



株主通信 | vol.33

2018年3月期 2017.4.1~2018.3.31



株式会社 ニチダイ
NICHIDAI CORPORATION
証券コード 6467



新中期経営戦略

持続的な成長を確実なものとするため、
新たな中期経営戦略に取り組みます。

代表取締役社長執行役員

古屋 元伸

環境の変化を踏まえて、 新たな中期経営戦略を策定

当社は2015年3月期より、『海外展開への対応』、『新規事業の立ち上げ』、『さらなるQDCの改善』、『自動車産業以外の領域拡大』の4つを重点課題として、中期経営戦略を推進してきました。その成果の1つが、2018年3月期の連結売上高150億円突破で、これは過去最高の売上高です。

そこで改めて今後の事業環境を考えると、見過ごすことのできない3つの潮流が明らかになっています。

第1が、自動車の電動化への流れの加速です。内燃機関から電気自動車への動きが速まっており、自動車産業に関わるあらゆるメーカーが対応を迫られています。

第2は、ディーゼルエンジンからガソリンエンジンへの転換

です。自動車メーカーによる検査不正問題が、欧州地域におけるディーゼルエンジン車の新車販売シェアを押し下げ、電気自動車を含む他のパワートレイン車種への転換を促しています。

これら一連の動きは日系自動車産業を主要顧客とするニチダイグループに、大きな影響を及ぼすものであり、戦略の再構築が必要です。

第3が、日本国内の労働市場の逼迫です。働き手を確保するには、働き方改革への対応が必須となっています。労働環境の整備やIT化の推進などによる生産性向上に取り組む必要があります。

変革期を迎えて私は、執行役員とともに1年以上の時間をかけて、ニチダイグループの将来のあり方、事業展開などの議論を重ねてきました。熟議の結果を取りまとめたのが、次の「3つの挑戦」からなる新しい中期経営戦略(→詳細はP7特集ページへ)です。

挑戦①：「既存事業強靱化への挑戦」

挑戦②：「次世代への挑戦」

挑戦③：「働きがいのある職場への挑戦」

挑戦①と挑戦②は、先の中期経営戦略を継承し、今後の環境予測を踏まえて発展させたものです。挑戦③は、社員の満足度を高める新たな取り組みであり、ニチダイの持続的な成長を実現するために欠かせない課題と認識しています。

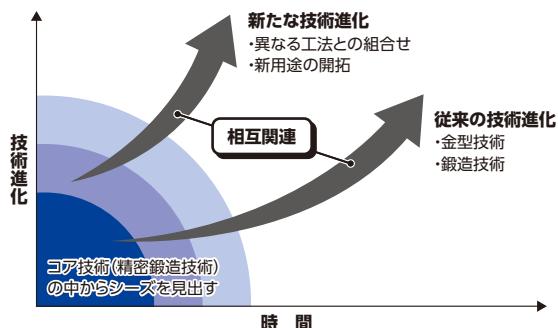
変化を好機と捉え、 新たな事業開拓を目指す

前述したように、自動車の電動化への流れは、もはや不可逆的な動きです。こうした変化は自動車を構成する部品にも当然影響を及ぼし、ひいては当社の精密鍛造技術の用途にも変化が予想されます。一方で、ハイブリッド車にも使用される内燃機関についても、少なくとも今後10年程度は需要の高止まり

状態が続くと見えています。従って、この2つの領域のバランスを考慮しながら、経営のかじ取りを適切に行うことが私の使命です。

持続的な成長を確実なものとするためには、当社のコアである精密鍛造技術の中から新たなシーズを見出し、将来の収益事業を創出しなければなりません。従来工法からの転換や異なる工法の組合せなどさらなる技術進化に全力で取り組み、新たな事業領域開拓に向けた動きを推進してまいります。

想定技術ロードマップ



前中期経営戦略の振り返り

2015年3月期から4年間は、
持続的な成長を支える基礎固めに取り組みました。

再編による経営体質強化

2014年4月：ニチダイプレジジョン(国内アッセンブリ事業を担っていた子会社)の吸収合併

2015年4月：京田辺工場再稼働(宇治田原工場にてフィルタ事業の生産能力拡大/ターボチャージャー部品組立てが京田辺工場に移転)

ガバナンス体制の強化

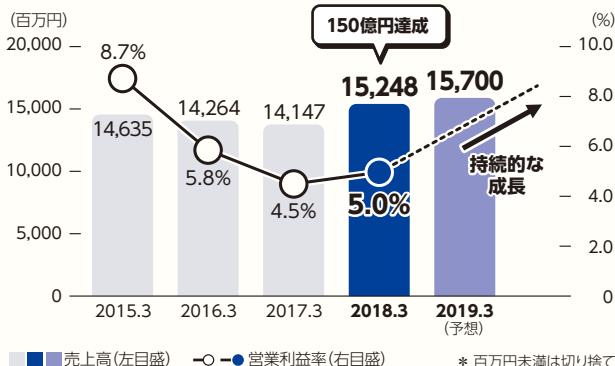
2015年6月：監査等委員会設置会社への移行

2015年7月：執行役員制度の導入

開発体制強化

2016年12月：研究開発用プレス NFD-1000導入

連結売上高および営業利益率の推移



通期で過去最高の売上高を達成 新たな中期経営戦略に取り組み、さらなる成長を目指します。

2018年3月期(2017年4月1日~2018年3月31日。以下、当期)は、3事業すべてが増収となり、連結売上高150億円を初めて超えました。今後の経営環境については、自動車産業が変革期に入ったことに加えて、政治リスク等も予断を許さない状況ではありますが、機会を確実に捉えて、着実な成長を目指します。

Q 当期の業績と経営環境は？

A 過去最高の売上高を達成しました。

当期における当社グループの主要顧客業界である日系自動車産業は、米国や中国市場での販売が、成長率こそ落ちつつあるものの、高水準で推移し、国内市場も好調であったことから、生産台数は高い水準で推移しました。

このような経営環境において全事業ともに増収となった結果、連結売上高150億円を初めて超えることができました。利益面においても、各事業ともに利益を確実に積み上げ、ほぼ計画

通りの数値を確保できました。

その結果、当期は、連結売上高152億4千8百万円(前年同期比7.8%増)、営業利益7億5千5百万円(前年同期比17.6%増)、経常利益7億7千8百万円(前年同期比20.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益5億2千2百万円(前年同期比23.0%増)となりました。

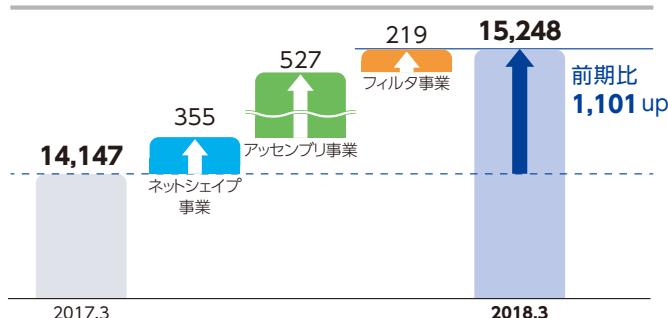
Q 次期の見通しと事業環境は？

A インドやASEAN市場の成長を背景に売上高157億円を見込みます。

日系自動車産業では、インドやASEAN地域における市場の

売上高の増減分解図 (百万円)

* 百万円未満は切り捨て



【見通しに関する注意事項】 当報告書の記載内容のうち、歴史的事実ではないものは将来に関する見通しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは記載の見通しとは異なる場合がございます。

全社当期実績と次期の見通し (百万円)

* 百万円未満は切り捨て

	当期 2018.3	次期(見通し) 2019.3	伸び率
売上高	15,248	15,700	3.0%
営業利益	755	960	27.1%
経常利益	778	950	22.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	522	630	20.6%

成長が見込まれるため、生産台数は引き続き高水準で推移すると予想されます。一方で、米国および中国の自動車市場の成長低下や、様々な政治リスクがもたらす経済への影響など不安要素も生じております。

このような状況を踏まえて、次期は、ネットシェイプ事業の金型部門において、需要が増加するアジア地域での売上高増加を見込んでいます。フィルタ事業においても、新規品の受注獲得などによる売上高増加を予想しております。

これを受けて、次期の連結売上高は157億円(前年同期比3.0%増)を予想しています。また、営業利益9億6千万円(前年同期比27.1%増)、経常利益9億5千万円(前年同期比22.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益6億3千万円(前年同期比20.6%増)を見込んでおります。

Q 配当について教えてください。

A **特別配当を加えて期末配当は10円(年間18円)とさせていただきます。**

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要課題と位置

づけ、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当の継続を基本方針としています。

また、経営環境や業績動向、配当性向などの諸指標も考慮しながら配当額を決めています。当期の期末配当につきましては、連結売上高が初めて150億円を超えたことなどを考慮し、当初予想の8円に特別配当2円を加えた10円とさせていただきます。これにより、年間配当額は18円となりました。次期につきましては、中間10円、期末10円の年間20円を予想しております。

現在、当社を取り巻く事業環境においては、あらゆる分野に変化の芽が見られます。業界の変動は、既存ビジネスをリスクにさらす一方で、大きなチャンスが生まれる好機でもあります。当社は、これまで培ってきた技術開発力や組織力を十分に活用し、既存事業で着実に業績を積み重ねるとともに、新たな成長機会を確実に捉えていく覚悟です。

株主の皆さまには、これからもニチダイグループの取り組みについてご理解賜りますとともに、今後の発展にご期待いただけますようお願い申し上げます。

事業別当期売上高と次期の見通し (百万円) * 百万円未満は切り捨て

	当期 2018.3	次期(見通し) 2019.3	伸び率
ネットシェイプ事業	7,171	7,400	3.2%
アッセンブリ事業	5,915	5,900	△0.3%
フィルタ事業	2,161	2,400	11.0%
連結計	15,248	15,700	3.0%

1株当たり配当金 (円)



事業概要

ネットシェイプ事業

金型

- 金型生産・開発から部品製造までのトータルエンジニアリングを提供

精密鍛造品

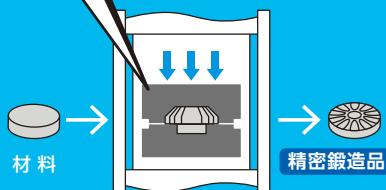
- 金型技術を活かした付加価値の高い部品の提供

事業内容

ネットシェイプ用の
精密鍛造金型を設計・製造

金型

切削・加熱することなく
一発で複雑な形状に加工



部品メーカー(顧客)が精密鍛造金型を使って
自動車用部品を生産(一部当社でも生産)

エンジン関連部品



駆動関連部品



高精度

高強度

省資源

カーエアコン用スクロール部品 トランスミッション
関連部品
(精密鍛造品部門における主力製品)

顧客

主に自動車産業

金型

国内の
全自動車メーカー
系列企業

海外の自動車部品
メーカーとの
取引も増加

精密鍛造品

自動車
部品メーカー

アッセンブリ事業

- ディーゼルエンジン車、ガソリンエンジン車用ターボチャージャー部品の組立て

ターボチャージャー部品の
組立て

国内およびタイ工場で組立て、
顧客企業の現地調達ニーズに対応



納入先メーカーで
ターボチャージャーの一部に組み込まれる

この部分を
組立て



排ガス
削減

燃費
改善

自動車産業

全世界の
自動車メーカー

※「可変容量」のこと。エンジンの回転数に応じてノズルを開閉できる。

フィルタ事業

- 何枚ものステンレス金網を一体構造化した積層焼結※1フィルターの生産
- フィルターの洗浄・再生サービス

独自の**拡散接合**※2技術を使って
産業用フィルターを製造



顧客メーカーの用途に応じて
各種フィルター形状に加工



リサイクル
可能

高強度



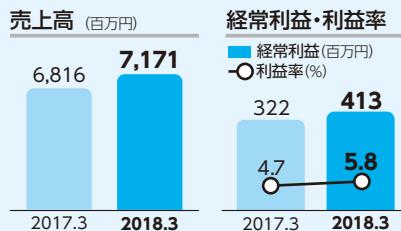
各種メーカー

石油、ガス、化学、
繊維、食品、
航空宇宙産業 など



※1 何層にも重ねて熱で固めること。
※2 金属原子の拡散現象でステンレス素材を一体化すること。

業績



*百万円未満は切り捨て

当期の概況

金型部門では、新規部品の受注増加により、国内の売上高が増加いたしました。精密鍛造品部門においては、国内での受託開発及び海外生産のスクロール鍛造品の売上高が増加いたしました。

以上の結果、ネットシェイプ事業の売上高は71億7千1百万円(前年同期比5.2%増)となりました。

また、収益面におきましては、金型、精密鍛造品双方の部門の売上高増加が寄与して、経常利益4億1千3百万円(前年同期比28.4%増)となりました。

次期の見通し

次期については、金型部門においてアジア地域の復調に伴う売上高増加が予想され、これに加えて精密鍛造品部門は前年と同水準で推移する見込みであるために、売上高74億円(前年同期比3.2%増)を見込んでおります。



*百万円未満は切り捨て

VGターボチャージャー部品およびガソリンエンジン車向けのターボチャージャー部品双方の売上高が、国内外のいずれにおいても増加いたしました。その結果、売上高は59億1千5百万円(前年同期比9.8%増)となりました。

収益面におきましては、増産に伴う増収効果により、経常利益1億3千8百万円(前年同期比45.7%増)となりました。

次期については、VGターボチャージャー部品の生産機種の変更により、増産となる部品と減産となる部品がそれぞれ出たため、トータルでは前年とほぼ同水準の59億円(前年同期比0.3%減)を見込んでおります。



*百万円未満は切り捨て

国内では、大型海水ストレーナーがほぼ横ばいで推移したものの他の製品が売上高を伸ばしました。また、国外では医薬品産業向けのフィルター製品の売上高が増加したことに加え、THAI SINTERED MESH CO., LTD.の売上高も増加したことから、売上高が21億6千1百万円(前年同期比11.3%増)となり、経常利益は2億2千6百万円(前年同期比0.1%減)となりました。

次期については、これまでの幅広い分野における拡販の取り組みが実を結びつつあり、その結果として全体的な底上げが期待できることに加えて、医薬品産業向けのフィルター製品が好調を維持するため、過去最高となる24億円(前年同期比11.0%増)の売上高を見込んでおります。

業界の変化に対応し、中長期的な業績の向上に挑戦

2018年3月期に「3つの挑戦」を核とする新たな中期経営戦略を策定しました。
今後の自動車業界の変化に対応し、経営理念・経営ビジョンの実現を目指します。

経営理念 | 3Sの最大限の実現と持続的向上 |

ニチダイは、顧客満足度 (CS)・株主満足度 (IS)・社員満足度 (ES) を最大限に実現し持続的に向上させていくことで、新たな価値を創造し、社会に貢献できる企業を目指していきます。



経営ビジョン | 3Eカンパニーの実現 |

エクセレントカンパニー

Excellent Company

「他社ではできない製品と他社の追随を許さない高い技術力」の実現を追求し、スペシャリティとオリジナリティをもったオンリーワン企業を目指します。

エキサイティングカンパニー

Exciting Company

従業員一人ひとりが互いに尊重し合い、互いの成長と自己実現を果たせる企業を目指します。

エクスパンドカンパニー

Expand Company

常にパイオニア精神をもって社会のニーズを追求し、パイタリティーとパッションをもって健全な成長をつづける企業を目指します。

3つの挑戦を通じて3Eカンパニーを目指し、3Sを実現します。

挑戦

1

既存事業強靱化への挑戦

他社の追随を許さない技術力の構築

取り組み >>

- ニッチトップへの取り組み
- シナジーを活用した独自技術の進化と構築

さらなるQDC^{*1}の改善

取り組み >>

- 各種KPI^{*2}の達成
- 原価低減の着実な取り組み

挑戦

2

次世代への挑戦

海外事業のさらなる進化

取り組み >>

- 海外比率拡大
- さらなる海外拠点の強化

新規事業の立ち上げ

取り組み >>

- 次世代自動車への対応
- 社内シーズの活用

挑戦

3

働きがいのある職場への挑戦

自己実現を果たせる環境

取り組み >>

- 挑戦を歓迎する仕組み
- 成長を描ける仕組み

働きやすさの充実

取り組み >>

- 働き方改革
- コミュニケーション改革

※1 Quality (品質)・Delivery (納期)・Cost (コスト) のことで、当社ではビジョンに基づき「QDC」の表記としております。

※2 KPI (重要業績評価指標) : 企業目標の達成を評価するための指標。

我々が中心となって3つの挑戦を推進し、全社を挙げて取り組みを進めます。

挑戦
1

既存事業強靱化への挑戦



ネットシェイプ事業

ネットシェイプ事業は、ニチダイの祖業であり、将来にわたって柱となる事業です。そのブランド力を高め、今後世界から必要とされる製品を永続的に創造し、事業においては企業全体の成長を力強く牽引してまいります。

アッセンブリ事業

コストや技術に関する顧客の要求に、迅速対応できる柔軟な体制構築が課題です。体制を構築するため、モチベーションマネジメントに徹し、社員の潜在能力を最大限に引き出し、柔軟な対応と働きがいのある環境を構築します。

フィルタ事業

日本とタイのいずれにおいても、将来に渡って同一の品質保証ができるグローバルな製造・販売体制の確立が必要です。社員一人ひとりが、自らの業務に魂を込めて愚直に取り組む組織づくりに率先垂範して取り組みます。

挑戦
2

次世代への挑戦



海外展開のさらなる強化

市場調査を徹底して各地域の特性を把握した上で、地域ごとに複数年の販売戦略を策定しています。中国市場では、電気自動車シフトへの対応が必須であり、インド・ASEAN地域に対してはタイに拠点がある利点を活かした拡販が必要です。これら戦略を着実に実施するため、現地で起こる諸問題に適切に対処、改善できる能力を備えた、グローバル人材の育成に力を注ぎます。

新規事業の立ち上げ

10年先のニチダイを支える事業を創り出すには、広い視野で社会のニーズに敏感になること、固定概念に囚われることなく斬新なアイデアをスピード感を持って実行すること、必ずやり遂げて社会に貢献するといった決意が大事です。これまで培った技術と新しい発想を組み合わせ変革の時代に挑戦していくという気概を共有し全社一丸となって取り組みます。

挑戦
3

働きがいのある職場への挑戦



自己実現を果たせる環境づくり

これからもニチダイが成長し続けるためには、社員が自己実現を果たせる職場づくりが、最も重要な課題です。そのため我々の行動基準「フリー・フェア・グローバル」を再認識した上で、互いの価値観を認め合い、自らの得意分野で相手を助け、企業・個人が共に成長できる環境整備が必要です。難しい課題ですが、意識改革と環境整備にスピード感を持って全力で取り組みます。

働きやすさの充実

社員全員が「自分の子どもを入社させたい」と思える会社を創りたい。そのためには、効率よくやりがいを持って働ける環境構築が必要です。心身両面の健康に留意した働き方や、万一の時には間髪入れずに会社がサポートする体制も欠かせません。働き方改革推進のため、全社員と密接にコミュニケーションを取りながら、適切な施策を機動力を持って展開してまいります。

TOPICS 1

第8回 国際精密鍛造セミナー開催

2018年3月5日から8日にかけて第8回国際精密鍛造セミナー (ISPF) が名古屋で開催され、世界各国から精密鍛造に関わる著名な研究者や若手研究者・技術者が参加しました。

名古屋工業大学で2日間にわたり研究発表が行われた後、最終日に当社の工場見学会およびフェアウェルパーティーを催しました。



宇治田原工場にて
フェアウェル
パーティーを開催

研究発表時の様子

TOPICS 2

WEBサイトをリニューアルしました

当社のWEBサイトを内容充実と使いやすさ向上のため、全面的に見直しました。今後も内容の充実を図り、様々な情報をお届けしていきます。また、採用サイトも、より効果的な採用活動のために全面的な見直しを行いました。

WEBサイト
TOP



採用サイト



〈主な改善点〉

1: ブランディング強化

「TOP ページ」や「ニチダイスピリッツ」で当社の企業像を紹介

2: 企業紹介の充実

当社の強みが短時間でわかる「よくわかるニチダイ」などを追加

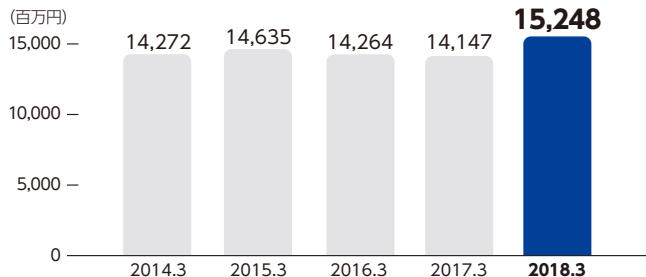
3: 営業情報の充実

「製品・受託開発」「技術・生産体制」の内容を充実

4: 投資家向け情報の充実

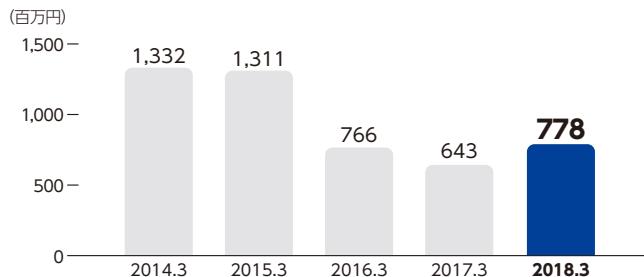
株主の皆さまの投資判断に役立つ情報を分かりやすく整理

売上高



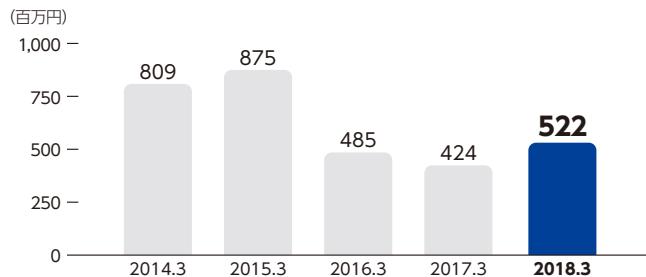
* 百万円未満は切り捨て

経常利益



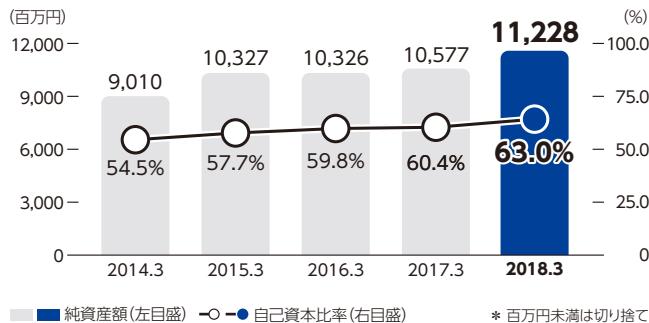
* 百万円未満は切り捨て

親会社株主に帰属する当期純利益



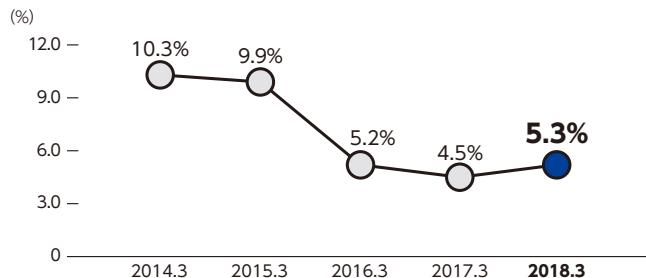
* 百万円未満は切り捨て

純資産額／自己資本比率

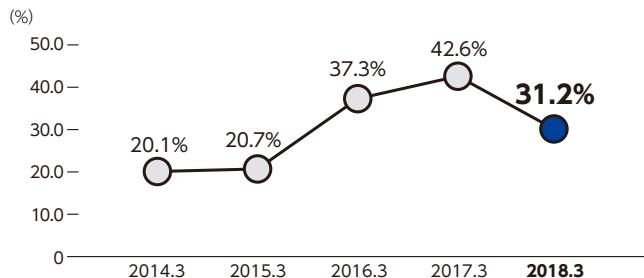


* 百万円未満は切り捨て

ROE(自己資本利益率)



配当性向(連結)



連結貸借対照表

(単位:百万円)

資産の部 科目	前連結会計年度末 2017年3月31日現在	当連結会計年度末 2018年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産		
現金及び預金	2,586	2,774
受取手形及び売掛金	4,026	4,037
たな卸資産	2,021	2,084
その他	124	207
貸倒引当金	△ 1	△ 1
流動資産合計	8,756	9,102
固定資産		
有形固定資産	6,889	6,725
無形固定資産	131	139
投資その他の資産	183	184
固定資産合計	7,204	7,048
資産合計	15,961	16,151

* 百万円未満は切り捨て

Check Point

- ① リース債務が減少しています。

(単位:百万円)

負債及び純資産の部 科目	前連結会計年度末 2017年3月31日現在	当連結会計年度末 2018年3月31日現在
(負債の部)		
流動負債		
買掛金	1,573	1,586
短期借入金	1,378	1,527
未払法人税等	95	160
賞与引当金	148	149
① その他	1,078	929
流動負債合計	4,274	4,353
固定負債		
長期借入金	830	497
退職給付に係る負債	51	25
① その他	227	46
固定負債合計	1,109	569
負債合計	5,384	4,922
(純資産の部)		
資本金	1,429	1,429
資本剰余金	1,192	1,192
利益剰余金	6,925	7,285
為替換算調整勘定	160	319
その他	△ 68	△ 53
非支配株主持分	936	1,055
純資産合計	10,577	11,228
負債純資産合計	15,961	16,151

* 百万円未満は切り捨て

連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	前連結会計年度	当連結会計年度
	2016年4月1日から 2017年3月31日まで	2017年4月1日から 2018年3月31日まで
売 上 高	14,147	15,248
② 売上原価	11,453	12,301
売上総利益	2,693	2,947
販売費及び一般管理費	2,051	2,192
営業利益	642	755
③ 営業外収益	48	46
営業外費用	46	22
経常利益	643	778
特別利益	6	5
特別損失	12	3
税金等調整前四半期(当期)純利益	637	780
法人税、住民税及び事業税	154	250
法人税等調整額	24	△ 51
当期純利益	458	580
非支配株主に帰属する 当期純利益	34	58
親会社株主に帰属する 当期純利益	424	522

* 百万円未満は切り捨て

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	前連結会計年度	当連結会計年度
	2016年4月1日から 2017年3月31日まで	2017年4月1日から 2018年3月31日まで
④ 営業活動による キャッシュ・フロー	1,801	1,483
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 581	△ 568
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 691	△ 798
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△ 15	71
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少額)	513	187
現金及び現金同等物の 期首残高	1,964	2,478
現金及び現金同等物の 期末残高	2,478	2,665

* 百万円未満は切り捨て

Check Point

- ② 前期は在庫減少の影響が出ています。
- ③ 為替差損益(△は損失)
2017年3月期 △10百万円
2018年3月期 20百万円
- ④ たな卸資産の増減額(△は増加)
2017年3月期 481百万円
2018年3月期 △30百万円

国内の主要な事業所

(2018年3月31日現在)

本社

京都府京田辺市薪北町田13

京田辺工場

京都府京田辺市薪北町田13

宇治田原工場

京都府綴喜郡宇治田原町禪定寺塩谷14

熊谷営業所

埼玉県熊谷市桜木町2-88

浜松営業所

浜松市中区高丘西3-12-3 1階

名古屋営業所

名古屋市中区東区高社2-127 1F

京都営業所

京都府綴喜郡宇治田原町禪定寺塩谷14

岡山営業所

岡山市北区辰巳22-103 TCKビル

熊本営業所

熊本市東区長嶺南1-1-7



本社



京田辺工場



宇治田原工場

関連会社

(2018年3月31日現在)

① ニチダイフィルタ株式会社

京都府綴喜郡宇治田原町禪定寺塩谷14

② NICHIDAI (THAILAND) LTD.

Amata Nakorn Industrial Estate Phase 8. 700/882 Moo 5, Tb. Nhongkakha Ap. Phanthong Chonburi 20160 Thailand

③ THAI SINTERED MESH CO., LTD.

Saha Group Industrial Park, 99/8 Moo 5, Tambol Pasak, Amphur Muang Lamphun 51000 Thailand

④ NICHIDAI U.S.A. CORPORATION

15630 E State Route 12 Unit 4, Findlay, OH, 45840-9743, USA

⑤ NICHIDAI ASIA CO., LTD.

Amata Nakorn Industrial Estate Phase 8. 700/882 Moo 5, Tb. Nhongkakha Ap. Phanthong Chonburi 20160 Thailand

● ネットシェイプ事業 ● アッセンブリ事業 ● フィルタ事業



会社概要

(2018年3月31日現在)

社名 (英文表記)	株式会社ニチダイ NICHIDAI CORPORATION
証券コード	6467
本社所在地	京都府京田辺市薪北町田13
創業年月日	1959年5月5日
設立年月日	1967年5月1日
資本金	14億2,992万円
従業員数	366名(単独) 660名(連結)

役員

(2018年6月22日現在)

代表取締役社長執行役員	古屋 元伸	
取締役執行役員	瀬川 秀実	ネットシェイプ事業統括本部長 NICHIDAI ASIA CO., LTD. 社長 NICHIDAI U.S.A. CORPORATION 社長
取締役執行役員	辻 寛和	管理統括本部長
取締役	岡 廣次郎	監査等委員(常勤)
社外取締役	西野 吉隆	監査等委員
社外取締役	真田 尚美	監査等委員

当社ホームページのご紹介

ニチダイへの理解を深めていただくために、ホームページをご活用ください。



<http://www.nichidai.jp/>

株式の状況

(2018年3月31日現在)

発行可能株式総数	15,500,000株
発行済株式の総数	9,053,300株
単元株式数	100株
株主数	6,962名

大株主

(2018年3月31日現在)

株主名	当社への出資状況	
	持株数	出資比率
有限会社ジャスト	885,600	9.78%
田中克尚	492,688	5.44%
ニチダイ従業員持株会	391,144	4.32%
中棹知子	282,600	3.12%
古屋啓子	272,600	3.01%
株式会社SBI証券	232,435	2.56%
京都中央信用金庫	220,000	2.43%
株式会社三菱東京UFJ銀行	217,600	2.40%
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	172,600	1.90%
大阪中小企業投資育成株式会社	154,000	1.70%

※ 株式会社三菱東京UFJ銀行は、平成30年4月1日付で株式会社三菱UFJ銀行に商号変更しております。

所有者別分布

(2018年3月31日現在)



所有者別株式数分布

(2018年3月31日現在)



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
基準日	期末 3月31日 中間 9月30日
株主名簿管理人 特別口座の 口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	T541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 TEL.0120-094-777 (通話料無料)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国本支店
公告方法	電子公告 当社ホームページ(http://www.nichidai.jp/) にて掲載
単元株式数	100株

ご注意

- 株主さまの住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に登録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行全国本支店でお支払いいたします。

アンケートのお願い

当社では、株主の皆さまのご満足を追求し、今後も業績情報の開示の充実に努めてまいります。この株主通信に対するご感想、ご意見をお寄せください。つきましては同封のアンケートハガキにご記入、ご投函いただけますようお願いいたします。

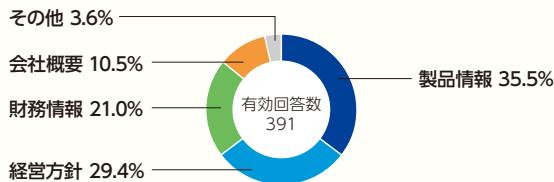
今後とも、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

株主さま向けアンケート結果のお知らせ

2017年12月に発行した株主通信(Vol.32)で実施したアンケートに対して、多くの株主さまからご回答、ご意見をいただきました。心から御礼申し上げます。お寄せいただきました貴重なご回答、ご意見は今後の事業活動、IR活動の参考にさせていただきます。

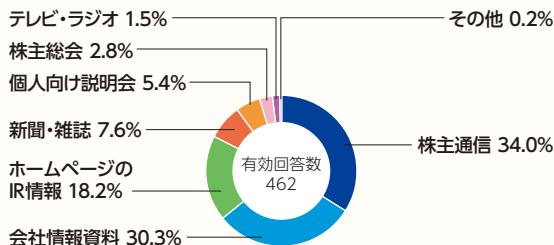
下記に、アンケート結果のうち、いくつかをご紹介します。

当社についてもっと知りたい情報



前回に続き、株主通信を通じて知りたい情報のトップは「製品情報」でした。事業ごとの施策をはじめとした「経営方針」に対する関心も高まっています。

当社の充実すべきIR活動



充実すべきIR活動のトップは「株主通信」でした。経営トップが語る「中期経営戦略」についても是非ご一読ください。(詳細はP1-2「社長メッセージ」参照)

その他のご意見

- 社長メッセージはとても読みやすかった。今後も将来の展望について詳しく聞きたい。
- 特集ページの内容において、社員の働き方がわかりやすく説明されていてよかった。
- 自動車の電動化への具体的な対応策を知りたい。



株式会社 ニチダイ

NICHIDAI CORPORATION

本社 TEL.(0774) 62-3481 (代)