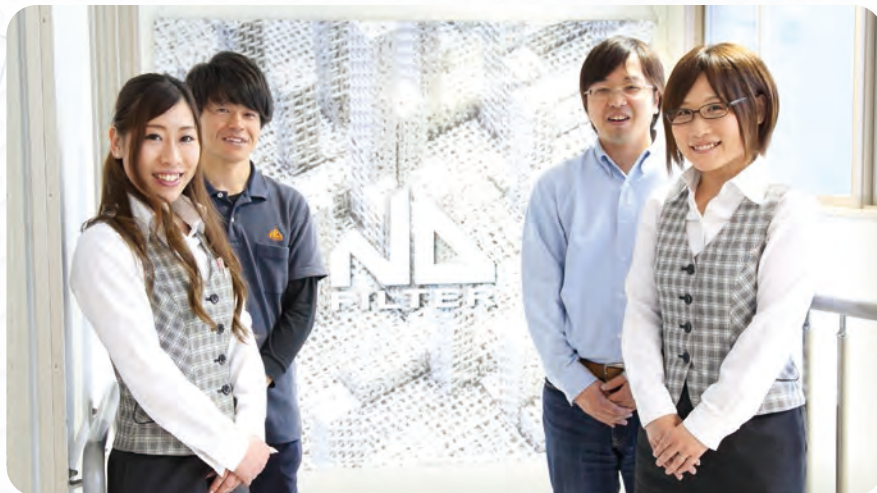


INSIGHT & INFORMATION



株主通信

vol. **31**

2017年3月期
2016.4.1~2017.3.31



株式会社 ニチダイ

NICHIDAI CORPORATION

証券コード 6467



代表取締役社長執行役員
古屋 元伸

来期の回復基調を確実に捉え、 過去最高の売上高を目指します。

2017年3月期の累計期間(2016年4月1日～2017年3月31日。以下、当期)は、下半期から3事業とも収益性が回復したものの、通期で減収減益となりました。

自動車産業が変革期に突入した現在、経営環境の変化は著しく、将来予想の困難な状況ですが、経営理念「3Sの最大限の実現と永続的向上」の考えのもと、当社の強みである精密鍛造技術の深堀りとグローバル戦略の進展により、着実な成長を目指します。

経営理念

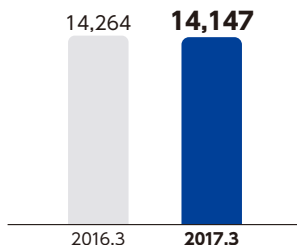
3Sの最大限の実現と永続的向上



当期の業績(連結) * 百万円未満は切り捨て

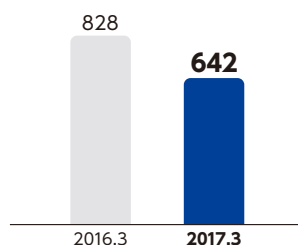
売上高 (百万円)

前期比**0.8%減** ▼



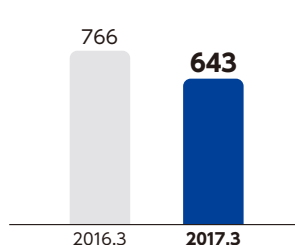
営業利益 (百万円)

前期比**22.5%減** ▼



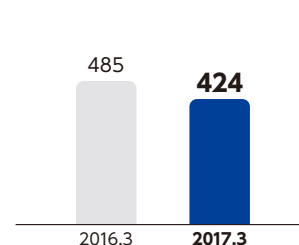
経常利益 (百万円)

前期比**16.0%減** ▼



親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)

前期比**12.6%減** ▼



【見直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直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直しとは異なる場合がございます。

Q 当期の業績と経営環境について教えてください。

A 上半期の落ち込みを
下半期でカバーしきれず、
通期で減収減益となりました。

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、ASEAN市場では停滞したものの、北米や中国での販売台数が高水準で推移し、国内市場も堅調に推移しました。

しかし上半期は、金型部門の売上高が伸び悩み、利益率も全般に低水準に推移しました。下半期は、3事業とも売上高が増加し収益性も回復したものの、通期では減収減益となりました。

こうした状況を受けて、当期は、売上高141億4千7百万円（前年同期比0.8%減）、営業利益6億4千2百万円（同22.5%減）、経常利益6億4千3百万円（同16.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益4億2千4百万円（同12.6%減）となりました。なお、下半期にアッセンブリ事業が計画を超える売上高となり、為替差益も計上したため、2017年4月27日に業績予想を上方修正しています。

Q 次期の見通しと事業環境について教えてください。

A アッセンブリ事業の伸びなどにより
過去最高の売上高147億円を
見込みます。

自動車業界では、ASEAN市場での回復や国内市場での堅調な推移が見込まれる一方、今年に入って減少傾向の出してきた北米市場の動向が懸念されます。

このような状況のなか、ネットシェイプ事業の金型部門では研究開発用プレス機「NFD1000」を活用し、新規顧客開拓などに取り組みます。アッセンブリ事業では、主に海外生産が増加する見込みです。フィルタ事業では、引き続き石油掘削用フィルターの低迷が予想されるものの新規用途開拓に努め、当期とほぼ同水準の売上高を見込んでいます。

これを受けて、次期の連結売上高は過去最高の147億円（前年同期比3.9%増）を見込みます。営業利益は7億4千万円（同15.3%増）、経常利益7億2千万円（同11.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益4億4千万円（同3.6%増）を予想しています。

全社当期実績と次期の見通し (百万円)

	当期 2017.3	次期(見通し) 2018.3	伸び率
売上高	14,147	14,700	3.9%
営業利益	642	740	15.3%
経常利益	643	720	11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	424	440	3.6%

* 百万円未満は切り捨て

事業別当期売上高と次期の見通し (百万円)

	当期 2017.3	次期(見通し) 2018.3	伸び率
ネットシェイプ事業	6,816	6,900	1.2%
アッセンブリ事業	5,388	5,800	7.6%
フィルタ事業	1,942	2,000	2.9%
連結計	14,147	14,700	3.9%

* 百万円未満は切り捨て

Q ニチダイグループの今後の事業展開について教えてください。

A **自動車産業の
大きな変革期に対応するため、
経営戦略を再構築します。**

自動車産業は、新興国市場の成長、環境規制強化に伴うパワートレインの電動化、自動運転の進展など、一大変革期を迎えています。そのため、当社グループを取り巻く経営環境にも、大きな変化が予想されます。

この変化に的確に対応するため当社グループでは、これまでに掲げてきた戦略のポイント「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」を基本に、経営戦略の再構築を実施します。そのため執行役員を新たに1名選任し、経営戦略の策定および実行の体制を強化しました（詳細は、P9「トピックス」参照）。

今後の事業展開においては、コア技術である精密鍛造技術の深掘りと海外展開の強化に注力します。当期に稼働した研究開発用プレス機「NFD1000」を活用し、強みである複雑形状部品のネットシェイプ化を進める金型開発や板鍛造技術の開発に加えて、新たな分野からの引き合いを増やします。海外展開では、3事業の拠点を置くタイを中心として、アジア地域での拡販を強化します。

一方で、戦略遂行を担う人材育成も喫緊の課題です。そのため、海外拠点に派遣を行う研修制度を設け、グローバルな視点で課題解決に挑める人材育成を加速します。さらに若手技術者が精密鍛造について深く学ぶ研究会を行い、高度な技術開発を担える人材育成にも取り組んでいます。

* Quality (品質)・Delivery (納期)・Cost (価格)のこと。

中期経営戦略 次期以降の方向性

戦略 1 海外展開への対応

ネットシェイプ事業

海外ローカルメーカーへの拡販、鍛造ビジネスの拡大

アセンブリ事業

タイ国内におけるサプライチェーンの強化

フィルタ事業

地産地消ビジネスの拡大

戦略 2 新規事業の立ち上げ

ネットシェイプ事業

プレス機「NFD1000」を活用した複雑形状部品のネットシェイプ化を可能にする金型、板鍛造技術の開発

フィルタ事業

MM(メタルメッシュ)触媒の実用化に向けた活動の推進、燃料電池車用フィルターなど新規開拓

戦略 3 さらなるQDCの改善

ネットシェイプ事業

自工程完結での作り込み強化、生産管理機能の強化

アセンブリ事業

自動組み立てラインの導入、IoT導入による管理水準の引き上げ

フィルタ事業

モノの流れを意識したレイアウト変更、タイ生産拠点の品質向上

戦略 4 自動車産業以外の領域拡大

フィルタ事業

3N(新製品、新用途、新規お客様)の積極推進、洗浄ビジネスの強化

Q 当期と次期の配当について教えてください。

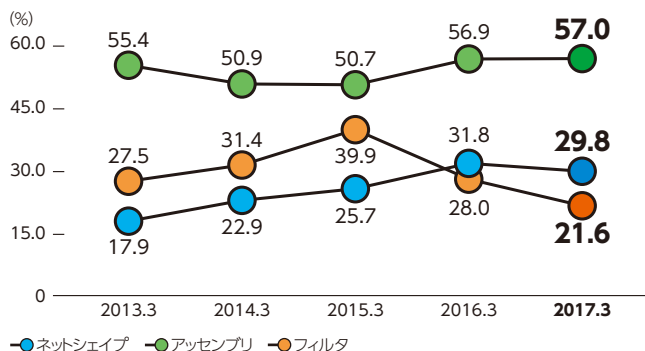
A 設立50周年として、
期末は10円(年間20円)と
させていただきます。

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要政策と位置付け、将来の事業展開と設備投資など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。

当期の配当につきましては、当社設立50周年を迎える年であったことも考慮し、前年と同額の年間合計20円(中間配当10円、期末配当10円)とさせていただきます。また、次期の配当につきましては、中間8円、期末配当8円の年間16円を予定しています。

現在、自動車産業は百年に一度ともいわれる変革期にあり、環境変化を正確に予想することが難しい状況にあります。

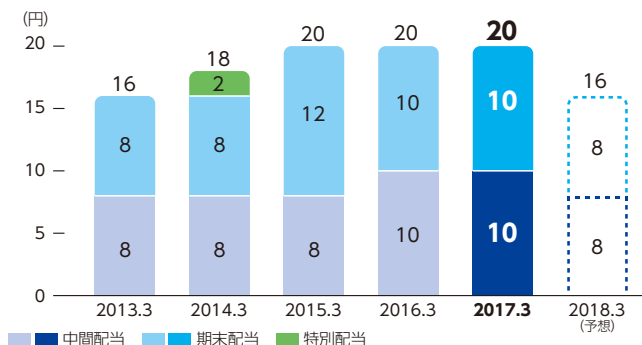
事業別海外売上高比率



こうした変革期に対して、当社グループのスピリッツである、バイタリティ、スペシャリティ、オリジナリティ、パッションの精神を発揮し、研究開発活動やグローバル戦略を推進していきます。

株主の皆さまには、当社グループの現況を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。

1株当たり配当金



ニチダイグループの事業と業績

事業概要

ネットシェイプ
事業

金型

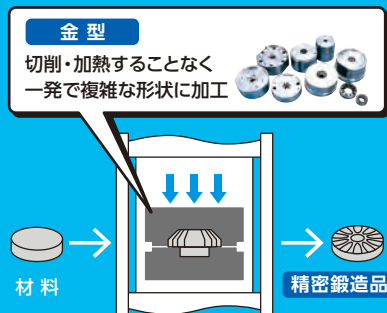
- 金型生産・開発から部品製造までのトータルエンジニアリングを提案・提供

精密鍛造品

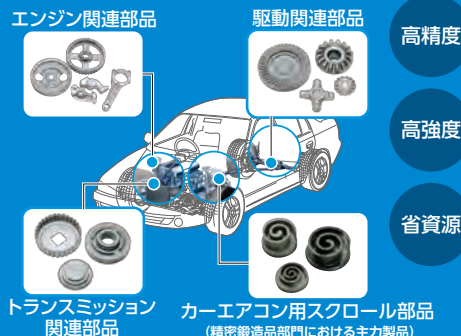
- 金型技術を活かした付加価値の高い部品の提供

事業内容

ネットシェイプ用の
精密鍛造金型を設計・製造



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)



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み立て

※「可変容量」のこと。ディーゼルエンジン車に搭載。エンジンの回転数に応じてノズルを開閉できる。

ターボチャージャー部品の
組み立て



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



自動車産業

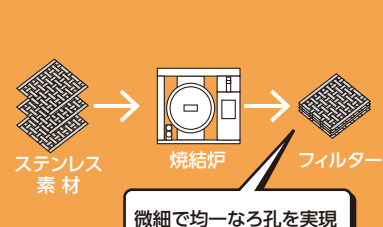
全世界の
自動車メーカー

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

※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。

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

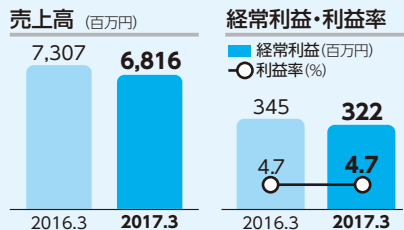


各種メーカー

石油、ガス、化学、
繊維、食品、
航空宇宙産業 など



業績



*百万円未満は切り捨て

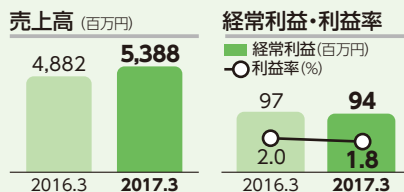
当期の概況

金型部門においては、海外向けの売上高が低調に推移し、精密鍛造品部門では、スクロール鍛造品が国内外で減少しました。その結果、ネットシェイプ事業の売上高は、68億1千6百万円(前年同期比6.7%減)となりました。

利益面においては、下半期に収益性が回復しましたが、通期では経常利益3億2千2百万円(同6.8%減)となりました。

次期の見通し

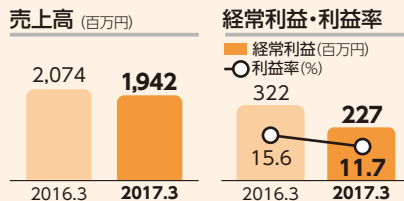
金型部門では、新規受注やアジア地域での市場回復に伴う拡販により、売上高の増加を見込んでいます。精密鍛造品部門では、スクロール鍛造品やアッセンブリ事業向け構成部品の内製生産など、当期と同水準の生産稼働計画を立てています。その結果、売上高69億円(前年同期比1.2%増)を見込んでいます。



*百万円未満は切り捨て

ディーゼルエンジン車向けのターボチャージャー部品の売上高が減少する一方、ガソリンエンジン車向けのターボチャージャー部品の売上高が増加しました。その結果、アッセンブリ事業の売上高は53億8千8百万円(前年同期比10.4%増)となりました。しかしながら、製品構成が変化した影響を受け、経常利益は9千4百万円(同3.3%減)となりました。

ガソリンエンジン車向けのターボチャージャーに対する需要が世界的に高まっており、今後も増加が見込まれます。こうした状況を反映して、国内は当期とほぼ同水準での推移が想定される一方で、タイでの海外生産は増加する見込みです。その結果、売上高58億円(前年同期比7.6%増)を見込んでいます。



*百万円未満は切り捨て

船舶用バラスト水処理装置に搭載される大型海水ストレーナーが増加し、国内売上高は増加しましたが、タイの子会社TSM (THAI SINTERED MESH CO., LTD.)で生産する石油掘削用フィルターが低調に推移しました。その結果、売上高19億4千2百万円(前年同期比6.3%減)となりました。経常利益は海外売上高が減少した影響から、2億2千7百万円(同29.6%減)となりました。

海外売上高に関して、石油掘削用フィルターの低迷が依然として続くことが予想されるものの、大型海水ストレーナーについては、次期も引き続き安定的な需要が見込まれるため、国内売上高は当期とほぼ同水準で推移する見込みです。その結果、売上高は20億円(前年同期比2.9%増)を見込んでいます。

フィルタ事業の今後の取り組みについてはP.7特集をご覧ください。

Vol. ② フィルタ事業編

食品からロケットまで独自の技術で

ニチダイグループが展開する「ネットシェイプ」、「アッセンブリ」、「フィルタ」の3事業。グループが今後成長していくための重要な施策や計画を、現場の声を織り交ぜながら事業別にシリーズ2回目は独自の技術で一品一様のモノづくりを推進するフィルタ事業をご紹介します。

**「One for All, All for One」をスローガンに
一品一様のモノづくりでオンリーワン企業を目指します。**

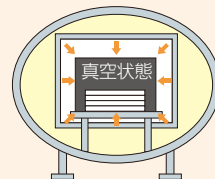


ニチダイフィルタ
代表取締役社長
中村 篤人

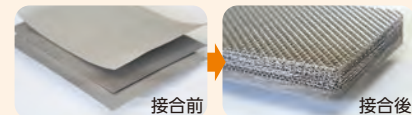
フィルタ事業は、ステンレス素材の拡散接合技術をコアに展開し、40年以上の歴史を積み重ねてきました。日本国内とタイ子会社TSM(THAI SINTERED MESH CO., LTD.)の2拠点に、合計10基の焼結炉を備えており、焼結金網フィルターにおける世界最大級の生産能力を誇っています。

当社のフィルターは、食品、石油化学、医薬品をはじめ、国産ロケットにも搭載されるなど多種多様な産業で使用されており、最近では船舶用バラスト水処理装置にも採用され、用途が広がっています。

ニチダイフィルタのコア技術 拡散接合技術とは



金属組織内の各接点間で原子拡散現象が発生。融点以下の温度で一定時間保持することで接点間をまたいで結晶が形成され、ステンレス素材を一体化。



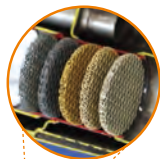
接合前

接合後

取り組み1

革新的な技術力を活かす新規事業展開

フィルタ事業では、3N(新製品、新用途、新規お客様)を合言葉として技術力を活かした新規事業創出に力を入れており、この動きが成長を推進する基盤となっています。現在、排ガス処理装置への搭載を視野に開発を進めてきた「MM(メタルメッシュ)触媒^{*}」や、燃料電池車に搭載されるフィルター製品を顧客に提案しており、量産品ビジネスにつながる製品についても積極的に開発に取り組んでいます。



MM触媒

^{*} 焼結金網の素材に新たなノウハウを加え、触媒物質を担持させたもの。

取り組み2

「フィルター・サイクル・ソリューション」への挑戦

フィルタ事業では、新しいビジネスモデル「フィルター・サイクル・ソリューション」に挑戦していきます。これは、フィルター製品の販売だけでなく、顧客の利用状況に応じてフィルター製品の交換、洗浄サービスの提供によるリユースの提案、さらには洗浄装置そのものの販売といった顧客にとって最善となる解決策を提案するものであり、顧客との間にWin-Winの関係性を築き、ビジネスの拡大につながります。



洗浄前



洗浄後

ステンレスの可能性を広げる

シリーズ連載していきます。

フィルタ事業で活躍するエキスパート達

営業部門

営業部営業課

宮崎 淳一



顧客ニーズへの対応力を高める

フィルター(焼結素材)は、非常に幅広い用途で使われるようになっており、顧客ニーズは多様化する一方です。営業には、あらゆる要望に対して、現実的なプランで応える企画力が求められます。過去の実績を踏まえ、技術的な強みを活かした提案を心がけています。海外拠点のタイ工場(TSM)を含む、他部署との連携を密に図ることで情報共有を進め、顧客対応力の強化にも努めています。

営業部門

営業部営業課

守岡 律好



顧客と社内を滑らかにつなぐ

営業サポートに、何より欠かせないのが機転を利かせることです。そのベースとなるのが、個々の顧客に対する深い理解です。電話応対や来客対応はもとより、あらゆる接点を活用し、顧客情報をいつも整理しています。顧客への対応がスムーズに進むよう、営業と社内他部門との調整を図るのも重要な役割です。結婚、出産を経験した女性社員として、後に続く人達の見本となることも目指します。

技術部門

技術部技術課

奥島 隆宏



設計を通じて フィルターの可能性を追究する

他社にはできないような難易度の高い要求にも、顧客が満足する結果で応えるのが技術課の使命です。使命を果たすために必要なのが、幅広い情報と積み重ねた知識に裏付けられた、実際の製造に確実につながる設計力です。要求仕様を完全に満たした上で、製造部門はもとより、サプライヤーからの意見も踏まえながら、最もコストパフォーマンスの高い設計仕様を常に模索しています。

製造部門

製造部加工課

中田 隆雄



CS向上のための調整役に徹する

顧客満足度(CS)を高めるには、QDC(Quality・Delivery・Cost)をバランスよく高いレベルに保つ必要があります。そのため加工課では、レーザー加工に始まり、打ち抜き、プレス成型、ワイヤカット、洗浄から再生洗浄に至る各工程について、各課と様々な調整を重ねて問題解決を図り、生産効率向上に取り組んでいます。また、安定した生産活動を行うための6S*活動や、社員が自律的に行動できるようなチームづくりにも注力しています。

* 5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)+安全(Safety)のこと。

2016年12月～ ネットシェイプ事業

プレス機「NFD1000」が本格稼働 若手の勉強会にも活用

若手技術者の能力を高めるため、2週間に1回のペースで、大阪大学小坂田宏造名誉教授を講師に迎えた勉強会を開催しています。毎回10名程度を対象に、英文を含む過去の文献や学会で発表された論文の輪読による基礎知識の習得や、研究開発用に導入されたプレス機「NFD1000」も使いながら、個別テーマについて解析や試験結果をもとに議論を交わし開発を進めています。勉強会の目的は、構想から実践、検証に至るPDCAサイクルを回すことで開発の精緻化を図り、理論を実践しながら発想の枠を広げることです。勉強会では、板鍛造の開発や縦割スパイダーの寿命改善などに取り組んでおり、今年開催のMF-Tokyo*では、成果物を出品する予定です。



勉強会の様子

 複動5軸
油圧プレス機
「NFD1000」

* MF-Tokyo 2017 第5回 プレス・板金・フォーミング展。
7/12(水)～15(土)東京ビッグサイトにて開催。

2017年4月 新任執行役員インタビュー


 執行役員
経営企画室長
伊藤 直紀

「次のニチダイ」を実現するための戦略推進に努めます

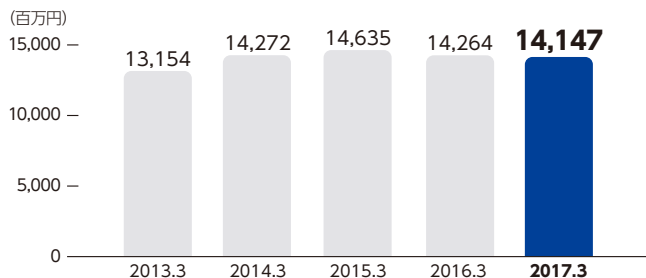
若輩者にも関わらず、重責を任せさせていただけることに、まず心より感謝いたします。経営企画室長としての最重要課題は、当社の将来像を描き、戦略を立案し、その展開を担う人材を育成することと心得ています。自動車業界が迎えている百年に一度の変革期を乗り切るには、諸先輩が築き上げてきた土台に、新たな力を上乗せしなければなりません。求められるのは、若く伸びやかな力です。若手が自由に発想し、思い切って挑戦できる環境を整えるため、私自身が起爆剤となり、社内に変革の波を引き起こしていく覚悟です。

今後の成長を推進する3つの取り組み

前職で中長期のグローバル戦略を担当した経験を活かし、「中期経営戦略の再構築」、「新規事業創出の推進」、「社内外への情報発信の拡充」の3つの取り組みを推進します。

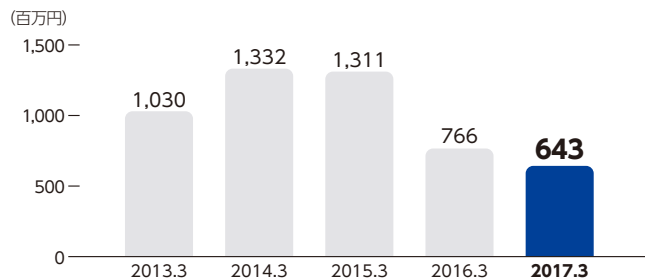
中期経営戦略については、立案時から変化した経営環境を踏まえて計画を見直し、具体的な展開策に落とし込みます。新規事業創出では、常にアンテナを高く張り、ネットシェイプ、アッセンブリ、フィルタ3事業の強みを活かせる好機を逃すことなく、迅速に動ける体制を整えます。情報発信の課題は双方向のコミュニケーション活性化です。タイムリーでわかりやすい情報発信に取り組みます。

売上高



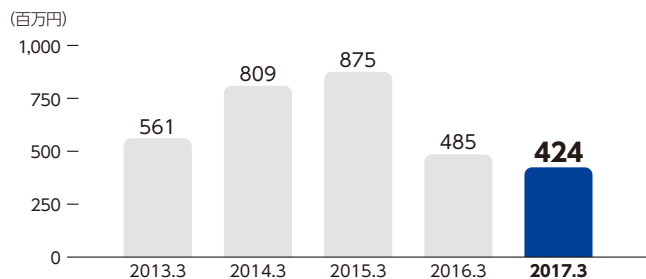
* 百万円未満は切り捨て

経常利益



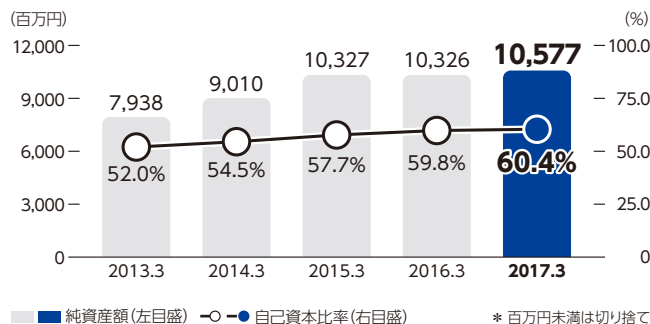
* 百万円未満は切り捨て

親会社株主に帰属する当期純利益



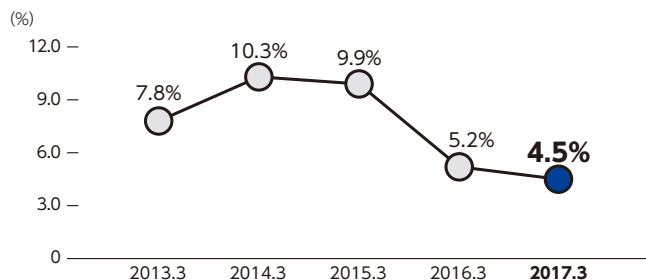
* 百万円未満は切り捨て

純資産額／自己資本比率

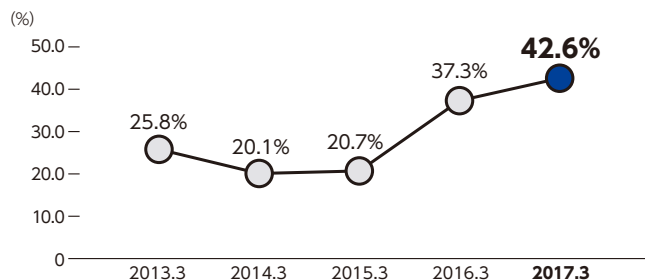


* 百万円未満は切り捨て

ROE(自己資本利益率)



配当性向(連結)



【見直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直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直しとは異なる場合がございます。

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 2016年3月31日現在	当連結会計年度末 2017年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産		
現金及び預金	2,073	2,586
受取手形及び売掛金	3,798	4,026
① たな卸資産	2,523	2,021
その他	138	124
貸倒引当金	△ 1	△ 1
流動資産合計	8,532	8,756
固定資産		
有形固定資産	6,844	6,889
無形固定資産	95	131
投資その他の資産	252	183
固定資産合計	7,192	7,204
資産合計	15,725	15,961

* 百万円未満は切り捨て

Check Point

- ① アssenブリ事業の在庫が減少しました。
- ② リース債務の影響によるものです。

(単位:百万円)

負債及び純資産の部 科目	前連結会計年度末 2016年3月31日現在	当連結会計年度末 2017年3月31日現在
(負債の部)		
流動負債		
買掛金	1,318	1,573
短期借入金	1,575	1,378
未払法人税等	71	95
賞与引当金	147	148
② その他	876	1,078
流動負債合計	3,988	4,274
固定負債		
長期借入金	935	830
退職給付に係る負債	120	51
② その他	354	227
固定負債合計	1,410	1,109
負債合計	5,399	5,384
(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	6,681	6,925
為替換算調整勘定	227	160
その他	△ 133	△ 68
非支配株主持分	927	936
純資産合計	10,326	10,577
負債純資産合計	15,725	15,961

* 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
	2015年4月1日から 2016年3月31日まで	2016年4月1日から 2017年3月31日まで
売 上 高	14,264	14,147
③ 売上原価	11,341	11,453
売 上 総 利 益	2,923	2,693
④ 販売費及び一般管理費	2,094	2,051
営 業 利 益	828	642
営業外収益	33	48
⑤ 営業外費用	95	46
経 常 利 益	766	643
特別利益	3	6
特別損失	29	12
税金等調整前当期純利益	740	637
法人税、住民税及び事業税	174	154
法人税等調整額	△ 23	24
当期純利益	589	458
非支配株主に帰属する 当期純利益	103	34
親会社株主に帰属する 当期純利益	485	424

* 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
	2015年4月1日から 2016年3月31日まで	2016年4月1日から 2017年3月31日まで
⑥ 営業活動による キャッシュ・フロー	1,074	1,801
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 692	△ 581
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 664	△ 691
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△ 69	△ 15
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少額)	△ 351	513
現金及び現金同等物の 期首残高	2,316	1,964
現金及び現金同等物の 期末残高	1,964	2,478

* 百万円未満は切り捨て

Check Point

- ③ アッセンブリ事業の売上高構成比の増加により、
売上高原価率が1.5%増加しました。
- ④ 減価償却方法の変更の影響が出ています。
- ⑤ 為替差損
2016年3月期 50百万円
2017年3月期 10百万円
- ⑥ たな卸資産の増減額(△は増加)
2016年3月期 △9百万円
2017年3月期 481百万円
仕入債務の増減額(△は減少)
2016年3月期 △268百万円
2017年3月期 266百万円

国内の主要な事業所

(2017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

(2017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

(2017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	370名(単独) 663名(連結)

役員

(2017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	ネットシエイブ事業統括本部長 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

(2017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	2,843名

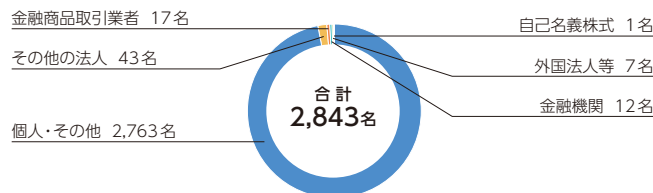
大株主

(2017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%
ニチダイ従業員持株会	516,044	5.70%
田中克尚	497,688	5.49%
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	297,200	3.28%
中棹知子	282,600	3.12%
古屋啓子	272,600	3.01%
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%
木村文彦	215,600	2.38%
大阪中小企業投資育成株式会社	174,000	1.92%

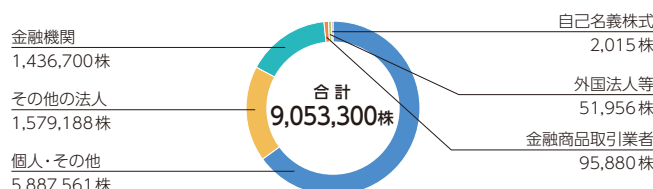
所有者別分布

(2017年3月31日現在)



所有者別株式数分布

(2017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。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お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、ご投函いただきますようお願いいたします。

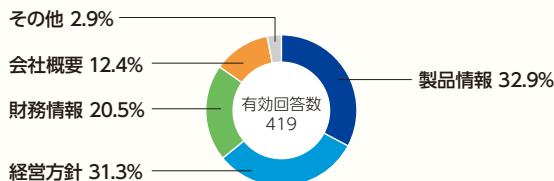
今後とも、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

株主さま向けアンケート結果のお知らせ

2016年12月に発行した株主通信(Vol.30)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。

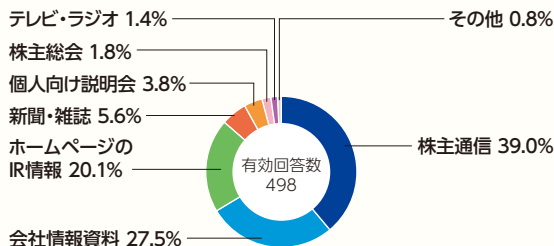
下記に、アンケート結果のうち、いくつかをご紹介します。

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。「読みやすく、わかりやすい」株主通信の作成を通じて、今後も積極的な情報発信に取り組んでまいります。

その他のご意見

- カラフルな色使いで説明されており、理解しやすい。業績内容がよく理解でき、技術力の高さもわかった。
- 難しい専門用語には説明をいれてほしい。製品が完成するまでの工程を紹介してほしい。
- 今後の海外展開についての見通しを詳しく教えてほしい。



株式会社 ニチダイ
NICHIDAI CORPORATION
本社 TEL.(0774) 62-3481 (代)