

株主通信

Vol. 35

2019年3月期

2018.04.01～2019.03.31



株式会社 ニチダイ

NICHIDAI CORPORATION

証券コード 6467



INSIGHT & INFORMATION

金属加工技術をコアに、3つの事業で社会に価値を提供しています。

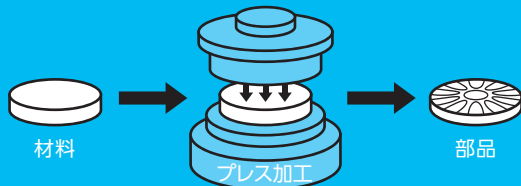
価値創造の流れ

主な製品

ネットシェイプ 事業

高精度な自動車部品を
つくる「金型」を
トータルサポート

一発のプレスで材料を複雑な形状に加工



高精度

省資源

高強度

金型

工程設計から金型生
産・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



アッセンブリ 事業

自動車の燃費向上・
排ガス削減に役立つ
キーパーツを組立て

多くのパーツを組み合わせて部品を組立て



高品質

自動化

2極生産

ターボチャージャー の部品

ターボチャージャー
部品の組立てで顧客
企業の現地調達ニ
ーズに対応



VG*ターボ
チャージャー
部品

※「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

過酷な条件でも使える
金属フィルターを
様々な産業に提供

ステンレスの金網を重ねて焼結し、様々な形に加工



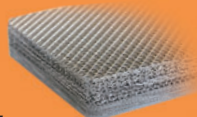
高強度

耐熱

耐酸性

産業用フィルター

積層焼結フィルター
の生産と顧客メーカー
の用途に応じた形状
に加工



洗浄・再生サービス

フィルターの洗浄・
再生サービスの提供

ネットシェイプ事業の強み

高精度な部品を生み出す、高付加価値な金型技術

ニチダイグループのコア事業であるネットシェイプ事業。
ネットシェイプとは、一発のプレスで材料を複雑な形状に加工する技術で、高精度・高強度を実現し、コスト削減にも貢献します。
精密鍛造金型の分野ではニチダイがトップクラスのシェアを誇ります。

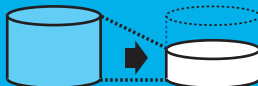
特長① 高精度

10 μ m (100分の1mm)
単位の精密加工が可能



特長② 省資源

使用する金属を
1/2~1/3に削減できる



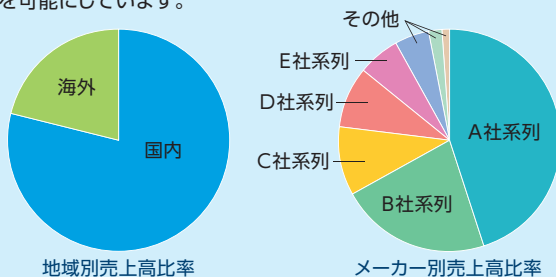
特長③ 高強度

材料繊維が切断されず
高い強度を確保



国内外の 主要自動車メーカーと取引

当社は、世界各国の自動車メーカー各社および自動車部品メーカーを中心に多くのお客さまとお取引きしていることで、安定した事業活動を可能にしています。



タイを中心にグローバル ネットワークの形成

アジア地域の戦略拠点としてタイに生産拠点を設けております。
また、タイ・北米に販売会社を持つほか、中国・韓国の代理店と提携しており、スピーディーにグローバルニーズに応えます。



通期として過去最高の売上高と利益を達成。
新たに体制を整え、変革の時代に備えます。

2019年3月期(2018年4月1日～2019年3月31日。以下、当期)は、ネットシェイプ、アッセンブリ、フィルタの3事業共に過去最高の売上高となり、連結売上高が170億円を初めて超えました。今後の経営環境については、中国市場の急減速など予断を許さない状況ではありますが、変化に備えた新体制を整え、今後も着実な成長を目指します。

市場の好調を背景に、 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、国内市場が順調に推移し、海外においても米国や欧州の主力市場が高水準を維持しました。アジアにおいてはASEAN、タイ市場が好調に推移した一方で、これまで成長を続けてきた中国市場が初めて前年同期比減となる潮目が変わる一年となりました。

このような経営環境のもと、当社グループではネットシェイプ事業が好調に推移したほか、アッセンブリ事業においてはVGターボチャージャー部品の新機種が売上に貢献、フィルタ事業でも特需があるなど3事業すべてにおいて過去最高の売上高を計上できました。利益面では、ネットシェイプ事業の金型部門の増収や、スクロール鍛造品が好調に推移したことにより、大幅な増益となりました。

代表取締役社長執行役員

古屋 元伸

その結果、当期は、連結売上高174億1千6百万円(前年同期比14.2%増)、営業利益13億8千7百万円(前年同期比83.8%増)、経常利益14億1千7百万円(前年同期比82.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益9億6千8百万円(前年同期比85.4%増)と、2018年10月に発表した修正計画を上回る過去最高の業績となりました。

世界経済の減速を織り込み、 次期は売上高155億円を見込んでいます。

次期については、米中貿易摩擦のあおりを受けた中国の景気減速を懸念材料と捉えています。2000年以降右肩上がりの成長を続けてきた中国の自動車市場は、2018年に初めて販売台数が前年比割れとなりました。欧州においても英国の合意なきEU離脱が懸念されるなど、世界経済に悪影響を及ぼす要因が増えています。一方で当期のような売上高増につながる特需が少なく、当社グループを取り巻く経営環境の先行きは極めて不透明となっています。

こうした経済情勢の変化を考慮し、次期の連結売上高は155億円(前年同期比11.0%減)を予想しています。利益面

においては、営業利益10億円(前年同期比27.9%減)、経常利益10億円(前年同期比29.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益6億6千万円(前年同期比31.8%減)を見込んでおります。

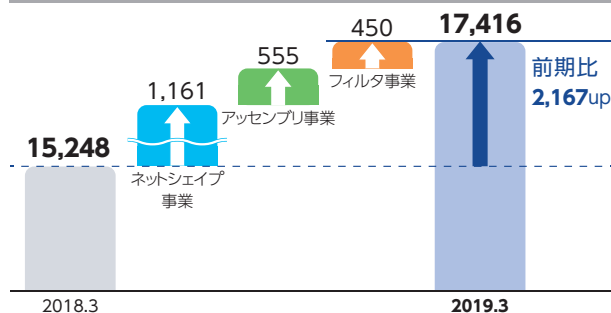
中期経営戦略を実践し、 新規需要の獲得に努めています。

当期は、全事業で当初想定していた以上の受注があり、現場は多忙を極めました。そのような中でも「3つの挑戦」を核とする中期経営戦略を着実に進め、その成果を出しています。

ネットシェイプ事業においては、顧客ごとに最適化した営業戦略が功を奏して、当初計画以上の受注獲得に成功いたしました。また新たな部品領域での金型受注にも成功しています。これは自動車のEV化が進んでも、必要不可欠な部品です。アッセンブリ事業においては、自動化ラインを立ち上げトレーサビリティを強化するなど競争力を高めました。フィルタ事業においては、ヘルスケア関連に注力し新たな需要開拓に努めました。

売上高の増減分解図 (百万円)

* 百万円未満は切り捨て



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 2019.3	次期(見通し) 2020.3	伸び率
売上高	17,416	15,500	△11.0%
営業利益	1,387	1,000	△27.9%
経常利益	1,417	1,000	△29.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	968	660	△31.8%

【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。

新たな時代、自動車産業に起こる 根本的な変化に対応していきます。

6月21日の株主総会で、取締役執行役員が新たに2名選任されました。「令和」という新たな時代、ますます激しい変化が予想される事業環境において、経営体制を強化し、中期経営戦略をさらに推進していきます。(詳細はP7参照)

平成の30年間に起こった最大の変化は中国の急成長であり、これからの世界が米中の二強時代に突入することは間違いないと捉えています。中国の目と鼻の先にある日本において、どのような立ち位置を取るのかは、我々にとって極めて重要なテーマと受け止めています。

中国自動車市場の成長ぶりは著しく、20年前に年間200万台だった生産台数は、今や3,000万台に迫るレベルに達しています。昨年後半からは米中貿易摩擦により一時的に減速傾向にあるとはいえ、今後も中国が成長の鍵となることは間違いないと見ています。

さらに注目すべきは、自動車の次世代技術「CASE (Connected:コネクテッド、Autonomous:自動運転、Shared:シェアリング、Electric:電動化)」に、国を挙げて取り組む中国の姿勢です。「令和」の始まりは、これまでとは様変わりする新たな自動車業界が立ち上がる始まりと認識しています。その変化の速さにも着目すべきであり、平成の30年で起こった変化が、令和では10年で起こる予想をしています。

根源的な変化は既存ビジネスにとってリスクとなる一方で、新たなチャレンジに積極的に挑むものには大きなチャンスとなります。当社は、昭和に始まり平成の時代に確立した独自のビジネスモデルをさらに強靱な仕組みへと

レベルアップし、令和においても着実な発展を目指します。

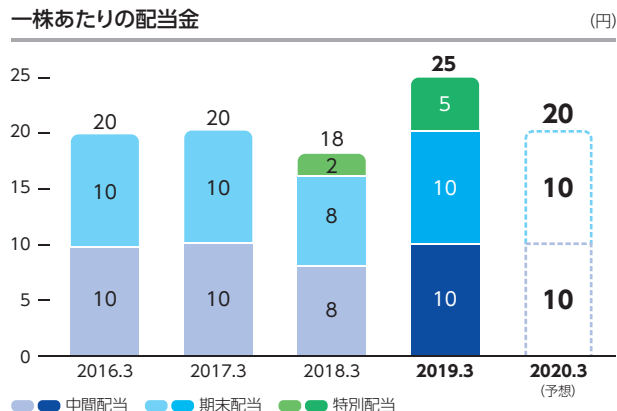
株主の皆さまには、これからもニチダイグループの取り組みについてご理解を賜りますとともに、今後の発展にご期待いただけますようお願い申し上げます。

配当は、特別配当を加えて期末15円、 年間25円といたしました。

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定めています。

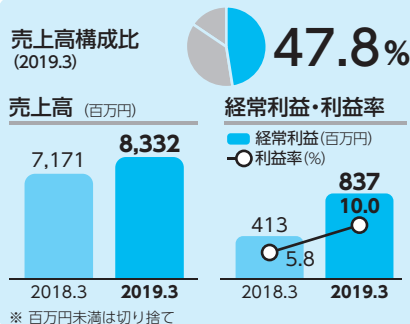
当期の期末配当につきましては、連結売上高が過去最高を達成したことなどを考慮し、当初予想の10円に特別配当5円を加えた15円とさせていただきます。これにより年間配当額は25円となります。

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。



事業別概況 Segment Overview

ネットシェイプ事業



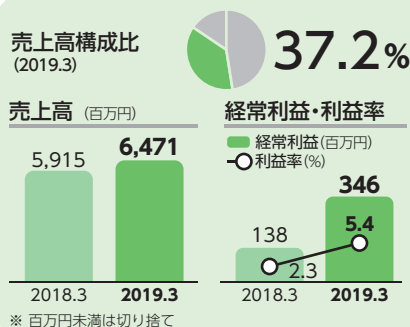
当期の概況

金型部門では、主力顧客からの受注が堅調に推移し、国内外の売上高が増加しました。精密鍛造品部門では、国内外拠点におけるスクロール鍛造品の売上高が増加しました。その結果、売上高は83億3千2百万円(前年同期比16.2%増)となりました。また、経常利益は、増収効果により8億3千7百万円(前年同期比102.4%増)となりました。

次期の見通し

次期については、金型部門では当期にあった主力顧客からの大型受注が一段落するため減収を見込んでいます。精密鍛造品部門では、スクロール鍛造品の受注が減少する見込みです。こうした状況を踏まえて、ネットシェイプ事業合計で、通期の売上高78億4千万円(前年同期比5.9%減)を予想しております。

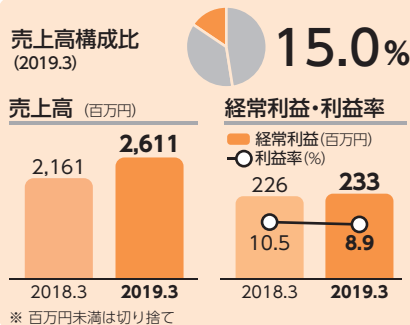
アッセンブリ事業



昨年立ち上がったVGターボチャージャー部品の新機種の生産が売上高増加に貢献し、漸減傾向にあるWGターボチャージャー部品の落ち込み分をカバーしました。その結果、売上高は64億7千1百万円(前年同期比9.4%増)となりました。また経常利益は、3億4千6百万円(前年同期比151.2%増)となりました。

次期については、当期に引き続いてWGターボチャージャー部品の減少が見込まれることに加えて、自動車業界の全体的な停滞基調の影響を受けてVGターボチャージャー部品も減少を見込んでいます。こうした状況を踏まえて、通期の売上高は54億4千万円(前年同期比15.9%減)を予想しております。

フィルタ事業



第1四半期に電力産業向けに特需があったことに加えて、国内外でヘルスケア製品向けが好調だったこと、大型海水ストレーナー等のその他製品の売上が堅調に推移したこともあり売上高が増加しました。その結果、売上高は26億1千1百万円(前年同期比20.8%増)となりました。また、経常利益は、2億3千3百万円(前年同期比2.7%増)となりました。

次期については、ヘルスケア製品向けが堅調に推移することが見込まれるものの、当期に生じたような特需が見込めないため減収を見込んでいます。そのため通期の売上高は22億2千万円(前年同期比15.0%減)を予想しております。



ニッチトップの強みを伸ばし オンリーワン企業を目指します。

伊藤 直紀
Naoki Ito

取締役副社長執行役員
経営企画室長

Profile 2016年4月に入社。
2017年4月より執行役員/経営企画室長。

Q. ニチダイの現状と 今後の課題は何でしょうか？

次世代自動車技術の「CASE」に象徴されるように、自動車業界は100年に一度といわれる大変革期を迎えています。今後、激変する状況に備えて取り組むべき課題は、次の2つと考えます。第1は、変化の激しいこれからの時代においても必要とされ続ける存在になることです。その出発点としてこれまでのニチダイの強みを再確認し、特に若い世代への伝達・継承を徹底してプラスαの要素を加えていきます。第2は、次代のニチダイへの進化の推進であり、そのための風土づくりを進めることです。

Q. ニチダイの強みを どのように捉えていますか？

技術についてはニッチトップであること、企業としては人の力、特に全社員の団結力がニチダイの強みです。祖業である冷間鍛造金型はもとより、ほかの各事業領域において

も当社は間違いなくトップクラスです。今ある技術に磨きをかけ、さらなる高みを目指します。何かあれば直ちに全社員が一致団結できる規模感も、大企業にはない強みです。みんなが自分事として課題に向き合う社風を築き、今後予想される激しい変化を突破する強い推進力を強化します。

Q. これからのニチダイを どのように導いていきますか？

ダントツのニッチトップ企業を目指したいです。そのため各事業領域においての技術力向上はもちろんのこと、社員の力を引き出すため多様な働き方のできる環境整備にも取り組みます。意欲ある人間が存分に力を発揮できる環境を用意する一方で、製造現場を支える人たちがモチベーション高く仕事に取り組める環境を整えます。さらに女性の活躍などダイバーシティの促進を支援する仕組み整備にも取り組んでいきます。

ニチダイの原点である技術力を磨き さらなる高みを目指します。

伊藤 正人
Masato Ito

取締役執行役員
ネットシェイプ事業統括本部長
ネットシェイプ事業統括本部
生産本部長



Profile 1985年4月に入社。2016年4月より執行役員/ネットシェイプ事業統括本部生産本部長。
2019年4月よりネットシェイプ事業統括本部長。

Q. ニチダイの現状と 今後の課題は何でしょうか？

当社は創業当初から技術力を武器に事業を拡大してきました。ただ、最近では技術の差別化も難しくなり、競争が激しくなっています。業界トップを維持するためには、他社の追従を許さない技術力の構築が求められます。そのためには技術力に磨きをかけ続けると同時に、入り口つまり顧客との接点における企画開発や設計力で優位に立てる力を養う必要があります。

Q. ニチダイの強みを どのように捉えていますか？

製・販・技の一貫体制のもと、社内で鍛造トライプレスを保有しトータルエンジニアリングを提供できる点と、冷間鍛造金型の領域では寿命を大きく左右する磨き加工、いわゆる匠の技を持つことです。磨き加工は機械化できないため、海外を含め他社の追従を許しません。

今後、より差別化を図るためには、製品ごとに異なるプロセス全体の組立てが、鍵となります。モノづくりにおいては、携わる人の想いが出来栄を左右するため、モチベーションの高い人材育成に計画的かつ継続的に取り組んでいます。

Q. これからのニチダイを どのように導いていきますか？

技術力を磨き続けるのは、当社にとって永遠の課題です。同時に効率を高めるために、標準化を進める必要があります。技術の深掘りと標準化では担う人材も異なるので、適正な人材配置を行います。また、経営全般を担う上では視野を広げる必要性も痛感しています。タイに赴任した際に量産部門の事業運営に関わり、1円単位でコスト削減に取り組む厳しさを目の当たりにしました。金型は一品制作とはいえ、コストに対する意識を強化すれば、さらに競争力が高まります。人、技術、コスト競争力などをがっちり固めて、新たな挑戦に取り組めます。

新たな価値を創造し、 社会に貢献する企業であり続けるために。

当社は、自動車業界の大きな変化に対応するため、2019年3月期より「3つの挑戦」を核とする中期経営戦略を開始しました。全社を挙げて取り組みを進め、経営理念「3Sの最大限の実現と永続的向上」を目指します。

中期経営戦略



中期経営戦略を通じて実現したい姿 ～進化し続ける企業へ

中期経営戦略開始から1年が経ち、「3つの挑戦」の取り組みが始まっています。

独自技術の進化・構築、海外比率の拡大・拠点強化や社員の意識改革など挑戦を受け入れる仕組みに向け、着実に取り組んでいます。今後も、社会の環境変化に対応できる基盤を整え、それぞれの課題に挑戦します。



Close
UP!

中期経営戦略
の実行

1 挑戦

既存事業強靱化への挑戦

成長戦略を継続的に推進するとともに、 社会的信頼性の向上

私たちは、常にお客さまの視点に立ち、培ってきた技術を進化させ、社会の変化に対応して事業活動を行ってきました。

これは、近年深刻化する様々な社会課題解決に貢献する製品・サービスの提供につながるものです。

今後も私たちは社会ニーズに応えるため、技術進化を目指してまいります。ここでは代表的な取り組みをご紹介します。

フィルターサイクル ソリューション

金属を焼結して製造する当社のフィルターは、洗浄することで再利用が可能です。交換・洗浄サービスや洗浄装置の販売によって再利用を進め、廃棄物を削減します。

ターボチャージャー

地球温暖化の影響を抑えるためにCO₂排出量の削減が人類共通の課題です。その解決策の1つとしてのターボチャージャー部品の製造に当社の技術が活かされています。

社会課題解決に貢献する ニチダイの技術

ネットシェイプ技術 (新工法開発)

ネットシェイプ技術の特長としての工法置換による資源の削減。板鍛造技術の進化や他部品への展開によりその適用範囲が拡大し、部品の軽量化にも貢献しています。

バラスト水用フィルター

大型船舶が船底の重しとして積む海水(バラスト水)を濾過するフィルターを製造。微細な海洋生物が生息地域外に放出されるのを防ぎ、生態系保護に貢献します。

自動化ライン

労働人口の減少に対して生産性向上が求められる中、自動化ラインを導入し省人化を達成するとともに、トレーサビリティの向上など品質面の強化も実現しています。

廃棄物処理能力の限界

経済のグローバル化

気候変動

資源の枯渇

自然災害リスク

労働力不足

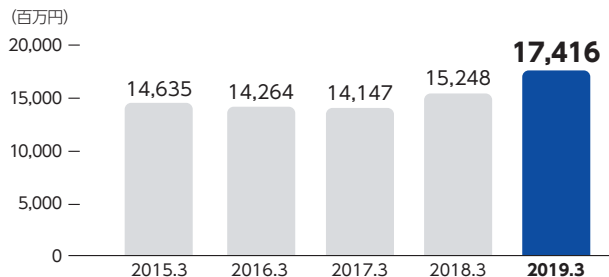
インフラの老朽化

生態系の破壊

社会を取り巻く様々な課題

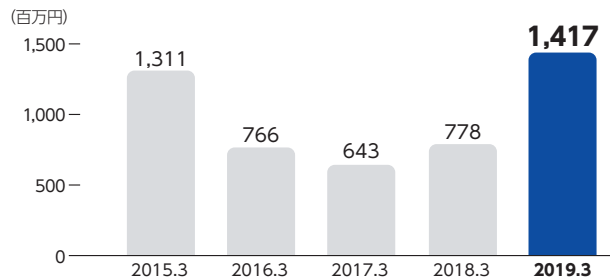
財務分析 Financial Analysis

売上高



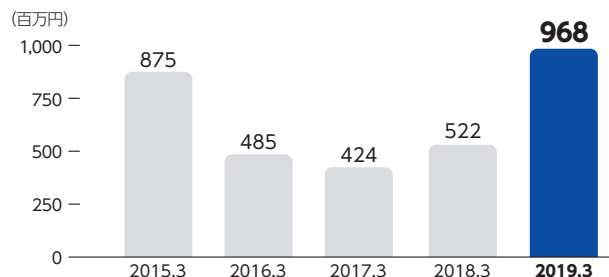
※ 百万円未満は切り捨て

経常利益



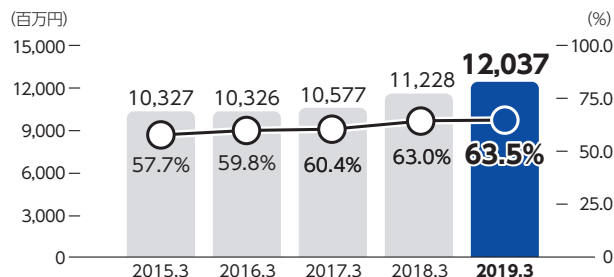
※ 百万円未満は切り捨て

親会社株主に帰属する当期純利益



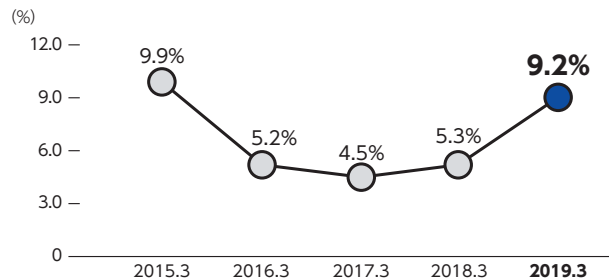
※ 百万円未満は切り捨て

純資産額／自己資本比率

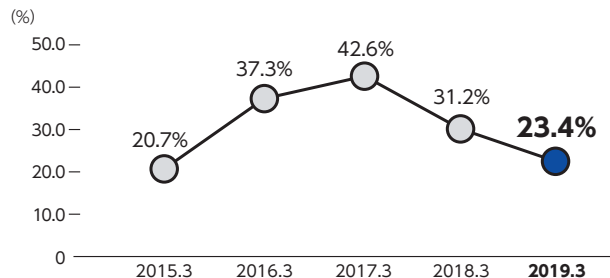


■ 純資産額(左目盛) ○● 自己資本比率(右目盛) ※ 百万円未満は切り捨て

ROE(自己資本利益率)



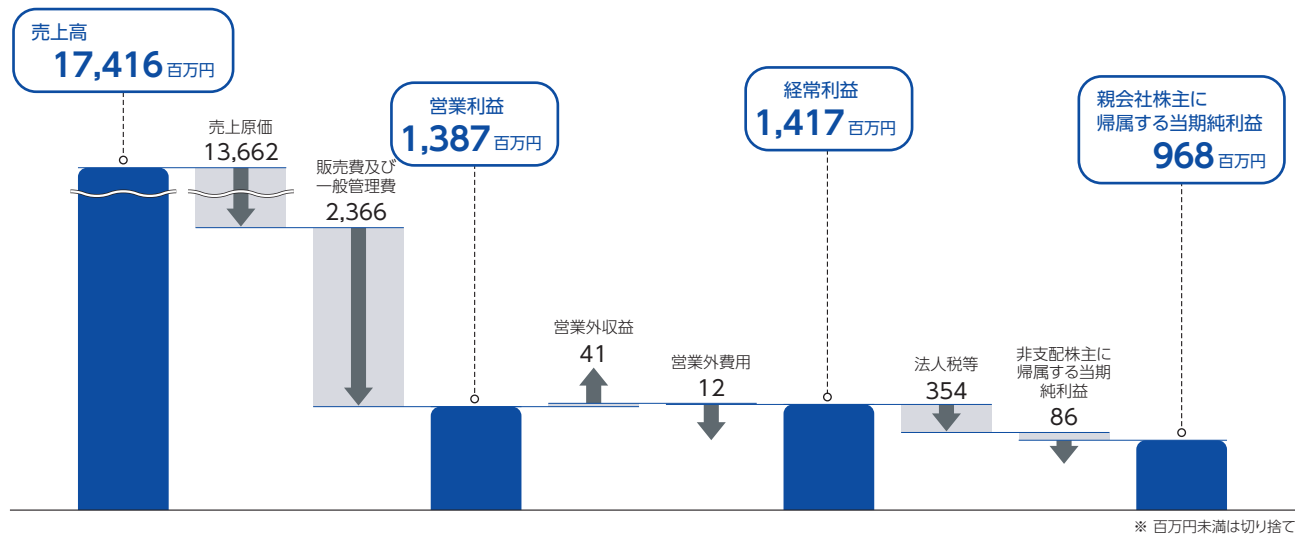
配当性向(連結)



連結損益計算書

(百万円)

当期(累計) (2018年4月1日～2019年3月31日)

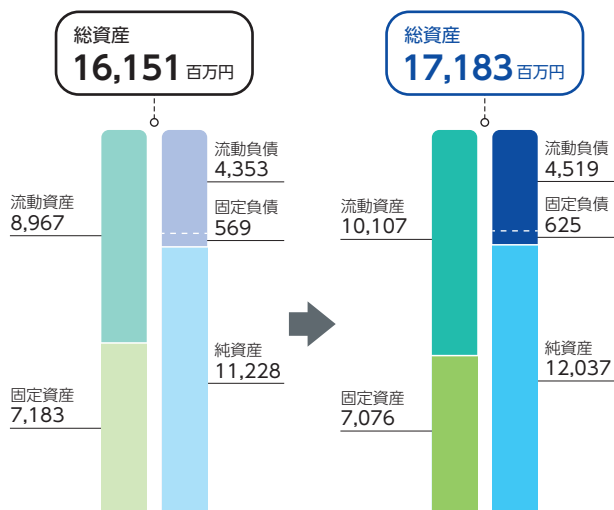


連結貸借対照表

(百万円)

前期末 (2018年3月31日)

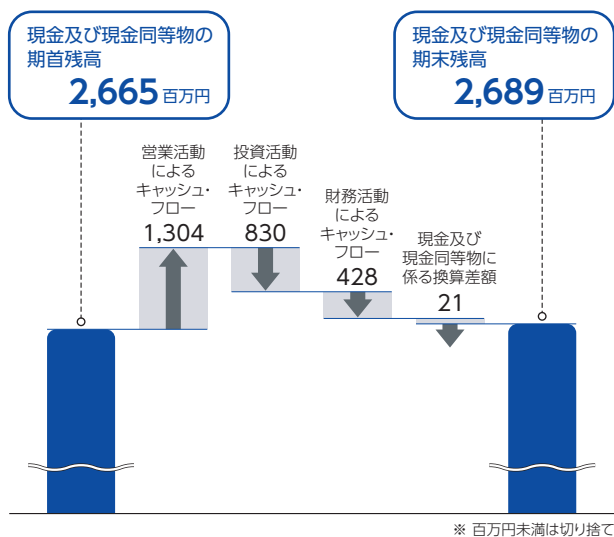
当期末 (2019年3月31日)



連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

当期(累計) (2018年4月1日～2019年3月31日)



国内の主要な事業所

(2019年3月31日現在)

本 社

京都府京田辺市新北町田 13

京田辺工場

京都府京田辺市新北町田 13

宇治田原工場

京都府綴喜郡宇治田原町禅定寺塩谷 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

名古屋営業所

名古屋市名東区高社 2-127

京都営業所

京都府綴喜郡宇治田原町禅定寺塩谷 14

岡山営業所

岡山市北区今 8-8-8

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

(2019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禅定寺塩谷 14

② NICHIDAI (THAILAND) LTD.

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.

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

(2019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	372名(単独) 674名(連結)

役員

(2019年6月21日現在)

代表取締役社長執行役員	古屋 元伸	
取締役副社長執行役員	伊藤 直紀	経営企画室長
取締役執行役員	辻 寛和	管理統括本部長
取締役執行役員	伊藤 正人	ネットシェイプ事業統括本部長 ネットシェイプ事業統括本部 生産本部長
取締役	渡部 敏成	監査等委員(常勤)
社外取締役	真田 尚美	監査等委員
社外取締役	陰地 弘和	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

(2019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	5,405名

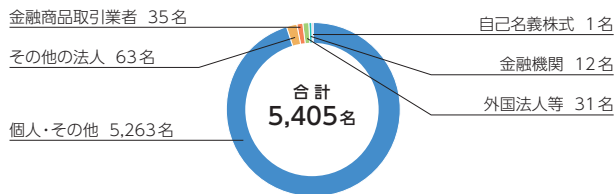
大株主

(2019年3月31日現在)

株主名	当社への出資状況	
	持株数	持株比率
有限会社ジャスト	885,600	9.78%
田中克尚	477,188	5.27%
ニチダイ従業員持株会	371,844	4.10%
中棹知子	282,600	3.12%
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	280,300	3.09%
古屋啓子	272,600	3.01%
野村信託銀行株式会社(投信口)	240,300	2.65%
京都中央信用金庫	220,000	2.43%
株式会社三菱UFJ銀行	217,600	2.40%
楽天証券株式会社	176,900	1.95%

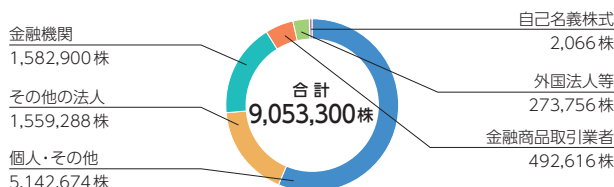
所有者別分布

(2019年3月31日現在)



所有者別株式数分布

(2019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

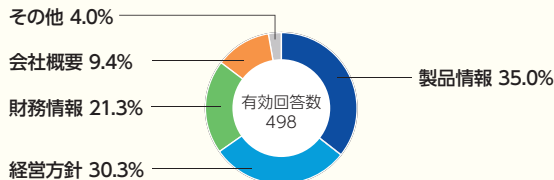
当社では、株主の皆さまのご満足を追求し、今後も業績情報の開示の充実に努めてまいります。この株主通信に対するご感想、ご意見をお寄せください。つきましては同封のアンケートハガキにご記入、ご投函いただきますようお願いいたします。

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

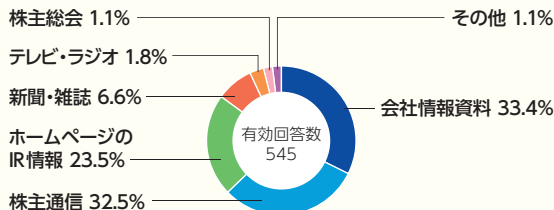
2018年12月に発行した株主通信(Vol.34)で実施したアンケートに対して、多くの株主さまからご回答、ご意見をいただきました。心から御礼申し上げます。お寄せいただきました貴重なご回答、ご意見は今後の事業活動、IR活動の参考にさせていただきます。下記に、アンケート結果のうち、いくつかをご紹介します。

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。自動車業界の変化などにより「経営方針」や「財務情報」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「会社情報資料」次いで「株主通信」でした。「ホームページのIR情報」の充実を求めるご意見も、前回に引き続き増加しています。

その他のご意見

- 事業の全体像がよく分かり、将来性が判断できる。
- 業績、見通し、事業の近況報告などがうまくまとめられていて、分かりやすい株主通信だった。
- 今後、アンケートなどを通じて、株主の意見を取り上げてほしい。



株式会社 ニチダイ

NICHIDAI CORPORATION

本社 TEL.(0774) 62-3481 (代)