

NICHIDAI REPORT



証券コード 6467

Vol. 36

2020年3月期 中間期
2019.04.01~2019.09.30

夢

特集.1 中期経営戦略の取り組み

変革進む自動車業界、
3つの挑戦で
新たな世界を切り拓く

特集.2 NICHIDAI TOPICS

・MF-TOKYO 2019 出展報告
・日本塑性加工学会賞(新進賞)受賞

飛躍へ、礎を築く

はじめに

逆風のなか、計画以上の売上高と利益を達成

2020年3月期の上半期（2019年4月1日～2019年9月30日、以下上半期）における、当社の主要顧客業界である自動車産業では、国内市場は好調だったものの、中国、インドを中心としたアジア地域の販売が減少するなど、全体的に低調に推移しました。潮目が変わり厳しい環境下にありましたが、計画以上の売上高、利益を達成することができました。

下半期も引き続き厳しい状況になることが予想されますが、主要顧客の需要に対して確実に対応するとともに、変革期を迎えている自動車産業に向けた施策も進めてまいります。

上半期の業績

上半期は、停滞する世界自動車市場の影響などにより、連結売上高は79億2千5百万円（前年同期比5.7%減）、営業利益5億5百万円（同22.4%減）、経常利益5億2千6百万円（同21.0%減）、

親会社株主に帰属する四半期純利益3億4千9百万円（同20.7%減）と減収減益となりました。

そうした逆風のなかでも、主要顧客に向けた金型の売上高は好調に推移し、ネットシェイプ事業は増収を達成いたしました。また、フィルタ事業は減収にはなったものの、製品構成の変化による効果で、経常利益ベースで増益となり、全体では当初計画以上の売上高と利益を出すことができました。

通期の見込み

下半期も、引き続き厳しい経営環境になることが予想されますが、主要顧客へ着実に対応し、当初計画である連結売上高155億円（前年同期比11.0%減）、営業利益10億円（同27.9%減）、経常利益10億円（同29.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益6億6千万円（同31.8%減）を目指してまいります。

▶ 第2四半期累計の業績

(百万円)

	2019.3		2020.3		伸び率
	上半期実績	上半期計画	上半期実績		
売上高	8,400	7,800	7,925	▲5.7%	
営業利益	652	440	505	▲22.4%	
経常利益	666	440	526	▲21.0%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	440	300	349	▲20.7%	

※ 百万円未満は切り捨て

▶ 通期計画

(百万円)

	2019.3	2020.3	伸び率
	通期実績	通期計画 (19年5月発表)	
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%

※ 百万円未満は切り捨て



中期経営戦略を着実に実行

ニチダイスピリッツを、今こそ

自動車のEVシフト、現実によく完全自動運転車、さらに所有から共有へと移行しつつある消費者意識の変化など、自動車業界には、100年に一度と言われている大変革期が訪れています。やがて到来する新たな自動車の未来に向けて、私たちに今何ができるか、変化を感じた時こそ、次の波に乗る準備をしなければなりません。自動車産業が迎えている変革期と対峙するためには、ぶれない軸が必要です。

ニチダイグループには、軸になるものとして、創業時から受け継がれ発展させてきた経営理念「3Sの最大限の実現と永続的向上」があります。厳しい環境下でこそ、受け継がれてきた経営理念は真価を発揮するものと確信しております。

根源的な変化は既存ビジネスにとってリスクでもありますが、中期経営戦略を着実に実行することで、次の時代で飛躍する礎を築きたいと考えております。既存ビジネスを強化する一方で、新しい市場から注目を集める技術や、研究開発が実を結び、新たな技術の芽も生まれつつあります。

私たちは「挑戦」を是とするニチダイスピリッツを存分に発揮し、卓越したエンジニアリング技術で自動車業界に訪れている大変革期を乗り越え、これからも社会に貢献してまいります。

株主の皆さまには、ニチダイグループの今後の発展にご期待いただきますようお願い申し上げます。

代表取締役社長執行役員 **古屋 元伸**

経営理念

3Sの最大限の実現と永続的向上

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、永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ます。

変革進む自動車業界、
3つの挑戦で
新たな世界を切り拓く

自動車業界に、CASE(コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化)と呼ばれる次世代技術の動きが急速に拡大しています。
ニチダイグループは変革を見越し、新たな世界を切り拓く挑戦を続けます。



新技術や海外市場への取り組みをさらに強化

先般開催された東京モーターショー2019でも示された通り、完成車メーカーでは次世代自動車の開発が加速しています。こうした動きから生まれる新たな需要に即応できるよう、ニチダイグループでは従来の鍛造領域のみならず、板鍛造、複雑形状部品へ対応した開発強化などに取り組んでおります。その流れで、この上半期には電池ケースの製作に活用できる可能性を持つ鍛造と圧延を組み合わせた技術や、排ガスの浄化処理を可能にする触媒フィルターを展示会に出展し、技術開発をPRいたしました。

海外展開においては、現在、アジアの自動車市場は厳しい状況にありますが、長期的に見た場合は成長の潜在性が高く、今後も強化を進めてまいります。海外への販路拡大の手を緩めることはありません。

このように、各期ごと、各挑戦ごとにやるべきことを実行することで、中期経営戦略の着実な達成を目指します。



未来の市場を見据えて、 新規開発を積極推進

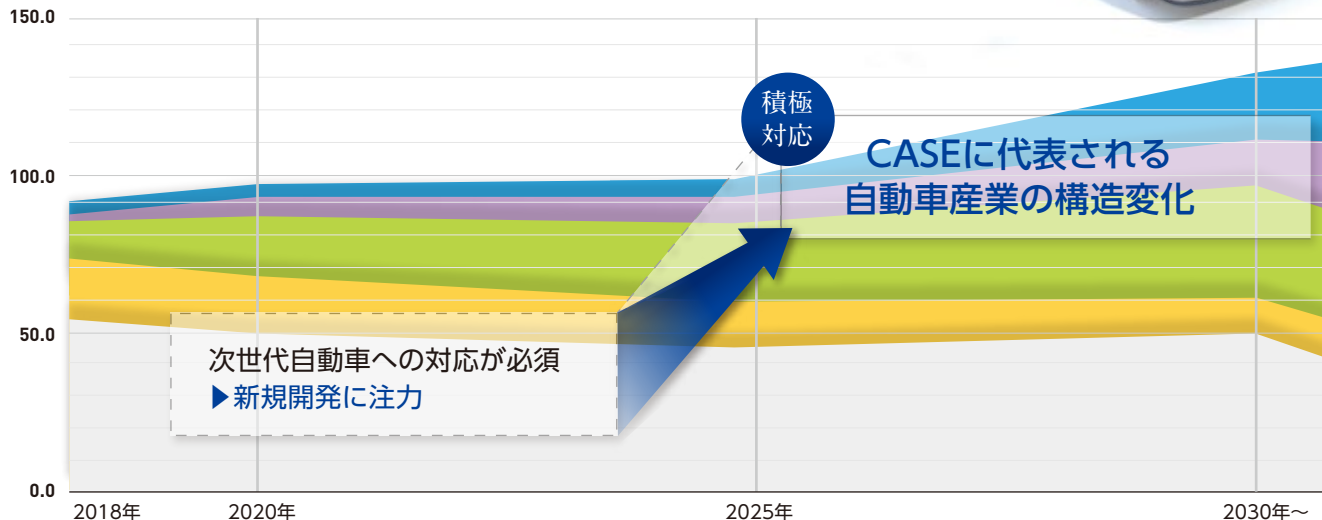
100年に一度と言われる大変革期。次世代自動車技術「CASE」に象徴される時代への挑戦を掲げ、昨年、新規開発部門を発足いたしました。ニチダイが保有するコア技術をベースに、新たな事業領域への展開を推進しております。



自動車市場の将来イメージ

■ ガソリン車 ■ クリーンディーゼル車 ■ ハイブリッド車 ■ プラグインハイブリッド車 ■ 電気自動車

(百万台)



「鍛造」が拓く新たな可能性

ニチダイグループが長年培ってきた精密鍛造技術。この技術のさらなる可能性を信じ、これまでも軽量化を目指した部品の中空化や板鍛造などさまざまな開発を実施してまいりました。新たな技術を模索しているなかでの大きなヒントが、異なる工法の組合せ。現在取り組んでいるのは「鍛造」と「圧延」を組合せた新工法です。電気自動車やハイブリッド車に使用されているリチウムイオンバッテリーケースへ適用できる可能性を見出し、基礎技術からの実験を開始しております。一方、これまで培ってきた精密鍛造技術にもまだまだ技術進化が期待できます。ニチダイグループは、さらなる付加価値向上に向けて技術開発に取り組んでまいります。

開発の現場から



取締役副社長
執行役員
伊藤 直紀

昨年立ち上げた新規開発PJを担当して1年半が経ち、まだ見えないニーズに向けた開発の難しさを感じる一方で、開発のスピードアップなど手応えも感じ始めています。特許化なども視野に独自技術を構築し、業界に先駆けてお客さまに魅力的な提案をすることを目指して日々取り組んでいます。



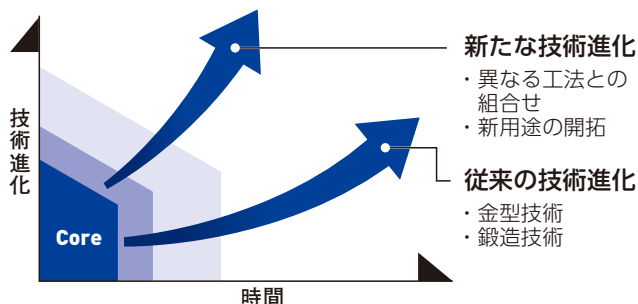
大阪大学
名誉教授
小坂田 宏造氏

ニチダイは閉塞ダイセットやスクロール鍛造などの開発技術とともに成長してきましたが、昨今の自動車の電化や世界情勢の変化は、新規開発による発展のチャンスだと思います。若手社員が社会的にインパクトのある新技術の開発、開発品の効果的な用途展開、世界規模での営業活動が行えるように、科学的思考力と国際的に通用する知識や英語力を鍛える指導をしています。



想定技術ロードマップ

コア技術（精密鍛造技術）の中からシーズを見出す



3つの事業を展開

高精度な自動車部品をつくる
「金型」をトータルサポート

ネットシェイプ事業

Net-Shape Business

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
지니어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



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

アッセンブリ事業

Assembly Business

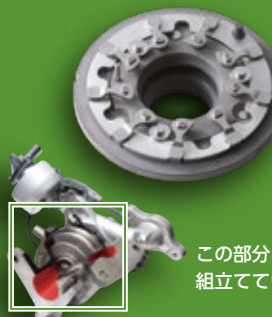
多くのパーツを組み合わせて
部品を組立て



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



この部分を
組立てています。

過酷な条件でも使える金属
フィルターをさまざまな産業に提供

フィルタ事業

Filter Business

ステンレスの金網を
重ねて焼結して加工



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



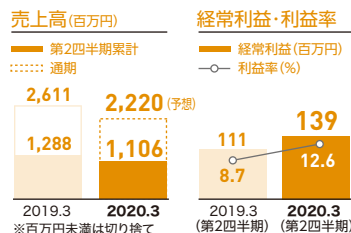
洗浄・再生サービス

フィルターの洗浄・再生サービスの
提供

フィルタ事業

■上半期の概況

前年のような特需案件がなかったため減収となりましたが、海外向け製品の売上高は増加しました。その結果、売上高は11億6百万円(前年同期比14.1%減)となりました。経常利益に関しては、製品構成変化の影響などにより、1億3千9百万円(同25.2%増)となりました。



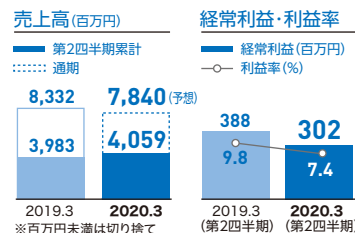
■通期の見通し

下半期についても、上半期と同様の水準で推移することを見込んでいます。その結果、通期売上高22億2千万円(同15.0%減)を予想しております。

ネットシェイプ事業

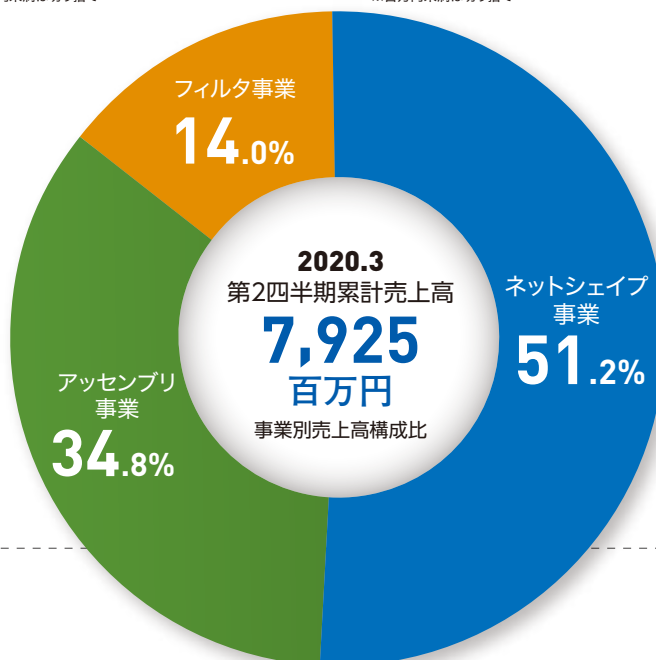
■上半期の概況

金型部門は好調に推移した一方、精密鍛造品部門の売上高は減少しました。その結果、売上高は40億5千9百万円(前年同期比1.9%増)となりました。経常利益は、精密鍛造品部門の低迷が影響したことなどから、3億2百万円(同22.3%減)となりました。



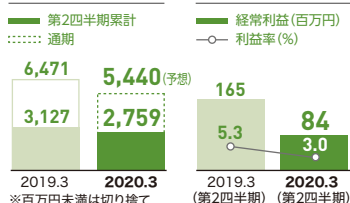
■通期の見通し

下半期については金型部門、精密鍛造品部門ともに、世界自動車市場停滞の影響が生じる見込みです。通期売上高は78億4千万円(同5.9%減)を予想しております。



アッセンブリ事業

■上半期の概況

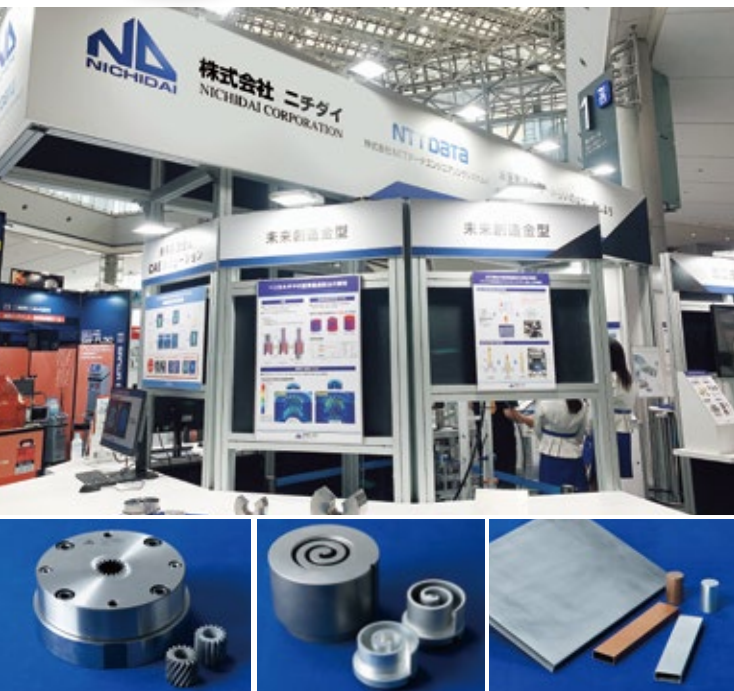


■通期の見通し

WGターボチャージャー部品が減少するとともに、VGターボチャージャー部品も前年下半期の勢いがなく推移しました。その結果、売上高27億5千9百万円(前年同期比11.8%減)と減収、経常利益は8千4百万円(同49.3%減)となりました。

■通期の見通し

下半期のアッセンブリ事業に関しても、ネットシェイプ事業同様、世界自動車市場停滞の影響が生じる見込みです。その結果、通期で54億4千万円(同15.9%減)を予想しております。



TOPICS 1

「MF-Tokyo2019」に出展しました

7月31日(水)～8月3日(土)

@東京国際展示場(東京ビッグサイト)

今回は「未来創造金型」という前回の出展テーマを引き継ぎ、“2年間の進化”を体感できる出展ブースを目指して取り組みました。ヘリカルギヤの低荷重成形法については、前回は金型模型の展示のみであったところを、今回は実際に金型を使ってサンプルを鍛造できるように準備しました。従来工法より約80%成形荷重が低減することを実証し、多くの来場者に驚きを与えました。また、リチウムイオン電池ケースをターゲットにした「鍛造+圧延」の新工法開発では、今後予想される自動車EV化の対応を模索している来場者の興味を引きました。



西日本営業部
京都営業所 高橋 拓馬

TOPICS 2

2019年度 日本塑性加工学会賞(新進賞)受賞

評価ポイント:精密鍛造品の成形荷重低減と
成形工程短縮に関する取り組み

本賞は、「塑性加工分野における学問、または技術に関して発展性に富み、将来に活躍が期待される新進気鋭の個人」に贈られるものです。名誉ある賞を賜り、大変光栄に思います。今後は新進賞の名に恥じぬよう、鍛造をはじめとする塑性加工技術の発展に貢献していかなければならないと感じています。



新規開発プロジェクト
村井 映介



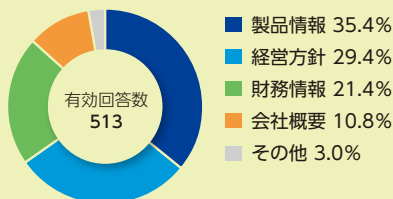
株主さまアンケート結果

たくさんのご意見、ありがとうございました

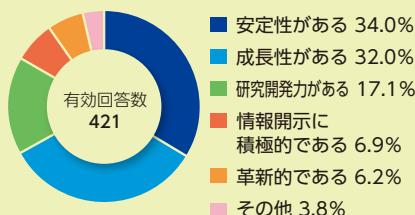


2019年6月に発行した株主通信 (Vol.35) で実施したアンケートに対して、多くの株主さまからご回答をいただきました。なかには「新しい取り組みを教えてください」といったご要望もいただいております。お寄せいただきましたご回答は、今後の事業活動、IR活動の参考にさせていただきます。下記に、アンケート結果のうち、いくつかをご紹介します。

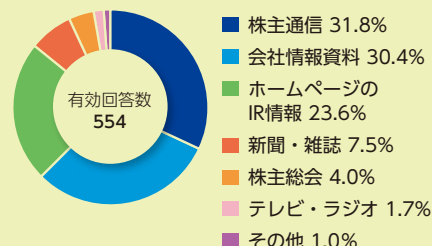
当社についてもっと知りたい情報



当社に対するイメージ



当社の充実すべきIR活動



ご意見 Q&A コーナー



Q 中長期的な経営戦略の施策や、技術開発の取り組みに期待しています。

(70代・男性)

A 2019年3月期より取り組み始めた中期経営戦略。「3つの挑戦」を核として、具体的な展開策に落とし込んでおります。今後も、社会の環境変化に対応しつつ、それぞれに「挑戦」してまいります。※詳細についてはP.3-6参照

Q 今後、アンケートを通じて、株主の意見を取り上げてほしい。

(50代・女性)

A 「株主通信」を株主さまとのコミュニケーションツールといたしております。今後も、株主さまよりご返却いただいたアンケートのご回答を大切に、株主さまの立場に立った誌面作りを行ってまいります。

Q ホームページのIR情報を活発にしてほしいです。

(60代・女性)

A 当社Webサイトを2018年6月にリニューアルし、IR関連情報を「投資家情報」として公開しております。今後も皆さまのお役に立てるよう、タイムリーな情報発信を心がけてまいります。

Q 株主優待導入の検討はありますか？

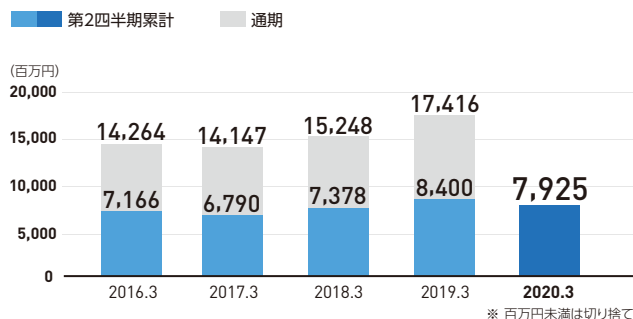
(30代・男性)

A 現時点で株主優待制度の導入は検討しておりません。当社では、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要政策と位置づけ、安定した配当を継続していくことを基本方針としております。

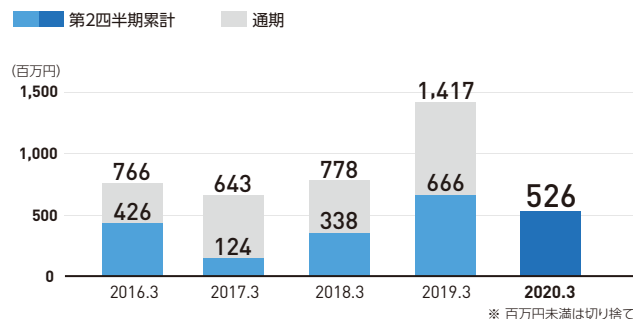
アンケートのお願い

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。

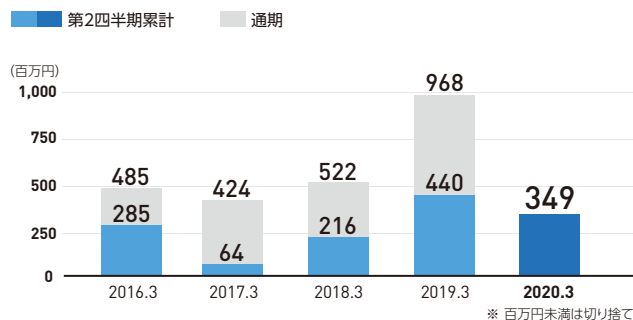
売上高(第2四半期累計)



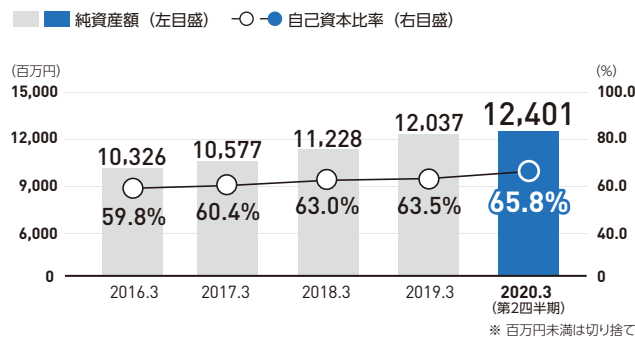
経常利益(第2四半期累計)



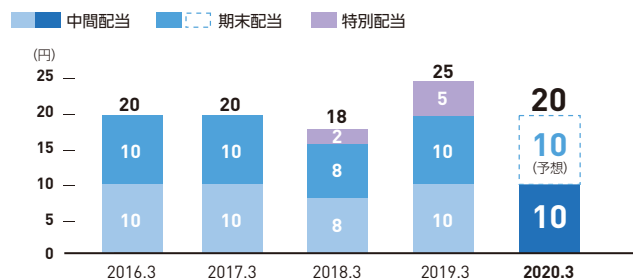
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益(第2四半期累計)



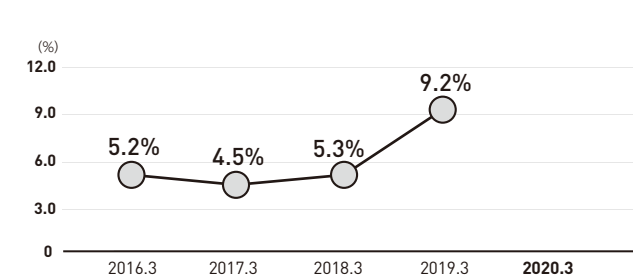
純資産額/自己資本比率



一株あたりの配当金



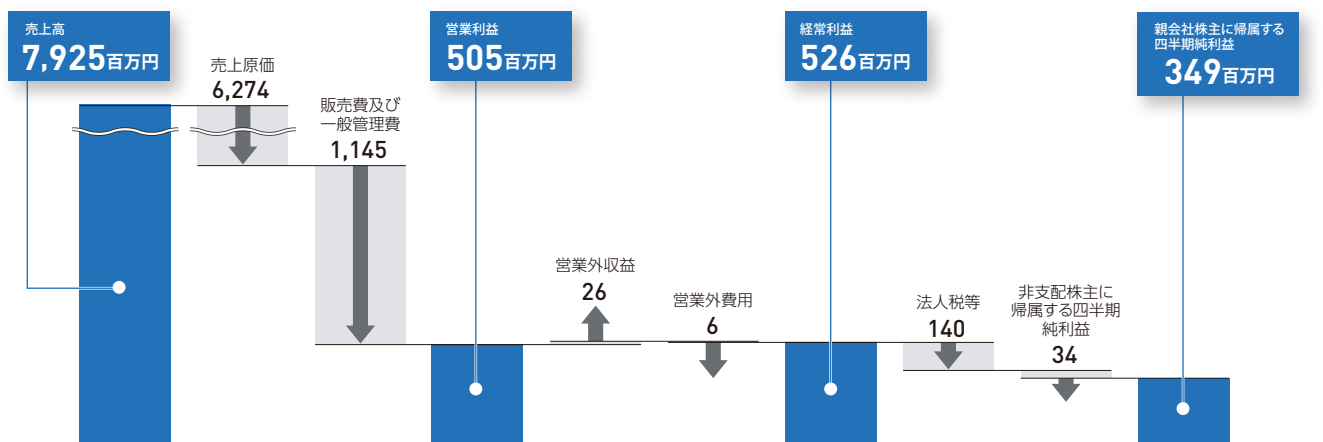
ROE(自己資本利益率)



▶ 連結損益計算書

(百万円)

当 第2四半期 (累計) (2019年4月1日～2019年9月30日)

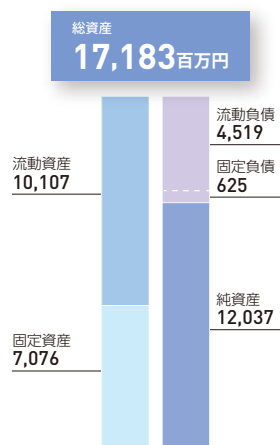


※ 百万円未満は切り捨て

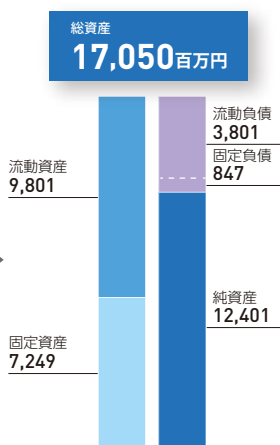
▶ 連結貸借対照表

(百万円)

前期末 (2019年3月31日)



当 第2四半期末 (2019年9月30日)

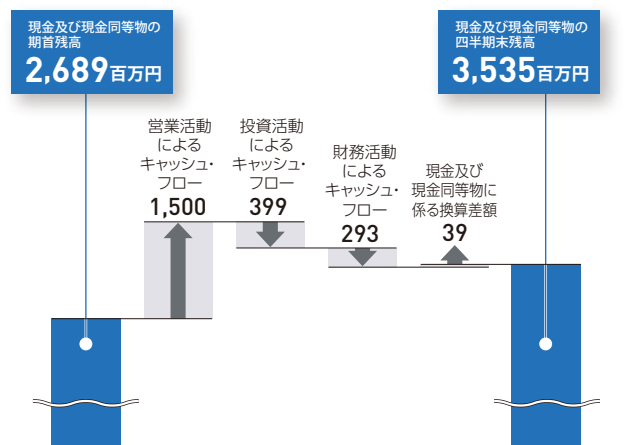


※ 百万円未満は切り捨て

▶ 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

当 第2四半期 (累計) (2019年4月1日～2019年9月30日)



※ 百万円未満は切り捨て

国内の主要な事業所 (2019年9月30日現在)

① **本社・京田辺工場**
京都府京田辺市新北町田13

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
名古屋市中東区高社2-127

① **宇治田原工場**
京都府綴喜郡宇治田原町禪定寺塩谷14

京都営業所 (宇治田原工場内)
京都府綴喜郡宇治田原町禪定寺塩谷14

岡山営業所
岡山市北区今8-8-8

熊本営業所
熊本市東区長嶺南1-1-7

○ ネットシェイプ事業 ○ アセンブリ事業 ○ フィルタ事業

関連会社 (2019年9月30日現在)

② **ニチダイフィルタ株式会社** (宇治田原工場内)
京都府綴喜郡宇治田原町禪定寺塩谷14

③ **NICHIDAI (THAILAND) LTD.**
700/882 Moo 5, Tb. Nhongkakra Ap. Phanthong Chonburi 20160 Thailand

④ **THAI SINTERED MESH CO., LTD.**
Saha Group Industrial Park, 99/8 Moo 5, Tambol Pasak,
Amphur Muang Lamphun 51000 Thailand

⑤ **NICHIDAI U.S.A. CORPORATION**
15630 E State Route 12 Unit 4, Findlay, OH, 45840-9743, USA

⑥ **NICHIDAI ASIA CO., LTD.**
700/882 Moo 5, Tb. Nhongkakra Ap. Phanthong Chonburi 20160 Thailand



本社



京田辺工場



宇治田原工場



NICHIDAI (THAILAND) LTD.



THAI SINTERED MESH CO., LTD.

▶ 会社概要 (2019年9月30日現在)

社名	株式会社ニチダイ
(英文表記)	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	384名(単独) 691名(連結)

▶ 株式の状況 (2019年9月30日現在)

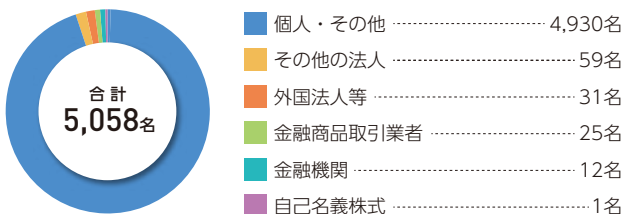
発行可能株式総数	15,500,000株
発行済株式の総数	9,053,300株
単元株式数	100株
株主数	5,058名

大株主	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		477,188	5.27%
ニチダイ従業員持株会		379,644	4.19%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)		328,700	3.63%
中棹 知子		282,600	3.12%
古屋 啓子		272,600	3.01%
野村信託銀行株式会社(投信口)		234,300	2.58%
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%
大阪中小企業投資育成株式会社		154,000	1.70%

▶ 役員 (2019年9月30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

所有者別分布



所有者別株式数分布





株主通信をリニューアルしました

【 株主さまとニチダイグループをつなぐ
誌面作りを目指してまいります 】

単に伝えるだけでなく、株主さまと価値観を共有できるコミュニケーションツールを意識し、株主通信をリニューアルいたしました。これまで以上に、価値ある情報をお届けしてまいります。



地域の皆さまとの絆を深めてまいります

【 硬式野球部が地元野球チームのための
少年野球指導会を開催しています 】

当社の硬式野球部は、地域活動の一環として「少年野球指導会」を毎年開催しております。当社にとっても地域の方々と触れ合える貴重な時間となっており、今後も野球を通じて地域との交流、社会貢献活動に取り組んでまいります。



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
公告方法	電子公告 当社ホームページ(https://www.nichidai.jp)にて掲載
単元株式数	100株

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	〒541-8502 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

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。



株式会社 ニチダイ

NICHIDAI CORPORATION

本社 TEL. (0774) 62-3481 (代)

ニチダイグループについて詳しくは、
右記QRコードからホームページまで

<https://www.nichidai.jp>

