



## 2021年度ニチダイグループ新入社員入社

2021年4月1日、新入社員9名が入社いたしました。コロナ対策により、今年度は、前年度以上にオンライン化を進め新入社員研修を実施いたしました。入社式も密を避けて開催し、伊藤社長から「新入社員9名の若い力を存分に発揮しチャレンジしていきもらいたい」との言葉が贈られました。



## 改善活動のご紹介

ニチダイグループでは、生産性・品質向上を目的として改善活動表彰を実施しております。今回は、コロナ禍ならではのアイデアもありましたので、ご紹介いたします。

「足踏み式消毒液スタンドの自主製作」  
感染対策として廃材を利用し、社内で製作し設置いたしました。昨年当初から現在まで日々のコロナ対策に活躍しております。



### 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 ( <a href="https://www.nichidai.jp">https://www.nichidai.jp</a> )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お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。

### 株主さまアンケート ご協力をお願い

当社では、今後の経営やIR活動に反映させていただくため「株主さまアンケート」を実施しております。ご意見、ご感想を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。

アンケートにご回答いただきました株主さまより抽選で  
**QUOカードをプレゼント** ※当選者の発表は、QUOカードの発送をもって代えさせていただきます。  
プレゼント対象期間:2021年7月末まで/アンケートは7月以降も実施しております。



**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>



# NICHIDAI REPORT



証券コード 6467

Vol.39

2021年3月期  
2020.04.01~2021.03.31



2020 2021  
Advance to the next stage

特集 | 伊藤新社長に聞く

事業の枠を超えた挑戦を!  
**新体制始動**

# 2021 CHANGE

Top Message | 社長メッセージ

## 創業の精神を受け継いで 全社一丸となって挑みます

2021年4月1日、  
19年間社長を務めた古屋元伸が会長に、  
副社長であった伊藤直紀が新社長に就任しました。  
自動車業界を含め産業構造が大きな変化を  
迎えるなか、新たな経営体制のもとで、  
ニチダイのさらなる成長に向けて取り組んでいきます。

# 新体制始動

### 「価値創造」挑戦の歴史

ニチダイグループは、故田中善昭が1959年に大阪・天満で創業した「田中合金製作所」が始まりです。創業当時は金属を加工する機器を買うゆとりもなく、そのため、ボール盤を改造した自家製の放電加工機を開発し、事業の飛躍のきっかけとなりました。困難な状況にもあきらめず、新しい価値を創造することへのあくなきチャレンジ精神。これが当社の原点だと考えています。その後、進取の気性でいち早く軸足を冷間鍛造に移すと、モータリゼーションの進展とともに当社の業容は拡大していきます。1988年には、研究開発用のプレス機を導入し、鍛造技術そのものの開発に着手。そして2002年から田中より社長を引き継いだ古屋元伸（現在は、代表取締役会長）が事業の拡大、海外展開を推し進め、さらに当社の事業は伸長・多様化していきました。

### 変化の激しい時代に向けて

さて、わたくし伊藤直紀は、このたび古屋元伸の後任として代表取締役社長に就任し、新たな経営体制をスタートさせました。先に触れた通り、当社は創業以来、「新たな価値創造」を目指し、社会に役立つ技術の開発や、お客様に喜んでいただける製品づくりを大切にまいりました。私が新社長として担うべき大きな使命とは、こうした取組みを受け継ぎ、さらに発展させながら、変化の激しい時代への対応力を強めていくことだと考えています。また、今後はESG視点の経営をより一層推進し、SDGsといった複雑化する社会課題にも挑んでまいります。経験の浅い若輩者ではございますが、社長の重責を担いました上は、当社の企業価値を高めていくことに全力を注いでまいります。

### ニチダイの歴史



### 世の中の動き

# さらさらに力強く チャレンジを 推進します

## 改めて「チャレンジ」を掲げる

当社の主要顧客業界である自動車産業は、100年に一度と言われ  
る大変革の時代を迎えています。「CASE」<sup>\*1</sup>「MaaS」<sup>\*2</sup>に対応し  
た新しい技術開発が必須となるなか、デジタルトランスフォーメー  
ション (DX) の浸透により、企業活動のあらゆる面での改革も求め  
られています。当社を取り巻く環境の変化は、これまで以上に速く、  
大きくなっていると実感します。自動車産業のみならず産業界全体  
の変化は、不可逆的に加速していくことでしょう。社会のニーズ、お  
客様のニーズも変化します。当社も新たな時代へのチャレンジが  
必要です。次の時代に向けたキーワードとして、「チャレンジ」を改  
めて掲げ、既存事業の発展、新しい事業分野への進出、新しいビジ  
ネスモデルの構築も目指してまいります。

<sup>\*1</sup>: 「CASE」とは、Connected (コネクテッド)、Autonomous (自動運転)、Shared & Services (シェアリング&サービス)、Electric (電動化) という4つのトレンドの頭文字をもとにした造語。

<sup>\*2</sup>: 「MaaS」とは、Mobility as a Service の略。地域住民や旅行者一人一人のトリップ単位での移動ニーズに対応して、複数の公共交通やそれ以外の移動サービスを最適に組み合わせることで検索・予約・決済を一括で行うサービス。

## 独自技術を基盤に展開する3事業

### ネットシェイプ事業 ニッチトップであり続ける

ネットシェイプ事業の今後の方向性としては、10年後、20年後も冷間鍛造金型のトップランナーであり続けるために既存技術に磨きをかけ、必要な変革を推進してまいります。

その実現に向けて、これまで冷間鍛造ではできなかった部品の生産を可能にし、領域拡大を図るなど時代のニーズに合わせて新たな取組みを加速してまいります。

### アッセンブリ事業 ノウハウを水平展開する

アッセンブリ事業は2000年代に新規参入し、数々のトライアンドエラーを経て確立してきた歴史があり、トレーサビリティ管理など量産品を製造する上で必要なノウハウが蓄積されています。まずは、このノウハウを当社の他の量産品にも水平展開したいと考えています。さらに、既に取り入れているIoT技術を用いての自動化や省人化も加速させ、生産品目の増加、品質向上、生産効率向上を追求してまいります。

### フィルタ事業 3Nを強力に推進する

フィルタ事業は、自動車産業以外を対象とした事業であり、各製品の市場規模は小さいながらも、幅広い分野へ拡大する可能性がある部門です。フィルタ事業では3N (New) と表している「新製品・新用途・新規顧客」を合言葉に新しい需要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。今後もこの独自のマーケティング活動を継続し、収益機会拡大を図り、新たな市場を創出してまいります。

## Net-Shape Business ネットシェイプ事業

自動車部品製作に使用される  
精密鍛造金型の開発、製造、  
販売および精密鍛造品の  
量産を行う



## Assembly Business アッセンブリ事業

独自技術による精密部品  
(ターボチャージャー部品)の  
組立てを行う



## Filter Business フィルタ事業

食品や医薬品業界、化学・原子力  
プラント、ロケットなどに使用される  
焼結金網フィルターの  
開発、製造を担う



## 3事業を横断する新事業開発部の機能などにより、 事業間シナジーや新たなイノベーションを創出

### 新しいビジネスの芽を育てる

売上高の約8割を自動車関連が占める当社は、自動車の発展とともに成長してきたといっても過言ではありません。事実、グローバルの自動車販売台数はリーマンショックの時期を除いて右肩上がりで推移しており、底堅い需要があります。しかし、今後の環境の変化を考えれば、新規のビジネスも生み出していく必要があります。そうした背景から、今期より「新事業開発部」を立ち上げました。ここは、従来の当社の枠組みを超える新たな事業展開を目的とした部門です。例えば今後、EVバッテリー市場への技術提案を視野に入れていますが、こうした動きをお客様にも感じていただき、開発案件で当社に声が掛かる関係を構築していきたいと考えています。



### チャレンジする風土をつくる

さまざまな困難に直面しながらも、当社は長期的に見れば成長を続けてこられました。ゆえに、知らず知らずのうちに変化することにより生じるリスクに対して敏感になっている点は否めません。変化を恐れ過ぎるとチャレンジはできません。当社の原点に立ち返り、「チャレンジする風土」をもう一度根付かせたいと考えています。それと同時に、社員満足度の向上も重要なテーマです。令和の時代、人々の価値観は多様化しています。社員一人ひとりのライフスタイルを考慮する必要があります。例えば育児や介護などの理由により、仕事の機会を失うようなことがあってはなりません。多様性を許容する組織、チャレンジする風土、そんな企業文化をつくることによって、今まで以上に、社会そしてお客様のお役に立てるよう努力する所存です。

# 機を捉え着実に回復する

業績の概況 (2020.04.01~2021.03.31)

下半期の急回復も追いつかず  
 前年同期比で減収減益となりました。

上半期は、新型コロナウイルス感染拡大の影響による経済活動の制限などにより、当社グループの主要顧客業界である日系自動車産業は著しく停滞いたしました。下半期に入ると、地域によりばらつきが生じているものの、回復基調に転じ、日系自動車メーカーの生産台数は増加傾向となりました。当社グループの業績も急回復したものの上半期の落ち込みをカバーするには至らず、2021年3月期(2020.04.01~2021.03.31 以下、当期)の業績は、連結売上高108億2千3百万円(前年同期比26.7%減)、営業損失3億3千9百万円(前年同期は7億1千2百万円の営業利益)、経常損失1億7千3百万円(前年同期は7億4千3百万円の経常利益)、親会社株主に帰属する当期純損失1億7千万円(前年同期は4億7千7百万円の親会社株主に帰属する当期純利益)となりました。



次期の見通し

先行き不透明な状況が続きますが  
 大幅な回復を見込んでおります。

新型コロナウイルス感染拡大は世界各国の経済活動に影響を及ぼしており、依然先行き不透明な状況が続いております。一方、日系自動車産業は好転の動きを見せており、加えて当社グループのさまざまな収益改善の取組み効果により、大幅な回復を見込んでおります。当期大幅に減少したネットシェイプ事業、アッセンブリ事業は回復し、自動車産業向け以外の用途を主としているフィルタ事業においては引き続き好調に推移することが予想され、その結果、連結売上高については136億円(前年同期比25.7%増)を予想しております。また、利益面においては、営業利益4億円、経常利益4億3千万円、親会社株主に帰属する当期純利益2億9千万円を見込んでおります。

※事業別の概況と見通しについてはP.8をご参照ください。

▶ 当期実績と次期の見通し

	2021.3	2022.3	伸び率
	通期実績	通期計画 (21年4月発表)	
売上高	10,823	13,600	25.7%
営業利益	▲339	400	-
経常利益	▲173	430	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲170	290	-

※ 百万円未満は切り捨て

配当について

期末配当は4円とさせていただきました。  
 次期は年間10円の配当を予定しております。

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。この基本方針に基づき、当期においては1株当たり年間4円とさせていただきました。次期の配当につきましては、中間5円、期末5円の年間10円の予想としております。当社グループが置かれている環境は、不透明な状況にあることは否めません。しかしながら、厳しい状況の中でも2019年3月期から進めている中期経営戦略を軸に取り組んできた体質強化の施策は着実に成果を出しております。

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きますようお願い申し上げます。

▶ 中期経営戦略の進捗 (トピックス)

01 既存事業強靱化への挑戦

- トータルエンジニアリング力を活用した受注活動が拡大
- アッセンブリ事業の製品の構成部品をネットシェイプ事業で生産(シナジー効果の創出)
- アッセンブリ事業に新規設備ライン導入

02 次世代への挑戦

- インド販売代理店と提携
- 新事業開発部の発足
- EV向けスクロール鍛造品の開発・推進

03 働きがいのある職場への挑戦

- 人事制度改革への取組みを開始

Interviews

創業の精神のもと、  
 新たなニチダイが  
 スタートします。



この度、代表取締役会長に就任することとなりました。  
 今回の体制変更の目的は、経営と業務執行の分離をより明確にし、経営環境の変化に対して、機動的な対応を可能にするためであります。

当社を取り巻く環境は、言うまでもなく大きな転換点を迎えています。われわれの主要顧客業界である自動車産業は、CASEといわれる100年に一度の大変革期にあります。また、国際化の進展、働き方改革の推進、デジタル化への対応等も待たなしの状況です。

このような環境下において、当社も大きな変革を遂げ、これらの課題に対応していかなければならないと考えています。ニチダイ大変革元年の、第一歩としてまずトップが交代いたします。

さまざまな課題に対しては、新たな社長を中心として、バイタリティをもって果敢にチャレンジしていくことが必要です。当社創業の精神VSOP\*の伝統のもと、2021年度を、新たなニチダイのスタートの年にしたいと思っております。

株主の皆さまには、今後のニチダイグループの取組みに関して、ご理解賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役会長 古屋 元伸

※VSOP 創業の精神

V-[Vitality(活気・生命力)]を持つこと O-[Originality(独創性・創意)]を持つこと  
 S-[Specialty(専門性・技術)]を持つこと P-[Passion(情熱)]を持つこと

# 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

材料 鍛造 部品

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

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

パーツ 組立て

ターボチャージャーメーカーを通じて世界各国の自動車メーカーへ

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

ステンレス金網 焼結炉 産業用フィルタ

拡散接合技術で一体化

高強度 耐熱 耐酸性

### 産業用フィルタ

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

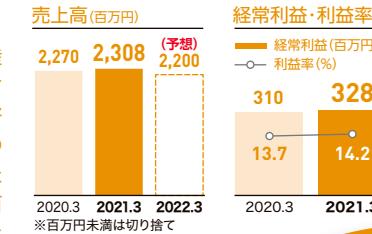
### 洗浄・再生サービス

フィルターの洗浄・再生サービスの提供

## フィルタ事業

### ■当期の概況

他の2事業と異なり自動車産業向け以外の用途を主としており、主力ユーザー向けが好調だったことやアジア向けの製品の売上が堅調に推移したことから、売上高は23億8百万円(前年同期比1.7%増)となりました。また、経常利益は、3億2千8百万円(前年同期比5.8%増)となりました。



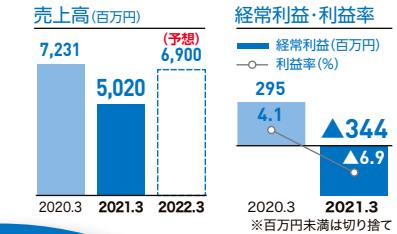
### ■次期の見通し

次期については、引き続き堅調に推移することが見込まれるものの、旺盛な需要が落ち着くため売上高が減少となります。そのため、通期の売上高は22億円(前年同期比4.7%減)を予想しております。

## ネットシェイプ事業

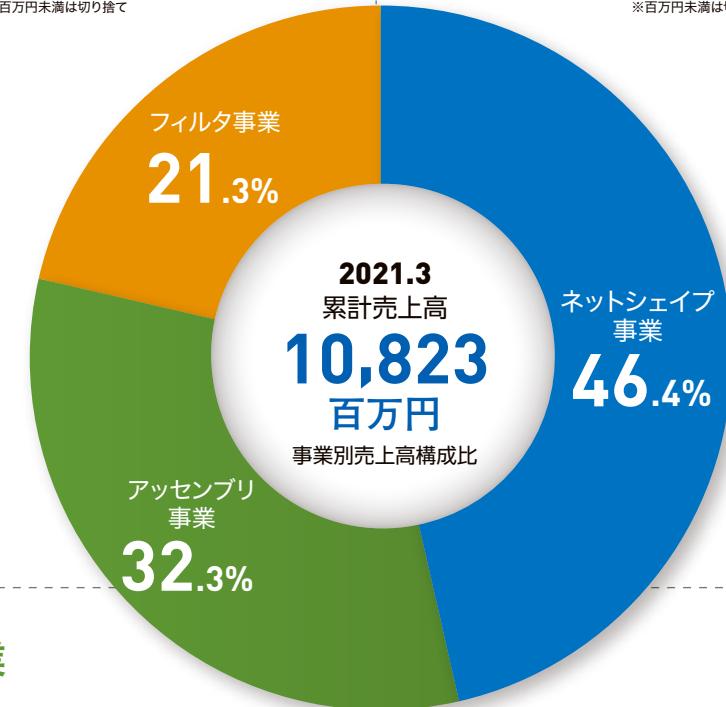
### ■当期の概況

新型コロナウイルス感染拡大に伴う自動車産業の不振により、第1～3四半期の業績は著しく低迷しました。下半期以降、金型部門が好転し、第4四半期の売上高はほぼ前年と同水準にまで回復しました。その結果、売上高は50億2千万円(前年同期比30.6%減)となりました。損益面に関しては、経常損失を計上しております。



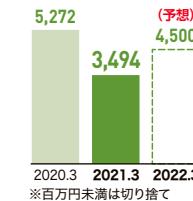
### ■次期の見通し

半導体の供給不足や米中対立の影響など、引き続き先行き不透明な状況が続きますが、世界の自動車販売は今期と比較し増加傾向が予想されます。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69億円(前年同期比37.4%増)を予想しております。



## アッセンブリ事業

### 売上高(百万円)



### 経常利益・利益率



### ■当期の概況

下半期から国内のターボチャージャー部品の売上高が回復傾向となったものの、通期ではネットシェイプ事業同様、新型コロナウイルス感染症が業績に大きく影響を及ぼした結果となりました。売上高は34億9千4百万円(前年同期比33.7%減)となり、経常損失を計上しております。

### ■次期の見通し

次期については、ネットシェイプ事業と同様、自動車産業全体に合わせて回復する見込みです。こうした状況を踏まえ、通期の売上高は45億円(前年同期比28.8%増)を予想しております。



# ニチダイの“いま”を *Close up!*

2020年12月に発行した株主通信 (Vol.38) 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。たくさんのご意見、本当にありがとうございました。その中から一部ではありますが、各部門の責任者がお答えいたします。

## 株主通信Vol.38 | 株主さまアンケート結果

アンケートへのご協力でQUOカードプレゼント  
詳しくは裏表紙をご覧ください



### 当社についてもっと知りたい情報

- 製品情報 42.8%
- 経営方針 25.1%
- 財務情報 16.6%
- 会社概要 10.4%
- その他 5.1%



### 当社の充実すべきIR活動

- 株主通信 33.6%
- 会社情報資料 29.7%
- ホームページのIR情報 21.9%
- 新聞・雑誌 6.7%
- 株主総会 3.7%
- テレビ・ラジオ 2.0%
- その他 2.4%

### Q

EV、SDGs、ESGなど  
新しい社会に役立つ  
製品をどんどん作り、  
社会貢献と会社発展を  
期待しています。

(50代男性・50代女性、他1件)

当社の経営理念として「新たな価値を創造し、社会に貢献する」ことを掲げています。当社はこれまでも各事業において、省資源化、省エネ化、リユースなど環境に貢献する製品の開発を行ってきました。これからも

### A

代表取締役社長  
執行役員  
伊藤 直紀



会社を発展させつつ、社会課題の解決へ貢献できるように会社全体として取り組んでまいります。

### PROFILE

氏名	伊藤 直紀 (いとう なおき)
生年月日	1982年10月19日生
出身地	大阪府
最終学歴	大阪大学 経済学部 経済経営学科 (2006年3月卒業)
略歴	2016年4月 当社入社 2017年4月 当社執行役員 兼 経営企画室長 2019年6月 当社取締役副社長執行役員 兼 経営企画室長 2020年4月 当社取締役副社長執行役員 兼 管理統括本部長 兼 経営企画室長 2021年4月 代表取締役社長執行役員就任 現在に至る

### Q

ガソリン車から電気自動車への  
急速な移行がみられますが、  
御社に対する影響は  
どのようなものでしょうか。

(60代男性・50代女性、他12件)

EV化が進むことにより、主に、パワートレイン関係部品への影響は大きいと考えられます。常に業界動向の情報収集に努めており、EV対応製品の開発にも取り組んでいます。また、従来の鍛造製品以外の分野へのシェア獲得を目指した技術構築も図っています。なお、EV化してもそのまま使用される製品も多く取り扱っており、双方を見据えた開発を推進しています。

### A

ネットシェイプ事業統括本部長  
生産本部長  
技術開発本部長  
伊藤 正人



### Q

海外拠点がタイに  
集中していますが、  
インド・ベトナムなどの開拓は  
どうなっているでしょうか。

(40代男性)

インドに関しては、昨年2月に代理店を設立し拡販活動を行っています。新型コロナウイルス感染拡大の影響により、海外活動自体が制限されましたが、現地に代理店を持つ利点を活かし営業活動を推し進めてまいります。また、ベトナムに関しては、タイの子会社(ニチダイアジア)より定期訪問も実施しています。日本と海外子会社の連携をさらに強め、新規顧客獲得・既存顧客のシェアアップに努めてまいります。

### A

ネットシェイプ事業統括本部  
営業本部長  
雨崎 裕司



### Q

アッセンブリ事業の  
今後の方策を教えてください。

(40代男性)



アッセンブリ事業  
本部長  
井上 悦男

アッセンブリ事業では、技術力向上とコスト削減を重点項目として、引き続き展開してまいります。具体的な施策としては、IoTを活用した生産性向上やグローバル調達の推進、ネットシェイプ事業とのシナジー創出により、競争力の向上を図ってまいります。

### Q

フィルタ事業が  
伸長してきた背景について  
詳しく知りたいです。

(30代男性・70代女性、他10件)



ニチダイフィルタ(株)  
代表取締役社長  
中村 篤人

当社の技術は金型の製造工程の一つから派生し、独自技術を開発することに成功しました。その後、1980年にJAXAの前身である東京大学宇宙研究所との開発などさまざまな分野で新たな技術開発に取り組んでまいりました。こうして多くの開発の実績を積み上げ、3N(新製品・新用途・新規顧客)を切り口に食品・医薬品・化学プラント、ヘルスケア向けなど多方面の用途の需要に応えるようになりました。今後もグローバル展開を推進し、さらなる成長を目指します。

### Q

フェイスシールド寄贈とのこと、  
素晴らしいです。  
今後も積極的に社会貢献活動を行ってほしいです。

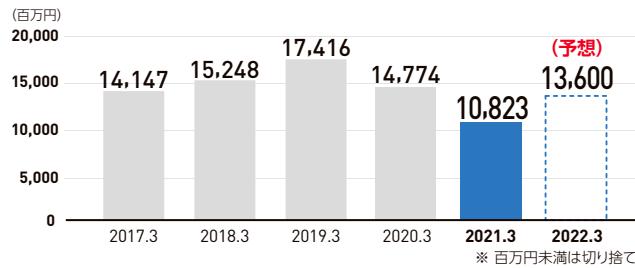
(40代男性・60代女性、他3件)



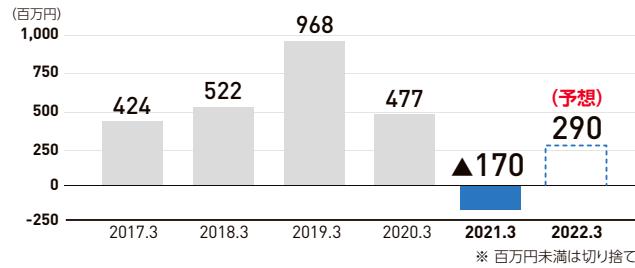
管理統括本部  
管理本部長  
山根 隆義

フェイスシールドはニチダイとタイ子会社(ニチダイタイランド)共同で企画し、3Dプリンターで制作した物を寄贈しました。各事業部門においても、支えられている地元へ報いる意識が浸透しています。現在はコロナ禍で一時ストップしていますが、地域の清掃活動や野球部による野球教室も積極的に取り組んでまいりました。これからも地域・社会に根付いた活動を行っていききたいと思っております。

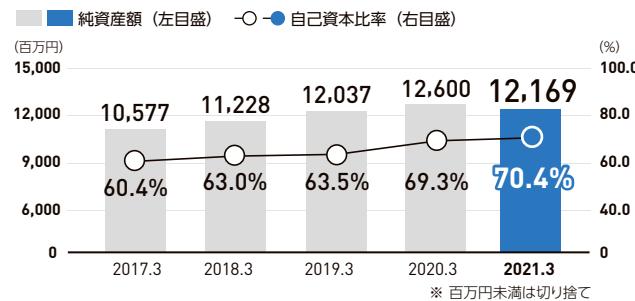
売上高



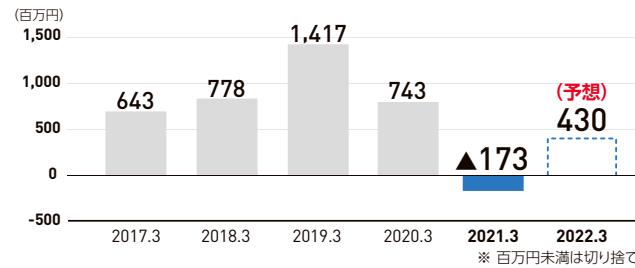
親会社株主に帰属する当期純利益



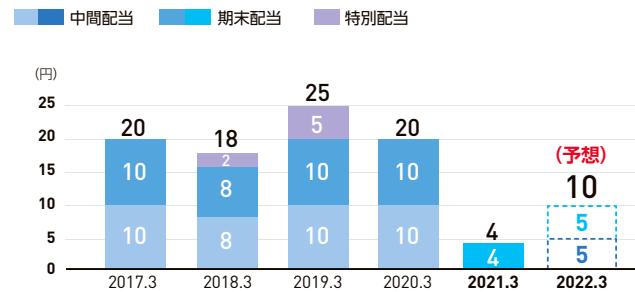
純資産額/自己資本比率



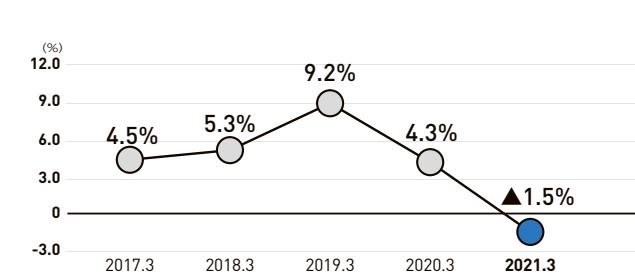
経常利益



一株当たりの配当金

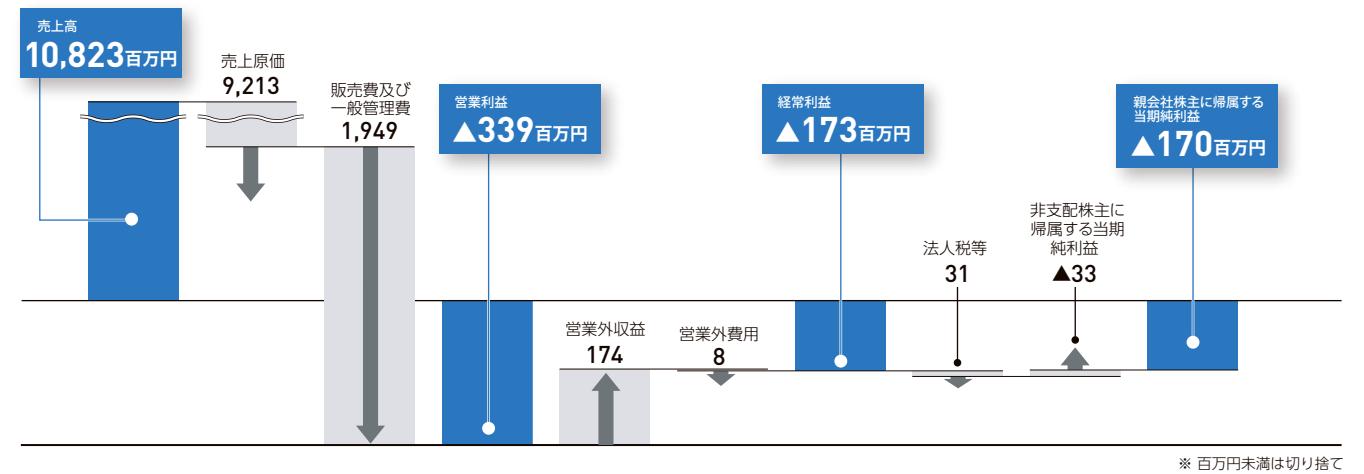


ROE (自己資本利益率)

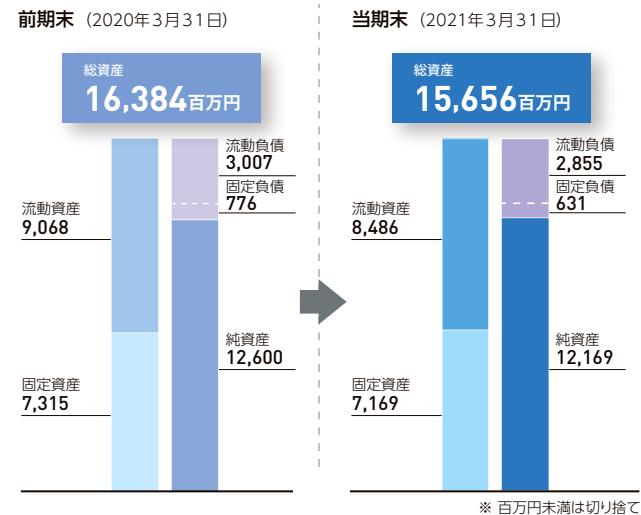


連結損益計算書

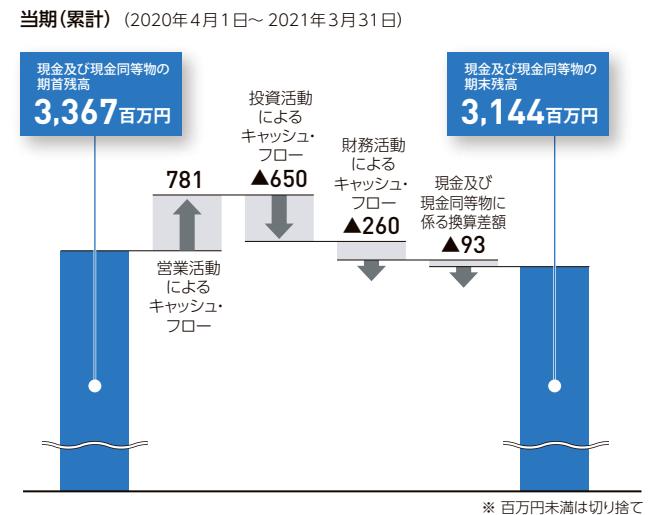
当期(累計) (2020年4月1日～2021年3月31日)



連結貸借対照表



連結キャッシュ・フロー計算書



国内の主要な事業所 (2021年3月31日現在)

- ① **本社・京田辺工場**  
京都府京田辺市新北町田13
- ① **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
- 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
- 浜松営業所**  
浜松市中区高丘西3-12-3
- 岡山営業所**  
岡山市北区今8-8-8
- 名古屋営業所**  
名古屋市中区東区高社2-127
- 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 (2021年3月31日現在)

- ② **ニチダイフィルタ株式会社** (宇治田原工場敷地内)  
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. Nhongkakha 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. Nhongkakha 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 (2021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	京都府京田辺市新北町田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	374名(単独) 666名(連結)

株式の状況 (2021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	4,468名

大株主	株主名	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		401,344	4.43%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)		287,500	3.17%
中棹 知子		282,600	3.12%
古屋 啓子		252,600	2.79%
永井 詳二		225,500	2.49%
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%

※日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社は、2020年7月27日付でJTCホールディングス株式会社及び資産管理サービス信託銀行株式会社と合併し、株式会社日本カストディ銀行に商号変更しております。

役員 (2021年6月24日現在)

代表取締役会長	古屋 元伸
代表取締役社長執行役員	伊藤 直紀
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
取締役	渡部 敏成 監査等委員 (常勤)
社外取締役	陰地 弘和 監査等委員
社外取締役	竹田 千穂 監査等委員

所有者別分布



所有者別株式数分布

