

日東工業株式会社

2022年3月期 通期決算説明会（説明内容）

【概要】

日 時：2022年6月2日（木）15：00～16：00

形 式：ZOOM ウェビナー

登壇者：日東工業株式会社	取締役社長 COO	黒野 透
	専務取締役	落合 基男
	取締役 経営管理本部長	手嶋 晶隆
	経営企画統括部長	小林 祐輔

※一部説明を補足、要点をまとめて記載しております。

プレゼンテーション

皆さん、こんにちは。私は、取締役社長 COO の黒野透です。本日は大変お忙しい中、日東工業株式会社の2022年3月期通期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。また、皆様方には、日頃より日東工業に対しまして、ご指導ご鞭撻を賜り、この場をお借りし、厚く御礼申し上げます。

さて、本日の説明会は Web での開催といたしました。説明は、ホームページに掲載しています決算説明会資料ならびに中期経営計画追補版に沿って行いますので、よろしくお願い申し上げます。

目次

2022年3月期
通期

1. 2022年3月期 通期決算概要	2
2. トピックス (原材料価格 及び 調達 の 状況 / 価格改定)	10
3. 2023年3月期 通期連結業績予想	13
4. 中期経営計画 追補版	22
5. 参考資料	26

本日の目次となります。

1 から 4 の項目につきまして、ご説明させていただきます。5 に関しましては参考資料となりますので、後ほどご覧ください。

通期 連結決算ハイライト

2022年3月期
通期

- 通期業績は減収減益、親会社株主に帰属する当期純利益は計画達成
- 売上高はコロナ禍の影響や前期計上のGIGAスクール構想関連の売上剥落、オフィス関連の受注減少などにより減収
- 営業利益は売上減少による限界利益の減少や原材料価格高騰の影響などにより減益

(単位：百万円)

	2021/3	2022/3			
	実績	計画	実績	前期比 増減率	計画比 増減率
売上高	137,902	136,000	132,735	△3.7%	△2.4%
営業利益	12,333	9,500	8,637	△30.0%	△9.1%
経常利益	12,660	10,000	9,412	△25.7%	△5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,827	6,600	6,607	△25.1%	+0.1%

2022年3月期通期連結決算ハイライトです。

売上高は1,327億円、前期比3.7%の減収となりました。コロナ禍の影響や、前期計上のGIGAスクール構想関連の売上剥落、オフィス関連の受注減少などによるものです。営業利益は86億円で、前期比30.0%の減益となりました。売上減少に伴う限界利益の減少や、原材料価格の高騰の影響などによるものです。

経常利益は94億円で、前期比25.7%の減益、親会社株主に帰属する当期純利益は66億円で、前期比25.1%の減益となり、通期業績は前期比で減収減益。親会社株主に帰属する当期純利益のみ計画達成となりました。後ほど詳しくご説明します。

事業セグメントについて

2022年3月期
通期

電子部品関連 製造事業

電磁波環境コンポーネント、精密エンジニアリングコンポーネントの製造、販売



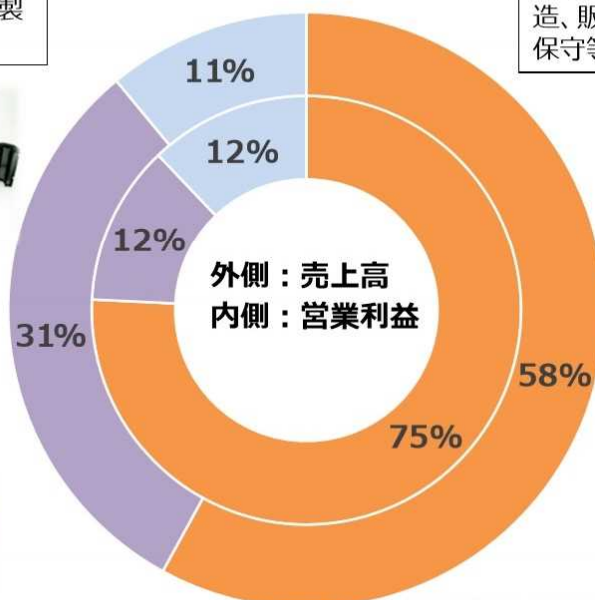
電気・情報インフラ関連 流通事業

情報通信機器および部材の仕入、販売等



電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業

配・分電盤、制御盤等の設計、製造、販売および電気設備の設置、保守等の工事業



※ 2022/3期実績。四捨五入の関係上、100%とならない場合があります。

NITTO NITTO KOGYO GROUP

4

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

日東工業グループおよびその事業セグメントについてご説明いたします。2022年3月期より、1事業セグメント減らし、3事業セグメントに変更しました。

一つ目は、オレンジ色で記載しています、日東工業を中心とした電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業で、売上構成比 58%、営業利益構成比 75%を占めるコア事業です。

二つ目は、薄い紫色で記載しています、サンテレホンを中心とした電気・情報インフラ関連 流通事業で、売上構成比 31%、営業利益構成比 12%を占める事業です。

三つ目は、水色で記載しています、北川工業を中心とした電子部品関連 製造事業で、売上構成比 11%、営業利益構成比 12%を占める事業です。

なお、前期までの工事・サービス事業は、電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業に吸収しています。

通期 セグメント別 決算ハイライト

2022年3月期
通期

- 製造・工事・サービス事業は、住宅用分電盤やブレーカ等の売上が増加したほか、海外子会社であるGathergates社の売上が増加したことにより増収。利益は、原材料価格の大幅な価格高騰や販管費増加などにより減益
- 流通事業は、前期計上のGIGAスクール構想関連の売上剥落やオフィス関連案件の受注減少により減収減益
- 電子部品事業は、コロナ禍の影響により低迷していた需要の回復や在庫積み増しのための先行受注増加により増収増益

(単位：百万円)

セグメント別		2021/3	2022/3			
		実績	計画	実績	前期比増減率	計画比増減率
売上高	製造・工事・サービス事業	76,814	78,100	77,513	+0.9%	△0.8%
	流通事業	49,893	46,200	41,192	△17.4%	△10.8%
	電子部品事業	11,194	11,700	14,029	+25.3%	+19.9%
	合計	137,902	136,000	132,735	△3.7%	△2.4%
営業利益	製造・工事・サービス事業	9,689	—	6,485	△33.1%	—
	流通事業	1,943	—	1,078	△44.5%	—
	電子部品事業	689	—	1,039	+50.7%	—
	合計	12,333	9,500	8,637	△30.0%	△9.1%

※本スライド以降、セグメント名は略して表記しています。

通期セグメント別決算ハイライトです。このスライドより、セグメント名は略した表記をしていますのでご了承願います。

製造・工事・サービス事業は、増収減益となりました。後ほど詳しくご説明します。

流通事業は、前期計上のGIGAスクール構想関連の売上剥落や、オフィス関連、またデータセンター案件の受注減少に伴い、ネットワーク機器やその部材の売上が減少したため、減収減益となりました。

電子部品事業は、コロナ禍の影響により低迷していました需要の回復に伴い、各種製品の売上が増加しました。また、原材料の需給逼迫の影響から、在庫積み増しを目的とした先行的な受注が増加したことにより、増収増益となりました。

通期 製造・工事・サービス事業（部門別売上高）

2022年3月期
通期

- 配電盤部門は、住宅用分電盤やGathergates社の売上増加などにより増収
- キャビネット部門は、GIGAスクール構想関連の特需剥落や5G案件の遅延などにより減収
- 遮・開・パ・他部門は、ブレーカの売上が好調であったことから増収
- 工事・サービス部門は、各種機器の納入遅れによる工事延期などにより減収

(単位：百万円)

部門別 売上高		2021/3	2022/3			
		実績	計画	実績	前期比 増減率	計画比 増減率
製造・工事 サービス事業	配電盤	39,118	40,600	40,364	+3.2%	△0.6%
	キャビネット	22,716	22,300	21,386	△5.9%	△4.1%
	遮断器・開閉器・パーツ・その他	11,108	11,200	11,986	+7.9%	+7.0%
	工事・サービス	3,870	4,000	3,775	△2.5%	△5.6%
合計		76,814 (9,689)	78,100	77,513 (5,149)	+0.9%	△0.8%
連結全体合計		137,902	136,000	132,735	△3.7%	△2.4%
連結売上構成比		55.7%	57.4%	58.4%	+1.7%	+1.0%

※ () 内はセグメント間の内部売上高

NITTO NITTO KOGYO GROUP

6

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

当社グループのコア事業である製造・工事・サービス事業の部門別売上状況です。

コロナ禍の影響もあり、配電盤部門では、国内の配・分電盤の売上は減少したものの、住宅用分電盤と Gathergates 社の売上増加などにより増収となりました。

キャビネット部門は、GIGA スクール構想関連の特需剥落や 5G 案件の遅延などにより減収となりました。

遮断器・開閉器・パーツ・その他部門は、ブレーカの売上が好調であったことから増収。

工事・サービス事業は、各種機器の納期遅れによる工事遅延などにより減収となりました。

利益は、原材料価格の大幅な高騰や販管費増加などにより減益となりました。

通期 連結営業利益の増減要因

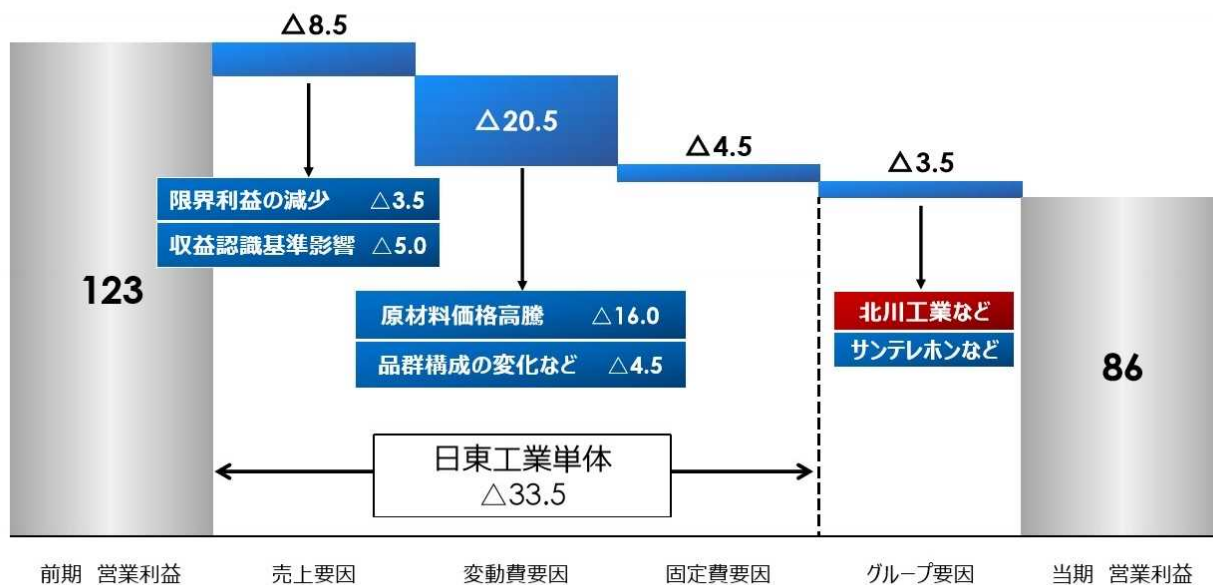
2022年3月期
通期

- 日東工業単体要因では、限界利益の減少や原材料価格高騰などにより減益
- グループ要因では、北川工業が増益に寄与したものの、サンテレホンの減益影響が大きく、グループ全体では減益

(単位：億円)

【2021/3月期 実績】

【2022/3月期 実績】



通期連結営業利益の増減要因です。グラフの点線より左が日東工業単体の要因で、右側が日東工業を除くグループの成績となります。

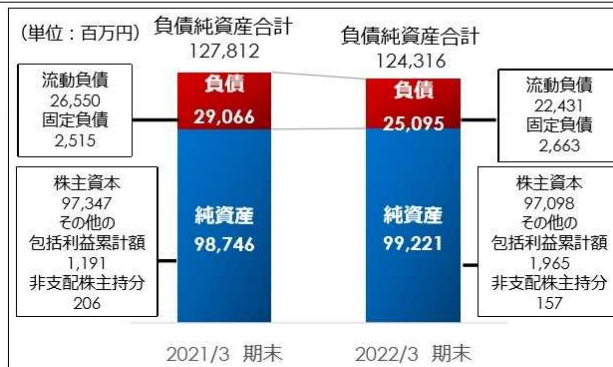
前期は123億円、当期は86億円となり、およそ37億円減益となりました。日東工業単体の要因としては、限界利益の減少および収益認識基準の変更で8億5,000万円、原材料価格の高騰と品群構成比の変化、こちらは利益率の低い品群の比率が増えたということですが、それらにより20億5,000万円、販管費の増加で4億5,000万円、合計33億5,000万円の減益となりました。

グループ要因では、前年同期にコロナ禍の影響で落ち込んでいました北川工業グループの業績回復による増益がありましたが、サンテレホンの減益影響が大きく、グループ全体では3億5,000万円の減益となりました。

通期 連結財政状態の概要

2022年3月期
通期

■ 短期借入金の減少や自己株式の取得などにより、総資産が減少



<主な増減内容>

■ 資産

現金及び預金の減少	△6,141
売掛債権の減少	△1,054
棚卸資産の増加	+3,265
建設仮勘定の増加	+1,692

■ 負債

短期借入金の減少	△3,048
退職給付に係る負債の増加	+246

■ 純資産

当期純利益	+6,607
剰余金の配当	△2,878
自己株式の取得	△4,082

連結財政状態の概要です。

2022年3月期の総資産は、前期末に比べおよそ35億円減少しています。短期借入金30億円の返済および配当金28億円の支払、さらには発行済株式総数に対しまして約6%、約40億円の自己株買いを行ったためです。

通期 連結キャッシュ・フロー計算書

2022年3月期
通期

■ 2022/3期末における現金同等物は、前期末比△5,982百万円の28,319百万円となった

(単位：百万円)

2021/3 通期	
現金及び現金同等物の期末残高	29,620
営業活動によるキャッシュフロー	12,250
投資活動によるキャッシュフロー	△3,857
財務活動によるキャッシュフロー	△3,880
現金及び現金同等物にかかる換算差額	168
現金及び現金同等物の期末残高	34,301

2022/3 通期	
現金及び現金同等物の期首残高	34,301
営業活動によるキャッシュフロー	8,471
投資活動によるキャッシュフロー	△4,966
財務活動によるキャッシュフロー	△10,022
現金及び現金同等物にかかる換算差額	535
現金及び現金同等物の期末残高	28,319

<2021/3 通期 主な要因>

■ 投資活動によるCF

定期預金の払戻による収入	+837
固定資産の取得による支出	△4,939

■ 財務活動によるCF

短期借入金の減少	△1,597
配当金の支払額	△2,227

<2022/3 通期 主な要因>

■ 投資活動によるCF

定期預金の払戻による収入	+278
固定資産の取得による支出	△5,471

■ 財務活動によるCF

短期借入金の減少	△3,060
配当金の支払額	△2,873
自己株式の取得	△4,082

連結キャッシュ・フロー計算書となります。左が前期で右が今期となります。

営業活動によるキャッシュ・フローはプラス 84 億円、投資活動によるキャッシュ・フローはマイナス 49 億円で、ほぼ固定資産の取得による支出です。財務活動によるキャッシュ・フローはマイナス 100 億円で、自己株買い約 40 億円が含まれています。現金および現金同等物の期末残高は、前期末残高からおよそ 59 億円減少し、283 億円となりました。

原材料価格 及び 調達状況 について

2022年3月期
通期

原材料価格高騰

- ・2022/3期は下期より影響を受けているが、2023/3期は通期で影響を受ける
- ・2023/3期はウクライナ情勢や為替変動の影響により、さらに高騰する見込み

調達難

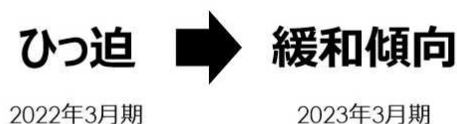
- ・2022/3期は業界内の供給体制はひっ迫していたが、代替品の利用やサプライチェーンの見直しにより、当社は比較的安定した供給体制を確保できた
- ・2023/3期はひっ迫状況が徐々に緩和していく見込み

原材料価格高騰の影響（営業利益に対して）

<2021年3月期比>



調達難の状況



原材料価格の高騰および調達難についてご説明します。

まず、原材料価格高騰です。日東工業では、鉄鋼、ステンレス、伸銅、樹脂など、多くの原材料を使用しています。2022年3月期の下期より価格高騰の影響を受けていますが、2023年3月期は1年を通して影響を受けることとなります。さらには、ウクライナ情勢により、その価格高騰は拡大すると考えています。

そのための対策として、2022年7月より価格改定を実施しますが、全てを打ち消すことは困難な状況です。

次に、調達難です。配電盤用機器は樹脂・半導体不足により、欠品が続いています。2022年3月期は、業界内の供給体制は逼迫していましたが、当社は代替品の利用やサプライチェーンの見直しなどにより、比較的安定した供給体制を確保しました。2023年3月期は、一部在庫切れが発生しているものの、徐々に緩和されると見込んでいます。

<価格改定による業績への影響>

2023年3月期は約18億円（上期3億円、下期15億円）の増収・増益効果を見込む

※本価格改定のみでは原材料価格高騰影響の全てを打ち消すことは困難

2022年7月より、日東工業製品の価格改定を実施

主な対象製品と価格改定率（予定）

対象品群	改定率
キャビネット	約10%
システムラック	約10%
光接続箱	約5%
熱関連機器の一部	約10%
盤用パーツの一部	約10% (銅関連パーツは約25%)
標準分電盤・制御盤	約2~8%

価格改定の情報です。

先ほどお話ししました原材料価格の高騰に伴い、2022年7月より価格改定を実施します。コスト低減活動や経費削減など、全部門で取り組んではいますが、その価格高騰金額を自助努力では吸収することが困難な状況になったための価格改定です。

対象製品と価格改定率は、表のとおりです。

通期 連結業績予想

2022年3月期
通期

<計画の前提> 原材料価格高騰の影響はさらに大きくなるものの、コロナ禍の影響や調達難は徐々に緩和される

- 売上高は、設備投資需要の回復に伴う既存市場の売上増加により増収となる見込み
- 利益は、原材料価格高騰による影響はあるものの、売上増加による限界利益の増加や価格改定効果などにより増益となる見込み

(単位：百万円)

	2022/3		2023/3			
	2Q 実績	通期 実績	2Q 計画	前期比 増減率	通期 計画	前期比 増減率
売上高	61,104	132,735	67,000	+9.8%	145,000	+9.2%
営業利益	3,902	8,637	3,500	△10.3%	9,600	+11.1%
経常利益	4,059	9,412	3,500	△13.8%	10,000	+6.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,622	6,607	1,800	△31.4%	6,700	+1.4%

NITTO NITTO KOGYO GROUP

14

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

2023年3月期通期連結業績予想です。

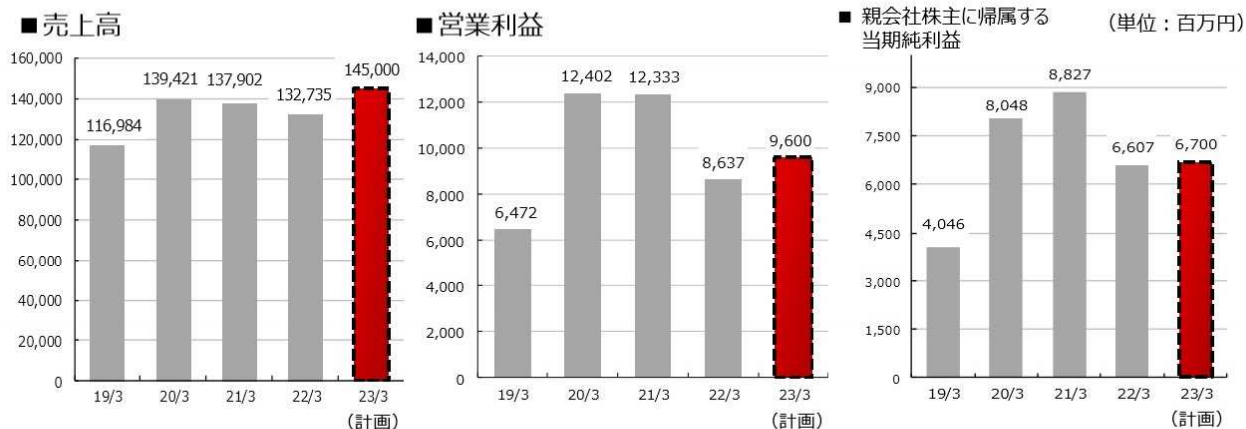
現在の価格高騰の影響はさらに大きくなるものの、コロナ禍の影響や調達難は徐々に緩和されるという前提で計画は作られています。売上高は1,450億円で、前期比プラス9.2%と想定しています。設備投資需要の回復、遅延していた建設案件の回復により、既存市場での売上増加を想定しています。営業利益は96億円で、前期比プラス11.1%を想定しています。

原材料価格高騰による影響はあるものの、売上増加による限界利益の増加や、価格改定効果などにより増益を見込んでいます。

連結経営成績の推移

2022年3月期
通期

■ 2023年3月期の計画通り着地すれば、売上高は**過去最高**、利益項目は過去6番目となる



	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3 (計画)
売上高	116,984	139,421	137,902	132,735	145,000
営業利益	6,472	12,402	12,333	8,637	9,600
親会社株主に帰属する当期純利益	4,046	8,048	8,827	6,607	6,700

連結経営成績の推移です。

2023年3月期は、計画どおりに着地すれば売上高は過去最高、利益項目は過去6番目となります。

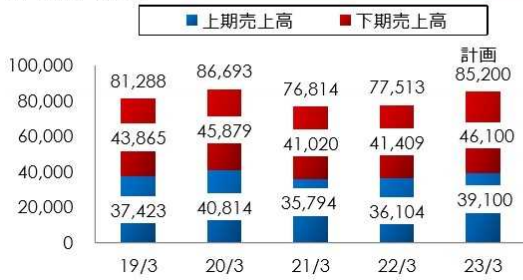
セグメント別 業績予想 (製造・工事・サービス事業)

2022年3月期
通期

通期予想 (売上高)

85,200百万円 (前期比 +9.9%)

(単位：百万円)



通期予想

■ コロナ禍の影響や材料調達難は徐々に緩和されると見込んでおり、既存市場の需要回復や2022年7月の価格改定に伴う売上増加による増収を見込む

取り組み

- 調達難への対応をさらに強化
- Gathergates社の収益性を重視した営業活動の推進

(単位：百万円)



※22/3期より、セグメントを変更しております。過去の数字は旧セグメント区分である「配電盤関連製造事業」と「工事・サービス事業」を合算した数値としております。四捨五入の関係で他公開資料と数値が一致しないことがあります。

主要グループ会社：通期見通し

会社名	売上 (前期比)	営業利益	グループ利益影響度
日東工業	☀️	☀️	大
新愛知電機製作所	☀️	☀️	小
南海電設	☀️	☁️	小
大洋電機製作所	☀️	☀️	小
Gathergates Group	☀️	☁️	小
NITTO KOGYO BM (THAILAND)	☀️	☔️	小

NITTO KOGYO GROUP

16

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

セグメント別業績予想となります。

まず、製造・工事・サービス事業の売上高は852億円で、前期比プラス9.9%の増収計画です。

2023年3月期は、2022年3月期よりもコロナ禍の影響は軽微となり、調達難も徐々に緩和されると見込んでおり、既存市場の需要回復や2022年7月の価格改定に伴う売上増加により増収を見込んでいます。

具体的な取り組みとしては、調達難への対応をさらに強化します。また、Gathergates社の収益性を重視した営業活動の推進を行い、目標達成を目指します。

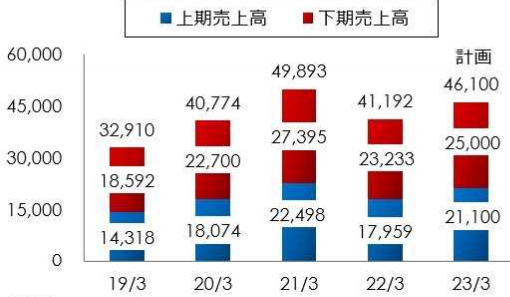
セグメント別 業績予想 (流通事業)

2022年3月期
通期

通期予想 (売上高)

46,100百万円 (前期比 +11.9%)

(単位：百万円)



通期予想

■ コロナ禍や半導体不足、ロックダウン等による商品調達難の影響はあるものの、主力のオフィス関連案件等の需要は徐々に回復すると想定しており、需要回復に伴う売上増加により増収となる見込み

取り組み

- デジタル田園都市国家構想実現に向けたデジタルインフラ市場や、エネルギー関連市場に注力
- 5G・キャリア関連市場での新規開拓とスペックイン活動強化

(単位：百万円)



主要グループ会社：通期見通し

会社名	売上 (前期比)	営業利益	グループ利益影響度
国内 サンテレホン	☀️	☀️	中
海外 SOECO	☀️	☔️	小

NITTO NITTO KOGYO GROUP

17

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

次に、流通事業です。

流通事業の売上高は461億円で、前期比プラス11.9%の増収計画です。コロナ禍や半導体不足、ロックダウンなどにより商品調達難の影響はあるものの、主力のオフィス案件などの需要は徐々に回復すると想定しており、需要回復に伴う売上増加により増収を見込んでいます。

主な取り組みとして、デジタル田園都市国家構想実現に向けたデジタルインフラ市場や、エネルギー関連市場に注力します。また、5G・キャリア関連市場での新規顧客開拓とスペックイン活動を強化し、目標達成を目指していきます。

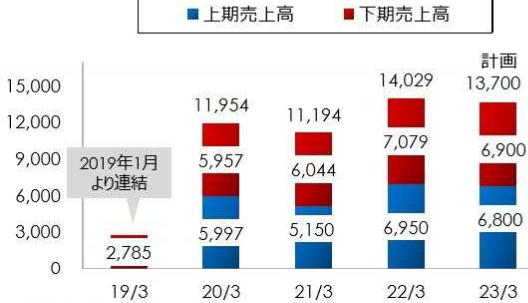
セグメント別 業績予想 (電子部品事業)

2022年3月期
通期

通期予想 (売上高)

13,700百万円 (前期比 Δ 2.3%)

(単位: 百万円)



通期予想

■ 自動車関連市場の新規案件獲得やエアコン増産による関連製品の売上増加を見込むが、22/3期に計上した在庫積み増し需要による特需が剥落することにより減収を見込む

取り組み

- EMCセンターを活用し自動車関連、エアコン市場等へのソリューション活動の強化
- 海外アライアンス先との共同ノイズ対策支援の推進

(単位: 百万円)



主要グループ会社: 通期見通し

会社名	売上 (前期比)	営業利益	グループ利益 影響度
北川工業			中

NITTO NITTO KOGYO GROUP

18

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

次に、電子部品事業です。

電子部品関連事業の売上高は137億円、前期比マイナス2.3%の減収計画です。自動車関連市場の新規案件獲得やエアコン増産による関連製品の売上増加を見込んでいますが、2022年3月期に計上した在庫積み増し需要による特需が剥落することにより、減収と見込んでいます。

具体的な取り組みとしては、EMCセンターを活用し、自動車関連、エアコン市場などへのソリューション活動を強化していきます。また、海外アライアンス先との共同ノイズ対策支援の推進をすることで、売上アップにつなげていきます。

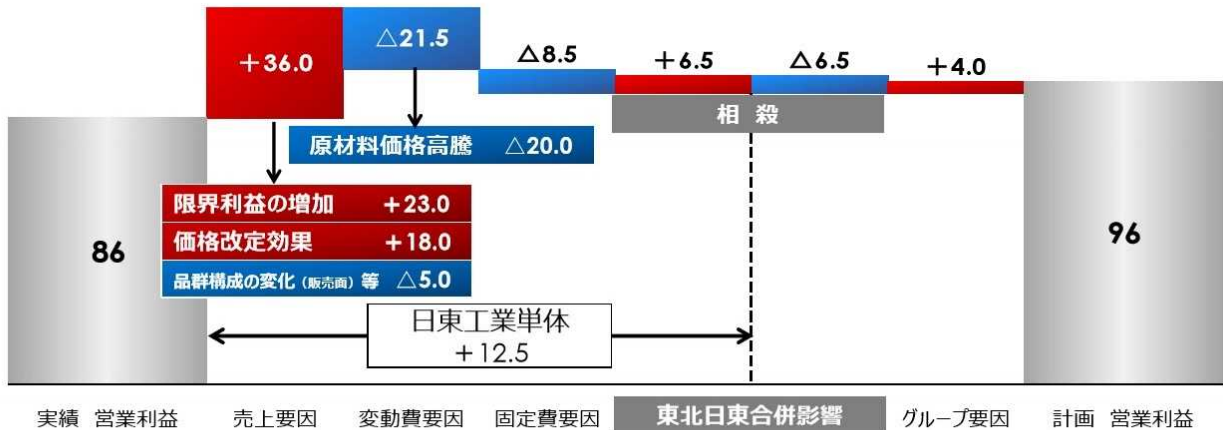
通期 連結営業利益の増減要因 (今期予想 前期比)

2022年3月期
通期

- 2023年3月期の連結営業利益は前期比11.1%増加の96億円を見込む
- 日東工業単体では、原材料価格高騰（変動費要因）はあるものの、限界利益の増加や価格改定効果などが利益の押し上げ要因となる
- グループでは、サンテレホンの増益やのれん償却費の減少などが利益の押し上げ要因となる

【2022/3月期 実績】

(単位：億円)
【2023/3月期 計画】



※今期予想より、「品群構成の変化 (販売面)」の区分を変動費要因から売上要因に変更しました。

通期連結営業利益の増減要因となります。

2022年3月期の連結営業利益は86億円、2023年3月期の営業利益は11.1%増加の96億円を見込んでいます。こちららグラフの点線より左側が日東工業単体、右側が日東工業を除くグループの予想となっています。

日東工業単体の営業利益が、12億5,000万円増益となります。

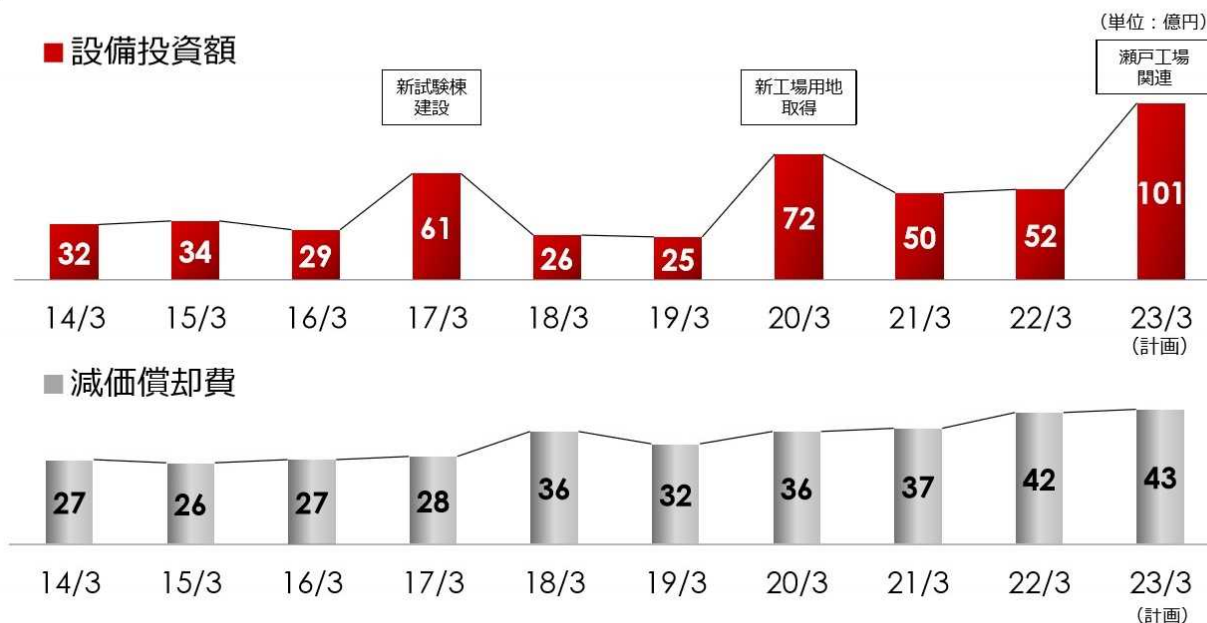
内訳ですが、売上要因としては原材料価格高騰はありますが、限界利益の増加や価格改定効果により利益を押し上げます。しかし、品群構成比の変化により、マイナス影響も想定はしています。変動費要因としては、材料費高騰が利益を押し下げます。固定費は増加し、利益を押し下げます。

グループ要因としては、サンテレホンなどの増益影響により、グループ全体でも増益を見込んでいます。

設備投資額、減価償却費

2022年3月期
通期

- 2023年3月期は、設備投資額101億円、減価償却費43億円を計画
- 設備投資額は、瀬戸工場の建設関連費用等により増加予定



※1千万円単位を四捨五入しています

連結の設備投資額と減価償却費となります。

2023年3月期の設備投資額は101億円で、前期比プラス49億円となります。通常の更新投資に加え、瀬戸工場の建設関連費用など、それと環境対策として、掛川工場の自家発電、蓄電システムの導入の投資となります。

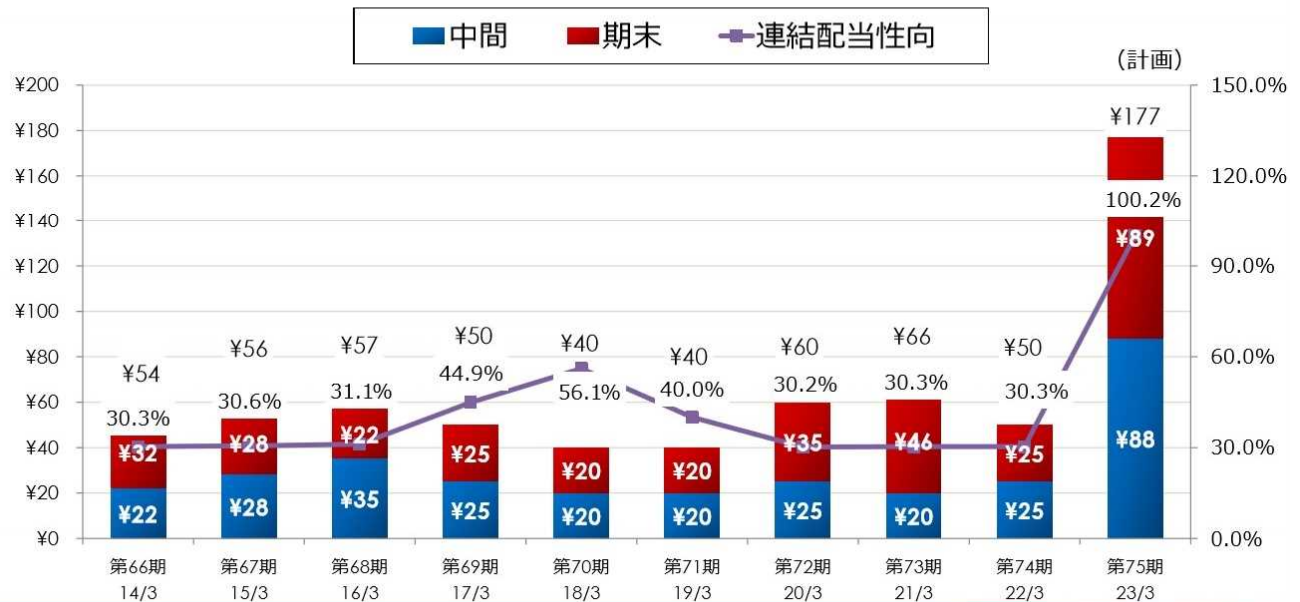
2023年3月期の減価償却費は43億円を計画しており、前期比約1億円増加します。

配当の状況

2022年3月期
通期

- 2022年3月期は、通期配当金50円、連結配当性向30.3%
- 2023年3月期は、通期配当金177円、連結配当性向100.2%を計画※

※詳細は「2023中期経営計画 追補版」を参照ください



配当の状況です。

2022年3月期の配当金は、上期25円、下期25円、通期50円を計画しており、配当性向は30.3%となります。

2023年3月期は、通期配当金177円、通期配当性向100.2%を計画しています。詳しくは、中期経営計画追補版でご説明します。

2023中期経営計画 セグメント別 実績 及び 目標

2022年3月期
通期

- 本中計期間内にコロナ禍前の業績への回復を目指す
- 各セグメントにおいて、海外事業に注力することで業績目標達成を目指す
- 製造・工事・サービス事業は瀬戸工場建設関連の費用や償却費などが増加

(単位：億円)

	2021/3 実績	2023中期経営計画			3カ年 成長率
		2022/3	2023/3	2024/3	
連結売上高	1,379	1,327	1,450	1,500	+8.8%
製造・工事・サービス事業	768	775	852	855	+11.3%
流通事業	498	411	461	515	+3.2%
電子部品事業	111	140	137	130	+16.1%
(内 海外売上高)	96	122	130	150	+56.0%
連結営業利益	123	86	96	130	+5.4%
製造・工事・サービス事業	96	64	—	99	+2.2%
流通事業	19	10	—	18	△7.4%
電子部品事業	6	10	—	13	+88.6%

ここからは中期経営計画についてお話しします。

中期経営計画におけるセグメント別の実績および目標です。

まず、目標数値に関しましては変更していません。コロナ禍の前の業績への回復を目指していきます。

目次

1. 長期経営構想	2
2. 2023中期経営計画 – 事業戦略の進捗	7
3. 資本政策の見直しと背景	12
4. 中期経営計画 追補	17
● 長期経営構想 長期成長ストーリー	
● 中期経営方針 基本方針を支える基盤の追加	
● 2023中期経営計画 財務目標、財務計画・資本政策	
● さらなる成長に向けて（2030年を見据えて）	

続きまして、2023 中期経営計画追補版をご参照ください。

このたび、2021 年 5 月 13 日に公表しました 2023 中期経営計画における資本政策を見直し、追補版を策定しました。

目次となります。

1 の長期経営構想は、公表済みのものと変更はありません。よって本日は、2 から 4 についてお話しします。

2023中期経営計画 事業方針と基盤強化



NITTO NITTO KOGYO GROUP

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

8

2023 中期経営計画の事業戦略ごとの進捗となります。

製造・工事・サービス事業における対応型ビジネスは、一品一品お客様のご要望に基づき設計、生産を行うもので大変手間がかかります。しかし、受注することで、時代の流れやお客様の要求をいち早くキャッチすることができます。その要求を、標準品として大量生産することで価格や納期のメリットが出るもの、また作業の標準化が可能なものを早期に標準品として製品化し、カタログに載せ、販売します。それが当社の強みですが、これをグループ各社へ広げることで、高い収益性の確保を目指していきます。

また、電気自動車の充電システム、防災・減災製品、カーボンニュートラルに貢献するエネルギーマネジメントなどの新規事業と、シンガポールの Gathergates 社をはじめとする海外の配電盤事業、さらにはタイ、NITTO KOGYO BM (THAILAND) の新工場を活かしたローカル案件の積極受注を行い、海外での配電盤事業を軌道に乗せ、成長することに注力していきます。

流通事業では、新たな領域・次世代を創出するソリューションパートナーへの成長を目指します。今後、5G、6Gなどの新技術により、情報通信市場は活況となります。eコマースなど、受発注業務の効率アップも目指したシステムにも注力していきます。

電子部品事業は、保有する EMC などの電磁波ノイズ対策技術や、熱を逃がすという熱対策技術のコア技術をさらに研究し進化させ、グローバルにソリューションを展開することを目指してまいります。また、日東工業グループの事業基盤を支えるグループ ICT インフラ基盤を確立していきます。

中期経営計画は 1 年目ですが、総じて順調に推移しています。

電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業

コア事業

成果 生産体制およびシステム構築は計画通り進捗

瀬戸工場の新設 <2024年4月稼働>

- ・顧客と生産設備がつながるスマートファクトリー実現に向け、DXを推進した独自の生産システム構築を開始
- ・特注品を標準品の如く生産するフレキシブルな生産体制構築に向け、最新技術と新工法の導入に着手
- ・CADデータ連携により販売Webツールの更なる強化を図り、顧客の利便性向上に向けた取組みを開始



瀬戸工場イメージ図



電気、情報インフラのコンポーネント強化

- ・電気、情報インフラ施工における省施工や製品の省資源、長寿命化をコンセプトとした新規製品の市場投入



NITTO NITTO KOGYO GROUP

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

9

セグメント別の進捗となります。

コア事業の製造・工事・サービス事業では、2024年春稼働予定の瀬戸工場に向け、新しい技術の構築と次世代の製品開発に注力しています。

DXを駆使したフレキシブル生産体制の構築により、特注品を標準品のように生産することが可能となり、顧客満足度のさらなる向上を目指します。

太陽光発電システム、蓄電池設備を導入し、100%再生可能エネルギーで電力を賄う環境配慮型最新生産工場を目指しています。

製品では、省エネ、省資源、長寿命をコンセプトにした開発を行っています。これらも全て計画どおりに進捗しています。

電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業

新規事業／海外事業

成果 ビジネスを進化させる土台構築／事業体制構築に向けた施策を推進

EV充電インフラ事業の拡大	
<ul style="list-style-type: none"> ・4G通信機能を内蔵し、遠隔でコントロールと状態監視可能な充電器Pit-2G発売 ・大口のサービス事業者契約により、より使いやすくリーズナブルな充電インフラの普及拡大に寄与 	
エネルギー・マネジメント事業への挑戦	NBT自社工場の本格稼働
<ul style="list-style-type: none"> ・産業用太陽光自家消費蓄電池システムの開発・実証を開始 ・リユース製品を組合せ、徹底的な環境負荷低減活動へ取組む 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外向け新規製品の市場投入 ・ローカル企業へのスペックイン活動が売上増加に寄与

新規事業では、電気自動車の充電インフラ製品を新発売しました。

2035年には、環境にやさしい電気自動車しか新車発売ができなくなります。最近では、社用車を100%電気自動車化するというEV100を目標にする企業も多く出ています。企業内で同時に複数の電気自動車に充電すると、電気設備の容量アップをしなければなりません。また、費用面や電気料金のアップにつながります。

当社の充電システムは、輪番で充電でき、エネルギー・マネジメントを可能としました。さらには使いやすいと高い評価を得ています。

また、電気自動車のリユースバッテリーやリユースの太陽光パネルを活用した製品開発も行っています。

日産の電気自動車であるリーフで使えなくなったバッテリーをリユースし、再生可能エネルギーを充電する装置として再利用します。バッテリーを新たにつくるには、限りある貴重な資源を使わなければなりません。また、バッテリーを廃棄する際にも手間と費用がかかります。リユースバッテリーの再利用は、環境にやさしいと考え、製品化しています。また、太陽光パネルの廃棄も今後、環境問題に発展する可能性があると考えています。台風などで破損したパネルを検査、修理し、リユースします。

このような環境にやさしいシステムを当社、掛川工場に設置することを決め、発表しました。昨日から開催されています JECA FAIR でも、大変多くの方が説明を聞きに来るなど、今後が大変楽しみな商品となっています。

海外においては、タイでの工場建設およびローカル向け製品開発も行き、拡販への準備が整いました。こちらもほぼ計画どおり進んでいます。

2023中期経営計画 事業戦略進捗

電気・情報インフラ関連 流通事業

成果 DXを推進し、さらなる成長に向けプラットフォーム基盤を構築

SUNTEL

DXによる超スマート社会実現に寄与

- ・5G、ローカル5G関連のインフラ構築案件獲得に注力
- ・ネットワークカメラを中心とした防犯ビジネスを推進



ECサイトの推進とファシリティービジネスの確立

- ・プラットフォームGOYOUの基盤構築によりバリューチェーンを強化
- ・再生可能エネルギーや環境商材、風力発電の落雷対応ビジネスの拡販に注力



電子部品関連 製造事業

成果 ソリューション強化に向けた活動が加速

KGS 北川工業株式会社

電動化社会の実現化に向けたニーズをキャッチアップ

- ・新たにEV-Chamber※を導入し、xEV向けEMC対策支援を強化
- ・車両向けで得たノイズ対策技術の他市場展開



※EV-Chamber「EV/HVに搭載される高電圧電源製品の評価方法」に基づき、実負荷動作でEMC試験が可能な試験設備

海外市場の開拓と国内成功モデルの展開

- ・EMCセンターと海外アライアンス先との共同ノイズ対策支援により、自動車、通信、産業機器市場の開拓を推進
- ・ローカル企業とのアライアンスを検討



NITTO NITTO KOGYO GROUP

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

11

流通事業は、DXによる超スマート社会実現に貢献する製品の販売、例えば5Gインフラ案件やネットワークカメラに注力します。また、ECサイトの推進とファシリティービジネスへの展開も始めています。

電子部品関連では、EMC技術のソリューション活動による新規顧客の獲得が進んでいます。電気自動車関連のノイズ対策にも注力します。また、海外向けにも展開していきます。こちらもほぼ計画どおり進んでいます。

価値提供の考え方、経営目標



資本政策の見直しと背景をご説明します。

当社は2021年5月公表の中期経営計画において、売上高、営業利益、ROEの三つを重要な経営指標として掲げています。連結売上高1,500億円、連結営業利益130億円、ROE7.0%以上を定量目標として公表しました。

経営目標 ①売上高・営業利益



安定した事業基盤のもと、2023中期経営計画の事業戦略は順調に進行中
 外部環境は激しく変化しているものの、柔軟に対応しつつ、売上高・営業利益は着実に成長
 2020-2021年3月期は、特需（学校空調・GIGAスクール構想）により業績の成長は上積み

現行の中期経営計画における事業戦略を引き続き遂行し、収益を伴った着実成長を果たす

NITTO NITTO KOGYO GROUP

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

14

売上高、営業利益につきましてはグラフのとおりです。

2020年3月期には、学校空調を整備するプロジェクトがあり、配電盤、分電盤の特需がありました。また2021年3月期には、一人一人の生徒にパソコンを提供するGIGAスクール構想があり、ハブを収納するキャビネットや、モバイルを収納するキャビネットの販売により、大きく売上を伸ばしました。

これら安定した事業基盤のもと、着実に成長しており、中期経営計画における事業戦略を引き続き遂行することで、収益に伴った着実な成長を進めていきます。

経営目標 ②ROE



2023中期経営計画では、創出したキャッシュをベースに瀬戸工場の新設等、大型投資を着実に実行するも、利益貢献は次期中期経営計画以降

着実に利益を創出して成長投資に充当している一方、自己資本の肥大化が先行することによりROEは大きく伸びない

NITTO KOGYO GROUP

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved. 15

一方で、創出したキャッシュをベースに、瀬戸工場をはじめとした投資に充当しているものの、利益貢献はまだ先であり、利益の伸長よりも自己資本の積み上がりが先行してしまうことから、ROEは大きく伸びないと想定しています。また、特需により創出したキャッシュもROE伸長の足かせになっています。

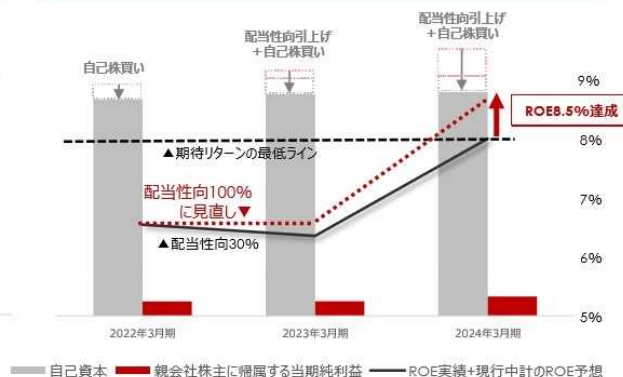
資本政策の見直し

資本政策	資本効率経営	資本効率を高めることで、最終期である24/3期のROE目標を7.0%以上から 8.5%以上 に引き上げる
	配当性向100%	自己資本の肥大化に歯止めをかけるため、本中期経営計画の残2期は配当性向100%とする
	次期中期経営計画	次期中期経営計画では更なる成長に向けて、投資リターンとのバランスを勘案して株主還元策を検討する

配当性向および1株当たりの配当金の推移



ROEの推移



NITTO NITTO KOGYO GROUP

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved.

16

当社は、このような状況を鑑み、資本政策を見直すこととしました。

自己資本の肥大化を抑制し、ROEの向上を図るため、本中期経営計画の残り2期は、配当性向を100%とします。ROE目標も7.0%から8.5%以上に引き上げました。

なお、この政策は2期のみとし、次期中期経営計画では投資リターンとのバランスを勘案して、株主還元策を再検討していきます。

長期経営構想 長期成長ストーリー



NITTO NITTO KOGYO GROUP

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved. 18

長期経営構想、長期成長ストーリーです。

このイメージ図に、中期経営計画の基本方針を支える基盤として、新たに資本効率経営を追加しました。この考えは、次期中期経営計画以降も継続していきます。

中期経営方針 基本方針を支える基盤の追加

基本方針

足場固め と 攻めの経営

盤石な事業基盤の構築

- ✓ 既存事業の体制（売るしくみ・作るしくみ）を強化する
- ✓ 収益性を高めキャッシュを最大化する
- ✓ グループ内の事業シナジーを生み出せる体制を構築する

グループ経営基盤の強化

- ✓ グループ共通の情報インフラ基盤を構築する
- ✓ グループ人材の柔軟な活用・シフトができる体制を整備する

事業拡大への挑戦

- ✓ 既存の市場・業界を越えた新たな事業の創出を目指す
- ✓ 海外市場の展開により事業規模を拡大する
- ✓ 新技術の獲得に向けた取組みを推進する

積極的な成長投資

- ✓ R&D・新事業の戦略投資を推進する
- ✓ 大胆な投資をグループ全体最適で実行できる体制を構築する
- ✓ 成長へとつながる資本提携・M&Aを必要に応じ実行する

基本方針を支える基盤 — 資本効率経営 —

- ✓ ROEを重視した資本効率経営、BSマネジメントを推進する
- ✓ 株主還元策を見直し、本中期経営計画の残2期において配当性向100%に引上げることにより、自己資本の積み増しを抑制する

行動方針

果敢に挑む！

- ▶ 失敗することを恐れず、情熱をもって諦めることなく挑戦し続ける
- ▶ 挑むことで、グループ、会社、さらには己の成長につなげる
- ▶ 日東工業グループ全員で挑戦する人を全面的にサポートする

基本方針として掲げています「足場固めと攻めの経営」、こちらは継続します。加えて、ROEを重視した資本効率経営、BSマネジメントを推進していきます。

先ほどご説明したとおり、株主還元策を見直し、本中期経営計画の残り2期においては、配当性向を100%に引き上げることにより、自己資本の積み増しを抑制します。

2023中期経営計画 財務目標



※新工場関連費用などの大型投資による業績影響を勘案した目標値

- ▷ 本中期経営計画期間は2024年度以降の成長に向けた準備（足場固め）に重点をおく
- ▷ 新型コロナウイルス感染拡大の市況影響が、2022年度から緩やかに回復していく前提とし、中期経営計画最終年度までに感染拡大前の水準まで業績を回復させることを目指す
- ▷ 本中期経営計画の残2期において配当性向100%に引上げるにより、自己資本の積み増しを抑制し、直近期の水準へ近づくようにROEの向上を目指す

NITO NITTO KOGYO GROUP

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved. 20

13 ページで紹介しました、連結売上高 1,500 億円、連結営業利益 130 億円という目標は据え置きましたが、ROE については、目標値を 7.0%以上から 8.5%以上に引き上げました。

2023中期経営計画 財務計画・資本政策

- ▷ 既存事業で創出した営業キャッシュフローを設備投資やM&Aなどへ優先的に振り向けた上で、手許資金および負債を活用して資本構成の適正化を図る

3か年 資金配分計画 (キャッシュアロケーション)



投資方針

- ✓ 営業キャッシュフローを源泉にし、設備投資・M&Aを実行する
- ✓ 将来の成長に資する、大型の事業投資・設備投資、M&A等を実施する場合は、負債の活用も検討する
- ✓ 設備などの維持・更新目的の投資は、減価償却の範囲内で実行する

株主還元方針

配当性向 **100%** 2022年度より配当性向100%に引上げ

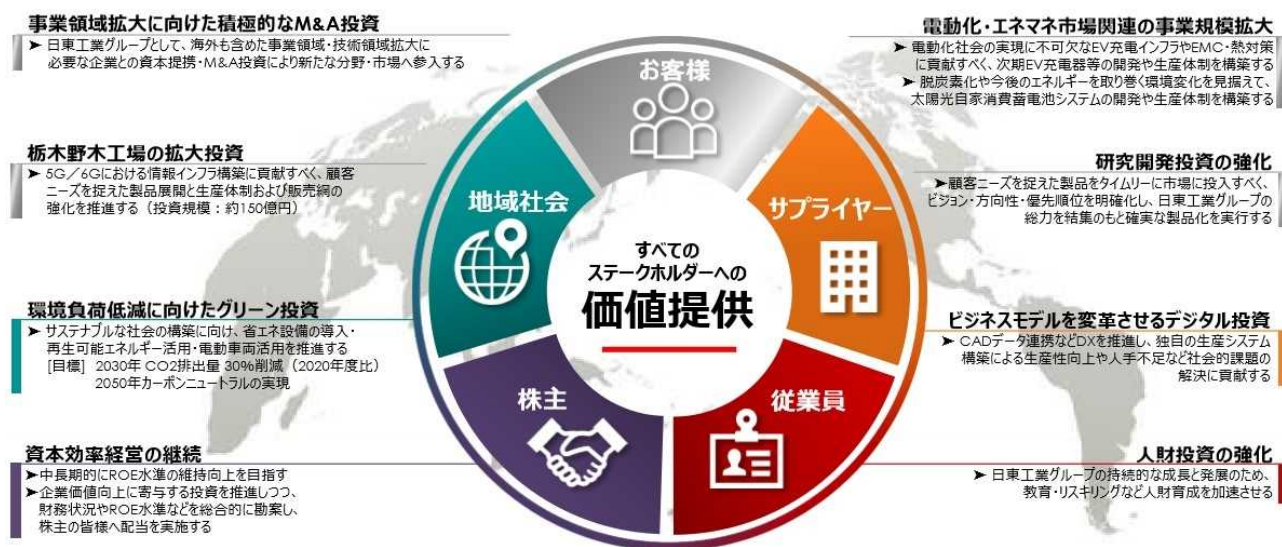
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
配当性向	約30%	約30%	100%	100%
自社株買い	—	約40億円	機動的に実施	

※2021年度は自社株買いを実施しており、総還元性向は約90%になる見込み

本中期経営計画期間である3か年の資金配分計画を見直しました。

M&A投資などに120億円、定常の設備投資に120億円、新工場関連に250億円、株主還元190億円となります。それに対する原資は、3か年で積み上がる営業キャッシュ・フローの350億円と、手元資金に加え、借入も行う想定となっています。

さらなる成長に向けて（2030年を見据えて）



NITTO NITTO KOGYO GROUP

Copyright©2022 NITTO KOGYO CORPORATION All Rights Reserved. 23

さらなる成長に向けた取り組みの一部をご説明します。

右の上から、先ほどご紹介しました、電気自動車用のインフラ整備に貢献する充電システムや、脱炭素に貢献するエネルギーマネジメント事業の規模拡大を目指します。また、新製品開発のためには研究開発投資の強化が必要であり、大学や他の企業と連携し、タイムリーな商品開発や研究を目指します。

ビジネスモデルを変革させるデジタル投資や、人財投資の強化をしています。

左の上から、関連する事業拡大に向けた積極的な M&A 投資を行います。また、栃木野木工場の拡大投資、情報通信関連商品の需要拡大に合わせた投資として 150 億円を行います。

環境負荷低減に向けたグリーン投資、資本効率経営の継続など、全てのステークホルダーへの価値提供に取り組んでまいります。今後とも、ご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

以上で、ご説明を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

以上