

INVESTORS REPORT

平成28年4月1日 ▶ 平成29年3月31日 | 証券コード：6651

CONNECT! ～電気と情報をつなぐ～

CONTENTS



トップインタビュー 01



決算ハイライト 04



事業の概況 05

特集



2020中期経営計画について 07



連結財務データ 11



会社情報 13



株式情報 14





取締役会長 CEO 取締役社長 COO
加藤 時夫 佐々木 拓郎

株主の皆様には日頃より格別のご厚情を賜り誠にありがとうございます。ここに日東工業グループの平成28年4月1日から平成29年3月31日までの取り組みについてご報告申し上げます。

当期は、景気の緩やかな回復基調が続いているものの、英国のEU離脱問題や米国の新政権移行による世界経済の不確実性の高まりから先行き不透明な状況で推移しました。このような情勢下において当社グループは、情報通信関連流通事業が堅調に推移したものの、太陽光発電システム市場の縮小により日東工業本体の売上が減少したことから、減収減益の結果となりました。

当社は次期中期経営計画「挑戦 次世代のビジネスモデルへ」に着手し、さらなる価値創造企業への変革へ精進してまいります。株主の皆様には、一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

平成29年6月

挑戦 次世代の ビジネスモデルへ

Q1

この1年は下振れの要因が重なりました。グループを取り巻く経営環境の変化についてお聞かせください。

当期の連結業績は、売上高が微減となり、収益面では大幅な減益となりました。新設住宅着工戸数は持ち直しの兆しを見せているものの、太陽光発電システム市場の縮小が進んだほか、企業の設備投資も二極化が見られ、力強さを欠く事業環境となりました。

太陽光発電システム市場は、振り返ると平成27年3月期が特需のピークで、その後も一定水準の売上は維持しているものの、海外からの安価製品の流入や接続箱内蔵の小型パワーコンディショナーの台頭により、当社関連製品の売上は苦戦を余儀なくされています。また、EV・PHEV用充電スタンドは補助金縮小の影響もあり、売上が大幅に減少しました。そうした中、情報通信関連流通事業が監視カメラなどセキュリティ関連市場の需要拡大により伸長しましたが、工事・サービス事業は主力の電気設備工事やネットワーク設備工事等の案件数の減少に伴い、売上が若干減少しました。

Q2

シンガポールの子会社Gathergates社の動きなど海外事業の手ごたえはいかがでしたか。

平成27年11月に子会社化したシンガポールの配電盤・制御盤メーカーであるGathergates Group Pte Ltdは、グループ売上の増加に寄与したものの、利益面での貢献は今後の課題です。

同社には、日東工業グループのビジネスモデルをASEAN諸国に移植し、現地ですべて通用するかが期待されており、少しずつではあるものの確かな手ごたえを感じ始めています。同地区の経済成長率は、今後もわが国を上回ることが予想されており、その成長力をいかに取り込むかが今後の課題です。

また、グローバルな企業運営ではダイバーシティ（多様化）を避けて通るわけにはいきません。人種・国籍・性別・年齢の垣根を越えて、多様な人材を活用

佐々木 拓郎

Takuro Sasaki



することにより更なる発展を目指します。

Q3

昨今、わが国では地震などの自然災害が多く発生していることから、防災に対する意識が高まっていますね。

防災に関連した製品として、地震の揺れを感知して電気を遮断することで「復電火災^(※)」を予防する「感震機能付き住宅用分電盤」を販売しており、これまでに以上の注目度の高まりを感じています。昨年には、本製品とIoTの技術などを使い、地震や雷をクラウドで蓄積・分析し、居住者に被害状況を通知したり、集めたビッグデータを解析して、被害の把握と防災の取り組みに活用する「高機能感震ブレーカー」の実証実験を始めるとともに、東京大学地震研究所の堀宗朗教授を委員長とする「実証実験プロジェクト委員会」も立ち上げるなど新たな取り組みにも着手しています。

また、本年8月には感震センサーとブレーカーが一体化した業界初の「感震機能付ブレーカー」を発売します。当社製品だけではなく、すべてのメーカーの分電盤に取り付けができるほか、既設の分電盤への取り付けも容易となる特長を備えていることなどから、機器の設置が促進されることでしょう。

今後も、防災対策における「キーデバイス」として、当社製品の普及活動に取り組んでいきます。

用語解説

復電火災とは…停電が発生し、その後の電気が復旧した際、可燃物が落下した電気ストーブや破損した電源コードなどに再び電気が通ることが原因で火災が起きる現象。

Q4

従業員の働き方が社会問題化しています。日東工業での取り組みを教えてください。

本年4月から「働き方改革室」を新設しました。

当社では、「リフレッシュ休暇」という40歳・50歳の節目の従業員が連休を取得できる社内制度があり、対象者のうち9割以上の方が利用しているほか、子育て支援では、「育児短時間勤務制度」を法律で定められた期間を大きく超えて取得できるよう社内規程に定めるなど、支援の充実に向けた取り組みも行っています。従業員の休暇取得促進や家庭と仕事の両立を行いやすくすることで、心身のリフレッシュや自己啓発が進み、これまで以上に仕事に積極的に向き合うことができれば、当社の業績にも好影響が期待できるものと考えています。

どうしたら長時間労働を抑制し、生産性の向上に資するのか、制度だけを変えても中身が変わらないと意味がありませんので、新部署を通じたオープンな議論を積み上げ、経営の本気度を従業員に伝えていきます。

Q5

新たな中期経営計画がスタートします。社長の抱負や想いを聞かせてください。

当社は、経営層も含めて日東工業が“安定成熟期”に入ってから入社した従業員が多数を占めています。つまり、諸先輩が苦勞をしてつくったレールの上に乗る、日々の業務に精励するだけで一定の成果を残してきたのです。少子高齢化が進むわが国では、各地で人口



減少が始まっています。今後は既存分野にしがみついているだけでは、業容の維持もおぼつかなくなるはずで、事業領域の新たな拡大とグローバル市場への挑戦は、まさに“待ったなし”といえるでしょう。“イノベーションや業務改革”は、もはや避けては通れません。この荒波を自力で乗り越えなければ、日東工業グループは勝ち残っていけないのです。

本冊子では「新中期経営計画」の概要を特集という形で取り上げています（詳細は7～10頁参照）。新中期経営計画はこれまでの3カ年計画を4カ年計画とし、初年度の今年をあえて「フェーズゼロ」とし、試行錯誤も覚悟の上であらゆるレベルでの議論を推し進め、一人ひとりへの浸透を図ろうと考えています。

事業拡大に挑むとなると、グループ経営に精通した才能がある人材を意図してつくる必要性が出ています。

私は、昨年11月から若手従業員を対象に、定期的に「社長塾」を開催し、私の経営観や中期経営計画のあり方などについても話し合う機会をつくりました。当社の事業部門は、それぞれの“タコツボ”に閉じこもって仕事をしてきました。タコツボから顔を出し、もっと大きな視野で社会を見つめ、社会に必要なものを考えるきっかけになればと思っています。

Q6 社外への積極的な情報発信も行っています。株主の皆様にもメッセージをお願いします。

従来からご説明しているとおりに、当社は外部の方からすると“分かりにくい会社”だと思います。投資家の皆様にはとりわけ丁寧に説明をしないとご理解いただけないと考え、昨年は機関投資家・アナリスト向け決算説明会を8年ぶりに実施しました。また、個人投資家向け会社説明会も東京で開催したところ、多くの方にご参加いただき熱心な質問をいただくなど、株主の皆様が日東工業グループに何を期待しているのか、生の声をお聞きすることができました。

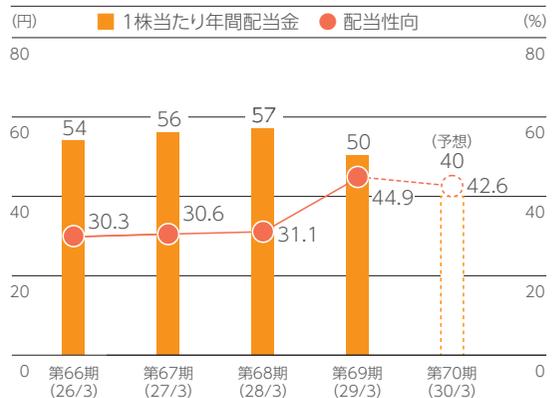
個人投資家の皆様には是非とも長期保有していただきたいと願っています。

当社の成長の源泉は、以下の3つです。1つ目は配電盤とその部材。産業インフラとして欠かせないこれらの資材をどこまで改善・改良できるかです。2つ目は海外市場の開拓。こちらは着手したばかりですが、飛躍がもっとも期待できる分野です。3つ目は新規事業。新中期経営計画では既存事業と一線を画すため、私の直轄とし、全力で取り組む決意です。

さて、当社の配当方針は長らく配当性向30%を掲げてきましたが、当期においては2期連続の下方修正となり、配当を見直さざるを得ないと考えましたが、株主の皆様への期待値も高いと判断し、当初予想を据え置くこととしました。また、今後は従来指標の配当性向に加えて純資産配当率等を勘案し実施する方針に変更しました。これにより、より安定した配当額が期待できるはずで、

経営の改革は、いまだ道半ばです。引き続き株主の皆様のご支援をよろしくお願い申し上げます。

配当金の状況 1株当たり年間配当金・配当性向の推移





THE 69TH POINT

第69期（平成29年3月期）のポイント

M&A効果によって売上は微減にとどまるも、利益は大幅に減少

POINT
1

連結売上高は、日東工業単体が大幅減収となるも、買収した海外配電盤メーカーの連結効果などで微減

POINT
2

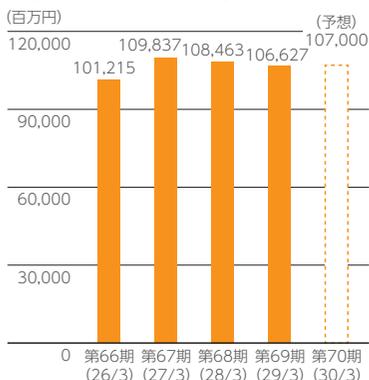
連結営業利益は、情報通信関連流通事業が堅調となるも、日東工業単体の売上減少インパクトから大幅減益へ

POINT
3

第2四半期終了時点で業績の下方修正を行うも、通期配当額は当初計画通りの50円に

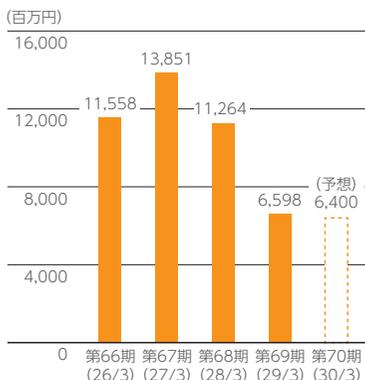
売上高

106,627 百万円
(前期比 1.7%減↓)



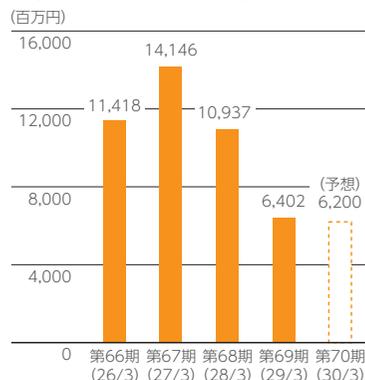
営業利益

6,598 百万円
(前期比 41.4%減↓)



経常利益

6,402 百万円
(前期比 41.5%減↓)



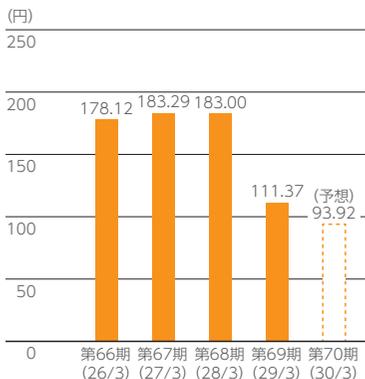
親会社株主に帰属する当期純利益

4,506 百万円
(前期比 39.1%減↓)



1株当たり当期純利益

111.37 円



■ 総資産 **101,871** 百万円
■ 純資産 **82,152** 百万円
● 自己資本比率 **80.6%**





事業の概況

SEGMENT INFORMATION



配電盤関連製造事業

売上高 **73,534**百万円 (前期比 5.8%減↓)

主要製品 高圧受電設備、分電盤、ホーム分電盤、光接続箱等

配電盤部門につきましては、前連結会計年度に子会社化した Gathergates Group Pte Ltdが売上増加に寄与しましたが、太陽光発電に関連した接続箱・キュービクルなどの売上が減少したほか、既存市場における高圧受電設備の売上が減少した結果、売上高は42,830百万円と前期比4.8%の減収となりました。



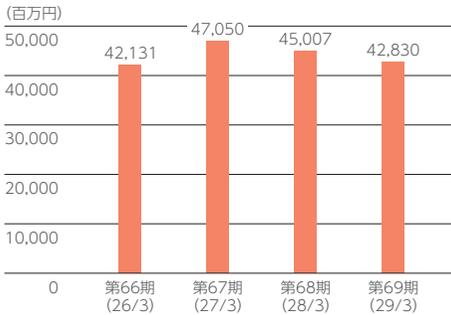
高圧受電設備



分電盤 (アイセーパコンパクト)

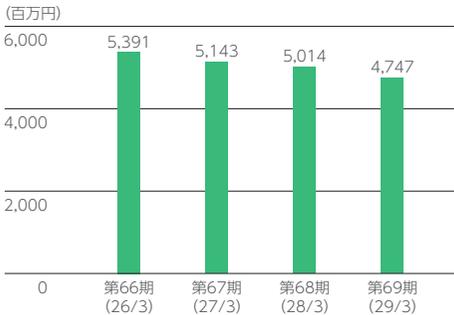
配電盤部門

売上高 **42,830**百万円 (前期比 4.8%減↓)



遮断器・開閉器部門

売上高 **4,747**百万円 (前期比 5.3%減↓)



主要製品 ブレーカ、開閉器等

遮断器・開閉器部門につきましては、分電盤およびキャビネットの売上が減少したことに伴い、ブレーカの売上が減少したほか、子会社である株式会社新愛知電機製作所の機器事業の売上が減少したことなどにより、売上高は4,747百万円と前期比5.3%の減収となりました。



スリム3Pブレーカ



自動電源切替開閉器



情報通信関連流通事業

売上高 **30,493**百万円 (前期比 10.4%増↑)

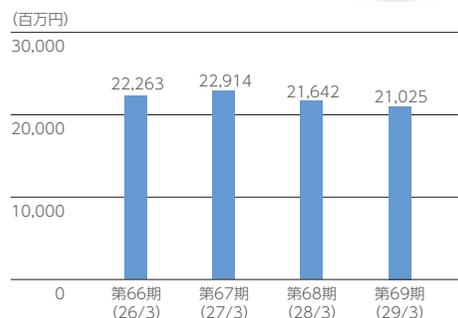
事業内容 情報通信機器および部材の仕入・販売等

情報通信関連流通事業につきましては、監視カメラ導入拡大によりネットワーク関連商材の売上が好調に推移したほか、太陽光発電に関連した小型パワーコンディショナーなどの売上が増加した結果、売上高は30,493百万円と前期比10.4%の増収、セグメント利益（営業利益）は1,065百万円と前期比22.4%の増益となりました。



キャビネット部門

売上高 **21,025** 百万円
(前期比 2.8%減↓)



主要製品 金属製キャビネット、樹脂製ボックス、システムラック等

キャビネット部門につきましては、WEB機能を活用した当社独自システムによる短納期・高品質の穴加工キャビネットの売上が増加しましたが、太陽光発電に関連したキャビネットの売上が減少した結果、売上高は21,025百万円と前期比2.8%の減収となりました。



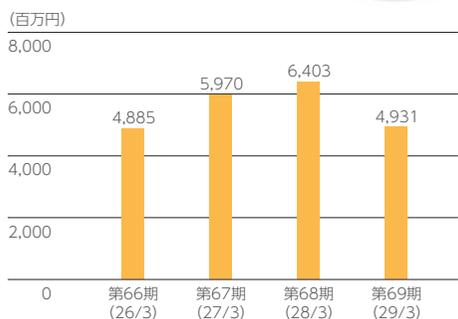
穴加工キャビネット



システムラック

パーツ・その他部門

売上高 **4,931** 百万円
(前期比 23.0%減↓)



主要製品 熱関連機器、パーツ、充電スタンド等

パーツ・その他部門につきましては、分電盤およびキャビネットの売上が減少したことに伴い、盤用パーツや熱関連機器の売上が減少したほか、政府の補助金縮小によりEV・PHEV用充電スタンドの売上が減少した結果、売上高は4,931百万円と前期比23.0%の減収となりました。



盤用パーツ



EV・PHEV用普通充電器



工事・サービス事業

売上高 **2,599** 百万円 (前期比 6.5%減↓)

事業内容 電気設備・ネットワークシステムの設置・保守等の工事業

工事・サービス事業につきましては、防災関連機器設置工事の売上が増加しましたが、電気設備工事やネットワーク設備工事の売上が減少したほか、政府の補助金縮小によりEV・PHEV用充電スタンドの販売・施工に関連した売上が減少した結果、売上高は2,599百万円と前期比6.5%の減収となりましたが、セグメント利益（営業利益）は133百万円と前期比0.4%の増益となりました。



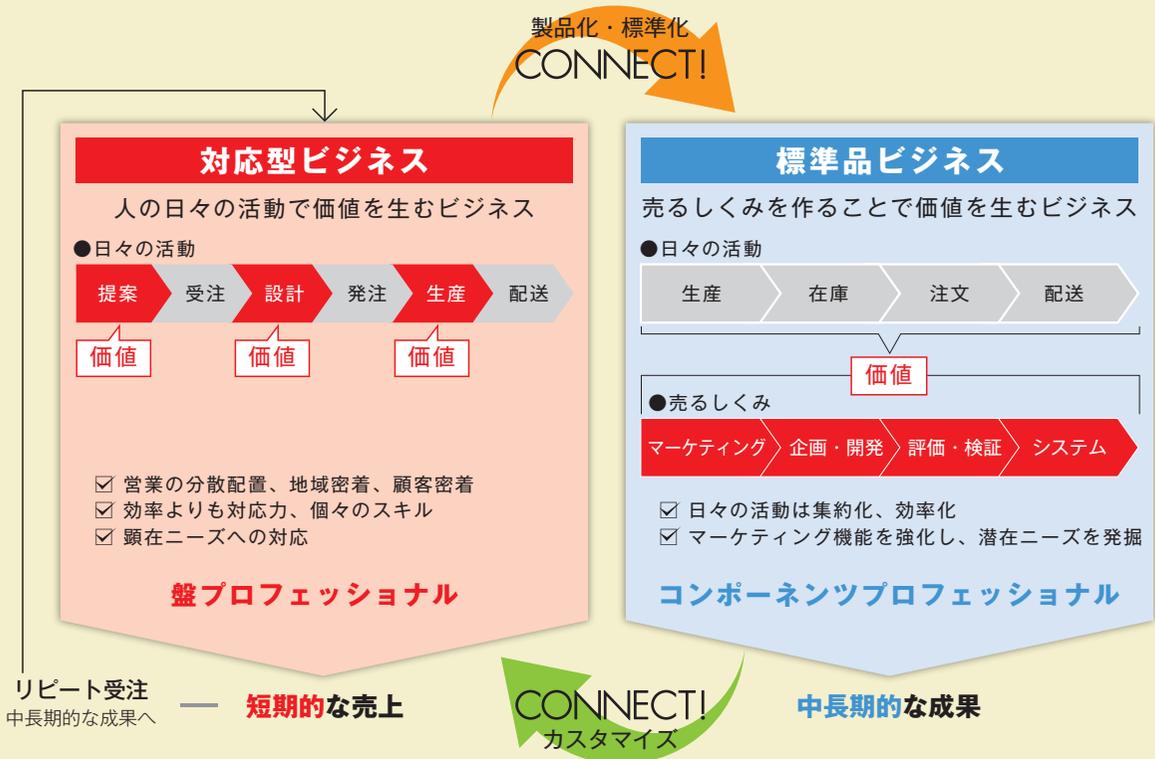
中期基本方針

挑戦 次世代のビジネスモデルへ

昨年度を最終年度とした中期経営計画においては、連結売上高1,200億円、営業利益率8%、単体売上高840億円の定量目標は残念ながら未達成となりました。そのような中、今年度より新たにスタートをきった中期経営計画では、10年後の目指す姿に向けた足掛かりとなるように、様々なことにチャレンジしてまいります。

当社のビジネスモデル

当社のビジネスは、市場のニーズを形にし、カタログやホームページを通してお客様に商品を選定・注文していただく「標準品ビジネス」と、お客様が抱えている課題に対し、当社が持っている技術・アイデアを組み合わせ、一緒に解決していく「対応型ビジネス」に区分されます。その両ビジネスをバランスよく成長させることで高収益を実現する強固な事業基盤を確立してきました。



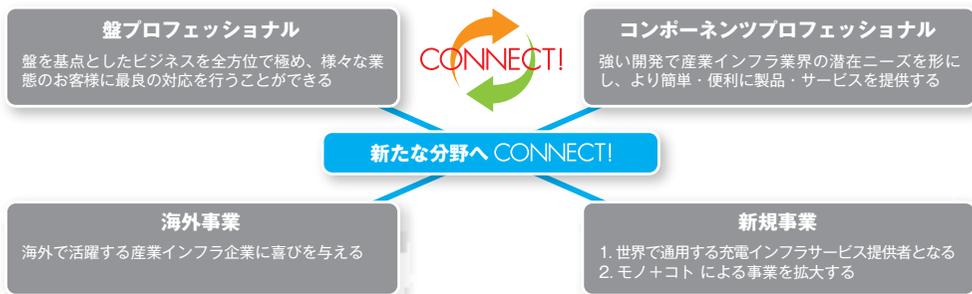
長期ビジョン

信頼、技術、貢献 ～ 電気と情報を明日へつなげる価値創造企業

1 10年後の目指す姿

当社の事業基盤となる対応型ビジネス、標準品ビジネスを相互に連携し成長させていくことで、それぞれのビジネスにおけるプロフェッショナル集団（盤プロフェッショナル/コンポーネツプロフェッショナル）を目指します。

さらに、この中核事業の基盤ならびに技術を活かし、海外事業や新規事業といった新たな市場や産業へとつなげることで、今までにない価値をいち早く生み出していきます。



2 事業領域拡大のイメージ

グループ会社の技術・知識・経験やリソースを相互に活用していくことで、積極的に事業領域を拡大していきます。



2020中期経営計画

■ 中期基本方針

前述の長期ビジョンに向けて、2020中期経営計画では、「挑戦 次世代のビジネスモデルへ」を基本方針に掲げ、実現させるために柱となる6つの戦略テーマを策定しました。

スローガン

CONNECT!
～電気と情報をつなぐ～

長期ビジョン

信頼、技術、貢献
電気と情報を明日へつなげる価値創造企業

盤プロフェッショナル
コンポーネツプロフェッショナル
新たな分野へ **CONNECT!**

2020 中期経営計画

挑戦 次世代のビジネスモデルへ

2016 中期経営計画

顧客志向企業としての能力を卓越させる

実現に向け、柱となる
6つの戦略テーマ



特集 2020中期経営計画について

SPECIAL FEATURE

■ 経営戦略

1. コア事業競争力の追求（技術力、製品提案力強化）

事業戦略 I 対応型ビジネス [盤プロフェSSIONナル]

日々刻々と変化するビジネス環境において、お客様のニーズは多様化しています。盤関連事業では、お客様の期待以上の対応力を極めることで、お客様のベストパートナーになることを目指します。

- ① 多様化する顧客層、ビジネス形態を満足させる対応力を身に付ける
- ② 効率化だけでなく、顧客志向をベースとしたプロフェSSIONナル集団となる
- ③ 標準品ビジネスとの連携により価値創造サイクルを活性化させる
- ④ 日東工業グループの総合力発揮で、対応領域の拡大を図る



事業戦略 II 標準品ビジネス [コンポーネンツプロフェSSIONナル]

お客様の顔が見える商品企画・開発部門へ改革し、産業インフラ企業に喜びを与える企業になることを目指します。

- ① 時にはお客様を「あっ!」と驚かせる商品を市場へ投入する
- ② タイムリーにお客様のニーズに応える商品を市場へ投入する
- ③ 徹底的にトータルコスト低減を追求する
- ④ 困難なテーマにも挑戦し内製化率を高める
- ⑤ グローバル商品の開発を進める



2. グローバル化（東南アジアにおける配電盤事業の確立）

事業戦略 III 海外事業

グローバル化する日系企業および急成長する海外市場（東南アジア・中国）において、産業インフラ関連企業に喜びを与える企業になることを目指します。

- ① 日本で確立したビジネスモデルを海外向けに改良し移植する（配電盤事業を柱とした標準品ビジネスの構築）
- ② タイムリーにお客様のニーズにあった海外向け商品を市場へ投入する
- ③ 徹底的にトータルコスト低減を追求する
- ④ お客様に頼られるメーカーへ早期に成長する

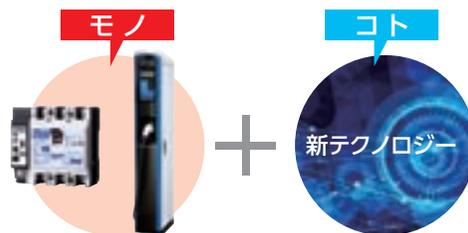


3. 新規ビジネスの展開（新たな技術・企業との融合）

事業戦略 IV 新規事業

IoT、AIなどの新たな技術革新が社会・産業を大きく変えるなか、当社も従来製品の「モノ価値」に「コト価値」をプラスすることへ取り組んでいきます。

- ① 日東工業グループの経営資源や強みを活かし、既存の事業・製品に新しい何かをプラスすることで領域拡大を図る
 - ・充電器販売に課金・保守サービスをプラス
 - ・既存製品群の「モノ」に「コト」をプラス
 - ・既存製品群に新テクノロジー（IoT・AI・EMSなど）をプラス
- ② 前項の活動の中で新ビジネスの足掛かりをつくる



4. 生産体制・経営基盤の強化

基盤強化 V 生産体制強化

多様化するビジネス環境において、お客様満足度の向上につながる品質・コスト・スピードを実現するために、更なる生産体制の強化を目指します。

- ① お客様視点で常に考える
- ② 品質 …………… 社員の品質意識の醸成と、あるべき品質保証体制を構築する
- ③ コスト …………… コストに対する意識改革を行い、改善活動の活性化による生産性向上を図る
- ④ スピード …………… 標準品は更に磨きをかけると共に、個別品も標準品のごとく生産する体制を構築する

基盤強化 VI 経営管理基盤強化

日東工業グループの事業戦略を支える経営管理基盤を強化するため、グループ戦略に必要なリソースを適切に確保し、相互活用ができる体制の構築を目指します。また、グループ全体で次世代のビジネスモデルに果敢に挑戦する企業風土の醸成に取り組んでいきます。

- ① グループ戦略に必要なヒト・モノ・カネ・情報が適切に確保され、効率的に活用されている
- ② 社員一人ひとりが日東工業グループの一員であることを誇りに感じる環境を構築する

業績目標

(億円)

	第69期 (29/3) 実績	第73期 (33/3) 目標
連結売上高	1,066	1,250
(内 単体売上高)	674	750
対応型ビジネス	465.5	470.0
標準品ビジネス	207.0	240.0
新規事業	1.5	40.0
(内 情報通信関連流通事業)	(305)	(350)
(内 海外事業)	(40)	(70)
連結営業利益	65	100
(内 単体営業利益)	50	75

当社グループはこうした施策により、「電気と情報を明日へつなげる価値創造企業グループ」として、より多くのお客様のニーズにお応えし、企業価値の向上に努めていきます。

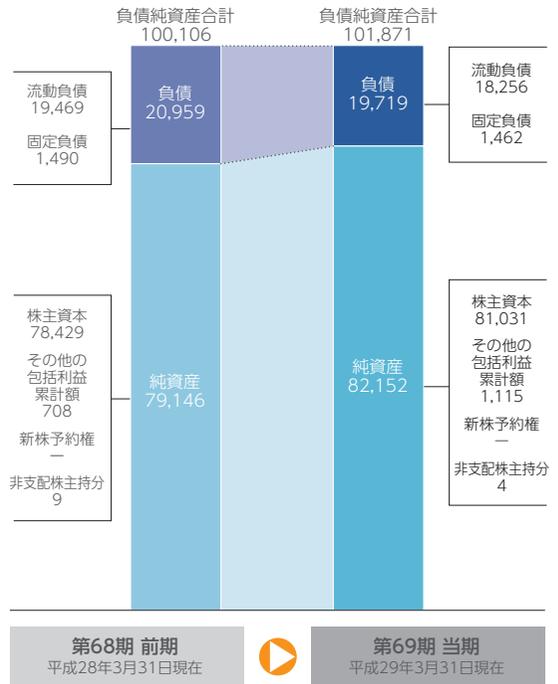
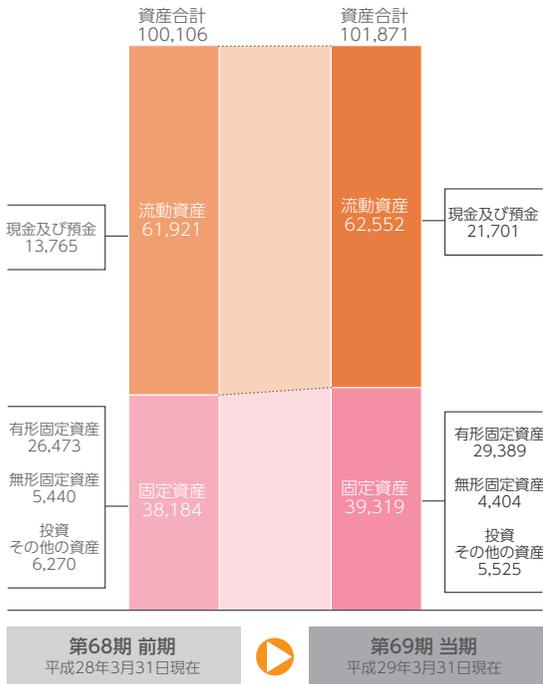


連結財務データ

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

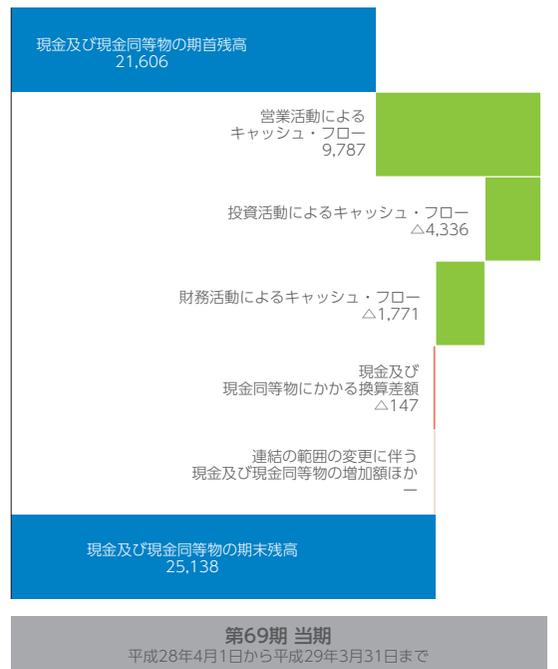
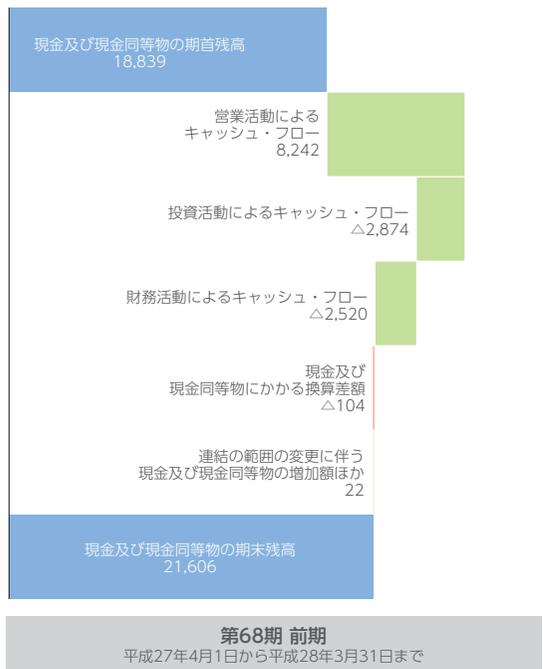
連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



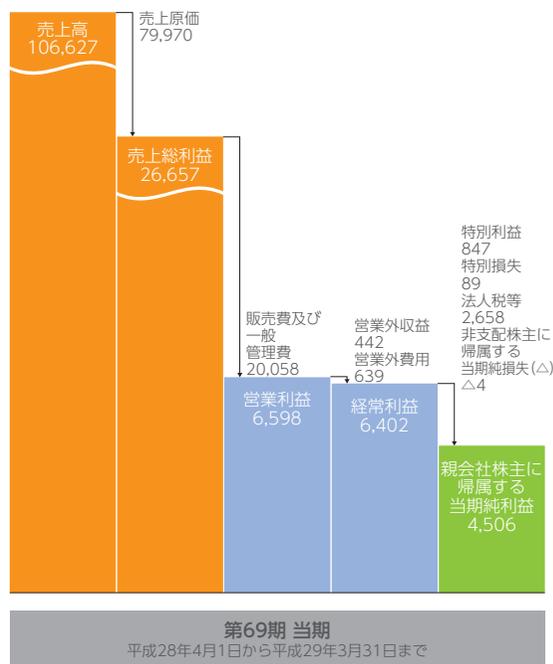
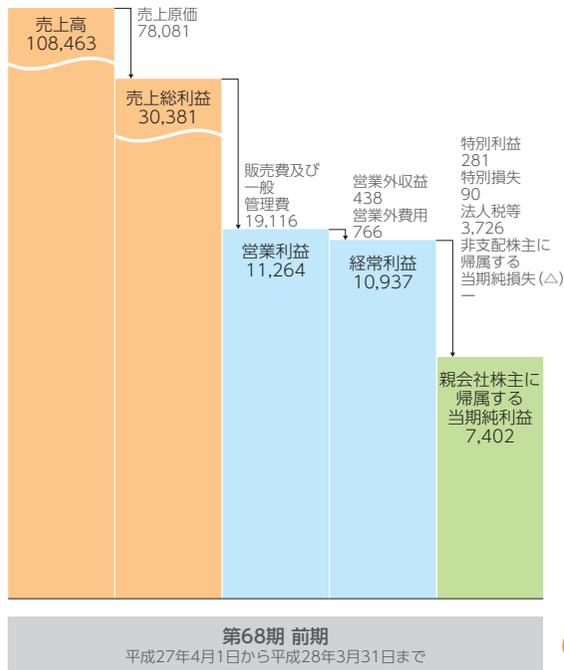
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



連結損益計算書の概要

(単位：百万円)



資産

流動資産は、前連結会計年度末に比べて1.0%増加し、62,552百万円となりました。これは主に現金及び預金の増加7,936百万円などによるものです。固定資産は、前連結会計年度末に比べて3.0%増加し、39,319百万円となりました。これは主に有形固定資産の増加2,916百万円などによるものです。この結果、総資産は前連結会計年度末に比べて1.8%増加し、101,871百万円となりました。

負債

流動負債は、前連結会計年度末に比べて6.2%減少し、18,256百万円となりました。これは主に未払法人税等の減少607百万円などによるものです。固定負債は、前連結会計年度末に比べて1.8%減少し、1,462百万円となりました。これは主にリース債務の減少50百万円などによるものです。この結果、負債合計は前連結会計年度末に比べて5.9%減少し、19,719百万円となりました。

純資産

純資産合計は、剰余金の配当1,901百万円などによる減少がある一方、親会社株主に帰属する当期純利益を4,506百万円計上したことなどにより、前連結会計年度末に比べて3.8%増加し、82,152百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは9,787百万円（前連結会計年度8,242百万円）となりました。これは、税金等調整前当期純利益7,160百万円の計上に対し、法人税等の支払額2,688百万円などによる資金の減少があった一方で、減価償却費の計上2,891百万円や売上債権の減少1,982百万円などによる資金の増加があったことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは△4,336百万円（前連結会計年度△2,874百万円）となりました。これは主に信託受益権の売却による収入1,911百万円などによる資金の増加があった一方で、生産設備合理化のための有形固定資産の取得による支出6,114百万円などによる資金の減少があったことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは△1,771百万円（前連結会計年度△2,520百万円）となりました。これは主に配当金の支払額1,903百万円などによる資金の減少があったことによるものです。

より詳しい決算情報などは当社IRサイトでご覧いただけます。<http://www.nito.co.jp/IR/> または

日東工業

検索



会社概要

商号	日東工業株式会社
英文社名	NITTO KOGYO CORPORATION
本社	〒480-1189 愛知県長久手市蟹原2201番地
設立年月日	昭和23年11月24日
資本金	6,578,630,200円
事業内容	電気機械器具およびその部品の製造ならびに販売 他
工場	名古屋、菊川、掛川、磐田、中津川、唐津、栃木野木
主要な営業所	東京、横浜、さいたま、つくば、仙台、札幌、名古屋、静岡、金沢、大阪、京都、高松、広島、福岡等
従業員数	連結3,168名、単体1,721名

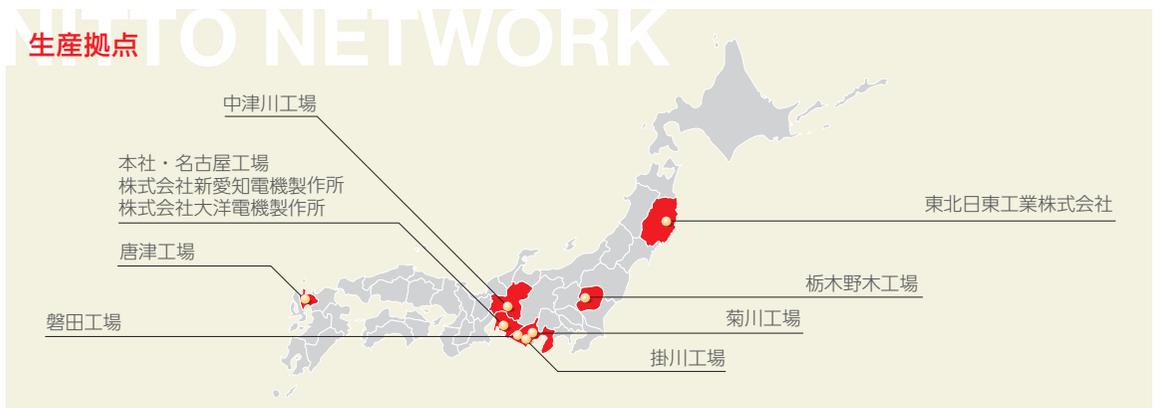
役員 (平成29年6月29日現在)

取締役会長 (代表取締役)	CEO 加藤 時夫
取締役社長 (代表取締役)	COO 佐々木 拓郎 (広報室・事業企画室・EVインフラ事業室担当)
常務取締役	黒野 透 (開発本部・海外本部・テクニカルセンター担当)
常務取締役	小出 行宏 (営業本部担当、営業本部長委嘱)
取締役	落合 基男 (生産本部・品質保証室・施設部担当、生産本部長委嘱)
取締役	中嶋 正博 (経営管理本部・経営企画室・内部統制室・情報システム部担当、経営管理本部長委嘱)
監査等委員 である取締役	森見 哲夫
監査等委員 である取締役	新海 雄二 (社外取締役)
監査等委員 である取締役	二宮 徳根 (社外取締役)
監査等委員 である取締役	岩佐 英史 (社外取締役)

主要連結子会社

	会社名	資本金(百万円)	出資比率(%)	主要な事業内容
国内	株式会社新愛知電機製作所	240	100.0	電気用諸機械器具の設計、製造、販売、修理等
	東北日東工業株式会社	50	100.0	電気機械器具ならびに部品の製造
	株式会社大洋電機製作所	50	100.0	産業機械用制御システム、ソフトウェア等の製造・販売
	株式会社キャドテック	30	100.0	配・分電盤、制御盤等の設計・製図
	日東スタッフ株式会社	10	100.0	業務請負、労働者派遣
	サンテレホン株式会社	490	※ 100.0	情報通信機器の仕入、販売
	タキオン株式会社	20	※ 100.0	情報通信機器の仕入、販売
海外	南海電設株式会社	100	100.0	情報通信ネットワーク事業、電気設備事業等
	日東工業(中国)有限公司	255 百万人民元	100.0	キャビネット・パーツ類等の製造、販売
	ELETTO(THAILAND)CO., LTD	400 百万タイバーツ	100.0	電気機械器具ならびに部品の製造、販売
	Gathergates Group Pte Ltd	17 百万シンガポールドル	100.0	分・配電盤、制御盤、メーターボックスの製造・販売
	NITTO KOGYO TRADING(THAILAND)CO.,LTD	6 百万タイバーツ	49.0	当社製品の輸入販売および現地生産品販売 日本・海外企業製品の仕入れ販売

(注) ※印は、間接所有の株式を含みます。





株式・株主の状況

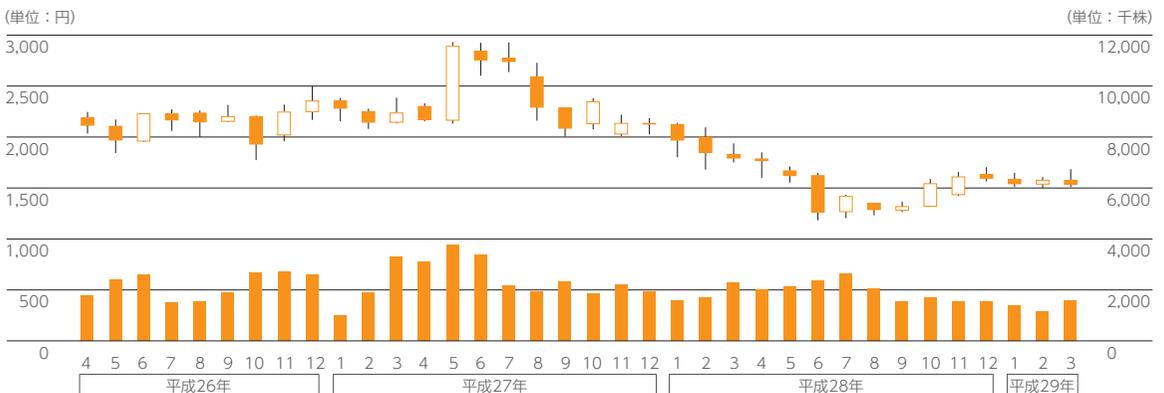
発行可能株式総数	96,203,000株
発行済株式の総数	43,000,000株 (自己株式 2,538,925株を含む)
株主数	6,154名

大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
名東興産株式会社	6,918	17.1
日東工業取引先持株会	1,793	4.4
明治安田生命保険相互会社	1,586	3.9
有限会社伸和興産	1,050	2.6
株式会社みずほ銀行	1,000	2.5
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	850	2.1
みずほ信託銀行株式会社	842	2.1
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	833	2.1
日東工業社員持株会	825	2.0
公益財団法人日東学術振興財団	779	1.9

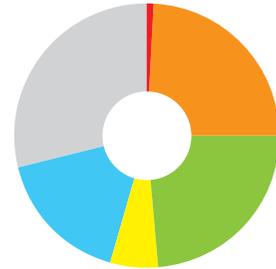
(注) 1.当社は自己株式2,538千株を所有していますが、上記の大株主から除いています。
2.持株比率につきましては、自己株式を控除して算出しています。

株価・出来高推移



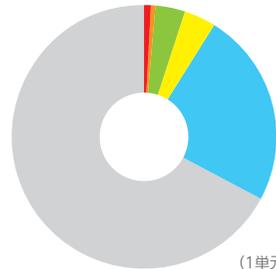
株式の分布の状況

所有者別株式分布状況



証券会社	403千株	0.9%
個人・その他	10,360千株	24.1%
金融機関	10,220千株	23.8%
自己株式	2,539千株	5.9%
外国人	7,124千株	16.6%
その他国内法人	12,354千株	28.7%

所有単元数別株式分布状況



1,000単元以上所有者	0.9%
500~999単元所有者	0.6%
100~499単元所有者	3.7%
50~99単元所有者	3.7%
10~49単元所有者	23.9%
0~9単元所有者	67.2%

(1単元:100株)

(注) 四捨五入の関係上100%とならない場合があります。

株主メモ

事業年度	4月1日から3月31日まで
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会 3月31日
	期末配当 3月31日
	中間配当 9月30日
株主名簿管理人	〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
同事務連絡先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324 (フリーダイヤル)
公告方法	電子公告によります。 ただし、事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、 日本経済新聞に掲載して行います。 電子公告掲載アドレス http://www.nito.co.jp/IR/
上場金融商品取引所	東京証券取引所 (市場第一部) 名古屋証券取引所 (市場第一部)
単元株式数	100株

■ ホームページのご案内



<http://www.nito.co.jp/>

日東工業

検索

● 株式事務に関するご案内

	証券会社等に口座をお持ちの場合	証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合)
郵送物送付先	お取引の証券会社等になります。	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
電話お問い合わせ先		フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・休日を除く 9:00~17:00)
各種手続お取扱店 (住所変更、株主 配当金受取り方法 の変更等)		みずほ証券株式会社 本店、全国各支店 プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)でもお取り扱いいたします。 みずほ信託銀行株式会社 本店および全国各支店 ※トラストラウンジではお取り扱いできませんのでご了承ください。
未払配当金の お支払	みずほ信託銀行株式会社および株式会社みずほ銀行の本店および全国各支店 (みずほ証券株式会社では取次のみとなります)	
ご注意	支払明細発行については、右の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問い合わせ先・各種手続お取扱店をご利用ください。	特別口座では、単元未満株式の買取・買増以外の株式売買はできません。証券会社等に口座を開設し、株式の振替手続を行っていただく必要があります。



〒480-1189 愛知県長久手市蟹原2201番地
電話 0561-62-3111 FAX 0561-62-1300



この冊子は、FSC®認証紙と、環境に優しい植物油インキを使用して印刷しています。