

2024年5月27日

各位

会社名 日東工器株式会社
代表者名 代表取締役社長 小形 明誠
(コード番号 6151 東証プライム)
問合せ責任者 常務執行役員 IR担当 野口 浩臣
(TEL 03-3755-9970)

中期経営計画 2026 策定に関するお知らせ

当社は、このたび2024年4月から2027年3月までの3年間を実行期間とする「**中期経営計画 2026**」を策定しましたので、下記の通りお知らせします。

記

1. 中期経営計画 2026 策定の背景

当社を取り巻く経営環境は、原材料の高騰、急激な為替変動、欧州や中東地域における地政学上のリスクなど、一段と不透明感を強めており、加えて、国内人口の減少や少子高齢化の進行、人工知能などデジタルテクノロジーの急速な進化や地球規模での気候変動など、当社を取り巻く環境は急速に変化しております。こうした状況の中、当社は、中期経営計画 2023 の成果と課題を踏まえ、2027年3月期を最終年度とする中期経営計画 2026 を策定いたしました。

当社は、中長期的な成長と発展を念頭に、変化し続ける国内・世界市場に向けて、時代のニーズを先取りした新技術・新製品の開発に取り組むとともに、日東工器グループとしての総合力を高め、環境変化に対応できる強固な経営基盤の確立を進めてまいります。将来に向けた成長投資、DXや人的資本への投資などを着実に実行し、産業界の発展と人々の豊かな暮らし、社会の持続的成長の実現に向けてこれからも貢献します。

2. 中期経営計画 2026 の主要課題

(1) 収益力の強化と成長領域への投資拡大

- ① 水素用カプラ(迅速流体継手)の高機能化と製品ラインアップ拡充
- ② 脱炭素社会を見据えた次世代エネルギー向け要素技術開発、製品開発
- ③ 10年後を見据えた新規事業の創出と海外戦略の強化

(2) 生産体制の最適化とコスト競争力の強化

- ① 国内新工場の安定稼働とグローバルでの生産体制の見直し
- ② 新基幹システムとDXを活用した需給調整の最適化、在庫削減

(3) 持続的成長実現に向けた経営基盤構築

- ① 人的資本経営の強化による多様な人材の活躍推進、サステナビリティ経営の実現
- ② 社内DX推進による労働生産性の向上とイノベーション促進
- ③ 資本コストと株価を意識した経営管理体制の構築

3. 目標とする主な指標

財務指標		2024年3月期 (実績)	2027年3月期 (中計目標)
成長性/収益性	連結売上高	270 億円	320 億円
	営業利益	29 億円	35 億円
	営業利益率	10.9 %	11.1 %
	EBITDA	42 億円	62 億円
資本効率性	ROE	3.6 %	(資本コスト超水準)
株主還元	配当性向	40.8 %	40.0 % (目途)

以上

中期経営計画2026(2024/4～2027/3)

～10年後の飛躍に向けて稼ぐ力を再構築～

日東工器株式会社

東証プライム：6151

技術で、人を想う。

中期経営計画2023 振り返り

実績振り返り	・・・	4
重要施策振り返りにより洗い出された中期経営計画2026への課題	・・・	5
脱炭素社会・新エネルギー分野の新規開拓	・・・	6
新しい生産体制の構築	・・・	7

CONTENTS

中期経営計画2026

サマリー	・・・	9
事業環境と取り組みテーマ	・・・	10～12
業績目標とセグメント別売上	・・・	13～15
基本戦略	・・・	16～22
キャッシュアロケーションと株主還元	・・・	23～25
資本コストと株価を意識した経営の実現	・・・	26～28

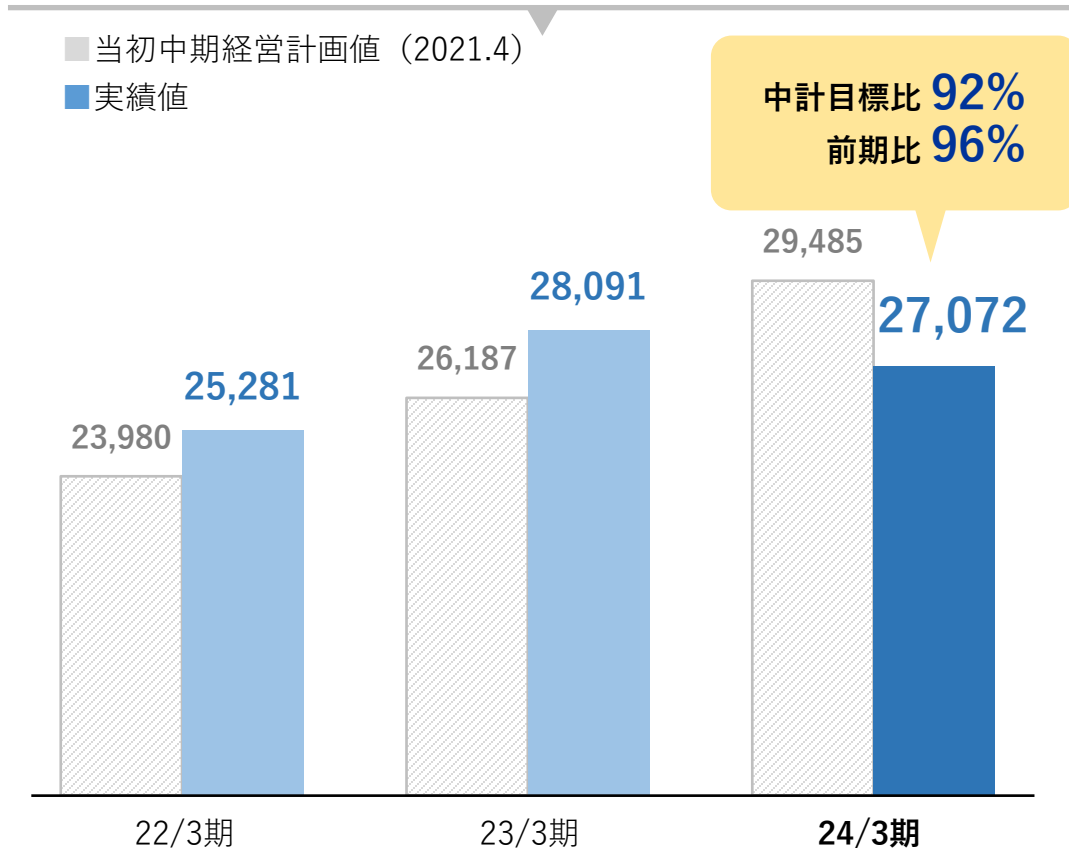
CONTENTS

中期経営計画2023 振り返り (対象期間 2021年4月～2024年3月)

- 22/3期、23/3期の業績は、主力事業である迅速流体継手事業が好調に推移し、当初中期経営計画数値を上回り着地
- 24/3期は、半導体の需要回復の遅れと、中国におけるリチウムイオン電池の電解液用迅速流体継手の需要減少による減収が全体業績に影響し計画未達。ただし、半導体に関しては足元回復傾向
- 営業利益は原材料費高騰の他、将来成長に必要な人件費増やコロナ後の対面営業強化費用増等により販管費が上昇するも、製品値上げ効果等もあり10%台を維持

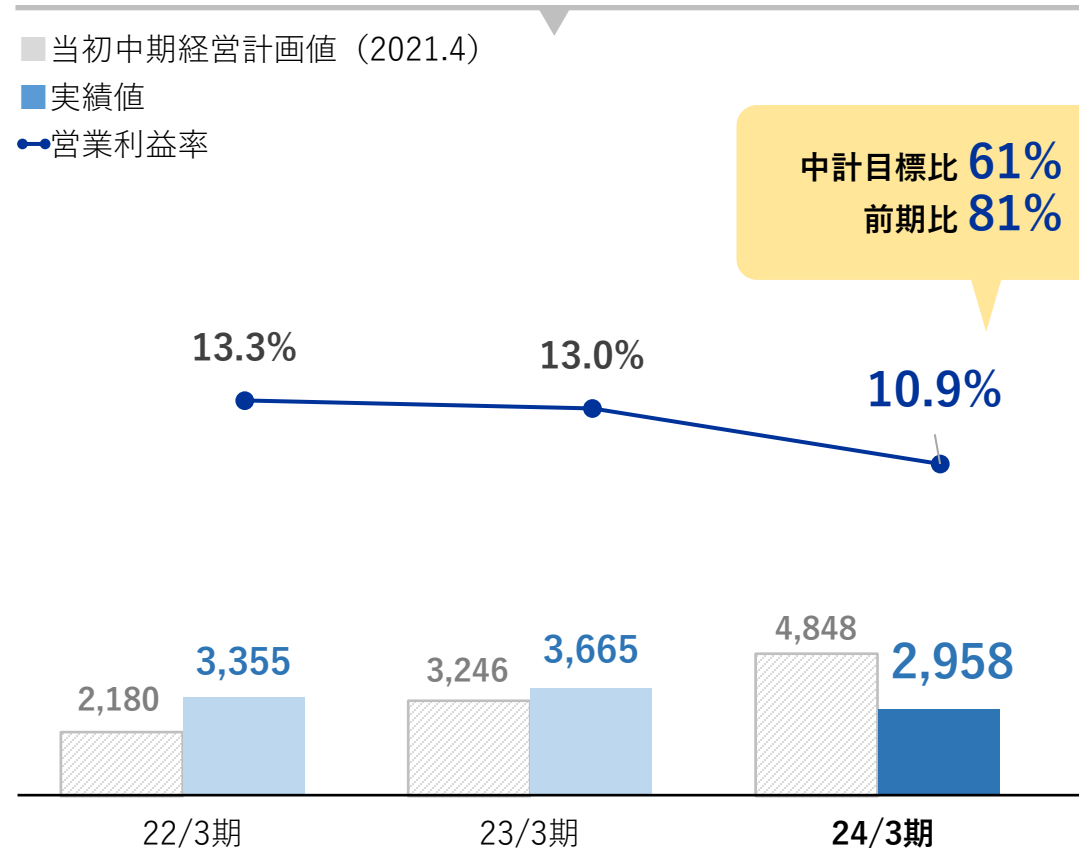
売上高

(百万円)



営業利益・率

(百万円)



重要施策振り返りにより洗い出された中期経営計画2026への課題

基本方針	施策	結果	中期経営計画2026への課題
新製品・新規事業の開拓	<ul style="list-style-type: none"> 自動化、高機能・高付加価値製品の開発とシリーズ拡充 脱炭素社会・新エネルギー分野の新規開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 新製品発売投入の遅れ 自動化対応製品シリーズ開発中 水素燃料関連市場向け迅速流体継手シリーズの拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自動化・省力化、環境対応製品の積極展開 ✓ 水素用迅速流体継手を中心にエネルギー関連事業を強化 ✓ 10年後を見据えた新規事業の創出
ニューノーマルにおけるあらたな事業戦略の確立	<p><国内事業></p> <ul style="list-style-type: none"> 日東工器グループのネットワークを駆使した販売網の展開 新分野・新ニーズの開拓 <p><海外事業></p> <ul style="list-style-type: none"> 海外でのブランド認知向上 海外における新規販売チャネル開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 周辺機器メーカーとの協業開始、新製品発売 エリア別戦略の進化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外戦略の強化 ✓ エリア別戦略の推進
新しい生産体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> 生産体制の最適化 購買の合理化 	<ul style="list-style-type: none"> 東北日東工器新工場稼働に向けた国内2工場の統合（白河、山形） 部品調達難、原材料価格高騰 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東北日東工器新工場安定稼働 ✓ 納期改善と原価低減による収益性向上
組織体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ITシステムによる業務合理化と付加価値向上 	<ul style="list-style-type: none"> 新基幹システム構築中 IT人材の育成推進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人材とDX投資の融合による企業価値向上
「社会への貢献」と事業活動の両立	<ul style="list-style-type: none"> 省力・省人化技術で更なる経営の推進と社会貢献 	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ基本方針制定 マテリアリティ制定 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サステナビリティ経営の実践 ✓ 資本効率の向上

需要拡大に向け、燃料電池車用（FCV）以外にも製品ラインナップを拡充、営業活動を強化

日本初の燃料電池車（FCV）に搭載
高圧水素充てん用 迅速流体継手を開発（2002年）

高圧水素充てんノズル「HHVカプラ 70MPa /35MPa」



水素ステーションに設置され、
燃料電池自動車に高圧水素を充てん

トヨタ
新型MIRAI
採用



製品ラインナップ拡充により、水素社会の実現に貢献してまいります

様々なモビリティ、
定置式/移動式燃料電池への水素充てん

FCフォークリフトや
水素FC船への水素充てん

今後の需要拡大に対応可能な生産体制を整備

2025年6月
操業開始

福島おおぞうインター工業団地内に、
約2万8,000㎡の用地を取得、新工場を建設

- 白河日東工器（白河市） メドテック（山形市）を統合し新工場に集約。名称は「東北日東工器株式会社」とする
- 日東工器グループの全製品を生産できるマルチ工場
- 最新設備の導入による生産の省力・省人化、効率化
- 安定的な供給体制の整備と売上収益向上を目指す



用地（所在地）	福島県福島市大笹生宮ノ下1-1ほか
事業内容	機械工具、電動ドライバ「デルボ」、建築機器（ドアクローザ）、迅速流体継手「カプラ」、小型ポンプの製造
新工場操業開始	2025年6月
投資額	約160億円

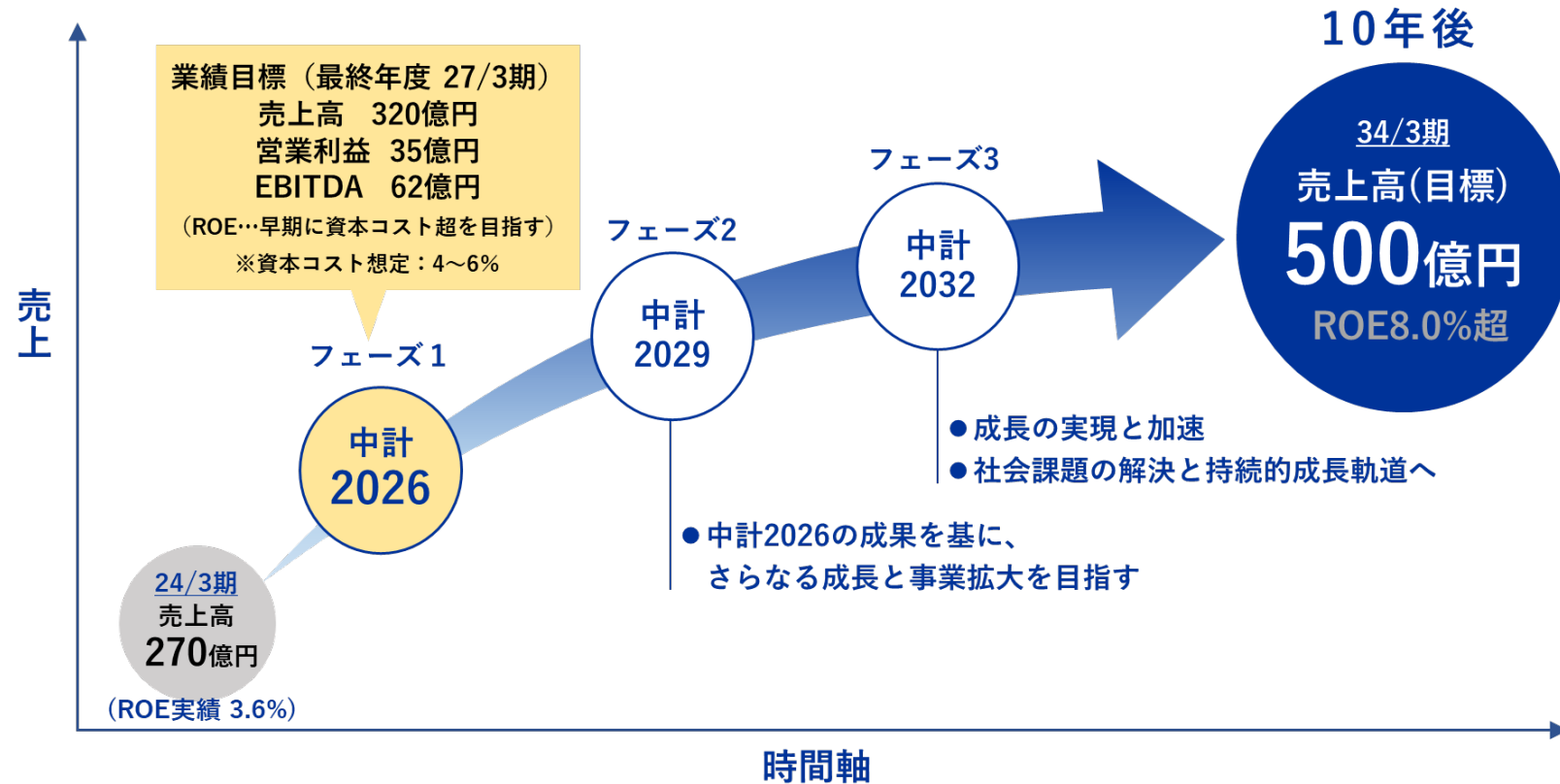
CONTENTS

中期経営計画2026（中計2026） （対象期間 2024年4月～2027年3月） ～10年後の飛躍に向けて稼ぐ力を再構築～

10年後の飛躍（ありたい姿の実現）に向けて稼ぐ力を再構築

中期経営計画2026の主なポイント

1. 収益力の強化と成長領域への投資拡大（水素・新エネルギー関連強化/自動省力化・環境対応製品/海外戦略強化）
2. 生産体制の最適化とコスト競争力強化（国内新工場稼働/グローバル生産体制の見直し/他社提携・M&A検討）
3. 持続的成長実現に向けた経営基盤構築（基幹システム刷新/DX化推進/サステナビリティ経営）



CONTENTS

事業環境と取り組みテーマ

環境問題

カーボンニュートラルの達成目標：2050年までに温室効果ガスの排出0へ削減

脱炭素化

- 再エネの普及による風力・太陽光・蓄電池・地熱産業の成長
- 水素をはじめとする新エネルギー事業の拡大
 - ⇒ 輸送、製造工程などの関連需要の拡大
 - ⇒ FCVやEVなどのGHG排出量削減に寄与する製品ニーズの増加
 - ⇒ EV市場の拡大に伴い車載用蓄電池市場の拡大

脱炭素化のための電化の促進

- 電力需要の増加による省エネ関連産業の成長
 - ⇒ 電化、水素化、蓄電池（リチウムイオン電池から全固体電池移行）活用
 - ⇒ 消費電力低減に寄与する製品ニーズの増加
- 半導体・情報通信産業の成長
 - ⇒ データセンターの増加、電子機器の冷却需要（空冷から水冷への流れが加速）の増加

人口減少問題

日本の総人口推計：2070年には総人口が8,700万人に減少し、65歳以上は全人口の約39%

人手不足の深刻化

- 労働生産性の向上のためのAI、IoT活用の推進
- 女性や高齢者の労働市場参加の促進、外国人労働者の増加
 - ⇒ 新たな省力・省人化ニーズの増加
 - ⇒ 省力・省人化製品の需要が増加
- 国内生産現場での自動化、省力・省人化の推進
 - ⇒ ロボット技術の進展、自動化対応機器、省力・省人化機器の需要増加

国内需要の縮小

- 需要量の減少を補う、高付加価値・新需要による総需要の拡大
 - ⇒ 高品質、安全性の高い製品需要の増加
- 人口増加地域が新興市場として台頭
 - ⇒ グローバルサウスなど海外市場への販売拡大

取り組みテーマ

主要施策

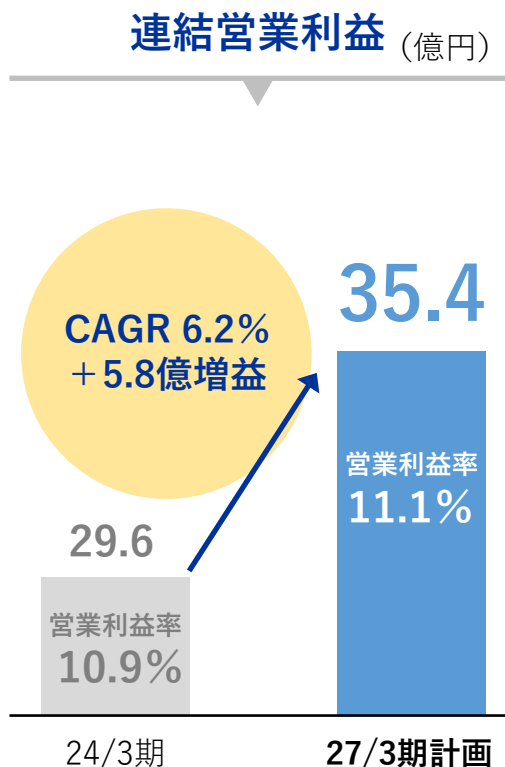
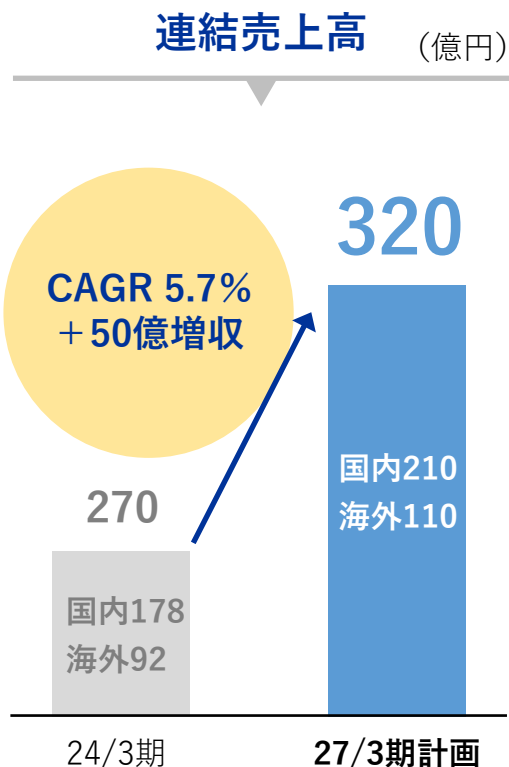
1	水素用迅速流体継手を中心にエネルギー関連事業を強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ エネルギー市場動向をより深掘りした販売戦略の遂行 ✓ 水素用迅速流体継手の高機能化とラインナップ拡充
2	自動化・省力化、環境対応製品の積極展開	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 環境認証商品、自動機・ロボット搭載ツールのラインナップ拡充 ✓ 地域協力店ネットワークの確立 ✓ 専門知識を有する人材の育成、積極雇用
3	10年後を見据えた新規事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存事業ポートフォリオを多方面からの見直し ✓ 研究、事業提携への積極投資、M&Aの検討
4	海外戦略の強化 (地域特化戦略の推進)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 欧米市場でのハイエンド需要深掘り ✓ 新興市場における販売チャネルの拡大と多様化
5	納期改善と原価低減による収益性向上	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新工場稼働を契機とする生産体制見直し
6	人材とDX投資の融合による企業価値向上	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 安心して働ける労働環境整備 ✓ 多様な人材の活躍による企業価値向上
7	資本効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ROE改善に向けた各種施策を幅広く実行

CONTENTS

業績目標とセグメント別売上

当中計期間を更なる成長に向けた“基盤固めの時期”と位置づけ、企業価値の再創造に取り組む

中期経営計画2026 業績目標（最終年度 27/3期）



連結ベース (億円)

	24/3期実績	27/3期計画
売上高	270	320
営業利益	29	35
EBITDA	42	62
当期純利益	20	28
営業キャッシュフロー	23	46

※CAGR：年平均成長率（Compound Average Growth Rate）
一定期間における売上高や営業利益の各年成長率

※EBITDA = （会計上）営業利益 + 減価償却費
（設備投資による償却影響を除いた実質的な事業収益力）

迅速流体継手事業、機械工具事業については、基盤事業・成長事業と位置づけ、中長期的な事業成長と貢献利益の拡大を目指す。他社提携・M&Aによるインオーガニック成長に積極的に取り組む

(億円)

売上高	24/3期 実績	27/3期 計画	増減	増減率
迅速流体継手事業	118	145	+27	+22.8%
機械工具事業	88	100	+12	+13.6%
リニア駆動ポンプ事業	42	50	+8	+19.0%
建築機器事業	22	25	+3	+13.6%
売上高合計	270	320	+50	+18.5%

CONTENTS

基本戦略



市場戦略

国内市場

- 新需要・新製品開発（全セグメント）
- 環境対応ビジネスの着手（全セグメント）
- 顧客の自動化への貢献（全セグメント）
- 販売チャネルの拡大
- 連携するパートナーの発掘

海外市場

- 海外事業価値拡大に向けた取り組み
（伝統市場）ハイエンド需要の深掘り
（新興市場）販売チャネルの拡大と多様化
- Nitto Kohkiブランド力の向上
- M & A シーズ、連携パートナーの発掘
- 国内外人材ボーダレス育成



商品戦略

商品

- （迅速流体継手・機工工具）自動化、環境対応商品を展開
（リニア駆動ポンプ）機器組込用単品ポンプで医療、食品業界、省エネルギー用途開拓
（建築機器）新用途、新マーケット開拓

業界

- 主要産業・成長産業を継続的に攻める
- 水素を含む新エネルギーの拡大を計る
- 脱炭素ビジネスを拡大



DX戦略

経営と業務の合理化

- 基幹システムの立ち上げ
- 情報セキュリティの強化
- IT推進人材の育成

生産のイノベーション

- 生産工程の自動化・省人化、見える化
- 技術ノウハウのデジタル化
- IT推進人材の育成



人材戦略

安心安全で、心身ともに健康的に働ける環境整備

- 総合健康リスクへの取り組みとして健康サポート環境構築
- 従業員満足度の向上
- スキルの見える化と能力発揮によるモチベーション向上

挑戦に向けた人的資本投資

- 先端技術分野開発、販売や海外事業拡大のための専門人材獲得
- 各種研修の見直しおよびリスキングの充実
- 多様な人材の活躍による企業価値向上

主な基本戦略

- ✓ 新規需要開拓（半導体、先端技術）
- ✓ 水素エネルギー市場向け製品の拡充
- ✓ 自動化対応製品の拡充

2024年3月期実績

中期経営計画2026

定量面	売上：119億円	>	売上：145億円
主要業界	半導体、産業機械、自動車	>	<ul style="list-style-type: none"> ●半導体、自動車（EV） ●水素、新エネルギー
開発	半導体薬液用迅速流体継手注力	>	<ul style="list-style-type: none"> ●自動化製品の拡充 ●環境対応製品の拡充
生産	工場の生産効率改善	>	<ul style="list-style-type: none"> ●自動化へのさらなる推進
営業	国内：販売網の推進 海外：中国・アジア圏の進化	>	国内：新規組込需要開拓 自動化対応製品の拡販 海外：ハイエンド需要取り込み

主な基本戦略

- ✓ 自動化対応ニーズの着実な取込
- ✓ 開発と営業による一体型の顧客ニーズ開拓
- ✓ 国内工場再編による生産効率化とコスト競争力強化

2024年3月期実績

中期経営計画2026

定量面	売上：88億円	>	売上：100億円
主要業界	鉄鋼、製缶、橋梁、造船、自動車	>	●鉄鋼、製缶、橋梁、造船、自動車
開発	自動化対応製品上市	>	●自動化対応製品拡充 ●環境対応製品開発
生産	工場の生産効率改善	>	●東北日東工器新工場の安定稼働
営業	国内：日東会活用 海外：海外メーカーとの競合激化	>	国内：自動化対応製品拡販 海外：販売チャネル改善

主な基本戦略

- ✓ 欧州、米州を主体とした海外ハイエンド市場開拓
- ✓ 自動化対応、環境対応製品の拡充

2024年3月期実績

中期経営計画2026

定量面	売上：42億円	>	売上：50億円
主要業界	医療、住宅、食品、半導体	>	●医療、住宅、食品、半導体
開発	ユニット医療器拡充	>	●シリーズ、製品ラインナップの拡充 ●自動化対応製品強化
生産	工場の生産効率改善	>	●グローバル生産体制の見直し
営業	国内：医療機器強化 海外：米欧向ブロウ/組込ポンプ	>	国内：医療組込需要開拓 新規設備需要開拓 海外：医療関連市場開拓

主な基本戦略

✓ 高付加価値製品の開発と市場開拓

2024年3月期実績

中期経営計画2026

定量面	売上：22億円	>	売上：25億円
主要業界	建設、建築	>	●建設、建設
開発	オートヒンジ（丁番、中心吊） 製品中心	>	●高付加価値製品開発
生産	工場の生産効率改善	>	●東北日東工器新工場の安定稼働
営業	国内売上約8割	>	国内：新規需要開拓 海外：引き戸クローザー拡販

CONTENTS **キャッシュアロケーションと株主還元**

基本方針

中計期間中（25/3期～27/3期）、営業キャッシュフローと手元資金の活用を組み合わせ、活動資金を十分に確保。成長投資への資金配分を優先しつつ、安定的な株主還元を継続、企業価値向上を実現

中期経営計画2026対象期間
(25/3期～27/3期計画)

キャッシュイン

手元資金
+
借入活用
約**100**億円～

営業CF見通
約**135**億円
(3か年累計)

キャッシュアウト

株主還元

成長投資
・
設備投資
(M&A含む)

※資本コストを意識した
投資の実行と管理を基本

人的資本投資

配当・自己株式取得：**35**億円（目途）

- 連結配当性向 **40%** を目途（中計期間中）
- 機動的な自己株式取得を今後も検討
(取得した自己株式については、活用方法を検討した上で、必要以上の自己株式は積極的に消却、EPS向上を図る方針)

成長・設備投資：**200**億円～

- 東北日東工器新工場投資 **115**億円（総額159億円）
- 基幹システム刷新 **23**億円（総額39億円）
- 経常投資、更新投資 **60**億円（生産効率化投資含む）
- M&Aや他社との事業提携についても積極的に検討する

- グローバル人材活用に向けたHRX領域への投資（スキル可視化）
- 能力開発への積極投資（研修内容見直・リスクリング強化）
- DX専門人材の開発（社内育成・外部人材採用）

基本方針

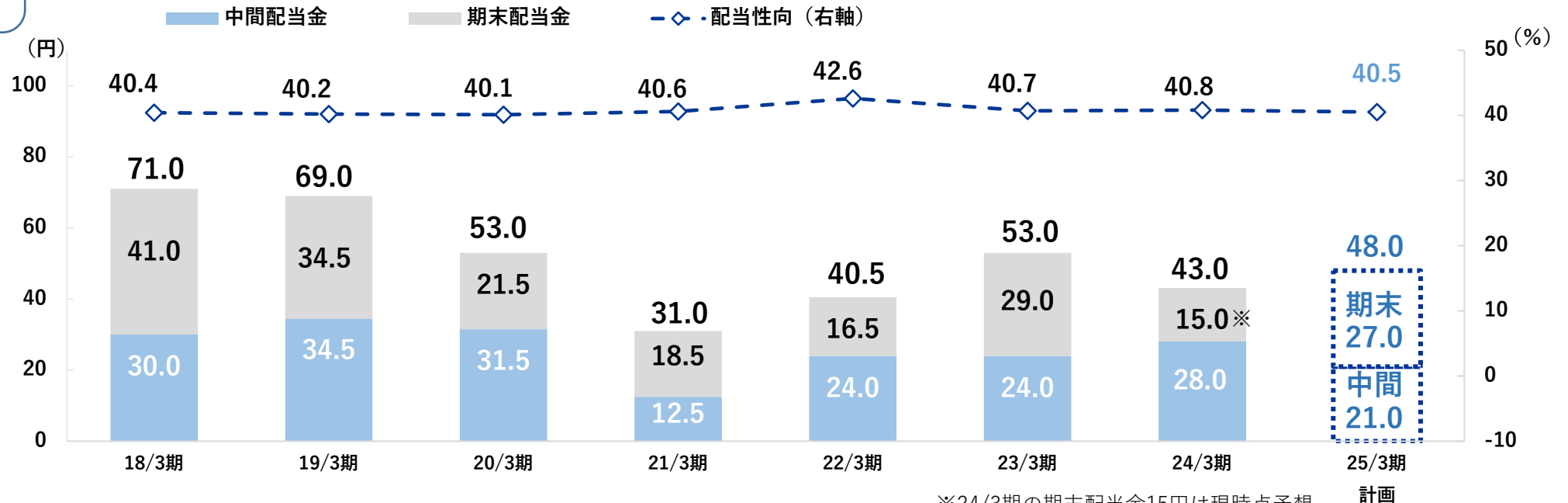
中計期間中（25/3期～27/3期）、配当については連結配当性向 40%を目途とし、機動的な自己株式の取得と合わせて、総額約 35 億円を目途に還元予定

総還元性向

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期予想
総還元性向	40.4%	40.2%	87.3%	84.1%	42.6%	54.9%	153.2%	59.5% ※

※2024年5月9日時点での想定値

配当推移



※24/3期の期末配当金15円は現時点予想。

6月開催の株主総会にて決議予定

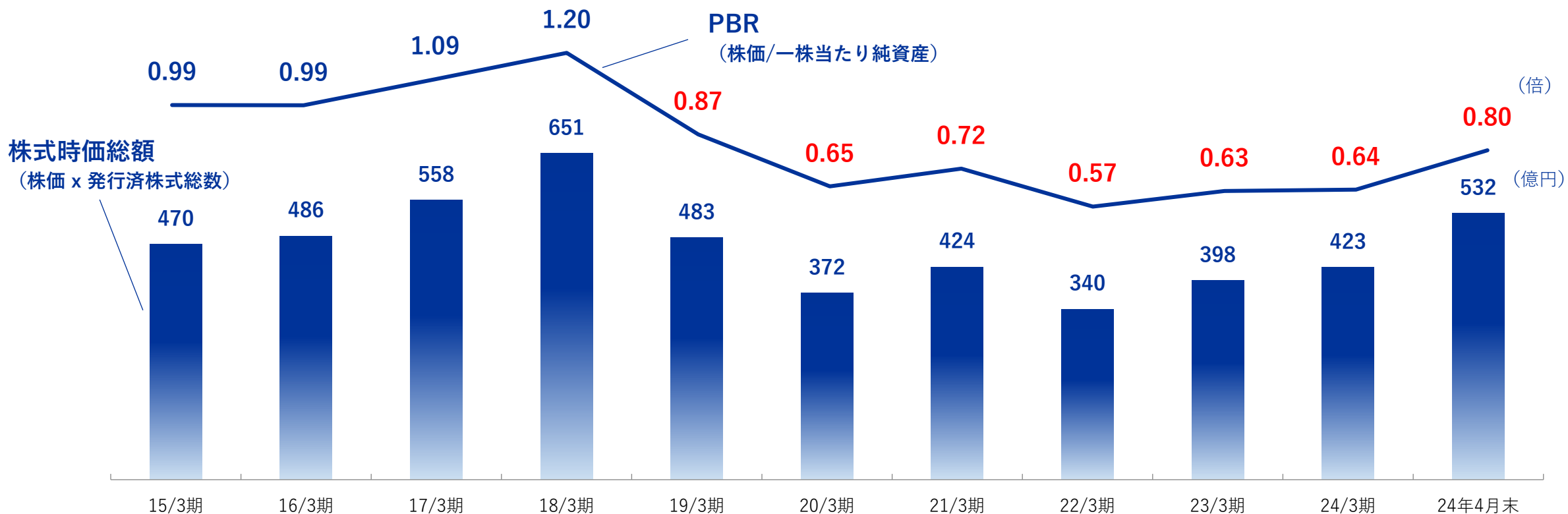
CONTENTS

資本コストと株価を意識した経営

現状) 株価はPBR1倍割れの水準

課題) 資本コストを意識した経営管理体制の構築を行い、ROE向上を通じた企業価値の向上を目指す

株式時価総額とPBR (Price Book-value Ratio 株価純資産倍率)

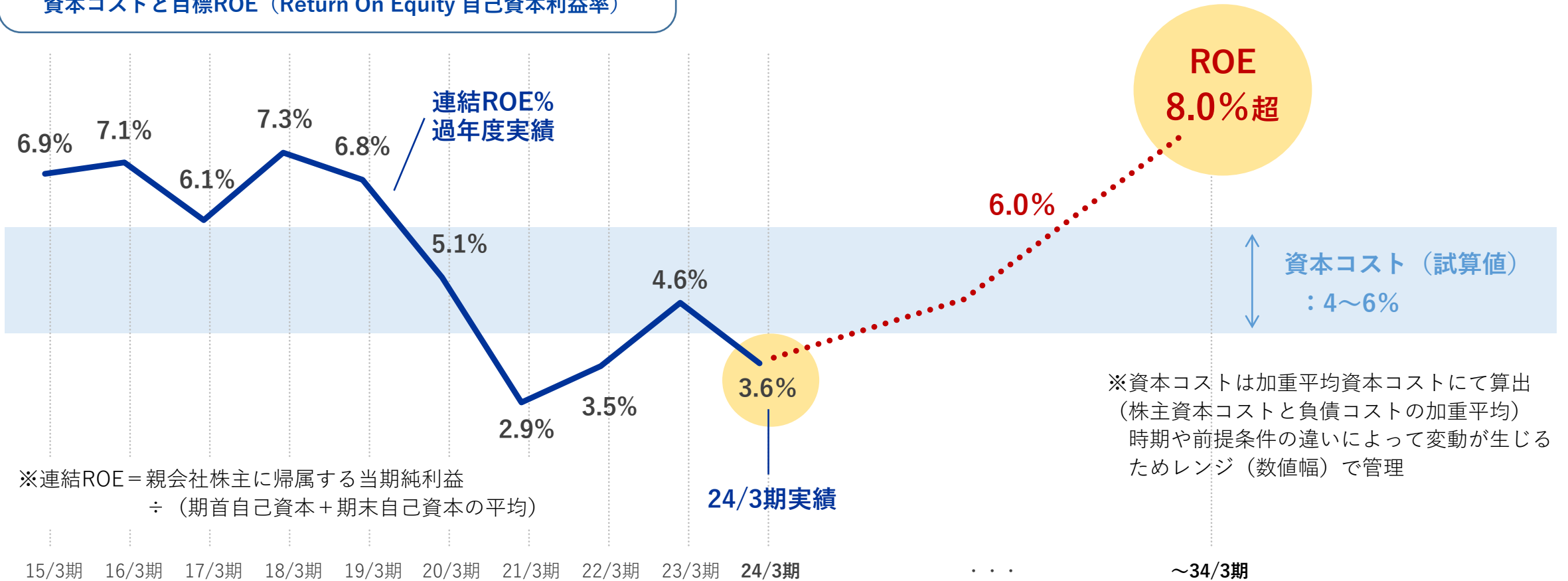


PBR: 株価/1株当たり純資産で計算、24年4月末のPBRは3月末時点の1株当たり純資産で計算

現状認識と今後の方針

- ・ 現在のROE/自己資本利益率（3.6%/24年3期実績）は、資本コスト（4～6%）を満たしていない状況
- ・ 収益性改善と資本効率化を図り、資本コストを超えるROE6.0%を達成、早期に8.0%超を目指す

資本コストと目標ROE（Return On Equity 自己資本利益率）





当資料に記載されている将来の業績の見通しは、本資料発表現在において入手可能な情報に基づき作成したものです。そのため、実際の業績はさまざまな要素により、これらの見通しと異なる結果となる場合がありますことをご承知おきください。

取材のお申し込み先

経営企画部

TEL : 03-3755-9970 E-mail : ir@nitto-kohki.co.jp