



2025年5月1日

各位

会社名 株式会社ニッカトー
代表者名 代表取締役社長 大西 宏司
(コード 5367 東証スタンダード市場)
問合せ先 常務取締役経営管理部長 濱田 悦男
電話番号 072-238-3641

中期経営計画「CONNECT30」の策定について

当社は、2025年度から2030年度までの6カ年を対象期間とする中期経営計画「CONNECT30」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 計画期間 2026年3月期から2031年3月期までの6年間

2. 重点戦略

- ・ 稼ぎ続ける力=製品戦略の見直し
- ・ 新たな投資 =戦略投資の拡大
- ・ 持続的な成長=サステナブル経営の加速

3. 数値目標：主たる2031年3月期の数値目標

(百万円)

	2025年3月期 (実績)	2031年3月期 (計画)
売上高	10,077	13,000
営業利益 (営業利益率)	638 (6.3%)	1,940 (15%)
ROE	3.8%	10%以上

なお、本計画の詳細については、添付書類をご参照ください。

以上

本資料に記載いたしております業績予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分にリスクや不確実な要素を含んでおります。実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

中期経営計画「CONNECT 30」

トップメッセージ



CONNECT25までのニッカトー

ニッカトーは、「創造性に富んだ信頼される製品の提供を通じて科学技術と産業の発展に寄与し、親しまれる経営で社会に貢献する」という企業理念を掲げ、1913年の創業以来、日本の電子部品メーカーへ製品提供を通じて産業の発展に寄与してきました。

直近では、時代の変化が激しく顧客からの要望も高度化してきている中、2025年3月末までの第2次中期経営計画「CONNECT25」においては、「時代に必要とされる“Reliable Company”」を目指し、売上高100億円以上、営業利益率10%以上を定量目標に掲げて邁進してきました。

その骨子である【QUALITY】、【ENVIRONMENT】、MANAGEMENT】の3つの軸に基づき、経営基盤の再構築に努めてきた中で、結果として改善できたこともあれば、道半ばとなった取組もありました。

この取組の中、改めて大きな課題として認識しているのは、永い歴史の中でSSAやYTZボール等のロングセラー品を開発し、ビジネスを堅調に拡大してきた当社ですが、今日に至るスピード感では時代の変化に取り残され、顧客からの一層高度化する要求に応えることが難しくなってしまうのではないかと、ということでもあります。

CONNECT30で目指すニッカトー

そこで、今回の中期経営計画「CONNECT30」においては、会社として次のステップに向け、更なる持続的な成長を目指すために、全員がやるべきことをやってみる、ということを重視し、部門長とのディスカッションを重ねた中でスローガンを策定いたしました。

スローガン「まずやってみる、未来のために。」

これまで取組が道半ばとなっていたものはきちんとやりきる。更に、このままのスピード感で停滞してしまわないように、新たな取組もまずやってみることが重要です。

そうした背景で掲げた重点戦略は、「稼げる力」「新たな投資」「持続的な成長」による企業価値の向上です。これには当社の永年培われてきた、「基盤技術」と「コア技術」があります。これを継承し、つぎの世代に繋げていくこと即ち、当社の技術力の礎をこれからも大事に皆が意識し、一層進化させていくことが戦略のベースであることも忘れてはいけません。

最後に、これから会社として、部門として、「やってみる」ことを明確にし、その「やってみる」ことをやりきることで、これからもニッカトーは成長し続けます。

企業
理念

セラミックスと計測システムを通じて社会に貢献しよう

ニッカトーは創造性に富んだ信頼される商品の提供を通じて科学技術と産業の発展に寄与し、
企業の成長と発展を期し、親しまれる経営で社会に貢献する

経営ビジョン
目指す姿

“Reliable Company”
時代に必要とされる企業

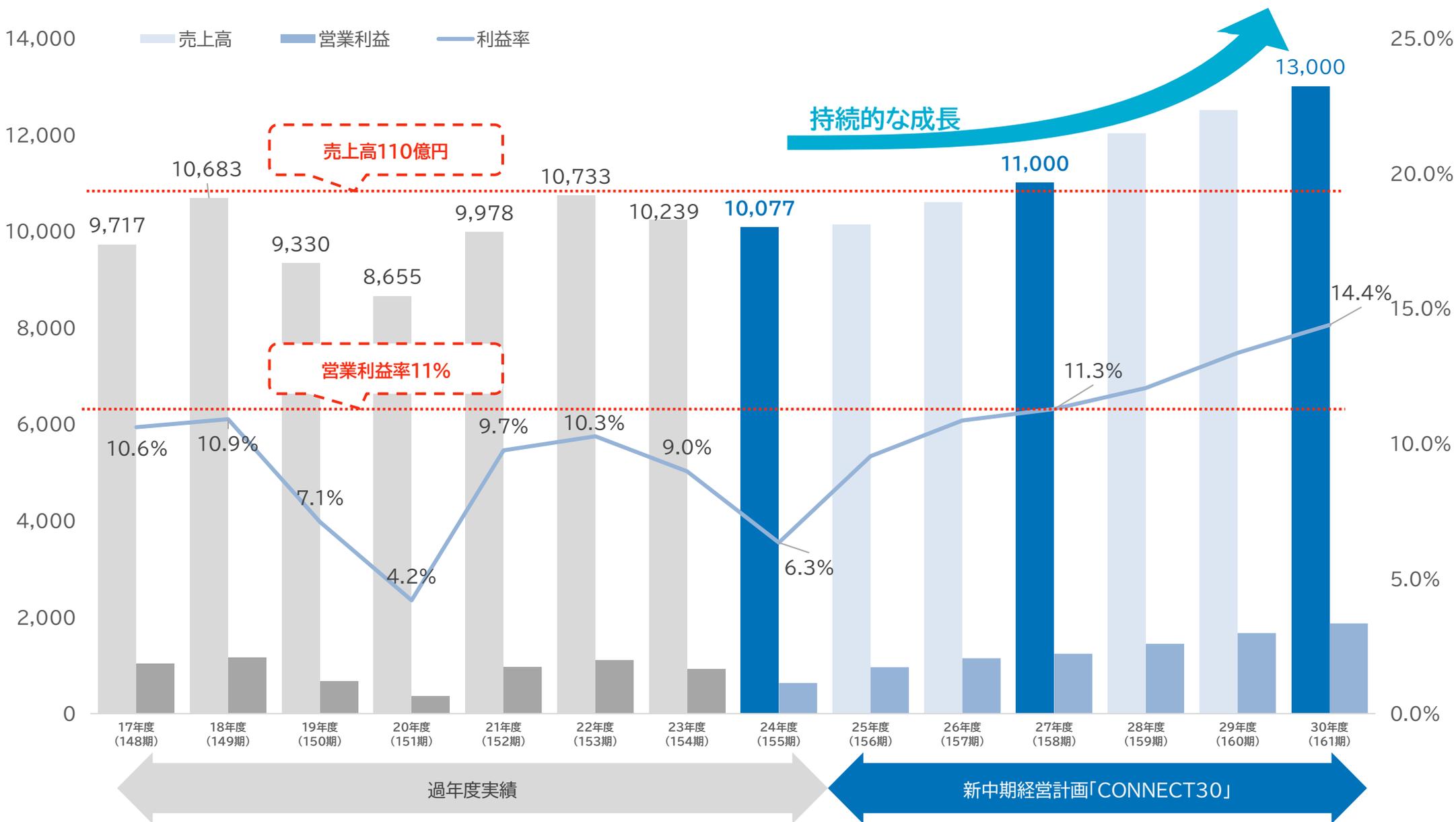
CONNECT30
スローガン

“まずやってみる、未来のために。”

時代が変化していく中で、必要とされる企業だけが成長するように
従業員ひとりひとりが成長し、誇りを持って働ける会社にしよう

過年度業績推移と新中計で目指す成長

- 中期的には安定した業績を維持しているが、2017年度以降の売上高は約110億円を最高水準として推移してきた。
- 今後、持続的に成長し続けるためには、取り組むべきことを決め、「まずやってみる」ことで、変化していくことが重要。



CONNECT30
スローガン

“まずやってみる、未来のために。”

時代は変化している中で、当社も変わり続けなければ、取り残されてしまう

従来提供してきた顧客満足

現状

高品質な製品

安価な中国製の台頭と品質向上

顧客の製造現場を支える、融通の利くメーカー

顧客発信の要望に対応する営業スタイル

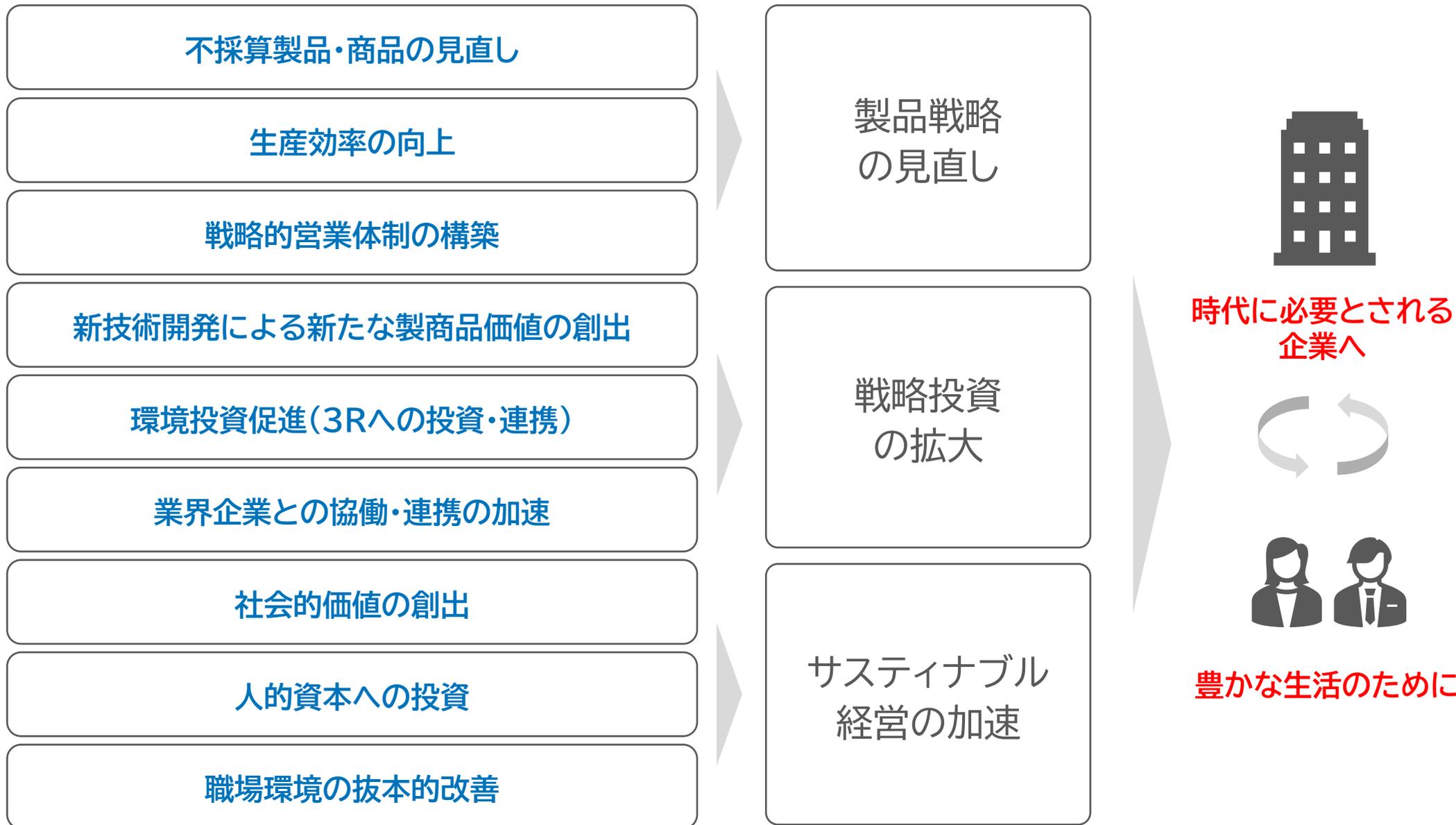
顧客のニーズに即した製品の開発

十年単位のロングセラー品への依存

安定的な製品供給

アイテム数の肥大化・不採算化、生産効率の低下

重点戦略における“やってみる”こと



3つの重点戦略

「CONNECT30」 3つの重点戦略

製品戦略
の見直し



稼ぎ続ける力

戦略投資
の拡大



新たな投資

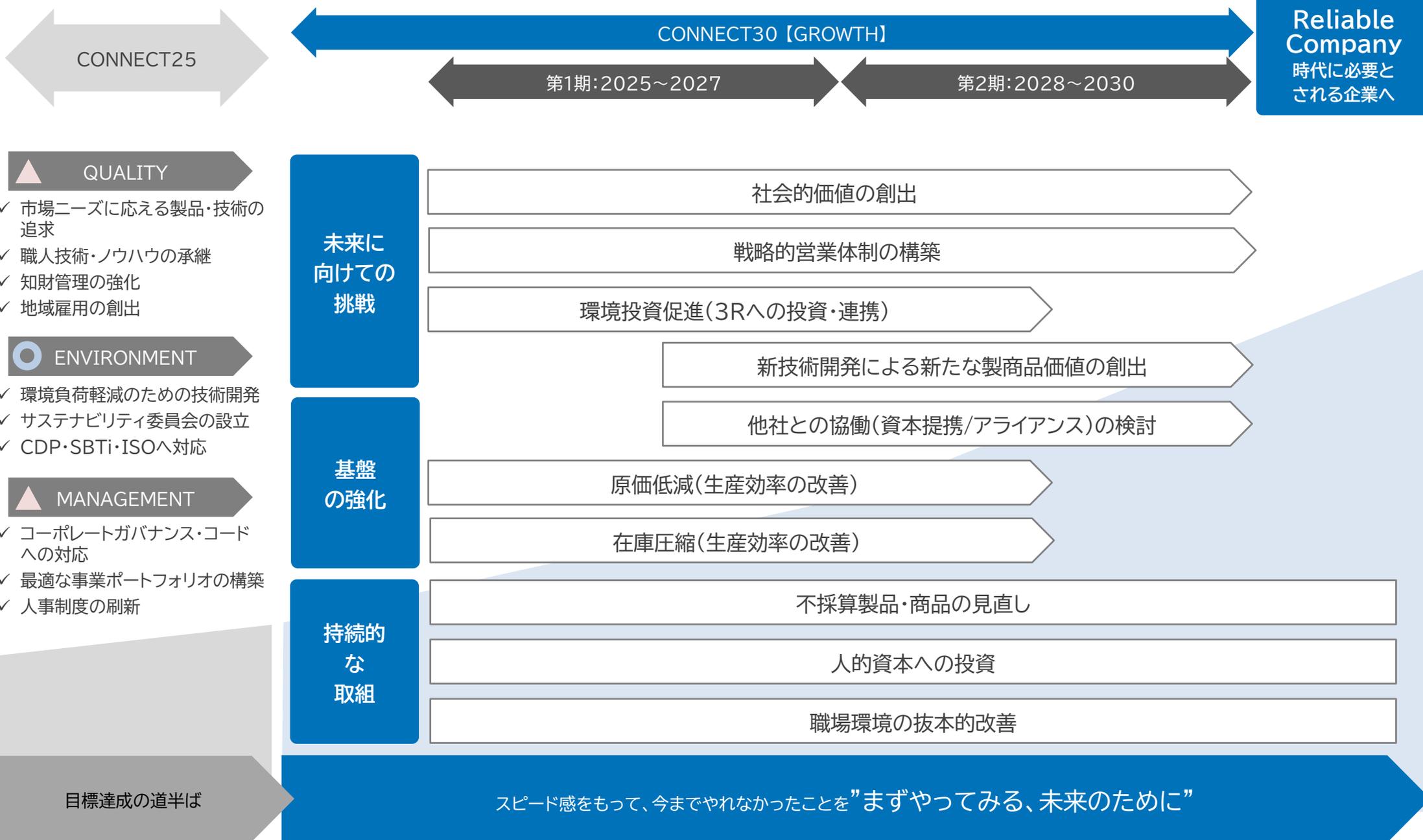
サステイナブル
経営の加速



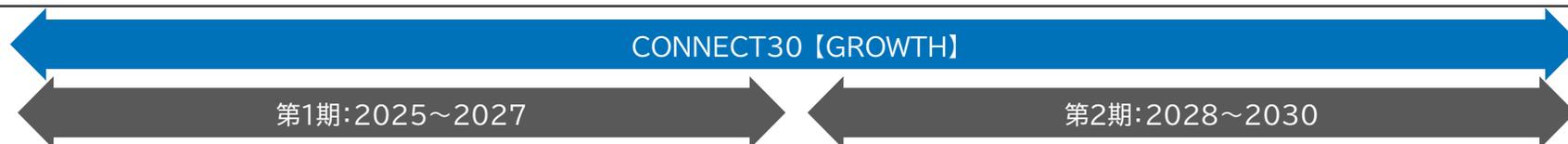
持続的な成長

培い積み上げてきたニッカトーの強みを発揮し、
未来のためにチャレンジし続けることで、持続的な成長につなげる

中期経営計画「CONNECT30」 2030年に向けたプロセス

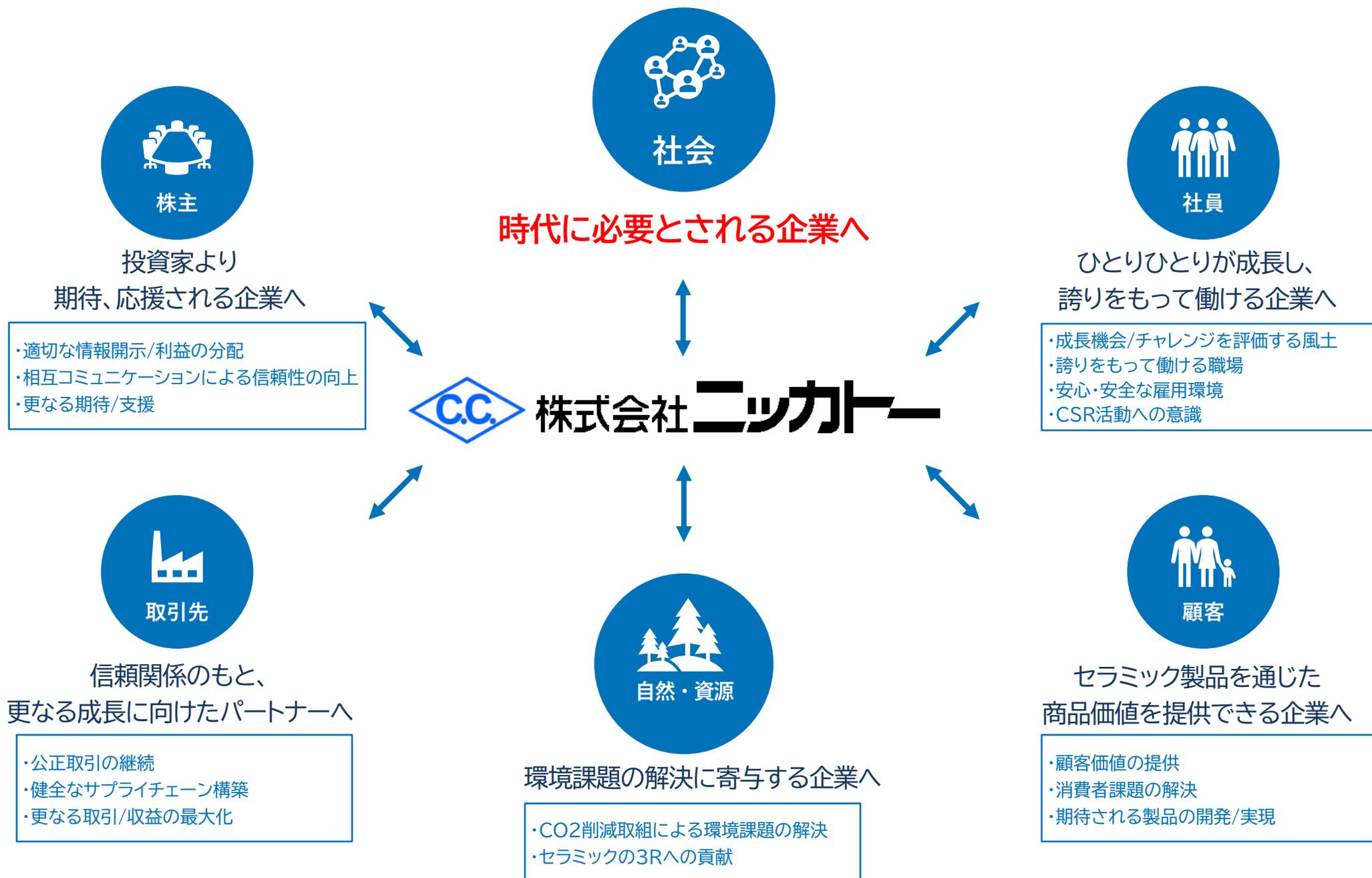


計数目標



		2025年度 156期	2027年度 158期	2030年度 161期
売上高 (百万円)	セラ	7,740	8,200	10,000
	エンジ	2,400	2,800	3,000
	全社	10,140	11,000	13,000
営業利益 (%)		966 (9.5%)	1,240 (11%)	1,940 (15%)
ROE		約5%	7%以上	10%以上

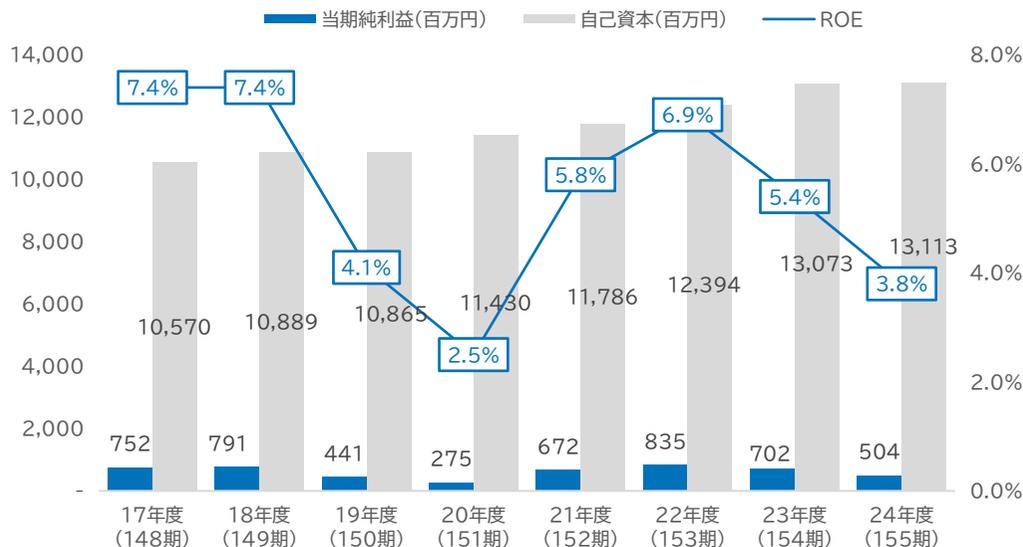
“Reliable Company” 時代に必要とされる企業を目指して



資本効率の向上に向けて

- 当社PBRは0.45倍前後と低位で推移しており、構成要素となるROE及びPERの両軸の改善に取り組む必要があります。
- 中期経営計画「CONNECT30」の達成により、収益性および資本効率の改善によるROEの目標達成、及び、安定的な配当継続に加え積極的な情報発信によるPERの目標達成により、PBRの向上を図ります。

ROE 自己資本利益率



中期経営計画

「CONNECT30」の達成

収益性の改善

- 不採算製品・商品の見直し
- 生産効率向上
- 戦略的営業体制の構築
- 新技術開発による新たな製商品価値の創出
- 他社との資本提携/アライアンスの検討

資本効率の改善

- 環境投資促進(3R)
- 政策保有株式の縮減・見直し
- 人的資本への投資

ROE

自己資本利益率

目標 8%以上
(2030年度目標:10%)

PBR

資本効率
配当性向
の向上

PER 株価収益率



成長戦略の積極的な発信

- 適時適切な情報開示
- 双方向コミュニケーション強化

株主還元の拡充

- 安定的な株主還元の追求
- 配当性向の維持・向上

PER

株価収益率

目標 13~15倍