



変革を推進、 新たな競争力 強化に向けて



代表取締役社長 執行役員
伊藤 直紀

当期業績の概況／今もなお厳しい経営環境

2023年3月期（2022.04.01～2023.03.31以下、当期）は、期初に売上高122億円、営業利益3億1千万円、経常利益3億円、親会社株主に帰属する当期純利益2億円を計画してスタートしましたが、期中に2度の計画修正を行うという厳しい結果となりました。上半期を振り返ると4月に中国・上海で実施されたロックダウンの影響があり、挽回生産を見込んでいた下期についても、半導体供給不足に見舞われ、当社グループの主要顧客業界である日系自動車産業が想定以上に停滞する事態となりました。

事業別に見ますと、ネットシェイプ事業では自動車生産が不安定となった影響などから、金型の売上高が計画を下回る水準となったほか、カーエアコン用スクロール鍛造品も低調に推移しました。この結果、同事業の売上高は、前年同期比6.0%減の58億6百万円となり

ました。アッセンブリ事業についても自動車生産が不安定となった影響などから、ターボチャージャー部品の需要が低調に推移し、売上高は前年同期比31.7%減の25億3千4百万円となりました。一方で、フィルタ事業は年間を通じて安定的に推移し、前年同期比3.8%増の売上高25億6百万円を達成しました。

その結果として、連結売上高は108億4千7百万円（前年同期比11.8%減）となりました。利益面では、売上高減に加えて鋼材、エネルギー価格の高騰の影響があったことから営業損失2億2百万円（前年同期は2億1千7百万円の営業利益）、経常損失6千5百万円（前年同期は2億6千4百万円の経常利益）となりました。また、ネットシェイプ事業の固定資産について減損損失2億1百万円を計上したことなどから親会社株主に帰属する当期純損失4億8千4百万円（前年同期は6億1千9百万円の親会社株主に帰属する当期純損失）となりました。

次期の見通し／業績回復、そして再成長へ

当社グループでは当期、新たな中期経営戦略「CHANGE～ニチノバージョン*2026～」を制定しました。変わりゆく経営環境の中で、新たな価値を創出するイノベーションを大きなテーマにした全社的な戦略です。そしてこの戦略に基づき、2023年4月1日付で、ネットシェイプ事業統括本部内を「金型事業本部」と「精密部品事業本部」に再編する組織変更を行いました（詳しくはP.05-06を参照ください）。なお、組織変更に伴い報告セグメントを金型、精密部品、フィルタの3事業に変更しています。

次期の見通しにつきましては、自動車生産は回復に向かっており、当社グループもこの需要増の流れに 대응していくことをベースに計画しました。その結果、金型事業の回復が見込まれることなどにより、売上高119億円、営業利益1億7千万円、経常利益1億7千5百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1億1千5百万円を予想しております。

※「ニチダイ」と「イノベーション」を掛け合わせた造語

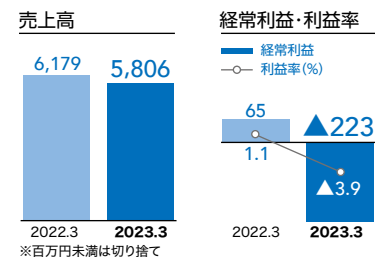
対処すべき課題／自動車生産回復を視野に舵取り

前述した通り、当社グループの業績は自動車生産台数と少なからず相関します。自動車産業の影響を受けるという事実に対して、どう取り組むのかが業績回復の鍵になります。今後は、アジア地域の攻略がポイントとなります。中国は、自動車販売台数が世界最大であり、引き続き、重要地域となりますが、EVシフトが加速しているため、注視する必要があります。そして、インドと東南アジアは、経済成長を背景に、今後自動車生産および販売台数の増加が見込まれています。世界を見れば伸びしろのある地域はまだあり、当社グループはこうした動向に対応した営業戦略を推進しています。

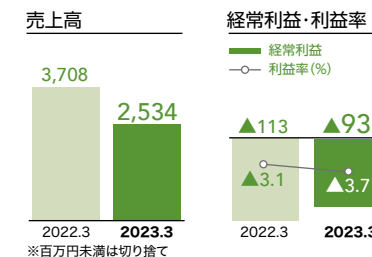
事業別概況

(百万円)

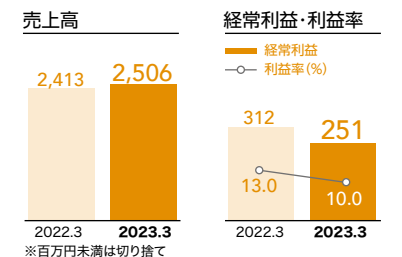
ネットシェイプ事業 事業別売上高構成比 (2023.3)



アッセンブリ事業 事業別売上高構成比 (2023.3)



フィルタ事業 事業別売上高構成比 (2023.3)





金型事業の再強化とインド市場拡販

金型事業では、国内の需要が成熟化している状況です。このような状況下でも、目下の「収益の確保」と、中長期の「複雑かつ高度化する顧客ニーズへの対応や他種金型への領域拡大」を実現するために、組織を再編しています。具体的には、金型事業本部の配下に営業本部と技術開発本部を統合した営業技術本部を新設し、技術提案を主とした営業活動の強化を図ることとしました。成長著しいインドへのさらなる拡販も、この新体制で展開してまいります。当社はインド

の代理店と提携しておりますが、コロナ禍の影響により展開が遅れていました。しかし最近は、お客さまの設備投資が着実に進んでおり、販促活動も増えてきました。当社グループは、経済活動が活性化しているインド市場に注力いたします。

EV への布石を加速（新規品への取組み）

カーボンニュートラルの流れは、自動車のEV化を加速させました。自動車市場で収益を得ていくことを考えると、EV化は取り組むべきトレンドであり、当社グループもEV化を見据えた開発に注力しています。例えば、熱を空气中に逃がす効果のあるヒートシンクは、発熱する箇所に設置される部品です。EVにも搭載される大量の熱を発する機器に使用され、需要が高まることが見込まれます。当社グループでは、こうしたEV化を通じて生まれるお客さまのニーズをすくい上げ、どのような技術を提供できるかを検討しています。また、鍛造のスクロールに関しては、EV市場のニーズがあり、当社の技術力が活きる付加

価値を付けた形状など、お客さまとコミュニケーションを取りながら開発を進めています。以上のような、受託開発および量産マーケットの創造でEVシフトに適応していきます。

新人事制度の確実な導入と運用

当社グループが推進している中経では、「社員が輝き続ける会社づくり」を戦略の柱に立て、「社員満足度向上」に関わる施策を進めています。そのため、社員一人ひとりが当社グループで継続的に成長する機会が設けられ、自らが持てるポテンシャルを最大限に発揮できることが重要と考えています。具体的には、「枠を超えていく」「やってみることが認められる」「成長実感が持てる」「多様性を受け入れキャリア自律を促す」という4つの方向性のもと、挑戦を歓迎する人事制度を導入しました。イノベーションが生まれる企業文化の醸成を目指し、社員の挑戦、成長を後押しする仕組みを構築してまいります。

回復傾向を追い風に黒字化を果たす

当社グループは、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要政策と位置づけ、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。この方針に基づき、期末配当は4円を予定していましたが、当初計画より2円減配とし、中間配当4円と合わせ、当期の年間配当金は計6円とさせていただきます。また、次期の配当につきましては、中間4円、期末4円の年間8円を予定しています。

ここ数年、自動車市場が大きく落ち込み、当社グループにとっても厳しい状況が続いております。しかし、アジアへの拡販、技術開発のシナジーなど、全社戦略として講じてきた多角的なアプローチは着実に成果を出しています。当期は、自動車産業の回復傾向が続くと見込まれる中で、是が非でも黒字化を果たすべく、収益性を高める努力を惜しまない覚悟です。今後とも一層のご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

業績回復・将来の成長に向けた重点取組み

① 選択と集中

- 時代のニーズに合わせてリソースの最適配分を実施
- 成長分野への積極投資

② 機動力・推進力強化

- 顧客ニーズに迅速に対応する組織変更
⇒ 技術開発本部と営業本部統合による金型技術営業の強化
- 人事制度改定
⇒ 社員一人ひとりの力を最大限発揮できる制度へ

③ 海外戦略の再構築

- コロナ禍の制限解消による海外営業活動の強化
伸長の期待されるインド・東南アジアへの拡販に重点を置く

④ 業務改善

- DX化の推進
⇒ 製造部門・間接部門にかかわらず、DX化による業務効率化および品質向上の追求
- 為替・エネルギー価格高騰の影響を軽減する事業活動への取組み

▶ 当期実績と次期の見通し

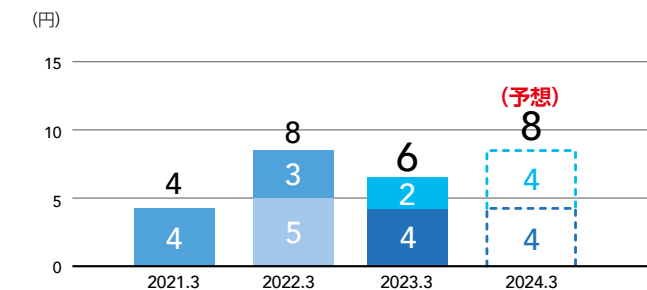
(百万円)

	2023.3 当期実績	2024.3 次期計画 (2023年5月発表)	伸び率
売上高	10,847	11,900	9.7%
営業利益	▲202	170	-
経常利益	▲65	175	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲484	115	-

※ 百万円未満は切り捨て

▶ 一株当たりの配当金

■ 中間配当 ■ 期末配当 ■ 特別配当



CHANGE ニチノバージョン 2026

中期経営戦略の取組み

- CHANGE 01 VSOP精神での顧客価値創造
- CHANGE 02 社員が輝き続ける会社づくり
- CHANGE 03 持続可能な社会への貢献

全社戦略の再構築で時代に適応

当社グループの主要顧客である自動車産業では、100年に一度とも言われる構造変化の過程にあり、EVシフトが加速しています。

この状況を踏まえ、全社戦略の再構築を重要な課題とし、今年度より中期経営戦略「CHANGE～ニチノバージョン 2026～」を策定。新たな事業を創り出すための事業再編や、効率化を図る組織変更を行いました。

Purpose 事業再編 の目的

金型事業（営業技術本部の設立）

- 精密鍛造金型のニーズは、高度かつ複雑化しており、技術提案型の営業を強化
- 環境変化を背景に、金型分野の領域拡大を強化

精密部品事業設立：シナジー効果の強化

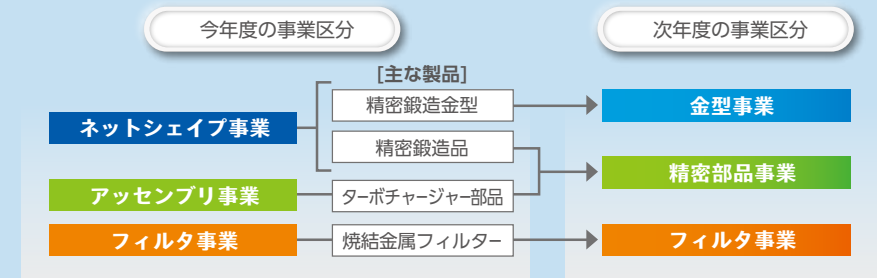
【新事業創出の基盤確立】

- 精密部品事業に、生産立上げのノウハウなどを蓄積し、シーズから事業化までの移行を円滑に進めるための基盤を確立する

【機能共有化による効率化の推進】

- 部門統合により、生産管理などの機能を統合し効率化を図る

事業セグメントの変更



変更点1 ネットシェイプ事業の精密鍛造金型を金型事業で扱います

変更点2 アッセンブリ事業のターボチャージャー部品とネットシェイプ事業の精密鍛造品を精密部品事業で扱います

新事業創出のスキーム 探索によって生み出される新たなシーズ（量産品）を事業化に結び付ける基盤とする

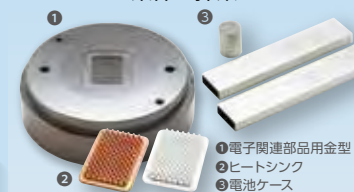
組織変更の狙いは、効率性を高めるとともに、各事業の強みを掛け合わせることににより、新事業創出を目指すことにある。

新セグメント	主要品目	生産形態	「強み」の強化	方向性
ネットシェイプ事業	金型 ● 精密鍛造金型	受注生産	● ネットシェイプ技術を活用した開発力 ● 技術提案能力を強みとする営業	● 収益性確保 ● 他種金型分野を含めた新分野の探索 ● EV向け製品の探索
	精密部品 ● 精密鍛造品 ● ターボチャージャー部品	量産	● 生産立上げ能力 ● 量産管理能力	● 本事業の強みと他事業における探索力・開発力を組み合わせ、新規品創出を目指す。
フィルタ	● 焼結金属フィルター	受注生産	● 焼結技術を用いた製品開発力 ● 3N(新用途、新市場、新製品)を推進する営業能力	● 3N推進による新分野の探索

新事業のシーズ

1 EV化関連

金型事業にて、EV関連の案件を探索



2 フィルタ事業

事業化に進めるような案件のシーズを探索





Precision Dies Business

金型事業

創業以来培ってきた高度な技術を駆使し
部品のネットシェイプ化を実現。

取得
認証



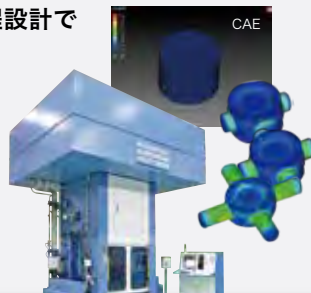
業界で圧倒的な強みを持つ 冷間鍛造のパイオニア

精度要求が高い精密鍛造部品の成形
に使用する高精度金型を生産してい
ます。創業以来培ってきた高度な技
術を駆使して、複雑な特殊金型や冷
間鍛造技術が業界で圧倒的な強み
を持ち、国内のトップメーカーとして
地位を確立しています。



CAE解析システムによる工程設計で 素材から最終製品まで提案

当社では、早くからIT技術を導入
し、お客さまのご要望に応じて各種
解析依頼もお受けしています。また、
当社のネットシェイプ技術は多種多
様な精密鍛造品の開発に貢献でき
ることから、精密鍛造化に関する顧客
の技術開発も支援しています。



Precision Parts Business

精密部品事業

自動化・高品質の
組立てラインを備え生産から
組立てに至るまで幅広く対応。

取得
認証



金型のノウハウが あるからこそその強み

自社開発を実現する確かな鍛造技術
とそれに裏打ちされた提案力に加
え、鍛造品の生命線である金型の技
術力と対応力を有する当社は、量産
に適した品質体制（各種認証取得）
を整えており、精密鍛造品の量産も
しています。



ターボチャージャー部品の組立て

当社では、独自の技術を使い、ター
ボチャージャー部品の組立てを行っ
ております。自動化とIoTやコア技術
である塑性加工を使ったコスト低減
など、社内シナジー効果を発揮でき
ることが強みです。



Filter Business

フィルタ事業

多岐にわたる産業分野に製品を供給
焼結金属フィルターの生産能力は
世界トップクラス。

取得
認証



ステンレスフィルターの生産

真空焼結炉などの最先端設備を活用
し、焼結金属フィルターを製造してい
ます。当社のフィルターは、耐熱・耐
圧・耐薬品に優れており、食品から医
薬品、石油化学をはじめ、国産ロケッ
トにも搭載されるなど幅広い産業・用
途で利用されています。



【取
扱
い
製
品
例
】

- 液体ろ過フィルター
- オイルろ過フィルター
- ガスろ過フィルター
- ポリマーろ過フィルター

独自の拡散接合技術により産業用フィルターを生産

ステンレス素材を真空雰囲気
中、融点近くの温度域で保持
することによって、拡散現象
が発生。積層された素材の結
晶が接点をまたぐかたちで、
再形成されることにより一体
構造化されます。



今後のポイント

金型事業

- ！顧客ニーズに対応する技術力向上
- ！積極的な他種金型への取組み
- ！EV用部品を含む開発品への取組み
- ！収益性確保に向けたコストマネジメント強化

自動車の生産回復を受けて、年度後半からの売上高増加を見込む。
見通しとして、売上高52億5千万円（前年同期比10.7%増）を設定。

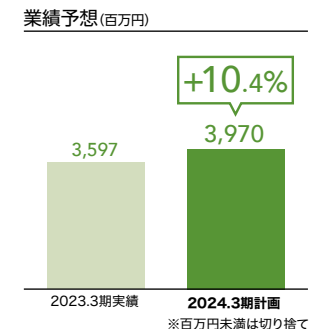
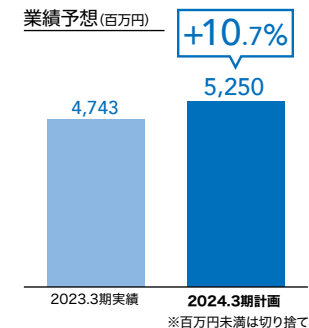
精密部品事業

- ！新規量産品獲得の推進
- ！最適量産体制の構築

EV向けカーエアコン用スクロール鍛造品
およびエンジン車向け鍛造品の売上高増を見込む。
見通しとして、売上高39億7千万円（前年同期比10.4%増）を設定。

金型事業においては顧客価値創造のため、技術
提案力向上を図るとともに、EV関連の受注に向け
た社内開発を積極的に進めています。精密部品事
業では新規量産品受注と最適量産体制に向け、技術
の構築を図り、収益力強化を目指します。

取締役執行役員
ネットシェイプ事業統括本部長 伊藤 正人



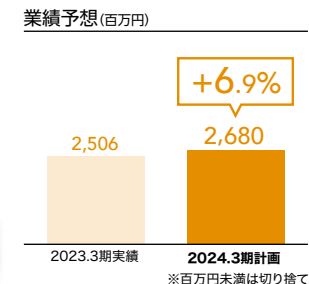
フィルタ事業

- ！3N*の推進 ※ 新用途、新市場、新製品

国内外ともに、3N政策を進めることにより、安定した売上高を見込む。
見通しとして、売上高26億8千万円（前年同期比6.9%増）を設定。

目指すところはGlobalに3N（New Application, New Market, New Product）を果敢に推進して実績
を上げることです。それには国内、海外を問わずグルー
プ間で一枚岩になり、One for All, All for Oneの精神で
「CHANGE～ニチノベーション2026～」を実現します。

取締役 兼
ニチダイフィルタ株式会社代表取締役社長 中村 篤人





TOPICS 1

2022年IR協議会 「共感！」IR賞」受賞

当社は、2022年IR協議会「共感！」IR賞（以下、共感賞）を受賞いたしました。共感賞は、積極的なIR活動を共有し、ベストプラクティスの実現を目指すことを目的に2020年に新設されたもので、今年のテーマは「ステークホルダーと協働するIR活動」でした。共感賞にエントリーした207社での相互投票を行った結果、上位20社が選定され、当社もそのうちの1社となりました。今年度の中期経営戦略の内容を刷新したこと、また、社員も重要なステークホルダーという考えのもと、社内向けのIR活動を積極的に行ったことが評価されました。今後もステークホルダーの皆さまに当社グループに対するご理解を深めていただき、信頼を築いていけるよう適切な情報発信を行い、企業価値向上のためのIR活動に取り組んでまいります。



TOPICS 2

フィルタ事業（ニチダイフィルタ株式会社） ホームページリニューアル

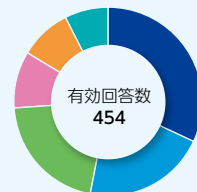
2023年4月、当社フィルタ事業を担うニチダイフィルタ株式会社のホームページをリニューアルしました。今後の事業規模拡大を見据え、製品と用途をより多くの皆さまに知っていただくために、デザインの改善と検索エンジン対策を重点に取り組みました。また、海外展開の一環として、特に大きく伸長している中国語圏への対応として、中国語のサイトも用意しました。特注製品ページやコラムも随時アップしていく予定です。日本語、英語、中国語の3カ国語に対応した営業ツールとして、今後のフィルタ事業のさらなる拡大に貢献するものと期待しています。ぜひご覧ください。



株主さまアンケート結果

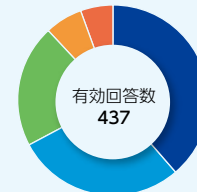
たくさんのご回答、ありがとうございました

2022年12月に発行した株主通信（Vol.42）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。下記に、アンケート結果の内容を、一部ご紹介いたします。



当社についてもっと知りたい情報

■ 研究開発	32.2%	■ 各事業概要	9.7%
■ 経営方針	21.1%	■ 財務情報	9.0%
■ 製品情報	20.7%	■ 会社概要	7.3%



当社に対してのイメージ

■ 安定性がある	38.7%	■ 情報開示に積極的である	6.6%
■ 成長性がある	28.6%	■ 革新的である	5.3%
■ 研究開発力がある	20.8%		

ご意見 Q&A コーナー

Q

もっとグローバル展開してほしい。

A

当社は、インドの代理店を通じて今後大きく成長する見込みのあるインド市場に注力いたします。また、活況な東南アジアに対して、海外子会社ニチダイタイランド、ニチダイアジアと連携して展開を促進してまいります。コロナ禍でストップしていた海外出張を再開させ、当社技術営業を前面に押し出し、世界に向けて当社の製品をアピールしていきます。

Q

フィルター製品はどのような産業・ハードに使用されていますか？

A

当社のフィルターは高強度・耐熱・耐酸性の特性を持ち、さまざまな産業に使用されています。具体的には、石油・ガス（水素含む）、紡糸・フィルム製膜、医薬品、食品・飲料、船舶、航空宇宙などの産業で各種装置などに搭載されています。

Q

EV対応製品の充実に努めていただきたい。

A

当社グループではEVに搭載される部品製作のための精密鍛造金型やEV向けのスクロール鍛造品を生産しています。既存領域でもEV対応の製品を扱っており、今後の成長が見込まれています。また、今回行った事業再編は、効率化のみならず新分野創出の基盤づくりを目的としております。ネットシェイプ技術、焼結技術を活用するかたちで事業化に向けた活動を推進し、EV向け製品を増やしてまいります。

Q

アンケートのWEB化は、今後一本化を検討してほしい。ただし、WEB入力や二次元コードの読み取りが難しい株主への配慮をお願いします。

A

前号からアンケートをハガキとWEBの選択とさせていただけましたところ、多くの株主さまからWEBでご回答いただき、誠にありがとうございました。昨今、あらゆるものがWEB化される流れがございいますが、ハガキをご希望される株主さまもおられますので、株主さまのご状況に応じて最適な対応を目指してまいります。

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または二次元コードを読み込み、ご記入いただけ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

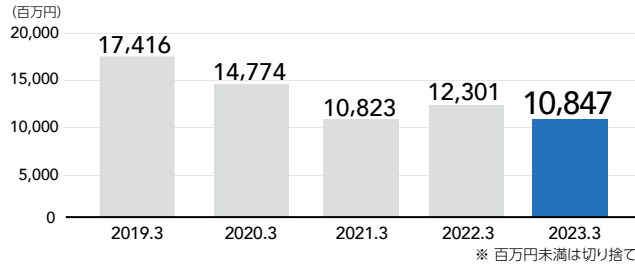
※当選者の発表は、QUOカードの発送をもって代えさせていただきます。

プレゼント対象期間:2023年9月末まで／アンケートは9月以降も実施しております。

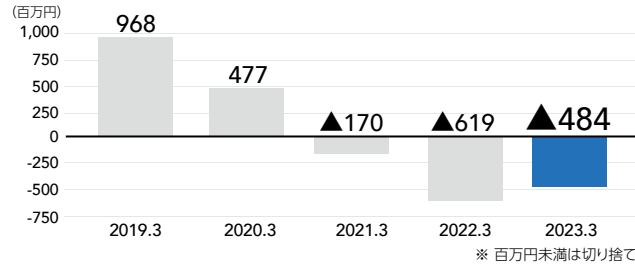


Financial Analysis 財務分析

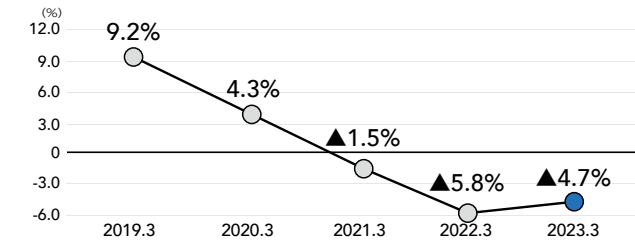
売上高



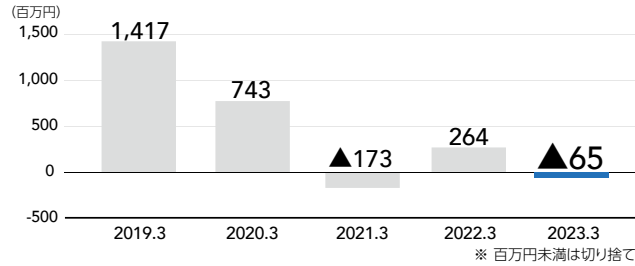
親会社株主に帰属する当期純利益 (損失)



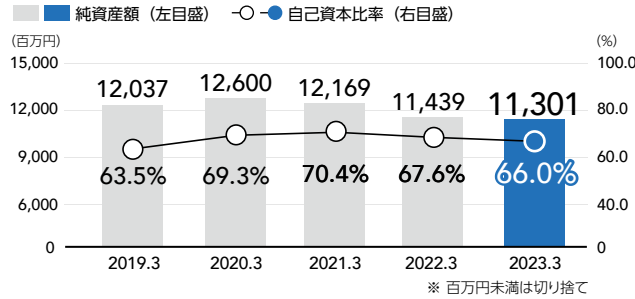
ROE(自己資本利益率)



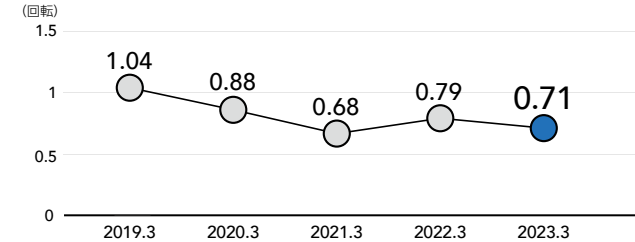
経常利益



純資産額／自己資本比率



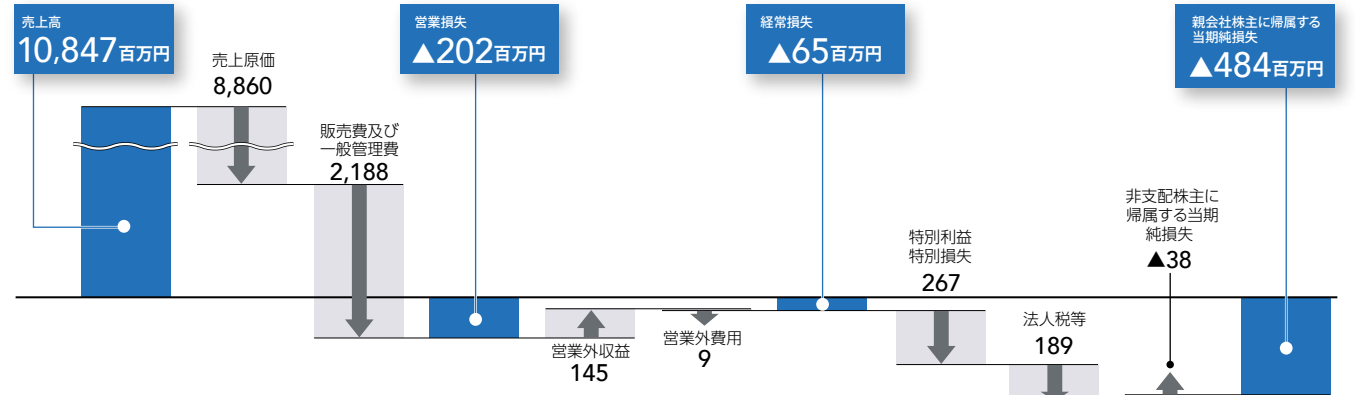
総資産回転率



連結損益計算書

(百万円)

当期(累計) (2022年4月1日～2023年3月31日)

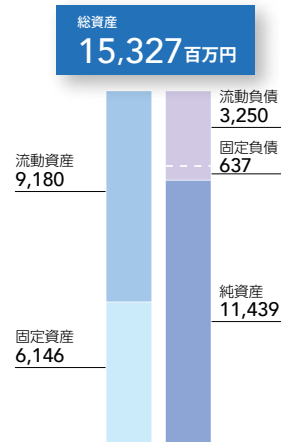


※ 百万円未満は切り捨て

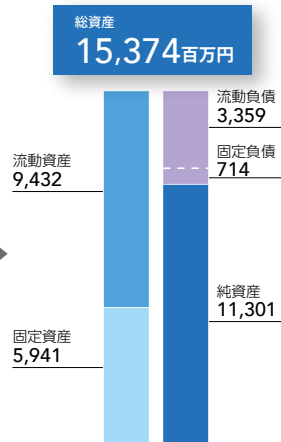
連結貸借対照表

(百万円)

前期末 (2022年3月31日)



当期末 (2023年3月31日)

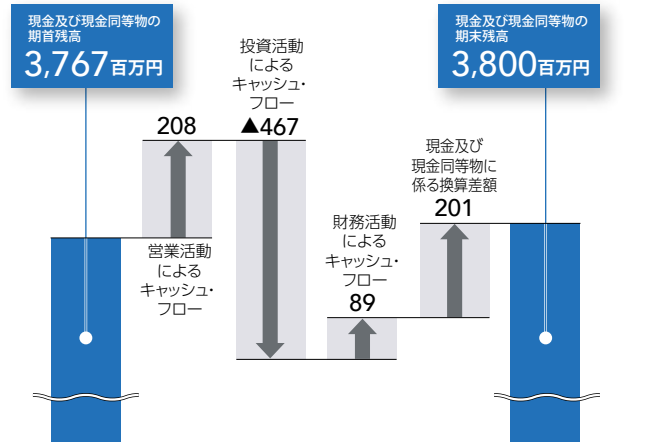


※ 百万円未満は切り捨て

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

当期(累計) (2022年4月1日～2023年3月31日)



※ 百万円未満は切り捨て

国内の主要な事業所 (2023年3月31日現在)

- ① 本社・京田辺工場
京都府京田辺市薪北町田13
- ① 宇治田原工場
京都府綴喜郡宇治田原町禅定寺塩谷14
- 熊谷営業所
埼玉県熊谷市桜木町2-88
- 京都営業所 (宇治田原工場敷地内)
京都府綴喜郡宇治田原町禅定寺塩谷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
名古屋市名東区高社2-127
- 熊本営業所
熊本市東区長嶺南1-1-7

金型事業 精密部品事業 フィルタ事業

関連会社 (2023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禅定寺塩谷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
1446 Reynolds Road, Suite 303, Maumee, OH, 43537, USA
- ⑥ NICHIDAI ASIA CO., LTD.
700/882 Moo 5, Tb. Nhongkakha Ap. Phanthong Chonburi 20160 Thailand

会社概要 (2023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	京都府京田辺市薪北町田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	361名(単独) 656名(連結)

株式の状況 (2023年3月31日現在)

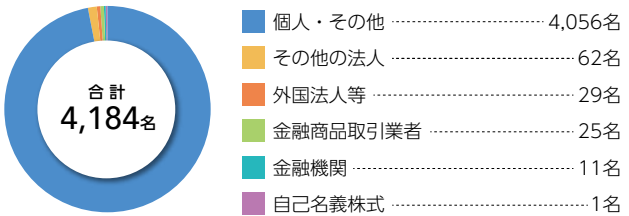
発行可能株式総数	15,500,000株
発行済株式の総数	9,053,300株
単元株式数	100株
株主数	4,184名

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		423,944	4.68%
中棹 知子		282,600	3.12%
永井 詳二		270,000	2.98%
古屋 啓子		252,600	2.79%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)		234,700	2.59%
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%

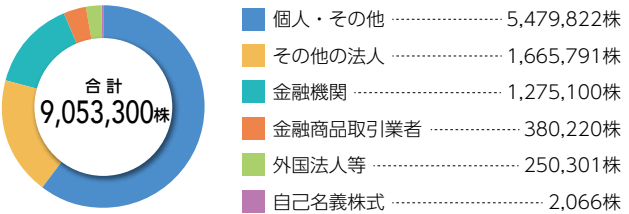
役員 (2023年6月24日現在)

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	中村 篤人 ニチダイフィルタ株式会社代表取締役社長
取締役	山根 隆義 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





株主総会資料の電子提供制度が導入されました。

【概要】

2022年9月1日に施行された改正会社法により、株主総会資料の電子提供制度（ウェブサイトから閲覧する方法により総会資料を提供する制度）が始まりました。

【株主さまへのお願い】

今後の参考とさせていただくため、同封のアンケートに質問を設けておりますのでご回答いただければ幸いです。

電子提供制度に関する問い合わせ先

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部テレホンセンター
電子提供制度専用ダイヤル

 **0120-696-505** 【受付時間：
土・日・祝日を除く平日9時～17時】
<https://www.tr.mufig.jp/daikou/denshi.html>

決算説明動画配信のご案内

当社のYouTubeチャンネルにて、2023年3月期決算説明動画を配信しております。ホームページのリンク又は下記二次元コードからご視聴可能です。

アクセス方法



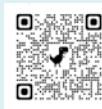
パソコンから

<https://www.nichidai.jp>



スマートフォンから

二次元コード読み取り機能のついたスマートフォンをお使いの方は、右記からアクセスいただけます。



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 (https://www.nichidai.jp)にて掲載
単元株式数	100株

ご注意

1. 株主さまの住所変更、買取請求その他各種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。

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

2. 特別口座に記録された株式に関する各種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。

3. 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。



株式会社 ニチダイ
NICHIDAI CORPORATION
本社 TEL. (0774) 62-3481（代）

ニチダイグループの詳しい情報については、右記二次元コードからホームページでご覧いただけます。
<https://www.nichidai.jp>



NICHIDAI REPORT



証券コード 6467

Vol.43

2023年3月期

2022.04.01～2023.03.31

CHANGE
ニチノバージョン 2026

