



2022年3月期 決算説明会

※ 2022年6月2日修正

2022年5月12日

スタンダード:6467

株式会社 ニチダイ
NICHIDAI CORPORATION

<https://www.nichidai.jp/>

1) 事業紹介

2) 22/3期 決算概要

3) 中期経営戦略の刷新について

4) 23/3期通期 業績予想

5) 配当について

ネットシェイプ事業

高精度な自動車部品をつくる「金型」をトータルサポート



高精度・省資源・高強度

アセンブリ事業

自動車用ターボチャージャーのキーパーツを組立て



高品質・自動化・2極生産

フィルタ事業

過酷な条件で使える金属フィルターを様々な産業に提供



高強度・耐熱・耐酸性

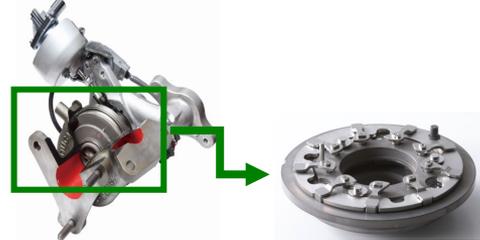
エンジン関連部品 トランスミッション部品



駆動関連用部品 カーエアコン用部品



ターボチャージャー部品の組立て



この部分を組立て

積層焼結金網フィルター



自動車関連



航空宇宙

食品



医薬品



1) 事業紹介

2) 22/3期 決算概要

3) 中期経営戦略の刷新について

4) 23/3期通期 業績予想

5) 配当について

2) 22/3期 決算概要 -売上高・利益の状況-

単位:百万円

科目	21/3期 実績	22/3期 期初 計画 (21年5月 発表)	22/3期 修正 計画 (22年3月 発表)	22/3期 実績	対前期 増減率
売上高	10,823	13,600	12,274	12,301	+13.7%
売上総利益	1,609	2,670	2,328	2,340	+45.4%
販売管理費	1,949	2,270	2,130	2,123	+8.9%
営業利益	▲339	400	198	217	-
営業外損益	▲165	▲30	▲58	▲47	-
経常利益	▲173	430	256	264	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲170	290	▲747	▲619	-

※百万円未満切り捨て

単位:円

為替レート	21/3期 実績	22/3期 期初 計画	22/3期 修正 計画	22/3期 実績
米ドル	103.52	104.00	-	109.86
タイバーツ	3.44	3.40	-	3.44

概要

■売上高

新型コロナウイルスの影響により低迷した前年と比較し増収となる。

下半期より、自動車生産の停滞の影響を受け、当初計画を下回る水準となる。

■営業利益、経常利益

売上高増加に伴い、利益計上となるも、当初計画を下回る結果となる。

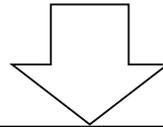
3月25日に下方修正を発表。

■親会社株主に帰属する当期純利益

アッセンブリ事業における固定資産の減損処理を行い、特別損失を計上。連結合計で純損失となる。

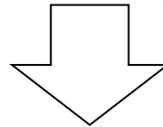
■ アッセンブリ事業における事業環境の変化

- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大等を背景にした、自動車減産の影響。
- ✓ 世界経済が変調したことから、不透明感が増大。



■ 減損損失の計上

当事業の固定資産に関わる回収可能性を検討した結果、減損損失として717百万円を計上。



■ 対策

- ✓ ターボチャージャー部品の新機種の生産要求は出ている状況であり、短期的には、確実な受注獲得が喫緊の課題。
- ✓ アッセンブリ事業における熱処理技術などによる提案力強化、グローバル調達強化などにより、新規の受注活動を展開する。
- ✓ 中長期的には、ネットシェイプ事業とフィルタ事業における技術力と、アッセンブリ事業で培ってきた量産事業に関わるノウハウを組み合わせることで、新たなシナジー効果を創出し、新分野探索を進める。(後のパートを参照。)

2) 22/3期 決算概要 -事業別売上高の状況-

単位:百万円

事業名	21/3期 実績	22/3期 当初計画 (2021年5 月発表)	22/3期 実績	対前期 増減率	計画対比
ネットシェイプ 事業	5,020	6,900	6,179	23.1%	▲10.4%
アッセンブリ 事業	3,494	4,500	3,708	6.1%	▲17.6%
フィルタ 事業	2,308	2,200	2,413	4.6%	9.7%
連結計	10,823	13,600	12,301	13.7%	▲9.5%

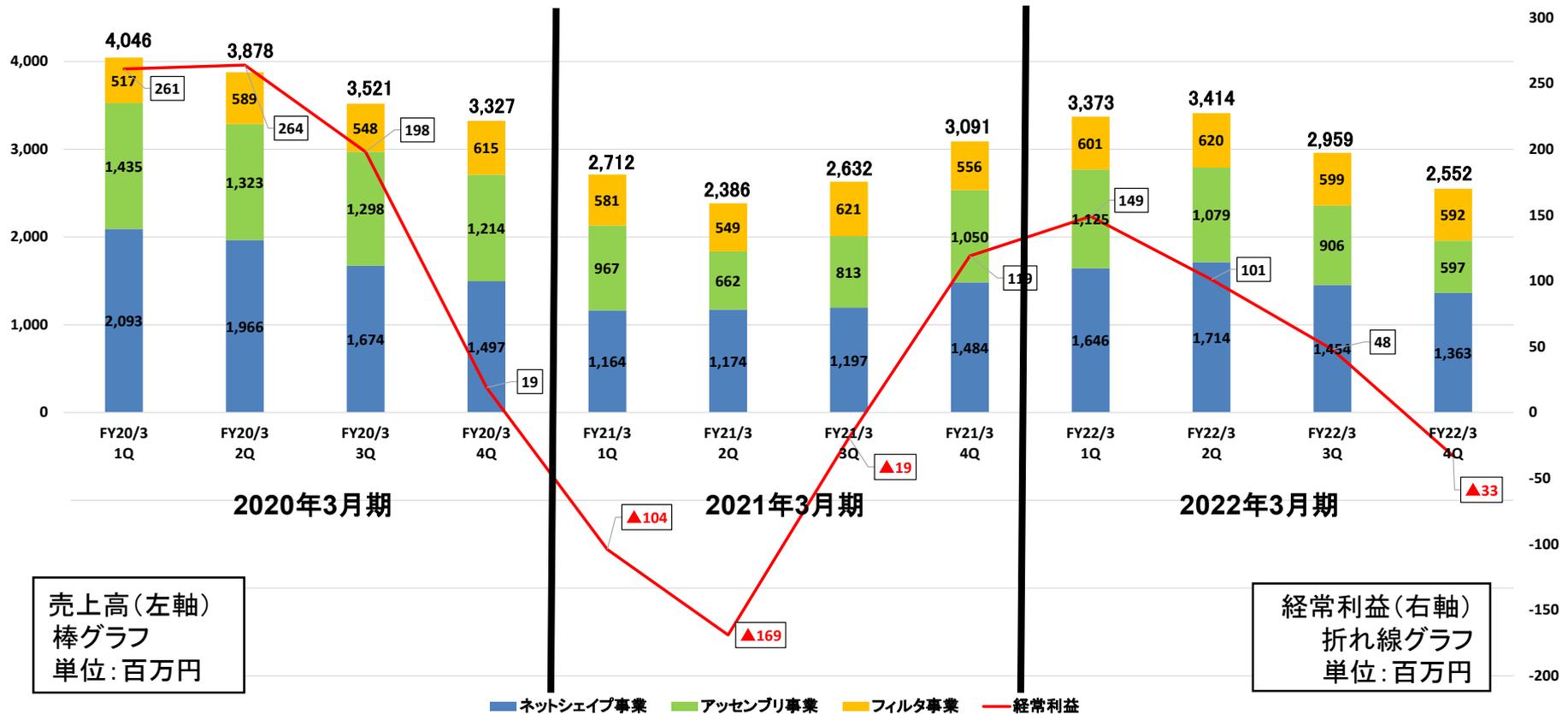
概要

- 全事業増収となり、連結合計では、前年同期比13.7%増となる。
- 新型コロナウイルス感染拡大や部品供給不足等により、下半期より自動車産業が停滞したことから、ネットシェイプ事業、アッセンブリ事業は当初計画未達となる。
- フィルタ事業は、好調を維持。当初計画以上の売上高となる。

※百万円未満切り捨て

2) 22/3期 決算概要 -四半期別業績推移-

- 上半期は、新型コロナウイルス感染拡大前の2020年3月期の水準に売上高が近づいたものの、下半期から減速。
- 第4四半期に関しては、ネットシェイプ事業、アッセンブリ事業において経常損失を計上。



売上高(左軸)
棒グラフ
単位:百万円

経常利益(右軸)
折れ線グラフ
単位:百万円

※百万円未満切り捨て
グラフ上方:売上高合計

《国内外別売上高・経常利益》

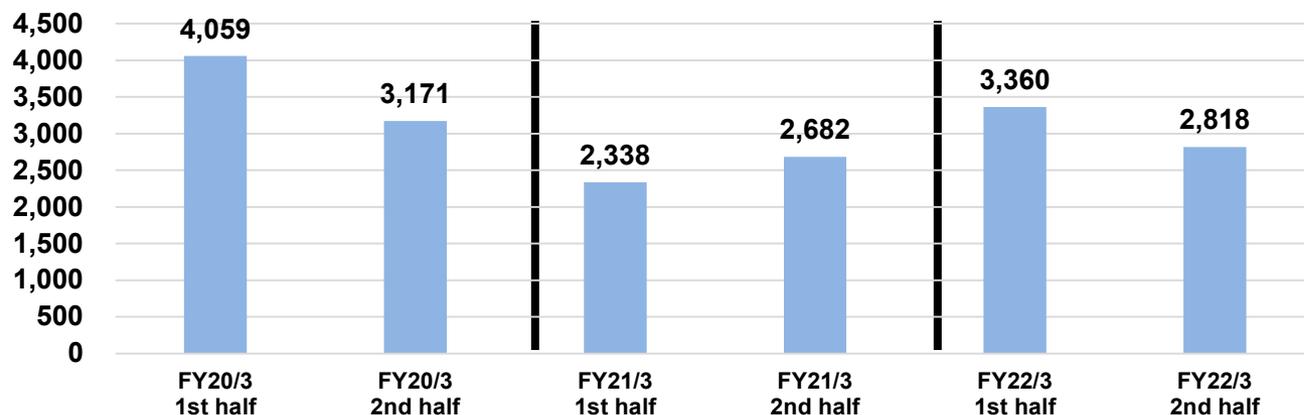
単位：百万円

ネットシェイプ事業	21/3期実績	22/3期実績	対前期増減率
国内	3,353	4,103	+22.3%
海外	1,666	2,075	+24.5%
売上高計	5,020	6,179	+23.1%
経常利益 (経常利益率)	▲344	65	-
	▲6.9%	1.1%	-

※百万円未満切り捨て

ネットシェイプ事業売上高推移

単位：百万円



概要

【売上高増減要因】

- 国内については、金型、鍛造品ともに前年から回復。
- 海外は、スクロール鍛造品が回復。
- 下半期に入り、自動車産業の停滞の影響を受け、国内外ともに減少。

【経常利益増減要因】

- 売上高の増加により、通期で利益計上となる。
- 下半期は経常損失となる。

《国内外別売上高・経常利益》

単位：百万円

アッセンブリ事業	21/3期実績	22/3期実績	対前期増減率
国内	2,024	1,571	▲22.4%
海外	1,469	2,136	+45.4%
売上高計	3,494	3,708	+6.1%
経常利益 (経常利益率)	▲158	▲113	-
	▲4.5%	▲3.1%	-

概要

【売上高増減要因】

- ネットシェイプ事業同様、自動車生産の停滞により、下半期、売上高が急減。前年停滞時期と同水準となる。
- 海外は、新機種の立ち上がりにより、前年と比較し増加。

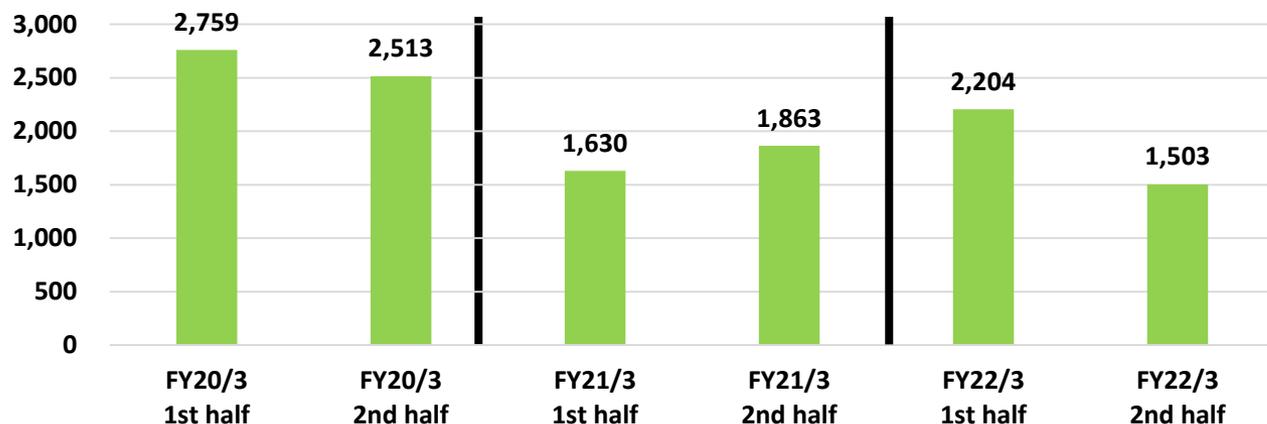
【経常利益増減要因】

- 売上高の増加により、対前年と比較し、損失幅が減少。

※百万円未満切り捨て

アッセンブリ事業売上高推移

単位：百万円



《国内外別売上高・経常利益》

単位：百万円

フィルタ事業	21/3期実績	22/3期実績	対前期増減率
国内	1,660	1,591	▲4.1%
海外	648	822	+26.8%
売上高計	2,308	2,413	+4.6%
経常利益 (経常利益率)	328	312	▲4.7%
	14.2%	13.0%	-

概要

【売上高増減要因】

- 国内に関しては、需要に落ち着きを見せ、前年を若干下回る水準となる。
- 海外向け製品が好調に推移。売上高が前年より増加。
- コロナ禍の中でも安定的な売上高で推移。

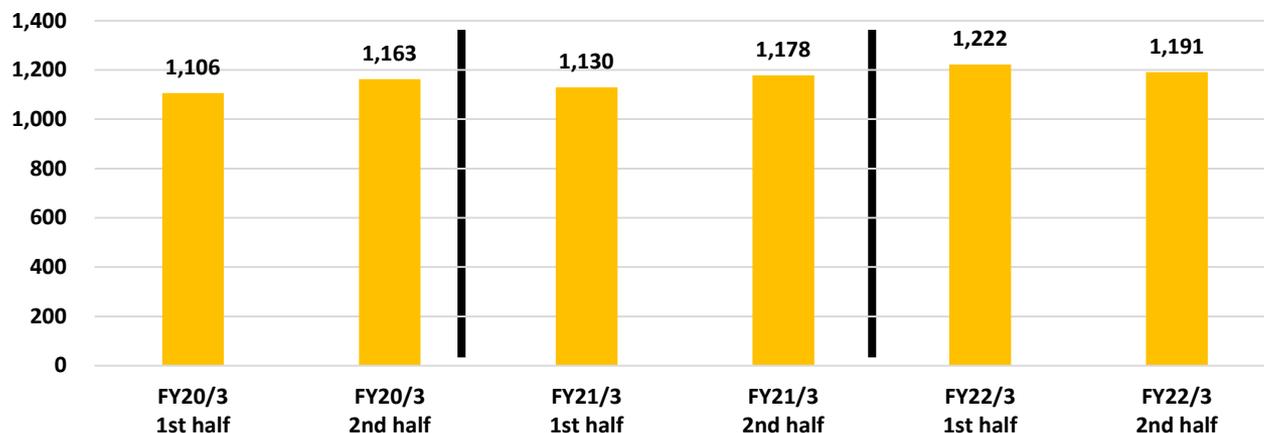
【経常利益増減要因】

- 前年対比減益となるも、高水準な利益率を維持。

※百万円未満切り捨て

フィルタ事業売上高推移

単位：百万円



2) 22/3期決算概要 -B/Sの状況-

21年3月期
資産合計
15,656

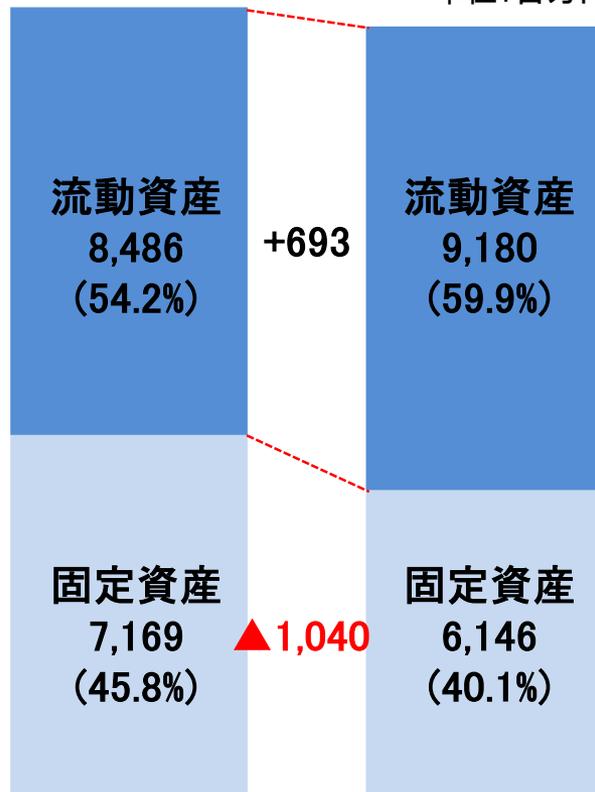


22年3月期
資産合計
15,327

※百万円未満切り捨て・()内は構成比

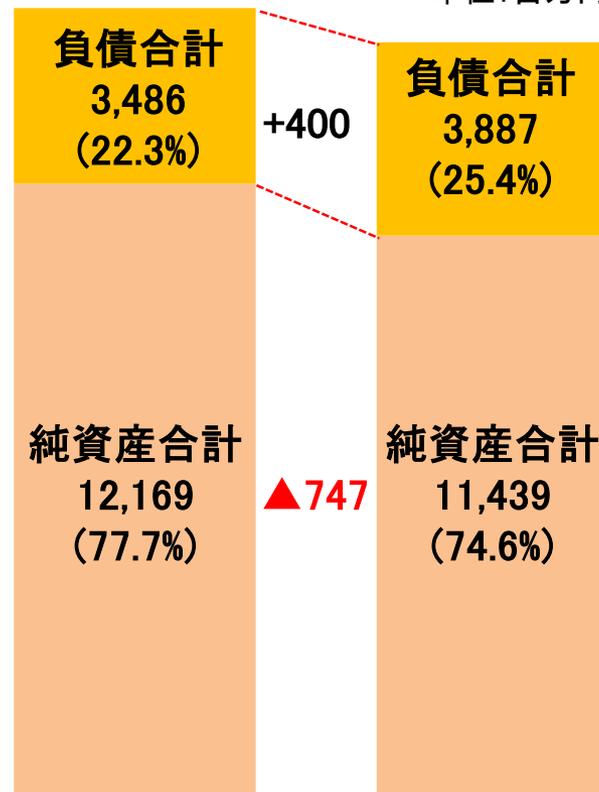
資産の部

単位:百万円



負債・純資産の部

単位:百万円



概要

■流動資産

たな卸資産

21/3 1,801百万円
22/3 1,986百万円
(+185百万円)

■有形固定資産

21/3 6,054百万円
22/3 5,054百万円
(▲999百万円)

■借入金

21/3 1,361百万円
22/3 1,734百万円
(+372百万円)

FY21/3

FY22/3

FY21/3

FY22/3

単位:百万円

	21年3月期 実績	22年3月期 実績	増減額
営業活動によるCF	781	699	▲81
投資活動によるCF	▲650	▲586	64
財務活動によるCF	▲260	504	764
現金及び現金同等物増減額	▲223	623	847
現金及び現金同等物の 期首残高	3,367	3,144	▲223
現金及び現金同等物の 期末残高	3,144	3,767	623
FCF	131	112	▲17

※百万円未満切り捨て

概要

■営業活動によるCFの主な内訳

税金等調整前当期純利益

21年3月期 ▲172百万円

22年3月期 ▲479百万円

増減額 (▲307百万円)

減損損失

22年3月期 743百万円

たな卸資産の増減額

(▲は増加)

21年3月期 12百万円

22年3月期 ▲186百万円

増減額 (▲198百万円)

仕入債務の増減額

(▲は減少)

21年3月期 73百万円

22年3月期 ▲273百万円

増減額 (▲347百万円)

- 1) 事業紹介
- 2) 22/3期 決算概要
- 3) 中期経営戦略の刷新について**
- 4) 23/3期通期 業績予想
- 5) 配当について

- 当時(2018年時点)の環境認識を前提に中期経営戦略を策定。
- 当時も、自動車業界の変化への対応や働き方など企業の持続的成長に向けた経営戦略の再構築の重要性を認識していた。

	2018年当時の環境認識
自動車業界	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境の意識の高まりや規制により、EV普及化の流れが加速。 ■ ダウンサイジング化の動きにより、ガソリンエンジン用ターボ需要が増加する見通し。(ディーゼルからガソリンエンジンへ) ■ 新興国市場の成長などにより、世界自動車販売台数年間1億台が視野。
働き方	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高齢化社会の進展に伴う働き方改革の必要性の高まり。 →人手不足、長時間労働などの労務問題が課題となる。 ■ 情報技術活用により生産性向上の必要性の認識

前頁の環境認識のもと、2018年時点で、下記中期経営戦略を策定。

基本戦略

挑戦1 既存事業強靱化への挑戦

他社の追随を許さない技術力の構築

- ニッチトップへの取組み
- シナジーを活用した独自技術の進化と構築

さらなるQDCの改善

- 各種KPIの達成
- 原価低減の着実な取組み

挑戦2 次世代への挑戦

海外事業のさらなる進化

- 海外比率拡大
- さらなる海外拠点の強化

新規事業の立ち上げ

- 次世代自動車への対応
- 社内シーズの活用

人事・制度戦略

挑戦3 働きがいのある職場への挑戦

自己実現を果たせる環境

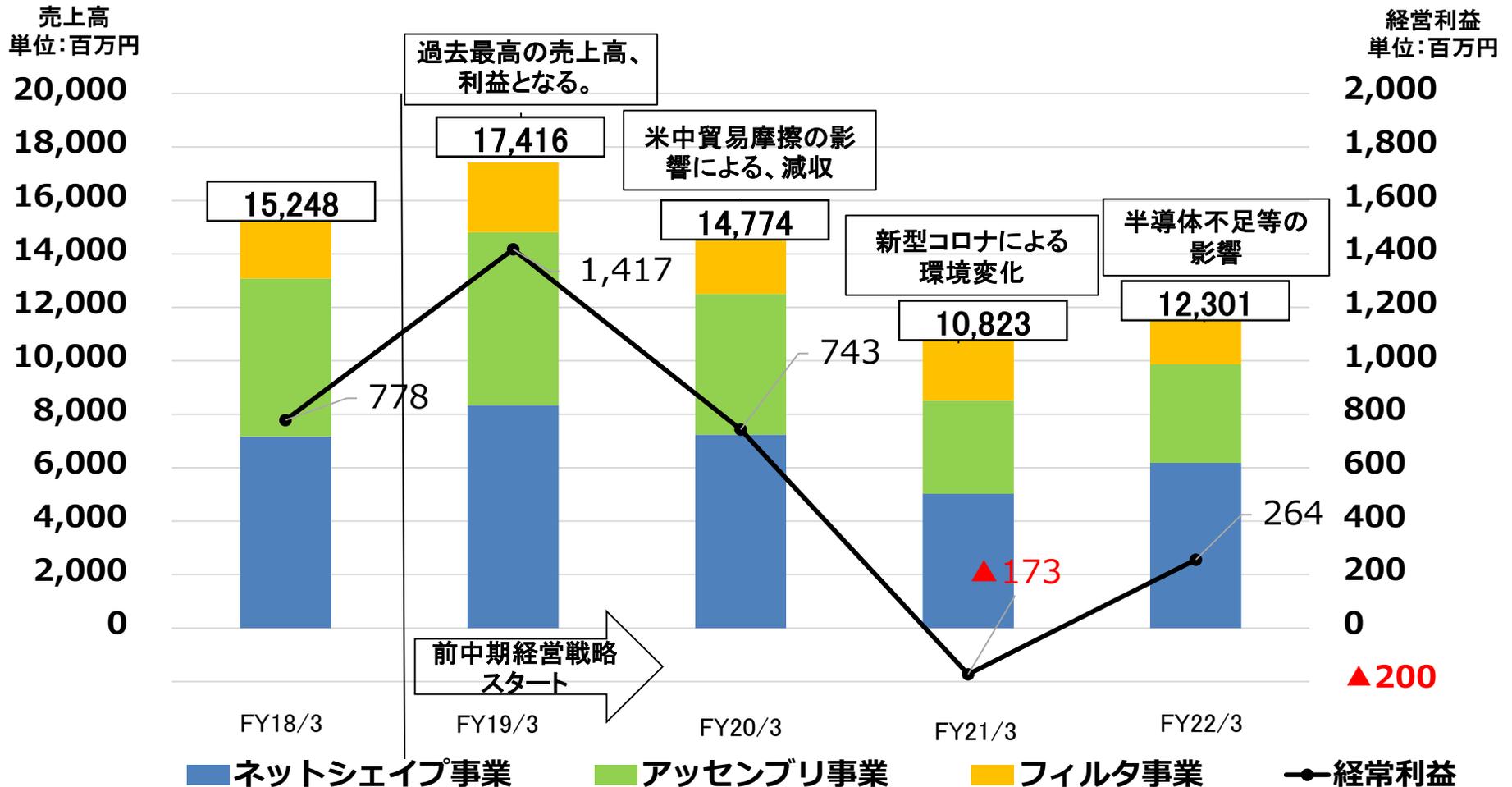
- 挑戦を歓迎する仕組み
- 成長を描ける仕組み

働きやすさの充実

- 働き方改革
- コミュニケーション改革

3) 中期経営戦略の刷新について -業績の振り返り-

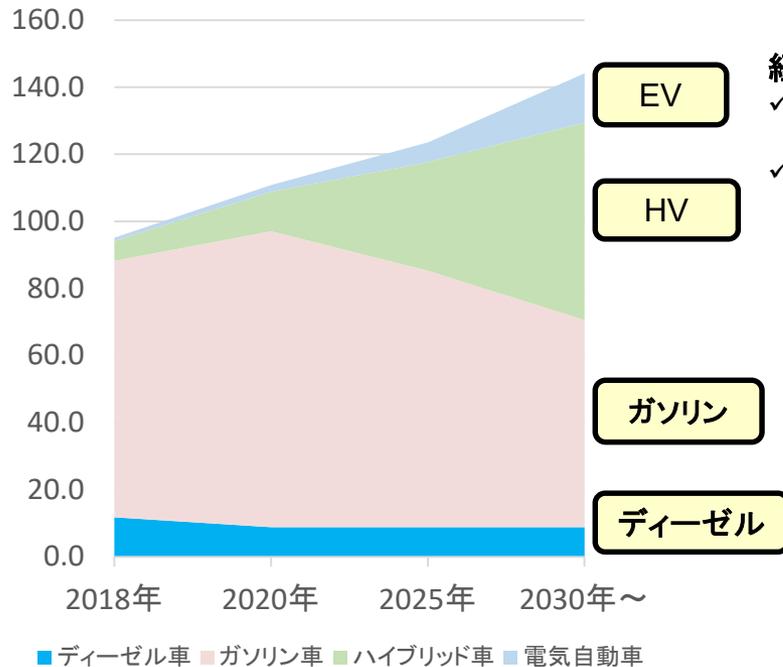
- 従来の中期経営戦略では、2019年3月期に過去最高の売上高、経常利益を計上。
- 米中貿易摩擦や新型コロナウイルス感染拡大等で自動車産業が変調。
- 自動車産業と関連の深いネットシェイプ事業、アッセンブリ事業に影響。



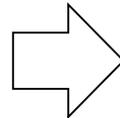
3) 中期経営戦略の刷新について -環境変化-

- 前中期経営戦略の策定時(2018年)は、ハイブリッド車を含む、内燃機関車の比率の高止まりが続くことを想定。また、世界販売台数1億台が視野に入っていた状況。
- 新型コロナの感染拡大、ウクライナ問題等国際情勢の不安定化などにより、自動車産業の取り巻く状況が変化。
- パワートレインの変化のさらなる加速、世界的な販売台数の成長鈍化が予想される。
- CASEなどにより従来の産業構造とビジネスモデルが大きく変化し、業界再編の動きが加速する可能性あり。

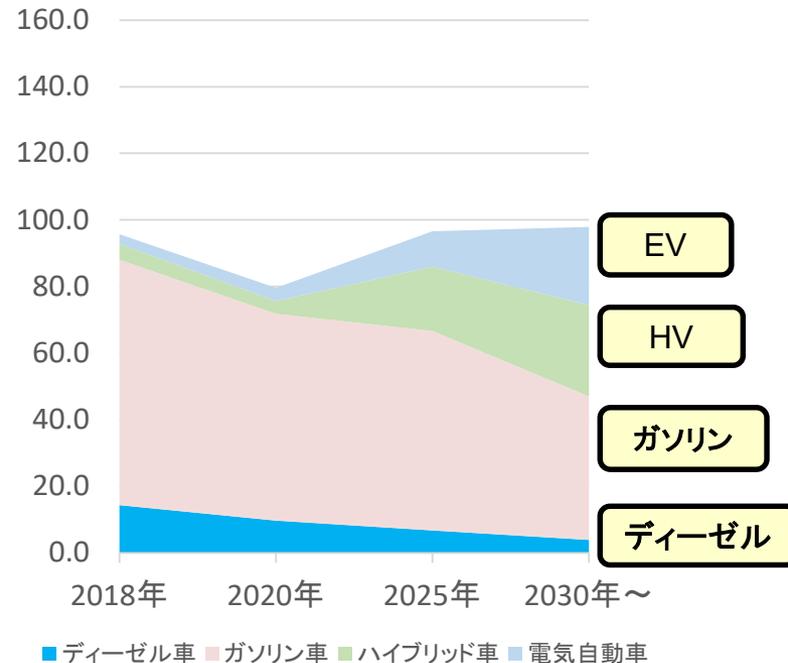
2018年時点での
単位:百万台 自動車市場の将来イメージ



経営環境の変化
 ✓ 新型コロナウイルス感染拡大による影響
 ✓ 国際情勢の不安定化に伴う世界経済の不透明感の増大



現在の
単位:百万台 自動車市場の将来イメージ



3) 中期経営戦略の刷新について -環境変化と対処すべき課題-

自動車産業の変化に伴い、当社における対処すべき課題も更新。

2018年時点での 認識課題	経営環境の変化	対処すべき課題
HV車向けを含む、既存部品の量的拡大への対応	世界自動車産業の成長鈍化 原材料高騰リスクの高まり	✓ 環境変化のなかでの確実な成長と利益体質の強化
ディーゼル車の需要減少 ガソリン車におけるダウンサイジング対応	パワートレイン変化(EV化)のさらなる加速	✓ 全社戦略再構築。 事業再構築を念頭においた中期経営戦略の推進
次世代自動車に関わる部品需要の増加。 ⇒従来の部品需要の減少への対応		✓ 時代ニーズに合わせた新領域の拡大。
	CASEなどにより、従来の産業構造とビジネスモデルが大きく変化する可能性あり	✓ 特定業界に依存しない変化に強い事業構造の構築 ✓ ビジネスモデル再検討

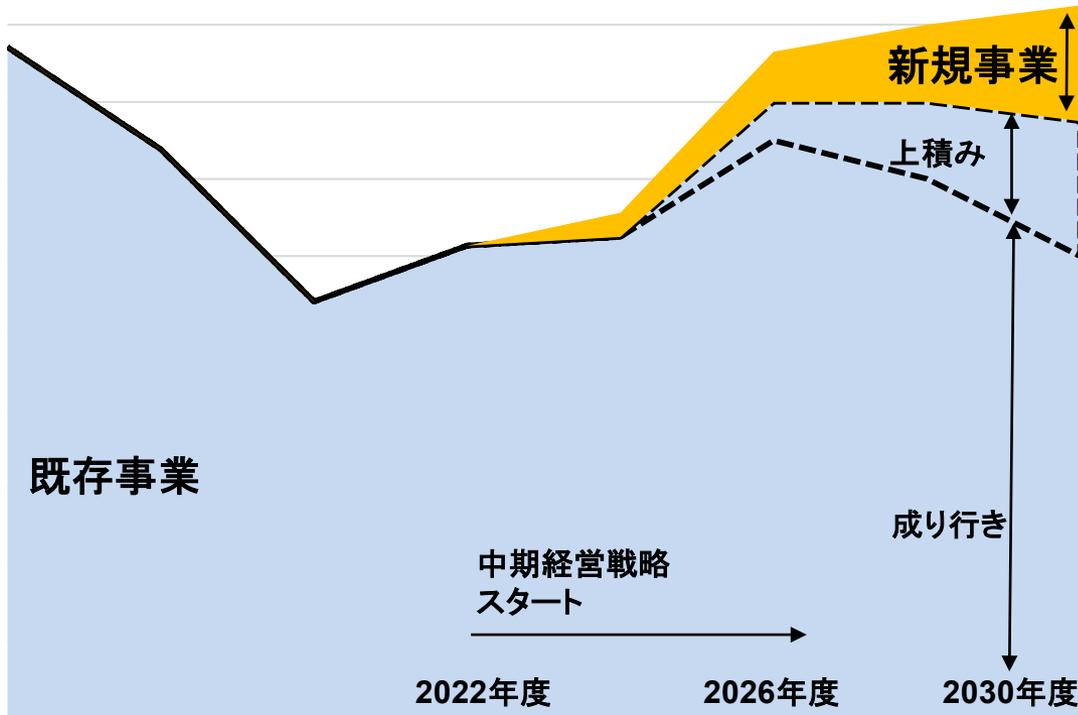
新型コロナウイルス感染拡大後、社会情勢も大きく変化。

2018年時点での 認識課題	経営環境の変化	対処すべき課題
<p>高齢化社会進展に伴う、働き方改革への対応強化</p>	<p>DX(デジタルトランスフォーメーション)など情報技術の活用による業務変革の必要性の高まり</p> <p>働く意義の変化と多様な働き方のニーズの高まり</p> <p>ダイバーシティの推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自動化、IT化などによる生産性の向上、業務変革の必要性 ✓ やったことが認められる挑戦マインドの醸成 ✓ 社員が活躍できる多様性のある職場づくり(介護・育児・時短など) ✓ 部署間交流などのコミュニケーション向上、グループ一体感の醸成
<p>CSR観点からの社会課題認識</p> <p>地域貢献などの企業の社会的責任が必要</p> <p>サステナビリティ経営の必要性の高まり</p>	<p>ESG・SDGsを意識した企業経営が必須</p> <p>経済と環境を両立したサステナブル社会の実現</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 企業の姿勢の表明(サステナビリティへの対応) ✓ 各事業における社会課題解決の視点の醸成 ✓ モノづくりにおける環境の配慮(顧客・市場からの要請)

3) 中期経営戦略の刷新について

- 経営環境の変化により、成り行きでは既存事業の売上水準が低下する可能性あり。
- 当社におけるイノベーションの追求により、既存事業の底上げを図るとともに、新規事業創出を進める。
- 上記を想定し、中期経営戦略を刷新する。

新中期経営戦略の構成イメージ



■ 既存事業 ■ 新規事業

新規事業への対応

- ✓ 新事業の創出を念頭においた施策を推進。
- ✓ シナジーを活用した新分野の探索を実施。

既存事業への対応

- ✓ 成り行きでは、ベースが低下する可能性あり。
- ✓ コア技術の応用、進化により、売上高の上積みを目指す。



新中期経営戦略スローガン

CHANGE ～ニチノベーション2026～

- 経営環境、時代の変化に適応するため、「CHANGE」という言葉をスローガンに掲げ新中期経営戦略を推進する。
- 「ニチノベーション」とは、ニチダイとイノベーションを掛け合わせた造語。
- ニチダイにおける「イノベーション」を追求し、経営環境の急激な変化へ「イノベーション」で適応していく。

CHANGE① VSOP※¹精神での顧客価値創造

- 事業の成長と収益力強化
- 新事業の創出とグローバル企業への進化

CHANGE② 社員が輝き続ける会社づくり

- 社員の成長、会社の成長を喜ぶ相互関係の構築
- 社員が誇れる企業への成長

CHANGE③ 持続可能な社会への貢献

- 社会から必要とされ、選ばれる企業へ
- 次世代社会への貢献

※1: VSOP: Vitality(活気・生命力)、Specialty(専門性・技術)、Originality(独創性・創意)、Passion(情熱)の頭文字。当社の創業から受け継がれている精神。当社の経営ビジョンに含まれている。

- コア技術である、ネットシェイプ技術、積層焼結技術の応用や、他の技術との組み合わせにより、新分野探索を実施。
- 新分野は自動車産業の変革を見越し、「持続可能な」分野に焦点を合わせる。

ニチダイグループにおける主な探索分野

施策内容		用途	
既存技術の 応用及び 進化による 新市場開拓	ネットシェイプ技術の深堀	EV用スクロール鍛造品の開発	
	ネットシェイプ技術の深堀	他種金型への対応	
	積層焼結技術の活用	水素ビジネスの探索	
技術の組み 合わせによる 市場開拓	ネットシェイプ+圧延	電池ケースの開発	
	積層焼結技術の応用	電極タブ(ハイブリッドタブ)の開発	
	ネットシェイプ技術+IoT技術	インテリジェントダイセット データ活用により、金型で生産される 鍛造品の品質改善につなげる。 鍛造DXの模索	

3) 中期経営戦略の刷新 -フィルタ事業の成長-

- フィルタ事業の売上高は、新製品 (New Product)、新用途 (New Application)、新規顧客 (New Customer) を拡大する3N政策をベースに置いた成長戦略を描く。
- 主力製品が入れ替わりながら、売上高を成長させている。
- 上記の施策により、自動車産業以外へのさらなる拡張を図る。

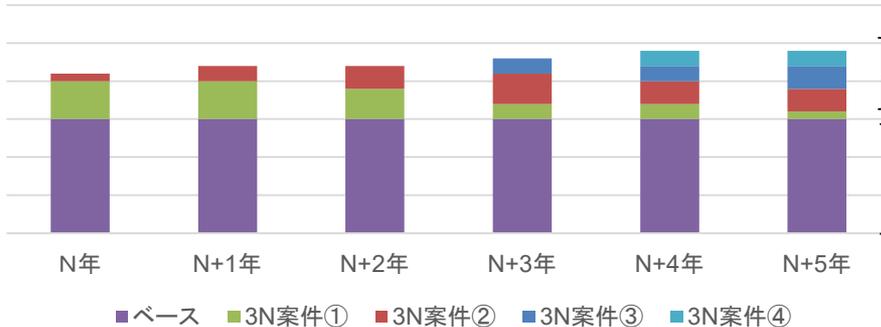
焼結炉



フィルタ製品ラインナップ



フィルタ事業売上高増減イメージ



3N政策による売上高
ベース売上高

- 1) 事業紹介
- 2) 22/3期 決算概要
- 3) 中期経営戦略
- 4) 23/3期通期 業績予想**
- 5) 配当について

4) 23/3期通期業績予想 -売上高・利益の状況-

単位:百万円

科 目	22/3期 通期 実績	23/3期 通期 計画	対前期 増減率
売上高	12,301	12,200	▲0.8%
売上総利益	2,340	2,540	+8.5%
販売管理費	2,123	2,230	+5.0%
営業利益	217	310	+42.7%
営業外損益	▲47	10	-
経常利益	264	300	+13.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲619	200	-

※百万円未満切り捨て

単位:円

為替レート	22/3期 通期実績	23/3期 通期計画
米ドル	109.86	123.00
タイバーツ	3.44	3.60

概要

- 自動車生産の停滞、国際情勢の不安定化や、それに伴う、世界経済の不透明感の増大が、業績に影響する見込み。
- 特に上半期は厳しい状況となり、下半期からの増加を見込む。
- 売上高は、ほぼ前年と同水準で推移する見込み。
- 損益に関しては、厳しい状況ながらも、左記の業績を確保することを見込む。

4) 23/3期通期業績予想 -事業別売上高の状況-

単位:百万円

事業名	22/3期 実績	23/3期 計画	対前期 増減率
ネットシェイプ 事業	6,179	6,750	+9.2%
アッセンブリ 事業	3,708	3,000	▲19.1%
フィルタ 事業	2,413	2,450	+1.5%
連結計	12,301	12,200	▲0.8%

※百万円未満切り捨て

概要

■ネットシェイプ事業

- ✓ 上半期については自動車生産停滞の影響が生じるものの、年度後半からの回復を見込む。
- ✓ 精密鍛造品の新規品の売上増を見込む。

■アッセンブリ事業

- ✓ 世界経済が不透明になっていることなどから、年間を通じて、売上高の停滞を見込む。

■フィルタ事業

- ✓ 不透明な世界経済の状況のなかでも、国内外ともに比較的安定した需要を見込む。
- ✓ 確実な受注取り込みを目指す。

単位:百万円

	18/3 実績	19/3 実績	20/3 実績	21/3 実績	22/3 実績	23/3 計画
設備投資額	434	771	512	466	1,233	911
減価償却費	860	853	831	759	784	665

※百万円未満切り捨て

- 1) 事業紹介
- 2) 22/3期 決算概要
- 3) 中期経営戦略
- 4) 23/3期通期 業績予想
- 5) 配当について**

当社は、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、安定した配当を継続していくことを基本方針としております。また、経営環境や業績動向、配当性向などの諸指標も考慮しながら配当額を決めております。

	第2四半期	期 末	年 間
	円銭	円銭	円銭
20年3月期	10.00	10.00	20.00
21年3月期	—	4.00	4.00
22年3月期	5.00	3.00 (予定)	8.00 (予定)
23年3月期 (予想)	4.00	4.00	8.00

本日は、ありがとうございました。

株式会社 ニチダイ

NICHIDAI CORPORATION

- ・ 本資料は、当社が現時点で入手可能な情報による判断、仮定等に基づいて作成しております。
- ・ 従いまして、様々な不確定要素が内在しており、結果的には実績が見通しと異なる場合があります。

IR窓口：経営企画室／紺野

Tel : 0774-62-3485

Fax : 0774-65-2301

E-mail: konno@nichidai.co.jp

補足資料

CHANGE	ポイント	概要
①VSOP精神での顧客価値創造	<ul style="list-style-type: none"> ●事業の成長と収益力強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存事業の強化に関わるポイント。コア技術である「精密鍛造技術」「積層焼結技術」を基盤に、提案力強化を目指す。 ■ QDC: Quality(品質)、Delivery(納期)、Cost(コスト)の頭文字。当社は差別化戦略をとっていることから、QDCの順に表記している。
	<ul style="list-style-type: none"> ・コア技術の応用と進化による提案力強化 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客視点でのQDC最大化 	
	<ul style="list-style-type: none"> ●新事業の創出とグローバル企業への進化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 3事業の強みを活かしながら新分野の探索を行う。具体的な取り組みは、本編23ページ参照。 ■ 前回の中期経営戦略に引き続き、グローバル戦略に関するポイントを掲げる。
	<ul style="list-style-type: none"> ・シナジーを活用した新分野への探索と挑戦 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・グローバル戦略強化 	

CHANGE	ポイント	概要
②社員が輝き続ける会社づくり	<ul style="list-style-type: none"> ●社員の成長、会社の成長を喜ぶ相互関係の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 前回の中期経営戦略に引き続き、人に関する施策を重点ポイントに置く。 ■ 環境の変化に合わせてよりテーマを広げて対応を強化する。
	<ul style="list-style-type: none"> ・挑戦を歓迎する仕組みづくり 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・組織風土改革 	
	<ul style="list-style-type: none"> ●社員が誇れる企業への成長 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ダイバーシティの推進 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・健康経営の実現 	
③持続可能な社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ●社会から必要とされ、選ばれる企業へ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 以前から課題認識はあるものの、企業としての表明がなかった状況。 ■ 経営理念、ビジョンと「サステナビリティ」の考え方の親和性を確認し、方針を策定。 ■ サステナビリティ方針 当社は、「経営理念」「経営ビジョン」「価値基準」に基づき、持続可能な社会に貢献できる企業を目指します。
	<ul style="list-style-type: none"> ・技術による社会課題の解決 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ESG経営の推進 	
	<ul style="list-style-type: none"> ●次世代社会への貢献 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・環境に配慮したものづくり改革 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナブル社会への取組み 	

単位:百万円

	21/3 実績	比率	22/3 実績	比率
売上高	10,823	100.0%	12,301	100.0%
材料費	3,494	32.2%	3,943	32.1%
製品仕入	576	5.3%	758	6.2%
外注加工費	1,005	9.2%	1,019	8.3%
補助材料費	351	3.2%	437	3.6%
人件費	2,434	22.4%	2,616	21.3%
減価償却費	653	6.0%	637	5.2%
在庫増減	▲80	▲0.7%	41	0.3%
その他	616	5.7%	589	4.8%
売上原価	9,213	85.1%	9,961	81.0%
売上総利益	1,609	14.8%	2,340	19.0%

※百万円未満切り捨て。

単位:百万円

	21/3 実績	比率	22/3 実績	比率
売上高	10,823	100%	12,301	100.0%
荷造・運賃	141	1.3%	163	1.3%
旅費交通費	43	0.4%	51	0.4%
人件費	1,041	9.6%	1,097	8.9%
減価償却費	107	0.9%	146	1.2%
賃借料	63	0.5%	63	0.5%
その他	551	5.1%	600	4.9%
販売管理費	1,949	18.0%	2,123	17.3%

※百万円未満切り捨て。