



INTEGRATED REPORT 2024

統合報告書 2024
2024年3月期

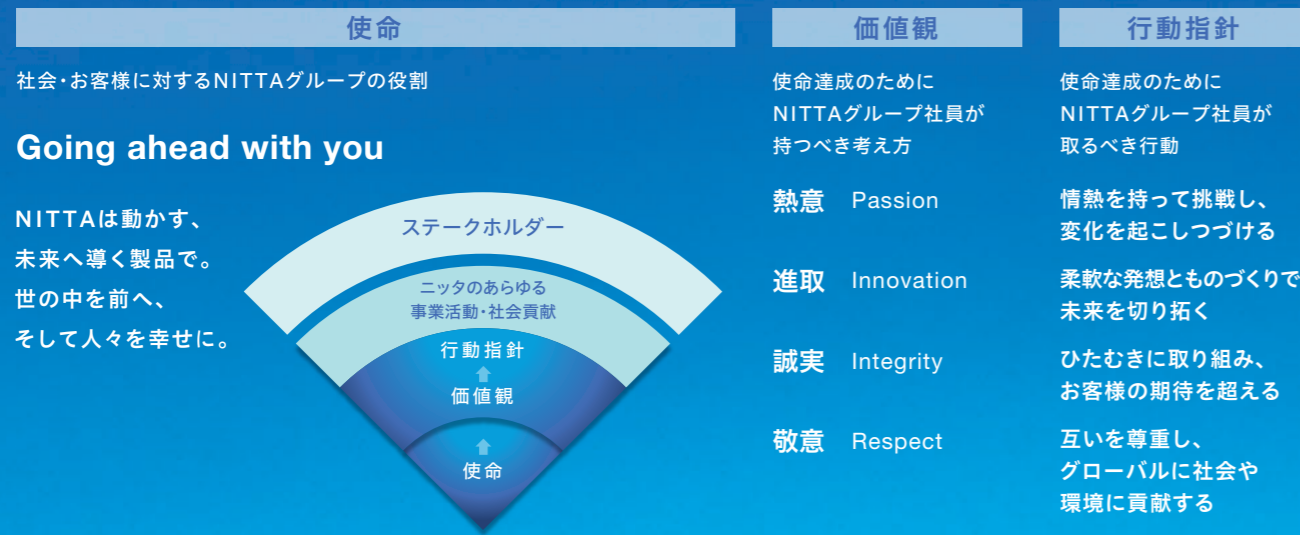


ニッタグループは豊かな未来、理想の世界を目指して挑戦し続けます。

ニッタグループがつくる製品の多くは人目に触れにくい部品や資材です。

しかし、その一つひとつの製品は世の役に立ちたい、人々の幸せに貢献したいという「想い」の結晶であり、お客様のビジネスを支え社会を動かす力があります。

NITTAグループ理念



本書の編集について

本報告書は過去・現在・未来の財務情報と非財務情報を、中長期的な価値創造として総合的に伝える位置づけで作成したものです。株主・投資家をはじめ全てのステークホルダーの皆様へ、ニッタグループの想いや未来への戦略について、より一層の理解を深めていただくことを目的としています。ニッタグループの企業価値をご理解いただくとともに未来へ向けた価値創造への期待につながればと願っています。

【参照ガイドライン】

GRI「GRIスタンダード2021」
国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」

【報告対象範囲】

ニッタグループ(連結)を対象としています。報告の一部はニッタ(単体)のデータのものもあり、その場合は(単体)と記載しています。

【報告対象期間】

原則として2023年度(2023年4月1日から2024年3月31日)を対象期間としています。報告内容によっては2024年度の活動も含んでいます。



コンテンツ/ストーリーナビゲーション

01 オープニング

目指す姿と価値創造について

ニッタグループの基本理念には、創業当時から普遍的な部分と、時代とともに柔軟に対応している部分とがあります。創業者の想いを受け継ぎつつ、時代に即して社会にどのような良いインパクトを与えているのかについて言及します。

- 01 グループ理念/本書の編集について
- 02 コンテンツ/ストーリーナビゲーション
- 03 ニッタのあるべき姿/ニッタの存在意義
- 05 ニッタの価値創造の歩み
- 07 ニッタの価値創造プロセス
- 09 トップコミットメント

02 ストラテジー

中長期経営計画と実践施策

ニッタが特定したマテリアリティはMVV(ミッション・ビジョン・バリュー)の実現に伴う課題抽出であり、課題解決に向けた成長戦略として中長期経営計画を策定しており、事業活動を通じて社会に貢献しています。

- 13 サステナビリティ経営の考え方/マテリアリティと事業概況
- 15 中長期経営計画「SHIFT2030」
- 17 新技術・新製品開発ストーリー
- 19 専務執行役員メッセージ
- 20 事業紹介
- 21 セグメント別事業戦略

03 事業基盤

目指す姿を実現するための価値の源泉

事業成長の基礎となる価値の源泉として、6つの資本について言及します。それぞれの領域で効果的・実践的な取り組みを行うことで強い組織を実現しています。

- 25 人的資本
- 27 自然資本
- 29 社会関係資本
- 31 知的資本
- 32 製造資本
- 33 財務資本

04 サステナビリティ/ガバナンス/DX推進

サステナビリティ経営を支える取り組み・体制

持続的な企業価値向上のため、環境への取り組みを継続し続けています。ガバナンス体制を整えコンプライアンス推進とリスクマネジメントの強化を図るとともに、DXによる生産性の向上にも取り組んでいます。

- 35 TCFDに基づく気候変動関連の情報開示
- 37 環境への取り組み
- 41 コーポレート・ガバナンス
- 45 品質向上への取り組み
- 45 労働安全衛生方針
- 46 事業継続計画
- 46 DX推進

05 データ集

各種コーポレートデータの紹介

取り組みの成果として、ファクトデータについて言及します。

- 47 財務ハイライト
- 48 5年間の財務・非財務サマリー
- 49 取締役の紹介/監査役の紹介
- 50 会社概要
- 50 グローバルネットワーク

ニッタのあるべき姿

ニッタ創業時からの想いを礎に 大変革の時代に革新の技術で挑む。

時代を的確に捉え、未来を見据えて技術を進化させ続けることで長く社会や人々の生活を豊かに導く。それが私たちのビジョン。

日本が近代化の兆しを見せはじめた1885年。ニッタの価値創造の歴史が始まりました。発明と改良を重ねることで、多岐にわたる製品が世に送り出され、そして進化を続け、時代の変遷とともに、139年にわたってさまざまな技術や製品を創出し続けてきました。創業から現在に至るニッタグループのものづくりの原点、そして成長の原動力となるものは、時代を的確に捉え、未来を見据えるビジョン。今ある技術や製品に磨きをかけるとともに、それらの技術が礎となつて、新たな製品を生み出していきます。一つひとつの技術や製品が連続とつながり、時代に即した価値創造を繰り返しながら、豊かな未来、そして持続可能な社会へと向かっていきます。

創業の理念を礎としながら、変化への挑戦、変革への決意が込められた中長期経営計画「SHIFT2030」は今年度で第1フェーズ最終年度を迎えました。これまでの事業活動を糧にしなが、ニッタグループは2030年を見据えて既存事業の「深化」や新事業の「探索」を進めていきます。脈々と受け継がれるニッタグループのDNAを胸に刻みながら、多岐にわたる分野において更なる未来への価値創造を加速させていきます。

ニッタの存在意義

ニッタの生み出す技術や製品が 社会の役に立ち、人々を幸せに。 創業当時から変わらぬ「想い」。

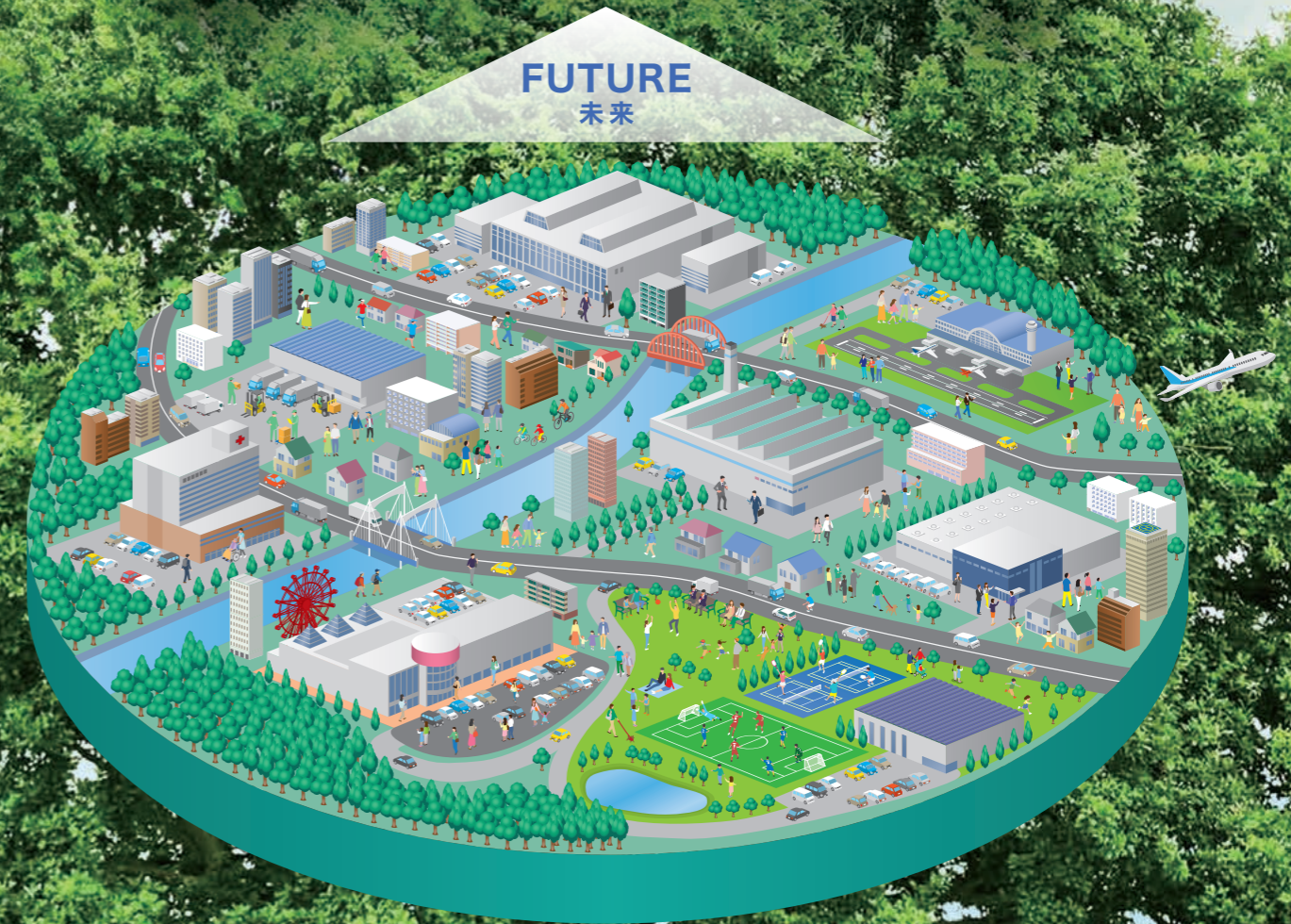
創業の精神「発明」「改良」「円満」が好循環を生み、事業活動を通じて確かな技術とまだ見ぬ製品で未来へ導く。それが私たちの存在意義です。

「日本にないものをつくる」という創業者の精神を受け継ぎ、顧客に寄り添い、新しいことに挑み、感謝されるよこびを原動力としてニッタグループは成長を続けてきました。「ものづくりを通じて社会の役に立ちたい」という想いは、私たちの価値創造の原点であり、存在意義そのものです。現在では「世界にないものをつくる」そして「未来に必要なものをつくる」という精神へと昇華させ、更なる価値創造に挑み続けています。

ニッタグループの強みは、成長が期待される萌芽期においてリードユーザーからの悩みに応えること。難しい課題に対しても決して諦めず、組織一体となって顧客ニーズに応え続けることが、事業拡大につながっています。また、創業者が大切にしていた3つの言葉「発明」「改良」「円満」は今も私たちの中に生き続けています。世の役に立つ製品を「発明」して世に送り出し、時には製品に不断の「改良」を加える。そして常に最良の製品を提供することで「円満」な社会づくりに貢献します。

2030年のあるべき姿へ

社会の進化に対応し、顧客ニーズに応え続けるニッタのものづくり。
その活動をさらに加速させ、大変革の時代にひるむことなく前進する。



2030年のあるべき姿を
叶えるための価値創造体系は
Webサイトをご覧ください。



時代の変化に対応し 技術を進化させてきた歴史。

ものづくりで世の役に立つ価値創造は、創業者新田長次郎の挑戦から始まりました。製革技術を習得した新田長次郎が大阪の地で創業し、日本初の動力伝動用革ベルトの開発に成功したことを出発点として、時代の変遷とともにニッタグループはさまざまな技術や製品を創出し続けています。歴史を紐解き、現在、そして未来へつながる価値創造の軌跡を辿ります。



創業者 新田長次郎

創業

1885

新田長次郎が大阪で製革業を創業。創業した当時の工場は自宅を兼ねた借家だった



1888

日本初の伝動用革ベルトの製造に成功



新田長次郎の革製靴

新田長次郎愛用の革製靴。明治の時代に2回自費での洋行を行っている長次郎の探求心が詰まっている。



日本初の革ベルト誕生

森林経営のスタート

1906

北海道でタンニンの製造を開始



1909

(資)新田帯革製造所設立

1945

(株)新田帯革製造所、新田護謨工業(株)、新田膠質工業(株)の3社に分割、設立

1963

電動用ゴムベルト「ポリベルト」販売開始
産業機械の進化にマッチした新素材ベルトの開発

1965

(株)新田帯革製造所を新田ベルト(株)へ社名変更

1966

海外メーカーより、タイミングベルト、樹脂ホース・チューブの輸入販売開始



1968

ホース・チューブメーカーの米社と合併で(有)ニッタ・ムアーカンパニーを設立(その後1992年に株式会社に組織変更、2009年に吸収合併)

ニッタ創業140周年

創業以来、私たちの創り出すさまざまな製品が、人々の幸せにつながるものが、創業者である新田長次郎の願いでした。その想いが原動力となり、ものづくりを通じて、長きにわたり社会の発展に寄与することができました。ニッタグループの経営の特長は、製品の多角化とグローバル展開にあります。これまで、多岐にわたる事業分野でさまざまな工業製品を独自に開発し、現在、国内に11社の関係会社を、海外13の国と地域に30社の関係会社を有し、幅広い事業・製品を展開し続けています。

中長期経営計画「SHIFT2030」スタート

2025

2021

中長期経営計画「SHIFT2030」をスタート
Namd™プロジェクトが先端材料技術協会賞受賞



2022

プライム市場に移行

2023

奈良工場に第8工場棟竣工



1971

米社と合併でユニッタ(株)を設立(現ゲイツ・ユニッタ・アジア(株))

1974

精密伝動・搬送用ベルト「スーパーエンドレスベルト」販売開始



1982

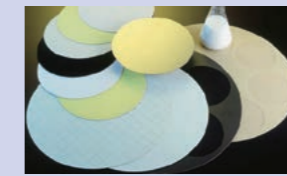
新田ベルト(株)をニッタ(株)に社名変更

1983

米社と合併でロデール・ニッタ(株)を設立(現ニッタ・デュポン(株))

1984

研磨パッド、スラリー販売開始



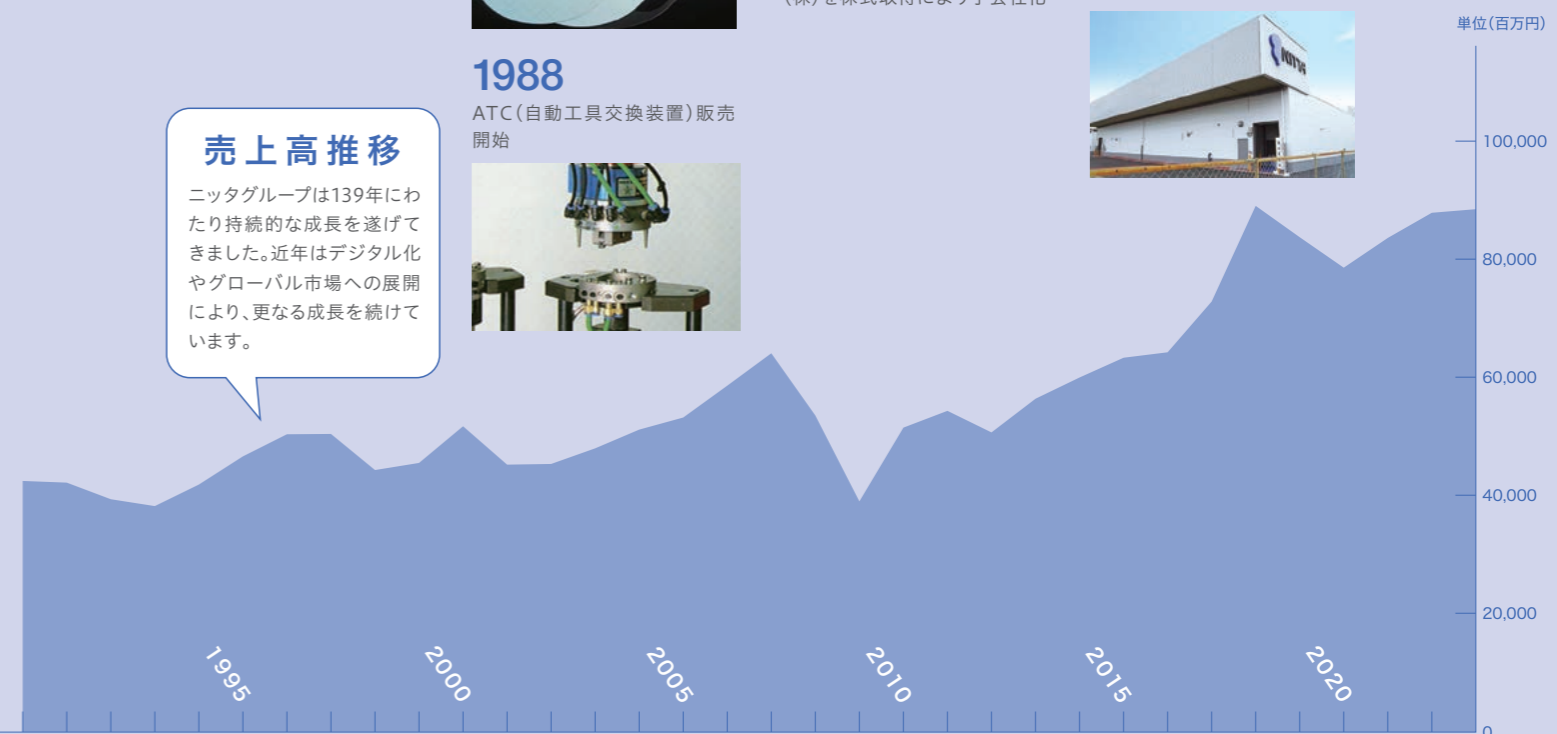
1988

ATC(自動工具交換装置)販売開始



売上高推移

ニッタグループは139年にわたり持続的な成長を遂げてきました。近年はデジタル化やグローバル市場への展開により、更なる成長を続けています。



新たな価値創造の深化と進化

ニッタの価値創造プロセス

Nitta value creation process

ニッタグループは、ものづくりを核とした価値創造を通じて社会課題を解決し、世の中を前へ、そして人々を幸せにするために事業活動を展開しています。私たちは、人々の暮らしをより快適に、より便利にしていくために、未来へ導く製品の創出により、企業価値を向上し、イノベーターとして進化し続けます。

NITTAグループ理念 Group Mission

Going ahead with you NITTAは動かす、未来へ導く製品で。世の中を前へ、そして人々を幸せに。

社会課題 Social Issues

環境

- ・地球温暖化
- ・資源の枯渇
- ・絶滅危惧種の増加
- ・干ばつ、水害等の水リスク

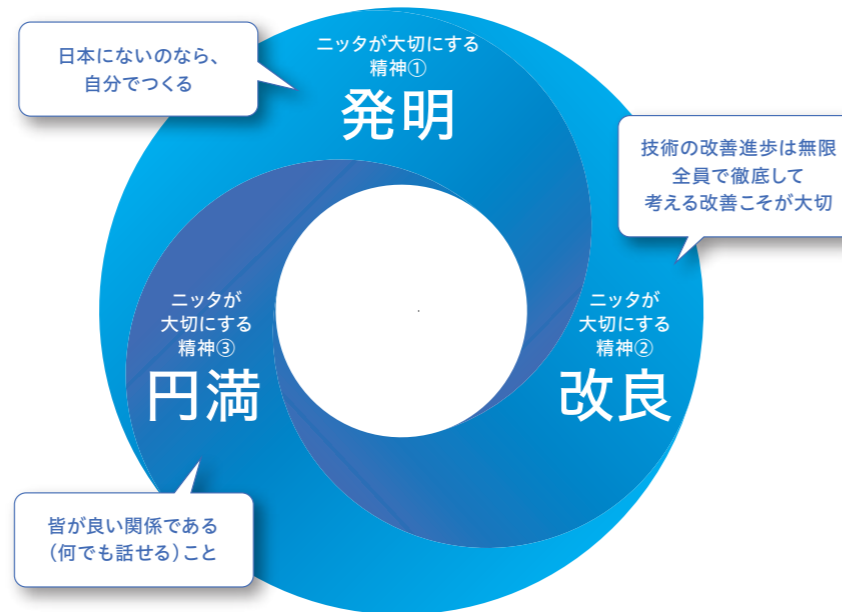
社会

- ・少子高齢化
- ・グローバル化の進展
- ・産業廃棄物 化学物質規制
- ・社会の高度情報化
- ・情報セキュリティ
- ・労働環境の改善
- ・人材活用、女性活躍推進
- ・価値観の多様性
- ・人権の尊重

ガバナンス

- ・株主、投資家との対話
- ・多様なステークホルダーとの適切な協働
- ・適時適切な情報開示
- ・取締役会の実効性向上

インプット Input



NITTA SPIRITS + NITTAの価値の源泉

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>人的資本 ▶p25</p> <p>連結従業員数 2,952名</p> <p>世界13の国と地域で国籍・性別・年齢・職種等が異なる持続可能な成長に貢献できる多様な人材。</p> | <p>自然資本 ▶p27</p> <p>社有林 約 6,700 ha</p> <p>CO₂ 固定量 1,518,357 t-CO₂</p> <p>社有林の公益的機能としてCO₂吸収・固定による温暖化対策に貢献。</p> | <p>社会関係資本 ▶p29</p> <p>ステークホルダーとの関係を重視し、顧客・サプライヤーとの強固な関係を維持。2022年3月に「パートナーシップ構築宣言」を宣言。</p> |
| <p>知的資本 ▶p31</p> <p>研究開発費 20 億円</p> <p>創業以来、絶えず技術力を向上させ、独自性のあるソリューションを提供し蓄積した高い技術基盤。</p> | <p>製造資本 ▶p32</p> <p>グローバルに対応できる生産体制</p> <p>海外製造・加工拠点 16 拠点</p> <p>国内製造拠点 7 拠点</p> <p>2023年度 設備投資額 25 億円</p> | <p>財務資本 ▶p33</p> <p>総資産 1,695 億円</p> <p>設備投資をはじめ、持続的成長を支える重要な経営資源となる、安定した健全性の高い財務基盤。</p> |

アウトプット Output

成長戦略

中長期経営計画
ものづくりを核としたシフトイノベーター

SHIFT 2030
SHIFT INNOVATOR
closed around manufacturing

深化型SHIFT × 探索型SHIFT

| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ベルト・ゴム製品事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ベルト製品 ・搬送用製品 ・ゴム製品 ・通信機器・電子機器 <p>▶p21</p> | <p>化学製品事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・センサ製品 ・感温性粘着テープ ・RFID製品 ・炭素繊維強化プラスチック (CFRP) <p>▶p23</p> | <p>新規事業</p> <p>新しい仕組みづくり</p> <ol style="list-style-type: none"> 01 従来型の仕組みの見直し・改善 02 探索型を意識した新たな仕組みの構築 03 深化と探索を両立する価値観の共有 <ul style="list-style-type: none"> ・化学・新素材 ・ロボット ・バイオテクノロジー |
| <p>ホース・チューブ製品事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・樹脂ホース・チューブ製品 ・金具およびフィッティング ・メカトロ製品 <p>▶p22</p> | <p>その他産業用製品事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空調製品 ・医療用ゴム製品 ・プラスチック製医療機器 <p>▶p24</p> | |
| <p>その他事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不動産事業 ・自動車運転免許教習事業 ・経営指導事業 ・森林事業 等 <p>▶p24</p> | | |

貢献分野

半導体・液晶・電子部品 | 環境・エネルギー | 建築・土木 | 自動車 | 産業機械 | 物流・輸送 | 食品・衛生 | 医療・ヘルスケア

アウトカム Outcome

経済的価値の向上

- ・新製品・新事業の創出
- ・真のグローバル化の推進
- ・トータルコスト競争力の向上

【売上高】

(億円)

| | | |
|------|------|-----------|
| 2021 | 2022 | 2023 (年度) |
| 837 | 880 | 886 |

【営業利益】

(億円)

| | | |
|------|------|-----------|
| 2021 | 2022 | 2023 (年度) |
| 53 | 49 | 44 |

社会的価値の向上

- ・低炭素化・循環型社会の実現に貢献する新製品の開発
- ・事業展開と個々の社員の実践行動
- ・GHG排出量：2013年度比**35%**削減 (2023年度実績)
- ・女性管理職比率：**8.3%** (2023年度実績)

社会課題を起点とした重点課題

SDGs項目

E 環境 マテリアリティ① ② ③

- ① 温室効果ガス削減による低炭素社会の実現
- ② 環境負荷の低減と循環型社会の実現
- ③ 地球温暖化対策・生物多様性保全に貢献する森林経営

S 社会 マテリアリティ④ ⑤ ⑥

- ④ バリューチェーン全体を通じての社会的責任の発揮
- ⑤ 働きがいのある魅力的な職場環境の実現
- ⑥ 顧客満足の追求

G ガバナンス マテリアリティ⑦

- ⑦ コンプライアンス推進とリスクマネジメント強化

常に未来を見据え、 社会を動かす製品を。

「SHIFT」それは、時代の変化に挑み 持続的成長を続ける決意の表れです。

中長期経営計画「SHIFT2030」開始から4年、今期は第1フェーズの最終年という節目の年を迎えます。中長期経営計画の初年度から現在においては、COVID-19の世界的流行、ロシアによるウクライナ侵攻、中東情勢の混乱、さらには急激な円安の進行など、激動の時代が続いています。

「SHIFT」には、大変革の時代にひるむことなく、前進し続けていく決意が込められています。2030年に掲げる大きな目標を達成するには、時代の変化に付き合い、また自らが変化を生み出すイノベーターであり続けることが必要です。その覚悟がなければ、目標の達成やさらに未来へ向けた持続的成長は不可能であると考えます。

NITTAグループ理念「NITTAは動かす、未来へ導く製品で。世の中を前へ、そして人々を幸せに。」と掲げるように、私たちが創り出すさまざまな製品が社会を動かし、人々の幸せにつながる。それが、ニッタグループのものづくりへの想いであり、創業からの変わらない精神です。

ニッタ創業期は、現代と同じく世の中は激動の時代でした。創業者の新田長次郎は、時代の大きな変革期において、常に変化する社会のニーズに応え、世の中に役立つ製品を創出することに挑み続けました。そして、新しい発明や製品をより良いものへと改良を重ねることで、それをさらに新たな技術へとつなげ、多様な製品や多角的な事業へと広げていきました。まさに、創業の精神「発明・改良・円満」の実践によって道を切り拓いてきたのです。時代の変化を自らの力に変える。その精神と行動力は、ニッタグループの未来を担う我々に継承されています。

ニッタグループは来年、創業140周年を迎えます。未来へ向け、150年、200年と続く企業であるために、ニッタグループは挑戦し続けます。「SHIFT2030」実現に向け、そして、ステークホルダーの皆様とともに豊かな未来、理想の世界の実現を目指して歩み続けます。今後ともより一層のご理解とご支援のほどお願い申し上げます。

代表取締役社長

石切山 靖 暁



2024年3月期は3年連続で過去最高売上を記録

2024年3月期は世界的な金融引き締めや中国経済の先行き懸念、長期化するロシアによるウクライナ侵攻、中東地域を巡る情勢の緊迫など、景気下振れリスクがあったものの、全体としては持ち直しの動きが継続しました。また国内経済については、物価上昇が続くものの、雇用や所得環境が改善したことにより、緩やかな回復基調となりました。

当社グループ製品の主要需要業界においては、自動車業界向けが回復基調となり、2024年3月期グループ売上高は前年

度比微増により、3年連続で過去最高売上を更新しました。損益面では、高騰した原材料価格の販売価格への転嫁が進みましたが、半導体製造装置向け製品など高付加価値製品の売上低調の影響により、営業利益は減少となりました。また、経常利益は、営業利益の減少に加え、為替差益減少により減益となりました。前年度の収益低下の主たる要因となった半導体業界向け製品は、今年の後半から回復するものと予測しており、今期の収益改善に期待しています。

連結業績ハイライト

| | 2023年3月期 実績 | 2024年3月期 実績 | 増 減 |
|----------------------|-------------|-------------|--------|
| 売上高(百万円) | 88,000 | 88,609 | +0.7% |
| 営業利益(百万円) | 4,989 | 4,421 | -11.4% |
| 経常利益(百万円) | 12,900 | 12,007 | -6.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益(百万円) | 10,853 | 9,857 | -9.2% |
| ROE(%) | 8.8 | 7.3 | — |

今期は中長期経営計画フェーズ1の最終年度

中長期経営計画「SHIFT2030」は2030年を最終年とした10年計画で、フェーズを3つに分けています。フェーズ1は2022年3月期から2025年3月期の4年で、今期がフェーズ1の最終年となる区切りの1年になります。これまでのフェーズ1の進捗としては売上高、営業利益率、新製品売上比率、海外売上成長率など、ほぼ順調に推移してきたと判断しています。「SHIFT2030」はコロナ禍という非常に見通しが難しい経営環境の中で立てた経営計画ですが、フェーズ1の目標はぜひとも達成したいと考えています。そこでフェーズ1最終年度の鍵となるのが、昨年度の減収の要因となった半導体業界向け製品です。既に回復の傾向が見られ、今年の後半から大きく盛り返すことで、2025年3月期は計画通りにフェーズ1を締め

くることができると予測しています。

そして、今期は次年度からのフェーズ2に向けた準備を進めていく段階にきています。フェーズ2の売上目標は1,000億円です。これは、当社グループにとって達成すべき重要な目標です。「売上高1,000億円を超えると景色が変わる」というのが前社長の口癖でした。1,000億円企業にふさわしいガバナンスや社風など、ステージが一段階アップする、というものです。

私自身、前社長の考えに全く同感で、何としてもフェーズ2の売上目標1,000億円は達成しなければならないと強く決意しています。そのためには、より大きなフィールドでの事業展開が不可欠で、重要な施策となるのがグローバル事業の更なる推進であると考えます。

フェーズ2の売上目標1,000億円を視野にグローバル展開を推進

ニッタグループは事業の多角化によって成長を続けてきました。ベルト・ゴム事業やホース・チューブ事業をはじめ、さまざまな事業を海外展開していますが、ポートフォリオを見直す中で、海外拠点にはさらに成長が期待できる領域が多く残されていると捉えています。そこで2024年4月に設けた「グローバル推進室」を中心に、更なる海外事業の強化を推進していく計画です。ベルト・ゴム事業においては早く海外事業が進展し、現在では海外13の国と地域で展開していますが、他の事業はまだ出遅れており、それだけ伸び代があると考えます。最も強化すべき地域としては、インドに注目しています。インドは現在急激にインフラ整備や経済発展が加速しています。以前から成長期待はあったものの、なかなか実現していませんでした。ところが昨年、私が5年ぶりにインドへ訪問した際、「これは大きなビジネスチャンスが来る」と確信しました。高速道路や車、高層ビルや質の高いインフラが増加し、大きく様変わりしはじ

めています。不動産価格も月単位で上昇するほどの急成長です。自動車はまだEVではなく内燃機関が主流であると分析しており、当社のベルト・ゴム事業、ホース・チューブ事業の拡大にも期待できる市場と見込んでいます。

過去を振り返ると、中国のビジネス拡大は若干出遅れたと思っています。もう少し早くに投資していれば、中国の成長に合わせて、もっと当社グループの事業も成長できたのではないかと。そのため、「インドでは同じ轍は踏まない」と決意しています。海外事業強化は冒険的なものではなく、また見込みで投資するものでもありません。中国での経験も活かし、地に足を付けて着実に進めていきます。そのための準備も既に整いはじめられています。もちろんインド、中国だけでなく、アメリカもアジアも、全世界、全事業を広く見渡して取り組んでいく計画です。これらのグローバル展開が、フェーズ2の1,000億円達成の足掛かりになると考えます。

持続的成長、そして「SHIFT2030」実現へ向けた注力事業

フェーズ2の売上高1,000億円達成、その先にあるのが、中長期経営計画の最終目標であるフェーズ3、2030年の売上目標1,150億円+ α です。この+ α が新規事業の成長ということになります。現在、新規事業開発の先頭を走っているのが「Namd™」という炭素繊維を複合化するニッタ独自の新技术です。これは、2020年度の「先端材料技術協会」において、「新しいプロセスによる独創的な新製品」として製品・技術賞を獲得するなど、業界でも高く評価されています。既にスポーツ用途で採用いただき、製品化が進んでいます。更なる目標としては、グローバル市場も視野に入れ、一般産業用の事業で展開していくことを見据えています。

特許取得を伴った技術開発ができたことで、この技術の信頼性をさらに高めるために、「AS9100」(米国・英国・日本など8カ国のワーキンググループによって開発された航空宇宙業界のサプライチェーンにおける製品品質を確保するためのマネジメントシステム

規格)を2025年度中に取得することを目指しています。CFRP事業の拡大には時間を要しますが、2030年の最終目標までには結果を出したいと考えています。

新規事業のもう一つは再生医療です。これも当社グループでは長年にわたって技術開発、事業開発に取り組んでいる分野になります。その再生医療に関連する「除染」分野で、クリーンエンジニアリング事業部が製品開発を進めているところです。その他、大阪大学を中心とする再生医療分野の産学協同の活動に、当社グループも積極的に参画するなど、新たな技術開発や関係性構築の種まきを行い、それを着実に育てていく段階にきています。

その他、市場の変化に適応した新製品の開発を加速させ、新しい市場や成長が期待される事業領域へ進出し、新事業創出を目指しています。その推進力となる「新事業探索チーム」の動きもさらに活発化しています。「新事業探索チーム」は発足して3年

になりますが、約10年前から、新事業を興すための取り組みとして「ニッタイノベーションクルー」という活動を進めてきました。私は技術部門出身の人間で、新しい技術や製品の開発がいかに難しいかは、身を持って知っています。「新事業探索チーム」を以てしても結果がすぐに出せないというのは想定内ですが、そんな中でも、いくつかの面白い取り組みを進めています。その一つとしては、当社グループの森林資源を活用した新事業を開発段階で、その進捗を見守っているところです。北海道の森林は自然保護として非常に価値があり社会貢献になりますが、それだけでなく、製品開発や事業化できないかという想いがありました。それを「新事業探索チーム」が実現してくれることを期待しています。

創業者の理念を継承する環境貢献への取り組み

当社グループは、北海道に約6,700haの広大な森林を保有しています。これは、日本初となる伝動用革ベルトを開発する中で、革をなめすタンニンを探るために櫨の木を求めて辿り着いた森です。創業者は櫨の木を伐採した後に自然を元の姿に戻そうと「カラマツ」を植林しました。そして、伐採した木からベニヤ

事業を展開するなど事業を多角化していきました。北海道の森林には、そういった創業の歴史や成長の軌跡が刻まれています。そのため、ニッタグループでは北海道の森林事業を「象徴事業」として位置づけ、守り抜き、育て続けていく考えです。

間伐や植林を計画的に実施することで

CO₂の吸収量が年々増加しており、ESGやSDGsにも大きな貢献につながっています。環境保護に関するさまざまな指針やルールも日々変化するため、森林事業による社会への貢献度も変わってくるかもしれませんが、我々が取り組む姿勢や想いは一切変わることなく、継続していく方針です。森林保護のためにこつこつと取り組んでいることが、この度「生物多様性の保全」として評価され、環境省の自然共生サイト「30by30」に認定されるなど、社会の評価や企業価値向上につながっています。

また森林経営だけでなく、生産技術や工場管理の各工程で環境負荷を軽減するさまざまな取り組みを実施しています。CO₂排出量削減では、2013年度比マイナス46%を掲げ、日常の事業活動における削減活動や、再生エネルギーの導入・活用、新規設備投資案件での環境投資推進など、目に見える効果を意識し、取り組みを継続しています。また、国連グローバル・コンパクトやTCFDへの参画を通じて、グローバルレベルでの環境貢献を行うことが“未来に責任を持つ企業”であると考えています。

資本コストを重視したポートフォリオ最適化

持続的成長を果たすため、業績のトップライン、つまり売上高を伸ばすことに加え、収益性を向上させることで、そのリソースを成長分野や新規事業へかけることが、中長期にわたる持続的成長のための重要な戦略になります。

プライム市場に上場する企業としてPBR1.0倍は、超えていべき指標だと強く認識しています。企業価値の向上と持続的成長のため、そして上場企業としての責務を果たすために、資本コストを意識したさまざまな取り組みを実施しています。特に注力するものとして、資本コストを上回るROIの達成に向けた経営の推進や、事業・製品ポートフォリオの最適化による資源再配分を進めています。成長が継続していない、または利益率の低い事業・製品に着目し、四半期ごとの戦略会議で、その事業や製品の改善点を討議しています。それは、持続的成長のための「選択と集中」として、事業の縮小あるいは製品の撤退も視野に入れたものになります。その中の事例として、クリーンエンジニアリング事業部の収益性改善に向けた戦略

会議で徹底的に討議し、分析し、さまざまに改善策を講じ続けた結果、徐々に安定して収益が出るように改善されたことで、昨年度にはニッタグループの利益に大きく貢献する事業へと成長しています。また事業・製品ポートフォリオの最適化は、現時点で収益性に課題があったとしても、将来性を見込むものや、他の製品に関連している事業などを、いかに継続していくかという視点も重要です。各部門から理に適った計画や説明が示され、経営者として納得できるものであれば、事業の継続を判断していきます。

その他、資本コスト経営を重視した財務計画として、政策保有株式の縮減を図ることに加え、設備投資については引き続き業界動向・景気予測・投資効率などを総合的に勘案し、策定を行い、計画的に実施していきます。

加えて、収益性向上への施策としては、原材料費の高騰・物流コストなどの増加に対して、メーカーとして打ち手を地道に重ねていくことが重要と考えます。そして、デジタルトランスフォーメーションを見据え

たデータ活用体制の構築を着実かつ迅速に実行することと並行し、業務の進め方を自ら分析し、AIを活用した革新的な仕事の進め方にもチャレンジするなど、業務効率の改善・向上を推進していきます。



更なる未来への成長を目指して

ニッタグループが持続的成長を続けていくためには、ポートフォリオ最適化とともに、何に投資し、どこを成長させていくかが非常に重要です。事業や設備の投資はもちろん、やはり企業は人、人材にもっと投資していくべきだと考えています。

これまで「海外トレーニー制度」を約10年にわたって実施しています。これは当社グループの海外拠点で、語学の習得と工場での研修を行う半年間のカリキュラムになります。帰国後は英語でプレゼンを実施し、どう成長し何を学んだのか、また何に感動したのかなどを発表してもらいます。皆の表情が見違えるようにイキイキとし、ひと目で成長していることが分かります。当社グループでは海外拠点や多角的な事業を、学びの場として活用することができます。「海外トレーニー制度」をはじめ、新事業や海外事業にチャレンジできる人材を育てるための活動には、さらに積極的に投資していく考えです。

また2024年4月からは、新しい人事制度をスタートさせています。「仕事基準による

メリハリのある処遇」「若手人材の早期登用」「チャレンジ行動・理念行動の推奨」「ライフスタイルに合わせた多様な働き方」など、社員が能力や特性を活かしてイキイキと働くことができる環境づくりを目指しています。最も期待していることは、固定概念にとらわれず、常に新しいやり方を自らが考えて、スピーディに行動してくれる姿です。

当社グループは、創業から現在に至るまで経営の多角化とグローバル展開によって成長を続けてきました。ニッタグループが未来に向けて持続的成長を果たしていくためには、ニッタ創業期から受け継ぐ、発想力、挑戦意欲、諦めない強い意志を備えた人材が必要です。そのために、人事制度や職場環境をよりフレキシブルにして、多様な人材、さまざまな価値観やキャリアを持つ人材が活躍できる体制や環境整備を進めています。

来年迎える創業140周年、そして更なる未来へと成長を続けるためには、グローバル市場や未知なる事業領域など、これまで以上に壮大なフィールドを目指していかな

ければなりません。「SHIFT2030」実現は、そのための通過点であり、ゴールではありません。目標達成に満足した時点で、衰退が始まります。創業150年も200年も成長を続けること。それが私たちの真の目標です。

そして、我々の思い描く成長とはニッタグループだけの成長ではありません。より複雑で変化の激しい時代だからこそ、全てのステークホルダーとしっかりと手を取り合い、想いや力を結集することで、はじめて持続的成長が成し遂げられます。全ての人々と、そして社会と共に成長を続けていくこと。それこそが、創業の精神「円満」な社会の実現につながるものと確信しています。

今後とも、お取引先様やお客様との対話をより一層大切にして参ります。そのためには、本統合報告書をはじめ、皆様に情報発信を行っていくこと、密なコミュニケーションを図ることが大切だと考えます。ニッタグループの強みを、そして想いや価値をお伝えできるよう努めて参ります。

サステナブル経営方針

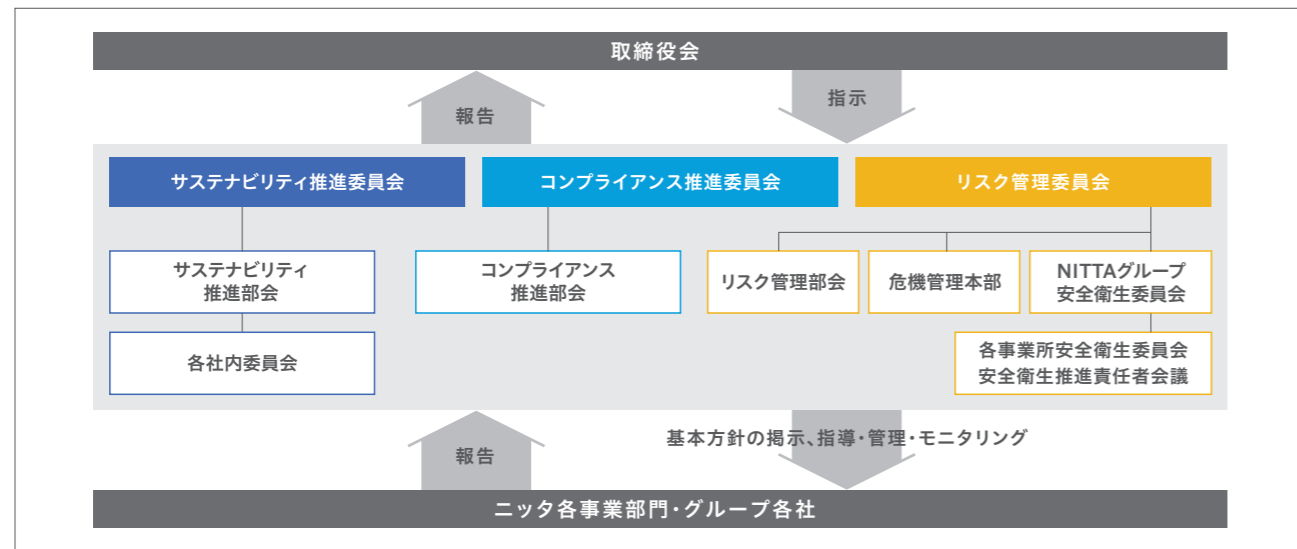
ニッタグループは、企業価値の増大を図るとともに、産業・社会の持続的発展と環境の維持・保全に貢献すべく、以下に掲げる「サステナブル経営方針」に基づく事業展開を推進して参ります。

- 「未来へ導く製品」の開発を通じて、新たな価値を創造し、産業と社会の持続的発展に貢献します。
- 地域および地球環境への影響を考慮して、廃棄物の発生量を削減するとともに省資源・省エネルギーを推進し、環境負荷の低減に努めます。また、生物多様性および生態系や森林資源等の保護等を考慮して、環境保護と環境汚染の予防に努めます。
- 全ての人の尊厳が守られる社会の実現に向け、企業活動において人権侵害を未然に防止するように努めます。
- 新たな価値創造の源泉である人材の多様性を尊重するとともに、人材育成・活用を推進することにより、一人ひとりが感性や創造性を発揮できる職場環境の実現に努めます。
- 法令や社会規範を自ら遵守することはもとより、取引先とも連携し、社会に対して責任ある調達活動に取り組む等、バリューチェーン全体において公正な事業活動を行うように努めます。

サステナビリティ推進体制

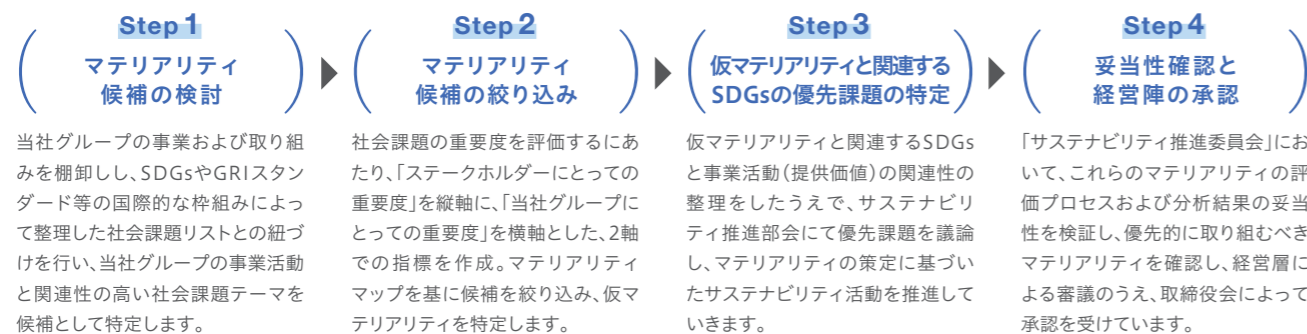
持続可能な社会の実現に向けた取り組みが世界中で加速し、企業が社会や地球環境に対して果たすべき役割が増えています。SDGsは先進国だけでなく、開発途上国を含む全ての国と地域が取り組むべき普遍的かつ重要な課題であり、日本国政府をはじめ、さまざまな企業や団体、また個人が積極的に取り組んでいます。

ニッタグループでは、経営に対する諮問会議である「サステナビリティ推進委員会」において、中長期かつESGの観点から気候変動問題や人的資本などのサステナビリティに関するリスクと機会を分析・評価するとともに、その活動の方向性等を審議しています。



サステナビリティ推進に向けたマテリアリティ

「SDGsの取り組みとマテリアリティ」の詳細についてはWebサイトをご覧ください。



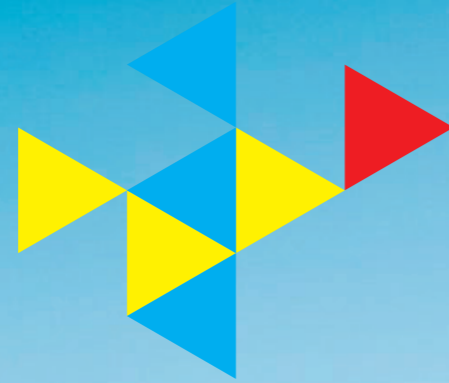
サステナビリティへの取り組みの全体像

ニッタグループは、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献するとともに、自らの持続的な成長を実現したいと考えています。当社グループでは、これに向けた取り組みのための方針を「サステナブル経営方針」として定め、その中で、世の中が直面している重要課題の解決に貢献していくことを謳っています。

| 項目 | 関連するSDGs | ニッタの重要課題(マテリアリティ) | 2023年度の取り組み(一例) | KPI | 2023年度目標 | 2023年度実績 | 2024年度目標 |
|-------------|-------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 環境に関する項目 | 7 気候変動 12 消費資源 15 生物多様性 | GHG(温室効果ガス)削減による低炭素社会の実現 | <ul style="list-style-type: none"> Scope3の算出とGHG排出削減方法の検討 Scope1,2でのGHG排出削減の実施 GHG排出削減目標の策定と公開 環境投資の推進(設備投資におけるインターナルカーボンプライシングの導入) | 事業活動におけるGHG排出削減量(ニッタグループ全体) 環境投資金額比率 | GHG排出量: 2030年46%削減(2013年比) 2050年カーボンニュートラル実現 | | |
| | | 環境負荷の低減と循環型社会の実現 | <ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型製品開発の推進活動(CO₂削減製品・省エネ貢献製品の開発等) 製造効率化によるエネルギーおよび材料使用量の削減 グリーン調達の推進 埋立廃棄物削減へ向けた活動の継続 電気・水使用量削減活動の継続 | プラスチック廃棄物の再生利用率 原単位プラスチック廃棄物削減率 原単位水使用量削減率 原単位エネルギー使用量削減率 | 80%以上 2022年比1%以上 2022年比1%以上 2022年比1%以上 | 80% 5.8% 5.2% 8.5% | 80%以上 2023年比1%以上 2023年比1%以上 2023年比減 |
| | | 地球温暖化対策・生物多様性保全に貢献する森林経営 | <ul style="list-style-type: none"> 植林計画目標の策定および実施(保有森林面積・蓄積量の維持拡大) 木質バイオマス発電への木材供給拡大の可能性について検討 社有林における生物多様性調査の実施 | 蓄材積のUP率(2020年比) バイオマスエネルギー向け国産材の供給量 森林のCO ₂ 固定量(2020年1,477,978 t) 生物多様性保全の推進活動 | 1.5% 1,250m ³ 2020年比1.5%UP(1,500,147 t-CO ₂) 2020年比2.0%UP(1,507,537 t-CO ₂) | 2.99% 1,344m ³ 2020年比2.73%UP(1,518,357 t-CO ₂) 2020年比2.0%UP(1,507,537 t-CO ₂) | 2.0% 1,300m ³ 2020年比2.0%UP(1,507,537 t-CO ₂) |
| 社会に関する項目 | 8 働きがい 12 消費資源 | バリューチェーン全体を通じての社会的責任の発揮 | <ul style="list-style-type: none"> サプライヤーへのCSR推進活動の実施 CSR調達方針の明確化と展開 贈収賄防止方針の遵守 | 主要サプライヤーに対してCSR推進の支援を行う | 支援 サプライヤー社数 13社 | 支援 サプライヤー社数 13社完了 | 支援 サプライヤー社数 13社(新規) |
| | | 働きがいのある魅力的な職場環境の実現 | <ul style="list-style-type: none"> COVID-19感染防止対策の実施 ダイバーシティと機会均等の推進 女性の管理職登用拡大・候補者育成 男性が育児休業を取得しやすい環境づくり 健康経営推進活動の継続実施 ハラスメント防止教育、メンタルヘルス教育の実施 グループ会社を含めた安全衛生委員会の開催 | 各種研修参加率(再雇用・キャリアアップ研修等) 障がい者雇用率 女性管理職比率 離職率 男性育児休業取得率 有給休暇取得率 業務職からの管理職登用人数 健康経営:生活習慣改善に関心のある人の割合 健康経営:歩行習慣適性者率 健康経営:食事習慣適正者率 ※就寝前2時間以内の食事が週に2回以下の人の割合 | 100% 2.7%(2025年度) 11%(2025年度) 5%未満を維持 50%(2025年度) 75%以上(2025年度) 7名以上(2025年度) 85%(2025年度) 50%(2025年度) 70%(2025年度) | 97.1% 2.25% 8.3% 4.2% 57.7% 76.4% 8名 77.6% 38.5% 61.7% | 100% 2.7%(2025年度) 11%(2025年度) 5%未満を維持 50%(2025年度) 75%以上(2025年度) 7名以上(2025年度) 85%(2025年度) 50%(2025年度) 70%(2025年度) |
| | | 顧客満足の追求 | <ul style="list-style-type: none"> 品質向上活動の継続 | 社外公開していません | — | — | — |
| ガバナンスに関する項目 | 8 働きがい 9 環境 12 消費資源 | コンプライアンス推進とリスクマネジメント強化 | <ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス推進委員会、リスク管理委員会(4回/年) 国内外グループ会社を含めた「リスク分析・重要リスクの洗い出し・対策検討」を実施 国内外グループ会社を含めた内部統制監査の実施 コンプライアンス教育、情報セキュリティ教育の実施 内部統制自己評価の実施 災害発生箇所の再発防止活動の実施 | コンプライアンス推進委員会およびリスク管理委員会の開催回数 コンプライアンス教育の年間回数 情報セキュリティの強化、教育受講率 内部監査指摘事項の改善率 重大違反の件数 主要サプライヤーへのBCP対応状況の調査 投資家面談内容の取締役会へのフィードバック | 4回 7回 100% 100% 0件 実施率95%以上 100% | 4回 7回 100% 100% 0件 実施率100% 100% | 4回 7回 100% 100% 0件 実施率100% 100% |

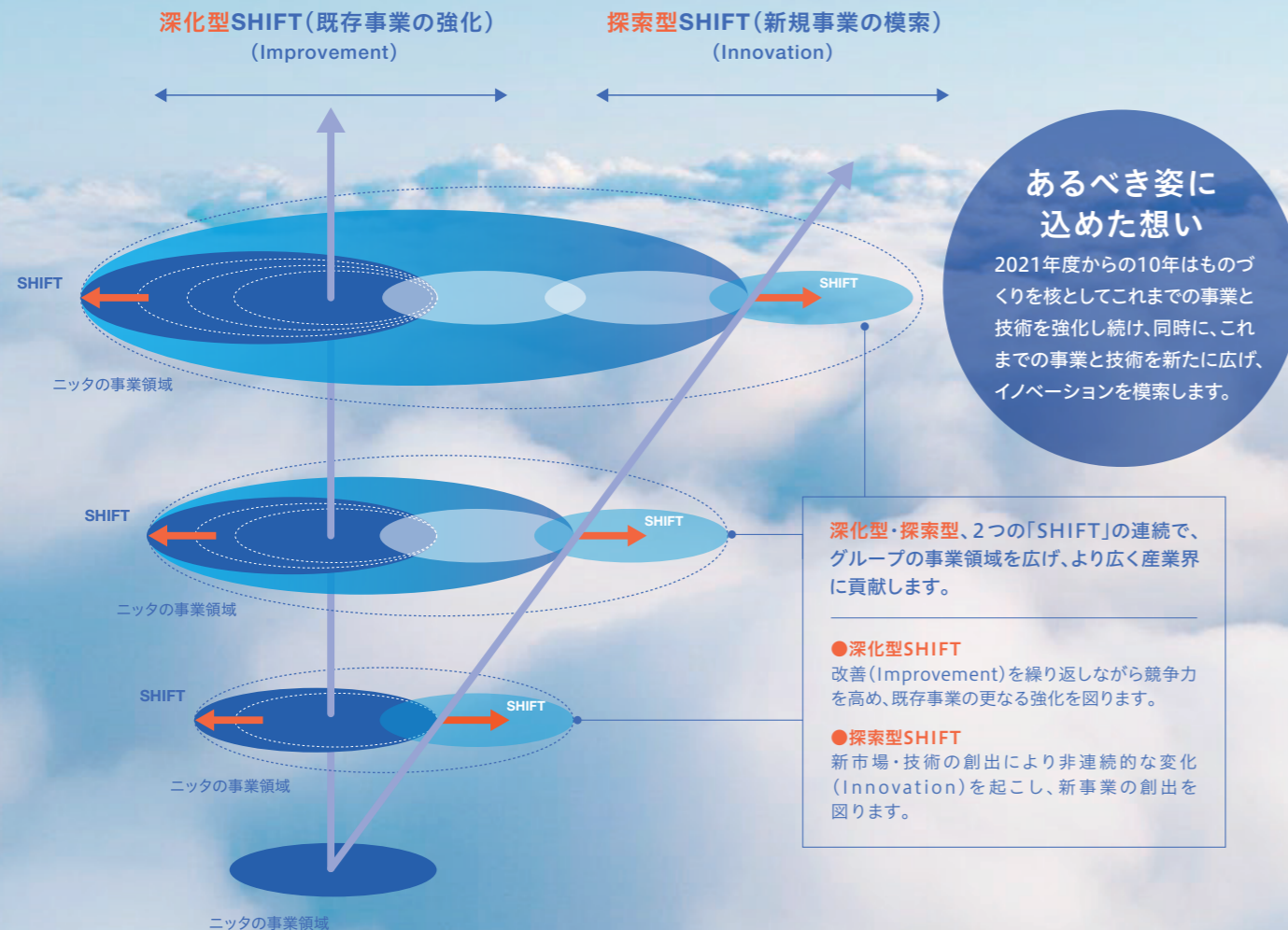
中長期経営計画「SHIFT2030」 ものづくりを核としたシフトイノベーターへ

SHIFT 2030 SHIFT INNOVATOR cored around manufacturing

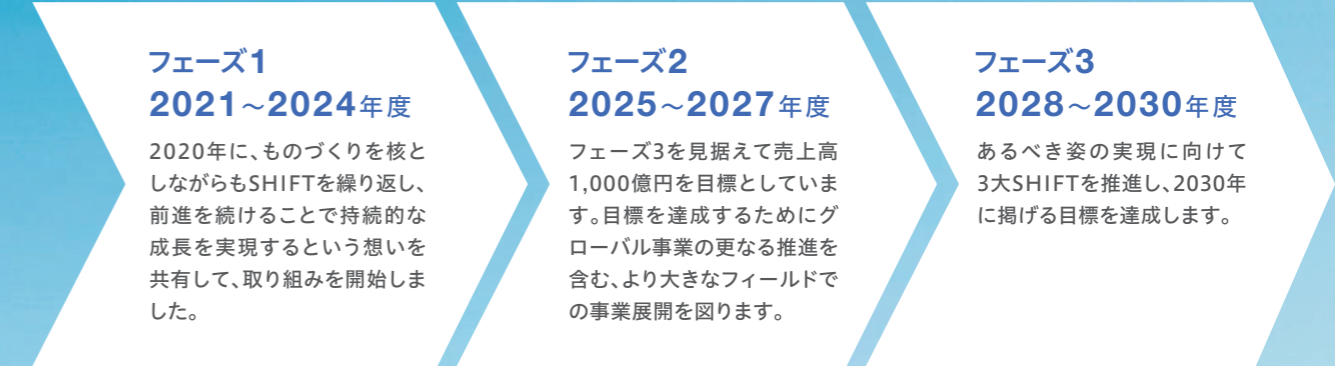


2030年のありたい姿「ものづくりを核としたシフトイノベーター」を目指した10年計画。ものづくりを核としながらも、「SHIFT」を繰り返すことで大きな革新(イノベーション)へとつなげていくという我々の姿を「ものづくりを核としたシフトイノベーター」に込めました。

あるべき姿



「SHIFT2030」の進捗



中長期経営計画フェーズ1の進捗

今期は「SHIFT2030」フェーズ1の最終年度。世界の紛争や急激な円安、エネルギー価格や原材料費の高騰など、さまざまな経営リスクに直面した3年間ではあったものの、売上高、営業利益率、新製品売上比率、海外売上成長率など、主要なKPIに対して、これまで順調に推移しています。

フェーズ2に向けた新たな課題

過去3年連続最高売上高を更新するも、収益性向上に課題を残しています。主には高付加価値製品の半導体製造装置向け事業の低迷が要因であるものの、収益面の改善を推進するために、事業ポートフォリオおよび製品ポートフォリオの見直しを行うとともに、グローバル戦略を主軸としたフェーズ2への準備を進めています。

あるべき姿への3大SHIFT

| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <h2>1</h2> <h4>成長へのSHIFT</h4> <p>既存事業を深化させることで持続的成長を達成していく一方、新規事業については「新規事業探索チーム」を立ち上げ、10年後の社会課題やニーズを探索し、マーケットインによる技術革新や製品開発を進めています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存事業の持続的成長 ・新事業の探索 ・新製品開発の加速 | <h2>2</h2> <h4>企業価値向上へのSHIFT</h4> <p>コーポレート・ガバナンスやコンプライアンスの強化、また環境対策をはじめ人権・労働・環境・腐敗防止に関する10原則を遵守する「国連グローバル・コンパクト」への署名等、国際基準に合わせた取り組みを推進しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品質およびトータルコスト競争力の向上 ・コーポレートガバナンス、コンプライアンスの強化 ・ESG推進とSDGsのGoal達成 | <h2>3</h2> <h4>更なるグローバル化へのSHIFT</h4> <p>国内市場で成長している事業や製品の更なる拡販を目指し、海外シェアの拡大と製造・営業体制を再構築。また海外拠点で活躍するグローバル人材の育成を強化し、国際競争力の向上を目指しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各事業の更なるグローバル展開 ・コーポレート部門によるグローバルサポート強化 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

2030年度目標(財務目標)

| | | | | |
|------------------|---------------|----------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 売上高 | 営業利益率 | 新製品売上比率 | 海外売上成長率 | 設備投資額 |
| 1,150億円+α | 8.0%以上 | 10.0%以上 | 170%以上 <small>※2020年度比</small> | 400億円 <small>※2021～2030年度合計</small> |

深化型SHIFT×探索型SHIFT

が生み出す新技術・新製品

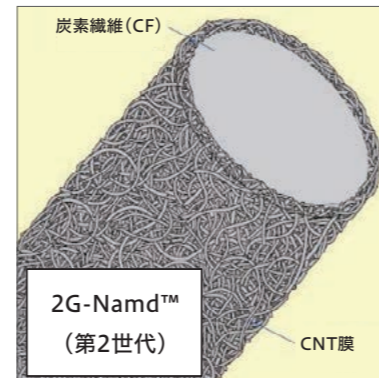
CNT/炭素繊維複合化技術「Namd™」の実現

テクニカルセンターCNT応用開発グループ

航空宇宙分野での展開を視野に2025年、国際規格の取得を目指す

Namd™とは、炭素繊維の表面にCNT(カーボンナノチューブ)を付着させることで、より強い繊維素材をつくる技術です。既にスポーツ用品では使用されており、産業用途、航空機、自動車に至るまで幅広い用途で採用が検討されています。この炭素繊維に、鋼の20倍の強度を持つCNTをコーティングさせることで、その素材を用いたCFRP(炭素繊維強化プラスチック)がさらに強靱な材料になります。CNT/CFRPの複合化技術は、産業界で採用が進めば日本の先端材料の大きな成長につながると期待されます。研究機関においてさまざまな研究開発の取り組みが行われ、ニッタが独自技術でこの技術を実現したのがNamd™です。現在、グローバル市場展開も視野に入れ、海外の航空・宇宙関連企業と関係づくりを構築する中、さらに国際的な技術の信頼性を高めるために「AS9100」(航空宇宙産業向け品質マネジメントシステム規格)を2025年度中に取得することを目指しています。

Namd™開発は、まさに創業の精神「発明」「改良」の実践であり、時代が変われども、ニッタのものづくりにかける想いは、しっかりと継承されています。また、Namd™は業界をはじめ、さまざまな企業や研究機関との共創によって実現したものです。自分だけが良くなるのではなく皆と一緒に成長する、「円満」な関係性によって、もたらされた成功と言えます。目先の利益や自分だけの成長にとらわれず、未来を見据え、皆とともに技術開発や価値創造を目指す。その姿勢や想いが、Namd™の更なる大きな成果につながるものと確信しています。そして、Namd™は現在、さらに改良を重ねた第3世代の開発を進めています。



開発ストーリー

課題 日本で発見された先端材料「CNT」を「CNT/CFRP」に複合化することは有効ですが、量産化技術は確立できていませんでした。

ニッタのコア技術 **高度なCNTの生産技術の確立** さまざまな分野や技術に応用するために、CNTに含まれる30%程度の不純物を取り除き、高純度のCNTの生産に成功。研究開発を重ねNamd™の開発が加速しました。

「ナノ分散」技術の確立 CFRPにCNTを付着させるためには、極限まで小さく分散する「ナノ分散」が必要でした。CNT本来の素材特性を失わないよう第3成分を使わない、「ナノ分散」技術の確立に成功したことは大きな成果です。

課題解決 炭素繊維に「CNT」を付着させるNamd™の開発を実現し、2017年にはスポーツ分野で展開。現在は改良を重ねた第2世代「2G-Namd™」の量産技術が完成し、多くのスポーツ製品に使用されており、国内外の特許出願数は100件以上にのぼります。

貢献分野 **更なる可能性を求めて**

無菌環境を構築するためのバイオ除染システムの構築

クリーンエンジニアリング事業部

ニッタ発、日本発の新技術・サービスが次代のスタンダードになることを目指す

クリーンエンジニアリング事業部では、エアフィルタや環境モニタリング機をはじめ、クリーン環境を提供するための技術、パーツ、システムなど、さまざまな製品・サービスを長年にわたって開発・提供しています。主には、製薬会社の研究室や工場、病院の手術室やICU、半導体製造のクリーンルーム、食品メーカー工場などが取引先となります。

近年では、特にバイオ医薬品や再生医療製品など技術の進化が目覚ましい無菌医薬品の製造において、無菌製造環境を構築・維持することが重要となり、当社グループではライフサイエンス向けに無菌製造環境を提供するソリューションブランド「BCLEEN」を立ち上げました。社会の潮流を受け当社は、多様化する無菌医薬品の開発・製造工程において、製品の開放操作などが行われる「BSC(バイオセーフティキャビネット)」に対し、無菌製造環境を構築・維持するためのバイオ除染システムとして、蒸気化過酢酸除染装置「VPASS」を開発。既存の技術や製品とアイデアを組み合わせることで、安心安全な無菌環境の構築・維持を実現することに成功し、除染サービス事業を2024年4月から開始しました。

この度当社が開発したシステムは、誰でもいつでも安全で手軽に運用できるシステムを目指しています。ニッタ発、日本発のこの新しい技術システムが、国内だけでなくグローバルに展開し、より簡単で安全なものとして社会に受け入れられ、世の中のスタンダードになり、世の中の発展に貢献できることを望んでいます。



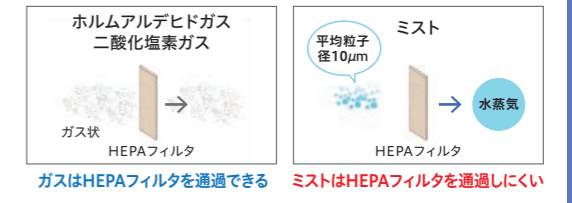
「空気清浄」「環境モニタリング」「除染」の3つのコア技術をベースに微生物管理において新しい価値を創造し、ライフサイエンス分野へ高度に管理された無菌製造環境“Aseptic”を提供するソリューションブランドです。

開発ストーリー

課題 作業者が感染性のある生物材料などのバイオハザードの取り扱いや、無菌製品の無菌操作を行う際に用いる箱状構造のBSCにおいて、庫内のバイオ除染にホルムアルデヒドガスが主に用いられ、人体への危険性が懸念されていました。

ニッタのコア技術 **蒸気化過酢酸除染装置「VPASS」の開発とHEPAフィルタとの掛け合わせ** ホルムアルデヒドガスの発がん性が指摘され、代替法として人体への影響の少ない過酢酸を使用。過酢酸の蒸気を循環させる、蒸気化過酢酸除染装置「VPASS」を開発しました。また、蒸気化した過酢酸を当社のHEPAフィルタ(高性能な微粒子エアフィルタ)を通して空気循環させることで、空気だけでなくフィルタ自体の除染も可能になりました。

課題解決 人体への影響が少ない過酢酸の蒸気を循環させることで、安心安全な無菌環境の構築・維持を実現することに成功。医薬品業界だけでなく、さまざまな分野で活用・応用することで、社会に貢献できるものと確信しています。



Topic

当社は「日本PDA製薬学会」に参画しており、2024年4月13日には本社にて「日本PDA製薬学会 無菌製品GMP委員会」を開催。業界のニーズ・課題の情報収集や意見交換を積み重ねる中、あらためて「無菌環境を構築する」重要性を強く認識し、ソリューションに向けた研究開発を積極的に推進すると共に、学会の活動にも寄与していく方針です。



革新的な技術力で、 社会課題の解決に 貢献する。

代表取締役
専務執行役員
コーポレートセンター、
工業資材事業部管掌
北村 精一



「SHIFT2030」を牽引する強みと技術的優位

中長期経営計画「SHIFT2030」では、「ものづくりを核としたシフトイノベーター」を2030年のありたい姿として掲げています。ここには、ものづくりを通じて“SHIFT”を繰り返すことで大きな革新につなげていきたいという想いが込められています。これは、創業者である新田長次郎が唱えた「日本にないものをつくる」の精神を再定義したものです。当社は139年にわたる歴史の中で、常に市場環境の変化に向き合い、事業活動を通じて持続可能な社会に貢献してきました。さまざまな業界において事業を展開してきたことで、多角的な技術的視点を持ち、技術を研ぎ澄ませてきました。連続と受け継いできた発

明と改良のDNAと、技術力に裏づけられた独自のソリューションが、当社の強みであり競争優位性です。

フェーズ1では、既存の事業領域において深化型SHIFTを進めるとともに、新たな可能性を見つける探索型SHIFTも展開してきました。その結果、国内においては活用中の特許割合が飛躍的に伸長しました。また、海外での知的財産網の構築も順調に進んでいます。社員一人ひとりが、お客様や社会の課題の本質を見極め取り組んでいます。中長期経営計画で掲げた2030年の財務目標の達成に向け、“SHIFT”をさらに強力に推進していきます。

「SHIFT2030」フェーズ2に向けた展望

「SHIFT2030」の財務目標に対する進捗は、フェーズ1の取り組みにおいて、ほぼ全ての指標で順調に進んでいます。フェーズ2においても、製品ポートフォリオの整理を含め、投資先をしっかりと見極めながら売上高の向上に取り組めます。現在注力しているのが、Namd™を用いたCFRP製品の産業分野への用途拡大とバイオ除染製品です。当社は、139年にわたって積み上げてきた技術力を活かし、時代に即した新製品やサービスを創出しています。特に近年は、企業活動が環境や社会に与えるインパクトが重要視されています。当社では、世界に対して良いインパクトを与えることを見据え、既存事業の持続的成長

や新製品開発を戦略的に推し進めていく方針です。

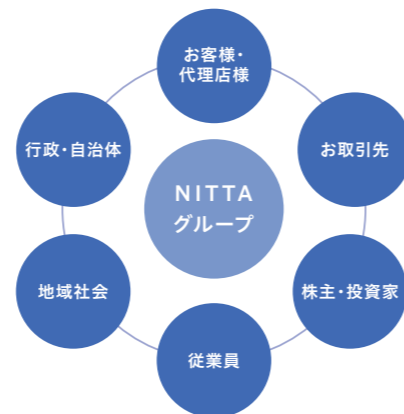
「SHIFT2030」の実現に向けて、社員一人ひとりが能力や特性を活かしてイキイキと働ける環境づくりにも注力しています。さまざまな社内改革を実施してきた成果として、少数精鋭の体制で高い労働生産性を発揮しています。また、従業員表彰制度・提案制度・実施報奨制度等も継続して実施しており、新たな価値創造が生まれやすい土壌をつくっています。毎年、革新的な研究開発やサービスを提案する人やチームを表彰することで、社員の意欲を高めています。今後も、事業を牽引する原動力となる人材の育成に注力していきます。

ステークホルダーエンゲージメント

持続的成長と企業価値向上を目指すにあたり、ステークホルダーエンゲージメントも不可欠だと認識しています。さまざまなステークホルダーに対する責任を果たすため、コミュニケーション活動を通じ

て情報開示や対話・協働を積極的に行っていく考えです。その対話等で得た気付きを、事業活動に反映させていきます。

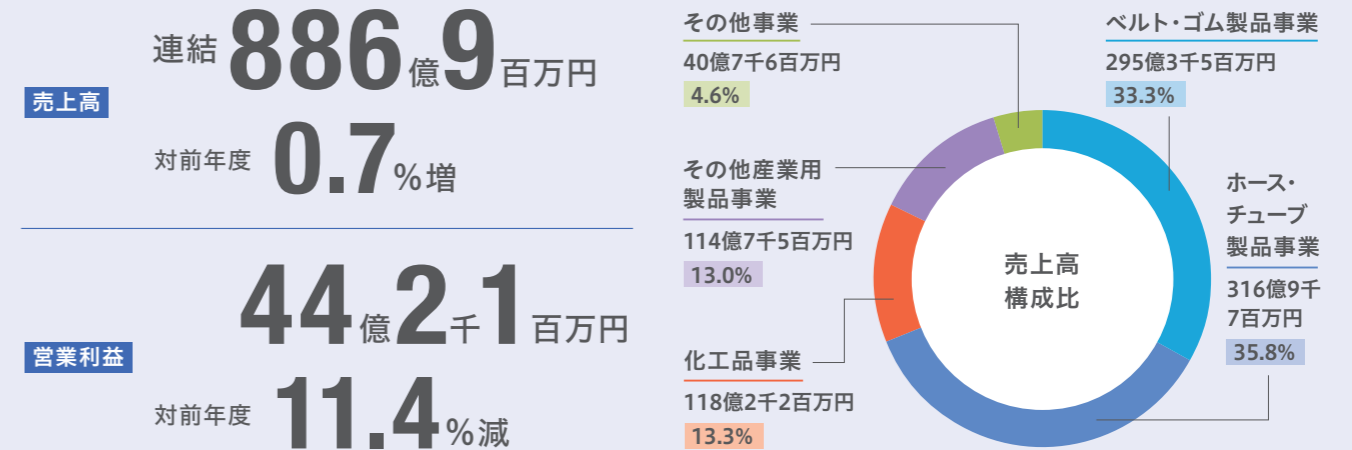
| | |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| お客様・代理店様 | お客様のニーズを直接お伺いする窓口や機会を積極的に設けることで、社会の変化をいち早く察知し、お客様の困りごとを解決できる製品・サービスの提供に努めます。 |
| お取引先 | パートナーシップ構築宣言を公表するとともに、下請法等法令遵守を徹底し対話を推進していきます。 |
| 株主・投資家 | 投資家説明会やIRイベントを通じて、事業活動や財務情報等の適時・適切な情報開示に努め、誠実な対話を実施します。また統合報告書やWebサイトを通じて、事業活動や経営状況を発信しています。 |
| 従業員 | 当社グループの全ての社員が安心して働くことができる安定した経営環境を維持します。社員一人ひとりが持つ可能性を引き出すことができる職場環境づくりに努めます。 |
| 地域社会 | 津波避難ビルに指定されている本社ビルを地域の皆様に認知いただく他、近隣幼稚園の避難訓練場所として提供。また「クリーンアップ活動」等の周辺清掃活動を本支店、各工場で継続実施しています。 |
| 行政・自治体 | 各工場の拠点地域ではそれぞれの行政機関の依頼に迅速に対応する等、日々円滑なコミュニケーションを図っています。また地域社会からの要請に応じた寄付等の支援を行っています。 |



事業紹介

創業以来「お客様と社会に役立つことをしよう」という想いを抱き、時代の変化に柔軟に対応し、現場でのものづくりの「願い」をカタチにすることで産業界に貢献してきました。これからも人々の幸せにつながる「未来へ導く製品」で、広く社会に貢献して参ります。

(2024年3月期)



| セグメント | 製品および用途 | ビジョン | 取り組む注力分野 | 貢献するSDGs |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| ベルト・ゴム製品事業 | ベルト製品: 繊維機械、郵便機械、金融機械、物流機械 搬送用製品: 食品搬送、物流センター ゴム製品: 工作機械摺動用ワイパ、橋梁用伸縮装置等 感温性粘着テープ: 電子部品製造装置 RFID製品: リネン対応、金属対応 | ●新製品・新事業の創出 ●既存事業の更なる深化と成長 ●新市場・新顧客の獲得 ●コスト競争力の強化 ●新用途の開発 | ●グローバル企業の獲得 ●省エネ対応製品の開発 ●軽搬送領域へのリソース投入 ●ゴムおよび鋼製ジョイントのラインナップ拡充 ●感温性粘着テープの新規市場開拓 | 8 質の高い仕事と賃金 12 持続可能な消費と生産 |
| ホース・チューブ製品事業 | 樹脂ホース製品: 建設機械、商用車、工作機械 チューブ製品: 半導体製造装置、乗用車、商用車 メカトロ製品: 産業用ロボット | ●既存事業の持続的成長 ●成長分野への製品用途拡大 ●製品開発の加速および海外新規顧客開拓 | ●グローバルの成長市場のアプリケーション開拓 ●脱炭素社会に向けた成長産業への参入 ●最適地での生産・調達により更なるグローバル化 | 8 質の高い仕事と賃金 12 持続可能な消費と生産 |
| 化学工業事業 | ゴム製品: 鉄道車両、トラック・バス、船舶、生コン打設車両(空気ばね、防振ゴム等) エラストマー製品: OA機器(クリーニングブレード) 樹脂製品: 衛生車両、建築・土木施設 引布製品: ガスメーター、大型貯留設備 建築・土木製品: マンション等建造物屋上、最終処分場、貯水池(防水・遮水シート)、陸上競技場・多目的コート(弾性舗装材) | ●既存事業の更なる深化 ●新市場・新顧客の獲得 ●コスト競争力の強化 | ●品質強化 ●コスト競争力強化 ●海外成長市場への挑戦および海外生産の拡充 | 8 質の高い仕事と賃金 12 持続可能な消費と生産 |
| その他産業用製品事業 | 空調製品(フィルタ)、測定器: クリーンルーム(半導体製造会社、製薬会社、病院等) 医療用ゴム製品、プラスチック製医療機器: 血液回路 | ●省エネ、省資源、省コスト貢献製品の拡販推進 ●既存事業の持続的成長 ●バイオ除染システムビジネスの拡大 | ●成長新分野向け新製品開発の加速 ●環境配慮型製品の拡販 ●原価低減によるコスト競争力強化 ●ライフサイエンス分野への事業展開 | 7 持続可能なエネルギー 15 陸の豊かさ |
| その他事業 | 不動産事業: 土地および建物の賃貸 経営指導事業: 関係会社に対する経営指導 自動車運転免許教習事業、 森林事業 等: 自動車運転免許教習事業、森林事業、畜産事業、業務受託 | ●自動車運転免許教習事業での指導技術向上による自動車事故と交通違反のない社会 ●次世代に森林資産を引き継ぐ | ●お客様満足度向上活動 ●木材由来成分の活用 ●苗木供給数の安定化 ●持続可能な森林経営の確立と蓄材積 [※] の増加 ※蓄材積: 保有する社有林における立木材積(単位は立方メートル)の総和 | 8 質の高い仕事と賃金 15 陸の豊かさ |

ベルト・ゴム製品事業 [工業資材事業部]

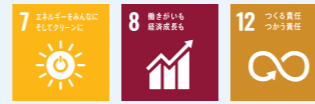
スピードを意識した新製品開発を強力に推進。

主力製品



ポリベルト・ポリスプリント (伝動・搬送用ベルト) ニューライトグリップ (搬送用樹脂ベルト) ECシリーズ (カーブコンベヤ) フィンガーフレックス (橋梁用大型鋼製ジョイント) 感温性粘着テープ製品 RFID製品

主なSDGs目標



執行役員
工業資材
事業部長
黒川 健正

2023年度のセグメント業績



2023年度の振り返り

ベルト事業は、国内では物流・紙工業向けベルト製品が堅調に推移し、金融機器向けも、改刷特需により堅調に推移しました。海外では、繊維・物流業界向けの落ち込みが大きく、低調な状況が続きました。ゴム化成品事業は、大型倉庫の建設が活況となり免震ゴム支承の物件が大幅に増加し、道路用ジョイントは鋼製ジョイント製品の販売が堅調に推移しました。電子部品市場向け感温性粘着テープ製品は、売上が回復し、リネン業界向けRFID製品は特需により好調でした。以上の結果、前年度比で増収増益となりました。

2024年度の戦略製品や今後の展開・方針について

デジタル技術の急速な進化による世の中の変化に対応するため、私たちは常に新しい一歩を踏み出し、変化していかなければなりません。ベルト事業では、引き続きグローバル生産体制および販売体制を強化し、補修ビジネスの深耕に注力します。環境を意識した軽包装や薄物搬送対応ベルト、省エネ対応ベルト、バイオマス素材を使用した製品を含め、新製品の開発スピードを加速させ、製品のラインナップを拡充します。ゴム化成品事業では、感温性粘着テープ製品と今後成長が見込まれるRFIDタグ製品について、現在の市場への拡販と深耕に加え、新市場・新用途への展開を図ることで売上拡大を目指します。免震ゴム支承については、データセンター建築物件や橋梁用物件の獲得に注力します。道路用ジョイントは、ゴム製の拡販に加え、鋼製ジョイントの生産能力増強と拡販を目指します。

SWOT分析

競争優位性

グローバルで日々蓄積している知見・技術に基づく製品開発力。お客様の価値創造に貢献する課題解決型営業と製品提案力。

弱み・課題

人手不足については、働きがいのある魅力的な職場環境づくりを推進し、設備投資やデジタル投資も積極的に推進。

機会

グローバル市場での成功事例を水平展開することにより、更なるグローバル化と成長を目指す。

脅威

国際情勢の著しい変化や技術革新の速さ、調達不安の増加、価格高騰。

2030年へ向けた事業戦略概要

1.新製品開発・製品改良の推進

省エネ、長寿命に加えて環境配慮を意識した新製品開発を積極的に進めていきます。

2.更なる市場の深耕

製品ラインナップ・生産能力・販売網の拡大をさらに進め、南アジア、特にインドにおける売上拡大を図ります。また、グローバル人材育成も継続して進めます。

3.省資源・コスト低減に貢献

社内製造工程での取り組みはもちろん、お客様の価値創造に貢献できるよう引き続き努力していきます。

ホース・チューブ製品事業 [ニッタ・ムーア事業部]

国内・海外ともに、産業構造のシフトに対応。

主力製品



油圧用樹脂ホース製品 チューブ製品 乗用車用燃料チューブ製品 エアブレーキ用チューブ製品 メカトロ製品 (オートマチックツールチェンジャー)

主なSDGs目標



取締役
執行役員
ニッタ・ムーア
事業部長
泉 敦

2023年度のセグメント業績



2023年度の振り返り

一般産業向け製品では、半導体製造装置向け製品が低調で、中国の建設機械向け製品も低調に推移しました。一方で産業車両向け製品では、通期で堅調に推移しました。自動車業界向け製品は、国内では部品調達問題は解消し、ほぼ計画通りの売上となりました。また、HV向け製品も堅調に推移しました。北米では、売上は回復基調であったものの計画は未達となりました。中国は景気低迷と日系自動車販売の不振によって低調に推移しました。メカトロは、中国の自動車製造ライン向けが低調でした。

2024年度の戦略製品や今後の展開・方針について

更なる成長には、従業員全員が「スピード感」と「チャレンジ精神」を持って行動することが重要だと認識しています。一般産業向け製品では、熊本県に営業事務所を設置し、半導体業界に対する更なる販売力強化を目指します。自動車業界向け製品では、EV等の環境対応車への参入を加速させるとともに、国内再編が進んだ商用車部門ではターゲットメーカーを設定して重点的に営業活動を展開します。トラック・バス用空気ばね事業については、製造原価低減とリプレイス市場での売上増を図っていきます。北米では、ビジネス拡大戦略をより具体化するため、2024年度に現地子会社へ人材を投入し、北米に加え、中南米でも拡販活動を加速させます。収益改善に向けては、原材料・購入部品価格等の上昇分の売価転嫁を継続して行うとともに、間接部門の属人化の解消とシステム化を加速し、生産性効率を向上させる計画です。

SWOT分析

競争優位性

専門的な知識に基づくシーズ提案力。グローバルな製造・営業拠点。半導体製造装置向けのユニークな製品群。

弱み・課題

グローバル市場での対応力、スピードをさらに向上させる。今後は、特に北米・中国での体制強化を進める。

機会

CASEに代表される自動車業界の大変革期、各国による半導体産業の囲い込み。

脅威

更なるグローバル化により、世界のグローバル企業が競合相手となる。

2030年へ向けた事業戦略概要

1.成長へのSHIFT

脱カーボンに向けた成長産業(新エネルギー車、それに関わるインフラ)へ参入します。半導体市場、サーマルマネジメント、北米市場を拡大し、新規顧客の更なる獲得を目指します。

2.企業価値向上

間接業務の効率化、低収益率製品の抜本的な改善により、高収益化を目指します。

3.更なるグローバル化

海外拠点を含めた事業の一体化により、最適地で生産・調達をしていきます。また、各海外拠点の自立化を推進します。

化工品事業 [ニッタ化工品株式会社]

特色のある製品を武器にグローバル化を加速。

主力製品



生コン打設用ゴムホース

鉄道車両用空気ばね

ニッタ化工品株式会社
代表取締役 社長

藤田 泰徳

主なSDGs目標



2023年度のセグメント業績

●売上高 **118億2千2百万円** ▲ 前年度比 **1.9%**増
●セグメント利益 **4億5千4百万円** ▲ 前年度比 **124.3%**増



2023年度の振り返り

主力のゴム製品事業は、鉄道車両用部品やトラック・バス用部品を中心とするモビリティ関連製品が好調だったため、国内では堅調に推移しました。エラストマー製品事業は、国内では、OA機器向け部品において顧客の生産が復調したことから回復傾向にあり、海外では、OA機器向けエラストマー製品や鉄道向けゴム製品が堅調に推移しました。以上の結果、前年度比で増収増益となりました。

2024年度の戦略製品や今後の展開・方針について

私たちの目標は、先進的な付加価値のある製品で社会の発展に貢献し、ステークホルダーの皆様によるご支援によることです。既存事業においては、引き続き海外市場での拡販活動の強化とともに、国内市場の更なる深耕を推進します。具体的には、鉄道車両用部品のグローバル戦略を確実に実行することで、欧州を中心にインド、東アジア、東南アジア地区への販売拡大を目指します。また、引布製品事業では、ガスメーター用計量膜の欧州地区への販売拡大とアジア市場への参入を推進します。国内市場では、ガスシール製品の拡販等によって事業の拡大を図っていきます。また、当社独自の技術をさらに磨き上げ、顧客ニーズを的確かつタイムリーに把握して積極的に新製品開発・新事業の探索も進めます。並行して、工場においてさまざまなコストダウン活動を継続することで生産コストの圧縮に努め、市場における競争力を確保します。

SWOT分析

競争優位性

特定の業界や分野に特化した豊富な製品ラインナップ。

弱み・課題

主力製品の販売分野が限定的であり、その分野で需要が低迷した場合、その影響を他の分野で吸収しきれない。

機会

ニッタグループの海外拠点ネットワークを活用した展開が可能。(ドイツ駐在等)

脅威

グローバル展開を推進するうえで、他社に勝る品質・価格競争力・対応力・生産キャパシティが求められる。

2030年へ向けた事業戦略概要

1. 製・販・技・品の一体運営の更なる進化

事業グループ制による製・販・技・品の一体運営をさらに進化させながら、未開拓分野、未開拓市場への拡販を進めていきます。

2. 企業価値の向上

顧客満足度の向上や自工程完結活動の推進、コスト競争力向上、TQM活動による品質レベル向上、SDGsへの取り組みを通じて企業価値の向上に努めていきます。

3. 海外潜在市場への挑戦

ニッタグループの海外拠点ネットワークを活用することで積極的な拡販活動を推進し、持続的な成長を目指します。

その他産業用製品事業



高性能エアフィルタ

ファンフィルタユニット

FOGACT®(除染装置)

微粒子計測器(パーティクルカウンタ)

輸液用チューブ製品

2023年度のセグメント業績

●売上高 **114億7千5百万円** ▲ 前年度比 **9.8%**増
●セグメント利益 **4億3千8百万円** ▲ 前年度比 **92.9%**増

【主な事業内容】

空調製品(フィルタ)、測定器
医療用ゴム製品、プラスチック製医療機器

2023年度の振り返り

空調製品は、半導体や電子部品、製薬業界のクリーンルーム向けのエアフィルタ、ケミカルフィルタ、測定器の需要が堅調に推移しました。さらに機器装置用でも、半導体関連や医療用電子機器向けのエアフィルタが堅調となり、空調製品全体として好調に推移しました。一方で、原材料価格や物流コストが依然高止まりし、価格への転嫁等の対応も継続して実施しました。以上の結果、前年度比で増収増益となりました。

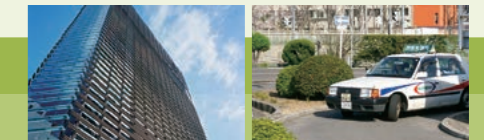
2024年度の戦略製品や今後の展開・方針について

原材料やエネルギー価格の高騰に伴うコスト上昇をリスクとして捉え、資材調達安定化とともに課題に取り組みます。機会としては、半導体工場の設備投資の堅調な推移が予想され、新規工場建設が拡大の見通しであるため、エアフィルタやケミカルフィルタ、測定器等の産業空調で更なる拡販を図ります。また、半導体装置用フィルタ等の機器装置向けフィルタについても、今後さらに成長が見込まれることから、顧客ニーズに的確に対応して販売拡大を図っていきます。サステナビリティ推進の取り組みにおいても、省資源・省エネルギーの環境面や安全・安心に貢献する製品開発と拡販を進めます。新事業においては、ライフサイエンス分野における無菌環境に関わるバイオ除染技術・製品の開発と拡充をさらに推進していきます。

その他事業

2023年度のセグメント業績

●売上高 **40億7千6百万円** ▼ 前年度比 **0.6%**減
●セグメント利益 **18億2千9百万円** ▼ 前年度比 **11.5%**減



【主な事業内容】

不動産事業、経営指導事業
自動車運転免許教習事業、森林事業 等

一人ひとりの成長が 未来への大きな 推進力となる。

ニッタ創業の精神で「円満な人間関係なくして優れた製品は生み出せない」と唱えるように、ものづくりの仕事は一人で完結できるものではなく、チームで力を合わせ、部署間で連携することを大切にしています。その姿勢は長年にわたり社風として根付いているもので、社員の満足度調査においても「人間関係に満足」とする回答が多く、また社員の「定着率」の高さとしても表れています。そして、この度の人事制度改革では「円満」な信頼関係を礎としながら、お互いが切磋琢磨して成長できることを重視しています。成長意欲や働きがいを高め、自身の成長が実感できる制度へと改革し、社員と会社が互いに成長し続けることを目指しています。



コーポレートセンター
人事グループ 部長
加計 利恵

執行役員
コーポレートセンター
人事担当
濱田 雄二

人的資本

01 人事制度改革

ニッタグループ持続的成長の推進力
ビジョン実現に挑む人材戦力の確保・育成

今年度より実施した人事制度改革の大きな目的は、「社員のモチベーションアップ」と「優秀な人材の確保」です。当社グループが持続的成長を果たすためには未来を見据えて戦力となる人材が不可欠なため、次世代を担う若手社員の育成を重視しています。新制度では、最短32歳で管理職登用が可能となる等、社員のモチベーションにつながる成果に応じた評価・処遇に改定しています。また、新入社員については好不況に関わらず毎年一定数を採用することとしています。採用後は6か月間の新入社員研修に始まり、当社グループビジョンに沿って自身のビジョンを描く若手育成の研修など、研修タワープログラムで定めた研修により育成しています。また、社員のニーズに応じて社内キャリアカウンセラーによる個人面談を実施し、キャリア開発の一助としています。



チーム一丸となって、働きやすい環境づくりに努めています！

人事制度改革のコンセプト

人事制度をグループ理念や「SHIFT2030」の実現に向けたサブシテムと位置づけ、仕事基準・多様な働き方・キャリア形成の視点で改定

▼ 人事制度

- ・職群資格制度、評価制度、賃金制度、再雇用制度等の改定
- ・高度専門人材を処遇する制度、地域限定社員制度の新設
- ・アルムナイ採用制度の導入

▼ 多様な働き方と福利厚生

- ・テレワーク要件の緩和
- ・育児時短/時差制度の拡大
- ・リフレッシュ休暇制度、永年勤続表彰制度の拡大 等

Topic

● 健康経営への取り組み

社員の心身の健康が重要な経営基盤と捉え、体の健康、心の健康、職場の健康をテーマに、健康の維持増進に向けたさまざまな取り組みを推進しています。その成果として、ニッタは2019年から6年連続で「健康経営優良法人(大規模法人部門【ホワイト500】)」に認定。さらに、原則1業種1社とされる「健康経営銘柄」にも2年連続で選ばれています。



02 女性活躍推進の取り組み

女性管理職の育成・登用を積極的に推進
育児や介護における時短・時差出勤制度の充実

女性が活躍できる環境づくりとして、新しい人事制度では、業務職(新:O職)の社員は一定の経験を積んだ後、総合職(新:G職)へ昇格する設計とし、より早い段階で基幹業務に携わり、組織の中核となる準備ができる仕組みになっています。女性活躍推進の取り組みを実施中、2023年度の女性管理職比率は8.3%となり、2019年度の4.4%から5年間で大きく伸長し、業界トップクラスの女性管理職比率となっています。また、育児や介護中のテレワークをはじめ、時短勤務や時差出勤についても充実を図っており、介護の時差勤務に関しては期間の制限なく制度を利用できる等、社員が働きやすく、能力が発揮できる職場環境整備に努めています。



03 ダイバーシティの推進

社員の働きやすさがチームの成長につながる
ワークライフバランスを重視した働き方改革

男性社員の育児休業については、対象者に人事グループから育児休業の取り方やメリットを伝える等、制度活用を奨励し、2023年度は57.7%と高い取得率となっています。働き方改革によるワークライフバランスの実現には職場の理解が不可欠で、知識や情報の共有を普段から行うことで業務が属人化しない組織運営が進み、男女を問わず育児休業等の制度を利用しやすくなり、加えてチームとしての成長にもつながっています。

障がい者雇用は一般社員と同一の処遇とし、制度だけでなく社内の協力体制も含めて、障がい者が能力を発揮できる環境づくりに努めています。また、シニア社員については役職定年の柔軟な運用や定年後の再雇用等、豊富な知識や高い技能を持つ人材の活躍を推進しています。

階層別プログラムを柱とした人材育成

新入社員、若手社員、中堅社員、課長、部長の階層に分けた階層別研修に加え、総合職(新:G職)、技能職(新:T職)、業務職(新:O職)、グローバル人材等の職種別・テーマ別の研修メニューを展開しています。年齢や職種、階層によって研修メニューに偏りが出ないよう、また時代に即した教育内容となるよう、随時、研修プログラムを刷新し、人材教育の更なる充実を図っています。また研修実施後には、聞き取りアンケートやフォローアップ研修、上司と人事グループを交えた三者面談、キャリアカウンセリング等、研修の成果を確認・フィードバックすることで研修効果の定着を図るとともにプログラムの改善や向上に取り組んでいます。

▼ 人材育成(研修タワープログラム)

| | リーダー育成 | グローバル人材 | テーマ別研修・教育 | | | 自己啓発 |
|-------------|------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------|---------------------------|----------------------|--------|
| 部長 | 経営幹部候補者アセスメント ビジネスリーダー上級研修フォロー ビジネスリーダー上級研修 | | 評価者研修 キャリアデザイン研修 | エルダー研修 指導員・ 中途採用者教育 | コンプライアンス 研修 | 自己啓発支援 |
| 課長 | ビジネスリーダー初級研修フォロー ビジネスリーダー初級研修 新任管理職研修フォロー 新任管理職研修 | 海外グローバル 人材育成研修 | | | | |
| 中堅 (30代) | 管理職登用アセスメント 次世代管理職研修 技能職研修 ※技能職のみ 業務職研修 ※業務職のみ | 海外トレーニー 語学研修 | | | N I 研修 コンプライアンス教育 | |
| 若手 (20代) | 若手キャリアデザイン研修フォロー 若手キャリアデザイン研修 2年目フォロー ※総合職のみ | | | | N I 研修 新入社員 | |
| 新入社員 | 指導員・エルダー制 若手社員ビジョン創造研修 現場実習 ※総合職のみ | 英語プレゼン・ ビジネス英会話 | | | | |
| | 新入社員集合研修 | | | | | |

人的資本の
全体戦略については
Web サイトを
ご覧ください。



北海道の森林と巡り合って117年 これからも持続可能な 森づくりを進める。



自然資本

01 北海道での歩み

革ベルトから始まったニッタと森林の関係
気候変動にも耐えられる強い森づくりを目指す

1906年、創業者が革ベルトの革をなめすためのタンニンの原材料となる樹を求めて、十勝地方に進出しました。そして樹の伐採後に植林を手掛けたことがニッタの森林経営の始まりです。森林経営はその後継がれ、2004年にニッタの社有林管理業務を分社化して北海道ニッタ株式会社が誕生しました。今年で20周年を迎える北海道ニッタは、これまで「伐って、使って、植えて、育てる」という循環で人工林を育ててきましたが、気候変動の影響もあり、植林した苗の枯れ等、想定外の事態も発生しているため、今後は天然林も混ぜた混成林を育成し、温暖化にも耐えられる強い森づくりに取り組む計画です。



02 新田牧場110周年

開拓地の広大な土地を活用した牧場経営
本業と異なる経営環境で新たな価値創造につなげる

ニッタ創業期、食の西洋化が進みはじめた時代に「これからは乳製品の需要が増加する」と創業者が考え、樹の木を伐採した開拓地を活用した牧場経営を始めました。新田牧場は今年で110周年を迎え、現在は牧場3.5ha、牧草地120haの土地で乳牛約200頭を飼育し、生乳の生産を行っています。牧場事業はニッタグループ内において、唯一生きものと食品を扱う事業です。設備の修繕、ガバナンス体制の構築、安全衛生等、ニッタの本業とは大きく異なる経営環境で経験を積むことで、当社グループ全体の新たな価値創造につながる資本になると考えます。

03 木育教育

教育振興に力を注いだ創業者の理念の継承
地元小学校の児童に、木や森に触れる自然体験

創業者は大学や小学校を創設する等、教育の振興にも力を注ぎました。その理念に基づき、北海道ニッタにおいても、経営資源を教育に活かす活動を推進しています。北海道に住む児童でも森や木に触れる機会が少なく、地域の小学校から「木育教育」の依頼を受けたことがきっかけで、出前授業や森林体験を開始しました。木に触れ、木を切り、森を見る体験は子どもたちを笑顔にし、自然の豊かさや楽しさを提供できます。森林の持つ社会的価値がより多くの方々に認識され、また林業等、森に従事する次世代の担い手育成につながることを大切に考えています。



04 「十弗の森」が 「自然共生サイト」に認定

環境省により、生物多様性の保全活動が認定
持続可能な森林経営で広く社会に貢献

2024年3月、環境省が推進する「自然共生サイト 30by30」に、当社社有林「十弗の森」が認定されました。「自然共生サイト」は、企業が所有する森や里地里山、都市緑地等で生物多様性の保全が図られている区域を認定するものです。当社グループでは、今後も森林資源の保全活動を継続することで、水源涵養機能の維持や多様な動植物・鳥類の貴重な棲み家の保護をし、森林を地域住民やグループ社員等を対象とした森林学習や研修に活用する等、さまざまな社会貢献に役立てていく計画です。

ニッタが参画するイニシアティブ



環境省は、ネイチャーポジティブの実現に向けた取り組みのひとつとして、企業の森や里地里山、都市の緑地等「民間の取り組み等によって生物多様性の保全が図られている区域」を認定する取り組みを開始しました。当社「十弗の森」は2024年3月に認定されています。



省エネ・再エネ設備の導入や森林管理等による温室効果ガスの排出削減・吸収量を国が「クレジット」として認証する制度です。北海道の森林資源をクレジット化することで温暖化対策への貢献を図る考えで、現在北海道ニッタが登録申請中であり、翌年以降の実施を目指しています。

その他取り組み

● 生物多様性の生息確認調査

当社グループの森林資源では国や北海道が指定する希少種や絶滅危惧種の生息が確認されています。当社では特定の生物を保護・保存するのではなく、ありのままの自然を残すことを基本に、生物多様性の生息確認を継続していく考えです。調査としては、2021年に植物、2022年に哺乳類・鳥類、2024年に昆虫の調査を実施し、今後は各種類を5年サイクルで調査する計画です。

● 地域とのコミュニケーション

社有林を地域貢献に活用する取り組みとして、製材や建築等に携わるボランティアによる植林や枝打ち研修への提供、アイヌの方々祭で着用する衣裳の原料として用いる樹木の皮の提供、北海道が主催する若手林業就業者の研修用に社有林を提供する等、地域の方々に、森林への興味関心を深めていただける取り組みを、各関係者と協力しながら数多く行っています。

● 学びのイベント“森とひろば”を開催

北海道ニッタの社有地“ニッタの森”で、森や木々を通じた遊びや体験、学びのイベント「森とひろば」を定期的に開催しています。このイベントは、地域の方々に「森を身近に感じて森づくりに興味を持ってもらいたい」との思いで企画しているものです。職員が案内する「新田の森記念館」ツアーも行い、毎回多くの家族連れで賑わっています。

ニッタグループ2050年度カーボンニュートラルの実現に向け、その施策のひとつとなる、CO₂固定化能力を活かした「持続可能な森林経営」の推進が私たち北海道ニッタの使命です。今後も企業価値向上に貢献し続けられるよう努めて参ります。



北海道ニッタ株式会社
代表取締役社長
勝山 安久

自然資本の
全体戦略については
Web サイト
をご覧ください。



法令遵守に基づく 公正な取引と調達を推進。

2022年3月に「パートナーシップ構築宣言」を宣言

社会関係資本

01 CSR調達方針

パートナーシップ構築宣言を踏まえ、サプライチェーン全体での社会的な課題解決に積極的に取り組む

当社グループでは、「NITTAグループ理念」「NITTAグループ行動憲章」「NITTAグループサステナブル経営方針」並びに「NITTAグループ調達・購買方針」などにに基づき、持続可能な成長を目指す取り組みを推進するとともに、事業活動を通じて社会的責任を果たしていくことを使命としています。そこで、「NITTAグループCSR調達ガイドライン」を2020年度に作成しました。ガイドラインの趣旨をご理解いただき取り組みを推進していくことで、取引先様と当社グループの双方の企業価値向上につなげることができればと考えます。

また、経済産業省が取り組む下請中小企業振興法に基づく「振興基準」遵守の趣旨に賛同し、2022年3月30日「パートナーシップ構築宣言」を「公益財団法人全国中小企業振興機関協会」のポータルサイトに公表しております。

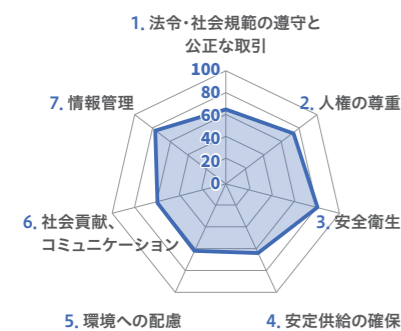


1. リスク発生時含め取引先との迅速な情報交換を強化し、持続可能なサプライチェーンの構築に取り組みます。
2. 価格決定方法や型管理など適正取引化の重点5分野について個別に対応内容を明確にし、振興基準の遵守に努めます。
3. 取引対価の見直しについて、当社からも定期的な下請事業者働きかけ協議の場を持ちます。

「NITTAグループ調達・購買方針」掲載項目はWebサイトをご覧ください。



▼アンケートの結果(平均点)

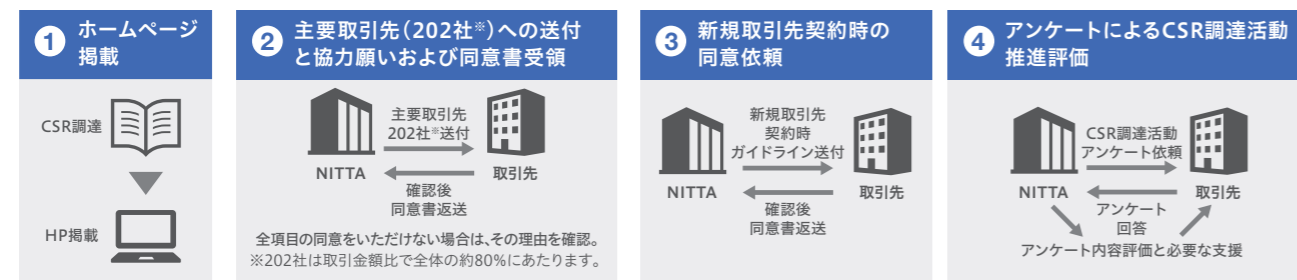


02 サプライヤーへの取り組み

サプライヤーと当社グループがともに成長することを目的に、取引先様への支援を引き続き実践

当社グループは、安全・安心な製品を提供するため、「CSR調達ガイドライン」を遵守した調達活動を行っています。2021年度に実施したガイドラインに関する取り組みや運用状況のアンケート結果に基づき2022年度から取引先様への支援を開始し、現在も継続中です。その支援活動に対して、多くの取引先様にその趣旨に賛同いただき、サステナビリティやCSRに対する取り組みが活発になってきています。また、昨今社会的に大きな課題となっている人権デューデリジェンスやサイバーセキュリティ対策について、2022年度から重点的支援を実施しています。

▼CSR調達活動推進評価フロー



03 法令・社会規範の遵守と公正な取引

法令・社会規範の遵守

当社グループは、「NITTAグループ行動憲章」並びに行動憲章を具体化した事業活動を行う際の基本を示した「NITTAグループ行動憲章実践書」(以下、「実践書」とします。)を制定しています。「実践書」では、法令等の遵守について右の通り定めており、グループで働く全ての人がこのような倫理観をもって節度ある行動をとるようにしたいと考えています。

公正な取引

「NITTAグループ行動憲章」、「NITTAグループ調達・購買方針」、「NITTAグループCSR調達ガイドライン」において、適正な取引を行うとともに、公正な競争の原則、並びに適用される全ての法令や規制に準拠して事業を行うことを掲げ、公正な取引の実現を目指しています。

▼「NITTAグループ行動憲章 実践書」法令等の遵守事項

私たちは、自国はもとより各国・地域における法令等を遵守するとともに、社会規範を尊重し、誠実さと節度をもって行動します。

1. 私たちは、業務に関連する法令や社内規程等の正しい理解に努め、それを遵守します。
2. 私たちは、歴史あるNITTAグループの一員であることに誇りと自覚をもち、いかなる場面においても誠実さと節度をもって行動します。
3. 私たちは、法令や社内規程等に違反するあるいは違反する恐れのある行為を目にした時は、ルールに基づき、適切に対処します。
4. 私たちは、他人の権利を尊重し、侵害することのないよう行動します。特に、知的財産権(特許権、商標権、著作権等)については、当社の権利の保全に努めるとともに、他人の権利を侵害しないように注意して適切に行動します。

地域社会との関わり

●文化活動の振興

当社グループは、和歌山県海南市にある公益財団法人琴ノ浦温山荘園(当社創業者の新田長次郎が造園:2010年に国指定名勝、また主な建物は有形重要文化財に指定)の維持管理を支援することで、地域社会の発展と文化財保存に寄与しています。また、同園が開催する各種イベント(「雛祭り」「夏祭り」等)に協賛することによって、地域における文化的活動に貢献しています。



●地域への奉仕

行政や近隣の地域に協力した周辺清掃活動を、本支店や各工場で毎年継続して行っています。今後も清掃活動を積極的に推進し、地域社会の周辺美化に貢献いたします。また、本社社屋と芦原自動車教習所は津波避難ビルとして登録する等地域社会に貢献できるよう努めています。



●日経エデュケーションチャレンジ for SDGs に協賛

「日経エデュケーションチャレンジ for SDGs(主催 日本経済新聞社)」は、企業人が持続可能な社会実現のため、日々課題発見・解決にどのように取り組んでいるか、また取り組む姿勢等を、高校生にリアルに語るキャリア教育イベントです。

ニッタグループは、グローバルに社会や環境に貢献する人材の育成が重要と考えており、未来のSDGsの担い手である高校生の育成を目的とする本プログラムの趣旨に共感し、7年連続で協賛しています。



●献血・骨髄バンクドナー登録への協力

当社グループでは、多くの社員が定期的な献血と併せて骨髄バンクのドナー登録の推進に協力しています。ドナー候補者に必要なコーディネートや事前の健康診断を実施する他、採取時の入院等に対しては「ドナー休暇制度」として有給休暇を付与しています。また、ドナー休暇取得中の社員の業務に対して、上司をはじめとする職場の理解やサポートが得られることで、既に複数の社員が骨髄提供をしています。



グループ集合知をSHIFTさせ 未来へ導く製品を生み出す。

研究開発費20億円

知的資本

グローバルに 対応できる生産体制。

海外製造・加工拠点16拠点、国内製造拠点7拠点

製造資本

01 グループ知の活用

「技術のつながり」によるグループ知の
集積・共有・活用が私たちの強み

当社グループでは、さまざまな業界において事業を展開しています。そのため、研究開発においても多角的な技術視点があり、各事業における技術の相互補完ができ、また業界にまたがる境界技術開発にも積極的に取り組むことができます。多角化された事業領域で技術をつなげ、広げることが、中長期経営計画「SHIFT2030」の基本となる考え「深化」と「探索」であり、創業時から継承される当社グループの特徴であり、強さです。顧客密着型の事業を基本とし、顧客や市場のニーズに対していかに応えるか、そのための技術をいかに開発、改良するかが、当社グループの使命です。困難な課題や要求に応えることこそ、当社の存在価値となります。社員一人ひとりが顧客との共成長(Going ahead with you)を意識し日々技術開発に取り組む中、各事業領域間の知識や技術の交流を促進することで、「技術のつながり」を生み出し、多角的な事業の成長と発展を目指しています。

03 知的財産の保護と活用

国内および海外において
最適な知的財産網を構築する

当社グループが推進する顧客とともに歩むビジネスにおいて最適な知的財産網を構築しています。

国内における既存事業については、知的財産ポートフォリオの見直しを行い、投資効率の最適化による知的財産の効果的活用を推進しています。新事業・新製品については、積極的に権利取得を行い、着実な知的財産網の構築を進めています。

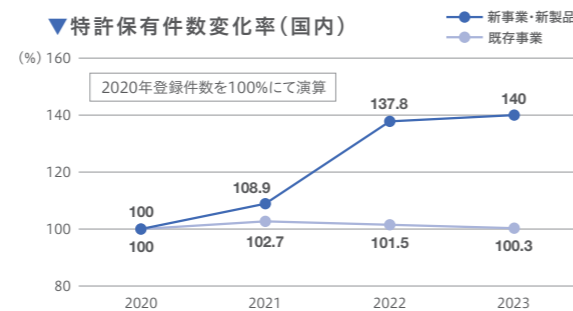
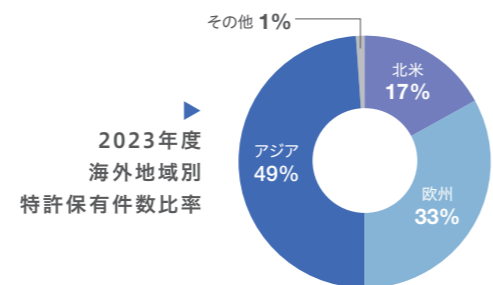
海外における知的財産網の構築も進めています。例えば外国での保有特許割合は、北米約2割、欧州約3割、アジア(中韓台印など)約5割となっており、ビジネスに合わせてグローバルな知的財産網の構築を進めています。新事業・新製品関連分野においても、国内のみならず海外でも権利化を進めており、こちらも隙のない知的財産網の構築を進めています。

02 「深化型SHIFT」× 「探索型SHIFT」

NI (Nitta Innovation) 活動により、
既存事業の深化と新事業・新製品の
探索を進める

持続的に成長を続けていくためには、コア技術の「深化」と、これをベースに技術や製品開発の各ステージの課題に取り組んでいく「探索」が求められます。これらの推進にあたり、「顧客ニーズ対応」と「新技術による価値創造」の2つを掛け合わせるにより、目に見えるニーズだけでなく顧客の内なるニーズについて仮説を立て、それを検証することにより、潜在的なものも含めた顧客のニーズの把握に努めています。

この仮説・検証活動(Nitta Innovation活動)を基に、当社グループの既存事業における「深化型SHIFT」は、当社各事業部門およびグループ各社の技術部門により、「顧客ニーズ対応」と「新技術による価値創造」の掛け合わせを意識して推進しています。研究開発活動においては、「探索型SHIFT」として事業仮説に基づく新事業・新製品につながる新材料や新工法等の獲得に向けたリサーチおよび開発を推進しています。

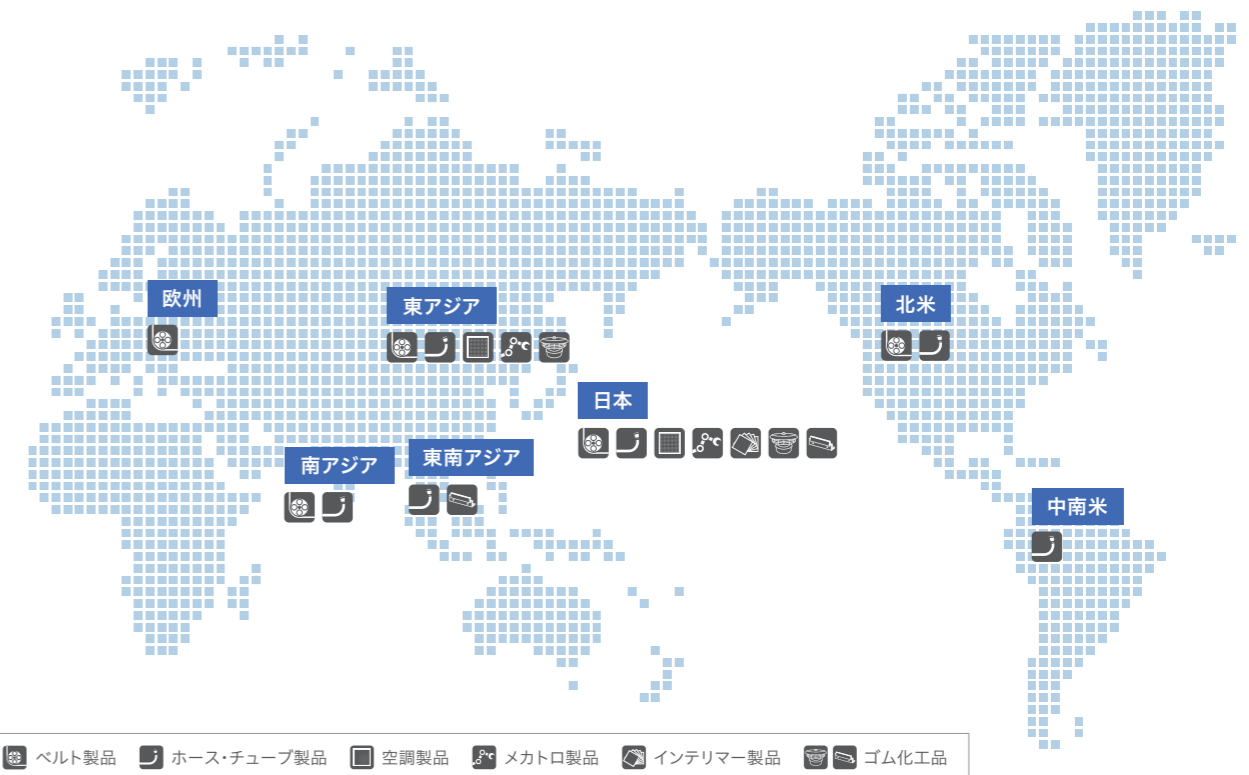


01 グローバルな生産体制

日本を中心に世界各地で行う
「ものづくり」

当社は、グローバル市場での競争力を強化するため、柔軟かつ効率的な生産体制を構築しています。日本を中心に各拠点において地域のニーズや規制に応じた製品供給を実現するため、現地生産の推進

と高度な技術力の共有を進めています。また、サプライチェーンの最適化を図ることで、リスク分散とコスト効率の向上を追求しています。



02 積極的な設備投資

「SHIFT2030」の達成に向け、
メリハリのある設備投資を進める

当社グループの成長には、海外拠点における更なる成長が必要不可欠です。インド・韓国をはじめ、事業の拡大が期待できる拠点・事業に対して積極的に設備投資を行っています。また、設備の導入にあ

たっては、単純な生産能力だけでなく、環境面への影響も配慮し投資内容を決定しています。

収益性を追求した 成長戦略で 企業価値を最大化。

取締役
執行役員
コーポレートセンター長
懸上 耕一

財務資本

2024年3月期の当期純利益は過去最高であった2023年3月期を下回ったものの、ROEは7.3%と当社グループが認識している資本コストと同程度の水準となりました。しかし、当社の純資産と株価の比率を示すPBR(株価純資産倍率)は1倍を下回っている状態ですので、市場からの当社グループに対する成長への期待値であるPER(株価収益率)をいかに上げるかが重要と捉えています。財務戦略としては企業価値最大化を図るために、2024年3月期以降の方針として成長戦略と資本効率向上・株主還元強化を大きな戦略の柱とする考えです。

2024年3月期から中長期経営計画のフェーズ2が終了する2028年3月期までの5年間で、営業キャッシュフローを約500億円と想定し、成長投資に260~300億円、株主還元200~240億円を計画。株主還元としては毎年10円以上の増配と機動的な自社株買いを進めていく方針です。

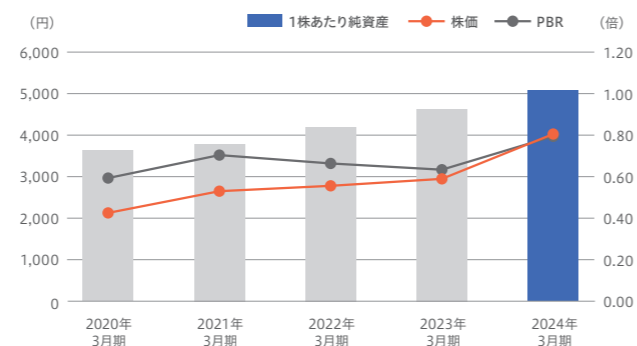
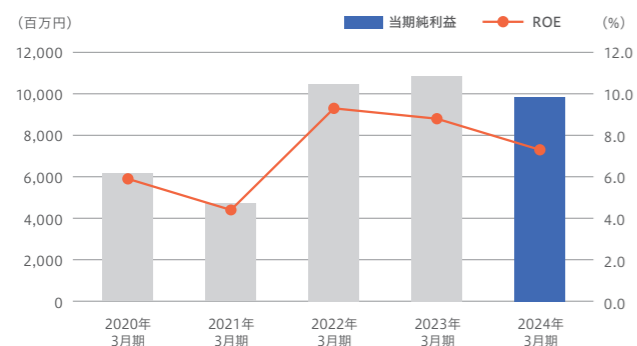
01 資本効率UP

資本効率向上を目指した
ROIC経営を推進し、成長につながる
投資を積極的に展開する

年度ごとに数値計画を見直ししていく中で、売上目標や利益目標と同様に重要な指標として、資本効率を意識した目標設定が必要と考えます。資本効率向上としては、ROIC(投下資本利益率)経営の推進、事業・製品ポートフォリオの最適化、政策保有株主の縮減等を中心に推進していきます。ポートフォリオにおいては事業カテゴリだけでなく、さらに細かく製品別にまで落とし込み、続けるべき製品と整理すべき製品を見極めていく考えです。事業別ROICを徹底して分析し、各事業部へ設備投資や事業の運転資本、営業利益率等のさまざまな

まな指標に基づいた提言を行って参ります。設備投資額に関しては、2024年3月期が約25億円に対して、今期は約65億円の投資を見込んでいます。この投資は主にグローバル化の推進に向け、インドやタイ、韓国など海外の生産拠点の拡張に対し進めていきます。成長戦略の着実な実行に向け、既存事業および新事業・新製品のポートフォリオに則した業界や製品、エリアへの投資と、投資に対する収益性をしっかりと確認していくことが重要となります。この他M&Aや資本提携等、成長分野に対しても積極的に投資していく考えです。

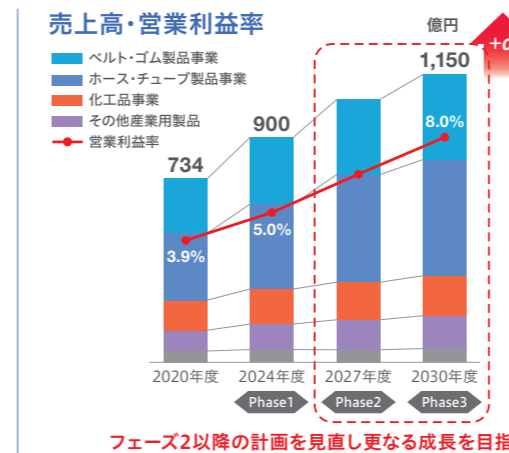
また持分法適用会社からの利益は営業外収益として本業以外での収益となり、当社グループの経営戦略や財務戦略を反映しづらい面があります。しかし、資本効率性を評価する指標のひとつとして追求していく上では、持分法適用会社の業績に対する資本効率も考慮した、計画や目標数値を設定していくことを検討する必要があると考えます。



02 事業・製品 ポートフォリオの最適化

製品群ごとにROICを指標とした
収益性を分析し、収益性改善のための
提案活動を実施する

2024年3月期は売上高が過去最高を更新した一方で、利益が伸び悩みました。その要因としては、自動車向け製品が好調だったのに対し、高付加価値製品である半導体業界向け製品の売上が減少したことで、当社グループ全体での利益面に影響が及んだものと考えられます。増収減益という結果は、あらためて事業・製品ポートフォリオの最適化や各製品群の収益性の分析がいかに重要であるかを指し示しています。そのため、重点施策として、事業・製品ポートフォリオ最適化の推進に向けた取り組みを経営会議にて議論し、また製品群別ROICを指標とした収益性の分析を進めてきました。



| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ベルト・ゴム製品 ・成長市場向け製品群ヘリソース集中 ①「高機能」搬送用樹脂ベルト(NLG™) →多様化する食品搬送市場への拡販 ②「高性能」ポリスプリント™ →高性能搬送要求が「続く」物流市場の深耕 ③「多機能」インテリマー™ →高度化する電子部品・半導体製造工程の深耕 ・環境配慮型新製品開発の積極推進 | ホース・チューブ製品 ・成長市場向け製品群ヘリソース集中 ニッチ市場でのグローバルNo.1を目指す →半導体製造装置向け製品の拡販 →EV、FCV向け製品 (グローバル拡販と高機能高性能化) ・積極的なアライアンスによる お客様への対応スピードアップ |
| 化工品 ・鉄道車両部品の強化 →成長する欧州、インド、アジア市場での売上拡大 →国内市場(民鉄他)向けのシェア拡大 ・低収益製品の撤退・資源再配分 | その他産業用製品 ・クリーン環境成長市場へ積極推進 →半導体、製薬市場への空調製品拡販 →SDGsに対応する環境製品の販売拡大 ・除染サービスでライフサイエンス分野への販売推進 ・海外成長市場への計画的な事業推進 |

03 海外戦略

変化し続ける経営環境を財務データで後押しし、
海外拠点の更なる売上拡大に貢献する

中長期経営計画では海外売上成長率を2020年度比で170%以上とする目標を掲げています。為替の影響により評価が難しい面もありますが、欧米は概ね想定通りの業績に対して、中国市場に関しては厳しい状況が続いています。これは中国政府の施策で、国外メーカーが事業展開しづらい面が出てきていることでもあります。現地顧客のニーズに合った販売価格になっていないことも要因のひとつと考えています。海外戦略を進める上ではカントリーリスクをはじめ、現地の経営環境や製品需要を的確に捉え、成長戦略に落とし込んでいくことが重要です。海外子会社からの精度の高いデータ収集と分析を効率的に行うことで、更なる収益性向上に向けたより確度の高い提言につなげていくことが可能になります。また海外拠点を巻き込んだグローバル戦略会議を継続して実施しており、これにより海外の拠点間の連携が推進され、売上増加につながっています。より迅速でシームレスな拠点間連携に財務面でも積極的に提案や支援を行うことで、海外売上の拡大を目指して参ります。



財務情報の詳細については
Webサイトをご覧ください。



TCFDに基づく気候変動関連の情報開示

当社グループにとって、気候変動は事業継続に影響を及ぼす重要課題の一つと認識し、2022年5月、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への賛同を表明しました。TCFD提言に基づくシナリオ分析は、ニッタグループの主要事業であるベルト・ゴム製品事業、ホース・チューブ製品事業、空調製品事業を対象に、「4°Cシナリオ」「1.5°Cシナリオ」の2つのシナリオを用いて、2030年時点における影響を考察・検討しています。



ガバナンス

- 気候変動を含む環境問題への対応を経営の重要な課題の一つとして位置づけ、代表取締役社長が委員長を務める「サステナビリティ推進委員会」を年4回開催。
- 同委員会は気候変動によるリスクと機会についての審議や気候変動リスクへの対応について議論し、その結果は取締役会へ年4回定期的に報告。取締役会では、その内容を考慮したうえで重要な事項について審議し、決定。

コーポレート・ガバナンスの全体方針と体制図 ▶p41・42

▼サステナビリティ推進委員会

| | |
|------|------------------------|
| 委員長 | 代表取締役社長 |
| 副委員長 | 代表取締役専務執行役員 |
| 委員 | 取締役、監査役、執行役員、委員長が指名する者 |
| 事務局長 | 経営管理担当役員 |
| 事務局 | 経営管理グループ、安全環境品質グループ |

戦略

当社グループは事業において政策や規制など社会的要求の変化等によって生じる“移行”のリスク・機会と、異常気象の激甚化などによって生じる“物理”のリスク・機会を特定しています。今回実施したシナリオ分析は、当社ベルト・ゴム製品事業およびホース・チューブ

製品事業・クリーン製品事業における原材料・部品の調達、製品開発、製造、販売までのサプライチェーン全体を対象とし、「4°Cシナリオ」、「1.5°Cシナリオ」の2つのシナリオを用いて、2030年時点における影響を考察・検討しました。(右の表参照)

対応策 列挙したリスクに対するレジリエンスを強化するために以下のような取り組みを推進しています。

| 分類 | | | リスク対応策の方針 |
|-----|------|-------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| 大分類 | 中分類 | 小分類 | |
| 移行 | 政策規制 | 炭素価格 (炭素税) | ・コージェネレーションシステム高効率運用 ・再エネ由来電力への切り替え ・インターナショナルカーボンプライシングの導入 |
| | | 再エネ政策 | ・オンサイトPPA導入 |
| | | 省エネ政策 | ・照明のLED化 ・エネルギー効率の高い機器への変更 |
| | 技術 | 低炭素技術の進展 | ・EV向け自動車部品、環境負荷低減ベルトなどの「環境配慮型製品」の開発、販売促進 |
| 物理 | 急性 | 異常気象の激甚化 (台風、豪雨、土砂、高潮等) | ・BCP対策 |

リスク管理

- 気候変動により生じる変化を重要なリスク要因として認識し「サステナビリティ推進委員会」にてリスクの把握および回避・低減・未然防止に取り組む。



右の表におけるリスク

評価基準 (影響額の目安)

| | |
|---|-------------|
| 1 | 1千万円以下 |
| 2 | 1千万円超5千万円以下 |
| 3 | 5千万円超1億円以下 |
| 4 | 1億円超5億円以下 |
| 5 | 5億円超 |

これらの分析・評価および対応策の検討は、社外のコンサルティング会社と連携しながら、サステナビリティ推進委員会での議論を踏まえて実施したものです。

今後も外部環境の動向や変化を踏まえ、定期的にリスクと機会の分析・評価の見直しを行っていく方針です。

| 項目 | 売上総利益への影響 | | 事業インパクト | | |
|-------|----------------------|-------------------------|---------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | 4°C | 1.5°C | リスク | 機会 | |
| 政策・規制 | 炭素価格 (炭素税) | — | 4 | [1.5°C] 生産活動でCO ₂ を排出しているため、炭素税が導入されることでCO ₂ 排出に伴うコストが増加する | — |
| | 排出権取引 GHG排出規制への対応 | — | 2 | [1.5°C] 排出権取引制度の強化や対象地域の拡大により、GHG排出枠を超えた場合クレジット購入などの追加コストが発生する | — |
| | プラスチック規制 | — | 3 | [1.5°C] プラスチックに関する規制の進行に伴い、代替材料への置き換えやリサイクルの高度化に対応するための費用が増加する | — |
| | 森林保護に関する政策 | — | 2 | — | [1.5°C] 森林吸収・炭素除去系クレジットの活性化に伴い、植林活動が推進され、CO ₂ 吸収機会の拡大、植林地域における雇用や産業を創出 |
| | 再エネ政策 | — | 2 | [1.5°C] 排出規制強化 (炭素税等) に伴い再エネ需要が高まり、再エネ価格が上昇しエネルギーコストが増加する | [1.5°C] 再エネ政策が進み、木質バイオマス発電の需要が伸びるため、間伐材等燃料提供の機会が増える |
| | 省エネ政策 | — | 3 | [1.5°C] 省エネ政策の強化による、設備什器の高効率機への更新が迫られた場合の支出が増加する | [1.5°C] 省エネ空調の需要が拡大し、通風時のエネルギーロス低減により消費電力削減が実現できる省エネフィルタの売上が増加する |
| 移行 | 再エネ・省エネ技術の普及 | — | 3 | — | [1.5°C] 省エネ政策の規制強化に伴い、省エネ製品の需要が拡大する。そのため、「ゼロシーム™」をはじめとする省電力製品の売上が増加する [1.5°C] 省エネ需要の拡大に伴い、消費電力量を軽減できる「伝動用ベルト」の売上が増加する [1.5°C] 電源仕様ACからDCへ移行することで、送風機消費電力の省エネ需要が高まり、省エネフィルタの売上が増加する |
| | 低炭素技術の進展 | — | 3 | [1.5°C] EVの進展に伴いエンジン部品 (内燃機関) の需要が減少し、自動車向け燃料チューブの売上が減少する | [1.5°C] 軽量かつ高強度を要する材料として期待されている「Namd™」が技術開発により航空機や自動車に応用できた場合、軽量化が課題となっているEVや電動航空機での需要拡大により売上が増加する [1.5°C] 大規模データセンターの増加に伴い、サーバーの冷却需要が増加し、冷却配管用のニーズが高まり、樹脂チューブの需要が高まる [1.5°C] 低炭素化社会への移行に伴い、スマートシティ化が行われる。そのため、半導体ニーズの拡大により「半導体関連部品」の売上が拡大する [1.5°C] 部品の軽量化やバッテリーの冷却需要があるEV・FCVの進展に伴い、冷却配管用樹脂チューブの売上が増加する |
| | 次世代技術の進展 | — | 3 | — | [1.5°C] 植物由来のナノセルロースフィルタが再生可能な脱炭素製品として需要が拡大する [1.5°C] 蓄電技術の拡大により省エネ対策フィルタを含む空調機買い替えが増加する |
| 物理 | 急性 | 異常気象の激甚化 (台風、豪雨、土砂、高潮等) | 3 | 1 | [4°C] 生産拠点やサプライチェーンへ甚大な影響を及ぼし、操業停止や物流機能の停止により対応コストが増加する [4°C] 調達資材の納期遅延や調達 (運搬) コストが増加する |
| | 慢性 | 平均気温の上昇 | 3 | 2 | [4°C] 気温上昇に伴い、外出機会が減少し宅配サービスの需要が拡大する。そのため、荷物搬送に使用するベルト類の売上が増加する [4°C] 平均気温の上昇に伴い、定温・冷蔵・冷凍状態の維持が困難になる。そのため、コールドチェーン輸送の需要拡大により「低温特性が高いベルト」の売上が増加する [4°C] 異常気象をはじめとする自然災害の影響により、施設や道路などの破損頻度が増加する。そのため、建設機械の需要が増加し、「ホース製品」の売上が増加する |

脱炭素への取り組み

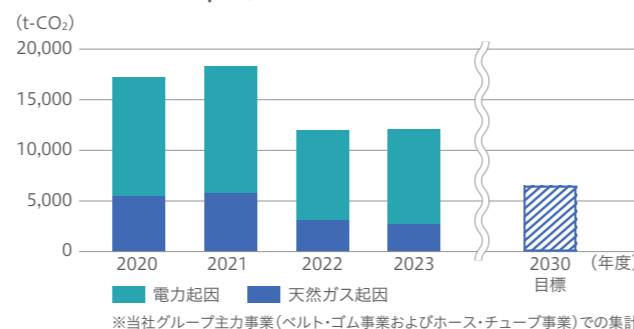
取り組みに関する詳細は
Webサイトをご覧ください。



GHG排出量の削減に関する基本方針

当社グループは、生産段階におけるGHG(温室効果ガス)排出量削減に関する基本方針として、2030年度までに2013年度比46%削減、2050年度までに「カーボンニュートラル実現」を目指すとして定め、その実現に向けて取り組んでいます。GHG排出量削減のために、①エネルギー使用量自体を削減する省エネの徹底、②再生可能エネルギーの活用拡大、③GHGフリーエネルギーの購入の3つの視点で取り組んでいます。

▼GHG排出量(Scope1,2)の推移



脱炭素に向けた取り組み

当社グループでは、設備の設計や導入を計画・実施する「生産技術チーム」と、現場での運用を担う「工場管理チーム」の2チーム体制で、製造工程を中心に脱炭素に向けた取り組みを推進しています。

電気を多く使用するホース・チューブ製造では再生可能エネルギーに切り替え、ガスによる蒸気ボイラーを使用するゴム製造ではコージェネレーション設備の効率的な運用によりガス使用量を大幅に削減しました。

また、当社グループ海外子会社での取り組みとして、中国圏のニッタグループ5拠点で非化石証書購入により、約3,000t-CO₂の排出を削減

することができました。今後も引き続き、国内外のニッタグループ各社で再生可能エネルギーへの切り替えを進め、CO₂排出量の更なる削減を図ります。

さらに、Scope3で排出量が多い原材料購入への対応としてサプライヤーとの協業を推進しています。大手企業からは新たな環境対策の設備や運用について学ぶ機会を設ける一方、対策が遅れる小規模な企業へはCO₂削減に向けた取り組みをはじめ、管理体制・データの見える化など具体的な対応策をアドバイスするなど、サプライチェーン全体での脱炭素をはじめとした環境対策を展開しています。

2050年カーボンニュートラル実現を目指して

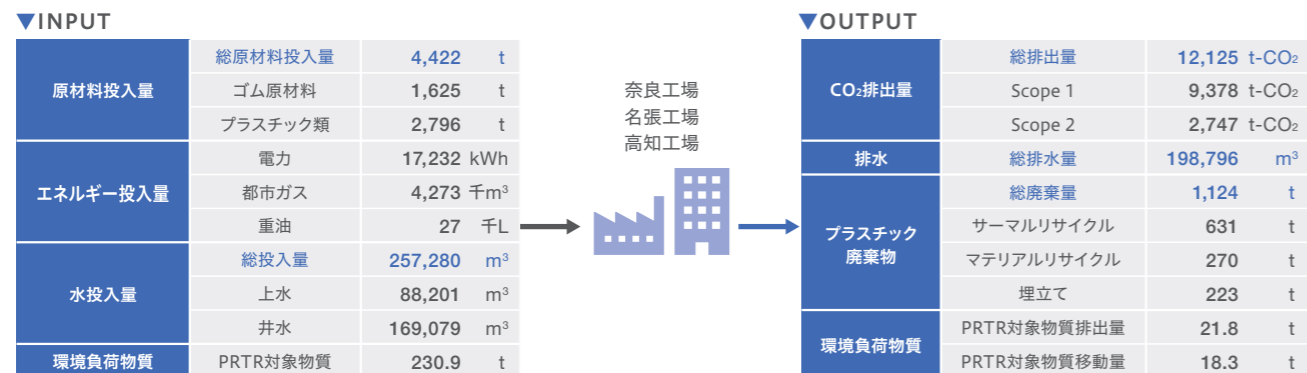
今後の課題としてはガスの使用量の更なる削減が必要です。現在の方法ではガスの使用量を完全にゼロにすることはできないため、他のエネルギーへの転換が必要です。例えば、水素とCO₂からガスの主成分であるメタンを合成する「メタネーション」など、抜本的なエネルギー転換の解決策を模索しています。

当社グループでは環境問題に取り組むとともに、SDGsの「つくる責任、つかう責任」を実践する効率的な製造を目指しています。

ロス・不良を出さない無駄のない製造や資源の有効活用など、ものづくり企業としての基本行動「TNS活動(トータルニッタシステム:徹底した無駄の排除による生産性の向上と原価の低減活動)」を社員全員が徹底しています。これらの活動をグループ全社へ展開し、サプライヤーやお客様とも協力しながら、2050年カーボンニュートラルの実現に向けて取り組んで参ります。

マテリアルフロー

当社の2023年度のマテリアルフローは以下の通りとなり、発生する環境負荷を低減するために目標値を設定して活動を行っています。



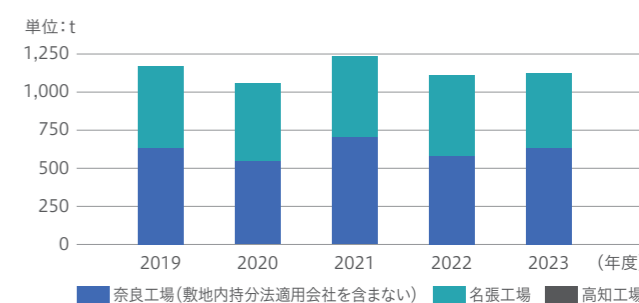
製造効率化による原材料および水使用量削減

3R 廃棄物削減

当社グループは、循環型社会の実現に向けて、3R(廃棄物の発生抑制・再使用・再生利用)を基本に、[1]発生抑制、[2]再使用、[3]再生利用、[4]熱回収、[5]適正処分の順に廃棄物の処理方法を検討しています。また、TNS活動と連携した継続的改善を中心に廃棄物削減に向けた取り組みを推進しています。

設計段階での取り組みとしては、製品の長寿命化、バイオプラスチックの利用などの環境にやさしい製品開発を行っています。

▼プラスチック廃棄物の推移



水リスクの把握と使用量削減への取り組み

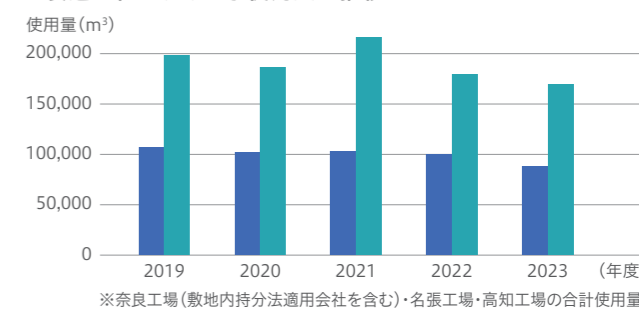
当社グループの国内外生産拠点は取水制限地域にはありませんが、水資源は当社グループの生産活動や周辺住民にとって非常に重要です。当社グループは水資源の確保と排水の管理を重大なリスクとして認識し、生産活動での水使用量削減と排水の管理に注力しています。

当社グループ国内外生産拠点での全取水量の75%は、井水等の上水以外の水源から取得しており、製造段階でのユーティリティ設備の冷却水や緑地散水として使用しています。新規設備だけではなく、既存設備でもチラー(冷却水循環装置)を導入し、冷却水を循環させるとともに、必要最小限の水量に抑えることにより、水資源の効率的な利用を図っています。

今後も新規設備導入や既存設備へのチラー導入展開を継続し、さらに水資源の効率化を進めていきます。これらの取り組みにより、周辺地域の水リスク低減に貢献できると考えています。また、蒸気による保温設備の改善、冷却ロールへの展開など水資源を有効に使用するための

施策を計画しています。工場管理チームのスタッフが各工場の現場視察や会議に参加し、国内関連工場にも排水削減の実績を展開することで、グループ全体での排水削減を推進しています。

▼製造工程における水使用量の推移



グリーン調達推進

化学物質対応

当社グループは、グリーン調達管理規定を制定し、国内法規制およびお客様のグリーン調達基準等に基づいて、調達する原材料や部品等の有害化学物質の使用抑制を目的とした管理を行っています。また欧州REACH規則、欧州RoHS指令の動向も視野に入れた管理を行っています。

●化学物質管理体制

環境保全責任者(化学物質管理責任者)の下で、化学物質管理体制を確立し、継続的な改善を図っています。

また、化学物質のリスクアセスメント規定に基づいて、原材料に使用されている化学物質のリスクアセスメントを行っています。リスクアセスメント実施者へ社内教育を実施し、評価方法および最新の国内法、海外規制などの改正情報を提供しています。

●有害化学物質削減、流出防止の取り組み






当社奈良工場では、RoHS2指令の規制対象となった可塑性から規制対象外の可塑性へいち早く変更しました。これにより規制物質を含有する製品だけでなく、同一設備で生産している対象規制物質非含有製品への混入も防止することができました。

また、発がん性の恐れがある特定の有機溶剤を含む接着剤を使用していた製品については、特定有機溶剤を含まない接着剤への移行により、作業環境の改善と有機溶剤の撤廃を行いました。さらに、暴風や浸水などによる毒劇物の流出予防のために、該当する原材料や製品類の高位保管やシャッター扉への止水板の設置などの予防処置を行いました。引き続き、有害化学物質による環境や人への影響を低減させる活動を行っています。

環境に配慮した製品の開発・拡販

当社の主力製品においては、低張力での使用によるモーターへの負荷を軽減した省電力ベルトや、植物由来のナイロンを使用したバイオマスナイロンチューブ、フィルタ性能を向上させ、前処理フィルタが不要な中性能フィルタ等を開発・拡販しています。今後もこれらの製品を中心に、企画立案の設計初期の段階から、当社規定の「設計開発管理プロセス」「環境影響評価プロセス」を通じ

て、省エネに貢献する原材料の選定や製法、加工方法および条件を検討、さらに製品が使用される際のエネルギー消費を考慮した軽量化や、長寿命化等の製品設計を行い、地球温暖化防止や環境保護、CO₂排出削減に資する省エネ貢献製品の拡充に努め、長期的な観点で環境に配慮する企業活動を積極的に行っています。

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>SEB™ (スーパーエンドレスベルト)</p> <p>同水準の伝達能力を有するVベルトと比較して、曲げ抵抗が小さいことによる消費電力削減と製品重量が軽いことによる材料使用量削減を可能としています。</p>  | <p>ポリスプリント™</p> <p>接手加工に接着剤不要。柔軟性に優れ使用時の消費電力を最大10%低減します。(当社従来比) 低温環境下での駆動負荷上昇を抑えたベルトなどもラインナップしています。</p>  |
| <p>エコミーカーブコンベヤ (EC-I/ECS-I/ECW-I)</p> <p>ベルト安定走行のために使用しているビードは、植物由来成分70%をベースとした樹脂を採用しています。</p>  | <p>調光粘着テープ (感温性ウィンドウフィルム)</p> <p>常温時は透明、加温時は白濁する粘着テープ。窓に貼ることにより冬は日光を取り入れ、夏は自動で日光を遮断することにより消費電力の削減が可能です。</p>  |
| <p>バイオマスナイロンチューブ</p> <p>植物由来のナイロンを主原料としたチューブ。一般社団法人日本有機資源協会よりバイオマスマーク商品の認定を受けています。</p>  | <p>エアフィルタ (エミレント™)</p> <p>エンボス構造技術により初期圧力損失を最大40%低減し、約30%の消費電力削減が可能です。(当社従来品比)</p>  |

●環境保護のための製品材料開発・置き換え

当社グループでは、従来の大量生産、大量消費、大量廃棄の一方通行な「リニア・エコノミー」から脱して、気候変動問題に対応するために3Rの活動を推進しています。例えば、ベルト製品においては、植物由来成分の高いポリウレタン樹脂・エラストマーを使用した製品や、低温環境でも低負荷で使用できる製品の開発を進めています。チューブ製品においては、原材料に天然由来成分からなるポリアミド樹脂を使用した製品を既に生産、供給しています。今後も対象製品を増やすために新材料の検討に取り組んで参ります。

また、環境への配慮を意識したフィルタ製品においては、廃棄時の分別回収を容易にするために濾材とケースの接合構造に工夫を施す等、

設計段階から廃棄時のリサイクルを考慮した製品開発を行っています。テクニカルセンターでは、中長期的な施策として、セルロースナノファイバー等、天然由来素材原料の製品への添加や代替使用等により、機能発現と石油由来原料の削減を両立した新製品の開発に取り組んでいます。また、当社が北海道に保有している森林資源の有効な活用を推進するため、木材から有効成分の分離、およびその利用の検討にも取り組んでいます。

当社グループは、究極的に廃棄が発生しない、資源の循環にプラスの改善を目指した「サーキュラー・エコノミー」を目指して研究開発に取り組んでいます。

省エネルギー対応設備への改良・切り替え

●環境対応設備導入

当社グループでは設備更新の際は高効率仕様の設備導入を確実に展開し、トップランナー制度対象機器の採用を積極的に推進しています。(1)照明器具のLED化への移行を加速(2)大型空調機更新において高効率機種を選定はもとより設備容量の見直しに加え、セ

ントラル空調からゾーニング空調ができるシステムを構築(3)受電設備更新の際は現行に合致したトランス容量を選定し損失が少ない高効率トランスを採用(4)待機(準備)状態における電力負荷の低減を図るため、製造設備では高効率モーターを採用。

●インターナルカーボンプライシング制度の導入

2023年4月1日から、当社および国内子会社において、自社の基準で二酸化炭素の排出量を仮想的に費用換算し、設備投資判断の参考とするインターナルカーボンプライシング制度を導入しまし

た。社内炭素価格を18,000円/t-CO₂と設定し、同制度を投資判断の基準のひとつとして活用することで、低炭素・脱炭素設備や省エネ投資等、二酸化炭素排出量削減に貢献する投資を加速します。

●蒸気レス化の取り組み

当社奈良工場では、製造ラインや暖房器具に蒸気を使用しています。蒸気は他のエネルギーと比較した場合、非常に使い勝手の良いエネルギーですが、一方で効率が悪く廃熱利用に困難を伴います。蒸気の熱源以外で製造可能な設備は積極的に蒸気レス化を推進し、エネルギーロスの低減によるCO₂削減に取り組んで参ります。

▼太陽光パネル設置拠点

奈良工場、名張工場2拠点どちらも電力会社へ売電しています。

| 項目 | 奈良工場 | 名張工場 |
|-------------|------|------|
| 太陽光発電能力(kW) | 275 | 200 |
| 年間発電量(MWh) | 290 | 251 |



奈良工場



名張工場

ISO 14001環境マネジメント体制

当社グループではニッタ株式会社代表取締役社長をトップとする環境マネジメント推進体制を構築しており、総括管理責任者の下「EMS (Environmental Management System) 会議」を設置し、安全環境品質グループが事務局を務めています。また、各事業部、グループ会社各社には環境推進責任者を配置し、所属部門の環境保全活動を統括、推進しています。

【EMS(Environmental Management System)会議の活動】

当社グループではISO 14001に基づいて環境マネジメントを推進しています。定期的に行っている内部監査、外部審査により有効性の確認を行い是正、改善により環境パフォーマンスの向上を図っています。

●内部監査

部門横断で毎年1回以上の環境マネジメント内部監査を実施し、マネジメントシステムの運用、各種環境法令の遵守、環境管理物質の管理等が適切に維持されているか、確認および評価しています。

●第三者機関による外部監査

生産拠点を中心に年1回の第三者機関の審査を受け、マネジメントシステムの認証を維持しています。引き続き、マネジメントシステムに基づいた環境改善活動を行って参ります。

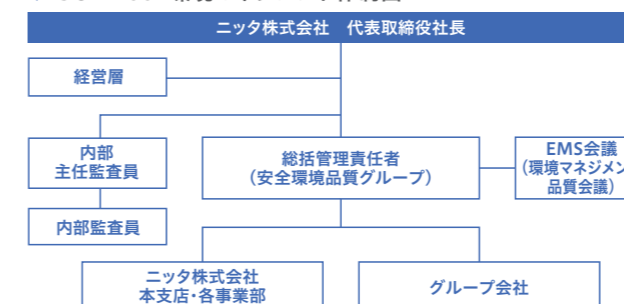
●エネルギー使用量削減

省エネルギー法に基づいてエネルギー使用量が多い設備を特定し、特定した設備ごとに運転管理、保守点検方法を定める「管理標準」を作成。その内容を遵守することによりエネルギー使用の合理化を図っています。

●業界団体との協働

当社グループは日本ゴム工業会に加盟しており、日本ゴム工業会の地球温暖化対策長期ビジョンの策定に参画し、「生産段階におけるCO₂排出量を2050年までに実質ゼロ」とする方針を支持し、削減のための活動を実践することとしています。

▼ISO 14001環境マネジメント体制図



コーポレート・ガバナンス

ガバナンスの取り組みに関する詳細は
Webサイトをご覧ください。



基本的な考え方

当社グループは、公正な事業活動を通じて持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組むことが、株主・投資家の付託に応える企業経営の基本的使命であると考えます。加えて、お客様、お取引様、地域社会、行政自治体、従業員、地球環境といった株主・投資家以外のステークホルダーに対する責任も遂行していかねばなりません。

このような考え方に基づく企業経営の実践にあたっては、「意思決定の迅速化と的確性の確保」、「経営の透明性向上」、「ディスクロージャー（情報開示）およびIRの充実」、「コンプライアンス体制を含むリスクマネジメントの強化」等のコーポレート・ガバナンスの確立が不可欠であると認識し、マネジメントシステムの刷新等を通じて、取り組みの強化および充実を推進しています。

コーポレート・ガバナンス

● 経営体制

統治組織の全体像

当社グループは、取締役会による適正な経営管理を確保しつつ、監査役会による経営チェック機能を活用するために、監査役会設置会社を採用しています。

これらの機能を十分に発揮するため、業務執行に対する独立した立場から監督が行われることを期して、社外取締役を複数名選任しています。また各専門分野から多面的な監査が行われることを期して、監査役会の半数を占める社外監査役を選任し、幅広い知識と見識に基づく助言や提言を得るとともに、経営の透明性や健全性の高い企業統治体制としています。

また、執行役員制度を採用し、意思決定（取締役会）と業務執行を分離することにより、適切な経営管理と効率的な業務執行の両立を図るとともに、常勤の取締役および執行役員で構成する経営会議を設置し、社長の業務執行に資する機関として経営の重要事項について審議しています。

取締役および取締役会

取締役会は、会社の経営戦略や方針および目標を設定、または実現するために具体的な計画を樹立し、経営全般にわたる基本事項を定め、社内の諸課題を解決する方策を提示する権限を有し義務を負うとともに、代表取締役をはじめ、他の取締役および執行役員の職務を監督する権限を有し、その責任を公正に追及する義務を負っています。

取締役の員数は、迅速かつ適切な意思決定の実施および取締役会が負う責務の範囲を勘案し、社外取締役3名を含む9名以内としています。取締役の任期は1年とし、再任を妨げないものとします。

責任限定契約の内容の概要等

当社グループは、社外取締役および社外監査役との間において、会社法第427条第1項の規定に基づき、会社法第423条第1項の賠償責任を限定する契約を締結し、会社法第425条第1項に定める額を責任の限度とします。

監査役および監査役会

監査役会は会社法が求める責務を履行し、客観的な立場からの経営監視の役割を担うことを目的とします。常勤監査役は取締役会への出席に加え、経営会議をはじめとする重要な会議に出席し、業務執行の適法性および違法性に関する監査を実施しています。また社外監査役は、取締役会において意思決定の適法性および違法性について適宜質問し、意見を述べています。

監査役の員数は、会計監査および業務監査の実効性の確保を勘案して、4名以内としています。このうち半数以上を社外監査役とします。

当社グループは、監査役職務を補助する組織を設け、監査役会の主導で職務を遂行する専属の従業員を配置します。

また、当該使用人の取締役からの独立性および監査役の指示の実効性を確保するため、当該従業員の任命および異動に関しては、事前に監査役会と協議するものとしています。

社外取締役および社外監査役

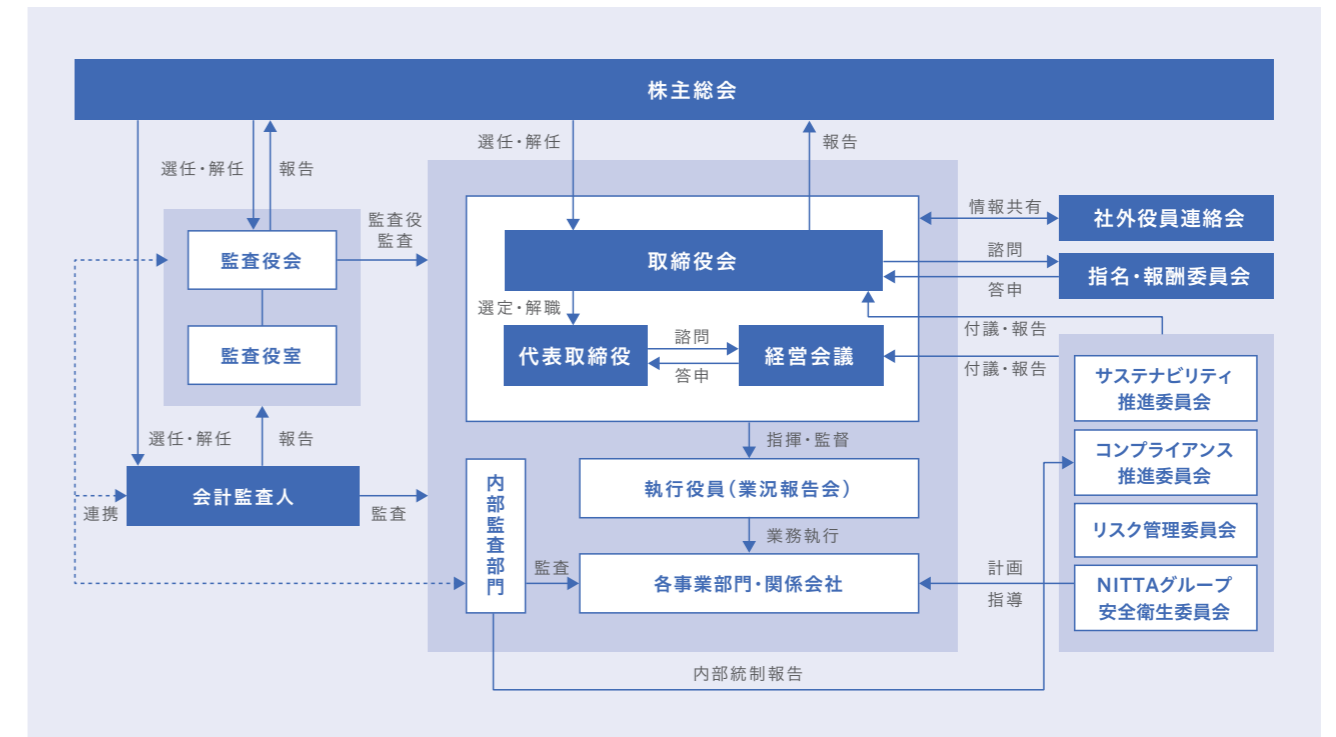
専門分野を含めた幅広い経験や見識を当社グループ経営の意思決定に反映させるため、また公正中立な立場で業務執行の妥当性を監督するため、社外役員を選任しています。

また、当社グループは社外役員の独立性に関する基準に関しては、2010年の東京証券取引所の定める「上場管理等に関するガイドライン」における社外役員の独立性に関する判断基準に準拠しています。2012年の東京証券取引所の上場規則改正の属性情報に関しても同様としていますが、選任にあたっては当社グループで軽微基準を設定し、それに基づいています。

指名・報酬委員会

当社グループの指名・報酬委員会は、社外取締役3名、社内取締役2名で構成されています。また、委員長は社外取締役が務めています。指名・報酬委員会は取締役会の諮問を受けて、取締役選解任候補者の審議や人材開発プログラム、並びに取締役の報酬制度や報酬水準およびその配分等について審議し、取締役会に答申します。

▼ ニッタグループコーポレート・ガバナンス体制図



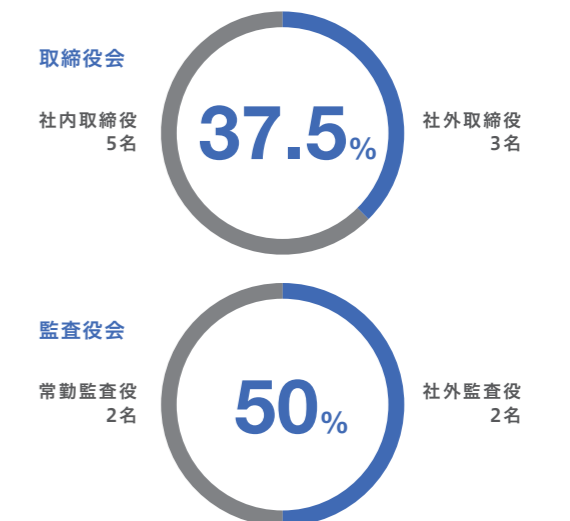
▼ 取締役会、監査役会、指名・報酬委員会の出席メンバー

| 取締役・監査役名 | | 取締役会 | 監査役会 | 指名・報酬委員会 |
|---------------|----------------|------|------|----------|
| 取締役会 | 代表取締役社長 石切山 靖順 | ◎ | | ○ |
| | 代表取締役 北村 精一 | ○ | | ○ |
| | 取締役 萩原 豊浩 | ○ | | |
| | 取締役 泉 敦 | ○ | | |
| | 取締役 懸上 耕一 | ○ | | |
| | 取締役(社外) 豊島 ひろ江 | ○ | | ◎ |
| | 取締役(社外) 池田 剛久 | ○ | | ○ |
| 取締役(社外) 小野 友之 | ○ | | ○ | |
| 監査役会 | 常勤監査役 赤井 順一 | ○ | ◎ | |
| | 常勤監査役 福若 克博 | ○ | ○ | |
| | 監査役(社外) 松浦 一悦 | ○ | ○ | |
| | 監査役(社外) 大神 哲明 | ○ | ○ | |

◎：議長 ○：出席メンバー

※2024年6月26日時点

▼ 社外者の割合



● 取締役会の実効性についての分析・評価

当社グループでは取締役会の実効性について、社外を含む全ての取締役および監査役に対してアンケートを実施し、その結果を取締役に報告しています。その概要は以下の通りです。

- 取締役会の運営（開催頻度・審議項目数・資料の事前検討時間等）は概ね適切である。
- 取締役会では、社外取締役や監査役が自由に意見を述べる事ができる状況が確保されている。

左記2項目からも分かるように、肯定的な評価を得ており、取締役会の実効性が概ね確保できていると分析・評価しています。一方で、「より柔軟な会議時間の設定」、「取締役会付議基準の見直し」、「社会の変化に応じた研修等の実施」を求める意見がありました。これらの意見を踏まえて、取締役会の実効性の更なる向上に取り組んで参ります。

コーポレート・ガバナンス

コンプライアンスに関する詳細は
Webサイトをご覧ください。



コンプライアンス

●コンプライアンス体制

当社グループでは、取締役会の下に「コンプライアンス推進委員会」を設置し、委員会の下に「コンプライアンス推進部会」を設置しており、内部統制およびコンプライアンス推進を徹底するための実務的な検討および企画を行っています。コンプライアンス推進部会は原則月1回開催し、次の事項に関する職務を行います。

▼コンプライアンス推進委員会

| | |
|------|------------------------|
| 委員長 | 代表取締役専務執行役員 |
| 副委員長 | 代表取締役社長 |
| 委員 | 取締役、監査役、執行役員、委員長が指名する者 |
| 事務局長 | 総務CSR担当役員 |
| 事務局 | 総務CSRグループ |

1. コンプライアンス推進に関する基本方針・社内規程等の制定・改廃案の策定
2. コンプライアンス推進計画案の策定、進捗管理、評価
3. 内部監査結果の共有化と改善取り組みに関する事項
4. コンプライアンス事案への対応
5. 当社の事業に関係する法令の制定・改廃および行政や社会の動向の調査・研究
6. コンプライアンス・プログラムの策定、実施
7. 当社グループのコンプライアンス推進状況のステークホルダーへの情報開示
8. その他コンプライアンス推進に関する各部門への指示・情報連携

●コンプライアンスに関する重点取り組み事項

贈賄行為の禁止徹底

「NITTAグループ行動憲章」において「法令等の遵守」「公正な取引」「企業倫理推進体制の構築」を掲げるとともに、「NITTAグループ贈賄防止方針」を制定し、公務員等に対する贈賄等を禁止し、違反行為の未然防止に努めています。

反社会的勢力排除に向けた取り組み

当社グループは、反社会的勢力排除に向け、市民生活や企業活動の秩序や安全に脅威を与える勢力および団体には法令に基づき毅然として対処します。その旨を「NITTAグループ行動憲章」に定め、反社会的勢力とは一切の関係を遮断するとともに、これらの活動を助長するような行為は一切行わないと定めています。

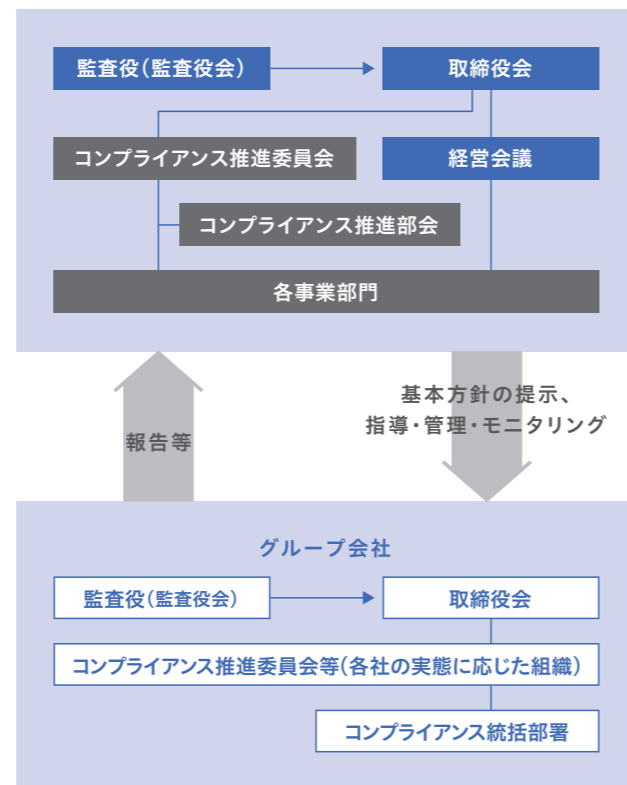
反社会的勢力による不当要求等への対応を所管する部署を総務CSRグループとし、事案発生時の報告および対応に係るマニュアル等の整備を行い、反社会的勢力には警察および全国暴力追放運動推進センター等の関連機関と連携を図り、組織的に対処します。

インサイダー取引の未然防止に向けた取り組み

当社グループは、役職員等による金融商品取引法第166条および同法第167条の遵守を確保するために「NITTAグループ行動憲章」において未公表の情報に基づき、株式等の売買は行わないこととしています。また、「重要情報の管理および開示規程」および「インサイダー取引防止規程」において情報管理体制の整備を行い、不正取引を排除しています。

また、日本証券業協会のJ-IRISSに役員に関する情報を登録し、インサイダー取引等の法令違反の未然防止、証券市場の信頼性確保に協力しています。

▼コンプライアンス体制イメージ図



●コンプライアンス教育

コンプライアンスの要となる管理職および従業員に対する教育を毎年開催しています。また、隔月ごとにニッタグループ全ての国内社員を対象とする現場コンプライアンス教育資料の提供を行い、各職場におけるコンプライアンスの実践を支援しています。

●モニタリング

多岐にわたる企業活動の中に潜む既存または新規のコンプライアンスリスクやその傾向をモニタリングすることで、顕在化する前に問題を発見するよう取り組んでいます。

具体的な施策としては、グループ会社における自主的な点検や当社およびグループ会社の内部監査等により実施しています。

リスクマネジメント

●リスクマネジメント体制

当社グループでは、取締役会の下に「リスク管理委員会」を設置し、委員会の下に「リスク管理部会」を設置しており、リスクの把握および回避・低減・未然防止に取り組んでいます。リスク管理部会は原則月1回開催し、次の事項に関する職務を行います。

▼リスク管理委員会

| | |
|------|------------------------|
| 委員長 | 代表取締役専務執行役員 |
| 副委員長 | 代表取締役社長 |
| 委員 | 取締役、監査役、執行役員、委員長が指名する者 |
| 事務局長 | 安全環境品質担当役員 |
| 事務局 | 安全環境品質グループ、総務CSRグループ |

●情報セキュリティ対策

「NITTAグループ情報セキュリティ方針」に基づき、当社が保有する情報について、機密性、完全性、可用性を確保するために必要な基本的事項を定め、情報セキュリティ管理の実現に取り組んでいます。また、「情報セキュリティ管理規程」や「ニッタIT利用ガイドライン」等を

株主・投資家との関わり

●情報開示

積極的かつ公正な企業情報の開示

当社グループは多様なステークホルダーとのコミュニケーションを重視し、企業情報を積極的かつ公正に開示します。また株主や投資家に対し、ルールに則って適時かつ適切に企業情報を開示し、透明性の高い経営を目指します。

●内部通報制度

当社国内・海外グループ会社の役員、監査役、社員、契約社員、期間社員、パートタイマー、嘱託および派遣社員を含む全ての従業員に加えて退職者(1年以内)、取引先の役職員を対象に、当社グループ内の組織的または個人的な不正行為の未然防止、早期発見、是正を目的として、専門窓口に通報できる内部通報制度を導入しています。

通報者は、Webフォーム、フリーダイヤル、メールもしくは書面で通報でき、専門窓口は経営陣から独立した外部機関を介しているため、通報者の保護が徹底されています。

リスクマネジメントに関する詳細は
Webサイトをご覧ください。



1. リスク管理の推進に関する方針案および活動計画案の策定
2. リスク管理案の策定・実施および関係する基本方針・社内規程等の制定・改廃案の策定
3. リスク管理推進計画およびリスク管理に関する進捗状況の管理並びに評価・検証の実施
4. 当社事業に関連する重要なリスク管理に関する法令の制定・改廃および行政や社会の動向の調査・研究
5. リスク管理に関する社員教育計画および啓発策の策定・実施
6. ステークホルダーに対する危機管理事象への取り組み状況の開示・コミュニケーションの実施
7. その他当社グループ全社に対する危機管理事象に関する指示・情報連携

基に、システムの運用状況並びに整備状況の監査、不正デバイスの検知および更新プログラムの定期更新の徹底とともに、全社員へ情報セキュリティ教育を実施しています。

適時開示に関わる社内体制

情報開示に関する具体的な手続きおよび報告体制について、「重要情報の管理および開示規程」を制定し、それに基づく情報開示を実施しています。情報開示には、東京証券取引所の適時開示システム(TDnet)を用いています。

品質向上への取り組み

●品質方針

「ものづくり」をコアとする当社グループにとって、「品質」は事業の根幹です。当社が制定している「品質方針」では、「ニッタグループは、質の高い製品・サービスを提供するため、お客様と一緒にって製品開発を進め、環境・安全に配慮した製品づくりに取り組みます。」と定めています。この品質方針が、当社グループにおける「品質」についての基本的な考え方となります。

●品質向上活動の推進体制

品質マネジメント推進体制を構築し、品質向上活動を推進。また各事業部およびグループ各社においては、品質管理委員会で組織運営を行う他、国内外の製造拠点では品質マネジメントシステムの国際規格であるISO9001認証（自動車部品製造拠点はIATF16949認証）を取得し、規格要求事項に基づいた品質管理の仕組みを構築しています。

●品質教育活動

当社グループでは「TQM活動」およびその一環として「QCサークル活動」を実施しています。また、直接生産部門においてはトヨタ生産システムの考え方を基本とした「NS自主研」をはじめ、自らが考え改善する「自律推進活動」を実施する他、間接部門においては業務の作業効率向上を基本とした「自工程完結活動」を推進しています。

さらに、グループを総括する安全環境品質グループは、各製造拠点やグループ会社に対して品質改善を目的とした「品質パトロール」を計画的に実施し、全社的な品質レベルの向上に努めています。



QCサークル発表大会



NS自主研

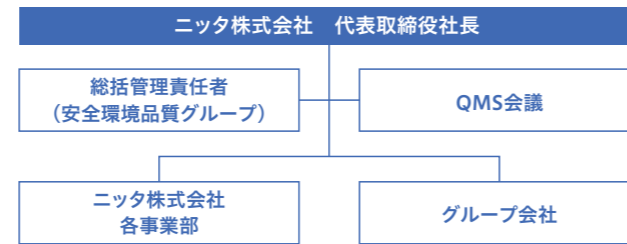
労働安全衛生方針

- ・労働安全衛生リスクを明らかにし、「危険ゼロの職場」を目指して、継続的に改善を推進します。
- ・安全第一を旨とし、社員全員の健康、安全の確保は、最も優先すべき事柄であり、企業活動における礎との認識のもと、労働安全衛生法および各種規定およびルールを遵守し、安全衛生活動により継続的改善を進め労働災害、自動車事故および社内衛生環境悪化の防止と撲滅を目指します。

●品質教育

安全環境品質グループが年度ごとに「教育訓練プログラム」を各部門に展開して計画的に実施しています。また、各事業部やグループ会社で方針管理展開を実施。さらに、「個人の品質目標」を年度ごとに方針カードに記載し、実行するなど、組織全体で品質管理活動に取り組むとともに品質マネジメントシステムを運用しています。

▼品質向上活動の推進体制図



▼「Total Nitta System」(TNS)

Q(品質)・C(コスト)・D(納期)向上の飽くなき追求

| 人材育成のための継続的活動 | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| TQM(Total Quality Management)活動 管理職を対象とした 報告会・指導会 ●経営課題の抽出と 課題解決 | QCサークル活動 現場主体の 品質改善の取り組み ●職場コミュニケーションの活性化 ●論理的思考力の形成 | NS(Nitta System)自主研 効率的な仕組みの追求 ●人工の追求 ●7つの「ムダ」の排除 ●標準化へ向けた 仕組みの構築 |
| 自律推進活動 経営課題を現場目線で 落とし込み 活性化を図る活動 ●「自らが考え改善する」 小さなPDCAを回す 職場風土づくり ●上位方針の共有 | 自工程完結活動(JKK) 間接部門の作業効率 向上を図る取り組み ●属人化業務の排除 ●ムダ作業の排除 ●標準化 | 5S活動 職場環境整備で 基本となる 5つの要素 ●快適な環境による 業務効率の向上 ●互いにチェックし 継続的な実施を図る |

▼具体的な取り組み例

- ・各種職制による安全衛生パトロール
- ・リスクアセスメント(安全・衛生・交通・化学)調査
- ・ヒヤリハット活動・災害模擬体験講習会 など



フォークリフト安全運転講習



AED実施訓練

事業継続計画(BCP)

「NITTAグループ事業継続基本方針」

当社グループは、事業運営を阻害し、ステークホルダーの皆様に影響を及ぼすリスクに対する対応力・復旧力の向上に継続的に取り組み、自然災害・事故をはじめとする不測の事態発生時においても事業を継続し、企業として地域社会への責任を遂行するとともに、質の高い製品・サービスを提供するために、事業継続計画(BCP: Business Continuity Plan)を策定し、全従業員で取り組みます。

「行動指針」

事業継続基本方針を実現するために、以下の行動指針を定めています。

〔平常時〕

●優先業務の洗い出しと復旧対策

各事業部門において不測の事態発生時にも継続すべき優先業務を洗い出し、その目標復旧時間を決定し、対策を計画的に実施します。

●手順書等の作成と訓練の実施

不測の事態発生時の事業継続および復旧のための手順書等を作成し、計画的な訓練を実施します。

●見直し、改善

事業環境の変化や訓練の結果を定期的に評価し、その結果に基づいた対策計画や復旧手順書の見直し、改善を継続的に実施します。

〔不測の事態発生時〕

●人命尊重

従業員とその家族の安否確認および周辺地域の方々を含む人命の安全確保および二次災害の防止を最優先事項とします。

●社会貢献

地域社会に貢献するという意識をグループ全体で共有し、保全活動に携わる従業員が自立的に行動することができるように努めます。

DX(デジタルトランスフォーメーション)推進

●ニッタグループのDXの取り組み

全社的なDXを推進するため、2021年4月にデジタル統括推進グループを設置しました。ビジネス環境の激しい変化に対応し、競争優位を得ていくためには、データとデジタル技術を活用してさらに新しい価値を見出すことが求められます。ニッタに適したデジタル戦略を構築し、データ活用による業務効率化と、サプライチェーンマネジメントとしてのPSI[※]による既存ビジネスの全体最適化が重要だと認識しています。

当社グループでは、デジタル戦略の実現に向けて、2つのステージを設定しました。ステージ1では、販売や間接業務、開発、生産、生産管理、品質保証業務などのデジタル化を推進し、既存ビジネスの最適化に取り組みます。それと同時に社員にも、デジタル技術の進歩による時代変化の認識と変革の必要性を幅広く共感してもらうことを

●DX推進の具体施策と進捗状況

中長期経営計画「SHIFT2030」のフェーズ1(2021~2024年度)をデジタル活用のプラットフォーム構築期間と位置づけてさまざまな施策に取り組んできました。フェーズ1では、既存ビジネスの最適化を最大のテーマに設定。具体的には、現状プロセスにおける生産業務や間接業務などの手入力廃止とペーパーレス化、タブレットなどを

●DX人材の育成

DXの効果的な推進には、データを活用できる企業文化の醸成と人材育成が非常に重要だと考えています。デジタル人材の積極的な採用とともに、従業員の中からもデジタル人材の発掘・育成に取り組んでおり、デジタル人材育成タワーに基づいて階層に応じた教育プログラムを推進しています。また、全社員を対象とした情報セキュリティやデジタルリテラシー教育から、業務改善や効率化などに活か

目指します。ステージ2では真のDXを目指し、自社技術の強みとデジタル技術の融合や、ビジネスモデル変革による新たな顧客価値創造に取り組みます。

デジタル統括推進グループは、これらの取り組みでデジタル技術による新しい価値の創出やビジネス変革の推進を担うとともに、そのベースとなる基幹系業務システムやITインフラの構築と運用保守、情報セキュリティ、IT人材の育成までを一元的に推進することで効率化と統制を図っていきます。

※Production Sales Inventoryの略で、生産計画・販売計画・在庫計画を統合的に管理し、部門を越えて連携させることで全体として最適化を図り、過剰在庫や欠品の抑制を図る手法。

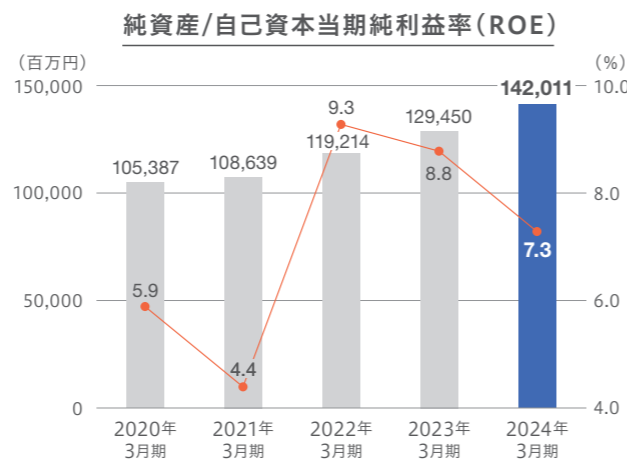
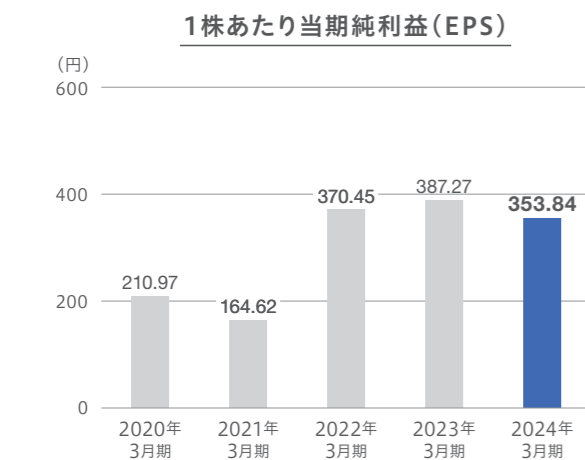
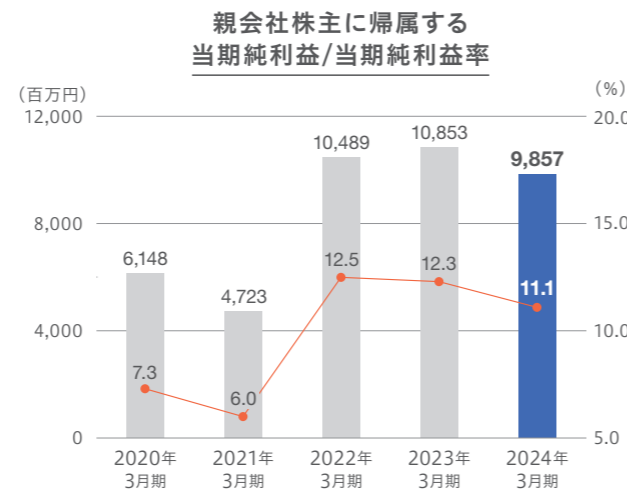
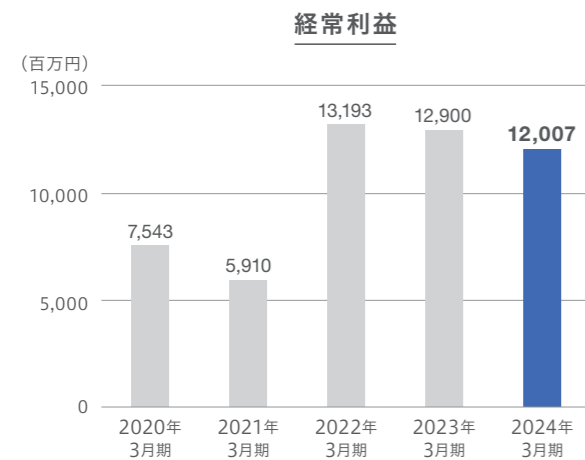
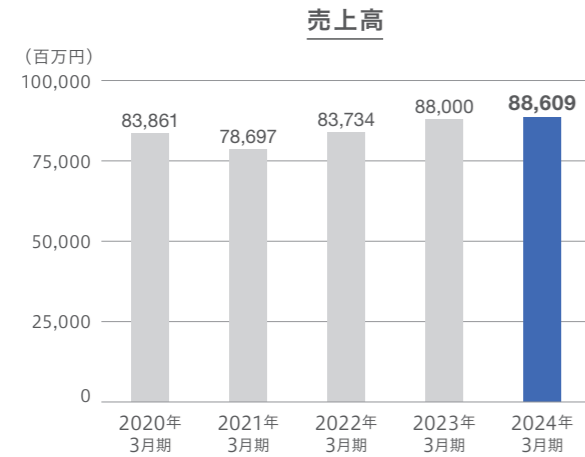
活用したデジタルデータ化やシステム化など、業務のデジタル化と見える化に取り組んできました。また、業務の効率化と同時に個人個人がDXを実感できる環境づくりも推進しています。加えて、次期ERPシステムの導入やネットワークの整備、ITガバナンスとセキュリティ強化にも取り組んでいます。

せるデジタル活用教育、さらには現場での人材発掘も実施し、アプリケーションやプログラム開発などを推進できるキーマンの育成も行っています。デジタル統括推進グループでは、今後のビジネス変革の礎として、クラウドやセキュリティなどの専門性の高い教育を実施し、事業部門と連携したデジタル化が促進される仕組みを目指しています。

財務ハイライト

5年間の 財務・非財務サマリー

財務関連データの詳細は
Webサイトをご覧ください。



| 財務情報 | 2020年 3月期 | 2021年 3月期 | 2022年 3月期 | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 |
|--------------------|-----------|------------------|-----------|-----------|-----------|
| 業績状況 (百万円) | | | | | |
| 売上高 | 83,861 | 78,697 | 83,734 | 88,000 | 88,609 |
| 売上総利益 | 20,578 | 18,860 | 22,189 | 22,463 | 22,331 |
| 営業利益 | 3,527 | 2,861 | 5,337 | 4,989 | 4,421 |
| 経常利益 | 7,543 | 5,910 | 13,193 | 12,900 | 12,007 |
| 親会社に帰属する当期純利益 | 6,148 | 4,723 | 10,489 | 10,853 | 9,857 |
| 設備投資 | 2,960 | 2,533 | 2,710 | 4,068 | 2,535 |
| 減価償却費 | 2,727 | 2,857 | 2,972 | 3,149 | 3,317 |
| 研究開発費 | 2,010 | 1,819 | 1,853 | 1,825 | 2,058 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 7,670 | 7,114 | 9,011 | 11,995 | 8,922 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -1,329 | -3,013 | -2,874 | -3,044 | -1,660 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -5,652 | -1,885 | -3,357 | -4,968 | -3,700 |
| 現金および現金同等物の残高 | 25,359 | 27,527 | 30,872 | 35,403 | 39,499 |
| フリーキャッシュ・フロー | 6,341 | 4,101 | 6,137 | 8,951 | 7,262 |
| 会計年度末 (百万円) | | | | | |
| 総資産 | 129,922 | 134,646 | 147,450 | 158,385 | 169,504 |
| 純資産 | 105,387 | 108,639 | 119,214 | 129,450 | 142,011 |
| 有利子負債 | 29 | 1,121 | 861 | 540 | 286 |
| 株主資本 | 104,812 | 106,842 | 114,230 | 120,523 | 127,252 |
| 1株あたり情報 (円) | | | | | |
| 当期純利益 (EPS) | 210.97 | 164.62 | 370.45 | 387.27 | 353.84 |
| 純資産 (BPS) | 3,615.29 | 3,774.86 | 4,188.15 | 4,623.35 | 5,063.77 |
| 配当金 | 70 | 70 ^{※1} | 100 | 110 | 122 |
| 財務指標 (%) | | | | | |
| 売上総利益率 | 24.5 | 24.0 | 26.5 | 25.5 | 25.2 |
| 営業利益率 | 4.2 | 3.6 | 6.4 | 5.7 | 5.0 |
| 当期純利益率 | 7.3 | 6.0 | 12.5 | 12.3 | 11.1 |
| 自己資本当期純利益率 (ROE) | 5.9 | 4.4 | 9.3 | 8.8 | 7.3 |
| 総資産経常利益率 (ROA) | 5.7 | 4.5 | 9.4 | 8.4 | 7.3 |
| 自己資本比率 | 80.6 | 80.2 | 80.3 | 81.3 | 83.3 |
| 連結配当性向 | 33.2 | 42.5 | 27.0 | 28.4 | 34.5 |
| 連結自己資本配当率 (DOE) | 1.9 | 1.9 | 2.5 | 2.5 | 2.5 |

| 非財務情報 | 2020年 3月期 | 2021年 3月期 | 2022年 3月期 | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 連結従業員数 (名) | 2,938 | 3,001 | 2,971 | 2,976 | 2,952 |
| 女性管理職比率 (%) | 4.44 | 5.43 | 6.6 | 8.6 | 8.3 |
| 障がい者雇用率 (%) | 2.17 | 2.39 | 2.24 | 2.68 | 2.25 |
| 有給休暇取得率 (%) | 70.1 | 65.2 | 71.6 | 76.2 | 76.4 |
| 男性育児休業取得率 (%) ^{※2} | — | 12.0 | 34.6 | 33.3 | 57.7 |
| GHG排出量 (t-CO ₂) | 17,586 | 17,180 | 18,323 | 11,995 | 12,125 |
| 重大事故・重大労災件数 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 休業災害度数率 ^{※3} | 0.00 | 1.46 | 0.48 | 0.48 | 0.49 |

ニッタ (株) 単体

※1 記念配当金5円を含む ※2 男性育児休業取得率: 育児・介護休業法の改正に基づき2021年より算出を開始
 ※3 休業災害度数率: 100万労働時間あたりの休業労働災害の発生件数を表す指標 [休業労働災害発生件数(年間) × 100万 / 延べ労働時間数]

取締役の紹介



▼当社取締役および執行役員の専門性と経験

| 役位 | 氏名 | 専門性と経験 | | | | | |
|----------------|--------|-----------|-----|--------------|-----------|-------------|-----------|
| | | 企業経営・組織運営 | 国際性 | 営業販売・マーケティング | 製造技術・研究開発 | 人事・法務・リスク管理 | 経営戦略・財務会計 |
| 代表取締役社長/社長執行役員 | 石切山 靖順 | ● | ● | | ● | | |
| 代表取締役/専務執行役員 | 北村 精一 | ● | ● | ● | ● | | |
| 取締役/常務執行役員 | 萩原 豊浩 | ● | ● | ● | | | |
| 取締役/執行役員 | 泉 敦 | ● | ● | | ● | | |
| 取締役/執行役員 | 懸上 耕一 | ● | | ● | | ● | ● |
| 社外取締役 | 豊島 ひろ江 | ● | ● | | | ● | |
| 社外取締役 | 池田 剛久 | ● | | ● | | | ● |
| 社外取締役 | 小野 友之 | ● | | | | ● | ● |
| 常務執行役員 | 鈴木 弘樹 | ● | ● | ● | | | |
| 執行役員 | 木下 一成 | ● | | | | ● | ● |
| 執行役員 | 濱田 雄二 | ● | | ● | | ● | |
| 執行役員 | 石塚 隆文 | ● | | ● | | ● | |
| 執行役員 | 平田 圭司 | ● | | ● | | ● | |
| 執行役員 | 黒川 健正 | ● | | ● | | ● | |



監査役の紹介

- 常勤監査役 赤井 順一
- 常勤監査役 福若 克博
- 社外監査役 松浦 一悦
- 社外監査役 大神 哲明

会社概要

| | |
|---------|--------------------------------------------------------------------|
| 商号 | ニッタ株式会社 |
| 本社所在地 | 〒556-0022 大阪市浪速区桜川四丁目4番26号 TEL: (06)6563-1211 / FAX: (06)6563-1212 |
| 創業 | 1885年(明治18年)3月18日 |
| 設立 | 1945年(昭和20年)2月10日 |
| 資本金 | 8,060百万円(2024年3月31日現在) |
| 従業員数 | 2,952名(連結)(2024年3月31日現在) |
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所プライム市場 |
| 監査法人 | EY新日本有限責任監査法人 |

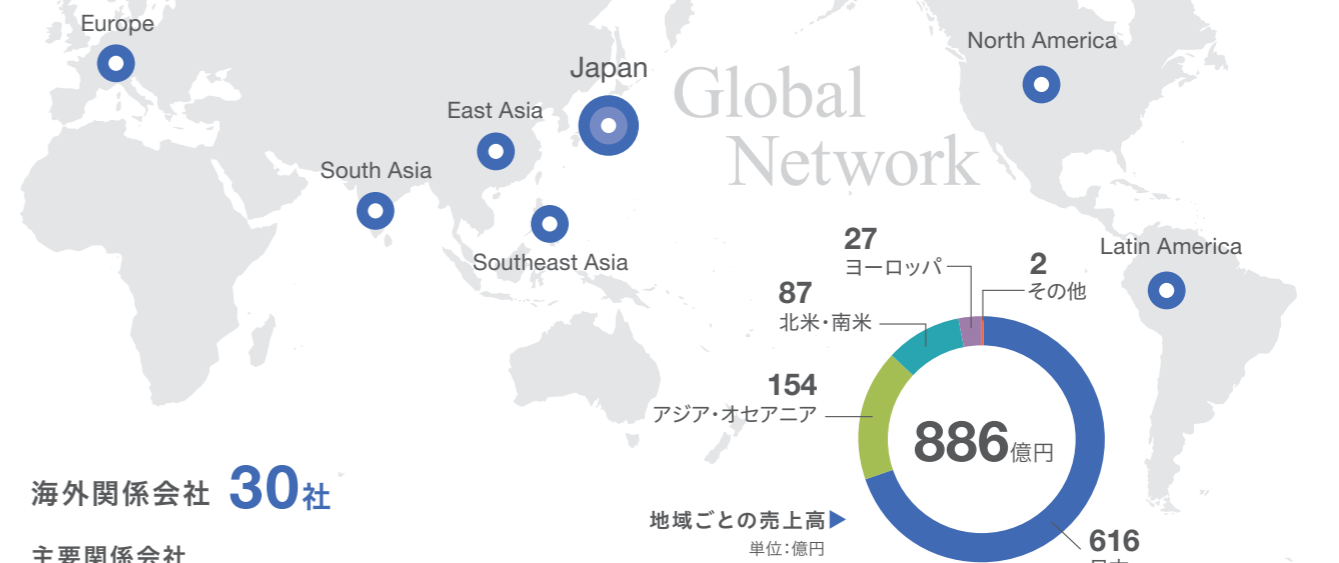
グローバルネットワーク ※2024年8月31日現在

国内拠点 13拠点

- 大阪本社
- 名古屋支店
- 北陸営業所
- 奈良工場
- 高知工場
- 中之島サテライトオフィス
- 東北サテライト営業事務所
- 熊本サテライト営業事務所
- 東京支店
- 福岡営業所
- 静岡営業所
- 名張工場
- 北海道事業所

国内関係会社 11社

- ゲイツ・ユニット・アジア株式会社
- ニッタ・デュボン株式会社
- 株式会社パワーテクノ
- ニッタテクノソリューションズ株式会社
- モリミツ株式会社
- ニッタエアソリューションズ株式会社
- 株式会社芦原自動車教習所
- 株式会社新田牧場
- 北海道ニッタ株式会社
- 浪華ゴム工業株式会社
- ニッタ化工品株式会社



海外関係会社 30社

主要関係会社

東アジア East Asia

- 露达(上海)企业管理有限公司(中国)
- 露达摩尔科技(常州)有限公司(中国)
- 露达精密传动(常州)有限公司(中国)
- 露达机电科技(常州)有限公司(中国)
- 露达摩尔(广州)软管有限公司(中国)
- 台湾露塔股份有限公司(台湾)
- 韓国ニッタムアー株式会社(韓国)

東南アジア・南アジア Southeast Asia / South Asia

- NITTA CORPORATION OF SINGAPORE PTE LTD(シンガポール)
- NITTA CORPORATION (THAILAND) LIMITED(タイ)
- NITTA CORPORATION INDIA PVT. LTD.(インド)

北米・中南米 North America / Latin America

- NITTA CORPORATION OF AMERICA(アメリカ)
- NITTA MOORE MEXICO S.de R.L.de C.V.(メキシコ)
- NITTA BRAZIL(ブラジル)
- CONNECT CONVEYOR BELTING INC.(カナダ)

ヨーロッパ Europe

- NITTA CORPORATION OF HOLLAND B.V.(オランダ)
- NITTA INDUSTRIES EUROPE GmbH(ドイツ)