

# ニッタグループは、理想の世界の実現に向けて 技術と想いで未来に挑み続けます。

ニッタグループがつくる製品は、  
多くの産業や暮らしの中で確かな役割を果たしています。  
それぞれの製品には、人々の幸せに貢献したいという「想い」と、  
確かな技術が息づいています。  
お客様の課題をともに解決し、より良い社会の実現に寄与するために、  
誠実に向き合い、変化を恐れず、新たな価値を生み出していきます。



## NITTAグループ理念

使命	価値観	行動指針
社会・お客様に対する NITTAグループの役割	使命達成のために NITTAグループ社員が持つべき考え方	使命達成のために NITTAグループ社員が取るべき行動
<b>Going ahead with you</b>  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。	<b>熱意</b> Passion <b>進取</b> Innovation <b>誠実</b> Integrity <b>敬意</b> Respect	情熱を持って挑戦し、変化を起こしつづける 柔軟な発想とものづくりで、未来を切り拓く ひたむきに取り組み、お客様の期待を超える 互いを尊重し、グローバルに社会や環境に 貢献する

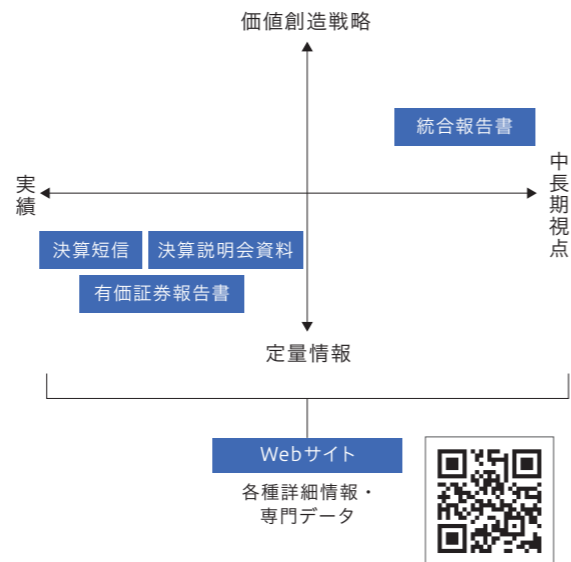
## 本書の編集について

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に、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2024年度(2024年4月1日から2025年3月31日)を対象期間としていますが、報告内容によっては2025年度の活動も含んでいます。



## ニッタ統合報告書2025のポイント

140年の歩みを力に、次の価値創造へ  
創業140周年という節目を迎えた今、ニッタグループは次のステージへと歩を進めています。信頼と挑戦の歴史を礎に、「想い」と「戦略」の両面から伝える「次のニッタ」に、どうぞご注目ください。

- ▶ **会長×社長対談 [P11-12]**  
140年を経た今、経営トップが直接語る想いと、未来への挑戦。
- ▶ **事業部長による座談会 [P19-22]**  
現場のキーパーソンが語る、成長戦略と進化の手応え。

## お伝えしたいニーズ

- ▶ **Management Layer's Thoughts and Postures We Want to Touch**  
Management層の考えや姿勢に触れたい
- ▶ **Strategic and Organizational Understanding for Sustainable Growth**  
持続的成長への戦略や各事業の取り組みを理解したい
- ▶ **Comprehensive Financial Indicators and Policies, and How to Use Assets**  
網羅的な財務指標や財務政策、資産の活用方法を知りたい
- ▶ **Confirming Sustainability, Growth, and Risk Management**  
サステナビリティを踏まえた成長性とリスク管理の確認をしたい

# CONTENTS

## 01 ニッタが拓く未来

- 01 グループ理念/本書の編集について
- 02 コンテンツ
- 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
- 11 会長×社長対談

## 02 ストラテジー

- 13 中長期経営計画「SHIFT2030」
- 15 事業紹介
- 17 【企業価値向上へのSHIFT】財務資本戦略
- 19 【成長へのSHIFT】事業部長による座談会
- 23 【更なるグローバル化へのSHIFT】グローバル市場戦略
- 25 【企業価値向上へのSHIFT】社内ベンチャーの取り組み

## 03 事業基盤

- 27 人的資本
- 29 知的資本
- 31 自然資本

## 04 サステナビリティ/ガバナンス

- 33 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
- 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 社会への取り組み
- 47 コーポレート・ガバナンス
- 51 品質向上/DX推進
- 52 労働安全衛生/事業継続計画
- 53 社外取締役・監査役からの評価

## 05 コーポレートデータ

- 55 財務ハイライト
- 56 5年間の財務・非財務サマリー
- 57 取締役の紹介/監査役の紹介
- 58 会社概要
- 58 グローバルネットワーク

## ニッタのあるべき姿

### 時代の変化に向き合い、 技術革新で社会をリードする

当社は創業以来、社会の変化を的確に捉え、未来を見据えた技術の進化を追求してきました。2025年4月から始まった中長期経営計画「SHIFT2030」フェーズ2では、より一層グループの連携強化を図り、既存事業の深化と新事業の探索を通じて社会課題に応える革新的な技術と製品の創出に挑戦しています。創業時から受け継がれる「発明・改良・円満」の精神を礎に、技術を磨き続けることで持続可能な社会の実現に貢献し、豊かな未来を切り拓くことが私たちのビジョンです。これからも社会の期待に応えつつ、新たな価値を創造し続け、当社の技術力で多様な分野の課題解決を支えていきます。

## ニッタの存在意義

### 140年の歩みを力に、 信頼をつなぎ未来をともに創る

140年にわたり受け継がれてきた創業者理念である「発明・改良・円満」を礎に「日本にないものをわが手で」という精神で、私たちは時代の変化を柔軟に捉え、技術と人の力で価値を生み出してきました。信頼される製品とサービスの提供に加え、人材育成や環境配慮を通じてステークホルダーとの関係を築き、ともに歩む姿勢こそが、当社グループの企業価値の原点です。中長期経営計画「SHIFT2030」では、社会と共有できる価値の最大化を目指し、事業・組織・人材の三位一体での変革に取り組んでいます。これからも変わらず理念を守りながら、発明と改良の精神で変化を恐れず挑戦を続け、持続可能な社会の実現に貢献していきます。全てのステークホルダーとともに、次の時代の価値をともに創り上げていきます。

#### 北海道当社敷地内にある樹の樹

北海道十勝の樹の樹は、創業期の当社に革ベルト製造に欠かせない良質なタンニンをもたらしました。需要拡大により伐採が進む中、創業者は環境への影響を憂慮し、カラマツの植林やベニヤ板の開発に着手。資源を無駄にせず、自然とともに歩む姿勢は、今も当社の大切な精神として受け継がれています。  
(写真はイメージです)

## 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。



工場



オフィス



鉄道車両

自動車



物流倉庫



駅改札

金融機関  
ATM



道路

橋梁



スポーツ

病院

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。



# 140th ANNIVERSARY

## 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当社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、そして未来へつなげる価値創造の軌跡を辿ります。



創業者 新田長次郎

### 創業

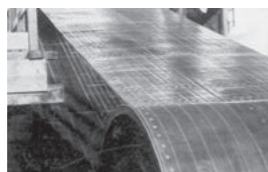
## 1885

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

日本初の動力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

## 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

伝動用ゴムベルト「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



### 森林経営のスタート

### 海外拠点への進出

## 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)

## 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

## ニッタ創業140周年

創業者である新田長次郎の「日本にないものをわが手で」という想いを原動力に、当社グループは140年にわたり、ものづくりを通じて社会の発展に寄与してきました。製品の多角化とグローバル展開を進めながら、これからも世界に広がるニーズに応え、持続可能な未来にシフトしていきます。



## 新たな価値創造の深化と進化

### 中長期経営計画「SHIFT 2030」スタート

## 1982

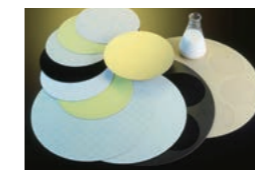
新田ベルト(株)をニッタ(株)に社名変更

## 1983

米社と合併でロデール・ニッタ(株)を設立(現ニッタ・デュボン(株))

## 1984

研磨パッド、スラリー販売開始



### 売上高推移

当社グループは140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、さらなる成長を続けています。

## 1988

ATC(自動工具交換装置)販売開始



## 1990

株式を店頭市場に登録(その後、大阪・東京証券取引所市場第二部上場を経て、1997年に第一部銘柄に指定)

## 1992

圧力分布測定システム販売開始



## 2017

浪華ゴム工業(株)、ニッタ化工品(株)を株式取得により子会社化

## 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



## 2024

韓国連結子会社工場を移転・拡張



タイ連結子会社工場拡張



## 2025



# ニッタの価値創造プロセス Nitta value creation process

当社グループは、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。

## 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。



## ニッタグループの総力を結集し さらなる成長に挑みます。

おかげさまで当社グループは、2025年3月に創業140周年を迎えました。これもひとえに、日頃からの皆様のご支援、ご厚情の賜物と心より感謝申し上げます。この大きな節目を迎え、代表取締役社長としての重責を担うにあたり、当社グループのさらなる成長を目指すべく精一杯社業の発展に力を注ぐ所存です。2021年からスタートした中長期経営計画「SHIFT2030」は、今年度よりフェーズ2に入りました。フェーズ1ではコロナ禍等、厳しい経営環境にありながらも数値目標をクリアすることができました。フェーズ2ではその成果を弾みに、既存事業の拡大と収益力向上に加え、新事業・新市場の開拓により、さらなる大きな目標の達成に向け、当社グループの総力を結集して挑みます。今後とも変わらぬご指導ご鞭撻の程何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長  
北村 精一



## グローバル戦略と新事業開拓のさらなる推進

中長期経営計画「SHIFT2030」フェーズ2(最終年度2027年度)は売上高1,050億円、フェーズ3(最終年度2030年度)では売上高1,200億円を目標として掲げています。本年度スタートしたフェーズ2は、既存事業の拡販および収益性向上に加え、これまでに開発された新技術や新事業の芽を着実に育てる実行力が求められる期間と位置づけています。その中核を担うのがグローバル戦略です。昨年度、全社横断的な推進組織として「グローバル推進室」を新設。各事業部・子会社と連携し、海外取引先からの情報収集や販売店ネットワークを活用した海外市場開拓を推進する他、実践的な経験を通じたグローバル人材育成の受け皿としての機能も有します。グローバル展開では、ベルト事業が先行して実績を築いており、既に顧客との信頼関係や強固な販売店ネットワークを構築しています。その資産を他の事業部・子会社でも共有・活用し、グループ全体でのシナジーを高めていきます。国内市場においても、販売店との連携

を一層強化し、信頼関係の深化を図っていきます。私自身の経験からも、国内外を問わず、信頼の構築は「お客様のニーズを的確に捉え、困難な課題にも諦めず応える姿勢」が原点であると実感しています。組織や担当者が変わることによって関係がリセットされることもありますが、それは新たな顧客との出会いのチャンスでもあります。こうした変化の時代に対応するためには、海外や新たな市場で力が発揮できる人材がこれまで以上に重要な存在となります。当社は今後も「海外トレーニー制度」によって若手グローバル人材の育成を推進し、「グローバル推進室」においても海外勤務の実務をはじめ、現地拠点や関係先との交流等による人材育成に積極的に取り組み、グローバル人材の確保・育成を推進していきます。

グローバル市場での成長を目指す戦略や、全社横断で推進する「グローバル推進室」の取り組みについてご紹介します。 ▶P23

## 「選択と集中」で経営資本を成長市場へ

当社は創業以来、「人を大切に経営」を重んじ、教育熱心な企業風土を育んできました。近年では人事制度改革や階層別教育を通じて、時代に応じた職場環境づくりを推進しています。人材不足が深刻化する中、人材の確保・育成に加え、適材適所の配置によって一人ひとりの力を最大限に引き出す体制整備が重要です。省力化が進む一方で、人の力が求められる部門には重点的に人材を登用し、効率化と成長の両立を図っています。昨年度から、財務指標として「事業ROIC」を導入し、事業や製品単位での収益性を管理。成熟製品も含めた事業の棚卸しを行い、収益性や将来性に応じて資本や人材を再配分する「選択と集中」を進めています。加えて、新規事業ではNamd™の高付加価値分野や再生医療分野、「わくっとニッタ」による北海道資源の活用にも注力。フェーズ2では3年間で150億円の売上

拡大を目指し、M&Aを含むスピーディーでダイナミックな事業展開を進め、持続的成長を実現していきます。



## 全てのステークホルダーとともに未来へ

未だ不透明で困難な時代が続く中、私たちニッタグループは、これまで以上に変化を見据えた柔軟かつ実行力ある対応が求められています。この変化の波を乗り越え、成果へつなげるためには、グループ全体が一体となり、力を結集することが不可欠です。事業部間の連携強化はもちろん、国内外の販売店・取引先との信頼関係をさらに深め、表面的なニーズに留まらず、潜在的なニーズを見極め、提供し続けていくことが大切です。そのためには、全てのステークホルダーとの対話や協働が欠かせません。社内でも、異なる事業領域の社員同士が互いに助け合い、健全な関係を築きながら成長を目指す、そんな組織でありたいと考えます。社員一人ひとりには、「日本にないものをつくる」「ものづくりを通して社会に貢献する」という創業者の想いが脈々と受け継がれ、その精神は現在の当社グループ理念にも落とし込まれています。

ことは、創造力の育成にもつながります。社員一人ひとりの力こそが、当社の持続的成長を支える大きな原動力となります。

また、当社を支えてくださる投資家の皆様には、あらためて深く感謝申し上げます。株主の皆様との対話を大切にし、企業体質の強化を図りながら、成長の成果を還元していく方針です。「資本コストや株価を意識した経営」の実現に向け、連結配当性向30%以上、DOE2.5%以上を目標に、2028年3月期まで毎年1株当たり10円以上の増配を計画しています。

私の新入社員時代、奈良工場に当時掲げられていた「会して話し、議して決し、決して責を取る」の言葉を今も心の中に深く留めています。困難にも全員で立ち向かい、「SHIFT2030」のあるべき姿へ、そしてさらにその先の未来へ向かって邁進していきます。

インタビューの詳細は  
Webサイトをご覧ください。



# 140年の歩みから、未来を拓く

今年度は、創業140周年という大きな節目であり、中長期経営計画「SHIFT2030」フェーズ2がスタートする重要な1年。激動の時代に幕を開けた「SHIFT2030」を推進するにあたり、石切山会長と北村社長の新たな経営トップによる新体制のもと、当社グループをさらなる成長へ導くための戦略や、「SHIFT」に込めた想い、そしてニッタ140年の強さと今後挑むべき課題について意見を交わしました。

代表取締役会長 兼  
会長執行役員

石切山 靖順

代表取締役社長 兼  
社長執行役員

北村 精一

## 激動の時代にスタートした「SHIFT2030」

**石切山:** 創業140周年の大きな節目に、北村社長をトップとした新体制で「SHIFT2030」フェーズ2に臨みます。振り返れば、私は2019年12月に社長に就任いたしました。その直後に、コロナ禍という危機的状況の中、中長期経営計画の「SHIFT2030」の策定が始まりました。この逆境は、当社の現在地と未来を見つめ直す機会にもなりました。コンセプトの「SHIFT」は、世界が大変革と大混乱をきたす中で生まれた言葉です。今もなお、当社が進むべき道、あるべき理想の姿を言い表しているものと強く感じています。

**北村:** コロナ禍の当時は、私は工業資材事業部の責任者として現場対応に追われていました。海外市場でもエッセンシャルサプライヤーとして強く信頼され、事業活動を停止せず、生産を続けていくことが使命でした。空輸や海運等、あらゆる手段を講じて応えた結果、従来にない取り組みや意識が社員の中にも芽生えたように感じます。結果、業績も大きく落ち込むことなく乗り切ることができました。

**石切山:** 現場は粘り強く創意工夫し、よく対応したと思います。コロナ禍で世界中が影響を受ける中、一時的に業績が下がることも覚悟していました。神経質になっても仕方がない、現場の社員は最大限の努力をしてくれると信じていました。当時は事業部長であった北村社長とも、コロナ禍だからといって何か特別な会議や打ち合わせはしていません。当社の強みは多角化とグローバル化であり、事業や市場が分散することでリスクが回避できます。それぞれの部門が状況に対応して、現場ごとで最善の結果を生み出すために全力で取り組み、自ずと良い結果につながる、そう信じていました。

**北村:** 何か異常事態があれば、その都度報告する程度で、現場を任せられていると強く感じていました。当社の社員は責任感が強く、とにかく真面目です。課題があるとすぐに集まり、上下関係なしに意見を出し合いました。皆が同じ方向を見て、協力して進んでいく、コロナ禍では、特にそういった社員たちの姿を心強く感じました。

**石切山:** まさに、そこが当社の誇るべきところです。顧客の期待にコツコツと応え続け、社員同士が協力して取り組む姿勢は、創業者の理念「発明・改良・円満」が全社員に浸透している証です。この理念は、私の理解では後世の社員が明文化したものだと思っています。自分たちでつかんだ真理だからこそ、皆が自分の

言葉として理解し浸透しているのだと思います。また、皆で良い関係性を築いて協力して取り組むことは、まさに「円満」を体現しており、全てのステークホルダーとの良好な関係性を築くことが自然と身に付いているように感じます。

## 新しい技術や事業への挑戦が、ニッタの未来を創る

**北村:** 当社の社員は真面目で、誠実です。グループ理念で提唱している「使命・価値観・行動指針」も身に付いています。

**石切山:** 真面目でコツコツは大切です。しかしその一方で、今も未来も激動の時代が続く中、「SHIFT」を掲げるように、世の中の動きに柔軟に対応し、新しい発想や大胆なアイデアが、ますます重要になると思っています。

**北村:** 私は、人は誰も多面的な可能性を持っており、その力を引き出すには対話と環境が大切だと思っています。他者の考えに触れることが大切で、それが新たな気づきになり、新しいアイデアにつながると思っています。社内外の交流を活性化し、多様な視点が変わる職場をつくりたいと考えています。当社の140年は、社会の変化に応じて常に新しい技術や事業に挑んできた歴史です。そしてその中心は常に「人」で、一人ひとりが自分の潜在能力をいかんなく発揮できることが持続的成長の鍵です。

**石切山:** まさに新しい技術や事業こそが、会社の未来を創ります。「SHIFT2030」では、既存事業の強化と新事業の探索が柱です。既存事業で培った資本や人材を新領域へ投資することは、当社に最適な成長モデルです。M&Aもその一環で、2017年12月に株式を取得し子会社化したニッタ化工品では、「選択と集中」に

よる構造改革を進め、売上130億円を達成。空調事業も、販社の統一や台湾市場の強化を通じて黒字体質の定着を図っています。インドや除染市場の開拓も今後の成長が期待されます。ホース・チューブ製品事業も建機・半導体に重点を置いた戦略で成果が見えてきました。それぞれの既存事業が「SHIFT2030」フェーズ1で成果を出していますが、フェーズ2の重点課題の一つとして北村社長に舵を取ってもらい、是非、大きな成果に導いていただきたい。

**北村:** フェーズ1では数値目標の達成に加え、各事業部門の製品ポートフォリオの見直しも進みました。これを礎に、フェーズ2ではさらなる成長に挑んでいきます。

**石切山:** 新事業は売上だけでなく、会社の可能性を広げ、成長への期待値を高める重要な存在です。昨年度、北海道の森林資源を活用し、自生する楓からメープルシロップを製造・販売する新事業が誕生しました。これは新事業探索チームによる提案で、「企画次第で何でも挑戦できる」という意識改革にもつながっています。本業から離れた「食品」分野のため、社内では賛否もありましたが、既存の事業部とは切り離し、ベンチャー企業「わくつとニッタ」として展開。売上ではなく、自由な発想で既存事業に刺激を与える役割を担う存在として期待しています。

## ステークホルダーとの信頼関係が成長の原動力

**北村:** 既存事業でしっかりと利益を得ていることで、新しい製品や事業分野へ思い切って挑戦できる。それが当社の強さであり、企業価値だとつくづく感じます。

**石切山:** 会社の価値は売上や利益だけでなく、将来の成長期待も含まれます。現在のところ、株価についてみれば、市場評価は低く、PBRは0.7倍、PERは8倍と本来の期待値より下回っています。これは未来への期待が不足している証拠です。業績数字で成長や企業価値を示すだけでなく、大胆で、スピード感のある動きを世の中に積極的に示し、期待値を上げていくということが大切です。

**北村:** スピーディーな成長には、自社で新事業を創るだけでなく、社外から新しい技術やアイデアを積極的に取り込むことも重要です。かつては海外の技術を取り入れた製品の投入により市場拡大できましたが、今はそれも難しい状況です。だからこそ、当社の事業を強化できる技術や足りない技術を持つ企業を丁寧に探索していく必要があります。

前の社長は「売上1,000億円を超えると景色が変わる」と話しており、その変化をともに見たいと思います。フェーズ2では新事業や成長が期待できる分野を大きく育てて欲しいです。一部に自国優先の声や経済優先の動きもありますが、環境やグローバル経済の重要性は変わらず、原則を守り続けることが大切です。

**北村:** 私は長く続く会社は、3つの共通する特長があると考えます。時代の変化に柔軟に対応すること、明確な経営理念を持つこと、そしてお客様との信頼関係を築くことです。当社のグローバル戦略において、ベルト製品事業で築いた海外販売店ネットワークを他事業にも活用できるのは、深い信頼関係があってこそです。このような関係は明確な理念のもとで生まれ、柔軟性や信頼とつながっています。今後も社員や取引先、応援してくださる方々とのつながりを原動力に「SHIFT2030」に挑みます。

**石切山:** ともに当社の未来のあるべき姿を、そして新しい景色を目指しましょう。

インタビューの詳細は  
Webサイトをご覧ください。

