Invention & Innovation
NITTA



Integrated Report 2026

統合報告書 2026年3月期

ニッタグループの社有林
「十弗の森」に立つ
ミズナラの木（北海道豊頃町）

ニッタ株式会社

すべての
ステークホルダー

ニッタのあらゆる
事業活動・社会貢献

行動指針

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

情熱を持って
挑戦し、
変化を
起こし続ける

互いを尊重し、
グローバルに
社会や環境に
貢献する

価値観

進取
Innovation

誠実
Integrity

熱意
Passion

敬意
Respect

使命

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。

「使命」は、社会・お客様に対する
NITTAグループの役割です。
その達成のためにNITTAグループ社員が
持つべき考え方が「価値観」であり、
取るべき行動が「行動指針」です。
そこから生み出された
ニッタの事業活動・社会貢献は、
社会のすべてのステークホルダーへと広がり、
つながっていきます。

発行にあたって

『ニッタ統合報告書2026』では、すべてのステークホルダーの皆様に、ニッタグループの企業理念に込めた思いと、企業価値向上へ向けた取り組みの進捗、未来に向けた戦略をお伝えしていきます。
「ニッタはなぜ140年以上も続いてきたのか」「これからのニッタに期待できるのは何か」。皆様が抱くこうした問いは、ニッタグループの本質に関わる、私たちにとって大切な問いです。それらにしっかりと向き合い、率直にお伝えしたいと考えています。
本報告書が、皆様のニッタグループへの理解を深め、皆様との対話を重ねるきっかけとなれば幸いです。

【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2025年度（2025年4月1日から2026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2026年度の活動も含んでいます。

CONTENTS

ニッタの価値の生まれるところ
4 ニッタが支えている現場
6 確かな役割を果たす、ニッタのものづくり
8 「困りごと」からはじまる

ニッタの価値創造の原点とは
10 創業者・新田長次郎
12 課題に応えきることから生まれ広がる事業
14 「発明」「改良」「円満」から「熱意」「進取」「誠実」「敬意」へ

経営の思いと事業戦略
16 トップコミットメント
18 トップ対談 北村社長×池田社外取締役
20 中長期経営計画『SHIFT2030』
22 事業戦略

ニッタらしいグローバル戦略とは
26 ニッタ独自のグローバル展開
28 グローバル市場戦略

価値創造と事業基盤
30 価値創造プロセス
32 財務資本
34 人的資本
36 知的資本

サステナビリティ経営
38 サステナビリティ経営
40 脱炭素
42 資源循環
44 社会
46 自然資本
48 北海道

ガバナンス
50 コーポレート・ガバナンス
52 コンプライアンス
53 リスクマネジメント
54 取締役・監査役、執行役員
55 サステナビリティ取り組み一覧

コーポレート・データ
56 財務ハイライト
57 財務・非財務サマリー（5年間）
58 会社概要／国内拠点、国内・海外関係会社

暮らしのすぐ近くから、最先端のものづくりまで。

ニッタが支えている現場。

物流センター、橋やビル、自動車、鉄道、医療など、暮らしに直結した現場。
工作機械、食品などのものづくりの現場、さらには半導体など最先端のものづくりの現場まで。
ニッタの製品の多くは、普段、目に触れる場所にはありません。
しかし、社会が動くさまざまな現場で、つなぐ、運ぶ、守る、測るといった役割を担っています。

空気を整える。
無菌の状態をつくる。
【環境】

食の安全と、人の健やかさを支える。
【食品・医療・ヘルスケア】

走る。止まる。
環境負荷を減らす。
【自動車】

最先端のものづくりを支える。
【半導体・液晶・電子部品】

橋や道路をつなぎ、
揺れから守る。
【建築・土木】

荷物を、速く、正確に運ぶ。
【物流・輸送】

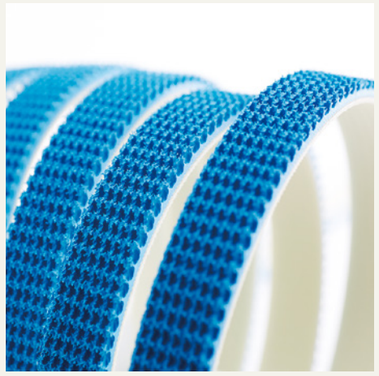
大きな機械を動かし、
ものづくりを支える。
【産業機械、建設機械】

ニッタグループのものづくりの力が、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。

ゴム、樹脂、繊維。ニッタはこれらの材料を独自に配合し、複合化し、精密に成形・加工して高機能製品をつくる技術を積み重ねてきました。その土台の上に、ベルト・ゴム製品、ホース・チューブ製品、化工品、その他産業用製品という主要な4つの事業が広がり、数千・数万種にもおよぶ多様な製品を生み出しています。

工場のラインを動かす搬送用ベルト、自動車の燃料を運ぶ樹脂チューブ、鉄道車両の揺れをやわらげる空気ばね、無菌の空間を保つエアフィルタ。それらは、姿かたちも使われる場所もまったく異なります。共通するのは、いずれも止まることが許されない現場で信頼を託され、確かな役割を果たしていることです。

ここでは、ニッタグループの多種多様な製品のごく一部を紹介しています。



搬送用ベルト

物流・輸送や食品工場などで幅広く活躍



橋梁用伸縮装置

橋や高速道路の伸縮や揺れを吸収する



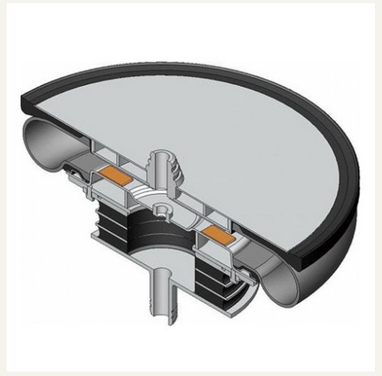
燃料配管用
樹脂チューブ

自動車や建設機械の燃費向上にも貢献



半導体製造装置向け
クリーンチューブ

クリーンルームの高純度配管で活躍



鉄道車両用
空気ばね

世界の鉄道で乗り心地と安全を支える



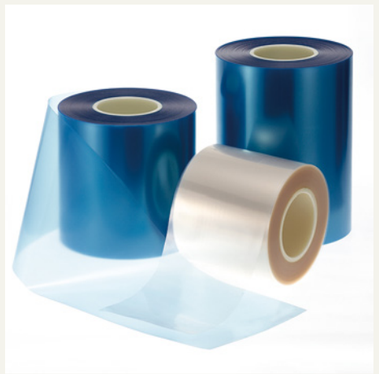
エアフィルタ製品

ビル・病院・最先端工場などの空気を浄化



ベルトコンベヤ
ユニット

搬送ラインの効率化などに貢献する



電子部品製造向け
感温性粘着テープ

最先端分野の製造工程で活躍する独自製品



尿素システム配管用
樹脂チューブ

ディーゼルエンジンの排ガス浄化を支える



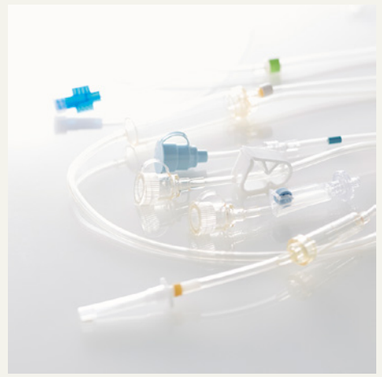
データセンター向け
冷却配管・継手

AIで拡大するデータセンターを支える



OA機器用
エラストマー製品

OA機器内部の高機能プラスチック・ゴム



プラスチック製
医療製品

医療分野の厳格な品質基準と安全性に対応

ベルト・ゴム製品事業

工業資材事業部

ホース・チューブ製品事業

ニッタ・ムアー事業部

化工品事業

ニッタ化工品株式会社

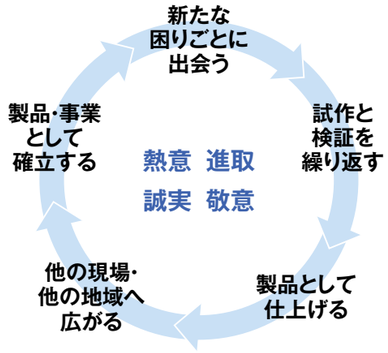
その他
産業用製品事業

クリーンエンジニアリング事業部
浪華ゴム工業株式会社

困りごとからはじまる。
社会や顧客の課題を解決する、ニッタのものづくり。

ニッタの製品の多くは、現場の困りごとから生まれてきました。物流センターや工場のラインという現場。病院や研究施設という現場。社会や顧客の困りごとは、まずそうした現場での不具合となって現れます。ニッタは、その困りごとを受け取るところから仕事を始めます。答えは机の上だけでは出ません。試作し、動かし、うまくいかない理由を確かめ、またつくる。熱意・進取・誠実・敬意という価値観のもと、その試行錯誤を粘り強く重ねてきました。

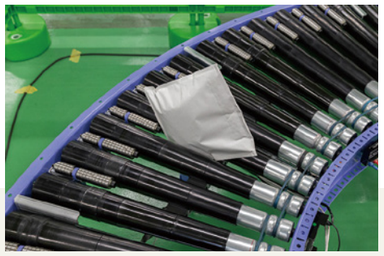
一つの現場で解いた課題は、やがて他の現場からも解くことを求められます。困りごとに応えることは、次に社会が必要とするものを、いち早く知ることでもあるのです。



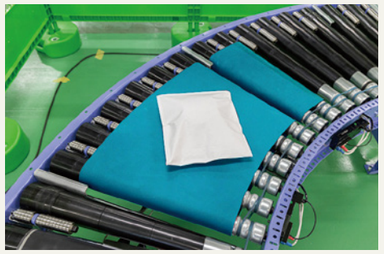
「困りごと起点」の
ニッタのものづくり



ダンボール箱は、
ローラコンベヤの上を問題なく流れていく。



軟包装（紙袋や封筒状の荷物）は、特にカーブで
ローラの隙間に挟まったり落ちたりしやすい。



カーブ部分にベルトを取り付けると、
軟包装の荷物も問題なく搬送できる。

「困りごとからはじまる」実例

困った!

コンベヤのカーブで、荷物が落ちてしまう。
物流センターの難題から生まれた軟包装に対応するベルト

近年、ネット通販の商品が、以前より小さな包みで送られていることにお気づきでしょうか。

物流業界は、環境負荷の増加、人手不足、配送コストといった課題を抱えています。荷物を、紙袋や封筒状の包装（いわゆる軟包装）に切り替え小型軽量化することは、そうした課題を軽減するための試みでした。

ところが物流センターの現場では、新たな不具合が生まれました。ダンボール箱なら問題なく流れていたローラコンベヤで、軟包装の荷物はローラの隙間に挟まり、特にカーブでは落下してしまいやすくなったのです。

数年前、大手ネット通販会社から、ニッタに一つの相談が持ち込まれました。すでに全国の物流センターに設置されているローラコンベヤのカーブに、後からベルトを取り付けられないかという前例のない要望でした。

「無理かもしれない」から始まった開発。

既設のローラコンベヤに後からベルトを取り付けたい。それは誰にも想像のつかなかった困りごとでした。カーブでベルトを走らせ続けること自体が難しく、技術部からは「引き受けたうえでできなかったでは済まない、初めから断るべきではないか」という声も上がりました。それでもニッタは、自ら開発期限を3カ月と定めて引き受けました。

主担当となった大井亮人は、顧客の物流センターと同型のカーブコンベヤをテスト環境として組み、素材、厚さ、長さを少しずつ変えた試作を走らせ始めました。

すぐに端へ寄って止まってしまうベルト。一晩動かすとコンベヤを壊してしまうベルト。テストをした試作品は、数十種類にのぼりました。



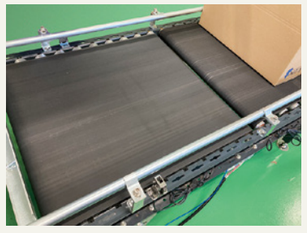
ベルト製品は、設計も解析もコンピューター上で行います。それでも、実際に動かしてみないと分からないことがたくさんある。そこが難しさであり、面白さでもあります。



主担当となった大井をはじめ、20代30代の技術者がチームとなって、困りごとの解決に挑んだ。



大井亮人
工業資材事業部 技術部
※所属は担当時のものです。



既存のコンベヤに後付けして搬送性
能を向上させる製品は、「ベルトオン
ローラーベルト」（BOR）と名付けられ、
製品ラインナップに加わっている。

試行錯誤の末に、困りごとは解決。成果は全国へ、海外へ。

良い結果の出た試作品を顧客の物流センターに持ち込むと、評価は上々でした。しかしセンターごとに扱う荷物は異なり、コンベヤの長さもカーブの角度もまちまちです。大井たちはあちこちの物流センターを回り、それぞれに最適なベルトを提供してはテストを重ねました。一つの拠点での評判が別の拠点に伝わり、依頼が次々と舞い込みます。設計を担う技術部、試作品をすばやくつくる製造部、各地でテストを支える国内拠点のメンバー。いつしか数十人がプロジェクトに参加していました。全国への導入が完了し、後付け用ベルトが正式な製品ラインナップに加わったとき、プロジェクトは役割を終えました。同じような困りごとは、国内はもちろん海外からも届き始めています。



技術部では、さまざまな実験や評価をとことん行う。製造部では、すばやく試作品をつくってくれる。良いものをつくるために一丸となるニッタらしさを再認識しました。

解決した!

ローラコンベヤに後付けするベルトは、市場調査からは出てきません。顧客と同じ現場に立ち、難題だと思われる依頼を引き受け、トライアンドエラーを繰り返すなかからしか生まれない製品です。こうした「困りごと起点」のものづくりを、ニッタはすべての事業で続けてきました。困りごとの数だけ、ニッタの製品は増え、領域は広がってきたのです。

「ないから、つくる」「すべてを生かしきる」事業を生み育てた創業者、新田長次郎。

その考えと行動が、ニッタグループのDNAに。

困りごとを受け止めることから始め、現場で確かめ、解決できるまで改良を重ねる──。
そうしたニッタのものづくりの原点は、約140年前の一人の若者の考えと行動にさかのぼります。
新田長次郎は、当時の日本社会の困りごとや足りないものを見つけると、
技術を学び、世界へ足を運び、協力者と試行錯誤して、形にしました。
また、その過程で生まれるものをムダにせず、工夫して事業に変えていきました。
現在のニッタグループが引き継いでいるのは、製品や事業だけではなく、
この「ないから、つくる」「すべてを生かしきる」という考えと行動なのです。



新田長次郎



1893（明治26）年のシカゴ万国博覧会などへの海外視察旅行で、
新田長次郎が携行したカバン。（ニッタ株式会社 所蔵）

新田長次郎の考えと行動

1857 **愛媛県松山の郊外、三津浜に生まれる。**

1874 **「洋行して、日本にない有益な事業を持ち帰り、国益を上げたい」と志す。**

16歳の時、福沢諭吉の「学問のすゝめ」を読み、17歳で三津浜に上陸した英国船と乗組員を見た長次郎は、海外への思いを持つようになります。

1877 **20歳、故郷を出て大阪で洋式製革を学ぶ 。**

1885 **独立して創業する。**

1888 **大阪紡績の困りごとに応え、国産初の革ベルトを開発。**

当時、日本の近代化を牽引する紡績会社だった大阪紡績（現 東洋紡）では、紡績機を動かす革ベルトを輸入に頼っていたため、切れるたびに操業に支障をきたしていました。長次郎は、そうした困りごとを解決するため、革ベルトを開発。大阪紡績の技術者らと相談しながら、改良を重ね、ベルトの品質を高めていきました。

1893 **世界を見聞し、製革の先進国を視察する旅に出る。**

長次郎は、同年に開催されたシカゴ万博に革製品を出品。自費でアメリカへ渡り、万博会場を訪れた後、ヨーロッパからアジアを回る約半年間の旅に出ました。まだ民間の渡航者がほとんどいなかった時代に、地球を一周し、約70カ所の製革現場を視察。輸入品に頼っていた当時の日本にないものをつくることで、国の発展に貢献しようと考えていたのです。

1911 **北海道へ進出。日本初の固形タンニンを製造する。**

ベルトの材料となる革をつくる「なめし」には、当時は植物から取ったタンニン（渋）が不可欠でした。長次郎は、タンニンが豊富に取れる槲（かしわ）の木を求めて北海道の十勝地方に進出。槲からタンニンの採取を始めます。しかし、かさばる樹皮や水分の多い液体のままでは輸送費が膨大に。そこで長次郎たちは、タンニンを固形にする技術開発に取り組みます。当時の海外の先進技術をもとに日本に合わせて発明と改良を重ね、1911（明治44）年、日本初の固形タンニンの製造を始めました。

製造の工程で生まれるものをムダにせず、次々と新規事業を生み出す。

1916 多くの開拓業者が、北海道で樹木を取った後の山林を放置したのとは違い、カラマツなどの植林を進めました。当時としては極めて先進的な取り組みで、現在の森林事業へつながっています。

1916 樹木を伐採した後の広大な土地を活用し、牧場を開設。大正時代後期には、いち早く海外などから優秀なホルスタインを買い入れるなど、当時、黎明期だった北海道の酪農・乳業の発展に貢献しました。

1918 ベルトの製造原料で生まれる牛皮の端切れを生かし、当時は輸入品に頼っていた膠（にかわ）やゼラチンを製造する事業に取り組みました。海外の技術を取り入れ、1918年に日本で初めて近代的な工業的手法によるゼラチン製造を開始、さらに1931年には国産初となる食用薄ゼラチンを開発しました。

1919 北海道で伐採した木を建築用材として生かす方法の研究に取り組み、すぐれた接着剤を開発して日本初の合板をつくり、新田ベニヤと名づけました。

ひとつの課題に応えきることが、次の事業を生んだ。

「ないから、つくる」「すべてを生かしきる」。
そこから生まれ広がるニッタグループの事業。

創業者・新田長次郎の考えと行動は、どのように事業として形になり、時代を超えて受け継がれ、現在の価値創造へとつながっているのか。ここでは、その歩みと広がりをたどります。

1885（明治18）年
創業

当時の海外の先進技術だった洋式製革技術を習得。独力で製革業として創業。



創業時の工場

困りごとを見て
引き受けた

ないから
つくる

1888（明治21）年
日本初の
伝動用革ベルトを開発

日本初の近代的紡績工場から、機械を動かす革ベルトの製作を依頼され開発。輸入品への依存からの脱却に貢献した。



ニッタの革ベルトが使われた
大阪紡績 三軒家工場

写真は国立国会図書館
デジタルコレクションより

副産物（未利用資源）を
生かしきる

1931（昭和6）年
国産初の
食用薄ゼラチンを製造

革の製造工程で出る副産物から、国産初の食用薄ゼラチン、続いて写真用ゼラチンの開発に成功。輸入に依存した製品を国産化した。
事業は1945年に分社、現・新田ゼラチン（株）（グループ外）。

世界に
目を向ける

1911（明治44）年
日本初の
固形タンニンを製造

革の製造に必要なタンニンが取れる槲の原生林が広がると聞き北海道十勝へ。官有林の払い下げを受け、固形タンニンを開発・製造した。



タンニン工場跡（現 新田の森）

伐採した木を
生かしきる

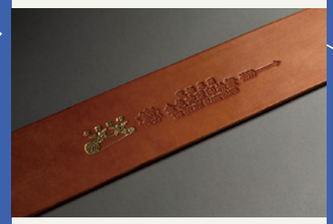
1919（大正8）年
日本初の
合板（ベニヤ）を製造

タンニンを採った後の材木は、多くが薪にされて燃やされていた。それらを建築用材として生かす研究に取り組み、接着剤を開発して、日本初の合板の製造を始めた。
現・（株）ニッタクス（グループ外）

伐採の
跡地を
生かしきる

1897（明治30）年頃
ベルトの輸出を開始

早くから世界に目を向け、「金色地球印」ブランドで輸出。世界三大革ベルトメーカーの一つと称された。



「金色地球印」の革ベルト（復元品）

伐採の跡地を
生かしきる

1916（大正5）年
植林を進め、
循環型林業に取り組む

伐採跡地を放置せず、カラマツの植林に着手。森林を育て持続的に活用する循環型林業にいち早く取り組み、民間企業の先駆となった。

1916（大正5）年
牧場を開設し、
酪農と乳業の発展に貢献

先進的な牧場経営に取り組み、自社生産乳を用いたバターや練乳を製造するなど、黎明期にあった北海道の酪農・乳業の発展に貢献した。
（後に乳製品事業は譲渡）



1933（昭和8）年のバター製造風景。

1963（昭和38）年
伝動用ゴムベルト
「ポリベルト」を販売

高度経済成長時の産業機械の進化にマッチした新素材のベルトを開発し販売。

海外の先進技術を
導入し、独自技術へと
深化させる

1968年には米社と合弁で、ニッタ・ムアーカンパニーを設立（2009年に吸収合併）。1971年には米社と合弁でユニッタを設立（現ゲイツ・ユニッタ・アジア（株））。1983年には米社と合弁でロデール・ニッタを設立（現ニッタ・デュポン（株））。

天然林を維持

伐採した土地では植林を進める一方で、広大な天然林も維持する。



北海道池田町に所有し続ける天然林。

［現在の事業と価値創造］

さまざまな産業や
暮らしを支えるベルトを
生み出し続ける



多種多様なベルト製品で、
あらゆるニーズに応えている。

ソフトマテリアル技術で
さまざまな製品を生み出す

ベルトで培ったソフトマテリアル（軟らかい材料）の技術を生かし、ゴム、樹脂をはじめとした素材で、事業分野を広げ、さまざまな製品を生み出し続けている。



6,680ヘクタールの森を
循環させ、新価値創造も模索

100年以上続く所有林の維持管理を北海道ニッタ（株）が担当し、苗木づくりから植林、育林、伐採までを一貫して手がける。さらに、新しい林業を創造する挑戦も進めている。

日本初のメープルシロップ
の本格的事業化

未利用だった天然林を生かす事業として、2025年、国産メープルシロップの製造販売を開始。日本で初めての大規模生産への挑戦として注目されている。

牧場とチーズ製造の
「六次産業化」を目指す

100年以上の歴史を持つ（株）新田牧場と、その生乳で1995年から※ナチュラルチーズを製造販売する（有）NEEDS。その価値を掛け合わせて新しい価値を生む。

※有限会社NEEDSの設立は2003年

創業者の考えは、今この瞬間もニッタを動かし、価値創造のベースになっている。

一人ひとりの力を生かすことから価値を生む社風。

創業者が約100年前に説いた「発明」「改良」「円満」。

　創業者の新田長次郎は、「発明」「改良」「円満」が事業を育てる母であると、繰り返し説きました。長次郎にとってこれらは、事業を社会に役立つものへと育て持続させていくために、どれも欠かせないひとつながりの考えでした。



「円満」を具現化するため、1909（明治42）年に先進的な福利厚生施設「新田倶楽部」を建設。そこでは、当時ハイカラな娯楽であった撞球（ビリヤード）の大会や、演奏会、演芸会などを開催。社員やその家族が参加しました。



大正5年の工場内の医務室の様子。



「発明」の代表は日本初の伝動用革ベルト。その後も長次郎は、日本になかった製品をいくつも生み出しました。

「改良」では、常に顧客の声を聞き、製品開発に生かしました。写真は当時の展示会。



【発明】

世の役に立つ製品を発明・開発して送り出すこと。「日本にないものをわが手で」という挑戦心から、数々の日本初の製品や事業を生んだ長次郎の思いが込められています。

【改良】

世に送り出した製品に不断の改良を加え常に最良の製品を提供すること。長次郎は、自らの生んださまざまな事業について「つねに研究を怠らず、需要家の希望に添うようにした」と語っています。

【円満】

発明や改良を行うには、よい仕事環境と人間関係が欠かせないこと。生産性や品質向上に関する研究成果を発表する会を設け、福利厚生にも力を入れるなど、「円満」の実現のために、当時としては先進的な取り組みを進めました。

【熱意】
Passion

【進取】
Innovation

【誠実】
Integrity

【敬意】
Respect

生まれる企業価値

- 新製品
- 新用途
- グローバル市場への展開
- 高品質
- 安定供給
- 顧客の信頼
- 安全
- 部門横断
- 顧客・パートナー企業との共創
- 長期的な関係　など







創業者の精神を現代へ受け継ぐ、「熱意」「進取」「誠実」「敬意」。

　ニッタグループでは、創業130周年を迎えた2015年を節目に、社会の大きな変化とグローバルな事業展開を見据え、グループ理念の再構築を進めました。その中で、創業以来大切にしてきた「発明」「改良」「円満」の精神を現代に即して捉え直し、ニッタグループの社員一人ひとりが大切にすべき価値観として、「熱意」「進取」「誠実」「敬意」を掲げました。

　創業者が説いた「発明」「改良」「円満」は今も、ニッタグループが価値創造を目指すあらゆる活動の根底に息づいています。



すべてのステークホルダーとともに未来を拓く

ニッタは、この激変の時代にこそ、強みを生かし、次の成長を確かなものにします。

困難な課題から、逃げない。柔軟な発想とものづくりで、道を切り拓く。ニッタが141年間、変わらず貫いてきた姿勢です。
2025年にトップに就任し、世界情勢、経済環境などが大きく変化する中で歩む北村精一は、「先の見えにくい時代だからこそ、そうしたニッタの姿勢が、より確かな意味を持つと信じています」と語ります。

2025年度を振り返り、現状をどう捉えているのか？

定量目標は、計画水準に達した。同時に、次への課題も明確になった。

中長期経営計画『SHIFT2030』フェーズ2の初年度にあたる2025年度は、売上高や営業利益をはじめ、定量目標をおおむね達成できました。ただし、事業ごとに進捗のばらつきがあり、達成できていない項目もあります。円安による押し上げもあり、全体の数字を見てすべてが順調だと評価できるものではありません。

主力のベルト・ゴム製品事業は、引き続き堅調に推移しました。長く苦戦が続いていたホース・チューブ製品事業は、局面が変わりました。AIを起点に半導体関連の設備投資が世界中で拡大し、年度後半から関連製品の受注が目に見えて増えたのです。半導体業界向けは、当社が随分前から関わってきた領域。長年の地道な取り組みが、よい形で現れてきたと考えています。

一方で、低調な分野、足踏みしている分野もあります。成果は成果として評価し、同時に、個々の事業や製品が抱える課題を見極め、あいまいにしないことが、次の決断と行動につながります。今は、次の成長のために何をすべきか、よりはっきりと見えてきた状況だと考えています。

フェーズ2、2027年度へ向け、何にどう取り組む？

既存事業をさらに強く。そこに新事業や製品を加え、よりグローバルに。

フェーズ2の目標、さらには2030年の目標の達成に必要なのは、売上を伸ばすと同時に、収益性を高めることです。既存事業をさらに強くし、そこへ新製品や新事業を加えて成長市場へ展開する。そして、それらをこれまで以上にグローバルに進めていきます。

鍵になるのが、事業部門の枠を越えた連携です。ニッタでは、各事業がそれぞれに技術や市場を開拓してきました。なかでもベルト事業は、長年の海外展開を通じて各地域に多くの取引先を持ち、ネットワークを築いています。これは、グループ全体で活かすべき重要な経営資産です。お客様や販売店などとの関係を他の事業にもつなぎ、幅広い技術や製品を提案することで、事業の間に横串を通していきます。

そうした動きの中心となるのが、2年前に設けたグローバル推進室です。単独の事業部門では動かしにくいことを、事業部門にはない視点と発想で、前へ進める。すでにいくつもの取り組みが、新しい用途や市場で具体的な形になり始めています。

そして最も重要なのが、成長戦略を具体化し、それに必要な投資を、確実に、できる限り前倒しで実行することです。投じた資本を成果に結びつける視点も欠かせません。資本効率を意識した経営を徹底し、安定的な配当を軸とした株主還元とあわせて、その考え方と進捗を、投資家の皆様へ明確にお伝えしていきます。



2030年へ、さらに先へ。どのようにして成長を続けるのか？

信頼という資産と、それを担う人とで困難な時代に次の成長を実現する。

ニッタの成長を支えてきたのは、社員がお客様の期待に誠実に応え続ける姿勢だと考えています。私も技術者として、国内外のお客様からの難しい要望に応えようと期限ギリギリまで試行錯誤を重ねたことが何度もありました。他社もクリアできなかった課題に、チームで諦めずに挑み、ついに課題を解決する製品を開発すると、それは別の案件にもつながっていきました。一つの成果が信頼につながり、その繰り返しが事業をつくることを学びました。

信頼は、ニッタの141年にわたる事業を支えてきた、最も大切な資産の一つです。創業者が重んじた誠意を尽くす姿勢は、いまもニッタの仕事の根底にあります。そうした風土で育った人材が、各分野で確かな仕事をし、長く信頼される関係を築いている。だからこそ、これからも人を育てることに、力を注ぎます。

社会に貢献する製品を生み出すこと。そのために発明と改良を重ね、人と人との良い関係のなかで仕事を進めること。時代が変わっても、その先にこそ新しい製品や事業があり、成長があると確信しています。

ニッタグループの141年の歴史は、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あり、その中心はいつも「人」であり「信頼」でした。これまで培ってきた技術、ネットワーク、人材、そして信頼を、次の成長へ確実につなげること。経営者として、責任を持って実行していきます。

代表取締役社長

北村精一

この激変の時代に、ニッタが歩むべき道とは

就任2年目の北村社長と、主に計数管理や事業展開の観点からニッタの経営に参画している池田社外取締役。
『SHIFT2030』の中間点で、直面する課題と、次の成長への道、ニッタらしい経営のあり方を、率直に語り合いました。



「舵取りの難しい時代。だが、ニッタは次へ進む条件を備えている」

社外取締役　**池田剛久**

三井住友銀行およびグループ会社において要職を歴任。金融分野での豊富な経営経験を背景に、2021年より当社社外取締役を務める。

「数字は順調だが、物足りない面がある」── 池田
「戦略を磨き、投資を前へ進める」── 北村

池田　10年計画の『SHIFT2030』は、いま中盤戦、フェーズ2の折り返しです。計数面では、円安の追い風はあるとはいえ、コロナ禍や関税問題といったマイナス要因も乗り越え、順調に進んでいると評価しています。

北村　ありがとうございます。ただ、定量目標を達成しているから大丈夫だ、とは考えていません。

池田　確かに、中身を見れば事業ごとに凸凹がありますね。海外展開は成果が出てきている。しかし、新規事業の進捗は物足りない。成長投資も、もう一段踏み込む必要があります。

北村　ご指摘のとおりです。他の社外取締役の皆様からも「新事業への取り組みと、成長投資が弱い」とご指摘をいただいてきました。まず成長戦略を明確にし、それを実行するための投資を、2030年まで見据えて、必要なものは前倒しで組んでいく。設備をつくるのにも時間がかかる時代ですから。

池田　そこには、スピード感のある決断と実行力が求められます。

北村　早い段階で、より明確に示す予定です。すでに各事業部との間で、通常の会議とは別に成長戦略を議論する場を設け、動き始めています。また、取締役会でも社外の皆様のご意見をいただき、実行につなげていきます。

「グローバルには、まだ伸びしろがある」── 池田
「事業の壁を越え、新しい市場を拓く」── 北村

池田　成長戦略で大事なのは、海外売上比率を高めることです。事業内容の近い他社と比べても、海外比率はまだまだ高められる余地がある。その点で、グローバル推進室には大いに期待しています。

北村　ニッタの海外展開は、ベルト事業が最初で、海外に現地法人を設けて事業を営むようになってから約50年です。相応のネットワークがありますから、後から育った事業も、そうしたリソースを活用して展開していく。事業の壁を越えて横串を刺すのが、グローバル推進室です。

池田　その象徴が、インドですか。

北村　はい。ベルト、ホース・チューブに、エアフィルタを加えた3事業を、2026年2月に竣工した新工場で展開します。半導体関連も好機です。AIの波で装置需要が伸びるなか、長年の半導体装置メーカーとの取引で鍛えられてきた実績を、海外の装置メーカーへ広げていく。海外売上比率は、まだ全体の約3分の1。ここを、確実に伸ばしていきます。

池田　一方で、新規事業にはまだ大きな成果が出ていない。ただ、これは各社とも苦労している本当に難しい領域です。大きく飛躍しようとすれば、リスクも大きい。むしろ、本業やその周辺を、もう一度違う角度から見ることも必要でしょう。

北村　それは、まさしく『SHIFT2030』の考え方に通じますね。やみくもに飛躍を狙うのではなく、従来のコア技術や知見をもとに、いろいろな方法で広げていく。Namd™などの新技術の展開も、そうしたイメージで進めています。

池田　そうした取り組みには、国内でもグローバルでも、やはり人材が欠かせません。少子化もあって新卒採用は各社とも厳しい中、キャリア入社者や、外国人、女性、シニアの人材を、ニッタらしい形でどう生かすかが問われます。

北村　今年は、技術者として優秀なインド出身・ベトナム出身の社員が加わる予定です。中国の現地法人では、日本への留学経験がある方に総経理を務めてもらっています。こうした動きが社内によい化学反応を起こすと考えています。

池田　昨年からは新人事制度も動いていますね。ニッタらしい雇用の形をベースにしながら、意欲と能力のある人がより力を発揮できるよう、常に見直していくべき分野です。

北村　人の成長がグループの成長につながると考えています。多様な人材が力を発揮できる環境づくりを進めていきます。

「真摯・丁寧な社風が、真価を発揮する」── 池田
「ニッタらしいサステナビリティで歩む」── 北村

池田　私が長年の仕事で大切にしてきたのは、「勝ちすぎない」ことです。もっと利益を取れそうな場面でも、周囲に少し譲る。それが、長い目で見れば自分たちにもプラスになる。ニッタには、もともとそうした社風があるのではないでしょうか。活動の様子を見ても、真摯で丁寧。社会から評価される会社として141年も続いてきたのは、そのやり方が間違っていなかったからです。それ自体が、ニッタのサステナビリティ経営かもしれません。

北村　創業者が大切にした「至誠」は、まさにそこに通じるのだと思います。誠実に応え続ける、その姿勢は、森林事業にも表れています。創業者は、木を伐採した後に植林を行いました。ものづくりの会社が資源の循環まで考えるのは、当時としては珍しかったはずです。そこから社会に役立つ製品を生み出す。サステナビリティは、私たちがずっと続けてきたことなんです。

池田　時代が激しく動く中でも、培ってきたニッタらしさを磨きながら、必要な制度や組織は適宜変えていく。それが持続的な成長につながると思います。

北村　そうですね。信頼は、ニッタの大切な資産ですから。その意味で今、私たちが何より大切にすべきサステナビリティは、供給責任だと考えています。足元では、関税や石油の問題で、原材料が不足し、価格も上がっています。それでも、お客様が必要とするものをきちんとお届けするために、各部門が全力を挙げています。どんなときも供給責任を果たし続ける、それが信頼の土台だと考えています。

池田　このように事業環境が激変する時期には、業界再編や新たな提携の動きも出てきます。そのとき、財務面も含めて余力がある企業が、次の段階へ進める。ニッタはその条件を満たしていると考えています。ぜひ周囲の動きにアンテナを張って、着実に歩んでいただきたい。期待しています。

北村　池田さんには、これからも、ぜひ厳しいご指摘をいただきたい。それを指針に、決断と実行をしていきます。

「強みを生かしながら、大胆に歩み、新たな価値を生み出します」

代表取締役社長　**北村精一**



10年計画『SHIFT2030』は6年目。深化と探索を、いよいよ強く、広く。

2020年に私たちニッタグループは、10年後の2030年にありたい姿として「ものづくりを核としたシフトイノベーター」を掲げました。『SHIFT2030』は、それを実現するための、2021年から2030年までの10年間にわたる中長期経営計画です。

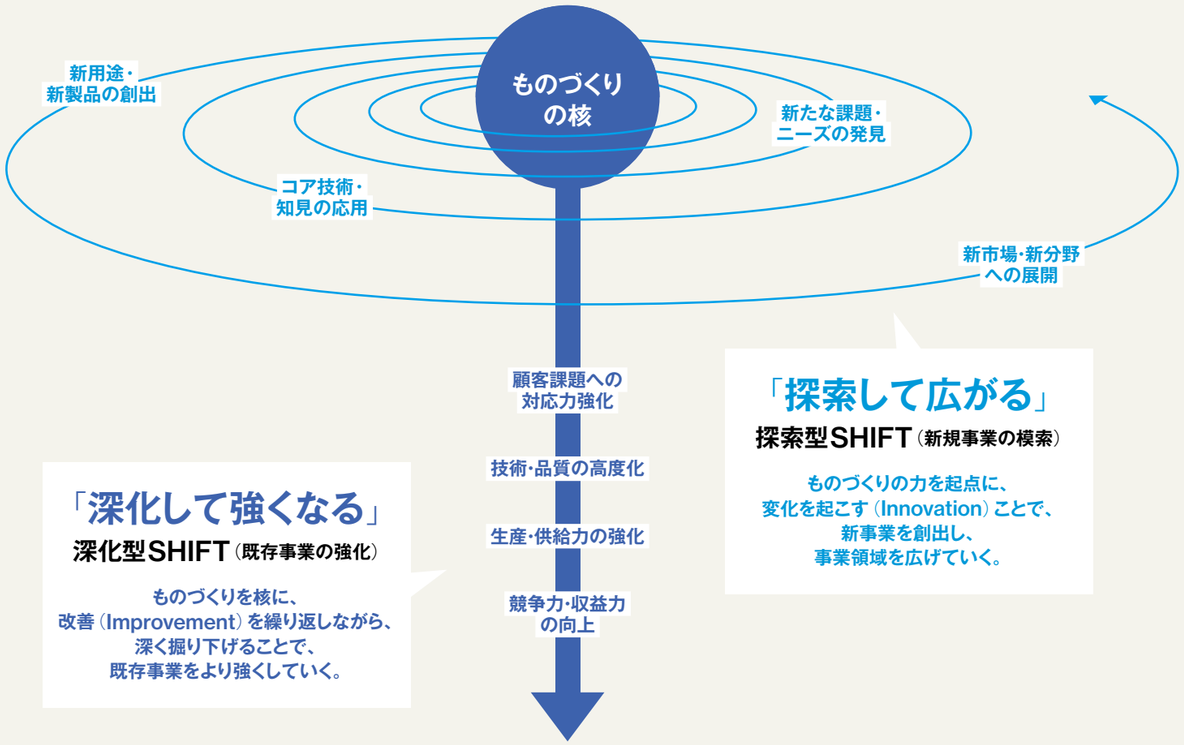
2026年度は、その6年目。設定した3つのフェーズのうち、フェーズ2の2年目に当たります。いよいよニッタグループが、深化によって強くなり、探索によって広がっていきます。

SHIFT 2030
SHIFT INNOVATOR
cored around manufacturing

あるべき姿

【 ものづくりを核としたシフトイノベーター 】

深化型・探索型、2つの「SHIFT」で、
ニッタグループの事業がより強くなり、領域がより広がります。



定性目標 「あるべき姿」を実現するための3大SHIFT

1	成長へのSHIFT SHIFT for Growth	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、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。	• 既存事業の持続的成長 • 新事業の探索 • 新製品開発の加速
2	企業価値向上へのSHIFT SHIFT for Corporate Value Enhancement	コーポレート・ガバナンスやコンプライアンスの強化、「国連グローバル・コンパクト」への署名など、国際基準に合わせた取り組みを推進しています。	• 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
3	更なるグローバル化へのSHIFT SHIFT for Further Globalization	グローバルな製造・営業体制を再構築し、グローバル人材の育成も強化して、海外売上高の増加率を高めていきます。2024年に設置したグローバル推進室が強力にサポートします。	• 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

定量目標 数値で示した目標に対するこれまでの進捗

フェーズ1 2021～2024年度 ▶ **フェーズ2** 2025～2027年度 ▶ **フェーズ3** 2028～2030年度

2020年に、ものづくりを核としながらSHIFTを繰り返し、持続的な成長を実現するという想いを共有。10年にわたる取り組みを開始しました。

2024年度実績

売上高	902億円
営業利益率	5.7%
新製品売上比率	7.1%
海外売上高増加率（FY2020比）	143%
設備投資額（4年間）	187億円

フェーズ3を見据えて売上高1,050億円を目標としています。資本効率の指標である事業ROICを追加するとともに、海外売上高増加率の目標値を当初計画より引き上げています。

2027年度目標

売上高	1,050億円
営業利益率	7.0%
事業ROIC※	7.0%
新製品売上比率	10.0%
海外売上高増加率（FY2020比）	160%
設備投資等（3年間）	170億円

あるべき姿の実現に向けて3大SHIFTを推進し、2030年に掲げる目標を達成します。資本効率や株主還元を重視した経営で企業価値最大化を図ります。

2030年度目標

売上高	1,200億円
営業利益率	8.0%
事業ROIC※	9.0%
新製品売上比率	10.0%
海外売上高増加率（FY2020比）	180%
設備投資等（3年間）	150億円

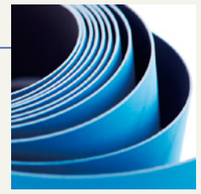
※事業ROIC計算式：税引後営業利益／期首期末平均事業資産（運転資本＋有形・無形固定資産）

ベルト・ゴム製品事業［工業資材事業部］

培ってきた強みを生かして
見えてきている新市場へ、早く深く。

主力製品

伝動・搬送用ベルト／ベルトコンベヤユニット／工作機械用ワイパ／橋梁用伸縮装置／感温性粘着テープ製品／RFID製品



2025年度のセグメント業績（2026年3月期）

売上高	305億9千7百万円	前年度比	3.1%増
セグメント利益	34億6千7百万円	前年度比	0.2%減

北米物流業界向けベルト製品と半導体業界向け製品が成長を牽引。

ベルト製品は、国内の物流向けが堅調に推移し、海外、とりわけ北米の物流市場が伸長し、業績を牽引しました。長年の信頼関係と安定供給力を背景に、アメリカ郵便機市場向けの大型入札案件も獲得しています。インドも伸長した一方、欧州は計画を下回りました。ゴム化成品では道路用ジョイントが公共事業予算の変化などにより苦戦しましたが、半導体・AI関連需要を受けて感温性粘着テープ製品の売上は大きく伸長し、全体では増収となりました。



執行役員
工業資材事業部長
黒川健正

良い製品をつくりお客様の困りごとを解決する喜び。その原点を大切にしながら、事業を深化させます。

【ベルト・ゴム製品事業】をSWOTで見る

－ STRENGTH －［競争優位性］

課題解決力と品質で、顧客の信頼を築く。

顧客の声を直接聞き、用途に合わせた製品を迅速に開発・供給する課題解決力が強み。営業から開発、製造現場までが一体となり、高い品質の製品を安定して供給し続けることで、国内外の顧客から信頼を獲得してきました。海外経験者を含む人材が部門を越えて連携し、グローバルな課題に取り組めることも競争力を支えています。

－ WEAKNESS －［弱み・課題］

販売網と生産能力の拡充、デジタル化加速が必要。

グローバル大手の規模拡大や、コモディティ分野での新興国メーカーの台頭が進む中で売り上げを伸ばすには、販売網と生産能力の拡充が急務です。また、多品種・個別対応は競争力の源泉である一方、自動化が難しく、人の目や技能に依存する工程が残っています。自動化・デジタル化への取り組み強化が必須です。

－ OPPORTUNITY －［機会］

見えてきている新市場へ着実に。

AI・半導体関連市場の拡大に伴い、これまで見えていなかった新たなニーズが次々と顕在化してきています。こうした市場には装置の設計段階で入り込む必要があるため、情報をいち早く捉え、グローバルに横展開する体制を整えます。まだ国内比率の高い感温性粘着テープやRFID製品の海外展開にも大きな伸びしろがあります。

－ THREAT －［脅威］

価格競争と供給リスクを成長の足かせにしない。

新興国メーカーの品質向上により、物流市場を中心に価格競争が激しくなっています。原材料・物流費の上昇やサプライヤーの事業撤退、関税・為替・地政学の変動も、収益と安定供給を揺さぶる要因です。適正な価格転嫁、複数購買と代替材料の開発、需要地での生産を進め、BCP対応力を着実に高めます。

2030年へ向けた事業戦略 ／ 成長市場へ資源を集中し、次の基盤を築く。

AI・半導体分野などの高成長・高付加価値市場へ経営資源を集中し、事業ポートフォリオ改革を推進します。グローバルで販売・生産体制を強化し、各地域の成長需要を確実に取り込みます。ベルト事業では「伝動」から「搬送」への転換を加速し、北米の物流・補修市場を深耕するとともに、インド・ASEANでの事業拡大を図ります。感温性粘着テープやRFID製品も海外展開を加速し、新たな成長の柱へ育成します。これらの取り組みを通じて、次世代に向けた持続的成長基盤を構築します。

ホース・チューブ製品事業［ニッタ・ムアー事業部］

ニッチ市場で磨いた提案力を、
世界の成長市場へ。

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）



2025年度のセグメント業績（2026年3月期）

売上高	329億8千3百万円	前年度比	4.7%増
セグメント利益	10億7千3百万円	前年度比	627.6%増

収益改善策が実を結び、増収・大幅増益。

フェーズ2の初年度は、収益性の改善が明確に表れた一年となりました。原材料価格の上昇分を粘り強い交渉で販売価格に反映させたことに加え、顧客別・製品別の収益管理を徹底し、生産性の向上と適正在庫の運用を進めてきた成果です。市場別では、一般産業向けは建設機械が回復傾向、半導体製造装置向けは年度後半に持ち直しました。自動車向けは国内と北米が堅調、メカトロ製品は中国の自動車製造ライン向けが堅調に推移しました。



取締役 常務執行役員
ニッタ・ムアー事業部長
泉 敦

技術者の頃から、お客様に向き合い困りごとをともに解く提案型でした。それはこれからも事業の根幹です。

【ホース・チューブ製品事業】をSWOTで見る

－ STRENGTH －［競争優位性］

ニッチ市場で選ばれ続ける顧客密着の提案力。

顧客の困りごとを深く聞き、専門知識と技術を生かして解決策を提案する力が強みです。半導体製造装置向けのユニークな製品群を持ち、国内の一般産業向けでは材料調達力にも優位性があります。ニッチ市場で高いシェアを築き、顧客との共同開発を通じて長期的な信頼を積み重ねています。

－ WEAKNESS －［弱み・課題］

製品単体は強いが周辺部品が課題。

ホースやチューブ単品には競争力がある一方で、金具・継手・バルブなどを含めた提案では、世界大手との規模差から調達コストが課題となります。また、海外では顧客に密着した営業・技術対応や現地リーダーの育成が途上です。外部企業とのアライアンスと現地人材への権限移譲を進め、総合競争力を高める必要があります。

－ OPPORTUNITY －［機会］

「冷やす配管」に大きな市場が生まれる。

データセンターや半導体製造装置、EVなどでは、機器の高度化に伴って「冷やす」ことの重要性が急増。冷却・熱管理の需要拡大が見込まれます。台湾の有力冷却システムメーカーとの製品開発や、欧米の半導体製造装置メーカー向け試作案件も進展。独自の提案が海外メーカーに評価され、市場拡大のチャンスが訪れています。

－ THREAT －［脅威］

世界大手と新興メーカーに挟まれる。

海外市場では、欧米の大手配管材メーカーに加え、新興国のローカルメーカーが競争力を高めています。正面からの競争に限らず、協業も含めた選択肢を検討し、すばやく見極める必要があります。また、自動車のモデル切り替えや各国の規制、景気変動によって需要が振れるリスクもあり、現地での意思決定のスピードがこれまで以上に問われています。

2030年へ向けた事業戦略 ／ ニッチ市場でのグローバルNo.1を目指す。

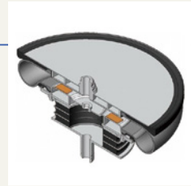
既存の比較的規模の大きい安定市場である建設機械・商用車向けビジネスは着実に維持しながら、世界的な成長分野であるデータセンターや半導体製造装置、サーマルマネジメント分野に注力します。インドでは新工場に試作設備を備え、現地で顧客の要望に応えられる体制を整えました。中国やメキシコでも、現地の人材が現地で判断できる体制へ移行し、日系顧客中心の構造から脱していきます。規模よりも、なくてはならない存在として選ばれる会社となり、ニッチ市場でのグローバルNo.1を目指します。

化工品事業［ニッタ化工品株式会社］

世界でも少数の企業しか製造できない特色ある製品群で、新たな市場開拓へ。

主力製品

鉄道車両用空気ばね／生コン打設用ゴムホース／OA機器向けエラストマー製品／引布加工品／樹脂成形品



2025年度のセグメント業績（2026年3月期）

売上高	116億8千1百万円	前年度比	10.3%減
セグメント利益	9億2千9百万円	前年度比	8.5%減

「選択と集中」の山を越え、事業構造改革は次の段階へ。

国内の鉄道車両用部品や一般ゴム成形品は堅調に推移しました。一方、OA機器向けエラストマー製品や遮水製品の需要が低調となり、課題は残りました。低収益事業からの撤退や生産拠点の集約など、「選択と集中」に取り組んだことにより、売上高・セグメント利益は前年度を下回りましたが、利益を生み出す事業基盤は着実に強化されました。今後は経営資源を成長領域へ振り向け、上昇へと転じるための新しい挑戦をしていきます。



ニッタ化工品株式会社
代表取締役社長
藤田泰徳

人を大切にするニッタの文化を力に、一人ひとりが新しい事業をつくる会社にしていきます。

【化工品事業】をSWOTで見る

－ STRENGTH －［競争優位性］

特定分野で磨いた技術と、豊富な製品群。

鉄道車両用空気ばねの中核部品であるダイヤフラムを自社で開発・製造し、国内外の有力顧客と長年の取引を築いています。各国の難燃規格や顧客要求に対応する技術力に加え、鉄道、船舶、官公庁などの特定分野に深く根差した豊富な製品群を持ち、景気変動を受けにくい安定した事業基盤を形成しています。

－ WEAKNESS －［弱み・課題］

人材・設備を強化し、次の柱を育てる。

主力の鉄道車両用部品への依存度が高く、特定市場の需要変動を他の分野で補いにくいことが課題です。成長に必要な開発・営業・海外人材の確保や、老朽化した生産設備の更新も急務です。収益基盤の強化で生まれた余力を人材・設備へ着実に投資し、OA機器部品、引布加工品、樹脂製品を次の柱へ育てます。

－ OPPORTUNITY －［機会］

世界の鉄道投資と業界再編を捉える。

人口の多いインド・中国などのアジア、環境負荷を重視する欧州では、それらを解決する交通手段として鉄道への投資が進み、需要が拡大しています。欧州での駐在営業、中国の生産拠点、インド企業との協業を生かし、鉄道の新市場を開拓します。OA機器業界の再編と生産の東南アジアシフトも、取引拡大の機会と捉え、着実に追随します。

－ THREAT －［脅威］

調達難と価格高騰への耐性を高める。

地政学リスクの高まりにより、ナフサ由来をはじめとする原材料の調達難や価格高騰が続く可能性があります。関税政策の急変や為替変動に加え、海外では品質、価格、対応力、生産能力を備えた競合との競争も激化します。調達先の分散、適正な価格転嫁、グローバル供給体制の整備を進め、変動への耐性を高めます。

2030年へ向けた事業戦略 ／ 成長路線へと体制を整え、新たな3つの軸で進む。

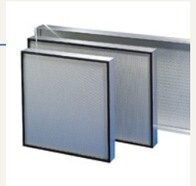
「選択と集中」によって整えた収益基盤を、いよいよ成長基盤へ転換します。軸は3つあります。第1に、鉄道車両用部品のグローバル戦略。欧州・インド・中国を中心に、海外規格に対応した製品開発と供給体制の確立を強化します。第2に、OA機器部品の業績維持。業界再編とASEANシフトに確実に追随し、受注を確保します。第3に、引布・樹脂製品の拡大。ニッチな領域での優位性を生かし販売を拡大します。これらを推し進めるため、2026年4月、組織を再編。すでに体制を整えました。

空調製品事業［クリーンエンジニアリング事業部］

空気をきれいにする技術と製品で、顧客と社会の課題を先取りする。

主力製品

高性能エアフィルタ／ファンフィルタユニット／ケミカルフィルタ／微粒子計測器（パーティクルカウンタ）／バイオ除染製品



2025年度のセグメント業績

※利益は「その他産業用製品事業」セグメントに含めて開示しているため、本事業部単独の数値は掲載していません。

売上高	84億5千2百万円	前年度比	2.0%増

フィルタのリピート需要が堅調。新規案件は足踏み。

エアフィルタ製品は、半導体・製薬・病院向けなどのリピート需要が堅調に推移した一方、新規物件は顧客都合による停止や延期を受け、案件数を伸ばしきれませんでした。機器装置向けフィルタも想定ほど伸びず、フィルタ事業では新規需要の弱さが業績に影響しました。クリーンルームの清浄度を監視する測定器は、新規・リピートともに順調で、大型物件に左右されにくい安定した事業として回復しました。ライフサイエンス向けの除染事業は、サービスの拡大よりも新技術・新製品の開発に注力した一年となり、売上は前年並みで足踏みしました。次の飛躍に向けて力をためた一年です。



執行役員
クリーンエンジニアリング事業部長
池田卓司

クリーンエンジニアリングの名にふさわしく、持っている技術力を社会課題の解決に役立てます。

【空調製品事業】をSWOTで見る

－ STRENGTH －［競争優位性］

省エネと三つの技術で、クリーン化を一貫支援。

同じ捕集性能でも空気抵抗が小さく、電気料金も交換頻度も廃棄物も抑えられる。この省エネ・環境配慮の技術は、SDGsへの関心が高まる中、あらためて評価されています。また、空気をきれいにするフィルタ、清浄度を監視する測定器、微生物を抑える除染技術。この三つを併せ持ち、一貫した総合的な解決策を提供できます。

－ WEAKNESS －［弱み・課題］

自動化と独自部材で、ものづくりを変える。

フィルタの組み立て工程には手作業が多く、自動化・DXの遅れが生産性とコスト競争力に影響しています。また、差別化の中心が加工・アッセンブリ技術で、機能を左右するろ材などの部材は外部調達です。グローバル市場で競争するため、生産工程の効率化と独自素材・機能部材の開発力強化を並行して進めます。

－ OPPORTUNITY －［機会］

クリーンを求める現場が広がっている。

再生医療、バイオ医薬品、細胞・遺伝子治療などの発展により、微生物汚染を制御する高度な無菌環境の需要が拡大しています。AI・半導体分野でも製造環境の高度化が進み、より高い清浄度と多数のフィルタが必要です。電子工業とライフサイエンスの両市場で、清浄・測定・除染の技術を生かす機会が広がっています。

－ THREAT －［脅威］

海外勢とのコスト・スピード競争を越える。

フィルタは機能が比較的シンプルで、明確な差別化がなければ価格競争になりやすい製品です。海外市場では、ローカルメーカーや外資企業が低コストと速い意思決定で市場を開拓しています。日本の品質基準をそのまま持ち込むのではなく、各市場が求める性能・価格・納期を捉え、現地起点で開発と提案を進める必要があります。

2030年へ向けた事業戦略 ／ 清浄・測定・除染で、世界の課題を解決する。

何をクリーンとし何を汚染とみなすかは、産業や用途ごとに異なり、しかも変化していきます。つまり、クリーン化には潜在的な課題があふれています。それらを先取りして解決するのが、クリーンエンジニアリング事業部の役割であり可能性だと考えています。

今後、フィルタは海外市場において、現地ニーズを起点とした製品開発と提案を進めます。バイオ除染では、開発中の製品・ソリューションの海外展開を進めます。半導体・製薬市場とライフサイエンス分野、それぞれで課題解決力を高めます。

ニッタ独自のグローバル展開

世界を“ニッタらしい”ものづくりで結び、ともに着実に成長していく。

ニッタの海外事業は今、これまで培ってきた力を基盤に、新たな体制で成長しようとしています。
規模だけでは測れない強みを持つニッタの海外事業や海外拠点をご紹介します。

19世紀の終わり頃（明治30年頃）、ニッタは製品の海外輸出を始め、20世紀初頭（大正時代）には、本格的なグローバルな活動を始めました。常に世界に目を向け、世界の中で事業を展開してきたのが、私たちニッタです。

1980（昭和55）年にはアメリカに初の現地法人を設立。さらに1989（平成元）年には現地で工業用ベルトの製造を開始しました。現在では、世界に31の海外法人を擁し、製造拠点も16。ニッタのものづくりは世界各国へ広がっています。

それはやみくもに拠点数や売上規模を追いかけてきた結果ではありません。海外拠点においても、ニッタらしさを大切にし、顧客の要望に丁寧に応えながら、着実に成長を続けてきました。今、世界各地で、社会や顧客、取引先との間に信頼関係を築いています。そして、そうした価値観を共有する社員たちが、各地のニッタのマークのもとで、ものづくりに取り組んでいます。



NITTA INDUSTRIES EUROPE GmbH（ドイツ）

欧州のクラフトマンシップに応えて35年

1991年設立。ドイツ経済の中心地デュッセルドルフにオフィスを、フランクフルト近郊に加工・在庫センターを持ちます。ベルト製品を軸に、ホース・チューブ製品なども扱い、繊維、製紙、印刷、物流、郵便、紙幣の選別など幅広い産業分野に対応。ヨーロッパ各国で約35年をかけて信頼を積み上げてきました。

NITTA CORPORATION (THAILAND) LIMITED（タイ）

ASEAN向けホース･チューブの中核

2015年設立。タイ東部ラヨーン県の工場で、樹脂ホース・チューブや継手製品を製造・販売し、ASEAN地域へ供給しています。2024年には第2工場が稼働し、面積は倍増。次世代自動車向け製品、燃料用・尿素SCRシステム用樹脂チューブ、ホースアッセンブリの生産体制を拡充。自動車と一般産業の双方で顧客対応力を高めています。





霓达机电科技（常州）有限公司（中国）

中国で産業用ロボットの自動化を担う

2012年設立。ニッタが中国に置く現地法人のひとつで、産業用ロボットの手先を自動で付け替える「NITTAOMEGA」など、メカトロ製品の供給を担っています。ノンケーブル給電ユニットや非接触信号通信装置といった製品で、ロボットの用途拡大と生産現場の自動化に貢献。開発から量産、技術サポートまで現地で応えています。

韓国ニッタムアー株式会社（韓国）

2024年の新工場で次世代産業に対応

1989年に合弁で設立し、2019年に完全子会社化。韓国東部の慶尚北道で、樹脂ホース・チューブや継手製品を製造・販売し、韓国の自動車、半導体、産業機械分野へ供給しています。2024年には従来の2倍以上の建屋面積を持つ新工場へ拡張移転。半導体、次世代自動車、二次電池など次世代成長産業へ向けた製品供給力を強化しています。





NITTA MOORE MEXICO S. de R.L. de C.V.（メキシコ）

北米･中南米の自動車産業を支える

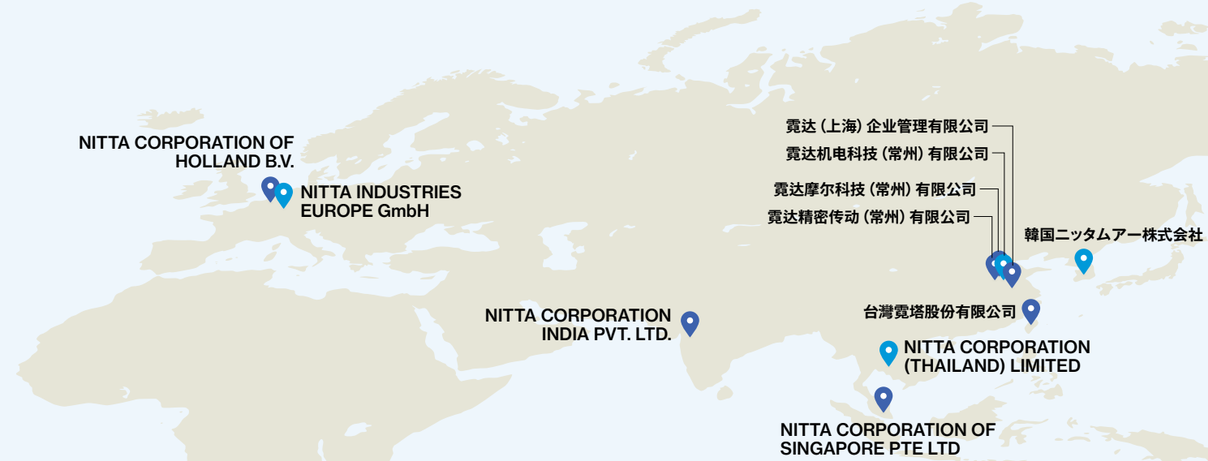
2006年設立。自動車産業集積地であるサンルイスポトシ州に工場を置き、自動車の燃料系統に用いる樹脂チューブや配管アッセンブリを製造しています。需要拡大に応じて増設を重ね、工場面積は設立当初の3倍以上に。自動車メーカーや部品メーカーへ直接、製品を納入し、北米・中南米の自動車サプライチェーンを支えています。

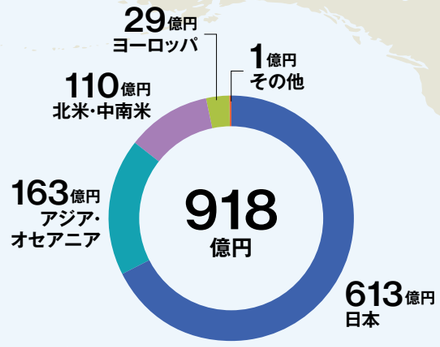
NITTA CORPORATION OF AMERICA, INC.（アメリカ）

グローバル化の起点となった地域中核拠点

1980年に設立した法人を起点として、45年以上の実績を持つ拠点。ジョージア州アトランタ近郊スワニー市にオフィスと工場を構えています。伝動・搬送用ベルトと樹脂ホース・チューブを手がけ、北米・中南米の市場をカバー。今後は、物流市場向けベルトのシェア拡大に加え、半導体分野への展開を強化していきます。







【地域ごとの売上高】
（2026年3月期）

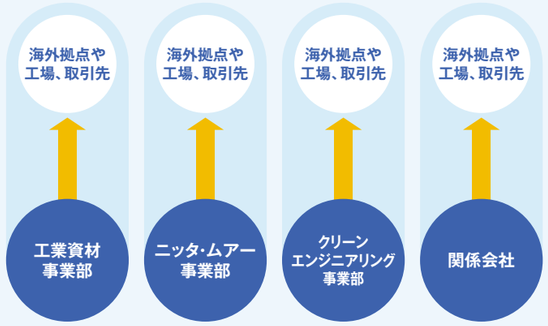
※各地域の数値は億円未満を切り捨てて表記しています。

グローバル推進室は、何を推進させるのか。

築いてきた海外拠点を、次の成長を生むネットワークへ。

『SHIFT2030』において、ニッタグループは「更なるグローバル化へのSHIFT」を掲げ、海外売上成長率180%※を目標としています。2024年4月、その実現を担う組織として、グローバル推進室を発足させました。そのことによる変化は、単に海外関連の部署が一つ増えただけにとどまりません。ニッタグループの新たなグローバル戦略が動き出しています。 ※FY2020比

［これまでの海外展開］



- 事業部ごとに市場を開拓
- 販売網・市場情報・製造ノウハウを事業ごとに蓄積
- 日本の事業部と海外拠点が、「縦」に連携

［新しいグローバル戦略］



- 事業・地域を越えて情報と機能を共有
- 拠点・工場の役割を明確化し、販売・加工・生産・投資・人材を一体で設計

事業ごとの海外展開から、グループ全体で進めるグローバル戦略へ。

これまでのニッタの海外展開では、各事業部がそれぞれに市場を開拓し、拠点や工場ごとに販売・生産・投資を判断してきました。事業ごとに販売網とノウハウが積み上がり、現地法人と日本の担当事業部が縦の線で結ばれる。その積み重ねが今日の海外事業の基盤となっています。

グローバル推進室が目指すのは、それらを横につなぎ、拠点・工場単位の最適化から、グローバルネットワーク全体の最適化へ進むことです。地域ごとの役割を明確にし、販売、加工、生産、投資、人材を一体で設計する。各事業や海外法人の関わる全体像と共通の道筋を描き、互いの力を生かして動ける仕組みをつくる。そうした使命のために、グローバル推進室は、事業部ではなくコーポレートセンターに置かれ、活動を進めています。

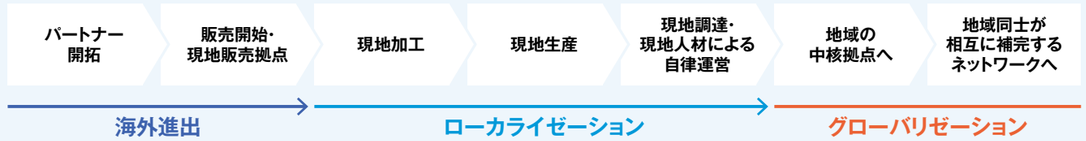
グローバル推進室の3つの役割

- 全体像を描く
- 事業部を超えてつなぐ
- 仕組みをつくる

ローカライゼーションから、真のグローバリゼーションへ。

ニッタグループでは「海外売上が伸び海外工場が増えれば、グローバル化が進んでいる」とは考えません。海外での事業は、パートナーの開拓に始まり、現地での販売、加工、生産、そして原材料の現地調達へと、段階を追って進んでいきます。並行して、工場の運営を任せられる人材、財務や人事、法務といった機能を担う人材を、現地で育成する必要があります。現地に人と仕組みが根づき、その地域の力で事業が動くようになる。こうしたローカライゼーションを経て、はじめて拠点と拠点が支え合う本当のグローバリゼーションが見えてきます。私たちのグローバリゼーションは一歩ずつ着実に進んでいきます。

［ニッタの考えるグローバリゼーション］



［地域ごとの強みを磨き、相互に補完するネットワークへ］

日本	北米・中国	ASEAN・インド
マザー機能	利益中核	段階進化
技術開発の源泉 品質の基準 人材育成の母体＋ コーポレート機能	最大市場 量産利益 設備の 高度化・効率化	販売→加工 →生産へ

拠点単位の最適化から、グローバルネットワーク全体の最適化へ。

真のグローバリゼーションに向けては、すべての地域が同じ姿を目指すべきではありません。ニッタグループが描いているのは、地域ごとに役割を定めるリージョナル最適化です。本社機能の日本、最大市場の北米・中国、成長市場のグローバルサウス、3つそれぞれが地域内で価値を生み出し、互いの強みで補い合う。そうしてつながったネットワークこそが、変化の激しい時代にニッタグループを支え、成長する力になるはずです。

「世界でwin-winの関係を築き、市場を拓くとともに、グローバル人材を育てたい」



執行役員
グローバル推進担当
和氣厚仁

グローバル推進室には多くの役割がありますが、その一つは、まだ海外に出したことのない製品をどうやって取引のない国へ持って行くかを考え、実行することです。

例えば、ある医療業界向け製品では、ニッタ製品の品質・信頼性と、別事業でのインドの協業先が持つ顧客ネットワークとを組み合わせ、win-winの関係を築いて北米市場へ展開する道筋を描いています。事業部単位では生まれにくい発想で、従来の枠を越えた活動をしていきます。

グローバル推進室のメンバーは今、こうした「ゼロから市場を拓く経験」を積んでいます。それは、グローバル推進室のもう一つの役割である、将来のグローバル戦略を担う人材の育成にもつながると考えています。



TOPIC／

インド新工場の竣工は、完成ではなく、始まり。

インドから、ニッタの新しいグローバルモデルを。

2026年2月に竣工したインド新工場は、ニッタの新しいグローバル戦略を形にする重要な拠点です。ベルト事業では加工機能を強化し、成長するインド市場への安定供給、その先には未開拓のグローバルサウスへの販売網構築を見据えます。ホース・チューブ事業では、拡大する現地需要に応える生産機能を整備。クリーンエンジニアリング事業では、半導体・製薬分野などを視野に供給体制を築いていきます。

3つの事業が1つの拠点に集まることで、情報や販売チャネル、製造・物流機能を共有し、単独の事業では届きにくかった市場への展開が可能になります。インド新工場は、事業の枠を越えてグループの力を生かす、新たな製造販売拠点です。

インドでは、これから、原材料の現地調達、現地人材による工場運営、品質・改善活動、財務や人事などのコーポレート機能まで、現地で自律的に事業を動かせる体制を築いていきます。

既に長い歴史と実績を持つ拠点を後から変えるのではなく、新しく立ち上がるインドで、今後目指すべき新しいローカライゼーションの姿を初めから設計する。その成功を、成長が見込まれるグローバルサウスなどへ広げ、各地域が自立しながら相互に補完しあうネットワークへ発展させていく考えです。つまりインドの拠点であるNITTA CORPORATION INDIA PVT. LTD.は、ニッタのグローバルモデルの新たな出発点となります。




新工場は、ムンバイとともに経済回廊を形成する大都市プネーに立地。竣工式は現地文化を取り入れて行われました。

価値創造を通じて私たちが目指すこと。それは、「世の中を前へ、そして人々を幸せに。」

この使命を実現する価値創造の起点は、社会やお客様の「困りごと」です。
ものづくりを核として事業活動を行い、確かな製品・サービスとして価値を届け、生み出した成果を次の成長へ。
ニッタグループはこうした循環によって持続的に価値を創造していきます。

価値創造の起点
何を解決するのか

社会のさまざまな課題
顧客のさまざまな課題
「困りごと」

投入する経営資本
何を使って解決するのか

財務資本

総資産 1,924億円

人的資本

連結従業員数 2,993名

知的資本

研究開発費 22.8億円

自然資本

社有林 約6,700ha
CO_2固定量 1,503,710t-CO_2

製造資本

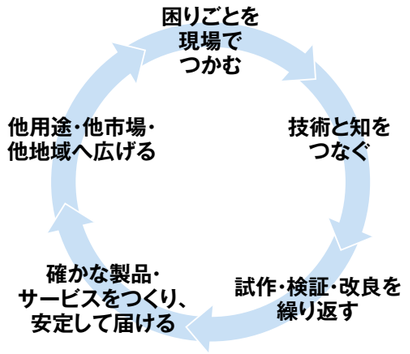
国内製造拠点 7拠点
海外製造・加工拠点 16拠点
設備投資額 44.5億円

社会・関係資本

幅広い産業分野に広がる顧客基盤
顧客・サプライヤー・地域社会との信頼関係

事業活動
どのように価値へ変えるか

困りごとから始まる
ものづくりを核とした事業活動



事業活動の方向を定める成長戦略

『SHIFT2030』

事業活動を動かす価値観

「熱意・進取・誠実・敬意」

事業活動を支える基盤

サステナビリティ経営

環境への取り組み　社会への取り組み　ガバナンス

アウトプット
どんな製品・サービスを生み出し、届けるのか

- ベルト・ゴム製品
- ホース・チューブ製品
- 化工品
- その他産業用製品・サービス
- その他事業による製品・サービス
- 新たな製品・サービス

製品・サービスが貢献する分野

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

アウトカム
どのような価値・変化をもたらすのか

顧客価値

- 困りごとを解決する
- 確かな品質で安定供給する
- 新用途、新市場をともに拓く

社会価値

- 目立たないところから社会を支える
- 環境負荷の少ない未来へ導く
- 産業と暮らしの安全と進歩を支える

経済価値

- 価値を市場へ広げ持続的成長と企業価値向上につなげる
- 新製品・新事業を育て次の成長の柱をつくる
- 人・技術・設備へ再投資し次の製品・事業を生む

事業ROIC※

6.1%	6.5%	9.0%
2025年3月期実績	2026年3月期実績	2030年度目標

※事業ROIC計算式：税引後営業利益／期首期末平均事業資産（運転資本＋有形・無形固定資産）

創造した価値を評価し、重点課題（マテリアリティ）を確認・更新

創造した価値を経営資本として蓄積、再投資

社会の変化から、新たな課題・困りごとを発見する

強い財務基盤と稼ぐ力を、いかにして次の成長へつなげるか。

規律ある経営を土台に、成長投資を実行。

ニッタグループは、健全な財務基盤を維持する一方、持続的な企業価値を向上させるために資本効率を高め、創出したキャッシュを将来の成長へつなげることが重要と捉えています。中長期経営計画『SHIFT2030』フェーズ2から事業ROICを新たな定量目標に設定しました。営業利益率の改善、CCCの短縮、資本コストを意識した投資判断を通じて資本効率を高めるとともに、事業・製品ポートフォリオを継続的に見直し、成長市場、グローバル展開、生産性向上などの重点領域へ経営資源を配分します。資本効率の改善と成長投資をつなぎ循環させることが、これからの財務資本戦略の軸になります。

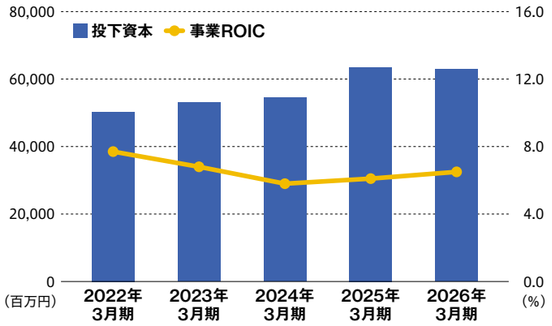


執行役員
コーポレートセンター
経営管理担当
藤井 充

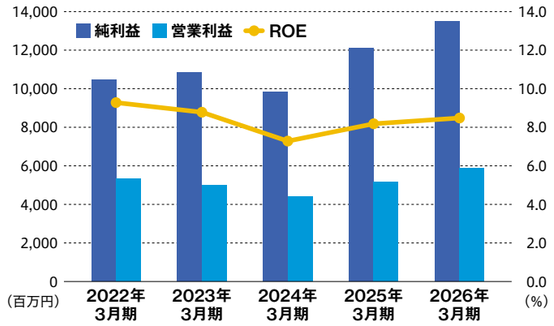
ROIC／ROE ｜ 資本効率を、経営の共通言語にする。

フェーズ2から、資本効率の指標として事業ROICを定量目標に加え、2027年度7%、2030年度9%を掲げています。事業ROICは、税引後営業利益を、運転資本と有形・無形固定資産からなる事業資産で除して算出しています。売上や利益だけでは見えにくい「どの事業に、どれだけの資本を投じ、どの程度の収益を生み出しているか」を可視化し、投資判断や資源配分の共通基盤とします。営業利益率の改善やCCCの短縮も組み合わせ、各事業部が日々の改善と将来の成長を考えるための共通言語として定着させていきます。またROEについても、収益力と資本構成の両面を捉える指標として、推移と要因を継続的に検証します。

事業ROIC（投下資本利益率）の推移



ROE（資本収益性）の推移

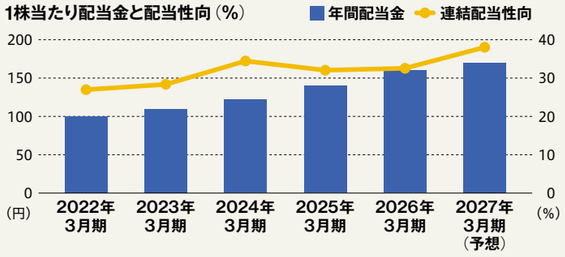


事業ROIC＝税引後営業利益÷事業資産（運転資本＋有形・無形固定資産）

COLUMN ／ **企業価値向上を支える株主還元**

フェーズ2終了まで（2028年3月期まで）は、連結配当性向30%以上、DOE2.5%以上を目安に、毎年1株当たり10円以上の増配を継続する累進配当を基本方針としています。自己株式の取得は機動的に実施し、必要以上に保有する自己株式は消却します。株主還元を、重要な経営課題の一つと位置づけ、企業体質の強化・充実を図りつつ、業績に応じた適正な利益配分を行っていきます。

1株当たり配当金と配当性向（%）



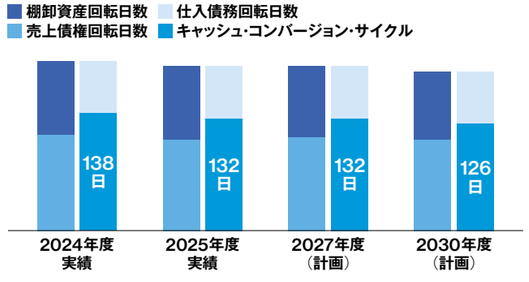
2025年3月期は創業140周年記念配当5円を含む。

事業・製品ポートフォリオの見直しとCCC短縮で好循環を生む。

事業ROICの分析を起点に、事業・製品ポートフォリオの見直しを進めています。そこで生まれた人材、時間、資金を、収益性や成長性が見込める領域へ配分し直すことが重要だと考えています。事業部の枠を越えて経営資源を有効に活用し、既存事業の収益力向上と新たな成長機会の創出につなげます。

同時に、売上債権の回収期間短縮や棚卸資産の適正化を通じてCCCの改善を進めます。2030年度までに2024年度比で12日短縮を目標としています。こうして創出したキャッシュを成長投資へ再配分し、資本効率と収益力の向上を循環させていきます。

CCC短縮により資本効率改善を目指す
目標：2030年度までに2024年度比で12日を短縮

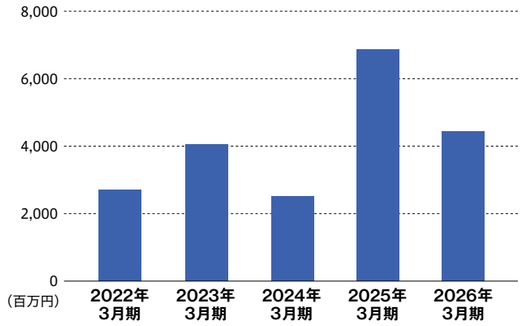


更新から成長へ。投資の「質」を高める。

フェーズ2では3年間で170億円の設備投資を計画しています。既存設備の維持・更新を着実に進めながら、成長市場やグローバル展開、将来の供給能力・品質・生産性の向上につながる投資の比重を高めます。人手不足を前提とした生産体制構築に向け、自動化・省人化も重要なテーマです。

投資判断では、設備の取得額に加え、導入までの期間、社内工数、運用人員、品質、安全性なども含めて投資効果を捉え、資本コストとの比較を行います。必要な投資を着実に実行し、持続的な成長を支える事業基盤を整えていきます。

設備投資額の推移



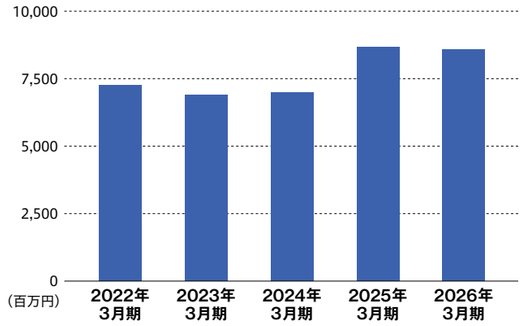


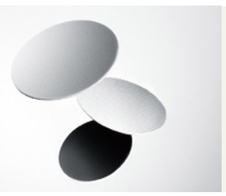
2024年には韓国で、半導体など次世代成長産業に対応した新工場への拡張移転。2026年にはインドで、成長市場に向けた新工場を開設。成長市場・産業へ向けた大型投資を行っている。（写真は、韓国ニッタムアー）

もう一つの「稼ぐ力」を、ともに育てる。

ニッタグループの収益構造において持分法適用会社からの投資利益は重要な要素です。半導体向け研磨パッド・スラリーで高いシェアを持つニッタ・デュポン（NDIグループ）は、半導体市場の伸びを受けて業績が好調に推移しています。自動車・一般産業向けタイミングベルトのゲイツ・ユニッタ・アジア（GUAグループ）も、半導体製造装置向けが堅調です。当社では、持分法適用会社との関係を重要な経営課題の一つと位置づけ、連携を深めることで、ニッタグループの資本収益性向上につなげていきます。

持分法投資利益の推移





ニッタ・デュポンは、半導体デバイスのCMP（化学的機械研磨）用パッドで高いシェアを持つ。今後のさらなる微細化・多層化においても必要不可欠となる製品を提供し続けている。

人を大切にする文化が、社員を支え、事業の力になる。

「円満」を礎とする環境・多様性・育成で、企業価値向上へ。

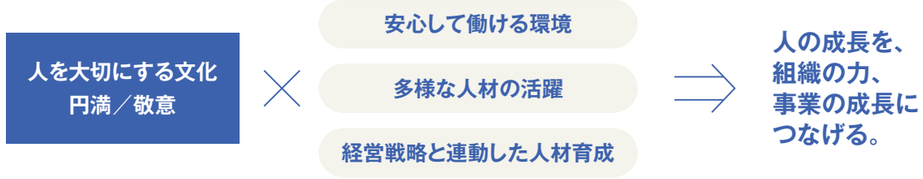
人的資本への投資は、中長期経営計画『SHIFT2030』が掲げる既存事業の深化、新規事業の創出を実現するための重要な経営施策です。ニッタグループでは、2024年度の新人事制度導入に続き、2025年度に人材育成体系を企業理念・経営戦略・新人事制度と連動する形へ再構築しました。

新たな体系では、経営戦略の実現に必要な人材を明確にし、研修などの教育施策を、新人事制度やキャリアパスと一体化した「人材開発の仕組み」へと再設計しました。多様な人材が安心して能力を発揮できる組織基盤の整備と併せ、事業の変革と競争力の強化へ、さらには企業価値の向上へとつなげていきます。

人的資本戦略の基本 ｜ 「円満」を、組織の力、事業の成長につなげる。

創業者は「円満な人間関係なくして優れた製品は生み出せない」と繰り返し説きました。ものづくりは一人で完結するものではなく、異なる知識や経験を持つ社員が意見を交わし協力することで、顧客の課題に応える製品や技術が生まれる――。そうした思想は、現在のニッタにも脈々と受け継がれています。

その上に、今の時代に合った施策や将来を見据えた戦略を掛け合わせることで、社員が成長し、組織の力が生まれ、事業の成長につながると考えています。



人材育成 ｜ 経営戦略と連動した明快な人材育成へ。

『SHIFT2030』の実現に向け、ニッタグループでは2025年度、人材育成体系を企業理念・経営戦略・新人事制度と連動する体系として再構築しました。

必要な人材・育成する人材を明確化し、求める人物像は、「自ら考え、行動・挑戦し、仲間とともに未来を切り拓く人」としました。そうした人材を育成するために、人材育成を教育施策にとどめず、人材開発の仕組みとして再設計し、社員と組織がともに成長する仕組みの構築を図っています。

【イノベーション人材】
NI研修やNIフォーラム※、部門・職種を超えた活動を通じて、新事業の探索や新製品開発に挑む人材を育成。

【デジタル人材】
データやデジタル技術を活用し、ものづくりや業務プロセスの変革を推進する人材を育成。

【グローバル人材】
海外トレーニー派遣制度や、語学研修や海外での実務経験を通じて、世界の顧客や海外拠点と協働できる人材を育成。

【次世代経営人材】
ビジネスリーダー研修やアセスメント、サクセッションプランを通じて、将来の事業と組織を担う人材を育成。

※NI（Nitta Innovation）：社会にある困りごとの解決を目指し、ニッタの持つ技術を生かして新しい技術や製品を生み出そうとする取り組み

多様性 ｜ 多様な経験と視点を、イノベーションの源泉に。

新事業の創出やグローバル展開を進めるには、異なる経験や価値観を持つ人材が力を発揮できる組織づくりが欠かせません。ニッタグループでは、性別、国籍、入社形態などにかかわらず、能力と経験に基づいて採用・育成・登用し、一人ひとりの強みを事業に生かすことを目指しています。

キャリア採用	新卒採用に加えてキャリア採用を継続し、2025年度の正規雇用労働者の採用に占める中途採用比率は68.9%になっています。
外国人材	国籍を判断基準とせず、採用や評価をしています。さらなるグローバル化に向けて、国や地域の違いを越えて協働できる組織づくりを進めます。
女性の活躍	女性の柔軟なキャリアパスや働き方を整備。2025年度の女性管理職比率は7.9%となり、新卒入社の女性社員から初めて執行役員が誕生しました。

仕事環境 ｜ 安心して働ける環境が、挑戦や成長を支える。

社員が能力を発揮し、長く挑戦を続けるためには、心身の健康と、生活の変化に応じて柔軟に働ける環境が欠かせません。ニッタグループでは、健康経営、育児・介護支援、働き方改革を通じて、社員とその家族を支えるとともに、職場全体で互いを支え合える環境づくりを進めています。

健康経営銘柄2026
3度目の選定

健康経営優良法人 ホワイト500
8年連続認定

子育てサポート企業 くるみん
2025年認定

育児休業取得率
女性 100%
男性 121.4%※

年次有給休暇取得率
78.7%

※男性の育児休業取得率は、厚生労働省の算出基準に基づくものです。前年度に配偶者が出産し、当年度に育児休業を開始した社員が含まれるため、取得率が100%を超えています。



TOPIC ／

育休を取得する社員だけでなく、周りの社員も対象とする新制度。

2026年4月、育児休業を取得する社員の業務を代替・支援する社員を対象とした「育休フォロー手当」を導入しました。育休を取得しやすい環境づくりに加え、その業務を支える職場のメンバーにも目を向けることで、チーム全体で仕事と育児の両立を支えていきます。

VOICE ［海外トレーニー派遣制度］経験者の声

「海外の現場で得た視点を、次の開発に生かしています」

約半年間の海外トレーニーでは、前半はアイルランドで語学研修、後半は海外グループ会社で業務体験をしました。まずドイツのNITTA INDUSTRIES EUROPEを拠点に欧州各国の顧客を訪問。さらにアメリカのNITTA CORPORATION OF AMERICAへ行き、営業同行や工場見学に加え、ミーティングで英語による技術プレゼンテーションも経験しました。

特に印象に残るのは、欧米各国でベルト製品が実際に使われている現場を見たこと。資料で知っていた用途でも、ベルトが実際に機械に付けられて動く様子や、その際の課題を目の前で見ることで、製品開発に対する理解が深まりました。

帰国後は、ベルト事業の技術部門でさまざまな開発に取り組んでいます。海外拠点へ技術サポートに訪れた際には、海外の工場や製品使用現場の様子を知っていることが、状況の把握や対話の大きな助けになりました。

語学だけでなく、現場を知り、人との関係を築く研修は、現在の仕事につながっています。



工業資材事業部 技術部
辻 暁人





海外拠点ではメンバーと交流し、技術プレゼンテーションも行った。

知と技術をつなぎ、価値創造の力へ。

研究開発・NI活動・知財活用で、深化と探索を進める。

ニッタグループの知的資本は、社会やお客様が抱える課題の解決のために存在しています。

各事業部門の日々の活動から生み出され、蓄積される「事業部知」。グループ内の技術がつながり、相互に補完し合うことで生まれる「グループ知」。これらを基盤として、社員一人ひとりがお客様に寄り添い、困難なニーズにも決してあきらめることなく向き合うことで、新たな価値を共に創り出す「共創知」が生まれます。

私たちは、仲間やお客様とともに培ってきたそれぞれの知を結集し、研究開発、NI（Nitta Innovation）活動、知的財産活動を通じて技術のつながりを深化させています。また、知識と技術の交流を促進することで、新たな発想や革新を生み出し、「世の中を前へ、そして人々を幸せに」を実現する技術・製品の創出を目指しています。これらの取り組みを通じて、さらなる企業価値の向上と持続的成長を実現していきます。



執行役員
テクニカルセンター長
平田圭司



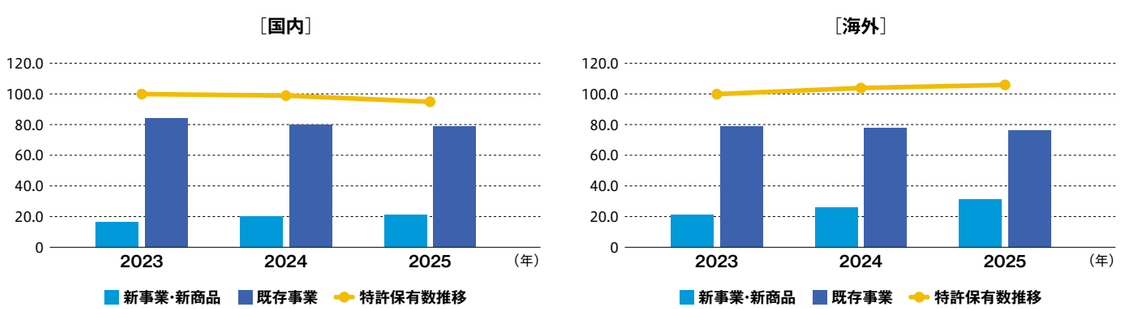
研究開発投資と知的財産活動を、深化と探索の推進力に。

ニッタグループは2026年3月期、研究開発費22.8億円（売上高研究開発費比率2.5%）を投じました。既存技術の深化と用途拡大に加え、新製品・新規事業の創出に向けた研究開発を継続的に推進しています。

知財情報の活用も重要視しています。国内では、既存事業に関する特許を事業への貢献や将来の活用可能性から見極めて最適化する一方、新事業・新製品に関する特許の割合は上昇しています。海外でも新事業・新製品に関する権利化を進め、事業のグローバル展開を支える知的財産網を構築しています。

さらに、知財情報を研究開発と事業をつなぐ判断材料として活用しています。自社技術の状況、競合を含めた立ち位置、市場などの非知財情報を段階的に可視化し、研究開発組織と事業部技術組織が共通認識のもとで検討。参入領域や研究開発の方向を見極め、既存事業の深化と新事業の探索を支えています。

特許保有件数の推移および新規事業と既存事業における割合の推移（特許保有数推移は、2023年の特許保有数を100%とした際の割合）



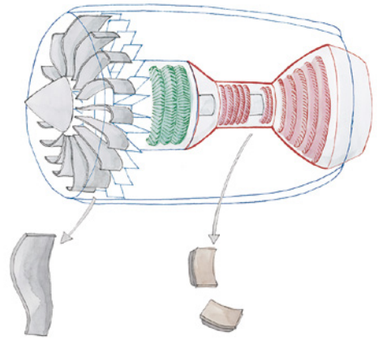
Namd™の可能性を、航空・宇宙分野へ広げる。

Namd™（エヌアムド）とは、CNT（カーボンナノチューブ）を炭素繊維表面へ均一に複合化し、CFRP（炭素繊維強化プラスチック）の強度や信頼性を高めるニッタ独自の技術です。

Namd™製品は、まず人々がそのポテンシャルを実感し、体験しやすいスポーツ分野から製品化を開始しました。今後は、その真価をさらに発揮できる産業用途として、航空・宇宙分野へと展開を進めていきます。そのため、2025年10月には、航空宇宙品質マネジメント規格AS9100の認証を取得。研究開発の成果を航空宇宙品質のものづくりへと確実につなげる体制を構築し、航空・宇宙分野への本格参入を加速しています。Namd™を用いたCFRPは、従来のCFRPでは両立が難しかった軽量化・高強度化・高信頼性を同時に実現します。特に疲労耐久性に優れ、航空・宇宙分野における厳しい品質要求に対応可能な材料として注目されています。

さらに、Namd™のカーボンナノチューブコーティング技術をセラミックスの領域に応用するCMC（セラミックス基複合材料）の研究開発を進めています。セラミックスは、熱に強い反面、割れやすいという弱点がありますが、Namd™を適用したCMCは、超高耐熱性を持ちながら割れに強い材料特性を発揮できるため、次世代航空機エンジン材料として大きな可能性をもっています。

Namd™が活用される可能性のある航空エンジン部品（例）



ファンブレード
回転によって推進力を発生させると同時に、空気の取り込みを行う。Namd™を用いたCFRP（炭素繊維複合材料）によって、より軽く、より疲労耐久性を持った部品となる。

シュラウド
1300℃もの超高温になるため現在使われている耐熱金属では冷却が必要。Namd™を用いたCMCでは冷却が不要になり、エンジンの大幅な軽量化と燃費向上が期待される。

VOICE AS9100認証取得担当者の声

「“技術”を、“航空宇宙品質の製品”へ。事業化して形にしていきたい」

AS9100は、品質規格の国際標準であるISO 9001に、安全性や機能・性能の確保といった航空宇宙分野特有の厳しい要求事項を追加したものです。

Namd™がAS9100の認証を取得するためには、品質管理の仕組みが必要でしたが、まだ開発段階の製品だけに、量産品質の規定をつくりながら運用していくのは簡単ではありませんでした。

私たち自身、これまで設計・開発、品質保証といった業務を担当してきたものの、開発段階の製品を量産品質の仕組みに載せることは初体験。今回、認証を取得する過程で、新製品・新技術を市場に送り出すまでの全体を捉える視点を獲得することができました。

認証取得はゴールではありません。今回の経験を生かして、Namd™を用いた製品の事業化に貢献し、近い将来の量産に備えたいと考えています。



工業資材事業部
品質保証部
土谷裕美

テクニカルセンター
CNT応用開発グループ
中崎 翔

医療・ライフサイエンス分野で新事業創出を目指す。

ニッタグループが培ってきた医療用送液技術、滅菌・無菌環境機材、機械装置の設計開発技術を最適に組み合わせることで、医療・ライフサイエンス分野における新価値・新事業の創出に取り組んでいます。他の企業や研究機関などとも共同し、バイオ除染システムや再生医療用製品の開発に取り組んでいます。

TOPIC ／
細胞シート製造用機器や資材を共同開発

ファーマバイオ株式会社が開発する「細胞シート」は、主に眼科疾患の再生医療用製品として高い治療効果が期待されています。一方で、その細胞シートを量産化し安定して届けるための製造工程には、まだ課題があります。そこでニッタは、同社と共同して移植治療用細胞シートの製造用機器と消耗資材の開発に取り組んでいます。

サステナブル経営方針や、
その推進体制などについての詳細は、
Webサイトをご覧ください。

すべてを、生かしきる。



十勝平野のニッタグループ所有地にある、推定樹齢200年以上の槲（かしわ）の木。ニッタの北海道での事業活動を見守りつづけています。（建物は有限会社NEEDSのチーズ工房）

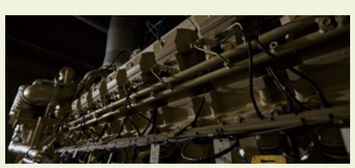
ニッタグループのサステナビリティ経営は、近年になって生まれたものではありません。創業以来、ものづくりと経営の根底に流れつづけてきた考え方です（→P12）。その源流の一つは、明治期に始まった北海道での取り組みに見ることができます。北海道の森や牧場などには、長い年月と向き合いながら価値を育てる、ニッタらしい経営のあり方が息づいています。

事業、技術、設備、資源、人、そして時間をかけて培ってきた知恵や信頼。自分たちが持つものを見つめ直し、その価値と可能性をできる限り引き出しながら、環境や社会と向き合う。ニッタの「すべてを生かしきる」という姿勢は、ニッタの長い歴史に脈々と流れ、現在の経営にまで通じています。ここでは、そうしたニッタグループのサステナビリティ経営について、紹介していきます。

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、下記の「NITTAサステナブル経営方針」に基づく事業展開を推進してまいります。

1. 「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。
2. 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。
3. 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。
4. 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。
5. 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。



エネルギーを生かしきる。

使うエネルギーを減らし、
使いきる取り組み。 P.40



資源を循環させる。

つくる前から、使い終えた後まで。
資源の価値を生かしきる。 P.42



長く続く関係を育てる。

取引先、お客様、地域社会、
従業員との信頼関係という資産。 P.44



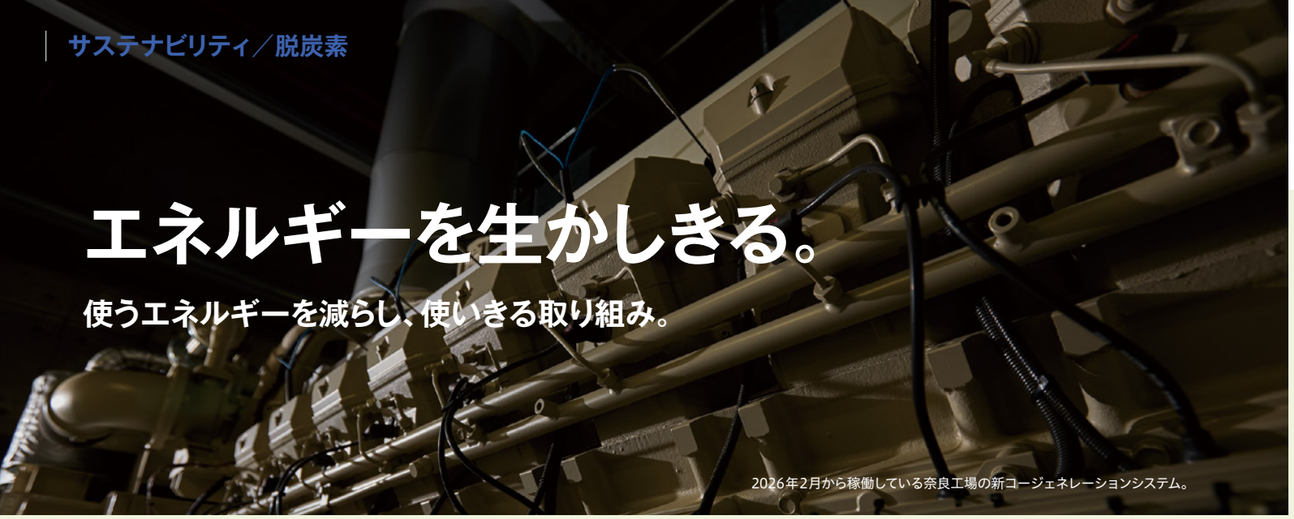
育てて、つなぐ。

受け継いだ6,680ヘクタールの
森林を、守り、育て、生かす。 P.46



100年の積み重ねを生かし、次の100年へ。

独自の新たな価値を生み出し、
事業へと育て上げる。 P.48



エネルギーを生かしきる。

使うエネルギーを減らし、使いきる取り組み。

2026年2月から稼働している奈良工場の新コージェネレーションシステム。

ニッタグループの脱炭素、カーボンニュートラルの取り組みは、遠い理想ではなく、現場で着実に積み重ねているものです。
ニッタには、20年以上エネルギーと向き合ってきたTNS（トータルニッタシステム）センターという部署があり、
エネルギーを使う量そのものを減らすこと、可能な限り使いきることに取り組み続けています。
2026年2月の、奈良工場における約20年ぶりのコージェネレーションシステムの更新は、そうした取り組みの象徴です。

脱炭素、カーボンニュートラル実現へ

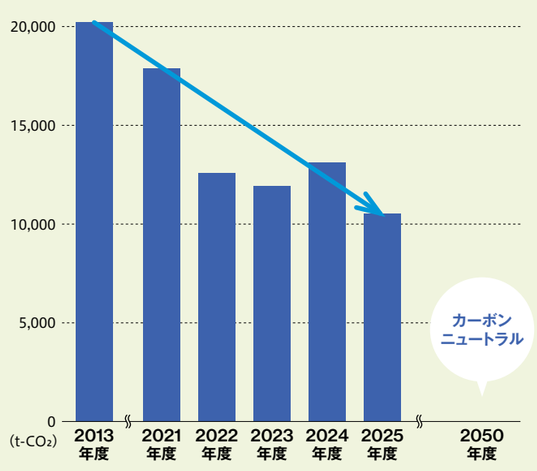
環境負荷を下げる施策を、さまざまな角度から。

ニッタグループは、生産段階の温室効果ガス排出量を2030年度までに2013年度比46%削減し、2050年度にカーボンニュートラルを実現することを目標に掲げています。そのため、エネルギー使用量そのものを減らす省エネの徹底、再生可能エネルギーの活用拡大、そしてGHGフリーエネルギーの購入の3つの視点で取り組みを続けています。

2022年度には名張工場でグループ初のオンサイトPPAを導入し、2025年度には物流・加工センターへ広げました。国内外の拠点では、再生可能エネルギー由来電力への切り替えを計画的に進めています。2023年度からは、社内で二酸化炭素に18,000円／t-CO_2の価格を設定するインターナルカーボンプライシングを導入しています。排出量を減らす投資ほど有利に評価される仕組みで、2025年度はこの基準で25件の設備導入を判断しました。そうした設備投資に加え、日々の運用改善を積み重ねることで、削減施策の実効性を着実に高めています。

ものづくり企業として、前述のTNS活動も含めたさまざまな角度から、カーボンニュートラル実現へ向けて取り組んでいきます。

温室効果ガス（GHG）排出量（Scope1, 2）の推移



2025年度は、2030年度までの目標としていた「2013年度比46パーセント削減」を達成しました。

COLUMN ／ **TCFD提言に基づき、気候変動に伴うリスクと機会の分析・開示を継続**

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

ニッタグループは2022年5月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明し、取り組みを続けています。

「4℃シナリオ」と「1.5℃シナリオ」を用い、2030年時点で事業が受ける影響を、原材料の調達から製品の販売までの各段階を対象に分析しています。

結果と対応策は、社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会で審議し、年4回、取締役会に報告しています。

環境への取り組みに関する詳細は
Webサイトで紹介しています。

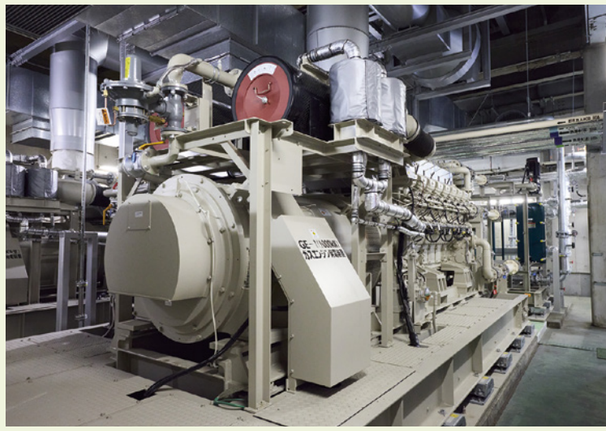
省エネルギー対応設備への切り替え

工場のエネルギー使用量を節減し、設備も小型化。

ニッタの奈良工場では、コージェネレーションシステムを利用しています。都市ガスを燃料に発電を行い、発電時に生じる排熱（蒸気、温水）を有効利用することで高いエネルギー効率を実現しています。

2004年に導入した3,820kW（1,910kW×2台）のコージェネ設備は今年、約20年間の役目を終えました。新しい設備へ更新したうえで、2026年2月に火入れ式を執り行い、本格稼働させています。

新しいシステムの発電容量は1,000kWと850kWの合計1,850kWで、以前の約半分です。工場全体の生産金額が伸びているにもかかわらず、奈良工場のエネルギー使用量を、2005年度から2022年度までの17年間で、電力で32%、蒸気で45%も節減できたため、約半分の発電容量となるダウンサイジングを実現しながら、まかなうことが可能となりました。



奈良工場のコージェネレーションシステムは、更新する際に大幅なダウンサイジングを実施。

エネルギーマネジメント

日々の運用で、エネルギーを使いきる。

工場のエネルギー監視システムは、どの設備が、いつ、どれくらい使用しているのか、データを収集しています。省エネルギーのためのさまざまな判断は、そのデータをもとに行われます。

奈良工場においても、新しいコージェネレーションシステムによる自家発電と電力会社より購入している買電量をどのように分担するか、脱炭素の観点とエネルギーコストを下げる観点とのバランスを見定めながら、担当者が日々、最適解を探し続けています。設備を更新するだけではなく、それをよりよくマネジメントすることで、効率を高めることができると考えています。

他にも、太陽光発電の活用、照明器具のLED化、空調のゾーニング式への変更など、本当に必要なエネルギー量を現状把握し、分析を行って最適化をはかっています。

さらに、省エネルギー設備に切り替えたら完了、ではなく、日々の運用でエネルギーを使いきる努力を続けています。

VOICE 奈良工場 コージェネレーションシステム更新

「環境や工場を守るだけではなく、人を守る設備としても」

ニッタの3つの工場では、この20年間で、省エネに関するさまざまな施策や工夫を積み重ねてきました。これから先も、工場のさまざまな部署の協力を得ながら、まさに「乾いたぞうきんをさらに絞る」のにも似た、小さな改善努力を積み重ねていきます。

そんな中、奈良工場での大きな施策となったのが、コージェネレーションシステムの更新です。大きな投資だけに、担当する私たちは経営陣に対して2004年の導入以来21年間の運用による環境負荷低減・コストダウンの実績をデータで示すとともに、ダウンサイジングして更新することにより期待される成果をシミュレーションして提言。2026年2月、更新が実現しました。

さらに今回の更新にあたっては、レジリエンス（災害への対応力）の観点も加えました。更新した2台のうち、1台は水冷式で、1台は空冷式です。空冷式は、発電効率だけでみるとわずかに劣るのですが、断水した時でも発電を止めずに動かせる強みがあります。もしもの災害の際に、社員や地域の方々を守ることも考えて導入した設備なのです。



TNSセンター 部長 吉野勲司（写真中）、課長 田中滋巳（左）、喜夛宣之（右）



奈良工場のVOC処理装置。
VOC（揮発性有機化合物）を高温で燃焼処理し、
清浄なガスとして大気に放出している。

資源を循環させる。

つくる前から、使い終えた後まで。資源の価値を生かしきる。

**資源を循環させるための取り組みは、使い終わったものを回収するだけではありません。
製品を設計する段階での材料や構造の見直し、製造工程での廃棄物と水使用量の削減、化学物質管理といった、
数多くの創意工夫の積み重ねです。ニッタグループは2050年環境ビジョンで「循環型社会の実現」を掲げ、
製品ライフサイクルのすべての段階で資源を循環させることで、環境負荷低減の実現に取り組んでいます。**

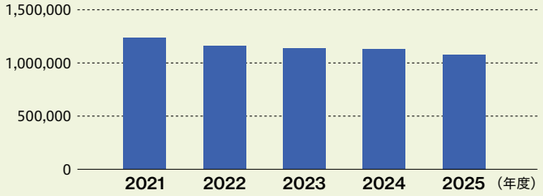
廃棄物と水使用量の削減

ロスを減らし、繰り返し使う。

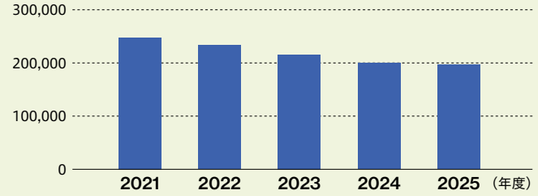
ニッタグループは、3R（発生抑制・再使用・再生利用）、熱回収、適正処分の順で、廃棄物の処理方法を検討しています。製造現場では、徹底したムダの排除を図るTNS（トータルニッタシステム）活動を通じ、歩留まりの向上や不良品の削減を推進。設計段階でも、製品の長寿命化やバイオプラスチックの利用を進めています。

水使用量（上水道＋井戸水）は、ニッタ単体で原単位を前年度比1％以上削減する目標を設定。奈良工場では、冷却に使う井戸水を排水せず、チラーで循環利用する設備を2023年度から稼働させ、対象工程の井戸水使用量を90％以上削減しました。さらに使用量の監視や漏水の点検・修繕を続け水利用の効率化を進めています。

プラスチック廃棄物量の推移（kg）



水使用量の推移（㎥）



グリーン調達・化学物質対応

選ぶ、確かめる、混入・流出を防ぐ。

ニッタグループは「グリーン調達管理規定」に基づき、国内法規制やお客様の基準、欧州REACH規則、RoHS2指令を踏まえて原材料・部品を管理しています。

環境保全責任者のもと、含有化学物質のリスクアセスメントを毎年行い、担当者教育を通じて規制改正を共有。奈良工場では、RoHS2指令対象可塑剤の混入防止や、発がん性が懸念される特定有機溶剤を含む接着剤の非含有品への切り替えを進めています。さらに暴風・浸水時の毒劇物流出に備え、原材料や製品を高所に保管し、止水板を設置。平時と緊急時の両面で管理しています。

ISO 14001に基づく環境マネジメント

製品・生産・調達をつなぎ、全社で改善を重ねる。

ISO 14001に基づく環境マネジメントは、ニッタグループの環境活動全体を動かす基盤です。当ページで取り上げた環境配慮型製品の開発、廃棄物・水使用量の削減、グリーン調達・化学物質管理などのさまざまな取り組みを、社長をトップとする体制のもとで目標を定めて実行・点検。内部監査や第三者機関による外部監査によって有効性の確認を行い、経営層の見直しを経て次の計画につなげ、各部門・グループ会社が継続的な改善を重ねています。

環境配慮型製品

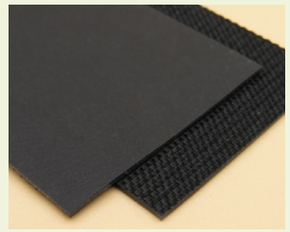
環境のすべてに目配り。ゴールのない製品開発。

環境配慮型製品と聞くと、植物由来の材料を使った製品を思い浮かべるかもしれません。もちろんニッタグループではそうした製品もつくっていますが、一方で、製品が納品先の設備に組み込まれて動く時の電力を減らすことも大切な環境配慮です。そこで私たちは、以下の2つの方向で環境配慮型製品の開発を進めています。

（1）製品そのものの環境負荷を減らす。
植物由来原料への置き換えなどによって、石油由来資源の使用を減らします。材料を変えても製品に求められる耐久性などの性能を保つことが、開発の重要な条件です。

（2）使われる際の環境負荷を減らす。
ベルトが使われる時の抵抗や、フィルタが空気を通す際の抵抗を小さくすれば、設備を動かすための負荷を抑えられます。それは、製品の使われる現場での消費電力を減らすことにつながります。

一つひとつは小さな改良でも、ベルトなどの製品は長期間にわたって数多く使われるため、環境負荷を減らす効果は積み上がります。ニッタグループでは、設計の初期段階から材料や構造、製造方法、使用時のエネルギーまで、すべてに目を配り、常に見直し、製品開発を進めています。



−30℃でも柔軟性を保つベルト

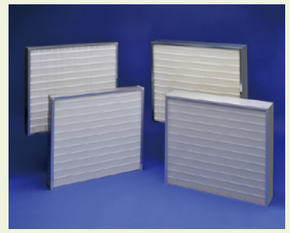
ポリスプリントTM「TA12-LT」
冷凍倉庫などでベルトが硬くなってモーターへ負荷をかけることを抑え、消費電力を低減。



バイオマス度42％のチューブ

バイオマスウレタンチューブ
柔軟性と耐圧性を維持しながら、ウレタン製としては画期的なバイオマス度を実現。

バイオマス
使用部位：チューブ
No.230328



消費電力を削減するエアフィルタ

エミレント™ エンボス構造シリーズ
空気の通り道を最適化して送風ファンの負荷を下げ、従来品比約30%の電力量削減に貢献。



温度によって透明性が変化するフィルム

感温性ウインドウフィルム（調光粘着テープ）
低温では透明で光を通し、高温では白濁して遮光。室温の調節に役立つ次世代環境材料。

VOICE 環境配慮ベルト製品の開発

「ニッタの技術力で、環境性能も、強さや耐久性も、追い求める」

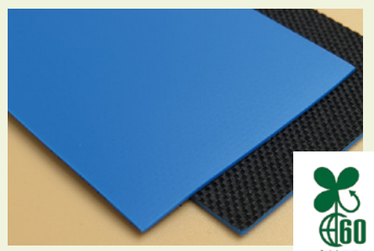


工業資材事業部 技術部 部長
白井則夫

いくら環境に配慮しても、強度や耐久性が不足していては、お客様に安心して使っていただくことはできません。私たちはまず求められる性能を満たすことを前提に、材料配合や構造、加工条件を細かく検討し、試験と評価を重ねながら製品開発を進めています。

一方で、お客様からは設備の消費電力削減や環境負荷低減への期待も高まっています。ベルトの走行抵抗や設備負荷を抑えることは、省エネルギーやCO_2排出量削減にもつながります。私たちは従来の強さや耐久性を維持しながら、こうした価値の実現にも取り組んでいます。バイオマス原料を活用したベルト製品「TA12-BP60」は、その取り組みの一例です。

環境負荷の低減と製品性能の両立を目指し、これからも材料、構造、製造方法まで幅広い視点で改良を続け、お客様の期待に応えられる製品開発を進めていきます。



バイオマス度60％を実現したベルト製品
「TA12-BP60」

バイオマス
使用部位：ベルト
No.240100



長く続く関係を育てる。

取引先、お客様、地域社会、従業員との信頼関係という資産。

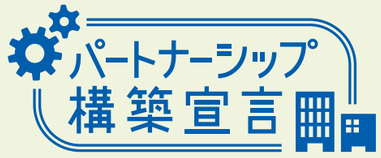
創業者 新田長次郎が造園した琴ノ浦温山荘園の維持管理を通して、地域社会との長い関係を築いている。

ものづくりは、当社１社だけで行えるものではありません。原材料や部品を供給いただく取引先、課題を託してくださるお客様、事業を支えてくださる地域社会。互いを尊重し、公正に向き合い、対話を重ねながら課題を解決する。その積み重ねが、長く続く信頼を育てることになり、安定供給や新たな価値の創出へとつながっていきます。ニッタグループは、これからも「信頼こそ大切な資産」という考えで取り組んでいきます。

CSR調達と人権尊重

責任ある調達の基準を取引先と共有する。

ニッタグループは2020年度に「NITTAグループCSR調達ガイドライン」を制定し、購買・調達に関わるグループ社員と取引先に共通する行動基準として運用しています。対象は、法令・社会規範の遵守と公正な取引、人権、安全衛生、安定供給、環境、社会貢献・コミュニケーション、情報管理の7分野です。また「NITTAグループ人権方針」に基づき、人権デュー・ディリジェンス、通報・救済、教育、対話、モニタリングを継続。サプライチェーン全体で、強制労働や児童労働、差別をはじめとする人権への負の影響を未然に防ぎ、軽減することを目指しています。



当社は、取引先との共存共栄と適正な取引を推進する「パートナーシップ構築宣言」を、2022年3月30日に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で公表しました。

サプライヤー（購買取引先）との協働

対話を重ね、課題の改善にともに取り組む。

取引先と共有した基準を実際の改善につなげるため、ニッタグループは、取引先の取り組みを一方的に評価するだけでなく、対話を通じて課題を共有し、ともに解決することを重視しています。2021年度に実施したアンケートで課題を把握し、2022年度から訪問・対話による支援を開始。人権デュー・ディリジェンスやサイバーセキュリティ、BCPなどへ支援領域を広げ、2024年度からはGHG排出量の算定や削減策に重点を置いています。

2025年度には13社を訪問し、設備やエネルギー使用の実態、データの見える化など、各社の状況に応じた助言を行いました。支援の進捗はサステナビリティ推進委員会で毎四半期確認。取引先からの学びも取り入れながら、双方の改善をサプライチェーン全体の強さへつなげています。

「NITTAグループCSR調達ガイドライン」に基づく調達・協働の推進フロー

方針・ガイドラインの共有 ▶ アンケート・対話による状況把握 ▶ 課題に応じた支援 ▶ 取り組みの進捗確認

法令遵守と公正な取引

対等な対話を、長く続く信頼の土台に。

「CSR調達ガイドライン」で掲げた公正な取引は、協働関係を支える基盤となります。発注側と受注側が対等な立場で向き合い、双方が納得できる条件を築くことが、持続可能なサプライチェーンにつながります。

当社グループでは「NITTAグループ調達・購買方針」に基づき、品質、価格、信頼性、安定供給、環境保全など合理的で明確な基準で取引先を選定。公正・公平で透明な取引、機密情報・知的財産の保護、反社会的勢力との関係遮断を徹底しています。

公正な取引に向けた、このような姿勢は、2022年に公表した「パートナーシップ構築宣言」にも示しています。

労働安全衛生

働く人々の安全と健康が、企業活動の基盤。

ニッタグループは、働くすべての人々の安全と健康を最優先事項と位置づけています。社長を最高責任者とする推進体制のもと労使が参加・協議し、全員で「危険ゼロの職場」を目指しています。

各職場では、リスクアセスメントで潜在的な危険性・有害性を洗い出し、優先度に応じて低減・除去を進めています。さらに、パトロールや設備安全チェックでリスクの抽出漏れや対策の不備を確認するとともに、緊急事態訓練や安全教育を実施しています。

把握した課題と対策を各階層の会議で共有し、改善が完了するまでフォローします。こうした取り組みを重ね、誰もが安心して働き続けられる職場環境を継続的に改善しています。

ステークホルダーとの対話

対話を、経営と事業活動に生かし、価値創造へつなぐ。

ニッタグループは、中長期的な企業価値の向上に向けて、お客様、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会、行政など、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ています。それぞれに対する責任を果たすため、企業情報を積極的かつ公正に開示するとともに、対話や協働を通じて、社会から寄せられる期待や懸念、事業を取り巻く課題の把握に努めています。こうして把握した社会課題を経営と事業活動に生かし、その解決に向けた取り組みを進めます。その進捗を確認しながら、多様なステークホルダーとの適切な協働を重ね、信頼関係を深め、ともに新たな価値を創造し、持続的な成長を目指します。

COLUMN ／ **文化財と地域の記憶を、未来へつなぐ。琴ノ浦温山荘園の保全と運営**

和歌山県海南市の琴ノ浦温山荘園は、創業者・新田長次郎が大正時代の初期から造園し、在世中に一般開放した庭園です。現在は公益財団法人が管理し、2010年には庭園が国の名勝に、建造物が重要文化財に指定されました。ニッタグループはその維持管理を支え、「ひな祭り」「夏まつり」「秋の遊宴」などの催しを主催。文化財そのものに加え、庭師や大工、左官などの伝統技術、地域の記憶、人が集う機会を次世代へつないでいます。創業者の思いのこもった場所を、地域との長い関係として育て続けます。







1万4千坪の敷地には、潮入式池泉回遊庭園や主屋、茶室などの伝統的な和風建築が点在しています。



豊かな森を未来へつなぐ。

受け継いだ6,680ヘクタールを、守り、育て、生かす。

カラマツの苗木（幕別町）。北海道ニッタは育苗から一貫して手がける。

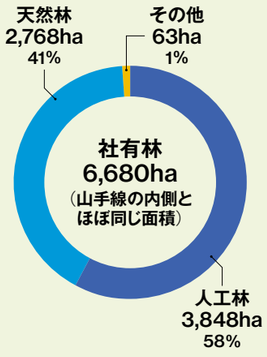
1906（明治39）年、タンニンの原料となる槲（かしわ）の木を求めて北海道へ進出したニッタグループ。
今、十勝地方に広がる社有林は6,680ヘクタールに及びます。工業用ベルトやホース・チューブなどを主力事業とする企業が、
100年以上にわたって広大な森を守り育ててきたことは、私たちの特徴であり、誇りです。
森は、未来から預かっている資産でもあります。100年先に、より豊かな森を手渡す。それが私たちの自然資本経営です。

長期的な森林経営

6,680ヘクタールの森を長期視点で管理する。

ニッタグループは、北海道十勝地方の6市町村に社有林を保有しています。森林管理に関するSGEC／PEFC認証を取得し、北海道ニッタ株式会社が、森林の巡視、植林や間伐、木材の生産・流通まで、長期的な森林経営計画に基づいて管理しています。

人工林では、苗木を育て、植え、下刈りや間伐を重ね、45～50年後に主伐します。伐採後は再び苗木を植え、森林資源を循環させます。この長いサイクルを途切れさせないことが、木材を持続的に供給し、森を将来へ残すための基本です。



SGEC
第三者機関が審査する日本の森林認証制度

PEFC
各国の森林認証を相互承認する国際制度

進化する森づくり

一つの樹種、方法に頼らず、多層の森へ。

カラマツは、寒さが厳しく積雪の少ない十勝の気候に適し、ほかの針葉樹に比べて成長が早いという特長があります。そのためニッタグループの人工林では約83％を占めています。

一方、同じ樹種・樹齢が並ぶ単層林では、風倒や野生動物、虫害などの被害が広がりやすく、生物多様性も失われていきます。木材生産での効率を維持しながら、森のあり方を多様にしていくことが全国的な課題になっています。

そこで、カラマツだけを一律に育てるのではなく、林内に自然に育つ広葉樹を残し、樹種や高さの異なる多層の森へ誘導する取り組みを始めています。生産林としての役割を維持しながら、自然災害への強さと生物多様性を高める森づくりです。

COLUMN ／

次世代の樹木を育てる活動にも参画。クリーンラーチの採種園

北海道ニッタは、林野庁や北海道が推進するエリートツリー（新品種）の育成事業に参画しています。新品種の「クリーンラーチ」は、成長が早く食害に強く、CO_2吸収量も多い期待の品種ですが、種子の採取が難しいという課題があります。その苗木の安定供給を支えるため、北海道ニッタは2018年に社有林内に採種園を造成。公的機関の技術指導のもと育成・管理を続けてきた結果、まもなく本格的な種子生産を開始できる見込みです。これからも、こうした官民協働の取り組みに貢献していきます。



順調に育つ「クリーンラーチ」の種子
（北海道幕別町の採種園にて撮影）



「十弗の森」に立つミズナラの巨木

OECM「30by30」ロゴ

「十弗の森」の生物多様性

サイト面積	59.6ha
植物	266種
鳥類	35種
哺乳類	8種
（うち希少種）	11種

チドリケマン、エゾクロテンといった絶滅危惧種の生育・生息も確認しています。

生物多様性

切らずに守り、生きもののための場所を残す。

ニッタグループの社有林である北海道豊頃町の「十弗（とおふつ）の森」は、ミズナラの巨木をはじめ多様な動植物が生息する59.6ヘクタールの天然林です。2024年3月、環境省の「自然共生サイト」に認定され、同年8月にはOECM※として国際データベースに登録されました。森の価値と、その保全活動が、国内外で認められたものです。

また、北海道ニッタは2021年度から広葉樹林で動植物の生息状況を継続的に調査しています。多様な生きものが存在できる自然を残すことを基本に、森林環境の変化を見守っています。

※OECM：国立公園などの保護地域以外で、生物多様性の保全に貢献する区域。環境省の認定を経て国際登録され、2030年までに陸と海の30%以上を保全する国際目標「30by30」に寄与します。

森の価値を共有

「森と笑う」が、地域とともに次の価値を育てる。

北海道ニッタは、「森と笑う」チームによる地域イベントや学校での木育教育を通じて、子どもたちや地域の人々と森の価値を共有してきました。こうした活動は、自然への理解を深めるだけでなく、森を守り育てる営みを地域社会にひらき、長期的な森林経営を支える理解と関係を育むものです。

さらに、森林フィールドを活用した観光・体験事業や企業向け研修など、新たなサービス領域の開拓も構想中。これからも森の可能性を地域とともに広げていきます。



小学校への出前授業の様子



「森と笑う」チームによるイベント

VOICE 森づくりを担う若手リーダーの声

「次の世代に森を残したい。だから今『伐らない林業』を模索中です」

ニッタグループの社有林は人工林と天然林がおよそ6：4で、人工林は木材を生み出す森として循環させ、天然林は切らずに守ることを基本としています。しかし、人工林の循環といっても、気候変動などの問題もあり、切って植えれば必ず数十年後に森になるとは限りません。また天然林も単に放置すればよいわけではなく、その価値を伝え、生かしていかなければ、守ることができません。

そこで今、考えているのが「伐らない林業」。森そのものの価値から、森を守り育てる力を生み出せないか。社内外の人たちを巻き込みながら、その可能性を探り、さまざまな試みを行っています。

私はいま30代で、若いメンバーと一緒に現場を飛び回っていますが、これから先、森に携わる仕事をできるのは30年ほど。その間に、できるだけ森を残し、育てて、次の世代へ渡したい。今すぐに答えが出なくても、私たちの世代が考えて動くことで、未来の選択肢を増やすことができるはず。それが今、森を預かっている私たちの役割だと考えています。



北海道ニッタ株式会社 林務部
神谷浩平



100年の積み重ねを生かし、次の100年へ。

独自の新たな価値を生み出し、事業をつくる。

メープルシロップ工場（北海道池田町）。
写真手前の森からイタヤカエデ・ヤマモミジの樹液を集める。

林業、乳業、チーズ、メープルシロップ……。ニッタグループが北海道で行っている事業は、とりとめのないように見えるかもしれません。しかしそれらには、「未利用・低利用だった資源を生かして価値を生み出してきた」という共通点があります。さらに、「それまで日本には育っていなかった事業に取り組んできた」という点も共通しています。長年守ってきた自然資本を生かして、いかに価値を生み出す事業を育てていくか。その取り組みは続いています。

生乳生産事業

量や規模だけを追わず、新たな価値創造を目指す。

新田牧場が牧場経営を始めたのは1916（大正5）年。社有林の伐採跡地を有効活用しながら、当時まだ黎明期にあった北海道の乳業振興へ貢献するという二つの役割を担う事業でした。現在は約200頭の乳牛を飼育しており、自社保有の牧草・デントコーン圃場（ほじょう）で飼料を自給しながら健康な牛を育んでいることを強みとしています。

生乳は、販売価格が一律に決められ、出荷量も調整されるため、牧場単体での収益改善には構造的な限界があります。多くの酪農業者が、廃業や譲渡をするか、M&Aによるメガファーム化で規模を追求するかという二者択一を強いられる中で、新田牧場が目指しているのは、そのどちらでもありません。自社グループ内の乳製品加工事業と垂直統合し、持続可能な「高付加価値化」「六次産業化」へシフトする独自の道です。





NEEDSのチーズは、隣接する新田牧場の新鮮な生乳から製造される。



ハードタイプの「榑（かしわ）」は、4カ月以上、磨きをかけて熟成される。

乳製品の製造販売事業

国産ナチュラルチーズを持続可能な事業へ。

チーズの製造販売は、1995年に新田牧場に隣接する立地を生かし、搾りたての新鮮な生乳を活用して始まりました※。国産ナチュラルチーズ製造の先駆けとなった一社であり、現在の北海道のナチュラルチーズ人気を牽引してきた存在です。

2026年、ニッタグループは有限会社NEEDSの株式を取得し連結子会社化。それにより、生乳の生産からチーズの加工販売までを自社グループ内で一体的に行う「六次産業化」を確立しようとしています。NEEDS がこれまで培ってきた製造技術やブランドを大切にしながら、当社グループの経営基盤やノウハウを活用する。それは、地域資源を持続可能な事業へつくりかえる取り組みです。

※1995年は前身となるチーズ工房カシユニの創業年度。有限会社NEEDSの創業は2003年。

国産メープルシロップ製造販売事業

日本初の事業化。さらなる拡大に挑戦中。

わくっとニッタ株式会社は2025年、ニッタグループの保有する天然林にあるイタヤカエデやヤマモミジの樹液を活用し、国産メープルシロップの製造・販売事業を開始しました。日本で初めての大規模生産への挑戦として、各所で取り上げられています。

20ヘクタールの広大な天然林の中に、樹液を工場へ運ぶためのチューブラインが張り巡らせてあります。それは、経済的に未利用だった森から価値を生み出す新たな挑戦の象徴です。

この事業は、十勝の気候・風土がカナダのメープルシロップ産地と似ていることへの、いわば素朴な着目から始まりました。そこからは今、木を切らずに毎年製品を生み出せることに加え、樹液の採取・製造が2～3月に集中するため林業の閑散期に雇用を生み出せることなど、林業の新たな可能性が生まれ始めています。

2026年には、隣接する40ヘクタールの森へ、新たなチューブラインの敷設を進めています。完成すれば、樹液を集める森は約3倍の広さになります。今後は北海道の複数の地域資源とも組み合わせて、さらなる付加価値の創出を目指していきます。



豊かな天然林の中に、樹液を工場へ送る総延長約20kmのチューブラインが延びる。



工場には、メープルシロップの本場カナダ製の設備を導入。



商品化された「MOMIJI SYRUP」。「コクがありながら後味がスッキリ」という評価も多い。

VOICE 北海道事業のこれから

「いろいろな可能性を育てて、ニッタならではの道を歩んでいく」

森の仕事の成果が現れるのは数十年先です。成長の早いカラマツでも伐採まで40年以上。いま選んだ樹種や育て方が、そのときも正解かどうかは誰にも分かりません。そこで、樹種や林種を単一にしてしまわず、次の世代へ多様な可能性を残すことが大切だと考えています。

牧場も同じです。生乳の販売価格や出荷量が決められている中で生き残るには、量や規模を追うメガファーム化が唯一の答えとされがちですが、きっと他にも正解はあるはずです。私たちは、100年以上続いてきた牧場で今の規模を維持し、牛を大切に育てて質の高い生乳を得る活動を続けたい。そのために、牧場単体ではなく乳製品の加工・販売までを一体で考え、生乳の質を商品の価値へつなげる道を模索しています。グループ会社のNEEDSが手がけているチーズ製造に加え、今後はプレミアム牛乳の製造販売などへ可能性を広げていきます。

メープルシロップも、木育や体験も、根本にある考え方は同じ。森を木材の供給源とだけ捉えず、樹液から産物をつくり、学びや交流の場として地域に開く。森への理解を深めながら、新しい事業の可能性へつなげていく。森を一つの用途で使い切るのではなく、価値を生む方法を多様化していきたいのです。

森を育て、牧場を守り、地域との関係を深められれば、北海道の自然資本はより強い事業基盤になるでしょう。引き継ぐだけでなく、可能性を育てて次の世代へつなぐ。それが、私たちが北海道で目指していることです。



北海道ニッタ株式会社
代表取締役社長
門野貴行

2026年にニッタグループの仲間入りをしたNEEDSのメンバーと。



持続的成長を支える

コーポレート・ガバナンス

**ニッタグループは、公正な事業活動を通じた持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指します。
その実現に向け、迅速・的確な意思決定、経営の透明性、適時・適切な情報開示、
コンプライアンスおよびリスクマネジメントの強化を通じて、すべてのステークホルダーへの責任を果たします。**

コーポレート・ガバナンスに関する詳細は、
Webサイトをご覧ください。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は監査役会設置会社として、取締役会による経営監督と監査役会による監査を軸に、複数の社外取締役と、監査役会の半数を占める社外監査役を選任しています。執行役員制度により意思決定と業務執行を分離し、経営会議が重要事項を審議することで、経営の健全性と機動性の両立を図っています。

取締役会

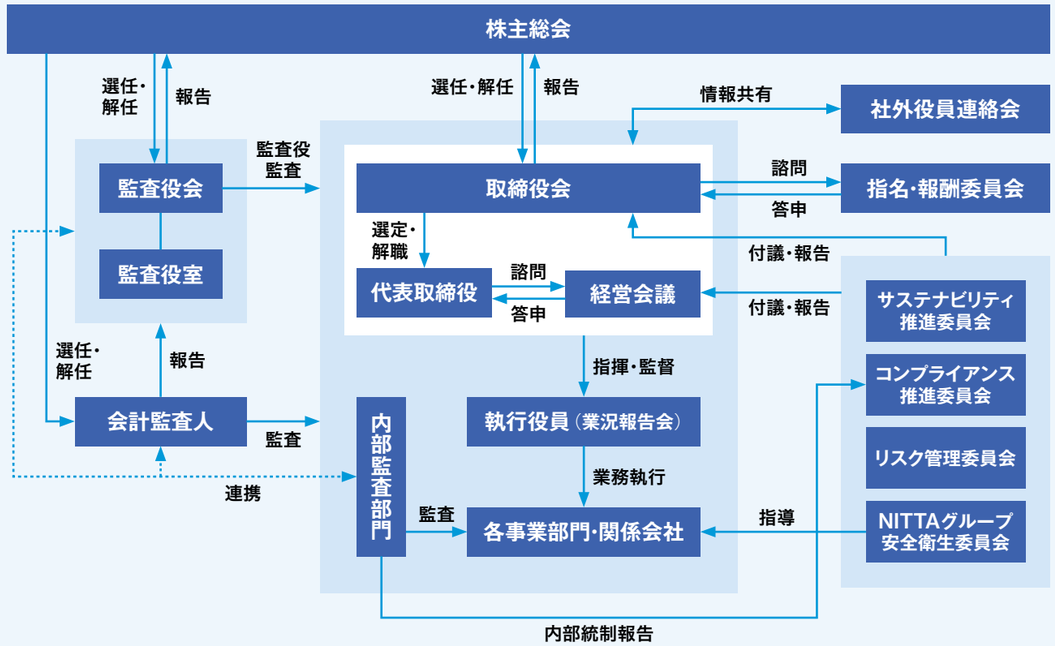
当社グループの経営戦略・方針・目標を定め、その実現に向けた具体的な計画や経営上の重要事項を審議・決定します。また、代表取締役、取締役および執行役員の職務執行を監督し、適切で効率的な経営の実現を図ります。

監査役会

常勤監査役と社外監査役で構成され、客観的かつ独立した立場から経営を監視します。取締役会や経営会議などの重要会議への出席、国内外のグループ会社の事業運営状況の確認、内部監査部門・会計監査人との連携を通じ、取締役の職務執行の適法性・妥当性を監査します。

指名・報酬委員会

社外取締役3名と社内取締役1名で構成し、社外取締役が委員長を務めています。取締役候補者の選解任、経営人材・後継者の育成、役員報酬制度・報酬水準・配分などについて審議し、その結果を取締役会に答申します。

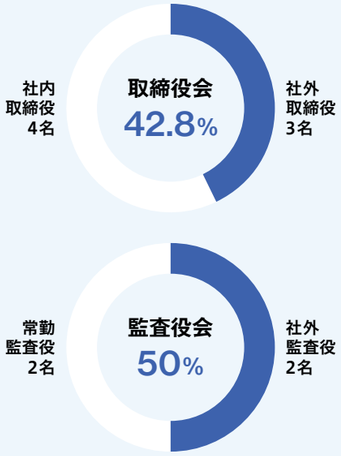


取締役会、監査役会、指名・報酬委員会の出席メンバー

◎：議長　○：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	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）	池田剛久	○		◎
	取締役（社外）	小野友之	○		○
	取締役（社外）	黒田 愛	○		○
監査役会	常勤監査役	福若克博	○	◎	
	常勤監査役	森下敏彦	○	○	
	監査役（社外）	松浦一悦	○	○	
	監査役（社外）	大神哲明	○	○	

社外者の割合



コーポレート・ガバナンスの実効性

取締役会の実効性についての分析・評価

すべての取締役・監査役へのアンケート結果を取締役会に報告しています。直近の評価では、社外役員による自由で建設的な議論と、資本コスト・株価を意識した経営戦略・計画の議論を確認し、取締役会の実効性はおおむね確保されていると評価されています。

今後の課題

社外役員連絡会の運営改善、内部監査部門と社外役員との連携強化、役員トレーニングの充実などを求める声がありました。これらの意見を踏まえて、取締役会の実効性のさらなる向上に取り組んでまいります。

内部統制システム

基本方針に基づき、重要事項の審議、関連規程の運用、内部監査、コンプライアンス、リスク管理を通じて業務の適正を確保しています。

グループガバナンス／グローバルガバナンスの強化

ニッタグループは、「関係会社管理規程」に基づき、各グループ会社の主管部門を定め、管理・助言・指導を行っています。各社には経営上必要な事項の定期報告を求め、重要事項は当社の経営会議または取締役会で審議・承認します。さらに、国内外のグループ会社への内部監査、コンプライアンス教育、災害訓練・BCP指導などを通じ、グループ全体の業務の適正性と経営の透明性を高めています。

グループガバナンスの実効性は、内部監査によって支えられます。内部監査部門は、当社の各部門・事業所および国内外のグループ会社を客観的な立場から監査し、問題点の指摘や改善支援を行っています。監査結果と改善提案は年4回、コンプライアンス推進委員会と取締役会に報告するとともに、監査役・会計監査人と連携し、グループ全体の内部統制の実効性向上につなげています。

社会からの信頼を支える
コンプライアンス

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。

**コンプライアンスは、企業価値と社会からの信頼を支える基盤です。
ニッタグループでは、グループ理念、行動憲章および関連規程に基づき、国内外の役員・従業員への教育、
モニタリング、内部通報制度の運用を通じて、不正の未然防止と早期発見・是正に取り組んでいます。**

コンプライアンスに関する重点取り組み事項

公正な事業活動

・贈収賄・不公正取引の防止

「NITTAグループ贈収賄防止方針」を制定し、公務員などへの贈賄などを禁止し、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

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。

・インサイダー取引の未然防止に向けた取り組み

「NITTAグループ行動憲章 実践書」で未公表情報に基づく株式売買を禁止。関連規程による情報管理と役職員への教育を通じ、インサイダー取引を未然に防止しています。

教育･通報

・教育・モニタリング

管理職・従業員向け教育を毎年実施し、国内社員には隔月で教育資料を配布しています。内部監査などを通じ、既存・新規のコンプライアンスリスクの早期発見と是正に取り組みます。

・内部通報制度

役員・従業員・退職者（1年以内）・取引先役職員を対象に、経営陣から独立した外部窓口を設置しています。Webフォーム、電話、メール、書面で受け付け、通報者保護を徹底しています。

コンプライアンス体制

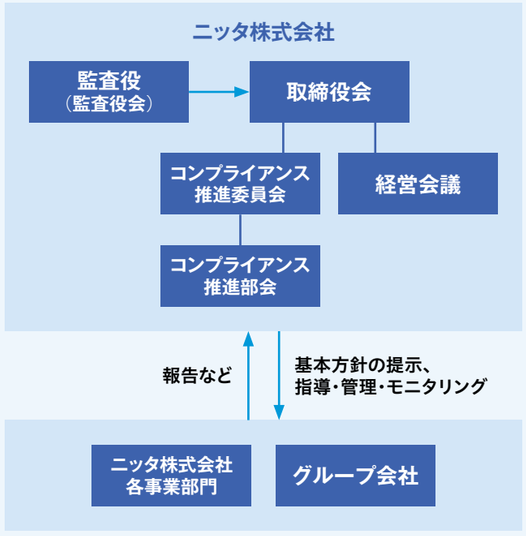
ニッタグループでは、取締役会の下に、当社グループの推進にかかわる目的を達成する機関として「コンプライアンス推進委員会」を設置し、当該委員会の下に、「コンプライアンス推進部会」を設置し、目的を達成するための実務的な検討を行っています。

コンプライアンス推進委員会で審議した内容は、年4回、取締役会に報告しています。コンプライアンス推進部会は原則月1回開催し、「NITTAグループ行動憲章」および関連規程に基づき、方針・計画の策定、教育、モニタリング、事案対応などを推進しています。また、コンプライアンス推進に関するステークホルダーへの情報開示や、各部門への指示・情報連携も担当します。

コンプライアンス推進委員会

委員長	取締役兼常務執行役員 コーポレートセンター長
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	執行役員総務CSR担当
事務局	総務CSRグループ

コンプライアンス体制イメージ図



安定供給を支える
リスクマネジメント

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。

**ニッタグループは、人命と安全の確保を最優先に、環境保全に努め、お客さまへの供給責任を果たすため、
品質・製品責任、供給途絶、自然災害・感染症、サイバー、法令、市場・価格・為替などのリスクを全社的に管理しています。
リスクの未然防止と早期発見、影響の最小化、早期復旧に取り組み、事業の持続性を確保します。**

安定供給に直結する重点リスクとその対応

品質リスクへの対応

製品の品質不具合は、お客様への安定供給や信頼に大きな影響を及ぼします。当社グループは、設計、材料選定、製造、検査、輸送、保管から取扱説明書の整備に至るまで、各段階で品質リスクを管理しています。デザインレビューの徹底や品質管理委員会による指導を通じ、不良品の発生・流出防止と再発防止を徹底し、品質の継続的改善にグループ全体で取り組んでいます。

資材･部材の安定調達

戦争・紛争による供給の停止・遅延や、調達先の突然の倒産・事業停止などにより、必要な資材・部材を確保できなくなるリスクがあります。こうした事態に備え、代替製品・代替原料の探索、原材料に関するBCP対策、幅広い調達先の開拓を進め、調達停止が生産や製品供給に及ぼす影響の低減を図っています。また、原材料価格の動向と影響を把握し、製造原価の低減にも取り組んでいます。

災害などへの対応、事業継続計画（BCP）

地震・風水害・火災などの災害や重大事故などが発生した場合にも事業を継続し、お客さまへの供給責任を果たすため、「NITTAグループ事業継続基本方針」に基づき、事業継続計画（BCP）を策定しています。従業員とその家族の安全確保、事業資産の損害抑制、中核事業の継続・早期復旧を基本に、各部門で優先業務と目標復旧時間を設定。手順書の整備、防災訓練、安否確認、備蓄品の更新、計画の見直しを継続しています。重大な事象が発生した場合は、危機管理本部を速やかに設置し、初動対応と事業継続を指揮します。

情報セキュリティの強化

サプライチェーンを経由したサイバー攻撃やランサムウェア、重要データの消失・流出などに備え、「NITTAグループ情報セキュリティ方針」に基づく対策を進めています。ゼロトラスト、多層防御、多要素認証、アクセス制御の強化に加え、サプライヤーへのセキュリティ調査・改善指導、国内外拠点のバックアップ体制整備、従業員教育を実施しています。

リスクマネジメント体制

ニッタグループでは、取締役会の下に、当社グループのリスクの状況を機動的に管理する機関として、「リスク管理委員会」を設置し、また委員会の下に、「リスク管理部会」を設置しています。

リスク管理委員会で審議した内容は、年4回、取締役会に報告しています。リスク管理部会は原則月1回開催し、方針・計画の策定、リスクの特定・評価、対応策の実行、進捗管理・検証、教育・情報共有を行い、リスクの回避・低減・未然防止に取り組みます。

リスク管理委員会

委員長	代表取締役社長
副委員長	取締役兼常務執行役員 コーポレートセンター長
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	執行役員TNSセンター長、安全環境品質担当
事務局	安全環境品質グループ、総務CSRグループ

経営とガバナンスを担う
取締役・監査役、執行役員



当社取締役および執行役員の専門性と経験

役位	氏名	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
代表取締役社長兼社長執行役員	北村精一	○	○	○	○		
取締役兼専務執行役員	萩原豊浩	○	○	○			
取締役兼常務執行役員	泉 敦	○	○		○		
取締役兼常務執行役員	懸上耕一	○		○		○	○
社外取締役	池田剛久	○		○			○
社外取締役	小野友之	○				○	○
社外取締役	黒田 愛	○	○			○	
執行役員	濵田雄二	○		○		○	
執行役員	平田圭司	○		○	○		
執行役員	黒川健正	○			○		
執行役員	木塚 史	○				○	
執行役員	和氣厚仁	○	○	○			
執行役員	藤井 充	○	○				○
執行役員	藤井優嗣	○			○		
執行役員	上平伸一	○	○	○			
執行役員	池田卓司	○			○		

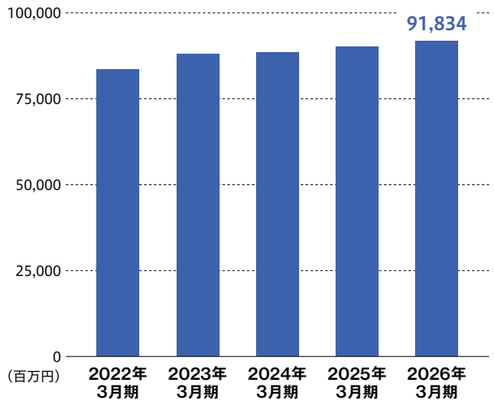


環境（E）社会（S）ガバナンス（G）
サステナビリティへの取り組みの全体像

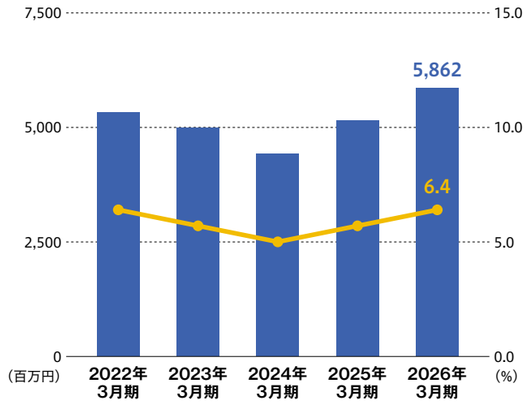
項目	関連するSDGs	ニッタの重要課題（マテリアリティ）	KPI（目標の達成状況を測る指標）	2025年度 目標	2025年度 実績	2026年度 目標	2026年度 主要な取り組み
環境に関する項目	7, 12, 15	GHG（温室効果ガス）削減による低炭素社会の実現	事業活動におけるGHG排出削減量（ニッタグループ全体）	2013年比33%以上削減	40.7%削減	2013年比35%以上削減	●コージェネレーションシステムの更新としてダウンサイジングを実施。小型化により稼働率を上げ、より効率的な運用と脱重油を実現。
			環境投資金額比率	5%	9.0%	5%	●環境投資の推進（設備投資におけるインターナルカーボンプライシング）
		環境負荷の低減と循環型社会の実現（ニッタ単体）	プラスチック廃棄物の再生利用率	80%以上	82.90%	80%以上	●歩止まり向上による廃プラ排出量削減 ●生産効率化、省エネ設備導入によるエネルギー、水使用量の削減
			原単位プラスチック廃棄物削減率	2024年比1%以上	6.49%	2025年比1%以上	
			原単位水使用量削減率	2024年比1%以上	4.14%	2025年比1%以上	
			原単位エネルギー使用量削減率	2024年比1%以上	11.00%	2025年比1%以上	
		地球温暖化対策・生物多様性保全に貢献する森林経営	蓄材積のUP率（2020年比）	2.5%	2.5%	3.0%	●保有森林面積・蓄材積の維持拡大 ►植栽面積　54.83ha実施 ●社有林における生物多様性調査の計画的実施
			バイオマスエネルギー向け国産材の供給量	1,350㎥	866㎥	1,400㎥	
			森林のCO_2固定量（2020年1,477,978t 比）	2020年比2.5%UP	2020年比1.7%（1,503,710t-CO_2）	2020年比3.0%UP	
			生物多様性保全の推進活動	方針に基づく保全策実施	方針に基づく保全策実施	方針に基づく保全策実施	
社会に関する項目	8, 12	バリューチェーン全体を通じての社会的責任の発揮	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10社以上	支援サプライヤー社数13社	支援サプライヤー社数7社以上	●サプライヤー7社を訪問し、CSRや省エネ推進支援を実施
		働き甲斐のある魅力的な職場環境の実現	各種研修参加率（再雇用・キャリアデザイン研修など）	100%	99.7%	100%	●働きやすい環境づくり： ►時間単位年休の導入 ►在宅勤務の利用範囲拡大 ►キャリア面談の強化 ●仕事と育児の両立支援： ►くるみん認定の取得 ►育休フォロー手当の導入 ●健康経営の推進： ►健康経営銘柄への選定 ►ホワイト500への認定 ●ハラスメント教育、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
			障がい者雇用率	2.5%	2.43%	2.7%	
			女性管理職比率	9.5%	7.9%	9%	
			離職率	5%未満を維持	6.5%	5%未満	
			男性育児休業取得率	50%	121.4%	100%	
			有給休暇取得率	75%	78.7%	80%	
			健康経営：生活習慣改善に関心のある人の割合	78%	78.2%	79%	
			健康経営：歩行習慣適正者率 ※歩行などの身体活動を1日1時間以上している人の割合	40%	40.6%	41%	
			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	63%	62.2%	64%	
		顧客満足の追求	社外公開しておりません	—		—	
ガバナンスに関する項目	8, 9, 12	コンプライアンス推進とリスクマネジメント強化	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	4回	4回	4回	●コンプライアンス推進委員会、リスク管理委員会（4回／年） ●コンプライアンス教育の実施 ●国内・海外子会社 ►内部統制監査の実施 ●国内子会社8社 ►役職員対象コンプライアンス意識調査の実施 ●セキュリティ教育eラーニング ►国内569名／海外536名（20拠点） ●サイバー攻撃を想定した初動対応訓練 ►国内1,563名 ●「ランサムウェア・最新脅威対応」一問一答セルフチェックテスト（前・後編） ►（国内2,580名） ●CSRアンケートにBCP対応状況項目を組み入れて調査を実施
			コンプライアンス教育の年間回数	6回	6回	6回	
			情報セキュリティの強化、教育受講率	100%	100%	100%	
			内部監査指摘事項の改善率	100%	100%	100%	
			重大違反の件数	0件	0件	0件	
			生産サプライヤーへのBCP対応状況の調査実施率	100%	100%	100%	
			投資家面談内容の取締役会へのフィードバック	100%	100%	100%	

財務ハイライト

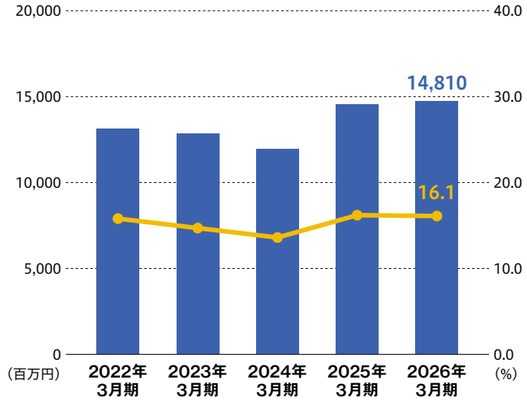
売上高



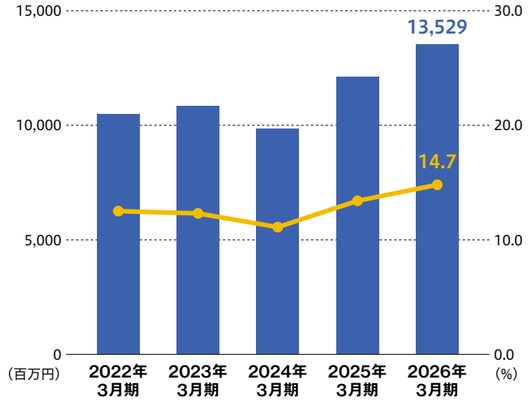
営業利益／営業利益率



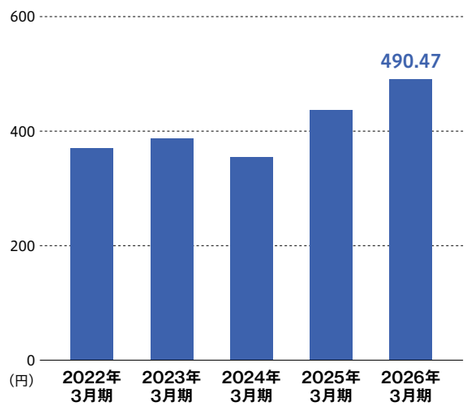
経常利益／経常利益率



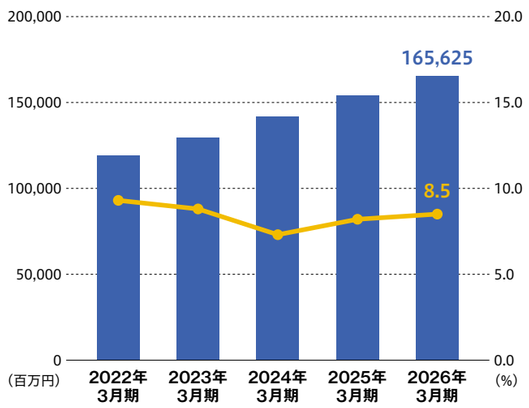
親会社株主に帰属する当期純利益／当期純利益率



1株当たり当期純利益（EPS）



純資産／自己資本当期純利益率（ROE）



財務・非財務サマリー（5年間）

財務関連データの詳細は、
Webサイトをご覧ください。

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
業績状況（百万円）					
売上高	83,734	88,000	88,609	90,276	**91,834**
売上総利益	22,189	22,463	22,331	24,246	**25,896**
営業利益	5,337	4,989	4,421	5,155	**5,862**
経常利益	13,193	12,900	12,007	14,601	**14,810**
親会社株主に帰属する当期純利益	10,489	10,853	9,857	12,131	**13,529**
設備投資	2,710	4,068	2,535	6,882	**4,445**
減価償却費	2,972	3,149	3,317	3,306	**3,212**
研究開発費	1,853	1,825	2,058	2,027	**2,283**
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,011	11,995	8,922	7,007	**9,612**
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,874	-3,044	-1,660	-6,930	**-3,133**
財務活動によるキャッシュ・フロー	-3,357	-4,968	-3,700	-5,217	**-5,460**
現金及び現金同等物の残高	30,872	35,403	39,499	35,061	**36,393**
フリーキャッシュフロー	6,137	8,951	7,262	77	**6,479**
会計年度末（百万円）					
総資産	147,450	158,385	169,504	179,931	**192,432**
純資産	119,214	129,450	142,011	154,176	**165,625**
有利子負債	861	540	286	19	**-**
株主資本	114,230	120,523	127,252	134,790	**143,147**
1株当たり情報（円）					
当期純利益（EPS）	370.45	387.27	353.84	436.73	**490.47**
純資産（BPS）	4,188.15	4,623.35	5,063.77	5,540.38	**6,008.79**
配当金	100	110	122	140※1	**160**
財務指標（%）					
売上総利益率	26.5	25.5	25.2	26.8	**28.1**
営業利益率	6.4	5.7	5.0	5.7	**6.4**
経常利益率	15.8	14.7	13.6	16.2	**16.1**
当期純利益率	12.5	12.3	11.1	13.4	**14.7**
自己資本当期純利益率（ROE）	9.3	8.8	7.3	8.2	**8.5**
総資産経常利益率（ROA）	9.4	8.4	7.3	8.4	**7.9**
自己資本比率	80.3	81.3	83.3	85.3	**85.6**
連結配当性向	27	28.4	34.5	32.1	**32.6**
連結自己資本配当率（DOE）	2.5	2.5	2.5	2.6	**2.8**
非財務情報					
連結従業員数（名）	2,971	2,976	2,952	2,940	**2,993**
女性管理職比率（%）	6.6	8.6	8.3	8.9	**7.9**
障がい者雇用率（%）	2.24	2.68	2.25	2.25	**2.43**
有給休暇取得率（%）	71.6	76.2	76.4	77.6	**78.7**
男性育児休業取得率（%）※2	34.6	33.3	57.7	52.2	**121.4**
GHG排出量（t-CO_2）	18,323	11,995	12,125	13,122	**10,511**
重大事故・重大労災件数	0	0	0	0	**0**
休業災害度数率※3	0.48	0.48	0.49	0.95	**0.47**

※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：100万労働時間当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］

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4-4-26

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（2026年3月31日現在）

発行済み株式数
29,272千株（2026年3月31日現在）

従業員数
2,993名（連結）（2026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

国内拠点、国内・海外関係会社

国内拠点 13拠点

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

国内関係会社 12社

ゲイツ・ユニッタ・アジア株式会社
ニッタ・デュポン株式会社
ニッタ化工品株式会社
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
ニッタエアソリューションズ株式会社
浪華ゴム工業株式会社
株式会社新田牧場
北海道ニッタ株式会社
有限会社NEEDS
わくっとニッタ株式会社
株式会社芦原自動車教習所

海外関係会社 31社

主要関係会社

NITTA CORPORATION OF AMERICA, INC.（アメリカ）
NITTA CORPORATION OF HOLLAND B.V.（オランダ）
NITTA INDUSTRIES EUROPE GmbH（ドイツ）
霓达（上海）企业管理有限公司（中国）
霓达精密传动（常州）有限公司（中国）
霓达摩尔科技（常州）有限公司（中国）
霓达机电科技（常州）有限公司（中国）
霓达摩尔（广州）软管有限公司（中国）
台灣霓塔股份有限公司（台湾）
韓国ニッタムアー株式会社（韓国）
NITTA CORPORATION OF SINGAPORE PTE LTD（シンガポール）
NITTA CORPORATION INDIA PVT. LTD.（インド）
NITTA MOORE MEXICO S. de R.L. de C.V.（メキシコ）
NITTA BRAZIL（ブラジル）
NITTA CORPORATION (THAILAND) LIMITED（タイ）
NITTA CORPORATION OF CANADA INC.（カナダ）

ニッタグループは、他社と同じ道を追うのではなく、
独自の技術が生きる領域や、まだ十分に満たされていないニーズを探し、
限りある資源からより大きな付加価値を生み出します。
環境負荷を減らすこと。資源を循環させること。
人の力を引き出し、取引先や地域社会との信頼を育てること。
そして、将来のために自然や事業の可能性を残すこと。
「すべてを生かしきる」サステナビリティ経営を通じて、
持続可能な社会と自らの成長を、ともに実現していきます。
これからのニッタグループにどうぞご期待ください。





ニッタ株式会社

本社：〒556-0022 大阪市浪速区桜川四丁目4番26号
TEL：06-6563-1211（代表）　https://www.nittagroup.com/jp
証券コード：5186

UD FONT