

DNCommunication

第18期 株主通信 | 2024年4月1日から2025年3月31日まで



新領域への挑戦で、持続的成長を果たす!

～ノウハウ×革新的アイデアで新たな価値を創造～



トピック

好調米国工場

厳しい事業環境の中でも、持続的成長が果たせるよう 商品主導の成長と経営の効率化を進めてまいります。

代表取締役社長 杉山 郁男



平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第18期 株主通信をお届けいたしますので、ご高覧賜りますようお願い申し上げます。

第18期の総括をお願いします。

中期経営計画の1年目が終わり、一つひとつ確実に取り組んできたことが結果に現れ、前期比で増収増益を達成することができました。売上高は、米国生産拠点の2直生産が通期で寄与したこと、邦貨換算影響等により増収となりました。営業利益については、品質・生産性改善、省エネ活動の推進、業務の効率化等のコスト改善活動により増益となりました。2024年11月に公表した業績予想と比べても、増収増益で着地することができました。

中期経営計画の4つの経営戦略の成果は、以下のとおりです。

顧客戦略	顧客への新たな価値提供として透過加飾技術を活用した世界初の製品や電動車向けの高電圧バスバーを受注。
商品戦略	樹脂の循環サイクルを実現させるロードマップ立案を完了し、技術革新により電動車向けの商品化を実現。
ものづくり戦略	品質と収益力の向上を目指したスマートファクトリーを実現するために、自動化や無停止生産、不良ゼロ化を推進中。
経営基盤戦略	多様な人材が能力を開発し、持てる力を最大限に発揮できるように人的資本経営と、DXによる業務の効率化に取組み中。

事業環境は今後一層厳しさを増すことが予想されますが、環境の変化を企業体質変革のチャンスと捉え、4つの経営戦略の内容と実行タイミングの見直しを進め、いかなる事業環境の中でも持続的成長が果たせるよう、商品主導の成長と経営の効率化を進めてまいります。

第19期の見通しをお聞かせください。

第19期の見通しは、米国関税等の不確定要素はあるものの、当社独自の前提を置いて、直近の生産動向や為替の影響、新製品の受注状況等を織り込んで算出しました。減収減益の見通しですが、あらゆるムダを排除し、稼ぐ力の本質を追求することで、業績の向上に努めます。

米国関税の販売面での影響は、日本とメキシコ子会社から米国へ輸出している製品が、連結売上高のうち1%程度です。材料調達面では、米国子会社の輸入取引額が連結売上高と比較し1%に満たないことから、直接的な影響は限定的です。一方、顧客を通じて米国へ輸出される自動車に係る間接的な影響は、一定程度生じる可能性があります。

今後もさらなる原価低減と生産性向上に注力してまいります。

株主の皆さまにメッセージをお願いします。

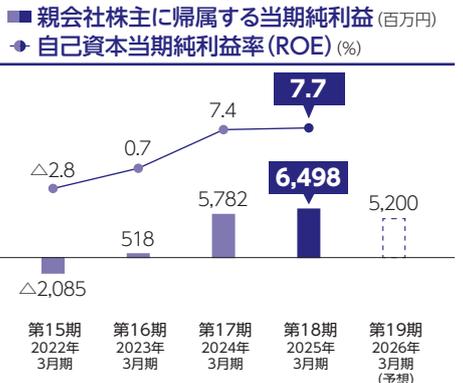
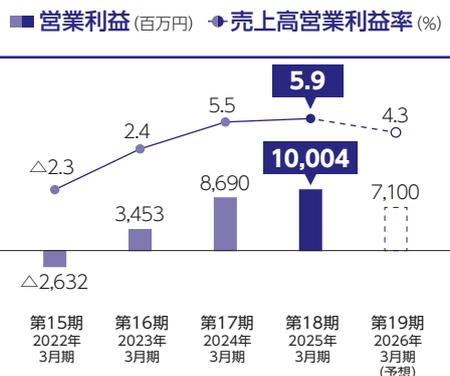
当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要課題と位置づけ、安定的・継続的な配当を行うことを基本としています。資本コストや資本収益性を意識した経営の実践を念頭に、このたび株主還元方針の見直しを行いました。連結配当性向30%程度を目安とし、下限としての連結純資産配当率(DOE)を2.5%から3.0%に引き上げました。また、自己株式の取得も、財務状況や中長期的な資金需要を踏まえ、適宜実行してまいります。

第18期の期末配当は、17円予想から2円増配し1株当たり19円とし、年間配当は36円、連結配当性向は39.4%です。第19期の予想は、1株当たり年間配当38円(中間配当19円、期末配当19円)です。

今後も長期ビジョンの実現に向け、4つの経営戦略を柱に取り組んでまいります。安定収益の確保に加え、経営基盤を固めることで、持続的な成長と企業価値向上に努めます。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも倍旧のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

連結財務ハイライト



当連結会計年度の業績の詳細については、こちらをご覧ください。

● 決算説明資料

<https://www.daikyonishikawa.co.jp/ir/library/results-briefing.html>



TOPIC

DNUS黒字化を達成! ～次なるステップに向けて～



DaikyoNishikawa USA Inc. (以下DNUS)は、2021年に米国アラバマ州で稼働を開始しました。トヨタ向けのバンパーやマツダ向けのインストルメントパネル等の生産を行っています。省エネルギーな設備を完備し、塗装には水性塗料を使用するなど、環境にやさしくクリーンで安全な職場です。

2024年度、DNUSは黒字化を達成しました。これまでの道程をご紹介します。

■過去に例のない、困難な環境下で立ち上げ準備に挑む

2019年に工場建屋の建設に入ったものの、新型コロナウイルスの世界的な流行により、ロックダウンや厳しい入出国制限等がある中での立ち上げ準備を強いられました。さらに、天候不順に見舞われたり、半導体不足で生産台数が制限されるなど、過去に例のない苦境に立たされたスタートでしたが、スタッフは挫けたり屈することなく困難を共に乗り越えることで結束を強め、心を一つにしてスムーズな垂直立ち上げを早期に実現させました。

■人材確保・離職率改善に注力し、安定した人員体制を確保

DNUSがあるアラバマ北部はロケット産業の町です。企業誘致も盛んで、現地での採用難が予想されていました。また、離職率が高いと言われており、生産に支障が出ないように計画よりも人員を増やして対応してきました。もちろん人材確保・社員離職率改善のための対策も最善を尽くし、現地雇用情勢に合わせた時給や手当の見直し等を実施するとともに、Suggestion Boxの設置やAll Hands Meeting (社員全体ミーティング)を通じて社員の声を取り入れ、福利厚生や職場環境の改善に取り組んでいます。これらの取り組みにより、現在は安定した人員体制が確保できており、生産性と品質の向上に寄与しています。

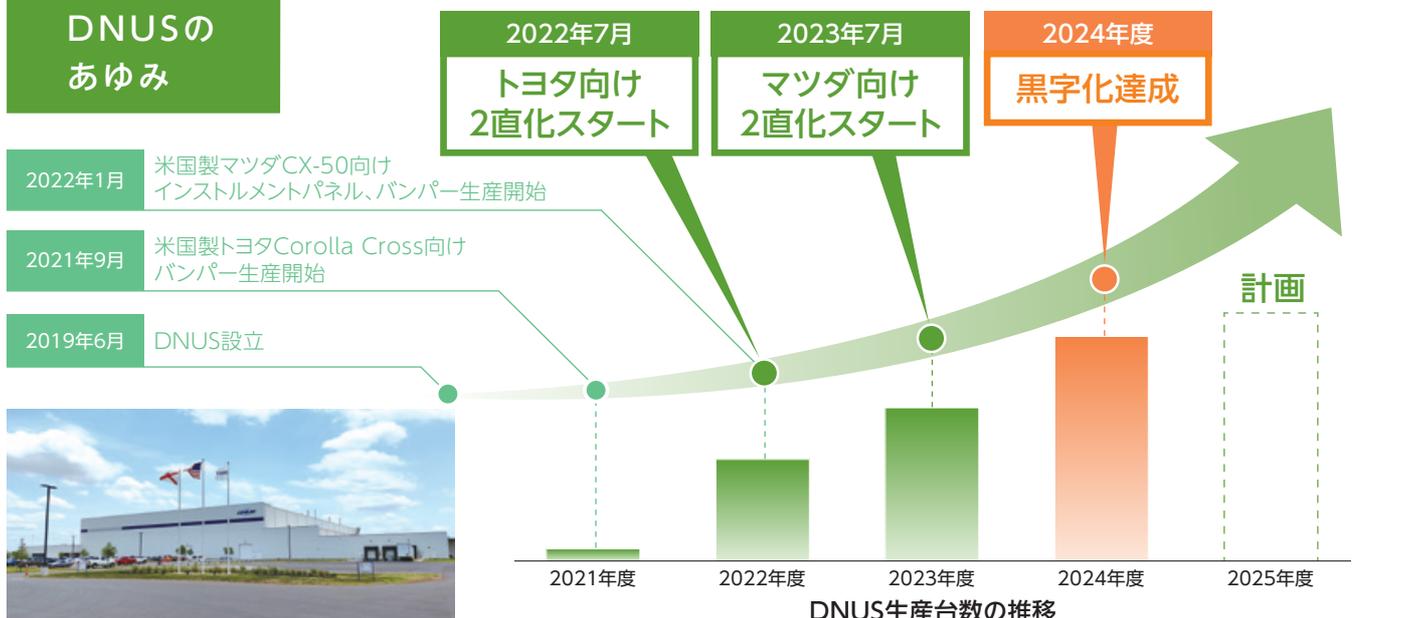
■2直化による生産台数増と合理化改善で黒字化へ

2022年7月からはトヨタ向けラインで、2023年7月からはマツダ向けラインで、「2直」と呼ばれる夜勤帯での操業が始まり、生産台数も増加しました。しっかりと時間をかけて準備を行ったことにより順調に軌道に乗り、年々生産台数が伸びています。フルキャパシティである30万台に向け、着実にステップアップを続けています。また、製造のGeneral Managerが中心となって合理化改善に努め、経費を抑える活動を行うなどの利益創出に取り組んだことも功を奏し、2024年度は黒字に転換しました。拡販活動も進んでおり、新たに受注したアイテムの投入が始まっています。

これからもDNUSは弛まぬ努力と改善を続け、DNCグループの成長ドライバーとして、さらなる高みを目指します。



DNUSの あゆみ



※DNUSの連結累計期間は1月1日～12月31日です。

中期経営計画【第2回】商品戦略 樹脂による新たな価値創造 (新たな分野)



当社は、2040年度の目指す姿「Vision 2040」の実現に向け、特に重要視して取り組んでいく12の課題（マテリアリティ）を設定しました。2024年度からスタートした中期経営計画では、マテリアリティ解決のための戦略を立て、施策を推進しています。

今回は、商品戦略の一つ「樹脂による新たな価値創造（新たな分野）」から、「広島オープンアクセラレーター2024」への取組みについて紹介します。

▶「広島オープンアクセラレーター2024」参加の背景と狙い

「広島オープンアクセラレーター」は、株式会社広島銀行と、国内最大級のオープンイノベーションプラットフォームを運営するCreww株式会社が共同で実施する、新規事業創出プログラムです。

中期経営計画に掲げているとおり、「新たな分野への進出」は当社の必須の課題です。異業種対応の突破口として、また、新分野へ裾野を広げていくための手段として、このプログラムは有用であると判断し参加を決めました。スタートアップ企業が持つ高い潜在能力や、革新的・画期的なビジネスモデルに、当社が持つ様々な経営資源をマッチングさせることで、新たな事業の芽を見出すことを狙いとしています。

プロジェクトオーナー 執行役員 開発本部 本部長 近藤 弘信



2024年11月から、社内応募で選ばれた8名のプロジェクトメンバーと共に活動を開始しました。14社のスタートアップ企業からエントリーをいただき、協議を重ねながら選考を進め、最終選考で選出した2社と実証実験を行っています。新たな分野への期待はもちろんですが、スタートアップ企業から刺激を受けたメンバーたちの成長ぶりには目を見張るものがありました。彼らの今後の活躍が楽しみでなりません。

プロジェクトリーダー 開発本部 木元 亮太



初めての取組みでノウハウも異業種の知識もない中、不安や戸惑いもありましたが、「何をするのか」を常に明確に、そして「私たちはどうしたいのか」を大切にしながら進めてきました。このプログラムへの参加をとおして、多くの学びや気付きを得ることができました。



普段の業務以上に自分発を求められ、難しさはありつつもやりがいがありました。



当社とは異なるリソースをもつ企業の新たな価値創造への姿勢を学びました。



いつもと違うメンバーと、新しい観点にも触れることができました。



短期間で進めていくスピード感に戸惑いましたが、貴重な経験ができました。

環境問題の解決に向け、0から開発を目指す企業との協業で自身の視点が変化しました。



開発に加え、競合や顧客ニーズを考える視点が得られ良い経験になりました。



新たな事業への挑戦の中で、主体性と推進力が磨かれました。



他本部の先輩方と関わり、多くの学びを得る貴重な機会になりました。



実証実験を共に進めているパートナー企業様



AC Biode株式会社
代表取締役社長 久保 直嗣 様

当社は、触媒と水を用いて、約200℃で混合廃プラや有機廃棄物をモノマー、水素等に分解する技術を開発しています。ダイキョーニシカワは、廃棄物やCO₂削減に積極的です。協力して自動車業界の環境問題に貢献し、本リサイクルを広島、そして国内外で広めていくことを目指します。

実証実験を共に進めているパートナー企業様



感性AI株式会社
事業部チーフ 宮崎 諒 様

今回はメンタル可視化という新領域に共にチャレンジしていきこととなりました。ダイキョーニシカワにとって新領域である分野に、当社のような大学発ベンチャーと共に伴走し共創頂いていることは非常にありがたく感銘を受けております。

取組み内容 **ものづくりで発生する廃プラを、形を変えて再生利用**

「ゴミゼロの世界を目指す!」という目標のもと、CO₂排出や資源循環に課題のあるサーマルリサイクル^{*1}からの脱却を目指し、AC Biode社の触媒^{*2}技術を活用した環境負荷の低いケミカルリサイクル^{*3}の実証実験に着手しています。当社の製造工程で発生する廃プラスチックを分解し、回収したモノマーやガスを化学メーカーへ提供するリサイクルスキームの構築を検証しています。

*1 サーマルリサイクル…廃棄物を焼却し、発生する熱をエネルギーとして利用する方法

*2 触媒…化学反応において自身は変化しないものの、特定の化学反応の速度を促進する性質を持つ物質

*3 ケミカルリサイクル…廃プラスチックを化学的に分解し、原料として再利用する方法

取組み内容 **オノマトペ^{*4}による感性の可視化でつくる、人に寄り添う未来**

感性AI社のβ版システムである「オノマトペを用いて感情を可視化し、個人の気持ちの状態をより詳細に把握するためのシステム」を使って、当社の社員に対し日々の気持ちをオノマトペで記録する取組みを実施しました。オノマトペで表現した感性を可視化し、将来的には樹脂素材の開発等に繋がります。

*4 オノマトペ…物事の状態や動きなどを言葉で模倣し表現すること。擬音語、擬態語、擬声語。

●「広島オープンアクセラレーター2024」参加のお知らせ
及び協業先決定リリースはこちらをご覧ください。

<https://www.daikyonishikawa.co.jp/topics/>



●中期経営計画の詳細については、こちらをご覧ください。

<https://www.daikyonishikawa.co.jp/ir/management/plan.html>



2025年5月21日(水)～5月23日(金)の3日間、パシフィコ横浜にて「人とくるまのテクノロジー展2025 YOKOHAMA」が開催されました。当社は今年も「快適空間」、「EV」、「環境」の3つのテーマに沿った展示を行い、昨年出品したインテリア空間コンセプトモデル「C2035」に搭載した機能や技術をさらに深化かつ具現化させた、アンチグレアテクスチャーやフレキシブル表皮等を紹介しました。ブース内はScent Sync※が選定したアロマが漂い、来場された方々に快適空間を体感いただきました。

今回の出展品からエコスマートバックドアとフレキシブルジョイントパイプを紹介します。

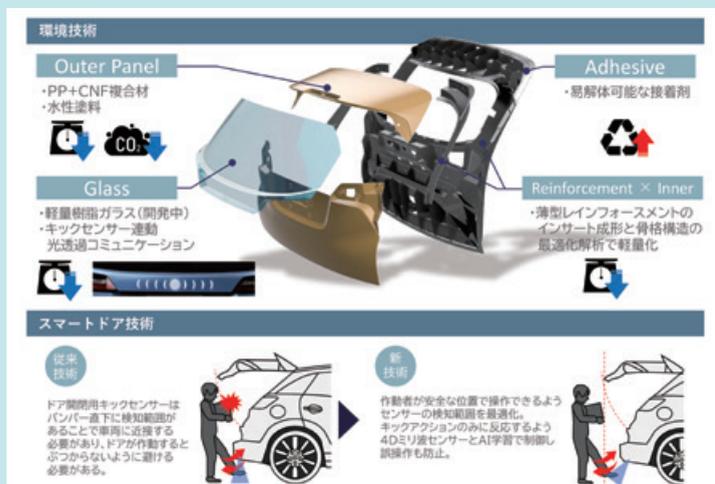
※Scent Sync…乗員のバイタルをセンシングして、最適なアロマを自動で選定。集中力向上やリラックスを香りですサポートし、快適で安全なドライブへ導きます。

エコスマートバックドア

環境に配慮した素材とスマート機能で 人にやさしい樹脂製バックドア



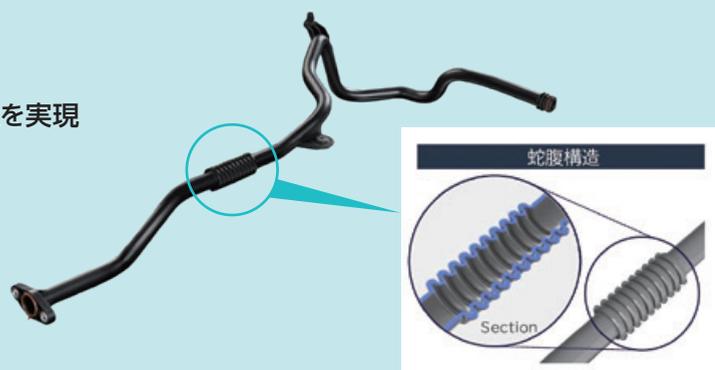
- 量産樹脂製バックドアに対し、重量12%低減(当社実績比)
- 環境・リサイクルに配慮した製品構成
- インテリジェントキックセンサーによる利便性向上



バラツキを吸収する柔軟構造と 多彩な締結を可能にするパイプ

- ガスアシスト成形技術の深化で、柔軟性のある蛇腹構造を実現
- ゴムホースに対し、重量30%低減・コスト10%低減
- 多様な締結仕様が選択可能な一体成形構造

フレキシブルジョイントパイプ 特許出願中



人とくるまのテクノロジー展2025 YOKOHAMA

会期中3日間の総来場者数は、昨年を上回る79,808名で大盛況を博しました。当社ブースにも大勢の方々にお立ち寄りいただき、コンセプトモデル「C2035」をご覧になった方からは「未来を感じる」、「近い将来、こういった乗り物が街を走ると想像するとワクワクする」といった感想をいただきました。



HPに特設ページを公開中

当社の「人とくるまのテクノロジー展2025YOKOHAMA」出展品・技術を特設ページで紹介しています。

<https://www.daikyonishikawa.co.jp/technology/development/case/aee2025.html>



新任役員のご紹介

(2025年6月18日選任)

社外取締役 **石田 洋子**

大学運営でジェンダー平等推進に携わった経験、さらには国際協力や事業評価に関する専門性を活かし、皆さまと共に歩み、学びながら貢献できるよう努めます。



株主還元の基本方針

当社は持続的な成長を可能とする収益力の強化とグローバル企業としての成長基盤を築き、企業価値の向上に努めてまいります。

株主の皆さまへの利益還元につきましては、経営の重要課題と位置づけしており、資本効率を意識するとともに、財務体質の健全性を維持した上で、安定的・継続的な配当を行うことを基本としております。この方針に基づき、連結純資産配当率(DOE)3.0%を下限とし、連結配当性向30%程度を目安として、総合的に勘案していきたいと考えております。

加えて、自己株式の取得につきましては、財務状況や中長期的な資金需要を踏まえ、適宜実行してまいります。

自己株式に関するお知らせ

資本効率の改善及び1株当たり利益の増大を図り、株主の皆さまへの一層の利益還元を図るため、自己株式の取得を行うとともに、自己株式の消却を実施いたします。

●詳細につきましては、以下をご確認ください。

<https://www.daikyonishikawa.co.jp/ir/news/>

詳しくはこちら



IRメールマガジン配信中

メールアドレスをご登録いただいた方に、最新のIR情報をメールでお知らせしています。

メールアドレスをお持ちの方ならご自宅でも無料で登録いただけますので、ぜひご利用ください。

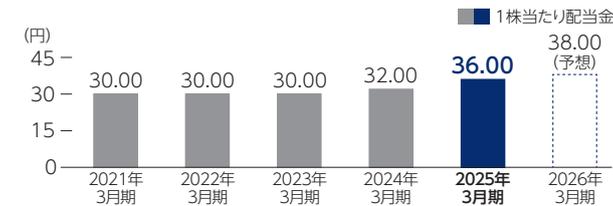
<https://www.daikyonishikawa.co.jp/ir/mail/>

※IRメール配信登録の前に、必ず【メール配信に関する注意事項】をお読みください。

詳しくはこちら



1株当たり配当金・配当性向



配当性向	2021年3月期	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
	83.9%	—	411.2%	39.3%	39.4%	52.0% (予想)

※2026年3月期(予想)の配当性向(連結)の計算には2025年5月13日開催の取締役会において決議した自己株式の取得の影響を含んでおりません。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヵ月以内
剰余金の配当の基準日	期末配当 3月31日 中間配当 9月30日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
同事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 0120-094-777(平日9:00 ~ 17:00)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国本支店
電子公告	https://www.daikyonishikawa.co.jp/
公告掲載方法	但し、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

会社概要

(2025年3月31日現在)

社名	ダイキョーニシカワ株式会社
本社	広島県東広島市寺家産業団地5番1号
設立	2007年4月1日
資本金	54億2,665万3,900円
従業員数	5,779名(連結)

アンケート実施中

当社では、皆さまに信頼され共感していただける企業を目指してIR活動を行っております。

皆さまとのコミュニケーションを一層深め、IR活動の向上に繋げるべく、当社IRサイトにアンケートを設けています。ぜひご協力いただき、ご意見をお聞かせいただければ幸いです。

<https://www.daikyonishikawa.co.jp/ir/questionnaire.html>

詳しくはこちら



IRに関するご質問にお答えします

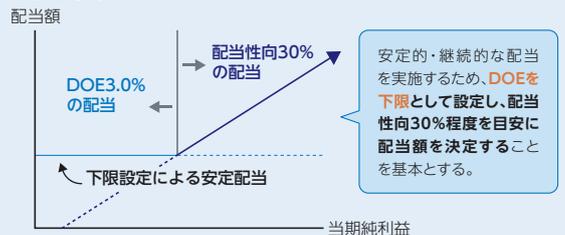
アンケートに多数のご回答をいただき、ありがとうございます。お寄せいただいた貴重なご意見、ご要望は、今後のIRの取組みに活かしてまいります。

アンケートサイトにいただいたご質問に、お答えいたします。

ご質問 株主優待を廃止したのはなぜですか？

回答:公平な利益還元の観点から、配当等による利益還元を集約することがより適切であると判断し、廃止とさせていただきます。安定的・継続的な配当を実施するため、配当の下限としてDOEを設定し、このたび3.0%に引き上げました。

●配当方針のイメージ



今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願いいたします。



ダイキョーニシカワ株式会社
TEL: 082-493-5600

