

INTEGRATED REPORT 2025

統合報告書 2025年3月期

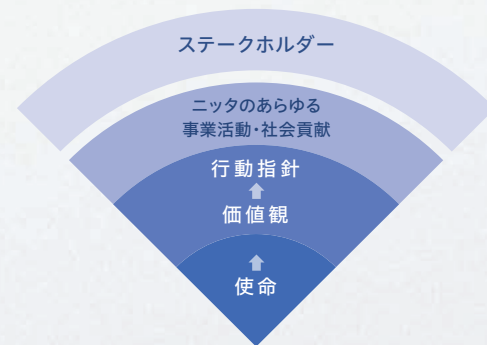
ニッタ株式会社

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

ニッタ株式会社

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
Going ahead with you	熱意 Passion	情熱を持って挑戦し、変化を起こしつづける
NITTAは動かす、 未来へ導く製品で。	進取 Innovation	柔軟な発想とものづくりで、未来を切り拓く
世の中を前へ、 そして人々を幸せに。	誠実 Integrity	ひたむきに取り組み、お客様の期待を超える
	敬意 Respect	互いを尊重し、グローバルに社会や環境に 貢献する

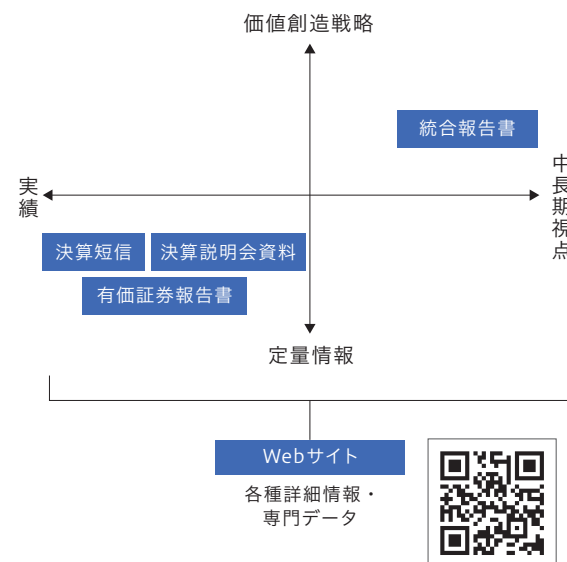
本書の編集について

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お伝えす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。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みを進めています。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

- マネジメント層の考えや姿勢に触れたい
- 持続的成長への戦略や各事業の取り組みを理解したい
- 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
- 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櫟の樹

北海道十勝の櫟の樹は、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。



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、そして未来へつながる価値創造の軌跡を辿ります。



創業者 新田長次郎

創業

1885

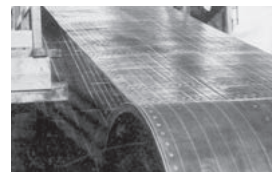
新田長次郎が大阪で製革業を創業。創業した当時の工場は自宅を兼ねた借家だった



日本初の 革ベルト誕生

1888

日本初の動力伝動用革ベルトの製造に成功



新田長次郎の革製鞆

新田長次郎愛用の革製鞆。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。



森林経営の スタート

1906

北海道でタンニンの製造を開始



1909

(資)新田帯革製造所設立

1945

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

1963

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

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。

ありがとう140周年

140
th
NITTA ANNIVERSARY

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・デュポン(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

単位(百万円)

100,000

80,000

60,000

40,000

20,000

0

1995

2000

2005

2010

2015

2020

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。組織や当事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。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、「人を大切にする経営」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。

経営者としては、創業者の理念を社員の行動に落とし込み、全員が発想力や実行力、熱意を発揮できる職場環境の整備に努めます。社内外の交流や共創を通じて多様な意見に触れる

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%以上を目安に、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が、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。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認識しています。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、人は誰し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います。社内外の交流を活性化し、多様な視点が交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に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。

石切山：是非とも「SHIFT2030」の大きな目標、そしてダイナミックな成長へ、辣腕を振るっていただくこと期待しています。私の

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、その変化をとみ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育まれ、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。



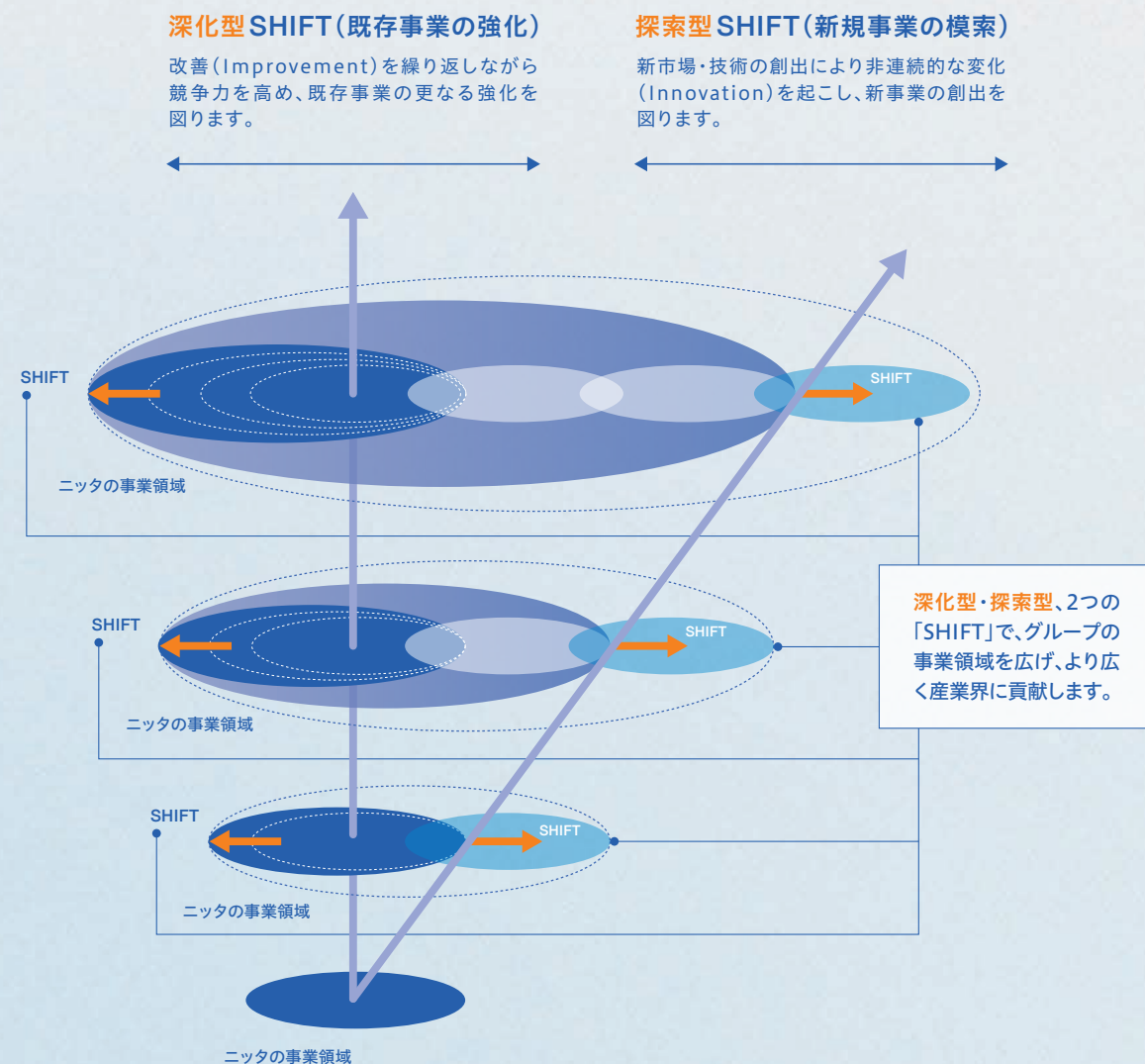
SHIFTは 次のフェーズへ



2030年のありたい姿として掲げた「ものづくりを核としたシフトイノベーター」の実現に向け、私たちは中長期経営計画「SHIFT2030」のもとで変革を進めています。2025年度からは、計画の中盤戦となるフェーズ2へと移行。既存事業の深化とともに、新規領域への挑戦を加速させる段階に入りました。社会課題や顧客ニーズが複雑化する中で、「SHIFT」を繰り返しながら柔軟かつ果敢に進化を続け、より大きなイノベーションを創出していきます。

あるべき姿

SHIFT2030 ものづくりを核としたシフトイノベーター



「SHIFT2030」の進捗

※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）

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もSHIFTを繰り返し、前進を続けることで持続的な成長を実現するという想いを共有して、取り組みを開始しました。	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。グローバル事業の更なる推進を含む、より大きなフィールドでの事業展開を図ります。	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。
2024年度 実績（決算説明資料参照）	2027年度 目標	2030年度 目標
売上高：902億円	売上高：1,050億円	売上高：1,200億円
営業利益率：5.7%	営業利益率：7.0%	営業利益率：8.0%
新製品売上比率：7.1%	事業ROIC※：7.0%	事業ROIC※：9.0%
海外売上高増加率：143%（FY2020比）	新製品売上比率：10.0%	新製品売上比率：10.0%
設備投資額：187億円（4年間）	海外売上高増加率：160%（FY2020比）	海外売上高増加率：180%（FY2020比）
	設備投資等：170億円（3年間）	設備投資等：150億円（3年間）

現在の進捗

フェーズ2では、「SHIFT2030」の成長戦略を着実に実行するとともに、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。資本効率の指標である事業ROICを新たな定量目標に設定するとともに、「更なるグローバル化」に力点を置くため、海外売上高増加率の目標を引き上げました。これからも当社は持続的な成長を追求します。

あるべき姿への3大SHIFT

1

成長へのSHIFT

▶P19

既存事業を深化させることで持続的な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。

- ・既存事業の持続的な成長
- ・新事業の探索
- ・新製品開発の加速

2

企業価値向上へのSHIFT

▶P17,P25

コーポレート・ガバナンスやコンプライアンスの強化、また環境対策をはじめ人権・労働・環境・腐敗防止に関する10原則を遵守する「国連グローバル・コンパクト」への署名等、国際基準に合わせた取り組みを推進しています。

- ・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

▶P23

国内市場で成長している事業や製品の更なる拡販を目指し、海外シェアの拡大と製造・営業体制を再構築。また海外拠点で活躍するグローバル人材の育成を強化し、国際競争力の向上を目指しています。2024年には新たにグローバル推進室を設置しサポート強化を図っています。

- ・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

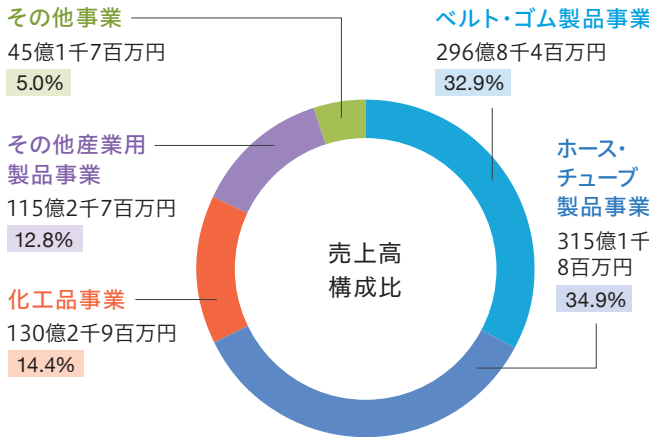
2030年度目標（財務目標）

売上高	営業利益率	事業ROIC	新製品売上比率	海外売上成長率	設備投資額
1,200億円	8.0%	9.0%	10.0%	180%	400億円
				※2020年度比	※2021～2030年度合計

目標の見直しについてはP17

事業紹介

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



セグメント	製品および用途	2025年3月期セグメント別売上高・利益	2025年3月期の振り返り	ビジョン	取り組む注力分野	貢献するSDGs
ベルト・ゴム製品事業	ベルト製品：繊維機械、郵便機械、金融機械、物流機械 搬送用製品：食品搬送、物流センター ゴム製品：工作機械摺動用ワイパ、橋梁用伸縮装置 等 感温性粘着テープ：電子部品製造装置 RFID製品：リネン対応、金属対応	 売上高：29,684百万円 セグメント利益：3,473百万円	国内では、電子部品向けの感温性粘着テープの需要が堅調でしたが、前年度のリネン業界向けのRFID製品の特需が収束しました。海外では、北米で物流業界向けのベルト製品の需要が好転し、また、アジア地域で電子部品向け等のベルト製品の需要が堅調でした。以上の結果、売上高は296億8千4百万円と前連結会計年度比1億4千8百万円の増加(0.5%増)となりました。セグメント利益は、34億7千3百万円と前連結会計年度比3千4百万円の増加(1.0%増)となりました。	●新製品・新事業の創出 ●既存事業の更なる深化と成長 ●新市場・新顧客の獲得 ●コスト競争力の強化 ●新用途の開発	●グローバル企業の獲得 ●省エネ対応製品の開発 ●軽搬送領域へのリソース投入 ●ゴムおよび鋼製ジョイントのラインナップ拡充 ●感温性粘着テープの新規市場開拓	
ホース・チューブ製品事業	樹脂ホース製品：建設機械、商用車、工作機械 チューブ製品：半導体製造装置、乗用車、商用車 メカトロ製品：産業用ロボット	 売上高：31,518百万円 セグメント利益：147百万円	国内では、半導体製造装置向け製品が回復傾向となり、また、自動車製造ライン向けのメカトロ製品が堅調に推移しましたが、自動車業界や建設機械向け製品が低調でした。利益面では原材料価格上昇の販売価格への転嫁が進みました。海外ではアジア圏、特に中国で自動車業界や建設機械向け製品が低調でした。以上の結果、売上高は315億1千8百万円と前連結会計年度比1億7千9百万円の減少(0.6%減)となりました。セグメント利益は、1億4千7百万円と前連結会計年度比1億3千9百万円の増加となりました。	●既存事業の持続的成長 ●成長分野への製品用途拡大 ●製品開発の加速および海外新規顧客開拓	●グローバルの成長市場のアプリケーション開拓 ●脱炭素社会に向けた成長産業への参入 ●最適地での生産・調達による更なるグローバル化	
化工品事業	ゴム製品：鉄道車両、トラック・バス、船舶、生コン打設車両(空気ばね、防振ゴム等) エラストマー製品：OA機器(クリーニングブレード) 樹脂製品：衛生車両、建築・土木施設 引布製品：ガスメーター、大型貯留設備 建築・土木製品：マンション等建造物屋上、最終処分場、貯水池(防水・遮水シート)、陸上競技場・多目的コート(弾性舗装材)	 売上高：13,029百万円 セグメント利益：1,015百万円	国内では、鉄道向けゴム製品が堅調に推移しました。海外では、OA機器向けエラストマー製品や鉄道向けゴム製品が堅調に推移しました。以上の結果、売上高は130億2千9百万円と前連結会計年度比12億6百万円の増加(10.2%増)となりました。セグメント利益は、10億1千5百万円と前連結会計年度比前連結会計年度比5億6千万円の増加(123.3%増)となりました。	●既存事業の更なる深化 ●新市場・新顧客の獲得 ●コスト競争力の強化	●品質強化 ●コスト競争力強化 ●海外成長市場への挑戦および海外生産の拡充	
その他産業用製品事業	空調製品(フィルタ)、測定器：クリーンルーム(半導体製造会社、製薬会社、病院等) 医療用ゴム製品、プラスチック製医療機器：血液回路	 売上高：11,527百万円 セグメント利益：261百万円	空調製品は、半導体業界や製薬業界、病院向け等のフィルタ製品の需要が堅調に推移しましたが、測定器等の需要が低調でした。以上の結果、売上高は115億2千7百万円と前連結会計年度比5千2百万円の増加(0.5%増)となりました。セグメント利益は、2億6千1百万円と前連結会計年度比1億7千7百万円の減少(40.4%減)となりました。	●省エネ、省資源、省コスト貢献製品の拡販推進 ●既存事業の持続的成長 ●バイオ除染システムビジネスの拡大	●成長新分野向け新製品開発の加速 ●環境配慮型製品の拡販 ●原価低減によるコスト競争力強化 ●ライフサイエンス分野への事業展開	
その他事業	不動産事業：土地および建物の賃貸 経営指導事業：関係会社に対する経営指導 自動車運転免許教習事業、 森林事業 等：自動車運転免許教習事業、森林事業、畜産事業、業務受託	 売上高：4,517百万円 セグメント利益：2,218百万円	不動産事業、経営指導事業、自動車運転免許教習事業、森林事業を含む、その他事業の売上高は45億1千7百万円と前連結会計年度比4億3千9百万円の増加(10.8%増)となりました。セグメント利益は22億1千8百万円と前連結会計年度比3億8千8百万円の増加(21.2%増)となりました。	●自動車運転免許教習事業での指導技術向上による自動車事故と交通違反のない社会 ●次世代に森林資産を引き継ぐ	●お客様満足度向上活動 ●木材由来成分の活用 ●苗木供給数の安定化 ●持続可能な森林経営の確立と蓄財積[※]の増加 ※蓄材積：保有する社有林における立木材積(単位は立方メートル)の総和	

特集 01 企業価値向上へのSHIFT 財務資本戦略

資本効率の向上を目指し
持続的成長に向けた投資を推進

中長期の成長を見据えた資本戦略

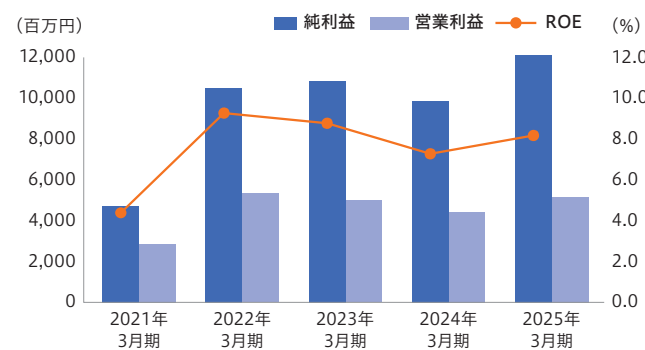
中長期経営計画「SHIFT2030」フェーズ1は、COVID-19の影響やロシアのウクライナ侵攻、中東紛争等、不透明な環境下でも、業績は堅調に推移しました。加えて円安の追い風もあり、主要目標である売上高や営業利益率は達成することができました。一方、原材料価格高騰や人件費上昇は当社グループだけでなく、仕入れ先や協力会社の経営も圧迫し、事業継続を困難にする可能性も出てきています。当社グループはサプライチェーン全体の永続的な付加価値向上や共存共栄の観点から、仕入れ価格の値上げを受け入れており、その影響で営業利益率が低下傾向となっています。

フェーズ2における財務戦略は、フェーズ1と同様に、「既存事業の深化」と「新規事業の探索」の両輪で成長を目指します。フェーズ2（最終年度2027年度）の目標である売上高1,050億円の達成には、グローバル展開のさらなる強化が不可欠です。そこで、2024年4月1日付でコーポレートセンター内に新しくグローバル推進室を設置し、グループ各社や事業部連携によりグローバル市場

の開拓を推進しています。

さらに中長期経営計画「SHIFT2030」最終年度に売上1,200億円を達成するには、自社資源だけの成長では難しいと考えます。売上達成のためにはM&Aや資本提携も視野に入れた投資による迅速かつダイナミックな成長を図るとともに、営業利益率の改善も急務であり、資本効率を重視した財形・資本戦略を推進していく計画です。

▼ROE（資本収益性）の推移

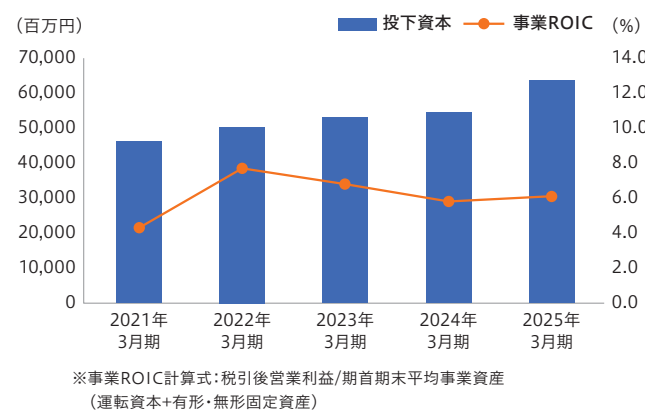


ROIC経営の推進と成長への投資計画

永続的な企業価値向上を果たすためには、中長期的な成長戦略と資本効率の改善が必要であり、そのための投資は今後も積極的に実施する計画です。但し、投資リターンだけではなく、投下資本の圧縮も重要な課題と捉え、売上債権回収期間の短縮や適正な在庫水準の見直しを含む、「事業ROIC（投下資本利益率）」を導入しています。事業別にROICを分析し、各事業部への設備投資や事業の運転資本、営業利益率等の財務指標に基づき資本効率の改善を図ります。また、設備投資は2025年3月期が約69億円であったのに対し、今期は約40億円を見込んでいます。グローバル強化に向けては、グローバル推進室が中心となりフェーズ2の目標を引き上げ、その達成に向けた投資計画も見直しています。特にインドについては成長市場でもあり、当社グループ全体でのさらなる投資を計画して

います。さらにM&Aや資本提携等、成長分野への投資も積極的に行う方針です。

▼事業ROIC（投下資本利益率）の推移



当社グループは、中長期経営計画「SHIFT2030」の達成に向け、資本効率の改善と持続的成長に資する投資を両立させる財務戦略を推進しています。既存事業の深化と新規事業の探索を両輪とし、グローバル展開や成長分野への投資を加速するとともに、ROIC経営を導入し資本効率の徹底を図ります。営業利益率の改善やCCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）の短縮により健全な財務体質を強化し、株主還元についても安定的かつ継続的な増配を基本方針として取り組んでいきます。

財務の健全性確保に向けた取り組み

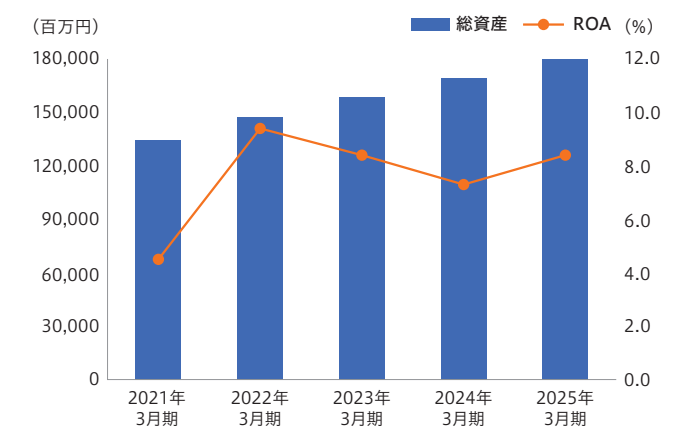
●営業利益率の改善

当社グループにおいては、自己資本比率80%超と安定性は高いものの、本業のもうけを表す営業利益率は5%台と決して高いとは言えない水準であり、その改善が喫緊の課題となっています。営業利益率の改善に向けた取り組みとしては生産性向上のための設備投資や、資本コストを上回る効率性の高い投資を実施していく必要があります。また一方で、適正な利益水準を確保するためには、原材料高騰や人件費上昇の影響を販売価格に反映させることも重要で、お客様に対して、値上げに向けた丁寧な説明や理解を得るための活動を進めていく必要があります。

●ROA（総資産利益率）

優良な持分法適用会社2社が経常利益に貢献していることでROAは8%台を保っていますが、さらなる向上が必要で、総資産を圧縮させつつ、創出したキャッシュを効率的に運用することが重要となります。また持分法投資利益については投下資本に対し、応分のリターンを得ていると評価しています。今後さらに関係性を強化すべく、当社グループのリソースを活用し、グローバルでの展開や工場設備の効率的な運用等の支援を行っていく方針です。

▼ROA（総資産利益率）の推移



●キャッシュフローマネジメント

CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）の改善により、キャッシュフロー安定化や財務体質の強化を図っていく方針です。買入債務のサイトが否応なく短縮されていく中、それに応じて売上債権のサイトの短縮化と適正な在庫の確保が必要となります。手形の取り扱いが減少していく状況においては、回転期間の短縮は自然の流れとして、粘り強く取引先と交渉していくことが重要となります。

株主還元方針について

フェーズ2終了までの期間（～2028年3月期）においては、連結配当性向30%以上かつDOE2.5%以上を目安に、安定的かつ着実な増配（期間中毎年1株当たり10円以上の増配）を継続的に実施する方針です。自己株式の購入については機動的に実施し、必要以上の自己株式は消却する方針としています。

特集 ⑫ 成長へのSHIFT 事業部長による座談会

ニッタのさらなる成長の礎となる各事業における戦略
そして、事業横断による新たな価値創造

各事業で成長が期待される市場や製品について

黒川：ベルト・ゴム製品事業では、インド、アセアン諸国、中東等、いわゆる「グローバルサウス」へのリソース投入を強化し、成長余地の大きい新興市場への展開を加速しています。加えて、半導体分野等の成長領域にも注力し、事業ポートフォリオの高度化を図っています。ベルト製品事業においては、既存市場では製品が成熟しており大きな成長は見込みにくい状況ですが、市場の転換によって新たな成長が期待できます。そのため、成熟市場から成長市場へのシフトが重要なテーマとなっています。一方、グローバル展開が進むベルト製品事業に対し、化成品事業は海外売上比率が低く、今後はその拡大にも取り組んでいきます。

泉：なるほど、まさに「成長市場へのシフト」ですね。ホース・チューブ製品事業においても、グローバル戦略をさらに推進する計画です。既に海外市場への展開は進んでいますが、現状では日系顧客を中心とした市場が主体となっています。フェーズ2では現地の海外資本顧客への販売強化を目指していきます。半導体やデータセンター分野では海外装置メーカーを攻略する等、特に北米や中国の現地資本顧客への販売を積極的に行い、新たな顧客を開拓することでトップラインの拡大を図ります。深化と探索の両軸による、グローバル化を目指します。

藤田：お二人の話を聞いていても、やはり「エリアとターゲットの

最適化」が鍵ですね。化工品事業でもグローバル展開を進めていますが、製品群ごとに戦略のターゲットは異なります。鉄道関連製品は欧州やインド、中国、東南アジアをターゲットにしており、各エリアに合った製品ラインナップを深掘りしていきます。OA部品は主に東南アジアや中国で生産していますが、顧客に業界再編の動きがあり、それに応じた戦略の見直しが求められています。一方、グローバル戦略とは対照的に、ニッチ市場で利益重視の製品展開も行っています。例えば「引布製品」等、国内で製造している企業がほとんど存在しない希少な製品は、安定した利益を確保できる分野となっています。

鈴木：空調製品事業は事業規模の拡大を重要視して推進しており、海外展開では、特にインド市場に注力しています。当事業では台湾に既に工場を構えており、当初は日本市場への補完工場としての位置づけが強かったのですが、今はインドとともにグローバル展開の拠点として計画を推進しています。また、ライフサイエンス分野では、まずニッタブランドの認知向上に注力し、アカデミアや産業界での実績づくりを行っています。大学や研究機関での実績を積み重ね、学会や展示会で製品を紹介し、顧客に提案・導入を繰り返しています。2024年に大阪・中之島の未来医療国際拠点中之島クロスにも出店し、大学や研究機関との連携を通じて、ブランド浸透を図っています。

「SHIFT2030」フェーズ2の売上高目標1,050億円達成に向け、グローバル戦略を主軸とした、より大きなフィールドでの事業展開が重要となります。ニッタは創業140周年を迎えた大きな節目。これまで長きにわたり成長を続けてきた当社を、より高く、より大きな飛躍のステージへと導くために、今、何をなすべきか。さらなる成長を目指し、未来を見据える中で、成長の原動力となる当社の強さ、また課題となるものは何か。ベルト・ゴム製品事業、ホース・チューブ製品事業、化工品事業、空調製品事業におけるそれぞれの成長戦略について、そして事業部を横断する新たな取り組みについて意見を交わしました。

成長戦略を具現化するための課題について

鈴木：新市場や新製品の開拓においては、既存技術だけでなく、新たな分野に対応できる人材の育成と体制構築が不可欠です。またフィルタ事業等の既存製品の深掘りや、グローバル展開でも人材育成は欠かせません。一方で、限られた人材を効率的に活用し体制を強化するため、DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進による人材の有効活用も目指しています。

藤田：鈴木さんの話にもありましたが、化工品事業でもグローバル化に伴い人材確保が大きな課題となっています。設備の老朽化も課題の一つであり、生産性の向上や少人化の推進が求められています。加えて、既存ラインの効率的な運用や管理にも人材が必要になります。現在、採用活動の間口を広げていますが、思うような成果には至っていない状況です。人材教育の面では、一昨年から階層別・ポジション別教育を実施しているところで、成果が顕れるまでには一定の時間を要すると見込んでいます。

泉：今のお二人のご指摘と通じるところですが、グローバル化に向けては、現地法人のリーダーを現地で採用することが重要です。ホース・チューブ製品事業においては、韓国の事業所以外では日本人に依存しています。韓国は30年以上の歴史があり、現地人材が上層部にいますが、他国は会社設立から15～20年程度のため、現地で責任者やリーダーが育っていません。各国、現地人材の採用競争も激しく、まだ実現できていない状況です。

黒川：成長を実現するためには、営業力の源泉となる「品質・コスト・納期」の強化が不可欠です。その鍵を握るのがDXの推進

成長戦略の鍵となる事業部間連携について

黒川：ベルト・ゴム製品事業には、複数のSBU（戦略事業単位）が混在しており、事業戦略の違いから連携が難しく、シナジー効果が得られにくいという課題がありました。この課題に対応するため、2025年春にグローバルマーケティング部を事業部直轄の組織としました。これにより、両事業グループ間の連携を強化し、



です。例えば、生産管理の自動化やAI検査の導入により、人件費の削減と品質向上の両立が可能となります。また、海外市場への展開においては、特にカスタマイズ製品等を顧客の近くで製造し、ニーズを直接把握することで、タイムリーな提供を実現することが重要です。人材面では、女性が働きやすい職場づくりやシニア人材の再雇用等、多様な人材が活躍できる環境整備にも力を入れています。全ての社員が、経験を積みながら活躍できる職場づくりが進んでいます。

泉：人材の確保は本当に重要な課題だと思います。日本においては従業員の採用も厳しい状況です。人材確保が厳しい中で、シニアや女性の採用、活躍が進んでいますし、その中には優秀な方も多く、これまで以上に女性スタッフがリーダーになる事例が増えています。そういった方々が活躍できる職場環境づくりや体制を整備することが、グループ全体の成長につながると思います。

特に化成品事業グループの製品におけるグローバル展開の加速を図っています。インド市場では、ベルト製品事業、ホース・チューブ製品事業、空調製品事業の3事業が連携し、「NCI（ニッタ・コーポレーション・インド）」の成長戦略を推進。工場の移転・拡張を進め、従来のベルト製品やホース・チューブ製品に加え、空調製品（エアフィルタ等）の製造も計画しています。

鈴木：空調製品事業でも、インド市場向けのフィルタ製品の製造販売を、グローバル推進室との連携によって効率的かつ迅速に推進しています。また、インド市場での事業部間の連携強化や、事業部内での営業情報の共有や技術開発など、日々の業務で協力体制を築く等の取り組みをしています。さらに、テクニカルセンターとも連携し、基礎技術の開発を進めています。

藤田：化工品事業でも、近年ますます他の事業部門との連携が盛んになっています。ニッタグループの販売会社である株式会社パワーテクノやニッタテクノソリューションズ株式会社と協働した販促活動をはじめ、ニッタのテクニカルセンターと環境配慮型製品の開発を推進する他、トラック・バス用空気ばね事業の損益改善のため、コストダウン施策を推進しています。

泉：ホース・チューブ製品事業では情報共有や海外展開で事業部間連携を進めています。例えば、アメリカ市場ではベルト・ゴム製品事業が構築した代理店網を活用し、ホース・チューブの拡販を実施しています。ただ、海外では事業ごとに会社に分かれている

ため、連携強化が今後の課題です。各事業がバラバラに海外進出し、それぞれ管理部門を持つことになっては非効率です。例えば中国には多数の子会社がありますが、さらなる効率化のため、事業体制の効率化を検討していきたいです。

黒川：2030年度には、2020年度比で海外売上比率180%の達成を目指しており、インド市場はその中核拠点として位置づけています。現在は新工場の建設段階にあり、空調製品への期待やホース・チューブ製品事業のオートビジネスでの成功等、3事業間のシナジー創出が事業成否の鍵を握ります。主管事業部として、まさに今が正念場と捉えています。

140年の歴史を支えるニッタの強さ そして、新たなる課題や取り組みについて

泉：当社の強さは顧客の要望に真面目に対応し、信頼を構築してきたところにあります。その一方で、相手に寄り添うだけでなく、自分の考えや意見を積極的に打ち出すことも、自身や会社の成長のためには大切です。その点で今は少し、チャレンジ精神やスピード感が不足しているように感じます。

黒川：私も同感です。当社に限らず、日本社会全体が保守的な傾向にあり、当社でも海外赴任への意欲が低下しています。失敗に対する減点評価的な風土に陥ってしまうとチャレンジ精神を阻害する恐れがあります。だからこそ、「失敗も加点する」くらいの評価制度改革があっても良いのではないのでしょうか。

鈴木：当事業では皆に夢や未来を語ることで、前向きなマインドに変えることに注力してきました。ワクワク感がある事業が今後伸びていく、そんな空気を社内につくることが大切だと。そして、少しずつ結果も出てきています。一人ひとりが前向きに動くことで、効率的な動きになり、少人数でも大きな力になります。事業部内で「会社では一つの歯車ではあるが、ただの歯車ではなく、自分で動ける、周りを動かす歯車になれ」と伝えています。

藤田：化工品事業では、新製品や新事業のアイデアを出させるような機会をつくっていきたくて考えています。いきなり新製品のアイデアと言っても知見やノウハウがないので、まずは発想を少し転換したり、応用させたりするアイデアです。化工品事業は



成熟した製品が多いですが、市場が変わることでまだまだ伸ばすことができます。そういう活動を繰り返す中で、自分たちのビジネス、会社、そして未来を、自分たちでつくる、そういう機運を育てたいと考えています。

黒川：当社では、140年にわたり創業者・新田長次郎の「発明・改良・円満」の精神を受け継いできました。「人々を幸せにしたい」「世の中を良くしたい」という価値観が企業文化の根底にあり、私は「オープン＆フェア」を自身のミッションとしています。誰もが対等に意見を出し合える社風が一体感を生み、未来に向けたベクトルを揃えることで、企業は大きく成長できると信じています。

で信頼が深まり、開発案件にもつながっています。黒川さんの言う「オープン」な姿勢は、社内外問わず不可欠です。

藤田：化工品事業がニッタグループに加わって約8年になりますが、「発明・改良・円満」の理念のうち、「円満」という言葉に強く惹かれました。他の会社ではあまり見られない発想であり、ニッタには人を大切にする文化があると感じたからです。社内や代理店、またお客様を大切にすることで、良い製品を生み出し続け、

固定のファンを得て、安定した成長につながっています。しかし、今後はグローバル市場での戦いです。スピード感や厳しさも必要です。仲間やお客様を大事にすること、自分の考えを貫くことを両立させていくことも必要です。

鈴木：新田長次郎の理念や現在のグループ理念で示すように、お客様の信頼を得るための努力や姿勢、真摯な仕事への取り組みは変えてはならないことだと思います。お客様や仲間のいろいろな想いやニーズをくみ取り、意見を取り入れながらお客様と一緒に進むということは簡単ではありませんが、今後もニッタにあるべき姿だと思います。

黒川：これまで当社は、各事業が独立採算制で運営されてきたため、製品群が多岐にわたり、事業間のシナジーが生まれにくい状況にありました。今後は、事業単位での最適化から、当社グループ全体としての最適化へとシフトする必要があります。多角化にはリスク分散という利点がありますが、全ての分野に均等に注力す



るのは現実的ではありません。ポートフォリオの再構築によって経営資源の効率化を図り、成長が見込まれる分野に集中投資することで、当社はさらに力強く成長できると確信しています。そのためには、事業間が「円満」で「オープン＆フェア」な関係性を築き、未来に向かってともに挑戦していく姿勢が不可欠です。

ベルト・ゴム製品事業

事業のシナジーが重要 今が、成長に向けた正念場です

グローバル戦略に向けてインド市場はとても重要な拠点です。工場が新設されることで、エアフィルタ等の空調製品や、ホース・チューブ製品事業のオートビジネス等、3つの事業のシナジー効果によって、新市場の開拓を目指します。主管事業部としては、このフェーズ2が正念場だと感じています。



ホース・チューブ製品事業

成長を支える人材の確保と 皆が活躍できる体制整備が重要

当社の成長戦略にとって人材の確保は最も重要な課題の一つ。グローバル拠点においては現地人材のリーダー獲得や育成が急務です。またシニアや女性の採用、活躍が進む中、女性リーダーも育てています。皆が活躍できる職場環境づくりや体制の整備によって、グループ全体の成長につなげていきたいです。



化工品事業

柔軟な発想とアイデアで 新たな市場開拓に挑みます

未来の成長には新市場や新事業の開拓が必須です。既存製品においても市場が変わることでまだまだ売上高を伸ばすことができます。新しいアイデアや柔軟な発想を皆が出し合い、新たなビジネスの開拓に挑戦していくことも大切です。自分たちのビジネス、会社、そして未来を、自分たちでつくる、そういう機運を育てていきたいです。



空調製品事業

ワクワクを感じる事業が 未来に大きく伸びていく

ともに働く仲間が、夢や未来を語ることも大切です。ワクワクを感じる事業が未来に伸びていく、そういう空気が社内に溢れることで、一人ひとりが前向きに行動し、少人数の組織でも大きな力となります。社員には「自分で動ける歯車になれ、周りを動かす歯車になれ」と伝えています。



特集 ③ 更なるグローバル化へのSHIFT グローバル市場戦略

「SHIFT2030 フェーズ2」において
売上高1,050億円達成に向けたグローバル市場戦略

大きなフィールドでの事業展開こそがニッタの歴史

中長期経営計画「SHIFT2030」フェーズ2の目標である売上高1,050億円達成には、グローバル市場の開拓は必要不可欠な経営戦略となります。当社グループは創業以来、事業の多角化によって業績を拡大し、さらにはベルト・ゴム製品事業やホース・チューブ製品事業等、さまざまな事業を海外展開することで、成長を続けてきました。事業の多角化、海外市場の開拓等、より大きなフィールドでの事業展開こそが当社グループの成長の歴史であり、原動力となるものです。

とりわけ創業製品であるベルト・ゴム製品事業においては、いち早く海外事業が進展し、現在では13の国と地域で展開されています。グローバル推進室では、これら先行するグローバル販売網の有効活用を行い、空調製品およびライフサイエンス分野等の産業用製品を海外展開することを計画しています。



事業間・グループ全体を横断するグローバル推進室

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設置されています。それは、従来の事業部主導のグローバル化から、当社グループとしてのグローバル化、つまり当社グループ全体の加速度的なグローバル化を目的としています。海外展開を進めているホースチューブ事業、ベルト事業、空調事業を含め、当社グループ製品のグローバル展開を推進していく役割を担っています。

当社グループ製品のグローバル展開をリードすることに加え、並行してグローバル戦略委員会の事務局を担っています。

活動にあたり、まずは将来の「ありたい姿」を明確に設定する中で、当社グループ全体の計画となるマイルストーンを策定し、具体的施策に落とし込んでいきます。



グローバル市場戦略がもたらす可能性

グローバル市場戦略は「SHIFT2030」達成およびさらにその先の未来（2050年）の当社グループの成長にとって重要なファクターです。

既存製品・新製品を問わず、未開拓の地域への進出がグループの成長の鍵となります。グローバル推進室が事業部と海外市場の橋渡し役を担い、新たな市場開拓のきっかけづくりを進めています。

「SHIFT2030」における海外売上比率2020年比で180%を目標としています。

当社グループのさらなる成長に向けては、グローバル市場における売上拡大がより重要な取り組みとなります。当社グループではグローバル市場での競争力を強化するために、海外拠点での現地生産や販売網の構築を推進する中、2024年4月に「グローバル推進室」を設立し、海外事業の販売拡大および新市場開拓をさらに加速させていく方針です。アメリカやヨーロッパ、中国等、既に市場開拓が進む地域に加え、アジア、アフリカ、中南米地域等のグローバルサウスへの展開も視野に入れ、全世界、全事業を対象として、スピーディーかつダイナミックに展開する計画です。

販売店との強固なパートナーシップで、ともに成長を目指す

当社の事業スタイルは、製品力だけでなく、関係会社とのパートナーシップを重視することにあります。これまで構築した販売店との信頼関係は、当社からの売り手発想ではなく、販売店やその地域社会が求めるニーズに、一つひとつ応え続けてきた長年の蓄積によって構築されたものです。そのような、当社が創業以来大切に続けた、関係会社とのパートナーシップによる事業展開は、日本国内だけでなく、アメリカやヨーロッパでも通用します。当社のグローバル戦略は、当社グループと販売店やその地域社会の双方に有意義な成長戦略の一環であり、販売店も当社の新たな製品の市場投入を待ち望んでいます。

一方、既に進出を果たしているアメリカやヨーロッパ、中国等

の主要な海外市場は、時として経済摩擦や政治問題等もはらみ、近年さまざまなリスクと直面しています。今後も社会情勢や経済問題、環境課題等、先行きが不透明かつ常に激しく変化し続ける経営環境が予測されます。そのため、グローバル展開のもう一つの重要な課題は、主要拠点に集中せずに拠点を多極化し、リスク分散することで経営の安定化を図ることです。そのため、これから伸びるとされているアジア、アフリカ、中南米といったグローバルサウスにおけるマーケットの精査を行い、販売店網の構築を推進していきます。また、戦略的に拠点を設置することも視野に入れ、特に近年インフラ整備が急速に発展するインド市場での事業拡大を先行して推進しています。

グローバルサウスを牽引するインド市場への戦略

これまで経済発展が期待され続けてきたインドは、近年、いよいよ本格的な高度経済成長期を迎えようとしています。道路等のインフラ整備が進展するとともに、都市には新たな高層ビルの建設ラッシュが起き、街には数多くの新車が往来しています。当社グループにおいては、既にインド市場へ進出し、着実に販売網も形成されつつあります。オフィスビルや工場には空調製品の需要が見込まれ、また自動車関連としては、EV車よりも内燃機関の自動車が主流のため、当社のホース・チューブ製品事業の拡大が期待できる市場となっています。

一方、インドにおいては隣国との紛争のリスクもある等、社会状況を注視することは重要で、リスク分散のためには、インド市

場での拠点分散をはじめ、グローバルサウスの市場を広く見極めながら、多極的にグローバル展開を推進していく考えです。



VOICE

ニッタグループ140年の歩みと未来への挑戦

当社グループは創業以来140年にわたり、時代の変化に柔軟に対応しながら、技術革新と人材の力によって成長を続けてきました。創業者が海外技術を日本に持ち込み、それを改良・発展させてきた歴史は、まさにグローバル視点と挑戦の精神の象徴です。

現在、日本を取り巻く環境は大きく変化しており、グローバル市場への挑戦は避けて通れない重要な局面を迎えています。このような時代において、当社グループの未来を担う責任の重さを感じながらも、従業員一人ひとりが一枚岩となって進むことが、さらなる成長の鍵となります。

そのためには、ゴールを明確に設定し、シンプルかつ分かりやすい指針を共有することが重要です。具体的な施策とマイルストーンを設け、全員が同じ方向を向いて進むことで、140年の歴史を支えてきたステークホルダーの思いを未来へとつなげていきます。

当社グループは、これからも創業の精神とグループ理念を胸に、世界に向けて新たな価値を創造し続けます。



執行役員 グローバル推進担当
和氣 厚仁

特集 04 企業価値向上へのSHIFT 社内ベンチャーの取り組み

社内ベンチャーとして事業化した新事業探索チーム
発案「国産メープルシロップ」の生産販売

背景・構想フェーズ

北海道の社有林に、群生する楓を発見。

きっかけは飛行機で見た航路図。北海道とメープルシロップ産地は緯度が近いので、当社の所有林でも製造できるのではないかと着想を得ました。「新事業探索チーム」では、日頃から活発な議論と仮説検証を繰り返しており、「メープルシロップの生産販売」についても一つのテーマとして検証していくことになりました。当初は、当社が保有・管理する北海道の森林に楓が存在しないという報告を受けたため、あらためて楓を植林し20年後に事業を開始することや、帯広等の近隣地域の街路樹を利用する案も検討。しかし、天然林も含め、あらためて調査を行ったところ、膨大な楓が存在することが明らかになりました。



試作フェーズ

初めはバケツと小型濃縮器を用いた完全手作業による試作。

日本では大規模なメープルシロップの生産が行われておらず、製造ノウハウや設備情報も乏しいため、本場の産地であるカナダをはじめ海外の文献や現地大学の資料、ネットメディア、小規模国内事業者からの情報収集を重ね、法規や資格も学びながら知識を蓄積しました。「カナダの産地と十勝地方はロケーションが似ており生産可能では」という仮説のもと、資源・技術・市場の調査を実施。さらにカナダ訪問も行い、2024年1月、カナダ製試作機を輸入し、その翌月からは試作を開始しました。社内においては、事業の構想段階から経営陣に随時プレゼンを行い、同年7月には市場調査を基にした事業計画が正式に承認されました。



事業化フェーズ

国産ブランドへの期待、海外展開も視野に。

事業化へ向けたフェーズが進む過程で、必要となるリソースも増加。限られたメンバーで全ての業務をこなす中、設備導入作業も含めてスタッフが連携し、業務を遂行しました。2024年初夏には楓林の整備を開始し、カナダ製量産設備を導入。2025年2月には量産を開始し、4月に発売しました。販売開始早々1週間で完売する等、消費者や小売店からの評価も上々です。国内市場ではカナダ・アメリカ産がほぼ独占しており、国産シェアは0.1%未満ですが、「国産志向層」約10%に向けた約40億円規模の需要に対し、当社製品は優位性を持ちます。加えて日本ブランドを打ち出した、海外展開も視野に入れています。大規模生産による効率化・省力化で早期の黒字化を目指しています。



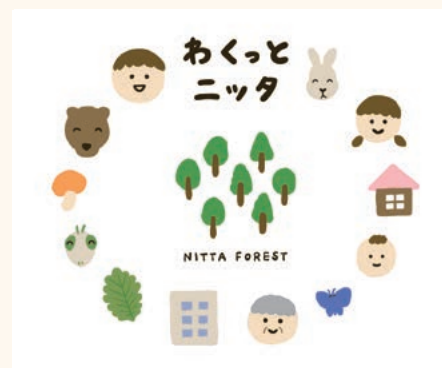
新事業の開発は、当社グループの新たな価値創出に向けた取り組みとして、中長期経営計画「SHIFT2030」においても重要テーマとして掲げられています。その使命を受け、2022年4月「新事業探索チーム」が発足。チームに与えられた課題の一つは、北海道に所有する森林資源を有効活用した新たな事業の創出です。そして今回、事業化へ向けて始動したプロジェクトが、メープルシロップの生産販売。事業アイデアの発案、初期仮説の検証、市場調査、試作品の作成等を経て、今年度、量産体制を整備し販売開始に至りました。チーム発足から約3年、テーマ着想から約1年半で成し得た事業化までの道程、そして今後の展望についてご紹介します。

ニッタブランドを革新する新会社「わくっとニッタ」

メープルシロップ事業は、社内ベンチャーとして誕生した新会社「わくっとニッタ」が担います。

社名は、グループ企業「北海道ニッタ」が行ってきた森林保護や地域貢献活動のプロジェクト名を引き継いだもので、親しみやすさと事業の方向性を踏まえて採用されました。従来の「ものづくり企業」やBtoB事業とは異なるブランド展開で、「新しい何か」を生み出し続け、グループ全体に良い刺激を与える存在を目指しています。

「わくっとニッタ」はメープルシロップ事業の早期黒字化を目指す一方で、他の新事業の開発にも取り組む方針です。この度のメープルシロップ事業は、海外で実証済みの技術を日本で事業化したものですが、これは創業時の革ベルトや、ホース・チューブ、タイミングベルト、半導体関連製品にも共通する、当社ならではの成功パターンです。



創業者から受け継ぐ自然環境への想い

メープルシロップ事業は、樹齢20年以上の楓類から成長に影響のない樹液全体の5%だけを採取し、100年以上同じ樹から毎年収益が得られます。寿命を迎えた楓は最終的には伐採し、高級家具材としても活用可能です。楓が成長する間はCO₂削減効果が続き、環境負荷の少ない事業モデルとなっています。加えて、シロップ濃縮工程のエネルギーには、林業残渣を薪として利用する等、本事業は経済性と社会性を両立する、SDGsの考えにも沿った持続可能な事業です。

「山の恵みで利益を得ることで、山を守る」という、経済活動と社会活動をつなげる発想は、創業者の自然への想いを継承するものです。「わくっとニッタ」は、メープルシロップの北海道の特産品としての定着を目指しつつ、今後も社会性と経済性の両立を追求していきます。



VOICE

事業によって自然や地域、人々を豊かにする
そんな未来に向かって挑戦します！

これまで3年間、良い環境で自由な発想を試すことができ、とても楽しく、実に有意義な経験だったと感じています。ゼロから新事業を立ち上げることには恐怖もあり、困難を乗り越えるためには創意工夫の連続でしたが、それもまたワクワクする挑戦でした。これからも、北海道の自然資源を活用した事業を通じ、かかわる全ての人々が「わくっ」とする新事業の創出に挑戦します。事業拡大が自然を豊かにする仕組みをつくり、そこに暮らす人も豊かになる、そんな未来へ向けて邁進します！



わくっとニッタ株式会社
代表取締役社長
山口 聡士

コーポレートセンター
経営戦略室 上席部長兼
MSプロジェクトリーダー
松田 茂樹

一人ひとりの「能力」と「活力」を最大化 人的資本の経営戦略

ニッタ創業の精神で「円満な人間関係なくして優れた製品は生み出せない」と唱えるように、「ものづくり」は一人で完結できるものではなく、チームで力を合わせ、部署間で連携することを大切にしています。その姿勢は長年にわたり社風として根付いたものであり、昨年度に実施した人事制度改革においても「円満」な信頼関係を礎としながら、お互いが切磋琢磨し、成長できることを重視しています。成長意欲や働きがいを高め、自身の成長が実感できる制度へと改革し、社員と会社が互いに成長し続けることを目指しています。

人材育成方針と社内環境整備方針について

当社グループでは、社員一人ひとりが能力や特性を最大限に発揮し、活き活きと活躍できるよう、人材育成方針および社内環境整備方針を掲げています。2030年にに向けた経営戦略の実現に向けて組織と個人の「あるべき姿」と、社員に「求める姿勢」を明確にしています。経営戦略の実現に必要な人材を特定するとともに、その人材が効率的かつ効果的に業務を行えるよう、専門組織を設置し育成に注力しています。さらに、全社員の能力向上を目指し、人材育成体系に基づく教育や、生産性・品質向上に向けた活動も積極的に展開。社員が力を十分に発揮できる環境を整えるため、社内環境整備方針に基づいた取り組みを進めています。

新人事制度の進捗

人事制度改革の大きな目的は、「社員のモチベーションアップ」と「優秀な人材の確保」です。当社グループが持続的成長を果たすためには、未来を見据えた人材戦略が不可欠であり、次世代を担う若手社員の育成を重視しています。新制度においては、最短32歳で管理職登用が可能になる等、社員のモチベーション向上につながる「成果に応じた評価・処遇」に改定しています。

人材育成

新入社員から管理職までの階層別研修に加え、G職群（Generalist）・T職群（Technical）・O職群（Operator）やグローバル人材向けの職種別・テーマ別研修も計画的に展開しています。研修内容は時代やニーズに応じて随時見直しを行い、効果測定はアンケートやフォローアップ研修、研修参加者・上司・人事との三者面談、キャリアカウンセリング等、多角的に実施。これにより、研修の定着とプログラムの計測的改善を図り、人材育成の質的向上に努めています。

▼人材育成(研修タワープログラム)

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

採用方針

SHIFT2030を担う人材の確保として、新入社員については好不況にかかわらず毎年一定数の採用を継続することとしています。新規学卒採用では、応募学生に対して当社の魅力を伝えるとともに入社後のキャリアパスがイメージできるよう、さまざまな情報発信を行っています。またキャリア採用も積極的に進めており、入社後の研修を実施。また自己申告制度を活用することでキャリアカウンセリングを実施しています。

健康経営への取り組み

社員の心身の健康が重要な経営基盤と捉え、体の健康、心の健康、職場の健康をテーマに、生活習慣病対策・メンタルヘルスケアの強化・ワークライフバランスの推進等、さまざまな健康プログラムを実施しています。

成果として、当社は2019年から7年連続で「健康経営優良法人（大規模法人部門【ホワイト500】）」に認定されており、これからも認定が継続されるよう、毎年さまざまな取り組みを進めていきます。



エンゲージメント向上への取り組み

当社グループでは、毎年実施している「自己申告制度」を用いて、社員のエンゲージメントに関するモニタリングを行っています。また社員が活躍する基盤の整備を目的として、組織風土とエンゲージメントに関するサーベイを実施しています。

① チャレンジ風土スコア

自己のチャレンジ

	2022年度	2023年度	2024年度
ポジティブ回答率	87%	88%	90%

② 風通し風土スコア

心理的安全性が保たれているか、年齢・性別・職種・勤続年数・経験年数等に関係なく自分の考えや意見を言える職場か

	2022年度	2023年度	2024年度
ポジティブ回答率	81%	81%	80%

④ 離職率

定年退職や再雇用定年等全ての退職者を含む

2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
4.0%	3.8%	4.3%	4.1%

職場のチャレンジ

	2022年度	2023年度	2024年度
ポジティブ回答率	83%	84%	83%

③ ワーク・エンゲージメントスコア

新職業性ストレスチェックによるワーク・エンゲージメント値

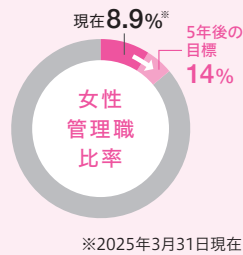
	2022年度	2023年度	2024年度
回答平均点 (4点満点)	2.41	2.40	2.42

ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組み

多様な人材が活躍できる環境づくりに注力し、性別や年齢、障がい、国籍にかかわらず一人ひとりの能力を最大限に発揮できる組織を目指しています。柔軟な働き方や制度整備を推進し、持続可能な成長と社会価値の創造の基盤を強化しています。

女性の活躍

新制度によりO職群からG職群への昇格を可能にし、女性の早期活躍を支援。管理職比率も着実に向上し、業界トップ水準に。育児・介護中のテレワークや時短勤務等、柔軟な働き方も整備しています。



※2025年3月31日現在

障がい者雇用

障がい者雇用は一般社員と同一の処遇とし、制度だけでなく社内の協力体制も含めて、能力を発揮できる環境づくりに努めています。また、働く職場・職種を広げる取り組みを進め、障がいのある社員がより多くの業務に挑戦できるよう支援しています。

育児休業の取得

人事による制度周知や職場での情報共有を通じて、育児休業を取得しやすい環境づくりを推進し社員の仕事と育児の両立を支援しています。この取り組みが評価され「くるみん認定」を取得しました。



52.2%※

男性の
育児休業
取得率

※2024年度実績

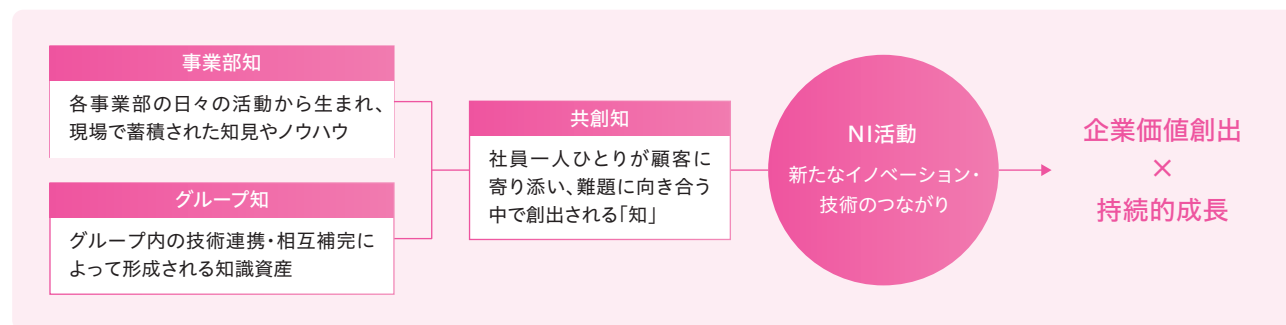
定年者の継続雇用

役職定年の柔軟運用や再雇用を推進し、豊富な知識や高い技能を持つシニア社員の活躍を支援。新人事制度では「働き方の複線化」により、希望や能力に応じた働き方を選択できる仕組みを整備し、モチベーションアップを図っています。

「共創知」によって 持続的企業価値創出を 目指す

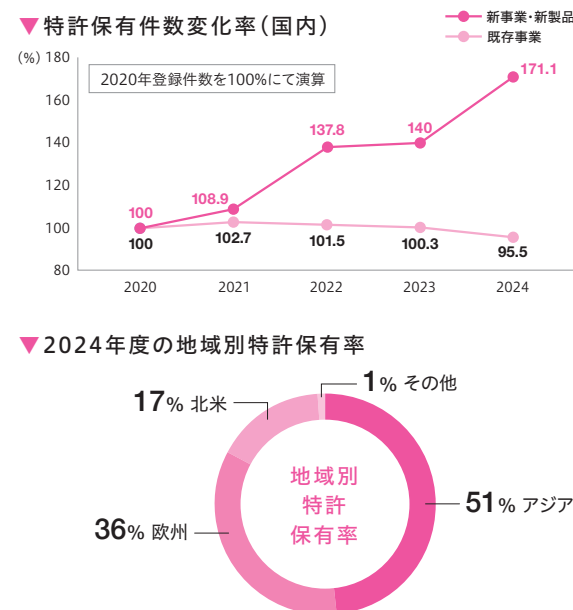
執行役員
テクニカルセンター長
平田 圭司

各事業部の日々の活動によって生み出され蓄積した「事業部知」、グループ内の技術のつながりにより相互補完されて生まれる「グループ知」。そして、この2つを基盤に、社員一人ひとりがお客様に寄り添い、困難なニーズにも諦めずに対応することで「共創知」が創出されます。仲間やお客様とともに築き上げた「知」を結集させ、新たなイノベーションを生み出す「NI (Nitta Innovation) 活動」を通じて「技術のつながり」を育むこと。知識と技術の交流を促進するこれらの活動によって、“世の中を前へ、そして人々を幸せに”する技術や製品を開発し、さらなる企業価値創出と持続的成長を目指していきます。



知的財産の保護と活用

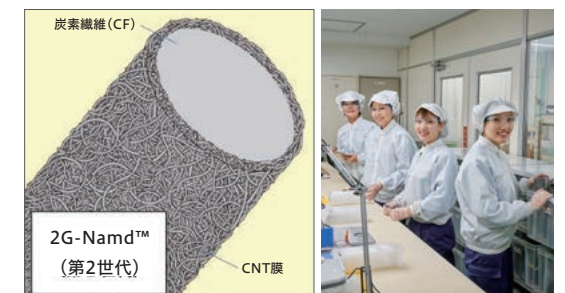
投資効率の最適化を図るため、知的財産のポートフォリオ見直しを推進する中、国内の既存事業における特許登録件数は、2020年以降ほぼ一定で推移しています。一方で、新たな企業価値創出に向け、新事業の探索・新製品の開発へは積極的な投資を実施し、新事業・新製品関連特許登録件数は2020年度比で1.7倍に増加しています。また、グローバルなビジネス展開に合わせた海外における知的財産網の構築を進めており、2024年度の地域別特許保有率は、アジア51%、欧州36%、北米17%と、中国・韓国・台湾・インド等のアジア圏が約5割を占めています。本年度よりグローバル戦略をさらに加速する中、新事業・新製品関連分野においても海外での権利化を進め、海外市場でのさらなる競争力強化を図っていきます。



新たな価値の創出

Namd™の高付加価値産業分野向け展開

Namd™とは、炭素繊維の表面にCNT（カーボンナノチューブ）を付着させることで、より強い繊維素材をつくる技術です。素材としてのポテンシャルを的確に把握し、コア技術を開発しています。まず、展開の第一段階としては、人がそのポテンシャルを実感・体感しやすいスポーツ分野からスタートしました。今後は、世界がその真価を理解し、活用できる分野へと展開していきます。例えば、高付加価値産業への展開を図るため、今年度中のAS9100（航空宇宙産業向け品質マネジメントシステム規格）の認証取得を目指して取り組んでおり、製品化における設備投資を適切なタイミングで実施していきます。当社は、顕在化している特徴を深化することによって改良し、潜在的特性を探索することにより新たな発明を創出することで、Namd™がつくる世界をともに歩むお客様と手を組み、ともに前進（Going ahead with you）していきます。



ニッタのコア技術

- 高度なCNTの生産技術の確立
- ナノ分散技術の確立

医療・ライフサイエンス分野の拡充

当社が140年の歴史の中で培ってきた多岐にわたる技術を結集し、これらを「深化」させ、さらに新たな技術や用途を「探索」していくことで、各技術のコアを磨き上げていきます。そしてそのコア技術を「グループ知」によって最適に組み合わせることで、医療ライフサイエンス分野へイノベーションとリノベーションを起こすべく挑戦しています。好例は、新たなバイオ除染システムの開発です。当社グループが取り組むバイオ除染システムにおいては、これまでクリーンエンジニアリング事業部で培ってきたフィルタや環境モニタリング等に関する技術と、グループ各社が保有する要素技術を組み合わせ、さらにお客様との共成長によって得た「共創知」を武器に、開発を進めています。



ニッタのコア技術

- 蒸気化過酢酸除染装置VPASSの開発とHEPAフィルタの掛け合わせ

当社グループにおける知的財産の評価について

当社グループは、知的財産の保有・管理において、その価値を正しく評価することが競争力や将来性を測るうえで極めて重要と考えています。まず、「第一の価値」として、知的財産と事業・製品との有機的な関係性を捉え、顧客価値の向上にどうつながるかを重視します。次に「第二の価値」として、既存事業において確実に当社ビジネスを支えるとともに、顧客ニーズを実現できるか否かで評価しています。そして最後に「第三の価値」として、社会全体への貢献度を客観的に評価しています。

これら三層の視点を基に、自社ビジネスに与える影響力だけでなく、より幅広い視野に立ち、将来の収益性や競争力、業界・社会への影響力までを予測・分析し、投資判断や事業戦略立案の重要な判断材料となるよう、適切な知財評価に取り組んでいます。



サステナブル活動の 象徴となる事業 北海道の森林経営

北海道ニッタ株式会社
代表取締役社長

勝山 安久

北海道ニッタは、「NITTAグループ社有林管理方針」に基づき、将来を見据えた「森林経営計画」を策定・運営することにより、森林の有する多面的な機能を発揮させ、地球環境の保護と生物多様性の保全に努めることを使命としています。社有林の整備・施業に関しては、北海道庁が定める「北海道森林づくり条例」「北海道森林づくり基本計画」に基づいて、「水源涵養林」、「山地災害防止林」、「生活環境保全林」、「木材等生産林」に区分し、それぞれの森林について目指す姿を描くことで、持続可能な森林経営に取り組んでいます。

ネイチャーポジティブ経営

北海道ニッタの森林経営はネイチャーポジティブ経営を体現するものとして、当社事業活動を通じて持続可能な社会実現への貢献を目指しています。具体的な取り組みとして、人工林においては、林業経営の基本である「伐って、使って、植えて、育てる」という森林資源の有効活用によって、持続可能な森林経営を忠実に実施しています。天然林に関しては、水源涵養機能の発揮と動植物の貴重な棲み家を維持管理することにより、地域環境に貢献することを目的として活動しています。

また、これら当社の取り組みを、国が主導する「30by30自然共生サイト」や「J-クレジット制度」等へ登録を行うことで、森林経営が生み出す無形の価値を顕在化させ、当社グループの持続的な企業価値向上につなげることを目指しています。

ニッタが参画するイニシアティブ



環境省は、生物多様性の保全に貢献する民間の緑地等を認定する制度を実施しており、ニッタ株式会社の「十弗の森」は2024年3月に認定されました。植物・鳥類・哺乳類の多くの貴重種が確認されており、また成長に時間を要するミズナラの巨木が存在することから、非常に貴重な森林資源として高く評価されています。

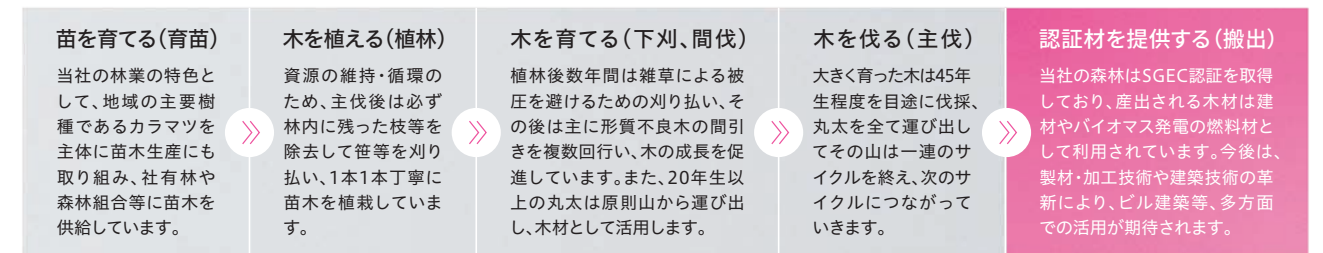


北海道の森林資源を活用したクレジット化を目的に申請を行い、2025年4月に北海道ニッタの森林管理プロジェクトが国の認証制度に登録されました。今後は、森林管理による温室効果ガスの削減・吸収量がクレジットとして数値化され、環境・事業への貢献を可視化していきます。

北海道の森づくり

北海道ニッタは「十勝の森を通して全ての生き物が幸せに暮らす次の100年をつくる」ことを目標としています。次世代に向けた持続可能な森林経営とサービスを提供することに加え、ひたむきで長期的な「森づくり」を通じて、気候変動への対応、生物多様性の保全、水源涵養、災害防止等の社会課題に対して、森林が持つ公益的機能を最大限発揮できるよう、取り組んでいきたいと考えています。当社の森づくりは、森林資源を次世代に引き継いでいくために、森づくりのサイクルを継続的に実施しており、特に苗木から育てることを重視して取り組んでいます。

▼森づくりのサイクル



苗木づくりは森づくりの要です。当社は年間約50万本の苗木を自社生産し、自社森林への植林に加え、森林組合を通じて近隣業者にも提供しています。苗木は天候の影響を受けやすく、すぐに調達できないため、新規参入や小規模事業者には難しい分野です。当社は種から伐採まで一貫して林業を行い、苗木の供給を通じて林業の活性化と地域貢献に取り組んでいます。

生物多様性に関する調査

ニッタの所有する天然林においては、安全上の懸念や森林保護の観点から必要と考えられる場合を除き、極力伐採等は行わず、多様な動植物の貴重な棲み家を守るため適切に保全・管理をしています。

また2021年度より生物多様性調査を実施する中、当社の森林資源には国や北海道が指定する希少種や絶滅危惧種の生息が確認されています。



ミズナラの大径木

調査ターゲット	2021年度				2022年度				2023年度				2024年度				2025年度			
	春	夏	秋	冬	春	夏	秋	冬	春	夏	秋	冬	春	夏	秋	冬	春	夏	秋	冬
植 物	← 調査 →				リスト化															
哺乳類					← 調査 →				リスト化											
鳥 類					← 調査 →				リスト化											
昆 虫													← 調査 →				リスト化			
その他									← 追加ターゲットの検討 →								← 必要に応じ追加調査 →			

企業価値向上に向けた地域社会とのかかわり

北海道ニッタでは、林業を通じた地域社会との関係性構築だけでなく、木育活動やマルシェ等ファミリーが気軽に参加できるイベントを開催しています。多岐にわたる活動や情報発信を通じて「ニッタの森」のファンを育てること。そして、自然保護や持続可能社会づくりに貢献する企業ブランドを構築し、ニッタグループのさらなる企業価値向上に貢献する取り組みを推進します。

●Instagram「森と笑う」

2025年開設。地域イベントの発信をはじめ、事業活動の報告、スタッフ紹介等を通じて森林経営や森づくりへの興味や理解を促すとともに、地域社会との距離を縮めファンづくりを目指す。



詳細は
Instagramにて
ご覧いただけます。

●四季のイベント 「森とひろば」

地域の方々が家族で気軽に参加できるような自然に触れ合えるイベントを企画運営し、地域社会や住民との交流を図る。



サステナブル経営方針

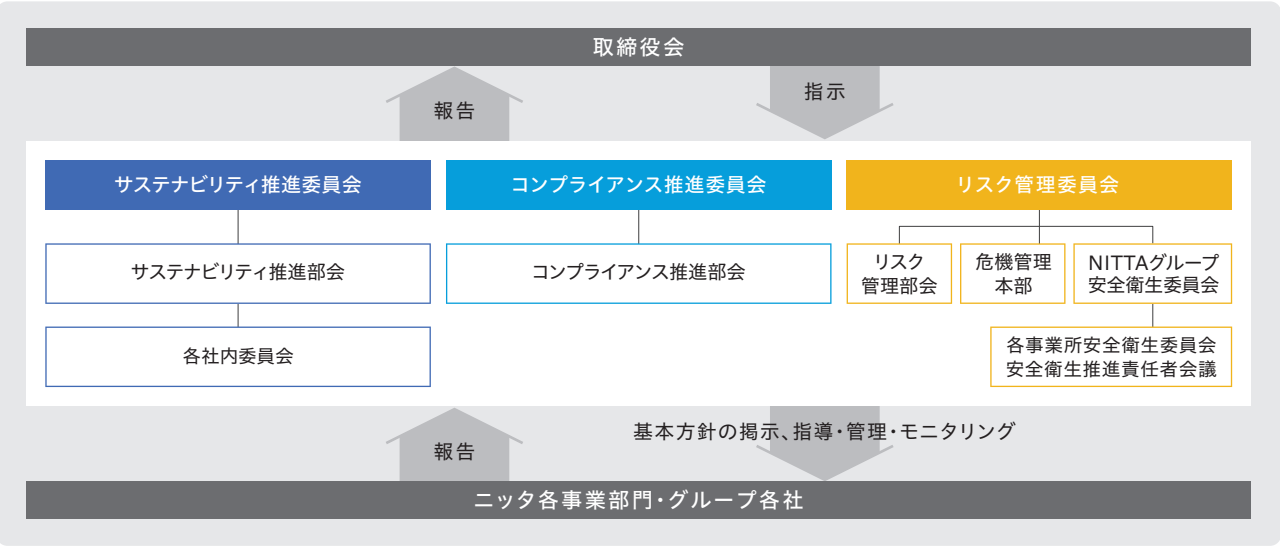
当社グループは、企業価値の増大を図るとともに、産業・社会の持続的発展と環境の維持・保全に貢献すべく、以下に掲げる「NITTA グループサステナブル経営方針」に基づく事業展開を推進していきます。

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。

サステナビリティ推進体制

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

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



サステナビリティ推進に向けたマテリアリティ

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



Step 1
マテリアリティ候補の検討

Step 2
マテリアリティ候補の絞り込み

Step 3
仮マテリアリティと関連するSDGsの優先課題の特定

Step 4
妥当性確認と経営陣の承認

当社グループの事業および取り組みを棚卸しし、SDGsやGRIスタンダード等の国際的な枠組みによって整理した社会課題リストとの紐づけを行い、当社グループの事業活動と関連性の高い社会課題テーマを候補として特定します。

社会課題の重要度を評価するにあたり、「ステークホルダーにとっての重要度」を縦軸に、「当社グループにとっての重要度」を横軸とした、2軸での指標を作成。マテリアリティマップを基に候補を絞り込み、仮マテリアリティを特定します。

仮マテリアリティと関連するSDGsと事業活動（提供価値）の関連性の整理をしたうえで、サステナビリティ推進部会にて優先課題を議論し、マテリアリティの策定に基づいたサステナビリティ活動を推進していきます。

「サステナビリティ推進委員会」において、これらのマテリアリティの評価プロセスおよび分析結果の妥当性を検証し、優先的に取り組むべきマテリアリティを確認し、経営層による審議のうえ、取締役会によって承認を受けています。

サステナビリティへの取り組みの全体像

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

項目	関連するSDGs	ニッタの重要課題（マテリアリティ）	2024年度の取り組み（一例）	KPI	2024年度目標	2024年度実績	2025年度目標
環境に関する項目	7 2030年までに再生可能エネルギーを拡大する 12 持続可能な消費と生産 15 陸の豊かさを守ろう	GHG(温室効果ガス)削減による低炭素社会の実現	- 国内外での非化石証書による電力起因GHG排出量の無効化継続 - 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)	事業活動におけるGHG排出削減量(ニッタグループ全体)	GHG排出量: 2030年46%削減(2013年比) 2050年カーボンニュートラル実現	37.6%削減	2013年比33%以上削減
		環境負荷の低減と循環型社会の実現(ニッタ単体)	- 歩止り向上による産廃排出量削減 - 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	プラスチック廃棄物の再生利用率	80%以上	79.4%	80%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	- 森林減少させない植林計画目標の策定および実施(保有森林面積・蓄材積の維持拡大) - 木質バイオマス発電への木材供給拡大の可能性について検討 - 社有林における生物多様性調査の実施	原単位プラスチック廃棄物削減率	2023年比1%以上	0%増減なし	2024年比1%以上
				原単位水使用量削減率	2023年比1%以上	5.8%	2024年比1%以上
				原単位エネルギー使用量削減率	2023年比1%以上	5.7%増加	2024年比1%以上
		生物多様性保全の推進活動		蓄材積のUP率(2020年比)	2.0%	0.7%	2.5%
				バイオマスエネルギー向け国産材の供給量	1,300m ³	1,348m ³	1,350m ³
				森林のCO ₂ 固定量(2020年1,477,978 t)	2020年比2.0%UP(1,507,537 t-CO ₂)	2020年比2.73%UP(1,518,357 t-CO ₂) ※前年度数値	2020年比2.5%UP
				生物多様性調査の件数 昆虫類調査1件	生物多様性調査の件数 昆虫類調査1件完了		方針に基づく保全策実施
社会に関する項目	8 働きがい、経済成長 12 持続可能な消費と生産	バリューチェーン全体を通じての社会的責任の発揮	サプライヤー13社を訪問し、CSRや省エネ推進支援を実施	主要サプライヤーに対してCSR推進の支援を行う	支援 サプライヤー社数 13社	支援 サプライヤー社数 13社	支援 サプライヤー社数 10社以上
		働きがいのある魅力的な職場環境の実現	- ダイバーシティと機会均等の推進 - 女性の管理職登用拡大・候補者育成 - 男性が育児休業を取得しやすい環境づくり - 健康経営推進活動の継続実施 - ハラスメント防止教育、メンタルヘルス教育の実施 - グループ会社を含めた安全衛生委員会の開催	各種研修参加率(再雇用・キャリアアップ研修等)	100%	99.7%	100%
				障がい者雇用率	2.7%(2025年度)	2.05%	2.5%
				女性管理職比率	11%(2025年度)	8.9%	9.5%
				離職率	5%未満を維持	4.1%	5%未満を維持
				男性育児休業取得率	50%(2025年度)	52.2%	50%
				有給休暇取得率	75%(2025年度)	77.6%	75%
				健康経営:生活習慣改善に関心のある人の割合	78%(2025年度)	79.2%	78%
				健康経営:歩行習慣適性者率 ※歩行等の身体活動を1日1時間以上している人の割合	78%(2025年度)	39.4%	40%
				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	70%(2025年度)	63.7%	63%
ガバナンスに関する項目	8 働きがい、経済成長 9 産業・地域創出 12 持続可能な消費と生産	顧客満足の追求	—	社外公開しておりません	—	—	—
		コンプライアンス推進とリスクマネジメント強化	- セキュリティ教育E-learning - 国内1,575名 - 海外516名(21拠点) - 標的型訓練メール - 国内1,538名 - 緊急事態訓練(模擬訓練) - TNSセンターにてトライアル実施 - 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
				コンプライアンス教育の年間回数	7回	7回	7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
				主要サプライヤーへのBCP対応状況の調査	実施率 100%	実施率 100%	実施率 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%

TCFDに基づく気候変動関連の情報開示

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



ガバナンス

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

コーポレート・ガバナンスの全体方針と体制図 ▶P47・48

▼サステナビリティ推進委員会	
委員長	代表取締役社長
副委員長	代表取締役会長
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	コーポレートセンター長
事務局	経営管理グループ、安全環境品質グループ

戦略

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

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

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

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

リスク管理

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



右の表におけるリスク

評価基準（影響額の目安）

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

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

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

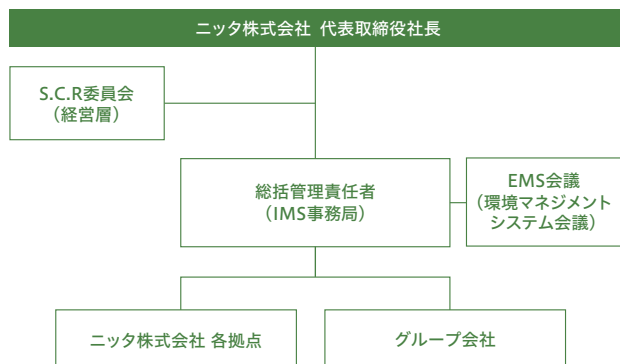
項目		売上総利益への影響		事業インパクト	
		4℃	1.5℃	リスク	機会
政策・規制	移 行	技術	市場	炭素価格（炭素税）	【1.5℃】生産活動でCO ₂ を排出しているため、炭素税が導入されることでCO ₂ 排出に伴うコストが増加する
				排出権取引GHG排出規制への対応	【1.5℃】排出権取引制度の強化や対象地域の拡大により、GHG排出枠を超えた場合クレジット購入などの追加コストが発生する
				化石燃料使用に関する規制	—
				プラスチック規制	【1.5℃】プラスチックに関する規制の進行に伴い、代替材料への置き換えやリサイクルの高度化に対応するための費用が増加する
				森林保護に関する政策	【1.5℃】森林吸収・炭素除去系クレジットの創出に現在取り組んでいる。クレジット創出に向けた植林活動推進により、CO ₂ 吸収機会の拡大、植林地域における雇用や産業を創出 【1.5℃】メーブルシロップ事業では、収穫量の増加を目的として裸地やカラマツ林へのカエデ類の植樹を推進。森林保護に貢献しながら収穫量の増加を目指している 【1.5℃】当社北海道に保有の杜有林「十弗の森」が環境省の自然共生サイト30by30の認定を受けた。この活動により森林保護だけでなく生物多様性の損失リスクに歯止めをかけ、反転させることを目標の一つとしている
				再エネ政策	【1.5℃】再エネ政策が進み、木質バイオマス発電の需要が伸びるため、間伐材等燃料提供の機会が増える
				省エネ政策	【1.5℃】省エネ政策の強化による、設備什器の高効率機への更新が迫られた場合の支出が増加する
	物理	急性	慢性	顧客の評判変化	【1.5℃】社会の環境への意識の高まりから、広大な自社林を保有し、カエデの木を継続的に植林している当社メーブルシロップ事業が評価され、SDGsの理念を具現化する製品および会社としての評判が高まる。それに伴い、当社の認知が高まり製品需要が増加する 【1.5℃】自然共生サイトに認定されるなど、生物多様性を重視する企業姿勢が社会に認知されることで、ブランド価値が向上する
				再エネ・省エネ技術の普及	【1.5℃】省エネ政策の規制強化に伴い、省エネ製品の需要が拡大する。そのため、「ゼロシーム™」をはじめとする省電力製品の売上が増加する 【1.5℃】省エネ需要の拡大に伴い、消費電力量を軽減できる「伝動用ベルト」の売上が増加する 【1.5℃】電源仕様ACからDCへ移行することで、送風機消費電力の省エネ需要が高まり、省エネフィルタの売上が増加する
				低炭素技術の進展	【1.5℃】軽量かつ高強度を要する材料として期待されている「Namd™」が技術開発により航空機や自動車に応用できた場合、軽量化が課題となっているEVや電動航空機での需要拡大により売上が増加する 【1.5℃】大規模データセンターの増加に伴い、サーバーの冷却需要が増加し、冷却配管用のニーズが高まり、樹脂チューブの需要が高まる 【1.5℃】低炭素化社会への移行に伴い、スマートシティ化が行われる。そのため、半導体ニーズの拡大により「半導体関連部品」の売上が拡大する 【1.5℃】部品の軽量化やバッテリーの冷却需要があるEV・FCVの進展に伴い、冷却配管用樹脂チューブの売上が増加する
				次世代技術の進展	【1.5℃】植物由来のナノセルロースフィルタが再生可能な脱炭素製品として需要が拡大する 【1.5℃】蓄電技術の拡大により省エネ対策フィルタを含む空調機買い替えが増加する
物理	慢性	急性	慢性	異常気象の激甚化（台風、豪雨、土砂、高潮等）	【4℃】生産拠点やサプライチェーンへ甚大な影響を及ぼし、操業停止や物流機能の停止により対応コストが増加する 【4℃】調達資材の納期遅延や調達（運搬）コストが増加する
				平均気温の上昇	【4℃】気温上昇に伴い、外出機会が減少し宅配サービスの需要が拡大する。そのため、荷物搬送に使用するベルト類の売上が増加する 【4℃】平均気温の上昇に伴い、定温・冷蔵・冷凍状態の維持が困難になる。そのため、コールドチェーン輸送の需要拡大により「低温特性の高いベルト」の売上が増加する 【4℃】異常気象をはじめとする自然災害の影響により、施設や道路などの破損頻度が増加する。そのため、建設機械の需要が増加し、「ホース製品」の売上が増加する
				平均気温の上昇による原材料生育影響	【4℃】メーブルシロップの原材料であるカエデの樹液量は生育温度の影響を受けるため平均気温が上昇すると、高品位な樹液の収穫が難しくなり、収穫量が減少する

ISO 14001環境マネジメント体制

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

【EMS (Environmental Management System) 会議の活動】
当社グループではISO 14001に基づいて環境マネジメントを推進しています。定期的に行っている内部監査・外部監査により有効性の確認を行い、是正・改善により環境パフォーマンスの向上に努めています。

▼ ISO 14001環境マネジメント体制図



省エネルギー対応設備への改良・切り替え

●環境対応設備導入

当社グループでは設備更新の際は高効率仕様の設備導入を確実に展開し、トップランナー制度対象機器の採用を積極的に推進しています。具体的には以下のような取り組みを実施しています。照明器具はLED化を進め、大型空調機では高効率機種を選定に加え、設備容量の見直しとゾーニング空調への切り替えを実施しています。受電設備の更新では、使用状況に応じたトランス容量を選定し、損失の少ない高効率トランスを採用しています。また、製造設備では待機時の電力負荷低減を目的に、高効率モーターを導入しています。

●インターナルカーボンプライシング制度の導入

2023年4月1日から、当社および国内子会社において、自社の基準で二酸化炭素の排出量を仮想的に費用換算し、設備投資判断の参考とするインターナルカーボンプライシング制度を導入しました。社内炭素価格を18,000円/t-CO₂と設定し、同制度を投資判断の基準の一つとして活用することで、低炭素・脱炭素設備や省エネ投資等、二酸化炭素排出量削減に貢献する投資を加速します。

●内部監査

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

●第三者機関による外部監査

生産拠点を中心に、年1回、第三者機関の審査を受け、マネジメントシステムの認証を維持しています。引き続き、同システムに基づく環境改善活動を行っていきます。

●エネルギー使用量削減

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

●業界団体との協働

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

●蒸気レス化の取り組み

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

●太陽光の活用

奈良工場、名張工場2拠点ともに電力会社へ売電しています。

項 目	奈良工場	名張工場
太陽光発電能力(kW)	275	200
年間発電量(MWh)	292	247



奈良工場



名張工場

環境に配慮した製品の開発・拡販

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

製法、加工方法および条件の検討を行っていきます。

さらに、製品が使用される際のエネルギー消費を考慮し、軽量化や長寿命化等の製品設計にも取り組んでいます。これらの取り組みにより、地球温暖化防止や環境保護、CO₂排出削減に資する省エネ貢献製品の拡充に努め、長期的な観点で環境に配慮した企業活動を積極的に推進しています。

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

●環境保護のための製品材料開発・置き換え

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

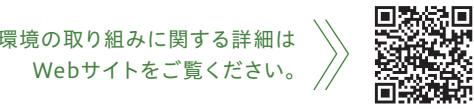
また、環境への配慮を意識したフィルタ製品においては、廃棄時の分別回収を容易にするために濾材とケースの接合構造に

工夫を施す等、設計段階から廃棄時のリサイクルを考慮した製品開発を行っています。

テクニカルセンターでは、中長期的な施策として、天然由来素材原料の製品への添加や代替使用等により、機能発現と石油由来原料の削減を両立した新製品の開発に取り組んでいます。また、当社は、北海道の森林資源を有効に活用するため、木材から有効成分を抽出し、その利用方法の検討を進めています。

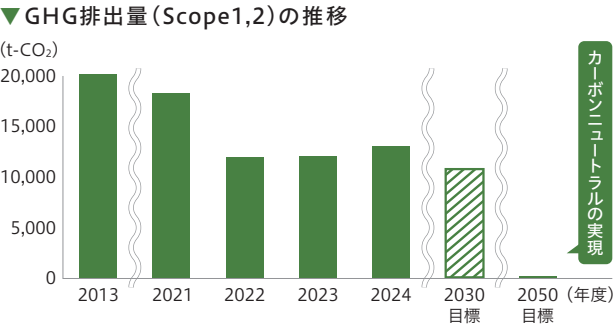
当社グループは、究極的に廃棄が発生しない、資源の循環にプラスの改善を目指した「サーキュラー・エコノミー」の実現に向けて研究開発に取り組んでいます。

脱炭素への取り組み



カーボンニュートラル推進体制

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



脱炭素に向けた取り組み

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

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

また、当社グループ海外子会社での取り組みとして、中国圏の当社グループ5拠点で非化石証書購入により、約3,000t-CO₂の排出を削減することができました。今後も引き続き、国内外のグ

ループ各社で再生可能エネルギーへの切り替えを進め、CO₂排出量のさらなる削減を図ります。

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

2050年カーボンニュートラル実現を目指して

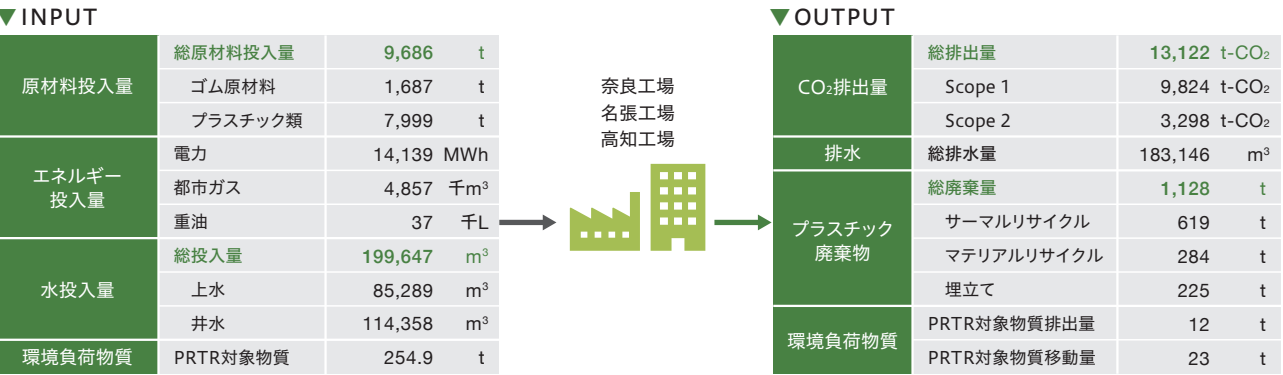
今後の課題としてはガスの使用量のさらなる削減が必要です。現在の方法ではガスの使用量を完全にゼロにすることはできないため、他のエネルギーへの転換が必要です。例えば、水素とCO₂からガスの主成分であるメタンを合成する「メタネーション」等、抜本的なエネルギー転換の動向を調査し、随時対応を検討しています。

当社グループでは環境問題に取り組むとともに、SDGsの「つく

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

マテリアルフロー

当社の2025年3月期のマテリアルフローは以下の通りとなり、発生する環境負荷を低減するために目標を設定して活動を行っています。



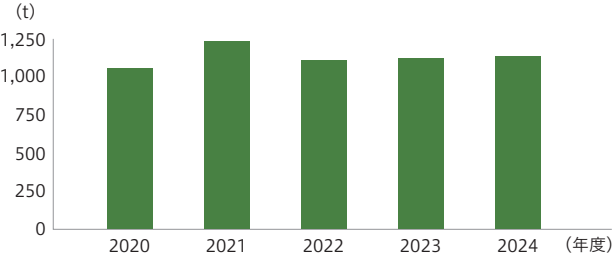
製造効率化による原材料および水使用量削減

3R 廃棄物削減

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

設計段階での取り組みとしては、製品の長寿命化、パイオプラスチックの利用等の環境に配慮した製品開発を行っています。

▼プラスチック廃棄物量の推移



水リスクの把握と使用量削減への取り組み

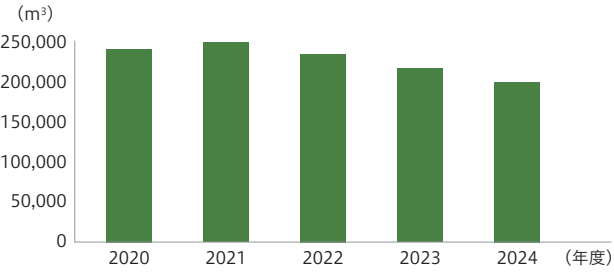
当社グループの国内外生産拠点は取水制限地域にはありませんが、水資源は当社グループの生産活動や周辺住民にとって非常に重要です。当社グループは水資源の確保と排水の管理を重大なリスクとして認識し、生産活動での水使用量削減と排水の管理に注力しています。

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

周辺地域における水リスクの低減に貢献するため、当社グループでは新規設備の導入および既存設備へのチラー展開を継続し、今後も水資源の効率化を進めていきます。また、蒸気に

よる保温設備の改善、冷却ロールへの展開等、水資源の有効活用に向けた施策を計画しています。工場管理チームのスタッフが各工場の現場視察や会議に参加し、国内関連工場にも排水削減の実績を展開することで、グループ全体での排水削減を推進しています。

▼製造工程における水使用量の推移



グリーン調達

化学物質対応

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

●化学物質管理体制

環境保全責任者（化学物質管理責任者）の下で、化学物質管理体制を確立し、継続的な改善に取り組んでいます。

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

●有害化学物質削減、流出防止の取り組み

当社奈良工場では、環境負荷の低減を目的に、有害化学物質の削減と流出防止に向けた取り組みを推進しています。RoHS2指令の規制対象となった可塑剤については、規制物質を含有する製品だけでなく、同一設備で生産している非含有製品への混入を防止する等、法令への適正な対応を行っています。

また、発がん性が懸念される特定有機溶剤を含む接着剤は、非含有のものへ切り替え、作業環境の改善と有機溶剤の撤廃を図りました。さらに、暴風や浸水による毒劇物の流出を防ぐため、原材料や製品類は高所に保管し、シャッター扉には止水板を設置する等の対策を講じています。

今後も、有害化学物質による環境および人体への影響を最小限に抑えるため、継続的な改善と予防措置の強化に取り組んでいきます。

法令・社会規範の遵守と公正な取引

●法令・社会規範の遵守

当社グループは、「NITTAグループ行動憲章」と、それを具体化した「NITTAグループ行動憲章実践書」（以下、「実践書」とします。）を制定し、事業活動の基本方針としています。「実践書」では、法令等の遵守について下記の通り定めており、グループで働く全ての人がこのような倫理観をもって節度ある行動を取るようにしたいと考えています。

●公正な取引

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

▼「NITTAグループ行動憲章 実践書」法令等の遵守事項

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

▼「NITTAグループCSR調達ガイドライン」

(1) 法令・社会規範の遵守と公正な取引に関する事項
●事業活動に適用される法令・条例・政府通達を遵守する。 (会社法、独占禁止法、下請法、労働関連法規、環境関連法規 等)
●法令・ルールを遵守するための行動憲章を定める。
●違法行為・不祥事に関する内部通報制度を整備する。
●反社会的勢力との取引を禁止する。
●不適切な利益供与・受領を禁止する。
●取引先との公正な取引を行う。
●業務上の不正や誤謬の防止を図ることを目的に内部監査を行う。
●優越的地位を利用し、自社の購買先に不利益を与える行為は行わない。
●サプライヤーの知的財産権を尊重し、サプライヤーの製品仕様やノウハウを無断で使用しない。また、購入物が第三者の知的財産権を侵害するもので無いことを確認する。
●社会問題の起因となりうる鉱物を購入しない。

CSR調達方針

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

また、当社は経済産業省が取り組む下請中小企業振興法に基づく「振興基準」遵守の趣旨に賛同し、2022年3月30日「パートナーシップ構築宣言」を「公益財団法人全国中小企業

振興機関協会」のポータルサイトに公表しています。

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

当社グループは、今回の宣言を踏まえ、サプライチェーン全体での社会的な課題解決に積極的に取り組んでいきます。



▼「NITTAグループCSR調達ガイドライン」掲載項目

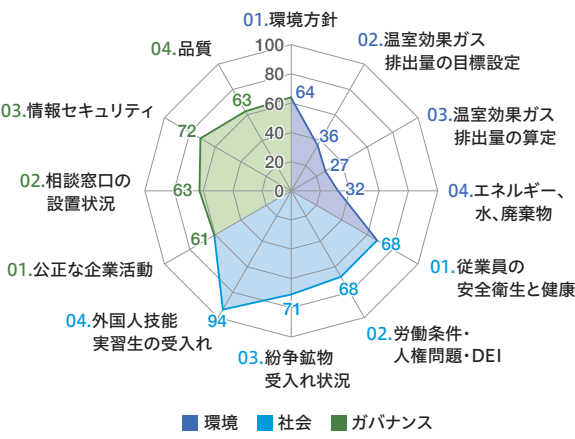
項 目	活 動
1. 法令・社会規範の遵守と公正な取引	●法令遵守 ●内部通報、監査制度 ●反社会的勢力遮断 ●規制鉱物禁止 ●利益供与・受領禁止 ●下請法遵守 ●知的財産権の尊重
2. 人権の尊重	●国際的規範遵守 ●ハラスメント行為禁止 ●あらゆる差別撤廃 ●不当労働条件下の購買品取り扱い禁止
3. 安全衛生	●労働関連法令遵守 ●危険予知活動 ●保護具の支給 ●設備安全の徹底
4. 安定供給の確保	●調達BCP体制の確立
5. 環境への配慮	●環境マネジメント運用 ●グリーン調達の実施
6. 社会貢献、コミュニケーション	●国際的・地域的・積極的な貢献活動
7. 情報管理	●機密情報・個人情報等の管理と漏洩防止

サプライヤー（購買取引先）への取り組み

当社グループは、安全・安心な製品を提供するため、「NITTAグループCSR調達ガイドライン」を遵守した調達活動を行っています。2021年度に実施したガイドラインに関する取り組みや運用状況に関するアンケート結果を踏まえ、2022年度からお取引先様への支援を開始し、現在も継続中です。こうした支援活動に対して、多くのお取引先様にその趣旨に賛同いただき、サステナビリティやCSRに対する取り組みが活発になってきています。

2022年度より、人権デューデリジェンスやサイバーセキュリティ対策といった社会的課題への支援を強化してきました。2024年度からは、GHG排出量の算定および排出量削減に向けた取り組みを中心に、環境面での課題解決に向けた取り組みの支援を重点的に実施しています。

▼アンケートの結果（平均点）



▼CSR調達活動推進評価フロー

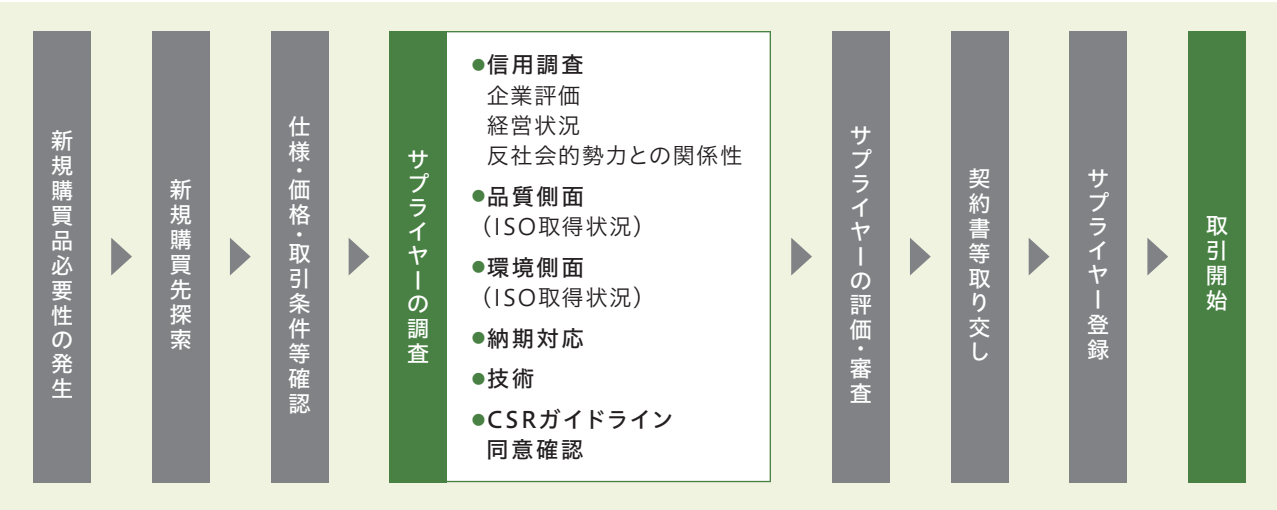


●取引先選定にあたっての対応

当社グループは、新しく購入する原材料や部品等を調達するお取引先様の選定にあたっては、将来にわたって安定して取引できるお取引先様を開拓し、選定することを心がけています。新しく取引を開始する前には、対象となるお取引先様の概要、

経営状態、品質、環境活動の取り組み、価格等を調査します。当社グループの評価項目に従って採点し、実際に調達を行う事業部門のマネジメント会議で審議および承認したうえで、購買グループ長が最終決定します。

▼新規取引先選定フロー



※新規のお取引先様との標準的な取引開始手続きです。調達品の内容により若干の違いがあります。

NITTAグループ調達・購買方針については
Webサイトをご覧ください。



文化財を未来へつなぐ 琴ノ浦温山荘園の保全と運営



温山荘園の成り立ち

温山荘園は、創業者の新田長次郎が大正初期から昭和にかけて、和歌山県海南市琴ノ浦の海沿いに造園した庭園です。1万4千坪の敷地には、潮入式池泉回遊庭園や主屋、茶室等の伝統的な和風建築が点在し、個人庭園としては並外れた規模を誇ります。造園当初は、長次郎の健康維持のために使用されていましたが、長次郎の在世中に一般開放されました。1998年（平成10年）に文化庁より「登録有形文化財」に登録され、2010年（平成22年）には庭園が国指定の名勝に、建造物は重要文化財に指定されました。また2011年（平成23年）には県より公益財団法人として認定されています。

琴ノ浦温山荘園の
代表理事に
お話を伺いました



公益財団法人 琴ノ浦温山荘園 代表理事
名古屋工業大学 名誉教授
麓 和善

当園の保護には、建築家、庭師、大工、左官等、近代和風建築に用いる高度な技術が不可欠です。温山荘園を維持・保存すること、それは日本独自の貴重な伝統技術を後世へ継承していくための社会貢献にもつながります。

長次郎の感性が息づく庭園文化の結晶

当園は、新田長次郎が自ら探し求めた、立地と景観の素晴らしさが特長の庭園です。園内から海を見る景観も、また海側から見た庭や建物の景観も、実に美しく荘厳です。当時の実業家たちは、園遊会等を通じて庭園や建築に対する素養を深めており、そのような時代的な趣味・嗜好が温山荘園にも反映されています。長次郎は、自身が思い描く庭園美や建築美を造形するべく、こだわりや遊び心を随所に施しました。建築家任せにせず、庭師や大工、左官職人らに具体的な要求をし、職人たちもそれに応えようと、持てる技術を駆使して実現させたのです。

温山荘園の独特な点として、庭園の景観を最大限に楽しむために壁や柱を極限まで排した主屋や、海水を引いた大きな池が挙げられます。建材には天然木ではなく合板、池にはセメントモルタルで塗装した擬石を使用する等、あえて天然の素材を使わず、高度な技術で人工物を創り上げるという、長次郎の「ものづくり精神」がいかに発揮されたものです。温山荘園は、高度な製品づくりに挑むための「試験場」でもあったと考えられ、長次郎の個性と独創性が生きる、まさに唯一無二の存在です。



価値継承のための取り組み

温山荘園は国の重要文化財に指定されており、その価値を守り続けることが義務となります。重要文化財として審議される際には、建造物や庭園の価値や特長を詳細に調査したうえで、膨大な図書資料を作成し、国に提出しています。その資料には価値となる根拠が明確かつ詳細に記され、その資料に基づいて「価値を守る」取り組みを行います。「釘一本打ってはいけない」等の厳しい規制はなく、価値存続のための改修は認められます。例えば、トイレを水洗にする等生活に必要な最低限の改修や、耐震補強も重要です。耐震補強に関しては、特に温山荘園は壁や柱が少ないため、建物の特長を残したまま補強していくためには、現代の建築構造力学の粋を集めたアイデアや技術が必要となります。築100年以上経過するため、現在、大規模改修も視野に入れた計画を検討しています。



次世代へつなぐ庭園の魅力

私がこれまでかかわってきた建造物や文化財の中でも、温山荘園は随一の個性や魅力、そして価値を持っていると感じます。重要文化財を保護する活動が続けながらも、今後はそれ以上の取り組みとして、もっと広くに温山荘園の価値や魅力を伝えていくことが必要だと考えます。見学だけでなく、実際に交流や園遊の場として活用する等、価値を損なわない中で利用いただく方法がないかと思案しています。使ってこそ生きる価値が、当園にはあります。文化財保護は大きなコスト負担となり、ニッタグループの支援なしでは不可能です。その支援に応えるためにも、温山荘園をニッタグループのブランドイメージや企業価値向上につなげていきたい。その想いで、公益財団法人のメンバーでもあるニッタグループの社員とともに活動していく所存です。



森林資源の維持・保全による地球環境問題への貢献

ニッタ株式会社は1906年に榲^{かしわ}の樹を求めて北海道十勝地方へ進出し、以来100年以上にわたり、育苗・植林・間伐・伐採等の森林事業を行ってきました。当時と変わらず今も「森林を通じた社会貢献」を大切にしています。

●次世代に向けた取り組み

当社グループは、森林事業の一環として植林に必要な苗木の生産を行っています。苗木生産農家の減少が著しい中、北海道地区における苗木の安定供給と効率的な苗木生産を行うことで地域に貢献しています。

また、次世代に向けた取り組みとしてクリーンラーチ（いわゆるエリートツリー）の採種園も造成しています。この樹木は一般の樹木より著しく成長が早く、建築材としての需要だけでなく、将来のCO₂吸収源として期待が高まっています。

本格的な苗木の生産までにはまだ十数年を要しますが、地道な活動を続けていきます。



クリーンラーチ(エリートツリー)の採種園

●地域とのコミュニケーション

社有林が存在する北海道では、森林と人との関係を主体的に考えることができる人材を育成しようと、北海道独自の「木育」という活動に力を入れていて、各方面で活動を行っています。そこで当社でも、地域との関係を強いものにする方策の一環としてその木育活動に協力し、独自の施策を実行し、ここ数年で行った具体的な活動は以下の通りです。

以下の活動の他、地域の方々に、森林に対して興味を持ってもらえるような活動を、関係各方面と協力しながら数多く行っています。今後も引き続き積極的な活動を展開し、一人でも多くの地域の方々に、森林をメインとした自然環境に興味を持っていただけるよう、鋭意努力していきます。

植林・枝打ち研修場の協力

製材や建築等に携わるボランティアによる植林や枝打ち研修に提供



アイヌ団体への樹皮提供

先住民族であるアイヌの方々が祭祀で着用する衣装の原料として用いられる樹木の皮を提供



若手林業就業者の勉強の場を提供

北海道が主催する現地研修に社有林を提供



北海道の研究協力

北海道が研究する新しい技術の試験研究地として社有林を提供



軽労化試験の協力

軽労化対策として各種企業・団体等が取り組む機械化の現地試験用に社有地を提供



地元小学校での社会科授業

社会科授業の一環として、森林管理教育の実施



バリューチェーン戦略

目覚ましいテクノロジーの進化や社会の急激な変化によって、私たちの生み出す製品や事業活動に求められるニーズはますます多様性を増しています。当社グループは、中長期経営計画「SHIFT2030」のもと、未来への持続的な企業価値向上を目

指す中、成長の阻害要因となるリスクの見極めと低減に努めています。当社グループは、今後もバリューチェーンの隅々にわたって対応を充実させていくことで、グループ全体の持続的な成長と企業価値向上を追求していきます。

ステークホルダーとの対話を通じた価値創造

当社グループは、ステークホルダーとのコミュニケーションを、より大きな成果を生み出すための重要な取り組みと位置づけ、「ステークホルダーエンゲージメント」を重視した経営を推進しています。

それぞれのステークホルダーに対して責任を果たすため、事業活動や企業価値に関する情報を積極的に開示・提供し、社会か

らの期待や懸念される課題を的確に把握することに努めています。こうした対話を通じて顕在化した課題は、事業活動に反映させ、持続可能な社会の実現に向けた取り組みへとつなげています。

今後も、ステークホルダーとの信頼関係を深めながら、サステナビリティ経営を推進し、持続的な企業価値の向上を目指していきます。

▼主な責任

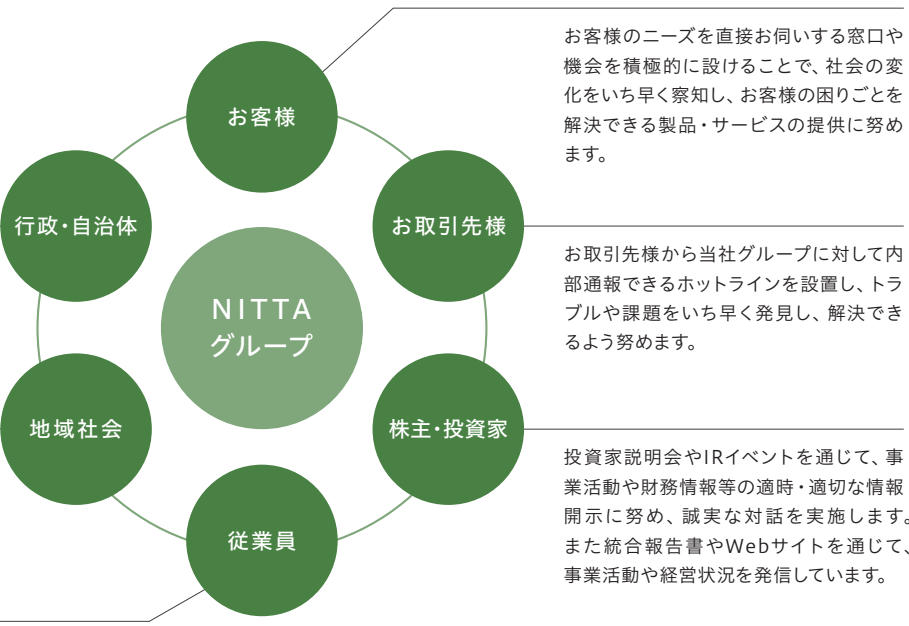
株主・投資家	当社グループの長期安定的な成長を図り、企業価値の向上を目指します。安定的・継続的に利益を生み出し、株主還元ができる事業構造の变革と強化に努めます。
お客様	お客様の困りごとに真摯に向き合い、技術革新や製品開発に努め、課題解決となる製品・サービスを形にしていきます。地球環境にやさしく、また社会に貢献できる製品や、時代の変化に先回りした製品の提供に努めます。
お取引先様	お取引先様は、企業理念の実現に向けてともに未来を目指すパートナーとして位置づけています。「NITTAグループCSR調達ガイドライン」に基づき、公正かつ透明な取引を基本とし、相互理解を深め、良好な信頼関係の構築・維持に努めます。
地域社会	各国・各地域での事業活動において、法令や国際規範を遵守し、環境保全や人権尊重に十分配慮します。また清掃活動や育林プロジェクト等地域社会・文化の発展に寄与する活動に参画し、より良いコミュニティづくりに貢献します。
行政・自治体	法令遵守や納税等の義務を果たすとともに、日本および国際社会の持続的発展に向けた協働や支援を行います。和歌山県「温山荘園」の運営サポートをはじめ、各都市の観光資源等の支援活動を通じて、地域社会の発展に貢献します。
従業員	当社グループの全ての社員が安心して働くことができる安定した経営環境を維持します。社員の人権を尊重することで自律的な成長と多様な働き方を支援し、社員一人ひとりが持つ可能性を引き出すことができる職場環境づくりに努めます。

▼主な対話方法

各工場の拠点地域ではそれぞれの行政機関の依頼に迅速に対応する等、日々円滑なコミュニケーションを図っています。また地域社会からの要請に応じた寄付等の支援を行っています。

津波避難ビルに指定されている本社ビルを地域の皆様に認知いただく他、近隣幼稚園の避難訓練場所として提供。また「クリーンアップ活動」等の周辺清掃活動を本支店、各工場で継続実施しています。

フィードバック面談や上司が部下の意見を取り上げ、やりがいのある職場環境づくりや多様な働き方を支援。また第三者機関による専用の相談窓口で従業員の課題解決に対応しています。



コーポレート・ガバナンス

ガバナンスの取り組みに関する詳細は Webサイトをご覧ください。



基本的な考え方

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

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

コーポレート・ガバナンス

●経営体制

統治組織の全体像

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

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

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

取締役および取締役会

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

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

責任限定契約の内容の概要等

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

監査役および監査役会

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

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

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

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

社外取締役および社外監査役

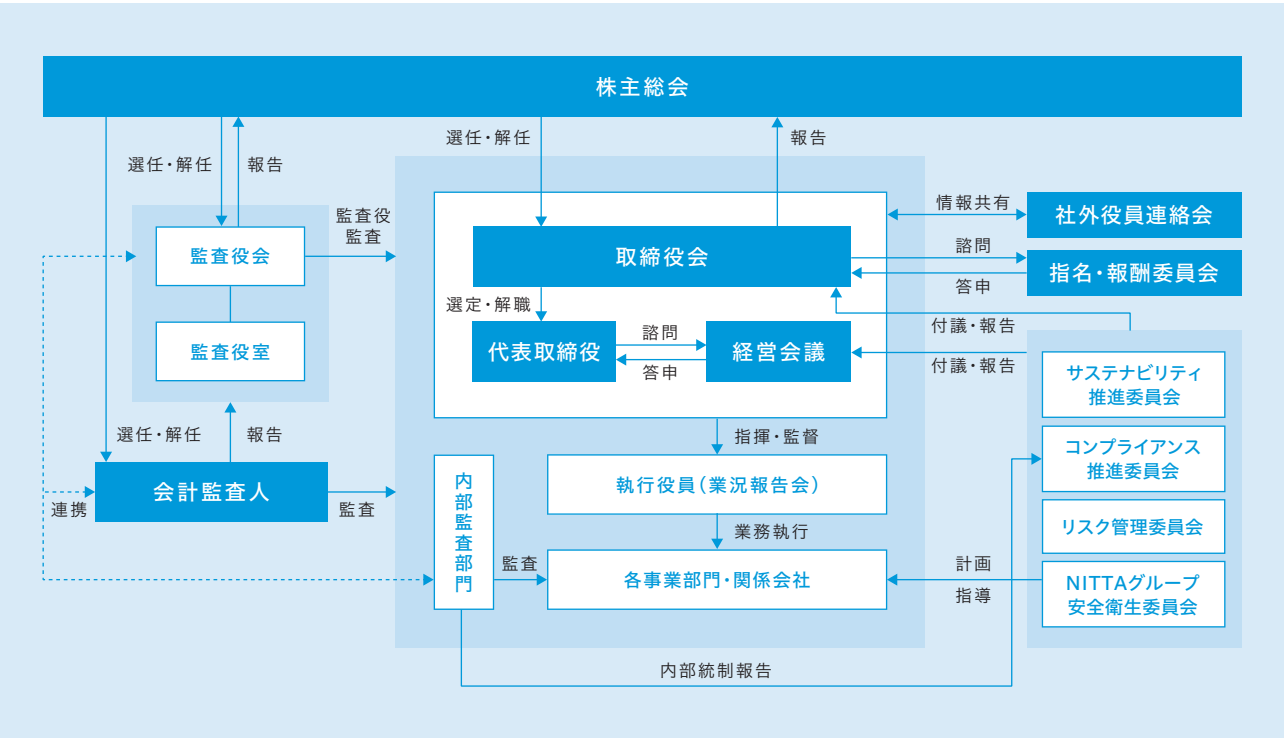
専門分野を含めた幅広い経験や見識を当社グループ経営の意思決定に反映させるため、また公正中立な立場で業務執行の妥当性を監督するため、社外役員を選任しています。

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

指名・報酬委員会

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

▼ニッタグループコーポレート・ガバナンス体制図



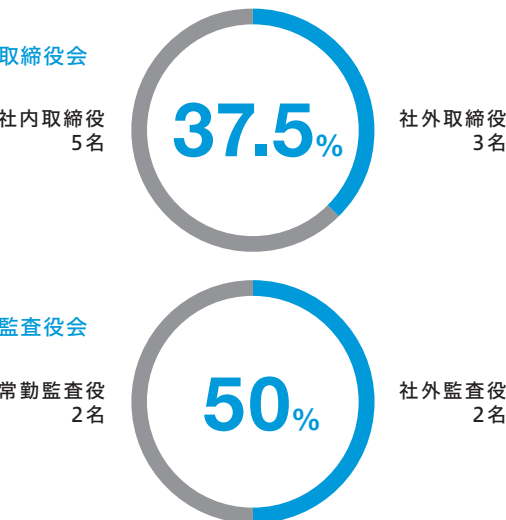
▼取締役会、監査役会、指名・報酬委員会の出席メンバー

取締役・監査役名			取締役会	監査役会	指名・報酬委員会
取締役会	代表取締役会長	石切山 靖順	◎		○
	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)	豊島 ひろ江	○		◎
	取締役(社外)	池田 剛久	○		○
	取締役(社外)	小野 友之	○		○
監査役会	常勤監査役	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	○	○	

◎：議長 ○：出席メンバー

※2025年6月26日現在

▼社外者の割合



●取締役会の実効性についての分析・評価

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

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

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

これらの意見を踏まえて、取締役会の実効性のさらなる向上に取り組んでいきます。

コーポレート・ガバナンス

コンプライアンスに関する詳細は
Webサイトをご覧ください。



コンプライアンス

●コンプライアンス体制

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

▼コンプライアンス推進委員会

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

●コンプライアンスに関する重点取り組み事項

贈賄行為の禁止徹底

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

反社会的勢力排除に向けた取り組み

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

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

インサイダー取引の未然防止に向けた取り組み

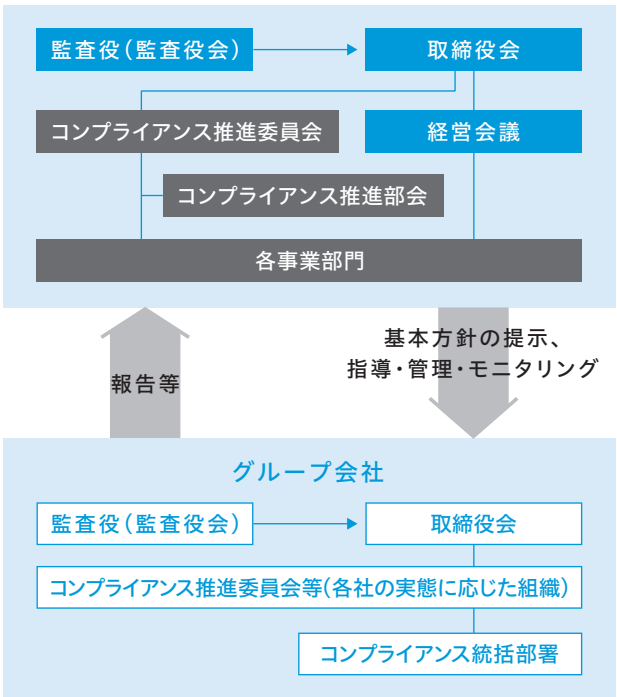
当社グループは、役職員等による金融商品取引法第166条および同法第167条の遵守を確保するために「NITTAグループ行動憲章」において未公表の情報に基づき、株式等の売買は行わないこととしています。また、「重要情報の管理および開示規程」および「インサイダー取引防止規程」において情報管理体制の整備を行い、不正取引を排除しています。

●コンプライアンス教育

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

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

▼コンプライアンス体制イメージ図



●モニタリング

当社およびグループ会社の内部監査等により、企業活動の中に潜む既存または新規のコンプライアンスリスクを、顕在化する前に発見するよう取り組んでいます。

●内部通報制度

当社国内・海外グループ会社の役員、監査役、社員、パートタイマー、嘱託および派遣社員を含む全ての従業員に加えて退職者（1年以内）、取引先の役職員を対象に、当社グループ内の組織的または個人的な不正行為の未然防止、早期発見、是正を目

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

リスクマネジメント

●リスクマネジメント体制

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

▼リスク管理委員会

委員長	代表取締役会長
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	安全環境品質担当役員
事務局	安全環境品質グループ、総務CSRグループ

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

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。



●情報セキュリティ対策

当社グループでは、「NITTAグループ情報セキュリティ方針」に基づき、情報資産の機密性・完全性・可用性を確保するとともに、DX推進に向けたゼロトラストに対応した情報セキュリティ管理体制の強化に取り組んでいます。

1. セキュリティポリシーの整備
「情報セキュリティ管理規程」や「IT利用ガイドライン」の改定を通じ、DX推進に対応した情報管理体制を構築し、システムの運用の適正化を図っています。
2. ゼロトラストモデルの構築
多層防御を導入し、ユーザー・デバイス・アプリケーション・ネットワークの全てに対して検証を原則に、ID侵害やサイバー攻撃への対応力を強化しています。

3. 多要素認証とアクセス制御の強化
多要素認証の展開とアクセス権限の適正化に加え、脆弱性分析を通じてリスクの早期発見と対策を実施しています。
4. クラウド活用とネットワーク構築
SD-WANの導入により柔軟かつ安全なネットワーク構成を構築。社内LANの改善やIT/OT統合を通じて、ネットワークの利便性とセキュリティの両立を図っています。
5. 情報セキュリティ教育と意識向上
国内外の全社員を対象に、eラーニングやメール訓練、インシデント対応教育を実施。また、改正個人情報保護法など法令遵守体制の強化も含め、実効性のある教育を推進しています。
6. グローバル対応強化と展開
国内外拠点でのセキュリティ対策の標準化とBCPバックアップ体制の整備により、リスクの高い環境への対応力を高めています。

株主・投資家とのかかわり

●情報開示

積極的かつ公正な企業情報の開示

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

適時開示にかかわる社内体制

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

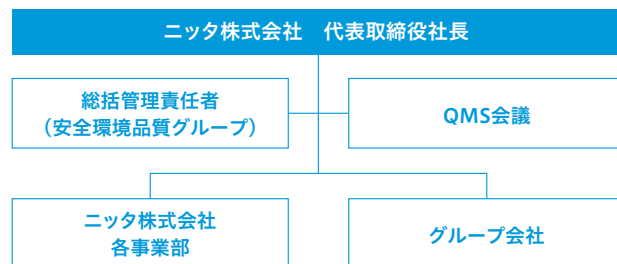
品質向上への取り組み

●基本方針

当社グループは「ものづくり」企業として、「品質」を企業活動の根幹を支える最も重要な価値の一つと位置づけています。製品・サービスの品質向上を通じて、お客様の期待に応え、信頼の獲得と持続可能な成長を目指して以下の「品質方針」を定めています。

「ニッタグループは、質の高い製品・サービスを提供するため、お客様と一緒にって製品開発を進め、環境・安全に配慮した製品づくりに取り組みます。」

▼品質向上活動の推進体制図



推進状況と評価

各種品質向上活動は、各部門のマネジメントプログラムに組み込み、計画的に実施しています。品質マネジメントシステム会議や品質パトロールを通じて施策の進捗を確認し、各事業部門およびグループ会社の改善活動を支援することで、全社的な品質レベルの向上に取り組んでいます。加えて、DXの活用により、検査工程における不正リスクの未然防止を含む、予防的な管理体制の強化を進めています。

●体制と主な取り組み

品質マネジメント推進体制を構築し、各事業部・グループ会社で品質管理委員会を運営しています。国内外の各事業部門および子会社では、ISO 9001やIATF 16949（自動車部品）等の認証を取得し、国際規格に基づく品質管理体制を整備しています。

全社的な品質向上活動として、QCサークル活動（職場単位の小集団活動）、トヨタ生産方式に基づく改善活動、自立推進活動等を展開し、現場主導の品質改善を推進しています。さらに、DX化や自動化による製造支援、品質管理システムの強化を通じて、安定した品質の確保と業務効率の向上を図っています。



QCサークル発表大会



NS自主研

DX(デジタルトランスフォーメーション)への取り組み

●体制と主な取り組み

当社グループでは、データとデジタル技術を活用し、新たな価値創出と競争優位の確立を目指しています。グループに適したデジタル戦略のもと、業務効率化とPSI（生産・販売・在庫情報の統合管理）によるサプライチェーンの最適化を重要課題と位置づけています。

この戦略の実現に向け、2つのステージを設定。ステージ1では、販売・開発・生産・品質保証等の業務領域でのデジタル化を

推進し、社員の意識改革を図っています。ステージ2では、自社技術とデジタル技術の融合によるビジネスモデルの変革と新たな顧客価値の創造に取り組めます。

これらの取り組みを支える基盤として、基幹業務システムやITインフラの整備、情報セキュリティ、デジタル人材育成と文化醸成までを一元的に推進し、効率化と統制を両立させながら、真のDXの実現を目指しています。

推進状況と評価

中長期経営計画「SHIFT2030」のフェーズ1を、デジタル活用の基盤構築期間と位置づけ、既存ビジネスの最適化に向けた業務のデジタル化と見える化を推進してきました。生産・間接業務における手入力の廃止やペーパーレス化、ネットワーク整備、ITガバナンス・セキュリティ強化等、業務効率化とDX実感のある環境づくりに取り組んできました。

フェーズ2では、業務・プロセスのデータ化と分析環境の整備を進め、全体最適化を図ります。基幹システムの再構築により、標準化とデータ連携による効率化およびコスト削減を実現します。さらに、新技術やモバイルデバイスの活用、社員の自律的なDX推進を支える人材育成、専門人材による支援体制の強化に取り組めます。

また、情報の適正利用に向けた教育と、情報資産を守るためのガバナンス・セキュリティ体制を強化し、特に海外拠点のセキュリティ強化を重点的に進めていきます。

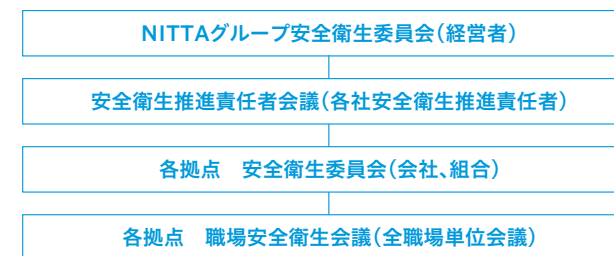
労働安全衛生への取り組み

●基本方針

当社グループは、働く人々全員の安全と健康を企業活動の基盤と位置づけ、労働災害・自動車事故・衛生環境の悪化を防止・撲滅することを目的に、NITTAグループ労働安全衛生方針を定めています。

「当社グループは、当社グループの管理下で働く全ての人の安全と健康に配慮した快適な職場環境を実現するため、労働安全衛生リスクを明確にし、危険性・有害性の軽減・除去、並びに防火・防災活動を全員参加で推進し「危険ゼロの職場」を目指します。また、労使の参加と協議を通して、継続的な改善に努めます。」

▼労働安全衛生活動の推進体制図



推進状況と評価

災害発生時には、原因の調査・分析と恒久的な再発防止策の検討を行い、安全衛生委員会で情報を共有。必要に応じて改善提言を行い、再発防止の仕組みづくりに継続的に取り組んでいます。重大事故の未然防止に向けては、パトロール活動を通じた改善を推進し、化学物質や自動車運転に関するリスクへの対応を強化しています。

●体制と主な取り組み

労働安全衛生マネジメント推進体制を構築し、各種安全衛生教育、パトロール、リスクアセスメント、安全運転推進活動等を実施しています。

化学物質に関しては、SDSの適切な管理体制の導入、リスクアセスメントの実施状況確認、管理者選任の不備への対応等を通じて、職場環境の安全性向上を図っています。事務局によるパトロールや不定期の現場確認を通じて、リスクの抽出漏れや対策漏れへの対応も強化しています。

また、テレマティクスデータを活用した自動車事故の未然防止活動にも取り組んでいます。



フォークリフト安全運転講習



AED実施訓練

事業継続計画(BCP)への取り組み

●基本方針

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

●体制と主な取り組み

全社共通の事業継続計画(BCP)を基盤とし、各工場をはじめとする拠点ごとに、地域特性や業務内容に応じた個別のBCPを策定しています。これらの計画の実効性を高めるため、定期的な訓練を実施し、訓練結果の評価を通じて、復旧手順書や対策計画の見直し・改善を継続的に行っています。

このような取り組みにより、災害や緊急事態発生時においても、迅速かつ的確な対応が可能な体制の構築を進めています。

推進状況と評価

事業継続計画(BCP)の実効性を高めるため、工場において外部コンサルタントを活用した災害発生時のシミュレーション訓練を導入しています。この訓練では、現実的かつ実行可能な対策となっているか、対応に漏れがないかを検証するとともに、避難行動、人命救助、拠点間の連携体制等の課題を洗い出し、改善を図っています。

これらの取り組みを通じて、災害発生時における「行動力の強化」を継続的に推進しており、実効性の高いBCP体制の構築を目指しています。また、工場において実施した災害発生時のシミュレーション訓練により、その有効性が確認されたことを受け、今後は本支店を含む他の拠点にも順次展開していきます。

社外取締役・監査役からの評価

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ① SHIFT2030フェーズ1への評価について ② ビジョン達成、成長戦略の着実な実行のための課題について ③ 人材確保・人材教育、理念や目標の共有、エンゲージメント強化等への評価 ④ サステナビリティ経営（経営環境分野）について | <ul style="list-style-type: none"> ⑤ SHIFT2030フェーズ2への期待と課題、新社長への期待 ⑥ 取締役会への評価・課題について ⑦ コーポレート・ガバナンス強化について |
|---|--|

社外取締役 豊島 ひろ江



① フェーズ1は、計数目標をほぼ達成できたことは評価できますが、新規事業の開発や設備投資の伸び悩みは残念でした。フェーズ2は、ここに力点を置いて、新社長のリーダーシップで目標達成を目指していただきたいです。また、グローバル化の推進は成長戦略として必須であり、人材確保・育成を含む戦略の具体化も期待します。

② 目標の達成に向けては経営陣が旗を振るだけでなく、社員自身が「挑戦」の意義を理解することが重要です。経営陣は自ら挑戦する意思を示し、同時に、社員の持てる力を試す場を与える姿勢を示すこと、そして、目標達成に向けた経営陣の覚悟、責任を取る覚悟を社員に示すことが重要です。

③ SHIFT2030の3つのSHIFT（成長・企業価値向上・更なるグローバル化）を成し遂げるためには、人材の確保や育成が必須ですが、その点が重視されていないように感じます。経営陣は「企業は人なり」を再認識し、社員が力を発揮できる経営について、あらためて考える必要があります。

④ 長年北海道における森林事業や酪農事業を営んできており、それらを活かした事業展開が他社にはない独自のサステナビリティ戦略になりうると考えます。フェーズ2の環境関連取り組みにも挙げられていますが、より積極的な検討・推進を期待します。

⑤ 北村社長には現場との対話を大事にしたいと思っています。現場の課題を知ろうとする姿勢、より良い会社にしようとする姿勢を見せることが信頼につながります。また、短期的な目標達成だけでなく、10年以上先を見越した視点で、150周年はもとより200周年を見据えて、中長期計画の実現に挑んで欲しいと考えます。

社外取締役 池田 剛久



① 円安の恩恵があったとはいえ、フェーズ1の目標数値を達成した中で、創業140周年を迎えたことは、フェーズ2への大きな弾みとなります。また、原材料価格の高騰の販売価格への転嫁も進みつつあり、今後の収益改善を期待しています。一方、ホース・チューブ事業の収益力低下やNamd™の用途拡大・事業化の遅れ等、早急な対応が必要な課題もあります。

② 新規事業の検討・進捗は残念ながら芳しいとは言えません。自己資本は充実していますので、次の10年を見据えて中長期的な視点で探索を進めていく必要があります。

③ 人口減少下で当社が優秀人材を量的に確保することは相当厳しい状況です。生産部門の技術系、管理部門の事務系ともにメリハリのある対応が必要です。特に、女性人材の採用・登用について工夫して欲しいと考えます。

④ 温暖化ガスの排出量削減の取り組みは順調ですが、当社の特長である森林事業や酪農事業を前面に出した事業展開で、当社の社会的価値や当社に対する評価の引き上げを検討してもらいたい。

⑤ 創業140周年という節目に北村社長が誕生し、新たな局面を迎えています。世界各地での紛争、関税問題・原材料価格の高騰、人口減少、AIの進展等、経営環境の変化はとても速く大きくなっています。当社としても新体制の下、既存事業の聖域なき見直しに取り組む良い機会と考えます。期待しています。

社外取締役 小野 友之



① フェーズ1は売上高の目標は達成したものの新製品比率の目標は未達、また、設備投資額も計画を下回る等、課題が残りました。また、新規事業の探索の推進に一層の積極性が求められます。

② 新規事業の探索が遅れていると認識していますが、除染システムやNamd™等、将来が期待できるシーズもありますので、それらの製品を有効活用し積極果敢に新事業にチャレンジするとともに、グローバル展開を推進していくことがSHIFT2030のビジョン達成のためには重要です。

③ 昨年度の人事制度改正実施に見られるように、社員のモチベーションアップと人材確保に積極的に取り組んでいると感じています。また、多様性はイノベーションの源泉ですが、ダイバーシティや女性活用の取り組みについては高く評価しています。これらの取り組みが定着するように注視していきたいと思います。

④ 北海道に広大な森林を保有し、100年以上前から森林の社会的価値を認識して維持し続けていることは素晴らしく、サステナビリティ精神が経営の根底に根付いていると感じます。今後も森林資源をさらに有効活用し、社会的責任を果たしながら、長期的な経済的利益を確保することを期待します。

⑤ フェーズ2では、事業ROICを導入し、営業利益率の向上、運転資本の削減、資本コストを上回る投資を推進することが企図され、各事業部門のアクションプランが策定されています。目標達成には、フェーズ1における「新事業の探索」の課題を克服して新事業を開拓し、グローバル展開を進めることが重要となります。北村社長の実直で誠実な人柄と強力なリーダーシップに大いに期待しています。

社外監査役 松浦 一悦



① 「選択と集中」によって、事業の再編と新事業の展開を検討・決定しようという意識が定着しています。事業の多角化を図る一方で、こうした経営の選択の手堅さがフェーズ1の計数目標達成の要因になったと考えます。また、広大な森林の保有をはじめとする脱炭素の取り組みやTCFDに基づく気候変動関連の情報開示の取り組みについては、もっと社外に積極的にPRしてもよいのではないかと思います。

② 当社の取締役会では、議題内容に応じて予め社外役員連絡会において詳細な案件説明がなされ、十分に理解を深めたうえで審議がなされています。取締役会では、議論が活発になされ、そのうえで意思決定がなされていますので、会議体として上手く機能していると感じます。

③ 世界情勢の変化が著しく、海外展開を進めるうえでの経営判断が難しい時代です。紛争が続く欧州・中東そして台湾・中国情勢等、不透明感が増す中、多様な視点でのリスク管理が重要です。世界情勢の行く末を見据えて事業展開を図るためには、確かなインテリジェンス機能が求められると同時に、グローバルな視点で行動できる人材の育成が不可欠です。当社が昨年度新たに立ち上げた「グローバル推進室」の人材育成とインテリジェンス機能の強化を期待しています。

社外監査役 大神 哲明



① フェーズ1は、計数目標に対してニッタらしい正攻法で着実に結果を出したという印象です。事業分野あるいは地域ごとに見ると凹凸はありましたが、評価できる結果でした。私が監査役に就任したのはフェーズ1の途中からですが、環境変化の中、当初やや手堅すぎような印象を受けた戦略展開・投資が結果として正解であったと受け止めています。フェーズ2が今後の成長角度を決める正念場です。人的投資についてもこれまで以上に積極化させて、飛躍のフェーズにして欲しいと期待しています。

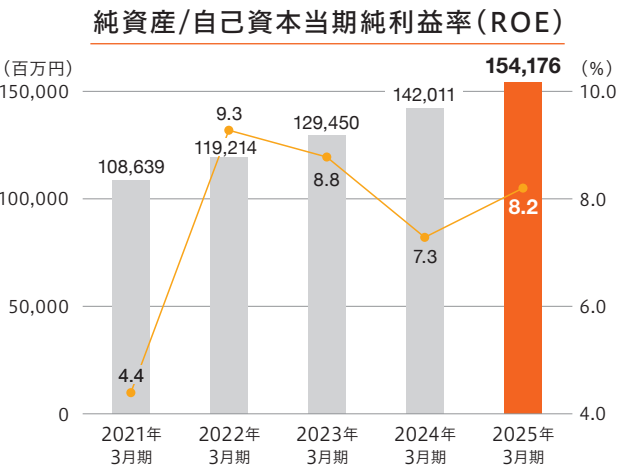
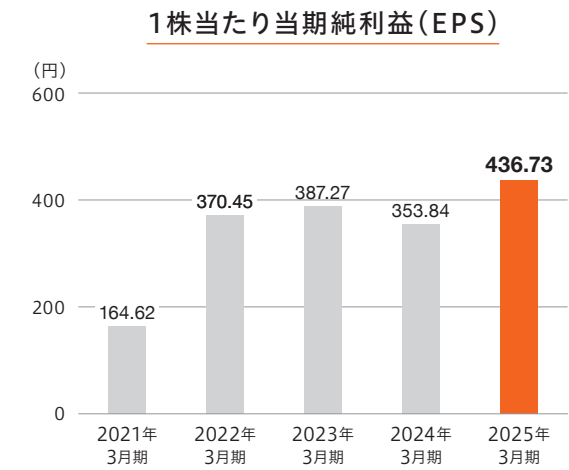
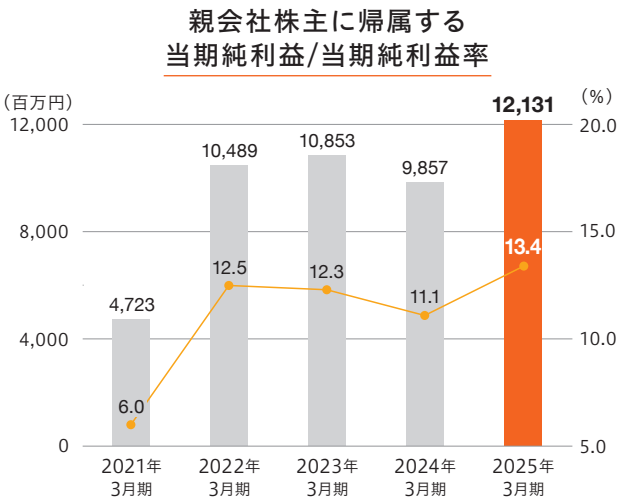
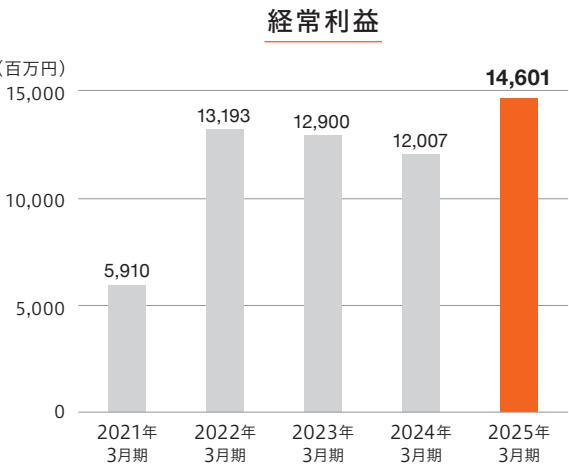
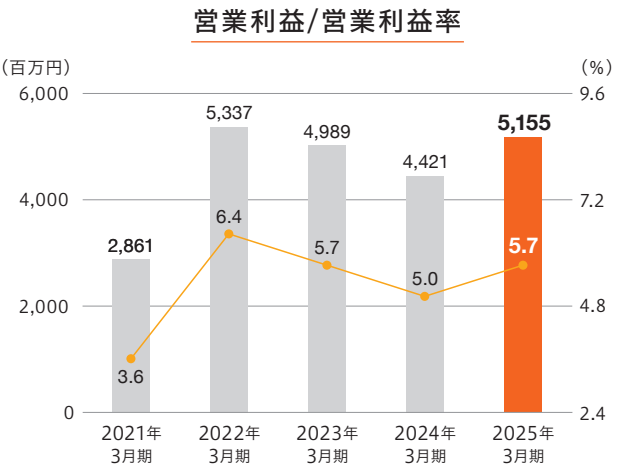
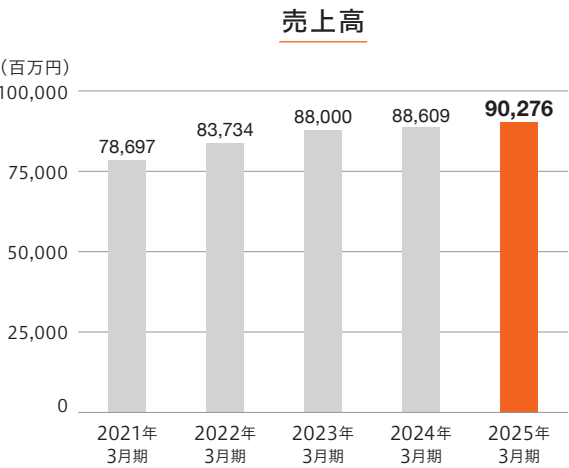
② 当社の取締役会は、ものづくりに詳しくない外部の者でも分かるように、実務に対する出席者の理解を進めたうえで審議に諮るという実に丁寧な運営がなされています。逆に丁寧すぎるため、時間に追われるという場面も少なくありません。稟議決裁基準等の見直しも提案していますが、審議内容にメリハリをつけることで、社内・社外それぞれの取締役が意見を十分に出し合い、議論をさらに深められるようになることを望みます。

③ コーポレート・ガバナンスの強化が図られ、現状大きな問題ありませんが、海外子会社のリスク管理については、徹底できているか再確認が必要な時期ではないかと考えます。さらに、取締役会、監査役会に加えて、サステナビリティ・コンプライアンス・リスク管理委員会についてもその位置づけや討議すべき事項をより明確にすることが、さらなるガバナンス強化につながるものと考えます。

財務ハイライト

5年間の
財務・非財務サマリー

財務関連データの詳細は
Webサイトをご覧ください。



財務情報	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
業績状況 (百万円)					
売上高	78,697	83,734	88,000	88,609	90,276
売上総利益	18,860	22,189	22,463	22,331	24,246
営業利益	2,861	5,337	4,989	4,421	5,155
経常利益	5,910	13,193	12,900	12,007	14,601
親会社に帰属する当期純利益	4,723	10,489	10,853	9,857	12,131
設備投資	2,533	2,710	4,068	2,535	6,882
減価償却費	2,857	2,972	3,149	3,317	3,306
研究開発費	1,819	1,853	1,825	2,058	2,027
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,114	9,011	11,995	8,922	7,007
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,013	-2,874	-3,044	-1,660	-6,930
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,885	-3,357	-4,968	-3,700	-5,217
現金および現金同等物の残高	27,527	30,872	35,403	39,499	35,061
フリーキャッシュフロー	4,101	6,137	8,951	7,262	77
会計年度末 (百万円)					
総資産	134,646	147,450	158,385	169,504	179,931
純資産	108,639	119,214	129,450	142,011	154,176
有利子負債	1,121	861	540	286	19
株主資本	106,842	114,230	120,523	127,252	134,790
1株当たり情報 (円)					
当期純利益 (EPS)	164.62	370.45	387.27	353.84	436.73
純資産 (BPS)	3,774.86	4,188.15	4,623.35	5,063.77	5,540.38
配当金	70※1	100	110	122	140
財務指標 (%)					
売上総利益率	24.0	26.5	25.5	25.2	26.8
営業利益率	3.6	6.4	5.7	5.0	5.7
当期純利益率	6.0	12.5	12.3	11.1	13.4
自己資本当期純利益率 (ROE)	4.4	9.3	8.8	7.3	8.2
総資産経常利益率 (ROA)	4.5	9.4	8.4	7.3	8.4
自己資本比率	80.2	80.3	81.3	83.3	85.3
連結配当性向	42.5	27.0	28.4	34.5	32.1
連結自己資本配当率 (DOE)	1.9	2.5	2.5	2.5	2.6

非財務情報	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
連結従業員数 (名)	3,001	2,971	2,976	2,952	2,940
女性管理職比率 (%)	5.43	6.6	8.6	8.3	8.9
障がい者雇用率 (%)	2.39	2.24	2.68	2.25	2.25
有給休暇取得率 (%)	65.2	71.6	76.2	76.4	77.6
男性育児休業取得率 (%)※2	12.0	34.6	33.3	57.7	52.2
GHG排出量 (t-CO ₂)	17,180	18,323	11,995	12,125	13,122
重大事故・重大労災件数	0	0	0	0	0
休業災害度数率※3	1.46	0.48	0.48	0.49	0.95

※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]

取締役の紹介



▼当社取締役および執行役員の専門性と経験

役位	氏名	専門性と経験					
		企業経営・組織運営	国際性	営業販売・マーケティング	製造技術・研究開発	人事・法務・リスク管理	経営戦略・財務会計
代表取締役会長/会長執行役員	いしきりま やすのり 石切山 靖順	●	●		●		
代表取締役社長/社長執行役員	きたむら せいいち 北村 精一	●	●	●	●		
取締役/常務執行役員	はぎわら とよひろ 萩原 豊浩	●	●	●			
取締役/執行役員	いずみ あつし 泉 敦	●	●		●		
取締役/執行役員	かけがみ こういち 懸上 耕一	●		●		●	●
社外取締役	とよしま え 豊島 ひろ江	●	●			●	
社外取締役	いけだ たけひさ 池田 剛久	●		●			●
社外取締役	おの ともゆき 小野 友之	●				●	●
常務執行役員	すずき ひろき 鈴木 弘樹	●	●	●			
執行役員	はまだ ゆうじ 濱田 雄二	●		●		●	
執行役員	いしづか たかふみ 石塚 隆文	●			●	●	
執行役員	ひらた けいじ 平田 圭司	●		●	●	●	
執行役員	くろかわ たけまさ 黒川 健正	●			●		
執行役員	きづか ふみ 木 塚 史	●				●	
執行役員	わけ あつひと 和氣 厚仁	●	●	●			

監査役の紹介

- 常勤監査役

ふくわか かつひろ
福若 克博
- 常勤監査役

もりした としひこ
森下 敏彦
- 社外監査役

まつうら かずよし
松浦 一悦
- 社外監査役

おおがみ てつあき
大神 哲明



会社概要

商号	ニッタ株式会社
本社所在地	〒556-0022 大阪市浪速区桜川四丁目4番26号 TEL: (06)6563-1211 / FAX: (06)6563-1212
創業	1885年(明治18年)3月18日
設立	1945年(昭和20年)2月10日
資本金	8,060百万円(2025年3月31日現在)
従業員数	2,940名(連結)(2025年3月31日現在)
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
監査法人	EY新日本有限責任監査法人

グローバルネットワーク

※2025年3月31日現在

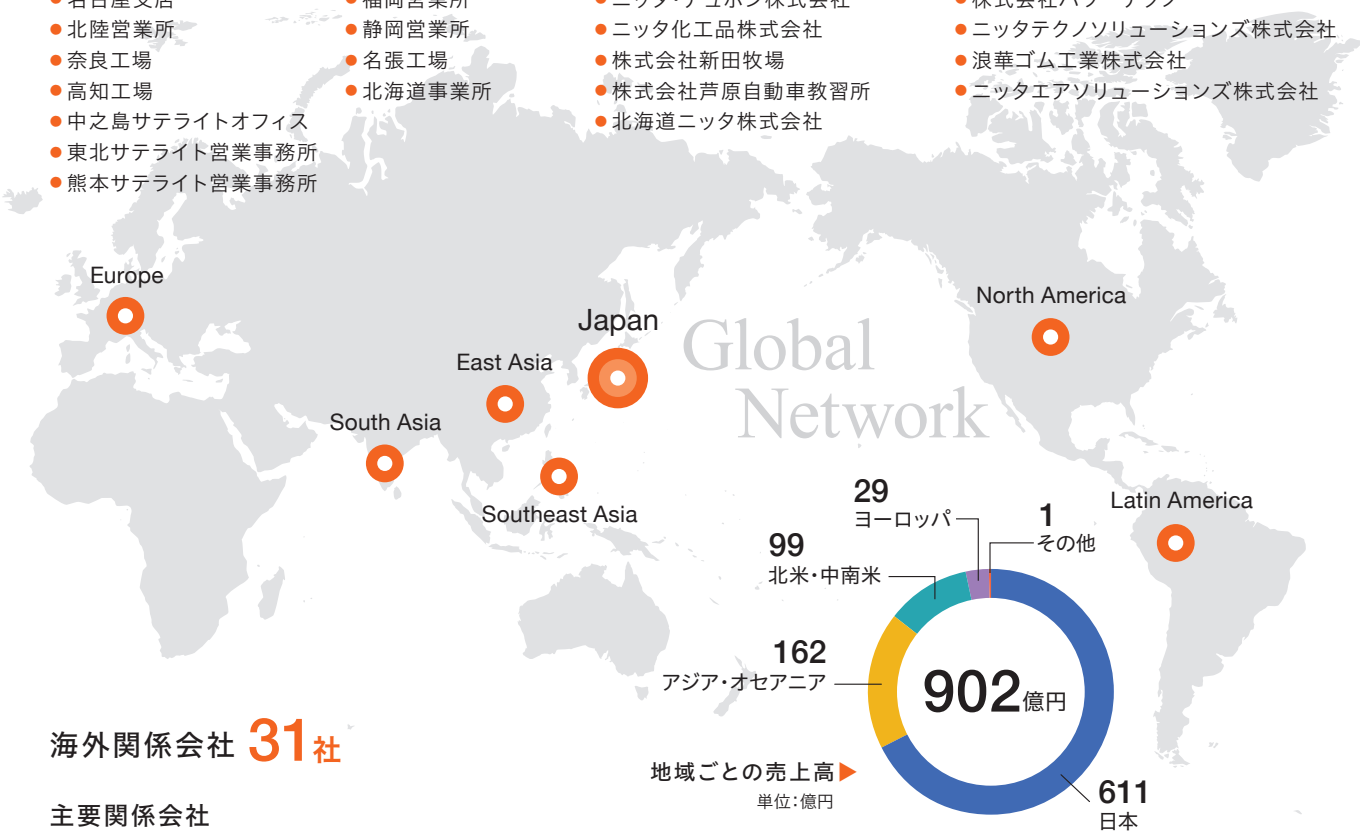
国内拠点 13拠点

- 大阪本社
- 名古屋支店
- 北陸営業所
- 奈良工場
- 高知工場
- 中之島サテライトオフィス
- 東北サテライト営業事務所
- 熊本サテライト営業事務所

- 東京支店
- 福岡営業所
- 静岡営業所
- 名張工場
- 北海道事業所

国内関係会社 11社

- ゲイツ・ユニッタ・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
- 株式会社新田牧場
- 株式会社芦原自動車教習所
- 北海道ニッタ株式会社
- わくっとニッタ株式会社
- 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
- 浪華ゴム工業株式会社
- ニッタエアソリューションズ株式会社



海外関係会社 31社

主要関係会社

アジア・オセアニア Asia / Oceania

- 霓达(上海)企业管理有限公司(中国)
- 霓达摩尔科技(常州)有限公司(中国)
- 霓达精密传动(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)
- 台湾霓塔股份有限公司(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 (THAILAND) LIMITED(タイ)
- NITTA CORPORATION INDIA PVT. LTD.(インド)

北米・中南米 North America / Latin America

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

ヨーロッパ Europe

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