



2026年6月12日

各 位

会 社 名 株式会社N I T T A N
代表者名 代表取締役社長 李 太 煥
(コード番号 6493 東証スタンダード市場)
問合せ先 常務取締役 鈴木 隆司
(TEL. 0463-82-1311)

(訂正)「2026年3月期決算および新中期経営計画説明会」
資料の一部訂正に関するお知らせ

当社が2026年6月9日に公表した「2026年3月期決算および新中期経営計画説明会」につきまして、一部に訂正すべき事項がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。

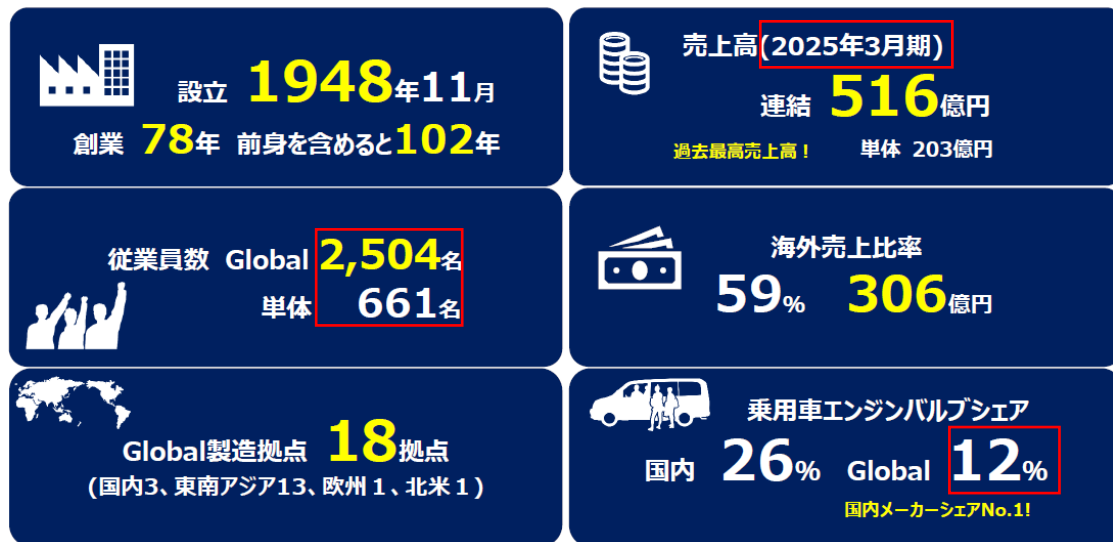
なお、本訂正による業績数値および業績予想への影響はありません。

記

1. 訂正理由
2026年6月9日開示後に、記載内容の一部に誤りがありましたので、これを訂正いたします。
2. 訂正箇所
訂正箇所には赤枠を付して表示しております。

【訂正前】

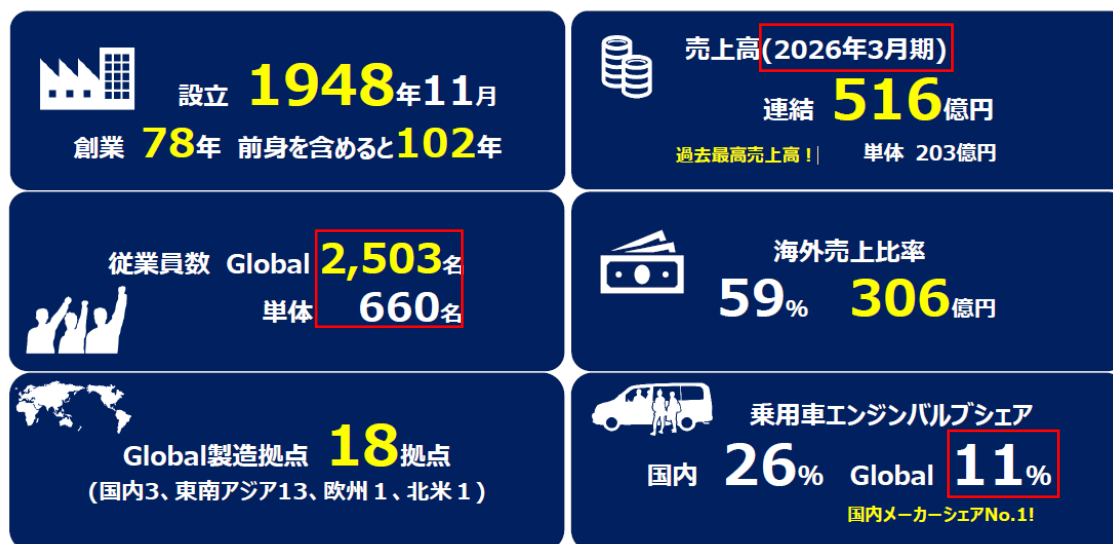
1-1. 会社概要



Copyright © NITTAN Corporation. All Rights reserved. 7/50

【訂正後】

1-1. 会社概要



Copyright © NITTAN Corporation. All Rights reserved. 7/50

【訂正前】

1-3. 会社概要 -Global展開-



■ 秦野から世界へ NITTANの“Global仲間”を軸に、NC10へ挑戦する

Copyright © NITTAN Corporation. All Rights reserved.

9/50

【訂正後】

1-3. 会社概要 -Global展開-



■ 秦野から世界へ NITTANの“Global仲間”を軸に、NC10へ挑戦する

Copyright © NITTAN Corporation. All Rights reserved.

9/50

以上



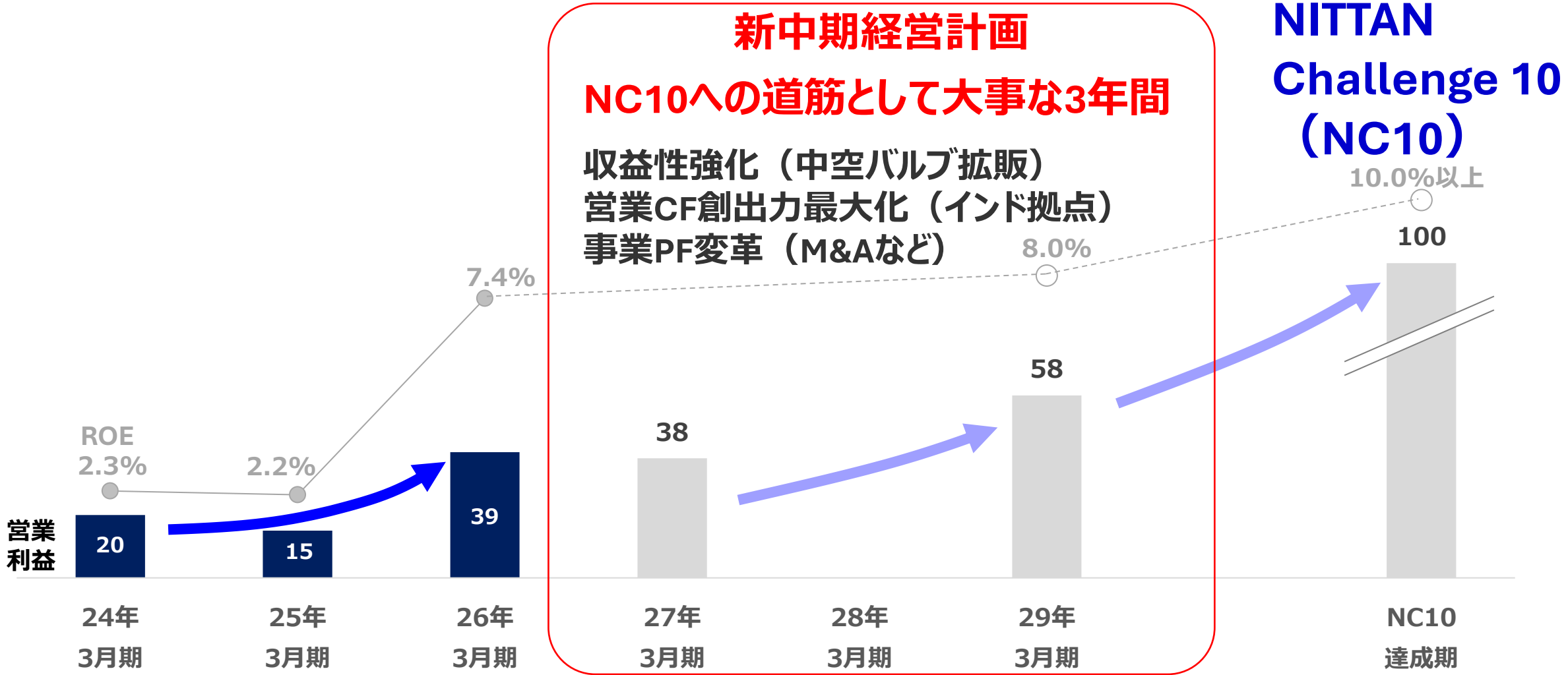
株式会社 **NITTAN** (6493)

2026年3月期決算および新中期経営計画説明会

2026年6月9日

代表取締役社長 リ 李 テーファン 太煥

0. 本日本お伝えしたいこと ~NC10達成への道~



■ 既存事業の収益力改善を基盤に営業キャッシュフローを創出し、成長投資と株主還元
の両立を目指す中期経営計画を策定

0. 本日本日お伝えしたいこと ~NITTANの改革~

変化を乗り越え、グローバルで成長軌道に乗せたNITTAN



- 内燃機関を信じ、インド成長投資と内燃機関部品企業のM&Aを進め、成長基盤を築く
- インド拠点を当社グループの第二の成長エンジンとするグローバル戦略

0. 本日本お伝えしたいこと ~NITTANの強み~

これまでの取り組みは、グローバルでの成長戦略



内燃機関はなくなる

- ・自動車のCO₂排出量は全体の19%
- ・内燃機関を活用するアプローチがより有効的



NITTANの強み① 高付加価値中空バルブ

燃費向上で高まる燃焼温度に対し、軸・傘の**中空バルブ**製造技術で耐久性を確保し高燃費を実現



NITTANの強み② 地産地消 (インド進出済)

製品領域拡張 (バルブ+リフター)



地域基盤 (インドなど成長市場)

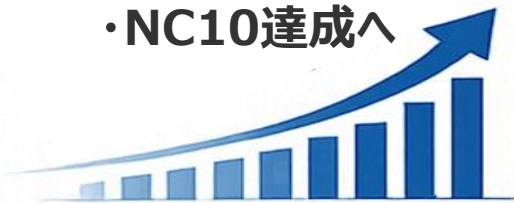


収益基盤 (安定的に稼ぐ力)



新中期経営計画

- ・収益性改善
- ・営業CF最大化
- ・成長投資
- ・M&A
- ・NC10達成へ



既存事業で稼ぐ → 営業キャッシュフロー → 成長投資・M&A → 企業価値向上

■これまでの3年間で新中期経営計画の基盤 更なる成長に向けて邁進していく

1部： NITTAN ってどんな会社？

2部： 業績動向

3部： 新中期経営計画

4部： 株主還元

1部： NITTAN ってどんな会社？

2部： 業績動向

3部： 新中期経営計画

4部： 株主還元

1-1. 会社概要



設立 **1948**年**11**月

創業 **78**年 前身を含めると**102**年



売上高(2026年3月期)

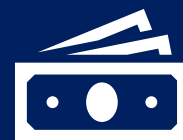
連結 **516**億円

過去最高売上高！ 単体 203億円



従業員数 Global **2,503**名

単体 **660**名



海外売上比率

59% **306**億円



Global製造拠点 **18**拠点
(国内3、東南アジア13、欧州1、北米1)

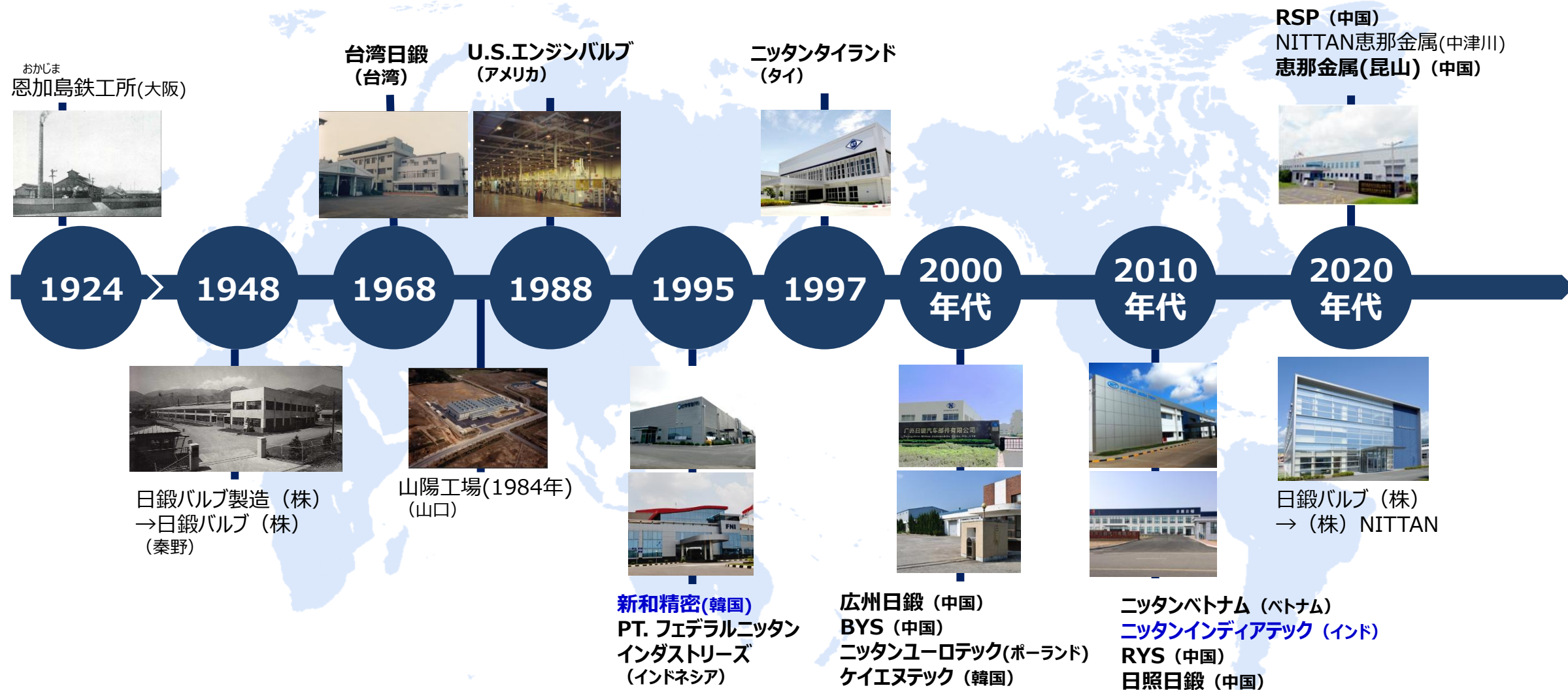


乗用車エンジンバルブシェア

国内 **26%** Global **11%**

国内メーカーシェアNo.1!

1-2. 会社概要 -Globalの歩み-



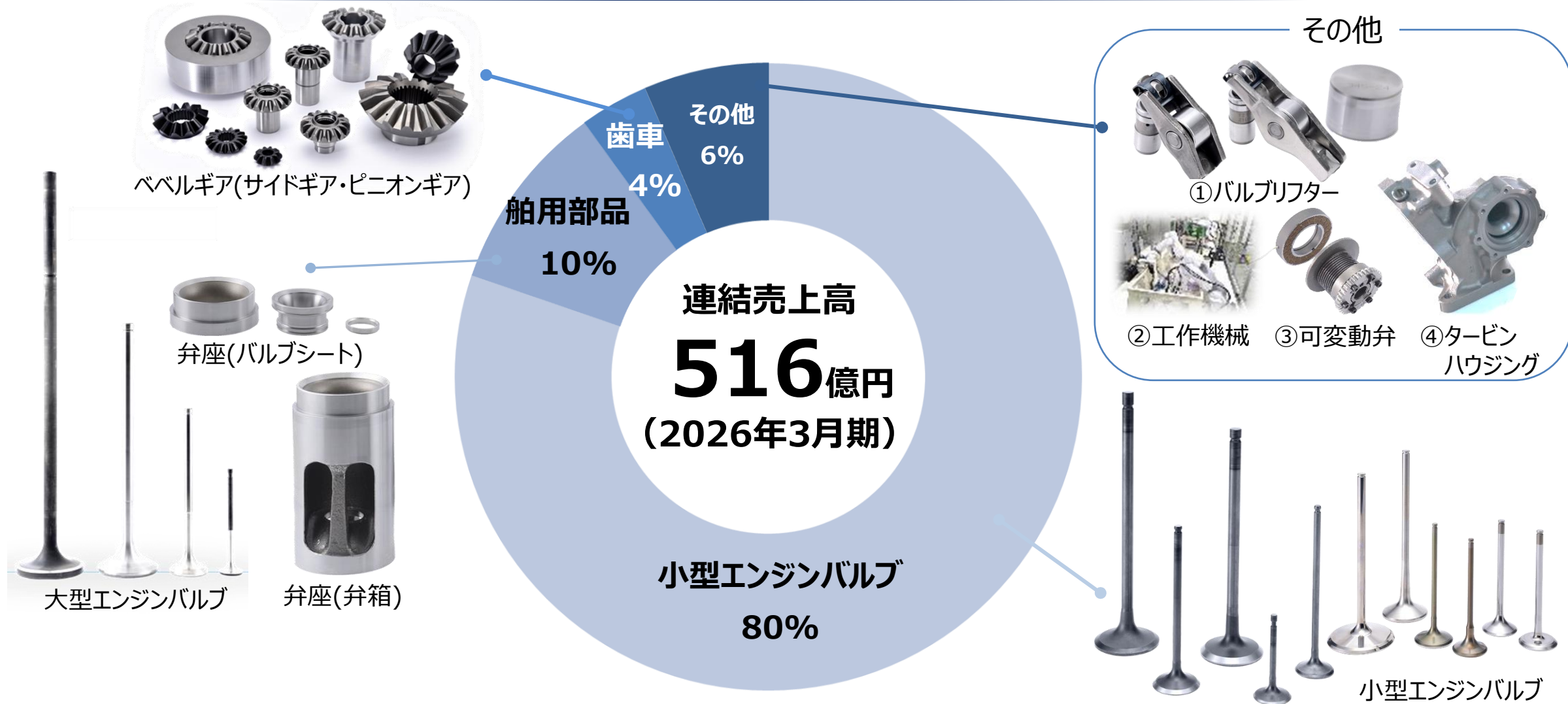
■ 国内より先に海外進出、Global展開で広がる、NITTANの成長フィールド

1-3. 会社概要 -Global展開-



■ 秦野から世界へ NITTANの“Global仲間”を軸に、NC10へ挑戦する

1-4. 売上高及び事業セグメント別比率

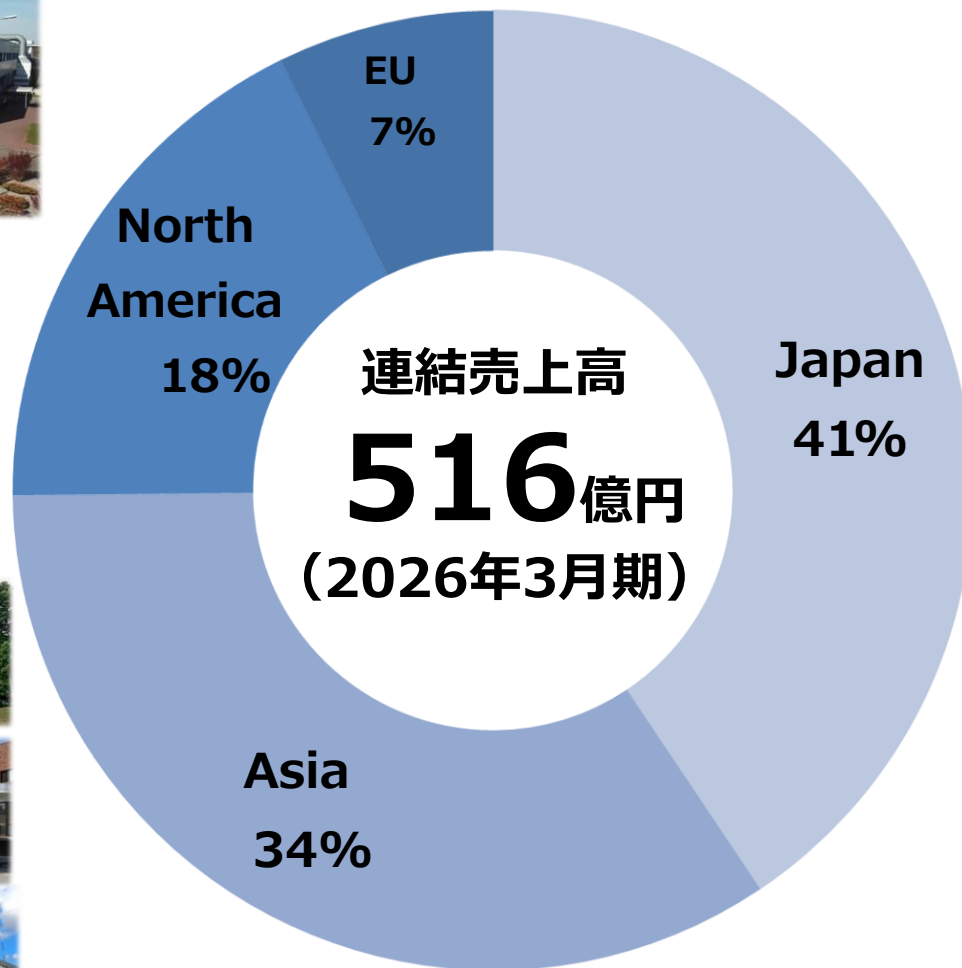


■ NITTAN恵那金属の連結化と船用事業の回復により、小型エンジンバルブは減少

1-5. 売上高及び所在地別比率



Overseas
59%



Domestic
41%



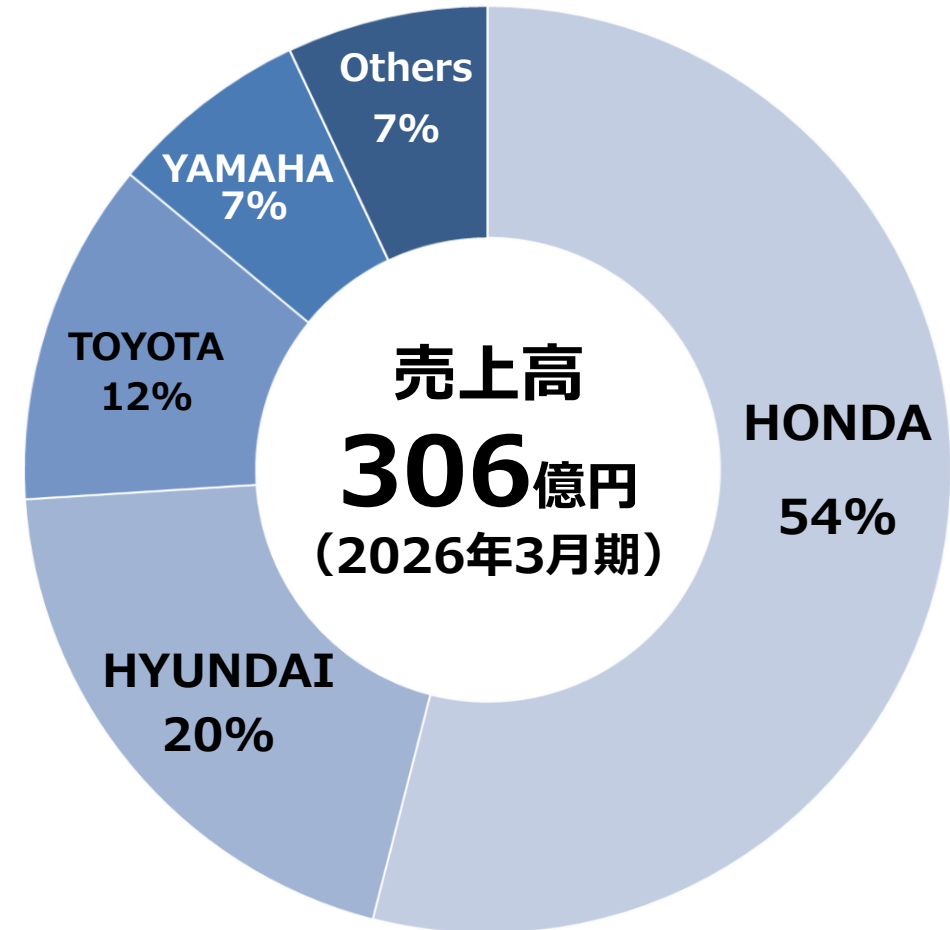
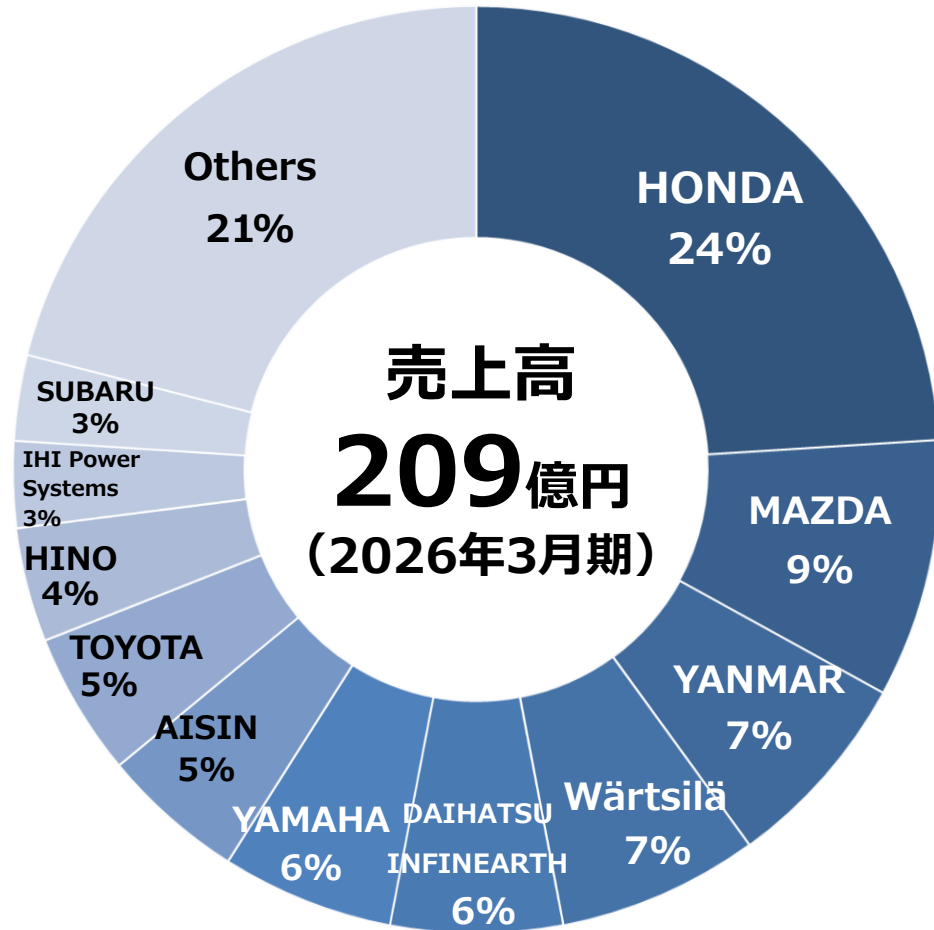
■ **アジア・北米・欧州**に広がる拠点を活かし、世界中のニーズに即応できる体制を構築

1-6. 国内・海外 主要お取引先様比率（連結売上高）

【国内】

【海外】

【敬称略】



■ 主要顧客との取引基盤を有す

■ 地産地消のニーズに応えている

※億円未満切り捨てのため、内訳と合計が一致しない場合があります。

5つのコア技術の掛け合わせにより、高付加価値バルブの開発・量産を実現

たんぞう
鍛造技術



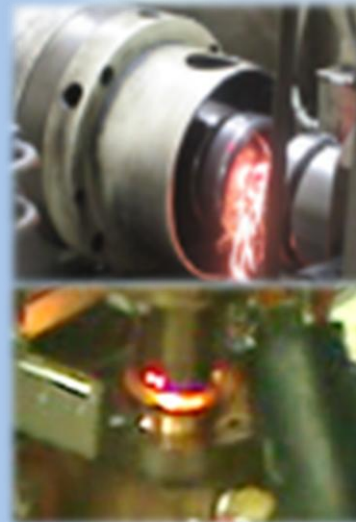
高強度化
低コスト化

もりがね
盛金技術



長寿命化
(耐摩耗・耐食)

せつごう
接合技術



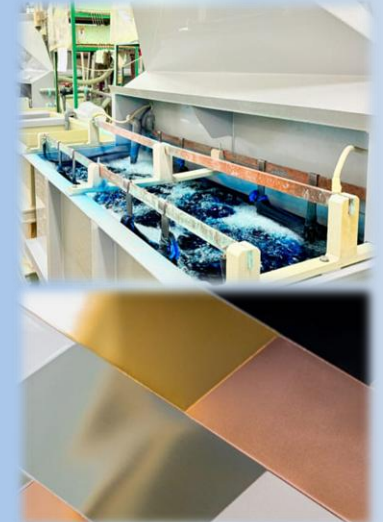
高信頼接合による
低コスト・高機能化

かこう
加工技術



高精度化
複雑形状化

ひょうめんしより
表面処理技術



高耐久化
耐環境性強化

■この**コア技術**をグローバルで駆使し、多様な製品の供給を通じて競争力を強化

1-8. 当社主要製品の搭載箇所

NITTANの原点であり、
戦略の要！

① エンジンバルブ



乗用車

オートバイ

バス

トラック

レーシングカー

船舶

発電機

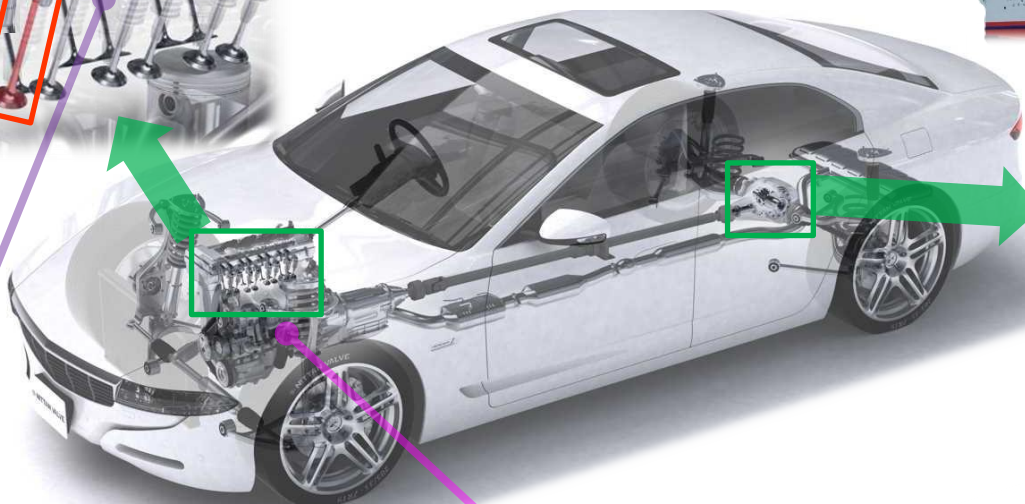
農業機械

建設機械



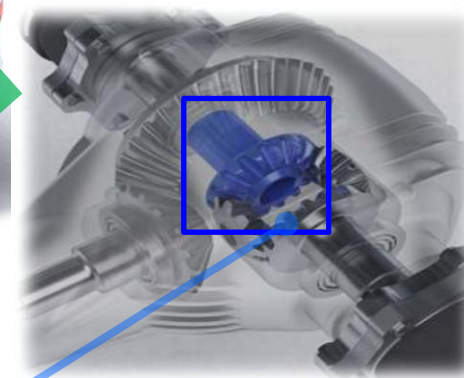
シリンダヘッド

乗用車



船舶

リヤードフケース



エンジンバルブの
長寿命化、軽量化を実現

② バルブリフター



※現代自動車様
グローバルシェア
搭載比率約5割

26年度から
新和精密が
連結化！

乗用車

内燃機関の小排気量化による
燃費改善を支える製品

④ タービンハウジング



乗用車

※NITTAN
恵那金属

精密鍛造工法により
実現した強度と精度

③ 精密鍛造歯車



乗用車

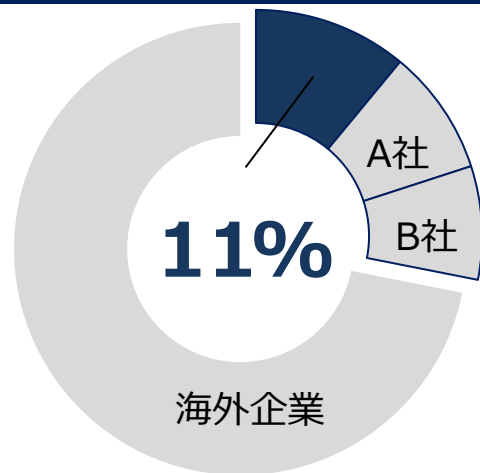
農業機械

建設機械

トラック

1-9. Globalでのトップシェア ~エンジンバルブ当社推定シェア~

四輪向け



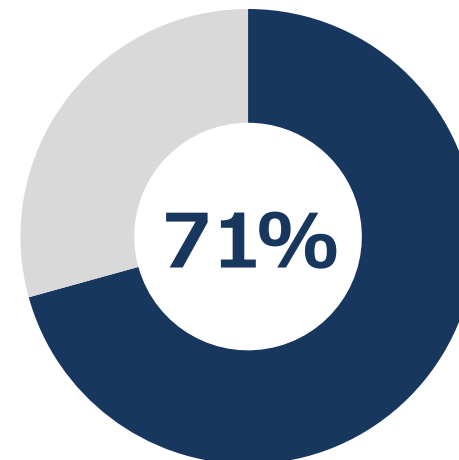
日本企業で
トップシェア

日本企業（当社含め3社）
が占めるシェア28%のうち、
当社がトップシェア！



およそ 8台 に 1台

船用中速エンジン向け



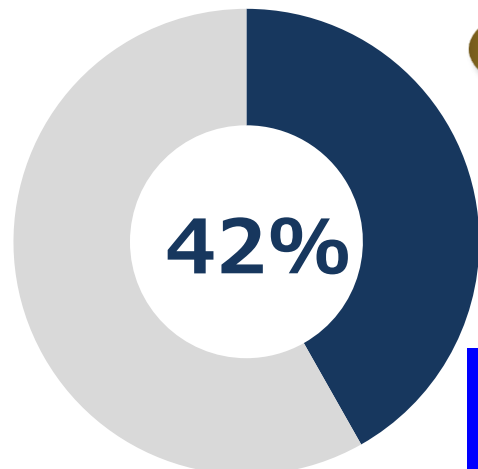
船舶向けエンジンバルブの
ドミナントリーダー

世界
トップシェア



およそ 4隻 に 3隻

二輪向け



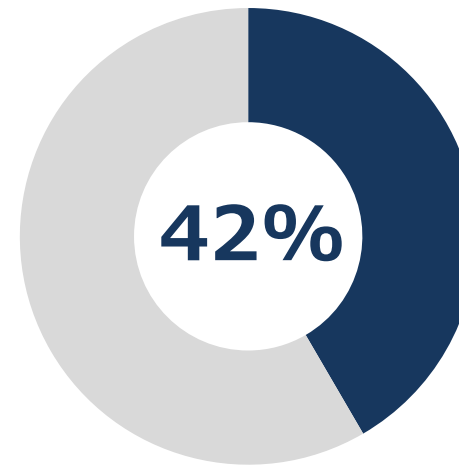
世界
トップシェア

※ASEAN地域
約100%シェア



およそ 2台 に 1台

船外機向け



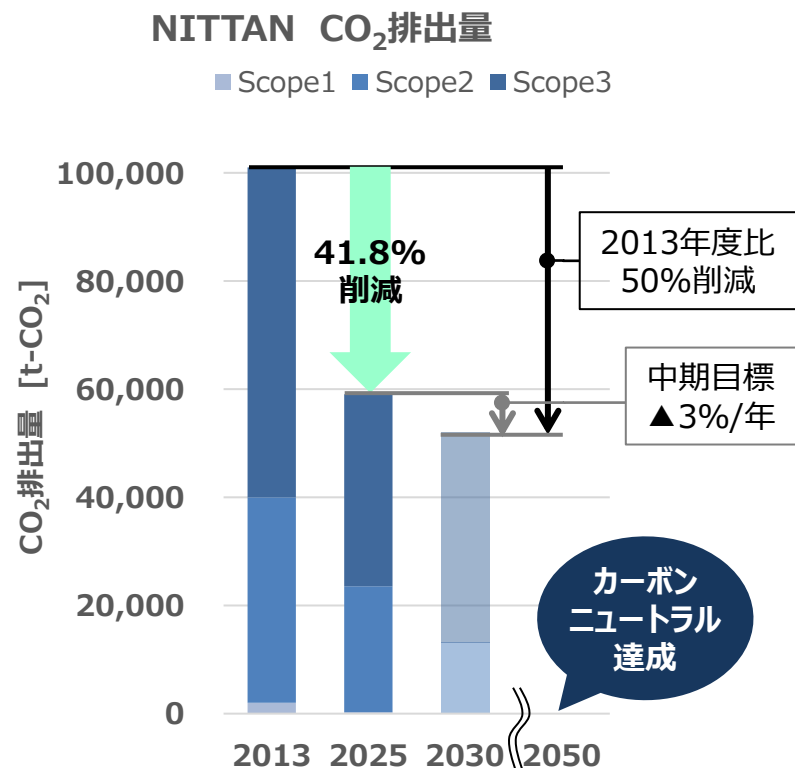
世界
トップシェア



およそ 2艇 に 1艇

1-10. カーボンニュートラルに向けての活動状況について

CO₂削減目標および進捗状況 (Scope1+2+3) Scope 1・2・3の排出量を算定し、削減計画に組み込み



再エネ活用

(2024年度比 2%削減×経過年度)

太陽光発電設備設置

カーボンフリー電力、
非化石証書の導入

省エネ活動

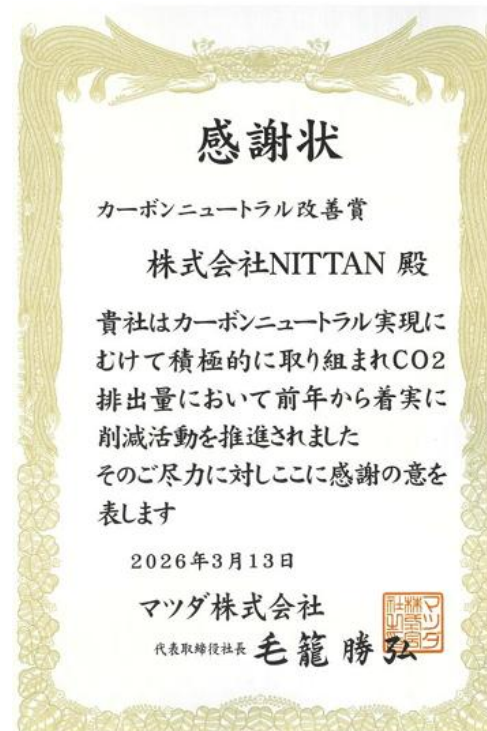
(2024年度比 1%削減×経過年度比)

コンプレッサー
エアロス削減

空調設備
経年劣化の効率化
WBGTを用いた管理

照明機器
古いLEDの効率化

マツダ株式会社様
カーボンニュートラル
改善賞受賞(3年連続)



秦野市の
「はだのde脱炭素」
で紹介されました



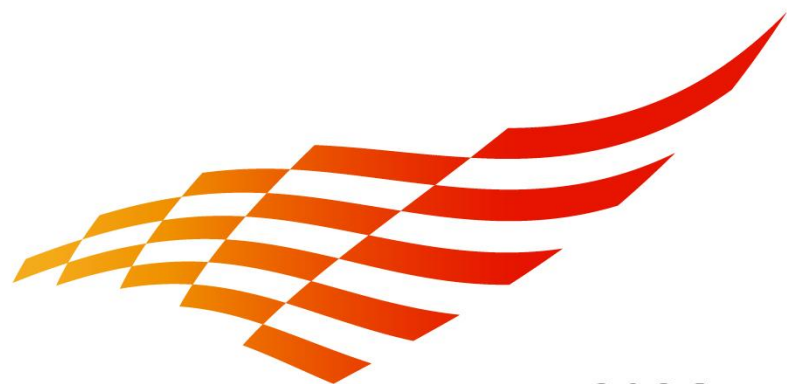
【はだのde脱炭素・企業訪問レポvol.4】秦野から世界へ「株式会社NITTAN」の取り組みとは？



省エネの取り組みが評価され経済産業省より『Sクラス優良事業者』に認定

■ 2030年 CO₂削減目標達成に向けて、グループ全体でのNCN活動を活発化

人的資本経営の推進：健康で働きがいのある職場づくり



2026

健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

大規模法人部門

「健康経営優良法人2026」認定



2026

食育実践優良法人

「食育実践優良法人2026」認定

- 当社は「人間性を尊重し、夢と活力のある職場を創造する」という経営理念のもと、従業員が心身ともに健やかに働ける企業を目指す

1-12. NITTANグループのCSR、SDGs活動状況について



ベトナム：バクニン赤十字と社会貢献活動



インドネシア：経営層の植樹活動



日本：文房具寄贈で秦野功労者等表彰



日本：NITTANパークおおねでU11少年サッカー大会「NITTANピーナッツカップ」を2年連続で開催



■ SDGs目標「貧困をなくそう」「質の高い教育を皆に」「陸の豊かさを守ろう」の3つのテーマを実践

安定供給と収益基盤強化に向けた取り組み



2026/1/16更新

共存共栄（価格転嫁協議、適正取引）× DX（情報共有のデジタル化）× ESG（脱・低炭素、BCP対応）
で、持続可能な競争力を！

サプライチェーン 全体の効率化

- ・情報共有のデジタル化
- ・BCP連携による供給リスク低減
- ・脱・低炭素への対応

公正な 取引慣行

- ・価格転嫁に関する定期協議の実施
- ・約束手形の廃止
(現金・電子記録債権へ移行)

協創による 価値創造

- ・Tier1 + αでの連携
- ・技術・ノウハウ共有
- ・品質・供給の安定化

■ 調達リスク低減と収益基盤の強化を実現し、安定供給と企業価値向上に貢献していく

1部： NITTAN ってどんな会社？

2部： 業績動向

3部： 新中期経営計画

4部： 株主還元

2-1. 26年3月期通期 業績総括



(単位：百万円)

	25年3月期 実績	26年3月期 実績	前年同期比 (左：金額、右：率)		26年3月期 通期計画 (26年1月修正値)	26年3月期 達成率
売上高	51,446	51,676	230	0.4%	51,400	100.5%
営業利益	1,507	3,998	2,491	165.2%	3,300	121.1%
営業利益率	2.9%	7.7%	—	—	6.4%	—
経常利益	1,896	4,423	2,527	133.3%	3,600	122.8%
純利益(*)	630	2,227	1,597	253.4%	2,200	101.2%

海外関係会社 連結決算適用レート		25年3月期 実績	26年3月期 実績
USドル	円/USD	158.17	156.54
人民元	円/RMB	21.67	22.37

為替影響は1円変動に対し、売上高においては200百万円程度の影響を受ける試算です。

(*) 「純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す

- 売上高は、北米拠点の受注減少と中国での内燃機関車販売不振による減収要因があったもののNITTAN恵那金属グループの連結化と船用事業の受注増が補い、前年比で横ばいとなりました
- 営業利益は、北米の生産体制効率化と船用部品事業の収益性改善等により前年比で増益となりました

2-2. 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	25年3月期 実績			26年3月期 実績			増減額 (前年同期比)		
	売上高	利益	利益率 (%)	売上高	利益	利益率 (%)	売上高	利益	利益率 (%)
小型エンジン バルブ	44,643	2,354	5.2	41,476	3,840	9.2	△3,167 (△7.0%)	1,486 (+63.1%)	4.0
船用部品	3,761	△453	△12.0	5,045	352	6.9	1,284 (+34.1%)	805 -	18.9
歯車	2,296	△219	△9.5	1,830	△162	△8.8	△466 (△20.2%)	57 -	0.7
その他	743	△239	△32.1	3,324	△204	△6.1	2,581 (+347.3%)	35 -	26.0

※上記の利益は事業別のセグメント利益

- 小型エンジンバルブ : 北米拠点の受注減少や転注により減収、日本・北米の収益性改善により大幅増益
- 船用部品 : 受注増と収益性改善により増収・増益
- 歯車 : 海外向け製品の不振で減収・一時的な収益要因により損失幅縮小
- その他 : NITTAN恵那金属グループの連結化により増収・損失幅縮小

2-3. 所在地別業績

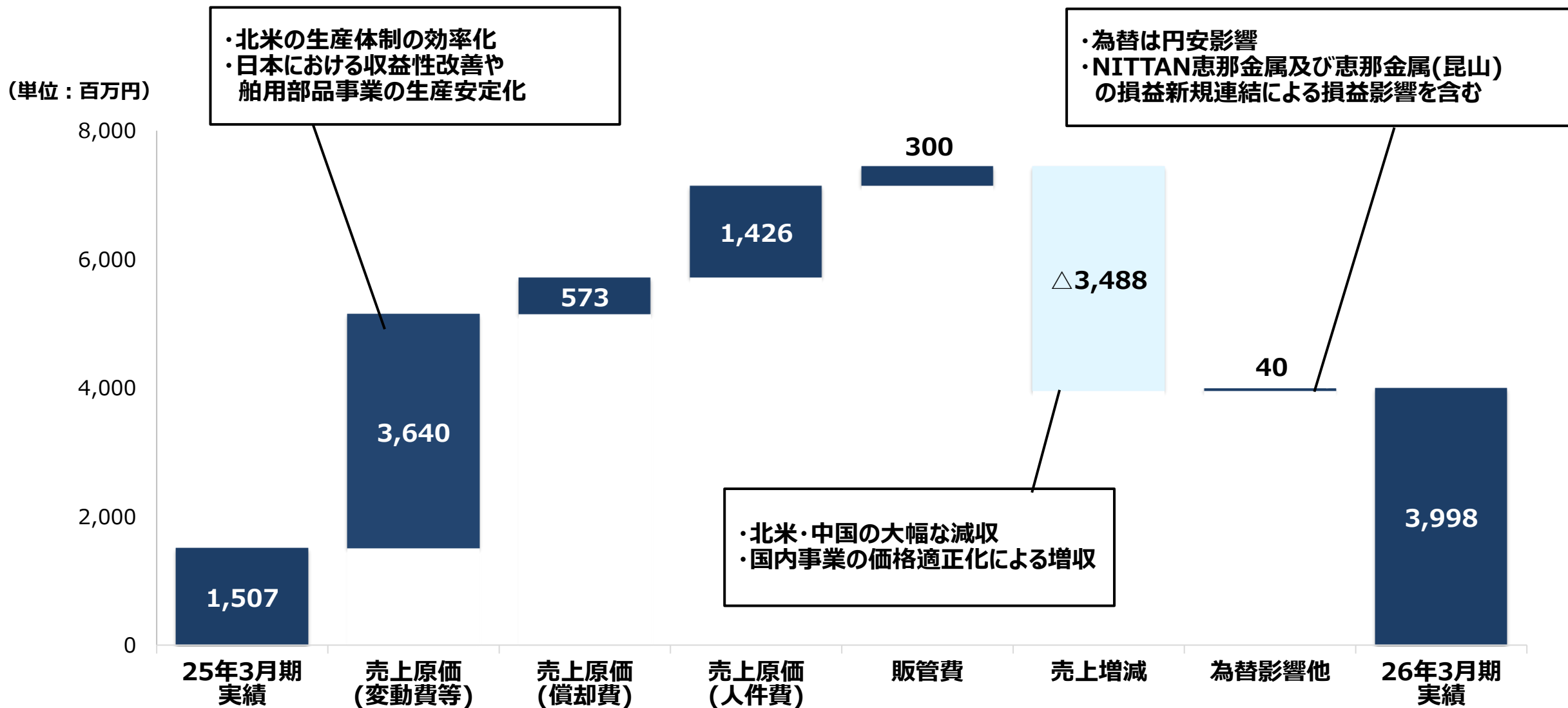
(単位：百万円)

	25年3月期 実績			26年3月期 実績			増減額 (前年同期比)		
	売上高	利益	利益率 (%)	売上高	利益	利益率 (%)	売上高	利益	利益率 (%)
日本	18,404	△866	△4.7	20,996	401	1.9	2,592 (+14.0%)	1,267 -	6.6
アジア	16,804	3,048	18.1	17,682	2,481	14.0	878 (+5.2%)	△567 (△18.6%)	△4.1
北米	13,043	△565	△4.3	9,238	635	6.8	△3,805 (△29.1%)	1,200 -	11.1
欧州	3,193	110	3.4	3,759	139	3.6	566 (+17.7%)	29 (+26.3%)	0.2

※上記の利益は所在地別のセグメント利益

- 日本 : 舶用事業および小型バルブ事業の増益、NITTAN恵那金属の連結化により増収・増益
- アジア : NITTAN恵那金属（昆山）の連結化により増収も、中国市場低迷により減益
- 北米 : 受注減少等により減収も、生産効率化により増益
- 欧州 : パススルー型ビジネス拡大により増収・増益

2-4. 連結営業利益増減要因



2-5. 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	25年3月期 実績	26年3月期 実績	増減	科目	25年3月期 実績	26年3月期 実績	増減
資 産 の 部				負 債 の 部			
流動資産	31,532	32,526	994	流動負債	16,231	14,502	△1,729
現金及び預金	9,272	11,565	2,293	固定負債	12,336	12,071	△265
受取手形及び売掛金	9,195	8,964	△231	負債合計	28,567	26,574	△1,993
たな卸資産	11,093	11,029	△64	純 資 産 の 部			
その他流動資産	1,972	968	△1,004	株主資本	23,243	25,107	1,864
固定資産	35,081	34,392	△689	その他の 包括利益累計額	5,786	5,872	86
有形固定資産	24,714	24,581	△133	非支配株主持分	9,017	9,363	346
無形固定資産	1,268	1,600	332	純資産合計	38,046	40,344	2,298
投資その他の資産	9,099	8,211	△888	負債及び純資産合計	66,613	66,918	305
資産合計	66,613	66,918	305				

- 全体では為替影響による減少はあるが、純資産は横ばい
- 投資その他の資産は、政策保有株式の売却により減少
- 負債は借入金の返済により減少

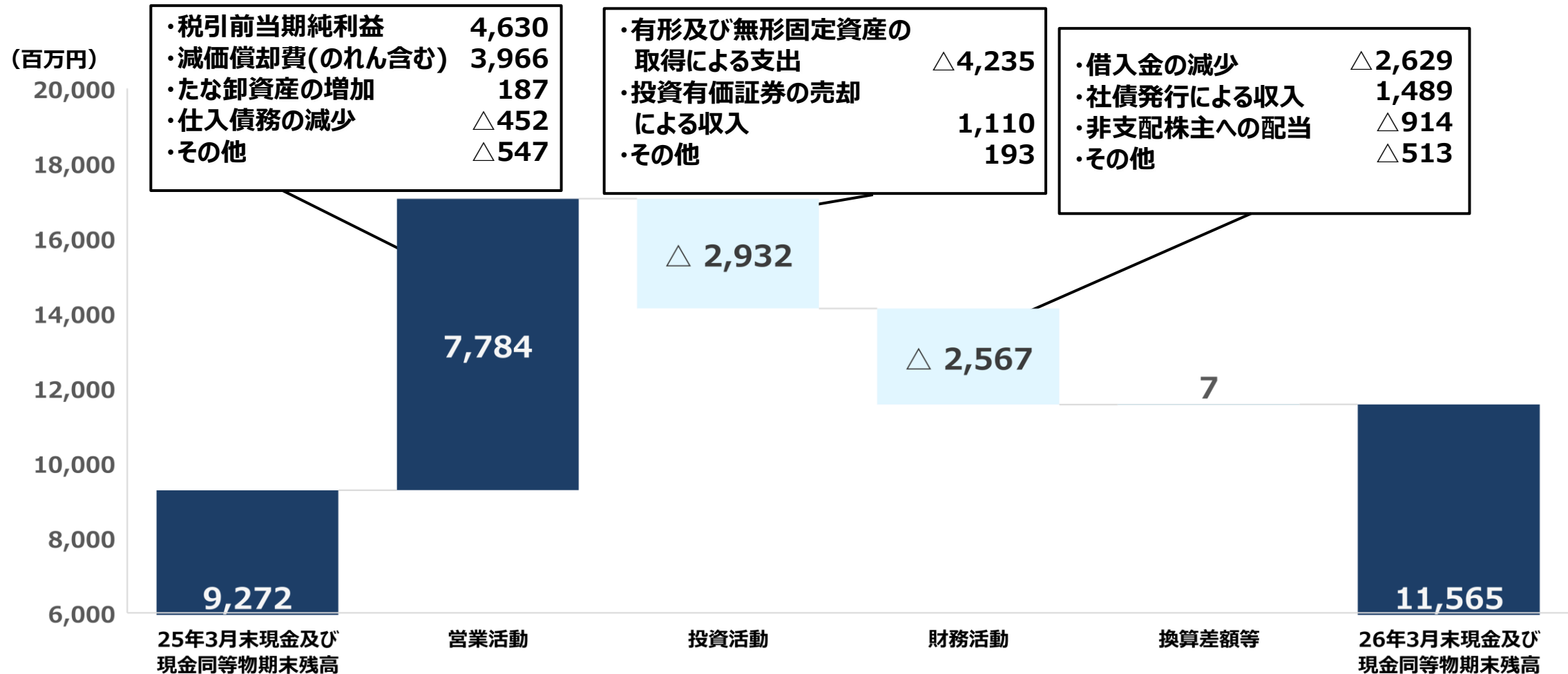
自己資本比率

25年3月期期末：43.6%

26年3月期期末：46.3%

※26年3月期
純資産合計には
新株予約権
(2百万円)を含む

2-6. 連結キャッシュ・フロー



- 営業活動は収益性改善などにより前年同期比で増加
- 投資活動は保有株式の売却による収入を含む
- 財務活動は社債発行による収入はありましたが、有利子負債は削減しました

2-7. 2027年3月期通期業績見通し総括

一過性要因を除けば収益力は改善基調

(単位：百万円)

		26年3月期 実績	27年3月期 通期予想	前年同期比 (左：金額、右：率)	
営業利益	発表済	3,998	3,800	△198	△5.0%
	一過性要因除く	(△200) 3,798	(+400) 4,200	+402	10.0%
経常利益	発表済	4,423	3,800	△623	△14.1%
	一過性要因除く	(△200) 4,223	(+400) 4,200	△23	△0.5%

一過性要因内訳

・26年3月期
一時的な増益要因
△2億円

・27年3月期
成長投資(インド拠点増強) +2億円
為替前提の違い(26年3月期基準) +2億円

■ 26年と27年の一過性要因を除いた状態の比較では、営業利益、経常利益は
実力ベースでは収益力は改善

2-8. 2027年3月期通期事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	26年3月期			27年3月期予想		
	売上高	利益	利益率 (%)	売上高 (前期比)	利益 (前期比)	利益率 (%)
小型エンジンバルブ	41,476	3,840	9.2	42,676 (+2.8%)	3,778 (△1.6%)	8.8
船用部品	5,045	352	6.9	4,908 (△2.7%)	177 (△49.7%)	3.6
歯車	1,830	△162	△8.8	998 (△45.4%)	△96 (-)	△9.6
その他	3,324	△204	△6.1	7,415 (+123.0%)	△97 (-)	△1.3

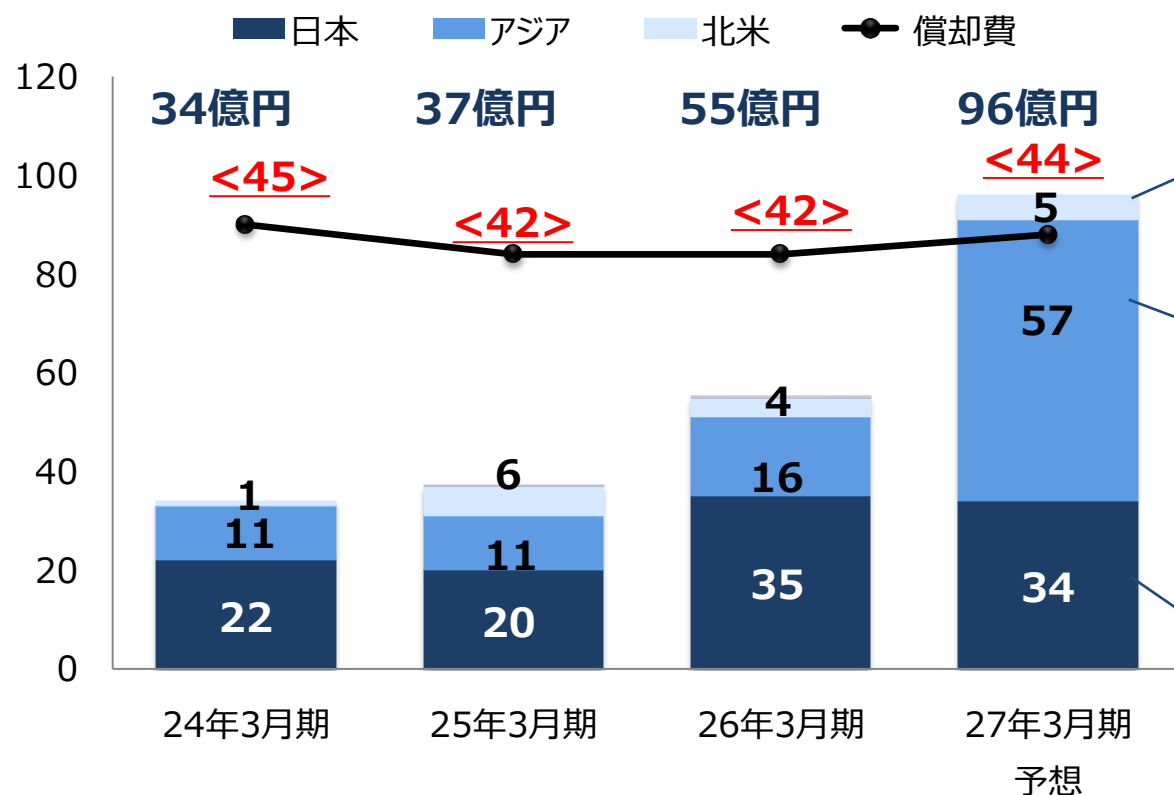
※上記の利益は事業別のセグメント利益

- 小型エンジンバルブ : 販売は増加傾向だが、インド成長投資等の影響を見込むことで減益
- 船用部品 : 前年は注残対応による一時的押上げ影響があったが、通常水準へ戻るため減収減益
- 歯車 : 主力顧客向け取引縮小により減収も、人員最適化を含む生産性改善により赤字幅の抑制を図る
- その他 : 新和精密グループの新規連結による増収・損失幅縮小

2-9. 設備投資・減価償却費

設備投資
(億円)

<設備投資額・減価償却費>



償却費
(億円)

	売上	利益
【北米】 ・ 老朽化に対する更新投資	→	↑
【アジア】 ・ インド 増産対応によるライン増設 ・ インドネシア 更新投資及び、自動化投資 ・ ベトナム、タイ 更新投資及び、自動化投資	↑ ↑ →	↑ ↑ ↑
【日本】 ・ 舶用部品工場 増産対応による投資 ・ 山陽工場 増産対応による投資 ・ 秦野本社 老朽化に対する更新投資	↑ ↑ →	↑ ↑ ↑

償却費対売上高比率	9.2%	8.2%	7.6%	7.9%
-----------	------	------	------	------

(下線_数値：減価償却費)

- 国内では舶用工場増産対応と山陽工場増産対応のため、前期比でほぼ同額
- 海外では、インド拠点の増産に向けたライン増設の投資をメインに進めるため、増額

1部： NITTAN ってどんな会社？

2部： 業績動向

3部： 新中期経営計画

4部： 株主還元

新しい「NITTAN」の中・長期経営VISION

売上高
1,000億円以上

営業利益額
100億円以上

ROS
10%以上

NITTAN Challenge 10



■ VISION I は内燃機関の更なる可能性への挑戦、VISION II は電動化・異業種領域の挑戦、VISION Xは開発者価値向上の挑戦

将来の外部環境の見立て

- 内燃機関搭載車は需要継続
- 環境対応のHEV・PHEV化によりエンジンバルブの高付加価値化



前中期経営計画の振り返り

- 船用部品事業・北米拠点の収益性改善
- 他方、売上増に比して利益率の上昇は限定的
- VISION II 領域は道半ば

本中期経営計画でお伝えしたいこと：

- ① 収益性改善と営業キャッシュフロー創出力の最大化
- ② 事業ポートフォリオ変革と成長
- ③ 株主リターンの最大化、ROE改善

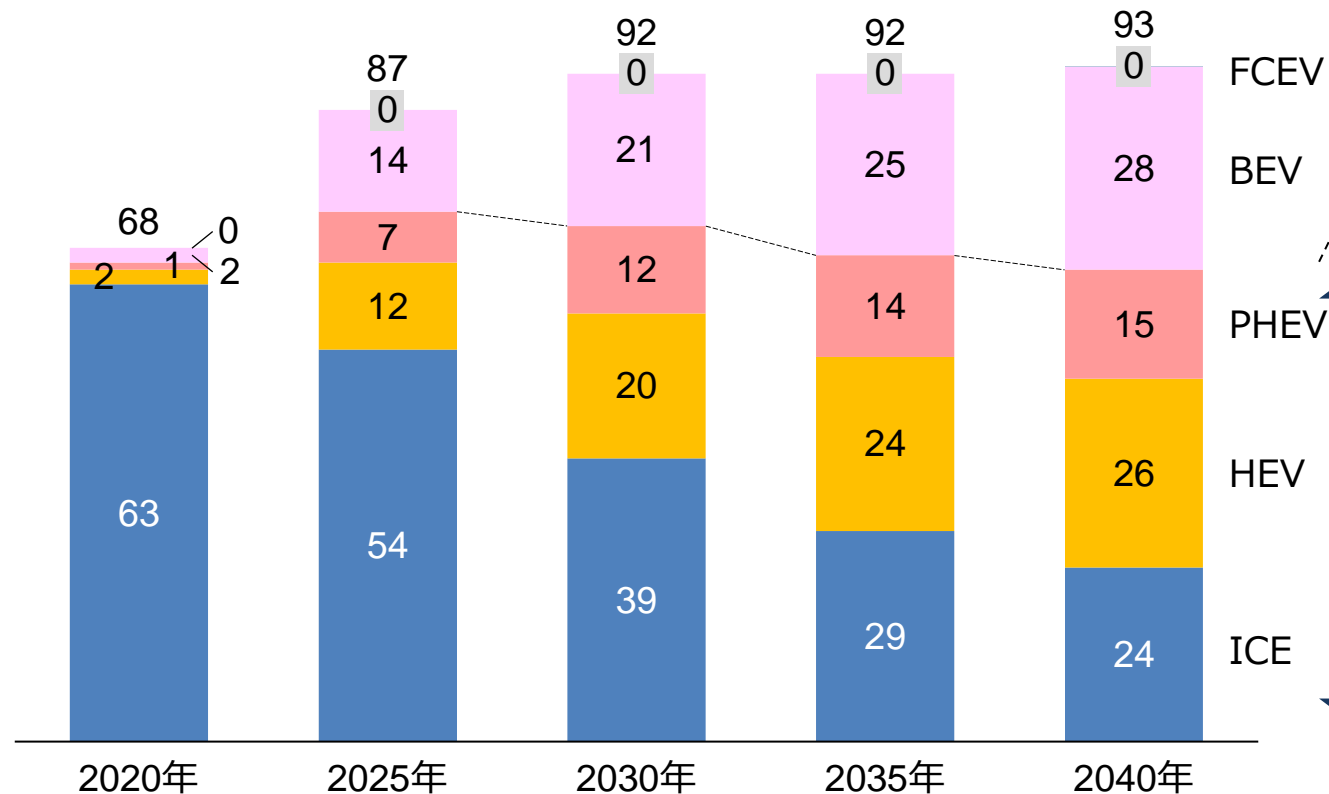
- 外部環境の見立てと前中期経営計画の振り返りを踏まえ、既存事業領域の収益性改善とM&A等を活用した事業ポートフォリオの変革と成長に注力する中期経営計画を策定

3-3. 外部環境認識

乗用車パワートレイン市場の推移

(単位：百万台)

* Source : MUFG予測をもとに当社にて作成



エンジンバルブ市場／当社への影響認識

量的変化

- ・ **エンジンバルブ用途の内燃機関搭載車数は堅調**
 - ICE搭載車の需要は根強く、従来見通し比で、一定規模の需要が維持される見立て

質的变化

- ・ **エンジンバルブの高付加価値化が進展**
 - 排出ガス規制対応に向けた燃費効率の向上のため、更なる耐熱性への要求が進展
 - 内燃機関の高効率求められるHEV・PHEVへの転換も同様

内燃機関搭載車

■ 長期でも内燃機関搭載車数は堅調であることに加え、排ガス規制対応やHEV・PHEV化によるエンジンバルブの高付加価値化は当社の技術力が生きる好機

3-4. NC10に対する本中期経営計画の位置づけ

本中期経営計画：既存事業領域の収益性強化の注力期間

27年3月期

28年3月期

29年3月期

VISION I の収益最大化と、VISION II 等への投資を通じた事業ポートフォリオ変革の種まき

内燃機関搭載車分野を中心とした収益性向上と、成長地域における事業規模の拡大

投資

M&Aを通じたxEV・異業種領域や重点地域強化による事業ポートフォリオの変革

SDGs、ESG領域などにおける社内技術応用による新規商品開発

事業戦略を支えるキャピタルアロケーション方針の立案

基本方針

VISION I

ICE有効活用領域

VISION II

xEV・異業種領域

VISION X

愉快的開発

財務戦略

事業戦略

パーパス

「多様な技術を駆使し、脱炭素化社会の実現に貢献する」

中長期経営ビジョン：
NITTAN Challenge 10

収益性追求を最優先

営業利益率：10%以上

営業利益：100億円以上

売上：1,000億円以上
(質を伴う規模拡大)

■ 本中期経営計画期間の取り組みが営業利益率10%以上に繋がり、長期ビジョンNITTAN Challenge 10 (NC10) の達成への道筋になる

3-5. 財務KPI

業績数値目標

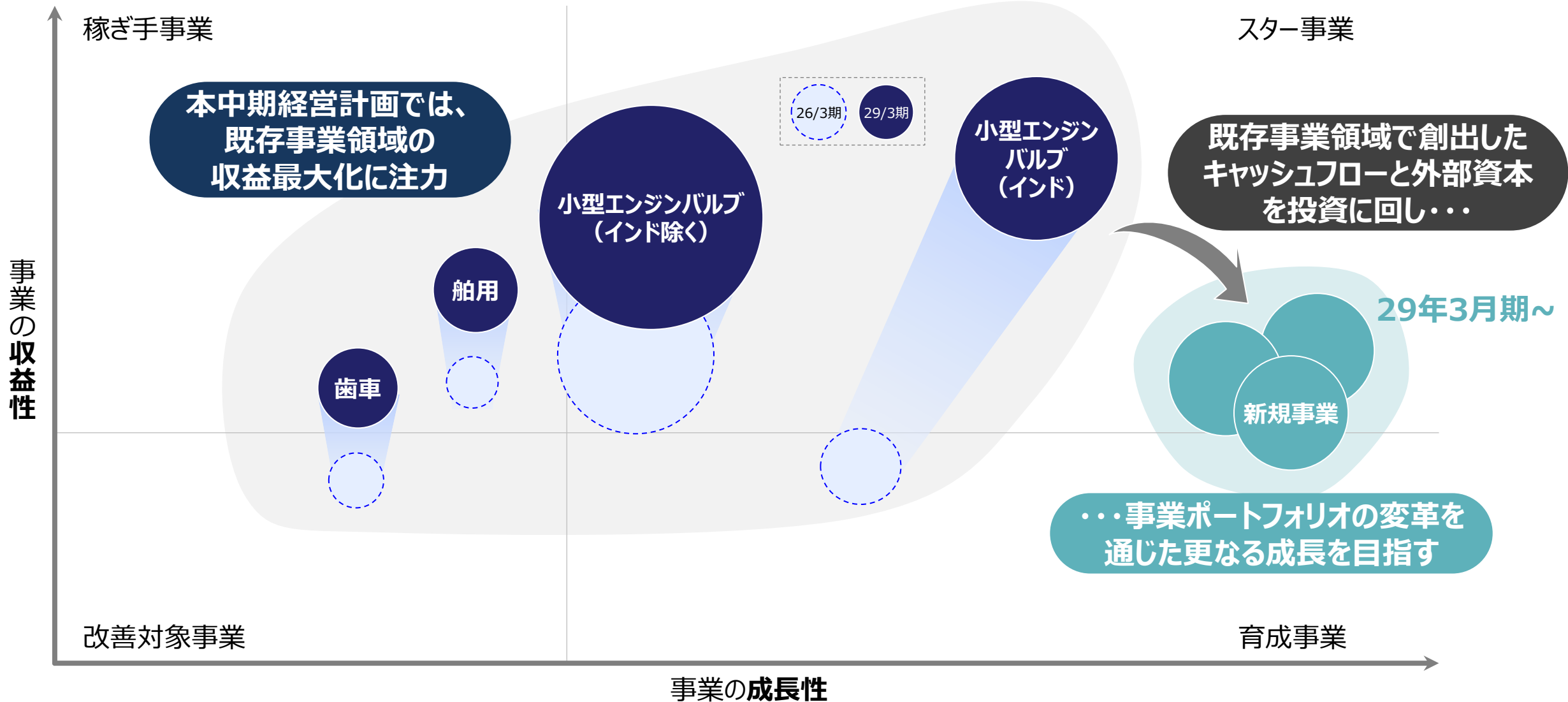
	26年3月期 (前期)	29年3月期 (中期経営計画最終年度)	31年3月期 (NITTAN Challenge 10)
売上高	516億円	630億円	1,000億円
営業利益	39.9億円	58億円	100億円以上
営業利益率	7.7%	9.2%	10%以上
ROE	7.4%	8.0%以上	10%以上
営業キャッシュフロー	-	232億円 (3カ年累計)	-

※：今回公表値は未確定のM&A案件は織り込んでいない

収益性追求を最優先

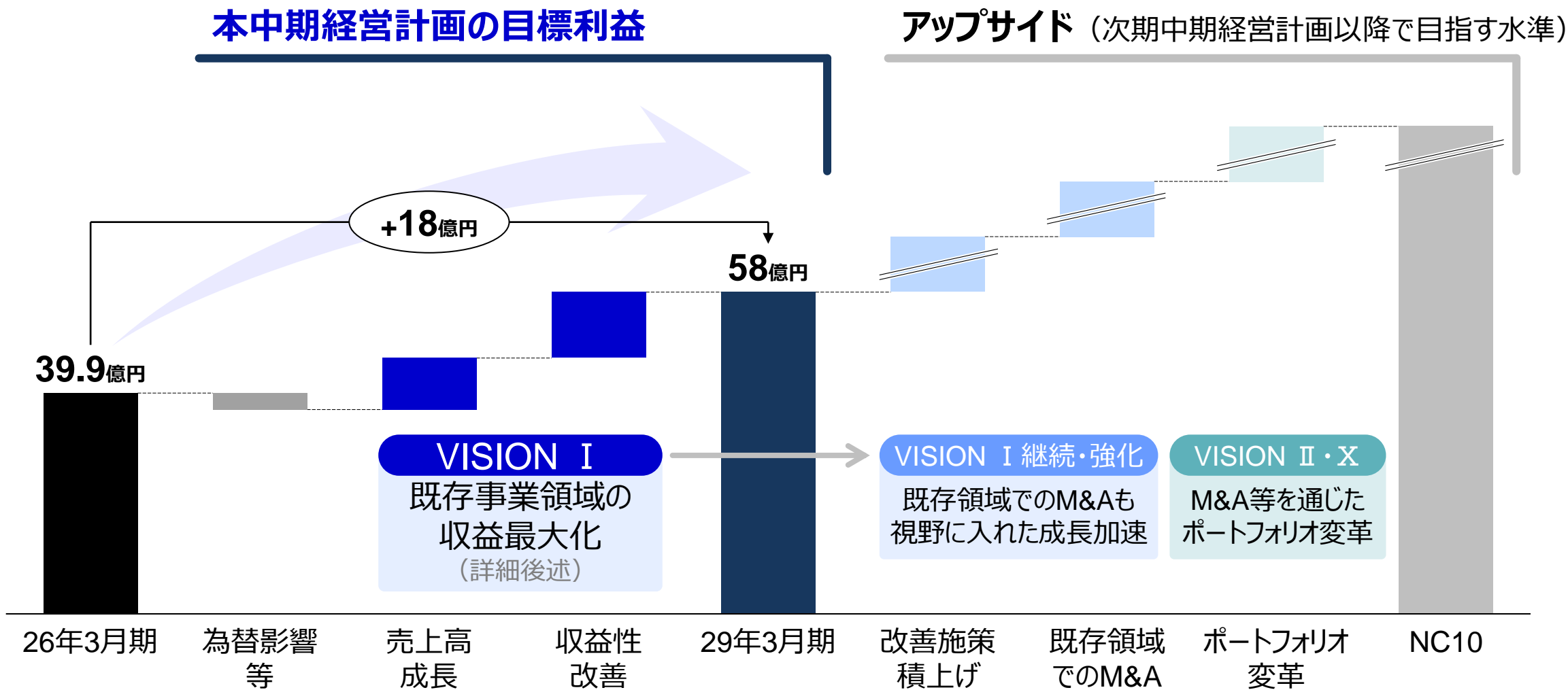
- 29年3月期の重要KPIは、営業利益率9.2%とROE8%、営業キャッシュフロー232億円（27年3月期から29年3月期の累計）

3-6. 目指す事業ポートフォリオ (26年3月期→29年3月期)



■ 既存事業領域のキャッシュフローおよび外部資金を活用し、事業ポートフォリオの変革を目指す

3-7. 目指す収益水準（営業利益）



■ 既存事業領域の収益最大化により、29年3月期に営業利益58億円を目指す

3-8. 資本コストや株価を意識した経営① 株主資本コストの認識



ROEの推移

(単位：%)

目標値の考え方

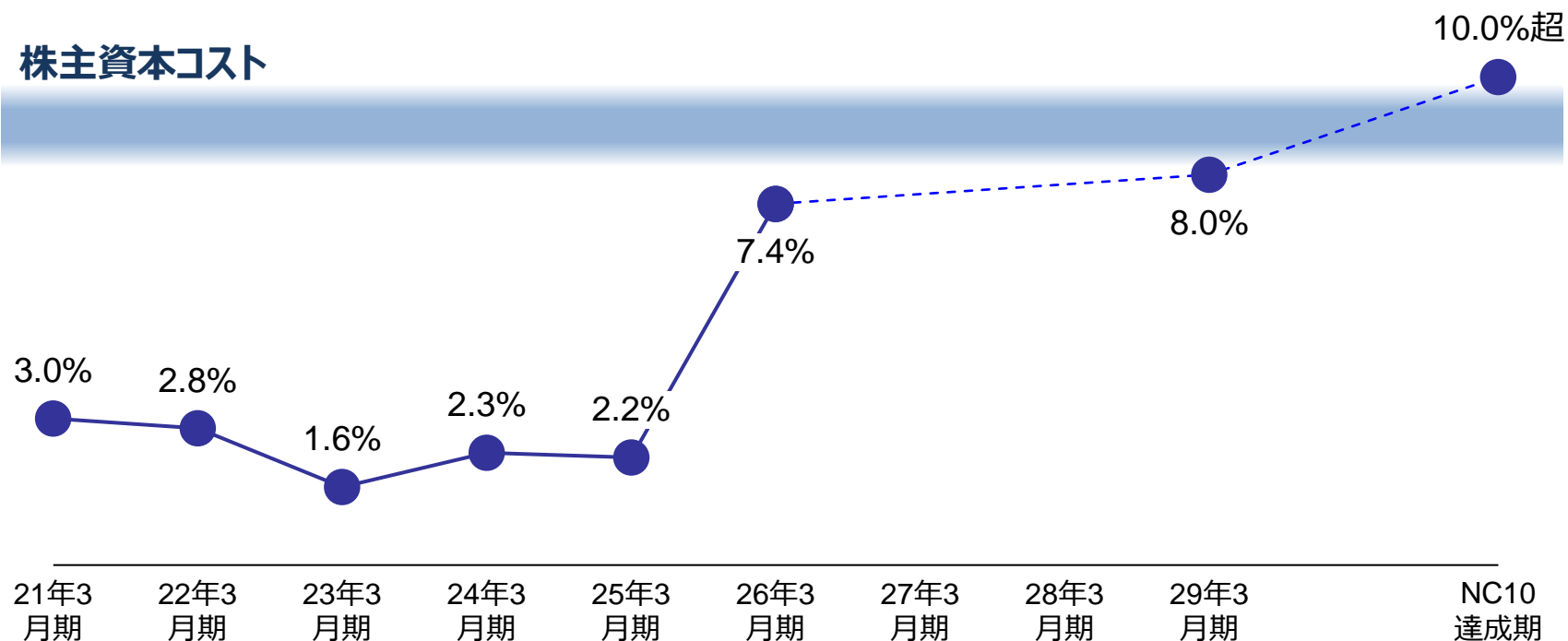
実績

本中期経営計画期間

...

NC10

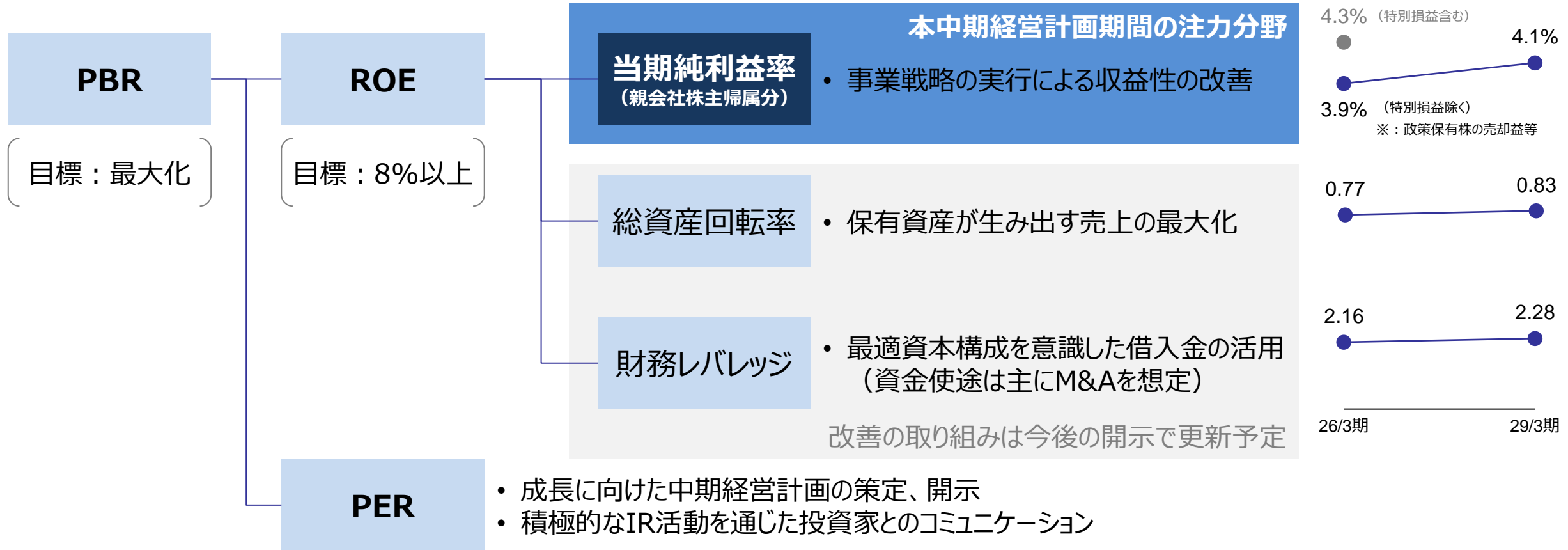
株主資本コスト



- 当社算出の株主資本コストは約10%
- 本中期経営計画期間でROE8%超、NC10達成期にはROE10%超を目指す

■ 株主資本コストを踏まえ、本中期経営計画ではROE8%、NC10達成期にはROE10%の実現を目指す

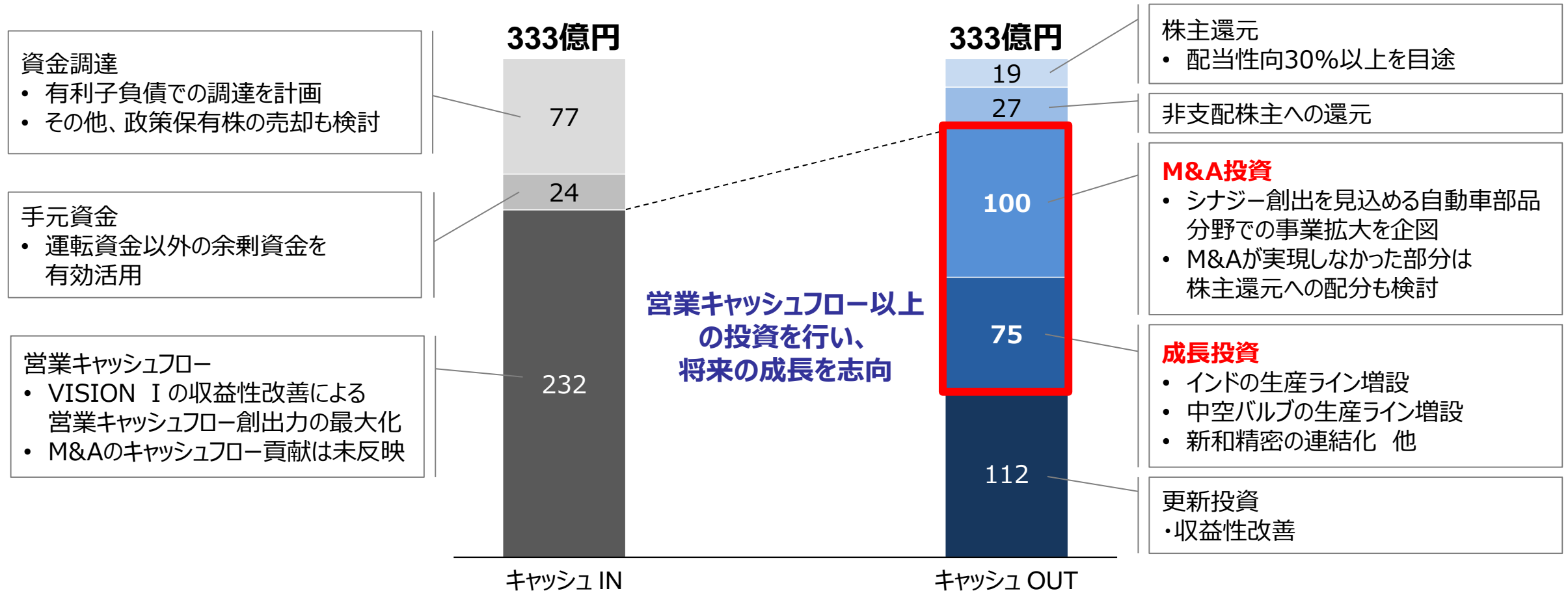
企業価値向上に向けた構成要素および対策



- 企業価値向上に向けたROEの構成要素のうち、特に当期純利益率の改善に注力
- 成長期待 (PER) の改善にも積極的に取り組み、企業価値の向上を実現する

3-10. キャピタルアロケーション

27年3月期～29年3月期累計 キャピタルアロケーション計画



■ 収益性改善と事業ポートフォリオの変革と成長に向け、成長投資に75億円、M&A投資に100億円を投じると共に、30%以上の配当性向を予定

還元指標

設定水準

株主還元における考え方

配当性向

30%以上

- 本中期経営計画期間の必要投資額を勘案し、過度な資金蓄積を防止
- キャッシュフロー創出能力が計画以上に向上した場合や、財務戦略の深化で余剰資金額が拡大した場合は、更なる還元を検討

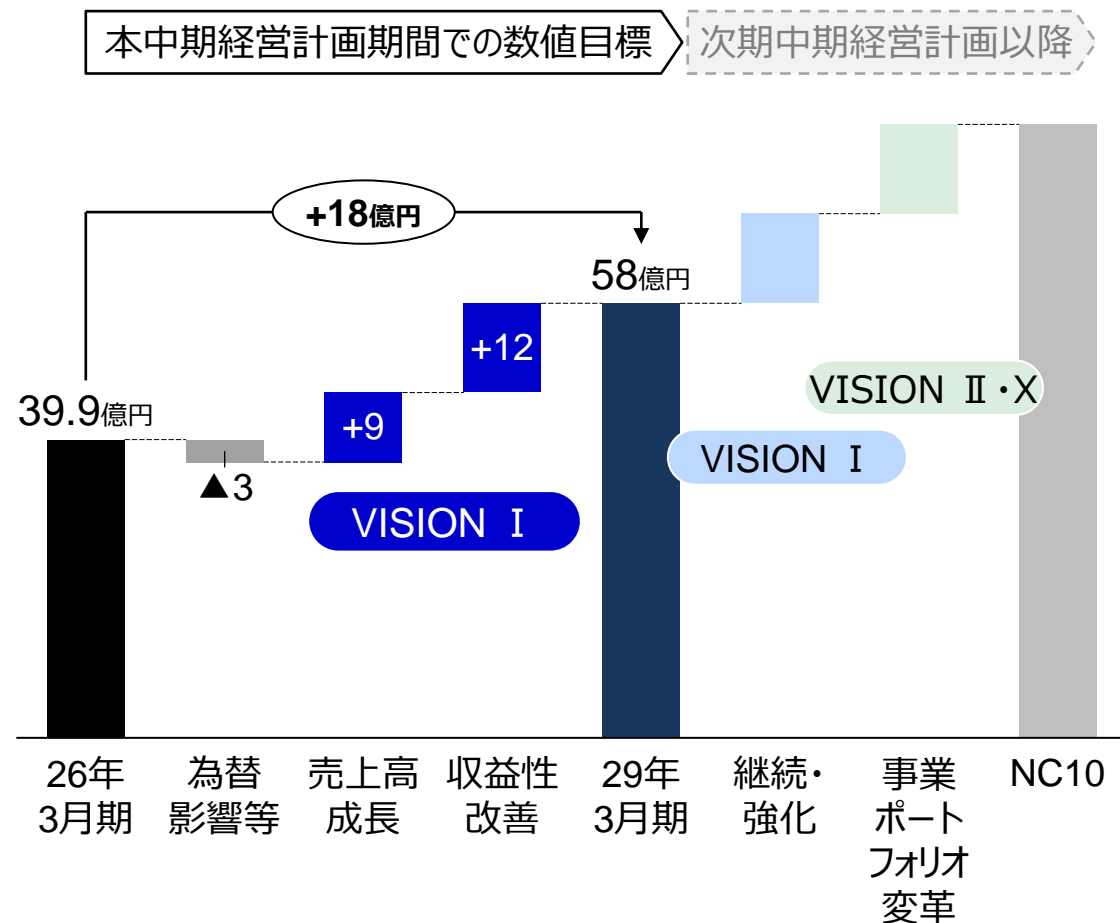
■ 本中期経営計画期間は、収益拡大による企業価値・株価向上を優先事項とし、配当性向30%以上の水準で株主還元を実施

3-12. 中期経営計画施策の全体像

目指す収益水準：営業利益（再掲）

主要施策

本中期経営計画
での施策効果



施策	効果 (億円)
VISION I	
売上高成長	
収益性改善	
継続・強化	
VISION II・X	
既存事業領域における収益性強化	+21
・ インドにおける事業拡大	
・ 新和精密の連結子会社化・リフター拡販	+9
・ 現代自動車Gr向け供給支援 等	
・ 中空バルブ拡販による付加価値向上	+12
・ 生産拠点最適化	
・ 船用分野での価格適正化	
・ 歯車事業立て直し 等	
・ 改善施策の継続・積上げ	
・ 既存事業領域でのM&A	
・ M&Aによる事業領域の拡大	
・ 新規製品開発	
・ 上記を通じた事業ポートフォリオの変革	+α
アップサイド	+α

■ 本中期経営計画期間に取り組むVISION I の施策は、売上高成長と収益性改善に区分

3-13. VISION I 売上成長：インドにおける事業拡大



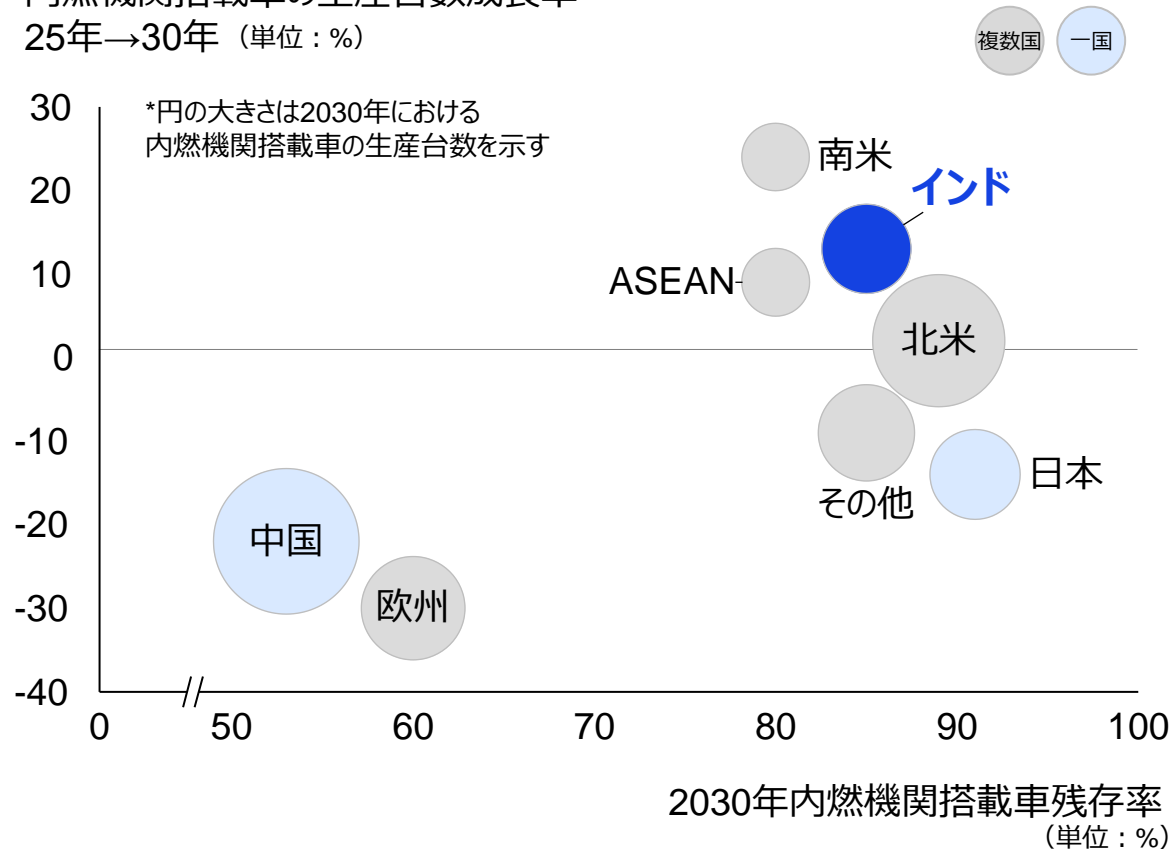
エリア別：内燃機関搭載車の市場規模・成長率

インドは一国での規模・成長性含めポテンシャルが大きい

* Source：外部調査会社データをもとに当社にて作成

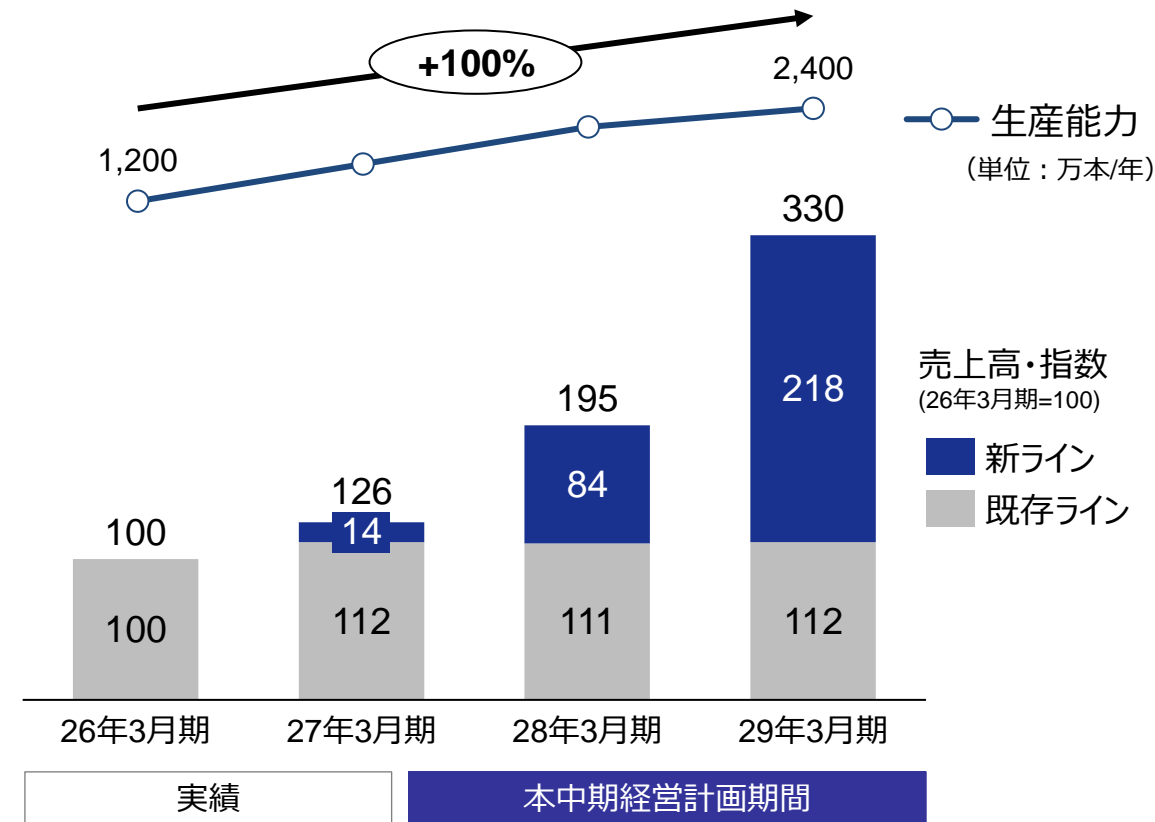
内燃機関搭載車の生産台数成長率

25年→30年（単位：%）



当社のインド事業売上高・生産能力計画

生産能力の倍増を通じ、成長市場の需要を着実に刈り取る

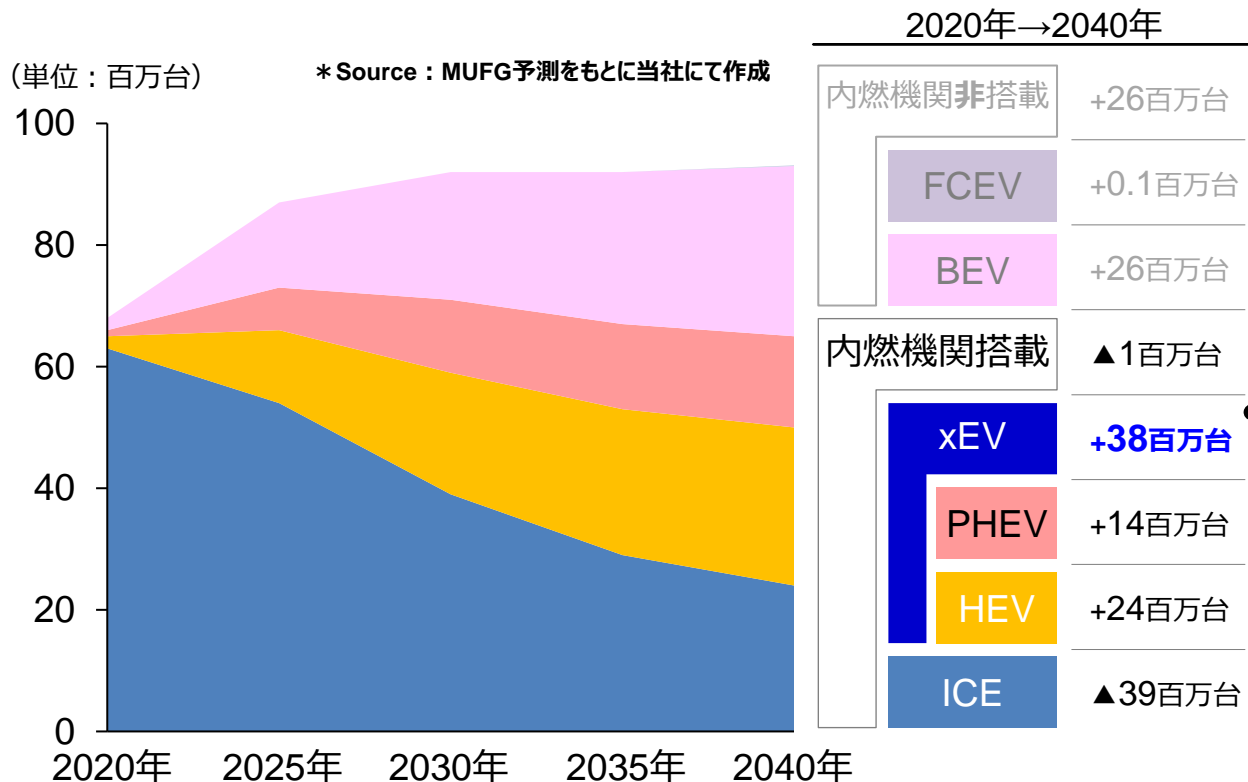


■ 成長ポテンシャルが大きいインド市場において、具体的な引合いを背景に生産能力を増強する

3-14. VISION I 収益性改善：中空バルブ拡販

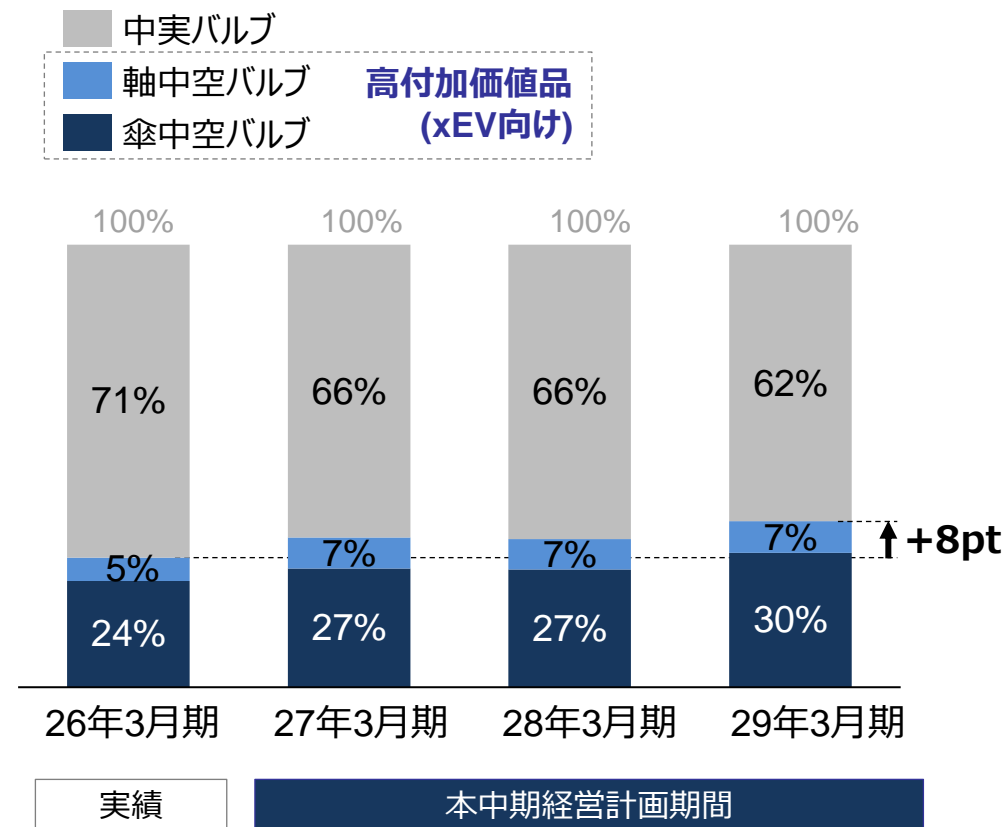
乗用車パワートレイン予測（2020年～2040年）

内燃機関搭載車はICEからxEVに置き換わる見立て



バルブの販売数量構成比（26年3月期～29年3月期）

xEV向けの高付加価値品の販売構成比向上を企図



■ 高付加価値バルブが採用されるHEV・PHEVの増加を背景に、セールスマックスを改善する

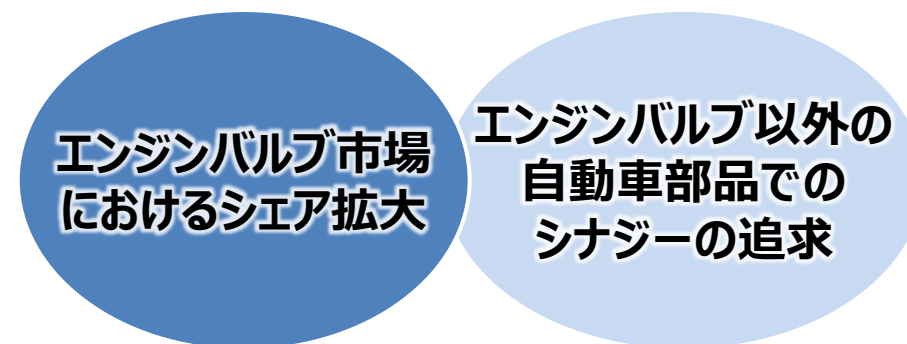
3-15. M&Aの取り組み方向性

当社のコアケイパビリティ



M&A取り組みの方向性

シナジー創出を見込める自動車部品分野での事業拡大に重点を置いたポートフォリオ変革を目指す



■コアケイパビリティを活かし得る自動車部品分野での事業拡大を追求

3-16. NITTANの目指す姿

2027年3月期

2028年3月期

2029年3月期

中長期経営ビジョン NC10

【新中期経営計画】

内燃機関領域で価値を生み続ける力を確立

営業利益率 : 9.2%
営業利益 : 58億円
売上高 : 630億円
ROE : 8%

「環境高性能エンジンは
NITTANなしでは作れない」
と言われたい・・・

営業CF : 232億円 (3カ年)

稼ぐ力

好循環

■ NC10達成に向けて着実に経営を推進し、持続的な成長、企業価値向上につなげる

1部： NITTAN ってどんな会社？

2部： 業績動向

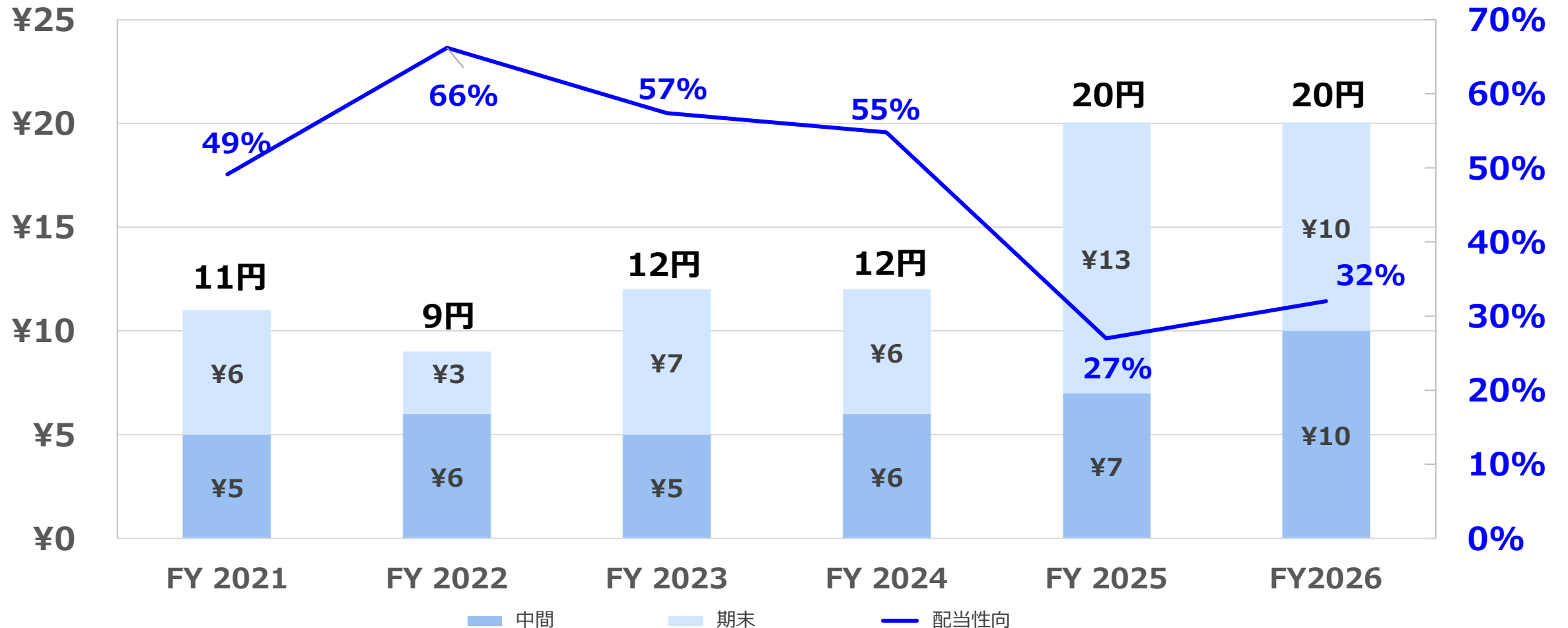
3部： 新中期経営計画

4部： 株主還元

4-1. 配当金の推移

1株当たり配当金（円）

配当性向（%）



■ 配当金は中間10円、期末10円の計20円を予想し、安定配当を維持しつつ、株主還元を強化

4-2.株主優待制度について



継続保有期間※	保有株式数	優待内容
1年以上	500株以上 1,000株未満	QUOカード 1,000円分
	1,000株以上	QUOカード 2,000円分

贈呈時期

毎年6月の定時株主総会終了後に
発送する総会決議通知(6月下旬)
に同封してお送りする



優待+配当利回り	配当利回り	配当金(予想)
4.72%	4.29%	20円

※2026/6/8時点の株価466円前提

※「継続保有期間1年以上」は、毎年3月末日および9月末日の当社株主名簿に基づいて判定

同一株主番号で連続して3回以上記載され、全ての基準日（3月末日・9月末日）において、各区分の最小株式数(500株、1,000株)を下回ることなく保有している状態を指す

- より多くの株主の皆様当社株式を保有していただけるよう、株主優待制度を設定
- ステークホルダーの皆様への約束を守り、更なる企業価値向上を図る

Challenge · Creation · Speed

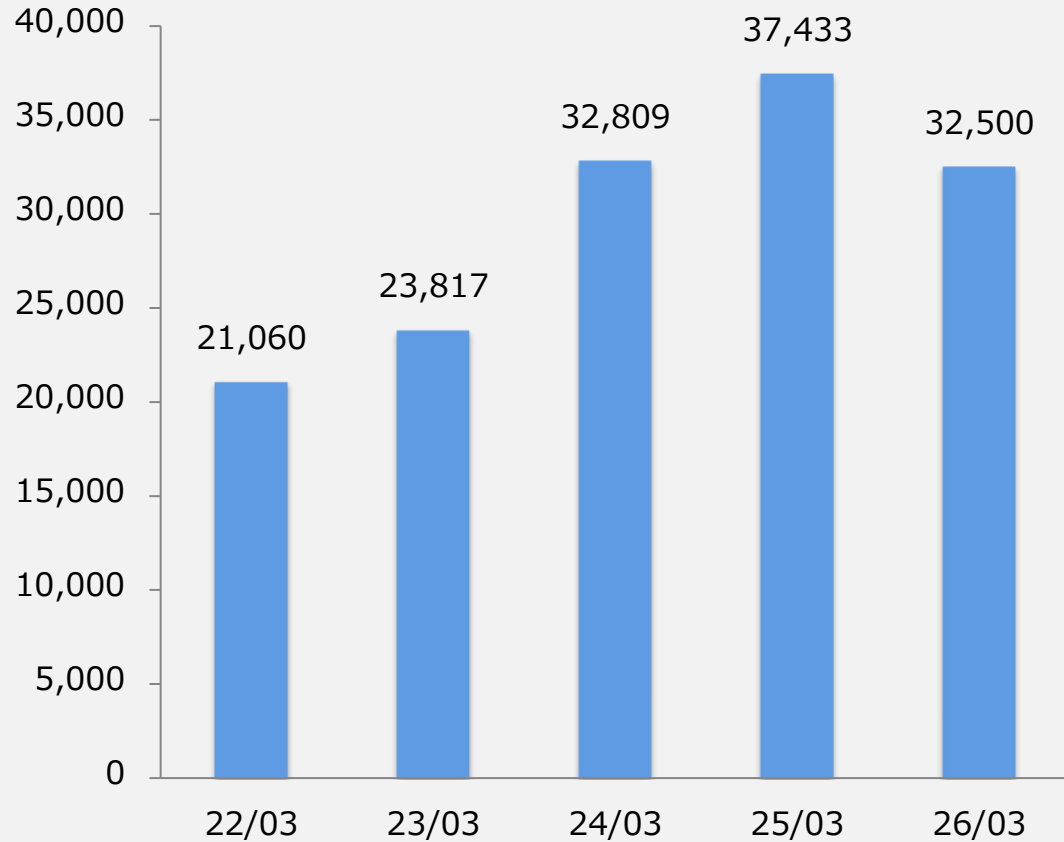


ご参考：小型エンジンバルブ 売上動向



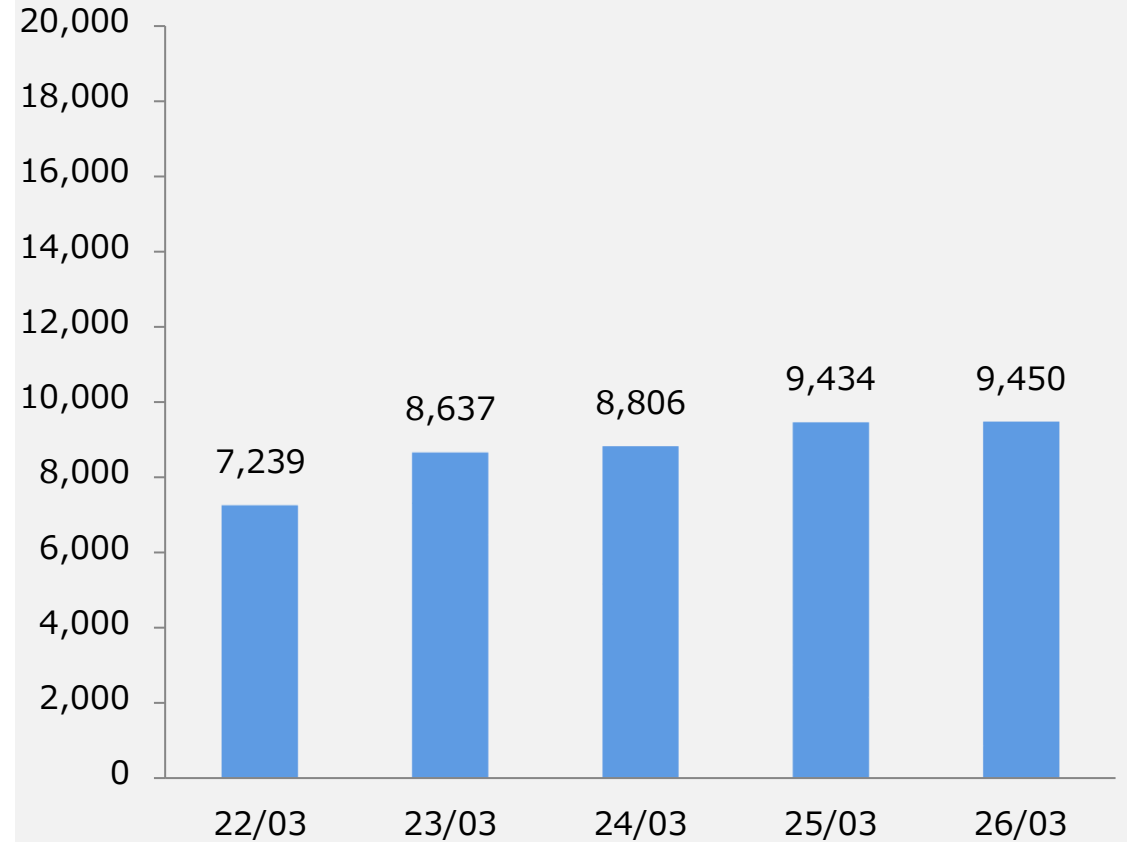
4輪車用エンジンバルブ

(単位：百万円)



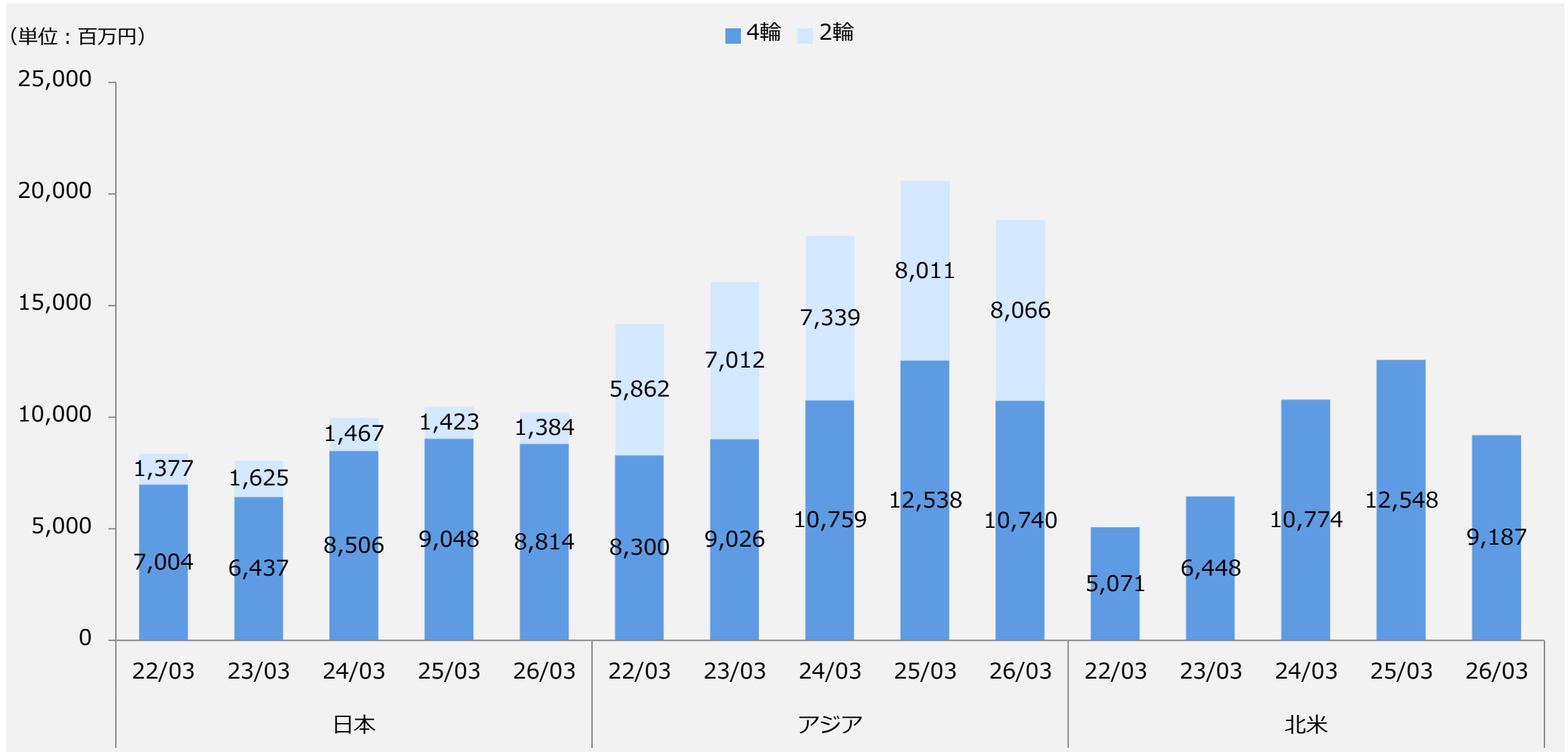
2輪車用エンジンバルブ

(単位：百万円)



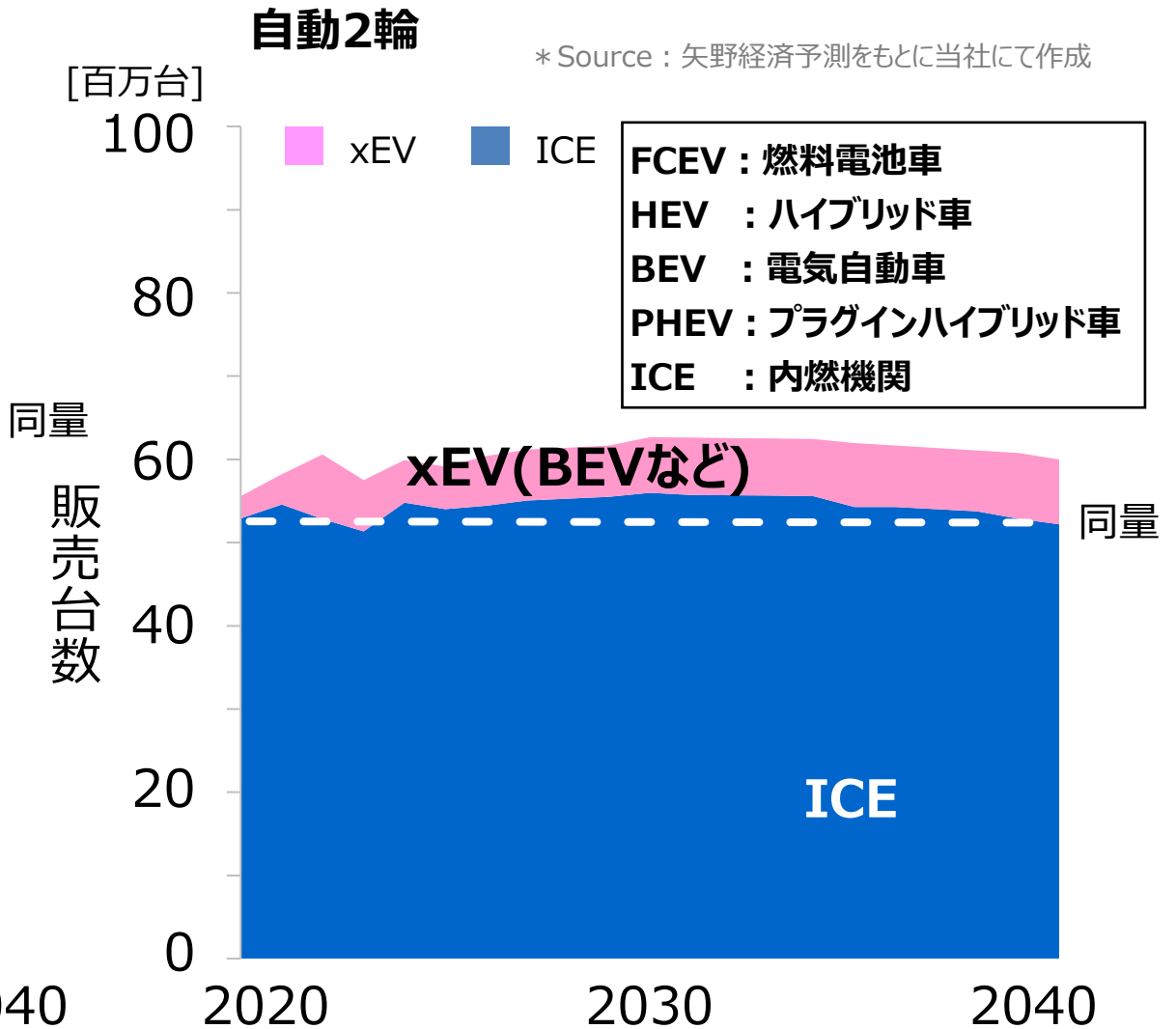
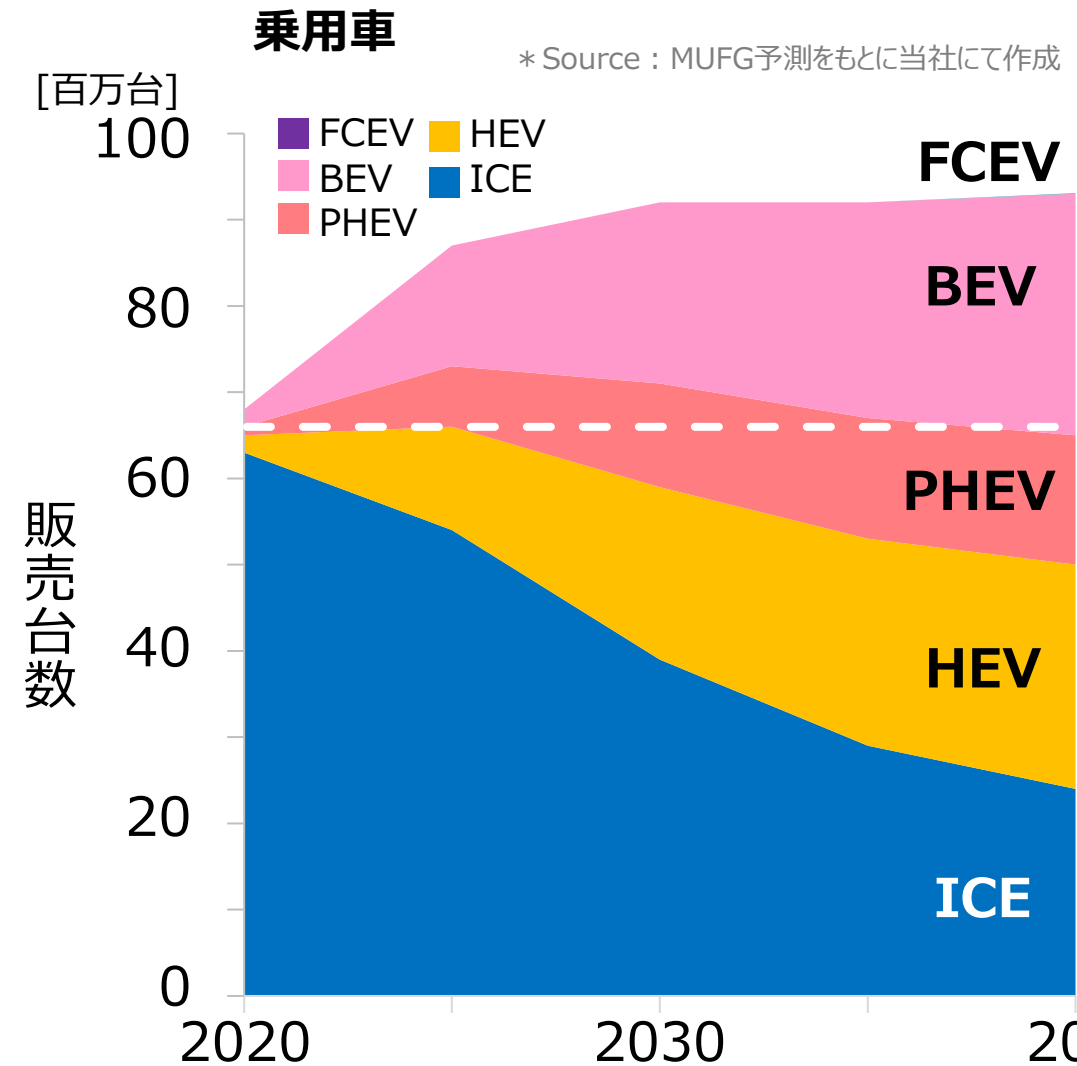
注：連結消去前の数値により集計しております。

ご参考：所在地別エンジンバルブ売り上げ動向



注：連結消去前の数値により集計しております。また、欧州（4輪）は省略しております。

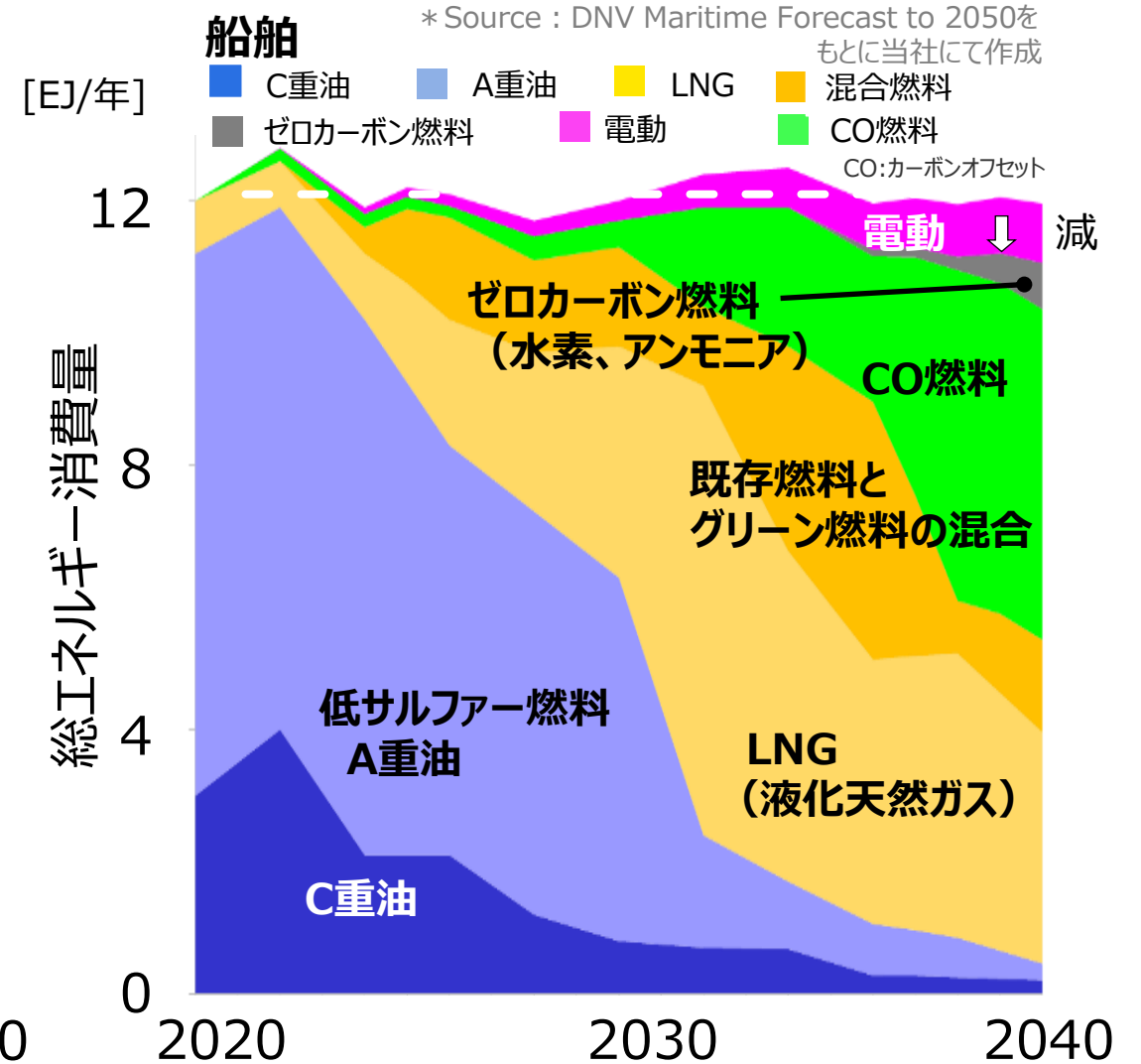
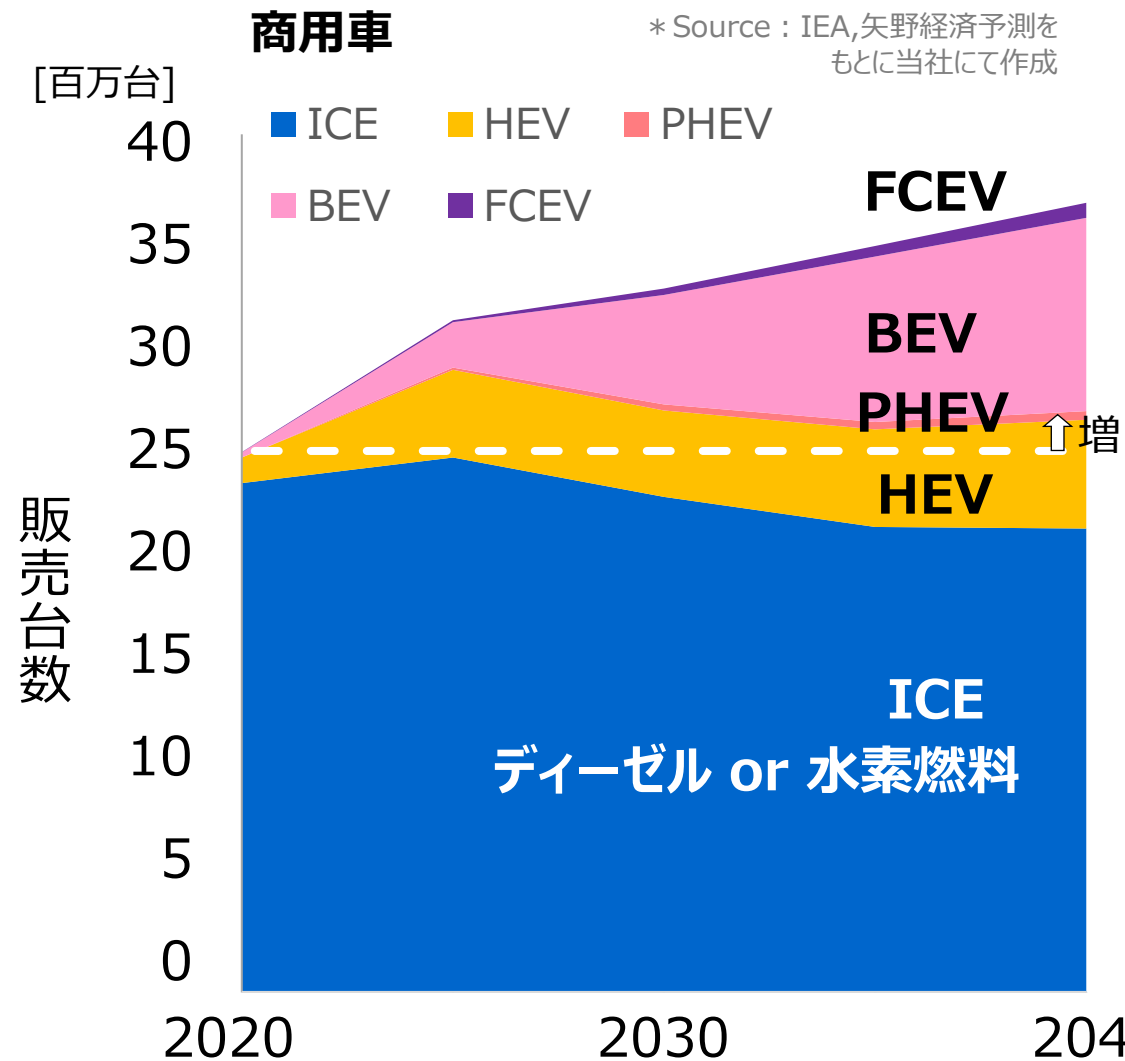
ご参考：乗用車&自動2輪 パワートレイン予測 -2020~2040-



FCEV : 燃料電池車
HEV : ハイブリッド車
BEV : 電気自動車
PHEV : プラグインハイブリッド車
ICE : 内燃機関

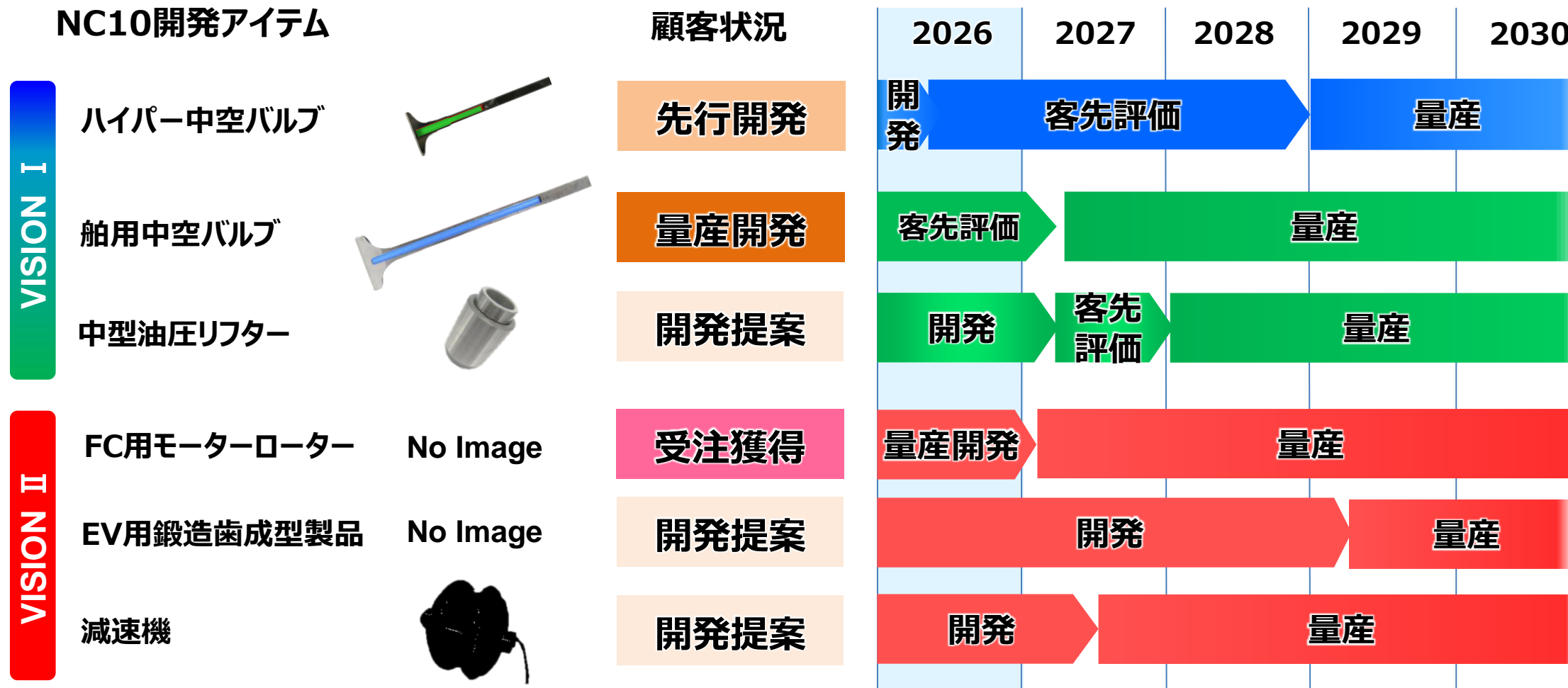
- 将来的にBEV増加するが、乗用車ではエンジン搭載車は2020年比で2040年に同量残ると予想
- 自動2輪ではスクーター系のBEV増加はあるが、スポーツ系でICEは多く残ると予想

ご参考：商用車&船用 パワートレイン予測 -2020~2040-



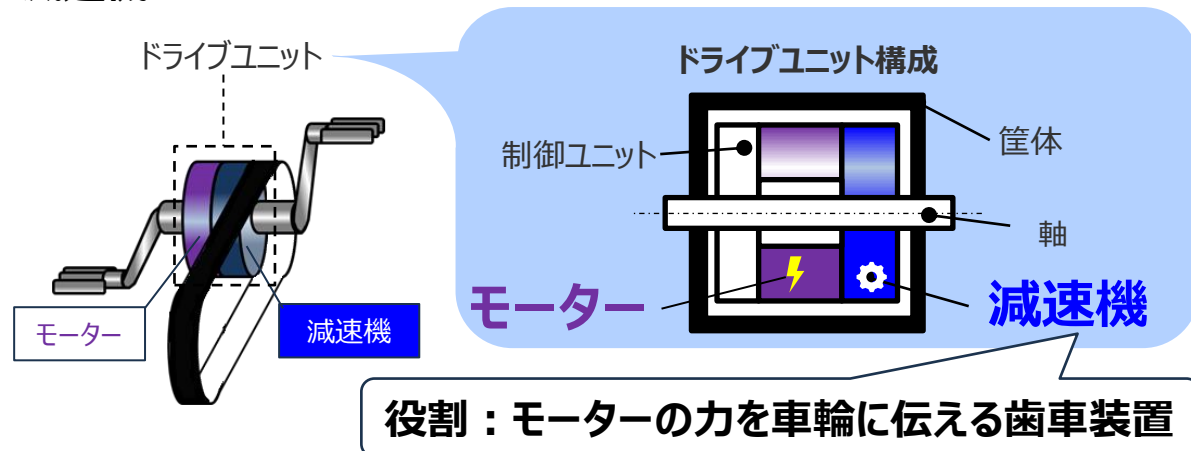
- 大型商用車はICEが主流であり、小型商用車は電動化へ切替わっていく見込み
- 船用業界は電動化よりは、GHG(温室効果ガス)フリー対応技術がメインになる見込み

ご参考：開発動向 NC10開発アイテム



- VISION I アイテムは、お客様のICE開発継続方針に対し、更なるアピールで受注獲得を目指す
- VISION II アイテムは、モーターローター受注獲得の勢いをそのままに他製品も開発完了を急ぐ

減速機

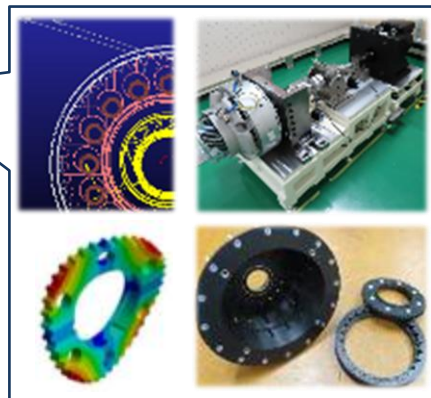


リアハブ



リアハブ向け減速機
特許出願中

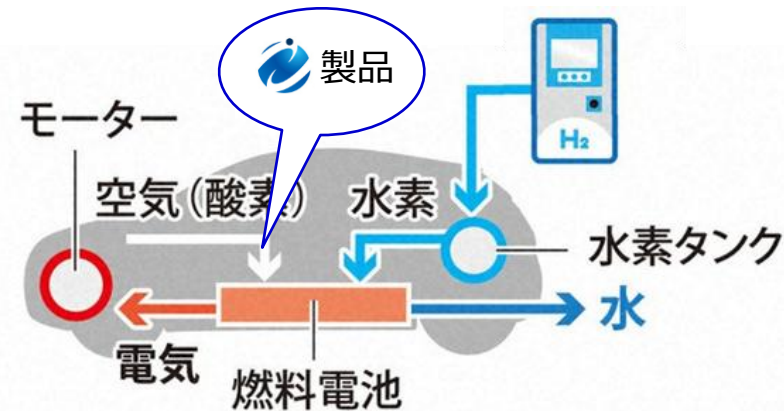
ドライブユニットメーカー様と協業
⇒リアハブ向け開発に参画



NITTAN技術を活かした開発
CAE、評価実験、3Dプリンタ

■ 海外E-Bike展示会への出展を目指し、
減速機試作品を納入しユニット評価中

FC用モーターローター量産準備



■ 2027年度量産開始に向け、
設備搬入完了

ご参考：CSR活動 地域アスリート支援

照井浩二氏（プロキャディ）

国内女子ツアーで活躍するプロキャディ
当社交流活動を通じた地域接点拡大



池神悠希氏（山岳ランニング選手）

国内外の大会に出場する山岳ランニング選手
秦野市長表敬活動による地域活性化



■ 秦野から世界へ挑戦するアスリートへの支援を通じた地域連携強化と企業認知向上

株式会社NITTAN 山陽工場



社員の有志により
「企業対抗リレーマラソンinやまぐち2026」に出場
総合成績：26位／87チーム
特別賞（仮装賞） 3位を獲得

株式会社NITTAN恵那金属



「中津川リレーマラソン」に2チームでハーフの部に出場
業務を離れた環境下での協働を通じ、
組織の一体感醸成につながる取り組みとなりました。

■ 健康促進活動を通じた組織連携強化と従業員コンディション向上により、従業員が心身ともに健やかに働ける企業を目指す

【注意事項】

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、本資料の発表日現在入手可能な情報及び仮定に基づき記載しており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって、大きく異なる結果となる可能性があります。

お問い合わせ

株式会社 **NITTAN**

経営企画部 戦略企画グループ

TEL 0463-82-1311

FAX 0463-82-7413

URL <https://www.niv.co.jp>

