

令和8年6月29日

各 位

会 社 名 日本精密株式会社
(コード番号：7771 東証スタンダード)
代表者名 代表取締役社長 井藤秀雄
問合せ先 上席執行役員 朴 成鎮
(TEL (048)225-5311)

中期経営計画「ASEAN Project III」の策定に関するお知らせ

当社は、2031年3月期を最終年度とする中期経営計画「ASEAN Project III」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

ASEAN Project III



日本精密株式会社 | 中期経営計画説明資料 | 東証STD 7771

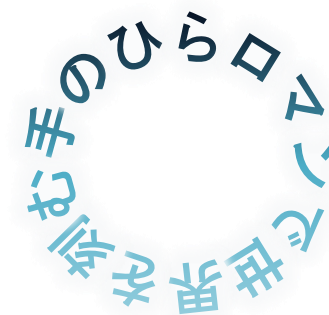
We are constantly innovating our operations in response to the global economic situation, lowering the prices of our main product, watch bands, and shifting to overseas production of mass-produced products, responding with cost competitiveness that allows us to win in the global market.

2026.6

AGENDA

当社グループについて	02
ASEAN Projectについて	08
ASEAN Project Ⅲ	12

当社グループについて



社名	日本精密株式会社（Nihon Seimitsu Co., Ltd.）
住所	埼玉県川口市本町4-1-8川口センタービル8階
設立	1978年8月
上場	1997年9月25日 日本証券業協会店頭登録 2004年12月13日 ジャスダック市場 2022年4月4日 東京証券取引所スタンダード市場
代表取締役	井藤 秀雄
事業内容	時計バンドの製造、販売、メガネフレームの製造、販売、イオンプレーティング（表面処理加工）、釣具用部品、静電気除去器、その他製品の製造、販売
連結子会社	3社、関係会社1社
従業員	1,700名（連結）
決算	3月
資本金	2,018百万円
発行株式数	22,238,299株
株主数	31,774名



代表取締役社長 井藤 秀雄

2001年8月 当社 入社
2007年7月 当社 上席執行役員
2008年12月 当社 常務執行役員
2009年6月 当社 取締役常務執行役員
2018年6月 当社 代表取締役社長（現任）
 （株）村井 代表取締役（現任）

夢を持って、美を求め、形にする。

コーポレートスローガン

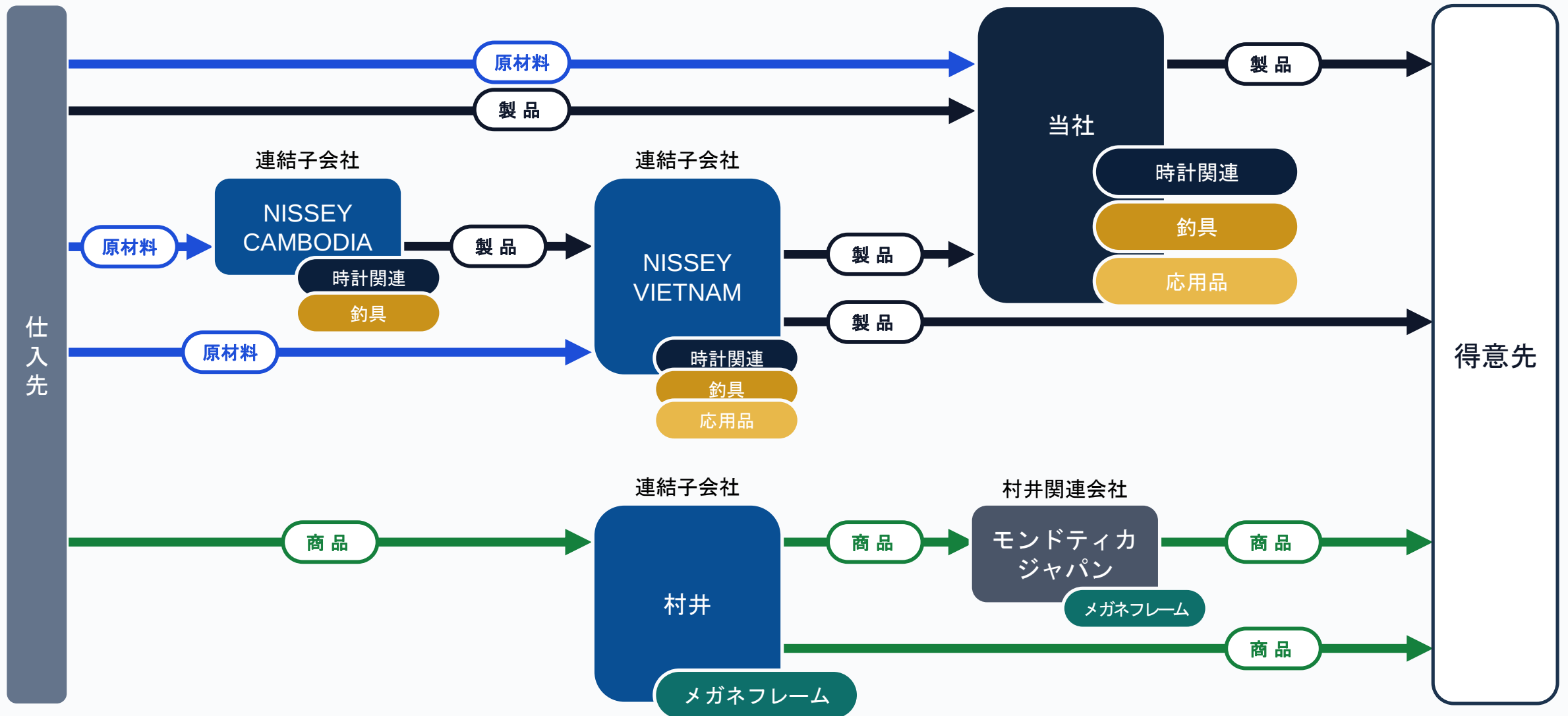
『手のひらロマンで世界を刻む』

キャッチフレーズ

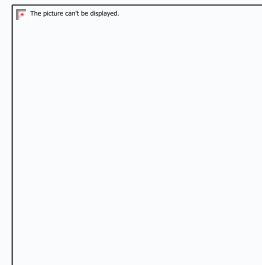
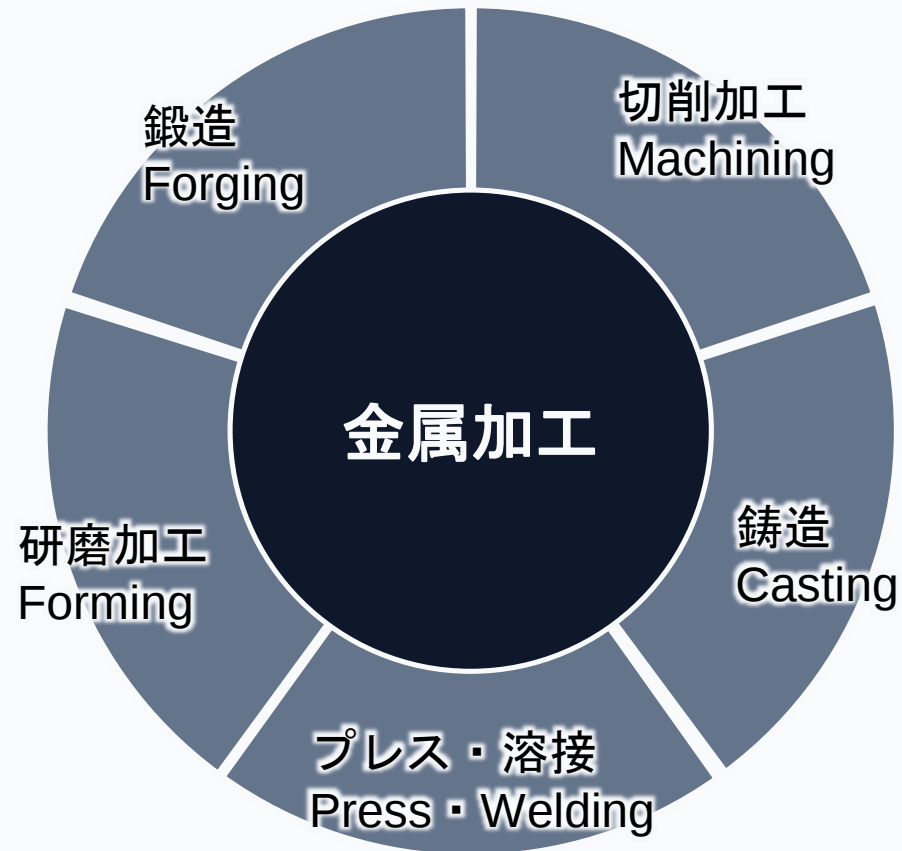
『肌に優しい金属加工技術』

技術力×ASEAN展開×持続的成長の軌跡





精密金属加工と表面処理技術を組み合わせ、手のひらサイズ製品の高付加価値化を実現



表面処理 Surface Treatment

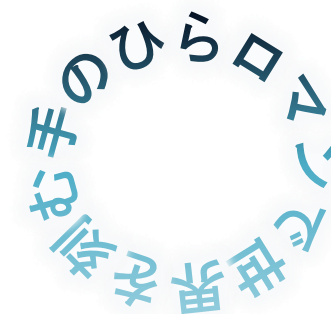
- ・ イオンプレーティング
- ・ DLC
- ・ スパッタリング
- ・ アルマイト加工

表面の耐食性・硬度・外観などを改善
研磨／塗装／メッキ／IP加工 など



加工・研磨・塗装・メッキ・IP加工等を通じて、外観・耐久性・耐食性・装着感を向上

ASEAN Project について



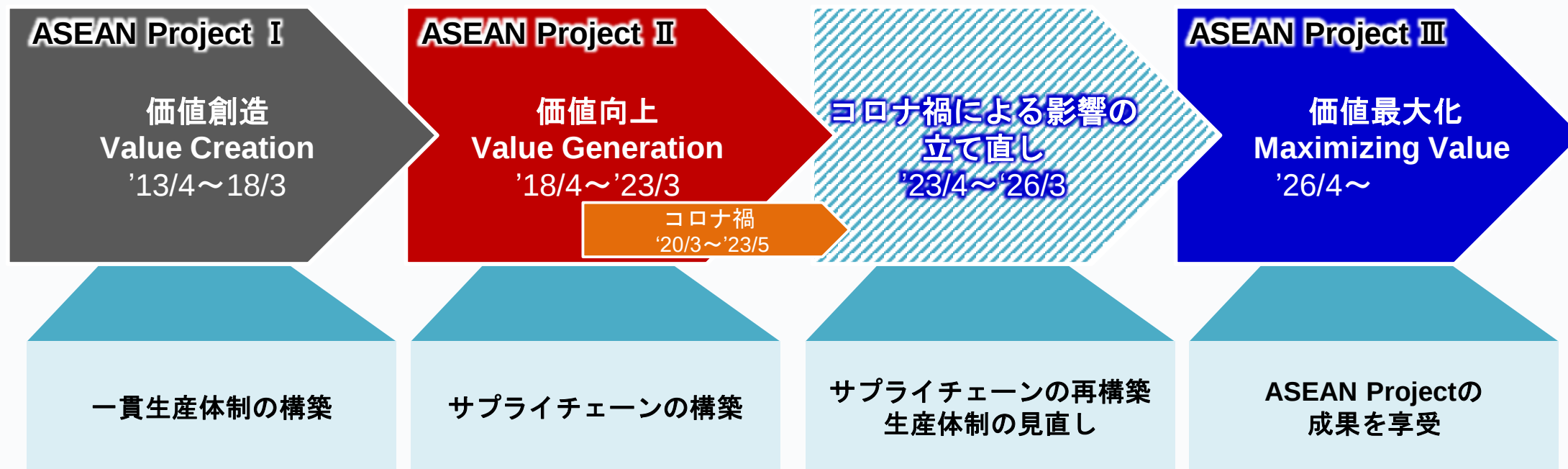
ASEAN Projectは、2013年4月に開始した当社グループの長期成長戦略です。

ASEAN Project I では、ASEANにおける一貫生産体制の構築を進め、ASEAN Project II では、金属加工サプライチェーンの高度化と収益基盤の再構築に取り組んできました。

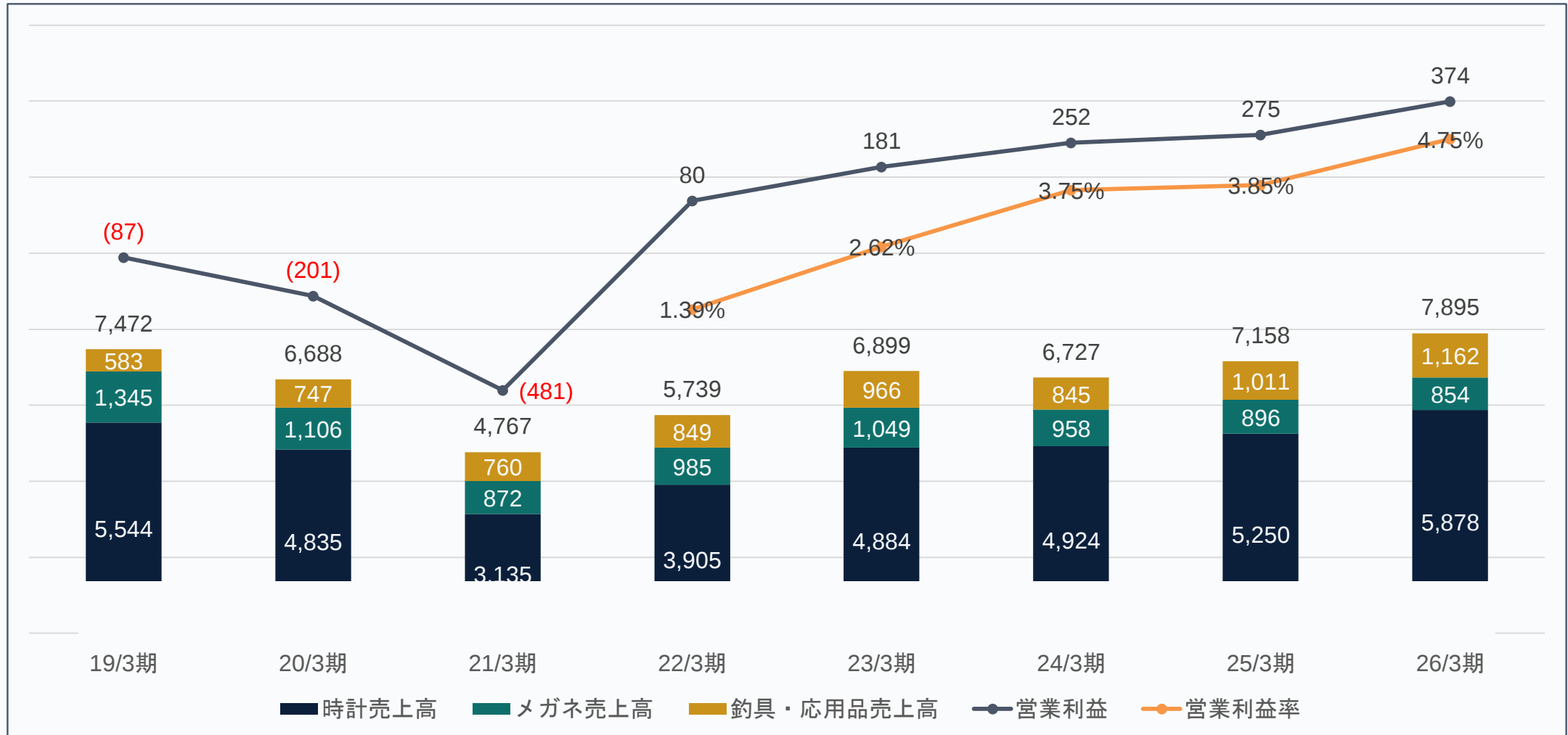
新型コロナウイルス感染症の影響により、一時的に生産活動や投資計画に制約が生じましたが、その過程で自動化・半自動化の導入、外部アライアンスの活用、固定費構造の見直しを加速させました。その結果、熟練人材をより高難度・高付加価値領域へシフトできる体制が整いつつあります。

現在、世界のサプライチェーンは「NEXT CHINA」から「Beyond CHINA」へと移行しています。当社は、ベトナム・カンボジアを中心とするASEAN生産基盤を活かし、低コスト生産企業から高付加価値金属加工企業への転換を進めます。

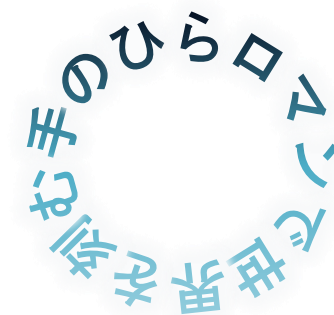
2027年3月期を初年度とする5か年をASEAN Project Ⅲと位置付け、R&D・自動化・高付加価値製品・財務健全化を軸に、企業価値の最大化を目指します。



「ASEAN Project II」においては、より高品質な加工技術の実現に向けて積極的な投資を実行、金属加工における次世代サプライチェーンを構築し、世界の製造業をリードする。



ASEAN Project III



「低コストASEAN」から

「高付加価値ASEAN」へ

1

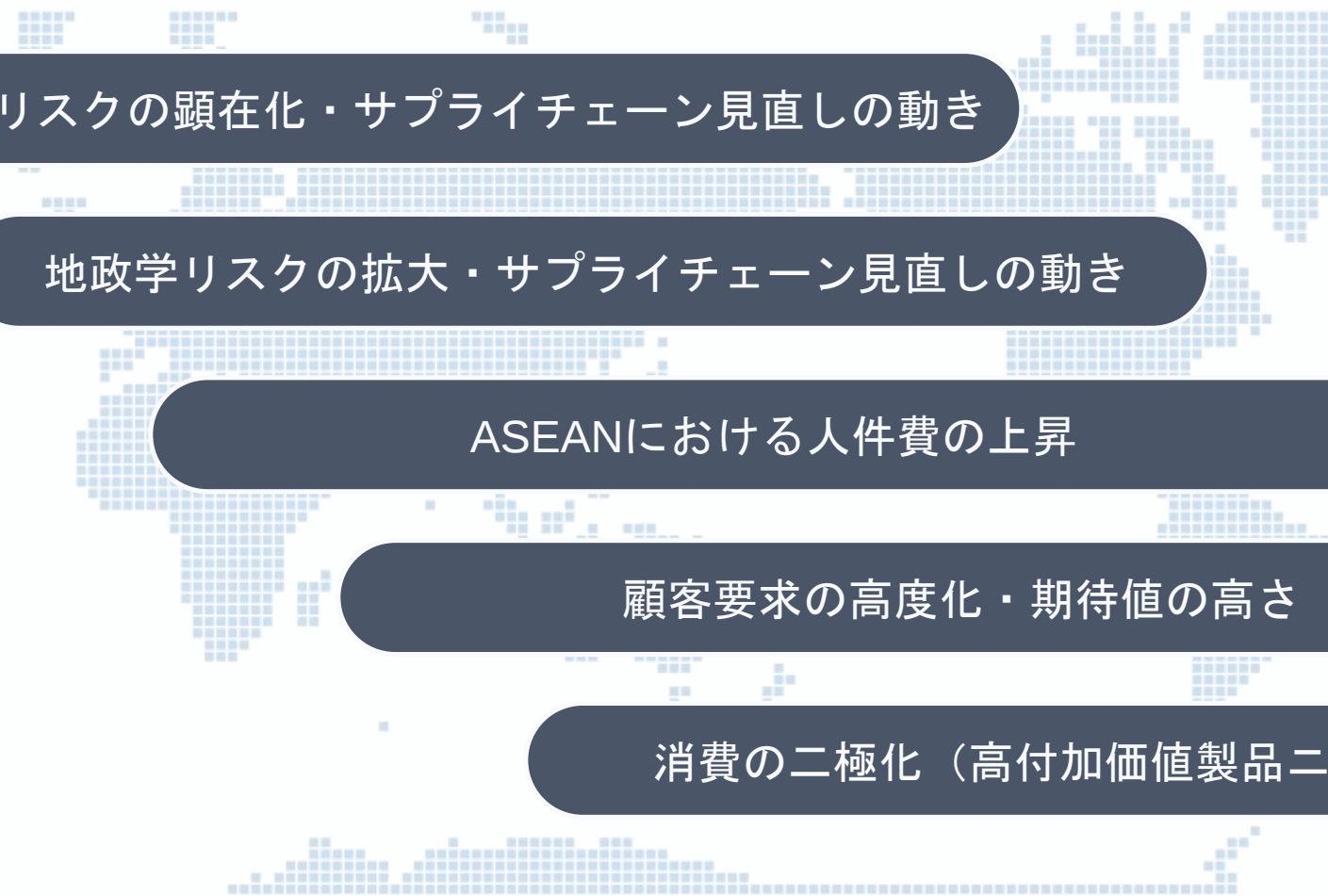
価値の最大化

ASEAN Project I およびASEAN Project II を通して築き上げたASEANにおけるサプライチェーンを活用し、当社が生み出すValueの最大化を図ります。

2

更なる高みへの挑戦

NEXT CHINAの時代は既に過ぎ、Beyond CHINA、つまり世界的なサプライチェーン再構築の波が押し寄せている中で、金属加工分野において世界のモノづくりを支えます。



中国依存リスクの顕在化・サプライチェーン見直しの動き

地政学リスクの拡大・サプライチェーン見直しの動き

ASEANにおける人件費の上昇

顧客要求の高度化・期待値の高さ

消費の二極化（高付加価値製品ニーズの高まり）

1 | R&D機能強化

2 | 自動化・半自動化の促進

3 | Beyond China戦略

4 | 販売・企画機能（村井）の強化

5 | 財務健全化

これまで培った金属加工に関する知見を結集し「肌に優しい金属加工技術」を世界最高水準に昇華。金属加工分野における世界NO.1を目指す。

NISSEY VIETNAMをグループの基幹製造拠点と位置付けR&Dセンターを開設。R&D機能を段階的に強化。

品質の更なる向上と生産効率化、提供サービスの高付加価値化の実現に向けた研究開発を加速。

R&Dセンターのミッション

1. 生産技術の改善
2. 自動機・半自動機の研究・開発
3. 治具・工具、検査工程の改善
4. 新素材・新工法の研究・開発
5. 表面処理技術の高度化
6. 高付加価値製品開発の支援
7. 顧客との共同開発対応力強化

日本精密グループのもつ
すべての力をベトナムに結集

2026年

R&Dセンター
開設準備室設置

2027年

R&Dセンター
本格稼働

人件費上昇に対応し、持続的な競争力を確保するため、自動化・半自動化を段階的に推進。
コスト競争力を支える量産基盤の安定化と高付加価値品への対応力強化を両立。

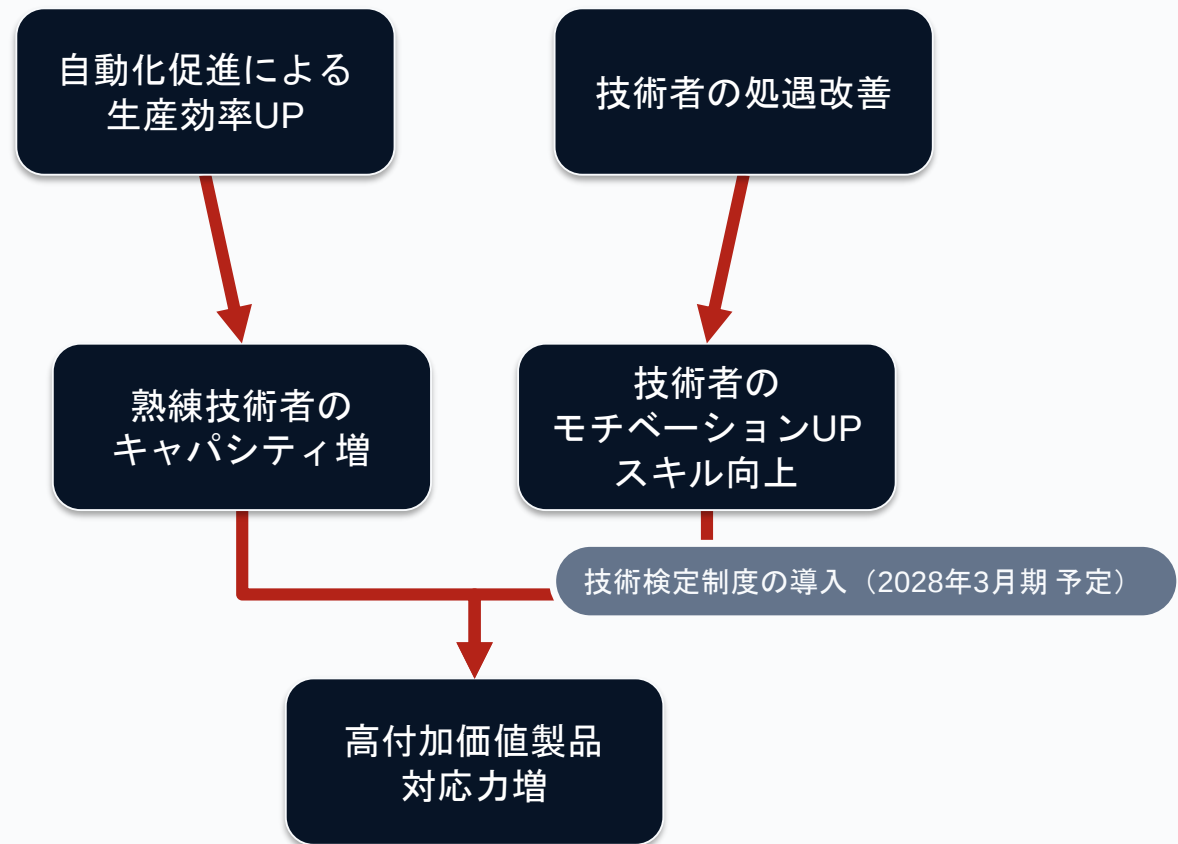
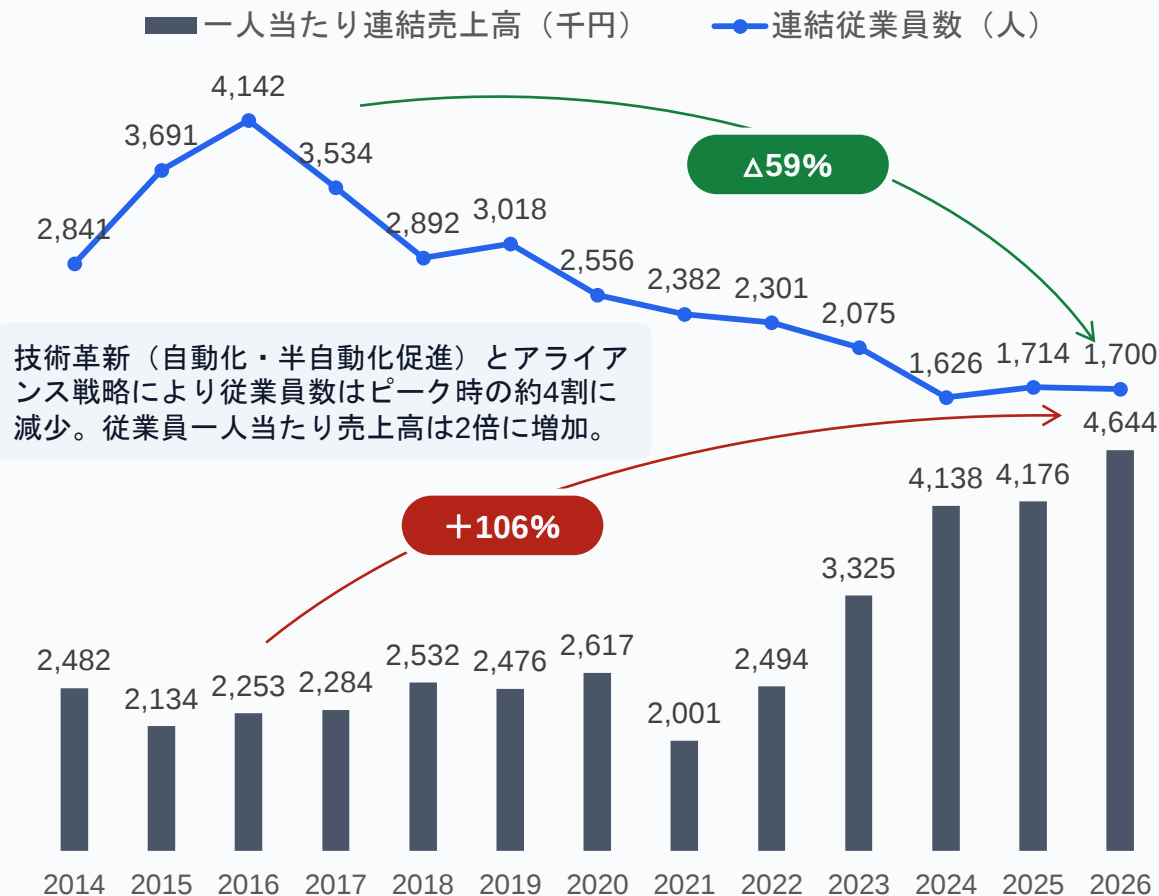
目的

1. 品質の安定化
2. 作業負荷の低減
3. 熟練技術者の高付加価値業務へのシフト
4. 工程標準化
5. 生産性向上
6. 不良低減
7. 納期対応力の向上



お客様の半歩先の提案力。人財投資の強化、R&Dとの連動を軸に、新しい素材、新しい加工技術の開発を推進、金属パーツの可能性を広げ、金属加工分野において唯一無二の価値を生み出す。

3月末連結従業員と一人当たり売上高の推移



ベトナムとカンボジアの2拠点体制を活用し、安定供給、リスク分散、高付加価値製造、低コストを実現

ベトナム+カンボジアの2拠点体制を強化
ASEAN域内完結型サプライチェーンを深化

安定供給

地政学リスク対応

高付加価値製造

● JAPAN
日本精密
村井

HONG KONG

CAMBODIA
NISSEY CAMBODIA

VIETNAM
NISSEY VIETNAM

日本精密

グループ経営を統括。営業、技術・品質の中枢機関。

村井

メガネフレーム、ファッショングラスの企画、販売。
ブランド開発。

BtoCの市場接点を持ち企画・開発部門にフィードバック。

香港支店

商社機能。
素材・商品の調達、市場情報収集。

NISSEY VIETNAM

グループの技術の粋を集結。
ハイレベルの加工技術を駆使し高付加価値品を製造。
R&Dセンター開設予定。
グループの技術をリードする。

NISSEY CAMBODIA

広大な敷地に協力工場を誘致。
金属加工のワンストップサプライチェーンを構築。
普及価格帯製品製造・量産工場。コスト競争力の源泉。

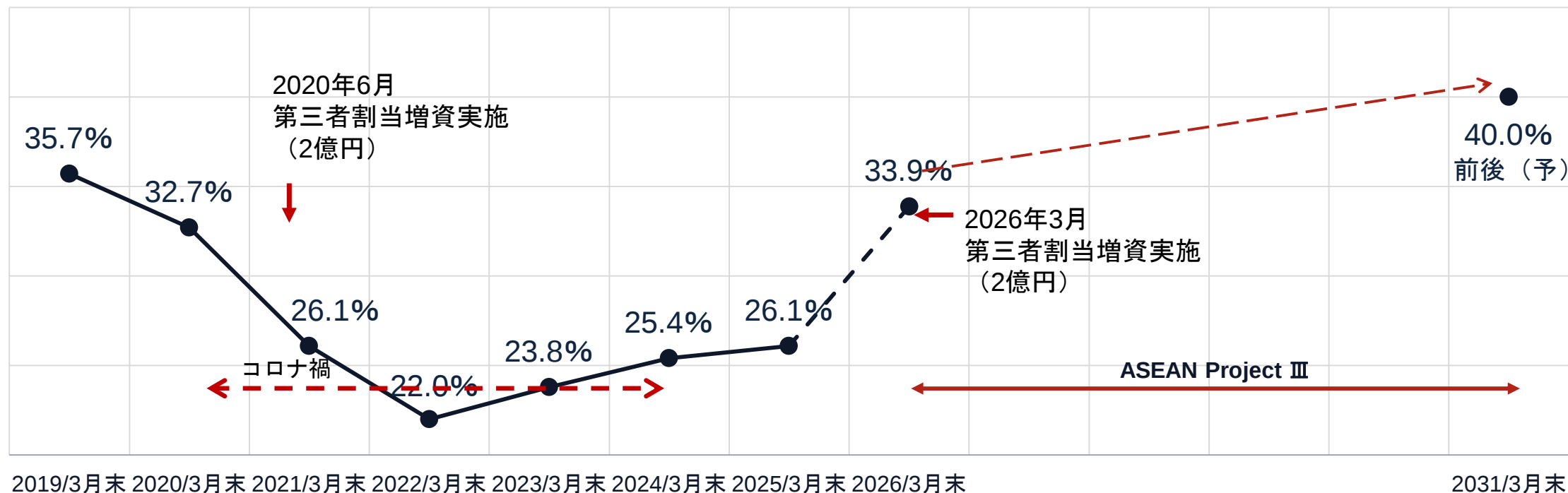
村井が有する販売ネットワーク、市場接点、商品企画機能を強化、フル活用し、メガネフレーム事業やサングラス関連事業、応用品分野における事業拡大、収益力強化を図る。



収益力強化

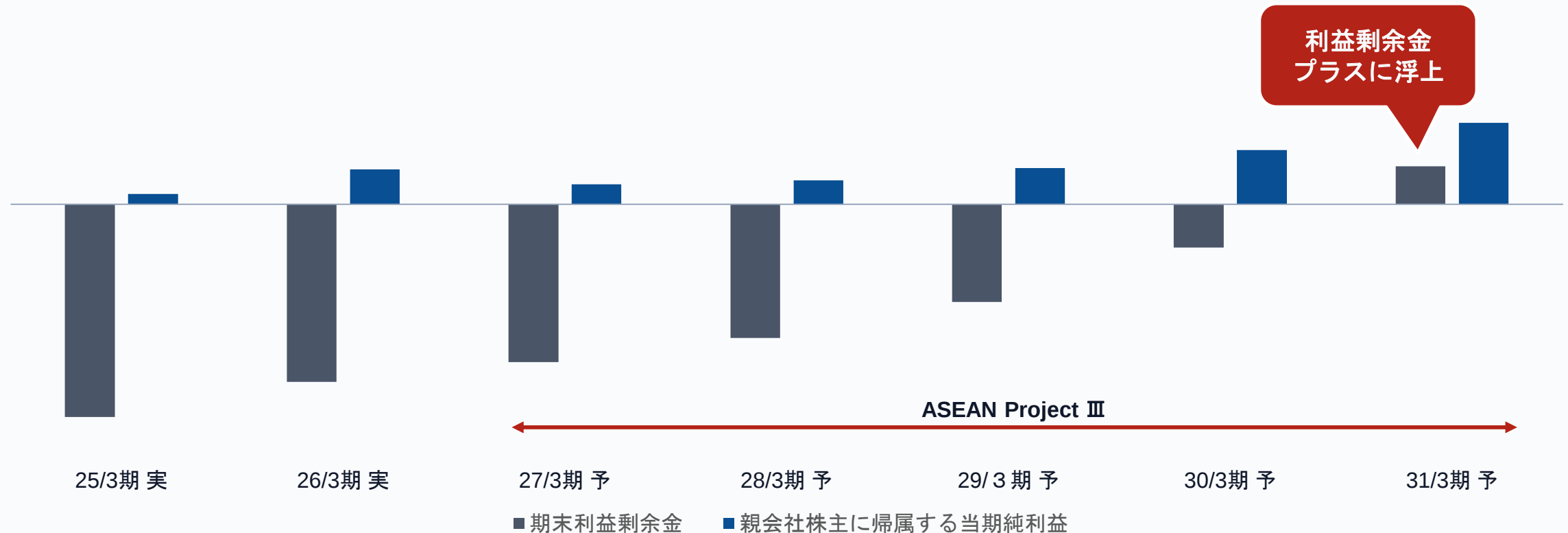
機動的な財務戦略を展開できる財務環境構築に向け着実に利益を積み上げ、ASEAN Project III最終年度に利益剰余金の黒字化と自己資本比率40%を目指す。

自己資本比率推移

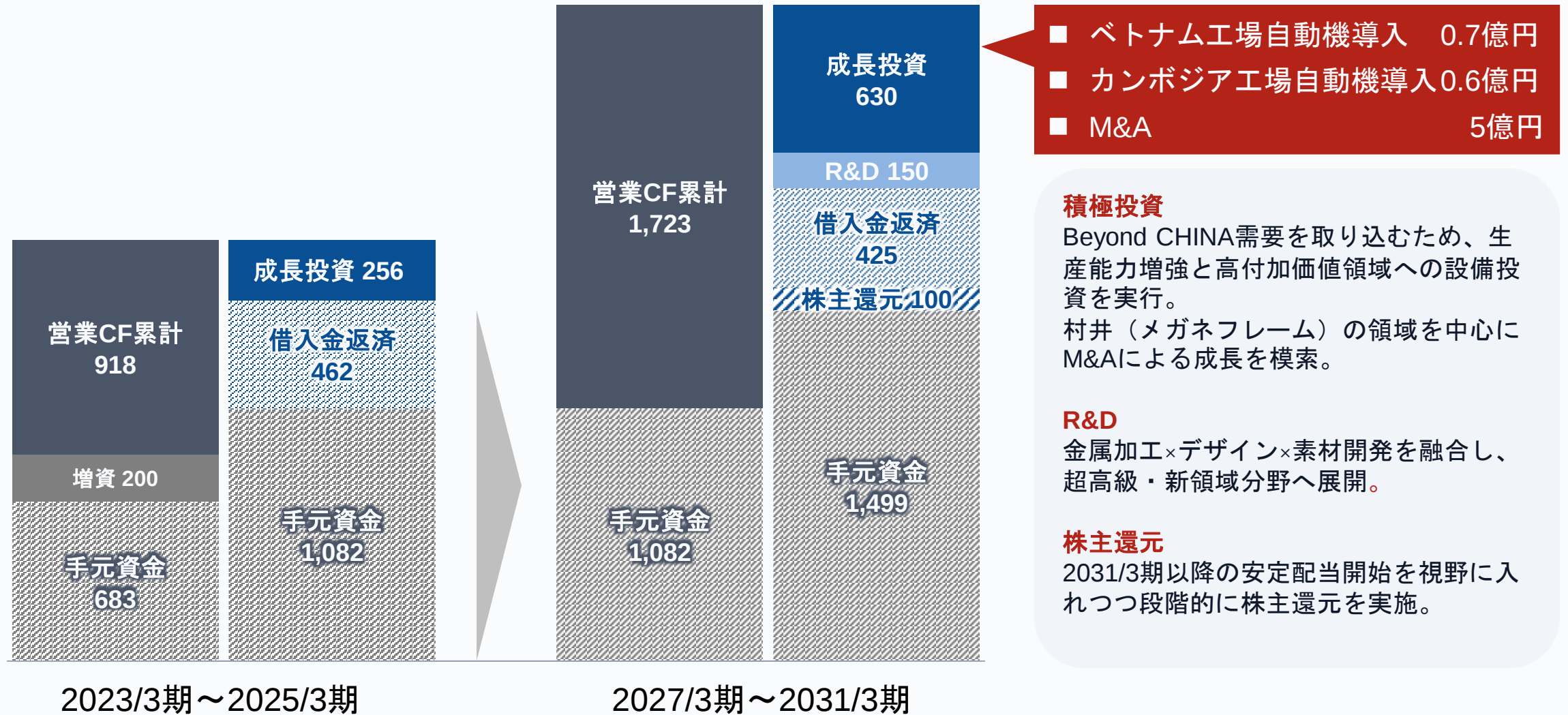


※2020年6月の第三者割当増資は、新型コロナウイルス感染症の影響下における事業継続および財務安定化を目的として実施したものです。

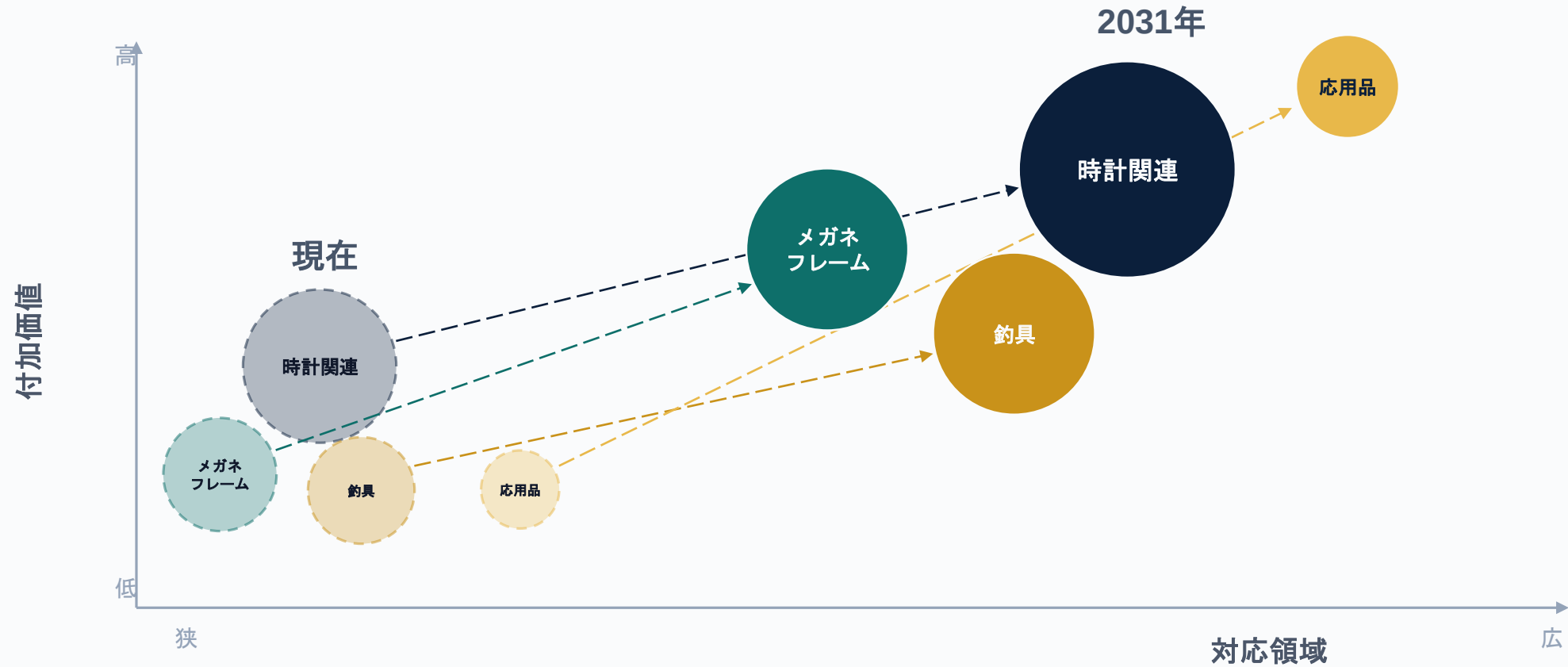
着実に利益を積み上げ、本中期経営計画内での配当原資の確保と次期中期経営計画での配当実施を目指す。



※ 当社は在外子会社向け外貨建て債券を保有しているため、為替相場（米ドル／円）によって営業外収益または営業外費用を計上することがあります。本シミュレーションでは為替相場は概ねフラットで推移するものとして親会社株主に帰属する当期純利益を算出しております。



自動化と技術レベルの向上により、対応領域を広げ提供付加価値を高めることにより事業の拡大を図る。



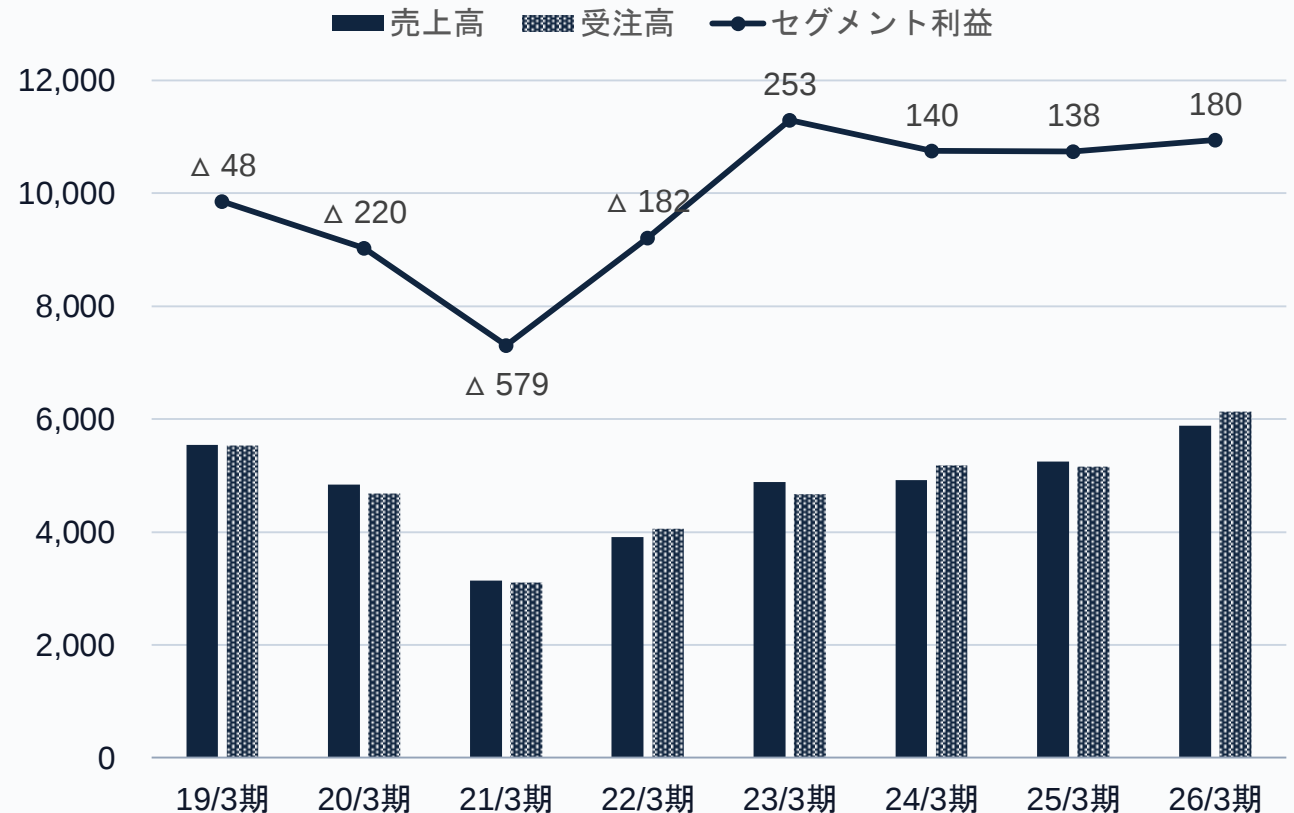
※ 円の大きさは売上規模

2031年3月期売上高目標：70億円 CAGR（2026/3⇒2031/3）：3.6%

時計バンドに加え、外装部品、高機能部品、高価格帯・超高価格帯製品への対応力を強化。
量産品による基盤収益を確保しながら、高付加価値・高利益率製品の比率を高めることで、事業全体の収益性を向上。

成長方針

1. 高付加価値時計バンドの強化
2. 外装部品・ケース関連部品への対応力強化
3. 高価格帯・超高価格帯製品への提案力強化
4. 素材・表面処理・デザイン提案の高度化
5. R&D機能との連携による差別化
6. 普及価格帯製品・量産品の安定供給維持
7. 製品ミックスの高度化による利益率向上



ラグジュアリーゾーン（超高価格帯）への対応強化。売上高100億への土台作りの期間とする。

高機能外装部品を強化。再構築（2025年度完了）した営業体制により積極的に展開。デザイン、素材、加工・製造方法をオールインワンでスピーディに提案・提供することで顧客満足度を高める。

マーケット規模

2033年までに**291億7000万米ドル**

Source: <https://www.businessresearchinsights.com/jp/market-reports/luxury-watches-market-119996>

素材、外観品質、装着感、耐久性、
表面処理品質への高い要求

超高価格帯

高価格帯

新たに注力する領域

中価格帯

現注力領域
⇒ 継続して注力

普及価格帯

基盤収益の源泉
⇒ 継続して注力

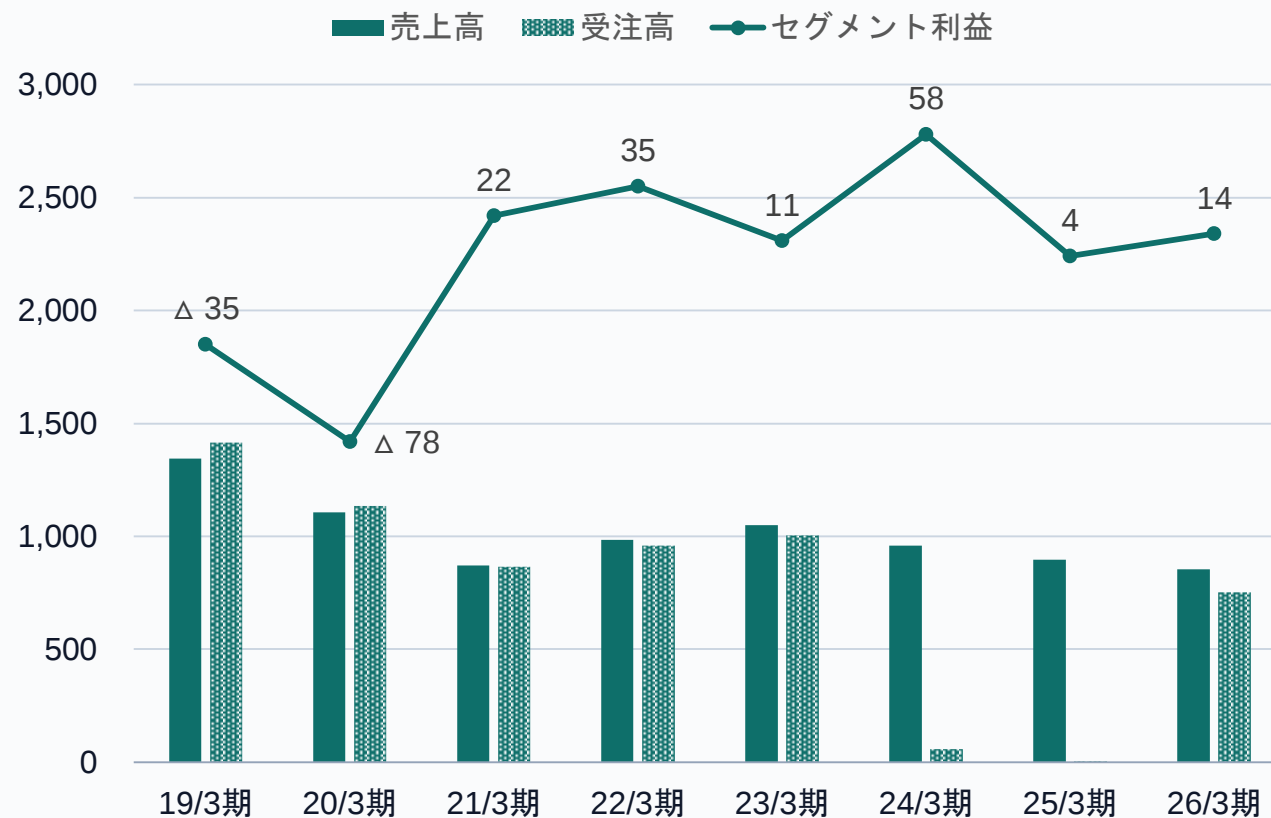
工程改善、自動化・
半自動化推進
安定供給とコスト競争力を追求

2031年3月期売上高目標：15億円 CAGR（2026/3⇒2031/3）：11.9%

金属フレーム、チタンフレームなど付加価値の高い素材、サングラス、ファッショングラスなど様々なアイウェアの分野で、ブランド開発、商品企画から製造、販売までを一体化した収益モデルを構築。

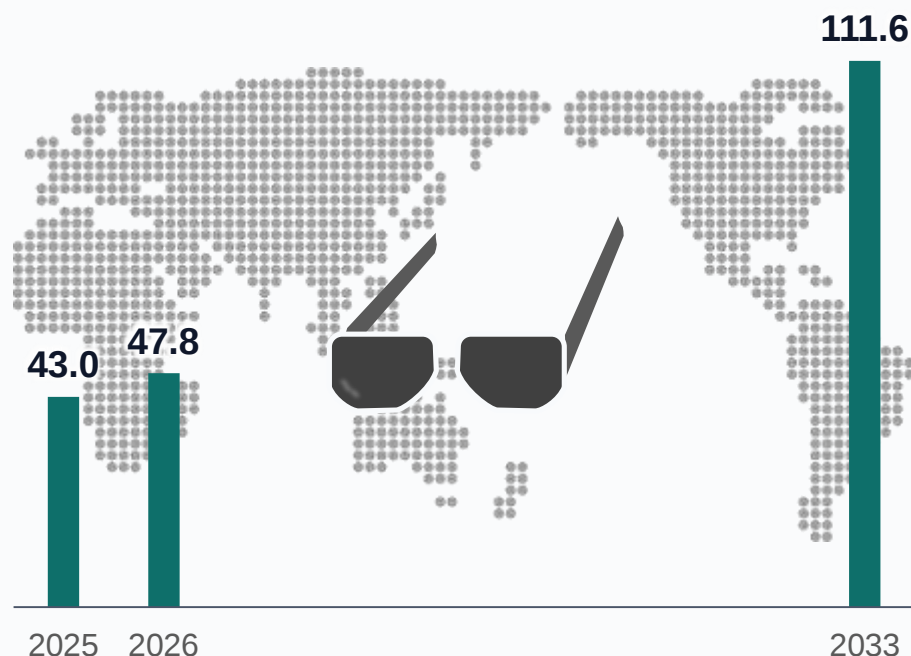
成長方針

1. 村井の販売ネットワーク活用
2. 商品企画力の強化
3. 金属フレーム・チタンフレーム製造力強化
4. サングラス関連商品の開発
5. 海外展開・EC向け商品の可能性検討
6. 在庫リスクと収益性を意識した事業運営
7. 量産品と高付加価値品のバランスを踏まえた商品構成の見直し



村井の販売・企画機能とグループの製造機能の連携を強化。サングラス等のファッションアイウェアにも注力。
飛躍的な成長にはグローバル化とEC対応が不可欠。早期実現に向けた取り組みを強化。
M&Aも視野に入れ積極的な投資により事業拡大を図る。

Sunglasses Market(USD Billion)



Grandviewresearch 「サングラスマーケット(2026年 - 2033年)」より

視力矯正

■ ニーズ： 医療寄り・必需品

■ 価格： 中位安定

■ 市場成長性： 安定

ファッション

■ ニーズ： アパレル寄り・嗜好品

■ 価格： ブランド力により
高単価

■ 市場成長性： 高い成長が期待

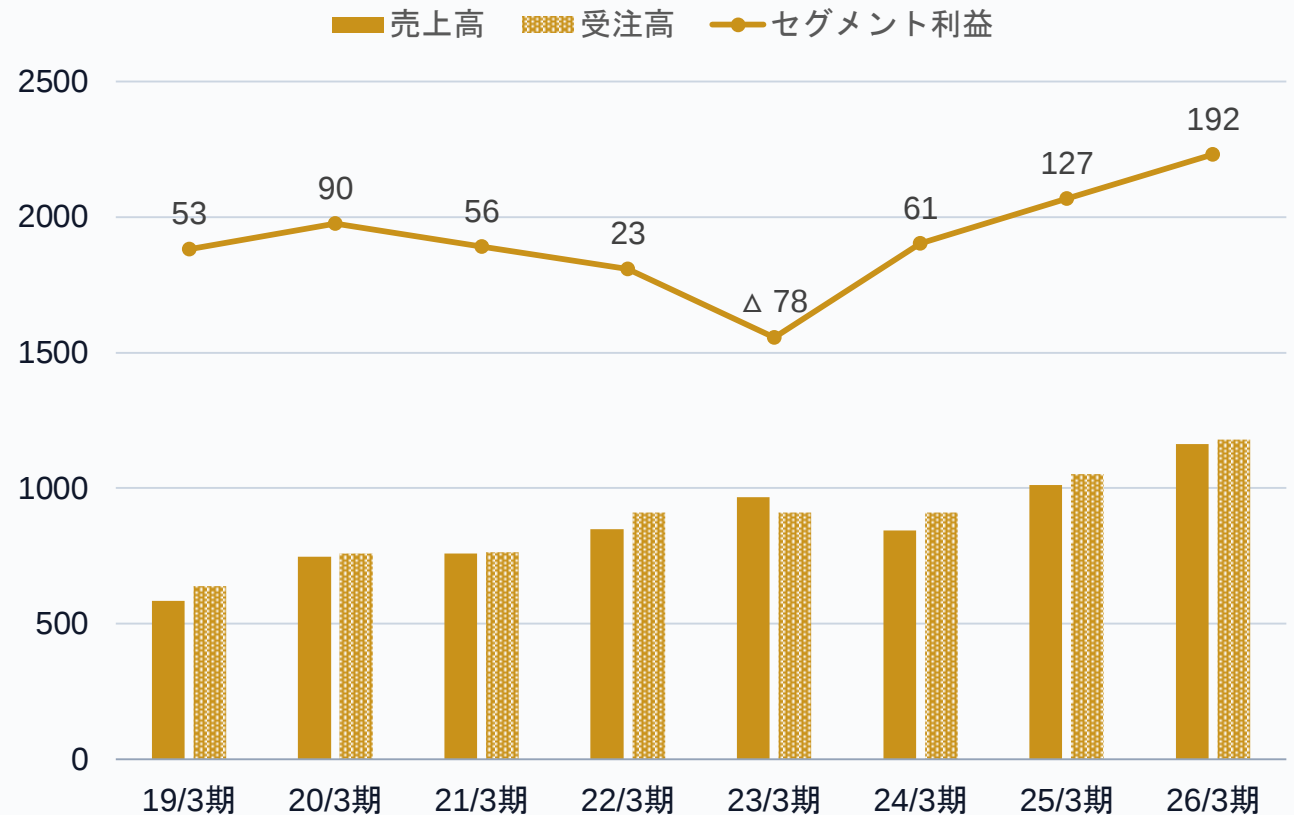
2031年3月期売上高目標：20億円 CAGR（2026/3⇒2031/3）：11.5%

既存の精密金属加工技術を活用し、収益性の改善と用途拡張を進める。

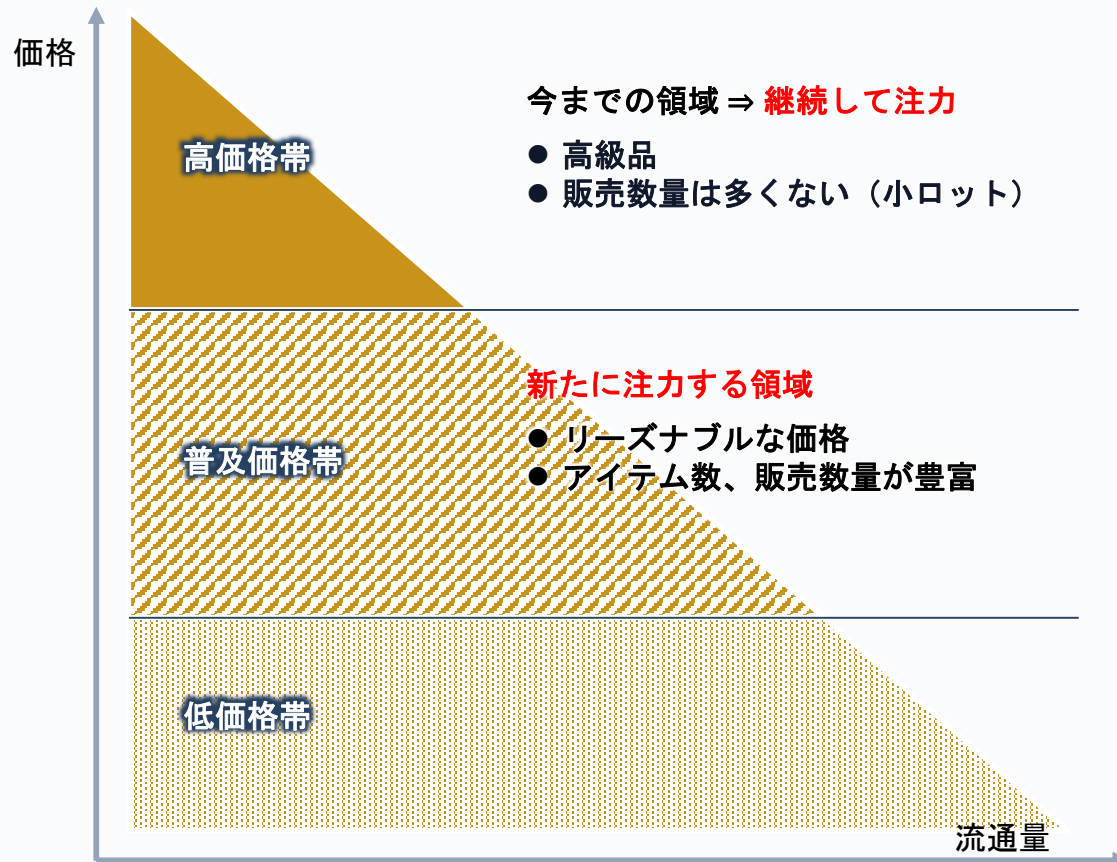
時計、メガネ、釣具で蓄積した知見、小型精密金属加工、耐久性向上、表面処理、外観品質への対応力を活かし、新領域を開拓。

成長方針

1. 既存釣具部品の収益性改善
2. 精密金属加工技術の横展開
3. 高付加価値応用品の開発
4. 品質要求の高い分野への対応力強化
5. 医療機器、EV、電子部品等への応用可能性検討
6. 量産品の収益性を確認しながら、製品構成の見直しを段階的に実施



自動化・半自動化の推進により、多品種少量生産から大量生産まで高品質・短納期を実現。
これまで主力であった高価格帯だけでなく、普及価格帯製品へも積極的な提案営業を推進。

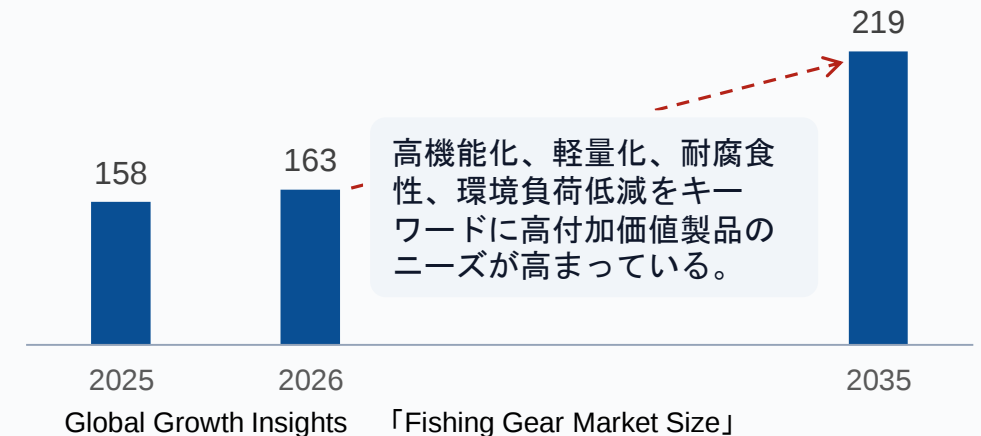


金属パーツのメリット

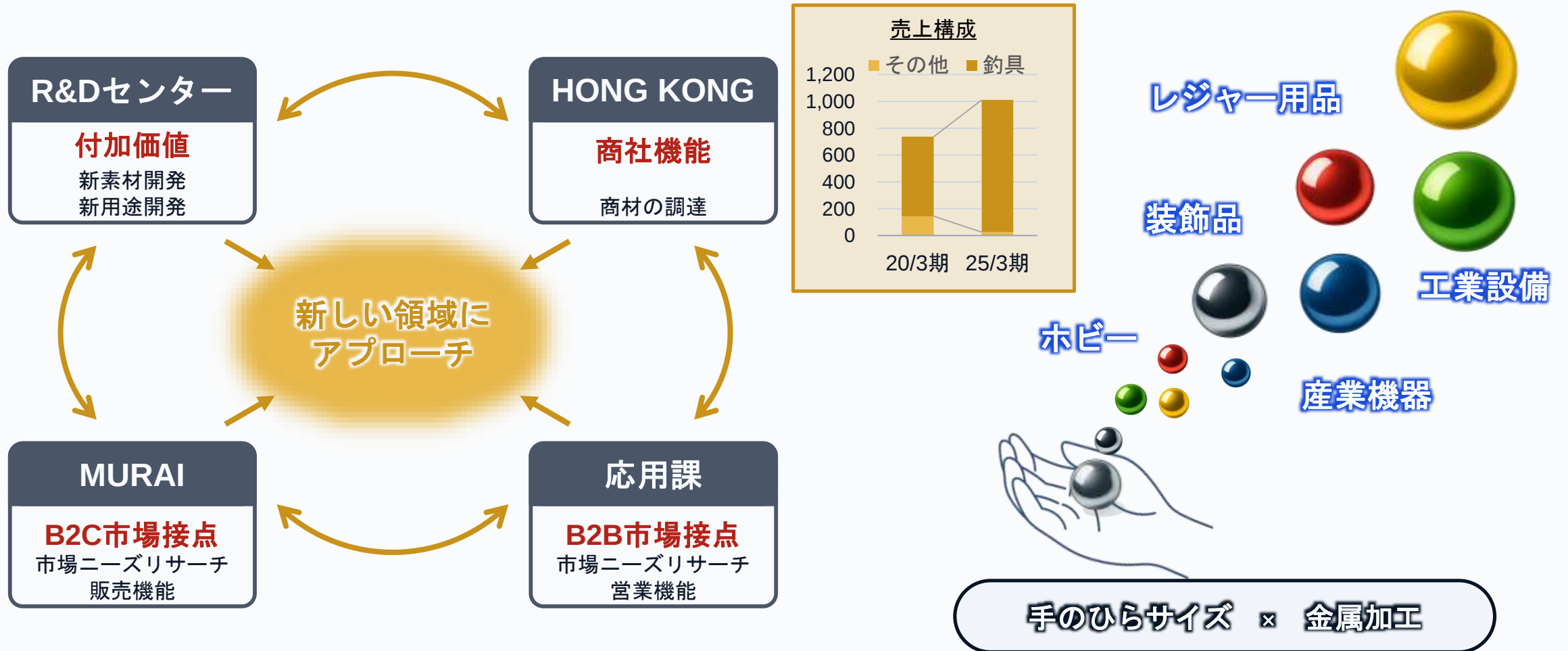
耐久性：屋外、水辺・海辺で使用され、大きな荷重が掛かる釣具には高い耐久性が必須。

高級感：コロナ禍のアウトドアブームからすそ野が広がった釣りは男女問わず若年層にも浸透。映像コンテンツとの相性も良く、SNS映えなど、見た目のファッション性、高級感へのニーズも増加傾向。

世界の釣具市場規模（億ドル）



R&Dセンター × HONG KONG × MURAI 新領域開発



1

連結売上高

105億円

2

連結営業利益率

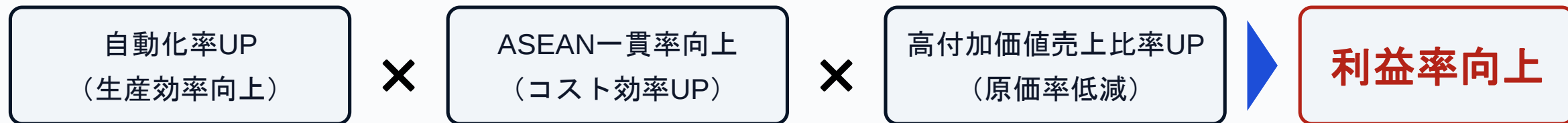
12%以上

3

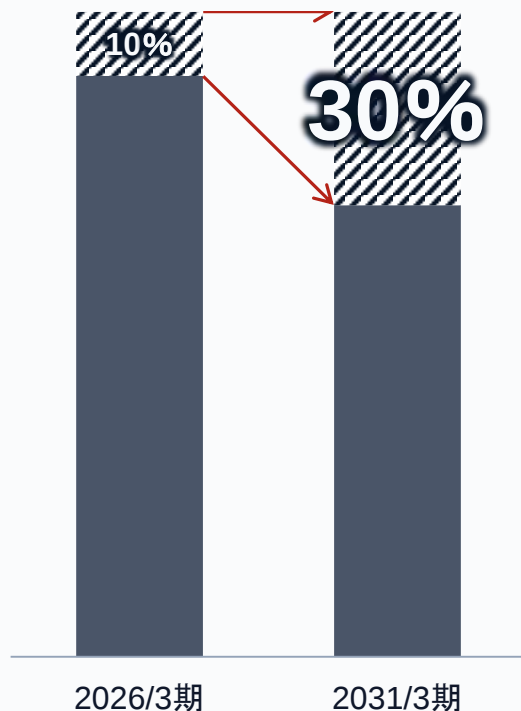
利益剰余金

黒字化

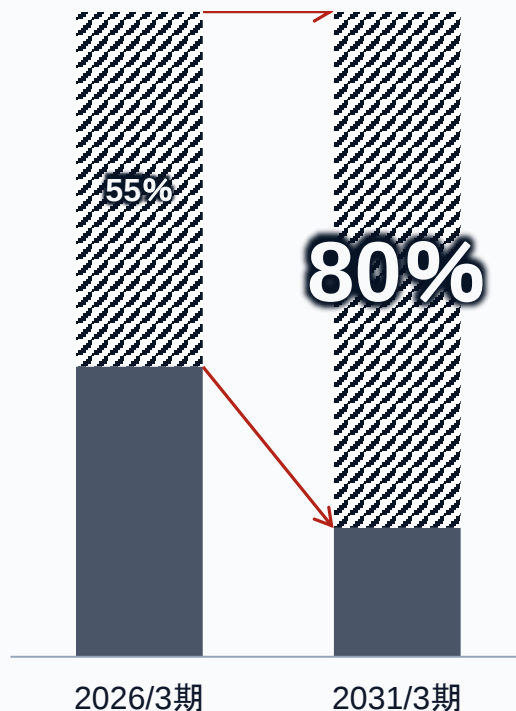
利益率12%への道筋：自動化による原価低減 × ASEAN域内完結による外注・物流効率化 × 高付加価値品比率上昇による粗利率改善



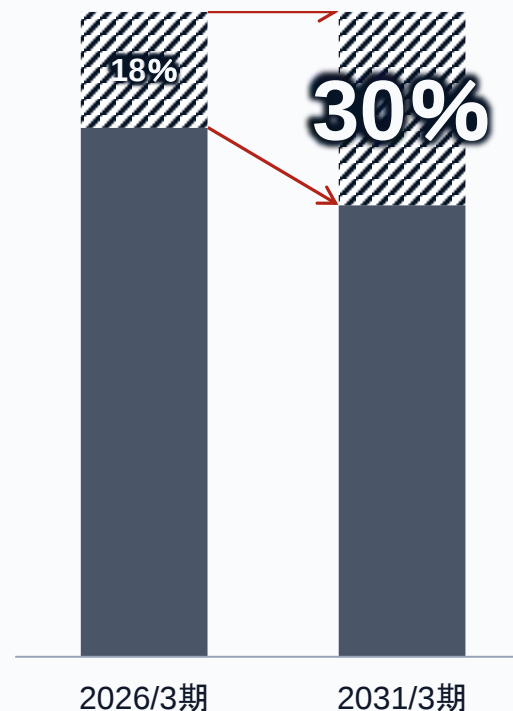
自動化率



ASEAN一貫率



高付加価値売上比率



連結営業利益率
12%以上

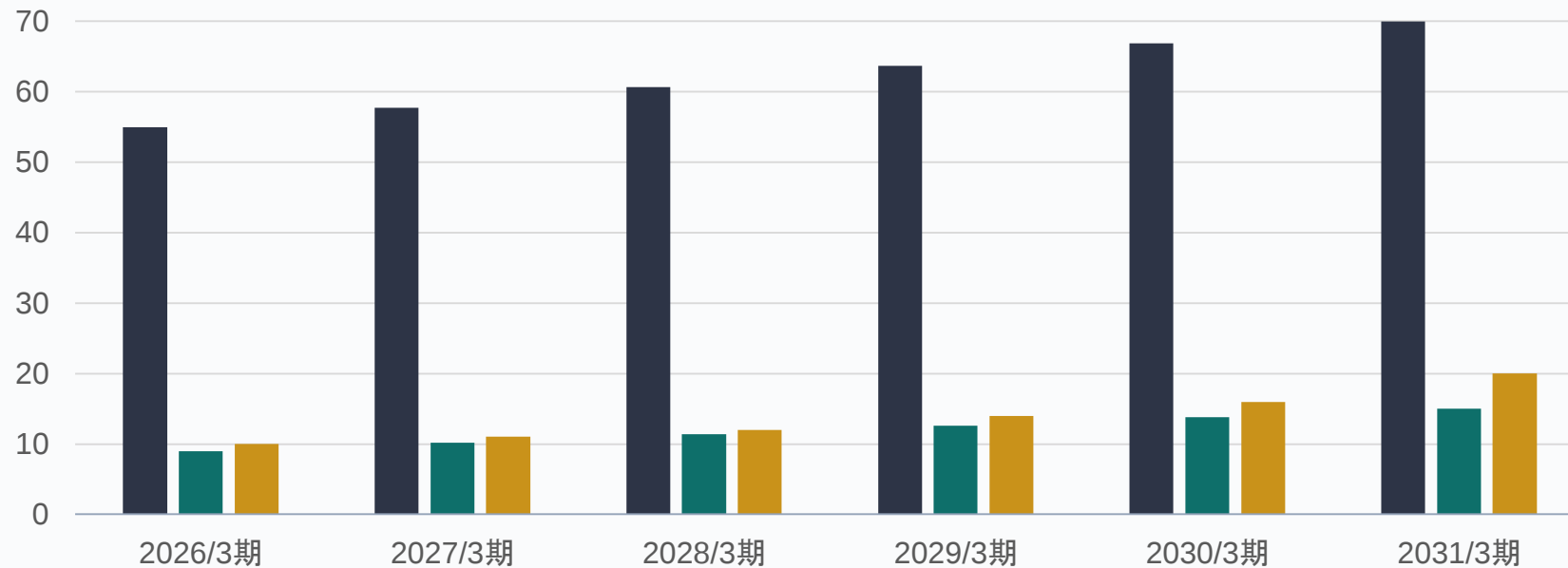
2031年3月期

連結売上高**105**億円連結営業利益**12.6**億円

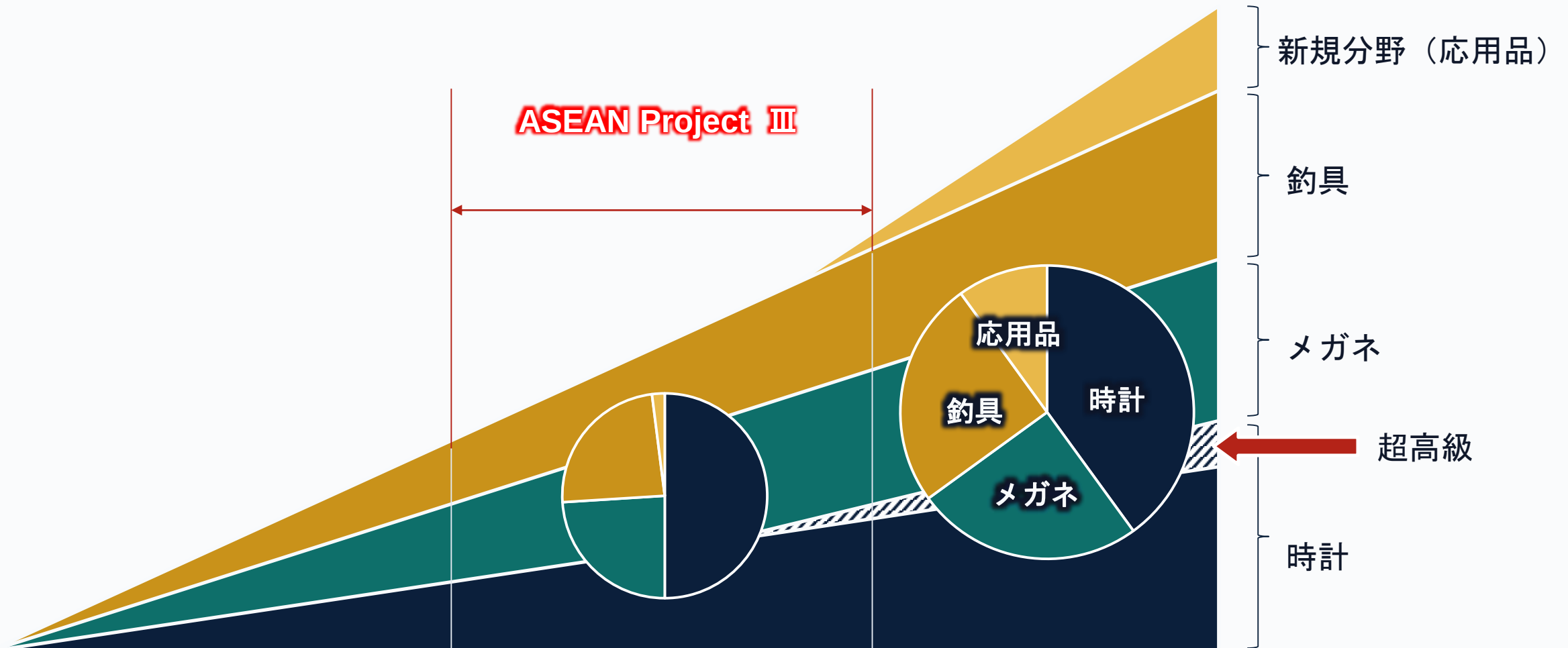
事業別売上高

(億円)

■時計 ■メガネ ■釣具・応用



計画



世界のひらく
未来を刻む

肌に優しい
金属加工技術

- 本資料は当社の財務状況、経営方針などの情報をご理解いただくことを目的としており、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
- 本資料に記載された情報につきましては、予告なく変更される可能性があります。本資料に基づいて被ったいかなる損害につきましても、当社は一切責任を負いかねます。
- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。