

# 統合レポート 2024

Integrated Report



# 釘・ねじのリーディングカンパニーとして



当社は1901年(明治34年)に創業し、以降、洋釘製造のリーディングカンパニーとして業界を牽引して参りました。

その後の世界情勢や日本経済の変化の中においても、一貫して兵庫県尼崎市での高品質洋釘の技術革新を行いつつ、お客様のご要望にお応えして参りました。

丸釘から特殊釘、そして大変ご好評を頂いております木割れ最強釘など、幅広い製品を取り揃えております。また子会社のナテックでは、OA機器や自動車業界向けに革新的なファスナー製品を供給しお客様から高い評価を頂いております。

今後も引続き世の中の変化に柔軟に対応しながらマーケットのニーズに全社をあげてお応えしていく所存です。また、サステナブルな社会の実現、カーボンニュートラルへの対応にも積極的にチャレンジして参る所存です。

代表取締役社長

**佐藤 亮**

## 経営理念

1本の釘・ねじで、ものどもの、人と人をつなぎ、豊かな社会づくりに貢献します。

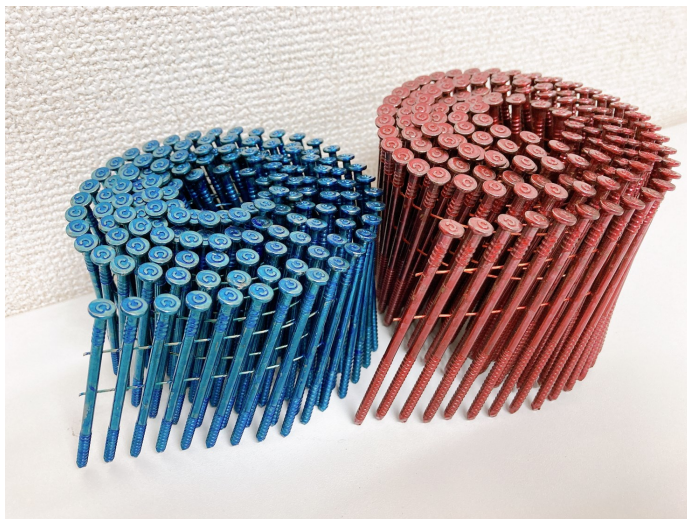
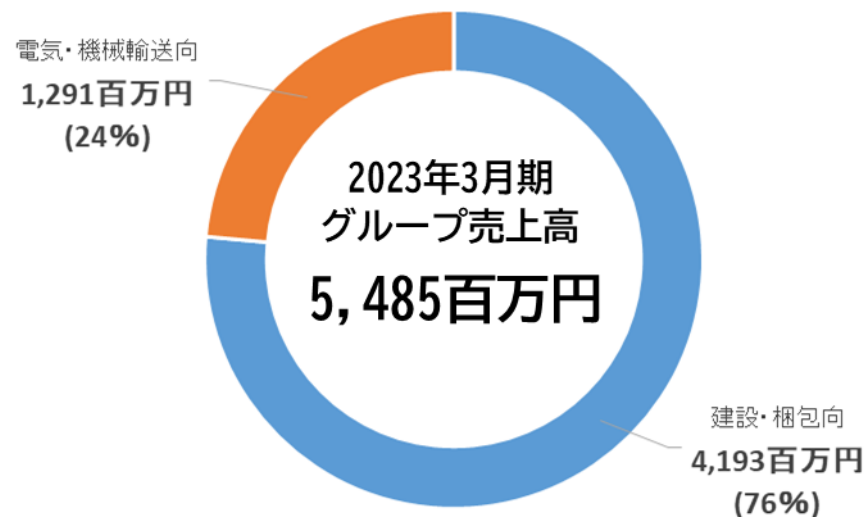
### 目的

この統合レポートは、株主・投資家のみなさまに当社の事業内容と新しい取組みを共有し、より良い対話を通じて中長期的な企業価値の向上を実現していくことを目指すものです。

### 目次

- |                |              |
|----------------|--------------|
| P. 3 沿革        | P. 22 SDGs   |
| P. 4 釘の世界      | P. 23 キャラクター |
| P. 5 数字で見るアマテイ | P. 24 メディア紹介 |
| P. 6 事業概要      | P. 25 会社情報   |
| P. 14 中期経営計画   | P. 26 財務サマリー |
| P. 19 ESG      |              |

### <売上構成比>



# 沿革

## アマテイの歩み

### ● 会社の歩み

1901  
岸本製鉄所 開設  
(当社の最前身)

1944  
大建産業株式会社  
設立

1949  
当社 発足  
((株)尼崎製釘所)

1961  
東京営業所を開設

### ● 株式上場

1961  
大証2部上場

1969  
アマテイ株式会社  
に商号変更

1970  
名古屋営業所を開設

1998  
株式会社ナテック  
を子会社化

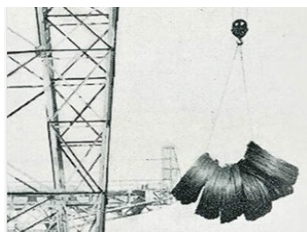
2013  
東証2部上場

2023  
名証メイン市場上場

2021  
株式会社ナテック  
を完全子会社化

### 創業～戦時中のストーリー

当社の最前身は、1901年に開設された岸本製鉄所で、その後は、第一次世界大戦や日中戦争など、戦時中の混乱期中で合併や分割を繰り返し、時代ごとの日本で求められるニーズに柔軟に対応してまいりました。



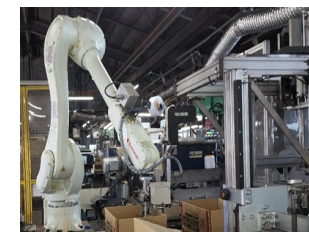
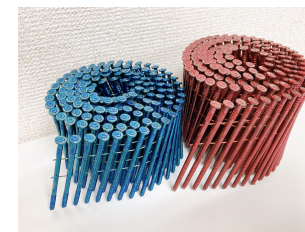
### 戦後～株式上場のストーリー

1949年に大建産業が分割される形で(株)尼崎製釘所として発足しました。そして、1961年には大阪証券取引所に上場し、1969年、アマテイ株式会社に商号を変更しました。その後、日本はオイルショックやバブル崩壊などに見舞われましたが、その都度状況に応じた対策を講じ、第一線を歩み続けることができました。



### 環境への取組みを意識したストーリー

地球環境への配慮が強く求められるようになってきた現代においても、アマテイでは、環境に配慮した製品の開発や梱包資材の削減など柔軟に対応して参りました。そして、今後も「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」などの製品供給を通じて森林資源の循環をサポートし、CN（カーボンニュートラル）社会の実現に貢献して参ります。



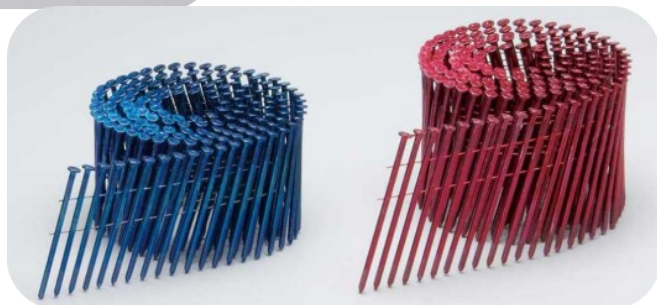
釘の歴史とその歩み ~和釘から洋釘へ~



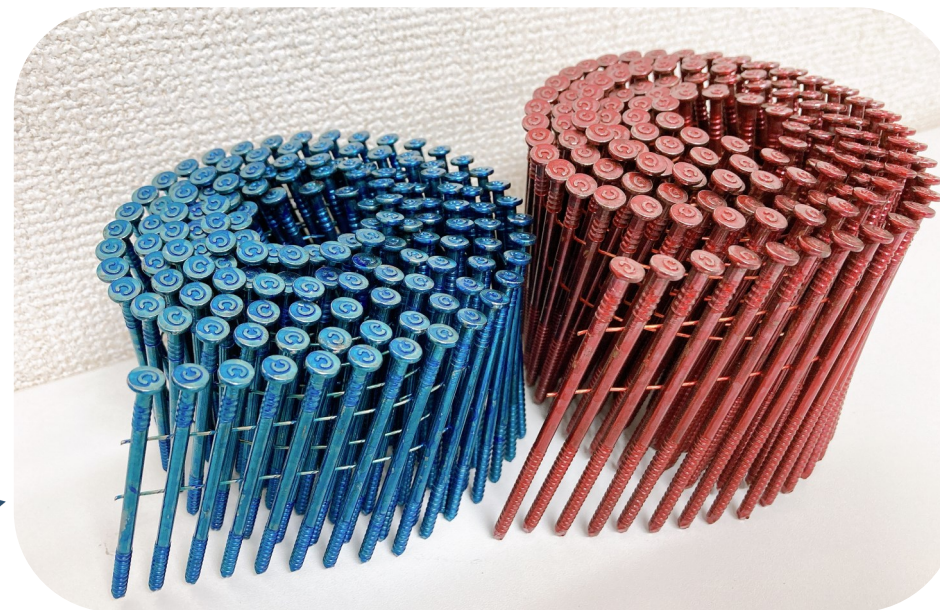
飛鳥時代~明治時代  
和釘の誕生、普及



大正~昭和時代  
アマテイにて洋釘量産



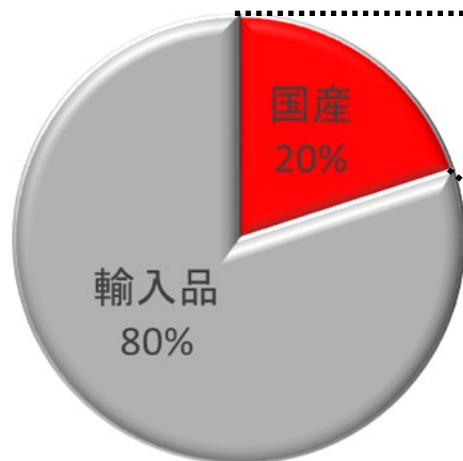
平成時代  
「コンクリート釘」「木割れ最強釘」開発



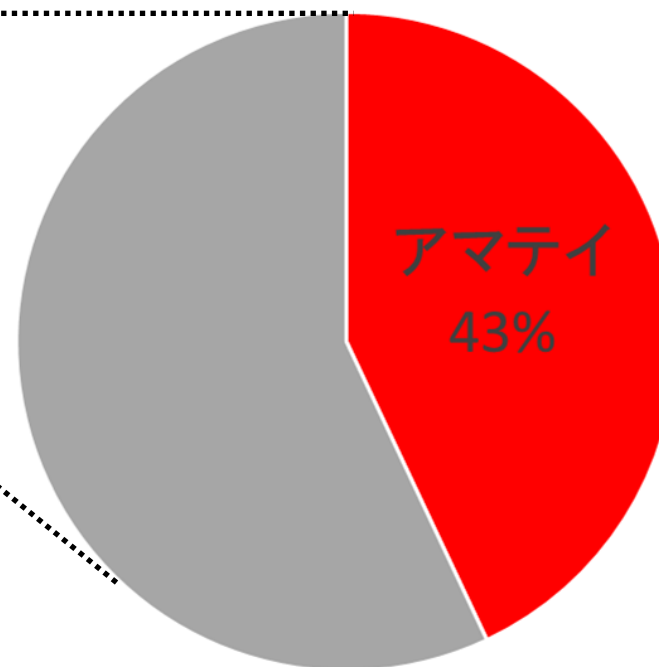
令和時代「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」開発

~これからも釘の歴史はアマテイが紡いでいきます~

<国内釘市場の国産・輸入品の割合>



<当社の国産シェア>



<年間生産量>

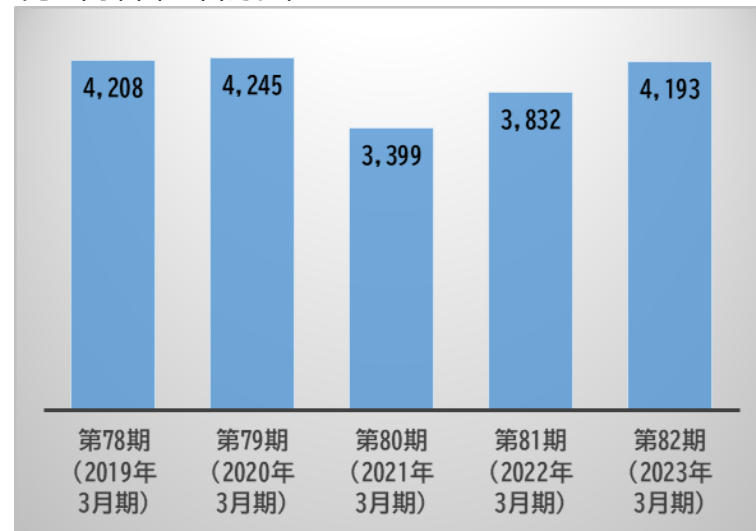
生産本数 **約20億本**

当社は釘の生産量日本一の会社で、国内で生産される釘の半数近くを生産しています

建設・梱包向

全国のお客様の要望に沿った釘の  
提案・開発・提供

売上高(単位:百万円)

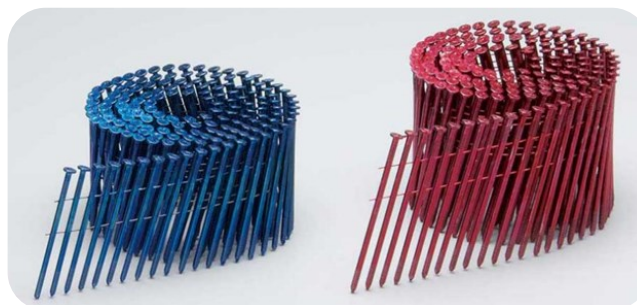


## 事業内容

当社は洋釘のトップメーカーとして、主に建設・梱包業界向けに釘の製造・販売を行っております。

建設向の釘は2X4(ツーバイフォー)住宅などに使われ、梱包向の釘は木製パレットや木枠梱包などに使われております。

当社はハウスメーカーを中心に全国に700社以上のお客様とお取引させて頂いており、お客様のご要望に沿った製品の提案や開発を多数行っております。

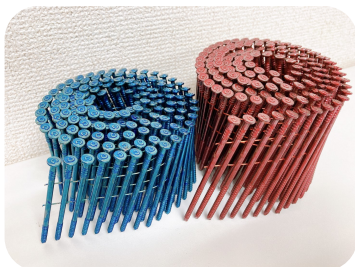


## 事業概要

### 独自の技術力・開発力で活かす付加価値

当社は、独自の技術を活かした製品開発にも多数成功し、特許製品や自治体認定製品など高付加価値製品を生み出してきました。また、時代や個々のお客様のニーズに応じて柔軟な設計思想で商品開発・提供が行えることも当社の強みです。

今後も時代のニーズの変化をいち早く把握し、新しいニーズにも柔軟に対応できるように、技術力と開発力を磨き、付加価値のある商品を生み出し続けます。



### 幅広い販路、ニーズに沿った製品販売

当社製品の販売先は、大手住宅メーカー、2×4パネルメーカー、商社、金物メーカー、問屋、ホームセンター、ネット通販など幅広い業界・ジャンルに渡ります。また、当社製品はプロ向けのもが多く、取引先によって異なるニーズを営業担当が的確に汲み取り、そのニーズに合った最適な製品を提案できるのも当社の強みです。



### 素材の鉄は全て活用

釘の生産には鉄が使われますが、生産でのロスを減らし歩留率を高める取り組みを続けております。無駄なく鉄線を使用することにより端材を少なくしたり、不良率を減少させるなどの取組みを継続的に行うことにより、歩留率が向上しております。尚、発生した鉄スクラップは、リサイクル業者を通じて再加工され新たな鉄に生まれ変わるため、素材の鉄は全て有効に活用されることとなります。



### 新技術で未来を捉える

少子化の影響により住宅着工戸数が減少傾向となる中で、当社の強みとしてきたツーバイフォー向けの釘需要も減少傾向になることが予想されます。しかし、新技術の発展により、木造の中高層建築物の需要が新たに生まれてきております。当社としても、積極的な製品開発と適切な販路開拓を行い、新技術の発展による需要を捉えていきます。



※写真は三井ホーム株式会社の物件



## 釘ができるまで(工程)

### 1. 伸線



各種釘の線径になるよう、直径5.5mmの「線材」を、ダイス(孔型)に数回通して、引っ張ることで、直径1.7mm～5.2mmの鉄線に加工します。

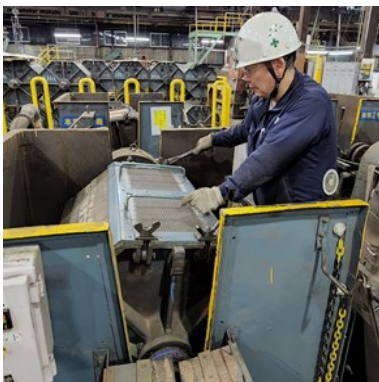
### 2. 製釘



鉄線から釘の形に成形する工程で、製釘機には多くの細かな部品が使われており、図面通りの寸法に作り上げるためには、部品のきめ細かなメンテナンスや機械の微妙な調整が必要となります。

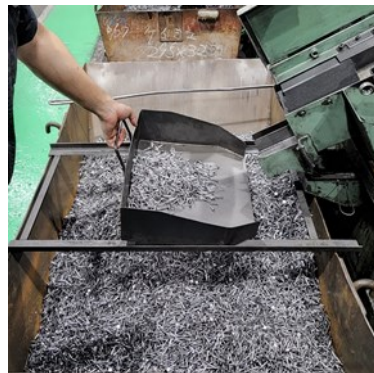
技術者の技能の塊がここにあるようなものです。

### 3. 磨釘



製釘されたばかりの釘は表面に油などによる汚れがあります。そこで、釘・オガ屑・洗浄剤を入れた容器を30分～1時間程回転させて、釘の表面を磨きます。

### 4. 転造



釘の保持力を上げるために、胴部の表面に、螺旋状やリング状の模様をつける工程です。

### 5. 連結



お客様が使用する釘打ち機に合わせて釘を連結する工程で、以下の連結方式があります。

針金連結：釘を針金に溶接して連結

シート連結：釘をプラスチックシートに嵌め込んで連結

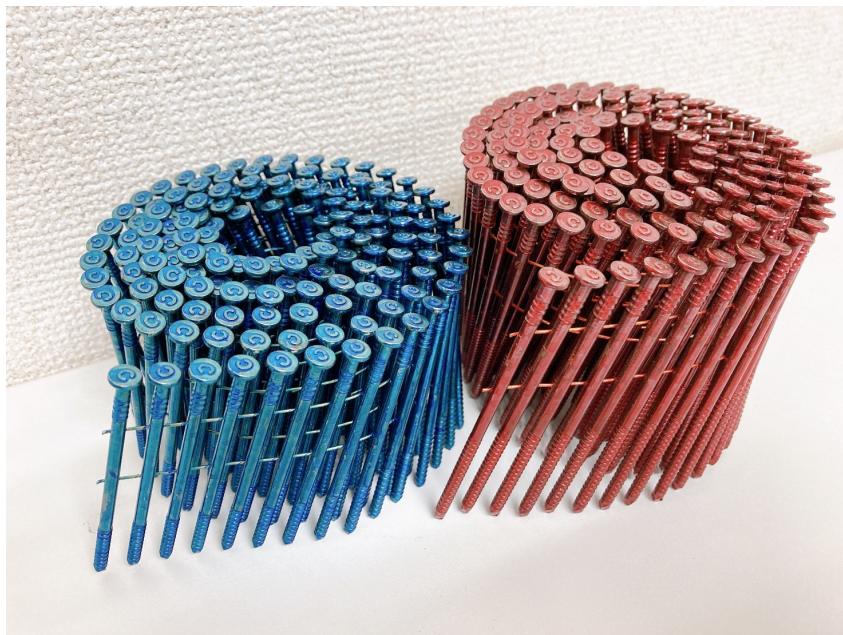
樹脂連結：釘を樹脂で繋ぎ合わせて連結

### 6. 梱包



連結された釘のコイルやバラ釘等を段ボール箱等へ箱詰めする工程で、近年では、ロボット導入により、自動化・省人化に積極的に取組んでおります。

## 「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」の特長



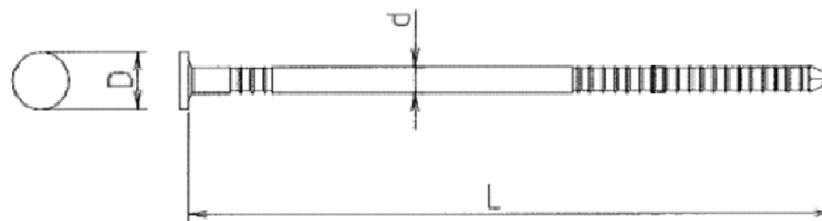
- ◆ 「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」の特長は、釘の太さを従来の「木割れ最強釘」と同サイズにして打込み易さと木割れ防止効果を維持したまま、柔らかく釘が抜けやすい杉材に対しても引抜耐力（抜けにくさ）と曲げ強度を追求した特殊なリング加工を施していることです。
- ◆ 業界初、杉材にてCN75、CN90相当釘の性能証明を取得したことにより、杉材に対しても、増し打ちの必要がなく、作業スピード向上とコスト削減が期待できます。
- ◆ SPF材にもご使用いただくことができます。
- ◆ 「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」は、国産杉の有効活用へのソリューションとしてCN（カーボンニュートラル）に貢献します。

木割れ最強釘Ⅱ 杉対応は特許取得商品です。

●特許第4521586号

●意匠登録 登録第1413488号

### 《製品寸法》



品種	長さ(L)	胴部径(d)	頭部径(D)
FCN3590ARⅡ	88.9	3.50	7.9
FCN3375ARⅡ	72.0	3.26	7.4

※FCN3375ARⅡは、長さ72mmで性能証明を取得しており、2×4スタッドの2枚合わせに釘を打った際、釘の先端が突き抜けにくいというメリットがあります。



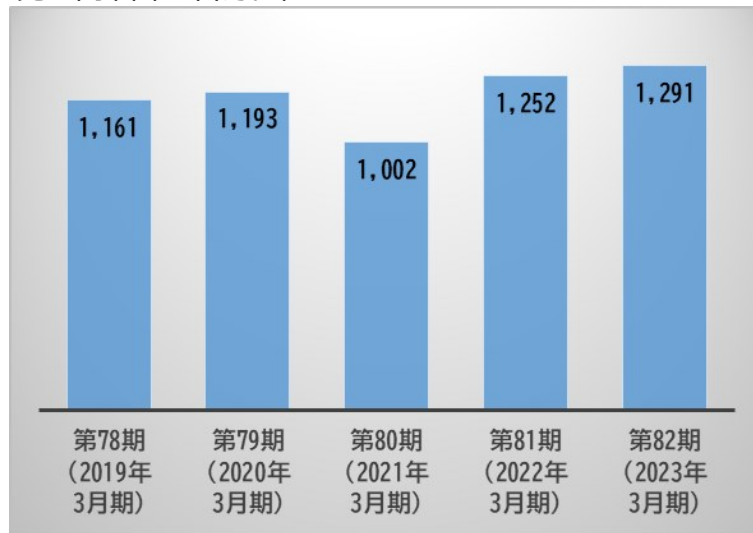
杉材に「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」を打込んだ写真。間隔を狭くしても、木割れが発生していません。

## 電気・輸送機器向

様々なニーズに対応したねじを製造し、お客様へ提供



売上高(単位:百万円)



## 事業内容

電気・輸送機器向として、ねじ・特殊締結品の製造・販売を



電気自動車(EV)の主要部品締結用ねじの製造を行っており、世界的な環境規制強化により、電気自動車の普及率は2030年代に向かって加速する見込みとなっている中、今後の事業成長が見込まれる分野です。

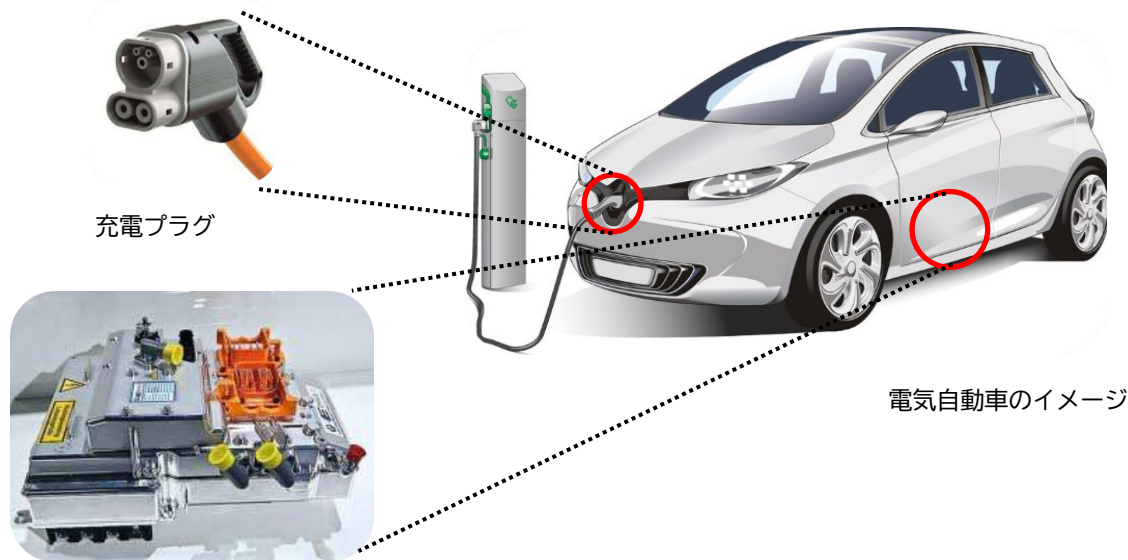


# 事業概要

## 最適な締結を提案・実現する設計開発力

市場環境の変化や技術革新が進む今日、当社の設計開発部門では、常にお客様の多種多様なニーズを捉え、安全で高機能、高品質の最適な締結を実現する製品をご提供するために微細・極小なものから複雑な形状のものまで加工技術の向上に努めています。

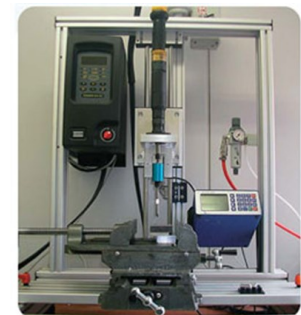
ねじの評価試験として、「トルク試験機」や「小型環境試験機」などを使用しものづくりの工程内で設計・開発段階の品質保証と締結トルク提案に取り組んでおります。



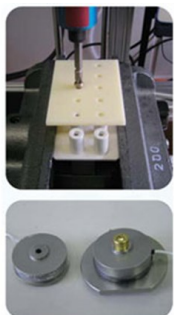
充電プラグ

電気自動車のイメージ

自動車用バッテリー



トルク試験機



小型環境試験機



## 電気自動車(EV)の軽量化に貢献する

世界的に需要が高まってきている電気自動車ですが、2023年時点では、1回の充電で走行できる距離(航続距離)が短いことが課題となっており、航続距離を延ばすためには、車体の軽量化が求められます。軽量化の実現には、バッテリーやモーターなどの工夫が必要となりますが、そのような用途にナテックのねじが使われます。

## 日本経済新聞にも掲載されました

2023年7月13日(木)日本経済新聞電子版、および、2023年7月21日(金)日本経済新聞紙面版に「ネジ、EV軽量化は商機」のタイトルで記事が掲載されています。

### ネジ、EV軽量化は商機

釘大手・アマテイ社長に聞く

電気自動車(EV)による商機の拡大が、ネジにも及んでいる。釘の国内シェアトップのアマテイはネジにも強みがあり、EVの軽量化のためバッテリーやモーターなどの取り付けにネジの使用が増える見通しだ。同社の佐藤社長は写真に成長戦略を語った。

「自動車のナテックが堅調です。『子会社のナテックが特殊ネジを生産している。かつてはOA機器向けがメインだったが、今は7割が自動車向けだ。EVは航続距離を伸ばすため、軽量化が求められている。部品も鉄でなく樹脂やアルミ製のものが増えていく。そうするとネジが使える範囲が広がる。』

### 新工場建設、さらに増産も

「ネジは締結部分に穴を開け、主体である『雄ネジ』を通して反対側の『雌ネジ』で締めることが多い。ただ形状などに工夫を施したナテックの特種ネジは、雄ネジ自体が穴を開けながら貫通部分にしっかり食い込み、雄ネジが要らない。ネジは自動車1台に数千個は使われるため、軽量化への役割は大きい」

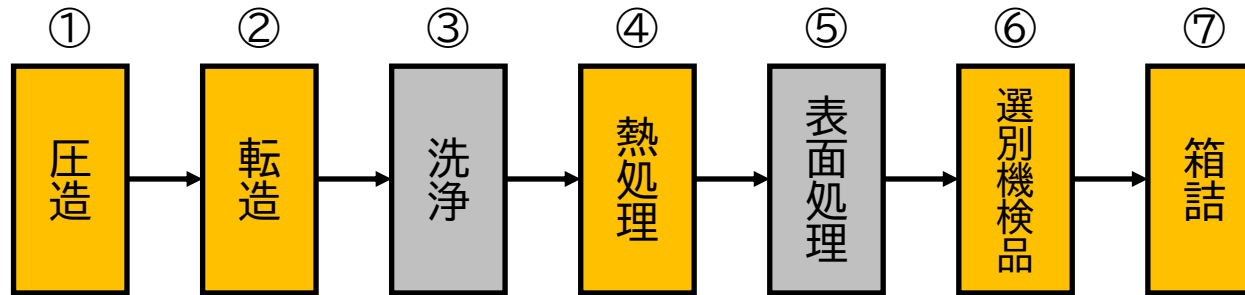
「現在のEV向けの占める。人口減により今は引き合いや、増産の計画は着工件数の減少が見込まれる。EV化にはある。その分、EV化によるネジへの需要増への期待は大きい。ただ、釘でも非住宅での需要は伸びていくと見ている。脱炭素の流れを受け、商業施設や教育施設などで木造の中高層の建物が増え用いる車載のセンサーの締結などにも使われるため、さらなる需要増が見込まれる」

「アマテイの釘の強みは、木材が割れづらい加工などを施した高機能品だ。政府などは建築に国産木材の活用を増やす方針を掲げている。国産木材で圧倒的に多い杉は柔らかく、割れやすかったり釘が抜けやすかったりするので、杉でも十分に機能を果たす釘を開発し販売している。こうした独自技術で、建築用の釘も引き続き伸びていく(聞き手は中村信平)」

(おことわり)左記の新聞記事は新聞社からの許諾を得た上で掲載しております。無断での複写・転載を禁止します。

(出典：2023年7月21日 日本経済新聞)

# ねじができるまで(工程)



① 圧造



② 転造



④ 熱処理



⑥ 選別機検品



⑦-1 箱詰



⑦-2 箱詰(自動計量)



## 事業概要

EJOTライセンス契約製品の一例  
(樹脂用専用ねじ：EVO PT 特長)



樹脂材への直接締結の進化

先端三条ねじの案内で安定してまっ直ぐにねじ込める。

(斜め締め防止効果)

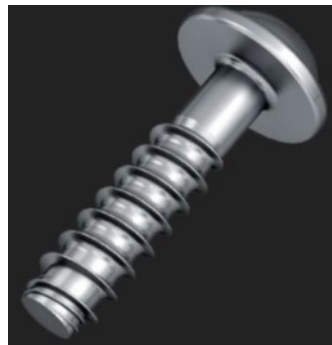
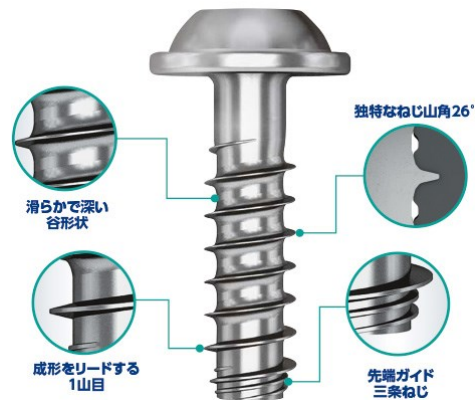
低い着座トルクと高い破壊トルクを実現。(ねじ込みトルクが安定)

戻しトルクが高く繰り返しねじ込みが可能。

高い締結力と引抜強度を実現。

ねじ込み長さに依存せず同一トルクでの締付が可能。

ねじサイズの統一化により生産効率化・コストダウンを実現。



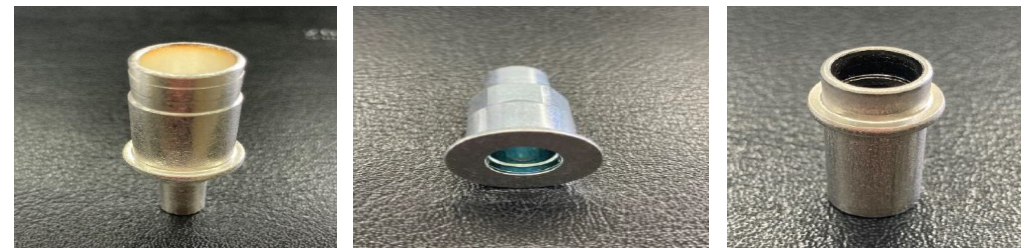
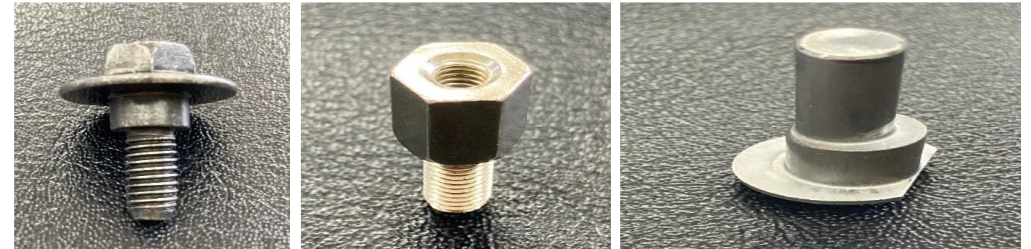
## パーツフォーマーの特長



二次加工無しで、より完成形に近づけ、コスト削減を実現します。

これまでオール切削の流動品をオール圧造で量産することが可能となり、

さらに転造タップ等を組み合わせることで複雑な形状にも対応できます。



# “Next Stage 2024” ～新たなる挑戦～

－2025年3月期数値目標(グループ)－

※2021年発表時計画



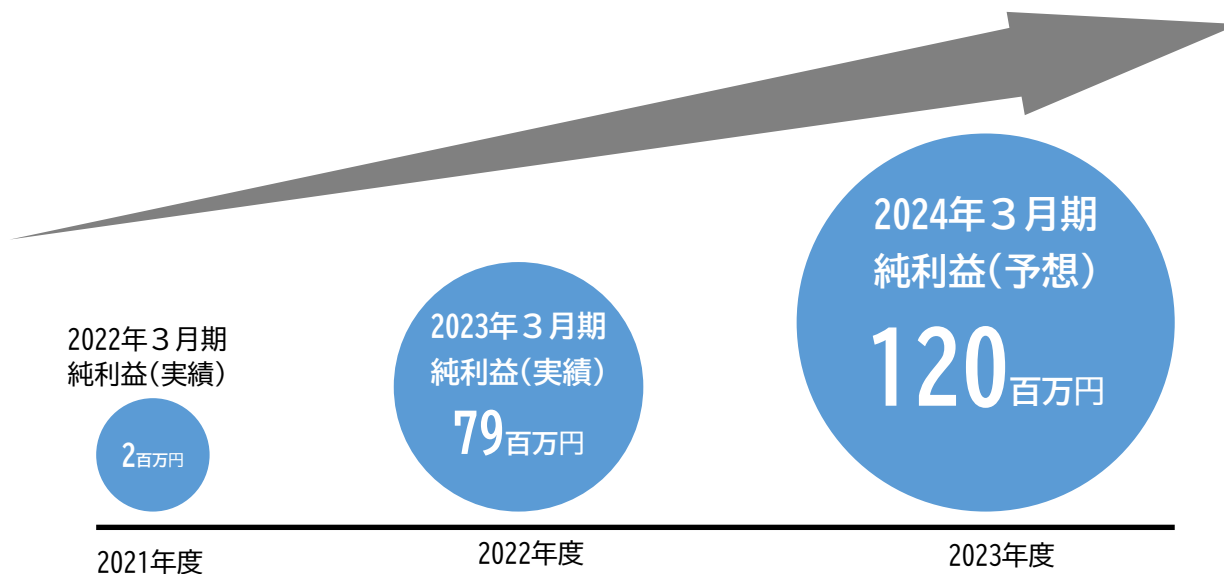
## 基本戦略

収益性向上	①高機能新製品の市場浸透 ②適正プロダクトミックスの確立
生産性向上	①時間当たり生産量の増加 ②自動化・無人稼働の推進
コスト削減	①拠点集約による固定費の削減 ②省力化投資によるコスト抑制

これらのサイクルを通じて、**持続的成長**の実現を目指します。

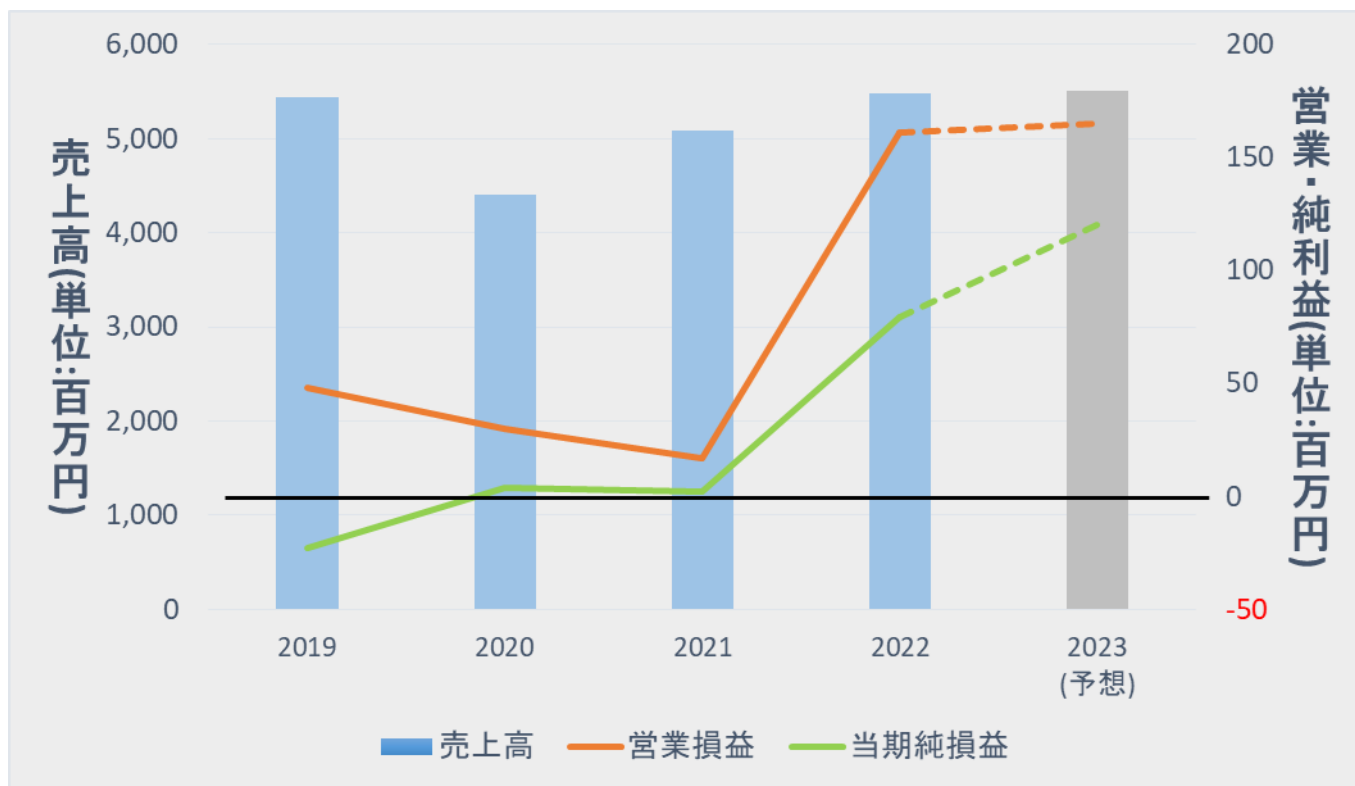
## 趣旨・概要

「つなぐ技術で、環境・防災に役立つ製品を提供し、さらに社会に貢献することにより、全てのステークホルダーからの評価を高め、企業価値の最大化を目指す。」という中期VISIONのもと、120年超に渡り築き上げたアマテイの伝統・ブランドを守りつつ社会構造の転換期に柔軟な対応をすべく、長期優良住宅、防災土木、電動自動車等の各用途で、欠かすことのできない商品群を社会に提供いたします。アマテイ製品が社会全体により浸透して、事業の成長を実感していただけるよう、積極的な経営を目指します。



## グループ業績推移(2019年度～2023年度)

※グレーの2023年度は業績予想



2023年度(2024年3月期)の業績予想は、売上高5,500百万円、営業利益165百万円、当期純利益120百万円と、前年度対比で増収増益を見込んでおります。

2024年度(2025年3月期)は、「企業価値の最大化を目指した経営の実践」を念頭に、収益性の向上、生産性の改善、コスト削減、資産の有効活用等の諸策を通じて更なる成長を目指します。



重点施策

	事業環境	現状認識	個別戦略
建設・梱包向	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コロナを契機に戸建住宅の見直し</li> <li>● 農林水産省より国産杉使用の推奨</li> </ul>	<p>(強み)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内拠点を軸とした技術開発力</li> <li>● 高機能製品・高品質製品の高い評価</li> </ul>  <p>CNZ釘・マガジン連結釘      CN釘</p>	<p><b>もの作り体質強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客ニーズに沿った新製品開発の促進</li> <li>● 時間当たりの生産量増加</li> <li>● 設備自動化による省人化の促進</li> </ul> <p><b>販売・マーケティング戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 高機能製品の販売強化</li> <li>● 原材料高騰分転嫁を含めた適正価格維持</li> <li>● 国産品と海外OEM品のバランス最適化</li> <li>● 品種統廃合による効率化</li> </ul>
電気・輸送機器向	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 世界的なEV(電気自動車)の普及</li> </ul>	<p>(強み)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 海外のライセンス製品採用の増加</li> <li>● パーツフォーマーによる部品採用の増加</li> <li>● 急激な需要増加による生産設備能力増強ニーズへの対応</li> </ul>  <p>EJOT製品      パーツフォーマー製品</p>	<p><b>もの作り体質強化</b></p> <p>自動車用ねじ・ボルト用設備、4段/7段パーツフォーマーの生産能力拡大の促進</p> <p><b>販売・マーケティング戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ドイツEJOT社ライセンス製品をはじめ、海外ライセンス製品の提案営業の促進</li> <li>● 4段/7段パーツフォーマーによる”ねじ”締結以外のパーツ部品等高付加価値製品の拡販</li> </ul>

## 中期経営計画

### 独自商品の販売強化

当社は、独自の技術力・開発力を向上し、他社では製造が難しいとされる独自商品を生み出しています。

当社独自の付加価値を付けて提供することで、お客様からも高い評価をいただいております。当社への益々のご期待を感じております。

今後も当社の高い技術力・開発力を活かして新しい独自商品の開発に努めて参ります。

#### 独自商品の一例



### 非住宅・中高層木造建築マーケットの開拓

昨今の脱炭素経営の推奨と木造建造物の建設技術向上から、従来の鉄筋コンクリート造に替わる「中高層木造建築」が急ピッチで普及する見込みです。当社としては、これまで強みとしてきた住宅向け釘の技術を活用し、中高層建造物向け釘の開発・販売を積極的に展開し、新しいマーケットの開拓に努めて参ります。

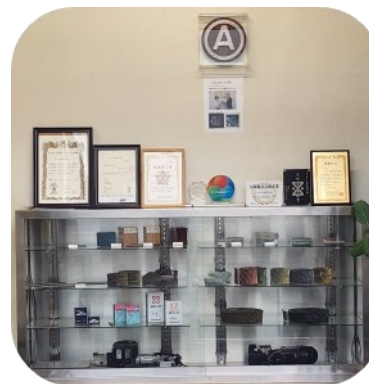


※写真は三井ホーム株式会社の物件

### 業務効率化のための事業所集約

事務業務効率化のため、以下の事業所集約を行いました。

- ①2022年3月末・・・香寺事業所を本社に集約
- ②2022年8月末・・・本社事務所を工場に集約
- ③2023年3月末・・・福岡営業所を本社に集約



### 自動化・無人稼働の推進

生産年齢人口の減少に伴い人材確保が難しくなっている中、生産効率の向上を実現させるためには、生産の自動化・無人稼働による省人化が求められております。

当社では、主に梱包ラインでロボット等の自動化設備を導入したり、製釘で無人稼働を導入することにより、限られた人数で生産性の向上に取り組んでいます。



## 中期経営計画

### 需要増加が見込まれるねじの生産能力拡大への取組み

国内外の自動車・産業機械業界においては中径ねじや7段パーツフォーマー製品などの需要増加が見込まれており、設備能力の増強が課題となってきます。

ナテックでは、需要増加が見込まれる製品の生産能力を高めるため、積極的な設備投資を行って参ります。



### 海外ライセンス製品の提案営業の促進

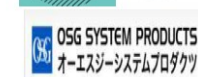
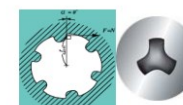
ナテックでは、海外ライセンス品を多数保有しており、中でも特にインサートナットや雌ねじ(タップ加工)を不要とするEJOT社(ドイツ)のライセンス品はお客様からも高い評価を受けています。今後もEJOT社(ドイツ)のライセンス品を中心に海外ライセンス品の提案営業を促進して参ります。



TORX TORXplus Autosert



LHS 3ULR ULR



トツプラ インタートルク



十字穴 ヘキサロピュラ



## E 国内森林資源の循環サイクル活性化と温室効果ガス排出削減に寄与し、カーボンニュートラル実現に貢献して参ります

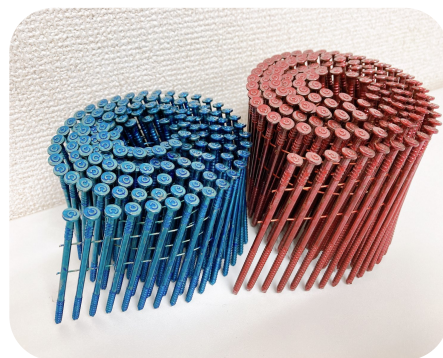
### 国産杉の活用活性化

日本では1950年代から、成長が早く、日本の自然環境に広く適応できる「杉」の造林を推進してきました。現在、その杉が木材として利用に適している時期を迎えています。

そこで当社は、国産杉の活用活性化のため、杉に打ち込んでも抜けにくい形状の釘の開発を行い、2021年11月に「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」を発売開始しました。（特許取得済み）

これにより、杉の活用が活性化され、「木を切って活用し植えて育てる」循環サイクルが効果的に回りだすことにより「木の成長過程でCO<sub>2</sub>を吸収する」というCN実現に貢献して参ります。

また、「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」は、『ひょうご新商品』にも認定されています。



### クリーン車の普及に寄与する

環境問題への対応として各国は自動車販売に関して次のような目標を掲げています。

日本 : 2030年代半ばまでに新車販売はすべて電気自動車とする。

アメリカ : 2030年に新車販売に占める電動車(HVを除く)の割合を50%とする。

中国 : 2035年までに新車販売を新エネルギー車に限定する。

イギリス : 2035年までにガソリン車・ディーゼル車の販売を禁止する

フランス : 2040年までにガソリン車・ディーゼル車の販売を禁止する

このように、2030年代~2040年にかけてガソリン車の販売を禁止する方針を出している国が多く、ガソリン車に代わって電気自動車(EV)の普及が益々加速してくる中、EVの走行距離を伸ばすため各メーカーは軽量化に取り組んでいます。ナテックは、樹脂製部品の締結に最適なねじを生産・販売し、世界におけるEVの普及に貢献します。



## S 防災機能を高める製品の提供を通じて「防災・減災、国土強靱化」に貢献します

### 防災機能を高める釘の提供

自然災害が増加し被害も甚大化している昨今、政府と国土交通省は「防災・減災、国土強靱化」政策を打ち出しております。

アマテイは、瓦用ねじリング釘やスーパーコンクリート釘など、高機能な釘を開発・提供することで防災対策に貢献しています。



瓦用ねじリング釘



スーパーコンクリート釘



コンクリート釘 使用現場の例



### 緑化事業に使われるのり面植生ネット用釘の開発

のり面は大部分が岩石などで占められており、植物が根系を伸長させて個体を保持することができなかつたり、十分な養分の吸収もできないため、生育不良となり、植生が難しい環境であることが多いです。そのような環境でのり面を植生するには、植生ネットを施工する必要があります。

アマテイでは、のり面植生ネットの施工に大頭釘を使うことにより、緑化事業での環境改善に貢献しています。



大頭釘

のり面のイメージ



## G 当社のコーポレート・ガバナンスについて

### コーポレート・ガバナンスの概要

#### ①コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

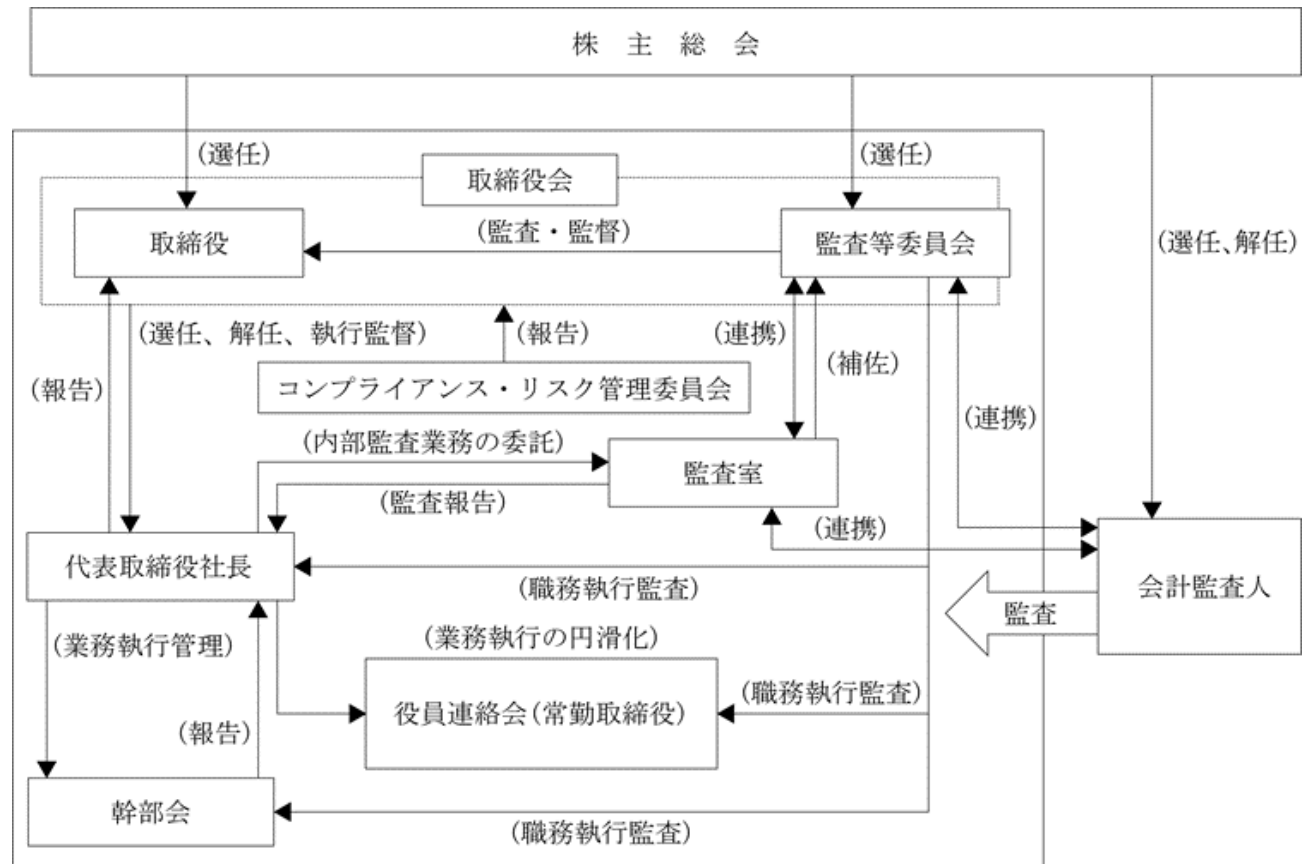
当社は、「経営理念」及び「企業行動基準」に基づき、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ることを目的に、経営の健全性、透明性、効率性、迅速性を根幹に、株主、顧客をはじめ取引先、地域社会及び従業員等の全てのステークホルダーとの良好な関係を維持・構築し、その実現のために、取締役会及び監査等委員会を軸としてコーポレートガバナンスの充実を図って参ります。

#### ②企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

当社は、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることにより、取締役会の監督機能を強化し、更なる監視体制の強化を通じてより一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図るため、2021年6月28日開催の第80回定時株主総会における承認を得て「監査等委員会設置会社」に移行しております。

会計監査人として、ネクサス監査法人与監査契約を締結し、独立した立場から会計を中心に内部統制等の関する監査を受けております。これらにより、経営の意思決定及び業務執行の適正・透明性の確保に努めています。

#### ◆当社のコーポレート・ガバナンス体制の概略図



当社は、SDGsを重視し、重点的に取組み、以下の活動に注力しています。

## 《生産活動》

12



生産工程で発生する資源は以下の工夫をしております。

### (1)包装資材の軽量化

製品の梱包方法を随時改良し、包装資材(ダンボール・プラスチックトレイ等)の使用量削減・軽量化を行っております。

### (2)パレットのリユース

製品販売で使われるパレットは、お客様に返却していただきリユースすることで、木材資源の有効活用に取り組んでおります。また、2021年7月から、他社で使われなくなったパレットを当社内で再使用する取組みを始めました。



## 《働きがい》

8



社内外に対し、働きがいを高めるために主に以下のことに取り組んでおります。

### (1)障がい者雇用施設に業務委託

### (2)外国人の雇用機会維持拡大(これまでにベトナム国籍の方3人を雇用)

### (3)ペーパーレス化・デジタル化による業務効率向上

グループウェアを工場現場にも導入し、従来、紙で回覧していた資料をグループウェア内に掲載することで紙の使用量削減に努めています。

## 《社会貢献》

13



当社は社会貢献活動にも積極的に取り組んでおります。

### (1)兵庫県立尼崎の森中央緑地での森づくり活動に参加

兵庫県尼崎市には、「兵庫県立尼崎の森中央緑地」という100年かけて森をつくるプロジェクトを行っている公園があります。

当社では、2022年より年に2回、森づくり活動に参加し、植樹や間伐等を行うことで自然環境を守る活動に貢献しています。

### (2)丸紅の森での社会貢献活動に参加

丸紅が管理する「丸紅の森」にて年に1回開催される社会貢献活動にも参加しております。



## 《あまがさきSDGsパートナー》

当社は、兵庫県尼崎市にSDGs達成に向けた取組みを宣言し、2022年3月より「あまがさきSDGsパートナー」に登録されました。尼崎市が定期的に開催するSDGsパートナーのミーティングや交流会・研修にも参加しております。

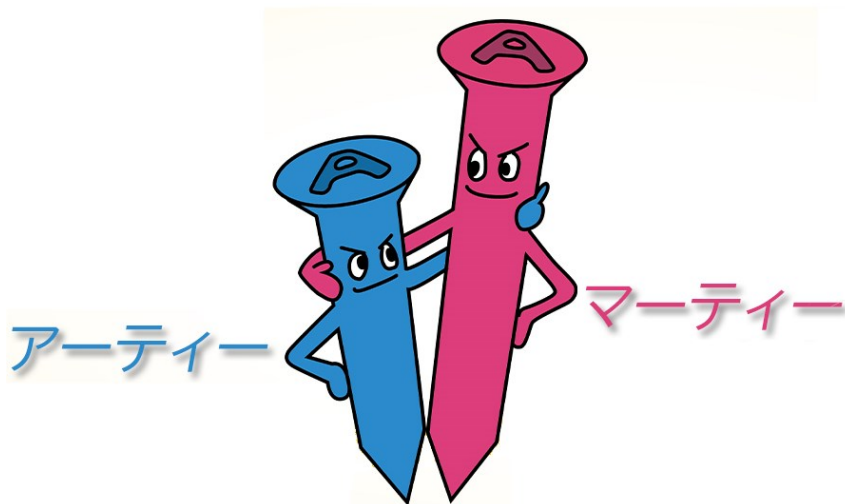
(ロゴマーク)



あまがさき  
SDGsパートナー

## キャラクター

イメージキャラクターのアーティー・マーティーが誕生！



名前:アーティー(青)

マーティー(赤)

出身地:兵庫県尼崎市

年齢:非公開

性格:打たれ強い

特技:木割れ防止

アーティー・マーティーは様々なノベルティグッズで活躍しています。



日刊産業新聞でも  
紹介されました。



(出典:2023年5月29日 日刊産業新聞)

(おことわり)上記の新聞記事は新聞社からの許諾を得た上で掲載しております。無断での複写・転載を禁止します。



# メディア紹介

当社は、数多くのメディアで取上げられております。

「大阪府建築士会シンポ」で  
木割れ最強釘 PR  
25年万博向け受注目指す

釘のトップメーカー、アマテイ（本社・兵庫県尼崎市、社長・佐藤亮氏）は、大阪工業大学蒲田キャンパスの1階展示ブースで、多くの建築士や関連企業を訪れたアマテイのブース

「木割れ最強釘」は、木材へのダメージを軽減し、木材の耐久性を向上させる。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。

(出典：2022年7月4日 鉄鋼新聞)

杉の割れ防ぐ「最強釘」  
アマテイが独自新製品

非住宅木造増で商機

「木割れ最強釘」は、木材へのダメージを軽減し、木材の耐久性を向上させる。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。

(出典：2022年12月13日 日刊産業新聞)

(おことわり)このページに記載している新聞記事はすべて各新聞社からの許諾を得た上で掲載しております。無断での複写・転載を禁止します。

その他のメディア掲載実績

年月日	掲載媒体	掲載記事
2022/04	ひょうご新商品調達認定制度 認定商品カタログ	木割れ最強釘 II 杉対応
2022/09/15	神戸新聞NEXT	木割れ最強釘 II 杉対応
2022/12/07	鉄鋼新聞	SDGsへの取り組み強化
2022/12/13	日刊産業新聞	木割れ最強釘 II 杉対応
2023/06/07	鉄鋼新聞	美崎さんの製作活動を応援
2023/07/21	日本経済新聞	ネジ、EV軽量化は商機

※ 他にも多数のメディア掲載実績あり

Hyogo マンデー経済

工場探検

アマテイ

年20億本、品質守り1世紀

「木割れ最強釘」は、木材へのダメージを軽減し、木材の耐久性を向上させる。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。

(出典：2023年10月16日 神戸新聞)

釘と糸を使ったストリングアート  
アマテイ、釘を無償提供

佐藤社長と美崎さん

「木割れ最強釘」は、木材へのダメージを軽減し、木材の耐久性を向上させる。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。

(出典：2023年6月7日 日刊産業新聞)

アマテイの「木割れ最強釘」シリーズ  
累計販売60億本突破

「木割れ最強釘」シリーズ

「木割れ最強釘」は、木材へのダメージを軽減し、木材の耐久性を向上させる。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。また、釘の頭部が木材の繊維に沿って伸びるため、木材の割れや剥離を防ぐ。

(出典：2023年12月13日 鉄鋼新聞) 24

# 会社情報

## 会社概要

商号	アマテイ株式会社 (AMATEI INCORPORATED)
創業	明治34年(1901年)
設立	昭和24年(1949年)
資本金	615,216千円
事業内容	普通釘、特殊釘、ねじ、各種連結釘、 建築用資材、釘打機の製造販売
本社	〒660-0845 兵庫県尼崎市西高洲町9番地
代表者	佐藤 亮

## 投資家情報

証券コード	5952
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場 名古屋証券取引所 メイン市場
発行済株式数	12,317,000株
1単元の株式の数	100株
総株主数	3,428名

## 関係会社

### ●株式会社ナテック

創業	明治19年(1886年)
設立	昭和44年(1969年)
資本金	96,000千円
事業内容	ねじ及び冷間圧造部品の設計・開発・製 造・販売（自動車部品、OA機器、 アミューズメント機器、家電、精密機器 用途など）
本社	〒340-0015 埼玉県草加市高砂2-2-34 シャルマン高砂1階

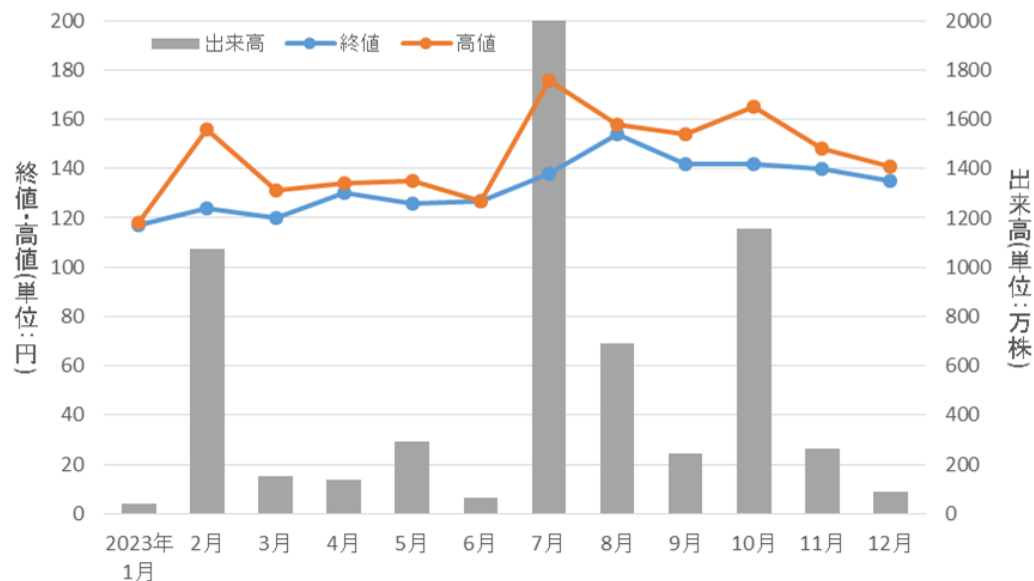
## 大株主

2023年12月31日現在

	氏名又は名称	所有株式数 (千株)	発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合(%)
1	伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社	2,500	21.10
2	株式会社神戸製鋼所	2,066	17.43
3	村上 栄	300	2.53
4	楽天証券株式会社	266	2.25
5	樽谷包装産業株式会社	200	1.69
6	株式会社SBI証券	193	1.63
7	日本製線株式会社	158	1.34
8	BARCLAYS CAPITAL SECURITIES LIMITED	158	1.33
9	大林 香	149	1.26
10	林 勇一郎	145	1.22

※当社は自己株式を463千株  
保有しておりますが、左記株主  
から除外しております。

## 株価の月末終値及び月間高値



※2023年7月の出来高は、約 5,134万株。

# 財務サマリー

## 《連結財務諸表》

	2019年3月期 (2018年度)	2020年3月期 (2019年度)	2021年3月期 (2020年度)	2022年3月期 (2021年度)	2023年3月期 (2022年度)
<b>連結損益計算書</b>					
売上高	5,370百万円	5,438百万円	4,401百万円	5,084百万円	5,485百万円
売上原価	4,459百万円	4,518百万円	3,641百万円	4,284百万円	4,502百万円
売上総利益	911百万円	920百万円	760百万円	800百万円	982百万円
販売費及び一般管理費	882百万円	871百万円	729百万円	783百万円	821百万円
営業利益	28百万円	48百万円	30百万円	17百万円	161百万円
経常利益	20百万円	36百万円	17百万円	6百万円	150百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	45百万円	△23百万円	4百万円	2百万円	79百万円
<b>連結貸借対照表</b>					
負債	4,115百万円	4,258百万円	4,099百万円	4,047百万円	4,338百万円
純資産	1,233百万円	1,198百万円	1,206百万円	1,183百万円	1,257百万円
<b>設備投資・減価償却費</b>					
設備投資	70百万円	176百万円	344百万円	119百万円	115百万円
減価償却費	169百万円	156百万円	165百万円	165百万円	161百万円
<b>主要財務指標</b>					
ROE(自己資本利益率)	3.8%	△2.0%	0.4%	0.2%	6.5%
自己資本比率	22.3%	21.2%	21.8%	22.6%	22.5%
<b>1株当たり情報</b>					
当期純利益	3.83円	△2.00円	0.36円	0.20円	6.71円
純資産	101.42円	98.09円	98.42円	99.85円	106.05円
配当	1.0円	1.0円	0.5円	0.5円	1.5円
配当性向	26.1%	-	138.9%	250.0%	22.4%