



2025年11月28日

各 位

会社名 株式会社NITTAN
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)

事業提携に関するお知らせ

当社は、2025年11月28日開催の当社取締役会において、横浜キャピタル株式会社（以下「横浜キャピタル」といいます。）と事業提携契約を締結することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 事業提携の目的

当社グループは、「環境との共生のもと企業の発展を通じて社会に貢献する」「品質優先に徹し、顧客の信頼に応える」「人間性を尊重し、夢と活力のある職場を創造する」という経営理念を掲げ、創業以来、モビリティ社会の発展に貢献してまいりました。エンジンバルブやバルブリフター、精密鍛造歯車など、モビリティの心臓部を支える重要部品の製造・販売を通じて、人々の安心・安全な移動を陰で支えてきたことは、当社の理念の具体的な実践です。現在では、日本国内に3拠点、海外にアジア・北米・欧州を含め15拠点の計18拠点を構え、グローバルに事業を展開する企業へと成長しております。連結売上高に占める海外売上比率は約64%に達しております。日本国内売上の約1.8倍を海外で計上するなど、地産地消型の供給体制によって真のグローバル企業体質を実現しております。

一方、当社を取り巻く事業環境に目を向けてみると、自動車業界では電動化（EV化）や自動運転、ソフトウェア定義型車両（SDV）への大きな潮流が進み、カーボンニュートラルなど企業のサステナビリティへの取り組みがこれまで以上に重要となっております。加えて、昨今の急激な為替変動や資源・原材料価格の高騰、地政学的リスクによる供給網の不安定化、中国経済の停滞などにより、当社を含む自動車部品メーカーの事業コストや受注環境には不確実性が高まっております。こうした環境の中で当社グループは、企業の存在価値と事業の成長を将来にわたり確保すべく、2019年から2030年までの10年間を視野に入れた中長期経営ビジョン「NITTAN Challenge 10」（以下「NC10」）を策定いたしました。

当社は現在、中長期経営ビジョン「NC10」の折り返し地点を迎えております。これまでの期間においては、2020年以降の新型コロナウィルス感染症の拡大や、自動車業界における半導体不足など、想定を超える外部環境の変化が重なり、当初掲げた目標には現時点で十分に到達していない状況です。また、電動化の急速な進展を前提に策定した戦略についても、内燃機関に対する継続的な需要という新たな市場予測を受け、見直しを迫られるなど、事業環境は大きく変化しております。こうした状況を踏まえ、当社は従来のオーガニックな成長のみでは目標達成が困難であると認識し、外部リソースの積極的な活用による柔軟かつ多角的な経営戦略の再構築を進めております。さらに、外部経営支援の導入により、客観的な視点から現状を分析し、変化する市場環境に即した新たな成長戦略の策定を図っております。これらの施策を通じて、当社は組織力の抜本的な強化、体制の最適化、そして環境変化に対応できる柔軟性の獲得を目指します。残り5年間においては、実効性の高い計画を構築し、持続的な企業価値の向上を実現してまいります。

中長期経営ビジョン「NC10」において当社は、次の3つの目指す姿を掲げております。

- ・多様な技術で脱炭素社会に大きく貢献できる企業 - 内燃機関部品メーカーであっても持ち前の技術力を駆使し、モビリティ業界のカーボンニュートラル実現に貢献するという企業理念を掲げております。高度な環境対応技術や製品開発を通じて社会課題の解決に寄与することを目指します。

- ・グローバル展開し、地産地消を実現している企業 - 当社は世界 10 か国・18 拠点でグローバルに事業展開し、各地域に根ざした地産地消型の供給体制を確立しております。これにより国際的な貿易障壁の影響を受けにくい強靭な企業体質を実現しております。今後も、成長著しいインド市場への積極的な投資を通じて、グローバル事業の基盤をさらに強化してまいります。
- ・独自の技術で、他にはない製品を生み出す企業 - 当社グループは「挑戦・創造・スピード」をコーポレートスローガンに掲げ、革新的でスピード感のある開発風土の醸成に努めております。長年培ってきた鍛造・盛金・接合・加工の 4 つのコア技術を駆使して NITTAN 特有の製品を世に送り出し、2024 年に M&A でグループ化した株式会社 NITTAN 恵那金属の切削加工技術や表面処理技術を加えることで、さらなる独自技術の開発と他社にはない新製品の創出に取り組んでおります。当社の傘下空エンジンバルブは他社では真似できない固有技術を用いており、次世代エンジンに不可欠な唯一無二の製品として高い評価をいただいております。これら技術や知的財産への投資と活用は中長期的な企業価値向上に直結するものと捉えており、今後もビジネス拡大に必要な新たな知的財産や人材の発掘・獲得に積極的に取り組んでまいります。

当社は、当社は、本日付で公表した「第三者割当により発行される第 1 回新株予約権及び第 1 回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ」のとおり、上記の目指す姿を確実に遂行していくにあたり、必要な資金調達及び各種施策に関して、自社のリソースを活用するだけでなく外部との提携等が有効であると考えていたところ、当社の取引金融機関である株式会社横浜銀行から、横浜銀行グループの中で投資コンサルティング業務を手掛ける横浜キャピタルにて新設した、当社のような上場企業に対して成長資金の提供及び企業価値向上にコミットした経営支援を同時に提供する Yokohama Bridge 投資事業有限責任組合（以下「Yokohama Bridge ファンド」といいます。）の紹介を受け、同社から当社グループへの事業上の支援や、横浜キャピタルのグループネットワークを通じた情報提供、顧客紹介、及び資金調達に関する提案がありました。当社は、2025 年 4 月頃から横浜キャピタルと情報交換やヒアリング等をするとともに、同社と協議を続け、同社からの具体的な提案に加え、同社が企業価値向上に関して複数の支援実績があることも踏まえ慎重に検討を重ねた結果、当社が認識している経営課題に取り組むにあたり高度な経営支援を受けられること、Yokohama Bridge ファンドから提案を受けた第三者割当の方法による第 1 回新株予約権及び第 1 回新株予約権付社債の発行が当社に最も適した資金調達方法であると考えたことから、横浜キャピタルとの間で事業提携を行うとともに、同社が運用を行うファンドに対する第三者割当の方法による新株予約権及び新株予約権付社債の発行を行うことが当社グループの企業価値の向上に最も適した提案であると判断し、本日の取締役会にて横浜キャピタルとの間で事業提携を行うことを決定いたしました。

2. 事業提携の内容

横浜キャピタルからは、以下の各事項を含む支援を受ける予定です。なお、本日付で公表した「第三者割当により発行される第 1 回新株予約権及び第 1 回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ」のとおり、当社は、横浜キャピタルが運用を行うファンドに対して、第 1 回新株予約権及び第 1 回無担保転換社債型新株予約権付社債を割り当てます。

- (1) 事業ポートフォリオ経営体制の構築および実行支援
- (2) M&A 候補の探索及び実行支援
- (3) 売上拡大施策及び収益性改善施策の実行支援
- (4) その他当社と横浜キャピタルが別途合意する業務

3. 事業提携先の概要

(1) 商号	横浜キャピタル株式会社
(2) 所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい 3 丁目 1 番 1 号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 田邊 俊治
(4) 事業内容	組合財産の運用及び管理
(5) 資本金	3 億円
(6) 設立年月日	1984 年 3 月 22 日

(7) 大株主及び持株比率	株式会社横浜銀行 50% 浜銀ファイナンス株式会社 39% 株式会社浜銀総合研究所 11%	
(8) 当社との関係等	資本関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。
(9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態	<p>事業提携先の要望により公表を控えさせていただきますが、割当先の財政状態については官報にて確認しております。</p> <p>なお、最新の財政状態については官報令和7年7月1日号外第150号に掲載されております。</p>	

4. 日程

(1) 事業提携契約の締結の取締役会決議	2025年11月28日
(2) 事業提携契約締結日	2025年11月28日
(3) 事業提携開始日	2025年12月15日 (予定)
(4) 事業提携期間	2025年12月15日から、(i)2028年12月15日又は(ii)本引受人が第1回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債又はこれを転換又は行使して取得する当社株式のいずれも保有しないこととなる日のうち、いずれか早く到来する日までの間

5. 今後の見通し

事業提携による2026年3月期の当社業績へ与える影響は軽微であると考えておりますが、今後、事実関係を踏まえ、公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上



株式会社 *NITTAN* (6493)
企業価値向上に向けた
事業提携および資金調達について

2025年11月28日

事業提携の目的



横浜キャピタル

NITTANが取り組んでいる事業環境の変化への対応

- ① 既存ビジネス領域で競争力と収益を確保する VISION I
 - ・インド拠点の生産能力増強 (目標値: 2030年に、2024年比で倍増)
 - ・高付加価値バルブのシェア拡大 (目標値: 2030年に、2024年比で倍増)
- ② 既存ビジネス領域の収益を、新たな事業の育成につなげる VISION II
 - ・M&Aチームを新設し、相乗効果の高いM&Aの実現
 - ・第2の柱となるスター事業の育成、確立
- ③ 持続的な成長を実現させる
 - ・事業ポートフォリオを活用した経営資源の最適化

横浜キャピタルによる経営支援 (価値提供)

- ① 収益性向上のための経営支援
 - ・市場成長性に基づく投資戦略、再編、収益性改善の支援
 - ・高付加価値バルブの需要予測に基づく、中期販売戦略策定の支援
- ② 新規事業の創造
 - ・外部金融機関とも連携しながら、有望案件選定やM&A推進を支援
 - ・第2の柱となるスター事業候補のモニタリング・評価支援
- ③ 持続的な成長を実現させる
 - ・外部環境、市場トレンドに合わせた事業ポートフォリオの最適化支援

中長期経営ビジョン「NITTAN Challenge 10」の実現に向けた横浜キャピタル(株)との事業提携

目的

提携
内容

NITTANの企業価値向上の実現

1. 事業ポートフォリオ経営体制の構築および実行
2. M&Aの実行
3. 事業拡大および収益性改善に関する各種施策の実行



横浜キャピタル

■中長期経営ビジョンNC10に向けた確度・精度を上げるべく、事業提携を決断

横浜キャピタルとの事業提携および新株予約権、転換社債による資金調達

新株予約権	10億円
転換社債	15億円
	合計
	25億円

資金使途	具体的施策	金額	予定時期
VISION I インドへの戦略投資	需要拡大に備えて 第2段階の追加投資	12億円	26年2月～12月
VISION II M&A資金	M&Aを“成長の仕組みづくり” に活用する	9.95 億円	26年6月～31年3月
企業価値向上 自己株式取得資金	企業価値の一層の向上を図る	2.87 億円	26年4月～29年3月

■ 中長期経営ビジョン達成へ向けて、VISION I、IIへの積極投資および企業価値向上に活用

転換社債・新株予約権の転換・行使イメージ

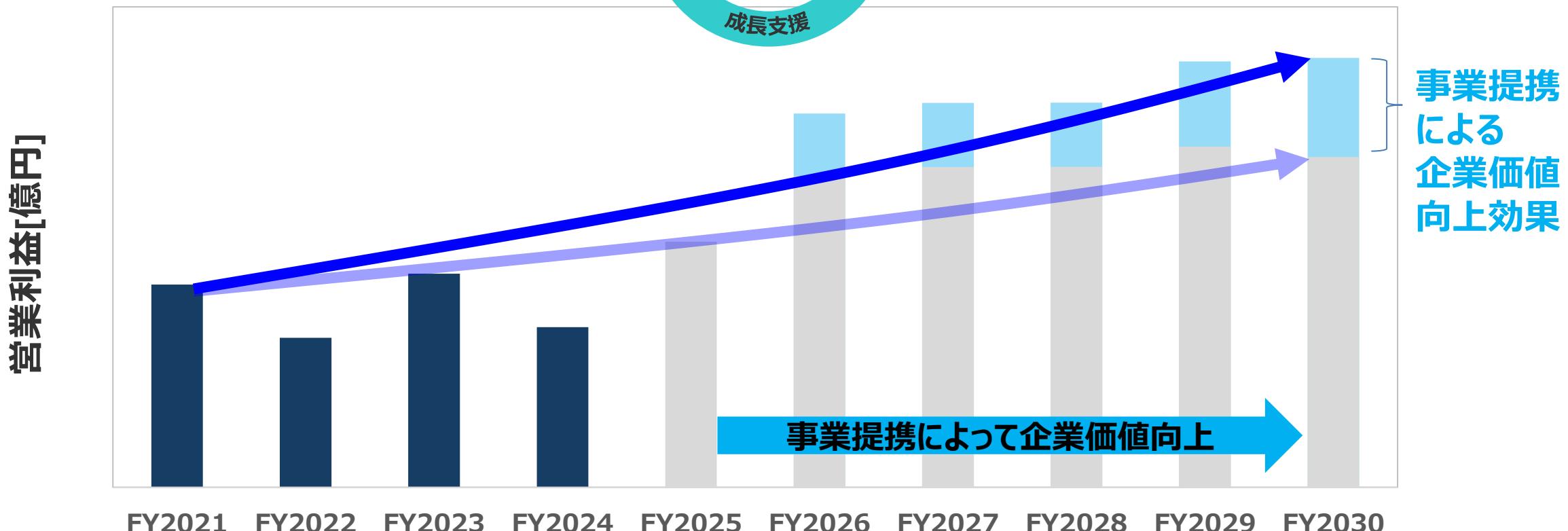


割当後、半年間（2025/12/15～2026/6/15）は当社株価に関係なく転換・行使不可
当社株価が転換・行使価額の113.48%に達するまで転換・行使不可

- 経営支援により企業価値向上をめざす既存株主様と同じ目線の事業提携
- 株価希薄化リスクを前提に、株主様への負担を最小限に抑える仕組み



横浜キャピタル



■ 横浜キャピタルとの事業提携により、収益性の向上による企業価値向上を目指す

Challenge•Creation•Speed



【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 IR戦略グループ

TEL 0463-82-1311

FAX 0463-82-7413

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

