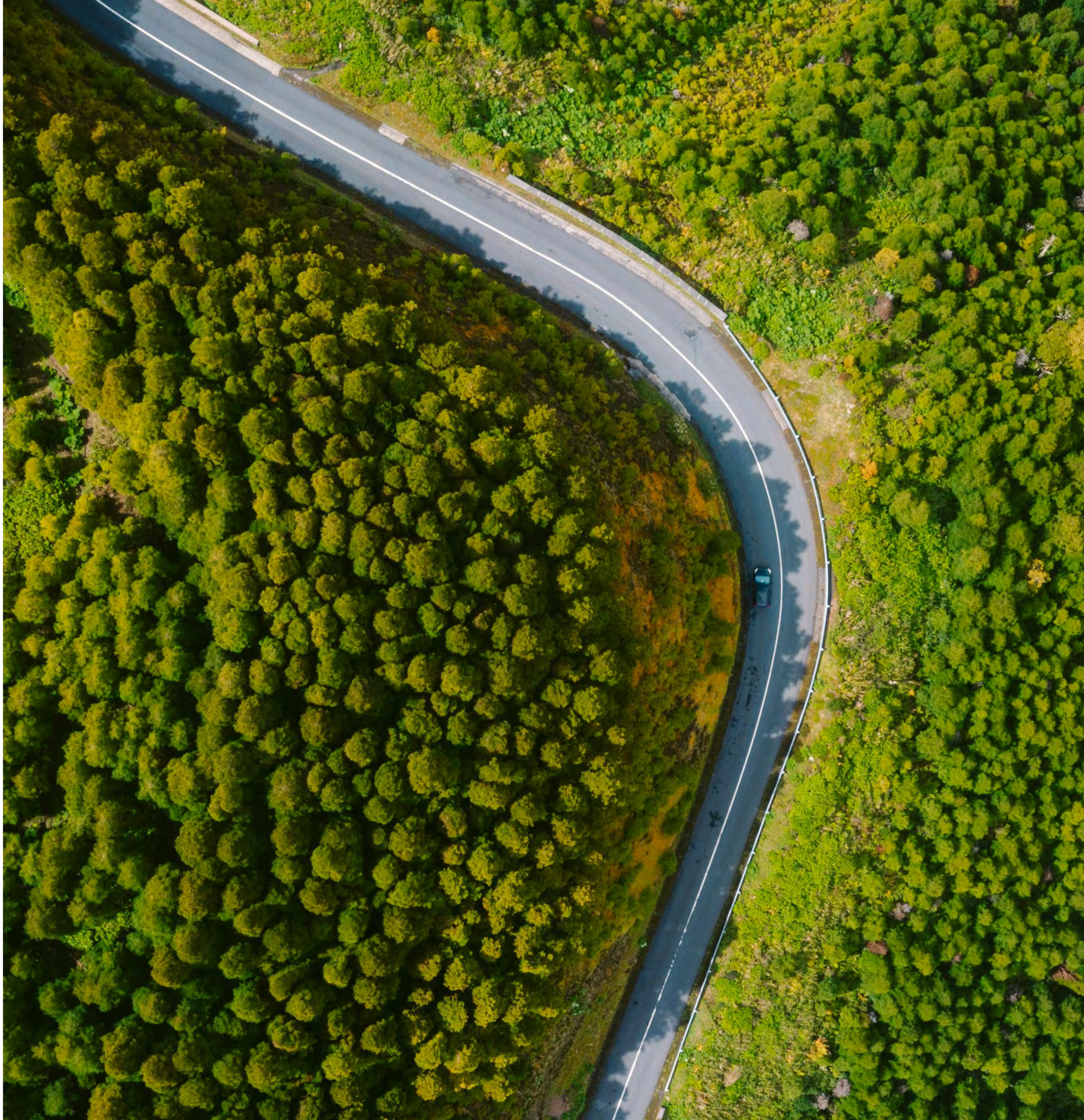
NIPPON SEIKI
Integrated Report
2024

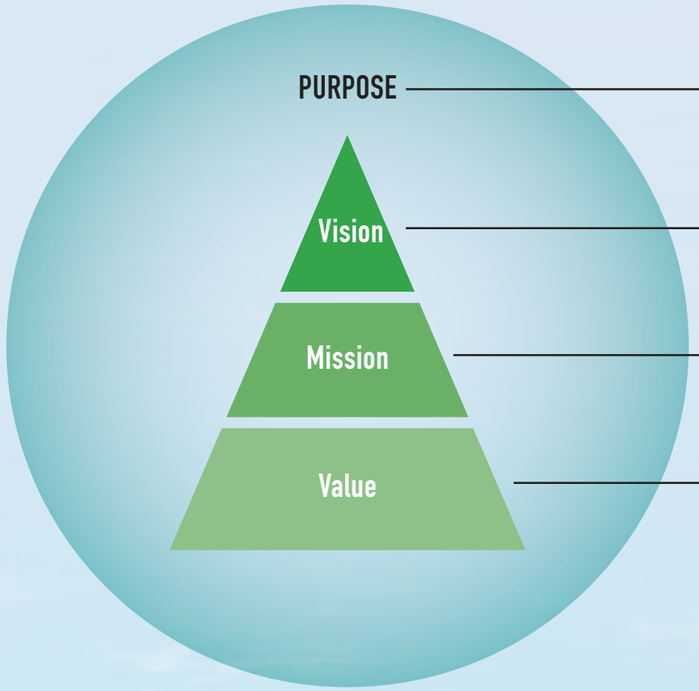
日本精機株式会社
統合報告書 2024

NIPPON SEIKI



日本精機グループの理念体系

企業理念体系



私たちの存在意義

安心と感動に満ちた世界と未来をつくります

私たちの目指す姿

つながる技術で、インターフェースの価値を創造する企業を目指します

私たちの使命

みえないものをみえるようにします

みえない「モノ」と「コト」をはかり、「ヒト」に最適な製品とサービスを届けます

私たちの価値観

01 新たな技術への挑戦
イノベーションで次世代の価値をつくります

02 品質へのこだわり
顧客の期待に応える品質をつくります

03 人にやさしく、地球にやさしく
人と地球に寄り添い、持続可能な社会をつくります

04 たゆまぬ誠実さ
すべてのステークホルダーと信頼関係をつくります

経営理念

筋肉質な企業としてチャレンジを続け、
社会と企業の持続的な繁栄に貢献します

企業理念体系の再構築について

2024年4月より企業理念体系を再構築し、パーパス等を新たに制定いたしました。日本精機グループを取り巻く環境の大きな変化を踏まえ、今後の持続的な成長を図るべく、これまでの理念体系をより一層“日本精機らしい”内容に再構築し、制定いたしました。制定にあたっては取締役・役員・部長などの階層ごとに当社グループが社会に対し長期的・持続的に価値を提供するにはどうあるべきかの協議を重ねてまいりました。

新たな企業理念体系をステークホルダーの皆様に共有させていただくと共に、持続的な社会と企業の繁栄に貢献する企業グループとして、これからも事業活動を推進し、発展させてまいります。



安心と感動に満ちた
世界と未来をつくります



















CONTENTS

01 日本精機グループの概要

03　日本精機グループ沿革
04　日本精機グループ概況
05　財務・非財務ハイライト

02 日本精機グループの価値創造プロセス

06　トップメッセージ
09　中期経営計画2026
10　日本精機グループ サステナビリティ方針
11　マテリアリティ
12　価値創造プロセス
13　日本精機グループの事業

03 ESGに関する取組み

18　ESGに関する取組み
19　環境への取組み(E)
21　社会への取組み(S)
24　コーポレートガバナンスへの取組み(G)
26　社外取締役対談

04 財務諸表

28　財務諸表

05 役員紹介 / レビュー

31　役員紹介
31　統合報告書レビュー

見通しに関する注意事項

当報告書に記載されているデータや将来予測は、当報告書の発表日現在において入手可能な情報に基づくもので、様々な要因により影響を受けることがあり、実際の業績は見通しから大きく異なる可能性があります。従って、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。また、当社は新しい情報・将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する責任を負うものではありません。

日本精機グループ沿革

1940's〜50's　1960's　1970's　1980's　1990's　2000's　2010's　現在

社会

- 1945年 ●高度経済成長
- 1973年 ●オイルショック
- 1991年 ●バブル崩壊
- 1997年 ●アジア通貨危機
- 2008年 ●リーマンショック
- 2011年 ●東日本大震災
- 2020年 ●新型感染症の蔓延

日本精機

- 1945年 ●日本精機創業
- 1946年 ●日本精機株式会社を設立
- 1955年 ●新潟県長岡市西新町（現・城岡）に本社及び本社工場を移転
- 1972年 ●アメリカ・カリフォルニア州にエヌ・エス・インターナショナル社を設立
- 1981年 ●高見工場完成
- 1986年 ●東証二部上場 ●アメリカ・オハイオ州にニューサバイナインダストリーズ社を設立
- 1987年 ●イギリス・ウースターシャー州にユーケーエヌ・エス・アイ社を設立
- 1990年 ●新潟県長岡市にR&Dセンターを新設
- 1995年 ●中国・上海に現：上海日精儀器有限公司を設立 ●タイ王国・チョンブリ県にタイ ニッポンセイキ社を設立
- 2001年 ●インドネシア・バンデン州に現：インドネシア ニッポンセイキ社を設立
- 2002年 ●ブラジル・アマジナス州にニッポンセイキ・ド・ブラジル社を設立 ●オランダ・アムステルダム市にニッポンセイキヨーロッパ社を設立
- 2006年 ●新潟県長岡市にNSテクニカルセンターを新設
- 2007年 ●ベトナム・ハノイ市にベトナム・ニッポンセイキ社を設立
- 2008年 ●メキシコ・ヌエボレオン州にニッポンセイキ・デ・メヒコ社を設立
- 2011年 ●中国・武漢市に日精儀器武漢有限公司を設立
- 2012年 ●東京テクニカルセンターを開設 ●南インドにエヌエス インスツルメンツ インディア社を設立
- 2019年 ●ポーランド共和国・ウッチ県にニッポンセイキポーランド社を設立
- 2022年 ●インド・ハリヤーナー州グルガオンに、エヌエス インディア デザイン アンドトレーディング社を設立 ●新潟県阿賀野市の共栄エンジニアリング社を完全子会社化


［1948］Daihatsu オート三輪


［1965］Honda CB450


［1988］McLaren Honda F-1 MP4/4


［1958］Honda SUPER CUB C100


［1976］Honda ACCORD

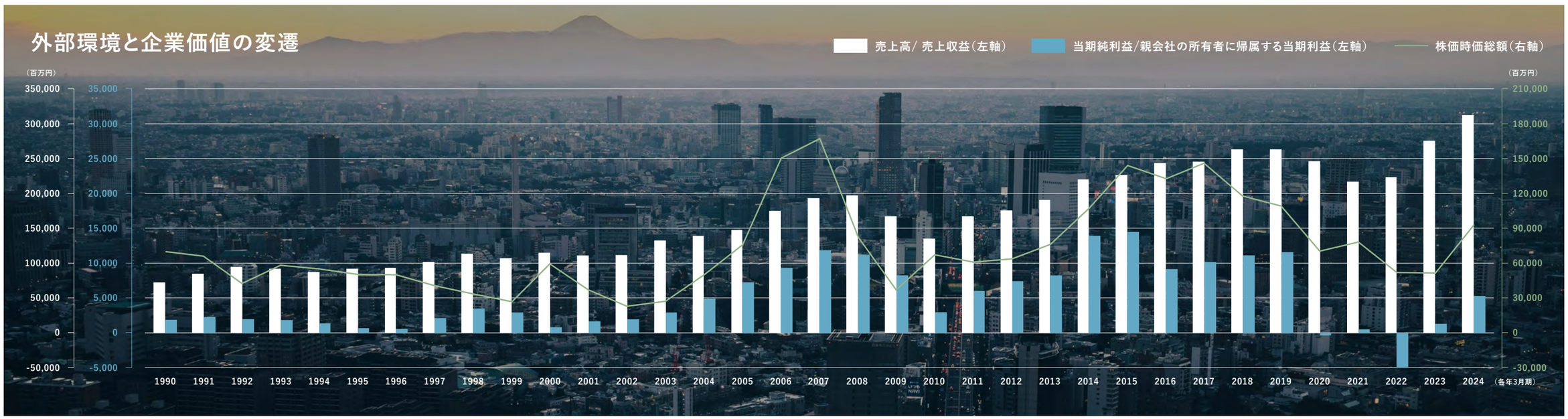

［1982］Mazda CAPELLA


［1999］Chevrolet CORVETTE


［2007］BMW X5


［2015］Audi Q7


［2018］Mercedes-Benz GLE

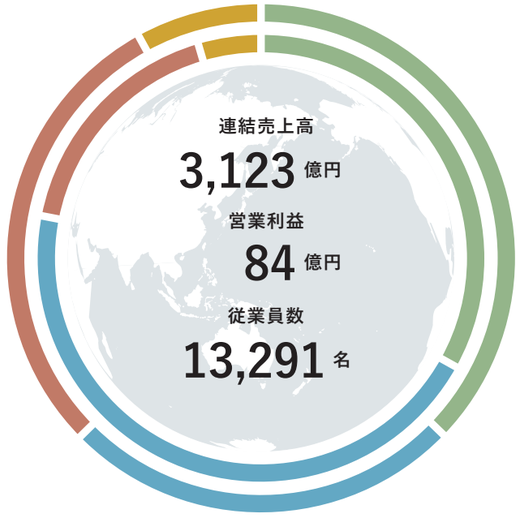


日本精機グループ概況 ［2024年3月期］

地域別売上・従業員数（売上：億円未満切り捨て）

欧州地域
売上高（外側） 250億円（8.0%）
従業員数（内側） 603名（4.5%）

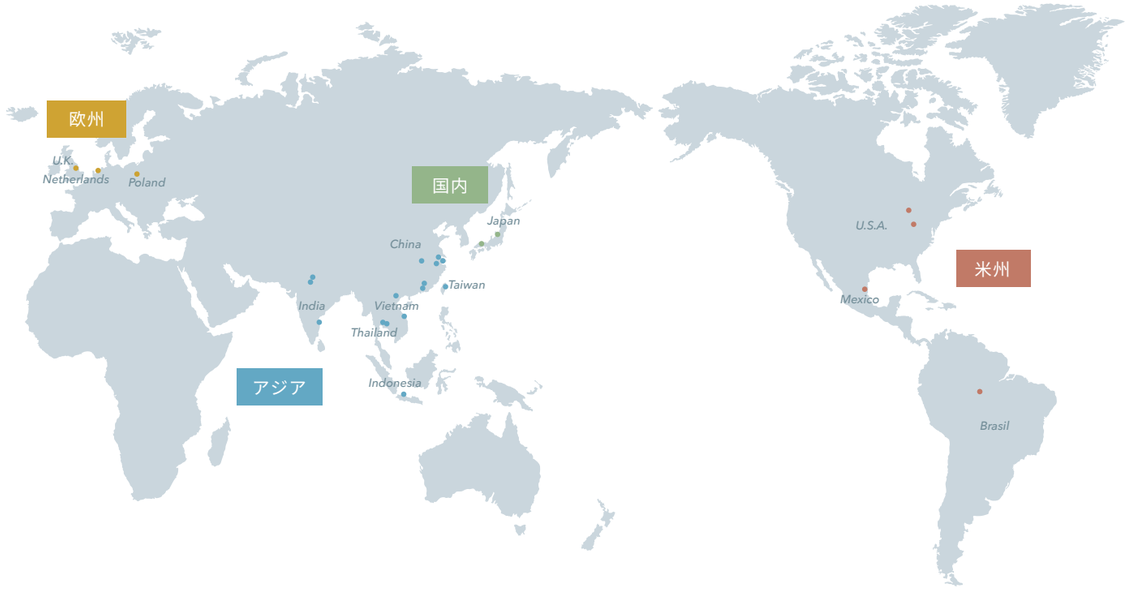
米州地域
売上高（外側） 917億円（29.4%）
従業員数（内側） 2,315名（17.4%）



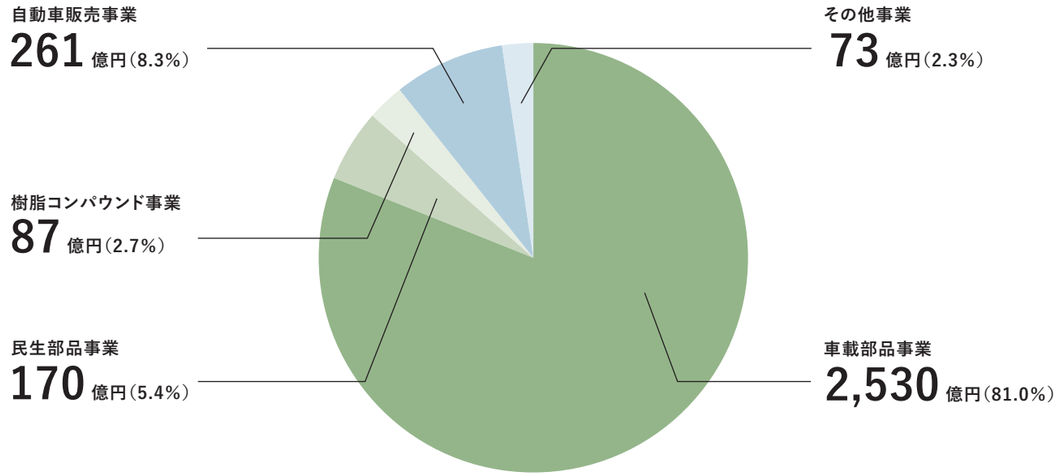
国内地域
売上高（外側） 1,162億円（37.2%）
従業員数（内側） 4,397名（33.1%）

アジア地域
売上高（外側） 792億円（25.4%）
従業員数（内側） 5,976名（45.0%）

日本精機グループネットワーク



セグメント別売上高（億円未満切り捨て）



日本精機グループ概況

2024年3月期 経営成績の概況について

当連結会計年度における当社グループを取り巻く経済環境は、半導体ひっ迫の緩和によりサプライチェーンの正常化が進み、全体としては緩やかな回復基調となりました。日本国内では緩やかな景気回復が見られ、米国ではインフレの高止まり懸念はあるものの、依然景気は堅調に推移しています。中国では不動産不況や個人消費の落ち込みによる経済の停滞が見られ、欧州諸国においてはインフレ率が鈍化傾向ではありますが本格的な回復には至っていません。

このような状況において、当社グループは、将来に向けた車載用計器等の設計・製造技術を中心に、高度な専門技術を蓄積・進化させてまいりました。また、持続的な利益創出を実現すべく原価低減活動及び販売価格の適正化に一層の重きを置き、より無駄のない筋肉質な企業体質の構築を推進いたしました。

当連結会計年度の売上収益は、312,355百万円（前期比13.3%増）、営業利益は、8,484百万円（前期比211.0%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益は、5,300百万円（前期比305.8%増）となりました。売上収益は、半導体ひっ迫の緩和による生産台数の増加と北米やアセアンにおける堅調な需要により増収となりました。営業利益は販売台数の増加に加え、原材料などの費用高騰分を適切に販売価格に反映する交渉の進展やグループ全体で取り組んだ無駄を省いた筋肉質経営の効果で増益となりました。親会社の所有者に帰属する当期利益は、営業利益の増加により増益となりました。

車載部品事業は、四輪車用計器、二輪車用計器等が増加し、売上収益は253,032百万円（前期比16.7%増）、営業利益は6,265百万円（前期比431.6%増）となりました。民生部品事業は、空調・住設機器コントローラー等が減少し、売上収益は17,082百万円（前期比10.4%減）、営業利益は591百万円（前期比56.2%減）となりました。樹脂コンパウンド事業は、樹脂材料の販売が増加し、売上収益は8,732百万円（前期比0.1%増）、営業利益は538百万円（前期比239.6%増）となりました。自動車販売事業は、新車販売等が増加し、売上収益は26,175百万円（前期比11.9%増）となりましたが、営業利益は821百万円（前期比24.7%減）となりました。その他は、物流サービス等が減少し、売上収益は7,332百万円（前期比5.3%減）となりましたが、営業利益は899百万円（前期は708百万円の営業損失）となりました。

財政状態の概況について

当連結会計年度末の資産については、棚卸資産が増加したものの、その他の金融資産の減少等により、前連結会計年度末と比較して17,601百万円減少し、338,632百万円となりました。

負債については、社債及び借入金の減少等により、前連結会計年度末と比較して40,281百万円減少し、109,577百万円となりました。

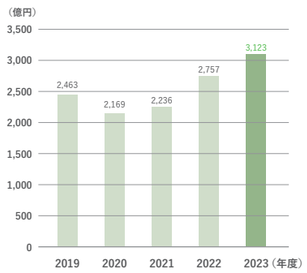
資本については、その他の資本の構成要素の増加等により、前連結会計年度末と比較して22,679百万円増加し、229,054百万円となりました。

棚卸資産については、近年の電子部品の逼迫より、顧客の生産ライン維持のための安全在庫確保、部品サプライヤーからの長期契約の要請などにより増加しております。しかし、電子部品の逼迫は緩和に向かいつつあり、当社としても管理手法の見直しにより在庫圧縮に取り組み、最適な在庫水準を目指してまいります。

財務・非財務ハイライト［2024年3月期］

財務

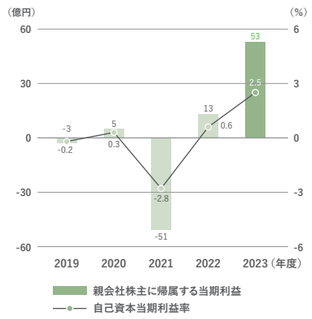
売上収益（億円）［連結］



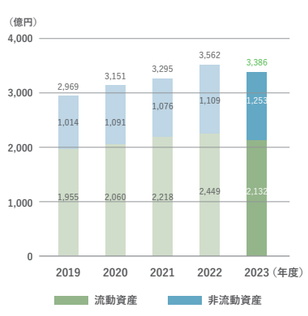
営業利益 / 営業利益率（億円）（%）［連結］



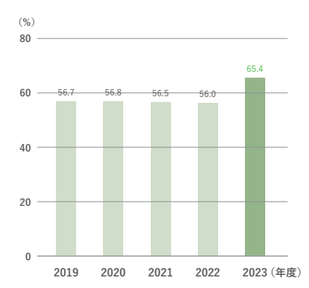
親会社株主に帰属する当期利益（億円）自己資本当期利益率（ROE）（%）［連結］



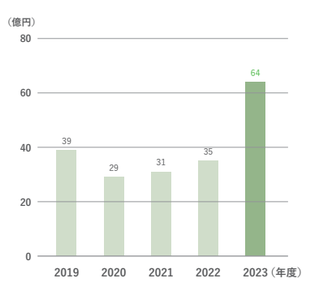
流動資産 / 非流動資産（億円）［連結］



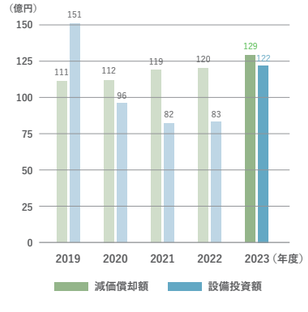
親会社所有者帰属持分比率（%）［連結］



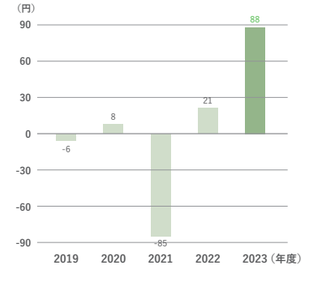
研究開発費（億円）［連結］



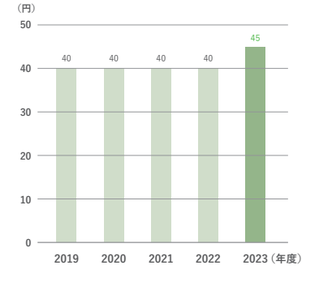
設備投資額 / 減価償却費（億円）［連結］



1株当たり当期利益（円）［連結］

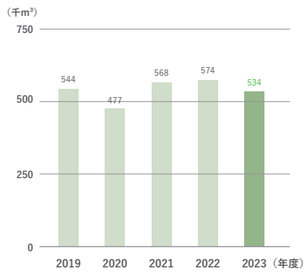


1株当たり配当金（円）［連結］

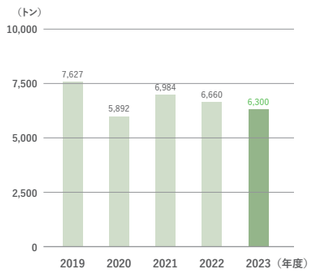


環境

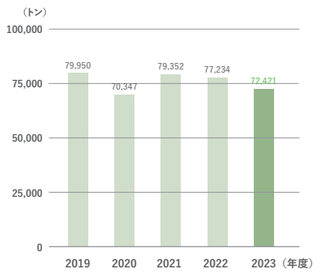
排水量（千m³）［連結］



廃棄物排出量（トン）［連結］



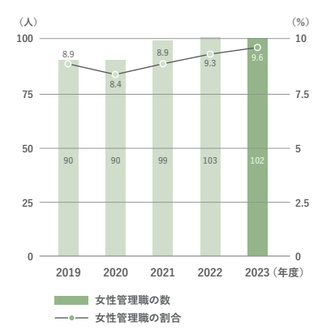
CO_2排出量（トン）［連結］



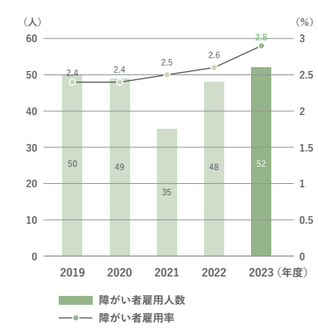
※2021年までは連結製造拠点。2022年以降は製造・開発設計・販売・車販売拠点を対象。

社会

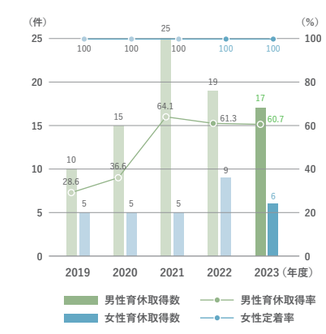
女性管理職数 / 割合（人）（%）［連結］



障がい者雇用人数 / 雇用率（人）（%）

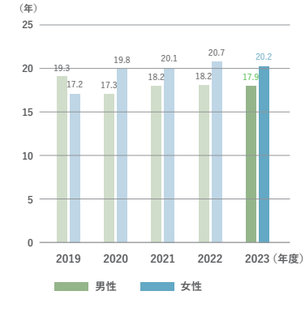


育休取得数 / 定着率（件）（%）

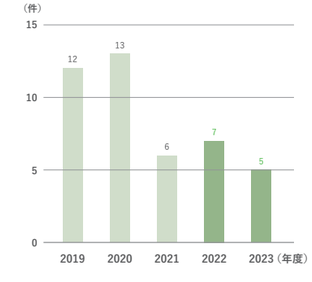


社会

平均勤続年数（年）

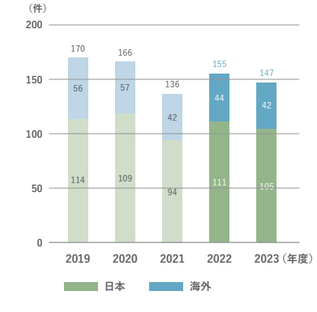


労災発生件数（件）



ガバナンス

特許取得件数（件）



トップメッセージ



日本精機グループのパーパス

「安心と感動に満ちた世界と未来をつくります」

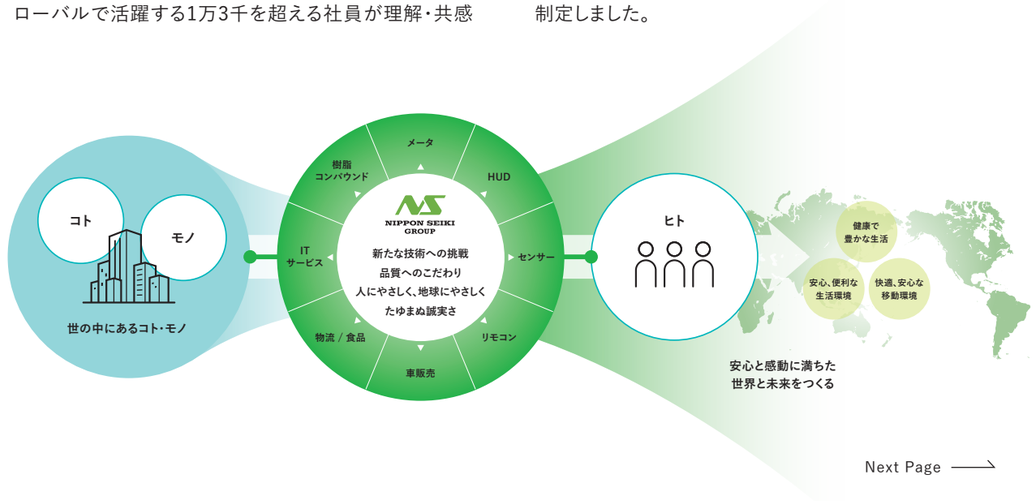
このパーパス（存在意義）を、昨年、約一年にわたる社内さまざまな各階層での議論を重ねて、私たち日本精機グループのものとして制定、明文化するに至りました。議論の芯は、私たちは「世の中に何を提供し、世の中から我々の存在をどう認めて頂くか」、或いは、「どうしたら世の中の方々が、お金を支払う以上に“世の中に無くてはならない大事な会社”と思って頂けるか」です。

当社グループを取り巻く環境変化の波は、速く・大きなものであり、ややもすると母屋の屋台骨を揺るがしかねません。昨今では新型ウイルスの拡大や地政学リスク発生などがありますが、これからも様々な環境変化の大波が寄せてくるのは想像に難くありません。私たちは、パーパスをはじめとする理念体系という企業の大黒柱によって、たとえ大波にのまれても決して流されない、動じないものとして「軸」を定めるに至りました。

そのパーパスにある『安心』とは信頼できる製品、信頼できるサービスなどです。そして、それを受け取った方が単に安心を感じるだけでなく、「楽しい」、「面白い」、「便利だ」などの『感動』とともに、健康で豊かな生活、便利な生活環境、快適な移動環境を得て、もっと期待感が持てるような製品やサービスを『世界』と『未来』に提供できる会社になることを目指そうとしています。

当社グループのコア（中核）となる車載計器には、スピード、回転数、車体情報といった本来ヒトにはみえないコトやモノをはかり、ヒトに伝える役割（インターフェース）があります。その「はかる技術」やサービスから生まれる安心や感動を、世界中の人々に届けることこそが私たちの使命（ミッション）であると考えています。世の中にあるコト・モノの多くは、そのままではただの情報（事象や状態）にすぎません。私たちの「つながる技術」により、それら情報を人々の期待を超える製品やサービスに変換すること、すなわちインターフェース価値を創造する企業になることが、私たちの目指す姿（ビジョン）となります。

新たな「企業理念体系」は、当社が現在に至るまでの精神を継承し、今の時代環境に於ける当社グループの「存在意義」とは何なのか？そして「目指す姿」、「使命」とはどういったものなのかを改めて定義し直したものです。又、グループの「価値観」をシンプルに分かり易く表現し、グローバルで活躍する1万3千を超える社員が理解・共感し、日々の行動の拠り所となるように纏めたものです。「新・中期経営計画2026」のスタートにあたり、社員一人ひとりが自社の方向性を改めて理解し、自社グループの未来を考えるきっかけにできればという想いも込めて、制定しました。



Next Page

トップメッセージ

「新・中期経営計画2026」

さて今回、新たに策定させて頂いた新・中期経営計画2026は、取り巻く環境の変化を踏まえて、今後の持続的な企業価値ならびに株主価値の向上、およびPBR1倍水準の早期達成を目指すべく、より資本収益性を重視したものといたしました。約三年前を振り返ると、コロナ禍および半導体部品逼迫によって多大なる影響を受けたことを教訓にして、外部環境に左右されにくい企業を目指す必要性を実感し、2021年度からの前・中期経営計画は、「筋肉質な企業体質への変革」に取り組みました。「筋肉質な企業体質」とは、売上に依存しない付加価値最大化と、固定費を最小化するPDCAが継続的に回る状態を表しています。前・中期経営計画の最終年度（2023年度）の業績は、コロナ禍からの回復や円安もあって売上拡大傾向になりましたが、収益性の面では課題を残す結果になりました。

収益性の面で課題は残ったものの、その間、私たちは先ず販売管理費の対売上比率の改善に取り組みました。工場系の子会社では販売管理系の人件費・経費の圧縮と、直接・間接業務の人数比率の最適化を図っています。販売系の子会社では、子会社間の管理機能を統合するシェアードサービスの取り組みを加速しました。その他、世界の各工場の部品現地調達率の向上と、輸送手段の見直しや輸送梱包の見直しによるコスト圧縮にも取り組んでいます。現状では本社からの部品供給を受けている子会社がほとんどですが、子会社ごとにそれぞれ目指すべき現地調達率をKPIとして示し、現地調達を加速させるための人的補強を含めて体制強化に努めています。また、昨今の半導体部品不足や原材料費・人件費など高騰に合わせ、売価を最適化する活動にも注力し、現在も継続推進しています。事業拡大の面では、小型ヘッドアップディスプレイ開発によるその採用率向上を企図した取り組みや、アルプスアルパイン社との協業による統合コックピット開発など、新たな試みも行ってまいりました。統合コックピット協業では既に受注獲得という成果が表れており、新たなビジネスの一歩を踏み出しています。

私たちが前の中期経営計画で培った「筋肉質な企業体質への変革」の成果は、「中期経営計画2026／業績回復期」にシームレスに繋げ、更にその先の2027年度以降の三か年の「成長加速期」として企業価値の継続的な向上および株主価値の最大化を目指す「新たな成長ステージ」を目指して一層精進してまいります。故に、「中期経営計画2026」は、2030年3月期の経営目標達成に向けたマイルストーンという位置づけとし、3つの大方針「ヘッドアップディスプレイ事業の拡大」、「新規顧客の開拓・新規商材の開発」、「欧州事業の収益改善」に注力して取り組んでいきます。

ヘッドアップディスプレイ事業の拡大　～リーディングカンパニーとしての責務

「安心と感動に満ちた世界と未来をつくる」という、私たちの一丁目一番地とも言える「交通事故のない世の中」を実現するためにも、ヘッドアップディスプレイの普及に努めることは当社グループにできる最大の社会貢献の一つと考えています。実は、「交通事故を減らす」ことは「SDGs」でもあるのです。「SDGs・ゴール3.すべての人に健康と福祉を」は皆さん認識していると思いますが、その中のターゲットに「世界の道路交通事故による死傷者を半減させる」という内容があることをご存じの方は少ないかもしれません。

又一方で、自動車ユーザーにおけるヘッドアップディスプレイの認知度も決して高くありません。ヘッドアップディスプレイのリーディングカンパニーとして、将来の普及拡大に寄与貢献する商材を考え、開発・推進することもまさに我々の責務と自認しています。

事業的にもヘッドアップディスプレイ市場は今後も高い市場成長性が見込まれることから、当社のヘッドアップディスプレイは2030年3月期で、売上1,000億円の達成を目指しています。現在世界1位のシェアを獲得しておりますが、当社グループ内にて設計から生産まで一気通貫でできること、高い表示品質、豊富な開発・量産実績からくる知見などがお客様から高く評価して頂いているものと認識しております。これらの強みを益々伸長させ、更なる新規受注を目指すとともに、軽自動車・小型車への搭載や新規顧客への拡販に注力してまいります。

新規顧客の開拓・新規商材の開発　～「みえるように」するために

ヘッドアップディスプレイ拡販・普及の取り組みの一つとして、自動車部品のアフターマーケット市場に向けた「後付けヘッドアップディスプレイ」の開発に目途がついています。アフターマーケットとは、自動車が工場から出荷・販売された後に取り付けられる部品等のマーケットをそう呼ぶのですが、これを日本精機ブランドのB to C商品として世の中に送り出します。我々自動車部品サプライヤーの立ち位置でヘッドアップディスプレイを自動車メーカーに採用頂くにあたっては、搭載スペースを考慮した車体設計が必要になるのですが、この「後付けヘッドアップディスプレイ」は“置くだけ”の手軽さがあり、車体設計の制限を大幅に緩和できるメリットがあるという訳です。最初の第一歩の第一号機はシンプルな造りで市場に投入されますが、お客様の声を聞きながら歩を進めてまいります。皆さまご自身のクルマにヘッドアップディスプレイが搭載されていない場合は、是非お試し、ご用命いただければ幸いです。

後付けヘッドアップディスプレイの他にも、新たな商材として自動車向け「レーザープロジェクター」開発を進めています。光ファイバーによる伝送技術を採用し、レーザー光源と投射部を別体化したプロジェクターです。光源部は放熱が必要でサイズが大きくなるため、一体型の場合は搭載場所が制限される傾向にあります。光源部と投射部を切り分け、小型の投射部のみを天井に設置するといったことも可能となって搭載性は良好です。助手席や後部座席におけるエンターテイメント用途は勿論のこと、それ以外にも様々な用途で自動車部品として「安心と感動」を届ける可能性を秘めながら、既存顧客のみならず新規顧客からも採用いただける可能性を秘めた商材として、一部の自動車メーカーからは試作品の価値検証を行っていただいている状況です。

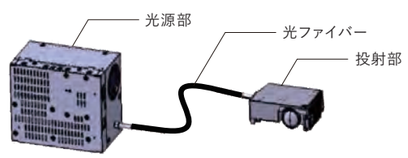


後付けヘッドアップディスプレイ（開発品）

レーザープロジェクター







レーザープロジェクター製品（イメージ）

Next Page

トップメッセージ

欧州事業の収支改善 ～早期の黒字化のために

自動車技術の先進地域である欧州顧客は、ヘッドアップディスプレイ開発に必要な知見を得るために必要不可欠な「ティーチャーカンパニー」的な存在であり、その太いパイプは重要な当社の財産です。しかしながら前・中期経営計画の期間にはコロナ禍の顧客の生産調整による売上減少や物流費高騰などが影響して、2022年度、2023年度は大幅赤字となりました。中期経営計画2026では利益改善施策の実行により、黒字化を図ります。コスト削減として設計開発拠点の再編および欧州子会社の固定費削減、新規受注による数量効果、そして原材料高騰分の売価の適正化交渉と不採算機種の原価改善などにより利益改善を図ってまいります。



ニッポンセイキ ポーランド社 外観

企業価値向上に向けた資本政策

中期経営計画2026では株主価値の向上を企図した「ROE目標」も新たに設定いたしました。PBR1倍水準の到達のため2030年3月期にROE 8%を目指しますが、そのためのマイルストーンとして中期経営計画2026の三か年では最終年度の2026年度にROE 5.5%を目指してまいります。

又、このたび新たに株主還元方針も策定いたしましたが、中期経営計画2026の期間は総還元性向80%を目安に株主還元を行います。これによって同期間の利益計画に基づいた試算ではありますが、株主還元額は三年間累計で200～250億円になる見込みです。企業価値の継続的な向上及びPBR1倍の達成に向けて資本効率性、財務体質及び各事業年度の業績を総合的に勘案し、還元を行っていく方針であります。





人材こそが成長の源泉 ～変革期に対応した組織・人材のアップデート

二年前の統合報告書2022における私のメッセージで「組織および人事、評価制度の改革にも中期経営計画において取り組みます」と発信しました。約三年もの間、経営陣と人事部を中心に議論を重ね、試行錯誤して新制度が制定できました。

当社グループの経営計画の実現に立ちはだかる一つの課題として、将来有望な貴重な人材の離職や従業員エンゲージメント逓減の予兆を察していました。きめ細かく理由の把握や労使間協議の中から従業員意見の丁寧な聞き取りなどを行って、分析を進めました。すると、「企業理念および経営計画と自身の役割の繋がり見えない（見えにくい）こと」や、「役割と処遇のミスマッチに対する不満」に原因があるものと分析され、これらを解消するための「新たな人事制度」においては、年功によらない実力本位の昇進昇格の実現や、役割と連動したメリハリのある報酬体系を導入することといたしました。

2023年度中に当社社員に「新・人事制度」を発信し、数々の説明会を開きながら周知浸透を図り、本年度2024年4月から導入されています。チャレンジ精神を尊重する企業文化、組織風土を築き上げ、社会環境の変化をビジネスチャンスと考えて、正しくアクション（行動）ができる、当社で言うところの「自律考動型人材」を追求する制度改革ができたと思っています。そして、今回の人事制度改革によって「主体的なキャリア形成（こうありたい、こうしたいを持って、自ら働きかける）の実現」、「自身の役割への腹落ち感の向上」、「役割と報酬の連動の強化」の内容が織り込まれました。又、多様なキャリアビジョンに応え、今の時代に合ったかたちで専門職としてのキャリアを選択・追求できるよう、キャリアパスを複線化する制度改定も行っています。これら人事制度改革を実現することで、社員一人ひとりが、より活力に満ちて働き続けることができる企業を社員一丸となって目指したいと考えています。

このたび制定した日本精機グループのパーパスにおいては、「安心と感動に満ちた世界と未来をつくります」と我々のコミットメントという形での文章としております。これは現在の不確実性が高まる経営環境の中でも、グループの力を結集し社会に向け安心と感動を提供し続けていくという意志表明でもあります。

中期経営計画2026においてもステークホルダーの皆様からの期待にお応えするために、業績回復、ROE向上、株主還元の強化などにコミットさせて頂きました。チャレンジする企業風土の醸成と筋肉質な企業体質への変革を以って、更なる企業価値の向上に邁進してまいります。引き続き当社グループへのご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

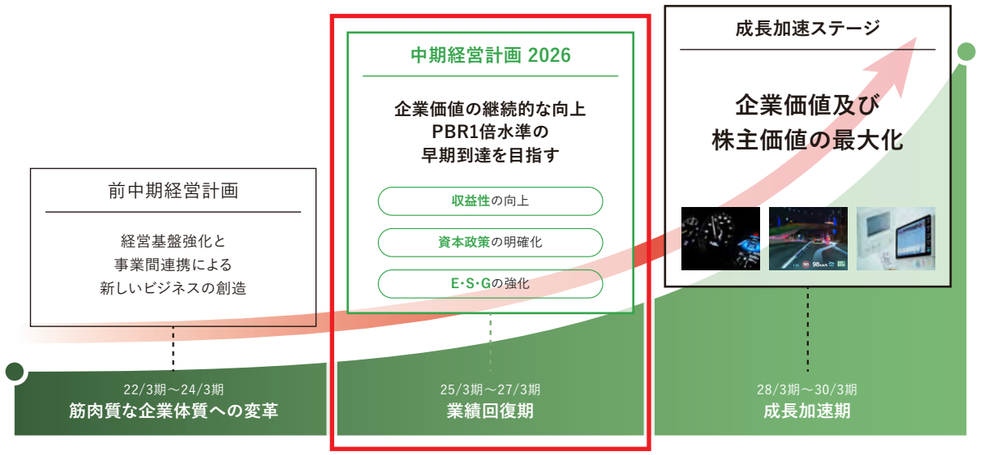
中期経営計画2026

日本精機グループは、25/3期から27/3期までの3カ年を対象とした、中期的な経営方針「日本精機グループ・中期経営計画2026」を策定し、その達成に取り組んでおります。

本中期経営計画の位置づけ

▶前中期経営計画は期間の初期より新型コロナウィルス流行が始まり、大きな想定外要因となりましたが、本中期経営計画では外部環境に左右されにくい企業を目指し、筋肉質な体質への変革に注力します。

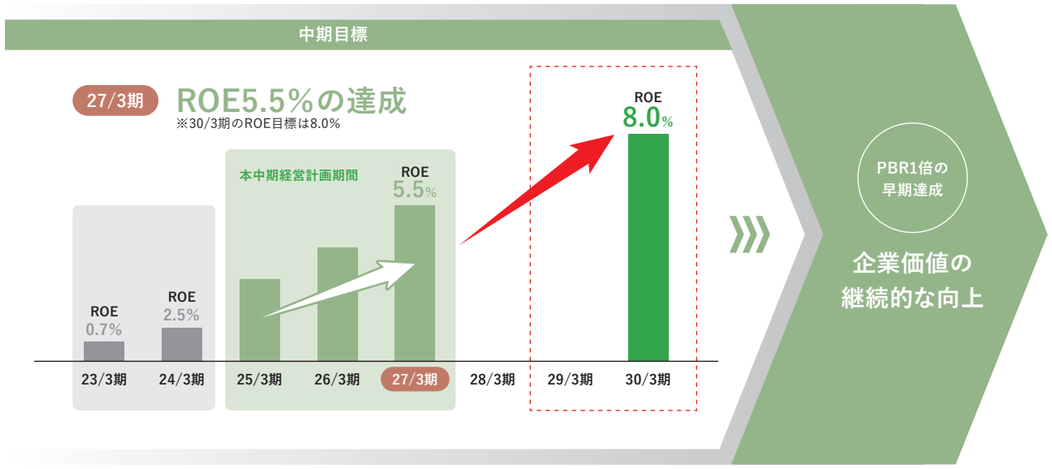
▶本中期経営計画では前中期経営計画の成果を更なる業績回復につなげるべく、業績回復期と位置付け、**企業価値の継続的な向上およびPBR1倍の達成を目指します。**そして、28/3期以降の3か年は成長加速期として、新たな成長ステージを目指します。



ROEの向上

▶ 企業価値の継続的な向上及びPBR1倍水準の早期到達を企図し、新たにROE目標をKPIとして採用します。

▶コロナ禍における業績の悪化状況を鑑み、**本計画最終期(27/3期)におけるROE目標は5.5%とします。**(30/3期におけるROE8.0%の達成に向けたマイルストーンという位置づけ)



業績目標および事業戦略

業績目標

▶売上収益及び営業利益は、各種事業戦略の遂行により改善を見込んでおり、27/3期の目標はそれぞれ3,300億円、165億円、営業利益率5%とします。

▶本中期経営計画期間以降は成長加速ステージと位置づけ、現時点における**30/3期の売上収益及び営業利益目標は4,000億円及び280億円、営業利益率7%とします。**

事業戦略

①ヘッドアップディスプレイ強化

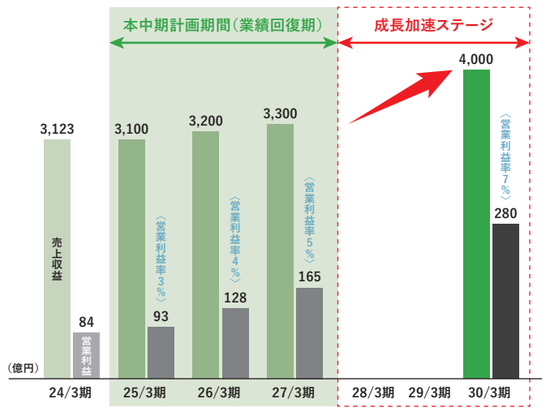
ヘッドアップディスプレイは今後高い市場成長性が見込まれています。成長投資として約150～200億円を投入しつつ軽/小型車への拡販、普及活動による認知度向上、新技術の開発などで30/3期に売上1,000億円を目指します。

②欧州事業の収支改善

欧州自動車メーカーとのつながりはヘッドアップディスプレイの開発の知見を得るために必要不可欠です。27/3期の黒字化を目指し、拠点再編等によるコスト削減、数量増の効果および売価の適正化などで収益改善を図ります。

③新規顧客・新規商材開発

積極的な新規顧客の開発および、既存事業での収益を新規商材開発に充当し、持続的な成長を実現します。

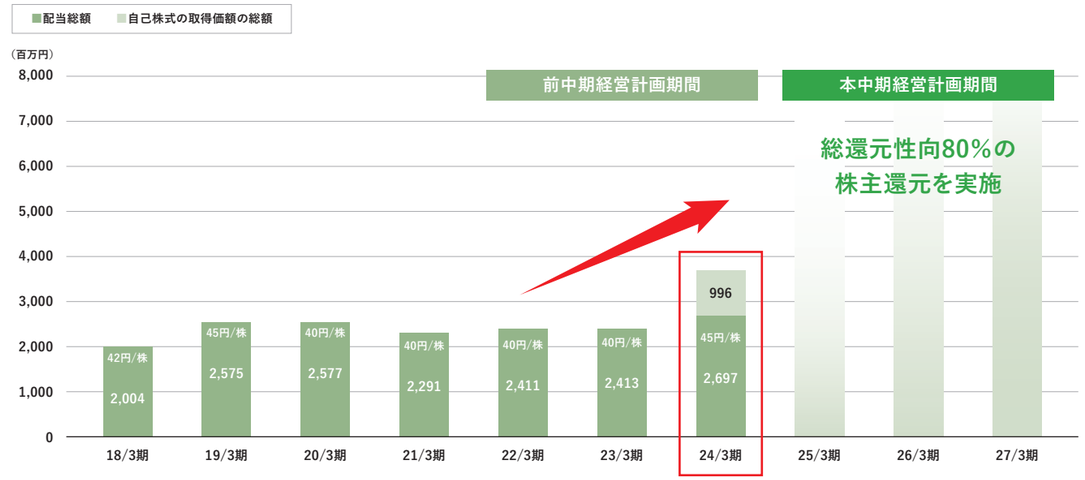


株主還元の強化

▶新中期経営計画 2026の期間はROE5.5%に向けて、**総還元性向80%の株主還元**の実施を予定します。

▶企業価値の継続的な向上及びPBR1倍の早期達成に向けて資本効率性、財務体質及び各事業年度の業績を総合的に勘案しています。

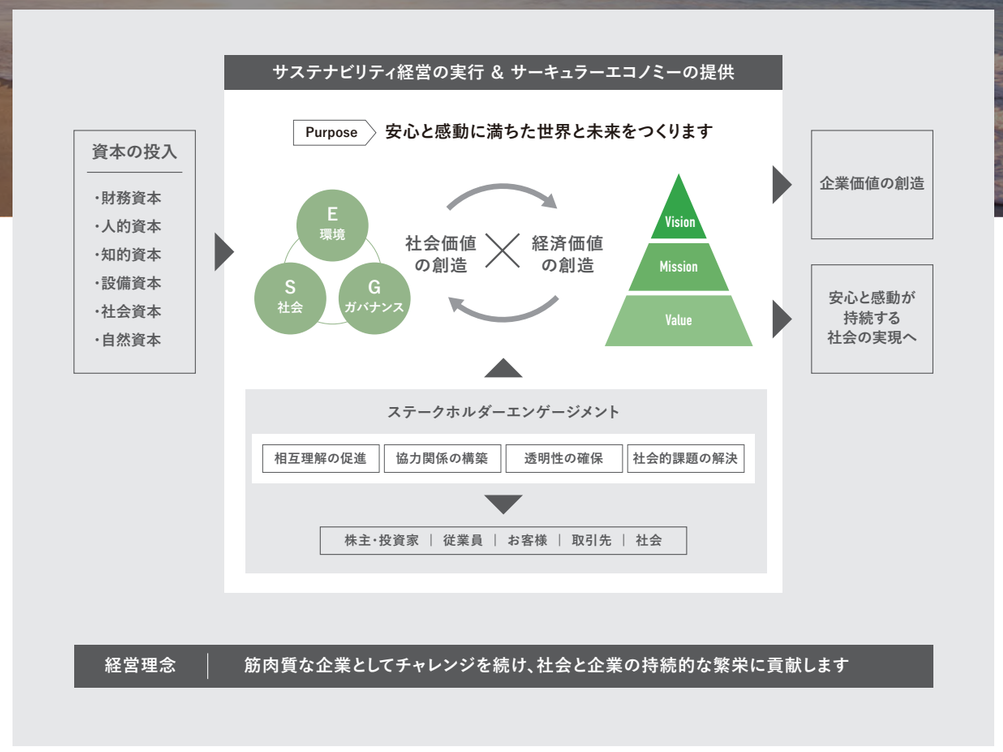
▶営業利益率の改善を通じた業績回復に連動して、配当額も継続的に増額する予定です。



日本精機グループ サステナビリティ方針

サステナビリティ方針

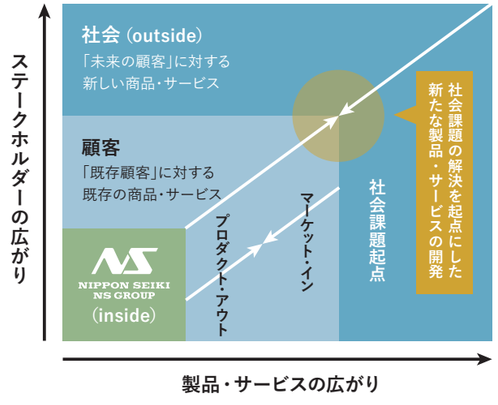
企業理念、経営理念に基づき社会価値と経済価値を両立した企業活動を行うことにより、
社会的課題を解決し、すべてのステークホルダーの皆様との対話を重視し、持続可能な社会の実現を追求する。



［日本精機グループが採用する共有価値創造フレームワーク］

アウトサイド・イン・ビジネス・アプローチ

当社グループは、グループの強みを活かして事業発展と社会問題解決の両立を目指すCSV（Creating Shared Value ＝ 共有価値の創造）の考え方に立って本業で社会貢献すべくアウトサイド・イン・ビジネス・アプローチの観点も取り入れながらSDGsの開発目標実現に向けた取り組みを行ってまいります。



SDGsマテリアリティ

表内の数字は、SDGsの169のターゲット（1.1～17.19）から当社グループの活動に関連するものを示したものです。

	ESG		マテリアリティ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	事業活動	新たな技術への挑戦	HUD普及による安全性の向上 交通事故防止			3.6								11.2						
2			HMI進化による ドライバーの負担軽減			3.6						9		11.2						
3			製品の小型軽量化による 省エネルギー化									9.4								
4			サービス事業間連携による 地域課題解決												12.8					
5			新規サービス事業の創造、 新たな生活提案									9.b								
6	環境（E）	地球にやさしく	環境マネジメント システムの確保						6.3 6.6	7.2 7.3	8.7	9.4		11.6	12.5	13.1 13.2		15.1		
7			地球資源の適切使用と削減 （電力・重油・都市ガス・上下水道）						6.6	7.2 7.3				11.6		13.1 13.2				
8			廃棄物排出の削減											11.6	12.5		14.1			
9			環境配慮型製品の開発と サーキュラーエコノミー推進									9.4			12.5 12.8					
10			化学物質（製品含有化学物質）の管理			3.9			6.3						12.4					
11			グリーン調達の推進							7.2 7.3	8.7				12.4	13.1 13.2				
12			気候変動対応 （CO_2排出量の削減と管理）							7.2 7.3				11.6		13.1 13.2	14.3	15.1		17
13			生物多様性の保全						6.6									15.1 15.4		
14	社会（S）	人にやさしく	人権の尊重へのコミットメント					5.c			8.5 8.7		10.2							17
15			働き方改革、健康経営の推進			3.4 3.d		5.4			8.3 8.5						14.4			
16			生産性の向上、DX推進								8.1 8.3	9.1								
17			労働安全衛生マネジメント システムの確保								8.2 8.5									
18			自律考動型人材の育成、 教育訓練の推進				4.4									13.3				
19			地域コミュニティへの 貢献活動の推進				4.1 4.7	5.1			8.3 8.9	9.2	10.2		12.b	13.1		15.1		17
20		品質へのこだわり	品質マネジメント システムの確保									9								17
21			強靭なサプライチェーン マネジメントの構築								8.7								16.2/16.3 16.4	17
22	ガバナンス（G）	たゆまぬ誠実さ	コンプライアンスの推進																16.1/16.3 16.5	
23			情報セキュリティマネジメント システムの確保									9.c								
24			コーポレートガバナンスの 実効性向上																16.3 16.5	
25			緊急事態対応、 BCP対応の強化											11.b		13.1				
日本精機グループの取組						●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

マテリアリティ

マテリアリティ選定プロセス

～マテリアリティの選定にあたり～

企業が持続的活動を行うには「社会貢献影響度」と「企業価値影響度」の2つを有機的に共存させる必要があるという考えのもと、縦軸に社会貢献影響度、横軸に企業価値に与える影響度としてマトリクスを大きく4分割にして捉えました。

マテリアリティ選定

新たな技術への挑戦 新たな価値創造	HUD普及による安全性の向上、交通事故防止
	HMI進化によるドライバーの負担軽減
	製品の小型軽量化による省エネルギー化
	サービス事業間連携による地域課題解決
	新規サービス事業の創造、新たな生活提案
品質へのこだわり	品質マネジメントシステムの確保
	強靭なサプライチェーンマネジメントの構築
人にやさしく	人権の尊重へのコミットメント
	働き方改革、健康経営の推進
	生産性の向上、DX推進
	労働安全衛生マネジメントシステムの確保
	自律考動型人材の育成、教育訓練の推進
	地域コミュニティへの貢献活動の推進
地球にやさしく	環境マネジメントシステムの確保
	地球資源の適切使用と削減（電力・重油・都市ガス・上下水道）
	廃棄物排出の削減
	環境配慮型製品の開発とサーキュラーエコノミー推進
	化学物質（製品含有化学物質）の管理
	グリーン調達の推進
	気候変動対応（CO_2排出量の削減と管理）
	生物多様性の保全
たゆまぬ誠実さ	コンプライアンスの推進
	情報セキュリティマネジメントシステムの確保
	コーポレートガバナンスの実効性向上
	緊急事態対応、BCP対応の強化

マテリアリティ・マトリックス

●新たな技術への挑戦　●品質へのこだわり　●人にやさしく　●地球にやさしく　●たゆまぬ誠実さ

極めて重要

広義のコンプライアンスエリア

- 人権の尊重へのコミットメント
- 生物多様性の保全
- 地球資源の適切使用と削減（電力・重油・都市ガス・上下水道）
- 廃棄物排出の削減



インパクトマテリアリティ

自社5事業を通じて解決すべき社会的課題

車載部品事業

- HUD普及による安全性の向上、交通事故防止
- HMI進化によるドライバーの負担軽減
- 製品の小型軽量化による省エネルギー化
- 環境配慮型製品の開発推進

安心・安全なカーライフの提供

❶交通事故の防止：HUD、メータの視認性向上、HUD製品の普及・浸透
❷環境保全：小型化・軽量化による省エネルギー化
❸環境保全：リサイクル素材の利用
❹持続可能なサプライチェーン構築：グリーン調達、責任ある鉱物調達、BCP※

民生部品事業

- 製品の小型軽量化による省エネルギー化
- 環境配慮型製品の開発推進

技術基盤の革新

❶快適生活シーンの提案、提供（使いやすい製品）
❷新しい生活様式への対応・提案、提供（新製品開発）
❸環境保全：軽量化（小型・薄型）による省エネルギー化、リサイクル素材の利用
❹持続可能なサプライチェーン構築：グリーン調達、責任ある鉱物調達、BCP※

樹脂コンパウンド事業

- 環境配慮型製品の開発推進
- サーキュラーエコノミー推進

サーキュラーエコノミーの実現

❶お客様の技術高度化への対応、貢献
❷環境に配慮した材料ソリューションの提案
❸環境保全：製品の軽量化への貢献による省エネルギー化
❹環境保全：リサイクル素材の利用

自動車販売事業

- サービス事業間連携による地域課題解決
- 新規サービス事業の創造、新たな生活提案

Well-being（幸福）なカーライフの実現

❶社会変化・社会のニーズに対応した新しい販売提案、推進
❷お客様のQOL（Quality of Life：生活の質）の向上
❸地域社会との密接な関係、地域社会への貢献
❹お客様満足、利便性向上（異業種コラボレーション、サブスクリクション機会創出）

サービス事業

- サービス事業間連携による地域課題解決
- 新規サービス事業の創造、新たな生活提案
- サーキュラーエコノミー推進

Well-being（幸福）な生活の実現、有効な時間創出

❶使いやすさ、心地よさの提案、提供（利便性・快適性の追求）
❷煩雑さの解消、解決（効率化の促進）
❸リスクへの備え、安心の提供
❹地域社会との密接な関係、地域社会への貢献、新たな生活提案

ステークホルダーの期待に応えて解決すべき社会的課題

Environment

- 気候変動対応（CO_2排出量の削減と管理）
- グリーン調達の推進

Social

- 強靭なサプライチェーンマネジメントの構築
- 働き方改革、健康経営の推進
- 生産性の向上、DX推進

Governance

- コーポレートガバナンスの実効性向上
- 緊急事態対応、BCP※対応の強化

※ BCP：Business Continuity Planning

狭義のコンプライアンスエリア

- コンプライアンスの推進
- 品質マネジメントシステムの確保
- 環境マネジメントシステムの確保
- 化学物質（製品含有化学物質）の管理
- 労働安全衛生マネジメントシステムの確保
- 情報セキュリティマネジメントシステムの確保

ステークホルダーコミュニケーション

- 自律考動型人材の育成、教育訓練の推進
- 地域コミュニティへの貢献活動の推進





重要

重要　企業価値に与える影響度　極めて重要

価値創造プロセス

Vision

私たちの目指す姿 つながる技術で、インターフェースの価値を創造する企業

Purpose

私たちの存在意義 安心と感動に満ちた世界と未来をつくります

Mission

私たちの使命
みえないものをみえるようにします

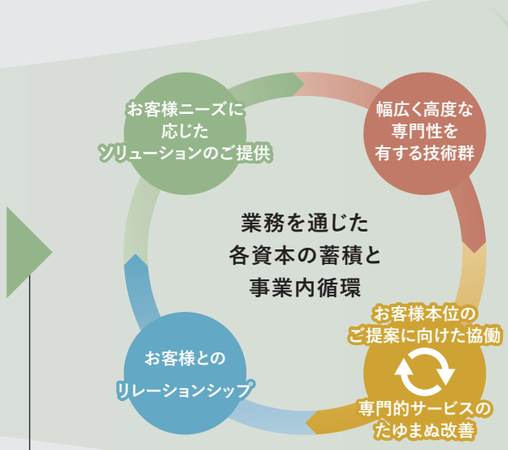
Value

私たちの価値観
・新たな技術への挑戦
・品質へのこだわり
・人にやさしく、地球にやさしく
・たゆまぬ誠実さ

経営資本

人的資本	改革にチャレンジする人材・企業文化、多様性の尊重、健康経営の取組
知的資本	高度な専門性・ノウハウの蓄積による技術力、グループ連携による多様な機能集結
財務資本	健全な財務基盤、安定的なキャッシュフロー創出
社会・関係資本	優良なお客様へのソリューション提案力と堅固に結ばれた信頼関係
自然資本	環境資源、生態系、使用エネルギー
製造資本	グローバルに展開するグループ拠点、製品製造、サービス提供のための施設・設備など

社会課題解決型ビジネスモデル（ポジティブインパクトの創造）



- 車載部品事業
- 民生部品事業
- 樹脂コンパウンド事業
- 自動車販売事業
- サービス事業

価値創造（社会課題解決・持続的成長）

新規投資の継続

既存事業の収益構造の変革

社会が得る価値
・地域経済の発展
・事業活動に関わる環境保全、人権の尊重

日本精機が得る価値
・事業基盤の拡充
・持続的な成長

お客様	製品・サービスのイノベーションへの貢献
取引先	安定・継続的な取引／協働による付加価値
従業員	働きやすい職場環境／成長機会／適切な評価
株主	企業価値の継続的な向上／ 配当と自己株式の取得による株主還元
社会	地域経済・発展への貢献／地域連携・交流の活性化／安心と感動に満ちた社会づくり

外部環境認識

・不確実性のリスクの高まり（地政学的リスク、サプライチェーン変化、コストインフレ、金利高など）
・自動車産業界の変化の加速（CASE対応、安全要求の高まり・高付加価値への期待、価値観・ニーズの多様化など）
・ESGに対する意識の高まり

持続的価値創造を支える基盤

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）

- 新たな技術への挑戦 — 新たな価値創造
- 人にやさしく — 働き方改革、健康経営、多様性
- たゆまぬ誠実さ — ガバナンスの強化、コンプライアンス
- 品質へのこだわり — 製品・サービス品質の向上
- 地球にやさしく — 気候変動対応、資源有効活用

日本精機グループの事業

車載部品事業
Automotive business

私たちは、常に変化する情報をドライバーへ正確に伝えるのはもちろん、利便性や快適性の向上を追求し、部品一つひとつにまでこだわりぬいた「ものづくり」を続けています。

社会環境の変化や技術の進化を見据え、常にメーター開発の先端を走り、安全と安心を守る役割を担っています。

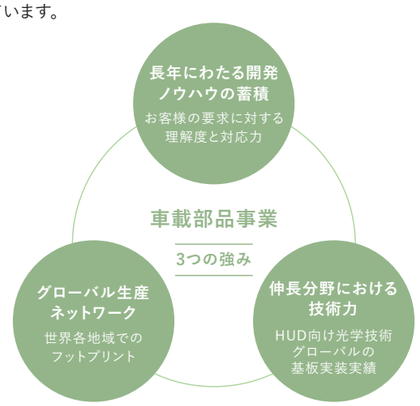


活動を通して達成可能なSDGs目標

01 事業の強み

自動車、バイク、農業機械、建設機械、船舶向けの計器類およびセンサーを世界各国で製造・販売する当社グループの中核事業です。近年は自動車のフロントガラスに速度・ナビゲーション情報などを投影するヘッドアップディスプレイ(HUD)に注力しています。また、センサー製品の開発、車載EMS(基板実装サービス)、精密微細加工部品および精密金型等の製造販売を行っています。

センサーで検知した情報を計器・HUDでドライバーに伝え、「みえないものをみえるように」し、最適な形でドライバーに伝えることにより安全運転に寄与し、同時に運転することの感動を創り出しています。



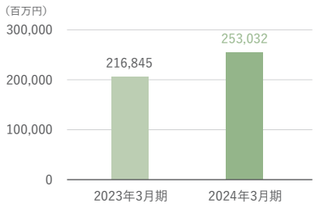
02 2024年3月期の概況

半導体部品のひっ迫などが緩和され生産台数が回復したことに加えて円安の進行により増収となりました。地域別では日本、米州、アジア、欧州のすべてで増収となりました。

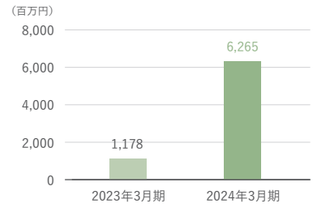
生産台数回復による増収に伴い、営業利益は増加いたしました。人件費、経費はインフレ影響等を受け増加しましたが、物流費の改善や日々の原価低減などの地道な筋肉質施策の効果が表れました。また、原材料費値上がり分を適切に売価に転嫁する活動に於いても進展があり、増益となりました。

当社グループの主力事業である車載部品事業においては、継続して収益性改善に取り組んでおります。VA(Value Analysis) / VE(Value Engineering)推進、業務プロセス改革、設計開発費の抑制、製品梱包仕様の見直しなど外部環境の変化に柔軟に対応し、安定した収益の出せる体制構築を図ってまいります。

売上



営業利益



※2024年3月期より民生部品事業に含まれていたアフターマーケットパーツ等は車載部品事業に含めております。

03 外部環境

機会

- ■ヘッドアップディスプレイ市場の拡大
- ■デジタルコックピット市場の拡大
- ■車の電動化によるEMSニーズの増加
- ■新興国での自動車/バイク需要拡大

リスク

- ■自動車業界再編と異業種提携の加速
- ■車両の電子化・ソフトウェア化進展による競争環境の激化
- ■半導体など電子部品の仕入れ単価高止まり
- ■輸出入規制、関税などによるサプライチェーン影響

04 成長戦略

社会に安心・感動を提供することを念頭に、メーター、ヘッドアップディスプレイ、センサー、車載EMSそれぞれの事業でお客様に対する価値の向上の最大化に取り組んでまいります。

メーターにおいては、自動車用統合コックピットの技術開発やバイク用計器のインド/アセアン域でのコスト競争力強化などの取組みを推進します。ヘッドアップディスプレイの更なる普及に向けた小型・簡素な仕様開発による競争力強化やエンドユーザー(ドライバー)へのPR活動を通じた認知度の向上を図ってまいります。欧州域の収支改善施策、インフレによる費用高騰の適正な売価反映、製品設計・部品の調達といった一連の量産プロセスの現地化などの重点施策により事業収益力を強化してまいります。また、今後一層自動車の電動化が進む中で、車載部品事業で培った品質と対応力で、車載EMS事業拡大、センサーとシステムを組み合わせた製品開発など継続的進化を図ってまいります。

具体的な施策

①自動車用計器新商材の受注
②欧州における固定費削減
③HUD抜本的なコスト見直し
④次世代HUD差別化技術開発
⑤収支目標達成に向けたVA推進
⑥設計受託EMSへのチャレンジ

05 KPI

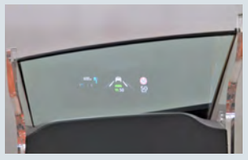
	2023年度目標	2023年度実績	2024年度目標
❶HUD体積(前年度比)	15%削減	7%削減	15%削減
❷次世代センサ／新規センサの開発数	4件	4件	4件
❸特許出願数(メーター関連)	63件	65件	72件
❹メーター樹脂部品のリサイクル率(国内)※	10%	14%	20%

※PP, AESリターン材採用(リターン材:成形時に発生する不要部分を再利用した材料)

TOPIC

運転の安全性に貢献する製品の開発

2024年5月の「人とくるまのテクノロジー展」にARヘッドアップディスプレイを出展しました。AR(拡張現実)技術を用い、路面・前方車などに重なり合うように情報を表示し安全性と快適性の向上に貢献します。当社独自の光学設計による歪みの少ない表示品位と表示デバイスの最適化によるコスト抑制に強みを持ちます。当社グループは交通事故の低減に貢献してまいります。



ヘッドアップディスプレイ普及に向けた活動

事業課題の1つに、ヘッドアップディスプレイの一般認知度の低さがあります。一般ユーザーに身近に感じて頂き、認知度を向上する目的で後付け可能な商品を発売予定です。お求めやすくするため表示機能をシンプルにしていますが、ヘッドアップディスプレイのリーディングカンパニーとして単純反射ではなく、奥行き感が感じられるよう設計しております。



開発品(2024年度内発売予定)
〈トップメッセージP07参照〉

日本精機グループの事業

民生部品事業
Consumer business

民生部品事業では車載部品事業で培った技術を活かし、ヒトと機械をつなぐインターフェースとしてホームアプライアンス、オフィス用機器、産業用機器向けのコントローラ、操作ユニットなどを開発・製造・販売しております。

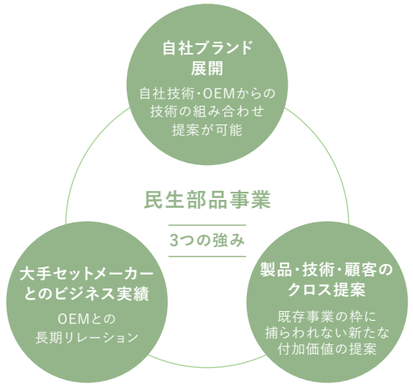


活動を通して達成可能なSDGs目標

8 働きがいも経済成長も
9 産業と技術革新の基盤をつくろう
12 つくる責任 つかう責任

01 事業の強み

お客様とのパートナーシップの下、当社が培ってきたお客様の要望をより良い形で実現する”すり合わせ技術”を提供し、効率的かつスムーズなものづくりをトータルサポートします。車載部品事業で培った技術力と一貫したプロセスで設計から製造までお客様の様々な要望にグローバル規模でお応えし、高品質、高性能、高信頼性の安心のものづくりを提供します。既存のビジネス実績を基に製品・技術を組み合わせた新たな価値の提供を自社ブランド展開含め、積極的に行ってまいります。



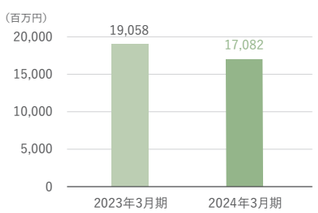
02 2024年3月期の概況

2024年3月期は売上、営業利益ともに前期比で減少しました。前期（2023年3月期）は世界的な半導体・電子部品全般の逼迫から部品調達環境が良化したことにより、それまでの納入残を解消し大幅に生産台数および売上・利益が増加しておりました。しかし、2024年3月期は、一部取引先において在庫の調整局面となり、前期比で生産台数が減少し売上減少となりました。

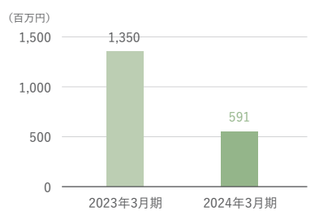
2024年3月期は、このような状況の中でVA推進、生産性改善、経費削減などの筋肉質施策や原材料費高騰に伴う売価の適正化活動などで利益の確保に努めてまいりました。

今後も当社グループの生産ネットワークを活かしたサプライチェーン短縮の提案、さらなる安定生産の取り組みにより納入の安定化に努めてまいります。

売上



営業利益



※2024年3月期より民生部品事業に含まれていたアフターマーケットパーツ等は車載部品事業に含めております。

03 外部環境

機会

- ■家電・オフィス機器メーカーのグローバル戦略の変化
- ■オール電化の採用加速
- ■オフィス機器の役割の変化（複合機機能拡大）
- ■気候変動による家電需要の変化
- ■部品調達環境の安定化

リスク

- ■世界的な環境・省エネ規制の厳格化
- ■海外での景気変動による家電販売減
- ■急激な為替変動
- ■半導体など電子部品の仕入れ単価高止まり
- ■輸出入規制、関税などによるサプライチェーン影響

04 成長戦略

営業、開発、設計、製造などすべての工程の品質・生産性を向上させ、お客様へ提供する価値の最大化および市場志向で高品質かつお客様の生活の質向上に貢献する価値の提供を目指してまいります。コア技術であるセンシング技術およびデータの分析・活用技術を応用し、これからのお客様のニーズの変化を捉えた商品開発を進めることにより、BtoBはもとよりBtoCの分野においても事業拡大とお客様満足度の向上を図ってまいります。主力である空調機器、オフィス機器操作パネルの製造販売事業の拡大と収益性の向上をはかるとともに、マーケティング活動の推進により既存顧客に対するビジネス拡大を図ります。また、車載部品事業で培った世界各地域の生産設備・プロセスなどのグループの資産を活用し、ビジネスの幅を広げてまいります。

新規市場開拓・新製品開発におきましては、グローバルサウスの台頭に合わせ、既存の中国、タイの生産拠点に加え、OEMや各国の市場の動向を勘案し適正な生産拠点戦略を検討してまいります。

具体的な施策

①グループ内での最適な保有技術、生産拠点の提案
②ルームエアコン商材受注のための原価低減
③オフィス用操作パネル商材拡大
④新興国需要に合わせた生産地検討

05 KPI

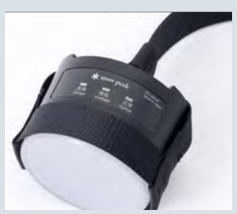
	2023年度目標	2023年度実績	2024年度目標
❶新分野領域での受注件数	1件	RFQ※2件	1件
❷新商材市場投入件数	1件	2件	1件

※RFQ：見積もり対応

TOPIC

一酸化炭素チェッカーの開発

当社ではコロナ禍の空気環境（換気の目安）を可視化することを目的とした二酸化炭素濃度測定器「CO_2 Lamp」の技術を応用し、主にテント内でストーブを使用した際に発生する一酸化炭素濃度を計測できる「一酸化炭素チェッカー」を開発・生産しました（2023年11月）。今後も当社のセンサーソリューション技術を活かし、「みえないものをみえるように」するコンセプトで新商品の開発を進めてまいります。





日本精機グループの事業

樹脂コンパウンド事業

Resin compound business

透明系樹脂（車載用、LED照明用、レンズ用、医療用など）の高機能樹脂材料の混練・着色加工事業を展開。大手化学メーカーを主な取引先として、日本・タイ・中国等で事業拡大しています。

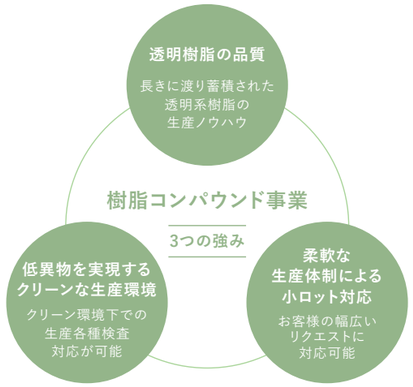


活動を通して達成可能なSDGs目標



01 事業の強み

樹脂コンパウンド事業は、「透明材」・「クリーン（低異物）」・「小ロット対応」を強みとして、事業拡大を図っています。クリーンな品質が求められる光学製品をはじめとした高機能材（高付加価値商材）は、当社グループが得意とする分野であり、今後も成長が見込まれます。地球環境変化を背景とした自動車の軽量化（金属からプラスチック製品への置き換え）ニーズも高まっていることから、より一層強みを活かした事業拡大を図り、お客様の製品価値の最大化に貢献してまいります。

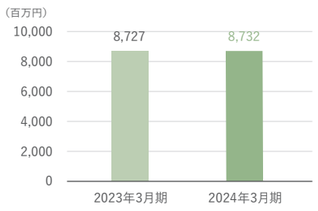


02 2024年3月期の概況

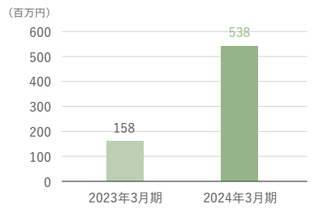
2024年3月期は、売上は前期比で同水準ながらも、売上に占める高付加価値の透明材が増加したことに加え、売価の適正化交渉などの取り組みにより増益となりました。近年取り組んできた高機能材への受注シフトによる効果が結果に表れています。

自動車用途をはじめとした高機能材など、今後一層樹脂コンパウンドの世界的需要が高まる中、強みを活かした継続的進化により、高機能材のさらなる比率向上を目指します。既存顧客への高機能材の拡販とあわせて新規顧客の獲得にも取り組み、安定した収益基盤の確保に努めてまいります。

売上



営業利益



03 外部環境

機会

- ■透明、低異物の技術と環境
- ■幅広いメーカー、商社との取引多数
- ■リサイクル品の活用拡大
- ■電気自動車軽量化による高機能樹脂のニーズ拡大

リスク

- ■車載用途製品の受注変動
- ■光学製品の受注変動
- ■原油価格および光熱費の高騰
- ■最終製品の市場減速

04 成長戦略

当社グループは製品価値の最大化に向け、強みを活かした高機能材をターゲットとした拡販活動に取り組んでまいります。

高機能材においては、取得したISO22000の管理手法を強みとして競合他社との差別化を図り、得意とする「透明・低異物材料」の既存商材の拡販のみならず、高い管理レベルを必要とする食品・医療用途の材料などの受注獲得も目指し、事業拡大を図ってまいります。

具体的な施策

①汎用材から高機能材への受注戦略シフト
②既存顧客の受注拡大と新規顧客の開拓
③フィルターメーカーとの協業によるさらなるクリーン技術の強化

05 KPI

	2023年度目標	2023年度実績	2024年度目標
❶個社※1リサイクルの取組推進(廃棄材料削減)	34 トン削減	25 トン削減※2	44 トン削減
❷高機能（低異物）アイテムの獲得トン数	–	6,826 トン	8,500トン

※1 エヌエスアドバンテック社　※2 製品歩留まり良化により廃材母数が低下

TOPIC

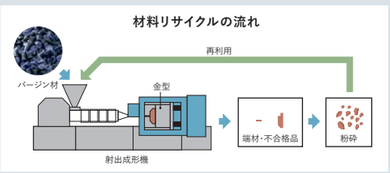
ISO22000（食品安全マネジメントシステム）の取得

競合他社との差別化を図るため、エヌエスアドバンテック社はISO22000を2024年4月に取得しました。食品や医療で使用される容器や包装等の樹脂材料は、材料レベルでの異物等の混入を嫌い、クリーンで安全な品質が求められます。認証取得にあたっては当社グループの高い管理レベルが評価されました。その強みを活かし、今後もさらなる事業の成長と発展を図ってまいります。



材料リサイクルの取り組み

環境負荷低減の一環として、廃棄材料を再利用する取り組みを進めています。その中でも部品成形時のリターン材※活用は、原価低減においても大きな効果が見込めます。2023年度から四輪車用計器部品へのリターン材適用を一部開始しており、今後も適用範囲を拡大してまいります。



※リターン材：成形時に発生する不要部分を再利用した材料

日本精機グループの事業

自動車販売事業
Car sales business

グループ会社にて新車・中古車ディーラー事業およびレンタカー・カーシェアリング事業を行っております。

グループ会社

㈱ホンダ四輪販売長岡
新潟県内でのホンダ車の販売事業

新潟マツダ自動車㈱
新潟県内でのマツダ車の販売事業

㈱カーステーション新潟
新潟県内でのスズキ車・ダイハツ車の販売および中古車事業・買取事業（ココセレクト店、カーセブンFC）

マツダモビリティ新潟㈱
新潟県内でのタイムズカーの運営（レンタカー・カーシェアリング事業）

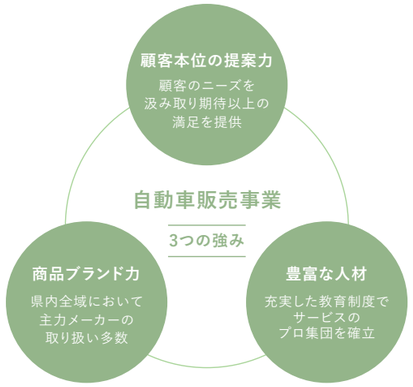


活動を通して達成可能なSDGs目標

01 事業の強み

新潟県内全域をカバーし、圧倒的な管理顧客数と安定した財務基盤を保有しております。アフターサービスの強化、インターネット・デジタル技術を取り入れた次世代型の販売体制の構築に取り組んでおり、充実した教育制度でサービスのプロ集団としてお客様に期待以上の満足を提供することを目指しております。

市場ニーズ・社会的価値を先読みした地域密着・顧客密着営業とイノベーションにより、常に新しい価値創造を行い、社会課題の解決に向けて取り組んでまいります。

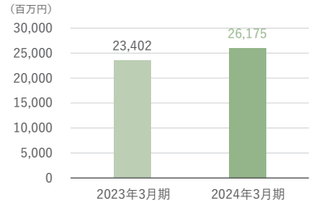


02 2024年3月期の概況

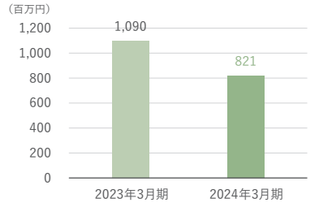
2024年3月期は前期比で増収減益となりました。売上収益は、新車販売に於いては前期から続く半導体部品などの不足により、年度前半は新車の納期遅れが発生したものの8月以降からは徐々に回復が見られ、通期では売上を上回りました。中古車販売に於いては、新車納期の長期化を受けて販売の強化に注力した結果、前期を上回る売上となりました。

利益面では、業務効率向上・業務合理化を実施してまいりましたが、中古車事業の事業環境変化により、一部の中古車販売店舗で減損損失を計上したことにより、前期比では減益となりました。

売上



営業利益



03 外部環境

機会
- ■CASEによる新しい価値観の到来
- ■旺盛な新機能開発と新販売方法開発
- ■車メーカーによるディーラー再編の動き
- ■サプライチェーンの回復

リスク
- ■若年者減少による市場の縮小
- ■CASEへの投資負担増加
- ■インフラと法整備の追従
- ■業界従事希望者の減少

04 成長戦略

国内自動車販売業界は自動車メーカーによる、EV化の波と販売網再編過渡期にあります。

当社グループの自動車販売事業はEV商材、関連投資、人材育成をしっかりと睨みながら成熟期にある国内市場での残存者利益の獲得を目指し新潟県内で築いてきた事業規模の更なる拡大強化を図るため「ブランド力向上のための新世代店舗投資」、「都市の変遷、交通量変化に応じた既存店舗の再編統合投資」、及び「獲得したい新機能のためのM&A投資」を推進してまいります。

また、強みである多くの安定管理顧客数を源泉とする、基盤収益競争力をより充実するためお客様満足度向上のため、多様化するニーズにお応えする豊かなモビリティライフの提供活動として従来の単純所有からオールイン残価設定型サブスクリプションやカーシェアリングに代表される「共用」などを通して、お客様と地域双方の課題解決も含めた地域密着の取り組みを積極的に行ってまいります。

具体的な施策

①好立地店舗の再投資
②M&Aなどによる
　不足機能の補完や
　サービスエリア拡大
③システム化による管理業務
　工数削減
④顧客の立場に立った販売・
　サービス案内の徹底

05 KPI

	2023年度目標	2023年度実績	2024年度目標
❶残価設定販売比率	35%	28%	35%
❷基盤収益カバー率	100%	99%	100%
❸SG&A 売上比率	18.9%	19.0%	18.0%
❹間接人員比率	26.7%	25.8%	24.8%

TOPIC

Honda Cars 長岡『燕三条店』新築リニューアルオープン

当社グループのホンダ四輪販売長岡は、Honda Cars 長岡・燕三条店を2024年1月に新築リニューアルオープンしました。視認性の良い・存在感のあるショールームで、「お客様が居心地が良いと感じる場所」、「Hondaブランドの魅力を体感できる場所」、「従業員全員が輝き誇りを持って働ける場所」のキーコンセプトに相応しい拠点となりました。



『ココセレクト新潟亀田店』移転オープン&『カーセブン 新潟中央店』オープン

当社グループのカーステーション新潟は展示車の拡充や、アフターサービスの充実を図り、より一層の顧客満足度の向上を目指すため、中古車販売店のココセレクト新潟店を『ココセレクト新潟亀田店』として移転オープンしました（2023年10月）。

そして、旧ココセレクト新潟店は中古車買取店の『カーセブン 新潟中央店』としてリニューアルし（2023年12月）、上記2店舗により中古車買取の強化を図ってまいります。



日本精機グループの事業

サービス事業
Service business

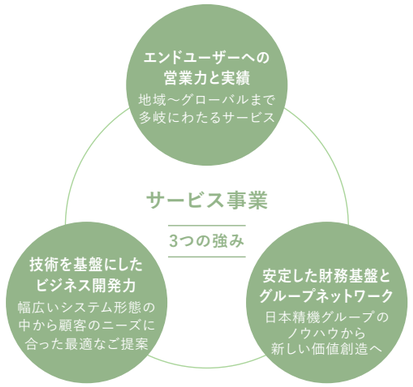
情報システム開発・ネットワーク構築・ソフト&ハードウェア開発を担う㈱NS・コンピュータサービスと、物流・広告代理店・フードサービスを担う日精サービス㈱にて様々なニーズに対応できるサービス事業を展開しております。



01 事業の強み

当社サービス事業では、新潟県内地域から世界各地まで幅広いお客様に多岐にわたるサービスを提供しております。

幅広いシステム形態の中からお客様のニーズに合った最適な提案を行い、お客様の満足を最大限に高められるよう、市場ニーズと社会的価値を先読みしたコミュニケーションと業務改善の促進を図っております。多種多様なサービス事業のノウハウから新たな価値創造を展開し、収益性・社会課題解決の両立を目指してまいります。



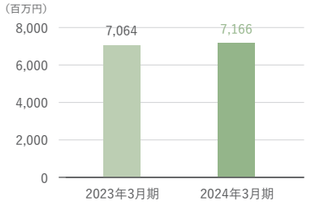
02 2024年3月期の概況

情報システムサービス事業では、民需BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービス分野におけるクラウド基幹業務システム案件拡大や収益性の高いDX・BPOサービス案件の受注増により、増収増益となりました。

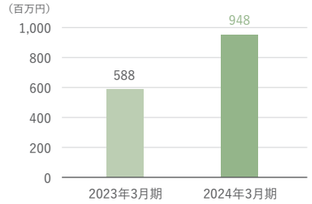
物流事業では、輸送事業は貨物量の増加により増収増益となりました。倉庫事業は客先の商流変化により保管量の減少から減収となったものの、効率向上・合理化を進めた結果、物流事業全体では減収増益となりました。

サービス関連事業全体においては、売上は横ばいとなったものの、収益性の高い案件の受注および合理化の効果により営業利益は増収となりました。

売上



営業利益



03 外部環境

機会

- ■地方におけるDXニーズの高まり
- ■労働人口減少によるBPOニーズの高まり
- ■消費者の生活スタイルの変化
- ■持続可能な事業展開の社会的ニーズ

リスク

- ■物流サービスの脱炭素要求
- ■エネルギー供給構造変化
- ■産業就労構造の変化
- ■業界従事希望者の減少懸念

04 成長戦略

サービスに対する市場ニーズが多様化する中で、当グループのサービス関連事業は、情報システムサービス事業と物流事業を主軸に、お客様に信頼されるサービス展開を通じて「安心」「感動」を与えられるよう注力してまいります。

情報システムサービス事業においては少子高齢化、産業人口の減少への対応として政府を上げてDX化推進が求められており、自治体、民間企業へのBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の積極提案により、高品質な業務処理などの付加価値を提供いたします。本社のある新潟県長岡市において自治体との連携協定に基づいた、地域DX推進を開始しております。今後、地域DX推進の他自治体への展開など、企業の成長と地域の課題解決を両立し、より豊かな社会の実現に貢献してまいります。

物流事業においては「物流2024年問題」を回避すべく、点在していた倉庫を集約し新倉庫を建築することで煩雑な配送を最小化し車両や乗務員を適正化することで合理的かつ効率的な運用を進めて外販売上の拡大を図ります。

具体的な施策

情報サービス
- ①顧客ノンコア業務のBPO受注拡大
- ②行政サービスの外注化ニーズ取り込み

物流サービス
- ①顧客への輸送+保管のセット拡販
- ②ラベリングなどの流通加工の新規外販獲得

05 KPI

	2023年度目標	2023年度実績	2024年度目標
❶民需 BPO 売上	1,500百万円	2,048百万円	2,400百万円
❷公共 BPO 売上	2,000百万円	1,728百万円	2,600百万円
❸物流外販売上	1,713百万円	1,705百万円	1,900百万円

TOPIC

オムロン社 業務改善サービス販売契約

当社グループのNS・コンピュータサービスは、オムロン株式会社と業務改善支援ツール「pengu（ペング）」に関する販売パートナー契約を2024年5月に締結しました。

「pengu」はRPAなどの自動化ツールが1セットになった業務改善サービスです。基幹システムの導入など、製造業をはじめとした様々な企業様へ多様なITサービスを提供してきた経験から、現場固有の業務をIT化することによってお客様にメリットを提供いたします。

新物流拠点「長岡ロジスティクスセンター」稼働開始

当社グループの日精サービスが新潟県長岡市において建設を進めていた「長岡ロジスティクスセンター」が2024年5月に稼働を開始しました。

新物流倉庫ではITの積極的な活用で自動化を進めオペレーションに掛かる人員を削減した他、自家発電や太陽光パネルによるBCP対応を強化しております。



ESGに関する取組み

日本精機グループのESGに関する基本方針

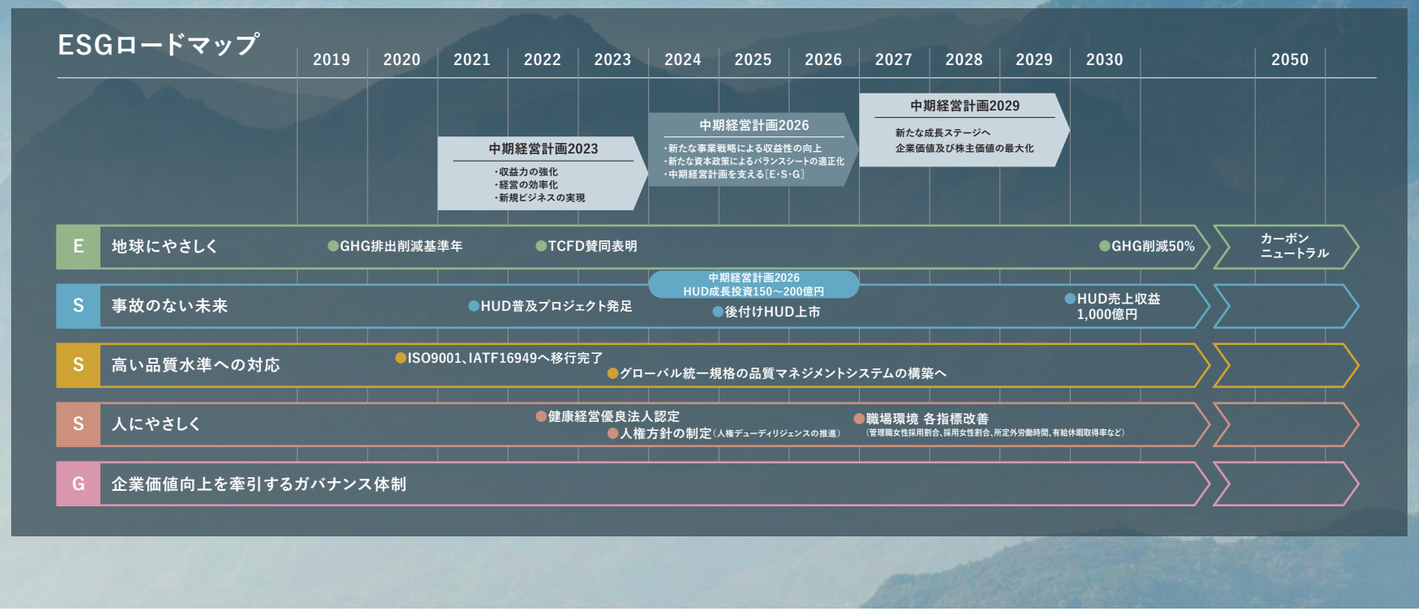
当社グループは、社会の持続可能な発展が、中長期的な企業価値向上、そしてステークホルダーへの社会的価値の提供拡大のために不可欠であると考えます。

社会が持続可能な形で発展するためには、その重要な構成要素である我々企業が短期的な利益追求だけではなく、中長期的な視点で環境問題や社会問題に積極的に取り組む必要があり、その実現のためには強固なコーポレートガバナンスが前提になります。

企業がそれらに継続的に取り組むことにより、環境問題や社会問題の解決を通じて社会の持続的な発展がもたらされると同時に、企業にとっても中長期的な持続可能性や企業価値の向上に繋がると考えます。

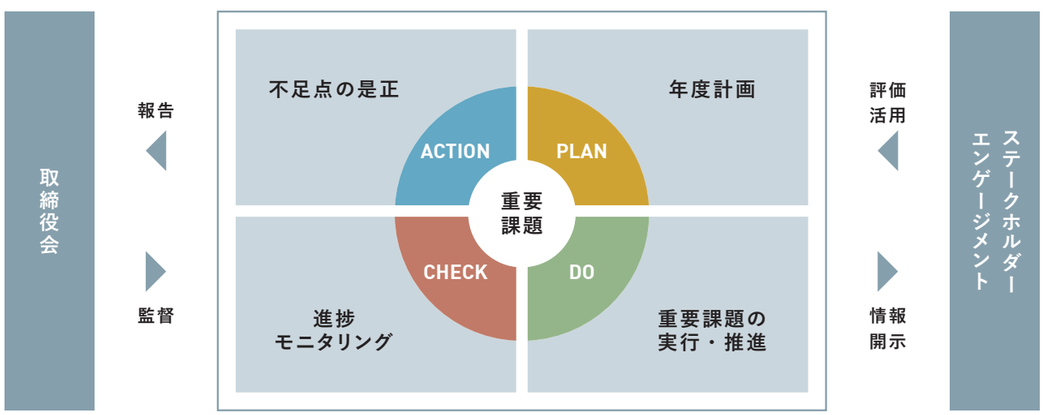
当社グループは財務情報のみならず、ESG（環境・社会・ガバナンス）要因等の非財務情報も考慮し、ステークホルダーとの建設的な「目的を持った対話」（エンゲージメント）を行うことで中長期的な社会発展と事業拡大の両立を目指します。

投資に際しては、従来一般的であった、ESGが「事業リスク抑制」であるという観点に加えて、ESGは「事業機会拡大」であるという観点を重視します。「事業リスク抑制の観点」とは、我々の持続的成長を阻害する可能性に対して、環境や社会などの観点からどのようなリスク要因を認識し、その要因に対してどのような対策を講じているか、また財務の安定性に与える影響はどうか？という観点です。「事業機会拡大の観点」とは、我々が環境や社会などの観点から社会ニーズの変化を捉え、いち早く価値創造に結び付けることによって、その競争力強化や中長期的な企業価値の向上に繋げられているか、またそれを経済の活性化やより良い社会づくりに繋げられているか、という観点です。

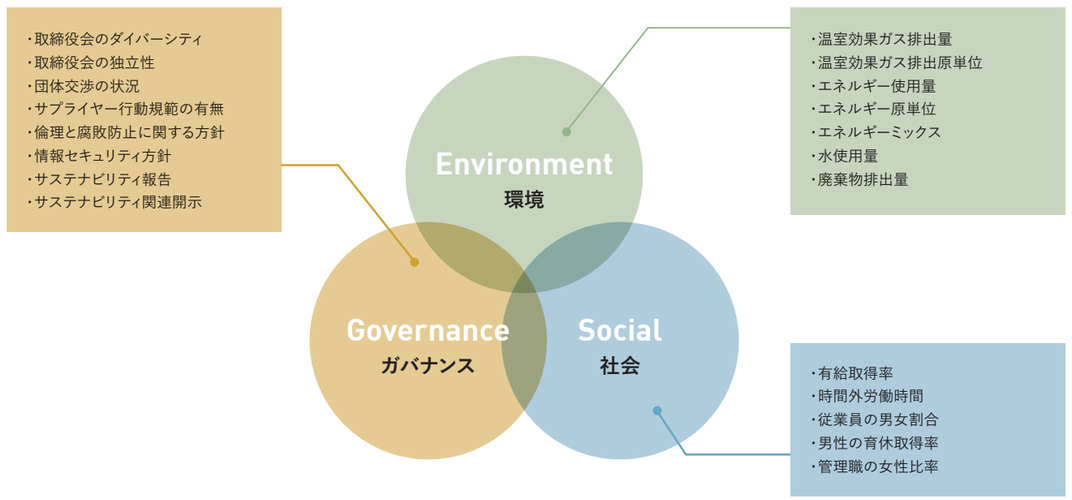


日本精機グループのESGマネジメント

マテリアリティ（重要課題）への取り組みを企業価値向上につなげていくために、当社の経営方針、事業戦略を踏まえてESGに関する指標のマネジメントを実施します。特定したマテリアリティについては戦略や計画に組み込み、PDCAサイクルを運用してまいります。



日本精機グループのESGマネジメント指標



環境への取組み（E）

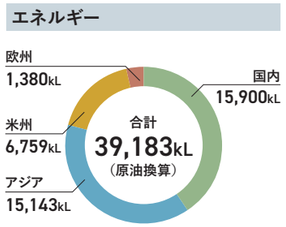
環境に関する基本的な考え方

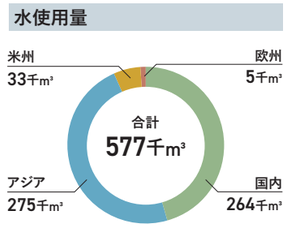
当社グループは環境基本方針を定め、地球環境問題を経営上の重要課題と位置づけ、環境と調和する安全で持続可能な社会の実現を目指し、環境方針の体現、環境目的・目標を達成するため継続的な改善を展開しています。日本そして世界の製造工場の生産活動の中で、社会へ安心と安全を届けるべく、グローバルに事業を展開しています。私たちは長年培ってきた設計・生産技術を柔軟に活かして、そのシナジー効果により「ものづくり総合力」を強化するとともに、ISO14001（2015年版）の環境マネジメントシステムを事業活動に統合しグローバルで展開し、環境負荷低減活動を推進してまいります。

環境宣言

私たちは、持続可能な社会の実現を経営上の重要課題として位置づけ、「志」、「社会」、「お客様」、「人」を大切にした事業活動を通じ、環境と調和する安心・ 安全な社会の実現に向け、価値の高い製品、サービスを提供し続けます。

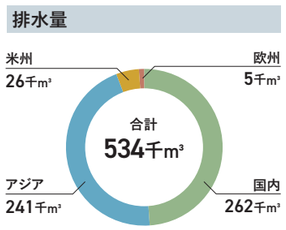
日本精機グループの環境負荷（2023年度）

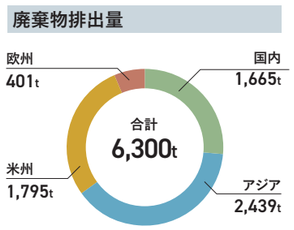


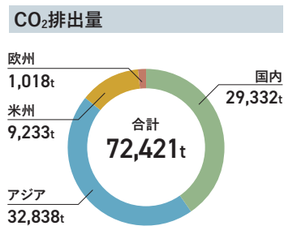




OUTPUT







第9次環境目標 2023-2026

当社は、環境目的・目標を設定し、環境負荷低減活動を継続的に推進しています。2023年度は当社第9次環境目的・目標の初年度で、実績は以下の通りです。

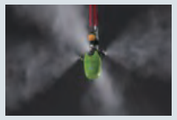
取組みテーマ	項目	対象	2023年度目標	2023年度実績	評価
地球温暖化防止に取り組む	CO_2全体	全社	2022年度比5%削減	27.1%削減	○
	電力	全製造部門	1.0%削減（生産数原単位）（2022年度比）	7.7%増加	×
		全間接部門	1.0%削減（電力量使用量）（2022年度比）	2.1%増加	×
	重油	該当部門	運用管理（CO_2全体で管理）	69.6%削減	○
	都市ガス	該当部門	運用管理（CO_2全体で管理）	67.2%削減	○
	LPG	該当部門	運用管理（CO_2全体で管理）	1.7%増加	×
水資源の節約	上水道	全社	運用管理	22%削減	○
廃棄物排出量削減、再利用、リサイクル化に取り組む	排出量	製造指定部門	1.0%削減（生産数原単位）（2022年度比）	43.6%削減	○
	リサイクル率	全社	99.90%以上	99.79%	×
環境配慮型製品の開発推進	製品環境指標	設計部門	各製品群ごとの製品環境指標の向上	11テーマで展開し、平均目標達成率：91%	×
化学物質の適正管理	製品含有化学物質管理	設計部門	RoHS2追加使用禁止物質の非含有保証体制の確立	2テーマを展開し、目標達成率：100%	○
	取扱い管理	該当部門	PRTR法物質の使用量管理・削減	3テーマを展開し、目標達成率：100%	○
グリーン調達の推進	—	調達関係部門	取引先への環境パフォーマンス評価の向上	3テーマを展開し、目標達成率：100%	○
グローバルでの環境パフォーマンス向上	CO_2排出量	サステナビリティ関係部門	国内外関係会社の環境データの把握	製造系関係会社への共通の環境データ把握継続	○
緊急事態対応	BCP対応強化	リスクマネジメント関係部門	天災等への対応力強化	2テーマを展開し、目標達成率：100%	○

［ 環境目標達成に付随した取組み ］

加湿器変更による電力削減

グループ企業であるNSウエストの製造ラインでは、作業エリアの静電気を抑制するために圧縮空気で純水を噴霧するスプレー式加湿器を使用していました。乾燥時期は常に加湿しているため、圧縮空気の消費量が多くコンプレッサーの消費電力増大につながっていました。

加湿器を気化式加湿器へ変更することで、圧縮空気を消費せず省電力での加湿が可能となり、圧縮空気の消費量を大幅に削減し、コンプレッサーの消費電力を38,500kWh/年削減することが出来ました。



スプレー式加湿器
稼働中は常に圧縮空気を使用して加湿する方式



気化式加湿器
濡らしたエレメントにファンで送風して、加湿空気を送る方式。純水器も不要

メーター部品のバイオマスプラスチック採用検討

世の中にバイオマスプラスチックはたくさんの種類があります。その中で物性・信頼性・調達性など多角的な観点から採用材料を絞り、メーターの構成部品の中で、大サイズかつ高重量の部品に適用すべく検討を行っています。

メーター部品には様々な特性が求められますが、照明に影響する“色味”や“光沢”、剛性に関わる解析を実施し、適用に向けて各種評価を推進しております。



環境への取組み（E）

気候変動財務情報開示タスクフォース（TCFD）に基づく情報開示

日本精機は、2022年9月に、TCFD提言（Task Force on Climate-related Financial Disclosures：気候関連財務情報開示タスクフォース）への賛同を表明すると共に、TCFDコンソーシアムへ加入しました。

日本精機グループはサステナビリティ方針を掲げ、気候変動への対応をESG（環境・社会・ガバナンス）の中でも重要な経営課題の一つと捉えております。

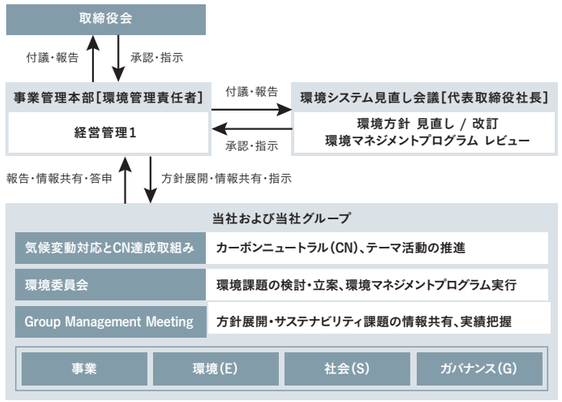
当社と関わりのあるステークホルダーの皆様との一層のコミュニケーションを図るため、ホームページや統合報告書等を通じ、気候変動に関わる情報開示の充実に、より一層努めてまいります。

ガバナンス

日本精機は、サステナビリティへの取り組みを強化するため、2022年に気候変動を含むサステナビリティに対応する部門を事業管理本部内に新たに設置しました。

現在、TCFDの推進主体となる経営管理1は、「気候変動に関するリスク・事業活動への影響についての見直し検討」「方針・目標・進捗・課題等を取締役会や環境に関する会議体である環境システム見直し会議に付議・報告」「方針・目標を環境委員会・関連部門、グループ企業全体会議であるGroup Management Meeting等を通じて展開・指示し、情報共有を行い進捗を管理」を行います。

経営層は、取締役会、環境システム見直し会議において、方針・目標・進捗・課題について審議し承認・指示を行います。



リスク管理

サステナビリティ・気候変動に関するリスクの管理については、環境管理責任者と事業管理本部内「経営管理1」を事務局として、日本精機グループや各ステークホルダーに重大な影響を与える可能性のあるリスクを分析・特定した結果やそのKPIについて、「環境システム見直し会議」において年に1回の付議・報告、もしくは取締役会への付議・報告をしています。

環境マネジメントプログラムについても、計画やKPI、その実行結果を環境システム見直し会議に付議・報告をしています。

戦略

気候変動は、そのリスクにより当社ならびにそのグループ企業の事業活動のみならず私たちやそれらを取り巻く社会やステークホルダーへ様々な影響を及ぼします。

私たちは、そのリスクの影響を最小限にとどめ、機会を活用するため、シナリオ分析から気候変動が事業活動に与える影響（リスク・機会）を特定し、その対応について優先度を考慮し事業戦略へ反映する事で、持続可能な事業活動を推進します。

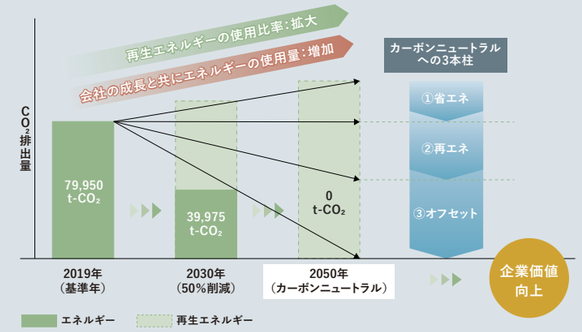
4℃ シナリオ	IEA STEPS,WEO IPCC RCP8.5	・気候変動により、海面水位の上昇や降雨量増による河川の氾濫・浸水被害地域の増加、干ばつの広域化と渇水リスク増加 ・熱波・感染リスク増による死亡リスクの増大、労働意欲の低下
1.5℃、2℃ シナリオ	IEA SDS,WEO IPCC RCP2.6	・気候変動抑制政策・規制強化により、炭素税負担増加、EV車の増加、ガソリン車は減少 ・低炭素社会向け新商材・新技術開発

温度帯シナリオ	要素	リスク	機会	影響度	対応
1.5℃/2℃社会への移行影響	炭素価格	・材料費への課税（炭素税）による調達コスト増加	・製品の軽量化、設計・生産技術の進化 ・代替材料（サステナブル材）の利用	大	・エネルギー効率化生産（高効率化の改善、設備導入） ・エネルギー効率化設計（肉薄化や省材料、代替材料利用）
		・燃料費への課税（炭素税）による製造コスト増加	・多様な再生可能エネルギー（太陽光発電、水素、代替燃料など）の提供		・再生可能エネルギーへ切替、太陽光発電の設置、非化石証書の購入、電化によるGHG直接排出削減 ・GHG算定把握、削減目標設定と実行
		・エネルギー転換による投資・コスト増加	・効果的な投資選択		・インターナルカーボンプライシング仕組み検討、導入
	エネルギー価格（電力・重油・ガス）	・エネルギー価格の高騰 ・電力等エネルギー価格高騰による製造コスト増加 ・燃料価格高騰による輸送コスト増加	・多様な再生可能エネルギー（太陽光発電、水素、代替燃料など）の提供	大	・電化によるGHG直接排出削減 ・再生可能エネルギーへ切替 ・太陽光発電の設置
	各国の排出削減目標/政策強化	・GHG排出規制による制限強化 ・原材料価格の高騰	・高エネルギー効率製造設備・技術の進化	大	・エネルギー効率化生産および設計 ・エネルギー高効率設備導入・切り替え
	プラスチック規制	・再生プラスチック規制による制限強化 ・プラスチック削減規制強化による原料高騰	・代替材料（サステナブル材）の利用	中	・代替材料の検討、実行計画の策定、製品への適用
	リサイクル規制	・リサイクル対応原料高騰、対応の為の設計費増加	・代替材料（サステナブル材）の利用 ・リサイクルプロセスの開発	中	・代替材料の検討、実行計画の策定、製品への適用 ・サーキュラーエコノミーによる購入材料と廃棄物の削減
4℃環境での気候変動による物理的影響	豪雨水害増加	・豪雨、海面上昇 ・工場浸水、水没による損害・操業停止 ・水災害リスク高による工場・倉庫の移転 ・流通分断による製品供給低下	・災害に強い工場への変革	大	・BCP対策強化 ・拠点防災対策マニュアル整備等防災対策 ・水害レジリエンス強化
		・労働リソースの不安定化	・効率的で柔軟な働き方改革		・リモートワークの導入、柔軟な活用

CO_2排出量の目標と実績

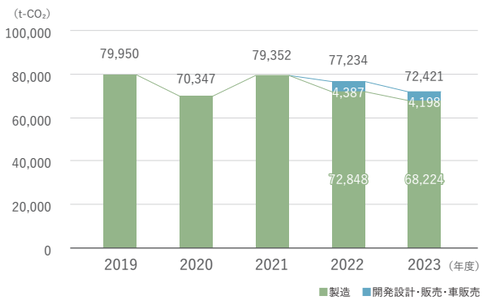
日本精機グループは、持続可能な社会の実現に向けて、気候変動に関わる目標として、CO_2排出量の削減目標を、Scope1とScope2（2019年を基準）で2030年に50%削減、2050年に100%削減（カーボンニュートラル）と設定しました。現在、グループ一丸となって各種の省エネ施策に取り組むと共に、自社内での太陽光発電導入を進めています。そのうえで、再エネの導入やオフセットによる方策も含め、目標達成に向けた取り組みを進めてまいります。そして、来たるべきグローバルサステナビリティ要請に対応するため、CO_2排出量の算定と開示を進めると共にその精度を高めてまいります。

日本精機グループのカーボンニュートラル目標



		短期（2023-2025）	中期（～2030年）	長期（～2050年）
CO_2排出量削減目標（Scope1・2）		2019年度比50%削減		カーボンニュートラル
取り組み	省エネ	高効率設備導入、エネルギーロス削減、作業効率化		
	再生可能エネルギー	太陽光発電導入、再生可能エネルギー電力・ガス購入		
	証書・クレジット購入	カーボンオフセット（非化石証書・クレジット購入等）		
	非化石エネルギーへの転換	ガス・重油設備の電化推進		

日本精機グループCO_2排出実績



日本精機CO_2排出実績（単体）

(t-CO₂)

Scope1,2,3　カテゴリ		2022年度	2023年度	範囲
Scope1		1,083	579	単体
Scope2		11,644	8,738	
Scope3	1. 購入した製品・サービス	373,215	382,735	
	2. 資本財	5,137	10,384	
	3. Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	1,859	1,351	
	4. 輸送、配送（上流）	N/A	N/A	
	5. 事業から出る廃棄物	34,571	5,294	
	6. 出張	188	287	
	7. 雇用者の通勤	144	144	
	8. リース資産（上流）	Scope2で計上	Scope2で計上	
	9. 輸送、配送（下流）	N/A	N/A	
	10. 販売した製品の加工	算定対象外	算定対象外	
	11. 販売した製品の使用	20,683	15,080	
	12. 販売した製品の廃棄	232	167	
	13. リース資産（下流）	算定対象外	算定対象外	
	14. フランチャイズ	算定対象外	算定対象外	
	15. 投資	算定対象外	算定対象外	

各カテゴリのCO_2排出量算定で、一部算定に含まれていない活動量があります。

社会への取組み（S）

社会に関する基本的な考え方

当社グループは、無機質な生産効率の向上に傾倒せず、法令遵守および従業員の人権尊重のもとで、当社グループの掲げる企業理念に則した企業運営を目指します。そして、人材・安全・品質のマネジメントおよび地域社会への貢献活動を以て、持続可能な社会の発展に貢献してまいります。



労働安全衛生方針

当社は、安全の理念である「人間尊重」を基盤に、製品や部品の開発・設計・資材調達・製造・販売・品質保証などのグローバルかつ多岐にわたる事業活動を通じ、経営理念を実現するとともにこれらの活動を通じ「労働安全衛生」に関するリスクおよび機会に対する継続的かつ積極的な取組みを向上・推進し、労働災害の撲滅を目指します。

労働安全衛生方針はこちら
https://www.nippon-seiki.co.jp/sustaina_qs/#contents03

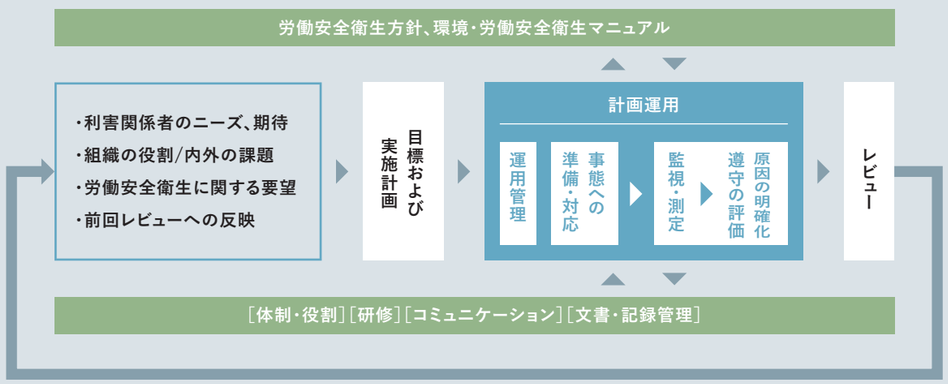
労働安全衛生マネジメント体制

当社は、2020年8月に労働安全衛生マネジメントシステム（ISO45001）の認証を取得し、プロセスに準拠した「環境・労働安全衛生マニュアル」を制定し、「労働安全方針」「安全衛生目標」を掲げ、働く人すべてが安全かつ健康的に働ける環境を整備しています。各部門においては期初計画の中に労働安全衛生に関する項目を盛り込み、安全衛生活動を計画的に推進しております。

さらに全社横断的組織として、各事業所の安全衛生委員が参加する全社事務局会議を定期的に開催し、各事業所の安全衛生活動状況や好事例、改善事例といった情報の共有化を図っており全社の底上げにつなげております。

国内外のグループ会社に対しても情報共有の仕組みを構築しており、今後も当社グループの労働安全衛生マネジメントを継続的に改善して参ります。

労働安全衛生マネジメントのプロセス



マネジメントレビューや各種要望を基に目標および実施計画を策定し、計画運用しています。
計画運用過程で生じた事象は、適宜、各種方針／マニュアル、研修等に反映し、最適化を推進するとともに、
監視測定し、各プロセスを経た評価情報をマネジメントレビューとして記録します。

品質方針

当社グループは、車載部品事業、民生部品事業、樹脂コンパウンド事業を始めとする製品の企画・設計・開発・製造・販売のすべての活動において、品質第一の考えのもと顧客要求を満たし、業界一の品質・技術の確立を目指し活動します。

品質方針はこちら
https://www.nippon-seiki.co.jp/sustaina_qs/#contents01

品質マネジメント体制

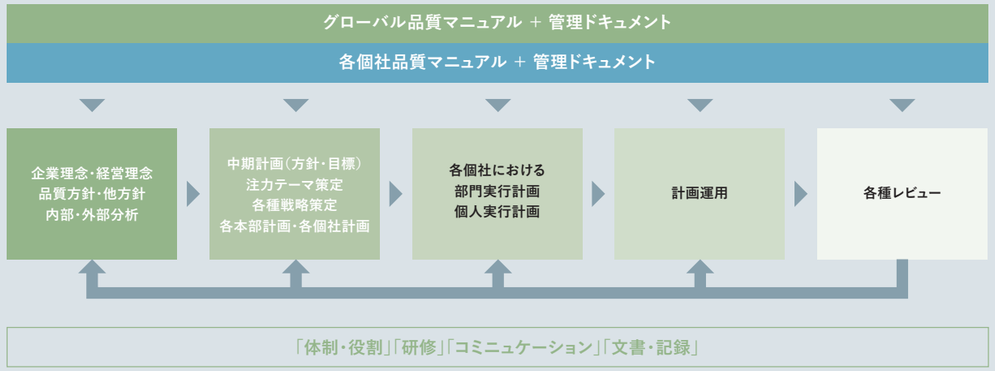
当社は、グループの企業理念と品質方針に基づき、お客様の立場に立って、お客様に安心・安全を提供し、社会から信頼を得るためのTQM活動を展開しております。

品質マネジメントシステムとしては、当社は2017年度に国際規格である自動車産業品質マネジメントシステム規格（IATF16949）に準拠した品質マネジメントシステムへの移行を完了して、事業プロセスと統合いたしました。グループ会社は、ISO9001（2015年版）、IATF16949への移行を2020年度で完了し、品質第一の考え方のもと、グローバルに統一規格におけるシステムを展開し、製品・サービスの向上に取り組んでおります。

この品質マネジメントシステムの活動を支えるプロセスは、下記の様に企業理念から始まり、各種戦略を明確にし、グループ、従業員のベクトルを一つに合わせ、計画運用を行います。実行結果は、決められたタイミングでレビューを行い、フィードバックをかけ、変化に対応していき、その活動を支えるのは、構築された各マネジメントドキュメントと教育・コミニュケーションなどの共有のためのツールになります。

今後は、さらに産業および自動車技術の進化に適合し、業界一の品質・技術の確立を目指し、継続的な改善に取り組みながら、お客様のご期待に応えられる品質を追求してまいります。

品質マネジメントシステムのプロセス



責任ある鉱物調達

紛争地域および高リスク地域（CAHRAs）を原産地とする紛争鉱物（スズ、タンタル、タングステン、金など）は、武装集団に対する支援、児童労働などの人権侵害、贈収賄、資金洗浄、脱税、環境破壊などのリスクがあります（OECD Annex IIリスク）。当社グループでは、RMI※1より提供されるCMRT※2を用いたサプライチェーン調査を実施しています。サプライヤーと協力してサプライチェーンの透明化とリスクの軽減に取り組んでまいります。

※1RMI: Responsible Minerals Initiative　※2CMRT: Conflict Minerals Reporting Template

サプライヤー サステナビリティ ガイドライン

サステナビリティ全般にわたり、お取引様に遵守いただきたい安全、品質、人権、労働、環境、責任ある鉱物調達、コンプライアンス、情報開示の各項目を「サプライヤー サステナビリティ ガイドライン」としてまとめ、発行しました。持続可能で効果的なビジネス環境の構築に、サプライチェーン全体で取り組んでまいります。

サプライヤー サステナビリティ ガイドライン はこちら
https://www.nippon-seiki.co.jp/sustaina_en/#contents03

社会への取組み（S）

地域貢献活動

地域のまつりへの参加 / 協賛

日本精機本社のある新潟県長岡市は、第二次世界大戦時の空襲で多くの犠牲者が出た地域です。長岡市では、毎年8月、恒久平和への祈りを込めて「長岡まつり」が開催され、当社グループは民踊流しへの参加や、全国でも有数の規模を誇る長岡大花火大会への協賛活動を行い、地域貢献活動に取り組んでいます。



スポーツ振興 / 地域活性化

アルビレックス新潟レディースと共に地元小学校を訪れ、「輝ける未来をともに創り、社会に貢献できる人財を育成する」をテーマに「サッカー体験会＆キャリア教育」を開催しています。当社社員も参画し、共同でイベントの企画・運営を行い、地域社会への貢献と将来を担う次世代人財の教育活動支援に取り組んでいます。



産学交流 / 共同企画

新潟工科大学の「産学交流会会員企業」である当社は、新潟工科大学「工科大祭」の体験コーナーの1つとして『ヘッドアップディスプレイ体験』の出展協力をしました。訪れた方に、体感して楽しんでいただくとともに、当社が推進している『ヘッドアップディスプレイ普及』の想いについて、理解を深めていただきました。



地域課題への対応

地元の長岡市でカーシェアリングサービスを提供

自動車販売事業の子会社㈱カーステーション新潟は、長岡市等と共同で、長岡市民および企業の方々に向けた街なかカーシェアプロジェクト「ノサシテ」を開始しました。車は生活や企業活動にとって利便性が高い一方、環境への影響は小さくなく脱炭素に向けた取り組みが必要です。カーシェアニーズを理解することで、市内の車両台数削減と脱炭素社会対応の可能性を検討します。



地域のDXを推進/支援

日本精機グループは、長岡市、長岡商工会議所の三者で地域DX推進に係わる連携協定を締結しました。相互に緊密な連携を図り、それぞれの資源を有効活用し、地域・企業のDXの推進やデジタル人材の育成、DXによるあらゆる分野における地域課題の解決等に取り組みます。地域に根ざしたDXを通じて長岡版イノベーションを推進し、地域社会及び産業の発展に貢献します。



海外現地法人の地域貢献活動

［ ニッポンセイキポーランド ］（ポーランド）

植樹によるCO₂の削減

世界環境デーにおいて、ニッポンセイキポーランドは社内およびオフィスエリアで植樹を行い、国連ファミリーと共にこの日を祝いました。

世界環境デーとは、地球の未来を守るために環境問題の解決や保護について考え、行動する日です。2023年から継続している本活動によって植えられた12本の樹木により、年間72kgのCO₂削減が期待されます。





［ エヌ・エス・インターナショナル ］（アメリカ）

フードバンクを通じた食の提供

エヌ・エス・インターナショナルは、2023年にフードバンクへの寄付を行いました。従業員一人ひとりが、寄付金・食品を選ぶことができるため、より個人の想いが尊重された貢献活動となっています。当初の目標額500ドルを大きく超えた1,230ドルを集めることができ、地域住民に4,775食を提供することができました。



［ ニッポンセイキ・デ・メヒコ ］（メキシコ）

ペットボトルキャップ回収によるがん治療支援

全従業員を対象にペットボトルキャップを回収し、がん患者の支援団体へ寄付を行っています。この活動は、支援団体を通じて放射線治療を受けている子供たちの支援につながっており、環境保全へも貢献できることから、従業員は積極的に活動を継続しています。



［ インドネシアニッポンセイキ ］（インドネシア）

地域交流と人材育成

2023年11月、会社周辺地域の小学校を対象に教育フェスティバルを実施し、工場見学を通じ実際の仕事振りを体感していただいた他、成績優秀者への表彰などを行いました。地域や学校からは「地域交流と人材育成」の観点で評価をいただきました。





社会への取組み（S）

人材育成

基本的な考え方

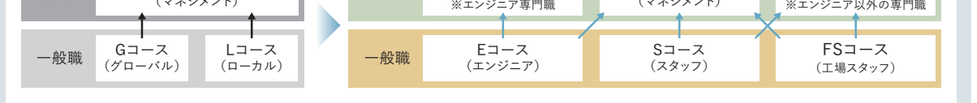
日本精機の成長を支えているのは、多様な人材の活躍です。当社は「人材こそが最も重要な経営資源」と考えており、この考えのもと人材育成を行っています。多様な価値観・考え方・バックグラウンド等を尊重し活かしあうことは組織の創造性を高め、優秀な人材の確保や競争力の向上にも繋がると考えています。また、従業員が必要なスキルや自らのキャリアについて主体的に意識し、実現に向け行動するための人材育成プログラムを提供することで、個人の能力開発・成長を支援しています。〈トップメッセージP08参照〉

人事制度の見直し

当社は、多様な人材が多様なキャリアパスを描き、社員一人ひとりが意欲的に働き続けることのできる会社を目指し、「全体的なキャリア形成の実現」、「自身の役割に対する納得感向上」、「役割と報酬の連動の強化」の視点で人事制度の見直しを行いました。2024年4月より適用しています。

主な人事制度の見直し箇所

専門職コースの新設	グレード定義の改定・明確化	昇進・昇格要件の見直し	役割と連動した報酬体系導入
実現できるキャリアパスの複線化	グレードと役割の合致による、自身の役割に対する納得感向上	実力に応じた早期昇進昇格の実現	グレードと報酬の連動性を強化



■ 役割とグレード名称を連動：勤務地要素がイメージされる現行のグレード名称（Gコース/Lコース）を改定
■ エンジニア専門職キャリアパス拡充：Eコース/Pコースを新設することで、エンジニアとしてのキャリアが追求可能
■ エンジニア以外の専門職キャリアパス拡充：Mコース（エキスパート）を新設することで、専門職としてのキャリアが追求可能

自律考動型・グローバル人材の育成

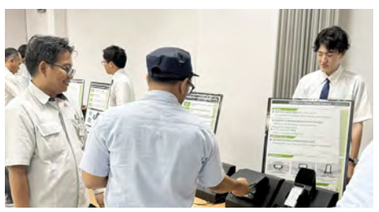
グローバル競争で勝ち残るため、先手を打って自ら考え行動し、変化に素早く対応する「自律考動型」のグローバル人材育成を目指し、年間20以上のプログラムの教育・研修をテーマ、階層に合わせて実施しています。

また、定期的なキャリア面談、グローバル経営人材候補者への集中教育や早期選抜、多面的視座を醸成するためのジョブローテーション等を行っています。

2023年度からは若年層の社員を対象に、海外出張を通じた人材育成の取り組みも行っています。異文化交流はもちろんのこと、その国の働き方や業務に対する意識、自身の業務との関係性など、海外業務を実際に体感・理解することが、グローバル意識の向上につながっています。2024年度も継続して取り組んでいきます。

教育・研修のテーマ

・管理職研修	・安全衛生	・コミュニケーション・メンタルヘルス
・コンプライアンス	・キャリアデザイン	・リーダーシップ
・マネジメントスキル	・新入社員研修	・コーチング
・ビジネススキル	・語学	・その他（ライフプラン・健康経営など）


海外現地法人と共に、若手社員が出張し技術・製品PR（インドネシア）

職場環境の充実

多様な働き方の支援

当社では、職場全体でワーク・ライフ・バランスに対する理解を深め、一人ひとりの多様な働き方を受容する風土づくりを進めており、妊娠、出産、育児、介護など社員のさまざまなライフステージに応じた働きやすい環境づくりのため様々な制度を設けています。また、従業員が、健康で、いきいきと、仕事にやりがいを感じ、チャレンジができるよう、健康経営の取り組みも推進しています。

［主な取り組み内容］
・男女ともに育児休暇制度の利用を推進
・育児短時間勤務の対象を「3歳」から「12歳」になるまでに延長
・長期の病気療養の際に取得できる積立有給休暇制度
・女性社員を対象とした次世代リーダー向けコーチング研修を実施
・定期健康診断や社内イベントにおける女性がん検診受診の啓発
・配偶者の海外赴任に伴い退職した際、帰任時の再入社を容認

育児休業を取得した社員の声



GWや土日と組み合わせて計18日間の育休を取得しました。子供のお風呂、オムツ変え、家事分担と、その後の生活スタイルを確立する上でも大きな意味がありました。そして育児の大変さを実感しました。

男性管理職では私が初めての育休取得だったため、長期休業に迷いはありましたが、上司や部下の後押しもあり実現することができました。

育休に限らず、何か事情があって仕事を休んだりセーブしたい人を、周囲がバックアップできる体制があることはとても重要だと思います。私はフォローをしてもらった側なので、今度は他の誰かをフォローする番です。そういった循環を上手く回しながら、より良い会社にしていきたいと思います。

目標と実績、表彰

職場環境に関する各指標において、2023 年度の実績は右表の通りです。改善に取り組む姿勢や実績が評価され、以下の認定と表彰を受けています。

［ 健康経営に対する取組みの評価 ］

健康経営優良法人2024
［ 大規模法人部門 ］
経済産業省 ※3年連続

にいがた健康経営推進企業マスター2024
新潟県 ※2年連続

［ 働き方改革に対する取組みの評価 ］

えるぼし（3つ星）認定
2022年認定
厚生労働省

ながおか働き方改革プラス応援プロジェクトはたプラチナ賞
新潟県長岡市

［ 指標・目標及び2023年度実績 ］

計画項目	目標（2027年3月まで）	実績
年次有給休暇の取得率	80%	73.1%
所定外労働時間	全従業員の1か月の平均所定労働時間12時間以内	14.5時間
採用した労働者に占める女性労働者の割合	25%	18.6%
男性労働者の育児休暇	70%	60.7%
管理職に占める女性労働者の割合	5%	4.0%

人権の尊重

人権デューディリジェンスの推進

当社グループは、全ての事業活動が、グローバル社会とともに持続的な発展を遂げるため人権尊重の責任を果たす社会的な要請に応え続けることを方針に掲げています。当社グループのバリューチェーンを通じた人権尊重のため、事業活動において発生し得る、右記人権課題に対し重点的に取り組みを進めていますが、2023年の遵守調査において、問題発生事象はありません。

人権デューディリジェンスのPDCAサイクル



重点取り組みテーマ

【1】強制労働及び児童労働の禁止
【2】差別・ハラスメントの禁止
【3】多様性の尊重・受容
【4】賃金の不足・未払いの禁止
【5】過剰労働の禁止
【6】労働安全衛生の遵守
【7】移民労働者、外国人労働者の権利
【8】先住民族、地域住民の権利
【9】結社の自由
【10】プライバシーの権利
【11】表現の自由
【12】贈収賄・違法な利益供与等の禁止

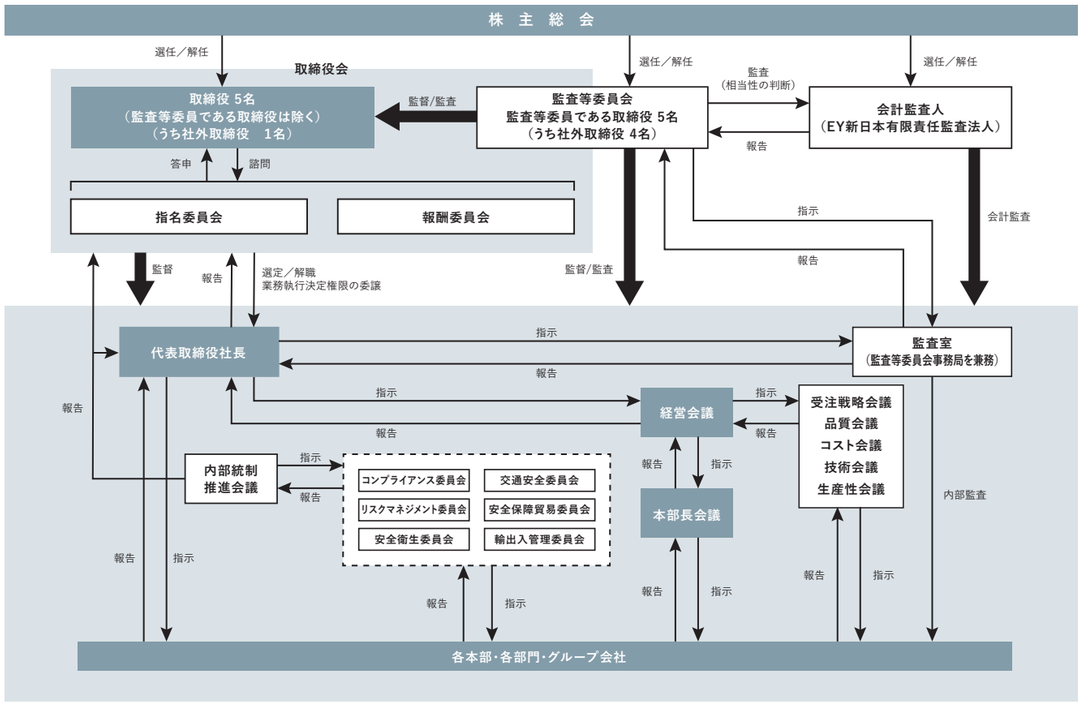
コーポレートガバナンスへの取組み（G）

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、株主の皆様をはじめ、従業員、顧客、取引先、債権者、地域社会などのステークホルダーとの信頼関係を重視しております。

加えて、当社は、持続的成長と中長期的な企業価値向上の実現のため、非財務情報を含む適切な情報開示、取締役等の透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を支えるコーポレートガバナンス体制の実現、株主との建設的な対話が、最重要課題であると認識しております。今後も持続的成長と中長期的な企業価値向上の実現に取り組んでまいります。

＜コーポレート・ガバナンスおよび内部統制に関する体制の模式図＞



＜各機関の構成と主な役割＞

社内取締役　社外取締役（男性）　社外取締役（女性）

機関	取締役会	監査等委員会	指名委員会	報酬委員会
構成	議長 10名（社内5名、社外5名）	委員長 5名（社内1名、社外4名）	委員長 5名（社内2名、社外3名）	委員長 5名（社内2名、社外3名）
主な役割	■経営の基本的な意思決定と業務執行の監督 ■代表取締役の選定 ■重要な業務執行の決定（取締役社長への委任事項の決定を含む）	■取締役の職務の執行の監査・監督 ■監査等委員でない取締役の指名・報酬等についての意見陳述	■取締役の選任・解任に関する事項の審議、取締役会への答申	■取締役の報酬等に関する方針および個別報酬額の審議、取締役会への答申

取締役会の充実

取締役会の実効性評価

［ 評価のプロセス ］	当社は、取締役会を構成する取締役にアンケートを実施し、その結果を独立社外取締役で検討し、その検討結果を踏まえ、取締役会に報告することで、毎年、取締役会全体の実効性について分析・評価を行っております。
［ 評価結果の概要 ］	その結果、昨年度については、取締役会全体の実効性については確保されていることを確認することができ、取締役会の運営、取締役会のモニタリング機能、取締役会への報告方法等も実効性が向上していると評価されました。 一方、中期的な課題を議論する機会一層必要であることなどが共有されました。これらの意見を踏まえ、取締役会の実効性の更なる向上に向けて、改善に取り組んでまいります。

取締役の選任

取締役および監査等委員である取締役候補者の指名方針

当社の経営陣幹部の選任にあたっては、経営者としての経験、能力、実績等を総合的に勘案し、在任期間中における業績への寄与度を重視した上、他の模範となるよう常に研鑽を重ねて誠実かつ忠実に職務を全うし、社業の発展に努められる人材であるか否かを考慮のうえ選任しております。また、社外取締役候補者については、(1)専門家としての知識・経験を活かし、外部の客観的視点で意見を述べて頂き、それを経営戦略・計画の策定および重要な業務執行の意思決定に反映させること、(2)会社と経営陣・支配株主等との間に利益相反が生じないよう監督すること、(3)株主等のステークホルダーの意見を取締役会に反映させること等、当社が社外取締役に期待する役割を踏まえ、当社グループの今後の発展に不可欠な候補者の国際感覚、専門性、経歴等を総合的に判断した上で候補者の選定・指名を行っております。監査等委員である取締役候補者の指名にあたっては、監査等委員に求められる役割を適切に遂行することが可能な知識・経験および能力、ならびに個人的な実績等を総合的に勘案した上で指名を行っております。

取締役会の独立性・多様性向上

2024年6月の株主総会にて、独立性社外取締役の島田さつき氏を選任するとともに、社内取締役を1名減員いたしました。これにより右記のように取締役の独立性・多様性が向上いたしました。

取締役会 独立性・多様性の推移	2022年度	2023年度	2024年度
独立性：独立社外取締役比率	33.3%	36.4%	50.0%
多様性：女性取締役	1名	1名	2名

＜取締役会構成およびスキルマトリクス＞

			企業経営	製造 生産技術	研究、開発 設計	マーケティング 営業	会計、財務 税務	企業統治	ESG サステナビリティ	グローバル 経験	人事 人材開発	IT DX
佐藤浩一	社内		◎		◎	○	○	◎		◎	○	
永野恵一	社内		○		◎				○	◎	○	○
吉原正博	社内		◎	◎						◎	○	○
東政利	社内		○		◎		◎	○	○		◎	○
島田さつき	社外		◎	◎	◎							○
永井達哉	社内	監査等委員	○					◎		○		
斉木悦男	社外	監査等委員						◎				
富山栄子	社外	監査等委員				◎			◎		○	
鈴木北吉	社外	監査等委員	◎	○	◎							○
榎本俊彦	社外	監査等委員	◎				◎	◎		◎		

※豊富な知見、専門性を有していると認められるスキル項目については◎をつけております。
※職務経験や現在有している専門知識などに基づき、知見、専門性を有していると認められるスキル項目について○をつけております。

コーポレートガバナンスへの取組み（G）

取締役報酬（2024年3月期）

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（名）
		固定報酬	変動報酬		
			業績連動報酬	株式報酬	
		基本報酬	業績連動賞与	株式報酬型ストックオプション	
取締役（監査等委員及び社外取締役を除く）	209	154	44	10	6
監査等委員（社外取締役を除く）	24	24	-	-	2
社外取締役	30	30	-	-	5

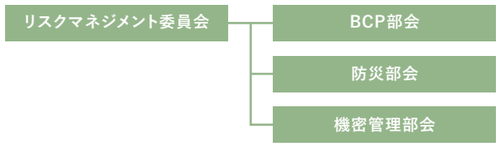
政策保有株式

当社は、毎年、取締役会において、個別の政策保有株式の保有必要性および保有に伴う便益やリスク等を定性的、定量的に検証しております。また、企業価値の継続的な向上およびPBR1倍水準の早期達成に向けた施策の1つとして、政策保有株式の縮減に継続して取り組み、資産効率の向上を図ってまいります。

リスクマネジメント

リスクマネジメント体制

当社では、リスクマネジメント委員会を設置し、事業運営上の各種リスクの低減および対応を図っております。リスクマネジメント委員会はBCP部会、防災部会、機密管理部会により構成されます。BCP部会、防災部会ではBCPにて事業継続プランの策定および災害リスクの低減を行っており、機密管理部会では情報セキュリティ対策を行っております。



BCP に関する基本的な考え方

近年、世界各国での地震、火災、爆発、風雪水害などの発生が相次ぎ、また、パンデミック（新型コロナウィルス感染症）が世界各国で広がっています。サプライチェーンの維持に多大な影響が想定されるため、事業活動を停止させるリスクやボトルネックに対し、どのような対策を講じているかが求められており、事故発生時に「経営損失」回避のために可能な事業継続戦略の策定と実施が必要とされています。

当社グループでは「火災」、「地震」、「風雪水害」、「感染症」といった災害により、事業停止に追い込まれないために、重要業務を絞り込み、事業継続プランの策定を推進しております。

災害・事故・事件等の発現に際しては代表取締役社長が指揮を執るオペレーション会議にて、損失最小化策と事業継続可能性の審議および顧客納入リスクの判断を行っております。

情報セキュリティマネジメント

当社グループは、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の仕組みを構築し、従業員の教育も含めて情報セキュリティの維持・改善を継続的に行うことで、グローバルで安全な情報管理に取り組んでいます。特に、顧客情報や営業情報、技術情報、個人情報等を機密性が高いと考え、これらの情報の漏洩、紛失、破壊及び改ざん等のリスクから保護するための適切なセキュリティルールや監査シートを策定し、定期的監査～是正を行ったうえで運用しています。

ITセキュリティ面では、昨今のサイバー攻撃リスクの高まりに対応し、EDR（エンドポイントにおけるサイバー脅威の検知と対応の仕組み）をグループ全体に導入するなど、より強固な防御の仕組みを導入しています。

また、社内的な仕組みだけでなく、TISAXと呼ばれるドイツ自動車工業会の定める情報セキュリティの認証を日本と欧州で取得し、定期更新も行っており、日本の自動車産業サイバーセキュリティガイドラインにも対応するなど、セキュリティ水準の維持向上に努めています。

知的財産

知的財産に関する基本的な考え方

当社は、「有益権利の確保」、「知財安全の確保」、「権利活用の強化」の基本方針に基づいて、知財財産活動を推進しています。

「有益権利の確保」では、特許性のある発明を発掘、評価し、評価の高い発明から権利取得して、事業を優位に進める基盤作りを推進しております。また、受注獲得を支援するため、製品の流通国や競合企業に対応した権利取得を推進しております。「知財安全の確保」では、開発/設計フェーズに応じた特許 調査を実施することで知財リスクを管理しております。「権利活用の強化」では、彼我検証活動として他社製品の検証を推進しております。弊社の保有権利の使用が確認された場合は、ライセンス等の適切な権利活用を行っています。

コンプライアンス

コンプライアンスに関する基本的な考え方

日本精機グループは、より一層社会から信頼される企業集団となるために、コンプライアンス重視の経営に取り組み、社会の責任ある存在として法令および倫理を遵守し、健全な企業活動の実践を心掛けております。

私たちはコンプライアンス行動指針を制定し、取締役をはじめ従業員一人ひとりがその行動指針に基づいて行動することにより、社会から信頼される企業集団を目指します。また、お客様に満足していただける価値の高い製品・サービスを提供することにより、社会の繁栄に貢献してまいります。

コンプライアンス推進体制

当社は、コンプライアンス推進のため、代表取締役の下、コンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス・オフィサーに取締役または役付執行役員を任命しております。コンプライアンス委員会は、全社横断的なコンプライアンス体制の整備および問題・課題把握と啓発活動に努め、コンプライアンス違反に関する重要な問題点について審議し、継続的改善を推進しております。

また、各業務担当取締役および執行役員は、各業務部門固有のコンプライアンスリスクの分析と対策を行い、継続的に質向上を図っております。

コンプライアンス啓発活動

当社は、全社員が携帯するTQMノートにコンプライアンス宣言、内部通報制度、コンプライアンス行動指針を記載し、コンプライアンスとは何であるかを啓発するとともに、その周知を行っております。

また、コンプライアンス委員会年間活動計画に基づき、新入社員向けコンプライアンス研修、顧問弁護士による管理職向けコンプライアンス研修、啓発資料の配信（年4回）を、グループ会社を含めて実施しております。さらに、グループ会社で発生したコンプライアンス事案について、各社のコンプライアンス委員会や総務部長に情報共有を行うことにより再発防止を図っております。

その他、営業部門や海外出向者等に対する独禁法研修、全社員に対する年1回のインサイダー取引防止研修を実施することにより、法令遵守意識の向上を図っております。

内部通報

当社は、公益通報者保護法を踏まえ、関係会社を含む、不正を知る従業員等からの通報を社内、社外（弁護士）の窓口で受け付け、内部通報者の保護を図りつつ、適切な調査、是正および再発防止策を講じる「内部通報制度」を構築しております。

内部通報を匿名でも行うことができるとし、担当者に守秘義務を課すことにより、内部通報者の保護を徹底しております。また、内部通報窓口の責任者をコンプライアンス委員会とし、一定の重大事案については社外取締役への報告を義務付け、利害関係者の事案への関与を禁止することにより、内部通報窓口の公正性、独立性を確保しております。

社外取締役対談



「中期経営計画2026」のスタートにあたり、これまでとこれからの課題をテーマとして社外取締役である鈴木氏と榎本氏に、企業経営の観点から日本精機グループの価値向上について対談していただきました

【「これまで」の日本精機グループについて】

榎本取締役は就任から約1年が経ちましたが、どのような意識で職務に臨まれていましたか。

榎本　私は、就任1年目であり、日本精機グループの事業や財務の内容と共に企業文化・社風を理解しながら経営にあたることに努めました。具体的には、取締役会に加えて経営会議等にも極力参加することで様々なインプットを増やすこと、また、ものづくりの現場となる工場や物流倉庫等への見学機会を通じて理解を深め、気づきを得ることができました。就任前に抱いていた日本精機の「ものづくりに真摯に向き合うイメージ」には、その先の「安心と感動に満ちた世界と未来をつくる」といったお客さまへの提供価値がはっきり見えていることを改めて感じているところです。そのうえでグローバルに事業展開しているのは日本精機の素晴らしい特長だと思います。



鈴木取締役は長く取締役を務めて頂いていますが、就任されてから取締役会での議論はどのように変遷していると思われますか。

鈴木　就任当初の取締役会は、資料が多い（説明が長い）割に本質的な議論が少ない（短い）と感じていました。理由は「何が問題で、課題は何なのか」が整理されていなかったからなのですが、私としては、討議にあたっての「問題・課題の明確化」と共に「闊達な議論」を求めつつ、PDCAを機能させながら、本質的な質の高い取締役会討議になるよう唱え、導くようにいたしました。

毎年の取締役会実効性評価では佐藤社長と会の進め方を議論して、重点討議するテーマを絞って、少ない資料で、より多くの時間を掛けて議論の深掘りができるようになってきました。私が就任以降に、ちょうどコロナ禍へ突入して経営的に苦しい時期になりましたが、佐藤社長の筋肉質経営の号令のもとで経営改革を進めてきましたので、今現在は、より逞しくなっていると思います。

【「これから」の日本精機グループ／中長期的な成長に向けて】

どのようにして新中期経営計画の策定に関与されていましたか？

鈴木　新中期経営計画の策定にあたっては、2023年の取締役会で重点的にテーマアップし、数か月にわたり議論しました。先ほど申した取締役会実効性評価の改善を進めた結果、新中期経営計画も今までにない濃い議論ができたと感じます。取り組むべき問題は何か、解決すべき課題は何かについて徹底した議論を行いました。「中期経営計画2026」は議論と同様に今までにないレベルに仕上がり、企業価値向上が期待されています。

榎本　今般の「中期経営計画2026」はコロナ禍で悪化した体質も含めた収益構造の立て直しが柱になると理解しています。取締役会では、前の中期経営計画の主要プロジェクトについて進捗状況をヒアリングしたうえで、新中期経営計画における収益性改善施策の妥当性検討を行い、持続的成長により企業価値を高め、安定的な株主還元を目指すという観点にも着目しながら議論に参画しました。昨今の事業環境の大きな変化を踏まえつつ、企業理念体系の再構築の必要性も討議し、「パーパス」・「ビジョン」・「ミッション」・「バリュー」・「経営理念」に関しても併せて取締役会で議論し、その結果、数値目標だけではない、目指すべき方向も含めた多角的な観点から「中期経営計画2026」を公表できた点は大きな前進であると評価しています。

更に、過半数が社外取締役で構成された報酬委員会においては、取締役の報酬の決定方針の見直しも行いました。具体的には、譲渡制限付株式報酬の導入、また業績連動賞与は連結売上収益と連結営業利益の実績、及び連結ROEの実績等を勘案して決定されることとする答申を行い、企業価値向上に向けた適切なインセンティブとなるスキームとして取締役会で承認されました。

コーポレートガバナンス・コードの独立社外取締役の役割・責務では、「経営の方針や経営改善について、自らの知見に基づき、会社の持続的な成長を促し中長期的な企業価値の向上を図る、との観点からの助言を行うこと」、また「経営陣・支配株主から独立した立場で、少数株主をはじめとするステークホルダーの意見を取締役会に適切に反映させること」といった点が期待されています。我々としては今後、策定した中期経営計画の進捗状況をフォローアップし、評価するなどのモニタリング機能を発揮したいと考えています。



日本精機グループの「強み」について、どのようにお考えですか。

鈴木　二輪車・四輪車用メーターサプライヤーとして、世界トップクラスのシェアを誇っています。お客様にとって無くてはならない存在であり、その信頼を支えているのは類い稀な商品力です。メーターは最もドライバーの目に触れるコンポーネントの一つですから、そのメーターを製造してここまで発展してきたのは「良い商品をつくり続けてきたから」に他なりません。昨今では、特にヘッドアップディスプレイの商品力、独自性が強みとなって、お客様から高い信頼を得られていると思います。

榎本　私は、高度な技術力に加えて、それに裏付けされた商品をグローバル市場で展開できているのは、技術をはじめとする生産・販売・管理など各部門のポテンシャルが高いからだと考えています。ますます速いスピードで、大きく変化する世界経済を鑑みると、社員の皆さんが更にモチベーションとプロフェッショナル性を高めながら各部門の連携が一層強化されることが必要になるでしょう。また、自社、そして自社製品・サービスに誇りを持つ従業員に恵まれ、良い意味で新潟県長岡市というローカル色も大切にしながら、長岡発グローバル企業を体現していると感じます。

鈴木　そうですね。長年に亘り構築してきたグローバルネットワークも強みと言えると思います。このような強みは、短期間で築けるものでなく、長年の日本精機のものづくりの歴史の賜物であり、お客様にとっても大きな魅力なのでしょう。今後、よりグローバル対応をスピーディーに行うためには、世界各地の問題を、より早くキャッチする必要があります。そのためには、各拠点間の「横串機能」をより強化し、拠点ごとのアンバランスの是正やリスク管理を強化することが求められると思います。各拠点では様々な問題に常に遭遇して対応しています。それらの問題に対し、日本精機グループのグローバル本社が「横串機能」を発揮し、横断的に対策を講じることが大事です。

Next Page

社外取締役対談

「中期経営計画2026」がスタートし、27年3月期および30年3月期までの目標に対するステークホルダーからの期待と、当社グループの課題をどのように捉えていますか。

榎本　株主・投資家など様々なステークホルダーからの「中期経営計画2026」達成への期待値は高いと理解しています。計画の中で様々な課題に対する取り組みも整理されていますが、なかでも、①ヘッドアップディスプレイ事業の強化として、成長が見込まれるヘッドアップディスプレイ市場で収益を伴う販売拡大を目指すこと、②欧州における事業構造改革をやり遂げ黒字化を達成することは「柱」となります。また原材料費を中心に原価改善を行うこと、売価の適正化なども事業収益の改善に必須です。他方で地域課題としては、市場成長が期待されるインド市場の強化、変化の大きい中国市場への対応なども必要です。

鈴木　私も榎本さんと同じで、「ヘッドアップディスプレイの強化」、「欧州事業の収益改善」、「インド・中国事業の改善」に共通して重要なことは、各製品の原価低減をより一層進めることと、事業経営の品質を上げることだと認識しています。現在、一番注力しているのは原価低減です。外部環境変化がかつてないほど速く、どの自動車部品サプライヤーも同様に苦労していますが、現状できる数字の積み上げでは到達することは困難です。原価低減の強化のためには、高い目標を設定して、技術開発部門、生産部門、購買部門などの部門協力のもとそれを達成する必要があります。日本精機は従来、縦組織が強い傾向にあり、例えば短期的には原価管理部門に横断的に権限を持たせ活動させるといった工夫も必要かと考えます。

インド事業については現地の経営品質レベルを底上げすることが肝要です。日本から駐在員が派遣されていますが、ローカルスタッフの経営の考え方をマインドチェンジしていくことが大事だと思います。又、中国市場は昨年から大きく変化してきていますし、自動車メーカーの戦略は、従来のコスト重視の統一プラットフォーム戦略から、個々の動力ハイブリッド戦略に転換しています。日本精機として今後もお客様に評価され、他社を圧倒するメーター機器の商品企画を絶え間なく練りだす必要があるでしょう。急速なEVシフトが今後どうなっていくか、今後の顧客動向によっても流動的になると思います。

榎本　おっしゃる通り、昨今の自動車業界の変革の速さには目を見張るものがあります。日本精機としては、将来の事業基盤をさらに強化するためには、事業ポートフォリオを踏まえた成長投資としての戦略的投資を遅滞なく進めること、新規顧客・新規商材の開発を進めることも重要です。

さらに社会的課題として、脱炭素・資源循環への貢献などサステナビリティ経営の推進や、DX推進による経営の高度化など注力すべきテーマは山積しています。中期3ヶ年においては、「筋肉質な企業としてチャレンジを続け、社会と企業の持続的な繁栄に貢献する」という経営理念の浸透と実践のチャンスでもあります。長期的視点（30年3月期）で営業利益率 7%・ROE 8%を見据え、「中期経営計画2026」をそのステップとして位置付け、その施策を全うすることが肝要です。

【企業価値向上に向けて】

東証によるPBR（株価純資産倍率）改善要請が発せられ、日本精機グループは早期の1倍達成を目指しますが、期待と課題はどういったところでしょうか。

鈴木　2023年には様々な企業が自社株取得や配当性向見直しなどの株主還元強化を行ってきました。当社も株主還元の強化として増配と自己株式の取得を行ってきました。2024年以降は次なるフェーズとして、企業価値向上、成長投資に視線が移ると思われます。PBR向上の第一歩は、企業を俯瞰して、どこに課題があるかを把握することです。そこで役に立つのが、PBRをROE（自己資本利益率）とPER（株価収益率）に分解する方法です。ROEは事業の収益性の回復と適切な資本政策がポイントとなります。ROE向上については中期経営計画目標の確実な達成が最優先かと思います。PERについては株価も1つの要素となるので投資家による将来への期待が鍵となります。収益性はもちろんのこと、将来の方向性、成長戦略とその実現性をステークホルダーの皆様に丁寧にお伝えしていくことが重要と考えます。



榎本　企業価値を高めるためには事業の収益性回復、即ち中期経営計画の施策の実行が前提となりますが、そのためには経営基盤の強化、例えば、グループの品質管理体制やコンプライアンスの徹底などグローバルガバナンス体制の再点検、また従業員への安全・安心な職場を提供することなどはこれまで同様に重要な経営テーマとして取り組む必要があるでしょう。そのうえで、資本効率の改善を実現し、中期経営計画最終年度（27年3月期）には5.5%のROE目標を達成すること、株主還元の方針として掲げた、配当と自己株式の取得により総還元性向80%を実現することで市場評価も前進するものと期待しています。

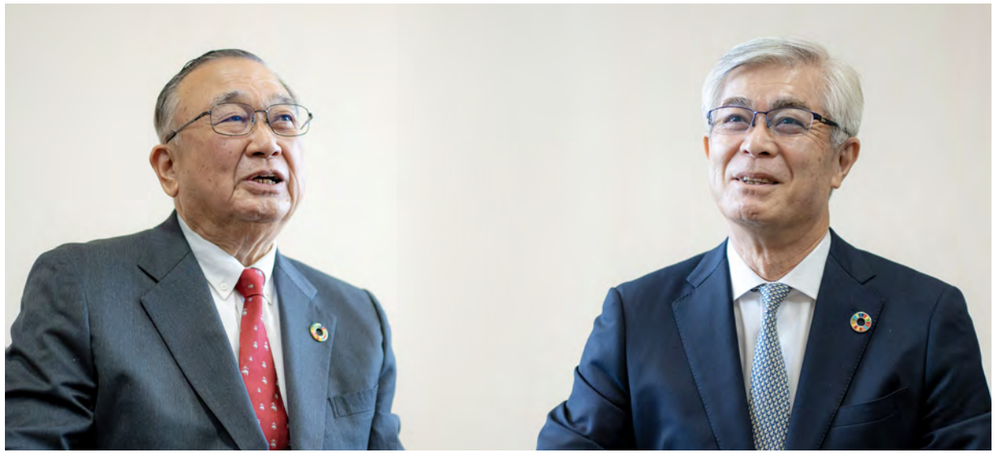
【人的資本経営について】

近年、企業の人的資本経営の重要性が高まりを見せています。日本精機グループの人材育成、人材の多様性などについて、どのようにお考えでしょうか。

榎本　人的資本経営にはいくつかの論点があると認識していますが、人材育成と人材の多様化については、当社は「人材こそ最も重要な経営資源」と標榜し、「自律考動型人材」の育成を掲げ、多岐にわたる教育プログラムを実践し、女性活躍などを促していると思います。経営戦略と従業員エンゲージメントの向上という視点でも、従業員がもつ能力、スキル、知識などの人的資本を高めるこれまでの取組みを更に進めていただきたいと思います。

鈴木　長期的な成長・企業価値の向上には、原価低減のみならず、商品力や業務の「質向上」を追求する必要があり、そういった課題の解決には、「人材の現場力」が必要です。そのためには、将来の人的資本戦略を決して疎かにせず、従来の教育に加えて業務のデジタル化・DXを企図した再教育や、若手の活躍が必要となるでしょう。人を育てるには十年単位で腰を据えて取り組む必要があります。現在の困難な状況こそチャレンジは必要であり、日本精機の未来を担う人材育成のチャンスです。社員一人ひとりの能力に如何に磨きを掛けて行くかが、長期的な競争力の源になっていくでしょう。又、採用についても、グローバル企業として各国の優秀な人材への積極的なアプローチが必要です。コスト競争力としてのグローバル化も重要ですが、これからは人材もグローバル対応する必要があります。特に、IT関係の技術者は日本では枯渇気味であり、採用はグローバル対応にシフトしても良いのではないでしょうか。

榎本　異なる専門性や経験、感性、価値観をもつ人材の多様性を図ること、ジェンダーに加えてキャリア採用者や外国人材の積極的な登用などを通してイノベーションを生み出す企業文化を醸成することは有用であり、育成と多様性の推進は魅力ある職場を提供することにもつながります。中長期的な企業価値向上に向けて、人的資本経営の様々な取組みを加速することも重要と思います。



財務諸表

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	前連結会計年度 （2023年3月31日）	当連結会計年度 （2024年3月31日）
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	30,043	33,257
営業債権及びその他の債権	54,553	53,487
その他の金融資産	55,114	11,999
棚卸資産	92,475	101,540
その他の流動資産	12,811	12,950
流動資産合計	244,999	213,235
非流動資産		
有形固定資産	68,829	74,393
のれん及び無形資産	8,946	8,088
営業債権及びその他の債権	430	3
その他の金融資産	28,408	37,018
繰延税金資産	4,371	5,691
その他の非流動資産	248	200
非流動資産合計	111,234	125,396
資産合計	356,233	338,632
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	42,850	47,545
社債及び借入金	64,668	12,491
その他の金融負債	1,923	1,936
未払法人所得税等	1,808	4,686
短期従業員給付	5,142	5,532
引当金	686	412
その他の流動負債	1,411	1,865
流動負債合計	118,491	74,470
非流動負債		
社債及び借入金	14,468	12,699
その他の金融負債	3,223	5,498
長期従業員給付	3,875	4,122
引当金	285	303
繰延税金負債	8,738	11,973
その他の非流動負債	775	509
非流動負債合計	31,367	35,107
負債合計	149,858	109,577
資本		
資本金	14,494	14,494
資本剰余金	4,435	4,421
利益剰余金	149,233	152,134
自己株式	△972	△1,940
その他の資本の構成要素	32,351	52,427
親会社の所有者に帰属する持分合計	199,542	221,537
非支配持分	6,832	7,517
資本合計	206,375	229,054
負債及び資本合計	356,233	338,632

連結損益計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度 （自 2022年4月1日 - 至 2023年3月31日）	当連結会計年度 （自 2023年4月1日 - 至 2024年3月31日）
売上収益	275,776	312,355
売上原価	△237,151	△266,881
売上総利益	38,625	45,473
販売費及び一般管理費	△36,286	△36,057
その他の収益	1,163	1,468
その他の費用	△774	△2,400
営業利益	2,727	8,484
金融収益	3,913	5,589
金融費用	△263	△144
税引前利益	6,377	13,929
法人所得税費用	△4,361	△8,306
当期利益	2,015	5,623
当期利益の帰属		
親会社の所有者	1,306	5,300
非支配持分	709	323
当期利益	2,015	5,623
1株当たり当期利益または損失		
基本的1株当たり当期利益又は損失（円）	21.65	88.04
希薄化後1株当たり当期利益又は損失（円）	21.62	87.93
当期利益	2,015	5,623
その他包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融資産の利得及び損失	1,170	6,689
確定給付負債（資産）の純額の再測定	111	13
純損益に振り替えられることのない項目合計	1,282	6,703
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	13,108	13,897
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	13,108	13,897
税引後その他の包括利益	14,391	20,600
当期包括利益	16,406	26,223
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	15,427	25,384
非支配持分	979	839
当期包括利益	16,406	26,223

財務諸表

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度（自 2022年4月1日 - 至 2023年3月31日）

（単位：百万円）

	親会社の所有者に帰属する持分									非支配持分	資本合計
					その他の資本の構成要素						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融資産の利得及び損失	確定給付負債（資産）の純額の再測定	在外営業活動体の換算差額	合計	親会社の所有者に帰属する持分合計		
期首残高	14,494	4,438	149,946	△1,014	7,533	—	10,858	18,392	186,257	8,616	194,874
会計方針の変更の影響	—	—	258	—	—	—	—	—	258	77	335
修正再表示後の期首残高	14,494	4,438	150,205	△1,014	7,533	—	10,858	18,392	186,515	8,694	195,210
当期包括利益	—										
当期利益	—	—	1,306	—	—	—	—	—	1,306	709	2,015
その他の包括利益	—	—	—	—	1,170	95	12,854	14,120	14,120	270	14,391
当期包括利益合計	—	—	1,306	—	1,170	95	12,854	14,120	15,427	979	16,406
所有者との取引等											
配当	—	—	△2,413	—	—	—	—	—	△2,413	△277	△2,691
株式に基づく報酬取引	—	14	—	—	—	—	—	—	14	—	14
自己株式の取得	—	—	—	△0	—	—	—	—	△0	—	△0
自己株式の処分	—	△42	—	42	—	—	—	—	0	—	0
非支配持分の取得	—	25	—	—	—	—	—	—	25	△2,557	△2,531
連結範囲の変動	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	162	—	△66	△95	—	△162	0	—	—
その他の増減	—	—	△26	—	—	—	—	—	△26	△6	△33
所有者との取引等合計	—	△2	△2,277	42	△66	△95	—	△162	△2,400	△2,841	△5,241
期末残高	14,494	4,435	149,233	△972	8,637	—	23,713	32,351	199,542	6,832	206,375

当連結会計年度（自 2023年4月1日 - 至 2024年3月31日）

（単位：百万円）

	親会社の所有者に帰属する持分									非支配持分	資本合計
					その他の資本の構成要素						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融資産の利得及び損失	確定給付負債（資産）の純額の再測定	在外営業活動体の換算差額	合計	親会社の所有者に帰属する持分合計		
期首残高	14,494	4,435	149,233	△972	8,637	—	23,713	32,351	199,542	6,832	206,375
会計方針の変更の影響	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
修正再表示後の期首残高	14,494	4,435	149,233	△972	8,637	—	23,713	32,351	199,542	6,832	206,375
当期包括利益	—										
当期利益	—	—	5,300	—	—	—	—	—	5,300	323	5,623
その他の包括利益	—	—	—	—	6,689	8	13,386	20,084	20,084	515	20,600
当期包括利益合計	—	—	5,300	—	6,689	8	13,386	20,084	25,384	839	26,223
所有者との取引等											
配当	—	—	△2,414	—	—	—	—	—	△2,414	△81	△2,495
株式に基づく報酬取引	—	13	—	—	—	—	—	—	13	—	13
自己株式の取得	—	—	—	△996	—	—	—	—	△996	—	△996
自己株式の処分	—	△28	—	28	—	—	—	—	0	—	0
非支配持分の取得	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
連結範囲の変動	—	—	6	—	—	—	—	—	6	△72	△65
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	8	—	—	△8	—	△8	0	—	0
その他の増減	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
所有者との取引等合計	—	△14	△2,399	△968	—	△8	—	△8	△3,390	△154	△3,544
期末残高	14,494	4,421	152,134	△1,940	15,327	—	37,100	52,427	221,537	7,517	229,054

連結キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度（自 2022年4月1日 - 至 2023年3月31日）	当連結会計年度（自 2023年4月1日 - 至 2024年3月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期利益	6,377	13,929
減価償却費及び償却費	12,181	12,917
減損損失	291	1,794
受取利息及び受取配当金	△2,669	△2,931
支払利息	263	144
段階取得に係る差損益（△は益）	132	—
固定資産売却損益（△は益）	△323	△39
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	△10,311	7,568
棚卸資産の増減額（△は増加）	△19,263	△2,085
営業債務及びその他の債務の増減額（△は減少）	△310	△4,732
引当金の増減額（△は減少）	△91	△286
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	39	137
為替差損益（△は益）	△29	△448
その他	△1,498	1,310
小計	△15,211	27,278
利息及び配当金の受取額	2,428	3,345
利息の支払額	△286	△151
法人所得税の支払額	△4,989	△5,833
営業活動によるキャッシュ・フロー	△18,057	24,639
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の純増減額（△は増加）	30,108	49,134
有形固定資産及び無形資産の取得による支出	△9,548	△11,485
有形固定資産及び無形資産の売却による収入	597	400
投資有価証券の取得による支出	△81	△95
投資有価証券の売却による収入	80	0
貸付けによる支出	△12	△2
貸付金の回収による収入	122	30
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△1,518	—
その他	△33	△46
投資活動によるキャッシュ・フロー	19,713	37,934
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額（△は減少）	4,100	△48,200
長期借入れによる収入	13,000	5,000
長期借入金の返済による支出	△7,837	△10,661
リース負債の返済による支出	△1,856	△2,021
非支配持分への配当金の支払額	△402	△95
自己株式の純増減額（△は増加）	0	△1,050
配当金の支払額	△2,413	△2,414
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△2,531	—
社債の償還による支出	△30	△50
その他	—	△85
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,028	△59,577
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,562	217
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	5,246	3,213
現金及び現金同等物の期首残高	24,796	30,043
現金及び現金同等物の期末残高	30,043	33,257

財務諸表

財務指標の推移

（単位：百万円）

	日本会計基準		IFRS（国際会計基準）							
連結会計年度	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上収益	226,956	243,606	245,967	263,163	263,239	246,340	216,926	223,621	275,776	312,355
売上原価	181,177	191,858	198,311	217,924	217,644	206,793	184,090	187,514	237,151	266,881
売上総利益	45,779	51,748	47,655	45,239	45,594	39,547	32,835	36,107	38,625	45,473
販売費及び一般管理費（その他収益/費用含む）	29,343	33,664	32,483	31,129	31,379	31,878	28,935	40,383	35,784	36,989
営業利益	16,436	18,083	15,172	14,109	14,215	7,669	3,900	△4,276	2,840	8,484
経常利益（税引前利益）	23,619	16,378	15,356	15,854	16,291	7,566	6,199	△1,399	6,490	13,929
当期純利益	15,544	10,121	11,197	12,052	12,421	371	1,237	△4,543	2,089	5,623
親会社の所有者に帰属する当期利益	14,467	9,143	10,164	11,105	11,569	△350	517	△5,180	1,380	5,300
親会社所有者帰属持分利益率(ROE)(%)	9.96	5.81	6.33	6.63	6.60	△0.20	0.30	△2.83	0.68	2.52
減価償却費	8,133	9,088	8,461	9,142	9,101	11,146	11,299	11,916	12,068	12,917
研究開発費	4,459	4,738	4,404	4,147	3,712	3,991	2,932	3,150	3,518	6,476
設備投資額	12,027	10,901	12,722	12,295	14,220	15,145	9,631	8,219	8,308	12,295
会計年度末										
総資産	299,132	292,130	293,379	298,132	307,665	296,987	315,188	329,553	356,235	338,632
自己資本（親会社の所有者に帰属する持分）	160,027	154,490	164,500	170,581	179,969	168,601	179,223	186,257	199,542	221,537
自己資本比率(親会社所有者帰属持分比率)(%)	53.5	52.9	56.0	57.1	58.5	56.7	56.8	56.5	56.0	65.4
有利子負債	71,672	70,433	62,152	60,363	62,120	70,186	75,189	74,092	84,191	25,190
キャッシュフロー										
営業キャッシュフロー	19,202	16,890	16,504	22,522	16,815	16,845	10,599	△5,437	△18,057	24,639
投資キャッシュフロー	△86,564	△9,386	△2,476	△13,263	△16,085	△18,321	△13,007	△7,518	19,713	37,934
財務キャッシュフロー	1,303	△3,823	△16,388	△4,461	△1,314	△2,212	4,883	△5,498	2,028	△59,577
フリーキャッシュフロー	△67,362	7,504	14,208	9,259	730	△1,476	△2,408	△12,955	1,656	62,573
現金および現金同等物の期末残高	39,429	41,015	38,212	42,637	42,128	36,657	41,650	24,796	30,043	33,257
地域別売上収益										
日本	86,094	87,863	97,121	90,085	91,178	89,244	81,914	88,490	102,924	116,252
米州	51,608	56,439	62,948	55,231	55,364	55,073	48,340	52,546	73,710	91,764
欧州	23,740	27,562	21,304	25,221	26,293	21,539	16,158	17,396	22,784	25,099
アジア	65,513	71,742	64,592	92,624	90,402	80,483	70,512	65,188	76,357	79,239
株式情報										
1株当たり配当金(円)	33	35	35	42	45	40	40	40	40	45
1株当たり当期利益(円)	252.6	159.67	177.51	193.94	202.03	△6.13	8.97	△85.88	21.68	88.04
配当性向(%)	13.06	21.91	19.71	21.65	22.27	-	454.93	-	184.75	51.11
株価収益率(PER)(倍)	9.37	13.63	13.49	9.96	8.86	-	143.10	-	36.99	17.36

役員紹介 / レビュー

役員紹介



4 東　政利　2 永野 恵一　3 吉原 正博　5 島田 さつき　6 永井 達哉
9 鈴木 北吉　7 斉木 悦男　1 佐藤 浩一　8 富山 栄子　10 榎本 俊彦

1 佐藤 浩一
代表取締役社長 / 社長執行役員

1985年 4月　当社入社
2006年 4月　エヌ・エス・インターナショナル社取締役副社長
2011年 6月　当社取締役
2013年 6月　当社常務取締役
2017年 4月　当社取締役 専務執行役員
2019年 6月　当社代表取締役専務 専務執行役員
2020年 6月　当社代表取締役社長 社長執行役員(現任)

2 永野 恵一
代表取締役副社長 / 副社長執行役員

1989年 4月　当社入社
2016年 11月　ニッポンセイキヨーロッパ社ダイレクター
2020年 4月　当社執行役員 計器設計本部長
2021年 6月　当社上席執行役員
2021年 6月　当社取締役 上席執行役員
2022年 6月　当社取締役 常務執行役員
2023年 4月　当社車載システム設計本部長 技術本部管掌
地域担当：欧州
6月　当社取締役 専務執行役員
2024年 6月　当社代表取締役副社長 副社長執行役員
車載システム設計本部管掌
地域担当：欧州(現任)

3 吉原 正博
取締役 / 専務執行役員

1985年 9月　当社入社
2016年 10月　上海日精儀器有限公司総経理
2021年 4月　当社執行役員
2022年 6月　当社取締役 上席執行役員 生産技術本部長
2023年 4月　当社製造本部、生産技術本部、品質保証本部管掌
地域担当：北中米/南米
6月　当社取締役 常務執行役員
2024年 6月　当社取締役 専務執行役員
当社生産技術本部管掌
地域担当：北中米/南米(現任)

4 東　政利
取締役 / 常務執行役員

1984年 4月　当社入社
2014年 6月　当社執行役員 技術本部車載設計統括部副統括部長
兼 HUD技術部長
2018年 6月　当社上席執行役員
2020年 6月　当社取締役 常務執行役員(現任)
2021年 4月　当社事業管理本部長
2023年 4月　当社事業管理本部管掌
地域担当：アセアン/台湾/インド
2024年 4月　当社購買本部管掌
地域担当：アセアン/台湾/インド(現任)

5 島田 さつき
社外取締役

1987年 4月　富士通㈱入社
2013年 5月　同社品質保証本部品質保証推進統括部
シニアマネージャー
2015年 6月　富士通クオリティ・ラボ㈱(現・ユーロフィンFQL㈱)
執行役員グループビジネス推進室長
兼 アセスメント事業部長 兼 富士通㈱
プラットフォーム品質本部シニアディレクター
2021年 7月　ユーロフィンFQL㈱執行役員
プロセスコンサル事業部長(現任)
2024年 6月　当社取締役(現任)

6 永井 達哉
取締役(常勤監査等委員)

1982年 3月　当社入社
2003年 3月　当社管理本部経営企画管理部長
2006年 11月　当社営業本部営業推進部シニアマネジャー
2014年 4月　当社業務監査室シニアマネジャー
2018年 6月　当社常勤監査役
2019年 6月　当社取締役(常勤監査等委員)(現任)

7 斉木 悦男
社外取締役(監査等委員)

1979年 4月　弁護士登録
坂井熙一法律事務所入所
1983年 4月　坂井・斉木法律事務所開設
2002年 4月　新潟大学法学部講師客員教授
2003年 4月　新潟地方裁判所及び新潟簡易裁判所民事調停委員
2004年 4月　新潟大学大学院実務法学研究科講師就任
2009年 5月　あさひ新潟法律事務所開設代表(現任)
2015年 6月　当社監査役
2019年 6月　当社取締役(監査等委員)(現任)

8 富山 栄子
社外取締役(監査等委員)

1986年 4月　伊藤萬㈱入社
1989年 8月　テレビ新潟㈱嘱託社員
(通訳・翻訳・解説・国際交流他)
1994年 4月　新潟地方裁判所法廷通訳
2002年 3月　新潟大学大学院現代社会文化研究科
共生社会研究専攻博士課程修了、博士(経済学)
2006年 4月　学校法人新潟総合学園事業創造大学院
大学事業創造研究科助教授・准教授
2010年 4月　学校法人新潟総合学園事業創造大学院
大学事業創造研究科教授(現任)
2014年 4月　学校法人新潟総合学園事業創造大学院
大学地域・国際担当副学長(現任)
2018年 6月　当社取締役
2019年 6月　当社取締役(監査等委員)(現任)

9 鈴木 北吉
社外取締役(監査等委員)

1975年 4月　三共電器㈱(現・サンデンホールディングス㈱)入社
2000年 9月　同社品質本部長
2003年 6月　同社取締役 兼 執行役員技術本部長
2005年 6月　同社取締役 兼 常務執行役員技術本部長
2007年 6月　同社常務取締役 技術・IT・経営企画担当
2014年 1月　パラマウントベッド㈱上席執行役員 技術開発本部長
2019年 6月　当社取締役(監査等委員)(現任)

10 榎本 俊彦
社外取締役(監査等委員)

1985年 4月　日本精工㈱入社
2008年 6月　同社財務本部連結経理部長
2013年 6月　同社執行役 財務本部副本部長
2015年 6月　同社理事 経営監査部長
2016年 6月　同社取締役 監査委員会委員
2021年 6月　同社理事
2023年 6月　当社取締役(監査等委員)(現任)

統合報告書レビュー



株式会社野村資本市場研究所
野村サステナビリティ
研究センター長

江夏 あかね 様

略歴　オックスフォード大学経営大学院修了、博士(経済学、埼玉大学)。ゴールドマン・サックス証券、日興シティグループ証券等を経て、2012年に野村資本市場研究所に入社、2019年12月より現職。研究分野は、国家・地方財政、信用分析及び格付け、サステナブルファイナンス。政府、地方公共団体等の委員を歴任。

著書　『地方債投資ハンドブック』(単著)、『サステナブルファイナンスの時代—ESG/SDGsと債券市場』(共著)、『ESG/SDGsキーワード130』(共著)等

日本精機にとって4年目の刊行となった統合報告書には、2023年11月に策定した「新中期経営計画2026」や2024年4月に制定したパーパス等も通じて、変化が続く事業環境の中で同社の企業価値をさらに向上させるべく、財務面・非財務面共に重層的に取り組みが進められていることが示されています。

「新中期経営計画2026」(期間：2024～2026年度)では、企業価値の継続的な向上及びPBR 1倍水準の早期到達を企図して、新たにROE目標がKPIとして採用されました。そして、コロナ禍からの業績回復に集中的に取り組む期間としての事業戦略、資本収益性の向上に向けた資本政策とともに、ESG関連の取り組みと事業の価値創造プロセスがリンクしたシナリオを実行するためのサステナビリティ戦略が提示されています。

「新中期経営計画2026」の開始も踏まえて制定されたパーパスは、社員が自社の方向性を改めて理解し、自社グループの未来を考えるきっかけとすることを意図して、企業理念体系を再構築したものになります。パーパスの「安心と感動に満ちた世界と未来をつくります」との文言は、各階層の社員で約1年に亘る議論を重ねて導き出されたもので、同社の価値創造プロセスのベースとも言えます。

これらを前提としてとりまとめられた今回の統合報告書の中で、財務面については、主要事業の1つであるヘッドアップディスプレイ(HUD)事業の強化に向けて、軽自動車・小型車への搭載や新規顧客への拡販とともに、「後付けHUD」の開発にも取り組んでいることなどが示されました。世界首位のシェアを有する同社にとってHUDの普及拡大に向けた取り組みは、今後の売上拡大につながり得るものとして評価されます。

非財務面(ESG)のうち、環境(E)関連について、日本精機は現時点で、CO_2排出量の削減目標をScope 1とScope 2を基準に設定していますが、今回の統合報告書では初めて、Scope 3(単体)も含めた排出実績が開示されました。国際サステナビリティ基準審議会(ISSB)が2023年6月に確定したサステナビリティ開示基準ではScope 3を含む温室効果ガス(GHG)排出量の開示を行うことが求められています。世界で事業展開している日本精機にとっても、このような情報開示の拡充に向けた取り組みが、今後の取引の広がりや円滑化、投資家層の拡大につながり得ると考えられます。

社会(S)関連では、先手を打って自ら考え行動解決し、変化に素早く対応する「自律考動型」人材を追求すべく行われた人事制度改革について説明が行われています。2024年度に導入された新人事制度では、「主体的なキャリアの形成」、「自身の役割への腹落ち感の向上」、「役割と報酬の連動の強化」が盛り込まれました。新制度の導入に加え、パーパスの制定プロセスへの関わりも踏まえて、社員と組織の成長の方向性が連動し、従業員エンゲージメントの向上に寄与すると期待されるところです。

コーポレートガバナンス(G)については、取締役会の人員構成でさらに多様性が進んだことに加え、企業価値の継続的な向上及びPBR1倍水準の早期達成に向けた施策の一環として政策保有株式の縮減に関する取り組みを進めている旨が記されました。

このように、今回の統合報告書では、新中期経営計画の下、企業価値の継続的な向上を目指すべく、財務と非財務面で不断の経営努力が重ねられていることが明らかにされましたが、課題もあります。

例えば、Gの観点から、日本精機では既に事業継続計画(BCP)の策定を推進しています。しかし、自然災害が頻発化、甚大化する中で、BCPが緊急時に有効に機能すべく、平常時からの事業継続マネジメント(BCM)の取り組みを進めることが、企業価値保全に向けてますます大切になると想定されます。

また、世界では、サステナビリティ情報開示の充実化の一環で、義務化や第三者保証の導入が論点となっています。日本精機にとっても、投資家、取引先、顧客、従業員といったステークホルダーからの信頼を引き続き確保すべく、情報開示を取り巻く世界の動きを注視し、迅速かつ適切に対応することが求められます。

日本精機にとって、統合報告書はステークホルダーへの説明責任を果たすと共に、価値創造プロセスの進捗及び方向性を測るメーターとして大切な存在と言えます。情報開示も通じて、日本精機がますます発展し、企業価値がさらに向上することを祈念します。

Message | 統合報告書2024発行にあたり

新たな「中期経営計画2026」をスタートし、併せて「企業理念体系」を明文化しました。統合報告書2024では、中期経営計画2026の内容(事業戦略・資本政策・サステナビリティ戦略)についても触れながら、企業価値の継続的向上とPBR1倍の達成を目指す姿勢を示すようにしています。又、当社の「存在意義／目指す姿／使命／価値観」に込めた想いをご紹介し、ESGの取り組みと価値創造プロセスをリンクさせて「社会に対しどのような価値を提供するのか」を分かり易く表現するように心掛けました。

今後も、適時適切な情報開示に努め、更なる企業価値向上に繋がるよう取り組んでまいります。



取締役常務執行役員
事業管理本部担当　東 政利