



「はかる」その先へ



統合報告書 2026

Vision Story

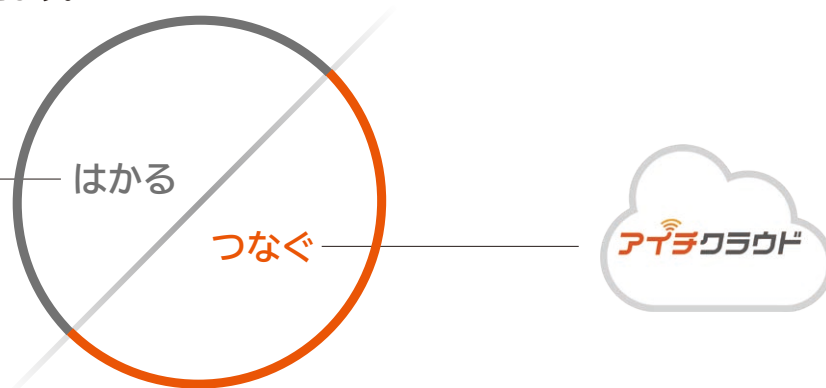
変化する時代の中で、
「はかる技術」と「つなぐ技術」で
社会を守り、未来を支えていく



愛知時計電機グループは、1898年の創業以来、時計製造で培った精密加工技術をベースに、ガスメーター、水道メーターを中心とする流体計測技術をコアに据えた製品・サービスを提供し、お客さまとの信頼関係を築き上げてきました。

環境や社会情勢が急激に変化する中で、私たちは、「はかる技術」と「つなぐ技術」で社会を支え、社会をより良い方向へ変えていくことに貢献していきます。

- ガスメーター
- 水道メーター
- 流量センサー



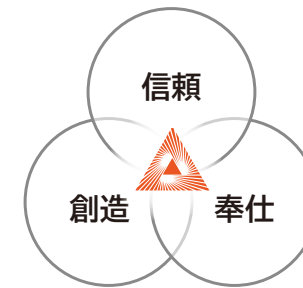
Introduction

「はかる」と「つなぐ」は
どのように価値へ
つながるのか

信頼を価値にし続ける
戦略

サステナビリティは
どのように経営に
組み込まれているのか

データ/
ビジョンへの現在地



企業理念

新しい価値を『創造』し、
お客さまや社会のお役に立ち（『奉仕』）、
皆さまからの『信頼』を獲得し続けます

ミッション

人と地球にやさしい明日をつくる

ビジョン

はかる技術とつなぐ技術で
サステナブルな社会づくりに貢献する

編集方針

愛知時計電機は、ステークホルダーの皆さまや社会に対し、中長期的な成長と持続的な価値創造への取り組みをより深くご理解いただくため、2023年度より統合報告書を発行しています。また、2024年度から開始した「中期経営計画2026」の進捗状況や事業計画、さらにはESGにおける財務面と非財務面の一体的な強化に向けた取り組みについても、具体的にご紹介するよう努めました。

対象範囲

愛知時計電機（当社、連結子会社）

※一部当社単体

発行年月

2026年9月

対象期間

2025年4月1日～2026年3月31日

（一部、対象期間以前、もしくは以降の活動内容も含まれます）

参考にしたガイドライン

国際会計基準（IFRS）財団

国際統合報告フレームワーク

経済産業省価値協創ガイダンス



業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

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述は、現在入手している情報および合理的であると判断する一定の情報に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

目次

Introduction

- 1 Vision Story/企業理念/目次
- 2 At a Glance
- 4 愛知時計電機の歩み

「はかる」と「つなぐ」は どのように価値へつながるのか

- 6 ステークホルダーエンゲージメント/
地域との共存
- 8 社長メッセージ
- 12 価値創造プロセス
- 14 価値創造プロセス解説
- 16 リスクと機会、マテリアリティ

信頼を価値にし続ける戦略

- 18 中期経営計画
- 20 財務・資本戦略と株主トータルリターン
（TSR）
- 24 特集：協創で築くグローバル展開
- 26 事業別戦略と概要
- 26 ガス関連機器
- 28 水道関連機器
- 30 民需センサー・システム
- 30 計装
- 31 技術開発・知的財産戦略
- 34 人的資本経営の推進

サステナビリティは どのように経営に組み込まれているのか

- 36 環境マネジメント
- 38 気候変動への対応
- 40 サプライチェーンと品質・人権への取り組み
- 42 社外取締役座談会
- 44 コーポレートガバナンス
- 49 リスクマネジメント
- 50 役員一覧

データ/ビジョンへの現在地

- 52 11カ年の主要財務・非財務サマリー
- 54 基礎知識
- 55 用語集
- 56 株式情報
- 57 会社情報/真正性表明

At a Glance

数字で見る愛知時計電機（2026年3月期）

愛知時計電機は、ガスメーターや水道メーター、流量センサーをはじめとする「流体計測機器」の開発・製造のほか、上水道・下水道などにおける計測データに基づく監視・制御といった幅広い事業を展開しています。これまで培ってきた計測技術『はかる技術』と、最新のIoT技術『つなぐ技術』を磨き続け、医療や農業、新エネルギーといった新たな市場にも積極的に取り組むことで、社会課題の解決に貢献する製品・サービスを提供し続けます。

売上高



経常利益/売上高営業利益率



海外売上高



自己資本比率



1株当たり配当金



年間販売台数実績



「アイチクラウド」に接続されているメーター数



創立



従業員数



男性の育児休業取得率



研究開発費



特許数



自己都合による離職率



Introduction

「はかる」と「つなぐ」は
どのように価値へ
つながるのか

信頼を価値にし続ける
戦略

サステナビリティは
どのように経営に
組み込まれているのか

データ/
ビジョンへの現在地

売上高構成比

売上高 59,116 百万円

計装 14.2 %



計測器関連事業



都市ガスやLPガス、家庭用から産業用まで、様々なガスメーターの開発・製造を行っており、長期間にわたり正確な計量を実現する構造設計と、高い製造品質が強みです。加えて、使用量をはじめとする各種データをクラウドに集めたデータ配信サービス「アイチクラウド」を展開しており、ガス事業者の業務効率化・合理化に貢献しています。



家庭用の小型水道メーターから産業用の大型水道メーター、電磁式水道メーターの開発・製造を自社で行っており、確かなものづくりで公平・公正な料金取引を支えています。その他、ビル・商業施設用の温水メーターや熱量計などの計測器も提供しています。



製造現場や各種装置向けの流量計や流量センサー、システムを開発・製造しています。工場のエア使用量を計測する流量計や、血液透析装置に内蔵されている流量センサーなど、製品の種類やはかる対象も様々です。エネルギーの有効利用、生産効率や品質の向上、コスト削減への貢献が期待されています。



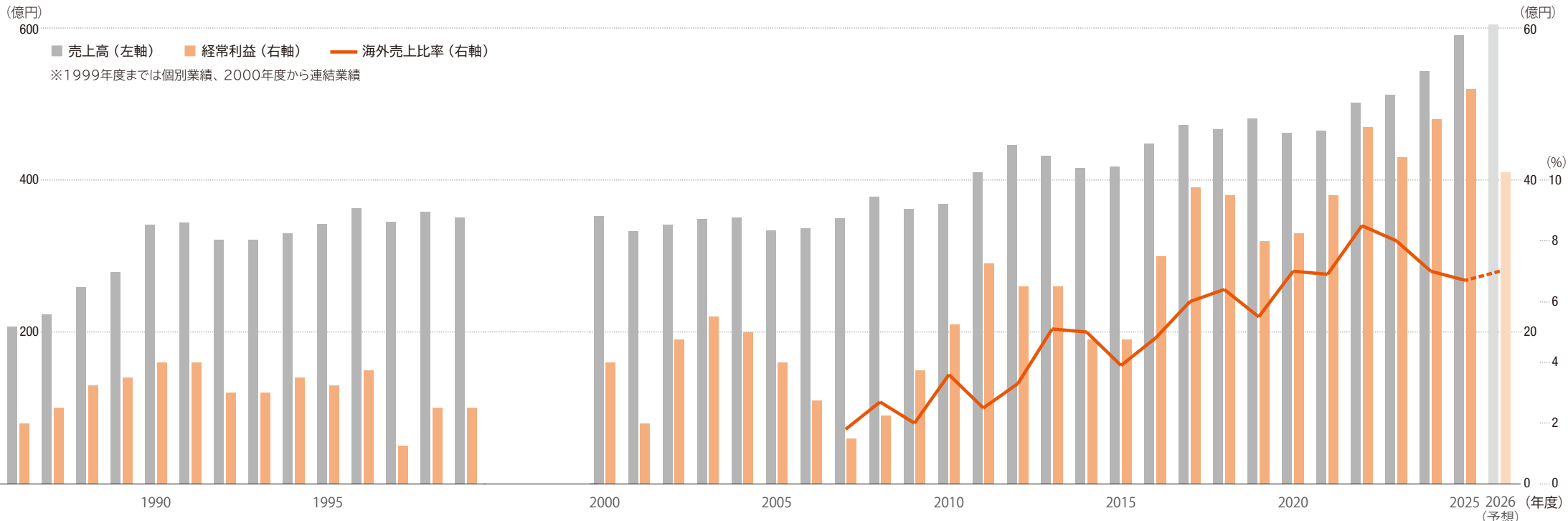
上水道、下水道および農業・工業用水施設において、水位、流量、水質などの計測データに基づく監視・制御を行っています。この計測に必要な各種計測機器から監視制御システムの設計・施工・保守まで一括したサービスを展開しており、より安定したライフラインの実現に貢献しています。

特機関連事業（金型の販売）



愛知時計電機の歩み

愛知時計電機の事業は、時計製造から始まりました。寸分のくるいなく時をはかる「精密加工技術」を基盤として、変化する社会に対応しながら水やガスなどの流体をはかる「流体計測技術」へと進化を遂げてきました。これからも「はかる技術」と「つなぐ技術」を磨き続けることで、社会課題の解決に貢献していきます。



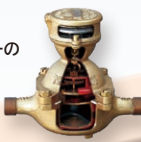
技術の発展と事業の歴史

1898年
愛知時計製造株式会社を設立



1912年
社名を愛知時計電機株式会社へ改称
時計製造技術で培った技術力が評価され、電機部門の事業が急拡大。時計製造以外の業務を幅広く手掛けるようになり、社名変更。

ターニングポイント
1927年
水道メーターの製造を開始



ターニングポイント

1950年
ガスメーターの製造を開始
水道メーター事業と並ぶ第二の事業の柱としてガスメーター製造開始。このころ普及した膜式ガスメーターの計測原理は今もスタンダードな技術。



1961年
工作機械の製造開始
これまでの事業で培われた機械工作技術を活かして工作機械の製造を開始。水道・ガスメーター以外の領域に進出し、多角化を図る。



1983年
マイコンメーター発売
地震や異常を自動検知し遮断できるマイコン搭載のガスメーターを発売。ガスへの安心が飛躍的に高まる。
世界初 2線電磁流量計発売
一般的な電磁流量計の消費電力は数十ワットであった当時、その100分の1の低消費電力化技術を開発。世界初の2線式を実現。



1985年
小型流量センサー発売
水道メーターでの羽根車式計測技術を管理用小型流量センサーに活用。現在でも改良を繰り返し、ベストセラー商品に。

ターニングポイント
1992年
世界初、電池駆動の電磁式水道メーター発売



1993年
時計事業終了

2002年
計装分野の体制強化
上下水道施設や農業用水などのシステム工事のための専門部署を組織。上下水道などの施設更新全般を請け負い、当社の基盤事業の一つに。



2008年
工場の空気使用量を「見える化」する流量計「TRX」を開発
工場内での圧縮空気の流量を計測することで工場の省エネに貢献。2011年愛知環境賞 優秀賞を受賞。

2011年
国内LPガス事業の強化
リコーエレメックス株式会社と、合弁会社「アイレックス株式会社」を設立。2015年に同社を吸収合併。

ターニングポイント
2010年
海外工場の設立
中国 大連工場（大連市）
ベトナム ハイフォン工場（ハイフォン市）



はかる技術とつなぐ技術で
サステナブルな社会づくりに
貢献する

2021年
環境にやさしい乾式水道メーター発売
より環境に配慮した製品づくりを目指し、現行品より50%の軽量化・小型化を実現した新型乾式水道メーターSDシリーズを発売。



ターニングポイント
2019年
「アイチクラウド」運用開始

「水道メーター事業」スタート

時計製造で培った精密歯車技術を活かして、いち早く国内水道メーターの生産を手掛け、社会インフラ整備の一翼を担う事業を開始しました。1927年12月に商工大臣から水道メーター製作の免許を受け、翌1928年に名古屋市と東京市から受注を獲得。昭和初期に、現在の当社にとって欠かすことのできない「はかる事業」が始まりました。以降、当社の中で水道メーター事業は、徐々に大きなウエイトを占めるようになりました。

グローバルの柱となる電磁式水道メーター発売

低消費電力化技術をさらに高め、従来と比べ1万分の1以下の極低消費電力化を達成。内蔵のリチウム電池によって10年間連続使用が可能な電磁式水道メーターを世界で初めて商品化しました。羽根車などの可動部や液体の流れを妨げる障害物がないため、耐久性に優れ長期にわたって安定した計測精度を維持できるといった特長を持つ画期的な商品として評価され、現在もグローバル展開の柱となっています。

海外工場の設立によりグローバル化進展

2010年、当社初となる海外拠点工場を中国大連市、ベトナムハイフォン市に開設。原材料など調達手段の多様化や、生産拠点の分散化によるリスク回避などが可能となりました。また、中国・ベトナム国内やASEAN地域向けの販路拡大にも大きく貢献し、海外売上への増加につながっています。

LPWA通信技術を活用してビッグデータを収集

近年、IoT向けの無線通信技術であるLPWAが急速な進化を遂げ、世界中の機器がインターネットでつながる時代となりました。ガス、水道メーターなど、当社が市場に送り出している様々な計測器の計測データを活用する、データ配信サービス「アイチクラウド」の提供を2019年11月に開始しました。

社会の動き

1913年
国産水道メーターの登場

1920年
名古屋市、水道料金の計量制を全面的に採用

1951年
度量衡法から計量法（旧計量法）へ移行

1959年
伊勢湾台風

1973年
ガスメーター設置義務付け

1993年
新計量法施行

1995年
阪神・淡路大震災
製造物責任法（PL法）施行

2002年
エネルギー政策基本法成立・施行

2008年
リーマンショック

2011年
東日本大震災

2017年
ガス小売全面自由化

2020年
新型コロナウイルス感染症が世界的に流行

2024年
能登半島地震

2025年
第2次トランプ政権発足

ステークホルダーエンゲージメント/地域との共存

愛知時計電機は、あらゆるステークホルダーとのコミュニケーションを促進するため、企業情報を積極的かつ公正に開示しています。お客さま、サプライヤー、株主・投資家、地域社会、従業員などに対し、情報を適時適切に提供することで透明性を高め、円滑なコミュニケーションに努めています。また、ステークホルダーとの対話をより充実させ、対話の内容を積極的に取締役会へフィードバックする取り組みを進めています。

価値創造プロセス➡P.12

	ステークホルダーとのかかわり	対話手段	担当部門	アウトカム
お客さま	お客さまの多種多様な要望に応え、豊富な経験と実績を構築してきました。豊富な製品バリエーションと、確かな品質管理と生産力で、お客さまに納得いただける製品を提供しています。	- 日々の営業活動 - お客様センター - ウェブサイト	- 営業本部 - 生産本部 - R&D本部	➡P.31
サプライヤー	直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかけることにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模を越えた連携を図っています。	- 工程監査 - アンケートの実施 - 取引先向け説明会 - ウェブサイト	- 調達管理部 - 品質環境部	➡P.40
株主・投資家	株主・投資家との対話を通じて、双方の考えや立場についての理解を深め、その理解に基づいて適切な対応や改善を図ることで、企業価値の向上を目指しています。	- 株主総会 - 決算説明会 - 個別ミーティング - 会社説明会 - 統合報告書 - ウェブサイト	- 総務部 - 経営企画室 - 経理部	➡P.20
地域社会	本社ビルでは、地域防災協力事業者として地域住民の皆さまとの避難訓練を行っています。また、小・中学生を対象とした職場体験の受け入れや本社周辺の清掃活動など、地域社会への貢献に取り組んでいます。	- 地域防災協力事業者登録 - ネーミングライツパートナー - 清掃活動 - ウェブサイト - 小・中学生の見学受け入れ	- 総務部 - 人事部 - 経営企画室 - 各営業拠点	➡P.36
従業員	従業員が心身ともに健康で、持てる力を十分に発揮できる安全で活気あふれる職場環境の実現に努めています。また、ワーク・ライフ・バランスの推進にも取り組み「働きやすく、やりがいのある会社」を目指しています。	- 社内報「愛時ニュース」 - 従業員向け研修 - 内部通報窓口・相談窓口の設置 - エンゲージメント調査	- 人事部 - 法務知財室	➡P.34

株主・投資家との対話

2026年3月期の実施状況

分類	実施内容	対応者
機関投資家・証券アナリスト向け	決算説明会 2回（6月、12月）	代表取締役社長 上席執行役員 経営企画室
	個別ミーティング 44回	上席執行役員 経営企画室 経理部
個人投資家向け	会社説明会 2回（9月×2）	代表取締役社長 経営企画室

機関投資家、個人投資家をはじめ、ステークホルダーの皆さまとの対話には、代表取締役社長が適宜対応しています。対話によって得られた内容は、必要に応じて取締役会に報告し、議論を通じて企業価値向上につなげています。今後も対話の機会を増やし、適時適切な開示に努めるなど、IR活動の強化に努めていきます。

IR活動

当社では、株主・投資家の皆さまに当社の事業内容や成長戦略、将来性を正しく理解していただくため、IR活動を通じた対話機会の充実に取り組んでいます。2025年度は、「名証IRエキスポ2025」および「日経・東証IRフェア2025」に出展し、多くの個人投資家や株主の皆さまに当社ブースへお越しいただきました。日経・東証IR

フェアでは國島社長が会社説明会に登壇し、当社の強みや今後の成長可能性について説明しました。両イベントを通じて、当社への理解を深めていただくとともに、株主・投資家の皆さまから直接ご意見をうかがう貴重な機会となりました。今後も、対話を通じて得られたご意見をIR活動の改善に活かし、ステークホルダーとの信頼関係のさらなる深化につなげていきます。



日経・東証IRフェア2025

従業員との対話

当社では、社員が日々の業務の中で課題を発見して自ら改善に取り組む姿勢を奨励し、改善提案や品質向上、業務効率化、発明・知的財産の創出を促す取り組みとして、社長表彰制度を実施しています。本制度では、年間を通じて提出された「提案」「QC」「発明」「カイゼン」の各活動の中から、効果が認められた優秀事例・サークルを選定し、受賞者に表彰状と報奨金を授与しています。2025年度の年間効果賞でダイヤモンド賞を受賞した「QC15の充填作業を手作業から充填装置へ変更」の提案は、作業の機械化により工数削減、品質安定、不良低減を実現し、作業者負担の軽減や安全性向上にも貢献しており、現場目線で

課題をとらえ、改善を実行した点が高く評価されました。こうした制度を通じて、社員一人ひとりの主体性や改善意識を高め、働きがいの醸成と現場力の向上につなげています。



2025年度社長表彰式

社長メッセージ



代表取締役社長 社長執行役員

國島 賢治

その信頼を、価値に

—安定成長モデルの現在地と次の選択肢—

2025年度は、市場環境にも恵まれ、好業績を達成することができました。しかし、私は今回の成果を単なる需要期の追い風によるものとは捉えていません。これまで当社が継続して取り組んできた現場力の強化や人材育成、利益を重視した経営への転換が着実に実を結び始めた結果であると考えています。愛知時計電機は、「はかる」技術を通じて社会インフラを支えてきました。その信頼を基盤に、新たな価値を創出しながら、これからも持続的な成長を目指していきます。

安定成長を支えるのは、積み重ねてきた現場力と利益を重視する経営

2025年度は、LPガスメーターの更新需要や都市部の再開発需要など、市場環境にも恵まれ、計画を上回る業績を達成することができました。

特に、計装分野が業績に大きく貢献しました。大型案件を受注できるようになったことは一つの成果ですが、それは短期間で実現したものではありません。SE（システムエンジニア）の育成や資格取得、工事実績の積み重ねなど、長年取り組んできたことがようやく形になってきたのだと感じています。

計装事業は、単に案件を受注すれば成長できる事業ではありません。工事を安全かつ確実に完遂し、お客さまから高い評価をいただくことで、次の案件へとつながっていきます。実績を積み重ねることで評価が高まり、より大きな案件への挑戦が可能になります。そのためには技術者を育て、経験を積み重ねていかなければなりません。2025年度は、その積み重ねが実際の受注や利益という形で表れました。その意味では、一つひとつの工事品質そのものが、将来の競争力につながる重要な資産です。

また、大型案件では数年にわたって技術者が携わることもあり、どの案件にどの人材を配置するかも重要になります。

受注だけを優先すると、現場に無理が生じ、品質にも影響しかねません。だからこそ、SEの育成状況や経験、人員体制を見極めながら、長期的な視点で受注と人材育成のバランスを取ることを大切にしています。

以前は売上を重視し、利益率の低い案件でも受注することがありました。しかし現在は、利益をしっかりと確保できる案件を選び、適正な積算を行ったうえで受注する考え方へと変わっています。

もちろん売上は重要ですが、それ以上に大切なのは利益を伴う成長です。利益を確保できるからこそ、人材育成や設備投資、新たな技術開発へと継続的に投資することができます。そして、その投資が次の競争力を生み、さらに利益につながる。この好循環をつくるのが、私たちが目指している経営です。

また、営業とSEが一体となって積算精度を高めてきたことも成果につながっています。案件ごとの特性を分析し、経験を積み重ねながら受注精度を高めることで、利益率も改善してきました。こうした地道な改善は一朝一夕には実現できませんが、着実に会社の競争力につながっています。

➡P.2 At a Glance

「はかる」技術を起点に、事業領域を広げ続ける

当社の強みは複数の計測技術を持ち、水道、ガス、民需センサー・システム、計装など、それぞれの市場に最適な製品やサービスを提供できることです。

さらに近年は、計測機器を提供するだけでなく、その先のデータ活用へと事業領域を広げています。データ配信サービス「アイチクラウド」は、計測データを活用した新たな価値提供につながる取り組みです。

また、計装分野では大型案件への対応力が向上し、従来よりも幅広い案件を受注できるようになってきました。こうした新たな事業が伸びてきた背景にも、人材育成や技

術力向上への継続的な投資があります。

私が考える「安定成長」とは、必ずしも大きく売上を伸ばすことではありません。技術を磨き、人材を育て、利益を確保しながら次の投資につなげる。その積み重ねによって会社を少しずつ強くしていくことです。派手な成長ではありませんが、地に足の着いた経営を続けることが、結果として持続的な企業価値向上につながります。そしてそれが、愛知時計電機らしい経営であると考えています。

私たちは、計測機器を提供するだけの会社ではありません。「はかる」ことで得られるデータを活用し、お客さまの業務

社長メッセージ

効率化や設備管理に貢献するサービスへと価値を広げていきます。アイチクラウドの展開は、その第一歩です。製品とサービスを組み合わせることで、お客さまとの接点

をさらに深め、新たな価値を生み出していきたいと考えています。
➡P.12 価値創造プロセス ➡P.14 価値創造プロセス解説

技術や人材を着実に育て、
信頼を積み重ねながら会社を強くしていきます。



中期経営計画を通じた、会社の体質の着実な変化

中期経営計画2026は、現時点ではおおむね順調に進捗していると考えています。売上高や各利益、ROEなどの目標を達成し、国内需要の取り込み、生産性向上など、様々な取り組みが成果として表れています。一方で、一部製品の不具合対応など想定外の課題もありましたが、それらを含めても、会社として着実に力を付けてきたと実感しています。
私が中期経営計画を通じて最も変わったと感じているのは、「利益を伴う成長」への意識が社内に根付きつつあることです。その考え方が組織全体に少しずつ共有され、会社の体質そのものが変わってきたことが大きな成果だと感じています。

また、コスト上昇への対応についても、お客さまのご理解をいただきながら価格改定を進めるとともに、生産数量の増加や現場改善による効率化を進めてきました。こうした積み重ねが利益改善につながり、中期経営計画の成果を支えています。
なお、働き方についても、以前に比べ残業時間は大きく減少しましたが、それによって会社の競争力が落ちたとは考えていません。限られた時間の中で仕事の進め方を見直し、生産性を高める意識が定着してきたことも、会社の成長につながっています。

➡P.19 中期経営計画2026の進捗

成長を支える人材育成

当社は、外部から経営者を招くのではなく、社内で経験を積み重ねた人材が会社を支えていく企業でありたいと考えています。そのためにも、若い世代には積極的に挑戦の機会を与え、失敗も経験しながら成長してほしいと思っています。技術者を育てることも、次世代の経営人材を育てることも、一朝一夕にはできません。だからこそ私は、異なる部署や様々な仕事を経験することが、人を成長させる

うえで重要だと考えています。一つの専門性を深めるだけではなく、多様な経験を積むことで、会社全体を見渡せる視野が養われます。
人材への投資はすぐに成果が表れるものではありませんが、長期的には最も大きな競争力になると確信しています。

➡P.34 人的資本経営の推進

信頼を次の価値へつなげ、未来の成長基盤を築く

一方で、今後を考えると、従来の計量器事業だけで大きな成長を期待することは難しいと認識しています。だからこそ、「はかる」技術を起点に、新たな価値を生み出していくことが重要です。
その一つがクラウドサービスです。現在はLPガス向けが中心ですが、今後は都市ガス向けにも本格展開が始まります。計測機器を提供するだけでなく、取得したデータを活用したサービスへと事業領域を広げることで、新たな価値を提供していきます。
海外市場についても、引き続き重要な成長機会と捉えて

います。中国では市場環境の変化などにより苦戦している部分もありますが、合併会社を通じた事業は着実に進んでいます。また、ASEAN地域では経済成長とともに市場の拡大が期待されており、現地のお客さまとの関係を深めながら事業を育てていきたいと考えています。このように国・地域ごとの特性を踏まえながら、長期的な視点で市場を開拓していきます。

➡P.24 特集:協創で築くグローバル展開

➡P.31 技術開発・知的財産戦略

ステークホルダーへのメッセージ

愛知時計電機は、長年にわたり社会インフラを支える企業として、お客さまや地域社会との信頼関係を何よりも大切にしてきました。その信頼は、簡単に築けるものではなく、一つひとつの仕事を誠実に積み重ねてきた結果であるとらえています。これからも品質を第一に、安全で安心してお使いいただける製品・サービスを提供し続けることで、その信頼に応えていきます。

また、社員一人ひとりが成長を実感し、安心して長く働ける会社であることも、持続的な成長には欠かせません。人材育成や働き方改革への取り組みをさらに進め、一人ひとりが能力を発揮できる環境づくりを続けていきます。

株主・投資家の皆さまには、利益を伴う着実な成長を積み重ねることで、長期的な企業価値の向上をお示したいと考えています。
会社を急に大きくすることよりも、技術や人材を着実に育て、信頼を積み重ねながら会社を強くしていく。その積み重ねが、お客さま、株主・投資家の皆さま、地域社会、そして社員から、次の世代にも選ばれる愛知時計電機につながると信じています。私たちは、これからも「はかる」技術を起点に新たな価値を創出し、社会に貢献し続ける企業を目指してまいります。

➡P.6 ステークホルダーエンゲージメント/地域との共存

価値創造プロセス

企業理念 新しい価値を『創造』し、お客さまや社会のお役に立ち（『奉仕』）、皆さまからの『信頼』を獲得し続けます



価値創造プロセス解説

愛知時計電機は、「はかる技術とつなぐ技術でサステナブルな社会づくりに貢献する」をビジョンとして、流体計測に関する研究開発・技術力、つなぐ技術のブラッシュアップなどに努めています。それらの強みを活用し、省エネルギーをはじめとした社会課題の解決に貢献するため、基盤事業の競争力強化とともに事業分野の拡大にも挑戦しています。

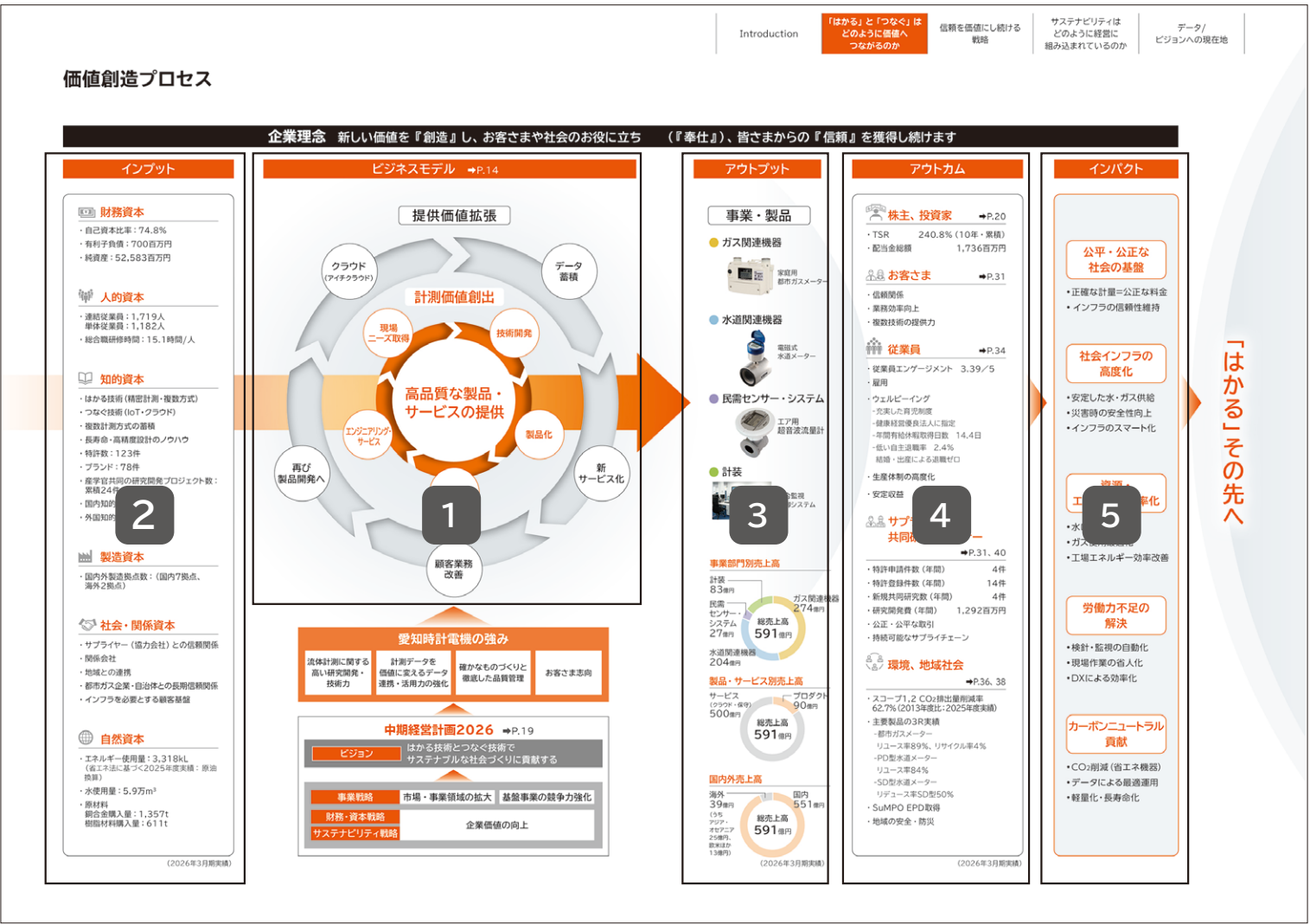
1 ビジネスモデル

愛知時計電機は、技術開発・商品開発から生産技術開発まで、流体計測に関する高い研究開発・技術力を有し、「はかる技術」を磨いてきたほか、「つなぐ技術」（通信技術）との融合によって、新たにデータ配信サービスを展開するなど、事業の幅を拡大しています。自社で調達・製造することによる確かなものづくりと徹底した品質管理により、お客さまのご要望に沿った高品質な製品・サービスを提供しています。

現場ニーズを起点に、技術開発から製品化へとつなげるものづくりの循環を通じて計測価値を創出するとともに、製品・サービスを通じて蓄積したデータを活用し、お客さまの業務改善や新たなサービスの創出につなげることで、提供価値拡張に取り組んでいます。

2 インプット

将来の環境変化に伴うリスクと機会に対応できるよう、健全な財務資本を維持しており、自己資本は525億円、自己資本比率は74.8%です。128年の長い歴史の中で技術やノウハウが蓄積され、知的資本としては特許権123件、商標権78件、意匠権54件を保有しています。また連結で1,719人の人的資本は、お客さまや社会に奉仕し、信頼を獲得するためには無くてはならない経営資源です。「中期経営計画2026」におけるサステナビリティ戦略では、従業員エンゲージメント向上、人材育成の強化、DE&I推進を掲げています。また国内外の9ヶ所の製造資本によって、お客さまにタイムリーに高品質な製品を提供する体制を構築しています。社会・関係資本ではサプライヤーや地域社会との関係も価値共創のために重要です。環境負荷の軽減による自然資本への貢献も、製造業として重要な課題と認識しており、当社のマテリアリティに掲げています。



3 アウトプット

当社のビジネスモデルから生み出される製品・サービスは、主にガス関連機器、水道関連機器、民需センサー・システム、計装の4つの事業で展開しています。最大の特徴は、流体計測技術を核に、社会インフラを支えるガス・水道メーターから産業機器までの製品バリエーションの豊富さで、その数は約200種類、5,000品目に及びます。特に主力のガスメーターと水道メーターでは、それぞれ約30%の業界トップシェアです。今後も経験と実績に基づく確かな品質管理と生産力で、お客さまにご納得いただけるQCDを備えた製品を提供していきます。

4 アウトカム

「はかる」とは状況を把握することであり、エネルギーの有効活用、これからの脱炭素社会実現に向けた取り組みにも不可欠です。「つなぐ」は、事業者の業務効率化・合理化が図られるほか、災害時などにおけるレジリエンス向上にも役立ちます。

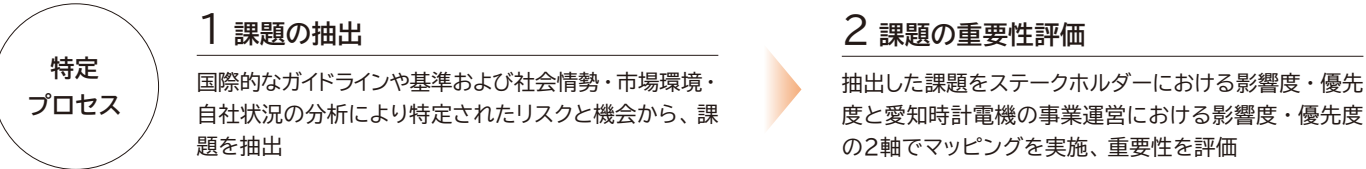
愛知時計電機は、「はかる技術」と「つなぐ技術」による製品・サービスの提供を通じて、お客さまの業務効率向上や安定したインフラ運営を支えるとともに、株主・投資家の皆さまへの還元、従業員の働きがい向上、サプライヤー・共同研究パートナーとの公正・公平な関係構築、環境負荷低減や地域社会への貢献など、各ステークホルダーへの価値提供につなげています。

5 インパクト

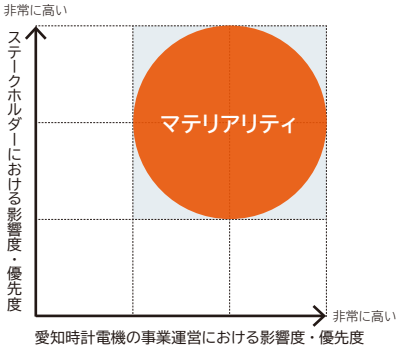
愛知時計電機は、「はかる技術」と「つなぐ技術」を通じて、ガスや水を公平に、安心して使える社会基盤を支え、社会インフラの高度化、資源・エネルギーの効率化、労働力不足の解決、カーボンニュートラルの実現に貢献していきます。

リスクと機会、マテリアリティ

愛知時計電機は、持続的な成長を実現するため、外部環境を分析した上で、リスクを9つの分野に整理し、それぞれの機会を特定しました。その結果を踏まえ、中長期的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を抽出しました。これからも全社的な取り組みを通じて実効性を高めていきます。



分野	主なリスク			機会	対応	
		可能性	影響度		内容	時間軸
① 品質	製品不具合の発生による リコール、顧客信頼の毀損	中	大	品質改善による顧客満足 度向上とブランド力強化	・設計品質向上活動の継続 ・品質マネジメントシステムの維持・向上 ・品質重視の教育継続	短・中期
② 市場環境	顧客ニーズの急変、 競合激化、原材料高騰による コスト圧迫	中	大	サステナブル商品・高付 加価値商品の開発機会、 新たなエネルギー計測 市場（水素等）	・市場動向の調査、把握、部門間での情報共有 ・先を見た技術開発 ・新たな市場の発掘、海外拡販 ・デジタル化に対応した製品の開発 ・DX推進による生産性向上 ・価格転嫁戦略の推進	中・長期
② 海外事業	政治リスク、規制変更、 現地労務問題	大	中	高付加価値商品の開発機 会、新興国市場の成長を 活かした収益拡大	・現地動向、政治情報の収集 ・各国・地域の規則・認証要件の動向の モニタリング ・労務管理体制の強化と現地法令遵守の徹底	短・中期
② 情報通信	サイバー攻撃による機密情報 漏洩や生産停止	中	大	DX推進による生産性・ 品質の向上	・セキュリティ投資強化 ・サイバー訓練、社内IT教育	短・中期
② 財務	株式市況の変動等による 財務への悪影響	中	中	財務体質強化	・資本効率性向上への取り組み推進	短・中期
③ 環境	製造工程におけるCO ₂ 排出や産業廃棄物、 化学物質排出	中	大	環境負荷低減技術の 開発・導入による競争優 位の確保。脱炭素製品市 場への参入	・CO ₂ 排出量、廃棄物・化学物質排出量の モニタリング ・環境法令・条例の遵守の徹底 ・環境教育の実施	中・長期
④ 災害	地震・洪水などによる 操業停止や供給網寸断	中	大	BCPの強化を通じた 供給信頼性の確保	・定期的なBCPのアップデート ・災害訓練や机上シミュレーションの実施 ・サプライチェーンの強靱化 （情報収集力向上、デジタル化） ・災害耐性の高い設備の導入推進	短期
⑤ 人材	人材の流出、確保難	中	大	多様な人材活用による イノベーション創出	・DX推進による生産性向上 （少人化による企業活動の実現） ・人材育成の強化 ・DE&Iの推進（女性活躍、キャリア採用、 多様な働き方の環境整備） ・従業員エンゲージメントの向上	短・中期
⑥ コンプライ アンス	法令違反・腐敗・不正による レピュテーションリスク	中	大	コンプライアンス文化の 強化による信頼構築	・法令・社内規定の遵守徹底とコンプライ アンス定期教育 ・内部通報、相談窓口の設置と運用	短・中期



3 推進計画の立案と実行

各課題に取り組む部門が中心となり、目標達成に向けた推進計画を設定。経営会議で定期的
に実施状況を検証し、必要に応じて取り組みを改善

マテリアリティ	取り組み	2025年度の実績	目標
① 品質・安全性と 信頼性の継続的向上	製品品質、情報セキュリティ などの分野で信頼性を高め、 安全・安心な製品と企業運営 を継続的に追求しています。	・開発製品の生産準備事項の強化 （製品トレーサビリティ、工程FMEA、 購入部品仕様の取り交わり） ・製造工程の品質管理強化 （DX活用によるヒューマンエラー対策、 現場からの品質情報吸い上げと処置体制の 再構築）	・市場クレーム件数低減（前年比） ・重大品質不具合件数低減（前年比） ・ISO9001の各部門品質目標達成率維持、 向上（前年比）
② 市場・事業領域の 拡大	市場環境の変化を的確にとら え、DXや技術開発による市 場や事業領域の拡大への挑戦 を進めています。	・中国向けガスメーターは苦戦が続いている が、北米・ASEAN向け水道メーターや 欧米向け流量センサーが好調 （海外売上高3,958百万円、 海外売上比率6.7%） ・アイチクラウドへの接続メーター数 155万台達成 ・研究開発費 1,292百万円	・海外売上高5,500百万円 （中期経営計画：2027年3月まで） ・データ配信サービス「アイチクラウド」の利用数 （接続メーター数）200万台 （中期経営計画：2027年3月まで） ・研究開発投資の拡大
③ 気候変動対応と 環境負荷の最小化	環境負荷低減と脱炭素社会へ の対応を加速し、製造業とし ての責任を果たすとともに競 争優位を確立します。	・CO ₂ 排出量削減（2013年度比） 62.7%削減 ・岡崎工場に自然エリアの整備推進 ・あいち生物多様性企業認証の取得 ・ネイチャーポジティブ宣言	・CO ₂ 排出量 毎年1%以上削減 ・2050年カーボンニュートラル達成 ・2028年度までに社用車の50%以上をHV化
④ 事業継続と 供給網の強靱化	BCPの整備とサプライチェー ンの強靱化を通じ、レジリエ ントな事業継続体制の構築を 図っています。	・サプライチェーンの可視化完了 ・BCP机上シミュレーション実施	・サプライチェーンの脆弱性の評価、リスクの高い 取引先上位30%に対し、複数社購買ルート を確立、または代替品の検討の実施 ・BCPシミュレーションの実施とドキュメントの 見直し（継続）
⑤ 人材の多様性と 生産性の両立	多様な人材が活躍できる環境 整備と人材育成を進め、 DE&Iと生産性向上を両立し ています。	・従業員エンゲージメント 3.39／5 ・男性の育休取得率 92.3% ・健康経営優良法人2026認定 ・DX推進人材育成（10名） ・くるみん2021年認定 ・あいち女性輝きカンパニー認証	・従業員エンゲージメント向上 エンゲージメント診断結果 0.1ポイント以上UP 男性育休取得 100% ・人材育成の強化 総合職研修時間 10%増 ・ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン （DE&I）推進 新卒採用（総合職）に占める女性割合 3カ年平均30%以上 人権方針策定・デュー・ディリジェンスの実施 ・DX推進人材の追加育成
⑥ コンプライア ンスと ガバナンスの高度化	ガバナンスとコンプライア ンスを経営の中核と位置づけ、透 明性の高い組織運営を実現し ています。	・コンプライアンス教育（1回／月） 実施率100% ・取締役会実効性評価 平均値4.2点 （2024年度）から4.4点へ（5点満点）	・コンプライアンス教育（1回／月） 実施率100% ・コンプライアンスアンケート回収率 90%以上 ・取締役会実効性評価 評点4.5点以上

中期経営計画

過去の中期経営計画振り返り

	中期経営計画2017 2015～2017年度	中期経営計画2020 2018～2020年度	中期経営計画2023 2021～2023年度
ビジョン	・基盤事業を強化し、「安心・安全・快適」なライフプランの実現に貢献する。 ・「はかる技術」「スマート技術」「ソリューション」をキーワードに、新しい価値を生み出す商品を提供する。 ・企業活動におけるESG（環境・社会・ガバナンス）を尊重し、社会に愛され、必要とされる会社を目指す。	・「はかる技術」「スマート技術」「ソリューション」をキーワードとしたお客さま価値を追求し、新しい商品を提供する。 ・海外市場へ更に踏み出し、世界に当社製品・技術を拡げていく。 ・企業活動におけるESG（環境・社会・企業統治）を尊重し、社会に愛される企業となる。	・「はかる技術」「IoT技術」「ソリューション」をキーワードとしたお客さま価値を追求し、新しいシステムやサービスを提供する。 ・海外市場に向けた取り組みは、よりレスポンスを高めて継続し、世界に当社商品・技術を拡げていく。 ・企業活動におけるESG（環境・社会・企業統治）を尊重し、社会に信頼される企業となる。
計画の骨子	基本戦略 基盤事業の収益向上： 水道メーターの収益改善、LPガスメーター需要期の売上・利益拡大、計装市場の売上増 市場拡大・新規事業へのチャレンジ： 技術シーズによる新商品へのチャレンジ、海外市場への拡大 経営力の強化： 持続的成長と企業価値向上、スリムな経営体質への転換	基本戦略 市場拡大、事業領域拡大へのチャレンジ： 海外拠点の地産地販推進と新たなパートナー発掘、計装分野の体制強化、工場ユーティリティ市場の製品ラインアップ拡充、計測データ配信サービスの検討 基盤事業分野の競争力向上と収益向上： 基幹製品のコストダウン推進、品質を最重視したもののづくり、技術伝承と次世代育成の推進 経営力の強化： スタッフ部門の生産性向上、全体最適志向によるグループ経営、持続的成長と企業価値向上に向けたESG重視の経営	基本戦略 市場拡大、事業領域拡大へのチャレンジ： 商品のスマート化促進とデータ配信サービスの拡大、海外市場向け商品競争力の強化とパートナーとの関係強化、公共施設向けセンサー・システムの販売・施工・メンテナンス力の強化 基盤事業分野の競争力向上と収益向上： 価格競争力の向上、お客さま満足の上昇、スマートメーターの生産対応 経営力の強化： スタッフ部門の生産性向上、全体最適のグループ経営、企業価値向上
振り返り	・売上高は計画未達ながらも、売上高・利益ともに過去最高を達成 ・家庭用LPガスメーターや海外向けガスメーターの需要増加、計装分野の大口物件の受注増により、大幅に売上伸長 ・高付加価値製品の売上増、原材料価格上昇に対応したコストダウンの追加施策が利益面に貢献	・自然災害の影響による計装分野の減少、米中貿易摩擦の影響による海外分野の需要減などにより、売上高・経常利益は計画未達株式売却益により当期純利益は計画達成 ・市場拡大、事業領域拡大へのチャレンジとして取り組んだ、計測データの配信サービスが家庭用LPガスメーター分野で成長し、今後の拡大に期待	・売上高は大きく伸長、利益面も計画を上回る水準を維持し、全指標の計画を達成 ・LPガス市場を中心にデータ配信サービスが拡大 ・中国、北米を中心に拡販が進み海外売上高が増加 ・スマートメーターのシェア獲得、増産体制構築 ・取締役会の多様化、時価総額の上昇を実現
課題	・国内の人口減少による家庭用ガス・水道メーターの需要減少など、基盤事業の収益力低下への対応 ・ガス事業のエネルギー自由化や水道事業の法改正など、お客さまの環境変化に対する対応 ・中国の天然ガス転換やASEANのインフラ整備など、商機拡大への対応 ・データ通信技術の高度化やサービスの変化など、スマートテクノロジーの活用検討 ・労働力不足の中、ものづくりの進化に対応する製造技術の深化や生産性向上が急務	・ガス事業のエネルギー自由化や水道事業の法改正など、お客さまの環境変化に対する対応 ・デジタル化の急進、脱炭素化（カーボンニュートラル）など、市場環境の変化に対する対応 ・中国やASEAN地域での商機拡大への対応 ・IT・IoT技術、AI技術の活用拡大による、多様化するお客さま価値への対応 ・製造技術を深化させたものづくりと、グループ全体での最適生産	・データ配信サービス拡充によるさらなる事業拡大 ・海外市場における製品優位性の確立、既存市場の深耕 ・生産拠点、生産設備の最適化による生産性向上 ・企業価値向上に資する取り組みの強化

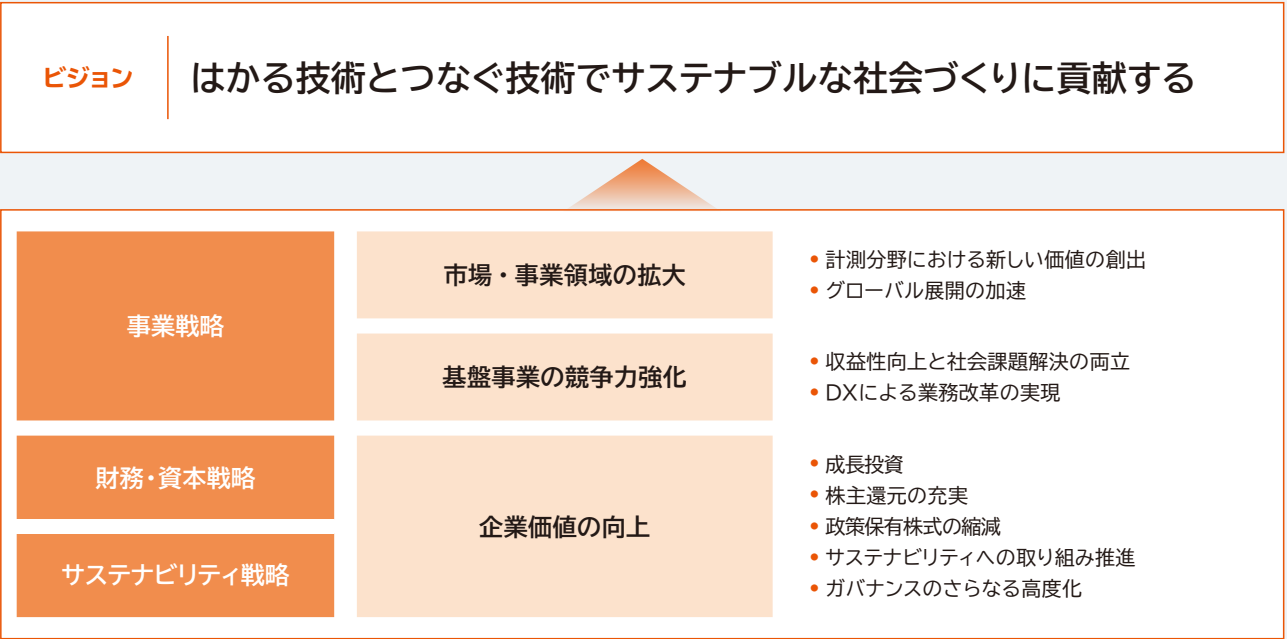
	2015年度		2016年度		2017年度	
（億円）	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	422	417	452	447	482	472
経常利益	24	19	28	30	32	38
当期純利益	15	14	18	22	21	27
ROE※（％）	7.1	6.6	7.8	9.8	8.5	10.9
配当性向	期間内で8％以上に引き上げる 3年間平均で30％以上					

※2021～2023年度はROA

	2018年度		2019年度		2020年度	
（億円）	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	474	467	489	481	480	462
経常利益	39	38	41	32	41	32
当期純利益	27	28	28	23	28	29
ROE※（％）	9.6	10.1	9.2	7.9	8.6	9.3
配当性向	期間内で8％以上を維持					

	2021年度		2022年度		2023年度	
（億円）	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	467	464	477	501	495	512
経常利益	35	38	37	46	39	42
当期純利益	25	27	26	34	27	31
ROE※（％）	4.6	5.1	4.9	6.4	5.1	5.4
配当性向	ROAを重点指標に					

中期経営計画2026の進捗



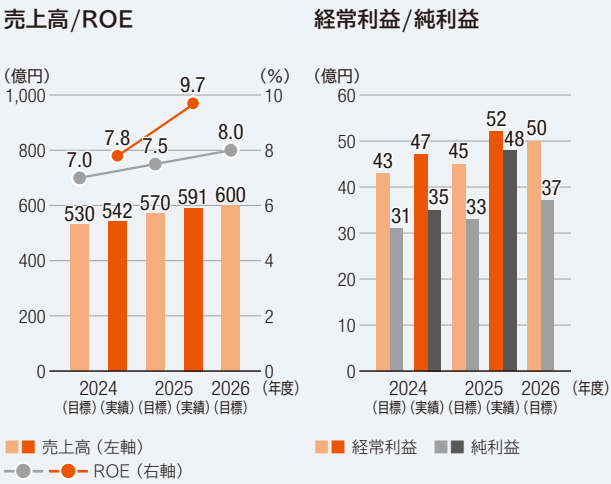
2025年度の評価と課題

2年目となる2025年度は、増収・増益で、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益すべて過去最高となり、目標を達成しました。売上高は、国内市場を中心に需要が堅調に推移したことから、前期比8.9%増収の591億1千6百万円となりました。利益面では、一部製品の不具合対策費用を計上したものの、増収効果に加え、売上製品構成がプラスに寄与したことなどから、営業利益は前期比19.5%増益の47億1千万円、経常利益は前期比9.3%増益の52億8百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、投資有価証券売却益を特別利益に計上したことなどから、前期比35.9%増益の48億1百万円となりました。ROEは9.7%と、目標の7.5%を大きく上回りました。

事業戦略では、計測分野における新しい価値の創出として、データ配信サービス「アイチクラウド」を幅広く展開し、市場拡大を加速しました。「アイチクラウド」は堅調に推移し、2026年3月末には接続数155万台を突破しました。また、グローバル展開の強化にも取り組み、2025年度は特に北米向け水道メーター、欧州および北米向け流量センサーなどが増加しました。

財務・資本戦略では、配当性向を36.2%に引き上げ、年間配当を113円に増配しました。

DX戦略では、各部門でDXリーダーの育成を行うなど、着実に取り組みを進めており、2026年3月には、経済産業省が定めるDX認定制度に基づく「DX認定事業者」としての認定を取得しました。



財務・資本戦略と株主トータルリターン（TSR）

財務状況

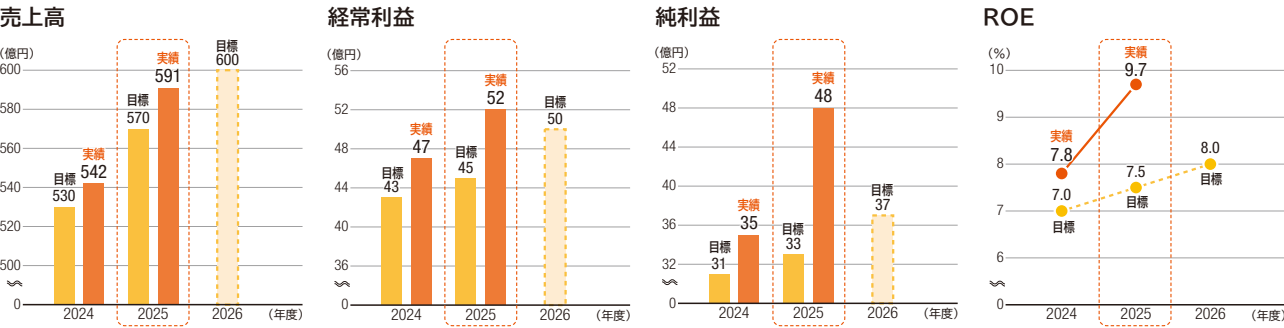
2026年3月末の財政状態は、総資産は702億円（前期比+12.1％）、純資産は525億円（同+12.4％）となり、自己資本比率は74.8％（同+0.2ポイント）に向上しました。営業キャッシュ・フローは28億円を確保する一方、ガスメーター生産設備、岡崎工場事務棟建設、本社工

場耐震補強などの設備投資を進めた結果、フリーキャッシュ・フローは4億円となりました。今後も健全な財務基盤を維持しながら、持続的な成長に必要な投資を着実に実行していきます。

「中期経営計画2026」における財務戦略

「中期経営計画2026」では、持続的な企業価値向上に向け、成長投資と株主還元の強化、政策保有株式の継続的な縮減を財務・資本戦略の柱としています。安定し

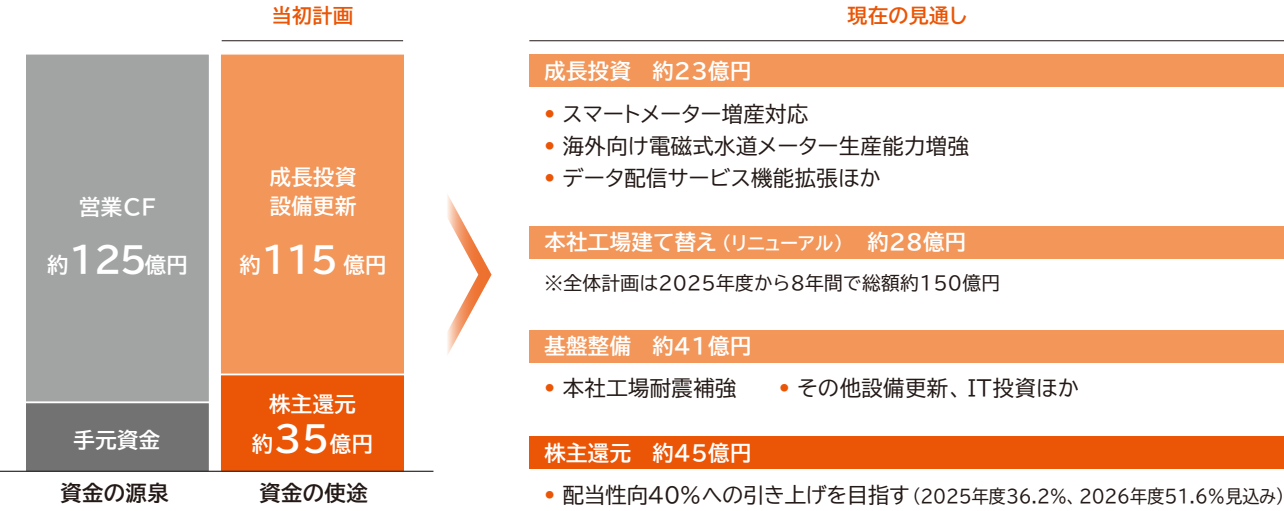
た財務基盤を生かしながら、資本効率を意識した資金配分を進めていきます。



①キャッシュアロケーション

営業活動によって創出するキャッシュと手元資金を、成長投資や基盤設備の更新、株主還元へ適切に配分します。

本社工場リニューアルや生産能力増強など、将来の収益力向上につながる投資を着実に実行していきます。

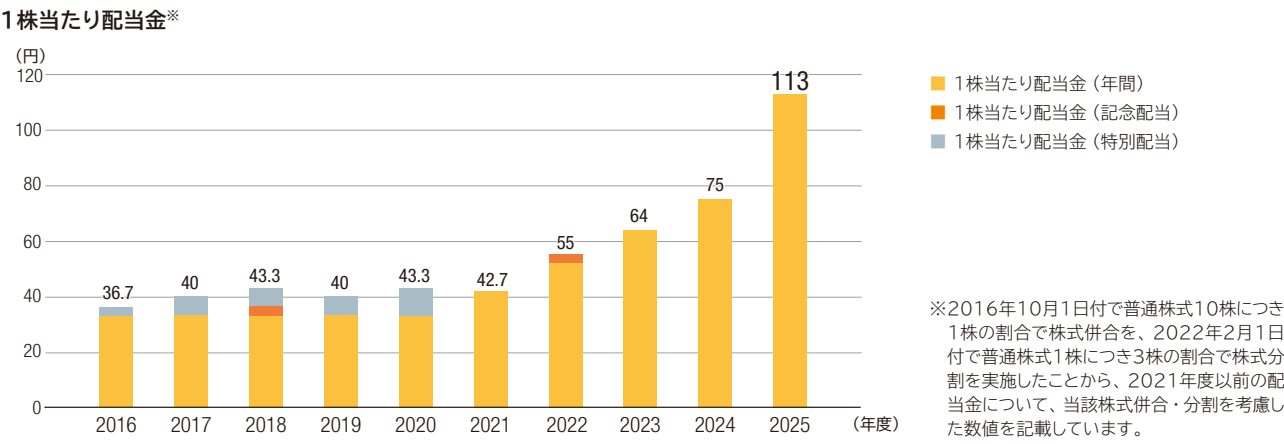


②株主還元

株主還元方針と配当実績

当社は、計測器関連事業を中心に公共的な投資に関わりの深い事業を展開していることから、長期にわたり安定的な経営基盤を確保することを重視しています。そのうえで、財務の健全性と将来の成長投資とのバランスを図りながら、安定的かつ利益成長に応じた株主還元を実施しています。

「中期経営計画2026」では、計画期間中に配当性向40％への引き上げを目指しています。2026年3月期の年間配当金は1株当たり113円、配当性向は36.2％となり、2025年3月期の75円、32.6％から大幅に引き上げました。利益成長を株主の皆さまへの還元につなげることで、中長期的な株主価値の向上を目指します。



	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2024～2026年度
					目標
1株配当（年間）	55円	64円	75円	113円	期間中に配当性向 40%
配当性向	24.4%	30.9%	32.6%	36.2%	

2027年3月期の配当

2027年3月期の業績は、2026年7月31日付の開示のとおり、不具合対策費用の追加計上により減益となる見込みですが、臨時的な費用の計上であることから、年間配当金については当初予想の1株当たり120円を維持する予定です。これに伴い、配当性向は当初予想時の39.9％から51.6％となる見込みです。

自己株式取得・株式併合・株式分割について

株主還元と資本効率の向上に向けては、配当に加えて自己株式の取得についても、財務状況や株価水準、成長

投資の機会などを総合的に勘案しながら実施しています。

また、当社は資本政策の一環として、株式の投資単位や流動性にも配慮しています。2016年には売買単位100株への変更と投資単位の水準を5万円以上に引き上げることを目的に10株を1株に株式併合、その後株価も上昇したことから2022年には投資単位の水準を引き下げることにより投資環境を整え、流動性の向上を図ることを目的に1株につき3株の割合をもって株式分割を実施してきました。今後も適切な資本政策を検討していきます。

財務・資本戦略と株主トータルリターン（TSR）

③政策保有株式の縮減

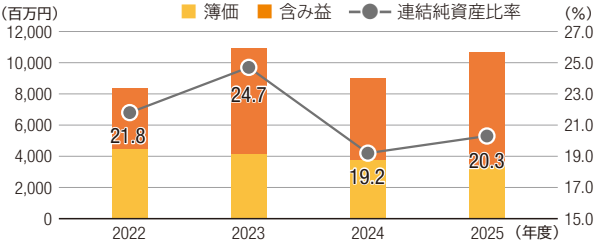
政策保有株式については、保有目的や経済合理性などを継続的に検証し、縮減を進めています。2025年3月期には連結純資産比率19.2%となり、中期経営計画で掲げた「20%未満」を計画初年度に達成しました。2026年

3月期も売却を進めたものの、株価上昇により20%を超える結果となりました。今後も資本効率の向上に向け、政策保有株式のさらなる縮減を継続していきます。

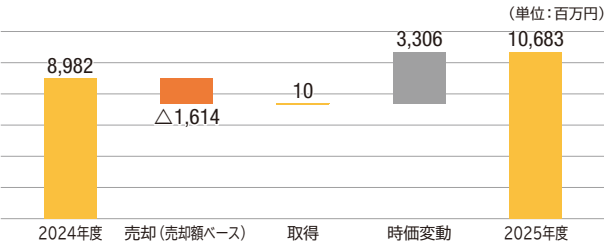
政策保有株式の推移

		2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
銘柄数 (銘柄)	上場	40	40	36	33
	非上場	40	40	40	37
	みなし保有	2	1	-	-
	合計	82	81	76	70
貸借対照表 計上合計額 (百万円)	上場	6,263	8,780	8,489	10,197
	非上場	489	490	492	486
	みなし保有	1,625	1,644	-	-
	合計	8,378	10,915	8,982	10,683
連結純資産比率		21.8%	24.7%	19.2%	20.3%

政策保有株式の推移および連結純資産比率



政策保有株式の貸借対照表計上額増減

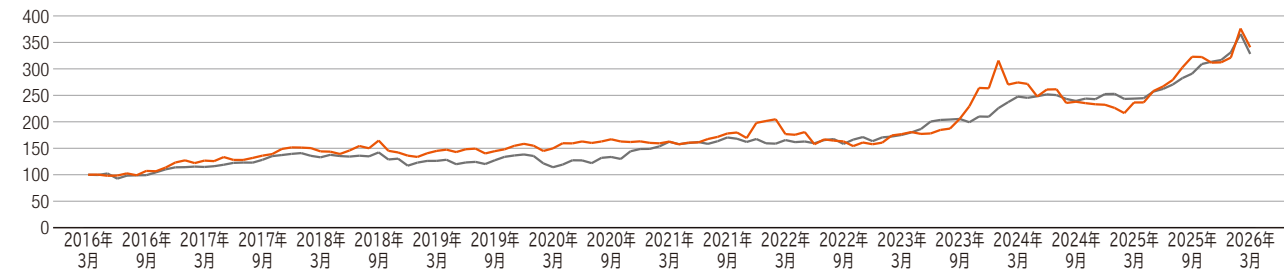


株主資本コストとTSR

当社は株主資本コストを7~8%程度と認識しています。2026年3月期のROEは9.7%となり、株主資本コストを上回る水準となりました。今後もこのエクイティ・スプレッドを安定的に確保・拡大することで、中長期的なTSR向

上につなげます。今後も、中長期的なTSRの向上を重要な視点として、利益成長と資本効率の改善、安定的な株主還元を一体的に進めていきます。

過去10年間のTSR推移



株価パフォーマンス (Total Shareholder Return)

	1年		3年		5年		10年	
	年率	累積	年率	累積	年率	累積	年率	累積
愛知時計電機	53.9%	111.5%	28.4%	124.9%	17.6%	240.8%	13.0%	240.8%
TOPIX	34.6%	87.4%	23.3%	102.2%	15.1%	228.2%	12.6%	228.2%

※TSR：株主総利回り。キャピタルゲインと配当を合わせた総合投資収益率
グラフの値は2016年3月末の終値データを100としてTSRによる時価を指数化したもの（2026年3月末まで）

企業価値向上に向けた取り組み

企業価値の持続的な向上に向け、事業成長による収益力の強化に加え、資本効率の改善、株主還元の充実、IR・SR活動の強化を一体的に推進します。ROEの向上とPER

の改善の両面からPBRの向上につなげることで、市場からの評価を高めていきます。

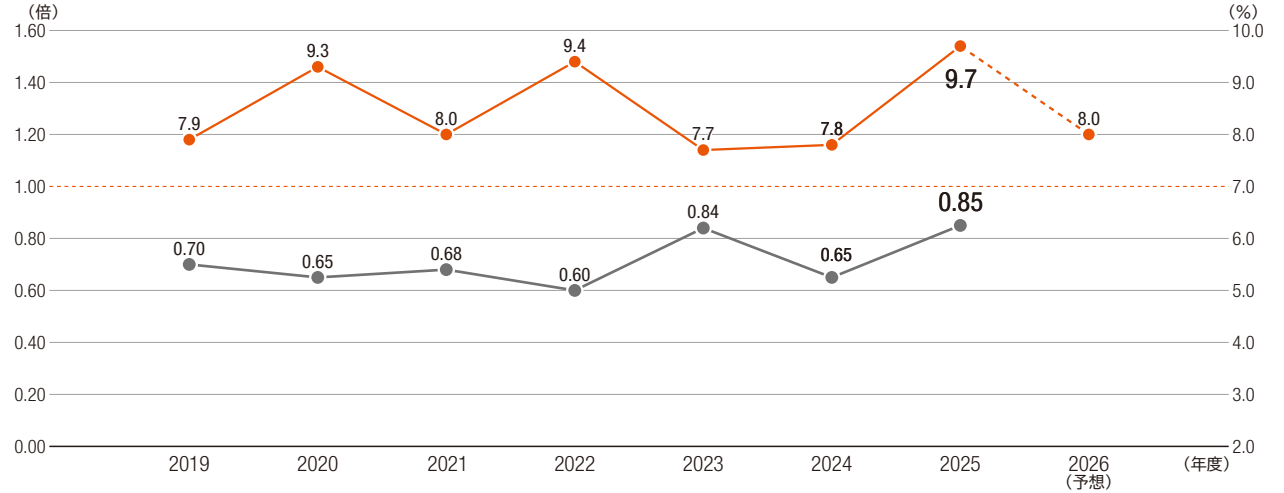


資本効率性の改善に向けて

2026年3月期のROEは9.7%となり、「中期経営計画2026」の最終年度目標である8.0%を前倒して上回りました。一方、単年度のROEだけでなく、持続的に資本コストを上回る収益性を確保することが重要と認識しています。そのため、基盤事業の収益力向上に加え、データ配信サービスや海外市場などへの成長投資を進めるとともに、

政策保有株式の縮減や適切な株主還元を通じて資本効率を高めていきます。また、株主・投資家との対話と情報開示の充実によって事業や成長戦略への理解を促進し、市場との認識ギャップの縮小と資本コストの適正化につなげていきます。

株主資本コストに対するROEとPBRの関係



特集

協創で築くグローバル展開

製品の市場競争力向上・
各地域のお客さまとの価値共有

国内で培ってきた計測技術と確かな品質を強みに、愛知時計電機はグローバル市場での存在感を着実に高めています。

水・ガス・エネルギーといった社会インフラ分野において、各国・各地域のニーズに寄り添った製品とサービスを提供し、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、海外拠点の拡充と現地に根ざした事業展開を通じて、お客さまと価値を分かち合い、さらなる成長を目指しています。

北米：高度な水管理ニーズに応える計測ソリューション



北米では、水資源の効率的な利用や老朽化したインフラの更新が大きな社会課題となっています。愛知時計電機は、高精度かつ

耐久性に優れた電磁式水道メーターを提供することで、自治体や水道事業者の課題解決を支えています。

2006年からニューヨーク市をはじめとした北米の主要水道事業体に当社の電磁式水道メーターをご採用いただき、検針業務の効率化や、将来のデータ活用を見据えたソリューション提案を強化してきました。

信頼性の高い計測技術により、無収水率の低減や運用コストの削減に貢献し、地域の水インフラを足元から支えています。

台湾：安定した品質と信頼で築く、長年のパートナーシップ



品質と信頼性が重視される台湾市場において、愛知時計電機の都市ガスメーターは、長年にわたり高い評価と信頼をいただいで

ます。現地のニーズに適合した仕様の製品展開と、きめ細かなサポート体制により、着実に実績を積み重ねてきました。

今後も、既存のお客さまとの関係を一層深めるとともに、新たな用途や市場の開拓にも挑戦し、市場でのプレゼンス向上を図っていきます。

中国：成長市場で磨く、技術価値と差別化



急速な都市化が進む中国では、ガスインフラの高度化が求められています。愛知時計電機は、2024年7月より中国・深圳の合併会社におい

て、天然ガス用超音波ガスメーターの製造・販売を開始しました。現地のニーズに応える新たな価値を提供しながら、成長市場における存在感を高めています。

価格競争が激しい環境の中にあっても、品質・性能面での優位性を活かして差別化を図り、現地拠点を活用した迅速な対応により、顧客満足度の向上にも努めています。

ASEAN市場におけるパートナーとの
協創と挑戦

急速な都市化と人口増加が進むASEAN地域では、水インフラの整備と効率的な水管理が重要な課題となっています。また、近年は、購買力の向上とともに、付加価値の高い電磁式水道メーターへのニーズも高まっています。

当社では、各国の仕様や使用環境に応じた製品改良を進めるとともに、サプライヤーを含めた生産体制の最適化により、コスト競争力のある供給体制を構築し、市場拡大に取り組んでいます。

現地パートナーとの協業による市場開拓



ASEANでは、商習慣や制度、インフラ整備の状況が国や地域で異なります。そのため、現地に根ざしたパートナーとの連携が不可欠です。愛知時計電機は、信頼できる販売代理店や技術パートナーと協力しながら、地域ごとのニーズを的確に把握し、製品提案からアフターサービスまで一体となった体制を構築しています。

マレーシアにおける電磁式水道メーター「SU」シリーズの販売店であるPremier Water Services Sdn. Bhd.は、

ASEAN諸国での当社事業を支える重要なパートナーです。地域ごとの制度や商習慣、インフラ環境を熟知する同社は、当社製品の販売から導入、保守までを一貫して担っています。愛知時計電機は、同社の強固なネットワークを活かし、ニーズに即した提案と迅速な対応を実現するとともに、技術面での連携や人材育成を通じて、サービスの品質向上・体制強化に取り組んでいます。

こうした協働体制により、各国で「信頼される存在」として事業基盤を着実に拡大しています。

マレーシアにおける現地パートナーの声

当国の水インフラは今、大きな転換期を迎えており、正確な計測と効率的な運用の重要性が一層高まっています。こうした背景のもと、愛知時計電機株式会社との連携は、私たちにとって非常に大きな価値があります。

高品質な水道メーターの提供に加え、技術支援やノウハウの共有を通じて、地域の課題に即したソリューションをと

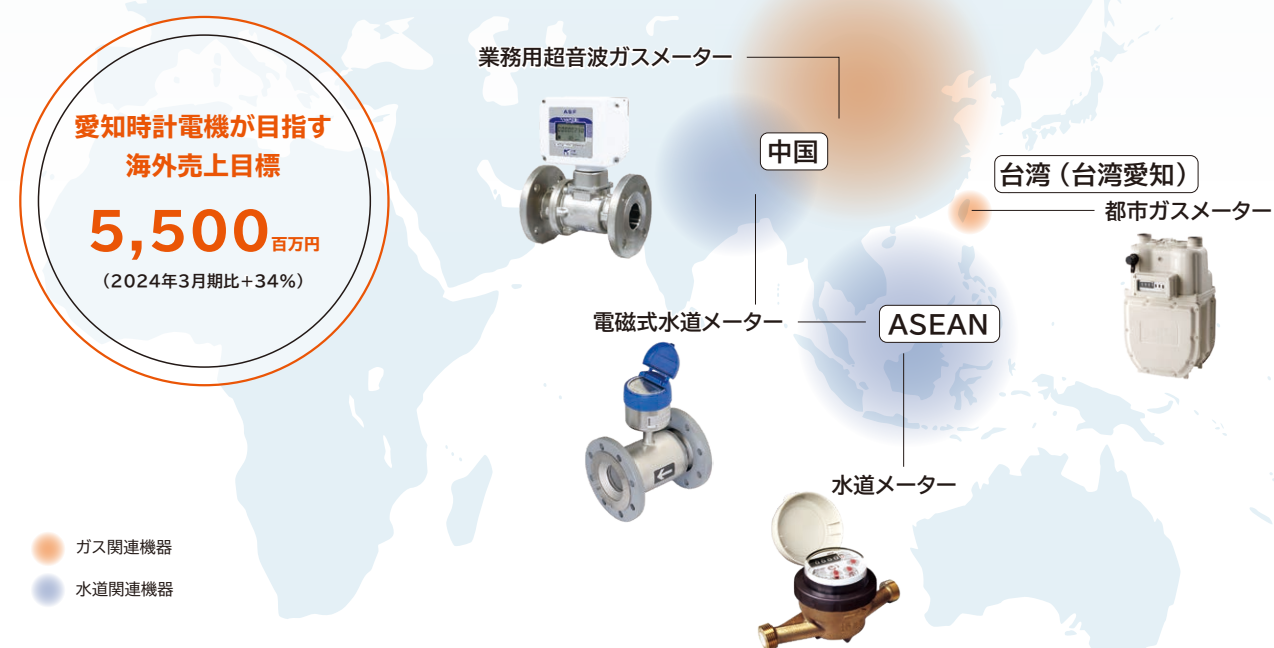
ともに実現してきました。今後も愛知時計電機とのパートナーシップをさらに深化させ、水資源の有効活用と持続可能な社会の実現に貢献し



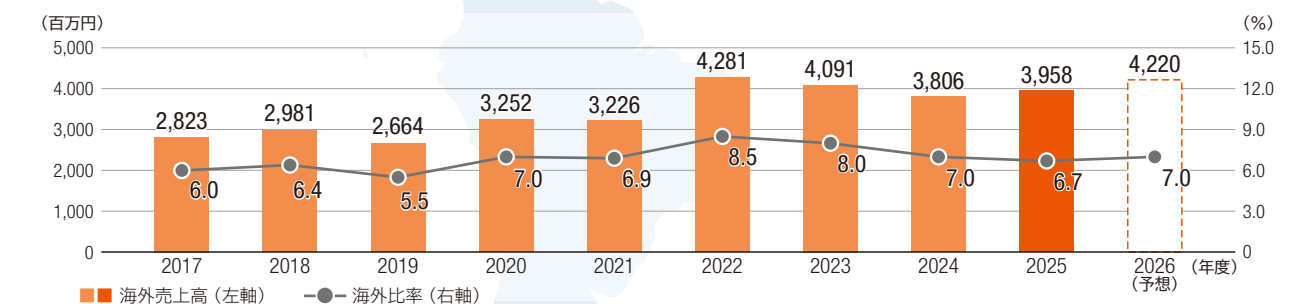
Premier Water Services Sdn. Bhd.
Bhd.
Desmond Lim社長

次の成長へ

愛知時計電機は、中期経営計画2026のもと、海外市場の拡大を重要な成長戦略の一つに位置づけています。今後も各国・地域のニーズに応じた製品・サービスの提供と現地パートナーとの連携を通じて、各市場で培ってきた信頼をさらに高めるとともに、水インフラが抱える課題の解決に貢献し、海外事業のさらなる拡大と持続的な成長につなげていきます。



海外はアジア・欧米ともに増加の見込み



事業別戦略と概要

ガス関連機器

主要顧客

ガス事業者（都市ガス・LPガス）およびその関連会社

愛知時計電機の強み

時計製造で培った精密加工技術

愛知時計電機の技術の源泉は、時計づくりなどで培われたハイレベルな精密加工技術です。この技術を活かし、高品質なアルミダイキャスト成型の筐体を実現し、精度の高いメーターを生み出しています。

安全・安心につながる確かな技術

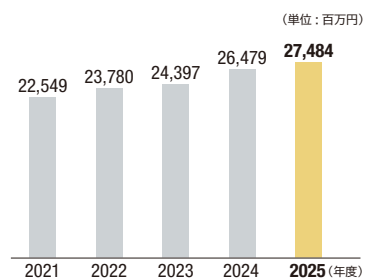
現在主流のガスメーターは、ガスが流れる圧力で往復する「計量膜」を用いて正確なガス計量を行っています。1983年からはマイコンが搭載され、異常なガスの流れを検知してガス供給を止める安全機能が加わりました。最近では超音波式ガスメーターの発売により、さらなる安全・安心の確保に貢献しています。また、ガスメーターには法令で定められた有効期限があり、定期的な更新が必要な計測器でもあります。

幅広いガス計測技術

ガス事業者にとって、正確なガス計量と安全・安心な供給は欠かせない要素です。当社は膜式、タービン式、超音波式など幅広い計測技術を駆使し、家庭用から産業用まで様々なニーズに対応する製品を提供しています。

ガスは給湯や調理、暖房、産業プロセスなど幅広い用途で使用され、生活や経済活動に欠かせない存在となっています。ガスの安定した供給と高い安全性は、社会の安定と発展に直結しており、これを確保することは喫緊の課題です。愛知時計電機はこの課題に取り組む一翼を担い、ガスメーターの開発・製造・販売を通じて、持続可能なエネルギー供給に貢献しています。家庭用から産業用まで、年間約200万台の販売実績を誇り、業界トップのシェアを獲得しています。

売上高の推移



主な製品

都市ガスメーター



LPガスメーター



タービンメーター・ルーツガスメーター



圧力計測機器・ガバナ



Introduction	「はかる」と「つなぐ」はどのように価値へつながるのか	信頼を価値にし続ける戦略	サステナビリティはどのように経営に組み込まれているのか	データ/ ビジョンへの現在地
--------------	----------------------------	--------------	-----------------------------	-------------------

市場と事業環境

都市ガス市場	ガスメーターのシェア
- 国内の需要家数：約3,200万件 - 全国の事業者数：約190社 - 大手都市ガス事業者を中心にスマートメーターの本格導入が開始	国内トップシェア（都市ガス・LPガス分野合計）
LPガス市場	
- 国内の需要家数：約2,200万件 - 全国の事業者数：約15,000社 - 総需要家数の60%以上にクラウド端末（サービス）が設置済み。2026年度には65%まで到達する見込み	

都市ガス市場においてスマートメーターの導入が進展する中、当社ではスマートメーターの販売に加え、都市ガス向けクラウドサービスの拡販に取り組んでいます。クラウドにより収集された各種データを、ガス事業者の日常業務で使用されている基幹システムなどと自動連携させることで、業務の効率化に貢献していきます。

一方、LPガス分野においては、総需要家数の60%以上でガスメーターとの通信が実現されている中、当社のクラウドサービスもすでに多くのガス事業者にご採用いただくなど、一定の成果を上げています。2025年度はガス事業者の経営者層を対象に、DXをテーマとしたセミナーを東京で開催。約40社のガス事業者にご参加いただき、LPガス業界の現状と課題について発表を行いました。2026年度以降も同様のセミナー開催を検討しています。

TOPICS 新しい価値創出への取り組み

「ガスマートメーター」と「次世代ガバナみはる」の開発で2025年度技術大賞をダブル受賞

当社は、一般社団法人日本ガス協会の主催する2025年度技術大賞において「都市ガス事業のDXを担うガスマートメーターの開発」※3と、「次世代ガバナみはるの開発」※4についての2件で技術大賞を受賞しました。また、「ガバナみはる」は、公益社団法人発明協会の主催する令和7年度中部地方発明表彰でも、発明奨励賞を受賞※4しました。「ガスマートメーター」および「ガバナみはる」は保安強化と高いレジリエンスの観点において広く普及が求められています。愛知時計電機は「電池駆動・省電力」「高いエリアカバー率・通信信頼性」「堅牢なセキュリティ」などの特長を備えた製品ラインナップを開発し、社会課題の解決に寄与していきます。

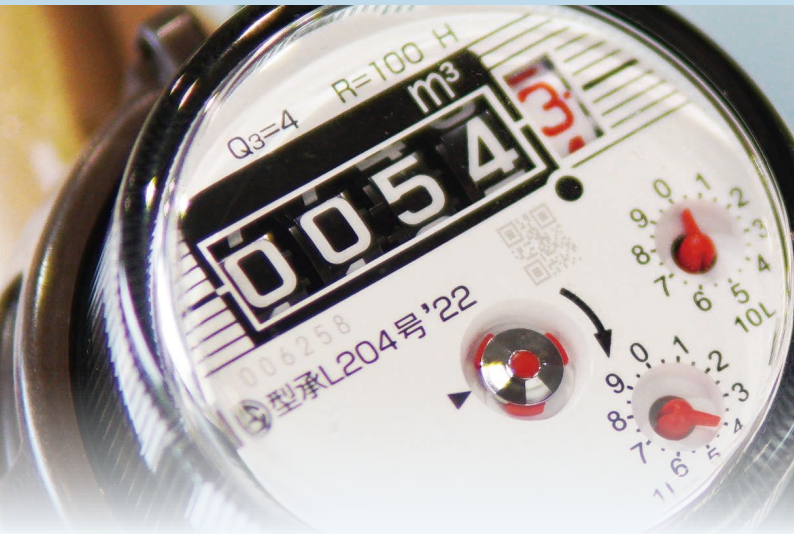
※1 工場などのメーターと接続し、使用量や1時間あたりの最大使用量などを測定する装置 ※2 複数の通信事業者の通信サービス

※3 ガス事業者、デバイスメーカー、通信端末メーカーおよび通信事業者、複数のメーターメーカーにて合同受賞

※4 東邦ガスネットワーク株式会社と共同受賞。都市ガスの圧力を調整する機器などに設置するデジタル式自記圧力計、ガス警報ユニット、通信ユニットにて構成する監視システム



水道関連機器



主要顧客

水道事業体（名古屋市水道局、東京都水道局など）
デベロッパー、建築設備会社、管理会社など

愛知時計電機の強み

多様化するニーズへの対応

愛知時計電機では、「LoRa一括無線検針システム」や「アイチクラウド」等、最新の無線技術・DX技術を活用した製品の開発・改良に取り組むことで、省人化への対応や漏水検知による有収率の改善といった、多様化する様々なニーズにお応えしています。

電磁式水道メーターの技術

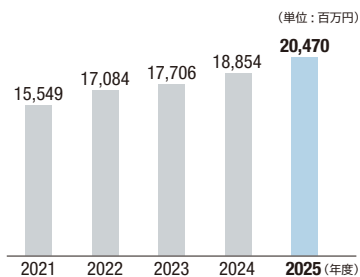
愛知時計電機では、世界で初めて「残留磁気励磁方式」を採用することで、消費電流10,000分の1以下の極低消費電力化を達成し、内蔵リチウム電池で10年間の連続計測が可能な電磁式水道メーターを開発しました。小型・軽量でありながら水没環境下での使用が可能であり、堅牢で耐久性にも優れている点が、世界各国の多様な市場で好評をいただいています。

新たな計測技術への取り組み

電子式水道メーター「ER」では、既存製品からの大幅な小型軽量化を図り、施工性の向上と環境負荷の軽減を実現しました。愛知時計電機では、こうした既存製品の改良に留まらず、新たな計測技術を応用したスマートメーター開発に取り組んでいます。

愛知時計電機は、1927年から水道メーターの製造を開始しました。現在は、年間約200万台を販売し、ガスメーターと並び業界トップのシェアを獲得しています。水資源の不足が世界的に深刻化するなか、大切な水を正しくはかる技術を常に追求し、スマートメーターをはじめとした各種水道メーターの開発・改良に取り組んでいます。

売上高の推移



主な製品

電磁式水道メーター



現地式水道メーター



遠隔式水道メーター



水道メーター用無線通信 表示器・送信器



Introduction	「はかる」と「つなぐ」はどのように価値へつながるのか	信頼を価値にし続ける戦略	サステナビリティはどのように経営に組み込まれているのか	データ/ビジョンへの現在地
--------------	----------------------------	--------------	-----------------------------	---------------

市場と事業環境

官需市場（水道事業者向け）	シェア
- 国内の需要家数：約6,000万件 - 全国の事業者（約1,700事業者）が新規設置、交換する水道メーター - 全国的に増えているスマートメーターおよびデータ配信サービスの提供	国内トップシェア
民需市場	
- 国内：商業施設・複合ビル・集合住宅などに管理用・課金用で新規設置、交換する水道メーター。ラインナップは小型、大型、通信対応、電磁式など、多岐にわたる - 海外：北米、中国、ASEAN、中近東などへ高付加価値製品（電磁式水道メーター）を輸出	

官需市場：水道事業者は、人口減による給水量の減少、労働人口の減少による検針員の不足、施設の老朽化等の問題に直面しており、加えて、新たな住民サービスの提供が要望されています。このような社会環境を背景に、様々なデータ収集が可能なスマートメーターの設置が更に進んでいくとみられます。スマートメーターが接続される「アイチクラウド」は遠隔検針、水使用量の見える化による漏水検知、見守りサービス等のデータ配信サービスを提供しています。今後もスマートメーターの拡販の一助となる製品投入および支援を続けていきます。

民需市場：国内外を問わず、貴重な水資源への関心が高まっています。そのような社会環境の中、「水を正確に測る水道メーター」の需要が高まっており、多彩なラインナップを持つ当社の製品が市場で活躍しています。

TOPICS 新しい価値創出への取り組み

新価値創出につなげる水道スマートメーターの実証実験

愛知時計電機は、2026年1月に、愛知県東海市と、「水道スマートメーター設置の実証実験の実施に関する協定」を締結しました。検針コストの削減や漏水・締め忘れの早期発見による水運用計画の効率化を検討するために水道スマートメーターを設置し、無線自動検針の通信状況と信頼性の確認と、スマートメーターで取得するデータと日常の活動との関連性を分析し、見守りサービスやヘルスケアなど、新しいサービスの実現を目指します。また、2026年4月には、大阪府枚方市と「水道スマートメーターの実証実験に関する協定」を締結しました。水道スマートメーター導入の課題や、データ活用による新たな付加価値の創出等を検証することを目的としています。

自治体との取り組みを通じて、地域課題の解決と新たな価値の創出に取り組めます。

中期経営計画2026の進捗

2025年度の売上高は、前期比8.6%増収の204億7千万円となりました。国内官需市場・民需市場とも堅調に推移し、輸出も北米向けメーターを中心として増加しました。

2026年度は、従来の「マルチキャリア」に加え、利便性の高い「双方向通信」・「電池交換可能」な無線通信端末をラインナップに加え、継続してスマートメーター・アイチクラウドの採用拡大を目指していきます。また、非機械式水道メーターの検満延長に向けたスピーディな対応等、今後の法改正や市況の変化に対し、当社技術の強みを生かした柔軟な対応を進めていきます。

官需市場はもとより、民需市場においても潜在ニーズを掘り起こし、新たな提案を行います。お客さまの求める仕様、納期、コストに対して製品改良および新しい計測技術の開発を行い、さらなる売上拡大を図っていきます。また環境へ配慮した取り組みとして、エコ設計である水道メーター「SD」、「ER」への積極的な切り替えを図ります。

海外市場においては、ASEAN・他地域への販路拡大のため、市場の再調査およびローカルパートナーとの協業体制の構築を行い、さらなる売上拡大を目指します。



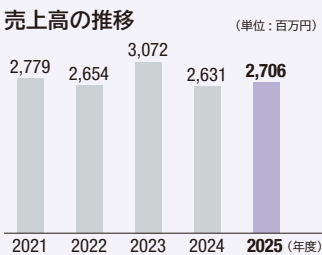
東海市との協定締結式の様子

事業別戦略と概要

民需センサー・システム

主要顧客 工場・医療・農業機器メーカー

産業分野に求められている省エネ・環境対策において、工場のDXや設備稼働効率アップ、CO₂削減に役立つ流量計やモニタリングシステムなど、最適な機器・システムを提案しています。機器組み込み向けは、透析装置や農業散布装置などの様々な分野・用途において、お客さまのニーズにお応えしています。



主な製品

燃料ガス用
超音波流量計



エア用
超音波流量計



薬液用
小型電磁流量計
(発売予定)



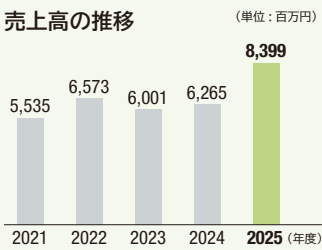
電磁流量計



計装

主要顧客 水道事業体、農政局などの官公庁

上下水道施設・農業用水施設などの公共施設において、電磁流量計や水位計などの複数の計測機器を通信インフラでつなぎ、各施設を監視制御するシステムを構築しています。さらに計測器販売を含め、数多くの公共工事物件を手掛けています。その後のメンテナンスを含めて、社会インフラを支えています。



主な製品

2線
電磁流量計



投込式
水位計



情報通信
端末装置



監視制御システム
業務支援システム



市場と事業環境、強み

工場市場においては、エネルギーの価格高騰によるコスト高を打開するべく設備効率化による省エネ対策や環境負荷低減が重要課題となっています。エアコンプレッサ稼働率の効率化やボイラー・工業炉の燃焼効率向上によるコスト削減、CO₂削減算出には正確な流量計測が求められており、当社のコア技術である超音波による流量計測を活かし、シェア拡大に取り組めます。

中期経営計画2026の進捗

2025年度は、当社のコア技術を活かした電磁流量計や超音波流量計を中心とした液体・気体の各種センサーとシステムを、工場における省エネ・省資源管理や環境対策に向けて拡販を進めました。国内市場は減少したものの、欧米向けの流量センサーが増加し、民需センサー・システムの売上高は前期比2.9%増収となりました。

2026年度は、変化する社会インフラ基盤への対応、工場市場におけるSDGs、カーボンニュートラルに向けた提案強化、流量センサー分野のアプリケーション訴求による新規案件獲得および、水素エネルギー活用に貢献する水素流量計の早期市場投入を目指しています。

市場と事業環境、強み

各種監視制御システムや計測機器を自社で開発しており、お客さまの要求にきめ細かに応えできる製品ラインナップを整えています。また、全国の拠点に技術者を配置し、各種計測機器の設置から、監視制御システムの設計、施工、メンテナンスまで一括したサービスを展開しています。

中期経営計画2026の進捗

大口物件の確保により受注拡大を図るべく、営業体制の充実や提案力・施工能力の強化などを従前から推し進めてきました。前期からの複数年物件の工事が進行し、2025年度の売上高は前期比34.1%増収となりました。

複数年工事が常態化していることから、計画の達成は、受注した大型案件の件数による影響が大きくなっています。このため大型案件の受注を進め、継続的な案件確保を目指しています。

Introduction

「はかる」と「つなぐ」は
どのように価値へ
つながるのか

信頼を価値にし続ける
戦略

サステナビリティは
どのように経営に
組み込まれているのか

データ/
ビジョンへの現在地

技術開発・知的財産戦略

愛知時計電機は研究開発型企业として、先端計測技術と継続的に創出・権利化を進めている知的財産を基盤に次世代計測機器の開発を推進し、計測分野からのイノベーションを通じて社会課題の解決と持続可能な社会の実現に挑戦しています。

技術開発戦略

当社では「電磁・超音波計測技術」や「省電力技術」を磨き上げ、画期的な計測機器を製品化してきました。今後も現状にとどまることなく、これらのコア技術の深化・応用を図るとともに、新規技術の積極的な探索を継続し、計測ソリューションの一層の高度化を実現していきます。

開発の推進にあたっては、社内に限定することなく、大学などとの産学連携に加え、様々な自治体・企業との共同実証プロジェクトを積極的に展開しています。これにより、現場ニーズに加え将来需要も見据えた技術検証と社会実装を進め、広く社会に貢献できる新たな価値提供を実現します。

こうした技術基盤と連携体制を土台に、スマートメーター化の過渡期にある現在においては、スマートメーターおよび関連製品の開発を戦略的に推進すると同時に、水素計測

など将来的な社会的ニーズを先取りした技術開発にも取り組むことで、計測分野における新しい市場の開拓と価値の創出をリードしていきます。

“つなぐ技術”×“AI技術” — 計測器のスマート化と計測データの 価値化の融合による社会課題への取り組み

当社では、ガス・水道メーターやセンサーなど、計測器のスマート化にIoT技術を活用し、計測データにAI技術を活用することでデータを価値へと転換させています。両者の融合による相乗効果により、従来の技術では対応困難であった顧客ニーズや社会課題への対応、製品付加価値創出につなげていきたいと考えています。

TOPICS 新しい価値創出への取り組み

低炭素水素モデルタウン実証事業への参画と水素メーターの活用

当社は、環境省事業である「知多市における低炭素水素モデルタウン実証事業」に参加しています。この事業は、愛知県内に全国一の設置数を持つ水素ステーション（水素ST）を地域の水素供給拠点として位置付け、知多市の水素STから、燃料電池自動車だけでなく、公共施設や住宅に設置された燃料電池、水素ボイラ、水素給湯器・ストーブ、水素火葬炉など、幅広い街利用分野へ低炭素水素を低コストで供給することを目指すものです。

地域資源を活用して製造・調達した低炭素水素を、既存のLPG配送網や新型水素容器を活用して届けることで、これまで未開拓であった需要先を開拓し、新たな水素需要の創出につなげる考えです。また、中部圏で検討されている海外からの大規模水素受入・配送とも連携し、水素サプライチェーンのスケールアップと水素供給コストの低減、水素STの自立化を図り、愛知県内および全国の水素STに水平展開可能な事業モデル構築を目指しています。

当社は本事業において水素メーターを提供し、水素ボイラや燃料電池などで消費される水素使用量の管理・取引を通じて、水素社会の実装における現実的な課題を抽出し、解決に貢献していく方針です。実証は2029年度まで継続して実施される予定です。



水素用超音波流量計

技術開発・知的財産戦略

様々な市場ニーズに応える電磁流量計の技術動向

当社は高度な電磁流量計技術を活かし、世界で初めて電池駆動の電磁式水道メーターを発売しました。その後も、装置組み込みに適した小型電磁流量センサー、非満水状態から満水状態まで幅広い流量計測が可能な非満水電磁流量計、電磁式の弱点である電極への異物・付着物を克服した静電容量式電磁流量モニターなど、様々な種類の電磁流量計を開発してきました。

中でも電磁式水道メーターのSUシリーズは、1992年に国内販売を開始して以来ロングセラーを続け、現在では国内のみならず北米や中国、さらにはタイやベトナムなどASEAN地域でも高く評価され、グローバルに展開しています。

SUシリーズでは、当社独自の極低消費電力技術を採用しています。中でも残留磁気励磁方式を採用した磁気回路設計技術とデジアナ混載回路による微小信号処理技術

は重要な技術であり、それらの技術向上を図るための流体解析や電磁界解析、回路シミュレーションなど電磁流量計に特化した解析・シミュレーション技術の進化にも注力しています。

近年では、小型電磁流量センサー『ATZTA VN』シリーズのラインナップを拡充し、上水だけでなく、農業や医療・食品など様々な現場や用途に対応した製品を開発してきました。VNシリーズは25種にも及び、豊富なラインナップで世界各地域の市場ニーズに応えています。



～IoT戦略～

ガス・水道分野におけるスマート化の推進

ガス・水道メーターのトップメーカーとして、ガス事業者、水道事業者、企業など、多くのお客さまの業務の効率化や異常の早期発見を通じて、保安性の向上および災害時対応力の強化など、社会インフラのレジリエンス向上に役立てるよう、積極的にスマート化に取り組んでいます。

データ配信サービス「アイチクラウド」の拡大

2019年よりLPガス向けデータ配信サービス「アイチクラウド」の提供を開始し、2026年3月末時点で接続台数が155万台を突破しました。2021年に水道向けデータ配信サービス「アイチクラウド」、2025年2月に都市ガス向けデータ配信サービス「アイチクラウド」の提供を開始し



3つの「アイチクラウド」が揃いました。LPガスに続き、都市ガス、水道共に順調に接続台数を増やしています。

また、中期経営計画2026では、2027年3月末までにデータ配信サービス「アイチクラウド」への累計接続台数200万台を目指しています。

AI技術との組み合わせによるデータ価値最大化

少子高齢化に伴う働き手不足など社会課題の複雑化、

価値観の多様化が進むこれからの時代において、3つの「アイチクラウド」に蓄積されたビッグデータと近年急速に進化しているAI技術を組み合わせることにより、新たな価値を創造し社会や企業が抱える課題の解決に取り組みます。データとテクノロジーの力で課題解決を加速し、誰もが安心して豊かに暮らせる持続可能な社会づくりに貢献します。

知的財産戦略

愛知時計電機は新たな価値創造を目指し、積極的に知的資本の強化に取り組んでいます。研究開発によって生み出された成果を適切に権利化することで、企業の収益性の向上や競争優位性の維持に貢献してきました。

今後も、知的財産の保護と活用を通じて企業価値の向上に努めていきます。

技術開発のための知的財産戦略

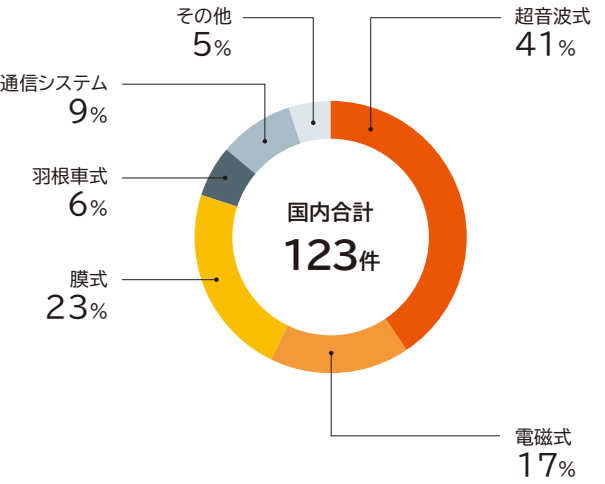
愛知時計電機は「攻め」と「守り」を意識した知財マネジメントを行っています。「攻め」では、他社出願動向を分析し、当社が事業を有利に進めるため、核となる技術を積極的に出願しています。「守り」では、当社の核となるコア技術に加え、その事業化に必要な周辺技術や改良技術についても権利化し、コア技術を継続的に保護しています。これらの「攻め」と「守り」の両面から、当社は事業における競争優位性の強化に注力しています。

知的財産戦略の基本方針

- 自社事業の利益の最大化**
取得した知的財産権を活用し、事業における自由度を確保し、事業を優位に展開します。
- 他社の知的財産権の尊重**
知的財産権の価値を正しく理解し、他社の権利を侵害することなく、事業リスクの低減に努めます。
- 技術のオープン・クローズ戦略**
開発した新技術について特許出願するか、ノウハウとして秘匿するか戦略的に見極めを行い、適切に取り扱います。

豊富な国内特許群

当社の競争力の源である、技術分野ごとの権利存続中の国内特許件数は以下の通りです。



知的財産権保有数（2026年3月末現在）

日本			外国（北米・中国・欧州等）		
特許・実用新案	意匠	商標	特許・実用新案	意匠	商標
123	54	78	33	16	61

人的資本経営の推進

関連するマテリアリティ

人材の多様性と
生産性の両立

関連するSDGs



愛知時計電機は持続可能な成長の実現に向け、「中期経営計画2026」においてサステナビリティ戦略を掲げ、「人的資本経営の推進」に取り組んでいます。従業員エンゲージメント向上、人材育成の強化、DE&I推進、それぞれについて目標値を定め、達成に向けた施策を進めています。

人的資本経営の推進

「中期経営計画2026」のサステナビリティ戦略の柱として、人的資本経営の推進を掲げています。その指標とするため、全社員を対象としたエンゲージメント診断を実施しています。部門単位で結果の振り返りと課題設定を実施し、改善に向けた取り組みを実践しています。

また研修時間を増やすのみならず、「信頼・創造・奉仕」

の企業理念を実現できる人材育成方針を定めました。中途採用も積極的に行っており、マネジメントや経営を担う人材として、執行役員に占める割合は20.0%、社内取締役に占める割合は25.0%に及んでいます。DE&I推進については、育児休業からの復職支援などの対策により、管理職候補の育成を進めています。

「中期経営計画2026」における人的資本のKPI

KPI		2025年度	目標
従業員エンゲージメントの向上	エンゲージメント診断結果	3.39／5	0.1ポイント以上UP（3.45以上）※
人材育成の強化	総合職研修時間	年間15.1時間／人	10%増（13.3時間以上）※
DE&I	新卒採用（総合職）に占める女性割合	28.8% （2024～2026年新卒平均）	3カ年平均30%以上
	人権に関する取り組み	人権方針の公開、人権デュー・ディリジェンスの実施	人権デュー・ディリジェンスの継続実施

※2023年度対比

従業員エンゲージメントの向上

従業員エンゲージメント診断は、現状把握・課題設定といった部門戦略につなげることができ、組織の生産性向上と人材の定着に寄与すると考えています。

エンゲージメント状態の高低に影響を与える要因を7つの項目で測定していますが、当社では、この項目すべてで他社平均以上の結果となりました。2024年度は管理職の意図的・計画的な部下育成が不足しているとの分析結果を踏まえ、管理職向けに「部下の成長支援マネジメント」のための研修実施などの施策を行いました。その結果、前回・前々回結果と比較しても、2025年度の数値が最も高い結果となりました。

従業員エンゲージメント結果の推移

2024	2025	目標（2026まで）
3.33／5 (0.02pt ↓)	3.39／5 (0.06pt ↑)	0.1ポイント以上UP※

※2023年度対比

他社平均を上回る全項目中、特に、当社の強みとなる項目	他社と比較して、当社の課題となる項目
・ 部下支持 ・ 業務設計 ・ 労務環境 ・ 職場風土	・ 人事施策
・ 数値は全般で他社平均を上回っています。 ・ 人事施策についても、数値は昨年度比で向上しています。	

Introduction	「はかる」と「つなぐ」はどのように価値へつながるのか	信頼を価値にし続ける戦略	サステナビリティはどのように経営に組み込まれているのか	データ/ ビジョンへの現在地
--------------	----------------------------	--------------	-----------------------------	-------------------

愛知時計電機の健康経営に関する取り組みの詳細は、当社ウェブサイトをご覧ください。
[WEB](https://www.aichitokei.co.jp/sustainability/society/health/) <https://www.aichitokei.co.jp/sustainability/society/health/>

人材育成の強化

目指す育成人材像の策定に伴い、人材育成に関する研修制度を大幅に見直しました。従来の等級や役割に応じた階層別教育、職種別の専門教育に加え、中途入社社社員を対象とした研修のほか、選択型ビジネス研修、キャリア・ライフプラン研修などのコースを新設しました。

また、一般社員向けの研修制度と比較して、これまで管理職向けの研修機会が少なかったことから、管理職を対象とした研修制度の拡充を進めています。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）

性別、年代、人種、国籍などにかかわらず、様々な価値観の違いを受容するDE&Iを推進することは、誰もが働きやすい職場環境の実現から、人材の確保・定着につながると考えています。

当社では、女性活躍推進の教育を実施しています。2025年度は管理職向け研修に170人、女性社員向け研修に68人の参加がありました。2025年7月には、愛知県から「あいち女性の活躍プロモーションリーダー」に委嘱されました。

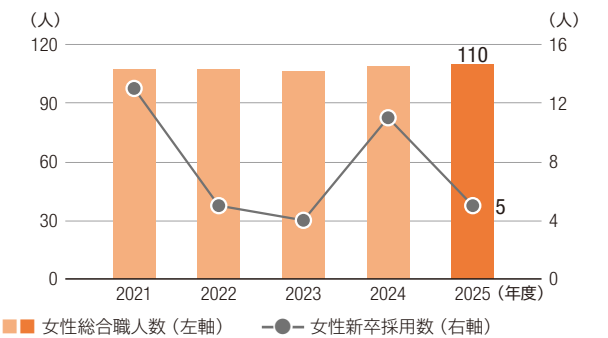
また、障がいのある社員をフルタイムで雇用し、安心してモチベーション高く働ける職場環境の整備に努めています。障がいのある社員の担当業務として、各部の庶務業

2025年度実施 研修

研修名		受講者数	研修実施時間（h）
管理職向け研修	新任管理職研修	5	16
	伴走型部下育成支援研修	170	1.7
	DE&I推進研修	170	1.3
海外赴任前研修		1	60
新入社員ベトナム研修		26	24
（サブ）リーダー研修		43	8

務を整理し、一元化することで全社的な業務効率の向上にもつながっています。引き続き、多様な人材の活躍と働き方を尊重するDE&Iの推進に取り組んでいきます。

女性従業員（総合職・新卒採用）人数



COLUMN 人的資本の取り組み—健康経営、多様なライフステージに合わせた働き方改革

愛知時計電機は、少子高齢化による労働力減少を人的資本経営のリスクと捉え、働き方改革やDX推進による業務効率化、多様な働き方を支える環境・制度整備を進めています。健康経営にも注力し、当社およびすべての国内連結子会社が「健康経営優良法人2026」に認定されました。定期的な健康情報発信や健康支援アプリ導入、敷地内全面禁煙、メンタルヘルス対策も実施しています。

また、社員の多様なライフステージに合わせた働き方の実現にも注力しています。2025年度の育児休業取得率は、女性100%、男性92.3%となりました。産前から、子が小学校第6学年を修了するまでの間、育児短時間勤務制度や子の看護等休暇など、出産・育児と仕事の両立を支える制度を設けています。



環境マネジメント

関連するマテリアリティ

気候変動対応と
環境負荷の最小化

関連するSDGs



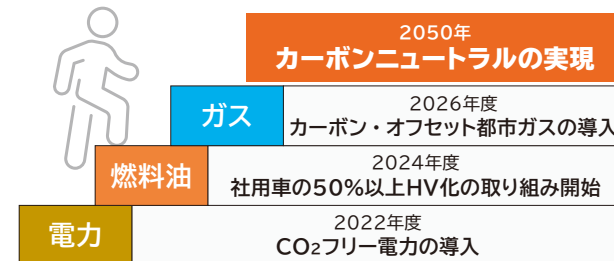
愛知時計電機は、「地球環境に配慮した企業活動を推進し、環境と調和する製品と活動を通じて社会に貢献する」という環境理念を掲げています。この理念に基づき、製品設計においては、3R（リデュース・リユース・リサイクル）を重視し、製品のライフサイクル全体で環境負荷を低減することを目指しています。併せてGHG（温室効果ガス）の排出削減や、生産活動における環境負荷物質の抑制、省エネ・省資源の実現、生物多様性・自然共生への寄与に努めています。

カーボンニュートラルへの取り組み

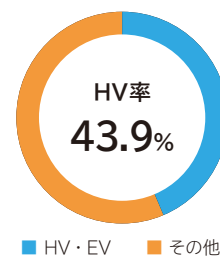
当社グループは、地球温暖化対策に貢献するため、「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を引き続き推進しています。サステナビリティ委員会が中心となり、サプライチェーン全体での連携を強化し、GHGの抑制と環境負荷の低減に努めています。

2026年度よりカーボン・オフセット都市ガスの導入を開始しました。これまでCO₂フリー電力の導入（2022年度）、環境ビジョン2028に基づく社用車50%以上のHV化への取り組みなどを進めており、CO₂排出に係る3大エネルギー（電力、ガス、燃料油）について施策を展開しています。

取り組みの歩み



社用車のHV化状況（2026年3月末日時点）



社用車全体	269台
HV・EV	118台
その他	151台

ネイチャーポジティブ宣言・あいち生物多様性認証企業

私たちは、地球環境の保全と生物多様性の回復を目指し、「ネイチャーポジティブ宣言」を行いました。この宣言は、自然環境に対する影響を最小限に抑え、持続可能な未来を築くための具体的な行動を約束するものです。

具体的な取り組みとして、愛知県岡崎市に位置する岡崎工場に自然エリア（約600m²）を設置し、多様な生物が生息できる環境を整備することで、地域の生態系を支える空間を目指しています。

この取り組みに対し、愛知県が創設した「あいち生物多様性企業認証制度」において、2025年度に認証を取得しました。本制度は、生物多様性の保全や生物資源の持続可能な利用などに積極的に取り組む企業を愛知県が認

証するもので、地域の自然環境との共生を目指す企業活動を推進することを目的としています。当社では、岡崎工場に設置した自然エリアで、生態系ネットワークの保全、外来種の駆除活動等の生物多様性保全に向けた取り組みを進めています。

今後も「自然と共生する企業」を目指し、地域の生態系保全に貢献していきます。



カーボンニュートラル施策

岡崎工場に新事務棟を建設

当社の岡崎工場に新事務棟を建設し、2026年5月に竣工しました。従前は建屋の制約により点在していた管理組織を集結し、迅速な意思決定と適切な情報共有を図ります。また、防災の拠点とすべく新耐震基準を満たす2階建てビルとし、非常用発電機も設置しています。空調設備はGHPを採用し、屋上に設置した太陽光パネルと共に省エネとCO₂排出削減を実現しています。



環境にやさしい製品づくり

SuMPO環境ラベルの取得

愛知時計電機は、環境影響の見える化を推進するため、2026年3月にSuMPO環境ラベルプログラムにて第三者検証を受け、業務用超音波式EB型保安ガスメーター（EBA6MT-3）でSuMPO EPDを取得しました。SuMPO EPDは、製品のライフサイクル全体を通じた環境情報を定量的に開示するもので、カーボンニュートラルを目指す指標として活用できます。また、家庭用膜式S型保安ガスメーターのカーボンフットプリント宣言、家庭用超音波式E型保安ガスメーターのSuMPO EPD認証も継続公開中です。

引き続き、カーボンニュートラルと持続可能な社会の実現に貢献する製品・サービスの提供に努めていきます。



生物多様性・自然共生

希少種保全の実現を目指す

岡崎工場の自然エリアでは、希少種の繁殖を実現するための整備を進めています。

所在地の岡崎市では、岡崎市版レッドリスト2024が発行されており、地域で保全すべき希少種が示されています。当自然エリアでは、蝶の保全に注力しています。幼虫の食草となる植物、成虫が吸蜜するための季節ごとの植物を植栽し、飛来、産卵してくれることを願い、より多くの蝶の繁殖の実現を目指して取り組みを進めています。



気候変動への対応

愛知時計電機グループでは、「信頼・創造・奉仕」の企業理念のもと、社会の持続可能な発展と当社グループの新たな企業価値の創造を実現するため、気候変動問題への取り組みを進めています。2023年5月にはTCFD※の最終提言への支持を表明しており、引き続き気候関連の情報開示を拡充していきます。

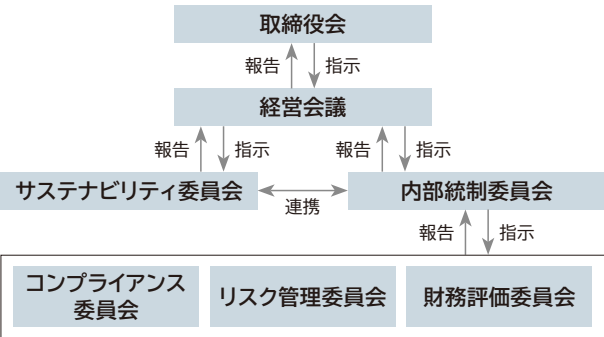
TCFD※の最終提言への支持を表明しており、引き続き気候関連の情報開示を拡充していきます。

ガバナンス

当社グループでは2023年5月に、気候変動問題および人的資本経営の重要性に鑑み、サステナビリティ課題を議論する担当委員会としてサステナビリティ委員会を立ち上げました。当委員会では、気候変動問題に対するリスク・機会を含む、基本方針や行動計画の立案、活動実績のレビューなどに関する検討・審議を行うとともに、内部統制委員会を通じてリスク管理委員会との連携を図っています。重要な事案に関しては、経営会議などでの審議を経て、取締役会（議長：代表取締役会長）に報告され、その対応状況について監視・監督が行われます。なお、当社はカーボンニュートラルの実現に向けて、代表取締役社長の承認のもと、2022年4月に、「カーボンニュートラルチャレンジ

2050」を策定しており、引き続きサステナビリティ委員会において、カーボンニュートラルチャレンジの進捗状況の報告を行い、議論・審議を進めていきます。

ガバナンス体制図



戦略

当社グループは、TCFD提言に基づく気候変動シナリオ分析を実施しています。主要事業の気候変動リスク・機会の特定と影響度における定性評価を行い、対応策を検討しました。

リスク管理

当社グループの関連部門では、気候変動関連リスクと機会の抽出、重要度・事業へのインパクト評価およびリスク対応計画の策定を行いました。TCFD提言に基づいたシナリオ分析を通じ、事業の継続への影響度、発生可能性、顕在化が想定される時間軸を踏まえたものです。これらはサス

想定シナリオ

1.5℃／2℃シナリオの世界	厳しい温暖化対策をとれば、産業革命時期比で平均気温は1.5℃未満の上昇
4℃シナリオの世界	現状を上回る温暖化対策をとらなければ、産業革命時期比で平均気温は3.2～5.4℃上昇

出典：環境省 <https://www.env.go.jp/content/000118155.pdf>

テナビリティ委員会において正式に承認され、同委員会でリスク対応の進捗を毎年モニタリングするとともに、各対応施策の有効性検証および見直しを行っています。気候変動リスクは当社の事業活動に大きく影響するリスクと認識しており、リスクの管理状況は経営層にも報告しています。

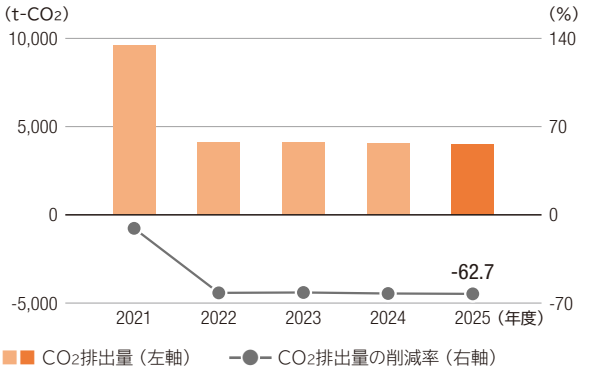
気候変動リスク・機会の事業への影響と対応策

リスク／機会	想定されるリスク、機会	影響度	影響時期	戦略（対応策）
移行リスク	政府のカーボンニュートラル取り組みを受けての対応	大	短期	・エネルギー効率の高い生産設備へ更新していくことにより、エネルギー使用量の低減を図っていく ・本社、主幹工場（本社工場・岡崎工場）にカーボンフリーエネルギーを導入し、ほかの生産拠点への拡大を検討していく（2050年までに排出量ゼロ達成）
	カーボンプライシング（炭素税）による負担増の懸念	小	短期	・設備更新、カーボンフリーエネルギー使用拡大等計画の前倒しにより、自社工場で使用するエネルギーへの課税の影響を低減する ・サプライチェーンにおいて価格転嫁が行われた場合、計画に基づき、製品の改良設計による原価コストダウンを進める
	再生可能エネルギー推進、カーボンプライシング等によるエネルギー価格、輸送コスト、原材料調達コスト高騰	中	短期	・エネルギー、生産効率の高い設備への更新により、エネルギー使用量の低減、生産効率の向上を図る ・製品の設計改良による原価コストダウンを進めることにより、リスク低減を目指す
物理リスク	気候変動（台風、豪雨、洪水等）、地震、津波に伴う操業停止	大	長期	・毎年定期的なリスク評価の見直しを実施する ・止水板や排水経路の見直しによる物理的な被害低減策を検討する ・本社工場の津波被害に関するBCPを策定、シミュレーションによる訓練を継続する
	気候変動、地震、津波に伴う工場損壊による化学物質流出	小	長期	・建屋や倉庫等の施設・保存設備等を適切に維持管理し、定期的な修繕や更新を行う ・流出時の取り扱いや連絡方法をまとめ、関係するスタッフ研修を行うことにより、有事の際の対応に備える
	気候変動、地震、津波による部品、材料の調達懸念（サプライヤ被災）	中	長期	・材料、購買品の複数社購買化の推進、外注品の代替生産可能な取引先の選定を行う ・製造資源情報の維持管理と活用により早期に通常生産状態へ復帰させる
機会	カーボンニュートラル達成意識の高まりからの環境配慮製品（既存製品）ニーズ増	中	－	・政府や自治体の政策の方向性を踏まえ、環境配慮製品のPRや提案営業の強化を図る ・カーボンニュートラルの取り組みの積極的、戦略的広報による好感度を向上させるとともに、社会・投資家へアピールする
	カーボンニュートラル達成に貢献する新たな製品ニーズ増	中	－	・シナリオ分析により得られた戦略を中期経営計画や売上・利益計画、商品企画・開発計画に反映する

指標および目標

当社グループでは、地球温暖化対策に貢献するため、「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を引き続き推進し、GHG排出の抑制と環境負荷の低減に努めています。これまでの取り組みの結果、2025年度には、CO₂排出量を2013年度比で62.7%削減し、国が「地球温暖化対策計画」で示す産業部門の2030年度目標（38%削減）と、2040年度目標（57～61%削減）のいずれも上回りました。引き続き、持続可能な社会の実現に向けた一歩を着実に進めていきます。

CO₂排出量／CO₂排出量の削減率（2013年度比）



サプライチェーンと品質・人権への取り組み

愛知時計電機グループは、「信頼・創造・奉仕」の企業理念のもと、安全・安心な社会の実現に貢献するため、取引先とも連携して、サプライチェーン全体で品質管理、法令遵守、リスク管理、環境配慮、人権尊重などの重要課題に取り組んでいます。時代ごとのニーズや期待の変化に柔軟に対応し、新たなパートナーシップの構築にも積極的に取り組んでおり、2024年12月には、人権を尊重する責務を果たすための指針として「愛知時計電機グループ人権方針」を定めました。

サプライチェーン全体で価値向上を目指す

当社は、サプライチェーン全体の共存共栄と規模・業種等を越えたシームレスな連携や「振興基準」の遵守に重点的に取り組んでいます。直接の取引先を通じて、その先の取引先に働きかける（「Tier N」から「Tier N+1」へ）ことにより、サプライチェーン全体での付加価値向上を目指

します。2022年12月には、サプライチェーンを構成する取引先や価値創造を図る事業者の皆さまとの連携・共存共栄を進める、「パートナーシップ構築宣言」を公表しました。



より高品質で安全・安心な製品を提供

当社は、1990年代にISO9001認証を取得し、設計開発、製造、販売に係るマネジメントシステムを展開しています。基盤製品である特定計量器（ガスメーター、水道メーター、温水メーター、積算熱量計）は、計量法で定める指定製造事業者制度に基づき、品質管理の方法が適合基準を満たすことをすべての国内生産拠点で確認され、省令の基準等に基づく自主検査を行うことを許可されています。また、お客さまのニーズに沿った製品認証の取得を推進

しています。流量センサーでは、JWWA認証（日本水道協会）取得、海外向け流量計では、欧米諸国をはじめとする各種認証を取得し、ご満足いただける製品の早期開発と提供に努めています。新たに追加される有害化学物質にも迅速に対処するため、RoHS指令をはじめ、各種規制の対象となる製品含有化学物質の管理をサプライチェーン全体で適正に運用するため、情報伝達共通スキームchemSHERPA（ケムシェルパ）を導入しています。

愛知時計電機グループ人権方針

 https://www.aichitokei.co.jp/sustainability/society/human_rights/

人権デュー・ディリジェンス

当社は、自らの事業活動において影響を受けるすべての人の人権が尊重されなければならないと考え、サステナビリティ委員会のもとに人権分科会を設置し、人権尊重の取り組みを推進しています。

人権方針に基づいて実施する人権デュー・ディリジェンスでは、負の影響の評価および予防的把握を起点として、予防・是正の実施、取り組みの実効性評価、説明・情報

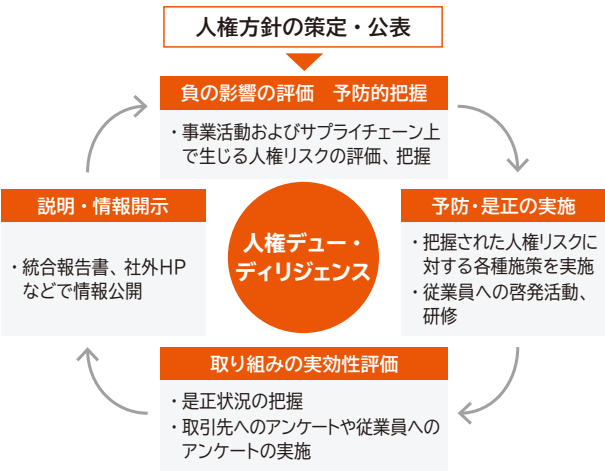
開示のPDCAサイクルを回すこととしています。

2025年度は、当社および子会社・関連会社を対象に、人権分科会において事業活動に関わる人権リスクを抽出しました。抽出したリスクについては各部門で評価を行った上で、人権分科会で重点的に対応すべきリスクを特定しました。重点リスクについては、人権分科会で継続的にフォローを行い、関係部門においてリスク軽減に向けた対応が

取られていることを確認しました。

また、サプライチェーンにおける人権リスクの把握に向けて、協力会社を対象としたアンケートを実施しました。その結果、当社が設置する人権救済窓口の周知に課題があることを確認し、協力会社向け研修会において窓口の利用方法や対象範囲を説明しました。

今後も、PDCAサイクルを継続的に回し、人権尊重の取り組みの実効性を高めていきます。



人権尊重の浸透と職場環境の整備

人権尊重に関わる教育の実施

当社では、サプライチェーンを含む事業活動全体で人権尊重を徹底し、多様性を認め合い、全員が尊厳を持って働ける環境を築くことが、当社のイノベーションと中長期的な企業価値の向上に結びつくと考えています。こうした考えのもと、社内では全従業員を対象に人権尊重に関する研修を実施しています。

教育資料では、人権とはすべての人が生まれながらに持つ権利であり、企業活動における人権尊重とは、従業員、協力会社、お客さま、地域社会など、事業に関わるすべての人を尊重することであるという理解のうえで、長時間労働、安全衛生、ハラスメント、差別、サプライチェーン上の人権問題など、企業活動に関わる人権リスクを具体的に引き上げ、日常業務の中で起こり得る事例を通じて理解促進を図っています。

今後の方針

今後は、人権デュー・ディリジェンスおよび人権尊重に関する教育を継続し、取り組みの定着と改善を図っていきます。また、サプライチェーンにも段階的に取り組みを広げ、人権尊重のさらなる浸透を目指します。

さらに、協力会社に対しても研修を実施し、サプライチェーン全体で人権尊重への理解を深める取り組みを進めています。

従業員の人権保護

当社は、事業活動に関わる人々の人権を尊重するとともに、従業員が安心して働くことのできる職場環境の整備にも取り組んでいます。その一環として、カスタマーハラスメントへの対応マニュアルを策定し、2026年10月からの運用を予定しています。

お客さま対応の現場において、従業員が不当な言動や過度な要求を受けた場合にも、会社として適切に対応できる体制を整えることで、従業員の尊厳と安全を守り、安心して業務に取り組める環境づくりを進めていきます。

社外取締役座談会



社外取締役 笠野 雅嗣

社外取締役 岡田 千絵

社外取締役 板倉 麻子

愛知時計電機の企業価値の源泉

100年以上にわたり培ってきた「誠実なものづくり」のDNAを礎に、社会からの信頼を築いてきた愛知時計電機。その企業価値の源泉と持続的な成長に向けた課題、取締役会が果たすべき役割について、3名の社外取締役に語っていただきました。

愛知時計電機の企業価値の源泉とは

笠野：長年メーターサプライヤーとして間違いのない仕事を積み重ね、お客さまとの信頼関係を築いてきたことです。「実績に勝る信頼なし」という言葉とおり、簡単には取って代われない関係性こそが、当社の最大の強みだと思います。
岡田：加えて、ビジネスモデルの安定も大きな強みです。ガス・水道メーターには更新義務があり、定期的・継続的な必要があります。国内トップシェアという基盤もあり、社会情勢や景気の変動を受けにくい事業であることが企業価値を支えています。

板倉：私は「人」が強みだと感じています。工場見学含め社員の皆さんとの対話を通じ、一人ひとりが仕事に誇りを持ち、高い専門性と規律を大切にしていることが伝わってきました。そうした企業

文化の継承こそが、社会からの厚い信頼につながっているのだと思います。

「安定成長モデル」への評価と次なる成長

岡田：今後長期にわたり需要の高まりが見込まれるスマートメーター化への対応と「アイチクラウド」に注目しています。製品販売に加え、サービスによる新たなストック収益の獲得が着実に利益を押し上げており、安定成長のためのさらなるドライバーとして期待しています。
笠野：品質不具合を出さないために、リスクを洗い出し、一つひとつ着実につづし込む取り組みを続けています。こうした誠実なものづくりへの姿勢こそが、当社らしさであり、安定成長を支える土台です。
板倉：複数の計測技術を持ち、一貫し

て社内ですでに備えている体制は長年の蓄積による強みです。水素計測など新たな成長領域への挑戦も評価しています。

今後の持続的成長に向けての変革とは

板倉：自社で一貫して担う体制は当社の強みですが、働き手の減少の中、従来のように社内だけで新技術を生み出し続けることは難しくなります。DXの活用に加え、外部の知見や技術を取り入れるオープンイノベーションを進めていくことも重要です。
笠野：AIやITによる効率化は必要ですが、AIにはものづくりはできません。ものづくりを支えるのは現場の社員です。100年以上にわたり培ってきた「誠実なものづくり会社」としてのDNAを見失わず、次の世代へ継承することが何よりも大切だと思います。
岡田：私もその点は非常に重要だと思います。どれだけ仕組みを整えても、受け継がれてきた現場の感覚や文化が失われれば、思わぬリスクに繋がります。また、製品・部品の多様化・高度化に伴い、これまでの当社の知見では対応が難しい局面が生じることも想定しておかなければなりません。当社の技術力の真価が問われていると感じます。

活発な取締役会での議論

岡田：当社は経営の透明度が高く、私たち社外役員に対する情報開示も迅速です。取締役会の実効性評価アンケートでは、社外役員へのガラス張りの情報開示が牽制効果につながっているとの社内役員の声もありました。毎月の取締役会に先立ち、担当部署の責任者による事前説明会があり、現場の情報の適切な共有、現場と取締役会の認識にずれがないかを確認できる貴重な機会です。その議論は翌日の取締役会にも

反映され、より実効性の高い審議につながっています。
笠野：安定した収益基盤のある会社だからこそ、一つの品質不具合が利益に大きな影響を及ぼすことがあります。そのため私は、原因や再発防止策が具体的にイメージできるまで質問します。言葉だけでなく、現場での再発防止策への確認が、社外取締役の重要な役割だと考えています。
板倉：私はリスクマネジメント体制を重視しています。不具合やトラブルが発生した際には、対応のスピードや情報共有が適切だったかを確認し、改善につなげることが大切です。問題を抱え込まず、迅速に共有する企業文化の維持が、企業価値の向上にもつながると思います。

これからの成長に向けた人材・組織とは

笠野：会社の永続的な発展には、多様性が欠かせません。これから会社を支える中堅・若手社員それぞれが個性を発揮し、生き生きと働く。そうした人材が育つことが、次の100年につながると考えています。
板倉：若手や女性を含め、一人ひとりが将来に夢を描き、自分の意見や提案を発信しやすい職場であることが大切です。



守るべきものを守り、変えるべきものは着実に変えていくことが、次の成長につながります。

社外取締役 岡田 千絵

1998年弁護士登録。名古屋簡易裁判所・民事調停官（非常勤裁判官）や愛知労働局紛争調整委員会委員等を歴任。法務面を中心とするガバナンスに対する豊富な経験および幅広い見識を有する。2022年より当社社外取締役。指名・報酬等諮問委員会委員長。



間違いのない仕事を積み重ねて築いてきたお客さまとの信頼関係が、当社の最大の強みです。

社外取締役 笠野 雅嗣

1984年、岡谷鋼機株式会社入社。2018年より同社取締役として名古屋本店副本店長、新技術推進担当などを歴任し、2026年より同社顧問に就任。金属、機械商社で培われた幅広い見識を有する。2023年より当社社外取締役。

そうしたボトムアップの組織づくりが、新たな発想や成長につながると考えます。
岡田：総合職に占める女性比率は着実に増えています。一方で、女性管理職の育成は地域の製造業全体に共通する課題でもあります。当社の「人を大切にする文化」を土台に、多様な人材がさらに活躍できる会社への進化を期待しています。

取締役会の機能強化に向けての改善

岡田：社外取締役としても、執行側と率直に意見を交わしながら、「これから会社をどう成長させていくか」という将来を見据えた議論により深く関わるのが求められています。まずはともに経営を監督する立場の役員間でしっかり課題共有を図りながら、ガバナンスの質の向上に努めたいと考えています。
笠野：現場を知り、現物を見て議論する姿勢をこれからも大切にしたいですね。製造業では、数字だけでは分からないことが数多くあります。品質や技術、人材育成といった目に見えにくい価値まで理解したうえで議論することが、取締役会の実効性をさらに高めると考えています。
板倉：経営環境の大きな変化の中では、変えるべきことと守るべきことの見極め

が重要です。社外取締役として、多様な視点から経営陣に問いを投げかけ、経営戦略や中期経営計画、ブランディングなど少し先を見据えた議論、新たな挑戦を後押しすることで、企業価値の向上に貢献していきたいと思っています。

今後の愛知時計電機への期待

笠野：当社は100年以上にわたり、「実績に勝る信頼なし」という姿勢で、お客さまや社会からの信頼を積み重ねてきました。これからも、サプライヤーからの購入品も含めて自社が品質、供給、全てについての責任を持っている意識で、ものづくりに取り組んでいただきたいと思います。
板倉：いままでの信頼に甘んじることなく、DXや新たな事業への挑戦、人材への投資を通じての着実な歩みと、変化を恐れず挑戦をし続ける企業への成長を期待しています。
岡田：守るべきものを守りながら、変えるべきものは着実に変えていく——その積み重ねが、企業価値の向上・次の100年に向けての成長につながります。社会インフラを支える企業として、より多くの方々に信頼され、未永く応援して頂ける会社であり続けるため、私たち社外取締役も尽力してまいります。



一人ひとりが将来に夢を描き、自分の意見や提案を発信しやすい職場であることが大切です。

社外取締役 板倉 麻子

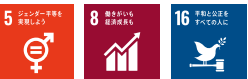
1983年、名古屋テレビ放送株式会社入社。株式会社名古屋テレビ事業取締役、愛知県労働委員会使用者委員（現任）などを歴任し、人事労務に対する幅広い見識を有する。2024年より当社社外取締役。

コーポレートガバナンス

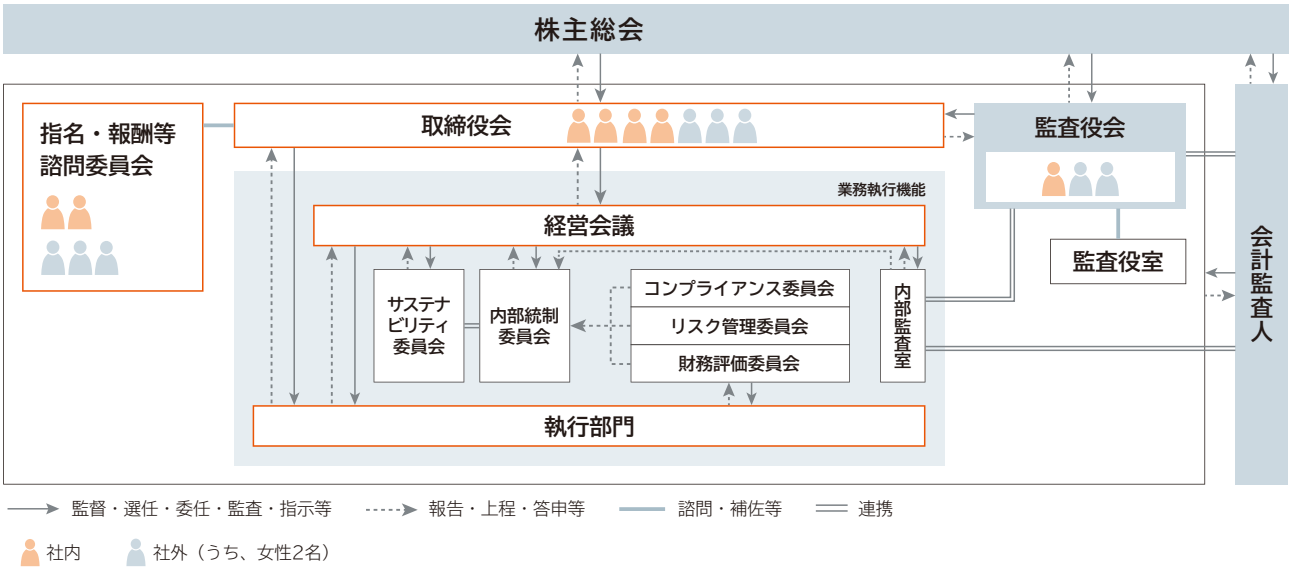
関連するマテリアリティ

コンプライアンスと
ガバナンスの高度化

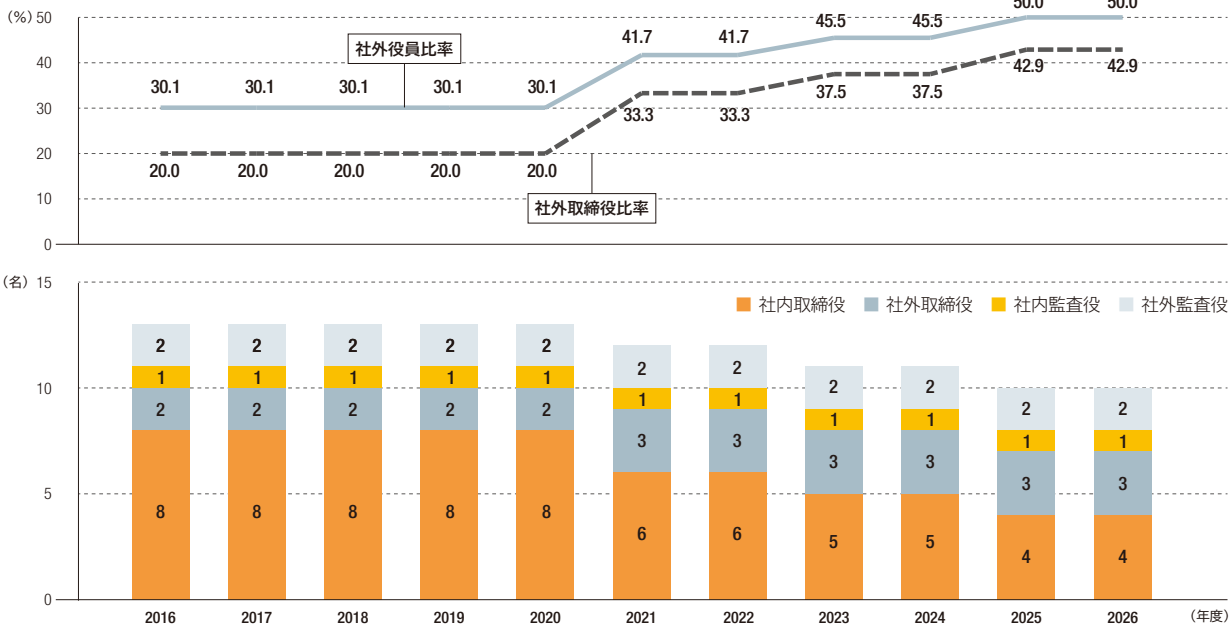
関連するSDGs



愛知時計電機のコーポレートガバナンス体制



コーポレートガバナンス強化に向けた取り組み



- 2021年 社内取締役を2名減員し、取締役9人体制に。意思決定の迅速化を図る。
- 2023年 社内取締役を1名減員し、取締役8人体制に。執行役員を任期1年の委任型に変更。
- 2024年 女性取締役を1名増員し、2名に。多様性の向上を図る。
- 2025年 社内取締役を1名減員し、取締役7人体制に。指名・報酬等諮問委員会の委員長を社外取締役に。

愛知時計電機のコーポレートガバナンス体制の特長

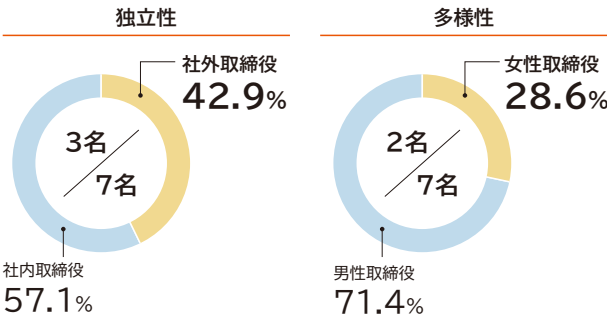
当社グループは、「新しい価値を『創造』し、お客さまや社会のお役に立ち（『奉仕』）、皆さまからの『信頼』を獲得し続けます」という「企業理念」および「企業行動憲章」に基づき、事業を通じて社会に貢献し、持続的な企業価値の向上を図っています。さらに全てのステークホルダーの立場を踏まえ、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うため、コーポレートガバナンスの確立に努めています。

取締役会・経営会議

取締役会は、社外取締役3名を含む7名で構成されます。原則として毎月1回開催しており、開催時には監査役3名も出席します。法令、定款および取締役会規則で定める重要事項の意思決定を行うほか、業務執行状況の監督などの役割・責務を適切に果たし、会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に努めています。取締役会による独立かつ客観的な経営の監督の実効性を確保すべく、社外取締役を複数名選任しており、各社外取締役はそれぞれの職歴、経験、知識等を活かして社外の視点から重要事項についての確認を行うこととし、経営判断の合理性の確保を図っています。

また、業務執行機能の強化を図るため執行役員制度を導入し、毎月1回開催される経営会議では取締役会の意思決定に従い、担当業務の執行責任を担う業務執行上の重要な意思決定および取締役会決議事項のうち、あらかじめ協議が必要な事項の審議を行っています。

取締役会の構成



監査役会

監査役会は、社外監査役2名を含む3名で構成されており、取締役会をはじめ各種重要会議への出席や稟議書の閲覧、内部監査室、会計監査人との連携により、監査を行います。各社外監査役はそれぞれの職歴、経験、知識等を活かし、外部的視点から監査を行っており、経営の監視・監査機能を十分に果たし得る客観性および中立性を確保していると考えています。

指名・報酬等諮問委員会

指名・報酬等諮問委員会は、社外取締役3名を含む5名で構成されており、委員長は社外取締役が務めています。取締役・執行役員・監査役候補の指名を行うにあたっての方針や、取締役・執行役員・監査役の報酬等を決定するにあたっての方針等を審議し、取締役会に助言を行っています。

社外役員意見交換会

社外取締役および社外監査役による「意見交換会」を、年に1～2回程度開催しています。取締役会に関する事項について、取締役会の実効性に関する分析・評価などを参考にしつつ、意見交換を行っています。

コーポレートガバナンス・コードの対応状況

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則について実施状況をコーポレートガバナンス報告書に記載しています。

「コーポレートガバナンス報告書」および「コーポレートガバナンスに関する基本方針」については、ウェブサイトをご覧ください。

[WEB https://www.aichitokei.co.jp/company/governance/](https://www.aichitokei.co.jp/company/governance/)

コーポレートガバナンス

取締役会の実効性評価

当社では毎年、取締役および監査役による評価に基づき取締役会の実効性について分析・評価を実施しています。2023年度からは外部機関を通じた評価を行っています。

2025年度も外部機関によるアンケート調査を実施した結果、当社の取締役会は実効性が確保されていることが確認されました。

実効性評価アンケート項目（一部記述あり）		
•取締役会の在り方	•取締役会の構成	•取締役会の運営
•取締役会の議論	•取締役会のモニタリング機能	
•社内取締役のパフォーマンス	•社外取締役のパフォーマンス	
•取締役・監査役に対する支援体制	•トレーニング	
•株主（投資家）との対話	•自身の取り組み	
•指名・報酬等諮問委員会の運営	•総括	

2025年度の評価と2026年度の対応方針

2024年度の評価結果と2025年度の対応方針	分析・評価の結果、当社の取締役会は総じて実効性が確保されているものと判断。実効性をより高めるために以下の改善を図る。 ①財務・資本戦略の進捗に関する議論の充実 ②経営責任者の後継者計画の策定に向けた議論の推進 ③役員に求められるトレーニングの機会の拡充
2025年度の対応・取り組み	①財務・資本戦略の進捗に関する議論の充実 •資本市場から見た当社の現状認識と課題について、外部機関を交えた研修・意見交換の場を設け、役員および執行役員の理解を深めています。 ②経営責任者の後継者計画の策定に向けた議論の推進 •後継者計画（サクセッションプラン）について、指名・報酬等諮問委員会にて検討・議論を行い改善に取り組みしました。 ③役員に求められるトレーニングの機会の拡充 •役員に必要な知識の習得や情報更新の機会を提供するため、視察や外部セミナーの受講に加え、eラーニングを導入しました。
2025年度の評価結果と2026年度の対応方針	当社の取締役会は、総じて実効性が確保されているものと判断していますが、今回の分析・評価結果から、実効性をより高めるために以下の改善を図ります。 ①収益力・資本効率等を意識した経営戦略、経営計画についての議論の充実 ②資本コストや株価を意識した経営の実現に向けたさらなる検討の実施 ③役員に求められるトレーニングの機会の充実

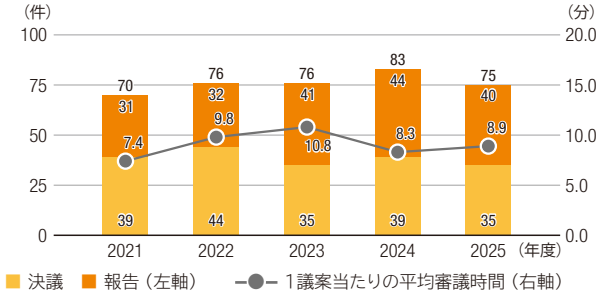
上記を踏まえ、当社は業務執行の機動性をさらに高めるとともに、取締役会による監督を一層充実させるため、引き続き取締役会の実効性向上を図っていきます。

取締役会における議論

2025年度の主な審議テーマ

分類	件数
事業・経営戦略	16
サステナビリティ	4
コーポレートガバナンス	13
決算・IR/財務・資本	19
指名・報酬	16
その他	7

議案数と1議案当たりの平均審議時間



主な議論の一部

テーマ	主な議論内容
設備投資の遅延とその影響への対応	•設備投資の遅延が中期経営計画・事業計画に与える影響度合いと対応策（代替生産手段の検討など） •サプライヤー管理・プロジェクト進捗管理体制の強化などの再発防止策
財務資本戦略（政策保有株式・資本政策全般）	•政策保有株式の売却先選定プロセスの妥当性と、関係維持とのバランス •資本政策全体の見直しの要否（資本効率・株主還元・成長投資）
一部製品の不具合への対応	•製品不具合による財務への影響、レピュテーションリスク、サプライヤー管理体制 •製品保証引当金計上のタイミングの妥当性 •品質管理体制の強化を通じた再発防止策

取締役のスキルマトリックス

取締役会は、専門知識や経験等のバックグラウンドが異なる多様な人材で構成されています。企業理念の実現に向けて、当社グループの価値創造プロセスや中期経営計画

等の経営戦略に基づき、各取締役及び各監査役に期待されるスキルを以下のとおり定めています。

スキルマトリックス ※ 各取締役及び監査役のキャリア・スキルを踏まえ、特に期待される3項目に●印をつけています。全てのスキルを表すものではありません。

氏名	地位及び担当	企業経営・ガバナンス	財務・会計	営業・マーケティング	グローバル	開発・品質	IT・DX	法務・リスクマネジメント	サステナビリティ
星加 俊之	代表取締役会長	●				●		●	
國島 賢治	代表取締役社長 社長執行役員	●	●						●
吉田 豊	取締役常務執行役員 技術担当			●		●	●		
森 和久	取締役 常務執行役員 営業本部長			●	●	●			
岡田 千絵	取締役（社外）	●						●	●
笠野 雅嗣	取締役（社外）			●	●		●		
板倉 麻子	取締役（社外）	●						●	●
折笠 洋一	常勤監査役（社外）		●		●			●	
渡邊 昌徳	常勤監査役					●	●		●
加藤 博昭	監査役（社外）	●	●					●	

スキルの選定理由

項目	選定理由
企業経営・ガバナンス	当社ビジョン実現に向け、現状を把握し経営判断を行うため、執行及びガバナンス体制の適切性を監督する能力。
財務・会計	長期的視点における企業価値の向上を実現するため、適切な資源配分を財務面から監督できる能力。
営業・マーケティング	経営計画実現のため、俯瞰的立場から事業の成長性および今後の市場動向を見極める能力。
グローバル	グローバル展開加速のため、各地域の価値観、事業環境、地政学的リスクを理解して経営を推進する能力。
開発・品質	新しい価値、市場の創出のため、技術革新を生み出す技術戦略・モノづくり戦略を構築できる能力。
IT・DX	IoT事業等の拡大、DX推進のため、デジタル技術と当社事業を結び付けて戦略策定できる能力。
法務・リスクマネジメント	複雑化・多様化するリスクを把握したうえで、コンプライアンスも含めたリスク管理の適切性を監督する能力。
サステナビリティ	持続可能な社会と当社の持続的成長両立のため、社会及び企業両面から、環境課題解決、人的資本経営を推進する能力。

取締役会議長メッセージ

代表取締役会長 星加 俊之

企業を取り巻く環境が大きく変化するなか、持続的に企業価値を高めていくためには、目の前の事業課題に対応するだけでなく、中長期的な視点から当社の進むべき方向を議論し続けることが重要です。取締役会議長として、取締役会が経営に対する実効性の高い監督と、建設的な議論を行う場となるよう努めています。

当社では、社内外の取締役がそれぞれの経験や専門性を活かし、率直に意見を交わすことを大切にしています。特に社外取締役からの多様な視点は、従来の考え方を見直し、新たな可能性を考えるうえで重要な役割を果たしています。また、取締役会での議論にとどまらず、ステークホルダーの皆さまとの対話を通じて、当社への期待や課題を捉え、経営に反映していくことも欠かせません。

これからも、変化を前向きに捉え、議論の質を高めながら、経営の透明性と実効性を一層向上させてまいります。取締役会が果たすべき役割を着実に果たし、長期的な企業価値の向上と、社会から信頼される企業であり続けることを目指します。

コーポレートガバナンス

役員トレーニング、後継者育成計画

当社では、取締役会の実効性向上を目的として、経営責任者の後継者計画に関する議論を深めるとともに、役員に必要な知識習得のためのトレーニング機会の拡充を検討しています。新任取締役・監査役には、法令やガバナンスに関する外部専門家による研修を実施し、社外取締役・監

査役には当社の事業内容や戦略の理解促進のための説明や事業所視察を行っています。さらに、就任後も継続的に必要な情報提供を行い、取締役会としての監督機能の実効性を高めています。

役員報酬

当社は、持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針（以下、決定方針という。）を定めており、その概要は役員報酬規程に基づき基本報酬、役員賞与および譲渡制限付株式報酬により構成されています。なお、報酬等の種類ごとの割合は、基本報酬：役員賞与：譲渡制限付株式報酬＝60：25：15を目安としています。

取締役の基本報酬は、世間水準、会社業績および社員給与とのバランスを考慮して株主総会で決議した報酬総額の限度内において、指名・報酬等諮問委員会の審議を経て決定しています。

業績連動報酬である役員賞与は、企業の成長性・収益性を高めるためのインセンティブとして適切なものとするため、会社の業績に応じて取締役（社外取締役を除く。）に支給することとしています。当該業績に係る指標は、会社の収益状況を示す財務指標であることから連結経常利益

を採用しており、役員賞与の算定にあたっては、当該指標の対前期比増減率を勘案し、指名・報酬等諮問委員会の審議を経て、総合的に判断しています。2025年度における役員賞与に係る指標である連結経常利益の目標は5,010百万円であり、実績は5,208百万円となりました。譲渡制限付株式報酬は、株価上昇および業績向上への貢献意欲や、株主重視の経営姿勢を一層高めることを目的に付与しており、譲渡制限付株式報酬規程に基づき取締役（社外取締役を除く。）に対して割り当てられる譲渡制限付株式の株式数を算定し、上記委員会の審議を経て、取締役会において決定しています。

監査役の報酬は、基本報酬のみとし、株主総会で決議した報酬総額の限度内において監査役の協議で決定しています。

なお、決定方針は、指名・報酬等諮問委員会の審議を経て、取締役会において決定しています。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

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）
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 （社外取締役を除く。）	202	122	51	29	5
監査役 （社外監査役を除く。）	18	18	－	－	1
社外役員	50	50	－	－	6

- （注）1. 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
2. 非金銭報酬等は、譲渡制限付株式報酬制度に基づく当事業年度における費用計上額を記載しております。なお、対象取締役とは、当社の取締役の地位を退任または退職等する日までの間、本制度に基づき発行または処分を受けた普通株式について、譲渡等の処分を行うことができない旨の契約を締結しております。
3. 上記には、2025年6月25日開催の第102回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名及び社外監査役1名が含まれております。

リスクマネジメント

当社は、全社委員会として内部統制委員会を設置し、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、財務評価委員会を編成しています。リスクマネジメントが企業活動の重要な課題と認識し、毎年、内部統制委員会において「内部統制システムの基本方針」の確認を行っています。さらに、適切なコーポレートガバナンス体制のもと、リスク管理やコンプライアンスが一体となった内部統制システムを運用し、PDCAサイクルを実践しながら、リスクマネジメントを行っています。

リスクマネジメント体制

当社では、社長を委員長とする内部統制委員会を中心に、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、財務評価委員会の各委員会が連携し、事業活動に伴うリスクの管理・対応を行っています。内部統制委員会は「内部統制委員会規程」に基づき、各委員会の活動内容および内部統制状況を審議し、その結果を経営会議に報告しています。

また、当社は事業活動に関連する重要なリスクを、品質、市場環境、海外事業、情報通信、財務、環境、災害、人材、コンプライアンスの各分野に分類し、各委員会がそれぞれのリスクに対する対策計画を策定・実施しています。

これらの進捗状況や効果については、リスク管理委員会

が「リスク管理規程」に基づき、リスクの重要性、発生可能性に応じた回避、低減、移転、保有の各戦略を用いた評価とともに、全社的な管理を実施しています。

コンプライアンス委員会は、「コンプライアンス規程」に基づき、コンプライアンスに関する教育研修計画の策定や社内意識調査（アンケート）の実施を通じ、従業員のコンプライアンス意識の維持・向上および当社グループ全体のコンプライアンス活動の推進に努めています。

また財務評価委員会は「財務評価規程」に基づき、財務報告に係る内部統制の整備および運用状況を評価し、財務情報の信頼性確保に寄与しています。

想定されるリスクと対応

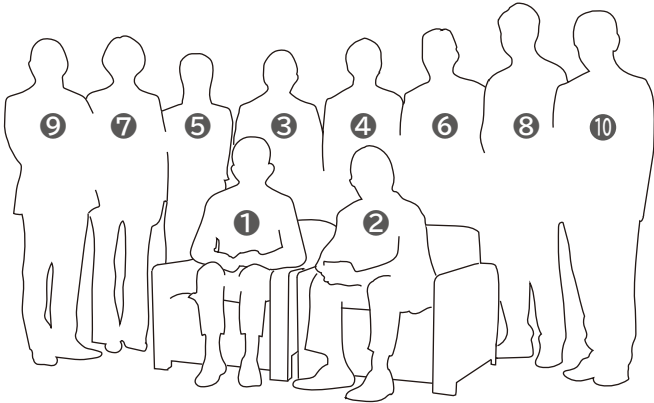
主要リスク項目	想定されるリスク	対応
品質リスク	● 製品不具合の発生による リコール、顧客信頼の毀損	● 国際的な品質マネジメントシステムに基づく各種製品の製造 ● 製品欠陥発生時の迅速な対応と抜本的対策による、損害額の最小化および信用失墜の防止
市場環境リスク	● 原材料高騰によるコスト圧迫 ● 販売価格の低下 ● 部品等の長納期化	● DX推進による生産性向上、トータルコストダウンの推進 ● 複数社購買の推進、代替部品の検討
海外での事業展開によるリスク	● 政治リスク、規制変更など	● 現地動向、政治情報の収集 ● 海外安全管理規程、海外安全対策マニュアルの作成 ● 赴任前危機管理研修の実施
情報通信リスク	● システム障害 ● サイバー攻撃による機密情報漏洩や生産停止	● システム基盤の更新・増強と常時監視 ● 情報セキュリティに関する監視体制の強化、社内規程の整備およびサイバー訓練、社内IT教育の実施
災害リスク	● 南海トラフ巨大地震をはじめとする 自然災害などによる操業停止や供給網寸断	● 建物・その他設備の耐震補強、災害耐性の高い設備の導入推進 ● BCPガイドライン、地震対策マニュアルの作成や避難訓練・安否確認訓練・災害訓練・机上シミュレーションの実施
法令違反リスク	● 契約・取引リスク ● コンプライアンスリスク	● 法令・社内規定の遵守徹底とコンプライアンス定期教育 ● 内部通報、相談窓口の設置と運用

役員一覧（2026年6月24日現在）

取締役		
代表取締役会長		
① 星加 俊之	53,800株	
1978年 4月 当社入社		
2008年 6月 当社執行役員大阪支店長		
2011年 4月 当社執行役員営業統括本部公共SS営業本部長		
2014年 6月 当社上席執行役員生産統括本部副統括本部長兼ガス機器製造部長		
2015年 6月 当社取締役上席執行役員生産本部長兼ガス機器製造部長		
2016年 6月 当社取締役常務執行役員生産担当・生産本部長		
2017年 6月 当社代表取締役社長 社長執行役員		
2022年 4月 当社代表取締役会長（現任）		
取締役		
④ 森 和久	8,100株	
1986年 4月 当社入社		
2015年 6月 当社執行役員R&D本部長		
2017年 6月 当社執行役員営業本部国際営業部長		
2022年 4月 当社上席執行役員R&D本部長		
2023年 6月 当社取締役上席執行役員R&D本部長		
2025年 4月 当社取締役上席執行役員営業本部長		
2026年 4月 当社取締役常務執行役員営業本部長（現任）		
取締役（社外 独立役員）		
⑦ 板倉 麻子		
1983年 4月 名古屋テレビ放送株式会社入社		
2008年 6月 同社社長室付 株式会社名古屋テレビ事業専務取締役		
2016年 6月 株式会社名古屋テレビ事業専務取締役		
2019年 7月 株式会社名古屋テレビ事業取締役		
2021年 7月 株式会社名古屋テレビ事業顧問（現任）		
2022年 2月 オフィス板倉麻子（特定社会保険労務士・中小企業診断士事務所）開業（現任）		
2023年 6月 株式会社あいちフィナンシャルグループ 社外取締役（監査等委員）（現任）		
2024年 6月 当社取締役（現任）		

監査役		
常勤監査役（社外 独立役員）		
⑧ 折笠 洋一		
1987年 4月 株式会社東海銀行入行		
2008年11月 株式会社三菱東京UFJ銀行下赤塚支社長		
2012年 5月 同行名古屋支社長		
2013年 5月 株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ監査部長		
2013年 6月 同社執行役員監査部長		
2015年 6月 同社執行役グループCAO兼監査部長		
2016年 6月 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社執行役員ソリューション部長		
2020年 4月 同社執行役員京都支店長		
2024年 6月 当社常勤監査役（現任）		
常勤監査役		
⑨ 渡邊 昌徳	2,600株	
1986年 4月 当社入社		
2011年11月 生産統括本部技術本部検査部長		
2012年 4月 品質保証本部副本部長兼検査部長		
2013年 4月 品質保証本部副本部長兼品質環境部長		
2019年 4月 執行役員 品質保証本部長		
2024年 4月 管理本部長付		
2024年 6月 常勤監査役（現任）		
監査役（社外 独立役員）		
⑩ 加藤 博昭		
1984年 4月 東邦瓦斯株式会社入社		
2001年 6月 同社財務部決算マネジャー		
2004年 5月 同社総務部総務マネジャー		
2009年 6月 東邦液化ガス株式会社出向		
2011年11月 東邦瓦斯株式会社総務部長		
2013年 6月 同社名古屋東支社長		
2015年 6月 同社考査部長		
2019年 6月 同社常勤監査役		
2025年 6月 当社監査役（現任）		

執行役員				
社長執行役員 國島 賢治	上席執行役員 生産本部長 原田 高行	上席執行役員 営業本部東京支店長 河上 智洋	執行役員 営業本部国際営業部長 長峯 潤	執行役員 技術本部長 渡邊 一樹
常務執行役員 技術担当 吉田 豊	上席執行役員 管理本部長 丸山 寛	上席執行役員 営業本部副本部長兼ガス営業推進部長 武田 賢治	執行役員 生産本部調達管理部長 犬塚 勝也	執行役員 管理本部副本部長 角田 隆
常務執行役員 営業本部長 森 和久	上席執行役員 営業本部大阪支店長 橋本 治	執行役員 品質保証本部長 戸田 晋司		執行役員 R&D本部長 齊藤 満
				執行役員 岡崎工場長兼生産本部ガス機器製造部長 渡辺 真司



11カ年の主要財務・非財務サマリー

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
財務情報											
会計年度（百万円）											
売上高	41,782	44,770	47,275	46,722	48,118	46,225	46,483	50,160	51,225	54,286	59,116
売上原価	31,891	33,556	35,133	34,583	36,371	34,732	34,905	37,848	39,234	41,902	44,395
売上総利益	9,891	11,214	12,141	12,139	11,747	11,493	11,577	12,311	11,990	12,383	14,720
販売費及び一般管理費	8,093	8,323	8,433	8,725	8,762	8,490	8,290	8,330	8,373	8,443	10,009
営業利益	1,798	2,890	3,708	3,414	2,985	3,002	3,287	3,980	3,617	3,940	4,710
経常利益	1,934	3,007	3,867	3,803	3,215	3,298	3,814	4,654	4,265	4,764	5,208
親会社株主に帰属する当期純利益	1,411	2,235	2,788	2,829	2,354	2,987	2,789	3,458	3,174	3,533	4,801
設備投資額	2,274	1,678	891	819	1,198	1,421	814	853	1,540	1,724	2,426
減価償却費	1,219	1,182	1,135	1,095	1,068	977	1,147	1,033	1,101	1,048	1,091
研究開発費	1,476	1,332	1,382	1,315	1,349	1,245	1,262	1,173	1,384	1,300	1,292
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,180	2,434	2,628	3,782	3,739	4,192	3,115	1,876	1,742	1,856	2,819
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,124	△1,422	△2,541	△2,279	△900	△2,423	2,589	△683	△1,092	738	△2,374
財務活動によるキャッシュ・フロー	404	△1,937	△768	△779	△1,856	△1,022	△5,926	△828	△1,176	△1,347	△1,581
1株当たり情報（円）※1											
1株当たり当期純利益	91.58	145.19	181.54	184.16	152.89	194.65	181.43	225.41	206.94	229.87	312.16
1株当たり純資産	1,405.14	1,557.10	1,770.70	1,892.61	1,959.33	2,233.55	2,296.49	2,510.14	2,875.22	3,041.74	3,427.51
1株当たり配当金	33.33	36.67	40.00	43.33	40.00	43.33	42.67	55.00	64.00	75.00	113.00
会計年度末（百万円）											
総資産	46,175	47,998	51,080	52,882	52,434	57,167	52,227	56,318	61,399	62,720	70,284
有利子負債	8,196	6,899	6,889	6,889	5,759	5,731	731	885	858	700	700
純資産	21,956	24,339	27,301	29,243	30,318	34,357	35,228	38,399	44,159	46,789	52,583
その他指標											
売上高営業利益率（％）	4.3	6.5	7.8	7.3	6.2	6.5	7.1	7.9	7.1	7.3	8.0
自己資本比率（％）	46.8	50.0	53.2	55.1	57.6	60.1	67.4	68.2	71.9	74.6	74.8
ROA（％）	3.1	4.7	5.6	5.4	4.5	5.5	5.1	6.4	5.4	5.7	7.2
ROE（％）	6.6	9.8	10.9	10.1	7.9	9.3	8.0	9.4	7.7	7.8	9.7
PBR（倍）	0.72	0.80	0.78	0.72	0.70	0.65	0.68	0.60	0.84	0.65	0.85
PER（倍）	11.10	8.62	7.65	7.36	8.92	7.45	8.55	6.64	11.72	8.55	9.33
配当性向（％）	36.4	25.3	22.0	23.5	26.2	22.3	23.5	24.4	30.9	32.6	36.2
発行済み株式総数（千株）	51,400	5,140	5,140	5,140	5,140	5,140	15,420	15,420	15,420	15,420	15,420
期末株価（円）	1,017	1,252	1,388	1,355	1,363	1,450	1,552	1,496	2,425	1,965	2,912

※1 2016年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を、2022年2月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施しております。
これに伴い、2015年度の期首に当該株式併合および株式分割が行われたものと仮定して、1株当たり情報および期末株価を算定しております。

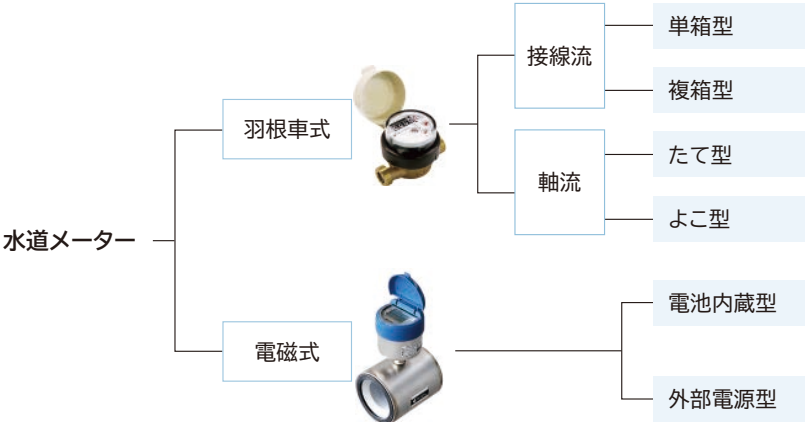
(年度)								
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
非財務情報								
CO ₂ 排出量（t-CO ₂ ）	11,077	9,640	9,895	9,618	4,099	4,136	4,046	4,020
CO ₂ 排出量（2013年度比）（％）	2.9	△10.5	△8.1	△10.7	△61.9	△61.6	△62.4	△62.7
エネルギー使用量（kL）	3,822	3,664	3,707	3,899	3,863	3,756	3,356	3,318
廃プラスチック重量（t）	-	111.8	102.1	94.4	88.4	74.4	93.1	82.7
従業員（総合職）数（人）	873	870	860	882	863	831	811	802
（総合職）男性（人）	782	773	759	775	756	725	702	692
（総合職）女性（人）	91	97	101	107	107	106	109	110
女性比率（％）	10.4	11.1	11.7	12.1	12.4	12.8	13.4	13.7
一人当たり年間労働時間※2（時間）	2,035	2,012	1,992	1,959	1,947	1,972	1,941	1,952
有給休暇取得率※3（％）	65.1	65.7	62.4	69.5	73.2	76.0	75.5	76.3
自己都合による離職率（％）	1.7	2.6	0.8	1.1	2.0	2.5	2.2	2.4
新卒3年後離職率（％）	7.7	8.3	0.0	13.3	4.2	0.0	19.0	16.0

※2 管理職を除く従業員平均ベース。
※3 有給付与日数は繰り越し分を除く。

基礎知識

水道メーター

計測原理による分類

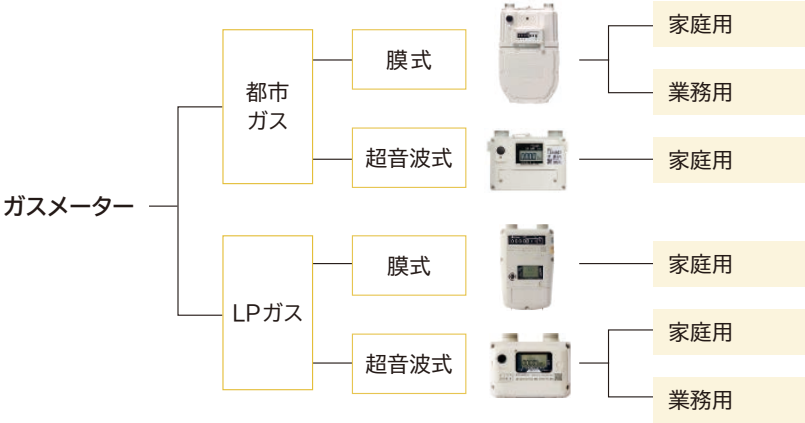


水道メーターは主に「羽根車式」と「電磁式」に分けられます（他に容積式などがあります）。羽根車式の計測原理は、水の通過量と羽根車の回転数が比例することに基づいています。比較的生産が容易で安価であり、性能も改良を重ねて優れていることから、現在、国内で使用されている水道メーターの多くは、この羽根車式です。

電磁式の計測原理は、水の流れに垂直に一定の強さの磁界をかけた時、電磁誘導の法則（フレミングの右手の法則）により誘起される起電力が流速に比例することに基づいています。可動部や絞り機構をまったく必要としないため、羽根車式に比べ計量範囲が広く、特に大流量での連続使用が可能であることが最大の特長です。

ガスメーター

計測原理による分類

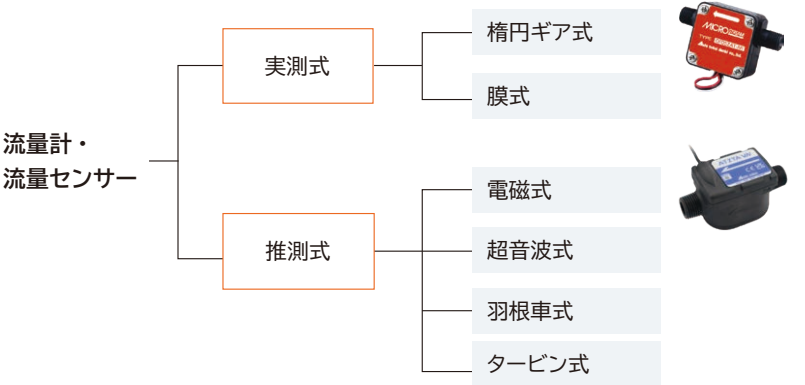


ガスメーターは主に「膜式」と「超音波式」に分けられます（他にルーツ式やタービン式などがあります）。膜式の計測原理は、ガスの通過量と計量膜の充填・排出による往復運動に基づいています。都市ガス用は、検定有効期限10年が終了する前に交換され、取り外されたガスメーターは廃棄されるのではなく、消耗部品の交換・再検定を行ったうえで再び使用されます。

超音波式の計測原理は、計測部に一組の超音波センサーを置き、音波の到達時間の差をはかります。例えば、風上からボールを投げた場合は風の抵抗が少ないので早く着き、風下から投げた場合は風の抵抗を受け遅く着きます。その到達時間の時間差をはかることで、風の強さ（ガスの流速）を知ることができます。

流量計・流量センサー

計測原理による分類



流量計・流量センサーは主に「実測式」と「推測式」に分けられます（他に質量流量計などがあります）。測定する流体や設置環境により適した選定が必要です。

実測式の計測原理は、実際に流れる流体の体積を直接はかるものになります。計量カップではかるような形式のため、高精度ですが流れに対する抵抗が大きく、また口径が大きくなると流量計も大きくなり、高価になります。

推測式の計測原理は、流れているものを間接的に測定するものになります。羽根車やタービンなどの可動部があるもののほかに、電磁式と超音波式の可動部がないものがあります。

用語集

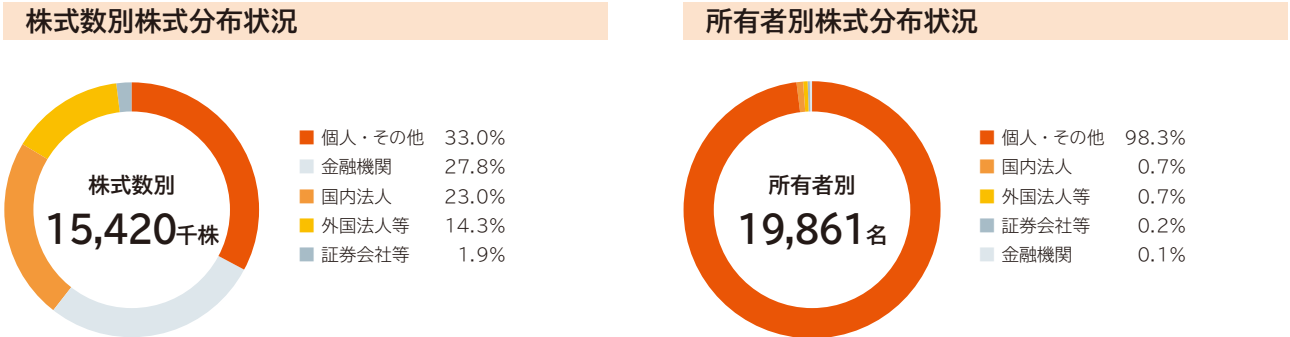
用語	意味
3R	リデュース（発生抑制）・リユース（再使用）・リサイクル（再生利用）の3つの取り組み。
検定有効期間	計量法で定められている有効期間。ガスメーターは10年、水道メーターは8年が検定満期。
ISO9001	製品の品質保証を通じて、顧客満足向上と組織的な改善を実現する品質マネジメントシステム。第三者機関による認証。
ISO14001	環境リスクの低減および環境への貢献と経営の両立を目指す環境マネジメントシステム。第三者機関による認証。
LPWA	Low Power Wide Areaの略。消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式。
アイチクラウド	ガスメーターや水道メーターにLPWA通信技術を活用した送信器を取り付け、メーターから取得する使用量データやアラーム情報をクラウド上に蓄積し、インターネット経由で提供するデータ配信サービス。検針業務の合理化や新サービスの創出を実現。
ガススマートメーター／水道スマートメーター	使用量やアラーム情報をデジタル化して通信でクラウドやセンターに送ることができるメーター。ガスメーターでは自動検針以外に遠隔での閉開栓が可能。
電磁流量計	コイルに電流を流して計測管内に磁界を作り、その中を流れる導電性液体の流速に従って発生する起電力の大きさから流量を演算する計測機器。
超音波流量計	一組の超音波センサーを計測管内に置き、その中を流れる気体、液体の流速によって変化する音波の到達時間差から流量を演算する計測機器。
電子式水道メーター	マイコンを内蔵した羽根車式水道メーター。水使用量の計測に加え、漏水の検出や不使用検知などの機能を搭載。
乾式水道メーター	積算値がある表示部が、水が流れる部分と分かれている構造の羽根車式水道メーター。表示部に水が入る構造の湿式に比べて結露しにくいため、表示が読みやすい。
熱量計	ビルや施設の空調のボイラー等の熱量を演算する計測機器。カロリメーターとも呼ばれる。
マイコンガスメーター	マイコンを内蔵し、震度5以上の地震時にガスを自動的に遮断するなどの保安機能を搭載しているガスメーター。

株式情報（2026年3月31日現在）

株式の状況	
発行可能株式総数	43,200,000株
発行済株式の総数	15,420,000株（うち自己株式78,347株）
株主数	19,861名
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	名古屋市中区栄三丁目15番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
上場取引所	東京（プライム）・名古屋（プレミア）（証券コード：7723）

大株主（上位10名）		
株主名	持株数（株）	持株比率（％）
THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LTD-SINGAPORE BRANCH PRIVATE BANKING DIVISION CLIENTS A/C 8221-623793	1,414,300	9.2
日本生命保険相互会社	1,157,424	7.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,081,200	7.0
東邦瓦斯株式会社	691,872	4.5
明治安田生命保険相互会社	603,600	3.9
愛知時計電機共栄会	584,700	3.8
愛知時計電機社員持株会	497,076	3.2
みずほリース株式会社	492,600	3.2
日本車輛製造株式会社	480,000	3.1
御法川法男	401,800	2.6

※ 持株比率は自己株式（78,347株）を控除して算出しております。





〒456-8691 名古屋市熱田区千年一丁目2番70号
TEL : 052-661-5151 (代表)

www.aichitokei.co.jp

2026年9月発行

