



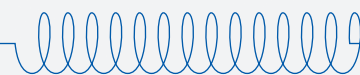
ADVANCE

統合レポート **2019**
2019年3月期



代表取締役社長

紫野恒雄



ADVANCE

「世の中の役に立ちたい。
お客様の課題を解決したい」という思いが原動力。
ユニークな発想から新たな価値を生み出し、
持続可能な社会への貢献を目指します。

私たちは、1946年の創業以来、季節が変わっても目盛りが変わらない「秤(はかり)ばね」を生産するなど、人々の生活向上に貢献してきました。現在では、創業時に比べ社会・環境・生活習慣が変わり世の中のニーズは大きく変化していますが、「世の中の役に立ちたい。お客様の課題を解決したい」という思いに変わりはなく、今でも私たちの事業推進の原動力になっています。今後もユニークな発想から、今まで世の中になかった新しい製品を開発し、社会の持続的成長に寄与することを目指していきます。

私たちは、2023年3月期に向けた中期経営計画を策定しました。今後も変わり続ける世界の中でさらに成長するべく、グローバルビジネス拡大に向けた積極投資を行う「エリア戦略」、自動車・医療・イン

フラ住設向けなど新たな事業の柱を育てる「市場戦略」、規格品ビジネスなどを積極展開する「製品戦略」、尖った技術を持つ企業や販路拡大に寄与する企業をターゲットとする「M&A戦略」の4つの方針を進めていきます。また、私たちは、中期目標「精密金属加工のリーディングカンパニー」を掲げて、精密金属加工の分野において世界一の企業になることを目指しています。

本レポートには、私たちの価値創造の源泉や成長戦略にとどまらず、環境対応・安心安全の提供・株主をはじめとするステークホルダーとのかかわりなど、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを紹介しています。本レポートを通じて私たちアドバネクスをご理解いただければ幸いです。

カンパニー・ステートメント

アドバネクスのカンパニー・ステートメントとは、事業活動を営むうえで大切な価値体系であるCI(コーポレート・アイデンティティ)を明文化し、表明したものです。具体的には使命、事業領域、およびコアバリューから構成されています。

	項 目	意 味	アドバネクスの定義
グループとして大切に するもの	使 命	アドバネクスが 社会に貢献すること	より良い世界のために、 単なる満足以上を提供するネットワーク
	事業領域	アドバネクスが 活動する範囲と内容	精密技術分野においてユニークで 新しいアイディアの創造と問題解決の提案
	コアバリュー	仕事をする時、 もっとも大切に すること	● ユニークに ● 変化に対応し、変化をつくる ● KISS (Keep it Simple & Speedy) ● 主体的に ● 役割を果たす ● 心をこめて ● 仕事を楽しむ

コアバリュー

コアバリューとは、アドバネクスが企業として、あるいはグループとしてもっとも大切にしたいことです。いわゆる社員としての働き方、価値観を表しています。アドバネクスでは社員がいつも意識し、すぐに行動を起こせるように、働くうえで「もっとも大切にすること」を7つに絞りました。



編集方針

発行の意図

アドバネクスでは2017年より、自社の企業価値向上に向けた取り組みを、財務情報と非財務情報の観点から『統合レポート』としてまとめ、発行することといたしました。

アドバネクスでは、経営戦略や業績、CSR方針、コーポレート・ガバナンス、環境保全への取り組みなどを積極的に開示することで、ステークホルダーの皆様へ当社の活動をご理解いただくことが大切であると考え、そのために本レポートを重要なコミュニケーションツールとして位置付けています。

報告対象範囲

株式会社アドバネクスならびに国内外のグループ企業を対象としていますが、一部データ等は株式会社アドバネクス単体のものもあります。

報告対象期間

原則として2018年度(2018年4月から2019年3月)の報告ですが、一部対象期間外の情報も含まれます。

将来の見通しに関する注意事項

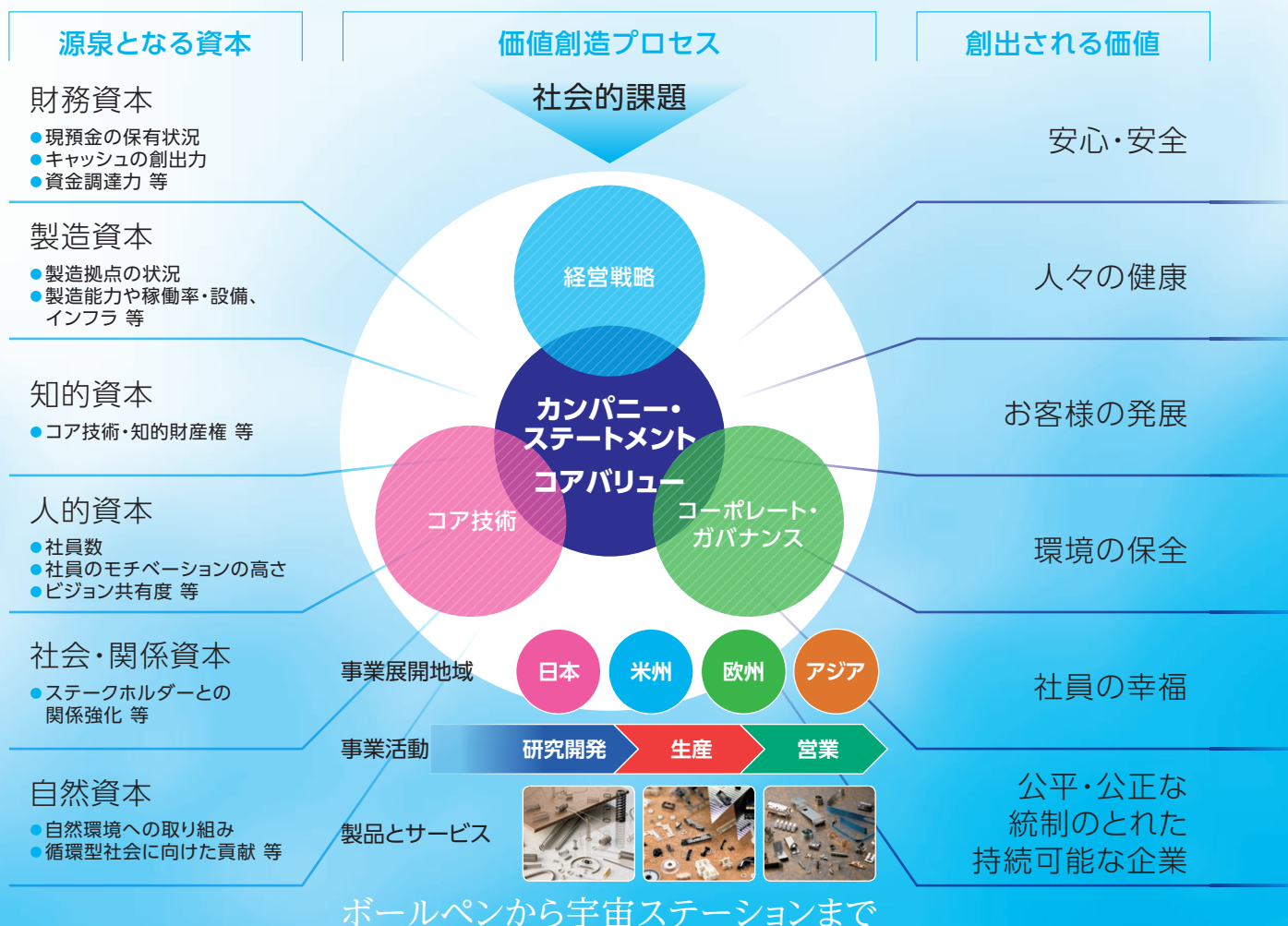
本レポートに掲載されている情報のうち、計画、見通し、戦略等は将来の業績に関する予想値であり、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は様々な要因により、予想値とは大きく異なる結果になることがあります。

参考にしたガイドライン等

- ・ISO26000 (組織と社会的責任に関する国際的ガイダンス)
- ・国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」

アドバネクスの価値創造ストーリー

金属の機能や特性を活かし、複雑形状および高機能部品を低コストで供給するコア技術と、お客様の課題解決に向けた提案力および開発力の高さが価値創造の源泉となっています。当社ならではの「匠の技」や同じ品質のものをグローバルに提供できる生産体制により優位性を高めてきました。これからも当社ならではの新たな価値の提案のほか、積極的なグローバル展開やM&Aにより持続的な成長を目指すとともに、利益率やROEの向上を図ります。加えて、当社にしかできないコア技術を活かした事業を通じて、安心・安全でより豊かな社会の実現に向けて貢献していきます。



CONTENTS

04 トップインタビュー

10 特集

中期経営計画の概要	10
アドバネクスの規格製品	12
海外新工場のご紹介	13

14 成長を支える基盤

主要製品の紹介	14
バリューチェーンの取り組み／技術開発	16
／生産	17
／営業	18

19 コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス、内部統制

コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス、内部統制	19
役員紹介・社外取締役からのメッセージ	20

21 ステークホルダーとのかかわり

CSR方針とステークホルダーに対する姿勢	21
「持続可能な開発目標 (SDGs)」への取り組み	22
お客様とのかかわり	23
社員とのかかわり	24
お取引先とのかかわり／株主・投資家とのかかわり	25
地域社会とのかかわり	26
環境への取り組み	27

28 財務情報

CFOインタビュー	28
財務・非財務ハイライト	30
連結財務諸表	32

38 企業情報

グローバルネットワーク	38
株式の状況	40
会社概要	41

長年積み上げてきた「匠の技術」を活かし、
社会に新たな価値を提供し続ける
「精密金属加工のリーディングカンパニー」を
目指しています。



代表取締役社長

紫野恒雄

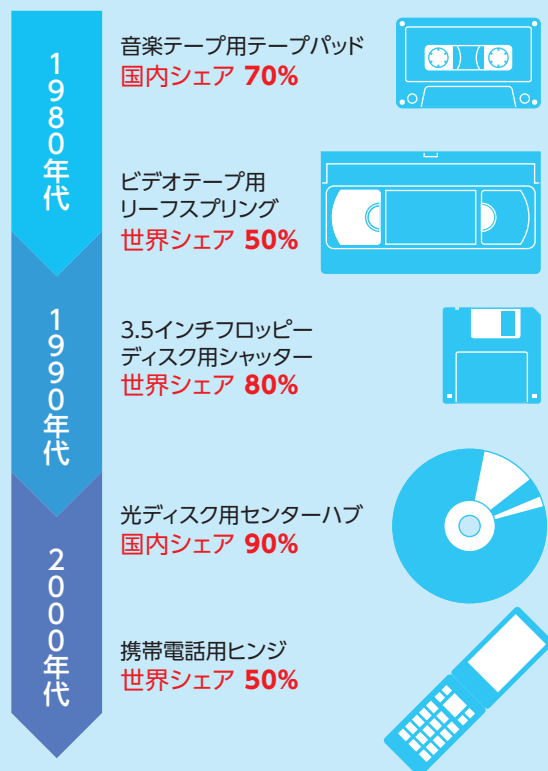
Q:中期経営計画の進捗について教えてください。

当社は、2023年3月期を最終年度とする中期経営計画を推進しています。世界的な市場拡大が予想される自動車・医療・規格品（インフラ関連）を注力分野と位置づけ、積極投資によるグローバル供給体制の構築を目指してきました。ただ、2019年3月期の業績は、売上高が前期比3.3%増の20,967百万円、営業利益が同74.4%減の66百万円と増収ながら大幅な減益となっています。業績面で進捗の遅れが見られるのは、OA市場の縮小が予想以上に早いペースで進んできたことに加え、今後の成長軸となる自動車向けの新工場についても量産までに時間がかかっていることが主な要因です。特に自動車向けについては、長期安定的な取引が見込めるものの、量産の立ち上がりが遅く、現状においては固定費負担が先行し収益悪化を招いています。一方、これまで積極的に取り組んできた設備投資、いわゆるハコ物といわれる工場系については6月末にほぼ終了し、グローバル供給体制の構築を完了することができました。その結果、海外は17拠点（11ヶ国）となり、精密金属加工メーカーでは最多となっています。工場の総面積も4年間で倍近くにまで拡大しました。自動車や医療向けの引き合いや受注は予想以上に伸びてきており、今後は本格的な成長フェーズに入っていくものと考えられます。また、当社は定量的な中期経営計画と並んで「精密金属加工のリーディングカンパニー」を目指すという定性的な中期目標も掲げています。これには、“どこにもない技術を持ち、どんな難題でも実現させる世界一の会社”という意味が込められており、海外を含めた全社員で共有しています。

Q:本格的な成長フェーズに入っていくとのことですが、貴社の「本質的な強み」とはどこにありますか

長年積み上げてきた精密金属加工技術の蓄積があり、それを海外にも展開していくことができるのが当社の強みとなっています。特にばねについては業界の中でも高い評価を受けるほど、専門的な技術やノウハウを持っていると自負しており、自動車向けのインサートカラー（プラスチックの締結部補強部品）や深絞り加工品などにも応用されています。これまでは技術者個人の経験や、記憶など属人的な蓄積に依存するところが大きかったのですが、現在はその大部分をデジタル化し、組織能力として共有すると

時代の主役となった製品で
トップシェアを獲得。
アドバネクスは、シェア獲得の
瞬発力と、製品市場が消滅しても
他に応用できる柔軟性を併せ持つ。





もに、自動設計やデジタル解析にも活用しています。ただ、私はデジタル化できない最後の詰めの部分にこそ、「本質的な強み」があると感じています。それは言ってみれば、研ぎ澄まされた感性や審美眼、こだわりの中から生まれてくる「匠の技術」と呼ばれるものです。その最後の詰めの部分があるから、他社が簡単には真似できない障壁にもなっていると考えられます。

Q:「匠の技術」やそれを大事にする価値観をどのように醸成し、伝承していくのでしょうか

当社独自の取り組みとして、日本の伝統工芸である和紙や日本刀、宮大工などを訪問してものづくりの心を感じる「匠塾」というものを行っています。さまざまな職人達から、ものづくりへのこだわりや、スポーツ界で言えば「ゾーンに入った」という領域を実

際に見聞きすることにより、図面どおりにやっていれば良いといった考え方が大きく変わり、最後の詰めの部分にこだわるようになってきたと言えます。

一方、技術やノウハウを社内で共有し、次世代に引き継いでいく仕組みには、独自の技術者育成プログラム(ATTTC)*や資格制度(マイスター制度)などがあります。特に、マイスターの称号を持つ技術者は現在30名程度おりますが、金色のバッジを付けることによって、新入社員や海外の研修生などからもすぐにわかる存在となっており、プライドを持って指導にあたっています。彼らにとっても、「わかりません」とは言えなくなりますので、さらに自らを磨くモチベーションにもなっているのではないのでしょうか。

(※) Advanex Technical Training Centerの略。蓄積されたノウハウを座学と実技を通して学ぶプログラムを実施している。人から人だけでなくデータベース化も進めている。

Q:技術だけでなく提案力やアイデアにも独自性が発揮されていますが、その根底には何がありますか

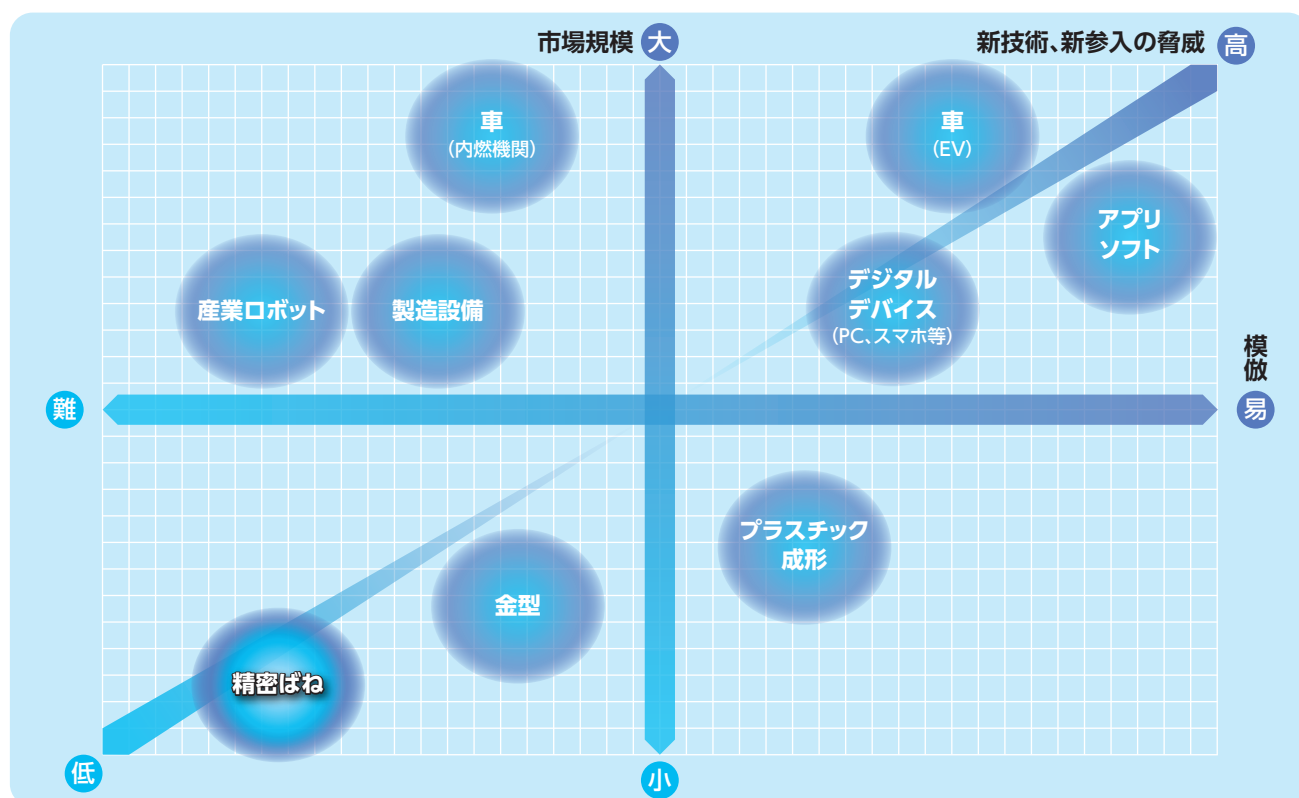
営業担当者がお客様のように振る舞って、「こうして欲しい」とか、「こうでなければ困る」といった要望をかなり具体的に出し、それに対して技術、品証、生産など社内のあらゆる関係者が集まって、「こうしたほうが良い」、「こうしたほうが安くできる」、「こうしたほうがニーズに合う」といった設計審査を行うDR(デザインレビュー)の活動を大切にしています。それらを踏まえてお客様へ提案営業をするわけですが、営業担当者もその活動に参加していますので、お客様からの質問にも迅速かつ論理的にお答えすることができのです。したがって、技術の引き出しが多いこともさることながら、お客様の声に向き合う姿勢や「できないと言わない」といった企業文化が、お客様に育てていただくという意識を通じて、提案力やアイデアにつながっているものと思います。先日リリー

スしたボルト・ナット脱落防止具の新製品「インスタントロック」*についても、「もっと簡単に装着できるものは無いのか?」というお客様からの要望をくみ取り、1年をかけて開発したものであり、洗濯バサミの要領により、片手でワンタッチ取り付けができるところが最大の特徴となっています。

*「ロックワン」に続くボルト・ナット脱落防止具のことで、主に天井を支える吊りボルトのゆるみ止めに使用される

Q:グローバル供給体制を構築した背景や狙いはどこにありますか

自動車業界については、Tier1と呼ばれるお客様の生産拠点がグローバルに広がっていることに加え、部品共通化の流れによりグローバル並行生産ニーズが拡大しています。したがって、そのようなお客様の動きに対応するためには、世界各地に工場を持ち、同じ部品を同じ品質で大量に供給できる体制を構築することが大きなアドバンテージとなります。



特に最近では日本で受注し、その製造設備を日本で準備もしくは設計したうえで、その設備を海外へ輸出することにより現地で量産するケースが増えています。このような対応が可能な同業他社は限られていますので、お客様からの当社への期待は高まっていると言えます。

また、世界各地で材料や副資材、二次加工、メッキなどの調達を行ってきたことから、どこで何を買い求めるのか、経験知がたまってきたことから、本部主導で集中購入することにより、仕入コストを大きく引き下げることができるようになってきました。また、機械についても同様であり、これまでバラバラに頼んでいたものを一括大量発注に切り替えることによりコスト面で大きなメリットが享受することができます。

Q: 一方、代替品や新規参入の脅威についてはどのように考えていますか？

代替品については、一般的にばねに替わるものを発明することは難しいといわれています。また、仮に発明されたとしてもコストの面で凌駕することは至難です。実際、当社のばねの外見は半世紀前から変わっていませんし、代替品発明のインセンティブも少ないので、今後もばねは替わらずに使われ続けると考えています。新規参入については、精密ばねはITやエレクトロニクスの分野と比べ生産技術の模倣が難しいわりに、市場規模が大きくなり新規参入の魅力が高くないこと、また、減価償却の終わった古い製造設備も比較的継続利用しやすく、投資負担を抱える新規参入企業と比べてコストの面でも有利なことから、他の業種に比べて脅威は少ないといえます。もちろんそれに安住するつもりはなく、「精密金属加工のリーディングカンパニー」となるべくここで紹介しているような精密金属加工への積極的な取り組みを行っています。

Q: 今後の成長戦略について教えてください

中期経営計画に掲げているように、付加価値が高く、長期安定的な取引が期待できる自動車や医療向けのほか、市場が大きく強みが活かせる分野である規格品（ボルト・ナット止め、ネジ山補給具などのインフラ関連）にも注力していく方針です。特に自動車向けについては、グローバル化や部品共通化、軽量化ニーズが追い風となっており、グローバル供給体制による優位性を最大限に活用して成長を加速していきます。また、これまでの先行投資負担の影響により、足元の利益水準は低調に推移していますが、埼玉工場やメキシコ工場、チェコ工場、インド工場など新工場の稼働率上昇に伴って収益性も大きく改善する見通しです。一方、米中貿易摩擦や英国EU離脱問題を含め、各国の貿易協定や関税政策などの影響を懸念する見方もありますが、それによってお客様の生産アロケーション（生産地）が変わっても、グローバル供給体制により需要をカバーすることができるため、グループ全体での影響は限定的とみています。

Q: SDGsなどに注目が集まっていますが、社会的課題の解決に向けた取り組みについて教えてください。

当社では、自動車、医療、規格品（インフラ関連）といった今後の注力分野については、事業活動を通じて社会的課題の解決にも十分に貢献できる領域として位置づけています。人々の生命や健康を支える医療分野については言うまでもありませんが、例えば、需要が拡大している「インサートカラー」については自動車の軽量化を通じて、結果的にCO₂排出削減につなげることが可能です。また、「インスタントロック」や「ロックワン」は建物やインフラなどの安全性向上に貢献しています。こういった分野は社会的な要請が大きいことから、当社の成長にも大きく寄与するものと期待しています。



ロックワシ



インサートカラー

また、当社の場合は、そもそも環境負荷の少ない事業ではありますが、エネルギー効率の高いスマートファクトリーの推進のほか、商品の配送に段ボールを使用しないやり方をお客様に提案するなど、サプライチェーン全体の中で少しでも減らせることはやっていきたいと考えています。さらには、地域社会との関係づくりにも全社的に取り組んでおり、老人ホームでの奉仕活動や孤児院へのプレゼント、海岸の清掃など、各職場単位で定期的に社会貢献活動を行っています。

Q: コーポレート・ガバナンスにおける特徴や重視しているところはどこですか

私は、透明性が最も重要だと思っています。計数の報告だけでなく、組織の形態にも透明性が必要であり、特に、海外を含めた主要な人事についてはしっかりと関与していくと同時に、隠し事のないように風通しの良さにも注意を払っています。もちろん、私自身を含めた経営に対するチェック機能はさらに重要なテーマです。当社の取締役会メンバーの半数は社外取締役で占めておりますが、2月には「指名・報酬委員会」を設置し、役員人事や報酬の決定に関する手続きの透明性や客観性を強化しました。また、今回初めて女性の社外取締役を選任しており、ダイバーシティについてもまずは一歩を踏み出したところです。さらに重要なポイントと言えるのは、投資案件を含め

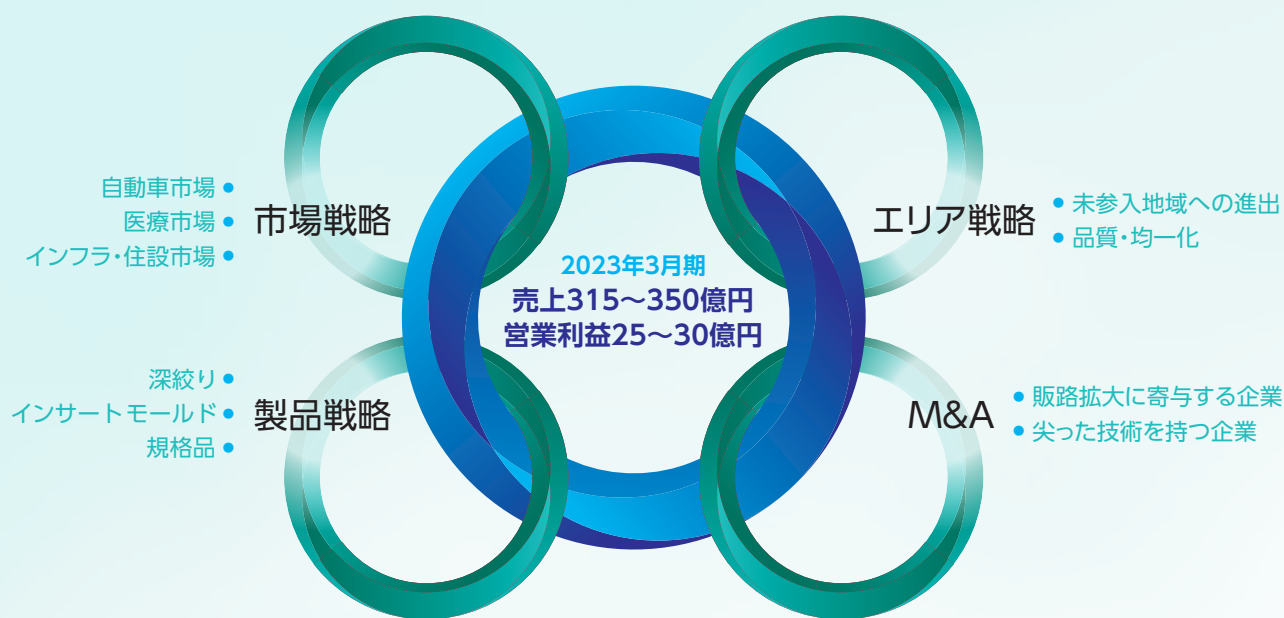
た重要事項について、取締役会でさまざまな角度から意見や質問を受け、十分に議論をつくる環境が整っているところです。特に、社外取締役からは厳しい指摘をいただきながらも、積極的な事業展開に向けて力強い後押しをしてもらっていると感じています。今後は、持続的な企業価値の向上にむけて適正なインセンティブが働くような役員報酬体系の導入や、次世代の当社を担う後継者育成プランなども具体的に検討していきたいと考えています。

Q: 最後に株主・投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

足元の業績には出遅れ感がありますが、この4年間をかけて取り組んできたグローバル供給体制の構築が完了し、投資局面から収益向上局面を迎えています。これからもコア技術のさらなる深化やグローバルマネジメント体制の強化を図り、引き合いや受注が増えてきた自動車向けを中心として、しっかりと実績を示していきたいと思っています。今後とも長期的な視点からご支援をいただきますようによろしくお願い申し上げます。

当社は2023年3月期までの中期経営計画を推進しています。

その中心となる戦略をご紹介します。



市場戦略

自動車市場に向けた取り組み

サプライチェーンの変化

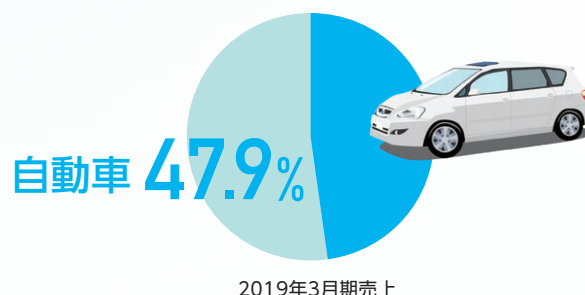
自動車部品のサプライチェーンは大きく変化しています。従来、一次部品メーカーは完成車メーカーの要求に沿って特定車種向けの専用部品を供給していましたが、今後は単品ではなく、衝突安全ブレーキシステムなど一連の体系をセットで供給することが多くなっていきます。また、それらのシステムは汎用性があり、1車種に留まらず複数車種や複数メーカーに供給されますので、車種ごとに開発するよりもコストが低く抑えられます。一次部品メーカーは高性能なシステムを低コストで供給できることから自動車業界における影響力が強くなっていきます。このようなメーカーは“メガサプライヤー”と呼ばれています。

当社の強み

当社は一次部品メーカーに部品供給する二次部品メーカーです。当社のようにグローバル展開し、世界各地から同一の品質で供給可能な二次部品メーカーは稀有なことから世界中に製造拠点を持つ“メガサプライヤー”から支持されています。

EV(電気自動車)化について

当社は元々エレクトロニクスが得意分野ですので、EV化加速を歓迎しています。当社の既存製品の大半はEVにも転用でき、また、バッテリーやインバーター向けも加わりますので車1台あたりの当社製品の潜在需要はエンジン車を上回ると見ています。また、EVは部品の共通化・汎用化が進む見通しですので、グローバル企業の強みがより一層発揮できると期待しています。



グローバル化

モジュール・共通化

EV化

医療市場に向けた取り組み

市場拡大の背景

世界人口は2015年時点の73億人から2030年には83億人に増加し、また、高度医療を受けられる富裕層および中間層人口は2015年の10億人から20130年には3倍の30億人に増加すると予測^{*1}されています。それに伴い世界医療費の総額も2014年の9兆米ドルから2040年には24兆ドルに3倍近くに増加^{*2}すると想定されています。当社が関連する「吸入器デバイス」については、地球温暖化による植物生育促進を背景とした花粉の増加で呼吸器系疾患が増えていることから、今後長期的に拡大する見通しがあります。また、糖尿病患者向けの「注射器デバイス」についても、新興国において食生活の欧米化が進み糖尿病患者増加していることから、同様の見通しを持っています。

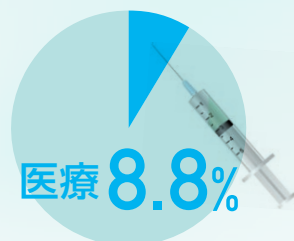
富裕層・中間層の増加
全世界

喘息患者の増加
世界規模

糖尿病患者の増加
中国、アジアなど

当社の取り組み

呼吸器系デバイスと注射器系デバイスには当社の精密ばねが使われています。正確な量の薬剤を噴射もしくは注入させる必要があるため、ばねには非常に厳しい精度が求められます。また、採血器や点滴の傷みを和らげる留置針にも当社のばねが使われています。これらのばねは長い時間を掛けて医薬品メーカーと共同開発したものであるため、参入障壁が高く、かつ、ライフサイクルが長いという特長があります。



2019年3月期売上

エリア戦略、M&A戦略

当社は2015年の中期経営計画の策定以来、その計画に沿ってメキシコ、インド、チェコ、ベトナム、埼玉における新工場開設と、インドネシア、アメリカ、千葉におけるM&Aを実施してきました。これらにより中期経営計画におけるハコ物(工場棟)投資、つまりエリア戦略、M&A戦

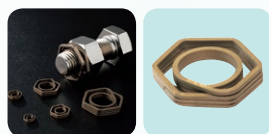
略は完了しましたので、今後は先行投資の局面から工場の充実と収益性拡大の局面に移行します。新工場においては、いわゆる“創業赤字”を圧縮しつつ、将来の飛躍に向けた準備を行っていきます。

製品戦略

規格品

ロックワン

ロックワンはスプリング構造のボルト・ナットの緩み、脱落防止具です。作業性が高いことと、トータルコストが低いことなどの特長がありますが、最大のセールスポイントはその緩み止め効果の高さです。第三者機関において4社の緩み止めボルト・ナットと比較した結果、最も高い評価を得ました。当社は、この安全性の高いロックワンを世界に広げ、人々の生活の安全性を向上させるべく、鉄道、住設、道路交通などのインフラの分野を中心に拡販していきます。



ロックワン

インスタントロック

「ロックワン」の派生製品で、洗濯バサミの要領で片手でのワンタッチ取り付けが最大の特長です。インスタントロックは特にビルや施設の天井落下防止向けに需要を見込んでいます。



インスタント
ロック

タンダレス・インサート

アルミなどの鉄より軟らかい材料のねじ穴を補強する製品です。他社のねじ穴補強具と比べ作業効率が良いことや、作業が簡易で熟練度が要求されないことなどから、近年、特に航空機向けの売上が伸びています。



タンダレス・
インサート

深絞り

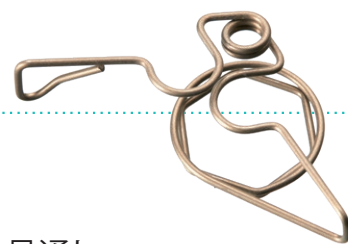
元々は2014年に完全子会社化した船橋電子(株)の技術で、切削や鍛造による加工と比べ低コストなことが特徴です。以前は国内の民生電子機器向けに限定されていましたが、当社と統合したことで自動車・医療向けや海外へも販売チャネルが拡大しました。その高いコストパフォーマンスから自動車・医療市場におけるインパクトは強く、多くの引き合いを受けています。



深絞り

新製品「インスタントロック」

- 片手でワンタッチ取り付けができるナット緩み止め具
- 地震による天井落下の防止策として有効
- 建築基準法改正と推奨部材認定により今後全国的に普及する見通し



インスタントロックとは

当社が独自に開発した新製品で「ロックワン」などのナット脱落防止スプリングの派生製品です。「インスタントロック」の最大の特長は洗濯バサミの要領で、片手でワンタッチ取り付けが可能なことです。また、ロックワン同様、米国宇宙規格NAS3350に準拠した性能試験をクリアするなど強力な脱落防止効果も確認されています。

開発の経緯

たまたま地震による天井落下の問題を特集したテレビ番組を観ていた当社社員が「ロックワン」を紹介することを思い付き、番組で登場した日本耐震天井施工協同組合にコンタクトしたのがはじまりでした。同組合にてロックワンのデモンストレーションを行いましたが、残念ながら施工作業に手間がかかることが分かりました。そして「もっと簡便に装着できるものは無いのか?」とのリクエストがありましたので、それに応じて開発したのが「インスタントロック」でした。

ターゲット市場と法改正

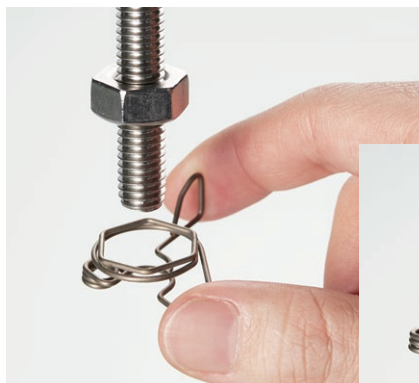
全国のビルや施設の天井落下防止需要を見込んでいます。東日本大震災の際、天井裏のナットが外れていたことなどからビルや体育館、ホールなど約2,000ヶ所の施設で天井が落下し、それが原因で5名の尊い命が失われました。また、天井が落下したことで本来避難所となるべき施設が使えなくなる事態も発生していました。そのことから天井の耐震強化の必要性が強く叫ばれ、2015年には建築基準法が改正され定期的(1~3年に一回)な天井点検が義務付けられました。

天井落下防止の推奨部材として認定

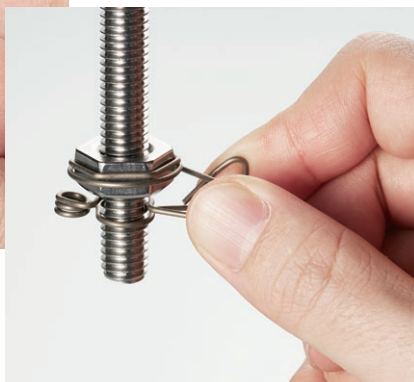
インスタントロックは、優れた脱落防止効果があることと、ワンタッチで簡単に施工できることが評価され、日本耐震天井施工協同組合から天井落下防止対策の推奨部材として認定を受けました。天井落下防止具としてはインスタントロックが唯一の推奨部材となります。法改正により定期的な点検が義務付けられていますので、今後施工業者においてインスタントロックが認知され全国的に普及することを期待しています。



インスタントロック推奨証書



取り付けが簡単



QRコードからインスタントロックの紹介動画のあるページにアクセスできます。

新設したチェコ工場、インド工場が稼動。 ベトナム工場は新工場に引越し。

当社は2015年に中期経営計画を策定して以来、多くの国内外の工場を新設およびM&Aによる取得を行ってきました。そしてチェコ工場、インド工場およびベトナム新工場が加わったことで当社の工場は22ヶ所となりました。

Advanex Czech Republic s.r.o.



チェコ工場(Advanex Czech Republic s.r.o.)は当社にとって最初の欧州本土の生産拠点で、チェコ共和国の首都プラハ近郊に開設されました。イギリス工場から移管する医療向けのばねの生産からスタートします。チェコは近年自動車産業の集積地として注目されていること、また、欧州の自動車産業であるドイツへのアクセスが良いことから、自動車向けの需要も見込んでいます。さらに、チェコ工場はイギリスのEU離脱のリスクヘッジの役割もあります。仮にイギリス製品の輸出に障害が発生した場合、チェコ工場で生産し回避することも可能です。

Advanex (India) Private Limited

インド工場(Advanex (India) Private Limited)は、インド第4の都市チェンナイ近郊に開設されました。チェンナイは「南インドのデトロイト」と呼ばれるほど自動車産業が盛んなエリアで、多くの欧米系および日系の自動車メーカーが参入しています。また、インド国内の自動車需要も今後増加していく見通しですので、インド工場は今後自動車向けを中心に売上を拡大させていきます。スタート時の工場スペースおよび人員は小規模ですが、今後新規の受注を獲得していくにいくにともない徐々に拡張させていく計画です。



Advanex (Vietnam) Ltd.



ベトナム新工場(Advanex (Vietnam) Ltd.)は、旧工場から車で1時間ぐらいの距離にあるハノイ近郊のバクニン工場団地に開設されました。ベトナムは経済が好調で新規の引き合いも多い一方、2006年に開設した旧工場は手狭になり拡張余地が無くなりましたので、新たな需要を取り込むべく面積4倍の新工場に引越しをしました。また、税制優遇も終了してしまっていたので、これにより免税期間も延長されました。新工場ではOA機器や自動車向けの売上を拡大させていく計画です。OA機器市場は縮小傾向ではありますが、生産拠点が日本やタイから移ってきていることから、ベトナムではむしろ需要が高まっています。

主要製品の紹介

ボールペンから 宇宙ステーションまで

アドバネクスは創業事業の「ばね」をはじめとする金属加工の総合メーカーです。

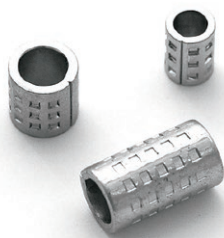
当社は、金属線を螺旋状に巻いた「線ばね」、帯状の金属材を加工した「板ばね」、金属にプラスチックを射出成形して一体化した「インサートモールド」、金属を自在に成形した「マルチフォーミング」、一枚の金属板に圧力を加え凹状に加工した「深絞り加工」など様々な加工技術を保有しており、顧客のあらゆるニーズに対応しています。

「ボールペンから宇宙ステーションまで」あらゆるモノにアドバネクスの製品が使われていますので、皆様のご家庭にある自動車やパソコン、携帯電話、プリンターなどの家電製品にも当社製品が使われているでしょう。



自動車分野

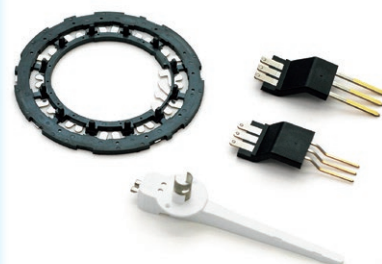
近年の自動車の軽量化・電子化の流れにより当社製品のニーズが高まっています。



インサートカラー



深絞り加工



インサートモールド



押しばね



トーションばね



板ばね

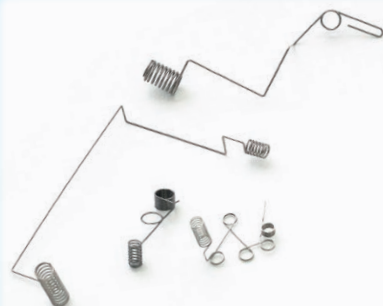


OA機器分野

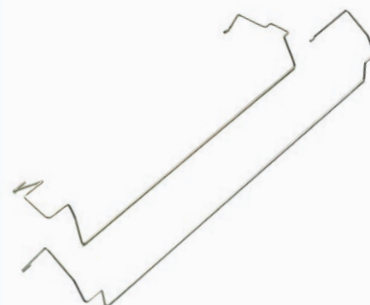
コピー機などのOA機器には多くの機構部品があり、当社製品も広く使われています。



インサートモールド



トーションばね



フォーミング



医療分野

人命に直接関わる医療分野は極めて高い品質が求められます。



線ばね(押しばね)



フォーミング



薄板長巻ばね



規格製品

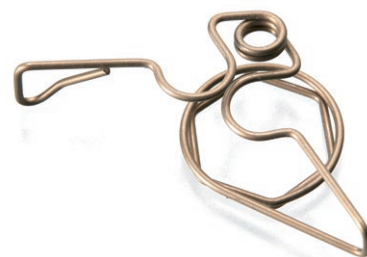
当社オリジナルの規格製品は、近年特にインフラや航空機向けでニーズが拡大しています。



ロックワシ
ボルト・ナット緩み、脱落防止スプリング



タングレス・インサート
ねじ穴補強具



インスタントロック
天井の耐震補強など

バリューチェーンの取り組み

技術開発

執行役員 技術本部長

鬼山義文



当社の多様な加工技術を融合し、
他社には真似できないユニークな製品を提供

より良い提案を行うため、
顧客情報の取得と、社員教育に注力

デジタル化(CAE)推進による
「匠の技術」の活用

安全・安心の提供による社会貢献

技術本部の役割と機能

技術本部は、技術開発部、第一設計部、第二設計部の3部門に分かれており、技術開発、新製品開発、生産技術、金型設計・製造、海外の技術支援などを担っています。当社の強みは、コイリング(線ばね)、プレス(板ばね)、フォーミング、インサートモールド、深絞りなど様々な金属加工技術を保有しているだけでなく、それらを融合しユニークな提案ができることだと思います。たとえば、他社では金型に数千万円かかるところ、当社の場合はプレスとフォーミングを組み合わせることで安く、かつ、安定した品質で提供できます。このような提案を行うため、当社の技術者は直接顧客から情報を取ることを重視します。図面には描かれていない最終製品の機能や部品の役割を知ること、より良い形状、加工方法が提案できます。これらの提案を行うには、技術者個々が引き出しとして多くの知識と技術と経験を持っていることが必要です。当社は引き出しを持つための技術者育成プログラム、ATTC(Advanex technical training center)があり、ここで約4年間訓練します。修了後はトレーナーとして新人や海外拠点を指導しますが、教えることで逆に自身の知識を深められる効果もあります。当社社員の技能検定^{※1}の合格率が極めて高いのは、こういった取り組みの副産物です。

重要課題への取り組みと主な成果

当社は、さらなるスピード対応とコスト削減を図るため、CAE^{※2}を導入しました。従来、金型製造は試し打ちと検証の繰り返しで、相当な時間が掛かりましたが、CAEの

導入で大幅に短縮されました。CAEは単にシステム導入するだけでは不十分で、有効な条件やデータの入力が必要です。当社はそれを活用する



CAE導入による「匠とデジタルの融合」

ための膨大なデータと経験値があります。デジタル化は「匠の技」を否定するような印象がありますが、当社はむしろデジタル化により「匠の技」の最大限の活用に成功しました。今後も「匠とデジタルの融合」でさらにレベルアップしていきます。

今後、目指す方向性

スマートフォンやアプリが席卷し、ばねなどの「メカ」が必要でない世の中になってきているとの印象があるかもしれませんが、自動車や医療では精密機構のニーズが高まっており、全体としては「ばね市場」は拡大しています。そんな中、注力市場の自動車、医療分野でも開発の段階から顧客と共同開発する、当社が得意なパターンを確立していきたいと考えています。開発から参画することで、付加価値を高めるだけでなく、より高い品質、安全性が実現できますので、結果的にこの取り組みが社会貢献につながっていくと思います。

※1 金属ばね製造技能検定、国家資格

※2 コンピュータによる設計や製造の事前検証システム、Computer Aided Engineeringの略

品質が最も重要。品質が信頼に結び付き、
永続的な取引につながる

品質向上のため、「傾向管理」「見える化」の徹底、
心をこめたものづくり

自動車、医療分野の品質レベルへの挑戦、
スマートファクトリー化構想

「安心・安全の提供」と「匠の技の継承」で
社会貢献

バリューチェーンの取り組み

生産

執行役員 生産本部長

小谷光男



生産本部の役割と機能

生産本部は、国内5カ所、海外17カ所の工場や生産活動を統括しています。生産本部が最も重要視しているのは品質です。品質問題を起せばお客様に多大な迷惑が掛かるだけではなく、最悪、人命に関わる問題に発展する可能性もあります。一方、絶対の品質を提供し続ければお客様の信頼を得られ、永続的な取引につながります。品質を守るため当社が大事にしているポイントがあります。まず一つ目は、不良品を「流出させない」のではなく「作らない」という考え方で管理することです。当社の製造現場では寸法の値の管理だけではなく「傾向」を重視しています。公差内に入っている「傾向」になんらかの異常があれば確認するようにしています。また、「傾向」や「寸法」は自動で検出していますので、異常があれば機械は停止します。このような考え方と取り組みにより不良品流出0%の実現を目指しています。二つ目は、工場の状態がひと目で分かるような「見える化」を徹底することです。当社の工場は、それぞれの製造ラインで「誰が責任者か」「何を作っているのか」「寸法傾向」「手順・注意ポイント」などが表示されています。また、6S（整理、整頓、清掃、清潔、躰、習慣）も徹底します。このような状態に保つことで、異常や変化に対し敏感になることができます。三つ目は、ただ作業標準どおりに作業するのではなく、



僅かな変化も可視化させる
「見える化」の取り組み

どんな製品の、どんな役割の部品なのかを理解することです。品質問題がどんな事態を引き起こすのかをイメージすることで、心が込められたものづくりができるようになります。このような手法を国内はもちろん、海外にも展開し世界中同じ品質を提供できる体制を構築しています。

重要課題への取り組みと主な成果

当社は、自動車向けと医療向けの拡大を中期経営計画の中核としています。人命に直接関わる分野であるため、100%の品質が求められます。そこで当社は、「傾向管理」「見える化」「心をこめる」などの従来からの取り組みに加え、「自動化」「全数検査」「情報の一元化」などの新たなテーマに取り組んでいます。材料搬入から検査、梱包までを自動化し、また、全数検査のデータをタイムリーに集約・把握し、管理を一元化できるようにします。埼玉工場はスマートファクトリーを標榜しており、自動車や医療分野の品質レベルに対応するため、これらの新たなコンセプトに挑戦しています。今後は、埼玉工場をスマートファクトリーのマザー工場として確立させ、そのシステムを海外工場に展開していく予定です。

今後、目指す方向性

絶対の品質を実現し「安全・安心」を提供することが生産本部の社会貢献と認識しています。また、若い世代にものづくりの真髄を継承していくことも重要な使命です。いわゆる「匠」という人たちは、何十年後、何百年後に自分の仕事かどのように評価されるのかを意識してものづくりをしています。当社は、和紙職人や日本刀職人など、日本の「匠の技」を継承する人たちに教を請い、社員一人ひとりが何かを感じるために「匠塾」という活動を続けています。「匠」から学んだこと、感じたことを自分で解釈し、仕事に落とし込みます。これは日本独特、アドバンクス独特の考えと思われるかもしれませんが、普遍的でグローバルな価値を持っていると信じています。

バリューチェーンの取り組み

営業

取締役 営業本部長

嶋村昇



営業マンにはリーダーシップ、技術的知識、コミュニケーション能力が必要

グローバルネットワークを活用し、日系企業の海外生産ニーズを取り込む

規格品ビジネスを軌道に乗せ、新たな収益基盤を築く

お客様の声を反映し、会社の体制やシステムを進化させることも営業の役割

高付加価値を狙う提案営業

当社の営業拠点は国内に7カ所、海外に23ヶ所あり、ばねメーカーとしては最大級の営業体制です。各営業拠点では、お客様の個別のニーズを伺い、きめ細やかな対応をしています。当社の営業が重視しているのは、お客様の懐に深く入り込み、悩みや課題、要求を直接伺うことです。それを持ち帰り独自の解決方法を提案することでお客様に喜んでいただき、製品の付加価値を高めます。その為に必要なことは、1) 機関車の様に関係部門を引っ張っていくリーダーシップ、2) 開発部門の方と互角に渡り合える技術的な知識、3) 社内外を問わず相手の懐に入り込めるコミュニケーション能力です。営業部門の社員にはそれらの能力を高めるように指導しています。

サプライチェーンのグローバル化に対応

当社売上の約半分を占める自動車業界ではサプライチェーンのグローバル化が加速しています。スマートフォンなどのデジタルデバイスでは日系企業の存在感が薄れてきた印象がありますが、自動車や自動車部品の分野ではまだまだ日系が強いです。つまり、当社が注力している日系企業を軸として、海外に展開していくビジネスモデルには成長の余地があります。近年は日本で受注し海外で生産するニーズが増えていきますので、海外に17ヶ所の工場を持つ当社のグローバル体制は有利です。それらの需要を確実に取り込むにはお客様の日本の開発部門と当社の現地工場との間に立ってコーディネートすることが重要です。また、直近では現地同士の取引も増えていきます。その場合でも適切な価格設定や技術対応ができるように日本からサポートしています。

主要事業への成長を期待する規格品ビジネス

当社はロックワンやインスタントロックなどボルト・ナットの脱落防止スプリングを生み出し、インフラや住設向けに規格品ビジネスを展開しています。お客様には用意された規格品のラインナップの中から選んでもらいますので販売戦略は一品一様のカスタム製品と全く違います。開始当初は商習慣の違いに戸惑いでしたが、インフラや住設など各業界の評価機関から認証を得ることや、販売網や商圈をもつ販売会社と契約することが重要であるなどセオリーが分かってきました。規格品ビジネスは当社製品が業界に浸透すれば、長期的・安定的に収益貢献します。将来、当社を支える主要な事業にするべく今後も注力して行きます。



展示会はお客様の声を聞く重要な機会

中期経営計画達成に向けて

新規受注を獲得することは営業部門としてはもちろん重要ですが、1) グローバルネットワークにおける意思決定のシステム、2) 規格品の販売網、3) よりお客様ニーズに応えられる体制などを構築していくことも営業の重要な役割と考えています。今後もお客様やマーケットの声を聞いて、それらを社内で共有しながらけん引役として会社を引っ張って行きたいと思っています。

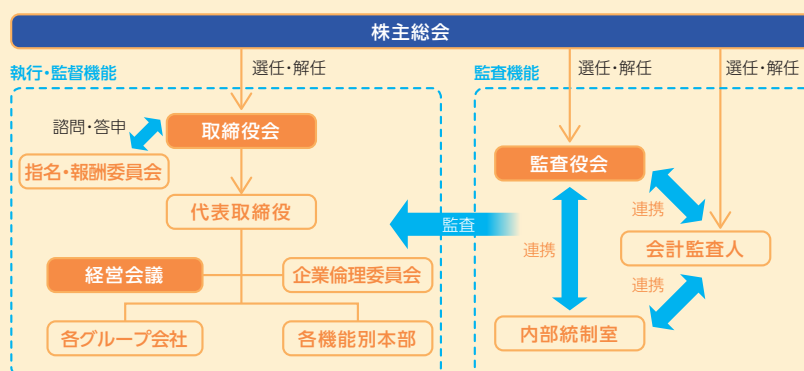
コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社グループでは、企業統治（コーポレート・ガバナンス）とは、株主、取引先、従業員、社会など様々なステークホルダーとの関係において、企業ミッションの下、どのような仕組みで企業を統治していくかという組織および運営に関する基本的枠組みであると理解しています。経営の効率性、透明性を向上させ、顧客への付加価値の持続的提供を通じて企業価値を最大化し、その結果、あらゆるステークホルダーの長期的利益を満たすことをコーポレート・ガバナンスの基本的な方針、目的としています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は監査役会設置会社であり、会社の機能として会社法に規定する株主総会、取締役会および監査役会を設置しています。当社の取締役は社内取締役4名および独立社外取締役4名の体制で、迅速な意思決定と業務運営ができる規模となっています。会社法上、取締役会専決事項とされた重要事項は全て毎月の定時取締役会で審議されており、また、必要に応じ臨時取締役会を随時開催できる機動的な体制を敷いています。監査役会は監査役3名で構成され、取締役会その他重要な会議に出席し、取締役の職務遂行について豊富な経験、知見および専門知識から適切な監視が行える体制をとっています。さらに当社は2019年2月に任意の「指名・報酬委員会」を設置しました。同委員会を設置し、取締役の指名および報酬の決定に関する手続きの透明性および客観性を確保することにより、コーポレート・ガバナンスの更なる充実を図りました。

このほかに、内部統制室を設置しています。これは内部監査を兼ねた機関であり、監査役会と調整しながら経営方針の遂行状況、業務活動全般について内部監査し、業務改善に向け具体的助言、勧告等を行っています。



コーポレートガバナンス・コードへの対応

東京証券取引所が定める「コーポレートガバナンス・コード」各原則についての当社の対応については、2019年7月9日発行の「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご参照ください。

<https://www.advanex.co.jp/corp/company/CorporateGovernance201907.pdf>

コンプライアンス、内部統制

コンプライアンスへの取り組み

当社は企業倫理委員会を設置し、法令遵守の精神および企業倫理の浸透と定着を推進しています。当社グループの社員がより高い倫理観を持ち事業活動を行うことを目的とし「アドバネクス・グループ企業倫理と遵法に関する基本方針と倫理行動指針」を制定するとともに、法令違反、社内規程違反、セクシャルハラスメント、パワーハラスメント等に関する、従業員からの連絡、相談を受け付ける「企業倫理のホットライン」を設置し、問題発生 の事前防止と早期発見に努めています。

リスク管理体制

当社では、グループ会社ごとに定める当社の担当取締役がその業務の適正性の確保を行っております。グループ会社は、関係会社管理規程に定める重要事項について同規程に従い、事前承認申請または、事前・事後の報告を当社担当取締役にを行います。

また、グループ会社・拠点を結ぶビデオ会議システムを構築しており、リアルタイムでグローバルなコミュニケーションにより潜在リスクの把握、予防策および実効性の確保を行っています。

内部統制システム

当社は内部統制室を設置しており、内部監査を兼ねた機関として2名が監査役会および会計監査人と調整しながら、経営方針の遂行状況、業務活動全般について内部監査し、業務改善に向け具体的助言、勧告等を行っています。

また、金融商品取引法に対応する内部統制システム構築により、財務報告の信頼性向上、業務プロセスの総点検と標準化および文書化による透明性と効率性の確保、リスク管理の強化による安全性の確保の徹底により、企業クオリティの向上を図っています。

役員紹介

取締役



代表取締役社長 CEO 柴野 恒雄

1978年 当社入社
2007年 当社執行役員
2009年 当社取締役
2013年 当社代表取締役社長
2018年 当社代表取締役会長兼社長
2019年 当社代表取締役社長(現任)



代表取締役常務 CFO 大野 俊也

1982年 アイワ(株)(現ソニー(株))入社
2003年 当社入社
2005年 当社執行役員
2009年 当社取締役
2014年 当社常務取締役
2018年 当社代表取締役常務(現任)



常務取締役 加藤 精也

1981年 当社入社
2006年 当社執行役員
2009年 当社取締役
2014年 当社常務取締役(現任)



取締役 嶋村 昇

1989年 当社入社
2015年 当社執行役員
2019年 当社取締役(現任)



取締役(独立社外役員) 小谷 健

1969年 トピー実業(株)入社
2010年 同社代表取締役社長
2017年 佐藤商事(株)社外取締役(現任)
2018年 当社社外取締役
2019年 当社社外取締役(現任)



取締役(独立社外役員) 中野 隆平

1981年 トヨタ自動車販売(現トヨタ自動車(株))入社
2007年 メルセデス・ベンツ・ファイナンス(株)代表取締役副社長
2016年 中野スプリング(株)代表取締役社長(現任)
2018年 当社社外取締役
2019年 当社社外取締役(現任)



取締役(独立社外役員) 福島 正

1962年 ソニー(株)入社
1996年 ソニー千歳(株)(現 ソニーグローバルマニュファクチャリング&オペレーションズ(株))代表取締役社長
2014年 (株)アウトソーシング社外取締役(現任)
2016年 OSセミテック(株)社外監査役(現任)
2018年 当社社外取締役
2019年 当社社外取締役(現任)



取締役(独立社外役員) 木南 麻浦

2010年 弁護士登録 蔵王法律事務所入所
2017年 (株)ノエビアホールディングス社外取締役(現任)
2019年 きなみ法律事務所代表(現任)
当社社外取締役(現任)

監査役



監査役(常勤、社外役員) 麻布 秀徳

1979年 三井物産(株)入社
2011年 三井物産プラントシステム(株)取締役専務執行役員CFO
2016年 りらいあコミュニケーションズ(株)取締役CFO、CCO、CPO
2019年 当社社外監査役(現任)



監査役(社外役員) 宿輪 純一

1987年 (株)富士銀行(現(株)みずほ銀行)入社
1998年 (株)三和銀行(現(株)三菱UFJ銀行)入社
2015年 帝京大学経済学部教授(現任)
2015年 当社社外監査役(現任)



監査役(独立社外役員) 中田 清穂

1985年 青山監査法人入所
1997年 (株)ディーバ取締役副社長
2005年 (株)ナレッジネットワーク代表取締役社長(現任)
2015年 キヤノン電子(株)社外監査役(現任)
2017年 当社社外監査役(現任)

社外取締役からのメッセージ

木南 麻浦

2019年6月の株主総会で社外取締役に選任されました、弁護士の木南麻浦です。弁護士が胸につけているバッヂはひまわりがモチーフになっていることはご存知の方も多いと思いますが、中心部分にはかり(天秤)がデザインされていることについてはいかがですか?はかり(天秤)は公正と平等を追い求めることを表しているそうです。ご承知のと

おり当社はそれまで世の中には存在しなかった精密なはかり用ばねの販売で一躍名を上げた会社です。当社とご縁をいただいたことに特別な意味を感じて身が引き締まる思いです。工業製品メーカーの経営についての経験はありませんが弁護士の視点を活かし社外取締役として微力を尽くしたいと考えています。どうぞよろしくお願いいたします。

CSR方針とステークホルダーに対する姿勢

当社は「CSR方針」と「ステークホルダーに対する姿勢」を策定しています。
これらの方針を軸に、CSR活動を推進していきます。

CSR方針

1. 事業を通じた社会への貢献

- より良い社会のため、ノウハウ・技術を提供し、新しい価値を生み出します。
- 環境保全や安全性の向上、ならびに文化の創造に寄与する製品を提供し、持続可能な社会の実現に貢献します。
- 誰からも必要とされる企業を目指します。

2. 信頼される企業の持続

- 株主・投資家から信頼される持続的成長企業を目指します。
- 社会から信頼されるガバナンス、コンプライアンス体制が構築された企業を目指します。
- 地域から信頼される愛すべき企業を目指します。

3. コアバリューの実践

- 社員一人ひとりが明るく生き生きと活躍できる企業を目指します。

お客様に対する姿勢

- 安心と信頼を生む品質保証を徹底します。
- 最適なソリューション(解決策)を提案し、お客様の課題解決に取り組みます。
- 模倣ではない、アドバネクスならではの(ユニークな)製品づくりを目指します。
- 「美しい作品の追求」を推進します。
- 武器に使用される部品は作りません。

お取引先に対する姿勢

- 購買管理規定に基づいた公正・健全な取引をおこないます。
- 社会通念を逸脱した贈与・接待は受けません。また、職位や権限を利用した不当な便宜なども受けません。
- お取引先との強固なパートナーシップを構築し、ともに社会的責任を果たしていきます。
- 人権侵害に加担するサプライチェーンを経由して供給される原料は使用しません。
- 反社会勢力とは関わりを持たず、それらの活動を助長する行為はおこないません。

地球環境に対する姿勢

- 「環境基本方針」の下に、地球環境の維持保全に努めます。
- 廃棄物・汚染物質の最小化、適切な処理を図ります。
- 環境に配慮した製品づくりを提案し、推進します。
- 環境対応関連製品の開発・展開など、事業を通じて環境負荷低減に貢献します。

社員に対する姿勢

個性に合った働き方ができる企業となるために

- 性別・国籍・障がいの有無などの理由による差別をしません。
- 世界各国の伝統・文化の理解に努め、互いの違い・個性を認め、尊重します。
- 強制労働・児童労働・人身取引・搾取などの行為に一切加担しません。

一人ひとりが明るく生き生きと活躍できる企業となるために

- 7つのコアバリューを実践します。
- すべての社員が公平に活躍できる機会を提供します。
- 技能向上、知識習得の機会を提供します。
- 安全で衛生的な職場環境づくりに努めます。
- 社会の一員としての自覚を持ち、法律を遵守します。

株主・投資家に対する姿勢

- 公平かつ適時に情報を開示し、透明性の高い企業経営をおこないます。
- 安定した配当を基本とし、総合的に株主還元の実現を図ります。
- IR活動を通して、企業活動を正しく理解いただけるように努めます。

地域社会に対する姿勢

- 企業市民としての自覚を持ち、主体的に社会貢献活動をおこないます。
- 地域社会の問題に関心を持ち、支援します。
- 災害発生時においては、支援活動を積極的におこないます。

ステークホルダーに対する姿勢

「持続可能な開発目標(SDGs)」への取り組み

2015年9月、国連総会で「持続可能な開発のための2030アジェンダ」が採択され、その中で掲げられた17の「持続可能な開発目標(SDGs:Sustainable Development Goals)」が2016年1月1日に発効されました。この目標に基づき2030年まで各国はその力を結集し、貧困や不平等、気候変動問題などを解消するなどにより、持続性のある社会の実現にそれぞれが貢献することを求められています。

アドバンクスはCSR方針にもあるとおり、「より良い社会のためノウハウ・技術を提供し、新しい価値を生み出すこと」「環境保全や安全性の向上、ならびに文化の創造に寄与する製品を提供し、持続可能な社会の実現に貢献すること」を目指しています。実際に、当社の事業は自動車、医療、家電、インフラ・住宅設備など多岐にわたり、皆様の生活に密接に関わっています。当社は金属加工の事業においてユニークな発想から新たな価値を生み出し続けることで、17の目標からなるSDGsの達成に貢献できるものと考えています。

当社はそれに貢献するべく、以下のとおり目標を掲げることにしました。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS 世界を変えるための17の目標



3 すべての人に健康と福祉を

- 呼吸器系治療のための吸入薬キット用のばねなどを開発し、供給することにより、患者の苦痛の軽減や死亡率の低下に貢献します。
- 吸入薬キット用のばねを世界各地で生産し、世界中の人々がそれを利用しやすい環境の実現に貢献します。
- 自動車の自動運転やADAS(Advanced Driver-Assistance System)向けの金属製品・ばね製品を開発し、供給することにより道路交通事故による死亡率の低下に貢献します。



4 質の高い教育をみんなに

- ATTC*による技術者の育成を通じ、当社の技術力の底上げと社員の社会的地位向上を図ります。
- *Advanex Technical Training Centerの略。図面、材料、金型、コスト管理、品質管理から一般教養、顧客対応マナーなどの技術者として必要な知識と技能を座学や実地研修を通じて学ぶ機関、制度。合格者には「トレーナー」の認定が与えられる。社外活動を通じ当社社員にとどまらず社外の方々にも指導をしている。



7 エネルギーをみんなに、そしてクリーンに

- タンダレス・インサートやインサートカラーなどの軟質軽量材の締結補強具をさらに普及させることで、自動車や航空機の軽量化、ひいてはそれらの燃費性能の向上に貢献します。
- 電気自動車(EV)向けの金属製品を開発し、供給することでその普及に寄与し、ひいては環境負荷軽減に貢献します。



8 働きがいも経済成長も

- ATTCにより技術者を育成することで、当社の技術力の底上げと社員の社会的地位向上を図るとともに、次の領域に到達しイノベーションを起こしやすい環境を作っています。
- フルフレックス制度を導入し、特に女性や育児世代の社員が勤務しやすくなること、離職率を低減させ継続勤務が可能となることなどにより、社員全員が働きがいを感じられる会社を目指しています。



9 産業と技術革新の基盤を作ろう

- 当社のノウハウをデジタル化・マニュアル化し、ATTCを通じて技術を継承することで、次の高度な技術の領域に到達するための基盤を作っています。
- ATTCを海外子会社にも展開させることで、海外の社員が働きがいを感じることと彼らの社会的地位の向上を目指すとともに現地の産業興進、ひいては経済成長に貢献します。



11 住み続けられるまちづくり

- ロックワン(P.13ご参照)を普及させることで、全世界のインフラや建築物の安全性向上に貢献します。
- 環境負荷物質や廃棄物の低減に取り組んでいます。



12 つくる責任 つかう責任

- 材料あたりの歩留まりが良いフォーミング加工や深絞り加工への工法転換を提案し、普及させることで材料消費量あたりの付加価値の増加に貢献します。
- 環境負荷物質や廃棄物の量を記録し、それらの低減に向けた活動に取り組んでいます。
- 統合レポートを発行することにより、持続可能性に関する報告を毎年行っています。
- ATTCを海外子会社にも展開させ、開発途上国の社員の技術力向上を通じて現地の工業技術の底上げに貢献しています。



13 気候変動に具体的な対策を

- グループ全社におけるCO₂削減の取組みを実施し、目標を設定しています。
- タンダレス・インサートやインサートカラーなどの軟質軽量材の締結補強具をさらに普及させることで、自動車や航空機の燃費性能向上に寄与し、ひいてはCO₂削減に貢献します。

お客様とのかかわり

基本方針

当社は、お客様に信頼されること、また、お客様の立場に立った最適なソリューション（解決策）を提案し、課題解決に取り組むことをポリシーとしています。すなわち、常に品質の良いものをお届けすることに加え、アドバネクスならではのユニークな発想から生まれたアイディアによってお客様に新しい価値を提供し満足頂くことが当社の存在意義であり、基本方針としています。

品質に対する考え方

当社の品質保証の基本方針は、『安心と信頼を生む品質保証』。つまり、お客様に安心と信頼をお届けすることが、“世界一流の競争力”につながると考えています。そのために、「クオリティファースト（品質第一）」「初めから正しく」「それでお客さまは満足ですか？」の3つをキーワード設定しています。また、全世界の社員がこの認識を共有できるよう「品質は100万人のセールス」をグローバルポリシーにすめています。

アドバネクスの品質保証

基本方針

「安心と信頼を生む品質保証」

キーワード

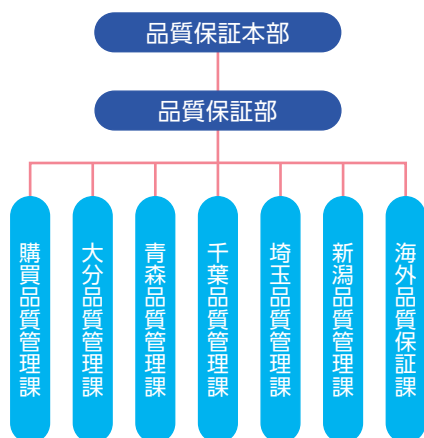
1. クオリティファースト
2. 初めから正しく
3. それでお客さまは満足ですか？

グローバルポリシー

「品質は100万人のセールス」

品質管理体制

国内の内製工場各拠点の品質管理課、共栄会社購買品の品質を担当する購買品質管理課、そして海外サイト全体を担当する海外品質保証課が品質管理/品質保証に取り組んでいます。

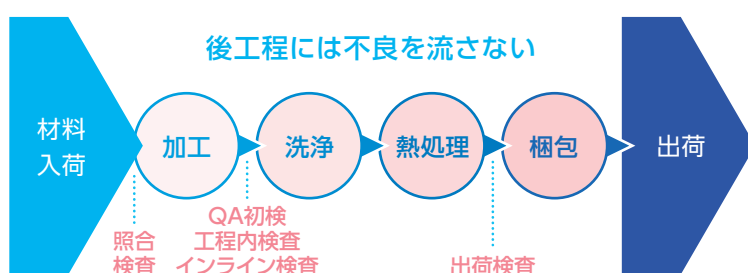


検査体制

品質保証の精度を高めるため、初回検査・段取り確認・インライン検査・出荷検査など、製造工程に沿って検査体制を徹底し、不良品を次工程に流さない工夫をしています。

また、出荷前の上荷検査では、製品により必要とされる検査項目を指定し、発注との照合・外観・寸法・荷重試験・トルク試験・顕微鏡による測定などを実施して、厳しい検査を通った製品だけを出荷しています。製品を検査する検査員には、「認定検査員制度」を導入し、検査の質を保っています。

万が一にでもお客さまからのクレームがあれば、すぐに不具合を調査し、お客さまへの対応を進めるとともに、不具合の発生をデータベース化し、共有化することで再発を防止しています。



ISO取得状況

新潟工場は、業界に先駆けて1995年に品質マネジメントシステムの認証ISO9001を、2000年には環境マネジメントシステムの認証ISO14001を取得しました。また、海外でも積極的に取得を進め、現在では一部を除き、ほとんどのオペレーションで品質と環境の両方の認証を取得しています。

独自の品質保証活動

基本的な品質管理は、品質管理委員会、DR（デザインレビュー）会議など行っていますが、当社では一人ひとりが自職場の問題点を発見して自ら是正する活動「主体的点検」、整理・整頓・清潔・清掃・躰に「習慣」を加えた「6S活動」、工場と連動しながら「変化点&予兆管理」や「30分教育」「チーム改善」など、独自の活動を行っています。従業員のコミュニケーションを円滑にし、“良品を作る人の姿勢を見習う、ノウハウを共有する”という発想から生まれた活動です。

社員とのかかわり

人権に対する基本的な考え方と人権尊重に関する対応

当社では、アドバネクスグループ全社を対象とした「倫理行動指針」を定め、すべての地域において異文化を尊重し、地域発展に貢献することを方針に定め、事業活動を展開しています。社員一人ひとりが個性に合った働き方ができる企業となるために、私たちは、性別・国籍・障がいの有無による一切の差別を認めず、強制労働、児童労働、人身取引ならびに搾取などの行為に一切加担しません。

併せて社員が個性に合った働き方ができるよう、「コアバリュー」を定め、すべてのアドバネクス社員が明るく、生き生きと働きやすく、やりがいの持てる職場づくりを目指しています。

アドバネクスグループでは、この倫理行動指針とコアバリューを1枚のカードにまとめ、すべての社員が母国の言葉でその内容を確認し、常に意識し行動できるよう携帯しています。

人材の採用と育成

当社では、人種、性別、国籍等を問わず、「コアバリュー」に共感いただける方と共に働きたいと考え、人材育成を行っています。ものづくり企業として、常にアイディアとソリューションをお客様へご提供していくためには、ユニークな発想で失敗を恐れず、常に挑戦し続ける姿勢を見せる人材が必要です。

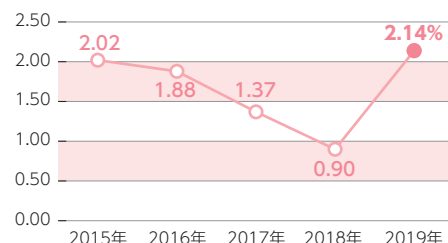
入社1年目のフォロー研修そして3年目の研修におい

て360度評価を導入し、自分の成長を客観的かつ自責の視点で考えることのできるプログラムを導入しています。中堅社員には会社が全額負担する講座を含めた通信教育制度を導入し、自発的に学ぶ姿勢を重要視しているほか、各本部において各セクションの専門スキルを養うために、個別またはその目的から対象社員を選定のうえ、都度研修を実施しています。

ダイバーシティの推進

当社では、「CSR方針」にも掲げたように、性別によって差別することなく、優秀な人材であれば男女問わず積極的に登用していきます。同様に障がい者についても、各人の事情に合わせた適材適所での起用を心がけています。シニア人材についても、60歳での定年から本人の希望により最長65歳まで再雇用可能な仕組みを構築しています。定年前までの業務内容を活かした職種で再雇用され、十分な戦力となっています。また技術・生産本部内に「マイスター制度」を設け、技術伝承への対応もなされています。

障がい者雇用率推移(当社)



ワークライフバランス

社員一人ひとりが仕事と家庭を両立させ、それぞれのライフスタイルに合った働き方ができるよう、コアタイムのないフレックス制を広く導入しています。当制度は家庭の事情に応じて勤務時間中の一時的な外出も可能としており、時間単位の有給休暇取得以外にも利用しやすい制度として定着しています。それらの活動や取り組みが評価され「多様な働き方実践企業」として認定されました。これは女性がいきいきと働き続けられる環境をつくり、社員の仕事と子育てなどの両立を図り、短時間勤務やフレックスタイムなど多用な働き方を実践している企業を認定するものです。



労働安全衛生の推進

当社のすべての工場において、「主体的点検活動」の一環として労働災害撲滅の活動を実施しています。日々の活動は「主体的点検データベース」を基に管理されており、幸いなことにここ数年は大規模な労働災害は発生していません。

社員のメンタル面のケアにおいては、メンタルヘルスに強い産業医を起用し、全拠点TV会議などで面談できる仕組みを取り入れるなどの施策を行っています。

お取引先とのかかわり

購買に関する基本的な考え方

当社はお取引先様を、目的を達成するためのパートナーとして認識しており、共に繁栄することを目指すなど、win-winの関係を築くように努めます。また、当社のCSR方針に共感し、ポリシーを共有できるお取引先様と優先的に協業させていただきます。

お取引先との連携

当社は、金属材の仕入れやメッキなどの表面処理加工においてお取引先様と協業していますが、コンゴ民主共和国および周辺国家の武装勢力の資金源となる紛争鉱物など、人権侵害に加担するサプライチェーンを経由して供給されるものは購入しません。また、RoHSやREACHに指定される禁止物質を使用する企業とは取引をしません。環境負荷物質の排出についても重要視しており、説明会を開催し、法遵守と管理徹底の協力を呼びかけています。



サプライヤー説明会

反社会勢力への対応

当社は、より良い社会と持続可能な社会の実現に貢献することをCSR方針に掲げているとおり、当社の役員および社員は、市民生活の秩序や安全に脅威を与える反社会勢力とは一切の関係を絶ち、全社一体で毅然とした対応を徹底します。なお、その行動指針については、「企業倫理と遵法基本方針」にて定めています。

企業倫理と遵法基本方針

https://www.advanex.co.jp/corp/company/corporate_compliance.php

武器の製造には関与しない

当社はCSR方針において「武器に使用される部品は作りません」(P21)と謳っていますが、これは30年前から継続している方針です。現在は「企業の社会的責任」の考え方が一般化していますが、それ以前から脈々と当社に伝わる取り組みです。

株主・投資家とのかかわり

基本姿勢

当社は2023年3月期を最終年度とする中期経営計画を公表しました。主な目標値は、売上高を315億円から350億円、営業利益を25億円から30億円に置いています。株主様や投資家の皆様に当社の方針や戦略を開示することで、対話の活性化を図っています。

株主・投資家の皆様とのコミュニケーション

株主総会の会場については十分な収容人数を有する場所にて開催しています。株主通信は年2回発行しており、社長からのメッセージや業績報告を掲載するとともに、同封するアンケートを集計し、その結果を取締役会に報告しています。

機関投資家を対象とした決算説明会は年2回以上開催しています。また、IR担当役員およびIR担当者を置き、投資家の皆様との積極的な対話に努めるとともに、対話を通じて得たご意見・ご要望は、経営施策の判断材料として活用させていただいています。

決算資料などのIR関連資料、および適時開示については、日本語版だけではなく、英語版もホームページに掲載するなど、情報の平等性にも配慮しています。



株主総会の様子

情報開示方針 <https://www.advanex.co.jp/corp/ir/disclosure.php>

地域社会とのかかわり

日本国内の取り組み

衣類の寄付

日本全拠点

日本のアドバネクスでは去年はアフリカのスワジランド王国へ非常食を送るなど、毎年国際社会に向けた支援活動を実施しています。今年度は「不要になった衣類を世界の恵まれない人たちに寄付する」活動を実施しました。本社をはじめ、新潟工場、埼玉工場など全拠点の社員に呼びかけて多くの衣類やタオルなどを集めて、それを必要としている人たちに送りました。



海外の取り組み

病院への支援

Advanex Europe Ltd.

Advanex Europe Ltd.は、末期症状の患者などが臨終を迎えるための病院であるHayward Houseにて整理整頓活動を行ないました。イギリスでは日本同様安楽死は認められていませんが、人工栄養補給などの延命処置を積極的に行わないなど、日本に比べて最後の時間の過ごし方に多様性があります。Advanex Europe Ltd.の社員たちは患者の方々が気持ちよく臨終を迎えられるよう病院の美化につとめました。また、患者やその家族に楽しんでもらうためにお菓子の寄付なども行いました。



孤児院への支援

Advanex (Thailand) Ltd..

Advanex (Thailand) Ltd.は、当社のチョンブリー工場近隣のトゥンハイン寺院の孤児院への支援活動を行ないました。タイは経済成長が著しく、また、一時期蔓延していたHIVの問題も相当解消されたことから以前に比べ孤児の数は減りましたが、まだまだ支援を必要とする子供たちは多くいます。トゥンハイン寺院は300人の孤児を養育しながら教育の機会を与えており、孤児院としての運営は寄付などの支援により支えられています。Advanex (Thailand) Ltd.の社員たちは孤児たちのために食料や日用品を集めて寄付しました。また、小さい子供と一緒に遊ぶなど、ひと時の楽しい時間も提供しました。



環境への取り組み

環境保全に関する基本的な考え方

当社は「環境基本方針」に示す基本理念・基本方針を基に、全社を挙げて環境管理を進めています。

環境基本方針 https://www.advanex.co.jp/corp/company/environmental_policy.php

環境リスク管理

環境負荷物質を含まない製品づくり

環境負荷物質は「入れない、使わない、出さない」の三原則を基に徹底した管理を行い、製品品質と共に環境品質へも取り組んでいます。

環境負荷の少ない洗浄液への変換

当社工場では、製品の洗浄・金型の洗浄に用いていたトリクロロエチレンを環境リスク管理の目的から汚染防止と使用削減に向けた取り組みを行い、脱トリクロロエチレンが完了し、炭化水素系洗浄剤へと切り替えました。

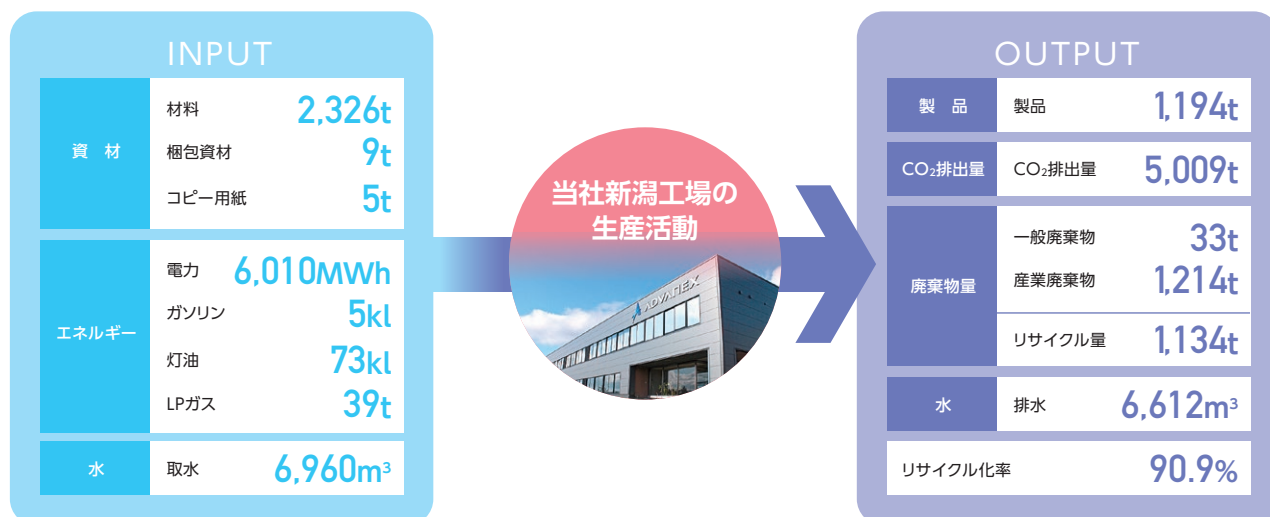
省エネ活動

「小さなことでもできることから」を合い言葉に、全員参加の省エネ活動を展開中です。電気は当社の環境影響評価の結果、環境に有意と判定され登録されています。電力消費量の少ない間接事務部門、現場を問わずにOA機器、空調、照明の節電を行い、工場全体の施策にベクトルを合わせています。

全員参加の環境活動

環境対策を的確に行っていくためには、社員一人ひとりが環境問題を正しく理解し、行動することが必要です。また、企業として、社員の環境意識の高揚や環境に関わる技術・技能の向上を目指した活動・教育を重視することで、知識と実践をモットーとした全員参加の環境保全企業を目指しています。

マテリアルバランス



積極的に成長の機会を捉えつつ、
財務バランスの改善を図っていきます。



代表取締役常務 CFO(最高財務責任者)

大野俊也

Q: 前期決算の概要について教えてください。

2019年3月期の連結業績は、売上高はOA機器や精密機器、AV家電向けが減少したほか、米中貿易摩擦の影響で中国事業が伸び悩みましたが、中期経営計画にて注力市場としている自動車や医療向けが好調に推移したことなどから前期比3.3%増の20,967百万円となりました。営業利益は、上述の貿易摩擦の影響に加え、メキシコ工場の立上げコストの増加やベトナム、インド、チェコの新工場開設の準備費用、材料費の高騰があったことなどから同74.4%減の66百万円となりました。経常利益は同70.7%減の69百万円、親会社株主に帰属する当期純損失はイギリスの工場統合によるリストラ費用の発生などにより107百万円となりました。収益に関しては前期比減と低迷していますが、主な要因は新工場の立上げコストや将来の成長に向けた先行費用の増加によるものです。収益圧迫の要因となっている埼玉、メキシコ、チェコ、インドなどの新工場では数年先まで受注が確定していますので、今後は稼働本格化に伴い収益が改善されていくと見ています。

Q: 財務の状況についてはいかがですか？

チェコとインドの新工場開設やベトナムの新工場への引越、埼玉、メキシコ、イギリス、タイにおける成長分野への投資、新潟工場のリノベーションなどにより総資産は前年比11.7%の22,705百万円に拡大した一方、借入金が増加した影響などにより自己資本比率は26.5%(前期末は30.5%)に低下しました。また、2010年3月末に9,928百万円あった有利子負債を2015年3月末には3,938百万円に削減しましたが、中期計画に基づく設備投資の実施により借入額は増加傾向にあり、2019年3月末には10,079百万円に達しました。財務バランスについては悪化傾向にありますが、新工場の収益化により改善は十分可能と見ています。

Q: 中期経営計画について説明ください。

金属加工総合メーカーとして事業の選択と集中を進めるとともに、グローバルビジネス拡大に向けた積極投資やM&Aの取り組みにより、最終年度となる2023年3月期に売上高は315 億円から350億円、営業利益は25億円から30億円を目指しています。

売上高は、自動車及び医療機器、規格品の3つの分野を大きく伸ばす戦略です2023年3月期の売上高構成比については、自動車が50%(前期実績は47.9%)、医療機器が10%(同8.8%)、インフラ・住設が10%(同4.1%)と見込んでおり、3つの注力分野で70%を占める想定となっています。

特に、業績の伸びを大きくけん引する自動車については、埼玉工場やメキシコ工場を中心に、最終年度に向けて加速度的に伸ばしていくイメージです。当社独自のインサートカラーや深絞り加工などに対する潜在的な需要は大きく、また、自動車部品の共通化・プラットフォーム化の流れにより、1モデルあたりの受注量が倍増しているなど、中長期的な事業拡大に向けて確かな手応えを掴んでいます。

Q: 利益率やROEの改善に向けての取り組みについて教えてください。

2023年3月期の営業利益率として7.9%を目指しています。従って、前期実績(0.3%)と比較すると大幅な改善が必要となります。もっとも、現在の営業利益率が低い要因は将来の成長に向けた先行費用によるところが大きく、これからの売上高の伸びで費用を吸収することにより利益率を段階的に引き上げていくことは可能と考えています。加えて、医療機器や規格品など収益性の高い分野を伸ばすことも利益率の改善につながるものと見込んでいます。費用面については、チェコ、インド、ベトナムの工場新設など前期でハコ物への投資は完了しましたので、大きな先行投資はひと

段落着いたと言えます。M&Aについては、引き続き検討は続けますが、技術者などのマンパワーには限りがありますので、メキシコやチェコ、インドなどの新拠点の充実に重きを置くのが現実的と考えています。

一方、ROEについては、利益率の改善と株主還元の2つの軸で資本効率の向上を図っていきます。株主還元については、収益的には厳しい状況ではありますが、収益拡大の道筋は見えていますので今期は一株あたり30円の配当を予想しています。

Q:中期経営計画の達成に向けたリスク要因について教えてください。

米中貿易摩擦の影響については懸念をしています。当社の4つの中国工場はほとんどが国内需要向けなので直接的な影響は受けていませんが、中国国内需要は低迷していますので間接的な影響は受けています。今のところ同貿易摩擦問題は収束する気配がありませんので、長期化する前提で中国ビジネスやその他関連事業を検証しています。また、イギリスのEU離脱問題に関しても影響は避けられないと見ています。ただ、イギリス子会社の主力商品であるタンダレス・インサートは米国向けが大半ですし、医療向けもほとんどがイギリス国内向けなので影響は大きくないと想定しています。また、新設したチェコ工場はイギリスのEU離脱のリスクヘッジも担っていますので、悪影響の軽減に寄与します。課題としては、需要の拡大に対応していけるだけの人材の確保が挙げられます。実際、特に技術系の人材補強には苦戦しており、足元では一部影響が出てきています。この点に関しては、成長を阻害する要因とならないように、今後も人的資本への投資を積極的に行っていきたいと考えています。

Q:今期の業績見通しについて教えてください。

2020年3月期の連結業績予想については、売上高が前期比4.4%増の21,900百万円、営業利益が同396.1%増の330百万円、経常利益が同274.1%増の260百万円、当期純利益が50百万円の増収増益を見込んでいます。新工

場やM&Aにより取得した工場は未だ赤字経営ではありませんが、黒字化に向けた道筋は見えておりますので、本格的な業績回復はその後と考えております。

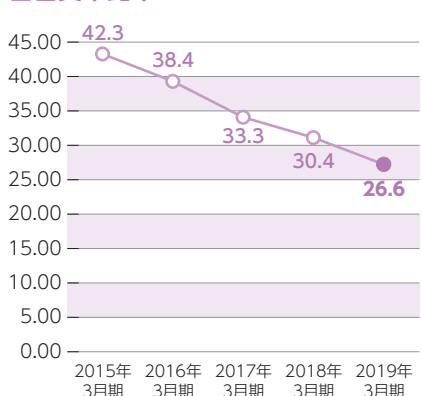
Q:株主還元についてはいかがですか？

2020年3月期業績は今後の業績回復の見込みや株主様の期待もあることから、配当性向としては245.4%と高い水準となる1株あたり30円の配当を予想しています。今後、新工場やM&Aなどの拡大施策が一段落し安定的な利益水準になりましたら、元々の当社の配当性向である30%に戻したいと考えています。また、株主優待のクオカードは今後も継続するほか、自社株買いも機動的に行っていきます。

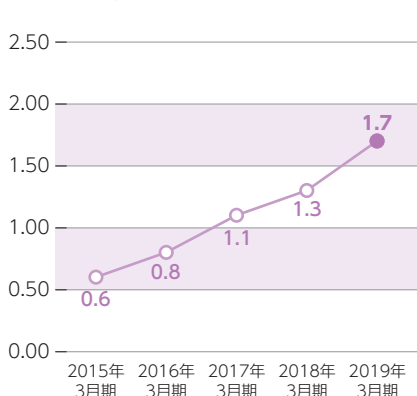
Q:最後にCFOとしての抱負についてお話しください。

企業価値向上のためには、成長に向けて資本を効率的に配分することが必要となりますが、そのための財務基盤をしっかりと確保しておくことがCFOの重要な役割であると認識しています。当社は中期経営計画達成に向けメキシコ、チェコ、インド、インドネシアなど経済成長率の高い国に工場を積極的に開設しており、また、国内においても次世代自動車に向けた大規模投資を実施しています。財政基盤の確保と事業拡大を同時に進めるためには、一つは低い資本コストによる資金調達が重要になります。そのために、親会社への配当を抑え子会社の利益を内部留保するとともに再投資に備えること、最も金利の低い国から集中的に借入し金利と経済成長率の高い国の子会社に増資または親子ローンという形で供給すること、現金を多く持っている子会社から資金を必要としている子会社に融通することなど、当社はグローバル体制を活用した財務戦略を行なっています。一方、積極投資により財務状況は悪化の傾向にありますので、不要不急な支出を止めて、有利子負債の拡大を抑えつつ、かつ、成長の機会を逃さぬようにコントロールしていきたいと思っています。このように資本の効率性と財務の監視能力を高めていくことで、当社の持続的成長の実現を支え、株主の皆様をはじめとしたステークホルダーの方々の期待に応えていきたいと考えています。

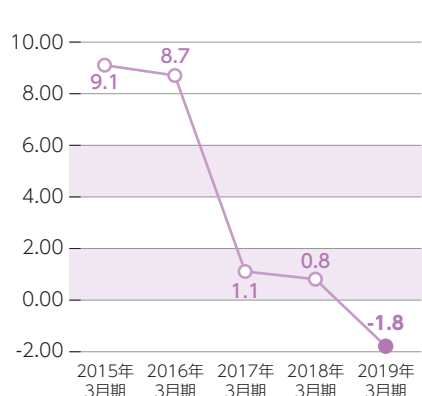
自己資本比率



D/Eレシオ



ROE



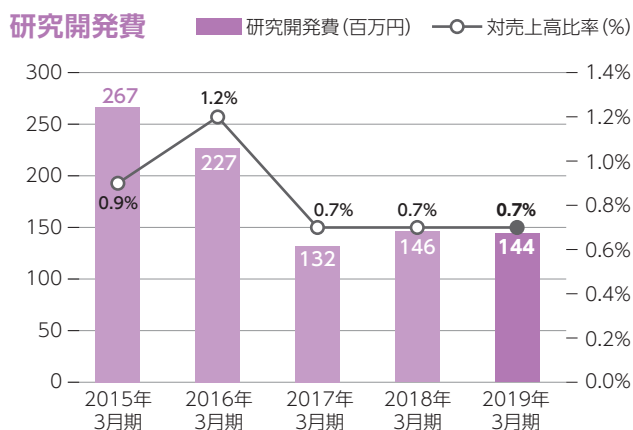
5年間の要約財務要約データ 株式会社アドバネクスおよび連結子会社

	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
連結会計年度 (単位:百万円)					
売上高	29,487	19,073	17,858	20,294	20,967
売上原価	22,835	13,907	13,392	15,435	16,091
販売費及び一般管理費	5,571	4,497	4,218	4,599	4,808
営業利益	1,081	668	247	259	66
親会社株主に帰属する当期純利益*	535	671	67	49	△107
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,139	1,415	773	311	1,278
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,179	△2,823	△1,302	△1,496	△3,589
財務活動によるキャッシュ・フロー	△794	910	1,266	1,436	1,656
現金及び現金同等物の期末残高	3,407	2,669	3,261	3,533	2,864
会計年度末 (単位:百万円)					
総資産	16,554	17,024	18,747	20,325	22,705
純資産	7,032	6,578	6,298	6,233	6,079
株主資本	6,473	6,839	6,760	6,679	6,469
1株当たりの情報 (単位:円)					
当期純利益*	129.23	143.44	16.46	12.21	△26.26
配当金	30.00	35.00	30.00	30.00	30.00
その他の情報 (単位:%)					
自己資本比率	42.3	38.4	33.3	30.4	26.6
総資産当期純利益率(ROA)	3.0	3.5	0.4	0.2	△0.5
自己資本当期純利益率(ROE)	9.1	8.7	1.1	0.8	△1.8

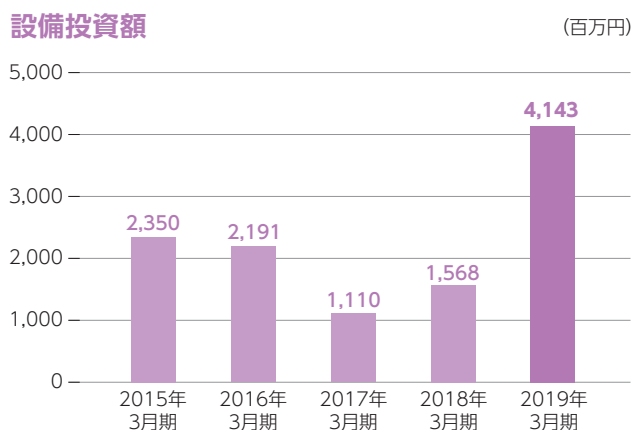
※当社は2015年10月1日を効力発生日として普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施しました。
当該株式併合を各年度の期首に実施したと仮定し、1株当たり当期純利益および配当金を算出しています。

※2016年3月期までは「当期純利益」として計上しています。

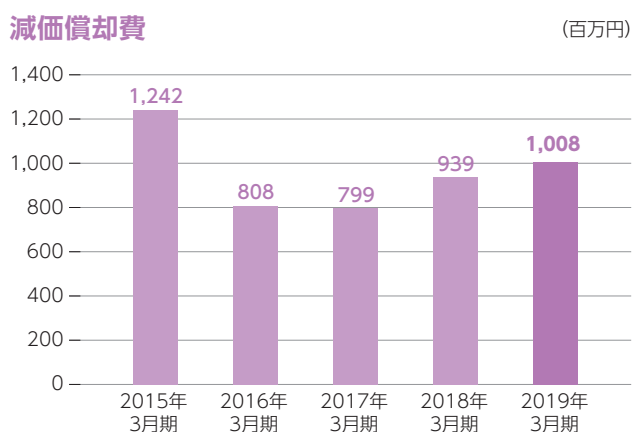
研究開発費



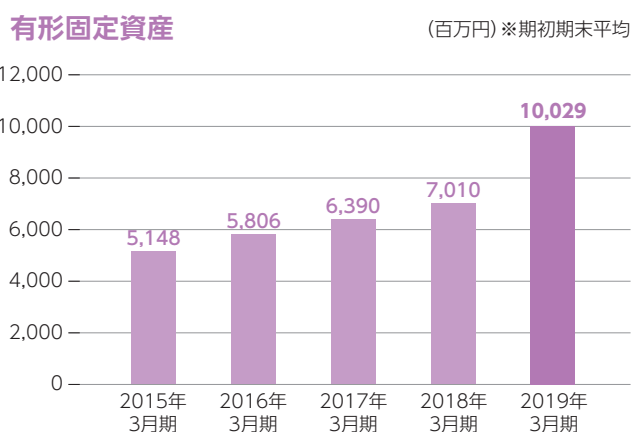
設備投資額



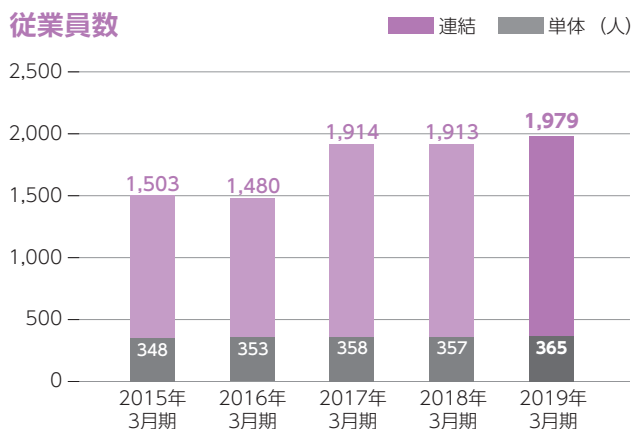
減価償却費



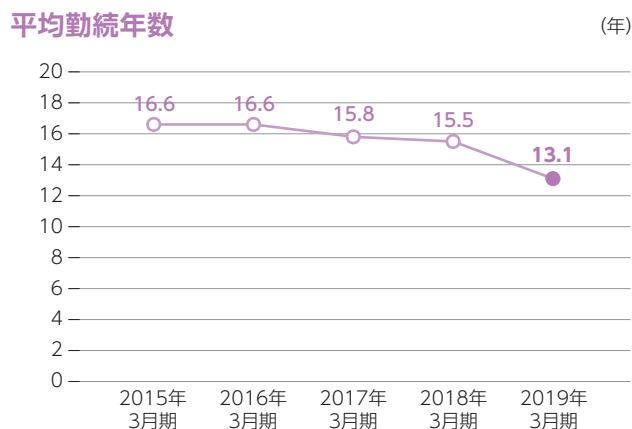
有形固定資産



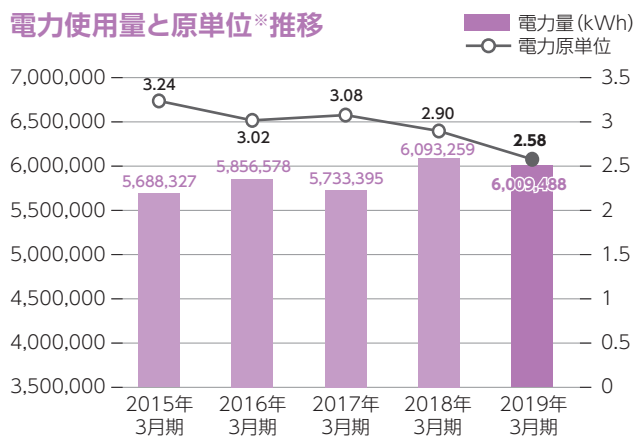
従業員数



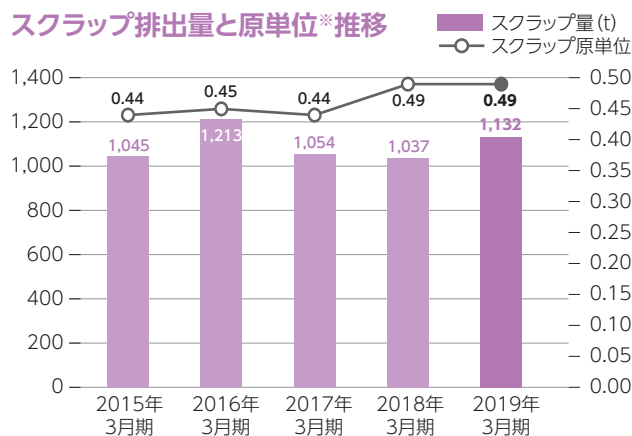
平均勤続年数



電力使用量と原単位※推移



スクラップ排出量と原単位※推移



※原単位: エネルギー使用量、生産数量や建物床面積などエネルギー使用量と密接な関係を持つ値で除した数値。

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位:千円)

資産の部	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
流動資産		
現金及び預金	4,346,905	3,727,597
受取手形及び売掛金	4,826,490	4,516,777
商品及び製品	1,238,800	1,434,438
仕掛品	659,789	754,427
原材料及び貯蔵品	786,912	1,001,821
その他	345,347	524,044
貸倒引当金	△13,934	△7,227
流動資産合計	12,190,312	11,951,879
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	6,978,901	7,359,499
減価償却累計額	△4,963,820	△5,054,740
建物及び構築物(純額)	2,015,080	2,304,758
機械装置及び運搬具	12,443,183	13,320,638
減価償却累計額	△9,317,455	△9,636,746
機械装置及び運搬具(純額)	3,125,728	3,683,892
土地	1,119,095	1,319,953
リース資産	14,375	87,609
減価償却累計額	△6,527	△11,269
リース資産(純額)	7,848	76,339
建設仮勘定	399,550	2,245,808
その他	1,989,256	2,167,661
減価償却累計額	△1,646,440	△1,768,618
その他(純額)	342,815	399,042
有形固定資産合計	7,010,118	10,029,795
無形固定資産		
ソフトウェア	102,517	69,896
のれん	106,060	8,328
その他	16,551	15,447
無形固定資産合計	225,129	93,671
投資その他の資産		
投資有価証券	221,779	59,956
繰延税金資産	2,807	1,239
投資不動産	450,033	457,322
減価償却累計額	△90,873	△98,252
投資不動産(純額)	359,160	359,069
その他	309,979	213,874
貸倒引当金	△3,878	△3,878
投資その他の資産合計	889,848	630,262
固定資産合計	8,125,096	10,753,729
資産合計	20,315,408	22,705,609

(単位:千円)

負債の部

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
流動負債		
支払手形及び買掛金	2,574,829	3,062,337
短期借入金	2,624,429	2,412,329
1年内返済予定の長期借入金	2,109,704	2,529,712
リース債務	1,634	11,181
未払法人税等	118,363	114,480
賞与引当金	229,306	211,929
製品保証引当金	75,908	73,939
その他	1,090,066	1,546,752
流動負債合計	8,824,241	9,962,662
固定負債		
長期借入金	3,436,123	5,060,024
リース債務	5,614	65,803
繰延税金負債	226,503	180,706
環境対策引当金	3,000	—
資産除去債務	39,412	51,787
退職給付に係る負債	1,435,779	1,304,990
その他	111,289	—
固定負債合計	5,257,723	6,663,312
負債合計	14,081,965	16,625,974

純資産の部

株主資本		
資本金	1,000,000	1,000,000
資本剰余金	256,717	256,717
利益剰余金	5,553,820	5,315,979
自己株式	△131,313	△103,558
株主資本合計	6,679,224	6,469,138
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	79,392	△829
為替換算調整勘定	△387,176	△344,670
退職給付に係る調整累計額	△184,829	△74,712
その他の包括利益累計額合計	△492,613	△420,211
新株予約権	46,832	30,708
純資産合計	6,233,443	6,079,634
負債純資産合計	20,315,408	22,705,609

連結財務諸表

連結損益計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)
売上高	20,294,946	20,967,281
売上原価	15,435,655	16,091,889
売上総利益	4,859,290	4,875,391
販売費及び一般管理費		
発送費	548,937	639,449
従業員給料及び手当	1,893,839	1,977,582
賞与引当金繰入額	54,985	52,695
退職金	50	—
退職給付費用	70,610	113,833
減価償却費	97,441	100,832
その他	1,933,934	1,924,478
販売費及び一般管理費合計	4,599,799	4,808,870
営業利益	259,490	66,521
営業外収益		
受取利息	28,083	18,521
受取配当金	6,719	2,521
受取賃貸料	52,849	52,920
保険配当金	7,553	39,648
助成金収入	13,994	14,250
補助金収入	8,683	9,000
その他	17,270	11,991
営業外収益合計	135,154	148,853
営業外費用		
支払利息	55,354	65,892
為替差損	72,313	25,767
貸倒引当金繰入額	2,015	10
支払手数料	—	10,847
支払補償費	3,520	1,366
不動産賃貸原価	12,187	12,540
その他	11,928	29,453
営業外費用合計	157,320	145,878
経常利益	237,324	69,496

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)
特別利益		
固定資産売却益	11,829	10,252
投資有価証券売却益	86,915	93,789
特別利益合計	98,744	104,041
特別損失		
固定資産売却損	2,958	989
固定資産処分損	4,767	11,998
減損損失	60,910	67,579
和解金	—	28,441
訴訟関連損失	—	10,000
その他	—	2,190
特別損失合計	68,635	121,199
税金等調整前当期純利益	267,433	52,338
法人税、住民税及び事業税	207,020	201,904
法人税等調整額	10,607	△42,171
法人税等合計	217,627	159,733
当期純利益又は当期純損失(△)	49,806	△107,394
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に 帰属する当期純損失(△)	49,806	△107,394

連結包括利益計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)
当期純利益又は当期純損失(△)	49,806	△107,394
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△24,333	△80,221
為替換算調整勘定	64,922	42,506
退職給付に係る調整額	△23,667	110,117
その他の包括利益合計	16,921	72,401
包括利益	66,727	△34,992
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	66,727	△34,992

連結財務諸表

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位:千円)

	株主資本					その他の包括利益累計額				新株 予約権	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に 係る調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計		
当期首残高	1,000,000	256,717	5,626,466	△122,267	6,760,916	103,725	△452,099	△161,161	△509,534	46,832	6,298,213
当期変動額											
剰余金の配当			△122,451		△122,451						△122,451
親会社株主に帰属する 当期純利益			49,806		49,806						49,806
自己株式の取得				△9,046	△9,046						△9,046
自己株式の処分					－						－
新株予約権の行使					－						－
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△24,333	64,922	△23,667	16,921	－	16,921
当期変動額合計	－	－	△72,645	△9,046	△81,691	△24,333	64,922	△23,667	16,921	－	△64,770
当期末残高	1,000,000	256,717	5,553,820	△131,313	6,679,224	79,392	△387,176	△184,829	△492,613	46,832	6,233,443

当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

(単位:千円)

	株主資本					その他の包括利益累計額				新株 予約権	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に 係る調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計		
当期首残高	1,000,000	256,717	5,553,820	△131,313	6,679,224	79,392	△387,176	△184,829	△492,613	46,832	6,233,443
当期変動額											
剰余金の配当			△122,336		△122,336						△122,336
親会社株主に帰属する 当期純利益			△107,394		△107,394						△107,394
自己株式の取得				△3,572	△3,572						△3,572
自己株式の処分			△8,110		△8,110						△8,110
新株予約権の行使				31,327	31,327						31,327
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△80,221	42,506	110,117	72,401	△16,124	56,277
当期変動額合計	－	－	△237,841	27,754	△210,086	△80,221	42,506	110,117	72,401	△16,124	△153,808
当期末残高	1,000,000	256,717	5,315,979	△103,558	6,469,138	△829	△344,670	△74,712	△420,211	30,708	6,079,634

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	267,433	52,338
減価償却費	939,392	1,008,069
減損損失	60,910	67,579
のれん償却額	35,964	23,621
貸倒引当金の増減額(△は減少)	2,314	△6,990
賞与引当金の増減額(△は減少)	86,866	△15,828
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	35,119	△15,146
受取利息及び受取配当金	△34,802	△21,043
受取賃貸料	△52,849	△52,920
支払利息	55,354	65,892
手形売却損	2	906
為替差損益(△は益)	49,252	49,272
有形固定資産売却損益(△は益)	△8,870	△9,263
固定資産処分損益(△は益)	4,767	11,998
投資有価証券売却損益(△は益)	△86,915	△93,789
売上債権の増減額(△は増加)	△351,714	313,338
たな卸資産の増減額(△は増加)	△310,428	△501,083
仕入債務の増減額(△は減少)	△50,801	483,454
未払消費税等の増減額(△は減少)	△109,329	△159,673
その他	22,402	274,142
小計	554,069	1,474,877
利息及び配当金の受取額	37,332	19,967
賃貸料の受取額	52,849	52,920
その他の収入	9,086	41,101
利息の支払額	△63,167	△70,683
手形売却に伴う支払額	△2	△906
法人税等の支払額	△278,724	△238,538
営業活動によるキャッシュ・フロー	311,442	1,278,739
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△1,529,338	△3,787,980
有形固定資産の売却による収入	15,319	95,356
無形固定資産の取得による支出	△9,145	△13,138
無形固定資産の売却による収入	—	7,426
投資有価証券の取得による支出	△12,300	△4,100
投資有価証券の売却による収入	208,195	144,452
定期預金の預入による支出	△204,468	△552,989
定期預金の払戻による収入	22,162	527,369
その他の支出	△4,194	△6,914
その他の収入	17,404	1,459
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,496,364	△3,589,058
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)	1,182,850	△316,697
長期借入れによる収入	2,716,541	4,700,000
長期借入金の返済による支出	△2,323,639	△2,591,875
自己株式の取得による支出	△9,046	△3,607
配当金の支払額	△126,281	△122,705
自己株式の処分による収入	—	18
その他	△4,063	△8,995
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,436,360	1,656,136
現金及び現金同等物に係る換算差額	19,988	△14,734
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	271,426	△668,916
現金及び現金同等物の期首残高	3,261,773	3,533,199
現金及び現金同等物の期末残高	3,533,199	2,864,283

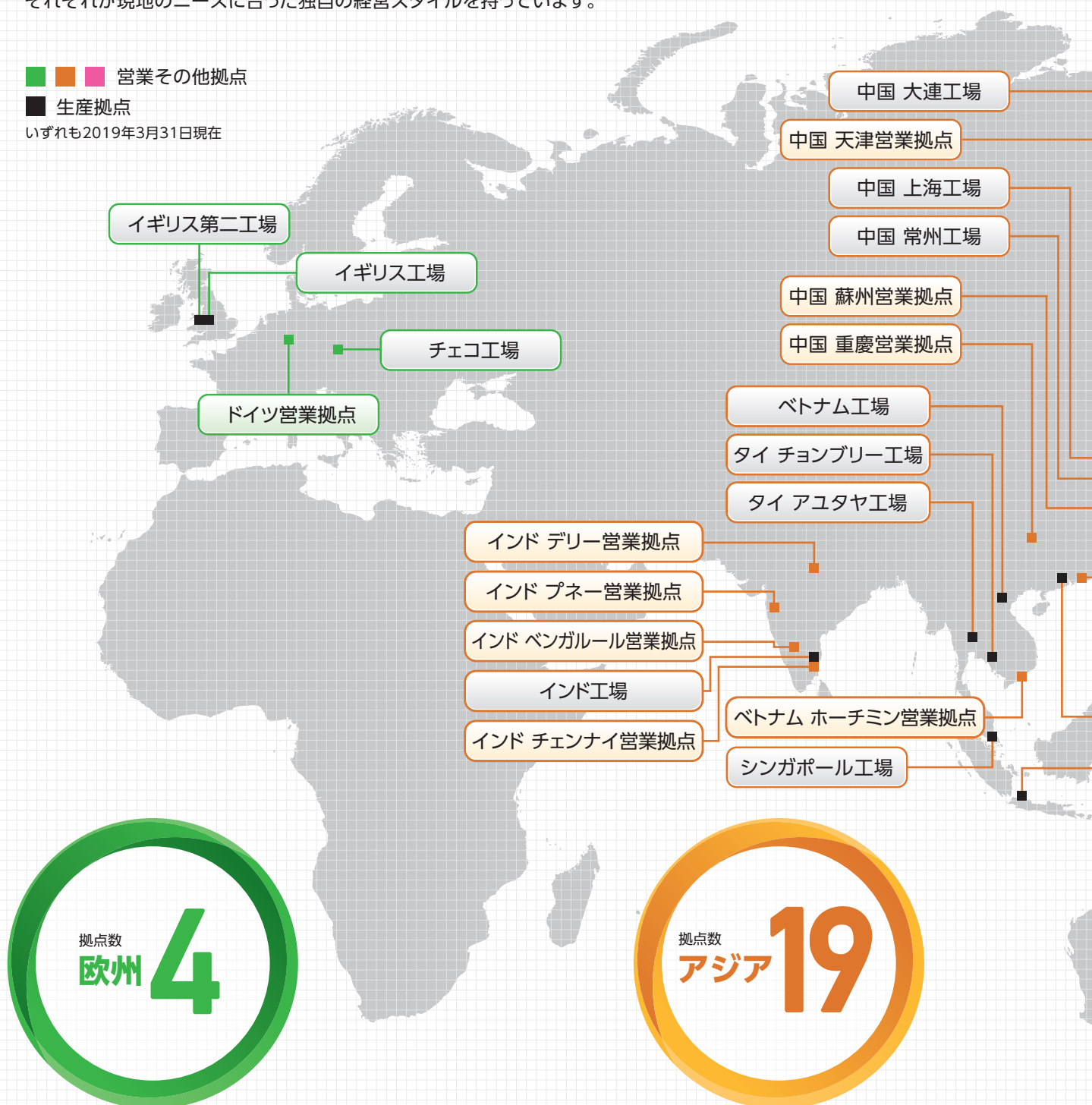
世界中で技術、顧客を

当社は1971年にアメリカへ進出して以来、世界中に生産拠点や販売拠点を展開し、精密ばねメーカーとしては、もっともグローバル化の進んだ企業になりました。それらの海外拠点は「コアバリュー」など当社グループの価値観を共有しつつも、それぞれが現地のニーズに合った独自の経営スタイルを持っています。

■ ■ ■ 営業その他拠点

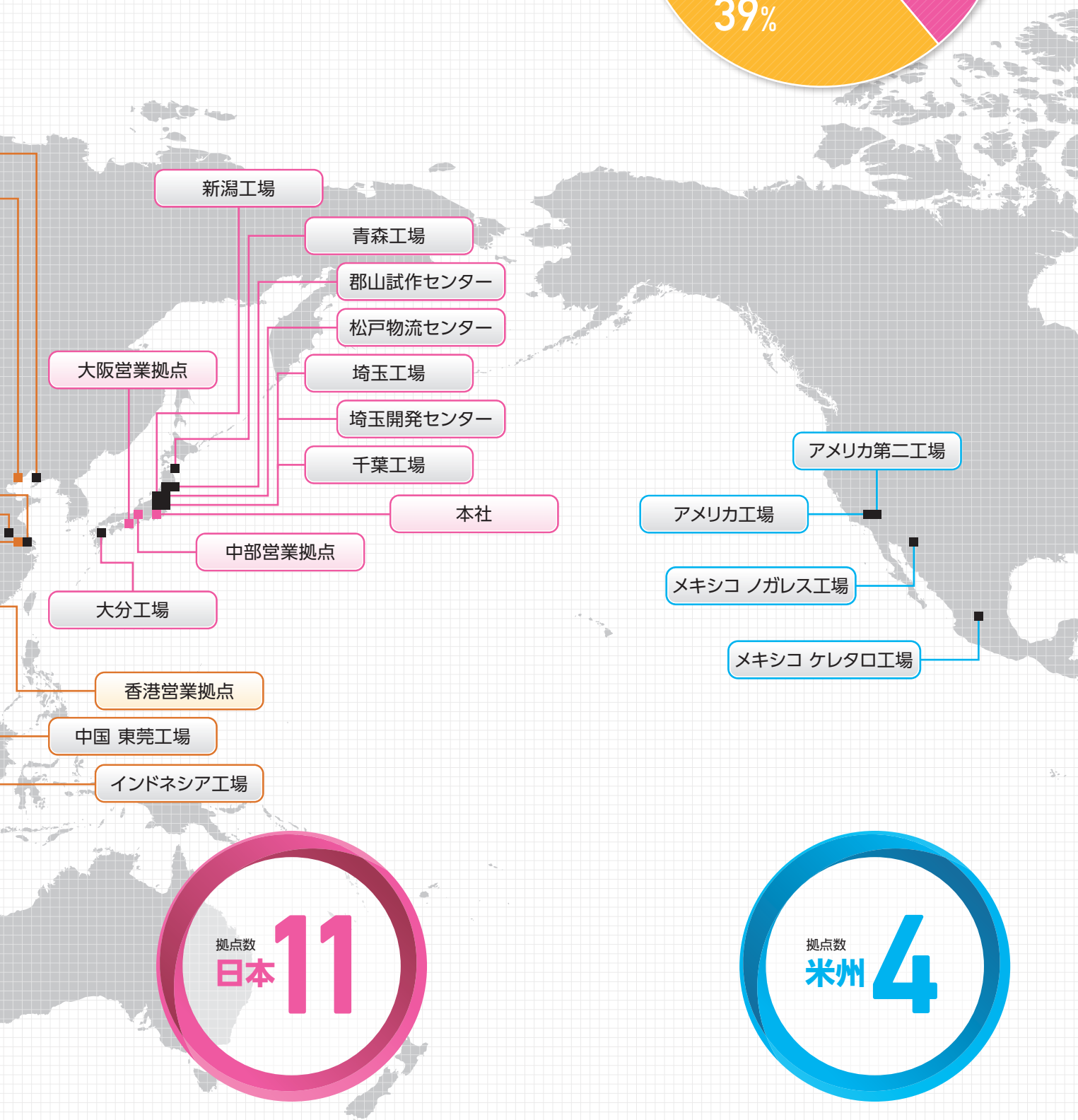
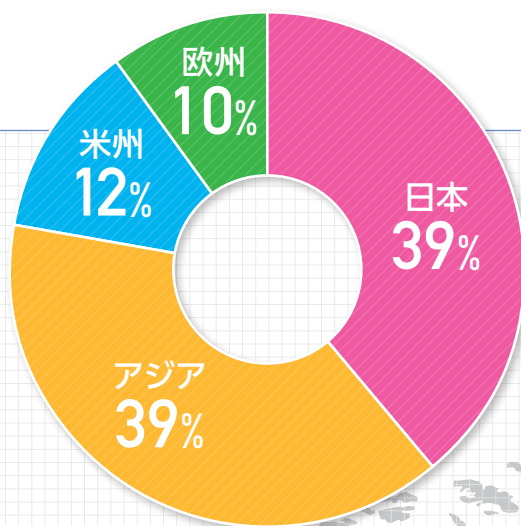
■ 生産拠点

いずれも2019年3月31日現在



共有

2019年3月期
地域別売上高構成比率



株式の状況

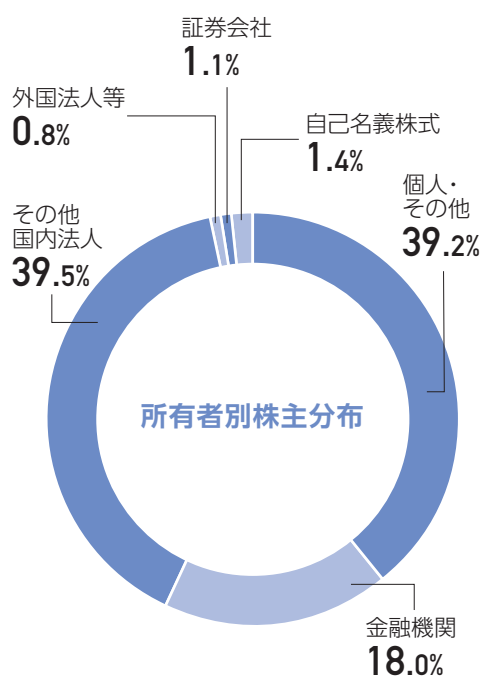
株式情報 (2019年3月31日現在)

発行可能株式総数	12,500,000株
発行済株式総数	4,153,370株
株主数	6,051名

大株主 (2019年3月31日現在)

株主名	出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
AAA株式会社	270	6.50
加藤 雄一ホールディングス株式会社	269	6.50
スマート有限会社	231	5.57
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	229	5.52
アーク株式会社	205	4.94
ユウキ株式会社	200	4.82
株式会社三菱UFJ銀行	198	4.79
エース株式会社	142	3.42
スマイル株式会社	94	2.27
アドバネクスパートナーシップ持株会	77	1.86

(注) 当社は自己名義株式を59,414株(1.43%)保有しています。また、持株比率は自己株式を含めて計算しています。
各持株比率は小数点第3位以下を四捨五入して計算しています。



過去5年間の株価チャート(2014年4月～2019年3月)



会社概要

会社概要 (2019年3月31日現在)

商 号	株式会社アドバネクス(Advanex Inc.)
設 立	1946年11月
本 社	〒114-8581 東京都北区田端六丁目1番1号
資 本 金	1,000百万円
代表取締役社長	柴野 恒雄
事 業 内 容	精密ばね等の製造販売
従 業 員 数	連結 1,979名 単体 365名
決 算 期	3月31日
上 場 市 場	東京証券取引所市場第一部

事業拠点

本 社	東京都北区
新潟工場	新潟県柏崎市
埼玉工場	埼玉県本庄市
大分工場	大分県中津市
青森工場	青森県南津軽郡田舎館村
千葉工場	千葉県船橋市
郡山試作センター	福島県郡山市
物流センター	千葉県松戸市
中部オフィス	愛知県刈谷市
新大阪オフィス	大阪府大阪市
埼玉開発センター	埼玉県蕨市

グループ企業

国 内	船橋電子株式会社
米 州	Advanex Americas, Inc. Advanex de Mexico S.de R.L. de C.V.
欧 州	Advanex Europe Ltd. Advanex Czech Republic s.r.o Advanex Deutschland GmbH.
ア ジ ア	Advanex (Singapore) Pte. Ltd. Advanex (Thailand) Ltd. Advanex (Vietnam) Ltd. PT. Advanex precision Indonesia Advanex (India) Private Limited Advanex (Shanghai) Inc. Advanex (Dalian) Inc. Advanex (Dongguan) Inc. Advanex (Changzhou) Inc. Advanex (Hong Kong) Ltd.



本社



新潟工場



埼玉工場



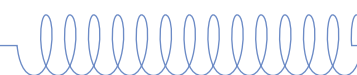
大分工場



青森工場



千葉工場





株式会社アドバネクス

本社／〒114-8581 東京都北区田端6-1-1田端アスカタワー
<http://www.advanex.co.jp/>

お問い合わせ先

広報IR課／Phone:03-3822-5865 Fax:03-3822-5873