



ADVANCE

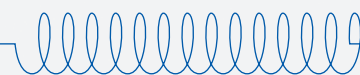
統合レポート **2018**
2018年3月期

ごあいさつ



代表取締役会長兼社長

柴野恒雄



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。

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に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2017年度(2017年4月から2018年3月)の報告ですが、一部対象期間外の情報も含みます。

将来の見通しに関する注意事項

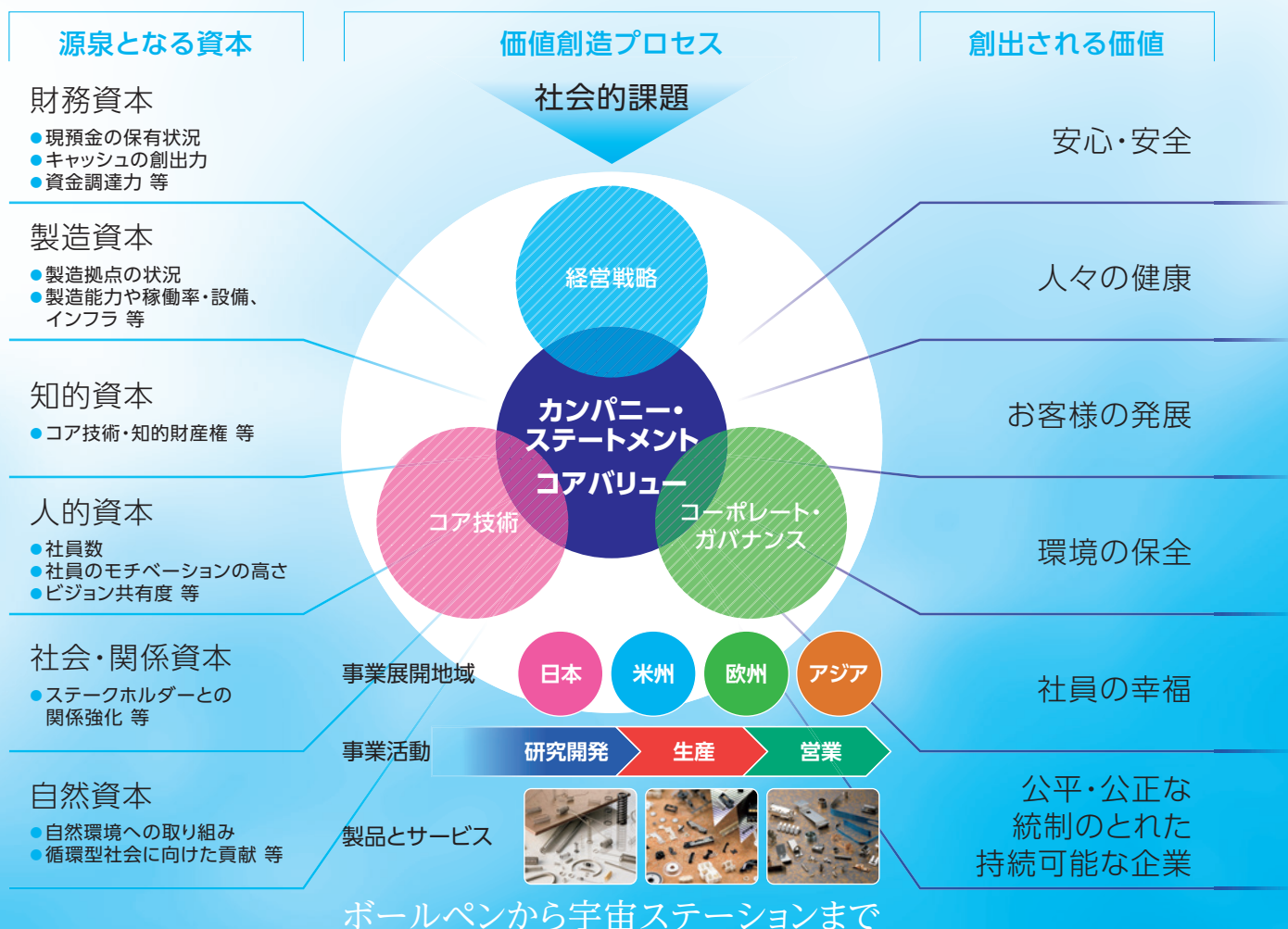
本レポートに掲載されている情報のうち、計画、見通し、戦略等は将来の業績に関する予想値であり、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は様々な要因により、予想値とは大きく異なる結果になることがあります。

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

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

創業以来、脈々と受け継いできた
「何にでも挑戦する企業文化」が価値創造の源泉。
当社ならではの「匠の技」で
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。

代表取締役会長兼社長 柴野恒雄

Q：価値創造の源泉について教えてください。

アドバネクスは、金属加工の総合メーカーとして、自動車やOA機器、医療分野向けに「精密ばね」や「フォーミング加工部品」などを供給しています。金属の機能や特性（すなわち、弾性・電導性・剛性など）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であると認識しています。そして、その根底には、私が一番大事にしているものとして、社員の考え方や創造力、それを培う環境など、人的資本の存在があります。当社の場合、例えば、新しい設備や技術者を導入するなど、テクノロジーの力によって製品の9割を形づくることはできると思います。ただ、残りの1割は、まだまだ職人の勘（匠の技）というものが必要な領域となっています。ITやデジタル化が進展する世の中で、やや時代錯誤という印象をもたれるかもしれませんが、逆にそこがあるからこそ当社のものづくりの強みが維持されていると言えます。例えば、工場の技術者は、コンピューター制御の機械や自動生産ラインの一部に配置されるのではなく、はじめから完成まで全工程に携わり、トータルの品質保証を担っています。そこには10年から20年でようやく一人前、30年から40年で職人と言われる領域へ到達できる世界があります。

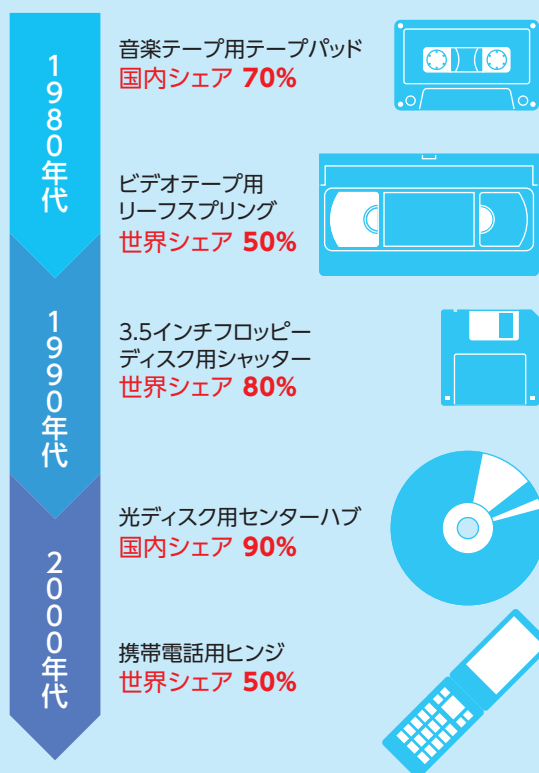


Q：コア技術とは具体的にどのようなものですか？

創業以来、ばねの領域に特化してやってきたことにより、線ばねによるコイリング技術や板ばねから派生したフォーミング技術が原点となっています。お客様の様々な要求に応えながら、硬い金属を加工する技術を蓄積してコア技術の基礎をつくりました。また、ばねは機能商品であるため、形状だけでなく、機能を保証する技術、具体的には荷重管理の提供などによって差別化を図ってきました。そして、フォーミング技術は、プレス加工やインサート成形、深絞り加工、マルチフォーミングなど、当社ならではの技術へと発展し、コイリング技術も素材開発や用途開発などを繰り返しながら進化を続けています。

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。



Q：コア技術は、どのような分野で応用されていますか？

かつては、情報メディア分野などで数々のトップシェアを輩出してきました。具体的には、音楽テープ用テープパッド（国内シェア70%）やビデオテープ用リーフスプリング（世界シェア50%）、3.5インチフロッピーディスク用シャッター（世界シェア80%）、光ディスク用センターハブ（国内シェア90%）、携帯電話用ヒンジ（世界シェア50%）などが挙げられます。ただ、こういった分野は、製品のライフサイクルが短く、環境変化の影響を大きく受けてしまう難点がありました。現在は、世界規模の市場が存在し、比較的製品ライフサイクルの長い自動車向けを伸ばしており、特にインサートカラー（プラスチックの締結部補強部品）や深絞り加工品（電子センサー部品）の需要が拡大しています。また、医療やインフラ分野にも注力しています。

Q：もうひとつの強みである提案力および開発力について教えてください。

お客様からのご要望にはどんなことにでも対応するといったチャレンジ精神が、新しい技術やノウハウを生み出してきました。私が社長に就任してから特に重視してきたことは、「絶対に断わらない」ということです。言い換えれば、「できないとは言わずに何でも挑戦する」姿勢にこだわってきました。どんなことでも知恵を絞って何らかの解決策を出してきたことがお客様からの信頼はもちろん、組織能力そのものを高めてきたと言えます。このことは、当社のDNAである「失敗を歓迎する企業文化」とも密接にかかわっています。「失敗を恐れないから成功がある」という創業時から脈々と受け継いできた共通の価値観が、何にでも挑戦する風土を醸成し、そこからロックワン®のような新しい価値を次々と生み出してきました。また、図面どおりに作業をするのではなく、営業と技術とがうまく連携して、お客様の生産ライ

お客様からのご要望には
どんなことにでも対応するといった
チャレンジ精神が、
新しい技術やノウハウを
生み出してきました。



ンや開発者の困っているところに深く入り込み、トータルソリューションを実現しています。次工程の削減や高コスト部品からの置き換えなど提案の幅や付加価値を高めることで、当社からの納入単価が上がっても、お客様のトータルコストの低減につながることで双方にメリットのある成功事例を数多く積み上げてきました。

※ロックワン：ボルト・ナットの緩み、脱落防止スプリング。市販のソケットレンチを使用して簡単に装着でき、NAS3350（米国宇宙航空規格）に準拠した衝撃型振動試験機を用いた試験もクリアしています。

Q：他社が追随できない理由は何でしょうか？

いわゆる「大型ばね」の領域は、大手企業を含めて競合の厳しい市場となっていますが、当社が取り扱う「精密ばね」は、隙間市場でありながら世界規模で需要が見込めるグローバルニッチ市場と定義することができます。市場規模が大きい割に固有の技術やノウハウの蓄積が必要とされるため、大手企業が資本力をもってしても参入が難しい市場と言

えるでしょう。一方、同業他社には中小・零細企業が多く、資本力や体制面においてメーカーからの要求、例えば、機能保証や一定の生産量、海外展開などに対応できない状況があります。おそらく、「精密ばね」の分野で、同じ品質のものをグローバルに展開できる企業は限られているのではないのでしょうか。特に、当社が注力している自動車向けになると、そのハードルはさらに高いと言われていますが、その分、一度採用されれば継続的な取引が前提となりますので、そこも参入障壁になると考えられます。また、同業他社との生産量の違い、すなわちスケールメリットによる原材料等の調達コストの差や、海外を含めて2,000社との取引を行っているところも業績の安定などの面で当社に優位性があります。

Q：一方、代替品の脅威についてはどのように考えていますか？

一般的に、ばねに替わるものを発明することは難

しいと言われてきました。もちろん、技術革新が進む環境下において、あらゆるリスクを想定する必要はありますが、現状においては代替品の脅威よりも、むしろ当社が代替品としての新たな需要を掘り起していくところに大きな機会を感じています。これまでも工法転換などにより、お客様にとって高コストのものから低コストかつ高機能のものへの置き換えを提案してきました。今後もこのような活動を続けることで新しい需要を創出することが大事であると考えています（下図参照）。

ただ、安心できないものとして、金属からプラスチックへと替わる環境にあることが挙げられます。当社では素材開発を含め、金属から逸脱しない範囲において軽量化などに取り組んでいます。当社の戦略製品であるインサートカラー（プラスチックの締結部補強部品）は、まさにその環境変化に対応したものであり、脅威を機会に変えた事例のひとつと言えるでしょう。また、自動車における電子化への流れも、深絞り加工品（電子センサー部品）などへの新たな

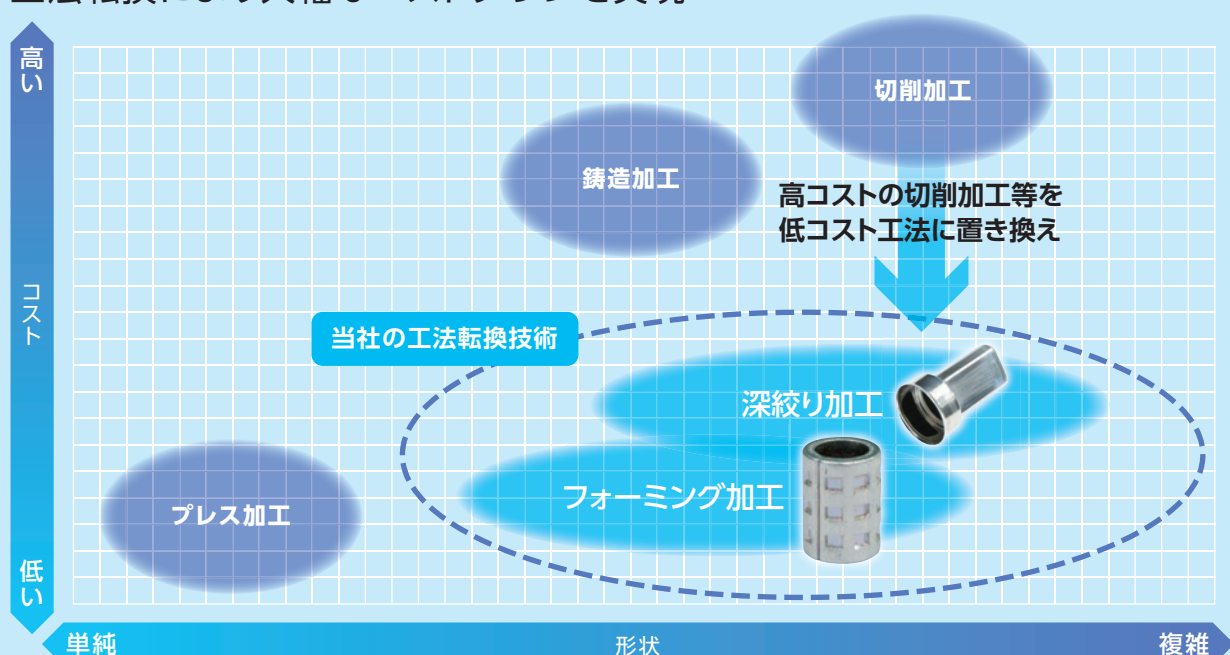
な需要を生み出しており、当社にとっては追い風となっています。

Q：コア技術やノウハウはどのように伝承しているのですか？

前述したように、当社の価値創造を支えているものは人的資本です。特に、肝となる職人の勘（匠の技）による領域については、いかにその精度を高めながら、伝承していくのが最大の課題と言えます。当社では、社員に長く勤務してもらうことで一人ひとりの経験則を高めてもらうのと同時に、独自の資格制度（マイスター制度）や技術者育成プログラム（ATTIC）などにより、それらを組織的に共有し、受け継いでいくための仕組みを確立しています。前者については、「フレックスタイム制」や「再雇用制度」の導入など社員が働きやすい環境づくりに努めています。また、後者についても、現場での指導者をさらに指導する上位資格者を育成し、海外を含めた生産現場での指導に当たらせています。

自動車市場：工法転換

工法転換により大幅なコストダウンを実現



Q：生産体制はどうなっていますか？

現在の生産拠点は、日本5カ所、アジア10カ所、米州4カ所、欧州2カ所となっており、さらなる拡充を目指しています。また、同じ品質のものをグローバルで提供するために、グローバル技術サポート体制の強化にも力を入れてきました。私が今、一番注目していただきたいのは、2016年に稼働を開始した埼玉工場です。「スマートファクトリー」をコンセプトに掲げており、材料投入から出荷までの工程を自動化したほか、モニターによって稼働状況や進捗度が一元管理できるなど極力人手をかけない構想や環境への配慮が取り入れられています。また、ここで「スマートファクトリー」のノウハウを確立した後は、順次、海外工場へも展開していく予定です。その背景には、昨今のアジアにおける人件費の高騰に備えるとともに、キャリアプランの考え方の違いから、どうしても離職率の高い海外においては、テクノロジーで対応できるところはできるだけ自動化を推進していかなければならないという点に狙いがあります。

Q：今後の成長戦略について教えてください。

当社は、中期経営計画を推進しています。「金属加工総合メーカーへの挑戦」をテーマに掲げ、次の4つの戦略に取り組んでいます。

エリア戦略では、グローバルビジネス拡大に向けて、新興国などを中心に積極投資を行っていきます。市場戦略では、自動車向けを加速するとともに、医療・インフラ分野を第3の柱として育成していきます。製品戦略では、ロックワンのような規格品ビジネスを積極展開していきます。M&A戦略では、小規模でも尖った技術をもつ企業のほか、海外での販路拡大に寄与する企業などをターゲットとして積極的に取り組む方針です。

最終年度である2023年3月期の数値目標として、連結売上高は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。

Q：研究開発の方向性や知財戦略について教えてください。

研究開発については、引き続き、2つの方向性を考えています。1つ目はコア技術やノウハウなどを活かして、当社自らが新しい価値を生み出していくこと、2つ目はお客様からの要望に対して、工法転換による高コスト部品からの置き換えなどを含めた付加価値の高い解決策を提案していくことです。特に、2つ目については、企画・開発段階から入り込むことが重要となりますが、当社では、これまでの数多くの実績を通じてお客様との信頼関係を構築しており、確かな手応えを感じています。また、1つ目についても、インフラ分野で大きな需要が見込めるロックワンのような規格品にみられるような新しい価値提案を積極的に行っていきたいと考えています。

また、2018年年初に新潟工場の敷地内において技術棟を設けました。これまで各工場に分散していた設計開発人員を一箇所に集約し、コミュニケーションの円滑化と作業の効率化を図るためです。技術棟の特徴は、一つはオフィスに自席を設けずフリーアドレスとしていることです。もう一つは、会議室に椅子を置かず、代わりに壁一面に大きなホワイトボードを設置し、立ち回りながら自由闊達な雰囲気でのディスカッションできるようにしたこと。このように、普段の仕事の中でも視点を換え、動きを加えることでアイデアが生まれ易くなると考えています。さらには労働環境が改善しましたので、設計開発人員のモチベーションと定着率が向上すると期待しています。

知的財産権については、形状特許やネーミングに係る商標権などは、積極的に取得する方針ですが、手の内を明かすことになる製造特許については必ずしも取得せずに、ブラックボックス化によりノウハウ流出のリスクを回避する戦略をとっています。

Q：社会貢献や環境への対応という点についてはどのように考えていますか？



ロックワシ



インサートカラー

当社の価値創造において、社会との関係や環境への対応は非常に重要なファクターであると認識しています。当社の場合、自動車や医療、インフラ分野など、人命や生活、環境に密接に係わっていることから、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するとともに、当社自らの成長に結び付けていきたいと考えています。2015年に国連総会で「持続可能な開発のための2030アジェンダ」が採択され、17の「持続可能な開発目標」、いわゆるSDGsが発効されましたが、当社もこれらについての目標を設定しました。上述のとおり、当社の事業は人々の生活と多く関わっていますので、金属加工製品においてユニークな発想から新たな価値を生み出し、それを通じてSDGsの達成に貢献できるものと考えています。

環境への取り組みにつきましては、たとえば埼玉工場において天井や外壁に特別な断熱設計を施しており、真夏は気温40度近くまで上がる本庄市の気候でも冷房の電力は最小限に抑えられます。また、自然光を多く取り入れるとともに、全照明にLEDを採用するなど省電力設計となっています。さらに、気化した洗浄液を回収する設備も備えており、大気中への排出削減のみならず、再利用することで溶剤消費量も抑えられます。当社の場合、事業特性上、環境負荷はそもそも小さいのですが、このような取り組みを他の生産拠点へも広げていくことで、持続可能な社会への貢献を目指していきます。

Q：企業価値向上に向けた課題とその対策について教えてください。

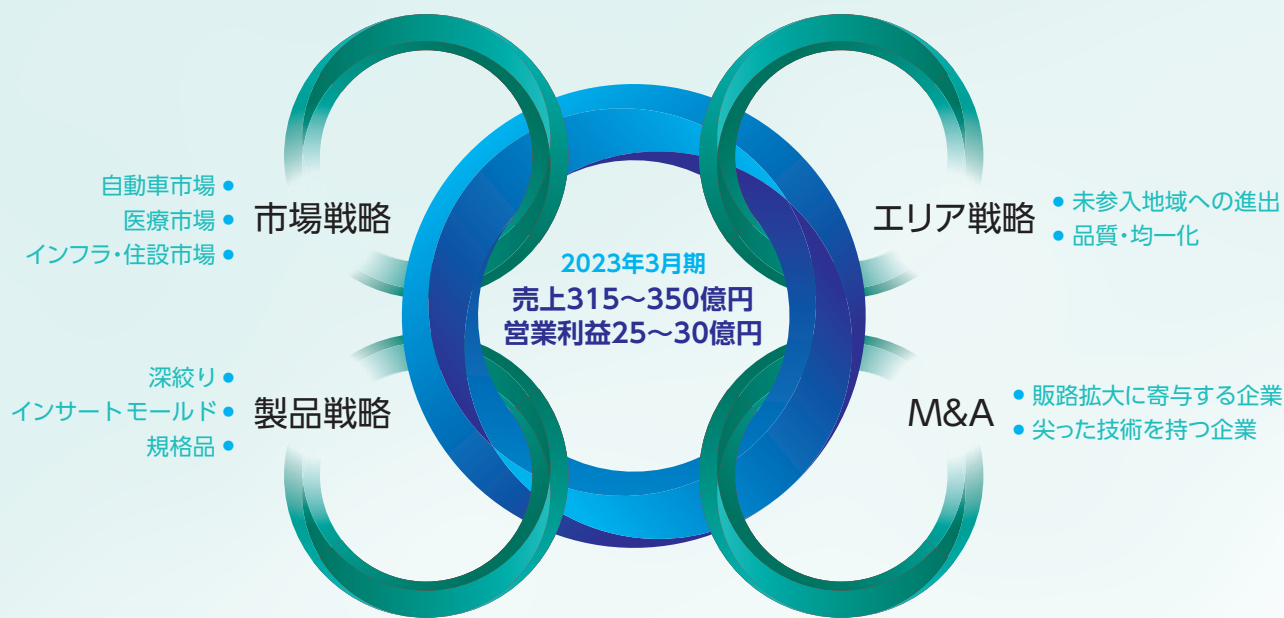
M&Aを含めた積極的なグローバル展開によって成長加速を目指している当社にとって、グローバルマネジメント体制の強化は最大の課題と言えます。私は、それぞれの現場の裁量にある程度任せながらも、本部がしっかりと方向づけをしていく体制が理想的であると考えています。また、環境変化の激しい中で、経営のスピードを高めつつ、様々なリスクに対応して持続的な成長を実現していくためには、外部の客観的な視点を取り入れていくことも大事であると感じております。当社は、現在3名の社外取締役と、2名の社外監査役を選任していますが、俯瞰した目線やさまざまな角度からの忌憚のない意見や質問、アドバイスなどを通じて、当社の企業価値向上に重要な役割を担っていただいています。

Q：最後に、ステークホルダーの皆様メッセージをお願いします。

当社では、ステークホルダーの皆様に対する約束として「カンパニー・ステートメント」を策定しています。ここに示した姿勢や考え方を常に意識しながら、当社ならではの「匠の技」に磨きをかけ、さらなる企業価値向上を目指していきたいと考えております。今後ともご支援のほどよろしくお願い致します。

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

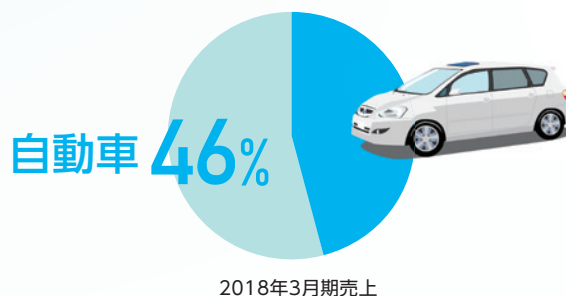
自動車部品のサプライチェーンは大きく変化しています。従来、一次部品メーカーは完成車メーカーの要求に沿った特定車種向けの専用部品を供給していましたが、今後は単品ではなく、衝突安全ブレーキシステムなど一連の体系をセットで供給することが多くなっていきます。また、それらのシステムは汎用性があり、1車種に留まらず複数車種や複数メーカーに供給されますので、車種ごとに開発するよりもコストが低く抑えられます。一次部品メーカーは高性能なシステムを低コストで供給できることから自動車業界における影響力が強くなっていきます。このようなメーカーは“メガサプライヤー”と呼ばれています。

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

3つの市場背景

当社に関係する医療市場については「喘息患者の増加」「糖尿病患者の増加」「セルフメディケーション(自己治療)の推奨」の3つの背景があります。「喘息患者の増加」は、地球規模の温暖化と二酸化炭素の増加により植物の生育スピードが上がり、花粉が増加したことで呼吸器官への悪影響が広がっていることが要因といわれています。「糖尿病患者の増加」は、中国などの新興国での所得が増加し、食肉が増加したことなどによります。「セルフメディケーションの増加」は、高齢化等により増加する医療費を抑えるため、国が政策として通院せずに治療ができるセルフメディケーションを推奨していることが挙げられます。

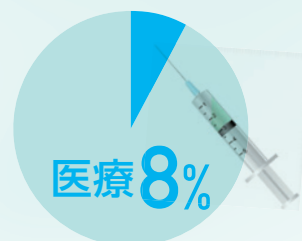
喘息患者の増加
世界規模

糖尿病患者の増加
中国、アジアなど

セルフメディケーションの奨励
主に先進国

当社の取り組み

呼吸器のセルフメディケーションの医薬品に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、自動でインシュリンを注射する自動注射器や、採血器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。今後も市場環境の変化に対応し、当社の強みを発揮していきます。



2018年3月期売上

エリア戦略、M&A戦略

エリア戦略

すでに精密ばねメーカーとしては最多の海外拠点を保有しており有利なポジションにいますが、さらにグローバル展開を進め、その優位性を一層強固なものにします。新設した拠点からも同等の品質レベルを保つため、グローバル技術サポートチームを組織し、品質の均一化に努めます。

M&A戦略

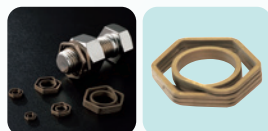
販路拡大に寄与する企業と、尖った技術を持ち当社とシナジー効果が見込める企業をターゲットに積極的にM&Aを行います。M&Aは設備、人材、技術のみならず、取引顧客も獲得できるので販売チャネルの拡大にも寄与します。また、短期間で業容を拡大できることもM&Aのメリットです。

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

タングレス・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から、近年、特に航空機向けの売上が伸びています。



タングレス・インサート

深絞り加工

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

インサートモールド

インサートモールドは、プラスチックと金属などの異種の素材を一体成形する加工技術です。当社は金属板のプレス加工技術とプラスチックの射出成形技術の両方を備えていますので、設計から生産までの全ての工程を社内で行え、設計自由度や小型・薄型化に有利です。最近ではEV向けの引き合いも増えています。

タングレス・インサート

- 火星探査機に採用
- 飛行機に続き鉄道やロボットにも展開
- 自動挿入ロボットも提供

2020年に打ち上げ予定の火星探査機に当社のタングレス・インサートが採用されることが決定しました。探査機に搭載されるカメラのケースに使われます。このことは製造元のイギリス子会社の地元でも注目度が高く、テレビ局の取材を受けました。

ジェット機1機に約30万個のタングレス・インサートが使われるなど販売の中心は飛行機向けですが、近年、高速鉄道やロボット向けにも採用が広がっています。背景には高速鉄道が世界的に普及していると同時に、車両の安全性がより重要視されるようになったこと、また、人手不足などにより産業ロボットの導入が加速していることなどがあります。

当社はタングレス・インサートを販売するだけでなく、専用工具も供給しています。さらに協力会社と協業しロボットで自動挿入する自動機も販売を開始しました。顧客ニーズを分析しサービスの質を高めることで採用のハードルを下げることに成功しています。



タングレス・インサート



タングレス・インサートを使用する火星探査機
“3D Illustration The Mars Rover on Mars-stock image”



タングレス・インサートを高速で挿入する自動機

ロックワン

- 各業界の“お墨付き”を取得
- それぞれの地域・系列で販売網をもつ協力会社と連携
- 東京オリンピックの競技会場にも採用

ボルトやナットなどの構造物の規格部品は評価機関から認定を受けないと現場で採用されることは難しく、それはロックワンのようにたとえ性能や信頼性が高い画期的な製品であっても同様です。当社はターゲット市場において認定を受けるべく取り組んできましたので、2016年に鉄道業界、2017年に建築業界においてそれぞれの評価機関より“お墨付き”を受けることに成功しました。以後、販売活動の大きな後押しとなっています。

鉄道や建築、インフラ業界は系列や商圏が存在し新規参入は簡単ではないなどマーケットの構造は複雑です。当社の従来の事業領域である自動車やエレクトロニクス業界とは商習慣が違う部分がありますので、協力会社と協業しながら販売の機会を拡大させています。

発売当初は認証も認知もなく、一部の顧客から高い評価を受けていただけでしたが、今では日々の営業活動や展示会への出展、新聞掲載、広告宣伝活動などにより相当認知度が高まり販売にも勢いがついてきました。また、建設が進んでいる2020年の東京オリンピックの競技会場でも多く使われる予定です。



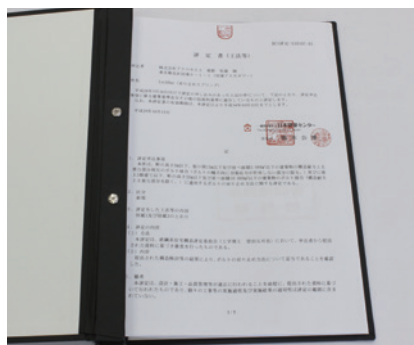
太陽光発電設備に取り付けられたロックワン



建築物に取り付けられたロックワン



ロックワン



建築業界の評価機関が発行したロックワンの性能保証書

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

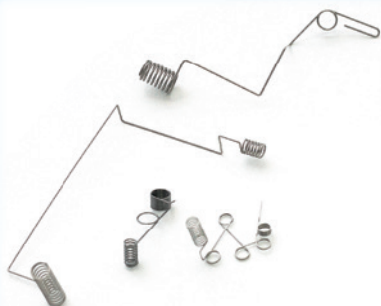


OA機器分野

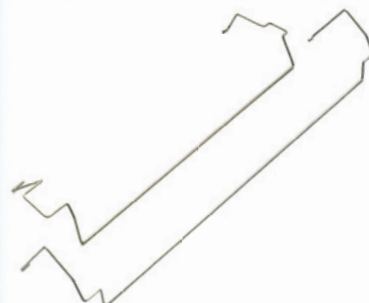
コピー機などのOA機器には多くの機構部品があり、当社製品も広く使われています。



インサートモールド



トーションばね



フォーミング

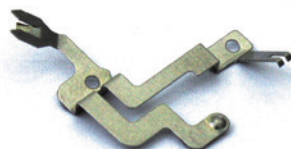


医療分野

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)



板ばね



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



ヘキサトルク
ノートPCなどのヒンジ

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」でさらにバージョン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 コンピューター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、「良品率」というポジティブな表現、
「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16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。品質問題を起こ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、品質管理上、「不良率」ではなく「良品率」というポジティブな表現を使うことです。「不良率」というネガティブな言葉は社員を萎縮させてしまいますが、「良品率」という表現を使うと社員をポジティブに変え、改善のアイデアが出やすい状態となり、結果、効果的な予防線が張れるようになります。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、どんな製品の、どんな役割



微かな変化も可視化させる
「見える化」の取り組み

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、「良品率」「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、アドバネ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

常務取締役 営業統括担当

加藤 精也



営業のもっとも重要な役割は、
情報収集とその活用である

直接お客様から情報を収集することで、
プラスαの提案ができる

自動車はR&D(研究開発)など上流へ入り込むことが
最重要だが、ローカルでの現地対応もまた重要

グローバル体制を活用し、
世界中に当社のオリジナル製品を普及させる

営業の役割と機能

営業の拠点は、国内に7カ所(青森、新潟、埼玉、東京、愛知、大阪、大分)、海外は22カ所あります。ばねメーカーとしては最大級の営業体制であり、それぞれのお客様に合わせたきめ細かな対応を可能にしています。営業は新規開拓、販売、回収などが基本業務ですが、当社の営業が特に重視しているのは直販体制による情報収集とその活用です。カスタム製品が多い当社は、お客様の要求や悩み、また、最先端の技術やトレンドを直接聞くことを大事にしています。そして、お客様の図面に対して複数の見積書を提出することを試みます。一つは図面に沿った見積もり、残りは様々な経験に基づく当社独自の提案を盛り込んだものであり、提案内容がお客様の想定を超えると喜んでいただけます。また、それは図面上の提案に限らず品質、納期、グローバル供給においても同様です。つまり営業のもっとも重要な役割は、お客様の声を基に関係部門を機関連車のごとく牽引し、全ての対応で期待値超えを目指し、顧客満足度の向上を図ることです。そのため営業にはお客様から情報を引き出すセンスと、社内をコーディネートし引っ張る力の両方が求められます。

重要課題への取り組みと主な成果

当社は2023年3月期に売上を315億円から350億円の間、営業利益を25億円から30億円の間を目指す中期経営計画を掲げており、その中でも自動車向けが大きな比重を占めています。当社のように世界中に生産拠点をもち、どこからでも同一品質で供給できる精密ばねメーカーは、部品の共通化が進む自動車業界において“グローバルニッチ”



展示会はお客様の声を聞く重要な機会

な存在となり、有利な状況になっています。

自動車の生産は、中国、ASEAN、東欧、中南米など、新興国にも展開されていますが、R&Dについては未だ日欧米が中心で

す。自動車業界においてR&Dの段階から顧客に入り込むことは非常に重要です。まず、共同での開発となるため、高付加価値化が図れます。また、そこで決定された部品が各国の顧客工場で共通に採用されますので、オーダーは数百万個と膨大になります。一方、中国やタイなどの新興国では上流のR&Dセンターはありませんが、軽視はできません。それぞれ現地のニーズに合わせた戦略も奏功しており、タイのピックアップトラック向けの成功もその一例です。一見、R&D営業とローカル営業は別々のようですが、ローカルの実績からR&Dでの採用につながるケースもあります。そのような相乗効果につなげるためには、それぞれの拠点が連携し情報を共有することが必要です。

中期経営計画達成に向けて

自動車市場に傾注する一方で、当社で開発したオリジナル製品の国内外への拡販を目指します。ロックワン(P11参照)は現在、鉄道、住宅、高速道路などの国内のインフラ分野への展開を始めていますが、性能やコストに優位性があるため、海外でも通用すると認識しています。自動車部品同様、海外拠点それぞれにおいて、現地のニーズに合わせた販売戦略を展開しつつ、拠点間の連携強化も図っていきます。

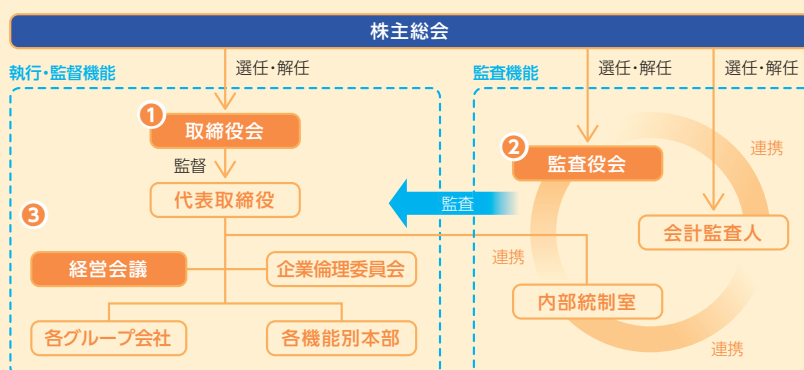
コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

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3名および独立社外取締役3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。監査役会は社外監査役2名を含む監査役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。

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、2018年7月3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。

<http://www.advanex.co.jp/corp/company/CorporateGovernance201807.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



代表取締役会長兼社長 CEO、COO 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(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(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(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(現任)



取締役(独立社外役員) 福島 正

1962年 ソニー(株)入社
1996年 ソニー千厩(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(現任)

監査役



監査役 若井 繁

1974年 山一證券(株)入社
1998年 当社入社
2011年 当社監査役(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

福島 正

2018年の株主総会で社外取締役に選任されました福島です。アドバンクスとは私の前職時代の30数年前から(当時は加藤スプリング)お取引先としてのお付き合いがありましたので事業内容の大枠は把握しているつもりです。

しかし、今回の役割は非執行独立役員として、中長期的な企業価値の向上や株主の利益保護のために、独立し

た客観的な立場から公平で透明性の高い経営に対して監理・監督する役割を背負います。また、現在のアドバンクスはグローバルに展開していますので、真のガバナンス体制の構築も必須です。微力ではありますが、今後とも企業価値向上に貢献していきたいと考えておりますので、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充実を図ります。
- 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を海外子会社にまで展開させ、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

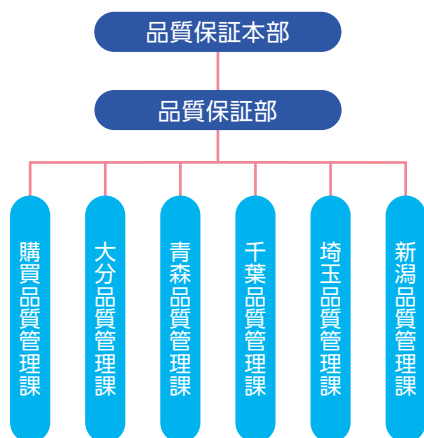
1. クオリティファースト
2. 初めから正しく
3. それでお客さまは満足ですか？

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。

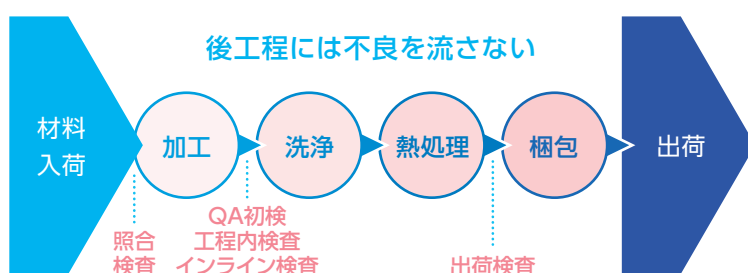


検査体制

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。

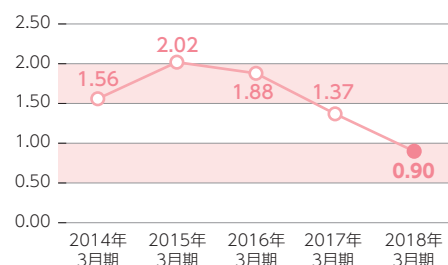
入社1年目のフォロー研修そして3年目の研修におい

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

http://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

株主総会は、より多くの株主様に出席いただくために極力集中日を避けており、会場についても十分な収容人数を有する場所にて開催しています。また、株主様向けに開催する経営現況報告会においては、中期経営計画の進捗状況、および業績について報告させていただいています。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 <http://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

海岸の清掃

新潟工場

新潟工場では毎年近隣の荒浜海岸の清掃活動を行っています。荒浜海岸は新潟県でも人気のレジャースポットで、釣りなどを楽しむ人が大勢訪れます。この活動は十年以上続いており、当社の社員と社員の家族、総勢40名前後が参加します。毎年、シーズンが始まる前の6月に行われ、漂流物などのゴミや流木などをかき集め、清掃します。活動は市町村にも認知されており、当社恒例の社会活動として定着しています。



海外の取り組み

ホームレスの支援

Advanex Americas Inc.

Advanex Americas Inc.は、ホームレスの人たちへの支援活動を行ないました。同社が所在するカリフォルニア州はシェルターと呼ばれるホームレスに提供する宿泊施設が不足しているなど他の州に比べたい策が遅れており、大きな社会問題となっています。同社はホームレスの人たちに食事の提供をしたり、体を洗ったり、髪を切ったりするなどのサービスを行ないました。また、衣服の提供や、身の上話を聞くなどの心のケアも行ないました。



寺院の清掃

Advanex (Vietnam) Ltd.

Advanex (Vietnam) Ltd.は、工場近くのパゴダの清掃活動を行ないました。パゴダとはベトナムにおけるお寺のことです。仏教はベトナムでもっとも信仰されている宗教ですが、大多数のベトナム人は強い意識で信仰しているわけではありません。一方、お寺にお参りに行ったり、クリスマス祝ったりと宗教行事は仏教に限らず生活習慣に浸透しており、このことは日本人の感覚とよく似ています。



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 http://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。



炭化水素系洗浄機

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。

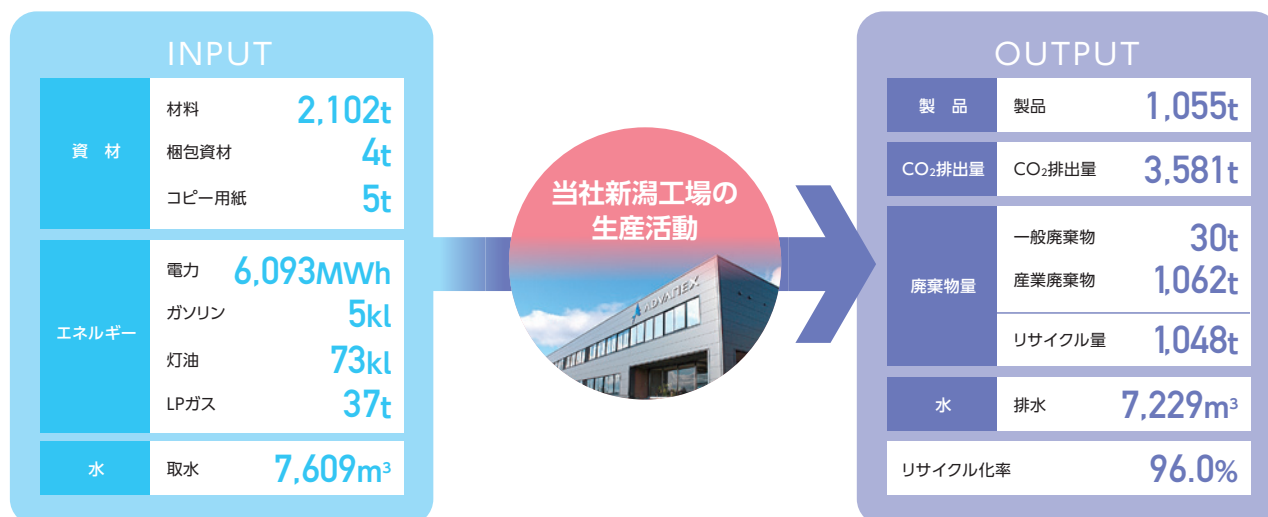


LED 蛍光灯への転換

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



自動車および医療、規格品ビジネスに注力するとともにグローバル展開への積極投資やM&Aを視野に入れ、持続的な成長を目指します。



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。

2018年3月期の連結業績は、売上高は注力している自動車向けや医療向けが伸びたことや、PT. Yamakou Indonesia (2018年5月よりPT. Advanex Precision Indonesiaに社名変更) が連結対象となったことなどから前期比13.6%増の20,294百万円となりました。営業利益はメキシコ工場や埼玉工場における先行投資や、新興国における人件費高騰などの固定費の増加などの収益圧迫要因がありましたが、増収効果により同5.0%増の259百万円となりました。経常利益は同31.5%減の237百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同25.9%減の49百万円となりました。収益に関しては前期比並みと低迷していますが、主な要因は新工場における設備投資やM&Aなどの将来の成長に向けた先行費用の増加によるものであり、中期経営計画の中で回収可能と考えています。

Q: 財務の状況についてはいかがですか？

埼玉工場やメキシコ工場などの新工場における設備投資や、その他既存工場における成長分野への投資などにより総資産は前年比8.4%増の20,325百万円に拡大した一方、借入金が増加した影響などにより自己資本比率は30.4% (前期末は33.3%) 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、今期は中期計画に基づく設備投資の実施により8,177百万円に増加しました。ただし、短期の支払い能力を示す流動比率は138.2%の水準を確保するとともに、ネットDELシオも0.61倍と低い水準

にあることから財務基盤の安定性には問題ないものと認識しています。

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46.6%)、医療機器が10% (同7.6%)、インフラ・住設が10% (同4.6%) 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、量産開始までのリードタイムが長いことから、新設した埼玉工場の稼働率向上とともに、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、既に引き合いも増えていることから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 (1.4%) 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。一方、費用面については、今後もグローバルビジネス拡大に向けて積極投資を続けていく戦略ですが、リースなどの活用により固定費の増加を極力抑えた形での展開を目指します。また、新たな金属加工技術の取得と販路拡大などを目的としたM&Aについても、投資とリターンを総合的に判断しながら取り組む方針です。

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、連結配当性向を30%の実現を目指すとともに、機動的な自社株買いの継続も検討していきます。

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。

グローバルビジネスの拡大を図っていくことから、世界的な景気減速や為替相場の変動はもちろん、自然災害、政情不安などの影響は常にリスク要因として意識する必要があります。米国の保護主義政策による関税率の引き上げや、それにより引き起こされる貿易戦争などの懸念要素はありますが、チェコ工場、インド工場、ベトナム新工場の新設は計画通り進めています。また、課題としてあげるとすれば、需要の拡大に対応していけるだけの人材の確保ということになります。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。

2019年3月期の連結業績予想については、売上高が前期比2.5%増の20,800百万円、営業利益が同34.9%増の350百万円、経常利益を同34.8%増の320百万円、当期純利益を同221.2%増の160百万円の増収増益を

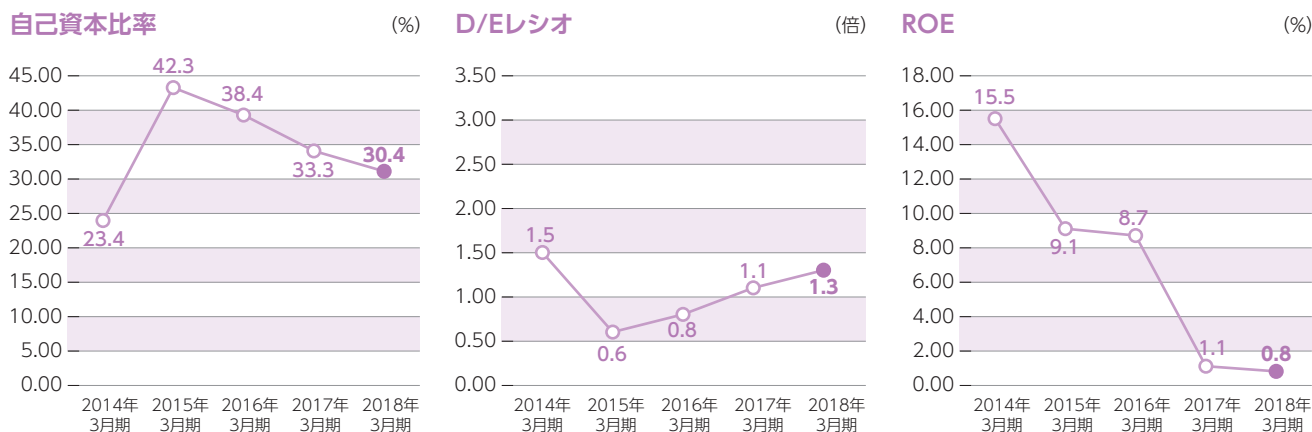
見込んでいます。新工場やM&Aにより取得した工場は未だ赤字経営ではありますが、黒字化に向けた道筋は見えておりますので、本格的な業績回復はその後と考えております。

Q：株主還元についてはいかがですか？

2019年3月期業績は上述のとおり厳しい見通しですが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、1株あたり30円と配当性向としては高め(76.5%)の配当を予定しています。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必要になります。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。また、ファイナンスリースの活用により設備投資資金の期間分散も図っています。このように資本の効率性を高め、当社の事業を通じて社会への貢献と持続性成長の実現を支えていくことにより、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。



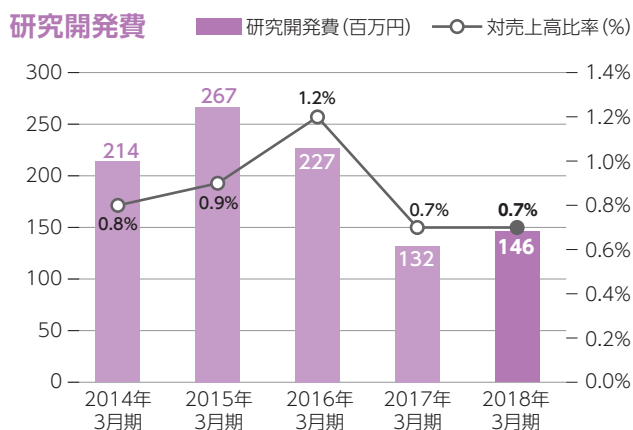
5年間の要約財務要約データ 株式会社アドバネクスおよび連結子会社

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
連結会計年度 (単位:百万円)					
売上高	¥27,100	¥29,487	¥19,073	¥17,858	¥20,294
売上原価	21,260	22,835	13,907	13,392	15,435
販売費及び一般管理費	5,020	5,571	4,497	4,218	4,599
営業利益	820	1,081	668	247	259
親会社株主に帰属する当期純利益※	682	535	671	67	49
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,835	2,139	1,415	773	311
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,045)	(1,179)	(2,823)	(1,302)	(1,496)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(546)	(794)	910	1,266	1,436
現金及び現金同等物の期末残高	2,745	3,407	2,669	3,261	3,533
会計年度末 (単位:百万円)					
総資産	¥20,240	¥16,554	¥17,024	¥18,747	¥20,325
純資産	4,741	7,032	6,578	6,298	6,233
株主資本	5,571	6,473	6,839	6,760	6,679
1株当たりの情報 (単位:円)					
当期純利益※	¥164.50	¥129.23	¥143.44	¥16.46	¥12.21
配当金	20.00	30.00	35.00	30.00	30.00
その他の情報 (単位:%)					
自己資本比率	23.4	42.3	38.4	33.3	30.4
総資産当期純利益率 (ROA)	3.5	3.0	3.5	0.4	0.2
自己資本当期純利益率 (ROE)	15.5	9.1	8.7	1.1	0.8

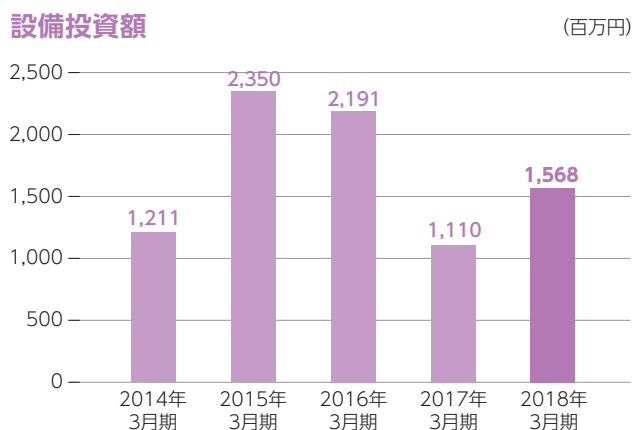
※当社は2015年10月1日を効力発生日として普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施しました。
当該株式併合を各年度の期首に実施したと仮定し、1株当たり当期純利益および配当金を算出しています。

※2016年3月期までは「当期純利益」として計上しています。

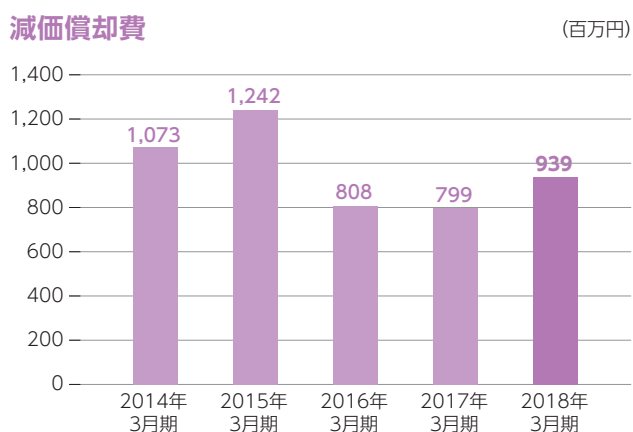
研究開発費



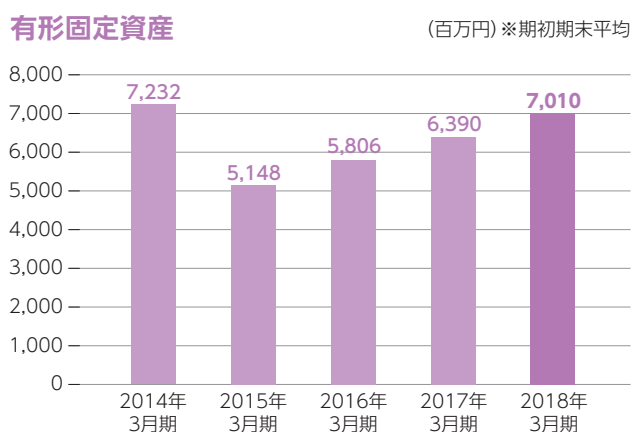
設備投資額



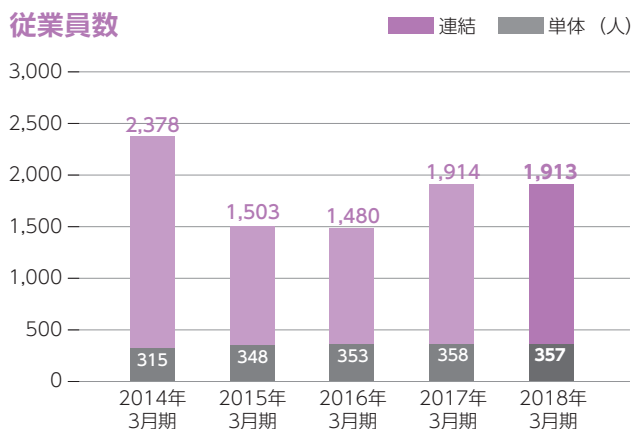
減価償却費



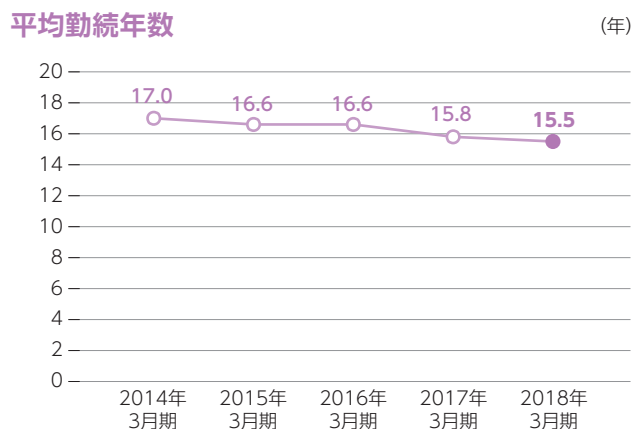
有形固定資産



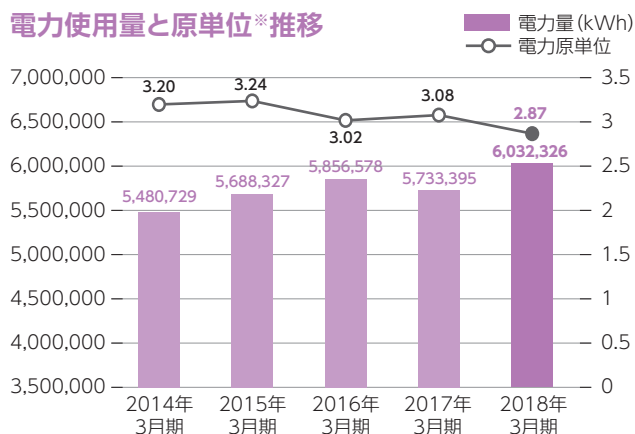
従業員数



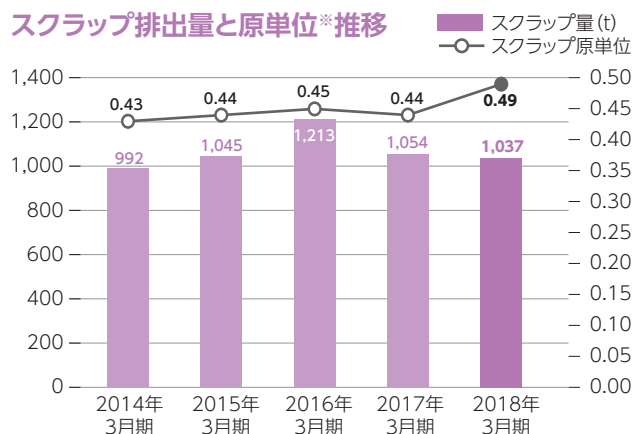
平均勤続年数



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: エネルギー使用量を、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)

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	3,906,980	4,346,905
受取手形及び売掛金	4,460,515	4,826,490
商品及び製品	1,018,881	1,238,800
仕掛品	684,098	659,789
原材料及び貯蔵品	685,663	786,912
繰延税金資産	1,502	12,963
その他	211,940	345,347
貸倒引当金	△11,957	△13,934
流動資産合計	10,957,625	12,203,275
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	6,835,588	6,978,901
減価償却累計額	△4,832,844	△4,963,820
建物及び構築物(純額)	2,002,744	2,015,080
機械装置及び運搬具	11,573,216	12,443,183
減価償却累計額	△8,905,173	△9,317,455
機械装置及び運搬具(純額)	2,668,042	3,125,728
土地	1,138,787	1,119,095
リース資産	25,947	14,375
減価償却累計額	△14,197	△6,527
リース資産(純額)	11,750	7,848
その他	2,053,945	2,388,807
減価償却累計額	△1,485,161	△1,646,440
その他(純額)	568,783	742,366
有形固定資産合計	6,390,107	7,010,118
無形固定資産		
ソフトウェア	137,879	102,517
のれん	196,690	106,060
その他	15,864	16,551
無形固定資産合計	350,434	225,129
投資その他の資産		
投資有価証券	350,446	221,779
繰延税金資産	169	230
投資不動産	459,164	450,033
減価償却累計額	△92,610	△90,873
投資不動産(純額)	366,553	359,160
その他	336,499	309,979
貸倒引当金	△3,878	△3,878
投資その他の資産合計	1,049,791	887,271
固定資産合計	7,790,333	8,122,519
資産合計	18,747,958	20,325,794

(単位:千円)

負債の部

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
流動負債		
支払手形及び買掛金	2,635,230	2,574,829
短期借入金	1,372,842	2,624,429
1年内返済予定の長期借入金	1,987,653	2,109,704
リース債務	3,885	1,634
未払法人税等	186,747	118,363
賞与引当金	140,071	229,306
製品保証引当金	71,440	75,908
その他	1,047,445	1,093,373
流動負債合計	7,445,315	8,827,549
固定負債		
長期借入金	3,258,507	3,436,123
リース債務	7,075	5,614
繰延税金負債	211,925	233,582
環境対策引当金	3,000	3,000
資産除去債務	39,198	39,412
退職給付に係る負債	1,377,513	1,435,779
その他	107,209	111,289
固定負債合計	5,004,429	5,264,802
負債合計	12,449,745	14,092,351

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	5,626,466	5,553,820
自己株式	△122,267	△131,313
株主資本合計	6,760,916	6,679,224
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	103,725	79,392
為替換算調整勘定	△452,099	△387,176
退職給付に係る調整累計額	△161,161	△184,829
その他の包括利益累計額合計	△509,534	△492,613
新株予約権	46,832	46,832
純資産合計	6,298,213	6,233,443
負債純資産合計	18,747,958	20,325,794

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 2016年4月 1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)
売上高	17,858,139	20,294,946
売上原価	13,392,066	15,435,655
売上総利益	4,466,072	4,859,290
販売費及び一般管理費		
発送費	521,942	548,937
従業員給料及び手当	1,772,261	1,893,839
賞与引当金繰入額	32,955	54,985
退職金	1,416	50
退職給付費用	71,662	70,610
減価償却費	108,310	97,441
その他	1,710,313	1,933,934
販売費及び一般管理費合計	4,218,862	4,599,799
営業利益	247,210	259,490
営業外収益		
受取利息	24,694	28,083
受取配当金	6,009	6,719
受取賃貸料	69,905	52,849
為替差益	5,010	—
保険配当金	7,076	7,553
助成金収入	13,540	13,994
補助金収入	28,980	8,683
その他	21,001	17,270
営業外収益合計	176,219	135,154
営業外費用		
支払利息	48,011	55,354
為替差損	—	72,313
貸倒引当金繰入額	190	2,015
支払補償費	1,877	3,520
不動産賃貸原価	10,326	12,187
その他	16,664	11,928
営業外費用合計	77,070	157,320
経常利益	346,358	237,324

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月 1日) (至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月 1日) (至 2018年3月31日)
特別利益		
固定資産売却益	3,217	11,829
厚生年金基金解散損失引当金戻入額	14,850	—
災害損失引当金戻入額	—	86,915
特別利益合計	18,067	98,744
特別損失		
固定資産売却損	1,248	2,958
固定資産処分損	3,673	4,767
製品保証引当金繰入額	73,062	—
減損損失	11,266	60,910
特別損失合計	89,250	68,635
税金等調整前当期純利益	275,175	267,433
法人税、住民税及び事業税	206,903	207,020
法人税等調整額	1,061	10,607
法人税等合計	207,964	217,627
当期純利益	67,210	49,806
親会社株主に帰属する当期純利益	67,210	49,806

連結包括利益計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月 1日) (至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月 1日) (至 2018年3月31日)
当期純利益	67,210	49,806
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△1,681	△24,333
為替換算調整勘定	△307,903	64,922
退職給付に係る調整額	103,792	△23,667
その他の包括利益合計	△205,793	16,921
包括利益	△138,582	66,727
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△138,582	66,727

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 2016年4月1日 至 2017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	5,702,235	△119,180	6,839,772	105,407	△144,195	△264,953	△303,741	42,154	6,578,185
当期変動額											
剰余金の配当			△142,941		△142,941						△142,941
親会社株主に帰属する 当期純利益			67,210		67,210						67,210
自己株式の取得				△3,187	△3,187						△3,187
自己株式の処分			△37	100	63						63
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△1,681	△307,903	103,792	△205,793	4,677	△201,115
当期変動額合計	－	－	△75,768	△3,086	△78,855	△1,681	△307,903	103,792	△205,793	4,677	△279,971
当期末残高	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					－						－
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

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 2016年4月 1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018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	275,175	267,433
減価償却費	799,625	939,392
減損損失	11,266	60,910
のれん償却額	10,151	35,964
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△5,880	2,314
賞与引当金の増減額 (△は減少)	12,168	86,866
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	90,231	35,119
受取利息及び受取配当金	△30,704	△34,802
受取賃貸料	△69,905	△52,849
支払利息	48,011	55,354
手形売却損	13	2
為替差損益 (△は益)	968	49,252
有形固定資産売却損益 (△は益)	△1,968	△8,870
固定資産処分損益 (△は益)	3,673	4,767
投資有価証券売却損益 (△は益)	—	△86,915
売上債権の増減額 (△は増加)	△270,483	△351,714
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△200,730	△310,428
仕入債務の増減額 (△は減少)	119,641	△50,801
災害損失引当金の増減額 (△は減少)	△2,000	—
製品保証引当金の増減額 (△は減少)	73,062	—
未払消費税等の増減額 (△は減少)	90,746	△109,329
その他	△44,003	22,402
小計	909,060	554,069
利息及び配当金の受取額	30,041	37,332
賃貸料の受取額	69,905	52,849
その他の収入	8,719	9,086
利息の支払額	△49,752	△63,167
手形売却に伴う支払額	△13	△2
法人税等の支払額	△194,285	△278,724
営業活動によるキャッシュ・フロー	773,676	311,442
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	△1,128,026	△1,529,338
有形固定資産の売却による収入	4,990	15,319
無形固定資産の取得による支出	△12,828	△9,145
投資有価証券の取得による支出	△22,485	△12,300
投資有価証券の売却による収入	—	208,195
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△242,871	—
事業譲受による支出	△45,920	—
定期預金の預入による支出	△190,595	△204,468
定期預金の払戻による収入	333,993	22,162
その他の支出	△5,342	△4,194
その他の収入	6,931	17,404
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,302,153	△1,496,364
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)	670,351	1,182,850
長期借入れによる収入	2,519,875	2,716,541
長期借入金の返済による支出	△1,775,953	△2,323,639
自己株式の取得による支出	△3,187	△9,046
配当金の支払額	△142,403	△126,281
自己株式の処分による収入	100	—
その他	△2,626	△4,063
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,266,157	1,436,360
現金及び現金同等物に係る換算差額	△145,904	19,988
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	591,775	271,426
現金及び現金同等物の期首残高	2,669,998	3,261,773
現金及び現金同等物の期末残高	3,261,773	3,533,199

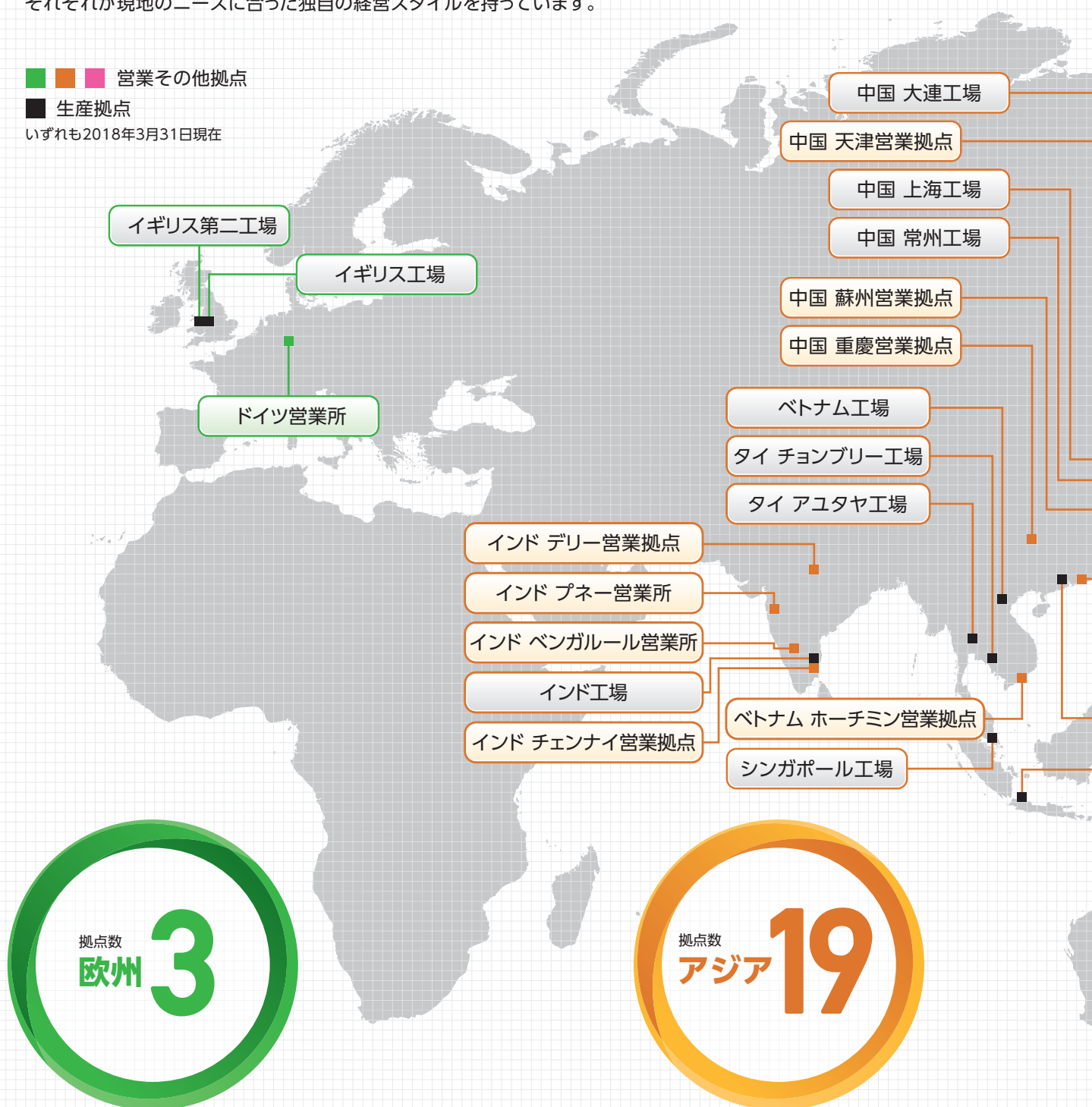
世界中で技術、顧客を

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

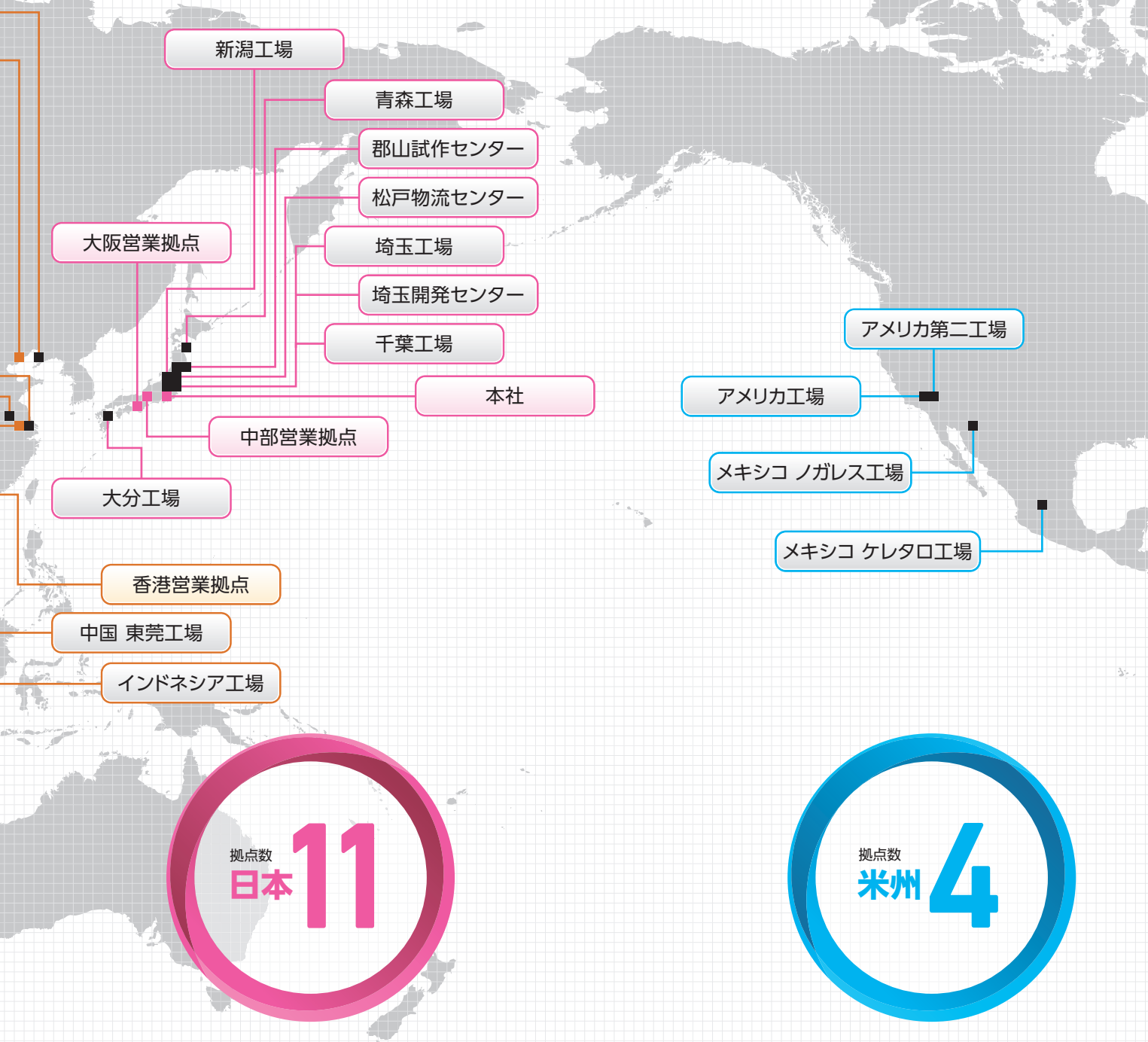
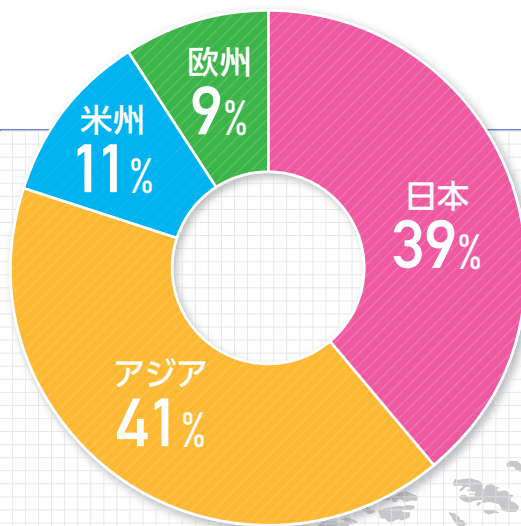
■ 生産拠点

いずれも2018年3月31日現在



共有

2018年3月期
地域別売上高構成比率



株式の状況

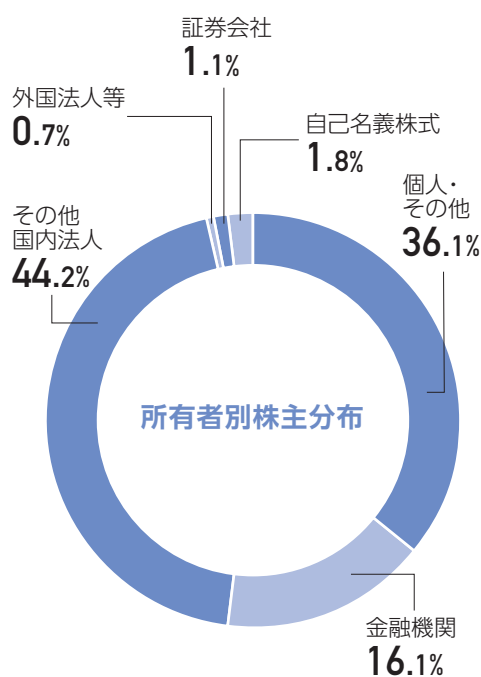
株式情報 (2018年3月31日現在)

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	5,885名

大株主 (2018年3月31日現在)

株主名	出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
加藤 雄一ホールディングス株式会社	269	6.50
AAA株式会社	250	6.02
スマート有限会社	231	5.57
エース株式会社	207	4.98
アーク株式会社	205	4.94
ユウキ株式会社	200	4.82
株式会社三菱東京UFJ銀行	198	4.79
アース株式会社	160	3.86
スマイル株式会社	150	3.63
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	122	2.96

(注) 当社は自己名義株式を75,501株(1.82%)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(2013年4月～2018年3月)



会社概要

会社概要 (2018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 1,913名 単体 357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 国	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 (Hong Kong) Ltd. Advanex (Shanghai) Inc. Advanex (Dongguan) Inc. Advanex (Dalian) Inc. Advanex (Vietnam) Ltd. Advanex (Changzhou) Inc. PT. Advanex precision Indonesia Advanex (India) Private Limited



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