IRISO

# 統合報告書

# 2024

私たちは、社会やお客様の期待を超える
「つなげる」を実現します

## 発行にあたって

イリソ電子工業株式会社として初の統合報告書を発行します。この度発行した本報告書は、当社がどんな会社かという沿革や事業内容に加えて、将来的にありたい姿や今年度（2024年度）からの新しい中期経営計画をご紹介することで、イリソの持続的な価値創造や事業戦略と取り組みをわかりやすくお伝えすることを目的としています。

当社の取り組みを、株主や投資家のみならず、お客様や地域社会、当社の社員といった全てのステークホルダーの皆様と共有し、本報告書を対話のツールとして活用するとともに、対話を通して、イリソと社会の持続可能な成長の実現に向けて取り組んでまいります。

## 社外からの評価

### ESGインデックスへの組み入れ

- 「S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数」
- 「Morningstar日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数」
- 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」

S&P/JPX カーボン エフィシェント 指数

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Companyの登録商標) はここにイリソ電子工業株式会社が第三者調査の結果、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

### サステナビリティに関する評価

- 健康経営優良法人
- 横浜健康経営認証
- 横浜市3R活動優良事業所

2024 健康経営優良法人 Health and productivity

2024 横浜健康経営 ★★

## 編集方針

### 編集方針

本統合報告書はイリソにとって初めての統合報告書となります。そのため、全てのステークホルダーの皆様に当社の事業や今年度からの新しい中期経営計画についてのご理解を深めていただくこと、それを踏まえた本統合報告書に基づいた対話により、更なる企業価値の向上を目指しています。
なお、編集にあたり国際統合報告評議会（IIRC）が推奨する「国際統合フレームワーク」、経済産業省の「価値協創ガイダンス」などを参考にしています。

### 対象期間

2023年度（2023年4月1日から2024年3月31日まで）
ただし、2024年4月以降に開始した一部の開示事項や事業活動の内容を含みます。

### 対象組織

イリソ電子工業株式会社及び連結子会社

### 参考ガイドライン

国際統合報告評議会（IIRC）「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省「価値協創ガイダンス」

### 本書での表記

本書の掲載内容や数値はイリソ電子工業グループを対象としており、主語は「イリソ」、「当社」、「私たち」を使用しています。

### データの第三者機関検証

温室効果ガス（GHG）のScope1、Scope2、Scope3（カテゴリ1、2、3、4、5、6、7、10、11、12）の排出量のデータに関しては、2022年度実績より、ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社による第三者検証を受けています。

### 見通しに関する注意事項

本統合報告書に記載されております業績予想や計画、戦略は、現時点で得られた入手可能な資料に基づいて作成したものであり、今後の様々な要因により、実際の結果が異なる可能性があります。

## Contents

### Ⅰ イリソ電子工業を知る

社名の由来……02
経営理念……03
イリソ電子工業の軌跡……04
At a Glance……05
イリソの事業……06
イリソの事業領域……07
イリソの強み……08
社会課題解決へのイリソのソリューション…09

### Ⅱ 価値創造ストーリー

Top Message……10
価値創造プロセス……15
マテリアリティ……16
中期経営計画……17
イリソ電子工業グループの成長戦略……20
技術/製造/営業/品質保証/管理

### Ⅲ 経営基盤

環境……25
社会……34
人的資本……37
コーポレート・ガバナンス……40
社外取締役座談会……43

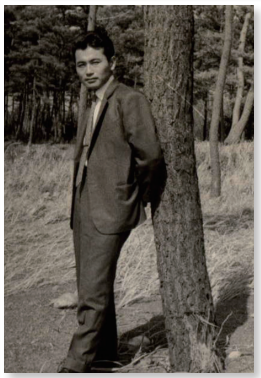
### Ⅳ 財務・会社データ

10ヵ年の主要財務データ……47
非財務データ……48
環境/社会/ガバナンス
会社情報……50

## 社名の由来

# 「ご恩」と「感動」を忘れないために

イリソ電子工業は、1966年12月16日、神奈川県川崎市で産声をあげました。
創業当初は、主にプリント基板の組立を行っており、初めて受注をいただいたお客様が、
埼玉県入間郡「入曽村」（現在の狭山市）にあったことから、
その「ご恩」と「感動」を忘れないために入曽（イリソ）の地名を当社の社名と致しました。



## 経営理念

### ー 未来に続く架け橋として ー
### 人の心を尊重し豊かな価値を創り社会貢献に努める

イリソ電子工業グループは、お客様、株主、社員をはじめ、全ての人々を大切にするとともに、
お客様に満足と感動をしていただく製品を提供し続け、歓ばれ、認められ、選ばれ、誇りに思われる企業を目指します。

## 社会的存在意義

経営理念を、パーパス（存在意義）とドリーム（社会で実現したいこと）、ビリーフ（守っていること）として
具体化しています。

**Statement（行動宣言）**
私たちは、社会やお客様の期待を超える「つなげる」を実現します

**Purpose（存在意義）**
私たちは、お客様の声と提案力で、電路をつなぐ、安心、安全、快適な接続を創造する

**Dream（社会で実現したいこと）**
「つなげる」を深化させ、人と環境にやさしく、様々な機能を容易につなげる未来を創造
- 高品質なコネクタ：法令遵守、品質第一、お客様からの信頼保持
- 省人化への貢献：自動組立を実現する、フローティング技術の深化
- 省資源への貢献：軽量化を実現する、小型化・複合化技術の深化

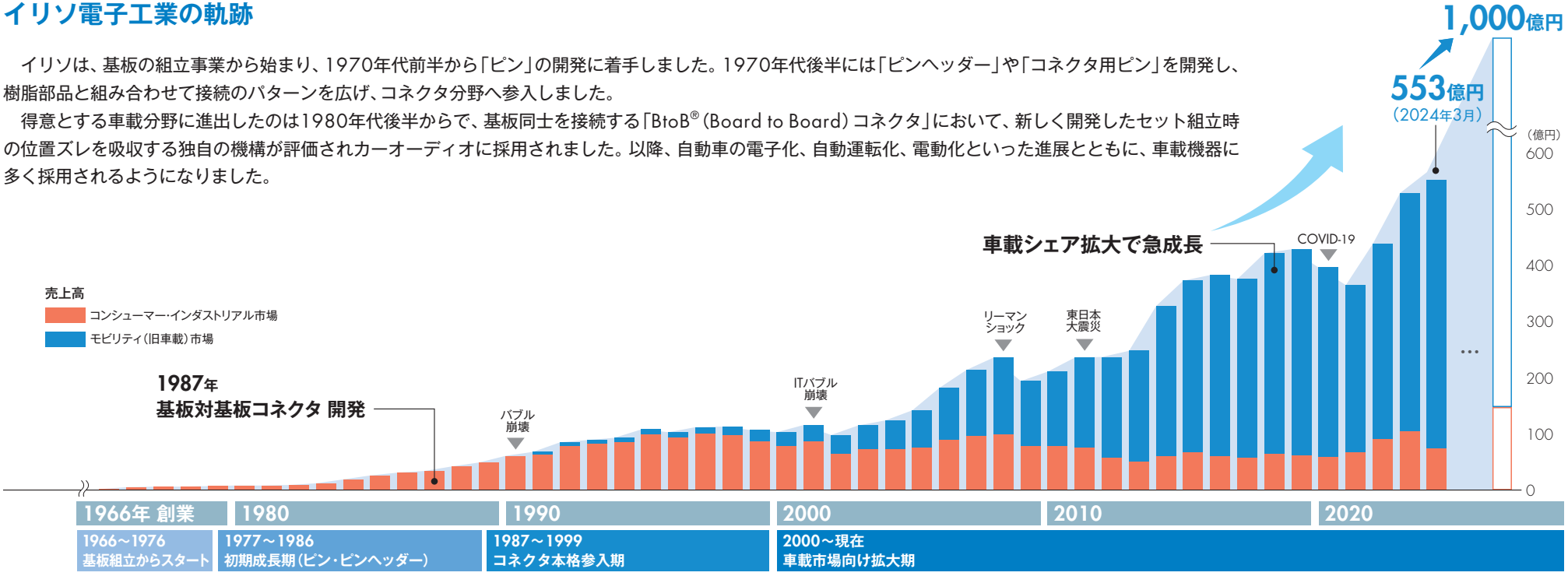
**Belief（守っていること）**
お客様への感謝、そして感動を。
“イリソ”はお客様への感謝から誕生しました。
私たちは働ける喜びを技術に替え、製品を通じて、お客様に信頼と驚きをお返します。

**Slogan（スローガン）**
Interconnect with Reliable Solution
人の命を預かる機器で培った安心・安全な接続ソリューションをお客様に提供する

# イリソ電子工業の軌跡

イリソは、基板の組立事業から始まり、1970年代前半から「ピン」の開発に着手しました。1970年代後半には「ピンヘッダー」や「コネクタ用ピン」を開発し、樹脂部品と組み合わせて接続のパターンを広げ、コネクタ分野へ参入しました。

得意とする車載分野に進出したのは1980年代後半からで、基板同士を接続する「BtoB® (Board to Board) コネクタ」において、新しく開発したセット組立時の位置ズレを吸収する独自の機構が評価されカーオーディオに採用されました。以降、自動車の電子化、自動運転化、電動化といった進展とともに、車載機器に多く採用されるようになりました。



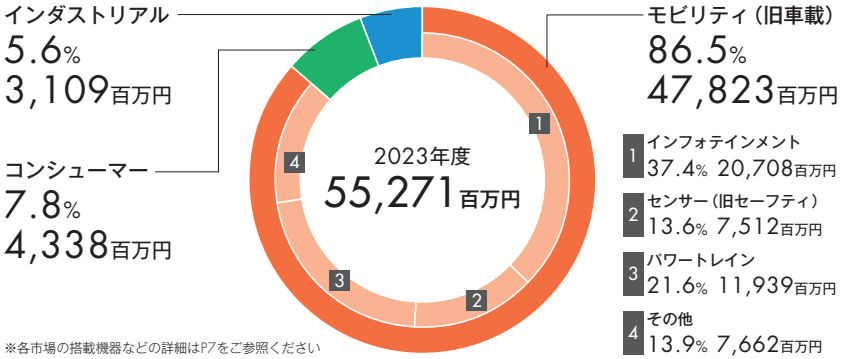

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 製品 | 1973年 ラッピングピン開発 | 1977年 コネクタ用ピン開発<br>1979年 ピンヘッダー開発<br>1981年 ソケット開発<br>1984年 インターフェイスコネクタ開発 | 1987年 BtoBコネクタ開発<br>1988年 FPCコネクタ開発<br>1991年 フローティング(可動)BtoBコネクタ開発<br>1994年 車載用インターフェイスコネクタ開発<br>1999年 コンプレッション/デタッチャブルコネクタ開発 | 2002年 メモリーカードコネクタ開発<br>2002年 小型低背FPCコネクタ開発<br>2006年 2点接点BtoBコネクタ開発 | 2013年 Auto I-Lock™コネクタ開発<br>2014年 世界初三次元可動BtoBコネクタ「Z-Move™コネクタ」開発 | 2020年 高耐熱ハーネス(ワイヤーtoボード)コネクタ開発<br>2021年 大電流フローティングBtoBコネクタ開発<br>2021年 高速BtoB(フローティング+電源付き)コネクタ開発 |
| 用途 | | ●FDD<br>●ステレオ／ラジカセ<br>●オフィスコンピューター<br>●ビデオデッキ | ●カーオーディオ<br>●HDD<br>●カーナビ<br>●携帯電話 | ●車載メーター　●ゲーム機<br>●ビデオカメラ　●液晶テレビ<br>●カーエアコンスイッチ<br>●複写機<br>●DVDレコーダー | ●xEVパワートレイン機器<br>●センサー機器(レーダー、車載カメラ)<br>●IVI(インビークルインフォテインメント)<br>●PLC　●ロボットコントローラー<br>●スマートフォン　●産業用インバーター | ●統合ECU　●通信<br>●インフラストラクチャー<br>●産機<br>●ファクトリーオートメーション |
| トピックス | 1966年 創業 | 1978年 シンガポール進出<br>1983年 茨城工場 設立 | 1993年 上海工場 設立<br>1994年 USA販社 設立<br>1994年 日本証券業協会(ジャスダック)に店頭登録<br>1996年 フィリピン工場 設立<br>1999年 香港販社 設立<br>1999年 シンガポール販社 設立 | 2000年 中国販社 設立<br>2000年 EU販社 設立<br>2003年 タイ販社 設立<br>2008年 ベトナム工場 設立<br>2008年 上海R&Dセンター 設立 | 2016年 東証一部上場<br>2018年 南通工場 設立 | 2022年 東証プライム市場上場<br>2023年 インド販社 設立<br>2023年 花巻工場(金型製造拠点)設立 |

# At a Glance

## 事業内容

イリソは機器の内部で電気と信号をつなぐ「コネクタ」を開発、製造し、世界中へ販売しています。
搭載先は自動車部品や産業機器、コンシューマーと多岐に渡り、特に自動車向けの売上が8割以上と業界の中でも「車載のイリソ」として知られています。

### 市場別売上高構成比

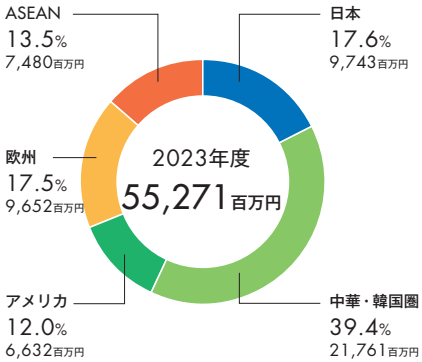



※各市場の搭載機器などの詳細はP7をご参照ください

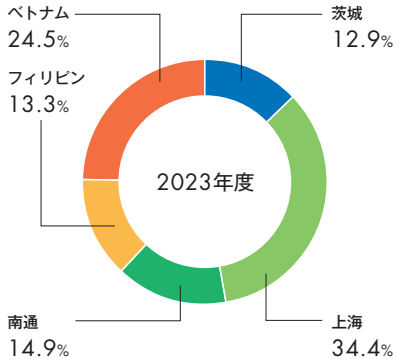
## グローバル事業基盤

イリソの製品は、日本国内のみならず、世界を代表するグローバル企業に至るまで、幅広く採用されています。早期から拠点を海外に展開し、売上、生産ともに海外比率が80%以上と、ワールドワイドでビジネスを展開しています。

### 地域別売上高構成比




### 地域別生産構成比




## 数字で見るイリソ（2023年度）

### 売上高

553億円

### 営業利益

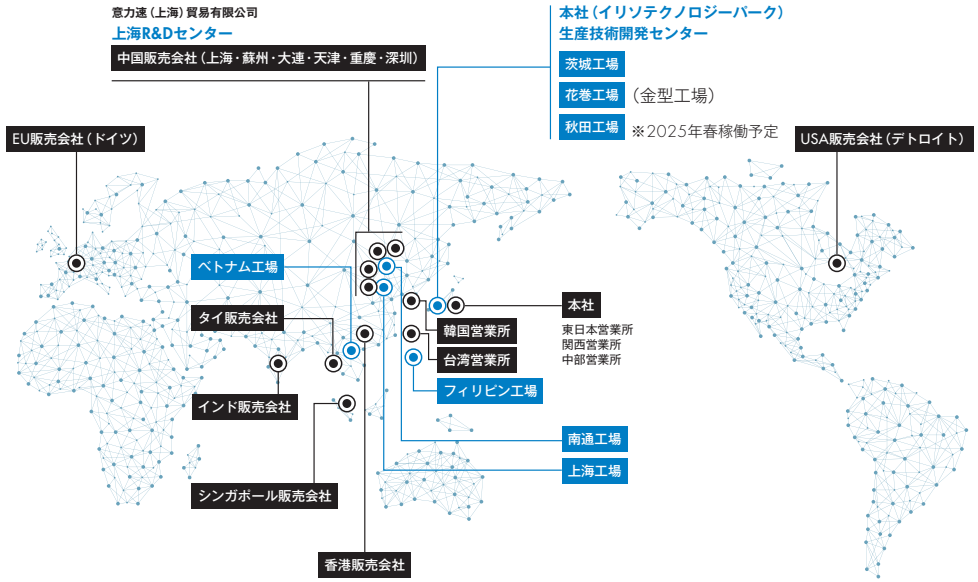
59億円

### 営業利益率

10.7%

### 従業員数

3,037名



# イリソの事業

## コネクタの役割と搭載メリット

コネクタは、基板上や各種装置で作られた付加価値を損なうことなく伝えるための重要な部品です。その歴史は、第二次世界大戦中に、機器の壊れた部分だけを交換したいというニーズから、従来はんだ付けで接続されていた部分を取り外し可能なものにしようとして発明されたと言われています。

その後、コネクタはプリント基板の普及や様々な電子部品の発明と発達との相乗効果で、大きく形を変えていきましたが、作業性、品質の安定性、機器の小型化への貢献、分解可能性が評価されて、大きい機器から小さい機器まで広く使用されています。

### 接続方法の比較

| | はんだ | 溶接 | ハーネス、電線 | コネクタ |
|---|---|---|---|---|
| 作業性：自動組立、工程削減 | ○ | × | × | ◎ |
| 品質安定性：均質、耐ノイズ | △ | △ | ○ | ○ |
| 小型化 | △ | × | △ | ◎ |
| 分解性：修理、リサイクル | ○ | ○ | △ | ◎ |

## イリソの製品

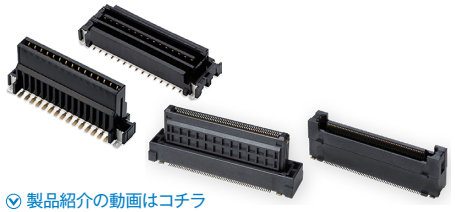
現在、私たちの周りにはパソコン、スマートフォンなど電子機器が多く使われています。自動車や工場で使われる機械の中にも電子機器が増加し、その機能も高度化しています。

これらの電子機器の中には心臓とも言えるプリント基板が使われ、基板上にはいろいろな役割を持った部品がまるで都市のように並べられています。イリソのコネクタは基板上のそれらの部品がそれぞれの役割を果たせるように、信号と電気をつないで支えています。機器の内部で使用されているため、なかなか目にする機会はありませんが、機器の内部で使用される基板と基板をつなぐ「基板対基板（BtoB）コネクタ」や、柔軟性を持つプリント基板として発明されたFPC（Flexible Printed Circuits）をつなぐコネクタを中心に多くのラインナップを揃えています。

### BtoB®コネクタ

基板対基板（BtoB）コネクタは、プリント基板の高密度実装用に開発されたコネクタです。中でも接続したコネクタが、前後左右、嵌合の方向の全て、またはいずれかに可動し、その嵌合ずれを吸収するように設計されたフローティングコネクタは、ソケットとプラグの組合わせにより、平面状のX-Y-Z方向に可動し位置ズレなどに強い設計構造を持った製品群です。

業界随一の圧倒的なバリエーションを誇るイリソの主要製品です。



製品紹介の動画はコチラ
https://youtu.be/rY4QWUrhDJk

### FPC/FFCコネクタ

FPC/FFC用コネクタとは、離れている基板と基板をFPC（Flexible Printed Circuits）やFFC（Flexible Flat Cable）と呼ばれる柔軟性を持つラミネートされたケーブルで接続させるために開発されたコネクタです。

イリソはコネクタの挿入時にほとんど力を加えずFPC/FFCをロック可能なZIFタイプ（Zero Insertion Force）と軽い力で挿入可能なNON-ZIFタイプを用意しています。高い信頼性の2点接点構造、作業性と信頼性の両立を図ったAuto I-Lock™構造など豊富なバリエーションを展開しております。

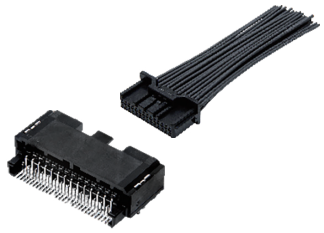
製品紹介の動画はコチラ
https://www.youtube.com/watch?v=BDkF4hlvm8g

### ワイヤーtoボードコネクタ

車載スペックに特化した非防水ワイヤーハーネスと基板を接続するコネクタで、小型、低背、高密度を実現し高温対応設計と表面実装仕様で自動実装に対応しています。

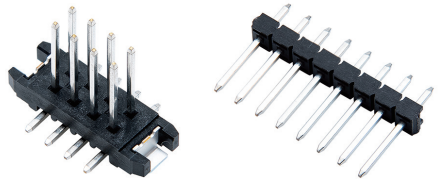
自動車のエンジン回りやバッテリー等過酷な高温環境下でも安心してご使用いただけます。

また、ケーブル挿入時に持ちやすい形状で作業性も考慮。誤嵌合防止対策機能も持ち合わせています。



### ピンヘッダー

ピンヘッダーコネクタは、線材をカット加工したピン（非鉄金属の導電体）をハウジング（樹脂材でできた絶縁体）で支えたプラグ（オス側）コネクタの基本形であり、様々な分野・機器の内部接続（基板間接続）に使用されています。横から見ると、生け花の花止め「けんざん」のように見えるのが特長。ピンから始まったイリソ電子工業。ピン長、ピン径、ハウジング位置などにより、豊富なバリエーションが可能です。



# イリソの事業領域

## モビリティ市場

ガソリン車から電動車まで、イリソのコネクタは世界中の自動車の中に搭載され、「つなげる」を実現しています。

### 主な搭載機器

**■インフォテインメント関連**
カーナビ、カーオーディオ、クラスターパネル、IVIなど

**■センサー関連**
ミリ波レーダー、LiDAR、カメラ

**■パワートレイン関連**
コンバーター、インバーター、BMS（バッテリーマネジメントシステム）、充電器など

**■その他**
スイッチ、2輪など

### 事業機会

- 電動化の進展
- 自動運転化の進展
- 電動化、自動運転等の進化により、ECUの搭載数、基板の内部接続の機会が増加
- 自動車で培った耐振・耐熱、接続信頼性、高速伝送を武器に、商用車、二輪に加え、農機、建機、空飛ぶ車などの「モビリティ」への事業ポートフォリオ拡大

### 2023年度売上実績

**478億円（売上構成比86.5%）**

- インフォテインメント関連：207億円（売上構成比37.4%）
- センサー関連：75億円（売上構成比13.6%）
- パワートレイン関連：119億円（売上構成比21.6%）
- その他：77億円（売上構成比13.9%）

## コンシューマー市場

近年のスマート化が生活をより便利にしています。イリソのコネクタは身近な機器の内部でも活躍しています。

### 主な搭載機器

プリンター、ゲーム機、デジタルカメラ、液晶テレビなど

### 事業機会

- 高精細の画像処理の増加
- コネクタを使用することによる自動組立化
- 小型軽量化

### 2023年度売上実績

**43億円（売上構成比7.9%）**

## インダストリアル市場

自動化が進む生産現場。そこで使用される各種機器にも、コネクタが使用される機会が増えています。高速通信向け基地局やスマートメーターといった生活を支えるインフラにも搭載されています。

### 主な搭載機器

FA関連機器（PLC、インバーターなど）、基地局、スマートメーターなど

### 事業機会

- 労働力不足に対応するための生産現場の自動化、ロボット化の進展
- 通信速度の高速化
- 半導体製造装置、エネルギーマネジメント市場の拡大

### 2023年度売上実績

**31億円（売上構成比5.6%）**

# イリソの強み

イリソの強みは信頼性の追求にあります。開発、設計、製造、販売を一貫体制で行うことで、高い品質レベルを求められる車載市場にて実績を積み、自動車の中では、カーナビといった身近な機器から、「走る」「曲がる」「止まる」の重要部の心臓部であるパワートレイン機器まで様々な場所にイリソのコネクタが使用されております。この実績と信頼が、ワールドワイドでイリソのご用命につながり、安心してご利用いただける理由なのです。

## 強み1　車載市場での顧客網

### 自動車の変化

接触信頼性や組立性が高いフローティングコネクタは、1990年代にカーオーディオで搭載が始まりました。その後、自動車はスイッチで窓の開閉ができるようになるなど電子化が進み、電気や信号をつなぐコネクタの需要は高まりました。2010年代後半以降はConnected（コネクティッド）、Autonomous/Automated（自動化）、Shared（シェアリング）、Electric（電動化）の頭文字を取った「CASE」と呼ばれる新しい領域で技術革新も進みました。

### 先取りしたソリューション提案

その間、グローバルでの販売拠点展開を進め、技術と営業が一体となって直接お客様に提案できる体制を取ってきました。特に、市場の変化やお客様のニーズを先取りしたソリューションとなる製品の開発に力を入れ、機器内のハーネスや電線（ケーブル）をBtoBコネクタやFPCコネクタに置き換えることでの機器の小型化や、フローティングコネクタを活用することでの組立の自動化に貢献してきました。

### グローバルでの自動車部品メーカーと取引

この結果、参入障壁が高い自動車業界の中で、世界中の多くの自動車部品メーカーとお取引できています。また、系列に属しておらず、広く様々な企業とお取引できていることも特徴です。

最近では、電動化の進展で成長している車載バッテリー機器を手掛けるアジアの新興企業とのお取引も増えています。

**2023 Topics**

世界有数の技術・サービスサプライヤーであるボッシュ・グループからコネクタメーカーでは唯一当社が「ボッシュ・グローバル・サプライヤー・アワード2023」を受賞

## 強み2　フローティング（可動）技術

### フローティングコネクタとは

コネクタの嵌合時に発生するはんだ付け部へのストレスを軽減します。端子に持たせたバネの部ではんだ付け部に負荷する荷重を軽減し、機器のセットを組み立てる際のコネクタ嵌合時の位置ズレを吸収することで、はんだ付け部分の破損を防ぐ効果があります。

**→接続信頼性の向上に貢献**

- **コネクタが接触したまま可動するので、複数個を同じ基板上に搭載したまま接続することが可能です。**

**→組立時の作業性の向上に貢献**

製品紹介の動画はコチラ
https://youtu.be/QiJUnDr0THE

### フローティングコネクタのバリエーションと販売実績

1991年に初めてフローティングコネクタを開発して以来、車載市場のみならず最近ではインダストリアル市場でも採用されています。

現在ではフローティング機能を持ったコネクタだけで、約100シリーズ 約400種類 約1,400通りの組合せの提案が可能です。

販売個数も50億個を超えており、信頼性重視で参入障壁が高い車載市場での豊富な実績を誇ります。

### フローティング技術を核とした付加価値の提供

イリソの強みであるこのフローティング技術に新たな付加価値を提供することで、お客様の要望に応えています。

**追加付加価値機能例**

- **三次元可動（Z-Move™）：**
  これまでのX・Y方向が可動するフローティング構造に加え、接点が固定されたままZ方向への可動により一層の耐振性を確保
  製品紹介の動画はコチラ https://youtu.be/olGFcYCXRuM
- **高速伝送：**
  25Gbpsの高速伝送に加え、ピッチ幅を超える可動量を両立。電源用端子を配置し、コネクタ全体の小極化を実現
- **2点接点：**
  接触不良防止と嵌合時に異物の除去を持った高信頼性
  製品紹介の動画はコチラ https://youtu.be/3YObuu5rF4Y

# 社会課題解決へのイリソのソリューション

## 電動化領域での事業機会と貢献

脱炭素社会に向けて重要な自動車の「電動化」。イリソのコネクタは、EV、FCHV、PHV、HEVといったxEV（電動車）内でも使用されています。

xEVは従来のエンジンで動くガソリン車とは異なり、バッテリーに蓄えた電気エネルギーを利用したモーターを回転させて走行します。電動車を動かすこの仕組みは、主に、オンボード充電器（On Board Charger）、バッテリー管理システム（Battery Management System）、DC-DCコンバーター、インバーターで構成されていて、これらを電動車内パワートレイン機器と呼んでいます。イリソのコネクタは、それらパワートレイン機器に搭載されています。顧客もグローバルにわたり、世界での自動車電動化の進展の一翼を担っています。

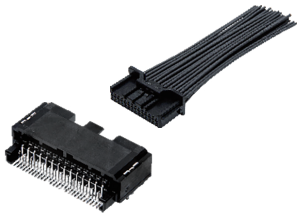
### 電動化領域での技術と強み

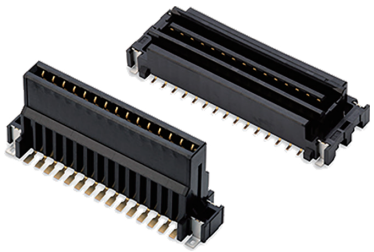
#### 耐振ソリューションサービス　Z-Move™＋振動シミュレーション

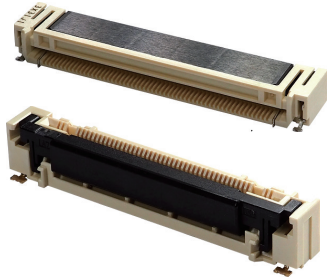
- xEV内パワートレイン機器などの厳しい振動環境での使用を想定し開発された世界初の三次元に可動するBtoBコネクタ"Z-Move™"のラインナップ
- 独自開発した振動シミュレーションとZ-Move™の採用により顧客の機器の耐振性評価が実施可能
  イリソ独自の「耐振ソリューションサービス」の活用で、顧客の設計段階での設計信頼性の向上、開発期間の短縮に貢献

#### 顧客への貢献

- **バッテリー向け：小型ワイヤーtoボードコネクタ**
  →機器の小型軽量化に貢献
- **インバーター、コンバーター、モーター向け：**
  三次元可動BtoBコネクタ（Z-Move™）＋高耐熱FPCコネクタ（Auto I-Lock™）
  →・ハーネスレス、はんだレス接続可能
  ・機器の小型軽量化/自動組立に貢献







## 自動運転領域での事業機会と貢献

自動運転の実用化や、運転者の運転を支援するADAS（先進運転支援システム）により、運転者が原因の交通事故の大幅な低減に効果が期待されています。

自動運転とADASは、外界の情報を察知する車載カメラやレーダーなどの各種センサーや、センサーで計測したデータから有用な情報を抽出し自動車の制御の判断などをするECUなどの機器が不可欠です。

イリソ電子工業のコネクタはこれらの機器に搭載されており、自動運転のレベル向上やADASを支えています。

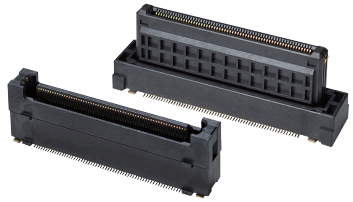
### 自動運転・ADAS領域での技術と強み

#### 車載同軸カメラソリューション

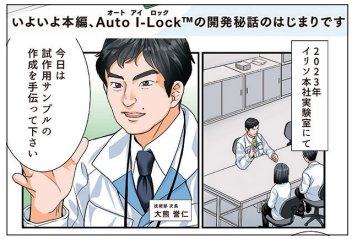
- 「コネクタ単品ではなく、カメラ内部コネクタから接続ケーブルコネクタまでトータルでの提案」をコンセプトにした車載同軸カメラソリューション「Absorb 6G CAM」を提供
- 自動組立対応による生産工程の効率化、高速伝送対応かつ小型化を実現したコネクタでカメラの高画素化・小型化等、幅広いニーズに対応可能

#### 高速伝送対応コネクタ

- 車両に多数使用するカメラを制御する自動運転用ECUでは、内部の接続は高速化が必要
- 可動BtoBコネクタ史上最高クラスの25Gbpsの高速伝送可能な10143シリーズで、高速化ニーズに対応可能



**当社の製品開発をマンガで紹介しています**




https://www.irisoele.com/jp/technology/comic/

## Top Message

# 「つながる」価値提供の輪を拡げるために

成長軌道への回帰に向け、飛躍的成長を実現するための種蒔きと、経営基盤の更なる強化を経営戦略の軸に置き、イリソ電子工業は、新たな中期経営計画のスタートを切りました。今後3年間において、「車載のイリソ」から「モビリティのイリソ」への転換を図るとともに、第二の柱と位置付けるインダストリアル市場の拡大を推進してまいります。

ここでは、私たちが共有する経営理念と、事業を通じた社会貢献への取り組みをご説明し、当社が目指す長期ビジョンと、それを実現するチャレンジについてお伝えします。

代表取締役社長 **鈴木　仁**

## 経営理念体系に込められた想いと当社グループが共有する価値観・ミッション

私たちイリソ電子工業は、「一未来に続く架け橋として一人の心を尊重し、豊かな価値を創り、社会貢献に努める」ことを経営理念として、事業活動を進めています。2023年4月、経営理念をもう一段具体化し、当社が事業を行う上で大事にしたいことを「Statement（行動宣言）」「Purpose（存在意義）」「Dream（社会で実現したいこと）」として定め、社内外に向けて発信し、グループ内への共有・浸透を図っています。この経営理念体系には、安心、安全で快適な「つなげる」を実現することによって社会やお客様の期待を超え、「つなげる」を深化させることによって人と環境にやさしく、豊かな未来を創造していきたいという、私たちの想いが込められています。

当社グループの主要製品であるコネクタは、車載機器や産業機器など幅広い装置・部品の内部で電気信号を伝え、機能を維持する重要な役割を果たします。車載機器や産業機器の動作安定は、時に人の命を預かるものとなるため、それを支えるコネクタには、極めて高い信頼性が求められます。私たちは、常に「確実につなぐ」という品質保持に万全を期すとともに、小型・軽量化や高速伝送化、自動生産への対応等、社会・お客様が求めるグリーン社会実現に向け、技術力を高めてきました。

そうした当社グループの取り組みは、お客様の製品価値に寄与し、また工程の自動化を通じて生産効率の向上に貢献します。「イリソのコネクタ」を採用いただいたお客様の喜びが、私たちの喜びとなり、社会やお客様の期待を超える「つなげる」を、私たちは引き続き実現してまいります。

## 社会と共存し成長していく企業として5項目のマテリアリティを掲げ遂行

このたび当社グループは、サステナブル経営を実践していくために、以下の5項目をマテリアリティ（重要課題）として設定し、社会と共存を図るとともに、企業の成長を図ってまいります。

**①社会課題の解決と事業成長の実現**

**②価値創造を支えるモノづくり力の変革**

**③人と環境にやさしい安心、安全、快適な社会への貢献**

**④多様な人財づくり**

**⑤経営基盤の強化**

当社グループは、少子高齢化に伴う労働人口の減少や気候変動と環境破壊への対応が世界的課題であると認識しています。当社グループは、コネクタが可動することで嵌合時の誤差やズレを吸収できるフローティング構造を持つコネクタ製品により、お客様がロボットを使って自動組立するモノづくりに対応し、生産現場の省力・省人化に資する価値を提供しています。私たちは、引き続き作業性の向上や作業時間の削減につながる製品価値の創出に努め、労働人口の減少を乗り越えるための貢献を果たしていく考えです。

気候変動と環境破壊については、コネクタのダウンサイズ化や伝送速度を向上させたコネクタ製品の開発によって、小型軽量化や高性能化を実現し、省エネルギー効果の発揮に貢献しています。主要顧客である自動車産業は、古くから環境負荷の低減に取り組み続けている業界であり、現在100年に一度の変革期と言われているガソリン車から電動車（xEV）シフトへの真っ只中にあります。私たちが作るコネクタは、ガソリン車以上にバッテリー制御等コネクタの使用点数が多いxEV車の車載機器に採用され、小型・軽量化ニーズに積極的に応え、事業活動における$CO_2$排出量の削減や省資源化を推進してまいります。

事業をサステナブルに成長させていく経営の基盤については、人財力・エンゲージメントの向上と、人財の多様化が欠かせません。当社グループ社員のキャリア・アップを図るとともに、社員や全てのステークホルダーが「わくわく」する企業風土を創り上げていきたいと思います。

## 変化を捉え、日々成長していく企業風土

現在、当社グループは、日本国内及びアジア、欧州、米国の各地域で事業を展開し、世界30ヵ国以上のお客様に販売し、海外売上高比率は80%超まで高めてきました。自動車業界においては、ほぼ全てのTier1（完成車メーカーに直接部品を納

品するサプライヤー）との取引を通じて、世界中の自動車メーカーの車に「イリソのコネクタ」が搭載されています。

当社グループは1966年に基板組立メーカーとして創業し、その後プリント基板上で配線を接続するピンの製造に着手。1970年代半ばからコネクタ分野に参入しました。しかし、参入当時、業界内では最後発であり、コネクタメーカーとして認知してもらうのに、長い時間を要しました。その後、基板と基板をつなぐBtoBコネクタやフローティングコネクタなどの開発により、製品力・技術力への高い評価を獲得するとともに、お客様のグローバル展開に対応すべく、海外へ生産・販売拠点を拡げ、前述のポジションを確立するに至りました。ただし現状は、自動車業界内で一定の認知を得ているに過ぎず、「コネクタのイリソ」として世の中が認めるブランドまでには至っておりません。したがって、先ずは売上高1,000億円を達成し、次にグローバルトップ10に入れるよう事業拡大を推進してまいります。

私は、この目標を社員がワクワクする楽しい仕事によって達成していきたいと考えます。結果として、世の中の多くの人に「コネクタのイリソ」を知っていただければ、社員にとって大きな誇りになり、仕事がもっと楽しくなっていくでしょう。そうした「夢」を当社グループの全社員と分かち合いたいと思っています。

## イリソの強みと成長機会

私たちの事業は、車載機器など自動車業界向けを中心とするモビリティ市場を主軸に、産業機器や通信機器などのインダストリアル市場、デジタル家電やOA機器、ゲーム機などのコンシューマー市場と合わせた3市場において、コネクタ製品を提供しています。

モビリティ市場では、メーター類やカーオーディオ、カーナビゲーションなどコックピット周りのインフォテインメント分野、カメラやセンシングデバイス、モニタリングシステムなど安全走行を支えるセンサー分野、駆動の電動部分にかかわるパワートレイン分野の三つを重点分野とし、耐振ソリューションの提供をはじめ、高度な技術力でお客様のニーズに対応しながら販売を伸ばしてきました。

2020年以降中国・EUを中心に急速に進展した自動車の電動化が、当社グループにとって大きな成長機会となっています。今後は更に、モビリティの自動化が進むことで、その安全性を担保する機器も増え、更にコネクタの需要が伸びていきます。当然ながら競争も激化していきますので、勝ち続けるための技術力・モノづくり力の強化が重要です。

インダストリアル市場は、モビリティ市場に続く第二の柱とすべく、2015年以降、売上の拡大を進めていますが、まだその途上にあります。近年は、5GやIoTなど新たな市場ニーズに応える新製品の開発に注力するとともに、グローバルでの顧客拡大を推進しています。

私たちの強みは、モビリティ市場向けに開発してきたフローティング、2点接点による確実な接続等の特徴あるコネクタ製品のラインナップを活かし、インダストリアル市場へ展開していくことが可能であり、日本国内の産業機器や通信機器において成果を上げています。この取り組みをもっと拡げ、当社グループが得意とする分野の製品をより多くのお客様に提供していきたいと考えています。

コンシューマー市場は、コロナ禍による巣ごもり需要の増加を受け、テレビ向けやゲーム機向けなどの販売を伸ばした時期もありましたが、全般的には苦戦が続いている事業領域です。

しかし一方で、コンシューマー市場において培った技術力を活かし、モビリティ市場やインダストリアル市場の製品展開へ応用するなど、シナジーの創出につながっている重要な市場でもあります。今後もコンシューマー市場においては、モビリティ・インダストリアル市場において必要なコネクタ機能を先取りしていく市場に焦点を絞り、顧客開拓を推進してまいります。

## グローバル事業体制の更なる強化

当社グループは現在、国内は茨城、海外は中国の上海と南通、フィリピン、ベトナムの5か所に生産拠点を有しており、生産量全体の約90%を海外工場が担っています。更に国内では現在、2025年春の稼働に向けて秋田工場の建設を進めています。加えて、コネクタの品質並びに価値を高める上で重要な金型設計・加工を担う花巻工場、中国顧客へのソリューション強化を推進する上海R&Dセンターを有しております。

建設中の秋田工場を含めた全6工場において、モビリティ、インダストリアル、コンシューマーの市場に生産対応ができ、主力製品については複数拠点での生産体制を構築し、お客様のグローバル事業展開の動きにスムーズに応えるとともに、BCP（事業継続計画）の観点からの、地政学リスクや自然災害

の発生等、有事の際に、供給を維持できる生産体制を構築しております。今後、このような事業リスクは更に増加することを念頭に、新たに秋田工場操業による生産能力を増強することで、事業リスクを今以上に軽減し、製品の安定供給に努め、お客様の信頼に応えてまいります。

## 前中期経営計画の総括

2021～2023年度の前中期経営計画は、自動車市場の急回復とxEVシフトの加速を取り込み、成長軌道への回帰を果たすとともに、「売上高1,000億円」を目指す長期ビジョンの実現に向け、足場固めを行う3年間として策定しました。計画最終年度の2023年度目標数値として「売上高520億円」「営業利益率20%」を掲げ、実現に向け推進しましたが、結果として売上高が552億71百万円（計画策定時の為替レートベースでは、計画比81%）、営業利益率10.7%と、大きく目標を下回る結果に終わりました。株主の皆様や、社員、その他多くのステークホルダーの皆様の期待に応えられなかったことを、リーダーである社長として、お詫び申し上げます。

コロナパンデミックによるSCMの混乱、原材料・輸送費・エネルギー費等の高騰、中国他の景気停滞等、当社ではコントロールできない環境変化に対し、価格政策の見直し、原材料使用量削減、生産効率・物流費改善等の追加収支改善は実施したものの、悪化要因を吸収するには至りませんでした。

今回の経営成績悪化の根本要因は、これら悪化要因を凌駕するだけの新製品の開発、新規顧客の開拓等、当社の経営努力が足りなかったと、私自身猛省しております。

この結果を真摯に受け止め、今後当社グループは、主力のモビリティ市場においては、自動運転、電動化に対して、更なるニーズの獲得に向けて技術力を高め、製品展開を拡げていくとともに、第二の柱となるインダストリアル市場の事業拡大に向けた製品開発、グローバル顧客の獲得を実現し、飛躍的な成長ができる企業を実現してまいります。

## 新たな中期経営計画のスタート<br>売上高650億円・営業利益率15%超へ

当社グループは、2024年度から2026年度までの3ヵ年を期間とする「2026中期経営計画」を策定、始動しました。世界の自動車生産台数は足もとの9,000万台から9,500万台に緩やかに増加する中、xEV車の構成比率は26%から43%に急成長を見込む市場予測に基づく計画です。その中で当社グループは、年率5%以上の売上成長を実現し、計画最終年度に「売上高650億円」「営業利益100億円（営業利益率15.4%）」の達成を目指します。併せて、株主の皆様のご期待に沿えるよう「ROE 10%」「ROIC 10%」を目標に資本効率の改善を推進してまいります。

計画達成に向けた重点施策の筆頭は、「車載のイリソ」から「モビリティのイリソ」への基盤構築です。車載市場で培ってきた技術をモビリティ市場における新たなニーズの獲得に活かし、自動運転化や建設機械の遠隔操作、「空飛ぶクルマ」として注目を集めるeVTOLなど、幅広い領域へ展開することで売上の拡大を図ります。またインフォテインメント分野の中で、今後様々な機能が一つに集約される「統合ECU（電子制御ユニット）」の発展が見込まれており、そこから生まれる新たなコネクタ製品の需要を取り込んでいきます。私たちは、この統合ECU分野とパワートレイン分野でコネクタ業界No.1の地位を築いていく考えです。そしてセンサー分野では、次の成長に向けた土台づくりを進めます。

重点施策の二つ目は、インダストリアル市場を第二の柱へ成長させるためのグローバル強化です。制御機器向けのワールドワイド展開とともに、ロボット・AI関連向けの品揃えを拡充し、半導体製造装置分野やエネルギーマネジメント分野へ参入していきます。同時に今までの活動をもう一段加速し、成果につなげるべく、欧州で採用したFAE（フィールドアプリケーションエンジニア＝技術営業）の活用など、営業のやり方も変えていきます。

重点施策の三つ目は、生産拠点体制の整備です。売上原価率を現在の69%から3年後に65%まで改善を図ります。そのための取り組みとして、国内・海外全生産拠点の体制・役割を見直し、生産性と投資効率を高め、モノづくり力を強化

します。2025年春に稼働予定の秋田工場を円滑に立ち上げ、競争力の高いベトナム工場、中国・南通工場とともに、それぞれの特性を活かした整備を進めることで、生産効率の向上を目指します。

2024年度から2026年度までの今回の中期経営計画では、主要な経営課題の克服と成長軌道への回帰に向けた足場固めの3年間として、上記に挙げた重点施策を成果につなげてまいります。

## 株主還元を拡充し、資本効率を改善<br>資本コストと株価を意識した経営へ

「2026中期経営計画」では、3年間で累計1,800億円超の売上高を確保し、20%超の営業キャッシュフローマージン率を継続することで、累計400億円から500億円の営業キャッシュフローを創出していきます。そのうち約7割を成長投資に充て、約3割の100億円から150億円を株主の皆様に還元してまいります。具体的には、配当性向40%超または株主資本配当率（DOE）5%を目標に安定配当を維持し、自己株式の取得も含め、還元の拡充を図ります。

また、資本コストと株価を意識した経営が求められる中、現状のPBRが1倍前後で推移していることを重く受け止め、計画最終年度における「ROE 10%」「ROIC 10%」の達成を目指し、資本効率の改善を図ります。

2024年度の期末配当は、1株当たり100円を予定していますが、計画最終年度の2026年度に向けて、これを同150円に高めていく目標です。

## 多様な人財、「わくわく」が<br>企業価値拡大の原動力

5項目のマテリアリティのところでも述べましたが、マテリアリティの一つに「多様な人財づくり」の推進を設定しました。「企業は人なり」という言葉は、多くの経営者の方々が言っている言葉になってしまいますが、成長の原動力は、やはり人財力です。

当社グループは、世界全体で約3,000名の社員を擁しますが、日本国内の社員は600名ほどで、約8割の2,400名は、海外子会社で働く外国籍人財です。こうしたグループ社員の多様性を活かし、一人ひとりの活躍と成長を促すことが、新たな価値の創出をもたらすとの観点から、拠点間におけるコラボレーションや人事交流を、今まで以上に積極的に進めていきます。また海外子会社のマネジメントは、一部地域では、現地人財がトップを務めていますが、将来的にこれを全社へ拡げていく方針です。

一方、女性の活躍推進については、海外子会社は大きく先行しており、女性役員や女性管理職も多いのですが、日本国内での登用は、まだ少数にとどまっています。現在、新卒・経験者採用ともに女性の積極採用を進めており、女性リーダー層を拡充し、多様性のある組織づくりを推進していきます。

なお「多様な人財づくり」のマテリアリティにおいては、管理職に占めるダイバーシティ比率（外国人、女性、経験者採用者）を現在の84%から2030年度には90%へ引き上げる目標を設定しています。同時に、社員と会社のつながりの強さを示す従業員エンゲージメントスコアについても、現在の48ポイントから2030年度には53ポイントへ引き上げ、社員とステークホルダーが「わくわく」する企業にしていきたいと考えています。

## 追い風を受けて売上を伸ばす領域と<br>豊かさをもたらす領域の両方へ事業展開

当社グループが手掛けるコネクタという製品は、機器の内部で使用されることが多く目に触れる機会は少ないですが、様々な電気機器・部品の作動に必要不可欠で、人々の生活や産業の発展を支える重要な役割を担う製品です。空飛ぶ車等移送手段の変革、様々な製品・設備の自動運転化、情報の高度化、地球温暖化への対応等、社会は今後益々スピードを上げながら変わっていくことが予想されます。このような事業環境において、当社グループのコネクタは、今以上に多くの市場・分野で求められると思います。

舞台の主役ではなく、黒子として目立たない存在のコネクタではありますが、当社グループのコネクタがあるからこそ、自動車が安全に動き、工場の生産設備が正常に動く等、社会が豊かに、安全に、快適に過ごすための役割・責任を果たしているという自負を全社員が持ち、豊かな未来につながるユニークな製品開発、お客様の期待を超える「つなげる」を実現させ、その中にワクワク感や楽しさを生み出しながら、当社グループは発展していきたいと思います。

ステークホルダーの皆様におかれましては、コネクタが持つ大きな可能性にご注目いただくとともに、これからも当社グループ事業への長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

# 価値創造プロセス

## INPUT

事業活動の源泉

### 財務資本

営業キャッシュフローマージン率：
**20%超**（2023年度）

### 製造資本

生産拠点：**4カ国5拠点**

### 知的資本

特許件数：**約300件**
売上高研究開発費比率：
**3.5%（中期経営計画目標）**

### 人的資本

従業員数：**約3,000名**
女性：**約55%**
日本国籍以外：**約85%**
（2023年度）

### 社会関係資本

拠点展開：**12ヵ国**
顧客：**30ヵ国以上**

### 自然資本

エネルギー使用量：**約210千GJ**
水使用量：**約15万トン**
（2023年度）

## BUSINESS MODEL

「コネクタ」の開発、製造、販売

- イリソのビジネスモデルは、顧客課題を見つけ、それを深堀りし、開発・設計、量産化して、オンリーワン製品、競争力のある製品として価値を創り出していくことで新たな成長へのスパイラルを構築
- このビジネスモデルの根幹は、お客様、お取引先様、社員、社内組織を含めた「つなげる」に重きを置いたマネジメント
- 事業の成長を継続して実現する土台として、社員の成長、顧客やお取引先様の成長、そして環境対応含めた社会的責任との間のバランスを取ったガバナンス体制を深化

## MATERIALITY

| | 主要KPI | 2030年度 |
|---|---|---|
| MATERIALITY 1<br>社会課題の解決と事業成長の実現 | ●モビリティの自動化・電動化に貢献する売上高比率<br>●新製品売上高比率 | ●40%<br>●30% |
| MATERIALITY 2<br>価値創造を支えるモノづくり力の変革 | ●売上高原価率 7%改善 | ●62% |
| MATERIALITY 3<br>人と環境にやさしい安心、安全、快適な社会への貢献 | ●電力由来$CO_2$排出実質ゼロ（25年）<br>●温室効果ガス排出20%減（30年、21年比）<br>●工場の電力原単位30%向上（30年、21年比） | ●実質0<br>●167kt<br>●0.95MWh/M円 |
| MATERIALITY 4<br>多様な人財づくり | ●管理職に占めるダイバーシティ比率<br>●従業員エンゲージメントスコア | ●90%<br>●53pt |
| MATERIALITY 5<br>経営基盤の強化 | ●ROE<br>●ROIC | ●10%超<br>●10%超 |

## OUTCOME

**創出価値**

**目指す姿**

社会課題解決を通した価値提供による業界グローバルTop10企業（市場拡大・高利益体質）

業界グローバルTop10企業として高品質なモノづくり力を安定的に発揮する企業

持続可能な社会の実現に向け貢献する企業

多様な社員がはたらきがいを感じて働き続けられる企業

業界グローバルTop10企業にふさわしい経営基盤を持ち、信頼される企業

# マテリアリティ（重要課題）

## イリソのありたい姿

**私たちは、「社会やお客様の期待を超える“つなげる”で、成長を続ける企業」、「社会、環境、品質を重視し、社員とステークホルダーが“わくわく”する企業」でありたいと考えています。**

2022年に「“地球のもったいない”を解決する」というCSR方針を策定しました。その背景には、イリソの事業活動そのものが社会貢献や環境・社会課題の解決に寄与しているという認識があります。

例えば、イリソのコネクタを活用していただくことによって、お客様の作業性向上、作業時間削減、機器の小型軽量化、ロボット活用による生産の自動化が実現することを通して、省資源、省エネ、労働人口減少対応の貢献につながっています。私たちは、イリソのCSRを「事業活動を通して社会との共存、社会貢献すること」と改めて定義し、このCSR方針の実現によって“サステナブルな企業”を目指していくことを示しています。

2023年には、新たに「私たちは、お客様の声と提案力で、電路をつなぐ、安心、安全、快適な接続を創造する」というパーパスの策定とともに、約10年後の2035年にありたい姿を策定しました。

これらの活動と、将来の業界のメガトレンド分析、多数の社会課題項目からステークホルダーにとっての重要性と当社が継続して成長していくための重要項目について、それぞれスコアリングを行い、外部の専門家も交えて議論を重ね、イリソが持続的成長を実現するための5つのマテリアリティを特定しました。

## マテリアリティの特定プロセス

経営理念/パーパス
↓
将来のメガトレンドGRIスタンダード、SASBスタンダード、などから、ESG課題候補のリストアップ
↓
リストアップした各項目についてリスク・機会分析
↓
重要度・影響度判定の実施と結果のマッピング
↓
マテリアリティ候補の抽出
↓
マテリアリティ案の特定
↓
経営とのディスカッションによるマテリアリティ特定

## 推進体制

取締役会の指導・監督の下、取締役管理本部長を長として執行役員で構成される経営戦略会議、CSR推進室を中心に全体を統括・推進しています。

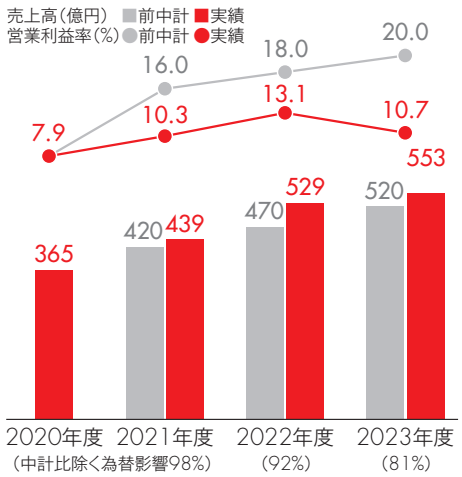
| マテリアリティ | 私たちの思い | 目指す姿 | 主要KPI | 2023年度 | 2030年度 | 機会 | リスク |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ① 社会課題の解決と事業成長の実現 | イリソは、お客様や社会の期待を超える「つなげる」を提供して脱炭素化、省人化、省資源など含めた社会課題の解決に寄与しながら、事業成長を実現する | 社会課題解決を通した価値提供による業界グローバルTop10企業（市場拡大・高利益体質） | ●モビリティの自動化・電動化に貢献する売上高比率<br>●新製品売上高比率 | ●35%<br>●23% | ●40%<br>●30% | ●モビリティにおける自動化、電動化の進展で、機器で使用される基板の増加によるコネクタ需要の拡大 | ●ニーズを満たす製品開発の遅れによる競争力の低下 |
| ② 価値創造を支えるモノづくり力の変革 | イリソは、モノづくり力の絶え間ない変革により、顧客・社会の期待を超える価値をグローバルで安定的に届け続ける | 業界グローバルTop10企業として高品質なモノづくり力を安定的に発揮する企業 | ●売上高原価率7%改善 | ●69% | ●62% | ●生産性の改善による収益力拡大<br>●顧客・社会からの信頼獲得 | ●製品の不良による事故・訴訟のリスク、リコール、ブランド価値の棄損 |
| ③ 人と環境にやさしい安心、安全、快適な社会への貢献 | イリソは、脱炭素社会や循環型社会の形成に向け着実な脱炭素、省資源・リサイクルなどへの取り組みを進め、人と環境にやさしく安心、安全、快適な社会の実現に貢献する | 持続可能な社会の実現に向け貢献する企業 | ●電力由来$CO_2$排出実質ゼロ（25年）<br>●温室効果ガス排出20%減（30年、21年比）<br>●工場の電力原単位30%向上（30年、21年比） | ●34kt<br>●274kt<br>●1.08MWh/M円 | ●実質0<br>●167kt<br>●0.95MWh/M円 | ●脱炭素社会や循環型社会への貢献<br>●ESG投資家からの資金調達拡大 | ●気候変動、災害の激甚化による事業活動の停滞<br>●規制の強化による対応費用の増加 |
| ④ 多様な人財づくり | イリソは、グローバルでのモノづくり力を支えるため、多様な人財の能力・スキルを最大限に伸ばし、活躍できる環境を整備する | 多様な社員がはたらきがいを感じて働き続けられる企業 | ●管理職に占めるダイバーシティ（外国人、女性、中途採用者）比率<br>●従業員エンゲージメントスコア | ●84%<br>●48pt | ●90%<br>●53pt | ●多様で優秀な人財の確保<br>●多様性による更なるイノベーションの創出 | ●多様で優秀な人財の流出<br>●イノベーションの停滞 |
| ⑤ 経営基盤の強化 | イリソは、社会課題解決に貢献するサステナブル企業としてグローバルでの経営基盤強化（コーポレートガバナンス・財務基盤・サプライチェーンマネジメント等）を進める | 業界グローバルTop10企業にふさわしい経営基盤を持ち、信頼される企業 | ●ROE<br>●ROIC | ●7.8%<br>●7.3% | ●10%超<br>●10%超 | ●社会からの信用向上、企業価値の向上 | ●社会からの信用低下と企業価値低下<br>●事業の成長鈍化と継続リスク増加 |

**2035年にありたい姿**
- **社会やお客様の期待を超える“つなげる”で、成長を続ける企業**
- **社会、環境、品質を重視し、社員とステークホルダーが“わくわく”する企業**

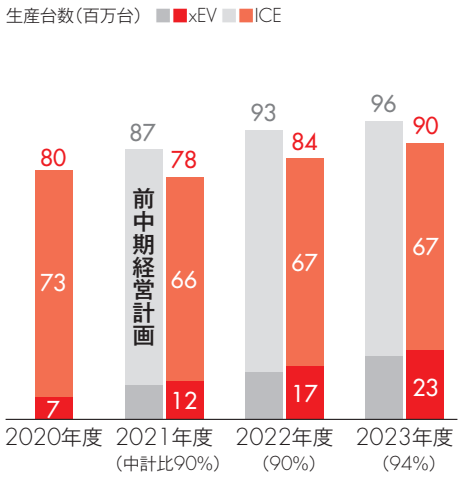
## 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画の位置付けとして「自動車市場の急回復・xEVシフト加速を取込み、成長軌道への回帰、長期ビジョン売上1,000億円達成の足場固めを実現」を掲げました。しかしながら、自動車市場の回復が遅れ、また中国経済の減速等を十分に跳ね返すことができず、円安の影響により、売上高計画は達成致しましたが、為替影響を除けば2023年度の実績は中期計画比81%に留まり、営業利益率についても目標比大幅未達となりました。主要な重点施策に対し、成果が上がった一方、課題も残りましたので、克服に向け新しい中期経営計画のもと対応してまいります。

**売上高・営業利益率**




**世界自動車生産台数**




(富士キメラ総研・銀行・証券等各社のレポートを参考に当社作成)
中期計画策定時の数値は販売台数、実績は生産台数

| 重点施策 | 成果 | 重点課題 |
|---|---|---|
| 車載市場の強化 | ●中国xEV市場パワートレイン向けコネクタの市場地位を獲得<br>●高耐振動"Z-Move™"コネクタ拡販<br>●将来のコア事業である統合ECU向け高速伝送BtoBコネクタラインナップ確立 | ●カメラ事業の強化<br>●W/W(ワールドワイド)でのパワートレイン製品販売強化・拡大 |
| 第二の柱の早期確立(インダストリアル市場) | ●5G通信基地局向け25Gbps伝送対応FFCコネクタ投入<br>●制御系機器向け多極・フローティング・高速伝送対応製品の戦力化 | ●攻める市場の明確化<br>●グローバル展開 |
| 生産力、コスト力、品質力強化 | ●規格品の複数拠点生産体制確立<br>●収益構造改善プロジェクト推進によるコスト削減の実施<br>●花巻工場建設、金型内製化拡大 | ●投資効率・設備稼働率の向上<br>●政治的リスク回避、リードタイム短縮に向け、地産地消継続推進 |
| 経営インフラの強化 | ●ESG対応に向けたデータ整理、改善施策の立案、社内外への発信情報充実<br>●新ERPシステム2024年4月稼働完了 | ●$CO_2$排出削減施策の実践、人財多様化、エンゲージメント向上 |

## 新中期経営計画始動 ―2024～2026―

当社は、中期経営計画期間の2024～2026年度(2025年3月期～2027年3月期)を、課題克服と成長軌道への回帰に向けた足場固めの3年間と位置付け、2026年度に売上高650億円、営業利益率15%超の達成を目指す計画を策定しました。

| | 2023年度実績 | 2026年度目標 |
|---|---|---|
| 売上高 | 553億円 | 650億円 |
| 営業利益 | 59億円 | 100億円 |
| 営業利益率 | 10.7% | 15.4% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 56億円 | 75億円 |
| EPS | 238円 | 330円 |
| ROE | 7.8% | 10.0% |
| ROIC | 7.3% | 10.0% |
| 売上高研究開発比率 | 2.4% | 3.5% |
| 為替前提 | USドル 144.40円<br>ユーロ 156.80円<br>人民元 20.14円 | USドル 140円<br>ユーロ 155円<br>人民元 20円 |

| 売上の成長 | 営業利益率 | ROE | ROIC |
|---|---|---|---|
| CAGR5%以上 | 2023年度 10.7%▼<br>2026年度15%以上 | 2023年度 7.8%▼<br>2026年度10%以上 | 2023年度 7.3%▼<br>2026年度10%以上 |

### 新中期経営計画の重点施策

1 「車載のイリソ」から「モビリティのイリソ」への基盤構築

2 インダストリアル市場のグローバル強化～ 第二の柱に成長するための土台づくり

3 ワールドワイドでの生産体制見直し、設備・金型の標準化拡大による生産性・投下資本効率の向上

4 資本コストと株価を意識した経営の強化

5 サステナブル経営の更なる深耕

## 1 「車載のイリソ」から「モビリティのイリソ」への基盤構築

これまで当社は車載市場に注力してきましたが、車載の技術を空、海、宇宙で使う移動体に展開していくため、活動をモビリティ市場としました。モビリティ市場では①パワートレイン分野、②インフォテインメント分野で飛躍的に成長が見込まれる統合ECU分野、③自動運転には欠かせないセンサー分野を注力分野として推進してまいります。また車載で培った技術を武器に、農機、建機、更にはeVTOL等の「空」市場にも拡大を進めてまいります。

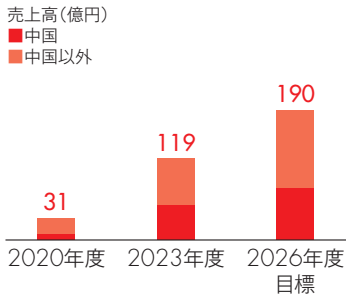
### ① パワートレイン分野

前中期経営計画期間では、小型ワイヤーtoボードコネクタの豊富な品揃え等により、中国のxEV市場で高いシェアを獲得致しました。また、耐振性に優れたZ-Move™コネクタのラインナップを拡充し、インバーターやコンバーター用の売上も拡大したことに加え、製品ラインナップを背景に車載用充電器やACインバーター用のコネクタも伸長致しました。

新中期経営計画期間においては、それらの成果をベースに欧州・米州等の規格対応製品の拡販を行い、ワールドワイドでの更なる市場開拓を推進するとともに、高電流、耐振動、耐熱性能向上に向け、技術開発継続と開発期間の短縮に努めてまいります。

上記活動を通じ中国の売上比率を抑えつつ、26年度には売上高190億円を目標と致します。

パワートレイン分野



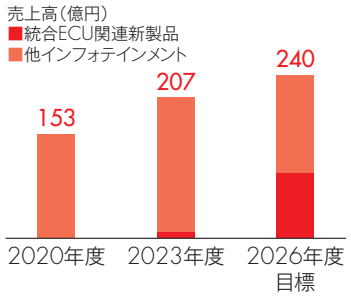

### ② 統合ECU分野

前中期経営計画期間では、車載機器の高機能化と情報量の増加によるコネクタへの高速伝送対応ニーズを見据え、強みのフローティング技術と融合させた高速伝送BtoBコネクタの開発と量産体制の確立、拡販活動を行いました。

また、今後の自動車機器は情報量が更に多くなり、既に自動車1台に100個超のECUが搭載されている車種も増えてきており、設置スペースの確保の観点からECUの統合化が進んでいくと考えられるため、拡張機能を備えたスケーラブルコネクタの製品コンセプトを確立致しました。

新中期経営計画期間においては、高速伝送BtoBコネクタの更なる技術革新を進め、ラインナップ拡充、販売シェア拡大を図るとともに、スケーラブルコネクタの市場投入を目指してまいります。

統合ECU分野




### ③ センサー分野

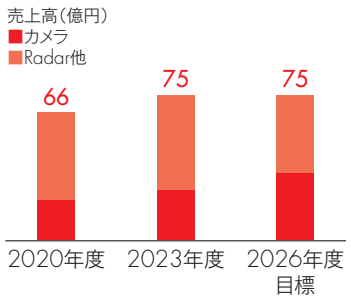
「モビリティのイリソ」へ裾野を拡大したことを踏まえ、従前セーフティ分野として管理してまいりましたが、センサー分野に変更致します。

前中期経営計画期間では、Radar、LiDAR市場の開発・販売強化が進んだ一方、カメラ市場のニーズを見誤り、技術的課題で開発が遅れ売上が伸ばせませんでした。

新中期経営計画期間においては、課題であるカメラ事業について、製品のラインナップ拡充と拡販、高機能製品の開発強化に努めるとともに、共同開発等、他社とのアライアンスも積極的に進め、新規顧客開拓とシェア拡大を目指します。

一方、開発から市場投入までに時間を要することも踏まえ、大幅な売上増加は想定しておらず、次期中期経営計画期間で飛躍的な成長をするべく、足場固めの3年間と位置付けております。

センサー分野




## 2 インダストリアル市場のグローバル強化

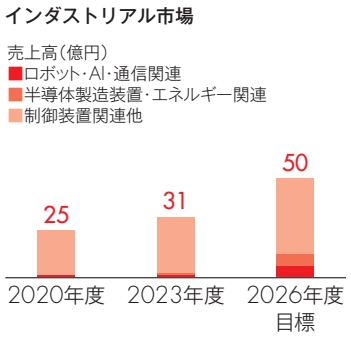
前中期経営計画期間では、日系企業の制御機器向け拡販や、5G通信基地局向け25Gbps伝送対応FFCコネクタ投入等により、23年度は生産調整で苦戦するも21年度・22年度の平均では20年度比173%の売上伸長が図れました。

一方、グローバル展開の点では引き続き課題が残っており、課題克服に向けグローバルFAEを採用するなど対策も実施しております。

新中期経営計画では、長年の課題であるグローバル展開と製品拡充に努めてまいります。高速伝送フローティングBtoBコネクタを中心に日系大手企業やグローバルFAEによるEU顧客開拓を進めると同時に半導体製造装置やエネルギーマネジメント領域の事業構築も推進します。また、グローバル大手の商社等を活用した販売チャネルの拡大や、外部調達品を活用し品揃えを強化するなど、販売手法の見直しも積極的に行ってまいります。

これらを踏まえ、新中期経営計画期間内では、売上高50億円を目標に活動してまいりますが、モビリティ市場に次ぐ第二の柱に成長させるため、センサー分野と同様に次期中期経営計画期間で飛躍的な成長をするべく、土台づくりの3年間と位置付けております。

インダストリアル市場



## 3 ワールドワイドでの生産体制見直し、設備・金型の標準化拡大による生産性・投下資本効率の向上

前中期経営計画期間では、規格品を複数拠点で生産できる体制の確立や、収益構造改善プロジェクト推進による原価低減、花巻工場新設による金型内製化拡大が図れた一方、先行投資が増加し、生産拠点の設備稼働率や投資効率の向上といった観点では課題を残しました。

それら課題も踏まえ、新中期経営計画では主に以下の3項目を推進してまいります。

①生産性・稼働率向上
秋田工場稼働に伴う全拠点の体制や役割を見直し、地産地消の更なる推進を図るとともに、MES（Manufacturing Execution Systemの略。製造工程の把握や可視化が可能）の全社展開により設備稼働率・生産効率向上に努めてまいります。

②設備・金型の共有化
DX活用、設備・金型の標準化、花巻工場での内製金型拡大を進め、コスト削減を図ります。

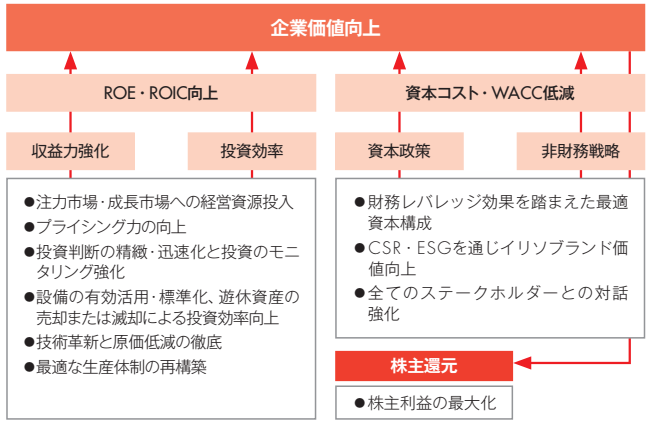
③資材費低減と設計VE
材料統一、樹脂やめっき等の使用量削減、現地調達化や集約購買を推進してまいります。

これらを推進することで、新中期経営計画期間内では、売上原価率を65%まで引下げ、生産性・投下資本効率の向上に努めてまいります。

## 4 資本コストと株価を意識した経営の強化

新中期経営計画で掲げた成長戦略と収益構造改革をやり遂げ、経営基盤の再構築を図り、ROE・ROICをそれぞれ10%以上継続できる経営を推進してまいります。

また、最適な資本構成を実現し、配当性向40%超またはDOE５%を目標に自己株式取得等も実施し、株主還元の拡充に努めてまいります。



## 5 サステナブル経営の更なる深耕

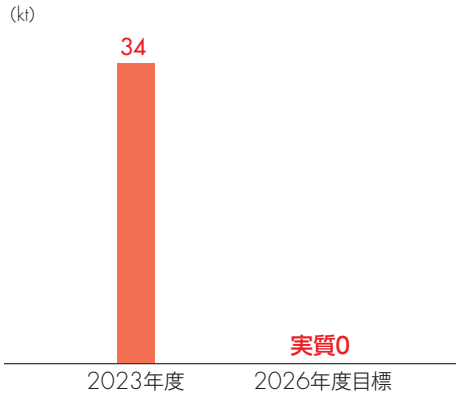
当社マテリアリティに連動する形で、主に以下の3項目を推進し、サステナブル経営の実現に向け、各種施策を全社一丸となって確実に取り組んでまいります。

①人と環境にやさしい経営
再生可能エネルギー積極利用、リサイクル・再利用の促進

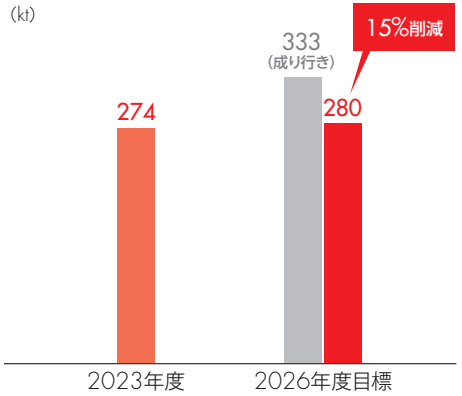
②多様な人財作り
役員・管理職人財の多様化、働き方、処遇改善を通じたエンゲージメント向上

③経営基盤の強化

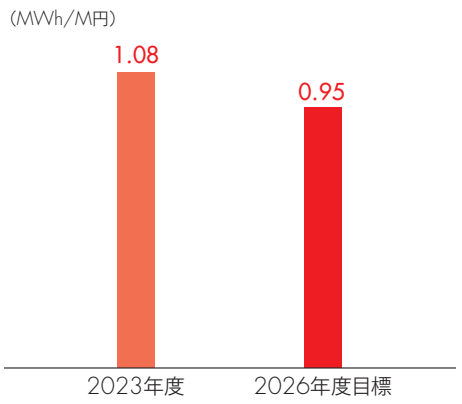
電力由来のCO₂削減



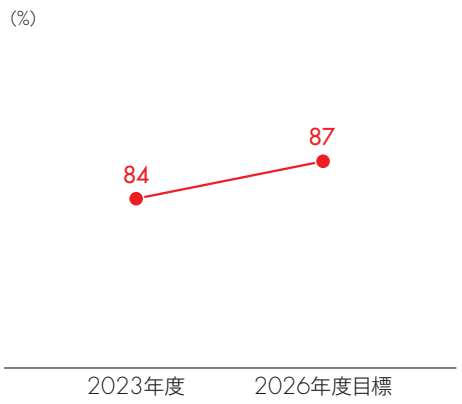

温室効果ガス排出量



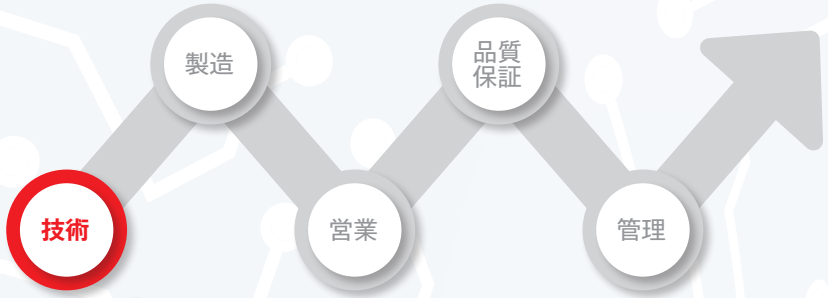

電力エネルギー原単位




ダイバーシティ管理職比率



# イリソ電子工業グループの成長戦略



**市場動向を的確に見据え、車載品質を武器に他市場への展開を図ってまいります。**

技術本部長 **三塚 茂**

技術領域 SWOT分析

**機会**

- 日本社会のSociety4.0から5.0への移行
- ワールドワイドでもスマート社会への動きが活性化

**リスク**

- 開発から量産までの立上げ期間が短縮、特に車載市場ではその流れが顕著

**当社グループの強み**

- 当社の特徴であるフローティング技術
- 自動組立に貢献できる製品の展開

**創出する価値**

- フローティング技術の更なる進化
  →位置ずれ吸収に加え、振動による基板共振もコネクタで吸収することで微摺動摩耗によるめっき削れを抑制し、品質向上を図ることが可能

## 「技術」領域の現状及び認識する課題など

**お客様の開発フェーズにミートできるよう開発スピードをアップ**

「お客様が必要とする新製品をタイムリーに多く開発していくこと」、これが技術本部の第一義です。車載市場では新製品開発の流れが加速し、開発から量産までの立上げ期間が短縮しています。そのため、お客様の開発フェーズに合わせて、車載で培った品質を維持しながら、開発スピードのアップを推進します。そのためには開発体制の見直しが必要で、既存部品を活用して新技術を取り入れた製品を開発する等、設計スタイルの見直しを行っています。また、「設計標準化の実行」「DX活用による開発」「解析ソフトの活用」を行うことによって手戻りを削減し、開発期間短縮を実現していきます。車載向けを中心に、品質重視で積み上げてきた製品開発の実績をもとに、今後も市場の動向を見ながら付加価値のある新製品開発を行って活動していきます。そしてこの品質を武器に、他市場への展開を行い売上拡大を図っていきます。

## 「2026中期経営計画」に基づく成長戦略

**「動くもの」にフォーカスしながら「高速伝送」「高電流」をキーワードに製品開発を推進**

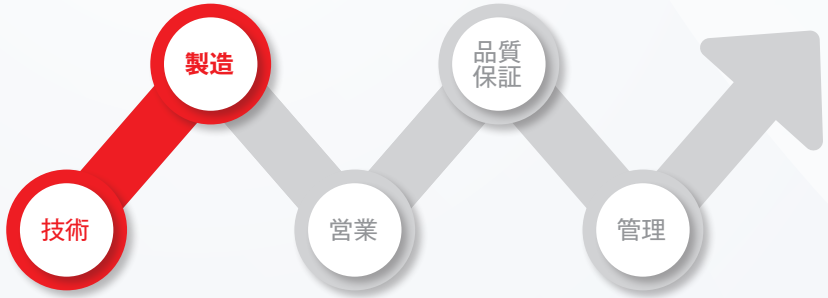
当社は車載分野を中心に売上を拡大してきましたが、社会はSociety 4.0から5.0への移行が進んでいます。このような中、今後は自動車だけでなく「動くもの」にフォーカスし、モビリティ市場として農機/建機/eVTOLにも製品を展開していきます。加えて、インダストリアル市場を第二の柱として強化すべく、通信/産業設備/ロボットにフォーカスして製品開発を行っていきます。モビリティ市場、インダストリアル市場ともに共通で言えることは、今後自動化が加速していくということです。産業機器のスマート化、ロボット組立、自動運転、自動搬送など通信、動力の発展が必要となることから、「高速伝送」「高電流」をキーワードに製品開発を行っていきます。

## マテリアリティへのアプローチ

**キーワードは「環境樹脂の実用化」「再生材の活用」「軽量化」**

当社では、GHG排出量削減を全社で取り組んでいます。技術本部での取り組み活動としては、「環境樹脂の実用化」「再生材の活用」「軽量化」をキーワードとして活動しています。環境樹脂においては、必ず廃棄してしまう梱包材で実現検討を行い、現在検証を進めています。また当社では、廃棄物を出さない取り組みの一環として、法令を遵守し再生材料を最大限に活用した取り組みを行っています。

# イリソ電子工業グループの成長戦略



**「多拠点生産体制」「地産地消」を
これから更に進化させ、
サプライチェーンをより
盤石なものとしてまいります。**

製造本部長 **吉川 剛**

製造領域 SWOT分析

**機会**

- 世界主要経済圏に製造拠点を配置し、様々な地域のお客様のニーズに応えるグローバル体制を構築

**リスク**

- パンデミックリスク、ロシア・ウクライナ紛争、中東地区での内戦リスク、米中貿易摩擦などによるサプライチェーン遮断

**当社グループの強み**

- 複数拠点で生産できる「多拠点生産体制」
- お客様に届ける近い地域で生産する「地産地消」

**創出する価値**

- サプライチェーンの確保
- 輸送ルート短縮、在庫ポイントを少なくすることでのエネルギー消費量の削減

## 「製造」領域の現状及び認識する課題など

### 従前からの「QDC」概念に「S」を加えた生産活動を常に意識

現在、製造本部では国内外5工場にて最終製品製造の責務を担っています。当社から手を離れたものが様々な輸送手段にてお客様に届けられることになるので、従前からの「QDC」概念に一つ「S」を加えた「SQDC」～S：Safety、Q：Quality、D：Delivery、C：Cost～を常に意識して生産活動を行っています。この中でも特にSafety（安全）については、従業員及びお客様の安全だけでなく、お客様へ届けるまでのサプライチェーンに係わる環境全ての安全を考えることが重要であると認識しています。このような考えの下、企業間の契約内容だけでなく、各国及び地域での規則あるいは規制を遵守した生産体制を常に見直し、日々の生産活動を進めています。

## 「2026中期経営計画」に基づく成長戦略

### 「多拠点生産体制」＆「地産地消」を推進

当社グループは自社工場での一貫生産体制を大きな特徴としていますが、昨今のコロナ禍などパンデミックのリスク、ロシア・ウクライナ間の紛争、中東地区での内戦リスク、米中貿易摩擦などによるサプライチェーン遮断へ対応する生産体制が必要になっています。このような環境の下、製造本部では、「複数拠点で生産できる『多拠点生産体制』」、「お客様に届ける近い地域で生産する『地産地消』」を今まで以上に注力していきます。具体的には、対日本市場は「茨城工場と新設する秋田工場を中心にする生産」、対中国市場は「上海工場と南通工場を中心にする生産」、対米国市場は「中国以外の茨城工場、秋田新工場、フィリピン工場、ベトナム工場からの生産」を展開していきます。

## マテリアリティへのアプローチ

### 輸送ルート短縮、在庫ポイントを少なくすることでエネルギー消費量を削減

企業活動にとって、素材材料費、光熱費、人件費の高騰などの逆風が避けられなくなっていますので、製造本部としては生産性向上を継続的に進めねばなりません。

コネクタ生産は、「樹脂材の成形」＋「金属材のプレス＆めっき」⇒「製品組立」が基本の流れです。生産性向上は、当社のマテリアリティや「地球の“もったいない”を解決する」というCSR方針にも沿って、段取り時間ロス、マシン稼働率、工程不良率といったあらゆるロスを低減する、という基本に戻り、日々全工場で活動を強化してまいります。また、工場内だけでなく「多拠点生産」「地産地消」による輸送ルート短縮、在庫ポイント削減によってサプライチェーン側面からの生産性向上を強化してまいります。

# イリソ電子工業グループの成長戦略

**自動車業界の100年に一度と言われる今日の変革期を好機として捉え、お客様要求の最大公約数を反映した製品を世界中に展開してまいります。**

営業統括本部長 **大平　明彦**

営業領域 SWOT分析

**機会**

- 100年に一度の変革期を迎える自動車産業
- 同時に100年に一度のチャンスを手にすることができるタイミング

**リスク**

- 試験検証の時間的余裕の消失
- 世界中のお客様の声を最大限反映した製品を先回りしてタイムリーに開発・供給することの重要性が増す

**当社グループの強み**

- BtoBコネクタに代表されるように、無理だと言われてきた背反事項を克服して世の中にリリースしてきた実績と実力

**創出する価値**

- 世界中で環境対策が必要な今、それを先回りしてお客様要求の最大公約数を反映した製品を仕上げる

## 「営業」領域の現状及び認識する課題など

### 「車載のイリソ」としてグローバルに営業活動を展開

社名の由来を表すBelief、「お客様への感謝、そして感動を」を胸にグローバルで営業活動を展開しています。人命を預かる自動車の、巨大で裾野が広い産業構造において、Tier2というポジションである当社は、信頼性の高い内部基板コネクタ製品をお客様にお使いいただき、地道に実績を積んできました。また自動車開発という特性もあって、お客様と擦り合わせを繰り返し、オーダーメイドで信頼性の高い製品を開発・販売してきました。お客様の声を製品に反映してタイムリーに新製品をリリースしていく、それを日本だけでなく欧州、米州、中華圏で広めてきました。そして今では「車載のイリソ」と言われるほどに、車載売上比率は85%以上となり、日系以外の海外顧客比率も約60%まで伸長させることができています。

## 「2026中期経営計画」に基づく成長戦略

### 価値向上と持続的成長に向けてターゲットとするマーケットを再定義

電動化・自動化が急速に進むのは自動車だけにあらず、「動くもの全般」（＝モビリティ）に当社の狙う市場を拡大して営業活動をしていきます。市場は拡大しても、個々の最終製品の中で機能するキーデバイスやコンポーネンツの基本的な枠組みは変わりません。そこでは当社が自動車産業で培ったソリューションが展開できると確信しています。更に、人間に代わりモノづくりをする製造装置やロボットも「動くもの全般」と捉えて、モビリティを作るモノにもグローバルで営業活動を展開していきたいと考えています。モビリティというエッジ側とモビリティを作るセントラル側（ネットワークまで含む）を当社の狙う市場にすることで、市場ポートフォリオは広がり、バランスのとれた経営ができるものと考えます。

## マテリアリティへのアプローチ

### 当社のソリューションを世界中に浸透させるべく、第三者とのコラボレーションを展開

当社のソリューションを世界中に浸透させる取り組み。その事例の一つが、EV車両のティアダウン分析の専門家とのコラボです。客観性がある分、リスクを伴うアプローチで、グローバルで新しいお客様に受け入れていただく上で説得力が高まるものと考えています。もう一つは、当社と異なるコアコンピタンス技術を持つ他社と協業することで、もっと価値あるソリューション提供を試みるアプローチです。SDV（ソフトウェア・デファインド・ビークル）のような車両設計では、ソフトウェアプラットフォーム上で安全性のみならず生産性まで予め検証できます。当社はコネクタという接続部分だけに留まらない周辺のソリューションをお客様に提案することで、新しいシステム設計に必要なソリューションを先回りして提供することを狙います。そうすることこそがお客様と同じ目線で同じ悩みを共有して、ともに社会問題の解決や価値創造を高めることができると考えています。

# イリソ電子工業グループの成長戦略

**PDCA＆SDCAを両輪とする
取り組みなどを通じ、
クレーム0（ゼロ）を安全・安心そして
信頼につなげてまいります。**

品質保証本部長　**榎本　郁夫**

品質保証領域 SWOT分析

**機会**
- 市場拡大・技術革新等による幅広い販売機会
- 品質要求（クレームゼロ）に応えることでの新たな機会創出

**リスク**
- コネクタの正しい使用環境・使用方法の周知不足により本来の性能を発揮できない

**当社グループの強み**
- Z-Move™、2点接点コネクタを代表とする高信頼性のコネクタを製品化
- 次世代のコネクタ開発も順調に進展

**創出する価値**
- 社会及び産業界が抱える諸課題の解決に貢献
- コネクタの機能・性能が「お客様の製品の価値を創出する」ことに直結

## 「品質保証」領域の現状及び認識する課題など

### 作業指示書と実作業に相違が出ないよう現場パトロールを実施

改めて言うまでもなく品質というものは、当社製品のユーザー様をはじめとするステークホルダーとの信頼関係を根底から支えるものです。当社では品質に係る問い合わせを受領した際、その発生原因・流出原因・動機的原因を徹底分析し、規定・作業標準類に再発生防止策への落とし込みを恒常的且つ機動的に行っています。その結果、品質クレームは着実に低減傾向を示しています。これからも、作業指示書に則り、品質を追求する高い意識のもとで堅実なモノづくりが継続されるよう、品質意識の再教育を繰り返して行うとともに、各工場では作業指示書と実作業に相違がないか、パトロールを続けています。

## 「2026中期経営計画」に基づく成長戦略

### PDCA＆SDCAを両輪とした取り組み展開を開始

PDCA（計画・実行・評価・更新）に基づく取り組みは無論のこと、2024年度からは、SDCA～Standardize（標準化）・Do（検証）・Check（学び）・Action（更新）～も組み合わせた両輪での取り組みを開始しました。これにより上述の品質意識の改善・向上という点も含め、仕事の標準化と問題解決が自然に繰り返される組織風土を目指しています。

## マテリアリティへのアプローチ

### 新たに経営方針のエッセンスを盛り込んだ品質方針を制定

品質保証への取り組みを通じたマテリアリティへのアプローチの一環で、新たな品質方針として、「クレーム0（ゼロ）が安全・安心そして信頼につながる」を制定しました。この方針はパーパスに登場する言葉をアレンジしたもので、「経営基盤の強化」を図りお客様からの信頼につなげることを最終目標としています。そして、品質を維持・継続することの難しさや重要性を日々確認できるよう、「品質方針カード」を作成し、従業員が携行しています。たった1件の品質クレームによって、何年も掛けて築き上げたお客様からの信頼が一瞬で無くなってしまいます。このように品質に対する高い意識と強い危機感の下、これからも日々、品質意識を携えて業務励行に努めていく所存です。

# イリソ電子工業グループの成長戦略

**人財・資金の経営資源活用の最大化を図り、マテリアリティを通じ社会並びにステークホルダーとともに成長する企業を創り上げてまいります。**

管理本部長　豊嶋　光由

管理領域 SWOT分析

**機会**

- 100年に一度の自動車産業における変革期
- 設備自動化、省資源・軽量化ニーズに応えるフローティング技術

**リスク**

- 生産と売上における一部地域への偏り
- 先行開発・提案営業力強化に向けた人財づくり
- 更なる情報開示の充実、発信力の強化

**当社グループの強み**

- 直接営業を主体としたマーケット・インでの営業力・企画力
- ワールドワイドでの製販一体のERPによるタイムリーな意思決定と情報の可視化

**創出する価値**

- 人財と資金配分の適正化
- エンゲージメント、CSR、コーポレート・ガバナンス等経営基盤の向上
- 連結経営でのガバナンス体制の更なる向上

## 「管理」領域の現状及び認識する課題など

### 株主・投資家視点と管理本部機能という2つの視点を包含

管理本部（経営企画部/経理部/人事・総務部/情報システム部の4部から構成）では、株主・投資家の皆様の視点と管理本部機能強化の視点を重視しています。株主・投資家の皆様への当社の情報発信力は、ビジョン、戦略、カーボンニュートラルへの取り組み、株主還元ポリシー等、更なる改善が必要と考えています。また、社内において管理本部は当社の経営戦略、人財・資金力の強化並びにそのアロケーション、2024年4月から導入開始した新ERPの定着と業務効率化等、当社の経営基盤を強固にすることで、営業、設計、製造の力を十二分に発揮してもらう、いわば黒子として会社をコントロールしていく部門と認識しています。2021～2023年度において人員を強化し、管理本部が事業部門のサポート役とともに、連結経営におけるガバナンスを効かせたコントロール部門になるよう注力しています。

## 「2026中期経営計画」に基づく成長戦略

### 100年に一度の変革期の中の人財作りに注力

今後自動車を含めたモビリティの電動化、自動運転等のニーズは益々高まることから、当社のコアコンピタンスである基板と基板をつなぐコネクタ（BtoB）、高速伝送用コネクタの需要は益々拡大することが予想されます。管理本部として、そこに向けた事業部門のサポートに努めていきます。また、この100年に一度の変革期において、お客様からのニーズを聞く力に加え、当社からお客様に先に提案する先行開発・提案営業の力を今以上に向上させるべく、管理本部として考え方・行動の仕方を変革するための人財づくりを進めていきます。

## マテリアリティへのアプローチ

### 管理本部として事業を継続・成長していくための原動力を創出すべくマテリアリティに取り組む

「人と環境にやさしい安心、安全、快適な社会への貢献」については、工場の生産効率アップ、再生エネルギーの使用率アップ等、当社内で計画した推進項目を着実に実現するようPDCAを回していきます。「多様な人財づくり」では、ワールドワイドの管理職ダイバーシティ比率は23年度で84%とかなり高い水準になっていますが、日本国内でのダイバーシティ比率には課題があり、外国人、女性、経験者採用の比率を更に高めていきます。「経営基盤の強化」は、社内においてはワールドワイドでのガバナンス強化、新しく導入したERPシステムによる情報の可視化・共有化を重点項目として推進します。また、ステークホルダーの皆様に対してはディスクロージャーの更なる充実と、資本コストを意識した今までより一段踏み込んだ株主還元の拡充を実施していきます。

# サステナビリティ①

## サステナビリティの根幹・経営理念

「一未来に続く架け橋として一　人の心を尊重し、豊かな価値を創り、社会貢献に努める」。この経営理念の通り、私たちは、自身の事業活動そのものが社会貢献と考えています。

私たちのコネクタを使用していただくことにより実現する、接続箇所の軽薄短小化。希少金属を含めた使用原材料の減少とともに、モビリティ分野において軽量化は燃費の向上につながり、省資源・省エネルギーに寄与しています。

また、強みであるZ軸方向を含めて可動するコネクタの耐振動性能は、ロボットによる自動組立化の領域の拡大を通じて労働人口減少に寄与します。

私たちは、日々の活動が社会課題の解決に貢献し、同時に企業の成長につながる好循環によって、イリソのサステナビリティはより強化され、その結果「顧客価値を創造する100年企業」になることを目指しています。

## 地球の“もったいない”を解決する

社会課題の解決に対し、更に大きく貢献し、同時に私たちのサステナビリティを強化するため、2022年にCSR方針「地球の“もったいない”を解決する」を定めました。

私たちが考える“もったいない”は、3R（Reduce,Reuse,Recycle）に留まりません。社会・お客様・社内等、地球上のあらゆるところ、人財・時間・空間を含め様々な形で“もったいない”は存在しています。

私たちは事業活動を通じて、“もったいない”を積極的に見つけ、グループの知恵（技術）と熱意を結集して解決策を見出し、製品・サービスを世の中に広めて変化を生み出し、“もったいない”を減らし・無くしていく。それがイリソが果たすべきCSR＝企業の社会的責任であると考えています。

### サステナビリティであるための基盤

私たちは、しっかりした経営基盤があって初めて、社会課題の解決に貢献する事業活動を行えると考えています。いわゆるE（環境）・S（社会）・G（ガバナンス）に対するロードマップに基づき、サステナビリティの強化に努めてまいります。

## 環境への取り組み

当社の環境マネジメントシステム（ISO14001）に基づく環境保全・改善活動の推進

- 製品への有害化学物質の混入防止
- 気候変動の原因となる$CO_2$排出ゼロを目指した、サプライチェーン全体の取り組み
- 気候変動対応を最優先課題として認識した、各拠点の$CO_2$排出量削減への取り組み
- 再生可能電力の調達や省エネ目標の設定と対策の立案・実行推進
- 生物多様性確保へ水資源節約や排水浄化、再生水のリサイクル利用による排水削減

## 社会への取り組み

- 「人権方針」を制定し、サプライチェーン全体に対して強制労働の禁止、児童労働の禁止、差別・非人道的扱いの禁止、適正な賃金設定と支払い、労働時間の適切な管理を調達ガイドラインで周知し、運用
- 当社で働く全ての人々が、より豊かに、平和に、文化的な生活を維持するために、負傷・疾病を防止し、安全で健康的な労働条件を提供することを第一に優先
- 労働安全のリスクアセスメントを全職場で実施、危険源を特定してリスク低減
- 人財育成の環境整備として、中堅社員、リーダークラス、新任管理職等の階層別にその段階に応じた研修、業務を遂行する上で必要なスキル習得のための研修、多様性の尊重、ハラスメント防止等の基礎知識向上を目的とした全社員向け研修を適宜、開催
- 品質マネジメントシステムISO9001の取得（1996年）
- 米国自動車業界の規格であるQS取得を経て、国際統一規格であるISO/TS16949を取得（2007年）後、IATF16949へと移行（2018年）

## ガバナンスについて

- 「企業行動憲章」を策定し、公平かつ公正な取引の実施、国内外の競争関係法を遵守、仕入先との契約条件順守、対等な立場で事業活動を推進、賄賂や金銭その他の供与及び要求、受取を行わないことを宣言
- 取締役会の実効性評価の実施
- 内部通報制度の整備、全社導入

# サステナビリティ②

## ロードマップ

| 項目 | 概要と施策 | 目標 | 2023 | 2024 | 2025 | 2030 | 2050 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| E | 1.温室効果ガスの削減 | | | | | | |
| | ①2025年、$CO_2$（電力由来）排出ゼロ | 2025年 | → | → | ● 100%削減 | | |
| | ●生産効率改善、製品標準化による電力使用原単位30%削減 | 2030年 | → | → | → | ● 30%削減 | |
| | ●グリーン電力契約への切替、証書他 | 2023年以降（継続） | → | → | → | → | → |
| | ②サプライチェーン全体の温室効果ガス削減 | | | | | | |
| | ●2050年、実質ゼロエミッション達成 | 2050年 | → | → | → | → | ● 実質ゼロ |
| | ●Scope3の把握と20%削減（2021年度比） | 2030年 | → | → | → | ● 20%削減 | |
| | 2.環境負荷軽減に対する貢献 | | | | | | |
| | ①環境にやさしい素材開発支援<br>●開発研究等に対する支援 | 2023年以降（継続） | → | → | → | → | → |
| S | 1.多様性の尊重（女性・外国人ほか） | | | | | | |
| | ①ダイバーシティに対する取り組みの開示 | — | 継続 → | → | → | → | → |
| | ②女性の活躍支援 | | | | | | |
| | ●管理職・役員（国内）の女性比率5% | 5%（2030年） | 2.6% → | → | → | ● 5%達成 | |
| | ●新卒採用女性比率30% | 30%（2025年） | 14.3% → | → | ● 30%達成 | | |
| | ③外国人役員（執行役員含む） | 10%（2025年） | 5.9% → | → | ● 10%達成 | | |
| | ④経験者の継続採用（国内の管理職・役員） | 達成済、継続 | 経験者採用比率50%超達成済 | | | | |
| | ⑤社員の能力開発 | — | 継続 → | → | → | → | → |
| | 2.優良な教育・健康・福祉 | | | | | | |
| | ①教育制度充実による社員エンゲージメント向上 | | | | | | |
| | ●語学教育の充実 | 2022年（完了） | 継続 → | → | → | → | → |
| | ●社内公募制によるキャリア形成支援 | — | 継続 | | | | |
| | ②健康経営の推進（健康経営認定） | 2023年（完了） | 健康経営優良法人認定、横浜健康経営クラスAA認定 | | | | |
| | ③教育・社会支援活動 | | | | | | |
| | ●奨学金財団を通じた学生支援 | — | 継続支援 → | → | → | → | → |
| | ●国連機関等を通じた福祉支援 | 2022年（未達） | ▲支援制度等の制度設計 | | | | |
| | 3.地域との共生 | | | | | | |
| | ①拠点独自の地域貢献 | — | 地域特性に応じた拠点提案施策 | | | | |
| G | 1.強固な企業基盤の確立 | | | | | | |
| | ①制度変更への対応（東証、コーポレートガバナンス・コード他） | | | | | | |
| | ●TCFD提言に沿った開示 | 2022年（完了） | 継続 → | → | → | → | → |
| | 2.リスクマネジメント | | | | | | |
| | ①レジリエンスの強化 | | | | | | |
| | ●サプライチェーンを含むBCP体制再構築 | — | 継続 → | → | → | → | → |

# 環境への取り組み①

## 基本的な考え方

イリソは、社会課題解決に貢献する価値を提供するサステナブル企業であり続けることを目標とし、「人と環境にやさしい安心、安全、快適な社会への貢献」をマテリアリティとして掲げています。環境の国際規格であるISO14001に則り、脱炭素、省資源、リサイクルなどの取り組みを通じ環境型社会の形成へ貢献し企業価値の向上を目指します。

## 環境方針

イリソは、主要製品であるコネクタ及びピンの生産に伴う事業活動及び製品・サービスに関して、環境マネジメントシステムを構築し、以下の環境活動を推進する。

1. **当社は、環境汚染の予防を含め、当社製品の生産活動によって発生する$CO_2$を始めとする温室効果ガスの削減や省エネルギーの推進により気候変動の緩和と適応を図るとともに、資源リサイクル等の資源の有効利用を実施し、環境保護に努める。**
2. **組織で本来業務の改善活動を環境目標として設定し、実施状況の監視及びレビューを行うとともに、当社の環境パフォーマンスを向上させるために環境マネジメントシステムの継続的改善を実施し、維持する。**
3. **当社に関わる環境法規制の要求事項／協定を順守する。**
4. **当社製品は設計段階から有害物質を低減するとともに、グリーン調達を推進する。**
5. **当社で働く全ての人々に対し、環境保護活動に関する教育を行い、環境に関する理解と意識の向上を図る。**

この環境方針は、社内外に公表し、利害関係者に入手できるようにする
https://www.irisoele.com/jp/company/sustainability/environment/policy/

## 環境保全活動

代表取締役社長名で社内外に公表している環境方針で、以下の環境活動を実施していくことを宣言しています。

- **$CO_2$をはじめとする温室効果ガスの削減（省エネルギーの推進）**
- **資源リサイクルの有効活用**
- **環境に配慮した活動の実施（環境法規制の順守）**

各環境活動は、以下の通り行っています。

**$CO_2$をはじめとする温室効果ガスの削減（省エネルギーの推進）**

地球温暖化の原因となる温室効果ガスには、主に二酸化炭素、メタン、一酸化二窒素、ハイドロフルオロカーボン、パーフルオロカーボン、フッ化硫黄等があります。当社は生産活動を行う際、自動車等の使用により、温室効果ガスを排出しています。当社は、地球温暖化を抑止するために、以下の温室効果ガス抑制活動を実施しています。

| 方法 | 活動 |
|---|---|
| 太陽光パネルの設置 | 当社電気使用量を減らす手段として、茨城工場、上海工場、南通工場の3工場にソーラーパネルを設置しています。<br>2023年度実績としてソーラーパネルで1,601MWh発電、954トンの$CO_2$の発生を抑制しました。 |
| エアコン更新工事 | 当社本社事業所のエアコンの更新工事を2022年～2025年にかけて実施します。これにより、本社事業所の年間電気使用量135MWhの削減を見込んでいます。 |
| 新規生産設備の電気使用量削減 | コンプレッサーと生産設備の導線で発生するエネルギーロスをなくすため、新規生産設備に電気シリンダを組み込み、必要なエアをその場で作り出すことで、電気使用量を削減しています。 |
| 輸送手段の切り替え | 日本、中国、ベトナム、フィリピンにある工場からアメリカや欧州などへの製品の輸送手段を空輸から船便に切り替え、輸送時に発生する温室効果ガスの削減に取り組んでいます。 |

# 環境への取り組み②

## 資源の有効活用

当社では国内外の各サイトにおいて、3R（リユース、リデュース、リサイクル）を推進しており、以下のような成果を実現しています。

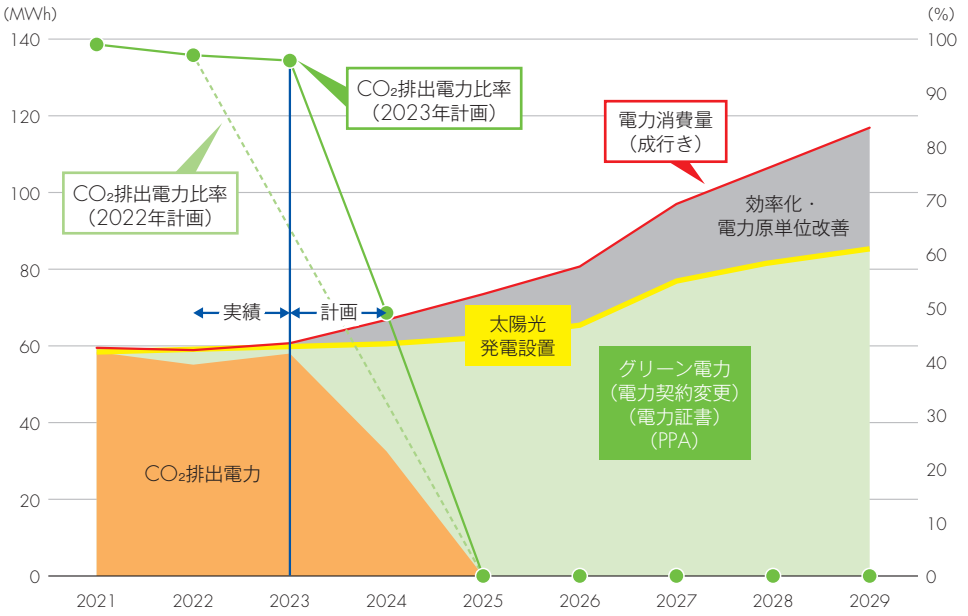
| 方法 | 活動 |
|---|---|
| 金使用量の削減、再生材料の活用 | ①コネクタのピンへのめっきに使用する金の比重、膜厚、処理エリアの見直しをすることで、使用量を削減しています。 |
| | ②コネクタのモールドに使用する樹脂に、法令を遵守した比率の再生材を活用することで、廃棄量を削減しています。 |
| | ③コネクタの実装を補助する部品として使用している吸着キャップの材料である樹脂材料を再生化率100%に引き上げ、樹脂使用量を削減しています。 |
| 端材の分別～有価物化 | 当社国内外サイト全体で発生する銅端材、金めっき、廃棄品等を廃棄せず、有価物化して有効活用しています。これにより2023年度は、リサイクルとして2,210トン有効活用し、$CO_2$排出量に換算した場合、50.8トンの$CO_2$発生抑制ができました。 |
| 3R活動 | 本社事業所は日頃から分別排出、発生抑制、再使用、再生利用等を徹底しています。その活動は廃棄物排出抑制効果が顕著であると評価され、横浜市より3R活動優良事業所に2008年より認定されています。これからも3R活動を継続して実施していきます。 |
| 社会貢献活動 | **①会社周辺の清掃活動**<br>会社周辺道路の美観を維持していくため、社員による会社周辺の清掃活動を実施しています。 |
| | **②余剰カレンダーの寄付**<br>年末にお取引先様からいただいたカレンダーを希望社員に配布後、余ったカレンダーは廃棄処分せず老人ホームに寄付しています。 |

今後の取り組みとして、お客様への納品に使用している梱包材の材料である樹脂を植物由来の樹脂への切り替えの検討を進めています。

## 温室効果ガス（GHG）の排出削減目標

1.電力による$CO_2$排出を2025年度に「実質０」にする。
2.生産効率の向上により2030年度に原単位で30%削減（2021年度比）
3.Scope1、2、3合計で$CO_2$排出量を2030年度に20%削減（2021年度比）
4.2050年カーボンニュートラル

**電力由来の$CO_2$排出削減に向けたロードマップ**



# 環境への取り組み③

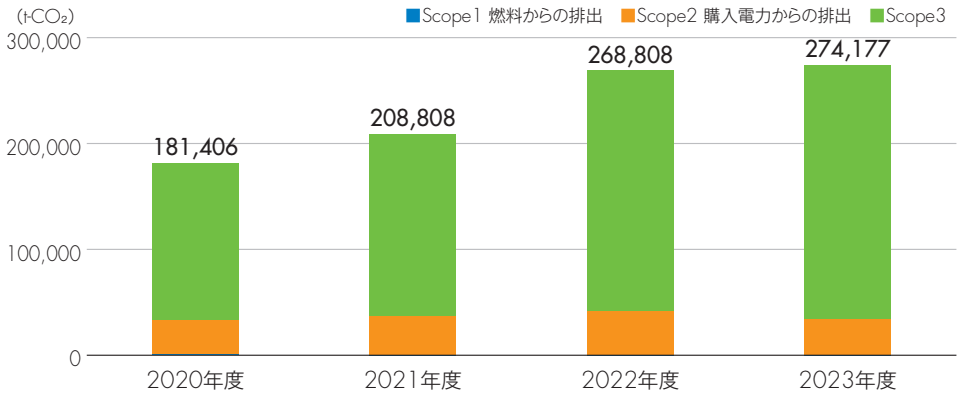
## 気候変動対応

当社は、「―未来に続く架け橋として―　人の心を尊重し、豊かな価値を創り、社会貢献に努める」という経営理念の下、お客様に満足と感動をあたえる製品を常に提供し続けてまいりました。イリソのメンバー全員が経営理念を深く学び、自ら実践していくことが社会貢献につながると信じています。今日の地球環境は大きく変化しつつあり、地球の温暖化を抑える必要があると各国、各企業は認識しております。

当社グループにおいても、温室効果ガスの排出削減を具体的に実施し社会貢献に努めてまいります。

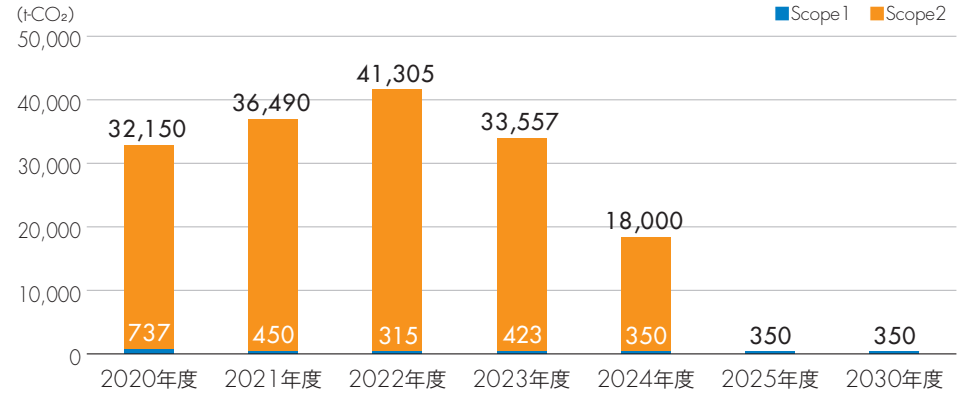
## $CO_2$排出量実績

年度$CO_2$排出量推移



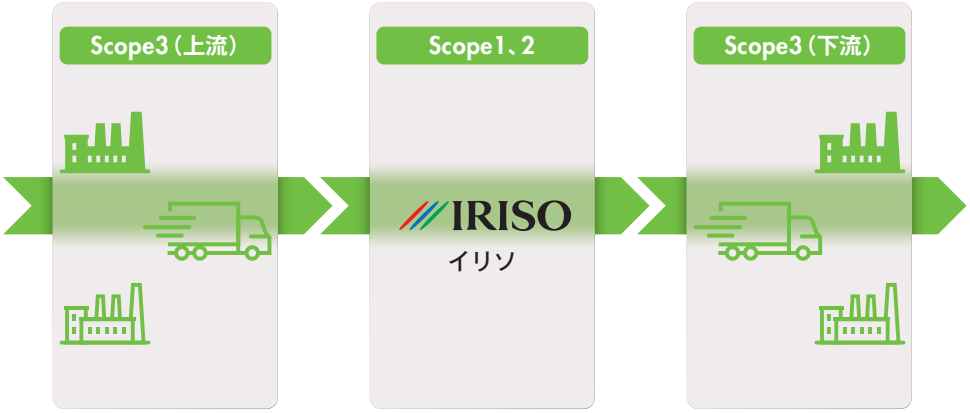

## Scope1、2削減計画

Scope1、2削減計画



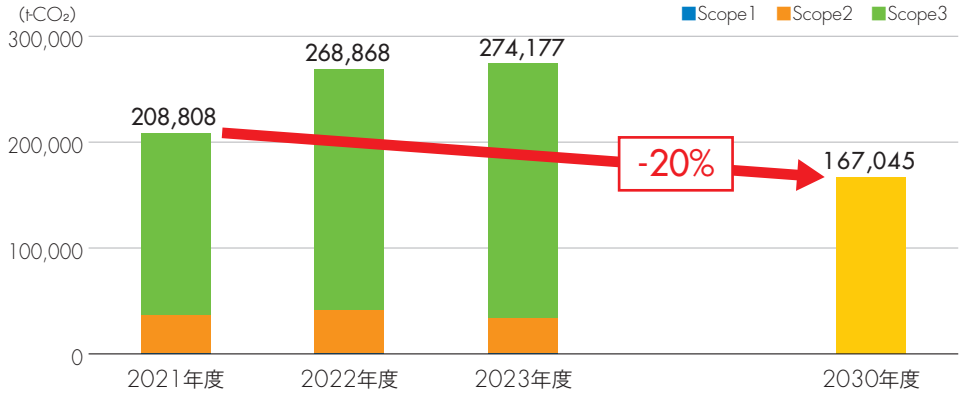

## サプライチェーンへの対応

イリソでは、製品への有害化学物質の混入を防止し、地球環境に与える負荷を最小限にすることを目的とし、調達する製品、部品、材料に使用を禁止する化学物質、使用を管理する化学物質を定めたグリーン調達基準書を策定し、お取引先様へのご理解・ご協力をいただきながら、サプライチェーン全体で製品に含有する有害化学物質の削減に取り組んでいます。また、今日においては温室効果ガスの削減を呼びかけサプライチェーンでのご協力をいただきながら、温室効果ガスの削減に努めてまいります。




## Scope1、2、3削減目標

中長期削減目標



## 環境への取り組み④

### 再生可能エネルギーの利用状況

イリソは、2025年には購入電力からの温室効果ガスの排出量を実質的にゼロにする目標を掲げており、3工場の屋上に太陽光パネルを設置して再生可能エネルギーを利用しております。今後、更に再生可能エネルギーの利用を促進し、目標の達成に努めます。

### 太陽光発電設置状況

| 工場 / 項目 | 南通工場 | 茨城工場 | 茨城工場 D棟 | 上海工場 |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| 稼働時期 | 2021年9月 | 2021年8月 | 2022年9月 | 2022年9月 |
| パネル容量 | 1,118kW | 108kW | 60kW | 300kW |
| $CO_2$削減量/年 t-$CO_2$ | 703.1 | 41.9 | 25.7 | 190.1 |
| 消費電力割合 | 9.4% | 1.3% | 17.1% | 2.4% |
| 設置場所 | 建屋屋根 | 建屋屋根 | 建屋屋根 | 建屋屋根 |
| 調達方法 | オンサイトPPA | 自社保有 | 自社保有 | オンサイトPPA |

再エネ導入の一環として、他社が所有する、いわゆるオフサイトPPAからの再エネ電力の供給を受けることで、2025年度の購入電力による$CO_2$排出量をゼロにする活動を進めてまいります。
当オフサイトPPAは2024年度下期から稼働を予定しています。

### 3R活動

本社事業所は日頃から分別排出、発生抑制、再使用、再生利用等を徹底しています。
その活動は廃棄物排出抑制効果が顕著であると評価され、横浜市より3R活動優良事業所に2008年より認定されています。
これからも3R活動を継続して実施してまいります。

**廃棄物の状況（単位：ton）**

| 廃棄物種類 | 処理方法 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|---|---|---|---|---|
| 一般廃棄物 | 焼却 | 19.2 | 19.5 | 21.0 |
| | リサイクル | 11.3 | 12.2 | 11.7 |
| 産業廃棄物 | 焼却 | 99.4 | 120.7 | 129.4 |
| | リサイクル | 66.0 | 67.2 | 55.2 |

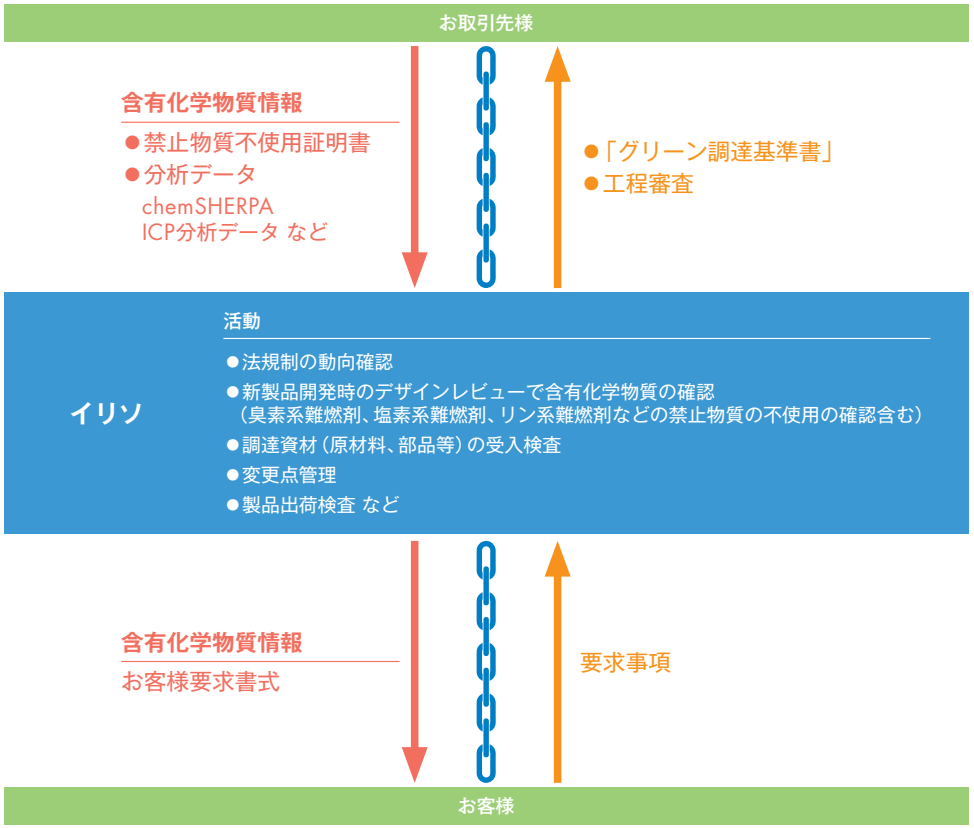
国内（本社、川崎、茨城、花巻）の実績

## 化学物質に対する取り組み

### 基本的な考え方

当社は、EU RoHS指令、EU REACH規則といった各国の環境法規制遵守はもちろんのこと、お客様の要求事項にも対応できるように取り組んでいます。製品含有化学物質の管理は、サプライチェーンでの管理を基本としており、自社はもとよりサプライヤー様へもサプライチェーンの一端を担っていただくように、「グリーン調達基準書」を定め、原材料や部品購入から、自社製品製造、出荷に至るまでの環境に配慮した製品作りに努めています。
また、禁止物質の流入・流出防止のため、各種化学物質分析装置を導入し、定期的な検査を実施しています。

### 体制



# 環境への取り組み⑤

## グリーン調達

イリソは、製品への有害化学物質の混入を防止し、地球環境に与える負荷を最小限にすることを目的とし、調達する製品、部品、材料に使用を禁止する化学物質、使用を管理する化学物質を定めたグリーン調達を推進しています。

この取り組みのために2024年に「グリーン調達基準書」を制定し、サプライヤー様のご理解・ご協力をいただきながら、サプライチェーン全体で製品に含有する有害化学物質の削減に取り組んでいます。

## 取り組み

EU RoHS指令、EU REACH規則などの各国の環境法規制へ対応し、化学物質の使用の低減に取り組んでいます。

- **オゾン層破壊物質（ODC）全廃**
  1990年から削減活動を開始し、1993年に100%削減を完了しています。全廃後は、製造工程内及び使用材料にオゾン層破壊物質（ODC）を使用していません。
- **EU RoHS対応**
  EU RoHS指令の対応について、一部のお客様からの要求があるはんだめっき製品以外は、既にRoHSを遵守しています。2019年にRoHS規制対象となった特定フタル酸4物質を使用した製品は規制開始以前よりありません。
- **EU REACH対応**
  2008年11月よりREACH SVHCが公開されて以来、年1～2回更新されるREACH SVHCを確認するとともに、要求に応じて、製品の化学物質情報をお客様に提供しております。
- **鉛フリー化**
  2000年から鉛フリー【RoHS指令鉛含有率1,000ppm（0.1wt%）以下対応】の活動を開始し、2003年には既存製品は代替品での鉛フリーへの準備が完了し、順次切り替えを行っています。2006年以降に開発した新製品も鉛フリー化しており、お客様へ納入している製品は全て鉛フリー化した製品です。（一部のお客様からの保守パーツ要求がある製品を除く。該当製品の販売数量は2022年度0.11%、2023年度0.03%）

## 生産時の化学物質管理

生産時に、NOx（窒素化合物）とSOx（硫黄化合物）の使用及び排出はありません。

PRTR法（Pollutant Release and Transfer Register法）対象物質につきましては、PRTR法に基づいて、対象物質の特定と集計を確実に行って、取扱量、排出量、移動量等を把握することで、適切な管理に努めています。PRTR法に該当する対象化学物質のうち、茨城工場のニッケルめっき工程で排出されるニッケル汚泥とニッケル廃液に含まれるニッケル化合物が届出対象物質となります。

VOC（揮発性有機化合物）につきましては、上海工場で生産している一部の製品において端子のはんだ付け性を良くするため使用しているフラックスの中にVOCのイソプロピルアルコールが含有されています。該当製品は、2023年度にお客様へ納品した数量の約0.1%とわずかでありますが、今後使用方法の見直しを検討してまいります。

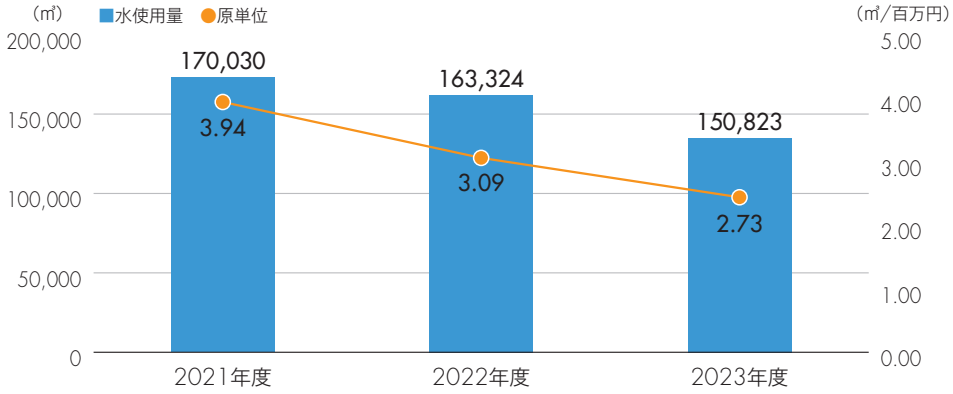
**PRTR法届出対象物質移動量推移**

| | 単位 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|---|---|---|---|---|
| ニッケル化合物 | kg | 667.2 | 796.6 | **785.0** |
| VOC | kg | 464.1 | 316.5 | **256.7** |

## 自然環境保護について

イリソは「人と環境にやさしい安心、安全、快適な社会への貢献」をマテリアリティとして掲げています。地球環境を取り巻く状況は急激に変化しつつあり、当社としては安心、安全、快適な社会への実現に向けて自然環境の保全に取り組んでまいります。その一環として水資源の重要性を理解し保全に努めます。

**水使用量実績／原単位**



# 環境への取り組み⑥

## TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) ①

当社は気候変動を経営課題の一つと捉え、TCFDフレームワークの提言の4つの開示項目に沿って、情報開示を行っています。

### ガバナンス

- 取締役会の指導・監督の下、ステアリングコミッティを組織し、取締役管理本部長を長として各本部の本部長メンバーを中心にリスクマネジメント全体を統括します。
- 各本部長が各部門と連携して中長期の気候変動の影響による事業へのリスク、機会の検証を年4回行い、必要な対策を講じます。
- 結果はステアリングコミッティの報告を経て、重大な影響の恐れのある事案については年2回に取締役会へ報告・付議します。
- 監査等委員会はステアリングコミッティに対し、適宜助言を行います。

### 戦略

気候変動に対する当社の戦略は、次の手順に基づいています。

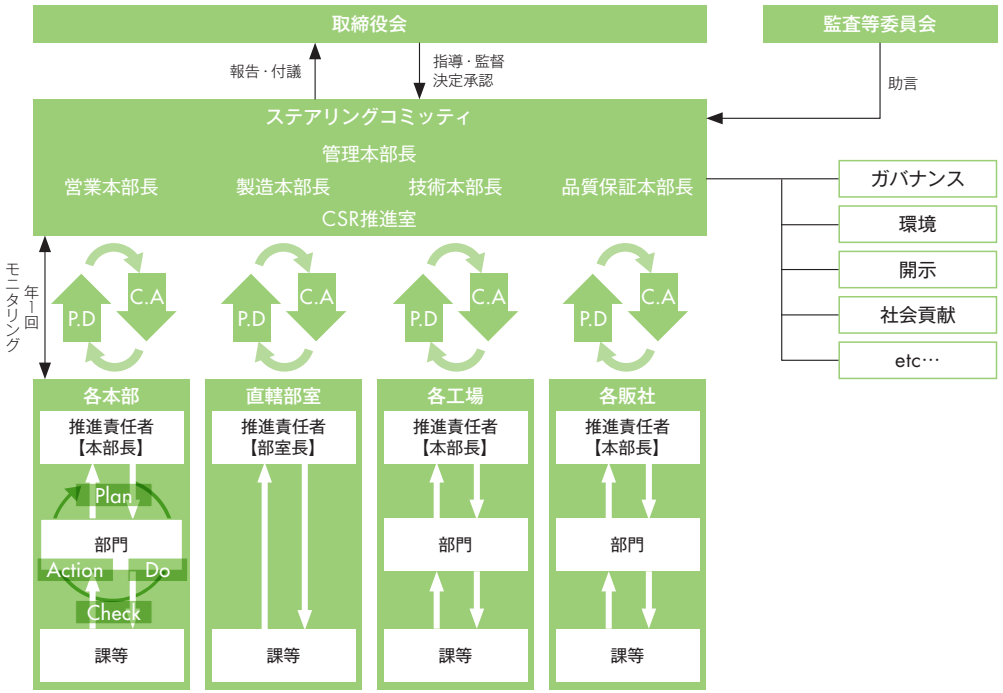
**①当社の事業に対して気候変動が及ぼすリスクと機会を考察**
リスクと機会には、政策や規制等、社会的要求の変化等によって生じる"移行"リスク・機会と、異常気象の激甚化等によって生じる"物理"リスク・機会があり、当社の損益に影響を及ぼす可能性がある"移行"・"物理"双方のリスク・機会の項目を特定しました。

**②前提条件の決定**
当社損益影響検討の前提条件については、気候変動予測のシナリオとして、IEA（国際エネルギー機関）等が公表する「科学的根拠を有するシナリオ」を用いました。

**③損益インパクトの検討と事業戦略の整合性**
シナリオ分析に基づき各リスク・機会の損益インパクトを検討した結果、気候変動を抑制するシナリオの方がポジティブインパクトが大きく、ネガティブインパクトが小さいことがわかりました。

当社はポジティブインパクト促進のため、$CO_2$排出量削減に貢献するxEV関連事業への注力や地産地消推進による輸送効率の改善等の事業戦略を取ります。また、ネガティブインパクトを抑制し当社グループ目標「当社グループが使用する電力に由来する$CO_2$排出量を2025年までに実質ゼロ化する」、「2050年に当社グループのカーボンニュートラルを達成」を実現するため、エネルギー効率のよい生産設備への入れ替え促進等を実施し、自社事業からの$CO_2$排出量を削減していきます。

ガバナンス及びリスク管理体制図



## 環境への取り組み⑦

## TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) ②

### 4℃シナリオ

気候変動対策が現状から進展せず、地球平均気温が産業革命以前と比較して21世紀末ごろに約4℃上昇すると予測されています。異常気象の激甚化や海面上昇等、物理的なリスクが大きくなる一方、企業活動や消費活動に対する締め付けも現状より強化されないと見込まれています。

この4℃シナリオにおける事業インパクトでは、気温上昇等による操業地域で働く社員に対して、健康リスクとなり対応コストが増加するほか、異常気象の激甚化によるサプライチェーンの混乱により仕入れの遅延または停止を招き、事業継続が困難になると認識しています。

### 1.5℃シナリオ

カーボンニュートラル実現を目指した取り組みが活発化し、地球平均気温が産業革命以前と比較して21世紀末ごろに約1.5℃の上昇に抑えられるとしています。物理的なリスクの高まりは抑制される一方で、税制や法規制という形で企業活動や消費活動に対する締め付けが強まるとされています。

この1.5℃シナリオにおける事業インパクトでは、カーボンニュートラル実現を目指した取り組みが活発化し、電力コスト上昇、炭素税の導入や排出権取引の拡大により追加費用が発生すること、また、xEVの販売が伸びることで金属材料のコストが大幅に上昇する懸念があります。一方で、脱炭素社会に向け再生エネルギーやxEVの増加等、低炭素技術の需要が拡大することにより当社製品の機会が増えると認識しています。

（単位：億円）

| | 4℃シナリオ | 1.5℃シナリオ |
|---|---|---|
| 電力価格の影響 | — | -0.2 |
| ガソリン車の市場縮小とxEVの市場拡大の影響 | — | 65.5 |
| 原材料コストへの影響 | — | -70.6 |
| 異常気象の激甚化／降水・気象パターンの変化による被害額 | -6.7 | -3.8 |
| その他 | -0.2 | -0.3 |
| 合 計 | **-6.9** | **-9.5** |

注）2020年度を基準とする売上総利益への影響（2023年度試算）

### リスク管理

- 当社の気候変動リスクは、ステアリングコミッティにおいて識別・評価・管理しています。
- 各部門が行うリスク評価の結果に基づき、対策の要否や優先順位を考慮した上でステアリングコミッティに報告します。
- 評価の結果、重大な影響の恐れがある事案及び対応を、取締役会に報告・付議し決定します。
- 各部門は、ステアリングコミッティ並びに取締役会の指示・指導に基づき、リスク低減計画を立案、遂行します。
- なお、当社は、ISO14001に基づく環境マネジメントシステムを構築しており、気候変動リスク管理の中には当該マネジメントシステムに基づく法令遵守等のリスクモニタリングも組み込まれています。

### 指標及び目標

温室効果ガスの削減については下記を目標に設定して、現在は太陽光発電設置、各工場での自動化、めっきラインの効率化による生産効率向上での省電力、再生エネルギー使用への切替に取り組んでいます。将来的にはカーボンプライシングへの対応も行ってまいります。

削減目標はコチラ
P28をご参照ください。

## 社会への取り組み①

# 企業行動指針

### 基本的な考え方

今日の企業が直面する経営課題は複雑で広範囲に及んでおり、企業が長期にわたり成長し続けていくためには、経営判断や意思決定を行う際に企業の持続可能性と社会課題の解決を同時に考慮することが非常に重要です。

お客様や投資家の皆様、地域社会始め、関係する皆様から期待される価値を、私たちが将来にわたり生み続けるため取るべき行動を明確にするために、当社グループ全従業員に企業行動指針の考え方を浸透させ、判断基準として活用していきます。

併せて、サプライチェーン全体にも本指針の精神の浸透を促し、持続可能で強固なサプライチェーンを築き、お客様に満足と感動を提供し続けます。

### 企業行動指針

**1. 持続可能な経済成長と社会課題の解決を目指します**
効率的な生産や経営を、DXも活用して推進します。環境負荷を減らします。
企業育成を含む他企業との協業を含め技術開発を推進します。

**2. 公正な事業慣行に基づき行動します**
国内外の法・制度を遵守し公正な事業を行います。
公正かつ対等なパートナーシップを築き、人権や労働問題等に配慮した調達活動を行います。

**3. 公正な情報開示、ステークホルダーとの建設的対話を行います**
地域社会など幅広いステークホルダーと双方向のコミュニケーションを促進します。
分かりやすい情報開示に努め、信頼関係を築いて協力や共感の醸成を促進します。
重要情報は細心の注意をもって管理しインサイダー取引を未然に防止します。

**4. 人権を尊重します**
人権尊重を社内外に表明し、サプライチェーンに対しても浸透させます。
負の影響についてはリスクを評価して予防に努めます。

**5. お客様との信頼関係を大切にします**
お客様の要望に先んじて、最高の技術で優れた品質の製品を提供します。

**6. 多様な働き方ができる職場環境の充実を図ります**
公正かつ平等な雇用機会を提供し、差別を排除します。キャリアやスキルの発展をサポートします。
健康と安全を大切にする働きやすい職場を作ります。

**7. 環境問題への取り組み**
製品に含まれる化学物質を適正に管理し、製造時の化学物質の削減を進めます。
低炭素社会の構築、循環型社会の形成に向けて、環境リスク対策への取り組みを推進します。
生物多様性の確保に貢献します。

**8. 積極的な社会参画に努めます**
自動車産業を主要なお客様とする企業として、交通の安心・安全を積極的に支援します。
グローバル企業として、世界各地の文化や習慣に敬意を払い、社会参画に努め地域の発展に貢献します。

**9. 危機管理を徹底します**
テロや犯罪、自然災害、サイバー攻撃などを含むリスクに備え、組織全体で危機管理体制を整えます。

# 調達への取り組み

### 基本的な考え方

イリソは、人権侵害・環境破壊などのリスク、及び不正や武装勢力の活動資金源となる懸念のある「紛争鉱物」をサプライチェーンにおける重要な社会問題として認識しています。

事業活動に不可欠なパートナーであるサプライヤー様と、法令遵守を始め環境や社会的責任への取り組みに配慮し、相互に発展するグローバルパートナーシップを築き、公平・公正な評価に基づく調達を推進しています。

### CSR調達

2023年にCSR調達ガイドラインを改訂し、「人権・労働」、「安全衛生」、「環境」、「公正な取引・倫理」、「情報セキュリティ」、「事業継続計画策定」への取り組みの項目を掲げています。

各サプライヤー様にこのCSR調達ガイドラインに沿ったCSR活動を要請するとともに、方針・基準の遵守について、書面で確認を行いました。

今後は、サプライヤー様へのCSR診断やCSR監査を行っていくことを検討しています。

### 責任ある紛争鉱物の取り組み

イリソは、コネクタの端子等のめっきの材料として金と錫を使用しており、更に、金めっきには微量のコバルトを含んでいます。他の紛争鉱物である、タンタル、タングステン、マイカについては製品に使用しておりません。

紛争鉱物について、CSR調達ガイドラインで「直接的または間接的に違法な武力紛争を助長したり、人権侵害、環境への危害、または健康と安全に隠れた危険を伴う行動を支援したりすることを防ぐため自ら義務を果たし、出所の確かな鉱物を使用するように合理的な行動を取るものとする」という方針を明確にしています。このため、サプライチェーンを遡ってRMI（Responsible Minerals Initiative）が発行するCMRT（Conflict Minerals Reporting Template）に加え、EMRT（Extended Minerals Reporting Template）を利用した製錬/精製所調査を定期的に行っています。

■**調査結果（2023年度）**
**調査対象のサプライヤー様**：91社　**回答率**：CMRT100%、EMRT100%
**特定した製錬業者様**：224社（EMRT 68社、CMRT 156社）
武装勢力の資金源となっている紛争鉱物の使用は確認されていません。

### サプライヤー様とのコミュニケーション

イリソの事業方針、調達方針などをご理解いただき、サプライヤー様と信頼関係を深め、コミュニケーションを図ることを目的に、主要なサプライヤー様向けに、2017年から毎年、事業計画説明会を開催しています（新型コロナウイルスの影響により中止期間あり）。

その中で、BCP対応、CSR調達ガイドライン、紛争鉱物対応、グリーン調達基準書、気候変動対応など、当社のサステナビリティに関する考え方の説明と協力の要請も行っています。

# 社会への取り組み②

## 品質への取り組み

### 基本的な考え方

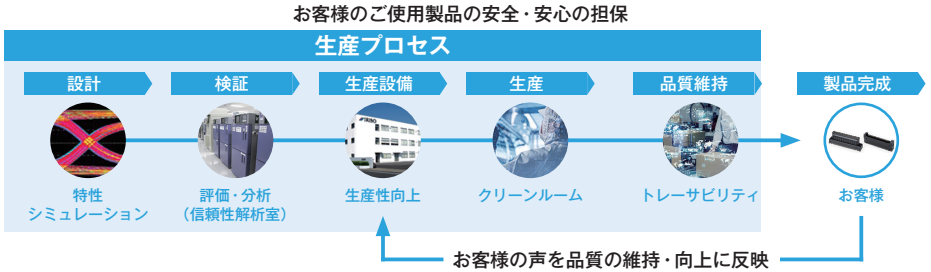
イリソのコネクタは各種機器を動かすために欠かせません。特に主な搭載先である自動車は酷暑の中でも厳しい寒さの中でも走行することが求められます。そのため、様々な使用環境を想定した品質にこだわっています。

### 品質方針

**クレーム0が安心・安全そして信頼をつなげる**

私たちは創業当初から、品質にこだわり、製品を生み出してきました。またコネクタ業界の中でも、いち早く実験設備の充実に力を入れ、様々な使用環境を再現し試験を行ってきました。これからもお客様に安全な製品を安心してご使用いただくため「品質へのこだわり」を大切に、品質保証に取り組んでまいります。

### 体 制




### 認証・認定に対する取り組み

1996年に品質マネジメントシステムの国際規格ISO9001を取得。その後、アメリカの自動車業界の規格であるQS取得を経て、2007年に国際統一規格であるISO/TS16949を取得、2018年にIATF16949へ更新するなど、様々な市場において品質力にこだわり続けています。また、2000年からは、環境マネジメントシステムISO14001の認証を取得し、事業活動の全てにおいて、環境配慮の視点に立っています。

省エネルギーや省資源化にも積極的に取り組み、業務全体でリサイクル活動を行っています。

お客様により高い満足を提供するために、モノ作りから循環型社会の実現に貢献し、未来をつなげる企業でありたいと考えています。

## 産学連携

イリソは、大学との共同研究を通じて、新たな社会価値の創造を目指しています。

### 連携大学

| 大 学 | 研究テーマ |
|---|---|
| 慶應義塾大学 | 材料技術関係 |
| 芝浦工業大学 | 耐振動技術関係 |
| 東京理科大学 | 実装技術関係 |
| 名古屋工業大学 | 性能評価関係 |
| 横浜国立大学 | 組立工程関係 |

## 地域社会との連携、スポーツ支援

### 『横浜F・マリノス』様へのスポンサー活動

2019年からJリーグを代表する名門クラブ『横浜F・マリノス』様とのオフィシャルスポンサー契約を締結しています。イリソは、「企業も地域社会の一員として良き企業市民であるべき」との考えに基づき、法令遵守はもとより地球環境問題への対応や社会貢献まで、“地域とのつながり”を最重要なものとして取り組んでいます。『横浜F・マリノス』様は、ホームタウンである横浜をスポーツで豊かにすることを目指し、長年にわたり地域・社会貢献活動に取り組まれています。私たちも本社が横浜にあり、同じ横浜の企業市民としてこの活動に強く共感・共鳴し、ともに社会に寄与したいと考えております。また『一般社団法人F・マリノススポーツクラブ』とも、サスティナブルオフィシャルスポンサー契約を締結しており、電動車いすサッカー大会への協賛や、親子サッカー教室の開催を通し、社会貢献活動を行っています。

### 『VfBシュトゥットガルト』様への協賛活動

イリソのEUにおける販売会社があるドイツのシュトゥットガルトでも同様に、地域貢献のために、ブンデスリーガに所属する『VfBシュトゥットガルト』様への協賛を2018年から行っています。

# 社会への取り組み③

## 労働安全

### 基本的な考え方

イリソは、イリソで働く全ての人々に対し、安全、安心な労働環境を提供し続けることを目的に基本方針を定め、社員の安全を最優先としています。

### 労働安全基本方針

イリソで働く全ての人々が、より豊かに、平和に、文化的な生活を維持するために、負傷・疾病を防止し、安全で健康的な労働条件を提供することを第一に優先します。

そして、全ての人々が、生き生きと働ける明るい快適な職場環境づくりを、全員が参加し、アイデアを自由に出し合うオープンな協議により進めます。

### 労働安全の活動内容

「労災ゼロ」「交通事故ゼロ」「火災事故ゼロ」を目指して、以下の活動に取り組んでいます。

- 各国・各地域の労働安全衛生関係法令等及び社内基準を順守。
- 労働安全のリスクアセスメントを全ての職場で実施し、危険源を特定し、事前排除。
- 設計・発注時、完成時、受入時の設備の安全診断の実施。
- 良好なコミュニケーションの形成を図り、風通しの良い職場風土づくりを推進。
- 定期的に各拠点で安全衛生委員会を実施。
- 定期的に消防設備点検、避難訓練実施、救急救命講習会開催、交通安全教育実施。

### 労働安全活動状況

| 内 容 | 状 況 |
|---|---|
| 労災件数（2023年度） | 休業5件、不休業2件　合計7件（海外工場含む） |
| 全体の度数率 | 0.88 |
| ISO45001認証状況 | 本社、茨城、川崎各国内拠点及び上海、フィリピン、ベトナム、南通各海外生産拠点はISO45001認証取得済。<br>花巻工場は2024年度に認証予定。 |

## 健康経営

### 基本的な考え方

イリソで働く全ての人々が、ご自身の健康に意識を向けられるようにサポートしていき、結果、年を重ねても、心身ともに健康に過ごせるようにしていくことを目指しています。

### 健康経営方針

イリソで働く全ての人々の健康を維持することが、仕事満足度やエンゲージメントを高め、最終的に生産性向上や労働災害削減につながります。そこで、イリソで働く全ての人々の健康を維持していくために健康経営の基盤を作り、働きやすい職場環境を作ります。

### 健康経営活動

社員の健康維持を第一に考え、健康経営活動の取り組みを2021年5月より開始しました。健康経営に関わる情報収集、調査、各種施策を実施した結果、2024年3月に健康経営優良法人に認定されました。

この健康経営活動に対して、横浜市からも評価され、『横浜健康経営認証』のクラスAAに認定されました。

これら認定で満足することなく、更なる働きやすい労働環境の構築と社員のエンゲージメントを高める各種活動を継続して実施していきます。

これらの活動により、私たちは社員の幸福度を上げていくことで、継続的な生産性向上や労災ゼロを達成するとともに、健康経営優良法人に継続して認定されるようにしていきます。

2024 健康経営優良法人 Health and productivity

2024 横浜健康経営 ★★

# 人的資本経営への取り組み①

## 基本的な考え方

当社は、経営理念である「一未来に続く架け橋として一　人の心を尊重し、豊かな価値を創り、社会貢献に努める」に基づき、「人事制度改革」「働き方改革」「人財育成改革」の3つの改革を実行し、全社員参加型経営の実現と、お互いの人権と尊厳を大切にするインクルーシブな職場環境の醸成に努めております。

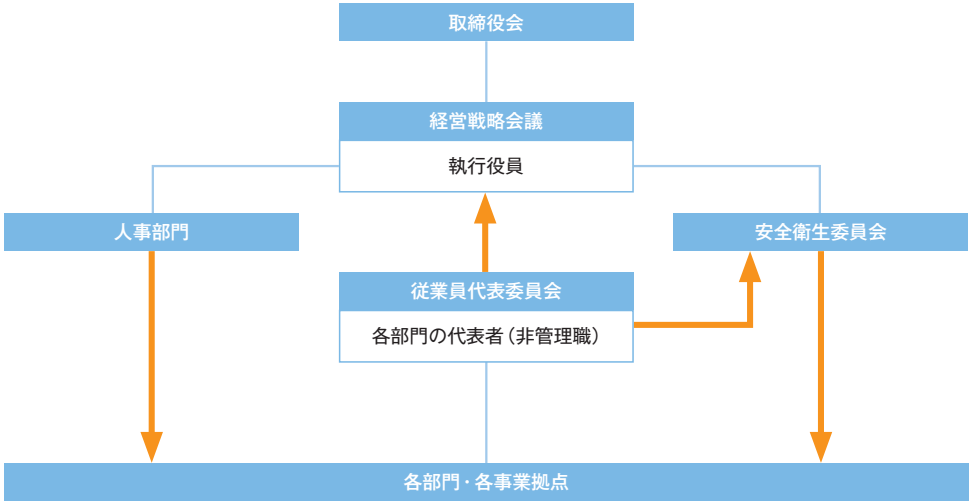
組織に様々な視点や経験を取り入れることでイノベーションが促進されるとともに、従業員の満足度や働きやすさを向上させ、人財の獲得やリテンションにもプラスの影響を与えると考えています。

## 推進体制

当社は人財の育成及び社内環境整備について以下のような体制で推進しております。

- 組織の改編や重要人事、経営幹部並びにグローバル人財の育成、ダイバーシティ等の会社の持続的な成長に関わる人財戦略については、執行役員以上がメンバーとなる経営戦略会議での審議を経て実施されます。
- 各部門の代表者から構成される安全衛生委員会が全社的なエンゲージメントの向上や健康経営の推進に努めています。
- これらの施策については従業員主体で運営される「従業員代表委員会」からの意見や、各事業拠点への役員視察での現場での対話を踏まえて、より実効性のある形に見直しを行っております。

ガバナンス及びリスク管理体制図



# 人的資本経営への取り組み②

## 人事制度改革

当社は「顧客価値を創造する100年企業」＝サステナブルな企業となるために、中期経営計画等において、「モビリティのイリソ」への基盤構築、第二の柱とするためのインダストリアル市場の土台づくり、生産性・投資効率の向上を掲げており、ベースアップも含めた競争力のある賃金体系への移行を進め、従業員のモチベーションを高めるとともに、技術職の採用強化によって技術力の向上と組織の競争力強化を目指しています。

また、必要な人員の確保（採用、定着、育成）と同様に、グローバルで多様な価値観を持った人財が活躍できる組織体制と職場作り（ダイバーシティへの取り組み）、安全・安心な職場環境の整備も重要であると認識しており、ジェンダーギャップの解消を図るために、女性社員が主となっていた「一般職」の職制を廃止し、女性活躍の更なる推進及び賃金制度上の格差是正を実施しました。

**男性の賃金を100%とした際の男女の賃金格差**

同一職位間では格差が小さいですが、男女間で職種・職位の分布に偏りがあるため、従業員全体では格差が存在しています。ベースアップや女性社員の積極登用などの施策により縮小の傾向にあります。

| 役員区分 | 2022年度 | 2023年度 |
|---|---|---|
| 全従業員 | 60.8% | 68.3% |
| 正社員 | 70.3% | 71.1% |
| 管理職 | 98.9% | 93.6% |
| 非管理職 | 87.0% | 89.4% |
| 正社員以外 | 53.6% | 61.9% |

## 人財育成改革

女性、外国人、経験者採用者だけでなく、技術職、事務職等、様々な背景や価値観を持った人財が各々の特性に合わせ、充分に力を発揮できるよう、以下に挙げる取り組みによって自律的なキャリア形成の支援と環境整備に努めております。

- 中堅社員、リーダークラス、新任管理職等の階層別にその段階に応じた研修を実施。
- それぞれの社員が業務を遂行する上で必要なスキル習得のための研修を実施。
- 多様性の尊重、ハラスメント防止等の基礎知識向上を目的とした全社員向け研修を実施。
- キャリアカウンセラーの育成とキャリア支援室の立ち上げを推進し支援体制を強化。
- ジョブディスクリプションを整備し、スキルマップを作成することでキャリアパスを可視化。
- LMS（学習管理システム）を導入し、スキル習得の機会を増やすことでキャリアの可能性を最大化。

また、評価制度や昇格基準を改定し、若年層の積極登用を実施しています。

**人財育成関係指数**

| | 2022年度 | 2023年度 | 2026年度目標 |
|---|---|---|---|
| 年間研修受講率 | 23.1% | 30.5% | 35.0% |
| 年間教育研修費用 | 40,683円/人 | 44,895円/人 | 50,000円/人 |

2023 Topics

### 理系女子学生への知名度向上施策

女性管理職候補育成のため、新卒採用女性比率30%以上を目標に、社屋見学やインターンシップを通じ、就職活動中の理系女子学生への知名度向上を図っています。

# 人的資本経営への取り組み③

## 働き方改革

育児・介護、闘病などの様々なライフイベントが発生する際も仕事と両立できるよう支援制度を整えることで、全ての社員が継続して働きやすい職場となるよう環境整備を進めております。従業員の自律的な働き方を支援することは、生産性の向上やエンゲージメントの向上にも寄与すると考えております。

| 施策 | 説明 |
|---|---|
| 在宅勤務制度 | 従業員の自宅を勤務地として認め、家庭の事情などに対応できる、柔軟で効率的な働き方を可能とする。 |
| フレックスタイム制度 | 従業員が自ら1日の労働時間と出退勤の時間を決めることにより、ワークライフバランスの確保や、海外との打ち合わせ、業務の繋閑に応じた柔軟な勤務を可能とする。 |
| 時差出勤制度 | 生産拠点でシフト勤務を行う従業員に育児・介護目的の時差出勤を認める。 |
| 積立休暇制度 | 失効する年次有給休暇を、育児・介護、不妊治療やボランティア活動などの目的に利用できる特別休暇として積み立てる。 |
| 子の看護休暇の有給化 | 子の看護休暇を有給化し時間単位の取得も可能とすることで取得を推奨する。 |
| 有給休暇計画取得 | 年間5日の年次有給休暇取得予定日を職場に事前提出し、計画通りの取得を職場が支援する。 |
| 長時間残業の抑制 | 勤怠システムを刷新し自身や配下社員の残業時間を見える化する。 |
| GLTD保険の導入 | 私傷病にて長期間休職する際の経済的なサポートを充実させる。 |

**働き方改革関係指数**

| | 2022年度 | 2023年度 | 2026年度目標 |
|---|---|---|---|
| 月平均時間外労働 | 23.5時間 | 22.1時間 | **20.0時間** |
| 年次有給休暇取得率 | 70.1% | 72.9% | **80.0%** |
| 子の看護休暇取得率 | 33.5% | 58.2% | **100.0%** |
| 男性育児休業取得率 | 40.0% | 80.0% | **100.0%** |

2023 Topics

### 企業文化

従業員の物心共の充実を掲げ、日頃、従業員の働きをサポートしてくださっているご家族向けのイベント等を開催しています。

家族サッカー教室

家族見学会（夏・冬）

# コーポレート・ガバナンス①

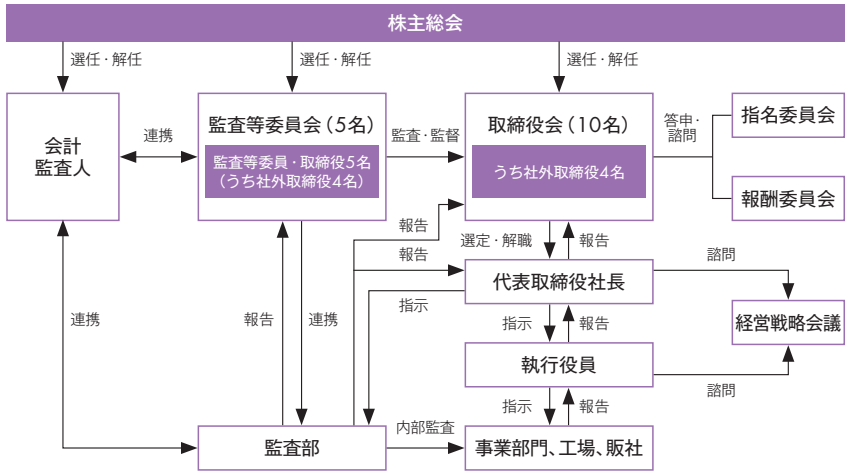
## 基本的な考え方

グローバル企業として適正な利益を確保し、永続的発展に努めるとともに、イリソが継続的に成長し企業価値の増大を図る上で、株主・取引先・従業員・地域社会等全てのステークホルダーの信頼を得ることが重要であると認識しております。この認識に基づき、経営の透明性・健全性を確保するためにコーポレート・ガバナンスの強化・充実を図ることが、イリソの重要経営課題の1つであり、全てのステークホルダーへの社会的責任を果たしてまいります。

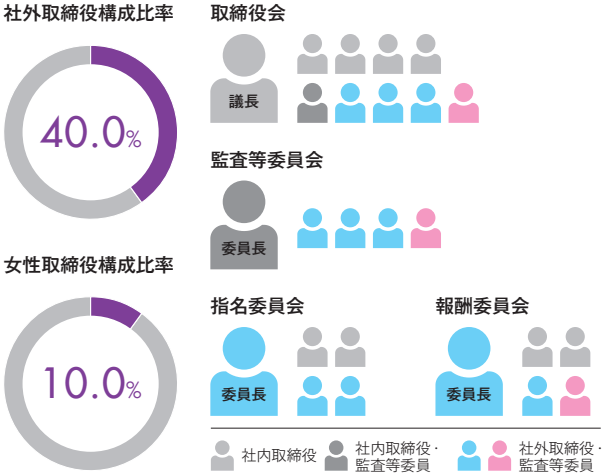
## コーポレート・ガバナンスの取り組み

| | 2007 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 取締役会議長 | 代表取締役会長 | | | 2016年～ 代表取締役社長 | | | | | | | |
| 社長 | ～2007年 佐藤 定雄 | 2007年～ 今津 敏行 | | 2015年～ 由木 幾夫 | | | | | 2021年～ 鈴木 仁 | | |
| 機関設計 | ～2018年 監査役会設置会社 | | | | | 2018年～ 監査等委員会設置会社 | | | | | |
| 監督と執行の分離 | 2001年～ 執行役員制度を導入 | | | | | | | | | | |
| 社外取締役 | | 2014年～ 1名 | | | 2017年～ 2名 | 2018年～ 3名 | | | | | 2022年～ 4名 |
| 社外監査役 | 1995年～2018年 2名 | | | | | | | | | | |
| 監査等委員 | | | | | | 2018年～ 4名 | | | | | 2022年～ 5名 |
| 諮問委員会 | | | | | | 監査等委員会、指名委員会、報酬委員会 | | | | | |

## コーポレート・ガバナンス体制




## 取締役会・各諮問委員会の構成




## 取締役会の実効性評価

### 実施方法

対　象　者：取締役全員
回 答 方 法：無記名
評 価 方 法：選択式及び自由記述欄
主な評価項目：取締役会の構成、運営、議題、取締役会を支える体制等

### 結果

当アンケート結果をもとに取締役会で議論した結果、取締役会はその役割や責務を実効的に果たしていると確認されました。一方、取締役会で、中長期的な経営方針・経営戦略についての議論、取締役の多様性の促進がより一層、求められていることが確認されました。

# コーポレート・ガバナンス②

## 役員報酬

### 基本的な考え方

当社の役員報酬制度は、業績との連動性を強化して中長期的な業績向上と企業価値増大への貢献意欲を更に高めること及び報酬等の決定プロセスが透明性・客観性の高いものとすることを基本方針としております。当該方針は、報酬委員会への諮問を経て取締役会で決議しております。

### 取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く）の報酬

役位に応じた基本報酬の他に、会社業績と企業価値の向上につながるKPIを設定し、また個人、及び管掌部門の業績評価を反映し、業績向上への貢献度を明確にすることを目的とした業績連動報酬を導入しております。固定報酬と業績連動報酬の支給割合の決定方針については、株主と経営者の利害を共有し、企業価値の持続的な向上に寄与するために、最適な支給割合となることを方針とし、役職位が上位になるに従い、業績連動報酬の割合が多くなるよう設計しております。

### 役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数（2023年度）

| 役員区分 | 報酬等の総額（百万円） | 報酬等の種類別の総額（百万円） | | 対象となる役員の員数（名） |
|---|---|---|---|---|
| | | 固定報酬 | 業績連動報酬 | |
| 取締役（監査等委員及び社外取締役を除く） | 94 | 73 | 21 | 5 |
| 監査等委員（社外取締役を除く） | 13 | 13 | — | 1 |
| 社外役員 | 36 | 36 | — | 4 |

## コンプライアンス

### 基本的な考え方

コンプライアンス体制の充実・強化のため、コンプライアンス委員会を設置しております。コンプライアンス委員会では、コンプライアンスを社内に定着させるための仕組み（コンプライアンス・プログラム）の策定が決議され、社内に周知・徹底が図られるとともに、プログラムの定着状況がフォローされています。また、必要に応じて取締役会へ報告・勧告を行います。各部門にコンプライアンス担当者を設置し、部門レベルのコンプライアンス・プログラムの徹底を図っております。

### 反社会的勢力・団体に対して

取引関係も含め一切の関係を持たないこととしています。その不当な要求に対しては、法令及び社内規程等に基づき、断固たる姿勢で組織的に対応してまいります。

### 内部通報制度

コンプライアンス・プログラムの一要素として、内部通報制度である「公益通報者保護規程」を制定しております。

この制度はイリソの役員、従業員（派遣社員含む）や、取引会社の労働者が利用可能で、法令違反、各種ハラスメント、機密漏洩等の行為や違反する恐れのある行為が発見された場合、社内もしくは社外窓口に、実名または匿名にて通報・相談を行うことができます。社外窓口は、国内拠点は社外弁護士、海外拠点は専門業者を活用した外部の通報受付専用窓口（多言語対応、24時間365日間利用可能）にて受付をしています。これらの窓口や通報・相談方法はイントラネットへの掲載、ポスター掲示などで周知しております。

### 内部統制

監査部は定期的に内部監査を実施し、その結果を経営層及び監査等委員会に報告するとともに、被監査部門にその結果をフィードバックし、是正の必要があるものはその指導を行い、管理体制を徹底しております。

### リスクマネジメント

全社にて内在する各リスクに応じリスクオーナーを設置し、定期的にリスクの把握・分析・評価を行い、管理本部に設置のリスクマネジメント事務局は重大リスクを選定し、経営戦略会議に報告し、適切な対策を検討、実施しております。

# コーポレート・ガバナンス③

## 役員一覧

### 取締役

**1 佐藤　定雄**
取締役会長
指名委員会委員

**2 鈴木　仁**
代表取締役社長執行役員
指名委員会委員
報酬委員会委員

**3 豊嶋　光由**
取締役副社長執行役員
社長補佐兼管理本部長
報酬委員会委員

**4 武田　佳司**
取締役専務執行役員
製造本部管掌

**5 大平　明彦**
取締役常務執行役員
営業統括本部長

**6 宮内　敏彦**
取締役
監査等委員会委員長

**7 藤田　浩司**
社外取締役
監査等委員会委員
指名委員会委員長
報酬委員会委員

**8 佐藤　登**
社外取締役
監査等委員会委員
指名委員会委員
報酬委員会委員長

**9 柴田　雅久**
社外取締役
監査等委員会委員
指名委員会委員

**10 内田　明美**
社外取締役
監査等委員会委員
報酬委員会委員

## スキルマトリックス

| | | 独立社外取締役 | 指名委員会 | 報酬委員会 | 執行役員との兼任 | 性別 | 経営全般 | 業界経験 | 国際経験 | 営業・マーケティング | 製造全般 | 法務・リスク管理 | 財務・会計 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 取締役 | 1 佐藤　定雄 | | ○ | | | 男性 | ○ | ○ | ○ | ○ | | | |
| | 2 鈴木　仁（取締役会議長） | | ○ | ○ | ○ | 男性 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | | |
| | 3 豊嶋　光由 | | | ○ | ○ | 男性 | ○ | ○ | ○ | ○ | | ○ | ○ |
| | 4 武田　佳司 | | | | ○ | 男性 | ○ | ○ | ○ | | ○ | | |
| | 5 大平　明彦 | | | | ○ | 男性 | ○ | ○ | ○ | ○ | | | |
| 監査等委員・取締役 | 6 宮内　敏彦（監査等委員会委員長） | | | | | 男性 | ○ | ○ | ○ | | | | ○ |
| | 7 藤田　浩司（指名委員会委員長） | ○ | ○ | ○ | | 男性 | | | | | | ○ | |
| | 8 佐藤　登（報酬委員会委員長） | ○ | ○ | ○ | | 男性 | ○ | ○ | ○ | | ○ | | |
| | 9 柴田　雅久 | ○ | ○ | | | 男性 | ○ | ○ | ○ | ○ | | | |
| | 10 内田　明美 | ○ | | ○ | | 女性 | ○ | | | | | | ○ |

社外取締役座談会

# 社外視点で支える成長軌道への回帰と更なる発展

「2026中期経営計画」を始動したイリソは、次の飛躍に向けた成長基盤の構築を図りつつ、将来を見据えた変革を進めていきます。その取り組みを外部の視点でモニタリングし、計画遂行をサポートしていく社外取締役4名を招き、語り合っていただきました。

社外取締役
監査等委員
佐藤　登

社外取締役
監査等委員
藤田　浩司

社外取締役
監査等委員
内田　明美

社外取締役
監査等委員
柴田　雅久

## 外部の目で見たイリソ電子工業の変化と課題

**――藤田取締役は社外取締役に就任されて今年で8年目、佐藤取締役は4年目となります。その間イリソ電子工業はどのように変化してきたか、社外取締役として感じたことをお聞かせください。**

藤田　2017年の社外取締役就任当初、まず非常に元気な会社だなという印象を持ちました。取締役会への出席以外に、社内ゴルフコンペに参加したり、ちょうど就任直後にベトナム工場の10周年記念式典があって、そこにも参加させていただき、社員の皆さんと直に接する機会を得ましたが、いつも活気に溢れていると感じました。

しかし、コロナの期間があったからかもしれませんが、最近ではそうした元気さがあまり感じられなくなってきたように思います。以前は、社内の管理体制などが発展途上段階にありましたが、それが数年ほどの間にずいぶんレベルアップしました。その一方で営業や現場の勢いといったものが薄れてきた気がします。成熟した企業になったということかも知れませんが、かつての元気さを取り戻し、もっとがんがんやってほしいというのが、正直なところです。

佐藤　私は2021年に社外取締役に就任しました。ビジネスモデル的に見た当社は、この20年間で売上高がおよそ5倍に成長しており、2000年以降は車載関連市場で急速にそのシェアを伸ばして、現在ではモビリティ市場（旧車載市場）の売上構成比が86.5%を占めるまでになりました。昨今の自動車の電動化の流れ、そして今後の自動運転化の流れにおいても、コネクタは重要なキーデバイスになるので、完全に時流に乗っているという認識です。

一方、ビジネスアプローチの面では、より積極的なマーケ

ティング活動と営業手法が求められると感じています。実際に経験した例ですが、大手自動車メーカーの研究所に当社役員をお連れしてミーティングした際、先方がコネクタの重要性をあらためて認識されたということがありました。結果としてその話は、先方に部品を納入するTier1サプライヤーとの取引につながることになります。Tier1サプライヤーが苦慮していた次世代モデルの開発における課題が、当社製コネクタの導入によって見事に解決されたのです。お客様からは非常に喜ばれ、当社としても驚きと喜びを感じたのですが、もっともっと当社の強みを積極的に訴求し、お客様の心を掴むビジネスをしていくべきだと思いました。

イリソのコネクタがどのような製品か、十分に知っていない大手メーカーもまだ多いので、当社でなければ実現できない機能・性能をしっかり訴求する強気のビジネスアプローチが今後も必要になると考えています。

**――新任の柴田取締役と内田取締役は、イリソ電子工業という会社にどのような印象をお持ちですか。**

柴田　就任前に抱いていたイリソ電子工業の印象は、海千山千の営業部員が大勢いて、積極的なBtoB営業を展開する企業で、特に自動車メーカーに対し、非常にがんばって営業しているイメージがありました。社外取締役となった今、あらためて感じているのは、もう一つ脱皮する必要があるのではないかということです。

過去の勢いと比べると売上高が実質横ばいで停滞し、伸び悩んでいる状況ですので、社内の再活性化に向けて社外取締役として刺激を与えたいと思っています。攻めるべき領域は広く深くなってきており、チャンスは大いにありますので、BtoBのみならずBtoBtoCも視野に入れ、お客様にどんどん提案できる営業スタイルの会社になっていけば、中期経営計画目標の売上高650億円、そして将来の売上高1,000億円も実現できるのではないでしょうか。

内田　私も柴田さんと同じ意見で、ちょうど正念場に差し掛かったところで、次の成長ステージに向かう手前で足踏みしている状態なのではないかと思っています。しかし一方で、その足踏みから脱却しようとして、取り組みが短期志向にならないようにし、長期視点に立って技術力を上げて、次の成長ステージに乗るための準備をしていくことも必要と考えます。

取締役会の様子を見ると、皆さんが活発に意見を出し合っていて、非常に前向きであると感じています。これからの企業経営は、多様な意見を取り入れて上手く融合させ、いい結果を出すことが求められてきますし、当社もそれができれば次の成長ステージが非常に楽しみなものになるでしょう。皆さんと一緒に登っていきたいですね。

## 取締役会の活性化と実効性向上への視点

**――2023年度における取締役会の実効性評価では、「中長期的な経営方針・経営戦略についての議論、取締役の多様性の促進がより一層求められる」との課題が挙げられました。このテーマから拡げて、いろいろと話し合っていただけますか。**

佐藤　中長期的な経営方針・経営戦略についての議論が必要という課題は、私も指摘したところです。現状の取締役会は、やはり決算開示に向けた数字に関する検討、売上規模や利益率といった議論が中心となっており、それはそれで必要なのですが、では経営戦略としてどう考えるか、その中で成長戦略についてはどう捉えているのか、といった議論や意見交換が不足していると感じています。取締役会のあるべき姿として、そういった部分にもっと焦点を当てるべきですし、私もそこで意見を述べていきたいと思っています。

藤田　取締役の多様性促進について述べますと、私たち社外取締役4名は、それぞれのバックボーンを持っており、スキルマトリックスの観点からは、一定の多様性を担保しているつもりです。促進の必要を感じるのは、社内取締役や執行役員とのより活発な議論ですね。社外取締役にとっては、非常に発言しやすい雰囲気があるので、いろいろな意見を言わせてもらっていますが、それに対する社内の方々の認識や、前提として共有されているコンセプトなどをもっと社外取締役に向けて、強く打ち出してほしいという面があります。

また佐藤さんが今おっしゃったように、直近の数字に関する課題が毎回差し迫って出てくるため、中長期的な議論が十分にできていないという認識もあります。

柴田　私と内田さんは、まだ2回目の取締役会出席を終えたところですが、自分が意識しているのは「社内の方々が言いにくいことを言う」という役割で、いわゆる辛口の言葉を大事にすべきと考えています。極論を言えば、ステークホルダーの目から見て当社に魅力があるのか、魅力がないのか、そこを問い詰めていく立場であるべきです。

そういう意味では、藤田さんがおっしゃった社外取締役としての多様性を更に強調していく必要があるでしょう。これから現場で働く社員の皆さんから話を訊き、もっとイリソ電子工業のことを深く知った上で、社内へいろいろな投げ掛けを行っていくつもりです。

内田　社外取締役には、一般株主の利益保護を踏まえた行動が必要という面はありますが、取締役会の一員としては、やはり社内の方々が社内にいるがゆえに気付かないことをきち

んと言うことが、大切な役割の一つだと思っています。当社の取締役会には、それを言える気風があるので、その点は非常に良いのではないでしょうか。

現場の皆さんが困っていて、それを経営層がわかっていないといったことも多くあるはずですので、その辺りを伝えることができればと考えています。

佐藤　取締役会に出席して感じるのは、社内から発言される方が偏っていることです。また、取締役会だからということもあるからでしょうが、執行役員の方々も遠慮がちです。執行役員も含めて、もっと活発に意見を出し合い、議論した方がいいですね。

藤田　かつての取締役会では、かなり細かい数字が毎回提供されて、生産拠点ごとの詳細なデータなど、専門的で難しく、内容を理解するのに苦労しながらも、現場のリアルな情報に触れることができました。最近はかなり内容が集約され、取締役会の場にはあまり細かな情報が上がってこなくなりました。毎回は必要ないかも知れませんが、何ヵ月かに一度とか、そうした生の情報をもらう機会があった方がいいと感じています。

もちろん取締役会以外の場や監査等委員会に執行側の方を招き、詳しく知りたい情報をもらう機会はありますし、いろいろな対応はしてもらえるので、今後そうしたリアルなデータについて、提供を要請したいと思います。

## 中期経営計画策定への関与とモニタリング

**――新たな中期経営計画の策定において、藤田取締役と佐藤取締役はどのように関与されたのか、お聞かせください。**

藤田　ここ数年の業績は、為替の影響が生じていたため、数字上で目標をクリアしたように見えても、為替の影響を除いた実力値では、目標に届いていないという状況が生じていました。今回、新たな中期経営計画を策定するにあたっては、まず目標の確実な達成をしっかりコミットする内容にしなければならないという話がありました。

私の方からは、計画の開示資料についての要望を伝え、改善してもらうといった働きかけを行いました。自動車の図を使ったコネクタ製品の説明にわかりにくい部分があり、専門用語や略語を使った表現など、社内の人には理解できても、一般的にわかりにくい部分が多く見受けられましたので、そうした点を指摘し、最終的に公表された開示資料は、わかりやすくなったものと思います。

これからの3年間、私自身は目標達成に向けた業績面の進捗のみならず、特に社員のエンゲージメント向上について注視していきたいと思います。

佐藤　右肩上がりで成長してきた延長線上に、長期ビジョンとして「売上高1,000億円」という目標を設定していることは良いと思います。しかし最近は、決算発表前に下方修正することが目立っています。それはもちろん投資家・株主の皆様にとっては、期待が外れてがっかりすることに違いありません。

大きく成長してきた過去からの実績があることが、高い業績目標を掲げ、達成を目指していく考えにつながっているからでしょう。しかしそう考えると「売上高1,000億円」という長期ビジョンの目標達成に向けて、いろいろと課題が見えてきます。

当社のような製造業にとっては、研究開発が生命線であり、

重要性は極めて高いですが、そこに必要となる人財の確保と配置、マーケティングなども含め、やはり「売上高1,000億円」を達成する上での大きな課題であると思います。

今回の中期経営計画では、そうした成長投資をこなしつつ、「営業利益率15%」を目指す目標設定となっており、今後のコスト環境の悪化を考えると、決して楽観視はできません。電力料金や資源価格が高騰し、人件費が上昇していく中で、価格転嫁が必要なのではないかという議論を取締役会でしました。お客様への配慮や遠慮もあってか、これまで価格転嫁については、あまり突っ込んで議論してこなかったようです。しかし当社は、高い付加価値を提供できるコネクタ製品を販売しており、それをお客様に訴求しながら、必要な価格改定についてはご理解いただくべきと考えます。

当然ながら価格転嫁には、顧客離れのリスクもありますので、コストダウン施策とのバランスを取りながら実行する必要があります。「営業利益率15%」という目標は、コストダウン一辺倒では達成が難しいでしょう。

**――柴田取締役と内田取締役は、策定された中期経営計画をどのように受け止めていますか。**

柴田　今回の計画は、重点施策の一つに「車載のイリソ」から「モビリティのイリソ」への基盤構築を掲げています。当

社が車載市場で培ってきた技術を活かし、モビリティ市場の新たなニーズを獲得するということで、自動運転車や建設機械・農業機械の遠隔操作、eVTOL（垂直離着陸機）など、様々な拡がりを視野に入れているわけですが、私はバイク市場への展開に注目しています。

バイク・スクーターは、台湾やインドネシア、インドなどの国で家庭用の移動手段として拡がっており、台数からすると約6,000万台の市場があります。今のところ、そのバイク市場に当社がアプローチしている動きも、これからアプローチしていく計画もありません。そういった意味では、この中期経営計画が本当に練りに練って、様々な市場の拡がりを捉えながら、「モビリティ」という切り口で検討されたとは言い難いかなと思っています。

私は社外取締役として、この点についてヒアリングし、バイク市場に関する投げ掛けを行いながら、今後3年間の取り組みをチェックしていく考えです。

**内田**　中期経営計画達成に向けて一番重要なのは、プラスのリスクを取っていくことかと思います。マイナスリスクの低減は必要ですが、やるべきことをしっかりやっていくことだと思います。そうした動きに注目していきます。

それから計画を遂行していく上で、海外子会社の管理体制がどうなっているのかという点が気になりました。どの会社も海外の動きは、見えない部分が非常に多く、いろいろな問題が起きやすいので、そこを確認していくつもりです。

**佐藤**　内田さんがおっしゃった海外子会社の件、特に海外工場については、今後いろいろ議論が必要になります。当社は、コロナ禍の時期に海外工場がロックダウンで一時生産できなかったことを踏まえ、国内生産体制を拡充すべく、秋田県横手市に新工場の建設を進めており、2025年4月から本格稼働します。これは中期経営計画の中でも、大きな柱となる動きです。

操業状況が低く、利益を出しづらい海外工場については役割を見直しし、国内工場を一層強い生産拠点として改革するなど、グループ全体の生産体制の最適化が重要なテーマになります。早急に議論しなければならないでしょう。

## 人づくりにおいて社外取締役が果たす役割

**――最後に人財関連施策や人的資本経営の実践について、皆さんの考えをお聞かせください。**

**柴田**　会社には、外部の知見やスキルを上手く活用し、新たな成長性を拓いていく部分も必要ですが、やはり組織の一員として長く勤め、会社の発展に貢献し続ける人財を多く増やすことが、人的資本経営の根幹であると考えます。その双方による社内活性化のバランスが大事なのだと思います。非常に難しいテーマですが、いろんな人のアドバイスを求めながら、社外取締役として提案してまいります。

**内田**　企業を継続させていくためには、人財が一番大切だと思っています。柴田さんがおっしゃった、長く勤めて貢献してくれる人財ですね。その確保に向けて必要なことは何かと考えると、単に居心地のいい会社を目指すのではなく、今の若い人々が描いている自己成長や将来のあるべき姿を実現できる職場づくりが求められると思います。そして、そうした人財の成長を会社の持続的成長につなげていくことが重要です。

同時に、外部の人たちを取り入れて融合を図るためには、当社がどういう会社で、どういう部分が魅力的なのかということをしっかり説明できるようにする必要があります。

更には、一度退職した人財も自由に復職できる、出入り自由な会社になるといいなと思います。外に興味を持って会社を辞め、他社で学びネットワークを築いた人財が「やはりイリソがいい」と戻ってくれば、当社にとって大きなプラスとなり、成長領域の拡大をもたらすと考えています。

**藤田**　新卒入社の社員に加えて、最近では中途採用の社員もかなり多くなっています。当社が多様な人たちにとって働くことが楽しく、誇りに思える職場になり、働く人々の当社に対する想いが強まっていく。従業員と会社のそんな関係を築くことができれば、皆の幸せにつながっていくと思います。

先日、女性社員の方々に何人か集まっていただき、社外取締役と昼食をとりながら意見交換する機会がありましたが、皆さん元気で高い志を持っている人も多くいます。女性社員にチャンスを与えながら、働きやすい職場環境を作っていけば、大いに活躍してもらえるはずです。社外取締役として、そうした動きを促す働きかけを行っていきたいですね。

**佐藤**　その通りですね。当社の離職率は、比較的低いと聞いていますが、一定割合の退職者はいるでしょう。この会社で仕事をして楽しい、誇らしいと思えることがカギになると思います。当社もまだまだ、人財と仕事のマッチングを改善していかなくてはなりません。社員がプライドと信念を持ち、輝いて働ける企業としての発展を願っています。

私たち社外取締役は、社内の経営陣とは異なる目線で物事を捉え、客観的な分析をもとに課題解決を促し、当社の持続的成長を支える役割を果たしてまいります。

# 10ヵ年の主要財務データ

（単位：百万円）

| | 2014年度 | 2015年度 | 2016年度 | 2017年度 | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **経営成績** | | | | | | | | | | |
| 売上高 | 37,214 | 38,209 | 37,547 | 42,248 | 42,834 | 39,614 | 36,520 | 43,863 | 52,903 | **55,271** |
| 営業利益 | 6,872 | 6,568 | 6,661 | 8,426 | 6,084 | 4,628 | 2,900 | 4,520 | 6,940 | **5,936** |
| 経常利益 | 6,909 | 6,602 | 6,750 | 7,872 | 6,325 | 4,668 | 2,970 | 4,838 | 7,661 | **7,189** |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 5,068 | 4,045 | 4,875 | 5,456 | 3,722 | 3,287 | 2,141 | 3,913 | 5,541 | **5,593** |
| EBITDA※1 | 9,793 | 9,747 | 10,064 | 12,148 | 10,200 | 9,163 | 7,690 | 9,877 | 13,109 | **12,263** |
| **連結貸借対照表** | | | | | | | | | | |
| 総資産額 | 45,684 | 47,556 | 52,363 | 60,083 | 61,471 | 60,638 | 63,941 | 73,153 | 82,491 | **96,856** |
| 純資産額 | 37,997 | 39,296 | 44,692 | 49,283 | 51,329 | 51,519 | 54,731 | 61,776 | 68,019 | **77,016** |
| 自己資本 | 37,886 | 39,132 | 44,452 | 49,013 | 51,014 | 51,202 | 54,348 | 61,337 | 67,418 | **76,233** |
| 有利子負債 | 741 | 676 | 596 | 576 | 501 | 424 | 398 | 410 | 2,493 | **6,825** |
| **連結キャッシュ・フロー計算書** | | | | | | | | | | |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 7,726 | 8,598 | 6,604 | 9,707 | 6,695 | 6,830 | 6,234 | 6,691 | 11,613 | **12,934** |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △4,287 | △5,370 | △5,406 | △6,727 | △6,687 | △6,482 | △4,881 | △6,248 | △8,179 | **△9,089** |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △610 | △744 | 1,260 | △777 | △1,950 | △1,664 | △1,379 | △1,611 | 516 | **2,313** |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 11,089 | 13,051 | 15,242 | 17,352 | 15,456 | 13,819 | 14,260 | 14,066 | 18,640 | **26,692** |
| **1株当たり情報** | | | | | | | | | | |
| 1株当たり純資産額（円） | 1,655.03 | 1,709.48 | 1,877.72 | 2,070.36 | 2,164.68 | 2,172.66 | 2,306.16 | 2,607.59 | 2,865.97 | **3,240.40** |
| 1株当たり当期純利益（円） | 221.43 | 176.03 | 207.16 | 230.47 | 157.70 | 139.49 | 90.89 | 166.22 | 235.58 | **237.75** |
| 1株当たり配当金（円） | 60.00 | 60.00 | 80.00 | 50.00 | 60.00 | 50.00 | 50.00 | 60.00 | 80.00 | **90.00** |
| **財務指標** | | | | | | | | | | |
| ROA（総資産当期純利益）（%） | 12.2 | 8.7 | 9.8 | 9.7 | 6.1 | 5.4 | 3.4 | 5.7 | 7.1 | **6.2** |
| ROE（自己資本当期純利益率）（%） | 14.9 | 10.5 | 11.7 | 11.7 | 7.4 | 6.4 | 4.1 | 6.8 | 8.6 | **7.8** |
| ROIC（投下資本利益率）（%）※2 | 14.6 | 10.3 | 11.4 | 11.5 | 7.3 | 6.3 | 4.0 | 6.6 | 8.3 | **7.3** |
| 自己資本比率（%） | 82.9 | 82.3 | 84.9 | 81.6 | 83.0 | 84.4 | 85.0 | 83.8 | 81.7 | **78.7** |

※1　EBITDA＝営業利益＋減価償却費　　※2　ROIC＝税引後当期利益÷投下資本×100

## E（環境）

| | | 単 位 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 温室効果ガス（GHG）排出状況 | $CO_2$排出量 | トン | 31,697 | 32,887 | 36,940 | 41,620 | 33,980 |
| | エネルギー使用量 | 千GJ | 196 | 191 | 217 | 213 | 210 |
| | 電力エネルギー原単位 | MWh/百万円 | — | 1.46 | 1.40 | 1.15 | 1.08 |
| | GHG総排出量 | トン-$CO_2$ | — | 181,406 | 208,808 | 268,868 | 274,177 |
| | Scope1 | トン-$CO_2$ | — | 737 | 450 | 315 | 423 |
| | Scope2 | トン-$CO_2$ | — | 32,150 | 36,490 | 41,305 | 33,557 |
| | Scope3 | トン-$CO_2$ | — | 148,519 | 171,868 | 227,248 | 240,197 |
| 水資源管理 | 水使用量 | トン | 197,441 | 151,738 | 173,030 | 163,324 | 150,823 |
| 廃棄物管理 | 総排出物量 | トン | — | — | — | 1,228 | 1,341 |
| 化学物質管理 | VOC（揮発性有機化合物）排出量 | トン | — | — | 0.5 | 0.3 | 0.3 |
| | NOx（窒素化合物）排出量 | トン | — | — | 0 | 0 | 0 |
| | SOx（硫黄化合物）排出量 | トン | — | — | 0 | 0 | 0 |
| ISO14001取得 | 取得割合 | % | 100 | 100 | 100 | 100 | 87.5 |

## S（社会）

| | | 単 位 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ダイバーシティ＆インクルージョン | 従業員数 | 人 | 3,370 | 3,277 | 3,137 | 3,104 | 3,037 |
| | 従業員に占める女性比率 | % | — | 60.2 | 58.7 | 56.7 | 51.8 |
| | 従業員に占める日本国籍以外の比率 | % | — | — | — | 83.6 | 79.2 |
| | 管理職に占める女性比率 | % | — | — | — | 25.1 | 27.2 |
| | 管理職に占める日本国籍以外の比率 | % | — | — | — | 52.1 | 53.9 |
| | 海外重要ポジション（海外法人代表者）の現地化率 | % | — | 45.4 | 45.4 | 41.7 | 41.7 |
| 人財アトラクションと育成 | 従業員1人当たり年間教育研修費用 | 円 | 8,389 | 8,077 | 8,763 | 10,025 | 9,352 |
| 労働安全衛生 | 労働災害度数率 | | 2.14 | 0.98 | 0.81 | 0.53 | 0.88 |
| | 重大災害発生件数 | 件 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 労働災害発生件数（休業災害） | 件 | 14 | 6 | 5 | 3 | 5 |
| | ISO45001認証取得割合 | % | 40 | 40 | 60 | 100 | 87.5 |

## G（ガバナンス）

| | | 単 位 | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 取締役会の構成 | 取締役会議長 | | 由木　幾夫<br>（代表取締役社長） | 由木　幾夫<br>（代表取締役社長） | 鈴木　仁<br>（代表取締役社長） | 鈴木　仁<br>（代表取締役社長） | **鈴木　仁<br>（代表取締役社長）** |
| | 取締役の人数 | 人 | 9 | 9 | 11 | 10 | 10 |
| | 社外取締役の人数 | 人 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| | 社外取締役のうち独立役員に指定されている人数 | 人 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| | 社外取締役の比率 | % | 33.3 | 33.3 | 36.4 | 40.0 | 40.0 |
| | 女性取締役の人数 | 人 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 女性取締役の比率 | % | 11.1 | 11.1 | 9.1 | 10.0 | 10.0 |
| 監査等委員会の構成 | 監査等委員会の委員長 | | 大江憲一<br>（取締役） | 大江憲一<br>（取締役） | 大江憲一<br>（取締役） | 宮内敏彦<br>（取締役） | **宮内敏彦<br>（取締役）** |
| | 監査等委員の人数 | 人 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 |
| | 社外取締役の人数 | 人 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 指名委員会の構成 | 指名委員会の委員長 | | 江幡誠<br>（独立社外取締役） | 江幡誠<br>（独立社外取締役） | 江幡誠<br>（独立社外取締役） | 江幡誠<br>（独立社外取締役） | **江幡誠<br>（独立社外取締役）** |
| | 指名委員会の委員数 | 人 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | 社外取締役の人数 | 人 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 報酬委員会の構成 | 報酬委員会の委員長 | | 山本嶋子<br>（独立社外取締役） | 山本嶋子<br>（独立社外取締役） | 山本嶋子<br>（独立社外取締役） | 山本嶋子<br>（独立社外取締役） | **山本嶋子<br>（独立社外取締役）** |
| | 報酬委員会の委員数 | 人 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | 社外取締役の人数 | 人 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |

# 会社情報（2024年3月31日現在）

## 会社概要

| | |
|---|---|
| 会社名 | イリソ電子工業株式会社 |
| 英文 | IRISO ELECTRONICS CO.,LTD. |
| 本社 | 〒222-0033<br>神奈川県横浜市港北区新横浜2丁目13番地8 |
| 設立 | 1966年12月 |
| 資本金 | 56億4,005万円 |
| 従業員 | 単体 586名　連結 3,037名 |

| | |
|---|---|
| 拠点数 | 国内 4拠点　海外 14拠点 |
| 開発生産拠点数 | 国内 4拠点　海外　5拠点 |

### 国内拠点

本社（イリソテクノロジーパーク）
東日本営業所
関西営業所
中部営業所

### 開発生産国内拠点

本社（イリソテクノロジーパーク）
生産技術開発センター
茨城工場
花巻工場

### 海外拠点

【アジア】
シンガポール販売会社
インド販売会社
タイ販売会社
中国販売会社（上海）
蘇州営業所
大連営業所
天津営業所
重慶営業所
深圳営業所
香港販売会社
台湾営業所
韓国営業所

【USA】
USA販売会社（デトロイト）

【EU】
EU販売会社（ドイツ）

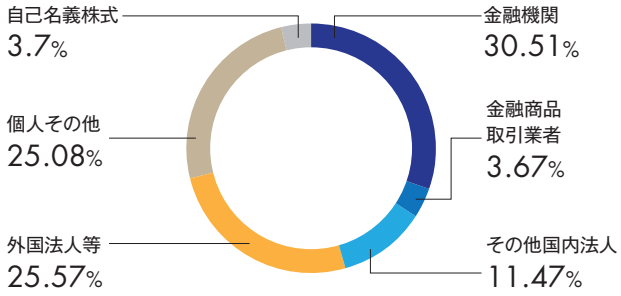
### 開発生産海外拠点

上海R&Dセンター
フィリピン工場
ベトナム工場
上海工場
南通工場

## 株式・株主状況

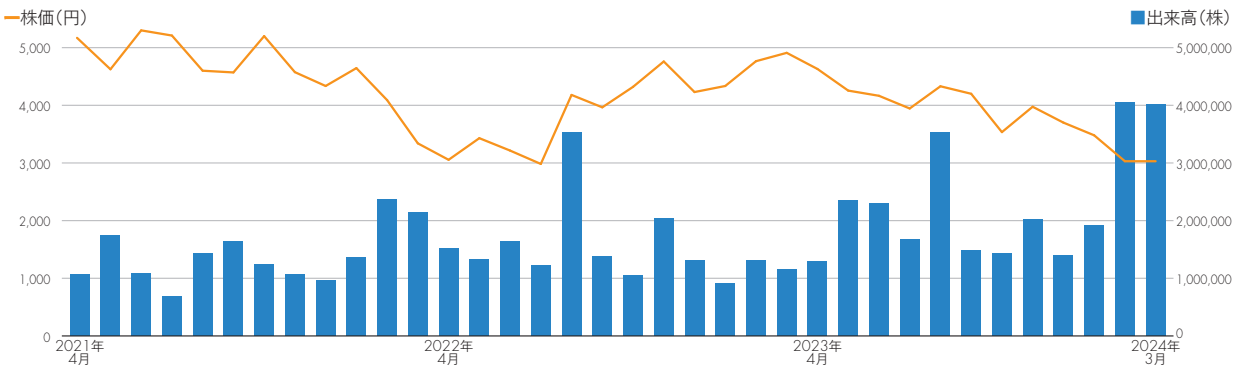
| | |
|---|---|
| 発行する株式の内容 | 普通株式 |
| 発行可能株式総数 | 70,000,000株 |
| 発行済株式の総数 | 24,583,698株 |
| 総株主数 | 6,808名 |

## 所有者別株式分布状況




| 株主名 | 持株数 | 持株比率 |
|---|---|---|
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口） | 3,118千株 | 13.17% |
| 株式会社日本カストディ銀行（信託口） | 2,724千株 | 11.51% |
| 有限会社エス・エフ・シー | 2,379千株 | 10.05% |
| 佐藤定雄 | 1,795千株 | 7.58% |
| NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE UKUC UCITS CLIENTS NON LENDING 10PCT TREATY ACCOUNT | 681千株 | 2.88% |
| THE BANK OF NEW YORK 133652 | 318千株 | 1.35% |
| NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15PCT TREATY ACCOUNT | 280千株 | 1.18% |
| J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 381572 | 277千株 | 1.17% |
| JP MORGAN CHASE BANK 385781 | 275千株 | 1.16% |
| モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社 | 249千株 | 1.05% |

### 株価・出来高推移



*Interconnect with Reliable Solution* ▸▸▸

イリソ電子工業株式会社
IRISO ELECTRONICS CO.,LTD.

〒222-0033
神奈川県横浜市港北区新横浜2丁目13番地8

https://www.irisoele.com/jp/