

NIPPON SEIKI  
Integrated Report

2023

日本精機 統合報告書



## 経営理念体系

経営理念  
企業文化

経営ビジョン  
行動指針

中期方針  
経営目標  
事業別方針・目標

ステークホルダーの期待に応える社会的課題

### 経営理念

顧客の立場に立って、価値の高い製品・サービスを提供することにより、  
社会の繁栄に貢献する

### 企業文化

「質・実・簡・迅」

当社グループでは、質・実・簡・迅の企業文化を築き上げ、  
”芯から強い会社” となることを目指しています。

質・実・簡・迅 = 本質・現実・簡素・迅速（本質的なことを現実に基づきシンプルに素早く実行すること。）

Facing the future  
**Challenge & Change**  
for 2030

日本精機グループは、技術により、世界の人々に安心・安全、そして、感動を提供する  
トータルソリューションカンパニーを目指します

技術

製品開発技術

顧客の要求・市場ニーズなどを汲み取り、ハードウェア設計技術(外装/回路/光学設計など)とソフトウェア技術(システム/プログラム設計など)を組み合わせ、顧客とのすり合わせにより、高品質の機能要求を満たす製品を開発する技術。

ものづくり技術

樹脂系部品の製造技術(コンパウンド・成形・印刷・塗装など)、プリント基板のアートワークや電子部品の実装技術、これら部品の組立技術、及び、生産設備・金型の設計/製造技術を保有し、グループの生産拠点で活用することで、高品質・低コストの製品をグローバルで供給可能にする技術。

データ活用技術

各機能別情報(経営情報、営業/設計/技術/製造/購買/品質情報など)を収集・加工・共有する技術、及び、情報を蓄積・分析し、事業戦略に反映していく技術。

トータルソリューション

知覚支援の革新

人が直接的に知覚できない情報を拾い上げ、人の五感を通じて適時適切に伝達する機能を継続的に進化させていくことにより、社会に安心・安全と感動を提供すること。

コア技術の進化

グループの保有する3つの技術とその構成要素となる個々の技術の進化・組み合わせにより、イノベーションを創出し続け、市場要求に適合した技術を提供し、顧客の抱える課題解決を共創すること。

ライフスタイルの革新

当たり前に行われている習慣・行動様式に代わる新しい製品・サービスを提供することにより、人々の生活に時間的余裕を作り出し、豊かな生活を提供すること。

品質維持 / 向上

行動指針

意識改革6か条

1. 原価改善に対する強い執着心を持つ
2. 現状に満足せず、改革にチャレンジする
3. 判断・実行のスピードを上げる
4. 自ら組織を牽引する気概を持つ
5. 視点・発想を変えて、粘り強く挑戦する
6. 仕組み化して組織力を向上させる



すべての人に、  
安心・安全・感動を



# CONTENTS

---

## SECTION

# 01

## 日本精機グループの概要

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

## SECTION

# 02

## 日本精機グループの価値創造プロセス

- 11 トップメッセージ
- 15 日本精機グループ サステナビリティ方針
- 17 価値創造プロセス
- 19 マテリアリティ
- 21 日本精機グループの事業

## SECTION

# 03

## ESGに関する取組み

- 31 ESGに関する取組み
- 33 環境への取組み(E)
- 37 社会への取組み(S)
- 45 コーポレートガバナンスへの取組み(G)
- 49 社外取締役対談

## SECTION

# 04

## 財務諸表

- 53 財務諸表

## SECTION

# 05

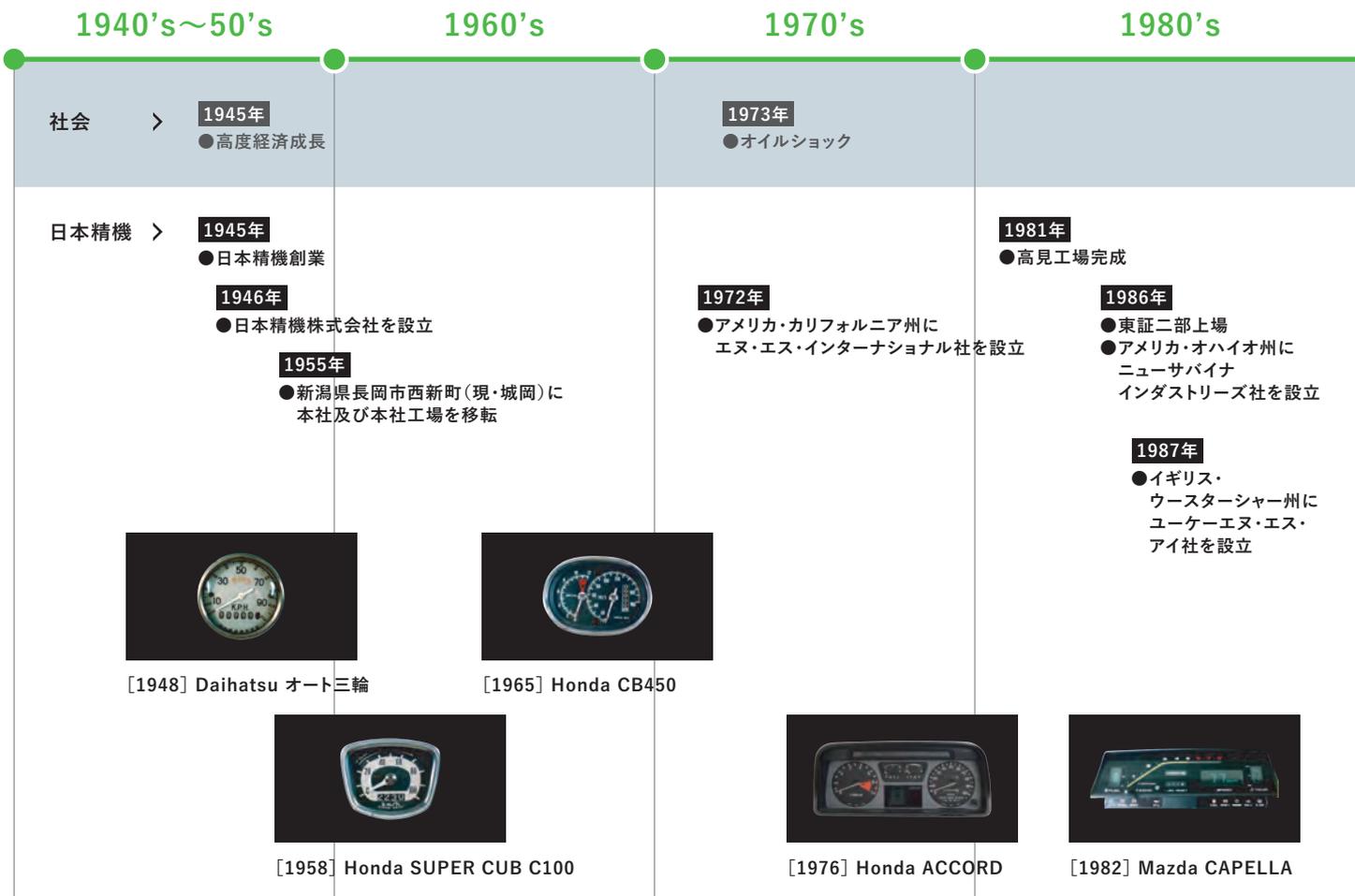
## 企業データ

- 57 役員紹介
- 58 統合報告書レビュー

### 見直しに関する注意事項

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

# 日本精機グループ沿革



## 外部環境と企業価値の変遷

(百万円)



1990's

2000's

2010's

現在

1991年

●バブル崩壊

1997年

●アジア通貨危機

2008年

●リーマンショック

2011年

●東日本大震災

2020年

●新型コロナウイルスの蔓延

1990年

●新潟県長岡市にR&Dセンターを新設

1995年

●中国・上海に  
現：上海日精儀器有限公司を設立  
●タイ王国・チョンブリ県に  
タイ ニッポンセイキ社を設立

2001年

●インドネシア・バンテン州に  
現：インドネシア ニッポンセイキ社を設立

2006年

●新潟県長岡市にNSテクニカルセンターを新設

2007年

●ベトナム・ハノイ市にベトナム・ニッポンセイキ社を設立

2011年

●中国・武漢市に日精儀器武漢有限公司を設立

2019年

●ポーランド共和国・ウッチ県に  
ニッポンセイキポーランド社を設立

2002年

●ブラジル・アマジナス州に  
ニッポンセイキ・ド・ブラジル社を設立  
●オランダ・アムステルダム市に  
ニッポンセイキヨーロッパ社を設立

2012年

●東京テクニカルセンターを開設  
●南インドにエヌエス インストゥルメンツ インディア社を設立

2022年

●インド・ハリヤーナー州グルガオンに、  
エヌエス インディア デザイン アンド  
トレーディング社を設立  
●新潟県阿賀野市の  
共栄エンジニアリング社を完全子会社化

2008年

●メキシコ・ヌエボレオン州に  
ニッポンセイキ・デ・メヒコ社を設立



[1988] McLaren Honda F-1 MP4/4



[1999] Chevrolet CORVETTE



[2007] BMW X5



[2015] Audi Q7



[2018] Mercedes-Benz GLE

当期純利益/親会社の所有者に帰属する当期利益(左軸)

株価時価総額(右軸)

(百万円)

180,000

160,000

140,000

120,000

100,000

80,000

60,000

40,000

20,000

0

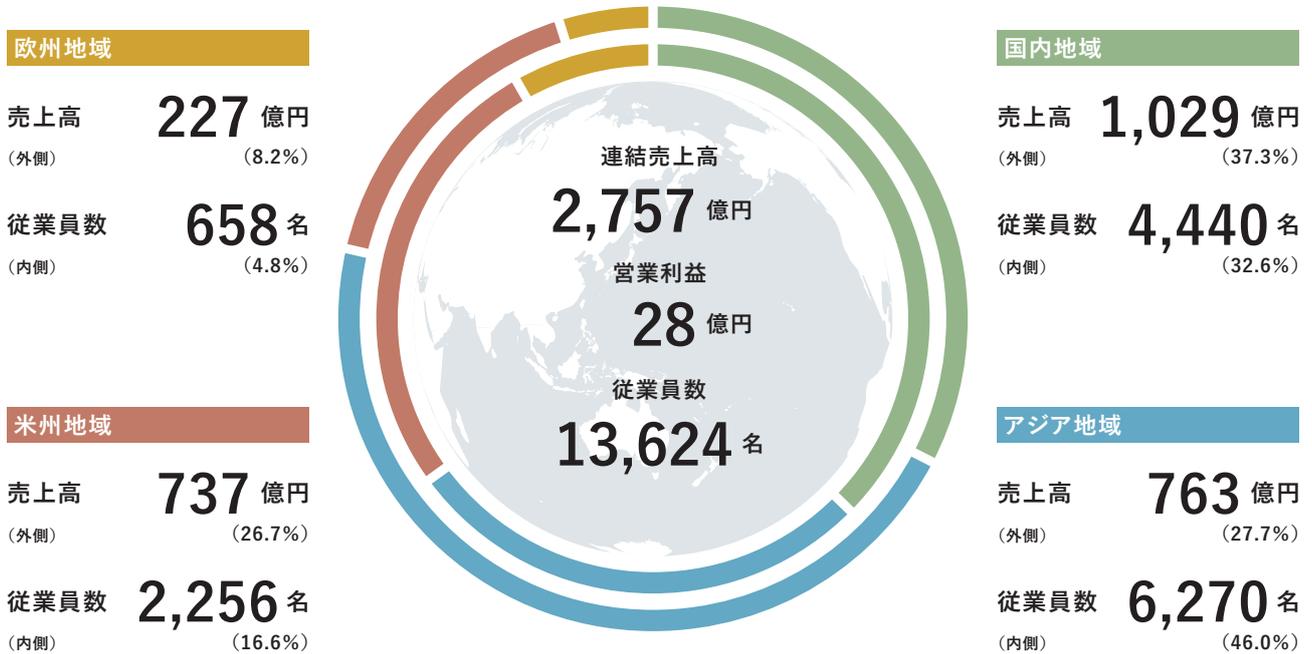
-20,000

-40,000

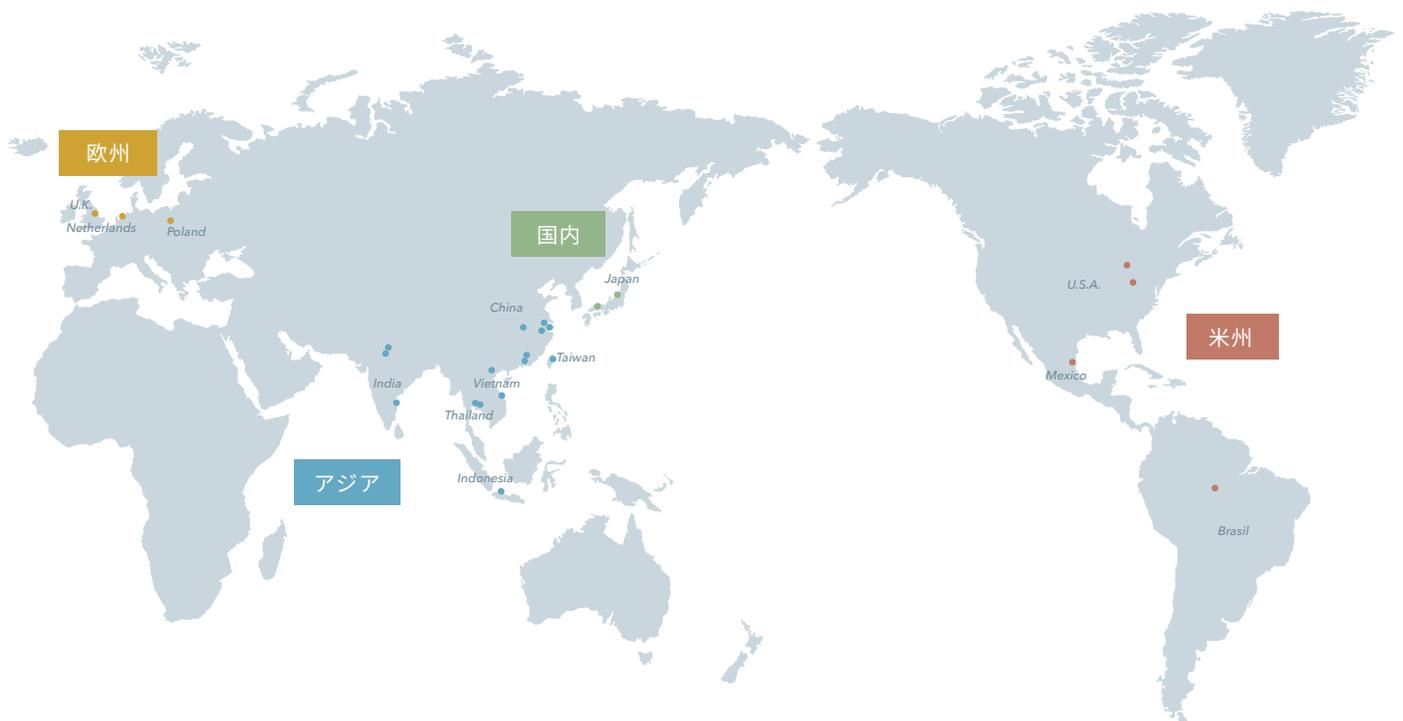
-60,000

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 (各年3月期)

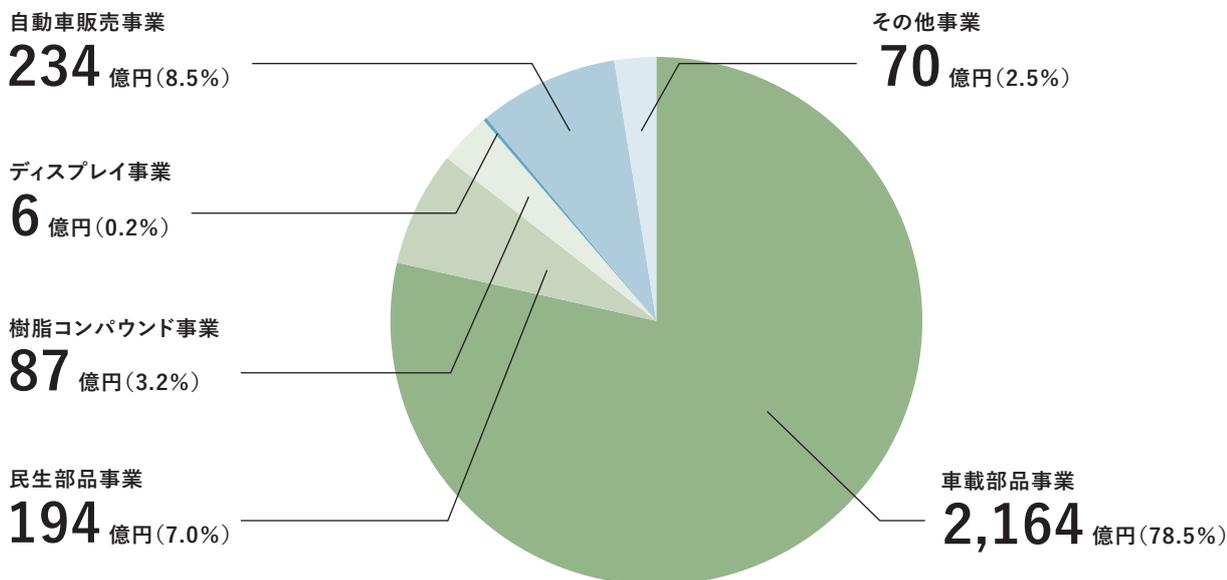
地域別売上・従業員数 (売上:億未満切り捨て)



日本精機グループネットワーク



## セグメント別売上高 (億未満切り捨て)



## 決算概要

### 2023年3月期 決算の概要について

当連結会計年度における当社グループを取り巻く経済環境は、世界各国で新型コロナウイルスによる諸々の制限の緩和が進み、景気持ち直しの動きが見られたものの、世界的なインフレや資源高、ロシアによるウクライナ侵攻や米中の対立等の地政学リスク、各国の金融引き締め政策及び為替変動等により依然として先行きの不透明感が強まっております。

主力となる車載部品事業においては、新型コロナウイルスの影響縮小により2019年度の水準まで売上が回復いたしました。半導体等の部品不足による生産計画の見直しや、資材費・物流費の高騰はあったものの、上昇した費用分を適正に売価へ反映する活動や製品・部品の航空便輸送の削減による物流費の抑制等で収益の確保に努めてまいりました。

当連結会計年度の売上収益は、275,776百万円(前期比23.3%増)、営業利益は、2,840百万円(前期は4,276百万円の営業損失)、親会社の所有者に帰属する当期利益は、1,380百万円(前期は5,180百万円の親会

社の所有者に帰属する当期損失)となりました。

車載部品事業は、四輪車用計器、二輪車用計器等が増加し、売上収益216,483百万円(前期比26.7%増)、営業利益1,179百万円(前期は5,857百万円の営業損失)となりました。民生部品事業は、空調・住設機器コントローラー等が増加し、売上収益19,419百万円(前期比56.0%増)、営業利益1,349百万円(前期比876.7%増)となりました。樹脂コンパウンド事業は、樹脂材料の販売が増加し、売上収益8,727百万円(前期比1.2%増)となりましたが、営業利益158百万円(前期比62.3%減)となりました。ディスプレイ事業は、LCD製品が減少し、売上収益678百万円(前期比58.0%減)、営業損失1,296百万円(前期は95百万円の営業損失)となりました。自動車販売事業は、新車販売等が増加し、売上収益23,402百万円(前期比4.3%増)、営業利益1,090百万円(前期比13.9%増)となりました。その他は、情報システムサービス等が減少し、売上収益7,064百万円(前期比8.1%減)となりましたが、営業利益588百万円(前期比13.1%増)となりました。

### 財政状態の概況について

当連結会計年度末の資産については、その他の金融資産が減少したものの、棚卸資産の増加等により、前連結会計年度末と比較して26,401百万円増加し、355,954百万円となりました。負債については、安全在庫の確保により社債及び借入金、営業債務及びその他の債務の増加等があり、前連結会計年度末と比較して14,825百万円増加し、149,505百万円となりました。

資本については、その他の資本の構成要素の増加等により、前連結会計年度末と比較して11,575百万円増加し、206,449百万円となりました。

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

## 財務

売上収益(億円)[連結]



営業利益 / 営業利益率(億円)(%) [連結]



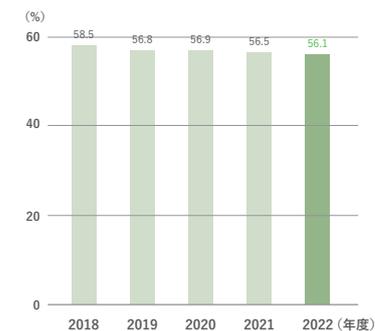
親会社株主に帰属する当期純利益(億円)  
自己資本当期純利益率(ROE)(%) [連結]



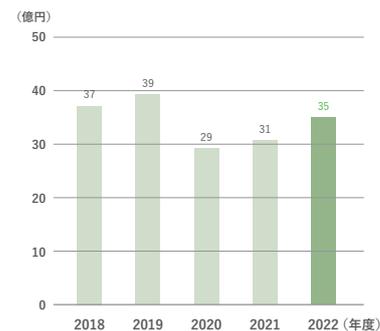
流動資産 / 非流動資産(億円)[連結]



自己資本比率(%) [連結]



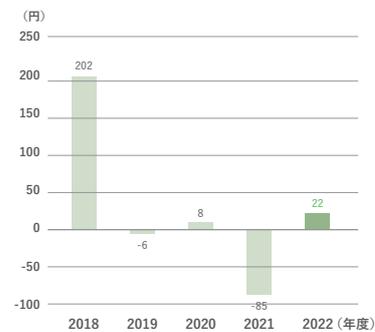
研究開発費(億円)[連結]



設備投資額 / 減価償却費(億円)[連結]



1株当たり当期純利益(円)[連結]

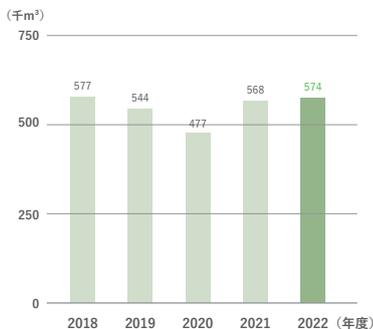


1株当たり配当金(円)[連結]

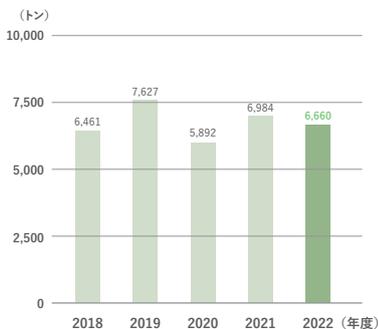


環境

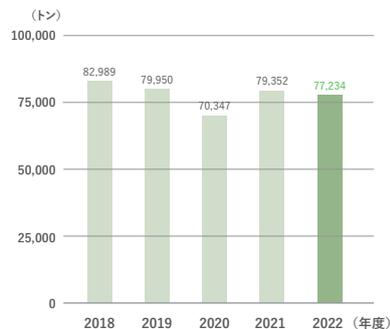
水排出量(千m<sup>3</sup>) [連結]



廃棄物排出量(トン) [連結]



CO<sub>2</sub>排出量(トン) [連結]



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

社会

女性管理職数 / 割合(人)(%) [連結]



障がい者雇用人数 / 雇用率(人)(%)



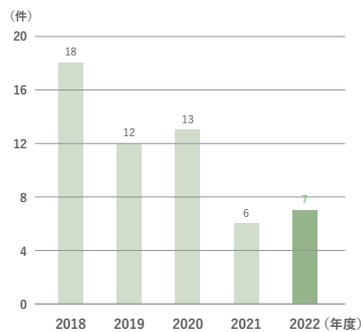
育休取得数 / 定着率(件)(%)



平均勤続年数(年)



労災発生件数(件)



ガバナンス

特許取得件数(件)





## 2021-2023中期経営計画の進捗

日本精機グループは、2021年度を初年度とする「中期経営計画」において、“筋肉質な企業体質”への変革を推進するとともに、“Facing the future『Challenge & Change』for 2030”（将来に向かって、変化を恐れずにチャレンジする）という「経営ビジョン」を掲げました。

さらに、“技術により世界の人々に安心・安全、そして、感動を提供するトータルソリューションカンパニーを目指す”ことを明文化し、改めて標榜することといたしました。

さて、昨年度を振り返ると、新型コロナウイルスの影響は徐々に縮小したものの、グローバルでの半導体をはじめとした電子部品の逼迫とそれに伴う自動

車・二輪車の生産調整・減産により大きな影響を受けることになりました。これに対し、当社グループは、お客様のサプライチェーンを止めないように必死の努力を重ね対応し、信頼を構築し続けてまいりました。また、サプライチェーンの維持と並行し、グループを挙げての物流費低減や、原価改善活動にも取り組み、結果として2021年度の営業赤字の状況から脱し、2022年度は、期初の公表値を上回る売上収益：2,757億円、営業利益：28億円の黒字転換をすることができました。

2020年6月の社長就任以来、新型コロナウイルスの流行、ロシアによるウクライナ侵攻、世界的な物価や金利の上昇、急速な円安の進行などグローバルでの変化のスピードがますます速まっておりますし、自動車業界は“CASE”や“MaaS”に象徴される

## 組織としての確たる軸を持ち 外部環境変化に左右されにくい 収益体質の実現に取り組めます。

100年に一度と言われる変革期の真っ只中です。

このような変化の時代に、組織としての軸を持ち、強固な経営基盤を構築することを目指し、当社グループは、「筋肉質な企業体質」への変革を推進しています。「筋肉質な企業体質」とは、売上に依存しない付加価値最大化と、固定費を最小化するPDCAが継続的に回る状態を表しています。当社グループは、コロナ禍および半導体逼迫による売上減少の大きな打撃を受けました。そこで実感したのは、外部環境変化による売上のブレに左右されにくい収益体質の必要性でした。故に、「筋肉質な企業体質」の実現をスローガンに様々な施策に取り組むこととしております。

筋肉質経営の施策として、第一に、販売管理費の対売上比率の改善があります。具体的には、グループ横断的に工場系の子会社では、販売管理系の人

件費と経費の圧縮と、直接と間接業務の人数比率の最適化です。また、販売系の子会社では、子会社間の管理機能を統合するシェアードサービスとコンパクトオペレーションの加速です。第二に、世界の各工場の部品現地調達率の向上と輸送梱包費の圧縮です。現状では本社からの部品供給を受けている子会社がほとんどですが、子会社ごとにそれぞれ目指すべき現地調達率をKPIとして示し、それを加速させるための体制強化に努めています。

昨年度は黒字転換となりましたが、このような筋肉質経営の施策が業績回復に貢献しており、2023年度も引き続き、力強く推進してまいります。

Next Page →

### 業績回復に向けた取り組み

ステークホルダー、特に株主の皆様のご期待に応えるには、更なる業績改善が必要であると認識しており、全社を挙げて、筋肉質な企業体質の定着および収益性の改善に取り組んでまいります。

当社グループにとって重大な経営課題と認識している項目については、「注力テーマ」として担当役員をプロジェクトリーダーとした社内プロジェクトを運営しています。その注力テーマの中でも、特に重点施策として位置づけているものを2つご紹介します。1つ目は「車載事業の原価改善」で、日常的な原価改善活動プロセスの運用と定着、開発中また量産中製品のVA(Value Analysis)/VE(Value Engineering)推進、現地調達への推進を行っています。2つ目は「設計拠点再編による設計費の削減」で、ローコストな設計拠点へのリソースシフトや現地エンジニアの育成に取り組んでいます。

地域ごとの課題に対してもプロジェクト形式で課題解決に取り組んでおり、欧州域では黒字化計画を確実に推進し、利益の出る体質への変革を目指しています。インド域では今後の成長市場ととらえ、中期ロードマップ作成や原価低減の推進によって、将来の確実な収益化を図っております。

また、業務のデジタルトランスフォーメーション(DX)を進めており、間接業務や収支状況のデータ分析のデジタル化により、迅速に業務改善へとつながられるシステム構築に取り組んでいます。

前年に、当初2023年度に予定していた営業利益率5%の経営目標を、一年先送りせざるを得なくなった反省を踏まえ、判断と実行のスピードを上げ、これらの収益性改善施策を継続してまいります。

### 新たな価値を持つ製品開発

中長期的な収益力アップに向けては、当社グループが培った技術力を活かした、新たな価値を持つ製品を開発しています。2023年5月の「人とするまのテクノロジー展」において、新たな商材である「ウインドシールドディスプレイ」を初出展いたしました。ウインドシールドディスプレイは自動車のフロントガラス(ウインドシールド)下部の黒塗り箇所に液晶を埋め込み、速度や警告等の表示をする製品です。ヘッドアップディスプレイと組み合わせることにより、運転中の視線のブレが少なくより一層安心・安全なドライビング環境が実現できます。

交通事故防止に役立つヘッドアップディスプレイの事業拡大に向け、オプション設定されていない車や中古車をターゲットにした「後付け可能なコンバイナー式のヘッドアップディスプレイ」の開発も進めています。残念ながら日本国内ではヘッドアップディスプレイの認知度はまだ高くないため、この「後付けヘッドアップディスプレイ」によって、エンドユーザーの皆様には少しでもヘッドアップディスプレイを身近に感じて頂きたいと考えています。

また、当社グループのセンサー・センシング技術を活用し、ミニショベル(掘削用建機)向けのガイダンスシステム「Holfee(ホルフィー)」を開発し、2022年12月から商品販売を開始いたしました。Holfeeは、地面掘削の現場において、目標とする掘削の深さ・勾配に関する情報がオペレーター側のスマートフォンに伝わるガイダンスシステムです。昨今の建設業界における人手不足、技術継承問題に一役買う社会的にも意義ある製品と考えており、土木・建設などの現場での作業効率化が進み、その利用・普及が広がるよう期待しています。



次世代自動車コックピットとして、資本業務提携先であるアルプスアルパイン社と共同でコックピットシステム製品を現在開発しております。当社グループの得意とするメーターおよびヘッドアップディスプレイと、アルプスアルパイン社のインフォテイメントシステムを統合し、新たな安心・安全・感動の付加価値を創出してまいります。

## 気候変動対応と人的資本経営

当社グループは、気候変動への対応を重要な経営課題の一つと捉え、現在の中期経営計画においても環境負荷低減に取り組んでおります。当社グループのコア事業である車載部品業界ではカーボンニュートラルへの取り組みは、避けては通れない社会的課題であり、事業そのものの持続可能性にも影響し得るインパクトを持っています。

カーボンニュートラル達成に向けた社会的要求の高まりを受け、製品での環境負荷低減の一環として、カーボンニュートラルメーターの研究開発を進めています。樹脂材料にライスレジンを混ぜたバイオマス材やリサイクル樹脂を使用したカーボンニュートラルコンセプトメーターを開発して、その評価段階に入っています。そして、小型化や軽量化を追求して原材料トータルの使用量削減にも取り組んでいます。

また、中長期的な企業価値の向上には、人的資本への投資が欠かせません。当社では「人材こそが最も重要な経営資源」と考えており、自律考動型人材（自ら律し、自ら考え、自ら行動する人材）の育成が極めて重要な経営課題と認識しています。

当社の経営ビジョン『Challenge & Change』には、変化を恐れずにチャレンジするマインドを私たち全員が持って自己の成長を目指そうという意志が込められており、年齢や性別、人種、国籍、障がいの有無に関わらず、それぞれの個性と能力を發揮し活躍できるよう、ダイバーシティの推進に取り組んでまいります。そういった「チャレンジ精神」と「ダイバーシティ」を企業文化、組織風土として育むべく、各種の環境整備を推進し、現在、人事制度の見直し

を行っており、来年度より運用開始予定です。健康経営への取り組みやワークライフバランスの向上を目指し、従業員が健康で活き活きと働き続けることができる、体制づくりに努めてまいります。

2023年2月には、『日本精機グループ人権方針』を制定しました。当社グループの全ての事業活動が、持続的な発展を遂げるには、人権尊重の責任を果たすグローバル社会の要請に応え続ける必要があります。本方針を制定することによって、当社グループの人権に対する姿勢を改めて表明し、人権への取り組みを強化・拡充してまいります。



## 次期中期経営計画に向けて

現在、当社では次の3か年の中期経営計画の作成に取り組んでおります。新たな計画では収益性の改善に加え、資本効率の向上を見据えた資本政策の策定、株主還元方針の見直しを行い、中長期的な事業の発展と株主価値の最大化を図ります。

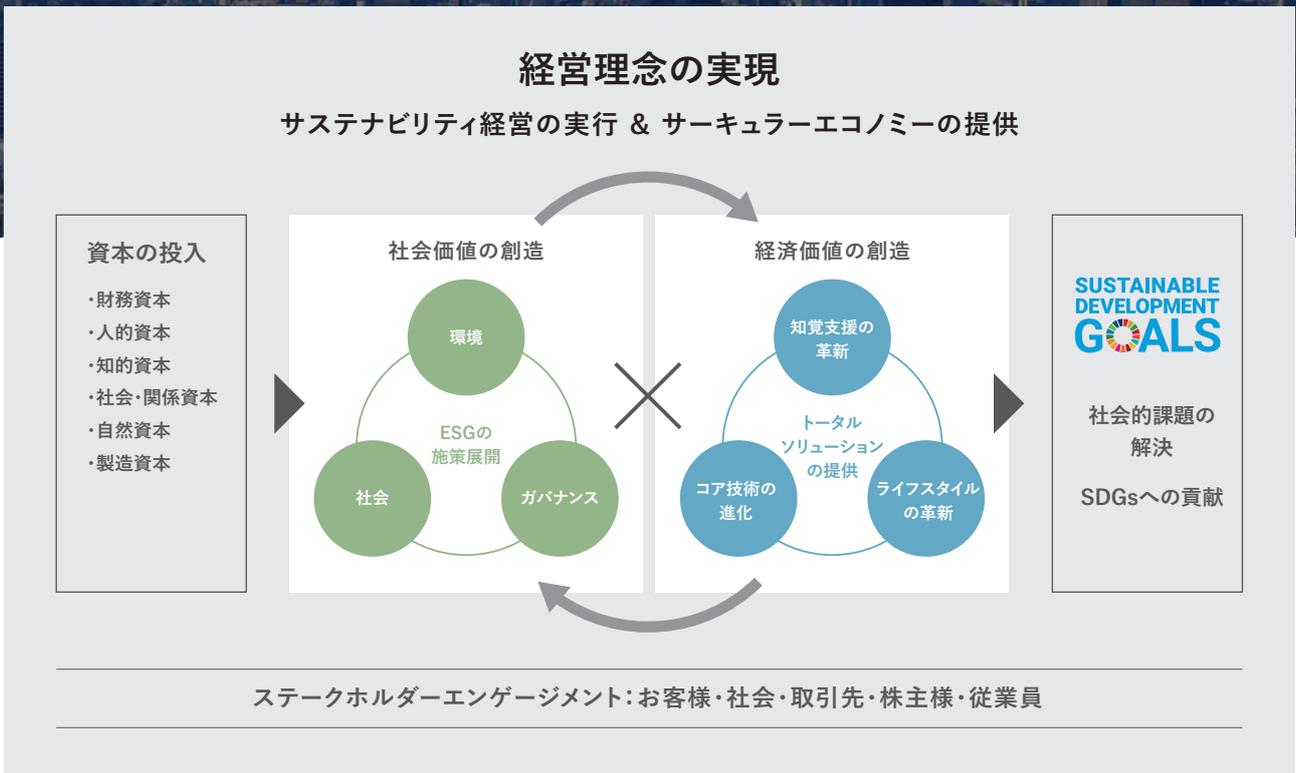
次の中期経営計画に於いても、当社グループの経営理念「顧客の立場に立って、価値の高い製品・サービスを提供することにより、社会の繁栄に貢献する」を念頭に、私たちの技術を磨き、進化発展させることで、付加価値の高い製品とサービスを産み出していくという軸は変わりません。それに加えて、チャレンジする企業風土の醸成と筋肉質な企業体質への変革を以って、更なる企業価値の向上に邁進してまいります。引き続き当社グループへのご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長  
社長執行役員

佐藤浩一

# 日本精機グループ サステナビリティ方針

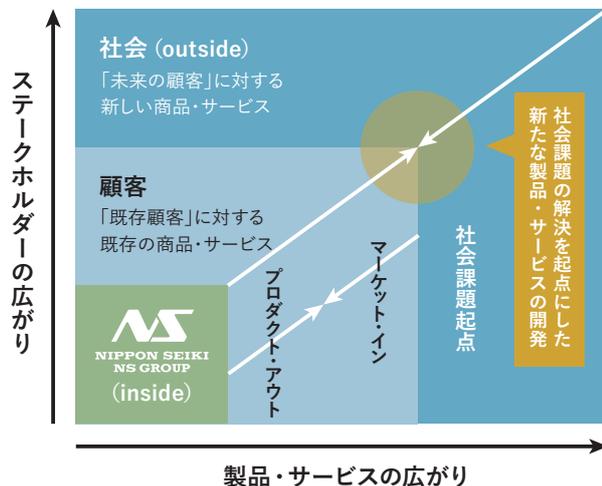
経営理念、グループビジョンに基づき社会価値と経済価値を両立した企業活動を行うことにより、社会的課題を解決し、すべてのステークホルダーの皆様との対話を重視し、持続可能な社会の実現を追求する。



[日本精機グループが採用する共有価値創造フレームワーク]

## アウトサイド・イン・ ビジネス・アプローチ

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



# CSR重要テーマ/ESG/SDGsの17の目標との関連

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

ESG	CSR重要テーマ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
事業活動	HUD搭載数・率の増加による安全性向上			3.6								11.2						
	HMIの進化によるドライバーの負担軽減			3.6						9		11.2						
	製品の小型軽量化による材料削減									9.4								
	サービス事業間連携による地域課題の解決												12.8					
	新規サービス事業創造									9.b								
環境	環境マネジメントシステム						6.3 6.6	7.2 7.3	8.7	9.4		11.6	12.5	13.1 13.2		15.1		
	地球温暖化防止 [電力]							7.2 7.3						13.1 13.2				
	地球温暖化防止 [重油]							7.2 7.3				11.6		13.1 13.2				
	地球温暖化防止 [都市ガス]							7.2 7.3				11.6		13.1 13.2				
	水資源の節約 [上下水道]						6.6											
	廃棄物排出量削減 / 再利用 / リサイクル化											11.6	12.5		14.1			
	サーキュラーエコノミー									9.4			12.5					
	環境配慮型製品の開発推進									9.4			12.8					
	化学物質 / 製品含有化学物質管理			3.9			6.3						12.4					
	グリーン調達推進							7.2 7.3	8.7				12.4	13.1 13.2				
	気候変動対策[CO <sub>2</sub> 排出量]							7.2 7.3				11.6		13.1 13.2	14.3	15.1		17
	緊急事態対応[BCP対応強化]												11.b	13.1				
生物多様性保全						6.6									15.1 15.4			
社会	ダイバーシティインクルージョン / 人権 / ジェンダー / 障害者					5.c		8.5 8.7		10.2								17
	ワークライフバランス / 働き方改革 / 従業員満足度					5.4		8.3 8.5										
	健康経営			3.4 3.d											14.4			
	少子高齢労働人口減少下の生産性向上							8.1 8.3	9.1									
	労働安全衛生マネジメントシステム							8.2 8.5										
	自律考動型人材の育成 / 教育				4.4									13.3				
	品質マネジメントシステム									9								17
	サプライチェーンマネジメント									8.7							16.2/16.3 16.4	17
コミュニティへの貢献活動 (グローバル&国内)				4.1 4.7	5.1			8.3 8.9	9.2	10.2		12.b	13.1		15.1			17
ガバナンス	コンプライアンス																16.1/16.3 16.5	
	情報セキュリティ								9.c									
	コーポレートガバナンス / 内部統制システム																16.3 16.5	
当社グループの取組				●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

# 価値創造プロセス

企業の本質は共通価値の創造です。当社グループはさまざまな資本（経営資源）を活用しながら事業を推進し、お客様や株主・投資家、社員やコミュニティなどのステークホルダーへの価値の提供を通じて当社グループの企業価値を高めます。創造した価値は資本を増強し、さらなる発展の基盤となります。

## 活用する資本

### 財務資本

質・量ともに充実した自己資本を確保した健全な財務基盤

### 人的資本

チャレンジ・変革・多様性・健康・やりがいを重視する企業風土

### 知的資本

ものづくり企業としての総合力・高度な専門性の蓄積、グループ内の連携を通じた多様な機能の集結、設備資本専門ノウハウを活かして蓄積した高度な製造技術基盤を通じたお客様ニーズへの対応力

### 社会・関係資本

優良・堅固なお客様基盤グローバルネットワーク

### 自然資本

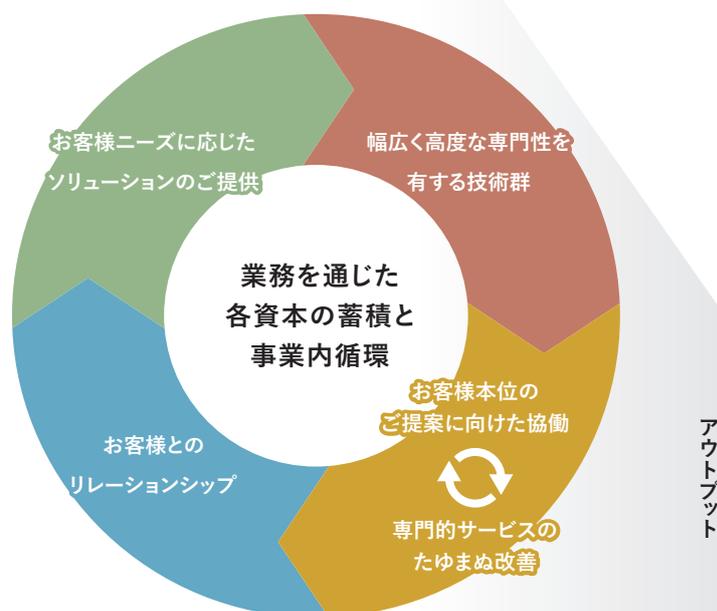
環境、生態系、エコ

### 製造資本

製品の製造やサービスの提供のための施設・設備・インフラなど

インプット

## 社会課題解決型ビジネスモデル（ポジティブインパクトの創造）



### ビジネスモデルを支える経営基盤

・ガバナンス ・リスク管理 ・コンプライアンス

### 社会・経済環境

政治経済の地政学的変動・自動車産業の高度化CASE新対応領域増大・安全要求の高まり・高付加価値製品への期待・自動車保有形態の変革・低金利時代長期化・コーポレートガバナンス改革への期待

資本の循環

価値創造に影響を与えるマテリア

### 業務の持続的拡大強化

#### 事業5本柱

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

#### 事業キーワード

- ▶ グローバル
- ▶ マニュファクチュアリング
- ▶ ネットワーク
- ▶ リージョナル
- ▶ リテール

#### ステークホルダーへ提供価値の最大化



#### 共通価値の創造 [CSV]

#### 社会的価値創出

##### SDGsの実現



##### 経済

豊かさの向上

##### 社会

Well-Beingの向上

##### 自然

自然資本の維持

##### 資本へ変換

財務資本 / 人的資本 / 知的資本 / 社会・関係資本 / 自然資本 / 製造資本

拡大再生産

リティ(重要課題)のマネジメント

## マテリアリティ

### マテリアリティ特定プロセス ～マテリアリティの選定にあたり～

企業が持続的活動を行うには社会貢献影響度・企業価値影響度の2つを有機的に共存させる必要があると考えました。

縦軸に社会貢献影響度、横軸に企業価値に与える影響度としてマトリクスを大きく4分割して捉えました。

#### 広義のコンプライアンスエリア

現在においては社会貢献として、まだ取り組みが十分でない事柄や新たに取り組んでいかねばならない事柄です。

#### 狭義のコンプライアンスエリア

既にこれまで取り組んできた事柄が多くあります。企業活動の基盤となる必要不可欠で重要な事柄です。

#### インパクトマテリアリティエリア

社会的・事業的に当社グループが目指すべきインパクトマテリアリティとして、事業を通じて解決すべき社会的課題、ステークホルダーの期待に応じて解決すべき社会的課題の2点にまとめて表現しています。

#### ステークホルダーコミュニケーションエリア

現在も取り組んでおり、今後も取組を継続して行う事柄です。

極めて重要

社会貢献・影響度

### 広義のコンプライアンスエリア

- ・平和と公正、不平等解消、フェアトレード
- ・貧困、人権保護、NGO、NPO支援
- ・ジェンダー平等
- ・紛争防止、貧困、飢餓の解消
- ・地球環境(海・大気・山林)
- ・産業基盤技術革新
- ・安心安全なモビリティ社会
- ・プロボノ(専門を活かした社会貢献のボランティア)
- ・エシカルビジネス(道徳倫理観のある消費、企業スタイル)



### 狭義のコンプライアンスエリア

- ・法令遵守、ガバナンス、リスクマネジメント
- ・雇用創出、教育訓練、労働安全衛生
- ・省エネ、リサイクル

重要

重要



## インパクトマテリアリティ

### 自社5事業を通じて解決すべき社会的課題

#### 車載部品事業 [▶P21-22]

##### 安心・安全なカーライフの提供

- ①交通事故の防止:  
HUD、メータの視認性向上、HUD製品の普及・浸透
- ②環境保全:  
小型化・軽量化による省エネルギー化
- ③環境保全:リサイクル素材の利用
- ④持続可能なサプライチェーン構築:  
グリーン調達、責任ある鉱物調達、BCP\*

- 脇見運転による交通事故防止に寄与するHUDの普及促進
- HUD小型化による車への搭載性向上をHUD普及に繋げる
- ドライバーの負担軽減による安全運転、運転する喜びの提供(HMIの進化、統合コックピット開発、次世代・新規センサー開発)

#### 民生部品事業 [▶P23-24]

##### 技術基盤の革新

- ①快適生活シーンの提案、提供(使いやすい製品)
- ②新しい生活様式への対応・提案、提供(新製品開発)
- ③環境保全:  
軽量化(小型・薄型)による省エネルギー化、リサイクル素材の利用
- ④持続可能なサプライチェーン構築:  
グリーン調達、責任ある鉱物調達、BCP\*

- 高品質・高性能・高信頼性のものづくりOEMとのリレーションによる心地よい製品の提供
- コロナ禍、少子高齢化、デジタル化などの社会・業界変化やニーズに対応する新製品の開発提案、提供

#### 樹脂コンパウンド事業 [▶P25-26]

##### サーキュラーエコノミーの実現

- ①お客様の技術高度化への対応、貢献
- ②環境に配慮した材料ソリューションの提案
- ③環境保全:  
製品の軽量化への貢献による省エネルギー化
- ④環境保全:リサイクル素材の利用

- 材料分野の技術革新で、気候変動関連分野に対応するビジネス(リサイクルビジネス)の構築
- 高機能樹脂、クリーン樹脂の多分野のお客様満足への向上(管理システム認証取得、新規取引先様への拡販)

#### 自動車販売事業 [▶P27-28]

##### Well-being(幸福)なカーライフの実現

- ①社会変化・社会のニーズに対応した新しい販売提案、推進
- ②お客様のQOL(Quality of Life:生活の質)の向上
- ③地域社会との密接な関係、地域社会への貢献
- ④お客様満足、利便性向上(異業種コラボレーション、サブスクリプション機会創出)

- 社会(モビリティ社会)の変化に対応した商品・サービスの提案、提供  
多様なモビリティ販売・使用の機会提案
- 地域密着型のカーライフ(新車・中古車・サービス(車検・点検)・保険)のワンストップサービス展開、拡充

#### サービス事業 [▶P29-30]

##### Well-being(幸福)な生活の実現、有効な時間創出

- ①使いやすさ、心地よさの提案、提供(利便性・快適性の追求)
- ②煩雑さの解消、解決(効率化の促進)
- ③リスクへの備え、安心の提供
- ④地域社会との密接な関係、地域社会への貢献、新たな生活提案

- ビジネスプロセスのアウトソーシング  
BPO(Business Process Outsourcing)による社会の効率化
- お客様や社会のデジタルトランスフォーメーション(DX)に向けたサポート
- 地域密着の新たなサービス提案による、豊かな生活を実現

### ステークホルダーの期待に応じて解決すべき社会的課題



#### 人材活用 Human resources

- ・働き方改革
- ・次世代リーダー育成/意識向上
- ・ダイバーシティ
- ・労働安全衛生

[▶P37、41-42]



#### ものづくり/環境 Environment

- ・製品品質の確保
- ・生産性の向上
- ・持続可能なサプライチェーン
- ・気候変動への対応
- ・省エネ/リサイクル

[▶P33-36、38]



#### 社会との共生 Society

- ・健康経営の推進
- ・地域社会への貢献や交流

[▶P39-40、44]



#### ガバナンス/ コンプライアンス Governance

- ・コンプライアンス推進、コンプライアンス行動指針の遵守
- ・情報セキュリティマネジメントの強化、進化
- ・BCP\*事業継続計画
- ・知的財産の基本方針 [▶45-48]

※ BCP: Business Continuity Planning

### ステークホルダーコミュニケーションエリア

- ・従業員エンゲージメント
- ・健康経営
- ・寄付、ボランティア
- ・長岡花火、民踊流し、NPO支援
- ・防災時支援、清掃活動、植林活動
- ・地域交流(サッカー教室、出前授業)



極めて重要

企業価値に与える影響度

## 車載部品事業

私たちの製品は、常に変化する情報をドライバーへ正確に伝えるのはもちろん、利便性や快適性の向上を追求し、部品一つひとつにまでこだわりぬいた「ものづくり」を続けています。社会環境の変化や技術の進化を見据え、常にメーター・ヘッドアップディスプレイ開発の先端を走り、安全と安心を守る役割を担っています。

### 01 事業の強み

自動車、バイク、農機、建機、船舶向けの計器類およびセンサーを世界各国で製造・販売する当社グループの中核事業です。近年は自動車のフロントガラスに速度・ナビゲーション情報などを投影するヘッドアップディスプレイ(HUD)に注力しています。また、他の車載部品メーカー向けの基板実装サービスを行っています。

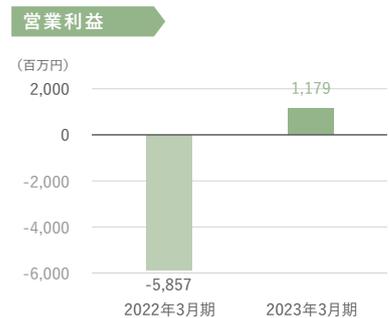
センサーにより様々な情報をセンシングし、計器類で最適な形でドライバーに伝えることで安全運転に寄与し、同時に運転することの感動を創り出しています。



### 02 2023年3月期の概況

新型コロナウイルスの影響縮小により2019年の水準まで売上が回復しました。半導体をはじめとする部品逼迫による自動車メーカー各社の生産調整、物流費や部品材料費の高騰などの影響はありましたが、安全在庫確保による安定生産、物流の最適化などの施策により収益性の強化に取り組んでまいりました。

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



活動を通して  
達成可能な  
SDGs目標



## 03 外部環境

### 機会

- 統合コックピットの普及
- 安全運転支援装置の法規制強化
- 車の電動化によるEMSニーズの増加
- 新興国での自動車/バイク需要拡大

### リスク

- 自動車業界再編と異業種提携の加速
- 消費マインドの変化(所有からシェアリングへ)
- 車両の電子化・ソフトウェア化による競争環境の激化
- 家電メーカーの参入

## 04 成長戦略

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

メーターにおいては、自動車用統合コックピットの技術開発やバイク用計器のインド/アセアン域でのコスト競争力強化などの取組みを推進します。ヘッドアップディスプレイの更なる普及に向けた小型・簡素な仕様開発による競争力強化やエンドユーザー(ドライバー)へのPR活動を通じた認知度

の向上を図ってまいります。メーターとヘッドアップディスプレイを組み合わせたシステム提案、各製品の競争力アップに向けて海外での生産だけでなく、製品設計、部品の調達を加えた一連の量産プロセスの現地化を加速してまいります。また、今後一層自動車の電動化が進む中で、車載事業で培った品質と対応力で、車載EMS事業拡大、センサーとシステムを組み合わせた製品開発など継続的進化を図ってまいります。

## 05 KPI

	2022年度実績	2023年度目標
① HUD 体積(前年度比)	7%削減	15%削減
② 次世代センサ/新規センサーの開発数	2件	4件
③ 特許出願数(メーター関連)	57件	63件
④ メーター樹脂部品のリサイクル率	4.97%適用(PPリターン材採用)	10%

### TOPIC

#### 交通事故の低減に貢献する製品の開発

2023年5月の「人とくるまのテクノロジー展」に新商材のウインドシールドディスプレイを出展いたしました。フロントガラス(ウインドシールド)下部の黒色部に表示を反射させ、従来メータよりも視線移動が少なく良好な視認性が特徴です。情報認知の時間が短縮され、安全性の向上に貢献します。当社グループは交通事故の低減に貢献してまいります。



#### 社会課題解決に貢献する製品の開発

当社のセンシング技術を活用したミニショベル向けのガイダンスシステム「Holfee(ホルフィー)」を開発しました。

「Holfee」は、建設業界の人手不足、技術の継承問題に一役買うガイダンスシステムです。地面掘削の現場で、目標の掘削の深さ・勾配に関する情報が作業者に伝わり、施工作業の一助となります。

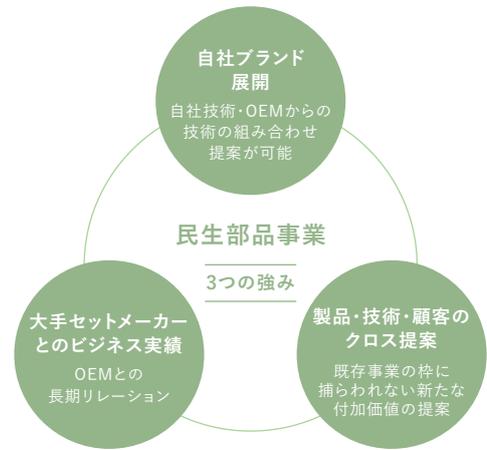


## 民生部品事業

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

### 01 事業の強み

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



### 02 2023年3月期の概況

2023年3月期は前期の世界的な半導体、電子部品全般の逼迫による当社製品の減産の影響が緩和され、売上、営業利益ともに大きく増加いたしました。前期は前々期よりは売上げ増加したものの、半導体逼迫の影響により一部機種に関してはお客様の受注増に追従しきれない状況がありました。しかし、部品調達環境が良好化したことにより前期の納入残を解消し大幅に売上が増加いたしました。売上増加にともない利益も増加し、2023年3月期は増収増益となりました。

今後、納入の安定化と当社グループの生産ネットワークを活かしたサプライチェーン短縮の提案により、さらなる安定生産に努めてまいります。



活動を通して  
達成可能な  
SDGs目標



## 03 外部環境

### 機会

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

### リスク

- アフターコロナの需要動向
- 世界的な環境・省エネ規制の厳格化
- 海外での景気変動による家電販売減

## 04 成長戦略

営業、開発、設計、製造などすべての工程の品質・生産性を向上させお客様へご提供する価値の最大化および市場志向で高品質かつお客様の生活の質向上に貢献する価値の提供を目指してまいります。コア技術であるセンシング技術およびデータの分析・活用技術を応用し、これからのお客様のニーズの変化を捉えた商品開発により、BtoBはもとよりBtoCの分野においても事業拡大とお客様満足度の向上を図ってまいります。

主力である空調機器、オフィス機器操作パネルの製造販

売事業の拡大と収益性の向上をはかるとともに、マーケティング活動の推進により既存顧客に対するビジネス拡大を図ります。また、世界各地域の生産設備・プロセスや車載部品事業で培ったグループとしての資産を活用し、ビジネスの幅を広げてまいります。

新規市場開拓・新製品開発におきましては、既存の事業・製品の枠にとらわれず様々な分野・顧客・技術を交差させ、新たな付加価値の提案につとめていきます。

## 05 KPI

	2022年度実績	2023年度目標
①新分野領域での受注件数	2件	1件
②新商材市場投入件数	2件	上市1件

### TOPIC

#### 海外生産拠点の活用拡大

気候変動や新興国の経済発展により、空調機器関連の市場は世界各地で拡大しており、当社グループのお客様であるホームアプライアンスメーカーは海外現地生産の推進を図っています。これに対し当社グループは、車載部品事業で培った生産ネットワークを活かし、お客様への最適地生産を提案してまいります。



#### 空気質センサー製品の開発

2021年、当社は室内の二酸化炭素濃度を検出、表示するCO<sub>2</sub> Lampを発売いたしました。現在、当社のセンシング・分析・表示・通信の技術を活かし、他の成分も含めた"空気質"としてを表示する製品を開発中です。



## 樹脂コンパウンド事業

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

### 01 事業の強み

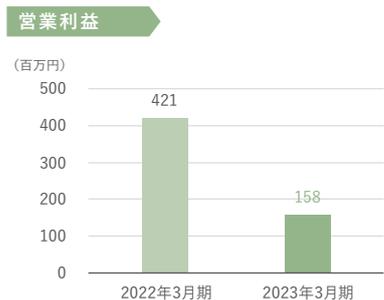
樹脂コンパウンド事業では、高機能プラスチック材料と、当社グループの強みを活かした超低異物材料の光学製品をはじめとした高付加価値用への拡販をさらに加速し、安定的な収益基盤の構築に取り組んでまいります。地球環境変化を背景とした自動車の軽量化(金属⇒プラスチック製品への置き換え)ニーズへの対応や、環境に配慮したプラスチック材料のソリューション提案を行い、お客様の製品価値の最大化に貢献してまいります。



### 02 2023年3月期の概況

2023年3月期は、売上は前期を上回ったものの、付加価値の高い光学レンズ向け材料の受注が減少し、付加価値の低いアイテムの受注増加したこと、電力料金の高騰の影響を受け減益となりました。

今後、当社の得意とする「透明・低異物材料」の強みを生かせるフィルム材料、高い管理レベルを必要とする医療・食品・化粧品向け材料、自動車の電動化を見据えた車載向け高機能材料などの拡販に注力いたします。そして付加価値の高い製品の比率を向上し、安定した収益基盤の確保に努めてまいります。



活動を通して  
達成可能な  
SDGs目標



## 03 外部環境

### 機会

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

### リスク

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

## 04 成長戦略

日本精機グループの強みである「透明・クリーン・小ロット」を中心とした製品・サービス価値の最大化に向け、品質向上とリサイクル活動推進に取り組んでまいります。

品質の向上においては、医薬品・食品の安全性と品質を保つための管理システムであるISO22000の認証取得を推進することで他社との差別化を図り、お客様の満足度向上に繋げてまいります。リサイクル活動においては、お客様のリサイクル活動の中の受託生産アイテム獲得と、当社グループ内でのリサイクル品活用の拡大を図ってまいります。

今後は、電気自動車の普及により車体の軽量化が求められ、重量のあるガラスや金属の代替えとして耐熱性・耐光性・耐衝撃性の機能を持つ高機能樹脂のニーズが高まります。光学レンズにおけるクリーン樹脂の当社シェアを維持しつつ、需要拡大が見込まれる高機能樹脂の市場にも参入してまいります。一層樹脂コンパウンドの世界的需要が高まる中、強みを活かした継続的進化と、新たな市場への参入を図ってまいります。

## 05 KPI

	2022年度実績	2023年度目標
①クリーンアイテムの新規取引先数 (GMP要求アイテムを含む)	2社	3社
②個社リサイクルの取組推進 (廃棄材料削減)	17トン削減	34トン削減

### TOPIC

#### ISO22000の取得推進

医療・食品向け材料の新規受注拡大に注力しており、お客様の高い品質要求に応えるために、ISO22000を2024年3月に取得予定です。通常の樹脂コンパウンド工程よりも高品質かつ清潔な製造・管理プロセスを確立し、安全で安心な樹脂材料を供給してまいります。



#### バイオ/リサイクル材委託加工の拡大

バイオ/リサイクル材の需要は益々高まってきおり、引き合いおよび試作の件数が増加しております。今後、市場が大きく成長する分野であるとともに、社会的要求も高まってくると予想しており、バイオ材の技術開発に注力しております。



## 自動車販売事業

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

### グループ会社

(株)ホンダ四輪販売長岡

新潟県内でのホンダ車の販売事業

新潟マツダ自動車(株)

新潟県内でのマツダ車の販売事業

(株)カーステーション新潟

新潟県内でのスズキ・ダイハツ車の販売および中古車事業

マツダモビリティ新潟(株)

新潟県内でのタイムズカーの運営(レンタカー・カーシェアリング事業)

## 01 事業の強み

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

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



## 02 2023年3月期の概況

新型コロナウイルスの影響は緩和したものの、世界的な半導体不足は継続し、新車販売受注(契約)をいただいてもお客様に納車をお待ちいただく状況が続き納期の長期化が慢性化しました。しかし、当グループ各社では新車供給遅れを補うべく、中古車・整備・保険・手数料収益を重点的に強化するとともに、業務効率向上、業務合理化を実施した結果、増収増益となりました。ようやく自動車メーカーの生産状況も過去2年間より改善してきており、電動化・サブスクリプション化が進む中で、より一層の新しい車の買い方開発、先を見据えた投資、人材育成などに取り組んでおります。

### 売上



### 営業利益



活動を通して  
達成可能な  
SDGs目標



## 03 外部環境

### 機会

- CASEによる新しい価値観の到来
- 旺盛な新機能開発と新販売方法開発
- EV化による大きな代替商機
- 車メーカーによるディーラー再編の動き
- 全国上位の基盤収益力

### リスク

- 若年者減少による市場の縮小
- CASEへの投資負担増加
- 国際紛争、半導体などの影響
- インフラ&法整備の追従遅れ懸念
- 業界従事希望者の減少懸念

## 04 成長戦略

CASEによる新しい価値観や、近年の人口減少・デジタル化・コロナ禍などにより新しい生活様式にマッチしたサービスが求められる中で、自動車販売事業では事業規模及び範囲の拡大を図りながらお客様1人1人の満足度向上に向け取り組んでおります。

事業規模及び範囲の拡大については、好立地にある店舗の再編投資とIT囲い込みによるハイブリット展開を推進し新事業の獲得・確立を図るとともに、M&Aとアライアンスにより当社の不足機能の充実と新たなサービス提供エリアの

獲得に向けて取り組んでまいります。

さらに、当社グループはCASE時代に大変革を迎えようとしているカーディーラーの事業・業態を進化させようとしております。自動車販売事業と異業種との複合店舗(コングロマリット化)を推進し、車の販売・整備だけでなく当社グループの事業とのシナジーによって得られる体験型顧客満足度向上と車を中心としたウェルビーイングな生活をお客様一人ひとりに提案・提供してまいります。

## 05 KPI

	2022年度実績 <sup>※1</sup>	2023年度目標 <sup>※2</sup>
①残価設定販売比率	29%	35%
②基盤収益カバー率	102%	前年実績を上回り100%超目指す
③SG&A 売上比率	19.9%	前年実績比▲1ポイント
④間接人員比率	27.7%	前年実績比▲1ポイント

※1 グループディーラー最良値 ※2 グループディーラー各社

### TOPIC

#### 新潟マツダ『上越店』新世代店舗にリニューアル

2023年1月、新潟マツダ『上越店』がマツダ・新コンセプトの新世代店舗にリニューアルいたしました。今回の新築リニューアルを機に、視認性の良い・存在感のあるショールームでの心地良いサービス・おもてなし空間を実現し一層のブランド力向上を目指します。

また、車検や点検等を行うサービス工場も拡充し、これまで以上にアフターサービスの質向上を図ってまいります。



#### 中古車買取店『カーセブン』のFC加盟、県内第1号店舗を上越市にオープン

カーステーション新潟は中古車の大手買取店ブランド『カーセブン』フランチャイズ(FC)に加盟し、2023年4月に第1号店となる『カーセブン上越店』をオープンしました。「安心宣言」の同社ブランド力を生かし買い取りを強化し中古車事業の拡大を図ってまいります。



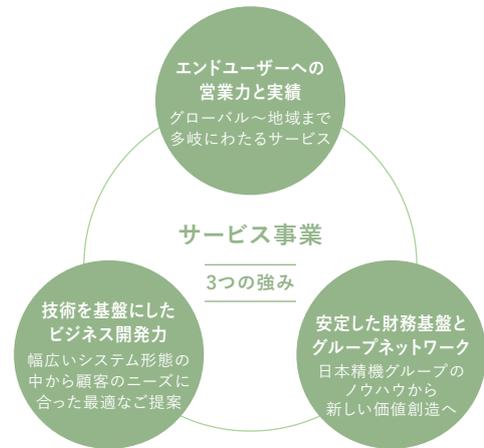
## サービス事業

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

### 01 事業の強み

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

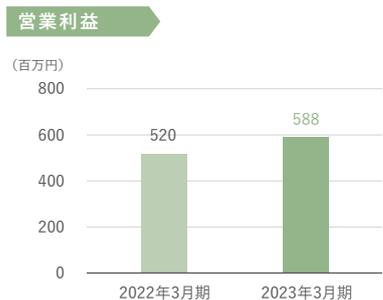
幅広いシステム形態の中からお客様のニーズに合った最適なご提案を行い、お客様の満足を最大限に高められるよう、市場ニーズと社会的価値を先読みしたコミュニケーションと業務改善の促進を図っております。多種多様なサービス事業のノウハウから新たな価値創造を展開し、収益性・社会課題解決の両立を目指してまいります。



### 02 2023年3月期の概況

物流事業での自動車業界の生産調整などによる貨物量が減少したことや、フードサービス事業における厳しい環境下により売上が減少いたしました。また、IT関連事業においても、地方自治体向けサービスの需要が非常に好調であった前期と比較し、売上は減少しましたが、収益性の高いBPOビジネスの受注が増加したため、収益面に大きく寄与し増益となりました。

今後も社会情勢に応じた顧客ニーズをより濃く反映した新商材・新サービスの提供、バリューチェーン全般に渡る機能強化を図り収益基盤を強化してまいります。



活動を通して  
達成可能な  
SDGs目標



## 03 外部環境

### 機会

- アフターコロナによる新生活習慣の到来
- 消費者の生活スタイルの変化
- 持続可能な事業展開の社会的ニーズ
- 経済生産性社会とホスピタリティ社会

### リスク

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

## 04 成長戦略

サービスに対する市場ニーズが多様化する中で、イノベーションストリームにより進むべき領域を決め既存保有技術と機能の包括的融合を図ることで強みを最大限に高め、お客様のBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)ニーズに応えることに注力しております。

フードサービス及びリテール事業では、既存商材の供給量を維持し、新商品の開発や新規代理店開拓など営業活動を強化し事業拡大を図ってまいります。現在そして未来のニーズを的確に捉え、地域社会課題の解決に取り組んでまいります。

情報システムサービス事業においては、ニューノーマル時代の業務内容変化に対応すべく、今まで以上に民間企業や自治体にBPOサービスの提案を行ってまいります。当社開発システムの運用から問題・課題を可視化し、お客様へ人的リソースの有効活用とコア業務への集中、高品質な業務処理などの価値を提供してまいります。BPOサービスの拡充により社会・地域の課題解決を図り、より豊かな社会の実現に貢献してまいります。

## 05 KPI

	2022年度実績	2023年度目標
① 民需BPO売上	1,452百万円	1,500百万円
② 公共BPO売上	1,866百万円	2,000百万円
③ リテールプロダクツ取扱	2機種上市	2機種上市
④ 全国販売代理店数	54社	380社

### TOPIC

#### 長岡市に新物流倉庫を着工

当社グループの物流子会社、日精サービスは本社所在地の長岡市内に新しい物流倉庫を建設中です。2024年6月の稼働開始を予定しています。長岡地区での物流拠点を集約し効率化を図るとともに、当社グループ製品のみならず、グループ以外の貨物獲得のために物流サービス提案を強化し、事業拡大を図ってまいります。



#### 県内の第三セクター「株オスポック」との業務提携

当社グループの情報サービス子会社、NS・コンピュータサービスは2023年2月に株オスポック(本社:新潟県十日町市)と業務提携に関する協定書を締結いたしました。本業務提携により、地方自治体・民間企業向けシステムの導入および運用保守サービスの拡充、また、技術・ノウハウの共有による業務効率化を進めてまいります。





### 日本精機グループの ESGに関する基本方針

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

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

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

当社グループは財務情報のみならず、ESG(環境・社会・ガバナンス)要因等の非財務情報も考慮し、ステークホルダーとの建設的な「目的を持った対話」(エンゲージメント)

を行うことで中長期的な社会発展と事業拡大の両立を目指します。

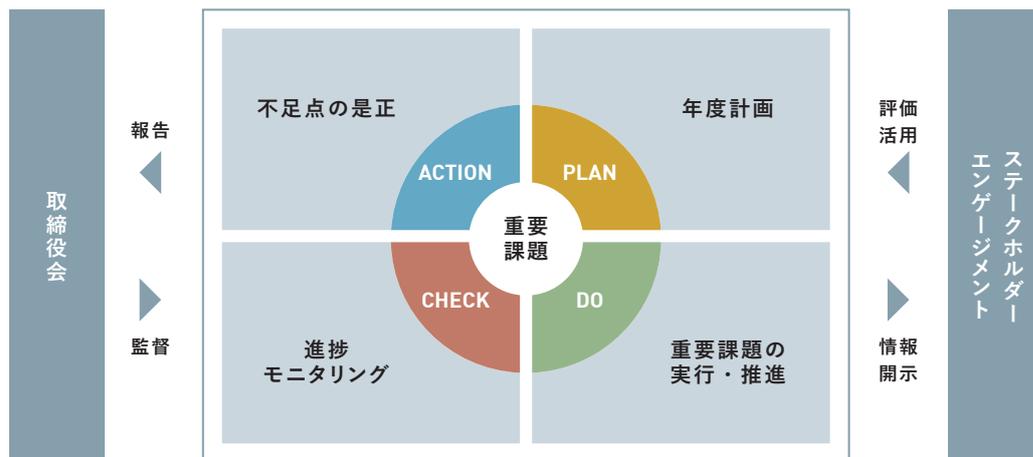
投資に際しては、従来一般的であった、ESGが「事業リスク抑制」であるという観点に加えて、ESGは「事業機会拡大」であるという観点を重視します。

「事業リスク抑制の観点」とは、我々の持続的成長を阻害する可能性に対して、環境や社会などの観点からどのようなリスク要因を認識し、その要因に対してどのような対策を講じているか、また財務の安定性に与える影響はどうか?という観点です。

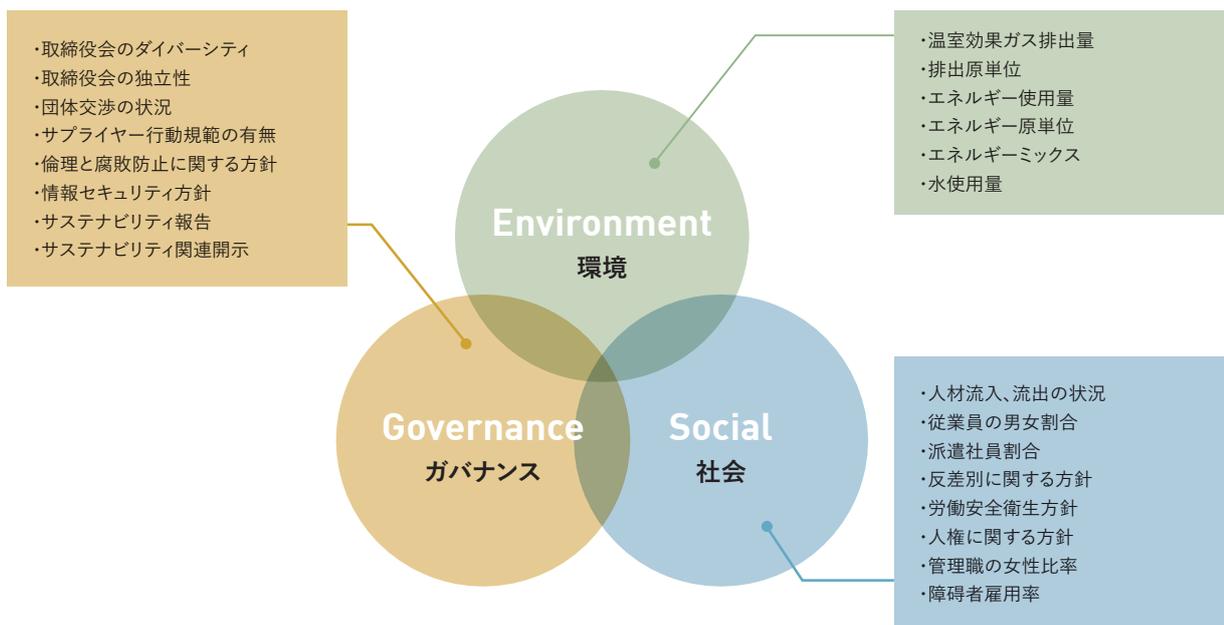
「事業機会拡大の観点」とは、我々が環境や社会などの観点から社会ニーズの変化を捉え、いち早く価値創造に結び付けることによって、その競争力強化や中長期的な企業価値の向上に繋がられているか、またそれを経済の活性化やより良い社会づくりに繋がられているか、という観点です。

## 日本精機グループのESGマネジメント

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



## 日本精機グループのESGマネジメント指標



## 環境に関する基本的な考え方

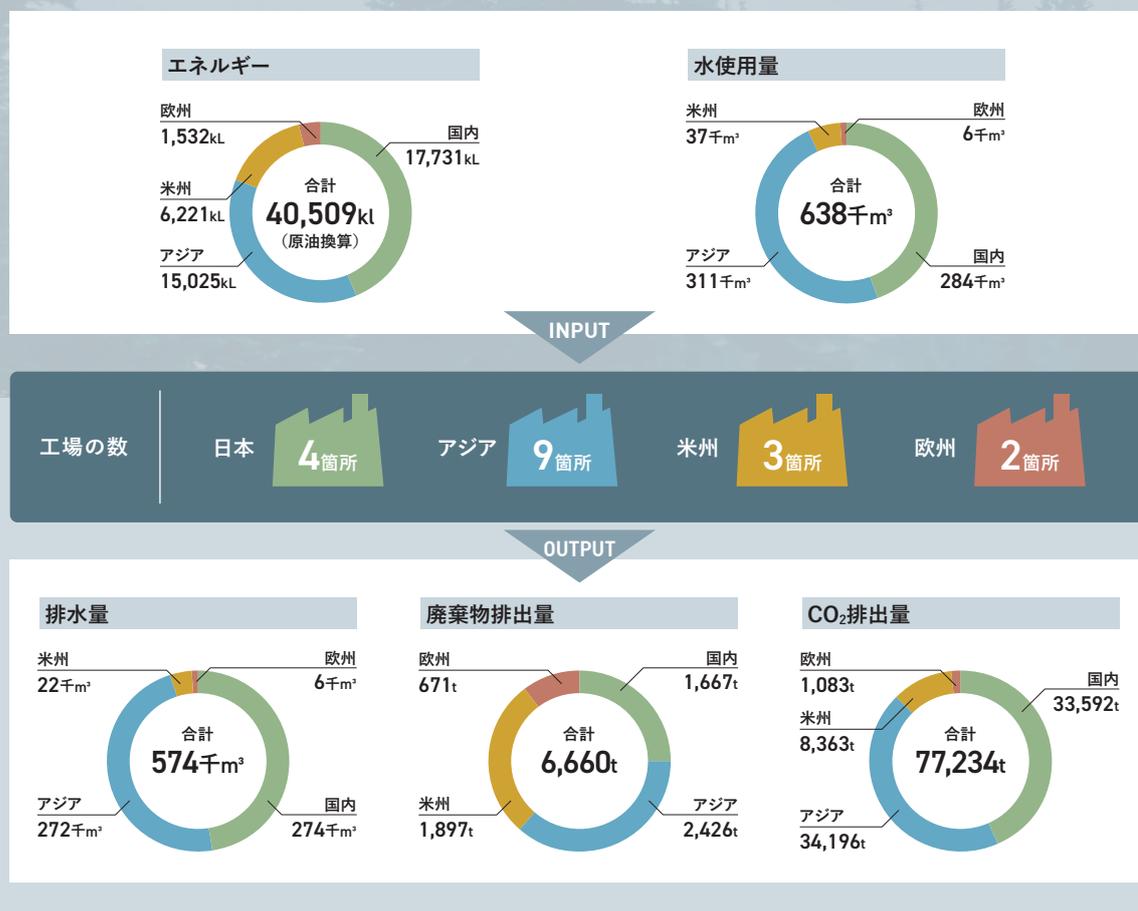
当社グループは環境基本方針を定め、地球環境問題を経営上の重要課題と位置づけ、環境と調和する安全で持続可能な社会の実現を目指し、環境方針の体現、環境目的・目標を達成するため継続的な改善を展開しています。日本そして世界の製造工場の生産活動の中で、社会へ安心と安全を届けるべく、グローバルに事業を展開しています。私たちは長年培ってきた設計・生産技術を柔軟に活かして、そのシナジー効果により「ものづくり総合力」を強化するとともに、ISO14001(2015年版)の環境マネジメントシステムを事業活動に統合しグローバルで展開し、環境負荷低減活動を推進してまいります。



## 環境宣言

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

## 日本精機グループの環境負荷(2022年度)



## 第8次環境目標 2020-2022

当社は、3年毎に環境目的・目標を設定し、環境負荷低減活動を継続的に推進しています。2022年度の実績は以下の通りです。

取組みテーマ	項目	対象	2022年度目標	2022年度実績	評価
地球温暖化防止に取り組む	電力	全製造部門	1.0%削減(生産数原単位) (2021年度比)	1.4%増加	×
		全間接部門	1.0%削減(電力量使用量) (2021年度比)	2.7%削減	○
	重油	製造指定部門	1.0%削減(生産数原単位) (2021年度比)	220.4%増加*	×
	都市ガス	製造指定部門	1.0%削減(生産数原単位) (2021年度比)	19.6%削減	○
水資源の節約	上水道	製造指定部門	1.0%削減(生産数原単位) (2021年度比)	129.2%増加*	×
廃棄物排出量削減、再利用、リサイクル化に取り組む	排出量	製造指定部門	1.0%削減(生産数原単位) (2021年度比)	20.5%削減	○
	リサイクル率	全社	99.90%以上	99.79%	×
環境配慮型製品の開発推進	製品環境指標	設計部門	各製品群ごとの 製品環境指標の向上	全12テーマで展開し、 平均目標達成率:92%	×
化学物質の適正管理	製品含有 化学物質管理	設計部門	RoHS2追加使用禁止物質の 非含有保証体制の確立	1テーマを展開し、 目標達成率:100%	○
	取扱い管理	該当部門	PRTR法物質の 使用量管理・削減	全6テーマで展開し、 平均目標達成率:100%	○
グリーン調達		調達関係部門	取引先への環境 パフォーマンス評価の向上	3テーマを展開し、 全て目標達成率:100%	○
グローバルでの環境 パフォーマンス向上	CO <sub>2</sub> 排出量	サステナビリティ 関係部門	国内外関係会社の 環境データの把握	製造系関係会社への 共通の環境データ把握継続	○
緊急事態対応	BCP対応強化	リスクマネジメント 関係部門	天災等への対応力強化	BCP対応の模擬試験実施	○
生物多様性保全の取組み	環境保全	人事部	生物多様性保全に関する 活動の実施	社外との環境保全活動を実施	○

○:目標達成 △:前年度よりも削減/向上するも目標未達 ×:前年度より悪化し、目標未達  
※ディスプレイ製造量の縮小により、原単位(効率)が悪化しました。

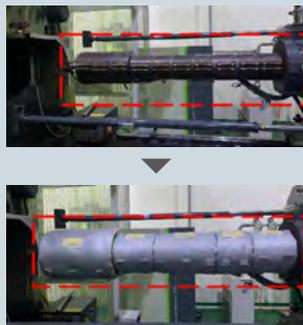
### [ 環境目標達成に付随した取組み ]

#### 樹脂成形機シリンダー保温による電力削減

NSグループの製造会社で実施された、成形機保温カバーによる電力量削減施策を当社成型機にも横展開適用し、成型機の電力を削減しました。

成形機シリンダーは加熱ヒーターの熱の一部が外部へ放出されており、エネルギーロスとなっていました。

成形機シリンダーに保温カバーを取り付け熱の放出ロスを削減する事で、成型機の消費電力を11%削減する事ができました。また、この改善は、製造部門の空調電力削減にも効果が期待できます。



#### エアリーク検出によるコンプレッサー電力削減

製造ラインで使用している圧縮空気の微小なエアリーク(圧縮空気漏れ)を検出する事が困難でしたが、エアリーク検知器でエアリーク箇所を可視化する事で、これまで気付かなかった微小なエアリークも検出可能となりました。

製造ラインで、エアリーク検知器を用いて発見したリーク箇所(10箇所)を修繕し、112L/分の漏れを止めたことで、コンプレッサー電力として10,400kwh/年のロスを削減する事ができました。

この削減活動は、国内外のNSグループ各社にも展開し推進しています。



## 気候変動財務情報開示タスクフォース(TCFD)に基づく情報開示

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

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

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



## ガバナンス

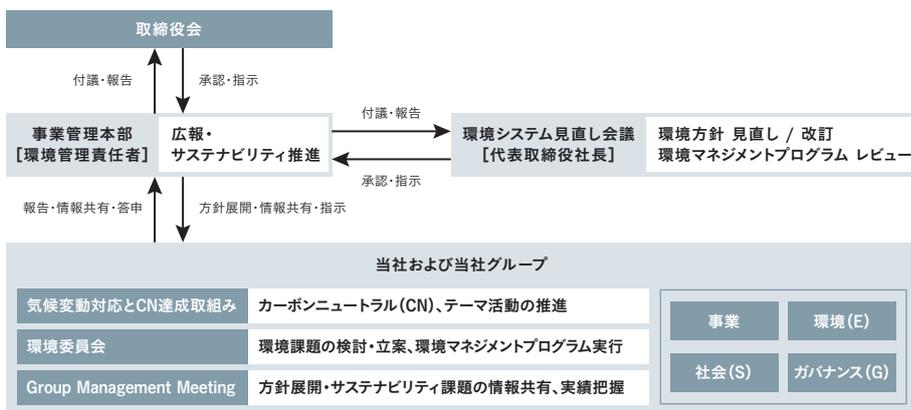
日本精機は、サステナビリティへの取組みを強化するため、2022年に気候変動を含むサステナビリティと広報活動を統合した「広報・サステナビリティ推進部」を事業管理本部内に新たに設置しました。

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

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



COP3(地球温暖化防止京都会議) 全国地球温暖化防止活動推進センターより引用



## リスク管理

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

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

## 戦略

気候変動は、そのリスクにより当社ならびにそのグループ企業の事業活動のみならず私たちやそれらを取り巻く社会やステークホルダーへ様々な影響を及ぼします。私たちは、そのリスクの影響を最小限にとどめ、機会を活用するため、シナリオ分析から気候変動が事業活動に与える影響(リスク・機会)を特定し、その対応について優先度を考慮し事業戦略へ反映する事で、持続可能な事業活動を推進します。

4°C シナリオ	IEA STEPS, WEO IPCC RCP8.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動により、海面水位の上昇や降雨量増による河川の氾濫・浸水被害地域の増加、干ばつの広域化と渇水リスク増加</li> <li>熱波・感染リスク増による死亡リスクの増大、労働意欲の低下</li> </ul>
1.5°C、2°C シナリオ	IEA SDS, WEO IPCC RCP2.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動抑制政策・規制強化により、炭素税負担増加、EV車の増加、ガソリン車は減少</li> <li>低炭素社会向け新商材・新技術開発</li> </ul>



全国地球温暖化防止活動推進センターより引用

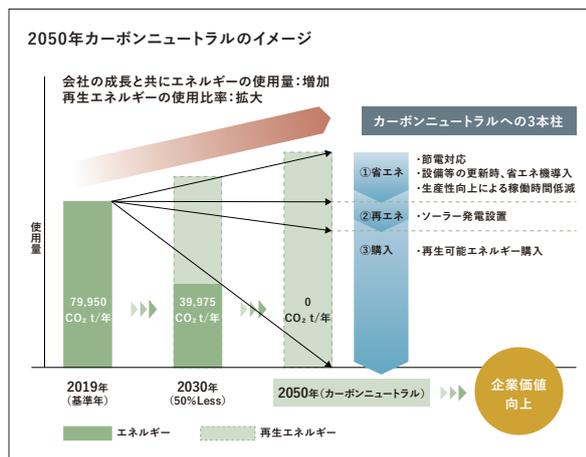
温度帯シナリオ	要素	リスク	機会	影響度	対応	
1.5°C/2°C 社会への 移行影響	炭素価格	・材料費への課税(炭素税)による調達コスト増加	・製品の軽量化、設計・生産技術の進化 ・代替材料(サステナブル材)の利用	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー効率化生産(高効率化の改善、設備導入)</li> <li>エネルギー効率化設計(肉薄化や省材料、代替材料利用)</li> <li>再生可能エネルギーへ切替、太陽光発電の設置、非化石証書の購入、電化によるGHG直接排出削減</li> <li>GHG算定把握、削減目標設定と実行</li> <li>インターナショナルカーボンプライシング仕組み検討、導入</li> </ul>	
		・燃料費への課税(炭素税)による製造コスト増加	・多様な再生可能エネルギー(太陽光発電、水素、代替燃料など)の提供			<ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能エネルギーへ切替、太陽光発電の設置</li> <li>非化石証書の購入、電化によるGHG直接排出削減</li> <li>GHG算定把握、削減目標設定と実行</li> </ul>
		・エネルギー転換による投資・コスト増加	・効果的な投資選択			<ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能エネルギーへ切替、太陽光発電の設置</li> </ul>
	エネルギー価格(電力・重油・ガス)	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー価格の高騰</li> <li>電力等エネルギー価格高騰による製造コスト増加</li> <li>燃料価格高騰による輸送コスト増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な再生可能エネルギー(太陽光発電、水素、代替燃料など)の提供</li> </ul>	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>電化によるGHG直接排出削減</li> <li>再生可能エネルギーへ切替</li> <li>太陽光発電の設置</li> </ul>	
	各国の排出削減目標/政策強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>GHG排出規制による制限強化</li> <li>原材料価格の高騰</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高エネルギー効率製造設備・技術の進化</li> </ul>	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー効率化生産および設計</li> <li>エネルギー高効率設備導入・切り替え</li> </ul>	
4°C環境での気候変動による物理的影響	豪雨 水害増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>豪雨、海面上昇</li> <li>工場浸水、水没による損害・操業停止</li> <li>水災害リスク高による工場・倉庫の移転</li> <li>流通分断による製品供給低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>災害に強い工場への変革</li> </ul>	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>BCP対策強化</li> <li>拠点防災対策マニュアル整備等防災対策</li> <li>水害レジリエンス強化</li> <li>リモートワークの導入、柔軟な活用</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>労働リソースの不安定化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>効率的で柔軟な働き方改革</li> </ul>			

## 目標と指標

日本精機グループは、持続可能な社会の実現に向けて、気候変動に関わる目標として、CO<sub>2</sub>排出量の削減目標を、Scope1とScope2(2019年を基準)で2030年に50%削減、2050年に100%削減(カーボンニュートラル)と設定しました。



※2021年は連結製造拠点、2022以降は製造・開発設計・販売・車販売拠点が対象。※2022年以降、電力のCO<sub>2</sub>排出量係数は、国際エネルギー機関発行のEmission Factorを使用。



## 社会に関する基本的な考え方

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



## 安全マネジメント方針

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

詳しくは  
こちら



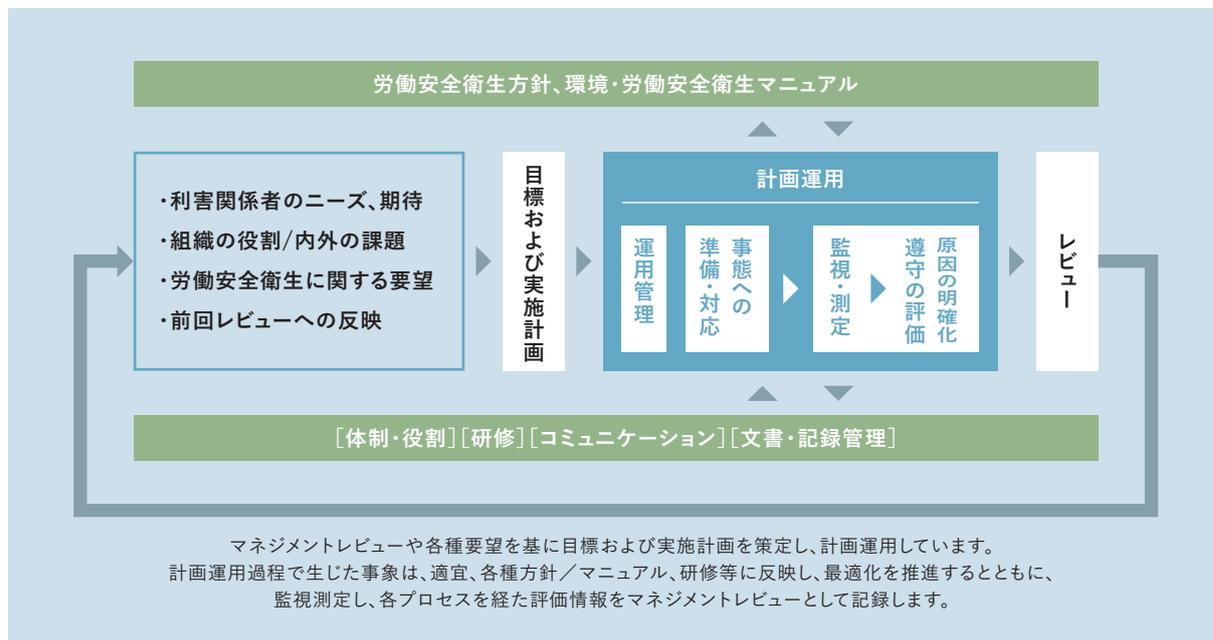
## 労働安全衛生マネジメント体制

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

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

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

## 労働安全衛生マネジメントプロセス



## 品質マネジメント方針

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

詳しくは  
こちら



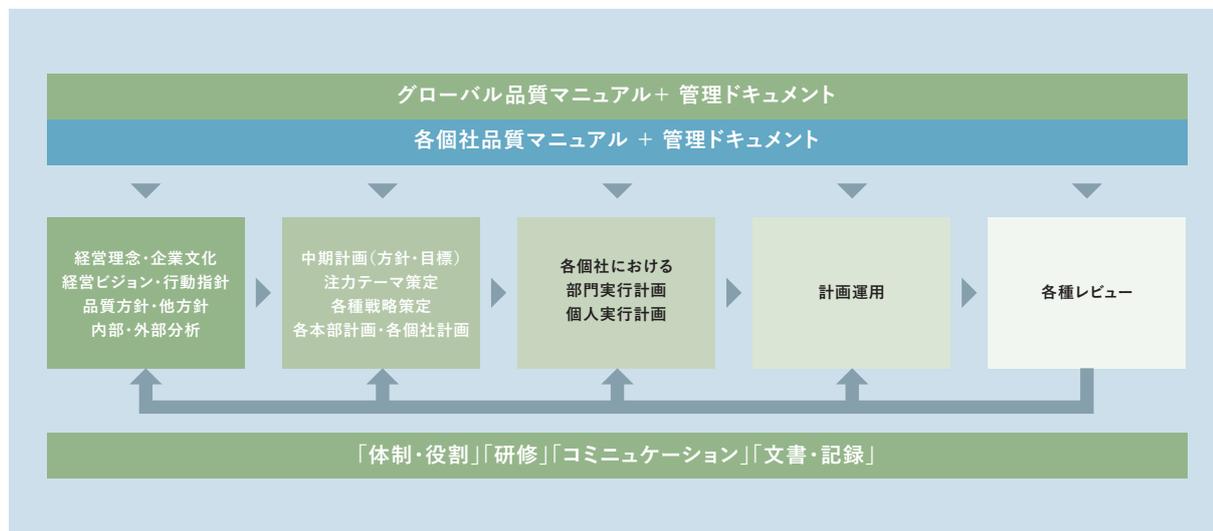
## 品質マネジメント体制

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

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

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

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



## 責任ある鉱物調達

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

## 地域貢献活動



### 地域のまつりへの参加 / 協賛

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



### スポーツ振興 / 地域活性化

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



### 産学連携授業による地域協創

地域の公立大学法人「長岡造形大学」と産学連携授業を行っています。『生活の中における情報可視化～地域協創演習2023』と題し、日本精機が有するセンシングの技術(見えないものを見えるように)を活用して、学生が家庭内で使用する日用品(道具)の提案を試みます。学生にとっては、地域の企業と連携して自身のアイデアを世の中に発信する機会/チャンスとなっています。



## 地域課題への対応



### プログラミングスクールの運営

当社のグループ会社(株)NS・コンピュータサービスは、地元の長岡市でプログラミング・スクール『p.g.camp』(ピー・ジー・キャンプ)を開校しており、子どもたちがITスキルを学ぶ場を提供しています。活動の一環として地域イベントに参画・企画し、小学生を対象としたドローン操作の体験プログラムを実施するなどのIT技術に触れる機会を創出して、地域人財の育成、IT産業活性化を企図・推進しています。



### 災害時における燃料供給に関する協定

当社の物流を担うグループ会社・日精サービス(株)は、災害時における長岡市公用車の燃料(軽油)確保等について、長岡市と協定を締結しました。物流企業の自家用給油所と自治体が連携した体制を整備するのは、新潟県内で初めての取り組みです。クリーンディーゼル車を導入している長岡市の災害時対応を支援し、災害に強い地域づくりに貢献します。





## 海外現地法人の地域貢献活動

### [ ダナンニッポンセイキ ] (ベトナム)

ベトナム・ダナン市でソフトウェア設計業務を行うダナンニッポンセイキでは、2023年3月に、業務用パソコン更新(入れ替え)の際、これまで使用していた中古品をリユースして地元の小学校に寄贈しました。学校からは、リユース品とはいえ状態が良いと、好評頂きました。IT教育の重要性が増すなかで、地域の教育、人材育成に貢献する良い機会となりました。



### [ 日精儀器武漢有限公司 ] (中国)

中国・武漢市の日精儀器武漢では、社会貢献活動の年間計画に基づいて、活動を推進しています。2023年は、7月に積極的な「ボランティア献血活動」への参加を呼び掛けました。その結果、有志27名の従業員が参加。献血量は10,000mlを超えました。中国赤十字社からは感謝の言葉を頂き、参加者には献血証が贈られました。



### [ タイ ニッポンセイキ ] (タイ)

タイの教育省より社会教育への貢献が評価され、『SEMA Kunupakran (Thailand Ministry of Education Contribution Award) / タイ教育省貢献賞』を、2023年4月に受賞しました。政府や教育省が重視している“産業界を支える人材育成”に関連し、タイ ニッポンセイキがインターンシップ生を毎年多数採用し続けていることが、学校教育への貢献の観点から表彰の運びとなりました。



### [ タイ マット エヌエス ] (タイ)

タイ・アマタシティー工業団地での環境改善活動が評価され、2022年の表彰式では『プラチナ・レベル / PLATINUM LEVEL』を受賞しました。これは、2017年から取り組みを始めた工業団地の環境(廃棄物)改善活動の成果となります。当初、ゴミの分別からスタートした活動が、現在は生ゴミの削減(パイオ式の生ゴミ処理)などの取り組みに進化、発展し続けています。



## 職場環境の充実



### ダイバーシティの推進

日本精機の成長を支えているのは、多様な人材の活躍です。多様な価値観・考え方・バックグラウンド等を尊重し活かすことは組織の創造を高め、優秀な人材の確保や競争力の向上にも繋がると考えており、役員向けの社内研修の実施など、ダイバーシティ推進の取組みを行っています。

また、ダイバーシティの一環として、女性管理職の育成のためキャリアアップを希望する女性従業員向けに「コーチング研修」などを実施しています。このような取り組みの成果として、女性活躍推進の優良企業に与えられる『えるぼし』認定で最高位となる“3つ星”を取得しています。



### 仕事と家庭の両立支援

当社は「全社員が仕事と家庭生活のバランスを保ち、より高いモチベーションでより高いパフォーマンスを発揮しながら働き続ける」会社を目指しています。

年次有給休暇の取得率、採用者・管理職に占める女性割合、男性の育児休業・育児短時間勤務の取得率などを目標に掲げており、2022年度の実績は右表の通りです。

このような姿勢や実績が評価され、新潟県から『ハッピー・パートナー企業』に登録されています。



指標・目標及び2022年度実績		
計画項目	目標	実績(2022年度)
年次有給休暇の取得率	70%以上を維持	70.2%
所定外労働時間	全従業員の1か月の平均所定労働時間18時間以内を維持	15時間
採用した労働者に占める女性労働者の割合	10%以上を維持	18.8%
男性労働者の育児休業取得率	30%以上を維持	61.3%
管理職に占める女性労働者の割合	2025年4月までに3%以上	2.5%

### 多様な働き方の支援

当社では、職場全体でワーク・ライフ・バランスに対する理解を深め、一人ひとりの多様な働き方を受容する風土づくりを進めており、妊娠、出産、育児、介護など社員のさまざまなライフステージに応じた働きやすい環境づくりのための様々な制度を設けています。また、年に1回 従業員のワーキングエンゲージメントレベルをモニタリングしています。

#### フレックスタイム制度、時間単位の年次有給休暇制度

社員自身のライフスタイルに合った働き方、自律的な働き方を推進していくことを目的に制定しており、働き方の自由度を広げます。

#### テレワーク勤務制度

本人が希望し職場の承認を得ることで、テレワークが可能です。肉体的・精神的な負荷の軽減、集中力維持による業務効率や生産性の向上を目的としています。

#### 育児短時間勤務

子供が3歳になるまでの期間は所定外労働の免除、12歳になるまでの期間は短時間勤務(6時間)を選択することができ、子育て世代が家庭と仕事を両立できる環境づくりを進めています。

#### 育児休業を取得した社員の声



長い時間  
家族と過ごす  
貴重な時間でした。

経営企画部 法務  
五十嵐 剣悟  
Kengo Ikarashi

第1子出産のときに引き続き、第2子出産の際にも育児休業を取得しました。実際に男性で育児休業を取得した同僚の話聞いたこと、家事と育児を引き受けて産後の妻を支え、子ども達と関わりたいと思ったことが取得のきっかけです。

上司や同僚からは育児休業の取得に理解を示していただき、様々な

サポートをしてもらいました。また、人事部からも育児休業制度や給付金に関する疑問に答えてもらうなど、皆さんからたくさんの支援をいただき、とてもありがたかったです。

育児休業中の家事や育児は当初考えていた以上に大変でしたが、家族と長い時間を過ごすことができる貴重な時間でした。



## 人材育成

### 基本的な考え方

当社は「人材こそが最も重要な経営資源」と考えており、この考えのもと人材育成を行っています。従業員が必要なスキルや自らのキャリアについて主体的に意識し、実現に向け行動するための人材育成プログラムを提供することで、個人の能力開発・成長を支援しております。

### 自律考動型人材の育成

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

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

### キャリアデザイン支援

従業員の節目の年齢でのキャリアカウンセラーによる面談を行い、キャリア・能力開発を支援することで、従業員一人ひとりが前向きにキャリアを実現し、同時に事業戦略を実現する強い人材を作ることを目指しております。また、社員が自ら新しい仕事に挑戦できるキャリア支援制度として社内公募を実施しています。

#### 教育・研修のテーマ

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

### アイデアコンテスト

当社グループでは、従業員の自主的な新規ビジネスアイデア創造を奨励し、職場の活性化を図ると共に、経営への参画意識を高め、グループの持続的な発展につなげることを目的に、定期的にビジネスアイデアコンテストを実施しています。

これまで、7回(本社4回、日精サービス(株)/株NS・コンピュータサービス3回)行っており、2023年度は光またはセンサーを利用した「歩行者の事故0」、「歩行者の安全確保」をテーマとして開催され、「安心と安全に満ちた未来」につながるアイデアが数多く提案されました。



2023年度アイデアコンテスト表彰の様子

#### アイデアコンテスト事務局の声

発想力に富んだ  
アイデアが  
生まれる場に。

センサーソリューション  
開発部

大塚 観月  
Mizuki Otuka



今回のコンテストは、よりアイデア発案しやすくなるよう、募集テーマを当社事業領域周辺に絞りました。また、募集時に審査ウェイト配分を開示し、注力ポイントを明確にすることで、質の高いアイデアの発案を狙いました。結果として、当社に馴染みがありつつも、バラエティ豊富なアイデアが多数集まりました。

アイデアの最終報告会では、聴講者より「発想が面白い」「思いつかなかった」といった声も聞かれ、多様な考えをもつ社員から広くアイデアを集める機会の重要性を感じています。既存の考えに捉われないアイデアが生まれる場となるよう、今後もコンテストを運営していきます。

## 人権の尊重



### 人権方針の制定

当社は、2023年2月28日に当社・経営会議での承認を経て、『日本精機グループ人権方針』を制定しました。

### 人権方針

私たち日本精機グループ(以下、私たち)は、全ての事業活動が、グローバル社会とともに持続的な発展を遂げるため人権尊重の責任を果たす社会的な要請に応え続けます。ここに私たちの人権に対する姿勢・考えを示し、人権への取組みを推進します。

#### 1. 人権の尊重へのコミットメント

私たちは、事業活動が全てのステークホルダーの人権に対して影響を与える可能性があることを認識しています。「国際人権章典」や「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」を企業が最低限遵守すべき、人権に関する原則・基準と理解し、支持します。そして、事業活動において、その実践に取り組みます。なお、私たちは、事業活動を行う各国・地域の法令を遵守します。当該国の法令が国際的な人権と矛盾がある場合は、可能な限り、国際的に認められる人権を尊重する方法を追求します。

#### 2. 適用範囲

本方針は、日本精機グループ(日本精機株式会社およびその連結子会社)のすべての役員および従業員に適用されます。また、私たちに関わる全てのステークホルダーの皆様にも、本方針をご理解いただくことを期待します。

#### 3. 人権デューデリジェンス

私たちは、持続可能な社会の実現を目指し、人権尊重の責務を果たすため、人権への負の影響を特定、予防、軽減するためのプロセスを構築し、これを継続的に実施します。

#### 4. 是正・救済

私たちは、人権に対する負の影響を引き起こした、または負の影響を助長したことが明らかになった場合、その是正と救済に取組み、将来同様の負の影響を引き起こしたり助長したりする活動を防止します。そして、人権に関する適切かつ実効性のある救済メカニズムの構築を進めます。

#### 5. 教育

私たちは、すべての役員・従業員が人権方針の重要性を理解し行動できるよう、必要な教育・訓練を継続的に実施します。

#### 6. 情報開示

私たちは、人権尊重の取組みについて、ホームページ等を通じて定期的に情報を開示します。

#### 7. ステークホルダーとの対話・協議

私たちは、人権尊重の取組みを実施するにあたって外部の専門知識を活用するとともに、関連するステークホルダーとの対話と協議を継続的に行います。

### 人権に対する取組み

事業活動において発生し得る、下記人権課題に対し重点的に取組みを進めていきます。

#### 重点取組みテーマ

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

### 人権デューデリジェンスの推進

日本精機グループのバリューチェーンを通じた人権尊重のため、人権デューデリジェンスを推進して参ります。

写真 / 日本精機 人事部  
左から 関谷SM、神保さん、飯田SM



#### 人権デューデリジェンスのPDCAサイクル





## 健康経営

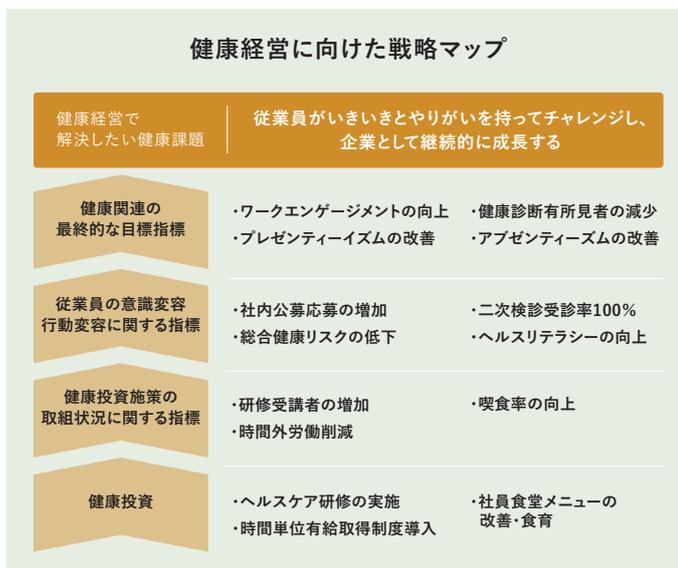
### 健康経営ビジョン

当社グループでは、経営目標・グループビジョン達成のためには、従業員がいきいきとやりがいをもってチャレンジできることこそが不可欠であると認識し、2021-2023年の中期経営計画の中で健康経営/働き方改革を推進しております。

#### 日本精機グループの健康宣言

経営理念の実現には、従業員とその家族が心身ともに健康で、幸せであることが不可欠です。私たち日本精機グループは、従業員が、健康で、いきいきと、仕事にやりがいを感じ、チャレンジができるよう積極的に支援し、安心・安全で、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

### 健康経営に向けた戦略マップ



### 健康経営の取り組み

#### 健康診断受診の徹底

定期健康診断の未受診者管理を徹底し、健診受診率は100%を維持しています。2022年からは巡回による女性がん検診を行い、受診しやすい環境づくりと受診機会の創出に努めています。

	2015年	2022年
要精密検査率	21.2%	10.2%
二次健診受診率	62.9%	81.4%

#### メンタルヘルスの取り組み

月1回精神科医によるこころの健康相談日を設ける他、カウンセラーが常駐し、就業時間中に気軽に相談できる体制を整えています。幅広く心身の一次予防を行うために、保健師による保健指導とカウンセラーによるメンタルヘルス・キャリア相談をパッケージ化した面談を積極的に推進しています。

#### イベントで楽しく健康づくり

社員が自然に楽しく健康づくりに取り組めるよう、当社では様々なイベントを企画しています。社員食堂では、地域の高校や食品メーカーとのコラボメニューの提供をとおして食育活動を行っています。また、身体活動量の増加や運動習慣の定着に向けて、スマホアプリを使ったウォーキングイベント、地域の自転車店によるスポーツ自転車の試乗会、休憩時間を活用したオンラインセルフ整体セミナーなどを開催しています。



ヘルシーコラボメニュー



自転車による健康推進イベント

## TOPIC

### 健康経営 関連表彰

健康経営に対する取組み・姿勢が評価され、経済産業省より『健康経営優良法人2023(大規模法人部門)』認定されました。当社としては、2022年に初申請して認定を受け、2023年は2年連続での認定となります。また、新潟県より『にいがた健康経営推進企業マスター2023』に認定されており、連結子会社においても、7社が『健康経営優良法人2023』認定を受けています。



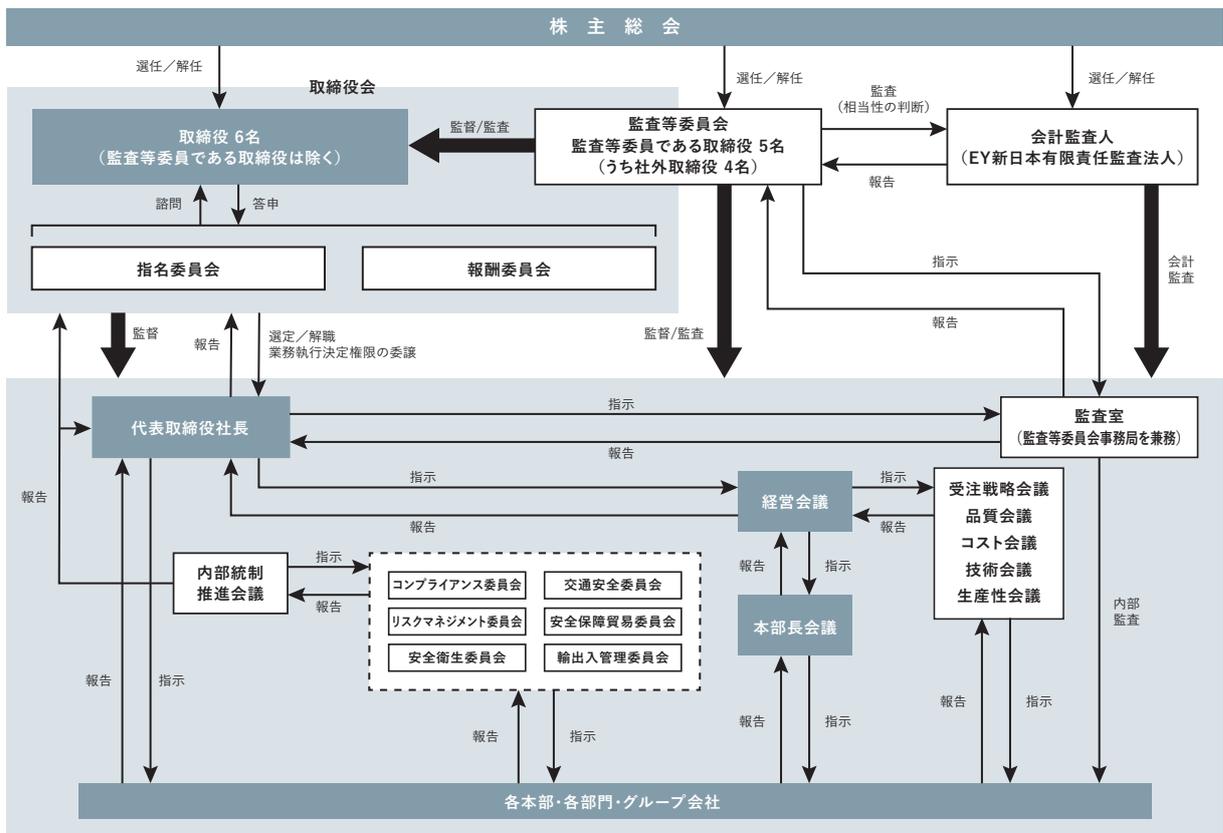
# コーポレートガバナンスへの取組み(G)

## コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、株主の皆様をはじめ、従業員、顧客、取引先、債権者、地域社会などのステークホルダーとの信頼関係を重視しております。加えて、当社は、持続的成長と中長期的な企業価値向上の実現のため、非財務情報を含む適切な情報開示、取締役等の透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を支え

るコーポレートガバナンス体制の実現、株主との建設的な対話が、最重要課題であると認識しております。今後も持続的成長と中長期的な企業価値向上の実現に取り組んでまいります。

＜コーポレート・ガバナンスおよび内部統制に関する体制の模式図＞



＜各機関の構成と主な役割＞

機関	取締役会	監査等委員会	指名委員会	報酬委員会
構成	議長  11名(社内7名、社外4名)	委員長  5名(社内1名、社外4名)	委員長  5名(社内2名、社外3名)	委員長  5名(社内2名、社外3名)
主な役割	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営の基本的な意思決定と業務執行の監督</li> <li>■ 代表取締役の選定</li> <li>■ 重要な業務執行の決定(取締役社長への委任事項の決定を含む)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 取締役の職務の執行の監督・監督</li> <li>■ 監査等委員でない取締役の指名・報酬等についての意見陳述</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 取締役の選任・解任に関する事項の審議、取締役会への答申</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 取締役の報酬等に関する方針および個別報酬額の審議、取締役会への答申</li> </ul>

## 取締役会の充実

### 取締役会の実効性評価

#### 《評価のプロセス》

当社は、取締役会を構成する取締役にアンケートを実施し、その結果を独立社外取締役で検討し、その検討結果を踏まえ、取締役会に報告することで、毎年、取締役会全体の実効性について分析・評価を行っております。

#### 《評価結果の概要》

その結果、昨年度については、取締役会全体の実効性については確保されていることを確認することができ、取締役会の運営、取締役会のモニタリング機能、取締役会への報告方法等も実効性が向上していると評価されました。一方、中期的な課題を議論する機会が一層必要であることなどが共有されました。これらの意見を踏まえ、取締役会の実効性の更なる向上に向けて、改善に取り組んでまいります。

## 取締役の選任

### 取締役候補者の指名方針

当社の取締役候補者の指名にあたっては、経営者としての経験、能力、実績等を総合的に勘案し、再任取締役の場合には、在任期間中における業績への寄与度も考慮した上で選定・指名を行うために、独立社外取締役を委員長とし、独立社外取締役が過半数を占める指名委員会の審議を経ることとしております。

また、社外取締役候補者については、(1)専門家としての知識・経験を活かし、外部の客観的視点で意見を述べて頂

き、それを経営戦略・計画の策定および重要な業務執行の意思決定に反映させること、(2)会社と経営陣・支配株主等との間に利益相反が生じないよう監督すること、(3)株主等のステークホルダーの意見を取締役会に反映させること等、当社が社外取締役に期待する役割を踏まえ、当社グループの今後の発展に不可欠な候補者の国際感覚、専門性、経歴等を総合的に判断した上で候補者の選定・指名を行っております。

### 監査等委員である取締役候補者の指名

当社の監査等委員である取締役候補者の指名にあたっては、監査等委員に求められる役割を適切に遂行することが可能な知識・経験および能力、ならびに個人的な実績等を総合的に勘案した上で指名を行っております。

#### <取締役会構成およびスキルマトリクス>

			企業経営	製造 生産技術	研究、開発 設計	マーケティング 営業	会計、財務 税務	企業統治	ESG サステナビリティ	グローバル 経験	人事 人材開発	IT DX
佐藤 浩一	社内		◎		◎	○	○	◎		◎	○	
永野 恵一	社内		○		◎				○	◎	○	○
東 政利	社内		○		◎		◎	○	○		◎	○
大崎 裕二	社内		○	◎		○				○	○	
吉原 正博	社内		◎	◎						◎	○	○
村山 一彦	社内		◎			◎				◎	○	
永井 達哉	社内	監査等委員	○					◎		○		
斉木 悦男	社外	監査等委員						◎				
富山 栄子	社外	監査等委員				◎			◎		○	
鈴木 北吉	社外	監査等委員	◎	○	◎							○
榎本 俊彦	社外	監査等委員	◎				◎	◎		◎		

※豊富な知見、専門性を有していると認められるスキル項目については◎をつけております。

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

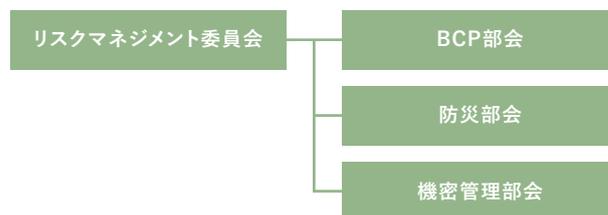
## 取締役報酬

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員の 員数(名)
		固定報酬	変動報酬		
			業績連動報酬	株式報酬	
		基本報酬	業績連動賞与	株式報酬型 ストックオプション	
取締役 (監査等委員及び社外取締役を除く)	197	115	71	9	8
監査等委員 (社外取締役を除く)	40	40	-	-	2
社外取締役	32	32	-	-	4

## リスクマネジメント

### リスクマネジメント体制

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



### BCPに関する基本的な考え方

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

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

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

### 情報セキュリティマネジメント

当社グループは、ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)の仕組みを構築し、従業員の教育も含めて情報セキュリティの維持・改善を継続的に行うことで、グローバルで安全な情報管理に取り組んでいます。特に、顧客情報や営業情報、技術情報、個人情報等を重要な情報と考え、これらの情報の漏洩、紛失、破壊及び改ざん等のリスクから保護するための適切なセキュリティ対策を行っております。

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

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

加えて、自動車業界での製品安全意識の高まりを受けた対策の標準化(ISO/SAE 21434)に対応した仕組みをグローバルで構築、運用し、製品のサイバーセキュリティ対策を確実に行っております。

## 知的財産

### 知的財産に関する基本的な考え方

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

「有益権利の確保」では、特許性のある発明を発掘、評価し、評価の高い発明から権利取得して、事業を優位に進める基盤作りを推進しております。また、受注獲得を支援するため、製品の流通国や競合企業に対応した権利取得を推進しております。

「知財安全の確保」では、開発/設計フェーズに応じた特許調査を実施することで知財リスクを管理しております。

「権利活用の強化」では、彼我検証活動として他社製品の検証を推進しております。弊社の保有権利の使用が確認された場合は、ライセンス等の適切な権利活用を行っています。

## コンプライアンス

### コンプライアンスに関する基本的な考え方(コンプライアンス宣言)

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

私たちはコンプライアンス行動指針を制定し、取締役を

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

### コンプライアンス推進体制

当社は、コンプライアンス推進のため、代表取締役の下、コンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス・オフィサーに取締役または役付執行役員を任命しております。コンプライアンス委員会は、全社横断的なコンプライアンス体制の整備および問題・課題把握と啓発活動に努め、コンプラ

イアンス違反に関する重要な問題点について審議し、継続的改善を推進しております。

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

### コンプライアンス啓発活動

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

また、コンプライアンス委員会年間活動計画に基づき、新入社員向けコンプライアンス研修、顧問弁護士による管理職向けコンプライアンス研修、啓発資料の配信(年4回)

を、グループ会社を含めて実施しております。さらに、グループ会社で発生したコンプライアンス事案について、各社のコンプライアンス委員会や総務部長に情報共有を行うことにより再発防止を図っております。

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

## 内部通報

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

内部通報を匿名でも行うことができるとし、担当者に守秘

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



社外取締役である斉木氏と富山氏に双方の専門性の高い独自の観点からトークセッションしていただきました。

### Q1 ご自身の専門性から、社外取締役としての役割、期待はどのようなものでしょうか

**斉木** 私の弁護士という専門性から期待される役割は、会社の業務執行について、「取締役の経営判断の合理性」、すなわち、経営判断がその内容及び手続に於いて適正に為されているか、取締役に善管注意義務違反がないか、又、株主をはじめ、顧客・従業員・地域社会などステークホルダーの観点から、「コーポレートガバナンス」が適切に行われているかという視点で意見を述べるものと認識しています。

具体的には、業務執行の判断が、会社法、独占禁止法等の会社に関係する法律に違反していないか、又、最高裁判所の判例等の解釈に違反していないかという視点です。その中でも長時間労働、ハラスメント、メンタルヘルス等については、コンプライアンス視点が、より重要になっているように思います。

私個人としては、「空気を読まない」、「忖度しない」、「プライドを捨てて、ありのままをさらけ出す」姿勢で発言するようにしていますよ。

**富山** 私は専門がグローバルマーケティングなので、どうすれば価値あるものを創造し、その価値を

伝達し、実現（配達・交換）できるのかというマーケティングの観点から物事をみています。中長期的な経営戦略策定に貢献することが大切だと考えています。全てのステークホルダーにとって中長期的に企業価値を高める戦略になっているか、監督・意見することが求められていると思っています。

昨今は、将来世代のためのサステナビリティ（持続可能性）をもった企業経営の重要性が高まっています。こういった新しい視点を取り込み、社会性・経済性やリスク管理に配慮した意見を、業務執行から独立した立場で経営陣に対して遠慮せずに述べることを期待されていると思います。



## Q2 お二人は、社外取締役就任し5年超が経ちます。就任当初から“変わった”点はいかがですか

**斉木** 取締役会に於ける議論が、より活発化したと思います。理由のひとつは、取締役会で解決すべき課題を審議事項として議論することになった点です。決議事項と報告事項とは別に、中・長期に亘る解決すべき課題を深掘りするために、「審議事項」として採り上げて議論することになりました。

そして、取締役会に於ける説明が、より分かり易くなりました。コロナ禍、半導体不足、ロシアのウクライナ侵略等、事態が次々と起こる最近の経済環境下で、未だかつてないマネジメントの難しさがあります。佐藤社長は就任当初から一貫して「筋肉質になる」、「少ない原価、経費、時間で多くのアウトプットをする」という経営体質の転換を端的なメッセージとして発しています。その具体策の一つとして、決議案件の説明がより「簡にして要を得た」ものとなりました。又、種々の経営指標はより充実したものとなり、分かり易くなっています。

**富山** 確かに活性化していますね。取締役会実効性評価から、取締役会で審議すべき議題の選定・絞り込みについての意見が出され、それを執行側と社外取締役で議論し、新たな方向性を導き出しました。社外取締役でどのような議題を採り上げるか議論し、要請事項を社長らと意見交換して、取締役会アジェンダを執行側と社外取締役が一緒に作り上げようとしています。このような取組みは就任以来、初めてだと思います。

そして、取締役会に纏わる機能が発展し、指名委員会や報酬委員会が設置され、これら委員会の議案上程もありました。

**斉木** 一昨年度に任意の報酬委員会が設置されました。会社の意思決定の透明性・公正性を確保するためと、報酬を持続的な成長に向けた健全なインセンティブとして機能するよう客観性・透明性ある手続きにするためです。取締役（監査等委員である取締役を除きます）の報酬等の決定方針、及び個人別報酬額の妥当性を検証し、取締役会に答申することとなりました。又、同時に任意の指名委員会が設置されました。取締役（監査等委員である取締役を除きます）の選・解任の透明性・公平性・客観性をはかるためです。取締役の指名方針、並びに取締役会の適切な構成の実現、及び取締役会のスキルマトリックス

を作成し、取締役会に答申することになりました。両委員会ともその構成員を、社外取締役を過半数とすること、委員長は社外取締役とすることとして、その機能を有効に果たすべく制度設計されています。社外取締役の重要な役割のひとつと認識しています。

## Q3 サステナブルな取組みを長期的な発展に繋げていくために必要なこととは

**富山** 社外の知見を取り入れて従業員の意識改革を促し、経営戦略立案に活かそうという流れが生まれています。例えば、私のほうにはSDGsに関する社員向け講演や、パーパス経営についての経営幹部向け講演の依頼・機会がありました。特にSDGs講演には想定以上の社員の皆さんに参加いただき（オンライン含め450名が参加）、関心の高さに驚かされました。

又、女性がいろいろな場面で活躍するようになったと思います。女性管理職の数はここ数年で増加しましたし、健康経営施策のランチのヘルシーメニュー開発や、亀田製菓様や一正蒲鉾様など地域企業の食材（プラントベースドフード/代替肉や、ネクストシーフード）を活用したコラボレーション企画、健康な生活を送るために毎日の歩数を増やす取組みなども女性がリードしています。子育て支援企業の「くるみん」等の取組み等は、従業員の働きやすい職場作りを考えた大変良い施策だと思います。

**斉木** 多様性の時代ですから、女性と併せて多様な人材が活躍できる環境整備も重要ですね。多様な人材の活躍に向けた環境整備として、女性労働者の割合、男性の育児休暇の取得率、男女別の育児休業取得対象者数・取得者数等の情報開示が挙げられます。開示のみならず、これらの環境整備をより充実させ、当社が女性も活躍できる会社であること、そして育児・介護と両立できる職場であることを強くアピールすることも大切です。またLGBT理解増進法が2023年6月に施行されたことを受けLGBTQの方々が働きやすい職場環境が求められます。LGBTQの方々の割合は8.9%程度、11人に1人といわれていますので、ダイバーシティの観点から諸制度を検討する必要があると思います。

Next Page →

### Q4 企業としての発信力はいかがでしょうか

**富山** 当社は基本的にはBtoB企業ですので、従来あまり広報は考えてこられませんでした。もっと様々な取組みを広く知ってもらうために「広報に力を入れた方が良い」と進言したところ、広報の組織が作られました。報道ニュースとして、新聞やテレビ等のメディアへの露出が格段に増えました。進言を即座に行動に移して頂いたことは大変素晴らしいと思います。

サステナビリティ推進の目標のひとつは「ステークホルダーから選ばれる企業になる」ことです。投資家・従業員・顧客・取引先・地域社会などのステークホルダーから選んでもらえるからこそ、ビジネスを中長期的に継続することができます。選んでもらうには情報を発信して、共感や信頼を得なければなりません。それには会社が行ってきた活動や成果をその背景とともに開示、広報するのが良いと思います。事業を通して社会に貢献している企業であることを理解してもらえからこそ、ステークホルダーに選んでもらえて、世の中に必要とされる存在に成り得ると思います。

**斉木** 2021年から、グローバル企業にとって標準となっている「統合報告書」を発行しました。財務情報のみならず、非財務情報としてESGに関する取組みなど、社会的課題の推進・解決に向けての行動が記されています。将来の企業価値創造についてステークホルダーへの説明をすることと同時に、その期待に応えるようにしています。

### Q5 その一方で、課題と思われる点をお聞かせください

**斉木** ヘッドアップディスプレイ事業の今後の展望をより具体化すべきと思います。中核的事业と位置づけられるヘッドアップディスプレイ事業は、より一層の収支改善に努めるとともに、中・長期の具体的な施策展開を検討し、実施すべきです。

**富山** 私も同様にヘッドアップディスプレイ事業のさらなる発展を期待しています。それにはマーケティングの取組み強化が必要と思っています。ヘッドアップディスプレイの提供価値が自動車メーカーやユーザーに伝えきれていないと思います。価格も価値伝達の手段です。「目線を動かさなくてよいので安全運



転につながる」ということが、自動車メーカーや世の中の一般ユーザーには認知されていないと思います。わき見運転による交通事故が多いという社会課題解決に、当社のヘッドアップディスプレイがどう貢献できるのかを、もっとアピールして認知してもらう必要があると思います。

サステナビリティ経営を実現させるため、SX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)の実現と推進が重要です。端的に言うと、「売れば売れるほど社会がよくなる製品・サービスの展開」がSXのゴールです。ヘッドアップディスプレイが売れば売れるほど交通事故が減って社会がよくなる製品であることをもっと世の中の人に知ってもらう必要があると思います。当社の存在価値は「すべての人に安心・安全・感動を」ですので社会のニーズ「交通事故を減らす」という社会のニーズ(課題解決)と企業の存在価値「すべての人に安心・安全・感動」の追求は同期しており、当社は交通事故を減らして社会がより良くなる製品サービスを展開しているのですから、そのことをもっと認知してもらう必要があると思います。

**斉木** 持続的成長には、常に長期的な視点で、新たな次世代の新規事業の開発と育成が必要です。特に若い世代の社員の自由で柔軟、新鮮な発想を尊重する新規事業プロジェクトチームを立ち上げるなどの、具体的な施策を速やかに策定し、着手するのが良いと思います。若い世代の発想の根底に、ミレニアル世代やZ世代の価値観や意識、消費行動の変化を反映できるのではないかとこの点も、新規事業の開発に極めて重要と考えます。

**富山** それが実現したら楽しみなプロジェクトになりますね。

**斉木** 気候変動対応も大きな課題です。「株主利益の最大化」が最優先された時代から、気候変動や持

持続可能性への懸念が高まり、国連が主導するSDGsなど社会課題の解決が急務となる時代となりました。特に自動車産業に身を置く企業として、カーボンニュートラルへの対応は重要です。現在既に策定している諸施策をより実効的なアクションプランに繋げつつ、新たな施策を付け加えて拡充し、且つ発展させることが肝要です。カーボンニュートラル目標達成に向けた取組み方針として、TCFD提言に基づく情報開示を開始しましたが、更にこれを具体的に深化させる議論が必要です。

**富山** 東証から示された要請にも繋がりますが、当社の資本政策についての議論も高まりを見せています。今後、投資家、株主にとってより魅力的な企業であるための資本政策、経営戦略の立案が必要だと思っています。

**斉木** そうですね。今までも、戦略的なキャッシュの使い道としてアルプスアルパイン社とのアライアンス、共栄エンジニアリングの子会社化等、業務提携、資本提携に積極的に取り組んで来ています。取締役会においても資本政策も含め議論をしているところですが、株主の理解を得るべく、より丁寧な説明が求められていると考えます。

**富山** また、今後の議論では、経営戦略により時間を割くこと、人材育成と活用、何処へ向かっていくのか社員を含めステークホルダーに対してパーパスの提示が必要と考えます。

**斉木** 気候変動や持続可能性への懸念が高まっており、SDGsなど社会課題の解決が急務の時代になりました。このような社会全体の意識の変化に伴い、企業は経済合理性一辺倒ではすまなくなり、ESG（環境・社会・ガバナンス）を視野に入れ、バランスのとれた価値創造が求められるようになってきました。経済合理性は目的ではなく手段となり、それらを統合するより上位の考え方、或いは概念の設定が必要となっています。これが、最近パーパス経営が注目されている所以だと思いますので、取締役会でも議論を深めたいと思います。

## Q6 新中期経営計画策定に向けて

**富山** 5年、10年先の将来を見据えた上で、バックカasting思考で今後3年間についてどうするかを考えるべきだと思います。社外取締役としては長期的な視点でこれから10年先、何をを目指すのかを明確にし、注力すべき事業等を見直していきたいと思いま

す。長期的な成長を実現するには、社員エンゲージメント向上と人事戦略も必要だと思います。今後、ステークホルダー資本主義がより一層強調される時代になると思います。企業はステークホルダー（株主・従業員・取引先・顧客・地域社会）の利益に配慮し、ステークホルダーは企業とともに価値を生み出す主体であると考えなければなりません。その中で企業がもっとも重要視すべき資本のひとつが「人的資本」です。人材は、価値創造の源泉であり、そこへの投資は最終的な成果の増加のための投資になるわけです。環境変化や経営戦略の変化に伴う人材ポートフォリオの最適化、知識経験の多様性、学びなおし（リスキリング）、従業員エンゲージメントなどについて計画に入れるとよいのではないのでしょうか。

**斉木** 大学で教鞭を振られている富山さんが言われると流石に説得力がありますね。私も人材への投資が重要だと思います。「好きこそもの上手なれ」と言われます。社員の方々は「ものづくり」に興味・関心を持ち「世のため人のため」に働くという志をもって入社されたと思います。その志を支え、具体的に実現できる人事制度を根本的に見直す必要があると思います。新卒者、中途採用者、定年後再雇用者、短期間有期雇用者、それぞれについて在職中の社員の働き甲斐をいかに醸成しパフォーマンスを最大化するかの検討や、若手社員の定着率向上、高齢社員退職に伴う人手不足対策等の社会的な潮流に対して対策を講じていくべきと考えます。

**富山** わたしたち社外取締役メンバーは、企業文化を含めた日本精機グループに対する理解を深めると同時に、経営陣に新鮮な「気づき」を与える役目を意識しつつ、次期・中期経営計画2024-2026の策定、更には2030年に目指す姿の実現に向けて、ステークホルダーからの負託を受け、職責を果たすべくこれからも尽力していきたいと思っています。



# 財務諸表

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)
<b>資産</b>		
流動資産		
現金及び現金同等物	24,796	30,043
営業債権及びその他の債権	40,502	54,553
その他の金融資産	78,001	55,114
棚卸資産	69,577	92,475
その他の流動資産	8,991	12,811
流動資産合計	221,870	244,999
非流動資産		
有形固定資産	67,125	68,829
のれん及び無形資産	8,097	8,667
営業債権及びその他の債権	455	430
その他の金融資産	27,931	28,408
繰延税金資産	3,193	4,371
その他の非流動資産	879	248
非流動資産合計	107,683	110,955
資産合計	329,553	355,954
<b>負債及び資本</b>		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	40,432	42,850
借入金	56,047	64,668
その他の金融負債	1,897	1,923
未払法人所得税等	1,315	1,808
短期従業員給付	4,817	5,142
引当金	778	686
その他の流動負債	1,329	1,411
流動負債合計	106,618	118,491
非流動負債		
借入金	13,084	14,468
その他の金融負債	3,064	3,223
長期従業員給付	4,091	3,875
引当金	184	285
繰延税金負債	7,331	8,385
その他の非流動負債	304	775
非流動負債合計	28,061	31,014
負債合計	134,679	149,505
資本		
資本金	14,494	14,494
資本剰余金	4,438	4,435
利益剰余金	149,946	149,307
自己株式	△1,014	△972
その他の資本の構成要素	18,392	32,351
親会社の所有者に帰属する持分合計	186,257	199,616
非支配持分	8,616	6,832
資本合計	194,874	206,449
負債及び資本合計	329,553	355,954

## 連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 自 2021年4月1日 至 2022年3月31日	当連結会計年度 自 2022年4月1日 至 2023年3月31日
売上収益	223,621	275,776
売上原価	△187,514	△237,151
売上総利益	36,107	38,625
販売費及び一般管理費	△38,362	△36,173
その他の収益	1,329	1,163
その他の費用	△3,350	△774
営業利益	△4,276	2,840
金融収益	3,053	3,913
金融費用	△176	△263
税引前利益	△1,399	6,490
法人所得税費用	△3,143	△4,400
当期利益	△4,543	2,089
当期利益の帰属		
親会社の所有者	△5,180	1,380
非支配持分	637	709
当期利益	△4,543	2,089
1株当たり当期利益または損失(△)		
基本的1株当たり当期利益又は損失(△)(円)	△85.88	22.87
希薄化後1株当たり当期利益又は損失(△)(円)	△85.88	22.85
当期利益	△4,543	2,089
その他包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融資産の利得及び損失	△8	1,170
確定給付負債(資産)の純額の再測定	140	111
純損益に振り替えられることのない項目合計	131	1,282
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	15,480	13,108
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	15,480	13,108
税引後その他の包括利益	15,612	14,391
当期包括利益	11,069	16,481
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	9,467	15,501
非支配持分	1,601	979
当期包括利益	11,069	16,481

# 財務諸表

## 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2021年4月1日 - 至 2022年3月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分					
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素	
					その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融資産の利得及び損失	確定給付負債(資産)の純額の再測定
期首残高	14,494	4,455	157,449	△1,045	7,542	—
当期包括利益	—	—	—	—	—	—
当期利益	—	—	△5,180	—	—	—
その他の包括利益	—	—	—	—	△8	124
当期包括利益合計	—	—	△5,180	—	△8	124
所有者との取引等	—	—	—	—	—	—
配当	—	—	△2,412	—	—	—
株式に基づく報酬取引	—	14	—	—	—	—
自己株式の取得	—	—	—	△0	—	—
自己株式の処分	—	△30	—	31	—	—
非支配持分の取得	—	—	—	—	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	124	—	△0	△124
その他の増減	—	—	△34	—	—	—
所有者との取引等合計	—	△16	△2,322	31	△0	△124
期末残高	14,494	4,438	149,946	△1,014	7,533	—

	親会社の所有者に帰属する持分				非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素		親会社の所有者に帰属する持分合計			
	在外営業活動体の換算差額	合計				
期首残高	△3,672	3,869	179,222	7,307	186,530	
当期包括利益	—	—	—	—	—	
当期利益	—	—	△5,180	637	△4,543	
その他の包括利益	14,531	14,647	14,647	964	15,612	
当期包括利益合計	14,531	14,647	9,467	1,601	11,069	
所有者との取引等	—	—	—	—	—	
配当	—	—	△2,412	△283	△2,695	
株式に基づく報酬取引	—	—	14	—	14	
自己株式の取得	—	—	△0	—	△0	
自己株式の処分	—	—	0	—	0	
非支配持分の取得	—	—	—	—	—	
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	△124	—	—	—	
その他の増減	—	—	△34	△8	△43	
所有者との取引等合計	—	△124	△2,433	△291	△2,725	
期末残高	10,858	18,392	186,257	8,616	194,874	

当連結会計年度(自 2022年4月1日 - 至 2023年3月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分					
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素	
					その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融資産の利得及び損失	確定給付負債(資産)の純額の再測定
期首残高	14,494	4,438	149,946	△1,014	7,533	—
会計方針の変更の影響	—	—	258	—	—	—
修正再表示後の期首残高	14,494	4,438	150,205	△1,014	7,533	—
当期包括利益	—	—	—	—	—	—
当期利益	—	—	1,380	—	—	—
その他の包括利益	—	—	—	—	1,170	95
当期包括利益合計	—	—	1,380	—	1,170	95
所有者との取引等	—	—	—	—	—	—
配当	—	—	△2,413	—	—	—
株式に基づく報酬取引	—	14	—	—	—	—
自己株式の取得	—	—	—	△0	—	—
自己株式の処分	—	△42	—	42	—	—
非支配持分の取得	—	25	—	—	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	162	—	△66	△95
その他の増減	—	—	△26	—	—	—
所有者との取引等合計	—	△2	△2,277	42	△66	△95
期末残高	14,494	4,435	149,307	△972	8,637	—

	親会社の所有者に帰属する持分				非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素		親会社の所有者に帰属する持分合計			
	在外営業活動体の換算差額	合計				
期首残高	10,858	18,392	186,257	8,616	194,874	
会計方針の変更の影響	—	—	258	77	335	
修正再表示後の期首残高	10,858	18,392	186,515	8,694	195,210	
当期包括利益	—	—	—	—	—	
当期利益	—	—	1,380	709	2,089	
その他の包括利益	12,854	14,120	14,120	270	14,391	
当期包括利益合計	12,854	14,120	15,501	979	16,481	
所有者との取引等	—	—	—	—	—	
配当	—	—	△2,413	△277	△2,691	
株式に基づく報酬取引	—	—	14	—	14	
自己株式の取得	—	—	△0	—	△0	
自己株式の処分	—	—	0	—	0	
非支配持分の取得	—	—	25	△2,557	△2,531	
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	△162	—	—	—	
その他の増減	—	—	△26	△6	△33	
所有者との取引等合計	—	△162	△2,400	△2,841	△5,241	
期末残高	23,713	32,351	199,616	6,832	206,449	

## 連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 自 2021年4月1日 至 2022年3月31日	当連結会計年度 自 2022年4月1日 至 2023年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	△1,399	6,490
減価償却費及び償却費	11,916	12,068
減損損失	3,090	291
受取利息及び受取配当金	△1,481	△2,669
支払利息	169	263
段階取得に係る差損益(△は益)	—	132
固定資産売却損益(△は益)	81	△323
営業債権及びその他の債権の増減額(△は増加)	4,063	△10,311
棚卸資産の増減額(△は増加)	△19,577	△19,263
営業債務及びその他の債務の増減額(△は減少)	773	△310
引当金の増減額(△は減少)	△765	△91
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	179	39
為替差損益(△は益)	407	△29
その他	△906	△1,498
小計	△3,447	△15,211
利息及び配当金の受取額	1,524	2,428
利息の支払額	△170	△286
法人所得税の支払額	△3,284	△4,989
その他	△60	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	△5,437	△18,057
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の純増減額(△は増加)	△369	30,108
有形固定資産及び無形資産の取得による支出	△7,473	△9,548
有形固定資産及び無形資産の売却による収入	572	597
投資有価証券の取得による支出	△69	△81
投資有価証券の売却による収入	1,175	80
貸付けによる支出	△7	△12
貸付金の回収による収入	110	122
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△120	△1,518
持分法投資による支出	△1,334	—
その他	△2	△33
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,518	19,713
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)	3,000	4,100
長期借入れによる収入	7,040	13,000
長期借入金の返済による支出	△10,755	△7,837
リース負債の返済による支出	△2,075	△1,856
非支配持分への配当金の支払額	△296	△402
自己株式の純増減額(△は増加)	0	0
配当金の支払額	△2,411	△2,413
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	—	△2,531
社債の償還による支出	—	△30
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,498	2,028
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,601	1,562
現金及び現金同等物の増加額	△16,853	5,246
現金及び現金同等物の期首残高	41,650	24,796
現金及び現金同等物の期末残高	24,796	30,043

# 役員紹介



6 村山 一彦      4 大崎 裕二      2 永野 恵一      3 東 政利      5 吉原 正博      7 永井 達哉  
11 榎本 俊彦      8 斉木 悦男      1 佐藤 浩一      9 富山 栄子      10 鈴木 北吉

## 1 佐藤 浩一

代表取締役社長 / 社長執行役員

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

## 2 永野 恵一

取締役 / 専務執行役員

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

## 3 東 政利

取締役 / 常務執行役員

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

## 4 大崎 裕二

取締役 / 常務執行役員

1982年 3月 当社入社  
2014年 6月 当社執行役員  
2016年 10月 当社営業本部第1営業統括部長  
2018年 4月 当社購買本部長  
2019年 6月 当社上席執行役員  
2020年 6月 当社取締役 常務執行役員(現任)  
2022年 6月 当社購買本部長  
2023年 4月 当社購買本部、センサ・EMS・部品ビジネス本部、民生ビジネス本部管掌  
地域担当: 日本(現任)

## 5 吉原 正博

取締役 / 常務執行役員

1985年 9月 当社入社  
2016年 10月 上海日精儀器有限公司総経理  
2021年 4月 当社執行役員  
5月 当社生産技術本部長  
2022年 6月 当社取締役 上席執行役員 生産技術本部長  
2023年 4月 当社製造本部、生産技術本部、品質保証本部管掌  
地域担当: 北中米/南米(現任)  
6月 当社取締役 常務執行役員(現任)

## 6 村山 一彦

取締役 / 上席執行役員

1985年 4月 当社入社  
2015年 5月 日精儀器科技(上海)有限公司総経理  
2019年 4月 当社執行役員 計器営業本部海外営業統括部長  
2021年 4月 当社車載営業本部長  
6月 当社上席執行役員  
2022年 6月 当社取締役 上席執行役員(現任) 車載営業本部長  
2023年 4月 当社車載営業本部、メータビジネス本部、HUDビジネス本部管掌 地域担当: 中国(現任)

## 7 永井 達哉

取締役(常勤監査等委員)

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

## 8 斉木 悦男

社外取締役(監査等委員)

1979年 4月 弁護士登録  
坂井照一法律事務所入所  
1983年 4月 坂井・斉木法律事務所開設  
2002年 4月 新潟大学法学部講師客員教授  
2003年 4月 新潟地方裁判所及び新潟簡易裁判所民事調停委員  
2004年 4月 新潟大学大学院実務法学研究科講師就任  
2009年 5月 あさひ新潟法律事務所開設代表(現任)  
2015年 6月 当社監査役  
2019年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

## 9 富山 栄子

社外取締役(監査等委員)

1986年 4月 伊藤萬樹入社  
1989年 8月 テレビ新潟放送社社員  
(通訳・翻訳・解説・国際交流他)  
1994年 4月 新潟地方裁判所法廷通訳  
2002年 3月 新潟大学大学院現代社会文化研究科 共生社会研究専攻博士課程修了、博士(経済学)  
2006年 4月 学校法人新潟総合学園事業創造大学院 大学事業創造研究科助教授・准教授  
2010年 4月 学校法人新潟総合学園事業創造大学院 大学事業創造研究科教授(現任)  
2014年 4月 学校法人新潟総合学園事業創造大学院 大学地域・国際担当副学長(現任)  
2018年 6月 当社取締役  
2019年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

## 10 鈴木 北吉

社外取締役(監査等委員)

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

## 11 榎本 俊彦

社外取締役(監査等委員)

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



株式会社野村資本市場研究所  
野村サステナビリティ  
研究センター長

江夏 あかね 様

日本精機にとって3年目の刊行となった統合報告書は、中期経営改革を通じた収益体質の強化とともに、社会課題の解決を起点とした事業発展を目指す「アウトサイド・イン・ビジネス・アプローチ」を進めている同社の取り組み、すなわち財務と非財務を統合した経営へのコミットメントが従来に比してより具体的に示されたことが特徴と言えます。

財務面では、自動車業界が変革期にある中、事業分野毎のKPIの設定及び進捗状況のモニタリングも通じて、PDCAを継続的に回す体制が確保されており、同社が目指す付加価値最大化と固定費最小化に向けた着実な進捗が示されています。

非財務面（ESG）のうち、環境（E）関連で、日本精機は2022年9月にTCFD提言への賛同を表明し、TCFDコンソーシアムに加入しました。そして、TCFD提言に基づく4つの開示項目（ガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標）に基づく情報開示が充実しました。TCFDには2023年9月末時点で、世界では約5,000、日本では約1,500の金融機関・企業等が賛同しており、世界で事業展開している日本精機にとって、今後の取引の拡大や円滑化に寄与することが期待されます。

社会（S）関連では、人材育成、職場環境の充実、健康経営等を通じた人的資本経営への取り組み拡充とともに、人権方針を2023年2月に制定しました。同社は、人権デューデリジェンスの推進を既に進めており、人権問題に対する適切な対応が、企業価値の毀損を回避し、維持向上する上での一助になると考えられます。

コーポレートガバナンス（G）についても引き続き、取締役会の充実、リスクマネジメント及びコンプライアンス推進の体制拡充、知的財産・有益権利の安全確保及び権利活用強化等に努めていることが説明されています。

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

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

このように、今回の統合報告書では、財務と非財務を統合した経営が順調に進化していることが示されましたが、課題もあります。世界各国・地域で脱炭素社会への移行や、持続可能な社会の実現に向けた取り組みが加速する中、ステークホルダーからは非財務情報開示の拡充がますます求められています。同時に、国際サステナビリティ基準審議会（ISSB）によるグローバルなサステナビリティ開示基準の策定に向けた取り組みとともに、一部の国・地域による開示の義務化等の動きが見られます。

国内に加えて、米州、欧州、アジアと世界に幅広いグループネットワークを有する日本精機にとって、このような動きをさらに意識し、対応を進めることが大切なのは言うまでもありません。

例えば、環境（E）に焦点を当てると、日本精機は現時点で、CO<sub>2</sub>排出量の削減目標をScope1とScope2を基準に設定していますが、世界的にはサプライチェーン上でのCO<sub>2</sub>排出量、すなわちScope3も含めて削減を目指す企業が増えています。また、環境課題では、気候関連のみならず、生物多様性／自然資本といったテーマでも、世界的に開示枠組みの策定が進んでおり、準備・対応が求められるところです。

加えて、世界の金融市場でESG投資が進化する中で、企業によるESG関連の取り組みが、価値向上に真に資するものかを見極めようとする投資家が増えてきています。その意味では、ESG関連の取り組みがどのような道筋、時間軸で、企業価値向上につながり得るのかについて、データも用いながらロジックをわかりやすく説明していくことが、日本精機の魅力を金融市場に正しく伝える上でますます重要になると想定されます。

日本精機にとって、統合報告書は価値創造プロセスの進捗及び方向性を測るメーターと言えます。情報開示も通じて、日本精機がますます発展し、企業価値がさらに向上することを祈念します。

## Message | 統合報告書2023発行にあたり



取締役常務執行役員  
事業管理本部管掌  
東 政利

統合報告書2023をお読みいただき、ありがとうございます。当社グループの事業活動が、経営理念のもとで“強み”を活かし、事業発展と社会課題解決の両立を目指す様子（価値創造プロセス）を分かり易くお伝えできるよう心掛けました。

筋肉質な企業体質への変革を続けながら、様々なチャレンジによって成長戦略を描き、（現在策定中の）次期・中期経営計画に向けて進んでいく姿を、皆様にも少しでもご理解頂くと共に、当社グループの中長期的な価値創造に対するご理解の一助となりましたら幸いです。

引き続き、皆様との対話の機会を大切にし、適時適切な情報開示に努め、更なる企業価値向上に繋がるよう努めてまいります。



**NIPPON SEIKI**