

シークス株式会社
統合報告書2024
Global Business Organizer

Always respond to customer needs with the spirit of "We Care".



ナビゲーションボタンの説明

📖 レポート内の該当ページへ 🖥️ 外部サイトへ移動します

SIIX Principles (企業理念)

Corporate Theme

シークスが企業として取り組むべきビジネス上のテーマ。

ビジネスオーガナイズングによるビジネスメリットの提供。

Corporate Target

シークスが目指すべき企業の姿。

世界のあらゆる分野の顧客ニーズをオーガナイズし、ビジネスを創造するグローバル・ビジネス・オーガナイザーとして、全てのステークホルダーに共感と魅力をもたらす企業となる。

Corporate Mission

シークスが社会で果たすべき使命。

世界のリソースの有効活用の追求により、社会システムの活性化と人類の進歩に貢献する。

Corporate Style

シークスが常に大切にすべき企業としてのあり方や姿勢。

1st filter:
Challenging, Speedy and Fair

2nd filter:
Sophisticated, Creative and Simple

INDEX

		各セクションの掲載ポイント
シークスを知る		
SIIX Principles(企業理念)	1	企業理念、沿革、グローバルネットワークなど、シークスグループの概況について解説いたします。
価値創造の軌跡[沿革]	3	
グローバルネットワーク	5	
数字でみるシークス[財務・非財務ハイライト]	7	
価値創造ストーリー		
価値創造プロセス	9	トップマネジメントインタビューを中心にシークスグループが中長期的に目指す姿について解説いたします。
新中期経営計画	11	
CEOメッセージ	15	
COOメッセージ	19	
CFOメッセージ	23	
COSメッセージ	25	
CCOメッセージ	27	
事業概況		
Value Chain	29	現在の事業概況について解説いたします。
事業概況(車載関連機器/産業機器/家電機器/情報機器/その他)	31	
ESG		
コーポレート・ガバナンス	35	シークスグループにおけるサステナビリティに関する取り組みについて解説いたします。
社外取締役メッセージ	41	
社外監査役メッセージ	45	
環境保全	47	
社会	51	
財務情報		
連結財務サマリー	57	企業データや財務情報など、シークスグループの基礎情報を掲載しております。
企業データ	59	

編集方針

シークスでは、事業戦略および経営基盤等について、財務情報・非財務情報の両面からステークホルダーの皆様にご説明するため、このたび「統合報告書2024」を発行しました。なお、詳細な情報につきましては当社オフィシャルWEBサイトをご参照ください。

🌐 <https://www.siix.co.jp/>

今後も本業を通じ、サステナブルでグローバルな共創社会の実現に向けて取り組んでまいります。

免責事項

本報告書に掲載されている業績予想、将来の見通し、戦略、目標等のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は将来の見通しに関する記述であり、これらは、当社が現時点で入手している情報および合理的であると判断される一定の前提に基づく計画、期待、判断を根拠としております。したがって、実際の業績等は、経済情勢等様々な不確定要素の変動要因によって、開示した業績予想等と異なる結果になる可能性がありますので、ご承知おきください。

対象期間と範囲

期間：2023年度
(2023年1月～2023年12月)
※一部に2023年12月以降の情報も含まれます。

範囲：シークスおよびその子会社・関連会社

情報開示とコミュニケーション



価値創造の軌跡 [沿革]

当社は、1992年7月1日、大手インキメーカーのサカティンクス株式会社から商社部門の海外事業部が独立して設立され、2022年に30周年を迎えました。これまで、世界のあらゆるニーズとシーズを結びつける「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」であることを旨とし、業種や分野にとらわれることなく様々な新しい価値を創造・提供してまいりました。今後も"Make an Impact"のチャレンジ精神と全てのステークホルダーに寄り添う"We care."の精神でお客様のニーズに素早くお応えしてまいります。

シークスの
歴史

1957~

1979~

1992~

2010~

海外で商社活動を開始

当社の前身であるインキメーカー・株式会社阪田商会(現・サカティンクス株式会社)貿易部に輸出係が創設され、フィリピン向けに電子部品の輸出を行ったのが当社の始まりです。創業当初から「海外事業」に着目してビジネスモデルを築いてまいりました。

EMS事業を開始

EMS(Electronics Manufacturing Services:電子機器受託製造サービス)という言葉がなかった1979年に、既にシークスは海外(シンガポール)においてこの事業を始めており、日本のEMS企業の草分けです。

アジアを中心に事業拡大

サカティンクス株式会社から独立し、シークス株式会社に社名変更しました。世界中で増加する電子機器受託製造の需要を追い風に、中国・東南アジア・欧州に生産・販売拠点を設立し、事業を拡大いたしました。

グローバルネットワークの拡充

より多くのお客様のニーズに応えるべく、さらなる拠点網の拡充に取り組みました。また、グローバル・ビジネス・オーガナイザーとして世界中のニーズとシーズを結びつけるべく、JDM(Joint Design Manufacturing)にも注力しております。

<p>1957 ● 阪田商会(現・サカティンクス)貿易部で、当社創業者の村井が輸出係として電子部品市場の持つ将来性に着目し、フィリピン向けに日本製電子部品の輸出を開始(当社の創業)</p> 	<p>1979 ● シンガポールに合併会社を設立し、基板実装事業を開始 当社EMS事業の先駆けとなる</p> <p>1982 ● パナファコム社の販売代理店となり、欧州を中心にパソコンの海外販売を開始 サカタブランドのCRTモニターの海外販売を開始</p> 	<p>1992 ● サカティンクスから分社独立、サカティンクスインターナショナル設立</p> 	<p>2010 ● 神奈川県相模原市に国内初の製造子会社を設立 インドネシア・ジャカルタに製造子会社を設立</p>
<p>1960年代 ● 電子楽器製造会社に資本参加、同社製品の輸出を担当 フィリピン向けにオートバイ、化学品、輸送機械等の輸出を開始 フィリピンに初の合併会社を設立し、オートバイ・化学品の販売を強化</p>	<p>1988 ● タイで基板実装事業を開始 (現在の当社主力工場となる)</p> 	<p>1993 ● 中国・広東省で合併にて基板実装事業を開始(現在の東莞工場に至る)</p> <p>1994 ● インドネシア・バタムで基板実装事業を開始(現在のバタム工場に至る)</p> <p>1996 ● 日系大手車載関連機器メーカー向け部品の販売を開始。本格的に車載関連機器分野へ参入 以後、世界各国で様々な顧客企業から部材調達、基板実装、組立等の工程を受託し、車載関連分野が拡大、当社の主力分野に成長する</p>	<p>2012 ● 会社設立20周年を迎える 上海に製造子会社を設立 インドネシアに販売子会社を設立</p>
<p>1970 ● 電子オルガンのOEM生産、輸出を本格化 米国ハモンド社との合併でハモンド・インターナショナル・ジャパンを設立</p>	<p>1990 ● フィリピンで合併会社を設立し、自動車用ワイヤーハーネスの生産を開始</p> 	<p>1997 ● 欧州携帯電話メーカー向け液晶モジュールの生産を開始</p> <p>1998 ● シークス株式会社に社名変更</p> 	<p>2013 ● フィリピンに製造子会社を設立 メキシコに製造子会社を設立 売上2,000億円達成</p> 
<p>1974 ● 現地資本、川崎重工業と合併で、オートバイの組立生産を開始</p> 		<p>2000 ● 半導体設計開発会社を設立、携帯電話液晶駆動用ICの開発製造事業を開始(2005年3月売却) 売上1,000億円達成 東京証券取引所市場第二部に上場</p> <p>2001 ● 中国・上海に合併会社を設立し、EMS事業を開始 スロバキアに合併会社を設立し、EMS事業を開始 日系大手車載電装品メーカー向けVMIサービスを開始</p> <p>2002 ● タイ工場にて車載機器のEMS事業を開始</p> <p>2005 ● 東証・大証一部に指定</p> <p>2007 ● タイにロジスティックセンターを開設</p> <p>2009 ● 回路基板実装の新工法で特許取得</p>	<p>2014 ● フィリピンに当社初のプラスチック成形・金型製造の合併会社を設立 名古屋営業部を名古屋市中区栄に開設</p> <p>2015 ● 美的集団中央空調事業部と合併会社を設立 シンガポールの医療機器開発会社と合併会社を設立し ロボティクス分野に進出</p> <p>2016 ● アメリカにデトロイト営業部を開設 ハンガリーに製造子会社を設立</p> <p>2017 ● 美的集団中央空調事業部と二拠点目の合併会社を設立 中国・湖北省に製造子会社を設立 ベトナム・ハノイ市に販売子会社を設立</p> 
<p>1977 ● シンガポールで当時としては画期的な三国間貿易を開始</p>			<p>2019 ● マレーシア・クアラルンプール市に販売子会社を設立</p> <p>2021 ● タイの販売子会社と製造子会社を経営統合</p> <p>2022 ● 東京証券取引所プライム市場に上場 創業65周年、会社設立30周年を迎える</p> <p>2023 ● フィリピンの販売子会社・製造子会社・金型成形子会社を経営統合 美的集団中央空調事業部と三拠点目の合併会社を設立 シンガポール科学技術研究庁(A*STAR)、およびSIX-AGT MEDTECH Pte Ltdと合併会社を設立 売上高3,000億円達成</p> <p>2024 ● バイオ抗体医薬品の受託開発製造会社へ出資し、CDMO事業へ進出</p>

社会の変化と課題

- 1960年代** ● 日本の経済成長期
- 1970年代** ● 2度のオイルショック

- 1980年代後半** ● 貿易摩擦
- 1990年代前半** ● バブル崩壊

- 1995** ● 阪神・淡路大震災
- 2008** ● リーマンショック

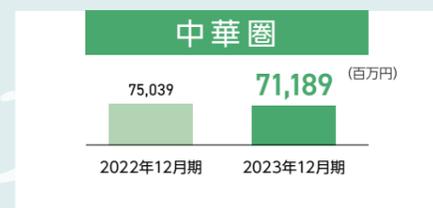
- 2011** ● 東日本大震災
- 2018** ● 米中貿易摩擦
- 2020** ● 新型コロナウイルス感染症の拡大
- 2021** ● 半導体不足

グローバルネットワーク

世界15ヶ国・50拠点でグローバル展開

幅広い海外拠点網の有機的なネットワークを通じて、お客様に様々なアウトソーシングの選択肢を提供できることがシークスの強みの一つです。部材調達から、製造、物流にいたるまで、お客様のグローバルな事業展開をお手伝いできる拠点を世界15ヶ国に約50ヶ所設置しております。(2023年12月末)

中国国内需要に対応



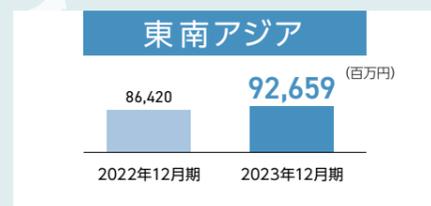
- 12 SIIX (Shanghai) Co., Ltd.
- 13 SIIX EMS (Shanghai) Co., Ltd.
- 14 SIIX HUBEI Co., Ltd.
- 15 SIIX EMS (DONG GUAN) Co., Ltd.
- 16 SIIX H.K. Ltd.
- 17 SIIX TWN Co., Ltd.

欧州大手企業との窓口



- 9 SIIX Europe GmbH
- 10 SIIX EMS Slovakia s.r.o.
- 11 SIIX Hungary kft.

分散生産ニーズへの対応、最先端テクノロジーとの連携

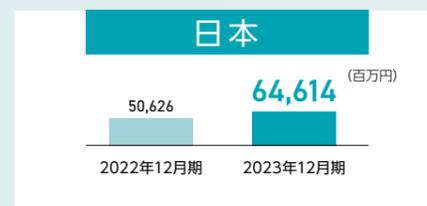


- 18 Thai SIIX Co., Ltd.
- 19 SIIX Vietnam Company Limited
- 20 SIIX Malaysia Sdn.Bhd
- 21 SIIX Phils., Inc.
- 22 SIIX EMS PHILIPPINES, INC.
- 23 SIIX Singapore Pte. Ltd.
- 24 PT SIIX Electronics Indonesia
- 25 PT. SIIX EMS INDONESIA
- 26 PT. SIIX Trading Indonesia

主な事業内容

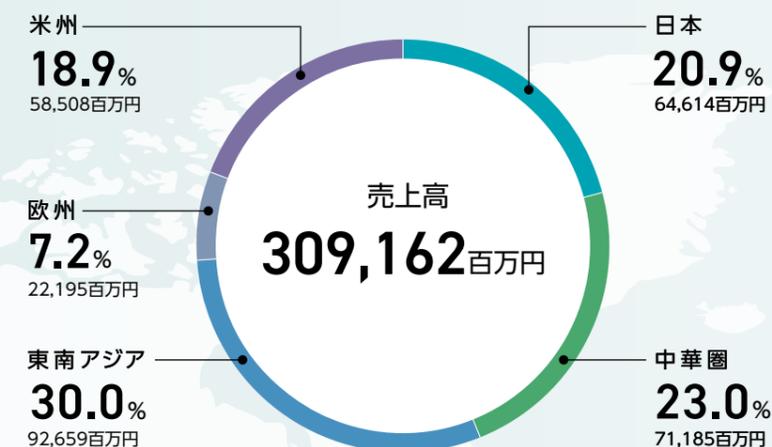
- 電子部品等の販売・物流
 - 電子部品等の販売
 - 各種基板実装および機器・部品の組立・加工
 - プラスチック成形および金型製造
 - 支社・駐在員事務所
- ※★は非連結子会社

日本国内生産拡大へ準備



- 1 シークス株式会社
- 2 シークスエレクトロニクス株式会社

セグメント別売上高構成比



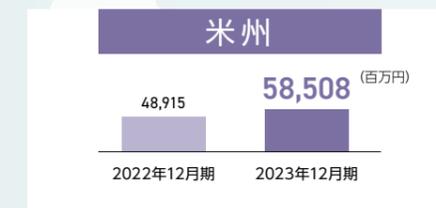
再エネ利用の推進

当社グループは事業活動に使用する電力の再生可能エネルギーへの切替に取り組んでおります。2023年度には、新たに中国湖北省孝感市の工場に太陽光パネルを設置し、発電を開始いたしました。また、電力会社から購入する電力の再エネ化も推し進めており、神奈川工場、ドイツ営業拠点、スロバキア工場、ハンガリー工場においては、すでに再エネ利用率100%を達成しております。その他のエリアにおいても順次再エネ利用率の向上を目指し、環境課題の解決に貢献してまいります。



中国湖北工場に設置した太陽光パネル

メキシコでの欧米企業対応強化



- 3 SIIX U.S.A. Corp.
- 4 SIIX U.S.A. Corp. Detroit Branch
- 5 SIIX U.S.A. Corp. Irvine Branch
- 6 SIIX MEXICO, S.A DE C.V.
- 7 SIIX EMS MEXICO, S. de R.L de C.V.
- 8 SIIX do Brasil Ltda.

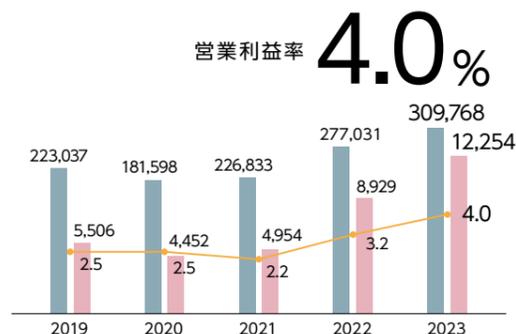
Global Network

数字でみるシークス[財務・非財務ハイライト]

財務関連データ

売上高/営業利益/営業利益率

■売上高(百万円) ■営業利益(百万円) ●営業利益率(%)



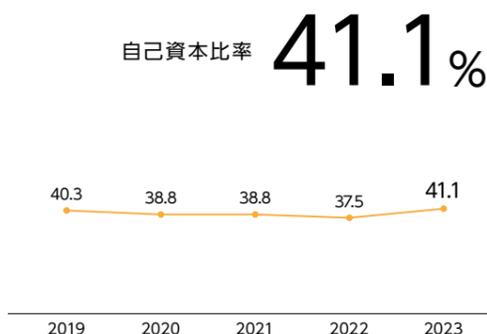
親会社株主に帰属する当期純利益/1株当たり当期純利益(EPS)

■親会社株主に帰属する当期純利益(百万円) ●1株当たり当期純利益(円)



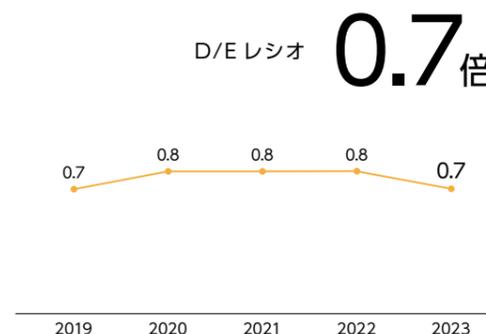
自己資本比率

●自己資本比率(%)



D/Eレシオ

●D/Eレシオ(倍)



営業キャッシュ・フロー/投資キャッシュ・フロー/財務キャッシュ・フロー

■営業CF(百万円) ■投資CF(百万円) ●財務CF(百万円)



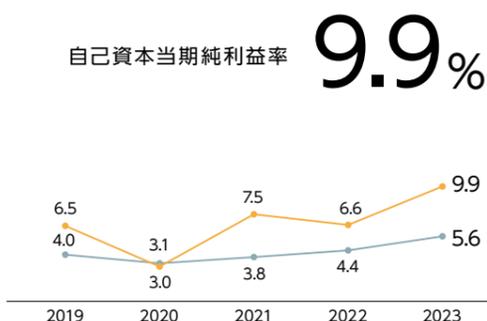
EBITDA/設備投資額

■EBITDA(百万円) ■設備投資額(百万円)



総資産経常利益率/自己資本当期純利益率

●総資産経常利益率(%) ●自己資本当期純利益率(%)



1株当たり配当金/配当性向

■1株当たり配当金(円) ●配当性向(%)



非財務関連データ

総CO₂排出量(Scope 1,2,3)

2023年 **646,116t**
(2022年 605,901t)

太陽光パネル発電実績

2023年 **4,457MWh**
(2022年 2,837MWh)

※中国(上海、東莞、湖北)、メキシコ、インドネシア(カラワン)の工場にて稼働

社会的課題に対する当社の取り組みについては社会ページ(P51~)をご覧ください。

女性幹部※比率

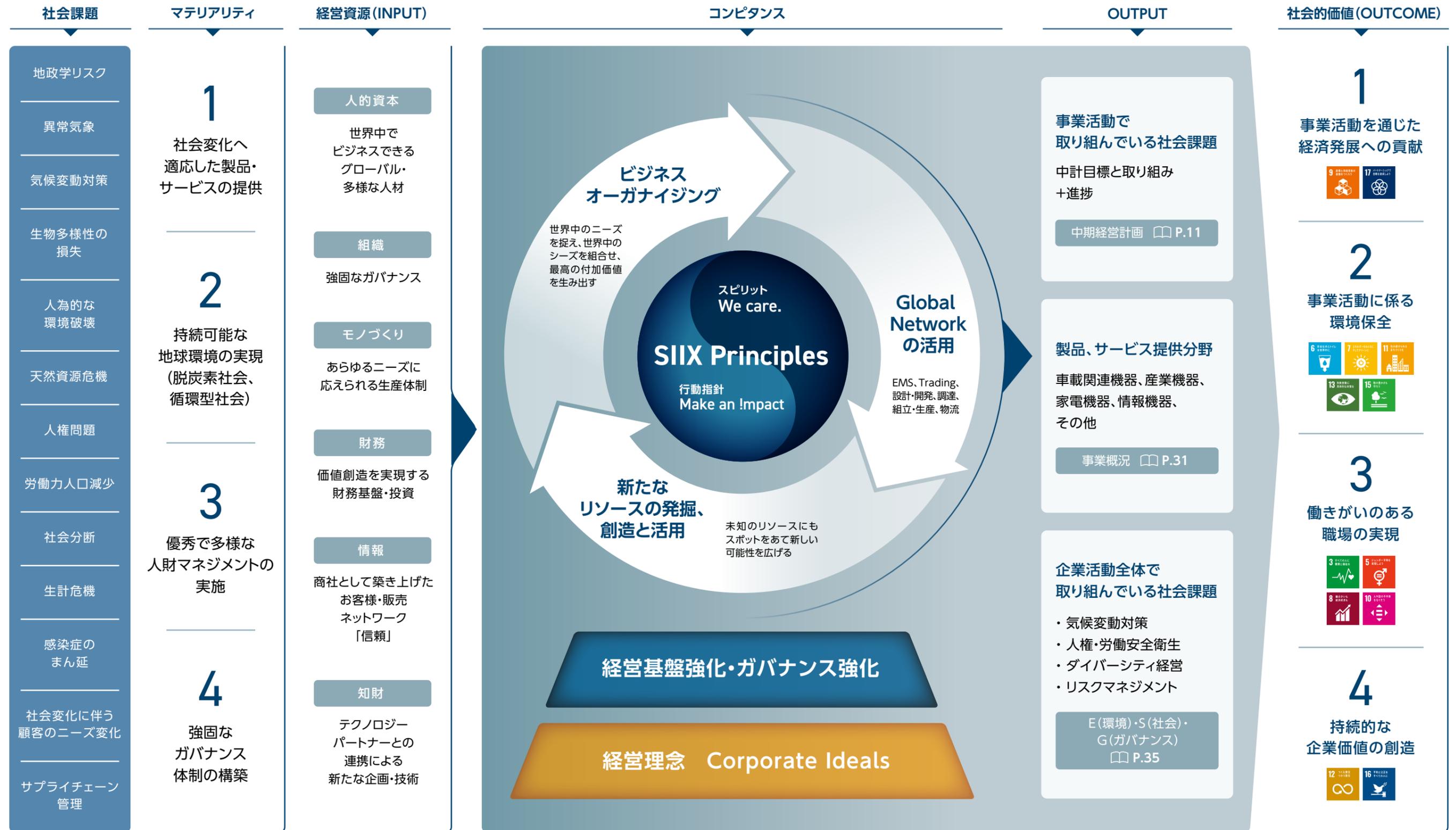
2023年 **32.1%**
(2022年 32.2%)

ローカル幹部※比率

2023年 **79.2%**
(2022年 77.3%)

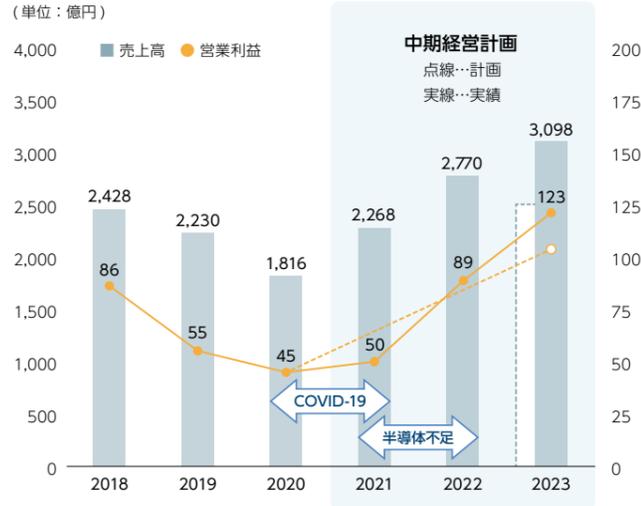
※幹部=連結各社のマネージャー(管理職)以上の職層

価値創造プロセス



2021-2023年 前中期経営計画の振り返り

2021~2023年 業績推移



連結売上高2,500億円、連結営業利益105億円の目標に対し、2023年度連結売上高は3,098億円、連結営業利益は123億円となり、数値目標を達成することができました。

3年間の総括、今後の課題

- COVID-19のまん延、半導体調達環境の悪化、輸送費の高騰など、外部環境の影響を受け、営業利益率は未達となった。
- 車載関連ビジネスの伸長はあったものの、新規案件の立ち上げに苦戦。非日系比率も伸び悩んだ。
- 在庫削減進まず。在庫日数は76~86日。調達環境の悪化はあったものの目標に対して大きく未達。有利子負債の増加、CCCの悪化につながる。

目標	KPI	2023年時点達成度、目標に対する進捗
グローバル企業との取引拡大	非日系企業との取引拡大	非日系比率 25% 18.0% 非日系大口顧客との取引は、新規案件の立ち上げ遅れ、所要減等により未達。
	テクノロジーパートナーとのアライアンス	JDM 売上高50億円 53億円 (2021年) iWOW, SIIX-ORIENT等との案件により目標は期間中に達成。プリントドエレクトロニクス分野での協業については営業活動を継続。
	医療分野の顧客開拓	医療機器分野 売上高50億円 16億円 顧客開拓進まず。
ビジネスでの脱炭素社会への貢献	CASE関連ビジネスの拡大 IoT、省人化、省エネ等ビジネス拡大	非コモディティ分野 売上高比率85% 82.1% 車載の伸長によりほぼ達成。産業機器もパワーツール、航空機内AV機器等が貢献し、成長。
	CASE関連	売上高350億円 288億円 カーマルチメディア等計画に届かず未達。
	バッテリー関連	売上高100億円 190億円 パワーツール用が大きく伸長。車載バッテリー関連は新規案件獲得が進む。
ESG関連	CO ₂ 排出量削減	ソーラーパネルの設置推進 原単位排出量の削減 Scope 1+2 99%削減 ・ソーラーパネルの設置は中国全3工場、メキシコ、インドネシア(カラワン)にて完了。今後タイ、インドネシア(パタム)でも使用開始予定。 ・欧州3拠点、日本工場において再エネ利用率100%達成済(2022年) ・Scope2についてはIREC購入により2021年比96%削減済(2022年) ・原単位CO ₂ 排出量/百万円 2020年 0.34t → 2023年 0.00t(Scope2)
	ローカルマネジメント比率の向上	ローカルマネジメント比率80% 79.2% ローカル幹部の登用は進んだ。2020年 78.9% → 2023年 79.2%
	女性幹部比率の向上	女性幹部比率 50% 32.1% 取締役、執行役員への女性登用が進んだ。2020年 31.1% → 2023年 32.1%

2024-2026年 中期経営計画

SIIX VISION 2026 清く、正しく、正確に

フェアウェイのど真ん中で最高のサービスを提供する

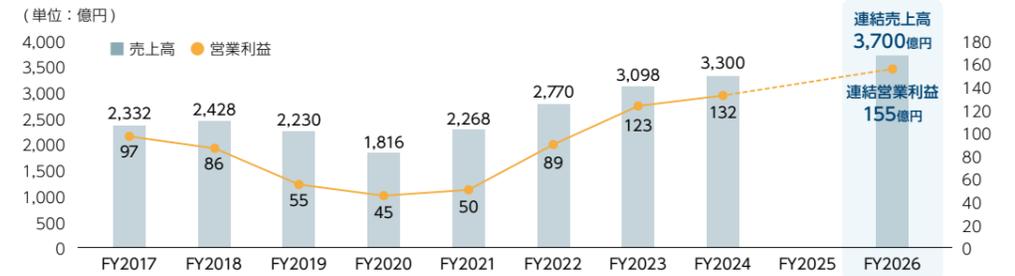
SIIXは真摯かつ誠実な姿勢を持って全てのステークホルダーとの関係を深め、ともに成長し発展していくことを目指します。そのために、信頼性、透明性、そして公正さを基本原則として、ステークホルダーの期待と要望を尊重し、そのニーズを満たすために日々、正しい行動を積み重ねます。

業績目標

2026年最終年度 連結業績目標

売上高 **3,700** 億円 営業利益 **155** 億円 営業利益率 **4.2%**

※RATE USD = JPY132

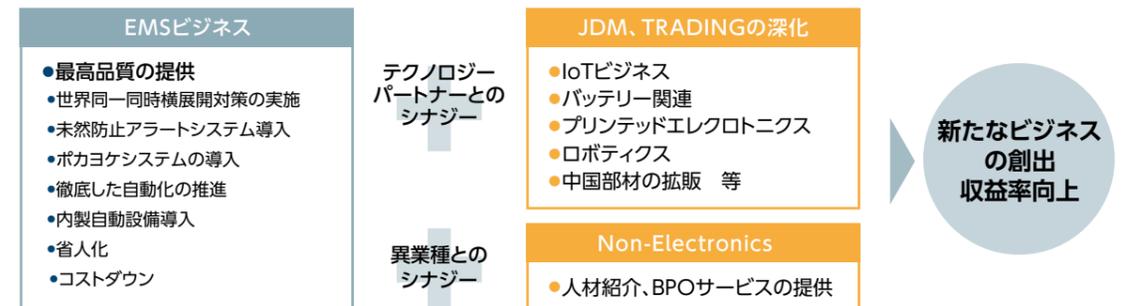


4つのチャレンジ

<p>1 新規ビジネスへの挑戦 最高品質の提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ●営業面 <ul style="list-style-type: none"> ・新規ビジネスの創出 ・新規エリアの拡大 ・Non-EMSビジネスの創出 ●製造面 <ul style="list-style-type: none"> ・ゼロディフェクト ・APQP*の強化 	<p>2 脱炭素社会への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ●脱炭素ビジネスの推進 <ul style="list-style-type: none"> ・EV、Battery、エアコン ●CO₂排出削減 <ul style="list-style-type: none"> ・SBTiへの賛同 ・全スコープの活動強化 ・ネットゼロ目標設定 	<p>3 経営管理、財務</p> <ul style="list-style-type: none"> ●FCFの創出 <ul style="list-style-type: none"> ・CCC、在庫日数、支払サイト ●稼働率UPのための設備投資の推進、無人化、省人化 ●業務改革 	<p>4 人的資本経営</p> <ul style="list-style-type: none"> ●SIIX Principlesの浸透 ●社員教育制度 <ul style="list-style-type: none"> ・SIIXアカデミーの設立、全社員教育
---	--	--	--

*APQP:先行製品品質計画

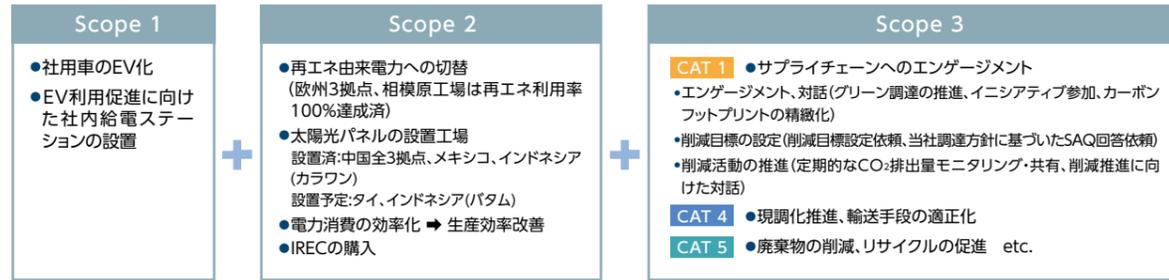
1 新規ビジネスへの挑戦、最高品質の提供



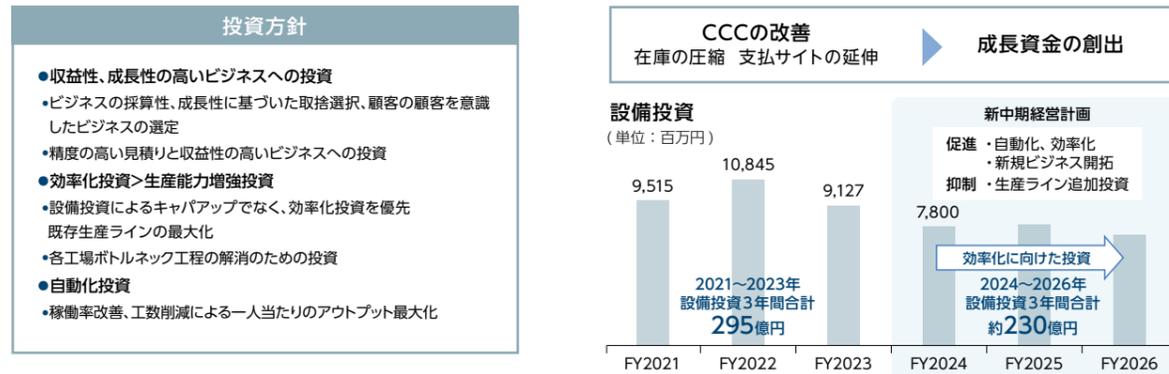
●新市場の開拓 インド、マレーシア、ベトナム、韓国、シリコンバレーなど

新たなビジネスの創出 収益率向上

2 脱炭素社会への貢献

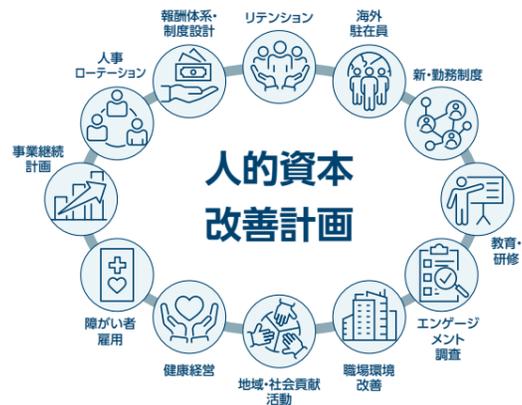


3 経営管理、財務



4 人的資本経営

人的資本経営で「ヒト」を大切に（人財）会社へ、中期経営計画期間中に完全に変わることを宣言します。



目的	効果測定、目安となる指標
<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス委員会として「人を大切にする企業」になるための改革に取り組む アフターコロナにおけるグローバル企業にとってより最適な人事制度の構築 	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージメントサーベイ実施およびES*の向上

現在の取り組みについては、社会ページ(P.51)をご参照ください。

目標とする指数



中長期のチャレンジ バイオ抗体医薬品CDMO事業への参入



当社は2024年3月にバイオ抗体医薬品CDMO事業(受託製造開発事業)を行うRenzoku Biologics株式会社に出資いたしました。同社の支援を通じて、抗体医薬品の完全連続生産技術の社会実装を支援し、この技術を基盤として新たにバイオ抗体医薬品のCDMO事業に取り組んでまいります。

背景

世界中のシーズとニーズを結び付けて
ビジネスを創造する
グローバル・ビジネス・オーガナイザー

- 医療関連分野の市場を研究する中で、バイオ医薬品分野において満たされていない旺盛な市場のニーズ(アンメットニーズ)があることに着目
- 医薬品の業界においても電子業界同様水平分業化が進んでいる
- ビジネスモデルの親和性の高さ

狙い

- “医薬品のEMS”=CDMO事業(受託製造開発事業)への参入
- 生産スケールの変容性に優れ、中少量多品種生産へのフレキシブルな対応が可能な完全連続生産技術の社会実装を目指す

完全連続生産の特徴

CAPEXとランニングコストの低減

工場占有面積の縮小

フレキシビリティの高い生産

FTEの削減

生産量の増加

リスクの低減

EMSとして培ってきたオペレーションマネジメント、グローバル展開のノウハウを生かしたバイオ抗体医薬品分野とのシナジーの最大化

オペレーションマネジメント:DX/ICTを駆使したデータ化、定量化、可視化、リモート化、トレーサビリティ等自動化、省人化のノウハウ

Renzokuのミッション&ビジョン

ミッション

バイオ医薬品製造におけるイノベーションを通じて
世界の人々の健康と医療に貢献する

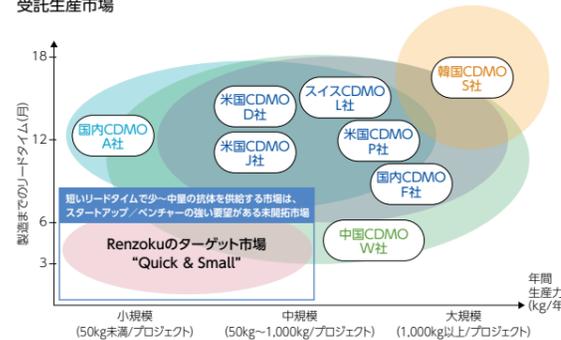
短期・中期ビジョン



*Good Manufacturing Practice (製造管理および品質管理の基準)

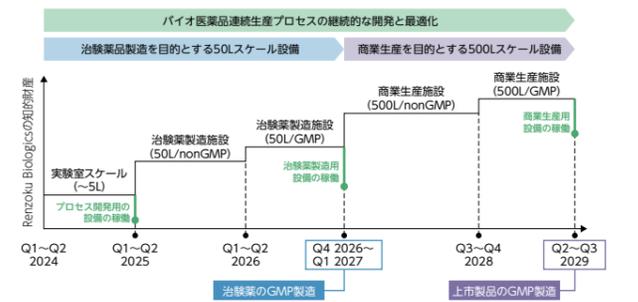
市場参入戦略

Renzokuのターゲットは小〜中規模の抗体医薬品の受託生産市場



今後の計画

プロセス開発とオープンイノベーションによる技術獲得を通じて自社の知的財産を蓄積する



CEOメッセージ

新たな挑戦を
続けながら
世界のトップランナーを
目指します。

CEO 代表取締役会長

村井 史郎



制約をなくすことで、 さらなる成長を目指した歴史

当社の原点は、出身母体である印刷インキメーカー、株式会社阪田商会（現在のサカタインクス株式会社）の貿易部に私一人の輸出係が設置され、インキの輸出にとどまらず、フィリピン向けに日本製電子部品の輸出を始めたことにあります。それ以降、電子部品をはじめ、デバイス、各種電気製品、電子機器、機械などの輸出入販売、三国間取引などを通じて事業を拡大してきました。

その過程ではオートバイや化学品の販売、電子オルガンのOEM生産と輸出など実に様々な製品を手がけてきた歴史があります。特に電子楽器の事業は私の思い入れが強い分野の一つであり、開発パートナーとともに会社を起こして事業の拡大に熱中し、のちに世界的な電子楽器メーカーへ成長する礎を作りました。

その後、1992年に、サカタインクスより分社独立してサカタインクスインターナショナル株式会社となり、1998年には社名を現在のシークス株式会社と改称しました。分社以降は、民生機器のほか、車載機器、産業機器など幅広いエレクトロニクス分野を対象に、部材調達、物流機能も併せたEMS（電子機器受託製造サービス）を提供する「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」として発展し、1999年大証二部上場、2000年東証二部上場、2005年に両市場の一部へ指定替えと着実に成長路線を歩んでまいりました。

当社がなぜこのように多岐にわたるビジネスを開拓してきたのか、その一番の理由は、「何屋さんにならない」という掛け声のもと、様々なビジネスの障壁や限界

を超えてビジネスチャンスを探ることを目指してきた点にあります。私は若い頃から「企業の成長には無限の可能性がある。そのためにも、経営者の最大の仕事は、制約をはずし、成長の限界をなくすことにはかならない」ということを信念として事業にまい進してきました。

阪田商会の貿易部に配属された昭和30年代当初、私が考えたことは「世界の印刷用インキの市場規模は2兆円程度（当時）にすぎない。仮にシェア100%を確保したとしても、2兆円企業になるのが精一杯。」ということです。そこで目をつけたのが電子部品の将来性と、当時は取り組む企業がまだ少なかったテレビやラジオ向けの電子部品の輸出です。「これからは電気製品の分野にこそ成長の限界を破る可能性がある」と信じ、フィリピン向けの輸出に挑戦したのです。しかし、この考えは当初なかなか社内でも理解を得られず、私は孤軍奮闘でフィリピンなどの東南アジアをはじめ、世界をまたにかけた商社ビジネスに乗り出すこととなりました。

時代の変化をいち早く察知し、 自ら変革していく

現在、当社の連結売上高の半分以上を車載関連ビジネスが占め、グローバルで事業を展開しています。車載向けビジネスを本格的に始めたのは1990年代半ば。当時は自動車業界において水平分業化は今ほど進んでおらず、EMS事業としては携帯電話などの電子機器が全盛の頃でした。しかし、私は「モバイルビジネスだけでは成長に限界がある」という危機感を抱き、事業の新たな可能性を模索する中で、自動車産業のエレクトロニクス分野への参入とその可能性に着目しました。

CEO Message

もっとも、当時は車載関連機器向けのEMSなど周囲の人々にとっては寝耳に水であり、「なぜ儲かっているモバイルビジネスを止めて、カーエレクトロニクスというあえて難しい分野に入り込むのか、車載関連機器でEMSビジネスは成り立つのか」といった厳しい声をいただいたものです。

しかし、「成長の限界をなくす」ことが経営者の使命であると確信していたことから、自動車産業という品質基準の最も厳しい業界でものづくりにチャレンジすることを決め、高みを目指してきました。現在では自動車製造におけるTier2のポジションに位置し、「車載向けEMS」といえば、シークス」と評価されるまでに事業を拡大しています。いつの時代においても変化をいち早く察知し、お客様の新たなニーズに応じて自らを変革させ、進化させていく、これこそがシークスの真骨頂であり、限らない成長の原動力であります。

世界に誇る企業へ成長させると奮闘してきた30年

私が当社を立ち上げたのは、60歳を過ぎてからです。以来、30年にわたって「世界に誇る企業へ成長させる」という一念で、事業の発展にまい進してきました。現在、90歳を過ぎたとはいえ、事業に対する熱意は冷めるところか、ますます高まるばかりです。日々「成長に限界はない」と考え、シークスには無限といっても過言ではない可能性があると思ひ止みません。

たとえば、現在フル稼働となって当社の収益に大きく貢献しているメキシコ工場は、投資を決めた当初は社内でも反対する声が大勢で、実際、収益化に至るまでは困難の連続でしたが、それもようやくその苦勞が実を結びつつあります。

しかし、なお「まだ限界ではない」という思いが私には

あり、なんなら私が現地へ乗り込んで自分でやってやるかと思うくらいで、メキシコに限らず、当社が展開する世界の各拠点にはそれぞれの可能性があり、「伸びしろはまだまだある」と思っています。

挑戦しないことこそが最大の失敗という信念

つまり、平たく言えば、私はシークスの現状にまだ満足していないのです。確かに、国内外の様々な大手企業とお取引をさせていただき、EMS企業としては「国内最大手」と言ってもらえることもあります。しかし、「現在」に満足してしまうと成長はそこで止まってしまう。今こそ制約をなくして成長の限界を取り払い、新たなステージを目指す時だと考えます。

中期経営計画が進捗する中で、これからの数年が勝負です。企業は守りに入った瞬間に成長を止めます。そのために、新しい分野へどんどん首を突っ込む覚悟が欠かせません。私は挑戦して失敗することは「失敗」ではないと思っています。失敗から学ぶことはたくさんあります。「挑戦しないことこそが最大の失敗」というのが私の持論です。ですから、特に若い人には海外へ出て、他人が手がけないことにどんどん挑戦してほしいと思います。先人を超える勢いがなければ、他の追随を許さない成長などあり得ません。

企業活動の優劣を決める一番の要素は時間

私は当社の設立から10年の節目を迎えるに際して、「シークス・プリンシプルズ」という企業理念を制定しました。これに込めた思いは、これから先もずっとシークスであり続けるためには、シークス社員全員の価値観の共有が必須だということです。また、「ビジネスを考える

時、それは新鮮なアイデアに基づいているか」という問いかけでもあります。企業経営の根幹は他社との差別化、違いを生み出すことにあります。すでに他人が手がけていることを真似するだけでは差別化できません。ビジネスで勝つためには、いかに他との違いを生み出すか、ここに全精力をつぎ込む必要があります。

いまのようにインターネットで誰もが簡単に情報を入手できる時代では、情報量で優劣をつけられなくなりました。情報のタイミングと、取った情報をいかに早く活用するか。そして企業活動の優劣を決める一番の要素は「時間」にほかなりません。つまり、いかに誰よりも早く新しいことに取り組むかが勝負の分かれ目です。車載向けEMSにしても、モバイルビジネスが全盛の時に「今後これでは差別化ができなくなる」と考え、いち早く始めたことが今日の成長につながっています。

また、常に新しいことに挑戦するということ、企業の成長も人間と同じように新陳代謝が必要です。当社には世界各地で11,000名以上の人材が活躍しており、2024年度からは新たな教育研修プログラムを開始し、これまで以上にグローバルで活躍できる人材の育成を加速させていく予定です。組織にとって多様性は可能性を広げるものであり、世界中で活躍している従業員の中から、従来のシークスの取り組みを凌駕するアイデアを生み出す人がきっと出てくることを、私としては大いに期待しています。

これからもフェアウェイのど真ん中を堂々と進んでいく

「2024-2026年 新中期経営計画」では、「清く、正しく、正確に フェアウェイのど真ん中で最高のサービスを提供する」というビジョンを掲げました。私は若い頃から「ビジネスにおいてはフェアウェイのど真ん中を堂々と

進む」ことを信条としてきました。自らの会社に対する誇りを持ち、信頼性や透明性、公平性を大切にして事業を切り拓いてきたという自負があります。

だからこそ、自動車産業をはじめとして、各業界における世界トップ企業から仕事をいただくことができます。今後、グローバルで事業の成長をさらに加速させていく上では現状に慢心することなく、常に謙虚な気持ちで物事に接することが重要です。そこで、今こそ「清く、正しく、正確に」というビジネスの基本を経営トップ以下、11,000名の従業員全員が改めて見つめ直すことが不可欠であると考え、新中期経営計画のビジョンに据えたわけです。

シークスは、これまででも、そしてこれから先も、信頼性、透明性、公平性という基本原則を当然のごとく守り続け、ステークホルダーの皆様のご期待にお応えすべく、事業の持続的成長を目指してまいります。新たなステージに挑んでいくシークスにぜひ期待していただきませうようお願い申し上げます。



COOメッセージ

「シークス・プリンシプルス」
のもとで中長期にわたる
経営課題を着実に実行し、
持続的な成長を
追求してまいります。

COO 代表取締役社長

柳瀬 晃治

様々な逆境を克服して 3,000億円企業に成長

ステークホルダーの皆様におかれましては、日頃ら
ご支援を賜り厚く御礼を申し上げます。

ここ数年、世界規模でのパンデミックや地政学リスク、
それに伴うサプライチェーンの混乱や部材の安定調達
への懸念、資源コストの高騰といった事態が次々に生
じました。これに対して、シークスグループはグローバル
ビジネス・オーガナイザーとしての力を結集して、困難



な課題の克服に挑戦してきました。たとえば、コロナ禍
である地域がロックダウンしたときには、当社の現地法
人の従業員がお客様の生産ラインを止めないよう献身
的に奮闘してくれました。そのお客様からは「街のロッ
クダウンという逆境の中、サービスを提供し続けてくれ
たのは御社だけだ」とありがたいお言葉をいただいで
おります。

このように当社は直面する困難を着実に乗り越え、
2023年12月期には連結売上高は3,000億円を突破
しました。私が社長に就任した2020年の連結売上高
は1,800億円程度でしたが、当時から実に1.7倍にま
で拡大しています。また、「前中期経営計画」の成果と
いうことでも数値目標を達成し、営業利益、経常利益、
当期利益のいずれにおいても過去最高益を更新しま
した。

新中期経営計画のもと、資本コストや 株価を意識した経営を推進

世界市場を取り巻く情勢は安定に向かうとは言い切
れず、むしろボラティリティが高まっていくことすら想定
していかねばなりません。こうした状況の中、我々とし
てはいかなる事態が生じたとしても、付加価値の提供
を通じてお客様の事業の発展に貢献すべく、これまで
以上に事業の安定化と成長を目指してまいります。

また、現状でEMS（電子機器受託製造サービス）が
売上高の8割以上を占める中、今後も持続的に成長し
ていく上で、新規事業の創出に向けた取り組みが必須
であると認識しています。

こうした観点から、当社は中長期の経営戦略の構築
に向けた「2024-2026年 新中期経営計画」を策定し
ました。

中期的な優先課題は「資本コストや株価を意識した
経営」の実現です。売上高が3,000億円を超えた一方
で、営業利益率をはじめ、在庫日数、有利子負債水準
などの課題に対して十分な成果が出ていないのが現状
です。

「前中期経営計画」の期間中においては、タイやフィ
リピンにおけるグループ会社の経営統合を図り、グルー
プ経営の効率化を推進してきました。東南アジアおよ
び中国の拠点にERP（基幹系情報システム）を導入し、
膨大な数のアイテムコードの統一を図ることで、在庫点
数の削減に向けた取り組みを進めてきました。

併せて、フィリピンをグローバルERP運用の中核拠
点とし、世界中のものづくりに関わる部材発注等の入
力業務、経理業務等をこの拠点がサポートすることで、
業務の集中化、効率化を図っています。このほか、仕入
先様のご協力を得て、在庫預託システムを導入するな
ど財務上の在庫量の圧縮に努めています。

以上のような取り組みをさらに強化していくことで、
営業利益率の向上、在庫日数の短縮につなげていき、
資本効率および株主還元を強化していく考えです。

新たなビジネスチャンスの創出に 向けた挑戦

これから先、長期的な展望のもとで売上高を4,000
億円、5,000億円と拡大していくためには、新たなビジ

COO Message

ネスの創出を目指すことが重要と認識しており、「新中期経営計画」では新たな付加価値を創造する「新規ビジネスへの挑戦」を掲げています。

新規ビジネスへの挑戦の中で、車載ビジネスの深耕開拓は最も重要なテーマです。現在、グローバルTier1との取引が進む中、さらに深耕を強化して大型案件、グローバル案件に取り組んでいく考えです。

もう一つの新規ビジネスへの挑戦であるプリンテッドエレクトロニクスについては、電子部品や半導体の電極をはじめとして、幅広い分野での利用が期待でき、数百家に上る当社のお客様の製品に関して、ほとんど全てに関わる先進技術であることから、社内に特別チームを設けて営業活動を展開中です。

また、ロボティクスの分野も新規分野として注目しています。当社は8年前からシンガポール政府と共同で警備用ロボットの開発、製造を手がけてきました。シンガポールは日本以上に少子高齢化による人口減少が進んでいることから、人手不足の解消のためロボットの需要が拡大しております。これは先進国全体のトレンドであることから、今後ビジネスの拡大に期待しているところです。

加えて、当社は新たにバイオ抗体医薬品の開発製造受託(CDMO)への参入に踏み切りました。抗体医薬品の市場規模は今後40兆円に拡大していくと推定されています。一方で、現在の医薬品業界の構造にあっては、創業のアカデミアやスタートアップが次々に新薬の種を生み出しつつあるのに対して、特に治験薬や希少疾患などの中少量規模の医薬品開発製造において満たされていない需要が存在します。電子機器業界同様、医薬品業界においても水平分業化が進んでおり、

当社は「医薬品分野におけるEMS」としての役割を果たすべく新たな一歩を踏みだす覚悟です。

このほか、「新中期経営計画」のチャレンジの中で、脱炭素社会への貢献を掲げています。これについては、社会課題への対応であるとともに、対応なくしては事業の継続が難しくなるという危機感のもとで、早期のカーボンニュートラルに向けた動きを加速させています。実際、欧州や米国では脱炭素への取り組みが遅れている企業との関係を見直していくと表明されている顧客企業もおられ、全Scopeにおける排出量削減のロードマップを定めて目標を着実に達成していく考えです。

グローバル企業としての体制をさらに強化

今後、中長期にわたる経営課題を複数で同時かつ着実に実行していくため、2024年度から業務管掌制度を導入し、経営の監督機能をはじめ、意思決定機能、取締役の責任および役割を明確化しました。

中でも、営業および調達機能をセットで管掌するチーフカスタマーオフィサー(CCO)を新たに任命しました。お客様への対応をさらに密で強固なものとするだけでなく、仕入先様との信頼関係もさらに強化していくこともお客様に対するサービスの向上には重要であり、当社の今後の成長に欠かせないと考えております。

また、シークスグループの次代を担う人材の育成に関しましても、新たにチーフオブスタッフ(COS)のポジションを設け、グローバルでの人材育成に専念できる体制としました。これにより、世界全拠点の人事関係の部門と連携し、人材育成に向けた施策を展開していく考えです。

業務管掌制度の中でCOOである私の使命は、5年

後、10年後、さらにその先への持続的な成長に向けて、事業のあるべき姿を追求していくとともに、それに向けて「シークス・プリンシプルズ」の浸透、そしてともに挑戦していく経営人材の抜擢にあると考えます。特にグループが大きくなっていく中では、企業理念の継承が重要な課題です。その施策の一環としてこれまで日本語版と英語版だけだった「シークス・プリンシプルズ」を各国の言語に翻訳して、理念の共有に努めているほか、世界各地の拠点から優秀な人材とカンファレンスを開いて理念学習を行うなどの取り組みも行っています。

「清く、正しく、正確に」の精神をグループ全体で共有

当社はこれまで長年にわたりお客様のものづくりをサポートしておりますが、たとえ小さなことでも工程上でのミスなどが生じた際は、とにかく即時の報連相を実行することをグループ全体で徹底してきました。

その原点は1999年にインドネシアのパタムにて工場を買収し、シークス最初の100%EMS工場を設立したことにあります。現地の従業員の方々に「当たり前のことを徹底して実行する」「何か間違いが生じたら、すぐに報告する」といった、いわば凡事徹底を一緒になって取り組み、工程の品質向上を実現していきました。実は「清く、正しく、正確に」のスローガンは当時、パタムの従業員に向けて、できるだけ業務のあり方をわかりやすく伝えるために生み出したものでした。

こうした経緯を踏まえて、ゼロディフェクトに向けた努力を積み重ねてきた結果、今では世界中の大手顧客企業から「シークスなら信頼して任せられる」という評価をいただいております。今後も品質保証等お客様の

信頼を失うことのないように、健全な組織づくりにまい進いたします。

また、シークス流のものづくりの高度化の一環として、製造DXを促進し、自動化生産による製造品質のさらなる向上にも注力し、お客様に高い信頼性と最高品質を提供してまいります。

「2024-2026年 新中期経営計画」のビジョンにおいて、「清く、正しく、正確に フェアウェイのど真ん中で最高のサービスを提供する」と掲げたのは、経営陣以下、組織全体で襟を正していく姿勢を示したものです。これは当社がサカタインクスから分社独立した当日から、当時の村井社長(現、会長)が宣言してきたことに基づきます。以来、コンプライアンスの重要性は代々、しっかり受け継いできたという自負があります。

そしてシークスグループは、これから先も良き企業文化を継承しつつ、「シークス・プリンシプルズ」で掲げている企業理念を追求していくことで、ステークホルダーの皆様のご期待に応える企業グループを目指してまいります。



CFOメッセージ

成長資金を生み出しつつ、 成長戦略を着実に実行することで、 グループ全体で資本コストを意識した 経営を実現してまいります。

CFO 専務取締役執行役員 大野 精二



過去最高益を更新した反面、 営業利益率が未達

まず「前中期経営計画」の成果につきましては、目標である連結売上高2,500億円、連結営業利益105億円に対して、2023年度連結売上高3,098億円、連結営業利益123億円となり、数値目標を達成することができました。これは2020年度比で売上高1.7倍、営業利益2.8倍となり、営業利益、経常利益、当期利益のいずれにおいても過去最高益を更新したことになります。多様な事業分野のお客様を抱え、好調を維持しているASEAN地域に加え、車載関連を中心としたビジネスの増加がメキシコ工場の稼働を押し上げ、同地域の全体の利益に対する貢献度が高くなっています。

その一方で、営業利益率は未達となりました。これはコロナ禍によるサプライチェーンの混乱をはじめ、半導体の調達環境の悪化、輸送費の高騰といった外部環境が大きく影響しています。

また、車載EMSの需要が拡大する中で、一部の拠点においては、先行的に設備投資した費用負担が利益率向上の足かせとなっていることが考えられます。具体的には、欧州や中国では工場を立ち上げて間もないところがあり、固定費を吸収して利益を上げるまでに至っていない拠点があります。こうしたところが黒字化

していくことによって営業利益率はワンランク上の水準に達するものと考えます。リスクとしては、ウクライナをはじめとする地政学リスクやインフレによる資材の高騰、人件費の高騰があるほか、電気自動車の需要が想定したほどには拡大していない点も懸念すべきです。こうした点を加味しながら、財務戦略を着実に進めてまいります。

適正在庫の実現とCCCの改善が課題

加えて、財務面では在庫日数の長期化、在庫量の増加が大きな課題です。中期経営計画の期間中、調達環境の悪化があったことを背景に、在庫削減が進まず、在庫日数は、目標に対して大きく未達の状況です。これに伴って有利子負債の増加、CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)の悪化をもたらしています。

当社は自動車業界におけるTier2(2次取引企業)というポジションで、グローバルで電子部品などを供給しておりますが、ここ数年、担当している車種の需給環境が不安定で、お客様の生産計画が短期間に変動したため、在庫のコントロールが難しかったことが、在庫増加の一因であると考えております。とはいえ、いかなる事態においてもお客様の生産ラインを止めないというのが、当社に対する信頼につながっていることから、当社

の判断だけで在庫を圧縮するのが困難な状況が続いています。

現状、総在庫額に対して、洋上在庫、すなわち未着勘定としての在庫が約1割となっています。これは欧州やメキシコなど船足の長いものを中心であり、この程度は必要であろうと判断しています。しかしながら、これを除いても1ヵ月程度の在庫を余分に抱えている状況にあり、これを早急に改善することが喫緊の課題であると認識しております。

今後、更なる車載機器関連事業を拡大していく上で、お客様からの急激な注文数の増減にフレキシブルに対応するために、ERP(基幹系情報システム)などの基幹システムの活用を通じて、需要変動や各拠点での受注残、在庫状況等をリアルタイムで把握するほか、お客様とのより良い関係構築を目指した契約関係の見直しといった施策を講じながら、適正在庫に向けた取り組みを強化していく考えです。

PBR1倍以上を目指して財務戦略を推進

「新中期経営計画」においては、これまで以上に資本コストや株価を意識した経営にまい進していきます。利益率の向上に対しては、コスト削減による営業利益率の上昇、借入金の減少による支払利息の圧縮などに努めていきます。本業における収益性の高い事業への集中を図るとともに、前述の在庫の圧縮が財務面における優先課題です。まずは、在庫の圧縮に取り組み、さらにそれに加えて、支払いサイトの延伸といった施策を組み合わせて、CCCの改善を行うことで、成長資金および株主還元資金の創出に注力してまいります。サプライヤーの方々には年に1回、当社の事業や課題について説明するカンファレンスを開催しており、こうした場を通じて丁寧に説明を行っていく考えです。

財務指標として当期利益および総資本回転率を上げることで、ROE、PERを底上げし、さらにはPBR1倍以上にすることが「新中期経営計画」の目標です。このほか、財務面としては自社株買いをはじめあらゆる施策から当社およびステークホルダーの皆様にとって最適な選択を検討し、株主還元の強化を図っていきます。併せ

て、情報開示を基本とした投資家の方々との対話もこれまで以上に取り組んでまいります。

新規ビジネスの創出を財務面から支援

収益性の高い事業の追求ということでは、当社は新規ビジネスの創出に取り組んでいます。車載関連ビジネスの売上高が全体の6割程度を占める中、現状の事業ポートフォリオのまま売上高を4,000億円、5,000億円と拡大していくためには、EMSの生産ラインに対して膨大な投資が必要となります。一方で、車載向け電子部品は低価格の汎用品が出てきていることから、今後、価格下落リスクへの備えが必要と考えます。こうした点を勘案すると、車載EMSの一步足打法では持続的な成長が見込みにくいことから、「新中期経営計画」の期間中に新規ビジネスの創出がマストの状況です。そこで当社は、新たにバイオ抗体医薬品の開発製造受託事業(CDMO)への投資を行うなど、新規ビジネスの創出に注力しています。併せて、「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」の原点に立ち戻り、商社としての新たな可能性を追求することも重要と考え、当社の強みを再構築すべくグループをあげて積極的なアクションを始めています。

「新中期経営計画」の期間中における設備投資については、生産能力の拡充のため、2023年までの過去3年間で約295億円の設備投資を行ってきたのに対して、今後3年間は効率化や自動化に向けた設備投資にシフトしていきます。2024年からの3年間の設備投資総額は約230億円を見込んでいます。

また、当社では、2023年末に業務管掌制度を導入し、意思決定の迅速化によるさらなる経営の効率化を追求しております。従来、財務面における意思決定は世界各地の現地法人が主体で行っていたのに対して、業務管掌制度のもとではCFOである私を中心となり、日本本社がグループ全体の財務戦略を策定してまいります。これによって、グループ全体で成長資金を生み出しつつ、成長戦略を着実に実行することで、資本コストを意識した経営の実現を追求してまいります。

COSメッセージ

一人ひとりが誇りと自信を持って 業務に取り組むシークスグループを 目指していきます。

COS 専務取締役執行役員 丸山 徹



COSとしてグループ全体の 人的資本経営に取り組む

当社では、グローバルで事業が成長している現在、さらなる持続的な成長に向けた取り組みを加速させています。その中で人的基盤の強化に関して、業務管掌制度を導入したことに伴い、私がCOS (Chief of Staff) に就任し、グループ全体で人材の育成に取り組んでおります。

現在、シークスグループには単体で200名以上、連結では11,000名以上の従業員が働いています。会社の設立から今日に至るまで30年以上にわたって成長を続けてきた企業である一方、組織の成長に人材基盤の強化が必ずしも追いついてこなかった点は真摯に反省すべきだと考えます。

これまでグローバル企業にふさわしい人事制度の構築を追求してきました。多岐にわたる施策において最優先で取り組んできたのが従業員のリテンション（組織と個人との良好な関係に基づく定着）です。これについては報酬体系や海外駐在手当、勤務制度の見直し、職場環境の改善、従業員とのエンゲージメントなどの施策を通じて改善が進みました。自己都合による離職率はピーク時が10%を超えていたのに対して、直近では7%に低下しています。その一方で、教育研修の体系や人事ロー

ーション、健康経営といった課題に対しては、引き続き取り組みを強化すべき課題と認識しています。

12項目にわたるテーマを通じて 人的資本経営を推進

こうした現状のもと、2024年度からの「新中期経営計画」においては、4つのチャレンジの中で人的資本経営の推進を掲げました。計画の期間中に人的資本経営を通じて従業員を大切にすることを宣言しています。柳瀬社長のコミットメントとしては、従業員教育の強化をはじめ、ローカル幹部の底上げ、組織の若返り、そして理念の浸透を掲げています。

人材は企業にとって最大の資産です。その無限の可能性を引き出すために、シークスの企業理念や価値観を体系的にまとめた、シークスにおける原理原則である「シークス・プリンシプルズ」の浸透をはじめ、教育研修による知識や技能の獲得、そしてキャリアの発展の支援に注力していく考えです。また、性別や国籍、価値観など多様なバックグラウンドを持つ人材を公平に受け入れ、優秀な人材については採用区分や年齢を問わず、しかるべきポジションに抜擢していくことで組織の活性化を目指していきます。

人的資本経営の実現に向けて、当社では12項目にわ

たる取り組みテーマを洗い出し、それぞれの実施状況と課題、さらには2024年以降のロードマップを明示しています。今後、これらの課題の一つひとつ真摯に対応していくことで、「新中期経営計画」の期間中に人的資本経営を着実に推進していく考えです。

人材育成の基盤となる 「エンゲージメント」を最も重視

「新中期経営計画」における重要な課題である社員の教育研修に対する抜本的な施策が「シークス・アカデミー」です。基本的な考えとして、シークスの一員として活躍するために必要な知識やスキルを総合的かつ体系的に学ぶことができる場の提供を目指していきます。

アカデミーの基本的な考え方としては、人材育成の基盤となる「エンゲージメント」の確立を通じて、シークスグループで働くことに対するポジティブな熱意や活力などの醸成を目指します。その上で、「スタンス」=自己啓発として職務の階層ごとに必要な基本知識、取り組み姿勢に関する教育の機会を提供します。さらにその上には、国内だけでなく、ローカル幹部を含めて「ポータブルスキル」=汎用的なスキルや上位の「テクニカルスキル」=専門スキルなどの教育を実施していきます。

上記の考えのもと、当社では自社独自の人材開発プログラムに加えて、外部の専門機関と連携し設計した教育研修プログラムを用意しました。たとえば、「スタンス」=自己啓発においては、3,400種類以上に及ぶ学び放題のカリキュラムを用意しており、役職や階層、個人の興味に応じて自由に受講することが可能となっています。また、ワールドワイドで活躍する教育コンサルタントとの連携のもとで「ローカライゼーション・アカデミー」というワークショップを開催しています。具体的には世界の各拠点から選抜した18名に対する英才教育です。いずれはシークスグループの幹部として活躍することを想定してマネジメントなどに関する教育を実施しています。

それとともに、ものづくりの革新に向けた取り組みとして「マニファクチャリング・アカデミー」を開講します。これはEMS（受託製造サービス）におけるプロセス技術

やプロセス管理、要素技術などの科目を通じて、技術力やスキルの向上を目指すものです。これによって、基板の設計から基板の実装、はんだや塗布の技術、設備設計、品質管理に至るまでEMSにおけるものづくりの全てを学ぶことが可能です。講義方法としてはWebおよび対面フォローアップを想定し、受講歴に応じて評価や昇格、処遇に反映することを想定しています。

やる気のある若手社員に 海外駐在の機会を提供

全ての社員に、学びの機会に加えて、活躍の機会も公平に提供することが重要と考えます。そこで、人事ローテーションにおいて戦略的な取り組みを進めていく考えです。それが若手社員の海外駐在です。入社3年目を目途に意欲のある若手に海外駐在の機会を与え、グローバルビジネスの実際を体験してもらい、将来の「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」の育成につなげる施策です。経験の浅い若手を送り出す際には、現地法人との連携を深めて支援態勢を整えていきます。

こうした教育研修体系と活躍の場を整備していくのに合わせて、社員個人と組織の健康診断として「エンゲージメントサーベイ」を定期的実施していきます。これによって、組織のコンディションが全体における偏差値で分かるのに加えて、対応すべき課題や具体的な強みや弱みの客観的な把握が容易になります。

また、人的資本経営を全社で推進していく上での組織体制の整備も実施していきます。具体的には、シークスグループの人事担当者同士をネットワークでつなぐため、「グローバルHRチーム」を大阪本社と東京支社の2か所に設置します。これにより、グループ内の協力体制を構築するとともに、教育研修やエンゲージメント、リテンションに関する取り組み事例の共有を図っていく考えです。

今後、以上のような多岐にわたる施策を併行して実行することで、「新中期経営計画」のゴールにおいてはシークスグループの社員一人ひとりが誇りと自信を持って業務に取り組むとともに、個人と組織の成長に資する人的資本経営を実現したいと考えます。

CCOメッセージ

「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」 の真価をさらに発揮して、 世界規模で収益機会の拡大を 図っていきます。

CCO 常務取締役執行役員 平岡 和也



「資材、部材を制する者が市場を制する」 という信条で取引拡大に尽力

私は、1996年にシークスの前身であるサカタインクスインターナショナルの3期生として入社しました。当初は資材グループに所属して3年間、日本国内で勤務した後、1999年からシンガポール、さらにバンコクに駐在して、EMS(電子機器の受託製造サービス)における営業および資材の調達を手がけ、ものづくりにおけるお客様の要望に対応すべく、グローバルな調達ネットワークを活用したテーラーメイドのサービスの提供に尽力してきました。2012年からは約12年にわたって中国に駐在して車載分野などにおけるEMSの事業拡大にまい進してまいりました。

およそ四半世紀にわたって海外でのEMSの業務に携わってきた中で、「資材、部材を制する者が市場を制する」という信条のもと、ビジネスの勘どころを養ってまいりました。当社では営業担当者が部材の調達、納期管理も行い、お客様の要望に迅速かつきめ細かくに対応してきたことが事業の拡大につながっています。私はこの春より「CCO(Chief Customer Officer=最高顧客責任者)常務取締役」として営業全般および資材統括部を管掌する役割を担っておりますが、営業と調達が有機的に結びつけることの重要性を体現していく立場であることを

非常に責任重大であると考えております。

お客様のニーズは日々刻々と移り変わっていきます。お客様のニーズをしっかりと捉え、それに必要な資材・部材の調達先を開拓し、両社のマッチングを図ることが事業の拡大に直結しています。また、当社の調達先がお客様になることも多いことから、ビジネスのネットワークをいかに広げられるかが、この業務の鍵であり、仕事の面白さでもあります。足元では中期経営計画の目標達成が一番の課題ではありますが、ネットワークが広がっていく中で、持続的な成長に向けて新たな可能性を見出すことこそがEMSビジネスの醍醐味といえます。

「シークス・プリンシプルズ」を通じて 信頼関係を構築

私が中国での事業拡大に携わった約12年間では、生産能力の拡充、車載関連を中心としたEMSビジネスの拡大、そして中国部材の拡販などに尽力してまいりました。車載分野の市場を開拓する上で、当然のことながら品質の確保を徹底して追求してきました。加えて、単にEMSサービスを提供するだけでなく、お客様の課題に対する提案活動を積極的に行ってきました。こうした点がお客様から評価された結果、事業の拡大につながっています。

海外で事業を展開していく上で大切なことは、組織、個人ともに自らの価値観をしっかりと持ち、それを軸として業務に取り組むということです。一見、お客様のニーズにきめ細かく応えることと相反する話のようですが、海外のお客様、サプライヤー様と真の信頼関係を築く上で最も重要なことです。当社には、企業理念や価値観を体系的にまとめた、原理原則である「シークス・プリンシプルズ」があり、事業を行う際の重要な指針となっています。当然ながら、私としてもこの原理原則を胸に村井会長が常に語っている「フェアウェイのど真ん中を進む」という姿勢を大切にしています。私はCCOとして、普遍的な価値観である「シークス・プリンシプルズ」を守っていくことの大切さをあらためて実感しているところです。

自らの価値観をしっかりと持つとともに、お客様やお取引先の価値観に対する理解も欠かせません。相手から自社がどう見られているのか、常に意識しつつ、取引におけるベストな意思決定を下すことが重要と考えます。個人としては、誰に対しても謙虚な姿勢とバランス感覚を大切にしながら業務を遂行しています。

車載ビジネスにおける グローバル案件の獲得を重視

新中期経営計画の期間中における優先課題としては、在庫日数の短縮とともに、在庫量を適正な水準に引き下げることを重視しています。ここ数年、事業の拡大やコロナ禍を背景とした半導体不足などへの対策として在庫を積み増してきた経緯があります。一部ではサプライチェーンの過程で過剰な在庫量となっていることから、部材の調達方法の見直しに取り組んでいます。またERP(基幹系情報システム)を導入したことから、在庫量をリアルタイムで把握できるようになり、これに伴い適正在庫に向けた取り組みを加速していきます。

それとともに、新中期経営計画における「車載ビジネスの深耕開拓」を重視しています。現在、Global Tier1の上位30社のうち、15社と取引を行っておりますが、今後もさらに大型案件、グローバル案件の獲得を目指す考えです。そのため、世界各地における自動車産業の趨勢に関する情報を正確に察知し、市場の変化に応じ

た施策を打ち出していきます。グローバル案件拡充のため、世界各拠点の有機的な連携をこれまで以上に促進していき今後、状況に応じて、各地の顧客ポートフォリオの見直しといった、いわば選択と集中を進めていくことも検討します。

現状、中国に関しては電気自動車(EV)の普及が急速に進んでいるのに対して、その主役はいずれも中国のメーカーであり、日系メーカーは総じて苦戦している状況です。当社としては日系メーカーのお客様との取引拡大はもちろんのこと、それに加えて非日系メーカーのお客様との取引拡大のため、より一層緊密な営業活動を促進しているところです。

また、グローバルでEV関連のプロジェクトが相次いで立ち上がっている中では、バッテリーマネジメントシステムやDC-DCコンバータといった主要システムに関しても、グローバルでの提案を強化しています。

車載EMS以外の領域の開拓にも 挑んでいく

この先も、車載関係のEMSビジネスが重要である一方で、それ以外の分野の市場、たとえば医療やインフラ、ロボットといった分野を開拓していくことにも注力していきます。当社における事業の根幹は「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」であって、EMSはその手段の一つに過ぎません。世界各国に存在する様々なニーズとシーズを結び付け、新たな価値を提供していくことが本分です。テクノロジー・パートナーとのシナジーを発揮させることで、新たなビジネスを創出したいと考えます。また、インドといった新市場の開拓を含めて、さらなる挑戦を続けていく考えです。

今後は事業の拡大に向けて、グローバルで活躍できる人材の育成に注力していきます。若い世代に世界で働くことの魅力を伝えていくとともに、「シークス・プリンシプルズ」の精神を継承していくことが重要と考えます。これからのグローバル事業を担う人材を育成していくことで、企業としての持続的な成長を支える人的基盤を強化したいと考えます。

Value Chain

部材調達・モノづくり・物流サービスをワンストップで提供

企画・提案

お客様から部材調達や製造の委託についてご依頼・ご相談を受けた際、価格競争力のある部品への置き換えなど、付加価値の高いサービスを提案いたします。

強み

- グローバル生産・販売体制
- 主要な電子部品メーカーとの強固な信頼関係

JDM(Joint Design Manufacturing)

開発・設計

“グローバル・ビジネス・オーガナイザー”として最先端の開発・設計力を備えたテクノロジーパートナー企業と連携することにより、新たな企画、技術を提案し、お客様の製品化ニーズを支援いたします。

強み

- 世界各国のテクノロジーパートナーとの協業
- 光学・センサー、通信・IoT、ロボティクス、原材料・素材、エナジーマネジメント等の分野を網羅
- 導電性インキとIHリフローを用いた新技術により、今まで実現できなかった様々な素材への実装を可能に(ケミトロニクス)

受注

仕様確定

部材調達

60年以上にわたる電子部品商社としての経験・ネットワークにより、必要な電子部品全てをお客様の購買部門に代わって調達いたします。

強み

- 長年にわたる電子部品取扱経験
- 主要な電子部品メーカーとの強固な信頼関係
- 日系部品に対する強い購買力
- 商社としての調達のみならず基板実装用の部材調達機能(工場の購買)

部材管理／物流(TRADING)

製造ロットに合わせて必要な部品をキットにして納入するキットイングやVMI(Vendor Managed Inventory)、JIT(Just In Time)などの物流メニューをご用意し、お客様の在庫管理を支援しています。

強み

- 世界各国での部材の管理サービス



基板実装／組立(EMS)

様々な事業分野における実装経験により、お客様にハイクオリティな基板実装品を提供しております。

強み

- グローバル拠点での高品質、高精度実装力
- 十分な拡張余地のある工場エリア(現在202ラインから350ラインへ拡大可能)
- 汎用性に着目することで様々な事業分野のお客様に対応



プラスチック成形(MOLDING)

お客様がご負担される「横持コスト」を軽減するために従来のEMS工場にプラスチック成形機能を付加し、より複合化、モジュール化された製品をお届けします。

強み

- 基板実装と近接したエリアで展開する成形事業



価値の提供

TRADING 約15% EMS 約85%



売上高の構成 (2023年期末時点)

部材調達・物流サービスを含めた「ワンストップサービス」を提供いたします。

課題

● 欧米系部品の取り扱い強化、医療分野の顧客開拓

● 実装品質・精度のさらなる向上、拠点間の共有、情報の範囲の拡大

● 在庫削減のための業務改革、在庫のリアルタイム管理強化

● 電子部品に拘らず広い範囲での商材の探求

対応

世界同一品質への取り組みと、BCP対応強化を進める中で、日系・非日系問わずお客様とのお取引が順調で、特に欧州の大手Tier1(一次サプライヤー)との取引が拡大中です。また、医療分野についてはテクノロジーパートナーとの協業によって医療現場で役立つソリューションの開発を模索しております。

2020年から世界の全拠点でSMAPS(Siix Manufacturing Platform System)という全社統一のクラウド型システムを導入しています。これによって、品質や製造技術、設備情報だけでなく、人材育成資料等も全拠点にてリアルタイムで共有することができております。様々な情報を横串支援システムで共有することが迅速なBCP対応につながっており、今後も運用・整備・改善を進めてまいります。

在庫を適正水準まで圧縮すべく、預託在庫方式での在庫管理ができるよう、サプライヤー様への協力依頼を進めております。また、お客様事情で出荷できない製品については、引取保証の設定をする等、様々な施策を行っています。他方で、SAP社のERPシステムを導入し、在庫や資金の動向を全世界でリアルタイムに把握できる体制を整えています。今後、財務状況の見える化と需要の予測を通じて、在庫の適正化を促進してまいります。

当社の目指す姿である「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」(世界各国に存在する様々なニーズとシーズを結び付け、新たな価値を提供し続ける)を実現すべく、JDM(Joint Design Manufacturing)にも注力しております。最先端の開発・設計力を備えたテクノロジーパートナーとの連携により新たな企画、技術を提案しお客様の製品化ニーズを支援いたします。

事業概況

第32期 2023年12月

売上高 **3,097億6千8百万円**

営業利益 **122億5千4百万円**

親会社株主に帰属する
当期純利益 **81億8千5百万円**

概況

当社グループが関連するエレクトロニクス市場は、長期化していた電子部品調達のひっ迫の改善がみられたものの、中国経済の鈍化や設備投資需要の減速などによりやや弱含みで推移いたしました。一方、アジア各国では活動制限が解除されたことにより内需の景気回復が持続している国もありますが、インフレの長期化・輸出不振等の影響が大きい国もあり、先行き不透明な状況となっております。しかしこのような状況下、当社の連結売上高は3,098億円と前年比327億円増収し、連結営業利益は123億円と前年比33億円の増益となりました。

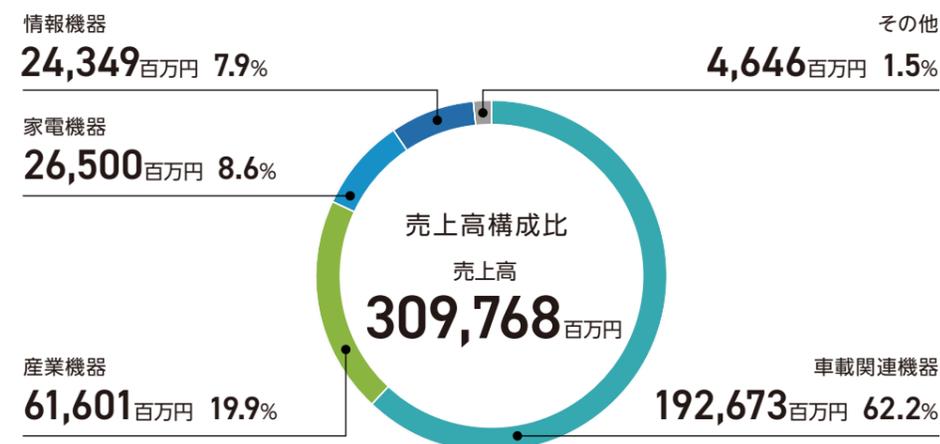
課題と対応策

世界各エリアにおいて様々な事業分野の顧客と取引を行う中、複数エリアで同時に取引を行う顧客も増えており、エリア・工場が違って同品質の製品・サービスを提供することが求められております。クラウド等を活用することにより、当社グループ内でリアルタイムに生産ノウハウや品質情報等を共有し、顧客の世界展開のニーズに迅速・的確に対応してまいります。このことに加え、グローバル拠点の豊富なキャパシティや現地での対応力を元にビジネスの拡大に努めてまいります。

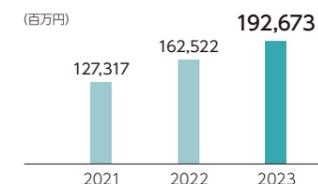
中期経営計画では、現在の主力事業であるEMS事業の拡大のみならず、テクノロジーパートナーと連携し、プリントドエレクトロニクスやロボット関連の事業を拡大させるとともに、新地域・新商材の開拓を進め、世界各地の商材をお客様にお届けすることを目指してまいります。

このほか、ビジネスによる脱炭素社会への貢献の観点から、IoTや脱炭素ビジネス(EV, Battery, エアコン等)への関与も積極的に拡大してまいります。

また、地産地消を推進し物流費の抑制を図る一方で、有事の際には顧客へBCP対応としての生産地分散を提案するなど、これまで培ってきたBCP対応ノウハウをグローバルに活用し、お客様のニーズに合ったサービスを提供してまいります。



車載関連機器

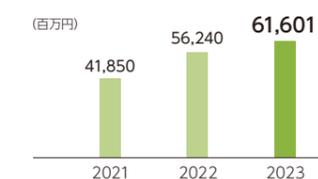


カーマルチメディア、車載エクステリア、メーター、ECU、スイッチ、準ミリ波レーダー、ABS、カメラ、バッテリーセンサー 他



エクステリアや準ミリ波レーダーの伸長により車載関連機器全体として、前年比302億円増収の1,927億円となりました。

産業機器

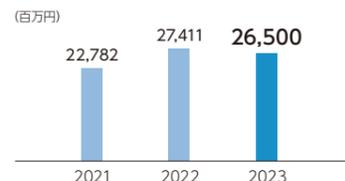


パワーツール用エンジン点火装置、バッテリーパック、航空機内電子機器、インバーター、医療機器、スマートメーター、工業用ミシン 他



官公庁向けのIoT機器の生産・販売がコロナの終息とともに減収したものの、航空機内AV機器向け部品販売が航空機需要の回復に伴い前年と比べ、増収しました。また、パワーツール、貨幣選別機等が堅調に推移し、産業機器全体としては前年比54億円増収の616億円となりました。

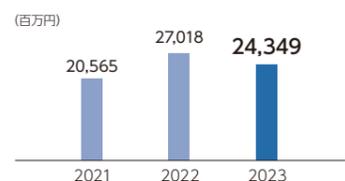
家電機器



電子錠、キッチン家電が前年と比べ好調に推移したものの、エアコン等の需要不振により、家電機器全体としては前年比9億円減収の265億円となりました。

デジタル家電、エアコン、冷蔵庫、知育玩具、健康器具、電子楽器 他

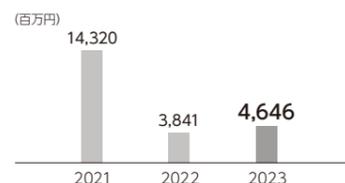
情報機器



事務機器の出荷が減少し、情報機器全体としては前年比27億円減収の243億円となりました。

事務機器、OA機器、プロジェクター 他

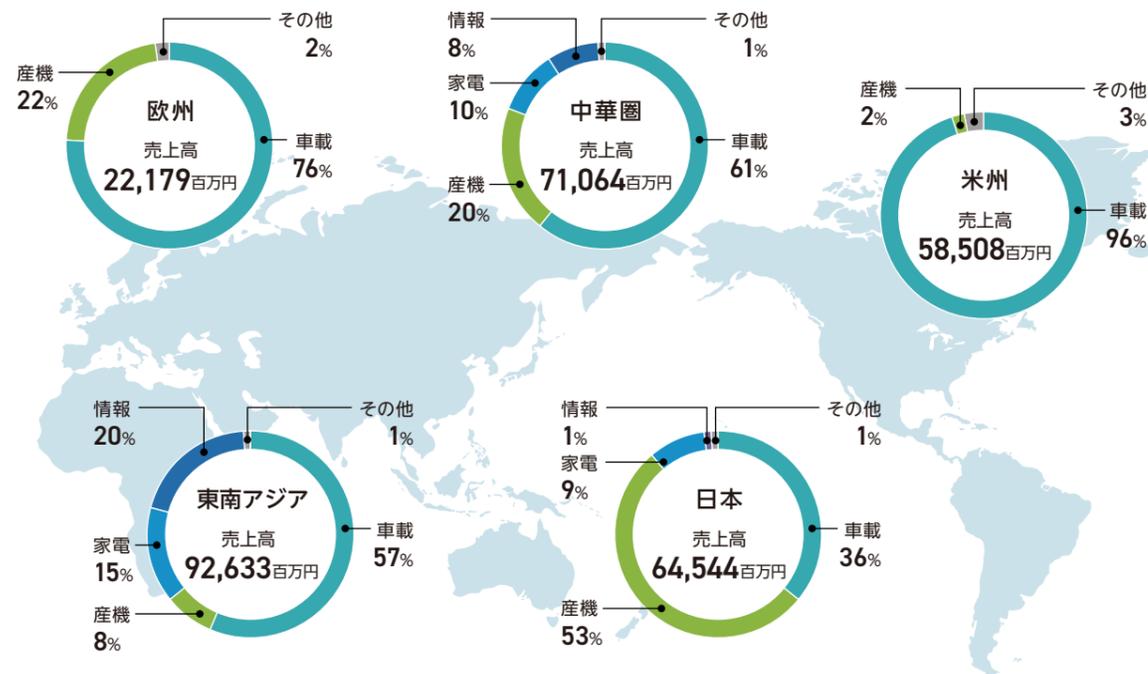
その他



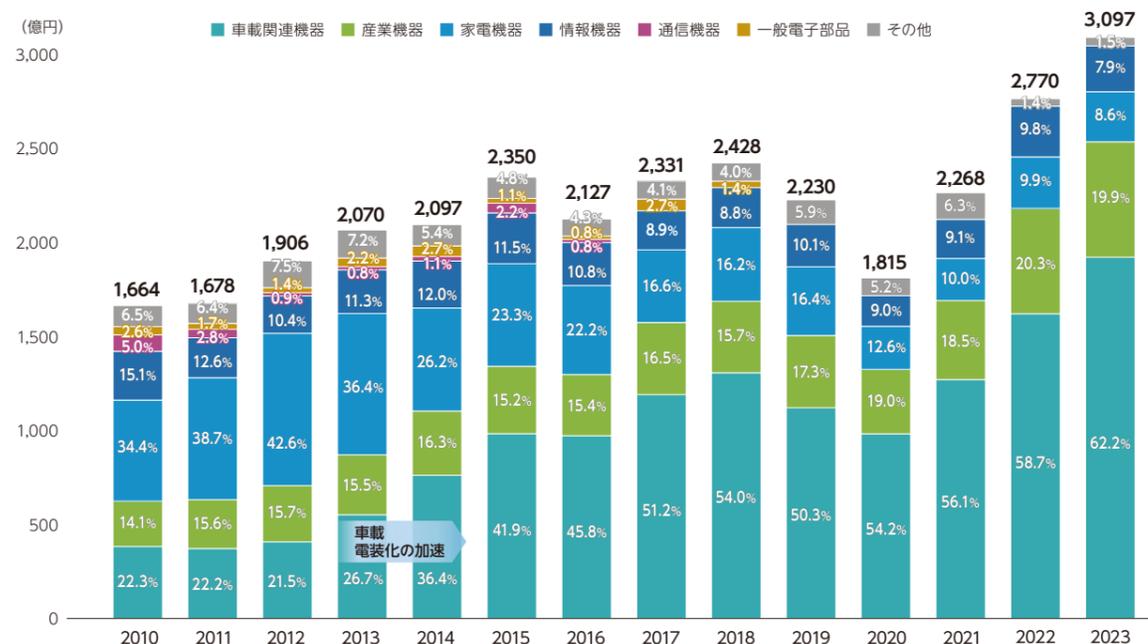
前年比8億円増収の46億円となりました。

その他電子部品、自動車用ワイヤーハーネス、オートバイ、インク 他

各セグメントにおける事業分野構成比



事業分野別売上高の推移



コーポレート・ガバナンス

当社では、取締役には世界各国で多様なビジネスを行う上で必要となるグローバルベースでの知識、経験が必要と考えており、取締役会の構成においてはこのような点をバランスよく充足できるよう取り組んでおります。具体的には企業経営に関する経験の他、営業戦略の実践力、ものづくりへの知識、高いコンプライアンス意識や財務戦略・資本政策についての知見などを有する者を選任しております。また社外取締役についても、主として財務資本政策、M&Aやコンプライアンス強化を目的として選任しております。なお、取締役会の規模については、このような目的を達成するために必要最小限度のものと考えております。

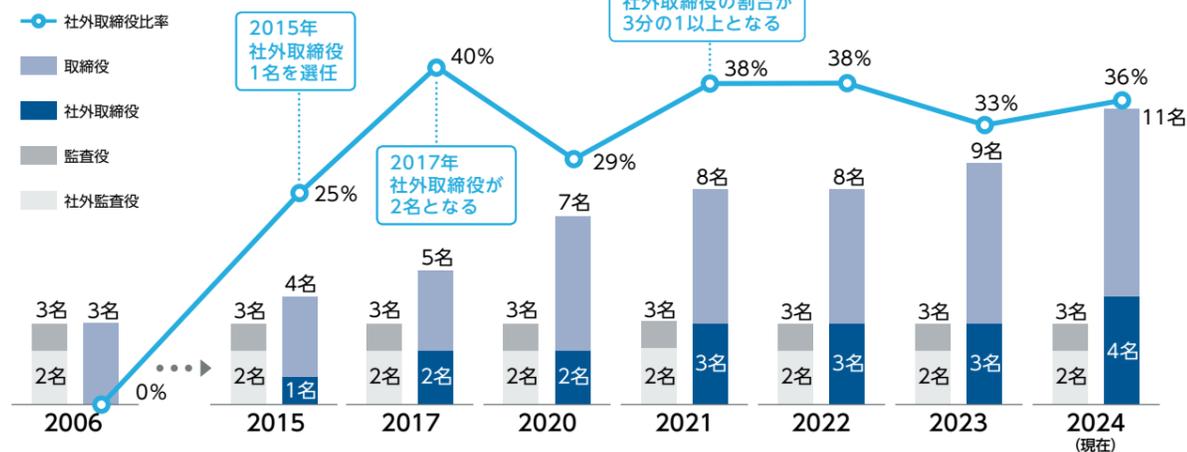
コーポレート・ガバナンスの基本方針

当社では、“SIIX Principles”を企業理念として制定し、全ての役員および従業員が行う企業活動の基本理念とし、それに基づいた「シークスグループ行動規範」を制定しております。また、“SIIX Principles”の「Fair」という基本精神のもと、企業活動を律するコーポレート・ガバナンスの強化が経営上の重要な責務であるとの基本認識に立ち、適切かつ有効なコーポレート・ガバナンス体制の構築・整備に努めております。

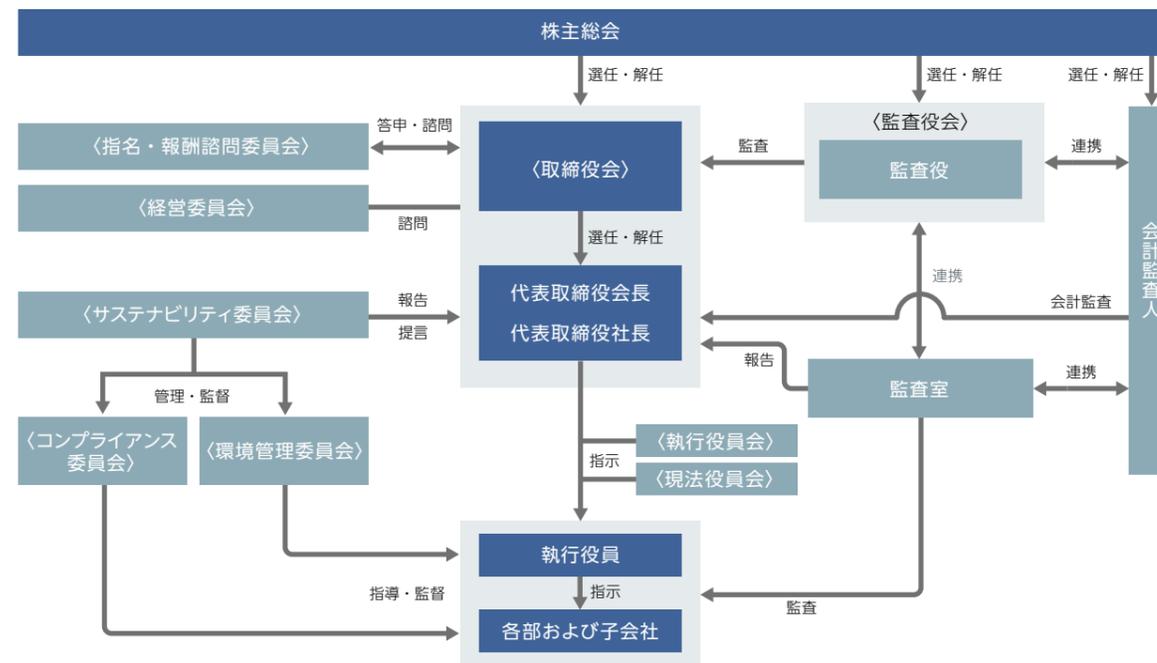
コーポレート・ガバナンスの変遷

2002年	● SIIX Principles (価値観、理念) を制定
2005年	● 執行役員制度の導入
2006年	● シークスグループ行動規範を制定
2015年	● 社外取締役1名選任
2016年	● 取締役会の実効性評価を開始
2017年	● コーポレートサイトにてCSR活動ページ (現: サステナビリティ) を開設 ● 社外取締役2名選任
2018年	● 取締役任期を1年に変更
2019年	● ストックオプション (新株予約権) の発行 ● 指名・報酬諮問委員会の設置
2021年	● 社外取締役3名選任 (社外取締役の割合が3分の1以上となる)
2022年	● 譲渡制限付株式報酬制度を導入 ● サステナビリティ委員会を設置
2024年	● 業務管掌制度の導入

役員の人数の推移



コーポレート・ガバナンス体制



当社は監査役設置会社であり、監査役会の構成においては社内監査役の他、2名の社外監査役を選任すること等により、経営を客観的・中立的な立場から監視・監督する体制が整っております。取締役会は取締役11名で構成されております。取締役11名のうち4名が社外取締役であり、監査役3名(内社外監査役2名)と毎月開催される取締役会において、経営上重要性が高い人事・投資案件・資本政策・予算計画等について企業価値向上およびリスク管理の観点から審議・決議を行っております。なお、当社は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の基準に基づき、独立役員の資格を充たす社外役員を全て独立役員に指定しております。

■ 経営委員会

取締役会の重要事項意思決定の事前諮問機関として、社内取締役、社外取締役、執行役員および常勤監査役等で構成する経営委員会を設置運営しております。当委員会では取締役会の決議を有する事項のうち事前に審議を要する事項、会社の重要な方針ならびに大口新規取引・投資案件等の重要個別案件を審議しております。

■ 現法役員会

子会社における業務の適正の確保、リスク管理の徹底を図るため、子会社毎に毎月現法役員会を開催しております。この会議には本社役員、執行役員、現地法人役員等が出席し、子会社の経営状況の把握と個別案件の協議を行っております。

■ サステナビリティ委員会

事業活動を通じた社会課題への貢献と企業の持続的成長を実現するため、サステナビリティ経営をより推進すべく、サステナビリティ委員会を設置しております。当委員会は代表取締役社長を委員長とし、取締役および執行役員全員を委員として構成されています。グループにおけるサステナビリティ方針の策定や重要課題に関する内容を検討し、目標とすべき指標等の設定や活動のモニタリングを行います。討議内容につきましては、定期的に取り締役に報告および提言を行ってまいります。

コーポレート・ガバナンス

取締役紹介



取締役のスキルマトリックス

取締役	当社が取締役に特に期待する分野											
	企業経営 経営戦略	営業戦略	マーケティング	財務 資本政策	M&A	製造	コンプライアンス 内部統制	人事・ 人材開発	グローバル 経験	ICT・DX	文化・ 社会貢献	ダイバー シティ
1 CEO 代表取締役会長 村井 史郎	●	●	●		●	●	●	●	●		●	
2 COO 代表取締役社長 柳瀬 晃治	●	●	●		●	●		●	●	●		
3 CFO 専務取締役執行役員 大野 精二	●		●	●	●		●		●	●		
4 COS 専務取締役執行役員 丸山 徹	●			●	●		●		●		●	
5 CTO 常務取締役執行役員 高木 浩昭	●		●		●	●		●	●	●		
6 CCO 常務取締役執行役員 平岡 和也 新任	●	●	●					●	●	●		
7 取締役執行役員 井口 富紀子	●		●					●			●	●
8 社外取締役 高谷 晋介	●			●	●		●				●	
9 社外取締役 大森 進	●	●	●	●			●		●	●	●	
10 社外取締役 吉澤 尚	●	●	●	●	●		●		●	●		
11 社外取締役 藤井 安子 新任	●		●	●	●		●				●	●

※上記一覧表は、取締役の有する全ての知見や経験を表すものではありません。

氏名	取締役会 出席状況	選任理由
村井 史郎	100% (16回中16回)	当社の創業者として、長年に亘り、強いリーダーシップで当社の経営の舵取りを行い、現在の強固なビジネスモデルを構築してまいりました。各国の政治情勢・マクロ経済情勢等の分析力は卓越しており、極めて高い見識に裏付けされた経営手腕にて、当社のさらなる持続的成長の実現に向け、グループを高いレベルで統率・牽引しております。これらの理由により、同氏が当社取締役役に適任であると判断し、選任いたしました。
柳瀬 晃治	100% (16回中16回)	当社入社以来営業の最前線で、当社の主要なお客様との良好な関係構築、新規のお客様との取引で大きな成果を収めてまいりました。海外勤務経験も長く、欧州における大型の新規のお客様との取引開始でも的確な采配をしておりました。工場の実務、物流、IT等の経営インフラに関する知識も深く、次世代の当社のさらなる発展を実現できると考えております。これらの理由により、同氏が当社取締役役に適任であると判断し、選任いたしました。
大野 精二	100% (16回中16回)	当社入社以来、一貫して海外グループ会社の経理部門の要職を歴任しております。現在は、グローバルベースで経理・財務部門を統括しております。幅広い経理、税務知識を有し、海外ビジネスの実務にも精通。こうした経験から、投融資に関する与信判断においても、高い見識を活かし、経営の意思決定に参画しております。これらの理由により、同氏が当社取締役役に適任であると判断し、選任いたしました。
丸山 徹	100% (16回中16回)	金融機関において企画部門や法人営業部門等の勤務に加え、外務省出向の経験を有しております。当社入社後も経営企画部門、総務・人事部門を統括してまいりました。IR、広報戦略、資本市場への対応、コーポレートガバナンス、コンプライアンス、与信判断等に対する幅広い知識を有しており、当社グループの企業価値向上に適切な役割を果たしております。これらの理由により、同氏が当社取締役役に適任であると判断し、選任いたしました。
高木 浩昭	100% (16回中16回)	大手電機メーカー、グローバルメーカーにおいて海外工場でのマネジメント等を経験し、当社入社後はタイおよび上海のMDとして両工場を拡張、生産能力増強等により、主要な製造拠点とし、成長を続けるEMSビジネスの拡大に貢献しております。とりわけ、基板製造プロセスにおいて、製造、技術、品質の観点で幅広い知識と経験を有しております。これらの理由により、同氏が当社取締役役に適任であると判断し、選任いたしました。
平岡 和也 新任	—	当社入社以来一貫して営業の最前線で、当社の主要なお客様を担当してきました。お客様との良好な関係構築、当社の営業基盤の戦略的拡大のため、新規のお客様との取引開始でも多大な成果を収めてまいりました。海外経験も豊富で、グローバルな思考を有し、製造関連、人材育成等でも手腕を発揮し、当社の持続的成長を体現しております。これらの理由により、同氏が当社取締役役に適任であると判断し、選任いたしました。
井口 富紀子	100% (13回中13回)	当社入社以来秘書室にて、経営トップの秘書として管理部門全般に亘る業務を遂行してまいりました。秘書業務の枠を遥かに越え、コンプライアンスの視点での的確な意見を述べ、当社の持続的な成長を担ってまいりました。執行役員就任後は、ESG、CSR、財界活動、そして、当社が担うスロバキア名誉領事館の活動において重責を果たしております。これらの理由により、同氏が当社取締役役に適任であると判断し、選任いたしました。
高谷 晋介	100% (16回中16回)	長年、公認会計士として培ってこられた会計、税務知識を有しておられます。グローバルベースで当社の経営全般に関する提言をいただいております。とりわけ、公認会計士としての視点から、当社の重要な投資案件、リスク管理、税務面等への的確な助言は、極めて有効であり、当社の健全な成長にご尽力いただいております。これらの理由により、同氏が当社の社外取締役に適任であると判断し、選任いたしました。
大森 進	100% (16回中16回)	長年、外資系証券会社の経営トップを務められ、培ってこられた株式・資本市場におけるご経験は卓越したものがああります。経営トップとしてのご経験から経営戦略の策定等、実務にも精通しておられます。最近のコーポレートガバナンス、ESG、エンゲージメント等、機関投資家の求める高いレベルに到達していくための助言等は当社にとって不可欠であります。これらの理由により、同氏が当社の社外取締役に適任であると判断し、選任いたしました。
吉澤 尚	100% (16回中16回)	長年、弁護士として培ってこられた法律知識を有しております。企業法務、M&A、資本市場等へのご見識は極めて深く、さらには、医療イノベーション、ヘルスケアビジネス、先進型高齢者研究、データサイエンス等、幅広い分野の専門的知識は、当社の持続的成長・新しいビジネスの構築に、極めて有益なものです。先進的な分野での所属学会や団体も多岐に亘り、弁護士、公認不正検査士、ITストラテジスト、情報処理安全確保支援士の資格も有し、当社のガバナンスに新しい視点で貢献をいただくと判断しております。これらの理由により、同氏が当社の社外取締役に適任であると判断し、選任いたしました。
藤井 安子 新任	100% (13回中13回)	2023年から当社の社外監査役として当社に貢献いただいております。長年、弁護士として培ってこられた法律知識を有しております。公認不正検査士有資格者として、コンプライアンス面での専門的知見を備えており、当社の持続的成長に対し、弁護士としての高い見識から、立場を変えて貢献いただくものです。これらの理由により、同氏が当社取締役役に適任であると判断し、選任いたしました。

コーポレート・ガバナンス

取締役の指名方針

取締役の選任については、グローバルベースでのビジネスに必要な国際感覚、ビジネスキャリア、人格等を基準に決定いたします。

役員の報酬 (指名・報酬諮問委員会)

当社は、取締役の指名報酬に関する決定プロセスの透明性向上を目的として、指名・報酬諮問委員会を設置しており、取締役の選任およびその報酬について審議しております。同委員会は取締役会が選定した3名以上で構成され、その過半数を独立社外取締役が占めており、取締役会の諮問機関としての独立性を確保しております。

取締役会の実効性の分析・評価

[1] 取締役会の構成、運営について

取締役会の構成、運営は総じて適正との意見が多数を占めている一方、クロスボーダーの法務、ESG、サイバーセキュリティなど役員の専門性だけでカバーできない領域があるとの評価がありました。各取締役のスキルや専門性に加え、各々の管掌に基づいた関連部署間の連携が必要、また、自身の担当議案以外での発言を促進してまいります。

[2] 社外役員の役割について

全ての取締役より社外役員はそれぞれスキルが多様であり、バランスが良く、効果的に機能しているとの評価を得ております。

[3] リスクの検証について

設備投資等のリスクの検証、成否判断および事後の検証が不足しているケースがあるとの意見がありました。社外取締役からの意見により改善方向にはあるものの、リスクの検証についてはさらなる改善が必要であるとの評価でありました。

[4] ガバナンス、内部通報制度について

内部通報制度に関しては、2023年度は実績がなく、機能しているのか評価できかねるとの意見があったため、社内への周知を促進させてまいります。また、内部監査においては、現地往査、週報等で確認できており、課題の洗い出しがされているとの評価でありました。

[5] 取締役会の意思決定プロセスの品質について

取締役会での審議に先立ち重要案件に関する事前審議を行う経営委員会を含め、改善はみられるものの審議資料の配布時期が遅いため、事前にリスク検証等に割く時間が十分に取れず、議案内容の分析が不十分となるケースがあるとの意見がありました。取締役会・経営委員会での指摘事項を減らすため付議する内容の十分な分析と資料配布時期の改善を図ってまいります。

[6] 社内役員と社外役員のコミュニケーションについて

社内の定例会議等への参加、監査役会へのオブザーバーとしての参加等により十分な情報を得られており、社外取締役への情報提供環境・内容・体制は適切であるとの評価でありました。社外からの情報提供などアプローチをさらに拡充したいとの積極的な姿勢でガバナンスに関与されていると考えております。

[7] 投資家、株主への対応について

IR活動報告および意見交換が定期的実施されているが、時間的制約もあるため、別途機会を設けて意見交換を行ってもよいのではないか、との評価がありました。様々な方法を検討し、コミュニケーションの充実を図ってまいります。

実効性評価プロセス

2023年12月
アンケート配布

2024年1月26日
結果を回収

2024年2月28日
取締役会内で報告

役員研修の実施

2022年に引き続き、取締役・執行役員向けに外部講師を招き、人の内的動機を上げるソフトスキル学習に関するワークショップ型研修を実施いたしました。このような機会を通して、役員の見識を深める取り組みを行ってまいります。

リスクマネジメント

近年、当社は米中貿易摩擦や新型コロナウイルスのまん延による中華圏でのロックダウン、また半導体を中心とした電子部品の供給不足など、多くの外部要因による事業活動への影響を少なからず受けておりました。しかし、これらの緊急事態が発生した際には早期復旧に向けて速やかに対応し、BCPのノウハウを積み上げてきました。引き続きBCPへの取り組みを進め、あらゆる緊急事態にも揺るがない強靱な企業体制を整えてまいります。

BCPの例

- 北米へ納品する製品の生産地を中国から東南アジア・メキシコへ移管
- 世界中の拠点との社内Web会議の推進
- 工場の自動化 (Smart Factory) 推進
- 製造・技術・品質の横串支援システム (SMAPS-Siix Manufacturing Platform System) の運用

情報セキュリティ

当社では「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」として、世界のリソースの有効活用を追及し、社会システムの活性化と人類の進歩に貢献するため、以下3つに取り組んでいます。

- 以下の項目を重点テーマとして全社および各部門で「セキュリティ目的」を掲げて取り組みます。
 - 社内セキュリティ対策の組織的強化
 - 社内セキュリティ対策の技術的強化
 - 社外セキュリティ対策の強化
 - セキュリティを考慮した情報活用の推進
- 関連する法令・契約 (特に、お客様との秘密保持契約) 規制を周知徹底させるための教育を実施し、この規定を遵守することを社員の義務とします。
- ISO27001に準拠したマネジメントシステムを構築・運用し、その有効性の継続的な改善を推進します。

コンプライアンス

当社ではコンプライアンスに関する報告・審議・決議機関としてコンプライアンス委員会を設置しています。年に一度グループの活動方針を定め全社会議にて周知・啓蒙するほか、定期的に全拠点のモニタリングやフォローアップを行っています。また、法令違反や不正行為につき早期発見し適正な処理を行えるよう、内部通報の方法や通報者保護に関する規定を定め運用しています。

社外取締役メッセージ



財務・会計・税務の知見や経験を生かし
「攻め」と「守り」で
持続的な企業価値向上に貢献します。

社外取締役 高谷 晋介

■ シークスの取締役会の活動状況

現在、取締役会および経営委員会に出席し、議決案件をはじめとして重要な経営案件に関して、付議される前の段階から忌憚なく意見を述べています。また、戦略会議や執行役員会、さらには監査役会にもオブザーバとして出席して、会社の目指すべき方向性や戦略的課題を含めて、情報共有に努めています。

取締役会の活動状況に関して、最近では戦略的課題の討議が中心となりつつあります。今後は戦略テーマを選定して、定例取締役会とは別の時間枠を設けて討議の場を設けることを検討すべきではないかと思っています。加えて、議案に関するリスク検証などに割く時間が十分とはいえないことから、議案内容の分析を充実させるための施策もまた必要と考えます。

■ ガバナンスにおける課題

本年度から、経営の監督機能や意思決定機能の強化などを目的として、業務管掌制度が導入されました。この仕組みを通じて、担当役員が当社グループの各担当分野に横串を刺して経営の質を向上させ、さらなる成長を目指してほしいと思っています。また、取締役会においては、担当分野にとらわれることなく取締役間の相互監視も重要なポイントです。業務管掌制度の成否が今後のガバナンス強化の鍵になりますので、社外取締役としてしっかりとサポートしていきます。

なお、コンプライアンスに関しては、新たな施策であるシークス・アカデミーの早期の展開が鍵となるほか、内部通報制度ではSIIXヘルプライン通報窓口をグローバルベースで運用していくことが重要であると考えます。

■ シークスに対する期待

今後の成長に向けて、新たな事業の柱になることが期待できるバイオ抗体医薬品のCDMO事業を成功に導くことが、最重要課題だと認識しています。また、現在の事業の柱であるEMS事業については、顧客の選択・投資の優先順位の選択がボトムラインに影響することから、トップラインとボトムラインの適切なバランスが極めて重要です。特に経営資源の配分では、投資家目線のROICを意識したハードルレートを踏まえた投資意思決定の重要性を頭に刻んでほしいと思います。さらに、バランスシートで最大のウェイトを占めている在庫圧縮に向けた対応が喫緊の重要課題です。この問題の解決は新たな成長の資金調達に寄与することから、経営陣が全員で尽力すべきものと考えます。

■ 社外取締役としての使命

私は公認会計士・税理士として税理士法人を経営しているほか、監査法人の設立と経営に従事していました。こうした経験を活かして、取締役会では各議案に対して忌憚なく発言しております。また、財務・会計・税務に関する知見や組織経営の経験を活かして、攻めとしての適切なリスクテイクを支える環境整備と、守りとしての持続的な企業価値を生んでいるかどうかの監視との両面から持続的な企業価値向上に貢献したいと考えます。

また、私は指名・報酬諮問委員会の委員を兼務しており、役員人事という重要な使命を担っています。今後、取締役などとの密度の濃い対話を通じて、事業についてはもちろんのこと、組織の構成員に対する理解を深めて、経営人材に関する提言に努めてまいります。



株式・資本市場において、
当社のビジネスモデルが最大限評価
されるべく、貢献してまいります。

社外取締役 大森 進

■ シークスの取締役会の活動状況

私は、長年、外資系証券会社の経営トップを務めてまいりました。培ってきた株式・資本市場における自身の経験を最大限活かし、経営戦略の策定等、厳しく意見を述べることを旨としています。最近の資本市場からの要請は、これまでとは段違いでコーポレートガバナンス、ESG、エンゲージメント等に関する対応のレベル感、スピード感を求められております。経営を取り巻くこうしたマクロ環境の変化に対しプライム市場に相応しい当社の状況に合致する助言を行っています。

取締役会に付議される議案に関しては、事前に開催される経営委員会における議論から参加し、取締役会においても、忌憚なく発言しております。

■ ガバナンスにおける課題

取締役会に付議される議案の中でも特に投融資に関する案件については、当社のビジネスモデルの特性を踏まえながら、投資効率や収益性を意識した投資判断を行うべく、厳しい視点で意見を述べています。

具体的には、現地のマクロ経済情勢や金融環境の精査を十分に行った上で、投資判断を行うことは当社にとっては大きな経営課題であり、こうした視点での全社的レベルの向上が不可欠です。

ガバナンス関連では、業務管掌制度を導入し、各取締役の役割・責任が明確になりました。より機動的かつ堅固なガバナンスの実現に寄与していくものと考えております。また、女性役員の登用、脱炭素関連に関する領域では、相応の成果があった一方で、新中期経営計画期間中においてこれらのさらなる質の向上が必要であると考えており、グローバル・スタンダードに合致するレベルへの取り組みが必要です。

■ シークスに対する期待

どのような業種・業界であっても「人材育成」は企業の持続的な成長においては根幹をなします。この点において、当社はシークス・アカデミーを設立し、人材育成の本格的な取り組みを開始いたしました。これは人的資本経営推進に向けた大きな一歩であり、大変期待をしています。当社には、シークス・プリンシプルスという立派な経営理念があります。当社設立以来、大切にしてきた企業としての「価値観」であり事業活動を行う上での羅針盤であると理解しています。しかしながら、様々なバックグラウンド、国籍や世代の従業員全員へのこうした経営理念の浸透や、研修体系の整備は一朝一夕には成就しません。本社採用の社員のみならず、当社の事業領域はグローバルに展開されています。そこが事業基盤となっていますので、ローカル社員の各層に正しく浸透することを大いに期待します。

■ 社外取締役としての使命

業務管掌制度を導入し、取締役の責務はより明確になりました。取締役会等で、社内取締役が全体最適の観点で自由闊達な意見を述べ、それぞれの責務を全うすることができるよう、社内・社外の垣根がない取締役会の環境の醸成に一層貢献してまいります。また、指名・報酬諮問委員会の委員として、各取締役との意見交換を定期的に行い、経営幹部の適性や評価も従来以上に厳しい視点で行ってまいります。前に述べた企業理念の浸透やシークス・アカデミーといった人材育成の土壌を将来のシークスの成長につなげるべく、社外の視点から率直な提言を行い、企業価値向上に貢献してまいります。

社外取締役メッセージ



ビジネスの構造を立体的に捉えた
ガバナンス・コンプライアンスの維持とそれに関
する情報のアップデートを支援します。

社外取締役 吉澤 尚

■ シークスの取締役会の活動状況

重要な議案に関しては、会議の事前の段階で担当者と照会事項に関し、会社側からコミュニケーションの機会の提供や、事後的に継続的にモニタリングすることが必要な案件については現場の担当者とのアップデートの機会を設けています。このようにして、案件に対する正しい情報と迅速かつ適時にキャッチアップにご協力いただいております。総じて非常に有効に取締役会は機能していると理解しております。

もっとも、各投資案件や重要な判断を行う際に、本年は各国で行われる選挙等もあることから、背景事情として影響がある国際情勢や市場の変化、政治情勢の変化に対応するため、本来の直接的な日常業務からは把握しづらい外的要因の情報収集能力の強化が必要であり、今起こっている情勢の実態に合わせた事業遂行を徹底できるかは鍵となってくるものと考えております。

■ ガバナンスにおける課題

ガバナンスの体制もさることながら、近時のデジタル化の加速、脱炭素、人権問題、環境問題、生物多様性、安全保障などの各種問題には、企業がかかわるサプライチェーンや将来構築すべきバリューチェーンを見据えて対応していく必要があります。従来型の個別の事象について対処をすることになってしまいがちなガバナンスのあり方を変化させていくことが望ましいと考えております。具体的には、個別の取引についての議論だけではなく、取引先やそのサプライチェーンといったビジネスの立体的な構造を意識したガバナンス・コンプライアンスとそれに合わせて情報のアップデートと適切な行動が必要であり、今回常勤取締役の所管分野の整理により権限、責任の範囲もより具体的なものとされましたが、責任の明確化のみならず役員が一丸となって責任ある担当役員を支援していくことも重要であると考えております。

■ シークスに対する期待

中期経営計画の確実な実現のためには直接的に表れない会社の事業を骨太にしていく共通の考えや理念をどう強く浸透させ、世界中の当社の従業員が一丸となって動ける体制を経営陣としてどう組めるかが鍵となり、特に品質管理について妥協しない発想と理念の定着が必須であると考えております。自動車業界のみならず今後挑戦をしていく医療の分野での信頼を勝ち得るためにはこの観点は極めて重要です。

一方で、新たな技術や改革に向けての課題としては、製造技法の革新、自動化およびデジタル化のみならず新たな分野への挑戦が中期経営計画を実現していく上で重要になってくるものと思われまます。自動化を促す新技術の獲得により他国への工場展開も容易になるものもあることから、取締役会においては、個々のプロジェクトに関する議案だけではなく共通の課題、共有の利益の創出についても議論を重ね、それらと表に現れない現場の考えとの乖離が生じないように工夫をしていくことも重要と考えております。

■ 社外取締役としての使命

弁護士、弁理士としての職責に基づく法律やリスク対応に関する専門性は言うまでもないところでありますが、新たな技術実装の際にデジタル化によるネットワーク化は避けられないため、高度情報処理技術者の資格、情報セキュリティの資格やこれまで各種産業においてITのインフラと絡んだ法的・リスクマネジメントの対応してきた経験を生かしてガバナンスの確保に貢献していきたいと考えております。また、今後当社が健康・医療分野に挑戦する際に、関連産業の人脈や各種行政の政策で培った経験や情報、人脈を惜しみなく活用した形での支援を実施してまいります。



「ナンバー1」のみならず
「オンリー1」な企業を目指して
経営の監督機能を果たします。

社外取締役 藤井 安子

■ 社外監査役の期間におけるガバナンスに対する評価

当社は、監査役会設置会社として会社法上の要請である機関設計がなされているほか、3分の1以上の独立社外取締役の選任、過半数の独立社外監査役の選任、委員の過半数を独立社外取締役が占める指名・報酬諮問委員会の設置など、基本的な仕組みは整備されています。取締役会等でも社外役員が積極的に発言しています。また、定期的に代表取締役と社外役員が会合をもつなど、コミュニケーションの機会は確保されていると感じます。

本年度からは業務管掌制度を導入し、業務執行取締役の役割および責任が明確化され、さらなるガバナンスの強化が期待されます。

もちろん、体制が構築されていても、それが有効かつ適正に機能していなくては意味がありません。今後も、取締役会での多様な議論などを通して、会社の意思決定プロセスや業務の透明性を確保し、監督機能が発揮できるよう尽力していきたいと思っております。

■ 社外取締役への就任に際しての抱負

弁護士としての経験を生かし、法的リスクの管理とコンプライアンスの強化に努めたいと思っております。もっとも、一口にコンプライアンスといっても、単に法令を遵守し、法に抵触しなければいいというわけではありません。昨今では、法令遵守を超えて、さらに、フェアであるか、公正であるかといった高いレベルのコンプライアンスが求められています。

単なる法律の専門家として法令遵守を監督するにとどまらず、企業価値の向上やステークホルダーの利益という視点にも配慮して、取締役会の重要な意思決定を通じ経営の監督機能を果たしたいと思っております。そして、株主の皆様からの受託者責任を果たすべく、独立性・公正性を有する立場を生かし、少数株主をはじめとするステークホルダーの皆様への代弁者になりたいと願っています。

■ ガバナンスにおける課題

2014年の会社法改正以来、ますますグループ会社管理の重要性が増しています。監査役として職務に携わったのは1年間だけでしたので、海外子会社を含むグルー

プ全体のガバナンスの現状を十分に把握できているわけではありませんが、当社はグローバル企業として、海外子会社の管理が特に重要だと感じています。昨年度から海外往査が再開されましたが、コロナの影響で実施できていなかった期間があると聞いています。今後も継続的なモニタリング・調査が不可欠です。同時にまた、より強固なグループ・ガバナンスの構築に向けた議論を重ねていくべきでしょう。

また、当社は、車載関連機器、産業機器など高い品質が求められる電子機器を取り扱っています。品質管理リスクについては、常に高いレベルのマネジメントが求められています。

さらに、サードパーティ・リスクも軽視できません。当社やグループ会社だけでなく、当社の顧客やサプライヤーなどのサプライチェーンに加え、ITベンダーなどを含めたサードパーティ・リスクについても、ESGの観点から、適正な管理が求められています。

■ シークスに対する期待

1年間、社外監査役として、当社にかかわらせていただきました。第一印象は、とても勢いのある会社であるということ。村井会長の下、一つの方向性に向かって一体となってまい進しているという印象を持ちました。また、実力とやる気のある若い世代も積極的に登用していると感じます。

当社の企業理念には、「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」として「世界各国に存在する様々なニーズとシーズを結び付け、新たな価値を提供し続ける」というものがあります。また、新中期経営計画の柱の一つに「新しいビジネスへの挑戦」が掲げられています。実際に、プリントエレクトロニクスやロボット関連事業等のほか、バイオ抗体医薬品受託製造開発事業への参入を始めています。

当社は、EMSの分野では国内ナンバー1ですが、既存のビジネスだけでなく、これからは新たな分野を開拓し成長してほしいと思っております。そして、ナンバー1だけでなく、当社でなくてはできない、当社だからこそできるというオンリー1の地位を築いてほしいと願っています。

社外監査役メッセージ



公明正大な組織風土のもと
これまでの経験と「気づき」を大切に
シークスの成長に貢献します。

社外監査役 新田 泰生

■ 2023年度における監査役としての活動

ガバナンスやコンプライアンスについて組織体制は勿論のこと組織風土(文化)も大切だと思っています。当社には明確な企業理念があります。その企業理念の一つにFair(公明正大)があります。経営層の皆様にはこのFairの精神が常に意識の中にあると感じています。それは本社だけではなく世界に展開する子会社の経営層にも浸透しているのではないかと思います。また、社外取締役もガバナンス上重要な存在です。取締役会や経営委員会では社外取締役からリスクに対する的確なアドバイスや時には厳しい意見も出されガバナンスが有効に機能していると感じています。常にガバナンス強化に取り組む姿勢は評価に値するものだと思います。

■ 監査役から見た当社の経営

新中期経営計画には4つのチャレンジがあります。私は公認会計士として経営管理と財務に注目しています。半導体不足などがありCCCの改善、在庫の圧縮は重要な経営課題の一つと考えています。過大な在庫は資金的な側面や金利負担だけではなく管理するにも目にみえないコストがかかります。新中期経営計画の目標とする指標のCCC 65日は3年といわず是非早期に達成していただきたい指標です。また、脱炭素社会への貢献についても欧州が先行していると思いますが、当社は全世界で取り組んでいることは十分に評価できることだと思っています。当社が直面する課題に真摯に取り組む姿勢は必ず新中期経営計画を達成し今後のさらなる成長に資するものだと思います。

■ 当社の今後に対する期待

企業の成長は単に業績の数字だけでは表せませんが、当社は設立より30年が経過し現在のセグメントでも中華圏、東南アジア、欧州、米州とグローバルに事業展開しています。外部環境などの影響で厳しいセグメントもありますが、物理的には十分に成長の余地があります。年に2回実施される全社戦略会議に参加し、各子会社のプレゼンテーションを拝聴していますが、地域に応じたマネジメントが重要だと感じています。そのマネジメントを担うのは人的資本であり、現地にいる日本人やローカルの幹部だけではなく将来の幹部候補者の育成、成長が当社の成長には欠かせない重要なファクターだと思っています。

■ 社外監査役としての使命

監査役に就任して3年が経過しましたが、前職では主に監査法人に勤務し専門分野としては会計および税務となります。当社は海外売上高が80%超となり海外子会社の管理が重要だと考えています。役員会の資料では業績はもちろんのこと財政状態にも注視しています。私が直接海外子会社へ監査に赴くことはありませんが、コロナの影響がほぼなくなった2023年度より内部監査室と常勤監査役が実施した監査結果について情報共有を行っています。私は今まで「気づき」を大切にしています。これまでの経験と「気づき」を活かし、社外監査役として当社グループに貢献していきたいと考えています。



長年の税理士業務経験を生かして
適切な助言を行い
監査役としての責務を果たします。

社外監査役 中 都志子

■ これまでのご経歴と抱負

私は三十数年、税理士業務を営んできました。税理士は、中小企業の経営者から税務・会計のみならず、種々の相談を受けます。大企業に比し豊富な人材の確保が困難な中小零細企業は、経営判断の基礎となる各種資料の作成を税理士に任せている場合が多く、税理士はその企業の内情を深く理解しているため、適切なアドバイスができる立場でもあります。

また、私は現在、大阪府から委嘱を受けて、特定非営利活動法人の条例指定審議会の委員をしています。審議会では、法人の活動内容や運営の在り方、事業の継続性および発展性、財務状況の健全性など種々の観点から条例指定の是非を判断します。こういったこれまでの経験が監査役としての責務を果たすための一助になるのではと考えております。

■ シークスのガバナンス、コンプライアンスに関する評価

就任間もない状況ですが、印象としては開かれた会社というイメージです。種々の事案について、担当者の説明も聞きながら、オープンに意見交換が行われています。サステナビリティ関連の内容も担当者からの丁寧な説明があり、最近よく話題となる、経営体制から生じるような仮装隠蔽の問題などは、この会社とは縁遠いような気がしております。

また、男性の育児休暇の取得率も5割と、中小企業との相違にも驚きました。

今後のさらなる取り組みに期待いたします。

■ 監査役から見たシークスの経営

一般的にエンゲージメントの向上は、営業利益率や労働生産性にプラスの影響をもたらすと言われていますが、企業が大きくなればなるほど、エンゲージメントを高めることが困難になっていくようです。その点、当社では「シークス・アカデミー」を創設され、向上のための総合的な取り組みをされていることは素晴らしいと思います。

ただ、グローバルな事業活動のために、海外拠点における政変、需要動向、為替変動、原材料価格の変動など種々のリスク発生の可能性があることも事実かと思えます。先行投資ではありますが、バイオ抗体医薬品CDMO事業およびフィリピン人材派遣会社への投資など新規ビジネスへの挑戦については、潜在リスクの回避になるのではないかと期待しています。

環境保全

当社グループは世界15か国で事業活動を行っており、各拠点で温室効果ガスの削減に向けて取り組みを行っております。エネルギー利用により間接的に排出されるCO₂ (Scope2) だけでなく、燃料の燃焼等において直接排出されるCO₂ (Scope1) および材料調達から製造、物流、販売に至るサプライチェーンにおいて間接的に排出されるCO₂ (Scope3) についても、測定をしております。引き続き、サプライチェーン全体における温室効果ガス排出量をモニタリングしていきます。2023年度においては、前年に比べ生産量が増えたことによりCO₂総排出量は増加したものの、再エネ由来電力への切替や太陽光パネルの設置を推進することで、Scope2を中心としたCO₂排出量の削減活動を積極的に進めました。今後は、全てのScopeにおいて様々な方策を講じ、当社事業にかかるCO₂排出量の削減活動に積極的に取り組んでまいります。

TCFDへの賛同

シークスは、気候関連課題への対応の重要性を認識し、2022年7月にTCFD提言^{*}への賛同を表明しました。TCFD提言を踏まえ、気候変動が当社グループの事業に与えるリスク・機会に関する適切な情報開示を行ってまいります。

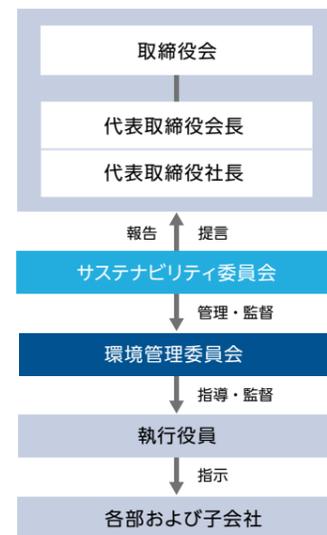


※ G20からの要請に基づき2015年にFSB(金融安定理事会)により設立されたタスクフォース。最終報告書では、企業の気候変動リスク・機会を適切に評価・格付けするため、組織運営における4つの中核的要素(ガバナンス、戦略、リスクマネジメント、指標と目標)を中心に情報開示することを推奨。

ガバナンス

当社は、2022年4月に代表取締役社長を委員長とした「サステナビリティ委員会」を設置しました。当委員会は年2回以上開催し、世界15ヶ国・約50拠点を展開する当社グループ全体を対象として、気候変動問題を含めたサステナビリティに関する全社方針や戦略の策定、目標・指標の設定等を決議します。また、サステナビリティ委員会の下部組織であり経営陣を責任者とする「環境管理委員会」から上申される行動計画を監督し、実績や取り組みの進捗をモニタリングするとともに、目標達成状況や当社グループの経営に関わると判断する重要な気候関連事項に関しては取締役会に報告します。

コーポレート・ガバナンス体制



リスク管理

サステナビリティ委員会において、気候変動に伴う外部および内部環境の変化によって生じうるリスク・機会を洗い出し、時間軸に沿って、財務的影響度および発生可能性の観点から総合的に当社グループの事業およびバリューチェーンへの影響度を評価・分析します。影響度が高いと判断された気候関連リスク・機会は、取締役会(または経営委員会)へ上申され、全社での財務・非財務の統合的な影響度評価を経て、重要リスク・機会として特定されます。2022年度は重要リスクの一つとして気候関連課題が特定され、その対応として、サステナビリティ委員会において2030年度に向けた温室効果ガス削減目標を設定し、リスク回避・低減を図っています。

戦略

当社は、1.5℃シナリオと4℃シナリオを参照し、気候関連のシナリオ分析を実施しました。その結果、脱炭素社会への移行による影響(政策・法規制/市場/評判)、および急激な気温上昇による物理的な影響(急性/慢性)が顕在化することで、将来的に気候関連リスクと機会が発生しうると評価しました。これらのリスク・機会に対して、事業計画を見直し、気候変動への対応を重要項目として位置づけます。

シナリオ分析

気候変動関連リスクと機会を特定、評価する上で以下のシナリオを設定しました。

- 1.5℃シナリオ:脱炭素社会に移行するシナリオ(移行シナリオ)
- 4℃シナリオ:物理的影響が顕在化するシナリオ

各シナリオで参照したものは以下の通りです。
 ①物理的影響が顕在化するシナリオ: Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) 第5次評価報告書、IPCC 1.5℃特別報告書
 ②急速に脱炭素社会が実現するシナリオ: International Energy Agency (IEA) World Energy Outlook 2018 Sustainable Development Scenario (SDS)、IEA Energy Technology Perspectives 2017 Beyond 2°C Scenario (B2DS)

シナリオ分析 ステップ①:平均気温上昇による主な環境変化

1.5℃上昇 脱炭素社会に移行し、温度上昇の抑制に成功した社会	4℃上昇 脱炭素社会に移行できず、気温上昇を招いた社会
<ul style="list-style-type: none"> ● 平均気温上昇により、自然災害が頻発化・激甚化 ● 温室効果ガス排出の少ない新技術の開発、導入の進展 ● 温室効果ガス排出に関する規制強化により、化石燃料を大量に消費する企業などが座礁資産化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 平均気温上昇により、自然災害がさらに頻発化・激甚化(1.5℃上昇より大きい影響) ● 海面上昇に伴い、沿岸地域への浸水被害等の頻発化 ● 降雨パターン、台風の進路変更に伴う河川の氾濫等の被害の頻発化・激甚化、被害地域の変化 ● 自然災害の頻発化・激甚化により企業の保有資産が毀損し、企業価値が低下

シナリオ分析 ステップ②-1:低炭素・脱炭素社会への移行による当社への影響

低炭素・脱炭素社会への移行による影響 主に1.5℃~2℃上昇した場合における影響	急速に脱炭素社会が実現するシナリオ
特定したリスク <ul style="list-style-type: none"> ● 炭素課税による資材・燃料調達コスト増加 ● 再生可能エネルギー由来電力への転換による燃料コスト増 ● 環境への取り組みが不十分な場合 <ul style="list-style-type: none"> ・新規受注減少 ・既存契約の解除 ・レピュテーションリスク増加による顧客離れ 	機会の考察 <ul style="list-style-type: none"> ● 省エネ製品の需要拡大 ● 省エネ製品への転換ニーズ増加 ● IoT活用による電力使用の効率化推進

シナリオ分析 ステップ②-2:平均気温上昇による物理的な当社への影響

平均気温上昇による物理的な影響 4℃上昇した場合に影響が相対的に大きい	物理的影響が顕在化するシナリオ
特定したリスク <ul style="list-style-type: none"> ● 豪雨や台風等による設備の損傷と復旧コストの増加 ● バリューチェーン寸断による製品・サービスの中止 ● 燃料コスト増加 ● 酷暑時間帯回避による生産性低下 	機会の考察 <ul style="list-style-type: none"> ● 異常気象により新たな製品ニーズの増加 ● 設備の高効率機器への更改 ● DX推進、リモート型働き方の一層の推進

環境保全

指標と目標

シークスでは、2022年5月に2030年度に向けた温室効果ガス削減目標を設定しました。本目標はSBT (Science-based Target) の考え方に基づいた目標になります。温室効果ガス削減目標を達成するため、継続的に各種取り組みを推進するとともに、達成状況の評価を行ってまいります。地球温暖化への対応を成長の制約やコストと捉えるのではなく、成長の機会と考え、取り組みを加速していきます。

シークスの温室効果ガス削減目標

2030年度 (2021年度比)



実績報告

(単位: t-CO₂)

算定範囲・方法			2021年度 温室効果ガス 排出量	2023年度 温室効果ガス 排出量	Scope3 内訳%
Scope1			924	1,405	
Scope2			69,484	18	
Scope1+2			70,408	1,424	
Scope3					
カテゴリー 1	購入した製品・サービス	主なサプライヤについて各社公表値から算出した原単位で計算、その加重平均をその他のサプライヤに適用	525,157	555,064	86%
カテゴリー 2	資本財	設備投資額に環境省係数を乗じて算出	28,640	27,472	4%
カテゴリー 3	燃料およびエネルギー関連	エネルギー種別毎の年間消費量から推定	7,970	9,095	1%
カテゴリー 4	輸送、配送(上流)	トンキロ法にて算出	10,563	7,913	1%
カテゴリー 5	事業から出る廃棄物		-	1,628*	0%
カテゴリー 6	出張	従業員数に環境省係数を乗じて算出	1,606	1,437	0%
カテゴリー 7	雇用者の通勤	従業員数に環境省係数を乗じて算出	5,137	4,595	1%
カテゴリー 8	リース資産(上流)	(算定対象外)	-	-	
カテゴリー 9	輸送、配送(下流)	(算定対象外)	-	-	
カテゴリー 10	販売した製品の加工	(算定対象外)	-	-	
カテゴリー 11	販売した製品の使用	スキャナ製品のユーザー使用時温室効果ガスを推定(5年分)	2,275	2,413	0%
カテゴリー 12	販売した製品の廃棄		-	31,709*	5%
カテゴリー 13	リース資産(下流)	(算定対象外)	-	-	
カテゴリー 14	フランチャイズ	(算定対象外)	-	-	
カテゴリー 15	投資	対象会社は投資対象会社として重要性の大きい、持分法適用関連会社とする。	1,678	3,367	1%
Scope3合計			583,026	644,692	

※2023年度よりカテゴリー5および12の排出量算出を開始いたしました。

温室効果ガスへの取り組み

■ Scope1:

当社におけるCO₂排出の主な原因は、社用車のガソリン燃焼、主に生産拠点における自家発電機の燃料燃焼によるものです。今後、社用車のEV化などを通して削減活動に取り組んでまいります。

■ Scope2:

主に以下の活動を通してCO₂排出量の削減に取り組んでおります。

太陽光パネルの設置

広大な工場建屋の屋根に太陽光パネルを設置し、使用電力の一部を賄っております。2023年までに、中国(上海、東莞、湖北)、メキシコ、インドネシア(カラワン)の工場において設置・稼働が完了しております。今後は、フィリピン、タイ、インドネシア(バタム)への設置も予定しております。

再生可能エネルギー由来電力への切り替え

使用する電力の多くを電力会社から購入しておりますが、再生可能エネルギー由来の電力へ順次切り替えを進めております。既に欧州の3拠点全ておよび日本の相模原工場は、100%再生可能エネルギーへの切り替えが完了しており、2024年以降、続いて大阪本社、東京本社、台湾オフィスも100%再生可能エネルギーへ切替を行っております。

非化石証書購入によるCO₂排出量のオフセット

当社は、事業活動において2023年度に排出されたCO₂排出量(Scope2) 66,400tのうち66,381tについて、非化石証書の購入によりオフセットいたしました。当社は、環境保護と持続可能性を重視し、CO₂削減と炭素中立化に積極的に取り組んでいます。非化石証書の購入は再生可能エネルギーの発展を支援し、地球環境への影響を低減する重要な手段であり、当社は環境への負荷軽減と持続可能なビジネスの実践を目指します。

■ Scope3:

Scope3のうち約90%が仕入先が排出するCO₂となります。現状は、購買量上位131社を対象に情報収集を行っております。また主要仕入先各社へSAQ (Self-Assessment Questionnaire) を送付し、各社におけるサステナビリティ、CSR調達に関する取り組みの把握および促進を行っております。今後も、カーボンフットプリントの精緻化と仕入先へのエンゲージメントを進め、サプライチェーン全体で削減活動に取り組んでまいります。



CDPスコアの向上、サプライヤーエンゲージメント・リーダーへの選出

当社は2020年から環境に関する国際的な非営利団体CDPが実施する調査に毎年参加しております。2023年度は、気候変動のセクションにおいて「A-」を取得いたしました。(前年度は「B-」でした。)

また、サプライヤーエンゲージメントにおける最高評価を獲得し、全CDP参加企業約23,000社のうち、気候変動課題にサプライヤーとより効果的な協働を行った企業「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」458社(2023年度。うち日本企業は109社。)の1社に選出されました。



社会

持続可能な社会の発展に向けた取り組みが世界で広がっている中で、当社は社会課題の解決に向けて事業活動を通して貢献していくとともに、グローバルにビジネスを展開している企業として、それぞれの地域にしっかりと根を下ろし、地域コミュニティの発展にも携わっていきます。また、誰もが参加できる社会の実現に向けて、多様な人材を積極的に受け入れるため、新しい働き方に関する取り組みの推進や、人材が成長・活躍できる環境を整備してまいります。サプライチェーンにおいても、調達活動を通して人権侵害等に加担することのないよう、社会的責任を果たしてまいります。

人権の尊重

シークスグループは、シークスで働く全ての者が遵守すべき10の行動規範を定めており、中でも、人権尊重はシークスが社会の一公器として社会的責任を果たす上で重要な課題と捉えております。

行動規範 5 健全な職場環境の醸成

私たちは、事業活動を行う各国または各地域において適用される関連法令や定款・社内規程等の内部規則を正しく理解し遵守します。

行動規範 5

基準3 人権の尊重

- 基本的人権や個人を尊重し、いやがらせや侮蔑的言動、虐待的言動、職務上・取引上の立場を利用した不当な強要等の行為を行いません。
- 国籍・人種・民族・信条・宗教・性別・年齢・障害・病歴等に基づく不当な差別を行いません。
- セクシャルハラスメントとなる一切の行為を行いません。
- 児童労働または強制労働は一切関わらず、また認めません。

シークスグループは行動規範に基づき全拠点で児童雇用、強制労働を禁止しており、管理や発生防止のために定期的に全拠点を調査しております。

また、労働時間や適正賃金を拠点ごとに適切に管理しており、こちらも定期的に全拠点を調査しております。

ハラスメントに関しましても、別途ハラスメント防止規則を設け、性別だけでなくセクシャルハラスメント、パワーハラスメントおよび妊娠・出産・育児休業・介護休業等に関するハラスメントの防止にも取り組んでおります。

パワーハラスメントやセクシャルハラスメント、規制やリスクの動向について、社外取締役による講義を、役員以下管理職、アシスタントマネージャー全員を対象に実施しております。

労働安全衛生

労働安全衛生方針

シークスグループは行動規範5・6に基づき、国籍・人種・民族・信条・宗教・性別・年齢・障害・病歴等にかかわらず、全ての従業員が安全に働けるよう、拠点ごとにその国・地域の条例や文化に合わせて適切な対策をとっております。

行動規範 5 健全な職場環境の醸成

私たちは、安全で働きやすい職場環境の維持に努めるとともに、個々の従業員の人格と個性を尊重します。

行動規範 6 地域社会との調和

私たちは、異なる国や地域の文化・慣習をお互いに尊重しあい、現地に根ざした企業活動を通して地域社会の発展に貢献します。

取り組みの一例	健康診断の実施、ストレスチェックの実施、予防接種の実施、産業医の設置、安全衛生教育の実施 等
---------	--

サプライチェーンにおける社会的取り組み

■ サプライチェーン管理

当社では、企業活動のグローバル化やサプライチェーンの複雑化に伴い、サプライチェーン全体で人権の尊重や法令遵守等に取り組み、持続可能な社会を実現するために必要な課題への対応を通じて、CSR(企業の社会的責任)に積極的に取り組んでまいります。

CSR調査ガイドライン制定

この度、サプライチェーンにおける活動を推進する手段の一つとして、「シークスグループCSR調達ガイドライン」を制定しました。

当ガイドラインは当社ホームページへ掲載しており、主要仕入先様の同意を得ております。

今後は、定期的に仕入先様を調査し、遵守状況の監視と状況把握を行ってまいります。



<https://www.siix.co.jp/sustainability/social/>

品質

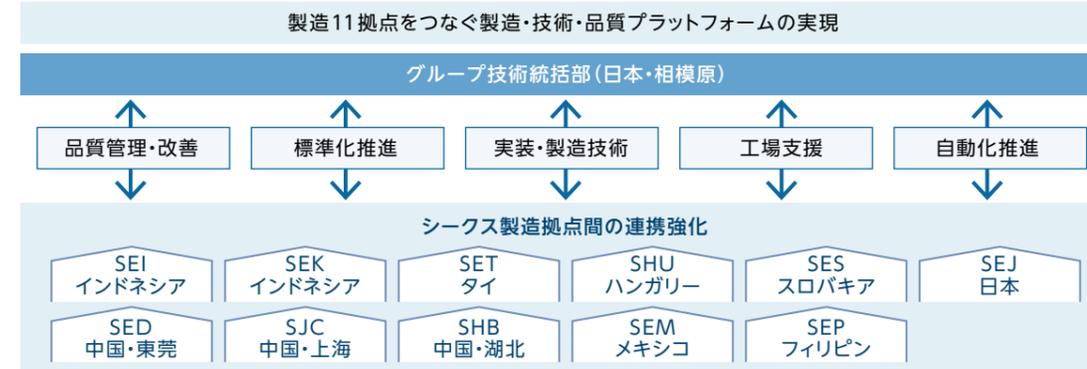
世界同一品質を実現するため、情報共有、自動化・省人化による効率的かつ高品質な生産体制を整備してまいります。製造業に携わる企業として、環境法令等を遵守し、環境に配慮した生産活動を行ってまいります。また、調達活動においては、サプライチェーンの透明性確保の観点を重視し、社会的責任を果たしてまいります。

①品質・環境方針

- 顧客を中心とした活動を行うグローバル企業として、顧客満足度と将来にわたる顧客ニーズを捉え、顧客の要求を満たし、期待を超える努力をする。
- ISO9001・IATF16949およびISO14001品質・環境マネジメントシステムをグローバルに構築し、シークスグループの企業理念に基づいた品質・環境マネジメントシステムの運用を実施する。
- 持続的な経済発展に貢献すべく、継続的な環境負荷の低減を目的とした環境汚染の予防および省エネルギー・省資源化の推進による環境保全を推進する。

②品質保証体制

グローバルネットワーク&マネジメント



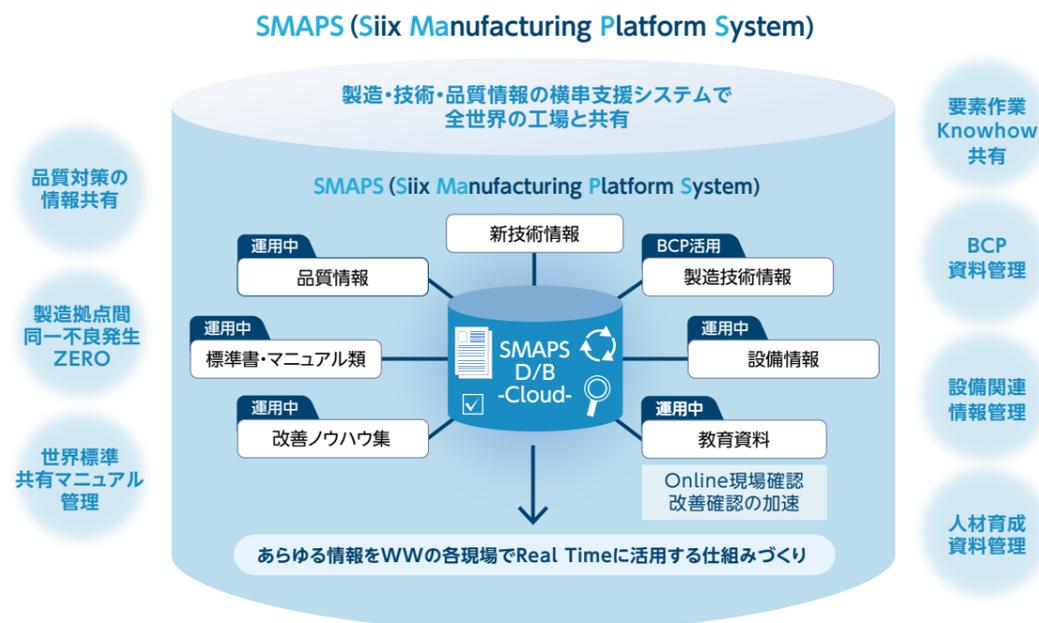
社会

③製造技術・品質強化施策

当社は今後のDX (Digital Transformation) 要求に対応できるよう、実装・製造技術力や工場環境の構築に注力しております。

併せて、品質ガバナンスの強化や、グループを横断した情報共有の仕組みも整備しています。特にSMAPS (Siix Manufacturing Platform System) というクラウドシステムを構築し、あらゆる情報を全世界でリアルタイムに共有・活用しております。そのほか、世界中の拠点間での技術・品質に関する支援体制を強化すべく、グループ技術統括部と各拠点のキーメンバー、フィリピン人材による相互支援を行っており、今後さらに支援体制を強化してまいります。

製造・技術・品質 横串支援システム



責任ある鉱物調達

「責任ある鉱物調達」とは、「CSRの観点から、人権侵害に加担する鉱物を使用しないように努めること」と定義されており、当社においても、米国ドッド・フランク法やEU規則に基づき、サプライチェーンの透明性確保の観点から、紛争鉱物調査を毎年実施しております。今後もお取引先様と社会的責任を果たすべく、積極的な調査の実施により紛争鉱物の排除を推進してまいります。

対象鉱物	タンタル、すず、タングステン、金(3TG)
------	-----------------------

取得している認証、規範等

当社ではサステナビリティに関する国際的な認証やガイドラインに沿って取り組みを進めています。

ISO9001:品質マネジメントシステム国際規格

ISO14001:環境マネジメントシステムに関する国際規格

ISO27001:情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) に関する国際規格

ICTI (玩具産業国際協議会)

ダイバーシティ&インクルージョン

多様な背景を持つ人材が、それぞれの個性や能力に応じ力を発揮できる環境づくりと、社員一人ひとりがいきいきと働けるようなワークライフバランスを支える仕組みづくりをすることにより組織全体の活性化・成長へつなげることを目指しております。

ローカル人材の活躍推進

当社はグローバルに事業を展開しており、世界各国に拠点を設け多くの現地スタッフが当社事業を支えております。各拠点において経営に携わる現地スタッフを多く育成し、幹部一人ひとりの会社へのロイヤルティ向上を図ることで、各企業の業績向上、企業価値向上を目指しております。複数の拠点でローカル幹部社員が現地法人の社長に就任しており、今後も、権限委譲をさらに推進する観点からも、ローカル幹部社員の中から優秀な人材を発掘し、積極的に幹部層への登用を推進してまいります。

2023年度
ローカル幹部比率

79.2%

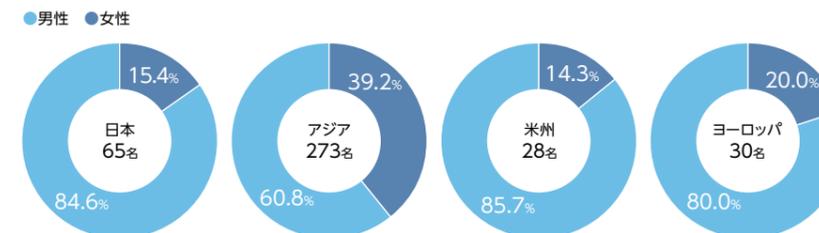
女性人材の活躍推進

多様な背景を持つ従業員が活躍できるよう、当社は、経団連の目指す女性活躍推進運動「2030年30%へのチャレンジ」に賛同し、女性社員の要職への登用を促進しております。2024年3月1日付で、大阪市より「女性活躍リーディングカンパニー」として認定されております。(認証レベル★★★★)

また、2024年3月開催の定時株主総会において女性の社外取締役と社外監査役が1名ずつ就任いたしました。その他、現在執行役員には、社内の女性取締役を含めて数名の女性が就任しており、現地法人のマネジメントや要職には多くの女性社員が就いております。今後も継続的に多様性の観点から女性の活躍を推進してまいります。



エリアごとの幹部社員数と男女比



2023年度
女性幹部比率

32.1%

健全な職場環境や働き方実現

当社は、社員一人ひとりのライフステージやワークライフバランスの観点から、以下項目において定量評価を行っております。

総労働時間^{※1}

社内リソースの有効活用や継続的な業務改革活動を行うことで総労働時間の削減に努めております。

目標: 30%削減 (2022年度比)

2023年度実績: ▲6.7%

年休取得率^{※2}

社内啓蒙活動を促進し、年休取得率の向上を目指しております。

目標: 100%取得

2023年度実績: 82.2%取得

残業時間^{※1}

毎月、残業時間の把握を行い、削減に向けた啓蒙活動に努めております。

2023年度実績:

一人当たり月平均23.5時間

男性育休取得率^{※1}

制度利用促進に向けた社内啓蒙活動を進めております。

目標: 100%取得

2023年度実績: 50%取得

※1 単体のみ ※2 数値は単体のみ。海外拠点においても啓蒙活動推進中

多様な働き方を支える制度

ほかにも、当社では仕事とプライベートのバランスをとりながら能力を発揮できるよう、様々な支援・制度を導入しております。

支援・制度の一例 在宅勤務制度、時差出勤制度、時間単位年休制度、時間短縮勤務の推進、ウェルカムバック制度 等

社会

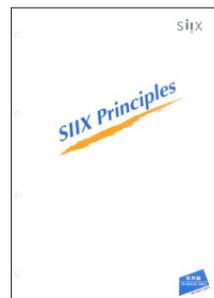
人的資本経営の推進

当社は、2024-2026年 中期経営計画において、人的資本経営の推進を活動目標として掲げております。その一環として、従業員のエンゲージメントの向上と人材育成に注力してまいります。

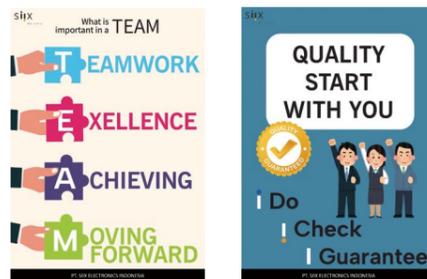
■ シークス・プリンシプルの浸透

当社の企業理念「シークス・プリンシプルズ」をグループ全体により深く浸透させることを目的に、当社が拠点を構える全ての国々の母国語への翻訳を行いグループ内に改めて配布いたしました。これまでの日本語版、英語版に加えて12言語が追加され、11,000名を超える従業員全員の企業理念に対する理解をより深めることができました。

早速、インドネシア・パタム工場ではこの経営理念を現場の活動に落とし込んだ啓発ポスターを工場のいたるところに掲載するといった取り組みが行われるなど、当社が目指す価値観の統一と理念の浸透が着実に進んでいると感じております。各拠点において、ローカル社員自らがこういった行動を起こす前向きさと現場の底力が当社の強みであり企業価値の一部であると考えております。



シークス・プリンシプルズ



社内啓発ポスター（インドネシア/パタム工場にて撮影）

■ エンゲージメントスコアの取得

当社は、2024-2026年 中期経営計画において人的資本経営推進の一環として、「エンゲージメントスコアの向上」をKPIとして掲げております。

当社は、エンゲージメント向上を通じて、会社と従業員が相互に共感し選りあう良好な関係を目指し、これまでのべ11,590社422万人のデータベースを保有する株式会社リンクアンドモチベーション様にご協力いただき、本社社員を対象とした「エンゲージメントサーベイ」を実施いたしました。2024年2月時点のスコアは「46.3」と全国平均値50を下回る結果となり、部門ごと、階層ごとの課題や改善の余地が明確になりました。

また、この結果を受け、中期経営計画期間中にエンゲージメントスコア「55.0」を目標値として設定いたしました。

今後、サーベイの対象範囲の拡大や、それぞれの課題にフィットした研修等の施策を実施することで会社全体のエンゲージメント向上を目指し、企業価値向上に努めてまいります。

エンゲージメントスコア



[参考] エンゲージメントスコアとレーティングの関係

スコア	33	39	42	45	48	52	55	58	61	67	
レーティング	DD	DDD	C	CC	CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA

シークスの現在地 ※スコアは全国平均を「B 50」とした偏差値です。

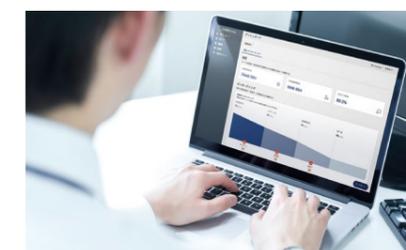
©株式会社リンクアンドモチベーション様

■ eラーニング「GLOBIS 学び放題」の導入

当社は、社員教育体制の充実のため、株式会社グロービス様の「GLOBIS 学び放題」を全社員向けに導入いたしました。年齢やバックグラウンド、スキルやこれまで培ってきた経験がそれぞれ異なる社員一人ひとりが各人のペースで研修映像をいつでもどこでも視聴することができます。コミュニケーション、マーケティング、リーダーシップや、会計・財務、自己啓発など様々なカリキュラムが用意されており、自身のスキルアップに必要な学びを自主的に受講することができるため、各人の習得意欲の向上につながることを期待しております。

また、本プログラム導入事務局において、どのようなカリキュラムにより多くの関心が集まっているかなど、受講者の関心度や視聴傾向を確認することができるため、本プログラムを通して、社員一人ひとりの学びに対する自主性の促進およびエンゲージメント向上のためのアプローチを行ってまいります。

GLOBIS 学び放題



写真提供：株式会社グロービス様

■ SIIX Pioneers —企業理念の浸透

ダイバーシティ経営を推進するにあたり、ローカル幹部の選抜・強化、日本本社との連携強化、および、企業理念の理解の重要度はますます高まっております。

この課題に対し、各現地法人より代表者を選定し、「なぜ、いま、当社の企業理念"SIIX Principles"の浸透なのか」という目的を理解し、各地の従業員に伝える、という活動を開始いたしました。

2023年10月にプロジェクト発足、2024年1月に大阪にて各地のローカル代表が集結し、「本社事務局は困った時の支援に徹し、ローカルメンバーが自分たちで役割分担し、協働しながら運営する」自走型組織をコンセプトに、チームを「シークス・パイオニアズ(SIIX Pioneers)」と名付け、取り組んでまいりました。

毎月、従業員向け教育資料の意見交換、各地の実行内容の確認を実施し、2024年7月のタイ・バンコクでの戦略会議においては、各地の半年間の取り組みを発表しました。他拠点の好事例を横展開し、意見交換を実施しながら、さらに理解を深めるとともに、国籍・性別を問わず、各地における幹部としての責任や帰属意識の高まり、および、より強固な本社・ローカル幹部同士の組織構築へとつながっています。

人事部門において、従業員の採用活動や教育研修、組織構築へと、今まで以上に企業理念に沿った内容に改善されています。SIIX Principlesを世界中の全従業員に浸透させ、理解した上で日々の業務にあたるべく、活動を継続しています。



連結財務サマリー

		2013/12	2014/12	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/12	
財務情報													
売上高	百万円	207,009	209,755	235,035	212,768	233,153	242,804	223,037	181,598	226,833	277,031	309,768	
営業利益	百万円	5,011	6,233	8,913	9,134	9,705	8,625	5,506	4,452	4,954	8,929	12,254	
経常利益	百万円	5,427	6,460	9,002	9,146	10,513	8,717	5,634	4,444	5,934	8,337	11,849	
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	3,321	4,131	6,717	6,698	7,093	6,414	3,695	1,724	4,561	4,733	8,185	
販売管理費	百万円	8,072	8,889	10,802	11,067	12,922	12,010	12,155	11,697	15,165	16,862	18,595	
減価償却費	百万円	2,916	3,166	3,805	3,271	3,465	4,235	5,477	6,046	6,129	7,714	8,928	
総資産	百万円	89,204	103,429	109,957	109,695	130,526	137,350	143,391	144,436	169,921	205,170	216,838	
純資産	百万円	33,185	41,497	49,739	51,573	57,609	56,016	58,249	56,498	66,369	77,389	89,545	
自己資本	百万円	32,985	41,310	49,585	51,332	57,252	55,655	57,846	56,084	65,879	76,891	89,041	
有利子負債残高	百万円	18,546	19,128	12,614	11,458	19,553	32,969	38,667	47,471	51,350	63,150	61,984	
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	3,438	2,374	7,996	6,333	4,536	966	8,945	13,280	△8,106	5,567	19,796	
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△3,216	△2,827	△5,113	△5,450	△9,211	△6,515	△9,602	△6,034	△7,765	△8,892	△10,392	
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△105	△1,286	3,352	△4,171	6,410	7,991	2,923	1,291	869	6,676	△5,989	
現金及び現金同等物の期末残高	百万円	7,518	6,497	12,473	8,776	10,574	12,813	15,035	22,968	9,315	13,652	18,059	
フリーキャッシュ・フロー	百万円	222	△453	2,883	882	△4,674	△5,549	△656	7,246	△15,872	△3,325	9,404	
設備投資	百万円	1,134	2,857	3,764	4,528	6,167	7,483	9,082	5,573	9,515	10,845	9,127	
1株当たり情報*													
1株当たり当期純利益(EPS)	円	70.37	87.53	137.94	133.81	144.01	131.45	78.21	36.48	96.53	100.11	173.56	
1株当たり純資産額(BPS)	円	698.87	875.24	986.35	1,042.20	1,162.33	1,178.04	1,224.26	1,186.71	1,393.92	1,625.55	1,891.52	
1株当たり配当金	円	16.0	17.0	21.0	25.0	26.0	27.0	28.0	29.0	30.0	31.0	44.0	
* 2018年4月1日付にて1:2の割合で株式分割を行いました。これに伴い、上記1株当たり情報は株式分割を過年度に遡及して調整しております。													
主要指標													
EBITDA	(営業利益+減価償却費)	百万円	7,927	9,399	12,719	12,406	13,170	12,861	10,983	10,498	11,084	16,643	21,182
自己資本比率	(自己資本÷総資産(期末時点))	%	37.0	39.9	45.1	46.8	43.9	40.5	40.3	38.8	38.8	37.5	41.1
D/Eレシオ	(有利子負債÷自己資本(期末時点))	倍	0.6	0.5	0.3	0.2	0.3	0.6	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7
自己資本当期純利益率	(親会社株主に帰属する当期純利益÷2期平均自己資本)	%	11.4	11.1	14.8	13.3	13.1	11.4	6.5	3.0	7.5	6.6	9.9
総資産経常利益率	(経常利益÷2期平均総資産)	%	6.6	6.7	8.4	8.3	8.8	6.5	4.0	3.1	3.8	4.4	5.6
配当性向	((中間配当金+期末配当金)÷親会社株主に帰属する当期純利益)	%	22.7	19.4	15.2	18.7	18.1	20.5	35.8	79.5	31.1	31.0	25.4
従業員数													
	名	8,641	9,545	10,352	10,820	11,659	13,632	12,721	11,257	12,354	12,734	11,052	

企業データ

会社概要

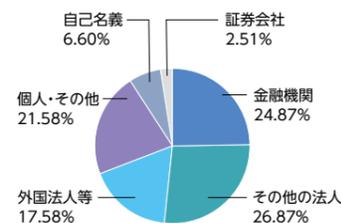
会社名 シークス株式会社
設立 1992年7月1日
資本金 2,144百万円(2023年12月末現在)
所在地 大阪本社 〒541-0051 大阪市中央区備後町一丁目4番9号 シークスビル
 東京本社 〒102-0074 東京都千代田区九段南二丁目3番25号 シークスビル
 名古屋営業部 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅三丁目2番11号 シークスビル2階
売上高 309,768百万円(2023年12月期:連結)
従業員数 単体214名 連結11,052名(2023年12月末現在)

株式・株主の状況 (2023年12月31日現在)

株式事項

発行可能株式総数 160,000,000株
発行済株式総数 50,400,000株
当期末株主数 31,896名

所有者別所有株式数



所有者別株主数



大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
サカティンクス株式会社	10,812	22.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	4,446	9.45
有限会社フォーティ・シックス	2,200	4.67
株式会社りそな銀行	2,170	4.61
株式会社三井住友銀行	2,160	4.59
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,451	3.08
村井 史郎	1,408	2.99
THE BANK OF NEW YORK 133652	924	1.96
株式会社日本カストディ銀行 (信託口4)	841	1.79
株式会社三菱UFJ銀行	720	1.53

※上記のほか当社所有の自己株式3,325,625株があります。

シークスのWEBサイト

最新の会社情報、IR・CSR情報については、当社WEBサイトをご覧ください。



 <https://www.siix.co.jp/>