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

シークス株式会社
統合報告書2023
Global Business Organizer

SIIX We care.

SIIX is globally developing one-stop services from procurement to logistics and manufacturing, centered on the functions of an electronic parts trading company.

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ジングによる
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	
シークスの価値創造ストーリー		
会長メッセージ	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。
価値創造プロセス	13	
社長メッセージ	15	
中期経営計画［（2021年～2023年）2022年（2年目）の振り返り］	19	
経理担当役員メッセージ	21	
シークスの事業概況		
Value Chain	23	現在の事業概況について解説いたします。
車載関連機器／産業機器／家電機器／情報機器／その他	25	
シークスのESG		
コーポレート・ガバナンス	29	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。
取締役メッセージ	35	
環境保全	39	
社会	43	
財務情報		
連結財務サマリー	47	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。
連結財務諸表	49	
企業データ	54	

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簡潔にご説明するため、このたび「統合報告書2023」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：2022年度
（2022年1月～2022年12月）
※一部に2022年12月以降の情報も含みます。

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］

シークスの歴史

当社は、1992年7月1日、大手インキメーカーのサカタイ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 !mpact"のチャレンジ精神と"We care."の全てのステークホルダーに寄り添う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～ 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・サカタインクス株式会社）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。

1957 阪田商会（現・サカタインクス）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）

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弁会社を設立し、オートバイ・化学品の販売を強化

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弁でハモンド・インターナショナル・ジャパンを設立

1974 現地資本、川崎重工業と合弁で、オートバイの組立生産を開始

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

1979～ 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。

1979 シンガポールに合弁会社を設立し、基板実装事業を開始
当社EMS事業の先駆けとなる

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

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）

1990 フィリピンで合弁会社を設立し、自動車用ワイヤーハーネスの生産を開始

1992～ アジアを中心に事業拡大

サカタインクスから独立し、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。

1992 サカタインクスから分社独立、
サカタインクスインターナショナル設立

1993 中国・広東省で合弁にて基板実装事業を開始（現在の東莞工場に至る）

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）

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

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

1998 シークス株式会社に社名変更

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

2001 中国・上海に合弁会社を設立し、EMS事業を開始
スロバキアに合弁会社を設立し、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

2002 タイ工場にて車載機器のEMS事業を開始

2005 東証・大証一部に指定

2007 タイにロジスティックセンターを開設

2009 回路基板実装の新工法で特許取得

2010～ 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、更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。

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

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

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

2014 フィリピンに当社初のプラスチック成形・金型製造の合弁会社を設立
名古屋営業部を名古屋市中区栄に開設

2015 美的集団中央空調事業部と合弁会社を設立
シンガポールの医療機器開発会社と合弁会社を設立し
ロボティクス分野に進出

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

2017 美的集団中央空調事業部と二拠点目の合弁会社を設立
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

2019 マレーシア・クアラルンプール市に販売子会社を設立

2021 タイの販売子会社と製造子会社を経営統合

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

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

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

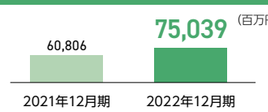
グローバルネットワーク

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。
(2022年12月末現在)

今後の中国国内需要に対応

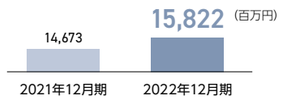
中華圏



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

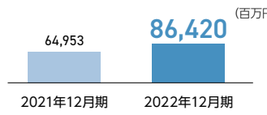
欧州



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

東南アジア



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

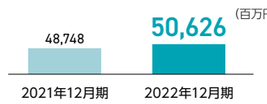
主な事業内容

- 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

日本



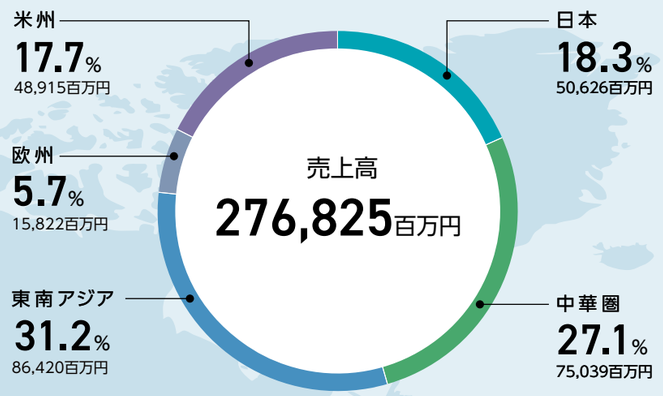
① シークス株式会社
② シークスエレクトロニクス株式会社

世界各所で太陽光パネルが稼働

当社の事業活動で使用される電力の一部を賄うため、2021年度より各工場の屋根に太陽光パネルの設置を順次進めております。2022年度までに、中国(上海、東莞)、メキシコ、インドネシア(カラワン)に設置が完了しており稼働しております。今後他の工場においても順次設置を進めて行き、温室効果ガス排出量削減活動に一層積極的に取り組んでまいります。

インドネシア工場の太陽光パネル

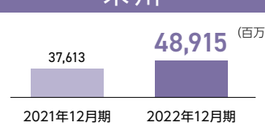
●セグメント別売上高構成比



※連結売上高277,031百万円には、上記の他、報告セグメントに属さない206百万円が含まれております。

メキシコでの欧米企業対応強化

米州



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. ★

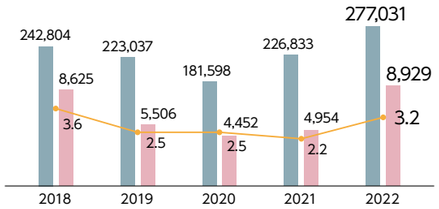
数字でみるシークス［財務・非財務ハイライト］

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（%）

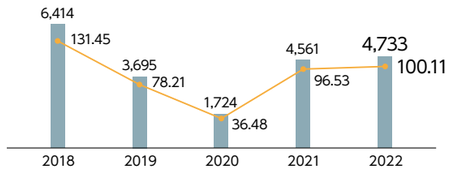
営業利益率 3.2%



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）

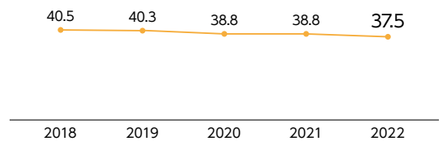
親会社株主に帰属する当期純利益 4,733百万円



自己資本比率

● 自己資本比率（%）

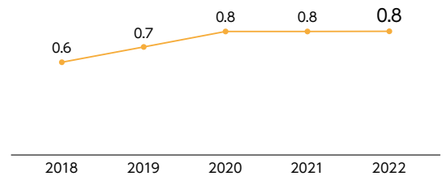
自己資本比率 37.5%



D/E レシオ

● D/E レシオ（倍）

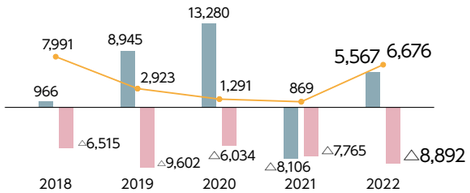
D/E レシオ 0.8倍



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）

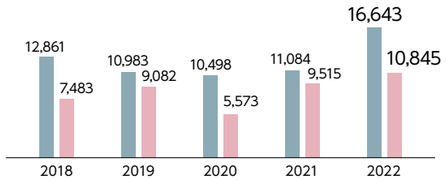
営業キャッシュ・フロー 5,567百万円



EBITDA/ 設備投資額

■ EBITDA（百万円） ■ 設備投資額（百万円）

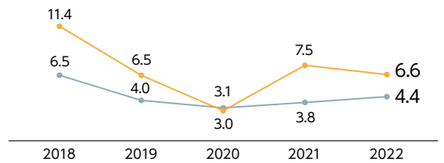
EBITDA 16,643百万円



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（%）

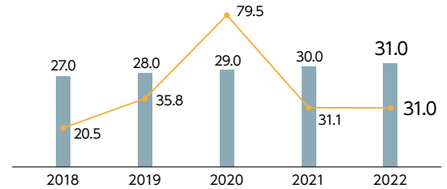
自己資本当期純利益率 6.6%



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（%）

配当性向 31.0%



非財務関連データ

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（P43～）をご覧ください。

総CO_2排出量（Scope 1,2,3）

2022年 605,901t

（2021年 653,434t）

太陽光パネル発電実績

2022年 2,837MWh

（2021年 2,010MWh）

※中国（上海、東莞）、メキシコ、インドネシア（カラワン）の工場にて稼働

女性幹部※比率

2022年 32.2%

（2021年 32.4%）

ローカル幹部※比率

2022年 77.3%

（2021年 77.3%）

※ 幹部＝連結各社のマネージャー（管理職）以上の職層

会長メッセージ

今日の発展を支えてきた「ゼロの効用」の精神

代表取締役会長 村井 史郎

印刷インキを原点にEMS事業の道を拓く

「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」としての当社の原点は、1952（昭和27）年に私が株式会社阪田商会（現:サカタインクス株式会社）に入社して数年後、たった一人で印刷インキの輸出業務を始めたことを契機に異分野にも果敢に事業開拓をしたことにあります。以来、60年以上にわたり「ゼロの効用（何も持たないことは弱みではなく、最短で最高を目指せる強みである）」の精神のもとで事業を展開してきました。この間、世界経済の変動など様々な試練を乗り越えるとともに、激しい競争の荒波に揉まれながらも成長を遂げています。

印刷インキの営業を始めて知ったことは、紙に印刷するのは簡単なようで簡単ではないということです。気温や湿度によって状態が微妙に異なるため、均一の印刷物を仕上げるためには、条件に合わせて調整する必要があります。この可変部分にあたる印刷インキをいかに使いこなすかが、印刷業者にとって腕の見せ所です。

こうした手間のかかる商品を売ることが私のビジネス人生の始まりでした。そして、EMS（電子機器製造受託サービス）という言葉がなかった時代から、お客様のニーズにいかに応え、満足度を高めていくかという観点で、製造業の発展に寄与するサービスの価値をひたすら追求し続けてきました。印刷インキとEMSとは一見、関係がないように思われるかもしれませんが、条件に合わせた細かな調整を通じて高品質の加工を行うという点では似通った面があり、けっして無縁ではないと思っています。

海外出張先のフィリピンで事業機会を発見

私が仕事を始めた当時、インキの市場は世界全体で約2兆円でした。しかし、現在では市場は1兆4,000億円まで縮小しています。私自身、若い頃に思ったのは、「仮に印刷インキ市場の全てを抑えたとしても2兆円の商いが限界。市場規模に限りがあっては挑戦しがいがないし、経営者として従業員に夢を語ることなど難しい。」ということでした。

そこで、輸出業務に志願した私は、英会話の素養もろくにない中、世界に飛び出していったのです。最初は東南アジアを何十日もかけて回り、印刷インキを飛び込み営業で売り歩きました。ところが、各国を回る中で、フィリピンにおけるテレビ産業の活況に目をつけたのです。当時、フィリピンではテレビの生産工場が多数存在し、米国から持ち込まれた電子部品を用いて、テレビの製造を行っていました。そして、私が思いついたのは、日本から電子部品を輸出することでした。これが今日の「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」、シークスの原点です。

ビジネスチャンスを感じ取った私は、会社から業務の許可を得て、半年ばかり夜間学校に通って電気製品の知識を学んだ後、電子部品の輸出に乗り出しました。「デンキとインキは一字違い」とばかりに、営業に熱中したことで、事業は少しずつ大きくなっていきました。その後、取扱商品は電子部品に加えて、電子楽器やオートバイ、ワイヤーハーネス、フロンガスと広がりを見せるようになったのです。

「シークス・プリンシプル」をグループ内に浸透させるのが私の使命

これまで様々な製品分野を開拓してきた中で、印象に残っている分野の一つが電子楽器です。私はローランド株式会社の創業者である梯郁太郎氏とともにエース電子工業という電子楽器メーカー（のちにローランド創業の礎となる。）の設立に参画し、一時期は電子楽器の分野で世界トップの地位を占めるまでに成長させま

した。創業以来、何も持たないからこそ制約なく今までにないものを生み出せるというチャレンジ精神を示す「ゼロの効用」と「人との繋がり」という二つの理念を不変の原動力として、事業を大きく育てたのです。このエース電子工業で行った電子楽器事業にしても、梯郁太郎氏との「人との繋がり」が誕生のきっかけです。彼は病気がちであったものの、電子音楽の共通規格「MIDI」を開発したことで有名です。しかも、「MIDI」を独占するのではなく、広く公開したことで電子音楽の可能性を大きく広げました。こうした共存共栄の姿勢こそ、シークスが今なお大切にしている「We Care」の経営方針です。ここには事業に関わる人が全て幸福になるように、という思いが込められています。

それとともに、私が大切にしてきたのが「経営とは制約を外すこと」です。すなわち、事業の成長を阻害する要因を全て取り去ることが、経営者の仕事にほかなりません。これは私がシークスを立ち上げたとき以来、変わらぬ方針として掲げています。たとえば、製品分野を越えて新たな分野に踏み出す。国境を越えて、新たな市場、生産地を開拓する。新たな人材を採用し、育て、活用する。これこそが経営者の仕事であると考え、これまで実践してきました。シークスが世界中で事業を展開する今こそ、現状に対する課題を見つけ、物事を変えていくという精神を全社で共有できる企業グループを追求していきます。

そして、シークスにおける普遍的な考え方をまとめたものが、企業理念である「シークス・プリンシプル（SIIX Principles）」です。これは、全ての役員および従業員が行う企業活動の基本理念となっています。この中では、企業理念として「世界の重要なリソースに光をあて、そ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。」を掲げ、企業活動の基本精神としてChallenging、Speedy、Fairを定めています。会長職としての私の使命を果たし、グループ全体で同じ価値観を共有し「シークス・プリンシプル」をグループの中に広く浸透させていくことだと考えます。

人との信頼関係を大切にフィリピンでの経営基盤を確立

私は、「信頼関係が基本にあれば、大抵のことはブレイクスルーできる」と言い続けてきました。そして、シークスにおいても、顧客のみならず全てのステークホルダーとの信頼関係を構築していくことが当社の真の存在理由だと考えます。

かつてフィリピンでオートバイの事業に携わったのも、人との信頼関係がきっかけでした。人々の生活の足としてオートバイの可能性に着目し、フィリピン有数の実業家であり私の終生の友でもあるJesus V. del Rosario氏（以下、Mr. J）とともにフィリピンでオートバイ事業を立ち上げ、品質のいい日本のオートバイの輸出を始めました。

また、当時、フィリピンでは移動手段としてバイクタクシーやオートバイにサイドカーをつけたものが一般的で、オートバイを購入したい人にも資金を融通することで、オートバイを用いた商売の手助けを行ったりもしました。私としては、単にオートバイ単品を売るだけでなく、それを買って利用した人が幸福になることこそが、「We Care」であるとの信念のもとで、オートバイ事業にまい進した記憶があります。

その後、オートバイ事業ではMr.Jと日本の企業との3者出資による合弁会社を設立し、今でもフィリピンにおける事業のパートナーとなっています。Mr.Jとは、オートバイ事業以外にも様々な事業にともに携わり、信頼関係が不動のものとなっていきました。現在は、Mr.Jの事業会社は彼の息子の代に変わりましたが、当時から変わることなく家族ぐるみの信頼関係のもと、今日の経営の基盤をつくることとなったのです。

大手グローバル企業との取引が着実に拡大

シークスが車載関連分野でEMS（電子機器製造受託サービス）に本格的に携わることになったのは、シークスを設立して約10年目の頃です。当時は携帯電話の全盛期で事業が急速に拡大していました。しかし一方で、グローバル競争が激しくなったことから、シークスはこの事業を続けるべきではないと決断し、事業の転換に乗り出したのがきっかけです。この頃、車載関連分野においてEMSという業態は主流ではない時代でしたが、顧客企業の海外生産へのシフトがEMSにとってのフォローの風になるという可能性に着目し、タイの生産拠点を100%子会社化し、生産体制を整えました。現在ではこの工場は従業員数が2千人におよび、シークスの旗艦工場となっており、タイ以外の世界各地においても、車載関連分野で大手グローバル企業との取引が着実に拡大しています。

自動車は様々な環境に対応して走行することが求められることから、それに用いる部品もいくつもの規制があり、製造は容易ではありません。しかし、制約要因が多ければ多いほど、「We Care」を発揮する機会が増えるわけであり、まさにシークスが手がけるべき事業だと確信しています。この点、冒頭で申しました印刷インキで印刷を行うには微妙な調整が必要であるという点と似通ったものがあると考えます。

車載関連分野のEMSとともに、シークスが開拓しなければならないのは、医療機器分野のEMSです。車載関連機器などで培った経験や技術力、ノウハウを発揮して、この分野に参入したいと考えます。現在、シークスはEMSの業界で国内最大級、世界ランキングで17位となっています。ランキング10位内の企業の事業内容をみると、医療関係の事業が事業ポートフォリオとして一定の割合を占めています。こうした点からも医療機器分野のEMSは何としても開拓していかねばなりません。このほか、シークスではパワーツール向け二次電池のビジネスも事業化に向けた取り組みが進むなど、新たな収益機会が生まれつつあります。こうした分野を着実に育てるとともに、中期経営計画で掲げる「世界ナンバー1の質とサービスで信頼を勝ち取る」を目指していきます。

当社は、現状の繁栄に甘んじることなく、「ゼロの効用」と「We Care」の精神を発揮して新たな可能性への挑戦を続けてまいります。そして、「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」としての進化を続け、当社の企業理念にある、「全てのステークホルダーに貢献し共感をもたらす」ことで企業価値の向上を目指していきます。

そして、世界中で多数の従業員が活躍している現在、世界各地にしっかりと根を下ろして、日本のみならず、地域の発展に貢献していきます。そのためにも、次世代に向けた事業基盤を確立し、その上で安定した業績の維持を継続するとともに、株主および投資家の皆様への還元を図ってまいります。つきましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

価値創造プロセス

社会的課題

- 地政学リスク
- 異常気象
- 気候変動対策
- 生物多様性の損失
- 人為的な環境破壊
- 天然資源危機
- 人権問題
- 労働力人口減少
- 社会分断
- 生計危機
- 感染症のまん延
- 社会変化に伴う顧客のニーズ変化
- サプライチェーン管理

マテリアリティ

1 社会変化へ適応した製品・サービスの提供

2 持続可能な地球環境の実現（脱炭素社会、循環型社会）

3 優秀で多様な人財マネジメントの実施

4 強固なガバナンス体制の構築

経営資源（INPUT）

人的資本
世界中でビジネスできるグローバル・多様な人材

組織
強固なガバナンス

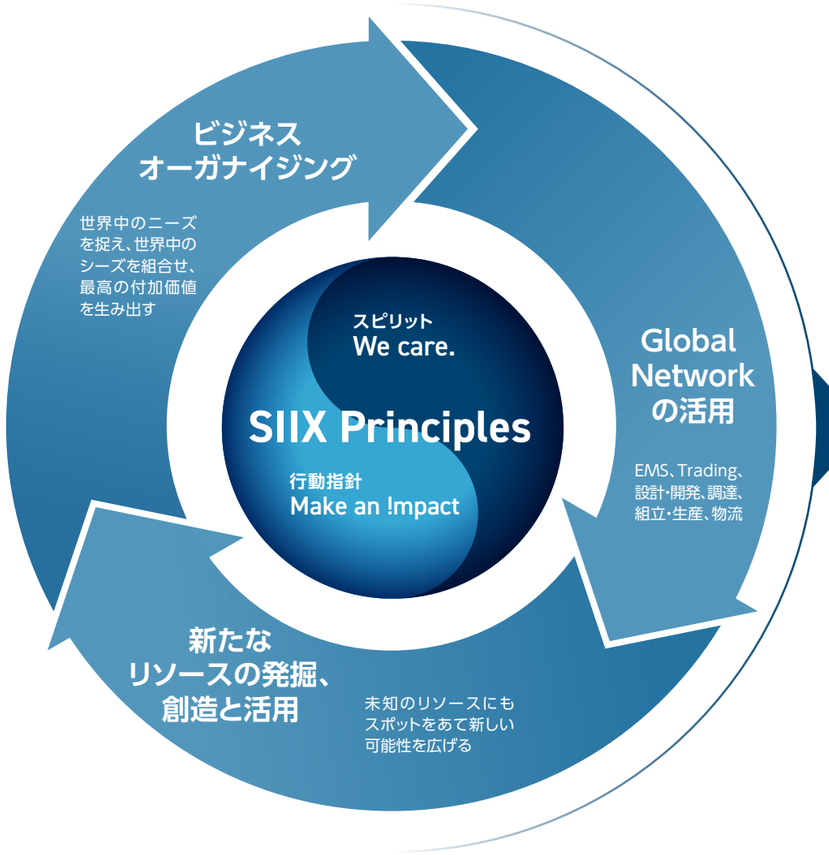
モノづくり
あらゆるニーズに応えられる生産体制

財務
価値創造を実現する財務基盤・投資

情報
商社として築き上げたお客様・販売ネットワーク「信頼」

知財
テクノロジーパートナーとの連携による新たな企画・技術

コンピタンス



経営基盤強化・ガバナンス強化

経営理念　Corporate Ideals

OUTPUT

事業活動で取り組んでいる社会課題

中計目標と取り組み
＋進捗

中期経営計画 P.19

製品、サービス提供分野

車載関連機器、産業機器、家電機器、情報機器、その他

事業概況 P.25

企業活動全体で取り組んでいる社会課題

- 気候変動対策
- 人権・労働安全衛生
- ダイバーシティ経営
- リスクマネジメント

E（環境）・S（社会）・G（ガバナンス）
P.29

社会的価値（OUTCOME）

1 事業活動を通じた経済発展への貢献

2 事業活動に係る環境保全

3 働きがいのある職場の実現

4 持続的な企業価値の創造

社長メッセージ

時代の先を見据えつつ、グローバルでの事業機会の創出を通じて、企業価値の向上を目指してまいります。

代表取締役社長 柳瀬 晃治

いかなる事態が生じたとしても機敏に対応できる組織体制を強みに

まず2022年度の取り組み状況について申しますと、コロナ禍による中国・上海のロックダウンの影響、ウクライナ情勢など様々な外部環境における逆風があったものの、業績につきましては公表した数字を超えることができました。事業環境が目まぐるしく変わる中、当社グループにとってはグローバルでの部品の安定供給がますます重要な使命となっております。これに対して、いかなる事態が生じたとしても機敏に対応できる組織体制をこの3年間で強化したことで、必要なものを必要なときに必要な数量だけ届けるということができたと思っています。

2023年3月、とある顧客企業の購買部門のトップの方が退任されるのに伴い、当社にわざわざご来社され、「上海のロックダウンの際、生産ラインを止めなかったのは唯一シークスだけ。これはすごいことですよ。」とお褒めの言葉をいただきました。実はロックダウンの際、厳しい移動制限が布かれる中、限られた人数のみが上海工場への立ち入りを許されたのですが、その中で子供を持つ女性が自ら手を挙げてくれ、彼女を含む数名のスタッフが工場の稼働を止めないために緊急対応に当たってくれました。約2か月にわたる封鎖期間の中で泊まり込みで対応に当たってくれるスタッフは徐々に増えていき、最終的には上海工場の全従業員の約半分にあたる500名を超えるスタッフが工場内で泊まり込んで部品の製造に従事してくれました。コロナ禍においてこうした従業員の姿に接して、彼ら自身の仕事に対する情熱と責任感に大いに感謝するとともに当社グループの強さを実感することとなりました。部品の安定供給という使命をどう果たすかについて、マニュアルでは伝えられないことが多々あります。その点、非常事態を乗り越えた組織は本当に強いと改めて実感した次第です。

「xEV シフト」の追い風が業績の伸びを強力に後押し

2023年度の第一四半期においても、当初の予定通りの数字で推移しています。もっとも、景気動向では地域的な濃淡があり、アジアと北米の調子は良いものの、中国はなおも芳しくない状況です。

市場の動向を分野別にみると、いわゆる「xEV（電動車の総称）シフト」が更に進んでくるものと捉えています。欧州だけでもxEV関係の受注が増えている上、同じ時期に重なるため全ての需要を瞬間的にはさばけていない状況です。加えて、欧州メーカーとの取引が相次いで始まっており、EMS（電子機器製造受託サービス）に対するニーズは高まる一方です。2022年におけるECU（電子制御ユニット）だけの世界の需要が14～15兆円に対して、2035年には35兆円規模になると予想しています。それに併せてモーターや電池の需要も増えてくると考えられるため、売上高は年率2割に近い伸びをしていくと思います。

一方で、米国においてはxEV優遇の政策に変わったことで、日系の自動車の推移がどうなっていくのか、動向を把握する必要があります。日系メーカーも当然ながらxEVに対しては挑戦的で、当社としても前倒しの案件が増えています。まさに大号令がかかっているという感じであるものの、米国の優遇政策の最前線には必ずしも乗れていないといった状況です。また、中国ではxEVに関して、ニーズやコストの面から顧客の多くが中国製のxEVを求めています。このような動きが世界最大規模の市場で起こっていることにやや懸念しています。

当社独自のグローバル対応で、バッテリーモジュールの生産ラインを立ち上げ

今後の成長分野であるバッテリー関連ビジネスについてお伝えします。現在、日系や中国の電池メーカーから部材を調達してフィリピンでユニットを組み立て、全世界に供給しています。加えて、2022年にはインドネシアのバタムにバッテリーモジュールの生産ラインを立ち上げました。そこでインドネシアの自動化推進チームが主体となり、電池を大量に安く製造するため、バッテリーモジュールの生産ラインの自動化を進めております。

今後は、インドネシアで導入した自動化のノウハウをフィリピンの生産ラインに取り込み、大量生産へ活かすため社内習熟度を上げた後、メキシコにも導入する予定です。メキシコでの導入にあたっては、インドネシアの技術者が同行して不具合などの解消を担当する一方、フィリピンの担当者がオペレーションを担当するといった当社ならではの体制で臨みます。メキシコでは1～2年の間に優秀なフィリピンスタッフが教師となり、メキシコ工場の生産ラインを稼働させていくこととなります。

こうしたグローバル展開を促進するため、フィリピンでは2023年1月に、EMS工場である「SIIX EMS PHILIPPINES」、電子部品の販売会社である「SIIX Logistics PHILIPPINES」、プラスチック成形工場である「SIIX COXON PRECISION PHILS」3社の経営統合を行いました。それぞれの機能は残しつつ、業務が重複している部分を無くすことで、更なる成長のための下準備ができました。この中には人材開発の部門があり、メキシコやハンガリーに育成した技術者を派遣していくほか、今後は作業員も派遣する予定です。

大手グローバル企業との取引が着実に拡大中

中期経営計画の主要な目標である「大手グローバル企業との取引拡大」については、当社グループではグローバルに拠点があるという価値を通じて、お客様に選んでいただけていると感じます。これによって、取引のボリュームが着実に拡大しつつあります。この中では、自動車業界のTier1のお客様が部品の内製化を止める動きが増えてきており、その分、当社の受注が増えている状況です。加えて、完成品メーカーのお客様が設計した部品を製造して、お客様に直接納品するといった、いわばTier1.5というべき動きも生じています。実際に、とある完成車メーカーとの取引にて、同社から当社グループの取り組み・品質に対する表彰を受けたことにより、我々としても士気を更に高めています。

今後は従来、取引が限られていた中国のTier1のお客様との取引が増えてくるものと考えます。特にコネクト関係や自動運転関係の部品が有望です。既に先進的な取り組みが始まっており、新たな事業機会になっていくはずです。

また、自動車分野以外では、温暖化対策が重視される中で、エアコンなどの空調分野の伸びに期待しています。当社は日系を中心に中国やタイなどの空調メーカーと取引があります。脱炭素に向けたニーズや電気代の高騰を背景に、空調機器のインバーター化が進んでいくことから、大きなマーケットに成長していくと判断しています。

生産ラインの稼働が正常化に向かい、利益面の向上に寄与する見通し

中期経営計画の最終年度に向けた見通しとしては、連結売上高を当初目標の2,500億円から3,000億円に、連結営業利益を105億円から113億円に上げることとしました。2023年度の第一四半期が堅調に推移しており、十分達成可能な数字と考えます。不安要因としては、中国での車の販売動向です。全体として、アジアと米国が好調な市場である反面、米国の金融引き締めも懸念材料ではあります。

利益面の確保については、一番の課題は生産ラインの稼働効率です。全部で190ラインの効率をどれだけ上げられるかに尽きると思っています。この3年間、部品不足でラインが度々止まる事態に陥ったのに対して、ようやく正常化が進んでおり稼働率の向上に繋がっている点を前向きに捉えています。

2023年度はxEVのオンボードチャージャー、バッテリーセンサー、インバーターといった中核部品の立ち上げが重なってきており、業績に寄与するものと期待をしています。加えて、これまで不足していた電池や半導体についても、生産の目処が立ってきていることから、2023年度はこの分野も好調に推移すると思っています。

グローバルでの生産拠点の状況については、2023年5月にタイ工場の第一期拡張工事が終わっており、新たなビジネスの受け皿として期待しています。インドネシアについては、2021年に拡張が終わっていて、自動車部品に関するニーズが好調です。更に、メキシコが今後工場の拡張を進めるに加えて、欧州でも用地は既に確保していることから工場を拡張していきます。一方、中国では湖北に7万平方メートルという広大な延床面積を確保しており、お客様と将来を見据えた協議を進めています。自動車の部品製造は「スペース・インダストリー」といわれるように、用地拡張の余地があることがお客様にとっては全てであり、その点、当社は優位に事業を展開できる強みがあります。

カーボンニュートラルの達成が競合他社との差別化に

続いて、ESGの現状と取り組みについてお伝えします。まずE（環境）については、2022年までに各地で自然再生エネルギーの利用を推進し、欧州の3拠点全てで再エネ利用率100%を達成しました。2023年以降は欧州に加えて日本の全ての拠点においても再エネ利用率100%を達成見込みです。そのほかの地域に関しても、ソーラーパネルの導入、再生可能エネルギーの利用推進に向けた施策など対応を検討しているところです。

また、再生エネルギー利用によるCO_2排出量削減に加えて、非化石証書によるCO_2排出量のオフセットも2022年度分より実施いたします。近年、お客様からのCO_2排出量の把握、削減活動の推進に関するご要望が大きくなってきております。特に欧州のお客様からは、製品の製造工程において排出されるCO_2が一製品あたり何グラムか見積もり段階でデータを提出するよう求められるケースもあります。当社は前述の非化石証書によりCO_2排出量のオフセットを行うことで、Scope2を前年比95%以上削減し、2023年以降はゼロを達成予定であることから、間違いなく競合他社との差別化になります。この点は事業を展開する上での大きな利点です。

ESGのS（社会）については、当社は人的資本経営に関して体系立って取り組んでこなかった点を改め、全社を挙げて一から勉強して取り組んでいきます。また、女性の活躍推進についても、日本では十分に進んでいなかったのに対して、経営層について取締役と社外監査役に1名ずつ女性を迎えています。これをきっかけに女性が長く働ける環境づくりを整えていきます。その一環として、リモートワークと現場への出社をハイブリッドで行い、子供をもつ従業員がそれぞれのライフステージや家庭環境にあわせて働けるようにしています。

ESGのG（ガバナンス）については、コーポレートガバナンス・コードに沿って取り組みを進めていきます。一方、グローバル化が進む中、各国のリスクを洗い出し、課題の可視化を行っています。取り組み状況については、四半期に1回会議を開催し、現状と課題を洗い出した上、対策を的確に講じていく考えです。

次の中期経営計画で更なる成長をもたらす事業の種まき

この3年間、当社グループはコロナ禍などの逆風に苦しめられてきました。2023年以降、感染症の収束に併せて、お客様を訪問して対面で商談できる機会が増え、業務の効率が上がっていくと思っています。海外ではお客様や仕入れ先様や当社の拠点含めて、一気に交流が増えている状況です。日本においても対面で協議ができなかった間に硬直化した組織を、東京、大阪、名古屋を一緒にまとめて、「ONE JAPAN」で社内の活性化をできないかと考えています。また、コロナ禍以降開催できていなかった海外での全社戦略会議を7月にフィリピンで開催します。日本人、ローカルスタッフを問わず、各拠点の幹部社員が一堂に会し、戦略的な会議や個別の会議、更には懇親会を行って結束を深めていきたいと思っています。

世界市場を見渡すと、景気後退に対する懸念が生じているものの、我々が手がけるエレクトロニクス分野のファンダメンタルは長期的には強いものです。一気に飛躍的なジャンプは難しいとしても、数字を着実に上げられるように尽力してまいります。また、既存の事業の延長で新たなビジネスが多数生まれていることから、次の中期経営計画の期間において更なる成長をもたらす事業の種をまくことで、皆様の期待に応えてまいります。つきましては、ステークホルダーの皆様のご支援を賜りますようお願いいたします。

当社が目指す姿

ビジネスオーガナイザーとして世界にメリットを提供し続ける

↑

世界のリソースの有効活用を追求

現有リソースの有効的活用
グローバルネットワーク
ワンストップソリューション

＋

新たなリソースの発掘、創造と活用
(テクノロジーパートナーとの連携)

中期経営計画［(2021年～2023年)2022年(2年目)の振り返り］

当社グループは2021年2月、2023年度を最終年度とする3ヵ年の「中期経営計画(2021年～2023年)」を発表しました。
今回の中期経営計画の方針と目標、そして2年目(2022年度)における成果と進捗状況をご説明いたします。

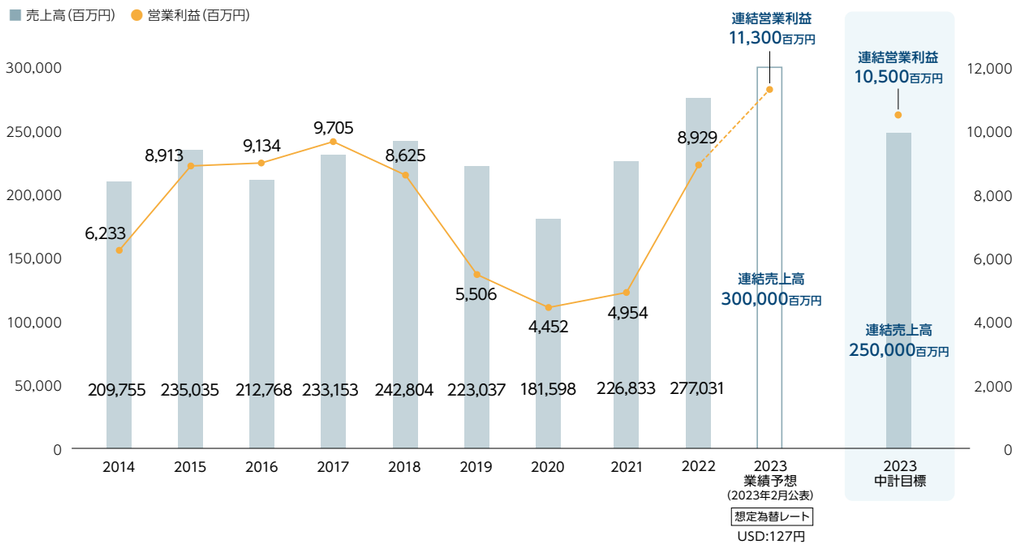
2023年最終年度業績目標

連結売上高 2,500億円　連結営業利益 105億円(営業利益率4.2%)

為替レート
USD:103円

世界ナンバー1の質とサービスで信頼を勝ち取る

業績の推移

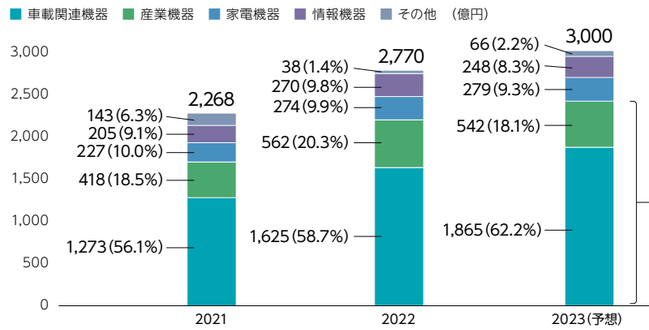


- 2022年は売上高において、中期経営計画を上回った
- 2023年は売上高・営業利益ともに中期経営計画を上回る計画

2022年度における成果と中期経営計画に対する進捗状況

目標	KPI	目標値（2023年）	成果・実績と今後の取り組み
大手グローバル企業との取引拡大	非日系顧客との取引拡大	連結売上高の25%	連結売上高に占める非日系顧客向け比率：15.3%(2022年度時点) 欧州系を中心とした非日系顧客とのビジネスにおいて量産が着実に進んでいる。また、非日系顧客向けビジネスの複数地域への展開が進んでおり、今後立ち上がる新規顧客との商談も増加中。
	テクノロジーパートナーとのアライアンス強化	連結売上高50億円	2021年に目標値は達成しているものの、シンガポール政府向け案件が一巡し、前年よりも減少。
	医療機器分野の取引拡大	連結売上高50億円	新型コロナウイルス感染症まん延の影響により前年と比較し、微増。今後、新規商材の開拓に注力しグローバルな規模での取引拡大を目指す。
ビジネスでの脱炭素社会への貢献	非コモディティ分野(車載+産業) の強化	連結売上高の85%	非コモディティ分野における売上高比率：79.0%(2022年度時点) 一部の顧客で新型コロナウイルス感染症まん延の影響を受け低調に推移したものの、全体としては前年より増加。目標値85%を目指して順調に増加中。
	CASE関連の取引拡大	連結売上高350億円	世界各地で欧州系顧客向けを中心に堅調にビジネス拡大中。複数エリアでの展開を進めるとともに、EV向け案件が中国エリアで増加し対応中。
	バッテリー関連の取引拡大	連結売上高100億円	パワーツール向けバッテリーパックの組立ビジネスが堅調に増加。車載関連機器分野においてもバッテリー周辺機器の基板実装ビジネスも増加中。その他ポータブル機器、医療機器、モビリティ分野で商談進行中。
ダイバーシティ経営の推進	ローカルマネジメント比率の向上	全幹部に占めるローカル幹部の割合：80%	全幹部に占めるローカル幹部の割合：77.3%(2022年度時点) 東南アジア、中国エリアを中心にローカル幹部の積極的な経営参加が進む。
	女性幹部比率の向上	全幹部に占める女性幹部の割合：50%	全幹部に占める女性幹部の割合：32.2%(2022年度時点) 女性幹部のうち、1名の取締役含む3名を執行役員に、1名を現地生産拠点の工場長に登用しており、女性のマネジメントへの登用が進んでいる。

非コモディティ比率



非コモディティ分野：
車載関連機器分野＋産業機器分野

製品の特性上、非常に高い製造品質を求められるため、比較的参入障壁が高く、またコストー辺倒の競争環境にさらされにくい分野です。当社は長い時間をかけて過去から培ってきた経験やグローバルネットワーク、高い製造品質を活かし、お客様との信頼関係を構築することで非コモディティ分野におけるビジネスの拡大に注力してまいります。

経理担当役員メッセージ

6期ぶりの過去最高益の更新に向けて、財務戦略を一段と強化してまいります。

取締役執行役員 大野 精二

先行投資が完了したメキシコ工場の業績が拡大

2022年度につきましては、引き続き新型コロナウイルス感染症の影響や長期化するロシアのウクライナ侵攻による地政学リスクが影響して、欧州や中国をはじめとして世界的にエネルギー関連や物流コストなどの事業コストが大幅に上昇いたしました。更に米国においては高インフレ、政策金利引き上げにより景気の減速傾向が顕在化してきました。そのような経済環境の中、当社におきましては、売上高は円安換算による増収影響を含め堅調に増加いたしました。一方でコスト面に目を向けると人件費、光熱費や物流費などのコストが想定をはるかに超えた形で増えました。加えて、サプライチェーンの混乱による半導体等の電子部品の不足から工場稼働率が大幅に下がるなど、多くのマイナス要因が収益面に影響しました。

コロナ禍の影響だけを取り上げますと、主に中国・上海のロックダウンにより工場が操業を停止したことに伴い特別損失を計上することとなりました。この影響による販売機会損失については、限界利益で約10億円と見積もっております。こうしたことから、中華圏、欧州の業績については対前年度比較で減益で着地することとなりました。

一方、米州については、メキシコ工場が車載事業を中心に順調に生産規模を拡大した結果、売上高、営業利益とも伸長いたしました。また、東南アジアおよび日本が堅調に推移したことも業績に寄与しました。地域によって業績の濃淡はあったものの、ここ数年にわたる先行投資戦略が奏功したことで、増収増益に繋がっていると考えます。

適正水準に向けた在庫量の圧縮が優先課題

2022年度の財務戦略として、今後の成長資金確保のための資金調達力の更なる強化に努めてまいりました。

直近の財務面の課題は、車載事業で積み上がっている棚卸資産を適正水準に圧縮し今後の投資に備えた営業キャッシュフローの創出を強化することです。これに関しては、自動車業界特有の安全在庫や保守部品の確保に対する要望が強く、また半導体不足等で調達環境が厳しい中、顧客からの当初完成品受注計画量に対して確定受注数量が継続して下振れ傾向にあることが大きな要因となっております。こうした棚卸資産増加に係る運転資金コストや保管費用の増加を踏まえて、お客様との交渉を通じて前渡金のお支払いや在庫資金コストを取引価格に転嫁させていただく、もしくは実際に要した金利を請求させていただくなどの対策をとっています。

また、フィリピンでは現地法人3社を統合したことで、ストックポイントを1社に集約し、それぞれが持っていた在庫を大幅に圧縮するといった措置も講じています。更に、中華圏については今後の取り組みとして、3工場で生産に供する部材を一社で集中購買することで、ストックポイントの削減による在庫の圧縮とボリュームディスカウントの追求を検討してまいります。これに関して、中国・東莞の拠点にERPパッケージ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、適正在庫に向けた管理が可能になると思われます。

設備投資について申しますと、2022年度は約108億円の投資を実施し、2023年度は約125億円の投資を予定しています。これらはほとんどが製造設備に対する投資となります。お客様からの受注が増え続ける中で、それに対応した生産力増強および最新設備への更新を通して生産能力の増強を図ってまいります。

なお、環境投資について若干触れますと、CO_2の排出削減に向けて、各製造拠点の敷地内に太陽光パネルを設置して使用電力の一部を賄うほか、再エネ利用率の向上、CO_2排出権の購入に取り組んでいきます。また、財務面からみると収益性の向上に対して省力化、省人化に資する設備に対する投資が重要と捉えています。

総資産の圧縮、収益性の改善に向けた取り組みを加速

2023年度の業績については、車載分野および産業機器分野ともに第1四半期の業績が堅調に推移しており、売上高、営業利益ともに計画通りの数字を見込んでいます。特に産業機器分野の中でフィリピンでのバッテリー事業が想定以上に好調である点に期待しています。こうした取り組みによって、2023年12月期の営業利益は6期ぶりの過去最高益の更新を予想しています。

一方で、金利相場が大きく上昇している中で、総資産の圧縮、金融コストの削減に向けて取り組むべき課題は多いと考えております。来年度から始まる新中期経営計画の課題として、資本コストに重きを置いた資金調達と最適投資の在り方を検討、実行していく所存です。

なお、2023年12月期の連結業績については、売上高3,000億円、営業利益113億円を見込んでいます。今後、為替の動向にも留意する必要はありますが、売上高、営業利益ともに一つの通過点としてはエポックメーキングな数字でもあり、現中期経営計画の最終年度にあたる今年度に是非とも達成できるよう全社一丸となって頑張る所存です。なお、株主還元については、連結配当性向が19.7%、1株当たりの配当金は17期連続増配となる32円を予想しています。

今後、当社グループでは、成長ドライバーとなる事業が次々に登場していきます。これに対して、経営資源をいかに効率よく投入していくかが重要と考えます。併せて、財務体質の更なる強化も進めてまいります。つきましては、今後ともステークホルダーの皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

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、エナジーマネー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ティングや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
- 充分な拡張余地のある工場エリア（現在190ラインから300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

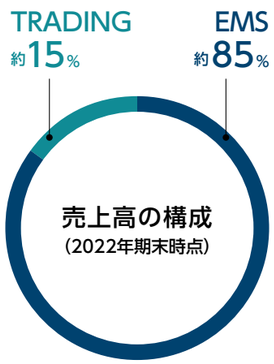
プラスチック成形（MOLDING）

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



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	対応
● 欧米系部品の取り扱い強化、医療分野の顧客開拓	中期経営計画の目標の一つである「大手グローバル企業との取引拡大」の中で活動を進めております。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。
● 実装品質・精度の更なる向上、拠点間の共有、情報の範囲の拡大	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対応に繋がっており、今後も運用・整備を進めてまいります。
● 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	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。
● 電子部品に拘らず広い範囲での商材の探求	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。

シークスの事業概況

第31期　2022年12月

売上高

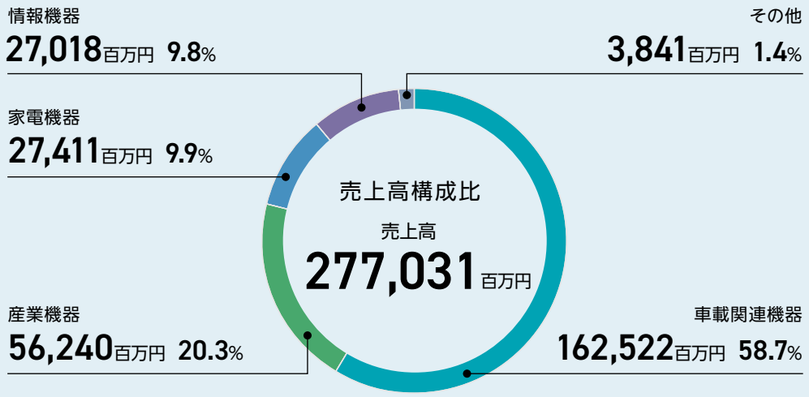
2,770億3千1百万円

営業利益

89億2千9百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

47億3千3百万円



概況

前年から引き続き新型コロナウイルス感染症の影響が残る中、上海ロックダウンによる1ヶ月半に及ぶ工場の稼働停止を余儀なくされる等、当社の操業に大きな影響を及ぼしました。このことに加え、長期化する電子部品調達のひっ迫が顧客の生産計画に影響を及ぼし、当社の在庫水準の上昇に拍車をかけることとなりました。業績面においては、ASEAN、米州エリアで車載関連機器ビジネスを中心に好調を維持した結果、当社の連結売上高は2,770億円と前年比501億円を増収し、連結営業利益は89億円と前年比24億円の増益となりました。

課題と対応策

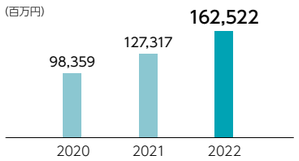
世界各エリアにおいて様々な事業分野の顧客と取引を行う中、複数エリアで同時に取引を行う顧客も増えており、エリア・工場が違っても同品質の製品・サービスを提供することが求められております。クラウド等を活用することにより、当社グループ内でリアルタイムに生産ノウハウや品質情報等を共有し、顧客の世界展開のニーズに迅速・的確に対応してまいります。それに加えてグローバル拠点の豊富なキャパシティや現地での対応力を元に顧客からのビジネス拡大に努めてまいります。

中期経営計画では、非日系顧客との取引拡大を目指すほか、現在の主力事業であるEMS事業の拡大のみならず、商社機能としてテクノロジーパートナーと連携し、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CASEといった分野のビジネス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フル活用し、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。

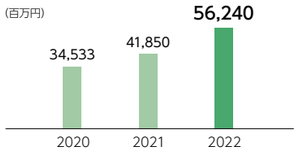
車載関連機器



車載電装品（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）、カーマルチメディア 他

コロナ禍からの回復によりほとんどの製品において前年と比べ増収となったものの、一部の製品においては、前々年末頃から発生している電子部品の不足による生産調整等があり前年比減少いたしました。車載関連機器全体としては、前年比352億円増収の1,625億円となりました。

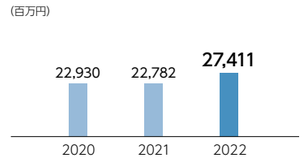
産業機器



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・販売がコロナの収束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いたしました。また、パワーツール、工業用ミシン、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144億円増収の562億円となりました。

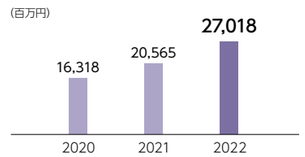
家電機器



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

キッチン家電、電子錠、知育玩具、エアコンが前年と比べ好調に推移したことにより、家電機器全体としては前年比46億円増収の274億円となりました。

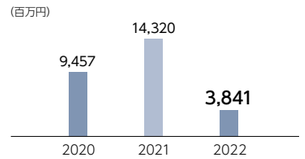
情報機器



事務機器、OA機器、プロジェクター 他

事務機器の出荷が好調に推移し、情報機器全体としては前年比65億円増収の270億円となりました。

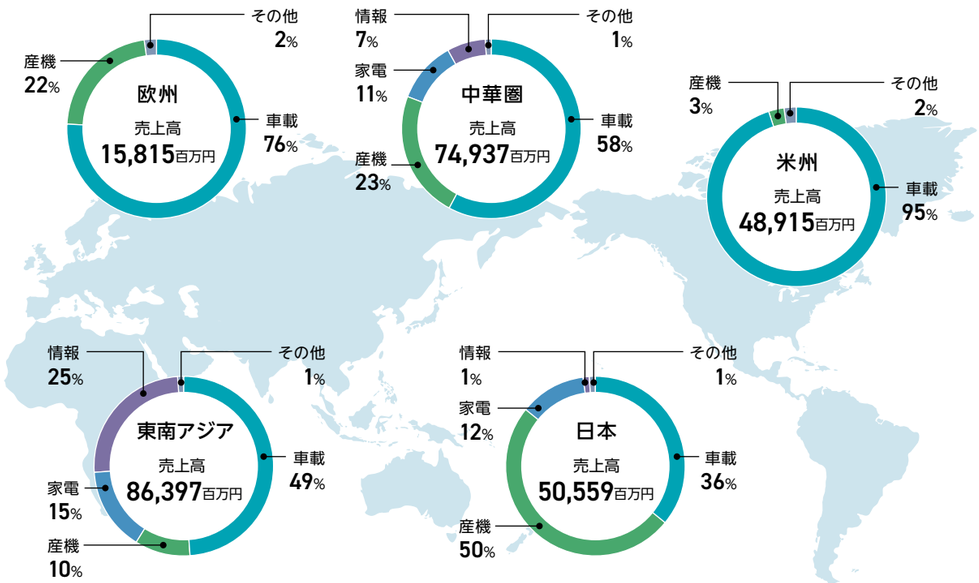
その他



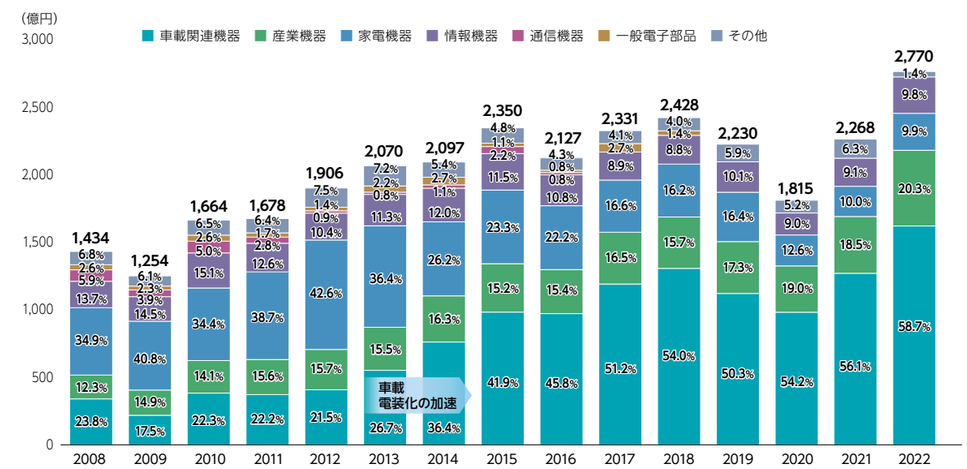
その他電子部品、自動車用ワイヤーハーネス、オートバイ、インク 他

収益認識基準の変更により、全体として前年比105億円減収の38億円となりました。

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、CSRやサステナビリティ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。

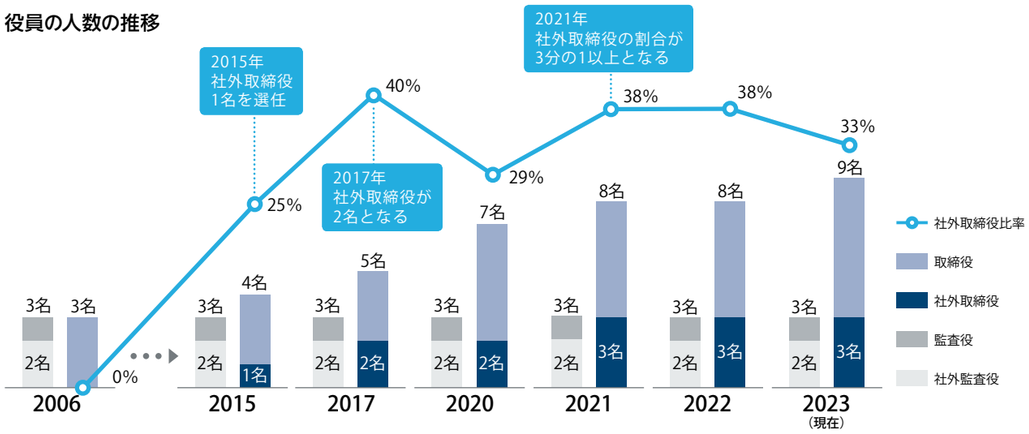
コーポレート・ガバナンスの基本方針

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。

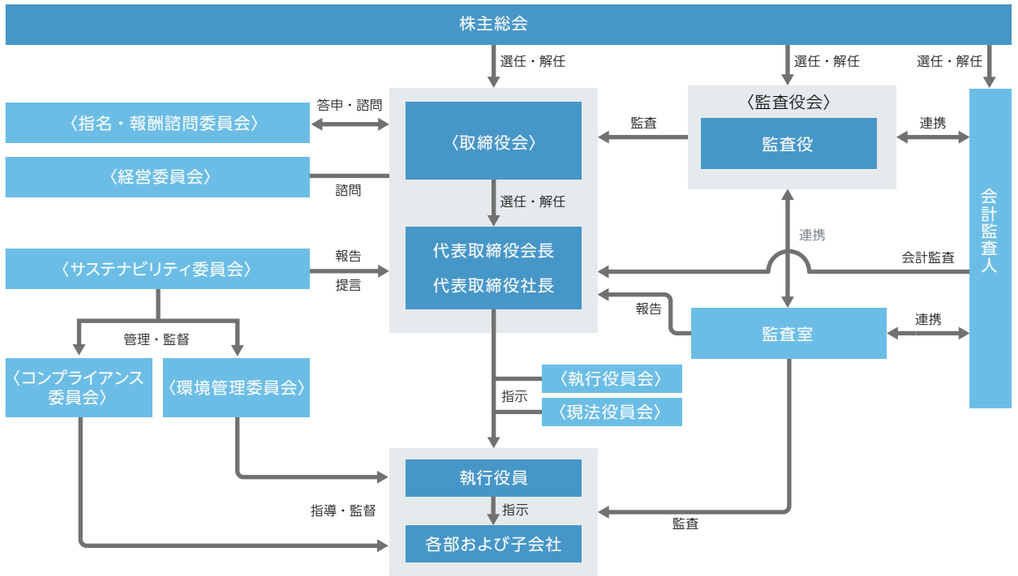
コーポレート・ガバナンスの変遷

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

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9名で構成されております。取締役9名の内3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、定期的に取締役会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 代表取締役会長 村井　史郎	●	●	●		●	●	●	●	●		●	
2 代表取締役社長 柳瀬　晃治	●	●	●		●	●		●	●	●		
3 取締役執行役員 大野　精二	●		●	●	●		●		●	●		
4 取締役執行役員 丸山　徹	●			●	●		●	●	●		●	
5 取締役執行役員 高木　浩昭	●		●		●	●		●	●	●		
6 取締役執行役員 井口 富紀子	●		●				●	●			●	●
7 社外取締役 髙谷　晋介	●			●	●		●				●	
8 社外取締役 大森　進	●	●	●	●	●		●		●	●	●	
9 社外取締役 吉澤　尚	●	●	●	●	●		●		●	●		

※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% (17回中17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、当社の更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、同氏が当社の取締役に適任であると判断し、選任いたしました。
柳瀬　晃治	100% (17回中17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、新規のお客様とのお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まいりました。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、次世代の当社の更なる発展を実現することができると考えております。 これらの理由により、同氏が当社の取締役に適任であると判断し、選任いたしました。
大野　精二	100% (17回中17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、同氏が当社の取締役に適任であると判断し、選任いたしました。
丸山　徹	100% (17回中17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います。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、同氏が当社の取締役に適任であると判断し、選任いたしました。
高木　浩昭	82% (17回中14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、同氏が当社の取締役に適任であると判断し、選任いたしました。
井口　富紀子	ー	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、同氏が当社の取締役に適任であると判断し、選任いたしました。
髙谷　晋介	100% (17回中17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、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% (17回中17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% (17回中17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、更には、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、弁理士、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ける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。

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おり、スキルマトリックスの通り、夫々のバックグラウンド、専門性が有機的に結合し、善管注意義務を果たしていると評価を得ております。

[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効果的に役割を果た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

リスクの検証は考慮され決議に向けて議論されているものの、案件によっては更なるリスク分析、検証が必要な場合があるとの意見もあり、リスク検証プロセスについて改善を図ってまいります。

[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、会社規程の整備および周知ができており問題ないものの、実効性の定期的な確認が必要との意見がありました。

[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、審議資料の配布時期が直前となり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] 投資家、株主への対応について

新型コロナウイルス感染予防対策で機関投資家とウェブ面談は十分にできているが、対面での面談ができておらず、また、以前あった株主総会後の懇親会も3年実施されておらず一般株主の生の声を聞く機会が減っているとの意見がありました。コロナ禍でのハイブリッド型式も活用しつつ、海外IRを再開するなど対面の面談も効果的に行っていくことを検討し、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

役員研修の実施

常勤取締役（代表取締役会長、代表取締役社長除く）と国内執行役員を対象に、本年は専門家を招き、「企業変革」と「リーダーシップ」に関する役員研修を実施いたしました。今後もこのような機会を通して、役員の知見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各国の都市封鎖等行動制限、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す。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靭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求し、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。

1. 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
2. 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。
3. 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。

取締役メッセージ

経営理念に込められた思いを大切にして、人的資本経営を追求していきます。

取締役執行役員 丸山 徹

「信頼」という理念が成長の原動力

当社は、創業以来、何も持たないからこそ今までにないものを生み出せるというチャレンジ精神を示す「ゼロの効用」と「信頼」という二つの理念を不変の原動力として、成長を遂げてきました。今日でいわれるところの人的資本経営に関しては、創業者の村井史郎が早くから次のように述べています。

「同じ船に乗った同志として、高い理想を持ちながら、上司、部下が同じ方向を向いていなければ、船は前には進まない。そのためには常にフェアな気持ちを忘れてはいけない。人種や性別などで従業員の昇進を考えないし、イリーガルなことも絶対に行わない。例えるならば、『フェアウェーの真ん中を行く』ことが何より重要」

このように、全てのステークホルダーとの信頼関係を構築していくことを大切にして、当社は成長を続けています。その中で、企業と従業員の信頼関係も大切であるのは申すまでもありません。当社では、創業以来の経営理念を大切にしつつ、新たな時代に向けて人財基盤を盤石にしていくことが、重要な経営課題の一つと捉えています。

これまで当社は様々な取り組みを行ってきましたが、人的資本経営の更なる追求という点では依然として課題が多いのも事実です。どの企業も従業員を大切にしているといいますが、本当に人を大切にしているのかというと、必ずしもそうとは言い切れないと私は考えます。人的資本経営の観点から見たとき、人材への「投資」がどれだけ行われているかが明確に示されない限り、社会や市場の要請には応えられていないと考えます。従業員一人ひとりの適切なキャリアパスを作り、成長に向けて適切な人材投資が行われ、経営トップと従業員が同じ価値観を共有できてこそ、人的資本経営に向けて前進できるといえるはずです。

従業員一人ひとりの心に寄り添う人事施策を構築

当社では、社内の取り組みの一つとして、今年から経営陣および従業員が互いに肩書きで呼ぶことを廃止しました。相手が取締役であれ、従業員は「〇〇さん」と呼ぶこととし、いわば対等な関係の上で業務を行うことに定めています。また、海外で働いている従業員の思いをしっかり受けとめることも大切です。従業員の目線に立った施策を次々に打ち出す中で、だれもがシークスで働くことに誇りを持ち、更にはリテンション（人材の確保、流出防止）に向けた取り組みを加速させていきたいと考えています。

コロナ禍という厳しい状況が続いた中で、国内外の拠点では業務に様々な制約がありながらも、業務を止めないために尽力した従業員が多数いました。上海がロックダウンした時には、現地の従業員が2ヵ月も工場に泊まり込んで製造業務に従事し続けました。これは上から指示されたからというよりも、各自が自発的に判断して行動に移したのです。その根底には冒頭で申した経営理念の浸透があり、当社と従業員の信頼関係の中から生まれたものです。

創業者である会長の想いの一つに「Yes, but…」という考え方があります。お客様からのどんなに難しい課題に対しても最初から「No」と拒絶するのではなく、まずは「Yes」と答えて、前向きに考えることの大切さを説いた教えです。それがいかなる業務においても道を拓くことになるわけであり、コロナ禍において世界中の拠点で取り組んだことも、「Yes, but…」の精神がもたらしたといえます。

従業員のために繋がる活動を人事評価の対象に

言葉遊びとなるかもしれませんが、“human resource”は「人的資源」と一般的には訳されますが、「資源」というと使い果たしてしまう、消費されてしまうという印象になります。これに対して、“human capital”は、「資本」を投下して将来回収が見込め、財務価値に変わっていきます。これが人的資本の意味するところと考えます。ステークホルダーの方々も、将来において定量的な財務価値をもたらす人的資本経営に期待しているのであり、当社としてもこうした点を正しく全社員が認識し、しっかり追求していくことが欠かせないと捉えています。

2023年度において、人事・総務の担当者に与えたミッションは、社会課題と自らの業務は直結しているとの考えのもと、各自が新しいテーマに挑戦し、そのテーマで結果を出すことを最も評価するとしました。例を挙げるならば、当社の本社ビル内から不要物をなくして、室内を徹底的にきれいにすることであったり、従業員が快適に飲食できる空間を新たに設けたりといったことが取り組みの一つといえます。尽きるところ、社員全員が日々、活力に満ち、気持ちよく働ける職場環境をつくることが総務・人事の仕事であると考えます。

従業員もステークホルダーの一員

当社グループの今後の成長に向けて、多様性のある人材の採用、育成、登用が重要です。型破りの人材がいた方がよいと私は考えます。こうした取り組みこそダイバーシティであり、この取り組みの先に、サクセッションプランの完成があると思います。未だ十分とはいえず、今後の取り組みを加速していきます。

現在、本社の全従業員との一対一の個別面談を実施しています。一人ひとりが何を考え、何を悩んでいるのかを引き出すように努めています。この取り組みの結果を踏まえて、今後の人的資本経営の骨組みを作っていきます。

加えて、国内外の拠点で活躍している従業員が互いの意見を述べ合う場をつくるため、2023年の夏にはフィリピンで開催される全社戦略会議の場で集まる機会を別途設ける考えです。こうした小さな取り組みを積み重ねていくことで、世界の各拠点でローカル人材が育っていくはずです。今後、従業員もステークホルダーの一員であるという視点のもと、長期的かつ持続的な価値創造に向けた活動を促進していきます。

株主の皆様に対して、こうした活動の進展を随時ご報告できるよう、努力を継続してまいります。

取締役メッセージ

事業を通じたカーボンニュートラルを更に促進し、脱炭素社会への貢献にまい進していきます。

取締役執行役員　高木 浩昭

TCFD提言への賛同を踏まえた活動を加速

当社グループにおいて、環境への取り組みは絶対条件であると認識しており、中期経営計画においては、三つの目標の一つに「ビジネスでの脱炭素社会への貢献」を掲げています。また、今後は目標に関してKPIの筆頭に掲げるべきものだと認識しています。

環境への取り組みに向けた社内の体制としては、本社のサステナビリティ委員会とその下に所属する環境管理委員会が中心となり、世界各国の拠点に環境問題を担当するエコリーダーと環境に関する方針を管理するエコオフィサーを配置して、環境に関する課題解決のため、グループ一丸となって活動を推進しております。

現在、特に注力しているのが、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を踏まえて、Scope 1（自社の事業活動における燃料等使用によるCO_2の直接排出）およびScope 2（自社の事業活動における購入電力等使用によるCO_2の間接排出）に焦点を絞った取り組みであり、活動の内容については、TCFDの枠組みの中で情報の開示を行っております。2021年度を基準年として2030年までのCO_2排出量削減目標を設定し、Scope 1、Scope 2およびScope 3（サプライチェーンにおけるCO_2排出）について削減活動に取り組んでおります。当社のScope3の約9割を占めるカテゴリー1は、各サプライヤーから取得した各社のCO_2排出量の情報を基礎として算出しておりますが、サプライヤー全体の約6割を目標に算出を進めており、現時点では3割超の情報が取れている状況です。今後は、この比率を更に高め、情報の精度向上を目指してまいります。

全世界の拠点で再生可能エネルギーの利用を促進

TCFD開示において、2021年度のCO_2の排出量（Scope1+2）は約7万トンで、2030年に向けて当初は約42%削減という目標を掲げておりますが、一方でCO_2排出量の削減は急務であることから、2023年初よりカーボンニュートラルへ向けた方法を社内で模索しておりました。その結果、2022年度のCO_2排出量（Scope2）において、非化石証書の購入によるオフセットを行うこととし、結果として2021年度比95%以上（Scope2のみ）の削減を達成することとなりました。2022年度においては、CO_2の排出削減に向けて、省エネ活動、再生可能エネルギーへの切り替えを軸に取り組んでおりますが、それに加えて、非化石証書の購入によるオフセットを並行して行うことで、2023年以降のScope2においては排出量ゼロを達成する見込みです。今後、再エネへの切り替えや各種削減活動、非化石証書購入のためのコスト意識と合わせて、全世界の従業員における環境対応への意識が高まるとともに、取り組みが更に加速するものと考えます。

再生可能エネルギーの具体的な取り組みについては、2021年に上海工場にソーラーパネルを設置したのに続き、2022年には中国・東莞工場、メキシコ工場、インドネシアのジャカルタ工場に同様の設備の設置を完了しました。今後、タイやインドネシア、フィリピンの各工場に設置を予定しており、再生可能エネルギーの有効活用を促進していきます。

もっとも、再生可能エネルギーだけで100%の電力需要をまかなえるわけではないため、生産設備の省電力化の観点で、各設備メーカーに省エネルギー設備の開発依頼も並行して行っています。特に、消費電力が一番大きい硬化炉については、生産のない時も常に熱を加える必要があるため、アイドル時間では熱や窒素の供給を中断し、消費電力が発生しないような工夫を講じています。

環境対応の強い要求が当社事業の追い風に

グローバルに事業展開する中で、環境対応については欧州のお客様からの要求が強く、特に再生可能エネルギーの使用率向上などを求められています。お客様にとっては当社がScope3にあたることから、CO_2排出量の削減を証明できれば、良好な関係を築くことができ、より多くの取引拡大の機会を得られることにも繋がります。2030年に向けて事業拡張と同時にカーボンニュートラルを進めていくことは、CO_2排出量の削減が当社事業の追い風となるように続けていきます。

たとえば、車載ビジネスのEV化は脱炭素化に繋がってきますので、それに関わる基盤の製造は今後も伸びていくと考えます。また、欧州では環境負荷の低いヒートポンプエアコン需要が高まっていることから、こうしたニーズへの対応も脱炭素ビジネスの一環として有望と捉えています。そのほか、フィリピンで手がけているバッテリーモジュールの製造は、メキシコ等他エリアへの展開を図ることで、こちらも脱炭素社会への貢献に繋がってくるという認識で進めています。

当社グループでは、広大な工場建屋の屋根にソーラーパネルを設置し太陽光発電を利用していくとともに、省エネルギー活動を更に加速させていきます。国内の工場にはセンサーを設けることで、人員の有無でエアコンを制御できるシステムを試験的に導入していきます。試験の成果に応じて、世界展開を進める考えです。

また、Scope1およびScope2においてはカーボンニュートラルを目指し、Scope3については当面、見える化を目標に数字の精度を高めていきます。なお、欧州の3拠点全てと日本国内全ての拠点では既に排出権は購入せず、再生可能エネルギー100%に切り替えています。

CO_2排出権の購入を含めて課題に真摯に対応

カーボンニュートラルに向けた今後の課題といえば、国の規制等による自社発電設備の制限などにより、全世界で再生可能エネルギーへの切り替えが100%できないのが現状です。とはいえ、世界の趨勢として規制の緩和が想定されることから、先手を打って取り組んでいきます。それともう一つの課題は、毎年、前年に消費した非再エネ電力によって排出されるCO_2オフセットのための非化石証書の購入にかかるコストの増加も危惧している点です。

今後、当社グループでは、経営陣の理解のもとで、非化石証書の購入を含めてカーボンニュートラルに向けた取り組みをどこよりも早く進める覚悟でまい進していく考えです。これによって、グローバルな受託製造における競争優位を築き、更なる成長を目指していきます。

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。2021年度より、エネルギー利用により間接的に排出されるCO_2（Scope2）だけでなく、燃料の燃焼等において直接排出されるCO_2（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CO_2（Scope3）についても、新たに測定を開始いたしました。2022年度においては、前年に比べ生産量が増えたことによりCO_2の総排出量は増加したものの、一方で、Scope2を中心にCO_2排出量の削減活動を積極的に行いました。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CO_2排出量の削減活動に積極的に取り組んでまいります。

TCFDに基づく情報開示

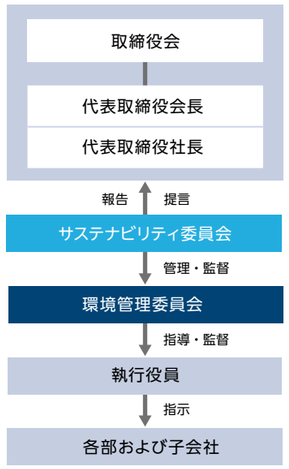
シークスは気候関連課題への対応の重要性を認識し、2022年7月にTCFD提言※への賛同を表明しました。TCFD提言を踏まえ、気候変動が当社グループの事業に与えるリスク・機会に関する適切な情報開示を行っていきます。

※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TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース）が2017年6月に発表した最終報告書「気候変動関連財務情報開示タスクフォースによる提言」。企業の気候変動リスク・機会への対応を適切に評価するため、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

シークスでは、企業理念、CSR方針ならびにシークス行動規範に基づき、環境に関する法令・国際協定等を遵守し、資源保護や地球環境の維持・保全に努めています。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、IPCC1.5℃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℃ 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 脱炭素社会に移行しきれず、気温上昇を招いた社会
●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	●平均気温上昇により、自然災害が更に頻発化・激甚化（1.5℃上昇より大きい影響） ●海水面上昇に伴い、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	機会の考察
●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 ・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	●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	機会の考察
●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	●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。

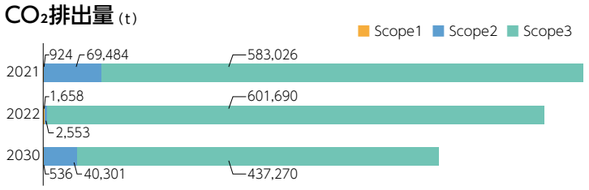
シークスの温室効果ガス削減目標

2030年度（2021年度比）

Scope 1 & 2 ▶ **42**%削減

Scope 3 ▶ **25**%削減

CO_2排出量（t）



※2022年度のScope2は非化石証書によるオフセット後の数値

実績報告

（単位：t-CO_2）

算定範囲・方法			2021年度 温室効果ガス排出量	2022年度 温室効果ガス排出量	Scope3 内訳%
Scope1			924	1,658	
Scope2			69,484	2,553※	
Scope1+2			70,408	4,211	
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	540,358	90%
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	32,643	5%
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	8,445	1%
カテゴリー 4	輸送、配送（上流）	トンキロ法にて算出	10,563	7,924	1%
カテゴリー 5	事業から出る廃棄物	（算定対象外）	–	–	
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	1,655	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	5,295	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	2,723	0%
カテゴリー 12	販売した製品の廃棄	（算定対象外）	–	–	
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	2,647	0%
Scope3合計			583,026	601,690	

※非化石証書によるオフセット実施後の数値

温室効果ガス削減への取り組み

■ Scope1：

当社におけるCO_2排出の主な要因は、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。現状は、各拠点における排出量の把握にとどまっておりますが、今後削減活動に着手してまいります。

■ Scope2：

主に以下の活動を通してCO_2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。2022年までに、中国（上海、東莞）、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、中国（湖北）、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、購入する電力メニューを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、2023年以降は同拠点におけるCO_2排出量はゼロとなる見込みです。

再エネ利用率
（電力総使用量における再エネ由来電力の割合）

2021年度 3.6%

▼

2022年度 6.6%

非化石証書購入によるCO_2排出量のオフセット

当社は、事業活動において2022年度に排出されたCO_2排出量（Scope2）71,035 t のうち68,482tについて、非化石証書の購入によりオフセットすることを決定しました。残りの2,553tを排出する一部の拠点については、2023年より、電力会社から購入する全ての電力を再生可能エネルギー由来の電力への切り替えを順次進めていき、今後Scope2においてCO_2排出量ゼロを目指してまいります。

当社は、環境保護と持続可能性を重視し、CO_2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実践の促進を目指しています。

2022年度排出量 Scope2 71,035t ▶ 非化石証書購入 オフセット ▶ 2022年度排出量 Scope2（オフセット後） **2,553t**（2021年比96.4%減）

■ Scope3：

Scope3のうち約90％がサプライヤーが排出するCO_2となります。現状は、購買量上位130社を対象に情報収集を行っており、排出量の把握にとどまっておりますが、今後、数値の精度向上と、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。

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に一切関わらず、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	感染症対策（マスクの配布、消毒液やアクリル板の設置　等）、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

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を推進することにより組織全体の活性化・成長へ繋がると考えています。

また、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行うことにより、誰もが活躍できる社会の実現に貢献してまいります。

■ 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するため、世界各国に拠点を設け多くの現地スタッフが各地で当社事業を支えております。各拠点においてマネジメントに携わるローカル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、企業価値向上へと繋げてまいります。

2022年度において、全幹部のうち幹部クラスのローカルスタッフが占める割合は77.3%であります。

今後、権限委譲を更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。

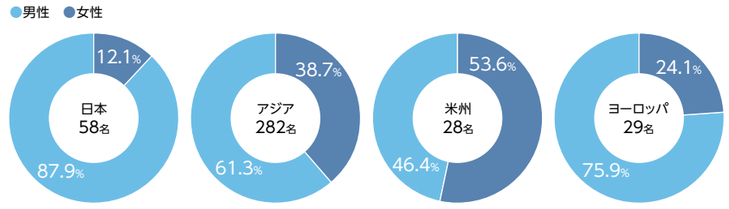
なお、現地法人のマネジメントや要職には既に外国人も就いております。

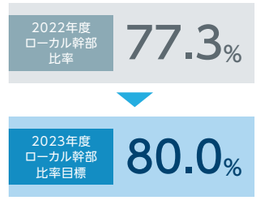
■ 女性人材の活躍推進

多様な背景を持つ従業員が活躍できるよう、ダイバーシティの推進を進めていますが、女性幹部比率の向上は当社が取り組むべき課題の一つです。当社は、経団連の「2030年までに役員に占める女性比率を30%以上にする」ことを目指す女性活躍の推進運動「2030年30%へのチャレンジ」に賛同し、活躍する女性社員の登用の促進をしております。2023年までの中期経営計画では女性幹部比率50%を目標としております。

なお、2018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★★）。

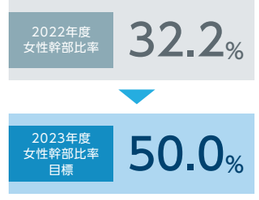
エリアごとの幹部社員数と男女比





女性幹部比率

2023年3月開催の定時株主総会において女性の社内取締役が就任いたしました。その他、現在執行役員には、前述の女性取締役を含めて3名の女性が就任しております。現地法人のマネジメントや要職には既に女性社員が就いており、全幹部における女性幹部が占める割合は、2022年度で32.2%であります。現時点で中期経営計画の目標値には未達ですが、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。



■ 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	育児介護休業制度、時間短縮勤務の推進、ウェルカムバック制度、在宅勤務制度、ワクチン休暇　等

社会

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

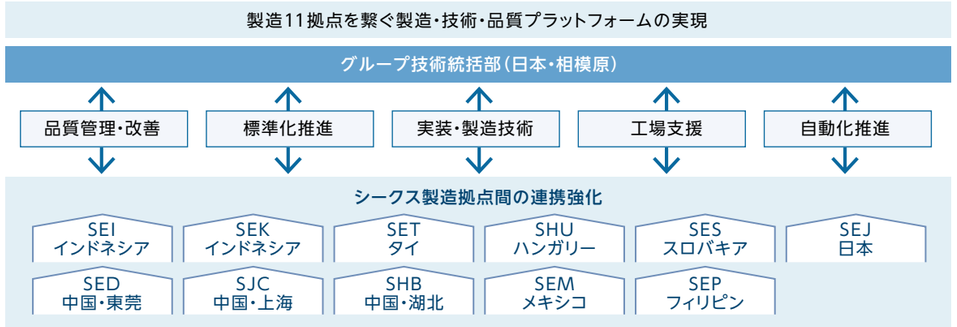
世界同一品質を実現するため、情報共有、自動化・省人化による効率的かつ高品質な生産体制を整備してまいります。製造業に携わる企業として、環境法令等を遵守し、環境に配慮した生産活動を行っていきます。また、調達活動においては、サプライチェーンの透明性確保の観点を重視し、社会的責任を果たしてまいります。

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。
- 関連する法令・規制要求事項を厳守するとともに、事業活動・環境活動・事業継続活動を通じて社会へ貢献する企業を目指す。
- 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

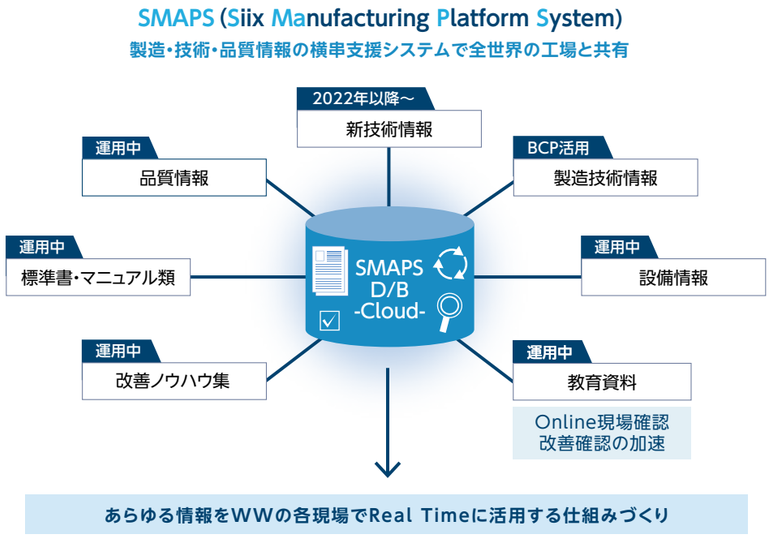


③製造技術・品質強化施策

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、今後更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)

連結財務サマリー

		2012/12	2013/12	2014/12	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12
財務情報												
売上高	百万円	190,692	207,009	209,755	235,035	212,768	233,153	242,804	223,037	181,598	226,833	277,031
営業利益	百万円	4,647	5,011	6,233	8,913	9,134	9,705	8,625	5,506	4,452	4,954	8,929
経常利益	百万円	4,973	5,427	6,460	9,002	9,146	10,513	8,717	5,634	4,444	5,934	8,337
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	3,076	3,321	4,131	6,717	6,698	7,093	6,414	3,695	1,724	4,561	4,733
販売管理費	百万円	6,671	8,072	8,889	10,802	11,067	12,922	12,010	12,155	11,697	15,165	16,862
減価償却費	百万円	2,404	2,916	3,166	3,805	3,271	3,465	4,235	5,477	6,046	6,129	7,714
総資産	百万円	74,703	89,204	103,429	109,957	109,695	130,526	137,350	143,391	144,436	169,921	205,170
純資産	百万円	25,453	33,185	41,497	49,739	51,573	57,609	56,016	58,249	56,498	66,369	77,389
自己資本	百万円	25,277	32,985	41,310	49,585	51,332	57,252	55,655	57,846	56,084	65,879	76,891
有利子負債残高	百万円	16,511	18,546	19,128	12,614	11,458	19,553	32,969	38,667	47,471	51,350	63,150
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	7,546	3,438	2,374	7,996	6,333	4,536	966	8,945	13,280	△8,106	5,567
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△4,598	△3,216	△2,827	△5,113	△5,450	△9,211	△6,515	△9,602	△6,034	△7,765	△8,892
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△1,932	△105	△1,286	3,352	△4,171	6,410	7,991	2,923	1,291	869	6,676
現金及び現金同等物の期末残高	百万円	6,263	7,518	6,497	12,473	8,776	10,574	12,813	15,035	22,968	9,315	13,652
フリーキャッシュ・フロー	百万円	2,947	222	△453	2,883	882	△4,674	△5,549	△656	7,246	△15,872	△3,325
設備投資	百万円	3,463	1,134	2,857	3,764	4,528	6,167	7,483	9,082	5,573	9,515	10,845
1株当たり情報※												
1株当たり当期純利益（EPS）	円	65.19	70.37	87.53	137.94	133.81	144.01	131.45	78.21	36.48	96.53	100.11
1株当たり純資産額（BPS）	円	535.55	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株当たり配当金	円	15.0	16.0	17.0	21.0	25.0	26.0	27.0	28.0	29.0	30.0	31.0

※ 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	7,051	7,927	9,399	12,719	12,406	13,170	12,861	10,983	10,498	11,084	16,643
自己資本比率	（自己資本÷総資産（期末時点））	%	33.8	37.0	39.9	45.1	46.8	43.9	40.5	40.3	38.8	38.8	37.5
D/Eレシオ	（有利子負債÷自己資本（期末時点））	倍	0.7	0.6	0.5	0.3	0.2	0.3	0.6	0.7	0.8	0.8	0.8
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÷期中平均自己資本）	%	13.7	11.4	11.1	14.8	13.3	13.1	11.4	6.5	3.0	7.5	6.6
総資産経常利益率	（経常利益÷期中平均総資産）	%	7.4	6.6	6.7	8.4	8.3	8.8	6.5	4.0	3.1	3.8	4.4
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）	%	23.0	22.7	19.4	15.2	18.7	18.1	20.5	35.8	79.5	31.1	31.0
従業員数													
		名	9,029	8,641	9,545	10,352	10,820	11,659	13,632	12,721	11,257	12,354	12,734

連結財務諸表 シークス株式会社および連結子会社　2021年12月期および2022年12月期

連結貸借対照表

資産の部

（単位：百万円）

	前連結会計年度 2021年12月31日	当連結会計年度 2022年12月31日
流動資産		
現金及び預金	9,484	13,793
受取手形及び売掛金	47,278	–
受取手形、売掛金及び契約資産	–	55,091
商品及び製品	22,261	27,738
仕掛品	1,903	2,264
原材料及び貯蔵品	34,075	43,425
その他	7,845	8,027
貸倒引当金	△50	△64
流動資産合計	122,797	150,275
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	27,673	31,471
減価償却累計額	△10,286	△12,957
建物及び構築物（純額）	17,386	18,513
機械装置及び運搬具	45,858	56,083
減価償却累計額	△33,427	△40,343
機械装置及び運搬具（純額）	12,431	15,739
工具、器具及び備品	3,977	4,632
減価償却累計額	△3,079	△3,588
工具、器具及び備品（純額）	897	1,043
土地	3,893	4,644
建設仮勘定	981	2,867
その他	3,322	4,154
減価償却累計額	△1,149	△1,605
その他（純額）	2,173	2,549
有形固定資産合計	37,764	45,358
無形固定資産		
ソフトウエア	2,075	2,178
その他	514	342
無形固定資産合計	2,590	2,520
投資その他の資産		
投資有価証券	2,385	2,227
出資金	957	1,015
長期貸付金	63	65
退職給付に係る資産	430	322
繰延税金資産	2,058	2,189
その他	976	1,298
貸倒引当金	△102	△103
投資その他の資産合計	6,768	7,015
固定資産合計	47,123	54,894
資産合計	169,921	205,170

負債の部

（単位：百万円）

	前連結会計年度 2021年12月31日	当連結会計年度 2022年12月31日
流動負債		
買掛金	37,298	41,733
短期借入金	31,561	36,136
未払法人税等	1,667	2,065
契約負債	–	3,631
その他	9,306	13,031
流動負債合計	79,833	96,598
固定負債		
社債	10,000	10,000
長期借入金	8,446	15,125
退職給付に係る負債	668	642
繰延税金負債	2,848	3,247
その他	1,754	2,167
固定負債合計	23,718	31,182
負債合計	103,551	127,780

純資産の部

（単位：百万円）

	前連結会計年度 2021年12月31日	当連結会計年度 2022年12月31日
株主資本		
資本金	2,144	2,144
資本剰余金	5,630	5,594
利益剰余金	57,074	60,389
自己株式	△5,945	△5,866
株主資本合計	58,902	62,261
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	528	347
為替換算調整勘定	6,404	14,276
退職給付に係る調整累計額	44	6
その他の包括利益累計額合計	6,976	14,630
新株予約権	77	67
非支配株主持分	412	430
純資産合計	66,369	77,389
負債純資産合計	169,921	205,170

連結損益計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度 （自2021年１月１日至2021年12月31日）	当連結会計年度 （自2022年１月１日至2022年12月31日）
売上高	226,833	277,031
売上原価	206,712	251,239
売上総利益	20,120	25,791
販売費及び一般管理費	15,165	16,862
営業利益	4,954	8,929
営業外収益		
受取利息	26	35
受取配当金	191	46
為替差益	286	–
補助金収入	201	195
物品売却収入	328	323
スクラップ売却益	172	203
その他	373	298
営業外収益合計	1,579	1,103
営業外費用		
支払利息	284	823
持分法による投資損失	33	7
為替差損	–	483
物品購入費用	148	172
その他	133	207
営業外費用合計	599	1,695
経常利益	5,934	8,337
特別利益		
新株予約権戻入益	0	0
特別利益合計	0	0
特別損失		
新型コロナウイルス感染症関連損失	–	377
特別損失合計	–	377
税金等調整前当期純利益	5,935	7,960
法人税、住民税及び事業税	2,273	2,751
法人税等調整額	△908	478
法人税等合計	1,364	3,229
当期純利益	4,570	4,730
非支配株主に帰属する当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失(△)	8	△3
親会社株主に帰属する当期純利益	4,561	4,733

連結包括利益計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度 （自2021年１月１日至2021年12月31日）	当連結会計年度 （自2022年１月１日至2022年12月31日）
当期純利益	4,570	4,730
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	439	△181
為替換算調整勘定	6,060	7,823
退職給付に係る調整額	167	△52
持分法適用会社に対する持分相当額	87	85
その他の包括利益合計	6,754	7,675
包括利益	11,324	12,405
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	11,266	12,387
非支配株主に係る包括利益	57	18

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度（自2021年1月1日至2021年12月31日）

（単位：百万円）

	株主資本					その他の包括利益累計額	新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計				
当期首残高	2,144	5,631	53,980	△5,949	55,806	277	59	354	56,498
当期変動額									
剰余金の配当			△1,417		△1,417				△1,417
親会社株主に帰属する当期純利益			4,561		4,561				4,561
自己株式の取得				△0	△0				△0
自己株式の処分		△1		3	2				2
連結範囲の変動			△50		△50	△5			△55
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						6,704	17	57	6,780
当期変動額合計	–	△1	3,093	3	3,095	6,699	17	57	9,870
当期末残高	2,144	5,630	57,074	△5,945	58,902	6,976	77	412	66,369

当連結会計年度（自2022年1月1日至2022年12月31日）

（単位：百万円）

	株主資本					その他の包括利益累計額	新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計				
当期首残高	2,144	5,630	57,074	△5,945	58,902	6,976	77	412	66,369
当期変動額									
剰余金の配当			△1,418		△1,418				△1,418
親会社株主に帰属する当期純利益			4,733		4,733				4,733
自己株式の処分		△35		79	43				43
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）			0		0	7,653	△10	18	7,661
当期変動額合計	–	△35	3,315	79	3,358	7,653	△10	18	11,020
当期末残高	2,144	5,594	60,389	△5,866	62,261	14,630	67	430	77,389

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１月１日至2021年12月31日）	当連結会計年度 （自2022年１月１日至2022年12月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	5,935	7,960
減価償却費	6,129	7,714
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△420	9
受取利息及び受取配当金	△217	△81
支払利息	284	823
為替差損益（△は益）	△904	△895
持分法による投資損益（△は益）	33	7
売上債権の増減額（△は増加）	△7,428	–
売上債権及び契約資産の増減額（△は増加）	–	△3,859
棚卸資産の増減額（△は増加）	△18,110	△9,213
未収消費税等の増減額（△は増加）	△109	△145
仕入債務の増減額（△は減少）	7,794	2,111
前受金の増減額（△は減少）	△137	–
契約負債の増減額（△は減少）	–	2,833
その他	1,597	1,451
小計	△5,554	8,717
利息及び配当金の受取額	238	82
利息の支払額	△294	△735
法人税等の支払額	△2,496	△2,495
営業活動によるキャッシュ・フロー	△8,106	5,567
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△7,443	△8,671
有形固定資産の売却による収入	40	8
無形固定資産の取得による支出	△688	△434
投資有価証券の売却による収入	119	–
貸付けによる支出	△31	△40
貸付金の回収による収入	30	37
出資金の回収による収入	–	50
関係会社株式の取得による支出	△1	–
補助金の受取額	163	120
その他	45	35
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,765	△8,892
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）	5,732	2,136
長期借入れによる収入	2,591	12,728
長期借入金の返済による支出	△5,584	△6,257
自己株式の取得による支出	△0	–
配当金の支払額	△1,417	△1,418
その他	△452	△512
財務活動によるキャッシュ・フロー	869	6,676
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,309	985
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△13,693	4,336
現金及び現金同等物の期首残高	22,968	9,315
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	40	–
現金及び現金同等物の期末残高	9,315	13,652

企業データ

会社概要

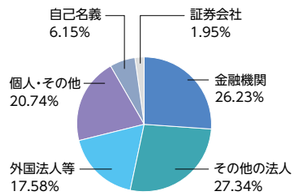
会社名	シークス株式会社
設立	1992年7月1日
資本金	2,144百万円（2022年12月末現在）
所在地	大阪本社　〒541-0051　大阪市中央区備後町一丁目4番9号 シークスビル 東京本社　〒102-0074　東京都千代田区九段南二丁目3番25号 シークスビル 名古屋営業部　〒450-0002　愛知県名古屋市中村区名駅三丁目2番11号 シークスビル2階
売上高	277,031百万円（2022年12月期：連結）
従業員数	単体208名　連結 12,734名（2022年12月末現在）

株式・株主の状況 （2022年12月31日現在）

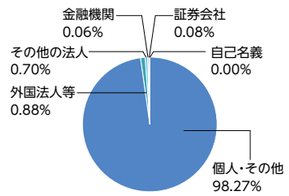
株式事項

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	29,573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（%）
サカタインクス株式会社	10,812	22.86
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	5,565	11.76
有限会社フォーティ・シックス	2,200	4.65
株式会社りそな銀行	2,170	4.59
株式会社三井住友銀行	2,160	4.57
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,597	3.38
村井　史郎	1,405	2.97
THE BANK OF NEW YORK 133652	755	1.60
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE LF WALES PENSION PARTNERSHIP(WALES PP)ASSET POOLING ACS UMBRELLA(TTF)	720	1.52
株式会社三菱UFJ銀行	720	1.52

※上記のほか当社所有の自己株式3,097,775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。

シークス株式会社　検索

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