シークス株式会社

統合報告書 2022

SiiX

We care.

Global Business Organizer

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 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 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、すべ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 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

シークスを知る
SIIX Principles（企業理念） 1
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
価値創造プロセス 13
社長メッセージ 15
特集 中期経営計画［（2021年～2023年）初年度の振り返り］ 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
車載関連機器／産業機器／家電機器／情報機器／機械・その他・一般電子 25

シークスのESG
コーポレート・ガバナンス 29
社外取締役×監査役対談 33
取締役メッセージ 37
環境保全 39
社会 43

財務情報
連結財務サマリー 47
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2022」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：2021年度
（2021年1月～2021年12月）
※一部に2021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］

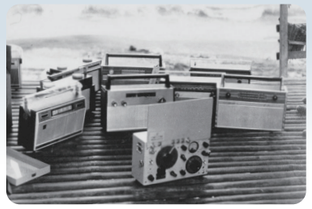
シークスの歴史

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."のすべ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。

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

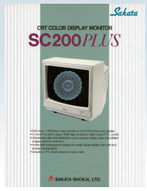
1977 シンガポールで当時としては
画期的な三国間貿易を開始

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

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

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

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、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 Manufucturing）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 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

2022 東京証券取引所プライム市場に上場
設立30周年を迎える

グローバルネットワーク

世界14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14ヶ国に約50ヶ所設置しております。
(2021年12月末現在)

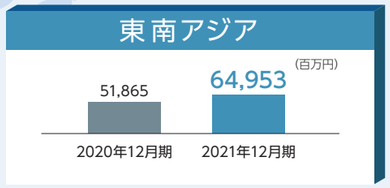
今後の中国国内需要に対応

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 (Dongguan) Co., Ltd. ★
⑰ SIIX H.K. Ltd.
⑱ 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



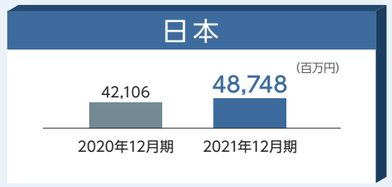
⑲ Thai SIIX Co., Ltd.
⑳ SIIX Vietnam Company Limited ★
㉑ SIIX Malaysia Sdn.Bhd ★
㉒ SIIX Phils., Inc.
㉓ SIIX Logistics Phils, Inc.
㉔ SIIX EMS PHILIPPINES, INC.
㉕ SIIX COXON PRECISION PHILS., INC.
㉖ SIIX Singapore Pte. Ltd.
㉗ PT SIIX Electronics Indonesia
㉘ PT. SIIX EMS INDONESIA
㉙ PT. SIIX Trading Indonesia

タイ工場の増改築

当社タイ工場において、タイ・マレーシアにおける車載関連企業からの旺盛な需要に対応するため、建屋の改修と生産エリアの効率的な活用を目的に、2022年より新棟の増改築を進めています。2023年2月と2024年6月の2期にわけて竣工予定で、最大で60生産ラインの設置が可能となります。今後も需要拡大が期待できるタイ・マレーシアにおいてお客様のものづくりのご支援を継続してまいります。

タイ工場の新棟建設

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

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

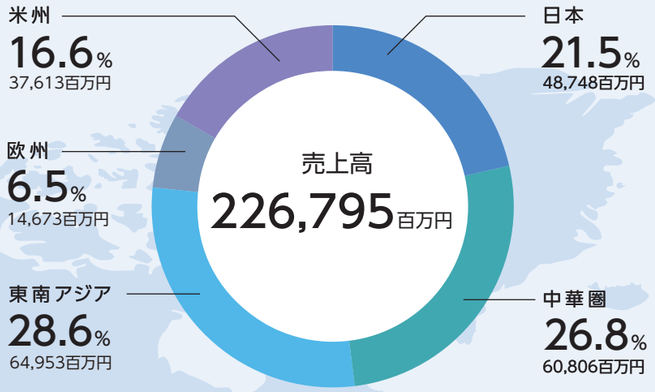
※★は非連結子会社

メキシコ工場の拡張

当社メキシコ工場において、北米における車載関連企業からの旺盛な需要に対応するため、新たに工場用地の取得をいたしました。新工場は2024年中の竣工を予定しております。今後も需要拡大が期待できる北米においてお客様のものづくりのご支援を継続してまいります。

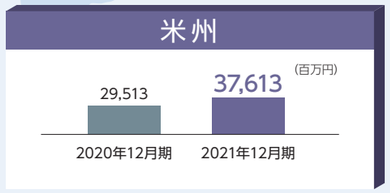
メキシコ工場用地取得

●セグメント別売上高構成比



※連結売上高226,833百万円には、上記の他、報告セグメントに属さない37百万円が含まれております。

メキシコでの欧米企業対応強化



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. ★

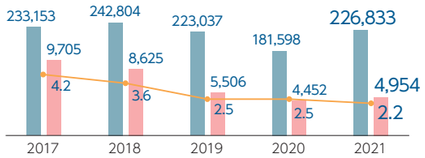
数字でみるシークス［財務・非財務ハイライト］

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（%）

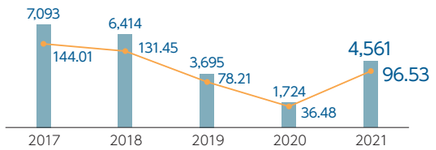
営業利益率 2.2%



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）

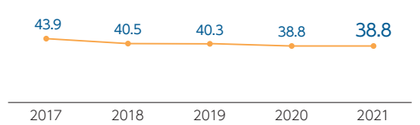
親会社株主に帰属する当期純利益 4,561百万円



自己資本比率

● 自己資本比率（%）

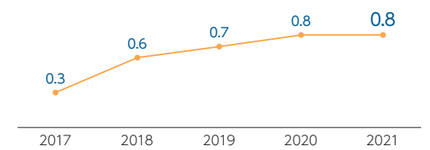
自己資本比率 38.8%



D/Eレシオ

● D/Eレシオ（倍）

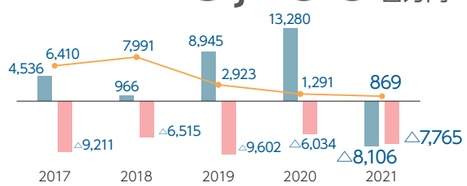
D/Eレシオ 0.8倍



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）

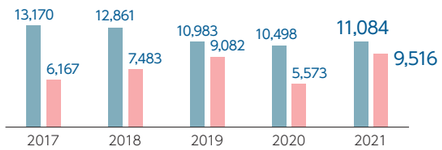
営業キャッシュ・フロー △8,106百万円



EBITDA／設備投資額

■ EBITDA（百万円） ■ 設備投資額（百万円）

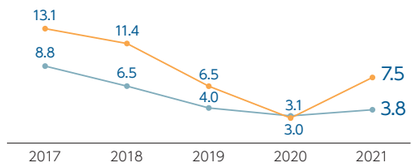
EBITDA 11,084百万円



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（%）

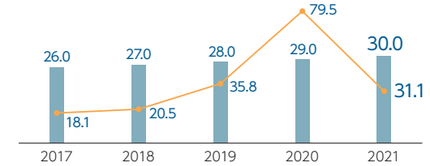
自己資本当期純利益率 7.5%



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 31.1%



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）

2021年 653,434t
（2020年 479,301t）

太陽光パネル発電実績

2021年 2,010,790kWh
※太陽光発電は2021年度より上海工場にて開始

女性幹部※比率

2021年 32.4%
（2020年 31.1%）

ローカル幹部※比率

2021年 77.3%
（2020年 78.9%）

※ 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

“成長に限界のない市場で事業に挑戦したい”とシークスを設立

世界を見渡しますと、何が起こっても不思議ではないというのが昨今の印象です。国家間の問題や経済情勢など目まぐるしい展開が続きますが、ビジネスの世界においても製品のライフサイクルが短くなり、これまでの概念では測れない速さと勢いで開発や入れ替えが進んでいます。また、かつての発展途上国が今では先進国の一角を占めるなど、変化を競う時代においては、従来の発想を大きく超える取り組みが求められていると感じます。

当社はサカタインクス株式会社から分社独立して設立されましたが、元は同社の一事業部門で、最初はインキの輸出から始めました。当時インキの世界市場規模は約2兆円でしたが、どんなに努力して仮にシェア100%を達成しても2兆円という市場の限界があると気づいた時、同じ“挑戦”するのであれば、市場の限界が遠いもの、理想を言えば限界のない分野で挑戦したいと思い立ちました。そこで目をつけたのがエレクトロニクス産業、中でも電子部品のビジネスでした。それが、私がサカタインクスに入社して3年目、今から70年前のことです。

シークスを設立しましたのは、私がサカタインクスを63歳で役員定年となった年です。自身で立ち上げた事業をこのままで終わらせたくないと、それからエレクトロニクス分野の仕事を本格的に開拓していきましたが、事業を広げる発想の原点は、実はインキでした。印刷をする際、現場では温度や湿度に応じた調整が求められます。異なる条件で、一定の仕上がりを常に求められる中、インキはインターフェースとしての役割を果たします。この様子を見て、私はビジネスを広げていく上であたかもインキのごとく、すべての産業におけるインターフェースの役割を果たそうと決めたのです。これが世界で市場を切り拓く仕事の原点となりました。

そのうちに携帯電話の時代が到来し、一時は液晶ドライバーを開発から手掛けたこともありました。しかし、モバイルという軽薄短小の世界を追求するうちに仕事の限界を感じるようになったのです。なぜならば、価格で競争の優劣が決まる仕事をしていたのでは、シークスとしての成長がおぼつかないと考えたからです。

そこで、多岐にわたるお客様のご要望にお応えする中、次に私が着目したのは車でした。シークスを設立して10年目のことです。当時、当社において成長が著しかったモバイルの仕事ではなく、実績が乏しいカーエレクトロニクスの分野を一から開拓するという経営判断に対して、最初は幹部全員が反対しました。しかし、私は「やるなら車載分野でリーディングカンパニーになる」と最初から決意していました。そしていま、当社は自動車のEMS分野で世界トップクラスの地位にあります。加えて、自動車の市場は今もなお成長を続けており、先進国に加えて発展途上国でも市場が拡大しています。とはいえ、この分野ももちろん限界がないわけではありません。何か一つだけを追いかけていたのでは、そこに永遠の安泰はないのです。

真の経営は制約をはずすこと、越えることにある

いま私が着目しているのは自動車に加えて医療の分野です。欧米の大手EMS企業のポートフォリオを見ると、医療分野で一定の割合を占めていることがわかりますが、当社はまだ顧客開拓が進んでいない状態です。今後、EMSの業界でベスト10に入る地位を確立しようとすれば、この分野をぜひとも開拓すべきだと考えています。

加えて、私は新たな市場を拓くため、ケミカルとエレクトロニクスを融合した「ケミトロニクス」とい

会長メッセージ

うコンセプトで市場を開拓してはどうかと模索しています。たとえば、インキ事業をしていた頃の経験を活かし、缶用インキの技術を応用して、ハンダ付けの工程に活用できないかとか、ほかにも導電性の繊維を用いた技術の開発を進めているのに加え、印刷で電子回路を描くなど、シークスでは様々な新技術に挑戦しているところです。

現在は自動車分野に注力していますが、それに次ぐ新たな事業を並行して模索し続けることが肝要と考え、社員には新しい分野の開拓にぜひ積極的に挑んで欲しいと思います。ゼロから新たな価値を生み出す、そこにこそ仕事の醍醐味というか魅力があり、また大きなビジネスチャンスがあります。シークスで挑戦する風土を培い、新規市場を切り拓き続けることで、持続的な成長を可能にすることができると信じています。

現状の繁栄に甘んじることは、企業として衰退の始まりです。業界も社会も常に前に進んでおり、先へ先へと歩を進めなければ、たちまち取り残されます。企業経営では、「当社はこの範囲」とか「○○がないからできない」など、ともすれば自分自身で制約を設けがちです。しかし、真の経営とは、制約を外すこと、越えることにあります。事業領域を越えて、新たな分野へ一歩踏み出す。国境を越えて、新たな市場や生産地を開拓する。新しい人材を採用し、育て、活用する。それこそが経営者の仕事であると考え、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、現状の課題を見つけ、自らの手で物事を変えていく開拓精神を全社で共有できる企業グループを追求してまいります。

市場の成長速度を上回るペースでの成長が求められる

事業が拡大する中、当社における競争のステージが変わってきています。企業経営上、何がベストの選択か、あらためて見直さなければなりません。また、当社に足りないものは何で、それを補うにはどのような優先順位をつけて対処していくか、真剣に議論する必要があります。自動車関連のEMSにおけるリーディングカンパニーとして、これからは世界の強力なライバルが競争相手です。冒頭でも触れましたように、発展途上国と思っていた地域の企業が手強いライバルとなっている時代です。それに対して、競争優位性をどう確保していくか、従来の発想ではなく、新たな考えが求められています。

経済の発展においては、歴史に学ぶということも大切です。以前、家族と中国を旅行した際、ぜひとも訪れたかった場所が西安の博物館でした。そこで目にしたのは、3000年前の車輪。驚くべきことに当時、すでにクロムめっきを施した車輪が存在していたというのです。めっき技術は19世紀ごろに発明されたと思っていましたが、実は同様の技術がはるか昔に存在していた。いわば我々は過去に学び、ある時は真似をして、あたかも新しいことを手がけているような気持ちを抱いているというわけです。(注:近年発表の学術論文では現代のクロムめっきとは異なる技術だとする新説も出ている。)いずれにしましても、いまだ解明されていない高度な技術が歴史上に数多く存在していることは事実で、翻って現代を見た時に、我々がしていることは本当に新しいことなのか、単なる物真似なのかを冷静に知る必要があります。事業を展開・拡大する上でも、何が強みで何が弱みか、正しい現状認識をし、戦略を練って実行する。そうしなければ、いずれ市場から追い落とされる運命に陥るという危機感を組織全体で共有しなければなりません。

直近で申しますと、コロナ禍による都市封鎖、ウクライナでの紛争などに端を発したサプライチェーンの混乱により、部品の調達が思うようにいかず、最終顧客の生産状況が不安定に推移するなど、当社グループも直接的、間接的に影響を受けています。しかし、外部環境の負の要因を言い訳にするのではなく、厳しい状況の中にあっても、企業はトップラインを伸ばす方策を考えなければなりません。業界によってはこの先3年で市場が2倍に成長すると予想されるものもあります。市場がそんなスピードで走っているのであれば、企業はそれを上回る速さで走らねばなりません。人に与えられた時間は一日24時間、これは全世界共通の条件です。同じ条件で優劣を競うわけですから、そこで優位に立つにはスピード、いち早く有益な情報を集めて行動し、いち早く商機を勝ち取ることが重要です。ですから、時間を制するものが競争を制す、と言っても過言ではありません。

お客様の価値観を世界の全拠点で共有し「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」としての使命を果たす

中期経営計画の目標である「大手グローバル企業との取引拡大」について、自動車業界のTier1に位置する大手企業との取引が次々に始まっています。ここまでたどり着くのに時間を要しましたが、2022年度以降、数字として表れてきます。時間がかかったことの理由については、一つはお客様がシークスの経時変化を冷静に見ていたからだと思います。経営は一瞬一瞬のものではありません。継続性が大切であり、シークスとしてそれが確実に担保されているのかを世界の大手企業の方々は見極めていたと考えます。その上で、コロナ禍が落ち着いてきたのを見計らったかのように監査の要請も増えてきました。世界中のどこでも、同じものを、同じ品質で、つくることができる。この責任を確実に果たしていくことで、当社の存在価値を高め、確実な地位を築いていきます。

ものづくりにおいて常々思うことは、メーカーであれば自らの価値観で物事を判断することができます。これに対して、EMSは自らの価値観だけで判断してはならない、ということです。品質にしても、納期にしても、あくまでお客様の価値観に準じて考えていかなければならない。これはEMSの宿命です。お客様の価値観を共有できなければ、マニュファクチャリング・サービスにはなりません。

2022年度以降、大手グローバル企業との取引が加速する中で、業容をさらに大きなものとしていきます。あるお客様からは「当社との関係について、『アライアンス』という表現を使ってかまわない」という評価をいただきました。単なるサブコントラクターではなく、アライアンスと認めていただいたことに感謝の気持ちを抱くとともに、我々の使命の重さを改めて痛感しています。そのような思いを胸に秘め、今後もお客様のご期待にお応えし、さらにそのご期待を超えるサービスの提供を目指して邁進していく所存です。

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

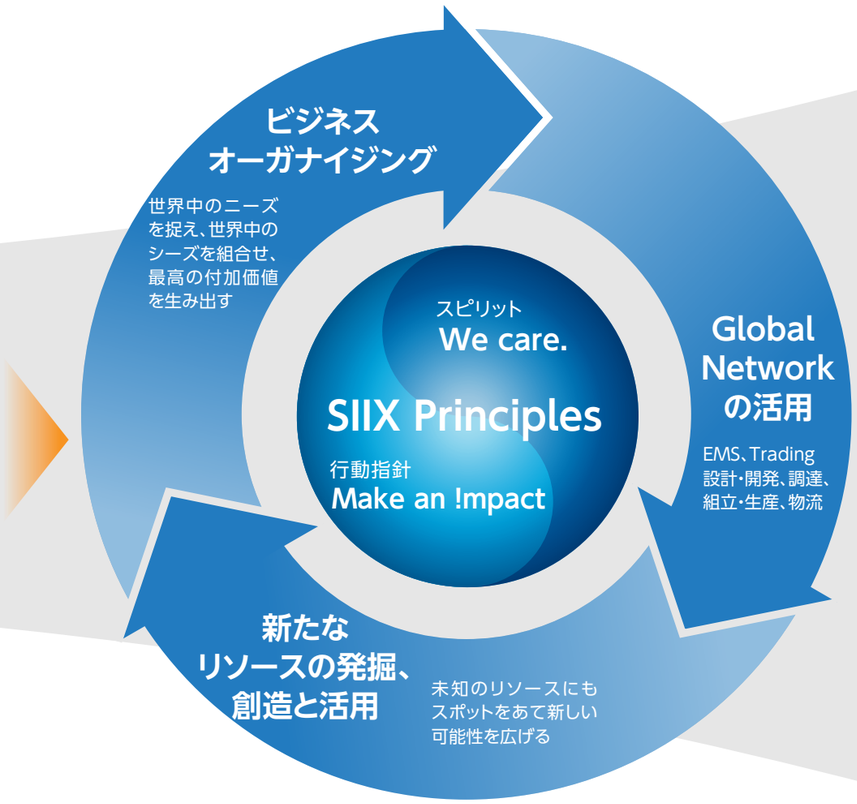
モノづくり
あらゆるニーズに応えられる生産体制

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、機械・その他・一般電子

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

世界規模で安定調達の問題が噴出する中、「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」の真の価値とは

代表取締役社長 柳瀬 晃治

お客様の生産ラインを停止させないというEMSの使命を追求

2021年度を振り返りますと、ひと言でいえばグローバル調達に奔走した一年でした。部材や製品を運ぶコンテナがない、船便は従来30日の所要が90日かかる、やむなく航空便を使おうにも枠がない、さらに輸送コンテナ単価の高騰、原材料費や人件費も大幅に上昇など、物流における全過程で悪循環が起きました。また、半導体不足による調達難も深刻で、世界的に年間を通じて半導体をはじめ部品の多くが調達できず、お客様は代替品を用いた生産への切り替えを余儀なくされ、2021年秋頃から完成車メーカーが相次いで減産を発表しました。しかし、そのような状況下、当社は商社として長年培ってきた調達力やサプライヤー各社との緊密な連携を活かし、お客様への納品を止めないようグローバル拠点が一丸となって奔走し、何とか急場を繋いできました。

このように、度重なる外的要因に対し当社は真摯な対応に努めてきましたが、2021年度の業績につきましては、前期比では増収増益を果たしたものの、期初の計画に対しましては未達成という悔しい結果となりました。この経験から改めて認識したことは、想定外の事態が生じた時にこそ、当社が目指す姿「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)としての真価を発揮すべきだということです。2022年度は、電子部品の安定調達に向けて体制を強化し、世界中のお客様に対して「We Care.」の精神でお応えしてまいります。

世界中のお客様の厚い信頼のもと「大手グローバル企業との取引拡大」が着々と進行中

中期経営計画の1年目である2021年度は、売上高は目標の2,100億円を達成した一方、営業利益は期初計画に対し20億円近い未達となっています。この点については、物流費の高騰が今後数年間は常態となることを想定し、グローバル調達の再構築が必要と考えます。

一方、中期経営計画の3つの目標の一つである「大手グローバル企業との取引拡大」につきましては、世界同一品質への取り組みとBCP対応の強化を進める中、日系・非日系を問わずビジネスが順調に増えてきておりますが、とりわけ欧州の大手Tier1企業(一次サプライヤー)との取引が順調に拡大中です。

当社グループが多くのお客様に選ばれる最大の理由を考えますと、全世界で製造拠点を確立している点にあり、あるお客様からは「シークスの全工場を当社グループの認定工場とする」とのお言葉をいただいています。つながりのないサプライチェーンでは、いざという時にBCP対応ができないというリスクがお客様の大きな懸念事項です。その点において、当社グループではここ数年、工場の稼働を止めざるを得ない状況に陥った時、ただちにグループ内の他の工場へ移管し、稼働を継続してまいりました。全世界で製造拠点を確保し、適切なBCP対応を行う体制を整えていることが世界の主要なTier1をはじめとするお客様から厚い信頼を得る結果につながったと思います。

短期的には部材不足による厳しい調達環境が続きますが、2030年に向けた中長期では、EV(電気自動車)の普及を見据えた電装部品の需要が急増するのは明らかで、より市場に近いところで調達できるメリットはお客様にとって価格以上の価値があると感じています。また、お客様の工場がない地域では当社グループの認定工場が受託製造し、完成車メーカーへ直接納める取り組みも始めています。インドネシアでは電子基板の実装に加え、製品として組み立て、品質保証までつけて納品するビジネスモデルが拡大中です。今後、EVをはじめ自動車の電装化や自動化により同様の動きが加速することから、対応強化していきます。

医療分野で新たな開発と市場開拓

「大手グローバル企業との取引拡大」の事例をもう一つ挙げますと、テクノロジーパートナーとの協働により医療現場で役立つソリューションの開発を模索しています。

開発の方向性としては従来の医療機器だけではなく、IoT(もののインターネット化)を活用したソリューションが中心となっています。医療現場における負担を軽減する装置のほか、介護の現場で役立つ製品も開発目標の一つで、これまでの実績としては、シンガポール政府技術庁からワイヤレス・アラート・システムの開発を受注し、高齢者住宅向けの緊急コールシステムを納品しました。

このほかに、コロナ禍から生まれてきたニーズとして、抗原抗体検査の結果確認や感染症や疾患の初期診断ができるシステムや、顔認証技術やIDカードの読み取り技術、エッジコンピューティングなどの技術を駆使して、検査結果を正確かつ迅速に表示するシステムをテクノロジーパートナーとの協働により開発しています。

当社グループでは、これまで培ってきたエレクトロニクス分野におけるEMSでの豊富な実績やネットワークを活かし、医療分野の事業開拓をいっそう推進していきます。加えて、サカタインクス株式会社が取り組んでいるプリンテッドエレクトロニクスの技術を用いたウェアラブルデバイスなどに関する要素技術を組み合わせることで、様々なソリューションを生み出す可能性が広がりますので、それらを幅広いお客様のニーズと掛け合わせて、

社長メッセージ

幅広いビジネス展開にも取り組んでいきたいと考えています。

成長が見込まれるバッテリー関連ビジネスの推進

自動車産業、医療以外の分野でも新たな動きが生じています。中でも、バッテリー関連ビジネスに注力しており、2021年にシンガポールに設立した電池パック事業の合弁会社シークス・オリエント・テクノロジー(SIIX-ORIENT TECHNOLOGY PTE. LTD)を通じて、コストメリットのある電池パックの供給を検討しています。バッテリー関連ビジネスについては、電子機器から産業機械、さらには輸送機に至るまで裾野が広く、世界の電池市場は今後、年率3割で伸びていくと推測されていることから、事業の拡大に期待しています。ひとくちに電池といっても用途や条件によって設計の仕様は大きく異なるため、同社の技術を活かした提案活動を積極的に進め、当社グループとして市場シェア獲得の足掛かりをつかんでいきます。

電動化の需要を確実に取り込みへ

中期経営計画の2つ目の目標である「ビジネスでの脱炭素社会への貢献」については、世界各国でxEV(EV・HV・PHV・FCVなどの電動車)に関連する引き合いが急増していることから、CO_2削減に資する部品の割合が増加傾向にあります。具体的には、インバーター(電流の変換装置)やオンボードチャージャー(充電関係の装置)、そしてADAS(先進運転支援システム)関連の取り扱いが増加中です。加えて、前述しましたバッテリー関連分野が大きく伸びていくものと思われます。

また、自動車に限らず産業機械においても省エネのニーズが加速しており、この分野の伸びも期待できます。特に、空調機器については、欧州をはじめとして脱炭素の観点から環境に配慮したエアコンの需要が一気に増えていくことを見込んでいます。当社グループでは需要の急増に対応すべく生産能力の増強に向けた検討をしており、中期経営計画の期間中、エアコンは成長における重要なキーワードとなる可能性があります。

暮らしと産業におけるIoTの進展とともに当社グループの事業領域は格段に広がる

中期経営計画の今後の見通しについて、2年目の2022年度は連結売上高2,400億円、連結営業利益80億円の目標を掲げています。第1四半期については好調に推移したものの、第2四半期については上海のロックダウン、半導体不足が足を引っぱっている状況です。そのため、自動車メーカーの生産計画が日々変わり、数字の見通しがつかないというのが正直なところです。今後も予測困難な外部環境が続く見込みではありますが、培ってきたBCP対応経験と現場の対応力を活かし、環境変化に柔軟に対応することで、期首計画の目標達成に向け全社を挙げて着実に取り組んでまいります。

足元では多くの負の外部要因を抱えておりますが、中長期で見ると、半導体産業は2030年に現在の約2倍の規模に拡大するとされています。業界では「半導体不足は一過性のもの」という認識のもと、拡大基調にある中、当社グループとしても取引拡大に向けて邁進していきたいと考えます。

今後、暮らしや産業へのIoTの浸透が急速に進みます。自動車や住宅だけを考えても、至るところにセンサーがつき、自動化、電動化が当たり前の時代になりますので、当社グループが手がける電子部品のトレーディング、EMSは確実に持続的成長を遂げるでしょう。

また、従来は基板実装を中心に手がけてきたのに対し、近年は部品を組み合わせるモジュール製造にも着手しており、この分野も大きな成長が見込めます。大手電子部品メーカー各社とは、これまで何十年にわたって良好な関係にあり、時には部品を購入し、時には製造の一端を担うという相互メリットを発揮しています。今後、こうした企業群はxEVのメインプレーヤーになっていきますので、さらに関係強化し、事業機会の拡大を図っていきます。

持続的成長に向けた気候変動対策 CO_2排出量の削減への取り組みを加速

当社グループでは、サステナビリティ委員会を中心に、CO_2排出量削減に向けてグループ全体で取り組んでいます。現時点では、当社グループが排出するCO_2を2030年までに2021年度比で42%を削減することを目標として進めている段階です。ビジネス拡大による製造能力の増強とCO_2排出量削減を両立させることは容易ではありませんが、最重点課題として掲げています。

現在は再生可能エネルギーの利用をはじめとする施策が中心ですが、各工場に太陽光パネルの設置を順次進めてまいります。併せて、各国の電力会社との交渉を通じてグリーン電力の調達も進めていきます。さらに、部材の調達においては、当社が定めるCSR調達ガイドラインに則り、仕入先との対話を通じてCO_2排出量削減活動を促進してまいります。

世界で炭素税やカーボンプライシングといった課題が現実のものとなっていく中、時代に遅れをとることのない対応を心がけていきます。近い将来、お客様が取引を決定される際、製造コストのみならず、CO_2排出量の多寡も基準となるでしょう。時代の潮目の変化をいち早く読み取り、具体的な対応策を講じていくことが重要と考えます。

「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」としての価値観をグループ全体で共有する企業グループへ

世界各地に点在する当社グループの製造現場を訪ねますと、いずれの従業員も熱心に仕事をしている姿に感銘します。中期経営計画の目標である女性活躍の促進とローカル人材の育成・登用を加速し、成長と活躍の機会を提供していくこともまた当社グループの使命と考えます。成長意欲に満ちた優れた人材に対し、企業として応えることが必須であるとともに、それが当社グループの持続的成長につながっていくと考えます。今後も企業の成長とともに社会に対する役割があることを忘れず、従業員、取引先、株主・投資家の皆様、ならびに地域社会や世界に対する責任をしっかり果たしてまいりたいと思います。

2022年度も世界情勢は混沌とした状況が続いていますが、いかなる逆風にも動じることなく、中長期的な展望に立って継続的な事業拡大と社会貢献の両立に向けグループ全体で邁進いたしますので、引き続き温かいご支援を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

中期経営計画［(2021年～2023年) 初年度の振り返り］

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、そして初年度における成果と進捗状況をご説明いたします。

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）

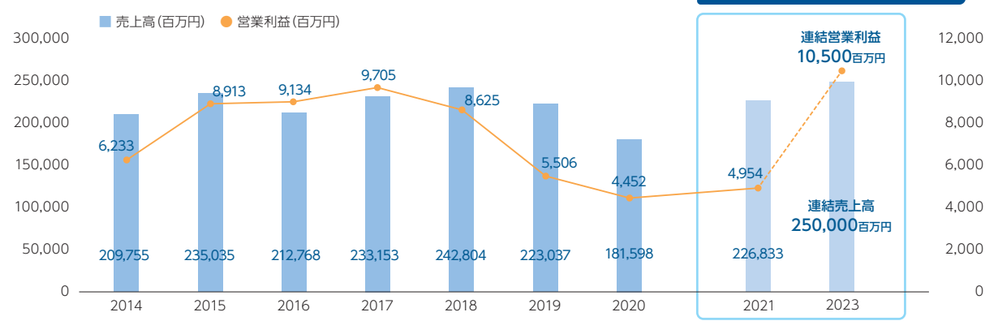
●業績の推移

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%)

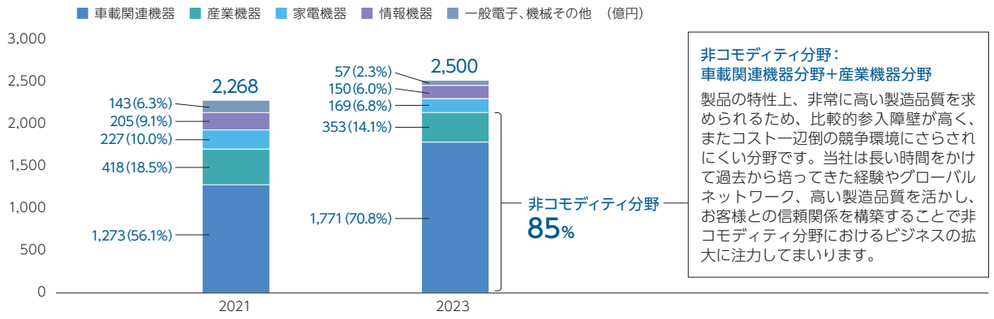
為替レート
USD:103円

2018~2020
先行投資、サプライチェーンの整備

2021~2023
世界ナンバー1の質とサービスで信頼を勝ち取る
外注化の加速



●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、またコスト一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。

成果と進捗状況

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：15.6%（2021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む。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	シンガポール政府向け案件が大幅に増加し、目標値を達成。その他様々な分野において案件増加中。
	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並みにとどまる。新規商材の開拓に注力し今後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：74.6%（2021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順調に目標値85%を目指して増加中。
	CASE関連の取引拡大	連結売上高350億円	欧州系顧客向けを中心に堅調にビジネス拡大中。EV向け案件が中国エリア、米州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が増加中。
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%	77.3%（2021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%	32.4%（2021年度時点） 女性が海外子会社社長や工場長に就任するなど、女性のマネジメントへの登用が進む。

経理担当役員メッセージ

世界規模での資金需要への対応を含め、機動的な財務戦略を通じて中期経営計画の進捗を支えていきます。

取締役執行役員経理部長 **大野 精二**

安定在庫の確保に努める一方 在庫量の適正化の両立に向けた 取り組みを促進

昨年度は、引き続きコロナの影響とそれに伴うサプライチェーンの混乱に対処するため、財務責任者として手元流動性を高めることを優先課題とし、様々な施策を講じました。加えて、有利子負債の圧縮に向けて、当社グループの課題である在庫量の適正化に努めました。

しかしながら、半導体不足や物流の混乱が、お客様の生産計画にも影響を及ぼし、当社で製品を製造したにも関わらず他社のモジュールが集まらず、お客様に計画通りに納品できないという状況が続きました。納入が直前にキャンセルされるなどの事態が生じたことから、在庫は相当に積み上がっているのが正直なところです。また、北米市場に向けては日本およびアジアからの物流リードタイムが延びていることから、洋上在庫が積み上がっている状況です。

これらの外部要因に対し、当社としてはお客様の生産を止めないという観点から、安定在庫の確保を使命としつつ、併せて在庫量の適正化との両立に向けた取り組みに注力しています。また、運転資金を厚めに手当てせざるを得ず、具体的には、コミットメントラインに関してシンジケートローンで100億円を設定したほか、債権の流動化スキームとして北米で5,000万ドルを設定するなど、資金については充分な手当を行いいかなる事態にも対処できるように万全の体制で臨みました。当社の強みは、一つの生産拠点で支障を来した際に代替となる生産拠点へと機動的に移管できる点ですので、一時的に二重投資となってコストがかさんでしまいますが、お客様の生産を守る観点から重要な機能と考えます。こうした動きを支えるため、現地の金融機関から取得しているクレジットファシリティを必要に応じて広げるなど、臨機応変に対応しています。

2021年度はまた、海上運賃や原燃料費の高騰による物流コストの増加が利益の圧迫要因となりました。サプライチェーンが混乱する中で、緊急納品のために航空便の利用も再三生じました。これについて、運賃や原燃料費は高止まりしておりますが、先に触れました通り、在庫量の適正化に向けた取り組みを進めることで航空便の利用数を減らすことができ、物流コストについては昨年より少しずつ改善しております。一方、ウクライナ情勢を背景に欧州の工場では電力コストがふくらんでおり、今後の動向を注視しています。

米国の政策金利引き上げによる為替相場の動向への対応もまた重要です。為替の変動により金利の動向が左右されることから、動きを常に注視して機動的な対応に努めています。特に当社グループは機能通貨がドルであることから、ドル金利が今後も上がっていくことを想定して、金利を固定化するために様々なファイナンススキームを実施しているところです。

「大手グローバル企業との取引拡大」が 進行する中各地域の資金需要に対応した 財務戦略を展開

中期経営計画の進捗状況に関しましては「大手グローバル企業との取引拡大」が着実に進行する中、財務担当として資金需要に対処しています。北米や欧州、中国などの主要市場を支えるメキシコ、ハンガリー、湖北の生産拠点について、立ち上げの助走期間も含めて本格的な稼働までに一定の年数がかかりますので、投資回収に時間を要するのはやむを得ないと考えます。おかげさまでメキシコに関しては、受注が好調であるのに加えて、新規のお客様が増えていることを受け、新たに用地を購入して新工場建設による増床を計画しているところです。

お客様からは、西側諸国と中国との緊張関係の高まりを背景として、北米もしくは近隣国での安定した調達ルートを確保したいという強いご希望がございます。当社グループとしては、ご期待に応えるためメキシコへの投資を今後も継続してまいります。

ハンガリーにつきましては、ウクライナ情勢の影響等もあり不安定な状況です。しかし、当社では世界中の拠点で品質の高い製品を提供でき、また、他拠点での代替生産もできますので、引き続きグループ間での情報共有・協力のもと、不測の事態に対応してまいります。

中国については、東莞、上海、湖北と製造拠点を展開しているのに対して資金需要を含めて3拠点での連携を強化しています。これによって、いまなお外貨の調達に制限がある中で、外貨中心の東莞、外貨と中国元が半々の上海、中国元の取り引きが多い湖北といった地域事情に応じて資金需要に対応していきます。

世界の全拠点でものと金の見える化を 図り財務内容のさらなる向上に努める

2022年度の財務面の課題ですが、すでに申しました通り金利が上昇局面にある中で、有利子負債の圧縮が優先課題です。そのため、在庫を適正水準まで早期に圧縮するための施策を講じていきます。具体的な取り組みの一つが預託在庫方式です。サプライヤー様と協力し在庫管理を行うことで、在庫の圧縮を進めてまいります。また、お客様によっては支払いサイトが長期に及ぶことから、この点についてもサプライヤー様と交渉を行っている状況です。このほか、お客様事情で出荷ができない製品に関する前渡金保証やその際の在庫見合いの費用をいただくなど、様々な施策を行っているところです。

また、資金効率の向上には継続して取り組んでおり、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの短縮を意識した財務戦略を展開していきます。当社グループでは、SAP社のERPシステムを導入して、この中で在庫や資金の動向についても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いくことで財務内容のさらなる向上に努めてまいります。

昨今、金利が上昇する局面にあり、為替相場も大きく変動しており、今後も金融市場の動向は注視していく必要があります。また、安全在庫を確保する上でのいわゆる在庫金利の負担も大きな課題と認識しています。物流コストも高止まりしている状況が続いており、これらの点につきましては、お客様との交渉を通じて適切な価格転嫁を検討していき、収益を確保してまいります。

なお、2022年度の業績については、第1四半期は計画通りに推移しました。ただし、中国・上海のロックダウンの影響は大きく、第2四半期以降、影響が出る可能性がありますが当社グループとしては、影響を最小限に抑えるように努めてまいります。

最後に、株主還元につきましては15期連続で増配としております。配当性向に関しては、設備投資での資金需要が旺盛である点を鑑みておおよそ20%を目安にしています。今後、健全な財務状況を維持しつつ投資とのバランスを勘案しながら、今後も増配に向けて努めてまいります。

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、必要な電子部品すべ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166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

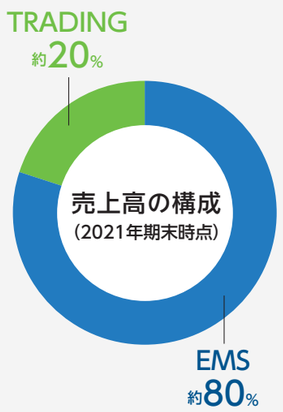
プラスチック成形(MOLDING)

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。医療や介護の現場でのIoTを活用したソリューションを提案し、実際に納品しているものもございます。
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	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、設備情報などを全拠点においてリアルタイムで共有することができており、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、発注方法の見直しや現地調達の推進のほか、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、引取保証の設定による不良在庫を削減するなど、様々な施策を行っているところです。 他方で、SAP社のERPシステムを導入し、在庫や資金の動向についても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いくことで財務内容のさらなる向上に努めてまいります。
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。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のテクノロジーパートナーと連携しています。

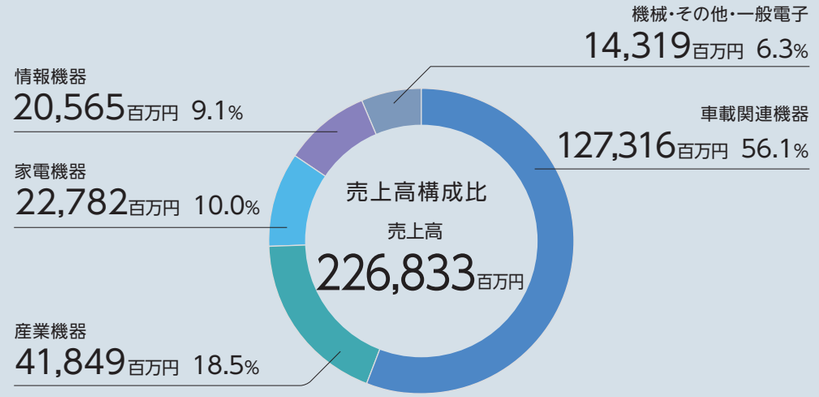
シークスの事業概況

第30期　2021年12月

売上高
2,268億3千3百万円

営業利益
49億5千4百万円

親会社株主に帰属する当期純利益
45億6千1百万円



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、年初から輸送コンテナ単価の高騰による輸送コストの大幅な増加が当社の業績に大きな影響を及ぼしました。それに加え長期化する電子部品調達におけるひっ迫がお客様の生産計画に影響を及ぼし、AIR出荷など緊急対応を余儀なくされ物流コスト増加に拍車をかけました。シンガポール政府向け案件やメキシコ工場における車載関連機器の出荷が好調だった結果、連結売上高は2,268億円と前年比452億円の増収でありましたが、連結営業利益は49億円と前年比5億円の増益と、当社全体としてはコスト負担が重く利益面において前年からの大きな回復には至りませんでした。

課題と対応策

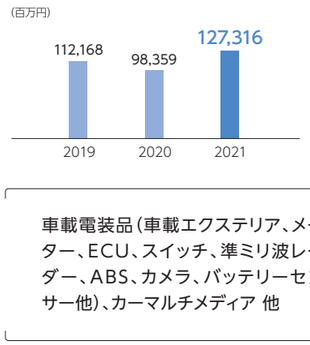
世界各エリアにおいて様々な事業分野のお客様と取引を行う中、複数エリアで同時に取引を行うお客様も増えており、エリア・工場が違っても同品質の製品・サービスを提供することが求められております。クラウド等を活用することにより、当社グループ内でリアルタイムに生産ノウハウや品質情報等を共有し、お客様の世界展開のニーズに迅速・的確に対応してまいります。それに加えてグローバル拠点の豊富なキャパシティや現地での対応力を元にお客様からのビジネス拡大に努めてまいります。

中期経営計画では、非日系お客様との取引拡大を目指すほか、事業分野に関しては、医療機器分野を積極的に拡大することを主眼に商材の開拓や実装品質の向上を今後も図ってまいります。また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て、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、足元の物流費高騰については、地産地消を推進し物流費の抑制を図る一方で、有事の際のお客様へBCP対応としての生産地分散を提案するなど、グローバルネットワークを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。

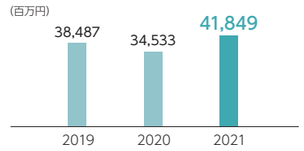
車載関連機器



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289億円増収の1,273億円となりました。

産業機器

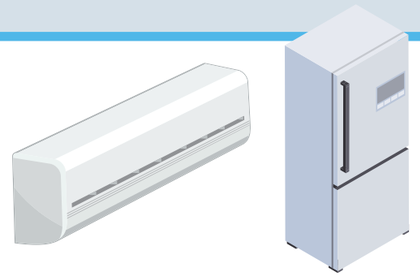


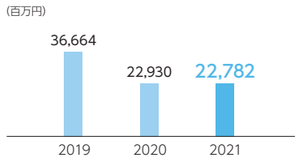
パワーツール用エンジン点火装置、バッテリーパック、航空機内電子機器、インバーター、医療機器、スマートメーター、工業用ミシン 他

航空機内AV機器向け部品販売が航空機需要の低迷に伴い前年と比べ減少したものの、官公庁向けのIoT機器の生産・販売やサーボモーター、チェーンソー、電動工具が堅調に推移し、産業機器全体としては前年比73億円増収の418億円となりました。

シークスの事業概況

家電機器

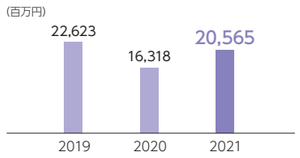




デジタル家電、エアコン、冷蔵庫、知育玩具、健康器具、電子楽器 他

エアコンが前年と比べ好調に推移したものの、知育玩具、キッチン家電等においてコロナ禍の影響が長引き前年比減少したことにより、家電機器全体としては前年比1億円減収の227億円となりました。

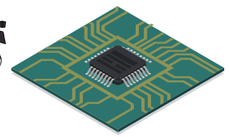
情報機器

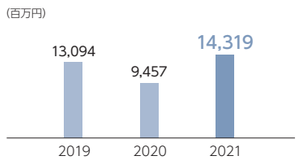


事務機器、OA機器、プロジェクター 他

前年に立ち上がった事務機器の新モデルの出荷が好調に推移し、情報機器全体としては前年比42億円増収の205億円となりました。

機械・その他・一般電子





自動車用ワイヤーハーネス、オートバイ、インク、その他電子部品 他

ワイヤーハーネス、オートバイ等の出荷が堅調に推移し、全体としては前年比48億円増収の143億円となりました。

サカタインクス株式会社との新たな取り組み

サカタインクス株式会社、株式会社ワンダーフューチャーコーポレーションとの協業

製品の小型化・軽量化

IHリフロー技術・導電性インクの活用により、紙、布などの低耐熱基材やガラスなどの高放熱基材上に電子部品を実装することが可能となり、様々な分野への応用が期待できます。

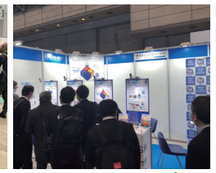
高信頼性生産技術に新技術を取り込み、量産化技術を確立

- プリンテッドエレクトロニクス用素材
- 低耐熱基材への実装
- 高放熱基材への実装

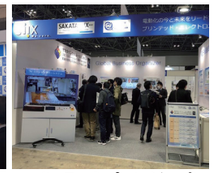
3社協業を展示会でPR

協業による3社の取り組みをビジネスの実現へつなげるべく、JPCAショー、ファインテックジャパン(電子ディスプレイ産業展)、インターネプコンジャパンに共同出展いたしました。
様々な業界からの来場者に新素材、新工法を紹介し、非常に興味を持っていただくことができました。今後もプリンテッドエレクトロニクス分野において積極的に新規開拓を進めてまいります。

▲JPCAショー
(2021年10月)



▲ファインテックジャパン
電子ディスプレイ産業展
(2021年12月)



▲インターネプコンジャパン
(2022年1月)

バッテリー関連ビジネスについて

環境配慮への意識が高まる中、様々な製品が電動化しバッテリー駆動へ置き換わる動きが急速に進んでおります。

当社は中期経営計画において、ビジネスを通じた脱炭素社会への貢献の観点から、バッテリー関連ビジネスの拡大を目指し、日々営業活動に取り組んでおります。その取り組みの一つとして、バッテリーパックの設計・開発・製造技術のノウハウを持つシンガポールのテクノロジーパートナーであるOrient Technology社と合弁会社を設立し、バッテリーマネジメントビジネスへの取り組みを加速させてまいります。

車載関連機器、産業機器、家電製品や輸送機などバッテリーの用途は幅広く、すでに取引先への提案を行い製品への採用へ具体的な検討段階に入っている案件もあるため、今後、様々な分野へのビジネスの広がりと大きな需要の拡大を大いに期待しております。

バッテリーパックのモックアップ▶

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。

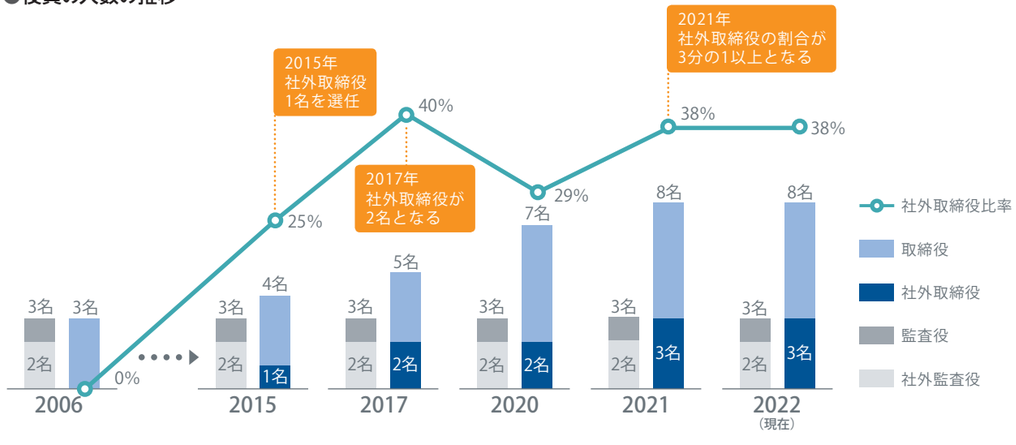
コーポレート・ガバナンスの基本方針

当社では、“SIIX Principles” を企業理念として制定し、すべ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。

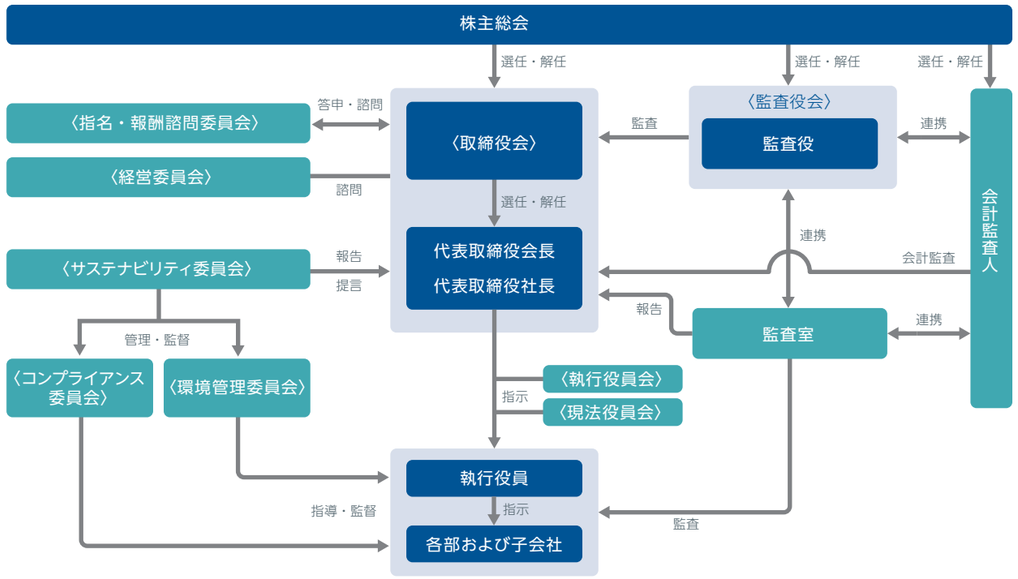
コーポレート・ガバナンスの変遷

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	● 社外取締役2名選任 ● ストックオプション（新株予約権）の発行
2018年	● 取締役任期を1年に変更
2019年	● 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8名で構成されております。取締役８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すべ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

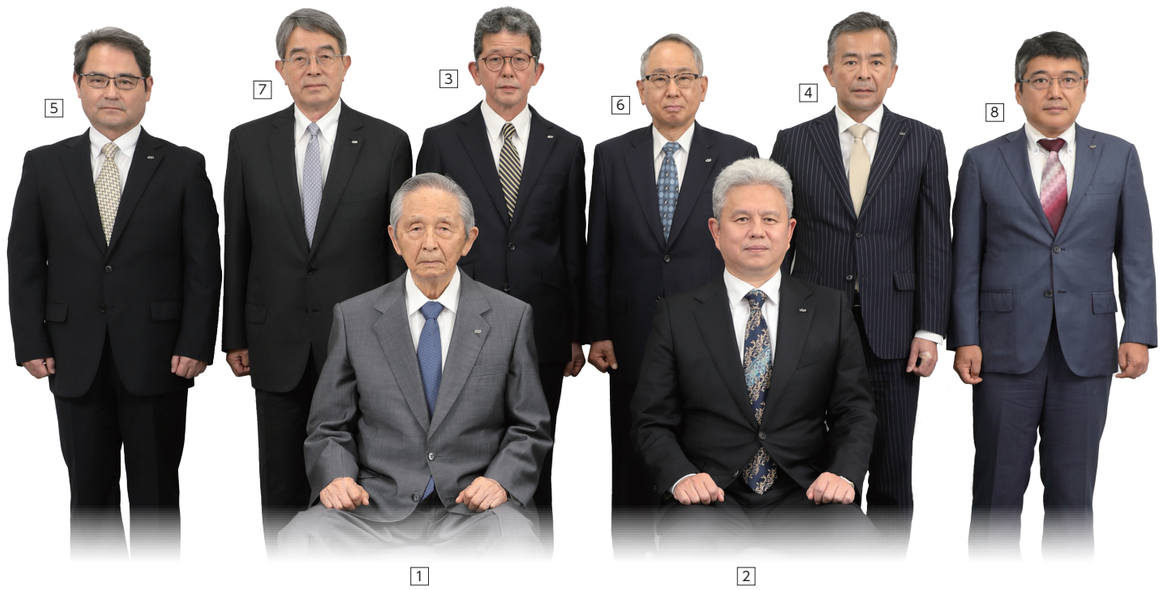
子会社における業務の適正の確保、リスク管理の徹底を図るため、子会社毎に毎月現法役員会を開催しております。この会議には本社役員、執行役員、現地法人役員等が出席し、子会社の経営状況の把握と個別案件の協議を行っております。

■ 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、この度サステナビリティ委員会を設置いたしました。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	財務資本 政策	M&A	製造	コンプライアンス 内部統制	グローバル 経験
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 社外取締役 髙谷　晋介 社外	●		●	●		●	
7 社外取締役 大森　進 社外	●	●	●	●		●	●
8 社外取締役 吉澤　尚 社外	●	●	●	●		●	●

※上記一覧表は、取締役の有するすべての知見や経験を表すものではありません。

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] 取締役の構成について

取締役会の規模に関しては適正であり、メンバーの専門知識に関しても十分である旨の意見となりました。スキルマトリックスからもバランスの取れた構成と確認できました。

[2] 取締役会の運営について

社外取締役の発言頻度は高く、自由に発言できる雰囲気であり、議長の進行に関しても問題がないとの回答でした。活発な議論が行われる雰囲気が醸成されているものと確認します。

[3] 取締役会の役割・責務について

社外取締役については、専門性、豊富な経験から適切な意見をいただいているとの回答がありました。リスクの検証に関しては、従前に比べると改善されているものの、未だリスクの所在、影響の分析が十分でない案件があり改善すべきであるとの意見がありました。また、サプライチェーン上の安全保障を含む法的リスクや環境リスクについての分析、サイバー攻撃への検証・対応、医療などの新分野における戦略など、体制整備も含め議論を強化すべきとの意見がありました。また、内部通報制度は報告実績もあり機能しているものの、まだ不十分であるとの意見も出ており、さらなる啓蒙が必要であると考えます。今後、必要とされる重要な課題において議論を進め体制を強化してまいります。

[4] 取締役会の意思決定プロセスの品質について

以前よりは改善されているものの、審議資料の事前配布がまだ直前で内容分析が不十分なケースや、ROI、与信判断、投資回収等の議論のレベルを上げる必要があるケースがあるとのコメントが見られました。また、審議時間に関しては「適切である」との意見が出ております。今後、案件上申の締切や審議内容について改善を図ってまいります。

■ 実効性評価プロセス

（2021年12月）アンケート配布 → （2022年1月26日）結果を回収 → （2022年2月25日）取締役会内で報告

[5] 社外取締役への支援体制について

全員から良好との意見が出ており、適切なコミュニケーションができているものの、個別案件の審議にあたりもう少し別途時間をかけて議論の場を設けることが望ましいとの意見がありました。今後取締役会以外の場においても社外取締役とのコミュニケーションの充実を図ってまいります。

[6] 投資家、株主への対応について

ウェブサイトの改訂などIR活動は進んでいるが、取締役会への報告についてももう少し時間をかけて投資家の意見を聞きたいとの意見がありました。また社外役員のIR活動への参加についてもこれまで以上に進めるべきとの意見がありました。今後改善すべく対応を検討してまいります。

[7] 指名・報酬諮問委員会について

審議内容、開催頻度に関して適切との意見となりました。今後も内容の改善に向けて取り組んでまいります。

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、また半導体を中心とした電子部品の供給不足や輸送コストの高騰など、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

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×監査役対談

社外取締役
髙谷 晋介

監査役
友田 雅之

グローバル経営が進む一方、増大するリスクへの対応を含めたコーポレート・ガバナンス体制のさらなる強化に努めていきます。

—— コーポレート・ガバナンス体制・制度の運用状況に関しての評価について

髙谷 当社におけるコーポレート・ガバナンス体制（以下、CG体制）については、私が就任した2015年の時点に比べて、当然のことながら確実に進歩しています。就任時の懸案事項であった技術系の取締役が選任されたのに加えて、取締役会の規模についても就任当時は5名だったのに対して、現在は社内取締役5名と社外取締役3名の8名体制となり、バランスが取れた状況です。社外役員という点では、監査役を含めて5名であり、それぞれのキャリアの背景が重複することなく専門的なメンバーで構成されています。

さらには、私が委員の一人である指名・報酬諮問委員会が設置されたことで、幹部の人事に関しても報告を受けています。また、内部通報に関しては、常勤監査役に加えて私が窓口の一人になっており、実質的に社外の眼で監視する仕組みになっています。このほか、代表取締役との定期的会合も監査役会のメンバーとともに実施しています。

友田 経営環境に関して、事業をグローバルに展開する企業にとっては、ここ数年、変化が目まぐるしく前例が通用しない上、BCPが機能しにくい状況といえます。その中でCG体制を強化していくという難しい舵取りが求められています。

私は2017年に監査役に就任しまして、当時は「経営から独立した守りの監査役」としての責務が色濃かったのですが、現在の監査役監査基準では、「ステークホルダーの利害に配慮して健全で持続的な成長による良質な企業統治体制を確立する」と謳われていることから、適法性中心の監査から経営監査全般も意識した監査に努めています。

当社では、社外取締役と監査役が常に密接な関係のもとで意見交換を行っており、迅速かつタイムリーな情報共有を強く意識しています。私自身としては社外取締役も監査役も同じ船に乗っているという感覚です。

—— 今後、CG体制の実効性を高めていくために必要な施策とは？

髙谷 私が思いますに、社外取締役が力を発揮する上で必要な要素は、一つは情報です。この中には執行側からの情報のみならず現場の声を含めた生の情報が求められ、大切なことは情報源の多様化です。加えて、情報を入手するために必要な情報元の確保も欠かせません。一般論で申しますと、社外取締役は情報不足で孤立してしまいがちです。そのため、監査役会や監査室との情報の共有や連携を、これまで以上に深めていくことがCG体制の実効性を高めていく鍵になると考えます。そこで、常勤監査役は社外取締役との連携をより深め、重要な経営課題やリスク情報を共有する上でのいわば「執行側と社外取締役をつなぐ結節点の役割」を担っています。この点、友田さんが尽力されています。

もう一つの鍵は、取締役会で本来なすべき議論を実効的に行うための仕組み作りです。取締役会で議論すべきテーマをたとえば半年先まで決めておき、それらの議論を実効的に行えるように監査役会とも連携して情報整理をしてはどうかと考えます。これによって、ガバナンスの実効性は一層高まるものと思います。特に投資戦略や人事政策といった大きなテーマについては、こうした取り組みが必要です。

友田 当社のCG体制で特に重要だと思う点は、約20社の海外子会社を束ねるグループガバナンスです。海外監査で思うことは、本社のルールやレポートラインがあっても、実際にガバナンスを効かせるためには強い現場力が必要という点です。グローバルに拠点を展開しておりますが、日本人従業員が少ない当社にとってはローカル幹部の数と質の向上、つまりダイバーシティ経営が必須です。

一方、監査上の課題としては、2年にわたるコロナ禍で海外往査がかなわず、どのように実効性ある監査や牽制を実施するのかが課題です。Web会議や面談、データに基づくテーマ監査は機動的に多くの情報が入手できる反面、現場の統制確認には不十分と考えます。

髙谷 友田監査役がご指摘のダイバーシティについては、当社の場合、グローバルで約1万2千名の従業員を数えるまでになった現在、グローバルベースでガバナンスを機能させるために強い現場力が不可欠といえます。従って、現地組織を支えるローカル幹部人材は重要です。当社では女性の登用も含めてダイバーシティを進めている段階であり、中期経営計画のKPIとなっていることから、社外取締役として経年変化を注視しています。現在、主要な海外子会社の社長は本社出向の日本人執行役員が占めていますが、今後としてはローカル人材が担っていくのが理想と考えます。

—— 取締役会の活性化に向けた取り組みに対する評価について

髙谷 過去一年を振り返って、大きな議題としてはインドネシアやタイ、メキシコにおける戦略的な投資案件の議題です。社外取締役として、議題に対して賛成、反対を表明しなければならないため責任の重大さを常に認識しています。もっとも、社外取締役は月2回の定例の経営委員会に出席しており、議案の内容については事前に十分に理解しています。その点、経営判断のための要素は十分に会社側から提供されているものと思います。

友田 最近はガバナンスや決算関連事項、投資案件などの議案に加えて、サイバーセキュリティや品質問題、コロナ禍でのBCPなどの有

社外取締役×監査役対談

事対応に関する報告、意見交換の機会が増えています。案件ごとにそれぞれの社外取締役の視点から意見が出ますし、議長もその都度意見を求めておりアドバイスを積極的に受ける真摯な姿勢で、取締役会は活発だと感じています。

当社のスタイルは取締役会とその前の審議機関の経営委員会が一体運用されており、それぞれの議案を通じて全社的な戦略やリスク管理、課題を議論しています。監査役は取締役会で議題への賛否を投じる立場にはないものの、質疑・意見などを自由に発言しやすい社風であることから、監査役の立場から議題に対する意見を申し上げることに努めています。

—— 今後の経営における事業機会とリスクとは？

髙谷　事業機会に関しては、半導体の需要は今後10年で2倍になると予想され、比例して車載をはじめとしてEMSのニーズも飛躍的に伸びます。また、サカタインクス株式会社との協業やOSAT（半導体の後工程）ビジネスへの参入など新しい事業の芽が出ています。そういう意味では当社の事業に対して強いフォローの風が吹いています。

事業機会が大きく増える反面、リスクも同様に増大していき、その一つが気候変動に関するリスクであると考えております。その点、TCFDに基づく開示は待ったなしと考えます。また、当社ではサステナビリティ委員会が設置され、脱炭素に関しての取り組みは始まったばかりです。当委員会の実効性の成否が当社の事業の持続可能性の決め手となるといっても過言ではないだけに、取引先はもちろんのことマーケットから信頼される企業を目指して注力してほしいと考えます。

また、先行投資が宿命づけされているEMSビジネスにとって、バランスシートのコントロールが最重要課題です。投資家目線のROIC（投下資本利益率）を意識したハードルレートを踏まえることの重要性を頭に刻んでほしいものです。また、バランスシートで最大のウエートを占めている在庫問題とそれに伴う負担増への対応は喫緊の課題です。

このほか、サイバー攻撃に備えた情報セキュリティの強化、車載分野におけるゼロディフェクトという品質要求への対応なども併せて注力すべきです。いずれの課題も期限付きのアクションプランの策定が欠かせません。

友田　監査全般からの視点としては、コロナ禍を背景とした海外子会社での会計不正、品質偽装、サイバーセキュリティ事故などの発生リスクが高いと考えます。そのため、監査役として子会社の内部統制、特にリスク管理やコンプライアンスの状況を注視しています。また近時、気候変動対策や人権、およびその開示などに関しては国際的なルール形成が進んでおり、またソフトローや“SIIX Principles”などがルールになる時勢ですので、監査の視野を広げる必要があると思っています。

車載分野でEMSビジネスが拡大基調である一方、グローバル顧客に対するオペレーションは高い管理精度を要求される上、品質リスクなどのコントロールも容易ではないと感じています。また、相応の設備投資も必要ですので、資産の収益性や環境負荷などをしっかりと分析して企業価値にどれだけ寄与するのかを判断する必要があると考えます。

—— 中期経営計画の進捗状況に対する評価と提言

髙谷　私の立場から申し上げると、中期経営計画の達成は必須だと思っています。計画を促進する上では、各拠点のマネジメントも売上高や利益などのPL面や、在庫回転日数などBS視点のKPI、OEE（設備総合効率）の向上等に加えて、ダイバーシティや脱炭素などの多面的な視野を持つことが必要になっています。

加えて、海外子会社の状況は地域差が大きいため、きめ細かな成長戦略が必要ですが、拠点任せにすることなく、計画履行が順調な子会社の経営をベストプラクティスとして、本社主導のもとで水平展開すること強力に進めていくことを意識することが重要だと思います。

友田　ご指摘の通り、本社主導でのグローバル経営は重要な観点だと考えております。現経営陣は中期経営計画に沿って月次で経営状況を見える化し、達成度管理し、課題解決を目指すサイクルを真摯に実践しています。今後も常に正確かつタイムリーな数値・情報で経営管理することが肝要だと思います。

—— 中長期の持続的成長に向けて重要なこととは？

髙谷　サステナビリティとは人や組織の行動の結果として持続可能な組織や社会を実現することとされており、尽きるところ、持続可能性は人が主役です。従って、サステナブルな企業であるためには人材基盤の強化が何よりも重要と考えます。特に、若手の教育に関するプログラムや良き社風を醸成する取り組みが大切です。当社では女性やローカル幹部登用の重要性は極めて高く、例えば近時グローバルに積極展開されているフィリピン人材の登用は全社的な組織力強化につながってくると期待しています。

友田　髙谷取締役の考えと同じく、私もガバナンスの要は人材であると確信しています。創業精神である“SIIX Principles”とサステナビリティのつながりを従業員全員が理解し、企業として効率性や合理性と社会的責任のバランスを取って企業価値向上を図ることが重要です。

また、中長期の持続的成長の観点では、リスク管理の巧拙も企業価値向上に寄与するため、このような視点を監査役として発信していければと思います。

なお、ESG経営に関しては、2022年4月に設置されたサステナビリティ委員会の活動がドライバーとなりますので、監査役としても方針や活動内容等の確認をしていきたいと思っています。

取締役メッセージ

設立30年以来、大切にしてきた“SIIX Principles”のもとシークスならではの企業価値向上に邁進してまいります。

取締役執行役員　丸山 徹

サステナビリティ経営の確立に向けて注力してきた3年間

2022年4月、当社は東証プライム市場へ移行いたしました。これもひとえに株主の皆様によるご支援の賜物と心より感謝申し上げます。加えて、当社は約3年間にわたり、市場の移行に向けて会社法改正やコーポレートガバナンス・コード改定への対応を着実に進めてまいりました。具体的には、指名・報酬諮問委員会の設置をはじめ、株主総会の招集通知の充実、役員構成の見直しなどへの対応をしてきたことで、サステナビリティ経営に欠かせないコーポレート・ガバナンスの強化に努めてまいりました。

従来は、経営課題に個別に切り分けて対応してきたのに対して、サステナビリティ経営の観点からすべての課題を有機的に結合させ体系化できたのが、この3年間の取り組みの成果です。その上で今後は、株主や投資家の皆様のご要望など、プライム市場にふさわしい企業として求められる高いレベルのガバナンス体制を築き上げてまいります。

プライム市場にふさわしい使命を果たす

2022年度における主な取り組みとしましては、まず「IR・広報部」の新設が挙げられます。これは今後、IRおよび広報機能をより充実させ、資本市場でのプレゼンスを高めていくことを主眼としたものです。資本市場におけるマーケティング活動を展開する上で、この3年間の取り組みの成果を踏まえつつESG経営の本質を踏まえ財務情報のみならず非財務情報開示の充実を図り、IRおよび広報活動を展開してまいります。

また、新た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立ち上げました。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、目標とすべき指標などの設定や活動のモニタリングを行っていきます。組織の形を整えるだけではなく、将来に亘る様々な課題に対応し、サステナビリティ経営を推進していく考えです。　また、様々な課題については、当社としてのマテリアリティを選定し優先順位を考慮した上で、整理しております。こうした取り組みにより、2022年度以降、対処すべき課題について目標と期限を明確に社内で定めることができました。

以上の取り組みの結果、サステナビリティ経営においてスタートラインに立つことができたと考えます。

脱炭素を経営の最重要課題の一つと定め取り組みを加速

コーポレート・ガバナンスの強化に向けた取り組みが加速する中、役員のみならず、グローバルベースで社員の意識が飛躍的に向上しています。脱炭素に向けてTCFD提言への賛同は取締役会の議論の中で「当然の課題」として意思統一がなされ、会社全体で同一の価値観を共有しています。温室効果ガスの削減への取り組みは、グローバルベースで様々な業界のトップクラスのお客様を持つ当社として、必ず達成しなければならない目標であると認識しています。

一例ですが、取締役会に付議される投融資案件は事前に経営委員会で審議しており、投資回収、収益性、信用リスク、調達コスト、カントリーリスクなど様々なリスク要因を踏まえ議論しておりますが、これらに加え、CO_2削減の具体的方策を審議の中に入れ込む体制としました。このように、当社におけるコーポレート・ガバナンスは大きく前進していると考えております。今後はグループ全体での意識の共有を図っていくため、従業員の啓蒙活動、教育などにも注力していきます。

コーポレート・ガバナンスの根源は“SIIX Principles”

当社は、約20年以上前に“SIIX Principles”を企業理念として制定し、すべての役員および従業員が行う企業活動の基本理念としております。そして、“SIIX Principles”の基本精神のもと、適切かつ有効なコーポレート・ガバナンス体制の構築、整備に努めてきた経緯があります。

その意味では、現在取り組むべき課題の答えがすべて“SIIX Principles”に盛り込まれているといっても過言ではありません。当社では、新入社員の導入研修で必ず“SIIX Principles”の意味するところを教えているほか、海外の拠点においても“SIIX Principles”に基づいた行動の重要性を共有することに努めています。今後、サステナビリティ経営を推進する上で“SIIX Principles”は一段と重要な価値を発揮していきます。

ESGにおける諸課題の解決に向けて着実に取り組みを推進

当社グループにおけるESGの取り組みについて現状を申しますと、まずE（環境）に関しては、サステナビリティ委員会にて定めたCO_2排出量削減目標達成のための具体的な施策を早急にとりまとめ、目標達成に向けて取り組みを進めてまいります。生産能力を増強する中でのCO_2排出量の削減という難易度の高い取り組みではありますが、太陽光パネルの設置や再生可能エネルギーへの切り替えなどを実施し、確実に対処してまいります。

S（社会）については、KPIで掲げている女性幹部比率50%、ローカル幹部比率80%といった目標の実現に向けた施策を講じています。加えて、コロナ禍で従業員とのコミュニケーションが不足がちの中、国内および海外を含めて全拠点で一人ひとりとの面談を実施しています。これはリテンションプランという観点も重要ですが、加えて将来の幹部人材を見極めることも大きな目的です。

また、当社グループの今後の持続的な成長のために、人材基盤の強化に向けた取り組みを進めております。ちなみに、当社では海外拠点に駐在している女性従業員が7名おり、いずれも職務に対する意識が高い点が共通しています。性別や国籍などを問わず優秀な人材をしかるべく処遇するダイバーシティ&インクルージョンを推進しております。

最後にG（コーポレート・ガバナンス）については、一例ですが指名・報酬諮問委員会について昨年度は年9回委員会を開催しています。また、当社の取締役会は、社外取締役からの発言や質問が非常に活発であり、当社の企業価値向上および健全な経営体制の構築にご尽力いただいております。

当社の持続的な成長に向けた重要課題への取り組みを強化

今後、当社グループがEMS業界で世界トップレベルの地位を盤石なものとするためには、グローバルベースでの事業規模と業績の拡大に加えて、ESGにおける様々な課題に今まで以上のスピード感をもって取り組んでいかねばならないと認識しております。

世界で事業を展開する企業グループとして、脱炭素を筆頭に地政学的リスクへの対応、ダイバーシティ&インクルージョンの推進、サイバーセキュリティへの対応、腐敗防止の体制確立など、取り組むべき課題は常に変化しています。これらの課題について、各分野で高いレベルの専門性を有する社外取締役とも連携の上、対応してまいります。引き続き皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

環境保全

当社グループでは、グローバルに事業拡大を続けていく中で、持続的成長の基盤としてサステナビリティへの取り組みを重視しており、これらの取り組みをより推進していくため、2022年4月に「サステナビリティ委員会」を設置いたしました。本委員会では、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。サステナビリティ委員会の指針のもとで、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、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。気候変動や資源の枯渇など様々な環境問題が深刻化する中、当社グループは環境に配慮した事業活動を行うことで、企業の果たすべき責任を全うし地球環境の保護に積極的に貢献を果たしてまいります。当社グループが現在取り組んでいる活動は以下の通りです。

温室効果ガス削減への取り組み

当社グループは世界14ヶ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。従来はエネルギー利用により間接的に排出されるCO_2 (Scope2) について測定を行っておりましたが、今年度より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。今後はScope2だけでなく、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。2021年度におけるCO_2の総排出量(Scope1,2,3合計)は約65万tとなりました。CO_2削減活動は行っているものの、前年に比べ生産量が増えたことにより、サプライチェーン全体における間接排出を含めたCO_2の総排出量は増加しております。なお、Scope2における原単位(売上高百万円)当たりのCO_2排出量は0.31t/百万円となり、前年度に比べ減少しております。

CO_2を削減していくため 、世界各国の生産拠点の使用電力を可能なかぎり再生可能エネルギーに置き換えていくことを施策として進めております。まずは、中国・上海工場の屋根にソーラーパネルを設置し、2021年度から稼働を開始しております。2022年度にはメキシコ工場に太陽光発電パネルを設置し、5月に運用を開始いたしました。これにより、メキシコ工場における電力使用量の約10%をカバーできる見込みです。また、今年度はインドネシアのカラワン工場およびバタム工場、中国・東莞工場にもソーラーパネルの設置・稼働を計画しており、今後も引き続き再生可能エネルギーの利用や省エネ活動をグローバルに加速してまいります。

メキシコ工場

■ CO_2排出：Scope1・2・3

Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)
Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
Scope3：Scope1、Scope2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出、製造や販売している製品等の調達や販売後の使用時、社員の出張等)

気候変動関連リスク・機会への対応

■ TCFDへの賛同

TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース)※が2017年6月に報告した最終報告書「気候変動関連財務情報開示タスクフォースによる提言」に対して、シークスは2022年7月に賛同を表明しました。TCFDの提言を踏まえ、気候変動が当社事業に与えるリスク・機会の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。

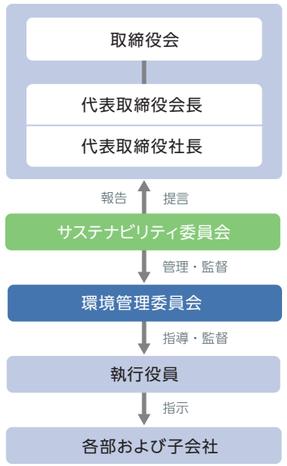
■ ガバナンス

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。当社グループは世界14ヶ国に約50の拠点を展開しており、事業活動を行っています。事業活動により間接的に排出されるCO_2排出量についてまずは削減を進めています。

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、当社グループにおける気候変動問題を含めたサステナビリティに関する戦略の策定や課題解決を実施しています。本委員会は年に2回以上開催し、活動状況のモニタリングを行い、課題の見直しと取り組みの方向性を決定していきます。うち、経営に関する重要なテーマについては取締役会にて審議を経た上で決定されます。

2022年度の取り組みとして、5月に新たに2030年度に向けた温室効果ガス削減目標を設定するとともに、その進捗をモニタリングする体制を整備しました。

●コーポレート・ガバナンス体制



■ リスク管理

気候変動関連のリスクと機会については、「サステナビリティ委員会」が主管となり、気候変動に伴う外部および内部環境の変化をモニタリングし、事業に影響を与える気候変動リスク・機会を洗い出しています。洗い出されたリスクと機会については、当社への影響度などをもとに評価・分析し、影響度の高いリスクと機会を特定していきます。その後、取締役会 (または経営委員会) にて審議した上で、当社事業へのリスクと機会として組み込んでいきます。

環境保全

■ 戦略

シークスグループでは、1.5℃シナリオと4℃シナリオを参照し、将来的に発生しうる気候変動関連リスクと機会の分析を実施しました。

その結果、脱炭素社会への移行（政策・法規制／市場／評判）により、今後想定される事象による影響および気候変動による物理的（急性／慢性）影響が顕在化すると評価しました。

これらのリスクに対して、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、自然災害がさらに頻発化・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

■ 目標

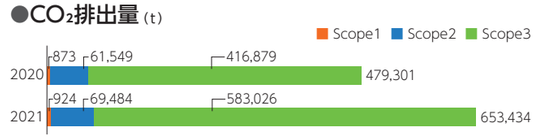
シークスでは、2022年5月に2030年度に向けた温室効果ガス削減目標を設定しました。本目標はSBT（Science-based Target）の考え方に基づいた目標になります。温室効果ガス削減目標を達成するため、継続的に各種取り組みを推進するとともに、達成状況の評価を行ってまいります。

地球温暖化への対応を成長の制約やコストを捉えるのではなく、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



実績報告

シークスでは2020年度から温室効果ガスScope1,2,3の算定を開始しています。

（単位：t-CO_2）

算定範囲・方法			2020年度温室効果ガス排出量	2021年度温室効果ガス排出量	Scope3内訳%
Scope1			873	924	
Scope2			61,549	69,484	
Scope1+2			62,422	70,408	
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	376,981	525,157	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	16,775	28,640	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	7,098	7,970	1%
カテゴリー　4	輸送、配送（上流）	トンキロ法にて算出	7,276	10,563	2%
カテゴリー　5	事業から出る廃棄物	–	–	–	
カテゴリー　6	出張	従業員数に環境省係数を乗じて算出	1,463	1,606	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	4,693	5,137	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）	–	–	–	
カテゴリー 10	販売した製品の加工	–	–	–	
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）	2,049	2,275	0%
カテゴリー 12	販売した製品の廃棄	–	–	–	
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。	544	1,678	0%
Scope3合計			416,879	583,026	

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、シークスで働くすべての者が遵守すべき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。

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、すべ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・成長へつな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、企業価値向上へとつなげてまいります。

2021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。

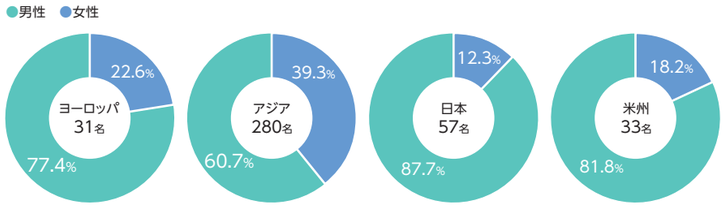
なお、現地法人のマネジメントや要職には既に外国人も就いております。

■ 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



2021年度 ローカル幹部比率 77.3%

2023年度 ローカル幹部比率目標 80.0%

女性幹部比率

現在、当社には女性執行役員は存在するものの、取締役会メンバーに女性はおりません。今後多様性の観点から女性取締役の選任についても、検討してまいります。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、2021年度で32.4%であります。この数値について、2023年度までに50%にできるよう現場で活躍する女性の登用を一層促進してまいります。

2021年度 女性幹部比率 32.4%

2023年度 女性幹部比率目標 50.0%

■ 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、時短短縮勤務の推進、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、定期的に仕入先様へ調査し、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。

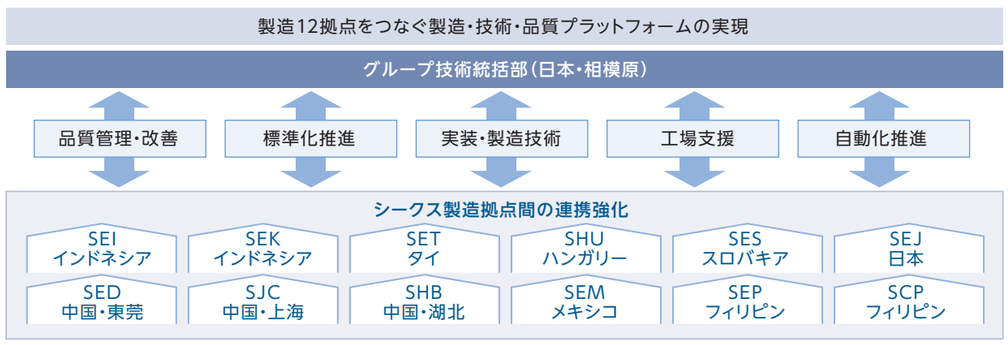
●関連する法令・規制要求事項を厳守するとともに、事業活動・環境活動・事業継続活動を通じて社会へ貢献する企業を目指す。

●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

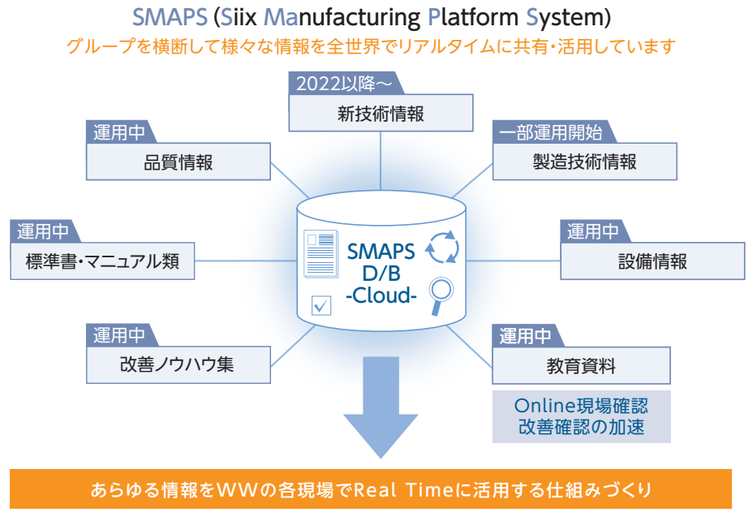


製造技術・品質強化施策

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）

連結財務サマリー

			2011/12	2012/12	2013/12	2014/12	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12
財務情報													
売上高		百万円	167,825	190,692	207,009	209,755	235,035	212,768	233,153	242,804	223,037	181,598	226,833
営業利益		百万円	4,027	4,647	5,011	6,233	8,913	9,134	9,705	8,625	5,506	4,452	4,954
経常利益		百万円	4,582	4,973	5,427	6,460	9,002	9,146	10,513	8,717	5,634	4,444	5,934
親会社株主に帰属する当期純利益		百万円	2,723	3,076	3,321	4,131	6,717	6,698	7,093	6,414	3,695	1,724	4,561
販売管理費		百万円	6,113	6,671	8,072	8,889	10,802	11,067	12,922	12,010	12,155	11,697	15,165
減価償却費		百万円	1,972	2,404	2,916	3,166	3,805	3,271	3,465	4,235	5,477	6,046	6,129
総資産		百万円	59,471	74,703	89,204	103,429	109,957	109,695	130,526	137,350	143,391	144,436	169,921
純資産		百万円	20,126	25,453	33,185	41,497	49,739	51,573	57,609	56,016	58,249	56,498	66,369
自己資本		百万円	19,700	25,277	32,985	41,310	49,585	51,332	57,252	55,655	57,846	56,084	65,879
有利子負債残高		百万円	16,865	16,511	18,546	19,128	12,614	11,458	19,553	32,969	38,667	47,471	51,350
営業活動によるキャッシュ・フロー		百万円	163	7,546	3,438	2,374	7,996	6,333	4,536	966	8,945	13,280	△8,106
投資活動によるキャッシュ・フロー		百万円	△3,851	△4,598	△3,216	△2,827	△5,113	△5,450	△9,211	△6,515	△9,602	△6,034	△7,765
財務活動によるキャッシュ・フロー		百万円	2,608	△1,932	△105	△1,286	3,352	△4,171	6,410	7,991	2,923	1,291	869
現金及び現金同等物の期末残高		百万円	4,450	6,263	7,518	6,497	12,473	8,776	10,574	12,813	15,035	22,968	9,315
フリーキャッシュ・フロー		百万円	△3,687	2,947	222	△453	2,883	882	△4,674	△5,549	△656	7,246	△15,872
設備投資		百万円	4,085	3,463	1,134	2,857	3,764	4,528	6,167	7,483	9,082	5,573	9,516
1株当たり情報※													
1株当たり当期純利益(EPS)		円	57.71	65.19	70.37	87.53	137.94	133.81	144.01	131.45	78.21	36.48	96.53
1株当たり純資産額(BPS)		円	417.39	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株当たり配当金		円	14.0	15.0	16.0	17.0	21.0	25.0	26.0	27.0	28.0	29.0	30.0
主要指標													
EBITDA	(営業利益+減価償却費)	百万円	5,999	7,051	7,927	9,399	12,719	12,406	13,170	12,861	10,983	10,498	11,084
自己資本比率	(自己資本÷総資産(期末時点))	%	33.1	33.8	37.0	39.9	45.1	46.8	43.9	40.5	40.3	38.8	38.8
D/Eレシオ	(有利子負債÷自己資本(期末時点))	倍	0.9	0.7	0.6	0.5	0.3	0.2	0.3	0.6	0.7	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)	%	13.9	13.7	11.4	11.1	14.8	13.3	13.1	11.4	6.5	3.0	7.5
総資産経常利益率	(経常利益÷期中平均総資産)	%	7.5	7.4	6.6	6.7	8.4	8.3	8.8	6.5	4.0	3.1	3.8
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)	%	24.3	23.0	22.7	19.4	15.2	18.7	18.1	20.5	35.8	79.5	31.1
従業員数													
		名	8,301	9,029	8,641	9,545	10,352	10,820	11,659	13,632	12,721	11,257	12,354

※ 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。

連結財務諸表 シークス株式会社及び連結子会社　2020年12月期及び2021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 2020年12月31日	当連結会計年度 2021年12月31日
流動資産		
現金及び預金	23,130	9,484
受取手形及び売掛金	37,057	47,278
商品及び製品	19,274	22,261
仕掛品	1,376	1,903
原材料及び貯蔵品	15,880	34,075
その他	7,574	7,845
貸倒引当金	△39	△50
流動資産合計	104,254	122,797
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	21,939	27,673
減価償却累計額	△8,387	△10,286
建物及び構築物（純額）	13,551	17,386
機械装置及び運搬具	39,095	45,858
減価償却累計額	△28,520	△33,427
機械装置及び運搬具（純額）	10,575	12,431
工具、器具及び備品	3,508	3,977
減価償却累計額	△2,667	△3,079
工具、器具及び備品（純額）	840	897
土地	3,815	3,893
建設仮勘定	1,021	981
その他	3,398	3,322
減価償却累計額	△1,135	△1,149
その他（純額）	2,262	2,173
有形固定資産合計	32,066	37,764
無形固定資産		
ソフトウエア	1,581	2,075
その他	839	514
無形固定資産合計	2,421	2,590
投資その他の資産		
投資有価証券	2,101	2,385
出資金	958	957
長期貸付金	62	63
退職給付に係る資産	360	430
繰延税金資産	1,554	2,058
その他	1,178	976
貸倒引当金	△523	△102
投資その他の資産合計	5,693	6,768
固定資産合計	40,181	47,123
資産合計	144,436	169,921

負債の部

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2020年12月31日	当連結会計年度 2021年12月31日
流動負債		
買掛金	27,481	37,298
短期借入金	23,810	31,561
未払法人税等	1,710	1,667
その他	6,852	9,306
流動負債合計	59,855	79,833
固定負債		
社債	10,000	10,000
長期借入金	12,061	8,446
退職給付に係る負債	751	668
繰延税金負債	3,265	2,848
その他	2,004	1,754
固定負債合計	28,082	23,718
負債合計	87,937	103,551

純資産の部

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2020年12月31日	当連結会計年度 2021年12月31日
株主資本		
資本金	2,144	2,144
資本剰余金	5,631	5,630
利益剰余金	53,980	57,074
自己株式	△5,949	△5,945
株主資本合計	55,806	58,902
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	90	528
為替換算調整勘定	323	6,404
退職給付に係る調整累計額	△136	44
その他の包括利益累計額合計	277	6,976
新株予約権	59	77
非支配株主持分	354	412
純資産合計	56,498	66,369
負債純資産合計	144,436	169,921

連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自2020年１月１日至2020年12月31日)	当連結会計年度 (自2021年１月１日至2021年12月31日)
売上高	181,598	226,833
売上原価	165,448	206,712
売上総利益	16,150	20,120
販売費及び一般管理費	11,697	15,165
営業利益	4,452	4,954
営業外収益		
受取利息	142	26
受取配当金	49	191
為替差益	–	286
補助金収入	221	201
物品売却収入	205	328
スクラップ売却益	167	172
その他	254	373
営業外収益合計	1,041	1,579
営業外費用		
支払利息	373	284
持分法による投資損失	63	33
為替差損	25	–
物品購入費用	153	148
その他	433	133
営業外費用合計	1,049	599
経常利益	4,444	5,934
特別利益		
新株予約権戻入益	2	0
特別利益合計	2	0
特別損失		
新型コロナウイルス感染症関連損失	1,683	–
特別損失合計	1,683	–
税金等調整前当期純利益	2,763	5,935
法人税、住民税及び事業税	690	2,273
法人税等調整額	342	△908
法人税等合計	1,032	1,364
当期純利益	1,730	4,570
非支配株主に帰属する当期純利益	6	8
親会社株主に帰属する当期純利益	1,724	4,561

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自2020年１月１日至2020年12月31日)	当連結会計年度 (自2021年１月１日至2021年12月31日)
当期純利益	1,730	4,570
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	156	439
繰延ヘッジ損益	△3	–
為替換算調整勘定	△2,302	6,060
退職給付に係る調整額	6	167
持分法適用会社に対する持分相当額	△35	87
その他の包括利益合計	△2,178	6,754
包括利益	△447	11,324
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△458	11,266
非支配株主に係る包括利益	11	57

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度（自2020年1月1日至2020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	53,579	△5,968	55,386	2,460	60	342	58,249
当期変動額									
剰余金の配当			△1,323		△1,323				△1,323
親会社株主に帰属する当期純利益			1,724		1,724				1,724
自己株式の取得					–				–
自己株式の処分		0		18	19				19
連結範囲の変動					–				–
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						△2,182	△0	11	△2,171
当期変動額合計	–	0	401	18	420	△2,182	△0	11	△1,751
当期末残高	2,144	5,631	53,980	△5,949	55,806	277	59	354	56,498

当連結会計年度（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

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2020年1月1日至2020年12月31日）	当連結会計年度 （自2021年1月1日至2021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	2,763	5,935
減価償却費	6,046	6,129
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△18	△420
受取利息及び受取配当金	△192	△217
支払利息	373	284
為替差損益（△は益）	67	△904
持分法による投資損益（△は益）	63	33
売上債権の増減額（△は増加）	△553	△7,428
たな卸資産の増減額（△は増加）	4,385	△18,110
未収消費税等の増減額（△は増加）	△269	△109
仕入債務の増減額（△は減少）	824	7,794
前受金の増減額（△は減少）	△738	△137
その他	2,166	1,597
小計	14,919	△5,554
利息及び配当金の受取額	208	238
利息の支払額	△380	△294
法人税等の支払額	△1,467	△2,496
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,280	△8,106
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	△5,394	△7,443
有形固定資産の売却による収入	94	40
無形固定資産の取得による支出	△742	△688
投資有価証券の売却による収入	110	119
貸付けによる支出	△49	△31
貸付金の回収による収入	23	30
関係会社株式の取得による支出	△213	△1
補助金の受取額	200	163
その他	△62	45
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6,034	△7,765
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）	△4,863	5,732
長期借入れによる収入	10,211	2,591
長期借入金の返済による支出	△6,270	△5,584
社債の発行による収入	9,949	–
新株予約権付社債の償還による支出	△5,948	–
自己株式の取得による支出	–	△0
配当金の支払額	△1,324	△1,417
その他	△463	△452
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,291	869
現金及び現金同等物に係る換算差額	△605	1,309
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	7,932	△13,693
現金及び現金同等物の期首残高	15,035	22,968
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	22,968	9,315

企業データ

会社概要

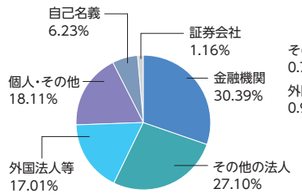
会社名	シークス株式会社
設立	1992年7月1日
資本金	2,144百万円（2021年12月末現在）
所在地	大阪本社　〒541-0051　大阪市中央区備後町一丁目4番9号 シークスビル
	東京本社　〒102-0074　東京都千代田区九段南二丁目3番25号 シークスビル
	名古屋営業部　〒450-0002　愛知県名古屋市中村区名駅三丁目2番11号 シークスビル2階
売上高	226,833百万円（2021年12月期：連結）
従業員数	単体215名　連結 12,354名（2021年12月末現在）

株式・株主の状況 （2021年12月31日現在）

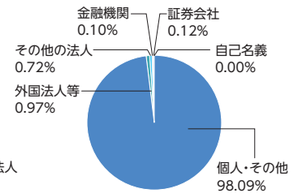
■ 株式事項

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	22,642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	21.45
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6,172	12.25
有限会社フォーティ・シックス	2,200	4.37
株式会社りそな銀行	2,170	4.31
株式会社三井住友銀行	2,160	4.29
村井　史郎	1,400	2.78
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,138	2.26
株式会社日本カストディ銀行（信託口9）	1,042	2.07
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	987	1.96
株式会社三菱UFJ銀行	720	1.43

※上記のほか当社所有の自己株式3,137,933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

SIIX We care.

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