

The state-of-the-art technologies
that pave the way to the future



CONTENTS

プロフィール

- 一 企業理念
- 1 日清紡グループの経営成績
- 2 日清紡グループの歴史
- 4 日清紡グループの価値創造プロセス
- 6 ポートフォリオマネジメントと価値創造の源泉
- 8 3つの戦略的事業領域

価値創造

- 10 社長メッセージ
- 16 日清紡グループの財務戦略
- 18 コア事業の成長戦略：
無線・通信事業
- 22 コア事業の成長戦略：
マイクロデバイス事業
- 26 日清紡グループのDXへの取り組み

サステナビリティ

- 28 ESGへの取り組み
-マテリアリティ、リスクと機会
- 30 人的資本 安全/品質
- 33 環境・エネルギー分野の貢献
- 35 TCFD提言に基づく報告
- 38 社外取締役メッセージ
- 40 株主・投資家との対話の状況について
- 42 コーポレート・ガバナンス
- 46 コンプライアンス
- 47 リスクマネジメント
- 48 取締役・監査役および執行役員

事業概要

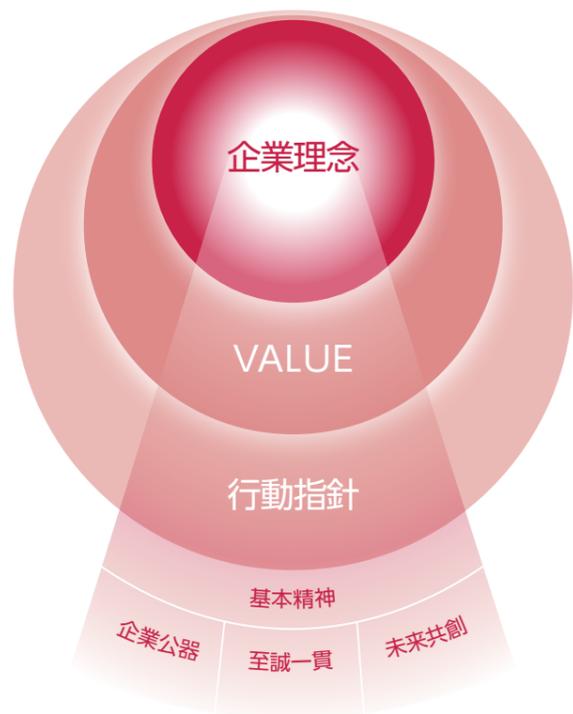
- 52 At a Glance
- 53 無線・通信事業
- 56 マイクロデバイス事業
- 59 プレーキ事業
- 61 精密機器事業
- 63 化学品事業
- 65 繊維事業
- 67 不動産事業

データセクション

- 68 過去11年の主要財務指標の推移
- 70 財務諸表
- 74 日清紡グループ主要関係会社一覧
- 75 主な外部評価
- 76 会社概要
- 77 統合報告書2023の発行にあたって/
ウェブサイトのご案内

日清紡グループは、企業理念から導かれるVALUE、行動指針のもと、持続可能な社会を実現する「環境・エネルギーカンパニー」グループとして、ステークホルダーの皆さまとともに企業価値をより向上させていきます。

日清紡グループ 企業理念
挑戦と変革。地球と人びとの未来を創る。



VALUE

～企業理念を実現するために提供する価値・姿勢～

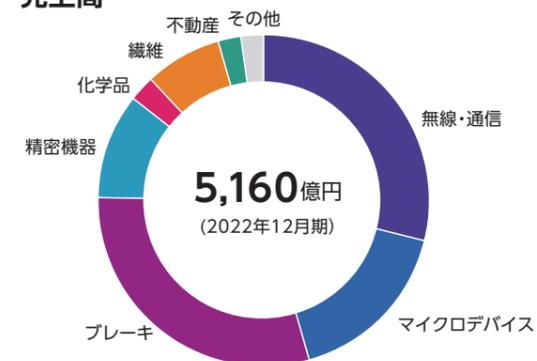
- ・わたしたちは、地球環境にやさしい製品やサービスを提供し、すべての人びとにとって安心・安全な社会を誠実に実現します。
- ・わたしたちは、新たな価値を創造し、お客様に感動と満足を提供します。
- ・わたしたちは、企業価値を高め、株主の皆さまの期待に応えます。
- ・わたしたちは、従業員が誇りを持っていきいきと働き、果敢に挑戦できる企業文化を大切にします。

行動指針

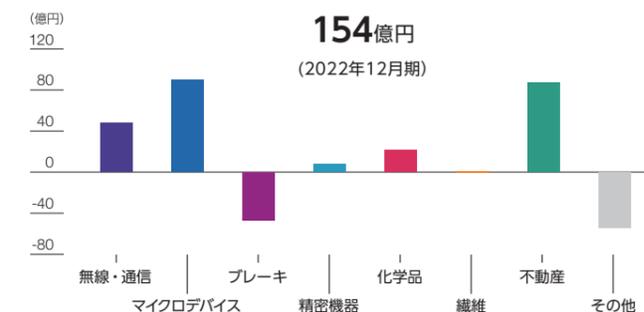
～グループの社員一人ひとりがとるべき行動～

- ・人権の尊重
- ・コンプライアンスの徹底
- ・多様性を尊重
- ・環境負荷への認識と配慮
- ・安全が全ての基本
- ・公正かつ透明な取引
- ・果敢な挑戦
- ・イノベーション
- ・質の高いコミュニケーション

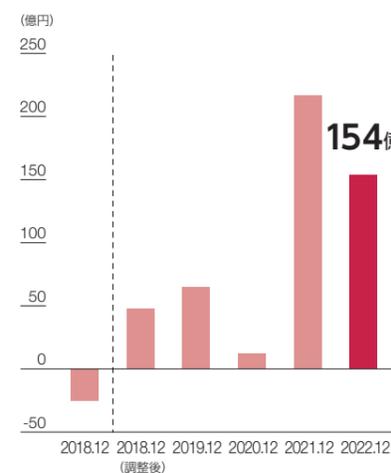
売上高



営業利益

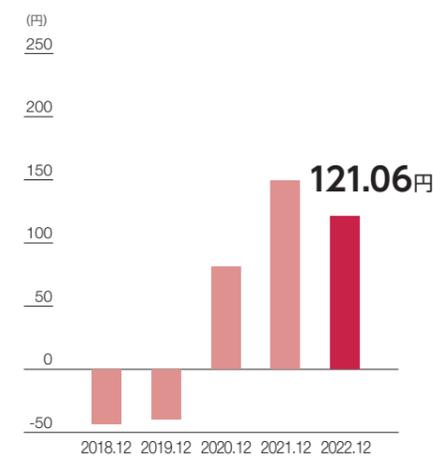


営業損益*

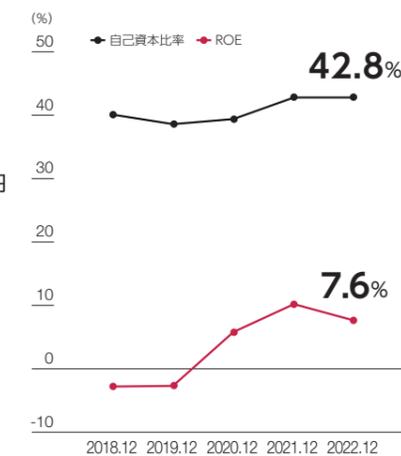


* 前期比較のため、2018年12月期の調整後数値を記載しています。

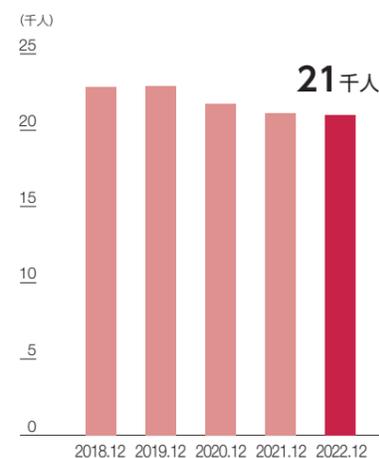
EPS



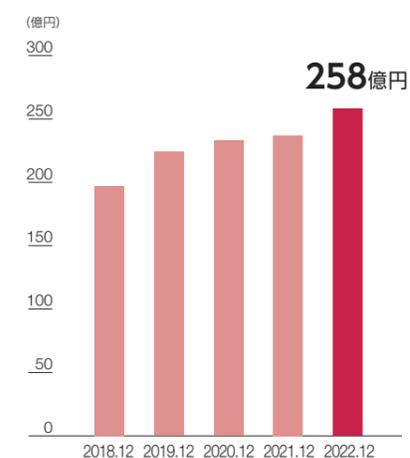
自己資本比率とROE



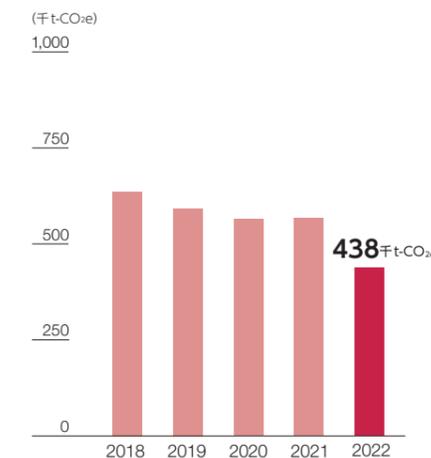
社員数



研究開発費



温室効果ガス排出量

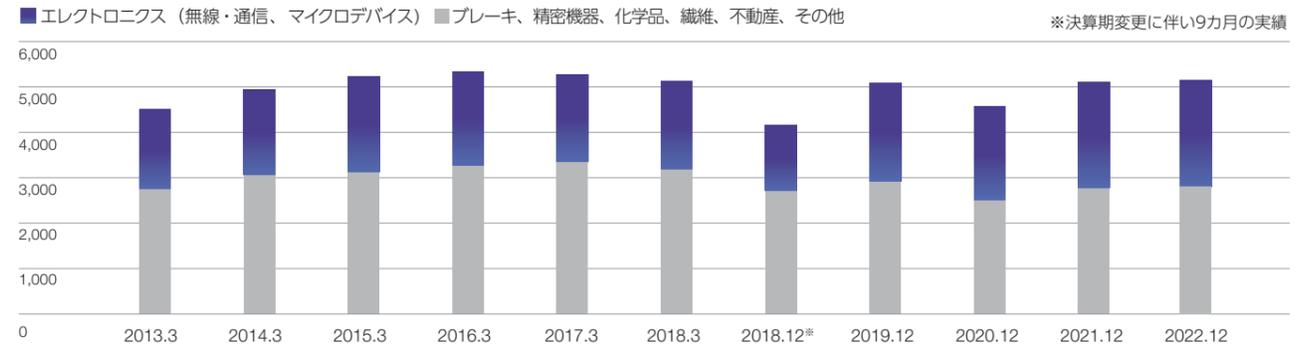


当社グループは、「事業を通じて社会に貢献すること」を使命としています。社会ニーズの変化に対応し、事業ポートフォリオを変革することで、様々な社会課題の解決に貢献しています。現在では、無線・通信事業、マイクロデバイス事業およびブレーキ摩擦材・化学品・成形品・繊維などで構成されるケミカル事業を柱として、企業価値のさらなる向上を目指しています。

ポートフォリオ変革の歴史

1900年代	1940年代～1960年代 戦後の生活物資需要に応じて事業の多角化を推進	1960年代後半～1980年代 モータリゼーションを背景に ブレーキ事業を拡大	1990年代 円高を踏まえて事業のさらなる 多角化と海外進出を推進	2000年代 情報化社会の到来に備えて エレクトロニクス分野に注力	2009年 持株会社制に移行	2010年代～ 無線・通信／マイクロデバイス事業に注力	
無線・通信事業							
日本無線(株)							
1915 ・日本無線電機製造所 (現・日本無線(株))創立	1948 ・日本初の「超音波測深機」を完成 1949 ・長野日本無線(株)、上田日本無線(株)創立 1954 ・日本初の「気象レーダ」を完成 1959 ・新日本無線(株)創立 1960 ・世界初の「トランジスタ化ロラン受信機」を発売	1970 ・日本初の「デジタル方式フライト シミュレータ」を完成 1971 ・日本初の「リアルタイム信号解析 装置」を発売 1983 ・「海事衛星船舶通信装置」の シェア世界一になる 1984 ・日本初の「船舶用GPS受信機」を 開発	1990 ・世界初の「カーナビ向け車載用 GPS受信機」を開発			2010 ・日本無線(株)、長野日本無線(株) 連結子会社化 ・世界初、レーダ狭帯域化を実現した 「9GHz帯300W船舶用固体化レーダ」を開発 2011 ・世界初の「Sバンド・固体化気象レーダ」を フィリピンへ納入	2013 ・Alphatron Marine Beheer B.V.を完全子会社化 2018 ・ProNav ASを完全子会社化 2019 ・NJコンポーネント(株)を完全子会社化 2020 ・日本初、周囲の船舶の接近を知らせるアプリ 「JM-Watcher II」を開発
1922 ・日本初の「気象放送用無線機」を完成 1923 ・日本初の「500W真空 管式送信機」を完成 1939 ・世界初の「キャパティ マグネトロン」を完成	1975 ・オペアンプ生産開始					2005 ・日清紡績(株)(現・日清紡ホールディングス(株))の 連結子会社となる	2018 ・日清紡ホールディングス(株)の完全子会社と なる
マイクロデバイス事業							
新日本無線(株)(現・日清紡マイクロデバイス(株))							
リコー電子デバイス(株)(現・日清紡マイクロデバイス(株))							
ブレーキ・精密機器・化学品・繊維・不動産事業							
1907 ・繊維事業:日清紡績(株) 創立	1944 ・ブレーキ事業:摩擦材の生産開始 1946 ・化学品事業:日清紡績(株)西新井工場が化成品 工場として稼働 1958 ・精密機器事業:日本高分子管(株)設立、合成樹脂製 ボビンの生産を開始	1981 ・(株)リコー大阪工場内に 電子技術開発センターを竣工 1987 ・電源制御用IC開発	1995 ・リチウムイオン電池保護IC開発 1999 ・携帯電話用システムLSI開発	2009 ・車載専用IC開発	2014 ・リコー電子デバイス(株)設立 2018 ・日清紡ホールディングス(株)の連結子会社と なる	2011 ・ブレーキ事業:TMD Friction Group S.A.を 完全子会社化 2014 ・繊維事業:CHOYA(株)を譲渡	2015 ・繊維事業:東京シャツ(株)を完全子会社化 ・精密機器事業:南部化成(株)を完全子会社化 2017 ・紙製品事業を譲渡 2018 ・ファウンデーションブレーキ事業を譲渡
社会課題の変遷							
・国家の近代化・工業化		・基幹産業の変遷(繊維から自動車へ)		・地球温暖化、気候変動			
日清紡グループの貢献							
・綿紡績メーカーとして、日本の近代化に貢献		・摩擦材のスペシャリティサプライヤーとして自動車産業の発展に貢献		・「環境・エネルギーカンパニー」グループとして、超スマート社会の実現へ貢献			

日清紡グループの売上高推移 (億円)



当社グループは、グループ企業理念をもとに、「『環境・エネルギーカンパニー』グループとして、超スマート社会を実現する」ことを事業方針に掲げています。その方針に沿って、多様な人びとが協調し、各種技術を掛け合わせることでイノベーションを生み出し、事業ポートフォリオを継続的かつ柔軟に変化させてきました。
その結果として創出された製品・ソリューションは、3つの戦略的事業領域で社会課題の解決に貢献しています。

・ **グループ企業理念**

・ **事業方針**

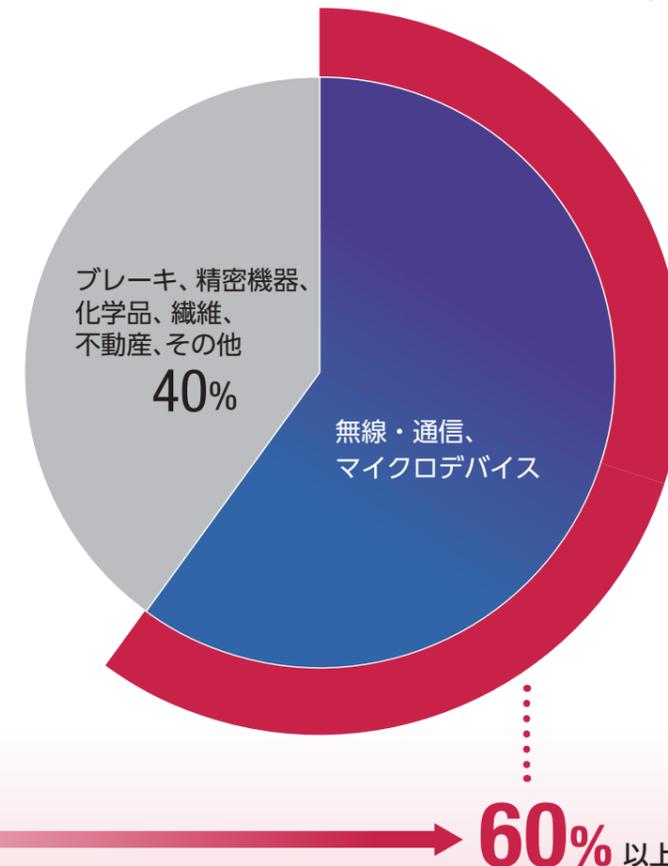
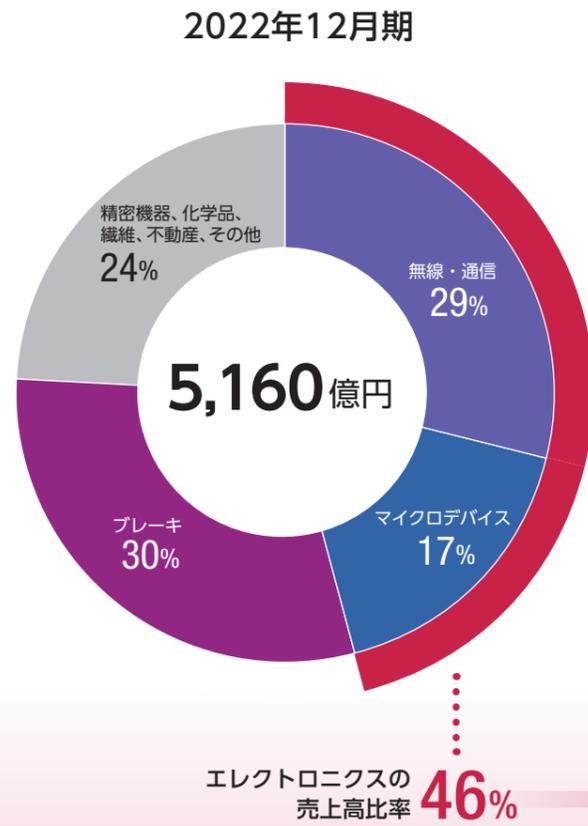
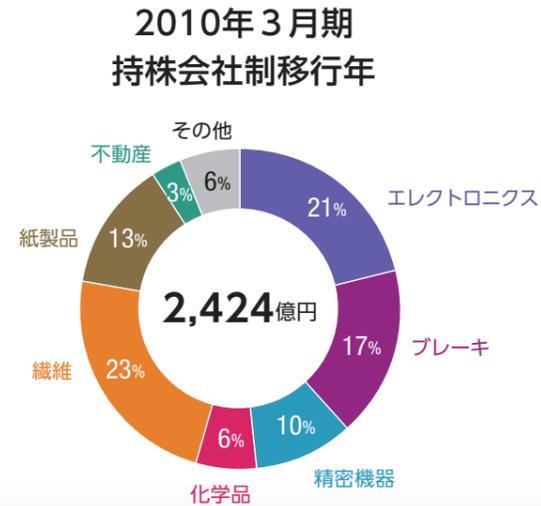
サステナビリティ経営

環境破壊 ▶ 地球環境保護・改善 = 攻めのソリューション
異常気象対応 ▶ 早期警戒 = 守りのソリューション

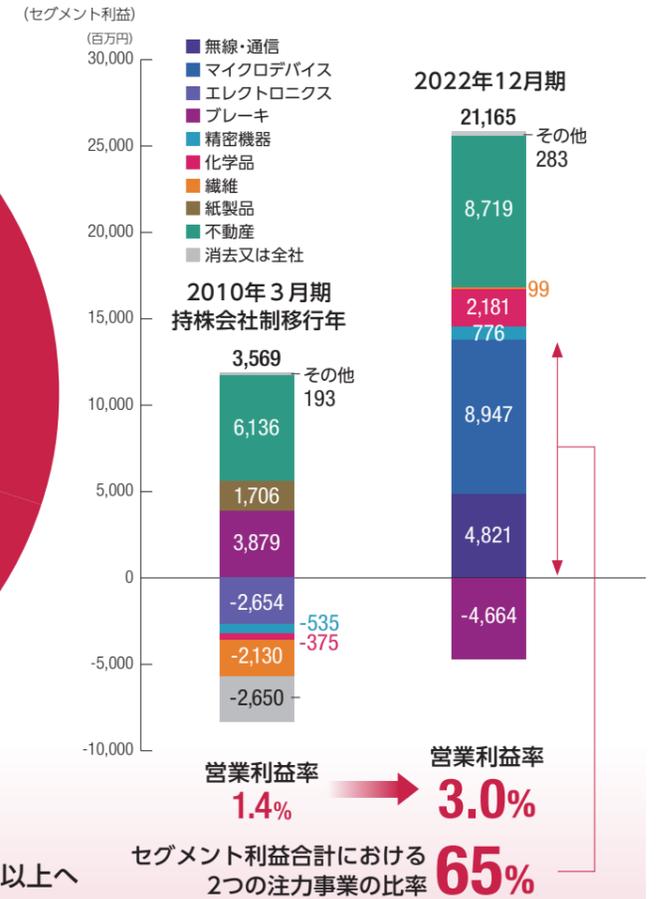
インプット	アウトプット	アウトカム	インパクト
<p>財務資本</p> <p>純資産 2,784億円</p> <p>有利子負債 1,469億円</p> <p>※2022年12月31日現在</p> <p>製造資本</p> <p>国内拠点 41社 海外拠点 87社</p> <p>設備投資額 290億円</p> <p>人的資本</p> <p>連結従業員数 21,081人</p> <p>休業度数率(国内) 0.25</p> <p>知的資本</p> <p>研究開発費 258億円</p> <p>社会関係資本</p> <p>投資家との対話 延べ個別面談回数 約90回</p> <p>自然資本</p> <p>エネルギー使用量 8.94百万GJ</p> <p>水使用量 6,176千m³</p>	<p>製品・ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> 無線・通信 マイクロデバイス ブレーキ 精密機器 化学品 繊維 不動産 	<p>財務成果</p> <p>ROE 7.6%</p> <p>配当性向 28.1%</p> <p>防災ソリューション</p> <p>通信インフラの発展</p> <p>海運の安全・発展</p> <p>自動運転の高度化</p> <p>アナログ半導体ソリューション</p> <p>安全性向上に資する自動車用部品</p> <p>遠隔医療・介護支援</p> <p>高度専門性人財</p> <p>女性管理職の増加</p> <p>ダイバーシティの実現</p> <p>オープンイノベーションによる共同研究開発成果</p> <p>温室効果ガス排出量削減</p>	<p>「モビリティ」の発展 ▶ P.8</p>  <p>「インフラストラクチャー&セーフティ」の強化、向上 ▶ P.8</p>  <p>「ライフ&ヘルスケア」の向上 ▶ P.8</p> 



当社グループは、継続的な事業ポートフォリオの変革を通じて持続的な成長を続けています。現在の注力事業である無線・通信事業とマイクロデバイス事業の合計売上高は連結売上高の46%を占めており、引き続きポートフォリオの変革を推進することで、早期に両事業の連結売上高に占める比率を60%以上に引き上げていきます。



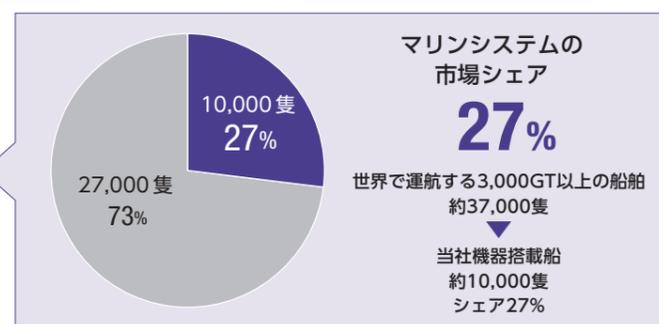
ポートフォリオ変革による収益性改善



価値創造の源泉： 2つの注力事業



コア技術	通信ネットワーク技術 センシング技術 データ分析力
収益への寄与	マリンシステムで市場をリード ソリューション・特機が高収益
機会	グローバルに成長が期待できる 高収益事業へのシフトを推進中



コア技術	電子デバイスの信号処理技術および電源制御技術 マイクロ波関連技術
収益への寄与	競争優位な電子デバイス、高付加価値なパワーモジュール、 マイクロ波製品のレーダーコンポーネント、センサー製品
機会	パワーモジュールは、車載向け、産業機器向けに高機能化ニーズが高まる 電子デバイス技術とマイクロ波関連技術の融合による需要創造

日清紡マイクロデバイスのLi保護IC(1セル)のシェア

アプリケーション	日清紡マイクロデバイスシェア*
スマートフォン、ゲーム等	約25%

*2021年日清紡マイクロデバイス(株)調べ

当社グループは、事業ポートフォリオの変革において、有望市場かつ当社グループが競争優位性を発揮しつつ、社会課題の解決に貢献できる可能性の高い3つの市場領域を戦略的事業領域と定め、経営資源を集中配分していくことで企業価値の向上に取り組んでいます。

事業領域/主要市場・主要事業	事業会社	強みとグループシナジー	関連するSDGs	
<p>モビリティ</p> <p>日清紡グループはレーダーや無線通信などの保有する技術を融合させながら、船舶の自律航行や先進運転支援システム(ADAS)など、陸海空すべての移動体に関わる技術を磨き、安全性や環境面での貢献を図ります。</p>	<p>主要市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CASE <p>主要事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マリンシステム: J-Marine Cloud ・センサーフュージョン (3D認証技術、誤進入検知など) ・高精度測位サービス ・自動車ブレーキ: 摩擦材 	<p>事業会社</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本無線株式会社 JRCモビリティ株式会社 日清紡マイクロデバイス株式会社 日清紡ブレーキ株式会社 日清紡メカトロニクス株式会社 日清紡ケミカル株式会社 	<p>無線・通信、マイクロデバイス、ブレーキ、精密機器、化学品といった事業セグメントが連携することで、LTE(次世代高速携帯通信規格)やミリ波通信などの保有する技術を融合させながら、先進運転支援システム(ADAS:自動運転の「レベル2」)をはじめ陸・海・空・宇宙まですべての移動体の自動運転に関わる技術を磨いてきました。なかでも天候に左右されず誤作動なく動く当社の3D認識技術は、世界でも高い評価を得ていますが、そこにAIを活用することで人やモノの動きの予測も取り入れて事業化を図ります。また気象データや海洋資源などの海の「見える化」を図ることで、船の航行以外の領域においてソリューションの創出を目指します。</p>	 
<p>インフラストラクチャー&セーフティー</p> <p>日清紡グループは気象レーダーや河川水位の監視システムなどの防災システムや海事情報トータルサービスなど、グループ各社の技術と知見を活かして、超スマート社会における人々の安全安心を実現するソリューションをグローバルに提供しています。</p>	<p>主要市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ・防災機器・システム <p>主要事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・防災・気象サービス ・4G/5Gモバイルネットワーク基地局 ・安全運転支援システム ・燃料電池用カーボンセパレーター 	<p>事業会社</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本無線株式会社 日清紡マイクロデバイス株式会社 日清紡ケミカル株式会社 	<p>河川の氾濫、土砂災害、津波・高潮などの自然災害から人々を守るために、無線・通信、マイクロデバイス、化学品といった事業セグメントが連携し、水位計や雨量計、それらを遠隔管理するテレメータ、警報機、サイレン、カメラなどの機器やシステムを提供するだけでなく、それらの機器を通信技術でネットワーク化することで、ダム管理等のシステムを構築しています。気象レーダーや河川水位の監視システムといった防災システムでは、気象レーダーなどから得られる気象情報・地震情報などを組み合わせ、災害の防止から住民に危険を通知する防災情報通信システムまで、幅広いソリューションを国内外で展開しています。グループ各社の技術と知見を活かせる強みを武器に、これまでの官公庁との強い取引関係も活かしながら、機器販売だけでなく、機器から得られるデータを活用して、多様なサービスソリューションを創出していきます。</p>	 
<p>ライフ&ヘルスケア</p> <p>日清紡グループは「環境・エネルギーカンパニー」グループとして、グループ各社の技術を応用することで、環境関連製品やメディカル関連製品の開発を進めています。</p>	<p>主要市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療機器 ・介護機器 <p>主要事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・携帯型超音波診断装置 ・要介護者見守りシステム ・カルボジライト 	<p>事業会社</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本無線株式会社 日清紡マイクロデバイス株式会社 日清紡メカトロニクス株式会社 日清紡ケミカル株式会社 日清紡テキスタイル株式会社 	<p>無線・通信、マイクロデバイス、精密機器、化学品、繊維といった事業が連携してそれぞれの技術や知見を応用することで、環境関連製品やメディカル関連製品の開発を進めています。メディカル関連製品では、1960年に超音波診断装置が開発されて以来60年強にわたり、開発製造受託を通じて超音波診断装置の発展に貢献してきた上田日本無線(株)が、過去に蓄積された世界トップレベルの超音波技術と無線通信技術でメディカル事業を展開してきました。2020年12月には、上田日本無線(株)が独自に開発した高画質でハンディタイプのワイヤレス超音波診断装置を製造・発売し、コロナ禍での診断分野の需要増を背景に、ライフ&ヘルスケア領域の収益基盤の拡大を牽引しています。</p>	 

成長戦略の遂行を通じて収益力を高め、企業価値の向上に取り組んでまいります。

日清紡ホールディングス株式会社
代表取締役社長

村上 雅洋



日清紡グループ企業理念

挑戦と変革。地球と人びとの未来を創る。

時代や社会の要請に応える業容へと変化、環境・エネルギー分野へ事業領域をシフト
3つの戦略的事業領域を設定

事業方針

「環境・エネルギーカンパニー」グループとして、超スマート社会を実現する。
企業理念から導かれる事業方針のもと企業価値向上を目指す。

戦略的事業領域



モビリティ分野

銅フリー摩擦材、燃料電池車用部材、船舶用無線通信機器など



インフラストラクチャー&セーフティー分野

気象レーダー、防災ソリューション、Alertmarker+ など



ライフ&ヘルスケア分野

超音波診断装置、医療機器・健康管理、機器開発など

環境を軸に、超スマート社会の実現を目指す

日清紡グループは企業理念を「挑戦と変革。地球と人びとの未来を創る。」としています。この企業理念から導かれる事業方針に、「『環境・エネルギーカンパニー』グループとして、超スマート社会を実現する」ことを掲げています。当社グループ内にはさまざまなセグメントがありますが、すべての事業のベクトルを「環境」に合わせ、環境を軸として超スマート社会の実現を目指し、事業活動を行うことが私たちの根幹です。そして、そのために深掘りする「戦略的事業領域」として、4年前に「モビリティ」「インフラストラクチャー&セーフティー」「ライフ&ヘルスケア」の3つを打ち出しました。

「モビリティ」に関しては、敢えて当事業が当時から関わりの深かった自動車に限定せず、船や航空機、さらには

人工衛星など、宇宙も見据えた移動体を括る「モビリティ」と表現しました。自動車は自動運転の実証実験も進むなど、大きな市場ですが、自動運転は先行する先進国を他国が追いつける形で進みますから、グローバルな移行にはまだ相当時間がかかると予測します。そのような中で、私たちはセンサーだけでなく、カメラとレーダーのフュージョンで自動運転をサポートします。事故が起きないような自動運転に近づけるには、カメラ単独やレーダー単独では限界があり、カーメーカーとも協力しながら、カメラ用デバイス、レーダー、超音波センサーなどの当社製品を組み合わせたフュージョンを創っていきます。また車の未来は、地面を走るだけにとどまりません。空を飛ぶことも想定し、運搬用ドローンのためのレーダー開発を進め、衝突回避の実証実験も終わりました。これはもともと、ドクターヘリの安全飛行のためにドローンがドクターヘリを回避することを目

的に開発を始めたものです。今後はドローン同士の衝突回避や、レーダーを活用した地上との交信など、安全運用につながる体制構築を図ります。そして、陸・海・空すべての「モビリティ」領域で事業を展開していきます。

「インフラストラクチャー&セーフティー」では、すでに日本無線(株)のセンシング技術・通信技術を中心に、日清紡マイクロデバイス(株)の提供するICなどととともに、河川の監視システムを通じて自然災害から人命を守る取り組みなどを進めています。しかし私たちにとっては、これはまだ入り口でしかありません。地球環境が悪化の一途を辿っている今、世界各地で気候変動による自然災害が頻発しており、自治体と連携しながら地域住民の安全確保を第一に事業を展開し、最終的には、気候変動を抑え環境改善に資するサービス事業の提供を目標として進めていきます。

直近の課題に対してすぐに成果を出していく「モビリティ」

「インフラストラクチャー&セーフティー」とは異なり、10年ぐらいの長期的な時間軸で進めていくのが3つ目の戦略的事業領域「ライフ&ヘルスケア」です。超高齢化社会に突入した日本、そして間もなく高齢化社会へと突入する中国では、遠隔診療が必須になります。そして遠隔診療には有線ではなく無線が必要です。上田日本無線(株)が製造するハンディタイプの超音波診断装置が、今後、スマートフォンや遠隔診療でも利用できるようにしながら、さらに次のステップへと進めていきます。メディカル分野は、レギュレーション上、承認や許認可の取得に時間がかかります。しかし、社内で医療機器と無線・通信技術のコラボレーションが実現できるという私たちの強みを活かして、人の安心・安全を担保できる超スマート社会の実現につなげていきます。

くのが継続的なカイゼン活動です。リーンな体質へと強化するためには、現場で地道かつ継続的なカイゼン活動を推進することで恒常的に体質を強化するとともに、先に申し上げた方法などで事業自体や事業の仕組みをドラスティックに変えていく必要があります。

また利益体質を着実に強化していくために、これまで進めてきたカイゼン活動におけるデジタルを活用した業務効率の向上を、さらに加速させていきます。一方で、デジタル化イコールDXではありません。ITやデジタル技術を使って何をしていくか、その「X」の中身が重要です。そこで、DXとしては、デジタル技術を使ってソフトコンテンツを高め、サブスクリプション事業を立ち上げていくことを一つの方向性として目指しています。例えば、ドローンの飛行計画を作成するサブスクサービスや、海・陸から収集した情報をデータベース化したJ-Marine Cloudを活用したデジタルビジネスなど、事業化に向けて芽が出始めています。これらはまさに、モノづくりをベースにして発展した事業になりますから、事業自体の変革をもたらすものとして、とても期待しています。

日清紡グループのサステナビリティ経営

私たちは、事業活動を通じて社会に貢献することを使命としていますので、事業自体にこだわりは持っていません。1つの事業にこだわるのではなく、社会環境が変化すれば、それに対してソリューションを提供して貢献すること。それが企業公器の考えに基づいた当社の方針で、SDGsへの貢献にもつながるものです。

今、私たちは、地球環境の改善に資する事業を通じて超スマート社会を実現するという、環境軸で事業を展開しています。加えて昨年には、環境に関連する最重要課題として2050年のカーボンニュートラルを公表しました。その過程として、2030年に2014年度比50%の温室効果ガス削減を目標に掲げていますが、その目標に向けてはすでに35%程度の削減を実現しており、そこにインドネシアでの石炭自家発電の終了や地熱発電への切り替え、工場屋根への太陽光パネルの設置などで40%超の削減が見えてきました。ここに加えて、半導体事業で使用するガスを環境負荷の低いものへ

と転換を進めることで、2030年の目標達成にはめどができてきています。

環境への取り組みが進む一方で、今後さらなる加速をしていきたいのがS、すなわち「人」への取り組みです。会社は人・モノ・カネ・データで構成されていますが、モノ・カネ・データは、人に使われて初めて価値を生みます。企業の要は「人」であり、その「人」をいかに大事にするかが肝だと考えます。私たちが環境(E)を主体とした事業を継続するうえでも、企業の存立要件である人(S)が十分担保できなければ事業は継続できません。

日清紡グループには、「事業は人なり」という考えが根底にあり、今でも人を大切にする流れに変わりはありません。また、ここでいう「人」は、社員に限らず、全てのステークホルダーとWin-Winになれるような活動をしていくことが重要だととらえています。それゆえに、「人」についてはすごく熱い会社であり、教育訓練や実力主義重視に注力しています。教育訓練では、階層別の研修の仕組みとは別に選抜型の人材育成も並行して行うほか、一人ひとりには、必須の研修と自主的に学べる研修とを取りそろえて個人のリテラシー向上を促進しています。

一方で、女性の管理職数の増加は一朝一夕には克服できない課題ですが、制度を変え働く仲間の意識を変える取り組みを継続しています。昇格に一定年数を重ねることを必要としてきた従来の制度を変えたほか、複線型かつ乗り換え可能な人事制度に改定しました。また、総合職におけるキャリア採用比率を従来の約2割程度から約5割へと拡大し、ジェンダーや年齢など、多様な人材の流入を促進しています。

「変わることを恐れない」企業風土の醸成

約3年前からダイバーシティ&インクルージョン活動を強化していますが、その取り組みを真に浸透させるためにも私は、「まずは自らが多様な人間の一人であると認めよう」と伝えています。私自身も多様な人間の一人でありたい。皆がその前提に立つことで、周囲に心理的安全性が生まれ、過度に遠慮することなく闊達な意見が出る組織へととなります。そういう組織はイノベーションが起きやすく、会社の業績にも反映されます。D&Iの考え方が浸透するにつれ、従業員サー



ベイのスコアも改善がみられています。従業員サーベイのスコアが比較的低いグループ会社には、ハイスコアのグループ会社を見せることで気づきをえられるような取り組みも進めています。「D&Iはイノベーションのスターターであり、DXがその加速装置」。これは私が社員によく伝える言葉です。

もう一つ、変革を進めていくうえで重要なのは、失敗を恐れないことです。「失敗はとがめるものではなくて、許し活かすもの。失敗を許し活かす風土がイノベーションを生む。失敗を許さない風土は不正を生む」。そう伝えることで、変わることを恐れない企業風土の醸成を図っています。

その一方で、法律にもとる行為、そして企業倫理や人の倫理にもとる行為には、温情を差し挟む余地なく厳罰を徹底しています。当社グループは10年以上前に、企業倫理通報制度を設けましたが、大変よく機能しています。

株主還元の基本方針

株主還元に関しては、まずは成長戦略投資を優先させたうえで、連結配当性向30%程度を目安に安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としています。そしてさらに十分な内部留保を確保した場合、自己株買い等を含めた

積極的な株主還元を検討することとしています。

2022年度は第2四半期末、期末とも1株当たり17円の配当を実施し、年間で4円増配の34円となりました。さらに、営業キャッシュ・フローを考慮し、成長投資資金の確保にめどがついたことから、2022年5月には取得株式数と総額の上限をそれぞれ1,200万株、100億円とする自己株式の取得を発表し、11月末を期限に実行しました。2023年度は、設備投資約400億円と研究開発投資約300億円を計画しており、株主の皆様への配当金は年間で2円の増配を予定しています。

ステークホルダーへのメッセージ

会社の持ち主は株主の皆様ですが、お客様・従業員・お取引先・地域社会などのすべてのステークホルダーを意識しながら事業を行い、価値を上げていくことが大事だと考えます。資本の独占や経営の専断、労働の独裁を排し、それぞれの権限と責任を認め合い、互いに協力して付加価値の総体としての利潤を極大化していくことが、ステークホルダーの皆様への期待にこたえていくことになると思います。今後も、成長戦略の遂行を通じて収益力を高め、企業価値の向上に取り組んでいきますので、引き続きご支援のほどお願い申し上げます。



ROICの着実な浸透により 資産効率の改善を図る

塚谷 修示

取締役執行役員
経営戦略センター 財経・情報室長

財務戦略の基本方針

日清紡グループでは、中長期的な投資とリスクに備え、財務健全性を維持しながら収益性や効率性を重視した経営を推進しています。多様な事業を展開する当社ですが、「事業を通じて社会に貢献する」ことを使命として、従来の事業に固執することなく、事業ポートフォリオの変革を通してさらなる成長を目指しています。事業や資産内容を変えていくことなくしてはグループの発展はありません。

事業ポートフォリオ改革を進めるにあたっては、ROIC（投

下資本利益率）を重要な社内管理指標として導入しています。当社ではWACC（加重平均資本コスト）を6%と置いており、まずはグループ全体の平均値としてROIC8%を目指し、さらなる向上を図っていきます。ROICを導入してから数年が経過しましたので、今後は事業のテコ入れや継続性の判断基準の一つとして活用していきます。現状は収益性の改善が課題です。ROICの改善傾向が見られない事業については、事業戦略の見直しを含めた見極めが必要と考えています。

ROICの取組み以前より、全社的なカイゼン活動や原価管理活動、さらには事業単位や個別製品単位といったあらゆる階層での見切りと見極めを進めています。その方針に沿って海外拠点の集約や整理も実施してきました。2020年からはROICツリーの展開を加えることで、社員一人ひとりが取り組むべき課題の明確化や、営業キャッシュ・フロー創出に向けた意識付けを強化しています。ROICを本格的に導入することで、事業評価を精緻化することを目論んでいます。当社はこれまでオーガニック・グロースに加え、無線・通信やマイクロデバイスといった主要セグメントでは、積極的にM&Aを実施し成長事業として取り込んできました。2023年5月には（株）日立国際電気の株式取得について発表しています。取得対価の総額は370億円程度になる見通しで、資金は銀行借入により調達する方針です。この借入によってもEBITDA/有利子負債倍率は前年並みの0.28倍程度を維持できる見込みです。現時点（2023年6月30日）では株式譲渡契約のクロージングを迎えておらず、独占禁止法への配慮から対象会社との対話が制限されていますが、クロージング後には本M&Aの効果発現、シナジー追及に関して対象会社ともしっかりと議論してまいります。

また東京証券取引所から「PBR1倍割れ」に関して改善要請が出ていますが、拙速にならないよう事業計画をしっかりと精査し開示に向けた準備を進めています。PBRの改善に向けて、事業計画を明示して市場の信認を得ること、連結資産のスリム化を図ること、サステナビリティ経営の推進等を意識していきたいと考えます。特にサステナビリティ経営は、エクイティ・スプレッドやエンタープライズ・スプレッドを改善する含意があります。レジリエンスを高める経営が、WACC6%と置いたハードルレートを中長期的に低下させることを考えています。

資源配分と成長投資

グループ全体の運転資金や成長投資等の必要資金については、主として営業キャッシュ・フローを財源としています。必要に応じて有利子負債を効果的に活用し資本効率の向上を図っています。

資源配分にあたっては、無線・通信のようなアセットライトな事業への投資を意識しています。無線・通信で展開するソリューション事業やマリンシステム事業は、初期投資が低い組立産業に属し、システムや人材への投資が主となります。「モノ」を売り切るビジネスから、モノづくりで極めた技術や製品を活用して、DXやIoTと融合させながらサービス事業を展開する方向へ舵を切っていくことで、グループ全体としてアセットライトな方向へ導いていきます。初期投資が比較的重い半導体やプレーキ摩擦材は、それが参入障壁となり事業の安定性には寄与しますが、資産効率の点では不利になります。将来的にキャッシュを安定して生み続けるかが判断軸となり、10年程度の投資回収期間（減価償却期間）を収益性向上でいかに短縮できるかが鍵になってきます。資産効率の上昇は、自ずと調達側にある株主資本のスリム化に波及します。収益性を高めつつ、株主資本のスリム化によってもROEの向上を目指したいと考えます。

気候変動対応

当社グループは企業理念に「挑戦と変革。地球と人びとの未来を創る。」を掲げています。気候変動が地球と人びとにとって大きな脅威の一つとなっている現在、気候変動による事業機会の取り込みおよびリスクへの適切な対応は重要な経営課題になっています。その対策の一環として、当社グループでは2021年度よりTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に準じた気候変動シナリオ分析を開始し、2022年度までで売上の9割以上を占めるセグメントでの分析を完了しました。シナリオ分析によって、気候変動がもたらすリスクと機会を、各事業部が自身の課題として認識し、対応策に着手し始めています。

当社グループは、「モビリティ」「インフラストラクチャー&セーフティー」「ライフ&ヘルスケア」の3つの分野を戦略的的事业領域と定めて活動していますが、その各々に気候変動に対する取組みを定義できます。製造業として製造工程に関わる温室効果ガスの排出削減に努めなければなりませんし、

その生み出す製品が温室効果ガス排出削減に役立つ社会要求に応えねばなりません。あるいは、地球温暖化によって引き起こされる気候変動の激甚化から人々の安全や財産を守るシステム技術を世に送り出す責務があります。例えば、当社グループは気象レーダーや防災システムを手掛けています。気候変動の激甚化で想定される未来では、気象レーダーで線状降水帯やゲリラ豪雨の発生をいち早く予測し、防災システムに中継します。防災システムも5GやIoTの技術を活用することで、よりパーソナライズされたきめ細やかな避難情報を提供する未来図が描けます。そのために足りないソフトウェア技術等については積極的にリソースを配分すべきだと考えています。

株主還元

日清紡グループは、収益性や効率性を重視した経営を推進し、株主価値の持続的な向上を目指しています。研究開発、設備増強、MAなどの成長投資を実施し、「環境・エネルギーカンパニー」グループとして、ステークホルダーの皆様から一層評価され信頼頂ける企業を目指してまいります。業績向上に裏打ちされた株価上昇が、ひとつの株主還元の在り方として意識しなければならない重要な点です。

その上で、配当については中間配当および期末配当の年2回配当を基本とし、連結配当性向30%程度を目安に、安定的かつ継続的な配当を行う方針です。さらに、今後の成長戦略遂行に要する内部留保を十分確保できた場合には、安定性や自己資本配当率（DOE）にも配慮したうえで、自社株買い入れ等も含めた積極的な株主への利益還元を検討いたします。

こうした方針に基づき、2022年12月期は年間4円の増配（1株当たり34円の配当）と100億円の自己株式取得を実施しました。2023年12月期についても、業績予想に基づいて年間2円の増配（1株当たり36円）を実施する予定です。



コア技術とソリューション志向で、価値の最大化を図る

日清紡ホールディングス株式会社
代表取締役 専務執行役員
日本無線株式会社
代表取締役社長

小洗 健

3つの強み

Q まず、日本無線の強みについて聞かせてください。

当社は1915年に設立以来、社名にも冠した無線技術を軸にさまざまな社会課題の解決に貢献してきました。その歴史の中で培われた当社の強みは大きく3つあります。

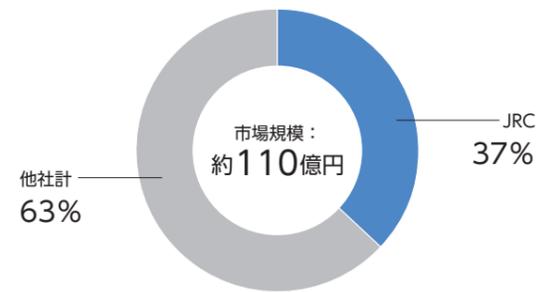
一つはやはり通信、センシング、データ分析等のコア技術です。祖業は船舶の航行・航海に資する通信機やレーダーですが、無線技術を使うことで離れた場所との通信を可能としただけでなく、肉眼や光では見えないものも電波や超音波などの波を使うことで見える化することで、お客様や社会の課題解決に寄与してきました。無線技術は今もその活用の広がりが期待されており、この領域で長年培われた当社のスキルやノウハウは、大きな強みです。

二つ目の強みは顧客価値の訴求力、つまり、お客様の課題を見出し、それを解決する力です。お客様の課題を技術的な

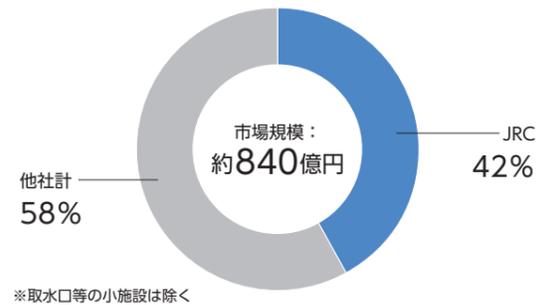
設計で解決するにも、そもそもお客様がどのようなお困りごとを抱えているのかを把握しなければ、その背後に潜む本質的な課題は見えてきません。例えば当社は防災無線システムやダムのコントロールシステムなどの社会インフラシステムを納品してきましたが、設置工事だけでなくメンテナンスも手掛けることで、お客様側のご不便やお困りごとを知ることができ、それを次なる提案機会へと活かしてきました。当社技術をお客様視点で見ることで提案につながる顧客価値の訴求力は、今後も絶えず強化し続けていきます。

三つ目の強みは、複数の技術を統合するインテグレーションスキルです。一つの技術を磨くだけでは解決できない課題も多い中で、解決に必要なさまざまな技術を、自社あるいは他社の中から総合的に組み合わせることで、課題解決手段が整い、大きな力を発揮しています。

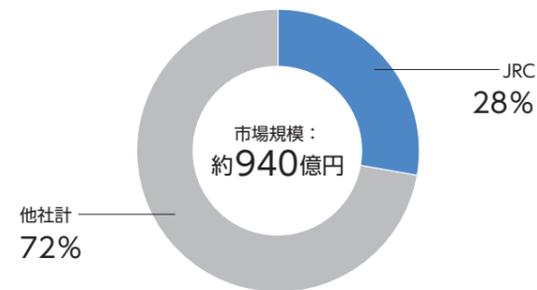
Cバンド気象レーダー：国交省及び気象庁におけるシェア (注)



ダム・堰関連設備*：国交省におけるシェア (注)



県防災システムにおけるシェア (注)



(注) 市場規模・市場シェアは自社推計(2022年度)

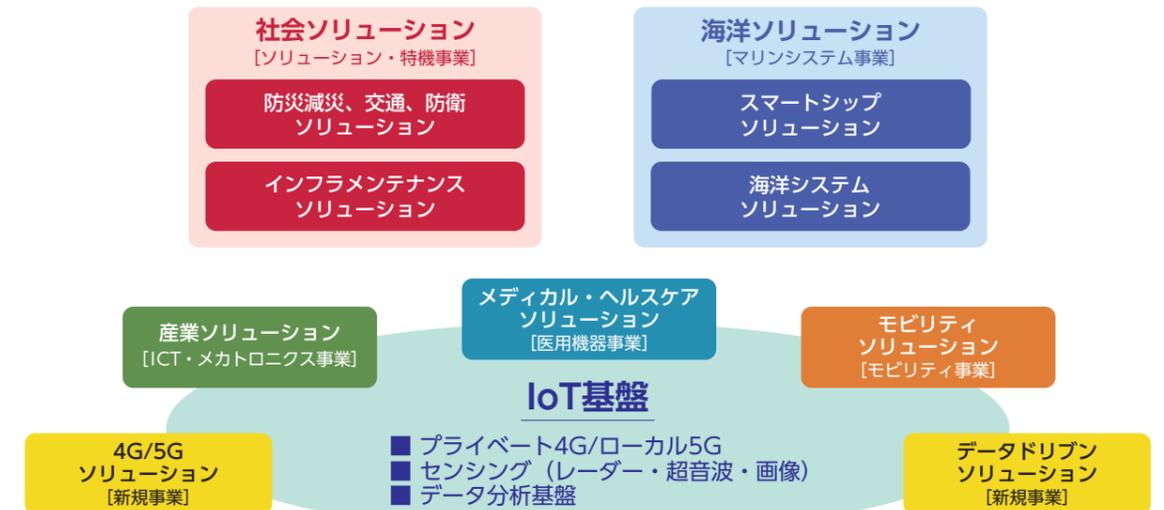
Q 長年培ってきたコア技術でのノウハウとは、どのようなものですか。

人間の行動範囲を広げるための通信手段やセンシング手段として電波や光が使われます。しかしその通り道に電波や光を遮る障害物があると、遮断された場所をどのようにエリアとして補っていかかが技術上とても重要なポイントになります。補うためにさまざまな手段が考えられますが、重要度や安定性、さらにはコストなどを総合的に勘案して最適な解決策を提供できるかどうかは、難しいノウハウの一つです。

また電波や光は直進性があるため、地球の反対側には届きません。通り道に遮るものがなくても、電離層や衛星を活用して電波を反射させながら必要なエリアに届けていく必要があります。そうした技術そのものに加え、エリアをどのようにカバーしていくかもノウハウです。例えば、携帯電話は基地局を数多く設置することで面的にエリアをカバーしますが、それでもエリアの穴ができてしまいます。その時に、不必要にコストをかけて基地局を追加するのではなく、アンテナの指向性を少し傾けてエリアの穴をカバーすることもできます。当社には、無線技術と、無線技術による不都合な側面を解決して総合的にサービスを提供するノウハウが蓄積されています。

通信は、送り手の持つ情報を受け手に伝えることが目的ですが、センシングは、自ら電波を発して周囲からの反射を分析することで状況を把握するものです。センシングの活用ニーズは非常に幅広く存在し、海では船舶の安全航行、陸では自動車の自動運転走行、さらに空では当社が日本で初めて提供した気象レーダーなど、当社は、センシングを使って何をどのように見るかという視点でその活用可能性を広げてきました。

真のソリューションビジネスを目指して



ヘルスケア領域では、超音波を使ったセンシング技術で、体内臓器の状況を把握する超音波診断装置を当社子会社が提供しています。特に、船舶に搭載する航海機器は、揺れ、振動、気象現象、温度など非常に劣悪な環境条件下で用いられ、加えてコストを適切に抑えることも求められますから、相当なノウハウが必要です。航海をする上で直接必要ではない海の波の情報はセンシングの対象から除いたり逆に波浪情報のみを危険回避のために抽出したり、最近では自動航行にも対応したりと、この分野で当社が蓄積してきたノウハウには、傑出した競争優位性があると自負しています。

機器が収集したデータを分析し、事象の意味する価値へと創造するデータ分析を行うことで、IoTがDXにもつながっています。

成長戦略

Q これら強みを活用し、どのように成長していくのか、成長戦略を聞かせてください。

当社の成長戦略の基本は、すべての事業をソリューション志向で進めていくことです。換言すれば、私たちの製品・サービス、お客様のお困り事や社会課題を解決する手段として使っていくということ。部品や材料も、どのように使われるか次第で、課題解決のソリューションになります。

社会ソリューションや海洋ソリューションは、すでに当社の収益基盤として一定の事業規模を確立していますが、今後の成長を牽引するのは産業ソリューションやメディカル・ヘルスケアソリューションです。

特に産業領域は、市場成長性は見えるものの変化スピードも速く参入プレーヤーも多いため、変化スピードに対応しながら優位性をいかに発揮していけるかがカギとなります。例えば水産業や林業、農業などの一次産業であれば、ドローンを含めた空・陸・海から見ることで新しいソリューションの創出機会もあるでしょうし、製造業などの二次産業では工場におけるIoTシステムなど、工夫次第でさまざまな事業機会が広がっています。コア技術、顧客価値の訴求力、インテグレーションスキルに代表される当社の強みを存分に発揮し、お客様がこれまで気にされていなかった領域にも、お客様視点で目を向けて課題を見出し、作業の定量化や無駄の排除などに資するソリューションを提供していきたいと思えます。ソリューションを展開するにあたっては、当社の強みを引き続き強化することはもちろんですが、当社として補強が必要な領域は、すべてを自前で行うことにこだわらず、いろいろな形態のコラボレーションを模索しながら、最終的にお客様が必要とする形へとつなげていきます。



2022年10月、国産産業用ドローンメーカー、エアロセンス株式会社と資本業務提携。広域の測量や施設点検、災害時の状況監視などのシステム構築及び情報提供サービス創出を図る。

一方、社会ソリューションの領域では、人の働き方や社会そのものが、サステナビリティを軸に大きく変化しており、GXやDXへの投資が行われていきますのでそこに対しての効果的な社会インフラシステムの提供に力を入れていきます。またグローバル市場での展開については、当社が国内で4割のシェアを有するダムのコントロールシステムなどを、東南アジアなどの未整備な市場に展開するポテンシャルは大きいと感じます。これまでODAなどの開発援助スキームを伴う形で提供した実績はありますが、各国の自助努力での導入・運用を視野に入ると、コストの低減が課題です。加えて、社会インフラシステムが、災害時だけでなく平時にも多用途で活用できる効果を訴求できれば、それは大きな需要へとつながると思えますので、工夫しながら検討していきたいと思えます。

収益性の向上について

Q 収益性の向上はどのように推し進めていきますか。

現状の当社の収益性について満足できる水準かと問われれば、ノーと答えざるを得ません。外部環境の影響を受けやすいことも大きな理由の一つです。

例えば自治体向けの防災システムなどは、災害が過ぎて暫く経つと防災・減災投資が減退する傾向にあります。人口減を背景に社会インフラ全体が増える局面にはない中で、整備・更新需要を着実に取り込み続けることが重要ですが、一品一葉の官公庁向けビジネスは、収益性を量産で補うことはできません。システム事業でコストを低減するには、業務システム全体の効率化など、事業の営み方にメスを入れていく必要があります。新たな基幹システムも導入しました。本運用に至る前段階の、部品・装置の設置工事やトライアルプロセスで発生するコストを可視化し、そこでの効率化を図ることで収益性の向上につなげていきます。

また昨今はソフトウェア技術の進化もあって、個別最適でとらえられがちだったシステムも、汎用的な部分をハードで賄いながらソフトウェアでカスタマイズを進めることが可能になってきています。将来的には、システムを販売するだけでなく、システムを運用した分の対価を継続課金していくサブスクリプション型ビジネスも検討します。そして、「モノ」から「コト」へとビジネス変革を推し進めることで、収益力そのものを強化していきます。

成長投資、研究開発

Q 成長投資や研究開発に対する考え方はいかがですか。

成長戦略の中核となるソリューションビジネスを提供していく上では、5G関連の投資に加え、AIなどのデジタルデータを活用する技術が必要不可欠です。こうした通信の新しい技術とデータ分析基盤は当社の成長に必要不可欠との考えの下、投資を行っていきます。

研究開発に関しては、センサーフュージョンに代表されるように、特にレーダーを中心とした複合的なセンシング技術によって、これまで実現できなかったことが実現できるようになる領域が多く、カスタマイズの取り組みも含め、継続的に研究を進めます。

通信に関しては、通信というのは相互に接続できる必要性があるために、標準化が先行し、カスタマイズの余地は難しい領域です。しかし、標準化されたものをそのまま使用するの

ではなく、その外側に少しの工夫を施すことで価値を高められる領域もあります。例えば、携帯電話の基地局は、周囲のスマートフォンに対してサービスを提供しますが、スマートフォンのデータを伝送するには光ケーブルかサービス周波数とは周波帯が異なる別の無線機を据え付けて中継する必要があります。しかし、すべての基地局に無線機を敷設するとなると、莫大なコストがかかります。そのような中、当社には小さなプライベート網の中で同一の周波数帯を中継用と末端サービス用に分けてエリア展開をしていく技術ソリューションがあり、小さな基地局向けにこうした工夫を施して展開することも視野に入れながら応用の範囲を広げています。また将来的に、5Gがさらに6Gへと進化すると、テラヘルツと呼ばれる今より高い周波数が登場し、また電気ではなくそのまま光を通す回路も出てきます。光の応用技術やまだ実用化されていないテラヘルツ周波数の技術など、通信の新しいテクノロジーは進化の激しい領域ですが、必要不可欠な領域として今後の動向を注視していきます。

人財について

Q 成長戦略を推し進める人財についての考え方を聞かせてください。

ソリューション志向で課題を見つけ出し解決を図るビジネスを拡大していくためには、100有余年の「モノづくり」の歴史の中で組織に染みついた文化からの脱却も必要です。組織カルチャーを変えるためにも、ソリューション志向でビジネスを進められる人財の育成は、グループ全体の成長戦略を考える上でも重要なテーマです。

当社は企業風土として課題解決への意識はとても高いのですが、どうしても強い技術を前提に課題解決を図ろうとする傾向があり、その分、技術によらない手段に対する視点が限定的です。広い視点でより大きなものを創るには、そこが課題です。

人財育成を考える上では、エキスパートの養成も重要ですが、当社内での異動だけでは視野の広がりに限界があるため、日清紡グループ全体が目指す方向性の中で自分の役割を常に意識できるようなキャリア育成的な教育の継続的な実施が、組織カルチャー変革の第一歩ではないかと思えます。私も社員との対話の中では、今のままでよいと思わずカルチャーを変革するよう促しています。

環境・エネルギー分野の貢献

Q 日清紡グループ全体では『「環境・エネルギーカンパニー」グループとして、超スマート社会を実現する』ことを事業方針に掲げています。日本無線では、「環境・エネルギーカンパニー」としてどのような取り組みを進めていますか。

当社は、「環境・エネルギーカンパニー」として二つの側面から事業を通じて貢献できると考えます。一つは、気候変動によって自然災害が激甚化する中で、防災・減災に資する取り組みを事業として展開していること。もう一つは、当社のセンシング技術やIoTを活用して大型商船などと協業することで、船舶の航行時のCO₂排出量削減に貢献できることです。船舶の場合、最短・最速ルートが最適燃費につながるわけではありませんので、燃費効率性も考慮した最適航路を選ぶ当社の海洋ソリューションが、排出量削減に寄与するところは大きいと考えます。

グループシナジーについて

Q 最後に、日清紡グループ内でのグループシナジーについて、思いを聞かせてください。

無線・通信とマイクロデバイスはどちらもエレクトロニクスです。半導体チップやセンサーなどのデバイスという機能性を一つの小枠に閉じ込めることでより大きな効果を創出するケースもあるため、かれこれ30~40年前から協力体制を構築してきました。また当社が必要とする部品や材料については、グループ内にケミカル事業があることで、機能性や性能をその素材から考え直せることが大きな強みとなっています。

グループシナジーを発揮するための第一歩は、グループ全体として保有する技術やノウハウを課題の解決手段として常に意識することです。そのためにもグループ全体の方向性を意識しながら、自身の役割を果たせる人財の育成に注力し、当社、そして日清紡グループ全体の価値の創出へとつなげていきたいと思えます。



2023年5月31日付で、株式会社日立国際電気の株式取得に関するお知らせを開示しました。詳細はリリース資料をご確認ください。
https://www.nisshinbo.co.jp/nish/news/pdf/news20230531_1.pdf



3つの“SINKA”で存在感を高め、アナログソリューションプロバイダーを目指す

日清紡ホールディングス株式会社
取締役 常務執行役員
日清紡マイクロデバイス株式会社
代表取締役社長

田路 悟

新会社発足1年を経て: 統合後の進捗

Q 2022年1月に日清紡マイクロデバイス株式会社が発足してから1年が経ちました。昨年の統合報告書でも、統合プロセスを円滑に進めたいと述べていましたが、その後の進捗はいかがですか。

開発、生産、営業など、さまざまな分野での統合が進み、シナジー効果も生まれてきつつあります。開発では、旧・新日本無線(株)と旧・リコー電子デバイス(株)の持っていた異なる開発フローや仕組みからそれぞれの良いところを取り入れて新たな開発フローを構築し、開発効率や設計品質の向上を実現しながら、すでに量産ステージに至った製品も出てきています。生産面では、統合によって前工程で3カ所、後工程で2カ所と、生産工場が増えましたが、相互に優れた点を吸収し各工

場での改善につなげる社内プロジェクトが進み、生産性や生産品質が高まってきています。営業においても、もともと2社には、個々の製品、顧客等の重複がほとんどありませんでしたから、海外顧客を含め、クロスセルが進んでいます。

もちろん、人事制度やシステムなど、完全な統合に向けてはもう少し時間がかかります。しかし統合前の準備期間から相互に理解を深めてきたことで、仕事の考え方、進め方などのマインドは共有されており、それが順調な統合プロセスにつながっていると評価しています。

事業環境が速いスピードで変化し続ける中、企業も人も変化し続けることが重要です。統合は、双方の持つ良い点や課題を明確にし、大きな変化を遂げるチャンスだと捉えています。

半導体市場でのポジション

Q 半導体市場における現在のポジションと今後の展望について聞かせてください。

半導体業界の中でも、IoT機器などに幅広く使われる「アナログ半導体」は、売上規模が5,000億円を超える欧米企業2~3社を筆頭に、2,000億円規模、1,000億円前後の規模の企業が20社以上ひしめく裾野の広い業界です。2025年に売上目標1,000億円を掲げる当社は、日本企業の中では3位の座にありますが、高いシェアを誇る製品群を数多く保有していることを強みに、今後さらに存在感を高めていきたいと思えます。

当社が強い製品には、オペアンプ、コンパレータ、電源制御、リチウムイオン電池の保護ICなどがあります。例えば、電気自動車(EV)やスマートフォンなどに使われるリチウムイオン電池には、過充電や過放電による発熱・発火を防止する保護ICが欠かせません。当社はそのモバイル用リチウムイオン電池の保護ICで2割強のシェアを有しています。

半導体以外でも、マイクロ波関連製品では当社は日本のリーディングカンパニーです。例えば船舶搭載用レーダーの主要コンポーネントであるマグネトロンでは世界シェア80%と、圧倒的なポジションにあります。こうした競争力のある製品をさらに増やし、船舶に限らず、衛星通信や高感度人感センサーなどにも展開するなどして事業領域を拡大していきます。

また、日本無線(株)や日清紡ケミカル(株)、日清紡ブレーキ(株)など、日清紡グループ内の半導体ユーザーから製品フィードバックや業界動向を得たり、各業界とのネットワークを活用できたりする点は当社の大きなアドバンテージです。特に日本では、サポート体制を重視する顧客が多く、当社が国内で培ったサポート力は、海外競合に対する大きな優位性となっています。

強み: アナログ技術について

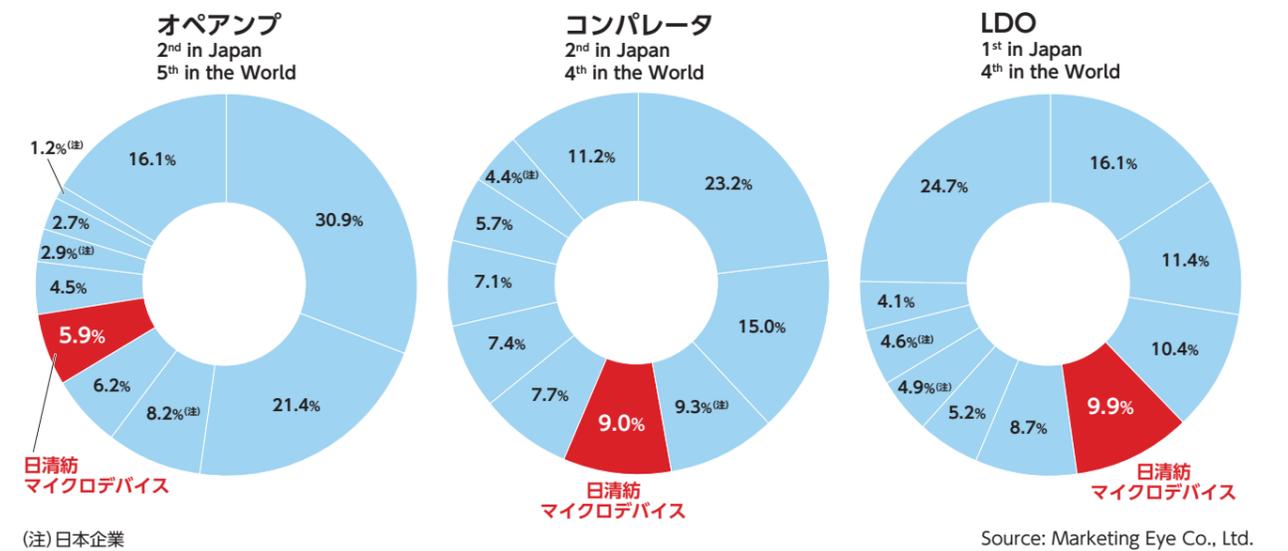
Q アナログ技術における当社の強みを教えてください。

アナログ半導体は、音や光、温度、人の心拍などの、連続し且つ数値化されていない物理的な情報(アナログ信号)を増幅したり、コンピューターで処理できるデジタル信号に変換したり、逆にデジタル信号をアナログ信号に変換したりする半導体の総称です。なかでも当社が特に得意としているのが、市場の拡大するセンサー製品群を含む信号処理系ICと、低消費電力等の要求が高まる電源制御系ICです。

統合によって当社は、現実世界(フィジカル空間)でセンサーがアナログのデータを吸い上げ、そのデータをコンピューターで処理できるようデジタルのデータに変換し、その後コンピュー

ターで処理されたデータをフィジカル空間に、再びアナログデータとしてフィードバックするまでの流れを一貫してカバーできるようにしました。これは技術的に大きな強みです。加えて、アナログソリューションを提供する上で、2社の統合だけでは埋めきれなかった最後の1ピースである、デジタル・シグナル・プロセッシング(DSP)と呼ばれるデジタル処理機能が、昨年2月にディー・クルー・テクノロジーズ(株)がグループ会社に加わったことによって補完されました。ソリューション提供に不可欠なミックスドシグナルLSI等のDSP開発に強みを持ち、モジュール基板設計からソフトウェア開発まで一貫した開発体制が整っている同社を取り込んだことで、今まで単機能デバイスを得意としてきた当社が、アナログソリューションプロバイダーとして、ビジネスチャンスを大きく広げられるようになりました。

販売シェア(金額ベース/2021年)



Q 複数の機能を組み合わせた代表的なアナログソリューションを教えてください。

例えば、昨年1月には、車載CMOSイメージセンサー向け複合電源ICを発表しました。これは、CMOSイメージセンサーの高性能化に伴って影響を受けやすくなるノイズを抑制する機能を特長の一つとしており、従来からの低消費電力技術に加え、低ノイズ技術も組み合わせた製品ソリューションになります。

昨年5月には、高精度な位置情報を必要とする機器向けに、幅広い周波数に対応した広帯域ローノイズアンプ(LNA)を発表しました。従来に比べ、GPS等での測位精度を一桁以上向上させる製品ラインナップが拡充し、当社製品の活躍の場が、通信業界をはじめ、さらに広がっていくと期待しています。

コロナ禍で、感染症対策に貢献する技術として多くの引き合いをいただいたアナログソリューションに、エレベーターや自動販売機などを触れずに操作できるタッチレスセンサーがあります。光学式センサーに使われるオプト技術によって、ゴム手袋を着用していても操作できることから、歯科医からも引き合いをいただくなど、幅広い用途での活用が期待できます。

また、MEMS技術を活用したソリューションとして、超小型マイクロフォン用デバイスを開発し、ノートPCやスマートフォン、スマートスピーカー向けの新たな音のセンサーとして出荷されています。小型マイクロ波センサーも、便座の開閉用に使う人感センサーや、睡眠中の無呼吸を感知してアラームを出す高精度センサーなどとして、幅広い業界・用途へとソリューションが広がりをを見せています。そうした中で昨年は、

子会社の日清紡マイクロデバイスAT(株)内に、センサーやICを組み合わせてモジュール化する実装ラインを導入し、小型モジュールの量産対応も強化しました。

2025年目標を踏まえた成長戦略

2025年には売上高1,000億円、営業利益率10%以上という目標を掲げています。この達成に向けた成長戦略を聞かせてください。

2021年にこの目標を公表した当時と今とは、為替をはじめ、前提条件の変化も見られますが、まずは、区切りの良い数値を最初の通過点として目標に掲げることで、アナログ半導体業界においてグローバル上位20社入りを果たすとともに、日本企業としても3位からさらに上位へと、存在感を高めたいとの思いがあります。この目標の達成度合いはかなり高まってきたという手ごたえを感じています。

成長戦略は、3つの「SINKA」をキーワードに推し進めています。一つは、今ある強みをさらに押し出して深掘りを進める「深化」。もう一つは、強みを組み合わせて新たなものを生み出す「進化」です。この2つで、2025年目標の早期達成を目指します。そのうえで、アナログソリューションプロバイダーになるという3つめの「新化」を通じて、さらなる成長を図ります。

「深化」のためには、自社の生産ラインに加え、ファウンドリ(前工程に特化した企業)やOSAT(後工程および検査工程に特化した企業)などの外部パートナーも活用し、生産能力の拡大を図ります。そして強みを組み合わせる「進化」によって、

お客様への提供価値を高め、それを売上・利益率の拡大へとつなげます。さらに「新化」を果たすには、強みであるアナログ技術だけでなく、デジタル技術やプロセッサ技術、そしてそれらを動かすソフトウェア技術も必要になります。またお客様から寄せられる声やお困りごとにより深く耳を傾け、解決に導くソリューションマインドも強めなければなりません。当社に求められるスキルや乗り越えるべき課題は多々ありますが、その中でも特に優先して強化すべきはセンシング技術とデジタルを含めた信号処理技術です。ディー・クルー・テクノロジー(株)の知見も取り込みながら、モジュール技術やソフトウェア技術、ユースシーンの想像力など、ハードに加えてソフトの面でも強化を図ります。

研究開発について

新製品・サービス開発に向けた研究開発の方針について聞かせてください。

3つの「SINKA」を進めるためには研究開発体制の強化も欠かせません。従来の研究開発に加え、社外の教育機関やベンチャー企業などとの対話も深めながら、新しい研究開発の進め方にも積極的に挑戦したいと思っています。2023年1月には、0.18ミクロンのデバイスプロセスの開発が完了し、微細化ラインでの量産に向けた体制が整いました。研究開発の強化を新たな製品の創出へとつなげていきます。

3つのSINKA

深化

1) 標準品ビジネスの強化

両社の強み(低消費・低ノイズ・高精度など)を更に強化し、民生・産機・車載に広くベースビジネスとして展開する。

進化

2) 信号処理ビジネスの展開

今後伸びるセンサー周りに下記の強みを組み合わせて、車載・産機向けを中心にセンサーAFEなどのビジネスを展開する。

新化

3) アナログソリューションプロバイダーへの変革

- ・センシングデバイス(モジュール)の展開
- ・制御ロジック(DSP、マイコン)、近距離通信技術などを取り込み、更にハードとソフトの両面から顧客提供価値を高める。

人財育成について

人財育成に関する方針や具体的な取り組みについて聞かせてください。

当社は、技術オリエンテッドな会社ですから、研究開発に代表される、いわゆる技術や専門スキルを有する人財育成を強化しています。例えば、事業戦略の一つであるアナログソリューションプロバイダーに向けた技術開発としてAI技術の導入を検討しておりますが、これは技術開発力向上のみならず社内DX推進も目的に含めており、技術開発の観点からはソリューション製品へのAI実装や新規事業開発のツールとして、また、社内DX推進の観点からはAI導入による技術水準や生産性の向上を期待しています。そのためAI人財の育成については、開発者はもとよりそれ以外の様々な職種のメンバーも参加できる教育プログラムを取り込んでおります。

さらに、開発職だけでなく、営業やマーケティング、品質保証や人事などの管理系の人財にも、各領域で求められる専門スキルの研鑽に挑戦しやすくなるよう、当社の人事制度にはジェネラリスト向けのプロモーションコースと並列する形で専門職コースを設置しました。加えて、昨年スタートした新規事業創出に向けた“人財育成プログラム”も今後さらに内容を拡充していきます。新人や幹部候補生向けの人財教育だけでなく、最も成長を期待する中堅層に対して、教育機会を厚く提供することで、一人ひとりが気づきやモチベーションを得られ、それが個の成長、そして組織の発展につながるような教育体系やプログラムの構築を進めています。

環境・エネルギー分野の貢献

「環境・エネルギーカンパニー」グループの一員として、どのように貢献していきますか。

当社の得意とする「低消費電力」「高効率」技術は、当社製品の謳い文句でもあり、ほぼすべての当社製品が、エネルギー効率の向上や環境負荷の低減に貢献しています。今後も継続してこのコンセプトの強化を図ることで、製品を通じて地球環境の改善に寄与します。

企業活動においては、日清紡グループで掲げる2050年のカーボンニュートラル達成に向けて、昨年からTCFD対応に向けたプロジェクトに参画してきました。当社発足初年度の2022年はタイの生産工場棟の屋上に約7300㎡にわたるソーラーパネルを設置し、同工場の1年間の電力消費量の約8%に相当する発電量を確保しました。今後は同様の取り組みを国内工場にも広げ、グループの掲げる2030年度の中期環境目標実現に向けて、脱炭素化への取り組みを加速していきます。

グループシナジーについて

日清紡グループとしてのグループシナジーが発揮されている点についてお聞かせください。

日清紡グループ内には非常に多岐にわたる企業があります。当社事業とシナジー効果を発揮しやすいのが、日本無線(株)、日清紡ケミカル(株)、日清紡メカトロニクス(株)、日清紡ブレーキ(株)などの、半導体やエレクトロニクスに関わる企業です。

当社は、強みとする「音」の領域では、「MUSES」ブランドの下、高精度なオーディオ機器向け高音質オペアンプなどを手掛けていますが、「音」を軸にさまざまな新規ビジネスの創出にもグループ企業とともに挑戦しています。例えば、トンネルのひび割れやモーターなどの異常を、音でもっと早期に検知できる予兆保全システムができればよいのではないか。ブレーキパッドの減り具合も音で検知できないか。工場内の不良品も音で検知できるのではないかなど、当社のコア技術に対し、グループ会社の持つネットワークや知見からさまざまなアイデアが生まれ、技術の活用領域が拡大しています。

ヘルスケア領域では、上田日本無線(株)と新しい形の聴診器ビジネスの展開も始まりました。赤ちゃんの心音を、泣き声を除去して聴けるようサウンド処理をした「超聴診器」の開発を進めています。また遠隔医療の領域では、AIや無線技術と結びつけ、バイタルセンサーを搭載した聴診器で、心音以外に血圧などの情報も医師が把握できるソリューションなどにも取り組んでいます。ほかにも日清紡テキスタイル(株)とは、工事現場などの騒音下でもクリアに会話聞こえる、骨伝導を活用した咽喉マイクを新規事業として共同開発しています。

こうした「新化」の軸となるアナログソリューションの実績を、日清紡グループ内企業とのグループシナジーを通じて重ねながら、さらにグループ外の企業とも連携することで、新規事業の創出、グループ全体への貢献へとつなげていきたいと思えます。



デジタルはあくまで手段 お客様の課題に共感することで、 新規ビジネスの創出につなげる

デジタルビジネス推進室長

木下 裕司

Q 日清紡グループにおけるDXの考え方について聞かせてください。

DXと聞くと、デジタル化を通じて業務の効率化や生産性の向上といった、社内向けの取り組みを連想される方もいますが、日清紡グループにおいては、そうしたデジタル活用はグループ各社が個々に取り組んでいます。

社内に向けてではなく、デジタルを使って全く新しいサービスや価値を社会に創出していくために新設されたのが、私たちのデジタルビジネス推進室です。日本無線(株)や日清紡マイクロデバイス(株)などのグループ各社には、さまざまな業界で使われる多様なデジタル技術があります。デジタルビジネス推進室では、これらデジタル技術をグループ横断的に集約し、社会課題を解決するデジタルサービス事業を新規に立ち上げ、企画の立案からマーケティング、そして顧客への提案、そして販売までを行っています。

2020年の推進室発足前にももちろん、グループ各社が持つ技術やデータを持ち寄って、何らかのシナジー効果を発現できないかという取り組みはありました。しかし、現行事業

の枠の中で行う取り組みは、事業に紐づいているがゆえに、自分たちの事業であるモノづくりに偏ってしまい、サービス事業を生み出すことに壁がありました。

私たちにとってDXとは、全く新しいサービスや価値を、デジタルを使って生み出すことです。IoTやAIなどのデジタル技術は、サービスや価値を具現化するための手段と位置付けています。

Q デジタルビジネス推進室の概要について教えてください。

デジタルビジネス推進室は経営戦略センター長直下の組織です。新しいものを生み出すには、現行事業から離れた組織であることにとっても意味があります。また、いわゆる「シナジー効果」も、グループの技術を集約しただけで生まれるような、そんな魔法のようなことは起きません。具体的にターゲットを絞り、何を生み出すべきかを考えないといけません。大事なことは目的であり、何を達成するかをしっかりと掲げ、そのためにどのような技術を生かせるのかという視点で、テーマを数個に絞って取り組みを進めています。

テーマの中には、マリンやドローン、防災やヘルスケア、5G関連が含まれています。2020年にデジタルビジネス推進室が新設されてからの3年間、様々なテーマでビジネス化に向けた実証実験を繰り返してきました。そこで得られた気づきや知見をもとに、テーマの見直しを行っています。私は2023年1月に室長に就任しましたが、これまでの取り組みから得られた知見を活かして、そしてもう少し広い視点で考え直しながら、新たな価値の創出に取り組んでいます。

デジタルビジネス推進室の陣容は現状11名で、私自身も含めスタッフの多くが技術系です。新規ビジネスを起こす上で、新しい技術を活用することや新しい事業の企画を考えること以上に重要なことは、自ら営業する力です。お客様の前面に立って、そのお困りごとを見出し、お客様に関心を持っていたような解決ソリューションを提案するところまでしないと、デジタルビジネスは進みません。私自身もとにかくお客様の現場に足しげく通っていますが、そこでおお客様の業務全体を見ることで、どこにどのような課題があり、どの部分をデジタルビジネスで効率化すればお客様に喜ばれるのかを考えると、それが提案につながります。新たな価値やサービスを生み出すには、お客様の困っていきそうな部分に共感することが、第一歩なのです。

Q デジタルビジネス推進室の具体的な取り組み事例を教えてください。

例えばマリン関連では、2021年3月からスマートフォン用アプリ「JM-Safety(ジェイマリン・セーフティ)」という海の安心見守りサービスを展開しています。これはもともと、海上での衝突や事故を未然に防ぐことを目的に、風向・風速データをリアルタイムで取得しつつ、周囲の船舶の位置情報を表示したり、地震や津波情報を速報でお知らせしたりする、日本無線(株)の「JM-Watcher II」を当室で引き取って少しずつ改良を重ねたものです。「JM-Watcher II」は「JM-Safety」にアップグレードし、累計ダウンロード数が3万件を超えるまでに成長しています。また今年4月には、海上作業現場の作業員の安全管理を担う「MariPro」を、海洋土木工事業者の工事監督者向けにリリースするとともに、「JM-Safety」の機能の一つである「落水検知」に特化した「落水検知アプリ」を、マリンレジャーを楽しむすべての人向けにリリースし、どちらも多くの引き合いをいただいています。日本無線(株)のテクノロジーを活用し、BtoBの領域からBtoCの領域へとサービス展開を広げたほか、BtoBの領域においても、大型船舶・商船から中小型船舶へと対象を広げ、中小型船舶の管理を行うアプリケーションを開発するなど、「海の安全」の世界では当社グループの認知が大きく広がってきています。こうした新たな事業では、企画と開発のハンドリングを当室で行い、開発そのものは日本無線(株)やJRCエンジニアリング(株)に任せたいと、運用や営業・販売は当室が行っています。

Q 日清紡グループにおけるデジタル人材の育成・確保はどのようにしていきますか。

デジタル人材の育成については、グループ各社がそれぞれ行っていますが、各社の人財研修の場に、私たちが講師という立場で入ることで協力しています。例えば「DXとは何か」と

か「DXはなぜ必要なのか」と問いかけ、時には技術の話も交えながら、どのような新しい視点が価値を生み出すのか、その実例を示すことで、一人ひとりが考える土壌を醸成しています。

当室では、デジタルについて学ぶ以上に、新規ビジネスの創出がカギとなりますから、スタートアップ企業に人材を出向させるなどの学びの場も設けています。冒頭にも申し上げましたが、DXやデジタルは、私たちにしてみたら手段でしかありません。ビジネスをどうやって起こしていくのか、どういう仕組みで起こっていくのかを、変化の激しい社会の中で、その時代に合った形で創出していける人材をグループ内にどんどん増やしていきたいと思っています。

Q デジタルビジネス推進室の今後の展望を聞かせてください。

デジタルビジネス推進室から出てきたアイデアや事業が、各グループ会社の次代の事業の一步となるような、そうした新ビジネスを何としてもつくり上げたいと思っています。

そのためにまずは、現行事業に左右されない当室ならではの新たなデジタルビジネスを起こすことを実践し、それをグループ会社に示していかなければいけません。そしてその先、ある程度の事業規模に育成し、その後も大きな商材へと成長が期待できそうであれば、そのビジネスをグループ内の事業会社に戻していくことも検討します。

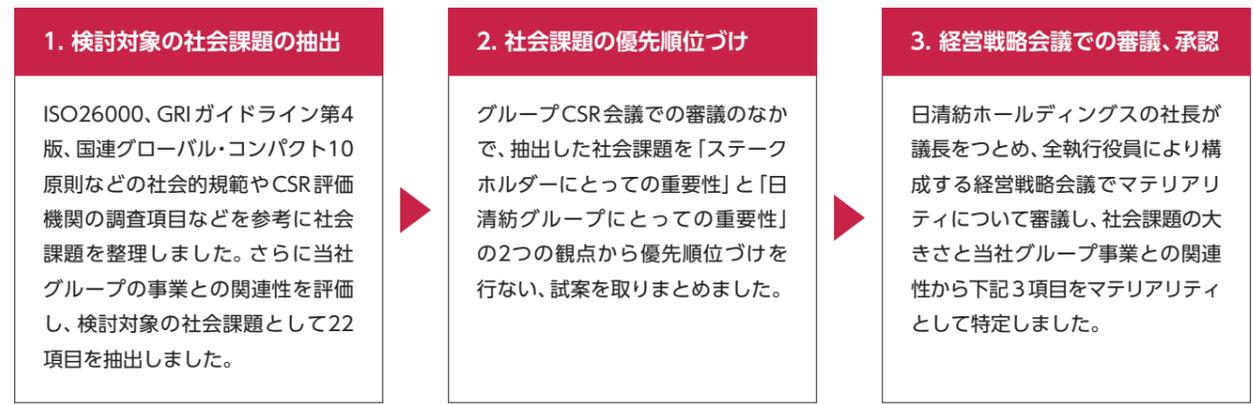
過去3年間、新しいデジタルビジネスを生み出すために、外へと目を向けてきました。そこで養った目で、改めてグループ内を見てみると、実は社内では当たり前だったデジタルの活用法やデジタルデータが新たな価値へと転換できる可能性を秘めていることにも気づきます。社内で蓄積されるだけだったノウハウや知識を、コア技術が社外に流出しない形で、あるいは敢えてコア技術もオープンにして他社とシナジー効果を発現させる形で、世の中にイノベーションを起こしていく、そのような取り組みに今後も果敢に挑戦し続けます。

ESGへの取り組み —マテリアリティ、リスクと機会

「挑戦と変革。地球と人びとの未来を創る。」を企業理念とする日清紡グループは、創業初期のころから、事業を通じて社会に貢献するという企業公器の基本精神を脈々と受け継いできました。ESGにも通じるこの考え方を企業経営の中心に据え、ESGへの取り組みを積極的に進めていきます。

重要課題と特定プロセス

日清紡グループの事業が社会とともに持続的に成長するために取り組むべき課題を明確にすることを目的として、2015年2月、当社グループのマテリアリティ(重要課題)を特定しました。



重要課題とグローバルガイドラインとの関係

	マテリアリティ	SDGs	ISO26000
E 環境への取り組み	環境・エネルギー分野の貢献		環境
S 社会への取り組み	安心・安全な社会づくり		人権 労働慣行 消費者課題 コミュニティへの参画・ コミュニティの発展
G コーポレート・ガバナンス	グローバル・コンプライアンス		組織統治 公正な事業慣行

日清紡グループの事業として関わりが深いSDGsゴール

- 6. 安全な水とトイレを世界中に** すべての人に水と衛生へのアクセスと持続可能な管理を確保する。
- 9. 産業と技術革新の基盤をつくろう** 強靱なインフラを整備し、包摂的で持続可能な産業化を推進するとともに、技術革新の拡大を図る。
- 12. つくる責任 つかう責任** 持続可能な消費と生産のパターンを確保する。
- 13. 気候変動に具体的な対策を** 気候変動とその影響に立ち向かうため、緊急対策を取る。

マテリアリティと関連する主要なリスクと機会および対応

ESG	マテリアリティ	主要なリスク・機会	リスクの内容	機会の内容	リスク・機会への対応
E 環境への取り組み	環境・エネルギー分野の貢献	気候変動	・炭素課税による原料調達コストや製造コスト増加 ・納入先からの温室効果ガス削減要請対応に伴うエネルギーコストの増加 ・洪水による物的損傷・休業損失の発生に伴うコスト増加	・EV、新エネルギー車、スマートモビリティ、燃料電池関連製品の需要増 ・省エネ対応の半導体、電子デバイス関連製品の売上拡大 ・洪水リスクの増加による防災製品・サービスの需要増加	・TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に準じた気候変動シナリオ分析の実施(リスクへの対応) ・温室効果ガス削減、省エネによる炭素税回避とエネルギーコストの削減 ・洪水による物的損傷・休業損失の未然防止・緩和(機会への対応) ・EV関連製品の開発・製造の拡大 ・省エネ関連製品(半導体、電子デバイス関連製品など)需要の取り込み ・防災用ミリ波レーダー水位計の開発・製造、防錆製品・サービス需要の取り込み
S 社会への取り組み	安心・安全な社会づくり	人権問題	・人権への配慮欠如によるステークホルダーからの信頼喪失、操業の継続性への影響 ・ハラスメントをはじめとする人権問題の発生による労働環境の悪化	-	・人権方針の策定、人権リスクの高い分野への人権デューデリジェンスの導入・促進 ・HDに人権啓発グループを設置、グループ全体で人権意識のレベル維持向上を図っている
		人財	・労働力人口の減少による人材不足 ・業務のミスマッチなどによるモチベーション低下や人材流出	・若年層に広まるESG志向と当社の企業理念は方向性一致、人材獲得の機会拡大	・企業認知度・好感度向上のための戦略的広報活動 ・キャリア採用の拡大 ・キャリアサポートや社内公募制度による人材定着 ・研修体系の整備やeラーニングメニューの拡充による人材育成
		労働災害	・教育訓練不足による労働災害の発生 ・労働災害・事故の発生によるステークホルダーからの信頼低下	-	・リスクアセスメントの実施 ・グループ横断的な教育訓練と災害事例の共有
		品質	・製品やサービスの品質問題や欠陥などによる信頼の低下、損害賠償請求やリコール発生	-	・リスクマネジメントシステムを活用し、リスクの発生確率と影響度をミニマイズ ・HDに品質保証グループを設置、グループ会社の品質保証や製品安全活動の状況を包括的に管理
G コーポレート・ガバナンス	グローバル・コンプライアンス	グループ経営	・事業が多角化され管理が困難 ・事業間で重複する機能が大きい	・事業／組織の融合により、イノベーションや環境変化に対するレジリエンスなど多様性の有する強みを創出	・社会課題の変化に応じ事業ポートフォリオを変革、キャッシュ・フローを改善 ・グループを横断する組織再編やアウトソーシングなどにより効率化を推進 ・グループ会社の管理部門をHDが統括、財務面の規律確立とともにグループ求心力を維持
		経営管理	・ガバナンスの形骸化	・攻守の調和したガバナンスによるリスクテイク	・2006年社外取締役制導入、2009年HD化、2017年顧問／相談役制度廃止など、先んじた取り組みにより経営の透明性と果敢なリスクテイクの高次元での両立を図る
		コンプライアンス	・贈収賄、競争法違反をはじめとして法令違反や社会規範を逸脱した企業行動による信頼低下と企業価値の毀損	-	・HD社長から「正しく儲ける」ことの重要性を発信 ・コンプライアンス教育を継続的に実施 ・不正行為は厳罰をもって処分 ・法曹界出身の社外取締役を招聘
		不正／不法行為	・粉飾や不正経理操作など	-	・内部統制制度と倫理通報制度の両輪の運用により不正行為を防止 ・定期的なローテーションによる不正行為の防止
		情報セキュリティ	・個人情報や顧客情報、営業秘密の漏えい ・サイバー攻撃等による不正アクセスや改ざん、データの破壊、紛失、漏えいなどの被害等が発生した場合による事業への影響	-	・継続的な教育と運営状況の内部監査を毎年実施 ・サイバーセキュリティ対策においては、多層防御を行いつつ、必要な対策を実施

事業等のリスクについては、第180期有価証券報告書P23-25をご覧ください。

人的資本 安全/品質

基本的な考え方

企業が多様なグローバル社会に持続的に貢献していく鍵となるのが社員一人ひとりの力です。社員の人格・個性を尊重し、適材適所の人材配置を行うことにより、社員にとってより働きやすい職場づくりを目指しています。そのために人権・雇用などあらゆる面で多様性を尊重し、ワークライフバランスの推進に取り組んでいます。また、労働災害の撲滅を目標に掲げて安全衛生活動に取り組むとともに、顧客満足度向上に向けて品質保証活動を推進しています。

人権の尊重

日清紡グループは、一人ひとりの人格・個性を尊重し、あらゆる差別・人権侵害を防止するため、多様性や様々な人権課題についての理解深耕を目指し、研修をはじめとした啓発活動およびビジネスと人権に関する取り組みを推進しています。

これらの取り組みの目標として以下のKPIを定め、活動を進めています。

- (国内)グループ人権研修の実施率 100%
(海外)人権啓発活動の実施
- 人権方針の策定、人権リスクの高い分野への人権デューデリジェンスの導入・促進

2022年度は、全体研修として社員サーベイの結果を踏まえ、パワーハラスメントの防止とコミュニケーションの向上を目的とした内容の研修を国内全社の社員を対象として実施しました。また新入社員はもとより、年間を通じてキャリア入社した社員に対しても入社時人権研修を実施し、グループ共通の意志としての人権尊重について理解増進を図りました。

なお、国連で採択された「ビジネスと人権に関する指導原則」で明言されている「人権を尊重する企業の責任」を果たすため、2023年に人権方針を策定し、人権デューデリジェンスを実施すべく取り組みを進めています。

また、「日清紡グループサステナブル調達基本方針」やグループ各社の「サステナブル調達ガイドライン」に基本的人権の配慮や児童労働の禁止などを明記し、サプライチェーンにおける人権尊重を徹底しています。

人財獲得・育成

日清紡グループは「事業は人なり」という人事ポリシーおよび日清紡グループ人事戦略に基づき、将来の事業発展を見据えた人財獲得・育成に取り組んでいます。具体的には、事業推進に必要な経営幹部候補の育成および人員年齢構成是正のためのキャリア採用強化に取り組んでいます。

これらの取り組みの目標として以下のKPIを定め、活動を進めています。

- 経営幹部ポスト(執行役員以上)に占める後継者プログラム受講者率を上げる
- 人員年齢構成是正のためのキャリア採用強化

2022年度は、部長層以上を対象とした経営マインド研鑽研修、経営知識・マインド・役割行動を習得する選抜型外部研修、事業創出力・突破力を習得する実践型ワークショップを実施しました。多様性の確保のため特に女性、外国人については積極的に求人活動を実施した他、優秀なキャリア採用者の獲得および活躍促進のため、勤務年数にかかわらず早期昇格を可能とする人事制度などの諸施策を実施しました。また、若年者の離職防止対策として、内定段階から先輩社員との座談会を実施している他、入社1～3年目の社員を対象に、適宜人事担当者によるフォロー面談、アンケートを実施し早期に変化点を察知し適宜対応するなど、会社生活にスムーズに馴染めるようサポートしています。

エンゲージメント

日清紡グループは社員との関わりを大切にし、良好な関係を構築するために、「エンゲージメント」を重点活動項目として取り組んでいます。

この取り組みの目標として以下のKPIを定め、活動を進めています。

- グローバルサーベイの継続実施

2022年度は、海外を含む初めてのグローバルサーベイを実施しました。参加者は15,680名、回答率が96%となり、グローバルな調査においても非常に高い回答率でした。サーベイの結果をもとに、所属会社や職場・仕事の状況などの視点からアクションプランを策定し活動をしています。

ダイバーシティ&インクルージョン推進活動

日清紡グループは、“過度に周囲に遠慮することなく従業員が自由に発言し、行動できる組織風土の醸成”を目指し、D&I(ダイバーシティ&インクルージョン)活動を進めています。D&I推進

のため、グループ全体でのD&I浸透への取り組み、多様な人材の確保、多様な人材の活躍促進について以下の目標・KPIを設定し、対策を講じています。

- トップメッセージの発信および多様な人材の活躍に資する施策の実施
- 採用数における女性採用比率

キャリア:管理系	50%
新卒:事務系総合職	50%
技術系総合職	20%
- キャリア入社管理職比率 (2024年度末時点の目標値) 11%
※2030年までに全正社員に占めるキャリア入社社員比率と同等の比率を目指す。
- 女性管理職比率 (2024年度末時点の目標値) 6%
※2030年までに全正社員に占める女性社員比率と同等の比率を目指す。
- 心理的安全性に関する研修実施率 100%

障がい者の活躍支援

日清紡グループは、障がいの有無にかかわらず、誰もが多様性を尊重されいきいきと働くことのできる職場環境を目指し、社員43.5人以上の国内グループ会社障がい者雇用率(達成会社の比率)100%を目標として設定しています。

2022年度は、国内すべてのグループ会社が障がい者雇用率を達成しています。

南部化成(株)では、体調管理などを行う見守り支援者が常駐する「テレワークオフィス藤枝駅前」(静岡県)を活用し、障がい者3名がテレワーク勤務にて能力を発揮しています。見守りにより本人達の心理的安全性が保たれ、安定して仕事に取り組んでいます。

女性の活躍推進

日清紡ホールディングス(株)は、女性活躍推進法に基づき、女性をはじめとする多様な人材がいきいきと働き、その能力を最大限に発揮し活躍できるよう、次の「一般事業主行動計画」を策定しています。当社以外の国内グループ会社18社でも、同様の取り組みを実施し、計画通り活動しています。

一般事業主行動計画 (計画期間:2022年1月1日~2026年3月31日)

- 目標1:事務系総合職採用に占める女性の割合を5割以上とする。
- 目標2:係長級の女性の人数を2021年度比2倍以上とする。
- 目標3:年次有給休暇の取得率を70%以上とする。

働き方改革

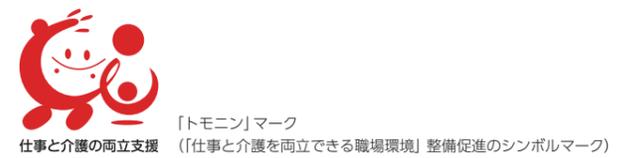
日清紡グループは、多様性をイノベーションの源泉として捉え、事業の多様性・人の多様性・価値観の多様性を強みとして企業価値の向上を図っています。従って、多様性を尊重し一人ひとり

の持つ個性と能力を活かし、また育児や介護との両立を妨げることなく、生産性の向上、働き甲斐の実感につなげ、継続的に活躍し、結果として強い競争力につながるよう、働き方改革を推進しています。具体的には、社員が働きやすい職場環境の整備に取り組んでいます。

この取り組みの目標として以下のKPIを定め、活動を進めています。

- 年次有給休暇取得率 70%以上
- 男性社員の育児休業取得率 対象男性社員の 30%以上

日清紡グループでは、働く場所の柔軟化を目的として、2021年からテレワークの実施やサテライトオフィスの設置を行いました。また、勤務時間の柔軟化を目的として、時差出勤、フレックスタイム、時間単位の有休取得、短時間勤務などの制度も設けています。また、「一般事業主行動計画」を策定し、男性の育児休業を取得しやすい環境の整備などを行っています。



安全衛生活動

日清紡グループは、行動指針である「安全が全ての基本」をすべての従業員で共有し、安全で働きやすい職場環境の維持、向上を目指して国内外のすべての事業所で安全衛生活動を推進しています。

この取り組みの目標として以下のKPIを定め、活動を進めています。

- 重大災害発生件数 0件

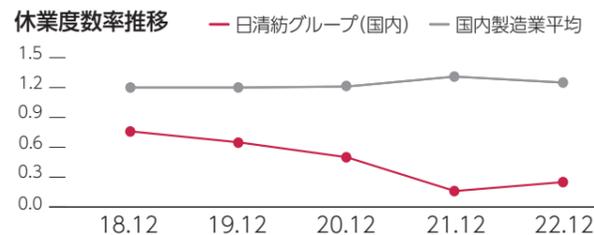
2022年度は、重大災害ゼロを継続するために、「リスクアセスメント(作業・設備・化学物質)の継続と重大リスクへの優先的対策実施」、予防安全活動の強化のため、「有害物との接触」による災害防止に向け、「化学物質の危険性・有害性についての定期的な教育の実施、適切な個人保護具使用の遵守」、また、作業経験の浅い作業員の危険感受性向上のため、「危険予知トレーニング(KYT)など職場での安全活動の継続」に取り組みました。

各事業所では雇入れ時や作業内容変更時の教育に加え、安全衛生業務従事者の能力向上教育の実施、危険予知トレーニング、5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)活動、危険体感教育などの小集団活動を通して、社員一人ひとりの安全意識向上に努めています。

労働災害の発生状況

上述の通り2022年度に、重大災害(障害等級7級以上の災害)の発生はありませんでした。労働災害の発生頻度を表す休業度数率*は、国内グループ全体で0.25となり2021年度の0.16から悪化しましたが、国内製造業と比較しても良好な水準を保っています。

※休業度数率:100万延べ労働時間あたりの労働災害による死傷者数で休業災害発生頻度を表す指標。



安全衛生監査

日清紡グループでは、製造事業所を対象に定期安全衛生監査を実施しています。当社安全衛生管理グループ、労働組合、事業会社代表の安全衛生管理責任者、他事業所の安全衛生管理者などで監査チームを編成し、各事業での安全衛生管理状況を定期的に監査しています。2022年度は製造拠点を中心に国内46事業拠点、海外2事業拠点の安全衛生監査を実施しました。なお、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、国内については感染対策を実施した上で実地監査を行い、海外についてはオンラインによる書類監査を行いました。

これらの監査結果は、年度末に総括監査報告としてまとめ、災害リスクの分析結果や優良な活動事例をグループ内に展開し、翌年の労働安全衛生活動に活かしています。

健康経営

日清紡グループは、健康経営方針を「従業員と組織の健康づくりの推進により、一人ひとりが一層活躍できる環境の整備を通して、社会に必要とされ続ける企業グループを目指します。」としています。健康経営をグループ全体で推進するために、各社の健康管理部門の担当者による「グループ健康管理部門会議」を発足させ、統一的な活動を推進しています。特に、「個人の健康」「組織の健康」「安全配慮義務の確実な履行」を三本柱として、活動を進めています。

これらの取り組みの目標として以下のKPIを定め、活動を進めています。

- 定期健康診断後の精密検査受診率 85%以上
- ハイリスク者への保健指導実施率 100%

2022年度は、「個人の健康」促進に向け、喫煙率の削減、運動習慣のある人の割合増加、睡眠で休養が十分とれている人の割合増加に向けた取り組み、「組織の健康」のため、ストレスチェックの総合健康リスク値の低減、「安全配慮義務の確実な履行」については、就業上のガイドラインと安衛法健診項目から健康管理レポートの作成、などを行いました。なお、2021年度に引き続き、2022年度も健康経営優良法人 2023:大規模法人部門および健康経営優良法人 2023:中小規模法人部門に認定されました。

品質・顧客満足度向上

日清紡グループは、お客さまにご満足いただく製品・サービスを提供するために、各事業の製造部門および品質保証部門が、それぞれの製品に求められる、品質・顧客満足度向上の活動を推進しています。

これらの取り組みの目標として以下のKPIを定め、活動を進めています。

- PL法違反件数 0件
- 各セグメントの品質クレームの状況把握、共有

2022年度は、日清紡グループ全体において製造物責任(PL)法違反事例はありませんでした。クレーム・苦情などの判断は、業界や業態などによって異なるため、当社グループ内各社ごとに毎年の推移を確認しています。クレーム件数が直近の3年間で連続して増加している会社は1社もなく、各社とも減少の傾向にあります。

環境・エネルギー分野の貢献

基本的な考え方

日清紡グループは、企業理念「挑戦と変革。地球と人びとの未来を創る。」の具現化を通して、多様性の中での団結を進め企業価値の向上を目指しています。行動指針に「環境負荷への認識と配慮」を掲げ、環境行動について深く理解し、積極的に実践・行動しています。環境保全、省エネルギー、代替エネルギーを実現する新製品やシステム提案はもとより、環境破壊や気候変動による災害など人間社会が直面する課題に対してもソリューションを提供し、「環境・エネルギーカンパニー」グループとして、安全かつ安心な暮らしに貢献していきます。

長期環境目標(2050年度まで)

カーボンニュートラルを目指す

中期環境目標(2030年度まで)

最上位目標			
サステナブルなソリューションを提供 「持続可能な社会に貢献する製品」の拡販 売上に占める割合を 70% 以上	地球温暖化対策 温室効果ガス排出量の削減 2014年度比 50% 以上削減	循環型社会の実現への貢献 リサイクル率の改善 リサイクル率 95% 以上	水資源対策 売上当たりの水使用量の削減 2014年度比 70% 以上削減

第5期3カ年環境目標(2022~2024年度)

重点活動項目	第5期3カ年環境目標	2022年度末時点実績
「持続可能な社会に貢献する製品」の拡販	売上に占める割合 60% 以上	売上に占める割合 55%
温室効果ガス ^{※1} の排出量削減	2014年度比 35% 以上削減	2014年度比 36% 削減
生物多様性保全活動の強化	国内外での展開 新たに 5 事業所以上	新たに 2 事業所 ^{※2} で活動中
売上当たりの水使用量の削減	2014年度比 65% 以上削減	2014年度比 78% 削減
ライフサイクルアセスメント ^{※3} (LCA)の推進	売上に占める割合 60% 以上	売上に占める割合 64%
売上当たりの使用エネルギー削減	2014年度比 15% 以上削減	2014年度比 19% 削減
売上当たりのPRTR対象物質 ^{※4} 排出量削減	2014年度比 30% 以上削減	2014年度比 42% 削減
リサイクル率の改善	リサイクル率 90% 以上	リサイクル率 84%

※1 排出量の算定方法については、サステナビリティサイトをご参照ください。

※2 2022年度活動開始:日本無線(株)(日本)および日清紡マイクロデバイスAT(株)(日本)

※3 ライフサイクルアセスメント:原材料から生産、使用、廃棄まで製品のライフサイクルを通じた環境負荷量の把握

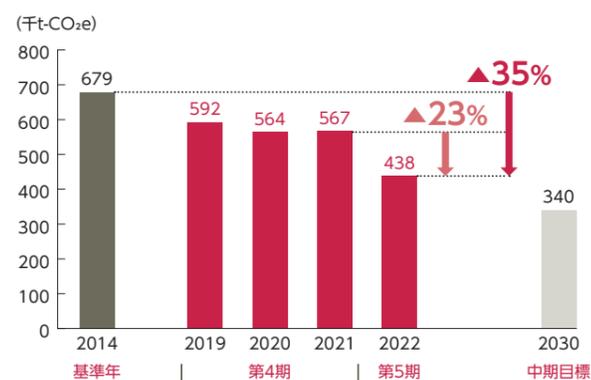
※4 PRTR対象物質:「特定化学物質の環境への排出量の把握等及び管理の改善の促進に関する法律」に基づく制度の対象物質で、排出量・移動量の届出を義務付けられている物質

日清紡グループの温室効果ガス排出量削減目標



温室効果ガスの排出量削減

温室効果ガス排出量推移

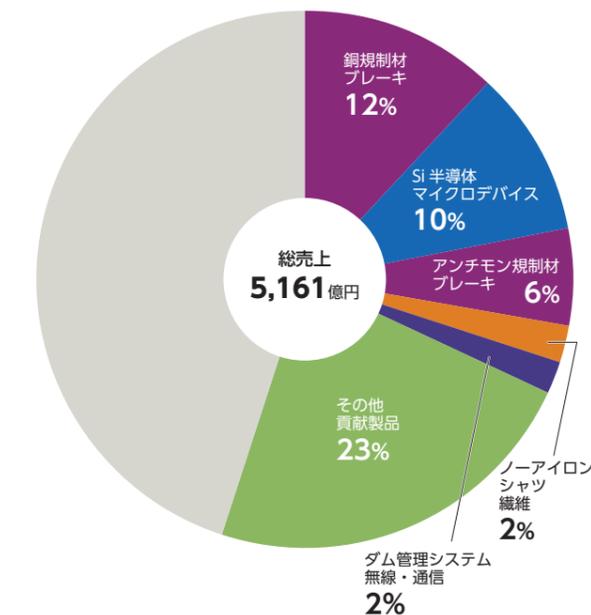


2022年度温室効果ガス排出量は、438千t-CO₂eと各セグメントの気候変動対策により、2021年度比23%減少と大幅削減されました。

主な要因
石炭使用量の大幅削減、省エネルギー活動や購入電力のグリーン電力への切り替え、設備投資を伴うPFCs(パーフルオロカーボン類)、ガス除害装置増設、太陽光発電増設など

「持続可能な社会に貢献する製品」の拡販

持続可能な社会に貢献する製品売上



「持続可能な社会に貢献する製品」の売上は順調に伸びており、当社グループ2022年度売上の55%を占めています。

より詳しい情報は当社グループのホームページにありますサステナビリティサイトをご覧ください。
<https://www.nisshinbo.co.jp/sustainability/>

TCFD 提言に基づく報告

TCFD 対応の概要

日清紡グループでは、地球規模の課題である気候変動による事業機会の取り込みおよびリスクへの適切な対応を行うことが重要と考え、2021年度より、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に準じた気候変動シナリオ分析を実施しています。気候変動が将来、当社グループに及ぼすリスクや機会を特定し、事業戦略の策定に活かすことで、より柔軟で堅牢な戦略を立案し、将来のリスクに対するレジリエンスを高めていきます。なお、2022年6月にTCFD提言への賛同を表明しました。

ガバナンス

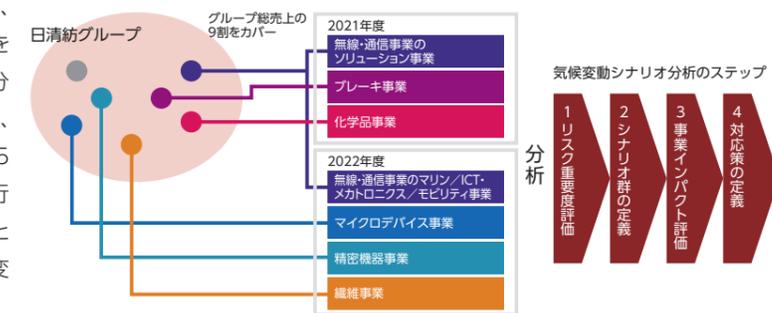
日清紡グループでは、気候変動に関するリスク・機会に適切に対応するため、ガバナンス体制*の中で、仕組みを整備し運営しています。気候関連課題の責任は社長、執行役員で構成される経営戦略会議などの会議体が負い、取締役会に報告を行っており、取締役会では報告された気候関連課題への対応について議論するとともに、目標とその進捗状況を監督しています。

* P42「コーポレート・ガバナンス」の「ガバナンス体制図」を指しています。

戦略

概要

日清紡グループは事業が多岐にわたるため、リスク・機会のインパクトが大きいと想定される事業として、2021年度は無線・通信事業におけるソリューション事業、ブレーキ事業、化学品事業を対象に、気候変動シナリオ分析を実施しました。2022年度は無線・通信事業におけるマリン/ICT・メカトロニクス/モビリティ事業、マイクロデバイス事業、精密機器事業、繊維事業を対象とすることで、生産活動を伴う主要事業での分析を完了しました。使用した気候変動シナリオは、温暖化が進行する世界(温暖化進行シナリオ、2.5~4℃シナリオ)と、温暖化が抑制され積極的な移行が進む世界(脱炭素シナリオ、1.5~2℃シナリオ)という2つのシナリオに対し、右記のステップで気候変動シナリオ分析を実施しました。



1. リスク重要度評価

シナリオ分析の第1ステップとして、TCFD 最終報告書や業界などに関連する外部文献を参考に、対象とした事業それぞれについて、重要なリスクと機会を洗い出しました。気候変動の影響は中長期的に顕在化する可能性を有することから、短期のみならず、2050年までの中長期的の時間軸で、リスクと機会を「大」「中」「小」で定性的に評価しました。その結果、特に事業の存続や新規事業の創出に関わる重要度の高いリスク・機会を、下表のように抽出しました。

リスクタイプ	評価項目		リスク	機会
	大分類	小分類		
移行リスク	政策/規制	炭素価格と炭素税	炭素課税による原料調達コストや製造コスト増加	再生エネへの切り替えによる将来的な操業コストの減少
		エネルギーミックスの変化	都市ガス/原油/電力価格の変動によるエネルギーコストの増減	—
業界/市場	顧客・市場の変化	顧客・市場の変化	納入先からのGHG削減要請対応に伴うコスト増加	モダリティシフトに伴う海運の需要増大による関連製品需要拡大 自動車の需要変化によるブレーキ用摩擦材の売上増加 ZEB/ZEHの普及による断熱材の売上増加 低温乾燥塗料の需要増加に伴う架橋剤の売上増加 低炭素に貢献するCFRP関連製品市場の拡大 環境志向のアップグレード向け製品、環境配慮型産業資材の売上拡大
		低炭素・省エネ技術の普及	EVの普及・拡大に伴うICE車用部品の需要低下	EV・新エネルギー車・スマートモビリティ・燃料電池関連製品の需要増 省エネ対応のGaN/パワー半導体・電子デバイス関連製品の売上拡大 洋上風力発電の新設増加にともなう関連製品需要増

リスクタイプ	評価項目		リスク	機会
	大分類	小分類		
物理的リスク	慢性	平均気温上昇/降水・気象パターンの変化	・高潮の被害による災害対応費用の増加や移転にかかるコスト発生 ・原綿(綿花)の価格変動による製品コストの増減	・洪水リスクの増加による防災製品・サービスの需要増加 ・夏季の空調使用頻度の高まりによるエアコン部品の需要拡大 ・暑さ対策関連製品(クールビズ・冷感等)の売上増加
		急性	異常気象の激甚化	・台風やゲリラ豪雨による物的損傷・休業損失発生

2. シナリオ群の定義

日清紡グループでは、2050年を時間軸とし、温暖化進行・脱炭素シナリオにおける気候関連リスク・機会を分析しました。分析に当たり、以下に示す文献などを参照しています。

温暖化進行シナリオ		脱炭素シナリオ	
International Energy Agency (IEA)	Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC)	International Energy Agency (IEA)	Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC)
・Stated Policies Scenario (STEPS)	・Change (IPCC)	・Net-Zero Emissions Scenario (NZE)	・Change (IPCC)
・Reference Technology Scenario (RTS)	・RCP8.5	・Sustainable Development Scenario (SDS)	・RCP2.6またはRCP4.5

※ IEAのシナリオ等に関しては、各事業の分析時点における最新データを利用しており、条件等に若干の差異があるケースがあります。

温暖化進行シナリオでは、一部の拠点における浸水被害などの影響が出る一方、気温上昇に伴う対策製品の販売機会の拡大や防災関連の製品・サービス需要の高まりが予測されます。脱炭素シナリオでは、各国の排出削減目標の強化や高額な炭素税の導入が行われる一方、EV/再生可能エネルギーを中心とした脱炭素関連製品・環境配慮型製品などの需要増加が想定されます。

(世界観の詳細は、当社グループのサステナビリティサイト「TCFD提言に基づく情報開示」をご覧ください。)

3. 事業インパクト評価

2021年度、2022年度での検討結果を併せ、事業別に財務インパクトを整理しました。結果は下表の通りです。

分類	評価項目	影響の大きさ*	
		温暖化進行	脱炭素
炭素価格と炭素税	炭素課税によるサプライヤーからの原料調達コストや工場での製造コスト増加	+	---
エネルギーミックスの変化	都市ガス/原油/電力価格の変動によるエネルギーコストの増減	+	---
顧客・市場の変化	モーダルシフトに伴う海運の需要増大による船舶関連製品の売上増加	+	+
	納入先からのGHG削減要請対応に伴うエネルギーコストの増加	+	---
	自動車の需要変化に伴うブレーキ用摩擦材の売上増加	+++	++
	ZEB/ZEHの普及による断熱材の売上増加	++	+++
	低温乾燥塗料の需要増加に伴う架橋剤の売上増加	++	+++
	GHG削減取り組み企業増加によるCFRP素材用工作機械の売上増加	+	+
低炭素・省エネ技術の普及	環境志向のアップグレード向け製品、環境配慮型産業資材の売上拡大	+	+
	EV・新エネルギー車・スマートモビリティ・燃料電池関連製品の売上増加	++++	++++
	省エネ対応のGaNパワー半導体・電子デバイス関連製品の売上増加	+	+
	風力発電関連部品の売上増加	+	+
平均気温の上昇/降水・気象パターンの変化	ICE車需要変化に伴う関連部品売上増加	+	+
	洪水リスクの増加による防災製品・サービスの売上増加	++	++
	夏季空調使用頻度の高まりによる、エアコン部品の売上増加	+	+
	原綿(綿花)の価格低下による製品コストの減少	+	+
	暑さ対策関連衣料の売上増加	+	+

分類	評価項目	影響の大きさ*	
		温暖化進行	脱炭素
異常気象の激甚化	洪水による物的損傷・休業損失の発生に伴うコスト増加	---	-

※ 影響の大きさ : + : プラス影響 / -: マイナス影響
 影響の大きさの範囲 : 10億円未満: + / -, 10億円以上50億円未満: ++ / --, 50億円以上100億円未満: +++ / ---, 100億円以上: ++++ / ----
 (事業インパクト評価の詳細は、当社グループのサステナビリティサイト「TCFD提言に基づく情報開示」をご覧ください。)

4. 対応策の定義

シナリオ分析の結果を受けて、今後は、全事業において温室効果ガス排出に係るリスクを最小化しつつ、中長期的には各事業の製品・サービスに関する顕在的・潜在的な機会の取り込みに注力していきます。日清紡グループは2023年度、気候変動シナリオ分析を未実施の事業も対象に実施することで、分析範囲を全事業へと拡大します。

事業	事業影響の概要	対応の方向性
事業共通	・炭素税の導入・高額化により、追加コストが発生するリスク。また、納入先からもGHG排出削減の要請が高まり、対応を迫られる可能性 ・洪水の増加に伴う物的損傷・休業損失が発生する可能性	・GHG削減/省エネによる炭素税回避とエネルギーコストの削減 ・洪水による物的損傷・休業損失の未然防止・緩和
無線・通信 (ソリューション/マリン/ICT・メカトロニクス/モビリティ事業)	・モーダルシフトに伴う海運の需要増大により、船舶関連製品の販売機会が拡大する可能性 ・EV販売台数増加に伴い、EV関連製品の需要が増加する可能性 ・省エネ需要が広がり、省エネ対応デバイスの販売機会が広がる可能性 ・再エネ需要拡大による洋上風力発電関連製品の需要が増加する可能性 ・自然災害の頻発により、洪水リスクが増加し、防災関連製品・サービスの需要が増加する可能性	・海運関連製品の需要の取り込み ・EV関連製品の開発・製造の拡大 ・省エネ関連製品(GaNパワー半導体・電子デバイス関連製品など)の電力分野への応用 ・洋上風力の設備を支える船舶の需要取り込み ・防災用ミリ波レーダー水位計の開発・製造、防災製品・サービス需要の取り込み
マイクロデバイス	・スマートモビリティ社会に向けた社会の発展によりスマートモビリティ関連製品の売上が増加する可能性 ・低炭素・省エネ関連製品の需要が高まる可能性 ・自然災害の頻発により、洪水リスクが増加し、防災関連製品の需要が増加する可能性	・スマートモビリティ社会の広がりに伴うスマートモビリティ関連製品の開発・製造、関連部品生産体制強化 ・低炭素・省エネ関連製品需要に対応する省エネ関連製品の開発・製造 ・洪水リスクの増加に対応する水位計センサ需要の取り込み
ブレーキ	・自動車需要の高まりに伴いブレーキ用摩擦材の需要拡大が期待されるものの、EV比率が高まることでブレーキ用摩擦材の長寿命化がブレーキの補修需要を減らす可能性	・脱炭素推進に伴う変化・規制に対応した製品・サービスの提供
精密機器	・サプライチェーン上の環境志向の高まりで、CFRP素材用工作機械の販売機会が拡大する可能性 ・再エネ導入が進み、風力関連製品の需要が増加する可能性 ・EV販売台数増加により新エネルギー車関連製品の販売機会が増加する一方、ICE車関連製品の販売機会が縮小する可能性 ・温暖化に伴うエアコン需要の拡大で関連製品の販売機会が増加する可能性	・サプライチェーンの環境ニーズに対応するCFRP素材用工作機械の開発・製造 ・再エネ導入の拡大に伴う風力発電関連製品の開発・製造 ・EV販売台数の増加に伴う新エネルギー車関連の部品加工・組立専用機の開発・製造 ・夏季の空調需要の高まりに対応するエアコン部品の開発・製造
化学品	・低温乾燥塗料の利用拡大により架橋剤の需要が増加する可能性 ・ZEB/ZEHの普及により建材用断熱材の需要が高まる可能性 ・燃料電池の市場規模拡大に比例して、燃料電池セパレータの売上が伸びる可能性	・低温乾燥塗料の需要増加に伴う架橋剤需要の取り込み ・ZEB/ZEHの普及による断熱材需要の取り込み ・燃料電池の普及による燃料電池セパレータの需要の取り込み ・脱炭素推進に伴う変化・規制に対応した製品・サービスの提供
繊維	・サプライチェーン上の環境志向の変化で、環境志向の高い顧客への販売機会や、環境配慮型製品の販売機会が増加する可能性 ・気候変動に伴い原綿コストが変動する一方で、気温上昇に伴う暑さ対策関連製品の販売機会が増加する可能性	・脱炭素化を進めるアップグレード向け製品の需要取り込みや、環境配慮型産業資材の開発・製造 ・暑さ対策関連衣料の開発・製造

リスク管理

当社グループが留意すべき気候変動に関するリスク・機会については、「リスクマネジメント規定」に基づいて、一義的には各事業においてリスクの把握、分析と評価を実施しています。各事業の責任者が、リスクの優先順位を決め、事業へのインパクトの大きさと将来のシナリオを想定します。その情報を経営戦略センターで総合・マッピングし、経営戦略会議や取締役会で審議しています。

指標と目標

日清紡グループでは、気候変動関連の事業機会の取り込みとリスクの低減を目指しています。気候関連リスクを低減するため、2050年までのカーボンニュートラルを目指し、省エネルギー活動やPFC(パーフルオロカーボン)* 排出量の削減などの気候変動対策を積極的に推進しています。

※ PFC(パーフルオロカーボン): 半導体製造工程におけるドライエッチング等で使用されるフッ素系温室効果ガス

2024年目標(第5期3カ年環境目標)
 温室効果ガス排出量を2014年度比で**35%**以上削減
2030年目標(中期環境目標)
 温室効果ガス排出量を2014年度比で**50%**以上削減
2050年目標(長期環境目標)
カーボンニュートラルを目指す

より詳しい情報は当社グループのホームページにありますサステナビリティサイトをご覧ください。
<https://www.nisshinbo.co.jp/sustainability/>



社外取締役

八木 宏幸

**「企業公器」と「至誠一貫」の精神に導かれ、
蓄積された技術と人の力を活かしつつ
超スマート社会実現のため
「環境・エネルギーカンパニー」グループとして
社会に貢献していく会社です。**

**日清紡の「企業公器」「至誠一貫」
「未来共創」こそが、今社会に求められているもの。**

正直なところ、日清紡の社外取締役のお話をいただくまでは、名前くらいしか知らなかった会社でしたが、インターネットなどを通じて詳細な会社情報に触れるにつれ、日清紡が祖業の紡績業以来100年を超える歴史を持ちつつ、社会の変化に順応しながら、日本無線、日清紡マイクロデバイスなどの事業会社への展開を図り、さらにはM&Aの手法も駆使しながら、さらなる時代のニーズに応え、積極的にポートフォリオ改革を推進し、今ではモビリティ、インフラストラクチャー&セーフティー、ライフ&ヘルスケアを柱とする「環境・エネルギーカンパニー」グループとして超スマート社会実現を目指すグループに変貌を遂げていることを知りました。

また、そのような変革の根本を支えてきたものが、日清紡が一貫して守ってきた「企業公器」「至誠一貫」「未来共創」の基本精神であることを知ったとき、それは、関西人である私にとってなじみのある近江商人の「三方良し」の言葉を想起させました。「三方良し」とは、売り手である自社と買い手となる顧客の利益、それだけではなく、社会にも貢献するようなビジネスを目指せという哲学です。まさに日清紡の基本精神と軌を一にするものであり、「正しく儲け」て、顧客や株主はもちろんステークホルダー全体の納得を得られるように企業責任を果たしていくとの考え方で、長年企業の病理と対峙し続けてきた私にとっては、珠玉の言葉であり、企業が健康体であり続けるためにはこうでなければいけないとの強い思いを抱かせ、日清紡が好きになりました。

会社の病理の原因となっているものは、ズルをしてでも儲けたいという欲望と、自分たちの失敗を隠したいという欲望

にあることが大半であり、それらは先ほどの基本精神の真逆にあるものです。その基本精神を忘れることなく運営していけば、日清紡が道を踏み外すようなことはないと言えるでしょう。しかしながら、人間というものは弱いものです。ふとした気の緩みがあれば、先ほどの欲望が頭をもたげてしまいかねません。そうしたときに、万が一にでも大ごとになる前にいち早く不正を発見しこれを正し、あるいは欲望が頭をもたげそうになった時に、発覚した場合のことが頭をよぎって思いとどまるようにするためにこそ、内部統制マネジメントがあるのだと認識しています。私としましても取締役の一人として、今後とも内部統制を整え、コンプライアンスを徹底した適正経営に尽力してまいりたいと考えております。

**取締役会の実際もこの3年間で大変革しましたが、
風通しのよいものです。**

私が社外取締役に就任した2020年と言えば、まさにコロナ禍が始まった年で、株主総会が行われた後の取締役会を除いてはすべてWEBによるものとなりました。ですから、その前の年までとは様変わりしたようですが、私のようにWEBによる取締役会に慣れてみると、余り不自由は感じていないというのが率直な感想です。ただ、リアルな場でのやり取りでしか理解しえない雰囲気とでもいうべき非言語情報が従前よりも少なくなることは否めないのですが、そのようなことにならないよう、グループ内の企業への視察などにも積極的に参加して、他の社内外の取締役と緊密に接する機会を得るように努めています。また、昨年度からは社外役員だけの集まりを持つなど、リアルなやり取りでしか得られない情報交流ができるよう工夫されています。

社外役員は、取締役が私を含めて5名、監査役のうち2名と合計7名(うち3名は女性)ですが、その人材も多士済々で、取締役会の席上でもそれぞれ会社から独立した立場で、自由に発言しています。また、社内取締役の方も、執行役員の方々も、それぞれの立場から思いのたけを語ってくださっており、とても明るい雰囲気の中で、風通しのよいものとなっています。これも日清紡の良い企業風土を反映したものだと思います。

日清紡の技術力の高さが何よりの強み。

取締役になって早3年が経過し、その間、毎年2、3回の工場視察があり、現場情報を得る貴重な機会となりました。どの現場においても、極めて誠実に懇切丁寧な説明をしてくださり、取締役会においても、視察前に比べより具体的なイメージを持つことができ、大いに役立っています。また、これらの視察を通じて、日清紡グループ内の各事業分野が有する製品群の多様性ととも、1世紀以上にわたり蓄積された技術と人の力を実感することができました。

こうした各事業分野を持つ技術力の高さが日清紡の強みですが、近年力が入れている「横申し作戦」とも言える各事業分野を横断しての技術交流や人材交流が、日清紡のさらなる飛躍を促進してくれるものと大いに期待しています。日清紡の特徴の一つは何と言っても、事業分野の多様性であり、それぞれの分野が高い技術力を有しながら、それぞれが独立した形でしか存在していないのは誰が考えてももったいないことです。それぞれのリソースを融合・活用した時に生まれる新たな力を日清紡の新たな強みに成長させられるよう、今後とも大いに推進していただきたいものです。

株主・投資家との対話の状況について

対話の実施状況と主な対応者

- 決算説明会(年2回):取締役社長、取締役(事業セグメント代表、CFO)
- 事業説明会(年2回):取締役(事業セグメント代表)、事業部長
- 個別面談(年約80回):取締役(CFO)、IR担当者

株主・投資家の属性

- 国内機関投資家: 8割 海外機関投資家: 2割

主な対話のテーマ

- 中長期の事業戦略
- 事業ポートフォリオの方向性
- 各事業のビジネスモデル、市場環境、競争優位性
- 株主還元

経営へのフィードバック

	頻度	内容
株主・投資家、アナリストのコメント	随時	個別面談のサマリーをメール等で報告
アナリストレポート	随時	アナリストレポートのサマリーをメール等で報告
株価、株主・株式関連情報	半期	株価の推移、出来高等について経営会議で報告
IR活動の状況	四半期	主なコメント、要望を集約しメール等で報告
	通期	マネジメントレビューとして取締役会で報告

株主・投資家からの主な質問と回答

Q	A	関連ページ
多くの事業を保有しているが、今後注力していく事業は？	すべての事業のベクトルは「環境」に合わせている。環境負荷低減に資する製品・サービスを拡大していく。中でも、無線・通信事業とマイクロデバイス事業を成長ドライバーと位置付けている。現在両事業を合わせた売上高比率は46%だが、将来的に60%以上を目指す。	社長メッセージP.10「環境を軸に、超スマート社会の実現を目指す」
中期経営計画は開示しないのか。	常に事業ポートフォリオの変革に取り組んでおり、M&Aもカープアウトも常時仕掛かり中のため公表を控えてきた。中期経営計画の公表は、一定規模のM&Aやカープアウトに目処がついた後を予定している。	社長メッセージP.13「M&Aやカープアウトは常時仕掛かり中」
中長期で意識しているKPIは？	ROEを重要な指標と位置付けており、コンスタントに10%を上回りたい。ROEを算定する際の分母も分子も変える努力をしているが、基本的には分子＝利益の増大が重要だと考えている。	社長メッセージP.13「M&Aやカープアウトは常時仕掛かり中」

Q	A	関連ページ
PBR1倍割れの状況が続いているが、東証からの要請に対してどのように対応するのか？	要請にもあるように、一過性の対応ではなく、継続して資本コストを上回る資本収益性を達成し、持続的に成長するための抜本的な取組みを行っていく。具体的には過去2年間、原価管理の徹底と戦略的な価格設定により、各事業において利益増大に取り組んできた。22年度はその成果の一部が発現してきた。	社長メッセージP.12「2022年度の振り返りと2023年度の見通し」 日清紡グループの財務戦略P.16「財務戦略の基本方針」
業績の先行指標は何か？	ブレーキをはじめ無線・通信の車載機器や半導体、精密機器など、自動車関連のサプライチェーンに多くの事業が含まれており、世界の自動車生産台数と当社業績は相関性が高い。	
無線・通信事業の強みは何か？	強みを持つ製品のひとつに、ダム・河川の水位や流域の降水量など遠隔地の多様なデータを自動計測し、無線回線等により自動的に収集する、テレメータシステムがある。1950年代から参入しており、テレメータのリーディングカンパニーとして、水・河川情報システム市場において現在約3割のシェアを有している。	コア事業の成長戦略:無線・通信事業P.18「3つの強み」
無線・通信事業は、防衛予算の増額が追い風になるか？	戦前 JRC は、海軍向けの艦船用送受信機の開発に携わり、戦後は海上自衛隊向けに、艦船用通信機、空中線整合装置、潜水艦用受信機など、多様な艦船用通信機器を開発してきた。現在は誘導システム関連機器など、陸海空すべての領域において製品を提供している。よって、全般的には防衛予算の拡大は事業に追い風と見ている。	
マイクロデバイス事業の強みは何か？	市場の拡大するセンサー製品群を含む信号処理系ICと、低消費化等の要求が高まる電源制御系ICに強みがある。複数の機能を組み合わせたアナログソリューションを提供することが可能。	コア事業の成長戦略:マイクロデバイス事業P.23「強み:アナログ技術について」
ブレーキ事業は、EVの普及がどう影響するのか？	信頼性の点などから新車への組付けがなくなることはないとしている。またEVはエンジン車より3割程度重いため、摩擦材も従来より大きいものとなっている。一方で、回生ブレーキの使用により物理的に制動する頻度が減るため、摩擦材の交換サイクルが長くなることは想定される。	
22年度はブレーキ事業のTMD社で大きな赤字を計上したが、今後の見通しは？	22年度の赤字要因は、欧州における原燃料や電気料金、輸送費などの急激な上昇によるもの。価格転嫁を数度にわたり実施したが、タイムラグがあり、その効果が23年度に持ち越しとなったものがある。TMD社はかねてより各地の工場集約や閉鎖など、リストラチャリングに取り組んできたため、市場価格が適正化すれば黒字転換できる見通しであり、実際に23年度1Qは黒字化している。	
不動産事業の今後の見通しは？	不動産事業は国内工場跡地の再開発により、賃貸と分譲事業を行っている。賃貸事業からは今後年間約30億円程度の営業利益を見込んでいる。大型の分譲案件は2023年度でほぼ一巡する。	
配当や自社株買いについての考え方は？	株主還元の基本方針は以下のとおり。 1. 成長戦略投資 2. 安定的かつ継続的な配当(配当性向30%程度を目安) 3. さらに十分な内部留保を確保した上で自社株買い等を検討	社長メッセージP.15「株主還元の基本方針」

コーポレート・ガバナンス グローバル・コンプライアンス

基本的な考え方

当社は、「環境・エネルギーカンパニー」グループとして、日清紡グループ企業理念「挑戦と変革。地球と人びとの未来を創る。」をあらゆる事業活動の根幹に据えています。グローバル経営とキャッシュフロー経営をベースに、コーポレート・ガバナンスなど組織文化の質的向上と、ROE重視の収益力向上や株価重視の経営など数値・業績面の量的成長を並行して実現しつつ、企業価値を中長期的に高めていくことが必要であると考えています。経営判断の原則を踏まえたリスクテイクのもと、迅速・果敢な意思決定により、経営の効率性向上と透明性確保の両立、説明責任の強化、企業倫理の徹底を図り、企業理念に立脚したコーポレート・ガバナンスの確立に取り組んでいます。

▶当社のコーポレートガバナンスの詳細については、下記をご覧ください。

「コーポレート・ガバナンス報告書」 https://www.nisshinbo.co.jp/nish/ir/governance/pdf/governance/c_governance.pdf

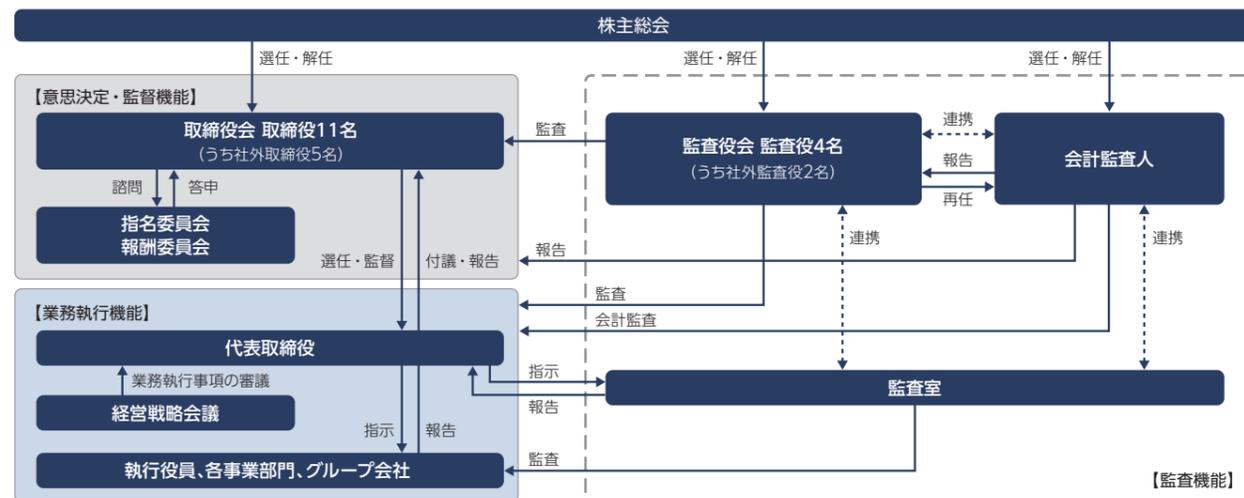
「日清紡コーポレートガバナンス・ポリシー」 <https://www.nisshinbo.co.jp/governance/policy.html>

コーポレートガバナンス・ポリシー

URL: <https://www.nisshinbo.co.jp/ir/governance/policy.html>

当社は、コーポレート・ガバナンスに関する基本的事項および取り組み指針を明文化した「日清紡コーポレートガバナンス・ポリシー」を制定しています。本ポリシーの着実な実践および適宜の見直し・改善を通じて、実効性を伴ったガバナンスを確立し、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定のもと、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資することを目的としています。

ガバナンス体制図



企業統治の体制

「日清紡コーポレートガバナンス・ポリシー」II-1、II-3、II-6、II-7をご参照ください。

当社は、監査役設置会社制度を採用しています。また、経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を分離し、双方の機能強化を図ることを目的として執行役員制を導入しています。執行

機関構成・組織運営に係る事項

組織形態	監査役設置会社
定款上の取締役の員数	14名
定款上の取締役の任期	1年
取締役会の議長	会長(社長を兼任している場合を除く)
取締役の人数(うち社外)	11名(5名)
社外取締役の選任状況	選任している
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	5名
定款上の監査役員の員数	5名
監査役員の人数(うち社外)	4名(2名)
社外監査役のうち独立役員に指定されている人数	2名

役員への業務執行上の権限移譲と取締役会による監督機能の充実に取り組み、経営の効率性や透明性を高め、実効性を伴ったガバナンスを確立することで、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図っています。

取締役会等の責務および多様性について

「日清紡コーポレートガバナンス・ポリシー」II-1、II-4をご参照ください。

取締役および取締役会は、株主に対する受託者責任を負っていることを認識し、株主の皆様の意向を取締役に適切に反映させるべく努めます。内部統制やリスク管理体制の整備とその運用を監督し、経営陣による執行状況のモニタリングとその意思決定への支援を行うとともに、怯まずリスクに立ち向かい、迅速・果敢な意思決定を重視するガバナンスを実現しステークホルダーに対する説明責任の強化、収益力の向上と利益還元の拡大に向けて取り組みます。

取締役会は、当社各事業を環境・エネルギー軸に沿ってグローバ

ルに展開を推進するために、優れた経営実績を有し、企業理念の実現と企業価値の向上にコミットする強い意志と能力を持つ経営人材を取締役候補者に指名するとともに、ジェンダーや国際性を含む多様性の確保を通じて、取締役会の構成の充実を図ります。また、取締役会が備えるべき経験、知見、専門性等のスキルおよび各取締役が有するスキルの組合せについては、社外取締役が加わる指名委員会で審議します。2023年3月30日時点の取締役会の構成は、取締役11名、うち独立社外取締役5名(女性2名含む)となっています。各取締役の経験、専門性等を一覧化したスキルマトリックスは、P.50に記載しています。

取締役の構成

独立性	多様性
社外取締役比率 45.5%	女性比率 18.2%

コーポレート・ガバナンス改革の変遷

2022年の改善に向けた取り組み

・取締役会の実効性評価において、客観性を担保すべく、外部コンサルタントに取締役および監査役を対象としたアンケートとインタビューを依頼。その結果分析にもコンサルタントの知見を活用

2006年 社外取締役制度・執行役員制度導入
取締役任期を2年から1年へ変更

2015年 買収防衛策廃止

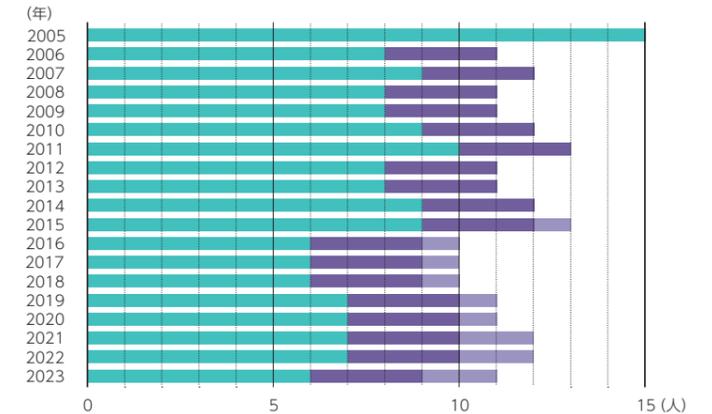
2016年 コーポレートガバナンス・ポリシー制定
報酬委員会・指名委員会設置
取締役会実効性評価開始

2017年 相談役・顧問委嘱制度廃止

2018年 譲渡制限付株式報酬制度導入

2021年 プライム市場上場会社として、改訂コーポレートガバナンスコード(2021年6月)に対応し、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に準じた気候変動シナリオ分析を開始

取締役会の構成



取締役会の実効性評価

2022年は、取締役会の実効性をより客観的に確認する目的で、外部コンサルタントの知見を得て評価を実施しました。外部コンサルタントがすべての取締役と監査役を対象としたアンケートとインタビューを行い、集計した分析結果に基づいて取締役会において審議を行いました。その結果、当社の取締役会は、豊

富な事業経験を有する社内役員と専門的な知見を有する社外役員で構成され、多様性のある議論ができていたり、下記の優先的取組事項への対応ができていたりことから、実効的に機能していると評価されました。

2022年の優先取組事項

- ・サステナビリティ、事業ポートフォリオ、経営戦略等の重点テーマについて議論する場の設定
- ・取締役会および独立した委員会のさらなる審議の充実と実効性向上に資する諸施策の実施

優先取組事項への対応状況

- ・「重点テーマについて議論する場の設定」について、サステナビリティ経営や事業ポートフォリオに関わる議題を上程
- ・「さらなる審議の充実と実効性向上に資する諸施策の実施」について、取

締役会の議長、各取締役・監査役、執行の相互の自発的改善が図られた

2023年の優先取組事項

- ・グループ全体の利益体質強化とサステナビリティ経営推進のため、大局的な観点から戦略的に議論を深めていく
- ・戦略の客観性・透明性を担保するため、有効なモニタリングテーマを選定し、着実に議論していく
- ・戦略を実効的にモニタリングするため、役員と執行メンバーの双方向のコミュニケーションに努める

取締役・経営陣の報酬について

「日清紡コーポレートガバナンス・ポリシー」Ⅱ-2をご参照ください。

当社では、報酬決定プロセスの透明性・客観性を高めるために、取締役会の諮問機関として、報酬委員会を設置しています。2023年3月30日時点では、取締役社長、および5名の社外取締役で構成され、委員の互選によって委員長を選任します。

取締役の報酬は、基本報酬(月額報酬)、賞与、株式報酬(譲渡

制限付株式)により構成され、株主総会の決議により定められた報酬総額の上限額の範囲内において決定します。なお、株式報酬は、株主総会の決議により別途定められた上限額および上限株式数の範囲内において役位ごとに決定します。ただし、社外取締役は基本報酬(月額報酬)のみとし、取締役に対して退職慰労金は支給しません。執行役員は報酬決定も、本方針・手続きに準じます。

2022年12月期役員報酬等の内容

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の数(人)
		基本報酬 (固定報酬)	賞与 (業績連動報酬)	譲渡制限付株式	
取締役(社外取締役を除く)	238	149	70	19	8
監査役(社外監査役を除く)	35	35	—	—	2
社外役員	62	62	—	—	7

(注) 1. 取締役の報酬限度額:年額400百万円以内
(取締役の支給額には、使用人兼務取締役に対する給与相当額は含まれていません。また、譲渡制限付株式に関する報酬等として支給する金銭報酬債権の総額は、別枠で年額400百万円以内です。)
2. 監査役報酬限度額:年額70百万円以内
3. 2023年3月30日時点の人員は、取締役11名(うち社外取締役5名)、監査役4名(うち社外監査役2名)です。
4. 賞与の実支給額は、当社グループおよび担当事業に関する売上高、税引前当期純利益、営業キャッシュ・フロー等の業績目標に対する達成度を、役位に応じた一定の割合で反映させます。

取締役・経営陣の選解任について

「日清紡コーポレートガバナンス・ポリシー」Ⅱ-2をご参照ください。

当社では、取締役の指名・選解任プロセスの透明性・客観性を高めるために、取締役会の諮問機関として指名委員会を設置しています。2023年3月30日時点では、取締役社長、および5

名の社外取締役で構成されています。指名委員会は経営トップ、取締役、執行役員について、所定の基準に基づき候補者を取締役会に答申し、経営トップを含む取締役、執行役員について不適格事由を認めた場合は、その解職、解任について取締役会に答申します。また、後継者計画を策定します。

株主の権利・平等性の確保について

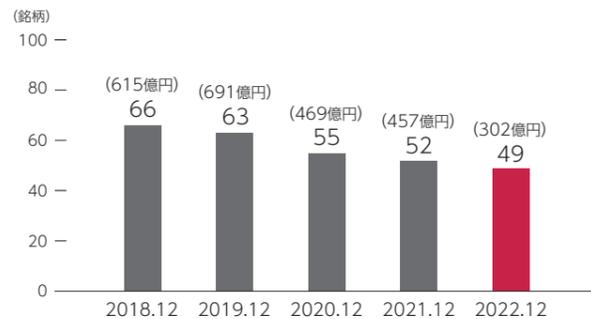
「日清紡コーポレートガバナンス・ポリシー」Ⅲ-2をご参照ください。

当社は、少数株主の権利行使が事実上妨げられることのないよう配慮するとともに、株主の権利が実質的に確保されるよう適切に対応します。株主・投資家とのコミュニケーションに関する諸施策を実施し、適切な株主総会の運営を行います。

政策保有株式については、保有に関する方針を定めるとともに、資本コストその他の指標とも照らし合わせて、銘柄ごとに保有の意義および経済合理性の有無を定期的に検証します。

戦略的な有用性が薄れた銘柄については、段階的・計画的な売却に取り組みます。

政策保有株式の変動



株主との対話について

「日清紡コーポレートガバナンス・ポリシー」Ⅲ-2をご参照ください。

株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションに関する諸施

策は、IR担当取締役が統括し、社外に向けた正確かつ公正な情報発信、各種の直接的な対話の実施などの積極的なIR活動を行います。

ステークホルダーエンゲージメント

「日清紡コーポレートガバナンス・ポリシー」Ⅲ-1、Ⅲ-3をご参照ください。

持続的な企業価値向上のためには、ステークホルダーとの継

続的な対話が重要です。日清紡グループはVALUEで定めるお客様、株主、従業員をはじめ当社グループを取り巻くステークホルダーとの対話を大切に課題の解決に努めています。

ステークホルダーエンゲージメントの取り組み

ステークホルダー	アプローチ例(2022年度実績)	主な対話窓口
お客さま	●Webサイト、SNS ●展示会、オンラインセミナー ●顧客満足度向上に向けた活動(95件) ●CM	営業・技術部門
株主/投資家	●株主総会(1回) ●決算説明会(2回) ●事業説明会(2回) ●機関投資家・アナリストとの個別ミーティング(約80回) ●IRツール(統合報告書、サステナビリティサイト、株主通信など) ●株主・投資家向けWebサイト	コーポレート コミュニケーション部門
従業員	●国内外全社向け社内報(4回)、イントラネット ●社長と社員のタウンホールミーティング(10日間、延べ38回) ●グローバルサーベイ(1回) ●社員向け健康フェア・イベント(10回) ●内部通報制度(6件) ●改善提案会(31回) ●防災訓練、BCP訓練等(15回)	コーポレート コミュニケーション部門 ダイバーシティ部門 健康管理部門 企業倫理部門 各事業部門
地域社会	●工場見学会・職業体験(11件)、工作教室(30回、560人) ●清掃活動 ●生物多様性保全活動への参加	各事業所
調達取引先	●サステナブル調達基本方針の周知 ●サステナブル調達アンケートの実施	調達部門
NGO・NPO/行政	●各種寄付活動	各事業所

コンプライアンス

日清紡グループは、「企業公器」や「至誠一貫」の精神のもとに公正・誠実な姿勢を貫き、事業を通じて社会に貢献することを使命と捉えています。その実現のためにグループの社員一人ひとりがとるべき行動を「行動指針」に定め、公正な事業慣行を通じて社会から信頼されることを目指しています。

企業倫理委員会と企業倫理通報制度

当社は「企業倫理委員会」を設置し、日清紡グループ全体のコンプライアンスに係る事項に対処しています。

また、法令違反の疑いのある行為や違反事実の早期発見・再発防止を図ることを目的として、「企業倫理通報制度」を設け、社内外からの通報を受け付けています。当社グループの従業員の場合には、社内の企業倫理委員のほか、社外の顧問弁護士へも直接通報できます。通報者に関する秘密を厳守するとともに、通報者に不利益が生じないように配慮されています。通報された内容は、企業倫理委員会で適切に対処しています。

コンプライアンス教育

日清紡グループでは、公正な事業活動の遂行を目指して階層別および職場別研修、海外派遣前研修などを通じて各種コンプライアンス教育を実施しています。

2017年3月期からはグループの管理職を対象にコンプライアンス研修を毎年実施することをKPIとして設定し、コンプライアンスの浸透を図っています。研修教材として新たに「管理職層向けコンプライアンス教育資料」を日本語および英語で作成し、グループ全社で活用しています。

また、各子会社ではそれぞれの国や地域、業種の状況に合わせた研修も実施しています。

腐敗防止の取り組み

近年、贈収賄・腐敗行為に関する法規制の執行が国際的に強化され、摘発が厳格化しています。当社は海外の関連法令への対応も念頭においた「腐敗行為防止のてびき」を策定し、海外グループ会社を含む全子会社に展開しました。このてびきは、日本の不正競争防止法第18条(外国公務員等に対する不正の利益の供与等の禁止)はもとより腐敗の防止に関する国際連合条約(UNCAC)、国際商取引における外国公務員に対する贈賄の防止に関するOECD条約、米国連邦海外腐敗行為防止法(FCPA)とそのガイドライン、英国賄賂防止法(UK Bribery Act)など国際的な腐敗防止に関する条約や法令を対象としています。てびきの内容は適宜見直し、グループ全体で贈収賄防止対策に活用しています。

機密保持の徹底

設計・開発段階から連続する一連のサプライチェーンの中で開示を受けた知的財産や技術・ノウハウに関する情報などについては、機密保持契約を取り交わし、漏えい防止を図っています。

また、営業秘密管理については、毎年内部監査を実施し、適切に管理されていることを確認しています。

サステナブル調達基本方針

日清紡グループは、法令遵守、公正取引、情報セキュリティ、環境保全、人権、安全衛生、品質・安全、などの視点から、以下の7項目からなる「日清紡グループサステナブル調達基本方針」を制定しました。

1. 法令・社会規範を遵守していること
2. 健全且つ公正な取引を行っていること
3. 情報の管理を適切に行っていること
4. 環境保全に配慮していること
5. 基本的人権を尊重していること
6. 安全衛生活動に取り組んでいること
7. 製品・サービスの品質や安全性の確保に努めていること

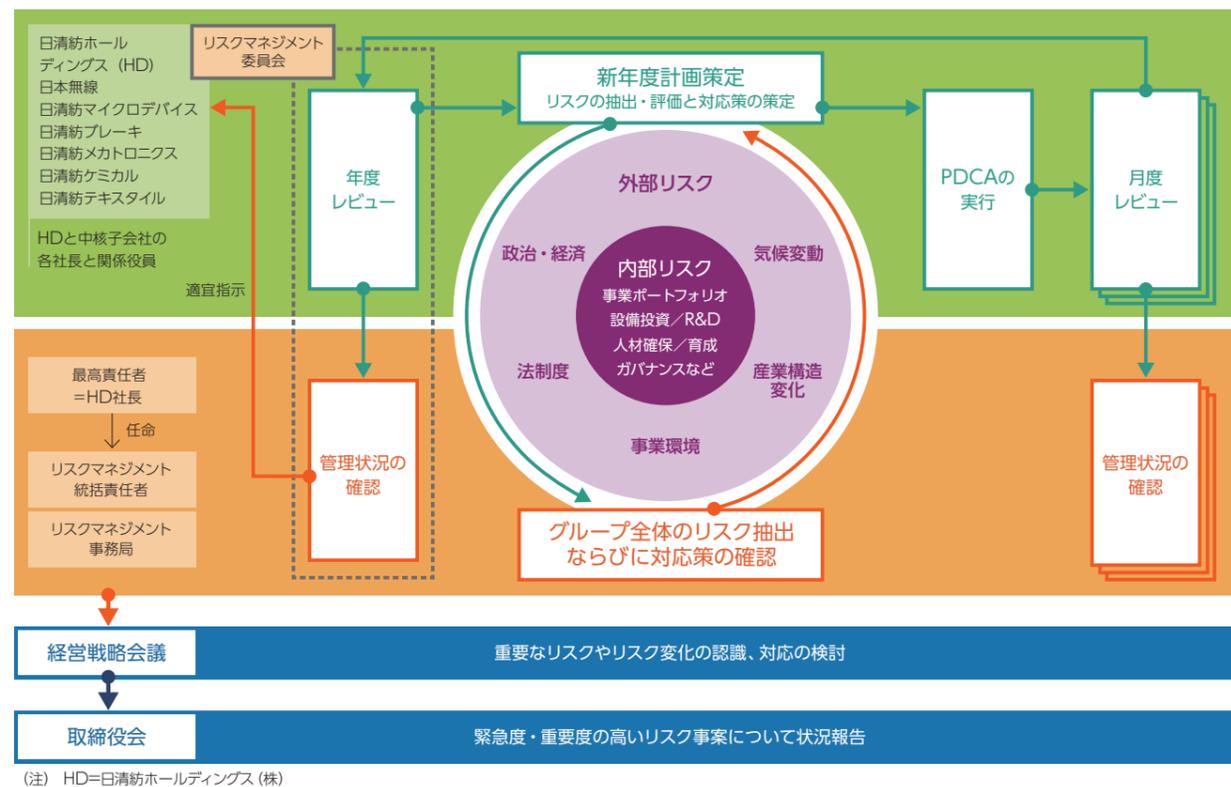
これらをサプライヤー様をお願いすることにより、サステナブル調達の取り組みをサプライチェーン全体で推進します。

リスクマネジメント

リスクマネジメント体制

日清紡グループは、事業遂行上の経営リスクに対し適切に対応し経営リスク発生時の損失を最小化するために、下図のようにリスクマネジメント体制を定め運営しています。

リスクマネジメント体制図



危機管理体制

日清紡グループは、地震・火災等緊急事態発生時に速やかに対処するため、「日清紡グループ危機管理規則」を定めています。また、事業継続の観点から、大規模地震等の緊急事態発生に備え、従業員の安否確認と災害からの早期復旧に必要な情報連絡訓練を、毎年実施しています。迅速かつ確実に安否確認を実施するため「安否確認・緊急連絡システム」を開発し、導入しています。

防災体制

当社と日清紡グループの主要な事業所では、自衛消防団を組織し、防火設備等の定期点検や放水訓練等を実施しています。また、年に1度の防災査察を、50年以上にわたり継続し、災害発生直後の対応力強化と初動体制の整備を図っています。加えて、初動体制と事業継続計画(BCP)を有機的に結び付ける事業継続管理(BCM)をグループ全体へ展開中です。

情報システム

主要なシステムはクラウド化を推進することにより、大地震等の災害に備えるとともに、24時間・365日の安定稼働を目指しています。

個人情報保護

お客様・従業員等に係る大切な情報を適正に管理するため、社内規定に基づき、毎年定期内部監査を実施して、継続的な改善に努めています。加えて、マイナンバーの利用開始に合わせ、「特定個人情報取扱規程」を制定・施行しています。

また、当社の個人情報保護方針(プライバシー・ポリシー)を、インターネットの当社ウェブサイトに掲載しています。

主要なリスクと機会についてはP.29をご覧ください。

取締役・監査役および執行役員 (2023年3月30日現在)

取締役



代表取締役社長
村上 雅洋
所有株式数：75,050株
取締役会出席状況:16回/16回

1982年4月 当社入社
2008年4月 執行役員 経営戦略センター
コーポレートガバナンス室長、事業支援センター人財・総務室長(兼務)、不動産事業部長(兼務)

2009年4月 事業支援センター副センター長(兼務)、経営戦略センター経営戦略室長(兼務)、事業支援センター財経・情報室長(兼務)

2010年6月 取締役 執行役員、事業支援センター長(兼務)

2012年1月 不動産事業官掌(兼務)
2012年6月 取締役 常務執行役員、経営戦略センター副センター長(兼務)

2014年6月 経営戦略センター長(兼務)
2015年6月 取締役 専務執行役員
2016年6月 代表取締役 専務執行役員
2018年6月 代表取締役副社長
2019年3月 代表取締役社長(現職)



代表取締役 専務執行役員
小洗 健
所有株式数：7,938株
取締役会出席状況:16回/16回

1982年4月 日本無線㈱入社
2010年4月 同社研究開発本部技術開発部長
2011年4月 同社研究開発本部研究所長
2012年4月 同社執行役員 研究開発本部長
2012年6月 同社執行役員 研究所長
2017年4月 同社執行役員 技術本部副本部長
2017年6月 同社取締役 執行役員、技術本部長兼研究開発統括(兼務)

2019年4月 同社取締役 執行役員、技術開発本部長兼新規事業開発統括(兼務)

2020年3月 同社代表取締役社長(現職)
2021年3月 当社取締役 専務執行役員
2022年3月 当社代表取締役 専務執行役員(兼務、現職)



取締役 常務執行役員
田路 悟
所有株式数：4,545株
取締役会出席状況:13回/13回*

1981年4月 ㈱リコー入社
2008年4月 同社電子デバイスカンパニー画像LSI開発センター所長
2014年4月 同社グループ理事兼電子デバイス事業部副事業部長(兼務)

2014年10月 リコー電子デバイス㈱取締役 代表取締役社長
2015年4月 ㈱リコー グループ執行役員 リコー電子デバイス㈱ 代表取締役社長
2018年6月 新日本無線㈱(現日清紡マイクロデバイス㈱)取締役
2021年3月 当社執行役員
2022年1月 当社常務執行役員 日清紡マイクロデバイス㈱代表取締役社長(現職)
2022年3月 当社取締役 常務執行役員(兼務、現職)

* 2022年3月 取締役就任以降



取締役 常務執行役員
馬場 一訓
経営戦略センター長
所有株式数：25,680株
取締役会出席状況:16回/16回

1983年4月 当社入社
2009年4月 執行役員 経営戦略センター
コーポレートガバナンス室長、事業支援センター人財・総務室長(兼務)

2013年6月 事業支援センター副センター長
2014年6月 取締役 執行役員 日清紡テキスタイル㈱代表取締役社長 当社常務執行役員
2016年6月 当社取締役 常務執行役員(現職)、経営戦略センター長(現職)



取締役(社外取締役)
谷 奈穂子
所有株式数：0株
取締役会出席状況:16回/16回

1978年4月 サントリー㈱入社
1980年6月 ㈱マコム・インターナショナル入社
1985年9月 SEMIジャパン入社
2001年4月 ㈱セミコンダクタポータル入社 同社取締役

2002年11月 同社代表取締役
2007年6月 同社代表取締役社長(現職)
2021年3月 当社社外取締役(現職)



取締役(社外取締役)
**Richard Dyck
リチャード ダイク**
所有株式数：0株

1975年6月 ハーバード大学助教授
1976年9月 米国オハイオ州立大学助教授
1976年12月 米国オハイオ州政府東京駐在事務所長
1978年8月 日本ゼネラルエレクトリック㈱特殊材料事業部北太平洋地域販売部長

1982年12月 テラデザイン㈱代表取締役
1988年9月 Teradyne, Inc.副社長
1999年3月 ティーシーエスジャパン㈱代表取締役
2008年9月 アルファナテックノロジー㈱代表取締役会長
2009年2月 テスト技術研究所㈱代表取締役(現職)

2010年1月 Mattson Technology, Inc.取締役
2013年3月 Levitronix Japan㈱代表取締役
2023年3月 当社社外取締役(現職)



取締役(社外取締役)
生野 由紀
所有株式数：0株

1986年4月 ソロモン・ブラザーズ・アジア証券会社東京支店入社
1994年9月 バンカーストラスト・アジア証券会社東京支店入社
1996年1月 同社マネージングディレクター
1999年7月 ドイツ証券会社東京支店(現ドイツ証券㈱)入社
同社債券本部マネージングディレクター
UBS証券会社東京支店(現UBS証券㈱)入社
同社投資銀行本部マネージングディレクター

2020年5月 一橋大学大学院経営管理研究科国際企業戦略専攻非常勤講師
2022年11月 一橋大学大学院経営管理研究科国際企業戦略専攻客員准教授(現職)
2023年3月 当社社外取締役(現職)



取締役 執行役員
石井 靖二
経営戦略センター副センター長
所有株式数：16,865株
取締役会出席状況:16回/16回

1988年4月 当社入社
2011年4月 日清紡ブレーキ㈱執行役員 摩擦材製造部長
2013年4月 同社常務執行役員 戦略室長、生産部門長(兼務)、生産技術部長(兼務)

2013年6月 同社取締役 常務執行役員
2015年1月 同社ブレーキ開発部長
2015年4月 同社取締役副社長
2015年6月 当社執行役員
2017年6月 日清紡ブレーキ㈱代表取締役社長
2019年3月 当社取締役 執行役員(現職)
2023年3月 日清紡ブレーキ㈱取締役会長(兼務、現職)
当社経営戦略センター副センター長(現職)



取締役 執行役員
塚谷 修示
経営戦略センター
財経・情報室長
所有株式数：18,065株
取締役会出席状況:16回/16回

1986年4月 当社入社
2014年1月 事業支援センター財経・情報室財経グループ担当部長
2015年6月 事業支援センター財経・情報室長
2018年4月 執行役員
2020年3月 取締役 執行役員(現職)
2020年4月 経営戦略センター財経・情報室長(現職)



取締役(社外取締役)
多賀 啓二
所有株式数：0株
取締役会出席状況:15回/16回

1973年4月 日本開発銀行(現㈱日本政策投資銀行)入行
1999年10月 同市都市開発部長
2002年6月 同社執行役員 総務部長
2004年6月 同社執行役員 同社理事
2008年10月 同社取締役 常務執行役員
2009年6月 ㈱東京流通センター代表取締役副社長
㈱テアールシーサービス代表取締役社長
2013年6月 ㈱東京流通センター代表取締役社長
㈱テアールシーサービス取締役
2017年6月 DBJアセットマネジメント㈱取締役会長
2019年3月 当社社外取締役(現職)



取締役(社外取締役)
八木 宏幸
所有株式数：0株
取締役会出席状況:16回/16回

1981年4月 検事任官
2007年1月 東京地方検察庁特別捜査部長
2015年12月 東京都地方検察庁検事正
2016年9月 最高検察庁次長検事
2018年7月 東京高等検察庁検事長
2019年3月 弁護士登録(現職)
2019年6月 公益財団法人国際研修協力機構(現公益財団法人国際人材協力機構)理事長(現職)
2020年3月 当社社外取締役(現職)



常勤監査役
木島 利裕
所有株式数：16,730株
取締役会出席状況:16回/16回
監査役会出席状況:15回/15回

1979年4月 当社入社
2007年4月 執行役員 紙製品事業本部副本部長
2009年4月 日清紡ペーパー プロダクツ㈱取締役 執行役員、事業統括本部長、洋紙事業本部
2010年6月 当社執行役員 新規事業開発本部 副本部長
2012年6月 日清紡ケミカル㈱取締役 専務執行役員 同社取締役副社長
2013年6月 当社取締役 執行役員、新規事業開発本部
2016年6月 日清紡ケミカル㈱代表取締役社長
2019年3月 当社常勤監査役(現職)



常勤監査役
森田 謙一
所有株式数：15,245株

1990年3月 新日本無線㈱(現日清紡マイクロデバイス㈱)入社
2005年4月 同社総務本部経理部長
2011年4月 同社執行役員 管理本部経営企画部長
2012年6月 同社管理本部長
2014年4月 同社常務執行役員 電子デバイス事業部副事業部長
2015年6月 同社取締役 執行役員、電子デバイス事業部副事業部長
2016年4月 同社管理本部長
2018年4月 同社取締役 常務執行役員、事業部門統括
2018年9月 同社代表取締役社長
2021年3月 当社執行役員
2022年1月 日清紡マイクロデバイス㈱代表取締役 専務執行役員、コーポレート統括本部長
2023年3月 当社常勤監査役(現職)



監査役(社外監査役)
山下 淳
所有株式数：0株
取締役会出席状況:16回/16回
監査役会出席状況:15回/15回

1988年4月 弁護士登録(現職)
田中・高橋法律事務所入所
2001年5月 クリフォードチャンス法律事務所 外国法共同事業入所
2011年5月 K&L Gates 外国法共同事業法律事務所入所
2014年10月 ソンデルホフ&アインゼール法律特許事務所入所(現職)
2019年3月 当社社外監査役(現職)



監査役(社外監査役)
市場 典子
所有株式数：0株

1992年10月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)入所
1997年7月 加藤忠男税理士事務所入所
1999年8月 太陽監査法人(現太陽有限責任監査法人)入所
2000年5月 公認会計士登録(現職)
2002年11月 市場公認会計士事務所開設 同所代表(現職)
2008年8月 税理士登録(現職)
2008年10月 税理士法人アプライズ設立 同社代表社員(現職)
2022年7月 いちごオフィスリート投資法人監督役員(現職)
2023年3月 当社社外監査役(現職)

当社の取締役に求める専門性と経験(スキルマトリックス)

多様な事業をさまざまな専門的な観点で監督、指導するために取締役に求められるスキルを選定し、取締役会自体に多様性を取り入れることで、実効性の高いガバナンスを実現しています。

氏名	スキル*	経営経験	国際的 経験・知見	事業・業界 の知見	ESG	技術・ イノベーション	法務・ リスク管理	財務・会計
村上 雅洋		●		●	●			●
小洗 健		●		●		●		
田路 悟		●		●		●		
馬場 一訓		●		●	●		●	
石井 靖二		●	●	●		●		
塚谷 修示		●	●	●				●
多賀 啓二		●					●	●
八木 宏幸					●		●	
谷 奈穂子		●	●	●				
リチャード ダイク		●	●	●		●		
生野 由紀			●				●	●

* 各取締役の有するスキルのうち主なものを最大4つまで記載しています。すべてのスキルを表すものではありません。

執行役員

社長
村上 雅洋*

専務執行役員
小洗 健*

常務執行役員
田路 悟*
馬場 一訓*

執行役員
石井 靖二*
塚谷 修示*

* 取締役兼任



常務執行役員
杉山 誠
経営戦略センター サステナビリティ
推進室長、
経営戦略センター 人財・総務室長



執行役員
増田 敏浩
日清紡メカトロニクス(株)
代表取締役社長



執行役員
斉藤 一夫
Nisshinbo Singapore Pte Ltd.
代表



執行役員
村田 馨
日清紡テキスタイル(株)
代表取締役社長



執行役員
高橋 郁夫
日清紡ケミカル(株)
代表取締役社長



執行役員
足立 誠幸
新規事業開発本部長



執行役員
芦田 誠
経営戦略センター人財・総務室
法務グループ長

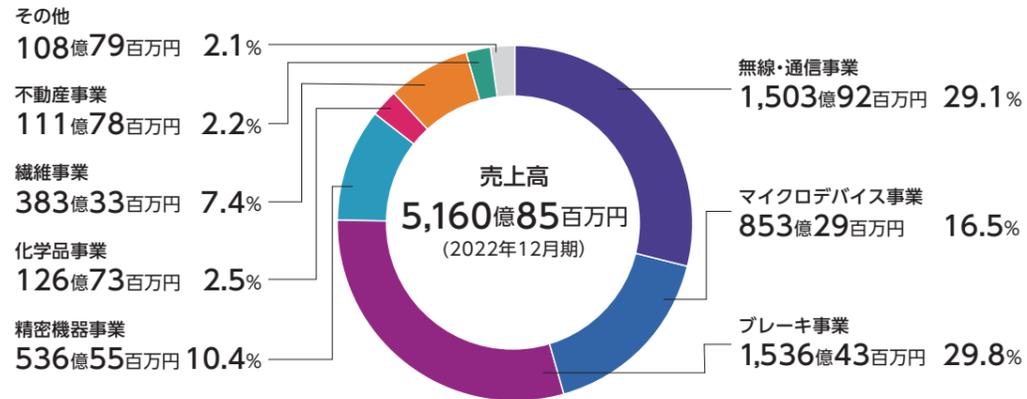


執行役員
服部 恭輝
日清紡ブレーキ(株)
代表取締役社長

At a Glance

日清紡グループには、無線・通信、マイクロデバイス、ブレーキ、精密機器、化学品、繊維、不動産の7つの事業があります。時代のニーズに合わせて事業ポートフォリオを組み替え、事業の融合によるイノベーションを起こして、顧客ニーズに応える付加価値の高い製品を提供しています。

セグメント別売上高構成比



無線・通信事業 P.53

主な事業領域



防災システムや気象レーダーなどのソリューション事業、マリンシステム事業、モビリティ事業などを展開しています。

マリンシステム▶船舶用レーダー、通信装置
ソリューション・特機▶防災無線システム、気象レーダー
ICT・メカトロニクス▶電源装置、大判複写機
医用機器▶超音波診断装置用探触子、カテーテル用振動子
モビリティ▶GPS受信機、ITS車載機器

マイクロデバイス事業 P.56

主な事業領域



マイクロエレクトロニクス技術を軸に、アナログ半導体などの電子デバイス事業を拡大しています。

半導体デバイス、SAWフィルタ、電源ICなど

化学品事業 P.63

主な事業領域



生分解性樹脂や水性樹脂の改質剤「カルボジライト」、燃料電池セパレータなど、環境・エネルギー関連ビジネスにおいて次代を担う将来性豊かな製品を手掛けています。

高機能性樹脂素材「カルボジライト」
断熱製品
燃料電池セパレータ
ファインカーボン製品

ブレーキ事業 P.59

主な事業領域



日清紡グループは自動車用ブレーキ摩擦材の世界シェアNo.1メーカーです。世界の主要な摩擦材市場を網羅し、真のグローバルプレーヤーとして拡大中です。

摩擦材▶ディスクパッド、ブレーキライニング

繊維事業 P.65

主な事業領域



主力は天然素材を活かした綿製品。「Made by Nisshinbo」の高品質で、ドレスシャツやユニフォームなどを世界に供給しています。

シャツ▶ドレスシャツ、カジュアルシャツ、および生地
テキスタイル▶ユニフォーム地、カジュアル地

精密機器事業 P.61

主な事業領域



家電や自動車向け成形品、また自動車用精密部品加工や各種専用機の製造など、アジアを中心としてグローバルに展開しています。

成形品
EBSなどの精密部品
各種製造装置

不動産事業 P.67

主な事業領域



事業構造改革の進展に伴い生じた、工場跡地などの不動産を有効活用し、日清紡グループの成長戦略を支えるための資金を調達しています。

分譲▶宅地分譲
賃貸▶ARIO西新井ほか

日清紡グループの事業概要

無線・通信事業

日本無線株式会社

無線・通信事業では、世界トップレベルの信頼性を誇る船舶向け通信機器や航法機器に加えて、ダムや河川管理、気象観測などの各種防災システムを提供しています。また、モビリティに特化した事業展開を行うために2018年に設立したJRCモビリティ(株)では、ITS*製品など既存の自動車関連事業ならびに業務用無線等事業を提供しており、自動運転などの実現に貢献する製品開発を推進しています。

* Intelligent Transport Systems:高度道路交通システム。

関連するSDGs項目



▶ P.18 コア事業の成長戦略:無線・通信事業



事業の業績と戦略

2022年の業績概要

無線・通信事業の2022年の業績は、売上高150,392百万円(組替後前期比1.8%減)、セグメント利益4,821百万円(組替後前期比34.1%減)となりました。

ソリューション・特機事業は、空港の管制シミュレータや無線電話装置等の航空・気象システムは増加したものの、道路情報システムや水・河川情報システムの大型案件が電子部品需給ひっ迫の影響を受けて減少したほか、無線機の「新スプリアス規格」への対応・更新需要が落ち着いたこともあり、減収となりました。利益面では、減収の影響に加え、人件費や試験研究費の増加もあり前期を大きく下回りました。

マリンシステム事業は、好調な海運市況に支えられた新造船用機器や欧州ワークポート等の中小型船用機器が好調に推移したことに加え、漁業用陸上無線設備等のシステムが増加したことにより増収増益となりました。

ICT・メカトロニクス事業は、決済端末等のICT製品の需要は減少したものの、海外向け事務機器の需要が増加したことにより売上・利益ともに前期並みとなりました。

医用機器事業は、汎用超音波診断装置や分析装置が電子部品需給ひっ迫の影響により減少したものの、トランスデューサーやセキュリティ機器の増加による売上構成の変化に加え、費用

抑制の取り組みにより、減収増益となりました。

モビリティ事業は、海外業務用無線は堅調に推移したものの、顧客の生産調整の影響を受け自動車用ITS(高度道路交通システム)が減少したことにより減収減益となりました。

(注)業績の前期比較において、2021年業績は新収益認識基準換算値を使用。

中長期の事業戦略

無線・通信事業では、事業変革による利益体質の強化に取り組んでいます。事業ポートフォリオ改革を遂行し、低収益事業の見極めと見切りを徹底し、高収益事業へのシフトを実現しながら、コスト構造改革の実施とデジタルを活用したビジネス変革およびイノベーション創出を図ります。またデータやDXの積極的な活用を通じて、ビジネスパートナーと連携・協創し、実証実験などにも挑戦しながら、顧客にとって真に価値あるソリューションの提供を目指します。

マリンシステム事業

マリンシステムではグローバル成長戦略として、商船分野における収益力向上、中小型船分野におけるマーケットシェアの拡大、自動運航へとつながるシステム機器の市場投入、Smart Shipコンテンツの開発促進に注力するほか、洋上風力発電設備

関連ソリューションの販売拡大など、海洋システムビジネスの開拓にも取り組みます。

安全・安心・効率化の船舶運航に寄与する、付加価値を持つ船上機器の提供やSmart Shipを実現するコンテンツの共同開発を進め、今後さらに必要性が高まる船舶の自律・自動運行に向けた機能やシステムの提供を進めます。

その取り組みの一例が、海上情報サービスを提供する「J-Marine Cloud」です。「J-Marine Cloud」は、“海のDX化”に資する革新的な取り組みとして、日本海事協会の「イノベーションエンドースメント」認証を取得しており、今後市場でのさらなる活用が期待されます。また海のモビリティの高度化促進に向けては、東京大学を中心とした社会連携講座「海事デジタルエンジニアリング講座」に参画しています。これは高度化する船舶や陸上支援システムの設計・開発プロセスにおいて、生産性の確保と信頼性の向上を目指す取り組みです。

また、安定収益体質への変革を実現するべく、デジタル技術による業務の効率化を進め、営業力およびサービス力を強化することで利益創出を目指します。

ソリューション・特機事業

官公庁、民需、海外の各事業分野で、既存事業の需要を確実に取り込むのと並行して、事業領域の拡大に向けて、アライアンスやM&Aを通じて隣接分野・市場への進出を目指します。事業領域の拡大を目指す上では、「国土強靱化基本計画・5か年加速化対策」に基づき、集中豪雨等の観測体制の強化・予測精度の向上など、流域治水対策やインフラ施設等の老朽化対策に対してICT/IoTを活用します。ロボット、ドローン技術の活用、スマートデバイスを通じた避難に関する情報等の提供、収集、伝達の高度化に取り組み、DXビジネスの推進を通じたインフラメンテナンス事業への進出や、ICT/IoTを活用した情報サービス事業の確立を図ります。また、グループ会社、パートナー企業との連携も強化しながら、業務プロセスの各作業のデジタル化を通じて効率化を図り、効果的な事業拡大と収益力の強化に注力していきます。

ICT・メカトロニクス事業

ICT事業分野では、次世代スマートメータ用通信機製品やIoT環境モニタリングシステムの開発により新レイヤー・新領域での事業拡大を図ります。メカトロニクス事業分野では、スマートファクトリー事業化の推進および顧客の深掘りによる新領域案件の獲得を目指します。コンポーネント事業分野では、海外顧客の開拓など海外展開の加速によりグローバルシェアの拡大に向けた基盤固めに注力します。

収益力の強化に向けては、高収益事業領域へのリソース配分、

新レイヤーへの挑戦、自主開発製品比率の向上の3つの方針を掲げ、事業ポートフォリオ改革を推進しています。新基幹システムの導入を通じた業務の効率化や、生産拠点全体のDX化、省人化、さらにはサプライチェーンやロジスティクス改革の推進にも取り組んで、コスト構造改革を通じた利益の創出と、生産設備の高度化による生産性の向上を目指します。

医用機器事業

医用機器事業では、ニーズオリエンテッドな独自商品開発に挑戦し、マーケティング力の強化を通じて、成長性・収益性の両立する企業体質を構築します。成長戦略事業分野として、携帯型超音波診断分野ではハンディエコーのバリエーション拡大など独自商品の開発力向上や自主企画品による事業展開に注力しているほか、予防・予後・医用システム分野では、要介護者などの見守りシステムの高機能化など、デジタル医療ビジネスの事業拡大を図ります。さらに、基盤事業分野である医用分析装置事業では、積極的なODMを推進し、高付加価値製品を継続的に提供することで事業機会の創出に注力します。

5G/LTEへの取り組み

国内では、IoT基盤を用いたデータ活用ビジネス拡大が著しく、ローカル5Gの活用も大きく期待されています。日本無線(株)長野事業所のローカル5G無線局を活用した実験検証や、顧客との共同研究、現場での実証実験で得たノウハウをも活用し、強みであるインフラ無線技術を活かして高い顧客価値を創出するトータルソリューションの提供でさらなる事業拡大を図ります。

海外では、主にパブリックセーフティ領域で、欧米を中心にプライベートLTEを展開しており、今後はその拡大に努めると同時に、将来的な5Gへの事業発展を睨んで海外拠点等を活用した顧客増大施策を展開します。顧客ニーズに応じたLTE-Boxや高品質映像通話アプリケーションなど、高度化された最適ソリューションの提供で、さらなるビジネス拡大を図ります。

サステナビリティへの取り組み

防災ソリューションの提供

無線・通信事業では気候変動による災害激甚化に対して、気象レーダーやダム・河川の管理システムなどのソリューションを提供することで、防災や減災に貢献しています。今後も長年にわたる実績や独自の無線・通信技術を活用し、社会に安心・安全を提供する真のソリューションベンダーを目指します。

売上高	(百万円)	
	21.12(組替後)	22.12
マリンシステム	33,159	35,844
ソリューション・特機	70,122	68,989
ICT・メカトロニクス	23,084	23,000
医用機器	7,645	6,552
その他事業	4,615	4,286
モビリティ(JRCモビリティ)	17,528	14,629
消去等	△ 3,023	△ 2,908
合計	153,130	150,392

セグメント利益	(百万円)	
	21.12(組替後)	22.12
マリンシステム	797	1,633
ソリューション・特機	5,053	3,227
ICT・メカトロニクス	149	260
医用機器	103	354
その他事業	793	98
モビリティ(JRCモビリティ)	587	△ 593
消去等	△ 168	△ 158
合計	7,314	4,821

マイクロデバイス事業

日清紡マイクロデバイス株式会社

当事業は、アナログ半導体およびマイクロ波関連技術に強い優位性を持ち、オーディオ機器、車載・産業機器、情報通信などの分野で新しい価値を創造してきました。2022年1月に、旧・新日本無線(株)と旧・リコー電子デバイス(株)の2社を統合し、日清紡マイクロデバイス(株)として新たなスタートを切っています。両社の保有技術を融合させることで、自動車のCASE分野、産業機器分野、医療分野などで、高付加価値な新製品を展開しながら新たなソリューションビジネスを創出していきます。

関連するSDGs項目



▶ P.22 コア事業の成長戦略: マイクロデバイス事業

事業の業績と戦略

2022年の業績概要

マイクロデバイス事業の2022年の業績は、売上高85,329百万円(組替後前期比11.2%増)、セグメント利益8,947百万円(組替後前期比113.4%増)となりました。

グローバルでの事業環境は、ウクライナ情勢に起因する資源価格の高騰、インフレ圧力の高まり、為替の急変動など先行き不透明な状況が続く、中国のゼロコロナ政策によるサプライチェーンの混乱で市況は広範囲に鈍化しました。

このような状況下、主力の電子デバイス事業は、コロナ禍による巣ごもり需要が一段落したことに加え、消費市場の低迷により、スマートフォンやPC、白物家電向けなど民生製品(コンシューマ製品)の販売が減速した一方、車載・産機向け製品は、世界的な半導体不足から米国・中国市場向けを中心に依然として需要が高い水準で推移し、EV向け電源関連やセンサー、半導体製造装置、電池関連などの生産設備向け製品の販売が拡大しました。

マイクロ波事業は、電子部品供給の停滞やリードタイムの長期化によって調達活動に影響を受けましたが、部品在庫の積み増し、代替調達ルート確保、工期の短縮等リカバリーを進め、下期からは需給ひっ迫の緩和もあって生産が回復しました。電子管やレーダー関連で、船舶向けの保守用部品の交換需要やOEM販売が順調に伸び、衛星通信関連でも、韓国・北米向けの販売が大幅に増加しました。

両事業とも原材料やエネルギー価格の高騰の影響を受けましたが、円安影響に加え、価格転嫁に向けた取り組みが順調に進展し、営業利益は大幅増益となりました。

(注)業績の前期比較において、2021年業績は新収益認識基準換算値を使用。

中長期の事業戦略

日清紡マイクロデバイス(株)では、「競争優位な電子デバイス事業の推進」と「マイクロ波事業の拡大と利益創出」をテーマに、既存のベースビジネスを強化しながら、より高付加価値な信号処理製品や電源モジュール製品の展開を図ります。また、アナログ半導体およびマイコン等のハードと、それらを制御するためのソフトやAI等、両方の質を高めて顧客提供価値を追求することで、新しいアナログソリューションを提供していきます。

統合シナジー

統合初年度からクロスセルによる顧客開拓が順調に進んでいます。また開発面でも、双方の強い技術を持ち寄り、効率的な開発フローを構築して新しい顧客価値を提供する製品が順次開発されています。相互の生産拠点での交流を通じて、カイゼン事例を共有・実施することで、生産面からも業績貢献につながる効果が創出されました。また「品質のNISD」ブランドの定義を全社で共有し、これまで両社が持っていた品質ノウハウを融合した品質教育・QMS・顧客サポート等の体制構築を進めています。

2023年の半導体市況見通し

2023年は半導体市況全体の減速が予想されています。当社電子デバイス製品の多数を占めるアナログ半導体は、比較的堅調な見通しではあるものの、需要の変化を見越した対応を講じるとともに、これまで生産が追いつかず積み上がった、納期遅れ受注残の解消と新規拡販、売価適正化等の施策に取り組めます。

	21.12 (組替後)	22.12
日清紡マイクロデバイス (旧 新日本無線)	50,724	86,543
(旧 リコー電子デバイス)	27,748	—
消去・のれん償却費等	△ 1,713	△ 1,214
合計	76,759	85,329

	21.12 (組替後)	22.12
日清紡マイクロデバイス (旧 新日本無線)	2,799	9,189
(旧 リコー電子デバイス)	1,665	—
消去・のれん償却費等	△ 271	△ 242
合計	4,193	8,947

電子デバイス製品

電子デバイス製品では、SP (Signal Processing: 信号処理) とEM (Energy Management: 電源制御) に注力していきます。SPはオペアンプおよびIoTなどで市場が拡大するセンサー製品群を含む信号処理系ICで、マイクロ波センサーとの融合も図りつつ、これまでの単体ICの提供からモジュール、さらにはソリューションの提供を目指します。EMはあらゆるデバイスに必要で、低消費化、高精度化などの要求が高まる電源制御系ICで、PMIC、IPMといった高付加価値な電源モジュール製品の展開を目指します。車載向け、産業機器向け、民生向けといった幅広い市場をターゲットとし、車載および産業機器向けでは顧客志向で高機能なASIC / ASSP製品の企画・開発を強化するとともに、民生向けではタッチレスセンサーなど、コロナ禍での社会変化に即した製品を提供していきます。また新たに電子聴診器などの医療分野にも市場を広げ、製品の企画・開発を加速します。そして、これら4市場向けの製品をバランスよく拡大することで、安定的な事業ポートフォリオを確立します。

収益性の向上に向けて、生産面で外注委託コストの低減を図ります。ウエハプロセス(前工程)は、やしろ事業所(兵庫県)で0.18umCMOSの微細化・高耐圧プロセスを量産化し、今後の高付加価値製品の内製化を進めます。アセンブリプロセス(後工程)は、佐賀県とタイの生産子会社でテストとアセンブリの内製化を進め、同時に、安価な海外OSAT(Outsourced

Semiconductor Assembly and Test)の活用拡大を図ります。また、確定受注生産の運用で生販整合体制を強化し、棚卸資産の圧縮と効率的な生産管理体制の運用を行います。

マイクロ波製品

電子管・レーダーコンポーネントでは、生産効率化で利益率の改善を図ります。また、需要が旺盛な電子銃の増産体制を構築し、売上増に努めます。衛星通信用コンポーネントでは、好調なVSAT(小型地球局)向け製品(送信機・受信機)の安定生産に努めます。また、既存製品のモデルチェンジと高付加価値が期待できる基地局向けの高出力送信機の開発や新規市場開拓を進めます。

マイクロ波センサーでは、ミリ波帯(60GHz)製品の販売を開始します。また、電子デバイスでのパッケージ技術との融合や、他のセンサーと組み合わせた複合センサー技術、信号から必要な情報を抽出し低消費電力化を図る制御・信号処理技術など、IoTに対応した使いやすいセンサー開発を加速し、センサーを用いたシステムの設計・開発に対応した技術力も高めることで、顧客からの幅広い要求に対応していきます。

部材調達は、一部改善の兆しはあるものの、依然不安定な供給状態が続いています。さらなる調達難が予測されるものもあり、市場動向を見据えた部材調達戦略で部品調達力を高め、安定生産につなげます。また、タイ子会社での生産拡大で価格競争力を強化し、拡販につなげます。



日清紡グループの事業概要

ブレーキ事業

日清紡ブレーキ株式会社

当事業は、自動車のブレーキシステムのキーパーツとなるブレーキ用摩擦材の分野で世界トップクラスの開発力を有し、製品をグローバルに供給しています。日清紡ブレーキ(株)、TMD Friction Group、セロングループの3極体制で市場や顧客の違いに対応した戦略を展開、摩擦材業界のグローバルリーダーとして世界の自動車メーカーの最適調達ニーズに対応していきます。

関連するSDGs項目



事業の業績と戦略

2022年の業績概要

ブレーキ事業の2022年の業績は、売上高153,643百万円(組替後前期比11.8%増)、セグメント損失4,664百万円(組替後前期比7,637百万円悪化)となりました。

ブレーキ事業に大きな影響を与えるグローバルの自動車生産台数は、2022年には新たにウクライナ情勢や中国でのゼロコロナ政策の影響を受けつつも、車載半導体不足の一部緩和もあって、穏やかな回復基調をたどりました。しかしながら、鋼材等の原材料やエネルギー価格の高騰がまだ複数の地域で続いています。

このような状況下、日清紡ブレーキグループでは、主要顧客からの受注回復や銅フリー(銅含有量0.5%未満)摩擦材の新規受注によってシェアが向上し増収となりましたが、原材料やエネルギー価格の高騰が利益を下押しし、日本や米国、日系顧客向けに生産する中国子会社、韓国子会社では減益となりました。なお、韓国・北米系顧客向けに生産する中国子会社は黒字化を果たし、タイ子会社ではASEAN市場での自動車生産の回復を背景に前期並みの利益を確保しました。これらコストの上昇分については、販売価格に転嫁すべく顧客との交渉に取り組んでいます。

欧州を中心とするTMDグループは、欧州での急激な原材料費の高騰を受けて、アフターマーケット事業、組み付け製品事業ともに積極的な価格転嫁を進め、増収となりました。しかしながら、ウクライナ情勢に起因するエネルギー需給の逼迫に伴って、インフレが急激に進行したことで、大幅な損失拡大となりました。

(注)業績の前期比較において、2021年業績は新収益認識基準換算値を使用。

中長期の事業戦略

市場環境と事業戦略

グローバルの自動車生産は、いまだにコロナ前の水準には戻っていませんが、2022年下半年より、車載半導体不足に改善の兆候が一部地域で見られ、今後は自動車メーカーの操業も徐々に正常化へ向かうことが予想されます。景気後退等を要因に自動車需要そのものの低下も懸念されますが、当事業では国内や米国、中国で新たに受注した銅フリー摩擦材の立ち上げ等を通じて、売上のさらなる伸長を見込みます。

銅フリー摩擦材の拡販に向けて、グローバルでの生産体制を最適化し、実際の受注状況を見極めながら設備投資を実行していきます。先進国を中心に労働力がひっ迫することを見据え、

サステナビリティへの取り組み

環境とD&I

日清紡グループの中期環境目標に合わせ、マイクロデバイス事業では2030年までにGHG排出量の3万8千トン削減を目標に掲げました。また統合初年度は相互の人材交流を積極的に図ったほか、川越事業所では近隣に「NISD農園」を開設し、障がいを持つ人材が働きやすい就労環境を整え障がい者雇用を促進しました。

主要製品紹介



電子デバイス製品

車載向け製品

電動化や自動運転技術の進展などにより、自動車に搭載されるICの数は増え続けています。その適用範囲は、カーオーディオ向けICから、自動車の基本性能を支えるパワーコントロールユニット、電動パワー・ステアリング、バッテリーマネジメントシステム、さらにはパーキングアシスト、衝突回避・防止や自動運転を支える各種センサーにまで及んでいます。



産業機器向け製品

ロボットの動きをサポートするエンコーダのセンシング精度を高めるために重要なオペアンプ、低ノイズでさまざまな機器の安定稼働を支える電源IC、産業機器向けに最適な機能を集約したアナログフロントエンドICなど、多彩なラインナップで顧客のニーズに応えています。



マイクロ波製品

衛星通信用コンポーネント

衛星を介したインターネット接続やデータ通信、通話接続に欠かせない衛星通信地球局VSAT※。日清紡マイクロデバイス(株)は、このVSATに欠かせないコンポーネント製品を提供する国内では唯一、世界でも数少ないメーカーの1社であり、世界市場No.1シェアを誇ります。

※ Very Small Aperture Terminal

日清紡グループの事業概要 — ブレーキ事業

自動化・省力化関連投資も積極的に進めます。

中国の3つの子会社については、環境規制の強化に伴う操業制限リスクへの対応や事業運営の効率化を目的に統合を決定し、今後、機能や設備移管等を通じた合理化を推し進めます。

一方で、TMDグループが事業を展開するアフターマーケット事業は、引き続き戦略的な生産体制の強化を進めます。これまで事業再生計画を進めてきた組み付け製品事業では、2022年にフランス工場・レバークーゼン工場での生産が終了し、他工場への製品移管などの生産統合が進みました。今後もルーマニア工場の積極活用などを通じて最適地生産を進め、さらなるコスト競争力の強化を進めます。

原料費・光熱費の高騰が利益の下押し要因となっていますが、日清紡ブレーキ(株)、TMDグループともに引き続き顧客との粘り強い交渉を通じて、コスト上昇分の販売価格への転嫁を進めていきます。

電動化や自動運転の普及に向けて

電動化や自動運転に関連した次世代車両や新たなブレーキの企画が完成車メーカー各社において進捗しています。HEV、BEVなどの電動車では制動時に電気駆動システムを活用したエネルギー回収(回生ブレーキ)が行われ、従来の機械式ブレーキによる摩擦材の摩耗が減少し、長期的には補給部品の需要減少が想定されます。一方で、新車組み付け部品は長期間の使用に耐える耐久性や電子的に制御される回生ブレーキとの協調による安定した制動力の実現と、さらに車両静粛性の高まりへの対応として、制動時のノイズ・振動抑制に優れる高品質な製品

が求められています。当社では、今後の自動車の使われ方による摩擦材への要求の変化を見据え、電子制御ブレーキと親和性の高い製品の研究開発に注力しています。

製品開発では、シミュレーションやデジタル化のさらなる進化と、AIを活用したデータ駆動型研究開発という新たなPDCAサイクルを開発に取り入れることで、製品の性能向上や効率化を図っています。その実現を支えるために、データサイエンティストを頂点とするデジタル人材を育成する教育プログラムをスタートしました。

加えて2050年までのCO₂排出量ゼロに向けて、独自の目標も策定しながら材質および製造工程の研究・開発にも取り組んでいます。また、日清紡グループ内で連携しながら、車両の安全、自律運転を見据えた足廻りのセンシングに関する研究も推進しています。

カイゼン活動、競争力強化活動

グローバルで取り組むカイゼン活動は経営の基盤です。各拠点の地域特性やレベルに合わせて推進する従来の活動に加え、昨今ではDXへの取り組みもカイゼン活動と一体化させながら推進しています。製造工程の自動化・省力化、ICT・IoT技術を活用した効率的な生産管理、設備稼働状況の可視化や設備の予兆保全、さらにはAIカメラを活用した品質管理に取り組み、採算性の向上や製品品質の向上に成果を上げています。定期的なカイゼン活動発表会を通じて各拠点の得た知見を共有するなど、全社的にカイゼン文化が醸成されています。

日清紡グループの事業概要

精密機器事業

日清紡メカトロニクス株式会社

当事業では、長年にわたり培ってきたさまざまなノウハウを活かし、自動車向け金属加工の精密部品事業や自動車・家電向けを主とした成形品事業、および顧客ニーズを満たす各種専用機を製造するシステム機器事業を行っています。子会社の南部化成(株)とともに、アジアを中心としてグローバルに事業展開しています。

関連するSDGs項目



事業の業績と戦略

2022年の業績概要

精密機器事業の2022年の業績は、売上高53,655百万円(組替後前期比13.3%増)、セグメント利益776百万円(組替後前期比16.4%増)となりました。

自動車用精密部品は、自動車用EBS(電子制御ブレーキシステム)部品の受注が好調で増収となりましたが、減価償却費の増加等により前期並みの利益となりました。2021年から量産を開始した自動車の電動化、自動運転化に向けた次世代モデル「MKC1」に続き、同製品をさらに小型・軽量化した「MKC2」の量産・販売も好調にスタートしました。2022年9月には、ドイツ本拠のコンチネンタル社との合併で、インドのグルグルムでEBSバルブブロックの製造・販売を行う「Nisshinbo Comprehensive Precision Machining (Gurgaon) Private Ltd.」を設立しました。2023年第4四半期からの量産開始に向け、総力を挙げて準備を進めています。日清紡精機広島(株)では、自動車メーカーのディーゼルエンジン用排気シャッターバルブおよび排気ガス循環バルブの量産開始により増収となりましたが、減価償却費の負担増および製造原価増により減益となりました。

自動車向け・空調機器向け製品等を扱う成形品事業では、中国政府による上海でのロックダウンの影響により中国拠点で大幅な操業制限を受けたほか、半導体不足等の影響を受けた自動車分野での売上減の影響が見られました。しかしながら、国内・タイ・インド拠点において家電関連製品の受注が増加しました。南部化成(株)グループでは、医療分野および住設分野向けに需要が堅調に推移しましたが、自動車分野での半導体等の部

品不足に伴う顧客の減産の影響を受け大幅な減収となりました。2021年から進めてきた不採算事業の整理は順調に進捗しました。これらの結果、成形品事業では増収増益となりました。(注)業績の前期比較において、2021年業績は新収益認識基準換算値を使用。

中長期の事業戦略

事業/製品の見極めと見切り

日清紡メカトロニクス(株)の成形品事業および南部化成(株)は、グローバルでの各種需要を効率的に取り込み、収益拡大につなげていくために、生産体制の最適化を図っています。成形品事業部では、原価管理の徹底により不採算製品の抽出と原価低減活動を強化しており、顧客への適正な価格提案へとつなげ収益力の改善を進めています。

南部化成グループでは、不採算事業の解消を目的に、インドネシア子会社について、現地法に定める独自の法的債務整理手続きを申し立て、2021年に生産を終了し、会社清算に向けた手続きを進めています。南部化成(株)の中国・広州の子会社についても、2022年3月に生産を終了し、同年12月に会社清算手続きが完了しました。

南部化成グループでは、継続して不採算事業の見極めと見切りを実施することで、経営資源を付加価値の高い事業へと振り向け、収益性のさらなる向上へつなげていきます。

サステナビリティへの取り組み

銅フリー摩擦材

環境規制の強化が進む米国では、2025年以降、銅含有量0.5%以上の摩擦材製品の販売および新車への組み付けが禁止されます。日清紡ブレーキ(株)が早くから開発を進めてきた銅フリー(銅含有量0.5%未満)摩擦材は、自動車メーカーからの評価も高く、新規受注増で市場シェアを伸ばしています。

売上高	(百万円)	
	21.12(組替後)	22.12
日清紡ブレーキ	48,948	56,701
TMD	93,332	104,058
消去等*	△ 4,825	△ 7,116
合計	137,455	153,643

* TMDの無形固定資産償却含む。

セグメント利益	(百万円)	
	21.12(組替後)	22.12
日清紡ブレーキ	3,206	2,072
TMD	△ 223	△ 6,566
消去等*	△ 10	△ 170
合計	2,973	△ 4,664

自動車向けEBS用バルブブロック事業の拡大

日清紡メカトロニクス(株)ではドイツの自動車部品メーカー大手のコンチネンタル社と2015年に中国江蘇省・揚州で日清紡大陸精密機械(揚州)有限公司を設立し、EBS用バルブブロックの生産・販売数を順調に増加させてきました。2022年9月にはインドのグルグラムで新たに合併企業を設立し、自動車向けEBS用バルブブロックの生産拡大を図ります。経済成長著しいインドでは、自動車ならびに自動二輪車の生産台数が拡大しており、EBSの需要拡大が見込まれることから、コンチネンタル社とのパートナーシップを通じて、同事業の発展に向け活動していきます。

新製品開発と上市の加速

「新製品開発と上市の加速」は重点取り組みテーマです。モビリティ領域に関しては、射出成形技術、エレクトロニクス技術をベースにIMPC®(In-Mold Printed Circuit:立体的配線成形技術)を合わせた配線機能一体型成形品等の開発を加速していきます。

ライフ&ヘルスケア領域では、医療分野において、優れた生体適合性等を備えたスーパーエンブラ樹脂を用いた新製品をはじめ、予防・予後・再生医療に貢献する製品の開発・上市を進めていきます。家電・住設分野では、快適な居住空間や省エネに向けた空調機器用ファンや高気密・高断熱窓枠等の開発に取り組んでいきます。

インフラストラクチャー&セーフティー領域に関しては、再生可能エネルギーや社会インフラの整備等、持続可能な社会に向けた製品開発を進め、新たな事業創出に取り組めます。

サステナビリティへの取り組み

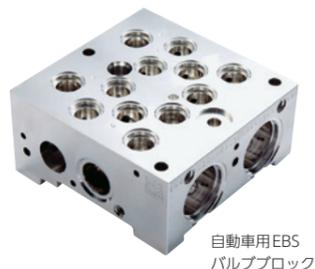
SDGs達成に向け、持続可能製品の拡大、GHG排出量削減などを推進

精密機器事業ではマテリアリティの特定および重点取り組み項目の策定を通じ、SDGsの理解・浸透に向けた従業員への啓蒙活動を推進しています。また、風力発電関連部品とCFRP素材用工作機械事業を成長機会として捉えており、環境目標KPIの達成に向けた持続可能製品の売上比率の拡大、GHG排出量削減等、各種活動を進めています。

売上高	(百万円)	
	21.12(組替後)	22.12
精密部品等	12,446	16,259
成形品	39,092	41,871
消去等	△ 4,161	△ 4,475
合計	47,377	53,655

セグメント利益	(百万円)	
	21.12(組替後)	22.12
精密部品等	223	158
成形品	1,257	1,465
消去等	△ 814	△ 847
合計	666	776

主要製品紹介



自動車用EBSバルブブロック



自動車用ヘッドライト部品



家庭用・業務用エアコンファン

日清紡グループの事業概要

化学品事業

日清紡ケミカル株式会社

当事業では、ケミカル分野の多彩な専門技術と知的財産を結集し、環境保全と快適な暮らしの実現に貢献する製品の開発に取り組んでいます。なかでも環境負荷の少ない生分解性樹脂や水性樹脂の耐久性・耐薬品性などを向上させる機能化学品「カルボジライト」や燃料電池セパレータなどの環境・エネルギー関連の製品群を有望な成長分野として捉え、重点的に経営資源を投入しています。

事業の業績と戦略

2022年の業績概要

化学品事業の2022年の業績は、売上高12,673百万円(組替後前期比13.7%増)、セグメント利益2,181百万円(組替後前期比4.9%増)となりました。

燃料電池セパレータは、カーボンニュートラルに向けた動きを背景に燃料電池開発がグローバルで活況となる中、海外定置用の需要拡大により増収となりました。一方、車載用での量産を念頭に生産技術開発を進めたことで減益となりました。

機能化学品「カルボジライト」は、世界的な化学工業品の調達難を背景にした原料価格高騰や運送費及びエネルギー費高騰の影響を価格転嫁により最小限に留めましたが、製品構成の変化により増収減益となりました。世界的に環境問題への取り組みが進む中、水性架橋剤は、食品包装材向けコーティング剤や粘着剤向け等が堅調に推移し、増収となりました。生分解性樹脂向け粉状改質剤はウクライナ情勢を背景に先行き不透明感が強まった欧州市場の落ち込みにより、減収となりました。

断熱製品は、水処理製品の国内及び海外物件の減少、公共予算減少に伴う土木工物件の減少、及び世界的な化学工業品の調達難を背景にした原料価格高騰等の影響を受けましたが、プレハブ冷蔵庫、クリーンルーム、外壁材等の需要増加による原液の大幅受注増の結果、増収増益となりました。

ガラス状カーボン製品は、5G通信、クラウドサービス、テレワークの広がりにより半導体の需要が拡大する中、米中経済摩擦をきっかけにしたサプライチェーン再編の動きによって、半導体製造装置の設備投資向け部品の受注が増加し、増収増益と

なりました。下期はウクライナ情勢の悪化、世界的なインフレの加速を背景に市場の減速懸念が強まりました。

(注)業績の前期比較において、2021年業績は新収益認識基準換算値を使用。

中長期の事業戦略

燃料電池セパレータの生産能力増強と開発加速

グローバルでカーボンニュートラル実現に向けた動きが加速する中、さまざまな用途を視野に、燃料電池の実証実験が拡大しています。当社への引き合いも各種非常用電源、常用電源といった定置用を中心に引き続き旺盛な状況です。また、複数の有力メーカーと車載用の燃料電池セパレータの開発を進めています。直近では船舶用でも引き合いを受け、有力メーカーと開発を進めています。2022年に決定した工場増設と新ラインの設置は計画通り進捗しており、2023年から本格的に建屋の建設と設備の導入に向けた準備を開始しています。車載・船舶用の商業化と来る需要拡大期に向けて、生産工程の自動化や次世代製品の開発に注力しながら、大量生産体制の構築とコスト削減に注力していきます。

環境課題解決に寄与する機能化学品「カルボジライト」

マイクロプラスチックによる海洋汚染や地球温暖化、揮発性有機化学物質(VOC)による大気汚染等の環境課題を前に、グローバルで環境意識が高まっています。環境課題解決に資する生分解性プラスチックの普及や塗料・コーティング剤の水溶性化、電子材料の高性能化に欠かせない素材として、カルボジライトの需要は拡大しており、現在、環境配慮型製品をターゲットに

関連するSDGs項目



製品開発と販路拡大を強化しています。特に環境・エネルギー市場の成長が著しいカルボジライトの未開拓地域で、水性および粉状カルボジライトの販売を加速していきます。

国内および欧米諸国では、カルボジライトの性能に対する要望が高度化しており、これらのニーズに応える高付加価値製品を開発し、未開拓市場を含め、積極的に市場投入を図ることで販路の拡大につなげます。

断熱製品の差別化・高付加価値化に向けて

断熱製品では、中核製品である土木原液と硬質ブロックの維持拡大と、難燃性能の高い製品の市場投入を通じて事業拡大に取り組んでいます。また、次世代エネルギーの普及に伴い、サプライチェーンにおける運搬貯蔵設備用の高性能断熱材の開発を進めています。

防振分野では、軌道保守メンテナンス周期の延伸を可能にする製品の受注拡大とともに、海外大型物件の受注を視野に入れた取り組みを行います。

水処理分野では、アジア各国において、日本ブランドと高い技術開発力を武器に差別化戦略を推進すると同時に、国内では市場ニーズに適合した新製品開発で、新規に民間排水分野での受注と浄化槽市場への展開を図ります。

加えて、新たな高付加価値製品の提供に向けて、インフラ構造物の安全対策に資する製品の展開を進めるなど、断熱にこだわらない新規開発品による事業領域の拡大を図ります。

長期的な成長が見込めるガラス状カーボン製品

ガラス状カーボン製品の主要用途である半導体市場は、今後も市況の増減はあるものの、CASEやメタパースの浸透により、長期的な成長が期待されます。米中経済摩擦をきっかけとしたサプライチェーンの混乱、その後の半導体不足回復を目的とした増設投資もあり、製造装置市場も成長が期待できます。特に設備投資を牽引している先端半導体セグメントに注力し、高度化する部品への要求に応え、微細化プロセスの量産を支えるキーマテリアルを提供することで、事業の成長を目指します。

サステナビリティへの取り組み

セパレータ、高性能樹脂を通じて地球環境問題解決に貢献

化学品事業では、カーボンニュートラルを実現する技術として注目を集める燃料電池向けにセパレータを供給しているほか、生分解性樹脂や水性樹脂の利用促進が求められる中で、それらの機能を向上させる機能化学品「カルボジライト」を製造しており、様々な製品で環境問題に対するソリューションを提供しています。

売上高	(百万円)	
	21.12 (組替後)	22.12
環境・エネルギー関連製品*	9,668	10,838
カーボンほか	1,730	2,138
消去等	△ 249	△ 304
合計	11,149	12,673

※ 燃料電池セパレータ、カルボジライト、断熱材

セグメント利益	(百万円)	
	21.12 (組替後)	22.12
環境・エネルギー関連製品*	1,723	1,666
カーボンほか	358	515
消去等	△ 2	△ 1
合計	2,079	2,181

主要製品紹介



燃料電池セパレータ



カルボジライト



水処理担体:APG

日清紡グループの事業概要

繊維事業

日清紡テキスタイル株式会社

当事業は、1907年の日清紡績(株)の創業以来、高い技術力と品質で日本の繊維業界をリードしてきました。繊維・加工・縫製・アパレル分野においてグローバルに事業を展開し、開発から生産に至るまで、世界トップクラスのレベルを誇っています。加工技術の粋を集めた「アポロコット」ブランドをグローバル市場に拡販していきます。

関連するSDGs項目



事業の業績と戦略

2022年の業績概要

繊維事業の2022年の業績は、売上高が38,333百万円(組替後前期比16.2%増)、セグメント利益が99百万円(組替後前期比1,145百万円改善)となりました。

シャツ事業は、ドレスシャツマーケットの回復に伴い「アポロコットシャツ」等の形態安定商品の販売が好調に推移したことに加え、インドネシア生産拠点のコストダウンも寄与し、増収黒字化となりました。東京シャツ(株)は、不採算店舗の撤退による店舗数減により、売上は前期並みにとどまりましたが、値引き販売の抑制を通じた粗利率の改善と店舗集約による固定費削減効果により、営業利益は依然赤字ではありますが、前期比で大幅に改善しました。ユニフォーム事業は、ユニフォーム用生地の受注量は回復しつつあるものの、原料価格の高騰と急激な円安に起因するコスト増分を価格に転嫁するのが遅れ、減益となりました。開発素材事業は、人流回復に伴い着用機会の増加したパスト用モビロン糸の販売が前期比で拡大しましたが、米国向け医療マスク用モビロンテープの特需が収束したほか、化粧品雑貨用不織布の販売低迷の長期化により、減収減益となりました。

海外事業では、インドネシア子会社で日本向け形態安定商品の受注が好調に推移したほか、グローバル販売の拡大および工場経費の削減努力により大幅な増収増益となりました。ブラジル子会社では、原綿価格高騰を受け販売価格の値上げを実施しましたが、下期以降の市況悪化に伴って生産調整を実施したことで工場コストが上昇し、増収減益となりました。

(注) 業績の前期比較において、2021年業績は新収益認識基準換算値を使用。

中長期の事業戦略

事業収益力の再構築

繊維事業では、「サステナビリティ戦略の推進による利益体質の再構築」をスローガンに、環境・健康・快適を軸に開発した高機能商品の展開を加速させます。省電力に貢献し売り上げを伸ばしているノーアイロンシャツ「アポロコットシャツ」のさらなる進化や、「防汚・冷感」等の新たな機能を付与した付加価値商品の開発・拡販を通じて、市場シェアの拡大と収益力の強化に注力します。また、原価管理の徹底と原材料や製造工程の抜本的見直しによる原価低減に取り組み、在庫削減を進めることでキャッシュフローの改善を図ります。

市場変化に対応した事業変革

東京シャツ(株)では2021年以降、店舗集約による経費削減を進めてきましたが、今後は地域性を考慮したスクラップアンドビルドによる店舗の再編と店舗当たりの売上増加施策の強化を進めます。ECと連動した店舗サービスを拡充させ、EC・OMOを事業基盤とするビジネスモデルへと転換していきます。オイコス事業では、オイコスの生分解性の特徴を活かし、農業用資材用途として育苗ポットやマルチシートを開発しています。環境優位性を訴求しながら新規販路を開拓すると同時に、落綿・再用綿(工程内リサイクル)の使用や検反の省人化を通じたコストダウンで構造改革を進めます。

サーキュラーエコノミー型事業への挑戦

「環境」「健康」領域でのサステナブルな事業展開として、テキスタイルとケミカル技術を融合させたサーキュラーエコノミー型事業の実現に挑戦しています。NEDO(新エネルギー・産業技術総合開発機構)の先導研究プログラムに採択された「シャツ再生プロジェクト」では、廃棄されるシャツから再生セルロース繊維をつくる資源循環システムの確立を目指します。「セルロースナノファイバー活用プロジェクト」では、製造工程で発生する綿繊維廃棄物をナノファイバー化し、繊維加工技術と組み合わせ独自機能加工剤の開発を目指します。生分解性を

持ったスクラブ材や、綿製品に抗菌剤等を固定化する石油由来バインダーの代替など、今後も「環境」「健康」に貢献できる用途の開発を進めていきます。

サステナビリティへの取り組み

地球環境問題への対応

繊維事業では、2021年のニカワテキスタイルの石炭自家発電設備の停止(買電へ切り替え)、2022年のインドネシア3拠点での地熱発電への切り替えで、2022年のGHG排出量を2014年度比65%削減したほか、水使用に関しても、日清紡インドネシアと国内事業所で生産排水の再利用を通じた使用量の削減に取り組んでいます。

売上高	(百万円)
21.12(組替後)	22.12
32,998	38,333

セグメント利益	(百万円)
21.12(組替後)	22.12
△ 1,045	99

主要製品紹介



ノーアイロンシャツ アポロコット

日清紡テキスタイル(株)が総力をあげて開発した「アポロコット」は、次世代ノーアイロンシャツとして、顧客から高い評価をいただいております。さらにハンカチ、ビジネスニットシャツ、コットンビジネスパンツなど続々と製品バリエーションを広げています。



不織布 オイコス

「織らない布」である不織布「オイコス」は、繊維をジェット水流でシート状に仕上げるспанレース製法を採用し安全性に優れ、大変衛生的でエコロジーな素材です。化粧・生活雑貨から、工業関係まで幅広い分野で使用されています。



モビロン・エラストマー

独自の技術で開発したспанデックス(ポリウレタン弾性繊維)「モビロン」は、ソフトな伸び、高い形態安定性などの特性を活かし、衣料や資材分野などさまざまなカテゴリーに拡大中です。エラストマーは、独自技術により開発した熱可塑性ウレタン素材で、伸縮性・柔軟性に優れ、耐久性も高いため、衣料品やマスク部材、各種産業資材に幅広く使用されています。



日清紡グループの事業概要

不動産事業

日清紡ホールディングス株式会社

当事業は、グループ会社の事業転換に伴う事業所跡地などを再開発し、新規事業の立ち上げやグローバル展開など、グループ全体の成長戦略に必要な資金を創出しています。収益は賃貸事業と分譲事業に大別され、2009年の分社化以降は分譲事業を積極的に進めてきました。

関連するSDGs項目



事業の業績と戦略

2022年の業績概要

不動産事業の2022年の業績は、売上高11,178百万円(組替後前期比28.2%減)、セグメント利益8,719百万円(組替後前期比7.1%減)となりました。

分譲事業は静岡県浜松市や愛知県岡崎市の宅地販売を実施しましたが、東京都三鷹市のマンション販売および徳島県北島町や滋賀県東近江市の宅地販売を実施した前期との比較では、減収減益となりました。一方、土地賃貸事業やオフィスビル・商業施設の建物賃貸事業は、堅調に推移しました。

(注)業績の前期比較において、2021年業績は新収益認識基準換算値を使用。

中長期の事業戦略

2023年は、土地やオフィスビル・商業施設用建物の賃貸による安定した賃貸事業と、土地販売などの分譲事業の継続により、前年に引き続き高収益を確保する見込みです。

当事業は、全社での経営計画達成に向けた資金創出を担う役割を継続しつつ、今後も長期安定的な賃料の確保と分譲事業の

売上高	(百万円)
21.12(組替後)	22.12
15,570	11,178

収益力の向上を目指し、グループ全体の不動産のさらなる有効活用や物件の組み換えを推進します。以下のプロジェクトを中心に、今後も継続的、安定的な収益の確保を見込んでいます。

浜松工場跡地(静岡)の商業施設用地の販売は、1回目の引渡しで2022年に完了し、2回目の引渡しを2023年に予定しています。

美合事業所跡地(愛知)の再開発は、引き続き全357区画の戸建て用地の販売を実施します。

西新井社宅(東京)の賃貸マンション建て替え事業は、第1期(50戸)が竣工し賃貸を開始しており、第2期(149戸)は2024年より賃貸を開始する計画です。

能登川工場跡地(滋賀県)は、129戸のマンションの建築を開始しており、2023年の販売を予定しています。

日本無線(株)清風寮跡地(東京)においても賃貸マンション(50戸)の建築計画を進めています。2022年より開発、建築工事に着手し、2024年より賃貸を開始する計画です。

また、日清紡都市開発(株)が所有する芝浦日新ビル跡地(東京)においても、大手住宅メーカーとの共同事業で賃貸マンション(115戸)の建築計画を進めています。

セグメント利益	(百万円)
21.12(組替後)	22.12
9,388	8,719

過去11年の主要財務指標の推移

	2013.03	2014.03	2015.03	2016.03	2017.03	2018.03	2018.12	2019.12	2020.12	2021.12	2022.12
業績 (百万円)											
売上高	¥450,693	¥494,350	¥523,757	¥533,989	¥527,274	¥512,047	¥416,221	¥509,660	¥457,051	¥510,643	¥516,085
エレクトロニクス事業	175,307	187,742	209,115	205,367	190,851	193,620	—	—	—	—	—
無線・通信事業	—	—	—	—	—	—	90,427	152,212	144,312	155,084	150,392
マイクロデバイス事業	—	—	—	—	—	—	53,776	65,285	61,140	77,373	85,329
プレーキ事業	118,849	148,699	161,886	165,037	146,061	154,204	135,007	131,338	114,826	138,295	153,643
精密機器事業	24,520	28,655	28,607	29,525	60,687	64,918	62,219	65,428	51,419	55,768	53,655
化学品事業	8,150	8,810	8,138	8,285	9,482	11,285	8,173	9,390	9,577	11,083	12,673
繊維事業	54,736	54,629	51,072	60,127	55,842	54,639	43,659	49,505	33,957	34,478	38,333
紙製品事業	30,524	31,685	31,280	32,584	32,647	—	—	—	—	—	—
不動産事業	15,366	10,567	9,246	8,357	8,083	8,405	4,236	11,655	20,279	15,584	11,178
その他事業	23,238	23,560	24,410	24,703	23,616	24,973	18,720	24,844	21,538	22,974	10,879
営業利益	13,393	13,175	13,744	12,617	4,890	15,085	△2,505	6,482	1,248	21,788	15,435
親会社株主に帰属する当期純利益	6,418	9,011	13,693	10,775	3,574	26,352	△7,182	△6,604	13,540	24,816	19,740
財政状態 (百万円)											
純資産	¥242,623	¥276,865	¥306,937	¥284,471	¥275,753	¥290,434	¥264,849	¥252,535	¥242,067	¥272,631	¥278,498
総資産	551,933	611,310	678,486	651,793	646,288	651,958	622,381	617,527	581,204	604,799	616,273
設備投資額	20,123	19,895	36,909	22,861	30,505	30,103	27,199	32,387	25,869	26,481	29,016
減価償却費	18,968	21,485	23,110	22,570	22,263	22,183	19,816	24,954	22,124	23,165	25,087
キャッシュ・フロー (百万円)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥34,095	¥26,075	¥37,120	¥39,566	¥26,768	¥32,414	¥15,495	¥26,249	¥42,590	¥39,827	¥19,585
投資活動によるキャッシュ・フロー	△10,973	△19,862	△21,271	△22,793	△31,429	△1,797	△20,723	△21,759	△6,321	△16,767	△11,692
財務活動によるキャッシュ・フロー	△24,072	△2,321	△6,238	△9,044	3,595	△34,784	11,935	△10,065	△24,230	△30,818	△8,888
1株当たり情報 (円)											
当期純利益	¥36.74	¥51.60	¥80.33	¥67.93	¥22.52	¥160.59	¥△43.26	¥△39.45	¥81.38	¥149.08	¥121.06
純資産	1,198.67	1,369.78	1,634.07	1,472.26	1,444.94	1,659.29	1,457.26	1,431.35	1,375.19	1,556.01	1,679.53
配当金	15.00	15.00	15.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	34.00
主要な経営指標 (%)											
自己資本比率	37.9	39.1	38.2	35.9	35.5	41.2	40.1	38.6	39.4	42.8	42.8
総資産利益率 (ROA)	1.2	1.5	2.1	1.6	0.6	4.1	△1.1	△1.1	2.3	4.2	3.2
自己資本利益率 (ROE)	3.2	4.0	5.5	4.4	1.5	10.6	△2.8	△2.7	5.8	10.2	7.6
配当性向	40.8	29.1	18.7	44.2	133.2	18.7	—	—	36.9	20.1	28.1

(注) 1. 2016年10月に連結子会社であるニッシン・トーア(株)と岩尾(株)が合併したことに伴い、2017年3月期より、従来「その他事業」としていた岩尾(株)の衣料繊維事業を「繊維事業」へと変更した。2013年3月期以降の実績は変更後の数字に基づき記載している。
2. 2016年3月期よりエラストマー事業を化学品事業から繊維事業へ移管したことに伴い、2015年3月期以降の実績は移管後の数字に基づき記載している。
3. 2018年12月期より、決算日を3月31日から12月31日に変更した。
4. 2019年12月期に業績管理区分の見直しを行い、従来のエレクトロニクス事業を無線・通信事業とマイクロデバイス事業に分割して記載している。

連結貸借対照表

2022年12月31日時点 (百万円)

	2021.12	2022.12
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	¥44,940	¥45,172
受取手形及び売掛金	106,915	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	102,978
電子記録債権	15,451	16,115
商品及び製品	46,316	56,304
仕掛品	47,541	55,522
原材料及び貯蔵品	28,983	37,575
その他	14,723	12,148
貸倒引当金	△719	△779
流動資産合計	304,152	325,036
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	60,162	60,356
機械装置及び運搬具(純額)	55,481	58,317
土地	34,364	33,817
建設仮勘定	6,708	6,629
その他(純額)	16,032	18,981
有形固定資産合計	172,748	178,103
無形固定資産		
のれん	3,304	1,257
その他	11,225	12,618
無形固定資産合計	14,529	13,876
投資その他の資産		
投資有価証券	74,456	60,491
長期貸付金	345	217
退職給付に係る資産	14,560	9,580
繰延税金資産	9,984	13,170
その他	15,569	16,664
貸倒引当金	△1,547	△866
投資その他の資産合計	113,368	99,257
固定資産合計	300,646	291,237
資産合計	¥604,799	¥616,273

(百万円)

	2021.12	2022.12
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	¥44,606	¥46,880
電子記録債務	21,289	23,121
短期借入金	41,054	59,344
コマーシャル・ペーパー	30,000	30,000
1年内返済予定の長期借入金	6,356	46,179
未払法人税等	3,432	3,319
製品保証引当金	2,342	1,321
賞与引当金	2,145	2,306
役員賞与引当金	288	243
工事損失引当金	17	38
事業構造改善引当金	1,973	749
偶発損失引当金	396	417
その他	46,488	45,631
流動負債合計	200,391	259,554
固定負債		
長期借入金	53,972	10,854
繰延税金負債	11,001	9,990
事業構造改善引当金	2,216	967
海外訴訟損失引当金	394	437
退職給付に係る負債	51,966	42,377
資産除去債務	715	771
その他	11,508	12,823
固定負債合計	131,775	78,221
負債合計	332,167	337,775
純資産の部		
株主資本		
資本金	27,698	27,737
資本剰余金	19,882	18,878
利益剰余金	193,920	196,754
自己株式	△15,952	△13,240
株主資本合計	225,548	230,129
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	25,813	16,702
繰延ヘッジ損益	5	△62
為替換算調整勘定	6,013	13,529
退職給付に係る調整累計額	1,680	3,451
その他の包括利益累計額合計	33,511	33,619
新株予約権	124	70
非支配株主持分	13,446	14,678
純資産合計	272,631	278,498
負債純資産合計	¥604,799	¥616,273

連結損益計算書

2022年12月31日に終了した会計年度 (百万円)

	2021.12	2022.12
売上高	¥510,643	¥516,085
売上原価	395,161	400,737
売上総利益	115,482	115,348
販売費及び一般管理費	93,693	99,913
営業利益	21,788	15,435
営業外収益		
受取利息	449	873
受取配当金	1,199	1,291
持分法による投資利益	2,674	3,656
為替差益	2,254	568
雑収入	1,760	2,482
営業外収益合計	8,337	8,872
営業外費用		
支払利息	1,144	1,680
売上割引	588	—
製品保証引当金繰入額	1,650	537
雑損失	1,383	1,692
営業外費用合計	4,767	3,910
経常利益	25,358	20,397
特別利益		
固定資産売却益	1,105	812
投資有価証券売却益	2,417	7,277
関係会社清算益	—	376
海外訴訟損失引当金戻入額	68	—
退職給付制度改定益	—	847
助成金収入	147	8
新株予約権戻入益	26	53
債務免除益	486	—
特別利益合計	¥4,251	¥9,376

連結包括利益計算書

2022年12月31日に終了した会計年度 (百万円)

	2021.12	2022.12
当期純利益	¥26,187	¥19,914
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	31	△9,115
繰延ヘッジ損益	7	△67
為替換算調整勘定	6,892	7,874
退職給付に係る調整額	3,771	1,855
持分法適用会社に対する持分相当額	1,223	682
その他の包括利益合計	¥11,926	¥1,229

(百万円)

	2021.12	2022.12
特別損失		
固定資産売却損	¥114	¥318
固定資産廃棄損	215	195
減損損失	1,618	1,384
投資有価証券売却損	0	—
投資有価証券評価損	—	50
関係会社株式評価損	—	12
関係会社出資金評価損	36	—
事業整理損	—	137
子会社事業構造改善費用	1,694	792
事業構造改善引当金繰入額	2,922	137
特別退職金	—	116
のれん償却額	—	775
新型コロナウイルス感染症関連損失	112	92
特別損失合計	6,714	4,015
税金等調整前当期純利益	22,896	25,758
法人税、住民税及び事業税	4,273	5,066
法人税等調整額	△7,565	777
法人税等合計	△3,291	5,844
当期純利益	26,187	19,914
非支配株主に帰属する当期純利益	1,371	173
親会社株主に帰属する当期純利益	¥24,816	¥19,740

連結キャッシュ・フロー計算書

2022年12月31日に終了した会計年度

(百万円)

	2021.12	2022.12
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	22,896	25,758
減価償却費	23,165	25,087
減損損失	1,618	1,384
のれん償却額	1,334	2,122
貸倒引当金の増減額(△は減少)	177	△647
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△1,187	△4,608
受取利息及び受取配当金	△1,648	△2,164
支払利息	1,144	1,680
持分法による投資損益(△は益)	△2,674	△3,656
投資有価証券売却損益(△は益)	△2,417	△7,277
投資有価証券評価損益(△は益)	—	50
関係会社出資金評価損	36	—
固定資産処分損益(△は益)	△775	△298
退職給付制度改定益	—	△847
助成金収入	△147	△8
子会社事業構造改善費用	1,694	792
事業構造改善引当金繰入額	2,922	137
債務免除益	△486	—
売上債権の増減額(△は増加)	△5,347	—
売上債権及び契約資産の増減額(△は増加)	—	6,565
たな卸資産の増減額(△は増加)	△5,432	△23,024
仕入債務の増減額(△は減少)	6,584	2,506
その他	6,464	△4,272
小計	47,921	19,279
利息及び配当金の受取額	5,374	4,173
利息の支払額	△1,156	△1,612
助成金の受取額	147	8
子会社事業構造改善費用の支払額	△1,461	△662
法人税等の支払額	△11,099	△5,601
法人税等の還付額	101	4,000
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥39,827	¥19,585

(百万円)

	2021.12	2022.12
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	¥△2,173	¥△0
定期預金の払戻による収入	1,888	2,462
有形固定資産の取得による支出	△20,111	△22,399
有形固定資産の売却による収入	1,852	2,095
投資有価証券の取得による支出	△118	△221
投資有価証券の売却による収入	5,596	9,241
子会社株式の取得による支出	—	△12
関連会社株式の取得による支出	—	△108
短期貸付金の増減額(△は増加)	69	△256
その他	△3,771	△2,494
投資活動によるキャッシュ・フロー	△16,767	△11,692
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)	5,279	16,602
長期借入れによる収入	2,698	625
長期借入金の返済による支出	△28,148	△7,019
長期預り金の受入による収入	32	53
長期預り金の返還による支出	△762	△980
自己株式の取得による支出	△2	△10,002
配当金の支払額	△4,993	△5,290
非支配株主への配当金の支払額	△119	△190
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△2,522	—
その他	△2,278	△2,685
財務活動によるキャッシュ・フロー	△30,818	△8,888
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,655	3,486
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△6,102	2,491
現金及び現金同等物の期首残高	48,699	42,596
非連結子会社との合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	4
現金及び現金同等物の期末残高	¥42,596	¥45,092

セグメント情報

2022年12月31日に終了した会計年度

2021年12月期

(百万円)

	報告セグメント									
	無線・通信	マイクロデバイス	ブレーキ	精密機器	化学品	繊維	不動産	計	その他(注)	合計
売上高										
外部顧客への売上高	¥155,084	¥77,373	¥138,295	¥55,768	¥11,083	¥34,478	¥15,584	¥487,668	¥22,974	¥510,643
セグメント間の内部売上高又は振替高	946	1,089	25	565	159	22	1,382	4,191	1,867	6,058
計	¥156,031	¥78,462	¥138,320	¥56,334	¥11,242	¥34,501	¥16,967	¥491,860	¥24,841	¥516,701
セグメント利益又は損失(△)	¥7,814	¥4,291	¥3,558	¥715	¥2,054	¥△1,022	¥9,388	¥26,799	¥133	¥26,933
セグメント資産	¥175,886	¥75,311	¥148,709	¥71,823	¥11,310	¥38,099	¥37,581	¥558,722	¥32,757	¥591,480
その他の項目										
減価償却費	¥3,934	¥3,965	¥7,726	¥4,416	¥330	¥1,360	¥915	¥22,650	¥225	¥22,876
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	¥4,701	¥4,236	¥9,878	¥4,511	¥1,377	¥562	¥1,782	¥27,050	¥85	¥27,135

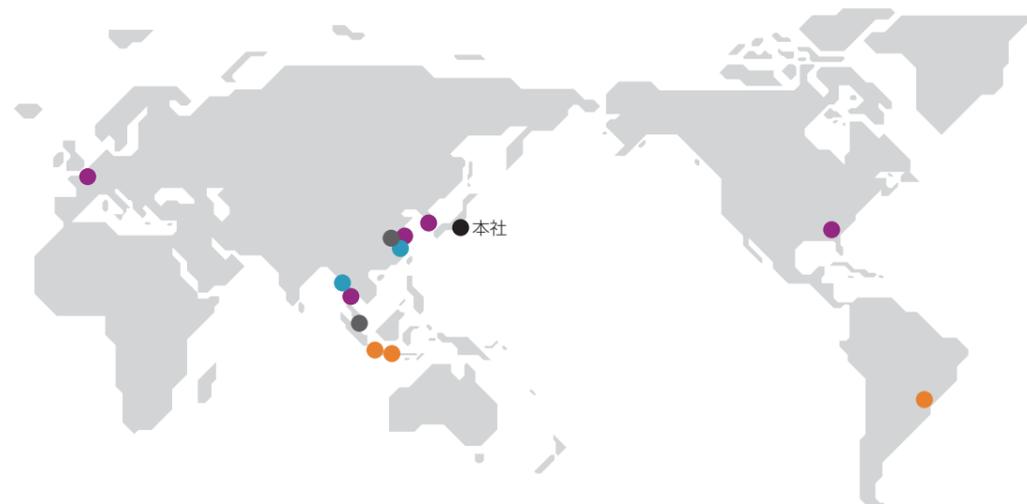
(注)「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントである食品、産業資材等の商社機能等が含まれています。

2022年12月期

(百万円)

	報告セグメント									
	無線・通信	マイクロデバイス	ブレーキ	精密機器	化学品	繊維	不動産	計	その他(注)	合計
売上高										
外部顧客への売上高	¥150,392	¥85,329	¥153,643	¥53,655	¥12,673	¥38,333	¥11,178	¥505,206	¥10,879	¥516,085
セグメント間の内部売上高又は振替高	803	1,213	10	393	217	27	1,381	4,046	1,816	5,862
計	¥151,196	¥86,542	¥153,653	¥54,048	¥12,891	¥38,360	¥12,559	¥509,252	¥12,695	¥521,948
セグメント利益又は損失(△)	¥4,821	¥8,947	¥△4,664	¥776	¥2,181	¥99	¥8,719	¥20,882	¥283	¥21,165
セグメント資産	¥174,643	¥82,098	¥156,344	¥78,880	¥12,243	¥41,870	¥39,240	¥585,322	¥35,733	¥621,055
その他の項目										
減価償却費	¥4,066	¥4,340	¥8,849	¥4,717	¥348	¥1,407	¥833	¥24,563	¥220	¥24,784
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	¥5,071	¥4,989	¥11,139	¥5,002	¥541	¥683	¥1,177	¥28,605	¥30	¥28,635

(注)「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントである食品、産業資材等の商社機能等が含まれています。



主要関係会社	所在地	主要製品・サービス
● 無線・通信		
日本無線(株)	日本	防災システム・移動体通信機器
JRC モビリティ(株)	日本	車載用レーダー・超音波センサー
● マイクロデバイス		
日清紡マイクロデバイス(株)	日本	電子デバイス製品・マイクロ波製品
● ブレーキ		
日清紡ブレーキ(株)	日本	自動車用ブレーキ摩擦材
TMD FRICTION GROUP S.A.	欧州	自動車用ブレーキ摩擦材
SAERON AUTOMOTIVE CORPORATION	韓国	自動車用ブレーキ摩擦材
NISSHINBO AUTOMOTIVE MANUFACTURING INC.	米国	自動車用ブレーキ摩擦材
NISSHINBO SOMBOON AUTOMOTIVE CO., LTD.	タイ	自動車用ブレーキ摩擦材
日清紡賽龍(常熟) 汽車部件有限公司	中国	自動車用ブレーキ摩擦材
● 精密機器		
日清紡メカトロニクス(株)	日本	成形品・自動車用精密部品
南部化成(株)	日本	成形品
日清紡精機広島(株)	日本	自動車用精密部品
日清紡大陸精密機械(揚州) 有限公司	中国	自動車用精密部品
NISSHINBO MECHATRONICS (THAILAND) LTD.	タイ	成形品
コンチネンタル・オートモーティブ(株)	日本	自動車用精密部品
● 化学品		
日清紡ケミカル(株)	日本	ウレタン製品・高性能化学品
● 繊維		
日清紡テキスタイル(株)	日本	シャツ・開発素材
ニッシントーア・岩尾(株)	日本	繊維製品
東京シャツ(株)	日本	シャツ
NISSHINBO DO BRASIL INDUSTRIA TEXTIL LTDA.	ブラジル	紡績
PT. NIKAWA TEXTILE INDUSTRY	インドネシア	紡績・織布
PT. NISSHINBO INDONESIA	インドネシア	織布、染色加工
● 不動産		
日清紡都市開発(株)	日本	不動産事業
● その他		
NISSHINBO SINGAPORE PTE. LTD.	シンガポール	グループ関連会社支援業務
日清紡企業管理(上海) 有限公司	中国	グループ関連会社支援業務

(2023年6月1日現在)

ESGインデックス

MSCI ESG RATINGS



THE USE BY NISSHINBO HOLDINGS OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF NISSHINBO HOLDINGS BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED "AS-IS" AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

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

MSCI 日本株女性活躍指数 (WIN)

2023 CONSTITUENT MSCI 日本株女性活躍指数 (WIN)

THE INCLUSION OF NISSHINBO HOLDINGS INC. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF NISSHINBO HOLDINGS INC. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

S&P/JPX カーボンエフィシエント指数



SOMPO サステナビリティ・インデックス



ESG活動への外部評価

CDP 気候変動2022評価 CDP 水セキュリティ2022評価



「日経SDGs経営調査(2022)」で総合評価4つ星に認定



「第6回日経スマートワーク経営調査」で総合評価3つ星の評価



東洋経済「CSR企業ランキング(2023年版)」で高評価



経済産業省「ゼロエミ・チャレンジ企業」に選定



健康経営優良法人2023に認定



子育てサポート企業として「くるみん」認定



会社概要

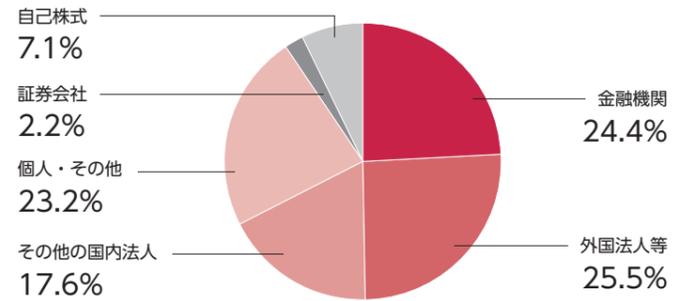
(2022年12月31日現在)

- 設立** 1907(明治40)年2月5日
- 資本金** 277億37百万円
- 従業員数** 21,081名(連結) 224名(単体)
- 本社** 〒103-8650
東京都中央区日本橋人形町2-31-11
- 株主数** 38,501名

株式基本情報

業種	電気機器
証券コード	3105
単元株式数	100株
営業年度	1月1日から12月31日まで
利益配当金支払株主確定日	12月31日(中間配当 6月30日)
発行可能株式総数	371,755,000株
発行済株式総数	169,120,014株(2022年12月末現在)
自己株式数	12,081,800株(2022年12月末現在)
株主名簿管理人	〒100-8212 東京都千代田区丸の内1-4-5 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

所有者別株式分布状況

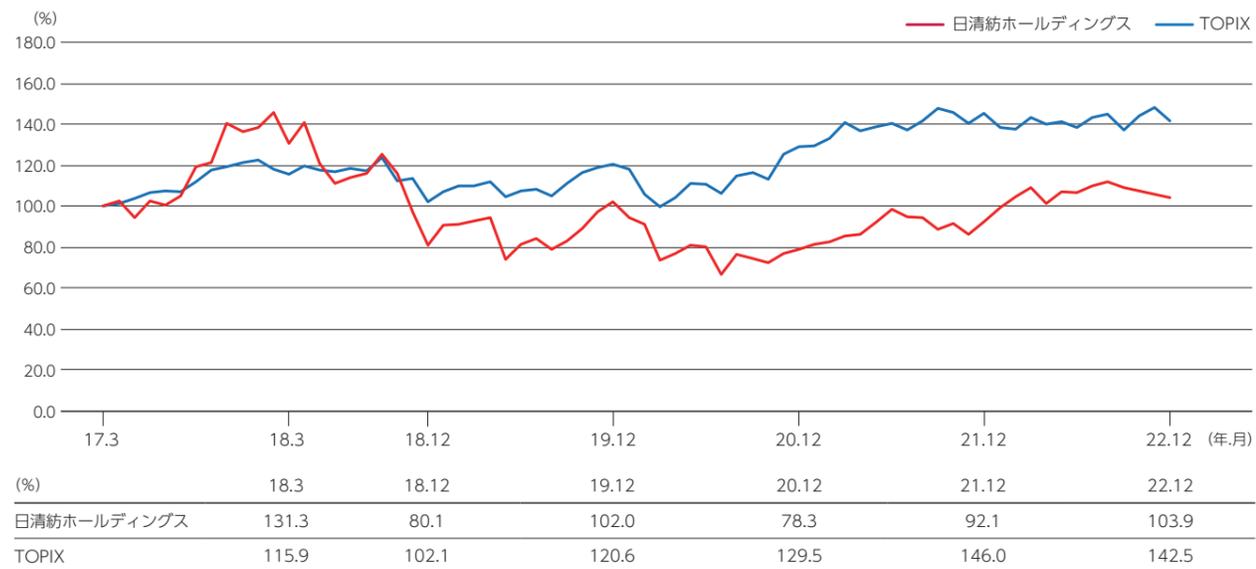


大株主の状況

(2022年12月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	21,399	13.6
富国生命保険相互会社	9,000	5.7
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	6,470	4.1
帝人株式会社	5,264	3.3
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	5,116	3.2
株式会社シティインデックスイレブンス	4,146	2.6
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	2,848	1.8
四国化成工業株式会社	2,600	1.6
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	2,462	1.5
日本毛織株式会社	2,282	1.4

過去5年間の株主総利回り(TSR)



※ 2017年3月末日の終値データを100とした配当込み株価指数の推移

統合報告書2023の発行にあたって

日清紡グループの統合報告書2023をお読みいただきありがとうございます。

本統合報告書では、事業活動を通じて社会に貢献することを使命とする当社グループが取り組む、事業変革についてのご理解を深めていただくことを目指しています。この観点から主力事業である無線・通信事業とマイクロデバイス事業の強み、成長戦略を紹介しています。サステナビリティ関連では、社外取締役メッセージや成長戦略を支える環境、社会関連の取り組みを掲載しています。

本報告書の制作に際しては、統合報告書2022についての機関投資家ヒアリング結果、およびIR活動を通じて株主・投資家の皆様からいただいた様々なご意見を企画の初期段階から、制作担当部門と経営陣が情報共有し、市場の声を反映した報告書とすべく、関係各部門と連携して、上述の通り掲載内容の改善を図りました。私はその編集プロセスおよびその掲載内容が妥当かつ誠実なものであることを表明いたします。

本報告書が、日清紡グループの中長期的な価値創造能力についてのご理解の一助となることができたら幸いです。

日清紡ホールディングス株式会社
代表取締役社長 村上 雅洋

参考としたガイドライン

価値報告財団(VRF)「国際統合報告フレームワーク」
経済産業省
「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」
GRI
「サステナビリティレポーティングスタンダード」



ウェブサイトのご案内

株主・投資家情報

- 決算短信
- 有価証券報告書
- 決算説明資料
- 株主通信
- 統合報告書/アニュアル・レポート
- コーポレート・ガバナンス報告書 ほか



サステナビリティ情報

- 環境
- 社会
- ガバナンス

