



シャッターだけじゃない。 文化シャッター



BX

BX GROUP

文化シャッター株式会社

〒113-8535 東京都文京区西片一丁目17番3号

<https://www.bunka-s.co.jp/>



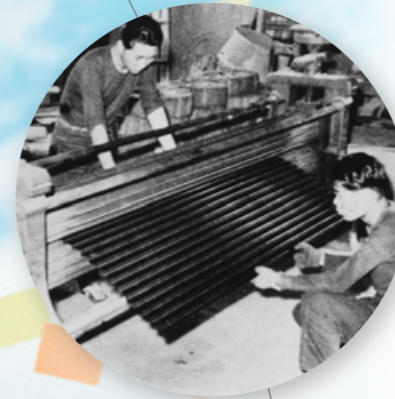
見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。



文化シャッター
統合報告書 2025

私たちは、安心・安全を提供する 「快適環境ソリューション グループ」です

私たちBXグループは、快適環境を創造するというコンセプトを発展させ、より課題解決に特化した「快適環境ソリューショングループ」を長期ビジョンとして掲げ、事業活動に取り組んできました。社会に暮らす人々が心地よいと感じることで幸せを実感できる快適な環境を、「多彩なモノづくり」や「サービス」を通じて実現していきます。



1955年創業から鋼板製のシャッターを販売。以降、業界に先駆けて鋼製横引雨戸の発売、軽量シャッターの電動化、防火・防煙や防犯など、時代に応じた課題解決型の商品を拡充。



2004年「快適環境創造企業」を理念として掲げブランドを刷新。「快適環境ソリューショングループ」として創業以来取り組んできた「安心・安全」に、「快適環境」という新たなコンセプトを加え、気候変動等の社会課題に対するソリューション型の事業を展開。



創業以来当社を支えてきたシャッター、ドアをはじめとした基幹事業を拡充させる一方で、止水事業や遮熱事業など気候変動への緩和と適応に貢献するエコ&防災事業に注力しさまざまなソリューションを実現。

私たちが実現したい 「快適環境」とは?

BXグループが実現したい「快適環境」とは、
お客様が安心・安全に過ごし、心地よいと感じる生活実感だけでなく、
さまざまな社会課題の観点も含めて、
社会に暮らす人々全員が心地よいと感じることで
幸せを実感できることだと捉えています。

私たちが実現したい快適環境の要素

Comfort

環境の変化に寄り添う
心地よさ

Safety

生活に安らぎを

Smart

日常をスムーズに

Design

暮らしに溶け込む

私たちは目の前の課題解決に加え、潜在的な課題を掘り起こし、
先回りしてソリューションを提供することで、
いまの時代だけでなく、
将来世代にわたって快適な環境を守っていきます。

地球環境や社会課題の変化に対応したソリューションを提供し続けることで、私たちはこれからも進化していきます

地球環境の悪化、顕在化するさまざまな社会課題により人々の幸せや快適さが損なわれていく中で、環境の変化にいち早く対応し、当社の商品・サービスで課題解決に貢献することが社会に暮らす人々の幸せの実現につながると考えます。

「快適環境ソリューション」を実現・進化していくためのコンセプト

ライフ・イン

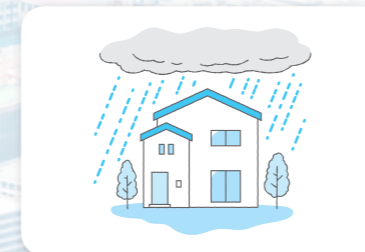
市場ニーズに適した商品・サービスを提供する「マーケット・イン」という発想をさらに進化させ、お客様の生活パターンや生活環境を十分に理解したうえで、お客様の生活全般をつかめる感覚や視点をもって商品やサービスを生み出し、提供する活動を意味しています。



ライフロング・パートナーシップ

「ライフ・イン」の活動を繰り返し、お客様と永くお付き合いさせていただくことで、お客様からの信頼を高め、いつまでも安心してお使いいただくための絆をつくる、すなわち、お客様をはじめ広く社会に対して持続的に貢献できる企業としての活動を意味しています。

気候変動の緩和と適応



- 地球温暖化
- 台風・暴風
- ゲリラ豪雨 など

火災・震災への備え



- 地震
- 火事・煙 など

便利・安らぎのある暮らし



- 高齢化社会
- ユニバーサルデザイン
- 防犯
- メンテナンス、リノベーション など

私たちが大切にしている創業の精神

「誠実をもって社会に奉仕する」

文化シャッターの創業者の一人である関本巨が残したこの言葉は、今も脈々と受け継がれるBXグループの原点です。関本は常日頃から“誠実と奉仕”という言葉を持ち出し、「洋の東西を問わず、又古今を通じて、われわれ人間が社会に住みついでいく以上、すべて相手の立場を尊重して自己を向上させてこそ、われわれの存在価値があり、これらの究極の目的を達成させるために欠かせない要素を沢山もっている」として、自身のモットーにしていました。一つの会社が発展するか否かはその信用度合いにあり、仕事はあらゆる面において誠実であるべきというのが、今も受け継がれる創業の精神です。

この創業の精神に込められた「誠実をもって奉仕することで社会に認められ成長する」という理念に基づき、私たちBXグループは今日に至る成長を遂げてきました。

今後も私たちは“誠実と奉仕”を原点に、変化する社会課題に真摯に向き合い、社会の発展に貢献していきます。

社是

誠実 誠実とは心のふれあいである。真心のふれあい信頼は生まれる。

努力 努力とは創造する行為の持続力である。

奉仕 奉仕は自発的な行為、行動でお客様や社会のお役に立つこと。

もう一人の創業者で関本の実弟である東海亭は、裸一貫から「努力」一筋で道を切り拓いてきた人でした。BXグループの社是は二人の創業者の人生観を表しています。

経営理念

私たちは、常にお客様の立場に立って行動します
 私たちは、優れた品質で社会の発展に貢献します
 私たちは、積極性と和を重んじ日々前進します

2016年、BXグループの行動の指針であるこの経営理念に「私たちは」という言葉が加わりました。現会長の潮崎は、従業員一人ひとりの「主体性」「自主性」がBXグループのブランドを創り上げ、持続可能な成長を遂げる原動力と考え、行動の指針である経営理念に「私たちは」を加え、より強いアイメッセージとしました。これには一人ひとりがBXグループのあるべき姿を明確にイメージし、行動の礎となる経営理念を体現することでBXブランドを形成してほしいという願いが込められています。

コーポレートブランド

BX

「B」は文化シャッター、「X」は未知数、無限性、掛け合わせる力を意味します。何を掛け合わせるかによって、常識を超えたイノベーションが生まれ、それは無限に広がる可能性を秘めています。そしてこの鮮やかなスカイブルーは、BXグループがめざす「快適環境創造企業」として、地球環境の美しさを象徴する青空の広がりをイメージしたものです。

編集方針

BXグループの統合報告書は、ステークホルダーの皆様へ、当社グループの持続的な企業価値創造のストーリーをご理解いただくことを目的に、経営計画、財務戦略、人材戦略、ESGへの取り組みなどの情報を取りまとめています。

「統合報告書2025」では、改めてグループの長期ビジョンと進化の方向性をわかりやすく表現すると共に、2024～2026年度中計経営計画の進捗状況を報告しています。さらに、特集として、創立70周年を迎えるにあたり策定したスローガン「シャッターだけじゃない。文化シャッター」への想いをお伝えする内容としています。本報告書をステークホルダーの皆様との対話のツールとして活用することで、さらなる企業価値向上につなげていきたいと考えています。

目次

Introduction	1	財務戦略	31
創業の精神・社是・経営理念・コーポレートブランド	7	人材戦略-人的資本の拡充-	35
編集方針・目次・情報開示体系	8	快適環境ソリューショングループを進化させていくための基盤	
トップメッセージ	9	成長と共に	41
70年のあゆみと未来へ向けて		社外取締役対談	41
特集1：創立70周年を迎えて	13	新任社外取締役メッセージ	43
特集2：シャッターだけじゃない。文化シャッター	17	地球と共に	55
価値創造のあゆみと進化の軌跡	19	働く仲間と共に	63
快適環境ソリューショングループを進化させていくための戦略		社会と共に	67
価値創造プロセス	21	BXグループの事業別概況	69
私たちの強み	23	データセクション	
サステナビリティマネジメント	25	財務ハイライト	79
ESGマテリアリティとKPI	27	非財務ハイライト	83
中期経営計画(2024～2026)の進捗	29	会社・株式情報・第三者保証	85

将来の予測等に関する注意事項

本報告書にはBXグループの将来に対する予測・予想・計画等の記載がありますが、これらは現時点での情報に基づいた仮定および判断です。今後事業環境等の変化により影響を受ける可能性があります。

発行日

2025年11月(次回発行日2026年11月予定)

報告対象範囲

文化シャッター株式会社およびグループ会社

報告対象期間

2024年度(2024年4月～2025年3月)を報告期間としています。ただし一部2025年度の報告も含んでいます。組織・役職は2025年6月現在のものです。

参考にしたガイドラインおよびガイダンス

- 価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス

Environment
Social
Governance

価値協創
ガイダンス

- 国際統合報告フレームワーク

情報開示体系

財務情報	非財務情報
統合報告書2025	
IR情報サイト https://www.bunka-s.co.jp/ir/ • 決算短信・有価証券報告書・決算説明会資料 など	CSRサイト https://www.bunka-s.co.jp/csrinfo/ ESG情報、サステナビリティへの取り組み など
文化シャッター Webサイト https://www.bunka-s.co.jp/	

トップメッセージ

未来の成長を見据え、 「課題の見える化」から 「仕組み化」を進めることで 今のビジネスを変えていく

代表取締役社長 執行役員社長

小倉博之

70周年を迎えたBXグループ

70周年を機に打ち出したスローガンには、若い世代の想いが込められている。
先人が築き上げたビジネスを発展させ、次の世代に受け継いでいく

「シャッターだけじゃない。文化シャッター」
これは、70周年を迎えたBXグループが掲げたスローガンです。この言葉には、未来を担う若い世代の期待と想いが込められており、彼らが抱くこれからのビジネスの可能

性をよく表しています。1955年の創業以来、住宅向けのガレージシャッターや窓シャッター、さらにはビル向けの防火シャッターといったシャッター事業を拡充しながら、ドア事業やパーティション事業、住宅建材事業をはじめ、各種シャ

ッターの修理・保守点検を行うメンテナンス事業、ビルリニューアルや住宅向けリフォームを請け負うリノベーション事業などへと事業領域を拡大してきました。現在のビジネスでは、「エコ」と「防災」が重要なキーワードとなっており、これらを軸としたモノづくりや事業推進に注力しています。近年では、気候変動による地球温暖化や自然災害の多発を背景に、ゲリラ豪雨による浸水被害を抑える「止水事業」、CO₂削減にもつながる夏場の暑熱対策としての「遮熱事業」を立ち上げ、エコ&防災事業の中核事業として積極的に展開しています。

今回掲げたスローガンが示す通り、売上構成比で見るとシャッター関連事業以外の事業がすでに過半を占めていま

す。そのため、私たちは「文化シャッター」という社名からはイメージしにくい新たな分野の事業にも積極的に取り組んでいる会社であること、さらには新たな事業の可能性を追求している会社であることをより広く社会に伝えていきます。近年ではBtoBのビジネスだけでなく、BtoCのビジネスにも力を注ぎ、70周年を機に生まれた「ぶ～しゃ」というマスコットキャラクターを通じて、個人のお客様にも親しみやすい企業でありたいと考えています。

先人たちが70年という歴史の中で培い、深め、広げてきた事業を、未来を担う若い世代に受け継ぐことが重要です。そのため、次世代の新たな展開に挑む姿勢を後押しし、共に事業の発展を推し進めていきます。

「快適環境ソリューショングループ」の取り組みの軌跡

「快適環境ソリューショングループ」を見据えて、環境課題・社会課題の解決につながる商品を、品質評価と検証体制のもとで市場に投入

「快適環境創造企業」をめざし、「BX」という文字を社章に刻み込んだのは2004年のことでした。DX(デジタルトランスフォーメーション)のように、「X」は今でこそ変革の象徴として使われますが、当時の当社にとっては新たな挑戦の始まりでした。常に生活者視点を持ち、環境の変化に寄り添う商品づくりをめざし、高付加価値商品を揃えて市場を切り拓いていく姿勢は、今なお受け継がれ進化し続けています。

2006年には、長期10年経営展望として、「お客様に安心と安全を提供できる快適環境のソリューショングループ」をめざすことを掲げました。また、快適環境ソリューションの発想として、「ライフ・イン」と「ライフロング・パートナーシップ」という2つの新しいコンセプトも打ち出しました。「ライフ・イン」は、お客様の生活感覚や視点を持って商品やサービスを生み出すことをめざすものであり、「ライフロング・パートナーシップ」は、安心して長く使い続けていただける関係性をめざしています。この2つのコンセプトのもと、生活者視点で開発した商品や暮らしに役立つ商品の提供を行ってきました。

環境課題の解決につながる事業展開の始まりは、2010

年の「太陽光発電システム事業」への参入です。さらに、全国的な集中豪雨による浸水被害が多発する中、2012年には「止水事業」に参入しました。このような流れの中で、2013年度以降は「エコ&防災」を注力テーマとしたモノづくりやサービス展開を強く打ち出しています。そして、2024年度には「遮熱事業」の本格展開が始まりました。夏場の暑熱対策商品として販売している屋内用遮熱シート「はるクール」は、工場や倉庫、学校の体育館などの天井に設置することで、外気から侵入する熱量を抑えます。この商品は熱中症対策、エアコン使用量の削減、CO₂排出量の削減にもつながるものです。

「ライフ・イン」や「ライフロング・パートナーシップ」につながる商品開発の原動力となるのが、BXグループが持つ高度な品質評価・検証体制です。1990年にスタート後、2017年に規模と機能を拡充したライフイン環境防災研究所では、災害時の被害を最小限に抑え、人命を守る商品づくりに関する性能試験や研究を行っています。この研究所での取り組みは、「安心」「安全」を提供する「快適環境ソリューショングループ」をめざす当社の強い想いを象徴するものと言えます。

中期経営計画の初年度を終えて

「恒久的な企業価値の創出」をめざす中期経営計画の初年度が終了。
中計2年目となる2025年度は「効率的な業務プロセスの構築」に取り組む

BXグループは2026年度を最終年度とする3年間の中期経営計画(以下、中計)を推進しています。「恒久的な企業価値の創出をめざして」というテーマのもと、次世代に向けた恒久的な利益創出の仕組みづくりと人材育成に注力しています。中計では「課題の見える化」をキーワードに掲げ、計画初年度である2024年度に「徹底した業務プロセスの見える化」に取り組みました。

成果としては、営業力の強化を通じて顧客満足度の向上を図ることができたほか、防災・減災・環境対応商品のさらなる販売強化、社会環境の変化に対応した生産体制の基盤構築や製造原価の低減を実現させました。また、設計・施工・工事のスキル向上や人的資本投資を通じて企業価値の最大化に向けた施策を講じました。売上高、営業利益共に増収増益を達成しましたが、中計初年度の目標値には一步届きませんでした。また、懸案となっていたドア事業の利益率改善にも着手しており、まだ課題解決の途上ではあるものの、株主の皆様への配当増配を実現しました。

中計2年目となる2025年度の経営方針は「効率的な業

務プロセスの構築」です。2024年度で取り組んだ業務プロセスの見える化によって明らかになった生産性や成長性に関する課題に対して、新たな意識や発想を取り入れ、これまでの利益創出の仕組みを再構築していきます。そして、これらの取り組みを通じて、中計最終年度である2026年度には2年間の成果を最大限に生み出せるよう、現時点での改革に全力で取り組む決意です。

人的資本の分野では、「労働時間の見える化」による働き方の見直しや、DXを活用した業務効率・生産性の向上など、職場環境改善に向けた多角的な施策を講じています。また、グループの未来を担う人材の育成にも注力しています。BXグループの求める人材像は、固定観念や既成概念に縛られることなく鋭い感性を備えた人材、顧客視点を徹底的に持った人材、円滑なコミュニケーションを行える人材、自律的に判断ができる哲学を備えた人材です。つまり、これまで以上に自ら考え、行動できる人材の集団となることが、企業価値の向上の源泉になると考えています。

サステナビリティを追求し、経営基盤を強化する

本業を通じた社会のサステナビリティへの貢献と、サステナブルな事業の
拡大を支える経営基盤の強化により、企業価値の向上を図る

「快適環境ソリューショングループ」を基軸とした事業展開は、BXグループのサステナビリティ経営の一端を担っています。こうした事業を支える経営基盤の強化の取り組みとして、中計では「気候変動への対応」「人的資本の充実」「人権の尊重」を重要テーマに掲げています。サステナビリティ経営を推進することで経営リスクを縮小させ、それが資本コストの低減だけでなく、持続的な成長と中長期的な企業価値向上にも寄与すると考えています。

気候変動対応には「2050年BXグループ脱炭素宣言」を

掲げ、その目標達成に向けた具体的な取り組みを行っています。また、気候変動による災害リスクへ対応した商品として熱中症対策となる屋内用遮熱シート「はるクール」を、集中豪雨に対応したソリューションとして止水マスターシリーズを積極的に提案することで、社会課題の解決を推進しています。

人権尊重については、「人を大切にできる会社」というBXグループの文化を継承しつつ、積極的な取り組みが必要であると考えています。私たちの事業は従業員のみならずバ

リューチェーン上の多くの人との関わりで成り立っており、人権尊重はまさに経営のベースとなるものです。事業を取り巻く人権課題に真摯に向き合い、人権意識の向上とリスクの低減に努め、人権尊重の責任を果たしていきます。

さらに、ガバナンスの強化も非常に重要です。当社の取締役会では14名の取締役のうち、8名が独立社外取締役で、4名の女性取締役に経営に参画いただいています。社会や経営環境が著しく変化中、先例のない経営判断を迫られるケースも増えていますが、忌憚のない意見や助言

を受けることで取締役会がより一層活性化していくことが、BXグループの継続的な企業価値向上につながると考えています。

IR・SR面談を通じた株主・投資家との対話も重要な役割を占めています。例えばSR面談では、目先の株主還元だけでなく、未来の成長に向けた投資をどのように進めているかといった質問も増えています。今後も株主・投資家の皆様と対話を深め、経営の健全性確保に努めてまいります。

「仕組み化」を進めることで、今のビジネスを変えていく

「課題の見える化」は確実に進捗。今後は課題解決に向けた「仕組み化」を進めることで今のビジネスを変え、未来の成長につなげていく

中計のテーマとして掲げた「課題の見える化」は、着実に進展しています。現在、さまざまなプロジェクトに取り組んでおり、今後の議論次第では、既存の制度を抜本的に見直す必要が出てくるものも含まれています。

しかし、「見える化」が達成されたことで満足するのではなく、そのプロセスで浮き彫りとなった課題の解決と、その解決を持続するための「仕組み化」を進めることが重要です。仕組み化の鍵となるのは、組織的に取り組める仕組みにすることです。組織の責任と権限を明確にすると共に、高い意識を持った人材が運用に携わることが求められます。新たな仕組みの構築、そして、実行できる人材集団により恒久的な企業価値を創出していきます。

未来の成長を支える重要な施策の一つが戦略投資です。中期計画の3カ年期間では、M&Aを含む150億円規模の戦略投資を計画しています。その具体例として、海外事業の成長が挙げられます。現在、オーストラリアやニュージーランドを中心としたオセアニア地域での事業展開に加え、ベトナムを拠点とする東南アジア諸国での事業を展開中です。さらに、今後は北米市場への進出も視野に入れています。

70周年を迎えたBXグループを、80年、90年、100年と事業を継続・発展させていけるよう、その基盤を着実に固め、次の世代へ正しく受け継ぎながら、持続的な成長をめざしていきます。

「シャッターだけじゃない。文化シャッター」の
スローガンのもと、
常にお客様に「安心」「安全」を提供する
「快適環境ソリューショングループ」として
進化します。



特集1 創立70周年を迎えて

～潮崎会長×70(ナナマル)プロジェクトメンバー座談会～



商品開発部 開発五部 佐々木 寿朗 | ドア・パーティション 事業部 小田 友萌 | 営業企画部 野口 友花里 | 代表取締役会長 潮崎 敏彦 | 経営企画部 広報室 坂本 碧海 | 首都圏ビル建材支店 施工管理二課 菊池 将太

「快適環境ソリューショングループ」として進化し続けていくBXグループ。

2025年4月に創立70周年を迎え、さらなる飛躍に向けてBXグループが提供している価値をより広く発信するために立ち上げたのが「70(ナナマル)プロジェクト」です。

20～30代の若手社員11人で取り組んだプロジェクトを振り返り、

今回は、そのうちの5名のプロジェクトメンバーと潮崎会長がそれぞれの想いを語りました。

「70プロジェクト」の目的に至るまでの話

BXグループの認知度を高め、「快適環境ソリューション」を届けたい

佐々木：70プロジェクトでは、BXグループが提供している価値を伝えるにあたり、自分たちがBXグループをどのように見ているのかという自己分析から始めました。若手社員ならではの視点で入社前後の印象を話し合う中で共通したことは、「就職活動するまで社名を知らなかった」、「シャッターだけの会社だと思っていた」などの認知度の低さです。



私の経験でも、浸水被害後に当社のラフセット(脱着式止水板)を知り、「こんな良い商品ならもっと早く知りたかった」という声を伺ったこともあり、「エコ」と「防災」に注力する中で、その価値が世の中に伝わっていない認知度の低さ

に悔しさを感じていました。そのため、「快適環境ソリューショングループ」として進化し、私たちが描く未来を実現するためには、私たち「BXグループ」という存在自体が社会に広く認知される必要があるという想いで、メンバー全員が一致しました。

小田：その想いは、私も同じでした。文化シャッターに入社したことを友人に報告しても、社名が認知されていないことが多く、残念に思います。全国に拠点を持ち、広く社会に貢献することをめざしているにもかかわらず、周囲の認知度が低いのです。これは当社が建設業界内のBtoBビジネスが中心であることが要因と考えられます。一方で、「エコ」と「防災」に貢献する止水商品や遮熱商品などは既存建築への設置も可能であり、エンドユーザーと直接取引可能です。お客様の快適な環境に貢献するためにも、まずは当社の認知度向上が重要と感じました。

菊池：私も、建設業界内での認知度を高めたいと考えました。私は、主にビル用スチールドアの施工管理をしており、

「シャッター以外の仕事」に携わっています。建設業界内では社名や70年の歴史からシャッターメーカーとしての認知を感じる一方で、シャッター以外の商品に対する認知度はまだまだ低いと感じます。シャッターが設置される工事現場に出向き、防火ドアを取り付けたいという話になった際に、

お客様から「あれ?ドアも文化シャッターさんなんだ」と声をかけられることもあります。このような経験から、シャッター以外のBXグループ商品をもっとアピールしたい、私たちの想いをより知っていただきたいという気持ちを強く持っています。

■ マスコットキャラクター「ぶ～しゃ」を認知のきっかけに、BXグループも愛され続ける企業でありたい 「ぶ～しゃ」のデザイン、そしてYouTube動画やぬいぐるみ化に展開

佐々木：プロジェクトの目的を「認知度向上」に定め、次に目的の達成に向けてどのように発信をすれば私たちに興味を持っていただけるかを考えました。ターゲットは「私たちが知らない方」と「既に知ってくださっている方」であり、つまりは社会全体です。

まず、「私たちが知らない方」へいきなり商品や事業をアピールしても興味を持ってもらえないと考えました。そこで考えたのが、誰にでも親しみを覚えてもらえるマスコットキャラクターにより、興味



を惹ききかけをつくることです。その中で、「ぶ～しゃ」の原案を描いてくれたのは坂本さんです。
坂本：マスコットキャラクターを生み出す際、「社内外に愛され、親しみを覚えてもらえる可愛い子にする」とこと「BXグループらしさ」の表現

にこだわりました。そこで、私たちが建材メーカーであることから森の建築家とも呼ばれるビーバーをモチーフに、丸みのある可愛いシルエットにしました。そして、しっぽは「B」の文字、おなかの模様は「X」の文字に見える「BXグループらしい」をポイント

にデザインしました。完成するまでは、「生みの親」として細部に至るまで強いこだわりを持ち、試行錯誤を重ねました。
野口：「ぶ～しゃ」を発信するにあたり、「私たちが知らない方」には現在の情報発信方法では届かない可能性がある



ため、新しいアプローチが必要と考えました。そこで、メンバーの実体験から認知度が低いと感じていた同世代の10～30代をターゲットとし、若い世代の利用率が高いYouTube広告動画へ挑戦することに決定しました。広告



社会・暮らしデザイン 70周年ロゴマーク



ぶ～しゃデザイン



マスコットキャラクター「ぶ～しゃ」

シャッターだけじゃない。文化シャッター

スローガン

WEB 70周年特設サイト

▶ <https://www.bunka-s.co.jp/corporate/70th-anniversary/>



[特集1] 創立70周年を迎えて ～潮崎会長×70(ナナマル)プロジェクトメンバー座談会～

動画では、短い時間で印象に残るよう、「ぶ～しゃ」が元気に活躍する楽しい映像と共に、親しみのある童謡のリズムに合わせた替え歌で、耳に残ることにこだわりました。10～30代は就職活動や住宅の一次取得層とも合致します。そのような人生の転機に、私たちに興味を持っていただき、何かお役に立てる機会があると嬉しいです。

小田：「ぶ～しゃ」をBXグループのマスコットキャラクターとして定着させるためには、従業員に愛着を持ってもらうことが重要とも考えていました。マスコットキャラクターの報告をした際に、会長・社長よりぬいぐるみ製作について背中を押していただき、BXグループすべての従業員に「ぶ～しゃ」のぬいぐるみを製作し届けることができました。現在は

BXグループ全拠点のエントランスなどに配置していただき、従業員や来訪者を「ぶ～しゃ」が出迎えてくれています。ぬいぐるみは非常に多くの喜びの声をいただき、70周年の機会にBXグループの一体感を高めることにも貢献できたと感じています。

潮崎：振り返れば、1972年に当社の3代目社長であった関本英夫氏のもと、社歌を制定し、泰山木を社木に定めました。その当時から、企業グループとして事業を充実させるだけでなく、社内の活性化を意識した取り組みが行われていたことがわかります。今回のマスコット制作と情報発信を通じて、まずは社内がより活性化することを期待しています。

■ スローガン「シャッターだけじゃない。文化シャッター」に込めた想い 社名だけでなく、「快適環境ソリューション」としての取り組みを伝えたい

佐々木：「ぶ～しゃ」にBXグループへの興味のきっかけとしての活躍を期待しながら、本当に大切なのは「新たに私たちを知ってくださった方」や「既に知ってくださっている方」など、興味を持ってくださった方々に何を伝えるのかだと考えました。社名から「シャッター」の印象が強いですが、その他にも多くの事業を展開しています。社名だけでなく、私たちの取り組みを一言で表現するスローガンが必要と考えました。

菊池：スローガンについてはさまざまな角度で考え、創業の想いを引き継ぐものや、注力事業をアピールするものもありました。しかし、どの企業にも当てはまる抽象的なもの

であったり、特定の事業だけを説明した部分的な説明であったり、本当に伝えたいことが伝わらないのではないかと懸念がありました。そこで、伝えたい想いに立ち返り、シンプルに表現したスローガンが「シャッターだけじゃない。文

化シャッター」です。シャッターという一つの商材に固執せず、快適環境の実現に向けて進化し続けてきた70年の歴史を表現していると考えました。

坂本：スローガンについてメンバーは自信を持っていたものの、社内で受け入れられるのか不安もありました。しかし、他候補も含め実施した社内アンケートで圧倒的に得票数を得たことから、共通認識として「私たちはシャッターだけじゃない」と感じていたのだと確信に変わりました。このスローガンはお客様に「シャッター以外に何をやっているの?」と興味を持っていただくとともに、今後もシャッター以外でも新しい価値を創造していく決意表明でもあります。ぜひ、これからのBXグループの活動にも期待していただきたいです。

潮崎：70周年を節目に、全従業員が一致団結する機会としたいという強い想いがありました。プロジェクトメンバーの人选を含め、具体的な運用は現場に一任し、そこで決まったことはすべて受け入れると最初から決めていたため、議論に口を挟むことは一切しませんでした。選定されたスローガンには、私自身も深く共感しております。従業員の皆さんもスローガンに込められた考えを共有してくれているのだと確信いたしました。若い世代を含め、長期的視点で当社グループの未来を真剣に考えてくれる従業員の皆さんがいるからこそ、このように明るい未来を予感させるスローガンが選ばれたのだと思います。



■ 最高の仲間と共に、文化シャッターの未来に向けて歩んでいく BXグループについて語り合い、100周年に向けて理想の姿を描いていく

坂本：今回のプロジェクトを通じて、潮崎会長をはじめとする上の世代の方々が、若い世代のチャレンジを温かく見守り応援して下さる風土が非常に素晴らしいものだと感じました。この風土はこれからも大切に守りたいです。そして、これからも「ぶ～しゃ」とスローガンがより多くの方に伝わるように広報活動に取り組み、BXグループの認知度向上に貢献します。



小田：プロジェクトでは、会社全体の未来を見据え、自由に意見を交換できました。ドアやパーティション事業に携わる身として、「シャッターだけじゃない」というメッセージを取引先やお客様に発信することで、シャッター以外の事業への認知度向上や事業拡大につなげていきたい

です。また、100周年を迎える頃にも、プロジェクトで感じた従業員の自由な発想を温かく支援してくれるやさしい風土が残っていれば、とてもうれしく思います。

野口：70周年の機会にプロジェクトとして進めたメッセージの発信を通じて、BXグループのファンが増えることを願っています。今後は、お客様に私たちの想いや活動がダイレクトに伝わるよう、広告活動にさらに力を入れるべきだと感じています。「ぶ～しゃ」が全国の方々に愛される好感度の高いマスコットキャラクターとして認知されるようになり、それに伴って文化シャッターという社名や様々な事業活動も広く知られるよう、「ぶ～しゃ」やスローガンを活用した新しい企画も考えていきたいです。

佐々木：当社グループの事業活動がさらに多角化するとともに、社会に広く認知されている、そんな未来であってほしいと思っています。「ぶ～しゃ」や「シャッターだけじゃない」というメッセージを通じて興味を深めてくださった方々が、商品や事業にも期待を抱いてもらえるよう、商品開発部の一員として、より快適な環境に貢献する商品の開発に

取り組んでいきます。

菊池：100周年を迎える頃にも、「ぶ～しゃ」が当社グループの象徴として広く愛され続ける存在でありたいと願っています。「ぶ～しゃ」と共に、シャッター以外の事業や取り組みを広く知っていただくことで、「シャッターだけじゃない」という印象を超え、BXグループはさらに大きく進化できると考えています。私自身、これから先、80年、90年と周年の節目を迎える際には、先の未来を牽引している存在でありたいです。

潮崎：皆さんがご指摘された風土については、私自身が1970年に入社した際に感じたものと変わっていないと実感しています。事業環境は大きく変わりましたが、良い風土が維持できていると感じています。そして、まずは私たちが当社グループを存続・発展させることが、大切な役割であると再認識し、この役割を果たすうえで、従業員の幸福の実現が大前提だと考えています。幸福な人生を送るためには、人生の生きがいと仕事のやりがいの双方を追求することが欠かせません。経営としても、皆さんにやりがいのある仕事をさせていただけるよう、風土づくりや職場環境づくりを進めています。「シャッターだけじゃない。文化シャッター」というスローガンの下、若い人材が新しい発想で新商品、新事業を提案し、活躍していくことで、BXグループの成長につなげていけるよう、今後もこのような機会づくりを大切にしていきたいです。



特集 2 シャッターだけじゃない。文化シャッター

当社をお客様を取り巻く地球環境・社会課題へのソリューションとして防犯性や防火性などに優れたシャッターだけでなく、ドア、パーティション、止水商品、遮熱商品、メンテナンスなどさまざまな商品・サービスを通じてその価値を届けています。ここではその商品・サービスの一部を紹介します。

火災・震災への備え



学校用間仕切りプレウォール

震度7でも戸・障子が外れない安全性を備え、避難時にも戸の開放が可能です。地震から子どもたちを守ります。

火災・震災への備え



耐熱強化ガラス入り特定防火設備 エリファイトクリア

扉の向こう側を確認できる透明ガラスを採用し、日常でも使いやすいデザインの防火戸です。

便利・安らぎのある暮らし



自由開き折れ戸 ヒクオス

引いても押しても軽い力で楽に開けられる自由開き折れ戸です。誰もが使いやすいよう配慮しています。

便利・安らぎのある暮らし



メンテナンス

全国に365日24時間受付のメンテナンス体制を整え、修理・点検などに迅速に対応。暮らしの安心・安全を守ります。

開放軽減機構付き鋼製ドア エア・ balanサー

火災時に作動する排煙設備による圧力差で、扉が重くなっても、スムーズに開けられる防火戸です。避難時の安全を確保します。

火災・震災への備え



便利・安らぎのある暮らし



住宅用室内階段 BXモダンステアーズ

オープンリビングに対応した、デザイン性、安全性を兼ね備えた室内階段です。豊富なバリエーションで、住空間をより魅力的に演出します。

火災・震災への備え



DIT制震筋かい金物

耐震に欠かせない筋かい金物に制震機能をプラス。“耐震+制震”の機能が、地震から大切な家族と住まいを守ります。

気候変動の緩和と適応



火災・震災への備え



便利・安らぎのある暮らし



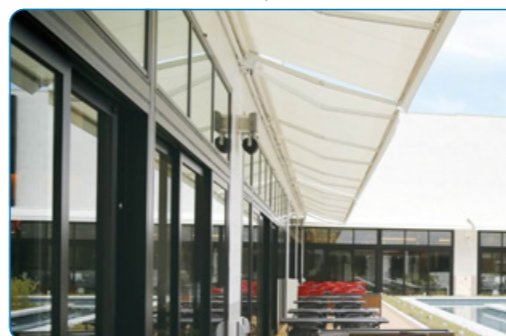
気候変動の緩和と適応



屋内用遮熱シート はるクール

輻射熱を97%カットして建物内の温度上昇を抑え、熱中症予防やエアコンの稼働率削減に貢献する、人にも地球にもやさしい商品です。

気候変動の緩和と適応



オーニング

日差しを遮ることで体感温度を下げ快適に。冷房の使用頻度を下げ省エネにもつながる、暮らしにやさしい商品です。

気候変動の緩和と適応



浮力起伏式止水板 アクアフロート

水の浮力だけで自動的に起き上がり、停電時や夜間、無人の状況でも、急な豪雨や増水による浸水から大切な資産を守ります。

価値創造のあゆみと進化の軌跡

1955~

軽量シャッターから事業をスタート



当時のシャッター製造の様子

アフターサービスを行うサービスカー

1955年に東京・浅草と兵庫・姫路で創業。防犯と簡便さを追求した「軽量シャッター」から事業をスタートし、1958年には住宅用横引き雨戸「文化テットー」を発売。また同年、他社に先駆けて「アフターサービス事業」を開始。

技術開発力&メンテナンス

2004~

「快適環境創造企業」をめざし社章を「BX」に刷新

当社グループが掲げる理念「快適環境創造企業」。この理念をめざすブランドイメージとして、2004年に社章を「BX」に刷新。「B」は当社、「X」はさまざまな力を掛け合わせて「技術の文化」に磨きをかけ、人・社会・環境にやさしい多彩な商品を創り出し、当社を未来に向けて進化させていく決意を表明。

BX

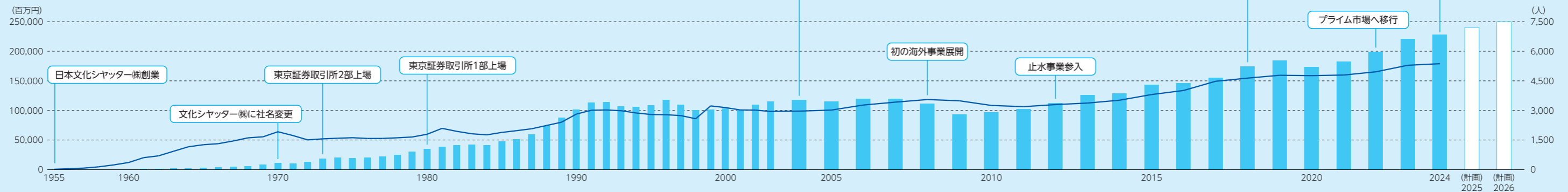
文化シャッター

2006年には長期ビジョンとして、お客様に「安心」「安全」を提供できる「快適環境のソリューショングループをめざして」をテーマとした中期経営計画をスタート。2008年には長期ビジョンを実現するための新コンセプト「ライフ・イン」と「ライフロング・パートナーシップ」を打ち出す。

BXグループの成長の軌跡

■売上高 ■従業員数

※売上高：1969~1984年度は正確な数値が不明。今回は1985年度に連結会計を開始した時の相殺率を使用し、グループ単純合計から推定相殺分を差し引いた。1968年以前は子会社なし。
※従業員数：1968年までは単体、臨時作業員を含まず。



1960~

総合建材メーカーへの飛躍



エスカレーターまわりに設置された防火防煙シャッター



1976年より発売を開始した学校用間仕切「プレウォールSA80」

1970年代初頭までの高度経済成長を機に建物が大型&高層化し、建築物の防災対策が求められる中、1965年の重量シャッターに続き建築基準法改正を機に1974年に防火シャッターを発売。その他にもドアや間仕切、エクステリアを扱う総合建材メーカーとして、従来の「防犯、防災」に「安心、安全、快適」をキーワードに加えた商品ラインアップを拡充。

技術開発力

2013~

気候変動への緩和と適応に貢献する「エコ&防災事業」の取り組みを強化



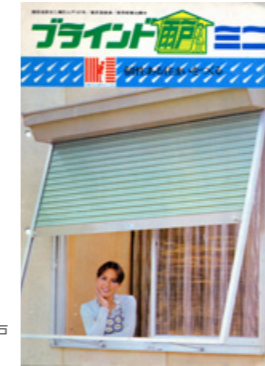
高速シートシャッター「大間迅」 木材・プラスチック再生複合材「テクモク」 BX止水板「ラクセット」 屋内用遮熱シート「はるクール」

「エコ」と「防災」をキーワードとしたモノづくりと事業を標榜し、浸水対策としての止水事業や熱中症対策に効果のある遮熱事業など、気候変動の緩和と適応に貢献する取り組みを強力に推進。

1970~

時代に先駆けた商品の開発

1970年に一般木造住宅用「ブラインド雨戸ミニ」を発売。従来の横引き雨戸に代わる窓シャッターとして住宅に欠かせない防犯、防災機能を今日まで継承。



シャッタータイプの雨戸「ブラインド雨戸ミニ」

技術開発力

2018~

グローバル展開を加速 オセアニアでの事業をスタート



オーストラリア事業会社の外観 BX BUNKA AUSTRALIAのガレージドア

2008年のベトナムに続き、2018年にオーストラリアでの事業をスタート。2023年にはニュージーランドにエリアを拡大し、オセアニアを中心とした海外事業を展開。

1990~

「技術の文化」としての進化



「桶川テクニカルセンター」に導入された民間初の耐火試験炉

「ライフイン環境防災研究所」に導入された耐震試験装置

基礎研究と商品開発を目的に1990年に総合研究所「桶川テクニカルセンター」を開設。その後、栃木県小山市に移転し、2017年より「ライフイン環境防災研究所」として研究検証力の中心的役割を担っている。

研究検証力

2025~

70周年を機にスローガン&マスコットキャラクターを策定 快適環境ソリューショングループとしてさらに進化

シャッターだけじゃない。文化シャッター

スローガン



マスコットキャラクター「ぶ〜しゃ」

BXグループの使命(P29参照)のもと、人々の安心・安全な暮らしを守る企業であることを周知する目的で、新たにスローガン「シャッターだけじゃない。文化シャッター」と、マスコットキャラクター「ぶ〜しゃ」を策定し、快適環境ソリューショングループとしてさらなる進化をめざす。

価値創造プロセス

創業以来培ってきた「技術開発力」「研究検証力」「設計施工力」と、それらを支える「人材力」の4つの強みを活かした事業活動を通じて、さまざまな社会課題の解決に貢献することで持続可能な社会の実現と、企業価値の向上を図り、「快適環境ソリューショングループ」として進化していきます。

BXグループの使命
人、社会、環境にやさしい「多彩なモノづくり」、
「サービス」を通じて社会の発展に貢献し、人々の幸せを実現する。

BXグループのめざす姿
常にお客様に「安心」「安全」を提供する
「快適環境ソリューショングループ」として進化していく



私たちの強み

創業以来培われてきた当社の技術力は市場から「技術の文化」と評価をいただいております。BXグループが誇る強みです。

当社の技術力は「技術開発力」「研究検証力」「設計施工力」と、それらを支える「人材力」の相乗であり、この4つの強みを最大限活用することで、お客様の「快適環境」の実現をめざしています。

これらの強みをさらに磨きあげることで、「快適環境ソリューショングループ」として進化し続けていきます。

BXグループのめざす姿

常にお客様に「安心」「安全」を提供する「快適環境ソリューショングループ」として進化していく

技術開発力

創業より業界に先駆けた商品・サービスを提供してきた技術力とライフ・インの視点を取り入れた開発プロセスにより、社会に新たな価値を生むソリューションを創出しています。

(強化の方向性)

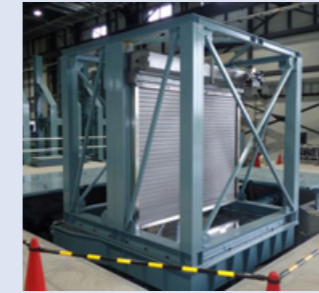
- 積み上げた知財、試験データを活かした商品開発
- 環境負荷低減に配慮した企画開発の推進 (KPI: 新商品における環境配慮商品比率50%)
- 部門を横断した新商品企画プロジェクトの推進



重量シャッター施工時に溶接を用いない無火気工法木造納まりにも対応(60分耐火試験 社内検証済み)

研究検証力

ISO/IEC 17025に適合した試験設備を有し、性能試験や基礎技術研究から商品の評価・検証、各種基準の設定までを行なうことができる総合的な試験・研究施設として当社の技術力を支えています。



3次元振動実験

(強化の方向性)

- カーボンニュートラルに対応した技術研究
- 基礎技術研究の推進、産官学連携の共同研究
- ISO/IEC 17025試験所認定の品質マネジメント

設計施工力

お客様の要求に応える性能・品質を担保する設計体制、工事能力・施工品質・施工効率を追求した施工体制を有し、建物空間に最善の価値を提供し続けています。

(強化の方向性)

- 工事員内製化、工事認定資格者の増強
- 施工技術(施工治具)の開発
- 設計施工DXの推進



施工研修

人材力

小さなイノベーションを起こせる人材、独自の「感性」を発揮できる人材、「意識の壁」を打ち破る強い意志を持った人材など、当社グループが求める人材像を体現する人材基盤によって、企業の成長を支えています。

(強化の方向性)

- 多様な人材が活躍できる場の提供
- 人材価値最大化を図る教育改革
- 従業員エンゲージメントの向上



入社時研修

経営資本

創業以来積み重ねられてきた資本によって4つの強みが形成・強化され、新たな価値を創造しています。

財務資本



ROE	12.1%
自己資本額	1,134億円
FCF	72億円

製造資本 (生産ネットワーク)



国内拠点	25拠点
海外拠点	11拠点
設備投資額	6,232百万円

知的資本



研究開発費用	2,527百万円
特許出願公開	118件
登録権利取得	79件
有効特許登録権利の保有件数	1,078件

自然資本



BXグループエネルギー使用量	11,323kl
水使用量	134,481m ³

人的資本



グループ従業員数	5,369人
----------	--------

社会関係資本



主要サプライヤー	160社
----------	------

(2025年3月期)

サステナビリティマネジメント

▶ サステナビリティの考え方

BXグループでは、社是・経営理念に基づいた「CSR憲章」とそれを実践していくための「CSR行動指針」を定めており、従業員一人ひとりが共感し自ら実践することで、社会から信頼される企業をめざしています。

BXグループがビジョンに掲げる「快適環境ソリューショングループ」と、社会と当社グループのサステナビリティの実現に向け、CSR憲章に則り、グループ全体で企業価値の向上に資する活動を推進しています。

CSR憲章と行動指針



サステナビリティ推進体制

業務担当役員を委員長、CSR統括部長を副委員長、CSR4憲章委員長を委員とするサステナビリティ委員会を設置しています。サステナビリティ委員会は、CSR4憲章に基づいた活動全般をグループ全体で推進する組織として、取り組むテーマや方向性、個別の施策について定める役割を担っています。各憲章委員会は、コンプライアンスをはじめ、地域社会、社会貢献、地球環境、人権、労働等について活動のモニタリングを行い、定期的にサステナビリティ委員会に報告します。



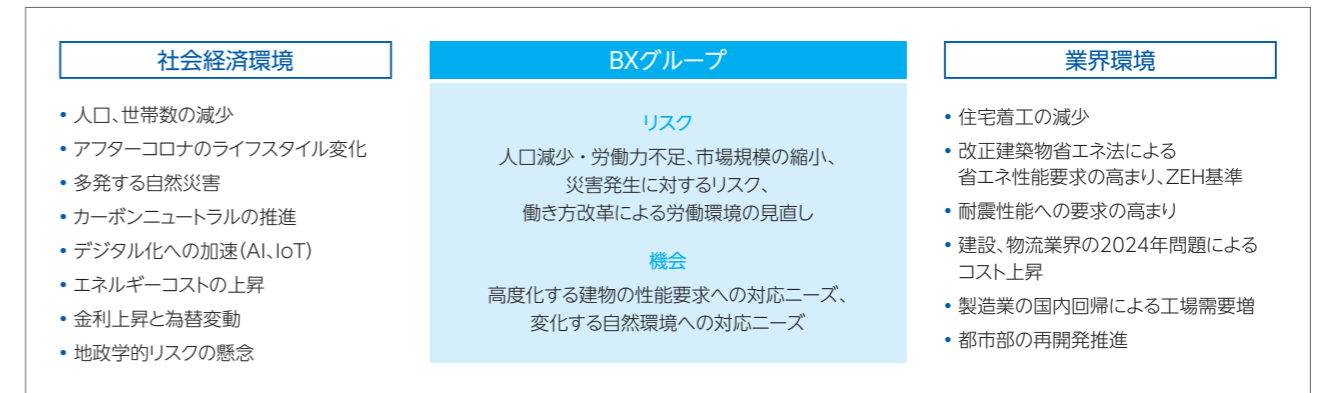
ESGマテリアリティ

地球規模での環境問題がさらに深刻化し、社会情勢の不確実性が増す中、私たちBXグループは社会の持続可能性と長期的な成長を両立するため、「サステナビリティを追求した経営基盤強化」を中期経営計画の重点施策の一つとしています。

社会課題への取り組みを成長につながる機会として活かし、また経営リスクを低減させることで経営の持続可能性を高めるという中期経営計画の方針に整合するよう、対処すべき重点課題をESGの視点から再整備し、「ESGマテリアリティ」として特定しています。

これをKPIで進捗を管理し、着実に推進することで中長期的な企業価値の向上につなげていきます。

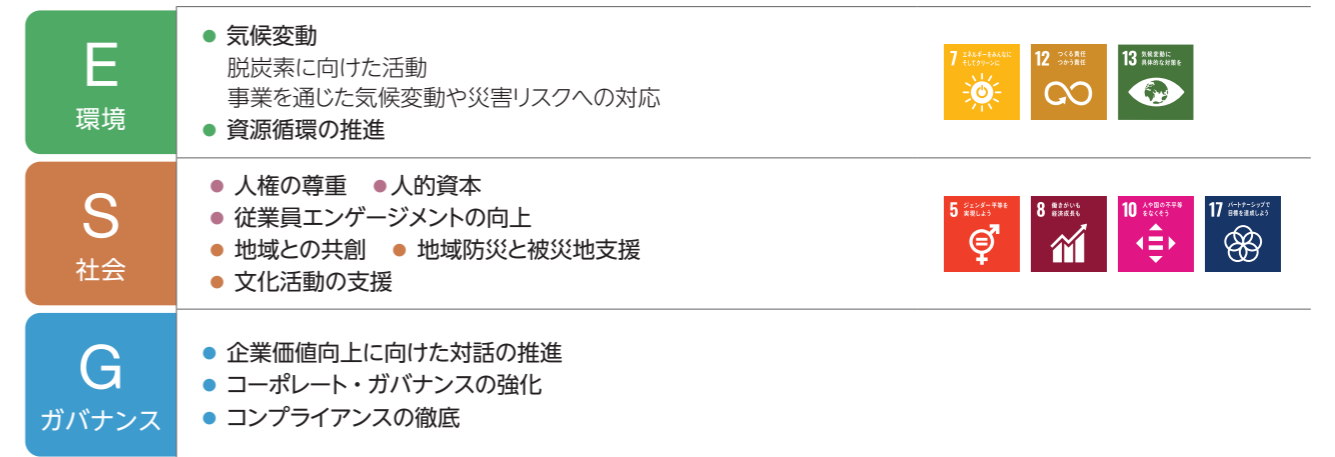
BXグループを取り巻く中長期的な事業環境の変化



ESGを強化するマテリアリティの特定

マテリアリティの特定にあたっては、ESG調査機関の評価の視点を踏まえ、社会全般、バリューチェーン全体の両側面から社会課題を抽出、当社グループの事業活動に影響を与える可能性のある課題をリスクと機会の観点から評価し、マッピングしました。さらに社会と当社グループ双方にとって重要度の高い課題を特定し、当社グループがめざす姿として掲げる「安心」「安全」を提供する「快適環境ソリューショングループ」の実現に向けて、マテリアリティごとの取り組みテーマに中長期的な目標(KPI)を定めています。取り組みテーマの進捗はE「地球と共に委員会」、S「働く仲間と共に委員会」「社会と共に委員会」、G「成長と共に委員会」の各委員会でもモニタリングされ、サステナビリティ委員会に報告されます。

ESGマテリアリティ



ESGマテリアリティとKPI

ESG	企業価値との関連	マテリアリティ	取り組みテーマ	2026年度までの評価指標 (KPI)	2024年度の実績	バウンダリー	関連するSDGs	進捗管理委員会
E 環境	リスクの低減 長期的な企業成長	【気候変動】 脱炭素に向けた活動	事業活動および製造プロセスにおけるCO ₂ 排出量の削減 調達および物流におけるCO ₂ 排出量の削減 ・物流体制の整備 ・サプライチェーンマネジメントの推進 ・スチールドアにおける「軽量化」の推進	【Scope1,2】2019年度比29.4%削減 ・業務使用車両におけるエコカー比率70% ・再生可能エネルギー比率40% 【Scope3調達・物流】2019年度比17.5%削減 ・トラック総走行距離2019年度比10%削減 ・調達ガイドラインへの賛同取引業者100% ・環境配慮型スチールドア[SGD]比率60%	【Scope1,2】2019年度比 17.2%削減 ・業務使用車両におけるエコカー比率 29% ・再生可能エネルギー比率 19.9% 【Scope3調達・物流】2019年度比 7.8%増加 ・トラック総走行距離2019年度比 7.9%削減 (新物流システム導入済み拠点:千歳・秋田・小山・掛川・姫路工場) ・調達ガイドラインへの賛同取引業者 68.2% ・環境配慮型スチールドア[SGD]比率 32.7%	BXグループ 文化シャッター BXグループ	 	地球と共に委員会
	長期的な企業成長	【気候変動】 事業を通じた気候変動や災害リスクへの対応	エコ&防災事業の売上拡大 環境負荷に配慮した新商品開発	連結売上高163億円 新商品開発テーマの環境配慮商品比率50%	連結売上高 135億円 新商品開発テーマの環境配慮商品比率 41.4%	BXグループ 文化シャッター		
	リスクの低減	資源循環の推進	廃棄物の削減	廃棄物排出量2023年度比15%削減 国内生産拠点のゼロエミッション達成拠点100%	廃棄物排出量2023年度比 5%増加 国内生産拠点のゼロエミッション達成拠点 75% (18/24拠点)	BXグループ		
S 社会	リスクの低減	人権の尊重	人権デュー・ディリジェンスの推進 人権教育の実施	場内協力会社、工事会社等に対する人権調査の実施 役員を含めた全従業員の人権研修受講率100%	場内協力会社へのアンケート調査を実施 7工場38社 2024年11月 役員向け人権研修実施 2024年12月 全従業員向け人権e-ラーニング実施	BXグループ		
	長期的な企業成長	人的資本	人材価値最大化のための教育	従業員一人当たりの研修時間(e-ラーニング含む)15時間 従業員一人当たりの研修費用40,000円 商品教育の実施 研修満足度80%以上 マイスター認定制度 新規認定5名/年 ITリテラシー研修受講者数300名 女性管理職比率8.2%(2028年度までに10%) 障害者雇用率2.7%	従業員一人当たりの研修時間(e-ラーニング含む) 18.6時間 従業員一人当たりの研修費用 31,787円 商品教育の実施 研修満足度 82.6% マイスター認定制度 新規認定 6名 ITリテラシー研修受講者数 136名 女性管理職比率 4.1% 障害者雇用率 2.5%	文化シャッター	 	働く仲間と共に委員会
		従業員 エンゲージメントの向上	従業員の健康促進 働き方の革新 公平・公正な評価	エンゲージメントサーベイの実施 定期健康診断の再検査受診率100% 年次有給休暇取得率75% 月平均時間外労働20時間 男性育児休業取得率100% 評価面談実施率100%	エンゲージメントサーベイ2025年度実施 定期健康診断の再検査受診率 47.6% 年次有給休暇取得率 68.2% 月平均時間外労働 27.2時間 男性育児休業取得率 28.6% エンゲージメントサーベイより算出予定	文化シャッター		
	企業風土の醸成	地域との共創	地域活動への参画 自治体、他団体等との連携を通じた課題解決	従業員の社会貢献活動(ボランティア)参加率30% 課題解決を目的とした非営利団体との連携活動数年間30団体	従業員の社会貢献活動(ボランティア)参加率 6% 課題解決を目的とした非営利団体との連携活動数 39団体	BXグループ		社会と共に委員会
地域防災と被災地支援		被災地への支援 地域防災への協力	積極的な災害支援活動の実施	・能登半島地震ドキュメンタリー映画上映支援 ・巨理町Happy Disc Project2025への協力 他				
	文化活動の支援	スポーツを通じた社会貢献活動の推進	Buzz Bullets従業員選手による社会貢献活動の実施 年1回以上	Buzz Bullets従業員選手による社会貢献活動 9回実施				
G ガバナンス	長期的な企業成長	企業価値向上に向けた対話の推進	ステークホルダーとの関係強化	IR・SRミーティング実施率前期比100%以上	IR・SRミーティング実施率前期比 102%	文化シャッター		成長と共に委員会
	リスクの低減	コーポレート・ガバナンスの強化 コンプライアンスの徹底	取締役会の実効性向上 コンプライアンスの徹底	外部機関による取締役会実効性評価の実施 コンプライアンス教育 理解度100%	自己評価から外部機関による評価へ切替 コンプライアンス教育e-ラーニング受講率 100%	BXグループ		

中期経営計画(2024~2026)の進捗

▶ 中期経営計画(2024~2026) 恒久的な企業価値の創出をめざして

2024年度より「恒久的な企業価値の創出をめざして」をテーマに新たな中期経営計画をスタートしました。課題の見える化を最優先とし、次世代に向けた恒久的な利益創出の仕組みづくりと人材育成に取り組んでいます。

2年目となる2025年度は、「効率的な業務プロセスの構築」を基本テーマに掲げ、前年度に実施した「業務プロセスの見える化」によって顕在化した、生産性や成長を妨げる課題に対して、新たな意識、発想、着眼点から利益創出の仕組みを再構築していきます。

これにより、投資した資源を有効に活用し、効率的な事業運営が実現されているかを確認できる仕組みを検証します。そして、最終年度である2026年度には最大限の成果を生み出すべく改革を実行していきます。

▶ BXグループの使命とめざす姿

BXグループの使命	人、社会、環境にやさしい「多彩なモノづくり」、 「サービス」を通じて社会の発展に貢献し、 人々の幸せを実現することが、BXグループの使命です。
BXグループのめざす姿	時代は進化しつづけます。BXグループも常にお客様に「安心」「安全」を 提供する「快適環境ソリューショングループ」として進化していきます。

永続的利益の拡充に努め、適切なキャッシュフローアロケーションにより、安定、充実した株主還元や、ESG対応、人的資本のさらなる充実に努め、恒久的な企業価値の創出をめざします。

あらゆる事業活動において、優れた品質で社会の発展に貢献することですべてのステークホルダーからの期待に応えていきます。

▶ 重点施策

「恒久的な企業価値の創出」のため4つの重点施策を推し進めていきます。

I 資本コスト経営のさらなる推進
資本コスト経営の理解浸透を通じて、PBRのさらなる向上を図る。

II 利益向上に向けた事業戦略
資本コストを意識した事業ポートフォリオの強化を図る。

III 事業成長や株主還元のバランスを意識した財務戦略
キャッシュフローアロケーションに基づき、成長投資を行うと共に、株主還元を拡充する。

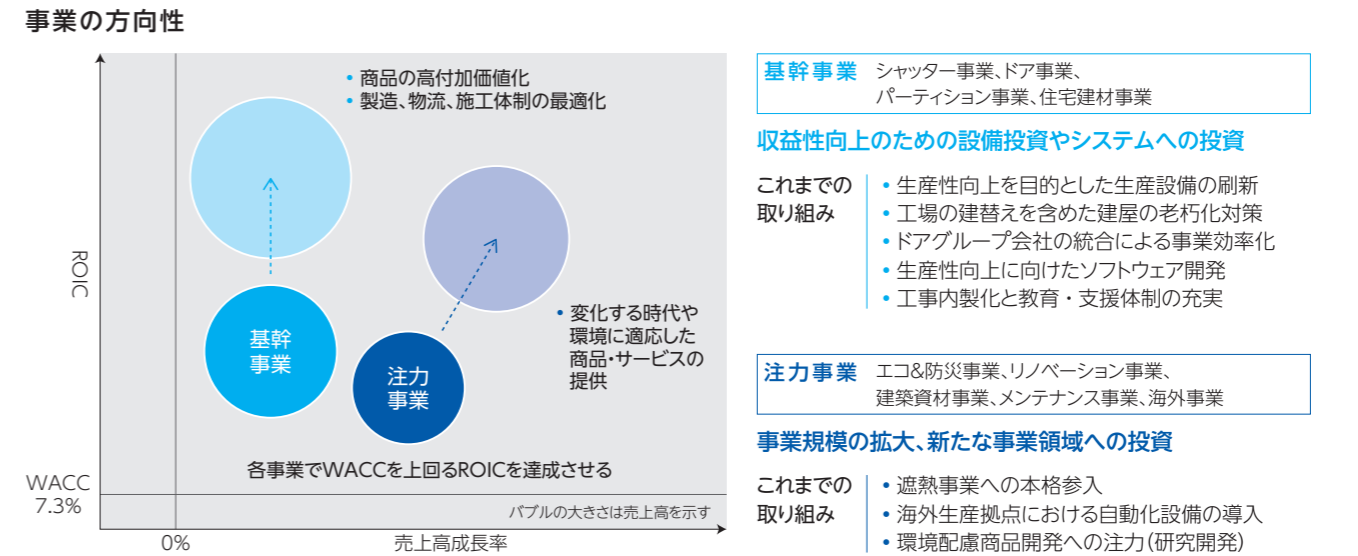
VI サステナビリティを追求した経営基盤強化
「気候変動への対応」「人的資本の充実」「人権の尊重」を重要テーマに掲げ、
持続的な成長と企業価値向上に取り組み、「快適環境ソリューショングループ」を実現する。

▶ 利益向上に向けた事業戦略への取り組み

資本コストを意識した事業ポートフォリオ管理強化のため、事業毎に売上高成長性、ROICでポートフォリオを組み「資本収益性を意識した事業の見極め」と「経営資源配分の最適化」を推し進めています。

各事業を基幹事業と注力事業に分け、以下の方針のもと収益性の向上と事業規模の拡大を図っていきます。

事業ポートフォリオに関する基本的方針(事業の方向性)

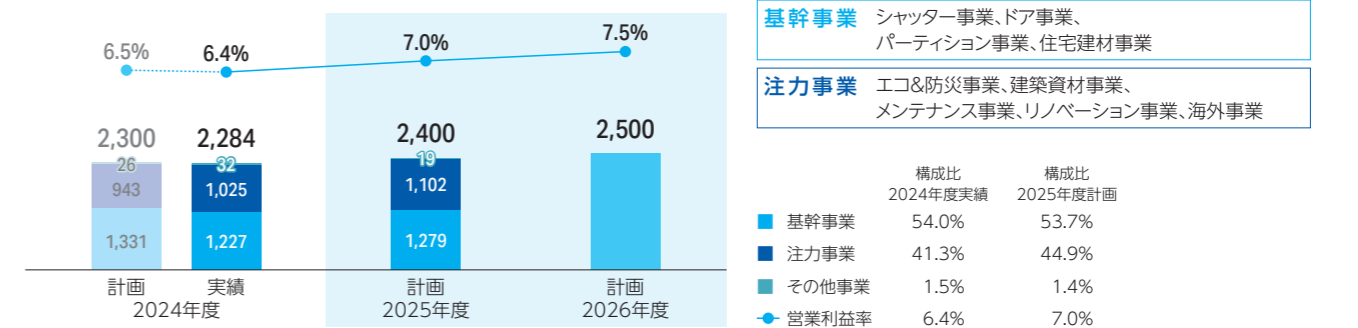


▶ 2025年3月期業績・2026年3月期計画 (各事業についてP69参照)

2025年3月期は、遮熱事業への本格参入およびメンテナンス事業の堅調な推移により、注力事業の売上高は計画を達成しました。一方、基幹事業では、これまで牽引してきた大型物流倉庫向け重量シャッターの数量が減速するなど、シャッター事業が停滞した結果、売上高は計画未達となりました。営業利益率に関しては、ドア事業におけるグループ会社の統合など、事業の再構築に取り組んでいるものの、販売価格の引き上げが進まず、営業利益が圧迫され、計画未達となりました。

2026年3月期は、基幹事業の収益性向上を目的に、設備投資およびDX投資による生産性の向上を図っていきます。特にドア事業では、収益構造の整備を進め、黒字化をめざします。注力事業においては、遮熱事業を中心としたエコ&防災事業の規模拡大と、利益貢献度の高いメンテナンス事業の拡充に注力し、売上および営業利益の計画達成をめざします。

BXグループ売上高(億円)・営業利益率



財務戦略

▶ 資本コスト経営の実践について

BXグループではROICおよびBxVAを経営指標として定め、社内においても資本コストを業績評価項目に取り入れ、資本コストとバランスシートを意識した経営戦略を推進しています。BxVAの最大化に向けては、ROICツリーを現場レベルに落とし込み、事業特性に応じたKPIの設定と効果的なPDCA体制の確立を図ることで、現場での具体的なアクションにつなげ、さらなる企業価値向上をめざしていきます。

▶ 経営目標に対する進捗

2025年3月期の業績

2025年3月期は企業収益の改善を背景に雇用・所得環境の改善や設備投資の拡大が進み、景気は緩やかな回復基調で推移しました。一方で、エネルギー価格・原材料価格の高騰、人手不足による供給力の低下、海外経済の不確実性の高まりなど、先行きの見通せない状況で推移しております。建設・住宅業界においても、建設需要は底堅さを維持しているものの、建設コストの高騰などの影響により、新設住宅着工戸数は弱含みの動きが続くなど、依然として不透明な状況が続いています。

このような中、当社は売上高・営業利益共に過去最高を記録しましたが、計画未達となりました。売上高は海外事業、ドア事業、メンテナンス事業の売上拡大が寄与した一方で、倉庫向けの重量シャッターの販売数量が減少したことにより、シャッター事業の売上高が減少。営業利益については、シャッター事業の適正な販売価格への引き上げや、利益率の高いメンテナンス事業の拡大が寄与しましたが、ドア事業における収益構造の整備未達により事業コストの上昇を補えずに赤字となったことが計画未達の主な要因です。

資本効率性については、政策保有株式の縮減に伴う投資有価証券の売却益と受け取り賠償損害金の特別利益の計上により、ROAは6.4%、ROEは12.1%と目標を達成しましたが、営業利益の計画未達により、ROICは計画8.2%に対して7.9%、BxVAも計画12億円に対して7億円にとどまりました。

2026年3月期見通し

当社を取り巻く建設市場においては、非住宅投資が引き続き堅調に推移する一方で、住宅投資は住宅価格の高騰が続いていることから軟調に推移すると見込まれます。さらに、物流の停滞が懸念される「2024年問題」の本格化やエネルギー価格・輸送費の高騰などさまざまな景気下振れリスクも懸念され、先行きは依然として不透明な状況が続くと予想されます。

2026年3月期の課題は収益体質の強化です。適正な販売価格への引き上げ、ドア事業における収益構造の整備を通じて基幹事業の収益改善を図り、売上高2,400億円、営業利益168億円をめざします。また、資本効率性向上に向けては、ROICツリーを活用した現場レベルでのアクションプランを実践することでROE10.0%、ROIC9.4%をめざします。

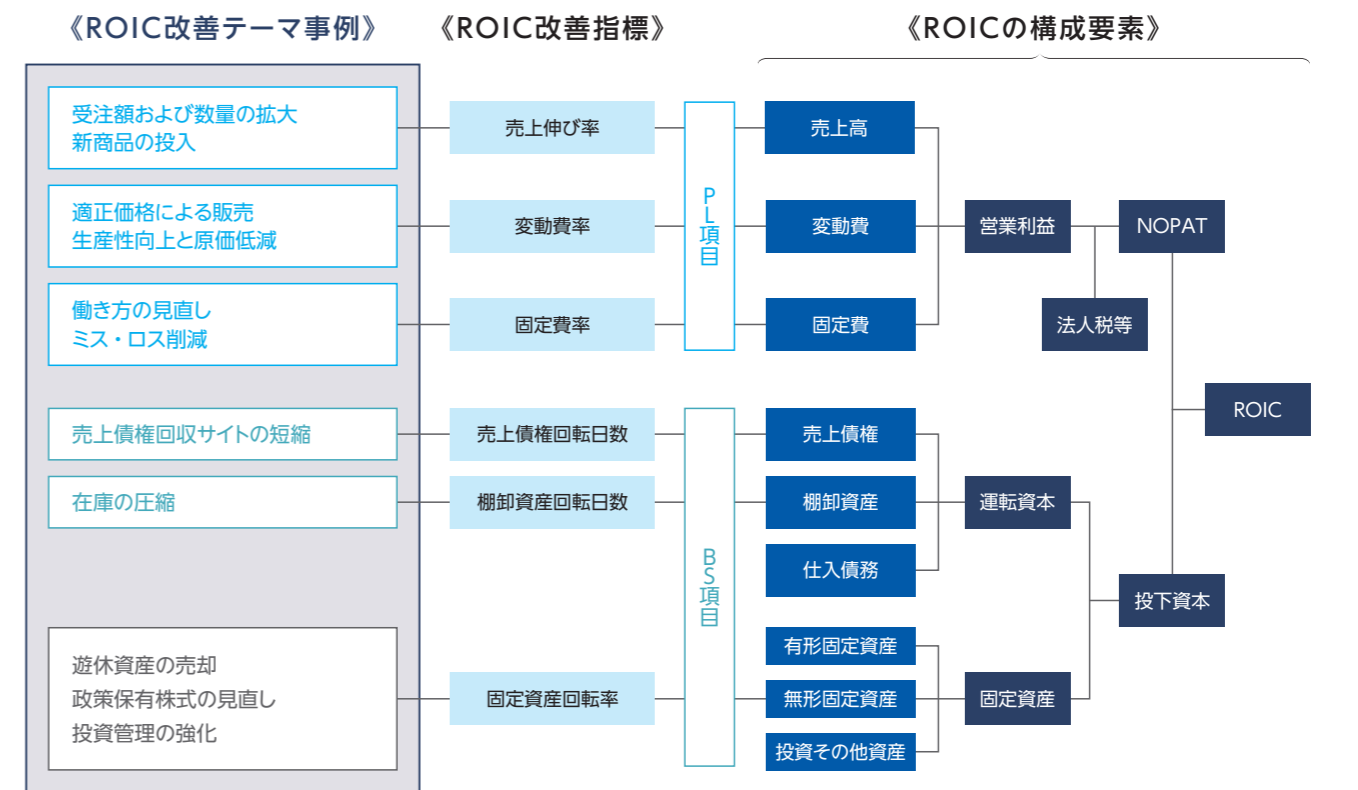
	中期経営計画の重要な経営指標	'25.3期計画	'25.3期実績	'26.3期計画	'27.3期計画
収益性	売上高	2,300億円	2,284億円	2,400億円	2,500億円
	営業利益	150億円	147億円	168億円	188億円
	営業利益率	6.5%	6.4%	7.0%	7.5%
資本効率性	ROA	5.4%	6.4%	5.5%	5.6%
	ROIC	8.2%	7.9%	9.4%	9.1%
	ROE	10.7%	12.1%	10.0%	11.0%
	BxVA	12億円	7億円	29億円	27億円
財務健全性	BxVAスプレッド (ROIC-WACC)	0.9%	0.6%	2.1%	1.8%
	DEレシオ	0.19	0.19	0.17	0.28
	自己資本比率	50.6%	55.3%	55.6%	49.6%

※BxVA(Bx Value Added)：投下資本に対する付加価値額を表す
 ※WACC(加重平均資本コスト)：7.3%

資本コスト経営の推進

BxVAの目標達成に向けては、収益体質の強化が課題であると認識しており、収益性の改善と資本効率性の向上を図るためROICツリーのさらなる浸透に取り組んでいきます。ROICツリーの活用により、現場レベルでの収益改善、CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)の短縮、固定資産回転率向上といった具体的なアクションにつなげると共に、PDCAサイクルを回すことでROIC向上を図り、BxVAの最大化を実現します。

ROICツリーの浸透を通じて、社員一人ひとりが日々の業務の中で自身の取り組みがROIC向上にどうつながるかを理解し、意識を高めることで、BXグループ全体として資本コストを意識した経営の推進を加速させていきます。



PBRの向上に向けて



2025年3月末のPBRは1.18倍と、前期の1.19倍を上回れなかったことを課題と捉え、PBR向上のためのROEおよびPER向上に資する以下施策に注力していきます。

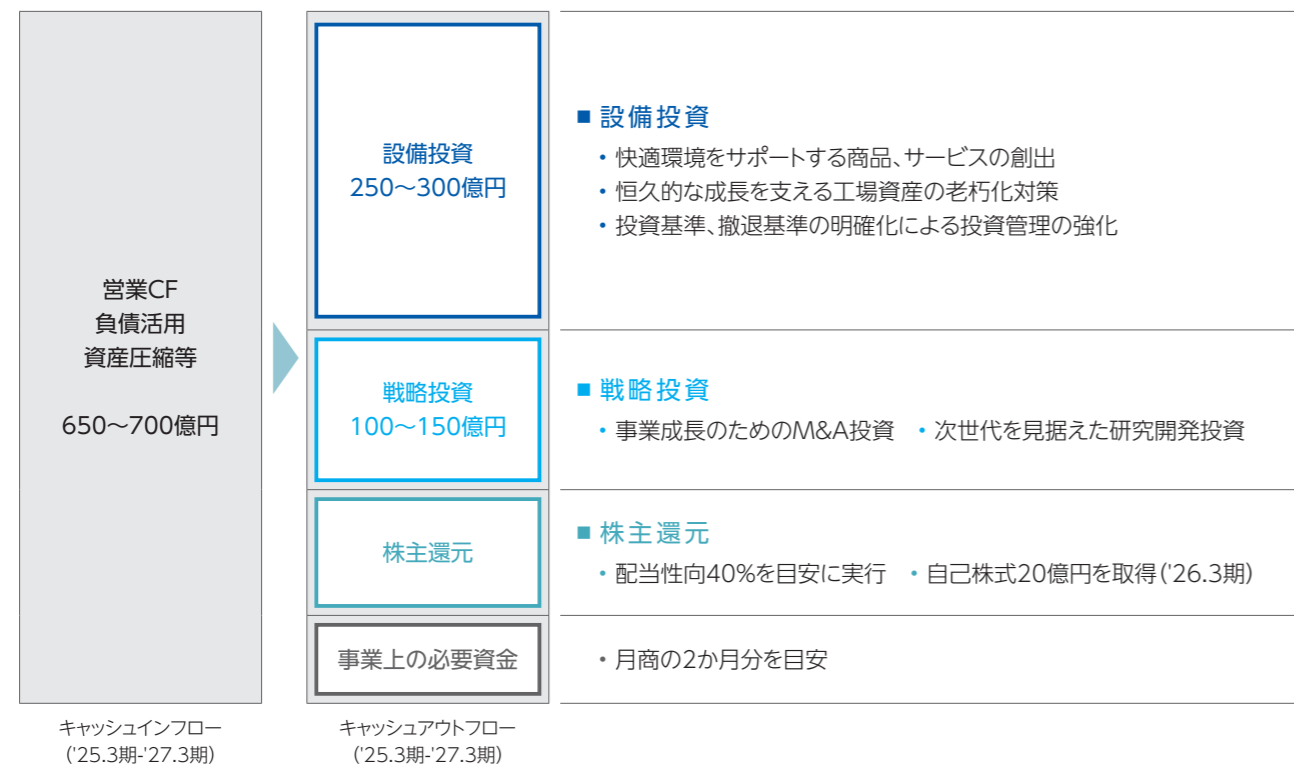
- ① 適正な販売価格への引き上げや収益体制の強化による営業利益の改善・拡大
- ② 資本コストや株価を意識した政策保有株の縮減、配当性向40.0%を目安とした株主還元の上さらなる株主還元の拡充を目的とした20億円を上限とした自己株式の取得実施(2025年8月 終了)
- ③ サステナビリティを追求した経営基盤の強化による経営リスク縮小
- ④ 投資家との積極的な対話や情報開示による成長期待値の向上

財務戦略

▶ 事業成長や株主還元のバランスを意識した戦略

キャッシュフローアロケーション戦略

中期経営計画では、収益性の成長と併せて資本効率性の向上を図り、今後の成長に必要なキャッシュ・フローの創出をめざします。加えて、最適な資本構成の方針に基づき負債調達を実施することで、650～700億円のキャッシュインフローを想定しています。これを原資に、成長投資としての設備投資および戦略投資に対し、3年間累計で350～450億円を投じる予定です。また、配当性向40%を目安に、安定的かつ継続的な株主還元を実行していきます。



キャッシュ・フロー創出

2025年3月期のキャッシュインフローは営業キャッシュ・フロー109億円、投資有価証券の売却による収入16億円を合わせて125億円となりました。営業キャッシュフローは前年比でみると運転資本の増加、法人税等の支払額等の増加により29.9%の減少となっています。

2026年3月期は、各事業での営業利益の拡大とROIC管理による資本収益性向上を通じて、キャッシュ創出力の強化を図り、営業キャッシュ・フローの改善に取り組んでいきます。特に基幹事業において、商品の高付加価値化、収益体質の強化を推進し、営業利益の確保に努めていきます。

キャッシュインフロー(億円)		キャッシュアウトフロー(億円)	
	2025年3月期		2025年3月期
営業キャッシュフロー	109	設備投資	62
資産圧縮等		株主還元	
投資有価証券売却	16	配当金	53
計	125	計	115

成長投資

2025年3月期は、生産性向上を目的とした生産設備の刷新および工場の建替えを含む建屋の老朽化対策として56億円の投資を実施しました。加えて、働き方改革および生産性向上に向けたソフトウェア開発費などのシステム関連投資として6億円を投じ、計62億円の投資を行いました。

2026年3月期は、総額80億円の投資を計画しており、主に生産性向上を目的とした生産設備の刷新および老朽化対策に66億円、DX推進に向けたシステム関連投資に8億円を予定しています。

引き続き、事業ポートフォリオに関する基本的方針(事業の方向性)に則り、事業への投資、システム関連投資、人的投資など企業価値の創出につながる設備投資、戦略投資を実行していきます。

株主還元

中計の重点施策として「事業成長や株主還元のバランスを意識した財務戦略」を掲げており、配当性向40%を目安とした安定的かつ継続的な配当を基本方針としています。

この方針のもと、2025年3月期は19円増配し、74円としています。2026年3月期の配当性向は45.8%と予想していますように、配当性向40%を上限とは捉えず、今後もキャッシュフローアロケーションの考え方に基づき、さらなる引き上げを検討していく考えです。

企業価値および資本効率の向上を図るため、株主還元方針を拡充し、2026年3月期には20億円を上限とした自己株式の取得を実施しました。

株主総利回り(TSR)につきましては、2020年3月期の期末株価785円を基準とした場合、2026年3月期のTSRは271.2%となり、配当込みのTOPIX(東証株価指数)213.4%を57.8%上回るパフォーマンスとなっております。今後もTSRを意識した経営を継続していきます。

配当性向40%を目安

'25.3期は40%を実行
'26.3期は**45.8%**を予想

一株当たり配当金の増額

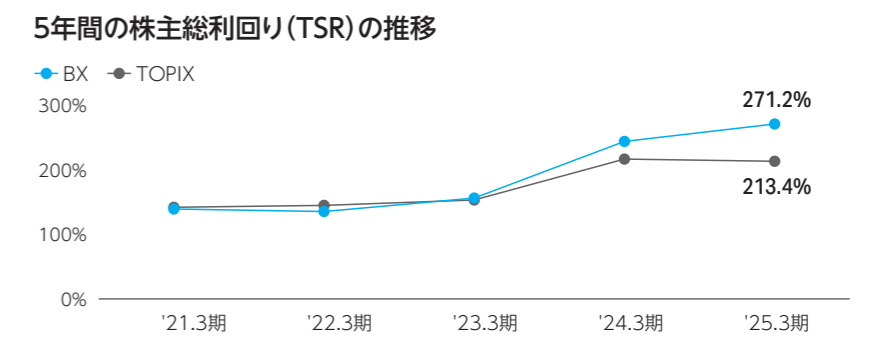
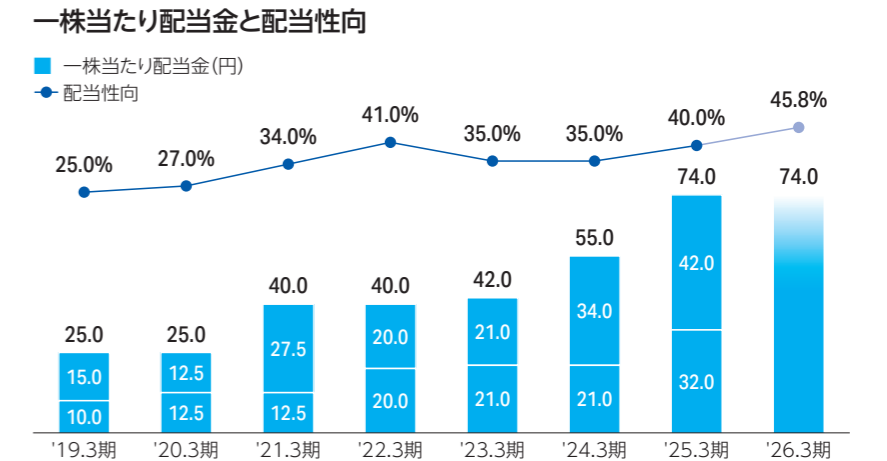
'24.3期の配当金は年間55円
'25.3期は**19円増配**の年間**74円**

自己株式の取得

'26.3期に約**20億円**(81.6万株)の取得を実施

配当込みTOPIXを上回る株主総利回り(TSR)

過去5年間の**株主総利回り(TSR)は271.2%**と配当込みTOPIXを57.8%上回るパフォーマンス



人材戦略 - 人的資本の拡充 -

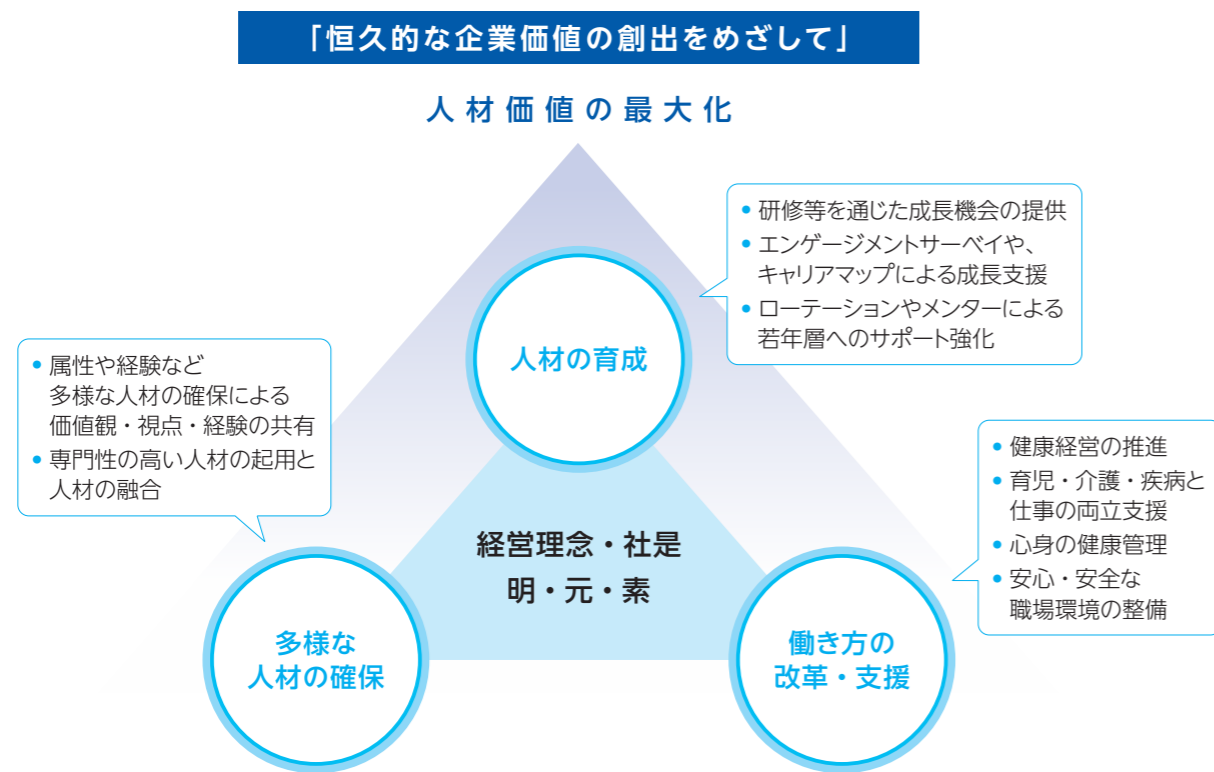
▶ 人的資本に関する基本的な考え方

BXグループでは、刻々と変わりゆく社会環境や多様化する顧客ニーズへ対応し、社会に新たな価値を創出し続けていくためには、人材こそが重要な事業基盤の一つであると考えています。

「恒久的な企業価値の創出」をめざして、当社グループの成長ならびに中期経営計画の推進のためには、属性を問わず、個性や能力などさまざまな価値観や視点を受け入れる必要があり、当社グループが求める人材像や社是・経営理念といった企業文化を体現できる人材を育成し、事業施策を実行していく必要があります。

働く仲間の個性と創造性を尊重し、一人ひとりの満足と成長をめざして、ダイバーシティ&インクルージョンの推進による多様な人材の確保や、人材育成制度の充実、多様な能力を発揮できる環境づくりに努め、従業員エンゲージメントの向上を図ることで、人材基盤を強化していきます。そして、それら人材の高いシナジー効果による基幹事業の収益力強化と注力事業の売上規模の拡大および新たな事業への挑戦により、経営のレジリエンスを高めることで、持続的な成長と企業価値の向上につなげていきます。

中期経営計画ビジョン



ダイバーシティ&インクルージョンの推進

当社グループの強みである「技術開発力」「研究検証力」「設計施工力」をさらに強化するために、多様な価値観を取り入れるダイバーシティ&インクルージョンの視点で人材を確保、育成し、さまざまな社会課題に対するソリューション力を向上させる必要があります。

誰もが個性を活かしながら、新たな価値の創出にチャレンジできるよう、能力を最大限発揮できる環境を整備し、グループの成長につなげていきます。

WEB [ダイバーシティ&インクルージョン方針](https://www.bunka-s.co.jp/db/wp-content/uploads/2023/06/diversity_inclusion.pdf)
▶ https://www.bunka-s.co.jp/db/wp-content/uploads/2023/06/diversity_inclusion.pdf

多様な人材の確保

中途者を積極的に採用し、国籍や年齢、性別、障害の有無等で差別することなく、多様な価値観、多角的な視点を取り入れることで、人材の硬直化を抑制し、新たな事業の創出や企業の成長につなげています。

女性の採用については、働き方改革の推進、新商品や新事業の探索など、当社の成長には女性の視点は重要と考えており、積極的な採用による社員男女比率のバランスの改善を図ると同時に、テレワーク勤務や育児休業の拡充など、柔軟な働き方ができる環境整備に努めています。

また、中堅の女性従業員を対象にマネジメント力やリーダーシップ力を磨くためのキャリアデザイン研修を実施しています。障害者の採用については、「当社に限らず、どの企業においても戦力となる人材に成長する」を目標に、全国各部門・職種での採用を推進しています。2022年度より希望するすべての障害者を社員へ身分変更し、処遇の改善と活躍の機会を上げ、満足度の向上を図ると共に、採用市場における競争力強化を図っています。

	2022年度	2023年度	2024年度	2026年度目標
新卒採用数(人/年)	32	70	61	70
新卒女性採用比率(%)	27.1	16.4	18.0	30.0
新卒3年以内離職率(%)	12.6	9.3	10.4	10.0
離職率(%)	2.8	2.1	2.4	3.0
中途採用者比率(%)	81.6	61.7	64.9	50.0
障害者雇用率(%)	2.15	2.14	2.50	2.70
女性管理職比率(%)	2.3	3.6	4.1	8.2
キャリアデザイン研修受講者数(人)	39	65	22	— (研修対象者数による)

※数値はすべて単体

● 処遇の改善から向上へ

近年の労働人口減少や物価高の影響を受け、多様な人材を採用し、従業員の離職を防止するためには処遇を維持するだけでなく、向上させていくことが重要であると考えています。

当社はこれまで「処遇の改善から向上へ」をテーマに、定年後再雇用嘱託者および嘱託者、パートタイマー等の賃金を引き上げるなど、身分にかかわらず処遇の引き上げを行ってきました。

また、昇給上限年齢の引き上げや、人材の確保と生活支援を目的とした若年層の中途採用者への住宅補助を新設する等、制度面を見直すことで従業員のモチベーション向上を図っています。

今後も世間水準を意識した処遇向上を行っていくことで、満足度の向上を図っていきます。

	2022年度	2023年度	2024年度
平均年間給与(円)	6,905,209	7,147,603	7,341,539

※数値は単体

人材戦略 - 人的資本の拡充 -

人材の育成

2024年度よりスタートした新たな中期経営計画では「人的資本への投資」を基本テーマに、人材価値の最大化を図る教育改革を行う「人材育成に注力する3年間」と位置づけています。人材育成の取り組みとして、職位・職能に応じた階層別研修や、問題解決能力やイノベーション力などスキルアップを図るさまざまな研修、生産性の向上に向けたITリテラシーに関する通信教育等を実施しています。なお、各研修では経営陣が従業員の成長への期待や会社の姿勢・方向性を直接講話する機会を設けています。

さらに、建築、施工管理などの専門技術のスキルや資格の取得推進のため、資格取得者には資格手当や祝金などのインセンティブも付与しています。

また、製造現場における当社固有の技術や高度な技能を伝承し後継者を育成するため、2007年よりマイスター制度を導入しています。これにより、当社グループの技術や技能を維持し、製品の安心・安全の提供、多様化するニーズや顧客満足度の向上に応えることが可能と考えています。なお、マイスターの内、6名は定年後再雇用者であり、シニア層のモチベーション向上と、その活躍が当社の成長に寄与しています。

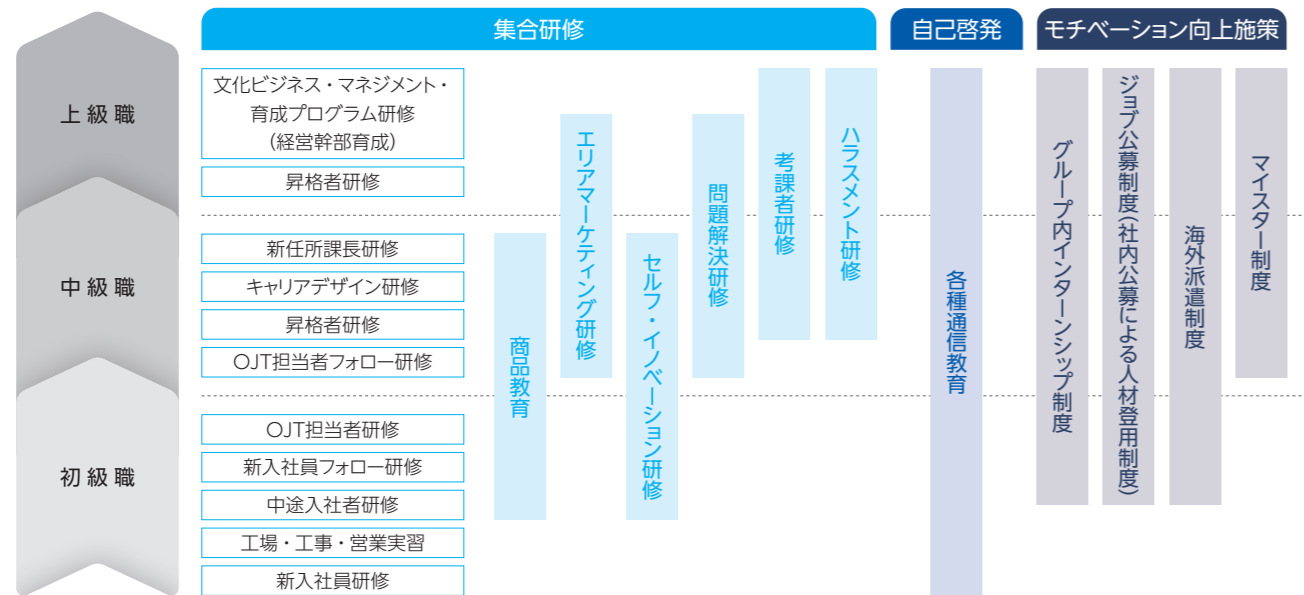
これらの施策により従業員一人ひとりが、当社グループが求める人材像を体現していくことで、社会に提供する価値の領域を拡大し、レジリエントな企業体の構築につながることを期待しています。

求める人材像	それぞれの与えられた役割の中で、小さなイノベーションを起こせる人材 固定観念や先入観にとらわれない、独自の「感性」を発揮できる人材 外に向かっては顧客志向、内に向かってはコミュニケーションをとれる人材 「企業人として何が正しいのか」という哲学を持った人材 困難な課題に対し、最大の壁である「意識の壁」を打ち破る強い意志を持った人材
--------	---

	2022年度	2023年度	2024年度	2026年度目標
従業員一人当たりの研修時間(時間/年)	15	11	18	15
従業員一人当たりの研修費用(円/年)	13,457	13,916	31,787	40,000
ITリテラシー通信教育受講者数(人)	139	101	136	300
マイスター新規認定(人)	10	4	6	5/年

※数値は単体(マイスター新規認定を除く)

人材育成・モチベーション向上施策体系図



● キャリアマップの策定

近年、若手社員が離職する理由の1つに成長実感が不足し、モチベーションが上がらないというケースが見られています。当社では、人材価値の最大化を図る教育改革への取り組みとして、全員が自身のキャリアを俯瞰的にとらえ、成長を実感できるツールとして職種毎のキャリア(スキル)マップを策定し、新入社員研修をはじめ、さまざまな研修で活用しています。

職種別のキャリア(スキル)マップ、キャリアパスを見える化したことで、上司と部下が共通認識のもとキャリアを展望でき、従業員が自身の現在地と成長を実感できる支援を行うなど、特に若手社員への成長に向けた施策を推し進めています。

● 人事評価

多様な人材が持つ能力を十分に発揮できる適材適所の配置を進めるため、職能資格に応じた保有能力の評価や業績評価、情意評価など多面的な評価と定期的なフィードバック面談を行うこととしています。フィードバック面談については実施率100%を目標に掲げており、評価や課題について十分に話し合うことで目標を明確にし、従業員の成長やモチベーション向上につなげています。また、公正・公平な評価をするため、考課者研修を継続的に実施しています。

	2022年度	2023年度	2024年度	2026年度目標
考課者研修受講者数(人)	32	48	51	— (研修対象者数による)

※数値は単体

● 重要ポジションへの登用

経営幹部レベルの人事異動等については、経営陣による現場での情報収集やこれまでの経験等を踏まえ、事業戦略や施策の実行に最適な人員配置等を実施しています。各部門においても同様に最適な人員配置を行っていますが、従業員の将来、モチベーション向上や当社の将来を見据え、年齢や経験にとらわれない人事配置も行っています。

多様な働き方の支援と働く環境の整備

従業員の満足度と生産性の向上をめざし、ライフスタイルに合わせた柔軟な働き方ができるよう、各種制度の拡充を図っています。

今後も従業員の声を制度改定に反映し、従業員が安心して働くことができる環境の整備を行っていきます。

年次有給休暇取得率(%)

	2022年度	2023年度	2024年度	2026年度目標
年次有給休暇取得率(%)	64.5	69.7	68.2	75.0

※数値は単体

- フレックスタイム制度
- テレワーク制度
- 年次有給休暇を入社時、入社3ヵ月後にそれぞれ3日付与
- 年次有給休暇の計画的付与日数を5日から7日に増加
- 半日有給休暇の限度日数の廃止
- 看護休暇の対象となる子の年齢を中学校に入学するまでに引き上げ
- 介護・指定難病等休暇制度(失効する有給休暇を積み立てて、家族の介護時、従業員が指定難病に罹患した時、がんの通院治療や不妊治療の時等に利用可能)
- バックアップ休暇(年次有給休暇の残日数をすべて使い切った後、本人の私傷病による休職など長期療養後の通院で休暇が必要となった場合、積み立てた介護・指定難病等休暇のうち5日を利用できる)
- ボランティア休暇制度

人材戦略 - 人的資本の拡充 -

● 育児休業取得の促進に向けた取り組み

育児休業制度を利用した従業員へのアンケート調査を参考に、性別に関わらず仕事と育児を両立できるよう法令以上の制度を整えるほか、取得者の感想を社内報に掲載するなど、安心感や周囲の理解の醸成に取り組んでいます。

男性の育児休業については、取得率の目標を70%から100%へ引き上げ、本人や所属長に対して、取得のメリットなどを説明することで取得を促しています。

また、拠点毎の取得状況を定期的に公表するなど、育児休業を取得しやすい企業風土の醸成に取り組んでいます。

育児休業取得率(%)

	2022年度	2023年度	2024年度	2026年度目標
男性	22.9	32.7	28.6	100.0
女性	100.0	100.0	100.0	-

※数値は単体

- 最長3歳まで育児休業取得可能
- 育児休業の開始日から5日間を有給化
- 産前休暇を出産予定日の8週間前から取得可能
- 育児のための短時間勤務は、対象となる子の年齢を中学校に入学するまでに引き上げ

エンゲージメントサーベイの導入

従業員のエンゲージメント^{*1}を高めることは、一人ひとりが会社のビジョンや目標に共感し、自ら進んで行動する原動力となり、個人の成長や企業価値を向上していくためにも重要なことと認識しています。

この度、組織の現状と課題を可視化することを目的にエンゲージメントサーベイを導入し、初年度である2025年度のエンゲージメントスコア(EXスコア)^{*2}は71.1Ptとなりました。

今後、具体的なスコア目標を設定し、年1回サーベイを実施していくことで、当社グループが抱える問題を客観的な数値として洗い出し、生産性向上や離職の防止、職場環境の改善、人材育成体系の見直しなど、必要な施策を実施していきます。

*1 従業員エンゲージメント：会社のめざす姿や方向性を理解・共感し、自発的に貢献しようとする意欲。

*2 エンゲージメントスコア(EXスコア)は(株)HRBrainの「組織診断サーベイ」により算出。EXスコアは組織の状態を示す指標であり、各個人の期待値と実感値のギャップを測定することで算出され、満点は100とします。

健康経営に関する取り組み

企業が持続的に成長し続けていくためには、従業員一人ひとりの健康が最も大切な資本であると考えています。

ワークライフバランスを実現するために、従業員の健康チェック、柔軟な勤務制度の導入や職場環境の改善など、心と身体の両面から健康をサポートする体制を整え、誰もが安心して能力を発揮できる職場づくりに力を注いでいます。こうした取り組みを通じて、組織の活性化を図っていきます。

● 健康経営宣言

文化シャッターは、健康経営の推進を明確に宣言し、持続的な成長と発展を実現します。

文化シャッターは、恒久的な企業価値の創出をめざして、社会から信頼される「快適環境ソリューショングループ」として成長を続けていきます。
従業員の能力の発揮のためには、「従業員の健康が第一である」と考え、健康経営の推進により、心と身体の両面からサポートする体制のさらなる整備を推進していきます。

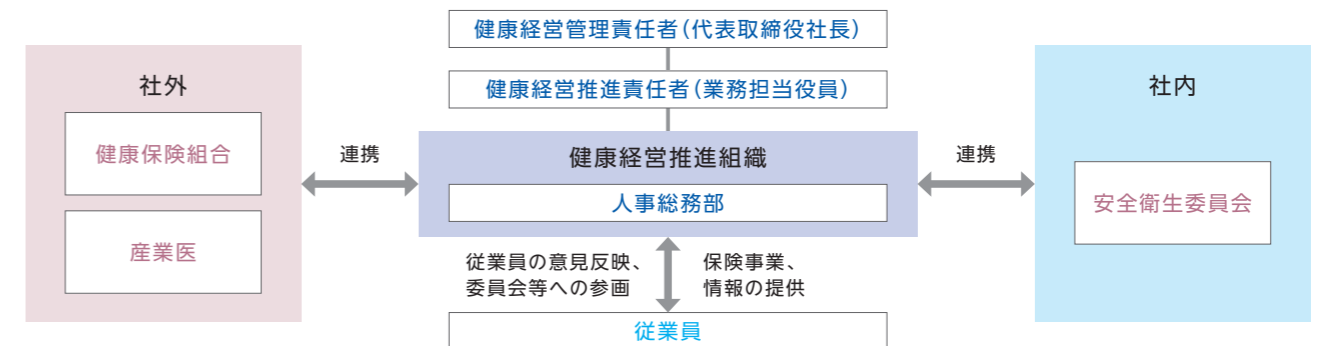
2025年6月17日

代表取締役社長 小倉 博之

● 推進体制

健康経営を推進するにあたり、明確な実施体制を構築しています。まず、代表取締役自らが健康経営管理責任者として健康経営の重要性を認識し、全社的な推進のための方針を打ち出します。健康経営推進責任者(業務担当役員)は、各部門の責任者と連携しながら具体的な施策を企画・実施します。

また、人事総務部を中心に、産業医や健康保険組合、安全衛生委員会などの社内外の関係者と協力すると共に、従業員への周知・啓発活動を積極的に行い全員参加型の健康経営を推進することにより、企業全体で従業員の健康保持・増進に努めていきます。



● 従業員の健康促進

従業員が心身共に健康で働き続けられるようさまざまな取り組みを行っています。

長時間労働防止のため、時間外労働の目標時間を設定し、仕事の進め方の見直しや業務のシステム化によるDXの推進など生産性の向上を図っています。

定期健康診断の再検査については受診率100%を目標に掲げ、継続的な指導により受診を促しています。また、産業医による健康相談を大型拠点で定期的実施しております。

また、メンタルヘルス不調の未然防止のため、ストレスチェック制度を導入しており、健康状態の確認に加え、メンタルタフネスやセルフケアの学習機会の提供、結果に応じた医師への面談希望確認など、多方面から従業員の心身の健康をサポートしています。

	2022年度	2023年度	2024年度	2026年度目標
時間外労働時間(時間)	30.3	26.5	27.2	20.0
健康診断の再検査受診率(%)	22.2	37.7	47.6	100.0
ストレスチェック受検率	83.4	91.7	91.9	90.0

※数値はすべて単体

● 相談窓口の設置

従業員やその家族が抱える悩み、問題にいち早く対処するために「こころ・からだ・介護の相談窓口」を設置しています。

当社グループの従業員およびその家族が利用することができ、メンタルヘルスやからだ、介護などさまざまな悩みについて専門家に相談できる窓口となっており、安心して働くことができる環境の整備と健康増進に寄与しています。

①メンタルヘルス相談

- 人間関係や仕事上の悩み
- 心と身体の症状
- 精神科等の医療機関案内 など

②からだ・介護の相談

- 健康診断結果へのアドバイス
- 医療機関案内
- 日常生活で気になる身体症状、健康保持促進に関する相談
- 介護方法に関する相談
- 介護保険に関する一般的な相談 など



社外取締役対談 中長期的な成長や企業価値向上への期待、課題、自身の役割について、2024年6月に社外取締役に就任した後藤伸樹氏、楠瀬玲子氏が意見を交わしました。

取締役会での発言で心がけていること、感じること

楠瀬：付議案件に関する資料には、事前に目を通し、質問すべき点をあらかじめまとめるようにしています。必要であれば事務局に事前の説明を求めることもあります。付議案件は代表取締役と担当役員で構成される常務会で事前に議論されるため、常務会の資料にもすべて目を通しています。経営の監督者としての意識を常に持ち、少数株主にも配慮した発言を心がけています。

後藤：当社グループの中長期的かつ健全な成長を強く意識し、客観的な視点を持った発言を心がけています。また、私自身が機関投資家としての経験を有することから、投資家や金融市場を意識した助言や解決策の提示が求められていると自覚しています。投資家は継続的な成長とスピーディな経営を求めますが、これらは企業にとっても意義深いものだと考えています。

後藤：社外取締役としてこの1年ほど当社グループの経営や事業を見守ってきましたが、グループ経営に関する議論の機会が増え、少しずつ改善が進んでいると感じています。以前は親会社の経営や業績向上が議論の中心でしたが、私たち社外取締役からの指摘もあり、連結ベースでの議論が徐々に定着してきています。まだ多くの課題は残されていますが、意識改革が着実に進んでいると言えます。

楠瀬：後藤さんが指摘された連結経営は、重要かつ喫緊の課題であり、システム対応も含めてスピード感を持って進める必要があります。事業セグメント別の情報では、詳細な開示がなされている部分もありますが、当社グループにとって何を開示することが最も重要なかをよく吟味し、投資家に有益な情報開示に努めるよう進言しています。

取締役会の実効性向上に向けた工夫

後藤：取締役会での議論をより深めるには、さらなる工夫が必要です。冒頭で楠瀬さんがお話しされた常務会は、取締役会の付議案件を事前に議論し、賛否両論を吸収し最終的に意見を調整する場となっている点が少し気になります。反対意見があれば、それを出発点として取締役会で徹底的な議論を行うべきです。取締役会はそのような場であるべきだと考えています。

楠瀬：取締役会では、年間のアジェンダを設定することが必要です。取締役会が業務執行の監督機能を有することを踏まえると、期初の段階で取締役会の運営方針を明確に決めることが極めて重要です。法定の決議事項に関する審議に加え、冒頭で後藤さんがお話しされた中長期的な成長に向けた議論も必要不可欠であり、そのテーマに関連する議案をもっ

と取り上げてほしいと考えています。

後藤：社外取締役として企業理解を深めるためにさまざまな取り組みをいただいている点は非常にありがたいです。年3回開催されるトップミーティングは、社外役員が知りたい内容を事前に伝え、それに基づいて関係部門の方々から説明を受ける場で、有用です。また、工場や研究所視察の機会も設けていただいております。現場を見ることで、事業理解が格段に深まります。

楠瀬：執行部門の現場を知ることは、社外取締役にとっても重要だと感じています。私自身、モノづくりの会社に長らく籍を置いていた経験があり、生産現場や研究所への関心は非常に高く、国内だけでなく、海外の事業現場の視察にも参加できるよう、早めに年間計画を立てていただきたいと思います。

BXグループが越えるべきハードルと期待

後藤：時代の要請にマッチした製品を数多く保有している点は、当社グループの大きな強みです。深刻化する地球温暖化や気候変動、それに伴う自然災害の激甚化といった社会課題に対し、止水事業や遮熱事業など、「エコ」や「防災」をキーワードとした事業を展開しています。ただ、熾烈な競争の中で優位性を維持し、事業をさらに拡大するためのオペレーションには課題があると感じています。製品開発力をさらに研ぎ澄まし、他社にはない独自性を備えた製品を仕上げる意識を強める必要があります。もちろん、投入可能な経営資源には限りがあるため、伸ばすべき事業を明確にし、そこに経営資源を集中させることが不可欠です。取締役会ではその方向性に基づく提言を行っていますが、期待される段階にはまだ至っていないのが現状です。

楠瀬：おっしゃるとおり、当社グループのような製造業にとつ

て、重要な研究開発や生産工程の改善に積極的に経営資源を投入することは極めて重要であり、そのためには選択と集中が必要です。しかし現状では、次世代の成長を牽引する事業がどれなのか、またその事業を伸ばすために経営資源をいかに確保するかといった戦略投資の考え方が明確になっていないとは言えません。

次世代の成長に向けた方針を立てるには、若い世代の声にもっと耳を傾け、それを活用することが大切です。この取り組みはガバナンスの強化にもつながり、次世代の経営陣を視野に入れたサクセッションプランを用意することが不可欠です。また、ジェンダーや世代を超えたダイバーシティに真剣に取り組むことなく、多様化するお客様のニーズを掴むのは難しいでしょう。このような意識を高めるべきだと考えています。

企業価値の向上に向けた提言

楠瀬：IR活動の充実に早急に取り組むように提言しています。まずは情報開示を強化し、そのうえで機関投資家や個人投資家とのコミュニケーションを活性化させることが重要です。当社グループの製品には興味を持ってくださる個人の方も多いでしょう。PR活動を含めた情報開示を充実させ、適正な企業価値評価の獲得につなげてほしいと考えています。

後藤：当社グループに対する資本市場での評価は、現状、高まりつつあると認識しています。しかし、さらに評価を向上させるためには、これまで以上に事業変革を加速させ、企業価値を高める努力が必要です。具体的には、海外市場への積極展開や国内生産体制の再編等、資産効率の改善を進めることで、投資家の方々に中長期的な利益成長や生産性の向上への期待を抱いていただくことが重要だと考えています。

成長市場を捉え、強みを活かしながら事業を拡大するためには、M&Aにより共に事業拡大を進められる事業パートナー選びが不可欠です。まずは当社の事業をより魅力的なものにすることで、相手に選ばれる存在になる必要があります。素晴らしいビジョンや製品群、優れた開発力を持つ企業であれば、共に成長の道を歩みたいと思っただけでよいでしょう。

楠瀬：同感です。そのような魅力的な会社になるためには、中長期的な視野で物事を捉え、攻めの姿勢で変革と改革を進めることが重要です。10年先、20年先を見据え、どのような会社をめざすべきか、次の世代にどのように会社を受け継ぐべきかといった視点を持つべきです。日々の課題解決も大切ですが、短期と中長期の双方を見据えた経営に取り組む姿勢を期待しています。社外取締役としてその後押しをしていきます。

中長期の視点を持った経営を、社外取締役として後押しする

社外取締役
後藤 伸樹



社外取締役
楠瀬 玲子



成長と共に 

新任社外取締役メッセージ

2025年度6月に新任社外取締役に就任した森田純恵氏、村上佳代氏が、自身のスキルを活かして果たしていく役割についてのメッセージを寄せています。

BXグループの社会的使命と成長戦略に貢献してまいります。

社外取締役
森田 純恵



企業価値と株主価値の持続的な向上にDX視点を含め貢献してまいります。

社外取締役
村上 佳代



BXグループに対する印象

BXグループは、長期ビジョンである「快適環境ソリューショングループ」として進化することで恒久的な企業価値の創出をめざしています。特に、防災と環境対応に注力して開発された「はるクール」という遮熱シート製品にその姿勢が象徴されています。私の前職である通信機器メーカー、空調機器メーカーの経験より、建材自体が熱環境を制御し、エアコン負荷を軽減する発想は極めて理にかなっています。さらに、ライフイン環境防災研究所の試験設備は、実際に見学した際、その精緻な計測手法や再現性の高い環境制御能力など、ネットワーク製品同等の検証体制が整備されており、技術的信頼性の裏付けを感じ取りました。

一方で、グローバル展開においては、競合他社の海外拠点における製品・サービスのスマート化や現地適応を通じ、国際市場での競争優位を打ち出す手法をベンチマークすることで、BXグループも遮熱・防災分野における技術力を、海外市場でも光らせるチャンスが大いにあると感じています。

以上より、BXグループは技術と検証力に裏打ちされた「エコ×防災ソリューション」のリーダーであり、DX推進により今後さらに昇華させる可能性のある会社であると評価します。

社外取締役として果たしていく役割

新任社外取締役として、当社の社会的使命と持続可能な成長戦略に貢献できることを光栄に思います。私は情報工学やデジタルアーキテクチャの専門性を活かし、当社のIoTやAIによる現場革新、防火・止水製品の高度化、エネルギー効率の向上といった分野における成長スピードをより加速させることが私の使命だと考えています。DX推進による生産性向上や顧客対応力の強化に加え、スマートビルや物流施設への対応、災害時のBCP支援、遠隔保守・モニタリング機能の実

装など、ビジネスモデルの変革を含む高付加価値製品の開発と市場投入を支援してまいります。当社の経営層は、何よりも「稼ぐ」ことへの意欲が高いので、その利益構造の「暗黙知」を「形式知」化することで新たな価値を創造し、当社ならではのイノベーションを起こしていくことに貢献したいと考えています。今後は、商品開発、人材育成、グローバル事業、そしてDXを統合した複眼的な視点から、当社が長期的に社会的価値と企業価値を両立できるよう、経営に対して建設的かつ実効的な提言と対話を重ねてまいります。

BXグループに期待すること

BXグループは、防火・止水・耐風シャッターの高度な技術力を背景に、防災・減災の分野で長年にわたり確かな実績を積み上げてきました。今後は、これまでの強みを土台としつつ、都市型水害や気候変動による地方を含む水害への即応力の強化、エネルギー・環境制約を踏まえた製品仕様の見直し、そして国際市場に適應したグローバルな展開を加速することが重要です。その実現に不可欠なのがDXの推進であり、例えば、スマートシャッター機能などは、メルボルンを拠点に活動するSmart Shutters社の事例にみるように、その国の生活習慣に依存するため、日本より豪州が圧倒的にその浸透が早いことは自明なので、グローバルに市場と技術をみたTime to Marketが肝となります。この発想で、デジタルツインを活用した止水シミュレーションなどは、当社ならではの具体的イノベーションが期待できます。これらの挑戦を通じて、「Blue neXpand 2050～未来にひろげよう青空を～」に示された環境ビジョンと国際的なSDGs達成に整合する形で、BXグループが社会的価値と企業価値を同時に高めることを強く期待いたします。

BXグループに対する印象

BXグループは、創業以来の「誠実と奉仕」の精神を基盤に、常に社会課題の解決と人々の安心・安全を支える製品・サービスを提供してこられました。環境、防災、快適性といった広範な領域での価値提供企業といえるのではないのでしょうか。特に、脱炭素や気候変動への適応といった地球規模の課題に正面から向き合い、「サステナビリティを追求した経営基盤強化」を新中期経営計画の重要施策4つのうちの1つに据えている点は、持続可能な社会と企業価値向上を両立させる先見性ある取り組みと評価できます。

また、国内外の生産・販売・メンテナンスの強固な基盤に裏付けられた既存のシャッター事業と拡大基調のドア事業、新商品の遮熱シート等の気候変動対応商品によりポートフォリオの最適化と盤石化をめざしている事業戦略に大きな可能性を感じています。

経営機関としての取締役会からは多様性を重視し、独立性を高めることでガバナンスの実効性を追求、証明し、株主・社会双方の信頼を得ようとする真摯な経営姿勢が伝わってきます。

私はBXグループから「社会の持続性に寄与し、株主価値を長期的に高める意思と可能性を持ち合わせた、非常に誠実で優秀な企業」という強い印象を受けています。

社外取締役として果たしていく役割

IT・デジタル、経営、マーケティングの3つのバックグラウンドを活かしつつ、自身の専門領域に捉われずに取締役会での議論を活性、および深化させ、BXグループの経営の透明性と持続的成長に貢献していきたいと考えています。

具体的には、データに基づく経営意思決定の高度化やデジタル技術を活用したモノづくり、業務効率化などへの助

言を通じて、新たな価値創造と生産性向上の両立を後押しします。

次に、経営経験者としては資本コストを意識した経営の徹底と事業ポートフォリオの最適化支援により、企業価値と株主価値の最大化に貢献する役割を果たします。

さらに長期にわたりマーケティングに携わった経験から、顧客接点の創造と強化、ブランド価値の向上、国内外市場での競争力強化、ひいては顧客だけでなく、株主・投資家・社員・取引先など幅広くステークホルダーとのコミュニケーション最適化、関係価値の最大化に向けて、社外の独立した立場から積極的に提言、監督し責任と役割を果たします。

BXグループに期待すること

BXグループには、現在掲げる新中期経営計画の下で、さらなる飛躍を遂げていただきたいですが、特に、成長の柱と位置づけるドア事業の収益性改善による収益構造の転換に、期待を寄せています。海外事業においてはオーストラリアやニュージーランドが安定的な収益源として確立することを要所とみています。

その他には気候変動対応商品や防災といった社会課題解決型の商品でさらに太く盤石な事業ポートフォリオに育てていただければと思います。

そして最後はやはり「人」です。人的資本経営が叫ばれ、上場企業各社の人的資本活用と投資の開示実態も年々進化している中、BXグループの人的資本活用分野はまだまだ成長余地が有ると思います。人的資本への投資を通じてエンゲージメントを確実に、研究開発力・施工力の継承、新たなイノベーションを創出する人材基盤を築いていただきたいと思っています。

このような期待を寄せるだけでなく積極的に後押しを致し、企業価値と株主価値の持続的な向上に貢献してまいります。

取締役・取締役監査等委員 (2025年6月17日現在)



潮崎 敏彦
代表取締役会長
2007年 取締役上席執行役員
2012年 取締役専務執行役員
2016年 代表取締役社長執行役員社長
2021年 代表取締役会長(現任)



小倉 博之
代表取締役社長 執行役員社長
2011年 取締役上席執行役員
2018年 取締役常務執行役員営業担当
2021年 代表取締役社長 執行役員社長(現任)



三田 充
取締役 常務執行役員
営業、設計、施工担当
2018年 取締役上席執行役員
2021年 取締役常務執行役員
2024年 取締役常務執行役員
営業、設計、施工担当(現任)



市川 治彦
取締役 常務執行役員
業務、海外担当
2018年 取締役上席執行役員
2021年 取締役常務執行役員業務担当
2024年 取締役常務執行役員
業務、海外担当(現任)



森田 純恵
取締役(社外取締役)
2019年 株式会社通ゼネラル経営執行役
2022年 公立大学法人秋田県立大学
システム科学技術学部教授
(現任)
2025年 当社社外取締役(現任)



村上 佳代
取締役(社外取締役)
2020年 エン・ジャパン(株) 社外取締役
2023年 (株)三陽商会 社外取締役(現任)
2023年 (財)沖縄ITイノベーション戦略センター
アドバイザーフェロー(現任)
2024年 プレス工業(株)
社外取締役監査等委員(現任)
2025年 当社社外取締役(現任)



上坂 基
取締役 監査等委員(常勤)
2018年 西日本事業本部業務部長
2023年 情報システム部長
2025年 取締役監査等委員(常勤)
(現任)



藤田 昇三
取締役 監査等委員(社外取締役)
2010年 名古屋高等検察庁検事長
2016年 当社監査役
2017年 当社取締役監査等委員
(現任)



大岡 忠仁
取締役 上席執行役員
製造、新事業、商品開発担当
2018年 執行役員製造企画部長
2020年 常務執行役員製造担当
2024年 取締役上席執行役員
製造、新事業、商品開発担当
(現任)



後藤 伸樹
取締役(社外取締役)
2016年 東京海上アセットマネジメント(株)
常務取締役兼不動産本部長
2022年 同社常務執行役員兼運用本部長
2024年 当社社外取締役(現任)



楠瀬 玲子
取締役(社外取締役)
2005年 富士重工業(株)(現株SUBARU)
広報・IR室長
2015年 (株)LIXIL 執行役員LIXIL Water
Technology Japan CFO
2020年 日本板硝子(株)執行役員常務CFO
2024年 当社社外取締役(現任)



阿部 和史
取締役 監査等委員(社外取締役)
2010年 住友軽金属工業(株)(現株UACJ)
常務執行役員管理本部副本部長
2013年 (株)UACJ常勤監査役
2016年 当社監査役
2017年 当社取締役監査等委員(現任)



早坂 善彦
取締役 監査等委員(社外取締役)
2012年 前田建設工業(株)
取締役専務執行役員
建築事業本部長
2017年 (株)エフピーエス・ミヤマ
(現株エフピーエス)取締役会長
2021年 当社取締役監査等委員(現任)



嶋村 和恵
取締役 監査等委員(社外取締役)
2006年 早稲田大学商学大学院教授(現任)
2012年 早稲田大学商学大学院兼商学部長
(2016年まで)
2023年 当社取締役監査等委員(現任)

● 取締役スキル・マトリックス

当社では、取締役会において実効的な議論や意思決定を行うために現在の体制は適正な規模であると認識しています。また、取締役会における多様性や専門性確保の観点から、他社における経営経験者や法律の専門家等を選任するなど、各事業分野の経営に強みを発揮できる人材や経営管理、コンプライアンスの維持・向上に適した人材等のバランスを考慮したうえで、適切な人数で取締役会を構成しています。

なお、当社では自社の経営戦略に照らして必要とされる各取締役の知識・経験・能力のバランスや多様性を一覧化したスキル・マトリックスを右記の通り作成しています。

	氏名	社外	性別	企業経営	業界知識・知見	ガバナンス/リスクマネジメント/内部統制	人事・労務/人材育成/社会課題	財務会計/金融/M&A/対話	営業/マーケティング	商品開発/品質管理/製造・調達	国際経験/海外ビジネス	デジタル技術開発/DX推進
取締役	潮崎 敏彦		男性	●	●	●	●	●	●	●		
	小倉 博之		男性	●	●	●	●	●	●			
	三田 充		男性	●	●				●			
	市川 治彦		男性	●	●	●	●	●			●	●
	大岡 忠仁		男性	●	●					●		
	後藤 伸樹	●	男性	●				●				
	楠瀬 玲子	●	女性	●	●		●	●			●	
	森田 純恵	●	女性	●			●			●	●	●
取締役監査等委員	村上 佳代	●	女性	●			●		●	●		●
	上坂 基		男性		●	●	●					●
	藤田 昇三	●	男性	●		●	●				●	
	阿部 和史	●	男性			●	●	●		●		
	早坂 善彦	●	男性	●	●				●			
	嶋村 和恵	●	女性			●	●		●			

スキルの各項目について

企業経営	当社および他社等における業務執行取締役経験者
業界知識・知見	シャッター業界、建設・建築関連業界出身者
ガバナンス/リスクマネジメント/内部統制	当社および他社等におけるガバナンス、リスクマネジメント、内部統制部門の責任者および相当程度の知見保有者
人事・労務/人材育成/社会課題	当社および他社等における人事・労務、人材育成部門責任者および相当程度の知見保有者 社会課題とは、環境対応および多様性の確保の意を含んでおり、当社および他社等における部門責任者および相当程度の知見保有者
財務会計/金融/M&A/対話	当社および他社等における財務会計、金融、M&A、資本市場との対話(IR・SR)における責任者および相当程度の知見保有者
営業/マーケティング	営業については、当社および他社等における支店長以上の責任者および相当程度の知見保有者 マーケティング(広告含む)については、当社および他社等における責任者および相当程度の知見保有者
商品開発/品質管理/製造・調達	当社および他社等における商品開発部門、製造(工場)、購買、品質関連部門等の責任者および相当程度の知見保有者
国際経験/海外ビジネス	当社および他社等における国際経験、海外ビジネス部門責任者および相当程度の知見保有者
デジタル技術開発/DX推進	当社および他社等におけるデジタル技術開発、DX推進部門責任者および相当程度の知見保有者

成長と共に 

●取締役および監査等委員の活動状況(2025年3月期)

氏名	取締役会出席回数	監査等委員会出席回数
潮崎敏彦	9回/9回	
小倉博之	9回/9回	
三田充	9回/9回	
市川治彦	9回/9回	
大岡忠仁	6回/6回	
後藤伸樹	6回/6回	
楠瀬玲子	6回/6回	
松山成強 (監査等委員)	9回/9回	12回/12回
藤田昇三 (監査等委員)	9回/9回	12回/12回
阿部和史 (監査等委員)	9回/9回	12回/12回
早坂善彦 (監査等委員)	9回/9回	12回/12回
嶋村和恵 (監査等委員)	9回/9回	11回/12回

(注) 大岡忠仁、後藤伸樹、楠瀬玲子の3氏の取締役会の出席状況は、2024年6月18日の取締役就任後に開催されたものを対象としています。

●取締役会の実効性評価

当社では2024年度において開催した取締役会の実効性について、2025年3月31日時点で在籍しているすべての取締役を対象として、「取締役会の構成」「取締役会の運営・議論」「取締役に対する支援体制」「取締役自身の取り組み」「監査等委員会について」「総括」の6つの項目で構成される外部機関によるアンケートを実施しました。

外部機関からのアンケート集計結果の報告を踏まえ分析・評価した結果、概ね適切に機能しており、取締役会の実効性が確保できていると認識しています。一方で、取締役会の実効性をさらに高めていくために、取締役会の監督機能の強化に関する議論等のさらなる充実などの必要性を再認識しました。

今後の取り組みとしては、認識された課題の解決に向けて取締役自らが問題提起し、議論を活性化させることに加えて、外部機関による実効性評価を継続的に実施し課題を抽出することで、取締役会の実効性をさらに高める取り組みを進めていきます。

●指名・報酬委員会

当社は2021年8月より、取締役の選解任等および報酬等の決定に関する取締役会の機能の独立性、客観性ならびに説明責任の強化を目的として、取締役会の下に諮問機関として指名・報酬委員会を設置しています。

指名・報酬委員会の委員は、取締役会決議により選定された社内取締役3名および社外取締役4名の合計7名で構成し、その過半数は独立社外取締役としています。また、委員長は指名・報酬委員会の決議によって委員の中から選定され、独立社外取締役が就任しています。

●報酬の額およびその算定方法の決定方針の開示内容

当社の取締役の報酬等は、株主総会が決定する金銭報酬および株式報酬ごとの報酬等総額の限度内で、当社経営方針の実現ならびに当社企業価値の継続的かつ中長期的な向上に資するため、個々の取締役の役割と責務等を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

取締役の報酬は「月額報酬」、「役員賞与」および「株式報酬」により構成されます。ただし、監査等委員である取締役および社外取締役は、その職務に鑑み、月額報酬のみを支払うこととしています。

また、取締役会は、2024年度に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法および決定された報酬等の内容が取締役会で決議された決定方針と整合していることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しています。

1. 取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針

(1)基本報酬に関する方針

月額報酬は金銭報酬とし、役位、職責、貢献度、世間水準および社員給与とのバランスを勘案したうえで報酬額を設定する。

(2)業績連動報酬に関する方針

業績連動報酬である役員賞与は金銭報酬とする。役員報酬総額のうち、外部専門機関の役員報酬調査データ等を参考に、下記(4)を踏まえ役員賞与総額基準額を設定し、売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益(配分比率2:4:4)の3指標の達成度により目標達成割合乗率(0~140%)を算出し、役員賞与総額基準額に目標達成割合乗率を乗じることで役員賞与総額を算出している。

「役員賞与総額=役員賞与総額基準額×目標達成割合乗率(0~140%)」

なお、株式報酬は業績連動報酬としており、詳細は下記(3)による。

(3)非金銭報酬等に関する方針

非金銭報酬は業績連動型の株式報酬とする。株式報酬は取締役の報酬と当社の業績および株式価値との連動性をより明確にし、取締役が株価の変動によるリスク・リターンを株主と共有することで、中長期的な業績および企業価値の向上に貢献する意識を高めることを目的とする。役員報酬総額のうち、各取締役に対し、外部専門機関の役員報酬調査データ等を参考に下記(4)を踏まえ役員ごとの固定ポイントと親会社株主に帰属する当期純利益、ROE、ROIIC(配分比率2:4:4)の3指標の達成度により目標達成割合乗率(0~80%)を算出し、役員ごとの基礎ポイントに目標達成割合乗率を乗じることで株式報酬付与ポイントを算出している。

「株式報酬付与ポイント=役員ごとの固定ポイント+(役員ごとの基礎ポイント×目標達成割合乗率(0~80%))」

(4)報酬等の種類ごとの割合については、外部専門機関の役員報酬調査データ等を参考に月額報酬、役員賞与(目標100%達成時)および株式報酬(目標100%達成時)の割合は6:3:1を目安として決定する。

月額報酬	業績連動報酬(役員賞与)	業績連動型株式報酬
60%	30%	10%

(5)報酬等の付与時期や条件に関する方針

月額報酬は原則として、年額の12分の1を社員給与の支給日に合わせて当月分を支払うものとし、役員賞与を支給する場合は、上記(2)により取締役会の決議を経て決定し、その後速やかに支払うものとする。また株式報酬に関しては、上記(3)に従って別に定める内規によるものとし、付与されたポイントの数に応じて取締役退任時に所定の手続きに従って当社株式を支給するものとする。

(6)報酬等の決定の委任に関する事項

取締役の報酬に関する客観性および説明責任の強化を目的として、独立社外取締役を委員長とし構成員の過半数とする指名・報酬委員会が、報酬の個別額および総額を事前に取締役会からの諮問に応じて審議をしたうえで、報酬の総額を答申し、取締役会において決定している。各取締役に対する具体的な月額報酬および役員賞与については、当社の業績等を勘案しつつ、指名・報酬委員会での審議結果を踏まえて決定するため、各取締役の個別額の決定を代表取締役会長潮崎敏彦氏、代表取締役社長執行役員社長小倉博之氏に一任するものとする。委任した理由は、当社全体の業績等を勘案しつつ、指名・報酬委員会での審議結果を踏まえ各取締役の個別額の決定を行うには代表取締役が適していると判断したためである。

2. 取締役の報酬等についての株主総会の決議に関する事項

当社の取締役(監査等委員である取締役を除く。)の金銭報酬等に関する株主総会の決議年月日は2025年6月17日であり、決議の内容は取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬を年額600百万円以内、うち社外取締役分は年額80百万円以内(定款で定める取締役の員数9名以内)、監査等委員である取締役の金銭報酬等に関する株主総会の決議年月日は2017年6月27日であり、監査等委員である取締役の報酬を年額100百万円以内(定款で定める監査等委員である取締役5名以内)としている。また、株式報酬に関する株主総会の決議年月日は2022年6月21日であり、決議の内容は取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く。)の株式報酬の額として5事業年度ごとに600百万円以内、株式数の上限を年60,000ポイント(1ポイントは当社株式1株)以内(定款で定める取締役の員数9名以内)としている。

3. 役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員の員数(人)
		固定報酬	業績連動報酬 賞与	株式報酬 左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役(監査等委員および社外取締役を除く。)	385	259	96	29	8
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く。)	22	22	-	-	1
社外役員	60	60	-	-	6

成長と共に 

● 監査等委員監査および内部監査の実施

監査等委員監査では、取締役会、常務会はもとより、営業・製造に関わる社内重要会議への出席や重要書類閲覧のほか、グループガバナンス体制強化のため、CSR統括部監査室および経営企画部と協働して、海外を含むグループ会社への往査(リモートによる監査を含む。)を実施するなど、職務執行全般について監査しています。

またCSR統括部監査室や事業本部業務部によって、事業本部、支店、工場、営業所等を対象に計画的に内部監査を実施しています。監査等委員会、内部統制部門、会計監査人は随時、情報や意見を交換し合う三様監査の体制を整え、監査の実効性を確保しています。

● 内部統制システムの整備状況

取締役会は、当社と当社の子会社の取締役および従業員の職務執行が、法令および定款に適合することを確保するため、会社法第399条の13第1項第1号ハと会社法施行規則第110条の4第2項第4号、第5号ニの規定に基づき、内部統制システム構築の基本方針を決定し、当社と当社の子会社のすべての役員および従業員が効率性、公正性、法令遵守、資産保全を全業務において達成するための体制を整備しています。

● コンプライアンスの強化

当社グループでは、法令遵守はもとより、社会規範や企業倫理に基づいた行動を一人ひとりが実践するよう、遵守すべきルールを定めたCSRガイドラインを制定しています。全従業員には常時携帯できるコンパクトサイズの「CSR憲章手帳」を配布し、コンプライアンスを意識した行動を促すほか、e-ラーニングや各種法律の動画配信を行うなど、気軽に学習できる機会を設け、従業員の意識向上を図っています。

また、新入社員、中途入社者、新任管理職向け、グループ会社向けのコンプライアンス研修を実施し、組織単位で不正を許さない風土づくりに努めています。さらに、コンプライアンスの浸透度を定量化し、評価するために、理解度確認テストと組織風土診断を実施し、教育や評価項目設定の参考としています。

今後も組織的にコンプライアンス違反を防止するための環境づくりを推進していきます。

当社における独占禁止法違反行為について

当社は、2010年6月9日、公正取引委員会から独占禁止法に違反する行為(「全国における価格カルテル」)があったとして排除措置命令を受けました。本件に関し、お客様をはじめ関係する皆様に多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを、改めて深くお詫び申し上げます。当社は、2010年より審判手続および裁判手続を行ってまいりましたが、2025年2月26日に最高裁判所において、当社が提起していた上告が棄却され、また上告の申立てを受理しない旨の決定がなされました。

当社といたしましては、この決定を真摯に受け止めると共に、今後もコンプライアンスの一層の徹底と再発防止に取り組む等、さらなる体制の強化を図り、信頼の回復に努めていきます。

【 株式の保有状況 】

● 投資株式の区分の基準および考え方

当社は、保有目的が純投資目的である投資株式と純投資目的以外の目的である投資株式の区分について、株式の価値の変動または株式に係る配当によって利益を受けることを目的とする場合は純投資目的とし、それ以外を目的とした場合を純投資目的以外としています。

● 保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

1. 保有方針および保有の合理性を検証する方法ならびに個別銘柄の保有の適否に関する取締役会等における検証の内容

当社は、純投資目的以外の目的である投資株式について、事業上の関係を勘案し、保有の合理性または必要性が認められると判断した場合に保有しています。また、毎年、取締役会において当社が保有するすべての上場株式について、中長期的な観点から保有することのメリットとリスクなどを踏まえ、個別銘柄毎に配当金・関連取引利益等の関連収益が、当社資本コストに見合っているかを検証し、その結果を参考に保有の合理性が認められなくなったと判断される銘柄については売却を推し進め、保有株式の縮減を図る方針としています。なお、2024年5月14日の取締役会の検証の結果、2024年度において一部売却を含め上場株式6銘柄の売却を行いました。また、2025年5月14日の取締役会の結果、2025年度においても売却を行う予定としています。

2. 銘柄数および貸借対照表計上額

	銘柄数(銘柄) 貸借対照表計上額の合計額(2024年度期末)	2024年度において 株式数が増加した銘柄(注)	2024年度において 株式数が減少した銘柄
非上場株式	14銘柄 520百万円(対前年度増減なし)	—	—
非上場株式以外の株式	18銘柄 7,633百万円(対前年度増減額：▲1,515百万円)	3銘柄 4百万円(取得価格の合計額)	6銘柄 1,698百万円(売却価格の合計額)

(注)銘柄数に株式分割で増加した銘柄は含めておりません。

リスクマネジメント

● 製品の安全と品質向上について

当社グループでは、製品の品質向上はもとより、企画からメンテナンスまでバリューチェーンの各ステップにおける仕事の質向上に取り組み、お客様に信頼される品質の実現を通じて社会からの信頼獲得をめざしています。

お客様が要求される品質を確実に実現させるため、各部門に対し、実際の商品を用いて商品教育を行うと共に、改めて製品を構成する各部品の品質管理状況を確認し、品質の安定に努めることで、品質異常、製品事故を未然に防止する体制の強化を図っています。また、人材の育成にも注力しており、意識の醸成や法規制等の知識の平準化を目的に、全従業員を対象としたe-ラーニングでの学習の機会を提供しています。

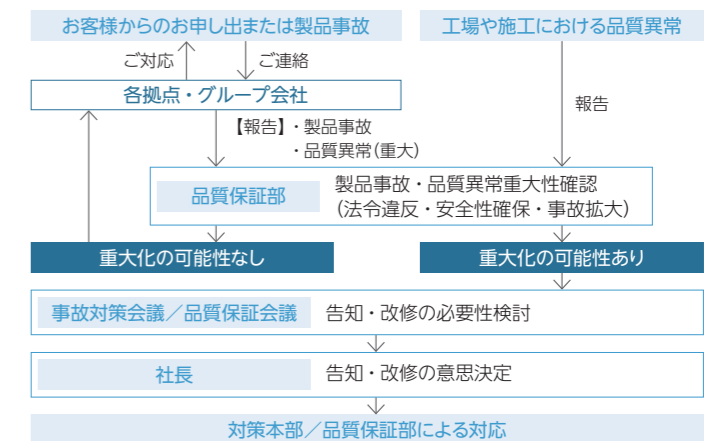
各種性能試験や商品の評価等を実施するライフライン環境防災研究所においては、新しい試験装置や評価技術を順次導入するなど、より高い安全性を確保するための評価基準の向上に努めており、今後もお客様により安心・安全な商品を提供することで、BX商品の信頼性向上に努めていきます。

● 製品事故・品質異常の対応

製品事故・品質異常の対応については、迅速かつ適切に対応するため、危機管理体制を構築しています。

製品事故や重大な品質異常の情報は各拠点を通じて品質保証部に報告され、法令、安全性、事故拡大などの観点から重大化する可能性があるかと判断された場合には、各会議において審議します。会議では、法令遵守や安全性に主眼をおき、告知や改修の必要性を含め対応を検討し、社長との協議を経て最終決定します。製品事故、品質異常の情報から、迅速に原因究明を実施し、対策を講じることで再発防止を図ると共に、これらの活動を水平展開することで改良・改善につなげています。

危機管理体制(製品事故・品質異常対応)



成長と共に 

● サプライチェーンマネジメント

当社では、サプライチェーン全体で社会からの期待に応えるため、サプライヤーとの公正な取引関係の構築をめざした調達ガイドラインの推進に取り組んでいます。

ガイドラインでは、コンプライアンスの徹底はもとより、「品質(Q)・コスト(C)・納期(D)」を担保した調達と、地球環境、労働、人権に配慮したCSR購買およびCSR調達に関する考え方や基準を明確に設け、サプライヤーにご理解いただいています。さらに、定期的な品質監査のほか、取引先評価表によるサプライヤーの自己評価と当社評価による相互チェックを実施し、結果のフィードバックによる定期的なコミュニケーション機会の創出と信頼関係の構築およびリスク管理の徹底に努めています。2024年度はサプライヤー116社より回答をいただき、取り組み状況の把握に努めると共に、対応の不足が認められた場合には、共に課題解決に取り組むための情報提供等を実施しました。今後も持続可能な調達をめざしたCSR調達の推進により、強固な基盤づくりを図っていきます。

● 製品の安定供給

当社グループでは、パンデミックや大規模自然災害の発生など、予期せぬリスクが発生した場合でも製品を安定的に供給するため、あらゆる有事を想定した事業継続計画(BCP/BCM)を策定しています。

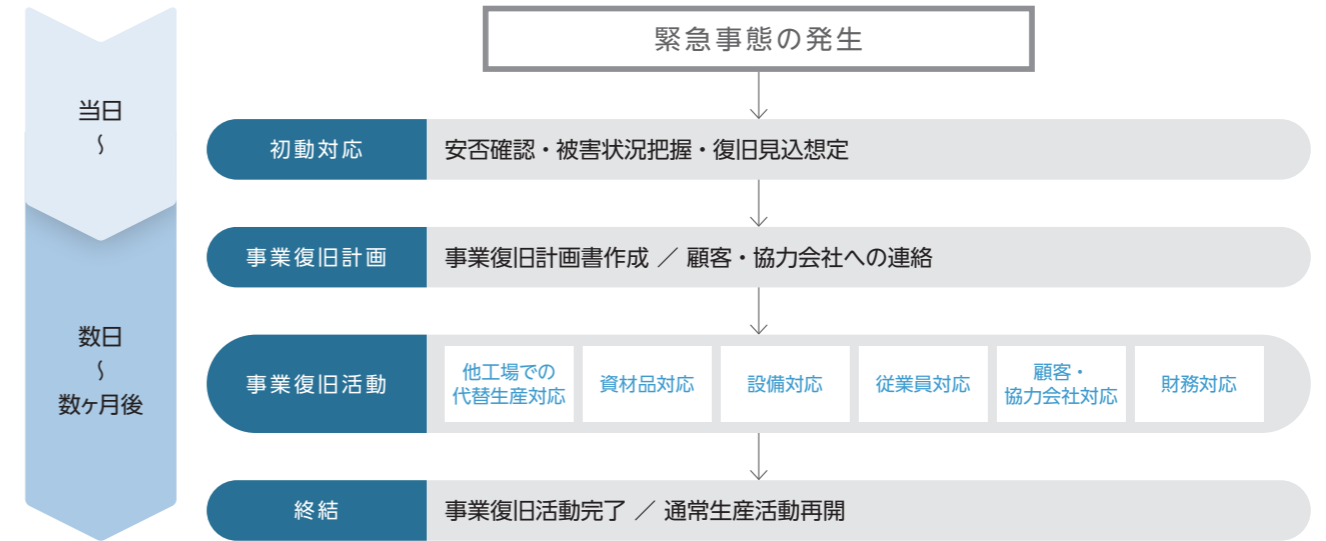
【 事業継続計画 】

通信の確保	<ul style="list-style-type: none"> 被災状況を迅速かつ詳細に把握するため、各工場に衛星通信機器を設置し、本社を含めた拠点間の連絡体制を構築しています。
調達BCP	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンの二重化 BCPの観点より、基本的に複数の商流を構築しています。さらに、直接取引のあるサプライヤーのその先の生産・供給拠点に関しても、必要な情報を網羅したシステムの構築を継続して行っています。また、海外からの輸入品に関して、一部を国内での生産に切り替えるよう進めています。 自社での適正在庫の確保 有事における部品の調達難に対する施策として、完成品在庫と部品在庫の適正在在庫量分を確保するよう各サプライヤー、BXグループ会社、BX各工場と協力体制を構築しています。 調達に関するガイドラインの整備 各サプライヤーに対し、CSR調達に関するガイドラインを浸透させ、さらなる安定供給の徹底を図ります。 自社在庫状況の見える化 当社7工場で購入品の在庫状況の見える化し、情報共有することで部品・原材料が効率よく供給できるシステムを構築しています。さらに、社会環境の変化に伴う電子部品等の供給不足に対して、電装品に含まれる電子部品をリスト化し、すべての在庫状況を管理できる体制を構築し運用しています。
製品の供給	<ul style="list-style-type: none"> 製造システムの対応 工場が被災した場合に、他工場への代替生産が可能となるシステムを構築しています。機能の拡充を図り、より円滑な代替生産の実現をめざします。 物流体制の構築 グループ内の物流網を再構築し、事業間で物流情報を共有することで、被災状況の情報とあわせ、最適なルートでの検索や車輦等を確保できる体制を構築していきます。

CSR調達ガイドライン


- 1. 社会規範の遵守**
サプライヤーには、CSRへの考え方や取り組みに対して共通の認識を持てるよう、定期的な情報発信・指導を実施し、CSR意識の浸透を図ります。
- 2. 購入品に関する品質の確保**
サプライヤーの品質管理状況を把握するために、定期的に監査を実施することで、調達する原材料や部品・製品の品質の向上と安定を図ります。
- 3. 地球環境保全**
サプライヤーに対して、ISO 9001の取得状況やグリーン購入に関する実態調査を実施します。
- 4. 労働安全・人権尊重への配慮**
サプライヤーに対して、職場の安全衛生の確保と人権尊重への取り組みへの理解・浸透を図ります。

事業継続活動実施フロー



● 情報セキュリティ

当社グループでは、情報資産のセキュリティ確保のため、「情報セキュリティ基本方針」を定め、セキュリティ保持活動に取り組んでいます。外部からのサイバー攻撃に対してEDRソフト(サイバー攻撃対策ソフト)による対策や全社のPC機器の暗号化対策に加え、リモートワークの活用に伴い、個人使用PCの指紋認証をはじめ、遠隔での情報消去やパスワード強化等の情報漏洩対策を実施しています。また、災害を想定してすべてのサーバー機器をデータセンターに集約し、バックアップを含め安全な環境整備を構築しています。

 [情報セキュリティ基本方針](https://www.bunka-s.co.jp/securitypolicy/)
▶ <https://www.bunka-s.co.jp/securitypolicy/>

推進組織

当社グループ全体で一貫したセキュリティポリシーを構築することで、グループ全体のセキュリティを向上させることを目的に、業務担当役員を委員長としたセキュリティ委員会と、各部門から任命されたタスクフォースにおいて、情報資産の保護や情報資産管理台帳の管理および情報セキュリティに関する情報共有を行い、体制の強化を図っています。

情報リテラシー向上のための教育

当社グループ全従業員を対象とした情報セキュリティに関するe-ラーニング学習を実施するほか、標的型攻撃メール(マルウェアなど)に対する訓練を実施し、従業員のセキュリティ意識の向上に取り組んでいます。

● 大規模災害発生時の備え

当社では、大規模災害が発生した場合の備えとして、下記の対策を実施しています。

1. 「地震災害の手引き」を配布し、地震発生時にどのような行動をとるべきかのシミュレーションや緊急連絡先を把握できる体制を整備しています。また、帰宅困難が予想される場合には、早期帰宅等の対応を行っています。
2. 全事業所において、勤務者全員の備蓄品を完備しています。特に本社ビルにおいては、来訪者および周辺住民のための追加備蓄をしています。
3. 多数の勤務者がいる事業所においては、大規模災害発生を想定した防災訓練を定期的に行っており、冷静に安全対策を講じるための訓練を行っています。
4. 交通機関等が麻痺した場合に備え、本社ビル勤務者を対象とした徒歩帰宅訓練を実施しています。



BXグループの環境経営

「人・社会・環境」にやさしい多彩なモノづくりを通じて人々の幸せを実現することは当社グループの使命であり、社会が直面している地球温暖化をはじめとした環境問題は、当社グループにとって優先して取り組むべき重要な課題と認識しています。

私たちがめざす「快適環境」は、現代に生きる人々も、将来世代の人々も、その時代のライフスタイルに適した快適な環境の中で、安心・安全に暮らせる社会であり、自然の恵みを共に分かち合えることが重要だと考えています。

快適環境ソリューショングループとして、豊かな自然と快適な暮らしを次世代へとつなぐ事業活動を推進していきます。

●環境ガバナンス

CSR憲章に基づいた活動全般をグループ全体で推進するための機関であるサステナビリティ委員会は4つの憲章委員会で構成され、地球と共に委員会では、CO₂排出量および廃棄物の削減目標の設定や、進捗状況のモニタリング等を担うと共に、脱炭素活動の進捗管理や各施策の実施状況の確認を行い、グループ全体の環境負荷削減活動を推進しています。

サステナビリティ委員会は業務担当役員が委員長を務め、サステナビリティ・CSR全体の施策立案、目標設定、活動モニタリング、教育・啓蒙等を担い、またそれらに関する情報や結果などを常務会を通して取締役会に報告しています。

常務会は代表取締役が決裁を行うための任意の諮問機関として、取締役会付議議案や報告事項について事前に審議することとし、気候変動が当社の事業活動や財務に与えるリスクと機会などについても、取締役会への報告等を行う場合は、事前に常務会における審議を要することとしています。

取締役会はサステナビリティ委員長である業務担当役員より、気候変動が当社の事業や財務に与えるリスクと機会について定期的、かつ適宜報告を受け、その内容について審議・評価を行います。

●環境戦略

BXグループ環境ビジョン「Blue neXpand 2050 ～未来にひろげよう青空を～」では、「気候変動」「資源循環」「自然共生」を重点領域とし、快適環境を次世代へとつなげながら、企業として成長することをめざしています。

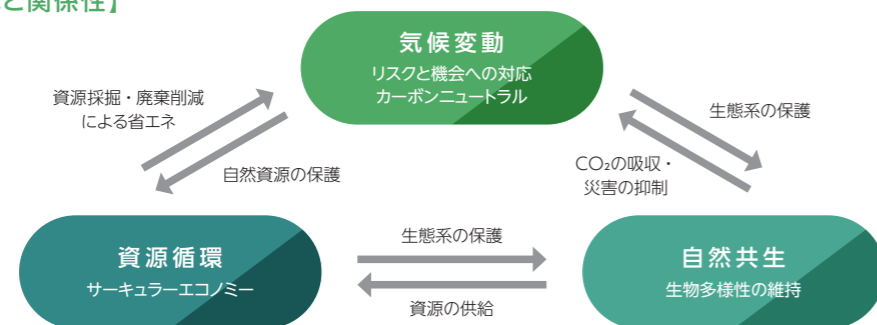
進行中の中期経営計画では、重点施策の一つに「サステナビリティを追求した経営基盤強化」を掲げ、中でも気候変動については、資本コストを勘案しながら脱炭素化に移行する社会に対応することで事業リスクを低減させ、気候変動に対応するための適応ソリューションの拡充に取り組み、災害に対する都市の強靱化と期待成長率の向上に取り組むこととしています。

【環境ビジョン】



BXグループがめざす未来は、誰もが青空を見上げることができ、快適な環境のもとで、自然の恵みを得ながら生活できる社会です。そのために私たちは、「気候変動」「資源循環」「自然共生」の3つの領域において、環境負荷をゼロにするだけでなく、事業活動を通じて環境へのプラスの価値を創造し、「快適環境」を次世代へとつなげます。

【3つの重点領域と関係性】



●リスク管理

当社では、気候変動の問題を経営上の重要な影響を及ぼすリスクと機会と捉え、サステナビリティ委員会の気候変動チームが各種会議体を通じた気候変動リスクと機会のモニタリング、評価および重要なリスクと機会の特定を行っています。気候変動チームはCSR統括部を中心に、経営企画部、製造企画部、人事総務部、経理部のメンバーによって構成されています。

気候変動リスクと機会の特定にあたり、気候変動チームではCSR統括部主導のもと、気候変動に関するシナリオ分析を実施しています。シナリオ分析から導出された重要なリスクと機会についてはサステナビリティ委員会での検討を経て、常務会、取締役会に報告、提言されます。

気候変動チームは今後の経済情勢や日本および世界の気候変動に関する取り組みに鑑み、一定程度蓋然性が高くなると考えられる要素について、具体的に事業計画に織り込むようサステナビリティ委員会で検討を行い、常務会、取締役会に進言する役割を担っています。

環境マネジメント

BXグループではエコアクション21を基盤とした環境マネジメントシステムを推進しています。主要工場である文化シャッター小山工場、BX新生精機、BXテンパル埼玉工場において環境マネジメントシステムISO14001を取得し、継続的な環境パフォーマンスの改善を図っています。小山工場に隣接するライフイン環境防災研究所は、各種性能試験や基礎技術の研究および、商品の評価、安全性の検証や評価基準の設定までを実践する総合的な試験・研究施設として、地球環境をテーマとした試験装置を多数導入し、環境課題の解決に向け対応力の強化を図っています。

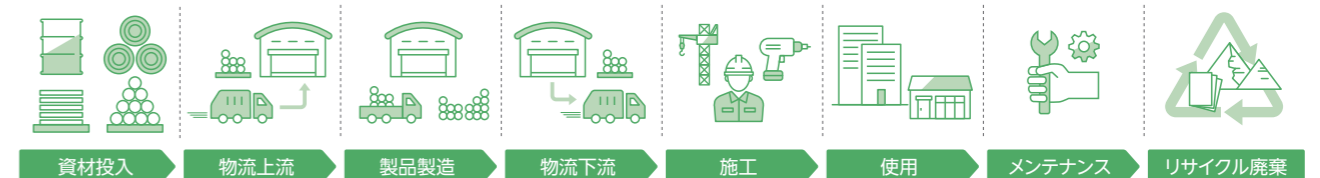
●環境配慮設計

新商品の開発や既存製品の改良に際し、ライフサイクルの各段階において商品が環境に与える影響を評価し、環境性能の向上を図っています。当社では「環境配慮設計指針」に基づき、「省エネルギー性」「環境負荷の軽減」「資源循環」の観点から設計することで、LCA^{*1}などの評価確認を通じて、商品開発の環境配慮化を進めています。

環境配慮型スチールドア[SGD]は「軽量化」と「接着工法」を採用することで使用する電力や銅板の削減につながり、ドア1枚^{*2}当たり約35kg相当のCO₂削減を実現しました。また、当社の電動商品は、開閉時に作動する以外の待機電力を抑えることで大幅な省エネルギー化につながることから、窓シャッター用の開閉機を省エネ型に改良し、待機電力を従来型より80%削減しました。すでに窓シャッター部門では50%以上が省エネ型の開閉機を採用しており、今後は他製品分野においても待機電力の省力化を進める予定です。

^{*1} LCA(ライフサイクルアセスメント)：製品のライフサイクルにおける環境負荷を定量的に評価する手法
^{*2} ドアサイズW850×H2,000mm、当社従来製品比

商品のライフサイクルにおいて、段階ごとのCO₂排出量から製品の生涯CO₂排出量を算定する取り組みを推進しています。



サプライヤーとの連携

グループがめざす「快適環境」の実現は、お取引先企業やサプライヤーの協力なくしては成し得ないものです。

当社の調達ガイドラインは、サプライヤーの皆様との相互理解や信頼に基づいた対等なパートナーシップを築くことを基本とし、サプライヤーとして遵守していただきたい事項をはじめ、グリーン調達や環境負荷の低減など、当社の取り組みにご賛同のうえ、共に歩んでいただきたい事項を明確にしています。

また、当社グループの総CO₂排出量の大半は原材料調達に関わる排出によるものです。このことを課題として認識し、ESGマテリアリティにおいて「調達ガイドラインへの賛同取引業者100%」をKPIとしています。

引き続きサプライヤーの皆様との丁寧なコミュニケーションを実践し、サプライチェーン全体で環境負荷の低減に取り組んでいきます。

地球と共に 

気候変動

当社では、気候変動が事業に与える影響への対応を重要な経営課題の一つとして位置づけており、事業活動およびバリューチェーン全体でのCO₂排出量削減をはじめ、資源循環への取り組みや生物多様性の保全等、環境負荷の低減に努めると同時に、気候変動への対応を成長の機会と捉えた「エコ&防災事業」を主力事業として拡大させることで、社会と社社のサステナビリティの追求に取り組んでいます。

また、当社は「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」への賛同を表明しており、その提言に基づき気候変動が事業に与えるリスクと機会について分析を進め、積極的な情報開示を推進していきます。

●シナリオ分析

当社では、主力であるシャッター事業およびドア事業における気候変動に伴うリスクと機会を、2℃未満シナリオと4℃シナリオの2つのシナリオで分析し、リスクと機会を特定しています。特にインパクトが大きいと想定される要因については財務インパクトの分析を実施し、一定の前提のもと2050年までの損益計算書(PL)・貸借対照表(BS)・キャッシュ・フロー計算書(CF)のシミュレーションを実施し、特定したドライバーのPL・BS・CFへの影響度と重要性を評価したうえで、影響度、発生可能性等を考慮し、事業戦略に反映しています。特に影響が大きいと評価したリスクと機会、およびそれぞれの対応策の進捗状況は次の通りです。

シナリオ名	想定する世界観
2℃未満シナリオ(SSP1-2.6)	環境規制が強化され、ZEB・ZEH水準の建物が普及。省エネ性が高い商品、再エネサービスの需要が増加している。
4℃シナリオ(SSP5-8.5)	環境規制は現状のレベルを維持し、ZEB・ZEH普及は大きくは進展しない。一方、自然災害の頻発化から、防災・減災製品の需要が増加している。

【事業／財務インパクトの影響度評価】

区分	内容	対応策	財務インパクト	
			2℃未満	4℃
移行リスク	①炭素税の負担によるコストの増加	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギーへの切り替え CO₂排出量削減設計や3R化設計の推進 環境への取り組みを重視した調達先の選定 代替資材の開発、製品の長寿命化 	大	中
	②エネルギーミックスの変化によるコストの増加	<ul style="list-style-type: none"> 製造・研究開発(自社)において再エネ導入やエネルギー転換に伴い設備投資額が増加する可能性がある 	大	大
	③低炭素技術への移行に伴うコストの増加	<ul style="list-style-type: none"> 調達先の低炭素技術への移行(鉄等の製法自体の変更含む)に伴い設備投資が増加し、調達価格のコストが増加する可能性がある 	大	小
物理リスク	④自然災害/異常気象の重大化・頻度増加による売上げの減少およびコストの増加	<ul style="list-style-type: none"> 複数の調達先確保の推進によるリスクの分散化 調達先および運送会社への設備投資を含めたBCP策定等に対する助言等の実施 	小	大
	⑤気候変動の緩和に貢献する環境配慮製品に対するニーズの高まり	<ul style="list-style-type: none"> 断熱性や遮熱性の高い省エネタイプの環境配慮商品のニーズが高まるのが想定される 製造過程における環境負荷を低減した環境配慮商品について取引先からの引き合いが増加することが想定される 	大	小
機会	⑥気候変動による影響に適応する製品に対するニーズの高まり	<ul style="list-style-type: none"> 防災・減災性能に優れた当社製品の需要が高まり売上げの増加が想定される 防災・減災製品の拡充および製品の安定供給による社会的損失の低減に貢献 防災・減災性能に優れた商品開発の強化 	大	大

事業／財務インパクトの影響度評価 大：事業戦略への影響または財務的影響が大きいことが想定される 中：事業戦略への影響または財務的影響が中程度と想定される 小：事業戦略への影響または財務的影響が小さいことが想定される



●リスクへの対応

シナリオ分析の結果を受け、当社ではリスク軽減のための取り組みを進めています。

【移行リスクへの対応】

再生可能エネルギーへの転換や当社製品の省エネ化、長寿命化に向けた商品開発・改良を進めるほか、サプライチェーン全体で脱炭素社会への移行に応じるため、サプライヤーとの協力体制の構築に取り組んでいます。

スチールドアの軽量化

スチールドアの組立工法を、溶接工法から接着剤を使用した接着工法に切り替えることで鋼材の軽量化を進めています。グループ内における対応工場を増やし、2025年4月時点での接着比率はグループ全体で64%となっています。 → [Topics](#)

サプライヤーとのエンゲージメント

グリーン購買を推進し、サプライチェーン全体でCO₂削減に取り組むために、調達ガイドラインへの賛同100%をめざしています。2024年度は、取引先116社にアンケートを実施し、取り組み状況の把握に努めると共に、対応の不足が認められた場合にはフィードバック面談を実施し、サプライチェーン全体での環境活動向上に取り組んでいます。

【物理リスクへの対応】

気候変動に起因する自然災害等に対処し、安定供給を確保するための調達・供給BCPを構築し、対応体制の強化を図ると共に、物流網の確保やルートおよび積載の効率化に取り組んでいます。

新物流システムの導入

「製造部門事業継続活動実施要領」に基づき、自然災害を含む緊急事態発生時の道路等のインフラの状況や、納品先の受け入れ体制等の情報収集および対応体制を構築するほか、国内生産拠点に、順次、新物流システムを導入し、配車状況の一元化、ならびに積載効率の向上や運行距離の最適化等を進めています。

ノックダウン枠の採用

ノックダウン枠とは、工場からあらかじめ四方組された状態ではなく上枠や縦枠などを部材単位で納入し、現場で四方組する枠です。スチールドアの枠にノックダウン枠を採用することで、従来の工場組枠と比較し、積載効率が約2倍に向上しました。



現場納入時(写真は宅配便の場合) 開封した状態

Topics

接着工法と鋼材の軽量化を実現

2022年、公共建築工事のバイブルとも言われる国土交通省監修の「公共建築工事標準仕様書」に、これまで規定されていた組立方法「溶接」「小ねじ止め」とならび、「接着工法」が新たに記載されました。当社はこの追加記載に業界団体と連携し尽力しました。

さらに、接着工法を用いて表面材等の鋼板を従来品の25%軽量化した戸の組立を実現し、製造過程でのCO₂排出量を削減するほか、物流時の積載重量減少による燃費向上にもつながっています。また、溶接による使用電力や有害性のある溶接ヒュームを削減するだけでなく、鋼板表面(亜鉛メッキ)を傷つけないため錆びにくくするなどの効果があります。



[WEB](#) 快適環境設計工房 トビタテ スクエア ▶ <https://tobitate-square.jp/>

地球と共に 

● 気候変動の緩和と適応に向けたソリューション

気候変動は事業リスクのみならず、エコ&防災事業を推進する当社にとって企業価値を向上させる機会につながると認識しています。

2023年3月に公表された最新の「気候変動に関する政府間パネル(IPCC)第6次報告書では、蓄積したCO₂による気温上昇は避けられず、地球温暖化の脅威への世界的な対応の強化を提起しています。また一方で温暖化に起因する異常気象や自然災害の増加、甚大化による各地の被害や社会的な影響は大きくなるばかりです。このような状況を背景に、今後さらに気候変動の緩和に貢献する環境配慮型商品や、気候変動に適応するための防災商品への需要が高まるものと見込んでいます。

緩和ソリューション

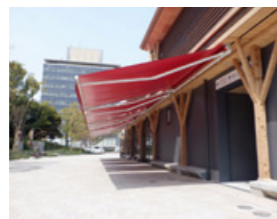
屋内用遮熱シート「はるクール」

輻射熱を反射することで建物内の温度上昇を抑え、熱中症の予防や荷物へのダメージ軽減、エアコン作動時の消費電力量やCO₂排出量の削減に効果を発揮します。耐久性に優れ、ランニングコスト低減にも大きく貢献します。



ロールオーニング エルバーネシリーズ

日差しを遮ることで快適な空間を創り出し、屋内の冷房使用頻度を下げ省エネに貢献する環境配慮商品として、商業施設や保育園、レジャー施設から工場、物流施設など、あらゆる場所に合わせた多彩な商品を取り揃えています。



木材・プラスチック再生複合材「テクモク」

建築解体現場や工場などから排出された廃木材と、リサイクルプラスチックを90%以上使用し、高い耐久性と安定した品質、天然木に近い手触りを併せ持つ資源循環型の商品です。



住宅用電動ブラインドシャッター「マドマスターソラル」

通風と遮光により1年を通して効率的に室内の温度を調節することができることから高い省エネ効果を得ることができます。



適応ソリューション

BX止水板「ラクセット」

さまざまな場所に工事不要で設置ができ、止水機能を発揮しながら人の出入りを可能にします。通用口のスチールドアに設置できるタイプや、高さ1.5mまで対応可能なハイトタイプなど設置場所に合わせた浸水対策が可能です。



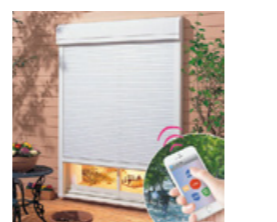
浮力起伏式止水板「アクアフロート」

水の浮力だけで、自動で起立する起伏式止水板です。電源不要で夜間や無人の施設でも安心です。大開口にも対応でき、工場、倉庫、ビル、マンション、商業施設などの浸水対策に最適です。



マドマスタースマートタイプ 高耐風モデル

近年増加する勢力の強い台風の被害から住まいを守る高耐風圧モデル。さらに、スマホ操作で開閉できる当社専用アプリケーションに気象警報に連動した自動閉鎖機能を追加。お客様のより安心・安全な暮らしをサポートします。



ウインドブロックシリーズ オーバースライディングドア

大型台風や突風等から工場や倉庫などの建物を守る高い耐風圧強度を確保した高耐風圧仕様のシリーズです。飛来物などの衝撃に強いだけでなく、負圧による建物への被害を防ぎます。



脱炭素化に向けた取り組み

気候変動の重要なファクターである脱炭素について、BXグループでは2050年までに事業活動におけるカーボンニュートラルを達成することを目標に、グループ全体でCO₂排出量の削減に取り組んでいます。

当社グループの事業活動におけるCO₂排出量は、電力使用による排出が約4割、業務使用車両のガソリン使用による排出が約4割を占めます。そのため、生産拠点における設備入れ換え等を含む徹底した省エネ活動を土台として、高効率照明の導入や太陽光発電等の再生可能エネルギーの自家発電、自家消費を基本とした100%再生可能エネルギーへの転換と、業務使用車両におけるエコカー(HV・PHV・EV)への切り換えを、Scope1および2の削減施策の柱としています。

2024年度においては、太陽光発電システムの導入を進めるほか、事業所における再エネ電力調達を積極的に推進し、2025年3月時点の再エネ電力への切り替え率は約20%、また、業務使用車両のエコカー転換率は、グループ全体で約30%となりました。

Scope3につきましては、サプライチェーンマネジメントの推進により、サプライヤーの皆様との連携を進め、調達や物流におけるCO₂排出量の削減に努めています。一例として、当社では物流サプライヤーと連携するために、新物流システムを文化シャッター7工場に順次導入し、物流の効率化を図ると共に、物流段階におけるCO₂の削減を図っています。これにより、新物流システムを導入した工場では、基準年である2019年度と比較して、下流物流における総走行距離を約24%削減しています。

● 指標と目標

脱炭素化を達成するための中期的な目標として、当社グループではScope1およびScope2のCO₂排出量を、2030年までに基準年である2019年度比で46.2%削減する目標を、さらにScope3については同じく2030年までに2019年度比で27.5%削減する目標を2021年度に策定しました。これらの削減目標は、パリ協定に整合するものとして、2023年10月にSBT認定を取得しています。

また、シナリオ分析から導出された結果ならびに今後必要となる対策と、脱炭素宣言で想定しているCO₂削減に係るさまざまな取り組みは、統合的であることを確認しています。

当社グループは2030年、その先の2050年目標に向けて、グループ一丸となり取り組みを加速することで、持続可能な社会の構築に貢献していきます。

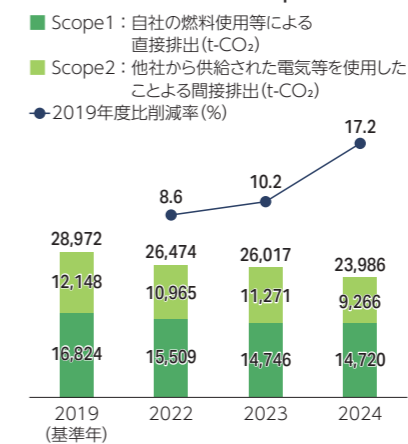
2030年目標 (SBT1.5°C目標)	<ul style="list-style-type: none"> Scope1およびScope2：46.2%削減(2019年度比) Scope2：実質ゼロ Scope3カテゴリ1(購入した製品・サービス)およびカテゴリ4(輸送・配送)：27.5%削減(2019年度比)
2050年目標	<ul style="list-style-type: none"> 事業活動での排出量実質ゼロ サプライヤーと協力・連携し、サプライチェーン全体でCO₂削減に取り組む



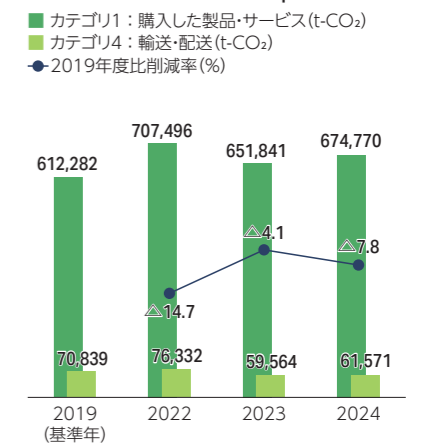
【CO₂排出量の状況】

当社の事業活動に伴うグループ全体のCO₂排出量は右の通りです。当社では排出量算定の信頼性を高めるため、独立した第三者機関であるソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社に第三者検証を依頼し、Scope1、2およびScope3(カテゴリ1)における当社の算定データや算定方法について、「JIS Q 14063:2303(ISO 14064-3:2019)温室効果ガスに関する声明書の検証および妥当性確認のための使用および手引き」に準拠した限定的保証を受けています。

CO₂排出量の推移 (Scope1+2)



CO₂排出量の推移 (Scope3)



地球と共に 

資源循環の推進

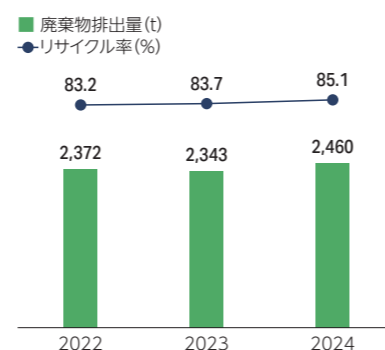
● 全生産拠点のゼロエミッション達成への挑戦

BXグループ環境ビジョンでは、資源循環を重点領域の一つに掲げ、事業活動で発生するあらゆる廃棄物について、できる限り排出量を抑制し、再利用やリサイクル資源として活用する取り組みを推進しています。

グループ内の各生産拠点では、焼却や埋め立て処分の廃棄物をリサイクルとして有効活用することで「排出ゼロ」をめざすゼロエミッション活動を推進し、すでに国内の生産拠点24拠点中18拠点においてゼロエミッションを達成しています。

BXグループではESGマテリアリティにおいて2026年度までに廃棄物排出量15%削減(2023年度比)およびゼロエミッション達成拠点100%をKPIとし、廃棄物を出さない循環型社会の達成をめざしています。

廃棄物排出量・リサイクル率



環境人材の育成

● 環境教育の実施

従業員の環境に関する知識の平準化を図り、環境リテラシーを向上させるための教育をグループ全体で実施しています。地球環境に責任を持ち、環境問題に真摯に向き合うことで「快適環境」の実現とBXグループの目標であるカーボンニュートラルの達成に向け、一人ひとりが自ら行動することを期待しています。

● こどもエコクラブへの支援

公益財団法人日本環境協会が主催する「こどもエコクラブ」の活動に賛同し、2013年よりパートナー企業として活動を支援しています。こどもエコクラブの2025年9月現在の登録団体は2千を超え、クラブに所属する10万人近くの幼児から高校生までが、研究テーマに沿って日本全国で環境活動に取り組んでいます。子どもたちが1年間のエコ活動を壁新聞や絵日記をもとに紹介し合い、全国の仲間たちと共に学び交流する「こどもエコクラブ全国フェスティバル」には、継続して当社の環境配慮商品である木材・プラスチック再生複合材「テクモク」を見て・触って・体感できるブースを出展しています。

2024年度は、大阪で開催された2025年日本国際博覧会にちなみ、初の関西地区での全国フェスティバル開催となりました。当社ブースにも多くの子どもたちが興味をもって訪れ、初めて触れる素材に率直な感想を伝えてくれました。

 こどもエコクラブ ▶ <https://www.j-ecoclub.jp/>



当社ブースでテクモクの説明を受ける子どもたち



こどもエコクラブ全国フェスティバル2025 集合写真



イメージキャラクター「エコまる」

自然との共生

● 環境省「生物多様性のための30by30アライアンス」に参加

自然共生を取り組むべき重点領域の一つと捉え、環境や生態系の保全活動に積極的に取り組んでいます。2022年度には環境省が主導する「生物多様性のための30by30アライアンス」に賛同し、参加を表明しました。「30by30」は、2030年までに陸と海の30%以上を健全な生態系として保全することを目標としたイニシアチブで、2022年のCOP15で採択された「昆明・モントリオール生物多様性枠組」を踏まえ、2030年までのネイチャーポジティブ実現に向けた目標の一つとして位置づけられています。

環境省ではこの「30by30」の達成に向け、国立公園等の拡充だけでなく、地域、企業、団体によって生物多様性の保全が図られている土地をOECM(Other Effective area-based Conservation Measures)として国際データベースに登録し、その保全を推進していくことをめざしています。

※ネイチャーポジティブ：自然を回復軌道に乗せるため、生物多様性の損失を止め、反転させること

 環境省 30by30 ▶ <https://policies.env.go.jp/nature/biodiversity/30by30alliance/>

● 環境保全活動


当社では、NPO法人富士山クラブと連携し、グループや協力会社の従業員が家族と一緒に参加できる環境保全活動を継続して実施しています。NPO法人富士山クラブは、「水・緑・命(生態系)」をキーワードに、保護、保全、再生のための具体的なプロジェクトを推進することで富士山の自然環境を保護・育成する活動を行う団体です。

2013年から継続して実施している富士山清掃活動では、これまでにのべ1,000名以上が参加し、約12tもの廃棄物を回収しました。さらに2024年度は、人工林へと転換されたまま放置された森林を、本来の植生に還元させることを目的とした森づくり活動を実施しました。

同法人の理事長を務める野口健氏は長年富士山の環境保全に携わり、日本のシンボルである富士山を未来につなげる必要性を発信し続けるほか、認定NPO法人ピーク・エイドを通じ、ヒマラヤの自然保護活動等にも尽力するなど、多岐にわたる活躍をしています。

当社は野口健氏の活動を支援し、今後も連携して自然環境保護活動を推進していきます。



 認定NPO法人ピーク・エイド ▶ <https://www.peak-aid.or.jp/>
野口健公式ウェブサイト ▶ <https://www.noguchi-ken.com/>
認定NPO法人富士山クラブ ▶ <https://www.fujisan.or.jp/>



野口健さんと行く富士山清掃活動



富士山の森づくり&エコツアー



働く仲間と共に



人権の尊重

BXグループは「快適環境ソリューショングループ」として、多彩なモノづくりを通じた安心・安全の提供により人々の幸せを実現すると共に、社会や経済の発展に貢献し続けていくことをめざしており、人権の尊重や人権課題へ取り組むことは欠かすことのできない要素であると考えています。「誠実をもって社会に奉仕する」と創業の精神にあるように、当社グループが文化として継承してきた「人を大切にする会社」を確実に実践するために、2026年までの中期経営計画の重点施策の一つである「サステナビリティを追求した経営基盤強化」においても、人権の尊重を掲げ、取り組みを進めています。

●文化シャッターグループ人権方針

CSR憲章「働く仲間と共に」で掲げる行動指針および「文化シャッターグループ人権方針」に則り、グループ全従業員で人権の尊重に取り組んでいます。

当社グループの人権方針は、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」を基本とした人権に関する国際規範に基づいており、従業員だけでなく、私たちの事業活動に直接的、間接的に関わるサプライチェーン全体を含めた人権を尊重することで、広く社会の皆様から信頼される企業をめざします。

【重要な人権課題の特定】

事業活動がステークホルダーに与える影響度を鑑み、優先して取り組むべき重要な人権課題を特定しています。

優先して取り組む重要な人権課題	<ul style="list-style-type: none"> 差別の禁止 ハラスメントの禁止 職場における安全と健康の確保 適正な賃金の支払いおよび労働時間の管理 強制労働および児童労働の禁止 結社の自由および団体交渉権の尊重
-----------------	---

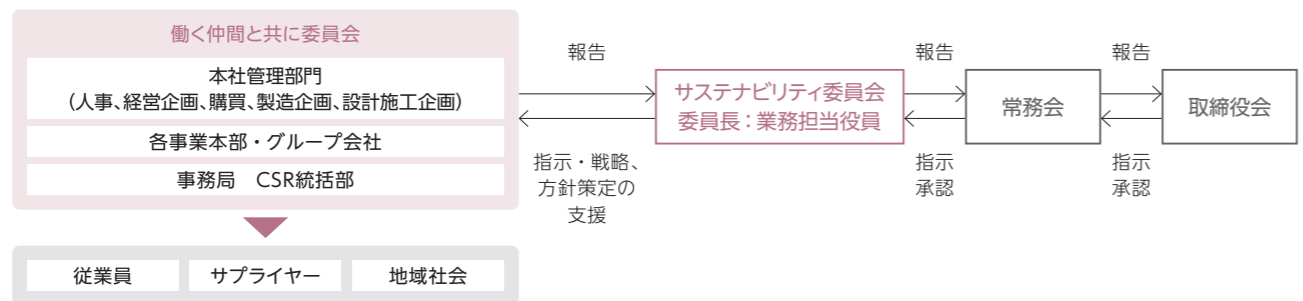
文化シャッターグループの人権方針

▶ https://www.bunka-s.co.jp/csrinfo/wp-content/uploads/2022/11/humanrights_jp.pdf



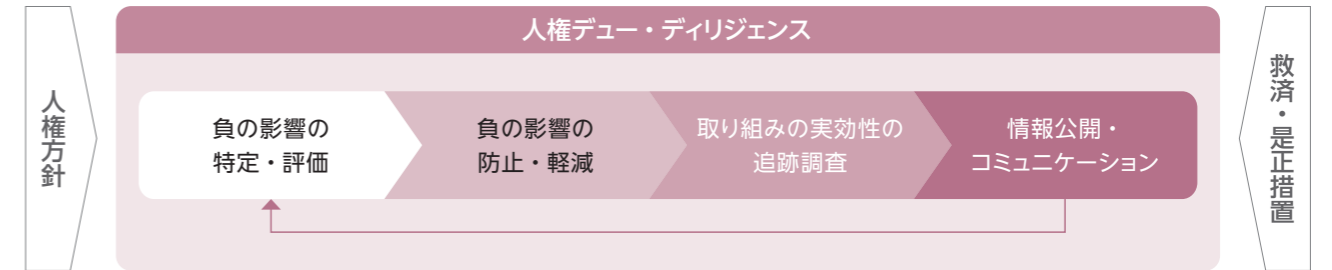
●ガバナンス・推進体制

働く仲間と共に委員会においてBXグループ全体で人権尊重に関する取り組みを推進しています。同委員会は、人事総務部長を委員長に、CSR統括部が事務局を務め、人事、購買、施工、営業等関連部門からメンバーを選出し、人権リスクの把握や対応策について議論を交わしています。取り組みの状況や結果については、その重要性に鑑み、サステナビリティ委員長より常務会を通じて取締役会に報告されます。



●人権デュー・ディリジェンスの推進

人権方針に基づき、サプライチェーンを含めた事業に関わる人権リスクの特定・評価、防止・軽減を行っていくために、「人権デュー・ディリジェンス実施ガイドライン」を策定しており、働く仲間と共に委員会において、事業部門ごとに特有の人権課題に留意しながら、人権リスクの検証や改善に向けた人権デュー・ディリジェンスの取り組みを推進しています。



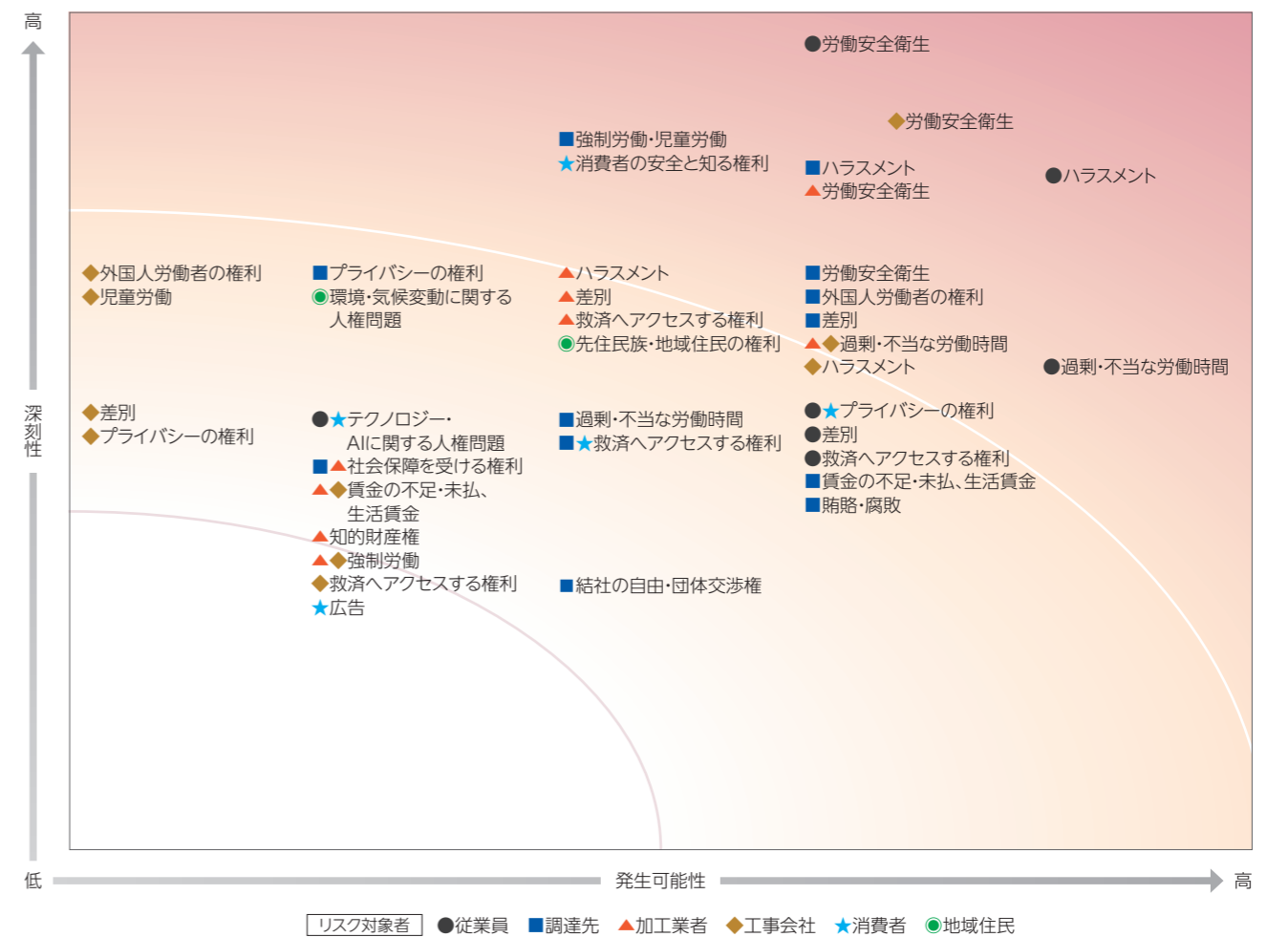
●人権デュー・ディリジェンス実施状況

2024年度は文化シャッターの事業活動上の人権リスクを把握するために、リスクの対象者別に顕在化しているリスクおよび想定される潜在的リスクの洗い出し・評価を行い、深刻性と発生可能性を軸にマッピングしました。

評価にあたり、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」を基本に、経済産業省「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」やGlobal Compact Network Japan「人権デュー・ディリジェンスの実践のためのマニュアル」などの各種ガイドライン、セクターにおける事例等を参考にしています。

また、実態を把握するために、BXグループ全従業員や一部サプライヤーに対して人権に関するアンケート調査を実施しました。アンケートの結果、リスクが高いと判断された項目については改善に向けて対応しています。

人権リスクは働く環境や社会の変化に応じてさまざまにあることを改めて認識しており、今後もリスクの把握・分析と、リスクを未然に防ぐための教育や、社内環境・制度の整備、サプライヤーとの連携を深めていきます。



働く仲間と共に 

● 人権教育の実施

働きやすい職場づくりのためにも、人権への理解は不可欠です。人権に関するe-ラーニングの実施、コラムの発信や、新入社員・中途入社者研修においても人権教育を実施しています。2024年度は役員向けに外部有識者によるビジネスと人権の研修を実施しました。また、昨年に引き続き文化シャッターの本社ホールおよびオンラインにおいて、障害をテーマとした人権映画上映会を実施しました。さらに、本社ロビーでは人権啓発パネルを展示する等、人権尊重への興味関心を深めると共に、取り組みへの意識づけを図りました。今後もリスク評価結果を参考に、教育の充実やより良い組織風土づくりに取り組んでいきます。



従業員だけでなく多くの来館者の目にも留まったパネル展示(東京都人権プラザ貸与品)

● サプライヤーの人権尊重

企業活動がグローバル化する中で、サプライチェーン上の人権課題への対応がますます重要になっています。当社では、調達先や協力業者と共に人権尊重の取り組みを進めています。

調達先においては、一次調達先を対象に人権への取り組みを含めた調達方針への理解促進と、セルフアセスメントを毎年実施しており(2024年度116社実施)、人権尊重への取り組み度やリスクの把握に努め、必要に応じて面談を実施し、人権尊重への理解を求めています。

工場内協力業者においては、当社の工場敷地内で製品の加工作業や搬入出にかかる荷役作業を担っていただいています。2024年度は協力業者38社に対して、「ビジネスと人権」と当社の人権への取り組みをご理解いただくための説明会、アンケート調査を実施しました。


調査の結果、直ちに是正措置を講じるべき重大な問題は確認されませんが、サプライヤーにおける潜在的リスクは高く、継続的なモニタリングと改善の取り組みは重要であると認識しました。今後も対話の機会や範囲を広げ、人権リスクの把握と防止に努め、サプライヤーと共に人権尊重への取り組みを強化していきます。

● ハラスメントの防止

文化シャッターでは、ハラスメントの判断基準や防止策、具体的な禁止事項などを定めた「ハラスメント防止基準」を運用し、ハラスメントにあたる行為を明確にしています。e-ラーニングを通じた教育だけでなく、グループの全管理職向けにハラスメント研修を定期的実施するなど、さまざまな学習機会を設けています。

社内でハラスメントが発生した場合は、プライバシーに配慮しながら事実関係を迅速に確認し、被害者の保護と加害者の厳正な処分を行い問題解決に努めています。

また、従業員アンケート調査から、従業員が顧客等よりカスタマーハラスメントを受けるリスクが高いことがわかっており、「カスタマーハラスメントに対する基本方針」を策定・公開すると共に、カスタマーハラスメントを受けた際の相談体制等を明確化し、カスタマーハラスメントに関する研修、e-ラーニングの実施や、予防ポスターの配付などの取り組みを進めています。

 カスタマーハラスメントに対する基本方針
▶ https://www.bunka-s.co.jp/customer_harassment/



● 労働安全衛生

安心・安全な職場環境と従業員の健康を確保するために、安全衛生管理規定に従い、全社に安全衛生管理体制を確立しています。工場や施工現場といった事業場における労働災害防止のため、安全衛生委員会を中心に、機械、作業、環境等による危険に対する措置の実施や、安全衛生教育、作業環境測定等に取り組んでいます。

事業特性上、製品の製造や施工、メンテナンスに至るまで、安全や健康面におけるリスクが高いことを認識しており、工場や施工現場における安全パトロールの強化やエリア毎の安全協議会等を実施し、意識向上と改善を図っています。また、安全Safety・品質Quality・法令遵守Complianceの強化を目的に[S・Q・C -NEWS]を毎月発行し、重点施策や労災発生事例とその対策などの情報共有を行っています。また、製品の施工マニュアルをデジタル化し、いつでも確認できるようにしています。

近年、夏の工場での作業は熱中症リスクが高まっており、労働安全衛生規則の改正に基づいた熱中症対策を実施すると共に、自社製品である遮熱シート「はるクール」を工場へ設置し、環境改善を図っています。

健康への配慮としては、定期健康診断や生活習慣病検査の実施、産業医による相談、定期的な職場巡視だけでなく、メンタルヘルス対策として、ストレスチェックの実施や「こころ・からだ・介護の相談窓口」を新たに設置し、相談やカウンセリングを受けられる体制を整え、心身共に安心して働くことのできる職場環境づくりに努めています。

人材戦略 ▶ P.39 健康経営に関する取り組み



安全パトロールの様子



熱中症対策として工場へ設置した屋内用遮熱シート「はるクール」

商品解説 ▶ P.59 気候変動の緩和と適応に向けたソリューション

● 外国人技能実習生への対応

外国人技能実習生に対しては、外国人技能実習制度に基づいた適切な運営を行い、人権リスクを回避、低減するための仕組みづくりに取り組んでいます。また、施工現場のルール、安全管理などの指導、賃貸住宅の家賃補助、日本語能力検定3級合格に向けた語学教育のほか、いつでも生活や仕事について相談できる体制を整えるなど、慣れない生活環境の中でも安心して技術を習得できるよう、さまざまなサポートを行っています。

● 相談・通報窓口の設置

BXグループの従業員等からの公益・内部通報やハラスメントを含む人権に関する相談・通報窓口を外部に設置し、不正行為等の未然防止および早期発見や、人権問題の救済に取り組んでいます。WEB上の専用窓口では、外国人労働者も母国語で利用できるよう英語、ベトナム語にも対応しています。また、相談者が不当な扱いを受けられないよう保護を徹底しています。

従業員アンケート調査より、窓口の認知度の低さや利用に慎重な姿勢が見受けられたため、ポスターや個人用カードの配付および「公益通報者保護規定」や「通報案件の処理に係るフローチャート」の周知を図り、安心して利用できるよう努めています。その結果、相談・通報件数は増え、2024年度は62件の相談があり、その内ハラスメントなど人権侵害と認定した11件については是正措置を講じました。(相談受付件数には人権や通報に該当しない意見等を含みます)

なお、一般の方やお取引先等からのお問い合わせについては、当社ホームページに窓口を設置し受け付けています。

社会と共に

地域との共創

● 親子で楽しむ参加型クラシックコンサートへの協賛

当社グループでは地域との調和を図り、子育て支援や環境保全活動など、各地域に根差した課題解決に積極的に取り組んでいます。

特定非営利活動法人みんなのことは、子どもたちに“本物の体験”を届けることで豊かな心を育むことをめざした団体です。当社は2017年より、未就学児でも自由に楽しめる参加型のクラシックコンサートを本社に併設されたBXホールにて開催していただいています。プロの演奏を間近で体感できるだけでなく、楽器を実際に体験できるなど、工夫を凝らした内容で多くの親子から好評をいただいています。



みんなのコンサートinBXホール

● サンタクロースボランティアの支援

NPO法人チャリティーサンタは、サンタクロースに扮したボランティアが子どもたちにプレゼントを届ける活動を行う団体です。当社では、同団体の文京支部に協力し、ボランティアの拠点としてBXホールを提供しました。当日は、サンタクロース姿のボランティアが地域のご家庭や保育園を訪問し、子どもたちにプレゼントを届けました。また活動を通じて集まったチャリティー金は、困難な環境の子どもたちの支援に活用されています。



サンタクロースボランティアの様子

VOICE

認定特定非営利活動法人チャリティーサンタ 文京支部
代表 片桐 万梨乃 様

チャリティーサンタ文京支部は、「子どもたちに愛された記憶を残すこと」を使命に、主にクリスマスにプレゼントを届ける活動を行っています。イブ当日は、子どもたちの笑顔があふれ、親御さんやボランティアの方々も幸せそうにしていたのが印象的でした。活動場所の提供や寄付金など、チャリティーサンタの活動は多くの方々の支援によって成り立っています。今後も、地域の皆様と協力し、多くのご家庭に笑顔と温かい記憶を届けられるよう努力していきます。



 チャリティーサンタ ▶ <https://www.charity-santa.com/>

地域防災と被災地支援

● 能登半島地震復興支援活動に協力

当社グループでは、事業性を活かし、防災というテーマでより一層強固な地域連携や被災地支援に取り組んでいます。

令和5年能登半島地震からの復興をテーマとした映画「凧が灯るころ～奥能登、珠洲の記憶～」の完成披露上映会が、一般社団法人東北支援会PLUS主催のもと、BXホールで行われました。映画では令和6年能登半島地震の様子も収められ、来場者に被災地の現状や地域防災について伝える機会となりました。また上映会と同時に「奥能登マルシェ」も開催され、奥能登地域の特産品が販売されました。



映画上映会の様子

文化活動の支援

当社では「スポーツ支援を通じ、地域社会の発展と、スポーツを楽しむ子どもたちの夢や希望をサポートする」をモットーに地域のスポーツ振興に取り組んでいます。

地域の学校や障害者福祉施設においてフライングディスク教室を定期的開催しているほか、一般社団法人ATHRETE SAVE JAPANと連携し、子どもを対象としたAED講習「いのちの教室」に講師を派遣しています。また、アスリートのセカンドキャリア支援や地域のサッカークラブの支援にも力を入れており、当社は2016年より「東京都スポーツ推進企業」に認定されています。



● 文化シャッター「Buzz Bullets」

当社が保有する文化シャッター「Buzz Bullets」は、強豪チームとして国内外で活躍する一方、選手が主体となりスポーツを通じた地域活性化に貢献しています。

文京区主催の「スポーツ交流ひろば」では、フライングディスク教室を実施し、子どもたちやその家族がスポーツを楽しむ場を提供しています。また、多世代が一緒に参加できる「みんなで楽しもう!フライングディスク体験教室」や文京区唯一のアルティメット大会を開催。地域の子どもたちや大学生など毎回約150名が集まり、選手と共にスポーツを楽しんでいます。



みんなで楽しもう!フライングディスク体験教室

文化シャッター「Buzz Bullets」

「Buzz Bullets」は、フライングディスクを使ったアルティメット競技における日本で唯一の実業団チームです。2024年の第49回全日本アルティメット選手権大会にて優勝を飾ったほか、国内外の多数の大会において優勝経験を誇ります。



● 障害者福祉施設でフライングディスク教室を実施

社会福祉法人武蔵野会 リアン文京が運営する放課後デイサービスに所属する子どもたちに向けて、フライングディスク教室を開催しました。同施設では、過去に当社で実施した教室がきっかけとなりドッジビーチーム「UNITY」を結成しており、定期的に活動を続けています。今回は、選手が考えた新たなメニューを取り入れながら、ディスクを使ったパス練習や鬼ごっこ、リレー、的当てなどを実施。子どもたちが目標に向かってスポーツを楽しむ機会を提供することができました。



ドッジビーチーム「UNITY」の皆さん

VOICE

社会福祉法人武蔵野会 リアン文京
課長 岡部 悠介 様





ドッジビーチーム「UNITY」は、障がいのある方の余暇活動として隔週金曜日の夜に練習を行っています。コロナ禍で大会や交流の機会が減少していましたが、文化シャッターのご尽力により交流会を再開することができ、Buzz Bulletsの選手の方々との交流し、指導を受けられる喜びは大きく、「もっと上手になりたい」と次回を心待ちにする声が絶えません。今後も交流会や大会の復活に向け、共に活動の輪を広げていけたらと思っています。



BXグループの事業別概況



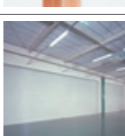
基幹事業

創業当初より成長を支えてきたシャッター、ドア等を製造・販売する基幹事業においては、防火・防犯はもとよりIoT化など、変化する社会のニーズを捉え、生活者の視点に立った商品開発を実行していくことで、規模を維持しつつ、収益力強化につながる投資を実施していきます。

シャッター事業	<p>【事業概要】 各種シャッターおよびシャッター関連製品の製造・販売</p> <p>【主な製品】 重量シャッター、ガレージシャッター、軽量シャッター、窓シャッター、オーバースライディングドア ほか</p>	
ドア事業	<p>【事業概要】 引き戸、開き戸の製造・販売</p> <p>【主な製品】 スチールドア、ホテル・マンションドア、引き戸、折れ戸 ほか</p>	
パーティション事業	<p>【事業概要】 学校・オフィス向けパーティションの製造・販売</p> <p>【主な製品】 学校用間仕切、アルミ・スチールパーティション、トイレブース ほか</p>	
住宅建材事業	<p>【事業概要】 手すり、階段の製造・販売</p> <p>【主な製品】 室内・屋外階段、手すり・笠木 ほか</p>	

注力事業

注力事業では、気候変動の緩和と適応に貢献するエコ&防災事業をはじめ、建築資材事業、メンテナンス事業、都市の老朽化や住環境の変化に対応するリノベーション事業および海外事業等を展開しており、売上規模(シェア)を拡大していくと共に、新たな事業への挑戦と投資を実施していきます。

エコ&防災事業	<p>【事業概要】 気候変動への対応と自然災害への備えに貢献する製品の製造・販売 熱中症対策をはじめエアコン作動時の消費電力量の削減につながる遮熱製品の販売 ほか</p> <p>【主な製品】 オーニング、木材・プラスチック再生複合材「テクモク」、止水マスターシリーズ、高速シートシャッター、遮熱シート「はるクール」 ほか</p>	
建築資材事業	<p>【事業概要】 建築資材の製造・販売</p> <p>【主な製品】 鉄筋ユニット、溶接金網、木造住宅用接合金物 ほか</p>	
メンテナンス事業	<p>【事業概要】 既設シャッターやドア、パーティションなどの建材の修理・メンテナンスや防火設備の保守点検</p>	
リノベーション事業	<p>【事業概要】 住宅向けリフォーム：水回り・内装から外壁・エクステリアなどの外構リフォーム ほか ビルリニューアル：耐震補強工事、大規模修繕、ユニバーサルデザインのトイレ・ドアなどの導入支援 ほか</p>	
海外事業	<p>【事業概要】 ベトナム、オーストラリア、ニュージーランドにおけるシャッターおよびドアの製造・販売</p>	

基幹事業

シャッター事業

外部要因	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> 半導体工場関連の需要増 再開発物件の活況 防衛施設増強予算の拡大 工場倉庫の温度・衛生管理需要増 	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> 物流施設物件の減少 新設住宅着工戸数の減少 材料価格の高止まり
内部要因	<p>強み</p> <ul style="list-style-type: none"> 全国対応拠点網(販売・設計・製造・工務・施工・メンテナンス) 高機能付加価値商品の開発および提供 	

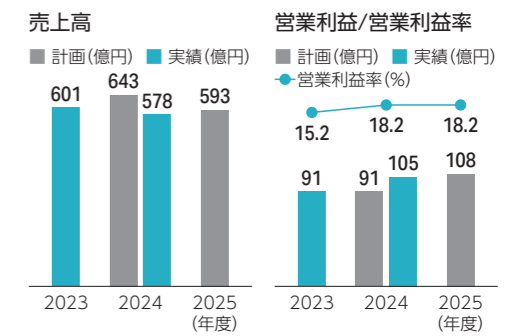


戦略の方向性

- ①基幹事業として適正な利益を拡大する
- ②設計・製造の標準化によるコスト管理を強化する
- ③資材高騰を加味した適正な販売価格の引き上げにより利益率を向上させる

重点施策

- ・軽量シャッター：顧客ニーズに応えるIoT対応の電動タイプの拡販により利益を拡大する
- ・重量シャッター：物流倉庫案件への提案、再開発案件の適正な受注価格により利益を拡大する
- ・オーバードア：住宅用は高機能製品の拡販、産業用は重量シャッター他との複合販売で利益を拡大する
- ・窓シャッター：IoT対応の電動タイプの拡販とメンテナンス対応で売上・利益を拡大する



2025年3月期の取り組み・業績

シャッター事業では、重量シャッターの無火気工法採用(溶接作業を行わないことによる作業環境改善、木造納まり対応)、住宅用オーバースライディングドア「フラットピット」のフルリニューアルのリリースなど環境への配慮、顧客ニーズに応える商品の拡充を推進してきました。

業績については、これまで牽引してきた大型物流倉庫向け重量シャッターの数量が減少した一方で、適正な販売価格の引き上げにより、売上高は前期比3.8%減の578億円(計画未達)。営業利益は同15.2%増の105億円(計画達成)となりました。

2025年度の取り組み

住宅向けは、新設住宅着工数が減少傾向にありますが、高付加価値商品である電動タイプの拡販、窓シャッターの取り換え需要の取り込みに注力し、収益を拡大していきます。物流倉庫向けは延床面積が減少傾向にあるものの、半導体向けをはじめとする工場や再開発案件向けの需要の取り込みに注力していきます。また、適正な販売価格の引き上げを継続することで、売上高は前期比2.6%増の593億円、営業利益は同2.6%増の108億円(営業利益率18.2%)をめざします。

Topics

気候変動への適応に貢献する風災害対策商品「重量シャッターC-96V」がジャパン・レジリエンス・アワード2025優良賞を受賞

ウインドブロックシリーズは、近年の温暖化に伴う気候変動により大型化する台風や、それに伴って発生する竜巻や突風などへの風災害対策として、2020年よりラインアップしている“高耐風圧仕様”の商品シリーズです。このたび受賞したウインドブロックシリーズ「重量シャッター C-96V」は、特に間口の広い大型物流倉庫や工場における風災害対策に最適な開口部商品です。

ジャパン・レジリエンス・アワード(強靱化大賞)

次世代に向けたレジリエンス社会構築に向けて強靱な国づくり、地域づくり、人づくり、産業づくりに資する活動、技術開発、製品開発等に取り組んでいる先進的な企業・団体を評価、表彰するものです。



ウインドブロックシリーズ「重量シャッターC-96V」

基幹事業 ドア事業

外部要因	機会	<ul style="list-style-type: none"> 半導体工場関連の需要増 再開発物件の活況 防衛力整備計画による防衛施設増強予算の拡大 	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 材料価格の高止まり 製造、施工要員の不足
	内部要因	強み		<ul style="list-style-type: none"> 高い製品品質 納期等の対応力 接着工法による環境負荷の低減



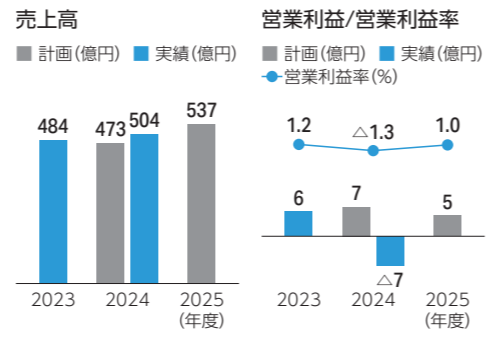
戦略の方向性

- ①基幹事業としての利益を確保する
- ②設計・製造の標準化によるコスト管理を強化する
- ③材料価格の高止まりに対しては適正な販売価格の引き上げにより利益を拡大する
- ④受注～設計～製造～施工のスムーズかつ効率的な工程を実現する

重点施策

BXオリジナルDP事業ブランド「トビタテ」を活用し、ドア製品の拡販を推し進める

- 重量ドア：接着工法と軽量化でCO₂削減を実現する環境配慮型スチールドア「SGD」拡販と生産性向上によりコストダウンを図る
- 軽量ドア：受注拡大と適正な販売価格の引き上げにより利益を拡大する



2025年3月期の取り組み・業績

ドアおよびパーティション商品の新ブランド「トビタテ」を前面に押し出した営業および販売促進活動を展開。ブランド向上と商品のさらなる拡販を推し進めてきました。

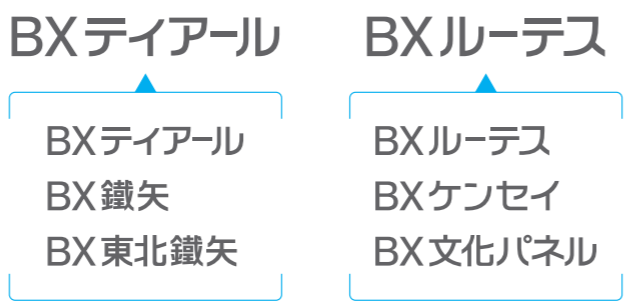
業績については、主力のスチールドア、引き戸や集合住宅向けドアが堅調に推移したことにより、売上高は前期比4.2%増の504億円(計画達成)となりましたが、一方で、スチールドアの販売価格の引き上げを十分に進めることができず、収益構造の未整備もあつたことから、営業利益はマイナスとなりました。

2025年度の取り組み

接着工法と軽量化によりドア1枚当たり約35kgのCO₂を削減できる環境配慮型スチールドア「SGD」の拡販、現場で組み立てる「ノックダウン枠」の採用による積載効率の向上(コストダウン)を図ると共に、適正な販売価格の引き上げを徹底して進めていきます。また、ドア事業会社の再編を通じて、供給体制の整備および事業経営の効率化を推進し、グループ全体でドア事業の収益構造の改善をめざします。これらの取り組みにより、売上高は前期比6.5%増の537億円、営業利益は同5億円(営業利益率1.0%)をめざします。

Topics BXグループのドア・パーティション事業会社6社を東西の2社に統合(2025年4月1日)

ドア・パーティション事業の強化・拡大策として、市場への対応力を高めると共に、顧客ニーズへのきめ細かな対応を図るため、東日本エリアはBXティアール、BX鐵矢、BX東北鐵矢の3社をBXティアールとして統合、西日本エリアは、BXルーテス、BXケンセイ、BX文化パネルの3社をBXルーテスとして統合しました。東日本エリア・西日本エリアにおける供給体制を整備し、より効率的な事業経営をめざします。



基幹事業 パーティション事業

外部要因	機会	<ul style="list-style-type: none"> 経済活動の正常化によるオフィス需要の回復 スチールパーティション市場の拡大 	リスク	<ul style="list-style-type: none"> スチールパーティションを扱うOEMメーカーの撤退 少子化による新設学校需要の減少
	内部要因	強み		<ul style="list-style-type: none"> 全国ネットの販売網による対応力



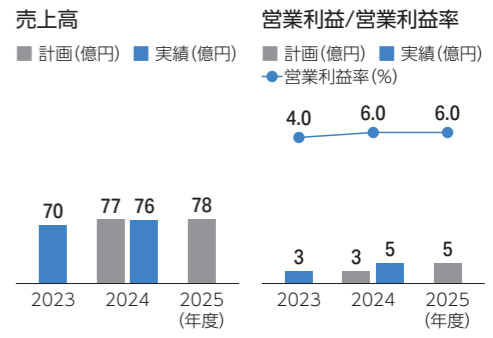
戦略の方向性

- ①市場動向も踏まえた事業の再構築を図る
- ②スチールパーティションの内製化を検討する

重点施策

BXオリジナルDP事業ブランド「トビタテ」を活用し、パーティション製品の拡販を推し進める

- スペックインによる川上営業の強化でBXブランドの浸透を図る
- 設計、工務、施工体制の拡充・強化を図る



2025年3月期の取り組み・業績

新ブランド「トビタテ」を活用した、スペックイン活動の強化、特設サイトの公開など販売促進活動を推し進め、パーティション商品の拡大に注力してきました。

業績については、トイレブースの売上が堅調に推移したこと、適正な販売価格への引き上げにより、売上高は前期比8.4%増の76億円。営業利益は同63.2%増の5億円となりました。

2025年度の取り組み

引き続き、新ブランド「トビタテ」を活用した学校用間仕切りなどのスペックイン活動を強化すると共に、組織力の向上を図り、スチールパーティション、スライディングウォール、トイレブースの受注拡大を推進していくことで、売上高は前期比3.0%増の78億円、営業利益は前期並みの5億円(営業利益率6.0%)をめざします。

Topics 新ブランド「トビタテ」、特設サイト「トビタテスクエア」公開

当社ドア・パーティション商品を「断熱」「地震対策」などのキーワードから、お客様のニーズにあった商品を絞り込み、商品の特徴やデジタルカタログ、CADデータを簡単に取得できる特設サイトを開設しました。

今後も商品情報の拡充を図ると共に、新ブランドの浸透に向けた取り組みを強化していきます。

特設サイト
「トビタテスクエア」<https://tobitate-square.jp>

- 用途や必要な性能などを選択いただくだけで、豊富なラインアップから商品を選定
- 必要な資料・情報(CAD・カタログデータ等)にアクセス可能
- お客様の欲しい情報をダウンロード



基幹事業 住宅建材事業

外部要因	機会	・パワービルダーの拡大 ・住宅高断熱化による大空間化に伴う室内階段需要の拡大	リスク	・住宅着工戸数の減少 ・従来工法を採用する工務店の減少
	内部要因	強み		
内部要因	・主要都市限定で展開中のハウスメーカー向けアフターメンテナンス体制を、全国対応に拡充することで顧客満足度を向上			

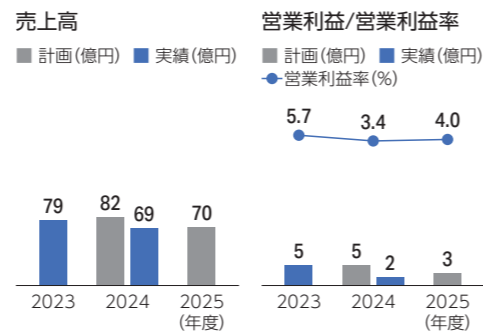


戦略の方向性

- ①住宅向け商材の複合販売により1棟当たりの収益を拡大する
- ②住宅向けSDGs関連製品の品揃えを充実させる

重点施策

- ・環境に配慮したオーニング、テクモク、換気採光窓シャッター等を複合販売する
- ・パワービルダーの全国展開に対応した、設計、工務、施工体制を拡充させる
- ・アフターメンテナンス体制の拡充により、ストック市場への対応を強化する



2025年3月期の取り組み・業績

ハウスメーカー、ビルダー向けにシャッターやオーニング商品との複合販売を展開すると共に、昨年にリリースした室内階段「BXモダンステアーズ」のバリエーション追加などにより受注拡大に注力してきました。

業績については、室内階段「BXモダンステアーズ」を含めた階段製品が堅調に推移したものの、新設住宅着工戸数の減少の影響を受け、売上高は前期比12.3%減の69億円(計画未達)。営業利益は同48.1%減の2億円(計画未達)となりました。

2025年度の取り組み

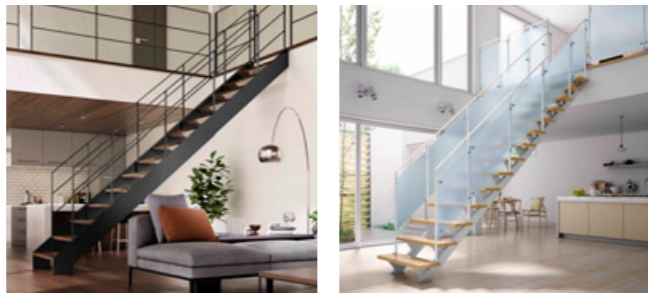
新設住宅着工戸数の減少という厳しい市場環境が続く一方、省エネ法の改正に伴い、今後は高気密、高断熱を実現するZEH住宅の増加が見込まれており、こうした流れの中で、リビングに大空間の吹き抜けを備えた住宅にマッチした住宅用室内階段「BXモダンステアーズ」のさらなる提案・拡販を推進すると共に、リノベーション物件への対応強化を図ることで、売上高は前期比1.7%増の70億円、営業利益は同20.0%増の3億円(営業利益率4.0%)をめざします。

Topics

室内階段「BXモダンステアーズ」バリエーション追加

「BXモダンステアーズ」はシンプルで洗練されたスチールのシャープさに加え、木目を施した暖かな雰囲気のある踏板で住宅に力強さと癒しを与える室内階段です。2階の吹抜けにも同じデザインの手すりを配することが可能で、開放的な住空間を実現します。

このたび、納まり・色・意匠性などお客様のさまざまなニーズに応えるべく、バリエーションを追加致しました。多様な住まいにフィットし、魅力的な空間を創造する階段として、お客様のより快適な住環境づくりに貢献していきます。



注力事業 エコ&防災事業

外部要因	機会	・気候変動対策による遮熱需要の高まり ・防衛施設増強予算の拡大 ・公共インフラの浸水対策の拡大	リスク	・気候変動の急激な悪化によるさらなる高強度、高耐久商品の早期要求
	内部要因	強み		
内部要因	・オリジナル商品の開発、設計、製造、販売、施工、メンテナンスを含めた総合力			

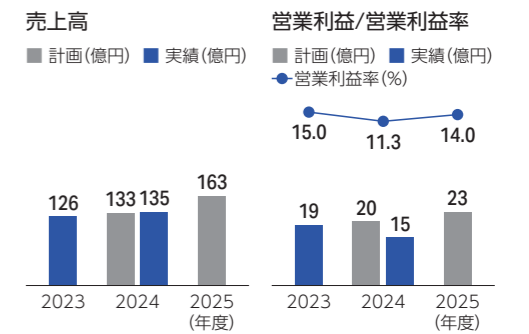


戦略の方向性

- ①注力事業の柱となるべく、商品開発への積極投資とM&Aも視野に事業を拡大する
- ②エコ・防災製品を幅広く提案できる要員を増強する

重点施策

- ・気候変動による浸水被害の増大に向けた止水製品の品揃え、拡販を継続強化する
- ・防衛力整備計画における津波・浸水災害対策への止水製品の提案、売上拡大を行う
- ・作業環境改善のための遮熱製品提案、周辺商品の複合販売を展開する



2025年3月期の取り組み・業績

止水高さ1.5mまで対応可能なBX止水板「ラクセットハイタイプ」のリリース、最大開口8mまで対応できる高速シートシャッター「大間迅ワイドプラス」のリリース、さらに遮熱シート「はるクール」の受注拡大による「遮熱事業」の本格展開などに注力し事業の拡充に努めました。

業績については、止水商品や、屋内用遮熱シート「はるクール」、高気密性能の高速シートシャッター「大間迅」*の売上が堅調に推移したことで、売上高は前期比7.6%増の135億円(計画達成)。営業利益は同18.5%減の15億円(計画未達)となりました。

*省エネ効果の高い高速シートシャッターの売上が遮熱対策と相乗効果を生むかたちで好調に推移していることから、これまでの「シャッター事業」から「エコ&防災事業」に組み入れるかたちに変更しています。

2025年度の取り組み

堅調な受注状況の止水商品と、労働安全衛生規則の改正に伴う職場における熱中症対策の強化を受け、遮熱事業をグループ全体で強化・拡充することに加えて、木材・プラスチック再生素材を活用した「テクモク」の拡販により、売上高は前期比20.3%増の163億円、営業利益は同48.6%増の23億円(営業利益率14.0%)をめざし、気候変動への緩和と適応に貢献する事業として注力していきます。

Topics

職場における熱中症対策の強化のため、改正労働安全衛生規則が施行

2025年6月1日に施行された改正労働安全衛生規則では、職場における熱中症対策の強化が盛り込まれ、今後、事業者には熱中症の恐れがある労働者を早期に見つけ、その状況に応じて迅速かつ適切に対処することで熱中症の重篤化を防止する体制整備が求められます。こうした背景を踏まえ、当社では引き続き遮熱シート「はるクール」の提案を積極展開し、お客様の課題解決に貢献していきます。



遮熱シート「はるクール」

注力事業 建築資材事業

外部要因	機会	<ul style="list-style-type: none"> 中・大規模木造建築の増加 住宅補助金制度の活用による需要の増加 建築物の耐震改修の促進 	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 新設住宅着工戸数の減少 ウッドショックの再発生による受注減や工期遅れ 競合大手ブランド力
	内部要因	強み	<ul style="list-style-type: none"> ニッチ市場における競争優位性 取り扱い商材の多様性 デリバリーの迅速性 	



戦略の方向性

- 積極的な投資(開発、設備、システム等)による売上規模と事業領域を拡大する
- 商材の拡充、配送の即時対応により顧客ごとの取引量を拡大する

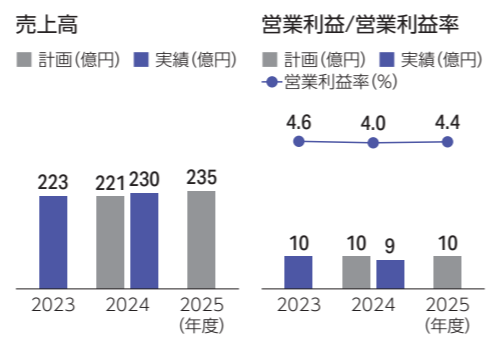
重点施策

(基礎建築材料)

- 生産性向上のため、営業、製造、物流の連携システムを構築する
- 新事業、新商品への挑戦と人材育成の注力により、持続的成長へとつなげる

(建築物)

- 多目的木造建築分野への対応力強化を図り事業を拡大する
- 海外販路の整備を推進する



2025年3月期の取り組み・業績

建築金物を扱うBXカネシンでは多目的木造建築向け商品の拡充と拡販の強化、基礎建築材料を扱うBX西山鉄網は生産設備投資による生産性向上に注力することで収益の拡大を図りました。

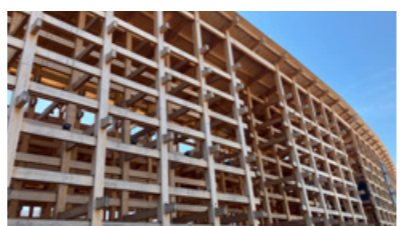
業績については、建築金物を扱うBXカネシンの売上が堅調に推移したことで、売上高は前期比3.2%増の230億円(計画達成)。一方で、物流コストの増加により利益が圧迫され、営業利益は同11.2%減の9億円(計画未達)となりました。

2025年度の取り組み

BXカネシンでは引き続き、多目的木造建築への対応強化策としてオリジナル金物の開発・拡販に注力し、木造建築の大型化や多目的化に取り組みやすい環境づくりを推進し、BX西山鉄網では業務のデジタル化や生産性向上により利益改善を図っていくことで、売上高は前期比1.8%増の235億円、営業利益は同14.0%増の10億円(営業利益率4.4%)をめざします。

Topics 大阪・関西万博会場のシンボルとなる「大屋根リング」と、「日本館のパビリオン」にBXカネシンが扱う建築金物が採用

万博会場のシンボルである大屋根リングや日本館のパビリオンには、当社グループのBXカネシン提供による、木造建築に必要な建築金物が使われています。木造建築は、木材が炭素を貯蔵する特性や、鉄筋コンクリート造と比較して材料製造時の環境負荷が少ないことから、カーボンニュートラルへの貢献が期待され、用途が非住宅や中・大規模の多目的建築へと広がっています。当社グループは木造建築のさらなる普及を支援し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



大屋根リング外観

注力事業 メンテナンス事業

外部要因	機会	<ul style="list-style-type: none"> 防火設備検査市場の拡大 管理用シャッター点検の拡大等 法改正に伴う点検需要増 	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 公共物件における法定点検発注形態の多様化と異業種の参入
	内部要因	強み	<ul style="list-style-type: none"> 自社施工ストックの積み上げ 全国24時間受付の修理・点検網 国家資格を有した検査員による保守点検体制 	

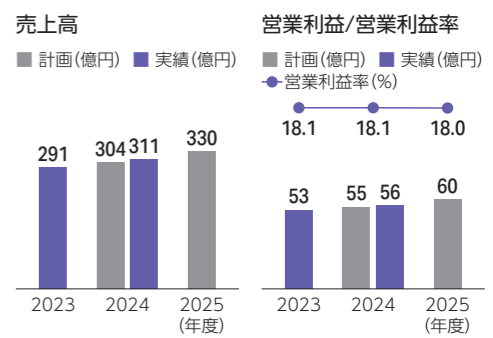


戦略の方向性

- 高収益の成長事業として人材育成、資格取得への集中投資を行う
- メンテナンス対象商品を拡大する
- グループ連携によるアフターメンテナンス・フォローを強化する

重点施策

- 修理・点検品質向上により継続顧客を拡充する
- 計画的な社員教育により、多種多様な商品のメンテナンスに対応できる人材を増やす
- 修理、点検、改修時に環境配慮製品(遮熱、断熱、防災・減災製品)を拡販する



2025年3月期の取り組み・業績

お客様との強固な信頼関係の構築を前提とした修理対応を中心に、防火シャッターおよび防火ドアの法定点検を軸にしたメンテナンス対応に注力することで収益の拡大を図りました。

業績については、修理需要が堅調に推移したことで、売上高は前期比6.9%増の311億円(計画達成)。営業利益は同6.9%増の56億円(計画達成)となりました。

2025年度の取り組み

今年7月より、従来の随時閉鎖式の防火扉に加えて、常時閉鎖型の防火扉も新たに点検対象となったことを踏まえ、今後も需要が拡大する市場に継続して対応していくため、情報のDX化による営業活動の効率化を図ると共に、防火設備検査の法改正に対応した検査・管理体制を整備し、サービス品質の向上を図っていくことで、売上高は前期比6.0%増の330億円、営業利益は同5.4%増の60億円(営業利益率18.0%)をめざします。

Topics 「防火設備定期検査」において常時閉鎖式防火設備も対象に

防火設備の定期検査報告および定期点検に関する改正告示が2024年6月28日に公布され、2025年7月1日より施行されました。その結果、これまで特定建築物定期調査において実施されていた「常時閉鎖式防火扉に係る調査事項の一部」が防火設備定期検査・点検において実施*されることになり、常時閉鎖式の防火扉が新たに法定点検の対象に追加されました。

なお、今回新たに法定点検の対象に加わった常時閉鎖式の防火扉は膨大なストック数があるため、点検の対象範囲は「各階の主要なもの」に限定される運用となっています。

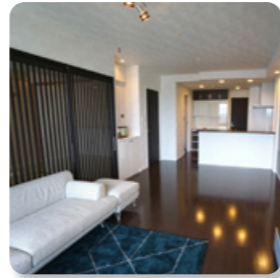
*報告様式は各特定行政庁ごとで異なります。



防火設備定期検査の実施風景

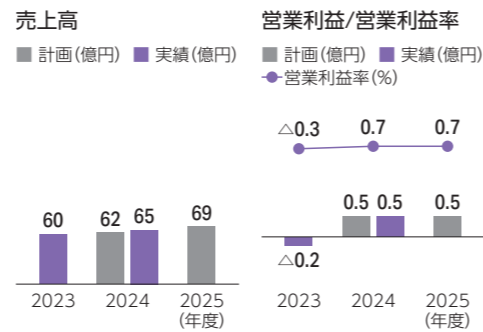
注力事業 リノベーション事業

外部要因	機会	・リフォーム市場は省エネ法等の後押しもあり現状維持が継続 ・自社元請け物件の改修案件が増加傾向	リスク	・リフォーム業界の収益率の低さ
	内部要因	強み	・関東エリアにおける高い認知度 ・自社ブランドの止水商品等を切り口とした受注が可能	



戦略の方向性
 ①Webを中心とした新規引合の増加、収益構造を再構築する
 ②BXブランドを活用した元請け事業を拡大する

重点施策 (リフォーム)
 ・ 部位別、価格帯別に専門的な提案により信頼性を高め、リピート顧客の拡大、1棟当たりの売上を拡大する
 ・ 営業活動に専念するサポート体制の整備と、業務のIT化を進めることで販売効率を高める (ビルリニューアル)
 ・ 資格保有者の増員に向けて、社内人員の育成・教育に注力する
 ・ 大手顧客の現場に対応する体制整備のため、M&Aを含めた組織の再構築を検討する



2025年3月期の取り組み・業績

住宅リフォーム事業は、リピート顧客の獲得に注力すると共に、単価アップを推進した結果、売上高は増収となりました。営業利益は黒字化に至らなかったものの、赤字幅は縮小することができました。ビルリニューアル事業は、現場対応力の強化や顧客開拓など営業力の向上に注力し、売上が堅調に推移しました。

事業全体の業績は、売上高は前期比8.9%増の65億円(計画達成)。営業利益は黒字回復(計画未達)となりました。

2025年度の取り組み

住宅リフォーム事業では、空間改修や外装工事への注力に加え、省エネ住宅向けの補助金を活用するなど、新規およびリピート顧客をターゲットに受注拡大を図っていきます。また、ビルリニューアル事業は耐震・止水などの施工実績を活かし、さらなる顧客の獲得に向けた営業活動を強化していきます。

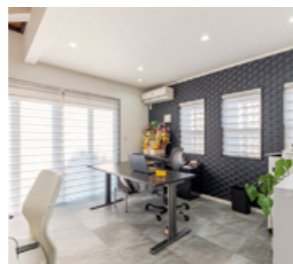
以上の取り組みにより、事業全体の売上高は、前期比6.1%増の69億円、営業利益5,000万円(営業利益率0.7%)をめざします。

Topics リノベーション事業施工事例

ビルの耐震補強工事やマンションの大規模改修工事といったビルリニューアルをはじめ、キッチン、トイレだけでなく、ライフスタイルの変化に合わせた空間改修を含めた住宅リフォームなど安心・安全で快適な暮らしをお届けするトータルリノベーションをご提案しています。



ビルの耐震補強工事



事務所のリフォーム



住宅の空間改修

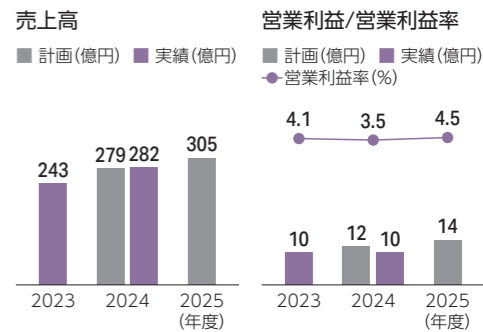
注力事業 海外事業

外部要因	機会	・(ベトナム)海外からの投資 ・(オーストラリア)人口増、リノベ市場の拡大 ・(ニュージーランド)人口増、未開拓エリアの進出	リスク	・(ベトナム)賃金上昇、人材流出 ・(オーストラリア)人手不足、住宅価格の高騰 ・(ニュージーランド)住宅価格の高騰、人件費高騰
	内部要因	強み	・(ベトナム)日系ゼネコンの高いシェア、品質 ・(オーストラリア)認知度、製品力、製造拠点 ・(ニュージーランド)ブランド力、製造資本	



戦略の方向性
 海外事業売上高比率：2026年度目標 12.6%
 (ベトナム)利益体質の強化、ローカル顧客の開拓
 (オーストラリア、ニュージーランド)オセアニア地域でのガレージドア市場、コマース市場No.1をめざす

重点施策
 (ベトナム)複合建具メーカーとしての提案力により生産量増加と利益拡大につなげる。購買力、品質管理体制の強化により、安定した収益を確保する。
 (オーストラリア)ローラードア自動化設備の本格稼働による生産性向上と省力化により収益拡大を図る。M&Aによる事業領域を拡大する。
 (ニュージーランド)オーストラリアのノウハウを活かした生産ラインの見直し等により、生産性向上と製品補償費ゼロをめざす。リノベーション市場、倉庫市場へ販売網を拡げ、持続可能な事業基盤を構築する。M&Aにより事業領域を拡大する。



2025年3月期の取り組み・業績

ベトナムでは、営業、購買、品質管理の体制を強化したことが寄与し営業黒字を継続。オーストラリアでは、販売価格の引き上げが貢献したことで収益を拡大。ニュージーランドでは、生産ラインの見直しによる生産性向上や新規顧客開拓に努めましたが、物価高を背景とした住宅市場の停滞やコスト増により売上・利益が減少となりました。

事業全体の業績については、売上高は前期比16.4%増の282億円(計画達成)。一方、ニュージーランドの市場停滞により利益が減少したことで、営業利益は同0.6%減の10億円(計画未達)となりました。

2025年度の取り組み

ベトナムでは引き続き受注拡大を推し進めることで営業黒字を継続していきます。オーストラリアでは政策金利の高止まり、建設業界での人材不足と厳しい市場にありますが、販売価格の引き上げの継続による収益確保、ローラードア自動化設備本格稼働による生産性向上と受注拡大に注力します。ニュージーランドの住宅市場も停滞が続く見込みですが、需要の回復に備えた設備投資による生産性の向上を推し進めていきます。

以上の取り組みにより、事業全体の売上高は前期比8.1%増の305億円、営業利益は同37.9%増の14億円(営業利益率4.5%)をめざします。

Topics 豪州コマースシャルドアメーカーのARCO社、MAXDOOR社の本社・工場を1つに集約

クイーンズランド州にてコマース向けローラードアを製造するARCO社と同じくコマース向けシートシャッターを製造するMAXDOOR社の本社・工場を1か所に集約しました。

それぞれ異なる製品・技術を有する企業間での人材交流や技術共有、拠点集約による生産効率向上をめざし、オーストラリアコマースシャルドア事業のさらなる強化を図ります。

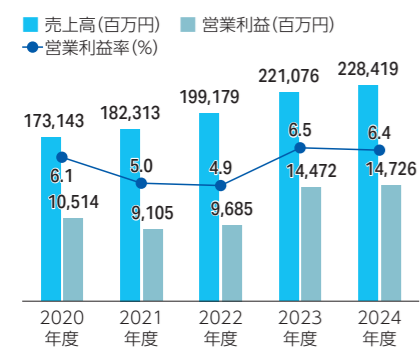


ARCO社・MAXDOOR社 新工場外観

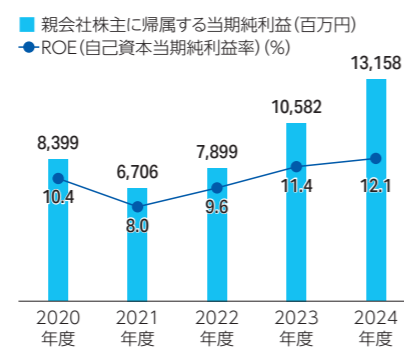
財務ハイライト

(年度)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
財務ハイライト												
経営成績												
売上高	百万円	128,650	143,180	145,855	155,515	174,661	184,239	173,143	182,313	199,179	221,076	228,419
売上原価	百万円	92,738	103,823	107,708	115,447	128,574	136,938	126,348	135,340	149,109	161,727	165,936
売上総利益	百万円	35,912	39,356	38,146	40,068	46,087	47,301	46,794	46,972	50,070	59,349	62,483
売上総利益率	%	27.9	27.5	26.2	25.8	26.4	25.7	27.0	25.8	25.1	26.8	27.4
営業利益	百万円	9,253	10,087	7,280	6,801	9,801	9,485	10,514	9,105	9,685	14,472	14,726
営業利益率	%	7.2	7.1	5.0	4.4	5.6	5.1	6.1	5.0	4.9	6.5	6.4
経常利益	百万円	10,045	10,524	8,463	7,681	10,801	10,003	11,910	9,081	9,992	15,941	14,777
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	6,492	6,349	5,967	3,195	7,294	6,603	8,399	6,706	7,899	10,582	13,158
設備投資額	百万円	3,361	5,475	8,098	4,676	3,255	3,968	3,391	3,687	4,729	4,826	6,232
減価償却費	百万円	1,791	2,505	2,954	3,397	3,967	4,551	4,285	4,469	4,434	5,451	6,430
財政状態、キャッシュ・フロー												
純資産	百万円	57,328	60,721	66,929	70,195	74,179	77,157	84,482	82,512	82,776	103,924	113,450
総資産	百万円	118,056	130,098	139,660	153,778	162,085	165,874	168,350	169,205	177,246	206,879	204,982
有利子負債	百万円	2,501	6,137	9,906	16,447	16,006	15,988	15,590	15,659	15,260	21,377	21,279
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	6,954	6,919	7,979	5,990	11,473	10,263	17,459	9,354	7,515	15,642	10,975
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△2,724	△11,697	△9,435	△12,782	△4,450	△3,429	△2,160	13	△1,569	△16,894	△3,745
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△2,525	1,692	1,825	4,311	△2,756	△5,090	△3,500	△9,646	△10,964	9,513	△6,795
フリー・キャッシュ・フロー	百万円	4,230	△4,778	△1,456	△6,792	7,023	6,834	15,299	9,367	5,946	△1,252	7,230
株式情報												
一株当たり配当金	円	17.0	20.0	20.0	20.0	25.0	25.0	40.0	40.0	42.0	55.0	74.0
配当性向	%	18.8	22.6	24.0	44.9	24.6	27.1	34.1	40.8	34.5	35.0	40.0
主要な指標												
一株当たり純資産(BPS)	円	799.62	846.95	933.54	979.11	1,032.44	1,073.97	1,175.90	1,225.96	1,348.39	1,458.84	1,592.13
一株当たり当期純利益(EPS)	円	90.55	88.56	83.24	44.57	101.74	92.11	117.16	97.97	121.66	157.11	184.95
総資産利益率(ROA)	%	5.7	5.1	4.4	2.2	4.6	4.0	5.0	4.0	4.6	5.5	6.4
投下資本利益率(ROIC)	%	-	-	-	-	-	-	7.6	5.2	6.8	8.9	7.9
BxVA	百万円	-	-	-	-	-	-	329	△2,040	△536	1,827	730
自己資本当期純利益率(ROE)	%	12.0	10.8	9.3	4.7	10.1	8.7	10.4	8.0	9.6	11.4	12.1
DEレシオ	-	0.04	0.10	0.15	0.23	0.22	0.21	0.18	0.19	0.18	0.21	0.19
自己資本比率	%	48.6	46.7	47.9	45.6	45.7	46.4	50.1	48.7	46.6	50.2	55.3

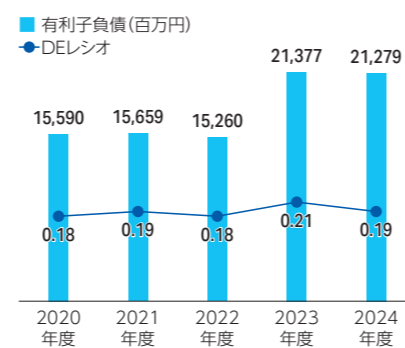
売上高／営業利益／営業利益率



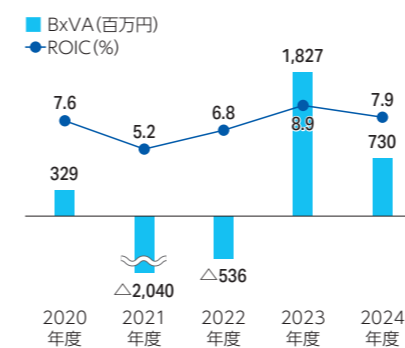
親会社株主に帰属する当期純利益／ROE(自己資本当期純利益率)



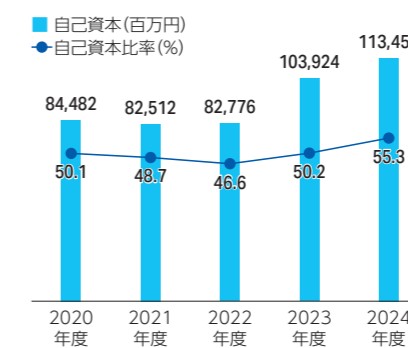
有利子負債／DEレシオ



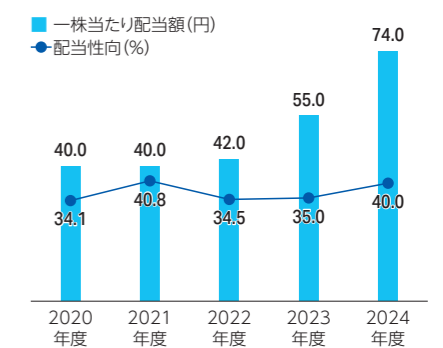
BxVA/ROIC



自己資本／自己資本比率



一株当たり配当金／配当性向

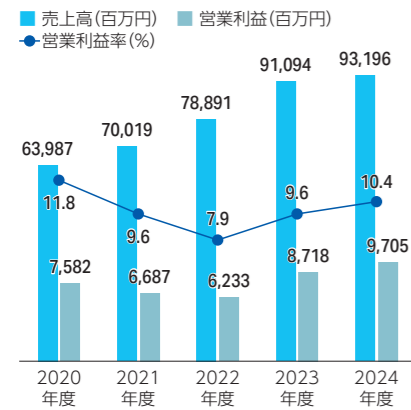


財務ハイライト

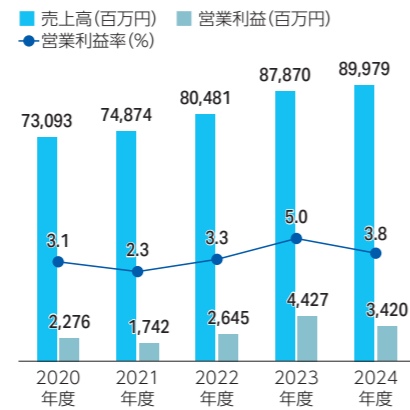
(年度)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
セグメント別「売上高」												
シャッター関連製品事業	百万円	48,060	50,788	51,445	51,922	64,608	66,983	63,987	70,019	78,891	91,094	93,196
建材関連製品事業	百万円	53,013	64,658	65,275	71,892	75,551	79,401	73,093	74,874	80,481	87,870	89,979
サービス事業	百万円	15,502	16,463	17,726	19,711	23,477	25,249	24,287	25,179	26,774	29,115	31,122
リフォーム事業	百万円	8,417	7,705	7,797	8,072	6,955	7,099	5,220	5,733	6,367	5,973	6,506
その他事業	百万円	3,656	3,563	3,610	3,916	4,069	5,505	6,554	6,506	6,665	7,022	7,615
合計	百万円	128,650	143,180	145,855	155,515	174,661	184,239	173,143	182,313	199,179	221,076	228,419

セグメント別「営業利益」												
シャッター関連製品事業	百万円	6,751	7,542	6,788	5,604	7,872	7,165	7,582	6,687	6,233	8,718	9,705
建材関連製品事業	百万円	3,118	3,401	1,829	1,727	1,155	804	2,276	1,742	2,645	4,427	3,420
サービス事業	百万円	1,717	1,862	1,958	2,285	3,843	4,466	3,706	4,039	4,539	5,280	5,643
リフォーム事業	百万円	54	△117	△199	207	86	90	△179	△135	62	△17	47
その他事業	百万円	261	238	249	191	231	718	1,101	906	940	1,095	1,263
配賦不能額	百万円	2,649	2,840	3,346	3,214	3,386	3,759	3,972	4,134	4,734	5,031	5,353
合計	百万円	9,253	10,087	7,280	6,801	9,801	9,485	10,514	9,105	9,685	14,472	14,726

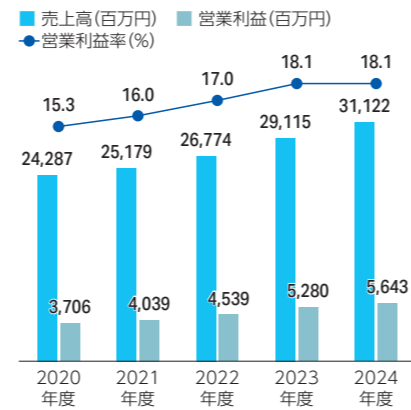
シャッター関連製品事業
売上高／営業利益／営業利益率



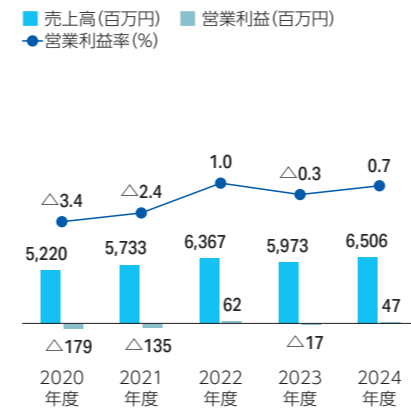
建材関連製品事業
売上高／営業利益／営業利益率



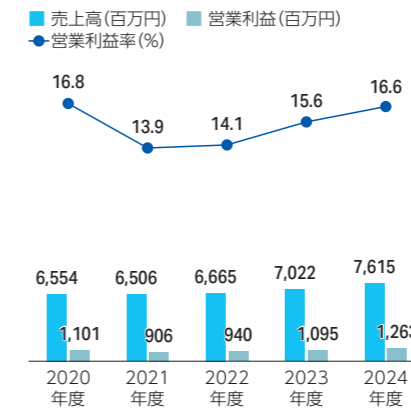
サービス事業
売上高／営業利益／営業利益率



リフォーム事業
売上高／営業利益／営業利益率



その他事業
売上高／営業利益／営業利益率

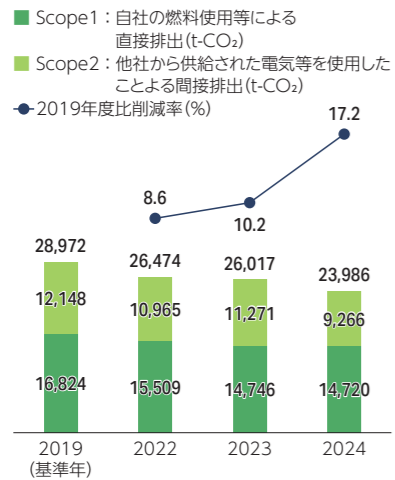


非財務ハイライト

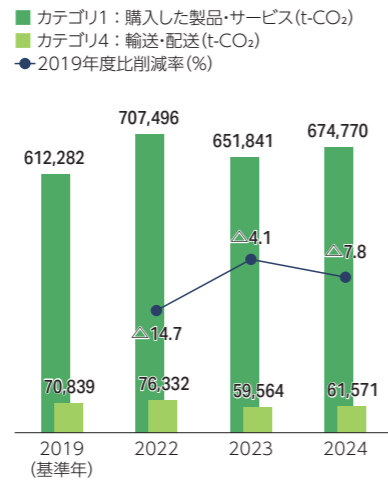
※人的資本の情報は単体

環境

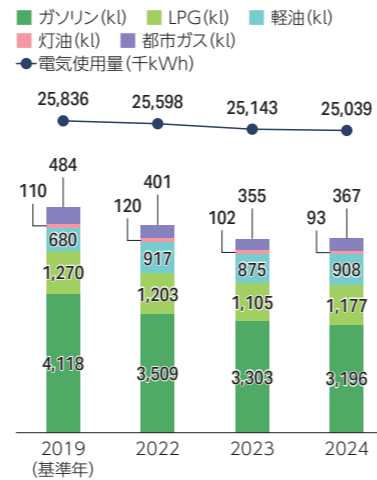
CO₂排出量の推移 (Scope1+2)



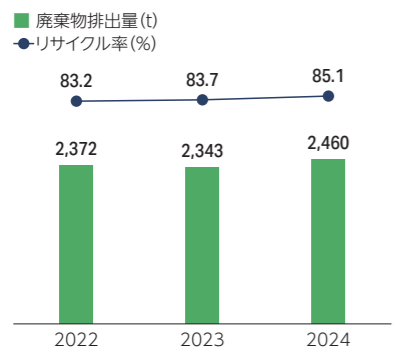
CO₂排出量の推移 (Scope3)



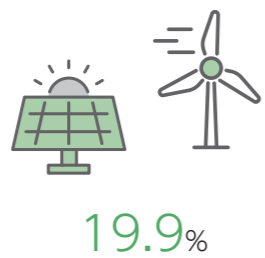
エネルギー使用量の推移



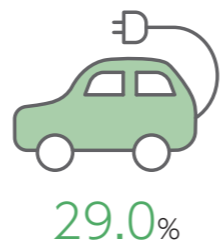
廃棄物排出量・リサイクル率



購入電力に占める再エネ導入率



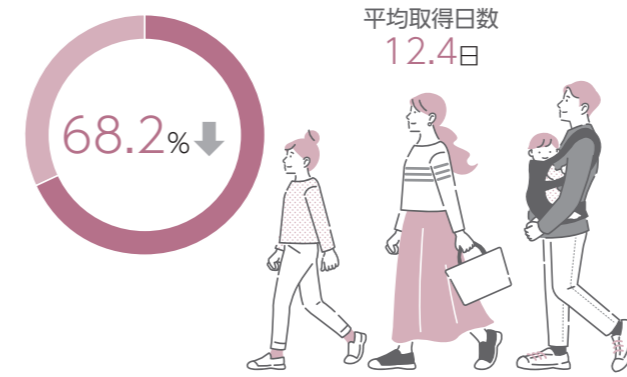
業務使用車両のエコカー転換率



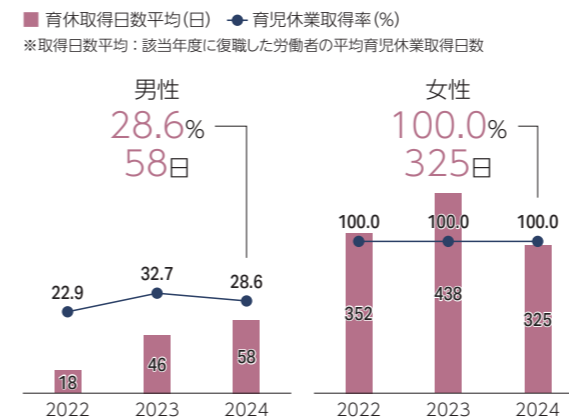
※2025年4月現在
BX BUNKA NEW ZEALANDを除く

従業員の働き方

年次有給休暇取得率



育児休業取得率・取得日数平均



従業員一人当たりの平均残業時間

27.2時間 ↑

離職率

2.4% ↑

BXグループ独自の制度

技術・技能の伝承と後継者育成を目的とした

マイスター認定制度
39名



顕著な社会的取り組みを実施した部門を表彰する

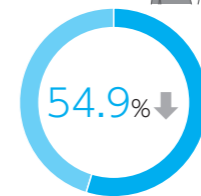
CSR for you 賞
受賞部門数
2013年~2024年
55部門

BXグループの組織風土・コンプライアンス

働きがいのある職場である



一緒に職場で働くメンバーは会社の規定ルールを意識し行動できている



※2025年7月 組織風土診断の結果
BX BUNKA VIETNAM, BX BUNKA AUSTRALIA, BX BUNKA NEW ZEALANDを除く

BXグループの社会貢献活動

課題解決を目的とした非営利団体*との連携数

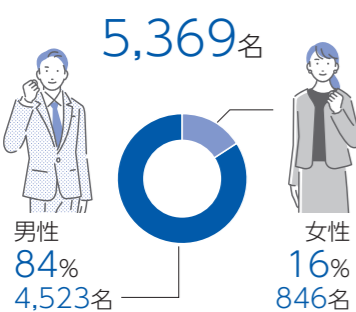
2024年度 39団体
※NPO、NGO、社会福祉法人など



社会と共に
▶ <https://www.bunka-s.co.jp/csrinfo/csr2024/society/>

グループ情報

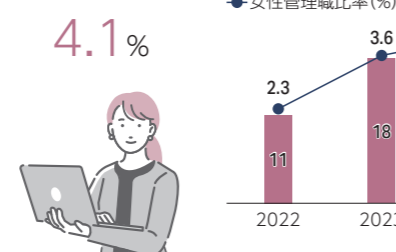
連結従業員数



うち外国籍の従業員
767名

ダイバーシティ

女性管理職比率



障害者雇用率

2.5% ↑

中途採用者比率

64.9% ↑

健康

ストレスチェック受検率

91.9% ↑



労働安全衛生

労働災害度率

0.3% ↓



外部評価

日経SDGs経営調査2024

★3評価

NIKKEI SDGs
経営調査2024 ★★★

CDP「気候変動」

B評価

CDP DISCLOSURE 2024 CORPORATE

主な表彰

- 防災・減災×サステナブル大賞2024
風災害対策商品
ウインドブロックシリーズ「重量シャッターC-96V」
優秀賞
- ジャパン・レジリエンス・アワード2025
風災害対策商品
ウインドブロックシリーズ「重量シャッターC-96V」
優良賞
- 2024年「超」モノづくり部品大賞
浸水高さ1.5mまで対応
アルミ製止水板「ラクセット ハイタイプ」
奨励賞

会社・株式情報

会社情報 (2025年3月31日現在)

会社概要

商号	文化シャッター株式会社 BUNKA SHUTTER CO., LTD.
本社	東京都文京区西片一丁目17番3号 TEL: 03-5844-7200(代)
創業	1955(昭和30)年4月18日
事業内容	各種シャッター、住宅用建材、 ビル用建材の製造および販売
資本金	15,051百万円
決算期	毎年3月
上場/公開	東京証券取引所 プライム市場 (1973年11月公開)
従業員数	5,369人(連結)
全国営業拠点	197ヶ所(連結311ヶ所) (2025年4月1日現在)

工場

千歳工場	北海道千歳市北信濃776-4
秋田工場	秋田県秋田市川尻町大川反170-3
小山工場	栃木県小山市大字上石塚1088-1
掛川工場	静岡県掛川市淡陽2-1
御着工場	兵庫県姫路市御国野町御着字深見187
姫路工場	兵庫県姫路市四郷町本郷51-1
福岡工場	福岡県朝倉郡筑前町朝日618

ISO認定/登録

認定/適用規格	組織名
ISO / IEC 17025	ライフイン環境防災研究所
ISO 9001	小山工場 掛川工場 姫路工場 御着工場
ISO 14001	小山工場

グループ会社と事業内容 (2025年4月1日現在)

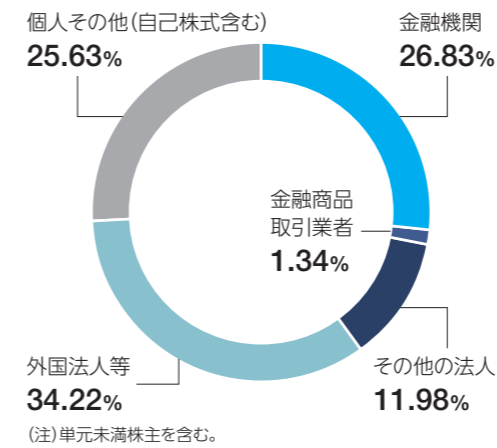
グループ会社	主な事業内容
文化シャッターサービス株式会社	シャッター等の販売、保守点検および修理
BX新生精機株式会社	電動開閉機、各種昇降機、計測器の製造、販売
BXテンパル株式会社	商業施設・住宅用オーニング等の製造、販売
BXあいわ株式会社	保険代行、リース紹介および斡旋、旅行業
BX沖縄文化シャッター株式会社	各種シャッターおよび関連製品の製造、販売
BXティール株式会社	戸建住宅、マンション等の玄関用金属製ドア、スチールドア、 パーティション等の製造、販売
BXゆとりフォーム株式会社	リフォームの設計・施工および請負ならびにそれらに関連する事業
BX紅雲株式会社	ステンレス建材、ステンレス製特定防火設備等の製造、販売
BX朝日建材株式会社	スチール建材およびスチールドアの製造、販売
BX西山鉄網株式会社	住宅向け基礎鉄筋ユニットおよび溶接金網、ラス等の製造、販売
BXカネシン株式会社	建築用諸金物の製造、販売
BXルーテス株式会社	スチールドア等の製造、販売
株式会社エコウッド	木材・プラスチック再生複合材の製造、販売
BX BUNKA VIETNAM CO., LTD.	各種シャッター、ドア等の製造、販売
BX BUNKA AUSTRALIA PTY LTD	ガレージドア、各種シャッターの製造、販売
BX BUNKA NEW ZEALAND LIMITED	ガレージドア、各種シャッターの製造、販売

株式情報 (2025年9月30日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	288,000,000株
発行済株式の総数	72,196,487株 (自己株式1,558,061株を含む)
単元株式数	100株
株主数	5,637名

所有者別株式分布状況



大株主 (上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (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)	6,708,000	9.49
文化シャッター関連企業持株会	5,290,577	7.48
第一生命保険株式会社	3,260,978	4.61
文化シャッター社員持株会	2,959,222	4.18
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	2,941,663	4.16
株式会社みずほ銀行	2,534,873	3.58
NIPPON ACTIVE VALUE FUND PLC	2,500,000	3.53
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	1,905,000	2.69
THE BANK OF NEW YORK — JASDECTREATY ACCOUNT	1,762,800	2.49
株式会社淀川製鋼所	1,669,000	2.36

(注) 持株比率は自己株式(1,558,061株)を控除して計算しています。なお、自己株式には、「役員向け株式交付信託」の信託財産として株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)が所有する当社株式276千株は含まれていません。

第三者保証

当社では、BXグループ全体のエネルギー使用量やCO₂排出量について信頼性を高めるため、独立した第三者機関であるソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社より第三者保証を受けています。

