





VISION

地球のすみずみまで、
笑顔と笑顔がつながる社会へ



受け継がれる
創業の精神

スピリット

大同致遠

大いなる目的のため、
一致団結して高遠なる理想実現に努力すべし。

1880 漆器家業の継承

16歳で山中漆器の木地挽職人として家を継承。

1902 漆器から木製リムへ

~1903

海外へ販路を求め渡航（清国、韓国、ロシア）。ウラジオストックにおいて
自転車の木製リムを目にし、漆器木地の生産技術の転用による事業化の着想を得る。
「新家商会」を設立し木製リムの製作を開始。

1913 鉄製リムの国産化

~1914

鉄製リム一貫生産の技術導入を図るべく二代目熊吉と共に渡英、製造設備と材料などを
購入（二代目熊吉は半年間英国に留まり技術を習得）し、鉄製リムの一貫生産に着手。
難航するも、第1次世界大戦の影響による輸入途絶もあり
注文が殺到。生産も軌道に乗り、鉄製リムへの転換に成功する。

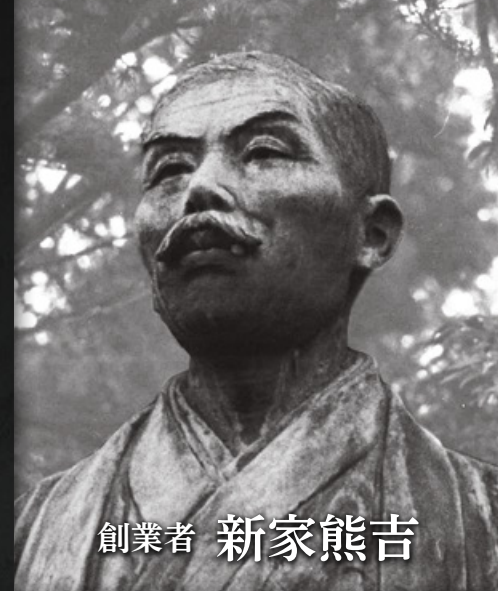
1933 チェーンの国産化

国産化が遅れていた自転車チェーンの輸入防遏と
国益に沿った事業展開を標榜し「国益チエン株式会社」を設立。

1935 大同団結から大同工業へ

~1938

激しい販売合戦によるチェーン市場の混乱に対し、業界の危機を回避する
ため各社が利益を共有する「大同団結」を決断し、大同チエン株式会社
発足（国益チエン、朝日チエン、加賀チエインの3社合併）。
その後、「大同工業株式会社」へ改称し現在に至る。



創業者 新家熊吉



二代目 新家熊吉

20世紀初頭に一人の漆器職人が世界
に目を向け、激動の時代に親子二代に
亘って国益に沿った事業を標榜し、
石川県加賀の山村から一大事業を築く。
“大同致遠”には、理想に向かい一致
団結して挑戦し続ける創業者の魂が
込められており、時代を超えて今も
フィロソフィーの中に息づいています。

MISSION

「技術」に尽くし、
「つくる」に尽くし、
「社会」に尽くす



フィロソフィーの実現に向けた コーポレート・ストーリー

大同工業グループは、100年先を見据えたグループビジョンとして「地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ」を掲げ、2035年に向けた長期経営ビジョンと4回の中期経営計画をロードマップに大きな変革（Re-Born）を生み、持続可能な未来を築きます。

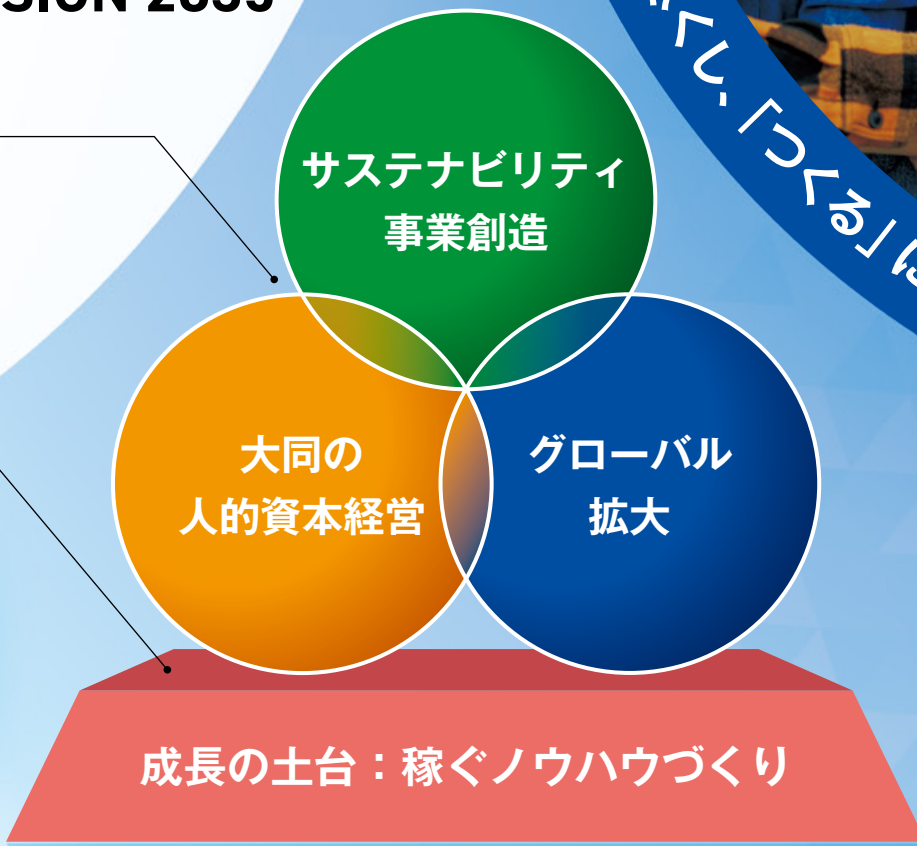
長期経営ビジョン [P29](#)

DID MUGENDAI SMILE VISION 2035

売上高 **1,500**億円

第13次中期経営計画 [P42](#)

売上高 **680**億円 ROE **8%**以上



MISSION 「技術」に尽くし、「つくる」に尽くし、「社会」に尽くす

VISION

地球のすみずみまで、
笑顔と笑顔がつながる社会へ



CEOメッセージ

「良い会社」から「強い会社」へ

これからも、従業員一人ひとりが自己実現・自己成長を遂げられる組織風土・企業文化醸成の責務を果たします。

椿本チエインとの経営統合

当社は2025年5月14日に、「株式会社椿本チエインと大同工業株式会社との経営統合に関する経営統合契約及び株式交換契約締結（簡易株式交換）のお知らせ」を開示し、6月24日の大同工業定時株主総会にて株主の皆様のご承認をいただきました。当社の企業価値向上に向けた大きな決断に対してご賛同をいただいた株主の皆様へ、この場を借りて改めて御礼申し上げます。

椿本チエインより今回の統合についての提案を受領したのは昨年12月でした。提案内容の重要性を踏まえ、私は独立社外取締役のみで構成する特別委員会での検討を直ちに指示すると共に、それとは別の座組で私を含む業務執行取締役でも対応に向けての議論を重ねました。提案の内容を冷静に咀嚼するには時間を要したのが正直なところです。執行側での議論も当初は非常に紛糾しましたが、改めて当社の状況や事業環境・社会情勢などを冷静に眺めつつ議論を重ねる中で、提案内容は2035年に向けた長期経営ビジョン実現性を高めるチャンスとして前向きに受け止められるようになりました。そして最終的には、「最も高い企業価値を創出できる」「株主様に不利益にならない」提案内容であるとの理解に至りました。その後、特別委員会からも“提案を受諾すべき”との答申を受け、結論が一致したことから、椿本チエインとの経営統合を取締役会の全会一致で決断いたしました。

代表取締役社長 執行役員 CEO

新家啓史



CEOメッセージ

当社の直近業績は、売上こそ中期経営計画の目標を達成したものの、営業利益は目標未達となっております。四期連続での増収や、直近期中での利益率の改善は取引先や関係する方々のご尽力、従業員の努力の賜物であり、感謝しかありませんが、この結果がこの先の持続的成長を創造できる数字かという点は冷静に見る必要があると考えています。

私は、大同工業は“良い会社”だと思っています。良い会社だからこそ、従業員の皆さんも一生懸命働いてくれますし、90年以上もの間、事業を継続してこられました。ただ、直近の事業環境の変化は凄まじく、これを乗り越えるには相当の自社努力が求められますが、それだけで2035年に向けた長期経営ビジョンを達成できるのか、自社努力にプラスする何かの大きな施策が必要ではないか、という思いも同時に生まれていました。“良い会社”から“強い会社”に変貌しなければならぬ、強い会社となって厳しい事業環境を乗り越えた先に、長期経営ビジョンの達成や従業員の成長機会・やりがい・幸せがある、ここ数年は寝ても覚めても本当にこればかり考えていました。

“良い会社”から“強い会社”への変貌とは端的に言えば成長力・収益力・変化対応力・社会課題解決力の強化・向上であり、それにより持続的かつ自主的に社会発展・地域社会への貢献を実現できる会社になることです。その結果、従業員の自己成長や自己実現の場が拡充し、個々の従業員の成長や待遇・生活の質の向上が実現でき、従業員の幸せにもつながる。この人的資本の強化が原動力となって、成長力等がさらに向上するというサイクルが力強く回る会社こそが“強い会社”で、このサイクルがあることで初めて長期経営ビジョンの達成や、その先の持続的成長が実現できると考えています。

樁本チエインとの経営統合により、経営自由度の観点からは当然ながら一定の制約が想定されますが、当社の事業成長機会

や経営資源は間違いなく拡大すると考えています。当社にとって最も大切でかけがえのない資本である人材（人財）についても、樁本チエインは当社及び当社の子会社の従業員の雇用を原則として維持し、既存の雇用条件を実質的に下回らないよう努める旨を表明しています。両社が有する人材、資産、技術、ノウハウ等の経営資源を相互に最大限活用し、両社グループ全体での最適な財務戦略を実現することにより、当社も統合シナジーの享受が期待できると考えています。私は、このシナジーを自社努力の“プラスアルファ”と捉え、事業環境の変化を乗り越え“強い会社”へと変貌することが、現時点において最も企業価値を高められる選択肢であると判断いたしました。

また、当社の株主の皆様（特に経営統合に反対の意思を示された少数株主の皆様）におかれましても、経営統合後は

大同工業グループを含めた樁本チエインの株主として、大同工業グループとつばきグループのシナジーによる企業価値の向上を経済的に享受していただくことが可能になると考えております。当社にとって「最も高い企業価値を創出できる」だけでなく「株主様に不利益にならない」選択であるとの評価を前提に、今回の経営統合の決断に至っております。

一般的な上場メリットの喪失や経営自由度の制約といったデメリットはもちろんありますが、今回の経営統合にはそれを遥かに超えるメリットがあると確信しています。“完全子会社化”という言葉にはともすればネガティブなイメージがあるかもしれませんが、決して後ろ向きな統合ではなく、大同工業の企業価値向上や成長に向けた大きなチャンスであり、統合シナジーや会社としてのパフォーマンスの最大化に挑戦していく所存です。



CEOメッセージ

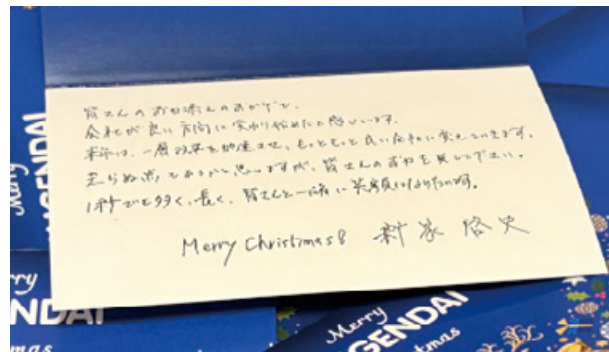
2024年度の振り返り ～「人」を軸とした経営へ～

2024年度を振り返ると、大同グループの中長期的な企業価値の向上に向けて何をすべきかを考え抜き、100年先の未来を見据えて会社が目指す姿と具体的な戦略をステークホルダーの皆様へお示しすると共に、その最初の一步を踏み出した1年であったと感じます。



長期経営ビジョン「DID MUGENDAI SMILE VISION 2035」で掲げた「グローバル拡大戦略」「サステナビリティ事業創造」の二つの成長戦略を実行し、2035年に1,500億円のビジネスを実現するという大きな目標を達成するには、従業員全員がまさに一致団結し、成長の基盤かつ強力なエンジンとなることが必須です。会社を率いる立場からも、「企業は人なり」という真理を日々実感する中で、企業活動全ての土台である「人」が持つ力や可能性を最大限発揮してもらい、一人ひとりが自己実現・自己成長を遂げられる組織風土や文化を醸成することこそが、CEOとして大きな目標に向けてまず注力すべき事項と考えています。

長期経営ビジョンでも、成長戦略の土台として「人的資本経営の本格的スタート」を掲げており、2035年に向けての初年度は、まさに「人」に軸を置いた施策と企業風土の変革に取り組んでまいりました。この取り組みを通じて改めた感じたことは、普段より経営者から先に本音で対話する機会をつくることの重要性です。誤解を恐れず申し上げますと、これまでは対話と経営施策は区別して考えていた部分がありました。しかし従業員と対話を重ねる中で、私が実行したい施策というのは、結局対話という土台の上にはか成り立つものではないということ学びました。例えば現在取り入れている社内手上げ制度1つとっても、普段から私の意図や狙いをちゃんと組織に対して幅広く共有しないと、一部の積極的な固定メンバーのための制度となってしまいます。また従業員の立場からすれば、経営者から真顔で話しかけられても緊張するだけだと思うので、本音で話す際も常に笑顔で心掛けるようになりました。昨年12月には私自身サンタクロースに扮して従業員の皆さんに感謝の気持ちを込めたカードを配って歩き回りましたが、従業員の皆さんにも驚きもありつつ笑顔になっていただけたと思います。



以前は私が従業員に声をかけても、どこか壁を感じることもあったのですが、今は笑顔で話しかけてくれる従業員も多く、こうしたい・こう変えたいという想いや困りごととも率直に対話してくれることが本当に増えました。最近、従業員の皆さんとの対話や会議の中で「思ったことを発言していいんだ」という声が聞けるようになったのは自走できる組織を目指す中で嬉しい変化です。これらは中長期的な視座に立った取り組みで、読者の皆様にはまだまだ小さい一歩に映るかもしれませんが、私自身も社内に変化の芽吹きや新しい風を実感しており、着実かつ大きな一步を踏み出せたと感じています。

① フィロソフィーの浸透と人的資本の最大化

2023年度に大きく業績が悪化した中で、もがき苦しみながらも中長期的な成長を達成するために何をすべきかを考え抜いてたどり着いたのが、フィロソフィー「DID MUGENDAI」の策定でした。企業が現状を打破し大きく飛躍するためには、会社としての進むべき姿、あるべき像をフィロソフィーとして明示し、従業員と共有していくことが重要と考えたからで、この想いは今も全く変わらず、むしろより強い確信に変わっています。同時に、一見すると一般的・抽象的な言葉として受け止められがちなフィロソフィーをどのようにして企業内に浸透させていけばいいのか、会社としても私自身としても、まさに手探りで取り組みを続けています。

▶ フィロソフィー浸透の手ごたえ

会社の中に共通の価値観や考え方を根付かせるには、経営層を中心とする上位職者が模範を示す、まさに率先垂範が肝要と考えています。フィロソフィーへの理解や共感、個人の価値観とのすり合わせを目的とした対話型の研修も、まずは経営層から複数回実施し、階層別や部署横断的な場から、海外拠点へと

CEOメッセージ

広げました。単なる講義形式の研修ではなく、会社が果たすべきミッションや個人の価値観についてチームでの対話を通じて深掘りし、そこからフィロソフィーの体現に向けて各自がどう行動すべきかを考える場としています。経営幹部から重点的に開始したことで、抽象的なフィロソフィーの文言を各部署がそれぞれ議論し自分たちが取るべき行動に置き換えて浸透を図る動きにもつながっており、手ごたえを感じています。

▶ 自己実現・自己成長の場へ

従業員との対話や、部署横断的なフィロソフィー研修で強く印象に残ったのが、役職や年齢にかかわらず一人ひとりの従業員が、私自身が想像していた以上に会社の未来や自己の成長・夢について真剣に考え、会社の中で実現したいことや自己成長に対して本当に強い想いを持っていることです。従業員の希望や想いに応える活躍の場をできる限りたくさん準備するので、従業員の皆さんは会社が提供する機会を利用して自己実現して欲しいと思います。「大同の人的資本経営」はまさにこの点を主眼としており、フィロソフィーという共通の理念の浸透を前提に、会社を従業員の自己実現・自己成長が遂げられる体質へ変えていくことを意図しています。具体的な施策として最も注力しているのが、年齢や役職に関わらず、会社の重要案件からボランティア活動まで幅広い領域で熱意ある従業員を募る「社内手上げ制度」で、実際に当社が先端技術／新規事業の開発を目的に参画しているスパインの外部研究機関への赴任者も、熱意をもって手を挙げてくれた従業員から選抜しました。

▶ さらに浸透に向けて

フィロソフィーの浸透や組織風土の変革は、短期間で大きな成果につなげることは難しいですが、当社の中長期的な企業価値向上のためには絶対必要なプロセスであると確信しています。社内のエンゲージメント調査では、「経営理念の発信」

については相対的に高いスコアとなりましたが、まだまだ満足できるレベルではありません。

さらなる取り組み強化に向けた施策の検討のため、これも手上げ制度で熱意あるメンバーを募って「DID MUGENDAI委員会」を本年5月に新たに発足しました。この委員会は私が委員長を務めており、今後数年間の組織風土改革の議論をリードします。ただ本音では私がいなくても会社や自分たちのあるべき姿を議論するべきで、「DID MUGENDAI委員会」は数年後には発展解消して欲しいとの想いもあります。

② 従業員の意識や組織風土の変化を実感

フィロソフィーの浸透や人的資本経営に向けた取り組みは始まったばかりです。人の意識や行動を変えるのは簡単ではなく、当初から簡単に成果につながるイメージが持てていたわけではありませんでしたが、社内の様々な場面で変化を実感しています。ここでは私にとっても特に印象的だったものづくり強化と地元への貢献についてご紹介します。

▶ ものづくり強化

フィロソフィーの中ではバリューとして、「実直」「真剣」「チャレンジ」「相互信頼」という言葉で表現していますが、三現主義に基づき仲間と一致団結して改善をやり切る、そういった活動が生産現場のいたるところで自発的に生じる風土こそ、私が目指す「ものづくり強化」です。既に各工場で手上げによる若手を中心とした改善チームの活動が複数スタートしており、生産性の向上や不良低減といった具体的な成果も生まれ始めています。また、具体的な取り組みや成果についての工場間での共有・対話や、経営陣を含む全社に向けた報告会も実施しました。これに加えて、私自身が強く感じる点として、数年前に比べ工場が格段に綺麗になっ

てきています。一人の意識が変わるだけで工場全体が綺麗になることはなく、これもフィロソフィーの浸透や手上げによる活動、従業員同士の対話などから、社内の意識が広く変わってきていることの現れと思っています。

▶ 地元石川県への貢献

1933年に石川県加賀の山中で創業して以来、当社は絶え間ない地元からのサポートをいただいて発展してきており、石川県は当社にとって大切なステークホルダーです。同郷である能登は2024年1月の震災や9月の豪雨からの復興も道半ばで、地元企業としてボランティアのような単発的なことだけではなく、永続的に一緒にやれることを模索していきたいと考えています。このような想いもあり、2025年5月に当社敷地内で6年ぶりに開催した「DID MUGENDAI フェスティバル」では、能登の復興支援をテーマに行政や地元の方と一緒にトークセッションを開催したのですが、当日はあいにくの悪天候にも関わらず多くの方にご来場いただき、大盛況なイベントとなりました。



従業員にも同じ気持ちの方が本当に多く、同じく手上げ制度から社内に能登の復興支援に向けた検討を進める担当者を選任・配置し、具体的なニーズや当社が貢献できることの検討を継続しています。今後も地域経済の活性化に貢献し、さらには当社企業価値の向上に資する継続的な活動の実現を目指してまいります。

CEOメッセージ

第13次中期経営計画の進捗

昨年お示した第13次中期経営計画では2024年度の業績目標として連結売上高568億円、連結営業利益率4.0%を掲げておりますところ、売上高は575億円と目標を達成いたしました。他方、営業利益率については2.4%という結果となり、前年度の0.4%からは回復したものの、目標に対しては未達となっています。エネルギー価格や原材料、人件費等のコスト上昇分についての製品価格への転嫁を推進したことや、円安による為替差益に加え、生産現場における不良低減・生産性向上といった地道な改善活動が売上や営業利益面でのプラス要因となりましたが、米国の金融政策・政治情勢の不透明感による北米の需要減少に加え、海外拠点の一部で競合先との競争が激化したことなどが、目標未達の主な要因と分析しています。挽回に向けて、引き続き適正な価格転嫁や不良低減・生産性向上に向けた活動を推進すると共に、採算改善に寄与する高付加価値製品の拡販や、拡大が見込まれる海外市場でのシェア獲得に向けた取り組みなどを進めています。

また、次期以降の業績見通しについても、米国の動向や中東・ウクライナ情勢等、不透明感は一層強まっていますが、第13次中期経営計画で掲げた目標に変更はなく、中計最終年度である2026年度の目標達成に向け、樫本チエインとの経営統合シナジーの早期実現も視野に入れつつ、引き続き取り組んでまいります。

☐ 中期経営計画の詳細については、P42価値創造に向けた実行戦略をご覧ください

ステークホルダーの皆様へ

長期経営ビジョンで掲げた大きな目標に向かい、大同工業に大変革「Re-Born」を起こすという決意のもと、まずは土台となる組織風土や企業文化のRe-Bornに向けて当社は大きく着実な一歩を踏み出しています。また、長期経営ビジョンの達成確度を最大限高めることを主眼に、樫本チエインとの経営統合という大きな決断にも踏み切りました。経営統合によって期待される事業成長機会や経営資源の拡大を最大限活用することで、事業環境の変化を乗り越え人的資本の最大化と稼ぐノウハウづくりという経営基盤を早急に構築し、「グローバル拡大戦略」と「サステナビリティ事業創造」という中長期の成長戦略の完遂へつなげていくべく、引き続き邁進してまいります。大変革の芽は確実に育ち始めています。「地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会」の実現を目指し、生まれ変わっていく大同工業のこれからは、是非ご期待ください。ステークホルダーの皆様には一層のご支援をいただきたくお願い申し上げます。



私のコミットメント

- 1 従業員との本音の対話を続けます。
- 2 二輪車用部品事業ではインド市場をさらに攻略しアフリカ市場を開拓します。産機事業はグローバル化を強力に進めかつ高収益な事業モデルを確立します。
- 3 絶え間ないイノベーションを軸にマーケットに飛び込み、サステナブル事業を生み出し続けます。
- 4 これまでの受け身の社風を打破し、仲間みんなが自己実現・自己成長を遂げられる体質に変革します。
- 5 地元石川県に感謝の気持ちを忘れず共に成長を続けます。

財務責任者メッセージ



上席執行役員
経営戦略本部長

野口賢信

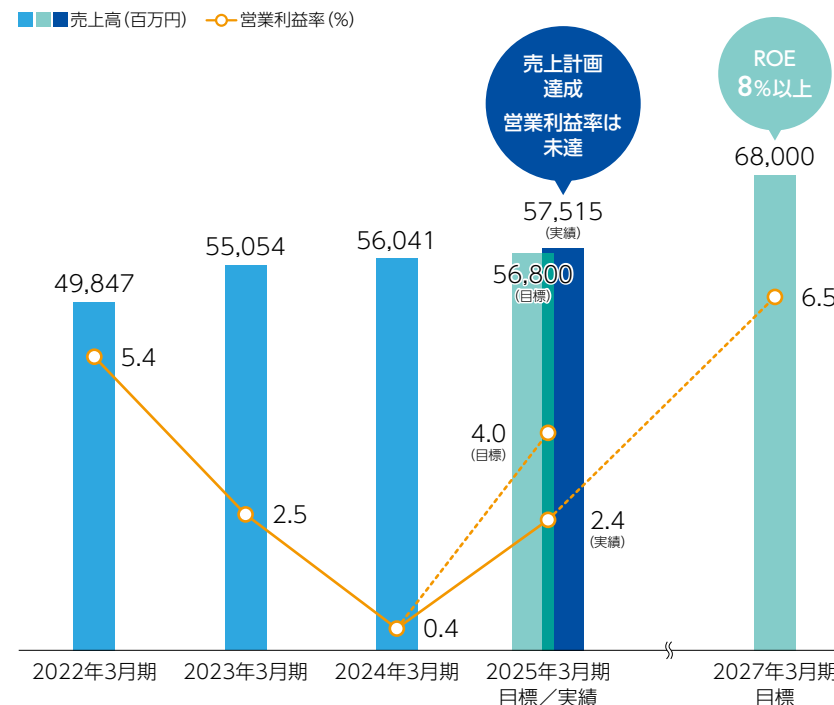
ROIC経営を定着させ、
フリー・キャッシュ・フロー
の最大化に注力します。

■ 中期経営計画の進捗状況

第13次中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）は、長期経営ビジョン「DID MUGENDAI SMILE VISION 2035」の達成に向けたロードマップにおける最初のフェーズとして、「稼ぐノウハウづくり」に最も注力して取り組むことを掲げ推進しております。現在の当社の中核事業であるモビリティ事業・産機事業の利益率を最大限に高め、それらの事業ノウハウと生み出したキャッシュを基盤として、次期中期経営計画以降のさらなるグローバル展開や、サステナビリティ事業といった新たな事業創出へつなげていくための土台を構築する重要な期間と位置づけております。

第13次中期経営計画の初年度である2025年3月期の業績は、海外事業の伸長や為替が円安に振れたことによる恩恵を享受したことなどにより、当社グループにとって過去最高の売上高を計上し、中期経営計画で掲げた目標売上高を達成することができました。特に二輪自動車用チェーンでは、インド・中国・インドネシアにおける完成車メーカー向けの販売が好調に推移したことに加え、補修市場向けも高付加価値製品の販売が好調であったことから売上も大きく増加しており、中国を中心に完成車メーカーの減産の影響で四輪自動車用チェーンの売上は減少したものの、モビリティ事業全体では売上は増加しております。他方で、産機事業においては、中国や南米において中国をはじめとする海外製の安価なチェーン等との競争激化の影響などにより、売上高は前年度を下回りました。

収益面においては、原材料やエネルギー価格等の上昇分について販売価格への転嫁を推進したことなどにより、前期を上回ることはできましたが、中期経営計画初年度（2025年3月期）の目標営業利益率4.0%には届かず、2.4%という低調な水準での着地となりました。既存事業の稼ぐ力を強化し、中期経営計画の最終年度である2027年3月期の営業利益率6.5%、ROE8%以上の達成に向け、新たに「ものづくり推進室」を設置し、生産性向上や不良低減といった「ものづくり力」の向上、現場改善の意思決定の迅速化、得られた改善ノウハウの全社横展開と標準化・組織化を図っております。また、適時適切な販売価格の見直しについても継続して推進することで、引き続き収益力の向上に向けて取り組んでまいります。



財務責任者メッセージ

■ ROIC経営の推進

第13次中期経営計画の目標として、最終年度である2027年3月期にROE8%以上の達成を掲げております。目標達成に向けて、2025年3月期より既存事業の盤石化と収益力向上を図るため、主要事業別のROIC管理を導入し、収益性と資本効率を重視した事業運営の強化に取り組んでおります。

具体的には、中期経営計画で掲げた成長戦略に基づく個別施策を各部門の目標に落とし込み、それぞれKPIを設定し進捗管理を行っております。また、ROEツリーを細かく分解し、営業や製造現場における個別の取り組み・改善活動との関連性を理解しやすい形で社内に示すことで、資本効率の向上に対する意識の醸成・浸透を図り、中期経営計画最終年度の目標ROEを達成し、高い付加価値を継続的に生み出せる企業への変革を目指します。

■ 資金効率の向上

事業別のROIC管理に基づく収益力強化の継続的な取り組みから、当社の稼ぐ力・キャッシュ創出力を高めていきたいと考えております。財務基盤についても、事業別ROIC管理をベースに在庫や売上債権などの運転資本の管理・効率化を徹底し、さらなる財務体質の健全化を図ってまいります。

また、資金の効率的な活用への取り組みとして、グループ資金管理についても検討を進め、グループ全体での資金の有効活用と効率向上に取り組む、当社の中長期的な成長に必要な投資を継続的・機動的に実施できる財務基盤の構築を目指してまいります。

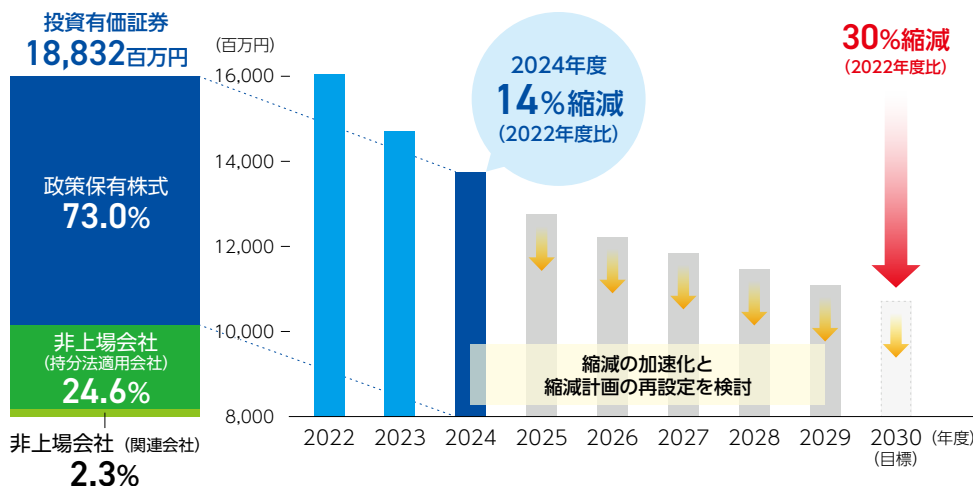
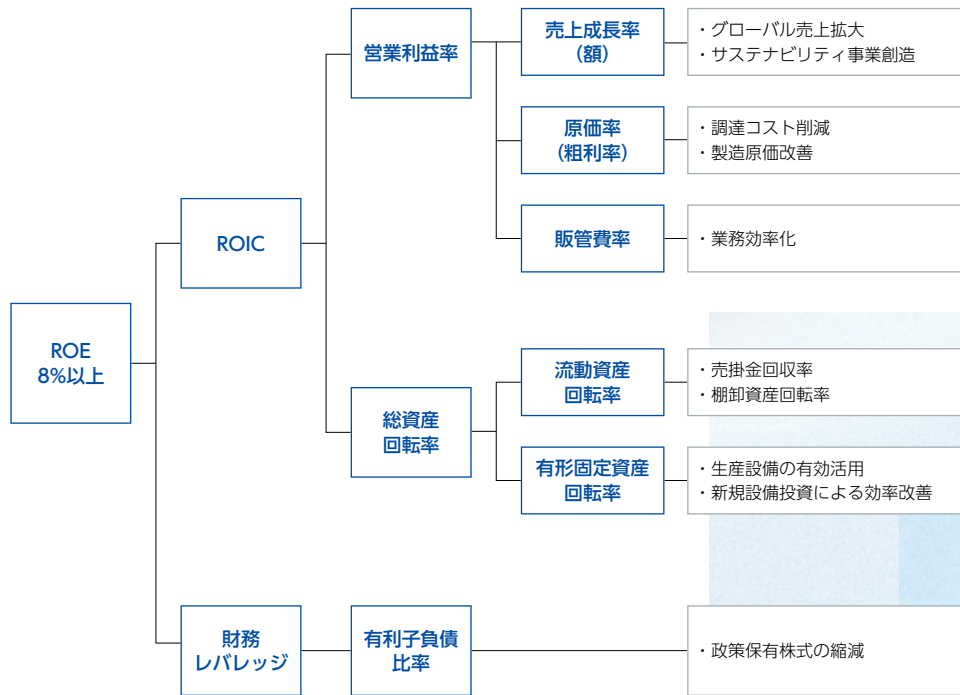
■ 政策保有株式の縮減

取引先との有効かつ安定的な関係維持・強化や、事業活動の円滑な遂行における必要性等を考慮し、中長期的な企業価値の向上に資すると判断される取引先について株式を保有することとしております。また、これらの観点から意義が十分でないと判断されるものについては段階的に縮減を行う方針であります。

ただし、近年純資産に占める政策保有株式の割合が高まってきており、PBR、ROEに低下影響を与えているとも認識しておりますので、段階的縮減の具体的な計画として2030年度までに30%縮減（2022年度比）を掲げております。この縮減で得た資金については戦略的な成長機会への投資や財務基盤の強化に充て、企業価値向上を図りたいと考えております。

なお、2025年3月期までに、2022年度比で14.3%の縮減を達成しており、当初計画通り進捗しております。

▼ ROEツリー

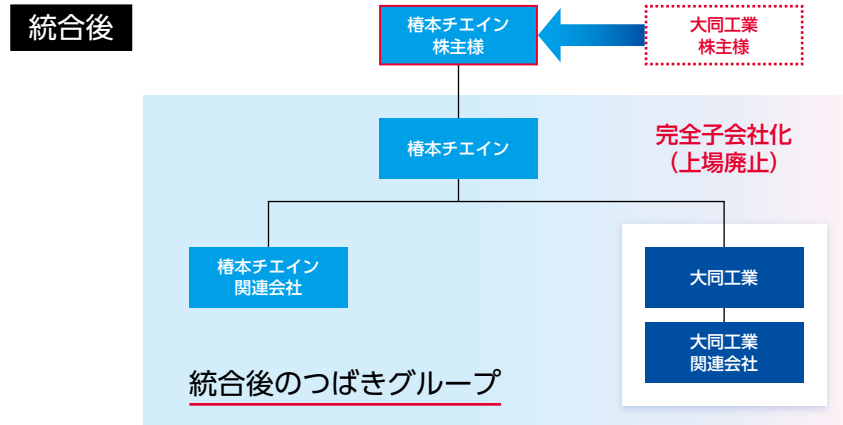
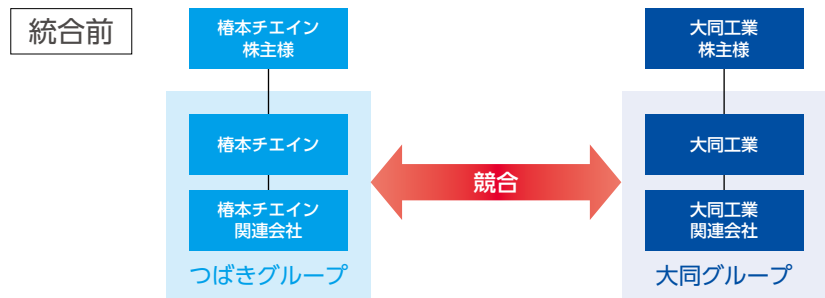


樫本チエインとの経営統合

当社は、2024年12月13日、株式会社樫本チエインから、樫本チエインを株式交換完全親会社、大同工業を株式交換完全子会社とする株式交換を実行することで、両社の経営資源を融合し、効率的な運営体制の構築、グループ全体の収益力向上及び経営の強化を目的とする、経営統合の提案を受領しました。

樫本チエインからの提案について慎重に検討した結果、両社グループの有する人材、資産、技術、ノウハウ等の経営資源を相互に活用し、両社グループ全体での最適な財務戦略を実現することにより、新たな事業機会の創出を可能とし、ひいては両社グループの中長期的な視点に立った経営戦略を機動的に実現することが可能となるため、当社の企業価値向上に資するとの認識に至り、提案を受諾することを決断いたしました。

経営統合後のグループ構成（イメージ）



経営統合によるシナジー・両社のメリット

- 樫本チエインのグローバルサウス市場本格進出における大同工業の製造拠点の活用
- 北米/欧州における樫本チエインの強力なビジネス基盤の活用

- 大同工業の開発製品のつばきグループ販売網を活用した拡販
- 樫本チエイン製品の大同工業販路での販売
- コンベヤ領域における協業



- 「サステナブルプロダクト」の共同開発
- チェーンに関する両社の保有技術の融合による新たな製品の創出
- 製造段階でのCO₂排出削減、排熱利用などの課題への共同での取り組み

メリットがはるかに大きい

上場廃止のデメリットとそれを上回る**メリット**

上場廃止のデメリット

- 一般的な上場メリットの喪失
 - ・資金調達が多様化
 - ・信用力の向上/採用活動への好影響
 - ・財務への信頼性向上、等

統合のメリット

- 上場維持の業務負担/コスト削減
- つばきグループのファイナンス活用
- プライム上場企業の完全子会社という社会的信頼
- 幅広い業務に従事することによる従業員モチベーション向上

樁本チエインとの経営統合

株式交換による割当

大同工業株式1株に対して、樁本チエインの普通株式0.65株を割当交付いたします。

これにより、株式交換による経営統合後においては、大同工業の既存株主の皆様には大同工業グループを含めた樁本チエインの株主として、大同工業グループとつばきグループのシナジーによる企業価値向上を経済的に享受していただくことが可能と考えております。

	樁本チエイン (株式交換完全親会社)	大同工業 (株式交換完全子会社)
本株式交換に係る割当比率	1	0.65
本株式交換により交付する株式数	樁本チエインの普通株式： 6,558,107株（予定）	

大同工業株式
1株

↓ 自動的に割当

樁本チエイン普通株式
0.65株

経営統合に向けた日程

本経営統合契約及び本株式交換契約締結の取締役会決議日（両社）	2025年 5月14日（水）
本経営統合契約及び本株式交換契約締結日（両社）	2025年 5月14日（水）
本株式交換契約承認時株主総会決議日（大同工業）	2025年 6月24日（火）
最終売買日（大同工業）	2025年12月26日（金）（予定）
上場廃止日（大同工業）	2025年12月29日（月）（予定）
本株式交換の実施予定日（効力発生日）	2026年 1月 1日（木）（予定）

☐ 本経営統合や株式交換比率等の詳細は、本件に関する適時開示資料をご参照ください
<https://www.did-daido.co.jp/uploads/download/F3286wVAA>

統合会社の概要

	株式交換完全親会社	株式交換完全子会社
名称	株式会社樁本チエイン	大同工業株式会社
所在地	大阪市北区中之島三丁目3番3号	石川県加賀市熊坂町1917番地
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 木村 隆利	代表取締役社長 新家 啓史
事業内容	ドライブチェーン及びコンベヤチェーン、減速機、直線作動機、エンジン用タイミングチェーンシステム、搬送・仕分け・保管システム等の製造販売	動力伝動搬送関連製品（チェーン、コンベヤ）、リムホイール関連製品（リム、ホイール、スポーク・ボルト）及びその他の製品（福祉機器等）の製造販売
資本金	17,076百万円 (2025年3月31日現在)	3,536百万円 (2025年3月31日現在)
設立年月日	1941年1月28日	1933年5月25日
発行済株式数	(普通株式) 106,213,279株 (2025年3月31日現在)	(普通株式) 10,924,201株 (2025年3月31日現在)
決算期	3月末	3月末
従業員数	(連結) 8,768人 (2025年3月31日現在)	(連結) 2,454人 (2025年3月31日現在)
主要取引先	樁本興業株式会社	本田技研工業株式会社

最近3年間の経営成績及び財政状態

決算期	樁本チエイン（連結）			大同工業（連結）		
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
連結純資産	226,582	260,559	262,162	32,276	36,685	36,787
連結総資産	345,878	391,298	371,510	73,029	79,121	77,803
1株当たり連結純資産（円）	6,059.46	7,207.24	2,533.14	2,533.73	3,009.72	3,030.34
連結売上高	251,574	266,812	279,193	55,054	56,041	57,515
連結営業利益	18,985	21,262	22,854	1,379	227	1,382
連結経常利益	20,958	23,450	25,332	1,652	778	1,434
親会社株主に帰属する連結当期純利益又は当期純損失（△）	13,742	18,551	22,122	△257	342	1,192
1株当たり連結当期純利益又は当期純損失（△）（円）	371.12	511.65	212.65	△23.88	32.55	116.65
1株当たり配当金（円）	130.00	160.00	240.00	15.00	15.00	25.00

（単位：百万円。特記しているものを除く。）

カバーストーリー

- 1 フィロソフィーイメージ
- 4 コーポレート・ストーリー

トップメッセージ

- 5 CEOメッセージ
- 10 財務責任者メッセージ
- 12 橋本チエインとの経営統合

イントロダクション

- 15 私たちのフィロソフィー
- 16 これまでの軌跡 - 沿革と成長 -
- 17 グローバル供給体制
- 18 事業創出の歴史
- 19 培われた技術力
- 20 **特集** バイクチェーンに込められた技術
- 22 主要事業の概要・強み
 - モビリティ事業
 - 産機事業
- 24 財務・非財務ハイライト

価値創造ストーリー

- 25 価値創造プロセス
- 26 6つの経営資本
- 27 マテリアリティ

長期経営ビジョン

DID MUGENDAI SMILE VISION 2035

- 30 目指すゴール
- 31 3つの戦略軸
- 33 **特集** グローバルサウス攻略の最前線
- 39 **特集** HondaとのUNI-ONE量産共同開発
- 41 **特集** フィロソフィー浸透に向けた取り組み

価値創造に向けた実行戦略

- 43 第13次中期経営計画
- 44 モビリティ事業
- 48 産機事業
- 52 新たな事業軸の創出に向けて ~事業化推進~

ESGマネジメント

- 55 ESGマネジメント体制
- 56 **E** 環境 持続可能なものづくり体制の構築
- 60 **S** 社会 多様な人財の育成と働きがいの向上
 - TOPICS** 地元への恩返し
- 65 **G** ガバナンス 公正・健全・透明な企業運営の基盤整備

データセクション

- 72 主要連結財務指標
- 73 事業セグメント別/所在地別業績
- 74 非財務データ
- 76 会社概要・株式情報・株価指標等

編集方針

本報告書は、ステークホルダーの皆様へ大同グループのビジネスモデルへのご理解を深めていただくと共に、大同グループの事業運営における基本的な方針や戦略に加え、それらを支える企業基盤の取り組み等の非財務情報について、特に重要な情報を体系的にお伝えするコミュニケーションツールとして発行しております。本報告書を補完する情報として、下記の当社ウェブサイトもぜひご覧ください。

大同工業ウェブサイト <https://www.did-daido.co.jp/>

報告対象範囲など

対象組織：大同工業株式会社及び主要なグループ会社
対象期間：2024年度（2024年4月1日から2025年3月31日）
※一部2025年4月以降の活動内容も含む
会計基準：日本会計基準

見通しに関する注意事項

本報告書には、大同グループの過去と現在の実事だけでなく、発行日時点における計画や見通し、経営方針・戦略・計画等に基づいた将来予測が含まれております。この将来予測は、記述した時点で入手できた情報に基づいた仮定ないし判断であり、諸条件の変化によって、将来の事業活動の結果や事象が予測とは異なったものとなる可能性があります。読者の皆様におかれましては、以上をご了承の上、本報告書をご参照いただきますようお願い申し上げます。

お問い合わせ先

大同工業ウェブサイトよりお問い合わせください。

お問い合わせフォーム

<https://www.did-daido.co.jp/contact/form.html>

情報体系図

当社は、ステークホルダーの皆様のご要望にお応えし、複数の媒体で情報を開示しております。

主な内容	非財務情報	財務情報
コーポレート レポート レポーティング	統合報告書	
	●ガバナンス報告書	●決算短信 ●有価証券報告書
最新情報	大同工業ウェブサイト https://www.did-daido.co.jp/	

注目ポイント

CEOメッセージ

円 P5

橋本チエインとの経営統合の決断に込めた想いや、人的資本経営の具体的な取り組み・組織風土変化の実感について説明しています。



グローバルサウス攻略の最前線 円 P33

グローバルサウス攻略の中核を担うインド拠点の15年の歩みと中長期の成長戦略を説明しています。



HondaとのUNI-ONE量産共同開発

円 P39

Hondaが開発したハンズフリーパーソナルモビリティ“UNI-ONE”の量産共同開発への参画から量産受注までを紹介しています。



価値創造に向けた実行戦略

円 P42

中期経営計画の達成に向けた事業戦略とそれに基づく従業員の具体的な活動を紹介します。





私たちのフィロソフィー

DID MUGENDAI

私たちは地球のすみずみに「喜び」と「可能性」と「未来の自然環境」を提供し続けます。
常に新しい技術に挑み、たゆまない、人と企業の成長を通じ、
社会に生かされ社会の発展に貢献してゆきます。

VISION 地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ

SPIRIT 創業の精神

大同致遠

MISSION 「技術」に尽くし、
「つくる」に尽くし、
「社会」に尽くす

VALUE

1. 私たちは「笑顔」を大切にします
2. 私たちは「相互で信頼」しあいます
3. 私たちは「実直」であり続けます
4. 私たちは「真剣」であり続けます
5. 私たちは「チャレンジ」していきます



これまでの軌跡 — 沿革と成長 —

大同工業は、その前身となる1933年の国益チエン株式会社設立から、時代の変化に応じた製品を送り出しグローバルに拡大し続け、2023年に創立90周年を迎えました。今後も社会やお客様のニーズに沿った製品を世界中に提供し、成長していきます。

2025年3月期 連結売上高

57,515 百万円

1903年
新家商会設立

1933年
国益チエン (株) 設立

1935年
朝日チエン、
加賀チエンと合併し
大同チエン (株) 発足

1937年
[D.I.D] 商標登録

1938年
社名を大同工業 (株) へ改称

1947年
(株) 月星製作所創業
(現・持分法適用会社)

1951年
アメリカ：合併会社大同
コーポレーション設立
(日本企業で戦後6番目の
海外進出企業)
※現在は共同出資パートナーであった
大同通商 (株) の子会社

1959年
新星工業 (株) 創業
(現・連結子会社)

1961年
東証・大証二部上場

1967年
チェーン工場新設

1968年
東証・大証一部に昇格

1971年
福田工場の新設

1973年
ブラジル：
合併会社DAIDO DO BRASIL
INDUSTRIAL設立

1977年
大型ホイール工場新設

1978年
動橋工場の新設

1984年
P.T. Federal Superior Chain
Manufacturing
(現・P.T. FSCM
Manufacturing) と
技術援助契約を締結

1994年
ブラジル：
DAIDO DO BRASIL
INDUSTRIAL売却

1996年
タイ：DAIDO SITTIPOL設立

1997年
インドネシア：
P.T. DAIDO INDONESIA
MANUFACTURING設立

1998年
福祉機器工場/本社事務所棟新設

2002年
アメリカ：
DAIDO CORPORATION
OF AMERICA設立

2004年
イタリア：DID EUROPE設立

2005年
中国：大同鏈条 (常熟)
有限公司設立
タイ：D.I.D ASIA設立

2006年
ブラジル：DAIDO INDUSTRIAL E
COMERCIAL (旧・DAIDO DO BRASIL
INDUSTRIAL) 子会社化

2007年
ブラジル：DAIDO INDUSTRIA DE
CORRENTES DA AMAZONIA設立

2010年
インド：DAIDO INDIA設立
ベトナム：D.I.D VIETNAM設立
大証一部上場を廃止

2012年
タイ：INTERFACE SOLUTIONS 子会社化

2017年
(株) スギムラ精工と資本提携
マレーシア：DID MALAYSIA設立

2018年
フィリピン：D.I.D PHILIPPINES設立

2019年
パキスタン：合併会社ATLAS DID設立

2020年
塑性加工工場新設
経済産業省グローバルニッチ
トップ企業100選に認定

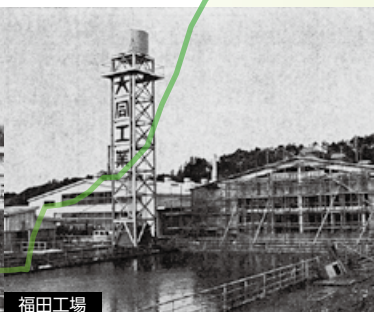
2021年
アメリカ：
合併会社IWIS-DAIDO設立

2022年
東証スタンダード市場へ移行

2024年
私たちのフィロンフィー
DID MUGENDAI 策定
新鋼材倉庫新設



国益チエン (株)



福田工場



動橋工場



福祉機器工場/本社事務所棟



パキスタン：合併会社ATLAS DID



新鋼材倉庫

創業の源流
1900

事業基盤の確立

1960

躍進～試練

1990

グローバル展開と成長

2020 さらに飛躍へ

グローバル供給体制

11ヵ国17拠点のグローバル供給体制を構築し、現地顧客との関係強化やニーズ把握につなげると共に、QCD（Quality・Cost・Delivery）向上を実現しています。また、グループ全体でのリスク分散や人財獲得の基盤でもあり、攻守両面で当社の企業価値に大きく寄与しています。

☑ 当社グループ拠点概要はP76をご参照ください



中国拠点設立20周年晩餐会

みんな笑顔(^^)



イタリア拠点設立20周年パーティー

従業員? 俳優さん?

Asia

North America

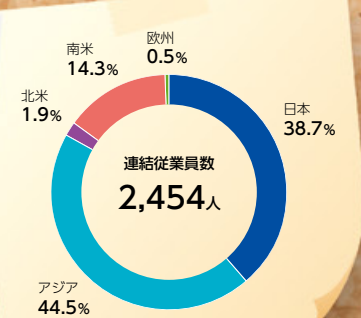
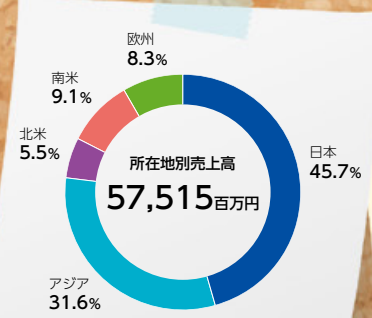
South America



サンパウロ拠点50周年パーティー

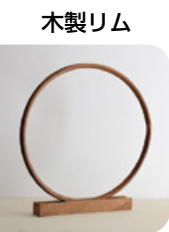


ブラジル拠点設立50周年パーティー



事業創出の歴史

社会の要請に応え、その時々で価値ある製品を提供し続けてきました。チェーン・リムの新しい横展開や、サプライヤーからメーカーへ飛躍し産業用コンベヤ製品・福祉機器領域へ進出するなど、新たな領域へ「新価値の創造」を進め、事業領域を拡大しています。



木製リム

ホイール

- ▶ 荷車用木製ホイール



バイク用リム

- ▶ 鉄製リム
- ▶ メッキリム
- ▶ アルミリム



トラクター用ホイール

バイク用アルミ部品

- ▶ スイングアーム

チューブレスアルミリム

モトクロス用アルミリム

スポークホイール

自転車・バイク用チェーン

- ▶ 自転車用チェーン
- ▶ サイドカー用チェーン
- ▶ ドライブチェーン

レース用チェーン

シールチェーン



チェーンカット・リベットツール

特殊表面処理 (VCN被膜)

メンテナンス・カスタマイズサービス

エンジン用チェーン

- ▶ タイミングチェーン



チェーンブリス



サイレントチェーン

- ▶ 特殊表面処理 (CrC被膜)

特殊表面処理 (VC被膜)

自動車部品

- ▶ 自動車エンジンタイミングシステム

- ▶ 塑性加工部品
- ▶ 樹脂成形部品



産業用チェーン

- ▶ 小型チェーン
- ▶ 大型チェーン



- ▶ コンベヤチェーン
- ▶ メッキチェーン

- ▶ シールチェーン
- ▶ エスカレーター用チェーン
- ▶ 製缶チェーン
- ▶ 立体駐車場用チェーン

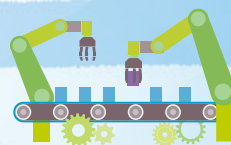
特殊熱処理 (SNチェーン)

メンテナンス・エンジニアリングサービス

コンベヤ

- ▶ セメント・製鉄
- ▶ 自動車組立ライン

ダストコンベヤ



バイオマス



福祉機器

- ▶ いす式階段昇降機
- ▶ 車いす用階段昇降機

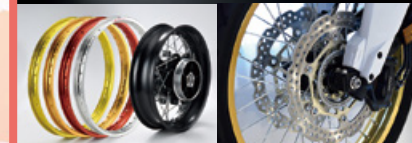
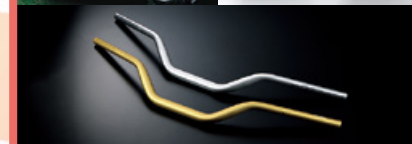


階段補助すり



バギー用アルミホイール

ハンドルパイプ



3D形状プレート



モビリティ関連製品

産機関連製品

福祉・搬送関連製品

培われた技術力

90年を超える製品開発と事業創造の取り組みから、新しい製品を生み出し社内で幅広く内製化できる技術を培ってきました。変化するお客様や社会のニーズに対し、基礎研究や顧客・産学官との共創による技術深化を土台に様々な技術を深化・蓄積し、それらの技術や製品の組み合わせ・カスタマイズから新たな製品・価値の提供につなげています。

設計から製造・評価・分析まで幅広い技術を保有

設計・解析 技術

製品や生産設備・金型、複数の製品を組み合わせたシステム等、幅広い品目を設計する技術を保有しています。また、解析（シミュレーション）技術により、机上検討で十分な検証を行い、軽量・長寿命・省エネ・省資源といった付加価値の創出につなげています。

製造技術

成形や溶接、研磨、熱処理、表面処理技術といった様々な製造技術を保有しています。これらの製造技術を、ニーズ・課題に応じて適切に組み合わせることで、必要な機能や品質を備えた製品を内製化できる体制を構築しています。

評価・分析 技術

製造した製品やシステムが期待する機能を有していることや、十分な安全性を備えていることを確認し保証するための評価・分析技術を備え、高機能かつ安全・安心な製品・システムを提供しています。

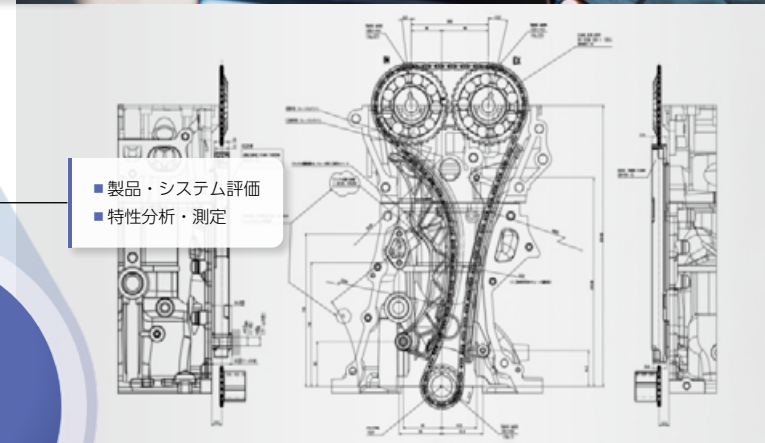
☞ 詳細は当社HP「技術紹介」をご参照ください
<https://www.did-daido.co.jp/technology/index.html>



- 製品・システム設計
- 金型・設備設計
- シミュレーション

- 製品・システム評価
- 特性分析・測定

- 成形 プレス・切削・塑性加工・鍛造・射出成型など
- 溶接 アーク溶接・フラッシュバット溶接など
- 研磨 パレル研磨・ショットブラスト研磨など
- 熱処理 浸炭焼入れ・浸炭窒化・オーステンパーなど
- 表面処理 めっき・アルマイト・拡散浸透など



特集 バイクチェーンに込められた技術

D.I.D が求める “究極”



Technical Partner

2024年MotoGPチャンピオンチームDucatiが採用

世界トップクラスのライダーたちが競い合うMotoGPの舞台。

0.01秒を争うレースの世界で、“勝利”をもたらすチェーンとは何か。

D.I.Dが求める“究極”、その一つの答えが、独自開発のレース用チェーン「ERV6」です。

安全性 × 伝動効率

強度

軽量

耐久性

高剛性

耐摩耗性

低フリクション

最適バランス
の追求

設計
解析

製造

評価
分析



特集 バイクチェーンに込められた技術

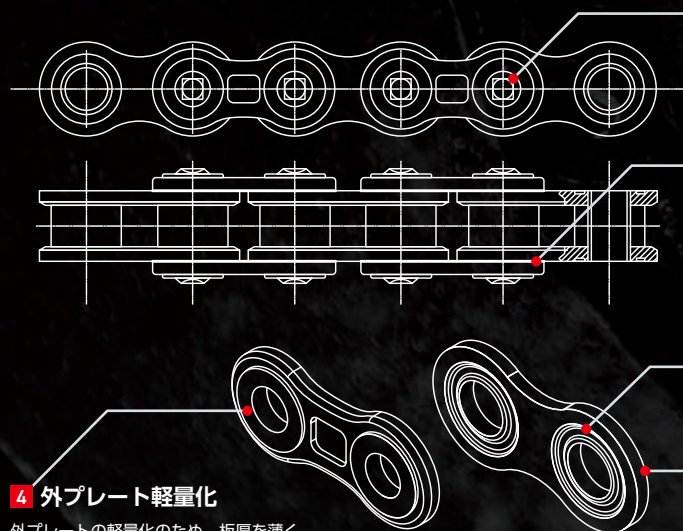
“究極”を実現した技術

設計
解析

3次元形状プレートを採用した最適設計

レース用バイクの性能向上に伴い、チェーンには強度・剛性（壊れにくさ・変形しにくさ）が求められます。ピンを太くすれば強度・剛性を上げられますが、屈曲時のピン回転半径も大きくなりムダが生まれ、エンジンからタイヤに伝わる動力は目減りします。「高強度」「高効率」を両立したチェーンをつくれないうという発想から、強い力がかかる部分だけ太く厚く、そうでない部分は細く薄く、強度を維持したまま軽量化し伝動効率を上げる最適なバランスを追求する。この設計コンセプトからチェーンのあらゆる部分を再検討したどり着いたのが、3次元形状プレートを採用した新しい構造のチェーン「ERV6」です。

究極を実現した 5つの設計ポイント



1 ピン径細

従来品からピン径を細くし伝動効率を向上、ピン先端にザグリを入れ軽量化。同時に強度に余裕ができたプレート高さを小さくし軽量化。

2 プレート間クリアランス小

ピン径細によるチェーン強度・剛性の低下に対し、内外プレート間の隙間を0mmに近づけチェーン幅を小さくすることで従来品同等レベルを維持。

3 内プレートシール溝

耐摩耗性能に必須のゴム製シールリング組付と内外プレート間の隙間0mmを並立させるため、内プレート穴周りに溝を設計。

4 外プレート軽量化

外プレートの軽量化のため、板厚を薄くすると共に、強度が必要な穴周りだけを厚肉に設計。負荷の小さい中央部分にはザグリを追加。

5 内プレート面取り

スプロケットと接触する内プレート裏面に面取りを追加し、フリクション（摩擦）低減と軽量化を実現。

3次元形状プレート

バイク用ドライブチェーンの構造



X-Ringの詳細についてはHPをご参照ください
<https://didmc.com/concept/>

製造

最適設計を形にする独自の製造技術

当社のコア技術である高度塑性加工技術（ファインプレスフォーミング技術）の適用により、ミクロン単位の精度が求められる3次元形状プレートの量産を実現。



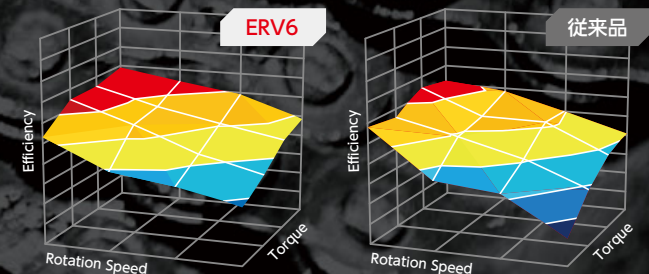
ファインプレスフォーミング技術についてはHPをご参照ください
https://www.did-daido.co.jp/technology/plastic_forming/

評価
分析

「強度」と「高効率」の両立を実現

チェーンとしての最適設計と、それを形にする製造技術により、従来品と同等の強度（安全性）を維持しながら、10%の軽量化と高い伝動効率を実現。

※右図では赤色のエリアが広いほど伝動効率が高いことを示しています。



主要事業の概要・強み

Mobility モビリティ事業

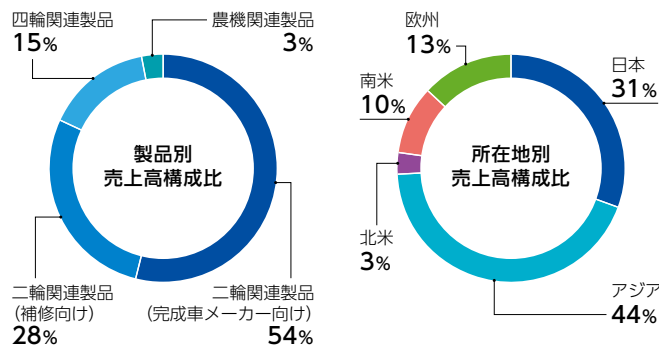
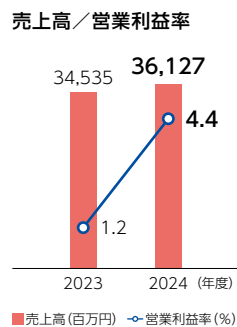
二輪自動車用
ドライブチェーン
グローバルニッチ
トップ

- 自動車／バイクや農機向け製品を製造
- 世界中の完成車メーカーへの供給実績
- 「D.I.D.」はバイク用チェーンのトップブランド

2024年度実績

売上高
361億円

営業利益率
4.4%



事業環境

リスク

- モビリティの電動化や多様化などによる既存製品の需要減少
- 中国や新興国の競合先との競争激化、売上／シェアの低下
- 原材料やエネルギー、人件費等の高騰による採算悪化

機会

- 新興国を中心とした高付加価値製品（シールチェーンなど）の需要拡大
- バイク需要などのグローバルでの拡大
- 環境負荷低減など、新たな社会ニーズに貢献する製品／技術ニーズの拡大
- 生産の自動化・効率化や徹底的な不良の削減による採算向上

ビジネスモデルの強み

- 「D.I.D.」のグローバルでのブランド力
- 途上国など高付加価値製品の需要拡大が見込まれる国々を含むグローバルな供給体制
- 「D.I.D.」への高い信頼と、著名な完成車メーカーとの長年にわたる強固な関係
- 軽量／低フリクション／長寿命など、顧客や市場ニーズに応える技術／カスタマイズ力

成長へのアクション

▶ P44

- 拡大が見込まれるグローバル市場での拡販と完成車メーカー向け／補修向けシェア向上
- シールチェーンなどの高付加価値製品の生産能力増強
- 価格転嫁／生産性向上／不良低減などによる採算性向上

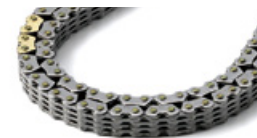
製品



二輪関連製品 (完成車メーカー向け)



二輪関連製品 (補修向け)



四輪関連製品



農機関連製品

アウトカム領域



主要事業の概要・強み

Industry 産機事業

エスカレーター・
立体駐車場向け
チェーン

国内シェア
No.1

- 産業機械用部品やコンベヤを製造
- 社会の幅広い領域の「伝える」「はこぶ」に貢献
- グローバルでのシェア拡大に挑む

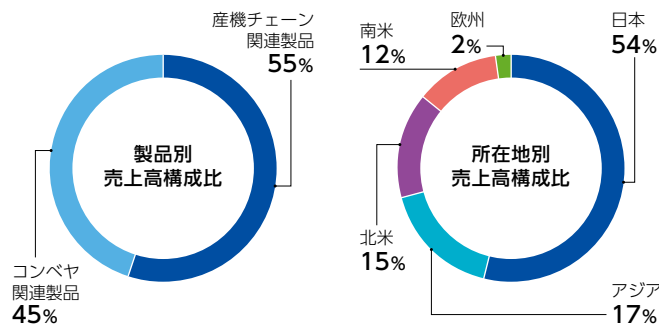
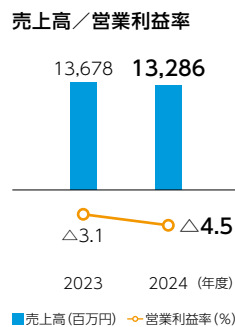
2024年度実績

売上高

133億円

営業利益率

△4.5%



事業環境

リスク

- 国内の補修ニーズや新規投資の縮小による売上減少
- 社会／顧客ニーズの多様化／先鋭化による標準品の売上／採算悪化
- 原材料やエネルギー、人件費等の高騰による採算悪化

機会

- 新興国などの経済成長に伴うグローバル市場や新規投資の拡大
- 多様化／先鋭化するニーズに応える特殊／高付加価値品の市場の拡大
- 生産の自動化・効率化や徹底的な不良の削減による採算向上

ビジネスモデルの強み

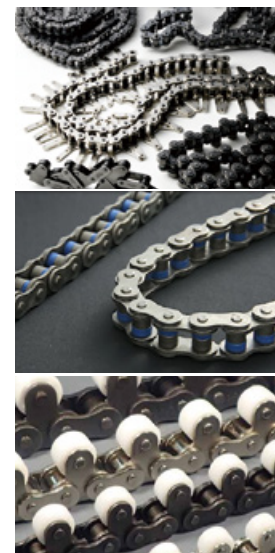
- エスカレーターや立体駐車場、製缶設備向けなど、ニッチ市場での高いシェア
- 用途や使用環境に応じて異なる多様なニーズに応える技術／カスタマイズ力
- 一定の品質／仕様の製品を安定して大量生産できる製造ノウハウ
- 得意とするニッチ領域の製品／技術を海外市場に横展開できるグローバル供給体制

成長へのアクション

📄 P48

- 「One Team Project」による部門の壁を越えた課題解決と売上拡大／利益改善の推進
- 価格転嫁／生産性向上／不良低減などによる採算性向上
- 椿本チエインとの経営統合によるシナジーの早期実現

製品



産機チェーン関連製品



コンベヤ関連製品



自転車用チェーン

アウトカム領域



財務・非財務ハイライト^{※1}

財務ハイライト^{※2}

売上高 **575** 億円  営業利益 **13.8** 億円

海外売上高比率 **59.8** %  自己資本比率 **39.5** %

ネットD/Eレシオ **0.52** 倍  親会社株主に帰属する当期純利益 **11.9** 億円

ROE **3.9** %  1株当たり当期純利益 **116.7** 円

配当性向 **21.4** %  総還元性向 **38.0** %

非財務ハイライト^{※3}

CO₂排出量 **3.0** 万t-CO₂  リサイクル率 **86.9** %

従業員数 **833** 人  障がい者雇用率 **2.1** %

特許・実用新案・意匠権保有件数 **181** 件  エネルギー使用量 **56.0** 万GJ

非化石電力購入比率 **11.0** %  育児休業取得率
女性 **100.0** % 男性 **41.9** %

女性役職者比率 **11.9** %  社外取締役比率 **44.0** %

※1 2025年3月末時点 ※2 大同工業（株）連結の数値 ※3 大同工業（株）単体の数値

価値創造プロセス

注視する
社会課題・外部環境

- モビリティの多様化
- エネルギー・環境問題
- 人権・ダイバーシティ
- 規制・ルール等の厳格化
- 人口増加
- 食糧不足
- ワークライフバランス・働きがい
- 多様なリスクの顕在化
- 気候変動
- 少子高齢化・労働力減少
- AI・DX化の加速



目指す社会の姿

VISION

地球のすみずみまで、
笑顔と笑顔がつながる社会へ

6つの経営資本



財務資本



人的資本



知的資本



製造資本



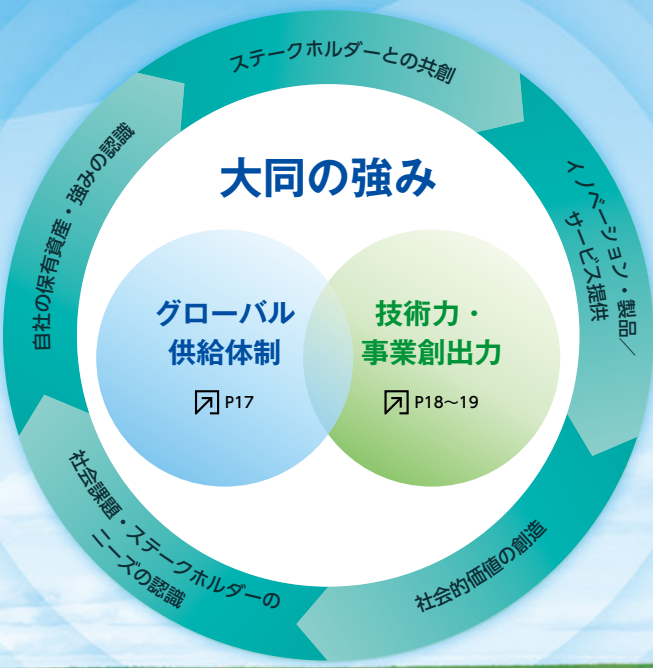
社会関係資本



環境資本



マテリアリティ [P27](#)



社会に提供する価値

社会へのインパクト

人と社会のWell-being向上



製品／サービス



保有資本の維持・強化

6つの経営資本



財務資本

- ☑ 財務責任者メッセージ
- ☑ 長期経営ビジョン
- ☑ 中期経営計画
- ☑ グローバルシェア拡大に向けて
- ☑ モビリティ領域
- ☑ 産機領域

強化に向けた取り組み

長期経営ビジョンで掲げた2035年の売上高1,500億円を目指し、第13次中期経営計画では“稼ぐノウハウづくり”を掲げ、2026年度目標である売上高680億円、ROE8.0%の達成に向けて取り組みを推進しています。

指標 (2024年度)			
総資産 (連結)	自己資本比率 (連結)	ROE (連結)	総還元性向
77,803百万円	39.5%	3.9%	38.0%



製造資本

- ☑ グローバル供給体制
- ☑ グローバルサウス攻略の最前線
- ☑ 現場主体のものづくり改革
- ☑ モビリティ領域
- ☑ 産機領域

強化に向けた取り組み

9カ国13拠点のグローバルな生産体制を構築することで、QCDの向上や拠点の分散・相互補完によるリスク低減につなげており、各拠点の生産能力等の維持・強化に向けて、積極的な設備投資を推進しています。

指標 (2024年度)	
グループ製造拠点数 (連結)	設備投資額 (連結)
9カ国13拠点	3,921百万円



人的資本

- ☑ 私たちのフィロソフィー
- ☑ 人的資本経営
- ☑ フィロソフィー浸透に向けた取り組み
- ☑ 多様な人財の育成と働きがいの向上

強化に向けた取り組み

人的資本経営を成長戦略の土台として掲げ、フィロソフィー浸透や手上げ文化の醸成、ダイバーシティの推進などを通じ、従業員の働きがいの向上や成長機会の拡大に向けた取り組みを推進しています。

指標 (2024年度)			
従業員数 (連結)	海外従業員比率 (連結)	新規採用者数 (新卒・中途)	エンゲージメント スコア
2,454人	61.3%	53人	58.6



社会関係資本

- ☑ 品質向上に向けた取り組み
- ☑ 人権尊重・サプライヤーとの取り組み
- ☑ 地元への恩返し
- ☑ 公正・健全・透明な企業運営の基盤整備

強化に向けた取り組み

当社の事業継続・成長には、お客様や地域社会、従業員、株主様をはじめとするステークホルダーの皆様との良好な関係が必須であり、安全安心な製品の提供や、サプライヤーとの協働、社会貢献・共生活動、ガバナンスの強化などを通じて、信頼関係の維持・向上に努めています。

指標 (2024年度)		
グループ拠点数 (連結)	重大品質クレーム件数	CGコード遵守率
11カ国17拠点	3件	96.4%



知的資本

- ☑ 事業創出の歴史
- ☑ 培われた技術力
- ☑ バイクチェーンに込められた技術
- ☑ サステナビリティ事業創造
- ☑ HondaとのUNI-ONE量産共同開発
- ☑ 新たな価値の創出
- ☑ モビリティ領域
- ☑ 産機領域
- ☑ 新たな事業軸の創出に向けて

強化に向けた取り組み

90年を超える製品開発の取り組みで培った技術・ノウハウのさらなる進化や、お客様からの信頼の証である“D.I.D”の高いブランド力の維持・強化に向けて、研究開発や知的財産の取得等を積極的に推進しています。

指標 (2024年度)		
研究開発費	特許／実用新案／ 意匠権保有件数	商標権保有件数
672百万円	181件	405件



環境資本

- ☑ 持続可能なものづくり体制の構築

強化に向けた取り組み

ものづくり企業として、事業活動における環境負荷の低減は中長期的な事業継続と成長に不可欠と考えており、生産工程におけるCO₂排出や廃棄物の削減、リサイクル率の向上等に向けた取り組みを推進しています。

指標 (2024年度)		
エネルギー使用量	CO ₂ 排出量削減率	リサイクル率 (廃棄物／有価物)
559,431GJ	13年比18%削減	86.9%

マテリアリティ

重点課題（マテリアリティ）

当社のビジョンである「地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ」を実現するため、当社を取り巻く外部環境・社会課題や長期経営ビジョン「DID MUGENDAI SMILE VISION 2035」を踏まえつつ、2035年に向けた「社会課題の解決」と「事業成長」の観点からマテリアリティ分析（課題項目の当社における重要性評価）を行い、特に注力すべき項目を特定しました。

今後も定期的に見直しを実施することで、社会課題の解決に一層貢献すると共に、当社の企業価値向上を実現してまいります。

（注）2021年に策定・公表したマテリアリティについて、当社ビジョンの実現や事業成長に必須と考える「グローバル生産・供給体制強化」を追加すると共に、一部形式的な修正・整理を加えております。

マテリアリティの特定プロセス

STEP
1

目指す社会・会社の姿について議論と共有

「地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ」というビジョンを前提に、2035年に向けて実現を目指す社会の姿やそこでの当社の在り方について、経営層を中心に社内議論を重ね、目指す社会の姿と当社の在り方の認識を共有

STEP
2

課題の抽出

SDGs、GRIスタンダード、SASBスタンダード等の各種ガイドラインや、ESG社外評価項目等の内容を踏まえつつ、経営層を中心に社内議論を重ね、STEP1で共有した目指す姿・在り方から注視すべき課題を抽出

STEP
3

重要性評価

下記2つの評価軸で課題をプロットし重要性を評価

- 1 当社にとっての重要度（主として、「事業活動による環境・社会への負荷の低減」と「事業活動を通じた社会価値の提供」の2つの観点から評価）
- 2 社会（ステークホルダー）にとっての重要度

STEP
4

マテリアリティの特定

STEP3で評価した当社とステークホルダーの双方にとって重要度の高い項目と、重要度に関わらず会社として当然備えるべき項目を類型ごとを選定し、整理した上でマテリアリティとして特定

	マテリアリティ	当社が目指す姿
価値創造	グローバル生産・供給体制強化	グループ会社やパートナー企業を通じて、当社の製品やサービスを、必要とくださる世界中の方々にタイムリーにお届けできる体制を構築する。
	社会課題解決に向けたイノベーションの創出	気候変動やエネルギー環境問題、少子高齢化・労働力不足といった社会課題に対して、当社が培ってきた技術やパートナーとの共創を通じたイノベーションにより、人と社会のWell-being向上に貢献する。
価値創造の基盤（ESG課題）	E：環境 持続可能なものづくり体制	ものづくりによる環境負荷の低減にサプライチェーン全体で協力して取り組み、CO ₂ ・廃棄物の削減や、リユース・リデュース・リサイクルの推進を通じて、プラネタリーバウンダリーの中で持続可能なものづくり体制を構築する。
	S：社会 多様な人財の育成と働きがい	性別や国籍、障がいの有無に関わらず、誰もが働きやすく平等にチャンスを得てチャレンジすることができ、成長や社会への貢献を実感してワクワクすることができる職場環境や企業風土を創る。
	G：ガバナンス 公正・健全・透明な企業運営	社会から信頼される高い倫理観をもって経営を行い、コーポレートガバナンス、コンプライアンス、情報セキュリティや適切な情報開示といった基盤を整え、社会の中で生かされている企業として果たすべき責任を誠実に果たす。

マテリアリティ

マテリアリティ項目ごとのリスクと機会・指標と目標

マテリアリティ	リスク	機会	取り組みテーマ	指標	範囲	2024年度実績	2026年度目標	
価値創造	グローバル生産・供給体制強化	<ul style="list-style-type: none"> 海外市場・ニーズの拡大による売上拡大 グローバルでの環境・社会課題の解決への貢献による売上増 生産や売上の地域分散によるリスク低減 	<ul style="list-style-type: none"> グローバルサウス展開、二輪補修市場の開拓、海外拠点間のクロスセルによるシェア拡大 M&A・パートナーリングによる事業ポートフォリオ拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高 営業利益率 ROE 	連結	<ul style="list-style-type: none"> 575億円 2.4% 3.9% 	<ul style="list-style-type: none"> 680億円 6.5% 8.0% 	
	社会課題解決に向けたイノベーションの創出	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動等の環境問題やエネルギー不足の深刻化、環境規制、少子高齢化、モビリティの多様化などによる既存製品の売上減少 	<ul style="list-style-type: none"> 社会課題解決への貢献、多様なモビリティの登場による新たな市場の獲得、売上拡大、企業価値の向上 	<ul style="list-style-type: none"> サーキュラーエコノミーに貢献する技術・製品・サービスの開発 伝える／運ぶのイノベーションによる少子高齢化・労働力不足等の社会課題解決への貢献 	-	-	-	-
価値創造の基盤 (ESG課題)	E：環境 持続可能なものづくり体制	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動等の環境問題やエネルギー不足の深刻化、環境規制の厳格化、エネルギーコスト増などによる製造コスト増大と採算悪化 	<ul style="list-style-type: none"> 不良低減や生産性向上、省エネ・効率化などによる製造コストの低減と競争力強化 CO₂削減・省エネ・省資源などにつながる技術等の開発 	<ul style="list-style-type: none"> 品質保証体制の維持向上による客先クレームの撲滅 生産活動における不良の低減、生産性の向上、省エネ活動の推進などによるものづくりの環境負荷低減 	<ul style="list-style-type: none"> 重大品質クレーム件数^{*1} CO₂排出量 廃棄物・有価物リサイクル率^{*2} 廃棄物・有価物排出原単位^{*3} 上水取水量原単位^{*3} <small>※1 社内基準に基づきAランク以上のクレーム件数 ※2 再資源化量及び有価物量の割合 ※3 社内加工高に対する原単位</small>	単体	<ul style="list-style-type: none"> 3件/年 13年比18%削減 86.9% 23年比13%低減 23年同等 	<ul style="list-style-type: none"> 0件/年 13年比27%削減 95%以上 23年比10%低減 23年比10%低減
	S：社会 多様な人財の育成と働きがい	<ul style="list-style-type: none"> 新規採用の困難化や離職率悪化による人財不足 価値観や生活スタイルの多様化によるエンゲージメントの低下と生産性の低下 人権侵害事案の発生による売上・レピュテーション低下 	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティ推進・働きがいの醸成・エンゲージメント強化による新規採用の成功、離職率の低下、人財不足の解消 スキルやエンゲージメント向上による生産性向上、イノベーションの創出 	<ul style="list-style-type: none"> 女性・外国人・障がい者など、多様な人財が働きやすい環境・制度の整備 フィロソフィーの社内浸透や人的資本投資の拡大、継続的な労働環境の改善などによるエンゲージメント向上 人権に関する継続的な啓発活動 	<ul style="list-style-type: none"> 女性役職者比率^{*4} 障がい者雇用率 育児休業取得率 エンゲージメントスコア 労働災害発生度数率 <small>※4 管理職・監督職に占める女性比率</small>	単体	<ul style="list-style-type: none"> 11.9% 2.1% 女性100% 男性41.9% 58.6 0.00 	<ul style="list-style-type: none"> 15.0% 2.7% 女性100.0% 男性80.0% 65 0.75未満
	G：ガバナンス 公正・健全・透明な企業運営	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス違反や情報漏洩等のリスク顕在化によるレピュテーション・企業価値の毀損 大規模災害等による操業停止 	<ul style="list-style-type: none"> 適切なガバナンス体制と透明な企業運営によるステークホルダーエンゲージメントの強化と企業価値向上 大規模災害等に対応できるレジリエントな組織体制構築 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス体制の継続的な見直し・向上 積極的なIR活動の推進 コンプライアンス・情報セキュリティの維持向上やBCPの策定など、適切なリスクマネジメント体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> CGコード遵守率 政策保有株式縮減率^{*5} 投資家説明会の実施 BCP策定進捗度 <small>※5 23年度末簿価で比較した縮減率</small>	<ul style="list-style-type: none"> 重大コンプライアンス違反件数 重大情報セキュリティ事故件数 	<ul style="list-style-type: none"> 96.4% 22年比14%縮減 3件 本社策定検討中 	<ul style="list-style-type: none"> 100% 22年比20%縮減 2件/年 策定完了／運用開始



長期経営ビジョン DID MUGENDAI SMILE VISION 2035

30 目指すゴール

31 3つの戦略軸

33 **特集** グローバルサウス攻略の最前線

39 **特集** HondaとのUNI-ONE量産共同開発

41 **特集** フィロソフィー浸透に向けた取り組み

長期経営ビジョン

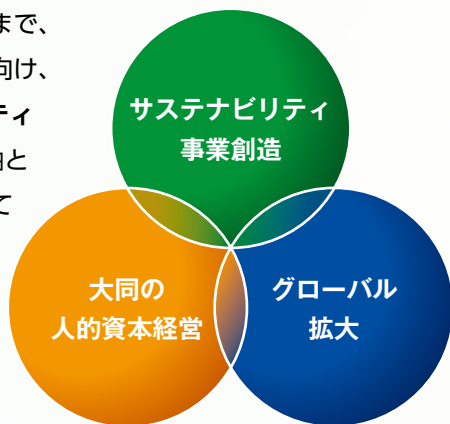
DID MUGENDAI SMILE VISION 2035が目指すゴール

事業ポートフォリオを変革し、1,500億円のビジネス実現を目指す

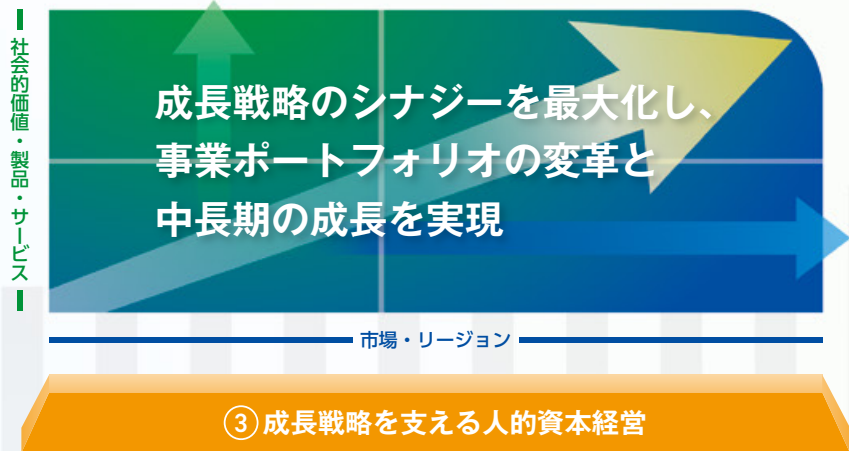
2035年度
1,500億円

当社が目指すビジョン「地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ」の実現に向け、

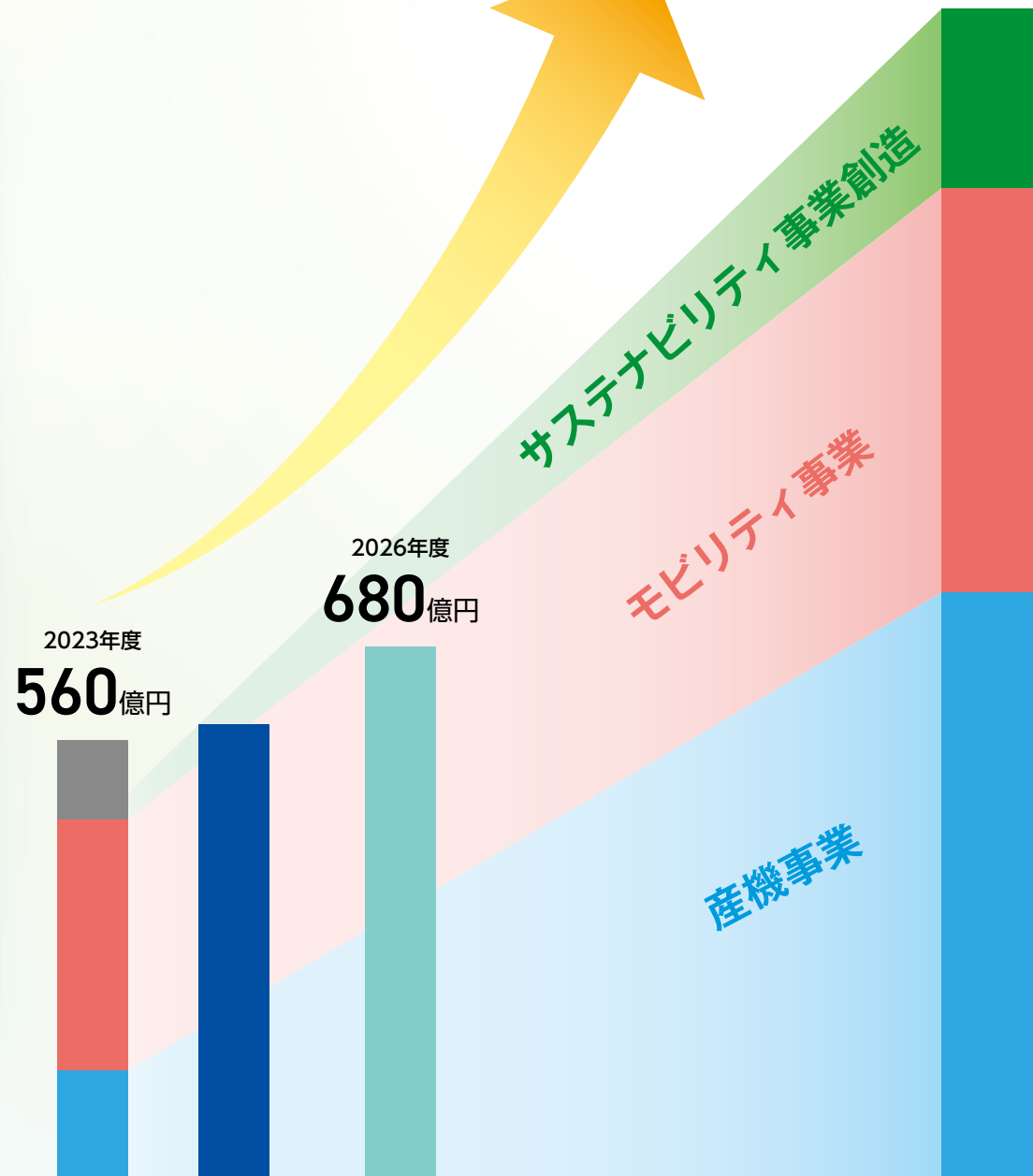
①グローバル拡大戦略、②サステナビリティ事業創造を2035年に向けた成長戦略の軸としつつ、これらの実現を支える基盤として③人的資本経営を強力に推進し、事業ポートフォリオの変革と中長期の成長を目指してまいります。



② サステナビリティ事業創造 (笑顔と笑顔がつながる社会へ)



① グローバル拡大戦略 (地球のすみずみまで)



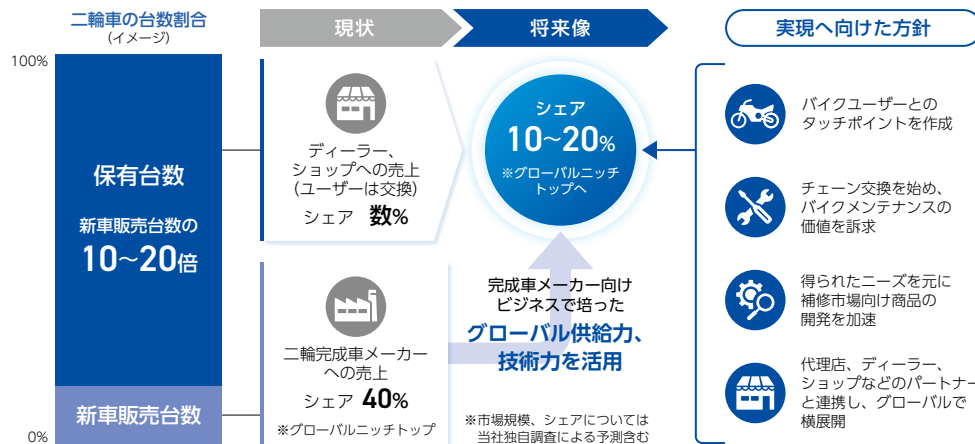
長期経営ビジョン DID MUGENDAI SMILE VISION 2035 の3つの戦略軸

1 グローバル拡大戦略

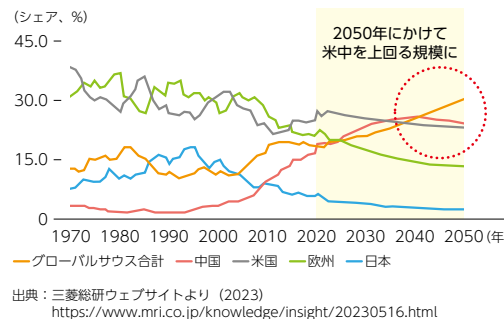
1. モビリティ事業

二輪車用部品

補修市場への拡販・シェア拡大とグローバルサウスへの展開を目指します。二輪完成車メーカーにおける当社シェアは相当数を確保しており、グローバルニッチトップの位置にあると認識していますが、交換・補修用における販売シェアは低く、開拓と拡販に注力しシェア拡大を図ります。



また、グローバルサウス展開については、当社はインドに2010年より拠点を構えており、同国は今や世界一の二輪車生産国となっています。インド拠点を軸に、さらなる拡大が見込まれる現地需要を確実に取り込むと共に、ハブ拠点と位置づけ将来成長が見込まれるアフリカなどのグローバルサウス諸国への展開を目指します。



自動車用部品

内燃機関車 (ICE車*) の市場規模は依然として大きいと考えており、仕様の最適化・低コスト生産の実現、新興国における新規顧客の獲得によるシェア拡大や補修市場への本格参入を図ります。また、今後拡大が見込まれる電動化 (EV化) に対しても、完成車メーカーとの関係、既存製品で培った技術などを発展・活用し、電動車用部品への参入を目指します。

* ICE車：ガソリン/ディーゼル車、マイルドハイブリッド、ハイブリッド、プラグインハイブリッド

■ タイミングチェーンのシェア拡大

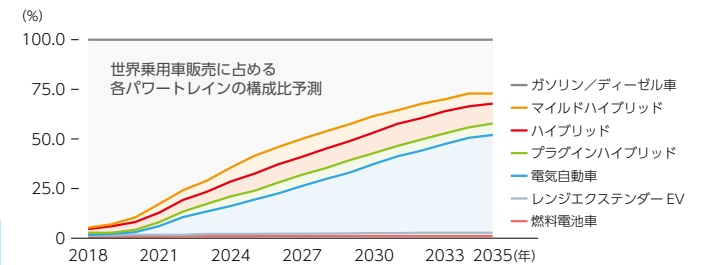
完成車メーカー向け事業

- 既存顧客の要求に合わせ最適/低コスト生産を実現
- 新興国 (インドなど) にて新規顧客開拓を加速

補修部品事業

- 欧州 (ドイツ) 事業パートナーと連携し販売拡大

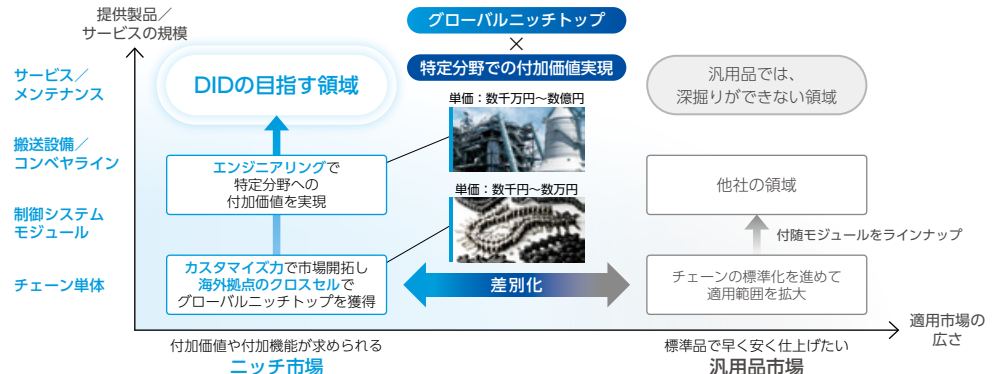
依然大きなボリュームである ICE車市場を確実に獲得していきます



出典：GlobalDataの販売台数予測データよりMarkLines作成
2023年12月時点の予測データ (半年ごとに更新)

2. 産機事業

特に海外市場において大きな事業拡大余力があり、既存拠点を活用し産業用チェーンの販売・市場開拓を進めるクロスセル戦略を展開します。汎用品ではなく当社が得意とするカスタマイズ品の拡販を推進し、付加機能が求められるニッチ市場のシェア獲得と収益力の向上を両立させます。また搬送・コンベヤ分野を含め、顧客ニーズを実現する最適設計から設備製作までのエンジニアリング・メンテナンスを一括で請け負うビジネスモデルに取り組み、付加価値・機能の提供を核とした事業の確立・転換を図ります。





グローバルサウス攻略の最前線

🇮🇳 DAIDO INDIA PVT. LTD.



上席執行役員
DAIDO INDIA PVT. LTD.
社長

天日 克広

現地責任者メッセージ

現在、世界から注目を集めるインド経済の成長を背景に、DAIDO INDIAはDIDグループにおけるグローバルサウス戦略の中核として、重要な役割を担うことが期待されています。当社はインド市場で競争に打ち勝ち、さらなる存在感を高めるため、明確なビジョンのもと、戦略立案からコストダウン施策、顧客への新たな価値提案を含む具体的な行動計画、そしてものづくりの強化までを綿密に構築し、スケジュール管理を徹底して必ず実行してまいります。

一方で、インドでは離職率の高さが一般的な課題であり、当社もその影響を受けているのが現状です。しかし、当社の中核を担うインド人スタッフは極めて優秀であり、私は彼らの高い能力と将来性に大きな信頼を寄せています。今後は、こうした人財の力を最大限に引き出しながら、組織への定着を促進すると共に、属人化を防ぐための標準化や技能伝承の仕組みを強化し、経営基盤のさらなる強化を図ってまいります。これらの取り組みを着実に進めることで、DAIDO INDIAはインド市場及びグローバルサウス全体において、より一層の競争力と存在感を発揮できると確信しています。

直近10年で
3倍を超える
売上成長率



2010年
インド進出（販売拠点）



2012年
工場稼働
バイク用チェーン
組立生産開始

2014年
工場増設
バイク用チェーン
一貫生産開始



2019年～2021年
工場増設
生産設備増強

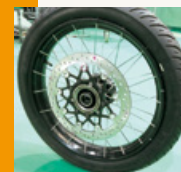


2018年
シールチェーン生産開始



2023年～2025年

バイク用
リム・ホイール
ビジネス開始



第2工場用地取得



二輪車用サイレントチェーン生産開始
四輪車用チェーン生産開始



2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 ... (目標) 2026

特集 グローバルサウス攻略の最前線 DAIDO INDIA PVT. LTD.

中長期の拡大ビジョンと成長戦略

3つのフェーズで中長期の成長戦略を描いており、第1フェーズで生産性・限界利益の最大化やノウハウの標準化等の事業基盤強化を完遂し、第2・第3フェーズで計画している工場増設につなげることで、インド・グローバルサウスの需要に応える中核拠点への成長を実現します。

1 2024年 第1フェーズ

2 2027年 第2フェーズ

3 203X年 第3フェーズ

成長エンジン・基盤構築

成長の加速

成長の拡張

第1工場

生産性・限界利益の最大化
人財育成と属人化の解消

第2工場増設に
向けた基盤造り

第1工場
生産性の限界

生産・設備の
インド内製化を強力に推進

第2工場

増設・生産拡大

インド南部進出
グローバルサウス展開

製造領域

直近の取り組みはP35

生産性の向上

設備投資をせずに、
90万m/月を実現する生産体制の構築
※最終目標は100万m/月

人財育成と属人化の解消

- ノウハウの標準化
 - 技能伝承の仕組化
- ※第2/第3工場に向けた備え

内製化率UP

部品生産・材料・設備等の現地化

部品内製化、現地材料/生産設備の採用
による採算性向上

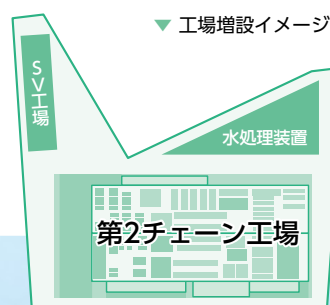


SVピンのインド生産
※VC (セラミック)
被膜が施された
高付加価値チェーン部品

第2工場増設

チェーン生産能力の大幅な増強

第1工場で培った生産・人財育成ノウハウ
の横展開による売上/利益の拡大



工場増設イメージ

25,000㎡
用地取得済み

第2チェーン工場

輸出拡大

- 欧州拠点の販路から
北アフリカ拡販
- スプロケット
輸出メーカーとの
コラボ

インド南部進出

インド南部への第3工場増設を検討

- インド南部の
完成車メーカー工場への供給
- グローバルサウスの需要に応える
生産能力の実現

営業領域

直近の取り組みはP36

完成車メーカー向け

完成車メーカー向けシェア30%獲得
※2030年達成目標

補修市場向け

差別化による高付加価値製品の拡販

1 インド事業の拡大

インド 日本

アフリカ

グローバルサウスの
中核拠点へ

2 アフリカ向け事業強化



グローバルサウス攻略の最前線 DAIDO INDIA PVT. LTD.

直近の取り組みと成果 製造領域

生産性の向上・内製化推進

●生産性・品質向上

品質レベル向上・不良低減と稼働率改善による生産性の最大化を追求しています。

設備投資なしに、現状の80万m/月から95万m/月以上（最終目標は100万m/月）の生産達成を目標に掲げ、ネック工程である組立工程の人員体制最適化やKPIに設定した不良率の低減活動を推進し、単月ではありますが直近で90万m/月の生産を達成しました。

また、良いものづくりは良い環境からという基本に立ち返り、工場の2S（整理・整頓）や安全・快適な作業環境の整備も進めています。

最終目標

100万m/月

※2024年度比25%向上

2025年5月度

月産90万m
達成！

工場内2Sの徹底



組立工程の効率化

●輸入部品の内製化

事業基盤強化のためには採算性の向上も必須であり、限界利益の最大化に向けて、現在輸入に依存しているチェーン部品の内製化や、生産設備のインド現地調達を推進しています。

直近では、**タイ拠点から輸入していた二輪自動車エンジン用サイレントチェーン部品（プレート）の内製化について、本社監査も終了し、既に量産内製をスタート**しています。

今後は四輪自動車エンジン用チェーン部品の内製化も進めると共に、中期的には高付加価値部材であるSVピン（セラミック被膜で耐摩耗性を飛躍的に向上させたチェーン部品）の内製化につなげていくことを計画しています。



サイレントチェーン

人財育成・属人化の解消

●教育と技能伝承

ものづくり企業において、安全・品質は生産性に優先する最重要事項です。工場内に安全・品質教育エリア（DOJO-道場）を設け、従業員の採用の際には全員がDOJOで安全・品質に関する基礎教育を受けた後に、生産現場に入ることを徹底しています。

また、大同グループ内での連携も重視し、直近で量産開始を控えているバイク用ホイールアッシー（組立）では、現場リーダー候補を本社へ派遣し教育すると共に、本社からもインドへ技術者を派遣し、現地作業者への技能伝承を行っています。



DOJOでの安全・品質教育



本社からの技能伝承

●ノウハウの標準化

インドは雇用の流動性が高く、従業員の異動が生産に影響しないようノウハウの標準化や属人化の解消が大きな課題です。作業要領書の整備や写真等を用いたビジュアル化に加え、**新たに外部サービスを活用し動画による標準化のトライアルを開始しました。**

インドでは英語に加え、北部ではヒンディー語、南部ではタミル語等が用いられますが、日本語で字幕を付すことでこれらの言語にも翻訳可能で、**将来の第2工場増設や南部進出時の人財育成のためにも必須の取り組みと位置づけています。**

一部工程で実証トライアルを行った後、全ての生産工程に範囲を広げ、従業員がタブレットでコードを読み込むことでいつでも作業要領が確認できる体制を目指しています。



作業要領書



動画説明

POINT

जैसे ही आप समायोजन करेंगे, टायम गेज पर चिह्न बदल जाएगा।



グローバルサウス攻略の最前線 DAIDO INDIA PVT. LTD.

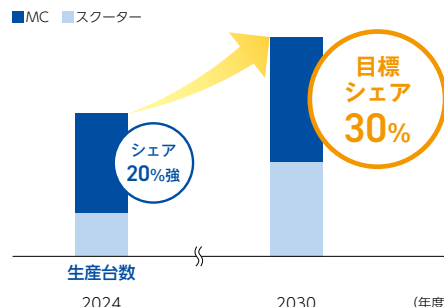
直近の取り組みと成果 営業領域

完成車メーカー向け

● 完成車メーカー向けシェア

インドではモーターサイクル (MC) とスクーターが普及しており、当社のエンジン用チェーン (CAMチェーン) は双方に、ドライブチェーンはMCにそれぞれ用いられ、完成車メーカーシェアは現時点で20%強を獲得しています。

インドの二輪車市場はさらに拡大が見込まれ、**市場成長率を超える受注を獲得し、2030年のシェア30%の達成を目標**としています。

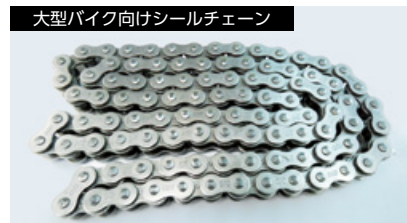


完成車メーカー営業チーム

● 製品戦略

既存顧客との強固な関係を維持・強化し、新機種や顧客ニーズの早期の把握と先行提案につなげつつ、**得意とする高付加価値製品 (エンジン用高耐摩耗チェーンや大型バイク向けシールチェーン) の拡販による売上・利益の拡大**を目指します。特にシールチェーンの拡販については、**インドの経済成長に伴い大型・大排気量バイクの普及が見込まれることから、短中期の重点課題と位置づけ、顧客毎に精緻な行動計画を策定し、完成車メーカー営業チーム全体で進捗を共有**しています。

また、まだ取引がない顧客についても、「**まずは少量でも受注獲得**」をスローガンに、**取引実績の確立を最優先**に取り組み、2026年以降のボリュームゾーン受注獲得に向けた実績・関係構築に注力しています。



大型バイク向けシールチェーン

TOPICS 新商材の受注獲得

インド完成車メーカー向けバイク用ホイールの受注を大同グループで獲得し、**DAIDO INDIAがホイールアッシー (組立) と現地納入を担当**します。

DAIDO INDIAにとって新しい商材であり、工場内に組立エリアを新たに設け、日本本社の強力なサポートの下、**2025年度の量産立上げ**に向けた準備を進めています。



ホイール組立チーム

補修市場向け

● 補修戦略 「DID Smart」

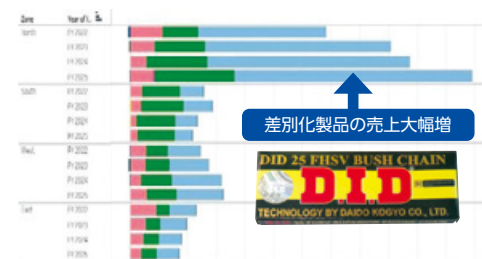
6つの重点方針の頭文字から「DID Smart」を掲げ、当社の強みである品質や信頼性を軸に、価格競争に巻き込まれない差別化製品の拡販を目指します。

インド補修市場向けに開発した二輪車エンジン用高耐摩耗チェーン (DID 25 FH SV : SVピンを適用し他社同等品に比べ圧倒的な長寿命を実現) では、**他社よりも高価格にも関わらず売上を大きく伸ばすことに成功**しています。

インドのコスト競争の厳しさは世界でも随一ですが、経済成長と共にユーザーは高品質など差別化された製品を求め始めており、十分に勝機があります。今後もサイレントチェーンやメッキチェーン、大型バイク向けシールチェーン等、**他社と差別化した高付加価値製品の市場投入**を推進していきます。

Differentiation (差別化)
Segmentation (分析・ターゲティング)
Margin-driven Pricing (利益を意識した価格)
Aftermarket Focus (補修市場特化)
Reliability (信頼性、品質)
Total Value (全体価値)

■ エリア別 売上高



● 販売代理店との関係強化

高品質な製品も、販売代理店の理解がなければ、積極的に売ってはもらえません。30人の補修営業担当を州ごとに配置し、「**まず使ってもらおう。良さを感じてもらおう**」をスローガンに、**直接訪問し代理店との関係構築やメカニックへの製品知識の教育等**に努めています。

また、拡販に大きく貢献してくれた販売店には、**ギフトを手渡しするスキーム**を採用し、**人と人との信頼関係の構築**を重視して販売網を強化しています。

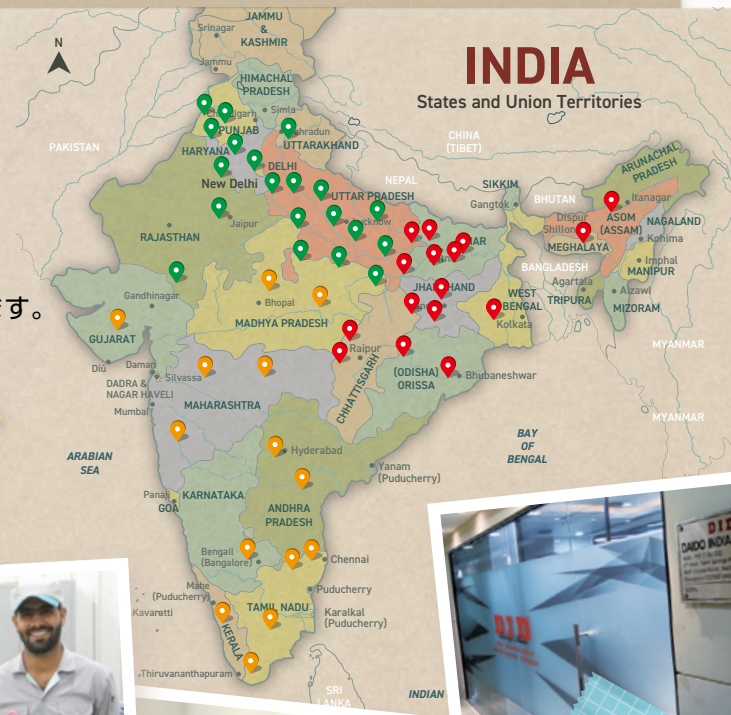


特集 グローバルサウス攻略の最前線 DAIDO INDIA PVT. LTD.

成長の原動力

優秀な現地人財
強固な製造・販売基盤

現地完結のオペレーション強化の方針の下、400名以上の生産体制はほぼ全員が現地従業員で構成され、80万m/月以上のチェーン生産能力を有する、グループでも最大規模の生産拠点到に成長しています。現地完成車メーカーへ幅広い納入実績を有し、インド全域をカバーするアフターマーケット販売網も構築しています。





グローバルサウス攻略の最前線 DAIDO INDIA PVT. LTD.

現地取締役インタビュー

Q DAIDO INDIAへ入社した
きっかけは？

入社したのは2010年で、それまでは日系完成車メーカーで3年半ほど働いていました。高校を卒業した後日本に留学し、3年間日本語や経営に関して学んだのですが、日本では通訳や翻訳の仕事しか見つからず、将来のキャリアも考え前職の会社に入社し、営業やマーケティングに加え経営幹部の通訳も担当していました。その後、幹部の異動などで日本語を扱う機会がなくなり、日本語への想い入れも強かったことから転職を考えた際にチャンスをいただいたのが、当時まさに設立のタイミングであったDAIDO INDIAです。

当時はD.I.D.のことは全く知らなかったのですが、単なる通訳ではなく営業職の募集であった点や自動車業界ということもあり前職の経験を活かせる、或いはさらにスキルアップできると感じたことが決め手で、入社を決意しました。

DAIDO INDIA PVT. LTD. 取締役
Ankush Jain

Q 現在のDAIDO INDIAでの役割・業務を教えてください。

2010年の入社から15年間、一貫して営業を担当していて、完成車メーカーと補修市場向けの両方について営業責任者の立場にあります。特に完成車メーカー等の開発案件では、基本的には私がリーダーとして最前線に立つようにしており、顧客との折衝はもちろん、必要に応じて現地サプライヤーの開拓や、DAIDO INDIAでの生産体制の検討、日本本社との技術・品質部門との調整など、インド側責任者として量産納入に至るまでのプロジェクト全体を担っています。また、直近の株主総会で取締役役に就任しており、今後は社長と共にDAIDO INDIAの経営全般にも積極的に関わっていきたくと思っています。

Q 15年を振り返って、これは大変だったということはあるですか？

大変だったことは沢山ありますよ（笑）。中でも本当に辛かったのは、労働組合と会社のトラブルが深刻化した時ですね。ストライキも発生してしまったことで、工場の生産量が激減してしまったんです。当時営業責任者として、どうしても納期を遅らせられない完成車メーカーからの受注を優先し、補修市場向けについて出荷をストップしたのは、今思い出しても本当に苦渋の決断でした。営業として製品が出荷できないというのは本当に悔しいですし、とにかくお客様には謝るしかないという状況でした。解決に向けて当時の社長と一緒に何度も組合と交渉しましたし、時には州政府や警察ともやり取りしたりと、本当に大変な時期でした。ただ、今振り返るとトラブルがあったことで、コミュニケーションの課題や従業員の不満など、それまで見えていなかった部分を注視するきっかけにもなりましたし、最も大事な人的資本に関するDAIDO INDIAのマネジメント力は一気に向上したとも感じています。

Q これほどの苦難を乗り越えられた原動力は
何だったのでしょうか。

正直なところ、DAIDO INDIAを離れることも頭をよぎりました。実際15年間で何度も機会がありましたし、家族もどちらかと言えばそれを勧めていたと思います。ただ、私にとってDAIDO INDIAは「勤めている会社」ではなく、もう「自分の会社」という感覚なんです。2010年の入社以降、ゼロから会社を立ち上げ、チェーンの生産開始や工場の増設など、良い時も悪い時も含め、会社の成長の全てに関わってきました。私が育てた会社という強い自負もあります。そんな会社を離れるのは自分にとって本当に辛いですし、何とかしたい、もっと成長させたいというモチベーションが全てだったと思います。

Q 苦難を乗り越えここまで成長した会社を見て
どう感じられますか。

個人的にはすごく満足しています。まだ39歳ですが、DAIDO INDIAの成長と共に私自身も様々な経験を経て取締役にも選んでいただきましたし、達成感もあります。ただ、まだまだ新しいことにチャレンジしていきたいですね。昨年赴任された天日社長から学ぶことも本当に多いですし、今後は経営者の目線でDAIDO INDIAの10年先の成長ビジョンを描くところから社長と一緒に取り組み、さらなる成長を目指していきたいです。

Q 最後に、今後の抱負や
夢を教えてください。

DAIDO INDIAは今チェーンの会社ですが、将来も世の中でチェーンが必要とされ続けているかはわかりませんよね。そうなる場合でも会社が生き残れるよう、今から別の道を創っていく、10年後のDAIDO INDIAはチェーンだけでなく別のビジネスを担う会社になっているかもしれない、そこに向けて今から動き出していくことが私にとってのこれからのチャレンジですし、大きな夢です。会社の成長と共に私自身もさらに成長し、DAIDO INDIAの仲間と一緒に最高の達成感を味わえるよう、次の10年に向けた新しいチャレンジを全力で楽しんでいきます。



特集

HondaとのUNI-ONE 量産共同開発

本田技研工業株式会社（以下、Honda）のハンズフリーパーソナルモビリティ“UNI-ONE”の量産プロジェクトに2022年から参画。

Hondaが開発したプロトタイプをベースに、量産に向けた設計検討や品質保証の確立などを共同で実施し、得られた成果を基にHondaより生産を受託、2025年8月より量産を開始しました。



UNI-ONEの詳細については、Hondaの特設ページをご参照ください
<https://www.honda.co.jp/UNI-ONE/index.html>

特集 HondaとのUNI-ONE 量産共同開発

プロジェクト参画から量産受託へ

福祉機器の実績からプロジェクトへ参画

バイク部品で長年取引のあるHondaの技術者から、当社の福祉機器をUNI-ONE開発チームに紹介いただいたことから、参画に向けた検討が始まりました。

部品点数が多く小ロット生産である点で親和性のある福祉機器の実績を開発チームには評価いただき、また当社にとっても、技術共創によって新たな知見・技術やニーズを獲得・把握し、福祉機器領域の事業拡大やサステナビリティ事業創造を模索したいという狙いから、UNI-ONE量産プロジェクトへの参画を決断しました。



共同開発の成果

Hondaのコンセプトモデルをベースに、量産に適した設計・部品調達の検討や、安全・安心に使っていただくための品質保証の確立などに共同で取り組み、量産に向けた土台構築を実現しました。当社が得意とする領域で設計見直しや一部部品の内製化等も提案し、多くの提案を採用いただいています。



Honda × 大同 共同開発ミーティング

共同開発での貢献



生産受託から量産へ

共同開発の成果を評価いただいた結果、UNI-ONEの生産についても当社が受託し、引き続き安定生産に向けた生産体制の構築を推進しました。UNI-ONEの部品総数は細かいものも含めると1,000個以上あり、当社の福祉機器の数倍にもなるため、生産体制の構築は容易ではありませんでしたが、2025年8月より量産を開始し、当社初となるモビリティ完成品を出荷することができました。

設計責任者
大島 俊和リーダー
澤出 憲昭

大同UNI-ONE量産プロジェクト

UNI-ONEのコンセプト・特長

ボーダーレス社会の実現を目指した**ハンズフリーパーソナルモビリティ**。
体重移動によるスムーズな走行・移動と、コンパクト・軽量・静音を高い次元で達成した次世代の「**目的地で乗るためのモビリティ**」です。

目線が
立位に近い

両手が自由

重心移動による
感覚的な動き人混みに溶け込める
デザイン性

プロジェクト参画の意義と今後の展望

執行役員 事業推進本部長
大同UNI-ONE
量産プロジェクト
統括責任者 山本 剛

UNI-ONEのプロジェクトへ参画したことで、モビリティ完成品の設計から部品調達・組立、動作検証や品質保証の確立といった一連の開発にHondaと共同で携わることができ、多くの知見や経験を得ることができました。特に当社にとって知見の薄い電装・制御領域に関する開発・検証の経験や、細かいものも含めると部品総数が1,000個以上にもなるモビリティの量産・品質保証体制を自社で構築できたことは、大きな成果であったと捉えています。

本プロジェクトをゴールと捉えることなく、得られた知見やニーズを土台としながら、さらなる技術深化・共創につなげていくことで、福祉機器領域の事業拡大や将来のサステナビリティ事業創造につなげていきたいと考えています。

特集 人的資本経営の一丁目一番地 **フィロソフィー浸透に向けた取り組み**

「企業は人なり」という考えに基づき、スキルや知識の習得にとどまらず、共通の価値観＝フィロソフィーを従業員一人ひとりが深く理解し、具体的な行動に結びつけることが不可欠と考えています。これにより、個々の力が組織として結集し、持続的な企業成長が実現できます。こうした理念浸透活動は、単なるスローガンの掲示にとどまらず、企業価値を高めるための人的資本の強化に直結している重要な取り組みと考えています。



「気づき」と「ジブンゴト化」をキーワードに 研修プログラムを自社で企画・実施

2024年1月から、経営層向けの研修を皮切りに、階層別研修や部署横断の理解促進プログラムを複数回実施し、海外拠点へも拡大しています（2025年3月末時点で合計24回開催）。

階層別研修

カードゲームやワークショップによる参加者同士の対話から、フィロソフィーへの理解促進や自己の価値観とのつながりを感じてもらおう場として、今後も継続的な開催を予定しています。



部署横断 DID MUGENDAI理解促進プログラム

フィロソフィーの理解度に応じて「初級」「中級」「上級」の三つのコースを用意しました。各コースでは**コミュニケーションを重視し、参加者同士が対話や議論を通じてお互いの想いや考えに気づき、共有する場**となりました。

初級 ヒトトキコース

もっと社内のつながりを増やしたいと思った

中級 トキメキコース

新入社長も参加！
理念への想いを伝えました

他者と対話することで、
自分の考えも明確になった

上級 キラメキコース

普段使わない脳を使った！
刺激になった！

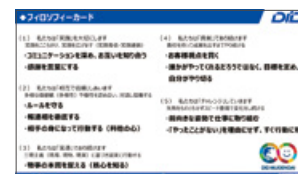
社長との対話集会



従業員と社長がフラットに語り合う「つながり対話広場」を開催。希望者手上げにより自由に参加でき、役職や年齢を越えた対話を通じて、一体感の醸成や気づきを生む場となっています。

職場での浸透活動

DID MUGENDAIを部門に落とし込み、独自のフィロソフィーカードを作成。業務を“自分ごと”として捉え、関連メンバーでチームを編成。個人目標を設定し相互フォローを行い、3か月ごとに全員で進捗確認とイベントを実施しています。



DIDスマイル活動

ビジョンを実際に体現する活動の一環として、手上げにより地域の草刈り活動や能登災害ボランティアなどの取り組みも行っています。



今後の活動について

これまで理念への共鳴は進んできたものの、製造現場を中心とした従業員の参加が十分でなく、全社的な浸透に課題がありました。そこで2025年5月「DID MUGENDAI委員会」を設立。委員長に新入社長が就任しました。

委員会には各部門から自発的に集まった37名（半数は現場従業員）が参加し、幅広い層の浸透活動を目指します。定例会で対話を深め、今後は工場での活動や他社連携など実践的な取り組みを加速していきます。



価値創造に向けた 実行戦略



43 第13次中期経営計画

44 モビリティ事業

- ・責任者メッセージ
- ・グローバルシェア拡大に向けて
- ・現場主体のものづくり改革
- ・新たな価値の創出 ～技術・製品開発～

48 産機事業

- ・責任者メッセージ
- ・グローバルシェア拡大に向けて
- ・現場主体のものづくり改革
- ・新たな価値の創出 ～技術・製品開発～

52 新たな事業軸の創出に向けて ～事業化推進～

- ・責任者メッセージ
- ・開発者インタビュー

価値創造に向けた実行戦略

第13次中期経営計画

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画（第12次中期経営計画：2021年4月～2024年3月）において掲げた目標に対し、売上高及び配当性向については、それぞれ目標を達成することができましたが、営業利益及びROEについては、目標を大きく下回り未達という結果となりました。全社的な収益悪化の共通要因は、①鋼材、副資材、電力価格等を含むエネルギーコストの急激な上昇に対する製品価格への転嫁が遅れたこと、②需要の減少に対する外部調達費・固定費の調整が遅れたことの2点と分析しています。

■ 第12次中期経営計画の実績

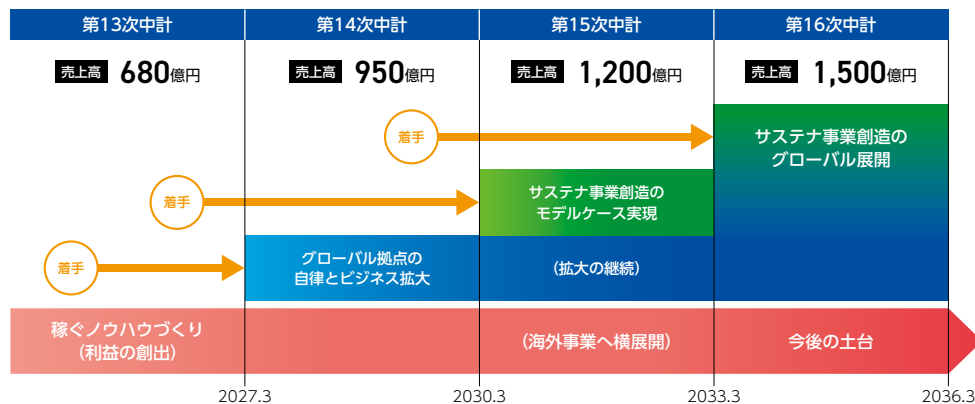
	目標	結果	達成
売上高	550億円	560億円	○
営業利益 (営業利益率)	50億円 (9%)	2億円 (0.4%)	未達
ROE	10%	1.2%	未達
配当性向	15%以上	46.1%	○

中計目標の **配当性向15%以上** は、安定した配当政策で達成し、機動的な自社株買いも実施

長期経営ビジョンにおける第13次中期経営計画の位置づけ

2024年4月より始まった第13次中期経営計画では、「稼ぐノウハウづくり」に最も注力して取り組むことで、次期中期経営計画（第14次中計）以降の成長に資するキャッシュを生み出すことを目標としています。

各事業の利益率を最大限高め、それらの事業ノウハウを基盤として、第14次中計以降のさらなるグローバル展開へつなげていくための土台を構築する重要な期間と位置づけています。



第13次中期経営計画の到達目標と2024年度実績

既存事業の「稼ぐノウハウづくり」への注力により、直近3カ年で大幅に悪化した採算性を改善すると共に、グローバルでの拡販を進め、第13次中期経営計画の最終年度である2026年度において、売上高680億円、ROE8%以上の達成を目指します。

V字回復の実現を第13次中期経営計画における最重要課題とし、そこで得られた稼ぐノウハウを土台に次期中計以降の持続的成長へつなげることで、長期経営ビジョンで掲げた目標の達成を目指していきます。

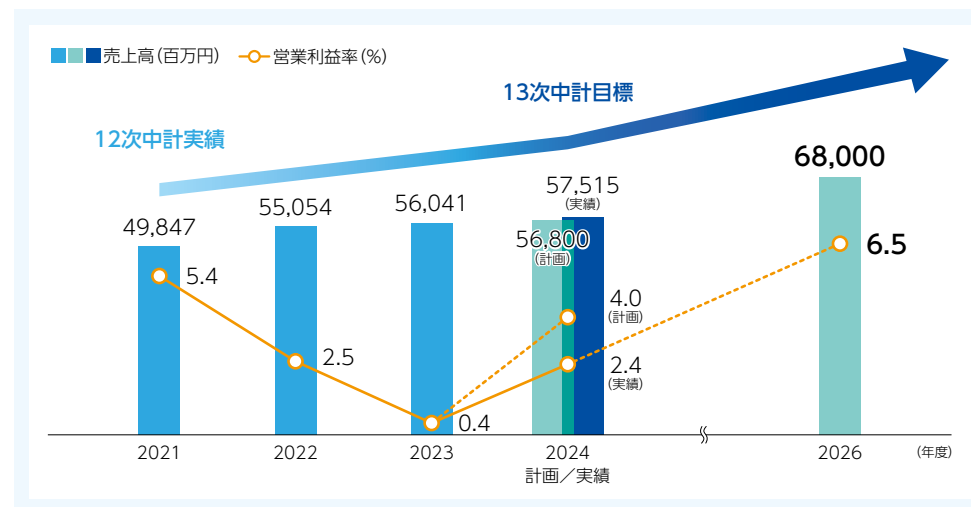
■ 到達目標

目的	指標	2026年度
収益性	売上高	680億円
	営業利益率	6.5%
資本効率性	ROE	8%以上
株主還元	総還元性向	25%以上

目的	指標	2030年度
ESG	CO ₂ 排出削減	2013年比 △46%

2024年度は、売上高について目標を達成しました。他方、営業利益率は2.4%という結果となり、前年度の0.4%からは大きく回復したものの、目標に対しては未達となっています。

コスト上昇について製品価格への転嫁を推進したことや、不良低減・生産性向上といった地道な改善活動が売上や営業利益面でのプラス要因となりましたが、一部の拠点における現地通貨高による為替影響や競合先との競争激化、米国の通商政策の不透明感による設備投資の冷え込みなどが、採算性の悪化につながりました。



モビリティ事業 責任者メッセージ

ものをつくる情熱・
お客様の笑顔を生む喜びを原動力に、
DIDブランドと共に未来を築きます。

上席執行役員
モビリティ事業本部長

伊藤 升久



2024年度業績レビュー

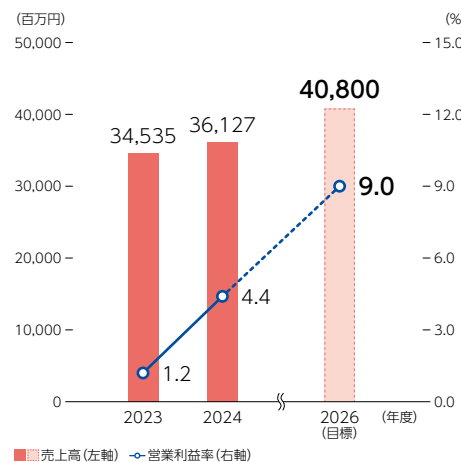
モビリティ事業での2024年度売上高は、前年度比5%増加の361億円、営業利益率は4.4%と増収増益となりました。特に収益力について前年度の1.2%から改善しており、「稼ぐノウハウづくり」を掲げる第13次中期経営計画初年度としては、まずまずの結果と受け止めています。

製品別で見ると、四輪自動車領域では主要市場である中国でのEV化の加速から、エンジン（内燃機関）に搭載されるタイミングチェーンの需要が減少し、また農機領域ではトラクターなどの需要不振から農機用ホイールの販売が減少しました。

さらに二輪自動車領域では主力製品のひとつであるアルミリムについてインドの輸入規制の影響を受けるなど、厳しい外部・市場環境の影響を受ける形で個々の製品群では売上が減少したのもありましたが、高付加価値製品である海外補修市場向け二輪自動車（中大型車）用シールチェーンの受注増や、ドル高による為替差益の影響もあり、モビリティ事業全体での増収増益につながりました。地域別では当社が相対的に高いシェアを有するアセアン地域において安価な中国製品との競争激化により売上が圧迫される状況となるも、インド市場の堅調な成長と当社インド拠点の売上拡大に支えられる形で売上が伸ばしています。

また収益性についても、直近数年で利益率を大きく押し下げる原因となっていた、労務費や輸送費、原材料・エネルギーコストなどの価格上昇分の適時適切な価格転嫁が2024年度は順調に進んだことに加え、ものづくりの現場が主体となった生産改善活動による生産性向上・不良低減も、一步一步ではありますが着実に改善が進んでいることで、収益改善につながったと捉えています。

売上高／営業利益率



2026年度に向けた目標と事業方針

2026年度目標値	達成に向けた注力課題
売上高 408 億円	■ インド事業の拡大とグローバルサウスへの展開を軸としたグローバルシェア拡大
営業利益率 9.0 %	■ 中国／アセアンを中心とした二輪補修シェア拡大 ■ 製販技が一体となった採算改善活動による利益の創出

モビリティ事業方針

大同グループの中核事業として、何よりもまず利益の創出に強くこだわります。本社がグループ各社を統括し、グローバルサウスへの展開と海外補修市場の開拓・シェア拡大を軸にグローバルで売上拡大を目指すと同時に、ものづくりの進化から稼ぐノウハウづくりに注力し、確実に利益を創出できる事業基盤を構築します。

実行戦略と進捗／リカバリー

モビリティ事業の売上は昨年度に引き続き2024年度も過去最高を更新することができましたが、まだまだ「稼ぐノウハウづくり」が不足していると認識しており、個々の業種や製品群で売上・利益の好不調が分かれ課題対応が急務となっています。

四輪自動車向けタイミングチェーンでは、中国に代表される急速なEV化とエンジン（内燃機関）の需要減少に対処すべく、グローバルでの生産集約など、今後の需要予測を前提とした最適な生産体制の検討・見直しを推進し、高効率・低コストのものづくり体制の構築を図りたいと考えています。また、2024年度は非常に好調であった二輪自動車（中大型車）用シールチェーンでも、市場の旺盛な需要に一部生産が追い付かない状況となったのは大きな反省点でした。改めてものづくり企業としての基本に立ち返り、市場が求めるものをタイムリーに「作って売れる体制」を構築すべく、直近では現場主体の生産改善活動に加え、安定生産・生産能力拡大に必要な投資について資本効率も意識しつつタイムリーに実施してまいります。

加えて、今後も拡大が期待される海外需要を確実に取り込むべく、迅速な顧客対応と付加価値提案につなげるため海外拠点のR&D機能を充実させると共に、拡販が見込める国・地域に特化した販売拠点整備や支援体制の強化を図ってまいります。また、特に拡大が見込まれるインドのアルミリム市場においては、輸入規制や厳しいコスト競争に対処すべく、現地生産に向けた検討も進めてまいります。

これらの施策を海外拠点も含めたグループ全体で一致団結して着実に実施展開することで、第13次中期経営計画のテーマである、「中長期の事業拡大に向けた土台作り」を完遂すべく、全力で推進してまいります。



本社・アセアン拠点 横断ミーティング

モビリティ事業

グローバルシェア拡大に向けて

1 補修市場のシェア拡大

付加価値の高い、二輪自動車（中大型車）用シールチェーンを中心とした二輪自動車部品の補修市場における売上拡大を目指します。

特に、アセアンや中南米諸国において、**趣味性の高いスポーツ車や中大型車の需要が若年層を中心に拡大**しており、当社が得意とするシールチェーンのニーズも拡大が見込まれます。

各国での営業・マーケティング活動のさらなる強化により、2026年度に**補修市場向け売上高25%増加**（2023年度比）を目指しています。



グローバル拠点の機能・連携強化

当社の強みであるグローバル供給体制を活かし、**各拠点の機能・連携強化**に取り組んでいます。

各拠点の機能や役割の効率的な棲み分け、営業人員の強化、各国・地域に特化したマーケティング・販売戦略の立案など、**各拠点の責任者が協議・連携しながら推進**しています。

TOPICS

北米拠点の機能強化

北米の販売拠点へチェーンのカット機を設置。現地でリール在庫からカットし出荷できるようになることで、リードタイム短縮や、ネット販売（Electric Commerce）での売上拡大を達成しました。



北米拠点

インド

2 グローバルサウス攻略

グローバルサウスへの中長期的な展開に向けて、まずは中核となるインド拠点の売上拡大・事業基盤強化を強力に推進しています。

特集 グローバルサウス攻略の最前線 DAIDO INDIA PVT. LTD.



ブランディング活動

DIDのブランド価値と認知を高めるため、世界中のモーターサイクルショーや展示会への出展や、著名ライダーとの**アンバサダー契約・コラボ商品販売**なども積極的に実施しています。



ブラジル



日本



台湾



欧州



モビリティ事業

現場主体のものづくり改革

チェーン製造工場におけるものづくり改革

利益を創出するものづくりを目指す継続的な改善活動として、ERIC活動を開始しました。

利益創出の土台

整備し継続する

- ① 安全（現場環境） 全ての最優先事項
- ② 規律（5S） 職場の見える化の基本
- ③ 標準（作業標準） 作業時間や品質管理に必要な基盤



ERIC活動定例会



5Sの実施



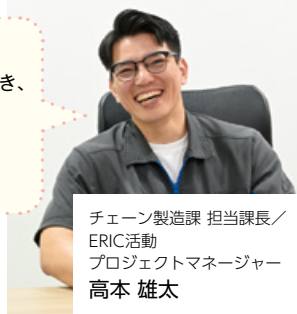
工場の生産能力をデータ化

土台を基に問題点・ボトルネックを洗い出し、それぞれに対策チームを結成



- 作業標準整備
- 保全体制強化
- 適正在庫管理
- 作業改善 など

今回の活動は学びが多かったです。改めて現状を俯瞰して見ることができ、やるべきことが明確になりました。個々の対策についても自分が変えていくという気持ちでやり抜きます。



チェーン製造課 担当課長/
ERIC活動
プロジェクトマネージャー
高本 雄太

ERIC活動から生産能力向上活動へ



生産能力向上プロジェクトチーム

シールチェーン生産能力向上の取り組み

ERIC活動により工場の稼働状況が見える化したことで、生産能力向上に向けた検討ができ、そこからシールチェーン生産能力向上に向けた取り組みへとつながりました。

各工程の設備最適化、ボトルネック特定・原因究明、リードタイム最低化などを実施し、シールチェーン生産能力25%UPという高い目標に挑んでいます。

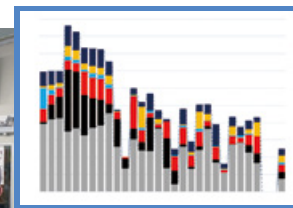
アルミリム製造工場における改善活動

品質改善のため、従業員一人ひとりが自工程保証の意識を持つことが重要と捉え、その意識を高める仕組みづくりから着手しました。工程内の検査箇所を増やして品質の見える化を実施、その検査結果に基づく日々の不良分析と対策を行い、毎日朝礼で発生事象を共有することで、品質向上と廃棄数削減を実現しました。

毎日朝礼で情報共有



朝



改善サイクルを毎日回す！



確認結果の共有と分析・対策立案・実施



朝

現物確認・調査

2024年度廃棄数

50%の削減達成
(2023年度比)

- 一人ひとりに役割が与えられるので責任感を持って仕事に取り組めるようになりました。作業されている方の意識改革にもつながったと思います。
- これまでも改善活動を行ってきましたが、今回は不良が見える化されたことで改善の効果に実感をもてたことがうれしかったです。



アルミリム製造工場改善チーム

モビリティ事業

新たな価値の創出 ～技術・製品開発～

グループ初のシールリング内製化

アセアン地域でのシールチェーン価格競争力強化を目指し、**タイ拠点にてシールリングを内製化しました。**

本社技術部門とタイ拠点の技術・製造部門が協力して開発から生産体制確立までを行い、**性能も調達品同等以上の結果を達成**しています。

今後は生産サイズの種類を増やし、内製シールの適用製品の拡大を図ることで、アセアン地域での市場シェア拡大を目指します。

シールリング (X-Ring)



① X-RingについてはHPもご覧ください
<https://didmc.com/concept/>



拠点間コラボ

タイ拠点 シール製造チーム



日本 シール内製化プロジェクトチーム

射出成型におけるゴムの丁度良い成型条件を算出するのに苦労しました。
80条件以上は試しましたね(笑)。

新たな表面処理の適用 DLCチェーン

チェーンのメンテナンス頻度低減を狙いとして、耐摩耗性・摺動性を向上させる**DLC (Diamond-Like Carbon) コーティングを適用した二輪自動車用チェーンの量産を開始**しました。

DLCコーティングにより、ブッシュ・ローラー間、ローラー・スプロケット間の部品摩耗を抑制することができ、**ユーザーによるチェーンへの給油メンテナンス頻度の低減**を実現できます。同時に、ローラー・スプロケット間の摩擦を抑えることで、伝動効率の向上にもつながります。

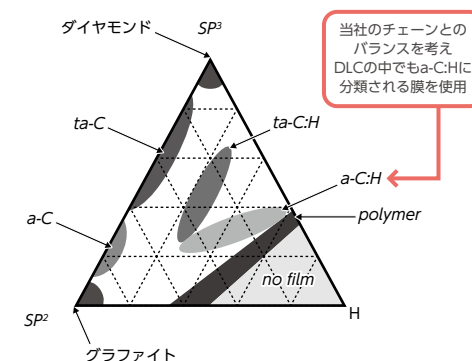
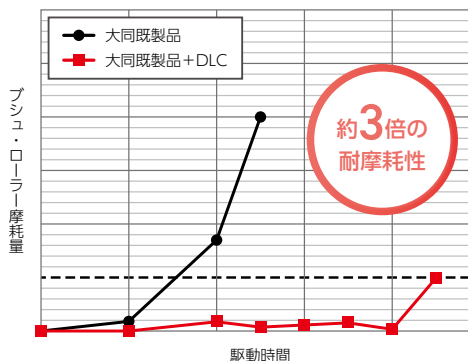
ローラー



ブッシュ・ローラーへDLCコーティングを適用



ブッシュ

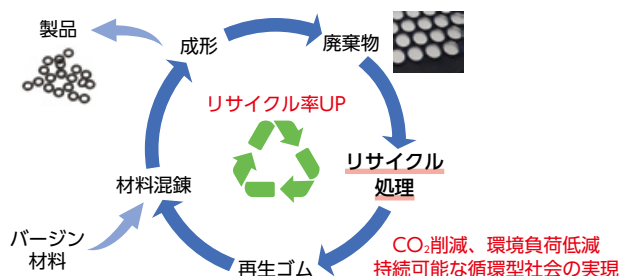


TOPICS

材料リサイクルの研究開発

社内の技術を活用し、製造過程で発生するゴム廃棄物を有効利用するリサイクルの研究開発を進めています。現在は実用化に向けた検証段階にあり、環境負荷の低減と持続可能な社会の実現に向けて取り組んでいます。

■ リサイクルイメージ



チェーン製造課
三島 友樹

DLCコーティングするため前工程に研磨をするのですが、**製造工数を抑えた研磨条件を設定**するのに苦労しました。品質規定や荷姿等の取り決めにも携われ、技術目線ではない業務経験をできたと思っています。苦労した甲斐もあり、**お客様には大変好評**だったことがうれしかったです。

産機事業 責任者メッセージ

One Team

大同グループの総合力
(組織力・商品力・技術力)で、
成長と変革を加速させます。

取締役 執行役員
産機事業本部長

石村 外志雄



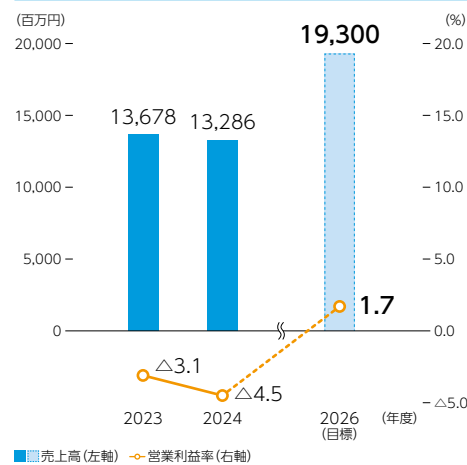
2024年度業績レビュー

2024年度の産機事業売上高は、前年度比97%の133億円となりました。国内市場では業種ごとに明暗が分かれたものの、全体としては前年並みを維持。一方、海外市場では地域ごとに差が見られ、欧州では大手メーカーに対する製缶設備向けチェーンの受注が非常に好調で前年度比大幅増を達成したものの、アジアや南米では中国メーカー等との厳しい価格競争の影響もあり減少、北米は米国大統領選後の金融政策や政治情勢の不透明感などの影響を受けつつも2024年度通期では前年並みの売上を維持する結果となりました。

売上高の過半数を占める国内市場においては、当社がトップシェアを獲得している立体駐車場向けチェーンの需要が一段落すると予想しておりましたが、新規工事案件も含め需要は高い水準を維持しており、当社も前年以上の売上を達成しました。また、エスカレーター業界向けも新規アイテムや補修需要が増加し、売上高は前年比17%の増加となりました。

また、利益面については、引き続き原材料やエネルギーコストの価格転嫁も適時適切に実施すると共に、コンベヤ関連製品では利益率の高い補修部品の拡販から売上構成比を高めることで大きな改善を達成しました。他方で、当社の産機製品については価格改定が反映される次回受注が数ヶ月先になるものも珍しくなく、2024年度中の利益貢献が限定的であったことに加え、一部の海外拠点で厳しい価格競争に晒されたことから売上・採算が悪化したことなどにより、前年度を超える営業損失を計上する厳しい結果となりました。

売上高／営業利益率



2026年度に向けた目標と事業方針

2026年度目標値	達成に向けた注力課題
売上高 193億円	■ 国別／業種別に定めた重点ターゲットへのクロスセルでの拡販活動強化とグローバルシェアの拡大
営業利益率 1.7%	■ 安定した品質／納期を実現する生産体制の整備 ■ 製販技が一体となった採算改善活動による利益の創出

産機事業方針

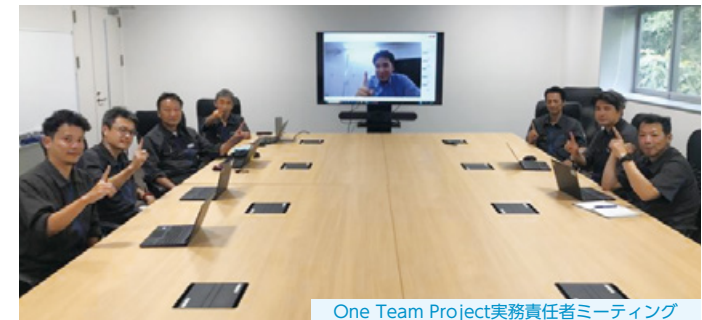
これからの産機事業は、企画・販売・生産・技術部門が「One Team」となり、組織力・商品力・技術力から成る総合力を高め、グローバルニッチトップを狙い利益を生む事業に生まれ変わります。当社の得意とする技術開発と新たな市場の開拓により、特定の付加価値・付加機能を求める顧客や特殊なニーズに対して商品やエンジニアリングサービス、その後のメンテナンスを提供していくことで、ニッチ市場を攻略し事業シェアと利益拡大を推進していきます。

実行戦略と進捗／リカバリー

2025年度より、産機事業「One Team Project」を本格始動しました。売上拡大と利益改善に向け、営業・企画・製造・技術の各部門がそれぞれに目標を立てながら緊密に連携し、生産性向上と利益改善を一体で推進する体制を構築することで、各部門の壁を越えた個別課題の設定と解決に向けた意思決定・アクションをスピード感をもって進めることを目指します。

これらの取り組みに加え、直近で組織の見直しも実施し、国内産機販売部門とFA販売部門を統合しました。人的資本を集約し顧客対応力の強化や利益率の高いコンベヤ補修部品の受注拡大を図ることを狙いとした見直しで、人員体制の強化・重複業務の整理や製品・営業ノウハウ等の共有を図ることにより、顧客ニーズ・困りごとの把握と対応を強化し、さらなる受注拡大につなげられる効率的な営業体制の構築を目指します。

また、まだまだ改善が必要な採算性については、適時適切な価格転嫁に加え、限界利益率やコストテーブルの分析・見直し・改善の徹底を継続すると共に、製造領域においては安定生産や直行不良率の削減による生産性向上を図るなど、「One Team Project」の中で日々改善活動を進めています。これらの取り組みに加え、2026年1月を予定しております樁本チェーンとの統合以降は商品や技術、国内・海外ネットワーク等で両社がそれぞれ有する強みを活かしてシナジーを発揮し、国内・海外へのさらなる拡販を図ることにより、中期経営計画で掲げた売上／利益目標や2035年に向けた長期経営ビジョンの達成を目指してまいります。



One Team Project実務責任者ミーティング

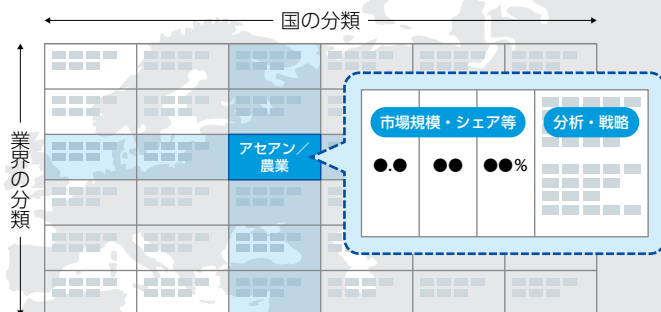
産機事業

グローバルシェア拡大に向けて

1 クロスセル戦略の推進

当社の強みであるグローバル供給体制を最大限活用し、売上拡大が見込める国・市場を重点ターゲットと定め拡販活動を行う、**クロスセル戦略の推進によりグローバルシェアの拡大**を目指します。

2026年度海外売上高
60%UP目標
(2023年度比)



重点ターゲットの分析・選定

国・地域と業界分類から市場マトリクスを作成し、各市場規模や当社販売実績、競争優位性などから、売上拡大が期待できる市場を重点ターゲットとして選定。

重点ターゲット単位で戦略を立案し、拡販活動につなげます。

2 国内販売網の拡大・強化

国内販売の採算性向上やさらなる拡販を目標に掲げ、当社製品を扱っていただいている**販売店の皆様との連携を強化し、売上拡大余地のある地域への拡販強化**や、適時適切な価格転嫁等を推進しています。



ブランディング活動

産機事業領域でのさらなる認知向上に向け、国内外の展示会にも積極的に出展しています。



日本



欧州

セカンドブランド戦略

グローバルシェア拡大に向けて、新たに**セカンドブランドとして“DXA”を採用し、販売を開始**しました。

トップブランドである“DID”と仕様・価格等で差別化することで、“DXA”がお客様のニーズに沿った新たな選択肢となり、売上拡大につなげることを目指します。



拠点間の連携強化

ブラジル拠点では産機チェーンを生産しており、競争優位性のある製品を北米等の拠点へ展開し、グループ全体でのシェア拡大を図っています。



産機事業

現場主体のものづくり改革

1 生産性向上に向けた取り組み

製造領域において、安定生産や直行不良率の削減による生産性向上を図るため**One Team Project**の中で、**技術部門と製造部門が連携して設備の設計及び製造・更新を実施し、内製化・生産能力の拡大に取り組んでいます。**



大同独自設備による組立能力向上

生産能力増強に向け、大同独自のチェーン組立機を新たに導入。

従来機よりも高い組立能力に加え、**組立可能な種類を拡大し内製化したことで、生産性向上と採算改善を実現しました。**

カンやコツに頼らず誰でも高精度な組立ができることを目指しました。

調整作業や品質の管理にはかなり苦労しましたが、何度も試行錯誤を重ねながら対応したことは良い経験になったと思います。



生産革新チーム
主任
山下 大輔

生産工程の自動化・省人化

自動化・省人化を念頭に、プレスラインを新たに導入。これにより、従来の生産工程から**75%の工数削減と、騒音低下による作業環境改善を実現しました。**

工数低減により、従来手が回らなかった**小ロット製品の内製化**などの生産性の向上にもつながっています。



75%の工数削減

2 3K活動による作業改善

生産現場の**キケン・キタナイ・キツイ**作業の洗い出しとその改善に取り組む、“**3K活動**”を推進しています。

半期ごとにテーマを決めて推進し、安全性・作業性向上・工数削減・不良低減などにつながる多くの改善が生まれています。

3K活動を通じて、**誰でも同じ作業ができる工場づくり**を目指していきます。



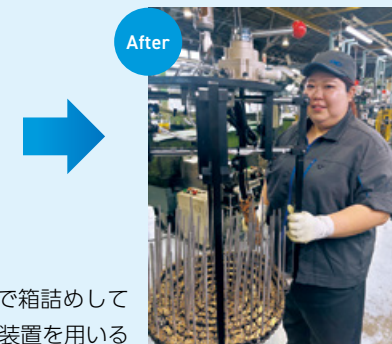
3K活動チーム

具体的な改善事例

チェーン運搬作業



20kgと重く力が無い従業員に不向き



誰でもできる作業に

これまで製缶チェーン20kgを手作業で箱詰めしていましたが、技術部門と協力し製作した装置を用いることで作業負担が軽減されました。

部品供給作業



ホッパー



専用のボックスを製作し、クレーンで投入できるよう改善

これまで部品供給時は主にポリ箱を使用して手作業で行っていましたが、専用のボックスを製作しクレーンを用いることで作業負担が軽減されました。

産機事業

新たな価値の創出 ～技術・製品開発～

高強度ステンレスチェーンSN仕様

SNチェーンは、従来のステンレスチェーンでは困難だった「**耐食性**」と「**強度**」を両立し、**長寿命化を実現**した製品です。

従来のステンレスチェーンは、“高耐食・低強度”が常識でしたが、当社は摺動部品（ピン・ブシュ・ローラー）に特殊熱処理（SN処理）を適用することで、従来のステンレスチェーン同等の耐食性と高強度を実現しています。

部品への熱処理のため**大型チェーン**へも適用可能で、**高い耐久性やメンテナンスコストの低減、チェーンのダウンサイジング**といった価値を実現しています。

適用事例 発電所向けSN仕様キャリングチェーン

耐食性
UP

強度
UP

長寿命
1.5倍
(従来品比)

1ピッチ**600mm**の大型チェーン

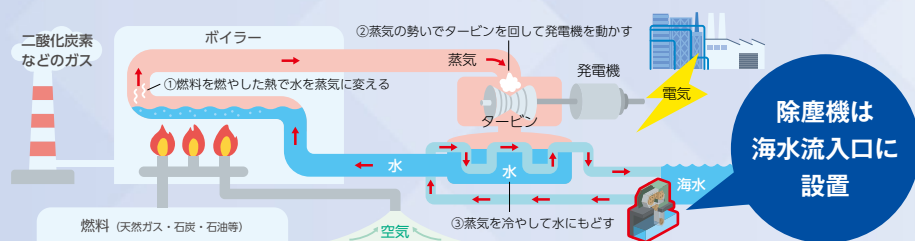
▲ SNキャリングチェーン

発電所で使用される除塵機用のキャリングチェーンとして採用。

スクリーン
海水

▲ 除塵機のイメージ

SN処理された部品（ピン・ブシュ・ローラー）



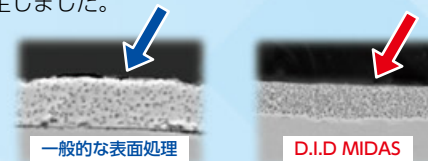
世界最高峰の自転車チェーン

環境意識や健康志向の高まりから、特に欧州市場において自転車チェーンの需要の拡大が見込まれることを受け、当社は自転車用シングルチェーン及び変速チェーンの開発に取り組んでいます。

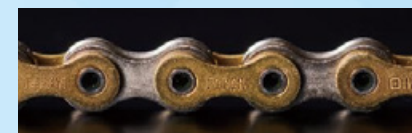


世界最速の競技用 シングル自転車チェーン MIDAS

シングル自転車チェーン「MIDAS」はピンの中空化による軽量化と、ブシュに特殊な低摺動の表面処理を採用することで**最も抵抗が少ないチェーン**として誕生しました。



数多くの大会で採用され、世界大会での金メダル獲得や世界記録樹立に貢献しています。



変速自転車チェーン Lanner Neo

変速自転車チェーン「Lanner Neo」は、自動車用タイミングチェーンのピンで採用している高耐久表面処理技術を自転車チェーンのピンへ応用することで**他社チェーン比1.4倍の長寿命を実現**しました。



新たな事業軸の創出に向けて ～事業化推進～

社会を支え未来を運ぶ！
次世代搬送と福祉機器で拓く、
持続可能な事業基盤を構築します。

執行役員
事業推進本部長

山本 剛



福祉・搬送領域からサステナビリティ事業へ

少子高齢化・労働力不足といった社会課題を背景に、福祉や自動化・省人化といったニーズは拡大が見込まれます。

これらのニーズに貢献できる当社の既存商材も拡大のチャンスは大きく、将来のサステナビリティ事業の中核として新たな事業軸に成長させたいと考えています。

少子高齢化・労働力不足

ニーズ拡大

高齢者・
障がい者福祉

自動化/省人化

福祉機器



いす式階段昇降機
「楽ちゃん号」



車いす用階段昇降機
「JD ESCAL」

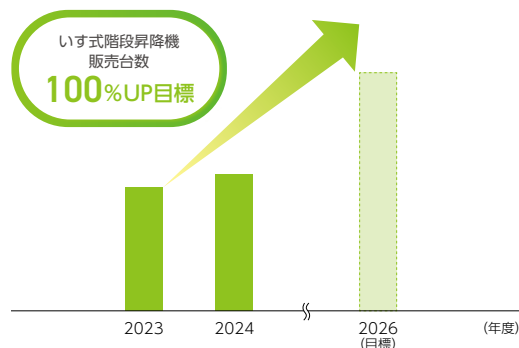
いす式階段昇降機の拡販に向け、販売網の見直し・再構築やレンタル等多様な選択肢の提供を進めており、**2026年度の販売台数倍増（2023年度比）**を目標としています。また、生産性・採算向上を目指し、2024年度よりセル生産方式を導入しました。

売上拡大と採算向上を両輪に、福祉機器領域での事業基盤構築・強化を進めてまいります。

セル生産方式による組立



いす式階段昇降機
販売台数
100%UP目標



搬送機器

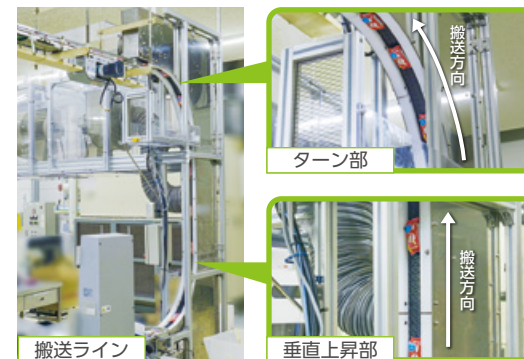
自動化・省人化・省スペースをテーマにバキューム搬送コンベヤ「EcoCuum」の拡販に注力し、**二次電池・食品・医療品・化粧品業界から受注に至りました**。今後は成長が見込まれる半導体関連部材の製造ラインへの営業活動を強化してまいります。

また、AMR（自律走行搬送ロボット）についても2025年度中の国内受注獲得を目指し、展示会等に積極的に参加し、多くの問い合わせをいただいております。



ロボテックス展示会に出展

食品メーカー導入事例（個包装菓子搬送ライン）



■ EcoCuumの吸着搬送で実現

製品の垂直・
安定搬送
稼働率UP
生産速度UP

生産性
20%向上

「EcoCuum」詳細

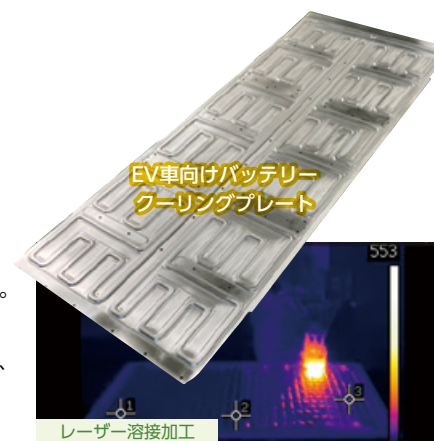
https://www.did-daido.co.jp/business/industrial_machinery/ecocuum/

新事業・商材の立ち上げ推進

当社が保有する技術、取引関係、成長市場・業界を狙ったマーケティングから、当社技術の応用展開・パートナー等による新規事業の創出にも取り組んでいます。

直近では当社のアルミ加工技術をベースにEV車向けバッテリークーリングプレートを開発中で、**欧州大手バス・トラックメーカーへ試作品を納入**しました。

柔軟なサイズでコスト競争力のある製品の量産に向け、レーザー溶接工法の確立に向けた開発を強化し、幅広い電動モビリティへの適用と脱炭素社会への貢献を目指しています。



レーザー溶接加工

新たな事業軸の創出に向けて ～事業化推進～

福祉・搬送製品の開発者インタビュー

福祉機器 車いす用階段昇降機 の開発

開発のきっかけ

階段昇降機「エスカル-LⅡ」は、無人駅や人手不足といった社会の変化に対応し、車いす利用者が他者に頼らず、自分自身で安全に移動できることを目指して開発されました。これまで介助が必要だった階段での移動に、「自立性」という新たな価値をもたらすことで、全ての人に移動の自由を届けたいという思いが込められています。



東京大学内の階段に設置されたエスカル-LⅡ

開発は2019年、東京大学との共同研究からスタートしました。模型や試作機による繰り返しの検証を経て改良を重ね、2022年には同大学構内の階段に設置され、実際の使用に向けた一歩を踏み出しました。

また本製品は、IAUD国際デザイン賞2023 銀賞（公共空間デザイン部門）を受賞。歴史的に価値のある建物の地下空間に、車いすでアクセスできる環境を実現した点が高く評価されました。実際の社会課題に対し、自分たちの技術が役立てたことは非常に嬉しく思います。

開発者

AS商品チーム 係長
石橋 宗篤

技術に尽くす、開発のこだわり

開発においては、単なる機能性にとどまらず、エレベーターと同等の使用感を追求しました。使いやすさとデザイン性に徹底的にこだわり、車いす利用者へのヒアリングを重ねながら、操作ボタンの大きさや配置にも繊細な配慮を施しました。「大同工業にしか作れない製品」をつくるという覚悟のもと、独自性と使いやすさにこだわりました。



掛川駅連絡通路



使用時以外は
通常通り通路として
利用できます

エレベーターに代わる選択肢

エレベーターに比べて設置場所の制約が少ない「エスカル-LⅡ」は、バリアフリー化が難しかった場所にも柔軟に対応できます。また、設置費用を大幅に抑えられるうえ、製作期間は約半年、設置工事はわずか約2週間と、導入までのスピード感も大きな強みです。

大規模な改修工事を
伴わずに簡単に
バリアフリー化



利用者からの声

実際に利用者の方から「本当に助かった」という声をいただいたときは、大きな励みになりました。ベビーカーを押す方からの感謝の声も届き、様々な方に役立つ製品であることを実感しました。



技術者としての成長

この開発を通じて、私は機械設計と電気設計の両方を一から習得しました。「社会に必要とされる技術」を生み出す喜びと責任を強く実感しています。

搬送機器 自律走行搬送ロボット の開発

自律走行搬送ロボットの「頭脳」を担う

私はタイ出身で、現在はAMR（自律走行搬送ロボット）のソフトウェア開発とテストを担当しています。

ナビゲーション機能、高精度な位置制御、安全性の確保、そして人と協調して動作する機能など、AMRシステムの中核を担う部分を手がけています。いわば、AMRの「頭脳」をつくる仕事です。

この仕事の魅力は、まだ誰も試したことのない技術やシステムにチャレンジできること。新しいフレームワークや課題に向き合い、その効果を検証していくプロセスは、とても刺激的で面白さにあふれています。そして何より実際の現場でロボットが自律的に動いている姿を見るたび、心が躍ります。

「すごい！」と思った瞬間

複数のAMRが自律的に、しかも制御されることなくスムーズに連携しながら動き回る様子を見たとき、「これはすごい！」と感動しました。そんな瞬間には、開発者としての誇りが込み上げてきます。同時に「どのパラメータを見ればさらに良くなるか？」と、次の改善点にも意識が向きます。



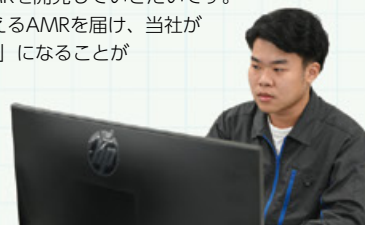
毎日ワクワクできる、そんな職場に出会えた

この会社の魅力は、「好き」と「仕事」を両立できることにあります。私が所属する搬送チームは常に新たな挑戦を応援してくれ、技術者として成長できる環境が整っています。毎日、技術に触れる楽しさとチームで働く喜びの両方を感じながら仕事ができおり、大きな働きがいを感じています。

日本での生活は今回が初めてですが、職場にはタイ語を話せる人や、タイに長く住んでいた人もいて、とても安心できる環境です。文化や言葉の壁を感じたことはほとんどなく、むしろ自分らしくいられることに感謝しています。大切なのは、まず笑顔で楽しい会話を交わすこと。そうすることで、自然と信頼関係が築かれていきます。

これから挑みたいこと

今後は、ローカリゼーション、テスト自動化、動的な現場環境での運用といった分野に力を入れ、より賢く、柔軟なAMRを開発していきたいです。お客様のニーズに応えるAMRを届け、当社が「最初に選ばれる会社」になることが私の目標です。



開発者

搬送システムチーム
Tikumphorn Prasomthong

AMRが活躍する未来

AMRは、資材搬送など反復作業の現場で業務のギャップを埋める存在になります。また、ECや物流倉庫などスピードが求められる現場では、輸送効率向上のカギとなります。ますます重要になると考えています。

技術と国境を越えて、私はこれからもAMRの未来に貢献していきたいです。



ESGマネジメント

55 ESGマネジメント体制

56 **E 環境** 持続可能なものづくり体制の構築

60 **S 社会** 多様な人財の育成と働きがいの向上

TOPICS 地元への恩返し

65 **G ガバナンス** 公正・健全・透明な企業運営の基盤整備

ESGマネジメント体制

基本方針

当社は、持続可能な社会の実現に向けた取り組みの強化・加速を目的として、2021年に「サステナビリティ基本方針」を策定しました。当社が目指すビジョン「地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ」の実現に向け、イノベーションによる社会課題の解決をグループ全体の最重要課題と位置づけると同時に、課題達成に必要な事業基盤を整備することを方針としています。

サステナビリティ基本方針

大同グループは、イノベーションによる社会課題の解決をグループ全体の最重要課題と位置づけ、事業活動を通じた課題の達成により中長期的な企業価値の向上を目指すと共に、持続可能な社会の実現に貢献し続けます。

課題達成に必要な事業基盤

持続可能なものづくり体制

多様な人財の育成と働きがい

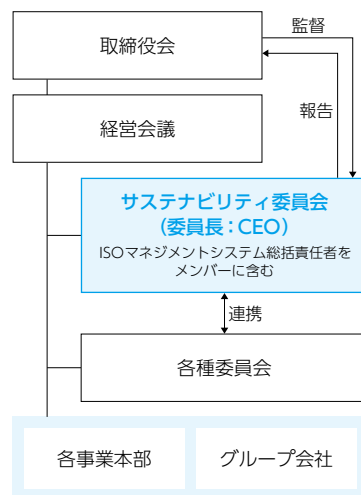
公正・健全・透明な企業運営

推進体制

サステナビリティ基本方針のもと、特にESGに関連した事業基盤として、「持続可能なものづくり体制」「多様な人財の育成と働きがい」「公正・健全・透明な企業運営」の構築に取り組んでいます。さらなる推進体制の強化を図るため、2024年にCEOを委員長とするサステナビリティ委員会を設置しました。

サステナビリティ委員会は、各事業本部やグループ会社、各種委員会からの情報に基づき、活動方針やリスク分析、マテリアリティごとの重要テーマ、活動の進捗などについて検討・議論・決定し管理する、グループ全体に対しての統括的な役割を担います。

この体制のもと、ESG課題についてのKPIの設定やPDCA管理を通じて、サステナビリティ経営を支える事業基盤の継続的な見直しと強化に取り組んでいきます。



サステナビリティ経営行動指針の策定

サステナビリティ経営の実践に向けて、当社の事業遂行において特に意識すべき事項を以下の8分野に分類し、それぞれ具体的な行動指針全43項目を「サステナビリティ経営行動指針」としてとりまとめました。

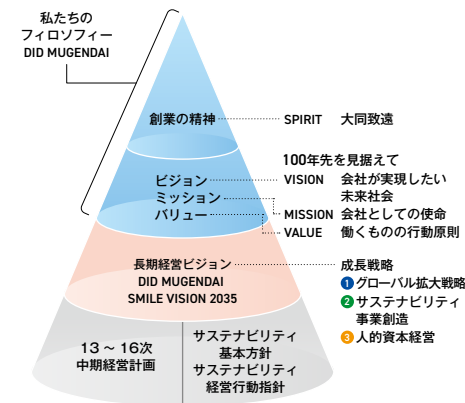
重点8分野

- 1 全般事項
- 2 安全と品質
- 3 人権と労働環境
- 4 地球環境への配慮
- 5 リスクマネジメント
- 6 コンプライアンス
- 7 情報開示
- 8 大同工業グループの管理と仕入先への啓発

詳細はHPをご覧ください

<https://www.did-daido.co.jp/sustainability/effort/>

コーポレートストーリーとサステナビリティ関連方針・指針との関係性



	マテリアリティ	直近の具体的な取り組み
価値創造の基盤 (ESG課題)	E：環境 持続可能なものづくり体制	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量削減に向けた非化石電力購入割合の引上げ、太陽光パネルの新規設置 環境負荷低減に向け設備見直し、生産効率向上、品質改善による省エネ活動と廃棄物削減の実施
	S：社会 多様な人財の育成と働きがい	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージメント向上に向けた手上げ制度の導入、フィロソフィーの浸透プログラム、働き方改革、職場環境の改善、エンゲージメント調査の実施 社会・地域貢献として地域の教育機関との連携、能登ボランティアの実施
	G：ガバナンス 公正・健全・透明な企業運営	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の監督機能強化、指名・報酬委員会の設置、役員報酬制度の見直し 投資家向け説明会の開催等、積極的なIR活動の推進 コンプライアンス・情報セキュリティの維持向上やBCPの策定など、適切なリスクマネジメント体制の構築

E 環境

持続可能なものづくり体制の構築



ISOマネジメントシステムを継続的に改善し、生産性向上に注力できる安全安心な職場環境を実現します。

執行役員
安全品質保証本部長

奥村 善雄

2024年度マネジメントレビュー

世界的な気候変動による環境問題やエネルギー資源の不足等が年々クローズアップされており、環境にやさしい製品やサービスの提供が当たり前の要求事項になっています。当社では、市場から求められる企業であり続けるために取り組むべき重点課題（マテリアリティ）を絞り込み、そのひとつである「持続可能なものづくり体制の構築」を着実に進めていくための指標と目標を定めています。中長期的には当社独自のイノベーションによるサーキュラーエコノミーを見据えたサステナビリティ事業の創出を目指していく一方、短期的には、無駄のない効率的で安定的なものづくり体制への変革が急務であり、当年度の活動実績は下表のとおりとなりました。

指標	2024年度実績	2026年度目標
重大品質クレーム件数	3件/年	0件/年
CO ₂ 排出量	2013年比 18%削減	2013年比 27%削減
廃棄物・有価物リサイクル率	86.9%	95%以上
廃棄物・有価物排出原単位	2023年比 13%低減	2023年比 10%低減
上水取水量原単位	2023年 同等	2023年比 10%低減

※大同工業（株）単体の数値

特に、当社を選んでいただいたお客様からの信頼を守り抜くため、重大品質クレーム件数を管理指標としていますが昨年度は3件の発生となりました。いずれも市場での事故には至っていませんが、当社規定に照らし合わせて判定した結果となります。不具合事象とそれが発生した仕組みに対して深く分析し、再発防止策が継続して維持されるよう内部監査と工場との連携を強化してまいります。

環境側面の目標に対して改善効果が期待するほど進んでいない項目に関しては、実施内容を分析したうえで、施策の見直しを含めて段階的な達成に向けて取り組んでまいります。また、環境方針で定めている法規制順守のため、環境負荷物質のサイト外流出ゼロを環境目標としており、昨年度は目標達成となっております。

環境・品質方針

環境方針

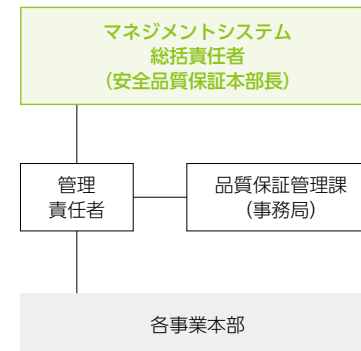
環境を保護し、豊かな未来を次世代に残す

- 環境マネジメントシステムを推進して、環境負荷を低減する
- 法規制及び要求事項を順守する

品質方針

全員が品質に責任を持ち、社会に安心を届ける

- 全ての工程で品質を保証して良品を生み、顧客及び自分たちの満足につなげる
- 品質マネジメントシステムを継続的に改善する



2025年度の環境・品質目標

環境目標は、昨年度と同様、マテリアリティ指標の2026年度目標と環境負荷物質サイト外流出ゼロの継続的な達成に向けて取り組んでまいります。特に、事業の持続的な成長戦略に併せて、生産体制のリスクアセスメントが重要であり、既存設備の保全や増産投資を考慮した安心できる管理体制の再構築が必要と考えています。

また、世界的なカーボンニュートラルへの貢献のため、特に、CO₂排出量の削減活動は海外拠点へも順次展開していく予定です。

品質目標は、重大品質クレームゼロを強く意識し、過去のトラブル事象の振り返り、対策継続の監視の他、新たな品質管理ツールを活用したトレンド分析等による予防保全活動を強化し、顧客満足度の向上を図ってまいります。

持続可能なものづくり体制の構築

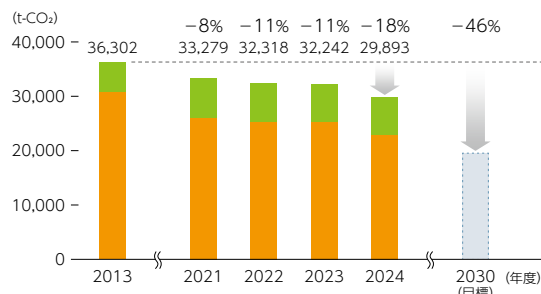
ものづくりの環境負荷低減に向けた取り組み

CO₂排出量

CO₂排出量の管理と削減を強化することとし、Scope1・2のCO₂排出量を2030年度に2013年度比46%削減することを目標に定めました。

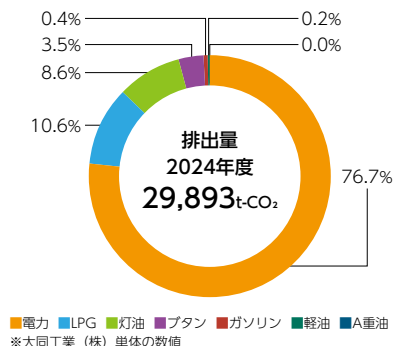
2024年度の当社におけるScope1・2のCO₂排出量は29,893トン／年であり、2013年度比18%の削減と順調に推移しております。

CO₂排出量の削減目標



■ Scope1排出量 ■ Scope2排出量
※大同工業(株)単体の数値

2024年度CO₂排出量割合



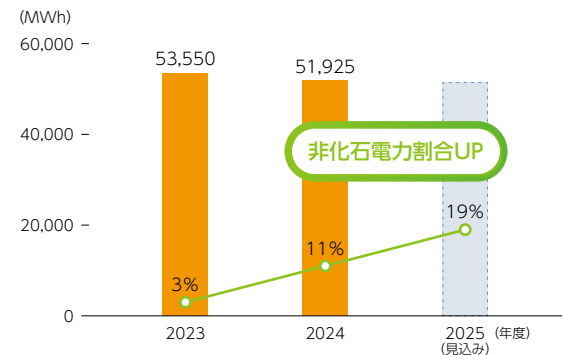
■ 電力 ■ LPG ■ 灯油 ■ ブタン ■ ガソリン ■ 軽油 ■ A重油
※大同工業(株)単体の数値

CO₂排出量削減の取り組み

●非化石電力割合の引き上げ

当社のCO₂排出の80%を占める電力由来CO₂排出量の削減に向け、非化石電力の購入比率の引き上げを適宜行っています。2025年度は、購入電力量に占める非化石電力の割合を11%から19%に引き上げました。

非化石電力割合



■ 電力購入量 → 非化石電力購入割合
※大同工業(株)単体の数値

●太陽光設備の導入

2025年2月に福田工場へ、同年6月に本社工場へ新規太陽光発電設備を導入しました。これにより約450MWh／年の削減が見込まれています。



本社工場 (約140MWh/年)



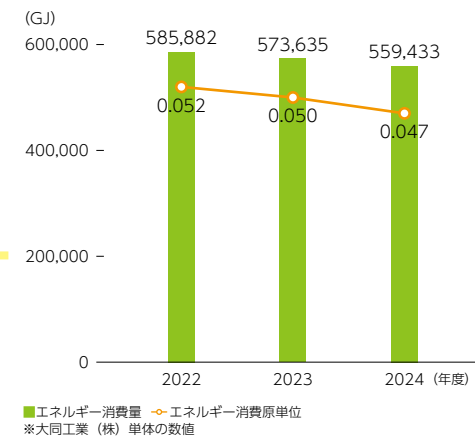
福田工場 (約310MWh/年)

1年当たりの消費電力 **約450MWh 削減**

●省エネ活動の推進

CO₂排出量の削減にも直結する取り組みとして、省エネ活動を推進しています。当社で使用されるエネルギーの多くは製品の生産工程に集中しており、省エネ設備の導入によるエネルギー効率の向上や、LED化の推進、設備運用の見直し等による生産性改善に加え、不良低減活動等により、**2024年度のエネルギー消費量は前年度比2.5%、エネルギー消費原単位は前年度比6%の削減を達成しました。**

エネルギー消費量推移



■ エネルギー消費量 → エネルギー消費原単位
※大同工業(株)単体の数値

エネルギー消費量 **前年度比 2.5% 削減**

持続可能なものづくり体制の構築

省エネ活動事例

設備更新

環境負荷低減に向け当社では設備更新による省エネ活動を実施しております。2025年2月にはコンプレッサー2台を更新し、17%のCO₂削減効果が得られました。

17%のCO₂削減効果



LED化



消費電力を削減するため、継続的な照明設備のLED化を進めています。2024年度は主に工場の照明設備等についてLED化を推進し、108t-CO₂/年の排出削減を実現しました。

108t-CO₂/年の削減効果

設備運用見直し

乾燥設備の稼働サイクルを見直し、プログラムの改修・追加を行うことで動作を最適化、効率的な稼働を実現することで消費電力を削減しました。

前工程と連動させておらず
稼働時間に無駄



無駄な昇温時間を削減する
プログラム作成



研磨工程における乾燥設備

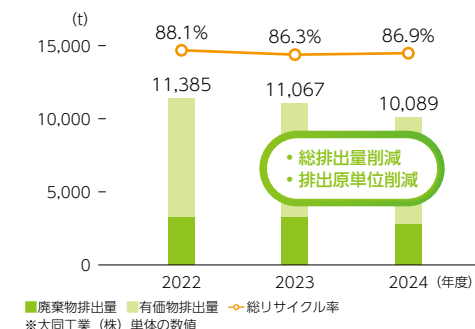
1日当たりの消費電力 **100kWh (27%) 削減**

廃棄物・有価物削減の取り組み

産業廃棄物や金属スクラップ等の有価物の削減の取り組みとして、主として生産工程における不良発生の低減や生産効率の向上を通じた排出量削減に取り組んでいます。

2024年度では、**産業廃棄物及び有価物の排出量は前年度比8.8%、排出原単位は前年度比13%の削減**となりました。引き続き排出量だけでなくリサイクル率の向上にも取り組んでいきます。

廃棄物・有価物排出量、リサイクル率推移



● 金属スクラップ削減の取り組み事例

生産工程における金属スクラップ排出量削減の取り組みとして、二輪自動車エンジン用サイレントチェーンの検査工程で発見される不良原因を調査し、組立ツールの改善をはじめとする各種対策を実施しました。これらの改善活動により、不良による**廃棄本数を2023年度比88%削減**しました。

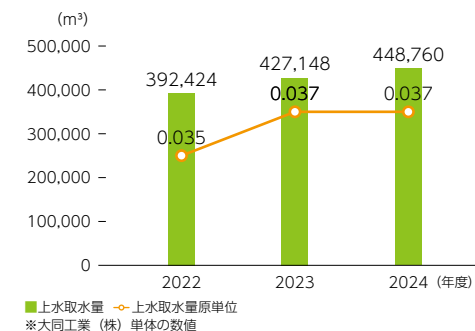


水資源の管理

当社工場からの排水水質について、国の環境基準よりも厳しい自主管理基準（国の基準値の80%以下）を設け、毎月水質検査を行っています。

上水取水量は直近で増加していますが、上水取水量原単位は前年度並みを維持しており、引き続き排水質の厳格な管理や、生産性の向上等による上水取水量の削減に向けた取り組みを進めていきます。

上水取水量推移



持続可能なものづくり体制の構築

品質向上に向けた取り組み

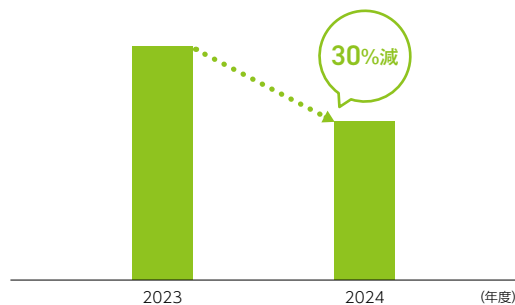
品質保証体制

品質方針に基づき、安全品質保証本部を中心とする品質保証体制を構築しています。安全品質保証本部は、品質管理に関する各種規定に基づき、全ての製品が品質保証基準に適合していることを監視し、保証する体制をとっています。

国内外のグループ及び関連するサプライヤーの皆様と共に品質向上を図るため、毎年一定数の実地監査を行っております。

●クレーム発生件数

クレーム発生件数



2024年度のクレーム発生件数は前年度比30%減少しました。他方で、重大品質クレームも3件発生しており、目標として掲げた0件に対して未達となっています。

発生したクレームについてはそれぞれ原因・仕組みの分析から再発防止策の実施を徹底すると共に、対策実施状況を適宜監視しており、さらなるクレーム発生件数の削減に向けて引き続き取り組んでいきます。

品質向上への取り組み

●QC (Quality Control) サークル活動

「QCサークル活動」を通じて、各現場で働く従業員一人ひとりが主体となって製品やサービス、仕事の質の向上に取り組んでいます。当社及びグループ会社を含めた各部署がテーマを選定し、原因の追究や改善効果の測定を行い、毎年開催している「QC発表大会」にて活動報告を行うことで、取り組みの全社周知と好事例の横展開を行っています。



インドネシア拠点
発表者
Dindin Maulana



QC発表大会

●ものづくり改善共有会

「強い工場をつくる」には、工場の連携や情報共有が欠かせません。そこで始まったのが「ものづくり改善共有会」です。各工場の取り組みを紹介し合い、普段関わりの少ない部署とも交流できる場として、新たな気づきやモチベーションアップにもつながることを目指しています。



ものづくり改善共有会



●教育

品質に関する教育を毎月実施し、従業員の品質管理スキルの向上を目指すと共に、安全品質保証本部の担当者を各生産現場へ派遣し、品質に関わる現場教育も併せて実施しています。



製品品質の教育

●海外グループとの連携

海外のグループ会社と連携し、品質保証体制及び品質レベルの統一を図るため、G-DQ (Global Daido Quality) 活動を推進しています。毎月海外グループ会社の品質担当者とWEBミーティングを行い、グループ内で発生したクレームや工程内不良の事例等について、情報収集や共有を行っています。さらに毎年実地又は自主監査を行って品質保証体制を確認し、改善を図っています。2024年度では現地の実地監査を計画より多く実施し、品質向上に努めました。



海外グループ品質担当とのWEBミーティング

⑤ 社会

多様な人財の育成と働きがいの向上

従業員のエンゲージメント向上

人財育成と活用

「能力の開発を通じて、自己充足、働きがい及び組織の活性化を実現する」という理念のもと能力開発体系図を整え、これをもとに年間の全社教育計画を作成し、**階層別教育・職能別研修やグローバル人財育成に向けた海外トレーニー制度・短期語学留学などを実施**しています。特に階層別教育には力を入れており、若手から中堅、さらにはマネジメント層へのステップアップを後押しするための教育や研修プログラムを実施しています。



海外トレーニー

	階層別教育	職能別研修	OJT	自己啓発
役員	トップマネジメント研修			
部長	マネジメント研修 (新任研修・パワーアップ研修)	強化教育 (職掌別)	業務資格取得教育 ・ ISO実践教育	通信教育講座 ・ 技能検定
課長				
係長	中堅研修 (5年、10年、15年)	基礎・中級教育		
一般	海外トレーニー制度			
	短期語学留学			
	新人・若手研修			



部長研修



中堅研修 (社会人5年研修)

手上げ制度の導入

年齢/性別/成績等問わずやる気のある従業員から希望者を募る“社内手上げ制度”を導入しています。**海外駐在や社内プロジェクト・研修、ボランティア活動など、様々な業務や活動に従業員が自発的に参加**できる機会を増やすことで、自己実現・自己成長につなげることを目指しています。

直近の手上げ事例

👏 スペインAIC (Automotive Intelligent Center) への駐在員募集

スペイン バスク州 ビルバオ市郊外にある自動車関連技術を中心としたオープンイノベーション推進機構AICに、新規技術/事業の開発を目的に参加しています。2024年度はAICへの駐在員を経歴や職種等を問わずに手上げで募集し、熱意ある従業員を選抜しました。



👏 AIスキル向上の社内勉強会

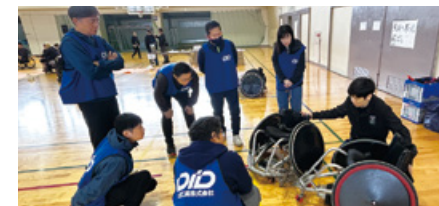


AIに関する基礎知識と業務への活用方法を学ぶ機会を提供し、社内におけるAI活用の意識向上と実践力の向上を目的として実施しました。

その後、社内浸透を目的としたプロジェクトを立ち上げ、手上げ制度でメンバーを募集し、活動を開始しています。

👏 車いすラグビーのボランティア

ボランティアスタッフを手上げで募集し、運営サポートや来場者対応などを通じて、イベントを支えました。人と人とのあたたかなふれあいや、共に支え合う喜びを実感する貴重な機会となりました。



多様な人財の育成と働きがいの向上

働き方改革

ライフスタイル・ステージや業務内容などに応じて、従業員が働き方を柔軟に選択し、能力を発揮し生産性を高められる環境の整備を進めており、**フレックスタイム制度や在宅勤務制度を導入**しました。また、安全で快適な職場環境を目指し、社内施設の改装も継続的に実施しています。

●フレックスタイム制度の導入

フレックスタイム制度を活用している方へアンケートを行いました！

- 質問
- 1 現在どのように勤務していますか？
 - 2 実際に利用してみていかがですか？



Aさん (30代男性)

- 1 健康維持のため毎朝30分程度ジムへ行き、9時に出社
- 2 朝にゆとりが生まれ、家族との会話が増えました！

妻に任せきりになっていた子供の送迎もできるように！

Bさん (20代男性)

- 1 私用と業務を考慮し、柔軟に出勤時間を変更
- 2 自分のペースで仕事ができ、ストレス軽減につながっています！



従業員の柔軟な働き方の実現や生産性向上を目的にフレックスタイム制度を導入しました。**仕事と生活のバランスが取れる・業務を効率的に運用できることなどから、従業員満足度の向上**にもつながっており、今後は対象職場を拡大し、働きやすい職場環境の整備を進めていきます。

対象者：対象部署の希望者（係長職以下の正社員・継続雇用社員のみ）

●在宅勤務制度の導入

災害や事故により、仕事はできるが通勤は難しいというような場合の柔軟な働き方として、在宅勤務制度を導入しました。在宅勤務の適切な運用を通じて、**無理な出勤をなくし、従業員の安全や満足度の向上に加え、業務効率の向上**にもつなげていきたいと考えています。

出社が困難な方の救済措置



●働きやすい職場環境



従業員のモチベーションや社内コミュニケーション、さらにはリクルートといった観点からも、安全で快適な職場環境の整備は大きな課題と捉えています。老朽化した工場内の各食堂やトイレ、オフィスなどの改善を進めており、従業員がより過ごしやすい環境で生き活きと業務に取り組めるよう推進しています。

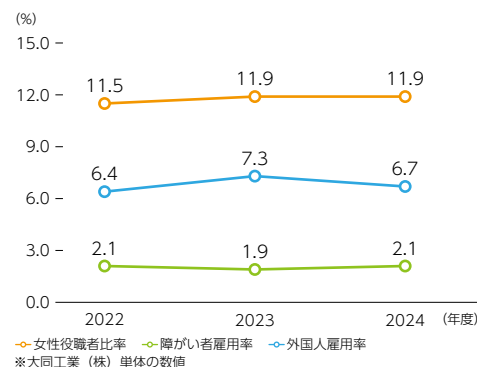
ダイバーシティの推進

性別・年齢・国籍・障がいの有無などに関わらず、誰でも働きやすく能力を発揮できる環境の整備を進めており、特に**女性役職者比率や男性の育児休業取得率の向上**に向け、研修等によるキャリア形成サポートや、育児休業制度の周知・対象者へのアナウンスの徹底等に取り組んでいます。2024年度は男性の育児休業取得率も40%を超えており、2026年度目標である男性育児休業取得率80%の達成に向けて、引き続き取り組んでまいります。

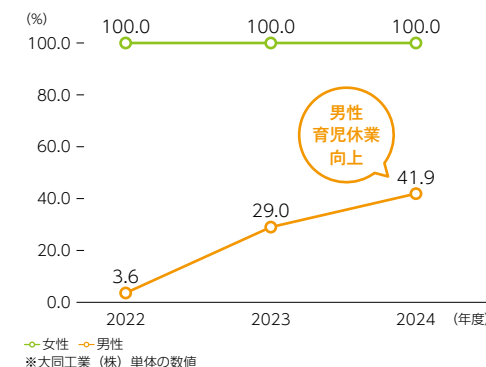


障がい者雇用については残念ながら直近で法定雇用率を下回っていますが、福祉機器領域を中心に新規採用に向けて取り組みを強化していきます。

従業員構成比



育休取得率推移



エンゲージメント調査

2024年度から、**人材育成や働きがいについての現状・課題の把握を目的として、当社独自の従業員エンゲージメント調査を実施**しており、直近の調査でのエンゲージメントスコアは58.6となりました。

柔軟な休暇制度等で高い評価となる一方で、キャリア形成サポート等では相対的に低い評価となり、大きな課題と捉えています。エンゲージメント調査は今後も継続的に実施し、課題の抽出と継続的な改善を通じて、従業員エンゲージメントの向上を目指してまいります。

2024年度
結果 **58.6**

2026年度
目標値 **65**

多様な人財の育成と働きがいの向上

従業員の安全と健康

従業員の安全への方針

従業員の安全と健康の確保は企業存立の基盤であり、全てに優先します。ものづくり企業として「安全第一」の理念の下、全員参加の安全衛生活動を推進し、危険を排除して安全・安心な職場づくりに徹底して取り組むため、以下の安全衛生方針を掲げ「労働災害ゼロ」を目指した職場づくりに取り組んでいます。

安全衛生方針

1

「安全第一」に全員参加の安全衛生活動を行う。

2

安全・安心な職場環境をつくる。

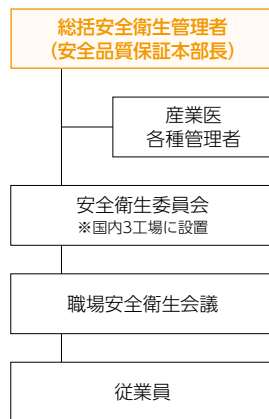
3

リスクアセスメントを活用し労働災害を防止する。

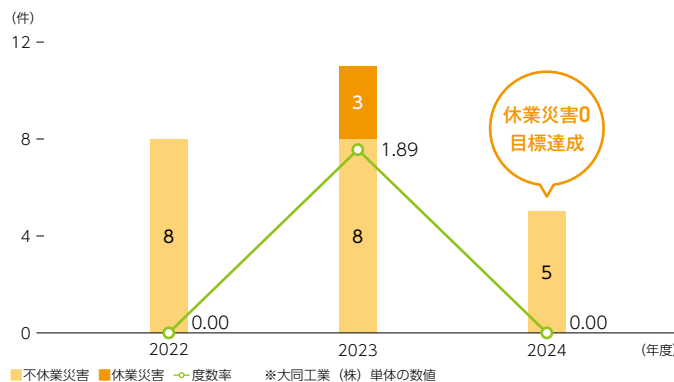
推進体制と取り組み

安全衛生委員会・大同工業構内安全協議会を組織し、労働災害及び化学物質に関わるリスクアセスメントの実施や安全衛生教育、安全研修の開催を実施しています。

2024年度では休業・死亡災害の発生は0件でした。引き続き安全パトロールや過去災害の周知徹底、危険予知活動の実施など、従業員の安全への意識向上に取り組んでいきます。



労働災害発生件数



安全衛生教育

新入社員、中途採用者、派遣社員、技能実習生やインターンシップ生が業務を開始する前に、「安全道場」で危険予知能力の向上を目的とした安全研修を実施しています。また、毒物・劇物等を取り扱う部署では業務前に化学物質教育の安全教育を実施しています。



オキュペイショナル・ハイジニストによる保護具着用管理責任者教育



安全衛生課 三輪 茂雄

○ オキュペイショナル・ハイジニストとは
化学物質管理の専門家で、職場における有害な物質を労働者の安全と健康が確保されるよう適切に管理する国家資格。

従業員の健康づくりへの取り組み

心身共に健康で充実した仕事ができるよう、従業員の健康づくりに取り組んでいます。定期・特殊健康診断を全従業員に実施し、さらに有所見と診断された従業員には、医療機関で再受診するよう促進活動と調査を実施しています。また、精神面の健康維持・促進のため、職場でのストレスチェックを定期的実施しています。



年に1度の県外遠征 松本城

希望者で行うチャレンジウォークを毎月実施

加えて、生活習慣病予防のための保健師による特定保健指導や、インフルエンザワクチン接種費用の一部補助、自身の身体・精神面の健康への不安について産業医や産業カウンセラーに従業員が直接相談できる「“こころ”と“からだ”の健康相談窓口」の開設も行っています。

労働環境改善

労働環境改善の一環として、騒音及び化学物質のばく露低減対策を進めています。騒音環境職場では防音保護具の着用を義務付けると共に、化学物質使用職場では活動内容の見直しやリスクアセスメントを実施して労働安全の向上を図っています。

2023年度より騒音環境職場のさらなる改善のため、工場区域内での定点測定に加え、実作業位置における測定を行うこととしました。引き続き対象職場における騒音レベル低減に取り組んでいきます。



騒音環境改善事例

多様な人財の育成と働きがいの向上

人権の尊重について

当社は事業活動に関係する全ての人々の人権を尊重することが、企業としての重要な社会的責任であると考えています。世界人権宣言に賛同する立場から人権にかかわる行動指針を策定し、国内外のグループ会社に周知徹底しグループ全体で人権尊重に取り組んでいます。

一社会人としての第一歩を踏み出す新入社員への人権研修は、重要な位置づけとして毎年実施しています。入社時から「人権とは何か」「人を思いやる、尊重しあう考え方」を身につけ、人権尊重の意識をもった人財の育成に努めています。

人権意識の高い組織となることを目的に、毎年従業員より「人権標語」を募集し、優秀作品は年間の人権尊重の啓発活動に使用しています。



サプライヤーとの取り組み

調達基本方針

当社は事業活動における社会的責任を果たすため、お取引先様と一体になった課題解決を目指しており、責任ある調達活動の基盤として、下記の基本方針に則り調達活動を行っています。

調達基本方針

■ オープン且つ公正な取引の推進

国や地域を問わず、自由競争の下、公平に参入機会を提供し、公正に評価を行います。取引に関連する法令を遵守し、その精神を尊重した上で業務を行います。不当な利益の取得を目的とした、お取引先様との接待・贈答・金銭等の享受は行いません。

■ 持続可能な責任ある調達の推進

環境負荷の低減をはじめ、人権の尊重や労働環境への配慮等、社会的責任を果たしながら調達活動を行うことで、持続可能な社会の実現を目指します。お取引先様の選定においても、社会的責任に対する取り組みを積極的になされているお取引先様を優先的に選定します。

■ お取引先様との協働

お取引先様との相互理解・相互信頼を築くことで、企業の競争力を高め、互いに成長・発展することを目指します。

サステナブル調達の取り組み

持続可能な社会の実現に向けて、調達活動においても環境・社会への配慮を重視しています。お取引先様と共に、地球環境や人権に配慮した責任ある調達を推進し、笑顔と笑顔がつながる社会を目指します。

● サプライチェーンガイドライン配布

日々大同工業の事業活動にご協力いただいているお取引先の皆様に、当社のサステナビリティに対する考え方をご理解いただき、共に事業活動を通じた社会課題解決を推進し持続的成長を実現するため、お取引先の皆様に期待する基本的な事項を記載したガイドラインを発行しました。引き続きサプライチェーン全体への浸透を目指してまいります。



大同工業サプライヤーサステナビリティガイドライン

https://www.did-daido.co.jp/sustainability/diversity/data/supplier_sustainability_guideline.pdf

● グリーン調達の推進

グリーン調達ガイドラインを制定し、環境負荷の少ない材料・部品を調達する活動・取り組みを推進しています。また、紛争鉱物対応方針を制定し、紛争鉱物や人権侵害に関わる恐れのある原材料の使用を禁止するため、定期的に調達先に対する調査、確認を行っています。

● アンケート調査

持続可能な責任ある調達を推進するため、お取引先の皆様に各種アンケート調査を実施しております。グリーン調達は3年に1度定期調査を実施、紛争鉱物調査は3年に1度の定期調査と毎年必要に応じてスポット調査を行っています。

仕入先アンケート実施件数	2022年度	2023年度	2024年度
グリーン調達 (件)	0	0	312
SVHC調査 (件)	196	208	218
紛争鉱物調査 (件)	242	15	14

TOPICS

Social : 社会

地元への恩返し

教育機関との連携

当社は地域の教育機関と連携し従業員の対話イベントや出前授業、課題研究における技術支援を行っております。地域に開かれた企業として地域社会とのふれあいを大切にし、地域社会との共生に貢献していきます。



大聖寺高校対話集会



金沢大学アップサイクルアート

野球教室

地域交流の一環として東京ヤクルトスワローズの奥川恭伸選手による野球教室を主催しました。地域(加賀市)の学童野球チームと当社従業員のご家族約120人が参加し、奥川選手との交流を楽しみました。



図 社会貢献・共生活動の詳細については、HPをご参照ください
<https://www.did-daido.co.jp/company/society/index.html>

能登災害ボランティア活動

2024年よりDIDスマイル活動として、能登半島地震の復興支援ボランティア活動を輪島市町野町にて行いました。実際に能登へ行くことにより現状を知ることができ、みなさんのお気持ちに添える機会にもなりました。今後も地元石川の能登復興を応援してまいります。

作業内容 家具の搬送・洗浄・掃除・泥だし等
側溝・道路の泥だし・草刈り



地域への貢献

- DID MUGENDAIフェスティバル
能登復興と地域連携を見据えた人的交流の拡大を目指し、「地域のみずみまで笑顔を広げる」を今回のコンセプトとして開催しました。



6年ぶりに開催



能登復興トークセッション

- NPO法人かもママへの寄付

地域の未来を支える子どもたちとご家族を応援するため、加賀市で子育て支援活動を行うNPO法人へ、従業員が利用する社内自販機の売り上げの一部の寄付を行っています。子育て世帯が安心して暮らせる環境づくりを支援し、地域社会の健やかな成長に貢献しています。



⑥ ガバナンス

公正・健全・透明な企業運営の基盤整備

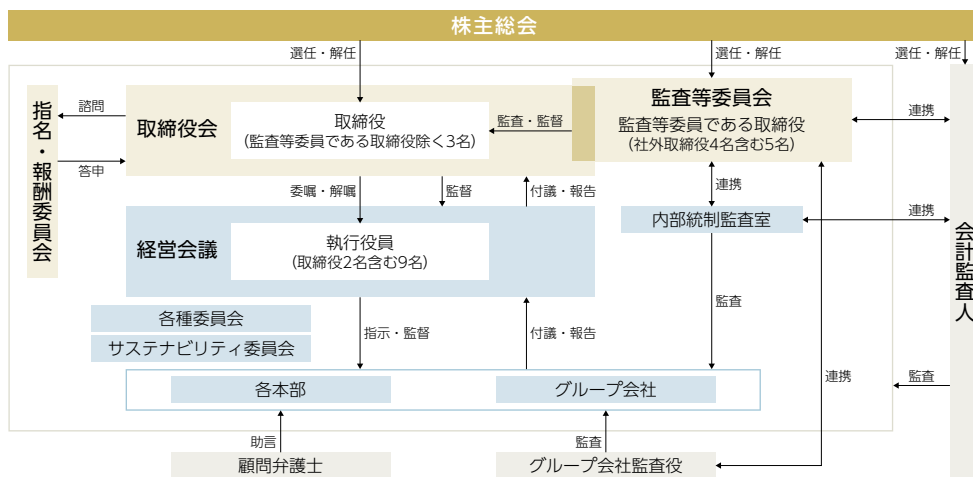
コーポレートガバナンス

当社は、関連法令の遵守はもちろんのこと、企業としての社会的責任を果たし、経営の効率性・透明性を高めることで、公正な経営を実現することを最優先し、全てのステークホルダーからの信頼を得て、企業価値を高めることが必要であるとの認識のもと、右記の基本方針に沿って継続的なコーポレートガバナンスの強化を図っています。

基本方針

- 1 株主の権利・平等性を確保する。
- 2 株主以外のステークホルダーと適切な協働に努める。
- 3 会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
- 4 取締役会・監査等委員会の役割・責務を適切に果たす。
- 5 株主との間で建設的な対話を行う。

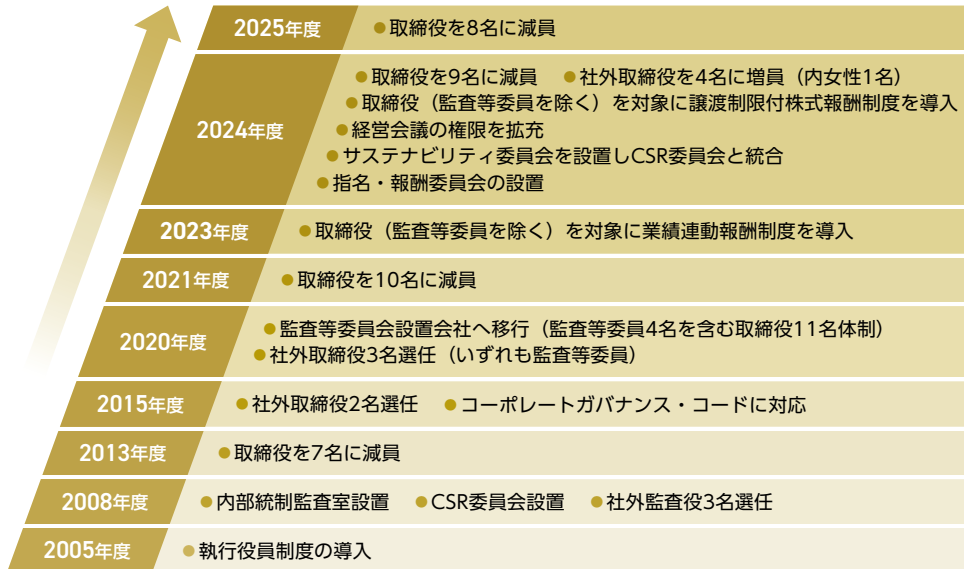
■ コーポレートガバナンス体制 (2025年6月末時点)



	取締役会	監査等委員会	指名・報酬委員会
議長 (委員長)	CEO	常勤監査等委員 (社内取締役)	社外取締役
構成	8名	5名	3名
社外取締役比率	(4名) 50%	(4名) 80%	(2名) 67%
女性比率	(1名) 12.5%	(1名) 20%	(0名) — 0%

社内取締役 社外取締役 (男性) 社外取締役 (女性)

■ ガバナンス体制の変遷



2023～2025年度における主な取り組み

- **取締役会の監督機能強化・多様性確保**
女性を含む社外取締役2名を迎え入れると共に、意思決定の迅速化を図るため、取締役会への付議事項の見直しを図り、取締役も8名（うち社外取締役4名）に減員しました。
- **指名・報酬委員会の設置**
取締役候補の指名、取締役報酬などに関する取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化するため、委員の過半数を社外取締役とする指名・報酬委員会を設置しました。
- **役員報酬制度の見直し導入**
企業価値の持続的向上を図るインセンティブの付与や、株主の皆様との一層の価値共有を目的として、業績連動報酬・株式報酬制度を導入しました。

☑ コーポレートガバナンスの詳細については、「コーポレートガバナンス報告書」も併せてご参照ください
<https://www.did-daido.co.jp/uploads/download/FZARdAVAA>

公正・健全・透明な企業運営の基盤整備

取締役・執行役員一覧／スキルマトリクス



取締役のスキルマトリクス

	役職	氏名	企業経営・経営戦略	マーケティング・営業	製造・IT・研究開発	財務・ファイナンス	法務・リスクマネジメント	人事労務・人材開発	グローバル経験	ESG・サステナビリティ
取締役	1 代表取締役社長 執行役員 CEO	新家 啓史	●	●	●	●	●		●	●
	2 常務取締役	眞田 昌則	●			●	●	●	●	●
	3 取締役 執行役員	石村 外志雄		●	●					
監査等委員	4 取締役 常勤監査等委員	梶谷 清浩			●		●			●
	5 社外取締役 監査等委員	坂下 清司 社外(独立)				●	●			●
	6 社外取締役 監査等委員	武市 祥司 社外(独立)			●					
	7 社外取締役 監査等委員	山本 美帆 社外(独立)	●					●	●	●
	8 社外取締役 監査等委員	秋元 潤 社外(独立)	●			●	●	●	●	

執行役員

	氏名
上席執行役員	天日 克広
	野口 賢信
	伊藤 升久
執行役員	奥村 善雄
	惣宇利 幸男
	山本 剛
	後郷 和彦

公正・健全・透明な企業運営の基盤整備

取締役会等の状況

取締役会 ▶ 15回開催（2024年度）

取締役会は、原則として月1回の開催のほか、必要に応じて臨時で開催しています。当社の経営に関する基本方針、重要な業務執行に関する事項等を決議し、重要な業務の執行状況等につき報告を受けています。

2024年度の主な審議・決議事項

- 組織改正、重要な人事に関する事項
- 重要な投資案件（インド拠点における用地取得等）に関する事項
- 椿本チエインより受領した経営統合についての提案に関する事項

● 取締役会の監督機能強化・多様性確保

従来は報告・協議機関であった経営会議に取締役会の責任と権限の一部を委譲し、取締役会付議事項の見直しを図ると共に、取締役を8名に減員し、取締役会の審議の充実と意思決定の迅速化を図りました。

また、新たに女性を含む2名の社外取締役を招き、取締役会の客観性や監督機能の強化、多様性の確保等を図っています。

指名・報酬委員会 ▶ 新規設置（2024年度）

2024年度より、取締役候補の指名、取締役報酬などに係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化し、コーポレートガバナンスの実効性をより一層高めていくため、任意の指名・報酬委員会を設置しました。

指名・報酬委員会の役割

取締役会の諮問に応じて、以下について審議・答申する。

- 取締役の選解任に関する議案の内容、社外取締役の独立性基準
- 取締役が受ける報酬等やその決定方針に関する事項

指名・報酬委員会は過半数を社外取締役で構成し、議長も社外取締役が担うこととしており、取締役の選任や報酬に関する助言を通じて、客観性・透明性の確保に努めてまいります。

監査等委員会 ▶ 11回開催（2024年度）

監査等委員会は、原則として月1回の開催のほか、必要に応じて臨時で開催しています。監査方針・計画の決定や、取締役の職務執行の監査や監査報告の作成を行っています。

2024年度の主な審議・決議事項

- 2024年度の監査計画、監査範囲、重点項目、監査報告作成等に関する事項
- 連結子会社への債務保証の継続に関する事項
- 会計監査人の職務遂行状況、報酬等に関する事項

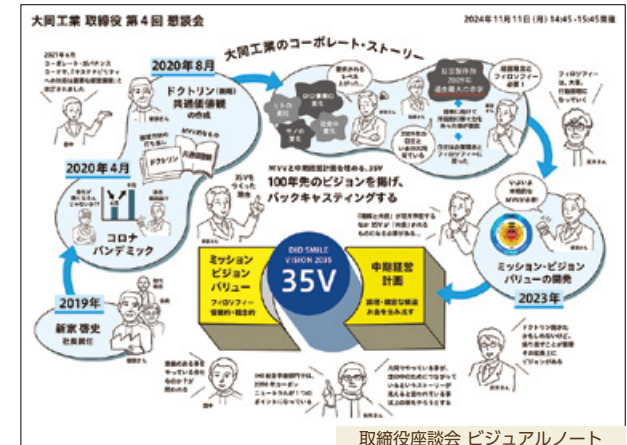
● 監査等委員会監査

決定した監査計画に基づき、会計監査人と会計監査及び内部統制監査について、内部統制監査室と内部統制監査について、それぞれ意見交換及び情報交換を行いつつ効率的な監査を実施しています。

取締役座談会の開催

取締役会の審議・決議とは別の座組として、対話や議論を目的とする取締役座談会を開催しています。会社として取り組むべき重要課題や本質的な論点、どんな会社にしていきたいかなど、取締役が自由且つ率直に話し合う場としています。また、経営層が何を考え、どのようなことに悩み意識しているかを社内にも周知し共有するため、ビジュアルノートの形で社内の一定階層以上の従業員にも開示しています。

取締役会における自由な対話の機会を増やすと共に、経営の透明性を高め、取締役会での議論や想いを従業員とも共有できる体制を目指してまいります。



取締役座談会 ビジュアルノート

公正・健全・透明な企業運営の基盤整備

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の機能及び実効性のより一層の向上に取り組むことが重要であると考え、毎年、取締役会の実効性に関する分析及び評価を行い、結果を開示しています。また、指摘された課題については、取締役会事務局が中心となり、継続的な改善に取り組んでいます。



2024年度は評価点の平均が3.5以上、総合で3.7となり、実効性は概ね確保されていると分析・評価しました。引き続き指摘のあった個別課題を含め、さらなる実効性向上に向け取り組んでまいります。

☞ 2024年度の実効性評価結果詳細

<https://www.did-daido.co.jp/uploads/download/FozXRQVAA>

取締役の報酬

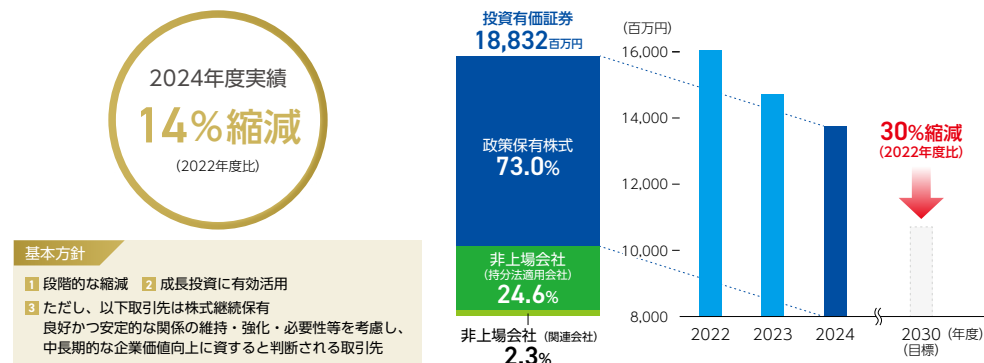
取締役へ当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与すると共に、株主の皆様との一層の価値共有を進めるため、2023年度の業績連動報酬制度導入に続き、2024年度は非金銭報酬として株式報酬制度を導入しています。取締役以外への適用の拡大についても、引き続き検討してまいります。

● 報酬体系概要

種類	支給内容・基準	取締役 (監査等委員除く)	監査等委員
固定報酬	月額固定報酬として金銭を支給	○	○
業績連動報酬	前事業年度の連結経常利益を指標に金銭を支給	○	—
株式報酬	譲渡制限付株式を支給	○	—

政策保有株式の縮減

取引先との関係維持・強化、事業活動の円滑な遂行等を考慮し、中長期的な企業価値向上に資すると判断される取引先について株式を保有することとしており、意義が十分でないと判断されるものについては段階的に縮減を行う方針です。計画として、2030年度までに30%縮減（2022年度比）を掲げ、2024年度実績は14%の縮減となりました。縮減の加速化と計画の再設定についても継続的に検討してまいります。



IR活動の強化

ステークホルダーの皆様へ当社のビジネスモデルや事業方針・戦略等を理解いただき、対話につなげていくため、IR活動の強化に取り組んでいます。

2024年度の主なIR活動

- 機関／個人投資家向け説明会の開催
- 個別IRミーティングの実施
- 統合報告書の創刊
- ミーティング等でのフィードバックを踏まえたIR資料・統合報告書等の内容見直し

☞ 投資家向け説明会動画視聴ページ

https://www.did-daido.co.jp/ir/library/investor_briefing.html

☞ その他IR情報の詳細は、当社HP「投資家向け情報」をご参照ください

<https://www.did-daido.co.jp/ir/index.html>



公正・健全・透明な企業運営の基盤整備

コンプライアンス

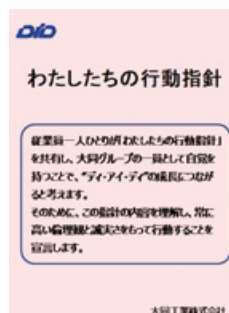
コンプライアンスの徹底に向けた取り組み

コンプライアンスは国内外でビジネスを展開していく基盤であると考えており、「わたしたちの行動指針」を定め、常に高い倫理観と誠実さをもって行動することを宣言しています。この指針は、法令を理解・遵守し、公正・健全な取引を行い、偏見・差別を許さずハラスメントの防止に取り組むことなどを明文化したもので、従業員が携行し、遵守を徹底しています。

また、階層別教育における研修、法令等に関する社内勉強会、eラーニングを通じた教育の機会の提供などを通じて、社内のコンプライアンスの徹底・向上に継続的に取り組んでいます。



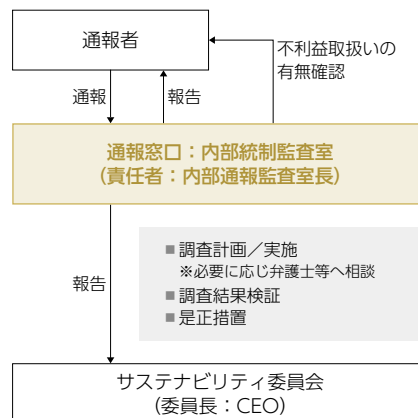
弁護士による管理職向けコンプライアンス研修



内部通報制度

あらゆる不法・腐敗・人権侵害・ハラスメント行為等を禁止すると共に、未然防止や、万が一の場合の早期発見と是正等、適切な対応を図るため、違反行為を通報・相談できる窓口（ヘルプライン）を内部統制監査室に設けています。

当社及び子会社、関連会社に勤務する正社員、契約社員など全ての従業員が利用可能となっており、内部通報制度の利用において通報者又は相談者に一切の不利益が生じないように社内規定を整備し、適切に運用することにより、コンプライアンスの維持を図っています。



防災・危機管理

防火・防災委員会の設置

火災の予防や災害による人命の安全、被害の軽減、二次的災害発生の防止を目的に、防火防災管理規定を定め、統括組織として防火・防災委員会を設置しています。委員会の統括のもと、国内の各工場について消防計画を策定し、防災に関する啓発や定期的な防災訓練を実施しています。

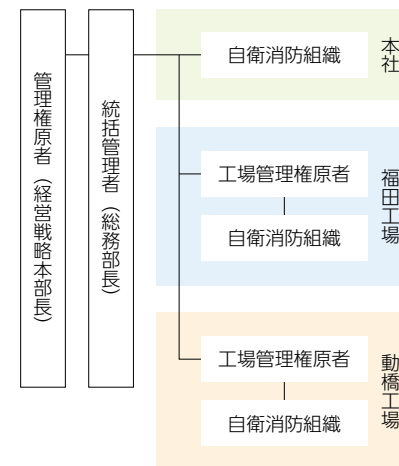


災害発生時の対応

火災や災害発生時の被害を最小限に止めるため、自衛消防組織を編成し、管理権原者・統括管理者の統制のもと、初動対応や避難指示、通報等の対応フローを定めています。

BCPの策定

災害発生後の事業継続（事業の優先順位付けを含む）判断や自律型の継続的改善において課題を認識しており、まずは2025年度中の事業継続計画（BCP）策定に向けて検討を進めています。



情報セキュリティ

不正アクセスや機密情報の漏洩、データ消失のリスク等を認識し、ステークホルダーに損害を与えることのないよう管理をしています。これらの徹底管理のため、定期的に情報セキュリティに関する社内教育を実施し、周知・定着を図っています。また、IT機器及びネットワークを適正に管理し、不正アクセスや機密情報の漏洩を未然に防止する観点から、右記の事項を徹底しており、さらなるセキュリティ強化についても引き続き検討していきます。

- 1 PC端末等におけるパスワード管理（文字数、組み合わせ、有効期限などのパスワードポリシーによる定期変更）の実施
- 2 ネットワーク及び基幹システムの一元管理によるセキュリティ強化（VPN活用、通信ログの監視、ユーザーID利用状況等の定期的な監視）
- 3 サーバ室への入室管理の徹底

公正・健全・透明な企業運営の基盤整備

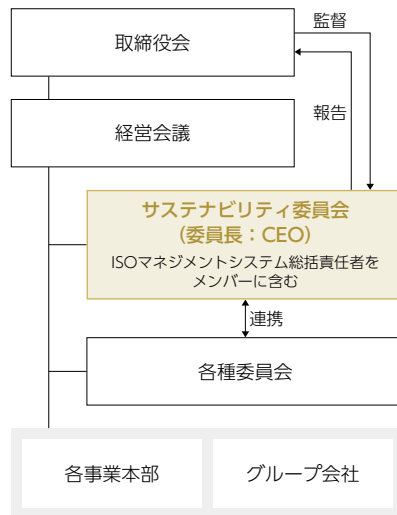
リスクマネジメント

リスクマネジメント体制

ESGを含む事業遂行上のリスクの把握と適切な対応は、当社の企業価値の毀損を防ぐだけでなく、中長期的な企業価値の向上にもつながる取り組みと考えています。

当社グループでは、サステナビリティ委員会の統括のもと、特にESGに関するリスクを中心に、当社を取り巻く重要リスクの特定・評価や、各種委員会、本部等が中心となって推進している具体的対応などを確認しています。

サステナビリティ委員会での確認等による統括のもと、確認された内容に基づき、関係する各種委員会や事業部門、グループ会社などが連携し、当社を取り巻く様々なリスクに対して適切に対応していく体制をとっております。



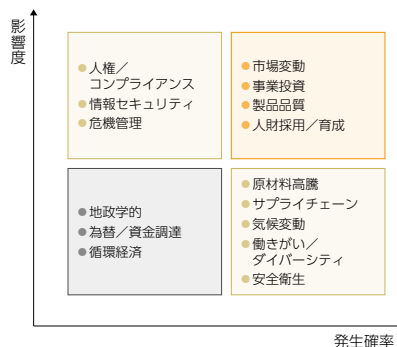
リスクの特定

当社を取り巻くリスクを網羅的に検討し、発生確率・頻度と当社グループへ与える影響度との相関から、重要なリスクを特定しています。

直近の検討では、主に経営環境や事業戦略に関するリスクの他、気候変動、人材育成、人権侵害、自然災害といったESGに関するリスクを特定しました。

特定されたリスク及びその対応についてモニタリングすると共に、外部環境の変化等を踏まえ見直しを実施し、適切に対応してまいります。

リスクマッピング



主なリスクと対応

主要リスク	リスクの内容	評価	対応
市場変動	景気の下振れなどによる設備投資の減少、企業の稼働状況の悪化に伴う需要減少、急激な需要変動や構造変化	高～重大	長期経営ビジョン「DID MUGENDAI SMILE VISION 2035」に基づく成長戦略の推進、事業ポートフォリオの変革
事業投資	投資計画の不備や不十分なデューデリジェンス等による投資回収の未達、多額の減損損失、会社インフラなどの老朽化によるトラブル	高～重大	重要な事業投資案件の取締役会審議の充実、投資案件における内部基準のルール化と検証の厳格化、PDCA管理の徹底
原材料高騰	エネルギー、原材料、副資材、外注費等の価格の急激な高騰、価格転嫁の遅れによる採算悪化	中～高	生産改善や不良低減による原価低減活動、適時適切な価格転嫁の推進と定期的なレビュー
サプライチェーン	サプライチェーンにおける地政学的リスク、急激な供給変動・価格高騰などによる調達障害、CSRリスクの顕在化	中～高	サプライチェーンのリスクの可視化、複数購買の検討、定期的なサプライヤー監査、サステナビリティガイドラインの周知
気候変動	排出規制・開示規制等に起因するコスト増、異常気象による主要工場の稼働停止、原材料の供給途絶	中～高	・CO ₂ 排出削減目標の設定、再エネ・省エネ・PPA・ICP等による削減活動、排出量算出体制の構築、BCP等、危機管理に対する体制整備 ・製品設計やデザインレビューにおける環境負荷の低減の検討
製品品質	品質不良・不正による重大事故、レピュテーション低下、取引停止、不良率の悪化による採算悪化	高～重大	ISO9001に基づく品質マネジメント、内部監査・G-DQ会議による生産活動の監視、原因追及や対策の横展開による再発防止の徹底
人材採用/育成	人材獲得競争の激化、必要なスキルを備えた人材の不足、スキル低下・属人化による生産性・品質の低下、イノベーション創出の障害	高～重大	広報・採用活動やインターンシップの強化、福利厚生制度の拡充、全社教育計画やOJTの実施、社内手上げ制度による柔軟な登用
働きがい/ダイバーシティ	エンゲージメントの低下、離職率の悪化、生産性/品質の低下、働きがい・DEI等に消極的と認識されることによる採用競争力の低下	中～高	福利厚生制度の拡充、健康診断・メンタルヘルス・社内相談窓口の設置、エンゲージメント調査、多様な人材の採用強化、能力を発揮しやすい体制/環境の整備
安全衛生	労働災害やメンタル不調による会社の管理責任、従業員のエンゲージメント低下、離職率の悪化、人材不足、業務効率・品質低下	中～高	リスクアセスメントによる労災防止、発生時の再発防止徹底、健康診断・ストレスチェック等の実施、社内相談窓口の設置
人権/コンプライアンス	パブリックチェーンでの人権侵害、法規制等の違反、不正・腐敗・反競争的行為等による課徴金や刑事責任、社会的信用の失墜、取引停止	中～高	人権・コンプライアンス研修の実施、労働時間・安全衛生管理の徹底、「わたしたちの行動指針」の策定、内部通報窓口の設置
情報セキュリティ	社内システムトラブルによる障害、業務停止、サイバー攻撃・ウィルス等によるシステム停止や情報漏洩、社会的信用の失墜	中～高	バックアップサーバー設置、ネットワーク/基幹システムの一元管理によるセキュリティ強化、パスワード管理の徹底
危機管理	災害発生時の人的/経済的損害拡大、事業活動停止、影響の長期化、社内インフラの老朽化等による作業環境悪化、エンゲージメント低下	中～高	消防計画策定、定期的な防災訓練、安否確認システム導入、大規模災害時の再稼働手順策定、BCPの検討、老朽建屋の取り壊し・改修

データセクション

72 主要連結財務指標

73 事業セグメント別／所在地別業績

74 非財務データ

76 会社概要・株式情報・株価指標等

主要連結財務指標

年度期間データ		122期 2014年度	123期 2015年度	124期 2016年度	125期 2017年度	126期 2018年度	127期 2019年度	128期 2020年度	129期 2021年度	130期 2022年度	131期 2023年度	132期 2024年度
売上高	(百万円)	44,562	45,326	43,572	47,155	47,543	47,510	42,478	49,847	55,054	56,041	57,515
営業利益	(百万円)	2,125	2,835	2,578	2,912	1,440	1,166	1,241	2,707	1,379	227	1,382
経常利益	(百万円)	2,577	2,325	3,279	3,205	1,612	1,102	1,447	3,119	1,652	778	1,434
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失 (△)	(百万円)	961	1,316	1,814	1,415	844	△1,920	1,049	2,347	△257	342	1,192
設備投資額	(百万円)	2,746	2,513	2,637	3,483	4,493	5,513	2,473	3,288	4,675	3,972	3,921
減価償却費	(百万円)	2,109	2,249	2,164	2,306	2,568	2,676	2,567	2,752	2,903	3,053	3,181
研究開発費	(百万円)	525	567	623	706	739	683	629	630	547	566	672
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	2,649	5,312	3,438	5,457	1,575	2,827	3,570	4,059	2,230	2,782	4,637
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,273	△3,050	△1,326	△4,119	△3,714	△3,887	△2,470	△3,342	△4,477	△2,838	△2,812
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,023	△524	△647	△1,200	1,559	1,868	3,801	△2,121	△1,377	△241	△1,700
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	4,694	6,222	7,693	7,972	7,145	8,024	12,707	11,479	8,244	8,270	8,702

年度末データ

総資産	(百万円)	58,014	55,204	58,478	62,811	61,262	61,859	67,905	71,490	73,029	79,121	77,803
自己資本	(百万円)	20,683	19,276	21,959	23,899	23,854	20,922	22,994	26,419	26,888	31,158	30,723
有利子負債残高	(百万円)	18,745	17,913	18,236	17,514	17,747	21,397	25,636	25,065	24,883	25,579	24,587
純有利子負債残高	(百万円)	13,451	10,927	10,512	9,060	10,091	13,332	12,888	13,545	16,593	17,300	15,876

指標

営業利益率	(%)	4.8	6.3	5.9	6.2	3.0	2.5	2.9	5.4	2.5	0.4	2.4
ROE	(%)	4.9	6.6	8.8	6.2	3.5	△8.6	4.8	9.5	△1.0	1.2	3.9
自己資本比率	(%)	35.7	34.9	37.8	38.3	38.9	33.8	33.9	37.0	36.8	39.4	39.5
ネットD/Eレシオ*	(倍)	0.65	0.57	0.48	0.38	0.42	0.64	0.56	0.51	0.62	0.56	0.52
1株当たり当期純利益又は純損失 (△)	(円)	102.12	139.89	192.77	150.41	80.97	△176.01	96.14	215.11	△23.88	32.55	116.65
1株当たり純資産	(円)	2,197.20	2,047.79	2,349.21	255.39	2,186.01	1,917.29	2,107.20	2,421.14	2,533.73	3,009.72	3,030.34
1株当たり配当金	(円)	30	25	35	35	35	15	15	35	15	15	25
配当性向 (連結)	(%)	24.5	17.9	18.2	23.3	43.2	-	15.6	16.3	-	46.1	21.4
総還元性向 (連結)	(%)	24.5	17.9	18.2	23.3	43.8	-	15.6	16.3	-	100.0	38.0
海外売上高比率	(%)	46.8	54.0	51.9	52.3	52.8	55.2	53.7	56.0	59.0	58.1	59.8

*ネットD/Eレシオ=純有利子負債残高÷自己資本

事業セグメント別／所在地別業績

事業セグメント別業績		122期 2014年度	123期 2015年度	124期 2016年度	125期 2017年度	126期 2018年度	127期 2019年度	128期 2020年度	129期 2021年度	130期 2022年度	131期 2023年度	132期 2024年度
自動車部品事業	売上高 (百万円)	5,846	6,791	6,801	7,140	7,208	6,718	5,751	6,031	5,531	6,201	5,568
	営業利益又は損失 (△) (百万円)	-	-	-	-	-	-	-	824	77	275	△133
	営業利益率 (%)	-	-	-	-	-	-	-	13.7	1.4	4.4	△2.4
二輪部品事業	売上高 (百万円)	19,267	19,750	19,750	20,827	20,162	20,307	18,268	22,928	27,579	28,334	30,558
	営業利益 (百万円)	-	-	-	-	-	-	-	1,124	1,365	141	1,742
	営業利益率 (%)	-	-	-	-	-	-	-	4.9	4.9	0.5	5.7
産機事業*	売上高 (百万円)	11,126	11,041	10,585	10,960	11,473	12,824	11,009	12,927	13,632	13,678	13,286
	営業利益又は損失 (△) (百万円)	-	-	-	-	-	-	-	405	△350	△430	△606
	営業利益率 (%)	-	-	-	-	-	-	-	3.1	△2.6	△3.1	△4.5
その他	売上高 (百万円)	8,322	7,742	7,658	8,227	8,698	7,660	7,447	7,959	8,309	7,827	8,101
	営業利益 (百万円)	-	-	-	-	-	-	-	355	288	241	381
	営業利益率 (%)	-	-	-	-	-	-	-	4.5	3.5	3.1	4.7
合計	売上高 (百万円)	44,562	45,326	43,572	47,155	47,543	47,510	42,478	49,847	55,054	56,041	57,515
	営業利益 (百万円)	2,125	2,835	2,578	2,912	1,440	1,166	1,241	2,707	1,379	227	1,382
	営業利益率 (%)	4.8	6.3	5.9	6.2	3.0	2.5	2.9	5.4	2.5	0.4	2.4

所在地別業績

日本	売上高 (百万円)	24,664	23,495	23,430	24,836	24,693	23,376	22,028	25,118	25,497	26,337	26,269
	営業利益又は損失 (△) (百万円)	1,668	2,023	1,319	1,453	238	375	586	1,235	49	△602	△3
アジア	売上高 (百万円)	12,172	13,103	11,904	13,909	13,959	14,895	12,539	14,480	17,151	16,994	18,146
	営業利益 (百万円)	762	824	1,161	1,371	902	771	435	861	687	395	806
北米	売上高 (百万円)	3,103	4,844	4,691	4,099	4,101	3,993	3,339	3,624	3,584	2,929	3,140
	営業利益又は損失 (△) (百万円)	△78	176	161	79	153	△91	51	198	144	45	87
南米	売上高 (百万円)	3,215	2,336	1,912	2,465	2,578	2,548	2,083	3,007	4,361	4,997	5,207
	営業利益又は損失 (△) (百万円)	△90	△218	△246	△75	8	△89	36	236	176	99	△9
欧州	売上高 (百万円)	1,406	1,545	1,632	1,844	2,210	2,698	2,487	3,616	4,459	4,782	4,753
	営業利益 (百万円)	30	35	54	86	132	123	108	150	343	420	465

※2024年6月の組織改正に合わせ、産機事業の129期から131期の業績数値の一部を、その他の項目に組み替えております。

非財務データ^{※1}

CO₂排出に関わるデータ

		2022年度	2023年度	2024年度
CO ₂ 排出量	合計 (t-CO ₂)	32,318	32,242	29,893
	Scope1 (t-CO ₂)	7,041	6,952	6,972
	Scope2 (t-CO ₂)	25,277	25,290	22,921
CO ₂ 排出量削減率 ^{※2}	(%)	11	11	18
エネルギー消費量	(GJ)	585,347	573,635	559,431
電気使用量	(kWh)	54,174,456	53,549,760	51,925,145
非化石電力購入比率	(%)	3.0	3.0	11.0
太陽光発電量	(kWh)	220,772	240,734	249,295
燃料使用量	ガソリン (L)	49,216	51,848	50,953
	灯油 (L)	1,003,492	932,072	1,028,470
	軽油 (L)	21,120	21,174	21,126
	LPG (kg)	1,068,705	1,098,728	1,058,891
	ブタン (kg)	389,276	386,460	353,372
	A重油 (L)	0	0	0

周辺環境に関わるデータ

環境法令・ 条例違反件数	水質 (件)	0	0	0
	騒音 (件)	0	0	0

調達先調査件数

仕入先アンケート 実施件数	グリーン調達 ^{※3} (件)	0	0	312
	SVHC調査 (件)	196	208	218
	紛争鉱物調査 ^{※4} (件)	242	15	14

廃棄物量・リサイクル量関連データ

		2022年度	2023年度	2024年度
廃棄物・有価物排出量	(kg)	11,385,258	11,067,010	10,088,835
廃棄物・有価物リサイクル率	(%)	88.1	86.3	86.9
廃棄物・有価物排出原単位低減率 ^{※5}	(%)	-	-	13
廃棄物排出量	合計 (kg)	3,256,631	3,274,570	2,821,911
	汚泥 (kg)	1,878,219	1,862,010	1,639,940
	廃油 (kg)	332,233	291,330	352,020
	廃酸 (kg)	220,270	225,880	176,210
	廃アルカリ (kg)	354,740	292,090	135,831
	金属くず (kg)	154,020	153,600	131,570
	廃プラスチック (kg)	72,000	76,240	81,560
	木くず (kg)	63,660	70,980	63,510
	ガラス/陶磁器 (kg)	11,740	14,430	17,330
	がれき (kg)	6,450	4,520	6,400
	混合廃棄物 (kg)	629	600	570
	ばいじん (kg)	0	540	0
特別管理産業廃棄物 (kg)	162,670	282,350	216,970	
有価物 (金属スクラップ) 排出量	合計 (kg)	8,128,627	7,792,440	7,266,924
	製品スクラップ (kg)	7,878,400	7,428,460	7,067,914
	一般スクラップ (kg)	250,227	363,980	199,010
PRTR排出量	(kg)	23,219	17,937	21,948

水使用量に関わるデータ

上水取水量	(m ³)	392,424	427,148	448,760
上水取水量原単位低減率 ^{※5}	(%)	-	-	0

品質クレーム発生件数

重大品質クレーム件数 ^{※6}	(件)	2	2	3
リコール件数	(件)	0	0	0

※1 「連結従業員数」を除き、大同工業（株）単体の数値

※2 2013年比削減率

※3 3年毎に定期調査を実施

※4 3年毎に定期調査を実施（2023年度、2024年度はスポット調査）

※5 社内加工高に対する原単位の2023年比の低減率

※6 社内基準で重要度A以上のクレーム件数

非財務データ

人員構成にかかわるデータ

		2022年度	2023年度	2024年度
連結従業員数 ^{*1}	(人)	2,465	2,480	2,454
	合計	812	818	833
従業員数 ^{*1}	男性	675	683	690
	女性	137	135	143
管理職数	(人)	96	93	102
監督職数	(人)	157	159	166
平均勤続年数	(年)	15.9	13.3	13.6
平均年齢	(歳)	40.4	37.3	37.4
自己都合離職率	(%)	3.7	3.9	3.3
女性管理職比率	(%)	6.8	6.7	7.8
女性役職者比率 ^{*2}	(%)	11.5	11.9	11.9
外国人比率	(%)	6.4	7.3	6.7
障がい者雇用率	(%)	2.1	1.9	2.1
継続雇用者人数	(人)	69	71	71
	合計	23	31	31
新卒採用人数	男性	21	23	22
	女性	2	8	9
中途採用人数	(人)	43	14	22
外国人採用人数 ^{*3}	(人)	18	14	4

働き方改革

有給休暇取得率	(%)	74.1	79.7	75.7
育児休業取得率	男性	3.6	29.0	41.9
	女性	100	100	100
育児休業取得後の復職率	(%)	100	100	100
エンゲージメントスコア	(-)	-	-	58.6

安全衛生関連

健康診断受診率	(%)	100	100	100
有所見者の再受診率	(%)	42.6	43.0	47.8
ストレスチェック受検率	(%)	90.1	82.6	71.4
騒音環境職場	第Ⅱ管理区分 (箇所)	11	15	10
	第Ⅲ管理区分 (箇所)	1	11 ^{*4}	16

労働災害発生件数

		2022年度	2023年度	2024年度
労働災害発生件数	合計	8	11	5
	死亡災害	0	0	0
	休業災害	0	3	0
	不休業災害	8	8	5
度数率	(-)	0.00	1.89	0.00

ガバナンス・コンプライアンス関連データ

取締役人数	合計	10	10	9
	うち監査等委員	4	4	5
	うち社外取締役	3	3	4
社外取締役比率	(%)	30	30	44
執行役員人数	(人)	9	8	11
取締役会開催回数	(回)	13	14	15
取締役会出席率	(%)	100	100	100
監査等委員会開催回数	(回)	11	11	11
監査等委員会出席率	(%)	100	100	100
取締役報酬	合計 (百万円)	198	190	171
(監査等委員を除く)	うち業績連動報酬 (百万円)	0	18	13
取締役報酬 (監査等委員)	(百万円)	32	33	36
コーポレートガバナンス・コード遵守率	(%)	91.6	94.0	96.4
政策保有株式縮減率 ^{*5}	(%)	-	8	14
投資家説明会実施件数	(件)	-	-	3
重大人権侵害発生件数	(件)	0	0	0
重大コンプライアンス違反件数	(件)	0	0	0
重大情報セキュリティ事故件数	(件)	0	0	0
防災訓練実施件数	(件)	3	3	3

知的財産保有件数

特許・実用新案・意匠権	保有件数	(件)	165	186	181
	新規出願件数	(件)	10	14	24
商標権	保有件数	(件)	383	404	405

*1 臨時雇用者（定年後再雇用社員、派遣社員等）を除く *2 管理職・監督職に占める女性比率 *3 技能実習生、特定技能外国人等を含む *4 2023年度より測定方法を変更した影響で管理対象職場が増加 *5 2022年度比縮減率

会社概要・株式情報・株価指標等

会社の概況

(2025年3月31日現在)

商号	大同工業株式会社
設立年月日	1933年5月25日
資本金	35億3,651万円
従業員数	個別：833 (129) 名 連結：2,454 (628) 名

(注) 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者(定年後再雇用社員、派遣社員等)数は、() 内に外数で記載しております。

事業所

(2025年3月31日現在)

本社・本社工場	石川県加賀市熊坂町イ197番地
福田工場	石川県加賀市大聖寺下福田町ソ20
動橋工場	石川県加賀市動橋町中22-1
東京支社	東京都中央区日本橋人形町3-5-4 オーキッドプレイス人形町三丁目
札幌営業所	札幌市東区北18条東18-1-3
栃木営業所	宇都宮市東宿郷4-2-20 KDビル
浜松営業所	浜松市北区三方原町1130-2
名古屋営業所	名古屋市中村区名駅南4-9-7
大阪営業所	大阪市中央区南船場2-12-12 新家ビル
西日本営業所	福岡市博多区博多駅南1-3-6 第三博多偕成ビル
熊本営業所	熊本県菊池市旭志川辺1074-1

株式の状況

(2025年3月31日現在)

発行可能株式総数	32,000,000株
発行済株式総数	10,924,201株 (自己株式775,205株を含む)
株主数	4,939名

大株主

株主氏名及び名称	持株数 (株)	持株比率 (%)
株式会社飯田	709,000	6.99
株式会社北國銀行	503,440	4.96
日本生命保険相互会社	275,300	2.71
加賀商工株式会社	262,700	2.59
株式会社みずほ銀行	258,300	2.55
株式会社三菱UFJ銀行	258,300	2.55
新家 萬里子	257,416	2.54
LGT BANK LTD	247,500	2.44
PBG CLIENTS SG	242,600	2.39
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	227,800	2.24

(注1) 当社は、自己株式を775,205株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
(注2) 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

グローバルネットワーク

(2025年3月31日現在)

国内ネットワーク

- 株式会社大同ゼネラルサービス
- 株式会社大同テクノ
- ガイド建設株式会社
- 新星工業株式会社
- 株式会社月星製作所
- 株式会社スギムラ精工
- 株式会社和泉商行

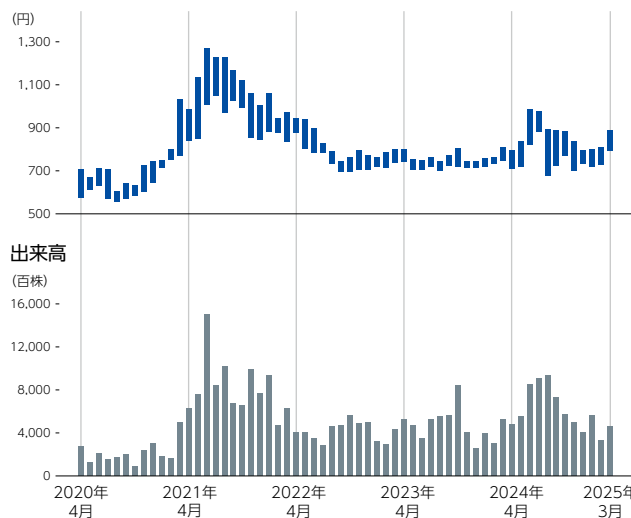
海外ネットワーク (●アジア ●北米 ●南米 ●欧州)

- 中国 1 大同鏈条 (常熟) 有限公司
- フィリピン 2 D.I.D PHILIPPINES INC.
- インドネシア 3 P.T. DAIDO INDONESIA MANUFACTURING
- ベトナム 4 D.I.D VIETNAM CO., LTD.
- マレーシア 5 DID MALAYSIA SDN. BHD.
- タイ 6 DAIDO SITTIPOL CO., LTD.
- タイ 7 D.I.D ASIA CO., LTD.
- タイ 8 INTERFACE グループ (3社)
- インド 9 DAIDO INDIA PVT. LTD.
- パキスタン 10 ATLAS DID (PRIVATE) LTD.
- アメリカ 11 DAIDO CORPORATION OF AMERICA
- アメリカ 12 IWIS-DAIDO LLC
- ブラジル 13 DAIDO INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA.
- ブラジル 14 DAIDO INDUSTRIA DE CORRENTES DA AMAZONIA LTDA.
- イタリア 15 DID EUROPE S.R.L.

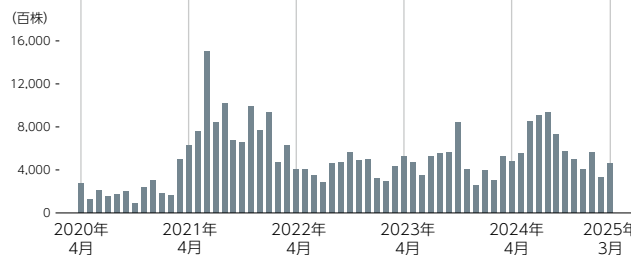


株価・出来高の推移

株価 (高値・安値)

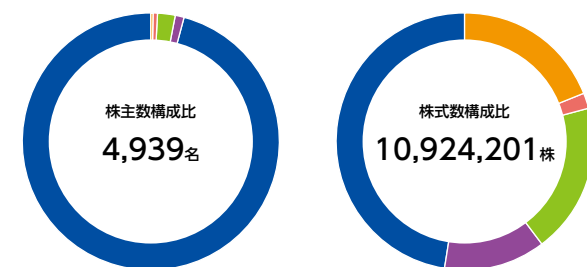


出来高



株式分布状況

(2025年3月31日現在)



区分	株主数 (名)	株主数構成比 (%)	株式数 (株)	株式数構成比 (%)
金融機関	13名	0.26%	2,072,290株	18.97%
金融商品取引業者	30名	0.61%	225,808株	2.07%
その他の法人	112名	2.27%	2,050,418株	18.77%
外国法人等	52名	1.05%	1,389,569株	12.72%
個人その他	4,732名	95.81%	5,186,116株	47.47%

(注) 個人その他には、政府・地方公共団体及び自己名義株式を含んでおります。