

KYOEI Report 2024

KYOEI

ICTで「もっと便利に、快適に」

協栄産業グループは1947年の創立以来、エレクトロニクス分野を通して、高い品質と優れた技術に基づいた価値ある製品・サービス・情報を提供することにより、夢とゆとりのある社会の実現に貢献してまいりました。

「夢とゆとりのある社会」＝「持続可能な社会」であるという思いのもと、「社会の持続的な成長」と「企業価値の向上」実現のため、サステナビリティを重視した経営に取り組んでいます。

さまざまな環境が大きく変化している今、次なる成長ステージに向け、未来の社会のために、**ICTで「もっと便利に、快適に」**の実現に邁進いたします。

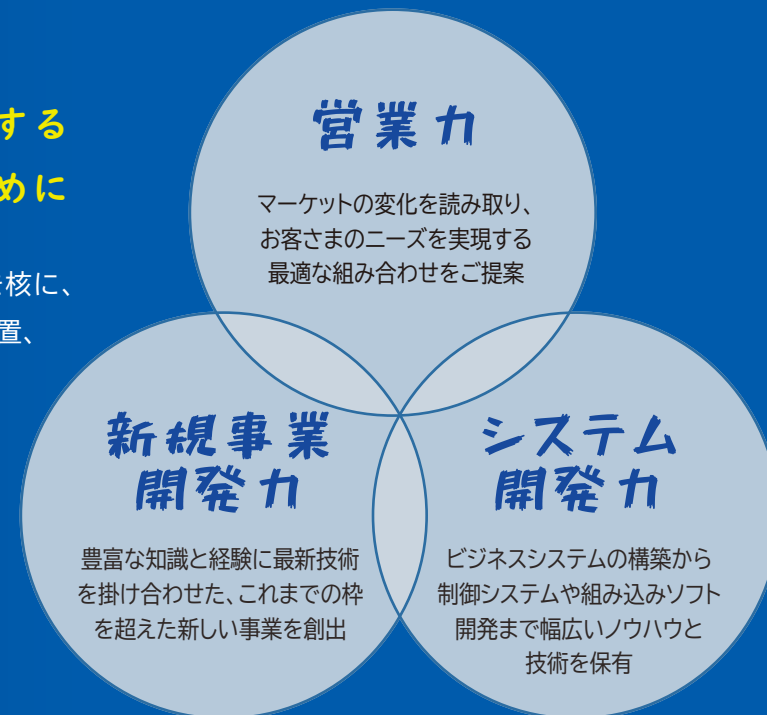
CONTENTS

協栄産業の強み	 3	マネジメントメンバー紹介	 27
事業ポートフォリオ	 5	人的資本マネジメント	 29
東京ヤクルトスワローズスポンサー	 7	サステナビリティ	 31
トップメッセージ	 9	コーポレート・ガバナンス	 33
中期経営計画	 13	10年の主要財務データ	 39
セグメント別業績動向	 15	非財務情報 (ESG) データ	 41
展示会出展報告	 25	会社概要・会社沿革	 43
		国内拠点・海外ネットワーク	 45

KYOEIを支える3つのチカラ

お客さまから変革を共に推進する パートナーとして選ばれるために

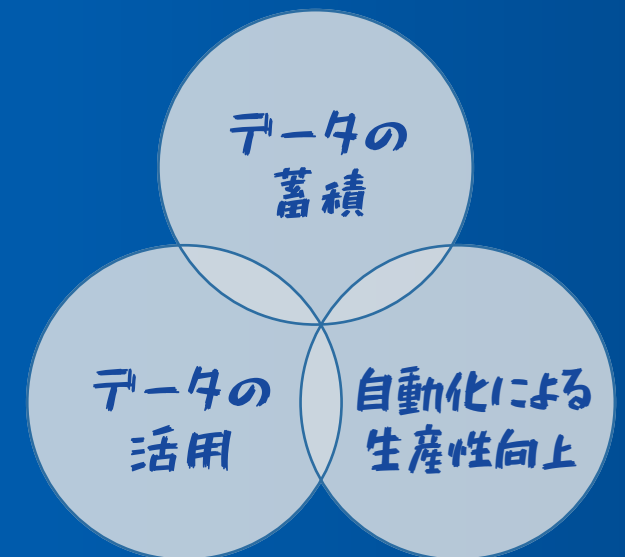
「半導体・FA事業」と「システム開発事業」を核に、最新のエレクトロニクスモジュール・生産装置、これらを統合するシステム開発をご提供し、お客さまのものづくりや製品開発などの課題解決のお手伝いをいたします。



デジタルトランスフォーメーション (DX) の推進

「攻め」と「守り」の両面でDXを活用

- ◆ お客さまのDXを推進するソフトウェア、システムの販売
- ◆ 社内に蓄積されたデータを活用し、ソリューション営業力を強化
- ◆ 業務のデジタル化による生産性の向上
- ◆ ペーパーレス化によるオフィススペースの有効活用

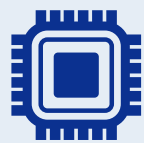


データ・ドリブン・カンパニーへの変貌と生産性の向上

半導体デバイス事業

事業の特色：

半導体製品群や電子デバイス部品に加え金属材料も豊富にラインナップ。単品からユニット、モジュールなどEMS/DMS開発した製品によるソリューション提案や、IC回路設計、ソフト開発も含めたワンストップ提案が可能。



経営戦略：

- ・既存中核ビジネスのさらなる強化
- ・新商材発掘、新商流開拓、次世代パワー半導体製品の積極展開
- ・お客さまの設計段階において弊社販売製品の採用を促進する営業活動の強化
- ・大学、スタートアップ企業との研究段階からの関係構築
- ・IC設計およびソフト開発受託ビジネス、EMS/DMS完成品ビジネスの拡大

プリント配線板事業

事業の特色：

リジット基板やフレキシブル基板を海外生産拠点を中心に、日本・中国・アジア圏への販売を展開。国内外の基板製造先に生産委託し、複数の特色のある協力メーカーから、お客さまの要望に最適なメーカーを提案。



経営戦略：

- ・海外生産品の、日本・中国・その他アジア各国への販売強化
- ・アジア地区での生産拠点の拡充

※自主事業（子会社の協栄サーキットテクノロジー株式会社での国内生産、および販売）は終息

産業機器システム事業

事業の特色：

FA（機器、加工機、ロボット）、自動化システム、空調冷暖機器、3Dプリンタを販売。お客さまごとの生産環境に応じた最適なシステムを提案。FA化に不可欠な産業機器を前後装置も含めたシステムとして提供すると共に、システム制御ソフトの開発も併せて実施。



経営戦略：

- ・「モノ」から「コト」へのコトソリューションビジネスの拡大
- ・FAを中心とした基幹既存ビジネスの安定的規模拡大
- ・当社システム開発による、IoT・空調・物流・工程間搬送ビジネス拡張
- ・3Dプリンタの当社保守業務のルート拡張
- ・当社製自動化装置の保守拡張による事業領域の拡大

システム開発事業

事業の特色：

QXS（品質・サービス・変革）をお届けするコトソリューションを推進。建設、タクシー、流通業界に特化した製品・システム開発・販売や、システムインテグレーション、技術者提案による受託開発を実施。



経営戦略：

- ・QXS（品質・サービス・変革）をお届けするコトソリューションの推進
- ・パッケージおよび標準システムによる安定的な収益基盤の確保
- ・顧客ニーズに則した製品・サービス提供を実現するアライアンスの強化
- ・パッケージ製品のサブスクリプション販売への転換
- ・大手SIerとの共創による新分野プロジェクト開発への参入
- ・SI活動の強化、保守サービスビジネスの拡大

経営の基本方針

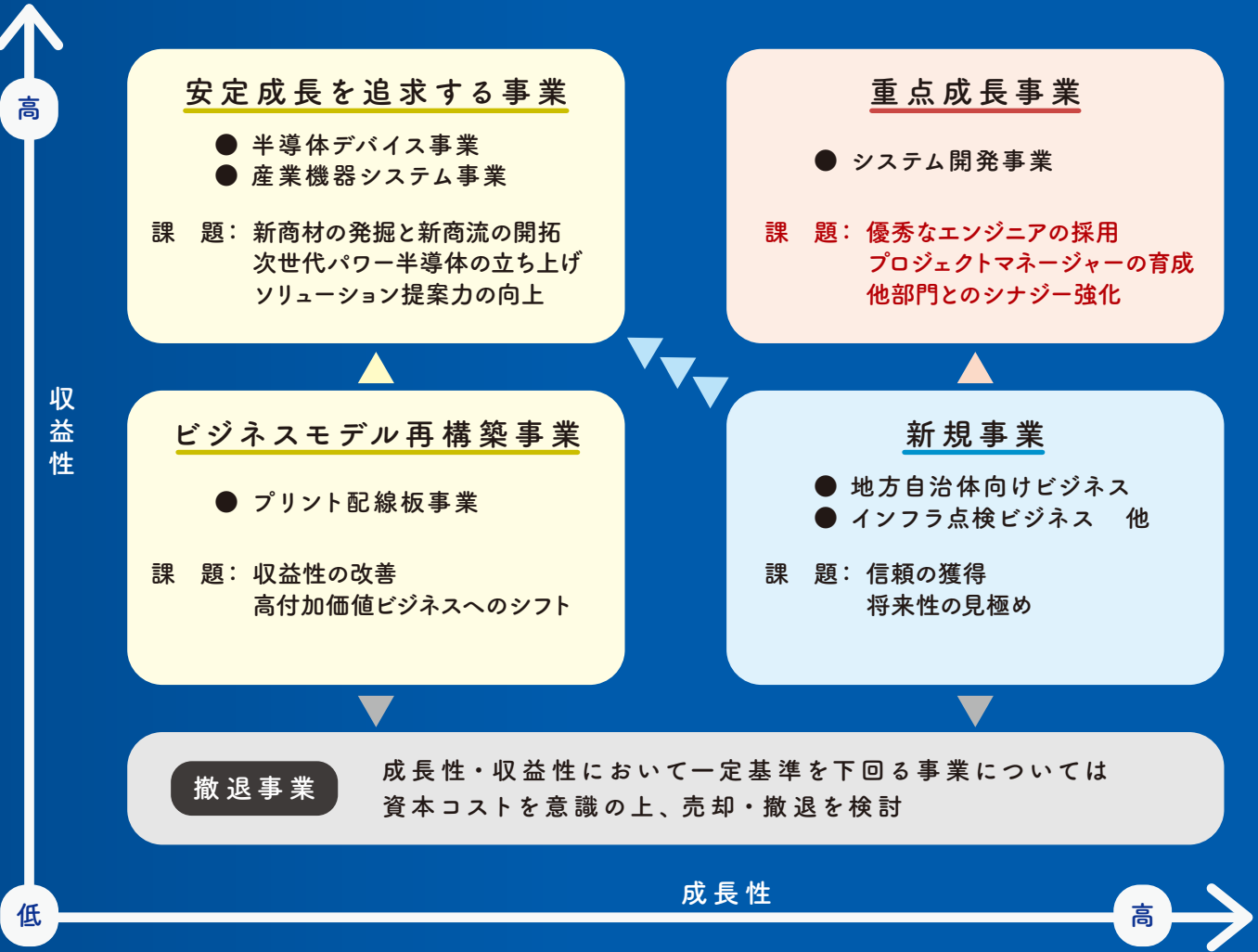
当社グループは、「エレクトロニクス分野を通して、高い品質と優れた技術に基づいた価値ある製品・サービス・情報を提供することにより、夢とゆとりのある社会の実現に貢献します」という経営理念のもとで活動しています。

自動車や家電、産業機器などのさまざまな電子製品に搭載されるエレクトロニクス部品の取扱いを行い、製造業向けには各種メカトロニクス装置や関連システムをトータルに提供する技術商社としての機能を備えています。また、高品質で優れた技術力を活かし、お客さまのニーズに応じたシステムやソフトウェアの開発・提供を行うシステムインテグレーターとしての役割も果たしています。

ICTと電子デバイス・装置を組み合わせ、新たなビジネスの価値を創造する“System Technology Group”として、お客さまのもののづくりや製品開発における課題解決を目指し、ソリューション企業として事業を展開しています。

今後とも先端技術の分野で、創造的な製品やサービスを提供し、お客さまから変革を共に推進するパートナーとして常に選ばれる企業グループになることを目指し、成長・発展をし続ける方針です。

また、企業経営においては、常に株主に対する利益還元を念頭におきながら安定利益の確保に努め、同時に、すべてのステークホルダーとの相互の信頼関係や、サステナビリティへの取組みを通じて、社会全体に対する貢献を大切にしていまいります。



優先的に対処すべき課題

当社を取り巻く事業環境は、グローバル化による競争の激化に加え、技術革新の進展により新たな競争機会が増えるとともに省人化ニーズやIoT、DX、そして生成AIの普及などから新たな商機が幅広い領域で見込まれるなど大きく変化しております。

このような環境のもと、当社といたしましても事業環境の変化に対応するためには、収益構造の改善や新規事業への取組み体制の強化を行い、経営基盤の安定強化を図る必要があると捉えており、以下の項目を対処すべき経営課題と認識しております。

①収益力を強化するために

- ・生成AIやロボティクスビジネスなどの新事業・新分野のさらなる開拓を図る
- ・先進先端技術への取組みや、成長事業へ積極的に資源投入を図る
- ・海外事業推進とエンジニアリングサービス強化のためのアライアンス戦略を強化する
- ・自社ブランド製品の開発、販売を強化するとともに、それを支える品質管理体制の強化を図る
- ・主要仕入先・取引先との連携強化を図る
- ・システム投資や業務プロセスの見直しにより間接経費の削減を図る

②お客さまから変革を共に推進するパートナーとして常に選ばれる企業グループになるために

- ・生成AIを活用したビジネスの開発や、お客さまのDXを推進するソフトウェア、システムをはじめとする取扱商品の幅を広げるとともに、当社のICTと組み合わせることにより、お客さまにとって付加価値の高い各種製品、サービス、ソリューション、ビジネスモデルの提供を図る
- ・Only1 技術を探求し、お客さまの事業発展に貢献する

③技術力の強化と人材育成のために

- ・業務に必要な商品、技術、各種制度および語学などの知識を深め、グローバルな視野を持ち、自律的に行動できる人材を育成するとともに社内ローテーションを活発化させて、より幅広い視座での発想を促す。また、人材の多様化や専門性の高い人材を外部からも積極的に採用し、活性化を図る
- ・働く女性のキャリアアップ支援を行い、女性管理職比率を10%以上とする

④企業基盤の整備と改革のために

- ・事業環境の変化に即応した組織機構・人事制度の改革を図る
- ・従業員一人ひとりが、安心・安全に、やりがいを持って働ける「ウェルビーイング」を重視した職場環境の実現を図るため健康経営体制の整備をはじめとした人的資本経営の推進を図る
- ・従業員のエンゲージメントを高める取組みを強化する
- ・効率的に資産を活用し、財務内容の健全化を図る
- ・テレワーク、フリーアドレス導入後における働き方のさらなる改善やITインフラの整備を図る

⑤コーポレートガバナンスを強化するために

- ・企業の持続的成長・発展のためのサステナビリティ経営を重視するとともに内部統制システムの整備充実を図り、コンプライアンス意識の浸透を徹底する

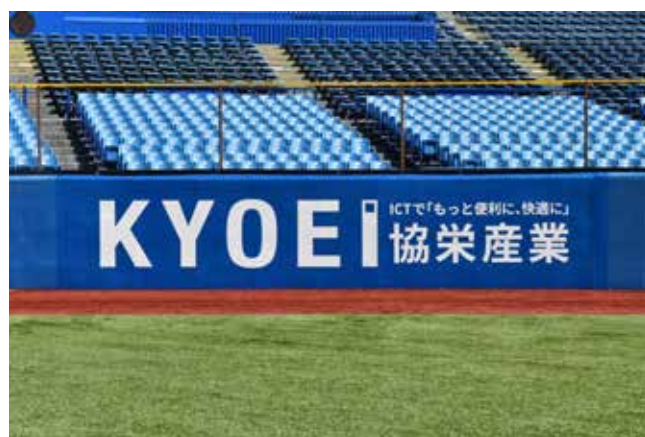


協栄産業は 東京ヤクルトスワローズを 応援しています

当社は、企業認知向上を目的として、東京ヤクルトスワローズとオフィシャルスポンサー契約を締結し、2024年3月から本拠地である明治神宮野球場のライト側外野フェンスに社名広告を掲出いたしました。

明治神宮野球場は、プロ野球をはじめ、東京六大学野球、東都大学野球、全国高校野球大会東京大会、その他イベントが開催されるなど、野球ファンだけでなく、多くの方々に親しまれている球場です。多くの学生が利用する球場でもあることから、採用活動への相乗効果も期待できます。

2024年4月23日には、スポンサー企業のイベントとして「協栄産業ナイター」も実施いたしました。今回は社内イベントとして当社従業員とその家族を招待し、始球式に参加するなど、社内コミュニケーション活性化の取組みの1つとしても活用しております。



《 協栄産業ナイター開催報告 》

曇り空の4月23日、「協栄産業ナイター」として東京ヤクルトスワローズ対、広島東洋カープの公式試合が行われました。明治神宮野球場には、抽選で選ばれた社員やその家族、そして新入社員34名を含めた100名以上の関係者が応援に駆けつけました。

試合前には、当社社長の平澤と取締役の村本による両チームへの花束贈呈セレモニーが行われ、また社員の子どもたちがスタメン選手を各ポジションで迎える「スタメンキッズ」や始球式で試合を盛り上げました。こうして、協栄産業ナイターがスタートいたします。

選手たちのプレーに歓声を上げ、ため息を付きながら、社員同士の親睦も深める楽しい時間となりました。

結果は残念ながら東京ヤクルトスワローズには快音が生まれず、投手陣の頑張りにも関わらず、たった一本のホームランによる失点が決勝を決定することとなり、0対2での惜敗となりました。

試合後には、試合を観戦した社員がグラウンドに集まり、記念撮影会を開催。神宮野球場の人工芝を踏みしめ、選手と同じ目線で球場を見渡すことができ、感動的で充実した時間を過ごすことができました。

次こそは冠試合での勝利を――。

協栄産業は東京ヤクルトスワローズを応援してまいります。



花束贈呈セレモニー



協栄産業ナイター告知



始球式



明治神宮野球場入場口



グラウンド内での記念撮影



変化を続ける協栄産業の「今」を、 平澤社長にお伺いしました。

2023年度(90期)の業績について

新型コロナウイルス感染症が2023年5月に法律上の位置付けを5類感染症に移行したことで、経済社会活動の正常化が進み、国内景気は緩やかに持ち直しました。数年来続いていた半導体の供給制約が緩和されたことにより、出荷は回復局面を迎えました。期末には円安が進行し、半導体・デバイス事業の利益が押し上げられました。

一方、海外の基板ビジネスに注力しているプリント配線板事業は、中国メーカーとの連携により海外ビジネス展開をしていましたが、製造事業からの撤退と新規受注の停止を進めた結果、最終的には営業損失となりました。

品不足で停滞していた産業機器システム事業では、受注残の出荷が進んだことに加え、産業用

途向けの3Dプリンタが大きく伸びました。物流倉庫向け搬送ロボットについては、一部で大型案件の受注があったものの、設備投資の抑制ムードの中で苦戦を強いられました。

システム開発事業では、タクシー会社向けソリューションや搬送ロボットの大型案件でのシステム開発が順調に進み、売上と利益を大きく押し上げました。

これらの結果、当社の2023年度(90期)は増収増益で終えることができました。

株主優待を開始した狙いは？

株主優待制度の導入には、主に3つの目的があります。

1つ目は、日頃からご支援をいただいている株主の皆さまへの感謝の気持ちを表すことです。

2つ目は、当社株式の魅力を高め、投資家の皆さまに協栄産業を知っていただくことで、一般株主の皆さまを増やすことです。

3つ目は、株主の皆さまに中長期的に当社の株式を保有していただくことです。

最近では、新NISAへの投資ブームなどもあり、資産形成や株式投資への関心が高まっています。当社ではこれまでも安定的に配当を還元してきましたが、さらに当社株式を長期にわたり保有していただくため、株主優待制度を導入することにいたしました。

2024年度(91期)で注目している事業は？

注目している事業は多岐にわたります。既存ビジネス分野での新製品や新システムはもちろんですが、新たに生み出した事業分野には特に注目しています。

まず、物流業界が直面している2024年問題に対応するため、効率化や省人化に寄与する製品やシステムは、今後も高い需要が見込まれます。施設内や倉庫内での搬送ビジネスや、物流トラックの配車待ち時間を削減するアプリケーションなど、当社が提供するシステムやアプリをより多くの方に知っていただき、2024年問題の解決に貢献したいと考えています。

また、建設ビジネス分野では、BIM (Building Information Modeling: ビルディング インフォメーション モデリング) を中心とした大きな進化が進行中です。設計段階から積算、施工、維持管理まで、BIMモデルの情報連携による業務効率化や管理コストの削減にも注目しています。

さらに、新規事業を発掘するビジネスイノベーション室が進めている自治体向けビジネスにも注目しています。スマート防災やインフラメンテナンスは多方面で需要があり、各自治体や大学と協働・共創しながら、未来を築くお手伝いをしています。

外部との研究開発・社会貢献活動

当社は、企業や自治体、学校法人との研究開発や社会貢献活動にも力を入れています。

近年では、教育機関との連携を強化し、小中学生を対象とした「3Dプリンタ施設見学」を通じて学びの場を提供するほか、中高生を対象に「未来の社会を考える」をテーマとした出張授業も実施しています。また、東京工芸大学の建築コースでは、日本初の試みとなる「建築積算の授業」を開始するなど、多方面で教育活動を展開しています。さらに、大学の研究室と連携して基礎研究を行うなど、産学連携活動も積極的に進めています。

地方自治体との連携活動では、当社製品を活用した作業効率化や作業者の負担軽減の実証実験に参加しています。具体的には、協働運搬ロボット「Thouzer (サウザー)」を使用し、自動追従走法で作業者に追従させ荷物を運搬させることで負担を軽減したり、ライントレース機能で決められたルートを自動巡回させることで、作業人員が他の業務に集中できるようにするなど、「運搬業務の効率化」をさまざまな場面でテストし、その効果を測定しています。

これらの共同研究や社会貢献活動を通じて、当社の技術や製品が社会に貢献できることを再認識するとともに、当社をより深く理解していただける機会となりました。今後も、これらの活動をさらに広めていきたいと考えています。

CX、会社変革について

中期経営計画で「コーポレート・トランスフォーメーション (CX)」を掲げ、会社変革を目指しています。その一環として、当社は「アカウントプラン活動」を開始しました。これは、お客さまが抱える悩みや課題について共に考え、解決策を提案し、実行をサポートする取り組みです。お客さまにとって当社がかけがえのないパートナーとなり、長期的な関係を築いていきたいと考えています。

また、昨年からはまった新規事業開拓の「Re-ZERO」は、現在2年目(セカンドシーズン)に突入しました。初期の施策は「まずはやってみ

よう」というスタンスで始まりましたが、セカンドシーズンでは具体的に投資可能な事業を発掘することを目指しています。 目的意識を持つことで、アイデア出しにとどまらず、事業化を考えるようになり、経営層も事業化に向けた助言ができるようになります。 小さなリソースでも投資し実行すれば、社員にとっても大きな経験となるでしょう。セカンドシーズンでは、成果を期待しています。

新しいビジネスを始める際には、さまざまなリスクが見えてきます。 これらのリスクはコーポレート本部でしっかりと管理し、舵取りを行います。 組織や人員配置、投資計画などについても、コーポレート本部が中心となって実行します。 お客さまとの関係も、事業部ごとの縦の商材軸だけでなく、事業部を横断する商材軸を通じて深めていきます。 事業最適ではなく全体最適を考えることで、コーポレート・トランスフォーメーションの実現を目指しています。

人材育成について

当社は社員のキャリアアップをサポートすることが重要だと考えています。 長期間同じ職場や事業部でスペシャリストになる道もありますが、若いうちにさまざまな職場を経験し、視野を広げることも大切です。 社員一人ひとりの特性に合わせたキャリアアップの仕組みを構築していきます。

採用活動においても、積極的に変化を続けています。 人事採用チームはさまざまな施策を実施し、インターンシップやオープンカンパニーなど、会社とリクルーターが直接つながる機会を提供しています。 しかし、現在は文系・理系を問わず企業間で学生の取り合いが激化しています。 この状況の中で、採用施策の広がりだけでなく、多くの学生に目を引く広告戦略も展開しています。 例えば、神宮球場での看板広告やオフィシャルスポンサーへの就任は、社内外で大きな反響を呼び、企業認知の向上につながりました。

た。

また、SNSを通じて学生との接点を増やすことにも注力していきます。最近ではBtoB企業でもSNSを活用した採用活動が進んでおり、SNSを避けていると採用で遅れを取る恐れがあります。 学生がどのようにSNSを活用しているのか、また企業マーケティングをどう行っているのかを考慮し、採用活動に取り入れていきます。

離職率低減について

離職には大きく分けて2種類があります。一つは、自身のキャリアアップのために異なる分野や職場へ転職する場合です。 こうした場合は、新しい挑戦を応援したいと考えています。 もう一つは、心身の健康状態を維持するために現職を辞める場合です。 この場合は、社員を不健康な状態にしてしまった会社には何らかの問題があると考えます。 当社では、ハラスメントの撲滅、有給休暇の取得促進、福利厚生充実、目安箱や相談窓口の設置など、問題が起きないように、起きてしまった際は早期に解決できるように、あらゆる対策を実施しています。 会社と社員のエンゲージメントを高め、働きがいのある会社を目指します。

コロナ禍以降、働き方や社員の仕事に対する価値観が顕著に変化しています。 この変化に対応するため、会社全体の価値観の見直しと再構築が必要です。 これまでは過去の成功体験を基に人材マネジメントを行ってきましたが、現在の時代に合っているのかを見直すため、風土改革を進めています。 この改革を通じて、社員の価値観もアップデートしたいと考えています。

また、4月よりキャリアデベロップメント室を新設し、社員教育や人材育成、キャリアプランの相談窓口を開設しました。 スキルアップのための体系的な支援を行い、技術の蓄積を図ることで、全体最適な企業体を目指します。

神宮球場広告とスポンサー

90期(2023年度)末に、神宮球場内に当社の社名広告を掲出することに決定しました。 外野フェンスに社名を大々的に表示するのは初めての試みです。 広告スペースがなかなか空かない中で、タイミングよく実現することができました。 また、広告出稿に合わせて東京ヤクルトスワローズのオフィシャルスポンサーにも就任いたしました。

この社名広告に期待していることは、企業名が広く目に触れることで大学生やリクルーターに認知してもらい、就職先の選択肢に加えていただくことです。 また、投資家の方々に協栄産業を知ってもらうことも目的としています。 さらに、社員への福利厚生として、家族と一緒に球場でリフレッシュしてもらい、会社とのエンゲージメントを高めてもらうことも期待しています。

東京ヤクルトスワローズのスポンサーとしては、名刺や販促物に球団のロゴマークやマスコットキャラクター「つば九郎」のイラストを使用したり、協栄産業主催の「協栄産業ナイター」を開催したりと、多方面で活用しています。

社員のご家族やご両親が神宮球場の社名広告を気にかけてくださり、「昨日テレビに映っていたよ」といった日常会話が増えたと聞いています。 ご家族が会社を身近に感じてもらっていることを嬉しく思います。

今年が協栄産業の創立77周年。 次の80周年を笑顔で迎えられよう、会社改革を進めてまいります。



協栄産業グループは、1947年の創立以来、エレクトロニクス分野を通して高い品質と優れた技術に基づいた価値ある製品・サービス・情報を提供することにより夢とゆとりのある社会の実現に貢献してまいりました。

さまざまな環境が大きく変わる中、次なる成長のステージに向け、未来の社会のために、KYOEIがどのように今後の事業展開を考え、「もっと便利に、快適に」を実現させていくのかを、中期経営計画（KYOEI Power 2028）にまとめました。

ICTを使って世の中を良くしていくことに注力していきたい——。
そんな思いで、今後もICTで未来を創造するSystem Technology Groupとして未来の社会に貢献していきます。

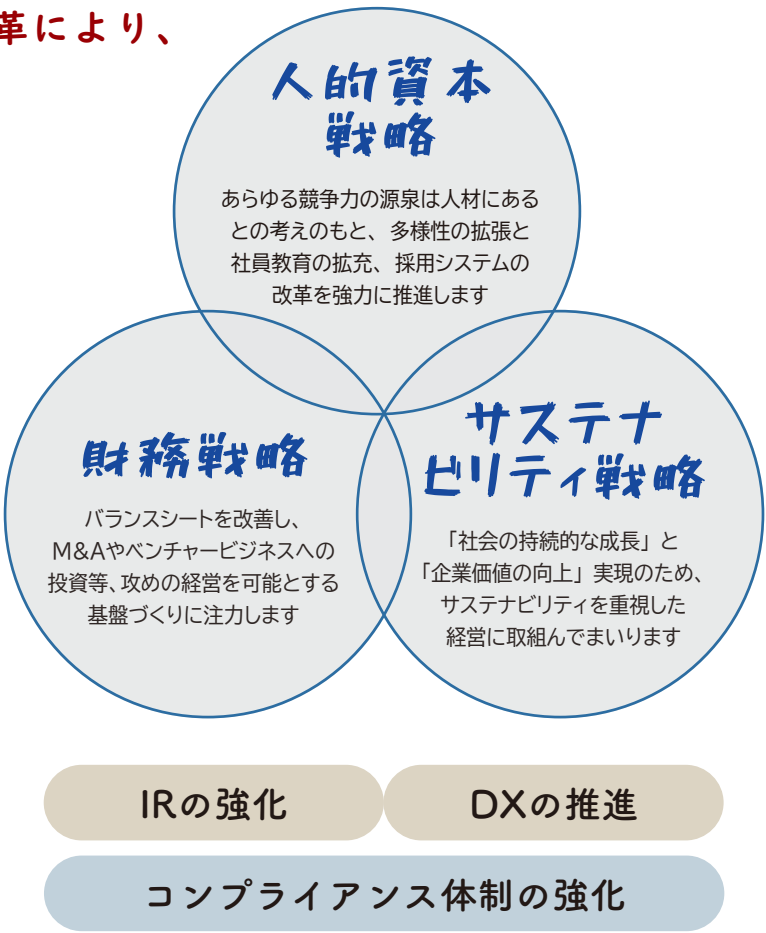
管理部門の戦略

世界標準を意識した組織改革により、
事業の成長を強力に後押し

ヒト・モノ・カネの「ヒト」と「カネ」の機能強化を柱に、持続可能な企業のあり方を追求します。

同時に業務のデジタル化を推進し効率性を高めることで利益向上に貢献します。

また、発信力を高め、株式市場とのコミュニケーションを円滑に行います。

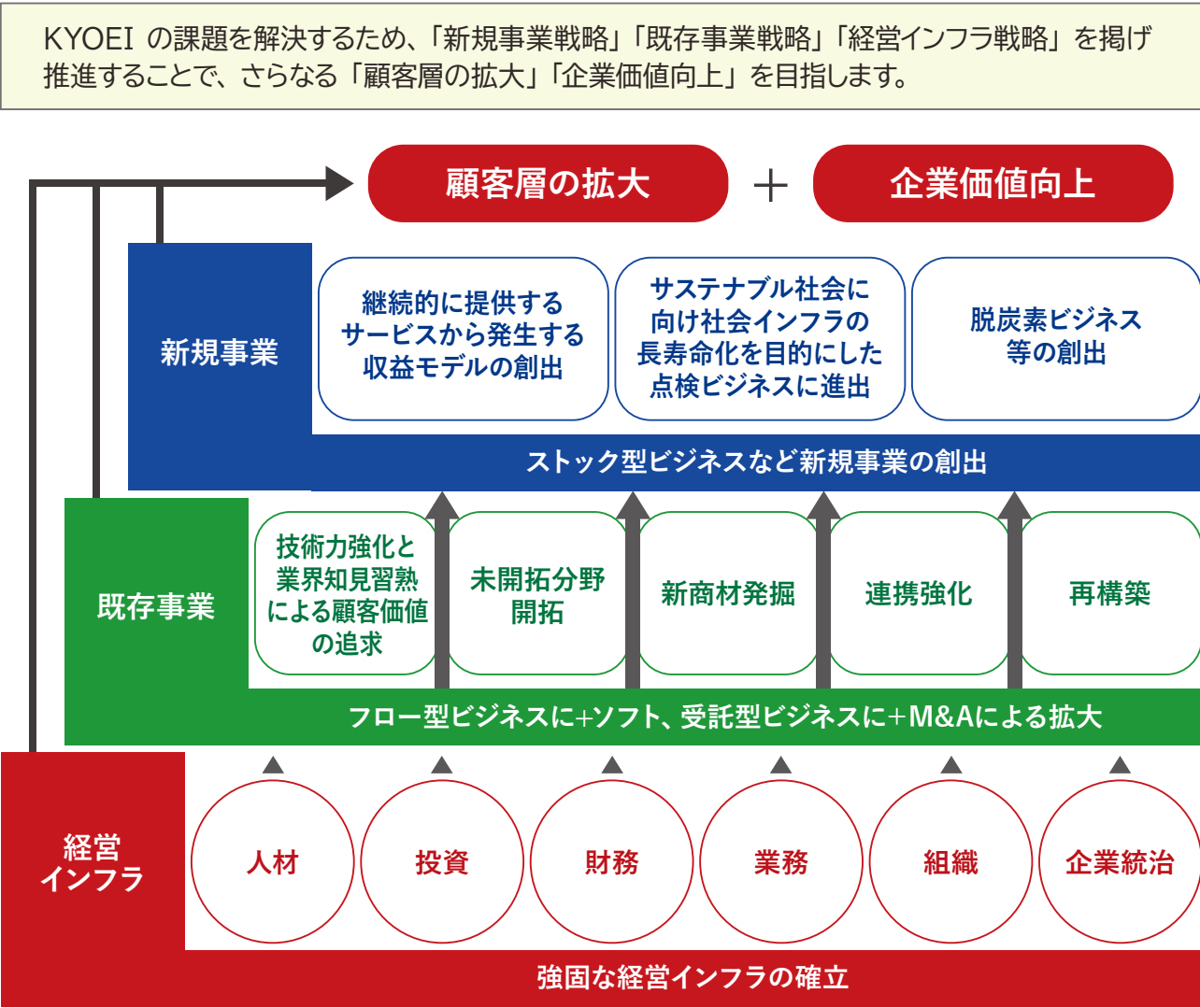


経営目標

2023年 3月期(実績)		2028年3月期経営目標	2033年 3月期	
売上高	600億円	750億円	売上高	1,000億円
営業利益	16億円	21億円	営業利益	30億円
営業利益率	2.7%	2.8%	営業利益率	3%以上

ROE 安定的に5%以上を維持

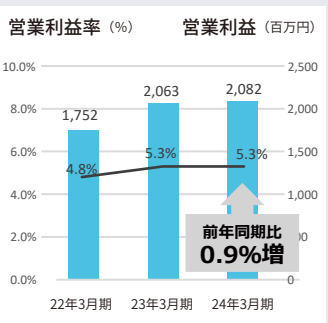
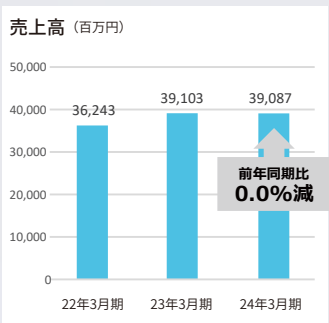
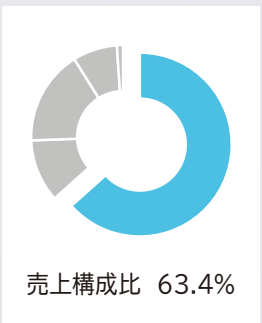
目指す姿



半導体デバイス事業

半導体デバイス事業

- 白物家電向けは減速傾向となる一方で、生産台数が増加している自動車向けに関しては堅調な結果となりました。
- 期末に向け円安が加速したことも収益を押し上げる要因となりました。



連結売上高	前年同期比	連結営業利益	前年同期比
390億8千7百万円	0.0%増	20億8千2百万円	0.9%増

経営環境

半導体デバイス事業の主要顧客であるエレクトロニクス業界では、数年来続いてきた半導体の供給制約が緩和されたことにより、需要は弱含む状況にありながらも、出荷は回復局面を迎えました。当社グループが主に取扱いをしている自動車、民生品、産業機器向け半導体・デバイスについては、業種・品種・お取引先ごとに状況は異なり、市況感はまだら模様となりました。

今後は車載部品の電装化並びに電気自動車へのシフトが急速に進むことが見込まれる自動車関連、産業機器向けモータのインバータ化、産業IoTのセンサーやAI活用が増加する産業機関連、太陽光発電や風力発電向けパワー半導体の拡大が見込まれるカーボンニュートラル関連などによりさらなる市場拡大が見込まれます。

取組み

強みとする「アナログ&パワー半導体」事業をさらに強固なものとするべく、営業と技術の両面で市場のニーズにお応えできる体制を構築し、IoT化やAI実装の進展により今後益々需要の拡大が期待される自動車や産業機器、家電製品向けの拡販に努めております。また、従来比で電力変換損失を大きく低減できる酸化ガリウムパワーデバイスは、電気自動車や産業機器、民生用小型電源機器等への搭載が期待されており、環境負荷を低減させることができる商材として市場への普及を目指しております。

技術面においては、マイコン開発技術者にアナログとデジタル技術の両方を習得させることにより、アナログ技術者不足により充足されていない需要の取込みを目指しております。

半導体デバイス事業 2024年3月期 売上高構成比 63.4%

事業トピックス

産学連携に関する取組みについて(大阪産業大学との共同研究)

近年、複雑化・多様化する社会問題に対し、当社が現有しているソリューション・商材ではすべてを解決できません。技術商社として新たな協業パートナーを探すことはもちろん、学術界で確立済みもしくは研究中の「基礎技術」と「当社ノウハウ」、「パートナー保有技術」を用いての社会実装が必要となります。

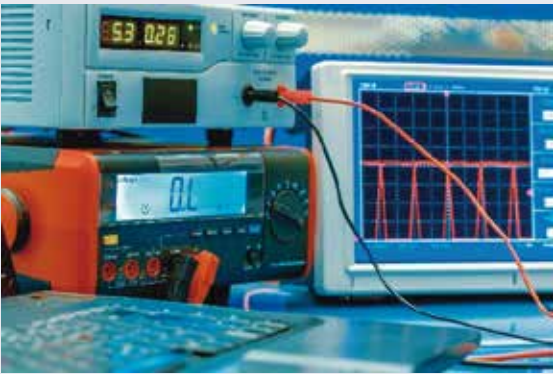
そこで当社では基礎研究をベースにした新たなコア事業の創出、先端技術エンジニア(大学人材リソース)の活用、共同研究による自社内ノウハウの外部流出の抑止といったことを目的に産学連携に取組み、新たなイノベーション創出を進めております。

大阪産業大学との連携

IC開発に関わる共同研究として、「チャージアンプ低消費電力化」をテーマに進めてまいりました。次期製品への提案回路の基礎研究として、製品への採用を目指し、隔月で打合せを実施し、進捗報告やディスカッションを行いました。共同研究に参加した学生が今年度、当社に入社するなど、新たな流れも生まれております。

この取組みは来期以降も期ごとにテーマを決めて進めてまいります。

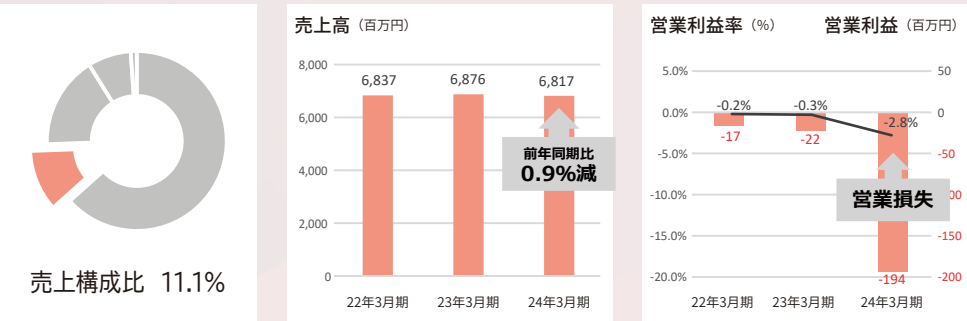
当社グループは今後も産学連携を通じて新たなイノベーションを創出してまいります。



プリント配線板事業

プリント配線板事業

- 中国メーカーと連携して行っている海外基板ビジネスが堅調に推移した一方で、撤退を発表した自社国内製造品は新規顧客向け受注活動を停止したため、同製品の売上は減少しました。
- 利益につきましても工場生産量減少に伴う稼働率低下により、損失が拡大しました。



連結売上高	前年同期比	連結営業損失	前年同期営業損失
68億1千7百万円	0.9%減	1億9千4百万円	2千2百万円

経営環境

プリント配線板事業の主要顧客である自動車部品業界は、車載部品の電装化並びに電気自動車へのシフトが急速に進むことで拡大が見込まれるとともに、グローバルな調達が一層強まることが見込まれます。

取組み

海外基板メーカーの開拓を継続的に行い、高品質かつ価格競争力のある商品を拡充させ、自動車関連業界や各種電子機器製造業界に向けて提案活動を行っております。

なお、業績が低迷しておりますプリント配線板製造子会社の協栄サーキットテクノロジー株式会社は2024年9月をもちまして、生産活動を終了し、解散いたしました。

プリント配線板事業 2024年3月期 売上高構成比 11.1%

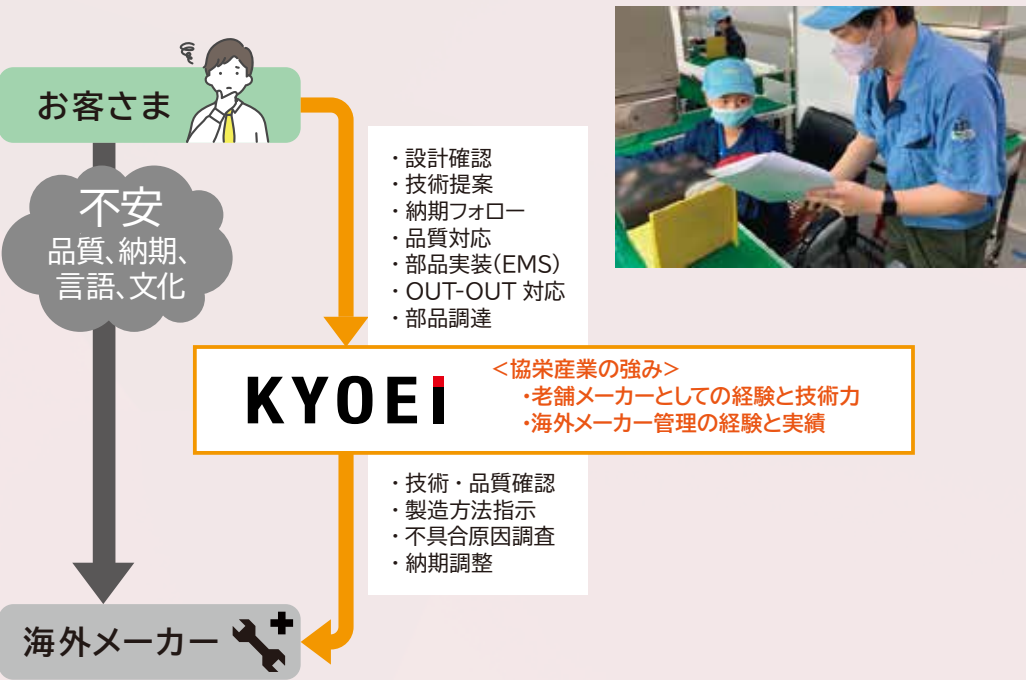
事業トピックス

プリント配線板 海外製基板に関する取組みについて

2023年2月27日に開示しておりますとおり、当社連結子会社 協栄サーキットテクノロジー株式会社におけるプリント配線板製造および同社製品の販売は2024年9月をもって終了し、当社グループはプリント配線板製造事業から撤退いたしますが、主に中国メーカーと連携して行っている海外基板ビジネスは引き続きご提供を続けさせていただきます。

当社海外基板ビジネスでは、プリント配線板製造で培った経験と技術力を活かし、製造基板メーカー目線で海外メーカーを管理します。海外メーカーへの対応はすべて当社にお任せいただき、技術指導から品質管理、クレーム対応まで、必要であれば現地での指導も行います。海外製の低価格な基板を購入したいが、品質管理や納期調整など不安に思っているお客さまも、安心して海外製基板をご購入いただけます。

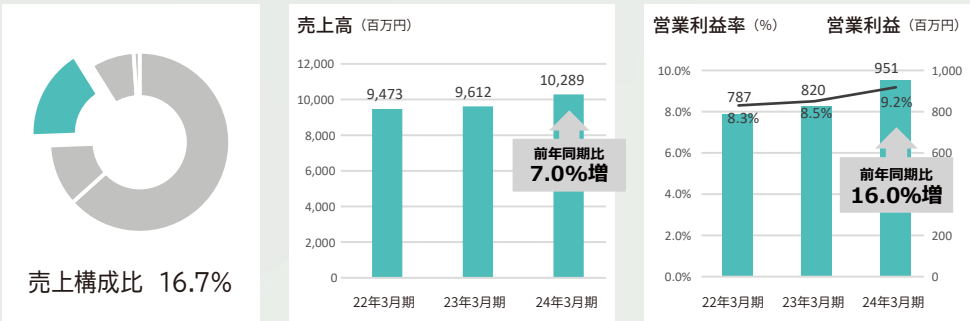
現在は主に中国メーカーとの連携が多くなっておりますが、アセアン地区にも拡大を予定し、お客さまのニーズに合った選択ができるよう取組んでまいります。



産業機器システム事業

産業機器システム事業

- 市況の減速感はあるものの特定顧客向け加工機出荷が堅調に推移したこと、およびその他FA機器の半導体製造装置系主要顧客への受注残の出荷が進んだことにより、事業全体としては好調な結果となりました。
- 3Dプリンタにつきましては、医療用途向けについては苦戦を強いられましたが、製造業用途向けが順調に推移し、前期比で売上・利益が拡大しました。空調冷熱機器は省エネ機器更新需要に支えられ堅調に推移いたしました。
- 物流倉庫向け制御装置はお客さままでの設備投資が抑制されており、一部では大型受注もありましたが、全体としては低調に推移いたしました。



連結売上高	前年同期比	連結営業利益	前年同期比
102億8千9百万円	7.0%増	9億5千1百万円	16.0%増

経営環境

産業機器システム事業の主要顧客である機械装置製造業界では、省人化ニーズやメカトロニクス装置をネットワークに接続するIoTの普及などから、FA機器、メカトロニクス装置並びにこれらに関連するシステム開発を含めた設備投資が緩やかな調整局面はあるものの期待されます。

また、省人化ニーズが益々高まるとともにデータ連携に基づく生産性の向上などを可能にするロボティクスの隆盛が今後はさらに加速すると思われ、ハードウェアの販売に留まらず倉庫や工場全体の管理を可能にするシステム化のニーズが拡大をしていくとともに3Dデータから造形物を3Dプリンタで出力する造形サービスのニーズも高まるものと期待されます。

取組み

省人化ニーズの拡大やIoTの普及などにより、FA機器、メカトロニクス装置並びに関連するシステム開発への積極的な投資が期待される状況のもと、三菱電機株式会社製を中心とするFA機器と、当社のシステム開発力、そして協力会社のハードウェア組み立てノウハウを組み合わせたソリューションの開発と販売に注力しております。また、省人化ニーズの高まりからロボティクスの隆盛が期待される状況においては、無人搬送車（AGV）の導入実証および効果検証などの取組みを行っています。その他、物流倉庫業をターゲットにした自動搬送ロボットソリューション営業の体制を強化している他、3Dプリンタ事業も多面的な事業展開を図るなど、新規事業の拡大、構築へも積極的に取り組んでおります。

産業機器システム事業 2024年3月期 売上高構成比 16.7%

事業トピックス

JA愛知みなみ 花き総合集出荷貯蔵施設 内部設備設置工事

当社は愛知みなみ農業協同組合 菊自動選花梱包施設（マムポートセンター：愛知県田原市）の内部設備設置工事を担当いたしました。

今回、当社が担当したのは、入荷・搬送システム（荷受け、搬送、供給、選別、注水、箱詰め、検査、梱包、自動倉庫）のうち、生産者が専用コンテナに菊を入れシステムへ投入する「荷受け」、AGV（無人搬送車）18台により荷受けから選別機へ自動搬送する「搬送」、選別機（花口ボ）へAGVより受取ったコンテナを作業員へ1段ずつ提供・排出する「供給」の部分です。

工程間搬送の自動化を実現するため、当社グループ内の5部門でプロジェクトチームを編成しました。綿密なコミュニケーションと協力のもと各自の強みを発揮し、大きな成果を生み出すことができました。

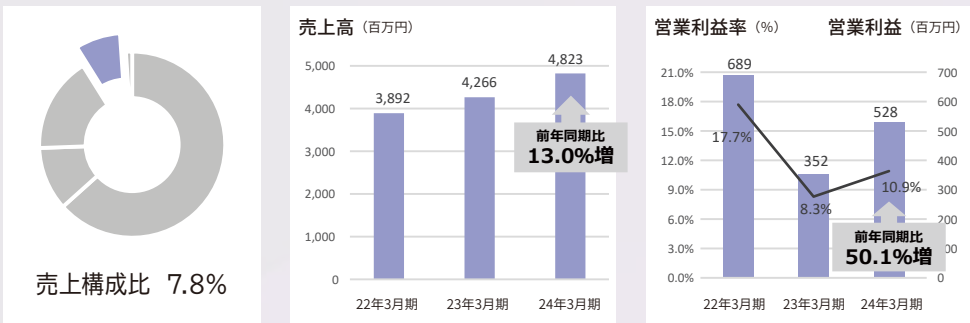
当社は今後も部門間の連携を強化し、さらなる技術革新と課題解決に向けたソリューション提案を推進してまいります。



システム開発事業

システム開発事業

- ・建設系ITソリューション、受注ソリューションおよび電力会社向け受託ビジネスが堅調に推移いたしました。
- ・タクシー会社向けソリューションおよび組み込み系ソリューションの搬送ロボットの大型案件が売上・利益を押し上げました。
- ・ビジネス系ITソリューションは複数の大型リプレース案件が一巡したことにより前期比で売上が減少しました。



連結売上高	前年同期比	連結営業利益	前年同期比
48億2千3百万円	13.0%増	5億2千8百万円	50.1%増

経営環境

システム開発事業の属するIT市場におきましては、システムエンジニアの不足感が継続しておりますが、DXをはじめとする企業のIT投資は引き続き活況を呈しており成長が見込まれます。

主要顧客である電力関連業界は、脱炭素社会に向けた再生可能エネルギー利用が一段と促進されることにより、新たなシステム開発の需要が見込まれるものと期待されます。建築積算ソフトの主要顧客である、建設関連市場においては、これまで設計や施工の段階でさまざまなソフトウェアで分断されていた情報が統合共有され、コスト削減、リスク低減、スピードアップなどを実現するBIMが普及することにより、当社が得意とするBIMに対応した当社オリジナルパッケージソフトの販売拡大が期待されます。

取組み

プロジェクトマネージャーおよび専門性の高いペシャリスト要員の育成を目的にスキル認定制度を導入するとともに、ビジネス面では、大手SIerと連携し、新分野(ヘルスケア、SDGs等)への参入に取組んでおります。

建築積算パッケージソフトにおいては建設DXの実現に向け、当社オリジナルのBIM対応製品を開発し、拡販に努めております。東京工芸大学の建築コースにおいては、一般社団法人BIM教育普及機構企画のもと、公益社団法人日本建築積算協会との協力により「建築積算の授業」を行いました。この「建築積算の授業」は、建設DXが推進するデジタル環境の中でコストマネジメント教育を行う日本初の取組みとなりました。

システム開発事業 2024年3月期 売上高構成比 7.8%

事業トピックス

日本初の取組み「建築積算の授業」が当社のサポートにより実現しました

一般社団法人 BIM教育普及機構が企画し、公益社団法人 日本建築積算協会と当社が協力することにより、東京工芸大学の建築コースにおいて、新たに「建築積算の授業」が開始されました。

この「建築積算の授業」は、これまで建築生産という枠組みの中で行われてきた建築積算の授業を、BIMに代表される建築情報処理という新たな視点で行うものです。

建設DXが推進するデジタル環境の中でコストマネジメント教育を行う、日本初の取組みとなります。

当社は、「建築積算の授業」で利用する建設DX関連ソフトウェアとして、BIMと連携する建築積算システム「FKS」と見積書作成システム「KYOEI COMPASS」を大学に提供しました。同時に、システム担当者がソフトの操作説明を実施し、大学における建設DXの授業を強力にサポートしています。

当社は今後も建設DX推進に向けた取組みを進めてまいります。

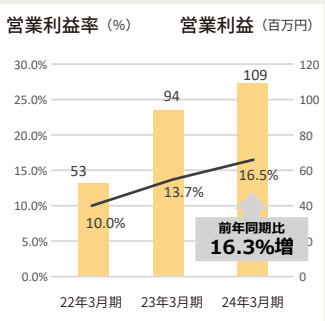
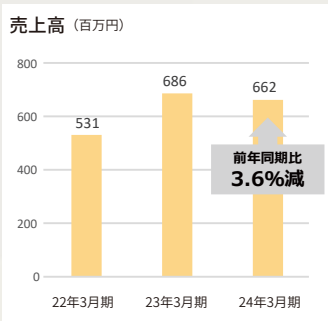
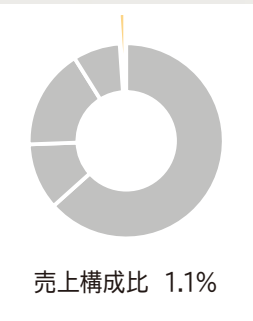


BIMとは：
Building Information Modeling (ビルディング インフォメーション モデリング) の略称。コンピューター上に作成した3次元の建物のデジタルモデルに、コストや仕上げ、管理情報などの属性データを追加した建築物のデータベースを、建築の設計、施工から維持管理までのあらゆる工程で情報活用を行うためのソリューションであり、現在主流になりつつあるワークフローを指す言葉。

その他

その他

◦ 協栄マリンテクノロジー株式会社が行う、救命設備の販売・整備事業は、船舶・航空機用救命具の整備受注が好調に推移するとともに、救命設備の販売も堅調に推移いたしました。



連結売上高	前年同期比	連結営業利益	前年同期比
6億6千2百万円	3.6%減	1億9百万円	16.3%増

取扱製品



救命胴衣



GMDSS機器



膨張式救命筏

保守事業



シューター格納庫



シューター投下



膨張式救命筏メンテナンス

その他 2023年3月期 売上高構成比 1.1%

業績ハイライト

市場・業界環境

わが国経済は、2023年5月に新型コロナの感染症法上の位置付けが5類感染症に移行したことにより、経済社会活動の正常化が進み、景気は緩やかに持ち直し、その他要因も相まって、長年続いたデフレからの脱却が期待される状況となりました。しかしながら足元では、企業の業況や収益の改善が続く中においても、個人消費については、所得の伸びが物価の上昇を下回ったことにより、力強さを欠く結果となりました。

世界経済は、堅調なアメリカ経済、底打ち感があるも低迷が続いた欧州経済、中長期的に停滞感が漂う中国経済と、地域により温度差があり、また地政学的リスクも高まったことにより不透明な状況が続きました。

エレクトロニクス業界におきましては、半導体・デバイス市場は数年来続いてきた半導体の供給制約が緩和されたことにより、需要は弱含む状況にありながらも、出荷は回復局面を迎えました。自動車、民生品、産業機器向け半導体・デバイスについては、業種・品種・お取引先ごとに状況は異なり、市況感はまだら模様となりました。

設備投資は、ほぼ横ばい、もしくはやや減少で推移するなど、持ち直しに足踏みが見られる状況となり、企業の業況や収益の改善が投資につながっていない実情が見られました。

IT産業におきましては、DXをはじめとする企業のIT投資は引き続き活況を呈しておりますが、供給サイドにおきましてはシステムエンジニアの不足感が継続しております。

業績・成果(前年同期との比較)

売上高は増収、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は増益となりました。

セグメント別業績(前年同期との比較)

- | | |
|--------------|-------------------|
| ● 半導体デバイス事業 | ： 売上高は減収、営業利益は増益。 |
| ● プリント配線板事業 | ： 売上高は減収、営業損失。 |
| ● 産業機器システム事業 | ： 売上高は増収、営業利益は増益。 |
| ● システム開発事業 | ： 売上高は増収、営業利益は増益。 |
| ● その他 | ： 売上高は減収、営業利益は増益。 |

自治体・公共Week「第2回 地域防災EXPO」：2023.6/28～6/30

東京ビッグサイトにて開催された自治体・公共 Week 2023内の「第2回 地域防災EXPO」に出展いたしました。当社ブースでは「安全と快適が融合するスマートな地域環境」と「未来を見据えた防災ソリューション」をテーマに、自治体さまとの実証事例や自治体向けソリューションをご紹介・展示いたしました。

2022年末、有人地帯で補助者なし目視外飛行が可能な「レベル4」が解禁されました。今後懸念される物流の担い手不足対策として、ドローンを活用した運搬の需要が増加していきます。当社ブースにて大型運搬ドローン(サイトテック社製ペイロード40kg、横幅3.3m×奥行2.9m×高さ1.0m)を展示し、多くの方が関心を持たれました。災害時や山岳地帯、過疎地等への物資の迅速な運搬が可能となる新たな物流網として、今後ますます期待が高まります。



第35回 国際宝飾展：2024.1/17～1/20

東京ビッグサイトにて開催された「第35回 国際宝飾展」に出展いたしました。当社ブースでは、宝飾・ジュエリー生産業者さまが抱える生産効率改善に対し、3Dプリンタを活用した新しいご提案をさせていただきました。従来のジュエリーの製造にはゴム型を作成しワックスパターンを成形する必要がありました。3Dプリンタを活用することで、ゴム型を作成せず casting 100% ワックスパターンを作成することができます。



100%ワックスパターンを生成した3Dプリンタ本体と、実際に3Dプリンタで出力したワックスで casting したモデルを展示いたしました。

100%ワックスのため、従来の casting 用途で使用されている3Dプリントモデルより格段に casting 性が良く、プラチナ素材にも対応しております。また、マスターモデル作成を含むゴム型作成の工程が不要で、 casting までのリードタイム短縮や省人化が可能となります。

第3回 建設DX展：2023.12/13～12/15

東京ビッグサイトにて開催された「第8回 JAPAN BUILD TOKYO - 建築の先端技術展 -」内の「第3回 建設DX展」に出展いたしました。

当社ブースでは、業務効率化、事業拡大と業界の発展に貢献する製品・サービスのご紹介のほか、パートナー企業各社と共に、環境に配慮した建築を意識し、また自治体、協会、大学などの取組みに対してもパネル形式でご紹介いたしました。



当社は、1,500社を超えるユーザーさまと官民問わずさまざまな企業・組織と連携し、お客さまの多様なニーズに柔軟に対応しております。設計、積算、施工、維持管理までのBIMモデル・情報連携による業務効率化の新たな提案を行っております。

非常に多くの方々、ユーザーさまにご来場いただき、当社の取組みやBIM対応製品に関心を持っていただくことができました。

第3回 スマート物流EXPO：2024.1/17～1/19

「2024年問題を一緒に考える KYOEI solution」をテーマに、東京ビッグサイトにて開催された「第3回 スマート物流 EXPO」に出展いたしました。当社ブースでは、物流2024年問題・人手不足問題へのソリューションのご提案、出荷前作業の効率化のご提案、搬送自動化バリエーション・製造・検査・搬送工程連携自動化のご提案など、展示・デモンストレーションを実施し、多くの方々にご来場いただきました。

主な展示として、三菱電機 協働ロボット「アシスタ」による自動荷渡しのデモを実施いたしました。ビジョンセンサーを使用し、ギークプラス搬送ロボット「EVE」とDoog協働運搬ロボット「サウザー」の制御システム「サウザーリンクス」とを連携させることで、各ロボットが目的地に着いたことを確認し、荷物の自動受渡しを実現いたします。



未来の社会のために、ICTで「もっと便利に、快適に」の実現に邁進します。



高橋 哲夫
社外常勤監査役

杉田 陽子
社外取締役

木村 力
取締役 常務執行役員

村本 篤
取締役 専務執行役員

平澤 潤
代表取締役 社長

降矢 洋三
取締役 常務執行役員

鈴木 知幸
社外取締役

斉藤 陽一
常勤監査役

森岡 伸介
社外監査役

人的資本戦略

人的資本マネジメント方針

あらゆる競争力の源泉は人材にあるとの考えのもと、多様性の拡張と社員教育の拡充、採用システムの改革を強力に推進します。

中期経営計画における人的資本戦略



Diversity
多様性

- ・ 中途採用人材比率を引き上げ（将来的に 30% へ）
- ・ 女性管理職比率を引き上げ（目標 10%）
- ・ 外国人社員 受容体制の整備



Education
社員教育

- ・ 幹部社員、幹部候補生の外部研修受講
- ・ 社内ローテーションによるジェネラリストの育成
- ・ 資格取得支援制度の拡充

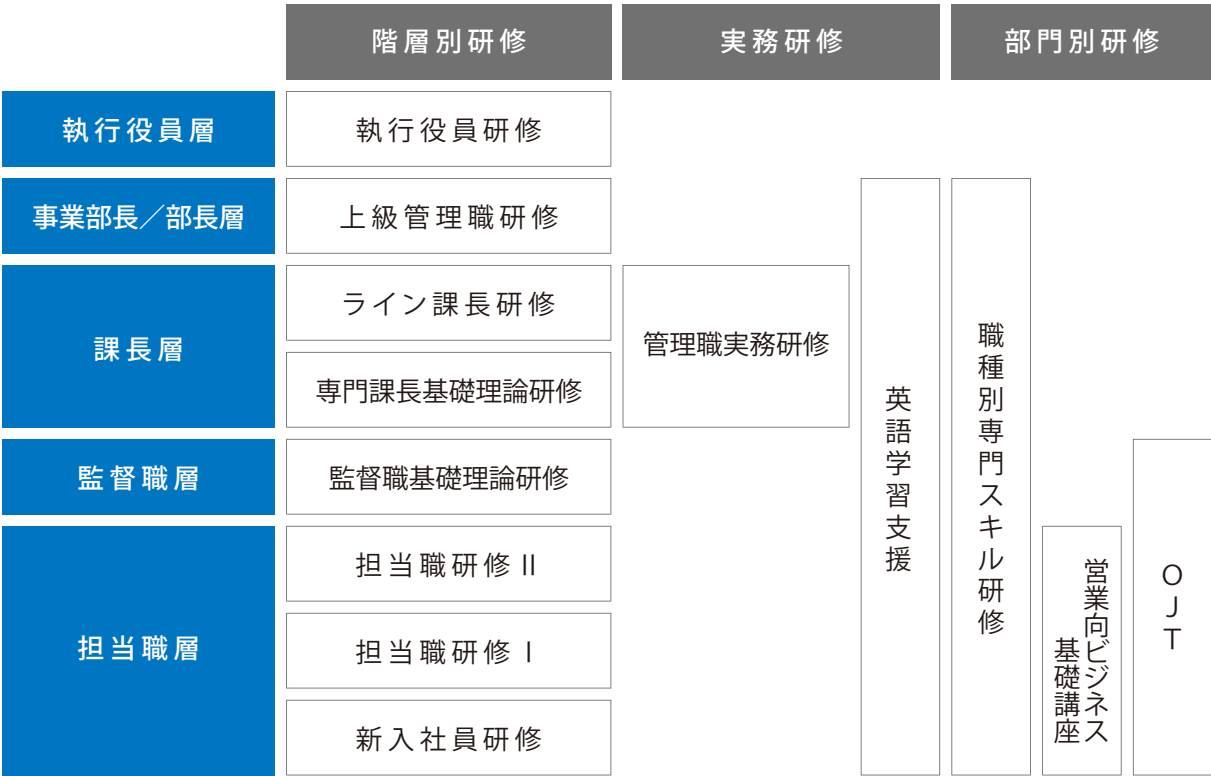


Recruiting
採用

- ・ 新卒・中途採用システムの刷新
- ・ 有能な人材を獲得し維持するための報酬体系の再構築
- ・ 入社後融合プログラムの拡充

研修体系図

私たちが最も大切にしているポリシーは「人を大切にする」ということです。
協栄産業グループのような技能や知識の集合型企业にとって、優秀な人材こそが最大の財産となるからです。時代の最先端を歩むエレクトロニクス企業として、実用的で継続的な研修を実施しています。



英語学習支援制度

今後ますますグローバル化が進み、英語能力の重要性・必要性が高まることを考え、社員の英語能力向上をバックアップする制度があります。

毎年1回、社内TOEIC®を実施し、自己の英語レベルを把握するようにしています。また、通学支援制度や報奨金Challenge制度を利用する際の、スコア登録に利用しています。

部門別研修 例：ソフト開発職

	IT基礎・設計	プロジェクト マネジメント	品質(QMS)	
新人研修(春季)	・IT基礎 ・プログラミング言語(VB、C、Web)		・入門	
新人研修(秋季)	・システム設計概要 ・開発プロセス入門		・基礎	
担当職研修	・システム設計基礎 ・ネットワーク設計(基礎、上級) ・オブジェクト指向(設計基礎、上級) ・組込みプログラミング ・プログラミング言語(JAVA、アセンブラ)	・プロジェクト マネジメント概要 ・プロジェクト マネジメント基礎		
監督職研修	・機能・構成設計 ・基本設計 ・要件定義基礎	・プロジェクト マネジメント実践	・管理監督者	・監査員養成
管理職研修			・主任監査員養成 ・監査員ブラッシュアップ	

部門別研修 例：営業職

	ビジネス基礎	営業スキル	管理
新人研修(導入)	・ビジネスマナー ・業務フローの理解 ・社内システム	・営業実務(OJT) ・製品知識 ・取引先研修 ・ソフト開発実習 ・回路設計の基礎知識	
担当職研修	・ビジネス基礎 取引審査 販売管理 債権債務管理 会計基礎 財務分析 契約関係 輸出管理 営業関連法規	・提案力強化(基礎) ・対人スキル向上 ・中級営業マン研修 製品知識 セールストーク プレゼンテーション	
監督職研修		・提案力強化(応用) ・顧客戦略	
管理職研修			・営業プレイングマネージャー ・管理職の役割と責任 ・コーチングセミナー

※上記研修以外にもさまざまな研修がございます。

サステナビリティに関する考え方および取組み

サステナビリティ方針

当社グループの経営理念（「エレクトロニクス分野を通して高い品質と優れた技術に基づいた価値ある製品・サービス・情報を提供することにより夢とゆとりのある社会の実現に貢献します。」）を具現化するため、「夢とゆとりのある社会」＝「持続可能な社会」であるという思いのもと、顧客・株主・従業員をはじめとしたステークホルダーと責任ある対話を行い、公正かつ透明性の高い、サステナビリティを重視した経営に取組みます。

また、当社グループを取巻く事業環境が、大きく急速に変化して行くなか、次なる成長のステージに向け、未来の社会のために、今後の事業展開を考え、「もっと便利に、快適に」を実現するため、サステナビリティ戦略を、中期経営計画（KYOEI Power 2028）の根幹に位置づけ、社会や経済に対する価値提供と企業利益を両立しながら、長期にわたって持続可能な企業を目指し、マテリアリティへの取組みを推進してまいります。

ガバナンス

当社グループは、サステナビリティ戦略をグループ全社で横断的に推進するため、2023年3月1日に取締役コーポレート本部長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティ重要課題（以下「マテリアリティ」という。）への取組みを進めております。

サステナビリティ委員会では、サステナビリティに関する機会やリスクを含めたマテリアリティへの取組み方針を定期的に協議・審議を行うとともに、グループの取組みの進捗状況をモニタリングしております。協議・審議した事項およびマテリアリティへの取組み状況については、定期的に取締役会へ報告しております。取締役会は報告に対し、サステナビリティに関する課題への対応方針、施策および実行計画等への議論・監督を行っております。

マテリアリティへの取組み

当社グループでは、社会や経済に対する価値提供と企業利益を両立しながら、長期にわたって持続可能な企業を目指すため、2033年の在りたい姿に対し、機会とリスクの観点を踏まえて課題の抽出を行っております。その中で、環境・社会・ガバナンスの3つの切り口に、優先的に取組む9つのマテリアリティを特定しております。マテリアリティへの取組みは、当社グループの企業価値向上に資する取組みとして積極的に推進しております。

環境保全に対する取組み方針

美しくかけがえない地球を次世代に引き継ぐために、事業活動を通じて地球環境の保全および天然資源の有効活用に努め、人と自然が調和した豊かな未来の実現に貢献します。

人的資本強化・多様性への取組み方針

イノベーションや付加価値を生み出す人材の確保・育成・組織の構築を目指します。

人的資本への投資等につきましては、当社グループでは「従業員は事業推進を担う重要な根源であり、協栄産業グループのかけがえない財産である」と認識しており、階層別集合研修や配属部門別専門研修等を継続的に実施することにより、人材の育成に努めております。

また、当社グループではワークライフバランスを重要視し、さまざまな枠組みや働きやすい環境を整えることで、女性や多種多様な価値観を持つ全従業員がより活躍できる雇用環境の整備に努めております。

ガバナンス・リスク管理強化への取組み方針

真のグローバル企業を目指し、より公正かつ透明性の高い経営を実現します。

成し遂げたいこと	機会とリスク	9つのマテリアリティ	具体的施策
環境保全に対する取組み			
美しくかけがえない地球を次世代に引き継ぐ	機会 ・環境関連市場の拡大 ・企業イメージの向上 ・長期的なコスト低減	事業活動により発生するCO2排出量の削減	・エネルギーの使用量とCO2の排出量の可視化 ・グリーン調達の推進
	リスク ・企業イメージの低下 ・販売機会の損失	脱炭素に向けた製品の販売およびサービスの提供	・環境商材の拡販、クラウド対応型ビル管理システムや太陽光発電ソリューション等の環境ビジネスの推進
人的資本強化・多様性			
イノベーションや付加価値を生み出す人材の確保・育成・組織の構築を目指す	機会 ・事業の安定化 ・多様な人材登用による成果向上への期待 ・組織風土の改善 リスク ・ステークホルダーからの信用の低下 ・人材不足による競争力の低下	人材採用と育成への取組み	・中期的な（今後 3 年間）の採用計画の策定
			・成果型報酬の導入も含めた人材の多様化に対する報酬体系の見直し
			・幹部候補者のマネジメント外部研修の受講推進
			・階層別社内外研修の充実
		ダイバーシティを推進するための取組み	・経験者採用の強化
			・女性採用人数の増加
			・女性管理職登用計画の策定
			・女性取締役の登用
		従業員の健康を増進させるための取組み	・従業員の健康管理強化
			・健康経営優良法人の認定取得
		エンゲージメントを向上させるための取組み	・アウトソーサーを活用した福利厚生制度の導入
			・eスポーツ大会やファミリーDayなど、多様性を意識した社内イベントの定期開催 ・多面評価の導入などによる評価方法の見直し
ガバナンス・リスク管理強化			
真のグローバル企業を目指しより公正かつ透明性の高い経営を実現する	機会 ・遵法経営による企業価値の向上 リスク ・各種法令違反 ・社会的信用の失墜 ・機会損失の発生	コーポレート・ガバナンス・コードへの取組み強化	・資本コストを意識した事業ポートフォリオの見直し
		事業の多角化に伴うビジネスリスク対応強化	・新たなビジネス領域に関するリスク等、営業取引に関するリスクを総合的に評価できる仕組みの構築
		情報セキュリティ強化	・情報漏洩対策、サイバーテロ対策強化(セキュリティ診断実施および診断結果に基づく対策、サイバー保険付保、社内規則の見直し等)

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、ステークホルダーの信頼を得るためコーポレート・ガバナンスの実効性を確保することが、企業経営上最も重要な課題の一つであると認識し、以下に掲げる基本方針のもと、内部統制体制の整備・充実に努め、経営の健全性・透明性・効率性の向上を図ってまいります。

コーポレート・ガバナンスに対する基本方針

① 株主の権利・平等性の確保

当社は、株主の権利および株主の実質的な平等性を確保するとともに、株主の適切な権利行使を可能とする環境を整備してまいります。
特に、少数株主や外国人株主の権利、権利行使および実質的平等性については配慮いたします。

② 株主以外のステークホルダーとの適切な協働

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、株主をはじめとするすべてのステークホルダーとの協働が必要不可欠であると認識しております。

③ 適切な情報開示と透明性の確保

当社は、当社が開示・提供する情報が株主との間で建設的な対話を行う上での基盤となることを踏まえ、財務情報および非財務情報について、法令に基づき適切な開示を行うとともに、法令に基づく開示以外にも、株主をはじめとするステークホルダーにとって重要と判断される情報（非財務情報も含む）については、当社又は東京証券取引所のウェブサイト、有価証券報告書等のさまざまな手段により積極的に開示を行っております。

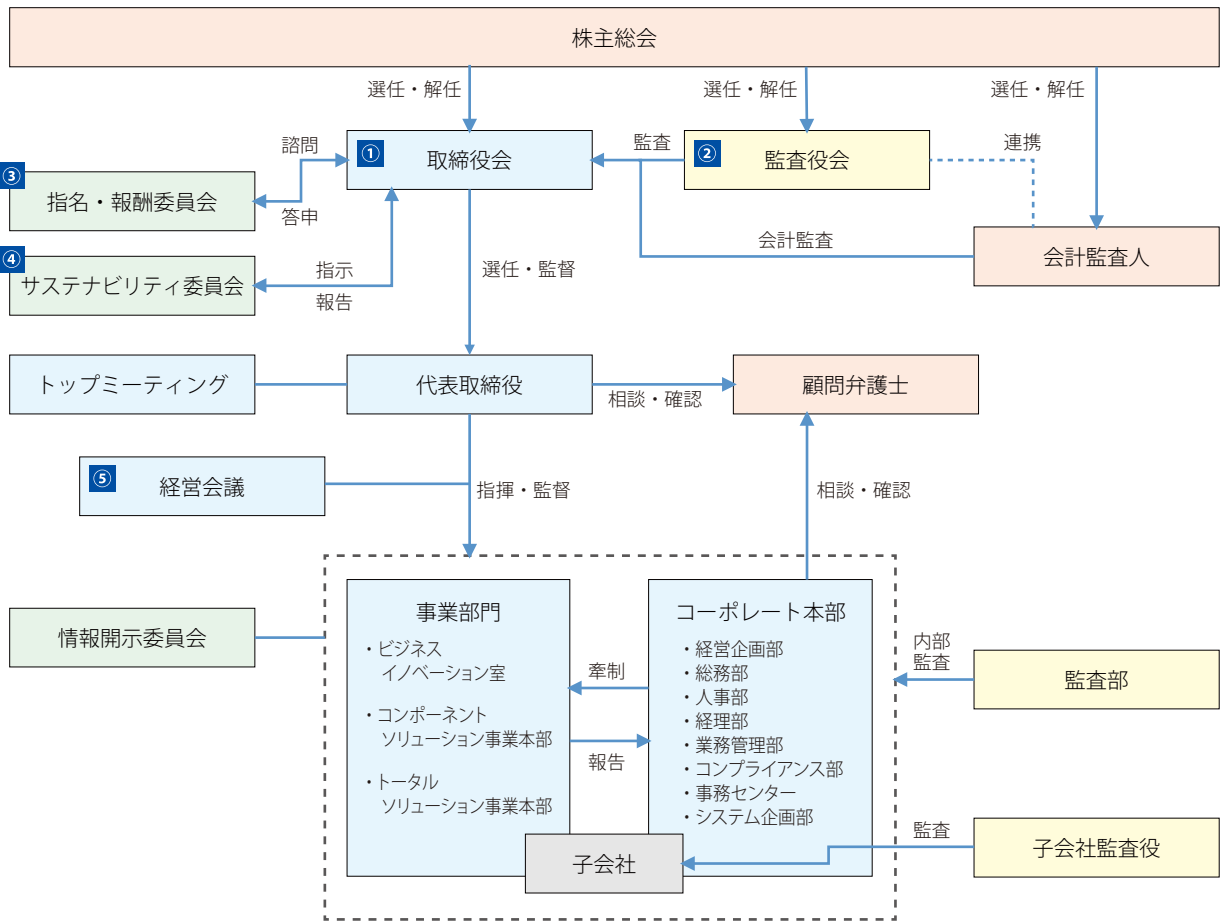
④ 取締役会等の責務

当社は、取締役会において、企業戦略等の方向性を定めております。
また、「取締役会規則」および「職務権限規則」等により取締役と各部所の職務と責任を明確にすることで、経営陣幹部による適切なリスクテイクを支える環境整備を行っております。
また、社外取締役および社外監査役による、独立した客観的な立場からの経営陣・取締役に対する実効性の高い監督を行っております。

⑤ 株主との対話

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するためには、株主・投資家との建設的な対話が不可欠と考えております。そのため、管理部門担当取締役を中心とするIR体制を整備し、当社ウェブサイトにおいて当社の経営方針を株主・機関投資家に向けて説明するとともに、株主・投資家からの取材にも積極的に応じております。

コーポレート・ガバナンス体制



① 取締役会

取締役会は、毎月1回の定時開催のほか必要により臨時に開催しており、経営の基本方針その他重要事項を決定するとともに、業務執行状況を監督する機関と位置付けております。

② 監査役会

監査役会は、毎月1回の定時開催のほか必要により臨時に開催しております。監査役は、取締役会や経営会議等の重要な会議に出席し、必要に応じて意見陳述を行う等、取締役会の意思決定および取締役の業務執行についての監視を行っております。

③ 指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、取締役会の諮問機関として、経営陣幹部の選解任・後継者計画の策定、および取締役の報酬の決定にあたり、客観性・透明性ある手続きを確保するため、必要ある都度開催しております。

④ サステナビリティ委員会

サステナビリティ委員会は、協栄産業グループのサステナビリティ活動に関する全体計画の立案、進捗状況の確認、達成状況の評価を行うため、取締役会の監督の下、必要ある都度開催しております。

⑤ 経営会議

経営会議は、毎月開催しており、すべての取締役および執行役員が出席し、事業部ごとの業務執行状況の報告や重要事項の審議を行っております。

企業統治の体制を採用する理由

取締役会・経営会議・トップミーティングの適切な運営、執行役員制度による意思決定と業務執行の迅速化、社長直轄の監査部の充実、コンプライアンス部および社内通報制度による法令遵守の徹底等を図るとともに、社外取締役による監視・監督と監査役監査の実施により、コーポレート・ガバナンスの実効性の確保に努めます。

社外取締役は、ボードとしての取締役会の一員として議決権を有し、外部者としての客観的で中立な立場から取締役会における意思決定を監視し、業務執行状況の監督を行います。

経営陣幹部の選解任・後継者計画の策定、および取締役の報酬の決定にあたり、客観性・透明性ある手続きを確保するため、取締役会の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しております。

監査役監査では、監査役3名（うち社外監査役2名）により取締役会、トップミーティングおよび経営会議への出席、工場・営業所への往査、事業部門等に対するヒアリング、国内外の子会社監査等のほか、会計監査人・監査部との緊密な連携等をとっております。さらに2名の社外監査役による、外部者としての客観的で中立な立場からの監査を行っており、取締役の職務執行を十分に監視できる体制となっております。

機関ごとの構成

◎＝議長または委員長 ○＝出席メンバー

役位	氏名	取締役会	監査役会	指名・報酬委員会	経営会議
代表取締役 社長	平澤 潤	◎		◎	◎
取締役 専務執行役員	村本 篤	○		○	○
取締役 常務執行役員	降矢 洋三	○			○
取締役 常務執行役員	木村 力	○			○
社外取締役	鈴木 知幸	○		○	○
社外取締役	杉田 陽子	○		○	○
常勤監査役	斉藤 陽一	○	◎		
社外監査役	高橋 哲夫	○	○	○	
社外監査役	森岡 伸介	○	○	○	
執行役員	渡邊 正隆				○
執行役員	溝口 邦治				○
執行役員	鈴木 信義				○
執行役員	秀永 雄二				○
執行役員	中川 明彦				○
執行役員	服部 潔				○

役員の報酬

取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針に関する事項：

各取締役の報酬の額は、透明性と客観性を高め、取締役会の機能強化を図ることを目的として、「取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針」に基づき、指名・報酬委員会での事前審議の結果を尊重し、取締役会において決定します。

＜基本方針＞

- ・取締役として企業理念を実践する人材を登用できる報酬とする。
- ・持続的な企業価値の向上を後押しする報酬体系とする。
- ・株主をはじめとするステークホルダーに対して説明責任を果たせる、「透明性」「公正性」「合理性」のある報酬体系とする。

＜個人別の報酬の構成＞

- ・取締役の報酬は、毎月固定の報酬である「固定報酬」と、業績に応じて変動する「業績連動報酬（賞与）」および「業績連動報酬（株式報酬）」で構成する。
- ・社外取締役の報酬は、その割合と独立した立場から経営の監視・監督機能を担う役割に鑑み、「固定報酬」のみで構成する。

＜個人別の固定報酬の額又はその算定方法の決定に関する方針＞

- ・固定報酬の額は、外部専門機関の調査に基づく他社支給水準を参考に役割・責任に応じて決定する。

＜個人別の業績連動報酬等に係る業績指標の内容および額又は数の算定方法の決定に関する方針＞

- ・社外取締役を除く取締役に対して、業績連動報酬として、単年度の業績や中長期経営指標の目標数値の達成度に連動する賞与および株式報酬を支給する。
- ・業績連動報酬（賞与）は、単年度指標および中長期経営指標に基づき設定した連結営業利益、当期純利益、営業利益率および ROE 等の共通指標および事業本部ごとの営業利益等の目標値に対する達成度に応じて金額を算定する。
- ・業績連動報酬（株式報酬）は、信託制度を利用した株式報酬として、役位および業績達成度に応じたポイントを付与し、そのポイント数に応じて、交付する株式数を算定する。



役位別基本ポイント：

役位	ポイント
代表取締役会長	3,650
代表取締役社長	3,190
取締役会長	2,280
取締役社長	2,050
取締役 専務執行役員	1,830
取締役 常務執行役員	1,600
取締役 上席執行役員	1,140

業績連動係数：

達成率	業績連動係数
100%以上	1.00
95% 以上 100%未満	0.90
90%以上 95% 未満	0.80
85%以上 90%未満	0.70
80% 以上 85%未満	0.60
70%以上 80% 未満	0.50
70%未満	0.00

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

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数
		固定報酬	業績連動型報酬等		
			賞与	株式報酬 (非金銭報酬等)	
取締役(社外取締役を除く)	140,789	85,920	42,000	12,869	4 名
監査役(社外監査役を除く)	15,720	15,720	—	—	1 名
社外役員	31,094	31,094	—	—	5 名

株式の保有状況

投資株式の区分の基準および考え方

当社は、専ら株式の価値の変動又は株式に係る配当によって利益を受けることを目的として保有する株式を「純投資目的である投資株式」と区分し、それ以外を「純投資目的以外の目的である投資株式」と区分しております。なお、当社は純投資目的である投資株式を保有しておりません。

保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

当社は、政策保有株式（純投資目的以外の目的で保有する株式をいう。以下同じ。）を取引先との取引関係の維持・強化を主な目的として、投資対象としての安定性等も総合的に勘案した上で、保有しております。保有の意義が低下した銘柄については、市場動向等を勘案しながら、縮減いたします。

これら政策保有株式については、毎年取締役会で、①取引実績、②持合い解消合意の有無、③持合い解消による影響、④資本コストと時価ベース配当利回りの比較の４点を判断基準として検証を行い、持合い解消合意後も保有を継続している銘柄を売却するとともに、時価ベース配当利回りが資本コストを下回る銘柄については、取引状況も勘案しながら、保有継続の可否を引き続き検討することとしております。

政策保有株式に係る議決権は、株主価値が大きく毀損される事態やコーポレート・ガバナンス上の重大な懸念事項が生じている場合などを除き、保有目的を勘案して行使しております。

銘柄数および貸借対照表計上額

	銘柄数	貸借対照表計上額の 合計額(千円)
非上場株式	7	60,106
非上場株式以外の株式	37	4,489,342

2023年度において株式数が増加した銘柄

	銘柄数	株式数の増加に係る取得 価額の合計額(千円)	株式数の増加の理由
非上場株式	—	—	—
非上場株式以外の株式	8	13,074	取引先持株会による取得

2023年度において株式数が減少した銘柄

	銘柄数	株式数の減少に係る売却 価額の合計額(千円)
非上場株式	1	16
非上場株式以外の株式	2	83,845

企業統治に関するその他の事項

内部統制システムの整備の状況

取締役会7および経営会議において重要業務の執行が、法令および定款に適合し、かつ効率的に行われていることを確認しております。また、社長直轄の監査部では、業務活動の効率性および社内規則・法令の遵守状況等について、当社およびグループ各社に対し内部監査を実施して、社長および監査役会並びに取締役会への報告を行っております。なお、取締役会において、当社の内部統制システムの構築の基本方針について決議し、毎年、見直しを行っております。

リスク管理体制の整備の状況

リスク管理については、業務執行部門が各々責任をもって対応するとともに、全社的対応としては、コーポレート本部内の主管部門が、担当分野ごとに社内規則を制定し、教育、啓蒙活動、業務監査等を実施するなど、関係する業務執行部門と連携してリスクの回避、予防、管理に努めております。

また、リスクが現実化した場合には、各業務執行部門とコーポレート本部内の主管部門とが、速やかに協議した上で対応しております。

さらに、重要な法務問題については、総務部が窓口となり、必要により顧問弁護士に相談・確認しながら対応しております。

剰余金の配当等の決定機関

当社は、機動的な資本政策および配当政策を図るため、剰余金の配当等会社法第459条第１項各号に定める事項について、法令に別段の定めのある場合を除き、株主総会の決議によらず取締役会の決議により定める旨定款に定めております。

取締役会および指名・報酬委員会の活動状況

取締役会の活動状況：

役位	氏名	出席回数
代表取締役社長	平澤 潤	14 回 / 14 回
取締役	萩谷 昌弘	3 回 / 3 回
取締役	村本 篤	14 回 / 14 回
取締役	鐘江 俊介	14 回 / 14 回
社外取締役	齋藤 淳	14 回 / 14 回
社外取締役	鈴木 知幸	14 回 / 14 回
監査役(常勤)	寺澤 克己	14 回 / 14 回
社外監査役(常勤)	高橋 哲夫	14 回 / 14 回
社外監査役	黒田 純吉	4 回 / 4 回
社外監査役	森岡 伸介	10 回 / 10 回

指名・報酬委員会の活動状況：

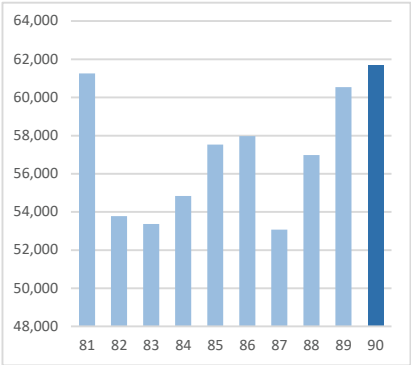
役位	氏名	出席回数
代表取締役社長	平澤 潤	5 回 / 5 回
取締役	村本 篤	5 回 / 5 回
社外取締役	齋藤 淳	5 回 / 5 回
社外取締役	鈴木 知幸	5 回 / 5 回
社外監査役(常勤)	高橋 哲夫	5 回 / 5 回

(注) 1. 萩谷昌弘氏は、2023年６月22日をもって取締役を辞任いたしました。
2. 黒田純吉氏は、2023年６月28日開催の第89回定時株主総会終結の時をもって監査役を退任いたしました。
3. 森岡伸介氏は、2023年６月28日開催の第89回定時株主総会において新たに監査役に選任され、就任いたしました。

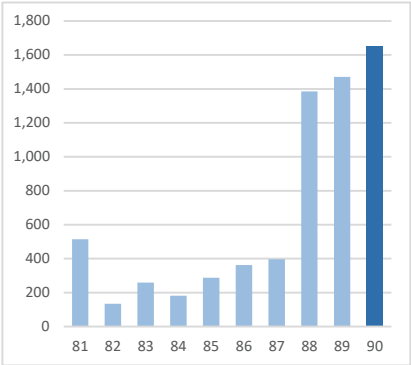
財務情報(連結)	単位	2014年度 第81期	2015年度 第82期	2016年度 第83期	2017年度 第84期	2018年度 第85期	2019年度 第86期	2020年度 第87期	2021年度 第88期	2022年度 第89期	2023年度 第90期
売上高	百万円	61,262	53,777	53,369	54,834	57,534	57,970	53,078	56,978	60,545	61,679
営業利益	百万円	514	134	259	182	288	363	397	1,386	1,471	1,652
経常利益	百万円	384	68	168	190	250	319	415	1,381	1,560	1,737
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	182	-140	96	152	-385	-241	-382	2,055	432	1,337
総資産	百万円	36,608	34,453	35,841	37,656	36,428	33,661	34,220	36,347	37,409	42,271
純資産	百万円	15,100	14,182	14,400	14,658	13,548	12,755	13,168	14,964	15,275	17,794
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	-259	-1,853	926	-158	792	-1,079	1,644	-1,318	-1,073	1,995
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	-124	-289	-361	-79	210	818	-77	1,209	246	-13
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	-1,119	1,165	-58	39	-535	-965	-1,299	-656	1,387	-890
現金および現金同等物の期末残高	百万円	3,680	2,668	3,156	2,960	3,415	2,179	2,453	1,778	2,356	3,579
1株当たり純資産	円	4,951.24	4,651.25	4,723.75	4,809.15	4,445.26	4,185.92	4,322.02	4,977.64	5,081.81	5,920.93
1株当たり当期純利益	円	60.00	-46.00	31.60	50.17	-126.33	-79.20	-125.59	675.97	143.95	445.05
1株当たり配当額	円	40	40	40	60	40	40	20	60	70	95
売上高営業利益率	%	0.8	0.2	0.5	0.3	0.5	0.6	0.7	2.4	2.4	2.7
自己資本比率	%	41.2	41.2	40.2	38.9	37.2	37.9	38.5	41.2	40.8	42.1
自己資本利益率 (ROE)	%	1.3	-	0.7	1.1	-	-	-	14.6	2.9	8.1
株価収益率 (PER)	倍	34.5	-	51.9	38.9	-	-	-	2.2	15.3	6.5
配当性向	%	66.7	-	126.6	119.6	-	-	-	8.9	48.6	21.3

※ 2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を行っております。
2017年度以前も当該株式併合が行われたと仮定して算出しております。

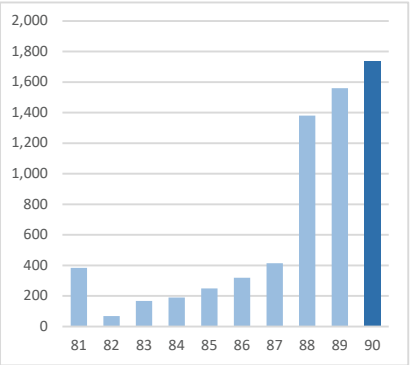
■ 売上高 (単位:百万円)



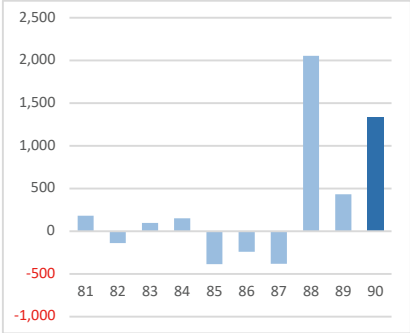
■ 営業利益 (単位:百万円)



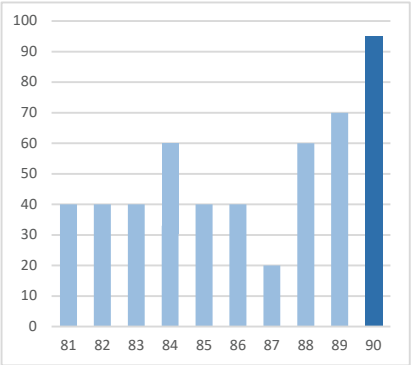
■ 経常利益 (単位:百万円)



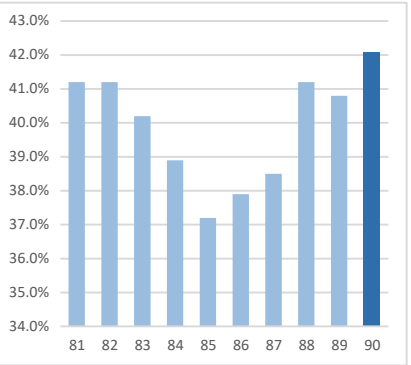
■ 親会社株主に帰属する
当期純利益 (単位:百万円)



■ 1株当たり配当額 (単位:円)



■ 自己資本比率 (単位:%)



	単位	2017年度 第84期	2018年度 第85期	2019年度 第86期	2020年度 第87期	2021年度 第88期	2022年度 第89期	2023年度 第90期	単位
環境に関するデータ [E]									
電力 (連結)	kwh	24,014,396	23,634,278	23,240,576	21,122,832	16,438,712	11,593,148	9,921,031	kwh
ガソリン (連結)	ℓ	72,984	61,890	59,904	37,242	37,633	40,530	40,594	ℓ
重油 (連結)	ℓ	633,000	602,000	622,000	598,000	440,000	356,000	358,000	ℓ
太陽光発電量 (連結)	kwh	341,306	366,809	331,284	332,099	306,093	334,548	374,714	kwh
社会に関するデータ [S]									
連結従業員数	人	1,042	1,019	1,015	992	906	878	890	人
協栄産業単体従業員数	人	809	783	691	678	673	662	682	人
新卒採用数	人	20	29	29	24	17	19	26	人
内 女性新卒採用数	人	3	10	5	6	1	4	8	人
新卒採用数の女性比率	%	15.0	34.5	17.2	25.0	5.9	21.1	30.8	%
経験者採用数	人	14	13	6	3	9	19	17	人
内 女性経験者採用数	人	4	5	3	0	2	7	6	人
経験者採用数の女性比率	%	28.6	38.5	50.0	0.0	22.2	36.8	35.3	%
経験者採用比率	%	41.2	31.0	17.1	11.0	32.0	45.7	39.5	%
経験者採用管理職比率	%	16.8	17.1	15.6	14.9	16.4	17.0	20.1	%
女性管理職数	人	4	5	6	6	7	9	10	人
女性管理職比率	%	1.3	1.5	1.7	2.0	2.2	3.3	3.5	%
障がい者雇用数	人	18	18	18	18	16	15	15	人
障がい者雇用率	%	2.2	2.2	2.2	2.2	2.3	2.2	2.1	%
外国籍社員数	人	0	0	2	3	4	4	5	人
平均年齢	歳	44.0	44.1	43.9	44.3	44.5	44.7	43.9	歳
平均勤続年数	年	18.0	18.0	18.9	19.6	19.4	18.8	18.7	年
年次有給休暇の取得日数	日	13.8	14.6	14.7	12.8	13.5	14.0	15.2	日
産休取得者数	人	3	4	4	1	1	1	0	人
育児休業取得者数	人	2	5	1	1	1	3	6	人
女性 育児休業取得者取得率	%	100	100	100	100	100	100	0	%
男性 育児休業取得者取得率	%	--	--	--	--	0.0	33.3	75.0	%
定期健康診断受診率	%	99.0	99.0	99.0	92.0	97.0	95.0	99.0	%
ガバナンスに関するデータ [G]									
取締役	人	9	8	8	7	7	6	5	人
内 社外取締役	人	2	2	2	2	2	2	2	人
内 女性取締役	人	0	0	0	0	0	0	0	人
内 外国籍取締役	人	0	0	0	0	0	0	0	人
取締役平均年齢	歳	60.4	60.8	61.8	61.3	62.4	59.7	59.8	歳
監査役	人	3	3	3	3	3	3	3	人
内 社外監査役	人	2	2	2	2	2	2	2	人
執行役員 (取締役兼務含む)	人	13	11	9	8	8	8	6	人
内 女性執行役員	人	0	0	0	0	0	0	0	人
取締役会開催回数	回	15	15	14	12	16	14	14	回
社外取締役出席率	%	100	100	100	100	100	100	100	%
指名・報酬委員	人	--	--	--	--	--	5	5	人
内 社外役員	人	--	--	--	--	--	3	3	人
委員会開催回数	回	--	--	--	--	--	2	5	回
委員出席率	%	--	--	--	--	--	100	100	%

協栄産業は創立77周年を迎えました。
「夢とゆとりのある社会の実現に貢献」し、「もっと便利に、快適に」を実現するため、
中期経営計画「KYOEI Power 2028」の達成を目指します。

社名	協栄産業株式会社 Kyoei Sangyo Co.,Ltd.
創立	1947(昭和22)年 10月 6日
代表者	代表取締役社長 平澤 潤
本社所在地	〒140-0002 東京都品川区東品川4-12-6 品川シーサイドキャナルタワー
従業員数	890名(2024年3月:連結)
資本金	31億 7,952万円
売上高	616億4,553万円(2024年3月:連結)
URL	https://www.kyoei.co.jp/
上場取引所	東京証券取引所 スタンダード市場
証券コード	6973
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
事業内容	半導体デバイス事業： ⇒ 半導体、電子デバイス、電子材料等の購入・販売、保守サービスおよびIC設計 プリント配線板事業： ⇒ プリント配線板の購入・販売 産業機器システム事業： ⇒ FA・環境システム設備等の購入・販売および保守サービス システム開発事業： ⇒ ソフトウェア開発・システム開発および情報システム機器・電子機器・パッケージソフト等の 購入・販売および保守サービス その他： ⇒ 船舶・航空機用救命器具類の整備および購入・販売
建設業許可	許可番号：国土交通大臣 許可(特-28)第 6698号 許可年月日：2017(平成29)年 1月 13日 建設業の種類：電気工事業、管工事業 許可番号：国土交通大臣 許可(般-28)第 6698号 許可年月日：2017(平成29)年 1月 13日 建設業の種類：機械器具設置工事、電気通信工事
主要取引銀行	株式会社三菱UFJ銀行、株式会社三井住友銀行、株式会社横浜銀行
監査法人	保森監査法人

「夢とゆとりのある社会の実現に貢献」するために、
心身ともに健康である人財が欠かせないと考え、健康経営に取り組んでまいります。
協栄産業は100年企業を目指します。

1947年	協栄産業株式会社を設立
1948年	三菱電機株式会社世田谷工場製品の特約店となる
1960年	東京都港区に本社新社屋落成・移転 A
1961年	三菱電機株式会社の電子機器の代理店となる
1961年	プリント配線板の生産開始
1962年	三菱電機株式会社の電子計算機の代理店となる
1962年	東京証券取引所市場第二部に株式上場
1972年	東京都大田区に情報計算センター開設
1979年	東京都渋谷区に本社新社屋落成・移転 B
1979年	IC 設計事業を開始
1983年	株式会社協栄システムを設立
1984年	福島協栄株式会社を設立
1989年	シンガポールに KYOEI ELECTRONICS SINGAPORE PTE LTD を設立
1995年	中国・香港に KYOEI ELECTRONICS HONG KONG LIMITED を設立
1997年	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2003年	中国・上海に KYOEI ELECTRONICS SHANGHAI CO.,LTD. を設立
2005年	フィールドサポート部と電子機器製造部を株式会社協栄システムに事業統合
2006年	協栄マリンテクノロジー株式会社を設立
2013年	タイ・バンコクに KYOEI ELECTRONICS (THAILAND) CO.,LTD. を設立
2019年	プリント配線板事業を福島協栄株式会社へ統合し、協栄サーキットテクノロジー株式会社に改称
2022年	東京都渋谷区の本社と東京都大田区のTRC オフィスを統合し、東京都品川区に移転 C
2022年	東京証券取引所の市場第一部からスタンダード市場に移行
2024年	プリント配線板製造事業から撤退し、協栄サーキットテクノロジー株式会社を解散



来客エリアの隈研吾事務所デザイン「木のリボン」

- 1

協栄産業株式会社 本社
東京都品川区東品川4-12-6
品川シーサイドキャナルタワー
- 2

北海道支店
北海道札幌市中央区北3条西3-1-44
ヒューリックスクエア札幌
- 3

東北支店
宮城県仙台市青葉区中央2-9-27
プライムスクエア広瀬通
- 4

日立営業所
茨城県ひたちなか市東大島1-17-2
- 5

宇都宮開発室
栃木県宇都宮市峰4-10-1
- 6

群馬営業所
群馬県高崎市東町172-17
- 7

新潟営業所
新潟県新潟市中央区女池神明2-3-6
- 8

名古屋支店
愛知県名古屋市西区名駅2-27-8
名古屋プライムセントラルタワー
- 9

大阪オフィス・大阪営業所
大阪府大阪市福島区福島3-14-24
福島阪神ビルディング
- 10

3DPテクニカルセンター
神奈川県相模原市緑区大山町5-24
- 11

北伊丹開発センター
兵庫県伊丹市瑞原4-1
三菱電機株式会社
高周波光デバイス製作所内 NE棟3階

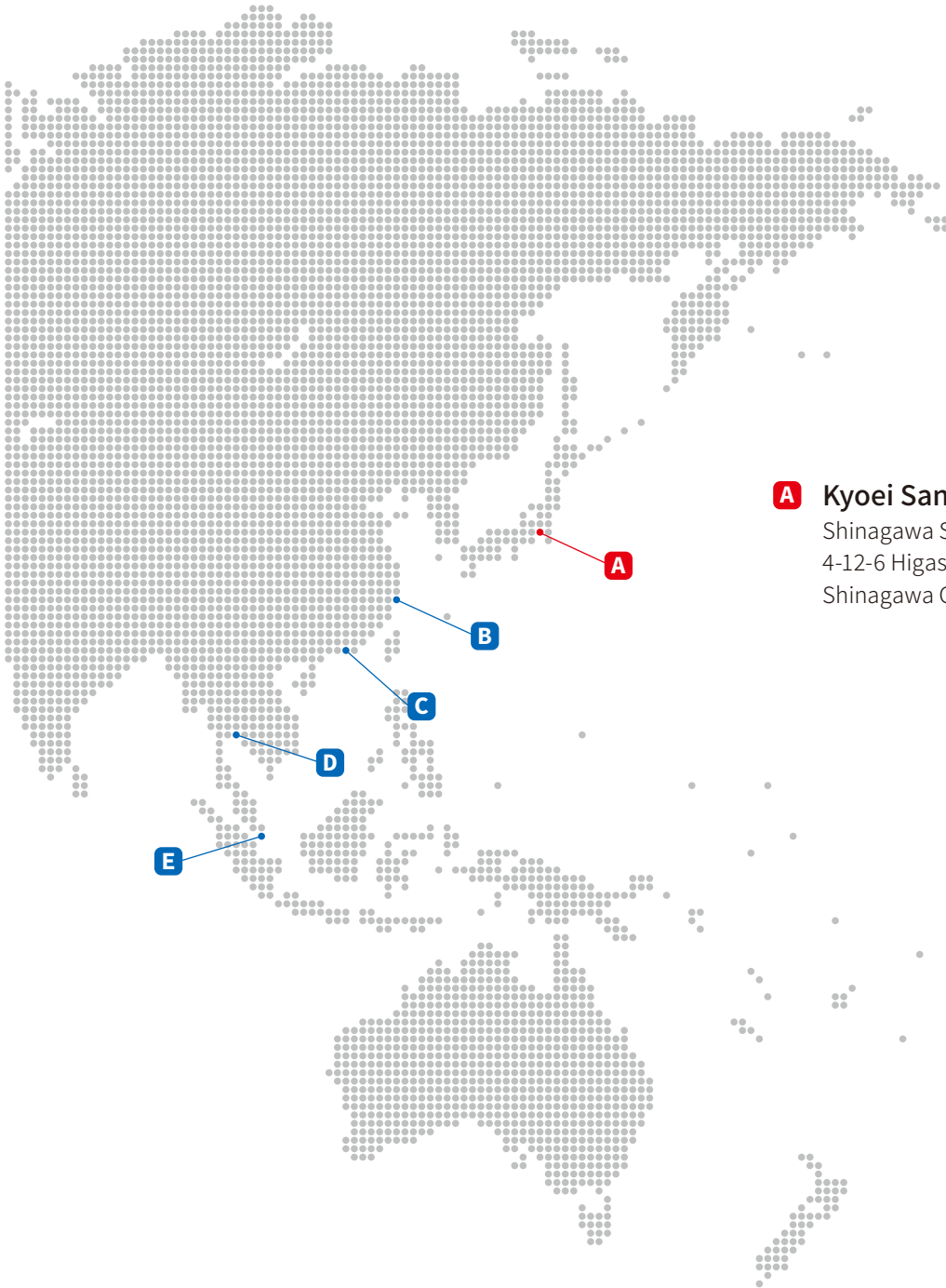
- 12

株式会社 協栄システム
東京都品川区東品川4-12-6
品川シーサイドキャナルタワー
- 13

協栄サーキットテクノロジー株式会社
＜ 2024年9月解散 ＞
福島県西白河郡矢吹町堰の上305-2
- 14

協栄マリンテクノロジー株式会社 函館営業所
北海道函館市港町2-14-30
- 15

協栄マリンテクノロジー株式会社 福山営業所
広島県福山市南手城町4-21-6



A **Kyoei Sangyo Co., Ltd.**
Shinagawa Seaside Canal Tower,
4-12-6 Higashi-Shinagawa,
Shinagawa City, Tokyo, Japan

- B

KYOEI ELECTRONICS SHANGHAI CO., LTD.
Room 2308, Shanghai Maxdo Center, No8, Xing Yi Road, Chang Ning, Shanghai, China 200336
- C

KYOEI ELECTRONICS HONG KONG LIMITED
Unit 1709, 17/F Apec Plaza, No.49 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong
- D

KYOEI ELECTRONICS (THAILAND) CO., LTD.
1 VASU1 Building, 8th Floor 803/1, Soi Sukhumvit 25, Sukhumvit Rd., Klongtoey Nua, Wattana, Bangkok 10110, THAILAND
- E

KYOEI ELECTRONICS SINGAPORE PTE LTD
190 Middle Road #19-02 Fortune Centre Singapore 188979

ICTで「もっと便利に、快適に」

KYOEI

協栄産業株式会社

