

INTEGRATED REPORT 2024

統合報告書 2024

Supporting Industry Company

日本の「ものづくり」を 強くする

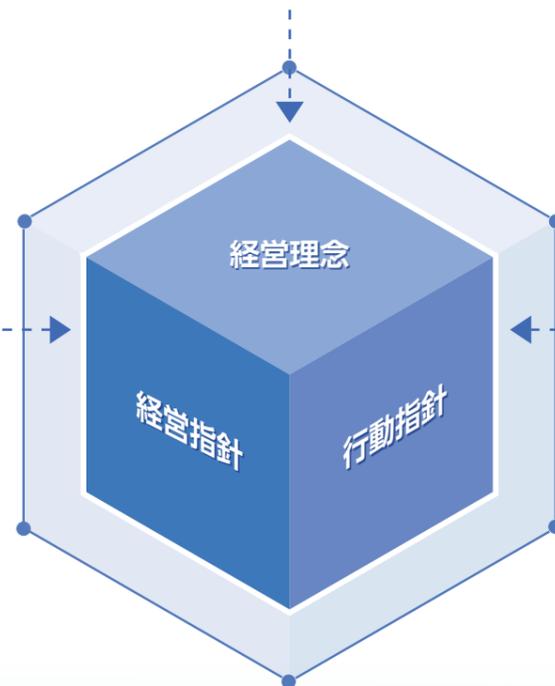
明治電機工業は、1920年の創立当初より「日本の「ものづくり」を強くする」ため、製造業を支援する“Supporting Industry Company”として事業を展開してきました。

製造現場が抱える多種多様な課題と真摯に向き合い、その解決にお客様とともに取り組んできたことが、今日の明治電機工業の技術・ノウハウに結実しています。中部エリアの代表的な製造業との取引により獲得した高い信頼を活かして、現在では日本全国の様々なものづくりを支えています。

[信 頼]

すべては人から始まる

お客様と共に 従業員と共に 社会と共に



お客様満足の追求

常にお客様の立場で考え、期待される機能発揮に努め、お客様の信頼と満足を追求します。

公正で健全な企業活動

法令や社会規範の遵守はもとより、高い倫理観のもと、オープンでフェアな企業活動を行います。

従業員満足度の向上

従業員の多様性、人格、個性を尊重し相互信頼・相互協力のもと、「夢」と「誇り」の持てる職場作りをします。

経営の独自性

従業員主体の、自主、自立経営を基本とし、事業を通じて自らの幸せを創造します。

社会貢献活動の推進

地域・社会と共に歩む「良き企業市民」として、社会貢献活動を積極的に推進します。

自己革新

あるべき姿、なりたい姿に向け、日々挑戦を続け、自己の可能性を無限に拡大しよう。

感謝と思いやり

常に感謝の気持ちと思いやりの心を持ち、礼儀と秩序ある行動を心がけよう。

チームワークの発揮

コミュニケーションと和をもって、協力一致しチームワークを発揮しよう。

ベストを尽くす

あらゆる可能性を追求し、常に最善の方法、行動でベストを尽くそう。

イントロダクション

経営理念・指針	1
明治電機工業の“現場実装力”が、日本の、世界のものづくりを強くする	3
明治電機工業が社会にもたらす価値	5
ビジネスモデルと主な事業	7
価値創造の変遷	9

ビジネスストラテジー

トップメッセージ	11
明治電機工業の価値創造ストーリー	15
成長戦略	17
第11次中期経営計画の主な方針	19
特集1 社員対談	21
グローバル戦略	23

ESG

サステナビリティマネジメント	
明治電機工業のサステナビリティ	25
環境への取り組み	27
TCFD提言に基づく情報開示	29
特集2 水素社会の実現に向けて	
事業を通じた環境負荷低減	31
人的資本・人権・市民社会への取り組み	33
コーポレートガバナンス	
取締役一覧	37
基本的な考え方	39
コンプライアンス	41
リスクマネジメント	42

データセクション

財務・非財務ハイライト	43
会社概要	45
ステークホルダーの皆様へ	46

編集方針

すべてのステークホルダーの皆様当社グループの持続可能な成長と価値創造に関する包括的な情報をわかりやすく明確にお伝えすることを目的として、当社グループの経営戦略、業績、ガバナンス、環境・社会への取り組みを総合的にご報告しています。編集にあたっては、IFRS財団が提唱する「国際統合報告フレームワーク」及び経済産業省が提唱する「価値協創ガイダンス」等を参照しています。

対象組織

原則として明治電機工業グループ連結対象会社

対象期間

2023年度(2023年4月1日から2024年3月31日まで)一部それ以外の期間の活動についても含みます。

見通しに関する注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



明治電機工業の“現場実装力”が、 日本の、世界のものづくりを強くする

得意先3,000社以上、仕入先3,000社以上、そして社歴104年の実績は、私たち明治電機工業が「単なる商社」ではないということを意味します。

ものづくりの現場に密着して現場の声を丁寧に拾い、どのような課題も「愚直に、地道に、徹底的に」解決する。

商社事業、エンジニアリング事業、海外事業で製品の企画から生産までをワンストップでカバーし、ものづくりの現場のあらゆる課題解決に伴走しています。

時代の変化をとらえ、新たな価値創造・価値提供を行うことで、お客様と仕入先様の成長をリードし、関わるすべてのステークホルダーに“明治電機が大好きです”と言ってもらえる存在を目指して、独自の価値創出で成長し続けていきます。

明治電機工業が社会にもたらす価値

長年にわたり日本を代表する数々の優良企業と信頼関係を育み、取引実績を積み重ねてきました。どこよりも早く変化を察知し、どこよりも早く対応するという当社グループの企業風土は、100年という時間をかけて培われたものです。日本のものづくりを強くするため、私たちにしかできないことがあります。

ニッチな領域でも複雑な課題でも、 言葉の端々から「本当に実現したいこと」を 汲み取り、かなえてくれる

お客様と仕入先様、双方の声を傾聴し、課題にフィットしたソリューションをご提供します。



部品単体からライン一式の納入 まで、事業の幅広さと、 それにこたえる技術者たちがいる

生産ライン全体の設計・製造ができ、多種多様な協力メーカーとの取引実績があります。そして、メカ・電気・ソフトそれぞれの相談ができる技術者がいます。

ハードウェアとソフトウェアを 組み合わせカスタマイズ 機能とコスト両方の要求に応えてくれる

「すでにパッケージ化されたシステムは性能はいいけれど価格が高すぎる。むしろ必要のない機能までついてくる」そのようなお客様のお悩みに対し、自社や協力会社のソフトウェア開発者と連携の上、お客様が要望する仕様のシステムを提案・製作します。



専門知識と技術を基に、 業界を超えた機器の使い方で 目から鱗が落ちるような提案

セールスエンジニアは、専門分野を徹底的に突き詰めます。これにより「実はこの機器はこんな使い方もできます!」といったご提案が可能です。

製品はもちろん、設備を使う環境まで 事細かにヒアリングし、世界各地で対応してくれる

例えば海外での自動車部品量産化に向けた生産設備のご提案では、国によって少しずつ異なる製品仕様を理解し、設備も細かく調整。海外でのフォローアップにも対応可能です。

明治電機工業の 安全で高精度の検査設備 があるため、安心して開発や生産に取り組める

「正しい手順以外では稼働しないように安全回路を組む、一定以上の電圧・電流が長時間かからないようにプログラムする」など、安全に使える設備をご提供し、ものづくりの挑戦と発展を支えます。



ほしいものを調達してくれるだけでなく、一緒に より良いものづくりを考えてくれる パートナー企業

単なる商社ではなく、オーダーメイドのシステムをゼロからつくり上げられることが強みです。前例のないプロジェクトなど「どこから手をつけたいのかわからない」とお困りのお客様に頼っていただける存在です。

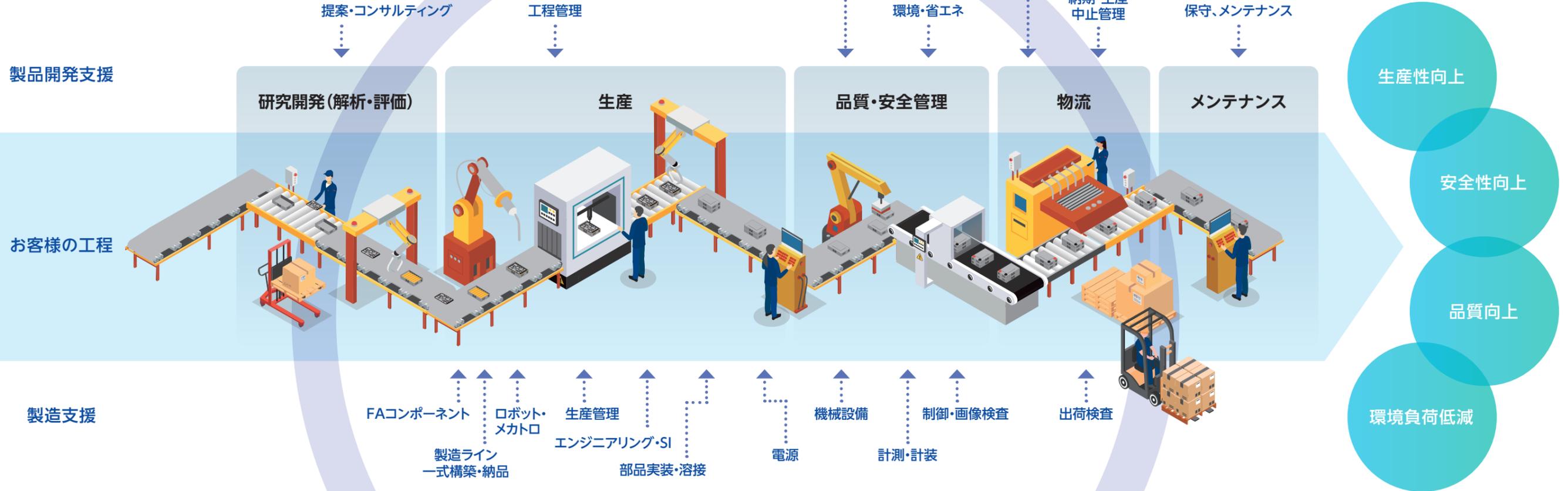


ビジネスモデルと主な事業

各営業本部、ソリューション事業本部、エンジニアリング事業本部の営業・SE・エンジニア部隊が協働し、ベストチョイスで付加価値の高いトータル・ソリューションをご提供しています。FAコンポーネントの販売のみならず、個別のお客様のご要望に応じた加工や特注品の開発・製造、さらには製造ライン一式の納品まで、製造現場のあらゆるニーズにお応えすることが可能です。高度なFAエンジニアリング技術と豊富な実績・経験をベースとして、幅広い業種の製造業から高い評価をいただいております。

商社事業、エンジニアリング事業、 ものづくりの現場

海外事業で、製品の企画から生産まで、 のあらゆる課題を解決



最適なトータルソリューションをご提供

商社事業

- 製造現場が抱える課題・ニーズの抽出
- 課題・ニーズに合った商品・サービスの提供
- 迅速・正確な物流サービスの提供
- 情報の収集、提供

3,000社超の仕入先基盤

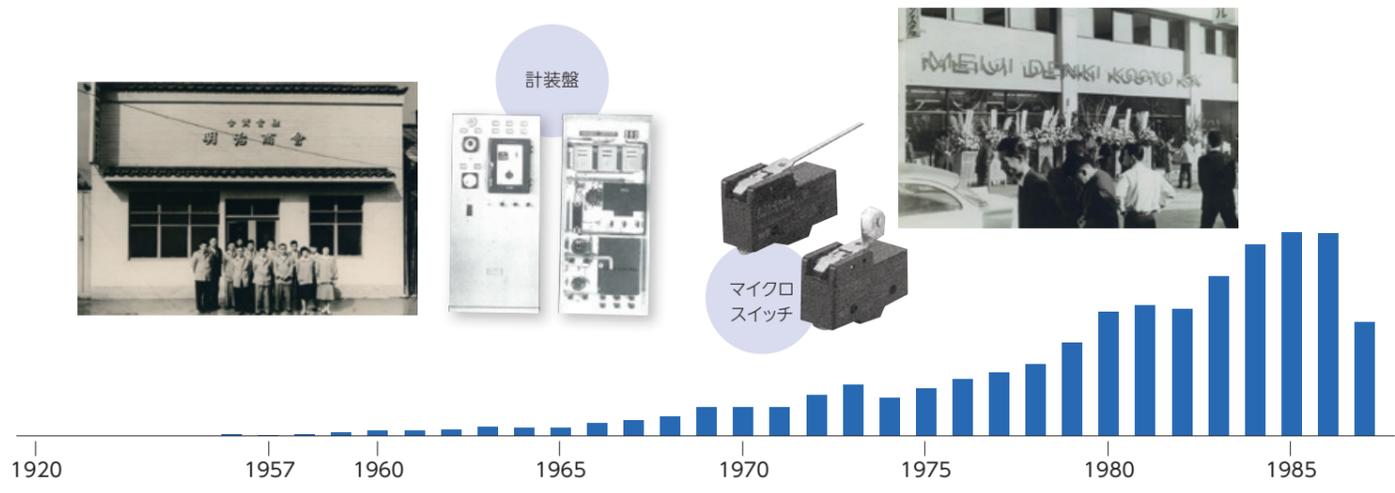
現場実装力

エンジニアリング事業

- 検査装置、制御盤、機械設備及び自社製品の開発・設計・製造
- 商品分野別SEによる最適なシステム(生産設備)の構築

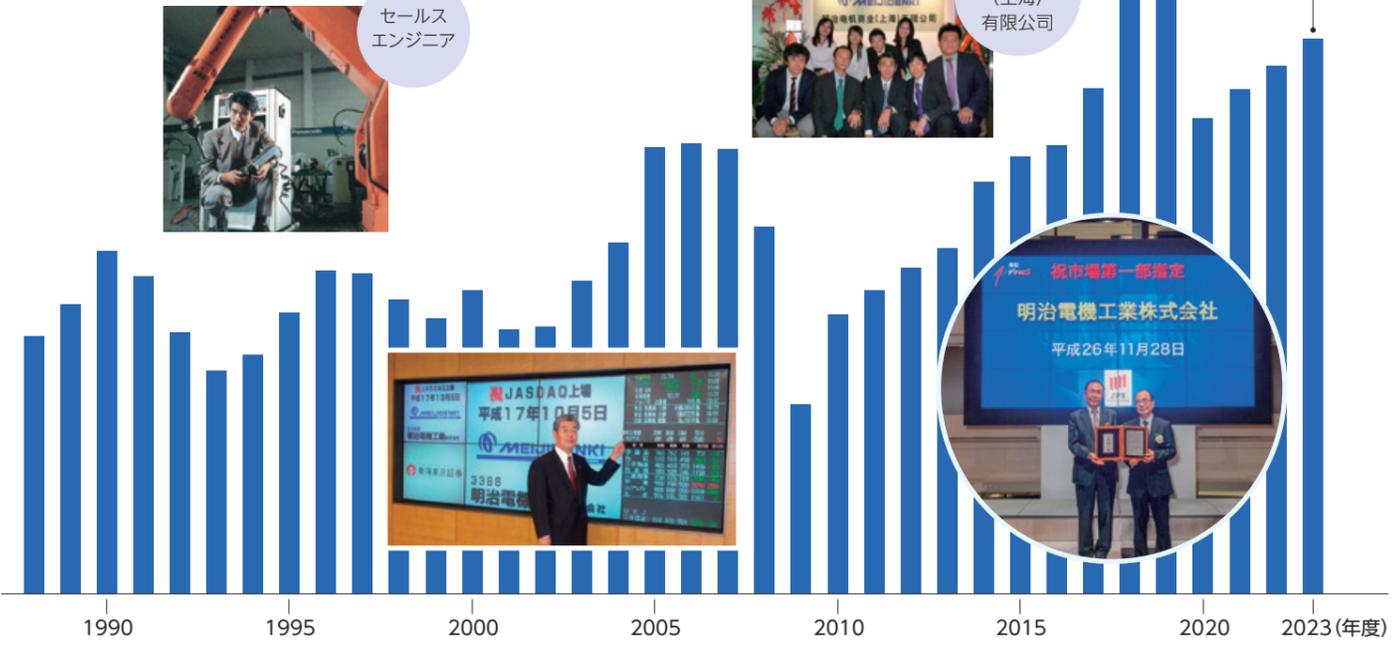
年間約1万件の現場課題を解決

電気材料の販売とモーターの修理から事業を展開し、時代の変化とともに、商社事業、ものづくり事業、海外事業へと拡充することで、100年以上の長きにわたり、製造業のものづくりを支援してまいりました。時代とともに高度化・多様化する製造現場の課題を解決するために知恵を絞り、技術力を高めることで、時代が求める新たなソリューションを生み出しています。



1920-1957 苦難の時代の船出

1958-1990 明治電機工業設立・世界へ



1991-2004 第1~4次中期経営計画 経営計画策定、企業体質強化

2005-2013 第5~7次中期経営計画 株式の上場、経営理念整備

2014-2024 第8~10次中期経営計画 次代に向けた経営基盤強化

時代背景・社会課題

1920年の戦後恐慌に始まり、1923年の関東大震災、1927年の金融恐慌など、日本経済は低迷が続いていました。まだ電気は珍しく、電気を取り扱うビジネスは当時の最先端を行く仕事でした。

この当時の日本は、戦後の高度経済成長期からオイルショックを経て低成長期へと移行。企業はIT化やグローバル化、技術革新などに取り組みつつ、日米貿易摩擦に直面していました。

1992年のバブル経済崩壊後、日本経済は長期的な景気低迷、阪神・淡路大震災の発生など先行き不透明な状況に。1995年の歴史的な円高で企業の海外進出が進み、国内産業の空洞化が懸念されるようになりました。

2002年から緩やかに景気拡大が続いていましたが、2008年のリーマン・ショック、2011年の東日本大震災で危機に直面。以降、企業はより柔軟で実効性の高いリスク管理体制を構築する必要に迫られました。

技術革新や気候変動への対応が進む中、2020年に新型コロナウイルス感染症(以下、コロナ)が大流行。多くの企業はオールハザード型BCPへの見直しを余儀なくされ、またテレワークなどデジタル化が一気に加速しました。

明治電機工業の挑戦

1920年に水野清二が合資会社明治商会を創業。水野は先見の明をもってモーターに着目し、事業を開始しました。不況の中の船出ながら事業は順調に進み、昭和初期には商社活動がスタート。戦後は(株)横河電機製作所(現横河電機(株))と代理店契約を締結。高度経済成長の波に乗り、オートメーション用機能部品の販売に着手します。また計装盤を製作し、当社独自のものづくりが始まりました。

1958年に明治電機工業(株)を設立。1959年に立石電機(株)(現オムロン(株))との特約店契約により、当社はマイクロスイッチやマグネットリレーなどオートメーション部品の拡販で成長。1979年には明治エンジニアリング(株)、1983年に明治システム計測(株)を設立し、お客様の技術ニーズに対応できる体制を確立。1987年には米国にMEIJI CORPORATIONを設立し、当社初の海外展開を進めました。

1993年に分野別営業体制(セールスエンジニア)を導入しました。1994年には組織の力を結集し新たな成長を目指すため、明治エンジニアリング(株)と明治システム計測(株)を合併。また「商品は戦略で、物流はシステムで」を具現化すべく1996年に物流センターを新設。1998年には海外2か国目となる英国にMEIJI UK LTD.を設立しました。

2005年、ジャスダック証券取引所に上場。資金調達力や信用力が向上し、内部管理体制をより強固なものにしました。2013年には東京証券取引所 市場第二部へ、翌年には第一部へと昇格しました。また経営理念を一新し、海外子会社2社(中国、タイ)、国内子会社2社を設立。積年の課題である海外ビジネスとエンジニアリング力を強化しました。

2018年にエンジニアリング事業本部新社屋を建設。2020年には創立100周年を迎え、記念事業の一環として2022年に豊田支店新社屋を建設しました。コロナ流行直前期の2019年3月期では過去最高売上、利益を達成。2年後、コロナの影響で売上が過去最高時の8割となりましたが、第10次中期経営計画を着実に推し進め、V字回復しました。

ネットワークの拡大

1920年7月 愛知県名古屋市にモーター修理及び電気機器類の販売を事業目的とした合資会社明治商会を設立



1958年6月 合資会社明治商会を解散し、明治電機工業株式会社を設立

1979年7月 明治エンジニアリング株式会社(現エンジニアリング事業本部)設立

1983年10月 明治システム計測株式会社設立

1987年3月 現地法人MEIJI CORPORATION設立(米国イリノイ州)



1994年10月 明治エンジニアリング株式会社、明治システム計測株式会社を吸収合併

1996年8月 物流センター開設(愛知県名古屋市)

1998年7月 現地法人MEIJI UK LTD.設立(英国バーミンガム)

2006年3月 現地法人明治進和(天津)機電工程有限公司設立(中国天津)

2007年8月 名電エンジニアリング株式会社を子会社化

2008年7月 現地法人Meiji Electric Industries(Thailand)Co.,Ltd.設立(タイ王国バンコク)

2012年2月 現地法人Meiji (Thailand)Co.,Ltd.設立(タイ王国バンコク)

2012年3月 現地法人明治電機商業(上海)有限公司設立(中国上海)

2012年4月 エム・ディー・マシナリー株式会社設立(愛知県名古屋市)



奉仕する存在から 求められる技術商社へ エリアNo.1の集合体企業へ挑戦

代表取締役社長 杉脇 弘基

明治電機工業の強みは「3つの機能」と「提案力」

1. 日本を代表するメーカーの一次代理店機能
2. 要求仕様を実現するエンジニアリング機能
3. 海外拠点機能

これら3つの機能を生かした提案力が当社の強み

初めての統合報告書を発行する目的を教えてください。

このたび当社は初の統合報告書を発行する運びとなりました。その目的は、ステークホルダーの皆様をはじめ、世の中の方々に明治電機工業の目指しているところや事業の強みを広くご理解いただくことにあります。

当社はBtoB企業であり、その仕事は消費者からはなかなか見えません。社員ですら家族や友人に「どんなことをやっているの」と聞かれたときにうまく伝えられないとも聞いていました。当社は国内に約3,000社の仕入先を持ちます。自動車、産業・工作機械向け等の様々な業界のお客様からの仕入れニーズに幅広く応える商社機能だけでなく、これら製品をお客様仕様にカスタマイズすることももちろん、当社自身が製品を作ってお客様にご提供することも行っています。ものづくりの現場に密着して、お客様の課題を「愚直に、地道に、徹底的に」解決する現場実装力こそ当社が大切にしてきたものです。「社員対談(▶P.21)」では、大手自動車メーカー様向けに現場実装力が発揮された実例を取り上げています。ぜひご一読ください。

1990年代前半ぐらいから当社を説明する際に「技術商社」と

いう表現を使い始めました。本社のある中部エリアでは、当時から売上げの半分以上が大手自動車メーカーに集中していましたが、先々代の社長は、これからはお客様がほしいものを単に右から左に売るだけでは通用しないと考え、自社で技術力を持ちメーカーに代わってものづくりまで始めようと考えたのがその原点です。

その結果、当社は3つの主要な機能を有することとなりました。1つめは、日本を代表する世界的自動車メーカー様とダイレクトに取引し商品をお届けする一次代理店となれたこと。2つめは、単なる商社ではなくお客様の要求仕様を実現できる「エンジニアリング機能」を持っていること。3つめは、1987年に早くも米国に進出し、日系の自動車メーカー様及び部品メーカー様の近くに現地法人を設立するなど、海外拠点機能も有することです。

業界を見渡せば上記3つについて個別で機能を持っている会社はありますが、3つ全部を兼ね備えた企業はないと思います。お客様の課題やニーズを把握し、「3つの機能」を生かしてワンストップで解決できる「提案力」を持っていることが、私たちの強

みなのです。当社による付加価値の高いトータルソリューション提案力は、「明治電機工業が社会にもたらす価値(▶P.5)」として掲載しております。

当社グループは2027年3月期を最終年度とする第11次中期経営計画をスタートしました(▶P.18)。中部エリアで培ってきたノウハウを全国展開して、それぞれのエリアでNo.1の存在価値のあるパートナーになることを目指してまいります。財務の目標値として、売上高900億円、営業利益率5%以上、ROE10%以上を掲げました。全社一丸となり取り組みを進めてまいります。

自社の社風と、現在進めているお客様の課題解決への取り組みについてご説明ください。

過去に囚われず収益を適正に計上するための努力を続ける

当社の事業を大きく発展させ、上場企業にまで育てたのは、先代、先々代の社長の功績です。当時の右肩上がりに経済成長していた時代を経験してきた社歴の長い社員たちは、社長の方針やメッセージに従っていれば会社が成長できたため、非常にまじめな社風が培われてきました。また、この社風は言われたことを逃げずにやり遂げる三河気質も影響しているかもしれません。お客様から「とにかく何とかしてください」とお願いされたら、

無理だと思っても引き受けてしまう。お客様の困りごとに対して、たとえ儲からなくても一生懸命応えようとする文化が当社にもあります。

私が今社員に伝えているのは「そういった社風は大切だが、他社より優れた技術や付加価値をご提供したことを、お客様にきちんと認めてもらわなければいけない。その価値を過小評価したら駄目だ」ということです。適正に価値を評価していただき、収益につなげることができれば、営業利益やROE等も伸びていくはず。今後はもっと当社の価値をPRするなど、お客様にも当社の頑張りを理解していただくことが必要です。

お客様の事業環境の変化を理解する

一方、お客様自身を取り巻く状況も急速に変化しています。特に自動車業界は100年に一度の大変革期にあり、SDV(Software Defined Vehicle)が注目されるなど、ソフトウェア開発の重要性が高まっています。自動車メーカー様や部品メーカー様では、ソフトウェア開発に人材を重点的に割くようになり、生産技術、つまり「ものづくり」の設備マネジメントができる人材が急減しています。これまでは当社が納めた機械や部品は、お客様の技術者が各製造工程に組み込んでいましたが、最近では「この設備をすべて任せたい」「工程を丸ごと担当してほしい」と言われることが多くなり、さらに「全工程、一つのラインをまとめて提案してくれないか」と依頼される事例も出てきました。

また、お客様が最終的な仕様を決定してから、製品を市場に出すまでのリードタイムも短縮化されており、例えば通常3カ月かかるものを1カ月で作るようなことも要求されます。当社がこうした課題解

決に役立つ提案を行うためには、開発段階からお客様と一緒に歩みながらでないと難しく、また当社側にもこれまで以上に詳しい知識が要求されることになると考えられ、日々研鑽に励んでおります。



工場内物流についても本格的な取り組みを始めました。労働人口減少による人材不足が問題となる中で、ものづくりの現場では生産ラインの自動化が加速しており、当社もそのための設備等をご提供しています。さらなる省人化・効率化を図るお客様

のニーズに応えるため、自動的に部品をラインに供給したり、完成品を物流倉庫や配送トラックの搬出口に運ぶといった工場内の物流ソリューションの構築にも、当社の技術で貢献すべく実証実験等を行いながら研究開発を進めていきます。

安全品質へのこだわり

こうした技術開発において、当社が重要視しているのが「安全品質」です。装置をお客様に納入する際には、据え付けや試運転もすべて当社の所掌範囲に入っているため、エンジニアリングの技術力・製品品質を高めることと同時に、必ず安全が担保されていないとお客様に満足していただくことができません。特に中部エリアの自動車メーカー様、部品メーカー様に対しては、これまで以上に安全性及びエンジ

ニアリング力向上への取り組みに注力しているところです。繰り返しになりますが、少子高齢化等による人手不足は製造業の大きな課題であり、さらにエネルギー、環境問題ではカーボンニュートラルに向けた対策も講じなければなりません。中部エリアのお客様は、各社ともすでに様々な取り組みを進めており、当社もそうした部分に多く携わっています。

当社は、こうしたソリューションをご提供することによって社会課題を解決できるポジションにあり、世の中に貢献できるということを社外はもちろん、社内に対しても発信していきます。

今後の事業戦略と新中期経営計画について

あるべき姿を描き事業推進した第10次中期経営計画には一定評価

当社は自動車産業を中心に、多くの仕入先様やお客様との取引がありますが、仕入先様、お客様それぞれが何らかの困

りごとを抱えています。当社はおお客様の困りごととそのものだけでなく、その課題の上流へさかのぼってなぜそれが必要なのか、その背景まで考慮して「ではここから手直ししましょう」と提案することで、お客様の期待値以上の結果につながるのです。目先の売り上げや利益をあげることも重要ですが、それ以上に根

本にある困りごとを解決することで当社もお客様も成長する。そうしないと時代が変化する中で、本当の価値の提供はできません。

当社は通常の商社にはない技術力を持ち、お客様に高い付加価値をご提供するなど難しいことにトライしているとよく言われます。しかしこれらの取り組みは、自動車メーカーの要求基準が高い中部エリアでは普通のことなのです。

エリアNo.1の存在価値あるパートナーとなるための挑戦

第11次中期経営計画においては、バックキャストの発想をさらに徹底させ「エリアNo.1の存在価値のあるパートナーになる」を新たなスローガンに掲げることとしました。中部エリアで培った経験を、昔ながらの商品を流すだけの商社ビジネスが主になっている関東や関西、九州などで展開すればお客様に高い価値をお届けすることが可能となり、当社の企業価値が高く評価されると信じています。各地域で「エリアNo.1」の集合体になることを目指してまいります。目指すべき姿をしっかりと描き、現状とのギャップを埋めていくことが第11次中期経営計画の大きな柱となります。最初からあるべき姿を小さく描いてしまうと、それなりの小さいことしかできません。できないかもしれないというぐら大きな夢を描いてチャレンジすることが重要だと考えています。当社には、先ほども話したように、上から言われたことは実行

昨年度までの第10次中期経営計画では、自動車ビジネスの強化を重要施策の一つにしており、中部エリアの技術をもって東北エリアに進出し成果を上げることができました。その時に、現状を把握した上であるべき姿を描き、それに向かって進むバックキャストの考え方を取り入れたのですが、ある程度の結果は出せたものの、計画の3年間で全員が理解・浸透するまでには至りませんでした。

するが、自分たちで新しいことを考えて行動することが得意な文化が残っています。そこで私は「できませんではなく、できるためにはどうするのかをみんなで考えていこう」と社員に向けて旗印を掲げました。たとえ目標を達成できなかったとしても、これまでのように成否で判断せず、描いた夢に対してどれだけ歩みを進めたか、前向きにチャレンジしたかを評価する人事制度も取り入れたいと思っています。

また、実行する価値のあるプロジェクトが社員から提案されたら、上長了解のもとで当人が自分の仕事をしながら、並行して挑戦できる制度もスタートさせます。

計画の策定にあたっては、これまで経営企画から下りてくる数字を待って、売上何百億円、利益何十億円という結果から各予算を割り振っていました。これからは執行役員以下にも考え方を転換してもらい、まずあるべき姿を描いて、どうすれば実現できるかバックキャストで考えて、自分たちから数字をつくっていくこととしました。

株式市場からの現在の評価について

当社の市場は、決して派手なマーケットではありません。過去、日本は資源もない中でいろいろな製品を生み出して発展し、テクノロジーを使って世界を席巻してきました。それをいわば「縁の下」でサポートし続けてきたのが当社のような会社です。生み出された新しい技術を実際に使えるようにし、必要などころに届けることで、初めてそのテクノロジーが活かされる、その役割を担ってきたと自負しています。

単に商品を右から左に売って、利益を最大化するビジネスモデルの方が効率は良いと思います。しかしそれだけでは日本の製造業において持続的なビジネスはできません。当社はおお客様の困りごとを解決するという泥くさい仕事をしっかりとやり続けることの大切さを長い歴史の中で経験してきました。世の中に必要な、困っている部分を私たちがカバーし支援することが当社の存在価値であり、これまでこうした経営理念が評価され、

お客様からの厚い信頼を得てきたのです。

当社の長期ビジョン「VISION2030」では、「信頼」の上に「顧客変化に応じた新たな価値創造と価値提供」、「自ら考え行動しながら、お客様の課題を抽出して解決する」ことを基本方針に掲げています。これを徹底することで日本や世界のものづくりに貢献し、それが社会課題の解決につながることで、すべてのステークホルダーの皆様から評価され、「明治電機が大好きです」と言われるようになることを目指しています。

まずは、中期経営計画で目に見える実績を出すとともに、当社の仕事かどのように社会に貢献しているかが、市場からはもとより世の中に理解されるよう努力することで、企業価値を高めて期待される会社へと進化していきます。

ステークホルダーの皆様におかれましては、今後とも引き続き当社に対するご支援のほど、よろしく願い申し上げます。

マテリアリティ

▶ 詳細 P.26

事業活動を通じた環境負荷の低減

人権の保護・尊重

人材育成

コーポレートガバナンス

安全・品質・生産性の向上

社会課題・顧客課題

社会課題

- 人口減少
- 少子高齢化
- エネルギー・環境問題

高度化する顧客・仕入先ニーズ

- 安全・品質管理
- 生産性向上
- 環境負荷低減
- グローバルサプライチェーンの最適化
- IoTやAIを活用した高度なサービス開発

培ってきた強み

3つの機能

1. 日本を代表するメーカーの一次代理店機能
2. 要求仕様を実現するエンジニアリング機能
3. 海外拠点機能

日本の「ものづくり」を強化し、世界の「ものづくり」にも貢献

独自のビジネスモデル

▶ 詳細 P.7-8

アウトプット

中計基本方針
2024/4-2027/3

▶ 詳細 P.19-20

- ① 事業品質向上
- ② 成長投資と収益力強化
- ③ サステナビリティ推進
- ④ 資本コスト経営

主な到達目標
27年3月期

売上高 **900億**円
(24年3月期 745億円)

営業利益率 **5%以上**
(24年3月期 3.9%)

ROE **10%以上**
(24年3月期 7.8%)

アウトカム

— VISION2030 —
Mission for Smile
"みんなに笑顔を届けよう"

すべてのステークホルダーに
"明治電機が大好きです"
と言ってもらえる存在となる

社会課題への
貢献

日本の
ものづくりを
強くする

世界の
ものづくりに
貢献

顧客の変化に
応じた新たな
価値創造・価値提供
ができています

「自ら考え行動する」
自らが課題抽出と
解決に取り組み
続けている

信頼

エリアNo.1の存在価値のある

パートナーになる

お客様、仕入先様の
成長戦略を
支える存在

お客様
仕入先様の
迷い

お客様、仕入先様の
成長戦略を
リードする存在へ

商社事業
(66%)

お客様の要望を
仕入先様よりも
分析、製品メリットを
具体的に表現

エンジニア
リング事業
(34%)

お客様の要望に対し
当社独自の製品と
技術を提供

現場
実装力

仕入先様の
メリット

明治電機工業に任せる
ことで販売・在庫管理等
がなく製品開発に集中

中部エリアで培ったノウハウを全国へ

- ・工場自動化を支えるエンジニアリング機能
- ・製造現場の課題・ニーズを熟知

営業部門

単なる商社ではない、必要不可欠な存在

- ・ものづくりの工程をトータルサポート

技術部門

お客様のメリット

明治電機工業に任せる
ことで最適な製品と
サービス提供を享受

インプット

経営資本



財務資本



製造資本



知的資本



人的資本



社会関係資本



環境資本

コーポレート

経営資本強化の取り組み

- エリアNo.1の安全・品質の実現
- エリアNo.1の提案力と訴求力の向上
- 人的資本や営業情報の共有化
- 事業を通じた社会課題への貢献
- 資本の最適配分

ガバナンス

▶ 詳細 P.37-42

第9次中期経営計画

次代に向けた経営基盤の強化

All Growing

主要施策

- 1 エンジニアリング力の強化
- 2 コンポ販売の領域拡大
- 3 グローバルビジネスの拡大
- 4 次世代を見据えた商材の開発
- 5 事業基盤の強化

振り返り

自動車業界を中心とした積極的な投資とともに、電気・電子・半導体、セラミック、工作機械向けの販売も堅調に推移し、過去最高売上・利益を達成。一方で未曾有の感染症である新型コロナウイルスの影響で、多くの企業が直面する経済的な困難や、サプライチェーンの混乱などが発生した。

課題

全社統括機能が不足しており、横展開が難しく、会社としての積み上げが難しい。エンジニアリング案件の組織的対応ができていない。

第10次中期経営計画

“新たな価値創造”と“自ら考え考動する”

Mission for Smile
“みんなに笑顔届けよう”

主要施策

- 1 自動車ビジネス強化に向けた体制整備
- 2 ものづくりにおけるカーボンニュートラルへの貢献
- 3 エンジニアリング事業の競争力強化
- 4 海外ビジネスの拡大
- 5 新たな価値創造に向けた経営基盤の確立

振り返り

新型コロナウイルスの影響が継続し、工場稼働停止などにより、部品不足が深刻化したが、自動車ビジネス強化に向けた体制整備は東日本を中心に堅調に進み、カーボンニュートラルへの貢献としては取扱い商品数を充実、水素領域は燃料電池発電機を開発するなど新たなビジネスも確立。最終的には3年間の増収増益を達成した。

課題

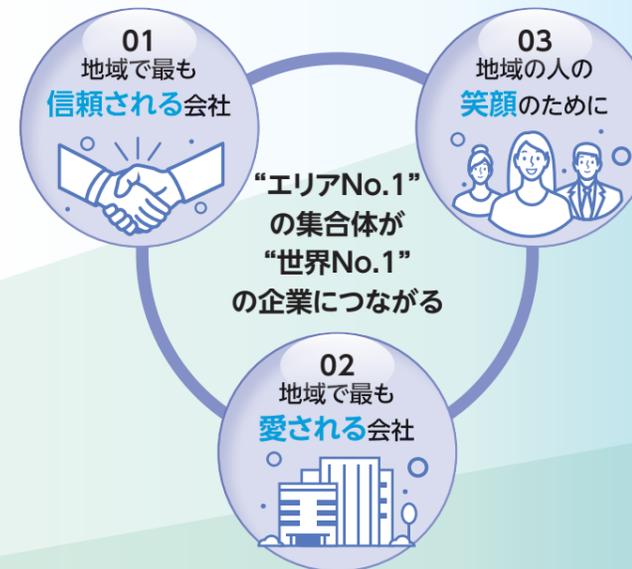
世界屈指のグローバルメーカー企業での実績を他のエリアや会社へ展開ができていない。競合他社に比べても収益性に課題があり、利益を稼ぐための仕組み作りが必要。

第11次中期経営計画

エリアNo.1の
存在価値のあるパートナーになる

基本方針

- 1 事業品質向上
- 2 成長投資と収益力強化
- 3 サステナビリティ推進
- 4 資本コスト経営



2027年3月期 数値目標

売上高
90,000百万円

営業利益
4,860百万円

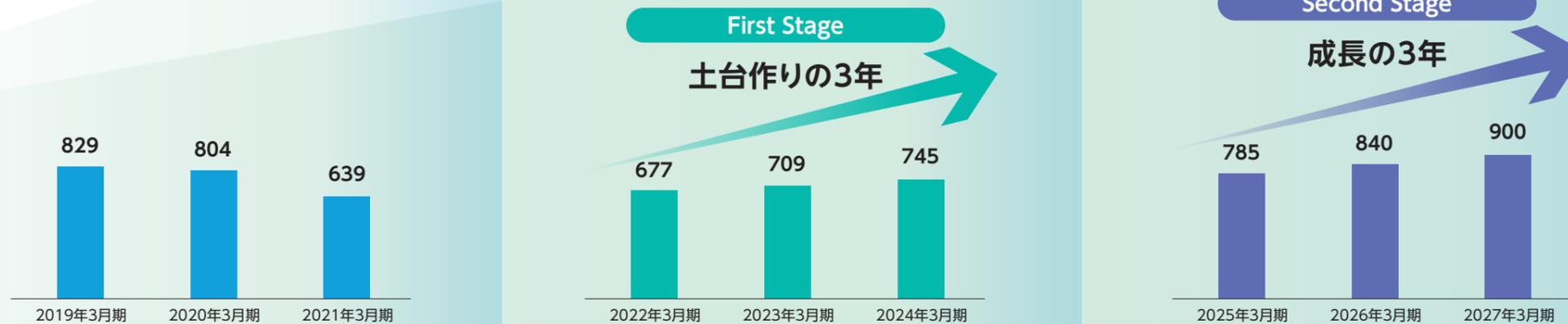
経常利益
5,070百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益
3,630百万円

営業利益率
5.4%

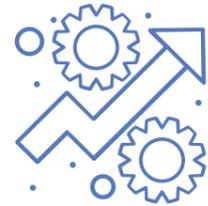
ROE
10.0%

連結売上高 単位:億円



成長戦略

第11次中期経営計画の主な方針



事業品質向上

各地域における事業品質(安全、品質)の向上

全社横断で安全と品質の向上を推進する

エリア No.1の安全・品質の実現

(エンジニアリングビジネス、部材ビジネスの安全、品質向上)



サステナビリティ推進

事業を通じた社会課題への貢献

労働力人口減少に向けたさらなる自動化、省人化提案の強化。脱炭素ビジネスの推進(ものづくりにおける環境負荷低減支援)及び自社カーボンニュートラルの推進。

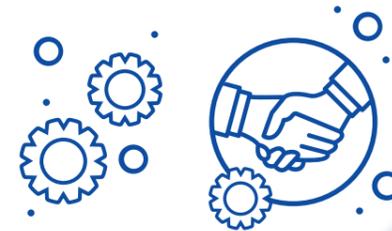
サステナビリティ経営推進

人的資本強化に向けた人事制度改定、教育プログラムの見直し。サステナビリティ推進体制の整備。

目指す姿

期待以上の顧客
高い信頼と高い
会社になろう!

満足を追求し、
価値を認められる



成長投資と収益力強化

成長領域への人的投資

エリア毎にポテンシャル及び収益性の高いビジネス領域へリソースを投入。

生産性向上

付加価値労働生産性向上に向けた社内DXの推進。

コアビジネスの強化と全エリアへの展開

高い安全、品質によるエンジニアリングビジネス、部材ビジネスの推進と全社展開による収益力の向上。

専門性の高いスキルによるエリア No.1の提案力と訴求力の向上。

海外ビジネスの拡大

グローバル化するものづくりのサポートのための組織力強化。



資本コスト経営

(資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応)

収益力強化

ROE10%以上、営業利益率5%以上を目標とした第11次中期経営計画の推進。

株主還元の充実

株主価値の最大化と企業価値の持続的向上のため下限配当を設定。(第11次中期経営計画期間(2025年3月期~2027年3月期)においては、1株当たり年間配当金の下限値を60円とする)

IR活動の充実

投資家との対話、英文開示及び非財務情報の開示強化。

現場実装力による トータルソリューション提案で 大手自動車メーカー EV量産ラインの設備を受注

第4営業本部
東日本営業部
営業課 主任
水谷 淳一

第4営業本部
東日本営業部
営業課 課長
松居 英志

生産設備や計測機器のスペシャリストとして経験を積む

松居 私は2006年4月に入社しました。豊田支店の営業部に配属され、大手自動車メーカー様の工場現場で制御部品やエンジンユニット系の生産ラインのシステム販売及び生産設備に採用されている部品販売に従事してきました。

水谷 担当したばかりの頃の印象はどんな感じでしたか。

松居 これまで当社の先輩社員が手を付けきれていない領域を担当したので、右も左もわからない状況からスタートしました。そんな中、担当したお客様から当社の提案内容についてアドバイスをいただくなど、厳しいながらも仕事の面白さを教えてもらうことができました。皆さん人情があり、またプライドを持って車づくりをされている方々で、一生懸命考えて提案した内容についてより良くなるご意見をお客様からいただくことも多かったのです。大変勉強になりました。

水谷 私は2007年の入社なので松居さんの一つ後輩です。最初はソリューション事業本部の総合計測技術部に配属され、同じ豊田支店でお客様に対して技術的な立ち位置からPRする部署で、電圧、電流、温度、圧力等の計測器を中心に営業していました。その後異動し、今回のテーマである自動車メーカー様の研究開発部門の営業担当となり、新たに設立された東日本営業部に移りました。

松居 私が当社に入社したのは、もともと自動車業界に限らず営業志望でしたが、大学時代に先輩社員から、それまで想像していなかったB to B営業の話聞く機会があり、やりがいがあった面白そうだなと感じたのがきっかけです。

水谷 そうでしたか。私も松居さんと同じ大学出身で商社を希望していました。大学で学生向けの企業出展があり、話を聞きにいった中で明治電機工業に出会い、そこで当社への入社を決めました。

大手自動車メーカーへの新規提案に至った経緯と大型受注獲得の決め手とは



松居 数年前、当社は大手自動車メーカー様からラインの保守や一部計測器の製作委託などを、小規模受注していました。そんな中、新ステージに向けて同社が打ち出した戦略がEV開発でした。特に、検査装置は社内開発・社内ブランドもあり、営業活動の起爆剤としてPRしました。しかし現実には、様々な事情により、なかなか実績を広げられない状況でした。その中で、1台バッテリー検査装置の引き合いの話がきたのです。無事、提案が受注となり、自動車メーカー様のヨーロッパ工場に検査装置を納めました。数少ないチャンスでした。日本にいる生産技術の課長さんと時差のある中で頻りに連絡を取り合い“人と人との距離”が縮まったこともあり、検査装置以外の個人の

“経験”と会社のPRを行う機会をいただきました。その後、検査装置も含めて、生産統括や生産指示システムなどバッテリー生産設備に関するすべてのシステムを受注できるほどの信頼関係を構築することができました。

水谷 私も同じ自動車メーカー様向け研究開発設備を担当していました。同社がEV用に投資を開始した初期、当社は獲得した受注で評価の高い試験機を納入し、お客様との信頼関係を構築したことから、キーマンが別の事業所に異動した情報もいち早く掴み、電池の研究開発を強化する情報を掴むことができました。これまで私は計測器営業をやっていて知見に長けていたこともあって積極的に提案・営業活動を展開し、他社とのコンペを勝ち上がり受注を獲得できました。

松居 当社がコンペで勝てた大きな要因の1つは社内サポート体制が構築されていて、質問を受けた際にすぐに技術的な説明のできる人間が駆けつけられたことだと聞きました。また、単なる部品販売だけでなく、エンジニアリング機能を持つ会社であることを前面に出したこと、さらに技術的な相談に対する受け答えの質が他企業と違ったことも、理由に挙げられると思います。

水谷 そうですね、製品を調達するだけであれば必ずしも当社



から購入する必要はありません。そこにいかに付加価値を付けられるかがお客様からは一番求められているのです。それがVISION2030で掲げた“明治電機が大好きです”そう言ってもらえる存在を目指すことであり、私たちが積み上げてきた現場実装力であると理解しています。お客様が私たちと日々接していく中で、「明治電機から買いたい」と思っただけのことが最も重要だと思っています。

明治電機工業の強みとさらなる成長に向けて

松居 当社は経営指針に「従業員主体の、自主、自立経営を基本とし」とあるように、社長や役員と従業員の距離は近く現場の情報を従業員間で共有しやすい環境があります。ある程度の責任を担当者に任せてくれる社風です。本人がやりたいビジネスや、どこを攻めたいなどは自分でマーケティングしなければいけません。しかし自分で実行できることでやりがいや責任感が生まれやすいところが当社の強みだと思います。

水谷 特に本社のある中部エリアは人材への投資も厚く組織も充実し、厳しいお客様との付き合いを通じて獲得した経験値と人脈を持った先輩社員がたくさんいます。そのおかげで中部エリア以外のお客様に対しても、私の価値観や目線だけでなく、多様な社内の意見を吸収することで提案内容に付加価値を高めるアプローチが可能となっています。また提案を通じてお客様に目先のニーズを超えた気づきをもたらし、それが新たな引き合いを生むという各エリアNo.1の集合体を目指す土壌ができています。地域を超えて人材が交流し、その先で新たなお客様と出会うことで、新しいソリューションが生まれる可能性が高まっている手応えを感じています。それが社内経験値として蓄積されて、次の時代の明治電機を育てていく礎になるのではないのでしょうか。

松居 第11次中期経営計画では人的資本の重要性を取り上げています。特に社内の技術体制をさらに強化していくことが必要です。そのために、会社として長期的な人材育成に引き続き注力していくことが重要です。また、売上数値や営業利益目標を達成する前提条件として、従業員が会社を今よりもっとよくしたいと思い、そのために自分が動かなければいけないという覚悟が自然に持てるような社風を、従業員一人一人が意識することも重要です。

水谷 第11次中期経営計画は、目先の1年だけでなく長期ビジョンをしっかり描いて、バックキャストで考え行動すること、目標達成に向けて毎日コツコツと積み重ねていくことの重要性を説いていると感じました。すべてのステークホルダーに大好きですと言われるために、自分の存在価値を明確にして、それを認めていただき、お客様や仕入先様に付加価値を提供し続けていくことができるかと常に自問自答して、日々の営業活動を行うことが大切です。私自身としては、これからもR&Dの電池開発設備の中心的な役割を担うことを目標とし、お客様に常に必要とされる会社だと感じていただける営業活動を展開していきたいと考えています。

ものづくりを支える企業として積極的に海外拠点の拡充を進め、日本企業の海外展開をサポートしています。現在、海外ではアメリカ、イギリス、中国、タイに拠点を展開し、グローバルビジネスを推進するお客様のものづくりをシームレスにサポートします。

※当社のオフィスは写真のビルに入居しています。

MEIJI CORPORATION

設立：1987年3月
所在地：アメリカ イリノイ(本社)、
ミシガン・ケンタッキー・テネシー(支店)

- 事業内容
- 主に北米進出されている日系の製造業様へ向け、日本メーカーの各種MRO商品の輸入販売、各種ハイサイクルMRO部品の在庫販売
 - 北米現地設備メーカーの調査、販売
 - 現地工場内の生産効率向上、品質向上に向け提案と設備販売 (AGV、AGCシステム、各種パカコケ設備等)
 - 制御・計測・電源・産業等の各種メーカー代理機能

市況と今後の打ち手

米国内においても自動車業界のEV化・FCV化の動きが活発になっており、国を挙げたグリーンエネルギー政策や、日系企業を中心にカーボンニュートラル(脱炭素)へ向けた取り組みが広がりを見せています。当社としては既存事業の拡大と新領域事業の拡大を目指し、常にお客様の立場で考え、お客様の信頼と満足度の向上、存在価値向上、新たな価値創造の追求、将来へ向けた投資や新たなビジネスモデルの探索など、業績拡大・収益改善へ向けたより良い会社づくりに取り組んでいかなければならないと考えます。

明治電機商業(上海)有限公司

設立：2012年3月
所在地：中国 上海(本社)、
広州・天津・無錫(支店)

- 事業内容
- 日系・中系の標準品調達
 - 自動車生産用設備の製造/改造
 - 電気制御関係の設計/調整/改造
 - 工場の自動化・省人化・CNIに関する販売
 - 工場で使用される各種設備/部品等の輸出入業、及び調達・販売

市況と今後の打ち手

近年、中国国内においては、製造業の在り方が安価な人件費による大量生産から脱却し、高い品質とブランド力の追求、製造大国から製造強国を目指す方向に舵を切っています。また、自動車業界ではEV化・FCV化の動きが活発になっており、国を挙げたグリーンエネルギー政策や、日系企業を中心としたカーボンニュートラル(脱炭素)への取り組みが進んでいます。

当社としましても、中国の市場性と成長に期待し、既存事業の拡大と新規事業の立ち上げを両にらみで推進する必要があると認識しています。

社会課題や顧客課題を解決するために、当社の強みを最大限に発揮し、新たな成長戦略を邁進していく所存です。



お客様企業のグローバルものづくりをサポートするため、1987年に米国に進出

以来着実にグローバルネットワークを構築

米国、英国、中国、タイの拠点が、有機的に連携し、お客様の工場立ち上げ、設備拡張・新設をサポート

- 英国現地法人**
 - ・バーミンガム(本社)
- 駐在員事務所**
 - ・ブダペスト(ハンガリー)
- 中国現地法人**
 - ・上海
- 中国分公司**
 - ・天津
 - ・広州
- タイ現地法人**
 - ・バンコク



- 米国現地法人**
 - ・イリノイ(本社)
 - ・ミシガン
 - ・テネシー
 - ・ケンタッキー
- 米国営業所**
 - ・ノースカロライナ
 - ・セントラル TN
 - ・インディアナ
 - ・ジョージア
 - ・テキサス



MEIJI UK LTD.

設立：1998年7月
所在地：イギリス バーミンガム(本社)、
ハンガリー ブダペスト(駐在員事務所)

- 事業内容
- 欧州域内の製造業様向けに各種制御 / 計測 / その他メカ部品まで、生産設備に必要な様々な機器の販売
 - 日本製品に限らず欧州メーカーの各製品の取扱い / 販売 / 修理
 - 欧州域内 顧客向けに、オランダの倉庫機能活用によるVAT(付加価値税)対応
 - 「工場の見える化」等、現地ベンダーとコラボでのシステム案件提案 / サポート支援

市況と今後の打ち手

2020年1月31日のBrexitによるEUからの離脱により、多くの日系企業がEU市場へのアクセスを確保するために生産拠点をイギリスから他のEU拠点に移転しました。当社も例外ではなく、イギリスとEU間の物流や通関手続きが煩雑化し、コスト増加など多大な影響を受けました。その対策としてオランダに倉庫を開設し、EU圏への迅速な輸送を可能にするなどの対策を講じてまいりました。今後もハンガリー駐在員事務所との連携を深め、UKと双方から東欧地区、北欧地区を中心に、通常MROビジネスやカーボンニュートラル商材、投資案件の取り込みを既存客先・新規客先の双方に向けて実施していきたいと考えます。

Meiji (Thailand) Co.,Ltd.

設立：2012年2月
所在地：タイ バンコク(本社)

- 事業内容
- 電気機器・計測器及び電気設備並びに自動・省力化用機器部品とその設備の販売及び輸出入業務、省エネCN商品のご提案
 - エレクトロニクス製品・各種検査装置・メカトロ・FA・情報 (IoT、DX)・物流システムの開発、設計、製作管理
 - 計測・制御・情報処理のコンサルティング、工業計器、電気計測器の保守

市況と今後の打ち手

2003年にタイ政府が自動車産業を重点産業に指定して以来、タイはASEAN内で主要な自動車生産拠点となりました。2012年には国内生産台数が245万台に達しましたが、人件費上昇や人口減少により、労働集約型産業の魅力は低下しています。大手自動車メーカーはインド他ASEAN諸国への投資を拡大し、タイでの大規模投資は減少しています。しかし、タイ政府は「タイランド4.0」政策でロボットやデジタル産業の育成を図り、産業の高度化を推進しています。当社におきましても、大きく成長を続けるにはVISION2030にもある「変化に対応した課題への提案力」「新たな価値創造・価値提供」「自ら考え考動できる人材の育成」が必要です。そのためにはビジョンを明確にし、常にチャレンジし続けることが必要と考えます。

サステナビリティマネジメント

明治電機工業のサステナビリティ

サステナビリティ基本方針

私たちは、企業活動を通じて、お客様、従業員、そして社会との信頼関係を高めることで、事業の持続的成長と企業価値の向上を目指すとともに、持続可能な社会の実現に努めてまいります。

当社の経営理念である「信頼 すべては人から始まる お客様と共に 従業員と共に 社会と共に」を実践していくことが自社の持続的成長と中長期の企業価値の向上につながると考えており、当社の「サステナビリティ基本方針」は、かかる経営理念の実践であります。

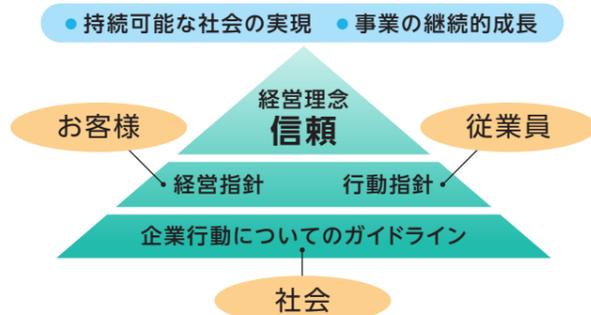
サステナビリティ体制

取締役会は、サステナビリティ委員会(年1回以上開催)にてサステナビリティに関する検討・審議された取り組み方針や計画・目標、各施策の進捗状況などの管理監督を実施し、必要に応じて指示します。

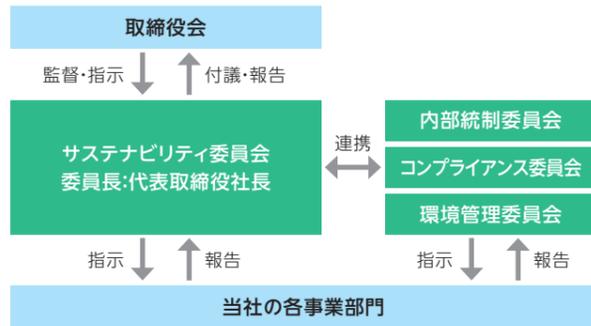
代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会は、各取締役、執行役員メンバーで構成され、サステナビリティ課題について具体的な目標や方針、施策を検討し、重要事項については取締役会にて報告するプロセスを構築しています。

また各事業部門と連携をし、それぞれの取り組みに関するPDCA管理を行い、その達成に向けた活動を推進しています。

サステナビリティ概念図



サステナビリティ推進体制図



企業行動についてのガイドライン

コンプライアンスの重要性から、当社が守るべき「企業行動についてのガイドライン」を制定しています。

<p>I. 職務遂行における行動ガイドライン</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 公正で自由な競争 ● 知的財産の尊重 ● 情報の積極的開示 ● 国際ルールへの遵守 ● 安全および環境保全 ● 行政との健全な関係および反社会的勢力との対決 ● 人権の尊重 ● 適正な納税と会計処理および健全な投資活動 	<p>II. 私的行為における行動ガイドライン</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 社会人としてふさわしい行動 ● 職務権限を濫用した私的行為の禁止 ● 会社に関連する私的行為の制限
--	--

マテリアリティ(重要課題)の特定

当社グループが今後も社会と共に成長していくために、優先的に取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を特定しました。特定にあたっては、以下のプロセスを実施しました。

<p>Step 1 課題のリストアップ</p> <p>国連グローバルコンパクト、SASB、ISO26000等を参考に課題をリストアップしました。</p>	<p>Step 2 重要性の評価</p> <p>社会や環境に影響するインパクトや関心の高さ(社会軸)と当社グループの事業に与えるインパクト(経営軸)の2軸で重要性を評価しました。</p>	<p>Step 3 経営陣との協議と承認</p> <p>評価した課題を経営陣と協議し、取締役会の承認をもってマテリアリティを特定しました。</p>	<p>Step 4 公表とフィードバックの収集</p> <p>マテリアリティは、公表後もステークホルダーとの対話を重ねることで定期的に見直しを行い、社会の要請に応じた取り組みを進めてまいります。</p>
---	--	--	--

マテリアリティマップ

リストアップした項目を社会軸と経営軸でマトリックスに配置しました。

右上に配置された項目を特に優先して取り組むべき課題として捉え、当社グループのマテリアリティとしました。



マテリアリティー一覧

サステナビリティ基本方針のもと、特定したマテリアリティについて目指す姿及びリスクと対応/機会を設定しました。事業活動を通じて地域社会の課題解決に取り組み、SDGsの達成に貢献しています。

明治電機工業のマテリアリティ

No.	マテリアリティ	目指す姿	取組施策	リスク	対応/機会
1	事業活動を通じた環境負荷の低減	社会及びお客様の変化に応じた新たな「価値創造・価値提供」により、脱炭素社会の実現に貢献	・カーボンニュートラル商品の販売促進 ・水素をはじめとした環境ビジネスの強化 ・ISO14001を通じた環境保護活動 ・営業車のHEV化 ・ペーパーレス化	・気候変動に由来する自然災害の多発により事業被害の発生 ・温室効果ガス(GHG)排出に対する規制により化石燃料需要が減少する可能性	・GHG排出量削減により気候変動の影響低減に貢献 ・水素などの再生可能エネルギービジネスを拡大し、持続可能なエネルギーの供給を実現
2	人権の保護・尊重	性別や年齢などの差別なく、従業員一人一人が働きがいを持ち、多様な人材が活躍できる職場づくりの実現	・内部通報制度の周知徹底 ・ハラスメント教育 ・差別のない雇用 ・職場の安全衛生環境の改善	・人権に対する違反により取引先や投資家からの信頼喪失のリスク ・人権侵害により法的訴訟や罰金のリスク	・人権を尊重する取り組みにより企業価値の向上、持続可能なビジネス環境の構築
3	人材育成	VUCAの時代において、「新たな価値創造」と「自ら考え行動する」ことにより、事業を通じて社会的課題を解決できる人材の育成・採用	・研修、OJTによる営業力、営業技術力の強化 ・新しい人材育成制度の検討 ・ワーク・ライフ・バランス推進(時間給制度の導入、育休取得社員の増加)	・従業員の不満が高まることで生産性の低下や業績に悪影響を及ぼすリスク	・多様性と包括性を重視することで、異なる視点からのアイデアや意見が生まれ、イノベーションが促進 ・ワーク・ライフ・バランスを推進することで従業員の満足度が向上し、生産性の向上 ・能力を十分に発揮できる環境・制度を整えることで、人材の成長
4	コーポレートガバナンス	事業に重大な影響を与えるリスクの顕在化に伴う損失防止のため、適切かつ効果的な対処を行い、安心・安全に事業を行える経営基盤の確立	・内部統制 ・BCP(事業継続計画)推進 ・情報セキュリティ強化 ・下請法遵守 ・監査等委員の選定と適正な運営 ・社外専門家の活用	・適切なガバナンス体制の欠如により、事業継続リスクの発生	・強固なガバナンス体制を整えることで意思決定の透明性が向上し、安定的な成長基盤の構築
5	安全・品質・生産性の向上	競争力強化に向けた安全・品質・生産性の向上により、顧客満足度を追求するとともに、業務の効率化による従業員の働き方の改革を促進	・DX推進 ・新基幹システムの導入 ・事業戦略・QSM推進室の設置(QSM:品質・安全・土気)	・製品の品質に問題がある場合、顧客からの信頼を失うリスク ・製品の安全性に問題がある場合、法的問題や評判への悪影響が生じるリスク ・少子高齢化により生産年齢人口が減少し、労働力の不足	・品質と安全管理を徹底することで、顧客満足度を向上させ、競合他社より優れた製品を提供でき、信頼性を高める機会の発生 ・自動化・省人化により労働力不足をカバー

持続可能な社会の実現に向けて、気候変動リスクへの対応やカーボンニュートラルの実現、循環型社会といった課題に対する取り組みを進めています。

経営者は会社の戦略的な方向性及び社会状況と整合した環境方針を掲げ、グループ全体で事業活動を通じた環境負荷の低減や限りある資源の有効活用、ステークホルダーとの連携・協力に取り組んでいます。

環境宣言

明治電機工業株式会社は、経営理念である『信頼 すべては人から始まる：お客様と共に 従業員と共に 社会と共に』に則し、環境保護活動に取り組めます。

環境方針

- 方針 1** ▶ **環境法規制・要求事項の順守** 環境法規制、地域条例及びその他の要求事項を順守するとともに、自主基準を定め、環境負荷の低減、環境汚染の予防に努めます。
- 方針 2** ▶ **環境保護活動の推進** 当社における“事業活動”において環境への影響を考慮し、すべてのステークホルダーへ有用な環境情報の提供をするなど、環境保護に努めます。
- 方針 3** ▶ **継続的な改善** 環境保護活動を推進するために環境目標を設定し、マネジメントレビュー、内部環境監査を通じて定期的に評価、見直しを行い、環境マネジメントシステムの継続的改善を図ります。
- 方針 4** ▶ **環境方針の周知** この方針は、環境教育、社内広報活動、社内イントラネット等を通じて全社員及び当社のために働くすべての人に周知徹底を図ります。
- 方針 5** ▶ **環境方針の公開** 環境方針、環境に対する取り組みは、当社ホームページ、広報活動並びに適切な機会を通じて一般の人にも開示します。

環境活動推進体制

経営者の下に環境管理委員会を設置し、環境活動を推進しています。環境管理委員会では、環境目標の立案、審議、並びに達成状況の審議を行っています。

また、社内外からの懸念・質問や、環境マネジメントマニュアル・規定の制定・改訂など、環境マネジメントシステムの維持管理を行う上で、当社全体に係る重要事項が生じた場合の審議を行っています。



環境保全に向けての取り組み

当社では、環境方針に基づき以下の環境負荷低減活動に取り組んでいます。

具体的な取組内容

省エネルギーの推進 地球温暖化対策として省エネ設備機器導入による電力使用量及びCO ₂ 削減に取り組んでいます。(LED照明 空調設備機器)	省資源の推進 ペーパーレス推進による事務用紙使用量の削減に取り組んでいます。	廃棄物の削減 廃棄物の削減と分別を徹底し、分別した廃棄物の約8割をリサイクルに回しています。	再生品の利用促進 事務用品の購入にあたり、環境配慮型商品を最優先に購入するよう努めています。
環境保全に関する情報提供 お客様へカーボンニュートラルにつながる情報提供及び改善提案を実施しています。	環境保全の推進 営業車のHEVシフト促進により、自動車の排気ガスによる大気汚染の防止に努めています。	省エネルギー商品販売の促進 カーボンニュートラルに貢献する商品の採用をお客様へ積極的に提案し、環境負荷の低減に努めています。	環境教育・コミュニケーション 社員への環境教育・啓蒙活動を推進し、地域清掃や古物回収など社会貢献活動にも積極的に参画しています。

ものづくりにおける環境負荷低減への取り組み事例

カーボンニュートラル商品パンフレット

日本の産業を大きく担う製造業は、工場での大量のエネルギー消費もあり、業界別ではCO₂排出量の占める割合が高くなっています。そこで当社は各仕入先様の省エネ素材につきまして、具体的なCO₂削減効果を見る化させたオリジナルパンフレットを作成し、お客様のカーボンニュートラル実現に向けての提案活動を行っています。

パンフレットは定期的に内容を更新し、CO₂使用量の見える化商品と、現状のCO₂排出量を具体的に減らす商品に掲載しています。そしてこれら商品を具体的に現場でどのように導入・実現すればいいかという現場実装支援まで行っているのが当社の強みです。

パンフレットは当社のホームページからダウンロードできますので、ぜひご覧ください。

(<https://cloud.swcms.net/meijidenkiPublic/ja/Inquiry2.html>)

このように一流のお客様や一流の仕入先様と協調して、自動化、省力化やカーボンニュートラルを実現していくことを原動力に、社会の発展とともに当社も持続的な成長をしていきたいと考えています。



社内DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進

2024年2月、最新のDXに触れ、業務改善に向けた新しい視点や気づきを得ることを目的に「DX Solution展示会」を本社ビルにて開催しました。当日のセミナーはペーパーレスをテーマに、PC-FAX(パソコンから直接FAX送受信)や承認フロー、PDFの編集、部署内や組織間での情報伝達の活用方法について説明があり、他拠点からもオンラインで多くの社員が参加しました。このような取り組みを続けることで、2023年度の本社における紙の使用量は対前年度比17.8%減となりました。今後もDXによる業務効率の向上を全社的に推進し、生産性の向上につなげていきます。



サステナビリティマネジメント

TCFD提言に基づく情報開示

気候変動への対応を重要な経営課題の1つと位置付けし、TCFD提言で推奨される「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4つの開示項目に沿った情報を開示しています。

気候変動に係るリスク及び機会を特定することにより、当社における最重要項目を一覧化して対応策を講じることで、事業の持続的成長と企業価値向上に努めてまいります。

1 ガバナンス

当社では、気候変動を含むサステナビリティ課題に対応するための適切なガバナンス体制を構築しています。「サステナビリティ推進体制図(▶P.25)」に則り、課題の達成に向けた活動を推進しています。

2 戦略

サステナビリティを巡る課題の中でも、特に気候変動に係るリスク及び機会が自社の事業活動や収益などに与える影響への対処は当社が持続的に成長し、中長期的に企業価値の向上を図る上で極めて重要なものと考えています。

「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言に基づき、1.5℃シナリオと4℃シナリオのそれぞれにおいてシナリオ分析を実施しました。

- 参照したシナリオ
 - 1.5℃シナリオ: IEA World Energy Outlook 2023(NZE2050)、IPCC(SSP1-1.9)
 - 4℃シナリオ: IEA World Energy Outlook 2018(SDS)、IEA World Energy Outlook 2023(Pre-Paris/STEPS)、IPCC(SSP5-8.5)
- 影響度
 - 大: 当社の営業利益(単年度)への影響が50百万円以上(2024/3期営業利益に対する影響度約1.7%)
 - 中: 当社の営業利益(単年度)への影響が10百万円以上50百万円未満
 - 小: 当社の営業利益(単年度)への影響が10百万円未満(2024/3期営業利益に対する影響度約0.3%)
- 時間軸
 - 短: 中期: 2030年まで
 - 長期: 2050年まで

図表1 リスクと機会一覧

リスク・機会	小分類	概要	時間軸	影響度		対応策
				1.5℃	4℃	
物理リスク	急性	サイクロン、洪水などの異常気象の激甚化	短・中期	小	中	・自社オフィスや工場のアセスメントを行い、災害リスクの低い場所に拠点を構えるとともに、建物そのものの災害対策を実施
	慢性	平均気温の上昇	短・中期	小	中	・サプライヤーと連携し情報収集を迅速に行う体制を整備し、供給網寸断を回避 ・サプライチェーンのアセスメントを実施し、商材の供給停止による影響が高いと判断される商材については調達先の分散化を行うなどリスクマネジメントを強化
移行リスク	政策及び法規制	GHG排出の価格付け進行(カーボンプライシング)	長期	大	小	・Scope1、2の目標達成に向けた削減計画の実行
	市場	原材料コストの高騰	短・中期	小	小	・ガソリン使用量低減のため、営業車のHEVシフトを促進 ・純水素型燃料電池発電機を活用した再エネ推進
機会	製品及びサービス	低排出商品及びサービスの開発及び/又は拡張	短・中期	大	小	・CN商品の顧客提案の積極化・拡販 ・CN商品の販売ラインアップの拡充 ・展示会やセミナー開催によるCN情報の発信
	市場	新しい市場へのアクセス	長期	大	中	・次世代モビリティ需要の拡大に伴う関連商品(検査装置・搬送機械など)の拡販及びラインアップ拡充

シナリオ分析の結果、1.5℃シナリオでは特に炭素税導入による操業コスト増加の影響が大きくなる可能性が高いことが確認でき、当社リスクに関してはGHG排出削減に向けて、再生エネルギーの導入や営業車のHEV化を進めています。一方、次世代モビリティ需要の拡大に伴う関連商品を積極的に取り扱うことは、事業拡大・企業価値向上につながる大きな機会として捉えています。

また4℃シナリオでは自然災害の激甚化に伴う物理リスクの影響が大きく、災害によるサプライチェーンの寸断の可能性もあることから、仕入先様との連携をより強化しつつ調達先の分散化を図るなどによるリスクマネジメントの強化を実施します。

シナリオ分析の結果を踏まえ、当社は次年度以降も継続的にシナリオ分析を実施し、シナリオ分析の精度を高めてまいります。

3 リスク管理

当社の気候変動に関するリスクの特定・評価は以下の方法により、TCFD推進事務局を中心に実施しました。

シナリオ分析における検討プロセス



リスクと機会では、発生可能性や財務的影響度、当社を取り巻く環境の側面から重要度の高いものを抽出して評価をしています。検証された気候変動関連リスクは必要に応じて取締役会に報告され、適切な管理・監督が行われています。今後はリスクごとに、担当部署に連携を行い、担当部署で対応策を実行する予定としています。

また当社のリスク全般を管理する内部統制委員会と連携して、気候変動に係るリスク管理を全社のリスク管理プロセスへ反映することを検討しています。

4 指標と目標

当社はGHG排出量の削減に向けて、図表2のとおり事業活動に伴うGHG排出量(Scope1、2、3)を算定しました。算定にあたっては現時点では当社単体のみですが、今後対象範囲を広げて連結ベースでの開示を目指してまいります。また、Scope3はCategory1~8まで算定しており、引き続きCategory9以降の算定を進めてまいります。

図表2 CO₂排出量実績

項目*1 (単位:t-CO ₂)	2018年度実績 (基準年)	2021年度	2022年度	2023年度
Scope1 (基準年比)	537.2	490.4 (8.7%削減)	477.6 (11.1%削減)	493.6 (8.2%削減)
Scope2 (基準年比)	481.1	387.3 (19.5%削減)	442.7 (8.0%削減)	536.3 (11.5%増加)
Scope3*2 (基準年比)	225,941.8	-	210,923.3 (6.6%削減)	-

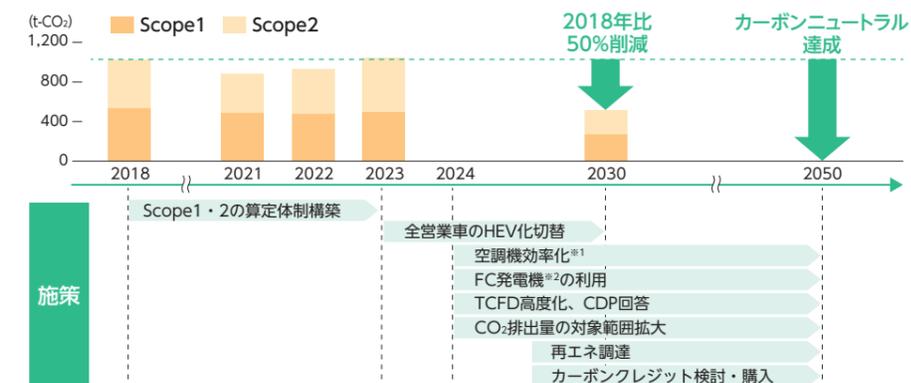
*1:対象範囲は当社単体 *2:対象範囲はCategory1~8

図表3 CO₂削減目標

項目 (単位:t-CO ₂)	2018年度実績 (基準年)	2030年度	2050年度
Scope1	537.2	50%削減 (2018年度比)	カーボン ニュートラル
Scope2	481.1		
Scope3	225,941.8	-	

図表3のとおり事業活動で排出するGHG排出量を実質ゼロにすべく、2030年度には2018年度を基準として50%削減の目標を掲げています。当社が掲げた目標を達成するために、2030年を目途にすべての営業車をHEV化するとともに、エアコン室外機の攪拌機導入、熱交換率改善パネル導入などの空調機効率化を実施します。

図表4 排出量削減イメージ及び移行計画(ロードマップ)



*1:空調機効率化とは、エアコン室外機の攪拌機導入、熱交換率改善パネル導入を指す。
*2:FC発電機とは純水素型定置式燃料電池発電機の略称で、水素を活用したグリーンな発電システム
詳細は以下ウェブサイトをご参照:
https://www.meijidenki.co.jp/ja/index/main/07/teaserItems2/0/file/fchatsudenki_blueclover.pdf

サステナビリティマネジメント

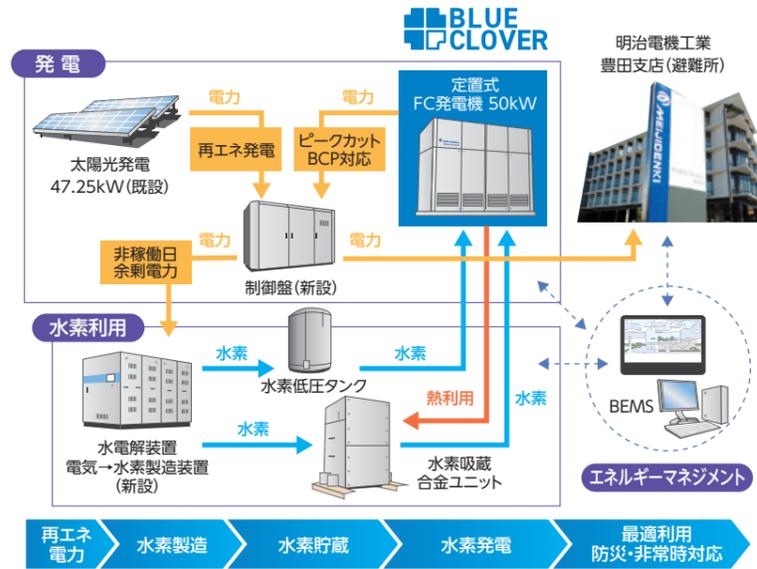
特集2 水素社会の実現に向けて 事業を通じた環境負荷低減

Pick Up事例

明治電機工業 豊田支店における再生可能エネルギー由来水素利活用

カーボンニュートラルをはじめとした環境ビジネス強化の主要施策として、再生可能エネルギー由来水素製造モデル事業(水素製造・利用)の実証、社会実装を掲げています。

当社の豊田支店では、敷地内に設置した太陽光発電の余剰電力(非稼働日発電分)を活用し、水電解水素製造装置にて水素を製造し貯蔵しています。その水素を利用して、明治電機工業製純水素型定置式燃料電池発電機「BLUE CLOVER」から電気を供給し、社屋の電力ピークカット、非常時給電(BCP)を実現するエネルギーマネジメントシステムを導入しました。この設備は、環境省「再エネ等由来水素を活用した自立・分散型エネルギーシステム構築補助事業」の採択を受け、2024年2月に建設が完了し、2024年4月から稼働しています。



事業での検証項目

1. 水素製造装置や純水素型定置式燃料電池発電機を設置し、ピークカットやデマンドレスポンス、BCP運転など様々なオペレーションを実施し、設備の効率や耐久性などの性能を評価します。
2. 設備機器の構成や施工方法、メンテナンス手法などの低コスト化に対する検討を行い、今後の水素利活用モデル普及に向けたノウハウを蓄積し、水素・燃料電池戦略ロードマップ実現に向けた設備開発施工、メンテナンス手法の確立につなげます。

本設備で製造、利用される再エネ由来水素が「中部圏低炭素水素認証制度」に認定

当社が申請した低炭素水素製造に係る事業計画「再生可能エネルギー由来水素利活用プロジェクト」が、2024年4月「中部圏低炭素水素認証制度」に認定され、翌5月に認定証授与式が行われました。
 ※愛知県HP(ネットあいち) <https://www.pref.aichi.jp/soshiki/ondanka/low-carbon-hydrogen.html>



低炭素水素製造予定量	2,556 Nm ³ /年(重量換算値 0.23 t-H ₂ /年)
------------	--

人とくるまのテクノロジー展2023NAGOYAに出展・水素事業についてパネル展示

2023年7月、Aichi Sky Expoにて開催された「人とくるまのテクノロジー展2023NAGOYA」に出展しました。自動車業界におけるCASEに向けた技術開発とカーボンニュートラルなどの顧客課題解決への貢献に向けて、「モビリティソリューション」と「カーボンニュートラル」をテーマに、当事業についてもパネルを展示しました。自動車メーカー様や部品メーカー様、個人投資家様や水素発電機に興味をもつ自治体の方々々が来場され、多くのお客様に興味を持っていただきました。



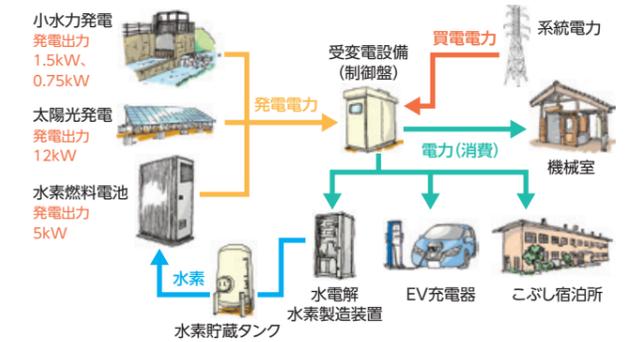
Pick Up事例

能登半島「春蘭の里」 ゼロカーボンビレッジ実証システム設計・整備

本事業では、能登町「春蘭の里」の宮地小学校跡地にある、地域交流の場としてリニューアルされた「宮地交流宿泊所 こぶし」において再生可能エネルギーを活用して、水素を製造貯蔵し、燃料電池で電気として利用する取り組みを進めるにあたり、当社がシステム設計、整備工事を落札し、施工、完成しました。「春蘭の里」の美しい里山景観との調和に配慮しながら、地域のゼロカーボンを目指したエネルギー地産地消の実証システムとして構築しています。

エネルギーシステムの仕組み

再生可能エネルギーである太陽光発電・水力発電を宿泊施設(こぶし)で利用し、あまった電力を水素に変えて、タンクに貯め、夜間など電力が足りない時間帯に水素燃料電池で発電します。また、地域の自立可能な分散型電源として、非常用電源としても期待できます。このように、地域内でエネルギー(電気)をつくって、貯めて、使う流れを「地産地消エネルギーシステム」と呼び、「ゼロカーボン」の実現に向けて、今後の普及が期待されています。



課題① 災害時の対応

2024年1月1日、石川県能登地方で震度7の地震が発生しました。被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。地震発生後、本実証設備では貯蔵水素を使って燃料電池が自立運転し、水素が尽きるまで数時間発電を継続しました。今回は実証のため、自立運転発電電力はシステムの監視・制御、補器類で消費されたと推測されますが、今後は、全体システム・規模を大きくすることで、施設・地域の防災用電力として、地産地消による水素利用の活躍が期待できます。

課題② 今後の展開

水素は利用時にCO₂を排出せず、高効率に電気・熱を取り出すことが可能であるため、地球温暖化対策において重要なエネルギー源として期待されています。水素を身近なエネルギーとして活用する水素社会の実現と、脱炭素社会の実現に向け、水素の果たす役割は極めて大きく、様々な水素利活用への取り組みが進められています。当社もこれまでに複数の水素利活用「実証」に取り組んでまいりました。これまでの実証の中から新技術の有用性や革新性を示し、脱炭素化に向けた水素社会「実装」へとつなげてまいりたいと考えています。『実証から実装へ』

持続的成長を図る上で、従業員一人一人が“新たな価値創造”と“自ら考え考動する”能力を有することが重要と考えています。そのためには、業界における知識・経験・能力の他、様々な経験・技能・属性を反映した視点や価値観の存在が強みになるという認識のもと、「多様性の確保」に取り組んでいます。

■ 人的資本方針 (多様性の確保)

多様性確保に向けた人材育成方針と社内環境整備方針は次のとおりです。

当社グループは、従業員一人一人がその有する能力を高め、それを最大限発揮するためには、会社はその成長をサポートしながら、従業員自らキャリアを形成できる制度や仕組みが重要と考えています。特に、女性、外国人、中途採用者においては、その能力を発揮するに当たり、職場環境や業界における知識・経験・能力等においてハンディとならないように、その人材の育成及び環境整備に努めています。

方針 1	ジェンダー ギャップの解消	<ul style="list-style-type: none"> ■ キャリア形成のための教育、研修支援 ■ 次世代の女性管理職の計画的な育成やその前提となる準管理職への登用の推進 ■ 出産、育児との両立支援 ■ 女性が活躍するための組織風土の醸成
方針 2	多様なバック グラウンドを もつ社員登用	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社内外における教育、研修支援 ■ 事業戦略に基づく外国人の計画的採用 ■ 海外子会社との人材交流
方針 3	積極的な 中途採用	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社内外における教育、研修支援 ■ 事業戦略に基づく中途採用者の計画的採用

人事担当責任者メッセージ

当社グループは、成長を続ける中で、人材の多様性と人権の尊重を基盤とした「人的資本経営」を推進しています。私自身、米国及びタイに駐在した経験から、多様な人種、宗教、ジェンダーに対する理解と受け入れの重要性、そして多様性が組織の成長において不可欠であることを実感しています。

現在、当社グループの第11次中期経営計画では、ROE10%以上、営業利益率5%以上達成を目標として掲げています。これらの財務目標を達成するためには、多様な人材を積極的に採用し、その能力を最大限に引き出す環境を整えることが重要だと考えています。前期より外国人採用の取り組みを強化し、今期は外国人インターンシップの受け入れも実施しています。このような活動を通じ、世界中から多様なバックグラウンドを持つ人材を迎え入れ、新たな視点と革新を組織にもたらすことを期待しています。

また、すべての従業員が安心して働ける職場環境の整備にも力を入れています。これには、人権の尊重、ハラスメントの防止、職場の安全確保が含まれます。我々は、職場に潜在する無意識の偏見(アンコンシャス・バイアス)を認識し、それらを一つずつ解消していくことが重要であると考えています。これにより、従業員一人一人が持つ潜在能力を最大限に引き出し、企業全体の競争力を高めることができます。

人的資本経営は、単なる経営戦略ではなく、当社グループの持続的成長と企業価値向上に直結する重要な要素です。これからも、従業員の成長と幸福を追求し、社会全体に貢献できる企業を目指してまいります。



執行役員 企画管理本部長
成瀬 克久

■ 指標及び目標

方針 1	ジェンダー ギャップの解消	2030年度女性管理職比率 10%	女性の活躍する環境・制度の構築を重要な経営課題と位置付けています。
方針 2	多様なバック グラウンドを もつ社員登用		当社グループの事業が国内中心であること、また海外事業についても取引先の多くが日系企業であることから、外国人管理職登用について特に目標値を設定しておりません。しかしながら、当社グループのお客様のグローバル化に伴い、事業を発展させる上で、外国の風習や考え方に対応できる人材の必要性は年々高まっており、国内外問わず、能力のある者を管理職に登用していきます。 <参考>2023年度 外国人管理職比率 12.8%
方針 3	積極的な 中途採用		中途採用にあたっては、当社グループの事業・経営課題に取り組む上で、既存の人材の知識・経験・能力を強化及び補完できる人材を採用することが重要と考えており、特に管理職登用について目標値を設定しておりません。 <参考>2023年度 中途採用者管理職比率 29.1%

■ 取り組み内容、実績

事務職(=一般職)を「エリア限定総合職」とし、管理職への登用も可能にしました。また、主にエンジニアリングビジネスの知識経験、能力を有する多様な人材を積極的に採用しています。

■ 取引先の技能競技大会出場による社員教育について

取引先の技能競技大会への参加を通じた社員教育を推進しています。



2023年度は、「プログラミングロボットカー」及び「電気コテはんだ付け」にエンジニアリング事業本部の社員が出場しました。「プログラミングロボットカー」は、汎用小型マイコンの制御プログラム開発技能を競うもので、タイヤのついた小型のロボットカーが指定されたルートを移動し、そのタイムで順位が決まります。車の構成は変更不可で、プログラム次第の競技です。本番は一発勝負という難しい条件の中、残念ながら完走はできませんでしたが、今後の挑戦につながる貴重な経験となりました。また「電気コテはんだ付け」は3位に入賞しました。

このように、当社グループは取引先との協力を通じて、社員の技術力・モチベーション向上と企業全体の成長を目指しています。技能競技大会への参加は、その一環として重要な役割を果たすと考えています。



サステナビリティマネジメント

人的資本・人権・市民社会への取り組み

キャリア構築の考え方

「従業員満足なくして顧客満足なし」という考えに基づき、従業員の多様性、人格、個性を尊重し相互信頼・相互協力のもと、「夢」と「誇り」の持てる職場作りを行っています。これにより働きがいのある魅力ある会社に従業員自ら変えていくことを目指しています。

1 自律的なキャリア形成	<ul style="list-style-type: none"> ・社員自らが主体的にキャリアビジョンを描き、企業は個人の挑戦と成長の機会を提供・支援します。 ・個人の価値観やライフプランに応じた柔軟なキャリアの選択肢を提供します。
2 ダイバーシティとインクルージョンの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・性別・年齢・人種・国籍などの属性や障がいの有無、性的指向・性自認などの多様性を尊重し、一人一人が能力を最大限に発揮できるよう公平な機会を提供します。 ・多様性が組織の活力やパフォーマンスの向上につながるよう、メンバーが対等に組織に参画し、自由闊達な議論ができる風土を醸成します。 ・ジェンダーギャップの解消に向け、制度・運用・意識などのあらゆる側面から積極的な措置を講じます。 ・多様な価値観や働き方を尊重し、長く働ける環境を提供します。
3 納得感のある処遇	<ul style="list-style-type: none"> ・属人的要素ではなく、職務や成果に応じたメリハリのある処遇とします。 ・挑戦への姿勢やプロセスを適切に評価します。 ・個人の成果に加え、組織力向上のための貢献度も評価します。 ・評価・処遇制度は公平かつ透明性のあるものとします。

研修・教育体制

主要メーカーを核にした課題解決型提案営業を実現できる営業力、営業技術力を目指し、スキルや新技術力習得のためのメーカー研修や教育プログラムの運用を行っています。また、従業員の自己啓発を支援する制度や次世代のリーダーを育成すべく管理者育成研修を行っています。

- ・「**階層別研修(総合職・エリア限定総合職)**」：新入社員や中堅社員、管理職などの階層ごとに必要な知識・考え方を身につける研修
- ・「**商品・メーカー研修**」：当社が代表的に取り扱っている機器や主要な仕入先メーカーによる技術的な指導・教育
- ・「**営業研修・SE研修・エンジニアリング研修(担当業務研修)**」：営業職や技術職などの「職種」や自身が携わっている「業務」に応じた研修

階層	階層別研修(総合職)			階層別研修(エリア限定総合職)	商品・メーカー研修	営業研修	SE研修	エンジニアリング研修	コンプライアンス研修	自己啓発
	業務遂行能力	対人関係能力	総合判断力	業務遂行能力	知識・技能	技能	技能	技能	知識	知識・技能
1年目	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
2年目~5年目			↓	↓	↓	↓	↓			
中堅	↓	↓	↓	↓	↓					
管理職			↓	↓	↓					↓

ワーク・ライフ・バランス

全従業員を対象に、育児休業の取得を推進しています。本人又は配偶者が妊娠した際には個別に案内を行い、育児休業を取得しやすい風土づくりに努めています。育児休業後の従業員の復職率及び定着率は100%を維持しています。介護が事由の場合も、介護休暇等の制度を利用できます。

また年次有給休暇促進のため、取得日数の5日間は期初に計画を提出することとしています。なお、時間有給休暇制度を年間40時間まで、半日有給休暇制度も年間6回まで柔軟に取得できる制度を取り入れています。各部門の管理職へ部下の取得状況を定期的に配信し進捗確認することで、積極的な有給休暇の取得を促し、取得日数のさらなる向上を目指しています。

制度

1. 妊娠中の通勤緩和措置
2. 育児休業制度
3. 育児短時間勤務制度 (子が小学校就学の始期に達するまで)
4. 子の看護休暇制度
5. 介護休業制度
6. 介護休暇制度
7. 介護短時間勤務制度

自己申告制度

全従業員を対象に、現在の仕事の状況、将来のキャリア、職場や経営全般に関することなど、あらゆる事項について自身の考えを経営層に直接伝える制度として「自己申告制度」を毎年実施しています。

上司をはじめ役員にもその内容を共有することで、適切な人員配置や職場環境改善につなげており、従業員が仕事・職場環境の充実と心身の健康増進を図りながら、いかに能力を発揮し挑戦できる組織を目指し、風土醸成や制度、職場環境づくりに取り組んでいます。自己申告書における従業員満足度においても、「かなり満足」「満足」と感じている割合が高い水準で推移しています。



人権への考え方

企業として人権尊重に努めるとともに、職務遂行過程における社員の行動についても、人権が尊重されるよう努めています。人権の基本原則は「企業行動についてのガイドライン」に明記し、常に確認できるようにしています。これにより、当社グループはすべてのステークホルダーの人権を尊重し、持続可能な社会の実現に寄与します。

基本原則	体制	主な取り組み
1 差別の禁止 国籍・人種・民族・出身地・信条・宗教・性別・社会的身分・身体障害などによる差別や嫌がらせ、その他一切の不当な取り扱いをしてはならない。	代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」が、人権基本原則の策定、人権に関する取り組みの定期的な評価を行い、組織全体の体制強化に重要な役割を果たしています。	1 内部通報制度 人権侵害に関する苦情を受け付け、公正かつ迅速に対応するための制度を設けています。(▶P.41)
2 ハラスメントの禁止 職場における相手の意に反した言動や、冗談・行為などを行ってはならない。		2 監査等委員によるヒアリングの実施 常勤監査等委員が従業員に対して定期的に面談を行い、職場における人権侵害の有無をヒアリングしています。
3 プライバシーの尊重・個人情報の尊重 一人一人のプライバシーを尊重し、個人の秘密情報は細心の注意をもって取り扱い、それをみだりに漏洩したり、不必要に知ろうとしてはならない。		3 ハラスメント教育の実施 管理職を対象に外部の専門講師による教育を実施しています。

市民社会への取り組み

当社グループの企業活動は地域の皆様の支えがあってこそ成り立っていると考えています。そのため、毎年社会貢献活動の一環として周辺の「清掃活動」や「献血活動」を実施しています。

活動内容	寄附・協賛
<ul style="list-style-type: none"> ● 地域清掃 年末の最終出勤日に、従業員総出で清掃活動を行っています。 ● 献血活動 各拠点にて実施していましたが、コロナ禍より献血ルームや献血バスへの案内をしています。 ● ペットボトルキャップ、古切手の回収 社内で回収したペットボトルキャップや古切手をNPO法人に提供し、医療支援や子どもたちへの環境教育等、様々な社会貢献に活用されています。またペットボトルキャップや古切手の回収はゴミの削減にもつながります。 	社会の一員として、災害が起きてしまった際の義援金活動や、芸術・スポーツなどの文化活動支援を積極的に行っています。 2023年度支援先：石川県、名古屋少年少女発明クラブ、名古屋フィルハーモニー交響楽団、御園座、トヨタヴェルブリッツ、名古屋グランパスエイト 等

取締役一覧(2024年6月26日現在)



取締役のスキル・マトリックス

氏名	性別	属性	地位	企業経営	事業・業界	企画・管理	財務・会計	法務・コンプライアンス
杉脇 弘基	男性		代表取締役社長	◎	◎	○		
舟橋 範	男性		代表取締役専務	○	○	◎	◎	
佐合 俊治	男性		取締役	○	◎			
渥美 芳英	男性		取締役(監査等委員)	○	○	◎	◎	○
水尾 衣里	女性	社外・独立	取締役(監査等委員)	◎	○			○
浅井 清貴	男性	社外・独立	取締役(監査等委員)				◎	○
竹内 裕美	女性	社外・独立	取締役(監査等委員)			○		◎

(注) 1. 取締役(監査等委員)水尾衣里氏、浅井清貴氏及び竹内裕美氏は、社外取締役であります。
2. 「◎」は、その地位・役割において、特に重視するものであります。各人の有するすべての知識・経験及び能力を表すものではありません。

1 代表取締役社長
杉脇 弘基 取締役会出席状況 16/17回

1987年 4月 当社入社
2012年 4月 MEIJI CORPORATION取締役社長
2014年 7月 当社執行役員
2017年 4月 当社執行役員第1営業本部長
2019年 4月 当社執行役員企画管理本部長
2020年 4月 当社執行役員
2020年 6月 当社取締役
2021年 6月 当社代表取締役社長(現任)

2 代表取締役専務
舟橋 範 取締役会出席状況 17/17回

1983年 3月 当社入社
2008年 6月 当社執行役員
2010年 4月 MEIJI CORPORATION取締役社長
2011年 4月 当社執行役員国際事業本部長
2012年 4月 当社執行役員企画管理本部長
2012年 6月 当社取締役企画管理本部長
2017年 6月 当社代表取締役専務企画管理本部長
2019年 4月 当社代表取締役専務
2020年 4月 当社代表取締役専務企画管理本部長
2024年 4月 当社代表取締役専務(現任)

3 取締役
佐合 俊治 取締役会出席状況 17/17回

1983年 3月 当社入社
2008年 6月 当社執行役員
2011年 4月 当社執行役員第1営業本部長
2012年 6月 当社取締役第1営業本部長
2014年 4月 当社取締役ソリューション事業本部長
2016年 6月 当社常務執行役員ソリューション事業本部長
2017年 4月 MEIJI CORPORATION取締役社長
2019年 4月 当社常務執行役員第1営業本部長
2021年 6月 当社取締役第1営業本部長
2023年 4月 当社取締役(現任)

4 取締役(監査等委員)
渥美 芳英 2024年6月26日就任

1990年 4月 当社入社
2011年 4月 当社管理部長
2024年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

5 社外取締役(監査等委員)
水尾 衣里 取締役会出席状況 11/13回

1994年 4月 名古屋女子文化短期大学(現名古屋文化短期大学) 助教授
2003年 4月 名城大学人間学部助教授
2009年 4月 同大学人間学部教授(現任)
2014年 1月 愛知県環境審議会委員(現任)
2019年12月 日本放送協会(NHK)経営委員会経営委員(現任)
2021年 2月 日本放送協会(NHK)監査委員会監査委員(現任)
2023年 6月 当社取締役
2024年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

(重要な兼職の状況)
愛知県環境審議会委員
日本放送協会(NHK)経営委員会経営委員
日本放送協会(NHK)監査委員会監査委員
(注) 取締役水尾衣里氏は、2023年6月27日開催の第67回定時株主総会において新たに選任されたため、取締役会の開催回数以外の取締役と異なります。

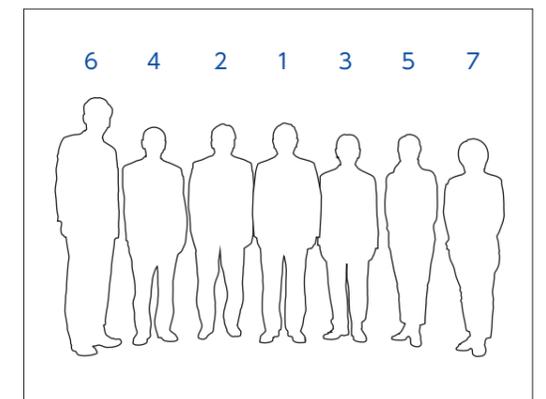
6 社外取締役(監査等委員)
浅井 清貴 2024年6月26日就任

1980年 4月 名古屋国税局入局
2011年 7月 札幌南税務署副署長
2017年 7月 伊勢税務署長
2021年 7月 名古屋国税局課税第二部長
2022年 8月 浅井清貴税理士事務所開業(現任)
2024年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)
(重要な兼職の状況)
浅井清貴税理士事務所税理士

7 社外取締役(監査等委員)
竹内 裕美 2024年6月26日就任

2000年10月 名古屋市弁護士会(現愛知県弁護士会)登録 服部豊法律事務所入所
2005年10月 鬼頭・竹内法律事務所開設
2008年 7月 弁護士法人鬼頭・竹内法律事務所パートナー(現任)
2019年 3月 株式会社安江工務店社外取締役(監査等委員)(現任)
2020年 4月 愛知県弁護士会副会長
2021年 6月 未来工業株式会社社外取締役(監査等委員)(現任)
2022年10月 公立大学法人名古屋市立大学監事(現任)
2024年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

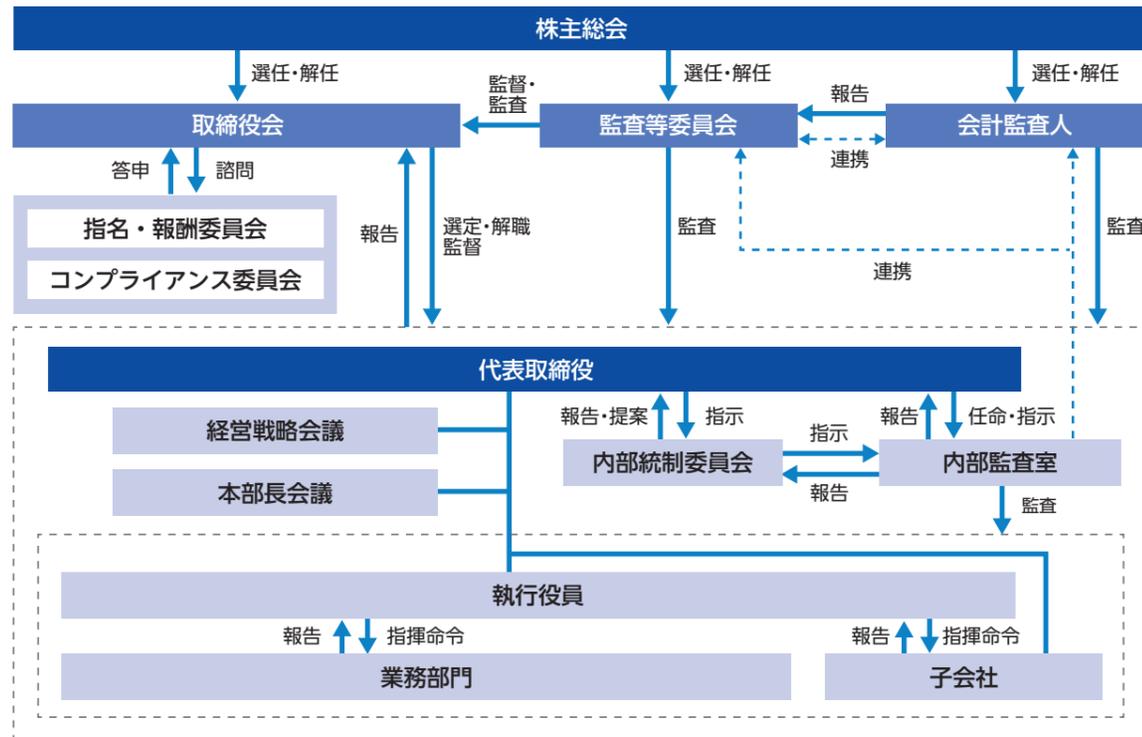
(重要な兼職の状況)
弁護士法人鬼頭・竹内法律事務所パートナー
株式会社安江工務店社外取締役(監査等委員)
未来工業株式会社社外取締役(監査等委員)
公立大学法人名古屋市立大学監事



基本的な考え方

「信頼 すべては人から始まる お客様と共に 従業員と共に 社会と共に」という経営理念のもと、会社が、株主をはじめ顧客・従業員・地域社会等の立場を踏まえた上で、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うことができる体制を探索・実現していくことが、当社グループの持続的成長と企業価値の向上を図る上で最も重要であると考えています。

ガバナンス体制図



ガバナンスのあゆみ

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
2007年 業績連動報酬制度の導入									
2016年 監査等委員会設置会社へ移行									
2019年 指名・報酬委員会を設置									
2019年 譲渡制限付株式報酬制度の導入									
2023年 女性社外取締役の就任									
2024年 女性社外取締役1名増員									
取締役 (監査等委員を除く)	3名					4名		5名	3名
取締役 (監査等委員)	4名								
社外取締役比率	43%					38%		44%	43%
女性取締役比率	0%							11%	29%

取締役会の実効性評価

当社は取締役会全体の実効性について、年1回実施している全取締役に対するアンケート結果を踏まえて、分析・評価を行っています。評価結果の振り返りと今後の取り組みについては、取締役会で議論を行い、課題の把握と対話の充実に努めています。

対象者:全取締役 実施時期:4月

アンケート項目

- (1) 取締役会の構成・運営に関する実効性
- (2) 取締役会の役割・責務に関する実効性
- (3) 監査等委員会の役割・責務に関する実効性
- (4) 社外役員の役割・責務に関する実効性
- (5) 株主その他ステークホルダーへの対応に関する実効性

2024年4月に実施したアンケートの結果を踏まえて、2023年度の課題としてあげた下記3点に関する取り組みに関して、相当程度の成果があったことを確認しました。

- ① 取締役会の多様性向上のため、2024年6月の株主総会において女性取締役を2名選任
- ② サステナビリティ推進として、水素ビジネスやお客様の脱炭素実現に向けた商材提供への注力により引き合いや受注の増加
- ③ 社長による個人・機関投資家向け説明会や、マスメディアを利用した当社の事業内容・魅力の周知活動を積極的に実施

今後も持続的な企業価値向上のため、これらの課題に一層の充実度とスピード感をもって取り組み、社外取締役からの助言・提言を活用し、一層の透明性・公正性をもった経営判断ができる体制とするための環境整備の充実が重要であると確認しました。

役員の報酬額又はその算定方法の決定に関する方針

報酬等決定の基本方針に基づき、取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬等は、固定給与である基本報酬、業績連動報酬及び譲渡制限付株式報酬としています。監査等委員である取締役については、職務の性質上、固定給与である基本報酬のみとなっています。

- 報酬等決定の基本方針
- a. 優れた人材を確保・維持し、取締役として期待される役割を十分に発揮できる水準を確保すること
 - b. 会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図ることに主眼を置いた報酬体系とすること
 - c. 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すことができる、透明性、公正性の高い報酬体系とすること

報酬の種類	概要
固定給与である基本報酬	・各取締役の職位に応じて、経営環境、世間水準及び従業員給与等のバランスを考慮して報酬額を決定する。
業績連動報酬	・対象となる取締役は、法人税法第34条第1項第3号に定める業務執行役員であり、業務執行役員でない取締役(社外取締役を含む)を含まない。 ・取締役は経営者として当事業年度の最終利益に対して責任をもつことから、支給総額は親会社株主に帰属する当期純利益の金額に表Iの係数を乗じたものとし、支給総額は100,000千円を限度とする。 ・各取締役への配分方法は、役員による配分ウェイトを固定化し(表II)、株主総会後の取締役会で選任された取締役の役位に基づき決定する。
譲渡制限付株式報酬	・企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与え、株主との一層の価値共有を目的に取締役会で決定する。 ・取締役会決議に基づき、当社と対象取締役との間で、譲渡制限付株式割当契約を締結する。

表I

親会社株主に帰属する当期純利益	係数
①5億円未満の場合	-
②5億円以上10億円未満の場合	2.0%
③10億円以上15億円未満の場合	2.5%
④15億円以上20億円未満の場合	3.0%
⑤20億円以上の場合	3.5%

表II

役位	配分ウェイト
代表取締役社長	1.8
代表取締役専務	1.2
取締役	1.0

各報酬の構成比率

報酬等決定の基本方針に基づき、役員に応じて決定しています。

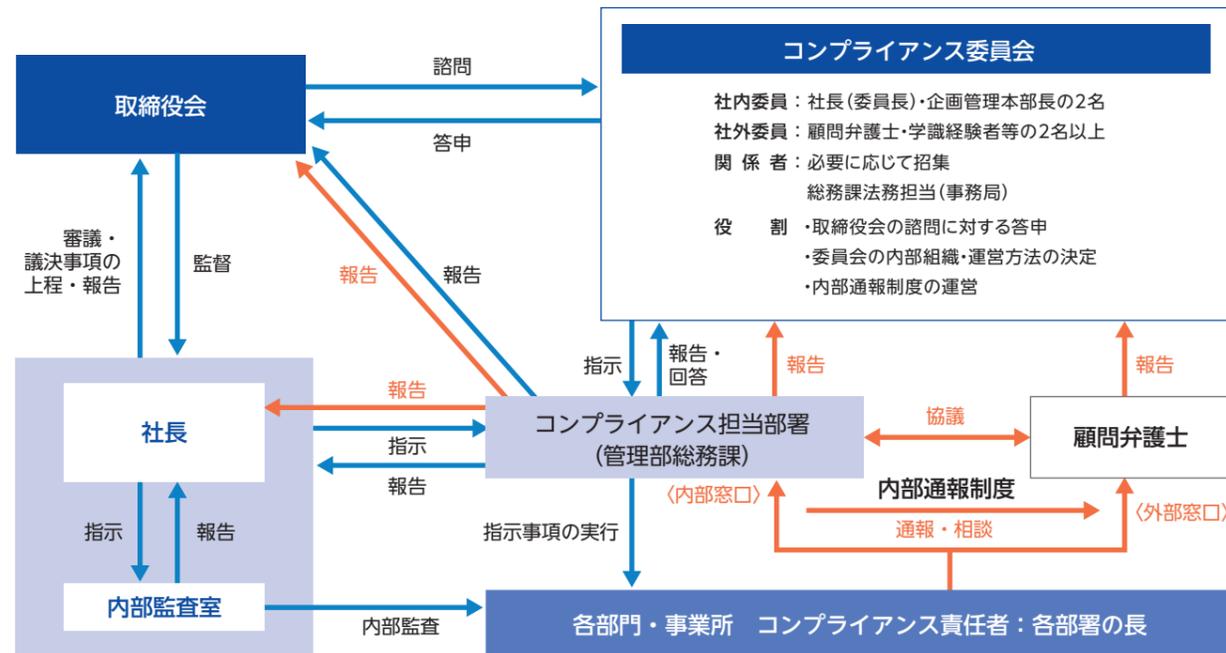
固定給与である基本報酬	業績連動報酬
40%	60%

(注)
1. 業績連動報酬における業績達成度が上限である場合のおよその目安となります。
2. 譲渡制限付株式報酬については、制度目的に照らし、取締役の株式保有状況等に鑑みて支給及び配分を決定するため、除外しています。

コンプライアンス

当社グループにおける法令等の遵守及び公正な事業活動の徹底を図ることを目的としたコンプライアンス規程を定めています。この規程に基づき、コンプライアンス委員会を中心としたコンプライアンス体制を整備しています。コンプライアンス委員会は、社内委員として代表取締役社長、企画管理本部長の2名及び社外委員2名で構成されています。原則として半期に1回開催されており、取締役会によるコンプライアンスに関する事項の諮問に対し答申を行う他、内部通報制度を管理運営し、取締役会による業務執行機関に対する監督、指導・助言につなげ、当社グループにおけるコンプライアンスの徹底を図っています。

コンプライアンス体制



コンプライアンス教育

当社グループの役職員を対象にコンプライアンス研修を継続的に実施し、企業行動規範の周知及び日々の業務におけるコンプライアンス問題等に関する教育を進めることで、コンプライアンス意識の醸成に努めています。

また遵守すべき事項や問題発生時の対応方法についてのリスク管理規程を当社の役職員に周知し、定期的に改訂を行っています。

内部通報制度

法令・定款・規程違反・ハラスメント等企業倫理に反する行為を防止、あるいは発見し、当社の継続かつ安定的発展を図ることを目的に内部通報制度を設けています。相談する窓口として、内部窓口と顧問弁護士による外部窓口を設置し、相談者が特定されず、いかなる不利益も受けないう徹底を図っています。内部窓口は、社長、取締役、及びコンプライアンス委員会へ、外部窓口はコンプライアンス委員会へ報告し、内部通報規程に基づき対応を図る体制をとっています。

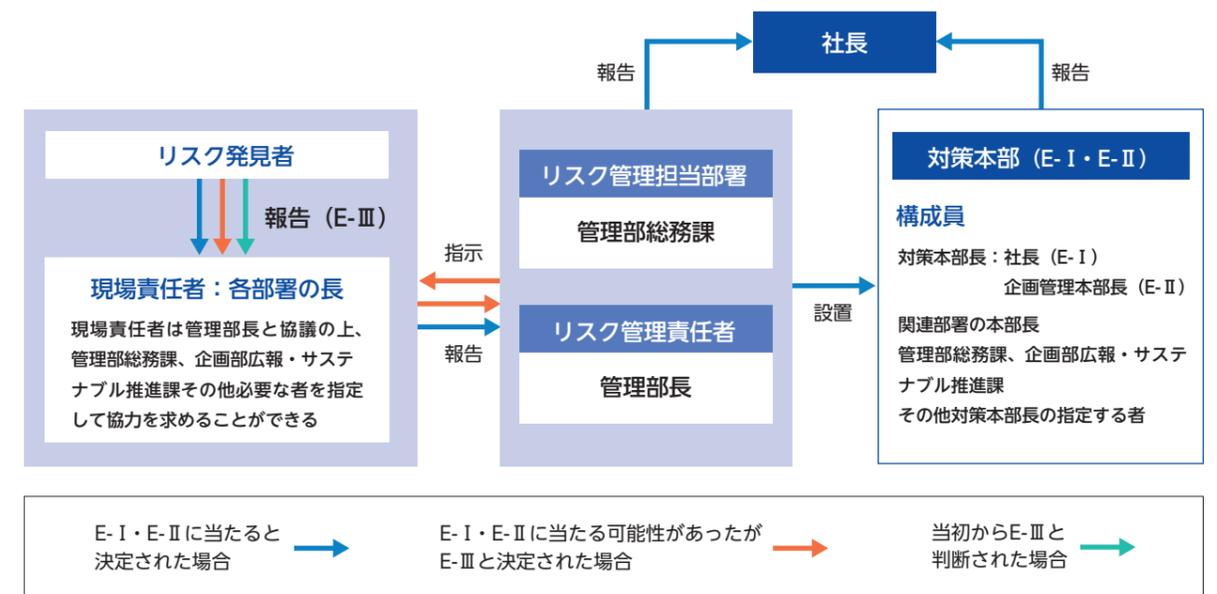
2023年度に実施したコンプライアンス研修

1. 下請代金支払遅延等防止法	新任管理者向け 中堅社員
2. 下請代金支払遅延等防止法の ケーススタディ研修	営業社員
3. 契約書とは 勉強会	新任管理者向け 中堅社員
4. ハラスメント教育	取締役、執行役員、管理職

リスクマネジメント

リスク管理規程を定め全社的なリスク管理体制を整備しています。具体的には、当社の経営理念、経営目標、経営戦略の達成を阻害する様々なリスクを3段階に分類し、それぞれに対応して代表取締役社長又は企画管理本部長を対策本部長とする対策本部並びに担当部署・責任者の役割を定めています。これにより、適切かつ効果的な対処を行うことで、リスクの顕在化に伴う損失を防止して当社グループの持続的成長と企業価値の向上を図っています。なお、リスクとしては、a. 外部環境に関するもの(自然災害・事故、犯罪、行政)、b. 業務活動に関するもの(商品・技術・サービス、仕入先、販売先、人事労務、情報・システム、財務・経理、資産保全、環境保全、法務・コンプライアンス)、c. 内部環境に関するもの(ガバナンス)、d. 海外に関するもの(海外拠点有事)、e. その他を想定しています。

リスク管理体制



E-I

会社経営に著しく重大な影響のあるもの

E-II

会社経営に重大な影響のあるもの

E-III

会社経営に対する影響の小さいもの

BCP(Business Continuity Plan 事業継続計画)

大地震が発生した場合に生じる被害を最小限に止め、人的安全の確保、事業の早期復旧・再開並びに企業としての社会的責任を果たすことを目的に、経営者及び従業員の行動基準として予防的・事後的対応指針を定めています。

また海外現地法人並びに就業する従業員及びその帯同家族が、海外現地法人の存続を脅かす又は現地従業員等の生命・身体を脅かす有事(「リスク管理規程」に規定する海外拠点有事の際のE-I・E-IIに該当するリスク)に遭遇した場合に備え、「海外有事危機管理マニュアル」を定めています。

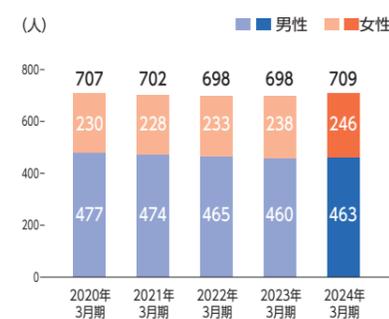
財務データ 明治電機工業株式会社及び連結子会社

		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
経営成績					
売上高	百万円	46,433	55,408	58,697	60,260
営業利益	百万円	1,148	1,997	2,274	2,005
経常利益	百万円	1,372	2,310	2,418	2,215
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	807	1,498	1,550	1,518
設備投資額 ※無形固定資産含む	百万円	101	81	102	395
減価償却費	百万円	116	116	125	139
財政状況					
総資産	百万円	27,224	30,862	32,162	33,341
負債	百万円	13,370	15,248	16,005	16,121
純資産	百万円	13,853	15,614	16,156	17,220
キャッシュ・フロー					
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	96	765	764	809
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	▲ 29	▲ 4	▲ 146	▲ 311
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	▲ 354	▲ 224	▲ 649	▲ 471
フリー・キャッシュ・フロー	百万円	67	761	617	498
1株当たり指標					
1株当たり純資産額(BPS)	円	1,209.27	1,362.95	1,410.26	1,503.16
1株当たり当期純利益金額(EPS)	円	69.23	130.77	135.37	132.55
1株当たり配当金	円	17.50	40.00	40.00	40.00
財務指標					
売上高営業利益率	%	2.5	3.6	3.9	3.3
自己資本比率	%	50.89	50.59	50.23	51.65
自己資本当期純利益率(ROE)	%	6.02	10.19	9.76	9.10
総資産当期純利益率(ROA)	%	3.1	5.2	4.9	4.6
配当性向	%	25.3	30.6	29.5	30.2

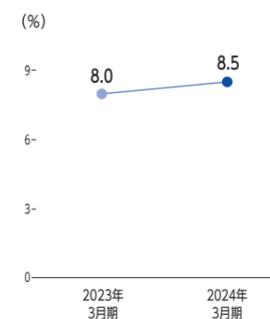
	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	67,849	82,978	80,408	63,910	67,749	70,947	74,580
営業利益	2,815	4,411	3,915	1,893	2,008	2,724	2,914
経常利益	3,010	4,636	4,090	2,162	2,439	3,050	3,332
親会社株主に帰属する当期純利益	2,147	3,153	2,759	1,515	1,780	2,191	2,426
設備投資額	151	873	158	907	786	1,045	407
減価償却費	186	183	201	216	233	220	226
総資産	38,014	42,940	44,694	41,747	44,666	51,351	52,148
負債	18,781	21,391	21,556	17,195	17,337	21,939	19,084
純資産	19,232	21,548	23,138	24,551	27,328	29,411	33,063
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 686	2,272	3,079	3,452	1,136	▲ 3,820	5,733
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 145	▲ 903	▲ 9	▲ 885	▲ 710	▲ 897	▲ 326
財務活動によるキャッシュ・フロー	727	▲ 912	▲ 2,080	▲ 743	489	1,661	▲ 3,132
フリー・キャッシュ・フロー	▲ 831	1,368	3,070	2,566	426	▲ 4,718	5,407
1株当たり純資産額(BPS)	1,678.74	1,868.43	2,001.82	2,125.45	2,144.63	2,306.54	2,577.33
1株当たり当期純利益金額(EPS)	187.47	275.22	240.69	132.13	154.08	173.23	191.46
1株当たり配当金	55.00	82.00	72.00	60.00	47.00	52.00	58.00
売上高営業利益率	4.1	5.3	4.9	3.0	3.0	3.8	3.9
自己資本比率	50.59	49.85	51.36	58.38	60.74	56.83	62.86
自己資本当期純利益率(ROE)	11.78	15.52	12.44	6.40	6.91	7.78	7.83
総資産当期純利益率(ROA)	6.0	7.8	6.3	3.5	4.1	4.6	4.7
配当性向	29.3	29.8	29.9	45.4	30.5	30.0	30.3

非財務データ

従業員人数(連結)



女性管理職比率(連結)



離職率※(単体)

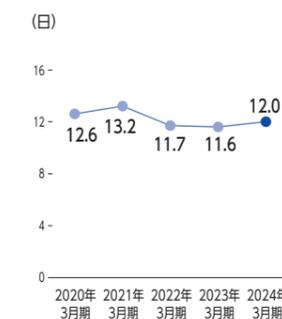


※分子…4/1～3/31間の離職者総数(定年退職等も含む)/分母…起算日(4/1)在籍人数

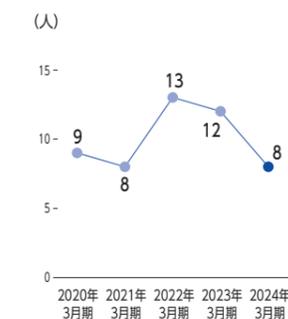
平均勤続年数(連結)



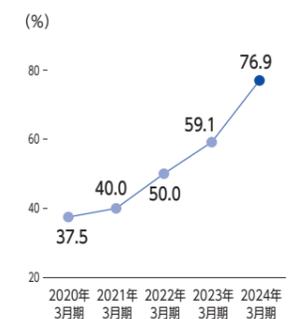
平均有給休暇取得日数(単体)



産休取得者数(単体)



育児休暇取得率(単体・男女)



会社概要 (2024年3月31日現在)

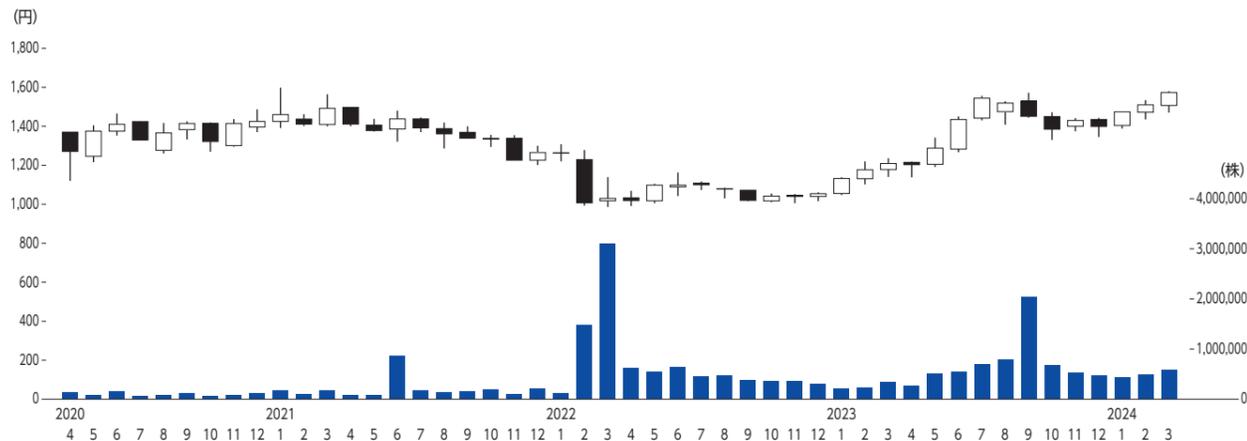
会社名 明治電機工業株式会社
 創立 1920年(大正9年)7月
 資本金 16億5,832万3千円
 従業員数 709名(連結)
 本社所在地 〒453-8580
 名古屋市中村区亀島二丁目13番8号
 事業内容 電気機器・計測器及び電気設備並びに自動・省力化用機能部品とその設備の販売及び輸出入業務
 エレクトロニクス製品・各種検査装置・メカトロ・FA・情報・物流システムの開発、設計、製作
 計測・制御・情報処理のコンサルティング
 工業計器・電気計測器の保守
 取引銀行 三菱UFJ銀行、みずほ銀行、福岡銀行、八十二銀行、三井住友信託銀行、名古屋銀行

大株主 (上位10名)

株主名	持株数	持株比率
合同会社ワイコーポレーション	1,220,900株	9.60%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	849,100株	6.68%
明治電機工業従業員持株会	562,400株	4.42%
株式会社三菱UFJ銀行	489,200株	3.85%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	418,200株	3.29%
林 正弘	361,000株	2.84%
吉田 年章	360,000株	2.83%
三井住友信託銀行株式会社	300,000株	2.36%
安井 博子	295,000株	2.32%
森田 操	250,500株	1.97%

(注)持株比率は自己株式を控除して計算しております。

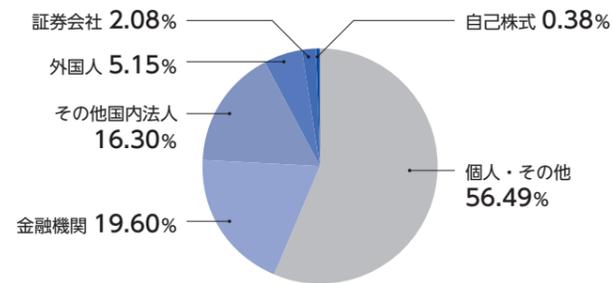
株価チャート・出来高



会社の株式に関する事項 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数 48,000,000株
 発行済株式の総数 12,765,820株(自己株式47,812株を含む)
(注)従業員持株会向け譲渡制限付株式報酬の付与により48,700株増加しております。
 株主数 5,698名(前期末比908名増)
 1単元の株式数 100株

所有者別の株式保有比率



ステークホルダーの皆様へ

明治電機工業では、ステークホルダーの皆様との対話を大切にしており、説明会やイベントなどを通じて皆様の声に真摯に耳を傾けるとともに、いただいたご意見を事業活動に生かし、価値共創を目指しております。

2023年度の取り組み

投資家様

6月と11月に「機関投資家・アナリスト向け決算説明会」を開催しました。また、1月に「野村IR資産運用フェア2024」へ出展しました。会社説明会動画と資料は、当社のホームページとYouTubeに掲載しています。他にも日経CNBC「～攻めのIR～Market Breakthrough」やラジオNIKKEIのIR番組「アサザイ」に社長の杉脇弘基が出演しました。こちらもWEB上で視聴可能ですので、ぜひご覧ください。

当社HP <https://www.meijidenki.co.jp/ja/ir/library/briefing.html>
 日経CNBC「～攻めのIR～Market Breakthrough」 YouTube
 ラジオNIKKEIのIR番組「アサザイ」 同番組のホームページにてアーカイブ配信



仕入先様

10月に名古屋マリオットアソシアホテルにて「仕入先様感謝会」を開催しました。日頃のご支援に対する謝意を表し、120社の仕入先様をご招待して基調講演と懇親会の二部構成で行いました。課題解決と一緒に取り組む仕入先様と交流を深めることができ、今後はより一層協力の上、ともに成長してまいりたいと考えています。



従業員

7月に長島温泉ホテル花水木にて「創立103周年記念式典」を開催しました。第一部の式典では永年勤続や社長賞等の表彰式、第二部のパーティーではゲストアーティストによるスペシャルライブで大いに盛り上がりました。創立記念式典は海外拠点や全国から社員が集まるため、役員職員同士のリアルなコミュニケーションができる貴重な場となっています。



“Mission for Smile”に込めた思い

2030年を見据え「あるべき姿」に向けた改革に取り組んでいくという決意のもと、VISION2030を策定しました。スローガンは“Mission for Smile みんなに笑顔を届けよう”です。VUCAの時代、新たな価値創造・価値提供によって明治電機工業がお客様にとって欠かせないパートナーとなり、事業を通じて社会課題の解決にも貢献してまいります。顧客満足の結果、社会全体に楽しさを提供し、すべてのステークホルダーに笑顔を届ける存在を目指します。

<https://www.meijidenki.co.jp/>





明治電機工業株式会社

〒453-8580

名古屋市中村区亀島二丁目13番8号

TEL 052(451)7661(代表)

URL <https://www.meijidenki.co.jp/>



ユニバーサルデザイン(UD)の考え方にに基づき、
より多くの人へ適切に情報を伝えられるよう配慮した
見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。