

経営理念

ミッション Mission

果たすべき使命

人をつなぎ、技術をつなぎ、世界を豊かに

ビジョン Vision

あるべき姿

「次世代型エンジニアリング商社」

時代の一步先を行くモノづくりパートナーを目指し、
当社のエンジニアリング機能を核として継続的な価値の提供により
グローバルにお客様事業の成長と持続可能な社会の実現に貢献します。

バリュー Value

価値基準

信頼

社内外の関係者と協調し、ステークホルダーからの期待や社会的責任と当社目標を一致させながら、やりがいに溢れ、個人が尊重され、成長を実感できる会社を目指します。

成長

独自のエンジニアリング機能によるモノづくりへの貢献とともに、積極的な成長市場への投資・事業領域の拡大により継続的な成長を目指します。

貢献

経営の透明性と会社の継続的な品質の向上を通じて、重要な社会課題に積極的に取り組むことで持続可能な社会の実現に貢献します。

目次

アウトライン

- 01 経営理念
- 02 目次／編集方針／ツールマップ
- 03 価値創造のあゆみ
- 05 第一実業とは
- 07 価値創造プロセス
- 09 グローバルネットワーク
- 11 財務・非財務ハイライト

価値創造のための戦略

- 13 トップメッセージ
- 19 社長・社外取締役座談会
- 23 CFOメッセージ
- 25 成長戦略・中期経営計画
- 26 中期経営計画 戦略的事業投資
- 27 特集 DX戦略
- 29 セグメント一覧
- 31 事業別戦略
 - 31 プラント・エネルギー事業
 - 33 エナジーソリューションズ事業
 - 35 産業機械事業
 - 37 エレクトロニクス事業
 - 39 自動車事業
 - 41 ヘルスケア事業
 - 43 航空・インフラ事業
- 45 地域別概況

価値創造を支えるサステナビリティ戦略

- 47 CSuOメッセージ
- 49 サステナビリティ
- 52 人材
- 59 環境
- 63 取締役および監査役
- 65 コーポレート・ガバナンス
- 72 リスクマネジメント

データセクション

- 75 11カ年連結財務サマリー
- 77 グループ会社一覧
- 78 会社概要／株式情報

編集方針

「DJK Report」はステークホルダーの皆様に、当社グループの中長期的な価値創造についてご理解を深めていただくことを目的に制作しています。2024年版では、当社グループのDX戦略と取り組み事例のご紹介や重要な資本である「人材」にフォーカスし、当社グループで活躍する社員の声を掲載しています。本レポートが、ステークホルダーの皆様の当社に対するご理解の一助となれば幸いです。

参考としたガイドライン

国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合フレームワーク」、経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」など

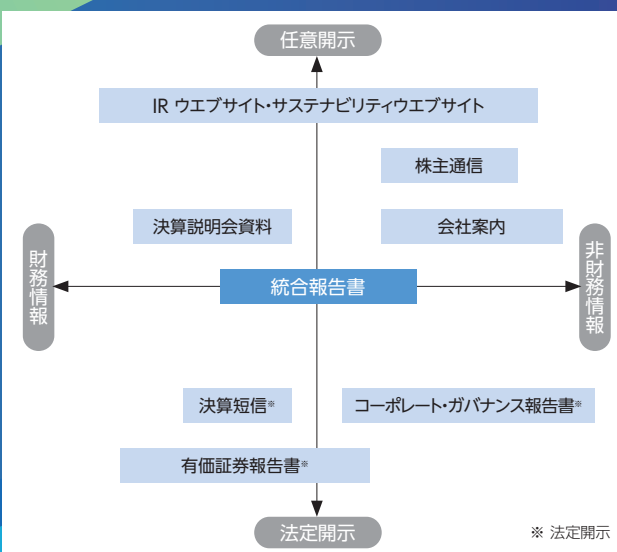
対象期間

2023年4月1日～2024年3月31日(一部に対象外の情報も含む)

対象組織

第一実業株式会社および国内・海外グループ会社

ツールマップ



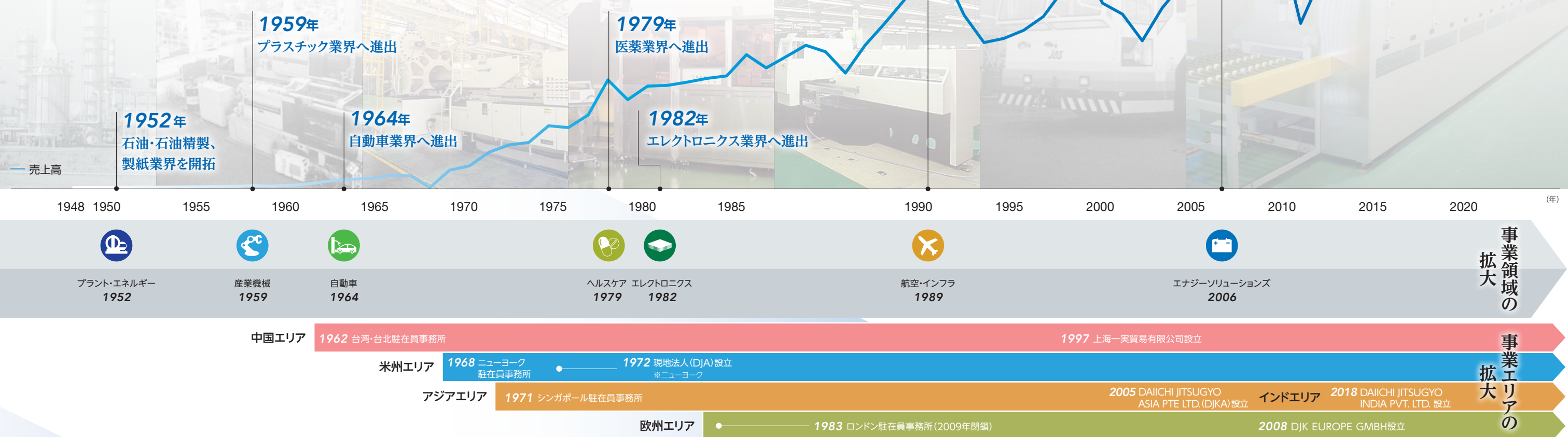
見通しに関する注意事項

本資料に記載されている当社の業績見通し、経営目標、その他歴史的事実でないものは、現時点での入手可能な情報に基づき、将来の業績に関する見通しを示したものです。実際の業績は、さまざまな要因によりこれらの業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

価値創造のあゆみ

進化する産業機械サプライヤー

当社は戦後復興の中で創業し、機械の売買に徹して投機性のない商売を地道に続け、堅実な企業として信頼を得ながら成長を遂げてきました。国内の基幹産業を支えたことは産業機械のサプライヤーとしての基盤となり、近年、事業領域は多様な業界に広がっています。そして、今後の果たすべき役割は「モノ売り」の商社という枠を超えた領域、「モノ×コト」売りを具現化する「次世代型エンジニアリング商社」に向けて進化を続けています。



創業(1948)～	1970～	1990～	2010～	2020～
基幹産業に携わり事業基盤を構築 1948年8月に「機械専門の商事会社」として設立。事業分野は造船、セメント、石油精製などの基幹産業からはじまり、取引先や銀行との信頼関係を着実に築き、事業基盤を固めました。1950年代前半には海外取引を開始し、後半は成形加工機の取り扱いをはじめ、プラスチック業界へ進出。顧客主体の営業手法に、優位性のある商材を拡販する商品主体の手法も加えたことにより、幅広い業界への販路の礎を築きました。1962年には取引のあった現地企業の協力により、当社初の海外駐在員事務所を台湾・台北に設立しました。当時全盛であった食品工場向けに機械の販売を行いました。	サービス体制の確立と業界進出の加速 高度経済成長による設備需要の増加とともに取扱商材を拡充。1970年には設備据付工事からアフターサービスまでを担う子会社、第一機械サービス株式会社(現・株式会社第一メカテック)を設立しました。この頃より、錠剤外観検査機や電子部品実装機、空港地上支援設備の取り扱いをはじめ、医薬業界、エレクトロニクス業界および航空業界への進出も果たし、技術サービスやトレーニングを提供するD.S.Tセンターの開設とともに、事業の拡大を図りました。1972年には米国に現地法人を設立し、石油掘削機器の輸出を中心に手掛け、当時の日本における石油掘削ブームにより売上を伸ばしました。その後産業用ロボット、成形機などの日本製品の拡販に比重を移しました。	ニーズを捉えた新たなビジネスモデルを拡充 1990年代半ばより海外拠点設置や現地法人化を進め、家電やデジタル機器関連をはじめ、日系製造各社の海外進出をサポートする体制を強化。まずは、1997年に巨大市場となる中国・上海へ。2005年には東南アジア進出でシンガポールに、2008年には欧州への事業展開としてドイツに現地法人を設立しました。トータルソリューションのニーズを着実に捉え、設備の据え付けだけでなく、現地工場の立ち上げから生産支援までを提供する、新たなビジネスモデルを確立させました。2000年代後半には太陽電池やリチウムイオン電池につながる次世代エネルギー分野へ参入し、新たな事業領域への足掛かりとなりました。	地域軸制から事業軸制に移行し多様なニーズに対応 2010年代前半に自社の太陽光発電所を建設し、再生可能エネルギー分野への取り組みを本格化。2015年には事業組織を地域軸制より事業軸制へ移行し、多種多様なニーズにスピード感をもった対応が可能になりました。特定のお取引先に密着した地域性の良さも保ちつつ、それぞれの地域において培ったノウハウを各事業と融合させることにより、意思をもった能動的な販売戦略を展開できるようになりました。また、広大なインド市場への深耕を図るため2018年にインドに現地法人を設立しました。自動車産業が自動運転や電動化に向けて急速な変化を見せる中、2019年には自動車事業を独立させ、自動車部品生産工程に対しトータルソリューションを提供できる体制を整えました。モノ売りにとどまらず、付加価値を生み出すビジネスを拡充しました。	「人をつなぎ、技術をつなぎ、世界を豊かに」の実現に向けて 健康食品、化粧品、再生医療などの幅広い分野へビジネスを拡大することを目的に2020年にファーマ事業からヘルスケア事業に改称。2021年にはリチウムイオン・バッテリー製造関連設備の需要増加を背景に事業として独立させ、エネルギーソリューションズ事業を創設しました。時代が大きく変化していく中で、これからの時代における存在意義や使命をあらためて見直し、2022年に経営理念を策定しました。「人をつなぎ、技術をつなぎ、世界を豊かに」をミッションとし、「次世代型エンジニアリング商社」をビジョンに見据え、エンジニアリング機能強化と事業における「モノ×コト」売りビジネスの拡充を図っています。2023年にはエンジニアリング本部を設立し、お客様の設備投資案件の大型化、複雑化、高度化により、エンジニアリングを伴う大型プロジェクトの増加やさらなる技術的な要望に応えていく体制を強化しました。

第一実業とは

第一実業のキーワード

産業機械サプライヤーとしての長年の実績

SINCE
1948 創立 **76** 年

持続的な成長と信頼 [詳細はp.75-76](#)

連結売上高 **187,790** 百万円 連結営業利益 **9,090** 百万円

海外売上高比率 **48.2**% (仕向先ベース) 長期発行体格付 (2024年9月10日現在) (株式会社日本格付研究所 (JCR)) **A-** (安定的)

成長を支える資本

当社の成長を支える資本は創業以来積み上げてきた当社の強みそのものです。これらの資本を強化し、長期ビジョンの実現を目指します。

人的・知的資本

- 成長戦略を支える多様な人材

従業員数 (2024年3月31日時点) 海外従業員数 技術職
連結 **1,402** 名 **436** 名 **486** 名

組織資本

- 豊富なネットワーク

海外拠点数 (2024年9月30日現在)

17カ国 **35** 拠点

- 製造・サービス子会社

製造子会社 **2** 社 サービス子会社 **2** 社

- エンジニアリング機能を強化するための専門組織

[詳細はp.15](#)

社会関係資本

- 長年培ってきた信頼
- 強固なパートナーシップ

得意先 仕入先
約 **3,900** 社 約 **4,700** 社

財務資本

- 安定した財務基盤

総資産 自己資本 自己資本比率
1,938 億円 **733** 億円 **37.8**%

「モノ×コト」売り

最適なソリューションを提供するにあたり、設備(モノ)の販売のみならず、製品製造の技術支援や専門知識を要するエンジニアリングなど、サービス(コト)に業容を拡大し、付加価値の向上を図っています。



「モノ×コト」売り

コト売り

- | お客様の課題に一括対応 | ものづくり企業に貢献 | 持続可能な社会の実現 |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ソリューション提案 プロジェクト管理 | <ul style="list-style-type: none"> 構想設計・メーカー選定 グローバル支援体制 | <ul style="list-style-type: none"> 新工場の立ち上げ支援 多様なニーズへの対応 |

モノ売り

- 設備販売
- アフターサービス

価値創造プロセス

当社グループは、社会課題解決に向けてマテリアリティを特定し、70年以上にわたる歴史の中で培ってきた事業基盤を生かして、国内外における産業用機械のサプライヤーとして成長戦略を軸に、7つの事業を中心に事業展開を図っています。

多様化するニーズに対し先進的な技術やサービスを生かした提案力を提供し、環境・社会的価値を創出することで、「人をつなぎ、技術をつなぎ、世界を豊かに」することを目指しています。

インプット

事業活動

アウトプット

アウトカム

Value
価値基準

信頼
成長
貢献

成長を支える資本

> 詳細はp.5

人的・知的資本

社会関係資本

組織資本

財務資本

マテリアリティ

> 詳細はp.50

持続可能な地球環境への貢献

産業の持続的発展への貢献

健康で安全・安心な暮らしへの貢献

多様な人材の活躍推進

経営品質の向上

Vision
あるべき姿

「次世代型エンジニアリング商社」

エンジニアリング機能の確立

モノ×コト

7つのセグメント



> 詳細はp.29

中期経営計画「MT2024」

成長に向けた事業戦略

経営基盤の強化

コーポレート・ガバナンス

全社経営目標

中期経営計画
「MT2024」定量目標

受注高	2,000億円
売上高	1,850億円
営業利益	85億円
経常利益	87億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	58億円
ROE	10%

> 詳細はp.25

成長戦略
「V2030」

売上高	3,000億円
営業利益	125億円
ROE	10%

非財務目標

環境

- 2030年度までに2020年度の温室効果ガスの排出量(1,617.37t-CO₂)を46%削減
- 2050年度までにネットゼロ

社会

- 2031年度末までの中核人材の目標
 - 女性 現状2.1%
 - ⇒ 当社グループの女性総合職比率と同等
 - 外国人 現状30.0%
 - ⇒ 当社グループの外国人比率と同等
- 経験者採用 36.6%
 - ⇒ 当社グループの経験者採用比率と同等

Mission 果たすべき使命

人をつなぎ、技術をつなぎ、
世界を豊かに

社会に対する提供価値

環境 > 詳細はp.59

- 脱炭素社会の実現
- 資源循環型社会の実現
- 自然環境の保護

社会

- AIと次世代通信技術の活用
- スマートファクトリーの推進
- 安全・安心な製品提供
- 社会インフラによる安全性向上
- 高品質製品の開発と安心の提供
- 健全な職場環境
- 持続的な能力開発
- タレントマネジメント

> 詳細はp.52

ガバナンス > 詳細はp.65

- 内部統制とガバナンス強化
- リスクマネジメント
- 社会への貢献と調和

外部環境

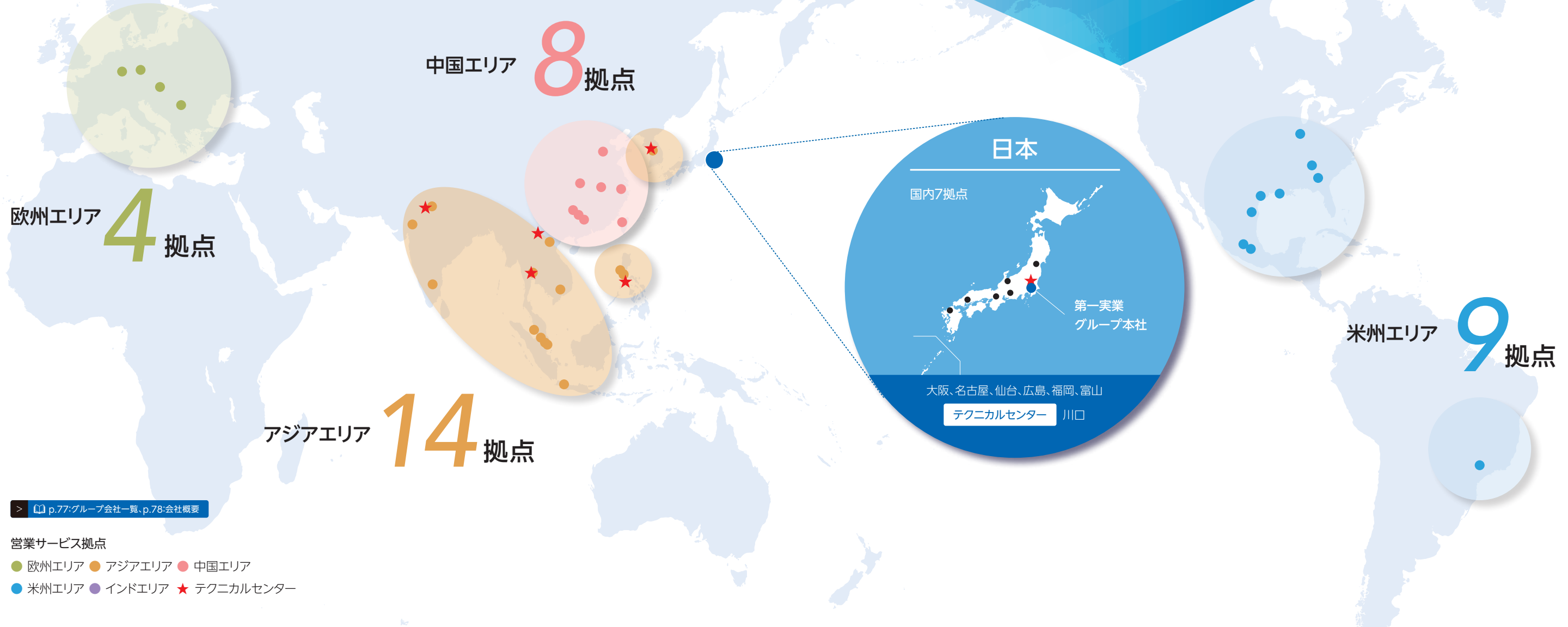
- 気候変動
- 環境問題
- 人権尊重
- コンプライアンス
- 天災・自然災害
- 感染症の拡大
- 国際情勢の変動
- 産業構造の変化
- サプライチェーンの変化
- インフラの老朽化
- 情報およびサイバーセキュリティ

グローバルネットワーク

世界四軸体制にてグローバル戦略を推進しています。2023年7月には米国に2拠点(ケンタッキー事務所、オースティン事務所)を開設し、海外35拠点(2024年9月30日現在)の各地域において、海外事業を行う企業の全面サポートや現地でのあらゆるニーズにスピーディーに対応できる営業体制を整えています。

海外拠点

35 拠点



欧州エリア

フランクフルト
プラハ
ブダペスト
ソフィア

アジアエリア

シンガポール、クアラルンプール、ジョホールバル、
ペナン、バンコク、ジャカルタ、ハノイ、ホーチミン、
マニラ、ラグナ、ソウル

テクニカルセンター バンコク、ハノイ、ラグナ、ソウル

インドエリア

ニューデリー、バンガロール、アーメダバード

テクニカルセンター ニューデリー

中国エリア

上海、天津、蘇州、武漢、広州、深圳
香港
台北

米州エリア

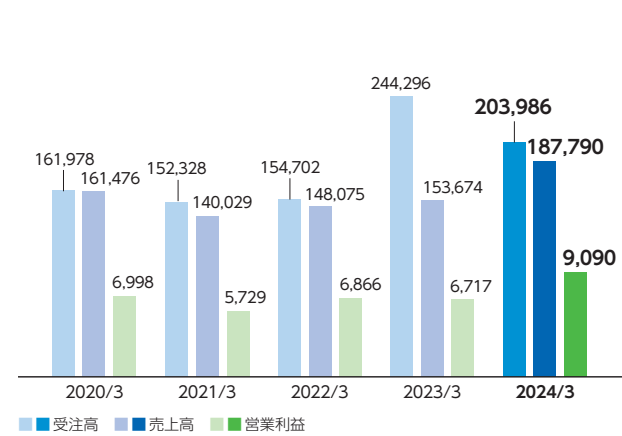
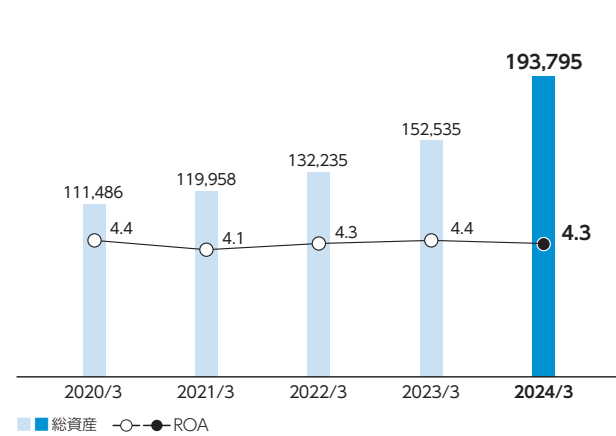
シカゴ、ヒューストン、オースティン
ノックスビル、ケンタッキー
ケレタロ、モンテレイ、レオン
サンパウロ

> [詳細はp.45](#)

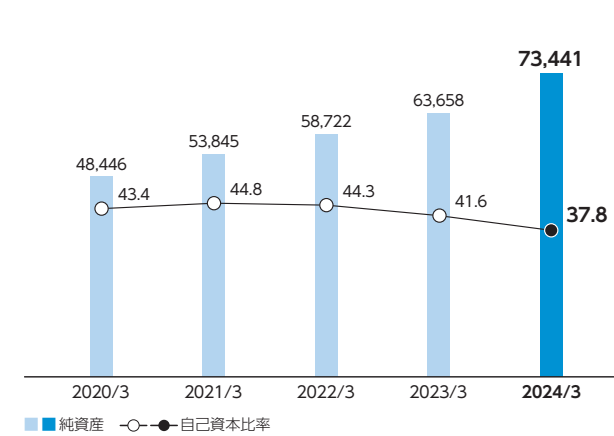
財務・非財務ハイライト

連結財務ハイライト

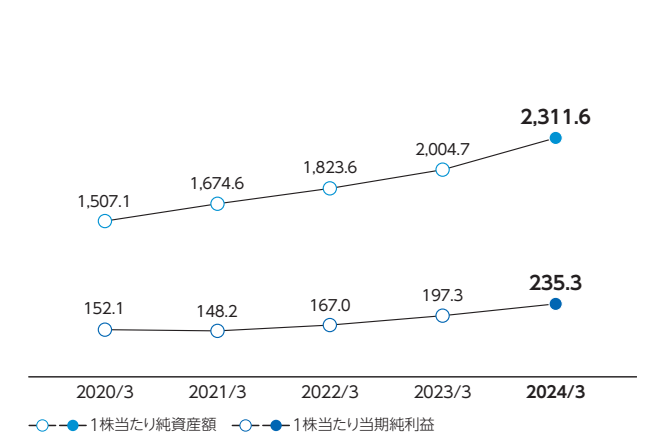
受注高・売上高・営業利益 (百万円)


総資産 (百万円)・ROA※¹(%)


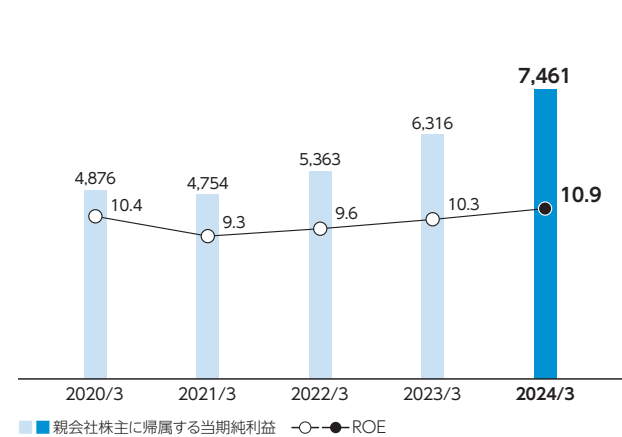
純資産 (百万円)・自己資本比率(%)



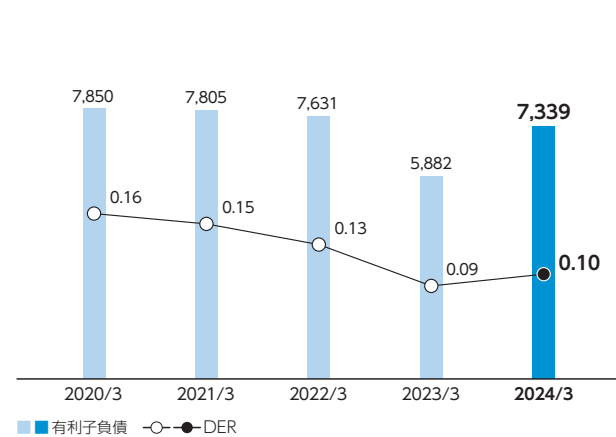
1株当たり純資産額・1株当たり当期純利益 (円)



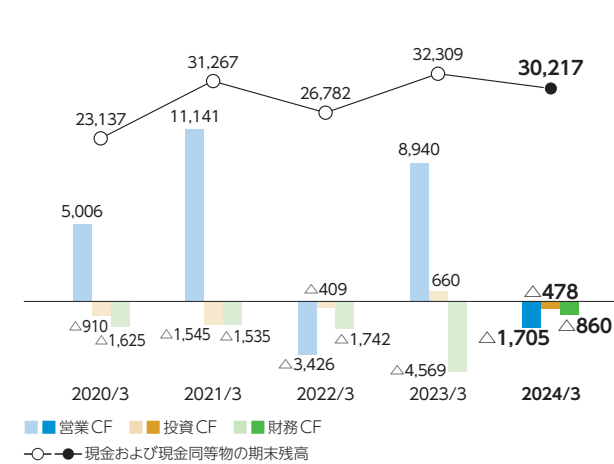
※ 2023年10月1日付けで普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、合わせて過年度も調整後の数値を記載しています。

親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)・ROE※²(%)


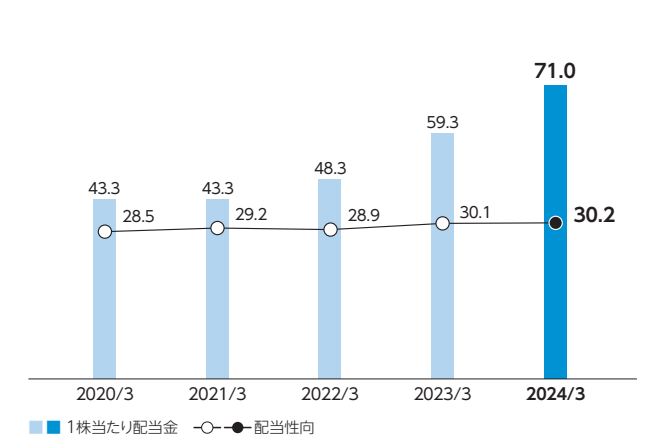
※1 ROA(総資産当期純利益率) ※2 ROE(自己資本当期純利益率) ※3 DER(D/Eレシオ)

有利子負債 (百万円)・DER※³(倍)


キャッシュ・フロー (百万円)



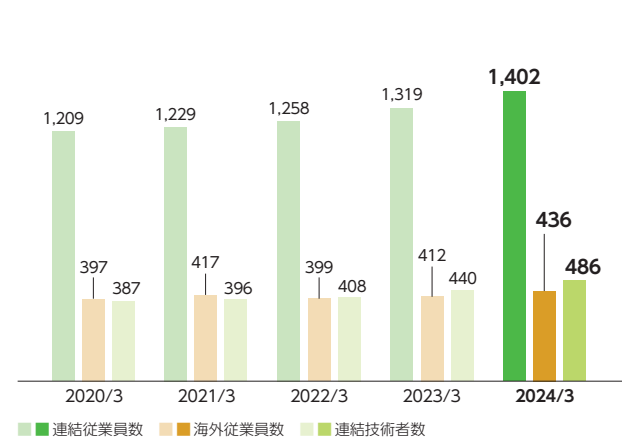
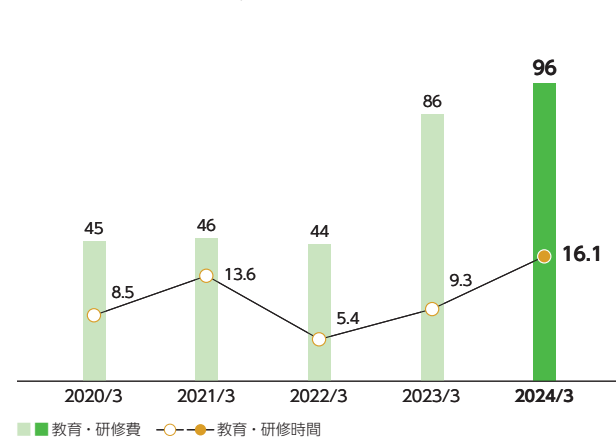
1株当たり配当金 (円)・配当性向(%)



※ 2023年10月1日付けで普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、合わせて過年度も調整後の数値を記載しています。

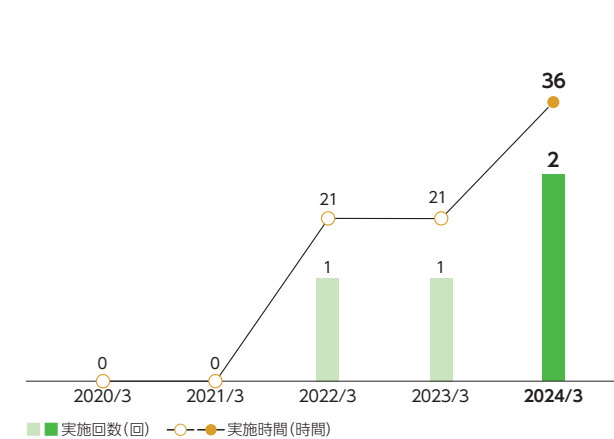
非財務ハイライト

連結従業員数 / 海外従業員数 / 技術者数 (人) (連結)


教育・研修費※⁴(千円/人) / 教育・研修時間※⁴(時間/人) (単体)


※4 教育・研修費および研修時間は人事部主催のものに限りませんが、このほかにも組織ごとに教育・研修を実施しています。

安全講習会 実施回数 (回) / 実施時間 (時間) (単体)



管理職に占める女性労働者の割合 (%) (単体)

