

DJK Report 2022

経営理念



目次

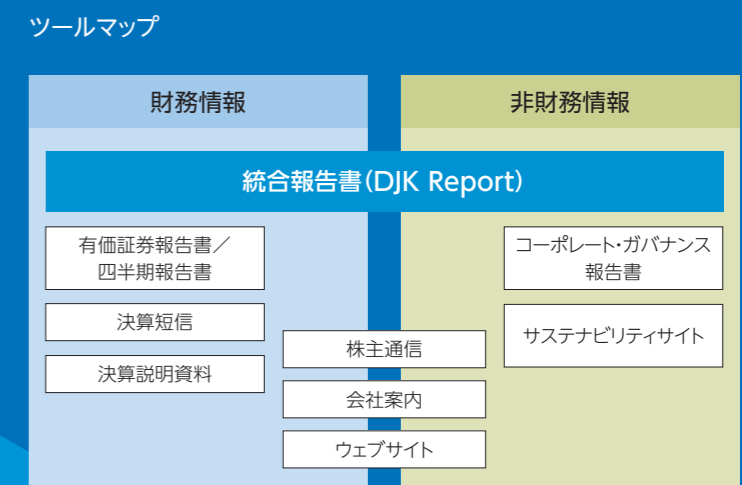
アウトライン	01 経営理念／目次／編集方針／ツールマップ	
	03 価値創造のあゆみ	
	05 第一実業とは	
	07 価値創造プロセス	
	09 第一実業のエンジニアリングとは	
	11 グローバルネットワーク	
	13 財務・非財務ハイライト	
価値創造のための戦略	15 トップメッセージ	35 エナジーソリューションズ事業
	21 CFOメッセージ	37 産業機械事業
	23 理念体系	39 エレクトロニクス事業
	25 マテリアリティ	41 自動車事業
	27 前中期経営計画 「FACE2021」振り返り	43 ヘルスケア事業
	28 成長戦略・中期経営計画	45 航空・インフラ事業
	31 セグメント一覧	47 主要グループ会社の状況
	33 事業別戦略	47 株式会社第一メカテック
	33 プラント・エネルギー事業	48 第一実業ビスウィル株式会社
		49 地域別概況
価値創造を支えるサステナビリティ戦略	51 サステナビリティ	63 取締役および監査役
	52 環境	65 事業等のリスク
	55 人材	
	58 コーポレート・ガバナンス	
データセクション	67 13カ年連結財務サマリー	70 会社概要／株式情報
	69 グループ会社一覧	

編集方針
「DJK Report 2022」は、第一実業(DJK)が創業時から現在に継承している企業姿勢と、DJKグループの価値創造に向けた事業活動や取り組みを財務・非財務の両面から捉え、ステークホルダーの皆様にご理解いただくためのものとして発行いたしました。

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
2021年4月1日～2022年3月31日(一部に対象外の情報も含む)

対象組織
第一実業株式会社及び国内・海外グループ会社



見直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直し、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直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直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、機械の売買取引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。

1952年
石油・石油精製、製紙業界を開拓



1964年
自動車業界へ進出



1979年
医薬業界へ進出



1959年
プラスチック業界へ進出



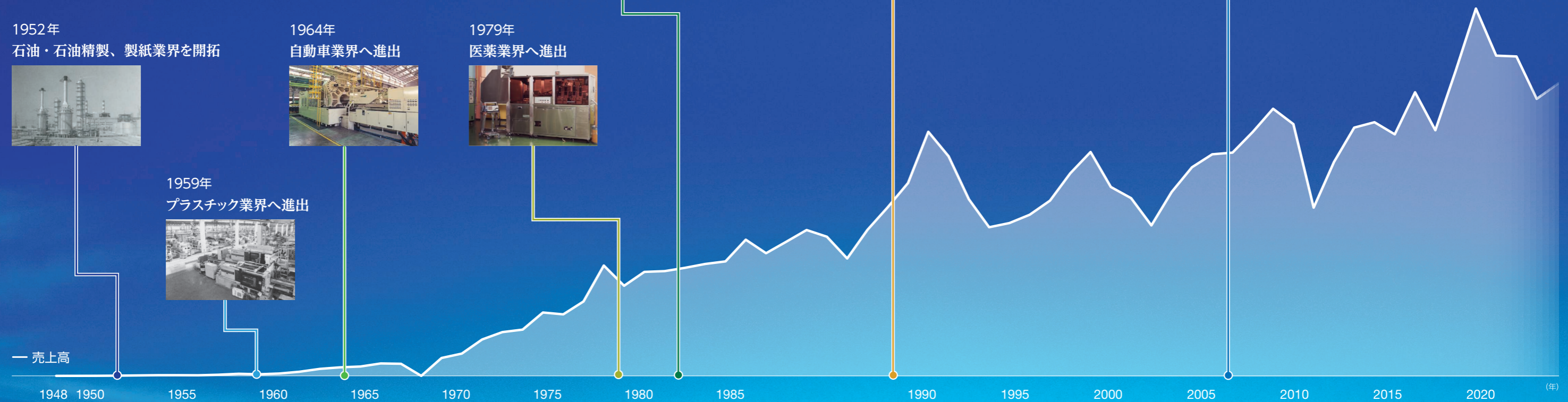
1982年
エレクトロニクス業界へ進出



1989年
航空業界へ進出



2006年
二次電池分野への参入



プラント・エネルギー 1952	産業機械 1959	自動車 1964	ヘルスケア 1979	エレクトロニクス 1982	航空・インフラ 1989	エナジーソリューションズ 2006	事業領域の拡大
創業(1948)~		1970~		1990~		2010~	

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」として創立。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させ、後半には成形加工機の取り扱いを開始して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。

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年には設備の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)(現 株式会社第一メカテック)を設立しました。また、この頃より錠剤外観検査機を基軸に医薬業界へ、電子部品実装機を基軸にエレクトロニクス業界へ、航空関連機材を基軸に航空業界へ進出。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。

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。設備の据え付けのみならず、現地工場の立ち上げから生産支援までトータルソリューションのニーズを着実に捉え、新たなビジネスモデルとして拡充させました。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。新たな事業領域への足掛かりとしました。

エンジニアリング機能を強みに領域を拡大

2010年代前半に自社の太陽光発電所を建設するなど、再生可能エネルギー分野への取り組みを本格化。また、製造各社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が増加し、ビジネス領域はより広範に拡大し続けています。それぞれの事業において「モノ×コト売り」ビジネスの拡充を図りながら、サステナブルな社会の実現に向けての取り組みも加速しています。

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



拡大するネットワーク

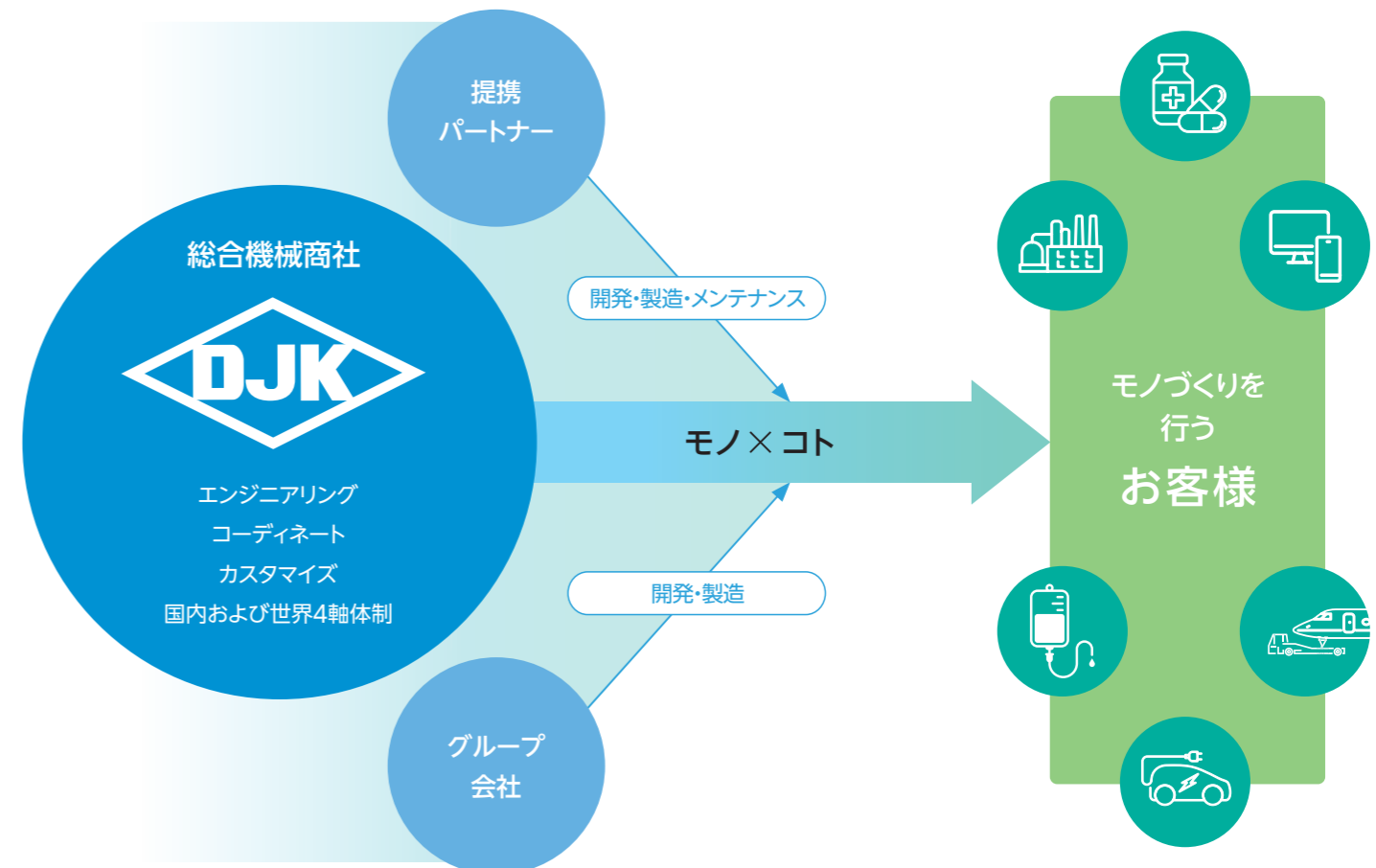


持続的な成長と信頼



「モノ×コト」売り

モノづくりを行うお客様に対して生産現場の課題解決につながる提案を行い、複数設備のコーディネートから据付後のアフターフォローまでトータルにお応えしています。最適なソリューションを提供するに当たり、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。



多様なニーズに応える7つの事業

プラント・エネルギー事業

- 石油・化学
- 製紙・製鉄
- エネルギー

エネルギーソリューションズ事業

- 材料
- セル・モジュール
- 太陽光パネル・蓄電池
- 燃料電池

産業機械事業

- 家電・OA
- 医療機器
- 物流資材
- 食品包装
- 住宅設備
- 育苗

エレクトロニクス事業

- 表面実装 (SMT)
- マイクロエレクトロニクス
- 物流自動化ソリューション (LOGITO)

自動車事業

- 車両・内外装領域
- パワートレイン領域
- カーエレクトロニクス・ADAS領域

ヘルスケア事業

- 医薬品
- 化粧品
- 食品

航空・インフラ事業

- 航空
- 空港
- 防災
- カスタマーサポート

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。

経営理念

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

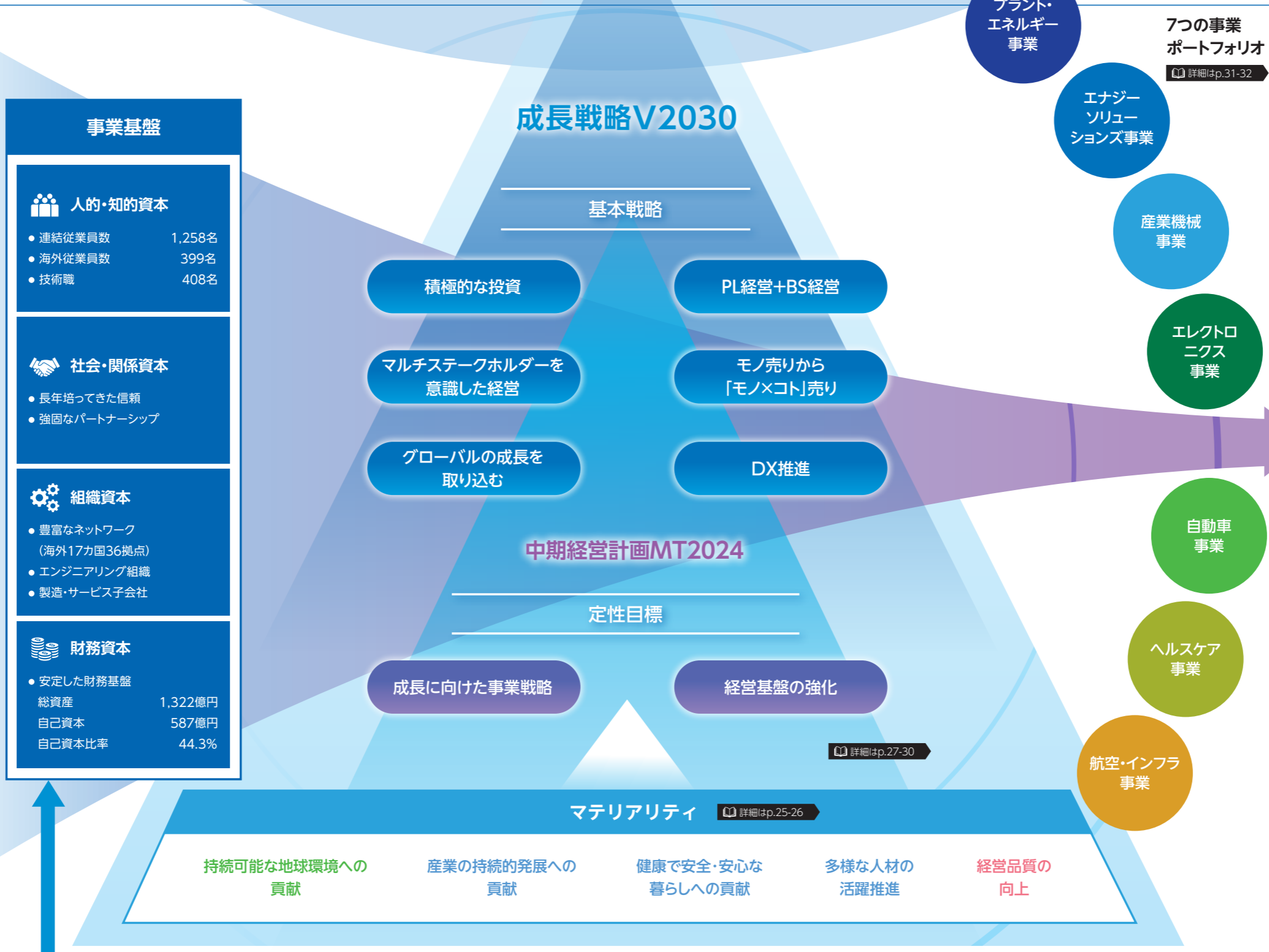
Vision あるべき姿

「次世代型エンジニアリング商社」

Value 価値基準

信頼 成長 貢献

- ### 社会課題
- 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



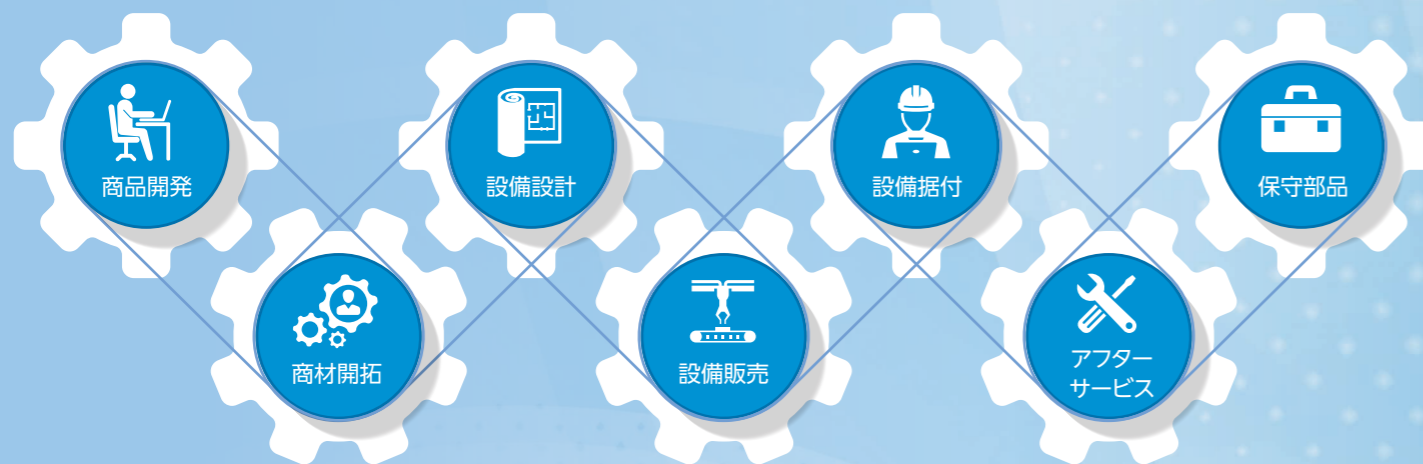
- ### 社会に対する提供価値
- 環境**
- 脱炭素社会の実現
 - 資源循環型社会の実現
 - 自然環境の保護
- 社会**
- AIと次世代通信技術の活用
 - スマートファクトリーの推進
 - 安全・安心な製品提供
 - 社会インフラによる安全性向上
 - 高品質製品の開発と安心の提供
 - 健全な職場環境
 - 持続的な能力開発
 - タレントマネジメント
- ガバナンス**
- 内部統制とガバナンス強化
 - リスクマネジメント
 - 社会への貢献と調和

第一実業のエンジニアリングとは

国内において設備の単体販売から始まり、据付・アフターサービス、現場から顧客ニーズを捉えて、複数設備のコーディネートなどを手掛けてきました。こうした実績が評価され、お客様の海外進出に伴う生産拠点の立ち上げに携わり、今では国内外で多くのエンジニアが生産現場を支えています。

生産ラインのトータルコーディネート

お客様の生産計画・コスト・納期などを考慮し、設備販売にとどまらない最適提案



国内マザー工場から世界中の生産拠点へ

国内の生産設備と同様の設備をまるごと海外の生産拠点へ導入

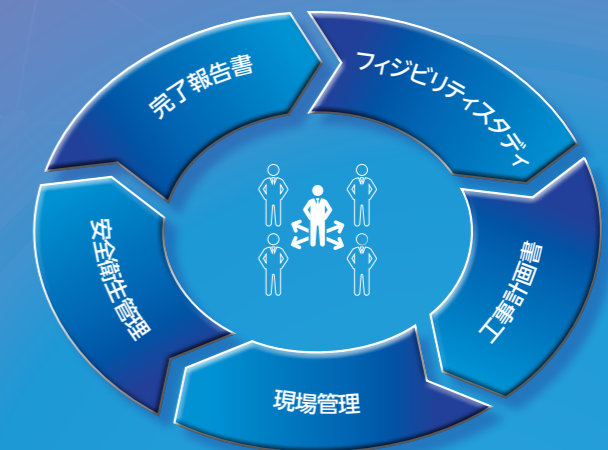


トータルコーディネート

新工場の立ち上げ



プロジェクト管理



ソリューション



- 最適設備 (Optimal Equipment)
- 生産支援 (Production Support)
- 品質管理 (Quality Management)
- 生産性向上 (Productivity Improvement)
- 環境対応 (Environmental Compliance)

独自のエンジニアリング機能

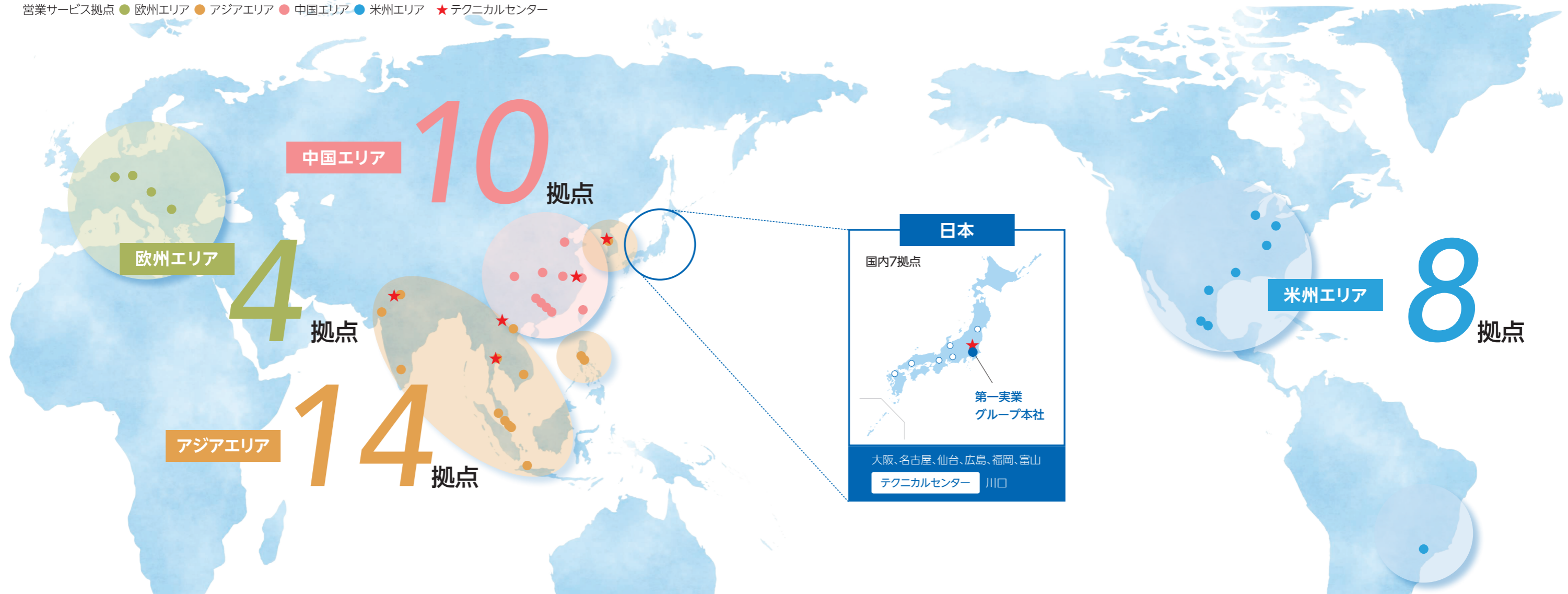
生産現場における大型化・複雑化・高度化するニーズに応えるため、技術リソースを増強し、ソリューション提案のみならず、新工場の立ち上げやプロジェクト管理などのトータルコーディネートを提供していきます。当社独自のエンジニアリング機能を充実させ、社会価値を創出し、世界のモノづくりを支えていきます。



グローバルネットワーク

p.69:グループ会社一覧、p.70:会社概要

営業サービス拠点 ● 欧州エリア ● アジアエリア ● 中国エリア ● 米州エリア ★ テクニカルセンター



欧州エリア

地域統括会社

DJK EUROPE GMBH

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

地域統括会社

DAIICHI JITSUGYO ASIA PTE. LTD.

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、ニューデリー、バンガロール、アーメダバード、ソウル

テクニカルセンター バンコク、ハノイ、ニューデリー、ソウル



中国エリア

地域統括会社

上海一実貿易有限公司

上海、天津、蘇州、重慶、武漢、広州、深圳、南沙、香港、台北

テクニカルセンター 上海



米州エリア

地域統括会社

DAIICHI JITSUGYO (AMERICA), INC.

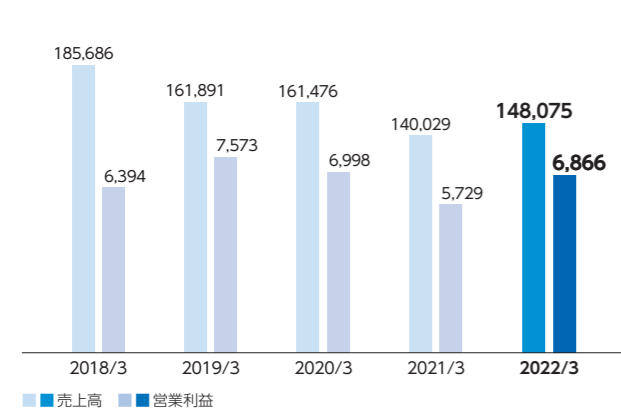
シカゴ、ヒューストン、ノックスビル、オハイオ、ケレタロ、モンテレイ、レオン、サンパウロ

詳細はp.49-50

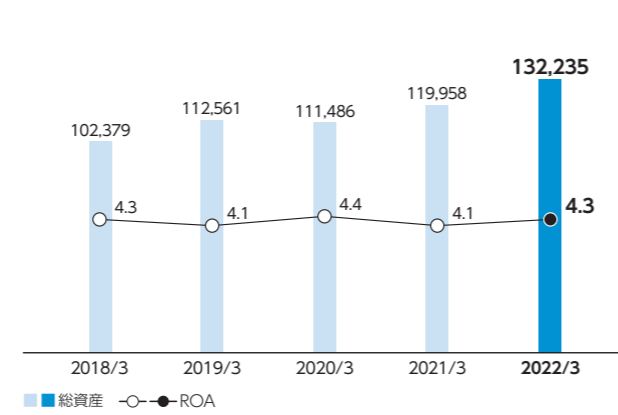
財務・非財務ハイライト

連結財務ハイライト

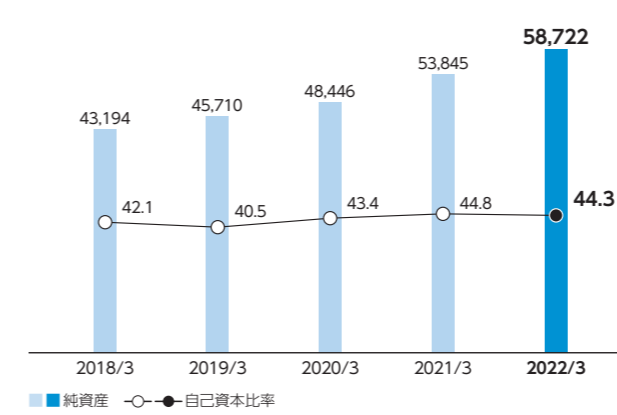
売上高・営業利益(百万円)



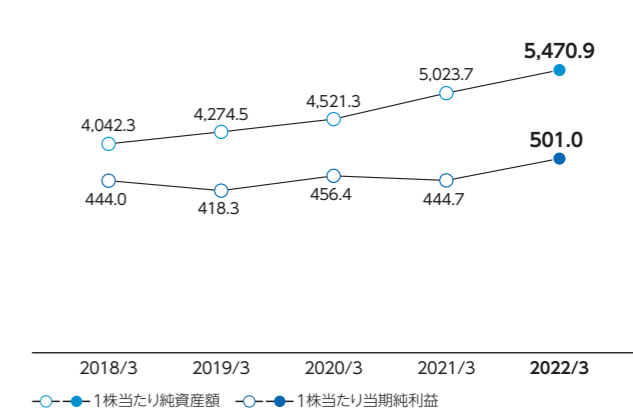
総資産(百万円)・ROA^{*1}(%)



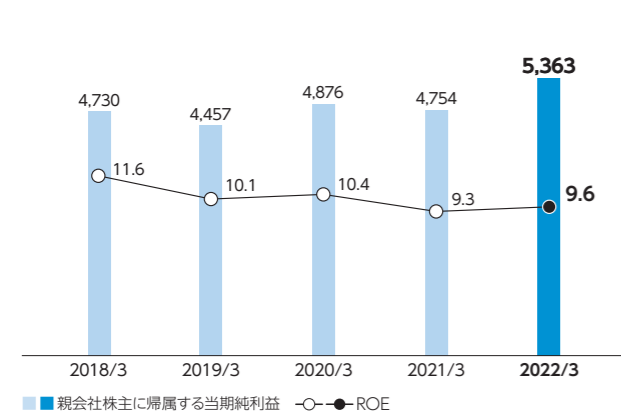
純資産(百万円)・自己資本比率(%)



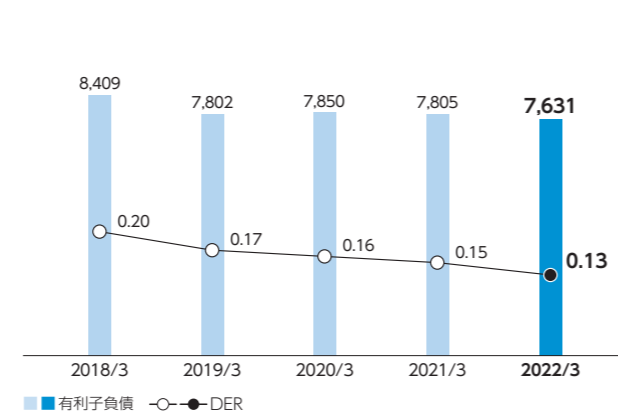
1株当たり純資産額・1株当たり当期純利益(円)



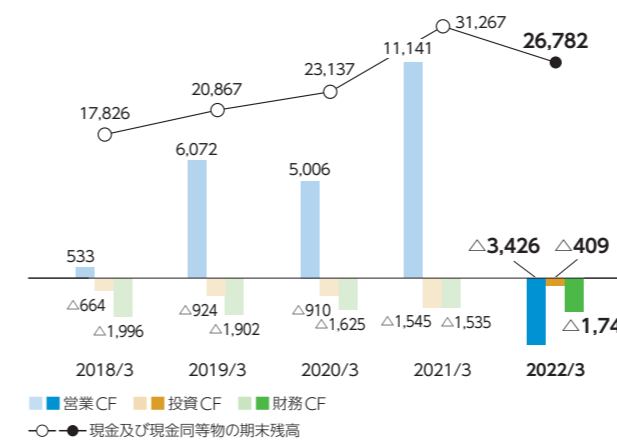
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)・ROE^{*2}(%)



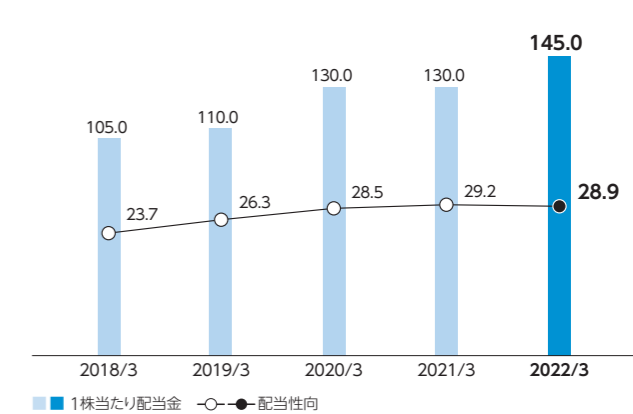
有利子負債(百万円)・DER^{*3}(倍)



キャッシュ・フロー(百万円)



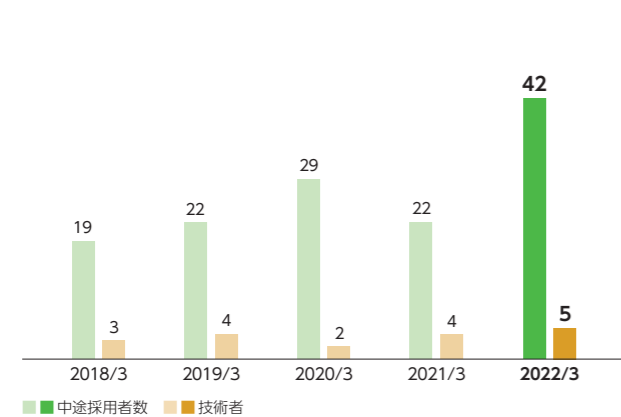
1株当たり配当金(円)・配当性向(%)



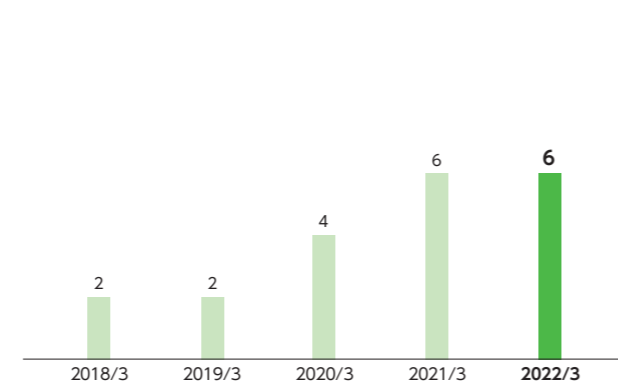
※1: ROA(総資産当期純利益率) ※2: ROE(自己資本当期純利益率) ※3: DER(D/Eレシオ)

非財務ハイライト

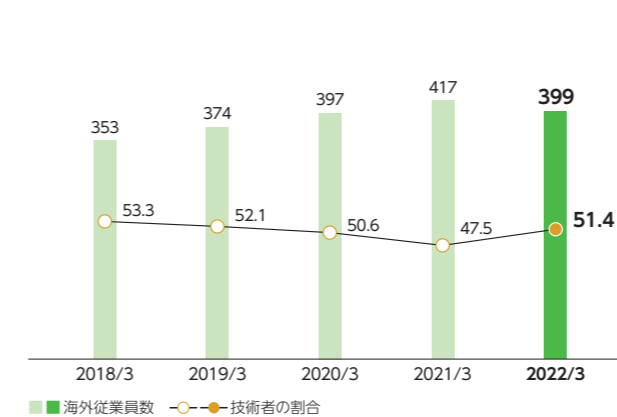
中途採用者数、うち技術者^{*4}(人)



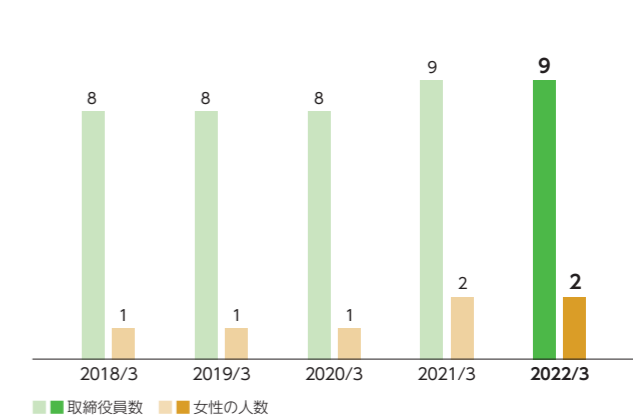
再雇用者^{*4}(人)



海外従業員数(人)、うち技術者の割合(%)



取締役員数、うち女性の人数(人)



※4: DJK単体

トップメッセージ



サステナビリティを意識した活動を軸に 時代の一步先を行くモノづくりパートナー 「次世代型エンジニアリング商社」を 目指します。

代表取締役
社長執行役員 **宇野 一郎**

「時代により変遷する顧客ニーズ」に応えるかたちで発展してきた第一実業の軌跡

終戦からわずか3年後の1948年、新しい産業を起ころうと機運が高まる中、当時の浅野物産(株)の機械部にて活躍し、同社の取締役を務めた経験豊富な倉持正次郎を初代社長に、7人のメンバーによって設立された当社は、今年8月、創立74年を迎えました。創業の精神、社是三原則「協力一致」「積極活動」「堅実運営」を掲げ、堅実で誠意ある運営を指向する姿勢を貫く機械専門の商事会社として立ち上げ、戦後の混乱期にあつてこうした明確な企業理念を打ち出す会社はそう多くはなかったと聞いております。また、当時の方針として「商売は投機性のないものを地道に続けていけばよい」「銀行には業績を全て報告する」を徹底いたしました。

1952年の石油製品に関する統制撤廃に伴い、石油・石油精製プラント等の分野にて実績を上げ、現在のプラント・エネルギー事業の礎を築きました。1950年代後半には、プラスチック成形機に関わる産業の勃興に着目し、現在の産業機械事業の原型が作られました。さらに1960年代には、自動組立ライン、産業用ロボット等、FA/OA分野での領域を拡大し、1980年代前半には情報・通信産

業が急速に発展する中で、精機事業(現・エレクトロニクス事業)が3本目の収益の柱へと育ちました。さらに、時を前後して製薬会社向けに設備を販売する医薬事業(のちのファーマ事業)、空港地上支援設備を提供する航空事業をスタートさせるなど、この時期に現在につながる事業領域のベースが築かれました。

近年においては、産業機械事業とエレクトロニクス事業のクロスポイントから自動車事業を、プラント・エネルギー事業から二次電池を主力に次世代エネルギーに関するソリューションを提供するエナジーソリューションズ事業を独立させて7つの事業としたほか、ファーマ事業はカバーする領域の拡大を意図してヘルスケア事業へ、航空事業は社会インフラに資する特殊車両の取り扱いが増加してきたことから、航空・インフラ事業へと改称するなど、新たな一步を踏み出しております。

時代とともに変遷する顧客ニーズを的確に捉え、全ての事業体で進化し、新たな価値を創造し続ける、それが第一実業の成長の軌跡です。

これまでとは異なる成長曲線を描く成長戦略を策定する中で 自らの存在意義を見つめ直す機運が高まり、経営理念を新たに制定

社会全体が大きな転換期を迎える今、この時代の当事者としてさまざまな社会問題が表面化するとされる2030年をターゲットに、ありたい姿を描く成長戦略「V2030」を策定いたしました。その前提として、さらなる成長を遂げるために、創業期の理念「社是三原則」「創業の精神」を継承しつつも

時流に合致した新たな経営理念を制定しようという動きが生まれ、自らの存在意義と方向性を明確に示すべく、ミッション、ビジョン、バリューのかたちで整理いたしました。

「人をつなぎ、技術をつなぎ、世界を豊かに」のミッションのうち、「人をつなぎ」は、モノづくりのお客様と設備メー

トップメッセージ

カー様をつなぎ、さまざまなソリューションに従事してきたという意味ではその役割を果たしてきたとの自負はありません。しかしながら、これまで以上に「人」の重要性を意識し、取引先、共に働く当社グループの全ての人、全てのステークホルダー、あらゆる人と人をつなぐ役割をあらためて大事にするという意思を含めました。「技術をつなぎ」は、機械商社としてより技術に精通した従業員を増強し、最先端、最新技術を通じて、より優れた価値を提供できる企業となること、「世界を豊かに」は、これまで以上に社会や環境を意識しながら、自分たちを含め世界中の人々が本当の意味で「ウ

ェルビーイング」を感じられるような、そうした豊かさを実現することへ貢献する思いを込めております。

そして、あるべき姿、すなわちビジョンとして「次世代型エンジニアリング商社」を掲げました。事業ごとに「エンジニアリング」の定義は異なりますが、複数設備を組み合わせて生産ラインに仕立てるシステムインテグレートやプラントエンジニアリングのほか、EPC(設計・調達・建設)業務等、実績を重ねながら、当社らしさを具体的に形作ってまいりたいと考えております。将来的に「エンジニアリング」を公言できる商社を目指すことにより、企業価値をさらに向上させてまいります。

成長戦略「V2030」で描く新しい成長のかたち

「V2030」で掲げた連結の定量目標、売上高3,000億円、営業利益125億円の実現には、従来のビジネス以外でどれほどの技術価値が提供できるのか、また、その価値をいかに評価いただけるようにするのが最大のポイントです。「確かに第一実業は変わった」と認識いただけるだけの具現化が必要であり、その新たな成長の鍵を握るのが、最先端技術を活用したソリューション提供であり、基本戦略の一つ「モノ売りから『モノ×コト』売り」によるビジネスモデルの多様化であると確信しております。

従来は、機械販売に付随する技術サービスの提供という姿勢にありましたが、今は提供されるソフト(コト)に価値を感じて機械(モノ)を選んでいただく次元に入ってきていると感じております。こうした観点から、機械の性能、品質、価格といった「モノ」の価値に軸をおいた販売のあり方ではなく、その先にある、お客様の要望や期待に応える「コト」を考慮した活動が必要になってまいります。機械専門商社である当社が着目すべき、先に見える「コト」とはどのようなことなのか、それはSDGsをはじめとする地球環境問題や働く人の労働環境の改善など、理想的な生活や体験、作業環境の実現に寄与するソリューションを提供していくことだろうと考えております。また、生産ラインにおける歩留まりの改善や、自然災害への備えといった損失回避の視点、デジタル技術を活用した業務効率化や生産性向上の視点のほか、革新的なビジネスモデルの創出を意図す

るAI・IoTを取り込んだ「DX推進」も含め、アイデアやソリューション、サービスといった目には見えにくい「コト」に対する対価をいただけるような提案をしていくことが不可欠です。B to Cの世界では、さらに「トキ」の要素も重要視され始めている今、当社らしさの一つとも言える、時流を捉える力、タイミングを逃さない「トキ」への高い意識を掛け合わせ、「モノ×コト×トキ」といった新しい提案を具体化させる準備を進めてまいります。

また、当社が設備を保有してお客様がオンサイトで使用し、効果をご判断いただくレンタル形態を含むサブスクリプションモデルなど、保有資産によって継続的に収益を生む先行投資型のビジネスを積極化することで、「PL経営+BS経営」の意識も高めていく必要があると考えております。

さらには、社会や環境課題の解決につながる長期的な視点からの「積極的な投資」を実行し、資金を有効活用しながら、従来のビジネスモデルの延長線ではなく新たな成長曲線を描く戦略を講じてまいります。まず、7つの事業における顕在化した需要に対応する「中核領域」、既存ビジネスから新たな社会価値・経済価値を生み出す潜在的な需要に対応する「隣接領域」、中核・隣接領域のつながりから新たなビジネスを生み出す「新規領域」それぞれにおいて、適切な案件に種まきを行い、「V2030」最後の3年間には成果を上げる成長カーブを描くことを目指してまいります。

前中期経営計画「FACE2021」で得た充実した成果を足掛かりに、新たなスタートラインへ

次なる成長への基礎固めと位置付けた前中期経営計画「FACE2021」は、残念ながら定量目標は届かなかったも

の、定性的には充実した成果が得られました。

7つの事業体制が固まり、人事制度改革や各種基幹シス

テムの整備も進みました。新しい時代の経営推進に欠かせない多機能な役割を担う経営企画本部を立ち上げて投資検討委員会を運営し、調査・検討・審査する仕組みも確立しつつあり、次なる成長に向けてのスタートラインに立ったとの認識です。また、コロナ禍と重なった「FACE2021」の期間は、行動制限が続く中、会議や打ち合わせのみならず、お客様工場での設備の立ち上げといった業務もリモートツールを駆使して実績を重ねるなど、これからに生かせる学びも非常に多く得られた3年間となりました。

また、私が社長に就任して以来、リスクマネジメントを経営における重要な強化ポイントとして捉えている中で、引き合いから技術面におけるリスクを見極める目利き(技術者)の登用、契約におけるリスク低減を図るための法務的な判断を強化する社内体制の整備、そして受注後の工程を安全に遂行する工事監理面の充実、安全保障貿易管理に伴う輸出入関

連業務の強化等に注力しております。しかしながら、事業が拡大するとともに、取引案件の大型化・複雑化・高度化・長納期化、対応すべき取引リスクの多様化が進んでおり、さらなる研さんが必要であるとの認識です。また、BCP(事業継続計画)の観点から、自然災害の発生時にも業務を継続できる複数環境を準備する必要性も感じており、従来のオフィス勤務とリモートワークを織り交ぜながら、場所を問わず仕事ができる環境を作っていくことも考えなければなりません。また、情報が溢れるほどに飛び交う現代にあって、秘密保持・個人情報の漏えい防止対策を含む一層の情報セキュリティ強化への投資も、惜しまず実行していく必要があると考えております。

グループ全体の持続的な企業価値向上という観点から、企業運営に関連する多様なリスクについてはサステナビリティと連動させ、より組織的に整備しながら適切に管理・対応してまいります。

成長戦略「V2030」からのバックキャストによる中期経営計画「MT2024」

成長戦略「V2030」の“創造期”と位置付けた中期経営計画「MT2024」の「成長に向けた事業戦略」の肝は、「エンジニアリング機能の強化」にあります。この3年間でエンジニアリングセンターの活動を軌道に乗せ、ここに集結した技術者が事業の枠を超えて横断的に多様なプロジェクトで活躍できる体制構築を進めます。同時に、技能・専門性を有する

人材のキャリアアップに期する人事制度をさらに充実させ、育成・採用・登用を通じて多様な価値観を持つ社員が活躍する会社へと進化させていくことが大切であると認識しております。そのようにして、従来にはない着眼点・価値観がクロスすることで、新たなアイデアや発想が生まれることになるのではないかと期待を寄せております。



トップメッセージ

もう一点、「グローバル企業とのビジネス拡大」については、得意先仕入先共に外国籍企業という取引を拡大していく方向で進めてまいります。足元では、リチウムイオン・バッテリー製造関連装置を手掛けるエナジーソリューションズ事業がその動きを活発化させており、国内メーカーのみならず、韓国・中国メーカーの商材も含めて多様なラインアップを取り揃えております。優れた商材のラインアップによりお客様のニーズに応じて組み合わせることで提案できることを強みに、欧米のベンチャー企業や自動車部品製造会社、大手化学会社とのビジネスへと事業を拡大させております。

2019年に韓国CIS社との合併会社、DC ENERGY GMBH (ドイツ・フランクフルト)の設立に出資したことは、当社にしてみると少し大胆な試みではありましたが、活動は順調であり大型案件の受注も獲得し始めております。欧州企業に価値を感じていただいているとの感触もあり、こうし

た取り組みはやはり機会を捉えて進めることが大事であると実感しております。

また、「商社」の概念のない外国籍企業にとってそのビジネスモデルへの理解がされにくい中で、当社グループならではの価値提供のあり方を現地の商流や事情に詳しい各国スタッフに伝えていくことが肝要に思っております。価値概念の共有を含めた人材育成に力を入れることが、この戦略を大きく後押しすることになると考えております。

「MT2024」の定量目標として掲げた数字は、「FACE2021」と水準となっております。これは、連結売上高に関しては収益認識に関する会計基準の変更に加え、案件の大型化に伴う長納期化の傾向が顕著となりつつあることの影響によるものです。また、営業活動の成果指標とも言える営業力を見ていただきたいとの思いもあり、連結受注高も開示いたしました。これを確実に売上につなげ、業績を拡大させてまいります。

サステナビリティ経営の実践に向けた考えや取り組み

真にサステナブルな経営のあり方を考えるには、各論に陥ることなく総合的かつ持続的な観点から検討・判断することが非常に重要です。そこで、2022年4月1日付で、社長の私を委員長とするサステナビリティ推進委員会を設置し、投資検討委員会やリスクマネジメント委員会、EMS委

員会、衛生委員会、教育委員会等、各委員会の上位組織として位置付けました。

担当役員を推進責任者として、人材戦略のあり方、採用・育成のあり方、国内外の人材交流のあり方といった人事領域や投資判断も含め、社内における全ての活動について、



サステナブル経営を念頭に精査しながら社会価値、経済価値の創造を強力に加速させてまいります。

また、今年8月に「TCFD(気候関連財務情報開示タスク

フォース)」提言への賛同を表明いたしました。これを機に、TCFD提言に沿った分析と検討、情報開示を順次進めてまいります。

社会課題の解決に向けたマテリアリティの特定とガバナンスの強化

成長戦略「V2030」を策定するに当たり、ESGの観点から当社グループにおける重要なリスクと機会を精査し、マテリアリティを特定いたしました。従来の機械販売を通じて貢献できること以外にも、これまでのビジネスの延長線上では難しいようなこと、例えば、SDGsの「貧困をなくそう」「飢餓をゼロに」といったテーマについても、「当社が取り組むとしたら何をすれば良いか」といった思考を持つと考えております。環境面についても「販売した機械が“結果的に”環境負荷を低減した」ということではなく、課題に真っ向から挑戦していくという姿勢を持つ必要性を強く感じております。

当社グループは、お客様から見ると、特殊な設備の手配や海外進出の支援など幅広いリクエストに柔軟に応じてくれて相談できる相手であり、情報網も巧みで、非常に多くの設備メーカーや工事事業者との連携ネットワークを有しさまざまな機能を駆使してソリューション提案できる点に魅力を感じていただいております。仕入先様から見ると、顧客との信頼関係を維持・拡大している点に魅力を感じ

じていただいていると自認しております。社会課題の解決に関しても、こうした特徴的な強みを発揮しながら、当社グループだけでは実現できずとも、モノづくりに関する同じ思いを持つ企業同士で提携・協業することにより、新たな解決手段を模索していく、そうした取り組みにも力を注いでいきたいと考えております。

そうした、これまでになかった取り組みへの挑戦やグローバル展開をさらに進展させるには、それを支えるガバナンスの強化も非常に重要です。特に会社規模が拡大し人材が増えていく中で、グループ会社やグローバル拠点を含むグループ・ガバナンスに一層留意する必要性があり、社外役員の方々と意見を活発に交わしながら対応していくことが重要だと考えております。構成員の過半数を社外取締役が占めるガバナンス委員会は、指名・報酬のみならず、多様なテーマについて議論する組織と位置付けており、今後もテーマを絞りながら、社内外の役員同士が率直に意見交換できる場として運営してまいりたいと思っております。

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

当社は、これまで商社の役割として売り手と買い手の満足を重視した活動に努めてまいりましたが、あらためて「世間良し」の視点を加えた「マルチステークホルダーを意識した経営」を通じて、持続可能な社会の実現に寄与する会社であり続けることを目指してまいります。

商社は何より「人」が大事であり、経営理念を実現するには、人材の育成・登用に一層の力を入れていく必要があると意を強くしております。当社グループで働く一人一人がかげがえのない存在であり、グループ全体における計画的な人材の確保・育成に向けた制度・仕組みの整備等、人的資本に対する積極投資はもちろんのこと、各

人の健康管理についての取り組みや、ローテーション勤務によるワークシェアリングなどの取り組みも強化していく必要があると考えております。そのようにして国内外を問わず、人の育成に力を掛け、また、働き方改革と合わせ、当社グループで働く全ての人が楽しみながら仕事に取り組めるような環境作りにも気を配ってまいります。この会社で働いていて良かった、楽しく仕事ができるといった雰囲気や醸成しながら、ステークホルダーの皆様にも「ウェルビーイング」を感じていただけるような会社を目指してまいります。

今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

CFOメッセージ

「次世代型エンジニアリング商社」へと進化し、株主価値の最大化を目指します。

取締役
常務執行役員 CFO 府川 治



当社グループにおいては、資本効率と収益性を両立した事業経営、財務の健全性、株主還元を財務戦略の三本柱と位置付けております。

前中期経営計画「FACE2021」の振り返り

2020年3月期からスタートした前中期経営計画「FACE2021」の最終年度である2022年3月期においては、連結売上高148,075百万円(前期比5.7%増)、同営業利益6,866百万円(前期比19.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高の5,363百万円(前期比12.8%増)となりました。世界各地における新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、最終年度の計画値には未達となったものの、定量面、定性面ともに今後の成長戦略の推進に資する基礎固めの3年間になったと感じております。

コロナ禍で世界的に部材調達が困難な状況となる中、当社グループは強みである“機動力”を発揮し、デジタル技術などあらゆる手段・方法を用いてお客様ニーズに対応してまいりました。セグメント別では、中国およびアジア向けに好調なエレクトロニクス事業が3年を通じて業績に貢献したほか、プラント・エネルギー事業におけるリチウムイオン・バッテリー製造装置を取り扱う次世代エネルギー分野の業績も伸長し、エナジーソリューションズ事業として独立するまでに成長いたしました。また、ヘルスケア事業もファーマ事業から名称を変更して業容が拡大いたしました。これらの事業は、今後の収益貢献に期待する事業分

野です。また、プラント・エネルギー事業や産業機械事業においては脱炭素化、脱プラスチックなどの環境保全に関わるニーズに対応し、自動車事業においてはEVや自動運転など、先進技術に関わる商材開拓にも取り組みました。

また、定性面では社内の投資決定プロセスを高度化させたほか、財務の健全性については、2021年9月に(株)日本格付研究所より取得した長期発行体格付(信用格付)が「BBB+(安定的)」から「BBB+(ポジティブ)」に、そして今年9月には「BBB+(ポジティブ)」から「A-(安定的)」に格上げになるなど、維持・向上させることができました。

成長戦略「V2030」の達成に向けて

現在、当社グループは、2030年を見据えた成長戦略「V2030」と、その“創造期”と位置付けた中期経営計画「MT2024」を推進しております。財務基盤の安定性を維持しつつ、成長投資等による収益構造改革の推進、資本効率の向上に取り組み、V2030においては、連結定量目標として売上高3,000億円、営業利益125億円、ROE 10%を掲げております。

PL経営+BS経営について

V2030の基本方針における「積極的な投資」と並行して重要となるのが、資本効率のさらなる改善のもと、中

長期的に収益を生み出す経営基盤の構築です。創業以来、当社グループでは営業利益を中心に損益計算書を強く重視する傾向がありました。創業の精神「機械の売買に徹する」のもと、必ずしも事業投資を積極的に行ってこなかったことが「PL経営」につながった側面もあります。今後は、成長投資とともに、より資産効率を意識しながら収益を向上させ、貸借対照表(バランスシート)を意識した「BS経営」の視点を強化してまいります。

現在、各事業部門であらためてバランスシートの分析を進めているほか、資本効率について社員の意識を高めるための社内教育等も行ってまいります。一方で、当社グループは従来からキャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)で売掛金、買掛金、在庫のバランスを適切に管理してまいりましたが、大型プロジェクト案件の増加による長納期化等に伴い、取引管理システムを強化し、“在庫の見える化”などCCC機能を強化しております。これらを通じて、ROIC(投下資本利益率)、ROEの強化につなげてまいります。

成長投資について

先にも述べたとおり、当社グループは投資には非常に慎重な姿勢でしたが、今後は「V2030」の方針に基づき、「MT2024」の3年間に積極的な事業投資を実施する予定です。前中期経営計画「FACE2021」の成果としては、2019年6月に韓国のCIS社との合併でドイツに設立したDC ENERGY GMBHが欧州市場で順調に事業を拡大させているほか、2022年3月には愛知県田原市における出力5万kWのバイオマス発電所の建設に関わるコンソーシアムの一員として、田原バイオマス発電所合同会社への出資を決定し、その後も設備受注などの波及効果が広がっております。

当社においては投資検討委員会を設置・運営しておりますが、株主の皆様等への説明責任を重視し、「FACE2021」期間にハードルレート(必要利回り)を含む定性・定量的な投資基準を整備いたしました。さらに今後は、サステナビリティに対する社会貢献度も投資基準に反映させていく予定です。

また、「FACE2021」期間には、売買契約から連結決算までを統合管理する新たなERPシステムを導入し、今年4月にリリースいたしました。今後は、こうした統合的なデータを事業部門ごとのバランスシート分析に活用していくほか、CRMツールを活用した顧客管理も開始させていく予定です。

さらに、当社グループが「モノ売りから『モノ×コト』売り」へと進化するには、これまで以上に多様性のある人材の採用・育成、例えば、環境対応に優れた生産工程をコンサルティングできる技術力を持った人材等が重要となります。当社グループは人事制度を改定し、技術者などの専門職を明確化して評価と報酬を見直しました。今後も、役職に加えて職能に見合った昇給を実施するなど、人材への投資も積極的に行ってまいります。なお、2023年3月期通期業績予想(減収減益)はシステム投資の減価償却費および人材投資の増加を反映しております。

これらの成長投資を推進する一方で、当社グループは2022年3月期においてD/Eレシオが0.13倍ですが、引き続き財務の健全性、安全性の維持に努めてまいります。

株主還元について

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要施策の一つとして位置付けております。「V2030」の実現に向けた成長投資を含む今後の事業展開および安定配当の継続等を総合的に勘案の上、親会社株主に帰属する当期純利益の30%を配当性向の目安として、業績に応じた適正な配当を実施してまいります。

新たな経営理念に定めたように、「人をつなぎ、技術をつなぎ、世界を豊かに」を果たすべく、「次世代型エンジニアリング商社」のビジョンのもと、経営の基盤である財務戦略を着実に遂行して「V2030」の実現を確かなものとしながら、持続的な企業価値の向上と株主還元につなげてまいります。

業績ハイライト

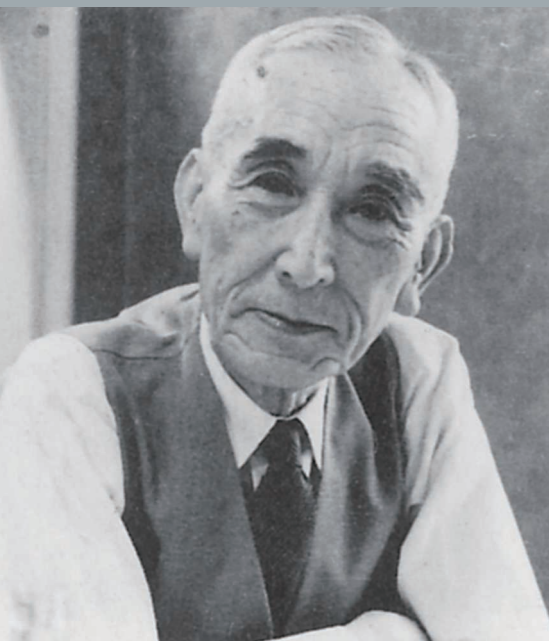
(単位:百万円)

	2022/3 (実績)	2023/3 (予想)
受注高	154,702	170,000
売上高	148,075	140,000
営業利益	6,866	5,500
経常利益	7,792	5,800
親会社株主に帰属する当期純利益	5,363	3,900

理念体系

当社の「創業の精神」「社是三原則」は、初代社長である倉持の経営に対する考え方を表したものであり、創業当初から現在に至るまで、当社の企業風土に脈々と受け継がれています。

社会・事業環境において大きな変革が続く昨今の状況を踏まえ、より長期的な視野に基づいた戦略を策定するに当たり、当社の存在意義や使命は何であるかを改めて見直すべき時期であると考え、社会から求められていることへの対応も含め、新たな経営理念を制定しました。



初代社長 倉持正次郎

創業時の事業方針

第二次世界大戦終結後、さまざまな産業分野を独占していた財閥が解体され、市場に競争原理が導入されました。このときに解体された「浅野財閥」に関わる人材の中から、後の第一実業株式会社の創業メンバーが輩出されました。

1948年(昭和23年)8月12日、後に初代社長となる倉持正次郎を含む全7名を発起人として会社を設立。商号を「第一実業」と定め「機械専門の商事会社」としての一步を踏み出しました。

投機性のない商売を地道に続け、信頼できる相手を選び、毎月銀行に業績を報告し続けた結果、当社は誠実で堅実な企業として周囲の信頼を獲得し、着実に成長してきました。このような精神は、創業当初から現在に至るまで、当社の企業風土に深く根付いています。

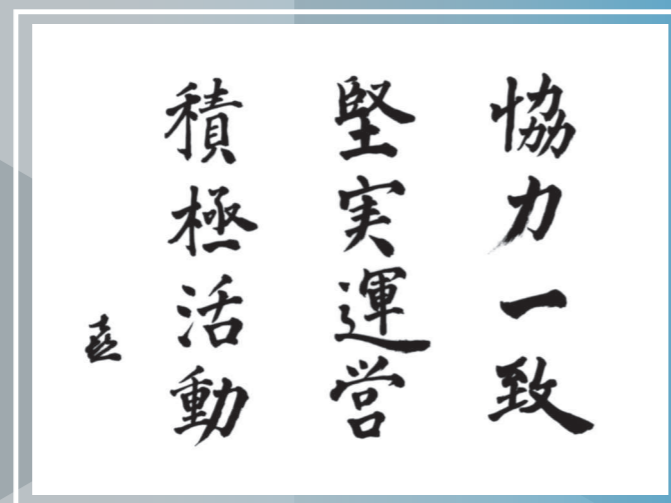
創業の精神

第一実業株式会社は、商事会社として経済社会の流通機構の一翼を担い、以て社会の繁栄に寄与することを目的として協力一致して積極的に活動し、堅実に運営して企業を安定成長せしめ、此処に働く人々の生活の向上幸福の増進を図る。



左より倉持社長、須田良正取締役、倉持修取締役

社是三原則



新たな経営理念の制定の背景

これまで経営理念としてきた「創業の精神」「社是三原則」は「創業期の理念」と位置付け、今後も当社の「羅針盤」として保存しつつ、「創業期の理念」において当社にとって不変的な価値観である「社会の繁栄に寄与」「企業の安定成長」「働く人々の幸福」を継承し、時代の変化に適応した理念体系として決めました。

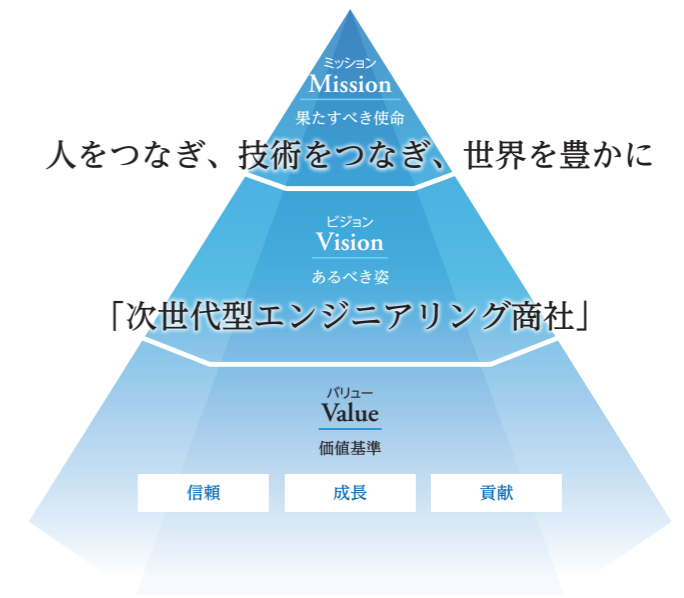
これまでの経営理念

創業の精神
社是三原則

原点となる
創業期の理念
として保存

理念体系

これまでの経営理念をベースに新たに制定



新たな経営理念の制定に当たっては、社内アンケートを実施し、多くの社員の意見を反映させた理念となりました。

新たな経営理念

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

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。

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

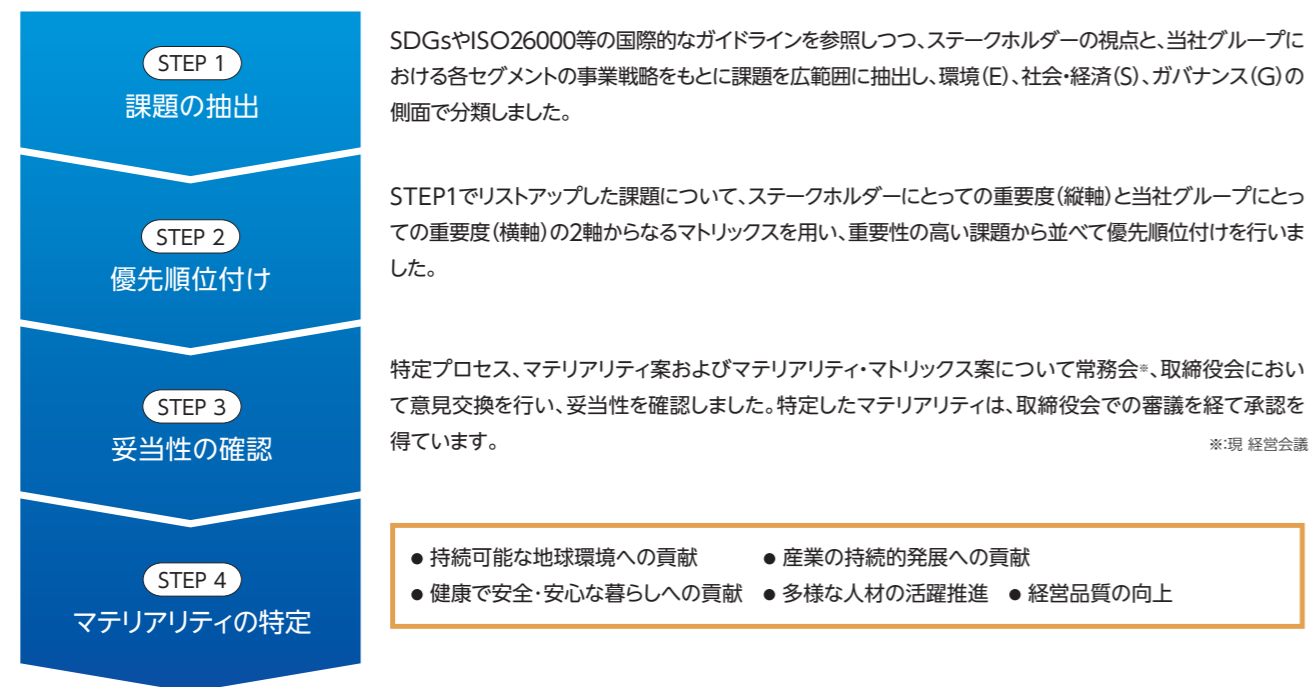
経営の透明性と会社の継続的な品質の向上を通じて、重要な社会課題に積極的に取り組むことで持続可能な社会の実現に貢献します。

マテリアリティ

新たな経営理念の制定を機に当社グループのこれからを考えていくに当たって、自社の成長のみならず、事業活動を通じて持続可能な社会を実現するために積極的に貢献したいという思いが背景にありました。こうした思いに基づき、ステークホルダーと当社グループを取り巻くさまざまな課題について精査し、マテリアリティ(重要課題)を特定しました。

マテリアリティの特定までのプロセス

持続的な成長を維持していくために重点的に取り組むマテリアリティについて、次の手順にて特定しました。特定したマテリアリティは、環境の変化や当社グループにおけるビジネスの進展などを踏まえ、定期的に見直しを図っていきます。



マテリアリティ・マトリックス



特定したマテリアリティ

下の表は、当社グループの特定したマテリアリティと各目標、関連するSDGsのゴールを一覧にまとめたものです。当社グループは事業活動を通じて、SDGs達成への貢献と環境、社会、経済それぞれの価値の創出に取り組んでいきます。

マテリアリティ、目標および関連するSDGs

マテリアリティ	目標	関連するSDGs
E 持続可能な地球環境への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	
S 産業の持続的発展への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	
S 健康で安全・安心な暮らしへの貢献	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	
S 多様な人材の活躍推進	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	
G 経営品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	

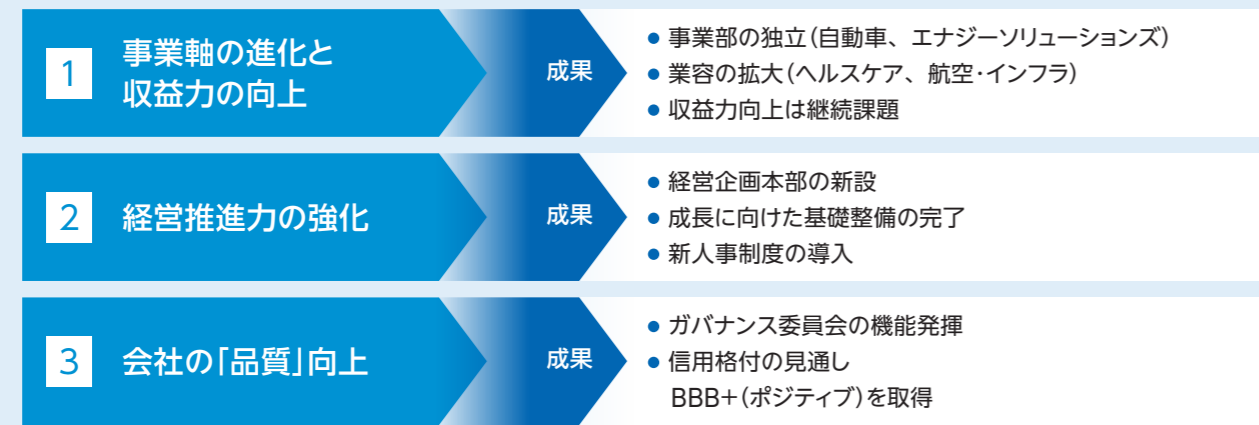
前中期経営計画「FACE2021」振り返り

「FACE2021」の初年度は順調に推移したものの、2年目以降は新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う行動制限により、計画を思うように進めることができませんでした。

しかしながら、こうした機会にこそデジタル技術を駆使し、ウェブを使つてのセミナー開催やリモートでの設備・装置の出荷立ち会い、オンライン商談、社内研修等、新しい取り組みに注力し、当社のニューノーマルが進みました。そして、「次世代型エンジニアリング商社」につながる基礎固めの集大成として、今後の成長に向けた基盤を整え、一定の成果を上げることができました。

総括として、計画当初に公表した定量目標には及ばなかったものの、大きな落ち込みは回避することができたほか、社員一丸となってまい進したことにより現場対応力がさらに強化されたものと認識しています。

定性目標



定量目標(連結)

エレクトロニクス事業が3年間で業績に貢献
ヘルスケア事業の業容拡大
エネルギーソリューションズ事業がビジネス拡大

セグメントごとのレビューはp.33-46

(単位:百万円)

	2020/3	2021/3	2022/3 実績値	FACE2021 計画値
売上高*	161,476	140,029	148,075	185,000
営業利益	6,998	5,729	6,866	8,300
経常利益	7,426	6,464	7,792	8,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,876	4,754	5,363	5,700
ROE(%)	10.4	9.3	9.6	10.0%以上

*: 2022年3月期連結会計年度より「収益認識に関する会計基準」等を適用しています。

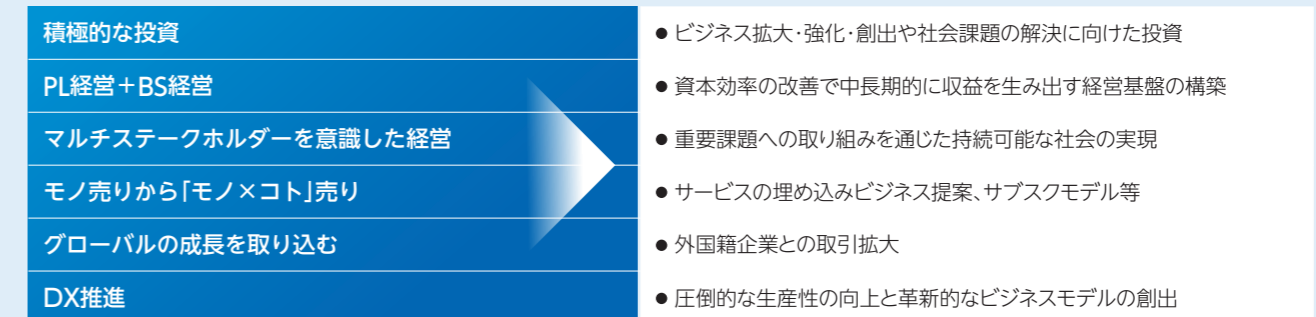
成長戦略・中期経営計画

成長戦略「V2030」(V:Vision)

当社は、堅実な企業経営によって創業から比較的緩やかな成長を遂げてきました。社会・事業環境において大きな変革が続く昨今の状況を踏まえ、企業運営の抜本的な見直しと長期的視野に立った戦略立案の必要性をより強く認識しています。

こうした背景から、これまでとは異なる成長曲線を描いていくという強い意志のもと、2030年度に向けた成長戦略「V2030」を策定しました。

基本方針



定量目標(連結)



投資戦略

7つの事業に加え隣接する領域や新規領域において、長期的な視点での投資を検討し、ビジネスの拡大・強化や新市場・新事業の創出、社会・環境課題の解決にもつなげていきます。

- 中核領域** 人的資本やインフラの整備を含む、顕在化した需要に投資
- 隣接領域** 既存ビジネスから社会価値・経済価値を生み出す脱炭素や次世代エネルギーなど、社会課題の解決に向けた取り組みへの投資
- 新規領域** 中核・隣接領域のつながりから新たなビジネスを生み出し、新たな成長曲線を描いていくための投資



中期経営計画「MT2024」(MT:Medium-Term Business Plan)

成長戦略「V2030」からのバックキャストिंगにより、2022年度から2030年度までの各3年間で「創造」「成長」「飛躍」の期と位置付け、中期経営計画「MT2024(創造期)」を策定しました。



基本方針

1. 成長に向けた事業戦略

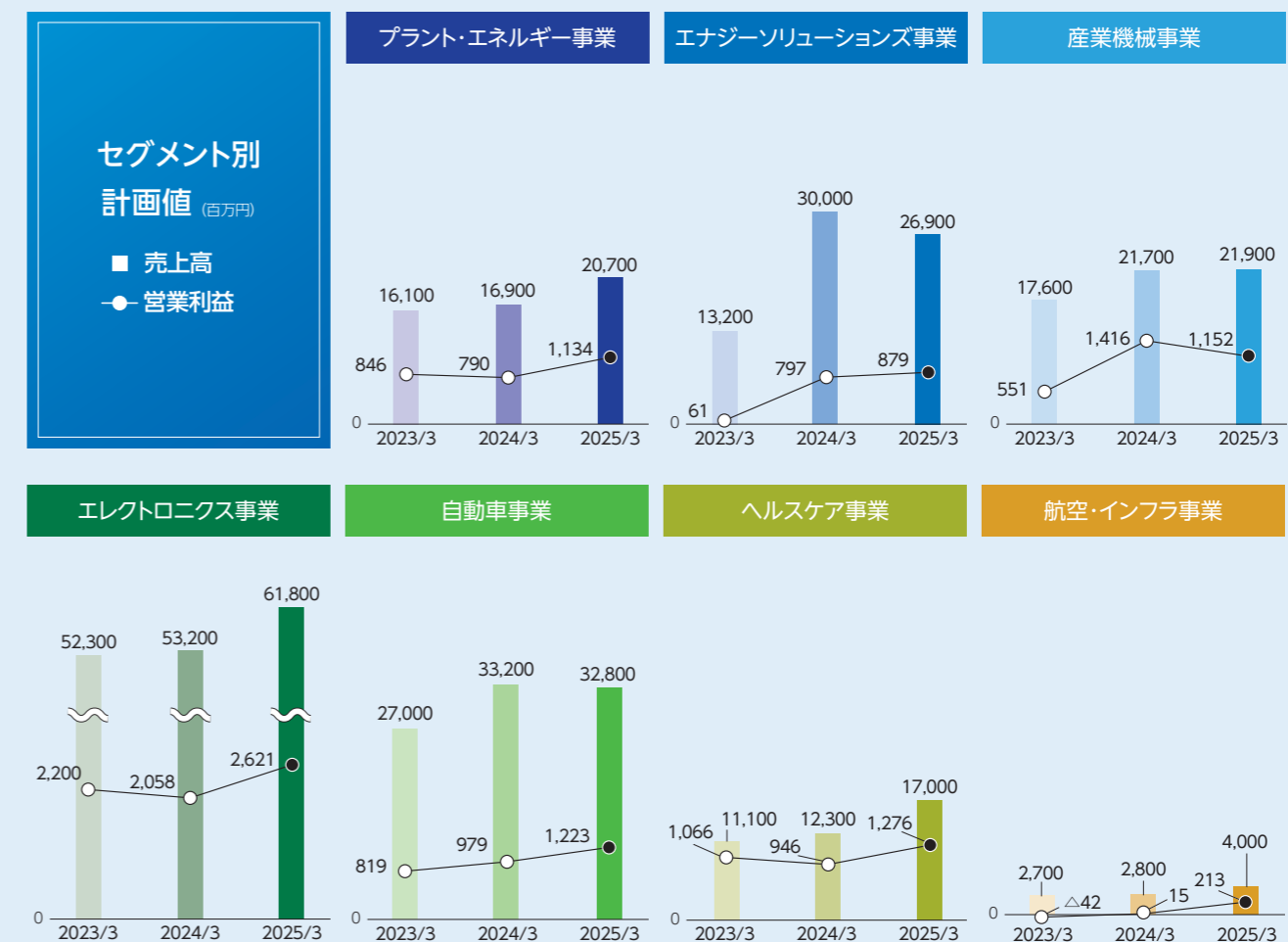
① エンジニアリング機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> 「次世代型エンジニアリング商社」を目指し、当社独自のエンジニアリング機能を強化
② 戦略的事業投資	<ul style="list-style-type: none"> 事業を通じた社会価値創出とともに成長に資する戦略的投資
③ グローバル企業とのビジネス拡大	<ul style="list-style-type: none"> グローバル経済成長を取り込むべく海外拠点の人材・インフラ拡充で外国籍企業との取引拡大 <p>主な事業分野と重点地域</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ エナジーソリューションズ事業 (LIB関連：欧州・米州) ■ ヘルスケア事業 (医薬品関連：東南アジア・インド) ■ 産業機械事業 (医療機器：米州)
④ DX強化	<ul style="list-style-type: none"> デジタル技術を活用した業務効率化と生産性向上 ビッグデータを活用した既存ビジネスの拡大とAI・IoTの積極的活用による新規ビジネスの創出 DX人材確保と社員のITリテラシーの向上

2. 経営基盤の強化

① ガバナンスの深化	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス・コードの対応を含む透明性の高いコーポレート・ガバナンスの確立
② リスクマネジメントの強化	<ul style="list-style-type: none"> グループ全体の持続的な企業価値向上のため、企業運営に関連する多様なリスクを適切に管理・対応する体制強化
③ 財務戦略の強化	<ul style="list-style-type: none"> 財務基盤の安定性を維持しつつ、成長投資等による収益構造改革の推進、資本効率の向上
④ 人材戦略の強化	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本に対する積極投資 グループ全社員を含めた計画的な人材育成に向けた制度・仕組みの整備 高度専門性、多様性を目指した人材の育成・採用・登用
⑤ サステナビリティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 経営理念、サステナビリティ基本方針に基づく社会価値と経済価値の持続的創出















定量目標(連結)

(百万円)	MT2024			
	2022/3 (実績)	2023/3 計画値	2024/3 計画値	2025/3 計画値
受注高	154,702	170,000	180,000	200,000
売上高	148,075	140,000	170,000	185,000
営業利益	6,866	5,500	7,000	8,500
経常利益	7,792	5,800	7,200	8,700
親会社株主に帰属する当期純利益	5,363	3,900	4,800	5,800
ROE	9.6%	10%		



セグメント一覧

7つの事業※

	 <p>プラント・エネルギー事業</p>	 <p>エネルギーソリューションズ事業</p>	 <p>産業機械事業</p>	 <p>エレクトロニクス事業</p>	 <p>自動車事業</p>	 <p>ヘルスケア事業</p>	 <p>航空・インフラ事業</p>
事業分野	<ul style="list-style-type: none"> 石油・化学 エネルギー 製紙・製鉄 	<ul style="list-style-type: none"> 材料 セル・モジュール 太陽光パネル・蓄電池 燃料電池 	<ul style="list-style-type: none"> 家電・OA 医療機器 物流資材 食品包装 住宅設備 育苗 	<ul style="list-style-type: none"> 表面実装(SMT) マイクロエレクトロニクス 物流自動化ソリューション (LOGITO) 	<ul style="list-style-type: none"> 車両・内外装領域 パワートレイン領域 カーエレクトロニクス・ADAS領域 	<ul style="list-style-type: none"> 医薬品 化粧品 食品 	<ul style="list-style-type: none"> 航空 空港 防災 カスタマーサポート
主な取扱品	<ul style="list-style-type: none"> 石油精製・石油化学プラント用設備 石油・ガス・地熱生産用地上設備 陸上・海上用掘削リグ 発電用設備 再生可能エネルギー関連設備 AI・IoT関連設備 環境設備 分析・測定装置 化学プラント用設備 安全監視装置 製鉄プラント用設備 製紙プラント用設備 	<ul style="list-style-type: none"> 電池材料製造設備 粉体加工設備 セル電極製造設備 電池リサイクル設備 セル・モジュール組立設備 セル・モジュール充放電検査設備 フレキシブル太陽光パネル 蓄電池システム 燃料電池製造設備 	<ul style="list-style-type: none"> FAシステム 射出成形機 押出成形機 圧空・真空成形機 鋳造機 金属加工機 セラミック加工機 自動組立設備 マテハン・ロボットシステム 塗装・表面加飾設備 樹脂・砂型用3Dプリンター 充填・包装設備 	<ul style="list-style-type: none"> 電子部品実装関連システム(SMT) 半導体デバイス関連システム 液晶関連システム SMT周辺装置・後工程自動化設備 IoT・ソフトウェア コーティング・ディスペンス設備 CO₂・YAGレーザー、ブルーレーザー 自動化ロボット 物流自動化設備 外観・X線・特性・各種検査装置 	<ul style="list-style-type: none"> 素形材成形機 金属加工機 樹脂加工機 塗装・表面加飾設備 自動組立設備 各種検査装置 モジュール対応装置 IoT関連機器 	<ul style="list-style-type: none"> 錠剤外観検査システム 錠剤印刷検査システム カプセル外観検査システム PTPプリスター包装ライン 四方シール包装ライン 打錠機 バイアル充填ライン シリンジ充填ライン 粉末剤充填ライン リーク検査機 自動細胞培養装置 各種包装ライン 	<ul style="list-style-type: none"> 航空機用地上支援機材 空港用地上支援機材 空港施設用設備 災害救援用特殊車両 省人・省力化機材
総売上高比率	 <p>8.0%</p>	 <p>12.8%</p>	 <p>13.0%</p>	 <p>35.2%</p>	 <p>21.6%</p>	 <p>7.6%</p>	 <p>1.7%</p>
売上高(百万円)	2021/3: 27,900 2022/3: 11,881	2021/3: 11,790 2022/3: 19,004	2021/3: 17,682 2022/3: 19,275	2021/3: 35,272 2022/3: 52,098	2021/3: 31,421 2022/3: 31,980	2021/3: 10,650 2022/3: 11,189	2021/3: 5,057 2022/3: 2,466
営業利益又は営業損失(百万円)	2021/3: 1,173 2022/3: 610	2021/3: 359 2022/3: 696	2021/3: △ 68 2022/3: 646	2021/3: 1,973 2022/3: 3,125	2021/3: 992 2022/3: 1,238	2021/3: 1,107 2022/3: 1,161	2021/3: 352 2022/3: △ 79
営業利益率(%)	2021/3: 4.2 2022/3: 5.1	2021/3: 3.1 2022/3: 3.5	2021/3: △ 0.4 2022/3: 3.3	2021/3: 5.6 2022/3: 5.9	2021/3: 3.2 2022/3: 3.8	2021/3: 10.4 2022/3: 10.4	2021/3: 7.0 2022/3: △ 3.2
従業員数(名)	2021/3: 115 2022/3: 103	2021/3: 50 2022/3: 48	2021/3: 213 2022/3: 200	2021/3: 315 2022/3: 318	2021/3: 101 2022/3: 130	2021/3: 165 2022/3: 170	2021/3: 31 2022/3: 30

※：2022年3月期より「プラント・エネルギー事業」から独立するかたちで「エネルギーソリューションズ事業」を新設しており、前期の数値は変更後の区分方法にて作成しています。また、「航空事業」は「航空・インフラ事業」に名称変更しています。

(注)本表は報告セグメントに含まれない「その他」やセグメント間取引等の調整を含めておらず、全体合計とは一致しません。

プラント・エネルギー事業



事業内容

プラント分野における各種設備や高度な技術を提供しています。またエネルギー分野においては再生可能エネルギーを中心に、脱炭素社会に向けた関連商材を提供しています。

長年にわたる豊富な経験により、各種設備とともに高度な専門性を生かした技術を提供しています。社会基盤を支える基幹産業に対して、プラントおよびエネルギービジネスを通じて脱炭素をはじめとする社会課題の解決に貢献していくとともに、持続的成長と進化を遂げるレジリエントなビジネスの推進を目指しています。



執行役員
プラント・エネルギー事業本部長 志鹿 裕司

強み

- 創業以来の豊富な経験と知識によるソリューション提案と、グローバルネットワークを活用した海外進出企業サポート
- 太陽光発電所の運営やバイナリー発電機をはじめとした再生可能エネルギーの取り扱い経験値の高さと設備提案力
- DX (AI・IoT) 技術を生かした現場の問題解決や技術継承に資する商品ラインアップ

外部環境を踏まえたリスクと機会

化石燃料からの脱却をはじめ、脱炭素化、カーボンニュートラルに向けた急速な変化

リスク

- 国内市場の縮小や取引先の再編および事業撤退
- 国際情勢や法規制強化などによる設備投資志向の変化
- ボーダレス化によるビジネス構造の複雑化と潜在的リスクの増加

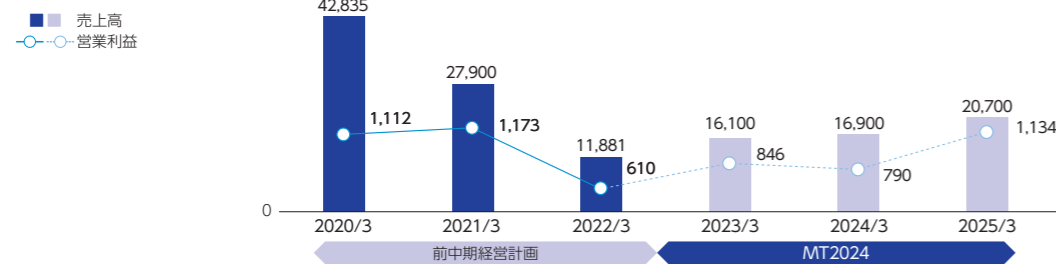
機会

- 脱炭素・環境社会・サーキュラーエコノミーへの転換
- プラント用設備の老朽化、熟練工を含めた労働力不足
- 各業界に急展開するDX化の流れ

前中期経営計画レビューおよび「MT2024」計画値

- アンモニア製造オンサイトプラント、バイオジェット燃料等に関する取り組みを開始し、脱炭素ビジネスを本格化 [詳細はp.54](#)
- 再生可能エネルギー発電を軸とした発電事業への参画を推進
- バイナリー発電における営業と技術が一体となったトータルエンジニアリングにより、独自性の高い提案力で受注拡大

売上高／営業利益 (百万円)



「V2030」および「MT2024」における取り組み



- 地熱開発、排熱を利用したバイナリー発電ビジネスの継続的取り組み
- JCM制度を活用したアジア市場での低炭素化プロジェクトの開拓



- 脱炭素に向けたエネルギートランジションへの取り組み
- スマート保安／DX (AI・IoT) 化への積極提案



- 研究開発部門への積極アプローチを通じた新商材、新プロセス、研究所内自動化テーマへの参画
- アジア市場をターゲットとした非日系顧客の開拓



- バイオマス燃料事業への積極果敢なチャレンジ
- バイオエタノール／SAF事業への取り組み加速



- 低炭素アンモニアの需要開拓とグリーンアンモニアへのチャレンジ
- 自社の再エネ電源の開発拡大とレアメタルフリー蓄電池の開発

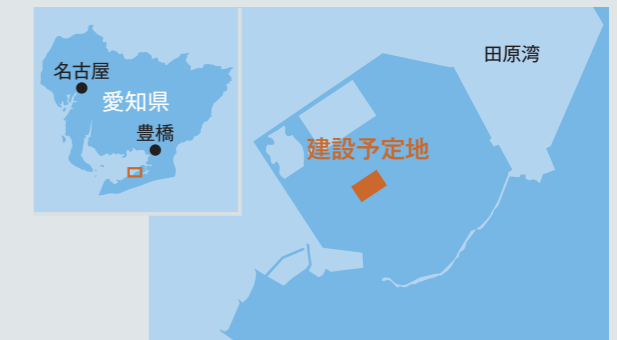
TOPICS |

バイオマス発電会社への出資を開始

愛知県田原市の臨海工業地域にてバイオマス発電事業を推進する、田原バイオマス発電所合同会社への出資を開始しました。本プロジェクトには再生可能エネルギーに高い関心と強みを持つ社が合同で出資しており、2025年4月、同地に「田原バイオマス発電所」が竣工する予定です。

当社においてはこれまで自社で太陽光発電所を所有するなど単独で再生可能エネルギー事業に携わっておりますが、他の企業と連携した大型の発電事業への投資・参画は初めての試みとなります。

本プロジェクトを通じて得た各種のノウハウを生かし、投資を含め、脱炭素や再生可能エネルギーの普及といった地球環境への貢献につながるビジネスを創出していきます。



詳細は、2022年3月31日付7社合同リリースをご覧ください。

<https://www.djk.co.jp/news/>



エナジーソリューションズ事業

事業内容

二次電池分野において、主にリチウムイオン・バッテリー（LIB）製造関連設備を提供しているほか、燃料電池、太陽光、蓄電池等の次世代エネルギーに関するソリューションを提供しています。

脱炭素社会の実現に向けた世界的な動きの中で、グローバルネットワーク、エンジニアリング機能などの強みを生かしてさまざまなソリューションを提供しています。次世代エネルギー分野への取り組みを通じてお客様の製品生産や事業発展に寄与し、持続可能な社会の実現を目指していきます。

執行役員
エナジーソリューションズ事業本部長 **小玉 大二郎**



強み

- 材料から電池製造（生産工程の上流から下流）まで幅広い分野をカバー
- 長年にわたる豊富な実績と経験に基づくソリューションの提供
- 業界トップクラスの国内外メーカーとのパートナーシップ
- エンジニアリング部門によるプロジェクト管理

外部環境を踏まえたリスクと機会

LIB市場における新興企業の参入、M&Aの活発化等を見込む一方、製品の安全性に関わる国際規格の規制強化の動き

リスク

- LIBに関する各国の規制・政策の変化
- 新興メーカーの台頭やコスト競争の激化
- 次世代技術による材料・工法の一変

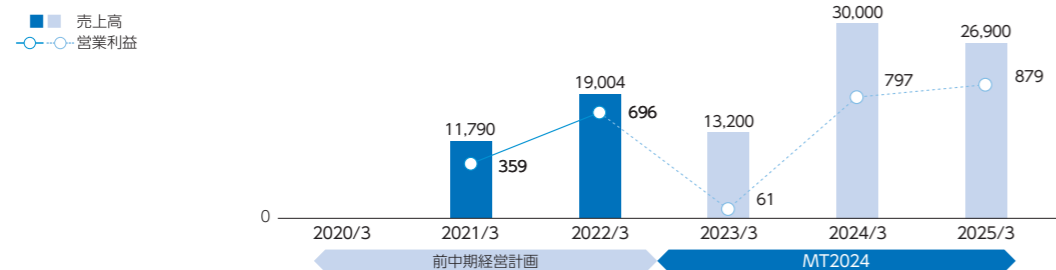
機会

- 規制・政策の変化による新規領域への参入機会の増加
- 最先端技術の開発、付加価値の提供
- 新たな顧客やビジネスの創出

前中期経営計画レビューおよび「MT2024」計画値

- 欧州市場において新規顧客を獲得したほか、北米市場においても引き合いが増加
- LIB製造における一括提案の仕組みを構築
- エンジニアリング部門の発足

売上高／営業利益（百万円）



2021/3よりプラント・エネルギー事業から独立
2022/3より「収益認識に関する会計基準」を適用

「V2030」および「MT2024」における取り組み



充放電装置

- 当社コーディネートによるプロジェクトの推進
- 納入地での製作等によるコストダウン



セル製造装置

- ユーザーへの一括提案
- 次世代装置の開発やメーカー開拓



材料関連装置

- 当社による粉体エンジニアリング
- パートナー企業との協業による現地完結型での装置製造



エンジニアリング

- 当社主導によるプロジェクトの取りまとめ
- エンジニアリング部門による海外ベンダーの立ち上げ

新規事業

- 燃料電池、LIB関連材料の販売
- 全固体電池製造関連装置の開発と装置メーカー開拓

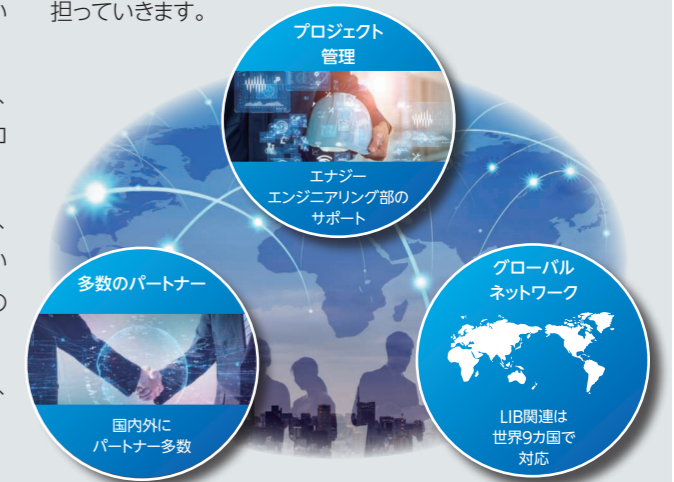
TOPICS |

LIB市場におけるビジネス展開

2024年のLIB市場は、2019年比で約2倍に成長するとされています。その中で、次に挙げる強みを活用し、成長著しい欧州・米州に加え、アジアエリア市場への展開を推進していきます。

当社が掲げる「モノ×コト売り」の代表的な事業として各グループ拠点でも体制強化を図り、成長ドライバーの役割を担っていきます。

1. プロジェクト管理機能: エンジニアリング部門を有し、仕様の確認、納期および現場スケジュール調整などプロジェクト全般を管理。
2. グローバルに多数のパートナー企業: 国内はもとより、韓国・中国に有力なパートナー企業を有す。欧州においては事業拡大を見込み、技術力の高い韓国・CIS社との合併会社「DC ENERGY GMBH」を2019年に設立。
3. グローバルネットワーク: グループ拠点17カ国のうち、欧州を中心に9カ国でLIB事業を展開。



産業機械事業

事業内容

家電、住宅設備、食品包装、医療、二輪、建設機械などの幅広い分野において、主に自動組立機や表面処理に関わる生産設備、原材料等を提供しています。

既存事業におけるエンジニアリング機能の強化によるプレゼンスのさらなる向上に加え、新技術、新工法を積極的に取り入れ、新規事業への挑戦を継続していきます。さらには、「ものづくり」を含め、地球に優しい環境配慮型のサプライチェーンの構築を、グローバルに展開していきます。

上席執行役員
産業機械事業本部長 **岡田 尚一郎**



強み

- 「One Window Total Solution」川上から川下までの設備をエンジニアリングできる組織
- 幅広い業界での実績と最新動向を取り込んだ環境対応型設備や材料提案(省エネ診断、除害塔設備、粉体塗料化、海洋生分解性プラスチック等)
- 技術集団を備えた、グローバルセールスネットワーク

外部環境を踏まえたリスクと機会

持続可能な社会を実現するため既存材料や加工、生産工程等が劇的に変化する可能性

リスク

- 使い捨てプラスチック製品の使用禁止とする流れ
- 国際情勢の変化によるサプライチェーンの変容
- 労働人口の減少

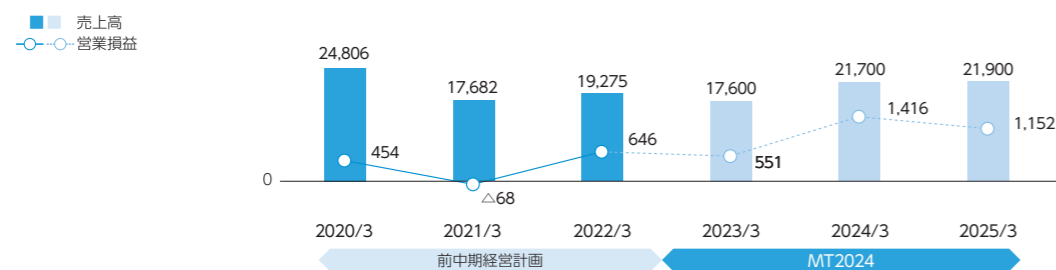
機会

- 脱プラスチック・脱炭素等地球環境への配慮、環境対応商材(原材料含む)における新商権の獲得チャンス
- 劇的なゲームチェンジやプレイヤーの変更
- 人権や労働環境改善に重きを置いた投資

前中期経営計画レビューおよび「MT2024」計画値

- 医療やアグリ等の新規ビジネスにおいて黒字化の見通しが立ち、受注ベースでは事業規模が拡大
- 中国・メキシコにおける真空成形機販売体制の基盤を確立
- 環境に配慮した塗装設備の大型案件の取り込みに成功

売上高／営業損益(百万円)

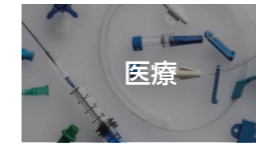


2022/3より「収益認識に関する会計基準」を適用

「V2030」および「MT2024」における取り組み



- 押出・射出：DXを駆使した効率的な拡販を推進
- 真空：デモ機を用いた海外での販売強化および成形製品の製造・販売



- ターンキー販売できるノウハウ・商品・商権の獲得
- 北中米：欧米系医療機器製造メーカーの自動化製造に向けた設備投資の取り込み
- 中国・アジア：注射器製造設備販売をメインに事業を拡大



- 第一実業ベリーズファーム(埼玉県入間郡毛呂山町)での生産体制と販売の両立
- メキシコにおける日本品種栽培システムの構築



- デモ機を活用し、DJKグループ全顧客への販売展開
- 機械、材料、販売のみならず、造形サービスの実施による業界でのプレゼンス向上

新規事業

- リサイクルビジネス、環境配慮型商材の取り扱いおよび「ものづくり」への挑戦

TOPICS |

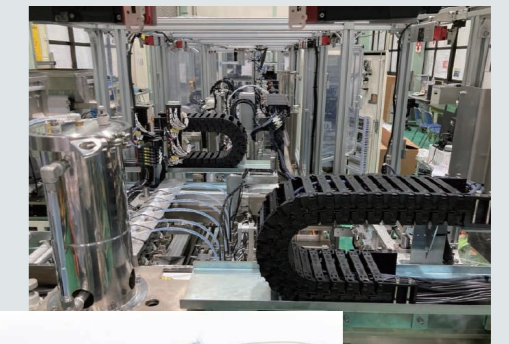
医療機器製造装置の海外展開を強化

当社では、かねて医療ビジネスに取り組み、カテーテル、シリンジ、ダイアライザー、輸液・血液バッグ等のディスポーザブル医療機器製造装置の取り扱いを拡充させてきました。

昨今では部材の一部を輸入に頼っていた各国において製品全体を自国で製造する動きが見られ、世界的に装置需要が高まっています。

その中で、当社では医療機器を製造する樹脂加工設備や部品組立・自動化設備、滅菌・衛生関連設備、各種検査・画像システム等を取り揃え、各工程におけるソリューション提案のほか、高精度な製造ラインをトータルに提案する体制が整いました。

今後も海外展開を強化し、特に北中米エリアでの医療機器ビジネスの開拓に注力していきます。



エレクトロニクス事業

事業内容

デジタル電子機器関連の製造分野において、主に電子部品実装ラインや半導体・液晶モジュール組立装置、周辺機器等の各種設備を提供しています。

実装機および半導体関連設備において高い市場シェアを維持し、中国に次ぐ新興国での拡販を図ります。「工場DX」の流れを受け、生産工場の自動化、無人化、システム化等のソリューション提案を推進しつつ、電子機器製造業界以外の幅広い分野での市場構築を目指していきます。

上席執行役員
エレクトロニクス事業本部長 **大槻 信二**



強み

- 電子部品実装システムや電子デバイスシステム、自動化設備を中心に、最先端技術と経験でものづくりプロセスの改革をもたらすソリューションの提供
- 大手企業の複雑な動きに対し、設備の提供のみならず、グローバルサポート体制にて対応可能

外部環境を踏まえたリスクと機会

米中対立や世界的な半導体不足による半導体業界再編の流れを受け、中国・韓国・台湾での投資が活発な生産現場におけるスマートロジスティクスに向けた動きが加速

リスク

- 急激な円安
- 半導体不足による設備投資控えや部材調達の遅れ
- 経済における米中課題

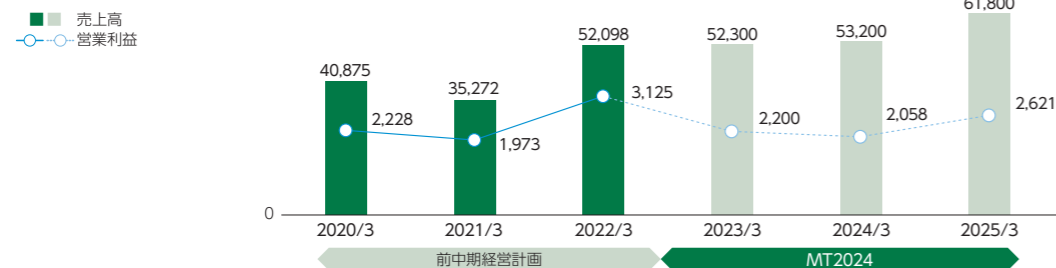
機会

- 新型コロナ収束後の設備投資の再開に伴う需要拡大
- 半導体関連の設備投資の拡大による商機到来
- リモート通信技術のインフラ整備需要によるIoT関連設備投資の増加
- 中国回避による東南アジア地域での設備投資の増加
- 自動車のEV化に伴う電装品製造の急増

前中期経営計画レビューおよび「MT2024」計画値

- 中国市場における実装機販売が大幅に増加、半導体関連装置の販売も好調
- 日系グローバルEMS企業との取引を拡大
- 工場内物流自動化ソリューションのサービス開始（「LOGITO」プロジェクトの推進加速）

売上高／営業利益(百万円)



2022/3より「収益認識に関する会計基準」を適用

「V2030」および「MT2024」における取り組み



- 中国籍企業の南アジア・欧州地域への進出に伴う設備需要の取り込み



- スマートロジスティクスシステムの日系マザー工場への販売から海外工場への展開
- 他事業とのコラボレーションによるエレクトロニクス業界以外へのサービス展開



- 中華圏を増員し、拡販体制を強化
- 有力な生産設備の販売権を中国・韓国・台湾にて拡大し受注を獲得



- エセラボ*を活用した「LOGITO」コンソーシアムの確立

※エセラボ(エレクトロニクスラボ)

最先端・次世代技術を研究・開発する目的で、ものづくりにおける最新技術や工法、製品、サービス等を集めた研究施設を2022年度下期に開設する予定です。スマートファクトリー、物流自動化、工場DX、AI技術、ロボット技術、遠隔監視・操作、省エネ・環境対策等をテーマに、お客様へイノベーションを提供していきます。

TOPICS |

物流自動化ソリューション「LOGITO」の提供開始

2021年11月より、工場や倉庫の物流工程を自動化するソリューションサービス「LOGITO」(ロジト)の提供を開始しています。

「LOGITO」は、構内における慢性的な人手不足やスマート化などを背景に、部品の検品や搬送、ピッキング等の作業工程に際し、自動ロボットや自動倉庫等の設備とシステムとを組み合わせ、工場内物流の自動化・省人化を実現するものです。

さまざまな機器・装置を組み合わせられる自由設計が特長で、実際の稼働現場の分析から支援することが可能です。

あらゆるアイデアで構内のロジスティクスを最適化させるソリューションの提供により、ものづくり現場での生産性向上に貢献していきます。



自由に、スマートロジスティクスをデザインする
LOGITO ロジト
工場や倉庫の
物流自動化ソリューション
Logistics automation for factories and warehouses

自動車事業

事業内容

自動車の車体部品、電動パワートレイン、電装部品の製造工程に塑性材成形設備、加工機、組立・検査設備等を提供しています。近年では製造工程のCO₂削減とスマートファクトリー化に力を入れています。

「次世代モビリティ」をコンセプトに、電動化の促進による「カーボンニュートラル」、自動運転による「交通死亡事故ゼロ」「よりパーソナルで快適な移動空間」。自動車業界におけるこれらの社会テーマの実現に向け、エンジニアリング機能を通じて貢献していきます。

上席執行役員
自動車事業本部長 **青山 重博**



強み

- BODY、駆動、デバイスの各領域における専門性の高いプロジェクトの推進
- 機械、制御、組立、塗装等の設備設計等、経験豊富なエンジニアによる技術サポート
- 自動車産業をリードするOEMおよびメガサプライヤーとの世界規模での取引実績
- 信頼できる事業パートナーの存在

外部環境を踏まえたリスクと機会

2020年頃より自動車業界の産業構造が予想以上に急激に変化
カーボンニュートラルによって加速するサーキュラーエコノミーへの社会的要請の高まり

リスク

- IT企業、大手EMS、モーターメーカーなど新たなプレイヤーの参入
- ライフサイクルアセスメント(LCA)観点からのサプライチェーンの大幅な見直し
- 開発、投資の軸足がハードからソフトへ

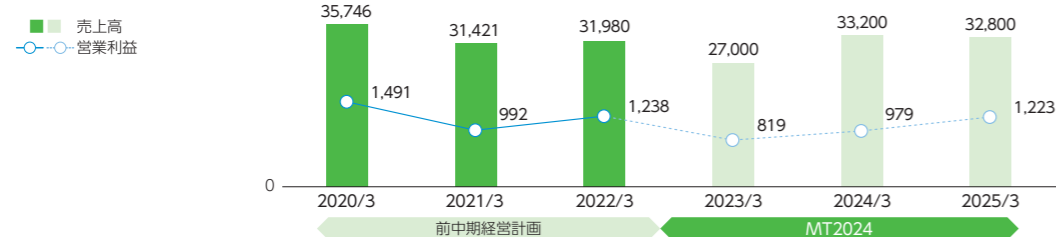
機会

- 電動化、自動運転による新たな設備需要
- 製品(電動化・自動化)の変化による新たな顧客の獲得
- 自動車以外のモビリティへの展開 (ADASアイテムの横展開)

前中期経営計画レビューおよび「MT2024」計画値

- 新規ビジネスにおいてモビリティの変革に対応したアイテムで成果を得る
- 電動化分野における顧客・商材開拓が進捗
- 自動運転における電動ブレーキ製造工程に参入、BODY関連はトラック製造の組み立て工程に参入

売上高／営業利益(百万円)



2019/3より産業機械事業・エレクトロニクス事業から独立
2022/3より「収益認識に関する会計基準」を適用

「V2030」および「MT2024」における取り組み



- 車体組立工程のフレキシブル化
- 次世代車室空間アイテムへの取り組み
- 車体の軽量化に向けたマルチマテリアルへの対応
- カーボンニュートラル推進に伴う大型射出成形機の更新需要の取り込み(油圧から電動化)



- 駆動モーター：製造工程におけるエンジニアリング機能の強化
- インバータ：熱マネジメントを含むインバータ全工程への提案力強化
- 電池：自動車産業が製造する電池に関する取り組み
- 電動化に伴う必須製品への取り組み(電動コンプレッサやウォーターポンプ等)



- 自動運転：関連製品を対象とした商材の開拓
- 車載半導体：電動化、自動運転により需要が高まる半導体前工程への取り組み
- 熱マネジメント：電動化により重要となる熱マネジメントへの取り組み(駆動領域と連携)

TOPICS |

電動化・自動運転キーデバイスへの取り組み

電動化・自動運転といった次世代自動車には新たなキーデバイスが欠かせなくなっています。

当社においては、電動化に伴う「三種の神器」と言われているインバータ、モーター、二次電池に関わる塑性加工機と、組立・検査工程装置の拡販に取り組んでいます。その中で、モーター製造装置については平角線のフォーミング加工機、溶接加工機を取り揃え、市場開拓を進めています。

また、自動運転の分野においては「止まる・曲がる」といった機能のキーデバイスであるブレーキ、ステアリング、エアバッグ、シートベルト等の製造に関わる組立装置や性能検査装置の販売を強化しています。

これらの装置・設備の市場開拓を通じて、自動車産業における次世代自動車の製造を支えていきます。



ヘルスケア事業

事業内容

医薬品製造分野において、主に錠剤・カプセル外観検査システムや錠剤印刷検査システム、プリスター包装システム等の各種設備を提供しています。

医薬の分野で培ったノウハウを健康食品や化粧品等の分野へ横展開し、ヘルスケア業界全体を手掛けていきます。切れ目のない健康サービスのグローバルプロバイダーとして、世界中のヘルスケア関連企業の生産性と品質を飛躍的に高めるサポートを行うことにより、人々の健康に貢献します。

執行役員
ヘルスケア事業本部長 **上月 勝恒**



強み

- DJKグループにおいて開発・製造・販売・アフターサービスを一括提供
- 錠剤外観検査システムの業界トップシェアを40年以上変わらず維持
- ヘルスケア領域における開発・販売の基礎となる強固な顧客基盤
- 装置に特化したエンジニアリング体制(各工程の組み合わせから運用方法までの調査・提案)

外部環境を踏まえたリスクと機会

ヘルスケア：人のライフサイクルにおける「時間軸情報」とDNA等の「生体情報」を掛け合わせたDX活用投資が活性化

医薬品：治療方法や長期収載品分野は、医療費の削減による影響を受け、投資縮小・競争激化を予測

リスク

- 国内医薬品市場の成長鈍化
- 海外・異業種からの参入による競争激化
- 予防医療の発達に伴う治療薬生産の減少

機会

- 世界製薬市場の成長加速
- 医療関連企業のM&A、人材確保等による事業領域の拡大
- 世界的な人口増や人々の生活水準の向上による美容、健康志向の高まり

前中期経営計画レビューおよび「MT2024」計画値

- 第一実業ビスウィル製品のシェアが拡大
- 事業領域の拡大によりエンジニアリング案件が増加
- 地域密着活動による成果進展(特に富山などの北陸地域)

売上高／営業利益(百万円)



2022/3より「収益認識に関する会計基準」を適用

「V2030」および「MT2024」における取り組み



- 検査対象領域の拡大(他業界・他工程向け製品)
- 検査情報を資産として活用し、新ビジネスの開発(AI検査等)
- 海外市場の開拓



- 生産性と品質を飛躍的に向上させる製造ラインの企画・提案
- 包装機単体販売から包装ラインコーディネートまでを企画・提案し、販売・保守の両面にてビジネス化
- これまでの企画提案の応用による新業界・新工程・新商権の開拓
- DX要素によるデジタルプラットフォームビジネスの拡大
- 工場内物流分野への進出



- 再生医療分野における新工程の開発
- 新たなモダリティの普及に合わせた装置・技術開発への投資
- 欧米市場への進出

TOPICS |

エンジニアリング機能による領域拡大

従来、治療を中心としてきた医薬品業界は、より総合的な医療・健康を対象領域とするモダリティの多様化の時代に突入しています。その変化に適応するため、当事業のビジネス領域は「ファーマ」から「ヘルスケア」へと拡大し、製品の開発や開拓に注力してきました。こうして培ってきた製品開発や生産プロセスの提案を「エンジニアリング機能」として再定義した上で、人材の育成と採用の両輪で補完することにより提案力を多様化させ、新規分野に挑戦しています。

近年においてはこれらの活動が奏功し始めており、ビジネス領域が拡大してきました。エンジニアリング機能のさらなる強化とともに、ヘルスケア業界での業容を拡大していきます。



✈️ 航空・インフラ事業

事業内容

航空・空港分野において、主に航空機地上支援機材や各種関連機器を提供しているほか、防災分野において、主に特殊車両や各種関連機器を提供しています。

航空を含む「公共」のインフラを支える重要な存在として、航空産業におけるイノベーションを推進し、高効率、高付加価値の機材やサービス等を提供しています。これらの提供を通じて人々の安心・安全な暮らしを支えていくとともに、持続可能な社会の実現に貢献し、オンリーワンの存在を目指します。

航空・インフラ事業部長 安平 慶



強み

- 業界における高い知名度と強固な顧客基盤、強力なビジネスパートナー多数
- 業界情報へのアクセス多数
- 官公庁向けに多くの納入実績
- インハウスのサービス部門による安心と信頼のサービス提供により高まるリピート率

外部環境を踏まえたリスクと機会

航空・空港：民間航空業界は回復の兆しが顕著である一方、急激な円安、原油高、政情不安などに伴う業界回復への影響
 インフラ：大災害に対する備えとして減災、防災への意識の高まりと、被害軽減に向けた社会インフラの強靱化対策の動き

リスク

- 為替変動による輸入品への影響
- 外的要因を受けやすい業界の不安定性
- 市場が限定的かつ保守的
- 顧客が許認可事業であることによる制度・法律等の制約

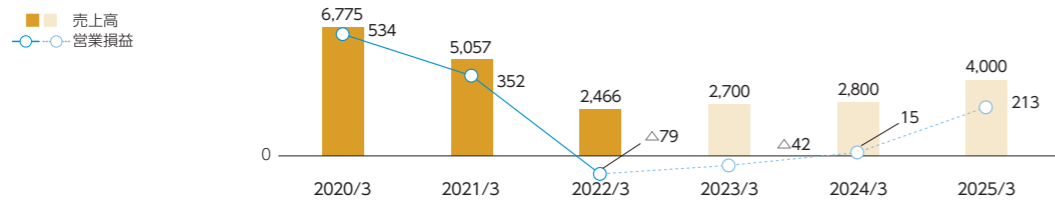
機会

- 新型コロナを経て業界が大きく変貌する可能性
- 脱炭素化に伴う投資
- 制度・法律の改定を機に到来するビジネスチャンス

前中期経営計画レビューおよび「MT2024」計画値

- 新型コロナの影響により顧客の投資が停止したものの、省人・省力化、自動化、電動化のアイテムを拡充
- 防災、公共インフラ向けは一定の成果を得る
- CS(カスタマーサポート)はIoT/ICTの活用により業務効率化を実現

売上高／営業損益(百万円)



2022/3より「収益認識に関する会計基準」を適用



「V2030」および「MT2024」における取り組み



- 省力・省人化・無人化・自動化アイテム等、新商材の積極展開
- 既存アイテムの高付加価値化、新機能追加
- 高付加価値サービスの提供



- 一般道路向け機材の全国展開
- セキュリティ関連機材の他業種展開



- 故障診断AIシステムへの投資
- 画像認識AIシステムを搭載した地上支援機材の提案、その他特殊車両への展開

新規事業

- 風力発電のフィジビリティスタディの実施、スマート蓄電システムの提案

TOPICS |

地上支援業務の効率化に向けて

航空機への手荷物・貨物の搭降載作業は、過酷な環境下で短時間に多数の重量物を人力で扱う大変な作業です。当社の取り扱うデンマーク・Power Stow社製のローラートラックコンベアシステムは、従来よりも少ない人数で迅速な搭降載作業を可能にし、省人・省力化のほか、労働効率や作業環境の改善に寄与する機材です。

また、積載量が多く収容能力の高い航空機においては特に効果的であり、本機材の導入により相当数のパレットが不要になり、機体重量の削減にもつながり、燃費の改善、CO₂削減への効果も期待できます。さらに電動仕様は脱炭素化にも適するため、世界中の空港にて導入が拡大しており、日本国内においてもすでに多くの納入実績があり、稼働しています。

当社ではこうした付加価値の高い機材の取り扱いを拡充させ、国内空港向けに導入提案を進めていくことにより、社会課題の解決に貢献してまいります。



主要グループ会社の状況

株式会社第一メカテック

概要

第一実業100%の出資により1970年に設立。第一実業グループが取り扱う各種産業用機械の搬入・据付・運転調整後の評価テストを実施しているほか、各種製品の開発・設計、定期点検・アフターサービス等を行うエンジニアリングカンパニーです。

お取引先様へ最先端の技術サービスをグローバルに提供することにより、さまざまな製品の安定生産、安定供給、品質保持の基礎を担保します。また、持続可能な社会の実現に向けて、事業活動を通じて気候変動の緩和、資源循環型社会への変換に貢献いたします。そして、社員とその家族が心身共に健康で、幸福かつ安定的な生活を送ることを持続させていきます。



代表取締役社長
(第一実業株式会社 上席執行役員) **下平 直樹**

強み

- 成形機、実装機、錠剤検査機等、多くの経験・実績に基づく高い技術力
- 自動溶接機：ニッチな業界で高いシェアと技術力
- 独立したメンテナンスサービス
- 顧客に寄り添う現場対応力

「MT2024」における取り組み

- メンテナンスサービス業務のDX化の推進
 - エンジニアのマルチスキル化
 - グローバリゼーション(海外グループ会社との交換留学)の実施
 - ロボット事業の立ち上げ
 - 環境関連商材への取り組み
- 既存 ○ 地域 ● 新規

- 取扱機械の卓越した保守技術力
- お客様の要望に対する対応力
- 企画・技術開発・設計開発力

第一実業ビスウィル株式会社

概要

鐘紡株の新事業として1971年に創業し、2005年に第一実業の100%子会社「第一実業ビスウィル株」として発足。医薬品業界および電子部品業界向けに外観検査システムを開発・製造・販売しており、業界トップシェアを誇ります。

企業理念の使命に掲げている「ここをこめて検査システムを創り続けることでお客様を笑顔にします」という使命や、「世界の技術力と情熱を持つ世界一の検査システム総合メーカーになる」という目指す姿の実現に向けて、全社員が一丸となり事業の安定と拡大にまい進していきます。



代表取締役社長
(第一実業株式会社 上席執行役員) **松川 忠行**

強み

- 外観検査システムの老舗企業、業界トップシェアを維持
- 搬送、照明、画像処理等のコア技術および製造プロセスを確立
- AI等の最新技術を積極的に活用
- 高い技術力・開発力・提案力
- 製造、販売、アフターサービスのグループ内連携による顧客満足の充実
- 製造、開発における技術力の高いパートナー企業との協業

「MT2024」における取り組み

- 海外における販売強化(主に中国・韓国・インド・欧州・米州)
 - 国内：競合他社に対し圧倒的優位性のある商品開発
 - 海外：地域に見合った商品ラインナップとサポート“人財”の育成
 - 生産に係る全ての情報を一元管理できるシステムの構築
 - 新事業領域開拓のための商品開発
- 既存 ○ 地域 ● 新規

- 世界初の3D検査技術
- 業界トップの処理能力を誇る整列搬送技術
- 各分野の専門家が在籍
- 一貫した研究開発体制



地域別概況



上海一実貿易有限公司 董事長
(第一実業株式会社 上席執行役員) **久保田 寛治**



DAIICHI JITSUGYO ASIA PTE. LTD. Managing Director
(第一実業株式会社 執行役員) **樋渡 正生**



DAIICHI JITSUGYO (AMERICA), INC. President
(第一実業株式会社 執行役員) **西井 啓介**



DJK EUROPE GMBH Managing Director **青木 維良日**

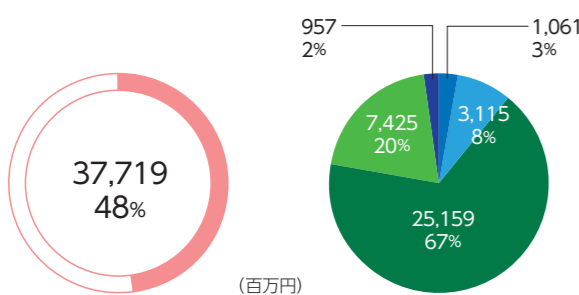
概況と戦略

コロナ禍が続いたものの、中国政府の経済対策により市場は好調に推移しました。各事業の戦略を共有した活動によって成果が現れ、エレクトロニクス事業を中心に中国籍企業との取引を拡大させることができました。

中期経営計画「MT2024」では、「お客様事業の拡大に貢献できるサプライヤー」としてエンジニアリング機能を備えた組織を構築し、技術・生産サポートを提供していきます。また、中国籍企業とのさらなる取引拡大に向けて外国籍従業員の育成を強化し、中国籍企業のグローバル化にも対応していきます。

注力分野・取り組み

- ①エレクトロニクス：「LOGITO」における中国籍設備メーカー商材の拡販、半導体事業の拡大
- ②自動車：中国自動車部品製造メーカーの開拓
- ③産業機械：テクニカルセンターを有効活用した真空成形機の拡販
- ④プラント・エネルギー：脱炭素、環境関連設備の販促強化
- ⑤エネルギーソリューションズ：中国籍設備メーカー商材の欧州、アジア地域への拡販



概況と戦略

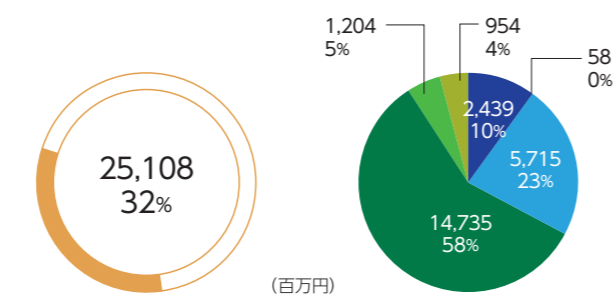
コロナ禍による各国の規制強化と行動制限に加え、サプライチェーンの混乱、半導体不足等の要因により、主に自動車業界で設備投資が減少しました。一方で、中国からアセアン各国への生産移管の流れを捕捉し、主にエレクトロニクス業界で新規の需要を取り込むことに成功しました。

中期経営計画「MT2024」では、4つの事業セグメントでエンジニアリング機能を強化するとともに、環境をテーマとした新事業に着手します。また、インド政府による「Make in India*」政策の追い風に乗って業容拡大を図ります。

*：インド政府が2014年9月に発表した同国内での製造業振興のスローガン。

注力分野・取り組み

- ①エレクトロニクス：中国生産移管案件の取り込みに加え、各国の特色に合った「LOGITO」関連事業の推進、半導体関連ビジネスを増強
- ②産業機械：各業界でエンジニアリング機能を高めて外国籍企業や現地企業との取引を拡大
- ③プラント・エネルギー：脱炭素をテーマとした商材・サービスを軸に、主にタイ、ベトナムにて現地ESCO企業との連携を図る
- ④ヘルスケア：今後成長が期待される東南アジアの製薬業界を開拓



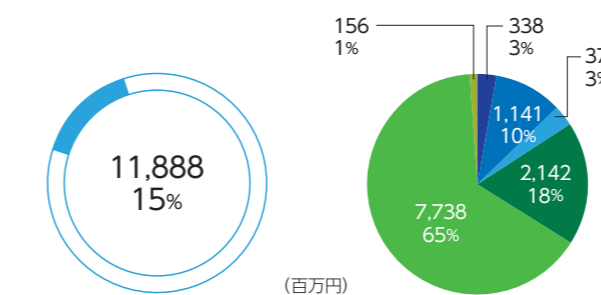
概況と戦略

前中期経営計画では事業ポートフォリオの最適化に向けた構造改革を行い、事業の取捨選択とコスト削減を進めた結果、収益が改善し安定化経営の基盤が整いました。

中期経営計画「MT2024」では、自動車の電動化に向けた設備需要を確実に取り込むため、LIBや車載半導体、モーター・インバータといったEV主幹コンポーネント製造設備の販売に注力、また、メキシコでは製造プロセスの省人化、高効率化を目的とした協働ロボットシステムの販売、医療機器及び食品・製品トレイの製造設備販売等、市場のニーズに応え、社会に貢献していきます。

注力分野・取り組み

- ①自動車、エレクトロニクス：自動化ソリューションを軸に技術エンジニアリング体制の確立
- ②エネルギーソリューションズ：二次電池の大型投資案件に向け、スタッフを増員しサポート体制を強化
- ③産業機械：真空成形機のデモセンターを開設し技術訴求力を強化
中南米に拠点を持つ欧米の大手医療・医薬品企業向けに機器販売を開始



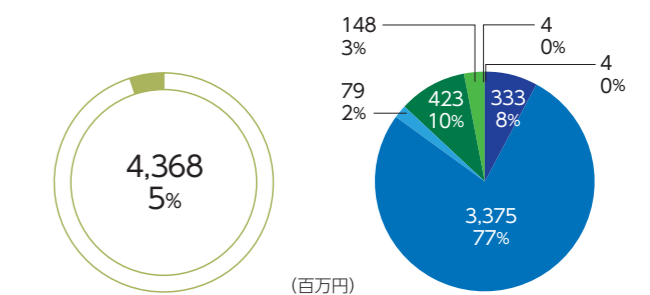
概況と戦略

新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け、業績が落ち込みつつあったものの、LIB分野における設備需要の急伸により落ち込みをカバーすることができました。加えて、LIBビジネスのプロジェクトに向けた体制構築やノウハウの蓄積も大きな成果となりました。

中期経営計画「MT2024」では、外国籍従業員をグローバルプレイヤーとして育成し、将来的にマネジメント層への登用を目指します。また、エンジニアリング機能やサービス機能の構築と強化を図り、業容を拡大させていきます。

注力分野・取り組み

- ①エネルギーソリューションズ：東欧拠点より人材を投入し、DC ENERGYとの協業体制を強化
- ②航空・インフラ：日本国内の電動化需要に対応する新商材の開拓
- ③自動車：次世代部品製造設備の拡販、欧州自動車メーカーへのビジネス提案開拓
- ④エレクトロニクス：東欧企業の新規顧客開拓



円グラフ/左：海外売上高および比率(仕向け先ベース) 右：エリア内セグメント売上高および比率

● プラント・エネルギー事業 ● エネルギーソリューションズ事業 ● 産業機械事業 ● エレクトロニクス事業 ● 自動車事業 ● ヘルスケア事業 ● 航空・インフラ事業

サステナビリティ

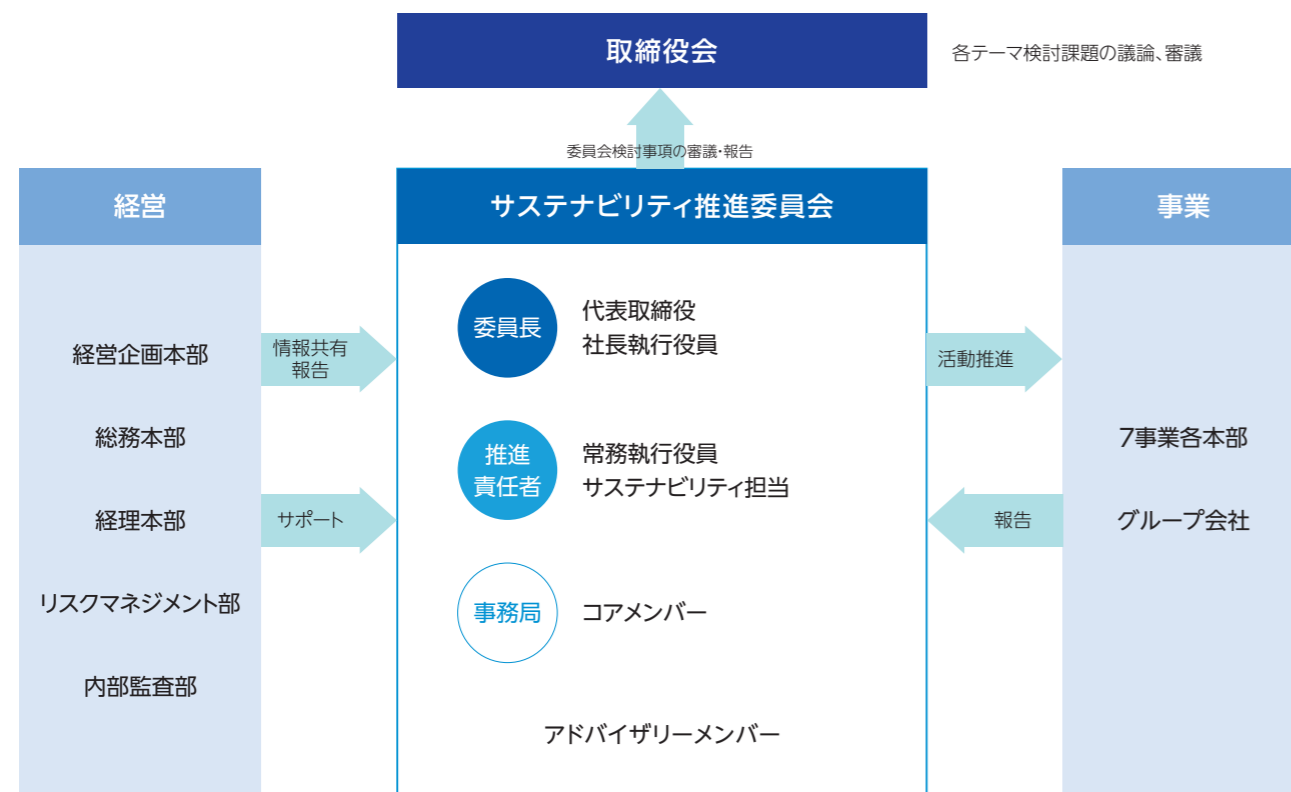
サステナビリティ基本方針

当社グループは「社会の繁栄に寄与する」という創業の精神に基づき、グローバルにビジネスを展開し、永続的に発展する企業を目指しております。気候変動をはじめとする重要な社会課題に対し、本業を通じた取り組みを強化しております。企業の社会的責任を果たすとともに、地球環境に配慮した持続可能な社会の実現に向け貢献してまいります。

サステナビリティ推進体制

当社が持続的な成長を果たすうえでの中長期の経営課題とそれに付随するサステナビリティ関連事項の審議や討議を行うサステナビリティ推進委員会を2022年4月1日付にて設置しました。代表取締役社長執行役員を委員長とし、年に2回開催する予定です。今後はESG（ガバナンス・社会・環境）に関する重要事項や目標設定などの審議・討議を行い、リスクの減少のみならず社会価値・経済価値の観点から取り組みを加速させます。

サステナビリティ推進委員会で審議した事項は取締役会に報告し、重要事項は決議されます。



TCFD提言への賛同について

当社は2022年8月に、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への賛同を表明しました。賛同を機に、気候変動がもたらす事業へのリスクと機会について、ステークホルダーの皆様にはわかりやすく伝えられるよう、TCFD提言に沿った分析と検討を行い、情報開示を順次進めていきます。



環境

Environment

環境方針

世界の産業の価値あるパートナーとして、創造的な地球社会の実現に貢献する

当社グループは、「信頼されるグローバル・ビジネス・パートナー」であり、トータルソリューション力を活かし、最も重要な環境問題に対しお客様の環境課題を解決し、ステークホルダーの皆様から常に必要とされる存在であり続けます。

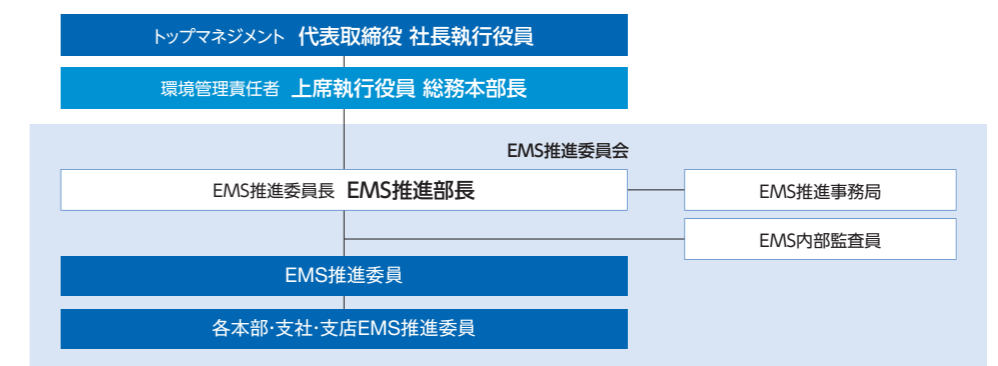
- 環境配慮製品を通して、お客様の資源・エネルギー使用量の削減と環境汚染の予防に貢献します。
- 当社の取扱製品、活動に関わる法規、規制、協定等を遵守します。
- 環境経営に社員全員で取り組み、継続的な改善を図ります。

環境マネジメントシステム(EMS)推進体制

当社は環境負荷低減を組織的に推進するため、環境マネジメントシステム(EMS)を運用しています。トップマネジメントは社長、管理責任者は総務本部長と定め、環境方針に基づきEMS推進委員会を中心にPDCAを回し、継続的な改善に取り組んでいます。社内における環境教育・訓練を定期的実施するとともに、環境目標の設定および活動プロセスを経て、マネジメントレビューを行っています。

※: Environmental Management System

EMS推進体制図



ISO14001 認証取得

当社の全国内事業所において、環境管理の国際規格であるISO14001の認証を取得しています。



環境

環境負荷低減に向けた取り組み

環境配慮型商品の普及促進

あらゆる産業用機械を取り扱う中でも、お客様の製品生産における再資源・省資源化、省力化、省人化等に貢献する商品の拡販を強化しています。環境配慮型商品の種類は年々増加傾向にあり、近年においては社会インフラに役立つものが多くなっています。当社グループにおいて、商品・サービスの提供は事業を通じた社会貢献とも捉えており、環境配慮はビジネスの最重要課題として認識し、取扱商品の拡充を図っていきます。



バイナリー発電装置の導入推進

2013年に米国・アクセスエナジー社製の小型バイナリー発電装置の取り扱いを開始した当社は、2014年に日本国内における独占的製造権を取得、2015年よりファブレスメーカーとして同装置の国内製造を行っています。2022年3月末時点の累計納入台数は80台を超え、CO₂排出削減貢献量の推計は30,000t-CO₂以上となりました。

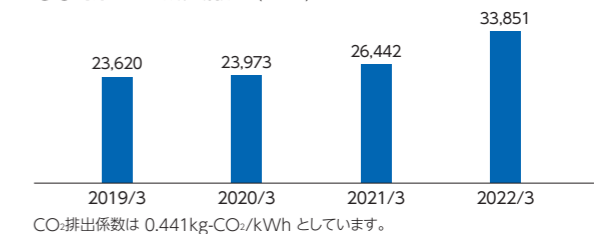
また、イタリア・ターボデン社製の中・大型バイナリー発電装置も取り扱っており、未利用熱エネルギーの有効活用に向けた導入提案により、着実に実績を上げています。

今後もバイナリー発電装置の普及促進を図り、事業を通じてCO₂排出量削減に貢献していきます。



画像提供:TAKENAKA奥飛騨地熱発電所様

CO₂排出削減貢献量 (t-CO₂)



空港における環境負荷低減に向けて

航空機に付着した氷雪や霜などを取り除くデアイサー (除氷機) について、当社は日本国内の空港に多くの納入実績があります。デアイシング作業はプロピレングリコールを主成分とした液剤を散布して行われますが、液剤は自然分解する物質であるものの、河川等に多量に流出すると環境負荷を高める要因ともなります。当社は環境保全の観点から、液剤を回収する「グリコール回収車」と呼ばれる特殊車両も取り扱っており、導入提案を実施しています。

環境負荷低減に寄与する付加価値の高い地上支援機材の取り扱いを強化しつつ、航空機の安全運航を支えています。



太陽光発電における取り組み



2013年より推進している太陽光発電事業について、当社は茨城県笠間市に「第一実業笠間太陽光発電所」を、長野県飯田市に「第一実業飯田太陽光発電所」を所有しており、営業運転を行っています。笠間の出力規模は1.5MWで年間約178万kWhを発電、飯田の出力規模は1.0MWで年間約110万kWhを発電しています。これらで得た電力量は電力会社に売電しており、両所合計で一般家庭約800世帯分の消費電力に相当します。



また、当社所有のD.S.T.センターにおいては屋上に太陽光パネルを設置しており、発電された電力の自家消費によりエネルギーを有効活用しています。

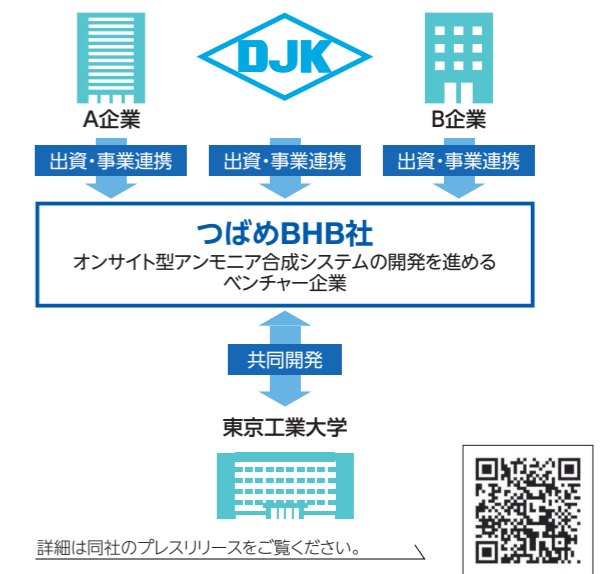
当社は太陽光発電をCO₂排出量削減に向け直接的に貢献できる取り組みの一つと捉え、継続的に運営していきます。

つばめBHB社と資本業務協定を締結

当社は、つばめBHB株式会社実施する第三者割当増資を引き受け、同社の事業展開をサポートする資本業務協定を締結しました。

同社は2017年に設立された、世界初となるオンサイト型アンモニア合成システムの実用化を目指すベンチャー企業です。東京工業大学の細野秀雄栄誉教授グループが開発した低温・低圧、スモールスケールにてアンモニアを製造するエレクトライド触媒技術を基に、システムの商業化を進めております。同社の技術により、従来のハーバー・ボッシュ法によるアンモニア合成に比べ、製造工程における環境負荷低減が可能となります。

パートナー企業として同社の低環境負荷アンモニア技術の普及促進を図り、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを推進していきます。



詳細は同社のプレスリリースをご覧ください。



人材

Human Resources

人材育成方針

全社員が自己実現する
 皆が潜在能力を最大限に発揮する、仕事を通して幸せに生きる、そして会社の未来を創り、顧客や社会に貢献する、そんな人と会社の在り方を目指しています。

人材への取り組み

当社は人材を最も重要な財産と捉え、個々の社員が働きがいを持って活躍できるよう人材育成に注力しています。さらに、システム販売とエンジニアリング機能を融合させた「次世代型エンジニアリング商社」のビジョンの実現に向け、事業戦略の一つである人事制度を抜本的に見直し、2021年4月より新制度の運用を開始しています。具体的には、総合職群の先にマネジメント職群(M職:旧管理職群)のほか、新たにプロフェッショナル職群(P職)、テクニカル職群(T職)を設け、個々の適性に合った職群を選択できる仕組みです。そのほかにも、社員教育の強化に着手しているほか、働き方をはじめとする職場環境の整備にも取り組んでいます。高い付加価値を社会に提供するため、また当社が持続的に発展していくためにも、人材への投資をさらに加速させていきます。

社員教育

人事制度改革に伴い社員教育についても拡充を図っており、それぞれの職群・等級に応じた教育プログラムを設定しています。プログラムは大きく分けてOJT、集合研修、Eラーニング、グローバル人材教育、エンジニアリング人材教育の5つがあり、業務に必要な知識やスキルの習得の場を用意しています。

エンジニアリング人材教育においては、複雑かつ大型のプロジェクト案件が増加する中で、契約内容の精査や安全衛生管理等に関する教育に注力しています。

またビジネスの多様化や社員個人の立場、働き方の変化に伴い、社内外の円滑なコミュニケーションを教育の重要テーマの一つと捉えており、それぞれの教育プログラムを通じてコミュニケーション能力の強化にも取り組んでいます。

人材育成プログラム体系

M職群	P職群	T職群	一般職群	OJT			集合研修(社内外)			資格 ^{※1} 取得	Eラーニング	グローバル人材	エンジニアリング人材
				現場経験	専門拡大	チャレンジ・クロス経験	対自分力	対人力	対課題力				
経営層				現場経験	専門拡大	チャレンジ・クロス経験	対自分力	対人力	対課題力	資格 ^{※1} 取得	Eラーニング	グローバル人材	エンジニアリング人材
部長 G長	IL	TS		現場経験	専門拡大	チャレンジ・クロス経験	対自分力	対人力	対課題力	資格 ^{※1} 取得	Eラーニング	グローバル人材	エンジニアリング人材
	SP	T1		現場経験	専門拡大	チャレンジ・クロス経験	対自分力	対人力	対課題力	資格 ^{※1} 取得	Eラーニング	グローバル人材	エンジニアリング人材
主事/PR		T2	主事	現場経験	専門拡大	チャレンジ・クロス経験	対自分力	対人力	対課題力	資格 ^{※1} 取得	Eラーニング	グローバル人材	エンジニアリング人材
主務		T3	主務	現場経験	専門拡大	チャレンジ・クロス経験	対自分力	対人力	対課題力	資格 ^{※1} 取得	Eラーニング	グローバル人材	エンジニアリング人材
社員				現場経験	専門拡大	チャレンジ・クロス経験	対自分力	対人力	対課題力	資格 ^{※1} 取得	Eラーニング	グローバル人材	エンジニアリング人材

※1：公的資格や業務上必要な各種資格を取得した場合、報奨金や月例手当を支給
 ※2：外国籍従業員も共通

ダイバーシティマネジメント

当社グループには一千人を超える社員が在籍しており、多様な“人財”が企業活動を支えています。ビジネスをグローバルに展開させていく上で、性別や国籍、社会的背景に隔たりなく有能な人材を積極的に登用することは、今後の企業成長に不可欠です。

当社グループにおいては外国籍従業員を含む社員一人一人に当社の経営理念および成長戦略等を浸透させることにより、グループとしての一体感や組織の中で働く意識をしっかりと根付かせることができると考えています。

外国籍従業員の戦力化を重要施策の一つとして、今後も積極的に取り組んでいきます。

中核人材への登用について

外国人の中核人材を増やすため、当社の教育動画のアーカイブを多言語化して配信することにより当社の管理手法、企業文化等を共有し、日本と海外拠点との間で交換駐在を促進するなどして多角的な人材育成に努めています。

女性の中核人材についてはプロフェッショナル職への職群転換を経由するキャリアパスを明確にすることで、将来の中核人材への登用の道筋を整備していきます。

また、事業規模の拡大および事業の進化を目指す当社において、当社が担う役割も多岐にわたり、さまざまなスキルを有する人材が必須となっています。主にはエンジニアリング機能の強化に向けて、継続的に技術職(エンジニア)を増員していく予定で、中途採用者の中核人材への登用についても明確なキャリアパスを提示していきます。

中核人材^{※3}の現状と将来目標


	現状(2022/3)	将来目標(2031/3)
外国人	27.9%	2031年度末時点での当社グループの外国人比率と同等
女性	2.2%	2031年度末時点での当社グループの女性総合職比率と同等
中途採用者	35.5%	2031年度末時点での当社グループの中途採用者比率と同等

※3：マネジメント職(管理職)並びに上級プロフェッショナル職であるインベティプリダー(L)、スペシャリスト(SP)、上級テクニカル職であるTS、T1を定義しています。


Column エンジニアリング価値の現地化を強化

当社、第一実業フィリピンは20年以上にわたってお客様に貢献してまいりました。私は、現地採用社員としては初めて、70年以上の歴史を持つ親会社である第一実業から2019年にフィリピン法人の社長に任命されました。

2030年に向けて事業を推進していくにあたり、強いチーム作りのほか、ナショナルスタッフによる運営でエンジニアリングの価値を格段に高めていくことが不可欠です。当社には、これらの計画を実現するための能力とエンジニアリングスキルを備え、多様性を持った社員が在籍しております。私の成功に向けてのビジョンとして、お客様の目標や利益を達成するために価値あるパートナーであること、社員への報酬、そして会社の着実な成長を掲げております。まさに皆様とのWin-Winのビジネスサイクルであります。



DAIICHI JITSUGYO (PHILIPPINES), INC. President
Chris Rey Geneciran



人材

働き方の多様化に向けて

社員一人一人がワークライフバランスの充実を図れるよう、有給休暇の推奨日や推奨月間を設けるとともに、より良い職場環境の整備に取り組んでいます。

テレワーク制度*の導入

コロナ禍の緊急措置として取り入れた在宅勤務を制度化するものとして、テレワーク運営要領を制定し2022年1月より施行しました。当社のテレワークは、現状、在宅勤務を前提としており、平常時は月に8日を上限としています。今後は、自宅以外でも勤務できるよう順次環境を整備していく予定で、働く場所を選ばない取り組みをさらに拡大させていきます。

*：当社では、社員の自宅または会社が許可した場所において会社が貸与した情報通信機器を利用して業務を行うことをいいます。

フレックスタイム制度

月間の所定労働時間を定め、コアタイム(11-15時)を除き社員が業務に応じて出退勤時間を選択できるフレックスタイム制度を導入しています。社員の柔軟な働き方の実現とともに個々のワークライフバランスの充実に努めています。

フリーアドレス

オフィススペースの有効活用や社内コミュニケーションの活性化を促すために、一部を除いては固定席を設けず、座席を選択できるフリーアドレスを導入しています。

育児・介護・治療等の両立支援

仕事と、子育てや介護、治療の両立を希望する社員に対し、安心して働くことのできるさまざまな支援を行っています。

人材関連の主要指標(単体)

	2020/3	2021/3	2022/3
従業員数	508名	524名	558名
男性	369名	389名	421名
女性	139名	135名	137名
平均勤続年数	12.3年	12.9年	12.6年
男性	13.0年	13.7年	12.9年
女性	10.3年	10.1年	11.5年
有給休暇取得率*1	56.0%	49.9%	56.8%
育児休業利用者数	9名	8名	10名
時短勤務利用者数	3名	7名	6名
育児休業復職率	100%	100%	83.3%
介護休業利用者数	0名	0名	0名
離職率	6.0%	2.7%	3.9%
社員一人当たり平均研修時間*2	8.5時間	13.6時間	5.4時間

*1：有給休暇取得率=有給休暇取得日数÷有給休暇付与日数×100

*2：数値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や研修を実施しています。

Column

働きがいの向上を会社の成長エンジンに

会社とそこで働く社員は、同じ方向を向き、共に成長を目指す関係で、社員の成長が会社の成長と考えます。当社の業績は過去から右肩上がり成長してきましたが、単純な人員の増加で従来のビジネスを拡大させたのでは「成長した」とは言えません。個々の社員の持つ柔軟な発想や多様なスキルの発露により、次々とイノベティブなビジネスが生まれた結果、業績が向上されるものでなければならぬと考えています。

この柔軟な発想と多様なスキルを当社の成長エンジンとするために、社員一人一人が働くことに喜びを覚えることが重要です。その喜びを引き出す仕掛けとなるのが社員自身の選ぶ権利です。どのようなキャリアパスを目指したいか、どの組織で働きたいか、さらにはそれらを実現するためにどのような教育を受けたいかを選択できるようにし、活性化を図りたいと考えています。平易な言葉で表現すると、「働かされている感」から脱皮し、「なりたい自分」を目指し、研さんを重ねた結果、社員一人一人が成長し、そして会社が成長した、というかたちが理想です。

会社が一方的に社員を選ぶのみならず、会社も社員に選ばれていることを意識し、社員が生き生きと仕事ができる職場環境を提供できるか、腕の見せどころを問われる時代が到来していると思います。



上席執行役員
総務本部長
豊泉 隆宏



コーポレート・ガバナンス

Corporate Governance

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、グローバル競争に勝ち抜く企業力強化を図る観点から、経営判断の的確かつ迅速化を推進すると同時に、経営の透明化のために経営チェック機能の充実を重要課題の一つとして位置付けています。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

取締役会

取締役会は取締役9名(うち3名は社外取締役)で構成しています。原則として毎月1回開催しており、臨時取締役会を適宜開催し、活発な意見交換を行う中で、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しての機能を十分に果たしています。

さらに、当社は意思決定・監督機能と業務執行機能を分離することにより機動的かつ効率的な業務運営を行い、もって企業価値の一層の向上を図ることを目的に執行役員制度を導入しています。一部の執行役員を国内外の連結子会社に責任者として派遣し、各社の業務執行を管理・監督しています。

監査役会

当社は監査役制度を採用しており、監査役3名のうち2名は社外監査役であり、監査役は取締役会に毎回出席する

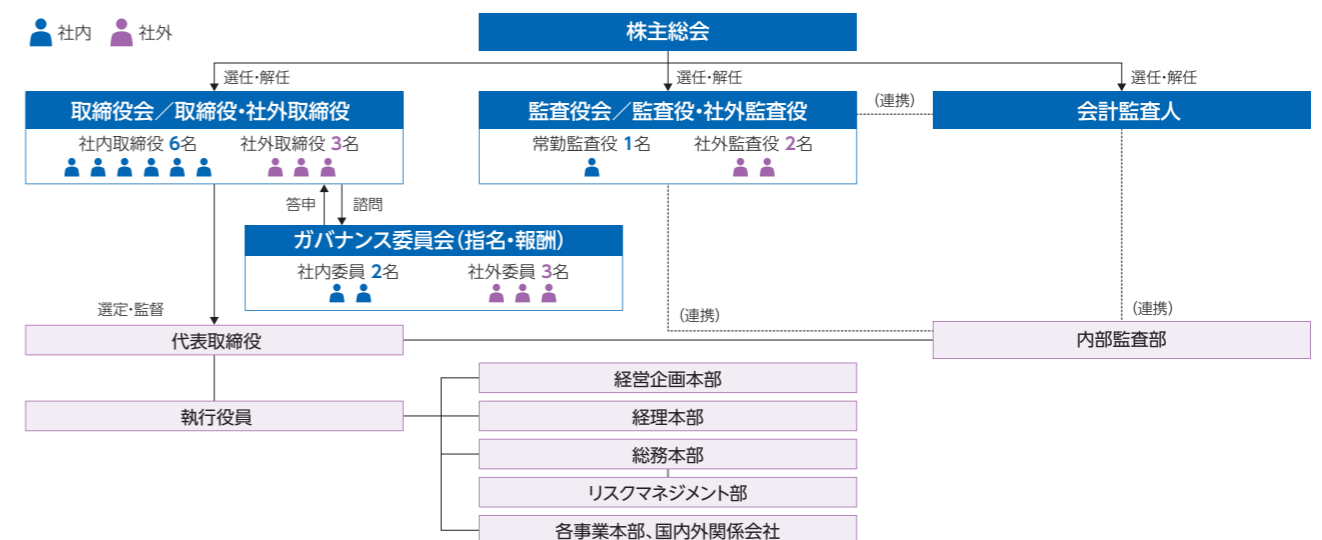
ほか、常勤監査役は社内の重要会議に出席するなどして、客観的立場で取締役の業務執行を監視しています。また、監査役は、会計監査人から監査計画および監査結果について報告並びに説明を受けるほか、監査対象、監査方法あるいは監査結果についての意見交換を行い、情報の共有に努める等、監査の実効性確保に努めています。

監査法人および内部監査体制について

監査法人は、有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結しており、公正不偏な立場から会計監査を受けているほか、適宜、会計面のアドバイスを受けています。

内部監査体制につきましては、内部監査部が中心となり、使用人の職務の執行が法令、定款および内部統制基本方針並びに当社行動規範に適合していることを確認し、内部統制の評価等を行っています。

コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス

社外役員選任理由

	氏名	選任理由
社外取締役	坂本 嘉和	国税局における長年にわたる経験を通して培われた財政、金融、税務等に関する高い知見、識見を有しています。2020年に設置されたガバナンス委員会では委員長を務め、当社グループ全体のガバナンス体制の強化に貢献し、当社の会社経営の品質向上に対する適切な助言や監督を行っており、社外取締役として選任しています。
	田中 幸恵	上場企業のIR活動における経営者への取材・執筆活動を通じて培った知見を生かし、説明責任やガバナンス強化の視点からの発言及び当社のIR・広報活動、働き方やダイバーシティ（多様性）に関する柔軟かつ適切な助言をいただいています。今後、さらに重要度を増す株主との建設的な対話を実現するコーポレートコミュニケーション活動の充実に対する助言及び指導に期待し、社外取締役として選任しています。
	山田 奈美香	弁護士として企業法務に関する幅広い知見を有しており、グローバル経営が進み、法務的視点が一層重要になっている当社の現況において、こうした視野に立ちコンプライアンス等に関する柔軟かつ適切な助言及び指導をいただいています。今後も同氏の助言によりコーポレート・ガバナンスの強化が期待できるため、社外取締役として選任しています。
社外監査役	松宮 俊彦	公認会計士として財務及び会計に精通しており、幅広い経験と高い識見を有することから、当社の社外監査役として適任の人材と判断し、選任しています。
	小山 充義	税理士の資格を有しており、財務及び会計に関する高い知見を当社の監査体制に生かし、社外監査役としての職務を適切に遂行することができるものと判断し、選任しています。

ガバナンス委員会

社外取締役の知見及び助言を活かし、透明性及び公平性の確保とガバナンス強化によって企業価値を向上させることを目的に、経営陣幹部（代表権のある取締役をいう）及び取締役の指名・報酬及びその他のガバナンスに関する事項を審議し、取締役会に答申又は提案を行う取締役会の任意の諮問機関としてガバナンス委員会を2020年10月1日に設置し、運営しています。本委員会の構成、活動状況は次のとおりです。

構成	委員長：社外取締役（社外取締役3名／代表取締役 社長執行役員／代表取締役 専務執行役員）
2022年3月期 開催回数	4回（2021年4月、2021年9月、2021年12月、2022年3月）
2022年3月期 審議内容	取締役報酬（賞与）制度の変更、譲渡制限付株式報酬等の設計

取締役会の実効性評価

取締役会の実効性については、前期の実効性評価において認識された課題の改善に向けて取り組み、当期の実効性の対応状況を確認しました。2021年3月期の取締役会の実効性評価結果における課題認識を踏まえ、2022年3月期に取り組んだ内容は以下のとおりです。今後も、課題解決に向けて継続的に取り組んでいきます。

前期課題への取り組み状況

課題	2022年3月期の取り組み
取締役会の議題	中長期的な企業戦略の議論が従来必ずしも十分ではなかったが、議題に決議事項・報告事項のほか審議事項が追加されたことにより、議案が広範となり改善が進んでいる。
取締役会の運営	社外役員からも多様な意見が出され、審議レベルも向上している。

アンケート質問事項（全16問）	今後、取り組むべき課題・対応
<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の構成（2問） 取締役会の運営（6問） 取締役会の議題（3問） 取締役会を支える体制（5問） 	<ul style="list-style-type: none"> 企業経営経験を持つ社外役員の登用 内部監査部と社外取締役の連携の強化 年間を通じた議論や継続的な議論の設定（人材・IT戦略）

役員報酬等

当事業年度の取締役の報酬額等の決定方針

当社は役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針を定めており、その内容は、企業業績と企業価値の中長期的な向上を促すものとし、各役員の見合った報酬体系としています。社外取締役を除く取締役には、役位、職責、在勤年数を主な考慮要素とした固定報酬と、会社業績の目標達成度に応じて変動する業績連動報酬及び非金銭報酬等としての譲渡制限付株式報酬を併用し、監査役及び社外取締役については、その職務の独立性という観点から固定報酬のみとしており、株主総会で決議された総額の範囲内において決定しています。

2023年3月期以降の役員報酬制度と概要

当社は、中期経営計画「MT2024」において、コーポレート・ガバナンスのさらなる強化を目指しており、その一環として中長期的な企業価値のさらなる向上の実現に向けて、次のとおり役員報酬制度を見直すこととしました。取締役の報酬は固定報酬（金銭報酬）、業績連動報酬（全社業績等に連動する賞与）、非金銭報酬（譲渡制限付株式による株式報酬等）で構成しています。また取締役の報酬等の額を月額による定めから年額による定めへ改め、当該報酬の範囲内で社外取締役を除く取締役に対しては、固定報酬に加えて業績連動報酬としての賞与を支給することといたうえ、支給水準や取締役等の員数の動向と今後の見込み等を総合的に勘案し、年額450百万円以内としました。

各報酬の概要

- 固定報酬
各役位別の役割や責任を明確にし、それらに沿った金額を毎月一定額ずつ支給する金銭報酬です。
- 業績連動報酬
全社業績に係る賞与（以下、「賞与A」と、中期経営計画の

役員区分	報酬額の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の数（名）
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
取締役	376	234	114	26	8
監査役	22	22	—	—	1
社外取締役	17	17	—	—	3
社外監査役	10	10	—	—	2

2021年6月23日開催の第98期定時株主総会決議に基づき、取締役6名に支払った賞与は含まれていません。

政策保有株式

事業の拡大、創出、協業体制の維持・強化や、事業運営上の必要性などを考慮し、当社の中長期的な企業価値向上に資すると判断した場合に限り保有をし、保有の妥当性が認められない場合は当該企業の状況を勘案したうえで売却する方針です。取締役会において個別銘柄の保有目的、中長期的な経済合理性及び資本コスト等に見合った便益があるかどうかの検証をして、保有の継続又は縮減を判断しています。2022年3月期は6銘柄を売却し、3銘柄を縮減しました。

達成に資する指標等に係る賞与（以下、「賞与B」）の2種類を支給します。賞与Aは連結業績の目標達成度に、賞与Bは中期経営計画の達成に資する指標等の達成度に基づいて、基準値の0%～130%で変動して支給する金銭報酬です。

● 業績連動報酬（賞与A）の算定方法

業績連動報酬（賞与A）の業績指標を連結営業利益及び親会社株主に帰属する当期純利益とします。業績指標として連結営業利益を選定した理由は、当社グループの本業から創出した利益を適正に反映する評価指標としてふさわしいと判断したためであり、業績指標として親会社株主に帰属する当期純利益を選定した理由は、成長に向けた投資の成果や株主還元の原因となり、当社グループの最終業績に責任を負うという観点より指標としてふさわしいと判断したためです。

各取締役への支給額は、次の算式により計算します。（千円未満切捨）

$$\text{各取締役への支給額} = \text{業績連動報酬（賞与A）の総額}^{\#1} \times \frac{\text{各取締役の役位別係数}^{\#2}}{\text{役位別係数の合計}}$$

※1：業績連動報酬（賞与A）の総額の計算方法：業績連動報酬（賞与A）の総額＝8,976万円×（連結営業利益の年度目標に対する達成度×75%＋親会社株主に帰属する当期純利益の年度目標に対する達成度×25%）
なお、年度目標に対する達成度が130%を超える場合、いずれも130%として計算します。

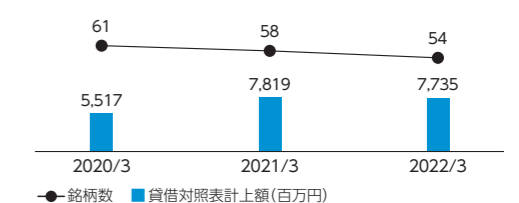
※2：各取締役の役位別係数

役位	係数	員数	上限金額
代表取締役 社長執行役員	100	1	29,318,000円
代表取締役 専務執行役員	74	1	21,695,000円
取締役 常務執行役員	56	4	16,418,000円

● 非金銭報酬等

譲渡制限付株式報酬制度を導入しております。役割に応じて毎年一定額の株式を支給し、役員の退任時に譲渡制限が解除される設定となっています。

政策保有株式の銘柄数及び貸借対照表計上額の推移



内部統制システム

当社は取締役の職務執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他株式会社の業務の適正を確保するために必要なものとして、「内部統制基本方針」を制定しています。

取締役は、企業統治を一層強化する観点から、実効性ある内部統制システムの構築と会社による全体としての法令遵守の体制の確立に努め、また、監査役はこの内部統制システムの有効性と機能を監査し、必要あると認めたときは取締役に對し改善を助言又は勧告しなければならない体制としています。

内部統制基本方針

1. 取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
2. 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
3. 当社及び子会社における損失の危険の管理に関する規程その他の体制
4. 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
5. 取締役、執行役員及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
6. 当社及び子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制
7. 監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における体制と当該使用人の取締役からの独立性及び指示の実効性の確保に関する事項
8. 当社及び当社子会社の取締役、執行役員、使用人が当社の監査役に報告をするための体制その他監査役への報告に関する体制並びに監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

リスク管理体制

当社では、リスクマネジメント部が中心となって関連部署と定期的に会議を開催して、国内外におけるさまざまなリスクを把握し、その未然防止と発生時の最小化を図るとともに、役職員が法令はもとより社会的規範を遵守するための具体的な行動指針としての「第一実業株式会社行動規範」に則り、企業としての社会的責任を果たし、社会に貢献していくことを徹底しています。なお、発生しうるリスクの防止に係る管理体制の整備、発生したリスクへの対応等を行うことにより業務の円滑な運営に資することを目的として、リスク管理委員会を設置しています。

コンプライアンス

コンプライアンス体制の基礎として、行動規範の社内への周知徹底を図っています。代表取締役直轄の内部監査部を設置し、内部監査規程を定め、内部統制システムの構築・維持・向上を推進するとともに、コンプライアンス体制の整備及び維持を図り、必要に応じて、社内各部署にて監査、研修を実施しています。

法令違反その他のコンプライアンスに関する事実についての社内報告体制として、内部監査部長を直接の情報受領者とする内部通報システムを整備し、内部通報規程に基づきその運用を行っています。

グループ会社でのコンプライアンスの取り組み

国内関係会社(株式会社第一メカテック、第一実業ビスウィル株式会社)は、当社の行動規範に基づき、各社にて行動規範を制定しています。海外関係会社については第一実業行動規範を準用して制定し、各地域によって現地の言語に翻訳しています。

海外関係会社においてはさらなる事業拡大に伴い、コンプライアンスの強化を図るため、欧州、米州、中国、アジアの各地域統括拠点において、適切かつグローバルなコンプライアンス体制を構築・整備していきます。

行動規範

第一実業株式会社行動規範を、次の5つのカテゴリーに分けて定めています。企業としての社会的責任を果たし、社会に貢献していくことを徹底しています。

1. 取引先等に対する行動規範
2. 投資家に対する行動規範
3. 社会に対する行動規範
4. より良い企業風土を作るための行動規範
5. 組織の一員としての行動規範

株主との建設的な対話に関する方針

代表取締役社長執行役員をはじめとする取締役及び執行役員が積極的に決算説明会等投資家との対話に臨み、経営戦略・事業戦略・財務情報について、公平性・正確性・継続性を重視し、双方向の良好なコミュニケーションを図るIR(インベスター・リレーションズ)活動を展開しています。

IR担当部門を中心として、IR委員会を組織し、経理本部、総務本部、経営企画本部からなる人員で構成し、効果的なIR活動のための方針を決定しています。

代表取締役社長執行役員他経営陣出席の下、決算説明会などの開催や、事業報告書・アニュアルレポートの発行などにより、投資機会の促進と情報開示に努めています。

情報開示

経営内容の透明性を高めるために、コーポレートコミュニケーション部が中心となって積極的に情報を適時公開するとともに、IR活動の一環として決算説明会を開催し、株主や投資家の皆様へ事業の状況と今後の方向性について報告及び説明を行います。併せて、コーポレートサイト等を通じて経営情報の迅速かつ適切な開示を行っています。

社外取締役メッセージ

私が当社社外取締役に就任した数カ月後に、社外取締役を過半数として構成されるガバナンス委員会が設置されました。社外取締役が必要な報告を受け、相互に独立して議論を行い、取締役会に積極的に働きかけていくというシステムが構築されたことは、当社のガバナンス体制の非常に大きな前進だったと思います。

昨今の社会情勢や商社という当社の業態から、経営判断に求められるスピードは日増しに速くなっていると思いますが、一方で、わが国では、デュー・プロセスを踏まない意思決定の結果、苦境に陥る上場企業の例もごございます。こうした中で、特に当社の攻めのガバナンスを支える観点で、経営陣唯一の法律家として、コンプライアンスに基づく公正性のある意思決定が行われるよう心がけております。

長期ビジョン・新経営理念の策定では、経営陣の主導のもと、従業員の皆様から提案が多数寄せられたことが印象的でした。取締役会でも、こうした社内のボトムアップ型の意見集約に対して一つ一つ真摯に向き合って議論がなされ、最終的な策定に至りましたので、まさに全社一丸となって長期ビジョン・新経営理念を策定できたのではないかと考えております。

当社では、取締役会の議論の前提として、各取締役に対して、社内の各会議体での議論の状況についてタイムリーに情報共有がなされており、その点は高く評価できると考えております。反対に、当社のみならず、ある事項を意思決定する際の情報共有・議論は活発であっても、意思決定後の状況に関する情報共有・議論はやや疎かになる傾向があると感じます。今後は、意思決定後、その判断が正しかったかという事後検証、事後検証を受けた方向修正についても活発な議論がなされると、当社のさらなるガバナンス向上につながるかと思っております。



社外取締役

山田 奈美香

☞ コーポレート・ガバナンスに関する詳細は、下記のサイトをご参照ください

- 有価証券報告書 <https://www.djk.co.jp/ir/securities.html>
- コーポレート・ガバナンス報告書(コーポレート・ガバナンスページ) <https://www.djk.co.jp/ir/governance.html>

取締役および監査役 (2022年6月23日現在)



1 宇野 一郎 代表取締役 社長執行役員

1982年 4月 当社入社
 2013年 4月 当社執行役員大阪事業本部長 兼 大阪支店長
 2014年 4月 当社執行役員、DAIICHI JITSUGYO (AMERICA), INC. 取締役社長
 2016年 6月 当社常務取締役
 2017年 4月 当社代表取締役社長
 2022年 4月 当社代表取締役社長執行役員(現任)

2 寺川 茂喜 代表取締役 専務執行役員

1980年 4月 当社入社
 2011年 4月 当社執行役員大阪事業本部長 兼 大阪支店長
 2013年 6月 当社常務取締役
 2017年 4月 当社常務取締役大阪支社長 兼 名古屋支社長
 2019年 4月 当社常務取締役大阪支社長
 2021年 4月 当社専務取締役
 2021年 6月 当社代表取締役専務
 2022年 4月 当社代表取締役専務執行役員(現任)

3 二宮 隆一 取締役 常務執行役員

1984年 4月 当社入社
 2011年 4月 当社執行役員名古屋事業本部長 兼 名古屋支店長
 2015年 4月 当社執行役員、DAIICHI JITSUGYO ASIA PTE. LTD. 取締役社長
 2019年 4月 当社執行役員名古屋支社長
 2019年 6月 当社常務取締役名古屋支社長
 2022年 4月 当社取締役常務執行役員名古屋支社長(現任)

5 丸本 靖 取締役 常務執行役員

1987年 4月 新日本証券株式会社 (現 みずほ証券株式会社) 入社
 1990年 4月 当社入社
 2019年 4月 当社執行役員プラント・エネルギー事業本部長
 2021年 4月 当社常務執行役員大阪支社長 兼 プラント・エネルギー事業本部長
 2021年 6月 当社常務取締役 兼 常務執行役員大阪支社長 兼 プラント・エネルギー事業本部長
 2022年 4月 当社取締役常務執行役員大阪支社長(現任)

7 坂本 嘉和 社外取締役

1975年 4月 東京国税局入局
 2010年 7月 石田税務会計事務所勤務
 2010年 9月 税理士登録 坂本嘉和税理士事務所 (現 坂本・小山税務会計事務所) 勤務(現任)
 2015年 6月 当社取締役(現任)

9 山田 奈美香 社外取締役

2018年 1月 弁護士登録
 2019年 1月 宏和法律事務所入所
 2019年 5月 文部科学省コンプライアンスチーム 支援メンバー(現任)
 2019年 6月 公益財団法人全日本柔道連盟 コンプライアンスホットライン窓口(現任)
 2020年 6月 当社取締役(現任)
 2021年 1月 山田・尾崎法律事務所入所(現任)

11 松宮 俊彦 社外監査役

1971年 4月 パイオニア株式会社入社
 1972年 7月 株式会社流通技研入社
 1979年 10月 デロイト・ハスキング・アンド・セルズ会計事務所 (現 有限責任監査法人トーマツ) 入所
 1983年 3月 公認会計士登録
 1991年 7月 同監査法人社員(パートナー)
 2011年 10月 松宮俊彦公認会計士事務所開設(現任)
 2012年 6月 当社監査役(現任)

4 上野 雅敏 取締役 常務執行役員

1985年 4月 入社
 2013年 4月 当社執行役員エレクトロニクス事業本部長
 2019年 6月 当社常務取締役
 2022年 4月 当社取締役常務執行役員(現任)

6 府川 治 取締役 常務執行役員

1992年 4月 当社入社
 2019年 4月 当社執行役員管理本部長
 2020年 4月 当社執行役員経理本部長
 2021年 4月 当社常務執行役員CFO 兼 経理本部長
 2021年 6月 当社常務取締役 兼 常務執行役員CFO 兼 経理本部長
 2022年 4月 当社取締役常務執行役員CFO 兼 経理本部長(現任)

8 田中 幸恵 社外取締役

1992年 4月 株式会社乃村工藝社入社
 1998年 12月 有限会社デュアル設立
 2002年 9月 IR支援会社での専門誌編集業務を経て、IRツールの取材・執筆活動に従事(現任)
 2016年 6月 当社取締役(現任)

10 川井 昭宏 常勤監査役

1984年 4月 当社入社
 2020年 6月 当社常勤監査役(現任)

12 小山 充義 社外監査役

1981年 4月 東京国税局入局
 2015年 9月 税理士登録 小山充義税理士事務所開設(現任)
 2016年 6月 当社監査役(現任)

事業等のリスク

事業等のリスク	当社への影響	具体的な影響への対応策
マクロ経済環境の変化によるリスク	各国に広がりつつある保護主義、中国や新興国経済の成長鈍化、米中対立の影響による世界経済の減速懸念や世界的な地政学的リスクの発現に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響など、これらの地域における経済活動の停滞は当社グループの業績を悪化させる要因となる可能性があります。とりわけ、中国に偏りつつあったサプライチェーンの再編や米国の政治動向、地域を問わない政治的・経済的紛争により投資が左右されることは、業績に関わる重要度の高いリスクと認識しています。	世界4軸体制による海外事業展開に伴い連携を強化した海外各国の当社グループ会社との密なコミュニケーションにより、迅速な情報の入手と展開を行う体制を構築しています。また、事業ポートフォリオの機動性を活かして速やかに事業シフトを行うとともに、政治的不安定地域、経済減速地域の取引先を最大限にサポートすることにより、業績悪化のリスクを最小限にとどめる体制となっています。
海外売上高比率増大に伴うリスク	中期経営計画の着実な実行により海外売上高比率は今後も高まっていくものと予想しており、このため国際的な金融環境、税制、為替レート動向、原油や原材料価格・輸送費用の動向、顧客企業の生産拠点への設備投資動向などが当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また、海外での事業活動には予期できない政治体制・経済環境の変動、法律・規制の変更等による社会的混乱等のリスクが存在します。	当社グループのグローバルネットワークや幅広い取引先との関係を活かして迅速に情報・動向を把握し、最適な取引形態を選択することにより収益減少のリスクを最小限にとどめるよう努めています。
金利・資金調達に関わるリスク	運転資金の機動的かつ安定的な調達と金利コストの削減を目指しておりますが、金融市場が不安定な場合や、当社グループの信用力の悪化により格付機関から付与されている信用格付けが引き下げられた場合等においては、好ましい条件で適時に資金調達をできる保証はなく、営業活動の制約要因となる可能性があります。このため、今後の売上高及び金利動向によっては金融収支が悪化し、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。加えて、国内外の主要金融市場において大きな混乱が生じた場合は、資金調達コストが増大する可能性もあります。	金融機関との良好な関係の継続や、適時の対話による機関投資家との関係の構築と深化に努めるとともに、資金調達先の多様化を図っていきます。また、不測の事態に備えた資金政策や、良好な財政状態の維持による格付けの維持や向上により、運転資金の機動的かつ安定的な調達、資金調達コストや金利コストの削減に努めています。
IT・システムのリスク	セキュリティの高度化、コンピュータシステムデータのバックアップ等によりシステムやデータの保護に努めておりますが、自然災害、コンピュータ・ウイルス、不正アクセス、電力供給の制約や大規模停電、故障や不具合等によりシステムや通信ネットワークに甚大な障害が発生した場合、取引先との受発注業務をはじめ、事業活動に支障をきたすほか、多額のコストや当社グループの評価に重大な影響を与え、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	事業継続対策の一つとして十分な安全性を備えたデータセンター又はクラウドサービスを利用しシステムやデータの保護を図っており、従業員が使用するコンピュータ等の末端機器への監視システムを導入することでコンピュータ・ウイルスや不正アクセスへの対応を行っています。また、電力・通信インフラの不具合による事業活動への影響に対し、当社グループが定める緊急時対応プランにおいて、速やかに安全な地域に移動し事業停止期間を最短に抑える対策を講じています。
事業の展開に関わるリスク	当社グループのサービスの幅を広げ、案件の取引規模が拡大する中で、大型工事案件の増加による事故の発生、それに伴う法的責任や費用の発生、技術の陳腐化に伴う市場価値の下落などが想定されます。 新型コロナウイルス感染症の影響により増大した、納入設備のリモート立ち上げ・試運転・検収立ち会い等に関して、検収後の不具合等の発覚により契約上の責任、費用が発生することが想定され、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	技量を十分に備えたエンジニアの採用とその人事評価制度の整備や、契約締結に関わる法務・経営管理部門の強化を図り、リスク回避とビジネスチャンス獲得に向けた市場への対応力、競争力を高める取り組みを行っています。 これまで積み上がったノウハウのさらなる蓄積、成功事例の迅速な検証とともに、法務・経営管理部門の機能強化を通じて、リスクの回避を図っていきます。
与信リスク	当連結会計年度末における当社グループの売上債権の合計額は446億70百万円と、総資産の33.8%を占めており、取引先の信用悪化や経営破綻等により損失が発生するリスクを負っています。経済環境の悪化等による取引先の流動性危機、連鎖倒産、もしくは特定の大口与信先の経営不安等が発生し債権等が回収不能になった場合などは、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	取引権限やリスク管理に関する規程に則り、与信限度額・成約限度額について必要な承認手続きを行うこと、与信先の信用状態に応じて必要な担保・保証等の取り付けをすること、債権の流動化等のリスクヘッジを講じています。
長期戦略や中期経営計画におけるリスク	2022年度から開始した成長戦略、中期経営計画は中長期に及ぶことから、リスクが潜在する期間も中長期にわたることに加え、積極的に推進を図っていく事業関連投資やその他投資においても、十分な効果が現れなかった場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	機能強化している経営企画部門を中心として投資検討能力の向上によるリスクの最小化を図っており、投資実行後は、定期的検証に基づく進捗分析、変更是非の検討と判断、速やかな開示を行っていきます。
災害リスク	地震、台風、火災、感染症の流行等の災害発生により、当社グループの事務所、工場、役職員などに対する被害が発生し、営業・生産活動に支障が生じる可能性があるほか、重大な被害が発生した場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、災害により当社グループの主要な取引先に重大な被害が発生した場合には、取引先の営業・生産活動の停滞が当社グループの業績を悪化させる要因となる可能性もあります。	事業継続計画基本書を策定しているほか、災害に対するリスク管理マニュアルの作成、安否確認システムの導入、防災訓練などの対策を講じています。
気候変動リスク	TCFDの提言にある種々のリスクが、当社グループのみならずサプライチェーンにおいても重要な影響を及ぼすものと認識しており、税負担の増大等による直接的かつ財務的な影響のみならず、取扱商品・製品の技術的問題や市場での需要の減少、それに伴う企業評価の低下等が当社グループの業績及び財政状態を悪化させる要因となる可能性があります。	気候変動の課題を専門的に取り扱う組織体を設置し、シナリオの設定や影響額の算定、また継続的なモニタリングを行っていくと同時に、当社グループの置かれたサプライチェーンにおいて、環境配慮製品やサービスを当社グループのお客様であるものづくり企業へ提供することにより、脱炭素社会の実現と環境課題に積極的に取り組んでいきます。

13カ年連結財務サマリー

	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	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
経営成績 (百万円)													
売上高	85,058	108,079	125,502	128,229	122,102	143,361	124,177	154,120	185,686	161,891	161,476	140,029	148,075
売上総利益	11,104	15,224	16,813	16,710	17,363	18,922	18,164	20,476	22,362	24,269	23,938	21,457	24,138
営業利益	941	4,243	5,098	4,590	4,074	4,341	3,886	5,844	6,394	7,573	6,998	5,729	6,866
当期純利益*1	363	2,448	2,643	3,051	2,459	2,897	2,637	3,338	4,730	4,457	4,876	4,754	5,363
包括利益	—	2,159	3,008	4,485	3,430	4,482	1,480	3,781	5,391	3,759	3,890	6,764	5,944
海外売上高*2	23,380	44,819	65,310	67,441	61,387	78,610	57,965	76,096	75,707	80,769	75,784	65,586	79,112
中国	7,439	12,652	16,707	18,780	16,803	19,215	19,335	16,231	21,940	31,407	28,287	23,207	37,719
東南アジア・インド	11,844	24,054	35,939	40,059	30,361	37,056	25,575	37,402	36,539	32,124	32,998	23,868	25,108
米州	1,981	4,974	10,058	6,035	8,068	11,116	9,437	13,244	13,593	14,333	8,575	14,897	11,888
欧州	1,656	1,886	2,551	2,289	1,527	3,946	2,174	8,799	3,379	2,815	3,044	3,459	4,368
その他	459	1,251	54	276	4,626	7,276	1,443	418	254	87	2,877	152	27
減価償却費	326	356	353	316	352	874	847	850	805	774	890	883	774
設備投資額	443	381	427	1,065	1,052	4,050	968	937	525	387	1,166	1,050	720
財政状態 (百万円)													
総資産	55,096	73,322	83,759	81,478	81,443	91,835	94,767	116,681	102,379	112,561	111,486	119,958	132,235
運転資本	15,590	17,180	18,855	20,322	21,935	22,670	23,372	25,636	28,495	32,497	35,008	38,950	43,729
有利子負債	5,489	10,560	14,942	7,486	8,809	11,035	10,711	9,289	8,409	7,802	7,850	7,805	7,631
純資産	22,082	23,777	26,167	29,013	31,197	35,310	36,006	38,794	43,194	45,710	48,446	53,845	58,722
1株当たり情報 *3 (円)													
1株当たり当期純利益	6.97	46.90	50.55	57.97	46.45	54.46	49.24	62.47	443.97	418.31	456.38	444.70	501.02
1株当たり配当金	7.00	13.00	14.00	15.00	18.00	16.00	17.00	19.0	105.0	110.0	130.0	130.0	145.0
1株当たり純資産	416.63	445.88	485.23	545.78	586.85	659.44	669.51	726.61	4,042.28	4,274.47	4,521.29	5,023.70	5,470.86
その他情報													
発行済株式数*3*4(千株)	52,119	52,213	52,565	52,881	53,002	53,400	53,652	53,240	10,656	10,655	10,692	10,691	10,709
従業員数(人)	974	992	1,008	1,043	1,069	1,080	1,064	1,097	1,134	1,167	1,209	1,229	1,258
主要指標 (%)													
売上総利益率	13.1	14.1	13.4	13.0	14.2	13.2	14.6	13.3	12.0	15.0	14.8	15.3	16.3
売上高営業利益率	1.1	3.9	4.1	3.6	3.3	3.0	3.1	3.8	3.4	4.7	4.3	4.1	4.6
売上高当期純利益率	0.4	2.3	2.1	2.4	2.0	2.0	2.1	2.2	2.5	2.8	3.0	3.4	3.6
総資産当期純利益率(ROA)	0.6	3.8	3.4	3.7	3.0	3.3	2.8	3.2	4.3	4.1	4.4	4.1	4.3
自己資本当期純利益率(ROE)	1.7	10.9	10.8	11.2	8.2	8.7	7.4	9.0	11.6	10.1	10.4	9.3	9.6
総資産回転率(回)	1.43	1.68	1.60	1.55	1.50	1.65	1.33	1.46	1.69	1.51	1.44	1.21	1.17
流動比率	148.5	135.3	133.1	139.8	145.4	143.4	142.1	134.1	151.2	149.7	156.4	161.0	161.3
自己資本比率	39.4	31.8	30.5	35.4	38.2	38.3	37.9	33.2	42.1	40.5	43.4	44.8	44.3
D/Eレシオ(DER)(倍)	0.25	0.45	0.59	0.26	0.28	0.31	0.30	0.24	0.20	0.17	0.16	0.15	0.13

*1：2016年3月期以降は親会社株主に帰属する当期純利益となります。

*2：仕向先ベースでの算出としています。

*3：2017年10月1日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を行っており、2018年3月期以降は株式併合後の金額を、2017年3月期以前は株式併合前の金額を記載しています。

*4：発行済株式の総数から自己株式を控除しています。

グループ会社一覧

(2022年3月31日現在)

	所在地	事業内容
連結子会社		
株式会社第一メカテック	埼玉県川口市	産業用各種機械器具の修理・製造・販売
第一実業ビスウィル株式会社	大阪府吹田市	外観検査装置の開発・製造・販売
第一実業ソーラーソリューション株式会社	東京都千代田区	太陽光発電プラントの保守・管理
DAIICHI JITSUGYO (AMERICA), INC.	米国・シカゴ	産業用各種機械器具の販売
DJK GLOBAL MEXICO, S.A. DE C.V.	メキシコ・ケレタロ	産業用各種機械器具の販売
DJK EUROPE GMBH	ドイツ・フランクフルト	産業用各種機械器具の販売
上海一実貿易有限公司	中国・上海	産業用各種機械器具の販売
第一実業(香港)有限公司	中国・香港	産業用各種機械器具の販売
第一実業(広州)貿易有限公司	中国・広州	産業用各種機械器具の販売
DAIICHI JITSUGYO ASIA PTE. LTD.	シンガポール	産業用各種機械器具の販売
DAIICHI JITSUGYO (THAILAND) CO., LTD.	タイ・バンコク	産業用各種機械器具の販売
DAIICHI PROJECT SERVICE CO., LTD.	タイ・バンコク	建設の請負
DAI-ICHI JITSUGYO (MALAYSIA) SDN. BHD.	マレーシア・クアラルンプール	産業用各種機械器具の販売
DAIICHI JITSUGYO (PHILIPPINES), INC.	フィリピン・マカティ	産業用各種機械器具の販売
PT. DJK INDONESIA	インドネシア・ジャカルタ	産業用各種機械器具の販売
DAIICHI JITSUGYO (VIETNAM) CO., LTD.	ベトナム・ハノイ	産業用各種機械器具の販売
DAIICHI JITSUGYO INDIA PVT. LTD.	インド・ニューデリー	産業用各種機械器具の販売
非連結子会社		
株式会社フロー・ダイナミックス	東京都千代田区	産業用各種機械器具の製造・販売
ディー・ジェー・ケー興産株式会社	東京都千代田区	産業用各種機械器具の販売
第一エンジニアリング株式会社	東京都千代田区	各種業界における環境関連設備のエンジニアリングの提供及びプロセスユニットの販売
DAIICHI JITSUGYO DO BRASIL COMERCIO DE MAQUINAS LTDA.	ブラジル・サンパウロ	産業用各種機械器具の販売
DC ENERGY GMBH	ドイツ・フランクフルト	リチウムイオン・バッテリー製造装置の販売
一實股份有限公司	台湾・台北	産業用各種機械器具の販売
壹机(上海)机械有限公司	中国・上海	産業用各種機械器具の修理・製造
DJK FACTORY SOLUTIONS(PHILIPPINES), INC.	フィリピン・ラグナ	デモマシン・パーツ等の売買 実装機に使用する部品のメンテナンス
持分法適用関連会社		
株式会社浅野研究所	愛知県愛知郡	プラスチック真空成形機の製造・販売
持分法非適用関連会社		
第一スルザー株式会社	東京都千代田区	産業用ポンプ、攪拌機及び関連機器の輸入販売

会社概要 / 株式情報

会社概要 (2022年3月31日現在)

商号： 第一実業株式会社
 本社： 東京都千代田区神田駿河台四丁目6番地
 御茶ノ水ソラシティ17階
 設立： 1948年8月12日
 資本金： 5,105百万円
 上場証券取引所： 東京証券取引所プライム市場
 証券コード： 8059
 支社： 大阪、名古屋
 支店： 東北（仙台）、広島、福岡
 出張所： 富山
 海外事業所： ソウル支店
 国内子会社： 6社
 海外子会社： 19社
 連結子会社： 17社
 従業員数： 単体：558名 連結：1,258名

役員 (2022年6月23日現在)

代表取締役 社長執行役員	宇野 一郎
代表取締役 専務執行役員	寺川 茂喜
取締役 常務執行役員	二宮 隆一
取締役 常務執行役員	上野 雅敏
取締役 常務執行役員	丸本 靖
取締役 常務執行役員	府川 治
社外取締役	坂本 嘉和
社外取締役	田中 幸恵
社外取締役	山田奈美香
常勤監査役	川井 昭宏
社外監査役	松宮 俊彦
社外監査役	小山 充義
常務執行役員	水本 雅彦
常務執行役員	小園 大介
常務執行役員	船渡 雄司
上席執行役員	青山 重博
上席執行役員	大槻 信二
上席執行役員	岡田尚一郎
上席執行役員	南 善一郎
上席執行役員	久保田寛治
上席執行役員	豊泉 隆宏
上席執行役員	下平 直樹
上席執行役員	松川 忠行
執行役員	樋渡 正生
執行役員	小玉大二郎
執行役員	志鹿 裕司
執行役員	上月 勝恒
執行役員	西井 啓介

株式情報 (2022年3月31日現在)

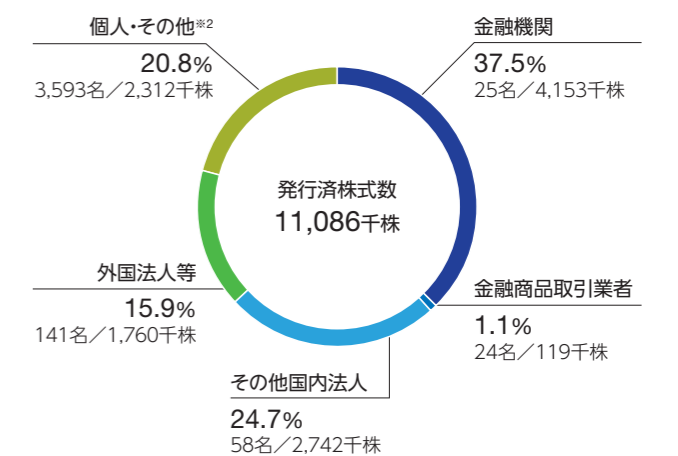
株式の状況
 発行可能株式総数 32,000,000 株
 発行済株式の総数 11,086,400 株
 1単元の株式数 100 株
 株主数 3,841 名

大株主

株主名	持株数(千株)	出資比率*1(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,173	10.96
光通信株式会社	796	7.43
株式会社UH Partners 2	729	6.80
株式会社みずほ銀行	511	4.77
株式会社三井住友銀行	511	4.77
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	423	3.95
株式会社三菱UFJ銀行	373	3.48

*1：出資比率の算定に際し、発行済株式の総数から自己株式377千株を控除しております。

発行済株式の所有者別状況 (千株未満四捨五入)



*2：「個人・その他」には自己株式377千株(3.4%)を含んでおります。

コーポレートサイトのご案内

当社の事業内容、ニュースリリース、IR情報、サステナビリティ情報等の詳細をご覧ください。



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



〒101-8222 東京都千代田区神田駿河台四丁目6番地 御茶ノ水ソラシティ17階
TEL: 03-6370-8600(代) FAX: 03-6370-8601
<https://www.djk.co.jp/>

2022年10月発行



環境に配慮したFSC®認証紙を使用しています。