



成長に向けた事業戦略、 経営基盤の強化を着実に実行することで、 「次世代型エンジニアリング商社」 へと飛躍します。

代表取締役
社長執行役員 **宇野 一郎**

中期経営計画「MT2024」初年度は 好調なスタート 全ての目標値を上回る

第一実業はおかげさまで2023年8月に創立75周年を迎えました。創業以来、時代とともに変遷する顧客ニーズを的確に捉え、新たな価値を創造し続けることで成長してまいりましたが、コロナ禍など社会全体が大きな転換期を迎える中、新たに経営理念を策定し、ミッション「人をつなぎ、技術をつなぎ、世界を豊かに」と、ビジョン「次世代型エンジニアリング商社」、バリュー「信頼・成長・貢献」を掲げました。2030年度における飛躍的な成長と売上高3,000億円を目指す成長戦略「V2030」のもと、2022年4月から3カ年の中期経営計画「MT2024」（以下、「MT2024」）を推進しています。

「MT2024」初年度の2023年3月期におきましては、お客様の活発な投資活動を背景に期初予想や期中修正予想を上回る好業績となりました。受注高は過去最高の2,000億円を超え、売上高は前期比増、売上総利益および当期純利益は過去最高益を更新した結果、初年度の計画値を全て上回りました。これらの結果、ROE（自己資本利益率）は「MT2024」の目標10%に対して10.3%となりました。今後も、ROE10%以上を維持・向上していくためには、安定的な成長が重要であるため、営業利益率を上げ、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善を含めた取り組みを進めてまいります。

成長に向けた事業戦略①

トレーディングビジネスの付加価値を 高めるエンジニアリング機能の強化

「MT2024」におきましては、成長に向けた事業戦略として4つのテーマ ①エンジニアリング機能の強化 ②戦略的事業投資 ③グローバル企業とのビジネス拡大 ④DX強化を掲げており、その中でも特に重要なのは①エンジニアリング機能の強化です。

当社は75年の歴史を通じて機械販売に特化したトレーディングビジネスをコアコンピタンスとしています。アフターサービスを自社で提供し、お客様の欧州、米州、アジア、中国へのグローバル展開の支援、その中で設備の国際物流ノウハウの蓄積など、さまざまな取り組みを通じてトレーディングビジネスの価値向上を図ってきました。しかしながら、ミッションとして掲げる「人をつなぎ、技術をつなぎ、世界を豊かに」の役割を担い、持続的な成長を図るには、さらに付加価値を高める必要があります。メーカーから機械を仕入れて販売する「モノ売り」のみにとどまらず、「モノ×コト」売りを目指し、技術色の強い商社になっていきたい、そしてエンジニアリング機能を武器にお客様がビジネスを構想設計する最初の段階からワンストップでサポートできるビジネスパートナーへと成長したいと考えています。この一環として、2023年4月にはエンジニアリング本部を立ち上げました。エンジニアの経験者採用を積極的に行うほか、技能職のキャ

トップメッセージ

リアアップに関する人事制度も見直しています。今後はグループ会社の株式会社第一メカテックや第一エンジニアリング株式会社、さらには海外拠点とも連携して技術者集団を形成し、大型化、複雑化、高度化するプロジェクトに対応していきたいと考えています。また、戦略的事業投資の第一弾として、エンジニアリング機能の強化につながるM&Aを行いました。

成長に向けた事業戦略②

エンジニアリング機能の強化につながる戦略的事業投資を実施

「MT2024」においては、トレーディングビジネスの付加価値を高めるために、戦略的な事業投資を実施してまいります。事業投資領域は次の3つに区分しました。

①現在の7事業を強化する中核領域 ②中核領域事業の延長線上にある隣接領域(カーボンニュートラルにつながる燃料製造設備の開発や燃料のサプライチェーンへの参入、医療機器製造ビジネスへの参入など) ③新たなビジネスを創出する新規領域(スタートアップ企業等への出資など)。2023年から2024年の2年間に50億円、2025年から2027年の3年間に100億円、合計150億円の投資枠を設定しています。

戦略的事業投資の第一弾としては、2023年7月に石油・石油化学・化学プラントの設計・製作およびコンサルティングを行う株式会社ウエイブエンジニアリングの株式を取得し、連結子会社化しました。同社はプラントの基本設計におけるFS^{*1}やFEED^{*2}業務を得意としています。これまで当社のプラント事業は、お客様が基本設計を終えた段階からEPCコントラクター^{*3}として参加してきました。ウエイブエンジニアリングの当社グループ参画により、ハードだけでなくソフトを売る「コト売り」やエンジニアリング機能の強化につながることはもちろん、同社のシミュレーションエンジニアリング力と当社グループのプラントエンジニアリング機能が融合することで、「次世代型エンジニアリング商社」としてFS、FEED、EPCサービスをワンストップで提供できることとなります。今後は同社と前述のエンジニアリング本部や当社のグループ会社が連携し、プラント・エネルギー事業だけでな

く自動車、ヘルスケア、航空・インフラなど他事業においても初期段階の提案を含む「攻めの営業」を展開してまいります。

このように第一弾としては中核事業のエンジニアリング強化につながる非常に良い事業投資が実現できたと考えています。当社は創業の精神として「堅実運営」を掲げ、従来は事業投資について必ずしも積極的ではありませんでした。戦略的事業投資を実行するにあたり、事業投資制度を策定し現在は投資審議会で3段階のデシジョンゲートを設けて各投資案件を精査した上で、投資検討委員会为本当に当社の将来に有効な投資であるかを判断し、決定しています。今回の投資実行を通じて多くのノウハウを習得いたしました。さらに投資判断能力を磨き、優先順位に留意しながら事業投資を実行してまいります。

成長に向けた事業戦略③

グローバル人材の強化に向けて人材交流を活発化

現在、当社グループは欧州、米州、アジア、中国を軸にグローバルに事業を展開しています。「MT2024」では成長戦略「グローバル企業とのビジネス拡大」を掲げており、2023年3月期にはエナジーソリューションズ事業で欧米の大手企業向け電池材料製造設備や電池セル製造設備、さらに産業機械事業では米国において医療機器製造向け自動組立機について取引が成立しています。今後グローバル企業とのビジネスを拡大するには、海外従業員の戦力化、商社機能の理解促進を通じたエンジニアリング機能の海外展開が不可欠であると考えています。これまでは各エリアの統括会社を中心となり、周辺地域・国ごとにアフターサービスなど実践的な社員教育・研修を行ってまいりました。また当社の海外拠点では日本人駐在員が現地の日系企業を中心に商社機能を発揮してきた一方で、当社グループが目指す「次世代型エンジニアリング商社」について、海外従業員は必ずしも十分に理解できていませんでした。そのため、現在は全グループ共通の意識を高めるために新しい経営理念等を説明するとともに、海外拠点の社員が商社活動を実務経験し、現地でも当社の価値を売り込めるように



日本での長期研修を開始しています。この研修は、実務経験のほか世界的に需要が伸びているリチウムイオン・バッテリーの製造現場を経験するなど、海外従業員がものづくり技術に関する知見を高めることで、海外での事業拡大につながると期待しています。人材交流を活発化することで海外従業員にも商社の役割を改めて理解してもらい、単にモノを右から左へ動かすシングルタスクではなく、お客様の悩みを解決する複合的な役割を果たしてほしい、現地企業に「第一実業の価値を自分の言葉で説明して売り込める」海外従業員を育てていきたいと考えています。

成長に向けた事業戦略④

守りと攻めの両面からDXを推進

DX強化については「デジタル技術を活用し、社員の働き方とコミュニケーションを劇的に改革し、圧倒的な生産性を実現させるとともに、革新的なビジネスモデルを創出し企業価値を増大させる」ことをDJK DX Visionとして掲げています。こうした会社としてのコミットメントを推進する統括部署として

2023年4月にデジタルイノベーションセンターを設立しました。DXについては、守りと攻めの両面から推進しており、AI等の活用を通じて、守りの部分では社内の生産性の向上、攻めの部分ではお客様へのさまざまなご提案やサービスの創出に取り組んでまいります。商社は多業界多品種のビジネスを展開するため、個別事業のデータシステムから全社的な総合システムへの移行に課題がありましたが、既にグループ全体でのERP(統合基幹業務システム)を構築中であり、全社的なデータを活用したデータドリブンカンパニーを目指しています。そのためには人材確保が重要テーマであり、DX人材の採用とともに、昨今の話題であるChatGPTなど生成AIについてもセキュリティの問題を含め、社内でのDX教育に取り組んでいます。

経営基盤の強化①

多様なリスクを的確に管理しつつ、人を基盤に経営管理を強化

「MT2024」では、経営基盤の強化に向けて5つのテーマ ①ガバナンスの深化 ②リスクマネジメントの強化 ③財務

*1 FS: Feasibility Study 「プロジェクトの実現可能性を事前に調査・検討すること」

*2 FEED: Front End Engineering Design 「FSの後に進む基本設計のこと」

*3 EPCコントラクター: プロジェクトの設計(Engineering) 調達(Procurement) 建設(Construction)を一括して請け負う企業のこと

トップメッセージ

戦略の強化 ④人材戦略の強化 ⑤サステナビリティ経営の推進を掲げ、初年度においても各種施策を着実に実施しました。

ガバナンス体制については、社外取締役の知見もいただきながら、一定のレベルまで整備を進めてきたと自負しています。さらに2023年6月からは、他社での経営経験がある社外取締役に就任いただきましたので、これまでの知見と社会動向を踏まえた新たな視点でのアドバイスをいただけると期待しています。

また、リスクマネジメント強化の一環として、2023年4月に統合リスクマネジメント室を立ち上げました。事業リスク、自然災害を含むBCP(事業継続計画)の観点からのリスク、人事・労務など社会変化の中で多様化するリスクについて情報を一元化し、国内外での新たなリスクの特定、分析、評価、対応策の策定等を行ってまいります。当社は、これまで取引先の信用リスクなど、取引先管理に力を入れてきました。しかしながら、プロジェクトの大型化、複雑化、多様化とグローバル化によって、一つのプロジェクトに関わる人数が増大し、海外での特殊な環境での安全・健康リスク、関係者間での情報漏洩管理など、リスクが増大して

います。少しの油断が莫大なペナルティや信用失墜につながるため、サステナブルな企業活動の継続に向けてさらに統合リスク管理の高度化に取り組んでまいります。

財務戦略の強化については、当社は株式会社日本格付研究所による長期発行体格付(信用格付)において「A-(安定的)」を取得しています。経営資源を棄損させることなく、今後も健全性の維持・向上に努め、その一方で成長分野に長期的視点で事業投資を行ってまいります。成長投資は安定した収益基盤がなければ継続できません。そのためにも、冒頭に申しあげましたとおり、営業利益率、キャッシュ・コンバージョン・サイクルを常に意識しながら、ROE10%以上の持続、さらなる改善に努めてまいります。

人材戦略におきましては、2023年3月期には人事制度の見直しと体系的な人材育成プログラムの整備に加えて、社員のエンゲージメント強化に向けた意識調査を実施しました。結果については、人間関係や仕事への意欲について一定の評価があり安心する一方で、社員のスキルアップについての要望もありました。今後は長期的な人材育成を見据えた能力開発についての施策をマネジメントの強化と両軸で取り組んでまいります。また、働き方改革につい

ては、お客様の都合で休日出荷立ち合いを余儀なくされることもあるため、一人に負担が集中しないワークシェアリングの仕組みなど、社員の状況に気を配りながら、さらなる改善に努めてまいります。

経営基盤の強化②
本業を通じて社会に貢献し
サステナビリティ経営を推進

2023年3月期、当社グループは気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures) 提言への賛同を表明するとともに、環境マネジメントの一環として温室効果ガスのScope 1(直接排出量)、Scope 2(間接排出量)を算出しています。また、2023年4月にはサステナビリティ委員会の事務局としてサステナビリティ推進部を発足し、社内へのサステナビリティの浸透活動や当社グループがESG分野で特定する5つのマテリアリティ(重要課題)への取り組みに対する評価方法を確立すべく取り組んでいます。

マテリアリティのなかでも、特に「持続可能な地球環境への貢献」の取り組みである「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」については、当社グループの事業に落とし込んだ活動を実施していきたいと考えています。近年の事例としては、2023年7月に株式会社INPEXが実施する「ブルー水素・アンモニア製造・利用一貫実証試験」における地上プラント設備の建設工事が着工しました。同実証実験は、利用時にCO₂を発生しないクリーンなエネルギーである水素・アンモニアの製造から利用まで一貫して実施する国内初のプロジェクトで、アンモニア製造には当社が資本提携するつばめBHB株式会社の技術が採用され、当社はアンモニア製造機器に関するEPCコントラクターの役割を果たします。また、同じく7月には、当社がガスエンジン発電機等の主要機器を納入する九州最大規模の玄海バイオガス発電所も着工しました。同発電所は牛ふんなどの家畜排せつ物を温めて発生する発酵ガスを利用して一般家庭約4,500世帯分の年間消費量に相当する電気を発電し、年間約3,700トンのCO₂を削減す

る効果が期待されています。こうした大規模な環境貢献プロジェクトへの参画は非常に社会的意義のあることであり、今後は当社グループに参画した株式会社ウエイブエンジニアリングの機能を活用しながら、環境貢献プロジェクトの初期設計段階からトータルにコーディネートすることも視野に入れて、積極的に事業を通じた環境貢献を続けていきたいと考えています。

ステークホルダーの皆様へ
ウェルビーイングな社会に向けて
商社機能を発揮し社会的役割を果たす

当社グループの事業について、一例としてプラント・エネルギー事業における環境貢献事例を前述のとおりご説明しました。他にもエナジーソリューションズ事業ではリチウムイオン・バッテリーが電気自動車向けに世界的に普及が進む中、電池材料製造設備を数多く納入するほか、電池リサイクル設備、蓄電池システム、他事業においても脱プラスチック、脱炭素に貢献するさまざまな主要な設備を取り扱っています。当社グループは単に機械を取り扱うサプライヤーではなく、重要なビジネスパートナーとしてお客様のビジネスを支援することで、環境や社会に貢献してまいります。

第一実業が75年間事業を継続し、発展してこれたのも、ひとえにお客様、お取引先様、さまざまな関係者のご理解、ご協力の賜物であります。自らを変革しながらも、創業時と変わらずお客様との協働で生み出された製品を通じて世界を豊かにしていき、皆様がウェルビーイングを感じられる社会のために、当社グループは重要な一翼を担う存在であり続けます。当レポート等を通じて、当社グループにおける商社機能の存在価値を広く皆様に知っていただき、それによって役職員一同がさらに誇りとやりがいを持って職務に邁進してまいりたいと存じます。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



取締役
常務執行役員 CFO 府川 治

安定した収益基盤のもと、 成長投資を加速化し、 さらに企業価値を 向上します。

当社においては、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3本柱と位置付けています。

2023年3月期概況

中期経営計画「MT2024」初年度となる2023年3月期におきましては、売上高は前期比増加、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高となりました。エリア別にみると、中国では年度前半の行動制限等の影響で売上が落ち込みましたが、アジアを筆頭に米州や欧州では売上を伸ばし、当社グループのグローバル体制の強みを発揮しました。一方で、新型コロナウイルス感染症に伴う行動制限の緩和による変動費の増加、当社単体でのERP（統合基幹業務システム）の導入に伴う減価償却費の増加等により、営業利益は横ばいとなりました。なお当期純利益には投資有価証券売却益など一過性の特別利益が含まれていることや販売費および一般管理費（販管費）の増加要因を認識し、今後は営業力や管理機能の強化に向けた投資を行い、営業利益を高めていくことが課題です。 [詳細はp.29-44](#)

中期経営計画「MT2024」における 取り組み

「MT2024」におきましては経営基盤の強化として財務戦略の強化をテーマに掲げ、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、資本効率の向上を目指しています。特に留意しているのが、収益性、成長性、安定性の3点です。

収益性の維持・向上について

収益性については2023年3月期のROE（自己資本利益率）は10.3%と「MT2024」初年度の計画値を上回りました。今後も10%台を維持するためには売上総利益と営業利益の強化が重要です。従来から当社グループは営業損失を出さない経営に努めており、案件ごとに共通フォーマットで売上総利益を管理する仕組みを強みとしてきました。「MT2024」においては大型プロジェクトの増加による納期の長期化等も背景に、「PL経営+BS経営」、つまり資産効率を意識して収益を上げる統合管理を推進しています。あるべきバランスシートの姿および本部ごとの投資戦略を議論していくために、昨年度は各事業本部のバランスシートを作成し、キャッシュ・コンバージョン・サイクルを毎月の

会社営業会議で共有し始めました。今後はROIC（投下資本利益率）も念頭に経営管理を高度化してまいります。

長期的成長につながる投資を進める

成長性を促す重要施策として「MT2024」においては戦略的事業投資を推進していきます。中核領域、隣接領域、新規領域の3領域に2027年3月期までの5年間で150億円の投資枠を設け、2023年3月期には事業投資の基本方針と審議プロセス等を定め、運用を開始しました。具体的には各事業部門から投資案件候補を募り、事業投資を検討する経営企画本部・事業開発部が案件を絞り込んだ後、私が委員長を務める投資検討委員会で、企業価値向上の観点から長期的な視野に立った議論を進め、最終的には取締役会で決議します。戦略的事業投資の第一弾として、石油化学プラント等の設計・製作およびコンサルティングを行う株式会社ウエイブエンジニアリングの株式を2023年7月に取得しました。 [詳細はp.25-26](#)

今後は事業投資制度の成熟化を図るため、過去の投資案件で得た知見を社内共有するほか、現場裁量で小規模の投資トライアルや社内勉強会等を開催していきます。投資の定量分析については十分な力がついてきたと感じていますが、今後は経験を重ねながら定性面での分析力も高めていきます。短期的な利益にとどまらず事業投資を通じて、グループ内でのシナジー効果を創出し、長期的視野で企業価値を向上させるために、社外取締役の皆様の知見もいただきながら、議論を深めてまいります。先行投資としてキャッシュの支出、減価償却で回収するなど、投資の選択肢を増やしていきたいと考えています。

また、当社グループは競争力を高めるための人材投資やDX投資も推進しています。エンジニアリング機能の強化に向けたエンジニアリング経験者およびDX人材の採用を積極的に行いつつ、働きがいのある職場環境の整備の一環として、2023年3月期には給与体系を見直し、全体で約6%のベースアップを実施しました。これらの結果、人件費は増加傾向にありますが、エナジーソリューションズ事業等の成長分野で着実に売上・利益が増加していることは、一定の投資の成果が表れつつあると捉えています。

DX投資としては、BS管理を含む統合管理を推進する一環として、当社単体において新たにERPを導入し、先行する海外ERPとの統合を進めています。また、各種生成AIについては今後どのようにビジネスに生かしていくか、数多くの勉強会も開催しています。

安定的な財務基盤を継続する

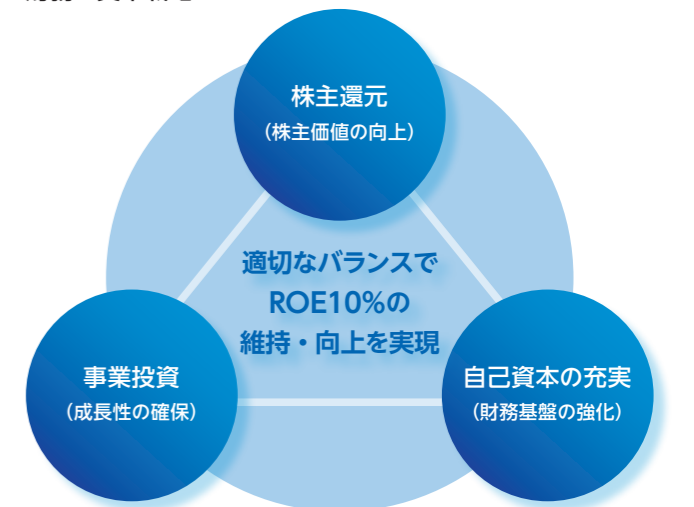
収益力の強化に向けた各種施策や投資を推進するために不可欠となるのが安定的な財務基盤です。当社は株式会社日本格付研究所による長期発行体格付（信用格付）において「A-（安定的）」を取得しており、引き続き健全性を維持しつつ、自己資本の適切な管理に努めてまいります。そして資本コストや株価を意識した経営としてPBR（株価純資産倍率）1倍以上を目指し資本効率を上げるために、ROE 10%以上の継続とともに、PER（株価収益率）の向上を念頭に非財務情報への取り組みを強化し、より積極的なIR活動を行ってまいります。また2023年5月により一層の投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を目指し、普通株式1株につき3株の割合をもって株式分割することを決定しました。

株主還元について

経営の重要施策である株主還元につきましては、2023年3月期には1株当たり178円の年間配当を実施いたしました。当社におきましては、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ながら、内部留保および成長投資と安定配当の継続等を総合的に勘案の上、業績に応じた適正な配当を実施いたします。また、自己株式の取得につきましては、今後も業績と市場動向を見ながら総合的に判断してまいります。

引き続き当社グループにおきましては、安定した収益基盤のもとに各種成長投資や統合リスク管理を推進して収益力を強化する、収益性、成長性、安定性を意識した取り組みの好循環によって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。

財務・資本戦略

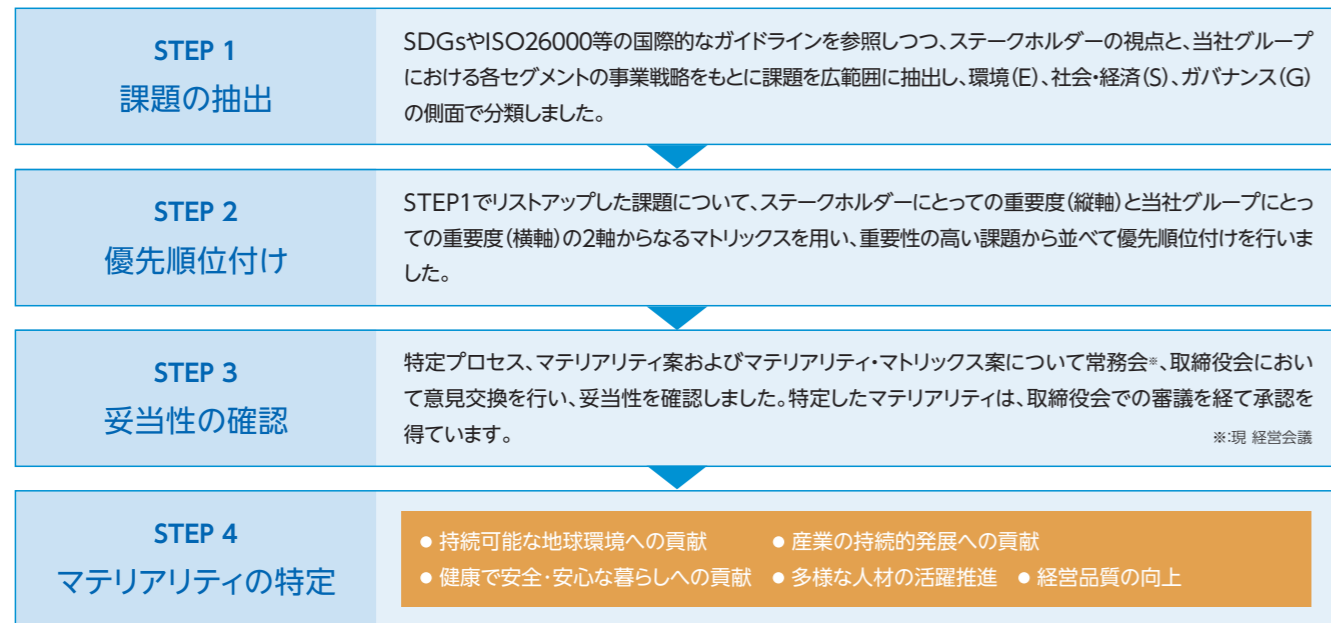


マテリアリティ

新たな経営理念の策定を機に当社グループのこれからの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、事業環境の変化やサステナビリティ関連の社会動向を踏まえ、ステークホルダーからの重要度と当社グループにとっての重要度の両面から課題を検討し、その課題解決を達成するためのマテリアリティ(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



マテリアリティの取り組み

当社グループとして特定したマテリアリティに取り組んでいくことは、SDGsの達成に貢献することであり、経済・社会の発展と持続可能な地球環境を両立させ、当社の経営理念を具現化するものです。

マテリアリティごとに設定した目指す姿(目標)に向けて、各事業本部が事業を通じて社会課題を解決するために重点的に取り組むテーマと、持続的成長を支える経営基盤のテーマをEMS(環境マネジメントシステム)の運用に落としこみ、行動計画において管理していく仕組みを開始しました。マテリアリティを紐づけた独自のフレームワークを通じて推進していきます。

マテリアリティ、目標および関連するSDGs

※●●●は目指す姿(目標)に対応する記号

マテリアリティ	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
目指す姿(目標)	<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 	<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 	<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 	<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 	<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
強みを生かした事業展開による社会課題の解決	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境配慮型製品の拡販による貢献 ■ バイナリー発電装置 ■ 太陽光発電システム ■ 電動射出成形機 ■ 電動化GSE(空港用地上支援機材) ■ グリコール回収車 ● 溶剤回収・リサイクル関連装置 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 産業の持続的発展への取り組み ■ 電子部品実装システム ● LOGITO ● お客様の生産維持に向けたBCP対応 ● 蓄電システム 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安全・安心な社会への貢献 ■ 路面清掃車 ■ 拠点機能形成車 ■ 滑走路用除雪機材 ● 錠剤外観検査機・印刷機 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 働きやすい職場環境の維持向上 ■ 労働災害の防止 ● 工事立会時の安全確保 	
持続的成長を支える経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業車の低公害・低燃費車の使用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生成AIの普及促進 ■ 取引関係文書の電子化 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 労働災害の防止 ■ 女性の活躍推進 ■ 男性育児休暇取得の推進 ■ 従業員エンゲージメントの向上 ■ ストレスチェックの実施 ● 人材の適材適所 ● E-Learningによる教育拡充 ● エンジニア人材向け人事制度の拡充 ● 海外従業員の教育拡充(日本駐在) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安全保障貿易管理の遵守 ■ コンプライアンスの徹底 ■ ハラスメントの防止 ■ 財務報告の信頼性の確保 ● 従業員の安全管理 ● 取引事故の低減 ● BCPの継続的見直し ● 各種寄付活動 ● 情報開示の充実

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着実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。

基本戦略

積極的な投資	● ビジネス拡大・強化・創出や社会課題の解決に向けた投資
PL経営+BS経営	● 資本効率の改善で中長期的に収益を生み出す経営基盤の構築
マルチステークホルダーを意識した経営	● 重要課題への取り組みを通じた持続可能な社会の実現
モノ売りから「モノ×コト」売り	● サービスの埋め込みビジネス提案、サブスクモデル等
グローバルの成長を取り込む	● 外国籍企業との取引拡大
DX推進	● 圧倒的な生産性の向上と革新的なビジネスモデルの創出

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により、2022年度から2030年度までの各3年間を「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。



定量目標(連結)

(百万円)	MT2024			
	2023/3 実績	2024/3 通期予想	2024/3 計画値	2025/3 計画値
受注高	244,296	220,000	180,000	200,000
売上高	153,674	180,000	170,000	185,000
営業利益	6,717	7,500	7,000	8,500
経常利益	7,108	8,000	7,200	8,700
親会社株主に帰属する当期純利益	6,316	5,400	4,800	5,800
ROE	10.3%		10.0%	

中期経営計画「MT2024」定性目標 1年目成果と課題

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"> ● エンジニアリングセンターにより、技術者同士の連携や各プロジェクトの課題の共有が図られ、大型化・複雑化するプロジェクト案件に対する現場対応の強化 ● 2023年4月にエンジニアリング本部を設立 事業展開の根幹となるエンジニアリング機能のさらなる強化の基盤構築 ▲ 海外におけるプロジェクト案件が増え、エンジニアの必要性が増大 ▲ エンジニアリングに求められる要望事項の増大
② 戦略的事業投資	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業投資の基本方針、投資の審議プロセスを規定し運用開始 ● 過去の投資案件から得た教訓の社内共有と投資に対する意識の醸成
③ グローバル企業とのビジネス拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● エナジーソリューションズ事業、産業機械事業で外国籍企業に実績 ▲ 海外従業員の戦力化 ▲ 商社機能の理解促進とエンジニアリング機能の海外展開
④ DX強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 2023年4月 デジタルイノベーションセンター発足 ▲ 人員増強により改革の推進を加速 ▲ 営業活動に直結したDX推進

2 経営基盤の強化

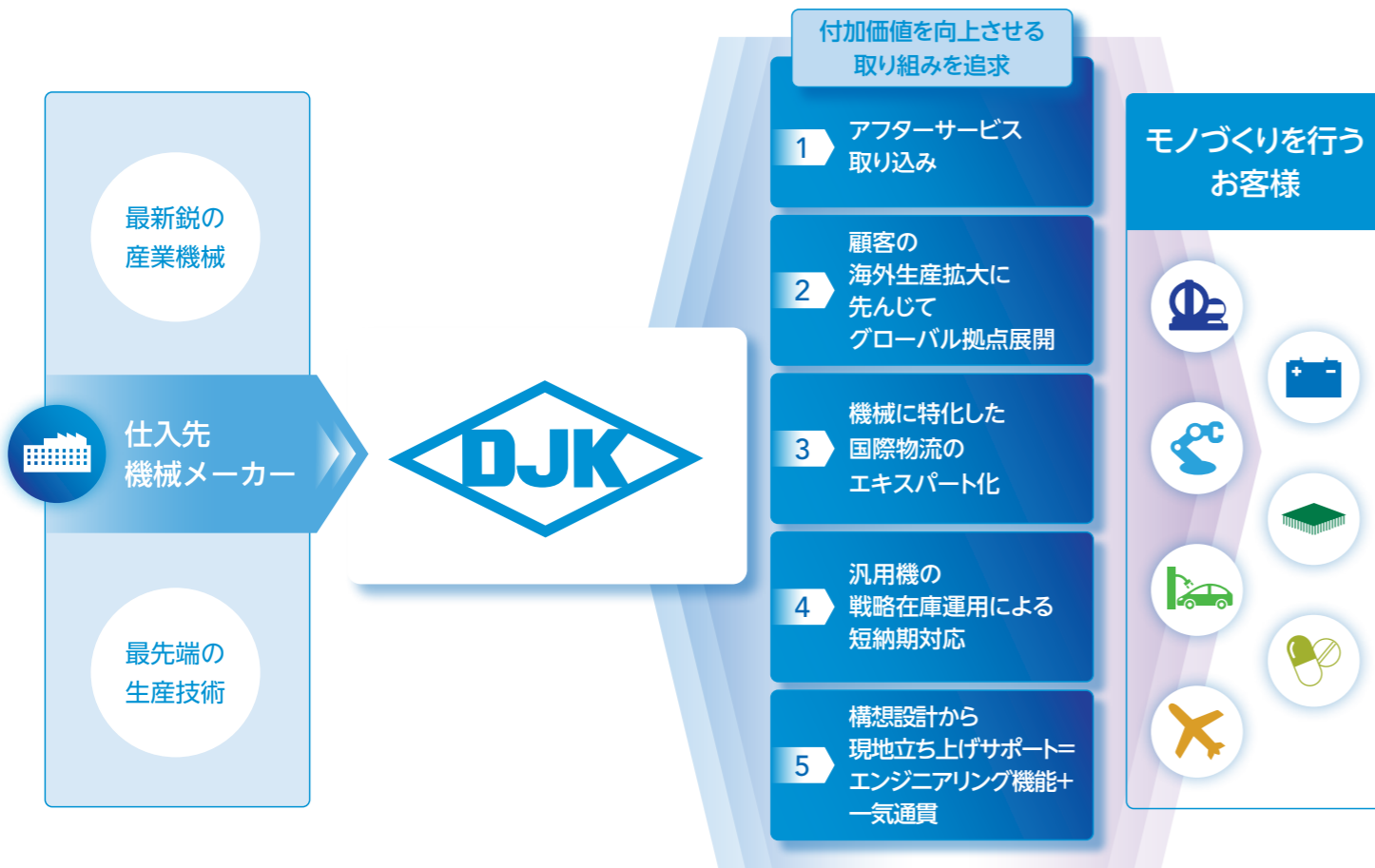
① ガバナンスの深化	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役会実効性評価アンケートの結果を経営体制に反映 ● 取締役の個人別評価、個人別報酬額決定への社外取締役の関与強化 ● 中期経営計画の達成状況(定性目標)に対する、社外取締役の評価実施 ▲ 取締役会の付議基準の見直し等(審議時間の配分)
② リスクマネジメントの強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 2023年4月 統合リスクマネジメント室設立 ▲ 成長戦略の実現に伴う新たなリスクの特定、分析、評価、対応策
③ 財務戦略の強化	<ul style="list-style-type: none"> ▲ キャッシュ・コンバージョン・サイクル改善に対する取り組み強化 ▲ 成長投資による収益構造の改革
④ 人材戦略の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 人事制度改革、各種教育制度の実行、エンゲージメント調査の実施 ▲ 制度改革やアンケート結果を有効に機能させていく
⑤ サステナビリティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ● TCFDへの賛同 Scope1、2の算出 ● 2023年4月 サステナビリティ推進部設置 ▲ サステナビリティの浸透活動および成果に対する評価方法の確立

中期経営計画 戦略的事業投資

成長戦略「V2030」において従来の成長カーブとは異なる展開を目指すため、経営戦略および事業戦略の両面から抜本的な見直しを行いました。最も重要な戦略は、積極的な投資を通じてトレーディングビジネスをさらに強化し成長を加速させることです。

事業投資に関する方針・体制の整備を行うことで戦略的な事業投資を積極的に実行し、成長戦略「V2030」の実現を目指します。

当社のコアコンピタンス トレーディングビジネス



事業投資の基本方針

- ビジネスの拡大・強化および新ビジネスの創出を目的とし、投資先との連携を強め、経営資源を投入して収益力を向上させることを目指す
- キャピタルゲインのみだけを追求するのではなく、実業を通じたシナジー創出による企業価値向上を目指す

2022年度の取り組み

- 投資方針、起案方法制定
 - 体制整備:投資推進タスクフォース、投資検討委員会の設置
 - 過去の投資の振り返りから得た教訓を社内共有
 - 社内勉強会を通じ、意識の醸成に努め、現場の裁量で動けるスモールスケールでのトライアルを実施
 - 具体的なM&A案件の推進
- ※株式会社ウェイブエンジニアリング社の買収

ウェイブエンジニアリングの株式を取得

当社は2023年7月、株式会社ウェイブエンジニアリングの株式を取得しグループ会社としました。

同社はFSおよびFEED業務を得意としており、その優れたシミュレーション力と当社グループのプラントエンジニアリング機能を融合することで、当社が未開拓の領域であるプラント建設の設計を検討する段階から参画できるようになります。これにより、FS-FEED-EPCのワンストップサービスの提供が可能となり、エンジニアリング機能の強化とお客様に対して新たな付加価値の提供ができます。

カーボンニュートラルの潮流を受け、近年は水素やアンモニアに関して検討する機会が増えています。当社のエンジニアリング本部、グループ会社の第一エンジニアリング株式会社や当社が出資するつばめBHB株式会社とも連携することで、ブルーアンモニアやグリーンアンモニア合

成の製造プロセスの検討やプラント設計などを通じて、持続可能な地球環境の実現に向け貢献していくとともに、当社グループのさらなる成長と企業価値の向上を目指してまいります。















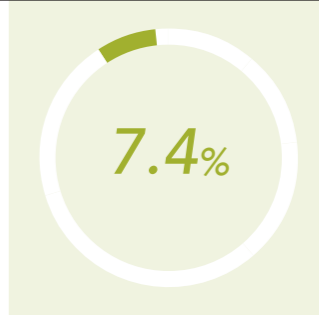
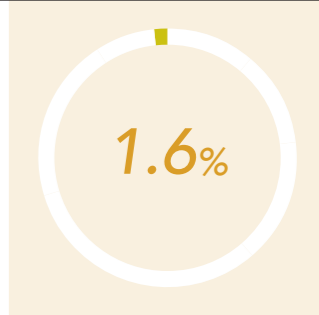
株式会社ウェイブエンジニアリング 代表取締役会長 柴田 欣一
当社 代表取締役 社長執行役員 宇野 一郎

事業投資領域と規模

	投資枠		投資検討案件例
	2023-24	2025-27	
中核領域 プラント・エネルギー、エネルギーソリューションズ、産業機械、エレクトロニクス、自動車、ヘルスケア、航空・インフラ 既存7セグメントを強化する投資	20億円	50億円	<ul style="list-style-type: none"> ● エンジニアリング力強化のための企業買収 ● 国内外でのデモセンター設置 ● 機械商社や部品メーカーへの出資・業務提携・M&A ● 資本提携等を通じたLOGITOコンソーシアムの創生
隣接領域 脱炭素社会、AI・IoT次世代通信、3R循環型社会、医療安全・安心な暮らし、サプライチェーン・社会インフラ 社会価値を生み出し、社会課題の解決に向けた取り組みへの投資	20億円	40億円	<ul style="list-style-type: none"> ● プロジェクトファイナンスを利用した発電プラント等への出資 ● 太陽光発電PPA事業の海外展開 ● バイオ燃料製造設備の共同開発 ● ケミカルリサイクル事業への投資 ● 燃料のサプライチェーンへの参入に伴う投資 ● 医療機器製造企業への出資・M&A ● OEMビジネスを目的とした製造会社設立 ● 国際物流企業のM&A
新規領域 新たなビジネス領域・ビジネスモデルへ挑戦するための投資	10億円	10億円	<ul style="list-style-type: none"> ● ベンチャーキャピタルファンドへのLP出資を通じた、新事業創出 ● 技術力をもつスタートアップ企業への出資
合計	50億円	100億円	

セグメント一覧

7つの事業

	 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
事業分野	<ul style="list-style-type: none"> 石油・化学 製紙・製鉄 エネルギー 	<ul style="list-style-type: none"> 材料 セル・モジュール 太陽光パネル・蓄電池 次世代電池 	<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(ロジト) 	<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 防衛・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 製鉄プラント用設備 製紙プラント用設備 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 	<ul style="list-style-type: none"> 電池材料製造設備 フレキシブル太陽光パネル 粉体加工設備 蓄電池システム 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 燃料電池製造設備 セル・モジュール充放電検査設備 エンジニアリング業務 	<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・ディスプレイ設備 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	 11.2%	 12.0%	 15.5%	 31.6%	 20.5%	 7.4%	 1.6%
売上高(百万円)	2022/3: 11,881 / 2023/3: 17,192	2022/3: 19,004 / 2023/3: 18,509	2022/3: 19,275 / 2023/3: 23,766	2022/3: 52,098 / 2023/3: 48,561	2022/3: 31,980 / 2023/3: 31,459	2022/3: 11,189 / 2023/3: 11,435	2022/3: 2,466 / 2023/3: 2,518
営業利益又は営業損失(百万円)	2022/3: 610 / 2023/3: 855	2022/3: 696 / 2023/3: △ 68	2022/3: 646 / 2023/3: 642	2022/3: 3,125 / 2023/3: 3,215	2022/3: 1,238 / 2023/3: 909	2022/3: 1,161 / 2023/3: 1,192	2022/3: △ 79 / 2023/3: △ 45
営業利益率(%)	2022/3: 5.1 / 2023/3: 5.0	2022/3: 3.7 / 2023/3: △ 0.4	2022/3: 3.4 / 2023/3: 2.7	2022/3: 6.0 / 2023/3: 6.6	2022/3: 3.9 / 2023/3: 2.9	2022/3: 10.4 / 2023/3: 10.4	2022/3: △ 3.2 / 2023/3: △ 1.8
従業員数(名)	2022/3: 103 / 2023/3: 128	2022/3: 48 / 2023/3: 62	2022/3: 200 / 2023/3: 176	2022/3: 318 / 2023/3: 339	2022/3: 130 / 2023/3: 136	2022/3: 170 / 2023/3: 172	2022/3: 30 / 2023/3: 29

(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。

長年にわたり培った豊富な経験と知識により、社会基盤を支える基幹産業に対して高度な技術と専門性を生かした設備を提供しています。プラントおよびエネルギービジネスを通じ、脱炭素社会を切り拓いてまいります。さらに昨今の設備老朽化や労働者不足を補うため、積極的にDXビジネスを展開することで社会課題に貢献いたします。当本部は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をサポート
- 太陽光発電所の運営やバイオマス発電所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
- 工場・プラント建設に対して、FS・FEEDからEPC・機器供給までのトータルソリューション体制を新たに構築
- 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ナップ

事業環境認識

プラス要因

- プラントにおけるDX製品(IoT関連)導入の具体化
- 脱炭素社会に向けたCCSプロジェクトや大手エンジニアリング会社の海外プロジェクト、地熱開発案件の活発化
- バイオエタノールの需要増
- 温室効果ガス削減に寄与する二国間クレジット制度(JCM)の案件増加
- 再生可能エネルギー商談の増加

マイナス要因

- ガソリン・基礎化学品の需要減少による投資計画の凍結
- 環境や経済情勢に左右されやすい不安定な業界
- 紙の需要減少による設備投資費、修繕費の抑制
- 部材・設備費高騰による大型案件の延期や中止
- バイオマス燃料の不足、価格高騰

「MT2024」1年目の振り返り

「V2030」および「MT2024」における取り組み

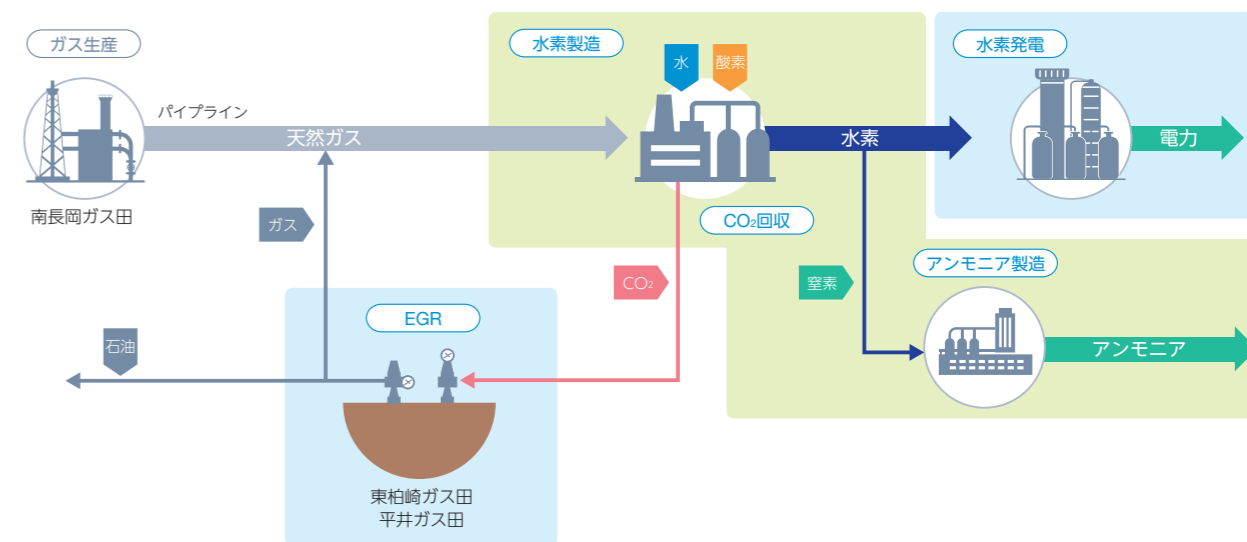
エネルギー	石油	化学	素材	脱炭素
<ul style="list-style-type: none"> 地熱開発、排熱を利用したバイナリー発電ビジネスの継続的取り組み JCM制度を活用したアジア市場での低炭素化プロジェクトの開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素に向けたエネルギートランジションへの取り組み スマート保安/DX(AI・IoT)化への積極提案 	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発部門への積極アプローチを通じた新商材、新プロセス、研究所内自動化テーマへの参画 アジア市場をターゲットとした非日系顧客の開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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

EPCコントラクターとして、ブルー水素・アンモニア製造・利用一貫実証試験へ参画

株式会社INPEXが実施するプロジェクト「ブルー水素・アンモニア製造・利用一貫実証試験」(以下、「本実証試験」)において、当事業本部はアンモニア製造設備を提供いたします。本実証試験は国産の天然ガスを用いたブルー水素・アンモニアの製造、副次的に発生するCO₂の国内枯渇ガス田貯蔵層への圧入(CCUS:Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage)、さらには発電等による利用までを一貫して実証する、国内初のプロジェクトです。本実証試験では年間500トンのアンモニア生産が計画されており、2025年度中に生産を開始する予定です。

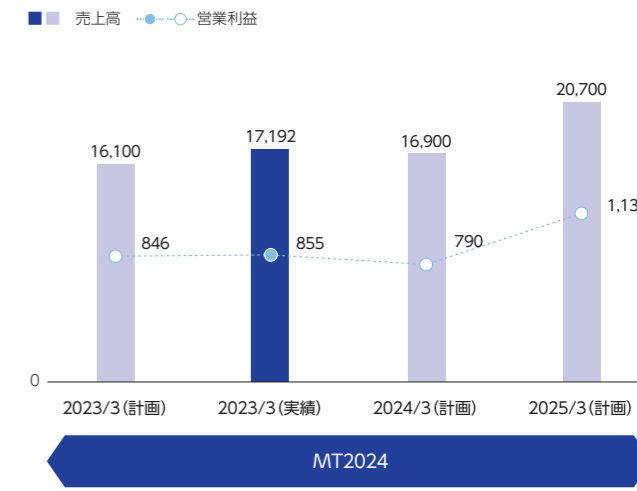
このプロジェクトでは、当社が資本業務協定を締結したつばめBHB株式会社の技術(製造工程において環境負荷低減ができ、低温・低圧、スモールスケールでのアンモニア合成が可能)が採用されました。当社独自のエンジニアリング機能を生かし、アンモニア製造設備に係る施工設計、機材調達や建設工事(EPC)と工程管理の役務を担います。当事業本部は、本実証試験への参画を通じてアンモニア製造技術の普及促進と脱炭素社会の実現に向けて取り組んでまいります。



事業概況

- アンモニアオンサイトプラント、バイオエタノール用機器、バイオガス発電用機器を手掛け、脱炭素社会に向けた取り組みに貢献
- ガス漏えい監視カメラ、プラント保全用振動センサー等のDX商材を活用したスマート保安への参入
- 温室効果ガス削減に寄与する二国間クレジット制度(JCM)への継続的な参画
- バイオリファイナリー事業の推進を図るため、プロセスライセンサーとの協業を継続
- 低炭素アンモニアやグリーンアンモニア製造案件への取り組み
- 各種装置を用いた研究開発部門へのアプローチを展開中。化学分野では触媒評価装置で実績を構築

売上高/営業利益(百万円)



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車載用電池、産業用蓄電池の広がりが加速しています。当本部はグローバルネットワークやエンジニアリング機能などの強みを生かし、二次電池分野において多様な装置を世界中のお客様に提供しています。お客様の製品生産や事業発展に寄与し、サステナブル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

事業環境認識

プラス要因

- 各国のEV化促進政策によるLIBの継続投資
- 米国インフレ抑制法による投資の活発化
- 組立工程におけるさらなる高速化の需要

マイナス要因

- 海外市場における価格面での設備競争力
- 設備製造メーカーの生産能力を超過する需要の急速な拡大
- 異業種メーカーの参入による競争の激化

「MT2024」 1年目の振り返り

「V2030」および「MT2024」における取り組み

充放電装置	セル製造装置	材料関連装置	エンジニアリング	新規事業
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

二次電池製造装置のリーディングサプライヤー

当事業は2021年4月より新セグメントとして営業活動をスタートし、カーボンニュートラルの潮流を受け、これまで事業を拡大してきています。本事業の活動内容について米国・フロリダを拠点とするValleyMedia社発行の「Energy Business Review」(エネルギー業界動向全般を扱う専門誌)による独自調査において、当社が「電池製造装置ソリューションプロバイダー・アジア・太平洋地域・2023トップ10企業」に選出され、同誌で紹介されました。

今後も一層の事業拡大を目指し、二次電池産業の発展に貢献していきます。

製造業と製造設備メーカーを「つなぐ」第一実業

二次電池市場が急成長している現在、業界では信頼性の高い製造設備かつ確かなアフターサービスを提供する製造メーカーが常に求められています。製造企業が最適な製造設備メーカーを市場から探し出すことは通常さまざまな困難が伴います。この橋渡し役を担うのが第一実業です。当社は、研究開発からギガスケールのプロジェクトまで、70年以上にわたる業界での経験、多岐にわたるエンジニアリング能力、設備のノウハウを活用して、世界中から最適な設備を調達・供給しています。

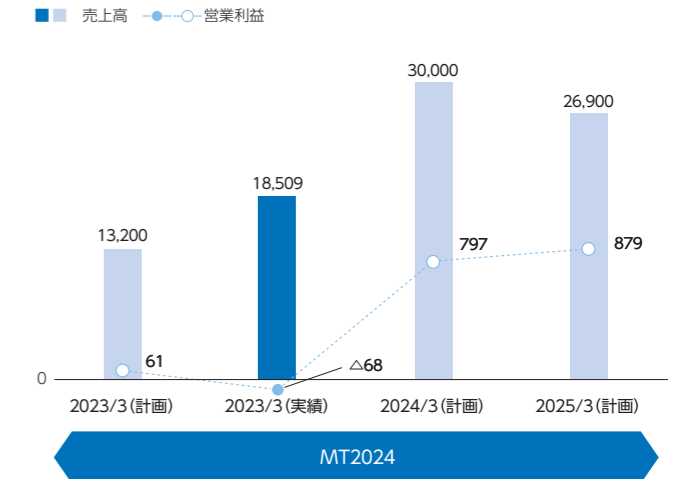
当社のグローバルなサプライチェーンを活用し、さまざまな地域や環境にあるお客様へ信頼性の高い設備・アフターサービスを提供しています。また製造設備メーカーにも積極的に働きかけ、共同設計や機能開発を推進しお客様の高品質な製品の製造を確かなものとしします。



事業概況

- 国内外における投資が活発で商談件数が増加。売上は端境期であったが受注は過去最高
- プロジェクトの大型化・複雑化に伴い、エンジニアリングメンバー増員および管理機能の強化
エンジニアリング本部と連携しさらなる体制強化を図り、プロジェクト管理を徹底
- 日系、欧米顧客への取り組みは順調、一方でLIB市場を占めている中国・韓国市場への取り組みが不十分
中国・韓国は自国のメーカーが多数あり、差別化できる装置の開発が急務
- 新しい装置の開発とリサイクル関連事業の取り組みの推進
「MT2024」内には本部の新たな柱としての事業開発を目指す

売上高／営業利益(百万円)



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という商社+αの機能を強化し、よりプレゼンスを向上させ、既存事業と新規事業(医療およびアグリ)において、攻守のバランスで、ビジネスの拡大と拡充を目指してまいります。また、外国籍企業との取引を拡大していくために、DJKグループのグローバルセールスネットワークの連携を強化し、ビジネスエリアを拡大してまいります。

執行役員
産業機械事業本部長 **村部 賢次**



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

事業環境認識

プラス要因

- 環境配慮型商品・システムの台頭、リサイクルニーズの高まり
- 労働人口の減少やエネルギー価格高騰による自動化、省人化、省エネ設備への需要増
- 地政学的リスクによる、日本国内内製化への動きおよび海外における企業の製造拠点のシフト

マイナス要因

- 脱プラスチック・脱炭素による使い捨てプラスチック製品削減の潮流および環境規制・対象の各国によるばらつき
- エネルギー価格高騰によるコストアップ
- 労働者不足等による設備の長納期化

「MT2024」1年目の振り返り

「V2030」および「MT2024」における取り組み

成形機	医療	イチゴ苗	アディティブマニファクチャリング	新規事業
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> リサイクルビジネス、環境配慮型商材の取り扱いおよび「モノづくり」への挑戦

TOPICS

グローバルに展開する外国籍企業との取引拡大

当事業では、医療機器製造装置販売に特化したメディカル部門を創設し、営業展開を進めています。まだまだ開拓途上ではありますが、着実に市場の把握と客先との関係構築が進んでおり、北中米エリアではディスポーザブル医療機器製造装置(カテーテル・シリンジ・ダイアライザー・血液パック等)に関し、外国籍企業との取引実績もできました。今後は同エリアだけでなく、世界各国に展開する外国籍企業へ設備供給のパートナーとして医療機器ビジネスのエリアを拡大していきます。

高齢化社会および食生活の変化に伴い、生活習慣病患者の増加が見込まれ、QOL(Quality of Life)向上の流れにより、自己治療キット(セルフメディケーション分野)等への投資が進むものと思われます。また、労働者不足により手作業による製品組立等が困難になり、自動化・省力化のニーズが国内外で急速に進んできております。医療に特化した国内外のサプライヤー開拓とグローバルでの自動化の提案を進め、医療機器のビジネスを一層強化していきます。



事業概況

【成形機】

業績としては安定的に推移。デモ機を活用した海外販売強化については、営業活動を本格化

【医療】

医療現場の自動化ニーズを捉え、医療機器外国籍企業への取引実績を構築

【イチゴ苗】

生産体制の構築完了。販売先の確保のために専任の営業部隊を発足、培養システム販売も視野に入れ活動を推進

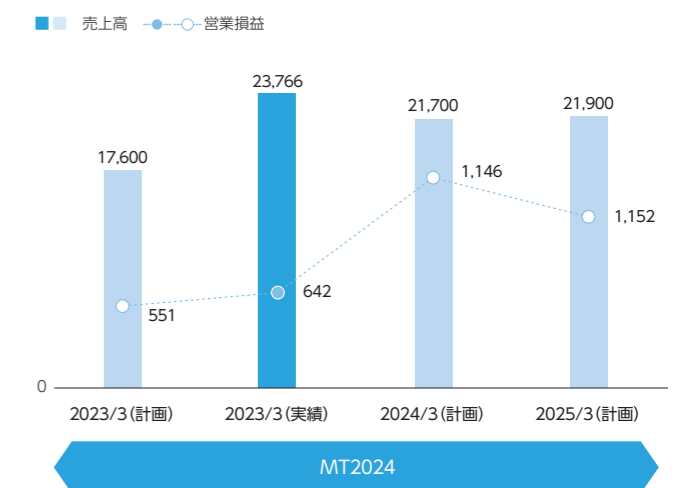
【アディティブマニファクチャリング】

世界トップクラスの樹脂用3Dプリンターメーカーであるストラタス社製品の販売実績ができた。さらに新たなメーカーとの連携によりラインナップを充実させ、ビジネスの拡大を目指す

【新規事業】

市場ニーズ(生分解性樹脂、リサイクル樹脂、紙系)が一つではなく多岐にわたるため、状況に合わせた提案を継続

売上高/営業利益(百万円)



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。

エレクトロニクス業界における高い市場シェアを維持しつつ、業界で培った長年の経験とノウハウを社会に還元し、設備販売やソリューション提案を通し、産業と技術革新の基盤をつくり、公平な社会の実現を目指します。工場自動化・無人化・システム化のソリューション提案を行い、エレクトロニクス業界のみならず幅広い分野において、誰もが働き続けることができるサステナブルな社会の実現を目指します。

執行役員
エレクトロニクス事業本部長 **山本 慶二**



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
- エレクトロニクス業界を取り巻く世界情勢が大きく変化する中、設備提供のみならず、グローバルサポート体制と的確な情報提供によりお客様のグローバル展開を支援

事業環境認識

プラス要因

- 電子機器のさらなる高機能化に伴う高速実装機ニーズの高まり
- 労働人口の減少やDX対応に伴う自動化需要の拡大
- 半導体事業への政府支援の拡大

マイナス要因

- 高速実装機カテゴリーへの新興メーカーの台頭
- 工場DXビジネスにおける高度専門人材、設備メーカー・商材の不足
- 半導体事業への参入障壁の高さ

「MT2024」 1年目の振り返り

「V2030」および「MT2024」における取り組み

 <p>実装機ビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	 <p>LOGITO</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	 <p>半導体ビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<p>新規商材</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ラボ*を活用した「LOGITO」コンソーシアムの確立 <p><small>*2023年6月に開設しました。</small></p>
---	--	--	--

TOPICS

先進技術を世界へ発信するラボを設立

次世代型エンジニアリング商社として、商材販売から新しい未来の技術・工法を提供する集団への飛躍と、工場DXやスマートファクトリーについて、お客様に考えるきっかけやアイデアを生み出す一助となるよう、商社としては珍しいラボを設立しました。工場DX、スマートファクトリーの分野では日本は一步遅れており、さらにはAI活用、ロボット技術、物流自動化、遠隔監視・操作、省エネ・環境対策等、産業を取り巻く事業環境は大きく変化しております。これらの変化に対し、現在おかれている状況だけでなく、将来起こり得る変化も予測しながら、新たな技術・プロセス・価値をお客様に提供できるよう、日本および海外の優れたメーカーとタイアップしながら研究開発を進めてまいります。



現在は、以下のようなことを手掛けております。

- ① 生産現場における電子部品の入出庫の全自動化
- ② 工場の生産プロセスの見える化による予知保全・課題分析・環境対策を可能とするソフトウェア開発
- ③ 工場における工程内搬送、バックヤードにおける倉庫管理を一元管理するWCS*開発
- ④ AIカメラを使用した人やモノの動線を分析し、ムダの削減・効率化を検証するシステム開発

新しい価値を創造するだけでなく、ここから生まれた新しい技術を世界に送り出す役割もこのラボが担います。

将来、このラボから社内ベンチャー企業を設立し、多くの若い社員が経営を学ぶ機会を提供できる仕組みも構築していきます。
*WCS：Warehouse Control System「倉庫制御システム」

事業概況

【実装機ビジネス】

「モノ売り」から「コト売り」にビジネスモデルの変革を進め、国内においては車載関連・EMS企業を中心に幅広い受注を獲得。海外では中国を中心に大型案件の受注に成功

【LOGITO】

デジタルマーケティングの充実により、広範な引合入手と受注に成功。取扱メーカーを拡充

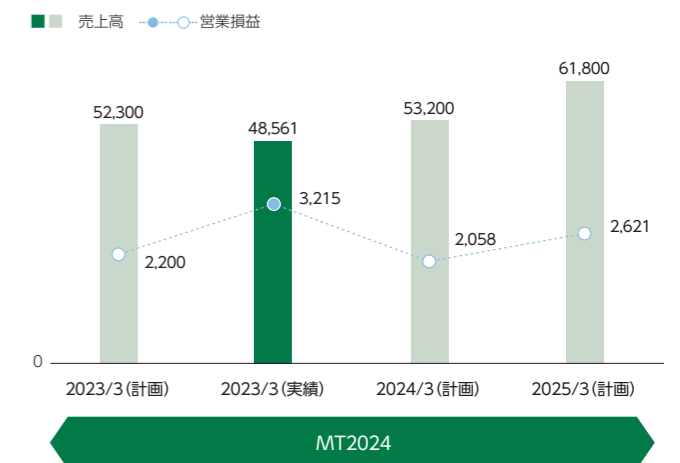
【半導体ビジネス】

パッケージ基板向け需要が中国・台湾・韓国を中心に堅調も、後半になり市場が急速に失速

【新規商材】

2023年6月にものづくりにおける最先端・次世代技術を研究・開発するラボを開設

売上高／営業利益(百万円)



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。

国内と米州市場においては、EHVの販売好調の波に乗り、次世代モビリティをコンセプトに塑性加工設備と電動パワートレインおよび電動化製品の投資に追隨しています。また、各OEMや部品サプライヤーが導入を目指すギガキャストについては国内市場を主導し、海外展開も視野に入れ、販売体制の準備を始め製造工法の変化に対応します。

執行役員
自動車事業本部長 藤井 一



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、塗装等の設備投資等、経験豊富なエンジニアリング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

事業環境認識

プラス要因

- カーボンニュートラル関連投資の拡大
- 電動化製品の投資拡大
- 電動化製品の拡大によるパワーデバイスの需要拡大

マイナス要因

- 中国市場における日系自動車メーカーのシェア縮小
- 内燃機関製造メーカーの電動化市場への展開遅れ
- 半導体関連ビジネスの参入障壁の高さ

「MT2024」 1年目の振り返り

「V2030」および「MT2024」における取り組み

BODY領域	駆動領域	デバイス領域
<ul style="list-style-type: none"> ● 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) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

加速する電気自動車市場への対応

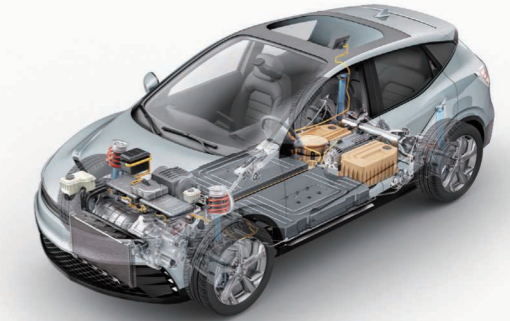
世界的にカーボンニュートラルを目指す中で、自動車産業は急激な構造の変化が起きています。電気自動車の世界シェアは今後10年で急速に拡大する予測です。それに伴い電動化製品の需要も急拡大が見込まれます。

特に電動パワートレイン分野の成長は、電気自動車の普及により活況となる見込みであり、当社は前中期経営計画「FACE2021」より次世代モビリティをコンセプトに掲げ、各種次世代キー製品の取り組みを戦略的に進めてきました。

その中でも、モーター・インバータの分野では、既に大手顧客から生産設備を受注しており、今後本格化する自動車部品メーカー各社の量産体制に先駆け、設備の販売やサポート体制を構築しています。

電気自動車のコストダウンと工程短縮、生産性の効率アップが求められていく中、今後は「ギガキャスト」をテーマとして営業を展開していきます。実績のあるダイカストマシンに付帯設備を含めたフルターンキーでの受注活動を進めていきます。

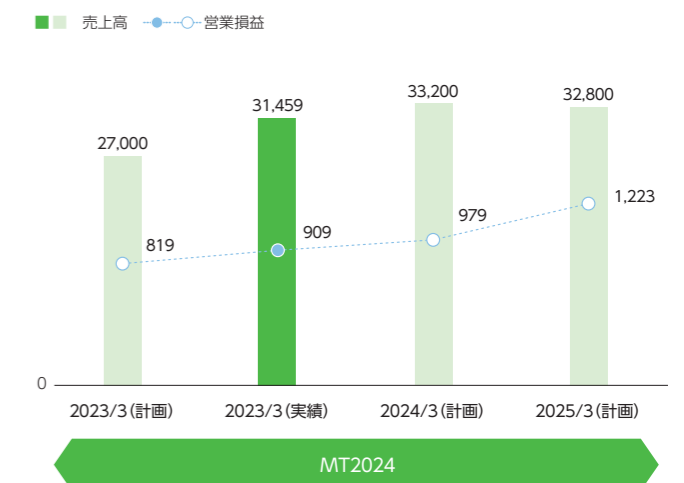
自動車業界のカーボンニュートラルに関連する新たな工法の変化をチャンスと捉え、引き続き自動車産業の発展を支えていきます。



事業概況

- カーボンニュートラルとパワーデバイスへの投資は実績面の優位性を生かした
- 電動パワートレインの投資案件は、エンジニアリング機能が高く評価され受注が好調
- 車両組立工程への参入に成功し、提案メーカーの幅を広げ受注拡大を推進中
- EV生産ラインへの中国製コンベアの販売を展開中であるが、本格的な投資はこれから
- 半導体製造装置、検査装置のパートナー企業の開拓を継続
- 車載用パワー半導体市場は順調に受注を積み上げたが、自動運転市場の開拓は進行中

売上高／営業利益(百万円)



ヘルスケア事業

事業内容

ヘルスケア分野において、錠剤外観検査機や包装機などの生産設備販売から生産ラインのエンジニアリング、商品開発等を行っています。

医薬製造の分野で培った独自のノウハウとDXやAI等の先端技術を駆使しながら、健康食品・化粧品・再生医療といった新たな分野を開拓しています。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)

事業環境認識

プラス要因




- 労働者不足に起因する自動化需要の高まり
- 生活水準の向上による健康志向の高まり
- デジタル技術の活用およびDX推進に伴う投資意欲の高まり

マイナス要因

- 少子高齢化による薬価低減政策に伴い、日本の医薬品市場の成長は停滞
- 医薬品原料価格の高騰により利益が圧迫され、設備投資を抑制する企業が増加
- ジェネリック医薬品の供給不足が落ち着き、設備特需が落ち込む

「MT2024」 1年目の振り返り

「V2030」および「MT2024」における取り組み

 <h3>第一実業 ビスウィル事業</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	 <h3>エンジニアリング</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	 <h3>ライフ サイエンス</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 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
--	---	---

事業概況

【第一実業ビスウィル事業】

- 検査対象領域の拡大と情報資産の活用という2つの切り口から製品開発をスタートし、課題が明らかになってきた
- 海外市場開拓ではDJKグローバルネットワークと販売代理店の両方を活用した販売網再構築を推進し、欧州では新規案件の受注に成功

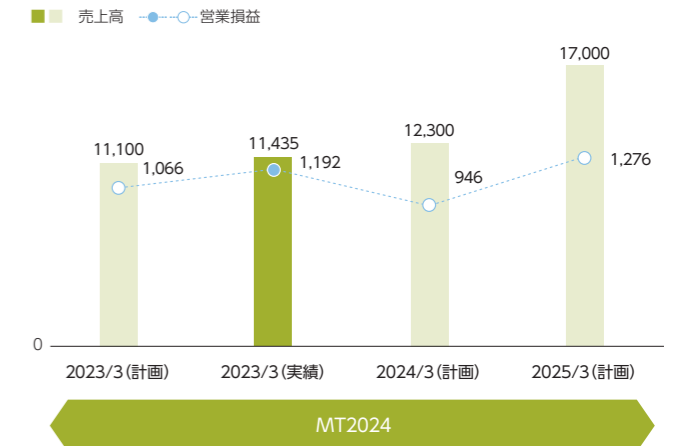
【エンジニアリング】

- 包装工程における企画・提案活動が奏功し、大口の案件を複数受注
- 受注した案件の確実な生産プロセス立ち上げに向けて、プロジェクトマネジメントが今後の主な課題

【ライフサイエンス】

- 再生医療分野における工程開発は順調に進行し、具体的案件も増加。開発フェーズから事業化に向けて一歩前進
- 欧米を中心とした海外市場開拓は推進中

売上高／営業利益(百万円)



TOPICS

「Pharma4.0」の実現を支えるITエンジニアリングサービスを提供

医薬品・医療機器・再生医療等の医療製品は、人の命に関わる特殊な製品であるため厳しい規制下で製造されています。

その厳しい規制に対応しつつ、医薬品製造工場のスマートファクトリー化を進める製薬版Industry4.0である「Pharma4.0」が国際製薬技術協会(ISPE)より発起されています。しかし現実には規制が足かせとなり、医薬品製造工場のデジタル化は他の産業と比べて大きく遅れをとっているのが実情です。

当社は得意としている生産設備のエンジニアリングに加えて、近年はIT領域のエンジニアリングも行うことで、お客様で

ある製薬会社の「Pharma4.0」実現をサポートしております。

生産設備から製品の品質に関わる重要データを集めて一元管理する「生産データ収集システム」や、データの完全性をデジタルで実現する「データインテグリティ・システム」、重要な作業において作業員の帰属性を担保する「生体認証セキュリティシステム」など、高いレベルでの品質管理と作業性の向上を両立させるさまざまなソリューションを提供しています。

医薬品の生産設備や各種規制を熟知している当社の強みを生かし、安全・安心な薬を患者様へ届けるという製薬会社の使命を、ITエンジニアリングを通じて支援していきます。



© COPA-DATA



© Nymi, Inc.

✈️ 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

- 業界における高い認知度と強固な顧客基盤
- 強力なビジネスパートナーとそのネットワーク
- 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が長年の経験によって蓄積した知見

事業環境認識

プラス要因

- 人件費高騰、労働者不足による省人・省力・自動化の流れ
- インバウンド需要の回復
- 脱炭素化に伴う投資
- 防衛予算の増加

マイナス要因

- 市場が限定的かつ保守的、ニッチ分野のためマーケット規模は比較的小さい
- 外的要因を受けやすい業界の不安定性
- サプライチェーン問題(高コスト化、長納期化)

「MT2024」 1年目の振り返り

「V2030」および「MT2024」における取り組み

			<h3>新規事業</h3>
<h4>空港・航空</h4>	<h4>防災</h4>	<h4>CS(カスタマーサポート)</h4>	
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

地上支援業務の省人・省力化に寄与するトランスファーベルトシステム

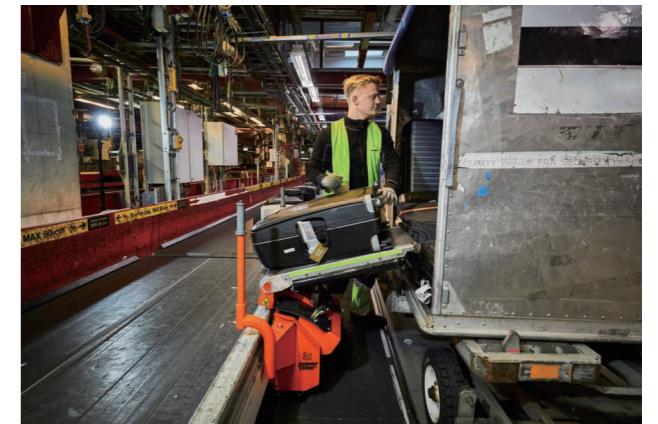
航空機への手荷物・貨物の搭降載作業の一部は、過酷な環境下で短時間に多数の重量物を人力で扱うという大変な作業を伴います。バゲージクレームの壁や床の向こう側では、地上支援業務スタッフが航空便の手荷物をハンドリングしています。当事業ではこの手荷物ハンドリング作業の省人・省力・自動化に向けて長年にわたりさまざまな取り組みを続けています。

そのうちのひとつである、デンマーク・Power Stow社製のトランスファーベルトシステムは、到着便から降ろされた手荷物を一つ一つ受け取りコンベアに戻す作業をサポートする機材です。

航空便では預け入れられた手荷物は1便あたり数百個にもなり、重いものは一つ30kgを超える場合もあります。

特に、国際線では大きく重い手荷物を短時間で大量にハンドリングしなくてはならず、作業員にとってはきわめて負担の大きい作業ですが、航空便を利用する人々にとってはかけがえのない存在です。

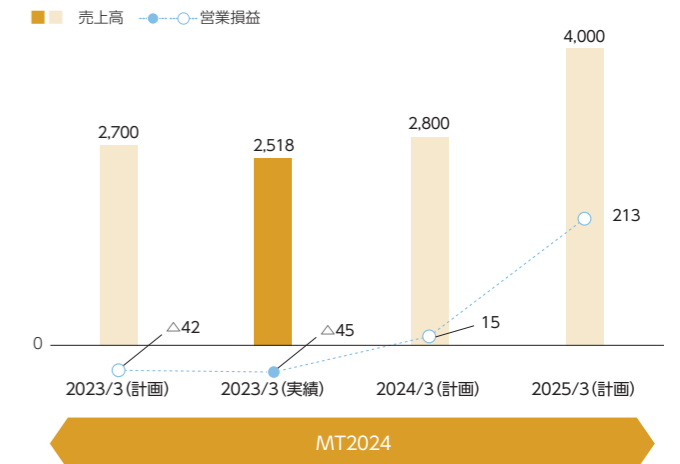
トランスファーベルトシステムは、人力での作業の負担を軽減し、省人・省力化のほか、作業効率や労働環境の改善に寄与する機材で、快適な空の旅を陰で支える地上支援業務スタッフの方々にサポートします。



事業概況

- コロナ禍からの回復が鮮明となり、航空会社の設備投資が再開され受注が好調
- コロナ禍の影響により、省人・省力・自動化に関する提案への興味が格段に高まった
- 戦争などによるサプライチェーン問題が仕入れコストの高騰と納期の長期化を引き起こした

売上高／営業利益(百万円)



地域別概況



中国エリア

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**

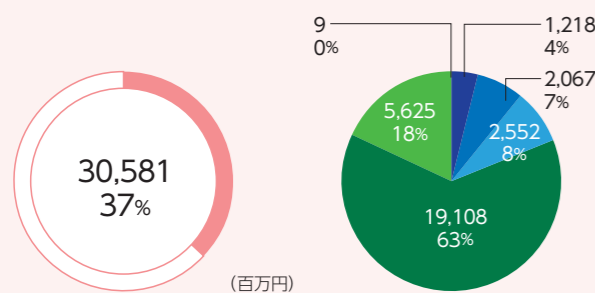
環境関連設備の取り組み強化

不動産不況に端を発し、経済全体が減速しています。加えて人材不足と若者の就業率の悪化、人件費の高騰、消費の低迷、環境規制強化等の課題があります。この状況下でも業績を伸ばしている企業もあり、このような成長企業に追随していくことが重要です。

中期経営計画「MT2024」で掲げたエンジニアリング機能を備えた組織づくりは継続し、中国籍企業との取引拡大を目指していきます。また、ESGの取り組みとして環境関連設備を全事業部門で取り組むことで、さらなる業容拡大を図っていきます。

注力分野・取り組み

- エレクトロニクス : 中国から南アジア、メキシコに生産拠点を移転する企業のキャッチアップ強化
- 自動車 : 中国自動車部品製造メーカーの開拓
- 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
- プラント・エネルギー : 脱炭素、環境関連設備の販促強化
- エナジ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



アジアエリア

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

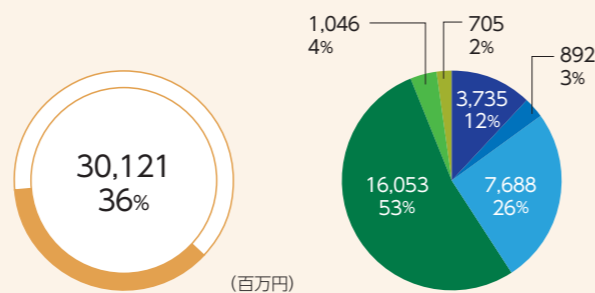
活況なインド市場への体制強化

中期経営計画「MT2024」初年度は、自動車関連市場において投資が活況となり業績を牽引しました。また、エレクトロニクス事業も中国からの生産移管案件が増えたことにより堅調に推移しました。

今年度はスマートフォン・PC・家庭用ゲーム関連等の在庫調整と、中国経済の不透明感の影響を受けて市況は悪化していますが、一方で自動車関連および空調関連等の一部の業界は引き続き活況となっております。特にインド市場での活発な投資に対応するために体制強化を図っていきます。

注力分野・取り組み

- エレクトロニクス : 各国の特色に合った「LOGITO」関連事業の推進、半導体関連事業を強化
- 産業機械・自動車 : エンジニアリング機能を高めて外国籍企業および現地企業との取引を拡大
- プラント・エネルギー : 脱炭素をテーマに、主にタイ、ベトナムで現地企業との提携を図る
- ヘルスケア : インド、ASEANの製薬業界を開拓
- その他 : インドにて人員・拠点強化により各事業の拡大を図る



米州エリア

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

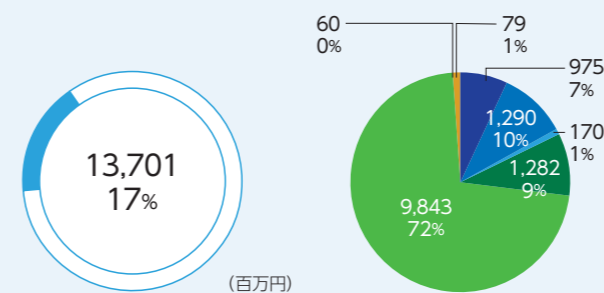
エンジニアリング部新設および拠点増設により営業・サポート強化

中期経営計画「MT2024」初年度は主力の自動車、エレクトロニクス、エナジーソリューションズ、プラント・エネルギー事業が順調であったことに加え、産業機械事業では、メキシコにおいて大型塗装設備を受注することができました。

今年度は自動車事業においてEV主要コンポーネント向け自動組立ライン、エナジーソリューションズ事業ではLIB材料向け焼成炉大型プロジェクト、エレクトロニクス事業では車載向け実装設備、産業機械事業では医療機器向け自動組立ライン等の設備投資が期待できこれらに注力します。

注力分野・取り組み

- エナジーソリューションズ : 顧客サポートと営業展開強化のため、米国テキサス州オースティンにセールス&サービス拠点を新設
- 自動車 : 米国ケンタッキー州レキシントンに、顧客サポートと営業展開強化のためセールスオフィスを新設
- 産業機械 : 医療・医薬分野において医療機器大手グローバル企業向けの自動機販売が急成長。医薬分野向け事業は商品群を見直し
- その他 : メキシコ・ティファナ地区でも技術者を採用し、事業地域拡大を図る。米国法人にて「エンジニアリング部」を2023年4月に立ち上げ



欧州エリア

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

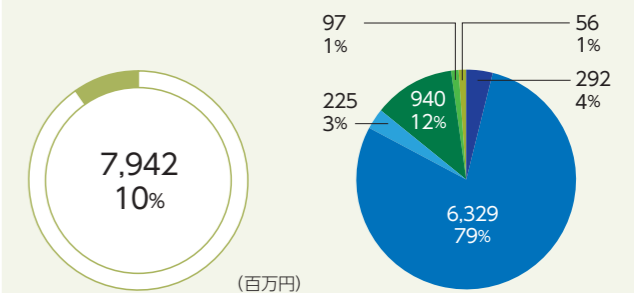
EV・電池関連事業のさらなる拡大

欧州はウクライナ侵攻やエネルギー危機に見舞われながらも経済は比較的好調を維持しています。EV・電池関連事業の成長が大きな要因となり、中期経営計画「MT2024」初年度は欧州法人として過去最高益を更新しました。

渡航制限が解除され欧州市場の投資も活発化し、開発テーマも増加しています。ポートフォリオバランスも改善されつつありますので、引き続き、中期経営計画「MT2024」や成長戦略「V2030」で掲げた目標達成に向けて、体制強化を図り事業拡大を目指します。

注力分野・取り組み

- エナジーソリューションズ : 負極材関連、全固体電池関連の製造会社を開拓
- 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
- 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
- エレクトロニクス : MENA地域への進出、フロントエンドへの挑戦



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 ● エナジ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

「次世代型エンジニアリング商社」 実現に向けて

取締役
常務執行役員 **丸本 靖**

当社のビジョンである「次世代型エンジニアリング商社」の実現に向けた最重要テーマはエンジニアリング機能の強化です。海外プロジェクトの増加やさらなる技術的な要望に応えるべく、2023年4月にエンジニアリング本部を設立。技術者の連携、情報共有とスキルの向上を推進し、エンジニアの増強とインフラ整備を加速させ現場対応力を強化していきます。

プロジェクト管理能力を向上し、エンジニアリング機能を強化

これまで当社は機械販売に付随する技術サービスの提供、例えば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をメインに行ってまいりました。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、今では国内外で当社の多くの技術者が生産現場を支えています。

近年はプロジェクトの大型化・複雑化・高度化が進展しているため、お客様のニーズに応えるため技術リソースを増強し、安全衛生管理を含めたプロジェクト管理能力を向上させています。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、生産ラインにおける歩留まりの改善など、生産現場の課題解決につながるソリューション提案にも注力し、エンジニアリング機能の強化に努めています。

また、仕入先やパートナー企業に対しては、当社が技術的な助言・提言を積極的に行うことで、製品および技術開発のヒントにつながるケースも増えてきています。最適な設備の組み合わせで最高の機能を発揮させ、かつ省エネも実現するような生産ライン構築への技術サポート・トータルコーディネート力を高めていくことも、当社のエンジニアリング機能の強化につながると確信しております。

技術者統合型組織「エンジニアリング本部」

2021年4月にエンジニアリングセンターを開設し、お客様が導入する設備検討からその調達・納入・据付・設備の安定稼働による生産支援までを一気通貫でサポートしてまいりました。こうした活動を進めていく中で、国内外の多くのプロジェクト案件に技術者が関与することでエナジーソリューションズ事業や産業機械事業において受注に成功する案件が

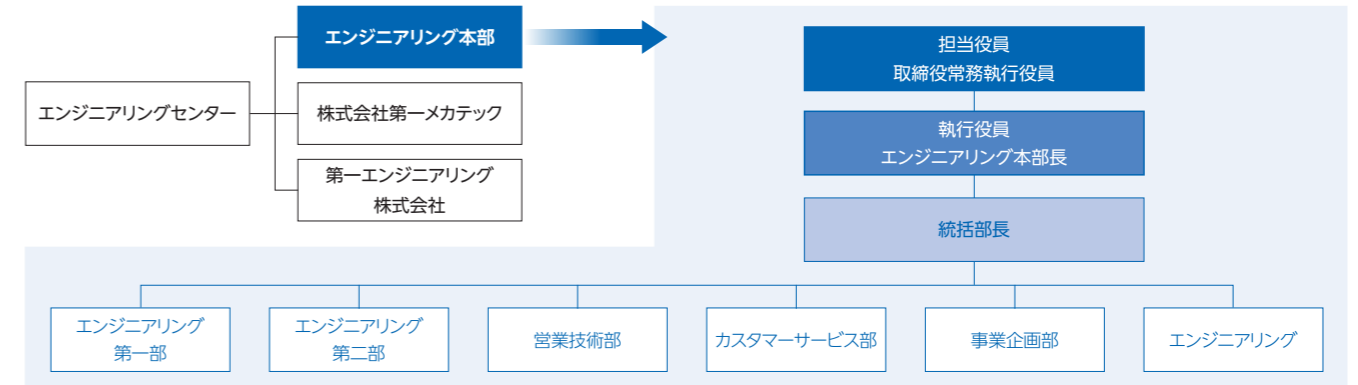
増えてまいりました。特にリチウムイオン・バッテリー製造工程や自動車の塗装ライン等では、技術者の視点で内容を精査し、その目利きによって工事安全、法令対応等のリスクマネジメントを実施、受注サポートを行ってまいりました。

2023年4月にはエンジニアリングセンター傘下の組織で技術サービスの実働部隊として、エンジニアリング本部を新

たに立ち上げました。これまで事業本部ごとに分散していた技術者を結集し、全社横断的な技術者統合型組織を構築し、社内技術インフラの整備、業務遂行に必要とされるリソース

の選定と拡充、営業部門との連携で、受注プロジェクト運営の技術的サポートなどをエンジニアリング本部が主導していきます。

エンジニアリング本部体制



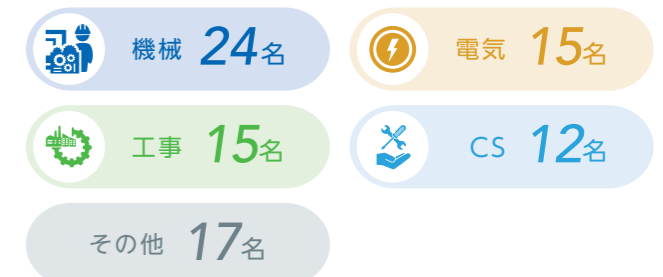
専門性の高い人材の採用と多様な事業分野に適応できる教育体制の構築

技術サービスを提供するため、事業本部ごとに分散していた技術者を結集し、技術者統合型組織として現在約70名の体制を構築しています。今後は即戦力となる人材をさらに増やしていく予定で、採用については各事業本部とも連携しながら、エンジニアリング本部の主導で進めていきます。優秀な人材を確保するため、既存の人脈を活用し、大手エンジニアリング会社や各業界に精通した技術者を積極的に採用していく予定です。

教育については、技術の継承および継続性を重視した上で、さまざまな事業分野に柔軟に対応できるカリキュラムを構築します。また、各技術者に能力を十分に発揮してもらうため、技術者を正しく評価できる人事評価システムの導入

や、一人ひとりの適性に合わせて多種多様なキャリアパスを描けるような仕組みづくりが急務となっており、関係部門との協議をスタートしております。

技術者の専門性



国内外グループ会社との連携を強化し、独自の技術サービスをグローバルに提供

今後は、エンジニアリング本部がエンジニアリングセンター傘下の第一メカテックや第一エンジニアリングなどのグループ会社との連携強化を主導していきます。各社がさまざまな特色を持っていることを考慮し、人材の採用や教育を含め、相互補完できるような仕組みを構築していきます。また、グループ会社間の人材交流等も積極的に行い、第一実業グループ全体のエンジニアリング力の底上げにも取り組んでまいります。2023年7月に株式会社ウエイブエンジニアリングが当社グループに参画しました。同社の優れたシミュレーションエンジニアリング力と当社グループのプラントエンジニアリング機能の融合を図り、エンジニアリング機能の強化につながることを期待しています。

一方、海外については、既に中国や東南アジアにおいて現地の技術者を多数確保し、技術サービスを提供しておりますが、今後エンジニアリング本部として、当社グループ会社の海外拠点に所属する技術者と連携し、独自の技術サービスを提供していきます。特に欧米については、EV化の流れに伴うリチウムイオン・バッテリーの生産増に着目し、注力エリアとして事業展開を進めていきます。

エンジニアリング会社=EPCコントラクターとは違った切り口のエンジニアリング機能、そして当社が75年にわたり培ってきた商社機能とを併せ持つインテグレーターとして、人と技術をつなぎ、世界のモノづくりに貢献する次世代型エンジニアリング商社の実現に向けて進んでまいります。