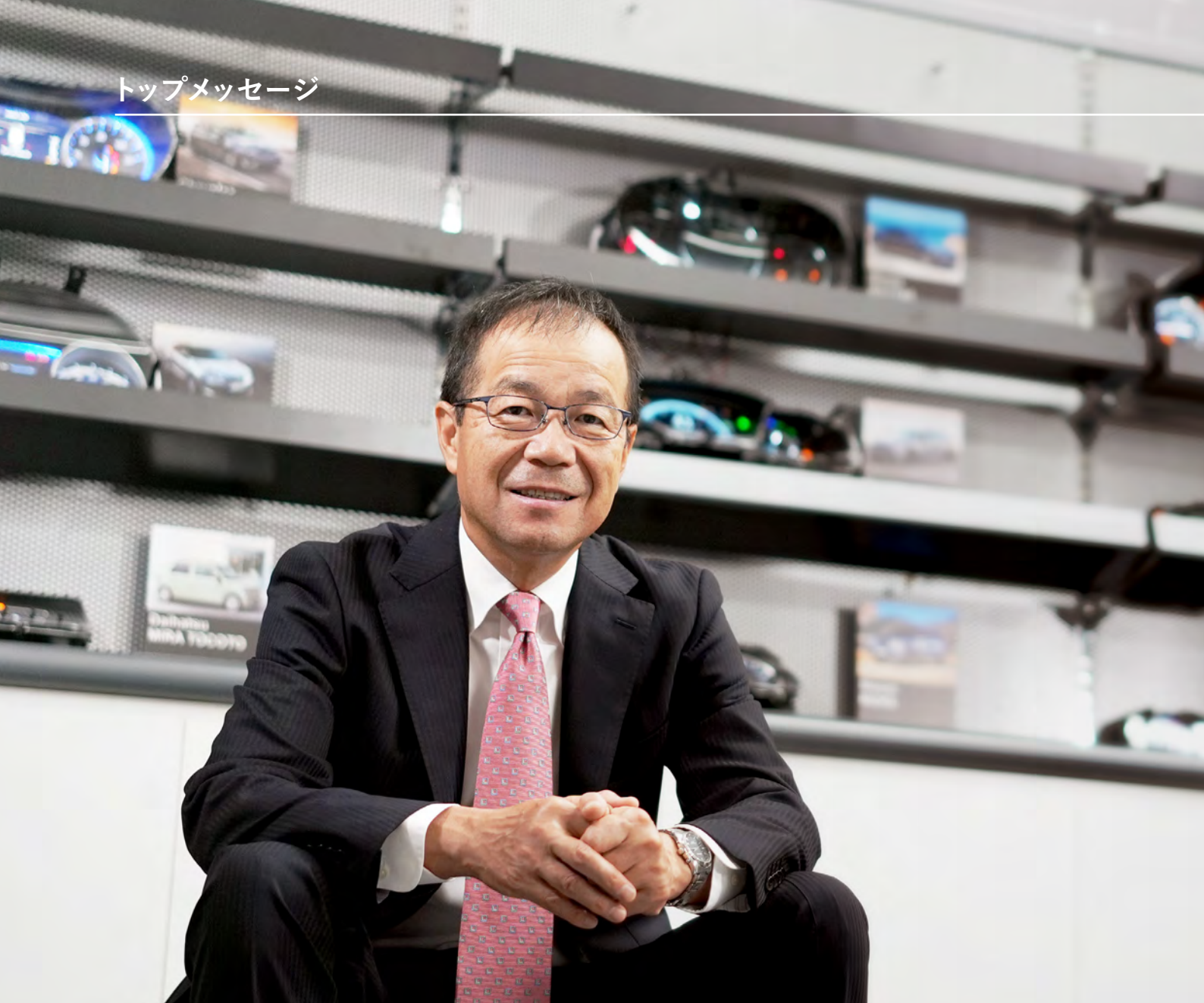




2021－2023中期経営計画の進捗

日本精機グループは、2021年度を初年度とする「中期経営計画」において、“筋肉質な企業体質”への変革を推進するとともに、“Facing the future『Challenge & Change』for 2030”(将来に向かって、変化を恐れずにチャレンジする)という「経営ビジョン」を掲げました。

さらに、“技術により世界の人々に安心・安全、そして、感動を提供するトータルソリューションカンパニーを目指す”ことを明文化し、改めて標榜することといたしました。

さて、昨年度を振り返ると、新型コロナウイルスの影響は徐々に縮小したものの、グローバルでの半導体をはじめとした電子部品の逼迫とそれに伴う自動

車・二輪車の生産調整・減産により大きな影響を受けることになりました。これに対し、当社グループは、お客様のサプライチェーンを止めないように必死の努力を重ね対応し、信頼を構築し続けてまいりました。また、サプライチェーンの維持と並行し、グループを挙げての物流費低減や、原価改善活動にも取り組み、結果として2021年度の営業赤字の状況から脱し、2022年度は、期初の公表値を上回る売上収益：2,757億円、営業利益：28億円の黒字転換をすることができました。

2020年6月の社長就任以来、新型コロナウイルスの流行、ロシアによるウクライナ侵攻、世界的な物価や金利の上昇、急速な円安の進行などグローバルでの変化のスピードがますます速まっておりますし、自動車業界は“CASE”や“MaaS”に象徴される

組織としての確たる軸を持ち 外部環境変化に左右されにくい 収益体質の実現に取り組めます。

100年に一度と言われる変革期の真っ只中です。

このような変化の時代に、組織としての軸を持ち、強固な経営基盤を構築することを目指し、当社グループは、「筋肉質な企業体質」への変革を推進しています。「筋肉質な企業体質」とは、売上に依存しない付加価値最大化と、固定費を最小化するPDCAが継続的に回る状態を表しています。当社グループは、コロナ禍および半導体逼迫による売上減少の大きな打撃を受けました。そこで実感したのは、外部環境変化による売上のブレに左右されにくい収益体質の必要性でした。故に、「筋肉質な企業体質」の実現をスローガンに様々な施策に取り組むこととしております。

筋肉質経営の施策として、第一に、販売管理費の対売上比率の改善があります。具体的には、グループ横断的に工場系の子会社では、販売管理系の人

件費と経費の圧縮と、直接と間接業務の人数比率の最適化です。また、販売系の子会社では、子会社間の管理機能を統合するシェアードサービスとコンパクトオペレーションの加速です。第二に、世界の各工場の部品現地調達率の向上と輸送梱包費の圧縮です。現状では本社からの部品供給を受けている子会社がほとんどですが、子会社ごとにそれぞれ目指すべき現地調達率をKPIとして示し、それを加速させるための体制強化に努めています。

昨年度は黒字転換となりましたが、このような筋肉質経営の施策が業績回復に貢献しており、2023年度も引き続き、力強く推進してまいります。

Next Page →

業績回復に向けた取り組み

ステークホルダー、特に株主の皆様の当社グループへのご期待に応えるには、更なる業績改善が必要であると認識しており、全社を挙げて、筋肉質な企業体質の定着および収益性の改善に取り組んでまいります。

当社グループにとって重大な経営課題と認識している項目については、「注力テーマ」として担当役員をプロジェクトリーダーとした社内プロジェクトを運営しています。その注力テーマの中でも、特に重点施策として位置づけているものを2つご紹介します。1つ目は「車載事業の原価改善」で、日常的な原価改善活動プロセスの運用と定着、開発中また量産中製品のVA(Value Analysis)/VE(Value Engineering)推進、現地調達への推進を行っています。2つ目は「設計拠点再編による設計費の削減」で、ローコストな設計拠点へのリソースシフトや現地エンジニアの育成に取り組んでいます。

地域ごとの課題に対してもプロジェクト形式で課題解決に取り組んでおり、欧州域では黒字化計画を確実に推進し、利益の出る体質への変革を目指しています。インド域では今後の成長市場ととらえ、中期ロードマップ作成や原価低減の推進によって、将来の確実な収益化を図っております。

また、業務のデジタルトランスフォーメーション(DX)を進めており、間接業務や収支状況のデータ分析のデジタル化により、迅速に業務改善へとつながられるシステム構築に取り組んでいます。

前年に、当初2023年度に予定していた営業利益率5%の経営目標を、一年先送りせざるを得なくなった反省を踏まえ、判断と実行のスピードを上げ、これらの収益性改善施策を継続してまいります。

新たな価値を持つ製品開発

中長期的な収益力アップに向けては、当社グループが培った技術力を活かした、新たな価値を持つ製品を開発しています。2023年5月の「人とするものテクノロジー展」において、新たな商材である「ウインドシールドディスプレイ」を初出展いたしました。ウインドシールドディスプレイは自動車のフロントガラス(ウインドシールド)下部の黒塗り箇所に液晶を埋め込み、速度や警告等の表示をする製品です。ヘッドアップディスプレイと組み合わせることにより、運転中の視線のブレが少なくより一層安心・安全なドライビング環境が実現できます。

交通事故防止に役立つヘッドアップディスプレイの事業拡大に向け、オプション設定されていない車や中古車をターゲットにした「後付け可能なコンバイナー式のヘッドアップディスプレイ」の開発も進めています。残念ながら日本国内ではヘッドアップディスプレイの認知度はまだ高くないため、この「後付けヘッドアップディスプレイ」によって、エンドユーザーの皆様には少しでもヘッドアップディスプレイを身近に感じて頂きたいと考えています。

また、当社グループのセンサー・センシング技術を活用し、ミニショベル(掘削用建機)向けのガイダンスシステム「Holfee(ホルフィー)」を開発し、2022年12月から商品販売を開始いたしました。Holfeeは、地面掘削の現場において、目標とする掘削の深さ・勾配に関する情報がオペレーター側のスマートフォンに伝わるガイダンスシステムです。昨今の建設業界における人手不足、技術継承問題に一役買う社会的にも意義ある製品と考えており、土木・建設などの現場での作業効率化が進み、その利用・普及が広がるよう期待しています。



次世代自動車コックピットとして、資本業務提携先であるアルプスアルパイン社と共同でコックピットシステム製品を現在開発しております。当社グループの得意とするメーターおよびヘッドアップディスプレイと、アルプスアルパイン社のインフォテインメントシステムを統合し、新たな安心・安全・感動の付加価値を創出してまいります。

気候変動対応と人的資本経営

当社グループは、気候変動への対応を重要な経営課題の一つと捉え、現在の中期経営計画においても環境負荷低減に取り組んでおります。当社グループのコア事業である車載部品業界ではカーボンニュートラルへの取り組みは、避けては通れない社会的課題であり、事業そのものの持続可能性にも影響し得るインパクトを持っています。

カーボンニュートラル達成に向けた社会的要求の高まりを受け、製品での環境負荷低減の一環として、カーボンニュートラルメーターの研究開発を進めています。樹脂材料にライスレジンを混ぜたバイオマス材やリサイクル樹脂を使用したカーボンニュートラルコンセプトメーターを開発して、その評価段階に入っています。そして、小型化や軽量化を追求して原材料トータルの使用量削減にも取り組んでいます。

また、中長期的な企業価値の向上には、人的資本への投資が欠かせません。当社では「人材こそが最も重要な経営資源」と考えており、自律考動型人材（自ら律し、自ら考え、自ら行動する人材）の育成が極めて重要な経営課題と認識しています。

当社の経営ビジョン『Challenge & Change』には、変化を恐れずにチャレンジするマインドを私たち全員が持って自己の成長を目指そうという意志が込められており、年齢や性別、人種、国籍、障がいの有無に関わらず、それぞれの個性と能力を発揮し活躍できるよう、ダイバーシティの推進に取り組んでまいります。そういった「チャレンジ精神」と「ダイバーシティ」を企業文化、組織風土として育むべく、各種の環境整備を推進し、現在、人事制度の見直し

を行っており、来年度より運用開始予定です。健康経営への取り組みやワークライフバランスの向上を目指し、従業員が健康で活き活きと働き続けることができる、体制づくりに努めてまいります。

2023年2月には、『日本精機グループ人権方針』を制定しました。当社グループの全ての事業活動が、持続的な発展を遂げるには、人権尊重の責任を果たすグローバル社会の要請に応え続ける必要があります。本方針を制定することによって、当社グループの人権に対する姿勢を改めて表明し、人権への取り組みを強化・拡充してまいります。



次期中期経営計画に向けて

現在、当社では次の3か年の中期経営計画の作成に取り組んでおります。新たな計画では収益性の改善に加え、資本効率の向上を見据えた資本政策の策定、株主還元方針の見直しを行い、中長期的な事業の発展と株主価値の最大化を図ります。

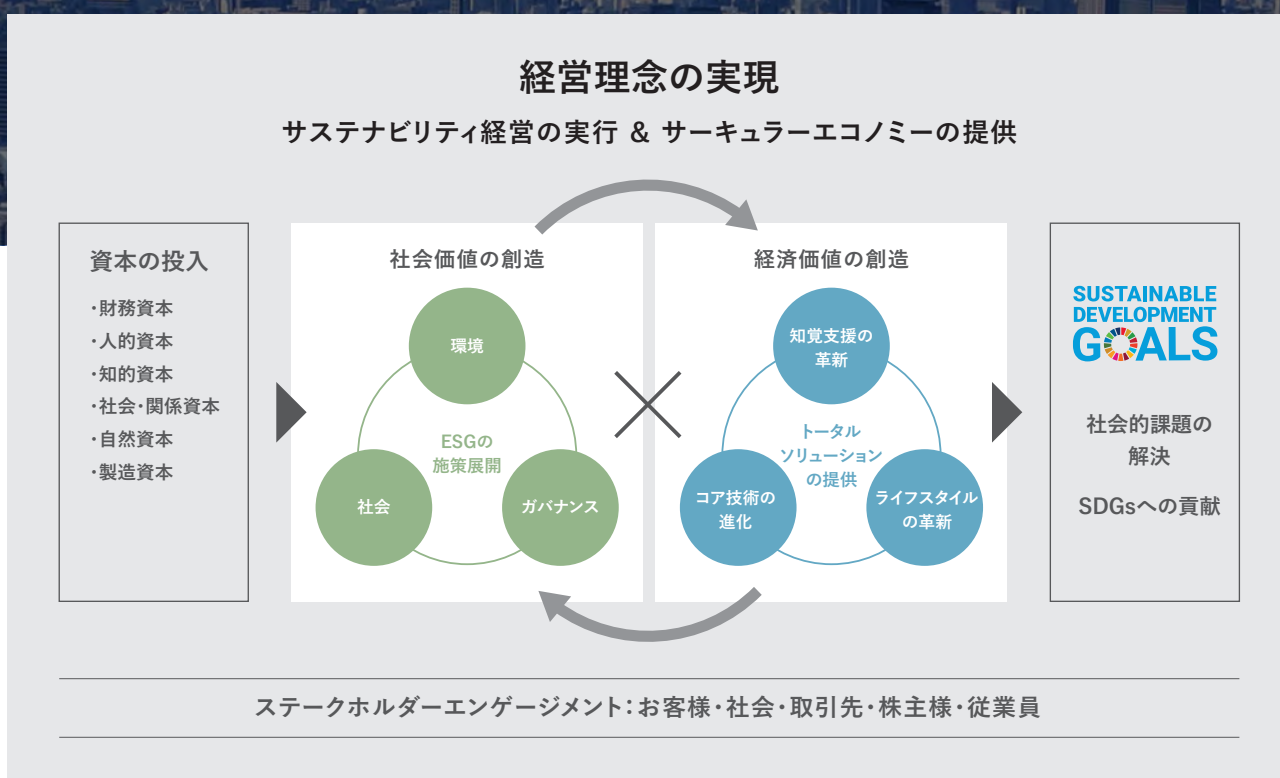
次の中期経営計画に於いても、当社グループの経営理念「顧客の立場に立って、価値の高い製品・サービスを提供することにより、社会の繁栄に貢献する」を念頭に、私たちの技術を磨き、進化発展させることで、付加価値の高い製品とサービスを産み出していくという軸は変わりません。それに加えて、チャレンジする企業風土の醸成と筋肉質な企業体質への変革を以って、更なる企業価値の向上に邁進してまいります。引き続き当社グループへのご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長
社長執行役員

佐藤 浩一

日本精機グループ サステナビリティ方針

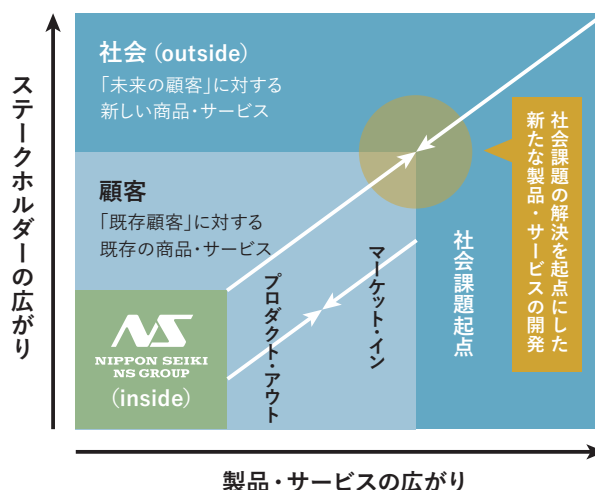
経営理念、グループビジョンに基づき社会価値と経済価値を両立した企業活動を行うことにより、社会的課題を解決し、すべてのステークホルダーの皆様との対話を重視し、持続可能な社会の実現を追求する。



〔日本精機グループが採用する共有価値創造フレームワーク〕

アウトサイド・イン・ ビジネス・アプローチ

当社グループは、グループの強みを活かして事業発展と社会問題解決の両立を目指すCSV (Creating Shared Value = 共有価値の創造) の考え方に立って本業で社会貢献すべくアウトサイド・イン・ビジネス・アプローチの観点も取り入れながらSDGsの開発目標実現に向けた取り組みを行っています。



CSR重要テーマ/ESG/SDGsの17の目標との関連

表内の数字は、SDGsの169のターゲット(1.1～17.19)から当社グループの活動に関連するものを示したものです。

ESG	CSR重要テーマ	1 人々の健康と福祉	2 気候変動	3 健康と福祉	4 質の高い教育をみんなに	5 ジェンダー平等を実現しよう	6 安全な水とトイレを世界中に	7 持続可能なエネルギー	8 働きがい、経済成長、雇用	9 産業とインフラの基盤を強化	10 人や国々の間での格差をなくそう	11 住み続けられるまちづくりを	12 つぶやな消費と生産	13 気候変動に具体的な対策を	14 海の豊かさを守ろう	15 陸の豊かさも守ろう	16 平和と公正	17 パートナーシップで目標を達成しよう
事業活動	HUD搭載数・率の増加による安全性向上			3.6								11.2						
	HMIの進化によるドライバーの負担軽減			3.6					9			11.2						
	製品の小型軽量化による材料削減								9.4									
	サービス事業間連携による地域課題の解決											12.8						
	新規サービス事業創造								9.b									
環境	環境マネジメントシステム						6.3 6.6	7.2 7.3	8.7	9.4		11.6	12.5	13.1 13.2		15.1		
	地球温暖化防止〔電力〕							7.2 7.3						13.1 13.2				
	地球温暖化防止〔重油〕							7.2 7.3				11.6		13.1 13.2				
	地球温暖化防止〔都市ガス〕							7.2 7.3				11.6		13.1 13.2				
	水資源の節約〔上下水道〕						6.6											
	廃棄物排出量削減 / 再利用 / リサイクル化											11.6	12.5		14.1			
	サーキュラーエコノミー								9.4			12.5						
	環境配慮型製品の開発推進								9.4			12.8						
	化学物質 / 製品含有化学物質管理			3.9			6.3					12.4						
	グリーン調達推進							7.2 7.3	8.7			12.4		13.1 13.2				
	気候変動対策〔CO ₂ 排出量〕							7.2 7.3				11.6		13.1 13.2	14.3	15.1		17
	緊急事態対応〔BCP対応強化〕											11.b		13.1				
	生物多様性保全						6.6									15.1 15.4		
社会	ダイバーシティインクルージョン / 人権 / ジェンダー / 障害者					5.c		8.5 8.7		10.2								17
	ワークライフバランス / 働き方改革 / 従業員満足度					5.4		8.3 8.5										
	健康経営			3.4 3.d											14.4			
	少子高齢労働人口減少下の生産性向上							8.1 8.3	9.1									
	労働安全衛生マネジメントシステム							8.2 8.5										
	自律考動型人材の育成 / 教育				4.4							13.3						
	品質マネジメントシステム								9									17
	サプライチェーンマネジメント							8.7								16.2/16.3 16.4		17
ガバナンス	コミュニティへの貢献活動 (グローバル&国内)			4.1 4.7	5.1			8.3 8.9	9.2	10.2		12.b	13.1		15.1			17
	コンプライアンス															16.1/16.3 16.5		
	情報セキュリティ								9.c									
	コーポレートガバナンス / 内部統制システム															16.3 16.5		
当社グループの取組				●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

価値創造プロセス

企業の本質は共通価値の創造です。当社グループはさまざまな資本（経営資源）を活用しながら事業を推進し、お客様や株主・投資家、社員やコミュニティなどのステークホルダーへの価値の提供を通じて当社グループの企業価値を高めます。創造した価値は資本を増強し、さらなる発展の基盤となります。

活用する資本

財務資本

質・量ともに充実した自己資本を確保した健全な財務基盤

人的資本

チャレンジ・変革・多様性・健康・やりがいを重視する企業風土

知的資本

ものづくり企業としての総合力・高度な専門性の蓄積、グループ内の連携を通じた多様な機能の集結、設備資本専門ノウハウを活かして蓄積した高度な製造技術基盤を通じたお客様ニーズへの対応力

社会・関係資本

優良・堅固なお客様基盤グローバルネットワーク

自然資本

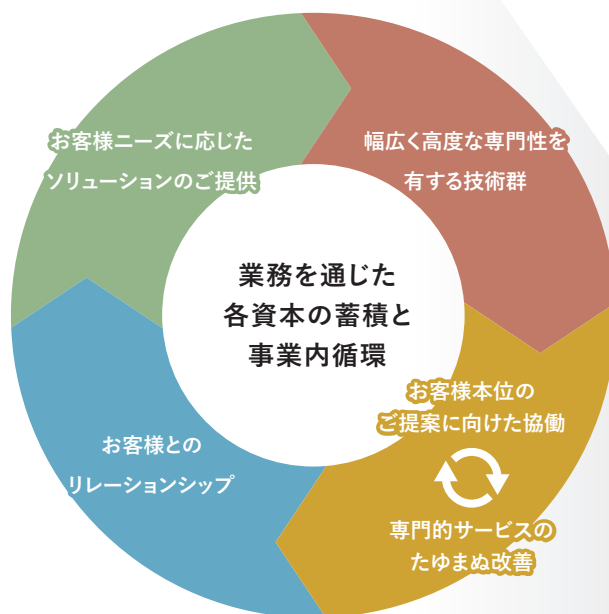
環境、生態系、エコ

製造資本

製品の製造やサービスの提供のための施設・設備・インフラなど

インプット

社会課題解決型ビジネスモデル（ポジティブインパクトの創造）



ビジネスモデルを支える経営基盤

・ガバナンス ・リスク管理 ・コンプライアンス

社会・経済環境

政治経済の地政学的変動・自動車産業の高度化CASE新対応領域増大・安全要求の高まり・高付加価値製品への期待・自動車保有形態の変革・低金利時代長期化・コーポレートガバナンス改革への期待

資本の循環

価値創造に影響を与えるマテリア



マテリアリティ

マテリアリティ特定プロセス ～マテリアリティの選定にあたり～

企業が持続的活動を行うには社会貢献影響度・企業価値影響度の2つを有機的に共存させる必要があると考えました。

縦軸に社会貢献影響度、横軸に企業価値に与える影響度としてマトリクスを大きく4分割して捉えました。

広義のコンプライアンスエリア

現在においては社会貢献として、まだ取り組みが十分でない事柄や新たに取り組んでいかねばならない事柄です。

狭義のコンプライアンスエリア

既にこれまで取り組んできた事柄が多くあります。企業活動の基盤となる必要不可欠で重要な事柄です。

インパクトマテリアリティエリア

社会的・事業的に当社グループが目指すべきインパクトマテリアリティとして、事業を通じて解決すべき社会的課題、ステークホルダーの期待に応じて解決すべき社会的課題の2点にまとめて表現しています。

ステークホルダーコミュニケーションエリア

現在も取り組んでおり、今後も取組を継続して行う事柄です。

極めて重要

社会貢献・影響度

重要

広義のコンプライアンスエリア

- ・平和と公正、不平等解消、フェアトレード
- ・貧困、人権保護、NGO、NPO支援
- ・ジェンダー平等
- ・紛争防止、貧困、飢餓の解消
- ・地球環境（海・大気・山林）
- ・産業基盤技術革新
- ・安心安全なモビリティ社会
- ・プロボノ（専門を活かした社会貢献のボランティア）
- ・エシカルビジネス（道徳倫理観のある消費、企業スタイル）



狭義のコンプライアンスエリア

- ・法令遵守、ガバナンス、リスクマネジメント
- ・雇用創出、教育訓練、労働安全衛生
- ・省エネ、リサイクル

重要

インパクトマテリアリティ

自社5事業を通じて解決すべき社会的課題

車載部品事業 [▶P21-22]

安心・安全なカーライフの提供

- ①交通事故の防止：
HUD、メータの視認性向上、HUD製品の普及・浸透
- ②環境保全：
小型化・軽量化による省エネルギー化
- ③環境保全：リサイクル素材の利用
- ④持続可能なサプライチェーン構築：
グリーン調達、責任ある鉱物調達、BCP※

- 脇見運転による交通事故防止に寄与するHUDの普及促進
- HUD小型化による車への搭載性向上をHUD普及に繋げる
- ドライバーの負担軽減による安全運転、運転する喜びの提供(HMIの進化、統合コックピット開発、次世代・新規センサー開発)

民生部品事業 [▶P23-24]

技術基盤の革新

- ①快適生活シーンの提案、提供(使いやすい製品)
- ②新しい生活様式への対応・提案、提供(新製品開発)
- ③環境保全：
軽量化(小型・薄型)による省エネルギー化、リサイクル素材の利用
- ④持続可能なサプライチェーン構築：
グリーン調達、責任ある鉱物調達、BCP※

- 高品質・高性能・高信頼性のものづくりOEMとのリレーションによる心地よい製品の提供
- コロナ禍、少子高齢化、デジタル化などの社会・業界変化やニーズに対応する新製品を開発提案、提供

樹脂コンパウンド事業 [▶P25-26]

サーキュラーエコノミーの実現

- ①お客様の技術高度化への対応、貢献
- ②環境に配慮した材料ソリューションの提案
- ③環境保全：
製品の軽量化への貢献による省エネルギー化
- ④環境保全：リサイクル素材の利用

- 材料分野の技術革新で、気候変動関連分野に対応するビジネス(リサイクルビジネス)の構築
- 高機能樹脂、クリーン樹脂の多分野のお客様満足への向上(管理システム認証取得、新規取引先様への拡販)

自動車販売事業 [▶P27-28]

Well-being(幸福)なカーライフの実現

- ①社会変化・社会のニーズに対応した新しい販売提案、推進
- ②お客様のQOL(Quality of Life:生活の質)の向上
- ③地域社会との密接な関係、地域社会への貢献
- ④お客様満足、利便性向上(異業種コラボレーション、サブスクリプション機会創出)

- 社会(モビリティ社会)の変化に対応した商品・サービスの提案、提供
多様なモビリティ販売・使用の機会提案
- 地域密着型のカーライフ(新車・中古車・サービス(車検・点検)・保険)のワンストップサービス展開、拡充

サービス事業 [▶P29-30]

Well-being(幸福)な生活の実現、有効な時間創出

- ①使いやすさ、心地よさの提案、提供(利便性・快適性の追求)
- ②煩雑さの解消、解決(効率化の促進)
- ③リスクへの備え、安心の提供
- ④地域社会との密接な関係、地域社会への貢献、新たな生活提案

- ビジネスプロセスのアウトソーシング
BPO(Business Process Outsourcing)による社会の効率化
- お客様や社会のデジタルトランスフォーメーション(DX)に向けたサポート
- 地域密着の新たなサービス提案による、豊かな生活を実現

ステークホルダーの期待に応じて解決すべき社会的課題

人材活用
Human resources

- ・働き方改革
次世代リーダー育成／意識向上
- ・ダイバーシティ
- ・労働安全衛生

[▶P37、41-42]

ものづくり/環境
Environment

- ・製品品質の確保
- ・生産性の向上
- ・持続可能なサプライチェーン
- ・気候変動への対応
- ・省エネ／リサイクル

[▶P33-36、38]

社会との共生
Society

- ・健康経営の推進
- ・地域社会への貢献や交流

[▶P39-40、44]

ガバナンス/
コンプライアンス
Governance

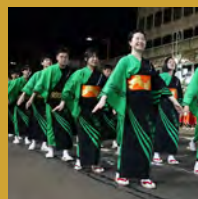
- ・コンプライアンス推進、コンプライアンス行動指針の遵守
- ・情報セキュリティマネジメントの強化、進化
- ・BCP※事業継続計画
- ・知的財産の基本方針

[▶45-48]

※ BCP: Business Continuity Planning

ステークホルダーコミュニケーションエリア

- ・従業員エンゲージメント
- ・健康経営
- ・寄付、ボランティア
- ・長岡花火、民謡流し、NPO支援
- ・防災時支援、清掃活動、植林活動
- ・地域交流(サッカー教室、出前授業)



極めて重要

企業価値に与える影響度

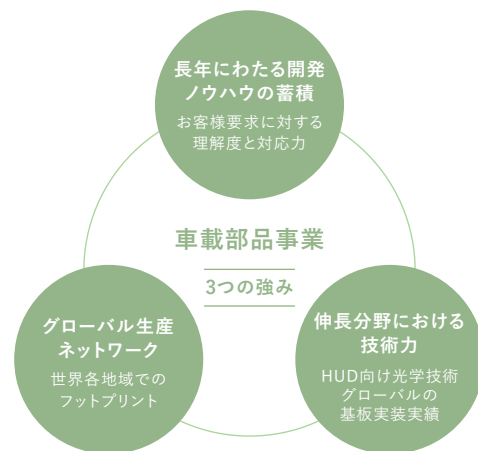
車載部品事業

私たちの製品は、常に変化する情報をドライバーへ正確に伝えるのはもちろん、利便性や快適性の向上を追求し、部品一つひとつにまでこだわりぬいた「ものづくり」を続けています。社会環境の変化や技術の進化を見据え、常にメーター・ヘッドアップディスプレイ開発の先端を走り、安全と安心を守る役割を担っています。

01 事業の強み

自動車、バイク、農機、建機、船舶向けの計器類およびセンサーを世界各国で製造・販売する当社グループの中核事業です。近年は自動車のフロントガラスに速度・ナビゲーション情報などを投影するヘッドアップディスプレイ(HUD)に注力しています。また、他の車載部品メーカー向けの基板実装サービスを行っています。

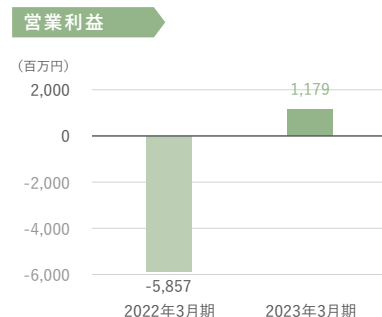
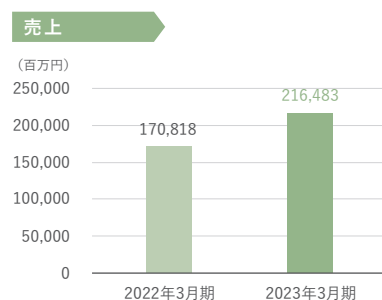
センサーにより様々な情報をセンシングし、計器類で最適な形でドライバーに伝えることで安全運転に寄与し、同時に運転することの感動を創り出しています。



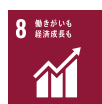
02 2023年3月期の概況

新型コロナウイルスの影響縮小により2019年の水準まで売上が回復しました。半導体をはじめとする部品逼迫による自動車メーカー各社の生産調整、物流費や部品材料費の高騰などの影響はありましたが、安全在庫確保による安定生産、物流の最適化などの施策により収益性の強化に取り組んでまいりました。

当社グループの主力事業である車載部品事業においては、継続して収益性改善に取り組んでおります。VA(Value Analysis) / VE(Value Engineering)推進、業務プロセス改革、設計開発費の抑制、製品梱包仕様の見直しなど外部環境の変化に柔軟に対応し、安定した収益の出せる体制構築を図ってまいります。



活動を通して
達成可能な
SDGs目標



03 外部環境

機会

- 統合コックピットの普及
- 安全運転支援装置の法規制強化
- 車の電動化によるEMSニーズの増加
- 新興国での自動車/バイク需要拡大

リスク

- 自動車業界再編と異業種提携の加速
- 消費マインドの変化(所有からシェアリングへ)
- 車両の電子化・ソフトウェア化による競争環境の激化
- 家電メーカーの参入

04 成長戦略

社会に安心・安全を提供することを念頭に、メーター、ヘッドアップディスプレイ、センサー、車載EMSそれぞれの事業でお客様に対する価値の向上の最大化に取り組んでまいります。

メーターにおいては、自動車用統合コックピットの技術開発やバイク用計器のインド/アセアン域でのコスト競争力強化などの取組みを推進します。ヘッドアップディスプレイの更なる普及に向けた小型・簡素な仕様開発による競争力強化やエンドユーザー(ドライバー)へのPR活動を通じた認知度

の向上を図ってまいります。メーターとヘッドアップディスプレイを組み合わせたシステム提案、各製品の競争力アップに向けて海外での生産だけでなく、製品設計、部品の調達を加えた一連の量産プロセスの現地化を加速してまいります。また、今後一層自動車の電動化が進む中で、車載事業で培った品質と対応力で、車載EMS事業拡大、センサーとシステムを組み合わせた製品開発など継続的進化を図ってまいります。

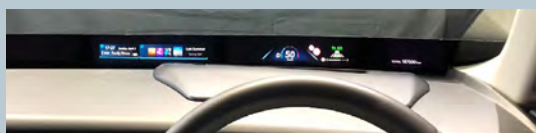
05 KPI

	2022年度実績	2023年度目標
①HUD 体積(前年度比)	7%削減	15%削減
②次世代センサ/新規センサーの開発数	2件	4件
③特許出願数(メーター関連)	57件	63件
④メーター樹脂部品のリサイクル率	4.97%適用(PPリターン材採用)	10%

TOPIC

交通事故の低減に貢献する製品の開発

2023年5月の「人とくるまのテクノロジー展」に新商材のウインドシールドディスプレイを出展いたしました。フロントガラス(ウインドシールド)下部の黒色部に表示を反射させ、従来メータよりも視線移動が少なく良好な視認性が特徴です。情報認知の時間が短縮され、安全性の向上に貢献します。当社グループは交通事故の低減に貢献してまいります。



社会課題解決に貢献する製品の開発

当社のセンシング技術を活用したミニショベル向けのガイダンスシステム「Holfee(ホルフィー)」を開発しました。

「Holfee」は、建設業界の人手不足、技術の継承問題に一役買うガイダンスシステムです。地面掘削の現場で、目標の掘削の深さ・勾配に関する情報が作業者に伝わり、施工作業の一助となります。

2D簡易マシンガイダンス

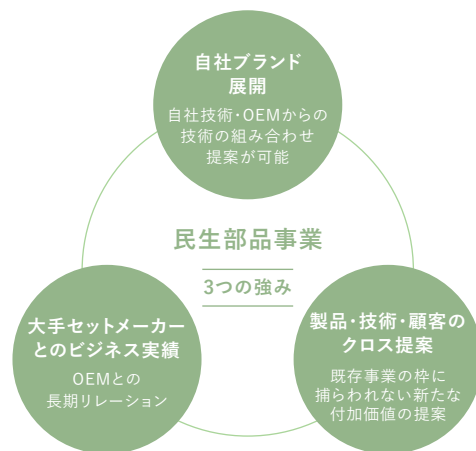


民生部品事業

民生部品事業では車載部品事業で培った技術を活かし、ヒトと機械をつなぐインターフェースとしてホームアプライアンス、オフィス機器、産業用機器向けのコントローラ、操作ユニットなどを開発・製造・販売しております。

01 事業の強み

お客様とのパートナーシップの下、当社が培ってきたお客様のご要望をより良い形で実現する”すり合わせ技術”をご提供し、効率的かつスムーズなもののづくりをトータルサポートいたします。車載部品事業で培った技術力と一貫したプロセスで設計から製造までお客様の様々なご要望にグローバル規模でお応えし、高品質、高性能、高信頼性の安心のものづくりをご提供します。既存のビジネス実績を基に製品・技術を組み合わせた新たな価値の提供を自社ブランド展開含め、積極的に行ってまいります。

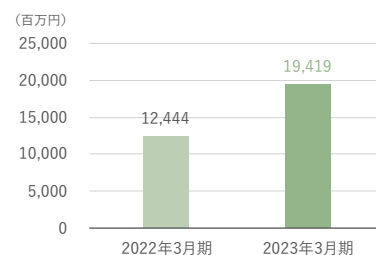


02 2023年3月期の概況

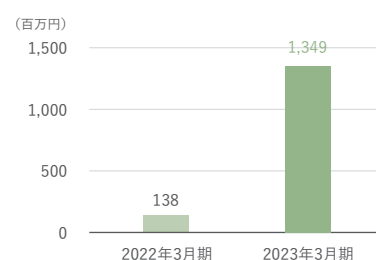
2023年3月期は前期の世界的な半導体、電子部品全般の逼迫による当社製品の減産の影響が緩和され、売上、営業利益ともに大きく増加いたしました。前期は前々期よりは売り上げ増加したものの、半導体逼迫の影響により一部機種に関してはお客様の受注増に追従しきれない状況がありました。しかし、部品調達環境が良好化したことにより前期の納入残を解消し大幅に売上が増加いたしました。売上増加にともない利益も増加し、2023年3月期は増収増益となりました。

今後、納入の安定化と当社グループの生産ネットワークを活かしたサプライチェーン短縮の提案により、さらなる安定生産に努めてまいります。

売上



営業利益



活動を通して
達成可能な
SDGs目標



03 外部環境

機会

- 家電・オフィス機器メーカーのグローバル戦略の変化
- オール電化の採用加速
- オフィス機器の役割の変化(複合機機能拡大)
- 気候変動による家電需要の変化
- 部品調達環境の安定化

リスク

- アフターコロナの需要動向
- 世界的な環境・省エネ規制の厳格化
- 海外での景気変動による家電販売減

04 成長戦略

営業、開発、設計、製造などすべての工程の品質・生産性を向上させお客様へご提供する価値の最大化および市場志向で高品質かつお客様の生活の質向上に貢献する価値の提供を目指してまいります。コア技術であるセンシング技術およびデータの分析・活用技術を応用し、これからのお客様のニーズの変化を捉えた商品開発により、BtoBはもとよりBtoCの分野においても事業拡大とお客様満足度の向上を図ってまいります。

主力である空調機器、オフィス機器操作パネルの製造販

売事業の拡大と収益性の向上をはかるとともに、マーケティング活動の推進により既存顧客に対するビジネス拡大を図ります。また、世界各地域の生産設備・プロセスや車載部品事業で培ったグループとしての資産を活用し、ビジネスの幅を広げてまいります。

新規市場開拓・新製品開発におきましては、既存の事業・製品の枠にとらわれず様々な分野・顧客・技術を交差させ、新たな付加価値の提案につとめていきます。

05 KPI

	2022年度実績	2023年度目標
①新分野領域での受注件数	2件	1件
②新素材市場投入件数	2件	上市1件

TOPIC

海外生産拠点の活用拡大

気候変動や新興国の経済発展により、空調機器関連の市場は世界各地で拡大しており、当社グループのお客様であるホームアプライアンスメーカーは海外現地生産の推進を図っています。これに対し当社グループは、車載部品事業で培った生産ネットワークを活かし、お客様への最適地生産を提案してまいります。



空気質センサー製品の開発

2021年、当社は室内の二酸化炭素濃度を検出、表示するCO₂ Lampを発売いたしました。現在、当社のセンシング・分析・表示・通信の技術を活かし、他の成分も含めた"空気質"としてを表示する製品を開発中です。

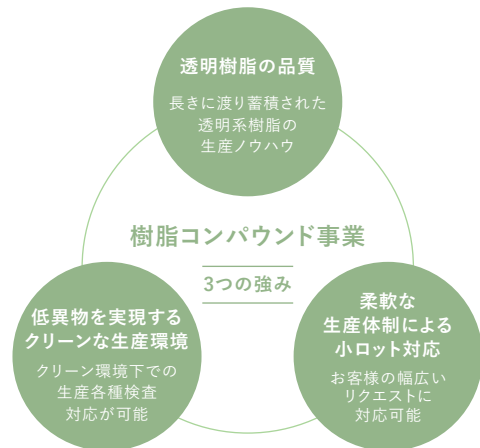


樹脂コンパウンド事業

透明系樹脂（車両用、LED照明用、レンズ用、医療用など）の高機能樹脂材料の着色加工事業を展開。大手化学メーカーを主な取引先として、日本・タイ・中国等で事業拡大しています。

01 事業の強み

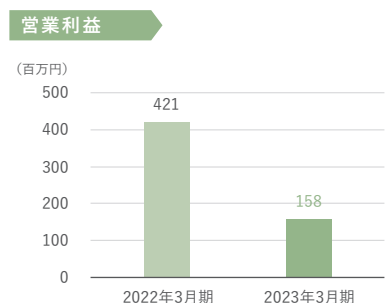
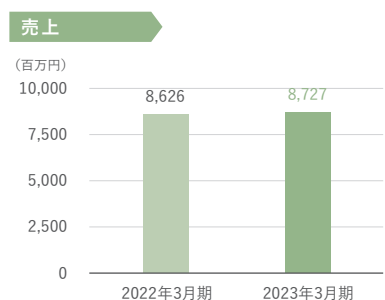
樹脂コンパウンド事業では、高機能プラスチック材料と、当社グループの強みを活かした超低異物材料の光学製品をはじめとした高付加価値用への拡販をさらに加速し、安定的な収益基盤の構築に取り組んでまいります。地球環境変化を背景とした自動車の軽量化（金属⇒プラスチック製品への置き換え）ニーズへの対応や、環境に配慮したプラスチック材料のソリューション提案を行い、お客様の製品価値の最大化に貢献してまいります。



02 2023年3月期の概況

2023年3月期は、売上は前期を上回ったものの、付加価値の高い光学レンズ向け材料の受注が減少し、付加価値の低いアイテムの受注増加したこと、電力料金の高騰の影響を受け減益となりました。

今後、当社の得意とする「透明・低異物材料」の強みを生かせるフィルム材料、高い管理レベルを必要とする医療・食品・化粧品向け材料、自動車の電動化を見据えた車載向け高機能材料などの拡販に注力いたします。そして付加価値の高い製品の比率を向上し、安定した収益基盤の確保に努めてまいります。



活動を通して
達成可能な
SDGs目標



03 外部環境

機会

- 透明、低異物の技術と環境
- 幅広いメーカー、商社との取引多数
- リサイクル品の活用拡大
- 電気自動車軽量化による高機能樹脂のニーズ拡大

リスク

- 車載用途の受注変動
- 光学製品の受注変動
- 原油価格および光熱費の高騰
- 最終製品の市場減速

04 成長戦略

日本精機グループの強みである「透明・クリーン・小ロット」を中心とした製品・サービス価値の最大化に向け、品質向上とリサイクル活動推進に取り組んでまいります。

品質の向上においては、医薬品・食品の安全性と品質を保つための管理システムであるISO22000の認証取得を推進することで他社との差別化を図り、お客様の満足度向上に繋げてまいります。リサイクル活動においては、お客様のリサイクル活動の中の受託生産アイテム獲得と、当社グループ内でのリサイクル品活用の拡大を図ってまいります。

今後は、電気自動車の普及により車体の軽量化が求められ、重量のあるガラスや金属の代替えとして耐熱性・耐光性・耐衝撃性の機能を持つ高機能樹脂のニーズが高まります。光学レンズにおけるクリーン樹脂の当社シェアを維持しつつ、需要拡大が見込まれる高機能樹脂の市場にも参入してまいります。一層樹脂コンパウンドの世界的需要が高まる中、強みを活かした継続的進化と、新たな市場への参入を図ってまいります。

05 KPI

	2022年度実績	2023年度目標
①クリーンアイテムの新規取引先数 (GMP要求アイテムを含む)	2社	3社
②個社リサイクルの取組推進 (廃棄材料削減)	17トン削減	34トン削減

TOPIC

ISO22000の取得推進

医療・食品向け材料の新規受注拡大に注力しており、お客様の高い品質要求に応えるために、ISO22000を2024年3月に取得予定です。通常の樹脂コンパウンド工程よりも高品質かつ清潔な製造・管理プロセスを確立し、安全で安心な樹脂材料を供給してまいります。



バイオ/リサイクル材委託加工の拡大

バイオ/リサイクル材の需要は益々高まっていきおり、引き合いおよび試作の件数が増加しております。今後、市場が大きく成長する分野であるとともに、社会的要求も高まってくると予想しており、バイオ材の技術開発に注力しております。



自動車販売事業

グループ会社にて新車・中古車ディーラー事業およびレンタカー・カーシェアリング事業を行っています。

グループ会社

(株)ホンダ四輪販売長岡

新潟県内でのホンダ車の販売事業

新潟マツダ自動車(株)

新潟県内でのマツダ車の販売事業

(株)カーステーション新潟

新潟県内でのスズキ・ダイハツ車の販売および中古車事業

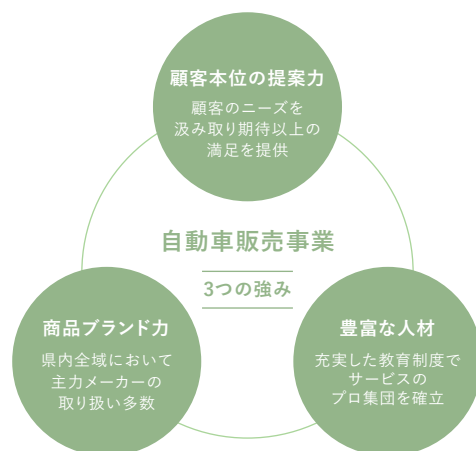
マツダモビリティ新潟(株)

新潟県内でのタイムズカーの運営(レンタカー・カーシェアリング事業)

01 事業の強み

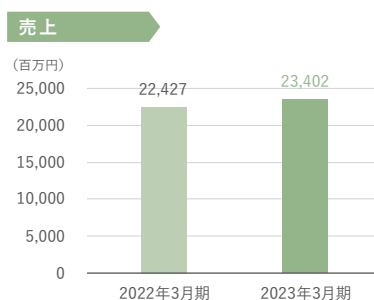
新潟県内全域をカバーし、圧倒的な管理顧客数と安定した財務基盤を保有しております。アフターサービスの強化、インターネット・デジタル技術を取り入れた次世代型の販売体制の構築に取り組んでおり、充実した教育制度でサービスのプロ集団としてお客様に期待以上の満足をご提供することを目指しております。

市場ニーズ・社会的価値を先読みした地域密着・顧客密着営業とイノベーションにより、常に新しい価値創造を行い、社会課題の解決に向けて取り組んでまいります。



02 2023年3月期の概況

新型コロナウイルスの影響は緩和したものの、世界的な半導体不足は継続し、新車販売受注(契約)をいただいてもお客様に納車をお待ちいただく状況が続き納期の長期化が慢性化しました。しかし、当グループ各社では新車供給遅れを補うべく、中古車・整備・保険・手数料収益を重点的に強化するとともに、業務効率向上、業務合理化を実施した結果、増収増益となりました。ようやく自動車メーカーの生産状況も過去2年間より改善してきており、電動化・サブスクリプション化が進む中で、より一層の新しい車の買い方開発、先を見据えた投資、人材育成などに取り組んでおります。



活動を通して
達成可能な
SDGs目標



03 外部環境

機会

- CASEによる新しい価値観の到来
- 旺盛な新機能開発と新販売方法開発
- EV化による大きな代替商機
- 車メーカーによるディーラー再編の動き
- 全国上位の基盤収益力

リスク

- 若年者減少による市場の縮小
- CASEへの投資負担増加
- 国際紛争、半導体などの影響
- インフラ&法整備の追従遅れ懸念
- 業界従事希望者の減少懸念

04 成長戦略

CASEによる新しい価値観や、近年の人口減少・デジタル化・コロナ禍などにより新しい生活様式にマッチしたサービスが求められる中で、自動車販売事業では事業規模及び範囲の拡大を図りながらお客様1人1人の満足度向上に向け取り組んでおります。

事業規模及び範囲の拡大については、好立地にある店舗の再編投資とIT囲い込みによるハイブリット展開を推進し新事業の獲得・確立を図るとともに、M&Aとアライアンスにより当社の不足機能の充実と新たなサービス提供エリアの

獲得に向けて取り組んでまいります。

さらに、当社グループはCASE時代に変革を迎えようとしているカーディーラーの事業・業態を進化させようとしております。自動車販売事業と異業種との複合店舗(コングロマリット化)を推進し、車の販売・整備だけでなく当社グループの事業とのシナジーによって得られる体験型顧客満足度向上と車を中心としたウェルビーイングな生活をお客様一人ひとりに提案・提供してまいります。

05 KPI

	2022年度実績※1	2023年度目標※2
①残価設定販売比率	29%	35%
②基盤収益カバー率	102%	前年実績を上回り100%超目指す
③SG&A 売上比率	19.9%	前年実績比▲1ポイント
④間接人員比率	27.7%	前年実績比▲1ポイント

※1 グループディーラー最良値 ※2 グループディーラー各社

TOPIC

新潟マツダ『上越店』新世代店舗にリニューアル

2023年1月、新潟マツダ『上越店』がマツダ・新コンセプトの新世代店舗にリニューアルいたしました。今回の新築リニューアルを機に、視認性の良い・存在感のあるショールームでの心地良いサービス・おもてなし空間を実現し一層のブランド力向上を目指します。

また、車検や点検等を行うサービス工場も拡充し、これまで以上にアフターサービスの質向上を図ってまいります。



中古車買取店『カーセブン』のFC加盟、県内第1号店舗を上越市にオープン

カーステーション新潟は中古車の大手買取店ブランド『カーセブン』フランチャイズ(FC)に加盟し、2023年4月に第1号店となる『カーセブン上越店』をオープンしました。「安心宣言」の同社ブランド力を生かし買い取りを強化し中古車事業の拡大を図ってまいります。



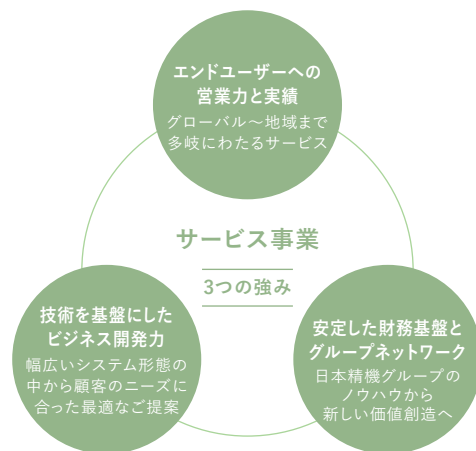
サービス事業

日本精機グループは、物流・広告代理店・フードサービスを担う日精サービス(株)と、情報システム開発・ネットワーク構築・ソフト&ハードウェア開発を担う(株)NS・コンピュータサービスにて様々なニーズに対応できるサービス事業を展開しております。

01 事業の強み

当社サービス事業では、世界各地から新潟県内地域まで幅広いお客様に多岐にわたるサービスを提供しております。

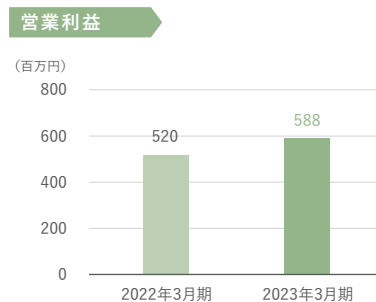
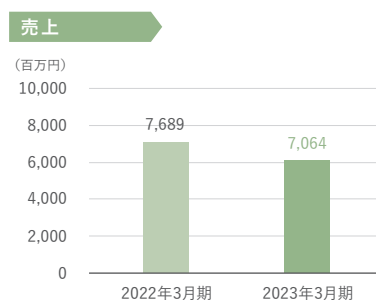
幅広いシステム形態の中からお客様のニーズに合った最適なご提案を行い、お客様の満足を最大限に高められるよう、市場ニーズと社会的価値を先読みしたコミュニケーションと業務改善の促進を図っております。多種多様なサービス事業のノウハウから新たな価値創造を展開し、収益性・社会課題解決の両立を目指してまいります。



02 2023年3月期の概況

物流事業での自動車業界の生産調整などによる貨物量が減少したことや、フードサービス事業における厳しい環境下により売上が減少いたしました。また、IT関連事業においても、地方自治体向けサービスの需要が非常に好調であった前期と比較し、売上は減少しましたが、収益性の高いBPOビジネスの受注が増加したため、収益面に大きく寄与し増益となりました。

今後も社会情勢に応じた顧客ニーズをより濃く反映した新新材・新サービスの提供、バリューチェーン全般に渡る機能強化を図り収益基盤を強化してまいります。



活動を通して
達成可能な
SDGs目標



03 外部環境

機会

- アフターコロナによる新生活習慣の到来
- 消費者の生活スタイルの変化
- 持続可能な事業展開の社会的ニーズ
- 経済生産性社会とホスピタリティ社会

リスク

- 物流サービスの脱炭素要求
- エネルギー供給構造変化
- 産業就労構造の変化
- 業界従事希望者の減少懸念

04 成長戦略

サービスに対する市場ニーズが多様化する中で、イノベーションストリームにより進むべき領域を決め既存保有技術と機能の包括的融合を図ることで強みを最大限に高め、お客様のBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）ニーズに応えることに注力しております。

フードサービス及びリテール事業では、既存商材の供給量を維持し、新商品の開発や新規代理店開拓など営業活動を強化し事業拡大を図ってまいります。現在そして未来のニーズを的確に捉え、地域社会課題の解決に取り組んでまいります。

情報システムサービス事業においては、ニューノーマル時代の業務内容変化に対応すべく、今まで以上に民間企業や自治体にBPOサービスの提案を行ってまいります。当社開発システムの運用から問題・課題を可視化し、お客様へ人的リソースの有効活用とコア業務への集中、高品質な業務処理などの価値を提供してまいります。BPOサービスの拡充により社会・地域の課題解決を図り、より豊かな社会の実現に貢献してまいります。

05 KPI

	2022年度実績	2023年度目標
① 民需BPO売上	1,452百万円	1,500百万円
② 公共BPO売上	1,866百万円	2,000百万円
③ リテールプロダクツ取扱	2機種上市	2機種上市
④ 全国販売代理店数	54社	380社

TOPIC

長岡市に新物流倉庫を着工

当社グループの物流子会社、日精サービスは本社所在地の長岡市内に新しい物流倉庫を建設中です。2024年6月の稼働開始を予定しています。長岡地区での物流拠点を集約し効率化を図るとともに、当社グループ製品のみならず、グループ以外の貨物獲得のために物流サービス提案を強化し、事業拡大を図ってまいります。



県内の第三セクター「株オスポック」との業務提携

当社グループの情報サービス子会社、NS・コンピュータサービスは2023年2月に株オスポック（本社：新潟県十日町市）と業務提携に関する協定書を締結いたしました。本業務提携により、地方自治体・民間企業向けシステムの導入および運用保守サービスの拡充、また、技術・ノウハウの共有による業務効率化を進めてまいります。

