

2024年3月期決算説明会

第100期：（2023年4月1日～2024年3月31日）

2024年5月8日



 太平洋工業株式会社

目次



1. 2023年度実績
2. 2024年度通期予想
3. 中期経営計画「NEXUS-26」進捗

本資料取り扱い上の注意点

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、日本および海外の経済情勢や当社の関連する業界動向、為替変動等にかかわるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予想と大幅に異なる可能性があります。

2/30

1-1 2023年度 連結業績



堅調な自動車生産により販売物量増加し、売上・利益ともに過去最高

(億円、%)

	2022年度		2023年度		前期比			
	4 Q実績	通期実績	4 Q実績	通期実績	4 Q実績 増減	4 Q実績 増減率	通期実績 増減	通期実績 増減率
売上高	478	1,912	過去最高 513	過去最高 2,073	+35	+7.4	+160	+8.4
営業利益	36	92	32	過去最高 144	△3	△10.9	+51	+55.5
営業利益率	7.5%	4.9%	6.3%	7.0%	△1.2P	-	+2.1P	-
経常利益	46	132	44	過去最高 188	△2	△4.3	+56	+42.6
経常利益率	9.8%	6.9%	8.7%	9.1%	△1.1P	-	+2.2P	-
親会社株主に帰属する当期純利益	31	93	過去最高 60	過去最高 169	+29	+95.7	+76	+82.5
当期純利益率	6.5%	4.9%	11.8%	8.2%	+5.3P	-	+3.3P	-
平均為替レート（米ドル）	133.3円	134.9円	147.0円	144.2円	+13.7円	-	+9.3円	-

※2022年度第4四半期以降、プレス鋼材の有償受給化による売上高と売上原価の相殺表示対象増加により、売上高が減少しています。
2023年度通期実績には、上記影響により、前年同期比244億円の売上高減少が含まれています。利益への影響はありません。

3/30

第4四半期の業績は円安の進展による為替換算差により、売上高は前年比7%増の513億円、営業利益は国内自動車生産の減少などにより10%減の32億円となりました。通期の売上高は2,073億円、営業利益は144億円、経常利益は188億円、当期純利益は169億円となり、いずれも過去最高となりました。

なお、当期純利益には特別利益として投資有価証券売却益155億円、特別損失として連結子会社における固定資産の減損損失などがあり、75億円を計上しています。

1-2 連結売上高 増減要因

販売物量増加及び円安による為替換算等により、売上高は過去最高

単位: 億円

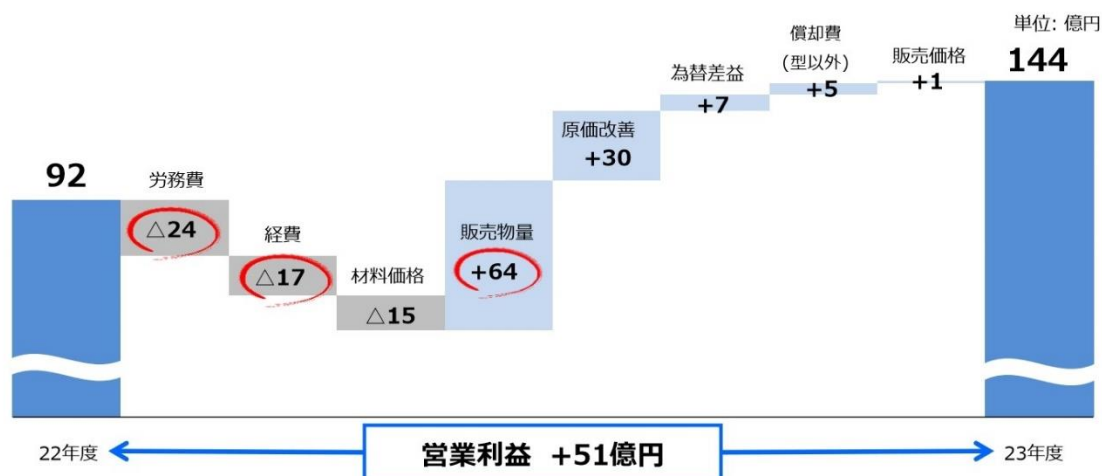


4/30

売上高は、プレス鋼材の有償供給化による減収影響がありましたが、販売物量の増加や円安基調の継続による為替のプラス影響などにより、前年同期比 160 億円増収し、2,073 億円となりました。

1-3 連結営業利益 増減要因

生産物量の増加によりコストは増加、販売物量増加と改善により過去最高益



5/30

営業利益は、物量増加による労務費・経費の増加や材料価格の高騰などのマイナス影響はありますが、販売物量の増加と原価改善の推進により、前年同期比 51 億円増益し、144 億円となりました。

1-4 連結事業別セグメント



プレス・樹脂は増収増益、バルブは増収も利益は前年並み

(億円、%)

	売上高				営業利益			
	2022年度 実績	2023年度 実績	前期比 増減	増減率	2022年度 実績	2023年度 実績	前期比 増減	増減率
プレス・樹脂	1,368	1,499	+131	+9.6	49	103	+54	+108.8
(プレス鋼材有償受給化影響)	(△51)	※ (△295)	(△244)					
営業利益率					3.6%	6.9%	+3.3P	
バルブ	542	571	+29	+5.4	42	41	△1	△3.3
営業利益率					7.9%	7.2%	△0.7P	

※2022年度第4四半期より、プレス鋼材有償受給化による売上減少が含まれています。利益への影響はありません。

6/30

プレス・樹脂事業では、販売物量の増加により、売上高は前年比 9%増の 1,499 億円、営業利益は販売物量の増加と収益改善により 54 億円増加し 103 億円となりました。

バルブ事業では、物量は前年並みでしたが、円安影響により売上高は 5%増の 571 億円、営業利益は、円安による海外からの部品調達価格の上昇や材料価格高騰のマイナス影響を、為替差益や収益改善、価格転嫁などでカバーし、前年並みの 41 億円となりました。

1-5 連結地域別セグメント



日本・欧米は実質的に増収・増益、アジアは前年並みの売上高で減益

(億円、%)

	売上高				営業利益			
	2022年度 実績	2023年度 実績	前期比 増減	増減率	2022年度 実績	2023年度 実績	前期比 増減	増減率
日本	706	679	△27	△3.8	49	62	+12	+25.3
(プレス鋼材有償受給化影響)	(△51)	※ (△295)	(△244)					
営業利益率					7.1%	9.2%	+2.1P	
欧米	781	969	+188	+24.2	△1	43	+44	黒字化
営業利益率					△0.2%	4.4%	+4.6P	
アジア	425	424	△0	△0.2	36	26	△9	△26.9
営業利益率					8.7%	6.4%	△2.3P	

※2022年度第4四半期より、プレス鋼材有償受給化による売上減少が含まれています。利益への影響はありません。

7/30

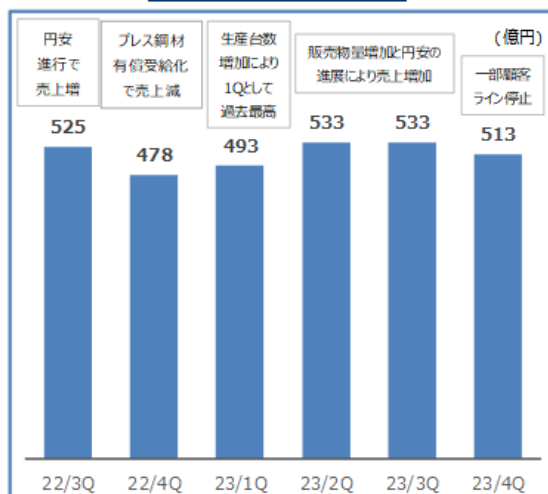
日本の売上高は前年比 3%減の 679 億円、営業利益は 12 億円増加し 62 億円、欧米の売上高は 24% 増の 969 億円、営業利益は 44 億円増加し 43 億円、アジアの売上高は前年並みの 424 億円、営業利益は 9 億円減少し 26 億円となりました。

1-6 四半期別 連結業績推移

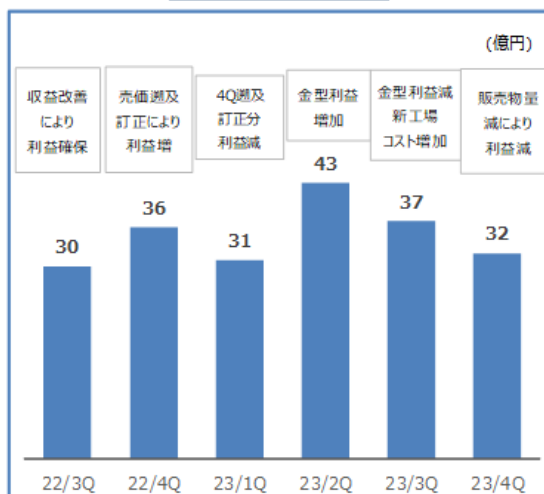
PACIFIC

新工場稼働開始に伴う準備コスト、償却負担増加等により3Q以降利益減

売上高



営業利益



8/30

3Q からプレス新工場が本格稼働しており、それに伴う準備コストや償却費の増加で利益が減少しています。

4Q は顧客の生産ラインの停止により販売物量が減少し、売上・利益は減少しました。

2-1 2024年度 連結業績予想



販売物量の減少と労務費、経費等のコストアップにより減益の見込み

(億円、%)

	2023年度		2024年度		前期比			
	2Q累計 実績	通期 実績	2Q累計 予想	通期 予想	2Q累計		通期	
					増減	増減率	増減	増減率
売上高	1,026	2,073	980	2,000	△46	△4.5%	△73	△3.5%
営業利益	74	144	45	110	△29	△40.0%	△34	△23.9%
営業利益率	7.3%	7.0%	4.6%	5.5%	△2.7P	—	△1.5P	—
経常利益	103	188	55	130	△48	△46.8%	△58	△31.0%
経常利益率	10.1%	9.1%	5.6%	6.5%	△4.5P	—	△2.6P	—
※ 当期純利益	75	169	45	100	△30	△40.2%	△69	△41.1%
R O E	—	11.2%	—	6.0%	—	—	△5.2P	—
R O A (営業利益ベース)	—	5.3%	—	3.7%	—	—	△1.6P	—
一株当り純資産	—	2,840円	—	2,895円	—	—	+55円	1.9%
平均為替レート (米ドル)	139.9円	144.2円	145.0円	145.0円	5.1円	—	+0.8円	—

※ 当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益です。

10/30

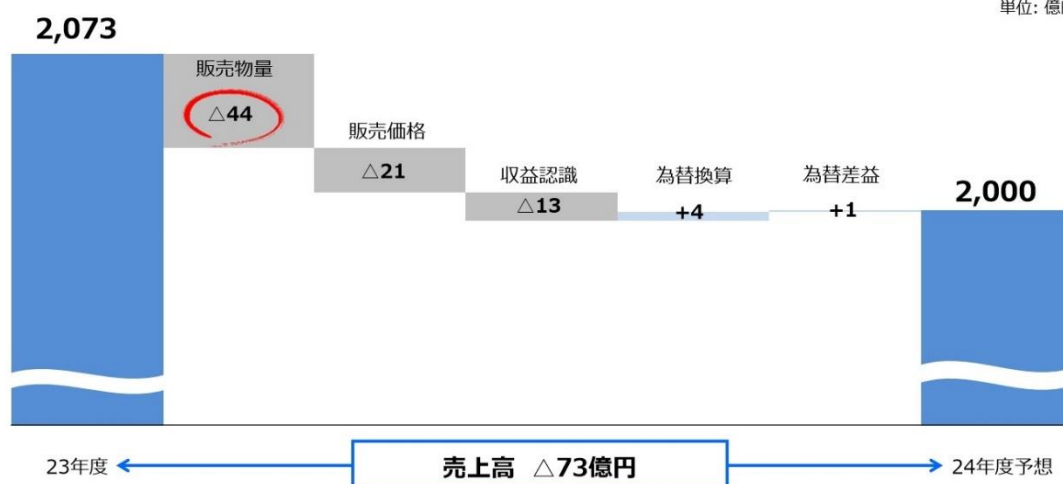
通期の売上高は 2,000 億円を見込んでいます。自動車の生産台数は前年並みと想定していますが、23 年度は新型車型の立ち上げが多く、24 年度は少ないため、立ち上げ時に一括計上される金型売上が減少し、全体の売上高は減少する見込みです。

営業利益は 110 億円、経常利益は 130 億円、当期純利益は 100 億円を予想しています。

2-2 通期 連結売上高 増減要因

販売物量の減少により売上高は減少

単位: 億円

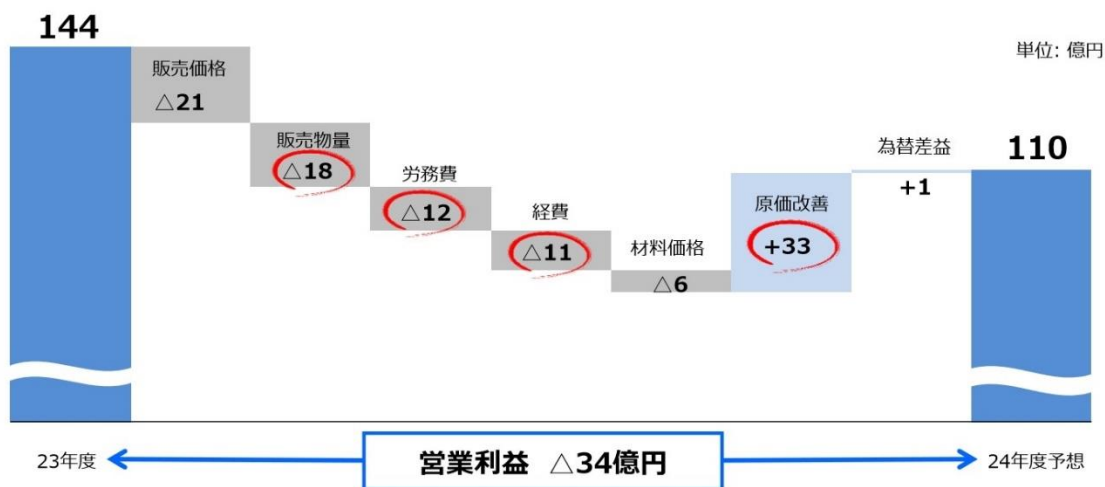


11/30

通期の売上高は、金型売上の減少による販売物量の減少や為替影響、販売価格の低下により、前期の2,073 億円から 73 億円減収し、2,000 億円を予想しています。

2-3 通期 連結営業利益 増減要因

販売物量の減少とコストアップを原価改善で挽回



12/30

通期の営業利益は原価改善を進める計画ですが、価格改定や物量減少、賃上げによる労務費増加などのマイナス影響により 110 億円を予想しています。

2-4 通期 連結事業別セグメント



プレス・樹脂は減収減益、バルブは前年並みを見込む

(億円、%)

	売上高				営業利益			
	2023年度 実績	2024年度 予想	前期比 増減	増減率	2023年度 実績	2024年度 予想	前期比 増減	増減率
プレス・樹脂	1,499	1,430	△69	△4.6	103	70	△33	△32.7
営業利益率					6.9%	4.9%	△2.0P	
バルブ	571	565	△6	△1.1	41	40	△1	△2.9
営業利益率					7.2%	7.1%	△0.1P	

13/30

プレス・樹脂事業の売上高は、物量減少により 1,430 億円、営業利益は 70 億円と予想しています。バルブ事業の売上高は 565 億円、営業利益は 40 億円と予想しています。

2-5 通期 連結地域別セグメント



日本は増収減益、欧米は減収減益、アジアは減収を見込む

(億円、%)

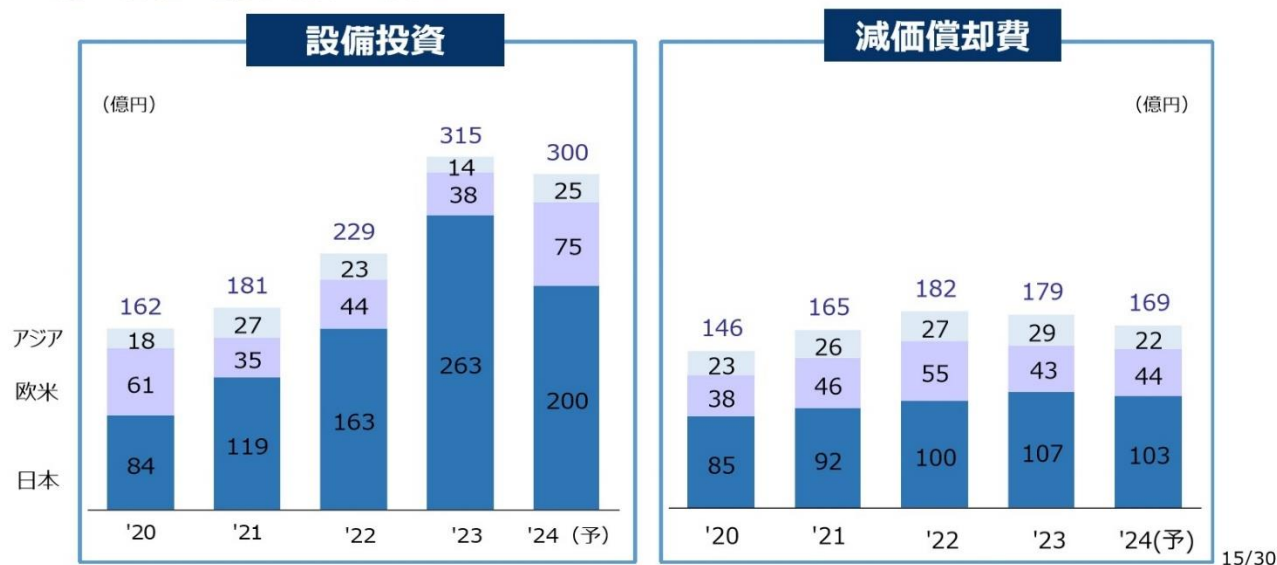
	売上高				営業利益			
	2023年度 実績	2024年度 予想	前期比 増減	増減率	2023年度 実績	2024年度 予想	前期比 増減	増減率
日本	679	730	+50	+7.5	62	43	△19	△31.2
営業利益率					9.2%	5.9%	△3.3P	
欧米	969	905	△64	△6.7	43	32	△11	△25.8
営業利益率					4.4%	3.5%	△0.9P	
アジア	424	365	△59	△14.0	26	28	+1	+3.9
営業利益率					6.4%	7.7%	+1.3P	

14/30

日本の売上高は 730 億円、営業利益は 43 億円、欧米の売上高は 905 億円、営業利益は 32 億円、アジアの売上高は 365 億円、営業利益は 28 億円と予想しています。

2-6 連結設備投資・減価償却費

将来の成長のための投資を実施



15/30

設備投資は、生産準備や改善、更新といった通常投資に加えて、将来の成長に向けた投資を行っています。

23年度は、大垣地区の新プレス工場建設やバッテリーEV向けの電子膨張弁の生産準備などを含め、315億円の投資を行いました。

24年度は、後ほど説明するバルブ新工場や金型工場、開発センターの建設投資などを含め300億円を予定しています。

お客様からの受注拡大や市場の拡大を見据え、生産能力増強を行うとともに、より効率的な生産体制の構築に向けた投資も行い、競争力強化を進めていきます。

2-7 連結貸借対照表

新プレス工場等の投資、政策保有株式の時価評価により固定資産増加
政策保有株式は純資産に対し20%以下を目安として、順次売却を推進



<主な増減内容>

資産

- ・有形固定資産 +170 (新工場投資等)
- ・無形固定資産 △54 (のれんの減損等)
- ・固定資産その他 +113 (保有株式の時価評価)

(2023年度に政策保有株式158億円の売却実施)

負債

- ・有利子負債 +7
- ・繰延税金負債 +27

純資産

- ・当期純利益 +169
- ・剰余金配当、自己株取得 △39
- ・その他包括利益 +155

16/30

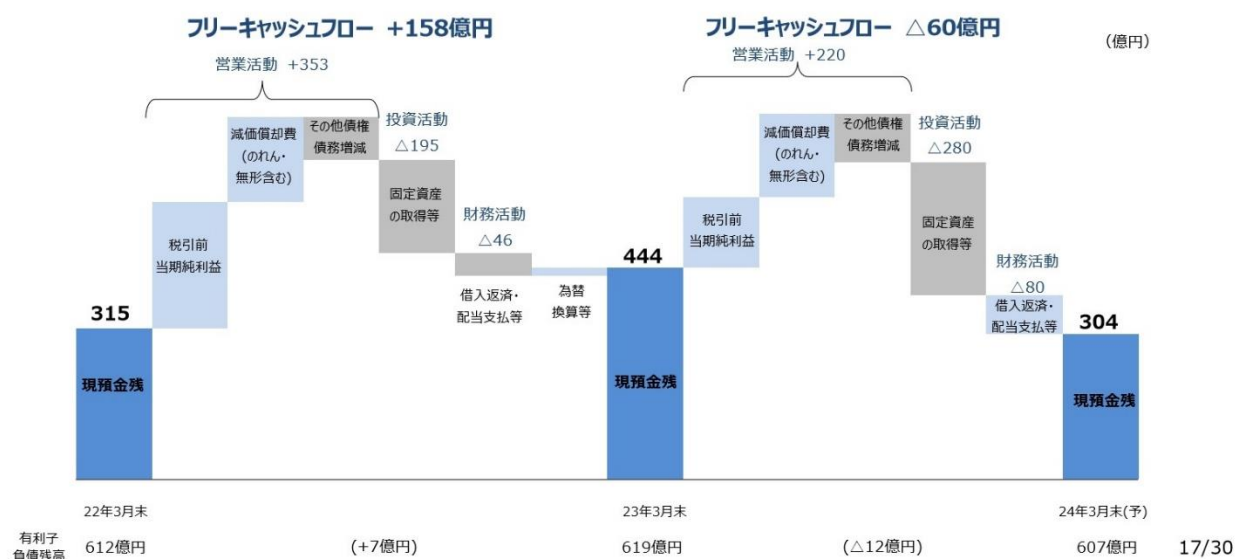
23年3月末と比較し、24年3月末の総資産は343億円増加しました。主な要因は、新プレス工場等の投資や政策保有株式の時価評価により固定資産が増加したためです。

なお、政策保有株式は順次売却を進めており、2023年度に158億円の売却を実施しました。また、フランス、韓国の連結子会社に関する固定資産について、将来の回収可能性を慎重に検討した結果、74億円の減損を計上しました。

2-8 連結キャッシュフロー



グループ内キャッシュマネジメント強化で、効率的な資金運用を実施



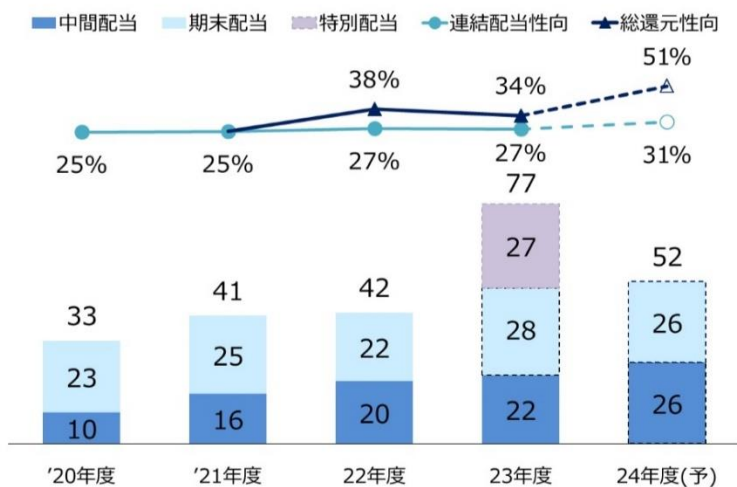
キャッシュフローについては、グループ内キャッシュマネジメントを強化し、効率的な資金運用を推進しています。

23年度は工場建設、設備投資によるキャッシュアウトと、政策保有株式によるキャッシュインにより、期末の現預金残高は129億円増加しました。24年度はバルブ新工場、金型工場、開発センターの建設などのため、現預金残高は140億円減少します。

2-9 株主還元

特別配当に加え、自己株取得による株主還元を実施

<1株当たり配当金>



<自己株取得>

- ・目的：株主還元および資本効率の向上、機動的な資本政策遂行
- ・金額：20億円（上限）
- ・株数：150万株（上限）
- ・方法：市場買付
- ・期間：2024年4月26日～9月30日

【参考】

2023年度：12億円
2022年度：10億円

23年度の配当は3月18日に修正開示しました配当予想のとおり、特別配当27円を含む期末配当55円、年間配当77円です。24年の配当金につきましては、年間52円を予定しています。

また、決算発表と併せて開示しました自己株取得ですが、株主還元および資本効率の向上、機動的な資本政策遂行を目的として150万株、20億円を上限に実施します。これにより総還元性向は51%を予想しています。

3-1 中期経営計画 NEXUS-26 進捗



NEXUS-26に沿って財務・非財務目標達成に向けた取り組みを推進

財務価値目標	2022年度実績	2023年度実績	2024年度予想	2026年度目標
売上高	1,912億円	2,073億円	2,000億円	2,100億円
営業利益率	4.9%	7.0%	5.5%	7%以上
ROE	7.0%	11.2%	6.0%	8%以上

非財務価値目標	2022年度実績	2023年度実績	2026年度目標
電動車向け売上比率	29.1%	34.1%	50%
新規商品・サービス上市件数	1件	7件	15件 (2023年度から累計)
従業員エンゲージメント	-	初回調査実施 肯定的回答率 48.2%	目標設定 肯定的回答率 60%
CO2排出量 (2019年度比、スコープ1・2、グループ)	18.4%削減	20.0%削減 (暫定値)	30%削減

20/30

NEXUS-26 では、26 年度を最終年度として、財務価値目標と非財務価値目標を設定しました。24 年度はいったん減収減益となりますが、目標の達成に向けた取り組みを進めていきます。

3-2 事業別進捗：プレス・樹脂事業



開発・拡販・受注は計画通りに進捗、生産体制の構築を推進

プレス成長戦略：脱炭素時代に向けた電動化部品の開発・拡販 主要顧客との信頼関係強化による受注拡大

プレス売上目標

2022年度 2026年度
1,290億円 1,550億円
CAGR 4.7%
(収益認識基準変更前)

23年度の成果 | BEVバッテリー関連部品受注、新工場立上げ

重点取組み

超ハイテン技術を活かしたBEV向け新製品開発
既存ボデーシェル部品拡販による台当たり単価向上
新工場効果、金型工場新設による採算性向上



樹脂成長戦略：BEV向け新製品開発の促進、新規顧客拡販

樹脂売上目標

2022年度 2026年度
180億円 250億円
CAGR 8.6%

23年度の成果 | BEV向け防音カバー、ホイール加飾部品受注

重点取組み

メガTier1、グローバル新規顧客拡販の継続
BEV動向を見極め、需要に合った生産能力増強



21/30

プレス・樹脂事業では、技術、製品の開発や拡販は順調に進んでおり、売上の拡大に向けた生産体制の構築を推進しています。プレス事業では、超ハイテン技術を活かした電動車向け新製品や、既存プレス部品の拡販による受注の拡大を目指しています。昨年立ち上げたプレスの新工場は順次稼働率を上げていき、売上・利益に寄与する見通しです。

樹脂事業についても、バッテリーEV 向けの製品開発、拡販が進んでおり、物量増加に向けた生産体制の構築に取り組んでいきます。今後のバッテリーEV 動向も見極めながら、需要に合った生産能力の増強を進めていきます。

3-3 事業別進捗：バルブ事業



グローバル連携で開発・拡販を推進中、新規採用決定

**成長戦略：電動車向け製品開発と拡販
既存製品の新規顧客開拓と収益基盤強化**

バルブ売上目標

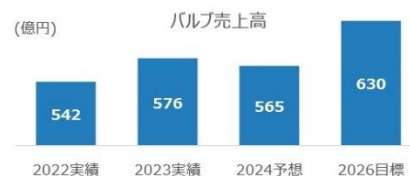
2022年度 2026年度
542億円 ▶ 630億円
CAGR 3.8%

23年度の成果

電子膨張弁新規受注獲得

重点取組み

メガTier1拡販
生産体制構築、需要を見極めながら投資推進
TPMS新規顧客拡販による売上確保と収益維持



完成予想図

市場拡大を見据え、新工場建設

- ・所在地：北大垣工場敷地内(岐阜県安八郡神戸町)
- ・生産品目：電動車向けなどの各種バルブ製品
- ・延床面積：約 14,900 m²
- ・投資金額：約 45億円
- ・稼働開始：2025 年3月



電子膨張弁

22/30

バルブ事業では、熱マネジメントシステム用、電子膨張弁をはじめとした電動車向けバルブの開発、拡販を進めており、継続して受注を獲得しています。4月17日に発表したように、今後の電動化に伴う市場拡大を見据え、事業拡大と競争力強化のため、電動車向けバルブを生産する工場を建設します。

建設に当たっては、ものづくりの基本を追求するとともに、設備の高効率化によるCO2排出量の低減に加え、太陽光発電システム等の導入によりカーボンニュートラル実現に取り組んでいきます。

今後の電子膨張弁の事業展開については、欧米を中心に海外拠点も活用しながら、製品ラインナップの拡大と拡販を進めることとしており、今回建設する新工場を開発・生産を主導するグローバルマザー工場として、電子膨張弁をはじめとする電動車向けバルブ製品を生産する予定です。

(億円)

新事業売上高

20

2022実績 2023実績 2024予想 2026目標

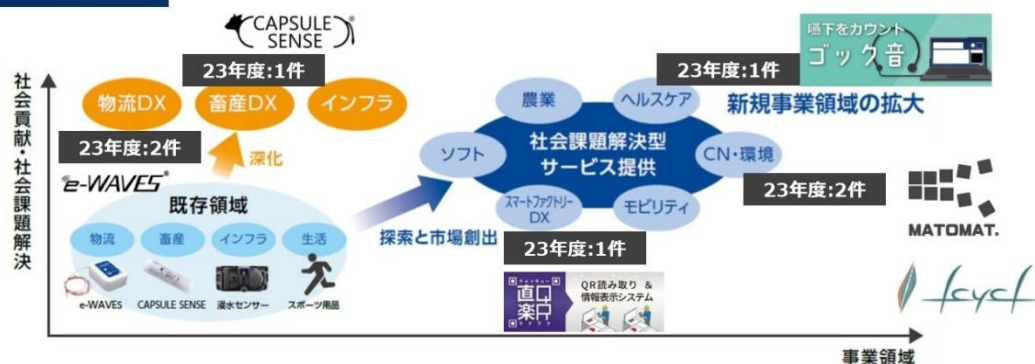
23年度の成果

新製品 7 件 リリース、e-WAVES バリエーション 展開

重点取組み

Webマーケティングなど、製品特性に合わせた効果的な拡販活動

自社リソースによる開発と、オープンイノベーション活用による新商品上市を継続



23/30

これまでリリースしてきた牛体調モニタリングシステムや物流管理システムなど、ポテンシャルのある商品は認知度を高めるために、それぞれの商品特性に合わせた効果的な拡販活動を進めています。

3-5 事業別進捗：新事業

PACIFIC

製品とIoT技術の組み合わせで顧客のDX推進、課題解決に貢献

物流DX

スマートファクトリーDX

バリエーション展開 **e-WAVES**



- ・エントリー・スタンダードからハイエンドまで、製品ラインナップ拡充
- ・製薬メーカー、食品メーカー、スーパーマーケットなどで採用拡大

輸送容器とセットで提案（協業拡大）



新商品 **エネグラフ**

システム概要

エネルギーメーター



各種メーターと簡単接続



エッジデバイス
使用量データを
生産設備から収集

データを取り込むことで
リアルタイムに見える化



電気・ガス・エア・水などの使用量データを収集、リアルタイムに見える化、分析をサポート

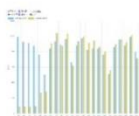
2024年5月～販売開始



工場マップ表示



推移グラフ



CO2換算

CO2排出量も把握でき、環境負荷低減活動にも貢献

24/30

IoT 技術を活かした、顧客の課題解決に貢献する商品を紹介します。

マルチセンシングロガー、e-WAVES は、6 種類のセンサーで輸送状態の監視・分析が可能で、医薬品業界で求められる GDP ガイドラインや食品業界での HACCP に適合する精度の高い輸送の品質管理に最適です。温度と位置のみに計測項目を絞ったエントリーモデルから、再生医療製品にも適したハイエンドモデルまで商品ラインナップを拡充することで、幅広いニーズにお応えし、採用を拡大しています。

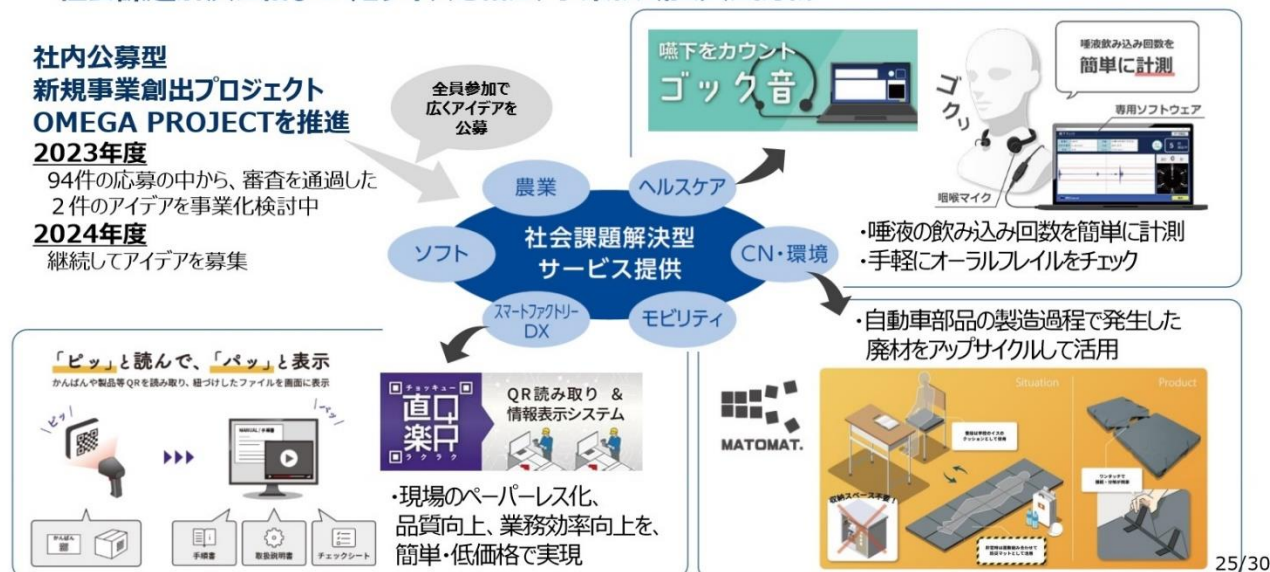
下段に記載のエネグラフは明日、販売を開始します。メーターから使用量データを収集するエッジデバイスを取り付けることで、電気やガス、エア、水などを利用する生産設備から使用量データを収集し、クラウドを通じてリアルタイムに見える化し、工場の省エネ活動を支援します。

もともとは当社の工場での DX の取り組みとして、社内で開発し使用していたシステムですが、安価で手軽に導入できるため、外販用のパッケージとして販売することとしました。

3-6 事業別進捗：新事業

PACIFIC

社会課題解決に結びつくビジネスを軸に、事業領域拡大に挑戦



新事業では、社会課題解決に結びつくビジネスを軸に開発を進めています。新しい発想で多様な商品を開発しており、昨年度にリリースした新商品を紹介します。

嚥下チェッカー、ゴック音は、唾液の飲み込み回数を簡単に計測でき、オーラルフレイルチェックを手軽に行える商品です。主な販売先として、歯科医師やドラッグストアなどを想定しています。社内の製造現場で運用している改善ツールをパッケージ化した直Q楽R（ちょっきゅうらくらく）は、現場のペーパーレス化、品質向上、業務効率向上を簡単に低価格で実現できる商品です。MATOMAT（マトマツ）は、樹脂製品を生産する際に発生するウレタンの端材を活用し、アップサイクルした防災用マットです。通常時は学校の椅子のクッションとして使用し、非常時にはつなぎ合わせることでマットとして利用できるため、保管用のスペースがなくても災害に備えることができる商品です。

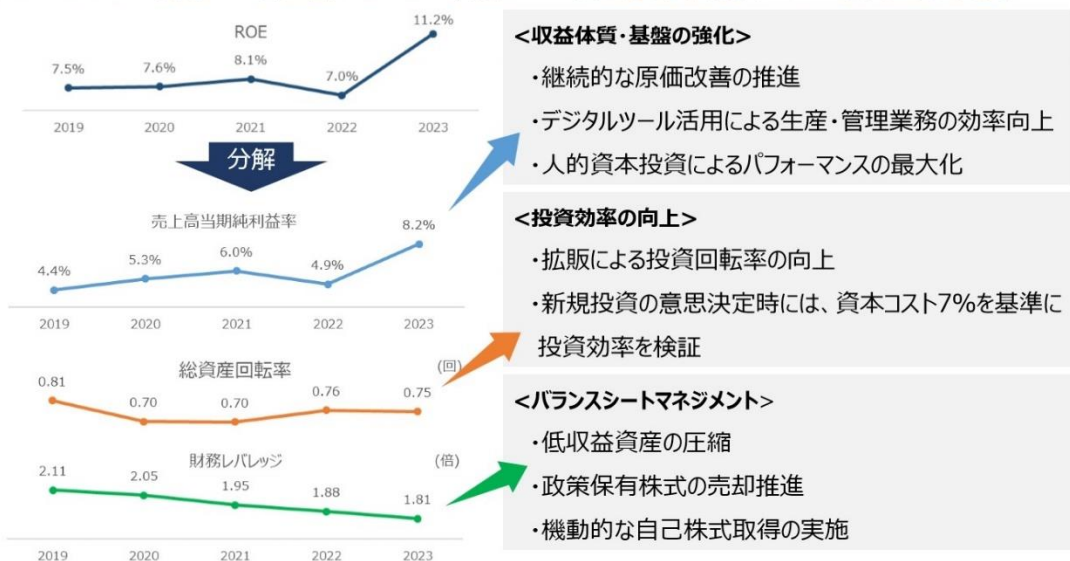
また、開発部門以外でも取り組んでいる活動として、社内公募型の新規事業創出プロジェクトを立ち上げています。初年度である昨年は100名を超える社員が参加し、94件のアイデアが寄せられました。その中から仮説構築、審査を経て、現在二つのチームが事業化検証を行っています。このプロジェクトは継続的に行っており、今は2024年度の新規アイデア募集を行っているところです。

長年事業活動を行っている、社員自らが自分たちの事業ドメインを固定化してしまい、新しい領域に挑戦しづらい環境に陥ってしまうことがあるかと思いますが、会社の中において面白いコア技術、面白い人材を見つけることが大切なのではと思います。

新しい発想で新しいことに取り組むことはやってみると大変ですが、面白いことばかりであると気がつきます。変化が大きく先行きが不透明な時代において、過去の常識にとらわれることなく、新たな発想で挑戦すること、変わり続けていくことが当たり前という企業文化を育んでいきたいと考えています。

3-7 資本効率向上に向けた取組み

ROE「2026年度8%以上」、「2030年度10%以上」を実現し、PBRの向上をめざす



26/30

当社は財務価値目標として、ROEを2026年度8%以上、2030年度10%以上を実現し、PBRを向上させることを目指しています。各事業での成長戦略に加え、収益体質、基盤の強化、投資効率の向上、バランスシートマネジメントを進めることで、資本効率を向上していきます。

3-8 サステナビリティ：人財戦略の進捗

従業員エンゲージメント調査に基づき4つの重点施策を特定、取組みを推進中

2023年度従業員エンゲージメント調査実施 経営目標を設定

	2023年度実績	2026年度目標	2030年度目標
肯定的回答率	48.2%	60%	70%



27/30

人財戦略は、中長期経営構想の基盤であり、「従業員がそれぞれの思いを持って力が発揮でき、持続可能なあしたのために新しい価値をつくっていく」というパーパスを実現するための重要な取り組みであると考えており、昨年、従業員エンゲージメント調査を実施し、経営目標を設定しました。

肯定的回答率を指標とし、2023 年度実績 48.2%に対して、2026 年度は 60%、2030 年度には 70%を目指します。また、調査内容を分析することで、エンゲージメントを向上していくための四つの重点取り組みをテーマアップしています。

会社のビジョンやトップの思いに共感してもらうこと、事業戦略を自分ごととして行動できるようにするための日々の会話を大切にすること、また会話を通じて上司・同僚との信頼関係が構築され、心理的安全性が高まっていくことで、誰もが前向きな意見を気兼ねなく発言し、提案できるようになるため、互いに高められる職場が実現できます。

そして、従業員が仕事にやりがいを感じ、成長・学びを実感できれば、活力の源となり、パフォーマンスの向上にもつながります。

これら四つの重点取り組みを推進することで、従業員エンゲージメントを高め、事業の成長、企業価値の向上につながるという好循環を生み出していきたいと思います。



3-9 サステナビリティ：CO₂削減の取り組み



CO₂排出量削減の取組みと、情報開示の充実を推進

太陽光発電の積極導入

東大垣工場にて増設
・発電量
約3,200MWh/年
・CO₂削減効果
約1,470t/年



省エネ、高効率設備導入

高効率空調導入、
油圧から電動への置換え、
自動化設備による効率化等、
省エネ推進



CDPで高評価獲得

気候変動評価で4年連続
リーダーシップレベルの「A-」獲得

「サプライヤー・エンゲージメント評価」
最高評価「サプライヤー・エンゲージメント・
リーダー」選定



CO₂排出量の第三者検証導入

CO₂排出量（スコープ1・2）
第三者検証を2022年度より実施
今後、継続的に実施予定



28/30

環境負荷の極小化は製造業として重要な課題であり、長期目標として PACIFIC 環境チャレンジ 2050 を掲げて取り組んでおり、CO₂ 排出量については、削減の取り組みと情報開示の充実を進めています。

昨年完成した新プレス工場は 11 月に正式稼働していますが、カーボンニュートラル実現を目指したマザー工場として、3 メガワット級の太陽光発電設備の増設や、高効率設備の導入、自動化による効率化など省エネを推進しています。

情報開示の面では、環境課題に関する取り組みや情報開示の質を評価する CDP より、気候変動部門で 4 年連続リーダーシップレベル、A マイナスの評価を受けました。加えて、2023 年のサプライヤーエンゲージメント評価においては、最高評価のサプライヤーエンゲージメントリーダーにも選定されました。

また、当社グループのサプライチェーン全体において、温室効果ガス排出量削減や気候変動リスクの緩和に向けて取り組んでいることに加えて、CO₂ 排出量の第三者検証を導入するなど、開示の充実にも取り組んでおり、外部機関からも評価されています。

3-10 サステナビリティ：ステークホルダーとの信頼醸成



地域社会などステークホルダーとの信頼を高める取り組みを継続的に実施

石川県七尾市他に防災マット「MATOMAT」を寄贈

令和6年能登半島地震の被災地である自治体の小中学校30校に、防災マット約6,000枚(約1,000万円相当)を寄贈



「タイヤ空気圧チェック啓発活動」を開催

ショッピングモールでタイヤ空気圧の啓発キャンペーンを開催
タイヤ空気圧管理の重要性について理解を促進



地域スポーツの振興

トップリーグに所属する男女ソフトテニス部、地域と運営する大垣ミナモソフトボールクラブ、FC岐阜やトヨタヴェルブリッツなど、地域スポーツを積極支援



次世代を担う子どもたちの支援

子どもの居場所づくりに取り組む市民団体を継続支援、地元の小中学校・高校・大学生を対象とした工場見学受け入れなど、次世代人財を育成



29/30

能登半島地震の被災地の石川県七尾市など四つの自治体、30の小・中学校に対し、先ほどご説明した防災マットを6,000枚寄贈しました。1日も早い復興をお祈りするとともに、今後の防災や防災教育にも役立てていただければと思います。

その他にも、TPMSの啓発キャンペーン、地域スポーツ振興、次世代を担う子供たちへの支援などを通じて、地域社会の発展に貢献し、絆を深めていきます。今後も中長期の成長と顧客課題解決に向けた取り組みを統合的に推進し、企業価値の向上を目指していきます。

以上