

At a Glance (一目で見る、日東工業グループの今)



設立

77年

1948年(昭和23年)、
配線器具、スイッチの製造から
日東工業のあゆみはスタートしました。

売上(連結)

2025年3月期

1,846億円

戦後の高度経済成長とともに順調に推移し、
2014年に初めて
連結売上高1,000億円を突破しました。

日東工業グループ数

日東工業を含む

35社

日本国内だけでなく、海外にも生産、
営業拠点を広げ、各国のニーズに合わせた
優良な製品とサービスを提供していきます。

日東工業グループ従業員数

2025年3月期

5,338人

全世界の社員一同、
常にお客様に喜んでいただける製品づくりを心がけ、
「品質第一」「顧客満足」を目指しています。

社外からの環境に関する評価①

CDP2024質問書スコア

気候変動 **B** 水セキュリティ **C**



Powered by CDP

<https://cdp.net/ja/data/scores>

社外からの環境に関する評価②

2025 愛知環境賞

銅賞

気候変動に適応し、
安全・安心で長く使える電気設備の
製品開発が評価されました。

中期経営計画

2026中期経営計画の基本方針は「進化の加速」としています。機会への対応として「挑戦」、リスクへの対応として「変革」この2つを両輪で素早く繰り返すことで進化を遂げることを目指します。日東工業グループはこれまで正々堂々と着実に社会に果たす役割を大きくしてきました。各個人・各組織がそれぞれの役割に応じて挑戦と変革を繰り返すことで、人・技術・事業・企業・グループと進化を広げ、加速していくことを目指します。

進化の加速

人の進化 技術の進化 事業の進化 企業の進化 グループの進化

挑戦と変革を繰り返し進化を遂げる



事業拡大への挑戦／積極的な成長投資

- ▶ 既存の市場・業界を越えた新たな事業の創出を目指す
- ▶ 海外市場の展開により事業規模を拡大する
- ▶ 新技術の獲得に向けた取り組みを推進する
- ▶ 成長に向けた戦略投資[M&A含む]を実行する

盤石な事業・経営基盤の構築

- ▶ 既存事業のプロセス(販売・生産)を改革する
- ▶ さまざまなリスクに対応した強固なサプライチェーンを構築する
- ▶ 強靱なグループインフラ基盤を築きあげる
- ▶ 事業ポートフォリオマネジメントの実効性向上

●財務目標

前中期経営計画で築き上げた足場(基盤)を使い、事業進化を加速させる3年間とすることを目指します。

具体的には、コア事業のさらなる強靱化ならびに成長事業への果敢な挑戦を通じ、2027年3月期において過去最高となる連結売上高2,000億円・営業利益150億円の達成を目指します。

また、2027年3月期におけるROEの目標は9.0%以上とし、成長投資と株主還元の最適バランスを追求し資本効率性を高めることで、ROEの持続的向上を実現します。

- 前中期経営計画で築き上げた足場(基盤)を使い、事業進化を加速させる3年間
- コア事業のさらなる強靱化ならびに成長事業への果敢な挑戦を通じ、過去最高の売上高・営業利益の達成を目指す
- 成長投資と株主還元の最適バランスを追求し資本効率性を高めることで、ROEの持続的向上を実現させる

連結売上高

27年3月期

2,000億円

内 海外売上高200億円
(海外比率)10%

CAGR
7.6%

24年3月期 **1,607億円**
(内 海外売上高) 154億円

連結営業利益

27年3月期

150億円

営業利益率7.5%

CAGR
7.8%

24年3月期 **119億円**
営業利益率7.4%

ROE

27年3月期

9.0%以上

24年3月期 **8.3%**

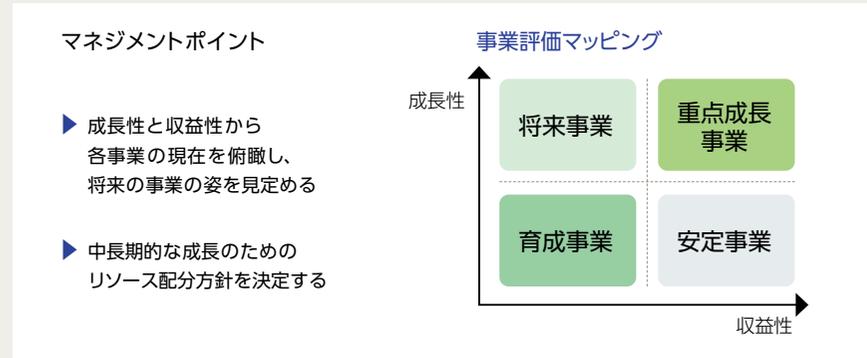
中期経営計画

●事業ポートフォリオ

基本方針

経営資源の最適配分を通じてグループ収益力の持続的成長を実現する

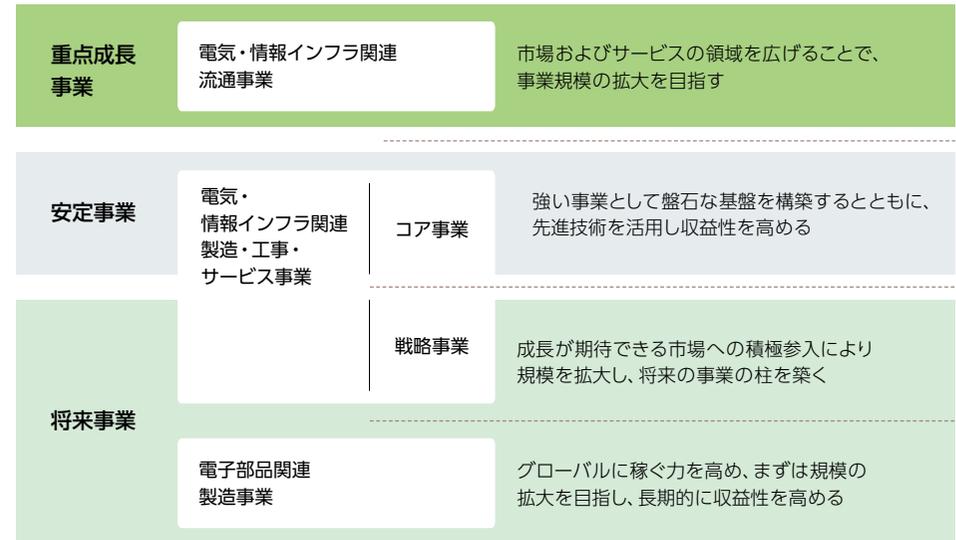
- ・長期ビジョン「誠実に問題解決にとりくみ新たな価値創造に挑戦しつづける」を実現するために、適切な事業ポートフォリオマネジメントを行い、成長できる事業へのスピーディな投資を実行する
- ・グループ全体の価値創造を持続すべく、グループ全体最適の視点でマネジメントをすることを旨とする



(当社グループの事業ポートフォリオマネジメントの基本方針を示しています。)

成長の方向性

成長性・収益性から各事業の位置づけと方向性を明確にし、事業を推進する



(当社グループのセグメントごとの成長の方向性を示しています。)

日東工業グループは、「挑戦」と「変革」を両輪とし、事業領域の拡大と経営基盤の強化に注力しています。

電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業

コア事業である配電盤やキャビネット事業の基盤強化を進め、瀬戸工場の稼働による生産性向上や、テンパール工業との協業によるシナジー創出を図っています。グローバル化の推進として、海外展示会への出展や現地での生産能力の向上を進めました。また、制御盤DXアライアンスの設立、GX推進のためのエネルギーマネジメントシステム提案など、新たな市場開拓にも積極的に取り組んでいます。

電気・情報インフラ関連 流通事業

顧客別ソリューション提案の体制を準備し提案活動を開始しました。半導体工場建設案件の獲得やIT投資意欲の高まりを背景に、ネットワーク機器や部材の売上が大きく伸びております。特に、成長が見込まれるデータセンターやファクトリーオートメーション市場を重要なターゲットと定め、物販だけでなく提案から設置・施工に至るまで、ビジネス領域の拡大に取り組んでいます。また、サプライチェーンの進化に向けた取引先とのデータ連携を進めました。

電子部品関連 製造事業

海外ビジネスの拡大とソリューションの強化を掲げ、積極的に海外顧客でのセミナーを開催しEMC対策支援をPRしました。また、国内自動車関連向けに試験設備を活用したEMCに関する幅広いソリューションの提供に努めました。具体的には、自動車やアプライアンス市場の日系メーカーとの関係を強化しつつ、外資系メーカーの開拓にも取り組めます。さらに、電動化・電子化に伴うノイズ対策技術開発を進め、海外の試験サイトとの連携も強化していきます。

事業戦略



2026中期経営計画は 好調に始動し、 各事業分野で着実に進捗

常務取締役

里 康一郎

2025年3月期の事業概況

2026中期経営計画の初年度である2025年3月期は、新たにテンパール工業がグループに加わったこともあり、コア事業である電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業で大幅な増収増益となりました。新型コロナウイルス感染症の5類移行の後、日本経済の回復基調により配電盤部門の売上が伸長し、さらに高圧受電設備の高効率化に向けた取り替え需要、価格改定なども追い風となりました。

電気・情報インフラ関連 流通事業は半導体工場やデータセンターなどの施設建設の関連案件を獲得できたことが奏功し、増収増益となりました。

一方、電子部品関連 製造事業はアプライアンス関連や海外自動車市場の需要が持ち直した反面、産業機器市場などの需要が落ち込み、わずかに減収となりました。

成長性と収益性の観点から各事業を分類

2026中期経営計画では、成長性と収益性の観点から各事業を「重点成長事業」「安定事業」「将来事業」に分けています。

重点成長事業には、電気・情報インフラ関連 流通事業を位置付けています。成長の方向性として市場やサー

ビスの領域を広げることで事業規模の拡大を目指します。この事業はサンテレホンが中心となり、情報通信機器・部品・工事材料の卸販売・輸出入販売などを手掛けていますが、新たに再生エネルギー、防災、IAネットワークの分野に事業拡大を進めています。落雷現象の発生を抑える避雷針dinntecoの輸入販売はその一例です。グローバル展開を見据えながら国内外のあらゆる商品をソリューション提案できるのが商社としての強みです。また、サプライチェーンマネジメントの進化にも取り組み、販売プロセスのさらなるデジタル化を推進しています。

安定事業には、電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業をコア事業として位置付けています。成長の方向性は既存事業のプロセス改善・DXにより、さらに盤石な事業基盤を構築する一方、先進技術の活用で収益性をさらに高めるのが狙いです。

基盤強化の象徴はスマートファクトリーとして2024年4月から稼働している瀬戸工場です。金属製キャビネットやシステムラックなどを製造するこの工場では、省力化・効率化を目的に最新テクノロジーを駆使した自動製造ラインを構築し、ものづくりのオートメーション化を実現しました。また、電気技術者がCADで描く配・分電盤の設計図面についても省力化を推進してきました。その結果、配・分電盤の設計図面を自動で作成するシステ

事業戦略

ムを開発し、社内だけでなくお客様にも活用していただいています。このような取り組みは少子高齢化などに起因する人手不足の解消に寄与するものであり、このスマートファクトリーや図面自動化の取り組みが、配電盤業界ひいては電気設備業界の一助となるものと期待しています。

海外市場や環境関連で将来事業の柱を築く

将来事業には、電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業に新しく組み入れたエネルギーマネジメント、海外への事業拡大を戦略事業と位置付けています。

エネルギーマネジメント事業においては、電気機器メーカーや総合建設会社と共同で設立したEMソリューションズや電気通信設備工事業の南海電設など、日東工業グループが連携してワンストップソリューションを目指しています。2024年3月に事業をスタートさせたばかりですが、将来の成長を支える事業になると手応えを感じています。

海外市場では、国内で培ったビジネスモデルを基本としつつも各国のニーズに合わせてアレンジして提供することで、海外でも認知されるブランドとなれるよう活動しています。中国や東南アジアに数社のグループ会社を有しており、着実に浸透活動が進んでいます。今後活動の場を世界各地に広げ、海外ネットワークを構築

しながらさらなる成長を目指していきます。

また、電子部品関連 製造事業も将来事業に位置付けています。成長の方向性は海外ビジネスの拡大とソリューションの強化です。グローバルに稼ぐ力を高め、まずは規模の拡大を目指し、長期的に収益を高める狙いです。北川工業が有するEMC(電磁両立性)は、ソリューションの強化を推進するうえで欠かせない技術です。同社ではEMC対策に必要な各種試験を行うことができるEMCセンターを有しています。EMC対策製品(ハード)とEMCソリューションサービス(ソフト)を提供できるのが強みです。海外でも国内同様のサービスを展開することで、海外ビジネスの拡大を進めていきます。

コア事業を支えるシナジー創出を重要テーマに

グループ全体の戦略としては、コア事業を支えるグループ会社間でシナジーを早期に生み出していくことが重要です。各社とも単独の企業として十分機能していますが、開発・生産・販売と多岐にわたる連携を深めることで大きなグループシナジーの創出が可能になります。例えば、日東工業とテンパール工業の事業領域は多くの共通点があるため、生産・開発を協同で行うことで、コスト削減やBCP対策、新製品の開発など、新たな価値の創造につなげられるものと考えています。



当社グループは、持続的な成長と企業価値の向上を実現するために、グループ全体の力を結集することが不可欠であると考えています。各社が長年にわたり培ってきた技術、ノウハウ、顧客基盤、そして人財というかけがえのない資産を、グループ全体で有機的に連携させていくことが我々の成長の原動力であり、社会に対する責任を果たすための最も有効なアプローチだと確信しています。これからも、単なる業務提携やコスト削減に留まる「足し算」の連携ではなく、それぞれの強みを掛け合わせることで、新たな価値を創造する「掛け算」のシナジーを目指していきます。

財務資本戦略・経営基盤改革



挑戦と変革による 成長の仕組みを確立し 持続的な成長を実現します

常務取締役

手嶋 晶隆

2025年3月期決算の総括と 2026中期経営計画のスタート

2024年度にスタートした2026中期経営計画は、日東工業グループの長期成長ストーリーの中で「成長の仕組みを確立する」フェーズと位置づけ、「挑戦」と「変革」を両輪に、機会とリスクへの対応を進めることで、ビジネスの拡大と経営基盤の強化を図ろうとしています。

その初年度である2025年3月期は、連結売上高1,846億円と2024年3月期に続いて過去最高を更新しました。営業利益は134億円、当期純利益は120億円という結果となり、純利益は中計で掲げた目標の100億円を上回る実績となりました。ROEについても、9.0%以上という中計目標に対し、現時点で10.8%を達成しています。

売上高の増加には、昨年グループ化したテンパール工業の連結効果や価格改定、案件価格の改善などが影響しており、内部成長という視点では大きな伸長が見られたわけではないと認識しています。テンパール工業の取得に伴う負ののれん益が利益を押し上げたものの、今期はその要因が剥落し、マイナスとなることが見込まれています。このような状況を踏まえ、内部資源の最大活用による持続的成長の実現が今後の課題

であると考えています。

また、アメリカの関税政策の影響も視野に入れる必要があります。現時点では直接的な影響は確認されていないものの、国内投資のマインドが冷え込む可能性や、案件数の減少に伴う価格競争の激化といったリスクが想定されます。こうした外部環境の変化に対しても、柔軟な対応が求められていると考えています。

2026年度までに確立した成長の仕組みを、いかに2027年度以降の「持続的な成長を実現する」につなげていくかが、この3年間の主題となります。市場環境は良好で、中期経営計画に示した定量目標も達成の可能性は高いと考えていますが、内部成長に乏しいままでは持続的な成長は望めないため、現在は当社グループにとってのベストプラクティスを探索しながら、多様な挑戦を試みているところです。2026中期経営計画2年目以降は、それらの挑戦の中から見出した成長の種に注力していくと同時に、持続的な成長に向け、従業員の意識変革を促す取り組みを進めています。

事業セグメント別の進捗と課題

電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業では、堅調な設備投資を背景に、配・分電盤の販売が好調に推移し、M&Aの効果も加わって2025年3月期の売上目標値を上回る1,142億円を達成しました。この

財務資本戦略・経営基盤改革

セグメントは利益面でも全体の70%以上を占め、グループの基幹事業となっています。

電気・情報インフラ関連 流通事業も大幅に成長しています。情報通信関係の専門商社サンテレホンをグループ化した2013年時点では、売上は約250億円でしたが、現在は560億円近くまで成長しています。このセグメントはエネルギー・産業分野等に向けた新規事業も伸長するなど、大幅な成長を遂げています。最先端のデータや顧客ニーズへの接点がある点では、当社グループのマーケティング機能も担っており、今後さらなる投資も検討し得ると考えています。

自動車、産業機器、アプライアンス関連を3本柱とする電子部品関連 製造事業は、自動車およびアプライアンス関連では回復傾向にある一方、産業機器分野では部材の需給ひっ迫や為替等の影響が続いています。

海外展開については売上比率が10%程度にとどまり、国内市場の縮小を踏まえた販路拡大が課題となっています。当社グループは高品質な製品の大量生産および、納期・デリバリーの信頼性の高さを強みとしています。海外のローカル市場においては価格やスペックが合致せず、当社グループの強みを生かしきれない状況が続いています。今後は、海外市場のニーズに適した製品の開発や、地域ごとの戦略的展開など、発想の転換が必要であると考えています。

(単位：百万円)

セグメント別	2024年 3月期	2025年 3月期		
	実績	実績	対前期 増減率 (%)	
売上高	電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業	95,132	114,230	20.1%
	電気・情報インフラ関連 流通事業	50,975	56,046	9.9%
	電子部品関連 製造事業	14,601	14,406	△1.3%
	合計	160,709	184,683	14.9%

成長戦略としてのM&A

当社グループは国内外でM&Aを行っていますが、単なる規模拡大ではなく、事業の補完性や新規市場への進出を重視し、グループ全体の価値創出を視野に入れたアプローチをとっています。市場における当社グループのシェア拡大も大きなテーマであり、同業であるテンパール工業のグループ化も、市場再編による事業基盤の強化を目指して実施したものです。

M&A以外にも配電盤業界の市場再編を進めようとしています。配電盤・制御盤メーカー様との提携により、Win-Winの関係性を築きながら市場にも好影響を与えられるご提案をし続けたいと考えています。それにより当社グループの業績拡大と、国内市場や業界の健全化の両立を図ってまいります。

本格的なDXの推進と人財育成

2025年3月期最大のトピックとして、DXを駆使した「瀬戸工場」の本格稼働が挙げられます。製造工程の完全デジタル化への転換にあたり、当初は稼働の不安定さやシステムトラブルに直面しました。しかし、新しいことに挑戦し、産みの苦しみを乗り越えて年間稼働を実現したことは大きな成果だと考えています。課題も多々残っていますが、特注品製造の効率化により在庫・管理コストの削減も見込めるため、今後の競争力に大きく寄与するものと考えています。瀬戸工場で構築した仕組みを既存の他工場に移植していくことも検討しています。

また、DXの全社展開に向けて、現場課題を起点としたDX人財育成を進めるために、公募型のDX研修をはじめました。研修への参加については、若手社員を中心にグループ全体から多くの応募がみられています。学習機会は整い、人財も育ちつつある中で、今後は学習成果を実践へ展開するよう進めていきます。

市場環境に応じた価格改定

2025年3月期の好業績には、部材・原材料費の上昇に対応した価格改定も大きく貢献しています。鉄

財務資本戦略・経営基盤改革

や銅などの価格上昇は市場で広く認識されていたため、顧客からの理解は得られやすい状況にあり、価格改定に対する大きな反対はなかったと認識しています。また、当社は一方的な価格改定を行ったわけではなく、半年以上前から周知し、理由も含めて丁寧にご説明して、お客様にご理解いただいたことも大きいと考えています。当社が業界のプライスリーダーである製品については、その責任を果たしつつ、市場環境に応じた適正な価格形成を実現していきます。今期10月の価格改定については、他社がプライスリーダーであり、当社はそれに追随するかたちの製品も含まれています。引き続き丁寧な説明を行い、代理店や商社の方々と良好な関係を維持してまいります。

EMS関連製品の販売動向

エネルギーマネジメントシステム(EMS)関連製品は、今後需要の拡大が期待されていますが、現時点は、市場転換期と認識しています。特に、前年度まで好調だった電源切替機能付き分電盤は、ほかの機器に同様の機能が搭載され始めた影響で需要が減少しました。太陽光発電関連の高圧受電設備や電気自動車用充電器シリーズの売上は増加したものの、その需要減少分を補いきれず、売上は減少しています。市場環境に左右

されやすいビジネスモデルを見直し、内部成長に向けた取り組みが急務だと考えています。

財務・人財戦略とグループ経営

2026中期経営計画における財務資本面についての基本的な考え方は、前中期経営計画で築き上げた基盤のもとで事業進化を加速させる3年間と位置付け、コア事業のさらなる強靱化と成長事業への挑戦を通じ、過去最高の売上高・営業利益の達成を目指していく、というものです。前中期経営計画では配当性向100%を2年間行いましたが、現在は50%とし、成長投資とのバランスをとる方針です。

資金計画や投資計画にも大きな変更はありませんが、資本コストの水準設定等については引き続き検討が必要であり、現在進めている成長投資の成果の可視化は今後の課題であると考えています。

人事施策としては、初任給の引き上げや既存社員への賞与調整などのベースアップを実施します。日東工業では、今期の大卒新入社員への初任給を30万円に引き上げました。人件費の固定費化というリスクは伴いますが、従業員への誠実な利益還元と、新卒採用市場における競争力強化の両立を目的としています。今後もグループ全体のベースアップを図り、持続可能な人財戦略を進めていきます。



ステークホルダーとの対話と働きがいの創出

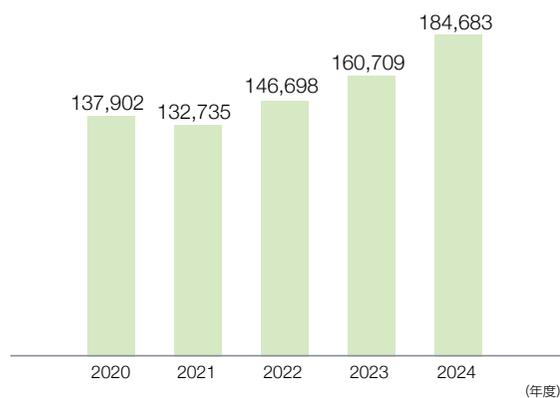
投資家との対話については、年2回の決算説明会に加え、クォーターごとに約20社の機関投資家とのWeb面談を実施しています。IR資料の充実と継続的な対話を通じて、信頼関係の構築に努めています。

従業員に対しては、社長がトップメッセージとして「働きがい改革」の実現を打ち出し、従業員一人ひとりが自らの仕事に誇りを持ち、社会貢献や企業業績に対する実感を持てるような環境づくりを推進しています。例えば従業員に好評なのは、従業員の家族を会社に招待するイベントです。家族に自分の職場を実際に見てもらい紹介できることが、従業員の仕事に対する誇りにつながるのではないかと考えています。また、離職者に対してはカムバック制度を導入するなど、柔軟な対応を行っています。今後も、従業員のモチベーションを高める制度・環境の整備を通じて、企業の持続的成長を目指していきます。

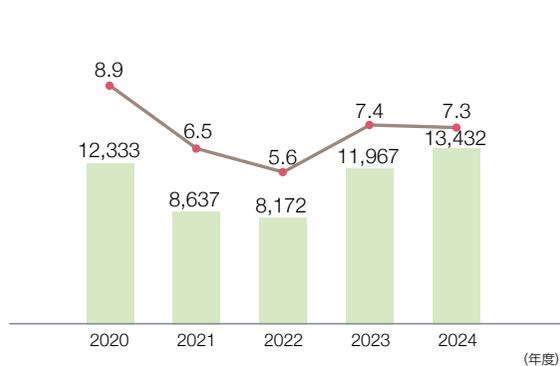
財務ハイライト



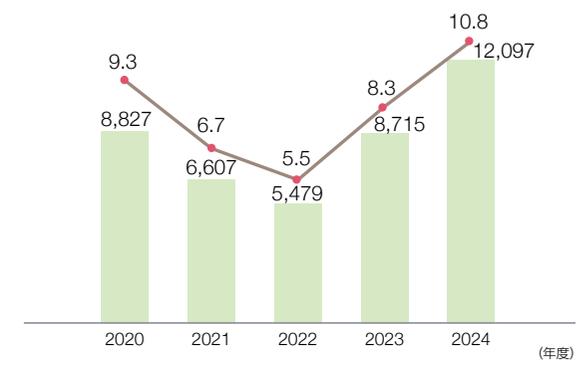
■ 売上高 (百万円)



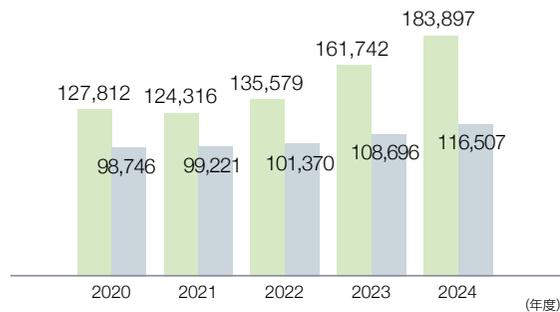
■ 営業利益 (百万円)
● 売上高営業利益率 (%)



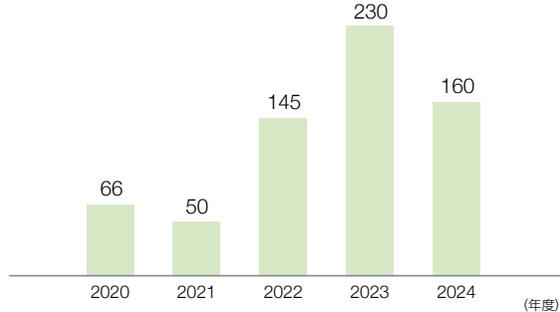
■ 親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)
● ROE (%)



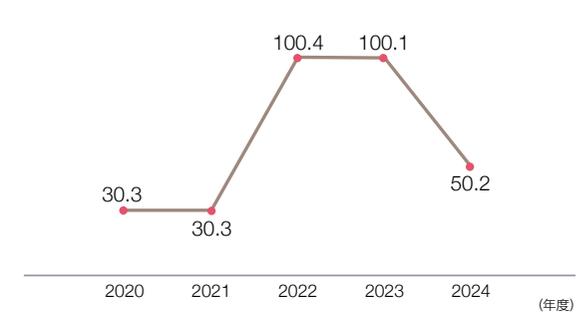
■ 総資産額 (百万円)
■ 純資産額 (百万円)



■ 1株当たり配当金 (円)



● 配当性向 (%)



グループ経営



グループシナジーの最大化で、 新たな価値の創造に挑戦します。

取締役

竹中 浩一

グループ経営の高度化

日東工業グループは持続的な成長と企業価値の向上を目指し、グループ経営の高度化を重要なテーマと位置づけています。

当社グループは、コア事業である配・分電盤において標準品から高圧・低圧の特注品や大型品まで幅広くラインアップするとともに、ブレーカやキャビネットといったコンポーネンツも手掛けています。さらに、施工・メンテナンス、CADソフトウェアの開発、電子部品の製造、商社・流通機能にまで事業領域を多角化したことで、幅広いソリューションサービスをお客様にお届けできることが大きな強みとなっています。

当社グループは、こうしたコア事業の強化と事業の多角化をさらに推進するため、グループ間のコミュニケーションを強化しています。当社グループは、グループミッション・ビジョンのもと、各社それぞれの戦略・戦術を展開・運営しており、その上で、グループ間での重層的なコミュニケーションを深めることで、グループシナジーの創出を図っています。

経営の高度化において、日東工業をはじめとするグループ各社のトップが集まる会議では、直近の経営状況を共有しており、日東工業から各社に取締役を派遣することで、各社の経営に関する議論をより活発に行ってい

ます。また、日東工業の経営企画部門の担当者がグループ各社の重要会議に出席するなど緊密な情報交換を行うことで、グループの経営資源の最適化と機動的な連携による経営を伴走支援しています。経営企画部門以外の各部門でも人財交流や情報交換を活発化し、技術力の向上、販売・サービスの高度化、グループ連携による戦略プロジェクトなどを推進しています。例えば、DX部門ではグループ内のITインフラの統一を進めることで、セキュリティ強化と運用効率化を両立させ、日東工業グループ全体で安定したIT基盤の活用を実現しました。

また、お客様や取引先とのコミュニケーションも重要と考えています。当社は、もともと開閉器やブレーカなどのコンポーネンツメーカーでしたから、完成品では競合するメーカーにもコンポーネンツを供給しているケースが数多くあります。つまり、配・分電盤では競合メーカーであっても当社グループのお客様という側面があり、そうしたお客様から支援要請があれば積極的にサポートしてきました。このような取り組みは単に当社グループのビジネス拡大にとどまらず、業界全体の課題解決への貢献にも繋がります。その結果、当社グループの業界における企業価値向上にも大きく寄与していきます。今後もお客様や取引先とのコミュニケーションを一層密にして、当社グループ全体が提供する価値の最大化へとつなげていきます。

グループ経営

グループシナジーで新事業を創出

当社グループは、グループ各社がそれぞれの専門性を最大限に発揮しつつ、グループ全体としてのシナジーを創出し、新たな価値創造を目指しています。現在特に注力しているのは、地球環境の保全につながる省電力や再生可能エネルギーに関連するビジネスです。私たちはすでに、オフィスビルや工場、店舗などの省電力化を図るEMS(エネルギーマネジメントシステム)をはじめ、電気自動車用充電器シリーズ、サファ Link-ONE-(産業用太陽光自家消費蓄電池システム)などによる新事業を展開しています。2023年には、EMSに関するコンサルティングから設計、施工、メンテナンスに至るソリューションを提供するEMソリューションズを合併で設立しました。同社はEMSにとどまらず、当社グループの新たな環境関連のソリューションビジネスにおいて大きな役割を果たしていきます。例えば、「コインパーキングにソーラー発電を導入したい」というお客様に対して、EV充電システム、太陽光発電の接続箱、自動切替盤などの設計・施工をワンストップで提供することができます。

今後も当社グループは、グループ力を結集するとともに社外の有力な専門企業ともパートナーシップを結ぶことで、電動化社会、あるいは情報社会のライフラインと

して重要性が高まる電気・情報インフラの強靱化などに貢献する新事業を積極的に開拓していきます。さらに、財務体質の強化、生産性や品質の向上、研究開発の強化、DXへの対応などにもグループ全体で取り組み、持続的な成長と企業価値向上を目指します。

グループ一体でサステナブルな社会に貢献

当社グループは、サステナビリティ委員会の主導のもと、グループ全体で特に環境活動を積極的に推進しています。温室効果ガスの排出削減では各社の削減状況を共有し、優れた取り組み事例をグループ全体に横展開することで削減効果の最大化を図っています。また、当社では古いユニフォームをエコバッグや軍手などにリサイクルして地元自治体に寄付するといった「サーキュラーエコノミープロジェクト」などの循環型経済の実現に貢献する社会貢献活動にも取り組んでいます。環境に対する取り組みは地域全体の課題であると認識しており、地域社会との連携を重視した上で、社会的価値の創出を強く意識して事業活動を推進しています。

また、持続的なグループ経営を推進するうえで不可欠なのが人財です。グループ間の交流を通じて多様な視点を持つ人財の育成に注力するとともに、業務改革や新事業開拓に欠かせないDX人財の育成、グローバル展開を担う人財の育成にも幅広く挑戦し、グループ全体の成



長を支える人財基盤の強化を図っています。

そのためにも、従業員一人ひとりが互いに人権を尊重し、いきいきと活躍できる場を整えることが不可欠だと認識しています。多様な人財がそれぞれの能力を発揮して価値創造に貢献できる組織をグループ一体となって目指します。

当社グループは、すべてのステークホルダーの皆様の期待に応え、今後も経済的価値の追求と社会的価値の創出を両立させ、持続可能な社会の実現に貢献していきます。