



ADVANCE

統合レポート **2025**

2024年3月期

経営理念

三つのコアを追求し、当社の企業活動を永続させることで、
地球の未来、社会の発展、全てのステークホルダーの幸福実現に貢献する



近年、サステナビリティやESG (Environment・Society・Governance) などが企業としても取り組むべきこととして常識化してきました。当社は、これを単なる社会要請の変化と捉えるのではなく、それらを実現するためには当社に何が出来るのか、当社の持つ固有の価値をどう活かして、どう実行していけば当社の成長や発展、ひいては社会の永続に資するかを考えました。当社は創業以来“ばね”を通じて人々の生活の向上に貢献してきましたが、どのような価値観、行動原理でそれらを成し遂げてきたかを振り返り、また、その中から変わりゆく世の中でも大切にしていけるべきものが何であるかを議論しました。当社はそれを「Global」「Change」「Innovation」の3つであると定め経営理念としました。

編集方針

発行の意図

アドバネクスでは2017年より、自社の企業価値向上に向けた取り組みを、財務情報と非財務情報の観点から「統合レポート」としてまとめ、発行することとしました。

アドバネクスでは、経営戦略や業績、CSR方針、コーポレート・ガバナンス、環境保全への取り組みなどを積極的に開示することで、ステークホルダーの皆様にご理解いただくことが大切であると考え、そのためにも本レポートを重要なコミュニケーションツールとして位置付けています。

報告対象範囲

株式会社アドバネクスならびに国内外のグループ企業を対象としています。一部データ等は株式会社アドバネクス単体のものもあります。

報告対象期間

原則として2023年度(2023年4月から2024年3月)の報告ですが、一部、対象期間外の情報も含まれます。

将来の見通しに関する注意事項

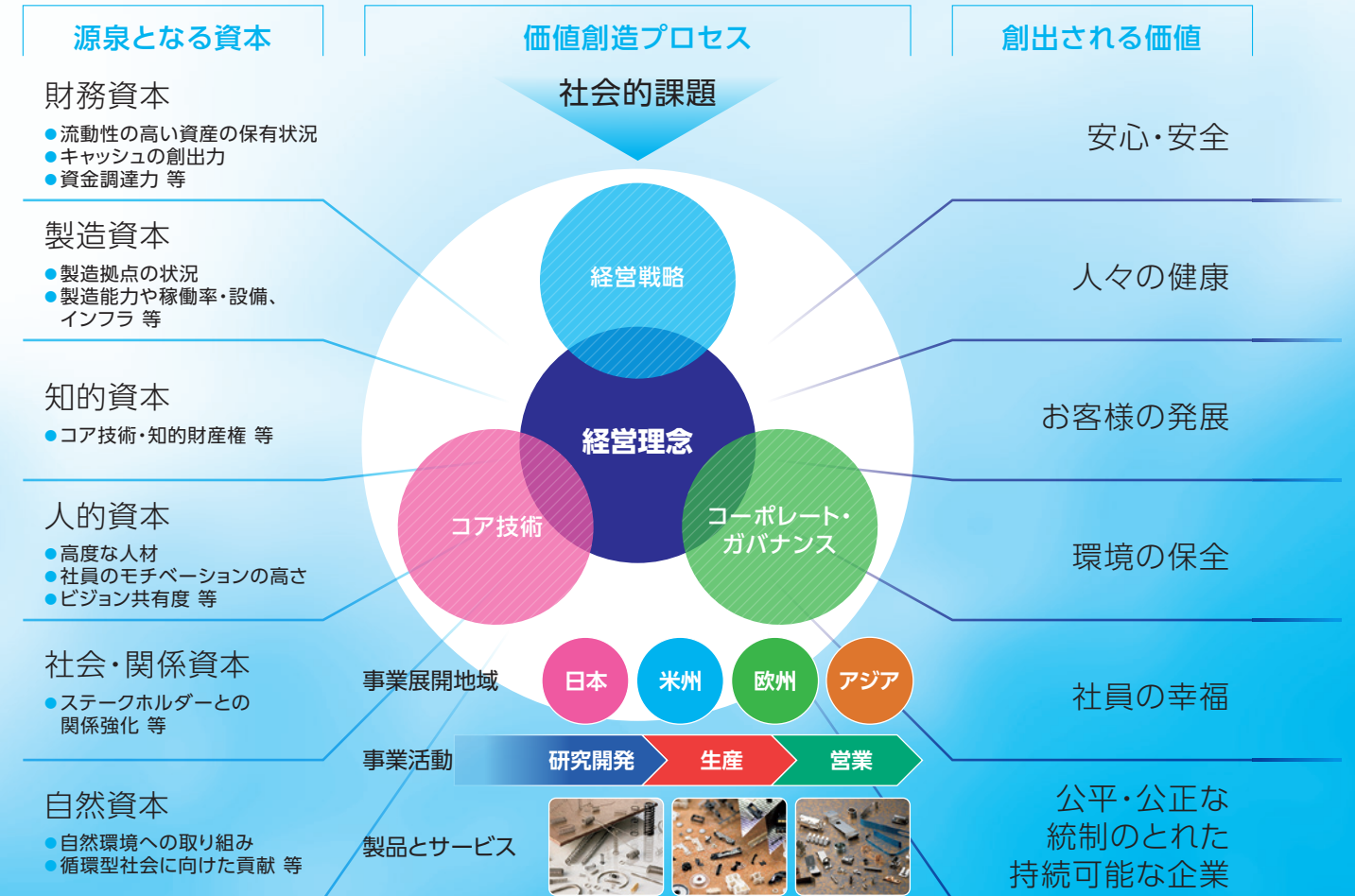
本レポートに掲載されている情報のうち、計画、見通し、戦略等は将来の業績に関する予想値であり、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は様々な要因により、予想値とは大きく異なる結果になることがあります。

参考にしたガイドライン等

・ISO26000 (組織と社会的責任に関する国際的ガイダンス)
・IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」

アドバネクスの価値創造ストーリー

金属の機能や特性を活かし、複雑形状および高機能部品を低コストで供給するコア技術と、お客様の課題解決に向けた提案力および開発力の高さが価値創造の源泉となっています。当社ならではの「匠の技」や同じ品質のものをグローバルに提供できる生産体制により優位性を高めてきました。これからも当社ならではの新たな価値の提案のほか、持続的な成長を目指すとともに、利益率やROEの向上を図ります。加えて、当社にしかできないコア技術を活かした事業を通じて、安心・安全でより豊かな社会の実現に向けて貢献していきます。



CONTENTS

02	特集	02	20	成長を支える基盤	20
	数字で見るアドバネクス	02		人的資本・人事制度	20
	アドバネクスが目指す社会	03		コーポレート・ガバナンス	24
	CEOメッセージ	04		役員紹介・社外取締役からのメッセージ	24
06	製品と戦略	06		コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス、内部統制	25
	主要製品の紹介	06	26	財務情報	26
	自動車市場	08		財務・非財務ハイライト	26
	医療市場	09		連結財務諸表	28
	航空機市場	10	26	財務情報	28
	OA・家電市場	11	30	企業情報	30
	中期経営計画の概要	12		グローバルネットワーク	30
14	ステークホルダーとのかかわり	14		株式の状況	32
	CSR方針とステークホルダーに対する姿勢	14		会社概要	33
	「持続可能な開発目標(SDGs)」への取り組み	15			
	カーボンニュートラルに向けた取り組み	16			
	環境への取り組み／お客様とのかかわり	18			
	お取引先とのかかわり／株主・投資家とのかかわり	19			

数字で見るアドバネクス

設立
1946年

季節や気温が変わっても目盛りが変わらない秤(はかり)ばねが当社の社会貢献の始まりでした。

グローバル展開
11か国
(連結子会社)

製造拠点の進出国数は、ばねメーカーの中で最も多いです。

連結売上高
265億円

2/3以上を海外売上が占めるなどマーケットの軸足を成長市場に置いています。

売上成長率
5割増
(2017/3期比)

コロナ禍もありましたが積極的な投資により売上は右肩上がり続けています。

世界従業員数
1,920人

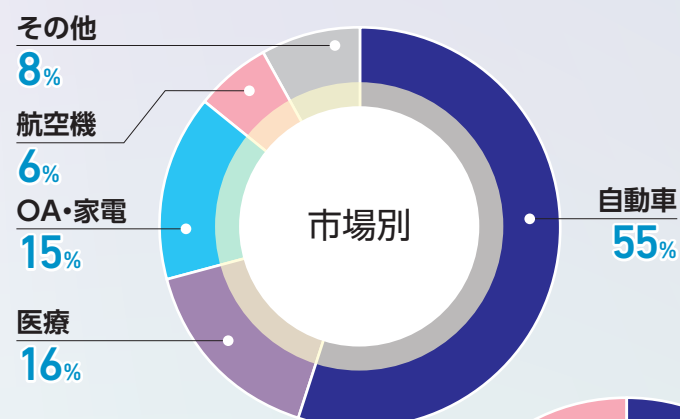
売上は5割増(2017/3期比)の一方、生産性の向上により従業員数は増やしていません。

EBITDA(稼ぐ力)
19.6億円

“稼ぐ力”の指標とされるEBITDA*は高水準です。

*営業利益+減価償却費

売上高構成比率



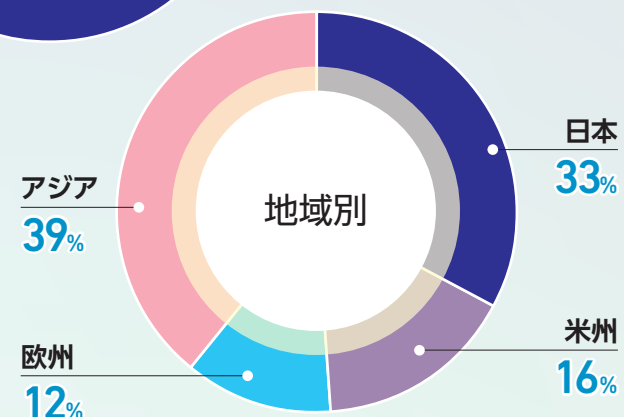
自動車
次世代自動車の4つの変革であるCASE向け新製品のオファーが増加。

医療
ドライパウダー吸入器向けばねで成長してきたところに、オートインジェクターが加わる。

OA・家電
中国からベトナム・タイ・日本への顧客生産拠点の移管により生じた需要を取り込む。

航空機
看板商品コイルスレッドの大半は航空機向け。旅客機1機当たり10万~30万個が使用され今後も拡大。

世界中で技術、顧客を共有



拠点数	
日本	10
米州	3
欧州	3
アジア	16

*数字はすべて2024年3月期基準

アドバネクスが目指す社会



自動車・航空機

自動車と航空機の軽量化、低燃費化、安全性向上に向けた製品を開発・供給しています。



医薬品

特に先進的な医薬品を簡便に服薬するためのばねを開発・提供しています。



インフラ

ボルト・ナットのゆるみ止や、耐震向けに多種多様な製品を開発・供給しています。

ばね

ばねや精密金属加工を起点に社会全体の持続と発展に貢献します。



安心・安全

当社の製品を通じてモビリティやインフラ・住設における安心・安全の向上を実現します。



環境(CO₂削減)

CO₂排出量は生産工程において発生する分だけでなく、当社製品を通じモビリティの軽量化・低燃費化に貢献することでも削減します。



人々の健康、クオリティ・オブ・ライフ

服薬の簡便性向上等で人々の健康促進・回復率向上に貢献します(医師の服薬指示を履行しやすくする)。

CEO Message

多様化する社会のニーズに応えるために アドバネクスは躍進していきます。

CEO、代表取締役会長兼社長

朝田英太郎

“ばね”は有史以前から我々の生活の役に 立ってきました

人類は有史以前から“ばね”を利用してきました。獲物を捕まえるために木の枝を強くしなわせた罠仕掛けは人類最古の“ばね”であり、10万年以上前から使われていました。また、弓も“ばね”の原理を利用したものでこれも数万年前から存在しています。中世には錠前やゼンマイなどが発明され、産業革命以降も主要な機械要素としてエンジンや時計など生活の向上に寄与するものから銃などの武器まで、いろいろな分野で利用されてきました。

高度経済成長期

日本は戦後の高度経済成長期以降、自動車、精密機器、家電などの分野において世界をリードしてきました。緻密なメカ機構を有する時計やカメラなどの精密機器製品に多くの“ばね”が使用されたことから、それらの産業を支える縁の下の力持ちとして“ばね”の需要は拡大し、ばねメーカーも増加していきました。なお、数百社・数千社あると言われていたばねメーカーの中で早くからグローバル展開や株式上場による業容拡大を果たしたのが当社、アドバネクスです。

デジタル化の波

一方、“ばね”やギア、カム、シャフトなどメカの塊だった時計、カメラ、音響機器、家電などはデジタル化により機構部品がICなどに置き換わりメカの要素は減少していきました。皆様においても身の回りの製品がレバー

やダイヤルからタッチパネルやボタンになりガチャガチャとしたメカの要素が減ったような印象をお持ちかと存じます。当社は一時期フロッピーディスク、ビデオテープ、カセットテープのばね機構部品で世界シェアの過半を握っていた時代もありました。一方、今ではそれらは記録媒体を必要としないクラウドに置き換わり、また、それらを再生するディスクドライブ・カセットデッキ・ビデオデッキでさえもスマートフォンやネットTVになりましたので、家電やエレクトロニクスの分野では機構部品、ひいては“ばね”の需要は減少しました。従って皆様方の多くは、“ばね”は斜陽産業であり衰退していくものかと思いかと推察します。

常に生き続ける“ばね”

しかし、有史以前から人類とともに発展してきた“ばね”はデジタル化が進んでいる今の世の中においても決してその存在感を弱めていません。「安心・安全」「サステナビリティ・環境」「クオリティ・オブ・ライフ・医療」「モノからコトへ」など新たなニーズに活躍の場を与えられ、むしろ“ばね”市場や当社の業容は拡大しています。生活がますます便利になり、社会は複雑化し、多様性も求められる今の世の中において“ばね”はその存在感を高めているのです。私は半世紀以上も“ばね”業界と共に生きてきました。私はその間、色々な製品やニーズが生まれ隆盛を迎えては廃れ消滅していったことを何度も繰り返して見てきましたが、変わりゆく世界で“ばね”の要素はずっとその中で生き続けており、人知れず発展・進化してきました。

困難を克服した当社はこれから黄金期を迎える

今まさに当社が得意とする精密ばねは黄金期を迎えようとしています。どの業界、どの企業も時代の大きな変化に晒されその試練を乗り越えることに成功した企業のみが持続的な成長を果たせるのです。いわゆる二極化現象が我々の業界でも世界的な規模で起こることになり寡占化が進展します。早くからグローバル展開に着手した当社は、一時それが原因で停滞を余儀なくされましたが、その躓きを克服し更生しつつあり、そして教訓として活かし、今ではそれが大きな可能性になってきているのを実感しています。

社員は皆、大切にしてい

それでも当社はまだまだ対処していかなければならない課題を抱えています。少子高齢化などにより人材確保が難しくなっていることは大きな問題の一つです。例えば、以前の新卒採用は何割かが途中で退職することを前提に多めに採用し、辞めずに残った社員だけを戦力として育てていくという考え方でした。今ではそうした考え方を改めて人事制度を刷新しました。一言でいえば「社員一人ひとりが自分の個性を大事にしながら輝ける会社」を目指す制度です。新卒採用や中途採用に関わらず、入社してくれた社員の一人ひとりを大切にし、教育や訓練を施すことで全員を必要不可欠な人材として育てていきます。

DX(デジタルトランスフォーメーション)

一方、人手に頼らずに生産性などのパフォーマンスを向上させるべく自動化の推進やDXも同時に進めています。先般、IT業界からスペシャリストをリクルートし、DX専門の部署を立ち上げました。急激な変化をもたらす取り組みなので当初は軋轢もありましたが、私が直接この取り組みをサポートしたこともあり改革に向け手応えを感じています。このDXの流れは日本を含む世界11か国にある20か所の生産拠点と12か所のオフィスにも展開していきます。

統合レポートの役割

本レポートでは、ますます発展する人類社会に、当社の“ばね”がどのように役に立っているのか、どのような存在感を放ち、どのように成長していくのか、またその将来的な可能性をSDGsなどのサステナビリティの取り組みも含めて、ステークホルダーの皆様にご紹介させていただければと思います。

CEO、代表取締役会長兼社長
朝田英太郎

主要製品の紹介

高い技術に支えられた安心の アドバネクスの製品群

アドバネクスでは創業以来、精密ばねの専門会社として創意工夫を重ね、独自の技術力と開発力で画期的な製品を開発してきました。質が高く、安心して使っていただけるワイヤースプリング、フラットスプリング、省スペースを実現しつつ信頼性も高いインサート成形、ねじ山を補強する画期的なタンダレス・インサートなど、技術力と独創的なアイデアを結集したアドバネクスの製品の数々を紹介します。アドバネクスでは、お客様のニーズに合わせ、設計段階からサポートし、アイデア&ソリューションを提案します。

自動車分野

近年の自動車の軽量化・電子化の流れにより当社製品のニーズが高まっています。



インサートカラー



深絞り加工



インサートモールド



押しばね



トーションばね



板ばね

医療分野

人命に直接、関わる医療分野は極めて高い品質が求められます。



線ばね(押しばね)



線ばね(押し+ねじり)



インサートモールド

OA機器分野

コピー機などのOA機器には多くの機構部品があり、当社製品も広く使われています。



インサートモールド



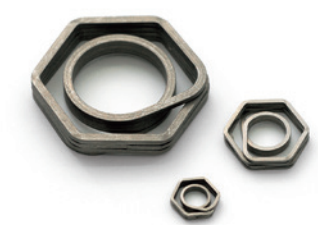
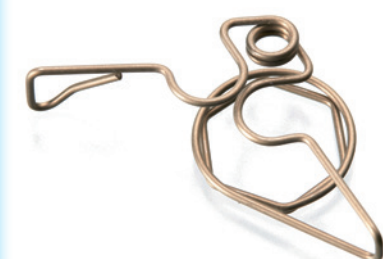
トーションばね



フォーミング

規格製品

当社オリジナルの規格製品は、近年、特にインフラや航空機向けでニーズが拡大しています。

タンダレス・インサート
ねじ穴補強製品ロックワッ
ボルト・ナット緩み、脱落防止スプリングインスタントロック
天井の耐震補強製品



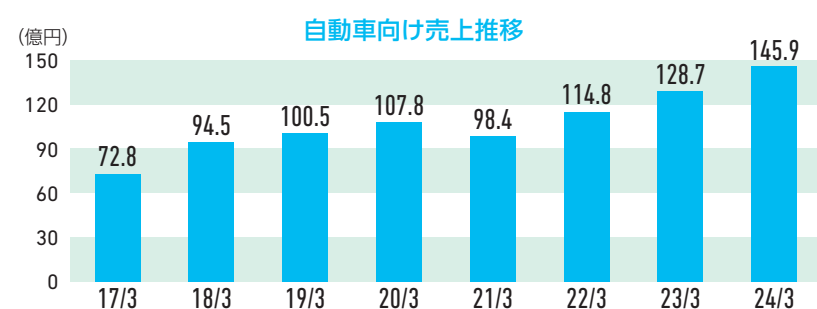
当社は20年前に自動車市場注力の方針を掲げてから同市場向け売上は数億円から150億円にまで拡大しました。元々、OAや家電が中心でエレクトロニクスを得意としていた当社が、電子化のトレンドが進む自動車のニーズとマッチしたこと、ライフサイクルの早い家電市場で鍛えられたスピード感覚を評価されたことが成功の要因でした。また、お客様の悩み事を

お聞きし、お互いwin-winになるように設計変更などの様々な提案をすることも評判を得ています。昨今、CASEに関連する新製品の引き合いを多く頂いているので、引き続き当社の強みを発揮しつつ、また、それをグローバルに横展開することで付加価値の最大化を図っていきます。

市場状況

EV化についてはメーカーやエリア別に進展状況が異なっています。中国では中国系EVメーカーの台頭で日系がシェアを落とすなど苦戦していますが、日本・欧州・北米はまだまだハイブリッド(HEV)が人気でありエンドユーザーである日系メーカーは好調を維持し

ています。一方、長期的にはEV化の流れは止まらなと見ており、加えてセンサー系など自動運転に関連するデバイスも増える見通しなので、それらの製品を積極的に取り込んでいます。



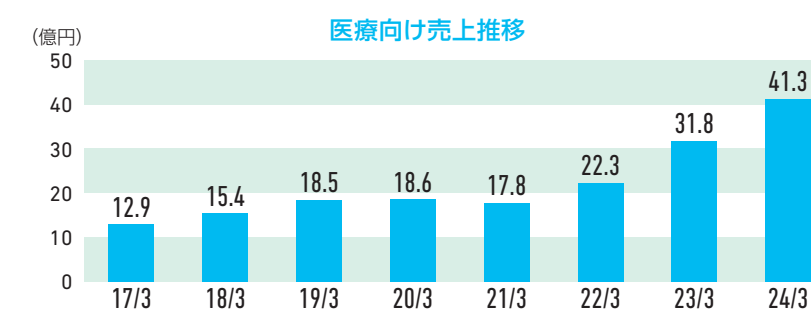
医療ビジネスのメインアプリケーションである使い捨てドライパウダー吸入器向けばねの生産は90年代後半にイギリス子会社で始まりました。大手製薬メーカーからの難しい要求を実現し、受注したことが拡大の契機となりました。医療向けは他の市場向けと比べ収益性が高く、ライフサイクル(1モデル20年以上)も長いなど有利な一方、受注ハードルは非常に高いです。まず試作品は無償対応であったり、オファーから量産まで5~10年と時間がかかったり、新薬の認証失敗などエンドユーザー側の問題で十中八九は途中でプロジェクト終了となったりします。さらに医薬品向けで採用される

には厳しい認証試験や監査にパスしなければならず、そのための対応力や知見・知識・経験も求められます。一方、短期間で売上に寄与するケースもあります。当社は世界11か国20生産拠点を持っておりメガファーマ同様グローバルに展開しています。顧客は地産地消やBCP*の必要性から例えばイギリス子会社で立ち上げたものと同じばねをアメリカやチェコ工場からそれぞれの顧客工場に供給することを求めます。この場合、試作検証期間やプロジェクト中断リスクもなく速やかに量産開始されますので、このスキームが近年の売上急拡大の要因の一つとなっています。

市場状況

ドライパウダー吸入器やオートインジェクターは①通院せず自分で投薬できること、②肺や血管に直接投与することで高い効果を得られること、③全身に作用する経口薬に比べ副作用のリスクが少ないこと、④毎日、朝晩服薬する経口薬に対し週1回で済む、など継

続が簡単なことから近年市場は急拡大しています。これらは比較的、新しい製品・アプリケーションであり、近年優位性や有効性が認知され始めているので今後も長く右肩上がりの成長が続くと見られています。



*事業継続計画。天災などで供給不能となった場合でも、他拠点などで生産することにより供給を継続する計画や体制



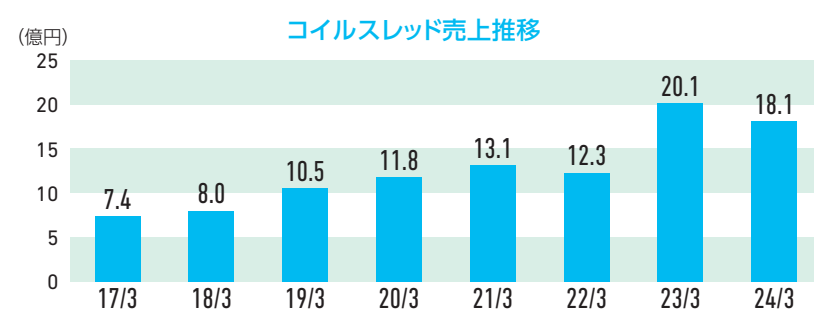
ボルト締めの前にねじ穴にこのコイルスレッドを挿入することで壊れやすいねじ山が補強されます。また、振動によるゆりみを防止する効果もあります。ねじ穴を補強するインサートコイルは一般的に広く使用されている商品ですが、当社のコイルスレッドは特に航空機や半導体製造装置などハイテクなものに使用されています。当社はコイルスレッドやツール・工具に厳しい品質基準を設け、実際に現場から扱いやすいとの評価を受けており、それがブランド価値になっています。コイルスレッドは、ねじやボルト・ナット同様、工業規格に沿って作られた規格品です。自動車

や医療向けばねなどのカスタム品は顧客に直接納入しますが、一般消費者がねじやボルトを直接メーカーから購入しないのと同様に、規格品は販社やディストリビューターを介して販売します。よって、どのエリアの、どのディストリビューターと取引するかが重要な戦略となります。当社のコイルスレッドは北米の航空機メーカーと日本の半導体製造装置メーカーには供給されていますが欧州やアジアでは販路の開拓がまだ不十分です。よって、それらの地域で有力なディストリビューターと有利な条件で取引することが売上拡大のカギです。

市場状況

新興国の中所得層人口とLCC (Low Cost Carrier、格安航空会社) の増加による海外渡航需要拡大を背景に航空機が増えています。また、航空機の増加と安全性向上に向けた保守ルール厳格化により修理・点検するMRO (Maintenance Repair Overhaul)

ビジネスが活況を呈しており、それら向けの需要も同様に増えています。長く安定的に成長する市場なので、航空機向け売上は長期にわたり右肩上がり推移していくと見ています。



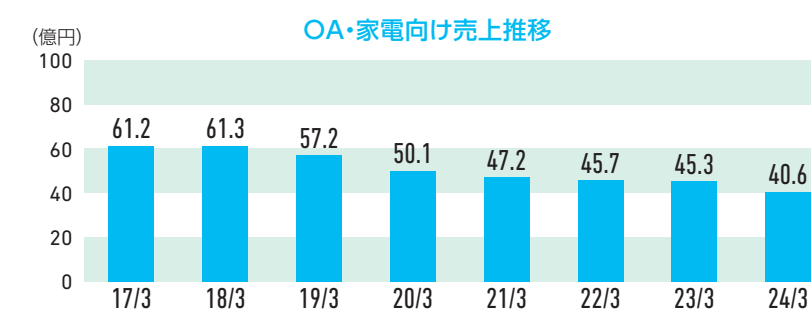
OA顧客の海外進出に追随し、顧客拠点の近隣に工場を開設するロケーション戦略を展開したことで、一時期OA向け売上は過半を占めていました。一方、複合機やプリンターの構造変化により1台当たりのばねの点数が減少したことと、難易度の高くないばねが現地ローカルメーカーとの競争に晒されたことから売上減少傾向が続いていました。ところが近年、中国での

リスク回避のために顧客の生産拠点がベトナム・タイ・日本に移管されるケースが増えていましたが、それだけでしっかりと受注を取り込んだことから売上は増加に転じています。家電や電子デバイス系向けの売上は全体的には減少傾向ですが、エアコンは新興国や欧州を中心に需要が拡大していることから注力しています。

市場状況

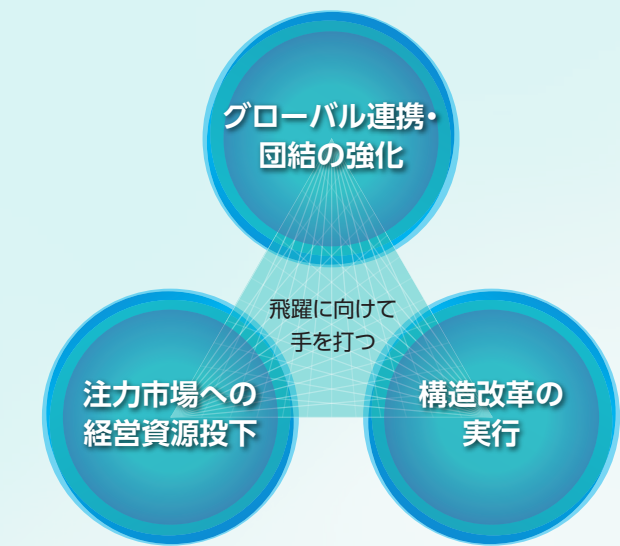
OA全体の市場はデジタルソリューションサービスの拡充等で安定的に推移している一方、複合機やプリンターなどのハードウェアが減少傾向であることに加え、構造上ばねなどの機構部分が少なくなったことから、当社が関連する部分では縮小傾向にあります。エアコンは新興国の中所得層拡大と地球温暖化の

影響でマーケットは拡大しています。例えばタイではエアコン市場が年率20%で成長しており、それでも世帯普及率はまだまだ低いことから今後も継続すると見られています。また、地球温暖化により夏の暑さが厳しくなった欧州でも需要が拡大しています。



中期経営計画の概要

当社は2025年3月期から2027年3月期までの中期経営計画を策定し公表しました。中期経営計画のテーマは「グローバル連携・団結の強化」「注力市場への経営資源投下」「構造改革の実行」の3点です。



	2027年3月期
売上高	29,000百万円
医療売上	6,000百万円
コイルスレッド売上	3,000百万円
営業利益	1,500百万円
有利子負債	9,000百万円以下
自己資本比率	30%以上
ROE	7.0%以上
配当(1株当たり)	50円

グローバル連携・団結の強化

当社は世界11か国、20か所の工場、その他12の拠点を有するグローバル企業です。一方、海外へのガバナンスが強くなかったり、海外拠点間の連携が不得意であったりなど、十分にそのアドバンテージを活用できていませんでした。当社は2024年3月期までに複雑化していた資本関係を本社直轄に整理したり、本社からリージョナル責任者および駐在役員を派遣するなど、海外子会社のガバナンス強化に努めてきました。よう

やくガバナンス問題が解消されてきたことから、2025年3月期からはそれをもう一步推し進め、海外子会社それぞれが有機的に連携し、グローバル企業であることのアドバンテージを十二分に発揮できるようにしていきます。その一環として、まずは医療ビジネスプロジェクトやコイルスレッドビジネスプロジェクトなど横軸のチーム活動を活性化させていきます。

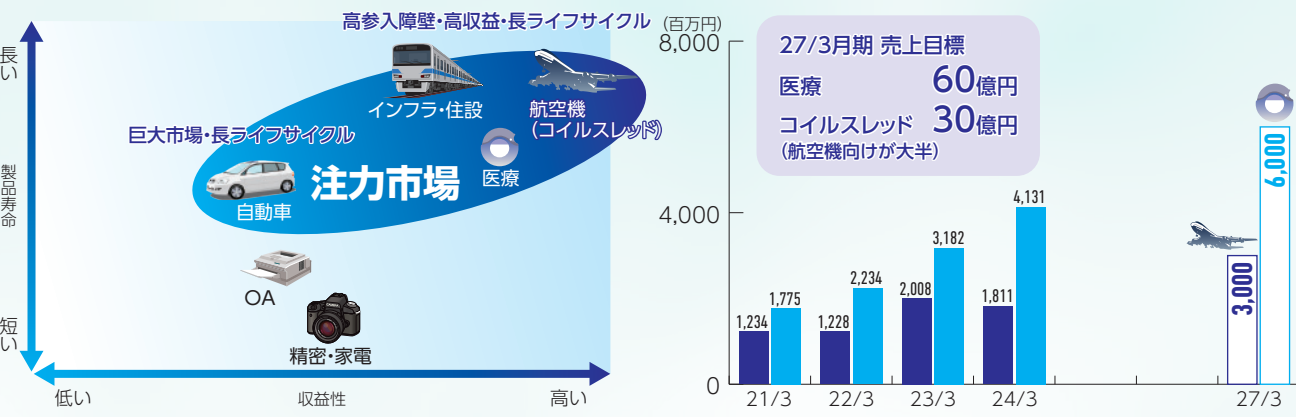
注力市場への経営資源投下

特に医療市場と航空機市場に注力し、2027年3月期はそれぞれ売上60億円、30億円を目指します。かつて当社の主要市場はOA機器、家電、携帯電話などでした。それらの市場向けは量産立上げから終了まで半年

から2年程度と短く、また、ボラティリティや他の製品に取って代わられるなどアプリケーションそのものが消滅(ガラケー、フロッピーディスクなど)するリスクも高いことから、当社事業は浮沈を繰り返してきました。医療市

場や航空機市場はそれらとは反対に量産立上げから終了まで何十年も継続するなどライフサイクルが長く、市場そのものが他のものに取って代わられるリスクが低

いです。また、参入障壁が高いゆえに強豪との競争が激しくなく収益を確保しやすいことも特徴です。



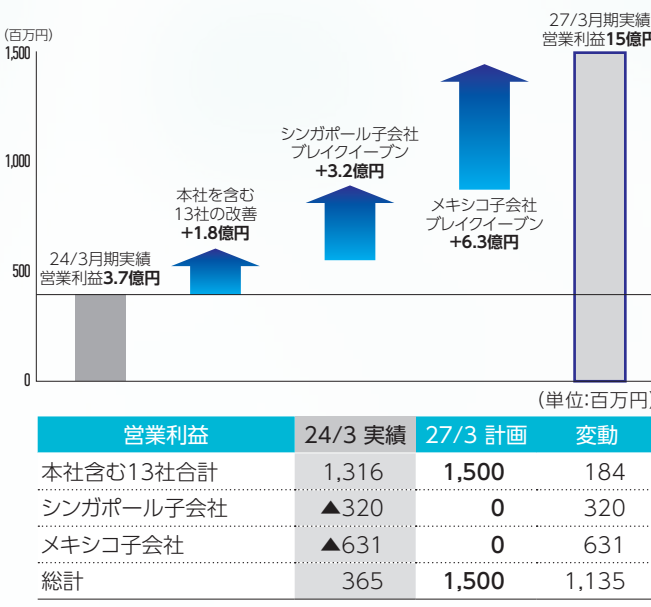
構造改革の実行

2027年3月期までにメキシコとシンガポール子会社の黒字化を目指します。

メキシコ子会社は2018年の設立以来、問題を解消できず赤字経営が続いています。元々は本格稼働に伴い黒字化する計画でしたがコロナにより改善に着手できなかったこともあり大幅に遅れていました。これを取り戻すため、2024年夏から技術者を中心に多くの支援を派遣し、強力的に改善を進めています。2024年3月期はメキシコ子会社だけで6.3億円の営業赤字を計上しておりましたので、この赤字を解消するだけで連結決算において大きなプラス効果をもたらします。

シンガポール子会社は2025年中に生産機能を停止し工場棟を売却する予定です。以降は営業・技術センターとして、主にコイルスレッドの拡販拠点および東南アジア拠点の技術センターとして機能させます。シンガポール子会社が抱えていた3.2億円の赤字原因の

大部分は解消されるので、2027年3月期に向けて支援センターとしての機能を充実させると同時に収益貢献も目指します。



これら3つのテーマを完遂することで、上述の定量目標達成を目指します。2027年3月期までの中期経営計画は「飛躍に向けて手を打つ」という位置付けであり、あくまでも準備期間に当たります。本格的な飛躍は2028年3月期以降に果たしたいと考えていますので、ご期待ください。

CSR方針とステークホルダーに対する姿勢

当社は「CSR方針」と「ステークホルダーに対する姿勢」を策定しています。
これらの方針を軸に、CSR活動を推進していきます。

CSR方針

1. 事業を通じた社会への貢献

- より良い社会のため、ノウハウ・技術を提供し、新しい価値を生み出します。
- 環境保全や安全性の向上、ならびに文化の創造に寄与する製品を提供し、持続可能な社会の実現に貢献します。
- 誰からも必要とされる企業を目指します。

2. 信頼される企業の持続

- 株主・投資家から信頼される持続的成長企業を目指します。
- 社会から信頼されるガバナンス、コンプライアンス体制が構築された企業を目指します。
- 地域から信頼される愛すべき企業を目指します。

3. コアバリューの実践

- 社員一人ひとりが明るく生き生きと活躍できる企業を目指します。

お客様に対する姿勢

- 安心と信頼を生む品質保証を徹底します。
- 最適なソリューション(解決策)を提案し、お客様の課題解決に取り組みます。
- 模倣ではない、アドバンクスならではの(ユニークな)製品づくりを目指します。
- 「美しい作品の追求」を推進します。

お取引先に対する姿勢

- 購買管理規定に基づいた公正・健全な取引をおこないます。
- 社会通念を逸脱した贈与・接待は受けません。また、職位や権限を利用した不当な便宜なども受けません。
- お取引先との強固なパートナーシップを構築し、ともに社会的責任を果たしていきます。
- 人権侵害に加担するサプライチェーンを経由して供給される原料は使用しません。
- 反社会的勢力とは関わりを持たず、それらの活動を助長する行為はおこないません。

地球環境に対する姿勢

- 「環境基本方針」の下に、地球環境の維持保全に努めます。
- 廃棄物・汚染物質の最小化、適切な処理を図ります。
- 環境に配慮した製品づくりを提案し、推進します。
- 環境対応関連製品の開発・展開など、事業を通じて環境負荷低減に貢献します。

社員に対する姿勢

個性に合った働き方ができる企業となるために

- 性別・国籍・障がいの有無などの理由による差別をしません。
- 世界各国の伝統・文化の理解に努め、互いの違い・個性を認め、尊重します。
- 強制労働・児童労働・人身取引・搾取などの行為に一切加担しません。

一人ひとりが明るく生き生きと活躍できる企業となるために

- すべての社員が公平に活躍できる機会を提供します。
- 技能向上、知識習得の機会を提供します。
- 安全で衛生的な職場環境づくりに努めます。
- 社会の一員としての自覚を持ち、法律を遵守します。

株主・投資家に対する姿勢

- 公平かつ適時に情報を開示し、透明性の高い企業経営をおこないます。
- 安定した配当を基本とし、総合的に株主還元の実現を図ります。
- IR活動を通して、企業活動を正しく理解いただけるように努めます。

地域社会に対する姿勢

- 企業市民としての自覚を持ち、主体的に社会貢献活動をおこないます。
- 地域社会の問題に関心を持ち、支援します。
- 災害発生時においては、支援活動を積極的におこないます。

ステークホルダーに対する姿勢

「持続可能な開発目標(SDGs)」への取り組み

2027年
SDGs関連事業の割合 Total 40% 以上

目指します



すべての人に健康と福祉を

GOOD HEALTH AND WELL-BEING

2027年 SDGs関連売上 20% 以上

- 人々の苦痛を和らげることでクオリティ・オブ・ライフ向上に貢献
- 年間数十万人の命を救う
- グローバルサプライチェーン体制により世界中に医療向けばねを供給

当社の“ばね”が組み込まれたディスポーザブル医薬品キットは、喘息の症状を和らげたり自宅で簡便にインスリンを注入できたりとクオリティ・オブ・ライフ向上に貢

献しています。また、グローバルに展開していることから顧客の近隣で生産・納入する利便性と、マルチリソースによる供給リスクヘッジの両方を提供しています。



エネルギーをみんなに、そしてクリーンに

AFFORDABLE AND CLEAN ENERGY

気候変動に具体的な対策を

CLIMATE ACTION

2027年 SDGs関連売上 10% 以上



- EVの普及に貢献
- 車両軽量化に寄与し、消費エネルギー削減に貢献
- 風力発電や太陽光発電向けに、ボルトの緩み止め製品を供給

EVのパワートレイン向けにバスバーなどの部品を供給するほか、軽量軟質材のねじ穴を補強するインサートカラーやコイルスレッドで自動車や航空機の軽量化に貢献しています。また、クリーンエネルギー設備のボルトナットゆるみ止めにロックワンなどが採用されています。



ロックワン



インサートカラー



住み続けられるまちづくりを

SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES

2027年 SDGs関連売上 10% 以上

- 自動車の運転補助と将来的な自動運転システムへの寄与
- 航空や鉄道の安全に貢献
- 地震や災害への対策に貢献

当社は自動車の測距センサーなどの部品を供給しており、将来的には自動運転システム向けにも寄与する見通しです。コイルスレッドやロックワンは航空機や線路、建物の維持保全に役立っています。



タンGRES-インサート



インスタントロック

カーボンニュートラルに向けた取り組み

当社はカーボンニュートラルの方針を策定し、CO₂削減に取り組んでいます。ここではカーボンニュートラルに向けた活動や目標などを紹介します。

方針・CO₂削減目標値の策定

当社はカーボンニュートラルの方針を策定しました。方針については、グループ会社15社が集結し開催されたグローバルミーティングで討議され全社合意するに至りました。



グローバルミーティングの様子

CO₂削減の取り組みの紹介(一部)

1. 再生エネルギー導入によるCO₂削減

当社は再生可能エネルギーを積極的に採用しています。



埼玉工場のソーラーパネル

① ソーラーパネル発電の導入:埼玉工場

事業者とのPPA契約により埼玉工場にソーラーパネルを設置し太陽光発電による電源を利用しています。

2. 今後、導入を検討するCO₂削減策

① ペロブスカイト太陽電池の導入

今後、ペロブスカイト太陽電池の実用化が進めば積極的に導入を検討します。ペロブスカイト太陽電池はフィルム状で柔軟・軽量であり、設置に伴うリスクも低いため有望と考えています。

② バイオマス発電の採用

木材などを利用したバイオマス発電は「100%再生エネ」として認められていることから導入を検討します。



テネシー州オコイー川とダム

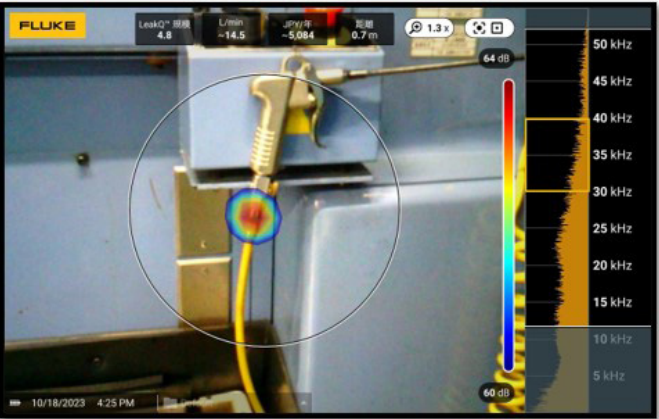
② 水力発電:アメリカ工場、ベトナム工場

アメリカ工場の電源は水力発電で賄っています。ベトナム工場も30%程度は水力発電由来の電源を使っています。

3. 省エネによるCO₂削減

① エアコンプレッサーの改善

工場においてエアコンプレッサーから発生する圧縮空気は電力にならぶ主要な動力源です。エアコンプレッサーの改善は直接的に消費電力の削減につながります。



エア漏れ検出画面

エア漏れの検出・修繕

エアコンプレッサーから工場中に送り込まれる圧縮空気の空気漏れの箇所を見つけることは困難です。当社ではエア漏れを画像で検出できるカメラを導入し、定期的に修繕しています。

適正稼働台数のコントロール

以前は稼働するコンプレッサーの台数は時間帯により固定されてましたが、リアルタイムで必要稼働数をコントロールするシステムを導入し、エアの過剰供給を解消しました。

状態監視装置

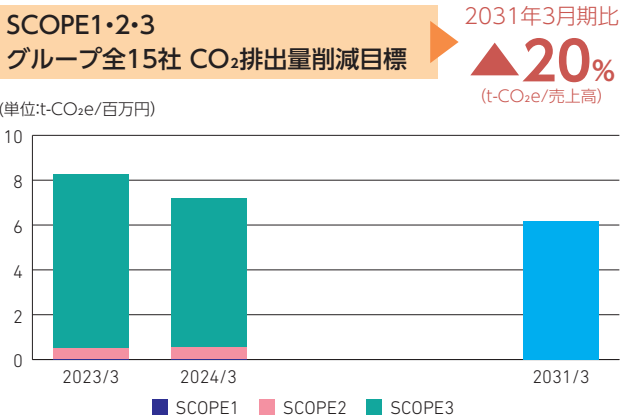
コンプレッサーのコンディションをリアルタイムで監視するシステムを導入しました。コンディション不良の早期発見は消費電力の削減につながります。

② 最新鋭の省電力機への切り替え

古い加工機(プレス加工機やコイルリング機など)は作業効率と電力効率が劣りますので、当社では積極的に最新鋭機への切り替えを行っています。一方、設備投資は費用が高むので、①補助金の活用、②レトロフィット(躯体は流用し中身だけ新型に入れ替える)などによりコスト削減を図っています。

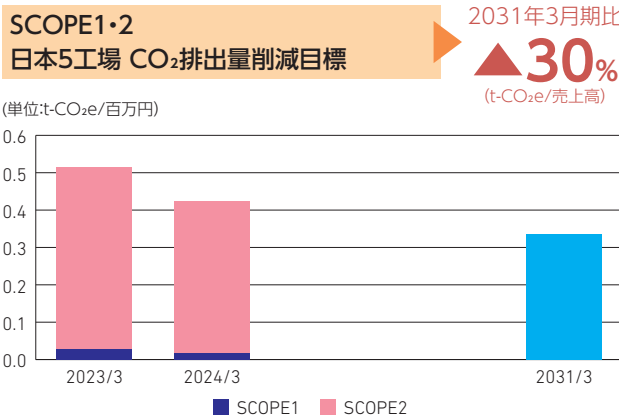
CO₂排出量と削減目標

当社は2023年3月期より国際的に認知されたGHGプロトコルのガイドラインに則りCO₂排出量を算出しています。当社では「売上高当たりのCO₂排出量(t-CO₂e/百万円)」を指標とし、2031年3月期に「アドバネクスグループ全15社、SCOPE1・2・3」で▲20%削減(2023年3月期比)、「日本5工場、SCOPE1・2」で ▲30%削減(2023年3月期比)を目標に掲げ、その達成に向けて取り組んでいきます。



当社のCO₂排出量の約90%は線材や板材など材料メーカーから購入するものが由来です。つまりSCOPE3がほとんどを占めています。一方、当社で使用するエネルギーは一部の拠点で燃料を使う以外はほとんど電力で賄われていることから、SCOPE1はごくわずかです。よってグループ全体のCO₂排出量削減はサプライチェーン全体で取り組んでいく必要があります。

*SCOPE1・2・3の定義
SCOPE1: 企業が直接排出する温室効果ガス(例:工場の燃料燃焼)。
SCOPE2: 企業が消費する電力などの間接排出(例:購入電力の使用)。
SCOPE3: サプライチェーン全体で発生する、その他の間接排出(例:製品の使用段階での排出)。



日本では新潟工場の洗浄工程で燃料を使う以外、エネルギーは全て電力で賄っていますので、主たる活動は電力に関する取り組みとなります。すでに埼玉工場にソーラーパネルを設置し、再生可能エネルギーを採用しています。また、電気消費量の多いコンプレッサーや加工機の最新鋭機への入れ替えなども行っていきます。自助努力だけで足りない部分については、バイオマス発電の採用や電力会社の再生可能エネルギー比率の拡大により目標値達成を目指していきます。

ステークホルダーとのかかわり

環境への取り組み

環境保全に関する基本的な考え方

当社は「環境基本方針」に示す基本理念・基本方針を基に、全社を挙げて環境管理を進めています。

環境基本方針 <https://www.advanex.co.jp/company/environment-policy/>

ISO14001

アドバネクスグループでは、早くからISO14001の導入を行ってきました。現在も省エネ活動等について維持向上を目指しています。

アドバネクスグループのISO14001取得状況		
取得拠点	取得日	認証機関
株式会社アドバネクス新潟工場	2000年10月	DNV
Advanex (Dalian) Inc.	2005年 1月	TUV
Advanex (Dongguan) Inc.	2005年 2月	DNV
Advanex (Shanghai) Inc.	2005年 5月	SGS
Advanex (Singapore) Pte. Ltd.	2005年 7月	SGS
Advanex (Thailand) Ltd.	2006年 6月	SGS
Advanex Americas, Inc.	2006年 7月	Interrek

取得拠点	取得日	認証機関
Advanex Europe Ltd.	2008年 3月	BSI
Advanex (Vietnam) Ltd.	2012年 4月	SGS
Advanex (Changzhou) Inc.	2014年 5月	SGS
PT. Advanex Precision Indonesia	2014年11月	JAS-ANS
Advanex (India) Private Limited	2021年 1月	SGS
Advanex Czech Republic s.r.o.	2023年10月	TUV

お客様とのかかわり

基本方針

当社は、お客様に信頼されること、また、お客様の立場で最適なソリューション(解決策)を提案し、課題解決に取り組むことをポリシーとしています。すなわち、常に品質の良いものをお届けすることに加え、アドバネクスならではのユニークな発想から生まれたアイデアによってお客様に新しい価値を提供し満足いただくことが当社の存在意義であり、基本方針としています。

社内認定システム

当社では製造技能の体系的な教育と技能伝承を目的としたAPTP(Advanex Production Training Project)という教育および認定制度を設けています。線ばねや板ばねなど技術分野ごとにテキストやノウハウを整備し、それを基に教育・指導します。一定の指導期間を経て認証試験を行い、合格した社員には証書を授与します。また、この取り組みは11か国12拠点ある海外子会社にも広げ、当社の技術やノウハウをグローバルスタンダード化していきます。



品質管理体制

当社では自動車産業向けの品質マネジメントシステムであるIATF16949を取得し、積極的に活用しています。

アドバネクスグループのIATF16949取得状況		
取得拠点	取得日	認証機関
Advanex (Thailand) Ltd.	2006年 7月	SGS
Advanex (Dongguan) Inc.	2010年10月	DNV
Advanex (Singapore) Pte. Ltd.	2012年12月	SGS
Advanex (Changzhou) Inc.	2014年 6月	SGS
Advanex (Dalian) Inc.	2015年11月	TUV
Advanex (Shanghai) Inc.	2016年 5月	SGS
PT. Advanex Precision Indonesia	2017年 5月	TUV
株式会社アドバネクス埼玉工場	2018年 7月	BV
Advanex de Mexico S. de R.L. de C.V.	2022年 3月	NFS
Advanex (India) Ltd.	2022年 4月	SGS
Advanex Americas, Inc.	2022年 4月	Interrek
Advanex (Vietnam) Ltd.	2022年12月	BV
Advanex Czech Republic s.r.o.	2023年12月	TUV

お取引先とのかかわり

購買に関する基本的な考え方

当社はお取引先様を、目的を達成するためのパートナーとして認識しており、共に繁栄することを目指すなどwin-winの関係を築くように努めています。

企業倫理と遵法基本方針 <https://www.advanex.co.jp/company/compliance/>

お取引先との連携

当社は、金属材の仕入れやメッキなどの表面処理加工においてお取引先様と協業していますが、紛争鉱物など人権侵害に加担するサプライチェーンを経由しているものは購入しません。また、RoHSやREACHに指定される禁止物質を使用する企業とは取引をしません。

株主・投資家とのかかわり

基本姿勢

当社は2027年3月期を最終年度とする中期経営計画を公表しました。主な目標値は売上高290億円、営業利益15億円に置いています。株主様や投資家の皆様に当社の方針や戦略を開示することで、対話の活性化を図っています。

株主・投資家の皆様とのコミュニケーション

株主通信は毎年発行しており、社長からのメッセージや業績報告に加え、事業年度におけるトピックスや特定の社員にフォーカスしたコンテンツなどを掲載するなど充実した内容となっています。

機関投資家やアナリストの皆様を対象とした決算説明会は年2回以上、開催しています。また、IR担当役員およびIR担当者を置き、投資家の皆様との積極的な対話に努めるとともに、対話を通じて得たご意見・ご要望は、経営施策の判断材料として活用させていただいています。

決算資料などのIR関連資料、および適時開示については日本語だけではなく英語版もホームページに掲載するなど情報の平等性にも配慮しています。

情報開示方針 <https://www.advanex.co.jp/ir/disclosure-policy/>



決算説明会の様子

多様性を尊重し、社員一人ひとりの個性に沿ったキャリアプラン

当社では「ジョブ型」を組み込んだ人事制度を導入しています。「ジョブ型」とは日本のスタンダードである「メンバーシップ型」の人事制度とは異なり、職務それぞれに評価基準を設定するなどの特徴とする制度です。「メンバーシップ型」とは、例えば新卒者を新年度に合わせて一定数採用し、配属先でゼロから経験を積んでいくといった、一般的にイメージされる人事制度です。この場合、リーダーシップがあり、コミュニケーション能力が高い人が評価され、そうでない社員は評価されず昇進も難しくなります。つまり、リーダーシップなどとは違う領域で能力があり、会社に貢献しているにも関わらず、正当に評価されないといったことが起こります。一方、当社では「メンバーシップ型」がベースにあるものの、そこに「ジョブ型」を組み込んでいます。例えばコミュニケーション能力が乏しくても生産効率改善策をじっくり練ることが得意な社員に対しては、その社員の能力と実績をしっかりと評価します。成果が顕著であれば管理職にならずとも部長レベルの職位や処遇を受けられます。当社は社員の多様性に対して正当な評価と処遇を行い、社員一人ひとりがそれぞれの志向を大事にしながら輝ける会社です。



充実した教育・資格取得制度

当社は同業同規模企業と比べ充実度の高い社員教育や資格取得制度を提供しています。当社では多方面にわたる学習や資格取得の機会を設けており、その習得のための費用を会社で負担するだけでなく、習得した資格やスキルに応じて人事考課でもプラス評価します。習得した資格やスキルを業務上で発揮すれば上述の「ジョブ型」人事制度に則り相応の評価を得るだけでなく自身の人材価値が向上します。当社は、多様な個性を持った社員にそれぞれの志向に合わせて資格やスキル獲得の機会と会社へ貢献するチャンスを与え、それに対してきちんと評価する会社です。社員の自己実現と会社への貢献の両方を当社は望んでいます。

(奨励資格一覧)

公認会計士	通関士	TOEIC	プレス作業主任者
税理士	ビジネス実務法務検定	電気主任技術者	危険物取扱者
日商簿記検定	基本情報技術者	電気工事士	エネルギー管理士
ビジネス会計検定	ネットワークスペシャリスト	ボイラー技士	公害防止管理者
ファイナンシャル・プランニング技能士	データベーススペシャリスト	ボイラー整備士	販売士
弁護士	ITパスポート	技術士	品質管理検定
弁理士	応用情報技術者	技能士	ビジネスキャリア検定
社会保険労務士	ITストラテジスト	労働安全・労働衛生コンサルタント	MOS検定
司法書士	情報処理安全確保支援士	衛生管理者	
産業カウンセラー	情報セキュリティマネジメント	作業環境測定士	
行政書士	英検	防火管理者	

ワークライフバランス

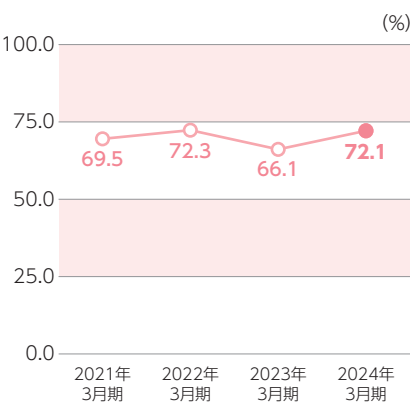
当社では社員が家族やプライベートを大切にしながら働けるよう、ワークライフバランスを重視した経営を行っています。また、権利を付与するだけでなく行使しやすいルールや雰囲気づくりにも努めています。



多様な働き方実践企業の認定書

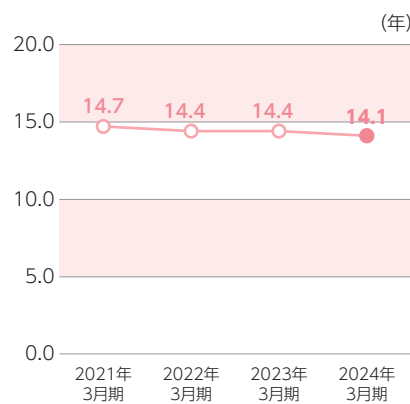
有休取得率

当社の有休取得率は同業同規模企業と比べ高水準を維持しています。



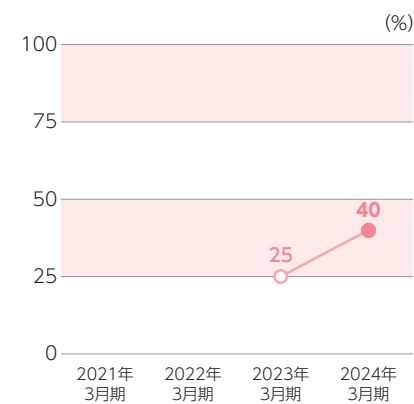
平均勤続年数

当社の平均勤続年数は2024年3月期で「14.1年」と同業同規模企業や業界水準と比べ長い傾向にあります。



男性社員の育児休業取得率

当社では女性社員ではもちろんのこと、男性社員でも育児休業を取得することが一般的になってきました。



その他福利厚生

当社では社員一人ひとりが仕事と家庭を両立させ、それぞれのライフスタイルに合わせてられるようにフレックス制を導入しています。テレワーク勤務についてもコロナの緊急事態宣言が明けた後も継続しており、また、親の介護や子育ての必要性に合わせて勤務地限定や短時間勤務を期間限定で選択することも可能になっています。そのような取り組みが評価され、埼玉県産業労働部より「多様な働き方実践企業 プラチナ認定」を受けました。

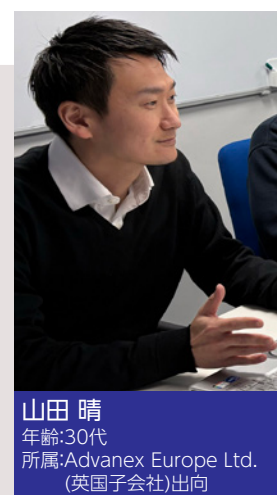
男性育児休業取得者 感想

埼玉工場勤務 山崎 雄貴

第一子のために育児休業を取得しました。私と妻の地元である新潟で「里帰り出産」し、出産後妻は実家で過ごしていましたが、2か月ほど経った頃に埼玉県の自宅に戻ってくることになりました。埼玉では親の世話にはなれないので、育児休業を取得し妻と一緒に育児する必要がありますと考えました。上司や同僚達には育児休業を検討していることを伝えて早い段階からその準備をしてくれていたこともあり、私が抜けた後も大きなトラブルなく対応してくれました。妻も育児休業を喜んでくれましたし、私も育児を通じて非常に楽しく有意義な時間を過ごせました。おかげで職場復帰した今でも「ママしかできない」ことはあまりありません。また、後輩たちに良い前例を示せたことも良かったと思います。



当社は、日本を含めて世界11か国、20か所の工場、その他12の拠点を有するグローバル企業であるため、海外子会社への駐在など海外で働く機会が多くあります。ここではグローバルを舞台に活躍する社員を紹介します。



山田 晴
年齢:30代
所属:Advanex Europe Ltd.
(英国子会社) 出向

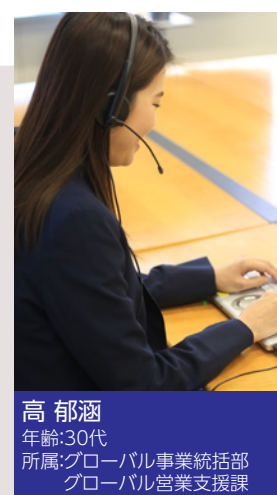
ジェネラリスト・グローバル

仕事内容

営業を中心にいろいろな活動していますが、代表例として「展示会」に関して紹介します。日本では東京ビッグサイトや幕張メッセなどで一年中あらゆる業界の「展示会」が開催されていますが海外でも同じように盛んです。「展示会」出展の主な目的は新規顧客と出会い、新ビジネスを開拓することです。当社は世界中に多くのグループ会社がありますので、それらと合同出展すればより多くのビジネスチャンスを獲得できますし、各社のコスト負担も減らすことができます。そこで私は参加するグループ会社を取りまとめつつ、出展効果の最大化を目指す「プロデューサー」のような役割を担います。例えば、出展ブースはデザイン性が高く、かつ分かりやすい製品展示の方が集客しやすいので、マーケティングチームと連携しコストとのバランスを考えながら最適なものを作り上げていきます。一方、合同出展するアメリカやアジアのグループ会社とも何度もウェブミーティングを行い展示内容やノベルティグッズの選定、シフト、役割分担などを決めていきます。日帰りで顧客訪問できる日本国内と違い、海外の展示会は顧客と直に会える希少な機会となります。よって顧客の都合を調整しながら展示会開催期間中にできるだけ多くのミーティングをセッティングすることも重要なミッションです。展示会以外では、本社の代表としてヨーロッパに日本や他のグループ会社の技術を導入する役割もあります。例えば顧客の課題に対し、日本や他のグループ会社の技術で有効なものがあれば、私が橋渡し役となり解決を図ります。つまり出向先の英国子会社のことだけでなく、グループ全体のことを考えながら営業だけに限らないマルチな活動をしています。

アドバンクスで良かったこと

本社からの出向で来ている立場上、海外子会社では経営幹部として扱われ、また本社からも本社代表としての立ち回りを期待されます。英国では日本勤務のころはあまり触れる機会がなかった資金繰りや労務問題など生々しい経営課題に接することも多いので経営幹部と同じ目線で考えるようになりました。英語のコミュニケーション能力が向上したことはもちろん有益ですが、30代から経営者の目線でものを考える機会を得たことはそれよりも貴重だと思います。また、欧米人の価値観や考え方も少しずつ理解してきましたので、英国出向が終わった後も営業活動等で活用できると思います。一方で、日本から家族を呼び寄せ一緒に暮らしていますのでプライベートも充実しています。週末は家族で旅行に行ったり、近所のプレミアリーグの地元チームのホームスタジアムでサッカー観戦したりしています。



高 郁涵
年齢:30代
所属:グローバル事業統括部
グローバル営業支援課

スペシャリスト・グローバル

仕事内容

主にコンタクトプローブ用部品の拡販を行っています。コンタクトプローブとは電子基板や電子部品の品質検査を行う装置で、世界中に需要があり市場規模も拡大しています。顧客であるコンタクトプローブメーカーはヨーロッパか中華圏に集中しており、私はその両方を担当しています。私は台湾出身なので中華圏の顧客とは中国語で、ヨーロッパの顧客とは英語でコミュニケーションを取っています。新規顧客開拓は「セミコンジャパン」などの展示会を活用します。企業ブースに訪問し当社のサンプルを見せて、興味を持っていただけの場合はその場で商談をします。また、当社のグループ会社経由から顧客を紹介してもらうケースもあります。新しい顧客を開拓する以外にも、既存顧客との取引を増やす拡販もあります。品質とコストで当社製の方が有利であることをアピールし、顧客から図面をもらいます。それを深絞り加工を担う千葉工場に送り、見積もりと納期を確認し顧客に返答します。条件が顧客の要求に合うときはいいのですが、乖離が大きい時は顧客と工場の間に立ってお互いが歩み寄るように交渉します。板挟みになって苦しむときもありますが、成立した時はとても達成感を感じます。他には、中国子会社のフォローアップなども行っています。

アドバンクスで良かったこと

入社したときは不安もありましたが、グローバル事業統括部には外国籍の先輩社員も多く(中国、チェコ、ボリビアなど)皆が活躍されていることもあり、台湾出身である私を外国人扱いせず接してくれます。前職では中国・台湾関連だけしか担当させてもらえませんでした。当社では中華圏に限らない「グローバル人材」として活躍の場を与えてもらっています。顧客訪問のためにドイツへ出張に行ったり、グループ会社15社が集結したグローバルミーティングで事務局・運営を担ったりと業務範囲は広いです。一方、やはりネイティブである中国語は私の強みです。中国に出張に行く機会もあり、中国子会社の社員とは親密な関係を結んでいます。彼らは本社や他の海外子会社のことを知りたがっているの、それらのことを話すと、とても喜んでくれます。

ケース
①

ケース
②



比留間 祐太
年齢:20代
所属:埼玉工場 第二設計部
埼玉設計課

スペシャリスト(エンジニア)・リージョナル

仕事内容

主な業務は自動機の構想・設計・作製です。自動機とは加工機の前・後工程に設置し、作業員に代わり材料を入れ替えたり、製品をトレーに並べたり、梱包したりする機械のことです。当社の製品は一品一様のカスタム製品が多いため、自動機も同様に一品一様になります。自動機は製造現場のニーズに応じて作製します。現場の社員からどのような作業をする自動機が欲しいかを聞き、一緒に構造、動き、形状などをどうするかを構想を練ります。構想が形になったらCADで図面を描きます。パーツはCAD図を業者に送って発注します。なお、アクチュエーターなど動力部分はカタログにある標準品、筐体や枠などの構造物はカスタム製作となります。発注後1か月程度でパーツが届くので、そこから組み立てが始まります。実際に組み立てて動かしてみるといろいろな想定外のことが起こりますので、例えばレールを取り付けてみたり、エアー吸着に変えたりと改良を加えていきます。それらの問題を解決してからようやく本格的に製造ラインに設置します。設置された自動機は例えば今まで二人掛かりでやっていた作業を無人化したり、夜のシフトで稼働したりできるので、相当な生産性改善、コスト削減を実現できます。

アドバンクスで良かったこと

元々、専門は機構設計だったのですが、生産技術課に配属されてからはシーケンス制御(プログラミングにより機械を動作させること)も扱うことになりました。最初は不慣れで思うように動作させることができず苦労しましたが、上司は性急に結果を求めるようなことはせず、じっくりと見守ってくれたこともあったので、結果的に現場のニーズにフィットした使いやすい装置を作ることができました。トライアンドエラーを繰り返し悩むことも多かったですが現場に受け入れてもらったときや、思うどおりにシーケンス制御できるようになったときは達成感を感じました。先日、自分が開発・設計した自動機の成果により社長特別賞を頂きました。半期の人事考課以外にも個別の成果に対しても評価してくれるのでモチベーションが上がります。会社では多くの人と接する機会が乏しく、自分の働きを知っている人は少なかったはずですが、ちゃんと評価してもらいました。ゆくゆくは多軸ロボットを使った自動機を作り、もう一段上の成果を出したいと思っています。



高橋 颯馬
年齢:20代
所属:新潟工場 第一製造部
プレス課

スペシャリスト(マシンオペレーター)・リージョナル

仕事内容

主に板ばねを加工する部署で働いています。板ばねは金属板材をプレス加工して製造するのですが、金型をプレス機にセッティングしたり、金型をメンテナンスしたり、成形した板ばねを次工程に回したりする作業をしています。プレス機は比較的、小型のプレス機である30t機を担当しています。金型はチェーンブロックで持ち上げてプレス機に載せ、レンチなどの工具で金型をセッティングします。金型を載せる際はパンチ(上部の凸部)とダイ(下部の凹部)が欠けていないか、汚れていないか、スクラップなどの屑が入っていないかを入念に確認します。金型は高硬度ですが、何万回と成形すると少しずつ摩耗しますので定期的にメンテナンスを実施します。メンテナンスとは摩耗した部分を研磨し、寸法を調整するなど金型を元通りにする作業です。以前、金型を傷めり力バリーに苦労しましたので、メンテナンスは慎重にするようになりました。プレス機4台を掛け持ちしており、急いでいる順に稼働させます。金型の載せ替えには数時間を要します。何十とある製品を4台のプレス機で効率よく生産するために、メンテナンスや金型載せ替えのタイミングと、それぞれの製品の納期を考えながら回していきます。加工した製品は、そのまま出荷されるもの、表面処理工程や焼き入れ工程に回すものなどがあります。

アドバンクスで良かったこと

私は生まれも育ちも新潟県柏崎市で就職も市内を希望していました。就職活動で来社した時、社員の方がにこやかに挨拶するなど良い印象だったので応募し入社しましたが、実際にそのとおりの職場でした。上司や先輩にはとても話しかけやすく優しく教えてくれるので、お陰で早く仕事に慣れることができました。今は新しい製品にチャレンジすることに楽しさを感じています。失敗してしまうのではないかとという不安もありますが、毎回新しい製品に取り組むときはワクワクします。今は30t機しか扱っていませんが、ゆくゆくは80t機など扱いが難しく大きなプレス機や製品にもチャレンジしていきたいと思っています。新潟工場に配属された7人の同期入社社員とは研修期間中に仲良くなりました。今は職場も仕事もバラバラですが、一緒に食事に行ったりお互いに悩みを打ち明けたりする関係が続いています。また、学生時代からの友人など地元との関係も続いているのでプライベートも充実しています。

ケース
③

ケース
④

役員紹介 (2024年6月27日現在)

取締役		
代表取締役会長兼社長	朝田 英太郎	
1969年 トピー工業(株)入社 1974年 (株)アサダ取締役 1988年 同社代表取締役社長 2020年 当社取締役最高顧問 2021年 当社代表取締役最高顧問 2022年 当社代表取締役会長 2023年 当社代表取締役会長兼社長(現任)		
常務取締役	吉原 哲也	
最高財務責任者、内部統制統括責任者、コンプライアンス担当 1990年 (株)三菱銀行(現(株)三菱UFJ銀行)入行 2020年 当社出向、当社管理本部長(現任) 2021年 当社入社、当社執行役員、当社最高財務責任者(現任) 2021年 当社取締役 2023年 当社常務取締役(現任)		
取締役	加藤 精也	
1981年 当社入社 2006年 当社執行役員 2009年 当社取締役 2014年 当社常務取締役 2020年 当社代表取締役社長 2023年 当社取締役(現任)、当社品質保証本部長(現任)		
取締役	中垣 修	
1987年 キャノン株式会社入社 2020年 当社入社 2023年 当社執行役員、当社グローバル事業本部長(現任) 2024年 当社取締役(現任)		
社外取締役	杉井 孝	
1969年 大蔵省(現財務省)入省 1984年 東京国税局間税部長 2000年 弁護士登録、弁護士法人杉井法律事務所 社員弁護士(現任) 2010年 株式会社セキド社外監査役(現任) 2023年 当社社外取締役(現任)		
社外取締役	新田 都志子	
2006年 文京学院大学経営学部助教授 2011年 同大学経営学部教授 2017年 同大学学長補佐 2019年 同大学大学院経営学研究科委員長 2021年 同大学経営学部学部長 2023年 同大学経営学部学長補佐 特任教授 2024年 同大学名誉教授(現任)、当社社外取締役(現任)		

監査役		
社外監査役(常勤)	榎本 直樹	
1985年 大蔵省(現財務省)入省 2014年 東北財務局長 2015年 株式会社日本政策投資銀行取締役常務執行役員 2017年 福岡国税局長 2018年 大阪国税局長 2020年 東京税関長 2022年 大阪有機化学工業株式会社取締役(現任) 株式会社南部銀行顧問 2023年 当社社外監査役(現任)		
社外監査役(非常勤)	中村 慈美	
1998年 国税庁退官 1998年 税理士登録 2000年 西村総合法律事務所(現西村あさひ法律事務所) 税務顧問(現任) 2008年 全国事業再生・事業承継税理士ネットワーク 代表幹事(現任) 2010年 一橋大学法科大学院非常勤講師(現任) 2015年 文京学院大学大学院経営学研究科特任教授(現任) 2019年 一般社団法人事業再生実務家協会常議員 2022年 当社社外監査役(現任)		
社外監査役(非常勤)	高 秀樹	
1977年 国税庁 東京国税局入局 2008年 東京国税局渋谷税務署副署長 2014年 静岡県副知事 2015年 財務省主計局主計官 2017年 財務省北海道財務局長 2018年 株式会社クリーンエネルギー総合研究所 代表取締役社長 2019年 豊島ケーブルネットワーク株式会社代表取締役社長 2021年 スプラウトグループ株式会社顧問(現任) 2023年 当社社外監査役(現任)、 RSM清和監査法人公益監督委員(現任)		

スキルマトリクス									
	業界・ 技術知見	企業経営	営業・ マーケティング	財務・会計・ 管理	法務・コンプライ アンス・知財	海外事業・ グローバル経験	IT・デジタル	他業種知見・ 多様性	人材育成・ 開発
朝田 英太郎	●	●	●	●	●			●	●
吉原 哲也				●	●	●	●	●	●
加藤 精也	●	●	●			●			●
中垣 修			●			●	●	●	
杉井 孝				●	●			●	
新田 都志子				●				●	●
榎本 直樹		●		●				●	
中村 慈美				●				●	●
高 秀樹		●		●				●	

社外取締役からのメッセージ

社外取締役の制度については、江頭憲治郎東大名誉教授によれば、平成26年の会社法改正の審議において提起され、令和元年の改正において、資本市場の信頼維持のために一定の会社に設置が義務付けられることになったもので、「取締役会における議決権行使(重要事項の決定、経営者の選定・解職等)による経営全般の監督機能、および、利益相反(会社・経営者間、会社・経営者以外の利害関係者(親会社など)間)の監督機能が期待され」(株式会社法)しているところですが、そのためには、内部統制システムによる企業統治が重要です。

杉井 孝

これまでの当社での限られた経験からではありますが、当社は、製品や技術にも優れており、ポテンシャルは十分あるように感じられますので、いよいよ多難な内外情勢の下でも、内部統制システムによる企業統治と風通しのよい会社運営や部門間の連携を進めていけば持続的発展が期待できます。そうなるように微力ながら尽くしていきたいと思っていますので、どうぞよろしくお願いいたします。

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

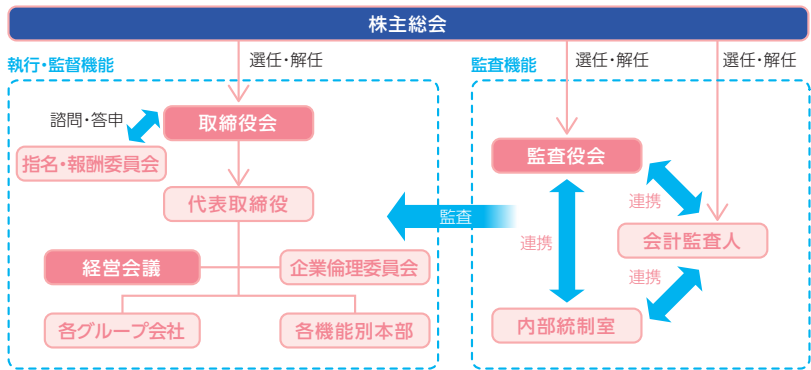
当社グループでは、企業統治(コーポレート・ガバナンス)とは、株主、取引先、従業員、社会など様々なステークホルダーとの関係において、企業ミッションの下、どのような仕組みで企業を統治していくかという組織および運営に関する基本的枠組みであると理解しています。経営の効率性、透明性を向上させ、顧客への付加価値の持続的提供を通じて企業価値を最大化し、その結果、あらゆるステークホルダーの長期的利益を満たすことをコーポレート・ガバナンスの基本的な方針、目的としています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は監査役会設置会社であり、会社の機能として会社法に規定する株主総会、取締役会および監査役会を設置しています。当社の取締役は社内取締役4名および独立社外取締役2名の体制で、迅速な意思決定と業務運営ができる規模となっています。会社法上、取締役会専決事項とされた重要事項は全て毎月の定時取締役会で審議されており、また、必要に応じ臨時取締役会を随時開催できる機動的な体制を敷いています。監査役会は監査役3名で構成され、各監査役は取締役会その他重要な会議に出席し、取締役の職務遂行について豊富な経験、知見および専門知識から適切な監視が行える体制をとっています。さらに当社は2019年2月に任意の「指名・報酬委員会」を設置しました。

同委員会を設置し、取締役の指名および報酬の決定に関する手続きの透明性および客観性を確保することにより、コーポレート・ガバナンスのさらなる充実を図りました。

このほかに、内部統制室を設置しています。これは内部監査を兼ねた機関であり、監査役会と調整しながら経営方針の遂行状況、業務活動全般について内部監査し、業務改善に向け具体的助言、勧告等を行っています。



コーポレートガバナンス・コードへの対応

東京証券取引所が定める「コーポレートガバナンス・コード」各原則についての当社の対応については、2021年発行の「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご参照ください。

https://www.advanex.co.jp/wp-content/themes/advanex/pdf/corporate_governance.pdf

コンプライアンス、内部統制

コンプライアンスへの取り組み

当社は企業倫理委員会を設置し、法令遵守の精神および企業倫理の浸透と定着を推進しています。当社グループの社員がより高い倫理観を持ち事業活動を行うことを目的とし「アドバンクス・グループ企業倫理と遵法に関する基本方針と倫理行動指針」を制定するとともに、法令違反、社内規程違反、セクシャルハラスメント、パワーハラスメント等に関する、従業員からの連絡、相談を受け付ける「企業倫理のホットライン」を設置し、問題発生の事前防止と早期発見に努めています。

リスク管理体制

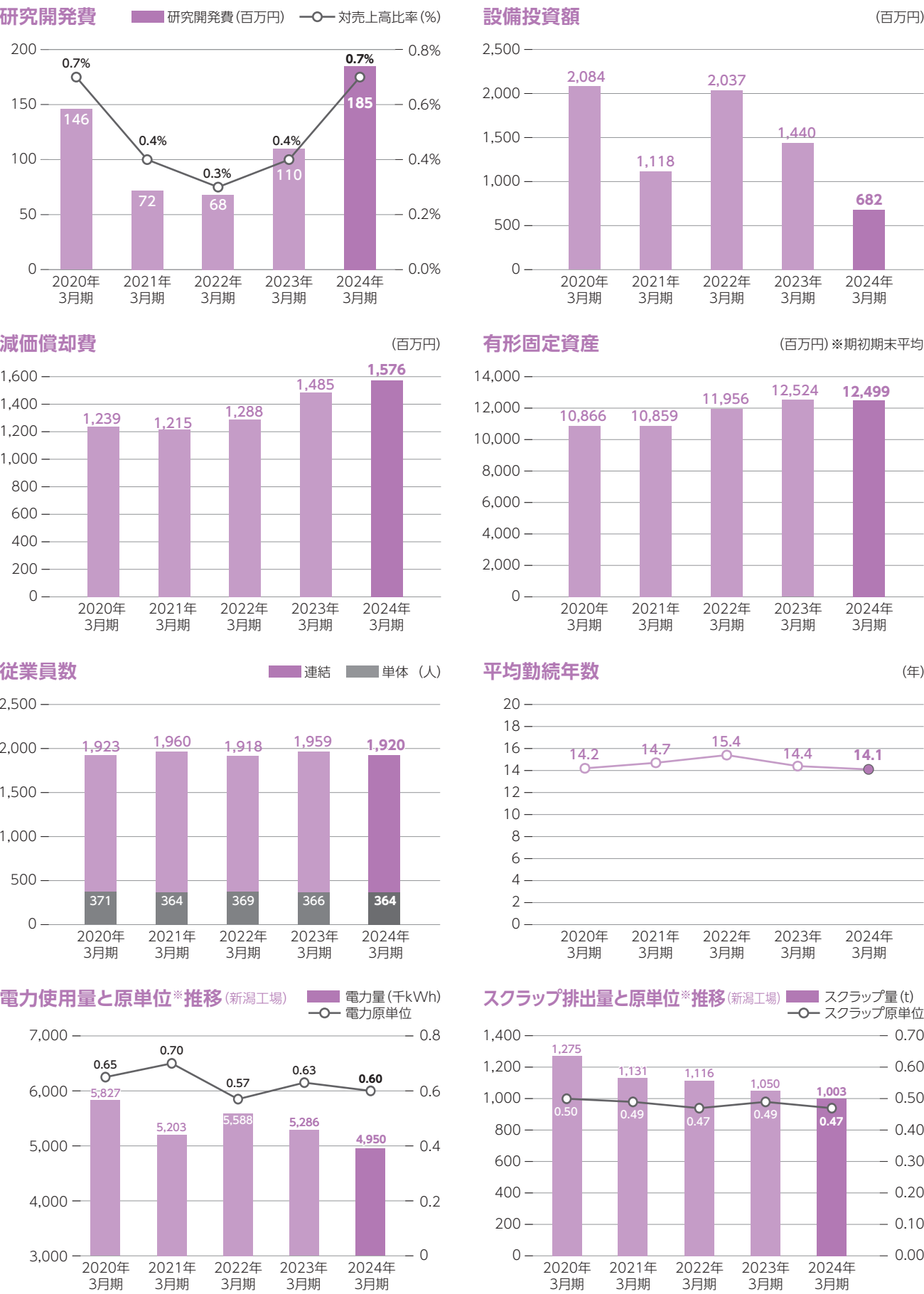
当社では、グループ会社ごとに定める当社の担当取締役がその業務の適正性の確保を行っています。グループ会社は、関係会社管理規程に定める重要事項について同規程に従い、事前承認申請または、事前・事後の報告を当社担当取締役に行います。また、グループ会社・拠点を結びリモート会議による、リアルタイムでグローバルなコミュニケーションにより潜在リスクの把握、予防策および実効性の確保を行っています。

内部統制システム

当社は内部統制室を設置しており、内部監査を兼ねた機関として2名が監査役会および会計監査人と調整しながら、経営方針の遂行状況、業務活動全般について内部監査し、業務改善に向け具体的助言、勧告等を行っています。また、金融商品取引法に対応する内部統制システム構築により、財務報告の信頼性向上、業務プロセスの総点検と標準化および文書化による透明性と効率性の確保、リスク管理の強化による安全性の確保の徹底により、企業クオリティの向上を図っています。

5年間の要約財務要約データ 株式会社アドバネクスおよび連結子会社

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
連結会計年度 (単位:百万円)					
売上高	21,280	19,539	21,722	24,628	26,549
売上原価	16,344	15,138	16,955	19,508	20,753
販売費及び一般管理費	4,675	4,225	4,619	5,059	5,430
営業利益	260	176	148	61	365
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失	△593	633	△82	60	268
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,281	1,404	945	279	2,048
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,281	327	△1,557	△1,599	△667
財務活動によるキャッシュ・フロー	183	△753	△169	1,447	△445
現金及び現金同等物の期末残高	1,971	3,093	2,543	2,773	3,981
会計年度末 (単位:百万円)					
総資産	22,125	23,730	25,208	26,470	28,457
純資産	4,998	6,323	6,922	7,221	8,289
株主資本	5,754	6,355	6,236	6,254	6,473
1株当たりの情報 (単位:円)					
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失	△144	154	△20	60	268
配当金	10.00	10.00	10.00	12.00	20.00
その他の情報 (単位:%)					
自己資本比率	22.4	26.5	27.4	27.2	29.1
総資産当期純利益率(ROA)	△2.7	2.7	△0.3	0.2	0.9
自己資本当期純利益率(ROE)	△10.8	11.2	0.3	0.9	3.5



※原単位：エネルギー使用量を、生産数量や建物床面積などエネルギー使用量と密接な関係を持つ値で除した数値。

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位:千円)		
資産の部	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
流動資産		
現金及び預金	3,847,767	5,225,710
受取手形及び売掛金	4,661,843	4,806,095
商品及び製品	1,501,243	1,960,173
仕掛品	776,907	833,902
原材料及び貯蔵品	1,668,989	1,504,821
その他	591,480	677,945
貸倒引当金	△31,503	△32,023
流動資産合計	13,016,728	14,976,625
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	10,204,399	10,564,811
減価償却累計額	△5,828,449	△6,257,172
建物及び構築物(純額)	4,375,950	4,307,638
機械装置及び運搬具	17,121,218	18,504,082
減価償却累計額	△12,363,214	△13,777,563
機械装置及び運搬具(純額)	4,758,003	4,726,518
土地	1,642,776	1,715,825
リース資産	1,987,594	2,159,340
減価償却累計額	△760,691	△1,021,129
リース資産(純額)	1,226,903	1,138,211
建設仮勘定	236,868	345,230
その他	2,453,828	2,613,478
減価償却累計額	△2,169,686	△2,347,460
その他(純額)	284,142	266,017
有形固定資産合計	12,524,644	12,499,441
無形固定資産		
ソフトウェア	45,289	110,935
リース資産	11,699	2,586
その他	92,210	70,435
無形固定資産合計	149,198	183,957
投資その他の資産		
投資有価証券	111,901	102,109
繰延税金資産	37,937	47,647
投資不動産	491,912	519,350
減価償却累計額	△134,165	△156,655
投資不動産(純額)	357,746	362,695
その他	272,586	285,714
貸倒引当金	△245	△245
投資その他の資産合計	779,926	797,921
固定資産合計	13,453,770	13,481,321
資産合計	26,470,498	28,457,946

(単位:千円)		
負債の部	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
流動負債		
支払手形及び買掛金	1,727,651	1,921,021
電子記録債務	1,516,174	1,578,728
短期借入金	4,235,499	4,739,303
1年以内返済予定の長期借入金	3,015,364	2,480,699
リース債務	255,585	229,441
未払法人税等	138,868	109,730
契約負債	71,843	99,674
賞与引当金	138,788	285,753
その他	1,201,366	1,527,495
流動負債合計	12,301,142	12,971,847
固定負債		
長期借入金	4,291,775	4,544,507
リース債務	1,047,944	1,021,551
繰延税金負債	317,793	364,396
資産除去債務	55,231	56,445
退職給付に係る負債	1,128,049	1,121,267
その他	106,804	88,226
固定負債合計	6,947,598	7,196,395
負債合計	19,248,740	20,168,243
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,000,000	100,000
資本剰余金	250,000	1,150,000
利益剰余金	5,083,407	5,302,982
自己株式	△78,557	△79,773
株主資本合計	6,254,849	6,473,208
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	△10,676	△21,050
為替換算調整勘定	953,207	1,724,740
退職給付に係る調整累計額	15,782	104,210
その他の包括利益累計額合計	958,313	1,807,900
新株予約権	8,594	8,594
純資産合計	7,221,757	8,289,703
負債純資産合計	26,470,498	28,457,946

連結包括利益計算書

(単位:千円)		
	前連結会計年度 (自 2022年4月 1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月 1日 至 2024年3月31日)
当期純利益	60,143	268,868
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△36,397	△10,374
為替換算調整勘定	321,120	771,533
退職給付に係る調整額	△3,571	88,428
その他の包括利益合計	281,152	849,586
包括利益	341,295	1,118,455
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	341,295	1,118,455

連結損益計算書

(単位:千円)		
	前連結会計年度 (自 2022年4月 1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月 1日 至 2024年3月31日)
売上高	24,628,999	26,549,467
売上原価	19,508,157	20,753,343
売上総利益	5,120,842	5,796,123
販売費及び一般管理費		
発送費	660,245	579,551
従業員給料及び手当	2,220,873	2,367,339
賞与引当金繰入額	19,941	62,597
退職給付費用	85,044	98,272
減価償却費	102,438	115,153
その他	1,971,024	2,207,260
販売費及び一般管理費合計	5,059,567	5,430,175
営業利益	61,274	365,948
営業外収益		
受取利息	26,696	48,517
受取配当金	－	513
受取賃貸料	112,038	117,434
為替差益	416,465	664,359
助成金収入	14,023	13,720
補助金収入	46,199	5,989
債務免除益	187,782	－
その他	63,476	42,479
営業外収益合計	866,683	893,013
営業外費用		
支払利息	258,838	350,924
支払補償費	9,741	4,263
不動産賃貸原価	13,284	13,726
その他	60,234	57,178
営業外費用合計	342,098	426,093
経常利益	585,859	832,868
特別利益		
固定資産売却益	9,844	9,955
償却債権取立益	－	21,660
特別利益合計	9,844	31,615
特別損失		
固定資産売却損	2,092	1,939
固定資産処分損	3,356	62,561
減損損失	－	100,319
事業再編損	67,094	－
事業譲渡損	27,657	－
災害による損失	－	3,083
新型コロナウイルス感染症関連損失	44,166	－
特別退職金	－	52,839
その他	－	23,956
特別損失合計	144,367	244,700
税金等調整前当期純利益	451,336	619,782
法人税、住民税及び事業税	343,714	310,886
法人税等調整額	47,478	40,027
法人税等合計	391,193	350,914
当期純利益	60,143	268,868
親会社株主に帰属する当期純利益	60,143	268,868

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)		
	前連結会計年度	当連結会計年度 (自 2023年4月 1日 至 2024年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	451,336	619,782
減価償却費	1,485,963	1,576,671
減損損失	－	100,319
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△1,363	△3,835
賞与引当金の増減額(△は減少)	△151,382	135,866
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△46,596	63,757
受取利息及び受取配当金	△26,696	△49,030
支払利息	258,838	350,924
為替差損益(△は益)	△486,486	△733,619
有形固定資産売却損益(△は益)	△7,751	△8,015
固定資産処分損益(△は益)	3,356	62,561
売上債権の増減額(△は増加)	△119,569	△244,759
棚卸資産の増減額(△は増加)	221,686	△4,275
仕入債務の増減額(△は減少)	△603,793	643,929
その他	△108,191	173,722
小計	869,349	2,684,001
利息及び配当金の受取額	24,010	53,208
利息の支払額	△252,874	△354,783
法人税等の支払額	△361,113	△333,523
営業活動によるキャッシュ・フロー	279,371	2,048,902
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△1,148,395	△481,287
有形固定資産の売却による収入	1,494	3,582
無形固定資産の取得による支出	△61,118	△118,935
無形固定資産の売却による収入	1,025	153
投資有価証券の取得による支出	△600	△600
定期預金の預入による支出	△547,544	△150,383
定期預金の払戻による収入	143,761	80,560
その他の支出	△553	△4,632
その他の収入	12,699	4,112
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,599,230	△667,430
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	2,816,804	345,354
長期借入れによる収入	2,179,240	3,001,410
長期借入金の返済による支出	△3,276,371	△3,477,949
自己株式の取得による支出	△791	△1,216
配当金の支払額	△41,696	△49,377
その他	△229,629	△263,271
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,447,554	△445,050
現金及び現金同等物に係る換算差額	103,255	271,160
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	230,950	1,207,582
現金及び現金同等物の期首残高	2,543,000	2,773,951
現金及び現金同等物の期末残高	2,773,951	3,981,533

Region	Percentage
アジア	39%
日本	33%
米州	16%
欧州	12%



株式の状況

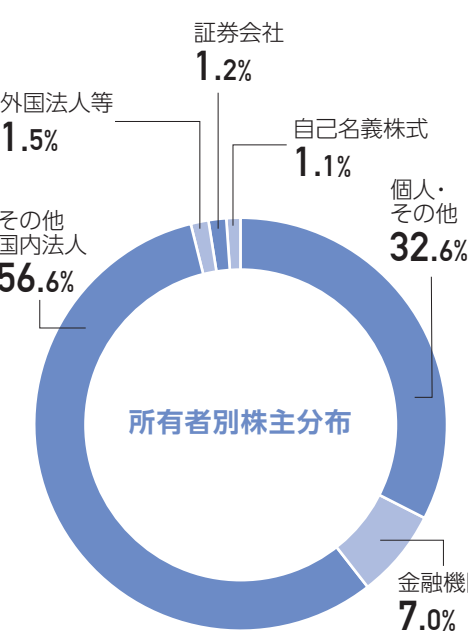
株式情報 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	12,500,000株
発行済株式総数	4,153,370株
株主数	4,946名

大株主 (2024年3月31日現在)

株主名	出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
AAA株式会社	446	10.74
スマート有限会社	300	7.22
ASADA株式会社	299	7.21
加藤雄一ホールディングス株式会社	280	6.75
アーク株式会社	205	4.94
ART株式会社	200	4.82
株式会社三菱UFJ銀行	165	3.99
エース株式会社	142	3.42
株式会社アサダ	130	3.15
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	117	2.82

(注) 当社は自己名義株式を47,076株(1.13%)保有しています。また、持株比率は自己株式を含めて計算しています。
各持株比率は小数点第3位以下を四捨五入して計算しております。



株価推移 (2021年4月～2024年3月)



会社概要

会社概要 (2024年3月31日現在)

商 号	株式会社アドバネクス(Advanex Inc.)
設 立	1946年11月
本 社	〒114-8581 東京都北区田端六丁目1番1号
資 本 金	100百万円
代 表 者 兼 社 長	朝田 英太郎
事 業 内 容	精密ばね等の製造販売
従 業 員 数	連結 1,920名 単体 364名
決 算 期	3月31日
上 場 市 場	東京証券取引所スタンダード市場

事業拠点

本 社	東京都北区
新潟工場	新潟県柏崎市
埼玉工場	埼玉県本庄市
大分工場	大分県中津市
青森工場	青森県南津軽郡田舎館村
千葉工場	千葉県船橋市
郡山試作センター	福島県郡山市
物流センター	千葉県松戸市
中部オフィス	愛知県刈谷市
新大阪オフィス	大阪府大阪市

グループ企業

米 州	Advanex Americas, Inc. Advanex de Mexico S.de R.L. de C.V.
欧 州	Advanex Europe Ltd. Advanex Czech Republic s.r.o
ア ジ ア	Advanex (Singapore) Pte. Ltd. Advanex (Thailand) Ltd. Advanex (Vietnam) Ltd. PT. Advanex precision Indonesia Advanex (India) Private Limited Advanex (Shanghai) Inc. Advanex (Dalian) Inc. Advanex (Dongguan) Inc. Advanex (Changzhou) Inc. Advanex (Hong Kong) Ltd.





株式会社アドバネクス

本社／〒114-8581 東京都北区田端6-1-1田端アスカタワー
<https://www.advanex.co.jp/>

お問い合わせ先

経営企画室／Phone:03-3822-5865 Fax:03-6853-0311