



ADVANCE

統合レポート **2022**
2022年3月期



代表取締役社長

加藤精也



「世の中の役に立ちたい。
お客様の課題を解決したい」という思いが原動力。
イノベーションにより新たな価値を生み出し、
サステナビリティに貢献します。

私たちは、1946年の創業以来、季節が変わっても目盛りが変わらない「秤(はかり)ばね」を生産するなど、人々の生活向上に貢献してきました。現在では、創業時に比べ社会・環境・生活習慣が変わり世の中のニーズは大きく変化していますが、「世の中の役に立ちたい。お客様の課題を解決したい」という思いに変わりはなく、今でも自分たちの事業推進の原動力になっています。今後もイノベーションを繰り返し、今まで世の中になかった発想から新しい製品を生み出し、社会のサステナビリティに貢献します。

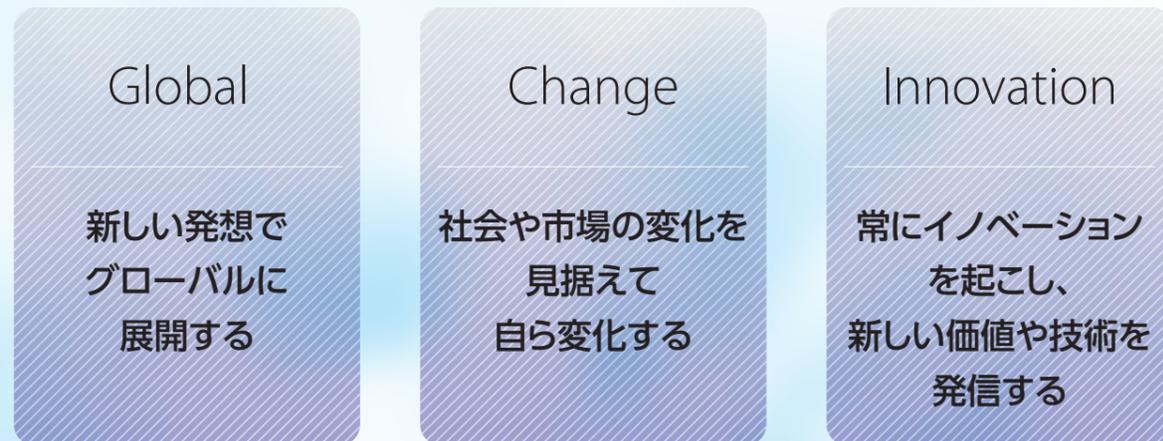
私たちは2021年5月に、2024年3月までの3カ年計画である新中期経営計画を公表しました。その内容は当社が堅実に、健全に、持続的・長期的に成長し、永続的に社会貢献を行うための事業計画です。

本レポートには、私たちの価値創造の源泉や成長戦略にとどまらず、環境対応・安心安全の提供・ステークホルダーの皆様とのかかわりなど、サステナビリティの実現に向けた取り組みを紹介しています。本レポートを通じて、私たちアドバネクスグループをご理解いただければ幸いです。

経営理念

近年、サステナビリティの観点から企業価値をはかる基準が大きく見直されたことなどを受け、2021年に経営理念を刷新しました。

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



コアバリュー

コアバリューとは、アドバネクスが企業として、あるいはグループとしてもっとも大切にしたいことです。いわゆる社員としての働き方、価値観を表しています。アドバネクスでは社員がいつも意識し、すぐに行動を起こせるように、働くうえで「もっとも大切にすること」を7つに絞りました。



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、発行することといたしました。

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)当社の活動を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が、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2021年度(2021年4月から2022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

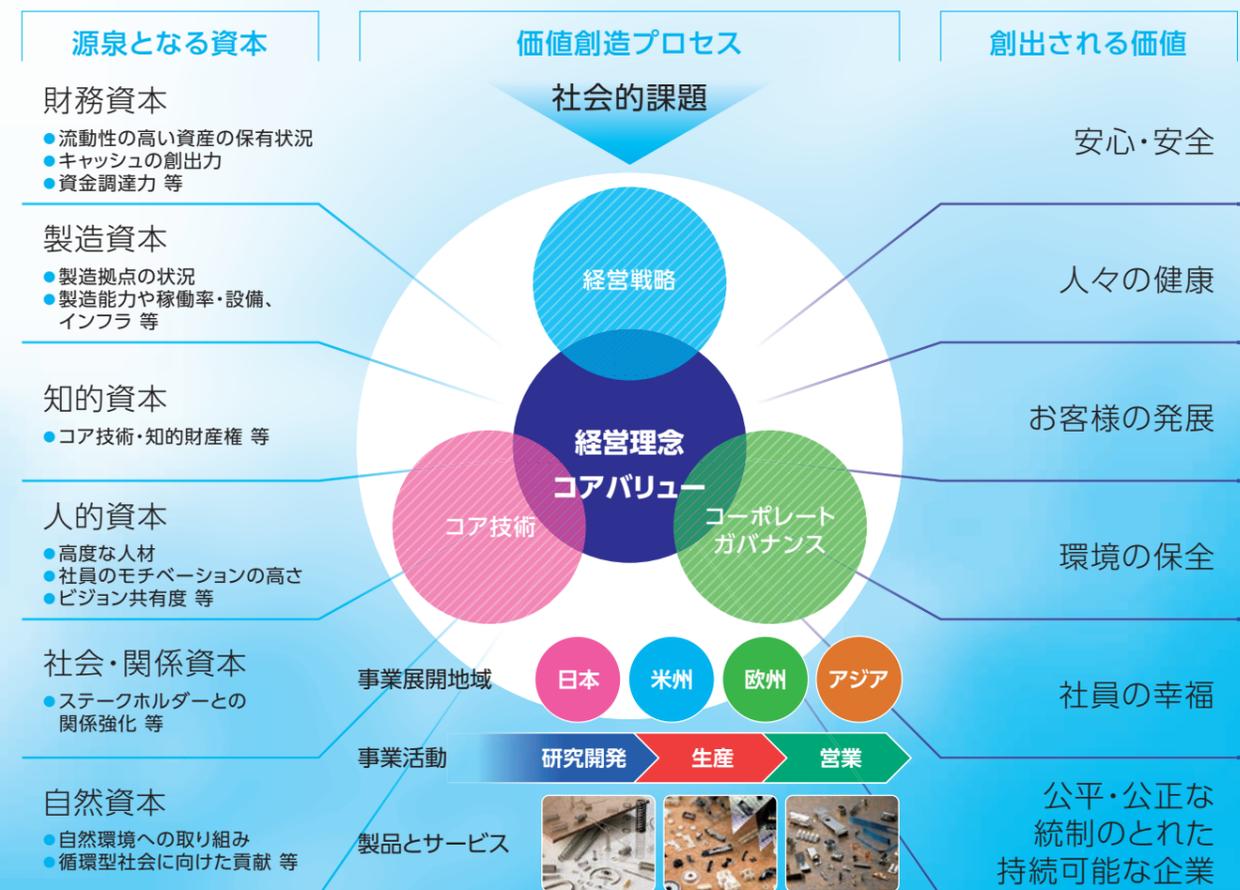
本レポートに掲載されている情報のうち、計画、見通し、戦略等は将来の業績に関する予想値であり、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は様々な要因により、予想値とは大きく異なる結果になることがあります。

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)
・国際統合報告評議会(IIRC)「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

04	トップインタビュー	
10	製品と戦略	
	主要製品の紹介	10
	中期経営計画の概要	12
	バリューチェーンの取り組み/技術開発	15
	/生産	16
	/営業	17
18	成長を支える基盤	
	「持続可能な開発目標(SDGs)」への取り組み	18
	環境への取り組み	19
	コーポレート・ガバナンス	
	役員紹介・社外取締役からのメッセージ	22
	コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス、内部統制	23
24	ステークホルダーとのかかわり	
	CSR方針とステークホルダーに対する姿勢	24
	お客様とのかかわり	25
	社員とのかかわり	26
	お取引先とのかかわり/株主・投資家とのかかわり	27
28	財務情報	
	CFOインタビュー	28
	財務・非財務ハイライト	30
	連結財務諸表	32
38	企業情報	
	グローバルネットワーク	38
	株式の状況	40
	会社概要	41



代表取締役社長

加藤精也

企業体質の強化を図り、次の成長へ向けて
体力を蓄える一方、ビジネスの根幹に
サステナビリティ経営を織り込み、永続的な発展と
企業価値向上を目指していきます。

Q:加藤社長が代表取締役役に就任されて2年ほど経ちましたが、今までの経営と違う点や注力している点をお聞かせ願えないでしょうか?

一つは「情報の共有」と「課題の顕在化」をテーマに掲げ取り組んだことです。当社には営業本部、生産本部、技術本部、品質保証本部、管理本部と5部門ありますが、当社を取り巻く問題や課題に対して共通した見解を持たず、それぞれが独自の価値観と経験則で主観的に判断し、思い込みや先入観の中で事実の解釈にも違いが出ていました。そこで全部門が一緒になって客観的データを共有・分析し、事実に基づいた議論を始めました。その取り組みを繰り返してきたことで、全部門が共通した課題や問題、つまり何が得意で何が不得意か、何が顧客や市場に高く評価されていて何が評価されていないか、何が付加価値を付けやすいか、あるいは付けにくいかなどを認識するに至りました。

もう一つは赤字拠点の立て直しです。当社は2016年にメキシコ工場とインドネシア工場、2018年にチェコ工場とインド工場を開設しました。通常、新設工場はブレイクイーブンまで数年かかりますが、コロナ禍、半導体不足、原材料費の高騰などの影響で想定より黒字化が遅れていました。それぞれ「数年後」ではなく「今期中」の黒字化を目指すべく、海外マネージメント経験の豊富な人材を現地トップとして送り込み、コミュニケーションを密にとるようにしました。

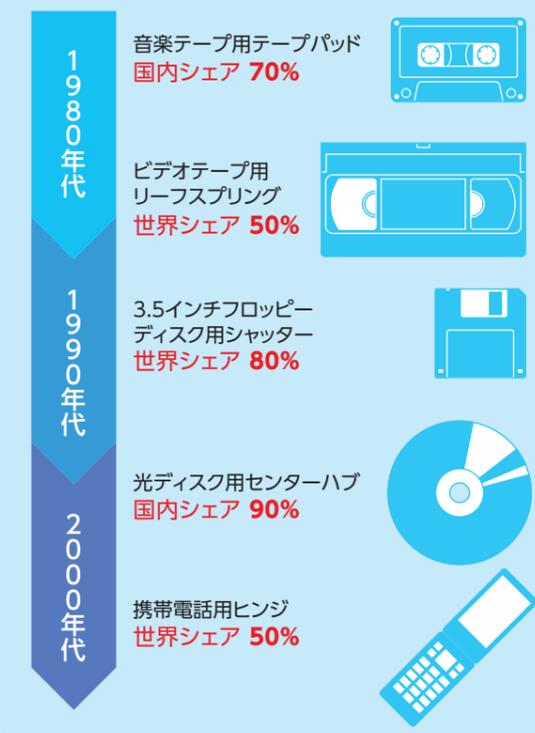
Q:具体的には、どのような変化や成果がありましたか?

顧客の引き合いに対し、営業・生産・技術が一緒になって考えるようになり、安易に安値で受注しなくなりました。以前は営業の評価軸が「売上」に偏っていたこともあり、そのような議論を経ずに受注する傾向がありましたが、上述の共通認識に至ったことで「どうすれば付加価値を認めてもらえるか」「どのような提案を

すれば高く買ってもらえるか」などを関係者全員で議論するようになりました。この変化は「情報の共有化」と「課題の顕在化」を行ってきた成果であり、収益に対する意識は格段に上がったと思います。

赤字の新設工場については、迅速で適切な経営判断ができるようになりました。今までは黒字化までの道筋が曖昧で、予算未達を繰り返してきましたが、課題と対策、実施までの時間軸、責任の所在をはっきりさせるといった改善が進みましたので、ようやく黒字化の目途が立ってきました。

時代の主役となった製品で
トップシェアを獲得。
アドバネクスは、シェア獲得の
瞬発力と、製品市場が消滅しても
他に応用できる柔軟性を併せ持つ。





Q:アドバネクスの競争力の源泉は何だと思えますか？

一つは13カ国に展開し、国内5カ所、海外16カ所の工場を持つグローバル体制です。当然、市場や顧客を通じてグローバルに活躍しなければなりません。進出先の国の事情や習慣を理解して現地の特性に合った経営をしていかなければなりません。つまり、グループ会社の力を結集して能力を最大限に発揮させるには、それぞれのグループ会社の実情を理解した上で、本社が強力なリーダーシップを発揮し同じベクトルに向かせることが必要です。そのため本社には以前にも増してグローバルな感覚、調整力、けん引力を持つ人材が必要であり、現在その育成と登用に注力しています。

もう一つは、イノベーションです。イノベーションを起こすには、目の前にある不安・不足・不便・不満を乗り越え、それらを課題とし解決することが必要です。「不

という字はネガティブな印象を与えますが、裏を返せばニーズの源泉であり、イノベーションの種となり得ます。当社は精密金属加工製品を通じて市場や顧客の課題を解決し、イノベーションを起こし続けることで競争力を維持・向上させていきたいと考えています。

Q:コロナを経て、アドバネクスにおいて何か変化はありましたでしょうか？

働き方や市場環境がどんどん変わっており、新型コロナウイルスは社会の変化を加速させたと思います。IoTやAI、自動車のCASE (Connected [コネクティッド]、Autonomous [自動化]、Sharing [シェア]、Electric [電動])などは想像以上に変化が速いので、それに乗り遅れないような経営を行う必要があります。社会の変化を先取りするつもりで「昨日の常識は今日の非常識」であることを肝に銘じ、自分の頭も変えていかなければなりません。

Q:中期経営計画の目的を教えてください。

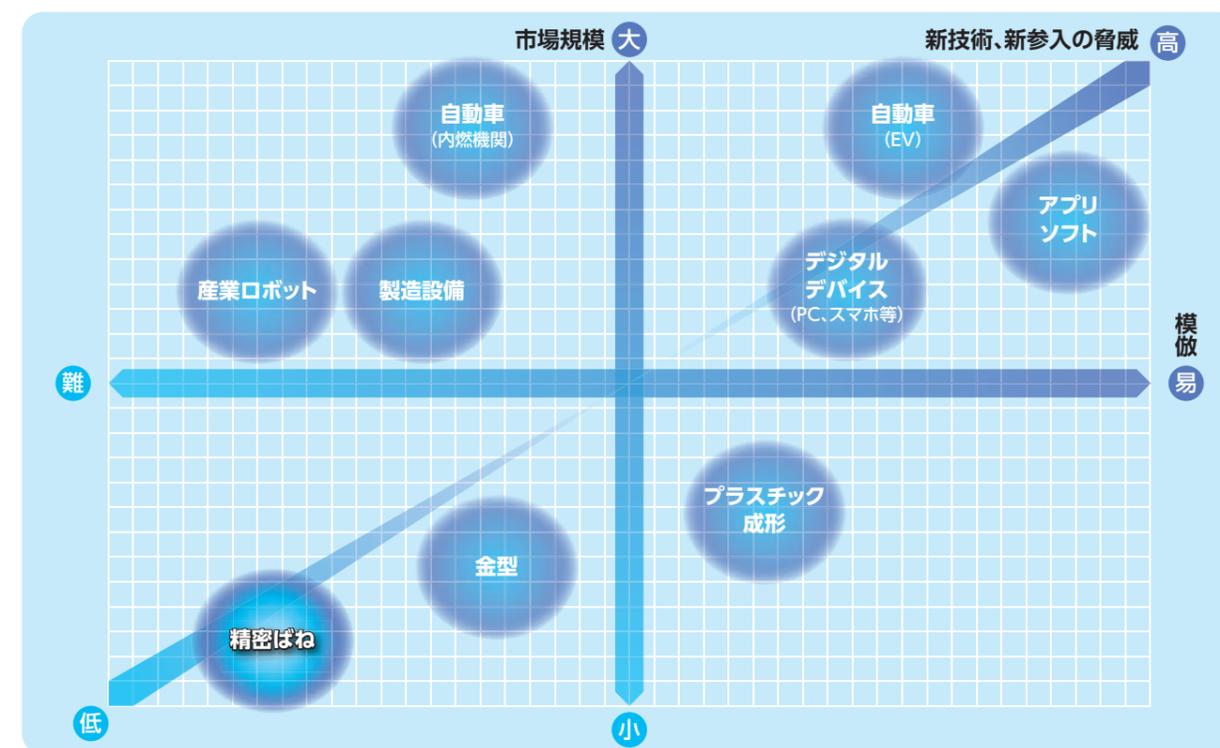
いくつかありますが、一番はガバナンスを強化し当社グループの持つポテンシャルを最大限に発揮することです。先に申し上げたとおり当社は13カ国に展開し、国内5カ所、海外16カ所の工場を持っていますが、線ばねなど共通した加工技術がある一方、それぞれの役割には大きな違いがあります。例えば当社の製造拠点は世界中に広がっているものの、顧客のR&D (研究開発)拠点は欧米および日本に集中しています。当社のアメリカとイギリスの子会社は、日本同様、顧客の開発上流にアクセスして高付加価値製品を受注する役割を担っています。そこで受注した製品はアジアなどの生産拠点にも展開されますので、どこの国で作っても同じ品質、同じサービスを提供する義務があり、顧客はそれを期待して当社に発注します。

そのサービス体制を実現するためには、日本の本社がリードしガバナンスを効かせ連携を強化することが肝要です。すでに自動車市場や医療市場ではグローバルでの連携の重要性が実証されています。連携の強化により、顧客情報や市場情報の共有にとどま

らず、余剰キャパや遊休設備の融通も進めたことで、相互補完や経営効率化が進みました。かつての当社のように、現地のメンバーにグループ会社経営を任せ、エリア限定で事業を拡大する姿から進化し、新しい中期経営計画においては個々の拠点のエネルギーを活用しつつも、本社機能としてガバナンスとのバランスを取ったグローバル経営を実践していきます。グループ会社個々の役割や違いを明確にし、全体の中でやるべきことを示し、一体となることでポテンシャルを最大化します。

Q:アドバネクスは国内5カ所、海外16カ所に生産拠点を持つ、業界で最もグローバル化が進んでいる企業グループですが、そうなった背景を教えてくださいませんか？

当社は1966年にアメリカで販売会社、1978年にシンガポールで製造会社を設立するなど、ばね業界の中では海外進出が早い方でした。また、ばね製造は手作業が主流だった戦後の頃から当社はドイツ製の自動機を輸入するなど、もともと海外を志向するDNA



があります。家電や精密機器が当社の主力市場であった頃は、顧客の要請に従い海外進出したケースが多かったものの、当時はグループ会社間の連携はそれほど重視されませんでした。一方、現在における自動車や医療市場ではグループ会社間の連携が求められることが多くなり、以前から積極的に海外進出してきたことが、幸運にも現在のサプライチェーンのニーズに合致する結果となりました。

Q:売上高の半分を占める自動車市場の状況を教えてください。

ガソリン車などの内燃機関向けよりも、電動駆動関連のバスバー (busbar:大容量電流の導体)、自動運転や運転補助関連のセンサー部品などを受注する機会が増えています。つまり、すでにEVにも搭載される製品がメインとなっており、これからの成長も期待できます。一方、自動車市場の変化の根幹はEVではなくカーボンニュートラルにあると認識しています。今こそEVが最有力ですが、カーボンニュートラルという視点で見た場合、駆動方式の主流や構成がどうなっていくか分からない段階にあると思います。確かに当社はEV化、CASEの流れにおいて有利なポジションにありますが、カーボンニュートラルが根幹にあることを忘れずに自動車市場の動向を分析していきます。

Q:医療市場に注力しているとのことですが、どのような内容でしょうか?

医療市場の中で当社が期待するのは、ばね機構を使ったディスプレイ(使い捨て)のキットで、主には喘息吸入薬キットとインスリン注入キットです。世界には“メガファーマ”と呼ばれる巨大製薬メーカーが存在しますが、上位10社は北米系と欧州系が独占しています。つまり、製薬業界の中心地は北米と欧州であり、医療用キット向けばねの受注は北米と欧州でなければ獲得できません。北米と欧州の拠点は同国人同士・近接地である利点を活かして受注する一方、日本サイドは技術的サポートに徹することになります。

日本では医療用キットなどを受注するチャンスこそありませんが、ニーズを掴む北米および欧州拠点と、シーズを提供する日本がそれぞれの役割に応じて連携することで医療ビジネスの拡大を図っていきます。

Q:規格品ビジネスについて教えてください。

ねじ穴を補強するタンダレス・インサートや、ボルト・ナットの脱落防止具のロックワンなどの締結関連製品を中心に規格品ビジネスを展開しています。規格品ビジネスは顧客に密着してニーズを引き出すといった、当社が得意とするスタイルではなく、販社を通じた卸売りです。規格品ビジネスは、当社が想定できない市場へと拡大していく可能性があること、また、顧客製品の生産終了に伴い終了するカスタム品とは異なり製品寿命がなく、収益性や投資効率が高いことから当社の業績を下支えしてくれます。ねじとボルトの市場規模は膨大ですが、タンダレス・インサートやロックワンは、その締結ニーズ全体の中において一部の重要な部位にしか使用されてきませんでした。一方、近年では異常気象による災害が頻発していることもあり、インフラなどに対する安心・安全のニーズは高まっています。世界的な安全性向上のニーズの高まりを受け、これらの締結補強製品の使用領域が広がっていくことを期待しています。

Q:最近、SDGsやESGなど、経営にサステナビリティを取り入れることが重要視されていますが、アドバンクスにおいてはどのようにお考えでしょうか?

当社はESGやサステナビリティ関連のビジネスに注力し、持続性社会の実現に貢献することを表明しており、2027年3月期には売上高の40%をサステナビリティビジネス向けとすることを目標に掲げています。CO₂排出削減などの環境負荷軽減については、ISO14001の取得など以前から取り組んできましたが、今後、当社が特に注力するのはEV、医療や再生可能エネルギーなど、SDGsにおいて設定された17項



タンダレスインサート



ロックワン



インスタントロック

目に関連するビジネスの強化です。これまでに触れたとおり、当社はすでにEV関連の売上が相当程度あり、今後も右肩上がり拡大していく見通しです。また、自動車の軽量化に貢献するインサートカラーや自動運転、運転補助に寄与するセンサー関連についても同様です。医療分野への取り組みはSDGs項目の3「すべての人に健康と福祉を」に該当するサステナビリティビジネスとして位置付けており、メインの喘息吸入薬キットやインスリン注入キットは人々のクオリティ・オブ・ライフの向上に資する製品です。タンダレス・インサートやロックワンなどの締結部品はSDGs項目の11「住み続けられるまちづくりを」に該当する製品であり、人々が安心して安全に暮らせるインフラの整備に貢献するものです。

Q:アドバンクスの今後の成長ストーリーについて教えてください。

2024年3月期までの3年間で、まずは“創業赤字”が続いているメキシコ・チェコ・インド・インドネシアの子会社を黒字化させます。当社のビジネスモデルにおいては、新設工場がブレイクイーブンポイントを超えるまで少なくとも4~5年かかりますが、この3年間でしっかりと“創業赤字”を解消していきます。その4拠点の収益がプラスマイナスゼロになるだけで連結営業利益10億円程度のプラス要因となります。販売については、引き続き自動車と医療の顧客R&D拠点にアプローチし、当社の課題解決力とイノベーションを駆使し高付加価値製品の受注に取り込んでいきます。

そのほか、規格品ビジネスに注力し、長期的かつ安定的な収益基盤を確立します。生産技術においては、IoTやAIを活用し生産技術をさらに強化するとともに、世界中の生産拠点からも同じ品質とサービスが提供できるようにしていきます。技術開発においては、従来、当社では材料開発に消極的でしたが、今後は材料メーカーとコラボレーションして新素材開発にも積極的に取り組んでいきます。2024年3月期の売上高230億円、営業利益10億円が当面の目標ですが、その先の未来を見据えながら戦略を構築し、取り組みを進めていきます。

Q:最後にステークホルダーの皆様へメッセージをお願いします。

現在、当社が注力している市場分野は未来永劫、普遍的に必要とされる領域と合致します。人間の生体が変わらない以上、どんな形であれモビリティ、つまり移動するニーズと、できる限り健康で安心して過ごしたいというニーズは不変です。また、金属ばねや精密金属加工部品に取って代わる未知の部材については、仮にそれを発明し開発・投資しても事業的にペイしないと考えるため、金属製品は永続すると思います。世の中は、様々な産業やサービスが生まれては衰退する歴史を繰り返していますが、当社は永続するニーズに対し永続する価値を供給することで、社会に貢献し続けていきたいと思っています。引き続き、当社へのご指導・ご支援をいただきたく、よろしくお願い申し上げます。

2022年12月

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まいりました。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グレス・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ご紹介します。アドバネクスでは、お客さまのニーズにあわせ、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



OA機器分野

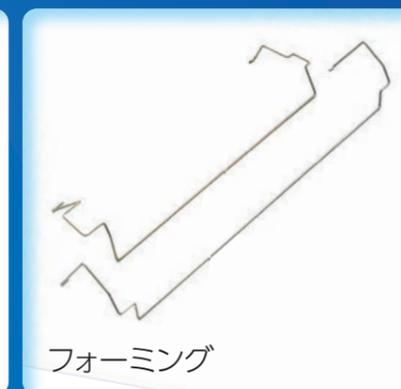
コピー機などのOA機器には多くの機構部品があり、当社製品も広く使われています。



インサートモールド



トーションばね



フォーミング



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)



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。



ロックワシ
ボルト・ナット緩み、脱落防止スプリング



タングレス・インサート
ねじ穴補強製品



インスタントロック
天井の耐震補強製品

中期経営計画の概要

2021年5月、「飛躍に向け、力を貯める3年間」をスローガンとする、新たな中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)を策定しました。



ガバナンス

海外子会社の経営体制を刷新

当社は従来、海外グループ会社の経営を現地国籍のメンバーに任せ、それぞれの利益追求のエネルギーを活用する方針を執っていました。その経営方針は現地経営陣の自助努力を促し、自立的な発展が期待できる一方、グループ会社それぞれが自社の都合を優先する傾向が強まっていました。家電や電子デバイスが主要市場だったころはそれでも弊害は少なかったのですが、今は自動車や医療市場がメインとなり、顧客は当社のグローバルサプライ体制、つまりどの拠点からも同じ製品が供給できる体制を求めようになりました。そこで当社は経営の執行は引き続き現地メンバーに任せ一方、本社から現地に駐在役員を派遣するなどグループ会社の役員構成を変更しました。それ以外にもキャッシュコントロールや決裁規程、KPI、評価基準などの新しいルールを設定し、相互にコミュニケーションを取る機会を増やしました。

グループ資産と情報の共有化

上述のとおり、従来、当社は海外グループ会社に対し自助努力による自立的な発展を促す方針でしたので、本社は各社の設備投資計画や参入領域、ターゲット顧客の設定な

どにはあまり関与してきませんでした。そのため、一方のグループ会社で設備が余っているにも関わらず、もう一方のグループ会社はそれと同じものを新規購入するなどの事態が発生していました。また、人材やキャッシュにおいても同様にそれぞれで共有する考えが希薄だったため、全体的な経営効率化は良くありませんでした。情報に関しても同様です。顧客やサプライヤーの情報をグループ会社間で共有し、一元管理することでそれらを有効活用する体制に変えていきます。

グローバル支援体制の強化

本社の営業・生産・技術・品質保証・管理の5部門は、グループ会社全社と方針を共有し、ベクトルを合わせて取り組んでいきます。一方、各部門がグループ会社と連携を強めていくためには、本社の支援機能も強化しなければなりません。新中期経営計画において、それぞれにおけるグローバル人材を育成し、支援体制を強化します。また、支援体制を強化するのは本社のみではなく、グループ会社からも支援者を派遣し、グループ全体で支援機能を強化していきます。

収益構造

グローバル体制の付加価値を訴求

当社は国内5カ所、海外16カ所に生産拠点を持つ、ばねおよび精密金属加工業界では最もグローバル化が進んだ会社です。現在、自動車や医療市場はグローバルサプライチェーン化が進んでおり、顧客の拠点は全世界にまたがっているために、それぞれの地域で同じ製品を供給するニーズが高まっています。ばねや精密金属加工製品において、そのニーズに社で対応できる会社は当社以外にはありませんので、昨今、自動車と医療市場において顧客の当社に対する評価は上がっています。改めて当社の優位点を検証し、それに応じた販売戦略を展開し、グローバルサプライ体制による付加価値の向上を図っていきます。

自動車市場

上述のとおり、グローバルにまたがった自動車のサプライチェーンにおいて当社の価値は高まっています。また、自動車は燃費や安全性の機能向上によるコスト上昇を抑えるため、自動車部品メーカーが製造する部品やシステムを、車種やメーカーを超えて共通のものを採用するようになりました。それにより自動車部品メーカーは自動車の性能を左右するシステム開発の主導権を握るようになり、自動車業界における地位が向上し「メガサプライヤー」となりました。そのようなサプライチェーンの変化は当社にとって有利です。また、EV化においても当社は有利なポジションにあります。当社はもともとエレクトロニクス部品メーカーですので、EVのパワーコントロールユニットや、運転補助のセンサーなどに多くの当社製品が採用されています。EV車の潜在的な当社製品の需要はガソリン車の1.25倍程度と試算しています。



グローバル化

モジュール・
共通化

EV化

財務体質

当社は過去5年間で埼玉工場、メキシコ工場、インドネシア工場、インド工場、チェコ工場と多くの新工場を開設し業界トップのグローバル供給体制を構築してきました。反面、当社のビジネスモデルにおいては新工場は新設から4～5年間は売上がブレイクイーブンポイントに届かず、創業赤

医療市場

世界人口は2015年の73億人から2030年には83億人へと、15年間で14%程度の増加と見られる一方、高度医療を受けられる富裕・中間層は10億人から30億人へと3倍に増えると予測されています。*つまり、医療のマーケット規模は3倍になると見られています。当社の医療分野における主力製品は、喘息薬などの呼吸器系吸入薬キットと、糖尿病薬などの注射器系キット向けのはねです。それらのキットは、薬を使い切ると捨てるディスポーザブル製品なので、生産個数は膨大です。さらに、製品立ち上げから数年でライフサイクルが終了する家電やスマートフォン、電子デバイスと違い、一度製品化されると20年以上にわたり継続しますので、長期的・安定的な収益と成長が期待できます。

* 出典:2030年、世界は「中間層」によって動かされる ダイヤモンド・オンライン (diamond.jp)



規格品

当社はタンダレス・インサート、ロックワン、インスタントロックを中心に規格品ビジネスを展開しています。規格品は、グローバルマーケットにおいても競合製品が少ない、もしくは存在しないことなどから当社製品群の中で収益性はトップクラスです。近年、異常気象などによる災害の多発により世界的にインフラなどの安心・安全が求められていることもあり、需要が拡大しています。一方、今まではグループ会社との情報共有や連携を十分に取ってこなかったことから、不効率な側面がありました。規格品戦略においても上述のガバナンス強化方針に則り、グローバルで連携して効率的に取り組み、成長を加速させていきます。

拠点再編

当社は国内5カ所、海外16カ所の生産拠点を持つグローバル体制が最大のセールスポイントではありますが、一部の工場はここ数年、健全な収益を上げていません。新中期経営計画の3カ年で国内外の不採算拠点はすべて黒字化を目指します。また、中国には4工場ありますが、各工場の連携強化による再編を検討しています。東南アジアにおいても、それぞれの拠点の機能を見直していきます。

字”が続くことや、多額の投資資金を借り入れにより賸ったことから財務体質は大幅に悪化していました。よって新中期経営計画期間においては、いったん拡大路線をストップした上、上述のガバナンス強化と収益構造改善の方針と同時に、支出を極力抑えて財務体質の改善を図っていきます。

アメリカ工場をテネシー州に移転

自動車・医療関連の顧客の拠点に近く、
輸送コストの削減や、営業活動の容易さを実現します。



新工場の外観

主要顧客の集積地へ移転

当社のアメリカ子会社であるAdvanex Americas, Inc.はカリフォルニア州の旧工場を2021年12月に閉鎖し、2022年1月よりテネシー州新工場に移転しました。新工場は総面積3,800m²と小規模からスタートしますが、土地面積は78,500m²と広く、今後の事業規模拡大に伴う工場スペース拡張も見込んでいます。新工場はナッシュビル国際空港から30分程度とアクセスが良く、近隣に高校などの教育機関もあり人材の採用にも有利な立地です。カリフォルニア州の旧工場は40年以上前から操業してきましたが、地価や人件費高騰に伴い、取引先の多くがテネシー州やケンタッキー州に移転していました。顧客の集積地へ移転したことにより輸送コストが下がるほか、営業活動もしやすくなります。また、人件費や光熱費もカリフォルニア州に比べ2割程度安く、法人税や所得税も少なく設定されています。

医療向け製品用の設備も充実

メガファーマと呼ばれる巨大製薬メーカーはほとんどが北米もしくは欧州の会社で、米国とイギリスに生産拠点を持つ当社は医療向けビジネスの展開に有利です。テネシー州移転を契機に明確にターゲットを医療に定めており、すでに医療向けをメインとしている当社イギリス子会社(Advanex Europe Ltd.)と並ぶ医療向けの拠点となる予定です。医療向けはコンタミ(微細なホコリや異物)を嫌うため、工場にはクリーン度の高い陽圧室を設置するなど設備も充実しています。今後は北米系のメガファーマ向けの受注を増やしていくほか、イギリス子会社と連携し欧州系も増やしていく方針です。



高いコミュニケーション能力が、良い営業パーソンの条件。改善提案を成立させ高付加価値化を狙う

「買い手よし」「売り手よし」「世間よし」の三方よしを目指す

海外と日本をつなぐハブとなり、グループ一体化の一翼を担う

コロナ禍で発展させたウェブセールスのメソッドを今後も活用

バリューチェーンの取り組み

営業

上席執行役員 営業本部長

森康次



高付加価値を狙う提案営業

当社の営業パーソンは、お客様の悩みごとを聞き出すことに努めています。顧客が抱える課題に対し、解決策を提案できれば顧客も満足し、その付加価値を認めていただけます。一方、顧客の悩みがコストなのか性能なのか、その背景をしっかりと把握しないと、良い提案はできません。また、顧客の課題を技術や製造現場に正確に、かつ、ポイントを絞って伝えることも求められています。

三方よし

営業パーソンは、常に提案による付加価値向上を目指していますが、一方、顧客と当社は立場が違うので、現場同士の思惑が対立してしまうことも少なくありません。営業パーソンはその間に立ち、お互いの背景や思惑を整理し、最適解を探り当て、win-winの方向にもっていく役割も担っています。つまり営業パーソンには技術的な知識のみならず、それをまとめ上げるコミュニケーション能力と情熱が必要です。時には顧客の立場から、あえて当社サイドに厳しく対応することもあります。また、営業パーソンは、お客様にとってはもちろん、ひいては世の中に役立っているとの自覚とプライドを持つことも重要だと考えています。幸い当社の製品は、自動車の軽量化や電動化、再生可能エネルギー向けの「世間よし」の商材も多いので、営業本部方針としても「三方よし」を掲げ、意識するように指導しています。

グローバル事業への対応

当社は海外16カ所に工場を持つなど、精密金属部品メーカーとしては最大のグローバルネットワークを持っています。それを駆使し、日本で受注した製品をメキシコや中国・タイなどの当社海外工場で量産するケースは多いです。また、海外工場が現地同士のルートで受注するケースも少なくなく、当社の営業パーソンは、これにも積極的に関わります。海外工場はチャレンジ精神が旺盛な反面、立上げ活動などのリスクも有します。営業パーソンは案件をすべて把握し、事前に国内外の技術および関係部門とも連携し、早期にリスクの芽を摘むようにしています。

ウェブの積極活用

当社はコロナ禍において「ウェブ展示会」や「リモート工場見学」を実施するなど積極的にウェブを活用してきました。インサイドセールスにおいては、ウェブトラッキング情報の活用から、各種サポートも実施。時流に合わせた、よりきめ細かい営業活動も行っています。

このような活動は、若い社員が得意で、今後ますます進化させます。ワクチン接種が進み世界は徐々に正常化していますが、コロナ禍で発展させたメソッドは、今後も活用していきます。

バリューチェーンの取り組み

技術開発

執行役員 技術本部長

鬼山義文



当社の多様な加工技術を融合し、
他社には真似できないユニークな製品を提供

より良い提案を行うため、
顧客情報の取得と、社員教育に注力

デジタル化 (CAE) 推進による
「匠の技術」の活用

安全・安心の提供による社会貢献

技術本部の役割と機能

技術本部は、技術開発部、第一設計部、第二設計部の3部門に分かれており、技術開発、新製品開発、生産技術、金型設計・製造、海外の技術支援などを担っています。当社の強みは、コイリング（線ばね）、プレス（板ばね）、フォーミング、インサートモールド、深絞りなど様々な金属加工技術を保有しているだけでなく、それらを融合しユニークな提案ができることだと思います。たとえば、他社では金型に数千万円かかるところ、当社の場合にはプレスとフォーミングを組み合わせることで安く、かつ、安定した品質で提供できます。このような提案を行うため、当社の技術者は直接顧客から情報を取得することを重視します。図面には描かれていない最終製品の機能や部品の役割を知ることで、より良い形状、加工方法が提案できます。これらの提案を行うには、技術者個々が引き出しとして多くの知識や技術と経験を持っていることが必要です。当社は引き出しを持つための技術者育成プログラム、ATTC (Advanex technical training center) があり、ここで約4年間訓練します。修了後はトレーナーとして新人や海外拠点を指導しますが、教えることで逆に自身の知識を深められる効果もあります。当社社員の技能検定^{※1}の合格率が極めて高いのは、こういった取り組みの副産物です。

重要課題への取り組みと主な成果

当社は、さらなるスピード対応とコスト削減を図るため、CAE^{※2}を導入しました。従来、金型製造は試し打ちと検証の繰り返しで、相当な時間が掛かりましたが、CAEの

導入で大幅に短縮されました。CAEは単にシステム導入するだけでは不十分で、有効な条件やデータの入力が必要です。当社はそれを活用する

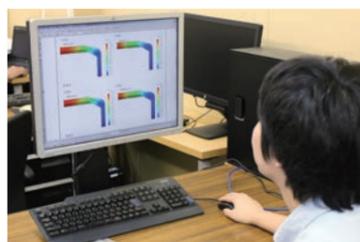
ための膨大なデータと経験値があります。デジタル化は「匠の技」を否定するような印象がありますが、当社はむしろデジタル化により「匠の技」の最大限の活用成功しました。今後も「匠とデジタルの融合」でさらにレベルアップしていきます。

今後の目指す方向性

スマートフォンやアプリが席卷し、ばねなどの「メカ」が必要でない世の中になってきているとの印象があるかもしれませんが、自動車や医療では精密機構のニーズが高まっており、全体としては「ばね市場」は拡大しています。そんな中、注力市場の自動車、医療分野でも開発の段階から顧客と共同開発する、当社が得意なパターンを確立していきたいと考えています。開発から参画することで、付加価値を高めるだけでなく、より高い品質、安全性が実現できますので、結果的にこの取り組みが社会貢献につながっていくと思います。

※1 金属ばね製造技能検定、国家資格

※2 コンピュータによる設計や製造の事前検証システム、Computer Aided Engineeringの略



CAE導入による「匠とデジタルの融合」

DX (デジタルトランス・フォーメーション) と匠の技能を融合し、生産性を飛躍的に向上させる

無人化・自動化の実現により労働人口の減少と「働き方改革」に対応する

多能工化と技能伝承により若い匠を育てていく

加工の標準化と海外工場との一体化を進めることで、サプライチェーンのグローバル化に対応する

DX (デジタル・トランスフォーメーション) と匠の融合

当社は新潟と埼玉にメイン工場がありますが、労働人口の減少など採用活動は以前に比べ難しくなりました。また、政府が推進する「働き方改革」により社員に長時間労働を強いることはできなくなり、それらの制約に対応するために当社は生産ラインの無人化・自動化を進めています。無人化・自動化は生産性を飛躍的に向上させられる一方、トラブルに対応できる社員がいない、もしくは対応が十分でない夜間では生産停止や不良品流出のリスクが高まります。つまり無人化・自動化のハードウェアのみを揃えても、安定した生産が保証されていなければ期待どおりに生産性を上げることはできません。そこで当社はDXと匠の融合により、その実現を目指しています。

2021年、新潟工場と埼玉工場を皮切りに全製造設備の稼働状況をリアルタイムに把握できるIoTシステムを導入しました。これにより全体の生産性や稼働率を把握できるのにとどまらず、取り付けられたセンサーを介して加工精度や異常値もデータ化できるようになりました。それらのデータが示すのは設備の状態や当社の技術レベルをリアルに反映した紛れもない「事実」です。一方、そのデータは経験値の少ない者が見てもただの数字の羅列でしかありません。当社の匠の技能者は警察の鑑識官が事件現場から証拠を見つけ出すように、データという「事実」に基づいてその不具合の原因を分析します。そして、その分析結果を基にPDCA (Plan→Do→Check→Action) を繰り返していけば、高いレベルの無人化・自動化が可能になると見えています。この取り組みは緒に就いたばかりですが、生産本部長方針として今後、進めていきたいと思っています。

バリューチェーンの取り組み

生産

執行役員 生産本部長

中川克行



多能工化と技能伝承

当社は従来、特定の加工技術に特化した社員が多い傾向にありましたが、現在は一人ひとりが多くの加工技術にマルチに対応できる多能工化を進めています。多能工化は上述の無人化・自動化にも適しており、少ない人数でも工場全体を回せるようになります。また、ベテラン社員が増えましたので、一人ひとりが培ってきた高い技能を若手社員に伝承する取り組みも強化しています。

加工の標準化と海外工場との一体化

当社は国内5カ所、海外16カ所の工場があり、新潟工場と埼玉工場は最先端の技術を持つマザー工場として位置付けられています。昨今、特に自動車関連におけるサプライチェーンのグローバル化により、国をまたいで同一の製品を供給する機会が多くなりました。そのため、当社は日本で開発・設計したものを簡単に海外工場に移管できるように、工程設計の標準化に取り組んでいます。加工工程が標準化されていれば、場所を変えても同じように加工できるからです。また、新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、出張による支援がし難くなった反面、ウェブ会議が一般化したことで海外とのコミュニケーションがしやすくなりました。工程標準化とコミュニケーション革命により、海外工場との一体化と連携強化を加速していきます。

「持続可能な開発目標(SDGs)」への取り組み

2015年9月、国連総会で「持続可能な開発のための2030アジェンダ」が採択され、その中で掲げられた17の「持続可能な開発目標(SDGs:Sustainable Development Goals)」が2016年1月1日に発効されました。この目標に基づき、2030年までに世界各国はその力を結集し、貧困や不平等、気候変動問題などを解消し、持続性のある社会の実現にそれぞれが貢献することを求められています。

当社は経営理念やCSR方針にもあるとおり、「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」「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すこと」「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すること」を目指しています。これらはSDGsの目的と合致するものであり、具体的な目標や指標を掲げ取り組んでいます。なお、当社はSDGsの達成に向けて「当社の製品や技術などビジネスを通じた貢献」と「当社の事業活動全体にわたるCO₂排出量削減の推進」の2つを柱としています。



I ビジネスを通じた貢献

当社の事業は自動車、医療、家電、インフラ・住宅設備など多岐にわたり、すでに皆様の生活に密接に関わっています。それらの製品はSDGsの目標に合致するものも多く、また、市場ニーズが拡大傾向にあることから当社の成長要因にもなっています。つまり、当社はそれらの製品を拡販・拡大し、大きく成長することで、より幅広くSDGsに貢献できます。今後も金属加工の事業においてイノベティブな発想から新たな価値を生み、SDGsへの貢献度を増していきます。

II CO₂排出量削減の推進

当社は2000年にISO14001を取得(新潟工場)するなど、精密金属加工業界では早くから環境経営を実施してきました。海外においても主要拠点はすべてISO14001を取得しており、グローバルで方針を共有しています。一方、2017年に気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)が最終公開されて以降、企業は自社における排出量のみならずサプライヤーやロジスティックも含めた企業活動全般における削減方針・目標・取り組み・データ開示を求められるようになりました。当社は一部、再生可能エネルギーの導入を検討するほか、投資判断にCO₂排出量の削減効果も勘案するなど環境経営を深化させていきます。

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.advantex.co.jp/corp/company/environmental_policy.php

環境リスク管理

環境負荷物質を含まない製品づくり

環境負荷物質は「入れない、使わない、出さない」の三原則を基に徹底した管理を行い、製品品質と共に環境品質にも取り組んでいます。

環境負荷の少ない洗浄液への変換

当社工場では、製品の洗浄・金型の洗浄に用いていたトリクロロエチレンを環境リスク管理の目的から汚染防止と使用削減に向けた取り組みを行い、脱トリクロロエチレンが完了し、炭化水素系洗浄剤へと切り替えました。

省エネ活動

「小さなことでもできることから」を合い言葉に、全員参加の省エネ活動を展開中です。電気は当社の環境影響評価の結果、環境に有意と判定され登録されています。電力消費量の少ない間接事務部門、現場を問わずにOA機器、空調、照明の節電を行い、工場全体の施策にベクトルを合わせています。

省エネ活動

アドバネクスグループでは、早くからISO-14001の導入を行ってきました。現在も積極的に導入に取り組んでいます。

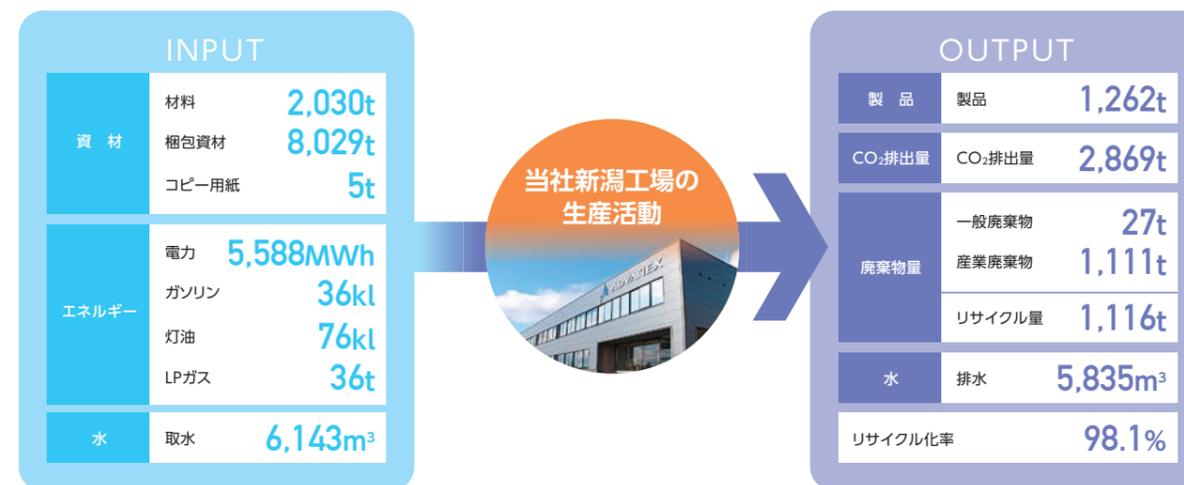
アドバネクスグループのISO-14001取得状況

国 内	取得日	認証機関
アドバネクス新潟工場	2000年10月	DNV
海 外	取得日	認証機関
Advanex (Thailand) Ltd.	2006年 6月	SGS
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 Europe Ltd.	2008年 3月	BSI
Advanex Americas, Inc.	2006年 7月	Interrek
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

全員参加の環境活動

環境対策を的確に行っていくためには、社員一人ひとりが環境問題を正しく理解し、行動することが必要です。また、企業として、社員の環境意識の高揚や環境に関わる技術・技能の向上を目指した活動・教育を重視することで、知識と実践をモットーとした全員参加の環境保全企業を目指しています。

マテリアルバランス



「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

- 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

当社は主にディスポーザブル医薬品キット向けに精密ばねを供給しています。ばねを使うディスポーザブル医薬品キットには喘息などに効く吸入薬と、糖尿病に効くインスリン自動注入薬などがあります。医薬品は“飲み薬”が一般的ですが、気管支薬は吸入粉末を直接、気道に取り込む必要があるため、ディスポーザブルキットの吸入口から吸入粉末剤を吸い込みます。通常、気管支薬のディスポーザブルキット1個に数十回分の吸入粉末剤が格納されており、処方都度、ばねの力で1回の処方分を充填する仕組みになっています。インスリン自動注入薬は、ばねの力で自動に適量を注入する仕組みになっており、通院する必要がありません。

2027年 SDGs関連事業の割合 **15%** 以上

世界に喘息患者数は約3.3億人^{*1}、糖尿病患者は約3.8億人^{*2}あり、今後もその数は増加します。当社はその医療キットのサプライチェーンに参画することで、世界中の多くの人々のクオリティ・オブ・ライフと健康の向上に貢献しています。当社のばねを採用するディスポーザブル医薬品キットを製造するのは、メガファーマと呼ばれる世界的な医薬品メーカーで、トップ10は北米系と欧州系が独占しています。当社は北米と欧州に拠点があり、直接メガファーマと折衝できる上、世界中に製造拠点を保有していることから、ばねのサプライヤーとして選ばれています。

^{*1} 出典:Global burden of Asthma
^{*2} 出典:Associates of Northwest Arkansas

2027年 SDGs関連事業の割合 **20%** 以上



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

- 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

当社では昨今、EVやHEVのパワートレイン(動力源と動力を伝える装置の総称)向けの受注が増えており、今後もEVの普及に伴い増加する見通しです。また、プラスチック筐体の自動車部品の締結部分を補強するインサートカラーは自動車の構成部品のプラスチック比率向上に寄与しており、結果的に軽量化・低燃費化に貢献しています。規格品で、ボルトのゆるみ止め・脱落防止具であるタングレス・インサートやロックワンは、風力発電や太陽光発電に使われ

ています。これらの発電設備は、風により常に強い振動が発生しており、ボルトの緩みが懸念されているためです。



ロックワン



インサートカラー

2027年 SDGs関連事業の割合 **5%** 以上



住み続けられるまちづくりを
SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES

- 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

当社は車載カメラや距離測定センサーなどの自動車運転補助に関する製品を供給しており、将来的にはそれらは自動運転に発展する見通しです。当社が航空機・鉄道向けに供給するボルトゆるみ止め、および脱落防止製品であるタングレス・インサートやロックワンは、交通インフラの安心安全に貢献しています。インスタントロックは、公共施設やオフィスの天井板の落下を防止します。東日本大震災の発生

時、多くの公共施設やオフィスにおいて天井板が落下し、人々が重軽傷を負ったことから、建築基準法で天井の脱落対策が義務付けられました。



タングレス・インサート



インスタントロック

役員紹介

取締役

代表取締役会長 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(現任)

代表取締役社長 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(現任)

取締役 嶋村 昇

1989年 当社入社
2015年 当社執行役員
2019年 当社取締役(現任)

取締役 吉原 哲也

1990年 (株)三菱銀行(現(株)三菱UFJ銀行)入行
2020年 当社出向
2021年 当社入社、当社執行役員、最高財務責任者
2021年 当社取締役、最高財務責任者(現任)

取締役(独立社外役員) 小谷 健

1969年 トピー実業(株)入社
2010年 同社代表取締役社長
2017年 佐藤商事(株)社外取締役(現任)
2018年 当社社外取締役(現任)

取締役(独立社外役員) 横野 滋

1972年 ソニー(株)入社
2000年 セイコーインスツルメンツ(株)
(現セイコーインスツル(株))新事業担当執行役員
(株)イーポップビレッジジャパン(現イーフォーシー
リンク)取締役
2003年 同社代表取締役副社長
2004年 同社代表取締役社長(現任)
2020年 当社社外取締役(現任)

監査役

監査役(常勤、独立社外役員) 麻布 秀徳

1979年 三井物産(株)入社
2011年 三井物産プラントシステム(株)取締役専務執行役員
CFO
2016年 りらいあコミュニケーションズ(株)取締役CFO、
CCO、CPO
2019年 当社社外監査役(現任)

監査役(独立社外役員) 宿輪 純一

1987年 (株)富士銀行(現(株)みずほ銀行)入行
1998年 (株)三和銀行(現(株)三菱UFJ銀行)入行
2015年 帝京大学経済学部教授(現任)
2015年 当社社外監査役(現任)

監査役(独立社外役員) 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)

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
加藤精也	●	●	●			●			●
朝田英太郎	●	●	●	●	●			●	●
嶋村昇	●		●				●		●
吉原哲也				●	●	●	●	●	●
小谷健		●	●	●	●			●	●
横野滋		●	●	●	●	●		●	●
麻布秀徳		●		●	●	●		●	●
宿輪純一				●		●	●	●	●
中村慈美				●				●	●

社外取締役からのメッセージ

横野 滋

現場を見て、更なる発展のポテンシャルを実感

アドバネクス社とのお付き合いは約30年前にさかのぼります。当時、私はソニーにいて、3.5インチ光磁気ディスクの標準化委員会で主査もしていました。国際会議で日本案を通すためのカートリッジのサンプル作りで、前身である加藤スプリング製作所にシャッターパネを提供していただきました。お蔭様で日本案は通り、それがご縁でお付き合いが始まりました。ただ、仕事上でのお付き合いというより大部分は友人としての交流でした。今回お誘いを受けて社外取締役に就任い

たしましたが、内部に入って見て、この間の製品の拡がり、多様化、技術力の進化などが分かり正直、大変に驚きました。現場を見て今後の更なる発展の大きなポテンシャルも感じます。SDGsなど今、世界は大きく変化しつつあります。3年先、5年先、10年先を見据えて製品や技術だけでなく会社自体も変わっていかねばなりません。その可能性を現実のものとするため、微力ながら尽力していきたいと思っています。

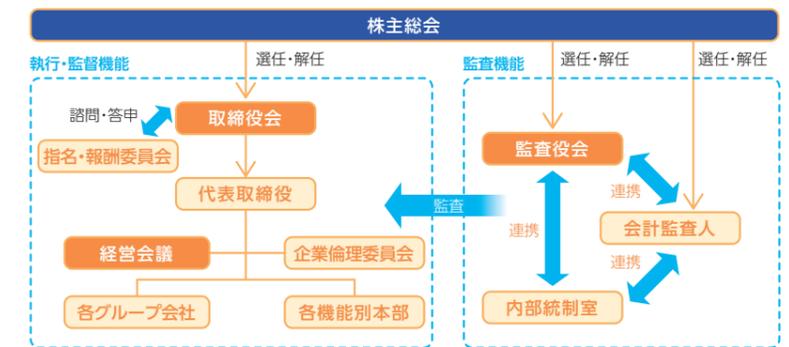
コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

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、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・ガバナンスの更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.advantex.co.jp/wp-content/themes/advantex/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「アドバネクス・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、問題発生の際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おります。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いたします。

また、グループ会社・拠点を結ぶ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。

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、アドバネクスならではの(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。
- 人権侵害に加盟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

- 7つのコアバリューを実践します。
- 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充実を図ります。
- 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

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、お客様の立場に立った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頂くことが当社の存在意義であり、基本方針としています。

品質に対する考え方

当社の品質保証の基本方針は、「安心と信頼を生む品質保証」。つまり、お客様に安心と信頼をお届けすることが、「世界一流の競争力」につながると考えています。そのために、「クオリティファースト(品質第一)」「初めから正しく」「それでお客さまは満足ですか?」の3つをキーワード設定しています。また、全世界の社員がこの認識を共有できるよう「品質は100万人のセールス」をグローバルポリシーにすえています。

アドバネクスの品質保証

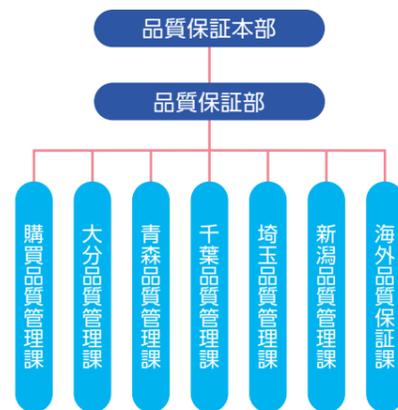
基本方針
「安心と信頼を生む品質保証」

- キーワード
- クオリティファースト
 - 初めから正しく
 - それでお客さまは満足ですか?

グローバルポリシー
「品質は100万人のセールス」

品質管理体制

国内の内製工場各拠点の品質管理課、共栄会社購買品の品質を担当する購買品質管理課、そして海外サイト全体を担当する海外品質保証課が品質管理/品質保証に取り組んでいます。

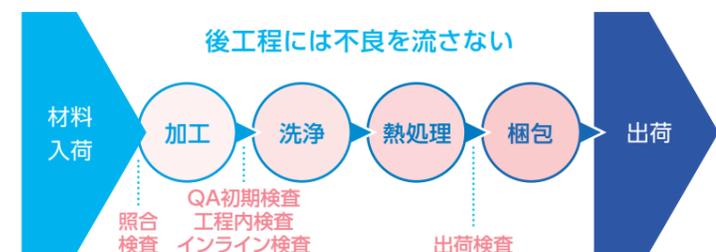


検査体制

品質保証の精度を高めるため、初回検査・段取り確認・インライン検査・出荷検査など、製造工程に沿って検査体制を徹底し、不良品を次工程に流さない工夫をしています。

また、出荷前の上荷検査では、製品により必要とされる検査項目を指定し、発注との照合・外観・寸法・荷重試験・トルク試験・顕微鏡による測定などを実施して、厳しい検査を通った製品だけを出荷しています。製品を検査する検査員には、「認定検査員制度」を導入し、検査の質を保っています。

万が一にでもお客さまからのクレームがあれば、すぐに不具合を調査し、お客さまへの対応を進めるとともに、不具合の発生をデータベース化し、共有化することで再発を防止しています。



品質管理体制

新潟工場は、業界に先駆けて1995年に品質マネジメントシステムの認証ISO9001を、2000年には環境マネジメントシステムの認証ISO14001を取得しました。また、海外でも積極的に取得を進め、現在では一部を除き、ほとんどのオペレーションで品質と環境の両方の認証を取得しています。

独自の品質保証活動

基本的な品質管理は、品質管理委員会、DR(デザインレビュー)会議などで行っていますが、当社では一人ひとりが自ら職場の問題点を発見して自らは正する活動「主体的点検」、整理・整頓・清潔・清掃・躰に「習慣」を加えた「6S活動」、工場と連動しながら「変化点&予兆管理」や「30分教育」「チーム改善」など、独自の活動を行っています。従業員のコミュニケーションを円滑にし、「良品を作る人の姿勢を見習う、ノウハウを共有する」という発想から生まれた活動です。

社員とのかかわり

人権に対する基本的な考え方と人権尊重に関する対応

当社では、アドバネクスグループ全社を対象とした「倫理行動指針」を定め、すべての地域において異文化を尊重し、地域発展に貢献することを方針に定め、事業活動を展開しています。社員一人ひとりが個性に合った働き方がで

きる企業となるために、私たちは、性別・国籍・障がいの有無による一切の差別を認めず、強制労働、児童労働、人身取引ならびに搾取などの行為に一切、加担しません。

人材の採用と育成

当社では、人種・性別・国籍等を問わず人材採用および人材育成を行っています。従来、キャリア形成は社員個人で考えることとされてきましたが、2021年以降は経営理念の三つのコア(Global, Change, Innovation)に則り、会社の経営戦略や成長戦略の達成に向けて会社が積極的かつ能動的に育成していく方針に切り替えました。

については会社として達成するべくゴールを設定し、必要な人材とスキルを顕在化した上で戦略的に人材育成を進めています。教育リソースは例えば、ばね技術のような社内蓄積されたものは社内、またマネジメント層育成など社内では難しいカリキュラムは社外に求めるなど、階層や分野によって使い分けています。

ダイバーシティの推進

当社では、「CSR方針」にも掲げたように、性別によって差別することなく、優秀な人材であれば男女・国籍・雇用形態を問わず積極的に登用していきます。同様に障がい者についても、各人の事情に合わせた適材適所での起用を心がけています。シニア人材についても、60歳での定年から本人の希望により、それ以降も再雇用が可能な仕組みを構築しています。単に雇用を継続させるだけでなく、シニア社員は後進に技術や技能を伝承する教育者として重要な役割を担うことから、2022年には勤続50周年の社員も誕生しました。



ワークライフバランス

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られるように、コアタイムのないフレックス制を導入しています。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できるようになっています。当社では男性社員であっても育児休業を取得するケースが増えており、コロナの緊急事態宣言が明けたあともテレワーク勤務を継続するなど、ライフスタイルの多様化に伴い、勤務地限定や短時間勤務といった多様な働き方が可能です。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。



* <https://www.pref.saitama.lg.jp/workstyle/model/205.html>

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ます。また、当社のCSR方針に共感し、ポリシーを共有できるお取引先様と優先的に協業させていただきます。

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、コンゴ民主共和国および周辺国家の武装勢力の資金源となる紛争鉱物など、人権侵害に加担するサプライチェーンを経由して供給され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。環境負荷物質の排出についても重要視しており、説明会を開催し、法令遵守と管理徹底の協力を呼びかけています。



サプライヤー説明会

反社会的勢力への対応

当社は、より良い社会と持続可能な社会の実現に貢献することをCSR方針に掲げているとおり、当社の役員および社員は、市民生活の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは一切の関係を絶ち、全社一体で毅然とした対応を徹底します。なお、その行動指針については、「企業倫理と遵法基本方針」にて定めています。

企業倫理と遵法基本方針

https://www.advanex.co.jp/corp/company/corporate_compliance.php

株主・投資家とのかかわり

基本姿勢

当社は2024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、売上高を230億円、営業利益を10億円に置いています。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

株主通信は年2回発行しており、社長からのメッセージや業績報告を掲載するとともに、同封するアンケートを集計し、その結果を取締役に報告しています。

機関投資家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、日本語版だけでなく、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。



決算説明会の様子

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

主要課題である、「中期経営計画」「為替リスクヘッジ」「ガバナンス強化」に継続して取り組みます。



取締役 最高財務責任者 (CFO)

吉原哲也

Q:2022年3月期の連結決算の概要について教えてください。

2022年3月期は原材料費、物流費、光熱費等の高騰やコロナによるロックダウン、半導体不足による自動車の減産など多くの直接的または間接的な影響に見舞われた一年でした。

売上の半分程度は顧客との取り決めで原材料費の変動に合わせ売価も変更されますが、残りは都度、価格の交渉が必要のため、交渉自体が難航したり、仮に売価アップを受け入れてもらっても反映までにタイムラグが生じます。また、物流費や光熱費の高騰に至ってはなかなか価格交渉に応じてもらえず、多くの場合、社内で吸収せざるを得ません。

また、顧客から提供されるフォーキャストに基づき生産準備をしていたところへ、ロックダウンや半導体不足を起因とする、突然の発注減額や発注停止が後を絶たず、収益計画やキャッシュフローを圧迫しました。

そのような厳しい状況のなか、売上高は217億円と前期比11.2%の増収となりましたが、収益面は、営業利益が1億48百万円と前期比15.7%の減益、経常利益は前期並みだったものの、親会社株主に帰属する当期純利益は赤字となりました。アメリカとメキシコの各海外子会社で発生した特殊要因が大きく、仮にそれが無ければ前期実績・公表値を上回っていましたので悔やまれます。

Q:改めてアドバネクスグループを取り巻くリスクについて教えてください。

当社は13カ国に展開し、海外16カ所に工場を持っていますので、グローバルビジネスを展開する上では非常に有利

であるものの、一方で多くのカントリーリスクを抱えているといえます。例えばゼロコロナ政策を採った中国・ベトナムも、逆に対策が不十分でよりまん延を許したイギリス・チェコ・メキシコも、どちらもロックダウンとなり生産活動が一時停止しました。幸い、ウクライナ情勢では直接的な影響は受けていませんが、米中摩擦や中台関係などの中国リスクにも早急に対処する必要があると考えています。

次に、為替や金利の変動リスクがあります。当社は近年、事業拡大に向けて、特に海外で大きな投資を行い海外への出資金や貸付金、そしてそれを賄うため借入金も増えましたので、為替や金利が変動することによってP/LやB/Sに大きな影響を及ぼすため、それらの動向には十分な注意と適切なヘッジ手段の検討が必要と考えています。

また最近では、世界的なマンパワーの不足も危惧しています。特に日本をはじめ先進国では人材確保にとっても苦慮しており、需要に応じた供給体制や供給量などオペレーションへの影響を懸念しています。

一方、マーケットリスクはそれほど大きくないと見ています。売上の過半を占める自動車市場は今後大きな成長こそ期待できないものの、当社が供給していく分野は安定的に推移すると見られており、医療市場は世界的な中・高所得者の増加と需要拡大に伴い長期的に安定した拡大が期待できます。また、近年注力している規格品ビジネスも同様に安定した市場を狙えますので、しっかりと戦略の下に進んでいけば、当社は安全性の高いポートフォリオで構成できると考えています。

Q:財務責任者として今後、取り組むべき課題は何でしょうか？

いくつかありますが、ここでは「中期経営計画」「為替リスクヘッジ」「ガバナンスの強化」を挙げておきます。

「中期経営計画」については、現計画の必達を目指すとともに、2025年3月期以降の新計画についても今年度の後半から具体的な検討を開始します。中でも規格品ビジネスは自動車、医療、家電・OA向けなどのカスタム品(顧客設計品)と異なり、自発的・能動的に当社主導でビジネス展開できることから、新計画では主要テーマのひとつとしていく予定です。しっかりと関係者と協議し、当社のグローバル体制を活かした生産戦略・販売戦略・製品戦略・投資戦略を構築していきたいと思っています。

また、「為替リスクヘッジ」にも取り組んでいきます。ここ最近で膨らんだアメリカ・メキシコ・インドネシア向け設備投資などに伴う借入金により、当社が抱える為替リスクは拡大しています。各海外子会社の収益力を高め借入金を圧縮していくことが最も重要ですが、各社の事業計画に則した為替スワップやオプションなどの導入も検討しながら為替リスクに対応していきます。

「ガバナンスの強化」についても継続して取り組んでいきます。従来の海外子会社の現地経営陣に大きな裁量権・自治権を与え彼らの「利己主義」的なエネルギーを活用する方針を改め、本社からのマネジメント人材派遣や予算・投資計画への本社関与など、連結を意識した経営スタイルへの転換を図ってきました。監視の目が届くようになり各社の課題が徐々に可視化できるようになったこと、自動車や医療、規格品などグローバルに跨った市場へ連携して取り組むこと、資金や設備などをグループ間で上手く活用することなど、ガバナンス・グループ間連携の強化による成果は少しずつ出てきましたが、まだまだ道半ばとの認識です。現地経営陣の「利己主義」的な考えは排除しつつも成長へのエネルギーは引き続き潰さずに活かし、「ガバナンスの強化」との最適なバランスを保っていききたいと思っています。

Q:株主還元について考えを聞かせてください。

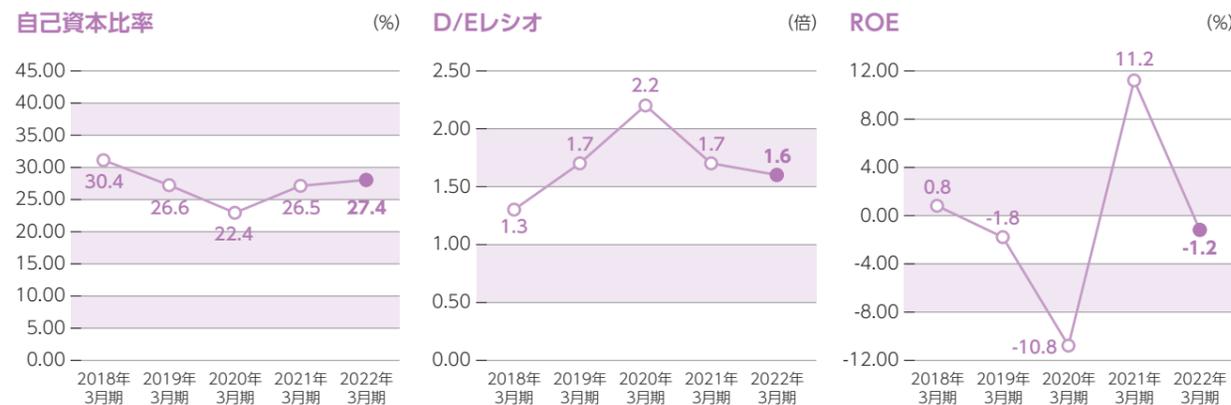
当然、株主還元はCFOとして重要事項と考えています。グローバル全体で連結業績を向上させるのはもちろんですが、グループ収益をしっかりと単体に取り込み剰余金と配当金を増やしていければ株価や時価総額の上昇が期待でき、その結果、知名度やレピュテーションが向上することで、人材確保や資金調達にとっても有利になります。株主還元を厚くすることで「正のサイクル」に持っていきたいと考えています。

Q:最後にCFOとして、将来の抱負についてお話しください。

社員が楽しく幸せに暮らしていくためには、まず会社の業績が改善・安定し、企業価値を向上させていくことが土台となります。その土台を築くためには一人一人が今以上に自身の責任や役割を果たし、また、努力や自己啓発によって自身をレベルアップしていく必要があります。前職の銀行員時代に培ったノウハウや人脈などを活かして、外部の力も有効に活用しつつ、当社の発展、社員の幸せに貢献していきたいと思っています。

略歴

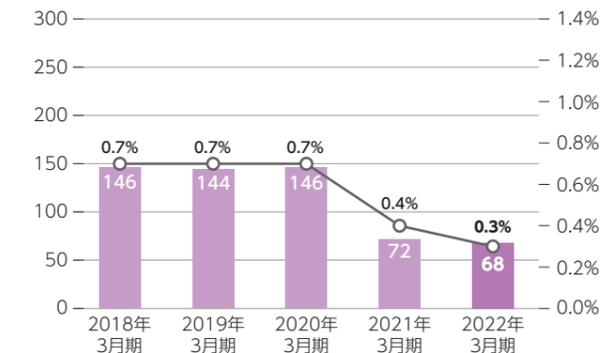
- 1990年 三菱UFJ銀行(旧・三菱銀行) 入行
- 2006年 同行日本橋支店法人第二課次長
- 2009年 同行融資部企画グループ次長
- 2013年 同行福山支社長
- 2015年 三菱UFJモルガン・スタンレー証券 出向
- 2017年 三菱UFJ銀行 押上支店長
- 2020年 当社へ出向
- 2021年 当社入社、取締役 最高財務責任者



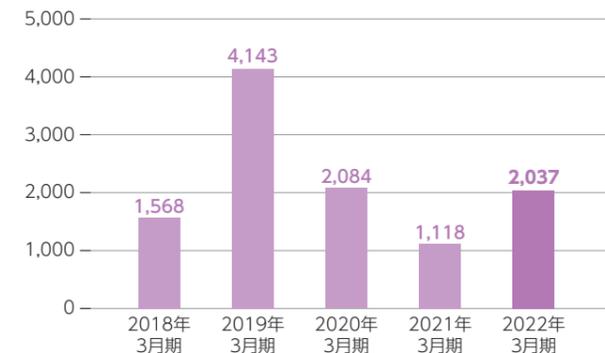
5年間の要約財務要約データ 株式会社アドバネクスおよび連結子会社

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
連結会計年度 (単位:百万円)					
売上高	20,294	20,967	21,280	19,539	21,722
売上原価	15,435	16,091	16,344	15,138	16,955
販売費及び一般管理費	4,599	4,808	4,675	4,225	4,619
営業利益	259	66	260	176	148
親会社株主に帰属する当期純利益 又は当期純損失	49	△107	△593	633	△82
営業活動によるキャッシュ・フロー	311	1,278	1,281	1,404	945
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,496	△3,589	△2,281	327	△1,557
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,436	1,656	183	△753	△169
現金及び現金同等物の期末残高	3,533	2,864	1,971	3,093	2,543
会計年度末 (単位:百万円)					
総資産	20,325	22,705	22,125	23,730	25,208
純資産	6,233	6,079	4,998	6,323	6,922
株主資本	6,679	6,469	5,754	6,355	6,236
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	12.21	△26.26	△144	154	△20
配当金	30.00	30.00	10.00	10.00	10.00
その他の情報 (単位:%)					
自己資本比率	30.4	26.6	22.4	26.5	27.4
総資産当期純利益率(ROA)	0.2	△0.5	△2.7	2.7	△0.3
自己資本当期純利益率(ROE)	0.8	△1.8	△10.8	11.2	0.3

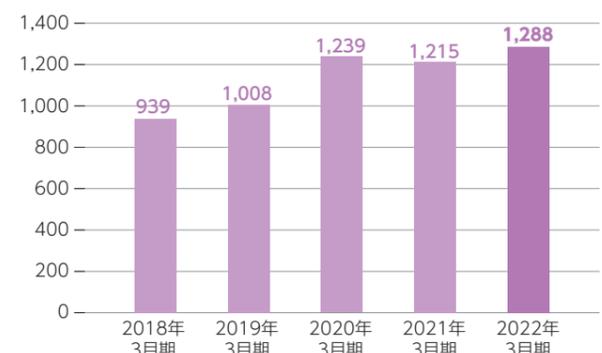
研究開発費 (百万円) 対売上高比率 (%)



設備投資額 (百万円)



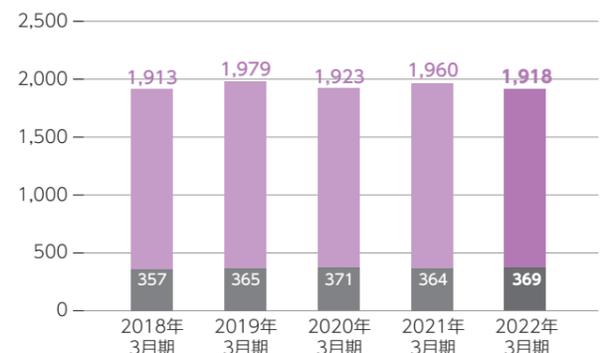
減価償却費 (百万円)



有形固定資産 (百万円) ※期初期末平均



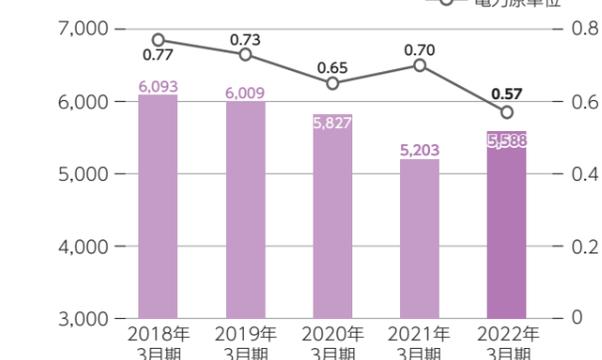
従業員数 (連結 単体)



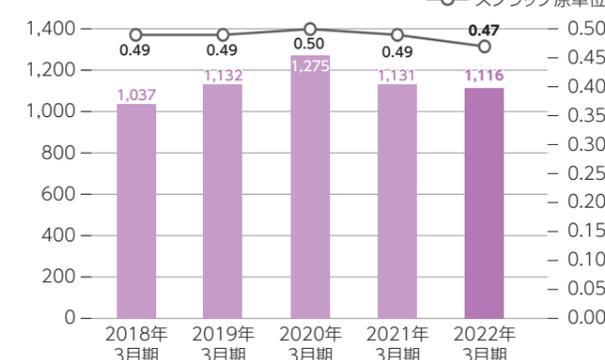
平均勤続年数 (年)



電力使用量と原単位※推移



スクラップ排出量と原単位※推移



※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。

連結貸借対照表

(単位:千円)

資産の部	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
流動資産		
現金及び預金	3,899,489	3,175,062
受取手形	95,051	103,611
売掛金	4,625,081	4,256,978
商品及び製品	1,250,147	1,462,752
仕掛品	697,541	835,012
原材料及び貯蔵品	937,769	1,693,896
その他	683,091	824,332
貸倒引当金	△44,512	△31,090
流動資産合計	12,143,659	12,320,556
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	9,020,744	9,865,604
減価償却累計額	△5,169,455	△5,505,925
建物及び構築物(純額)	3,851,288	4,359,678
機械装置及び運搬具	14,369,672	15,645,959
減価償却累計額	△10,660,624	△11,393,123
機械装置及び運搬具(純額)	3,709,048	4,252,836
土地	997,270	1,428,985
リース資産	1,316,144	1,659,626
減価償却累計額	△282,379	△505,483
リース資産(純額)	1,033,764	1,154,143
建設仮勘定	838,041	397,126
その他	2,365,113	2,391,225
減価償却累計額	△1,935,279	△2,027,642
その他(純額)	429,834	363,582
有形固定資産合計	10,859,246	11,956,352
無形固定資産		
ソフトウェア	12,537	20,769
のれん	6,100	—
リース資産	30,289	20,994
その他	13,384	65,662
無形固定資産合計	62,311	107,426
投資その他の資産		
投資有価証券	45,834	159,078
繰延税金資産	26,300	46,421
投資不動産	470,692	474,816
減価償却累計額	△104,620	△119,315
投資不動産(純額)	366,072	355,501
その他	231,272	263,228
貸倒引当金	△3,878	△245
投資その他の資産合計	665,601	823,983
固定資産合計	11,587,159	12,887,763
資産合計	23,730,818	25,208,319

(単位:千円)

負債の部	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
流動負債		
支払手形及び買掛金	3,287,463	3,660,399
短期借入金	1,868,510	1,442,302
1年以内返済予定の長期借入金	2,905,859	3,124,881
リース債務	168,697	216,004
未払法人税等	193,134	160,618
契約負債	72,158	70,784
賞与引当金	151,075	283,980
製品保証引当金	77,637	—
その他	1,318,307	1,399,485
流動負債合計	9,970,684	10,358,456
固定負債		
長期借入金	4,963,115	5,398,400
リース債務	933,352	1,012,725
繰延税金負債	254,450	251,339
資産除去債務	52,275	54,244
退職給付に係る負債	1,207,178	1,159,114
その他	26,394	51,700
固定負債合計	7,436,767	7,927,524
負債合計	17,407,451	18,285,981
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,000,000	1,000,000
資本剰余金	250,000	250,000
利益剰余金	5,201,273	5,064,348
自己株式	△96,212	△77,765
株主資本合計	6,355,060	6,236,582
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	5,091	25,720
為替換算調整勘定	△85,504	632,086
退職給付に係る調整累計額	24,483	19,354
その他の包括利益累計額合計	△55,929	677,161
新株予約権	24,235	8,594
純資産合計	6,323,366	6,922,338
負債純資産合計	23,730,818	25,208,319

連結損益計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月 1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月 1日 至 2022年3月31日)
売上高	19,539,638	21,722,466
売上原価	15,138,345	16,955,105
売上総利益	4,401,293	4,767,361
販売費及び一般管理費		
発送費	607,521	660,248
従業員給料及び手当	1,831,260	1,987,583
賞与引当金繰入額	31,144	59,329
退職給付費用	90,170	82,289
減価償却費	98,656	88,617
その他	1,566,396	1,741,054
販売費及び一般管理費合計	4,225,149	4,619,122
営業利益	176,143	148,238
営業外収益		
受取利息	27,317	18,022
受取配当金	29	-
受取賃貸料	65,304	82,427
為替差益	171,256	370,466
保険配当金	784	581
助成金収入	14,221	14,259
補助金収入	123,193	19,041
その他	47,990	10,059
営業外収益合計	450,099	514,859
営業外費用		
支払利息	190,754	206,261
支払補償費	26,092	5,459
不動産賃貸原価	14,223	10,462
その他	36,000	86,166
営業外費用合計	267,070	308,348
経常利益	359,173	354,749

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月 1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月 1日 至 2022年3月31日)
特別利益		
固定資産売却益	879,877	26,277
製品保証引当金戻入額	-	78,509
特別利益合計	879,877	104,787
特別損失		
固定資産売却損	894	5,168
固定資産処分損	9,310	12,639
減損損失	50,927	38,191
和解金	79,627	-
事業再編損	148,354	99,291
事業譲渡損	-	57,779
訴訟関連損失	43,510	43,494
新型コロナウイルス感染症関連損失	40,507	-
特別退職金	-	76,276
その他	10,617	-
特別損失合計	383,748	332,842
税金等調整前当期純利益	855,301	126,694
法人税、住民税及び事業税	248,798	303,119
法人税等調整額	△26,619	△94,284
法人税等合計	222,179	208,835
当期純利益又は当期純損失(△)	633,122	△82,140
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)	633,122	△82,140

連結包括利益計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月 1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月 1日 至 2022年3月31日)
当期純利益又は当期純損失(△)	633,122	△82,140
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	5,889	20,629
為替換算調整勘定	619,904	717,591
退職給付に係る調整額	108,091	△5,129
その他の包括利益合計	733,885	733,091
包括利益	1,367,008	650,950
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	1,367,008	650,950

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日) (単位:千円)

	株主資本					その他の包括利益累計額				新株 予約権	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に 係る調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計		
期首残高	1,000,000	250,000	4,610,760	△105,954	5,754,805	△797	△705,409	△83,608	△789,815	33,360	4,998,350
会計方針の変更による 累積的影響額											
会計方針の変更を反映 した当期首残高	1,000,000	250,000	4,610,760	△105,954	5,754,805	△797	△705,409	△83,608	△789,815	33,360	4,998,350
変動額											
剰余金の配当			△40,924		△40,924						△40,924
親会社株主に帰属する 当期純利益又は当期純 損失(△)			633,122		633,122						633,122
自己株式の取得				△1,203	△1,203						△1,203
自己株式の処分			△28	158	129						129
新株予約権の行使			△1,656	10,787	9,130						9,130
株主資本以外の項目の 変動額(純額)					-	5,889	619,904	108,091	733,885	△9,124	724,761
期変動額合計	-	-	590,513	9,741	600,254	5,889	619,904	108,091	733,885	△9,124	1,325,015
期末残高	1,000,000	250,000	5,201,273	△96,212	6,355,060	5,091	△85,504	24,483	△55,929	24,235	6,323,366

当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日) (単位:千円)

	株主資本					その他の包括利益累計額				新株 予約権	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に 係る調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計		
期首残高	1,000,000	250,000	5,201,273	△96,212	6,355,060	5,091	△85,504	24,483	△55,929	24,235	6,323,366
会計方針の変更による 累積的影響額			△10,375		△10,375						△10,375
会計方針の変更を反映 した当期首残高	1,000,000	250,000	5,190,898	△96,212	6,344,685	5,091	△85,504	24,483	△55,929	24,235	6,312,991
変動額											
剰余金の配当			△40,979		△40,979						△40,979
親会社株主に帰属する 当期純利益又は当期純 損失(△)			△82,140		△82,140						△82,140
自己株式の取得				△635	△635						△635
自己株式の処分					-						-
新株予約権の行使			△3,430	19,082	15,652						15,652
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					-	20,629	717,591	△5,129	733,091	△15,641	717,450
期変動額合計	-	-	△126,549	18,446	△108,102	20,629	717,591	△5,129	733,091	△15,641	609,347
期末残高	1,000,000	250,000	5,064,348	△77,765	6,236,582	25,720	632,086	19,354	677,161	8,594	6,922,338

連結キャッシュ・フロー計算書

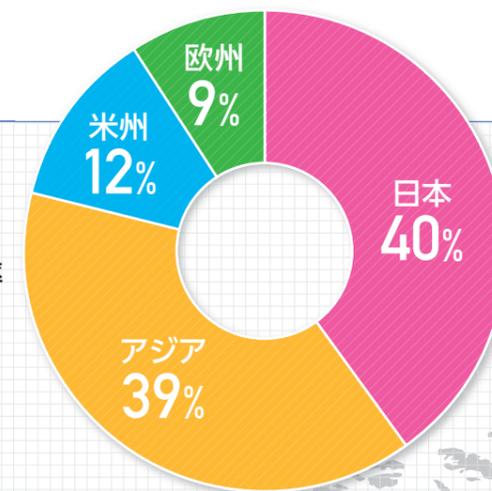
(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月 1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月 1日 至 2022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	855,301	126,694
減価償却費	1,215,263	1,288,865
減損損失	50,927	38,191
のれん償却額	1,050	558
貸倒引当金の増減額(△は減少)	28,302	△16,087
賞与引当金の増減額(△は減少)	△51,346	119,923
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	2,346	△68,856
受取利息及び受取配当金	△27,347	△18,022
支払利息	190,743	206,261
為替差損益(△は益)	△121,007	△294,759
有形固定資産売却損益(△は益)	△878,982	△21,109
固定資産処分損益(△は益)	9,310	12,639
売上債権の増減額(△は増加)	△317,653	338,673
棚卸資産の増減額(△は増加)	192,856	△850,729
仕入債務の増減額(△は減少)	242,501	596,778
その他	460,286	△87,815
小計	1,852,553	1,371,205
利息及び配当金の受取額	29,910	22,916
利息の支払額	△250,642	△66,415
法人税等の支払額	△226,978	△382,586
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,404,842	945,120
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	△949,303	△1,740,526
有形固定資産の売却による収入	1,260,788	100,008
無形固定資産の取得による支出	△2,113	△37,074
無形固定資産の売却による収入	1,164	944
投資有価証券の取得による支出	△29,957	△73,464
定期預金の預入による支出	△625,461	△327,750
定期預金の払戻による収入	670,010	558,230
その他の支出	△283	△41,419
その他の収入	2,211	3,443
投資活動によるキャッシュ・フロー	327,054	△1,557,608
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)	△292,893	△472,912
長期借入れによる収入	3,347,839	3,885,227
長期借入金の返済による支出	△3,648,703	△3,340,417
自己株式の取得による支出	△1,203	△635
配当金の支払額	△47,515	△41,316
自己株式の処分による収入	6	11
その他	△111,344	△199,391
財務活動によるキャッシュ・フロー	△753,815	△169,435
現金及び現金同等物に係る換算差額	143,697	231,853
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,121,779	△550,069
現金及び現金同等物の期首残高	1,971,289	3,093,069
現金及び現金同等物の期末残高	3,093,069	2,543,000

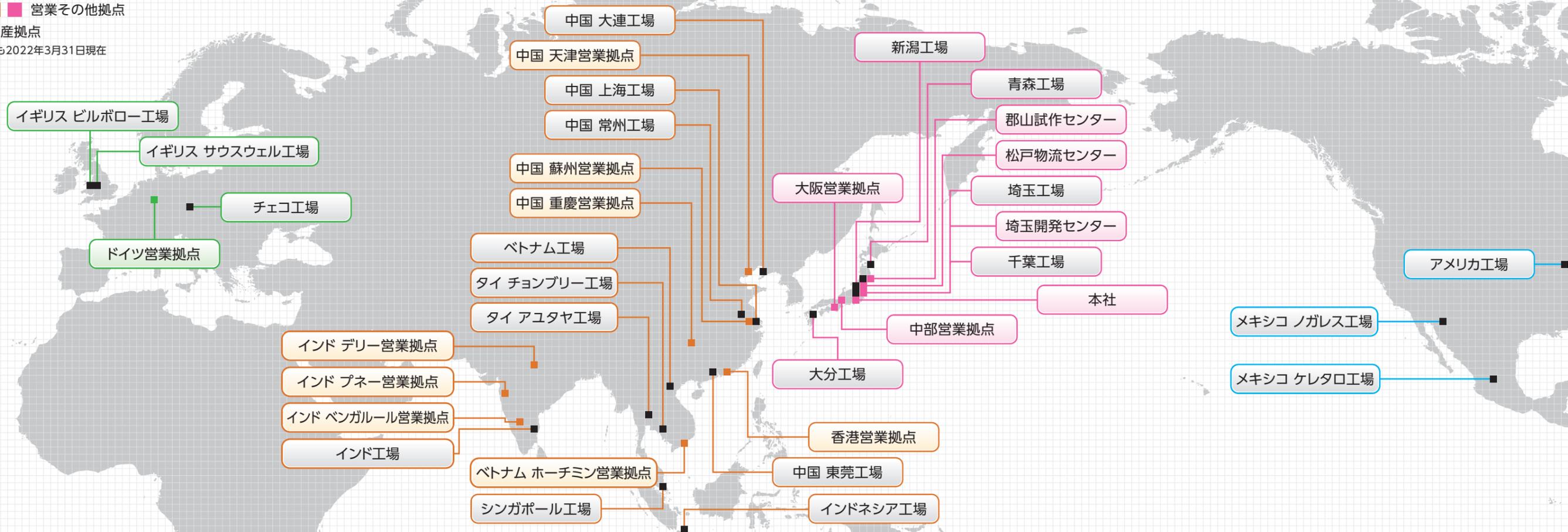
世界中で技術、顧客を共有

当社は1971年にアメリカへ進出して以来、世界中に生産拠点や販売拠点を展開し、精密ばねメーカーとしては、もっともグローバル化の進んだ企業になりました。それらの海外拠点は「コアバリュー」など当社グループの価値観を共有しつつも、それぞれが現地のニーズに合った独自の経営スタイルを持っています。

2022年3月期
地域別売上高構成比率



■ ■ ■ 営業その他拠点
■ 生産拠点
 いずれも2022年3月31日現在



株式の状況

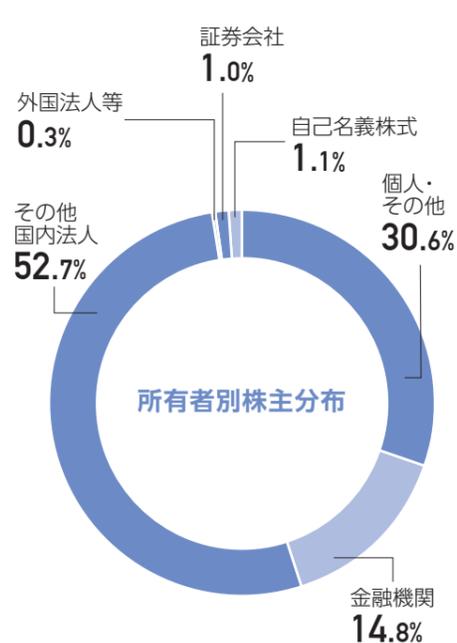
株式情報 (2022年3月31日現在)

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	5,220名

大株主 (2022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
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	294	7.09
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	198	4.79
ASADA株式会社	197	4.75
エース株式会社	142	3.42
スマイル株式会社	94	2.27

(注) 当社は自己名義株式を44,925株(1.08%)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(2019年4月~2022年3月)



会社概要

会社概要 (2022年3月31日現在)

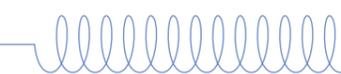
商号	株式会社アドバネクス(Advanex Inc.)
設立	1946年11月
本社	〒114-8581 東京都北区田端六丁目1番1号
資本金	1,000百万円
代表取締役社長	加藤 精也
事業内容	精密ばね等の製造販売
従業員数	連結 1,918名 単体 369名
決算期	3月31日
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場

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
埼玉開発センター	埼玉県蕨市

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 Advanex Deutschland GmbH.
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

広報IR課 / Phone:03-3822-5865 Fax:03-3822-5873