

KYOEI Report 2022

KYOEI

システムで「もっと便利に快適に」

協栄産業は、新たな一步を踏み出します。

目次

・ 経営理念、ビジョン	．．．．．	3ページ		
・ 中期経営計画の達成	．．．．．	4ページ		
・ 協栄産業の歩み、財務ハイライト	．．．．．	5ページ		
・ 88期の主な出来事	．．．．．	7ページ		
・ トップメッセージ	．．．．．	11ページ		
・ セグメント別業績動向	．．．．．	15ページ		
・ 事業トピックス	．．．．．	21ページ		
			・ グローバルネットワーク	．．．．． 25ページ
			・ 平澤潤 × 隈研吾 CSR対談	．．．．． 27ページ
			・ CSR情報	．．．．． 31ページ
			・ ESGデータ	．．．．． 33ページ
			・ 展示会出展報告	．．．．． 35ページ
			・ 10年間の財務変遷	．．．．． 37ページ
			・ 会社概要	．．．．． 39ページ

経営理念・ビジョン

協栄産業の経営理念

私たち協栄産業グループは、
 エレクトロニクス分野を通して
 高い品質と優れた技術に基づいた
 価値ある製品・サービス・情報を提供することにより
 夢とゆとりのある社会の実現に貢献します。

先端技術の分野で事業を行ない、価値ある製品やサービスの提供により社会的責任を果たします。お客様に対して十分な満足をお届けし、従業員に対して満足感と達成感の得られる職場を提供。株主に対して安定的な利益の還元を行ない、ステークホルダーとの信頼関係を大切に維持します。
 法令・ルールを順守し社会的良識をもって行動しながら、私たちは常に新しい目標に挑戦します。

協栄産業のビジョン

ICT技術で未来を創造する
 System Technology Groupを目指す

電子コンポーネンツ、FA機器、ソフトウェア、各種サービスに当社グループが保有するシステム技術を組み合わせることで、お客様にとって新たな価値としての各種製品、サービス、ソリューション、ビジネスモデルを提供していく企業グループを目指します。

ICTとは、
 「Information Communication Technology」の略で、「情報通信技術」のこと。
 ITにコミュニケーションを付加し、更なる利便性を追加します。

中期経営計画の達成

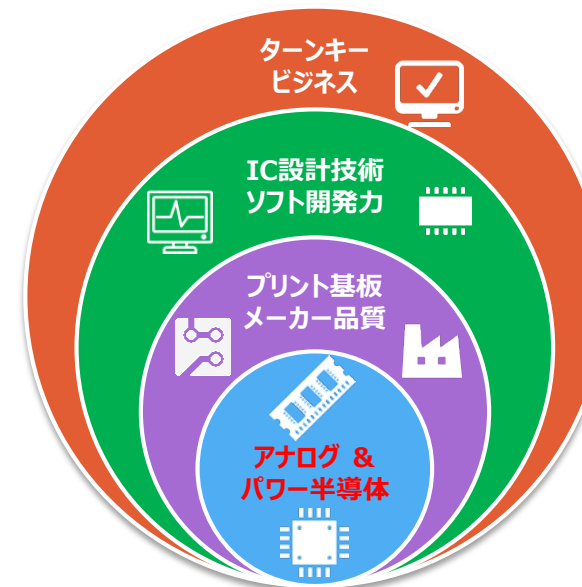
下記の目標値を1年前倒して達成いたしました。



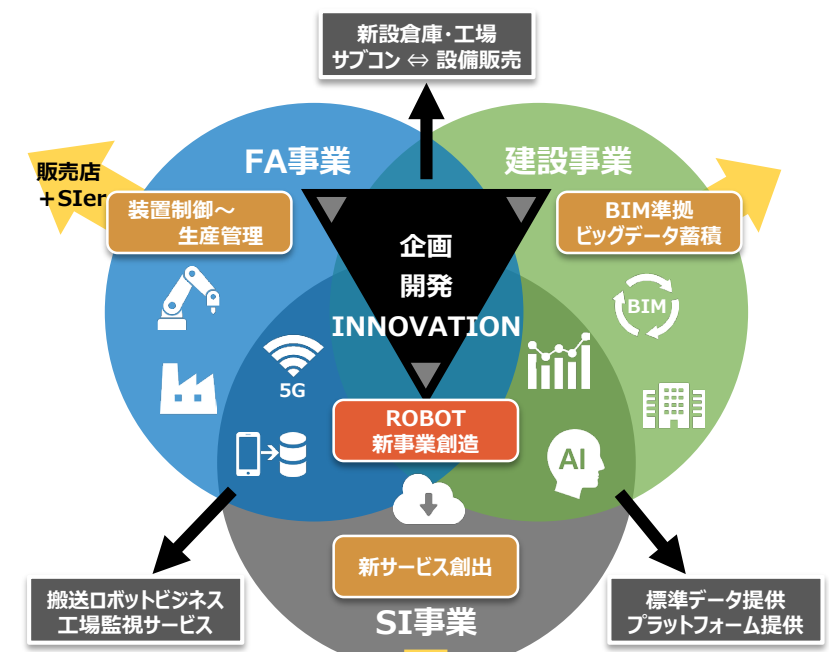
数値目標を達成いたしました。が、事業戦略目標は継続して実施いたします。

- ・ **コンポーネントソリューション事業本部**
 半導体デバイス事業を中心にプリント基板事業、IC設計&ICソフト開発事業を一組織化することで、シナジー効果を極大化させます。また、車載・通信・インバータなどの成長分野をターゲットとし、部品販売を土台にモジュールビジネスを強化することで収益基盤の安定化を図ります。
- ・ **トータルソリューション事業本部**
 FAシステム機器、メカトロニクス製品、各種システムの開発・販売等の既存事業に加えて、保有技術の融合により変化する市場やお客様ニーズに最適なサービスを提供するトータルソリューション事業を拡大します。またロボット、IoT等を活用して、サブスクリプション事業など各事業におけるストックビジネスを強化することで収益基盤の安定化を図ります。（サービス提供、当社製品販売、材料販売、保守ビジネス他）

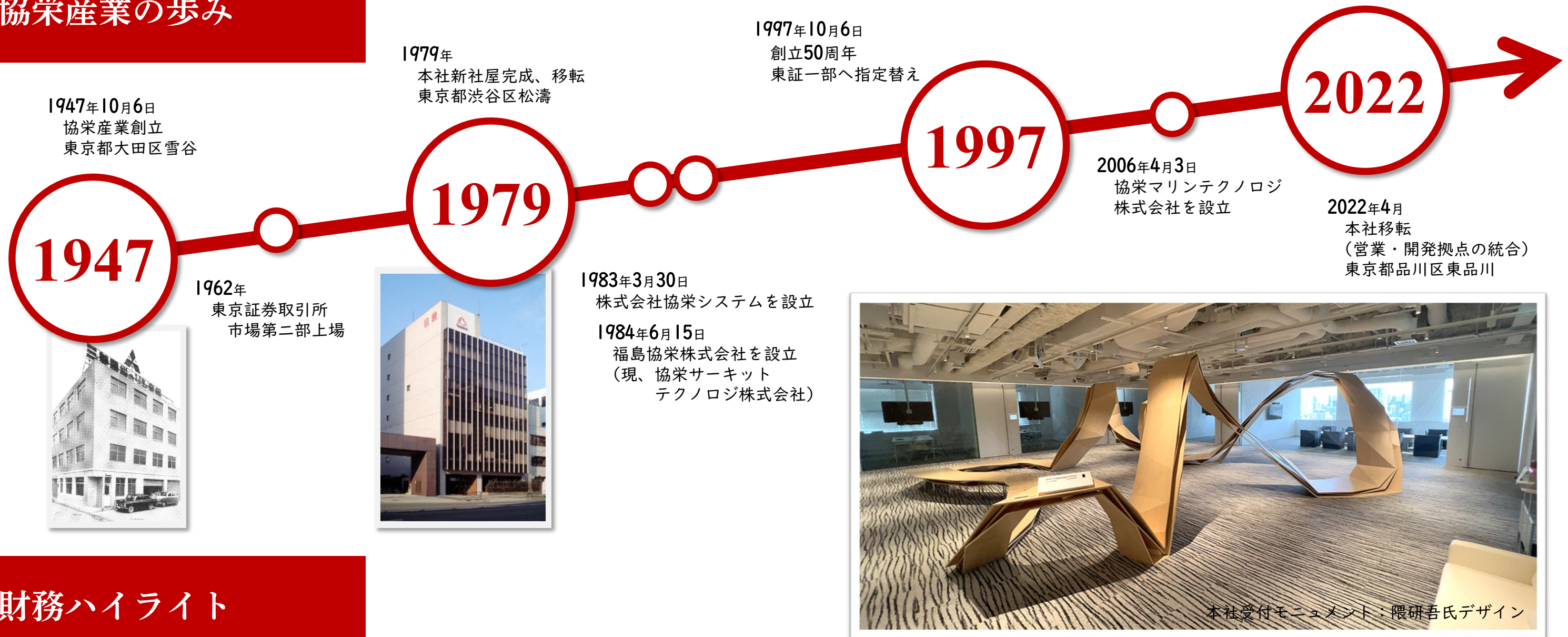
「アナログ&パワー」と「ターンキー」



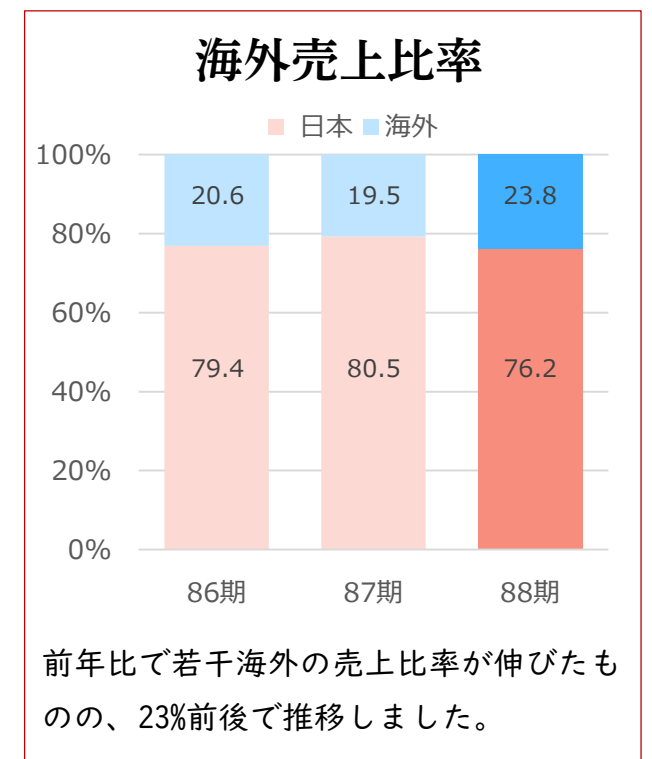
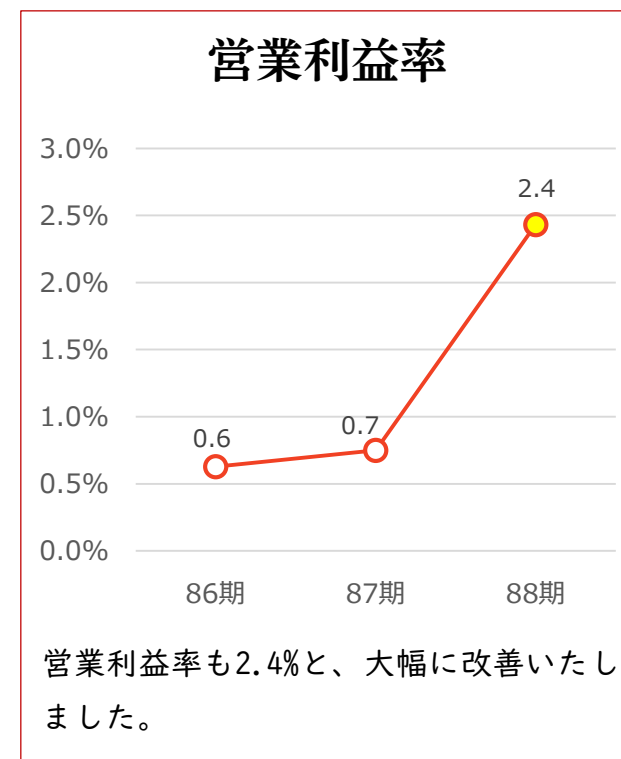
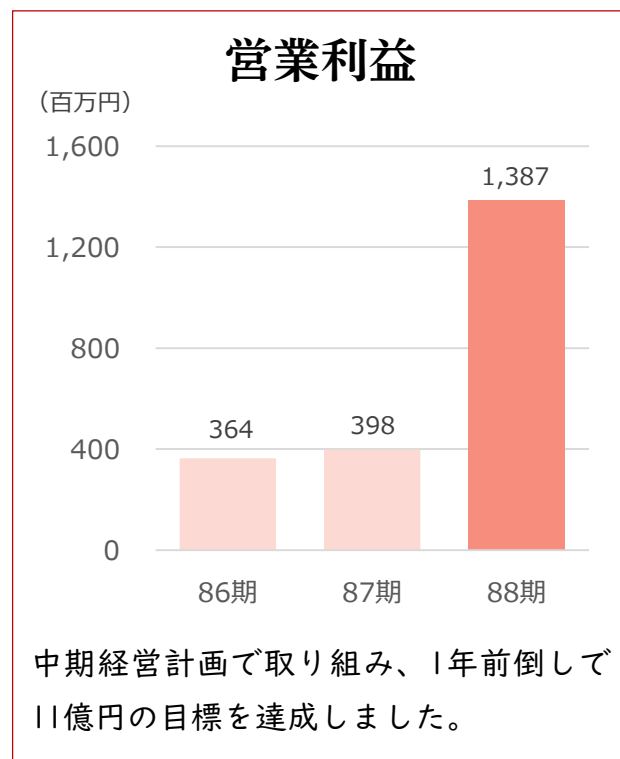
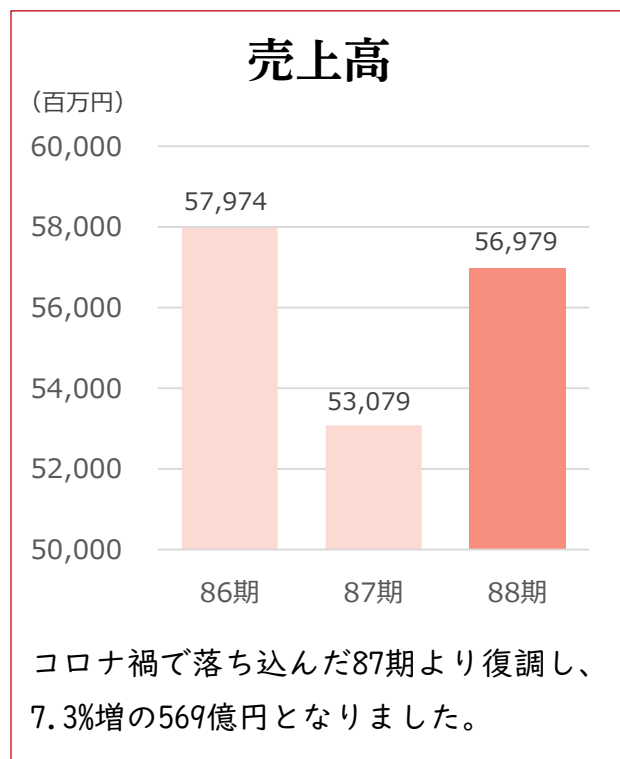
それぞれの事業拡大と3事業シナジーによる TSイノベーション 自動化・見える化・省力化ソリューションでモノからコトへ



協栄産業の歩み



財務ハイライト



2021.4/1

メモリ製品の営業活動継続による売上拡大達成

営業活動を続けていた新商材のマイクロSDカードやSSD（メモリを使用した記憶媒体）が、ドライブレコーダやアミューズメント機器、複写機向けなどに採用され、大幅な売上拡大となりました。

今後は自動車関連向けへの拡販を図り、更なる売上の拡大を目指します。



WEB受注ソリューション「WOOP」の提供開始

BtoBの受注業務に特化した業務改善ソリューション「WOOP（ウープ）」のご提供を開始しました。お取引先様からの注文をWEBシステムで受け付けることで受注ミスを防げるだけでなく、在庫状況、配送状況といった注文後の進捗度をお知らせすることができ、業務効率化と顧客満足度向上の両立を実現いたします。

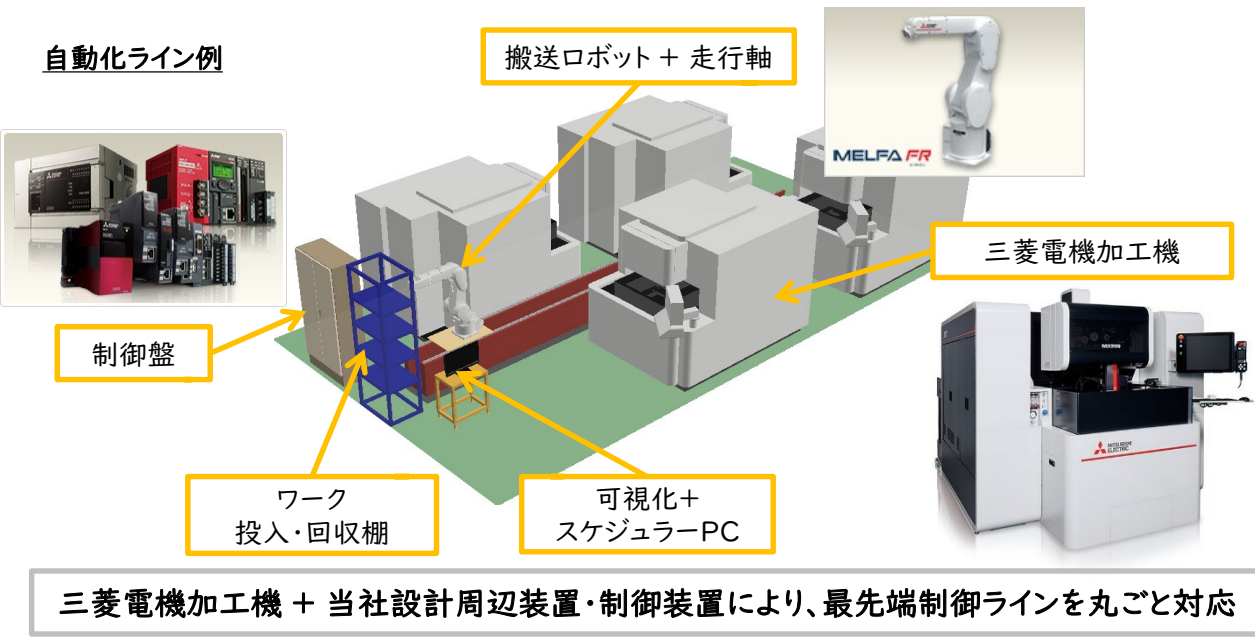
発注者の立場では短時間かつ正確に、注文内容を伝えやすい工夫が施されており、受注者の立場では注文内容を確認できるだけでなく、納品書・請求書といった伝票のやり取りを電子化できる機能も搭載しておりますので、ペーパーレスで業務を完結できリモートワーク推進に大きく貢献できます。



2021.6/7

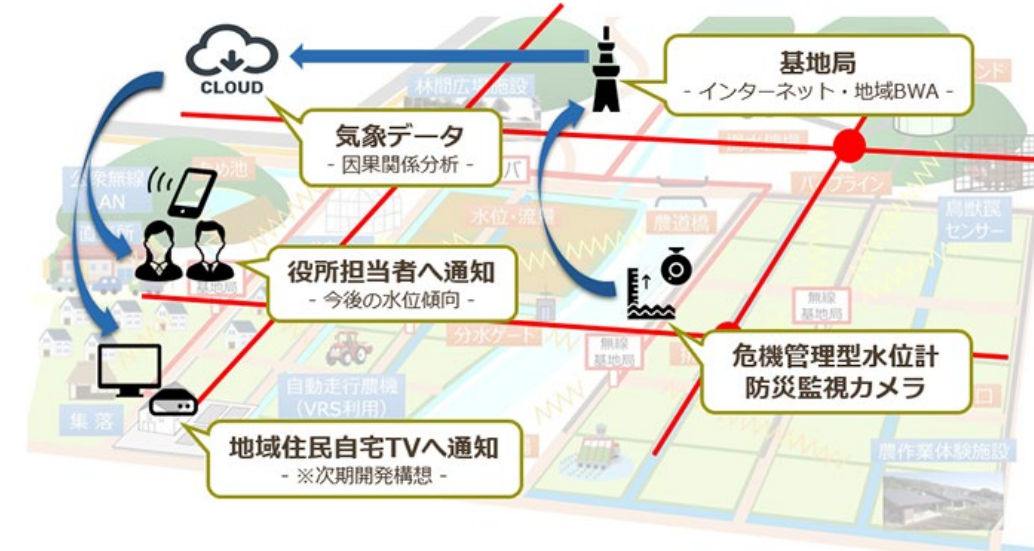
FAソリューション事業部の商社+Sier機能による取り組み紹介

工作機械メーカーでは対応が困難である特殊搬送装置や一連の省人化ラインシステムの顧客ニーズに対し、当社Sier機能と商社機能の融合で拡販・展開中。



静岡県裾野市と河川情報発信サービスの実証実験を開始

静岡県裾野市内の2か所の河川において、危機管理型水位計と気象データを活用した河川情報発信サービスの実証実験を開始いたしました。役所担当者や、地域支援者へ当該地区の状況を共有し、迅速な防災アクションがとれる水位変動や、気象アラートをSNSで通知することでの的確な状況判断が可能となります。



2021.8/16

3Dプリンター テクニカルセンターの移転

相模原事業所内の3Dプリンターテクニカルセンターを相模原市緑区に移転いたしました。当センターでは、お客様からお預かりしたデータをもとに、ハイエンド3Dプリンターで造形を行う「造形サービス」のご提供の他、3Dプリンターの点検・保守を行うサポートサービス拠点として稼働しております。また最新3Dプリンターのショールームとしてご利用いただけます。

金属・石膏・プラスチックの各種最新3Dプリンター、後工程機器類、造形データ制作用のスキャナなど、造形設備一式をご覧ください。

住所：神奈川県相模原市緑区大山町5-24
電話：042-813-1544
JR・京王線 橋本駅 徒歩 7分



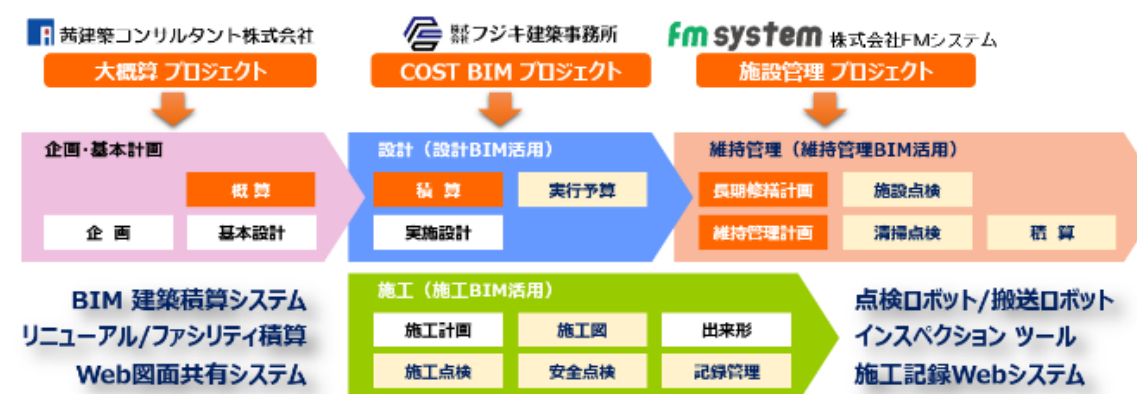
2021.11/30

BIMへの取り組み：BIMの入り口は「FKS」

BIMの入口は「FKS」をコンセプトに、BIM対応建築積算システム「FKS」において、BIMモデル作成の軽減を実現するべく新たな取り組みを開始いたしました。

当社の積算システム「FKS」を利用し、基本情報を入力するだけで構造3次元モデルが自動作成されるという特徴を活かし、そのデータを設計BIMソフトウェアに連携させる事によって、BIMモデル構築の大幅な時間短縮が可能となります。

また、積算技術者が「FKS」を使って仕上リストを作成し、そのデータをBIMモデルへ連携させ、不足部材をモデリングするだけで、積算から内訳までを自動で算出することができます。



2021.9/9

地域問題解決プロジェクト「Urban Innovation KOBE」参加

スタートアップ・ベンチャー企業と神戸市が協働し地域・行政課題を解決する国内自治体初の地域課題解決プロジェクト「Urban Innovation KOBE」（アーバンイノベーション神戸）の参加企業に採択され、神戸市とともにサービスの協働開発から試行導入、実証実験の取り組みを開始いたしました。



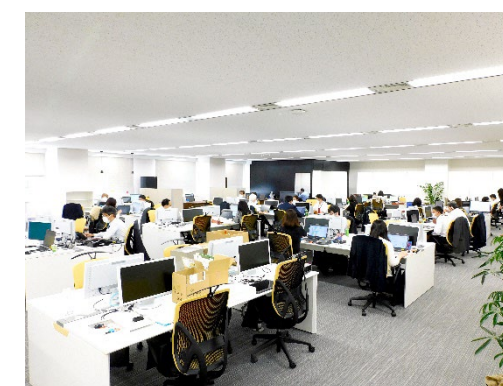
2022.3/25

本社・TRCオフィスを統合移転

協栄産業グループがこれまで培ってきた技術とサービス、そして私たちの夢を結集し、更なる事業拡大を図るため、営業を主に担当している東京都渋谷区の本社と、技術・開発を主に担当している同大田区のTRCオフィスを東京都品川区の「品川シーサイドキャナルタワー」に統合いたしました。営業拠点と開発拠点を統合することにより、社員間コミュニケーションの質を上げ、新たなシナジーを生み出し、生産性を向上させ、付加価値をさらに上げることを目指します。



コラボレーションルーム



執務エリア

新オフィスの来客エリアは、 建築家 隈研吾先生にデザインを依頼

2022年4月に、東品川の品川シーサイドキャナルタワーに新オフィスを設け、今までの渋谷本社と大田区平和島のTRCオフィスを移転・統合し、新たにスタートいたしました。

私が社長に就任した2020年4月に、新型コロナウイルス感染拡大防止のための緊急事態宣言が発出され、以降在宅勤務でのテレワーク化が進み、私を含め社員全員の働き方が大きく変化しました。

このたびの本社移転によるオフィス統合は、企業存続をより確かなものにするためのコスト削減、という喫緊の課題に対応したものです。渋谷の本社ビルは竣工から40年以上が経ち老朽化が進み、またTRCオフィスは賃貸として長く利用し雑然としていました。これら2拠点を統合することで、在宅勤務による交通費の削減と、オフィス管理コストが大幅に削減できる見込みであると判断し、移転・統合しました。

社内環境の変化としては、在宅勤務が浸透するに連れ、通勤にかかっていた時間が有意義に活用されている、と感じています。まとまった時間が確保され、家族との会話や趣味のための時間が増えた、などの言葉も聞こえてきています。入社時も通勤時間をずらすなど、密な状態や混雑を避けることを推奨し、今後も在宅勤務や時差通勤を継続していく考えです。

また、新オフィスには十分な広さの来客エリアを設けることができました。このエリアの設計は、縁があって建築家の隈研吾先生に依頼することになりました。当社は技術商社／システムインテグレーター／メーカーという側面がありますが、どの事業にしても最終製品ではなく中間製品を取り扱う業態であるため、商社やメーカーとしてはお客様と仕入先様の間をつなぐ役割、システムインテグレーターとしてはお客様やユーザー様の間に立って、より良いシステムを提案する役割が重要です。だからこそ打ち合わせなどで当社へご来社いただいたお客様、仕入先様にはリラックスして商談をしていただき、参加者のクリエイティビティが刺激され、いい発想が浮かぶような空間を作りたい。と、隈先生にお願いをしました。この依頼を受けて隈先生は、当社の業種や業態、事業や歴史などから、今の時代にあうコンセプトとモニュメントを考案してくださいました。

モニュメントは木を使ったサステナビリティを意識した造形で、お客様や仕入先様、ユーザー様との繋がりをリボンという形で表現していただき、自然との共生・つながりという点にもご配慮いただきました。当社の経営理念とも合致するととても素晴らしい空間になったと思います。

昨年度（当社88期）はウィズコロナの 対策をしながらも中期経営計画を前倒 して達成

88期はコロナ禍ではありましたが、業績を伸ばすことができました。その要因はいくつか考えられますが、まずはコスト削減が進んだことが大きかったです。プリント製造事業を子会社の協栄サーキットテクノロジーに統合し、相模原事業所を閉鎖したことにより、同事業の赤字を大幅に削減できました。

また本社の統合や、早期退職募集での人員削減も、企業の体質を筋肉質にしていく上での選択でした。事業の整理を断行し利益を出していくには、このタイミングしかなかったと思っています。

半導体をはじめ、多くの取り扱い品はロックダウンでの物流停滞などで大変な思いをしました。また仕入れ価格の高騰による値上げもせざるを得ない状況でした。

製造業ではお客様の設備投資のタイミングに物不足の中でもしっかりとFA機器の確保ができたことなど、販売活動が利益確保に大きく寄与いたしました。今89期も半導体デバイス品をはじめとする品不足に対応した、増産・設備増強が進んで行くと考えられるため、これからもしっかりと取引先様をサポートしていかなければならないと気を引き締めています。

公表していた中期経営計画の数値目標は達成しましたが、計画の中で掲げた各本部の施策については継続していきます。達成できた施策は次のステップへ、まだ未達成の施策であれば達成に向けて鞭を入れて進めていきます。やれていないことはまだまだたくさんあると感じています。世界情勢が見えないからこそ、次の中期経営計画に向けて市況環境の変化や、世の中で求められていることをベースにして、当社では何ができるかを考え次期中期経営計画に取りまとめたいと思います。

今後は世界中が脱炭素の方向に向かっていくとともに、SDGsを踏まえた経営をしていかなければならないと考えています。世界中にある課題に対して我々に何ができるのかをテーマに考えていきます。最終目標からやらねばならぬことを明確にしていく。そうすることで歩みを止めずに前進していけると信じています。

今私がやらなければならないことは、不調事業を原因分析し、会社として足りないところや直すべきところを見える化し、改善することです。

システムや機器類を納入したあと、お客様が満足されているのか、何らかの不満な点が残っているのかいないのか、経営陣が把握できていませんでした。ソリューションで生きていく企業として、アフターフォローをして改善していくというプロセスが欠けていました。

これらは一例にすぎないと考えています。これらのことを積み重ねることで様々な分析ができ、不振な事業に対して別の視点からのアプローチで、改善策が出せるのではないかと考えています。

経済状況が激変する今、特徴を明確にし、プラスソフトという視点を持つ

昨年度から半導体市場ではあまり良い話が出てきていません。仕入先様も多くの注残を抱えていると聞いています。当然当社も注文をさせていただいていますし、あらゆるところで注文が殺到しています。半導体業界全体が身動きの取りにくい状況になっていると感じています。世間を賑わせているニュースを見る限り、円安は加速しており、資材や資源の価格上昇によるコストの増大、上海ロックダウンの影響による物流の停滞、ウクライナとロシアの地政学的問題など先行きが不透明で、今期も好調が維持されるかどうかについての危機感は常にあります。

しかしながら、新しいマーケットにチャレンジをしている物流事業については、もっと伸ばせるし伸ばしていかなければいけないと思っています。3Dプリンタ事業も今後のものづくりに変化を与える製品として期待をしています。また、FAとソフトウェアのシナジー効果については、まだ活動の中で解が見つけられていませんが注目している分野です。ここは社長就任時からずっと求めているところで、それぞれの事業部のトップとも話合っています。機械・装置はどうしても単体のビジネスになってしまうこともありますが、ソフトウェアが入ることで、もう一つ上位の形にならないのか？と考えています。

今期中に何らかの形として1つでも結実させたいと考えています。当社としてキラリと光る特徴を見出して、そこにさらにソフトができるという強みを確立させていきます。

次期中期経営計画に向けて、未来、そしてさらなる成長のために

次期中期経営計画作成にあたり、10年後にありたい姿を経営陣がしっかりと共有し、今ある事業環境、世の中の動きを予測し、ポジションを明確にして道標としていくため、今経営陣で議論を進めています。そこから逆算し、ありたいポジションにいるためには、3年後はこの位置、5年後はここまでというKPIを示していきます。KPI達成のために何をするかは、それぞれの事業部に決めてもらい実行していきます。

日本国内では少子高齢化がますます進んでいき、ものづくりや事務仕事のオートメーション化は加速していくと考えられます。そうした中で「ソフトウェアで何ができるのか」ということを考えて、施策に落とし込んでいきたいと思っています。

また採用面においても、少子高齢化の社会を見据えて、新卒採用ばかりではなく中途採用も進めていかねばならないと感じています。当社はプロパー比率が高いので、外からの知見を積極的に入れていきます。また女性管理職や外国人の採用についても当社は遅れているので、改善をしていきます。当社は分類上「卸売業」となるので、採用においてソフト人材の獲得が難しいという課題があります。今後は、給与体系をスキル基準で技術者を評価するなど、人事制度も含めて改革していきソフト開発事業を伸ばしていきます。

協栄産業は、ミライの社会のために「もっと便利に、快適に」を作りだしていきます。



品川シーサイド
チャンネルタワー

決算ハイライト (連結)

市場・業界環境

- 新型コロナウイルスの新規感染者数の増加と減少に合わせて経済活動の制限と緩和が繰り返される中、ワクチン接種の進展により、**個人消費は持ち直しの動きがみられた**が、年明けからの**オミクロン株の感染急拡大**により多くの地域でまん延防止等重点措置の適用によって**個人消費が再び悪化**。
- 半導体など部品不足による自動車の生産制約が徐々に解消に向かったが、資源価格上昇による**部材の高騰や入手難**が続いている。
- 設備投資は業績改善を背景に企業の設備投資意欲は底堅さを維持しており、情報化投資やEコマースの拡大を背景とした先進物流施設などの建設投資、脱炭素に向けた環境対応投資、第5世代移動通信(5G)向けの半導体製造装置向けが下支えとなり、ペースは鈍いながらも緩やかな持ち直しとなり、**景気は緩やかな回復基調で推移**。
- 海外においては、中国は新型コロナウイルス感染症再拡大の影響のほか、電力不足も景気の抑制要因となったが、各国で厳格な感染抑制措置が徐々に緩和されたこともあり、**景気回復の勢いは鈍化しつつも回復傾向で推移**。しかしながら、**ウクライナ情勢**など地政学リスクが、資源価格の更なる上昇や金融市場の混乱を招く恐れがあるほか、自動車の生産制約の一段の深刻化や長期化が懸念されるなど、**世界経済の先行きは極めて不透明な状況**。
- デジタル化やネットワーク化が急速に進展するとともに経済活動の正常化に向けて、自動車、工作機械、家電等向けで、今後の生産増加に備えた在庫積み増しのための**半導体デバイス品の需要増加が継続**するとともに半導体デバイス品を生産する**機械装置の設備投資が進む**。一方、半導体デバイス品をはじめとする部品材料等の供給不足で、各社の**生産計画やサプライチェーンに影響**。

業績・成果

前年同期に比べ、売上高は**増収**、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はそれぞれ**増益**という成績となった。

セグメント別業績 (前年同期との比較)

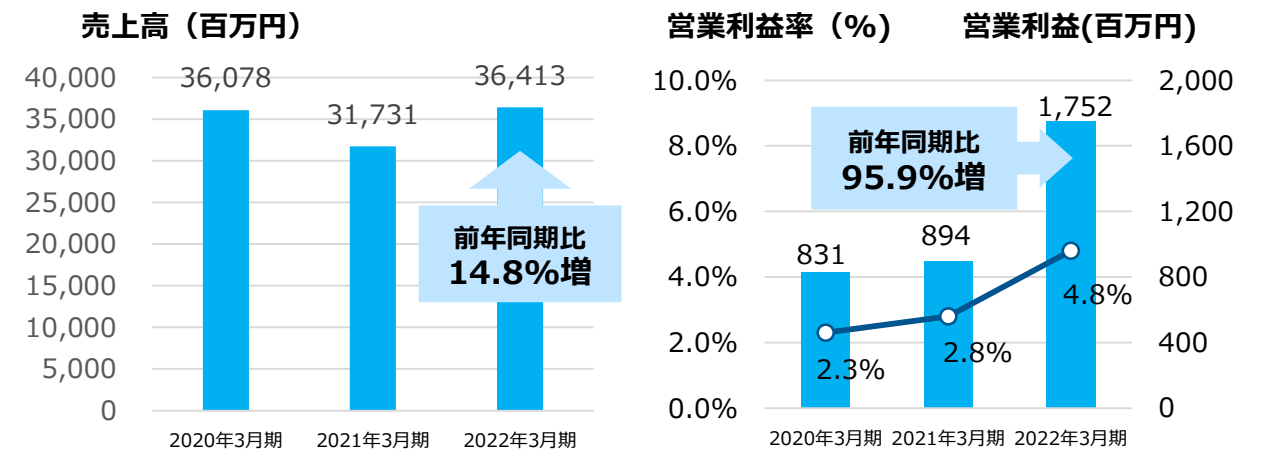
- 半導体デバイス事業 : 売上高は**増収**、営業利益は**増益**。
- プリント配線板事業 : 売上高は**減収**、損失幅縮小も**営業損失**。
- 産業機器システム事業 : 売上高は**増収**、営業利益は**増益**。
- システム開発事業 : 売上高は**減収**、営業利益は**増益**。
- その他 : 売上高は**増収**、営業利益は**増益**。

半導体デバイス事業



主なポイント

- 自動車メーカーにおいて、**世界的な半導体不足による生産調整**が続いている。
- 売上面は部材供給で一時の逼迫状況が解消する方向で進んだことで、**車載、産業機器向けのパワー半導体、メモリ、金属材料等が順調に推移**。
- **ウクライナ情勢の緊迫化**による資源や部材の高騰、デジタルトランスフォーメーション(DX)の加速によるデータセンター向け**装置の需要が旺盛**であり、**依然半導体不足が継続**。
- 利益面は売上面が順調、為替が円安に推移し**輸出品の利益率が改善**したことで順調に推移。



連結売上高	前年同期比	連結営業利益	前年同期比
364億1千3百万円	14.8%増	17億5千2百万円	95.9%増

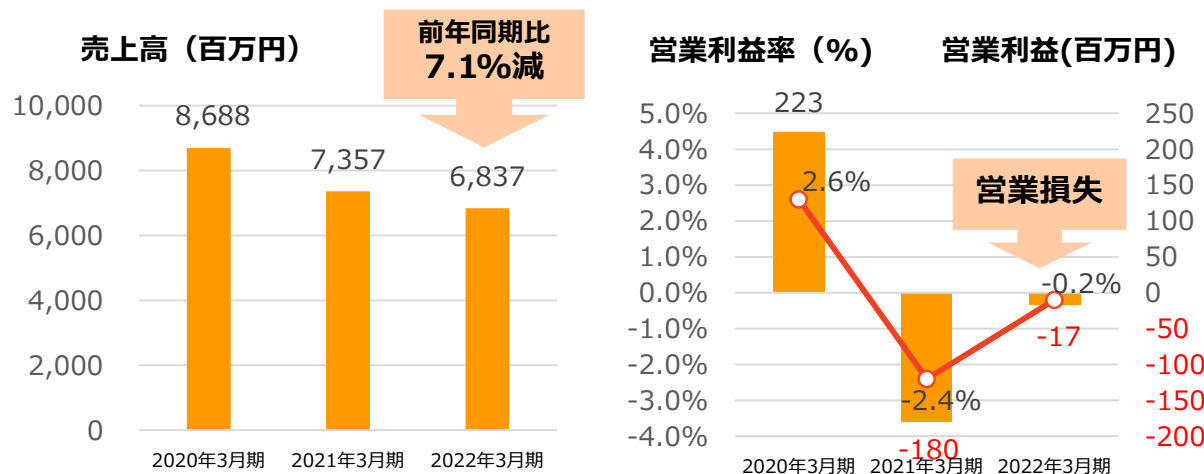
プリント配線板事業

2022年3月期
売上高構成比
11.9%



主なポイント

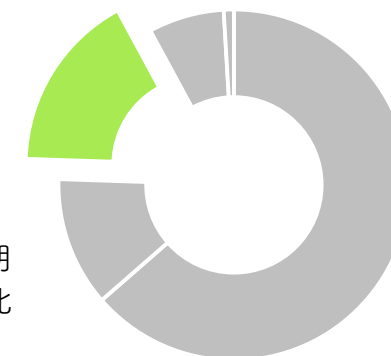
- 中国基板メーカーと連携して行っている海外基板ビジネスは、順調に推移。
- 自社製基板ビジネスは、受注面は順調に推移。
- 生産面は、基板材料等の納期長期化が継続、度重なる材料の値上げ、地震の影響で生産設備の復旧に時間を要していることもあり、国内工場での生産効率が低下し、全体として営業損失。



連結売上高	前年同期比	連結営業損失	前年同期営業損失
68億3千7百万円	7.1%減	1千7百万円	1億8千万円

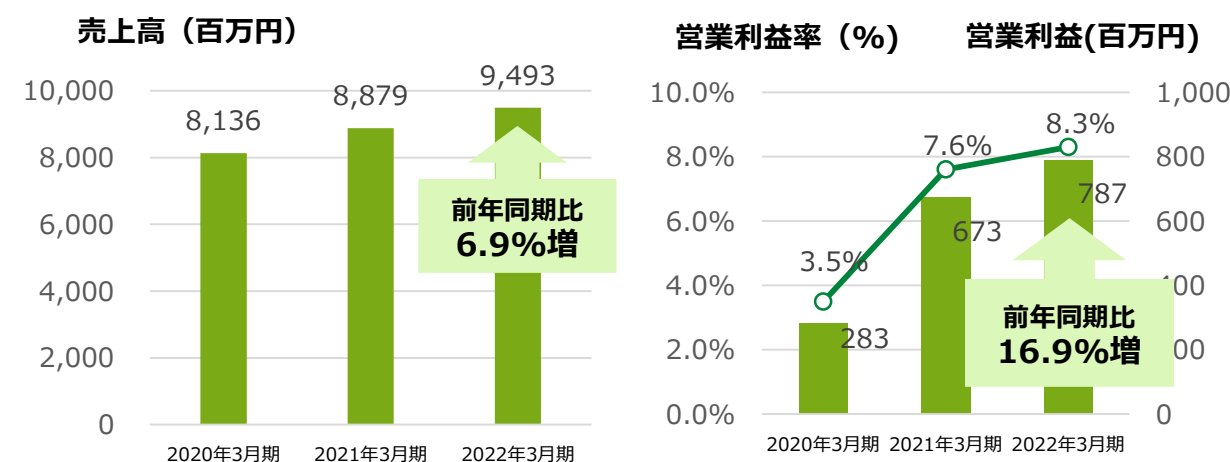
産業機器システム事業

2022年3月期
売上高構成比
16.6%



主なポイント

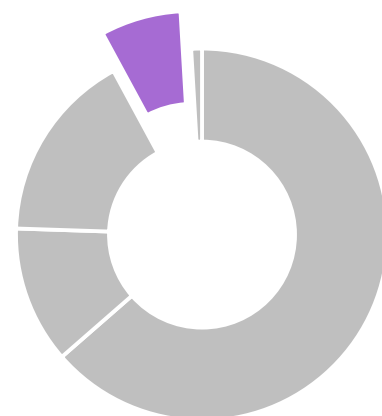
- 下期に入り主要客先からの加工装置・自動化システムの大型設備案件の需要に慎重さがみられたが、売上面では全般に順調に推移。
- 製品構成部材の材料不足により製品確保が難しい状況が続いているが、半導体製造装置向けの5G、IoT等関連の旺盛な需要増加により、堅調に推移。
- 空調冷熱では製品構成部材の材料不足等により受注減となり、低調に推移。
- 積極的な営業活動により装置の販売台数が増加したため、消耗品、保守等のストックビジネスを含め、堅調に推移。
- 特定顧客向け通信機器装置の受注が増加したが、物流倉庫向け搬送ロボット案件の商談クロージングに苦戦し、全体として低調に推移。



連結売上高	前年同期比	連結営業利益	前年同期比
94億9千3百万円	6.9%増	7億8千7百万円	16.9%増

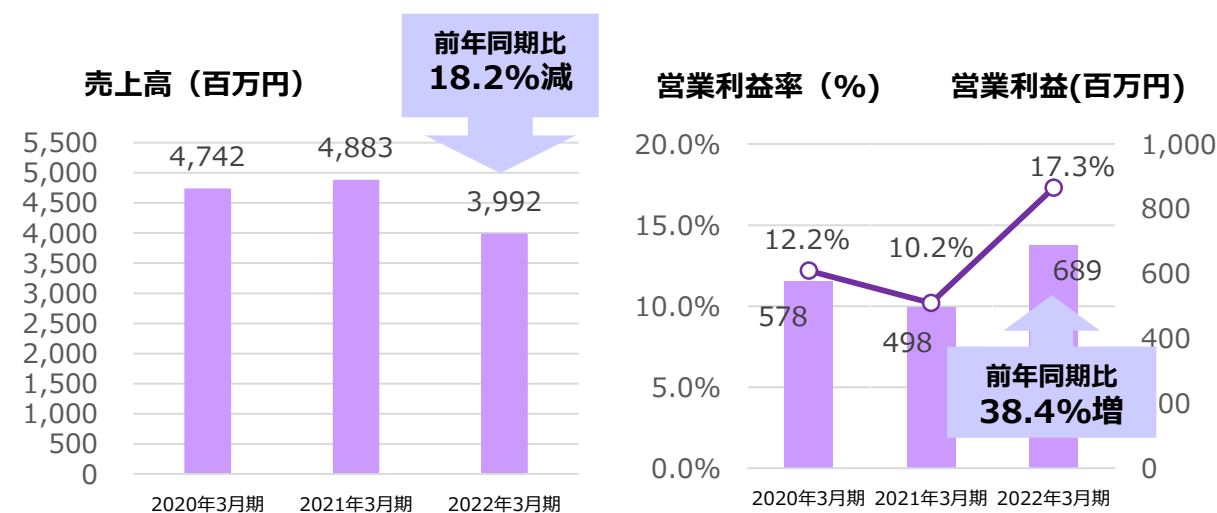
システム 開発 事業

2022年3月期
売上高構成比
7.0%



主なポイント

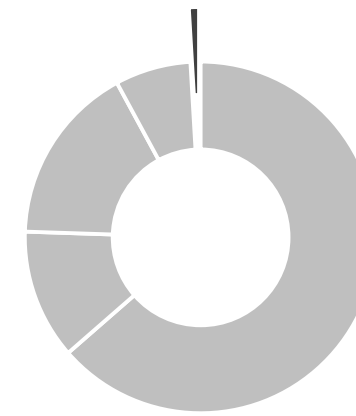
- 電力関連向けにおいて既存システムの保守・改良案件ならびにリプレース案件により売上面は堅調に推移。利益面は生産性向上による利益率改善等があり好調に推移。
- 鉄道関連向けなどの受託関連も順調に推移。
- FAX送受信の代行サービス及びFAX受注支援サービスでの新規顧客での運用が開始されたことにより順調に推移。
- 大型案件の受注により受注面、売上面共に順調に推移。
- パッケージ販売において商談延期等もあり受注面、売上面共に若干弱含みに推移。
- ソリューション案件は、建設業界全般の市況が不透明なこともあり、商談の長期化等により、低調に推移。



連結売上高	前年同期比	連結営業利益	前年同期比
39億9千2百万円	18.2%減	6億8千9百万円	38.4%増

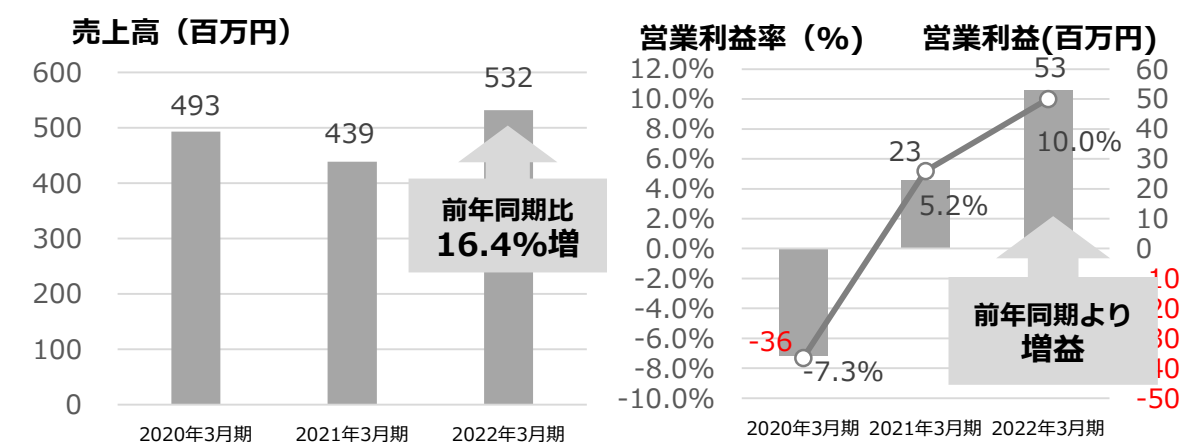
その他

2022年3月期
売上高構成比
0.9%



主なポイント

- 協栄マリンテクノロジー株式会社が行う救命筏等整備事業は、船舶用救命筏の整備が好調に推移。



連結売上高	前年同期比	連結営業利益	前年同期比
5億3千2百万円	21.1%増	5千3百万円	121.2%増

» 日本ガイシ製二次電池 (EnerCera) の販売を開始

車載・5G・IoT市場へ

日本ガイシ製の「EnerCera (エナセラ)」は、5G通信やIoT用の電源として最適な、超薄型・高耐熱・高出力のリチウムイオン二次電池です。

スマートの裏側に

安全・安心・生産性そして最適化
すべてのスマートの裏側を支えます

日本ガイシ独自の結晶配向セラミックス板を電極に採用
IoT時代の電源を支える
小型・薄型リチウムイオン二次電池「EnerCera (エナセラ)」



特長として、電池容量は同サイズの市販二次電池の2倍、抵抗は1/2以下となります。またICやセンサー駆動、無線通信に必要な数10～数100ミリアンペアの大電流が流せます。そのため、オンボードタイプの超小型・薄型電池として、極めて高い性能を有しております。

そして動作温度範囲が「-40℃から+105℃」という広範囲帯で、基板直付けのリフロー実装も可能となります。超薄型形状を活かし、電気自動車(EV)内の電子制御ユニット (ECU) の統合化や、通信の無線化などのワイヤーハーネスレス (自動車配線からの脱却) を実現する「自動車の未来」を切り開く新たなテクノロジーと考え、販売活動を開始いたしました。

» 3Dプリンター出力サービス

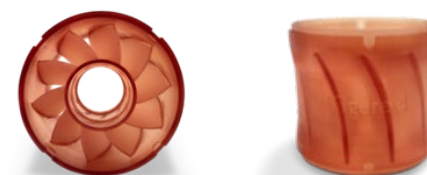
デザインプランニングから試作、そして最終製品へ

企画・設計や製造で求められる様々な要求に対して、短納期対応から最適な材料・造形方式・後加工まで、専任スタッフが最適なお提案をいたします。協栄産業の造形サービスにお気軽にご相談ください。



3D Printer Technical Center ショールーム

●機能テスト部品



ヘッドライヤー機能テスト部品(耐熱300℃樹脂)

●超精密試作(解像度10μ)



液体コネクタ

チップソケット

Φ=0.35mm
孔間隔=0.05mm

●デザイン確認



カラー造形(石膏・樹脂)

●金属造形



流体マニホールド(In718)

熱交換器

≫ 受注業務統合サービス「DICE」の提供を開始

受注業務の課題解消に役立つ受注業務統合サービス「DICE（ダイス）」

電話・FAX・メール・WEB・EDIなど、受発注業務における通信チャンネルは増えるばかり。

なかでも、FAXは業務負荷が高い割になかなか減っていかない受信ツールです。

そこで「業務整理」「BPO」「OCR導入」「WEB受注への移行」がひとつになったサービスのご提供を開始いたします。それぞれのつながりを意識したサービスだから、取引先に負担をかけることなく、OCR → WEB受注の流れでスムーズな移行が可能です。

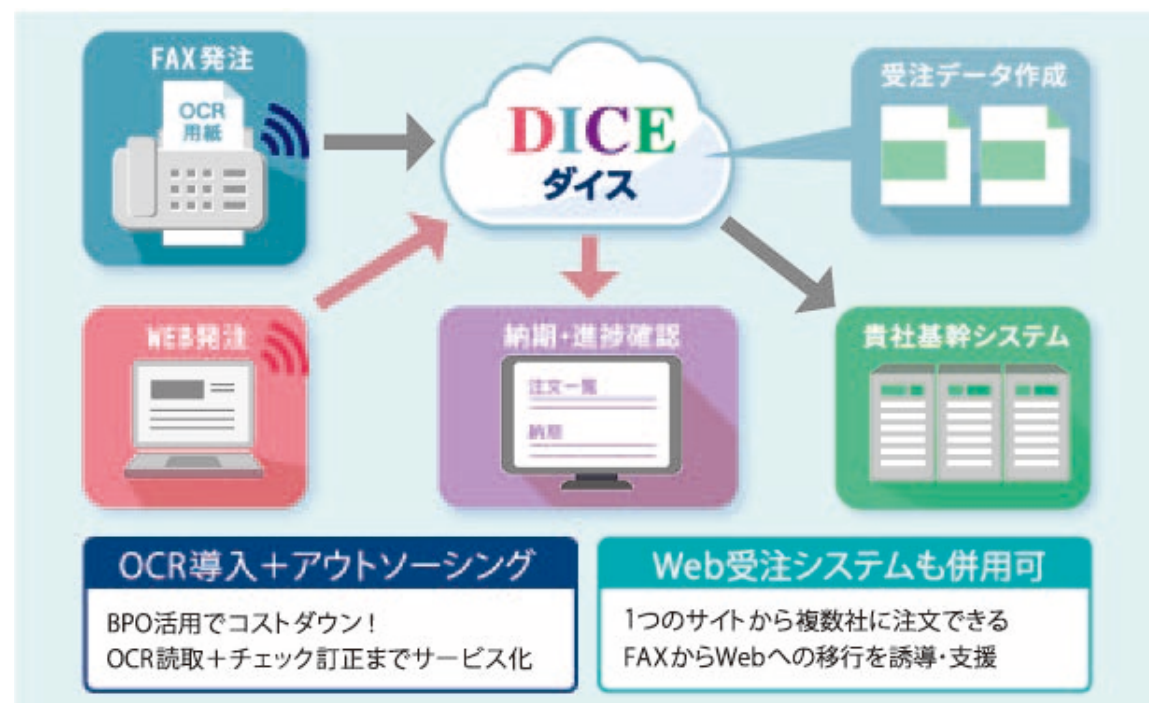
【こんなお客様に】

- ・FAX受注の効率化を一通り検討してみたが、費用対効果が出なかった。
- ・これ以上EDIに移行してもらうのは難しいと感じている。
- ・WEB受注システムを検討しているが、取引先が利用してくれるか不安。

【効果を最大化する2ステップ】

ステップ1：OCR認識～修正済のデータをお渡しすることで、業務負荷を軽減します！

ステップ2：WEB受注への移行を促し、OCR以上の費用対効果を実現します！



≫ 新規プロジェクトへ参画

農林水産省 令和3年度食品等流通持続化モデル総合対策事業 に参加

農水省が主導するこの事業は、持続的な食品流通モデルの実現に向けて、

- ①トレーサビリティを確保するためのデータ連携システムの構築
- ②安定的かつ低コストなコールドチェーンの整備
- ③データ連携の効果を発揮しうるICTを活用した業務の省力化・自動化等を支援する事業です。

当社もこちらの事業に参加し、花き市場の流通過程の一部を先端技術であるネットワークカメラ、無人搬送機を活用することで、品質向上・効率化を目指すことを目的といたしました。

市場内の各工程の検収場所において、台車に付けた「台車番号」と「積載商品ラベル」の2次元コードを、ネットワークカメラで読み取ることで半自動的に検収行為を実施します。市場内においては荷受～分荷、分荷～店舗納品の各エリアを、無人搬送機にて台車を牽引させます。無人搬送機はタブレットで遠隔から操作が可能です。

実証実験で検証した結果、

- ①ネットワークカメラを用いた入荷・出荷検収作業では、4.4人分の要員削減効果。
- ②無人搬送機を用いた検収作業では、検収間違いの防止や人手の解消、分荷の取り忘れ防止の効果があり、台車運搬の要員削減、負荷軽減が確認できました。



無人搬送機を活用した効率化・作業負荷軽減を実現するモデル事業として期待しています。

海外拠点

KYOEI ELECTRONICS SINGAPORE PTE LTD

190 Middle Road #19-02 Fortune Centre Singapore 188979
TEL:65-6472-1566 / FAX:65-6472-5887

事業内容：

- ・半導体、電子デバイス、金属材料、その他関連製品の販売
- ・技術サポートおよびソフトウェア開発、ソリューションの提供

KYOEI ELECTRONICS HONG KONG LIMITED

Unit 1709, 17/F Apec Plaza, No.49 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong
TEL:852-2508-0457 / FAX:852-2508-6379

事業内容：

- ・半導体、電子デバイス、金属材料、その他関連製品の販売
- ・エレクトロニクス産業へのサポートとソリューションの提供

KYOEI ELECTRONICS SHANGHAI CO., LTD.

Room 2407, Shanghai Maxdo Center, No8, Xing Yi Road, Chang Ning, Shanghai, China 200336
TEL:86-21-5208-1780 / FAX:86-21-5208-1781

事業内容：

- ・半導体、電子デバイス、金属材料、その他関連製品の販売
- ・技術サポートおよびソフトウェア開発、ソリューションの提供

KYOEI ELECTRONICS (THAILAND) CO., LTD.

23F unit 2302, 399 Interchange 21 Building Sukhumvit Road, Klongtoey Nua, Wattana, Bangkok 10110 THAILAND
TEL:66-2-611-2681 / FAX:66-2-611-2685

事業内容：

- ・半導体、電子デバイス、その他関連製品の販売

拠点マップ



2022年7月、創立75周年を機に、慣れ親しんだ渋谷松濤から品川シーサイドに社屋を移転した協栄産業株式会社。新社屋には世界的建築家、隈研吾氏プロデュースのモニュメントが設置されました。創業時の金属雑貨に始まり、近年の3Dプリンターなど時代に合わせた「ものづくり」に挑戦してきた同社と、デジタルとSDGsの潮流にあって建築の世界に新たな価値をクリエイティブし続ける隈氏。両者がモニュメントに込めた思いとは？協栄産業の平澤潤社長と隈氏が語り尽くします。（聞き手はフリーアナウンサーの根本美緒氏）。

デジタル技術の特徴最大限に

【根本】協栄産業さんが新社屋の建設に当たり、モニュメントを隈さんに依頼された経緯をお話いただけますか。

【平澤】私の友人が隈事務所のディレクターで「よかったら新オフィスに隈先生の作品を加えてみたらどうか」と提案を受けたのがきっかけです。これもご縁だと思い、ぜひお願いさせていただ

いた次第です。

【根本】依頼に当たって特に重視されたポイントはあったのですか。

【平澤】お客様、仕入先様が当社にお集まりになることも多いので、私どもだけでなく、お客様、仕入先様も含めた三者がリラックスして、できれば創造性を発揮できるような場所にしたいです。協栄産業の協の字は力が三つ。お客様、仕入先様、私どもが「三方よし」になることは、当社が創業時に社名に込めたほどのこだわりでもあります。

【根本】会社のそもそものコンセプトが、皆さんにハッピーになるようにというものなのですね。隈さんがこだわったポイントはどのあたりだったのでしょうか。

【隈】新しい時代が必要とするモニュメントへの挑戦です。モニュメント自体が美しいものは世の中にありますが、コミュニケーションが自然に起こるような、人間をつなげるモニュメントを作りたい思いがありました。

隈研吾（くまけんご）1954年生。
1990年、隈研吾建築都市設計事務所設立。慶應義塾大学教授、東京大学教授を経て、現在、東京大学特別教授・名誉教授。30を超える国々でプロジェクトが進行中。自然と技術と人間の新しい関係を切り開く建築を提案。主な著書に『点・線・面』（岩波書店）、『ひとの住処』（新潮新書）、『負ける建築』（岩波書店）、『自然な建築』、『小さな建築』（岩波新書）、他多数。

【根本】実際に協栄産業さんの技術も使われたと伺いました。

【隈】今回の作品を作るのにすごく役立つ面白い技術を協栄産業さんが既にお持ちでした。木のピースを集積しているモニュメントは、一つとして同じジョイントがありません。その複雑なジョイントを、協栄産業さんの3Dプリンターといった、デジタル技術の特徴を最大限生かしました。モニュメントがこの形にできたのも、一つ一つ違うものが大量生産のように簡単に作る事ができるといふ今のデジタル技術の特徴を最大限生かしたからこそなのですね。そして、それを結実させる協栄産業さんの技術なしには実現しなかったと思います。

【根本】隈さんにとっても、新たな発見があった作品になったのですか。

【隈】たくさん発見がありました。建築は、実は割と古い技術で作られた世界なのですが、協栄産業さんが手がけておられるデジタル技術を見ると、建築の世界も大きく変わっていくことができるという実感が、このモニュメントを通じて確認できました。

今、建築はものすごい転換期。20世紀は、コンクリートと鉄で大量生産という世界でしたが、これからはデジタルの技術によって、再現性の難しい希少なものでも大量生産と同じように作りやすくなります。一方で、コロナで私たちのライフスタイルの変化もあって自然に回帰したいという変化もあります。そうした潮流と技術革新が一緒になって、すごく面白い時代が来ましたね。

【根本】平澤社長、いかがですか？

【平澤】当社は3Dプリンターの販売から造形サービスまで手掛け、それなりに腕を磨いてきたつもりではあるんですが、先生に認めていただけて、本当にありがたいです。



「柔らかい空間」求める時代

【根本】今回の対談を機に、協栄産業さんを初めて知った読者の方もいらっしゃるかもしれませんので、平澤社長から改めてお話いただけますでしょうか。

【平澤】今年で75周年。設立当初は金属雑貨や電気器具の販売をしておりました。現在は半導体、電子デバイス、金属材料、産業機器、システムのソフトウェア、ソリューション開発、それに加えてプリント配線板や電子機器の製造をやっております。時代と共に、世の中から必要とされるものを供給できるように、常に変革を推進してきました。

【根本】隈さん、そうした「時代」への意識は建築にも通じませんか。法隆寺の建築にご自身の作品を重ね合わせたという記事をお見かけしたことがあるのですが、隈作品の特徴といえば、木をふんだんに使われるところ。多様性や共生、今でいうSDGsといったコンセプトに近いものを以前から意識されていたのでしょうか。

【隈】SDGsという言葉は21世紀になってからですが、昔から「もうコンクリートと鉄の空間にはいたくない、もっと優しい柔らかい空間にみんなが引っ越していく時代が来る」という直感がありました。いま実際に、SDGsや環境が重視され始めましたが、そこでキーになるのが、自然素材とデジタル技術をつなぎ合わせることで、それによって本当に環境に優しい建築が造ることができる時代の大きな波があると思います。



その意味では、協栄産業さんが培われてきた技術は、まさに今回のモニュメントのように、自然素材と組み合わせることで建築の世界を変えていくことができる力をお持ちなのだと思います。

【平澤】隈先生にそこまでお褒めいただいて恐縮です。社員一同、誇りに思います。

今も息づく創業者の哲学

【根本】木材を使った温かみのある隈作品の代表作といえば、なんといっても国立競技場です。47都道府県から取り寄せた木材を使っていることで知られていますが、平澤社長のおじいさまが秋田で木材のお仕事をされていると伺いました。

【平澤】母方の祖父が、秋田杉の製材と販売をやってまして、その流れで全木連（全国木材組合連合会）の会長も務めさせていただいたこともありました。

個人的な思い入れになってしまうのですが（笑）、隈先生が木をモチーフにされているところがすごく共感、共鳴をします。ご縁がありますね。

【根本】父方のおじいさまが会社の創業者でもある平澤貞二郎さん。詩人の顔もお持ちで、詩の世界の芥川賞と言われるH氏賞を創設されました。

新人発掘への思いは、詩の世界が持続的に続いてほしいという願いがあって、まさにサステナブルな気持ちがおありだったのですね。

【平澤】H氏賞が永遠に存続するよう、祖父が基金を出し、当社も60周年のタイミングで基金をバックアップさせていただき、現在も続いています。そのようにすることで、文化を醸成し、持続的に続けていくことが社員にも誇りにしてくれたら嬉しいですね。創業者の思いが今後もつながってほしいと思います。

【根本】企業理念にも、おじいさまの哲学が受け継がれていると感じられるところがありますか。

【平澤】先ほど申し上げたように、時代に合わせた幅広く事業を展開できたのも、「常に一業に安住してはならん」という創業者の思いがあるからだと思います。

コロナ禍での「発見」

【根本】デジタルと環境の時代、価値観の変化についてここまでお話をしてきましたが、逆に変わらないこと、変えたくないことはありますか。隈さんはいかがでしょうか。

【隈】20世紀、人間は“生き物”だということが忘れられていました。しかし、森から生まれ、木や大地に育まれてきたのが人間です。この本質は変わりようがありません。人間は“生き物”だから病気になるし、すごく弱い。だからこそお互いに助け合いながら、自分たちの未来を“弱い生き物”として築いていくことが時代のテーマだと思うのです。そのことを僕たちはコロナに直面して再確認したと思います。



【平澤】一方でコロナ禍は不安をもたらしたと同時に、私たちにどうすればいいのかを考え、ライフスタイルを根底から見直す機会になりました。新しい働き方という点では、リモートでも仕事ができる今の時代に合わせた方が、社員も幸せではないのかと気付いたことも今回このようなオフィスを造るきっかけになりました。

【根本】なるほど、昨今のトレンドが、今回の新社屋のコンセプトへとつながっているわけですね。

【平澤】はい。このタイミングで隈先生とご一緒に、このような素晴らしいモニュメントを作ることができたのは、本当に光栄だなと思っています。

【隈】今回は、普通だと諦めてしまうような難しいことにも挑戦できました。協栄産業さんとのコラボレーションは、無限の可能性を感じるプロジェクトになりました。

【平澤】本当にうれしい限りでございます。ご期待にお応えできるように、私どもも、しっかり技術を磨いていかなければなりません。

【根本】最後になりましたが、協栄産業株式会社は今年が75周年。100周年に向けてのビジョンをお聞かせいただけますでしょうか。

【平澤】いま世の中はモノビジネスからコトビジネスへ移行していて、お客様の困りごとを解決できる企業が求められています。当社ビジネスにおいて力を入れている建設DX化は、「BIM」というプラットフォームをキーワードに、建物を作るところから維持管理まで一貫して行うという意味では、建物を長期活用でき、サステナブルに通ずるのではないのでしょうか。これからも建設DXをはじめとしたICTの技術を使って世の中を良くしていくことに注力していきたいと考えています。

【根本】これからも協栄産業さんと隈さんのコラボレーションが皆さんをワクワクさせるものを生み出していただけるのではないかと期待しております。本日はありがとうございました。



≫働き方改革

働きやすく働きがいのある職場の仕組みづくりを構築

協栄産業グループでは、リモートワークの導入やオンライン会議を活用することで、従業員が働きやすく、働きがいのある職場の仕組みづくりを推進しています。

<働き方改革の取り組み>

- ✓ リモートワーク制度
- ✓ フレックス制度

<DXへの取り組み>

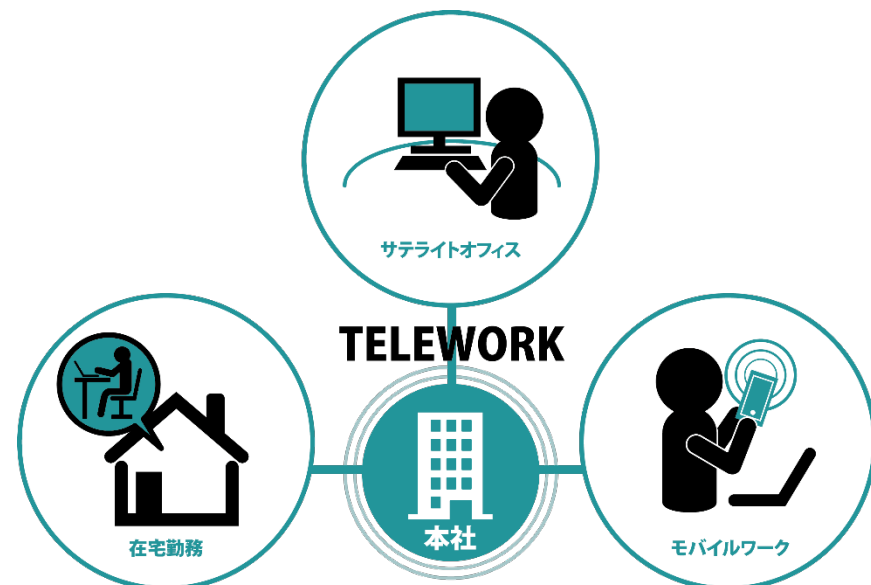
- ✓ ペーパーレス化システムの導入
- ✓ 経費精算の電子化
- ✓ 電子捺印の導入



※DXとは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること

<働きやすい職場の仕組みづくり>

- ✓ フリーアドレス制の導入
- ✓ サテライトオフィス開設
- ✓ リモートワーク用にスマートフォン・モバイルルータの配布
- ✓ 社長と社員のラウンドテーブルミーティング（ランチミーティング）の開催
- ✓ 目安箱（会社への改善提案）の設置



≫人材育成・研修制度

私たちが最も大切にしているポリシーは「人を大切にする」ということです。

協栄産業グループのような技能や知識の集合型企业にとって、優秀な人材こそが最大の財産となるからです。時代の最先端を歩むエレクトロニクス企業として、実用的で継続的な研修を実施しています。

部門別研修制度

営業職やソフトウェア開発職などに対し、基礎知識習得や技術力習得に向けた研修を実施しております。

英語学習支援制度

今後ますますグローバル化が進み、英語能力の重要性・必要性が高まることを考え、社員の英語能力向上をバックアップする制度があります。

≫研修概要図

	階層別研修	実務研修	部門別研修
事業部長・部長層	事業部長研修		
課長層	ライン課長研修	管理職実務研修	英語学習支援
	専門課長基礎理論研修		
監督職層	監督職基礎理論研修		
担当職層	担当職研修Ⅱ		
	担当職研修Ⅰ		
	新人社員研修		
			OJT



環境 (Environment)

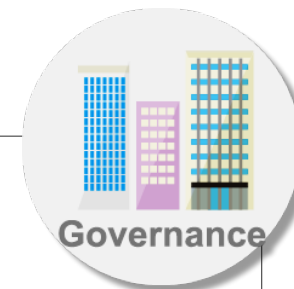
	85期 (2018年4月～ 2019年3月)	86期 (2019年4月～ 2020年3月)	87期 (2020年4月～ 2021年3月)	88期 (2021年4月～ 2022年3月)
電力 (kwh)	23,618,972	23,225,251	21,106,960	16,438,712
ガソリン (ℓ)	61,890	59,904	37,242	37,633
重油 (ℓ)	602,000	622,000	598,000	440,000
太陽光発電量 (kwh)	366,809	331,284	332,099	306,093

協栄サーキットテクノロジー株式会社の福島工場は、太陽光発電での自活エネルギー化など最先端生産設備を備え環境に配慮したスマート工場です。



ガバナンス (Governance)

	85期 (2018年4月～ 2019年3月)	86期 (2019年4月～ 2020年3月)	87期 (2020年4月～ 2021年3月)	88期 (2021年4月～ 2022年3月)
取締役 (人)	8	8	7	7
内 社外取締役 (人)	2	2	2	2
内 女性取締役 (人)	0	0	0	0
内 外国籍取締役 (人)	0	0	0	0
取締役平均年齢 (社内) (歳)	60.8	61.8	61.3	62.4
監査役 (人)	3	3	3	3
内 社外監査役 (人)	2	2	2	2
執行役員 (取締役兼務含む) (人)	11	9	8	8
内 女性執行役員 (人)	0	0	0	0
取締役会開催回数 (回)	15	14	12	16
社外取締役出席率 (%)	100	100	100	100



社会 (Social)

	85期 (2018年4月～ 2019年3月)	86期 (2019年4月～ 2020年3月)	87期 (2020年4月～ 2021年3月)	88期 (2021年4月～ 2022年3月)
連結従業員数 (人) ※	1,019	1,015	992	906
新卒採用数 (人)	29	29	24	17
内 新卒採用数 (女性) (人)	10	5	6	1
新卒採用数の女性比率 (%)	34.5	17.2	25	5.9
中途採用数 (人)	13	6	3	9
内 中途採用数 (女性) (人)	5	3	0	2
中途採用数の女性比率 (%)	38.5	50	0	22.2
中途採用比率 (%)	31	17.1	11	32
中途採用管理職比率 (%) ※	17.1	15.6	18.7	15.5
女性管理職数 (人) ※	5	6	6	7
女性管理職比率 (%) ※	1.5	1.7	1.8	2.2
障がい者雇用数 (人)	18	18	18	16
障がい者雇用率 (%)	2.2	2.2	2.2	2.3
外国籍社員数 (人)	0	2	3	4
平均年齢 (歳)	44.1	43.9	44.3	44.5
平均勤続年数 (年)	18	18.9	19.6	19.4
年次有給休暇の取得日数 (日)	14.6	14.7	12.8	13.5
産休取得者数 (人)	4	4	1	1
育児休業取得者数 (人)	5	1	1	1
育児休業取得者取得率 (%) 女性	100	100	100	100
育児休業取得者取得率 (%) 男性				0
定期健診受診率 (%)	99	99	92	97

各項目におきまして、※がついているものは連結でのデータとなります。その他は協栄産業単体のデータとなります。

※新型コロナウイルス予防対策について
 スタッフ全員の正しいマスクの着用、頻繁な手洗い、手指消毒実施および、
 ご来場者とのソーシャルディスタンスの確保を遵守し感染拡大予防対策を実施。

『下水道展'21 大阪』 (インテックス大阪・2021年08月17日～20日)

下水道展は、下水道事業の管理者である地方公共団体等を対象に、下水道に関する幅広い分野の最新技術・機器等を展示、紹介するとともに、一般の方々に下水道について理解と関心を持っていただくことを目的として毎年開催している国内最大規模の展示会です。

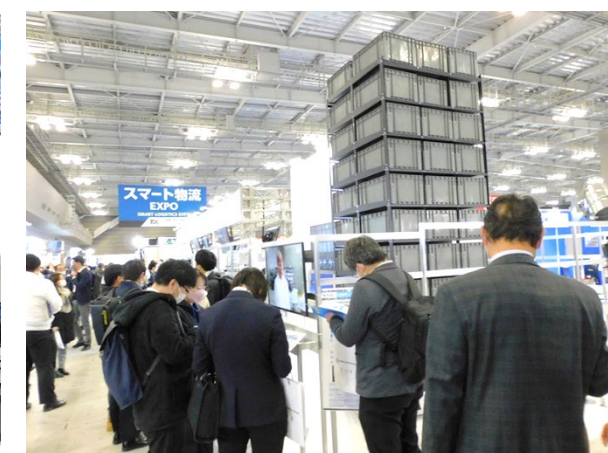
当社ブースでは「維持管理ソリューション」と「点検業務向けソリューション」とに分けて動画やデモンストレーションでのご説明をいたしました。また実機の展示も行い、多くのご来場者様にPRいたしました。



『スマート物流EXPO』 (東京ビッグサイト・2022年1月19日～21日)

今展示会では、ギークプラス様、三菱電機システムサービス様との協業により「搬送のバリエーション」をコンセプトに展示をおこないました。3日間で900名を超えるお客様に当社ブースにお立ち寄りいただき、盛況のうちに終了することができました。

各製品について説明員から熱心に説明を受けるお客様が多く、「搬送のバリエーション」に高い関心を寄せていただいたようです。今後も「物流トータルソリューションの協栄産業」としてさらに活動を加速させてまいります。



『建設DX展』 (東京ビッグサイト・2021年12月6日～8日)

3日間で500名を超えるお客様に当社ブースにお立ち寄りいただき、盛況のうちに無事終了する事ができました。お立ち寄りいただいたお客様からは、『BIMの入口はFKS』に大きな関心を持っていただき、BIMについてのご関心をお持ちの方が非常に多いと感じました。建築家 隈 研吾 氏も当社ブースに来場され、熱心に耳を傾けてくださっていました。



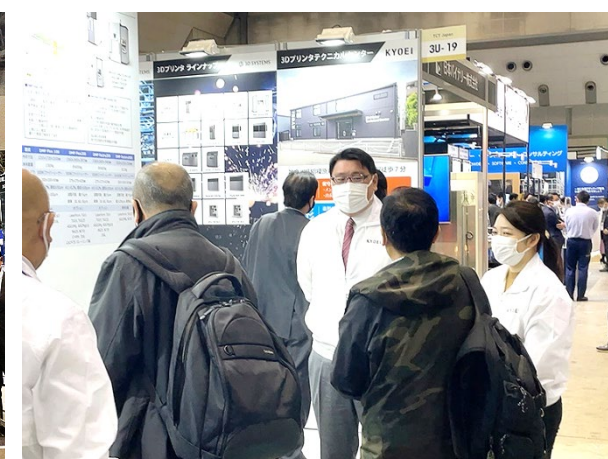
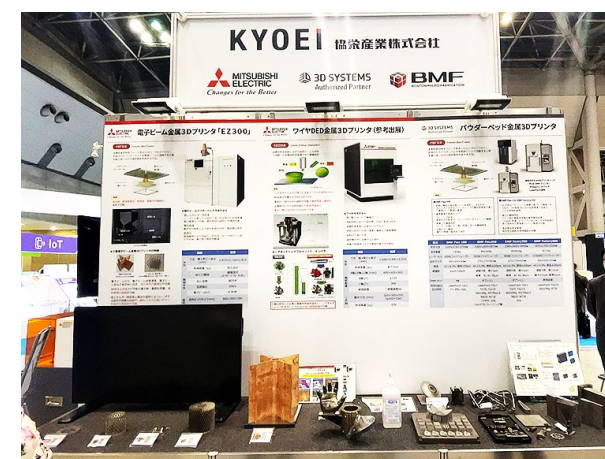
また当社の『協創戦略』として3社のパートナーと進行中のプロジェクト「BIMモデル作成の軽減に向けた新たな取り組み」も発表いたしました。

特に『COST BIMプロジェクト』は、積算及びBIMモデル構築の大幅削減実現に向けた新たな取り組みとして多くの方から高い評価をいただきました。

『TCT Japan 2022』 (東京ビッグサイト・2022年01月26日～28日)

当社ブースに於いて、3D SYSTEMS社の「Figure 4 Standalone」の実機展示の他、当該社の金属3Dプリンター（レーザーパウダーベッド方式）、三菱電機製金属3Dプリンター（電子ビーム方式、ワイヤDED方式）、また世界的にも他で例のないBMF社の超高精細3Dプリンターの造形サンプルを多数展示し、皆さまのものづくりの近道をご提案いたしました。

コロナ禍ではありましたが多くの来場者に恵まれ、協栄産業の3DプリンターソリューションのPRができました。

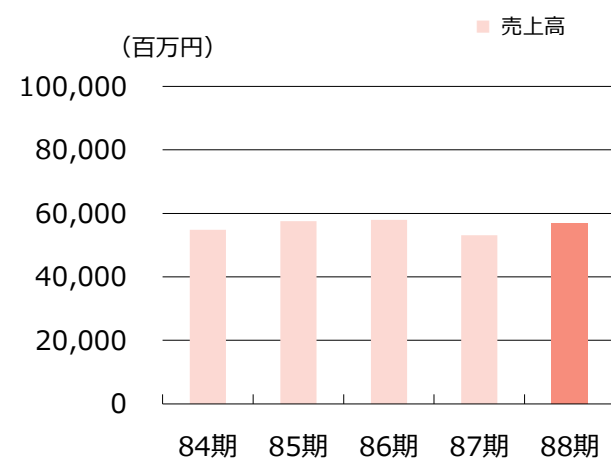


10年間の財務変遷

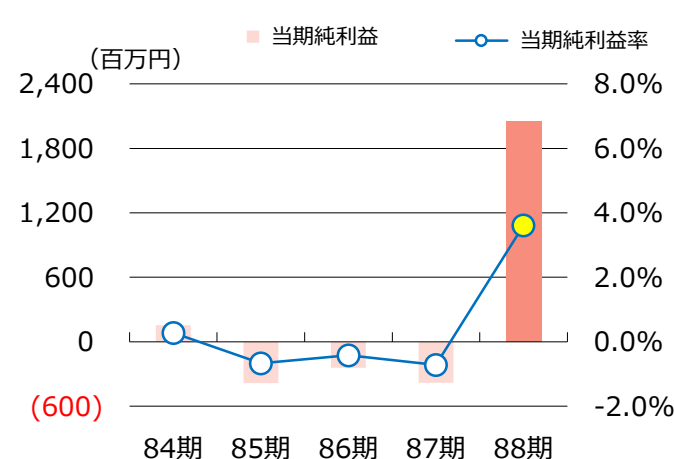
	2012年度 79期	2013年度 80期	2014年度 81期	2015年度 82期	2016年度 83期	2017年度 84期	2018年度 85期	2019年度 86期	2020年度 87期	2021年度 88期
売上高 (百万円)	58,482	58,314	61,262	53,777	53,370	54,834	57,535	57,971	53,079	56,979
営業利益 (百万円)	784	437	514	134	259	183	289	364	398	1,387
経常利益 (百万円)	559	376	385	69	168	190	250	319	416	1,382
当期純利益 (百万円)	167	-106	183	-140	96	153	-385	-241	-383	2,056
総資産 (百万円)	35,519	35,088	36,609	34,454	35,841	37,657	36,428	33,661	34,221	36,348
純資産 (百万円)	13,113	13,552	15,101	14,182	14,401	14,658	13,548	12,756	13,169	14,965
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	1,960	-1,001	-259	-1,853	926	-159	792	-1,079	1,644	-1,319
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	-126	-247	-125	-289	-361	-79	211	818	-77	1,209
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	-303	-348	-1,120	1,165	-59	39	-536	-966	-1,300	-657
現金および現金同等物の期末残高 (百万円)	6,622	5,082	3,681	2,669	3,156	2,961	3,415	2,179	2,453	1,779
1株当たり純資産 (円)	4,297.58	4,442.53	4,951.24	4,651.25	4,723.75	4,809.15	4,445.26	4,185.92	4,322.02	4,977.64
1株当たり利益 (EPS) (円)	59.99	-46.03	31.63	50.17	-126.33	50.17	-126.33	-79.20	-125.59	675.97
配当金 (円)	30	40	40	40	40	50	50	40	20	60
自己資本比率 (%)	36.9%	38.6%	41.2%	41.2%	40.2%	38.9%	37.2%	37.9%	38.5%	41.2%
自己資本利益率 (ROE) (%)	1.3%	-0.8%	1.3%	-1.0%	0.7%	1.1%	-2.7%	-1.8%	-3.0%	14.6%
株価収益率 (PER) (%)	27.5	-38.9	65.4	26.1	-13.0	38.9	-12.4	-13.7	-11.0	2.2
配当性向 (%)	54.8%	-114.7%	66.7%	-86.9%	126.5%	99.7%	-39.6%	-50.5%	-23.9%	5.9%

2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を行っております。前年度(2017/3E)以前も当該株式併合が行われたと仮定して算出してあります。

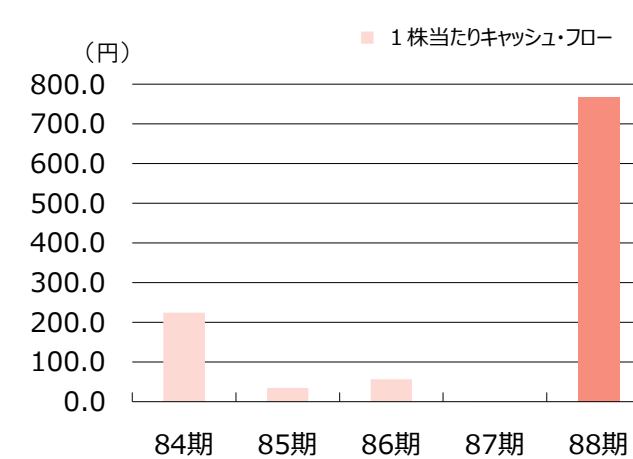
売上高推移



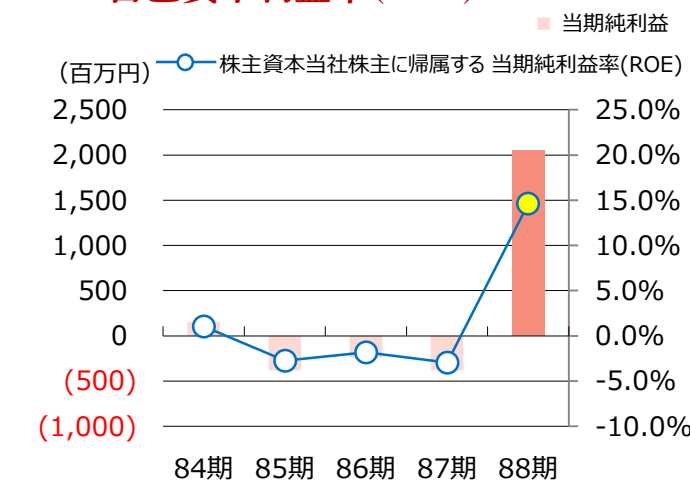
当期純利益(率)



1株当たりキャッシュ・フロー



自己資本利益率(ROE)



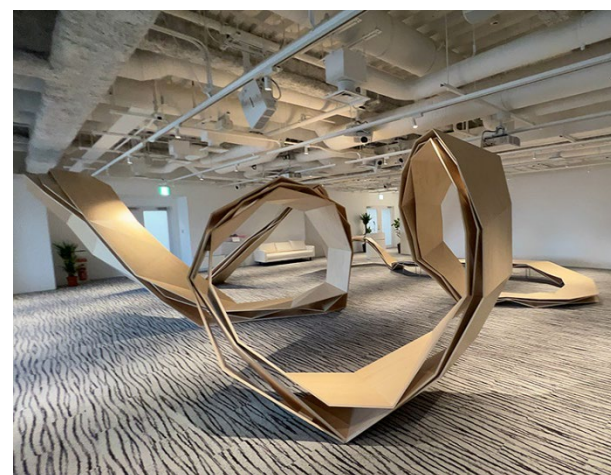
会社概要

社名	協栄産業株式会社 (Kyoei Sangyo Co.,Ltd.)
創立	1947 (昭和22) 年 10月 6日
本社	〒140-0002 東京都品川区東品川4-12-6 (品川シーサイドキャナルタワー) TEL:03-4241-5511 (大代表) FAX:03-5479-3561
事業目的	<ul style="list-style-type: none"> ・半導体、電子デバイス、金属材料、産業機器、情報通信機器、環境対応製品、3Dプリンター、プリント配線板 などの販売 ・ソフトウェア、アプリケーション、システムソリューション、エンベデッドシステム、ICデザイン などの開発 ・プリント配線板、情報通信機器 などの製造
資本金	31億 6,181万円
売上高	569億7,894万円 (連結:2022年 3月期末)
上場取引所	東京証券取引所 スタANDARD (6973)
従業員数	906名 (連結:2022年 3月末)
建設業許可	許可番号 : 国土交通大臣 許可 (特-28) 第 6698号 許可年月日 : 2017 (平成29) 年 1月 13日 建設業の種類: 電気工事業、管工事業 許可番号 : 国土交通大臣 許可 (般-28) 第 6698号 許可年月日 : 2017 (平成29) 年 1月 13日 建設業の種類: 機械器具設置工事、電気通信工事



品川シーサイド
キャナルタワー

隈研吾先生デザインの受付モニュメント「木のリボン」



国内拠点

協栄産業グループ

- ・協栄産業株式会社
- ・株式会社協栄システム
- ・協栄サーキットテクノロジー株式会社
- ・協栄マリンテクノロジー株式会社



KYOEI

協栄産業株式会社

協栄レポート2022

協栄産業株式会社 コーポレート本部 経営企画部
〒140-0002 東京都品川区東品川4-12-6 (品川シーサイドキャナルタワー)
Tel : 03-4241-5511 Fax : 03-5479-3561

協栄産業ホームページ
<https://www.kyoei.co.jp>

