



KYOEI Report 2023



KYOEI

もっと便利に、快適に

協栄産業は、進化し続けます。

- 中期経営計画 -
KYOEI Power 2028

目次

» 協栄産業の理念と沿革	3ページ			
» 89期の主な出来事	4ページ			
» トップメッセージ	7ページ			
» 中期経営計画	11ページ			
» セグメント別業績動向	17ページ			
» 事業トピックス	23ページ			
			» 展示会・セミナー報告	27ページ
			» E S G データ	29ページ
			» 隈研吾監修の来客エリア 10の秘密	31ページ
			» 財務情報・会社概要	33ページ
			» 拠点・ネットワーク	35ページ

KYOEIは、ICT技術 × 電子デバイス・装置で、新たなビジネスの価値を創造する
“System Technology Group”として社会に存在意義を示してまいります

経営理念

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

お取引先に対して

先端技術の分野で事業を行ないます。
お客様に対して十分な満足をお届けします。

株主に対して

安定的な配当の維持を基本として、業績および配当性向等を総合的に勘案し、利益配分を行います。

従業員に対して

満足感と達成感の得られる職場を提供します。

社会に対して

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。

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ます

三菱電機の半導体デバイス、FA（機器・加工機・ロボット）・空調冷熱機器等の「半導体・FA事業」と「システム開発事業」で、ミライの社会のために「もっと便利に、快適に」を実現してまいりました

1947
設立

三菱電機製品、九重織関係品の販売、治工具、金属雑貨類の製作を目的



1962
東証2部上場

1964 三菱電機機器事業部の代理店

1987 売上高500億円達成

1980 三菱電機製レーザー加工機販売開始

1971 三菱電機昇降機の特約店

1972 情報計算センター新設

1961 三菱電機電子機器の代理店、電子計算機の特約店、プリント配線板の生産を開始

1957 鷺宮製作所の代理店

1958 三菱電機冷凍機の特約店

1948 三菱電機世田谷工場製品の特約店

1997
東証1部指定替え
創立50周年

2017
創立70周年

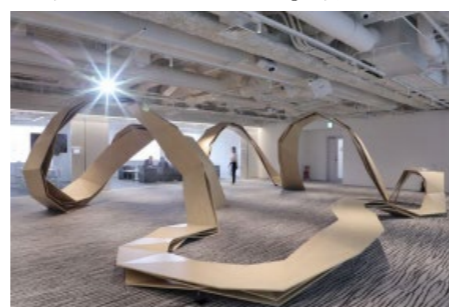
2008 売上高890億円達成

2022
創立75周年

品川区へ本社移転

東京証券取引所市場第一部からスタンダード市場に移行

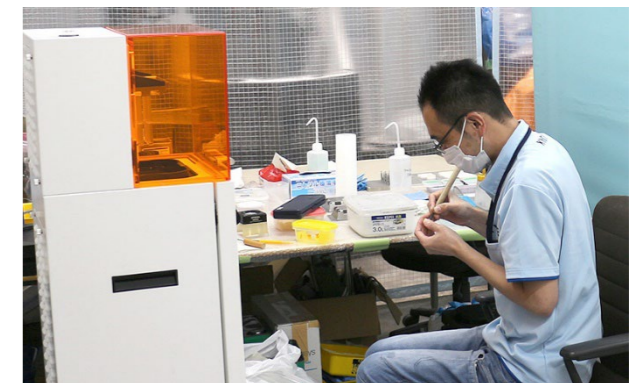
新本社受付モニュメント「木のリボン」：隈研吾氏デザイン



2022.4/27

「一般社団法人日本AM協会」への入会

当社はAM(Additive Manufacturing：ものづくりのデジタル化技術)の普及促進を目指して、2014年に設立された「3Dものづくり普及促進会」の正会員として、様々な公的機関、研究機関の支援や民間企業の協力を得て、3Dプリンターの普及活動を行ってまいりました。このたび、同促進会が発展的解消となり「一般社団法人日本AM協会」が設立されましたが、当社は継続して、同協会の正会員として入会し、日本のAM普及を促進すべく、同プロジェクトを推進してまいります。



2022.11/21

神奈川県「新型コロナウイルス感染症対策ロボット実装事業」に参加

神奈川県では新型コロナウイルス感染症対策に資するロボット等（IoT関連機器を含む）の実装に強い意欲を持つ県内施設を広く募り、ロボット等の導入実証及び効果検証を実施することで、実装への推進を行っています。このたび「令和4年度新型コロナウイルス感染症対策ロボット実装事業」の参加企業に協働運搬ロボット「Thouzer」を活用した「買い物カゴ、カート回収運搬支援ロボット」が採択され、2022年11月21日から1カ月間、イトーヨーカドーアリオ橋本店にて導入実証を実施いたしました。



2023.2/3

国交省の建築BIM加速化事業の対象製品に認定

当社のRC数量積算システム「FKS RC 2.0」、仕上数量積算システム「FKS FN 2.0」およびBIM(Building Information Modeling)積算アドインツール「COST-BIM」が選定されました。

国土交通省の「建築BIM加速化事業」とは、建築BIMの社会実装の更なる加速化により、官民連携のデジタルトランスフォーメーション投資を推進する環境整備を図るため、一定の要件を満たす建築物を整備する新築プロジェクトにおいて、複数の事業者が連携して建築BIMデータの作成等を行う場合に、その設計費及び建設工事費に対して国が民間事業者等に補助を行います。



2023.3/28

「AICHI × TECH」での実証実験の最終レポート公開

愛知県の各機関が抱える行政課題解決に向けた実証実験を行うICT活用課題解決支援事業（愛称：「AICHI × TECH」（アイチ クロス テック））の参加企業として、令和4年9月から4か月間、愛知県と協栄産業が「河川防災情報をデジタルの力で迅速に共有したい！」というテーマで、実証実験を行ってまいりました。

関係機関からFAXで受信した河川防災情報について、手作業で行っている情報伝達作業を、OCRで文字認識し、伝達すべき関係機関の判断を自動化することにより「情報展開時間の短縮」と「ヒューマンエラー削減による情報の正確性」を検証しました。その結果、今回の目標指標（KPI）はすべて達成いたしました。

当社は今後も地方自治体の課題解決に向けたソリューション提案を推進してまいります。



2023.2/27

サステナビリティ委員会を設置

当社グループの経営理念に掲げている「夢とゆとりのある社会」＝「持続可能な社会」であるという思いのもと、「社会の持続的な成長」と「企業価値の向上」の実現のため、サステナビリティを重視した経営を当社グループ横断的に検討・協議するためにサステナビリティ委員会を設置いたしました。



2023.3/31

マルチチャンネルFAX送受信装置「KYOEI FaxGatewayIII」発売

ご好評いただいているアプライアンス型FAX送受信ユニット「KYOEI FaxGateway II」の後継機種として、各社の光回線に対応したIP電話網直収のマルチチャンネルFAX送受信装置の新製品「KYOEI FaxGateway III <FG-K500>」を発売いたしました。

回線インタフェースとして、IP電話網に対応しており、上位システムとは、ネットワークで接続されます。画像データ、受信結果情報、送信要求情報、送信結果情報などを上位システムに受渡しますので、簡単にご導入で様々なFAXシステムにご利用いただけます。



KYOEI FaxGateway III <FG-K500>

本사를統合移転して1年。 来客エリアの由来やPRポイントの 社内周知を進める。

昨年、本社の統合移転を実施することで、社員間におけるコミュニケーション活性化の促進と、働き方の多様化への対応を目指しました。フリーアドレスの導入、来客エリアの拡充、社内打合せスペースやWEBブース、集中ブースの設置のほか、創造性を向上すべく開放的な雰囲気のもと自由なデスクレイアウトを可能にしたコラボレーションエリアを新オフィスに設けました。

移転から1年がたち、各施策の効果確認のため社員へアンケートを実施し、コミュニケーションの変化や働きやすさを評価いただき、現状の不備や改善点をフリーワードで挙げていただきました。集計結果を社員にも共有いただきましたが、全く想定していなかった回答や、至極もったもな意見が数多く出され、今後のオフィススペースの改善に役立てるとともに、多様なワーキングスタイルに適応できるオフィスにしていきます。

社内周知が足りていなかったこととして、隈研吾先生にデザインしていただいた来客エリア、受付モニュメントにまつわるこだわりや由来が、社員に十分に知られておらず、お客様やお取引様が来社されても、説明することが出来ていないということがわかりました。

インスタ映えする写真撮影に最適なスポットの紹介や、来客用会議室のドアの手すりや国立競技場内で使用されているものと同じで



あるなど、話のタネとなることが知る人ぞ知るとい状況になっていました。これらをまとめて社内周知を進めていき、お客様が来訪された際にご紹介できるようにしていきます。

本協栄レポート内に「隈研吾監修の来客エリア 10の秘密」ページ（31ページ）を設けました。来客エリアや受付モニュメント周辺のご紹介となっておりますので、是非ご一読いただきたいと思ひます。

昨年度（当社89期）は、 コロナ禍ながら、営業利益を上方修正。

半導体デバイス事業においてモノ不足が続きましたが、そういった状況の中でも新規のお客様向けに半導体を確保でき、苦しい中でもお客様への納期対応がしっかりできたことで、我々

の存在意義を十分に示せたと考えています。

あるビジネスでは、10数年にわたる地道な営業活動による信頼関係の構築と、お客様のニーズを汲み取った提案活動が実を結び、大きく売上拡大に貢献いたしました。その成果を賞し「社長賞」を授与いたしました。第二、第三の社長賞案件が増えてくることを、期待しています。

一方、産業機器システム事業では、モノ不足によってお客様の生産ライン稼働に十分にお応えできなかったことに関し、申し訳ないという気持ちがあります。特にFA機器において、ホームページ経由でのお問い合わせが増加し、製品確保に皆さん苦勞されていることが伺えました。しかしながら、そのご期待に沿えないことが多かったことは非常に残念です。

システム開発事業では、協栄タクシーシステムをリニューアルし、大幅な機能強化を図りました。その成果もあり大きなご注文をいただくことができ、今90期に売上として計上できるものと考えております。

また人手不足の解消として搬送業務の効率化に有効な協働運搬ロボット「Thouzer」（サウザー）や、建築積算ソフト「FKS」を用いて、自治体や教育機関と連携し実証実験や実技講義を実施いたしました。数々の新しい試みにより、ソリューションの引き合いがコロナ禍でも増えてきたことは、これまでの活動のたまものであります。

これらの活動の成果もあり、89期の業績で営業利益を上方修正することができ、配当金増額という形で株主の皆様へ還元することができました。

若い世代が中心となって 新ビジネスを考える「RE-ZERO」 プロジェクトを開始

前89期から徐々に出てきていますが、コロナ禍において蓄積してきたものが、芽吹いて花咲く時期にきています。それはタクシーシステムであったり、新たに組み立てきた3Dプリンタービジネスの歯科用・医療用機器の取扱いであったり、まだ花咲くまでには至っていませんが、受注業務効率化システム「WOOP」や受注業務のアウトソーシング「DICE」などがあります。

特に前期の実証実験などを重ねてノウハウを集めた協働搬送ロボットシステムの「サウザー」は遠隔操作機能や走行ルート記憶など、実用化の下準備が十分に整ってまいりました。

そして社員からの発案により、新規ビジネスを若い世代が中心となって話し合い、検討し合う新たなプロジェクト「RE-ZERO」（リゼロ）が昨年よりスタートしました。新規事業提案、メタバース活用の可能性、昨今話題のChatGPTなど今後の技術を取り込んだ生産効率化の検討を始めております。身近なAI技術を会社としてどう活用するか、どのように事業化するかを考えることで、今までとは違う視点でのDX化が行えるのではないかと期待しております。



また中期経営計画と並行して、事業本部の枠を超えてお客様の課題やお悩みを一緒に解決していくプロジェクトを開始しました。多くの企業が抱える環境対応やCO₂削減、生産性の向上など、共通の課題はもちろんのこと、個々のお客様固有の課題に関しても、我々の持つラインナップを提供するだけでなく、お客様と一緒に考え最適なソリューションを見つけていこうという取り組みです。

今まで以上にお客様から信頼され、その信頼に応えていかなければなりません。次のステップへ進むための種まきとして、このプロジェクトを進めてまいります。

会社風土を改革し、常に変化し続けるための歩みは、止めない。

社長の私と自由に話をする場「フリートークタイム」も昨年から継続して実施しております。新入社員からベテラン社員まで、幅広い方々とお話しさせていただきました。その会話の中で新入社員から、会社としてeスポーツには取り組まないのか、企業対抗の大会もあるので参加してはどうか、との発言がありました。社員の意見を集める「目安箱」への投書を促し、社内で検討をした結果、昨年末に社内eスポーツ大会の開催にまでつながりました。

今期に入ってから新入社員との会話の場として2回目のeスポーツ大会が開催され、今ではクラブ活動として本格的に活動できるよう準備が進んでいます。

若い人の声から大きな変化となり、実現に至りました。このことは会社風土を見直すきっかけにもなりました。

そして今期からオフィスカジュアルを導入しました。まだまだ浸透しきれていないところもありますが、働き方の多様化やワークライフバランスの充実につながるものとして、全社一斉導入をいたしました。その際、服装に関するガイドラインを設けなかったため、どのような服装をするか、社員間でコミュニケーションがとられるようになりました。狙っていたわけではありませんが、とても良い刺激となりました。

新しい人材の確保という点では、これまでの採用方針を一新させ、採用活動の強化・拡充に注力してまいります。残念ながら従来のやり方に固執してしまっていた部分もあり、若い世代の方々に協栄産業が魅力に映るPRができていませんでした。そこで外部から知見を入れ、採用活動を全般的に見直すことにいたしました。採用ホームページの刷新や職場の様子を動画にするなどはもちろんですが、我々がどの程度社会貢献ができているのか、どれほど真剣にSDGsへ取り組んでいるのか、社員のスキルアップのためどのような教育を行っているのか、そういった身近な取り組みをリクルーターの皆さんにお見せしていきたいです。

協栄産業は、変化の歩みを止めることなく、「もっと便利に、快適に」を実現させるため、これからも進化し続けます。



〉 中期経営計画について

当社グループは1947年の創立以来、エレクトロニクス分野において高品質かつ最新技術により生み出された価値ある製品・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てまいりました。

このたび創立75周年を迎え、様々な環境が大きく変わる中、次なる成長のステージに向け、ミライの社会のために、KYOEIがどのように今後の事業展開を考え、「もっと便利に、快適に」を実現させていくのかを、新中期経営計画（KYOEI Power 2028）に纏め、発表いたしました。5年後の2028年3月期には売上高 750億円、営業利益 21億円を、10年後の2033年3月期には売上高 1,000億円、営業利益 30億円を目標としております。

また、当社グループでは「夢とゆとりのある社会」＝「持続可能な社会」であるという思いのもと、「社会の持続性向上」への貢献を通じた「企業価値の向上」実現のため、今後より一層サステナビリティを重視した経営に取り組んでまいります。

3つのチカラで「もっと便利に、快適に」。今後ともICT技術でミライを想像する System Technology Groupとして、ミライの社会に貢献してまいります。

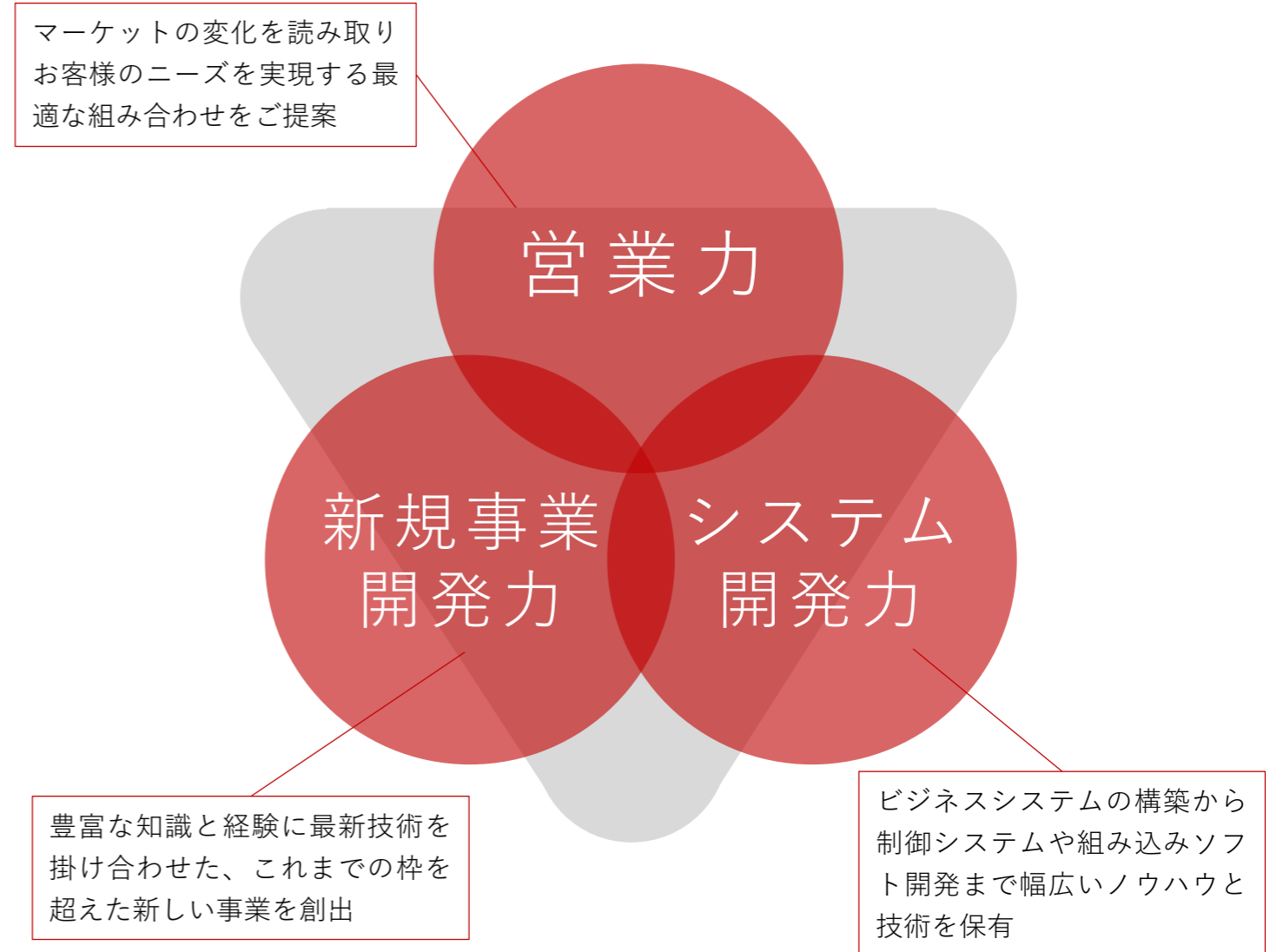
〉 重要な経営課題

収益力強化	<p>高い成長性のある事業への選択と集中</p> <p>成長性・収益性の高い事業を見極め、そこに経営資源を集中配分することにより、市場での地位を確立し、収益性を高めます</p>
新規事業の創出	<p>新商材発掘、新商流開拓、M&AやVCの取り組み</p> <p>新商材、新商流、M&Aやベンチャー企業への投資を積極的に行うことにより事業領域の拡大を推進します</p>
経営基盤の強化	<p>中長期的高成長へ向けた強固な経営基盤の構築</p> <p>人事、財務、サステナビリティを柱に据えた組織改革により、中長期的な高成長を確実にするための盤石な経営基盤を構築します</p>
サステナビリティ経営の推進	<p>社会とKYOEIのミライに繋がる経営</p> <p>サステナブルな事業の創出から女性の更なる活躍推進まで、ミライに繋がる経営の推進で、社会への貢献と企業価値向上を果たします</p>

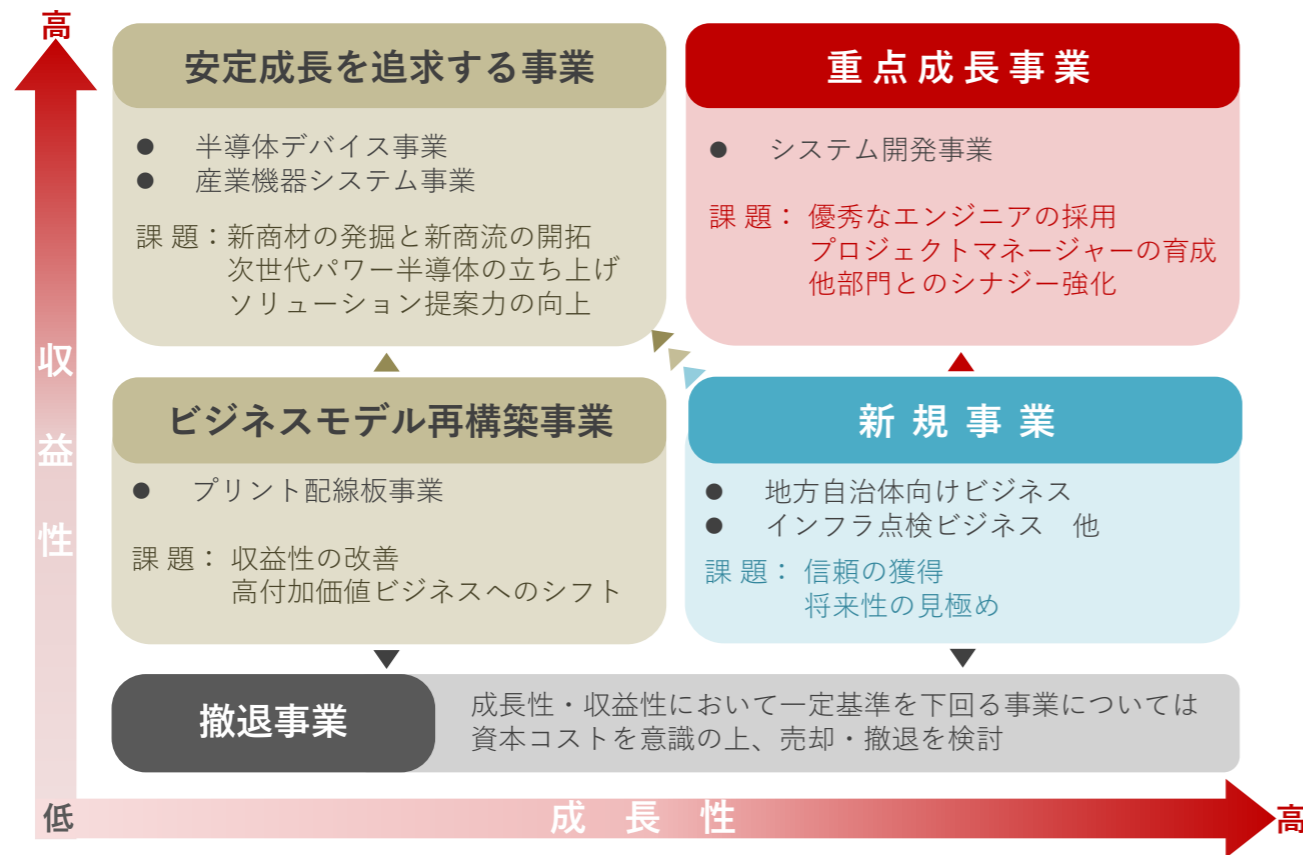
〉 KYOEIを支える3つのチカラ

お客様から変革を共に推進する
パートナーとして選ばれるために

「半導体・FA事業」と「システム開発事業」を核に、最新のエレクトロニクスモジュール・生産装置、これらを統合するシステム開発をご提供し、お客様のものづくりや製品開発などの課題解決のお手伝いをいたします。



事業ポートフォリオの精査と施策の最適化



株主還元方針

配当政策

当社グループは、株主の皆様に対する利益還元を最も重要な政策のひとつとして位置けるとともに、安定的な配当の維持を基本として、業績の推移、財務状況、配当性向等を総合的に勘案して、利益配分を行いたいと考えております。

なお、内部留保資金につきましては、主に競争力の維持・強化するための先進的技術に対応する効率的な設備投資や研究開発投資等の資金需要に備えるもので、将来的に収益の向上を通して、株主の皆様へ還元できるものに充たしたいと考えております。

また、自己株式の取得につきましても、株主の皆様に対する有効な利益還元の一つと考えており、株価の動向や財務状況等を顧慮しながら適切に対応してまいります。

自己株式

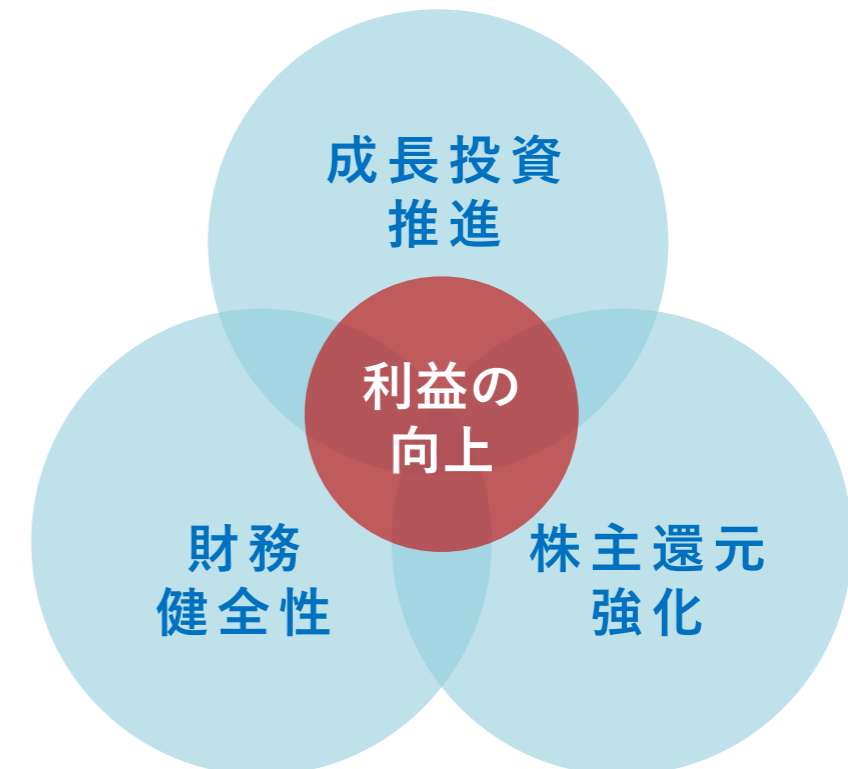
経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の遂行及び株主還元を図ります。

2028年3月期 経営目標

事業ポートフォリオの最適化を進めながらも安定した利益を創出し、10年後の営業利益30億円の達成へ向けて確固とした事業基盤を構築します。

2023年3月期		2028年3月期経営目標		2033年3月期	
売上高	600億円	750億円	売上高	1000億円	
営業利益	16億円	21億円	営業利益	30億円	
営業利益率	2.7%	2.8%	営業利益率	3%以上	

ROE 安定的に 5%以上 を維持



〉 サステナビリティ戦略

当社グループは従来より「夢とゆとりのある社会」＝「持続可能な社会」であるという思いのもと、「社会の持続的な成長」と「企業価値の向上」実現のため、サステナビリティを重視した経営に取り組んでまいりました。

この度、この取り組みを更に包括的かつ組織横断的に発展させるべく、委員会を発足することといたしました。



〉 直近の取り組みご紹介

人材育成・強化、ダイバーシティ

人材育成・強化

- リスキング
- 社内外研修強化



ダイバーシティ

- 女性管理職比率

2022年度 3% → 目標 10%

地域社会貢献

未来の社会を考える「3Dプリンタ施設見学」



〉 東京工芸大学におけるFKSを利用した講義を実施

日本初の取り組み「建築積算の授業」が当社のサポートにより実現。

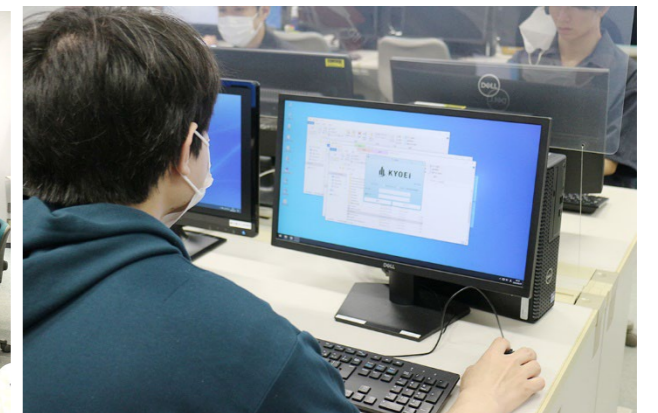
一般社団法人 BIM教育普及機構が企画し、公益社団法人 日本建築積算協会と当社が協力することにより、東京工芸大学の建築コースにおいて、あらたに「建築積算の授業」が開始されました。

この「建築積算の授業」は、これまで建築生産という枠組みの中で行われてきた建築積算の授業を、BIMに代表される建築情報処理という新たな視点で行うものです。建設DXが推進するデジタル環境の中でコストマネジメント教育を行う、日本初の取り組みとなります。

当社では「建築積算の授業」で利用する建設DX関連ソフトウェアとして、BIMと連携する建築積算システム「FKS」と見積書作成システム「KYOEI COMPASS」を大学に提供しました。同時に、システム担当者がソフトの操作説明を実施し、大学における建設DXの授業を強力にサポートしています。

講義内容：

- ・ 日本建築積算協会による建築積算の概要講義
- ・ 協栄産業による積算ソフトとBIMの関係説明
- ・ 協栄産業によるFKSの操作演習



決算ハイライト (連結)

市場・業界環境

- 資源価格上昇による部材の高騰ならびに物価上昇の影響で消費行動に慎重姿勢が見受けられたが、新型コロナウイルス感染症との共生が進み、海外との移動制限が緩和されるなど、**新たな経済、生活様式の段階に入り始めた。**
- 入手難が続いている半導体デバイス部品は**メモリなどの一部製品では、緩和の動き**がみられたが、**パワー半導体は依然として供給が逼迫**しており、産業機械、自動車をはじめとする製造業は部品不足により**生産活動が滞る事業環境が継続。**
- 設備投資は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が下支えとなったことで、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。**
- 中国では**ゼロコロナ政策の撤廃**により、感染者数が急増し、個人消費が低迷するなど、**経済成長の鈍化**が見られはじめた。また、長期化が予想される**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を招くなど、**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、更にデータとデジタル技術を使ってビジネスモデルそのものを変革する**DX (デジタルトランスフォーメーション)**が**急速に進展**することで、半導体デバイス品やシステム開発需要は底堅いものがある一方、海外経済の減速を背景に**半導体デバイス品やこれらを生産する機械装置の需要の調整圧力が一段と高まる**ことが**予想**されるなど**予断を許さない状態が続く。**

業績・成果

前年同期に比べ、売上高は**増収**、営業利益、経常利益は**増益**、親会社株主に帰属する当期純利益は2023年4月27日に開示の「特別損失の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、当社連結子会社協栄サーキットテクノロジー株式会社を解散および清算することに伴い、撤退損失等として12億4千6百万円を特別損失に計上したこと等により、**減益**という成績となりました。

半導体デバイス事業

売上高
391億1千8百万円 (前期比7.4%増)

構成比
64.5%

半導体デバイス事業においては、メモリ等一部製品の納期は、改善傾向で進みました。一方、パワー半導体は、引き続き製品確保が難しい状況が続いており、自動車や白物家電、工作機械や半導体製造装置関係をはじめとする製造業は、部品供給制約の影響により生産制約が続いております。

このようななか、売上面は、半導体デバイス不足が一部製品で解消する方向で進んだことと、複合機向けの海外製メモリ及び磁性材などの伸長により、順調に推移いたしました。利益面では、売上面が順調であったため好調に推移いたしました。

事業の詳細は以下のとおりです。

自動車関連では、危険運転対策用車載機器装置向けやその他装置向けの需要が底堅く推移し、堅調に推移いたしました。

白物家電関連は、インバータ用パワー半導体の確保が難しい状況が続いているため、売上面では、減少傾向で推移いたしました。

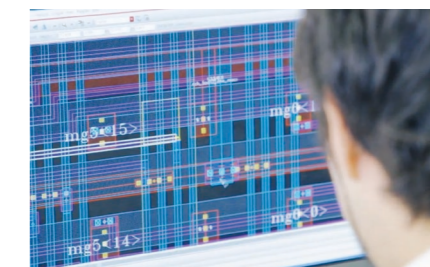
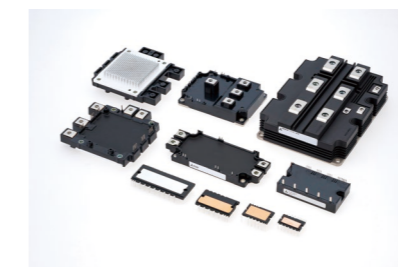
産業機関連は、半導体製造装置向け等でアナログ、パワー半導体の製品確保が難しい状況が続いておりますが、受注は堅調に推移いたしました。

事務機器関連は、複合機向けの受注が伸長し、海外製メモリの売上が好調に推移いたしました。

スマートフォン関連は、納入先において他社品の受入れが停滞したことに伴い、当社納入デバイス品の受注が伸長し、好調に推移いたしました。

金属材料事業は、銅建値が高値圏で推移したことにより、売上増加の要因となり順調に推移いたしました。

IC開発は、主力客先からの各種開発、テスト案件などの受託ビジネスは順調に推移し、IC試作サービスの受注に苦戦したものの、全体としては堅調に推移いたしました。



この結果、半導体デバイス事業の売上高は391億1千8百万円（前期比7.4%増）、営業利益は20億6千3百万円（前期比17.7%増）となりました。

プリント配線板事業

売上高
68億7千6百万円（前期比0.6%増）

構成比
11.3%

プリント配線板事業においては、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、為替が年末より円高傾向に転じたことと車載向け新規案件が立ち上がったことにより売上面、利益面とも順調に推移いたしました。

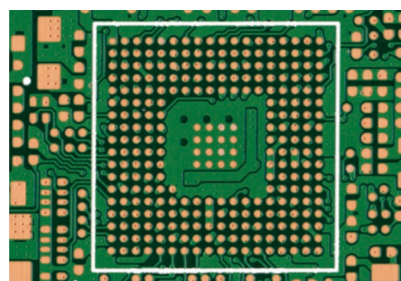
自社製基板ビジネスは、販売単価の見直しなどで売上面は改善しましたが、生産面は、電力等の燃料、資材価格の高等によるコスト増加もあり、営業損失となりました。事業の詳細は以下のとおりです。

車載向け基板は、半導体不足による自動車メーカーでの生産調整もありましたが、メタルコア基板、厚銅箔基板、特殊技術を活用したLED応用製品向けモジュール基板は、堅調に推移いたしました。

民生向け薄板基板は、電子精密機器の一部機種では需要が回復しましたが、全体としては、低調に推移いたしました。

産業機向け基板は、各種ロボット制御向けや半導体製造装置向け基板は、低調に推移いたしました。

海外で中国基板メーカーと連携して行っている基板ビジネスは、車載関連で新規案件が立ち上がったことにより売上面が伸長するとともに、利益面は、為替が円高傾向に転じたため、順調に推移いたしました。



この結果、プリント配線板事業の売上高は68億7千6百万円（前期比0.6%増）、営業損失は2千2百万円（前期営業損失1千7百万円）となりました。

産業機器システム事業

売上高
96億2千4百万円（前期比1.4%増）

構成比
15.9%

産業機器システム事業においては、部材不足による納期長期化が継続する一方、半導体市況の需要減少により加工装置・自動化システムの大型設備案件の需要に慎重さが見られましたが、機器製品、空調冷熱等の需要増もあり、総じて順調に推移いたしました。

事業の詳細は以下のとおりです。

産業メカトロニクスは、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見られましたが、堅調に推移いたしました。

FA機器は、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おりますが、半導体製造装置関連向けの受注が継続したことにより、好調に推移いたしました。

施設向け設備は、空調冷熱では、北海道、東北地区からの受注が順調に推移いたしました。

3Dプリンタは、商談数は増加傾向で推移いたしました。装置本体の受注に苦戦いたしました。

制御装置は、物流市場におけるコスト増加等による設備投資抑制もあり、物流倉庫向け搬送ロボット案件の受注に苦戦し、低調に推移いたしました。



この結果、産業機器システム事業の売上高は96億2千4百万円（前期比1.4%増）、営業利益は8億2千万円（前期比4.2%増）となりました。

システム開発事業

売上高
43億4千万円（前期比8.7%増）

構成比
7.2%

システム開発事業においては、建設ソリューションにおける大型案件の受注及び受託開発の伸長等により、売上面は順調に推移いたしました。受注ソリューションで発生した障害事案への対応並びにビジネス系ソリューションで開発完了後に不具合事象が生じ、追加原価の発生が見込まれるため、利益面では低調に推移いたしました。

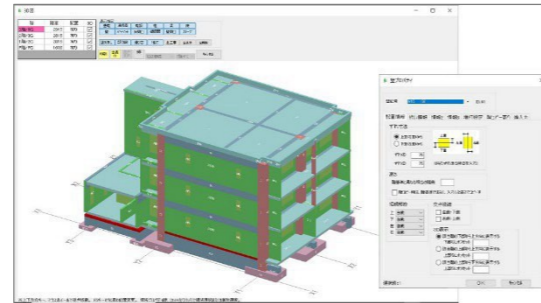
事業の詳細は以下のとおりです。

受託開発では、電力関連向けにおいては、新規案件、既存システム保守・改良案件、リプレース案件により、総じて順調に推移いたしました。

受注ソリューションでは、主力の食品製造業の設備投資抑制等もあり、売上面では伸び悩みました。また、利益面では、障害事案発生による対応のため原価高となり、低調に推移いたしました。

ビジネス系ソリューションでは、既存顧客からのリプレース案件もあり、売上面は順調に推移いたしました。利益面は、システム開発完了後に不具合事象が生じ、その対応のため追加原価の発生が見込まれるため、低調に推移いたしました。

建設関連では、ソリューション案件は、大型案件の受注により、総じて好調に推移いたしました。また、パッケージ販売は、BIM（ビルディング・インフォメーション・モデリング）対応の建築積算パッケージの販売が好調に推移いたしました。



この結果、システム開発事業の売上高は43億4千万円（前期比8.7%増）、営業利益は3億5千2百万円（前期比48.9%減）となりました。

その他

売上高
6億8千6百万円（前期比29.1%増）

構成比
1.1%

協栄マリンテクノロジー株式会社が行う、救命設備の販売・整備事業は、船舶・航空機用救命具の整備受注が好調に推移するとともに、救命設備の販売も好調に推移いたしました。



この結果、その他の売上高は6億8千6百万円（前期比29.1%増）、営業利益は9千4百万円（前期比77.7%増）となりました。

半導体デバイス事業

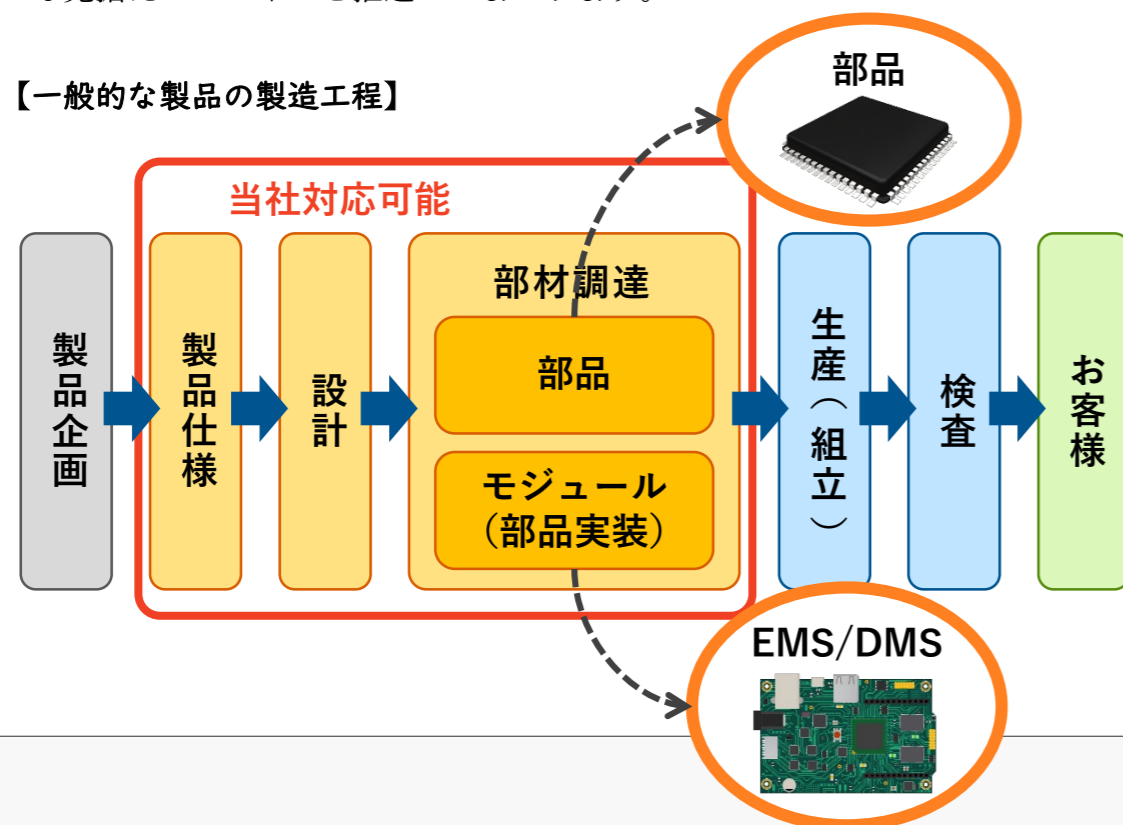
» EMS（電子機器製造受託サービス）／
DMS（設計開発製造受託サービス）ビジネス

技術部隊を持つ当社の付加価値を最大化する。

当社のコンポーネントソリューション事業本部では、従来から半導体、電子デバイスなどの部品販売を主体に事業を進めてまいりましたが、近年の急激な市況の変化、技術の高度化、品不足による部品調達の難しさ、工場維持のための経費増の課題など、環境変化が次々と押しよせる中、安定成長のためには新たな事業領域の拡大が不可欠になっております。

今後は、当社の技術部隊が培った総合的な設計ノウハウと、外部専門分野における設計会社や製造会社の知見をパートナーシップの形で組み合わせ、半導体や電子デバイスを基板に実装し、モジュール化する電子機器製造受託サービス（EMS。Electronics Manufacturing Serviceの略）や、お客様の製品企画段階から設計開発に参画する設計開発製造受託サービス（DMS。Development & Design Manufacturing Serviceの略）を展開してまいります。これにより、商社でありながら技術部隊を併せ持つ当社の付加価値を最大化させ、モジュール単位にとどまらず、より大きな単位であるユニットレベルや、お客様の最終製品レベルの設計製造を請け負うことも見据えたビジネスを推進してまいります。

【一般的な製品の製造工程】



プリント配線板事業

» プリント配線板製造事業からの撤退

1961年から続くプリント配線板の製造事業の歴史に幕。

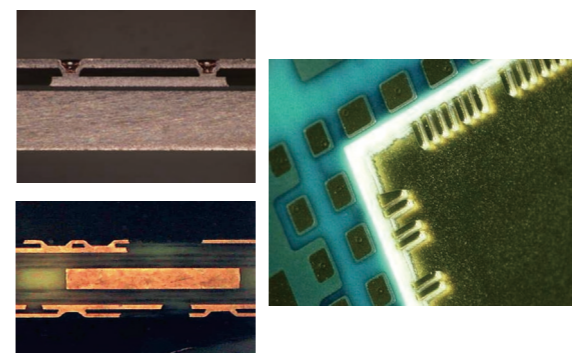
当社の連結子会社である協栄サーキットテクノロジー株式会社を製造拠点として、プリント配線板製造事業を行っておりますが、低中層プリント配線板における国内市場の縮小および海外メーカーの台頭により、売上高の減少が顕著となり、業績の悪化が続いております。

これまで、生産品目の見直しによる収益性の向上や生産工場の統合による人員削減・生産効率の改善等による原価低減の努力を続けてまいりましたが、市場競争の熾烈化や原材料費、人件費の高騰もあり、事業環境が厳しさを増す中で、業績の長期低迷を脱し切れない状況にあり、現下の業績を早期に改善し、今後の成長を図ることは困難との判断に至りました。

そのため、今般、同社におけるプリント配線板製造および同社製品の販売につきましては、2024年9月末日をもって終了し、同社を解散し、プリント配線板製造事業から撤退することを決定いたしました。

今後は、お客様との契約関係等を順次終了したうえで、協栄サーキットテクノロジー株式会社は解散する予定であります。

なお、当社海外ビジネス部、当社連結子会社の KYOEI ELECTRONICS HONG KONG LIMITED で取り扱っておりますプリント配線板に関しましては引き続きご提供させていただきます。



主な生産基板



協栄サーキットテクノロジー 福島工場

産業機器システム事業

≫ BMF社製3Dプリンター「microArch® S230」の販売開始

超高精度造形を実現する「microArch® S230」

当社が代理店として取扱っておりますBMF社から、光学解像度2μmシリーズの3Dプリンター「microArch® S230」の発売されました。

同3Dプリンターは、BMF社で最も高い精度を実現するマイクロスケール産業用3Dプリントシステムであり、±10μmという加工公差の要求を満たすだけでなく、5μmまでの3Dフィーチャーサイズ（最小加工サイズ）を確実に再現することができます。

microArch® S230は特に、マイクロニードル、マイクロ流体、マイクロアレイ、公差要求が高い部品など、従来の射出成形やCNCでは加工が困難な部品の製造に最適です。

今後当社でも超高精度3Dプリンター「microArch® S230」の販売を通じて、ものづくりの先端での活用を促進させてまいります。



microArch® S230

BMF、次世代フラッグシップ
超高精度3Dプリンター

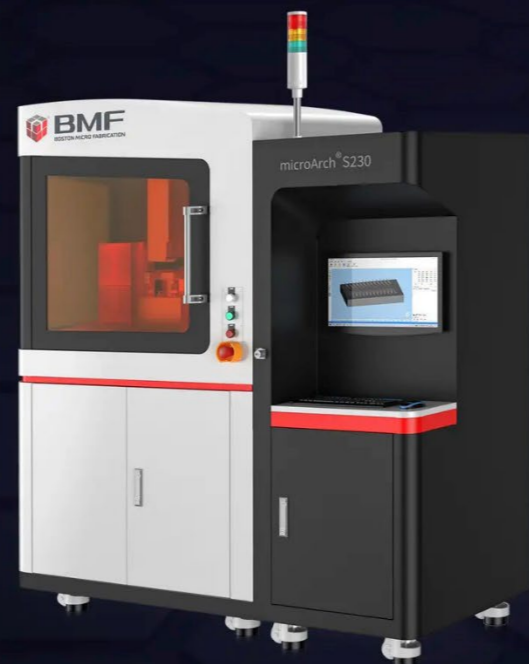
2 μm
光学解像度

3倍
造形サイズ

5倍
造形高さ

- ⚡ 造形時間の短縮（最大80%短縮）
- 🔗 適用材料の拡大（セラミック他）
- 📊 操作性の向上

（※いずれも当社S130対比）



システム開発事業

≫ 協栄タクシーシステム「KTS for Cloud」がリニューアル

2022年11月22日 新タクシーシステム「KTS for Cloud」をリリース。

新時代に対応したタクシーシステム「KTS for Cloud」およびタクシー乗務員様向け情報提供を行う「乗務員モバイルサイト」をリリースいたしました。

1968年より協栄産業タクシーシステム「KTS」シリーズの発売を開始し、市場ニーズにお応えすべく製品群の拡張を進め、現在では全国で150社を超えるお客様にご利用いただいております。

この度「KTS for Cloud」において、法令順守、計画的な勤怠管理の機能強化はもちろんのこと、今までなかった労務管理データを様々な角度から分析を行い、乗務員指導や営収増加に繋がる新機能を実現いたしました。帳票や問合せ画面の種類も拡充、ペーパーレスと業務効率化を図りSDGsや働き方改革を推進します。また、「乗務員モバイルサイト」は、乗務員のオンデマンドにより様々な情報をスマートフォンやタブレットに発信。乗務員の意識向上とモチベーションアップを図れる勤怠情報をリアルタイムで提供します。また給与明細書や賞与明細、源泉徴収票もWEBで参照できるサービスも展開します。

今後も、さらにトータルソリューションを目指し、協栄産業の総合力を発揮したプロジェクトを推進し、多くのタクシー事業者様にサービス提供を進めてまいります。また、タクシー基幹システムだけでなく、乗務員のバイタル管理やAI活用等、将来的にお役立てる新たなモデルの製品化も予定しております。

「KTS for Cloud」はタクシー業界のDXを推進します。

システムイメージ

協栄産業
システムセンター



インターネット
にてアクセス

お客さま

本社



営業所



- インターネットに繋がるPCがあれば即導入！
- サーバー設置不要
イニシャルコストが圧縮
- データバックアップ不要
コンピュータ管理者不要
- OSによる制限がない
最新のPCでなくてもOK

2022年4月06日 東京ビッグサイト

『Japan IT Week』春・関西

2022年4月開催の東京地区に加え、2023年1月開催の関西地区にも出展をいたしました。
『受注～出荷～搬送まで、業務をワンストップでの改善』をコンセプトに、物流の入り口「受注業務の効率化」から倉庫内業務の自動化や省人化、検品・出荷品質の向上まで、業務効率化、省人化推進、ミス削減を推進する「ソリューション」をご紹介・実演いたしました。会場ではご来場者のお困りごとを数多くヒアリングでき、最適なソリューション検討・提案にも有意義な出展となりました。



2023年1月18日 インテックス大阪

2022年6月9日、10月21日、2023年3月10日

『Geek+ロボティクスソリューションセミナー』

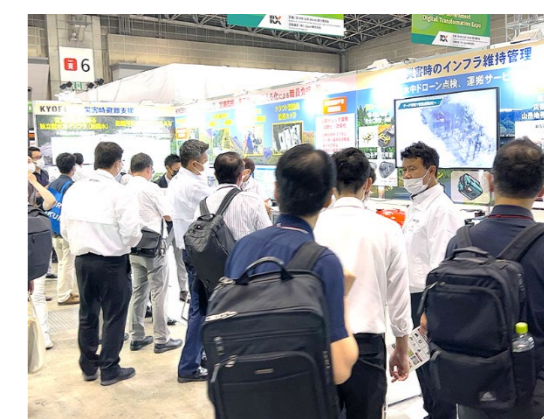
ギークプラス社が所有する「相模原LaaSセンター」において、ギークプラス社「ピッキングロボットシステム」、Doog社「協働搬送ロボット サウザー」が連携した倉庫内作業効率化の実機デモンストレーションとともに、ギークプラス社 加藤社長による講演を実施いたしました。
2022年度は6月、10月、3月と3回のセミナーを開催。人手不足や効率化にお悩みの企業様に多く参加いただき、PRすることができました。



2022年6月28日 東京ビッグサイト

『自治体・公共Week 2022』 地域防災EXPO

自治体・官公庁向けの「災害予兆監視」「災害時避難所状況監視・運用」「災害後のインフラ維持管理」の3つをテーマに最新技術のご紹介や実機展示・デモンストレーションのほか、静岡県裾野市や兵庫県神戸市にて実施している実証実験の取り組みに関してご紹介いたしました。
多くの自治体関係者の方に関心をもって来場いただき、実績や取り組みをPRすることができました。



2022年11月10日 池袋サンシャインシティ・文化会館

『コールセンター/CRM デモ&コンファレンス2022 in 東京』

BPOサービスを展開する不二家システムセンター様と共同出展し、「クラウド&AI時代」を勝ち抜くための新たなソリューションをご紹介いたしました。
また併設のセミナーブースにて「面倒な受注業務は丸っとおまかせ。ITクラウドサービスとアウトソーシングの合わせ技で全部面倒見ます！」と題したセミナーも実施。多くのご来場者に参加いただきました。このセミナーの内容は、YouTubeの「協栄産業チャンネル」にて公開しております。 動画URL：<https://youtu.be/mbDjobNzBjQ>



» 環境 (Environment)



	87期	88期	89期
	(2020年4月～2021年3月)	(2021年4月～2022年3月)	(2022年4月～2023年3月)
電力 (kwh)	21,122,832	16,438,712	11,593,148
ガソリン (ℓ)	37,242	37,633	40,530
重油 (ℓ)	598,000	440,000	356,000
太陽光発電量 (kwh)	332,099	306,093	334,548

» ガバナンス (Governance)



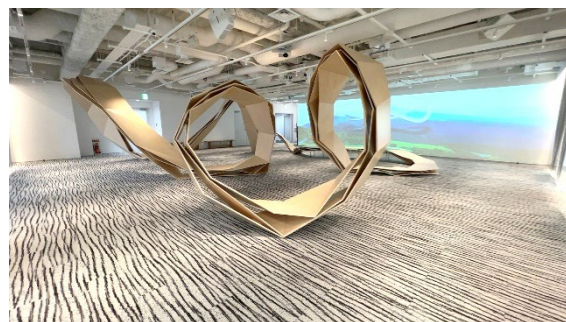
	87期	88期	89期
	(2020年4月～2021年3月)	(2021年4月～2022年3月)	(2022年4月～2023年3月)
取締役 (人)	7	7	6
内 社外取締役 (人)	2	2	2
内 女性取締役 (人)	0	0	0
内 外国籍取締役 (人)	0	0	0
取締役平均年齢 (社内) (歳)	61.3	62.4	59.7
監査役 (人)	3	3	3
内 社外監査役 (人)	2	2	2
執行役員 (取締役兼務含む) (人)	8	8	8
内 女性執行役員 (人)	0	0	0
取締役会開催回数 (回)	12	16	14
社外取締役出席率 (%)	100	100	100
指名・報酬委員 (人)	—	—	5
内 社外役員 (人)	—	—	3
委員会開催回数 (回)	—	—	2
委員出席率 (%)	—	—	100.0

» 社会 (Social)



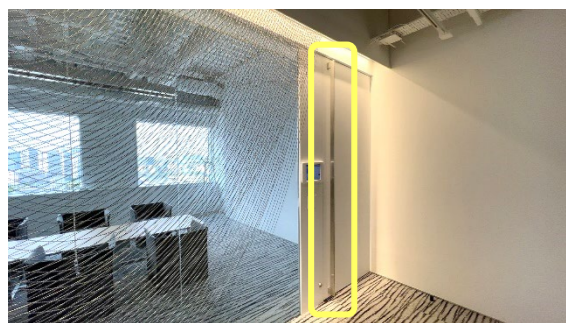
	87期	88期	89期
	(2020年4月～2021年3月)	(2021年4月～2022年3月)	(2022年4月～2023年3月)
連結従業員数 (人) ※	992	906	878
新卒採用数 (人)	24	17	19
内 新卒採用数 (女性) (人)	6	1	4
新卒採用数の女性比率 (%)	25.0	5.9	21.1
経験者採用数 (人)	3	9	19
内 経験者採用数 (女性) (人)	0	2	7
経験者採用数の女性比率 (%)	0.0	22.2	36.8
経験者採用比率 (%)	11.0	32.0	45.7
経験者採用管理職比率 (%)	14.9	16.4	17.0
女性管理職数 (人)	6	7	9
女性管理職比率 (%)	2.0	2.2	3.3
障がい者雇用数 (人)	18	16	15
障がい者雇用率 (%)	2.2	2.3	2.2
外国籍社員数 (人)	3	4	4
平均年齢 (歳)	44.3	44.5	44.7
平均勤続年数 (年)	19.6	19.4	18.8
年次有給休暇の取得日数 (日)	12.8	13.5	14.0
産休取得者数 (人)	1	1	1
育児休業取得者数 (人)	1	1	3
育児休業取得者取得率 (%) 女性	100.0	100.0	100.0
育児休業取得者取得率 (%) 男性	—	—	33.3
定期健診受診率 (%)	92.0	97.0	95.0

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。



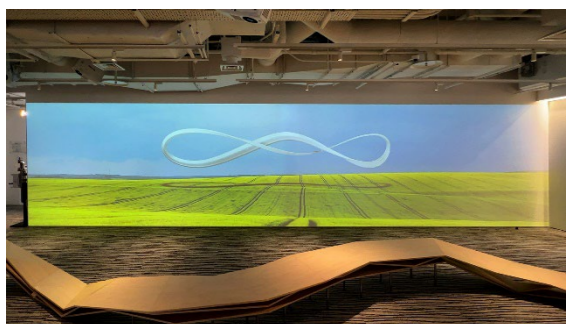
ハートが隠れてる？

来客エリアには、モニュメント「木のリボン」が、ハート型に見えるポイントが隠れています。受付入り口の対角線に当たる反対側。こちらから入り口の方を見ると、木のリボンがハート型にそびえているように見えるんです。ぜひハートの中に入って記念撮影を！



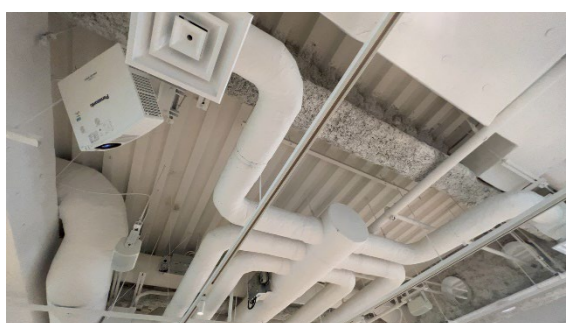
新国立競技場と同じもの

お客様とお打ち合わせをするカンファレンススペースへ入るドアの取っ手は、新国立競技場のドアについているものと同じデザインをご提案いただきました。



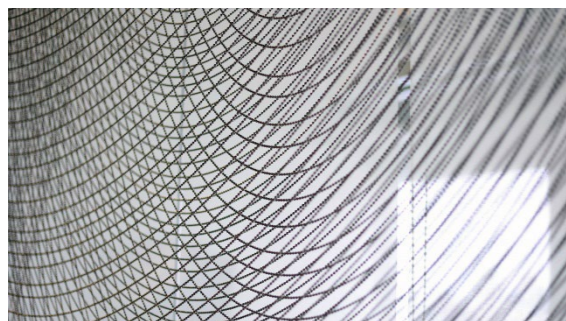
映像も一流の仕事

エントランスの大画面や、木のリボンに投影されるプロジェクションマッピング映像の演出・制作は、visual arts studio「株式会社 LIL」が手掛けました。LILは東京ビッグサイトやスカイツリーなど、大型建造物へのプロジェクションマッピングを手掛けたデザイン企業です。



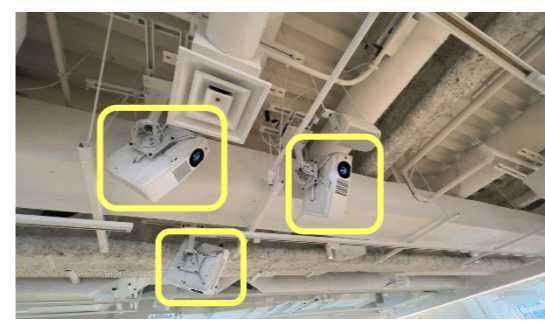
白へのこだわり

天井は、全て石膏ボードを撤去した“現し仕上げ”となっています。躯体や空調のダクトを全て白一色に塗装し、光を反射し明るく見せるため、すべての機材も白で統一させました。プロジェクターも配線も全て白にこだわっています。



空間をゆるやかにつなぐ

プレゼンテーションとカンファレンスの間は、透明なガラススクリーンと、適度に光と視線を遮蔽するレイヤー状に配したチェーンメッシュで仕切り、空間を緩やかにつないでいます。ステンレス製のチェーンメッシュは、隈研吾都市建築設計事務所が、スペインの建築家アントニ・ガウディ設計の建造物を改修する際に用いられたデザインが採用されています。



プロジェクターは11台

天井を見上げると、様々な角度でプロジェクターが固定されています。このプロジェクションマッピング用のプロジェクターは全部で11台、正面の大画面用に2台、合計13台のプロジェクターを一括管理し、壮大な映像を流しています。



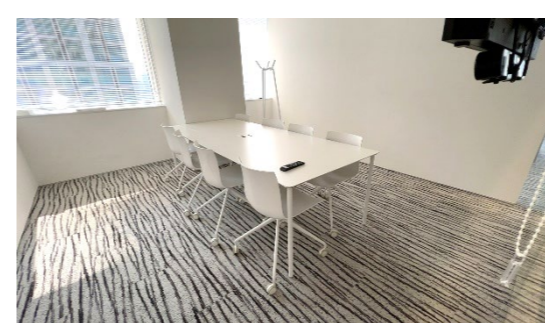
ミニチュアも本格派

来客エリアの入り口、KYOEIの光る看板の下に小さな木のリボンのミニチュア（模型）があります。こちらは当社取扱いの石膏3Dプリンターを用いて図面から3Dデータに起こし造形したものです。



コラボレーション

モニュメント「木のリボン」のジョイント部分は、当社の3DPテクニカルセンターで造形しました。成型された、サイズも角度も異なる樹脂製部材のジョイント部材72個が、モニュメントに使われています。



外の気配が感じられる空間

カンファレンスは開口部に合わせてL字に配置し、自然光が入り、外の気配が感じられるようにします。応接室からは東京タワーのほか、レインボーブリッジを始めとした湾岸エリアの特徴的な景色が望めます。



企業アイデンティティをマッピング

「木のリボン」と南側の大きな壁面に、プロジェクションマッピングを用いた映像を投影しています。「木のリボン」の造形に合わせて企業の取組をコンセプトとしたイメージ映像を投影し、それと連動した映像を壁面に投影することで、空間全体に企業情報と企業イメージをマッピングしています。

(千円)	第86期 (2020年3月)	第87期 (2021年3月)	第88期 (2022年3月)	第89期 (2023年3月)
売上高	57,970,970	53,078,619	56,978,946	60,545,534
経常利益	319,235	415,948	1,381,575	1,560,062
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)	△241,363	△382,693	2,055,993	432,738
1株当たり当期純利益又は当期純損失(△)	△79.20円	△125.59円	675.97円	143.95円
総資産	33,661,123	34,220,848	36,347,742	37,409,088
純資産	12,755,570	13,168,994	14,964,996	15,275,438
自己資本比率	37.9%	38.5%	41.2%	40.8%

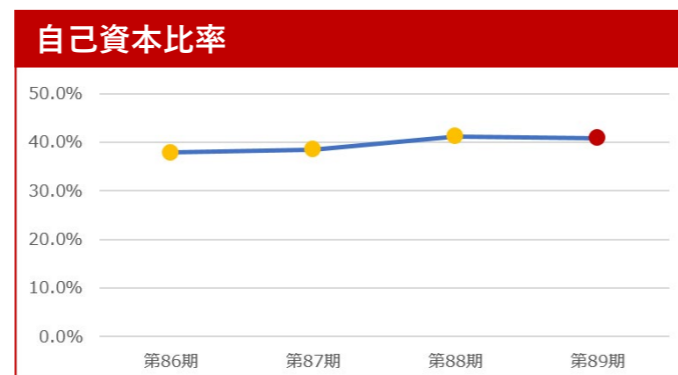
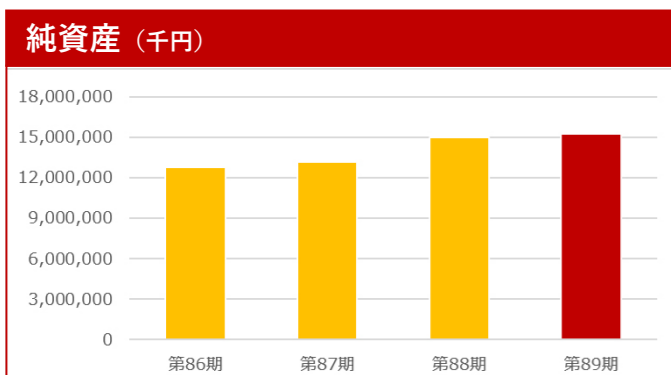
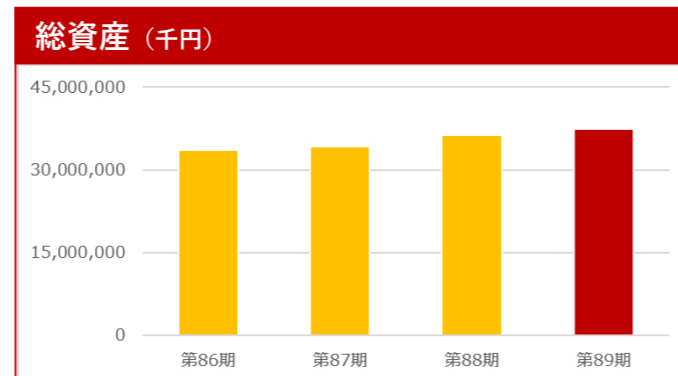
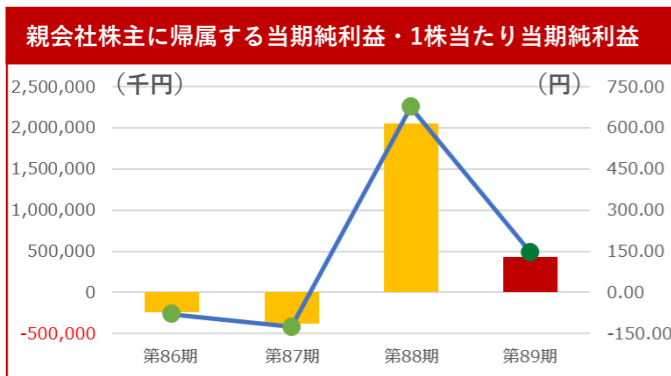
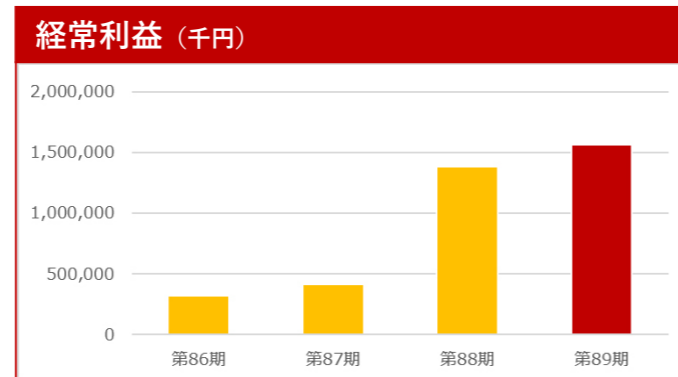
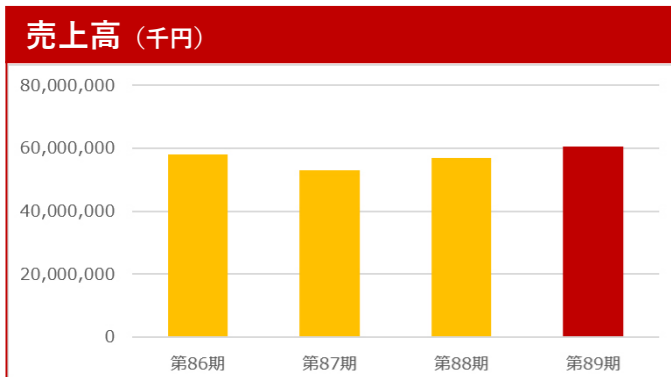
》 会社概要

社名 協栄産業株式会社 (Kyohei 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

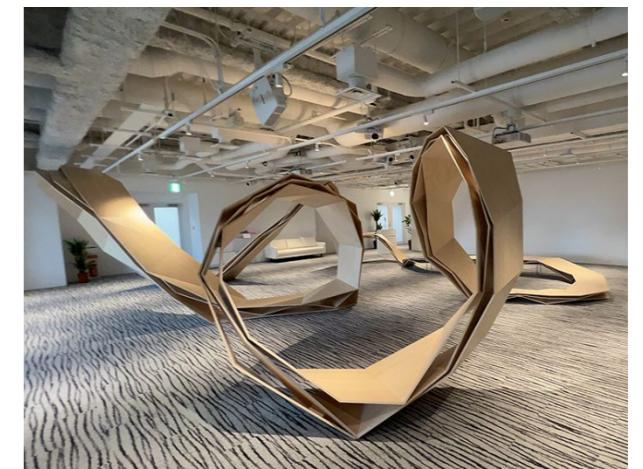
事業目的

- ・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 605億4,553万円 (連結：2023年 3月期末)
 上場取引所 東京証券取引所 スタンダード (6973)
 従業員数 878名 (連結：2023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



隈研吾先生デザインの受付モニュメント「木のリボン」



» 拠点マップ

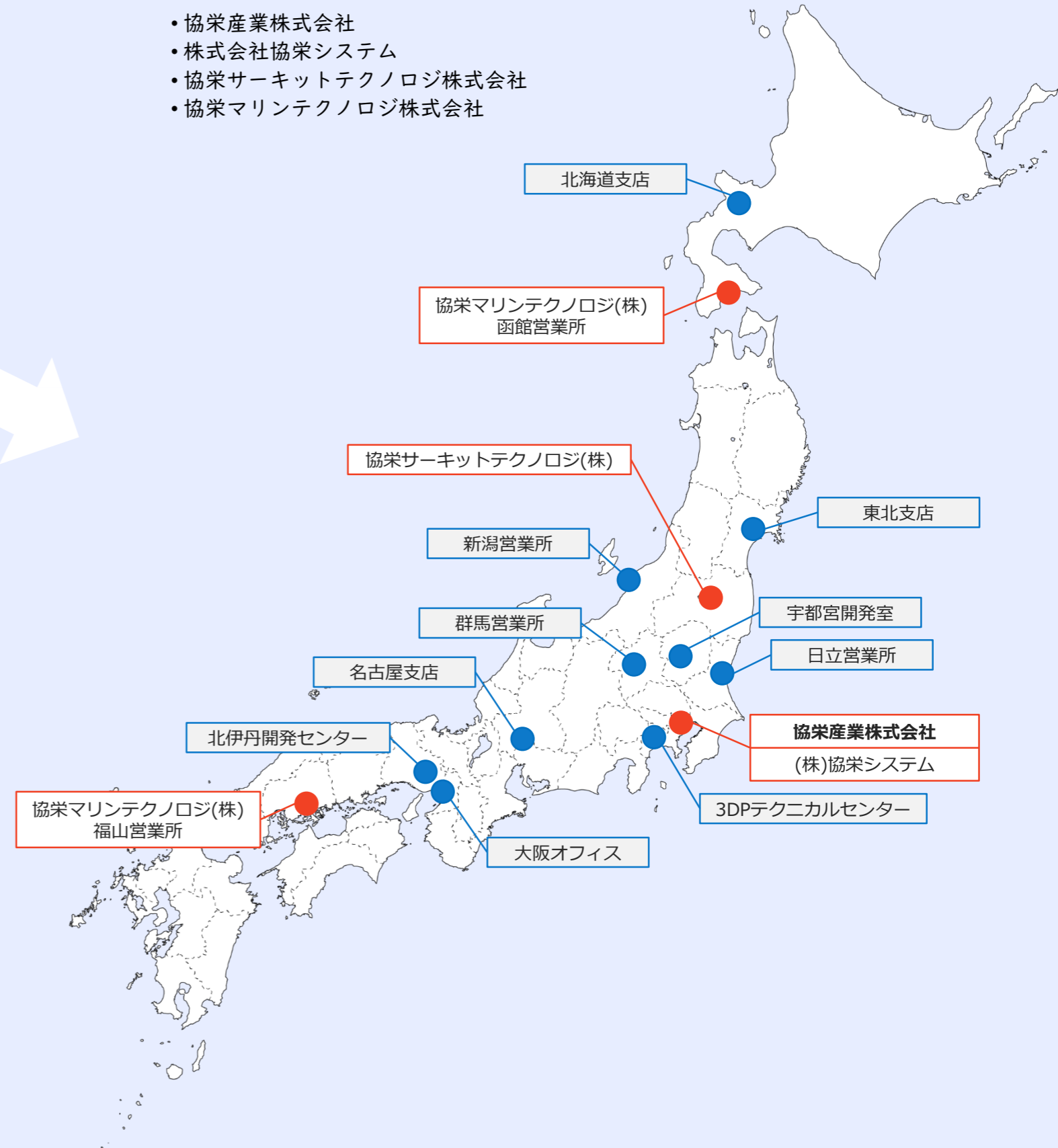
協栄産業はアジア圏を中心にグローバルな事業を展開しています。



» 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



もっと便利に、快適に

KYOEI

協栄産業株式会社

