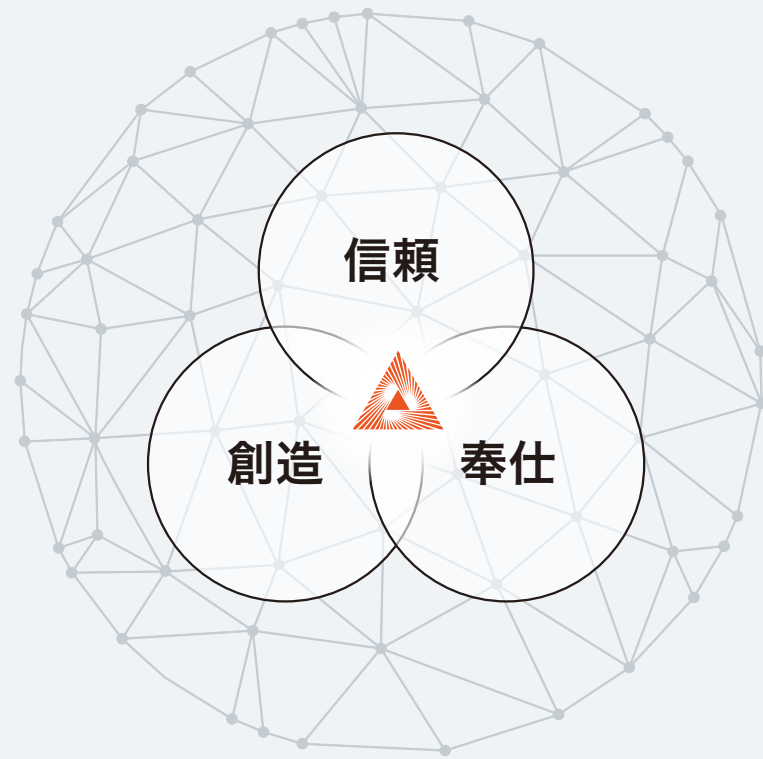


企業理念

新しい価値を『創造』し、
お客さまや社会のお役に立ち（『奉仕』）、
皆さまからの『信頼』を獲得し続けます



ミッション

人と地球にやさしい明日をつくる

ビジョン

はかる技術とつなぐ技術で
サステナブルな社会づくりに貢献する

目次

Introduction

- 企業理念
- 1 編集方針・目次
- 2 At a Glance
- 4 愛知時計電機の歩み
- 6 社長メッセージ

愛知時計電機の価値創造

- 10 価値創造プロセス
- 12 価値創造プロセス解説
- 14 リスクと機会
- 16 マテリアリティ

戦略とパフォーマンス

- 18 中期経営計画
- 22 事業別戦略
 - 22 ガス関連機器
 - 24 水道関連機器
 - 26 民需センサー・システム
 - 26 計装
- 27 グローバル戦略/IoT戦略
- 28 財務・資本戦略と株主トータルリターン（TSR）

サステナビリティを支える基盤

- 32 人材戦略
- 34 技術基盤・知的財産
- 36 環境マネジメント
- 38 気候変動への対応
- 40 サプライチェーンと品質への取り組み
- 41 地域との共存/ステークホルダーエンゲージメント
- 42 コーポレートガバナンス
- 47 リスクマネジメント
- 48 社外取締役対談
- 50 役員一覧

データセクション

- 52 11カ年の主要財務・非財務サマリー
- 54 基礎知識
- 55 用語集
- 56 株式情報
- 57 会社情報/真正性表明

■ 編集方針

愛知時計電機が中長期的に成長し、ステークホルダーの皆さまと社会に対して価値を創造し続けるための取り組みをより一層ご理解いただくことを目的として、2023年度から統合報告書を発行しています。2024年度に開始した新中期経営計画を軸に、事業計画やESGの財務要因と非財務要因を一体的に強化していくための活動について、具体的にご紹介するよう努めました。

■ 対象範囲

愛知時計電機（当社、連結子会社） ※一部当社単体

■ 発行年月

2024年9月

■ 対象期間

2023年4月1日～2024年3月31日
（一部、対象期間以前、もしくは以降の活動内容も含まれます）

■ 参考にしたガイドライン

国際会計基準（IFRS）財団 国際統合報告フレームワーク
経済産業省価値協創ガイダンス



業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、現在入手している情報および合理的であると判断する一定の情報に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

At a Glance

「はかる技術」×「IoT技術」の融合で 新しい価値を社会に提供し続けています。



業界シェア
No.1

ガスメーターの年間販売台数実績
約 **200万台** (2023年度)

業界シェア
No.1

水道メーターの年間販売台数実績
約 **200万台** (2023年度)

創立
126周年
1898年(明治31年)

売上高
51,225 百万円

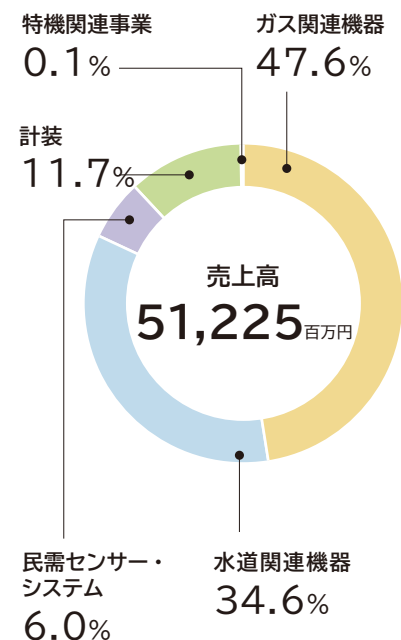
経常利益/売上高営業利益率
4,265 百万円 / **7.1%**

自己資本比率
71.9%

従業員数
1,739人

1株当たり配当金
64円

売上高構成比



計測機器関連事業

ガス関連機器
売上高 **24,397** 百万円 → P.22

長期間に正確な計量を実現する構造設計と、高い製造品質を強みに、都市ガスやプロパンガス、家庭用から産業用まで、さまざまなガスメーターの開発・製造を行っています。また、データ配信サービス「アイチクラウド」を提供し、LPガスメーターを対象にさまざまなデータをクラウドに集め、提供することで、ガス事業者の業務効率化・合理化に貢献しています。

水道関連機器
売上高 **17,706** 百万円 → P.24

家庭用の小型水道メーターから産業用の大型水道メーター、電磁式水道メーターの設計・開発・製造までを自社で行い、確かなものづくりで公平・公正な料金取引を支えています。また、ビル・商業施設用の温水メーターや熱量計など、水にかかわるさまざまな計測器を提供しています。



民需センサー・システム
売上高 **3,072** 百万円 → P.26

多様な製造現場や各種装置の計測に合わせて、流量計や流量センサー、システムを提案・設計・製造しています。工場エアの使用量を計測する流量計や、血液透析装置に内蔵されている流量センサーなど、製品の種類も、はかる対象もさまざまです。



計装
売上高 **6,001** 百万円 → P.26

上水道、下水道および農業・工業用水施設で、水位、流量、水質などの計測データに基づく監視・制御を行っています。この計測に必要な各種計測機器から監視制御システムの設計、施工、保守まで一括したサービスを展開し、より安定したライフラインの実現に貢献しています。

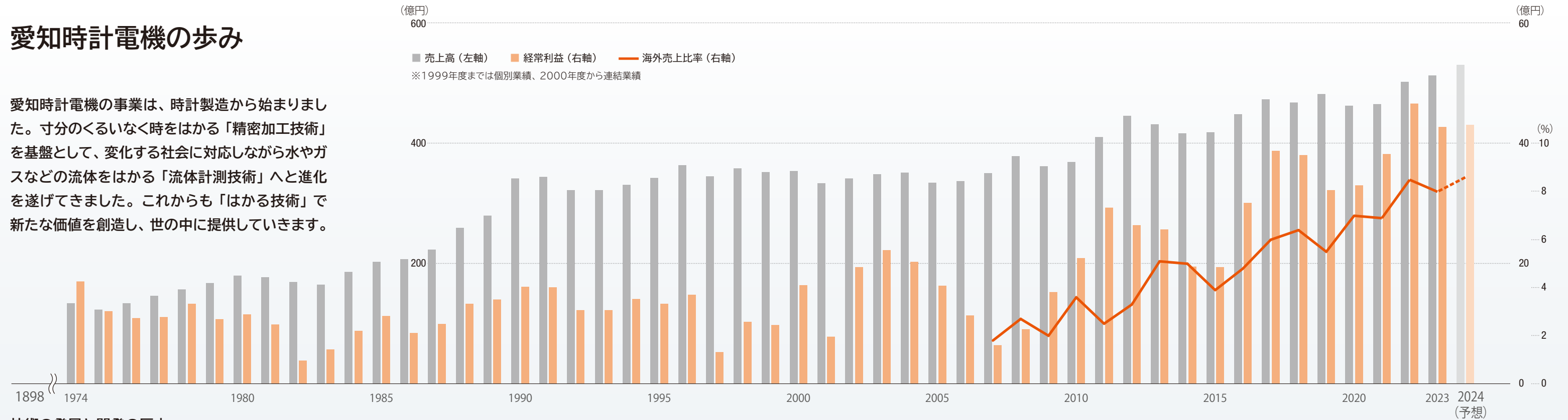


特機関連事業(金型の販売)

売上高 **47** 百万円

愛知時計電機の歩み

愛知時計電機の事業は、時計製造から始まりました。寸分のくるいなく時をはかる「精密加工技術」を基盤として、変化する社会に対応しながら水やガスなどの流体をはかる「流体計測技術」へと進化を遂げてきました。これからも「はかる技術」で新たな価値を創造し、世の中に提供していきます。



技術の発展と開発の歴史

1898年
愛知時計製造株式会社を設立



ターニングポイント

1950年
ガスメーターの製造を開始
水道メーター事業と並ぶ第二の事業の柱としてガスメーター製造開始。このころ普及した膜式ガスメーターの計測原理は今もスタンダードな技術。



1983年
マイコンメーター発売
地震や異常を自動検知し遮断できるマイコン搭載のガスメーターを発売。ガスへの安心が飛躍的に高まる。
世界初 2線電磁流量計発売
一般的な電磁流量計の消費電力は数十ワットであった当時、その100分の1の低消費電力化技術を開発。世界初の2線式を実現。



1993年
時計事業終了

2002年
計装分野の体制強化
上下水道施設や農業用水などのシステム工事のための専門部署を組織。上下水道などの施設更新全般を請け負い、当社の基盤事業の1つに。

2013年
LPガス用超音波式ガスメーター発売
膜式ガスメーターに加え、超音波式ガスメーターをラインアップ。膜式よりもさらに軽量・コンパクト化を実現。
工作機器事業終了

はかる技術とつなぐ技術で
サステナブルな社会づくりに
貢献する

2021年
環境にやさしい乾式水道メーター発売
より環境に配慮した製品づくりを目指し、現行品より50%の軽量化・小型化を実現した新型乾式水道メーターSDシリーズを発売。



ターニングポイント
2019年
「アイチクラウド」運用開始

1912年
社名を愛知時計電機株式会社へ改称
時計製造技術で培った技術力が評価され、電機部門の事業が急拡大。時計製造以外の業務を幅広く手掛けるようになり、社名変更。

1961年
工作機械の製造開始
これまでの事業で培われた機械工作技術を活かして工作機械の製造を開始。水道・ガスメーター以外の領域に進出し、多角化を図る。



ターニングポイント

1927年
水道メーターの製造を開始



1985年
小型流量センサー発売
水道メーターでの羽根車式計測技術を管理用小型流量センサーに活用。現在でも改良を繰り返し、ベストセラー商品に。



ターニングポイント

1992年
世界初、電池駆動の電磁式水道メーター発売

「水道メーター事業」スタート

時計製造で培った精密歯車技術を活かして、いち早く国内水道メーターの生産を手掛け、社会インフラ整備の一翼を担う事業を開始しました。1927年12月に商工大臣から水道メーター 製作の免許を受け、翌1928年に名古屋市と東京市から受注を獲得。昭和初期に、現在の当社にとって欠かすことのできない「はかる事業」が始まりました。以降、当社の中で水道メーター事業は、徐々に大きなウエイトを占めるようになりました。

グローバルの柱となる電磁式水道メーター発売

低消費電力化技術をさらに高め、従来と比べ1万分の1以下の極低消費電力化を達成。内蔵のリチウム電池によって10年間連続使用が可能な電磁式水道メーターを世界で初めて商品化しました。羽根車などの可動部や液体の流れを妨げる障害物がいないため、耐久性に優れ長期にわたって安定した計測精度を維持できる といった特長を持つ画期的な商品として評価され、現在もグローバル展開の柱となっています。

海外工場の設立によりグローバル化進展

2010年、当社初となる海外拠点工場を中国大連市、ベトナムハイフォン市に開設。原材料など調達手段の多様化や、生産拠点の分散化によるリスク回避などが可能となりました。また、中国・ベトナム国内やASEAN地域向けの販路拡大にも大きく貢献し、海外売上上の増加につながっています。

LPWA通信技術を活用してビッグデータを収集

近年、IoT向けの無線通信技術であるLPWAが急速な進化を遂げ、世界中の機器がインターネットでつながる時代となりました。ガス、水道メーターなど、当社が市場に送り出しているさまざまな計測器の計測データを活用する、データ配信サービス「アイチクラウド」の提供を2019年11月に開始しました。

社会の動き

1913年
国産水道メーターの登場

1920年
名古屋市、水道料金の計量制を全面的に採用

1951年
度量衡法から計量法（旧計量法）へ移行

1959年
伊勢湾台風

1973年
ガスメーター設置義務付け

1993年
新計量法施行

1995年
阪神・淡路大震災
製造物責任法（PL法）施行

2002年
エネルギー政策基本法成立・施行

2008年
リーマンショック

2011年
東日本大震災

2017年
ガス小売全面自由化

2020年
新型コロナウイルス感染症が世界的に流行

社長メッセージ

「はかる技術」と「つなぐ技術」の活用を通じて
企業価値向上を実現し
サステナブルな社会づくりに貢献していきます

代表取締役社長 社長執行役員

國島 賢治



「中期経営計画2023」の振り返り

2021～2023年度を対象とした「中期経営計画2023」では、すべての指標でおおむね数値計画を達成し、特に売上高は過去最高を更新することができました。経営計画期間中は新型コロナウイルス感染症による影響を強く受け、サプライチェーンの維持が大変な時期ではありましたが、国内ではプロパンガス分野を中心にデータ配信サービス「アイチクラウド」への接続数を大きく伸ばすことができました。海外では、中国の都市ガス分野と北米の水道分野で大きく売上高を伸長できたことが、好業績の大きな要因です。さらに、製品の小型化や軽量化を進め、コスト低減と環境に優しい製品開発を実現しました。

ほかにも水道とガスのスマートメーターを活用した高齢者見守りサービスの実証実験に参画しました。こうした社会貢献度の高い取り組みを実施できたことも、「中期経営計画2023」の成果の一つだと考えています。

スマートメーターの拡大を軸に成長を図る

当社が関わる市場の中では、プロパンガス市場でのスマート化が比較的早期に進み、これまでのデータ配信サービスの拡大を牽引してきましたが、これからは、都市ガス市場や水道市場でもスマート化が本格化していきます。これにともない2024年度からの3カ年の「中期経営計画2026」では、「計測分野における新しい価値の創出」を事業戦略に掲げ、プロパンガス、都市ガス、水道のそれぞれの市場で拡大を図るとともに、計装分野での活用も視野に入れ、事業展開していきます。労働力不足の解消や経営効率の向上など、社会課題の解決やお客さまの利便性を高めることで、2027年3月までに、アイチクラウドへの累計接続メーター台数200万台を目指し、積極的に展開してまいります。

一方で、企業価値向上の面では課題があります。部品・原材料価格の上昇や人件費の高騰による影響もあり、

既存事業の収益力向上が大きな課題となっています。稼ぐ力を高めることに重点を置き、各施策に取り組みます。その一例として生産性向上を後押しするため各部門でDXを推進するリーダーの育成を進めています。初年度である2024年度は、社内の公募から選抜された20名が教育を受けており、この先、各職場で改革を進める中心人物として活躍してくれることを期待しています。また、サプライヤーを含めた生産体制についても、これまでの考え方にとらわれず、グローバルな視点で最適化を検討していきます。

2024年8月現在、当社のPBRは残念ながら1倍を下回っていますが、「中期経営計画2026」の企業価値向上のための施策をしっかりと推進し、成長投資と株主還元の強化に取り組みつつ、期間中にPBR1倍以上の達成を目指します。

AI技術の取り込みやデジタル活用を軸に成長を推進

当社の強みの一つに、液体・気体の計測において、幅広い技術を持っていることが挙げられます。さらに、通信

に関しても長年蓄積した技術を持っており、その融合がスマートメーター、クラウドサービスであると言えます。市場のスマート化の動きに合わせて、当社のデータ配信サービスも順調に拡大しており、ガスや水道の使用量のデータを集積できるようになりました。今後は、AI技術との組み合わせなどにより、このデータの価値を最大化できるような技術開発を進めていきます。各エネルギー事業者は、カーボンニュートラルに向けたさまざまな取り組みを進めています。当社においても従来のガス・水だけでなく、水素やアンモニアといった今後期待される新たなエネルギーの計測技術に関する研究を進めています。特に水素に関しては近い将来、製品化にまで進めていきたいと考えています。また、海外ではそれぞれの地域で必要とされる機能や仕様にきめ細かく対応することで、さらに製品の競争力を高めるなど、市場の拡大を目指して各施策の取り組みを進めてまいります。一時的な中国経済の厳しさが懸念されるものの、特にアジア太平洋地域での売上拡大を目指します。

社長メッセージ

中国を中心にグローバル展開を拡大

現在の当社の海外展開については、中国、台湾、ASEAN地域、北米が中心となっています。この中でも、「中期経営計画2026」では中国市場の強化を図っていきます。当社は10年以上前から、中国市場向けに独自の超音波技術を活用した天然ガス用超音波ガスメーターを開発し、販売してきました。中国では、天然ガスの普及にともない、ガスメーターの需要は引き続き伸長するものと見込まれています。このような状況の中で、当社は2024年7月に中国（深圳）や香港に本社を置く大手ガス会社、販売代理店とともに、合弁会社を設立し、超音波ガスメーターの生産を開始しました。合弁先の企業は中国国内において非常に多くの顧客数を有し、グループ会社に対しても大きな影響力があることから、新規のお客さまの獲得が期待できます。

また、中国では当社の特徴的な製品である電磁式水道メーターも堅調に拡販が進んでいます。2010年に大連に子会社を設立した当初は、日本向けの水道メーターの部品製造が中心でした。その後、付加価値が高く他社との差別化が図りやすい電磁式水道メーターの営業活動を強化した結果、徐々に現地のお客さまからの引き合いが増えてきました。近年では販売実績も積み上がり、事業も軌道に乗ってきています。これからもそれぞれのお客さまの要望をしっかりと受け止め、それにお応えできる製品をラインアップすることで、さらに競争力を高めていきたいと思っています。

環境配慮型製品の開発を通じてサステナブルな社会づくりに貢献

「中期経営計画2026」のミッションは、「人と地球にやさしい明日をつくる」を掲げています。そしてビジョンを「はかる技術とつなぐ技術でサステナブルな社会づくりに貢献する」とし、事業を通じて環境をはじめとする社会課題の解決に貢献することを、当社の使命として強く打ち出しています。

環境問題の取り組みを持続的なものにするためには、やはり収益性との両立が欠かせないと考えています。これまでも当社は既存製品の機能、性能はそのままに小型・軽量化を図ることで、原材料の節減を実現してきました。また、都市ガス用のメーターは検定有効期間の10年を過ぎると交換されますが、その多くはそのまま廃棄されるのではなく、実に93%もの部品がリユース、リサイクルされています。このような取り組みは、環境負荷を低減させつつ、収益性にも貢献するものであり、これからもさまざまな製品への展開を検討していきたいと思っています。

当社製品をお使いいただくお客さまのカーボンニュートラルへ取り組みの一助となるよう、当社では2023年11月には主力製品であるプロパンガスメーターのカーボンフットプリント宣言を登録公開しました。このようにサプライチェーン全体での環境負荷低減につながる取り組みを進めていきます。

また、環境課題に向けた新しい取り組みとしては、水素の計測技術の確立に向けた研究を続けています。脱炭素

収益性向上と社会課題解決の両立

本格化するスマートメーター需要への対応と環境への取り組みを推進し、基盤事業の競争力を向上

基盤事業の強化

- ・都市ガスと水道を中心としたスマートメーター増産体制の構築
- ・LPガスメーターの次期需要期に向けた生産設備の増強
- ・コストダウンの推進と適切な価格転嫁による適正利益の確保

事業環境変化への適応

- ・超音波技術の応用による、水素計測技術の確立と製品化の実現
- ・製品ライフサイクルにおける環境負荷低減（リユース・リサイクル促進）

社会の実現に向けて、二酸化炭素を排出しないクリーンなエネルギー資源として水素が注目されています。水素の利用は、発電や燃焼炉、ボイラーなど産業分野から広がっていくと考えられますが、すでに実用化されている燃料電池自動車をはじめ、水素船、水素飛行機など私たちの身近なものへの利用も積極的に検討されています。また、商業施設や一般家庭に水素を供給する「水素タウン」の実証実験が各地で進められており、当社としても福島県浪江町や福岡県北九州市などの実証実験に参画してきました。今後は水素計測技術を確立させ、製品化の実現に向け取り組んでいきます。

づき、現在各部門で課題への取り組みを進めています。さらには、人材の多様性を進める中で、積極的に海外人材の採用やキャリア採用を行っています。



これらの取り組みを通じて人的資本の強化を実現し、全社的な生産性を向上させていきたいと考えています。

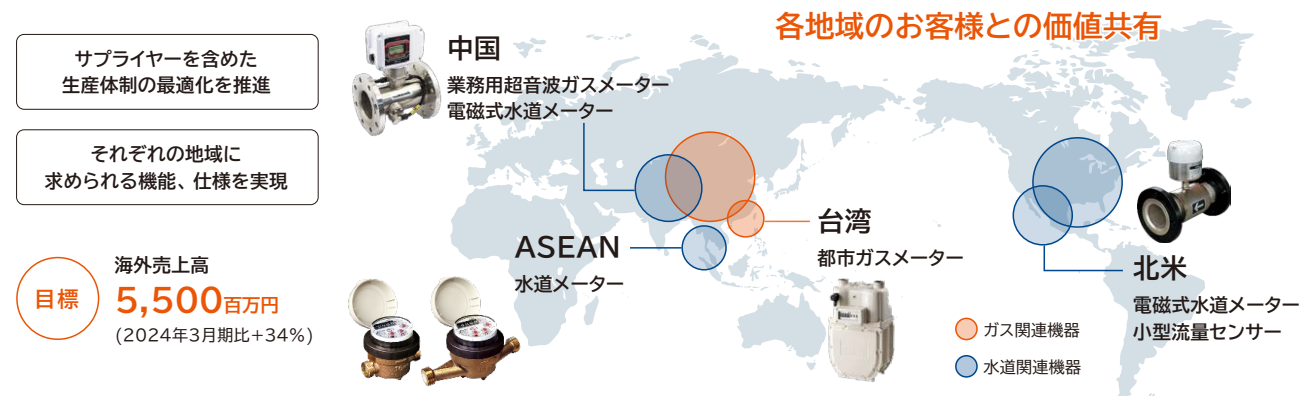
ステークホルダーの皆さまへ

持続可能な成長を続けていくために、事業の強化のみならず、ESGの取り組みにも一層注力する必要があると考えています。特にガバナンスに関しては、プライム企業として、より透明性を高めつつ、高度なガバナンス体制の構築に努めてまいります。

2022年に続き2024年にも二人目となる女性の社外取締役を迎え入れるなど、取締役会の多様性の実現に向けた取り組みを進めてきました。今後もさらに実効性を高めてまいります。

株主の皆さまをはじめ、お客さま、取引先や地域の皆さま、そして従業員も含めて、本当に多くのステークホルダーの方々に支えられ、当社がこれまで事業に取り組み、成長を続けてこられたことに、深く感謝しています。当社がこれまでに培った「はかる技術」と、磨き続けた「つなぐ技術」を存分に活用しながら、これからも新しい価値を創出し、サステナブルな社会づくりに貢献してまいります。今後とも一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

グローバル展開の加速



価値創造プロセス

企業理念

新しい価値を『創造』し、
お客さまや社会のお役に立ち（『奉仕』）、
皆さまからの『信頼』を獲得し続けます

インプット

(2024年3月期末実績)



財務資本

- ・自己資本比率：71.9%
- ・有利子負債：858百万円
- ・純資産：44,159百万円



人的資本

- ・連結従業員：1,739人
単体従業員：1,212人
(総合職831人、特定職人数215人)



知的資本

- ・特許数：133件
- ・ブランド：75件
- ・産学官共同の研究開発プロジェクト数：累積32件、進行中9件
(参考 産学共同の研究開発プロジェクト：累積20件、進行中7件)
- ・国内知的財産：264件
- ・外国知的財産：119件



製造資本

- ・国内外製造拠点数：(国内7拠点、海外2拠点)



社会・関係資本

- ・サプライヤー（協力会社）との信頼関係
- ・関係会社
- ・地域との連携



自然資本

- ・エネルギー使用量：3,756kL
(省エネ法に基づく2023年度実績：原油換算)
- ・水使用量：4.7万m³
- ・原材料
銅合金購入量：1,111t
樹脂材料購入量：465t

ビジネスモデル →P.12



愛知時計電機の強み

流体計測に関する
高い研究開発・技術力はかる技術の
ブラッシュアップ確かなものづくりと
徹底した品質管理

お客さま志向

中期経営計画2026 →P.20

ビジョン はかる技術とつなぐ技術でサステナブルな社会づくりに貢献する

事業戦略

市場・事業領域の拡大

基盤事業の競争力強化

財務・資本戦略

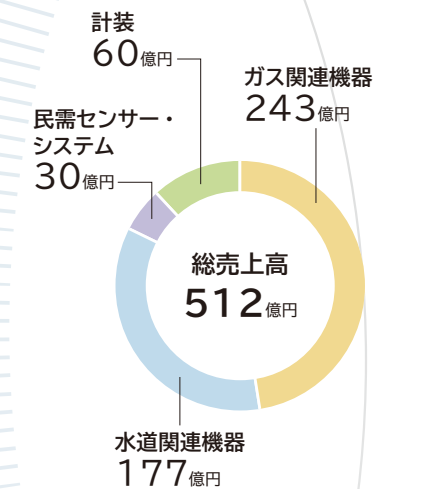
サステナビリティ戦略

企業価値の向上

アウトプット

(2024年3月期末実績)

事業部門別売上高

● 家庭用
都市ガスメーター● 電磁式
水道メーター● エア用
超音波流量計● 統合監視制御
システム計測技術で
新しい価値を
世界に

アウトカム

(2024年3月期末実績)

株主、投資家 →P.28

- ・TSR 190.5% (10年・累積)
- ・配当金総額 982百万円

お客さま →P.40、41

- ・信頼関係
- ・業務効率向上

従業員 →P.32

- ・従業員エンゲージメント 3.35/5
- ・雇用
- ・ウェルビーイング
 - 充実した育児制度
 - 健康経営優良法人に指定
 - 年間有給休暇取得日数 14.3日
(前年度13.6日)
 - 低い自主退職率
- 結婚・出産による退職ゼロ

サプライヤー、
共同研究パートナー →P.34、40

- ・特許申請件数（年間） 12件
- ・特許登録件数（年間） 9件
- ・新規共同研究数（年間） 4件
- ・研究開発費（年間）1,384百万円
- ・公正・公平な取引
- ・持続可能なサプライチェーン

環境、
地域社会 →P.36、38、40、41

- ・スコープ1,2 CO₂排出量削減率 61.6%(2013年度比:2023年度実績)
- ・主要製品の3R実績
 - 都市ガスメーター
リユース率89%、リサイクル率4%
 - PD型水道メーター
リユース率84%
 - SD型水道メーター
リデュース率SD型50%、ER型45%
(軽量化)
- ・地域の安全・防災

価値創造プロセス解説

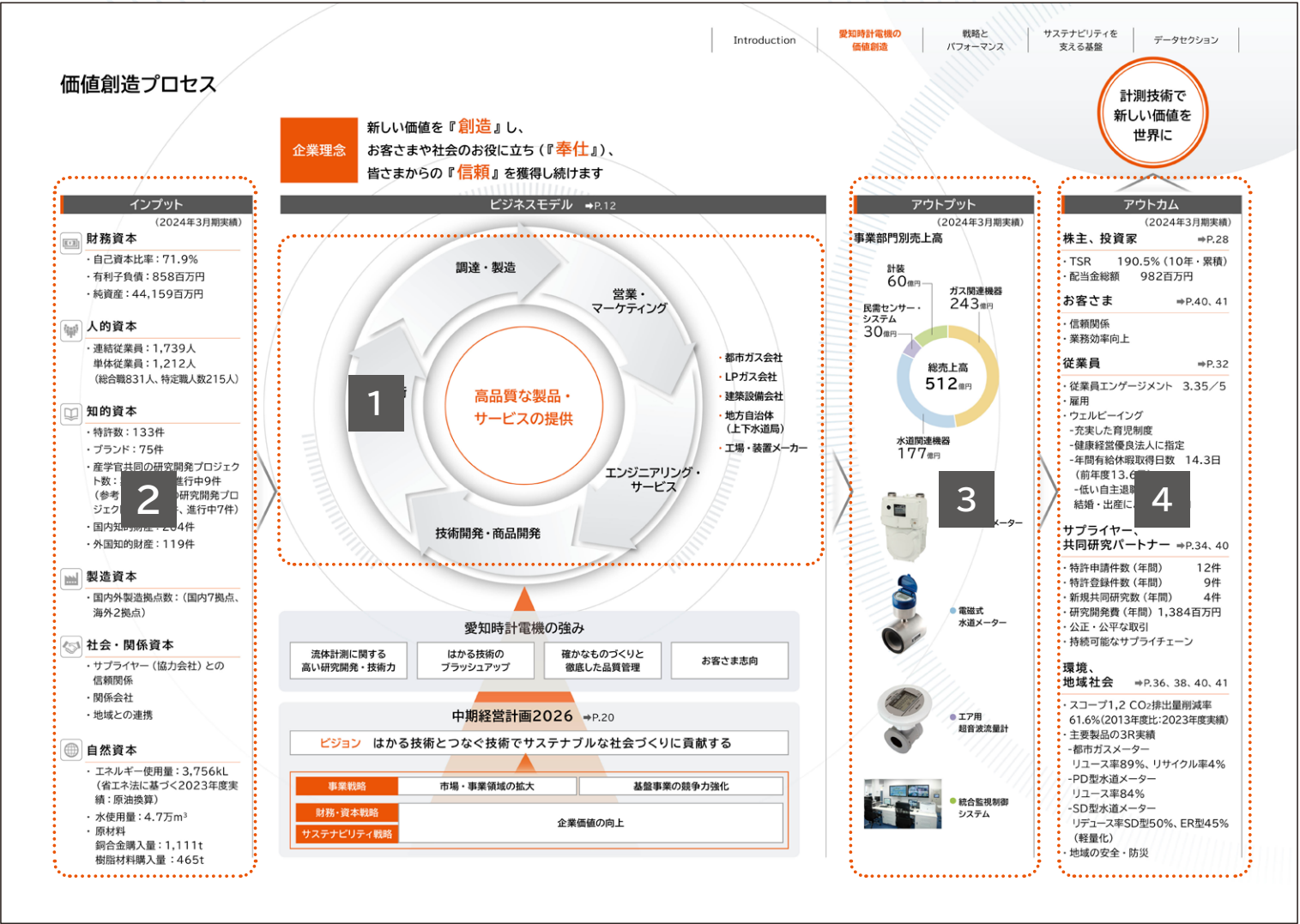
愛知時計電機は、「はかる技術」をビジネスの中心に据え、時代の変化に対応してさまざまな製品・サービスの提供を行っています。高い研究開発力と技術力を活用して、省エネルギーをはじめとした社会課題の解決に貢献するため、事業分野の拡大にも挑戦しています。

1 ビジネスモデル

愛知時計電機は、技術開発・商品開発から生産技術開発まで、流体計測に関する高い研究開発・技術力を有し、はかる技術を磨いてきました。また自社で調達・製造をすることで確かなものづくりと徹底した品質管理により、都市ガス会社、LPガス会社、建築設備会社、各自治体の水道局、それに工場・装置メーカーなどのお客さまにそれぞれのご要望に合った高品質な製品・サービスを提供しています。

2 インプット

自己資本は441億円、自己資本比率は71.9%と将来の環境変化に伴うリスクと機会に対応できるよう、健全な財務資本を維持しています。当社の競争優位性を支えるのは125年に及び歴史に支えられた技術やノウハウであり、知的資産としては特許権133件、[商標権75件、意匠権54件]を保有しています。またお客さまや社会に奉仕し信頼を獲得するためには、連結で1,739人の人的資本は欠かすことのできない経営資源であり、「中期経営計画2026」においても、サステナビリティ戦略の一つとして、従業員エンゲージメント向上、人材育成の強化、DE&I推進を掲げています。また国内外に9ヶ所の製造資本を有し、お客さまにタイムリーに高品質な製品を提供する体制を構築しています。さらに社会関係資本ではサプライヤーや地域社会との関係も様々な価値を共創するために重要で、製造業として環境負荷の軽減による自然資本への貢献も経営上重要な課題としてマテリアリティに掲げています。



3 アウトプット

当社のビジネスモデルから生み出される製品・サービスは、ガス関連機器、水道関連機器、民需センサー・システム、計装といった分野に分けることができます。最大の特徴は、流体計測技術を核に、社会インフラを支える水道・ガスメーターから産業機器までの製品バリエーションの豊富さで、その数は約200種類、5,000品目に及びます。特に主力の水道メーターとガスメーターでは業界シェアはそれぞれ約30%といずれもトップシェアであり、これまでの経験と実績に基づく確かな品質管理と生産力で、お客さまに納得いただけるQCDを備えた製品を提供していきます。

4 アウトカム

愛知時計電機が提供する製品やサービスは、すべての人が、大切な資源である水やガスを公平に、安心して使うために重要な役割を担っており、社会インフラの安定を下支えています。また「はかる」ことは状況を把握することでもあり、エネルギーの有効活用や、これからの脱炭素社会の実現に向けた取り組みにも不可欠です。私たちは一貫して「社会基盤に貢献する製品づくり」を目指しており、事業を通じてお客さま、株主の皆さま、サプライヤーを始めとしたお取引先、それらを支える従業員、そして環境・地域社会などのすべてのステークホルダーの皆さまに価値を提供していきます。

リスクと機会

愛知時計電機は、持続的な成長を実現するために外部環境を分析し、リスクと機会を特定しました。これらのリスクと機会に対応し、中長期的な価値創造を実現するため、特定されたマテリアリティ（重要課題）の解決を目指していきます。



NO.	外部環境	リスク			機会	対応		マテリアリティ
		内容	可能性	影響度		内容	時間軸	
1	気候変動による自然災害	- 生産工場の操業停止 - サプライヤーの材料、部品供給停止	中	大	防災、治水関係市場の拡大	- BCPの策定 - サプライチェーンの再構築	短期	5,7 市場・事業領域の拡大
2	資源枯渇・供給不足	エネルギー、電子関連材料、部品の調達難・価格高騰	大	中	- 環境配慮型製品による差別化 - 製品の改良 - 生産設備の改善	- サプライチェーンの強靱化（情報収集力向上、調達ルート増） - 製品の設計変更によるコストダウン、部品の共通化 - 省エネルギー設備の導入・更新	短・中期	6,7 技術革新の推進
3	少子高齢化（国内）	- 人材確保難による企業活動の減衰 - 世帯数減少による市場の縮小	中	大	- ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンによる多様な人材の確保 - 生産性の向上	- 少人化による企業活動の実現（生産性向上、デジタル化） - 人員確保に向けた施策の実現（中途採用、テレワーク、定年後再雇用） - 働き方改革の実践 - 女性活躍の実践 - 人材育成 - グローバル展開の加速 - 生産拠点の最適化	継続的施策	1,2 環境に配慮した経営
4	社会的責任の高まり	- コンプライアンスに反する不祥事による信頼失墜 - 企業価値の低下	中	中	安定した財務基盤との相乗効果による経営力向上	- 取締役会の実効性向上 - 迅速で透明性のある情報開示 - 積極的な投資家との対話	継続的施策	3 やりがい・働きがい従業員エンゲージメントの向上
5	高品質への期待	- クレーム・リコールによるお客さまからの信頼の失墜 - 利益圧迫	中	大	高品質製品の提供による顧客満足度の向上	- 設計品質向上活動の継続 - 品質マネジメントシステムの維持・向上 - 品質重視の教育継続	継続的施策	3 少子高齢化への対応 （少子高齢化環境に対応したビジネス）
6	エネルギーシフト	電化または新エネルギーへのシフトによるガスメーター市場の縮小	中	中	新たなエネルギー計測市場（水素等）	- 動向調査 - 先を見た技術開発 - 新たな市場の発掘、海外拡販	継続的施策	4 コーポレートガバナンスの強化
7	顧客ニーズの多様化	既存製品の陳腐化による需要低下、売上低下	中	中	- デジタル化に対応した製品の開発・販売による新たなお客さまの獲得 - 顧客ニーズにマッチした製品開発	- デジタル化に対応した製品の開発 - マーケティング推進 - 商品提案→開発計画→製品実現	継続的施策	

マテリアリティ

愛知時計電機では、リスクと機会の分析から、当社が取り組むべきマテリアリティ（重要課題）として、6つの課題を抽出しました。各課題に対しては、中期経営計画とも連動させてKPIを定め、全社的な取り組みを通じて実効性を高めていきます。

※ 「＊」は「中期経営計画2026」における目標

マテリアリティ	取り組み	2023年度の実績	目標
市場・事業領域の拡大 ➡P.22、27 関連する重要項目 	- 高付加価値製品へのシフト - グローバル展開 - 製品ポートフォリオのシフト	- 中国向け超音波ガスメーターなど海外売上の増加（海外売上高 4,091百万円、海外売上比率8.0％） - LPガスメーターのクラウド接続数約90万台達成 - 都市ガススマートメーターのシェア拡大	- 海外売上高5,500百万円（＊） - データ配信サービス「アイチクラウド」の利用数（接続メーター数）200万台（＊）
技術革新の推進 ➡P.24、27、34 関連する重要項目 	- データ配信サービスの機能拡充 - 将来トレンドを見据えた研究（脱炭素化・AI活用等）	- IoT技術と水道使用量を活用した高齢者の見守りとフレイル予兆検知の研究（産学連携） - 研究開発費 1,384百万円 - 水素メーターに関する技術確立	- データ配信サービスのコンテンツ拡充 - 研究開発投資の拡大
環境に配慮した経営 ➡P.36、38 関連する重要項目 	- カーボンニュートラル推進 - 環境配慮型製品の開発 - 生物多様性・自然共生	- CO₂排出量削減（2013年度比） 61.6％削減 - 社用車環境ビジョン2028を制定 - LPガスメーターのカーボンフットプリント宣言を登録公開 - 業務の合理化に役立つ無線検針製品ラインナップ拡充 - 岡崎工場に自然エリアを設置	- CO₂排出量 毎年1％以上削減 2050年カーボンニュートラル達成 2028年度までに社用車の50％以上をHV化 - 地域環境に調和した自然エリアの創出
やりがい・働きがい 従業員エンゲージメントの向上 ➡P.32 関連する重要項目 	- 健康経営の推進 - DE&I - 人材育成の強化	- 男性の育休取得率 72.7％ - 健康経営優良法人2024認定（4年連続4回目） - くるみん2021年認定 - あいち女性輝きカンパニー認証	- 従業員エンゲージメント向上（＊） エンゲージメント診断結果 0.1ポイント以上UP 男性育休取得 100％ - 人材育成の強化（＊） 研修時間 10％増 - ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）推進（＊） 新卒採用（総合職）に占める女性割合 平均30％ 人権方針策定・デューデリジェンスの実施
少子高齢化への対応 （少子高齢化環境に対応したビジネス） ➡P.24、27、32、34 関連する重要項目 	- 人事制度改革（非正規社員→正社員） - 新市場への取り組み	65歳までの定年後継続雇用制度の活用 - スマートメーターを用いた「見守り」などの実証実験	- DX推進による業務効率の向上（＊） - 中途採用の強化（＊）
コーポレートガバナンスの強化 ➡P.42 関連する重要項目 	- 取締役会、委員会などの実効性向上 - 内部統制強化	- 女性役員登用 - 内部統制委員会の設置 - 全社員に向けた毎月のコンプライアンス教育の実施	- 取締役会の実効性向上（＊） - 投資家との対話機会の増進（＊） - 情報開示の拡充（＊）

中期経営計画

過去の中期経営計画振り返り

	中期経営計画2016 2012～2014年度	中期経営計画2017 2015～2017年度	中期経営計画2020 2018～2020年度
ビジョン	・基盤事業を強化し、「安心・安全・快適」なライフプランの実現に貢献する。 ・「はかる技術」「スマート技術」「ソリューション」をキーワードに、新しい価値を生み出す商品を提供する。 ・企業活動におけるESG（環境・社会・ガバナンス）を尊重し、社会に愛され、必要とされる会社を目指す。		
計画の骨子	基本戦略 基盤事業の収益向上：水道・ガスメーター分野での競争力強化、「ものづくり体制」の強化 市場拡大・新規事業へのチャレンジ：海外市場への拡大、民需市場への拡大、超音波・電磁応用技術等コア技術の進化 経営力の強化：CSRを意識した透明性の高い経営の実践と内部統制システムの実効性向上、スリムな経営体質への転換、グループ全体のマネジメント強化	基本戦略 基盤事業の収益向上：水道メーターの収益改善、プロパンガスメーター需要期の売上・利益拡大、計装市場の売上増 市場拡大・新規事業へのチャレンジ：技術シーズによる新商品へのチャレンジ、海外市場への拡大 経営力の強化：持続的成長と企業価値向上、スリムな経営体質への転換	基本戦略 市場拡大、事業領域拡大へのチャレンジ：海外拠点の地産地販推進と新たなパートナー発掘、計装分野の体制強化、工場ユーティリティ市場の製品ラインアップ拡充、計測データ配信サービスの検討 基盤事業分野の競争力向上と収益向上：基幹製品のコストダウン推進、品質を最重視したもののづくり、技術伝承と次世代育成の推進 経営力の強化：スタッフ部門の生産性向上、全体最適志向によるグループ経営、持続的成長と企業価値向上に向けたESG重視の経営
振り返り	・基盤事業である水道メーターの価格低下、メーターのケース材料である銅価格の高止まりにより、利益は計画未達。 ・成長分野と見込んでいた民需センサー分野と海外市場への販売は着実に伸びたものの、期待したほどの成果は得られず。	・売上高は計画未達ながらも、売上高・利益ともに過去最高を達成。 ・家庭用プロパンガスメーターや海外向けガスメーターの需要増加、計装分野の大口物件の受注増により、大幅に売上伸長。 ・高付加価値製品の売上増、原材料価格上昇に対応したコストダウンの追加施策が利益面に貢献。	・自然災害の影響による計装分野の減少、米中貿易摩擦の影響による海外分野の需要減などにより、売上高・経常利益は計画未達。株式売却益により当期純利益は計画達成。 ・市場拡大、事業領域拡大へのチャレンジとして取り組んだ、計測データの配信サービスが家庭用プロパンガスメーター分野で成長し、今後の拡大に期待。
課題	【基盤事業】 ・水道メーター入札における選別受注の徹底と価格競争力の強化 ・プロパンガスメーターの需要ピークに向けたQCD（品質・価格・納期）での優位性表現 ・計装分野での工事施工と管理体制の強化【新市場】 ・国内の工場市場開拓に向けた新技術・サービスの開発 ・海外水ビジネス参画に向けた調査・研究の推進と事業展開の検討	・国内の人口減少による家庭用ガス・水道メーターの需要減少など、基盤事業の収益力低下への対応 ・ガス事業のエネルギー自由化や水道事業の法改正など、お客さまの環境変化に対する対応 ・中国の天然ガス転換やASEANのインフラ整備など、商機拡大への対応 ・データ通信技術の高度化やサービスの変化など、スマートテクノロジーの利活用検討 ・労働力不足の中、ものづくりの進化に対応する製造技術の深化や生産性向上が急務	・ガス事業のエネルギー自由化や水道事業の法改正など、お客さまの環境変化に対する対応 ・デジタル化の急進、脱炭素化（カーボンニュートラル）など、市場環境の変化に対する対応 ・中国やASEAN地域での商機拡大への対応 ・IT・IoT技術、AI技術の利活用拡大による、多様化するお客さま価値への対応 ・製造技術を深化させたものづくりと、グループ全体での最適生産

	2012年度		2013年度		2014年度		5年後目標
（億円）	計画	実績	計画	実績	計画	実績	2016年度
売上高	423	445	425	431	445	415	500
経常利益	25	26	32	25	35	19	40
当期純利益	14	17	17	16	19	11	22
ROE（％）	8.0	9.5	9.5	8.3	9.8	5.7	10.0以上
配当性向	5年間を通じて8％以上、5年後に10％以上						

2015年度		2016年度		2017年度	
計画	実績	計画	実績	計画	実績
422	417	452	447	482	472
24	19	28	30	32	38
15	14	18	22	21	27
7.1	6.6	7.8	9.8	8.5	10.9
期間内で8%以上に引き上げる					

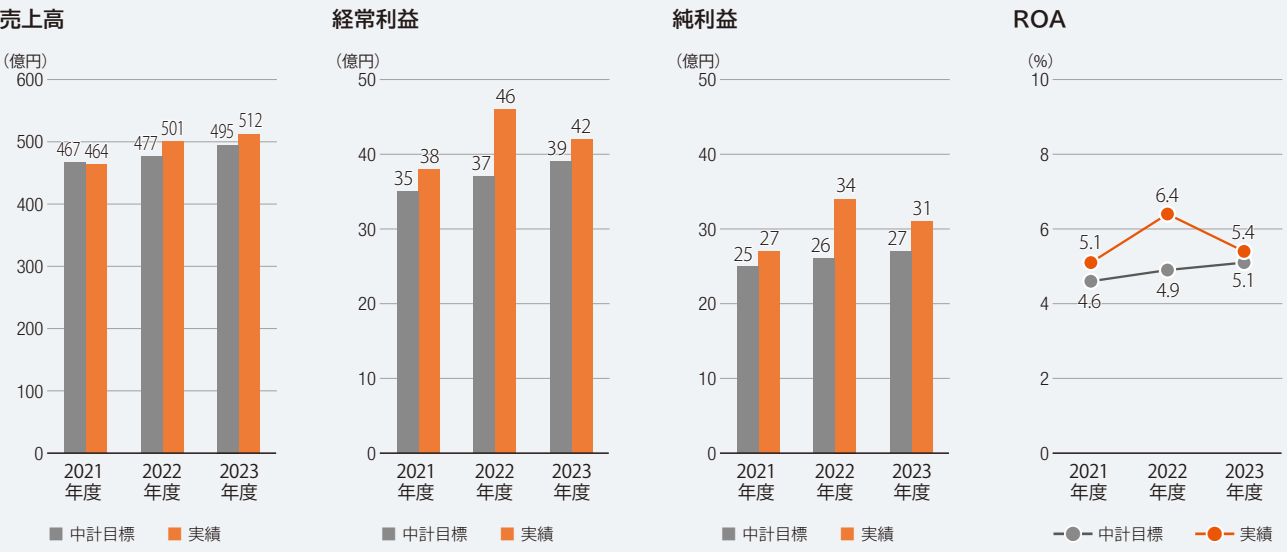
2018年度		2019年度		2020年度	
計画	実績	計画	実績	計画	実績
474	467	489	481	480	462
39	38	41	32	41	32
27	28	28	23	28	29
9.6	10.1	9.2	7.9	8.6	9.3
期間内で8%以上を維持					

「中期経営計画2023」の振り返り

ミッション	・信頼・創造・奉仕の企業理念のもと、スマート社会に貢献するテクノロジーを磨き、お客さまに新しい価値を創造し、提供し続けることで社会に貢献する。		
ビジョン	・「はかる技術」「IoT技術」「ソリューション」をキーワードとしたお客さま価値を追求し、新しいシステムやサービスを提供する。 ・海外市場に向けた取り組みは、よりレスポンスを高めて継続し、世界に当社商品・技術を拡げていく。 ・企業活動におけるESG（環境・社会・企業統治）を尊重し、社会に信頼される企業となる。		
基本戦略と 成果	重点施策	成果	
	市場の拡大、 事業領域拡大への チャレンジ	・商品のスマート化促進とデータ配信サービスの拡大 ・海外市場向け商品競争力の強化とパートナーとの関係強化 ・公共施設向けセンサー・システムの販売・施工・メンテナンス力の強化	
	基盤事業分野の 競争力向上 と収益向上	・価格競争力の向上 ・お客さま満足の向上 ・スマートメーターの生産対応	
	経営力の強化	・スタッフ部門の生産性向上 ・全体最適のグループ経営 ・企業価値向上	

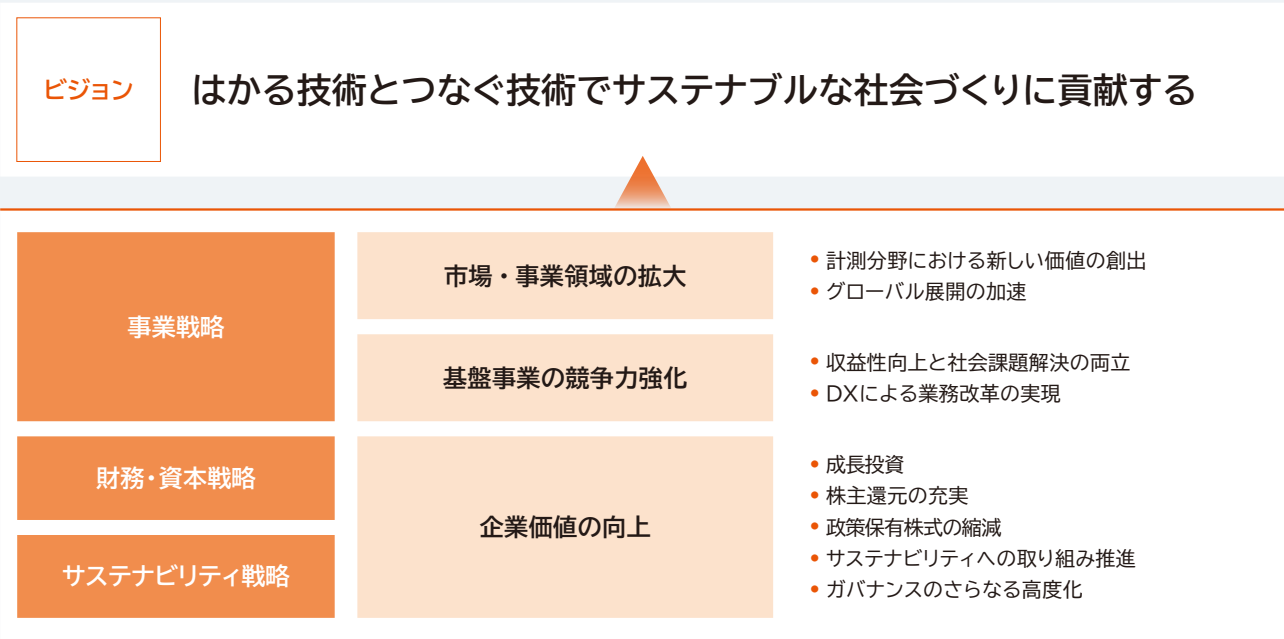
「中期経営計画2023」：全指標の計画を達成

- ・市場・事業領域拡大への取り組みが進み、売上高は大きく伸長
- ・利益面も計画を上回る水準を維持



中期経営計画

「中期経営計画2026」の概要



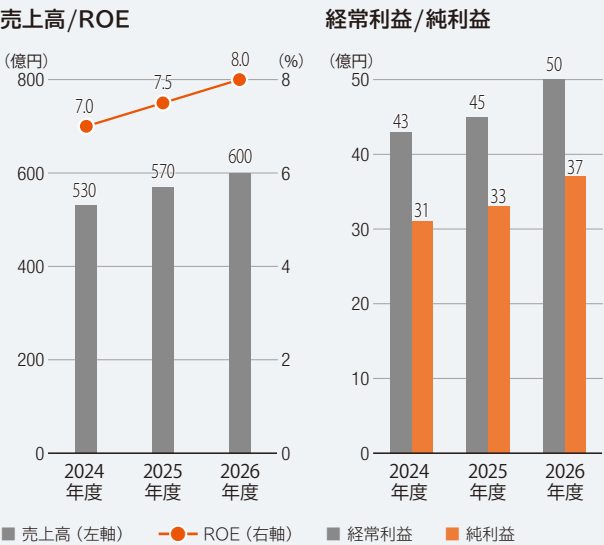
「中期経営計画2026」の事業戦略では、市場や事業領域の拡大、収益性の向上や業務の効率化を進め、基盤事業の競争力を高めることを目指します。基盤事業では、収益性の向上と社会課題解決の両立を目指し、計測分野での新たな価値の創出、グローバル展開の加速、環境配慮型製品の開発促進に取り組みます。確固とした生産体制を構築するとともに、適切な利益を確保できる価格戦略に加え、水素計測技術の確立や、より環境負荷の少ない製品開発を進め、事業環境の変化に対応していきます。

具体的な施策としては、データ配信サービス「アイチクラウド」をさらに拡大させていきます。当社に関係するエネルギー事業のうち、スマート化が最も進んでいるプロパンガス市場には、さらなる成長の可能性があるため、引き続き拡販に取り組みつつ、今後は都市ガスや水道市場への展開も強化していきます。また、都市ガス市場では通信機能を備えたガスメーターの設置が進んでおり、水道市場では首都圏を中心にスマート化実現に向けた検討が進行中です。ともに当社にとって非常に大きな事業機会であり、全社を挙げてこれらの市場の獲得に取り組んでいきます。また、データ配信サービスの運営を通じて得られるガスや水道の使用量データ（ビッグデータ）とAI技術を組み合わせ

ることで、データが持つ価値を最大限に高めるための研究開発にも注力していきます。

グローバル展開の促進については、中国、台湾、ASEAN、北米などでの従来の取り組みをさらに進化させます。各地域で求められる機能・仕様を備えた製品を提供することで、お客さまからの信頼を獲得し、市場競争力を高め、各地域での拡販につなげます。また、サプライヤーを含めた生産体制の最適化も、グローバルな視点で進めていきます。

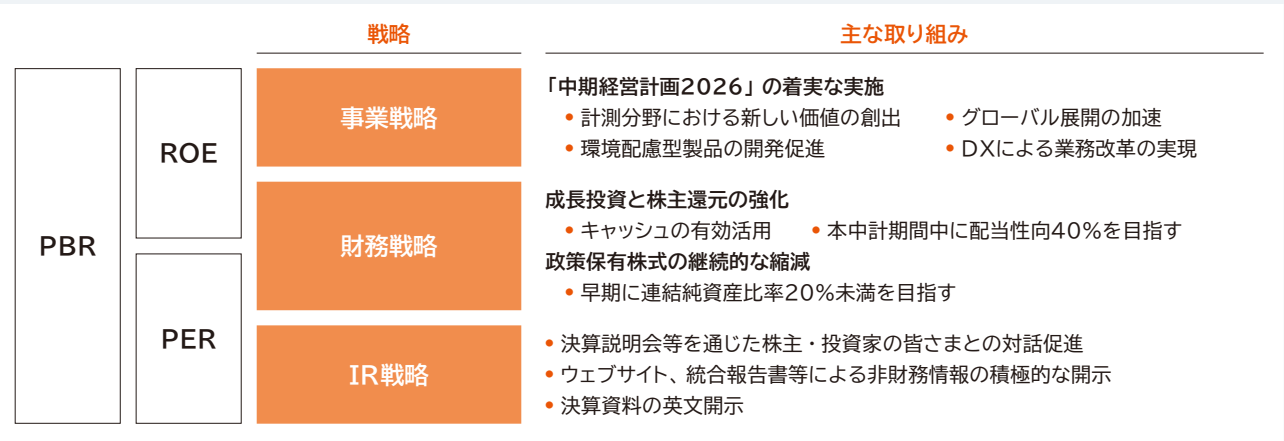
経営目標



企業価値向上に向けた取り組み

「中期経営計画2026」では、2026年度に売上高600億円の実現を掲げ、2023年度実績の512億円に対して3年間で17%増を達成する計画です。企業価値向上に向けた取り組みとして、成長分野への投資および株主還元の充実を中心に、ROEの改善とPER向上の両面から、PBR向上を目指します。ROEは2023年度までおおむね8～9%程度を維持してきたものの、2024年度以降の本中期

経営計画期間中は、部品調達価格や人件費の上昇、売上製品構成の悪化などを受け、厳しい状況が予想されます。ROEが8%台に回復するのは最終年の2026年度になるものと見込んでいますが、各施策の推進により、生産性向上と各利益の確保に努めるとともに、配当性向の引き上げを含めた財務・資本戦略を確実に実行します。



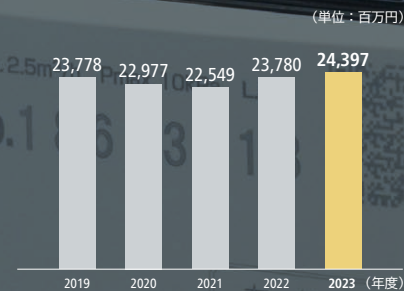
事業別戦略

ガス関連機器

主な市場 住宅・集合住宅・工場など

現代社会において、エネルギー供給は日常生活の基盤を支える不可欠な要素です。ガスは暖房や調理、産業プロセスなど幅広い用途で使用され、生活や経済活動に欠かせない存在となっています。ガスの安定した供給と高い安全性は、社会の安定と発展に直結しており、これを確保することは喫緊の課題です。愛知時計電機はこの課題に取り組む一翼を担い、ガスメーターの開発・製造・販売を通じて、持続可能なエネルギー供給に貢献しています。家庭用から産業用まで、年間約200万台の販売実績を誇り、業界トップのシェアを獲得しています。

売上高の推移



愛知時計電機の強み

■ 時計製造で培った精密加工技術

愛知時計電機の技術の源泉は、時計づくりなどで培われたハイレベルな精密加工技術です。この技術を活かし、高品質なアルミダイキャスト成型の筐体を実現し、精度の高いメーターを生み出しています。

■ 安全・安心につながる確かな技術

現在主流のガスメーターは、ガスが流れる圧力で往復する「計量膜」を用いて正確なガス計量を行っています。1983年からはマイコンが搭載され、異常使用を検知してガス供給を止める安全機能が加わりました。最近では超音波式ガスメーターの発売により、さらなる安全・安心の確保に貢献しています。また、ガスメーターは法的な有効期限が存在し、定期的な更新が必要な計測器でもあります。

■ 幅広いガス計測技術

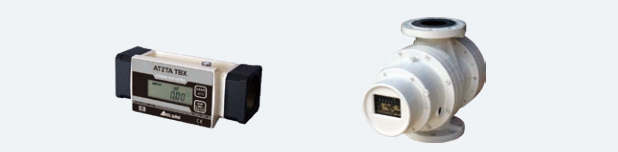
ガス事業者にとって、正確なガス計量と安心・安全な供給は欠かせない要素です。当社は膜式、タービン式、超音波式など幅広い計測技術を駆使し、家庭用から産業用までさまざまなニーズに対応する製品を提供しています。

主な製品

都市ガスメーター



タービンメーター・ルーツガスメーター



LPガスメーター



圧力計測機器・ガバナ



「中期経営計画2023」振り返り

2023年度は家庭用LPガスメーターが更新需要周期の影響により減少しましたが、IoT関連製品の伸びや都市ガス関連も大都市圏を中心にスマートメーターへの切り替えが増加したことにより、ガス関連機器の売上高は前期比2.6%増の243億9千万円となりました。ガスメーターの分野では「中期経営計画2023」の期間において、LPガス市場でのデータ配信サービス「アイチクラウド」の拡大を図り、累計90万件のサービス加入の実績を得ることができました。さらに、取得したビッグデータを活用するLPガス用容器（ボンベ）の「配送予測システム」やLPガス料金をインターネット経由で通知する「WEB明細サービス」への展開を行ってきました。

圧力計測機器の分野においては、以前は圧力試験結果を手動で記録し、紙で保管するのが主流でしたが、2022年に登場したデジタルマノメータWM-1000シリーズは、タブレットやスマートフォンと連携して使用できるため、試験結果のデータ管理が効率的に行えるようになりました。この製品は、業界全体がDXを進めるなかで、重要な役割を果たすことが期待されています。

さらに、ガバナ圧力監視システムも、自然災害に対する対応の強化や社会のレジリエンス向上を支援するための製品として、今後も積極的に取り組んでいく予定です。

お客さまの業務効率化や新たなサービスの提供を通じて、新しい価値の創出を行っています。

「中期経営計画2026」

LPガス版「アイチクラウド」ではさらなる利用の拡大に向け、さまざまな関連サービスとの連携により利便性向上を図ります。

データ配信サービスの拡大に向け、都市ガス市場でも「アイチクラウド」をスタートさせます。都市ガス版「アイチクラウド」は、都市ガス事業者の業務効率化および災害時等においてレジリエンスの向上に役立つサービスです。

スマートメーターと通信することで定期検針値はもちろん、1時間ごとのメーター指針値とガス圧力値を自動で収集することができ、検針データはガス使用量の見える化、圧力データはガス導管の管理への活用も期待できます。メーターの遮断や警報など現場で発生したセキュリティ情報を通信することでガス事業者の保安の高度化、業務の効率化を実現します。

現在、大手都市ガス会社はガスメーターを通信するスマート化への全面移行が開始されており、スマートメーターの設置が進んでいます。今後、そのほかの都市ガス事業者にもスマート化が広がり、全国規模でスマートメーターの販売が拡大すると見込んでいます。当社はスマートメーターの品揃えにおいて、ガス事業者のニーズに対応します。

国内外のSDGsに対する関心の高まりを受け、都市ガスメーターでは以前から実施しているメーターのリサイクルに続き、家庭用LPガスメーターでも検討を開始しており、環境面においても社会貢献ができるよう取り組みを進めます。

TOPICS グローバル展開

中国で合併会社「深圳愛知思度儀器儀表有限公司」を設立

2024年4月、当社と卓度計量技術（深圳）有限公司（卓度社）および山東思達特测控設備有限公司（山東思達特社）の3社で、中国深圳に合併会社「深圳愛知思度儀器儀表有限公司」を設立し、7月より同国向けに販売する天然ガス用超音波ガスメーターの生産を開始しました。

当社はこれまで10年以上、中国市場向けに独自の超音波技術を活用した天然ガス用超音波ガスメーターを開発し、山東思達特社を通じて販売を行ってきました。また卓度社は、親会社である香港中華煤気の中国全土にわたる販売網を通じてスマートガスメーターの販売活動を行うなど、それぞれの領域で実績を積み上げてきました。天然ガス普及拡大に伴い市場の成長が期待される中、各社の強みを活かしてさらなる拡販に取り組んでいきます。



事業別戦略

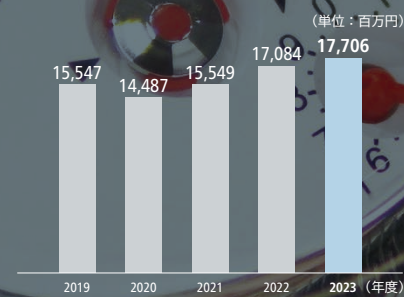


水道関連機器

主な市場 住宅・集合住宅、ビル、商業施設

愛知時計電機は、1927年から水道メーターの製造を開始しました。現在は、年間約200万台を販売し、ガスメーターと並び業界トップのシェアを獲得しています。水資源の不足が世界的に深刻化するなか、水を正しくはかる技術の重要性が増しています。スマートメーターなど新しい製品の開発にも挑戦し、大切な水を正しくはかる技術を追求しています。

売上高の推移



愛知時計電機の強み

■ ユーザーのニーズに寄り添う

愛知時計電機では、水道管理者や検針員、水道工事関係者など、現場の声を聞きながら製品開発、改良を行っています。一例として、多様化しているビルのエネルギー管理、設備管理において、流量や熱量が把握しやすく、利便性を考慮した製品開発、改良を行うなど、お客さまの意見を尊重した機器の製造を行っています。

■ 電磁式水道メーターの技術

電磁式水道メーターは、流路に可動部や液体の流れを妨げる障害物がないため、耐久性に優れています。愛知時計電機は、世界で初めて「残留磁気励磁方式」で消費電流10,000分の1以下の極低消費電力化を達成し、内蔵リチウム電池で10年間の連続計測を可能にしました。

■ 環境にやさしいスマートメーターの開発

環境保全に配慮した省資源・エコ設計により、従来の電子式水道メーターに比べ、約45%（口径20ミリの場合）の大幅な小型軽量化を実現した電子式水道メーター【型式ER】は、製造時のCO₂排出量抑制、運搬性向上を可能とし、脱炭素社会に貢献します。

主な製品

電磁式水道メーター



現地式水道メーター



遠隔式水道メーター



温水メーター・積算熱量計



「中期経営計画2023」振り返り

「中期経営計画2023」では、官需市場において入札価格の一部に上昇の兆しが見られました。民需市場においても電子部品不足の影響が徐々に緩和されたこと、2023年5月以降には新型コロナウイルス感染症が5類に移行したことによって、延期されていた更新工事の再開もあり、国内を中心に徐々に回復しました。一方、海外市場ではこれまで好調を維持していたものの、第3四半期以降、中国景気悪化の影響を受け、減少となりました。また、原材料の高騰に対し、販売価格の見直しおよびコストダウンを実施しましたが、原材料の高騰に歯止めがかからず、効果は限定的となりました。

一方で、市場の拡大、事業領域拡大への足掛かりとして2021年に水道用「アイチクラウド」の提供を開始し、水道データ配信サービスをご利用いただけるようになりました。状況に応じて複数キャリアの選択が可能となり、より広いエリアの通信に対応しています。また、新たな「Web明細システム」では、検針の省力化、ペーパーレス化、コストダウンにも貢献しています。

「中期経営計画2026」

国内市場においては、事業体の住民サービス向上につながる付加価値提案を行い、スマートメーター・アイチクラウドの利用拡大を目指していきます。特に、「事業体のスマートメーター化に向けた情報収集」を継続し、計測原理や製造面において、「お客さまの要望を満たすスマートメーター」の開発を進めます。

民需市場においてはアイチクラウドを幅広くPRすることで潜在ニーズを掘り起こし、新規顧客開拓につなげます。また、環境への取り組みとして、環境保全に配慮した新製品（SD・MD・ER）への切り替えを積極的に図っていきます。

さらに、空調用超音波流量計UKシリーズをはじめとした「お客さまの困りごとを解決するための付加価値商品」の市場投入を進めていきます。

海外市場においては、北米、中近東、東南アジア、中国等で現地パートナーとの連携を強化します。さらにお客さまとの意見交換を積極的に行い、求められる仕様、コストを実現した製品を開発、改良し、市場投入することで新たなニーズを探求し、売上拡大を目指します。

TOPICS 社会課題の解決

スマート水道メーターを活用した水道検針業務の自動化と見守り事業（岡山県 備前市）

備前市ではデジタル田園都市国家構想交付金を活用し、当社スマート水道メーターおよび「アイチクラウド」を導入、ご採用いただきました。過疎地域や島嶼地域といった遠隔地の自動検針化を実現し、業務効率化が図れたほか、水道使用量/不使用量から



異常がないか見守りを行い、地域の福祉員や遠方のご家族と共有する事業も模索いただいています。愛知時計電機はこれらの事業を通して、安心して暮らせる町づくりの支援をしています。

グローバル戦略/IoT戦略

グローバル戦略

愛知時計電機の「流体計測技術」は、世界でも高い評価を得ています。世界26カ国・地域に輸出しており、ベトナムと中国に製造拠点を開設、グローバル生産体制も確立しています。世界中の人々が安心、安全、快適な暮らしを送れるよう、海外市場の開拓と深耕を積極的に進め、各地域に求められる機能・仕様の実現を図るなど、今後もグローバル展開を加速していきます。

海外のニーズに応える技術力

「中期経営計画2026」では「グローバル展開の加速」をキーワードに、「製品の市場競争力向上・各地域のお客さまとの価値共有」を掲げています。当社は中国において、グリーンエネルギー政策に基づく、天然ガス用流量計のニーズ拡大の機を捉え、ローカルパートナーと協働し、現地の仕様に即した超音波流量計ASを開発・発売してきました。

その他にも、欧米や中近東における電磁式水道メーター、流量センサー等、各国のニーズに合わせた対応をするなど、お客さまの要望に応えることで市場を開拓・拡大してきました。

各国の仕様に準拠し、使用環境に適した改良を進めるとともに、サプライヤーを含めた生産体制の最適化を推進することで、市場競争力を高め、市場拡大に努めています。

海外パートナーとの関係強化に向けて

海外への展開で、現地の市場・環境を把握し、お客さまのニーズを聞くことは最も重要なことだと認識しています。そのため、当社では、各国の計測機器エンジニア会社等と代理店契約を結んで拡販に努めています。こうした販売パートナーとは、日々の営業活動支援に加え、定期的な現地やオンラインでの情報・意見交換等を行い、関係をより緊密にするとともに、新たな市場・領域では、新規パートナーの獲得も図っています。

今後も、各地の駐在員に加え、当社の国際営業部の部員が、販売パートナーの皆さまとともに、各地域の市場やニーズを把握し、現地と一体となった営業活動を推進することで、お客様にとって最適な提案ができるよう取り組んでいます。

IoT戦略

近年、IoT向けの無線通信技術であるLPWAが急速な進化を遂げ、世界中の機器がインターネットでつながる時代となりました。愛知時計電機にとってのIoTは“さまざまなモノに通信機能を搭載して、インターネット上でデータを共有すること”です。この技術を利用して、ガス・水道市場でのクラウドサービスを展開しています。

商品のスマート化促進とデータ配信サービスの拡大

LPWA通信技術を活用した「アイチクラウド」によるデータ配信サービスは、2019年11月のサービス開始以降、2023年度末に約90万接続を果たし、「中期経営計画2026」期間中に200万接続を目指します。

さらなる飛躍に向けた諸施策の実行状況

「中期経営計画2026」に掲げるミッション・ビジョンのもと、ガス事業者、水道事業者のDX・GX推進の基盤を担い、少子高齢化や環境問題など社会課題の解決にお役に立てるよう事業戦略を推進します。

戦略	取り組み状況
① サービスシステム全体の可用性の向上と機能拡張	2024年7月に「ISO/IEC 27001:2013」「JIP-ISMS517-1.0(ISO/IEC 27017:2015)」を取得 都市ガス版アイチクラウドを提供に向けて準備中
② 通信キャリアとの連携拡大とアクセス困難エリアの解消	2024年4月にドコモの通信回線を利用可能とし、マルチキャリア化を実現
③ 他社サービスを含めたさまざまなサービスとの連携による、お客さまの業務改革への貢献	利用明細郵送の手間を省くWEB明細サービスのほか、LP市場向けにはガスシリンダーの配送を効率化するサービスを提供
④ ビッグデータの利活用モデル構築の推進	大学の研究機関や民間介護事業者と連携し、水道の使用量を活用した独居高齢者の見守りとフレイル予兆検知を社会実装する取り組みを継続



事業別戦略

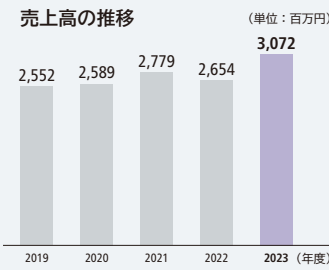
民需センサー・システム

主な市場 工場・機器組み込み

DXによるIoT化やカーボンニュートラルに向けたエネルギーの有効利用など、生産の効率化や品質向上、コスト削減への貢献が期待されており、産業用製造設備や装置、医療機器、農業機器向けに、省エネルギーや状態監視に役立つ流量計およびシステムなど、最適な機器を提案しています。

愛知時計電機の強み

長期間正確にはかる技術を活かし、冷却水や排水、薬品などの流量監視・制御に適した電磁流量計やエネルギー管理に役立つ気体用超音波流量計、関連システムまで、一括したサービスを展開し、お客さまの問題解決に貢献しています。



主な製品



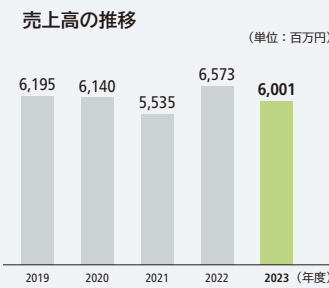
計装

主な市場 公共施設

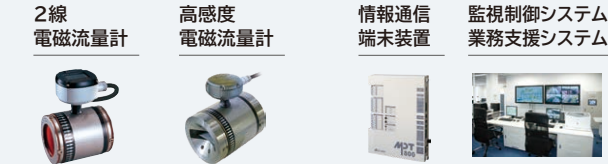
上下水道施設・農業用水施設などの公共施設において、複数の計測機器を通信インフラで監視制御するシステムを構築しています。数多くの工事を手掛け、設置後のメンテナンスを含めて、社会インフラを支えています。

愛知時計電機の強み

水位、流量、水質などの計測データに基づく監視制御において、各種計測機器の設置から、監視制御システムの設計、施工、メンテナンスまで一括したサービスを展開、より安定したライフラインの実現に貢献しています。



主な製品



「中期経営計画2023」振り返り

「中期経営計画 2023」では、国内工場市場における水/エネルギー管理向け製品や国内外の機器組み込み向けセンサーの提案強化、および商材拡大に注力しました。

計画の半ばでは、電子部品不足の影響により、主力製品のエア・燃料ガス用超音波流量計の生産調整を余儀なくされましたが、2023年度の第3四半期より通常の実体制に戻ったことや、エネルギー高騰による省エネルギー機運の再上昇、DX化の促進など、設備投資が徐々に回復の方向に進んだことが牽引し、民需センサー・システムの売上高は計画を13.8%上回る30億72百万円となりました。

「中期経営計画2026」

「中期経営計画 2026」では、「サステナビリティ、カーボンニュートラルに向けた国内工場市場の拡大」と「国内外機器組込み市場の拡大」を重点施策とし、取り組んでいます。省エネルギーソリューションを先進的にを行っている企業との連携や、各種媒体を活用したアプリケーション訴求による新規案件の獲得、カーボンニュートラルなど、トレンドを捉えた新製品の市場投入を推進し、売上拡大を目指します。

「中期経営計画2023」振り返り

公共施設向けの提案力強化や施工力の強化を進め、大型工事物件の受注を目指しましたが、入札要件変更による失注や、コロナ禍での発注量減少、さらに建設部材の納期遅延による工期延長等の、影響を大きく受けました。この結果、受注物件数は例年以上に確保できたにもかかわらず、売上計画は未達となりました。

一方、入札評価点の向上、施工管理技士資格者の計画的な増員を積極的に進めたことで、2024年度に向け、過去最高の受注残金額を確保することができました。

「中期経営計画2026」

大型案件の物件情報探査と受注確度を向上させる施策を推進していきます。複数年工事が常態化していることから、計画の達成は、受注した大型案件の件数に左右されるようになっています。このため定常的な大型案件のストック化を目指します。また、工事物件の増加に対応するため、DX化と施工力の向上を図り、工事における施工管理の効率化を進めていきます。これらの施策を推進し、2023年度比で売上高11%増を計画しています。

財務・資本戦略と株主トータルリターン（TSR）

財務状況

2024年3月末の財政状態は、総資産613億円（前期比+9.0%）、純資産441億円（同+15.0%）となり、自己資本比率は71.9%（同+3.7ポイント）に向上しました。期末の有利子負債は8.5億円と若干減少し、引き続き高い財務安定性を維持しています。

また、キャッシュフローの状況は、営業キャッシュフローは棚卸資産の増加等で17.4億円となり、前期に比べて若干減少しましたが、フリーキャッシュフローは6.5億円のプラスとなりました。

「中期経営計画2023」の財務数値の推移

当社の過去3年間の財務数値の概要は以下のとおりです。

(百万円)

	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	46,483	50,160	51,225
営業利益	3,287	3,980	3,617
営業利益率	7.1%	7.9%	7.1%
当期純利益	2,789	3,458	3,174
営業キャッシュフロー	3,115	1,876	1,742
投資キャッシュフロー	2,589	△683	△1,092
ROE	8.0%	9.4%	7.7%
ROA	5.1%	6.4%	5.4%
総資産	52,227	56,318	61,399
純資産	35,228	38,399	44,159
現預金	10,737	11,305	10,831
有利子負債	731	885	858
自己資本比率	67.4%	68.2%	71.9%

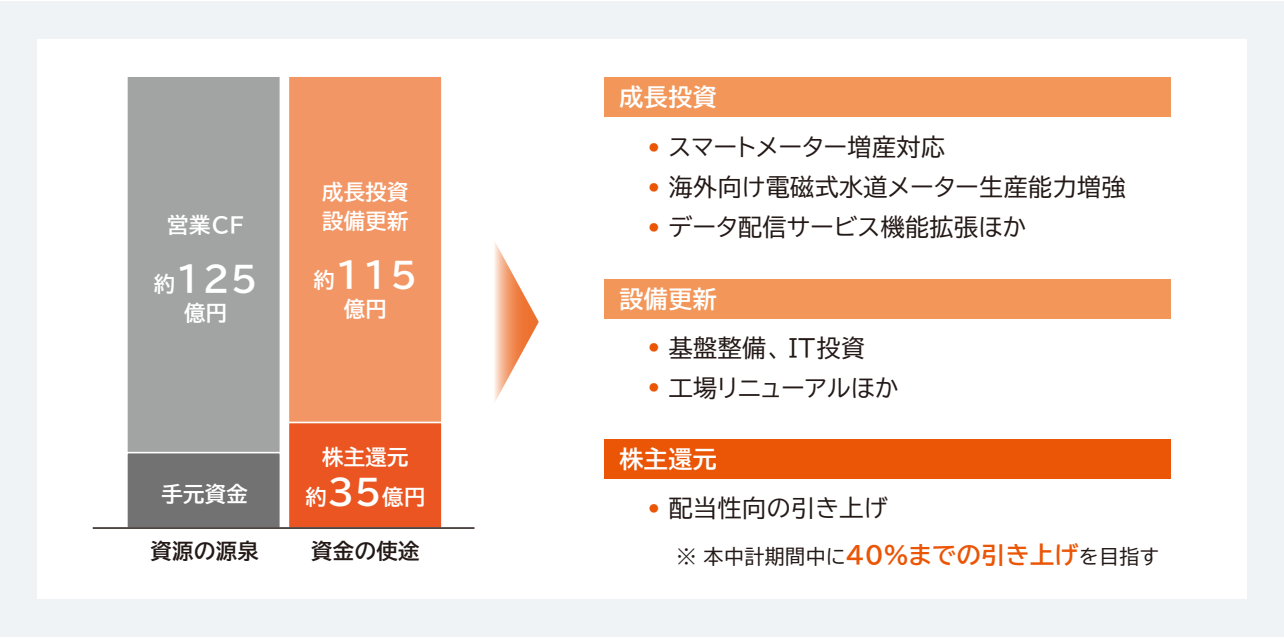
「中計経営計画2026」における財務戦略

2024年度からスタートした「中期経営計画2026」の経営目標および財務戦略は、以下のとおりです。

中期経営計画2026 経営目標			
	2024年度	2025年度	2026年度
売上高	530	570	600
経常利益	43	45	50
純利益	31	33	37
ROE	7.0%	7.5%	8.0%

①キャッシュアロケーション

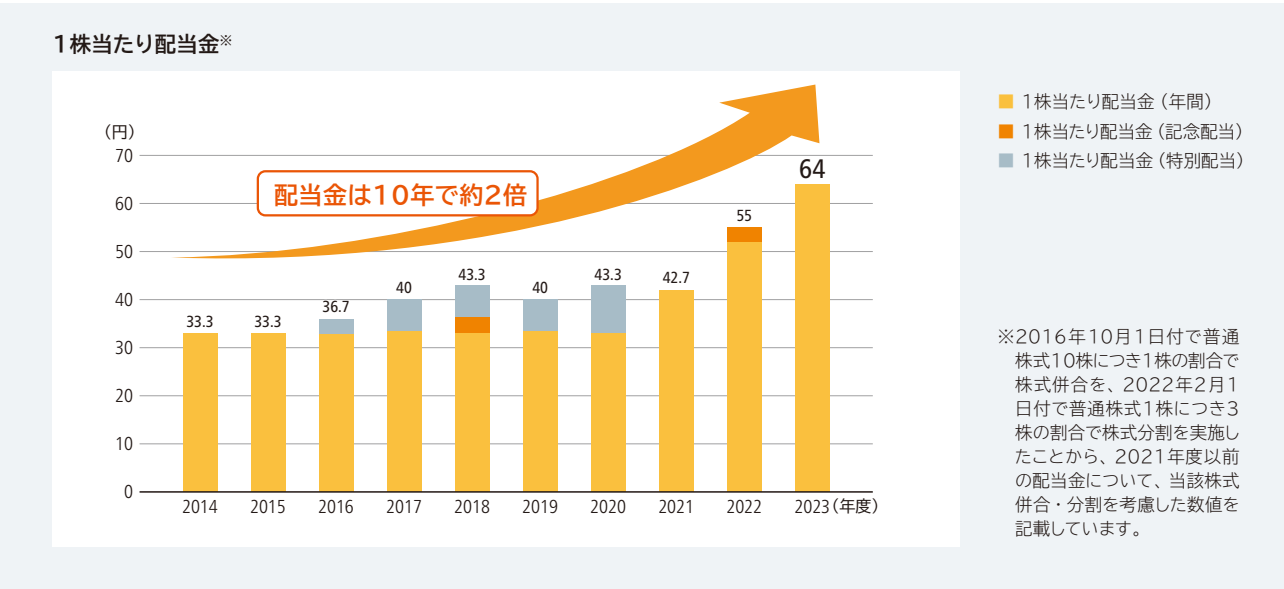
営業キャッシュフローと手元資金を活用し、将来の成長投資、基盤設備の更新とともに適切な株主還元を実施していく方針です。



②株主還元

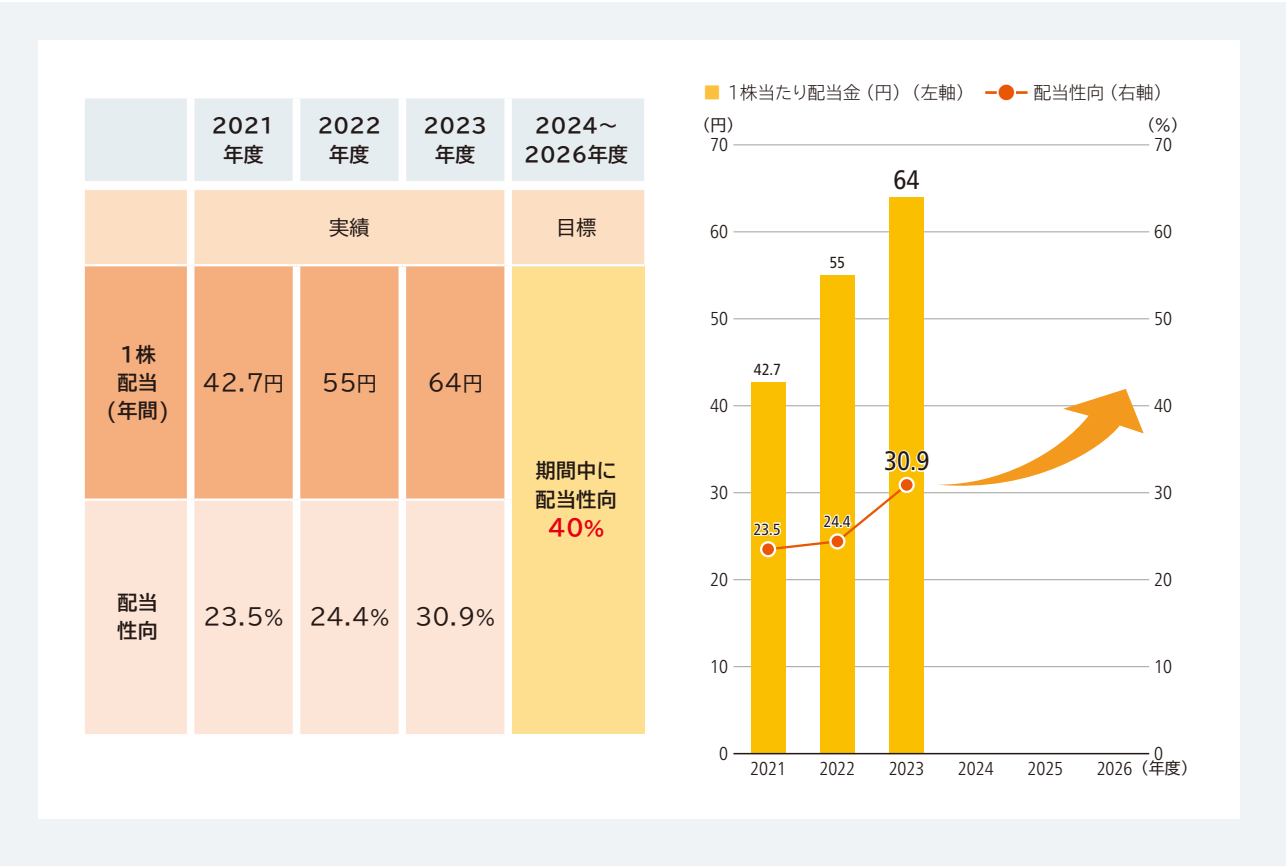
当社は、計測器関連事業を中心として、公共的な投資に関わりの深い事業を行っており、長期にわたり安定的な経営基盤の確保が必要です。そのため、財務の安定と長期の成長を目指しながら、配当についても安定的にかつ利益

成長に応じた株主還元を実施しています。
過去10年の配当実績は下図のとおりです。2014年度から直近の2023年度までで、1株当たり配当金の額は約2倍となりました。



財務・資本戦略と株主トータルリターン（TSR）

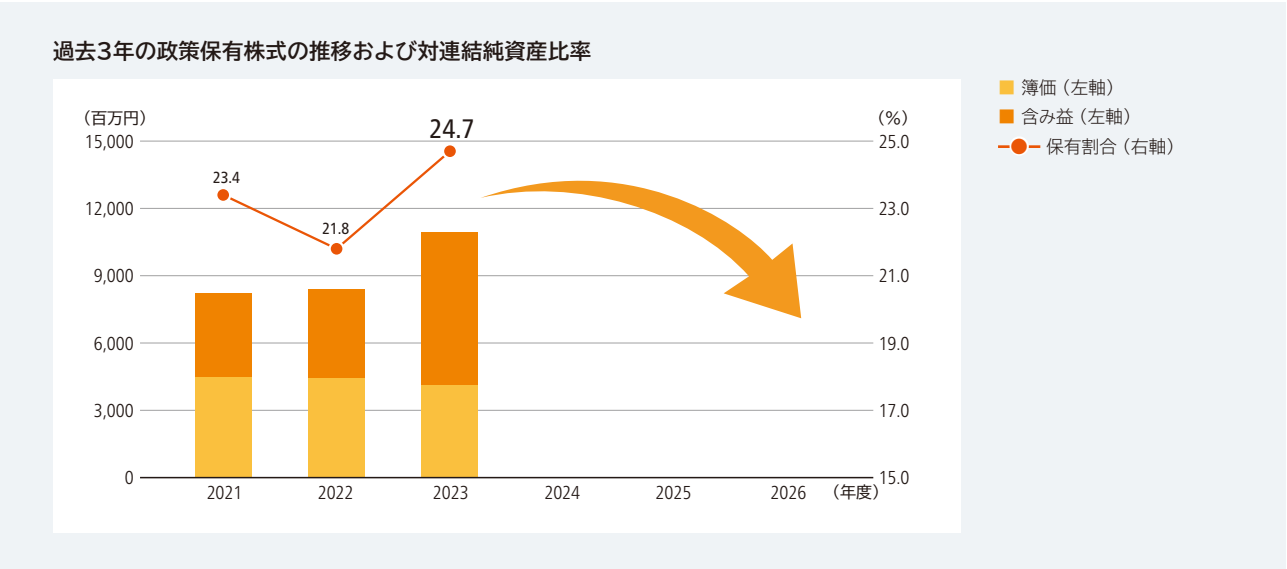
「中期経営計画2026」では株主還元の強化を図る方針で、期間中の目標値として配当性向40%を掲げています。



③政策保有株式の縮減

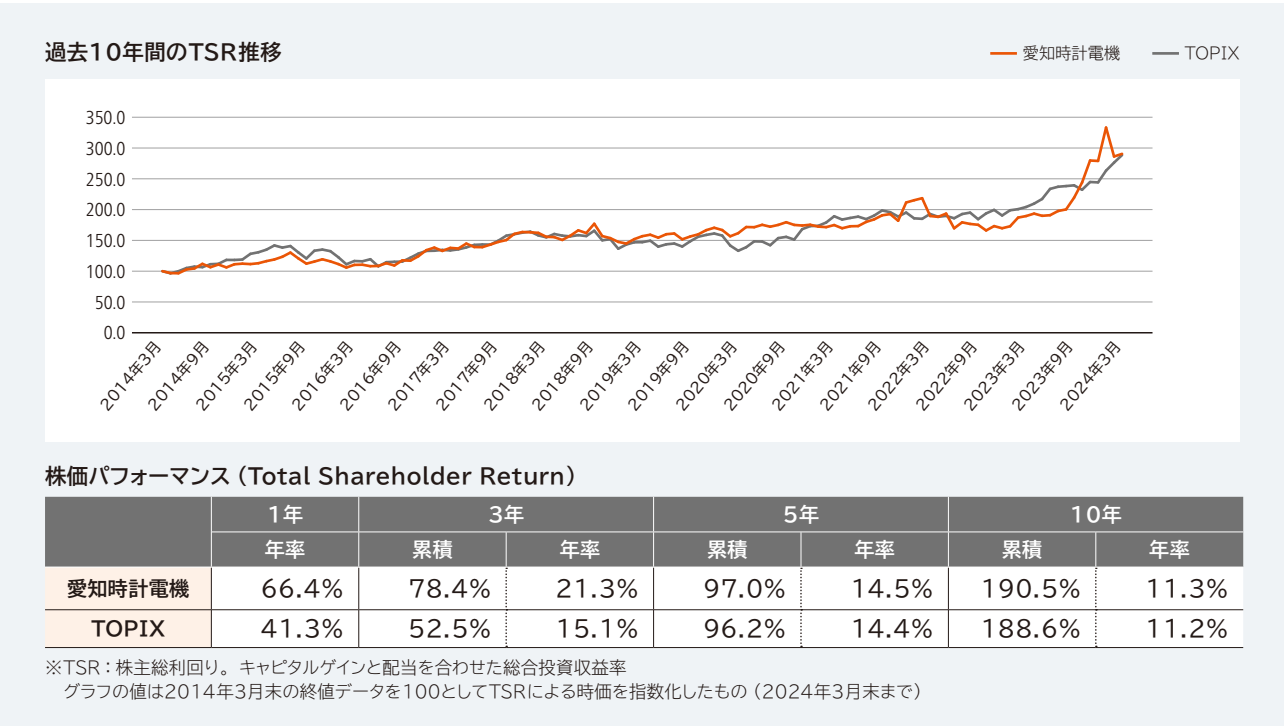
政策保有株式（みなし保有株式を含む）の残高（時価ベース）は、株式市場の上昇を受け109億円（前期比+25億円）となり、対純資産比率は24.7%となっています。

引き続き政策保有株式（みなし保有株式含む）の縮減を進め、早期に連結純資産比率20%未満を目指す方針です。



株主資本コストとTSR

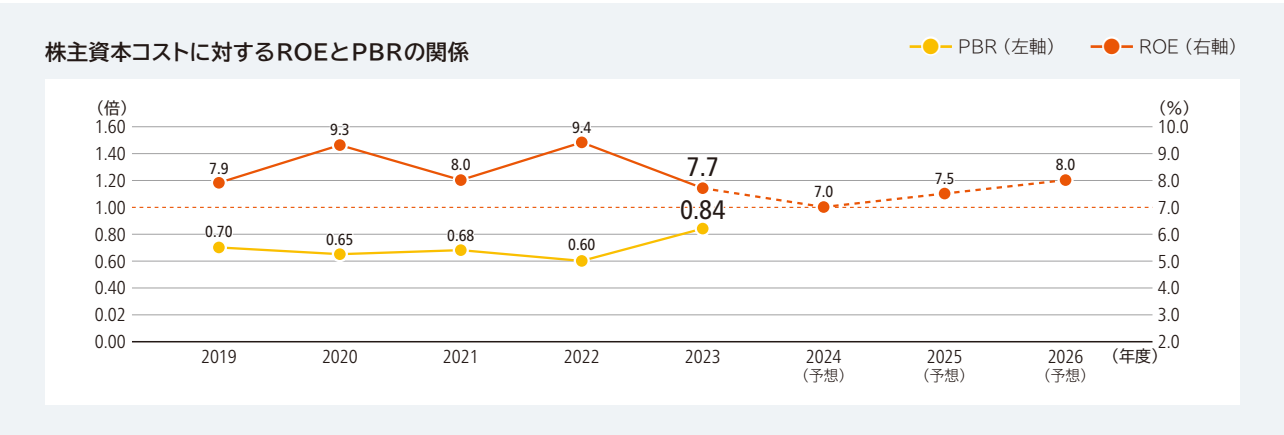
当社の株主資本コストは、7～8%と認識しており、過去10年間のTSRは年率+11.3%とTOPIX（配当込み）とほぼ同じリターンで、株主資本コストを上回る実績となっています。



資本効率性の改善に向けて

過去10期間、資本収益性（ROE）は想定株主資本コストの7%を上回っているものの、期末のPBRは1.0倍未満となっています（P.52-53）。引き続き、「中期経営計画2026」において事業戦略の実施と適切な財務戦略の実施によって資本効率性の向上を図り、2026年度にはROE

で8%を目指します。また、適切な情報開示とIR活動により、株価のボラティリティの低減による資本コストの適正化を図ることで、業績が株価に着実に反映されるよう努めていきます。「中期経営計画2026」における企業価値向上に向けた取り組みについては、P.21をご覧ください。

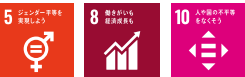


人材戦略

関連するマテリアリティ

やりがい・働きがい
従業員エンゲージメントの向上

関連するSDGs



愛知時計電機では、「中期経営計画2026」のサステナビリティ戦略の中で、「人的資本経営の推進」を掲げ、人的資本の強化を目指しています。従業員エンゲージメント向上、人材育成の強化、DE&IでそれぞれKPIを定め、達成に向け取り組みを進めていきます。

人的資本経営の推進

当社は2023年度、目指す育成人材像を「企業理念を実現できる人材」と定めました。すなわち、新しい価値の創造を通じてお客さまと社会の役に立ち、広く信頼を獲得できる人材です。当社では、優秀な人材の確保として、新卒採用だけでなく中途採用も積極的に行っています。

従業員エンゲージメントの向上

従業員エンゲージメントの向上は、心理的安全性の確保と、従業員が仕事に活力を持ちやすくなることから、組織の生産性向上と人材の定着に寄与します。当社では、より効率的なエンゲージメント向上施策を実施するため、2023年度からエンゲージメント調査を開始し、2023年度のエンゲージメント診断結果は3.35（5が最高）となりました。今後も部門単位で結果の振り返りと課題設定を実施することで、さらなる向上を目指していきます。

中途入社社員は年代を問わずキャリアを活かして活躍し、マネジメントのみならず経営を担う人材となっており、執行役員に占める割合は35.7%、社内取締役員に占める割合は40%に及んでいます。

主な教育・研修制度

目指す育成人材像の策定に伴い、教育体系も大幅に見直しました。従来の等級や役割に応じた階層別教育、職種別の専門教育に加え、中途入社社員を対象とした研修のほか、ビジネス知識や語学、マネジメントなどの習得を促し、社員の自主的なキャリア形成を支援する選択型ビジネス研修、年代別に金融リテラシー、リスクリング、セカンドライフに関する教育を行うキャリア・ライフプラン研修などのコースを新設しました。新設した従業員研修の内容および「中期経営計画2026」の人的資本に関するKPIは表の通りです。

研修体系

従業員研修体系									
	役職別 研修	等級別 研修	職務専門性 研修	テーマ別 研修	中途入社 研修	選択型ビジネス 研修	キャリア・ライフプラン 研修		
11等級	新任部門長教育 新任子会社社長 海外赴任者研修								
10等級									
9等級									
8等級									
7等級	新任リーダー教育								
6等級									
5等級									
4等級									
3等級		フォロー研修	新入社員研修						
2等級									
1等級									

※今後実施予定の研修も含んでおります。

Introduction

愛知時計電機の
価値創造

戦略と
パフォーマンス

サステナビリティを
支える基盤

データセクション

愛知時計電機の健康経営に関する取り組みの詳細は、当社ウェブサイトをご覧ください。
[WEB](https://www.aichitokei.co.jp/sustainability/society/health/) <https://www.aichitokei.co.jp/sustainability/society/health/>

多様な働き方の推進

愛知時計電機では、少子高齢化による労働力の減少を人的資本経営におけるリスクと考えており、働き方改革およびDXの推進による業務の効率化に加え、長期的人材確保を目的として、多様な働き方に必要な環境や制度の整備を進めています。

健康経営



従業員の健康保持を図り、アプセントリーズム、プレゼンティーズムによる生産性低下を最小限にとどめるため、会社、労働組合、健康保険組合、従業員が一体となり、心身の健康維持向上に努めています。経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人（大規模法部門）」に4年連続で認定されるなど、当社の健康経営は着実に成果を上げつつあります。

身体の健康については、従業員向けの定期的な健康情報の発信や、健康支援アプリ「あいち健康プラス」導入などを行っているほか、2024年4月からは敷地内を全面禁煙としました。心の健康面では、メンタルヘルス不調の未然防止や早期発見のための研修に加え、休職から復帰した従業員に対し一定期間、定期面談を実施するなど、再発防止にも力を入れています。今後も、従業員の心身を健やかに保ち、会社の持続的な成長に寄与する健康経営を推進していきます。

ライフステージに合わせた働き方の実現

当社の育児休業取得率は、女性は100%を達成してお

り、男性についても2023年度は72.7%と、前年度比26.5ポイント増の大幅な改善となりました。今後も女性の取得率100%維持および男性の取得率100%を目指して、取り組みを継続していきます。その他、法定を上回る育児短時間勤務制度および子の看護休暇（有給）制度の整備などを進めています。介護支援制度の充実も図っており、介護休業や介護休暇、勤務時間の短縮や時間外勤務の制限など、ライフステージの変化に柔軟に対応できるよう、制度の整備に取り組んでいます。



ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）

愛知時計電機は、女性のみならず、従業員がそれぞれの価値観に基づく理想のワーク・ライフ・バランスを追求し、職場でも家庭でもいきいきと活躍できることを目指しています。当社では女性活躍を推進するため、女性従業員向けのアンケートおよびキャリア教育の実施や相談窓口を設置するなどの施策を行っており、従業員（総合職）に占める女性の割合は12.8%、管理職に占める女性の割合は1.3%となっています（2024年3月末時点）。

性別、年代、人種、国籍などにかかわらず、さまざまな価値観の違いを受容するDE&Iを推進することは、誰もが働きやすい職場環境の実現から、人材の確保・定着にもつながります。当社では今後も、多様な人材の受け入れと働き方を尊重するDE&Iの推進に取り組んでいきます。

「中期経営計画2026」における人的資本のKPI

KPI	現状	目標	達成に向けた取り組み状況
従業員エンゲージメントの向上	エンゲージメント診断結果 3.35/5（2023年度）	エンゲージメント診断結果 0.1ポイント以上UP（3.45以上）	部門単位で結果の振り返りと課題設定を実施し、改善に向けた取り組みを実践
人材育成の強化	総合職研修時間 年間12.1時間/人（2023年度）	総合職研修時間10%増 （13.3時間以上）	・ 新任部門長研修の新設 ・ 海外赴任者研修の内容を拡充 ・ 選択型ビジネス研修を実施（2024年度～）
DE&I	新卒採用（総合職）に占める女性割合 27.7%（2022～2024年新卒平均）	3カ年平均30%以上	・ 女性が少ない職種にも女性社員を配置 ・ 女性社員向けキャリア教育の継続的な実施 ・ 管理職向けダイバーシティ推進研修の継続的な実施
	—	人権方針策定・DDの実施	・ 人権分科会を設置し、人権尊重の取り組みを推進

技術基盤・知的財産

関連するマテリアリティ

技術革新の推進

関連するSDGs



愛知時計電機は研究開発型企業として、次世代計測機器の開発に注力しており、「電磁計測技術」と「超音波計測技術」をコア技術として磨き上げ、画期的な計測機器を製品化してきました。今後も脱炭素社会や少子高齢化といった社会のニーズを捉えながら、コア技術の進化と最新技術の導入に取り組み、新たな事業分野の開拓、計測分野における新しい市場・価値の創出に挑戦し続けます。

電磁流量計の技術動向ーグローバル展開加速に向けた取り組み

当社は高い電磁流量計の技術を活かし、世界で初めて発売を開始した、内蔵電池で10年稼動する電磁式水道メーターをはじめとして、装置組み込みに適した小型電磁流量センサー、非満水状態から満水状態までの幅広い流量計測が可能な非満水電磁流量計、電磁式の弱みである電極への異物・付着物を克服した静電容量式電磁流量モニタなど、様々な種類の電磁流量計を開発してきました。

なかでも電磁式水道メーターは、1992年に国内販売を開始して以降ロングセラーを続け、現在は国内のみならず北米や中国を中心に海外でも広く評価されています。これを支えているのが、残留磁気励磁方式を採用した磁気回路設計技術と電子回路の微小信号処理技術で構成された当社独自の極低消費電力技術です。そして要素技術として、流体解析や電磁界解析、回路シミュレーションなど電磁流量計に特化した解析・シミュレーション技術を進化させ続けています。

また小型電磁流量センサーでは、小型化に特化して技術を磨き続けながら、世界各地域の市場ニーズに合わせた開発を行ってきました。その結果、農業や医療・食品など、装置組み込みとして採用される市場は広がりをを見せています。今後も地域ごとに求められる機能や仕様を実現した製品を開発していきます。



超音波流量計の技術動向ー脱炭素社会到来に向けた取り組み

脱炭素社会（カーボンニュートラル）の実現に向けて水素の利用は、燃料電池自動車をはじめ、商業施設や一般家庭に水素を供給する「水素タウン」の実証実験が各地で進められています。当社は来るべき水素社会に向けて、超音波による都市ガス・LPガスの流量計測技術を水素に応用する研究をいち早く行ってきました。

水素は都市ガス・LPガスと比較して信号の強度が約4分の1であり、超音波が最も伝わりにくい気体の一つです。水素ガスメーターでは、超音波の強度が弱くなり信号が伝わりにくいという特性から、通常のガスメーターでは全く問題とならないレベルのノイズが計測性能に影響します。また通常のガスメーターは外部電源を必要とせず内蔵電池のみで10年間駆動しています。そこで当社は水素ガスメーターも通常のガスメーターと同等の精度や使い勝手を目指した研究開発に取り組み、特許8件を取得し、当社独自の技術として確立しました。

またこれまで当社は「水素タウン」の実証実験に参画し、実際にパイプラインで水素を供給して稼動する純水素型燃料電池の実証試験に水素ガスメーターを設置し、水素曝露に対する耐久性を評価するとともに、実運用でのデータを収集・蓄積してきました。これらから得られたデータと、当社が現在までに培ってきたガスメーターの技術を組み合わせ、来るべき水素社会に向けてお客様のニーズを捉えた水素計測技術を提供していきたいと考え、さらなる研究開発を続けています。



Introduction

愛知時計電機の
価値創造

戦略と
パフォーマンス

サステナビリティを
支える基盤

データセクション

詳しくは当社ウェブサイトをご覧ください。

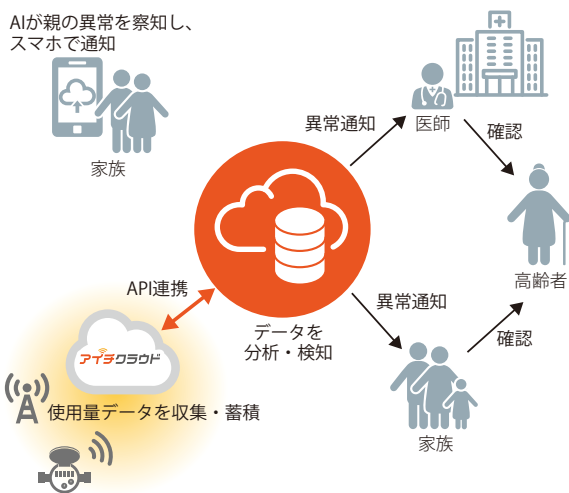
[WEB](https://www.aichitokei.co.jp/technicalinfo/#technologyTechList) <https://www.aichitokei.co.jp/technicalinfo/#technologyTechList>

つながる技術ー計測器のスマート化推進とAI技術による計測データの利活用

当社では、ガス・水道メーターやセンサーなど、計測器のスマート化推進にIoT技術を利用しており、さまざまな計測データを取得しています。また、これらの計測データにAI（人工知能）技術を活用することで、従来の技術では対応困難であった顧客ニーズや課題への対応、製品付加価値創出につなげていきます。

例 水道・ガスのスマートメーターを活用した見守り・ヘルスケアサポートシステム

水道メーターやガスメーター等の計測器から得られるデータを活用した独居高齢者の見守り技術の研究は、各地で進められています。当社もこれまでに各事業者様と連携して、見守り実証実験を進めるとともに実証実験で得られた使用量データを収集・蓄積してきました。これらのデータを重ね合わせることで人の「生活サイクル」をより精緻に把握し、AI技術を活用した分析を行うことで人の生活リズムや行動パターンの変化を捉え、異変を事前に検知して安否確認につなげるシステムを検討しています。孤独死・孤立死が社会問題となるなか、安心を見守る取り組みとして期待されており、見守り・ヘルスケアサポートのシステム構築に向けた異変検知の研究・検証を行うことで、これからも当社は高齢化社会の一助となるよう社会貢献を行っていきます。



知的財産戦略

当社は新たな価値創造を目指し、積極的に知的資本の強化に取り組んでいます。研究開発によって生み出された成果を適切に権利化することで、企業の収益性の向上や競争優位性の維持に貢献してきました。今後も、知的財産の保護と活用を通じて企業価値の向上に努めていきます。

知的財産戦略の基本方針

自事業の利益の最大化

取得した知的財産権を活用し、事業における自由度を確保し、事業を優位に展開します。

他社の知的財産権の尊重

知的財産権の価値を正しく理解し、他社の権利を侵害することなく、事業リスクの低減に努めます。

技術のオープン・クローズ戦略

開発した新技術について特許出願するか、ノウハウとして秘匿するか戦略的に見極めを行い、適切に取り扱います。

技術開発のための知的財産戦略

当社は「攻め」と「守り」を意識した知財マネジメントを行っています。「攻め」では、他社出願動向を分析し、当社が事業を有利に進めるため、核となる技術を積極的に出願しています。「守り」では、当社の核となるコア技術に加え、その事業化に必要な周辺技術や改良技術についても権利化し、コア技術の継続的に保護しています。これらの「攻め」と「守り」の両面から、当社は事業における競争優位性の強化に注力しています。また、「計測技術」をはじめとするコア技術に加え、水素ガスメーターやスマートメーターについても権利化を推進し、次世代に向けたイノベティブなものづくりを知財面から支援していきます。

産学連携

大学や他の公的機関と連携を図り、新たな視点でのプロジェクトを推進しています。これらのプロジェクトの過程において共同で特許出願を行い、産学連携の成果を知的財産として確立し、イノベーションを促進しています。

■ 特許出願件数

2019	2020	2021	2022	2023
11	5	11	12	8

環境マネジメント

関連するマテリアリティ

環境に配慮した経営

関連するSDGs



愛知時計電機は、環境理念「地球環境に配慮した企業活動に取り組み、環境と調和する製品と企業活動を通して社会に貢献します。」に則り、企業活動においてGHG（温室効果ガス）排出抑制、生産活動における環境負荷物質の排出抑制や省エネ・省資源に努めています。3R（リデュース・リユース・リサイクル）に配慮した製品設計を推進し、製品のライフサイクルにおけるすべての段階において、環境負荷低減を図ることで、脱炭素社会とカーボンニュートラルの実現に貢献します。

環境負荷低減の取り組み

カーボンニュートラルへの取り組み

愛知時計電機は、地球温暖化対策に寄与すべく、「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を策定しました。サステナビリティ委員会が中心となり、サプライチェーン全体で連携を取りながら、GHG排出抑制と環境負荷の低減に取り組んでいます。

その一環として、社用車のハイブリッド化を推進すべく、環境ビジョン2028を制定し、「2028年度までに社用車の50%以上をHV化する」を目標として打ち出しました。輸送用トラックを含め、自動車市場の動向を注視してさらなる目標の上積みを図っていきます。

また、水道メーター製造プロセスのエネルギー効率化にも着手しました。検査水の水温調整の緩和により、制御設備の使用電力を大幅に削減しています。

社外からの評価

愛知時計電機は、名古屋市が「事業活動において特に環境に配慮したSDGsの取り組みを自主的、積極的に行っている事業所を登録・認定する制度（なごやSDGsグリーンパートナーズ）」において、本社事業所がGHGの排出量削減等の取り組みおよび実績を評価いただき、「優良エコ事業所」としての認定を継続して受けています。一方で、経済産業省が実施する「エネルギーの使用の合理化等に関する法律（省エネ法）」の定期報告における「事業者クラス分け評価制度」において、2023年度は「省エネ優良

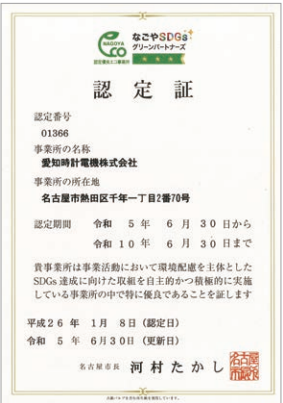
サプライチェーン排出抑制

当社のLPガスメーターは、サプライチェーン全体での環境負荷低減を目的として軽量化、小型化が図られています。その効果を広くお客さまに活かしていただくため、2024年2月、カーボンフットプリント宣言ならびに登録公開を行いました。これにより環境負荷の少ない商品の選定に役立てていただくことができます。

また、LPガスメーターを出荷する際の梱包箱内で、ビニール袋（資材）による個別包装を廃止しました。これらの取り組みにより、資材製造ならびに廃棄に係る排出抑制につなげていきます。

* カーボンフットプリント宣言は、LCA（ライフサイクルアセスメント）の手法を用いて原材料調達から生産、流通、使用、廃棄・リサイクルに至るまで、製品のライフサイクルステージ全体における環境負荷が適正な手順でデータ化（定量化）されていることを示すコミュニケーションツールです。

事業所（Sクラス）」の評価を逸しています。これは業績好調により操業度が高まったことによるものですが、今後も省エネ活動の推進に取り組むことで、環境負荷低減に貢献していきます。



生物多様性・自然共生

工場構内に自然エリアを設置

20世紀から続く急激な経済成長、事業活動の拡大は、自然・生物に対する配慮に欠け、「自然にマイナスの事業活動」であったと言わざるを得ません。近年は世界的な環境意識の高まりとともに「自然にプラスの事業活動」に取り組むことが求められています。

愛知県岡崎市に所在する岡崎工場は、近傍に乙川が流れ、三河山地を望む自然豊かな場所です。2024年4月、自治体ならびに関係機関の指導を受け、構内

に自然エリア（約600m²）を設置しました。エリア内で在来植物が豊かに植生し、多種多様な生き物が飛び交い、繁殖するような環境づくりを目指していきます。



環境にやさしい製品づくり

カーボンフットプリント宣言

当社のLPガスメーターは、カーボンフットプリント宣言を登録公開しています。

膜式のS型保安ガスメーターは、製品1台あたりのCO₂排出量がおよそ20kgとなります。また、超音波式のE型保安ガスメーターは、製品1台あたりのCO₂排出量がおよそ17kgとなります。今後も環境に配慮したメーターとしての認知度を高められるよう、カーボンフットプリント宣言を活用していきます。

LPガスメーターの個別包装の廃止

これまで当社は出荷の際にビニール袋で個別包装を行っていましたが、サプライチェーン排出抑制を目的に廃止することとしました。スコープ3のカテゴリ1（購入資材）、カテゴリ12（販売製品の廃棄）に寄与します。お客さまのご意見、ご要望をもとに、さらなる環境配慮製品へと進化させていきます。

カーボンフットプリント宣言をした2機種



気候変動への対応

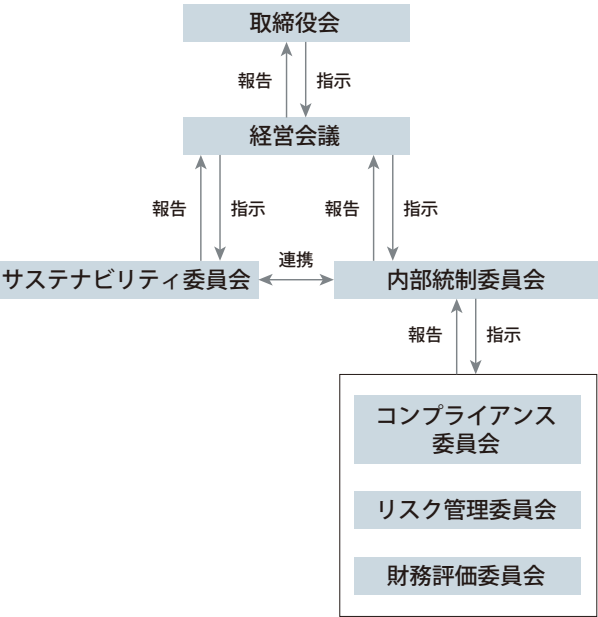
愛知時計電機グループは2023年5月、TCFD※（気候関連財務情報開示タスクフォース）の最終提言への支持を表明しました。当社グループでは、「信頼・創造・奉仕」の企業理念のもと、社会の持続可能な発展と当社グループの新たな企業価値の創造を実現するため、サステナビリティ推進を経営の主軸と位置付けています。この考え方を「サステナビリティ基本方針」に明文化した上で、気候変動への対応を主要な経営課題の一つであると認識し、その取り組みを進めるとともに、TCFD提言に沿った気候関連の情報開示を拡充しています。

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES ※ TCFD (Task Force on Climate related Financial Disclosures：気候関連財務情報開示タスクフォース) は、気候関連のリスクと機会がもたらす財務的影響に関する情報開示の向上を目的に、G20 金融安定化理事会（FSB）が2015年に設立した国際的イニシアチブ。

ガバナンス

当社グループでは、気候変動問題および人的資本経営の重要性に鑑み、サステナビリティ課題を議論する担当委員会として2023年5月にサステナビリティ委員会を立ち上げ、気候変動問題に対するリスク・機会を含む、基本方針や行動計画の立案、活動実績のレビューなどに関する検討・審議を行っています。当委員会では内部統制委員会を通じてリスク管理委員会との連携を図っています。重要な事案に関しては、経営会議などでの審議を経て、取締役会（議長：代表取締役会長）に報告され、その対応状況について監視・監督が行われます。なお、当社はカーボンニュートラルの実現に向けて、代表取締役社長の承認のもと、2022年4月に、「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を策定しました。今後、サステナビリティ委員会において、カーボンニュートラルチャレンジの進捗状況の報告を行い、議論・審議を進めていきます。

ガバナンス体制図



戦略

TCFD提言に基づく気候変動シナリオ分析を実施し、主要事業の気候変動リスク・機会の特定と影響度における定性評価を行い、対応策を検討しました。

想定シナリオ

1.5℃／2℃シナリオの世界	厳しい温暖化対策をとれば、産業革命時期比で平均気温は1.5℃未満の上昇
4℃シナリオの世界	現状を上回る温暖化対策をとらなければ、産業革命時期比で平均気温は3.2～5.4℃上昇

出典：環境省 <https://www.env.go.jp/content/000118155.pdf>

リスク管理

当社グループでは、TCFD提言に基づいたシナリオ分析を通じて、事業の継続への影響度や発生可能性、顕在化が想定される時間軸を踏まえて、関連部門が気候変動関連リスクと機会の抽出、重要度・事業へのインパクト評価およびリスク対応計画の策定を行いました。これらはサステナビリティ委員会において正式に承認され、同委員会でリスク対応の進捗を毎年モニタリングするとともに、各対応施策の有効性検証および見直しを行っています。気候変動リスクは当社の事業活動に大きく影響するリスクと認識しており、リスクの管理状況は経営層にも報告しています。

気候変動リスク・機会の事業への影響と対応策

リスク／機会	想定されるリスク、機会	影響度	影響時期	戦略（対応策）
移行リスク	政府のカーボンニュートラル取り組み表明を受けての対応	大	短期	・エネルギー効率の高い生産設備へ更新していくことにより、エネルギー使用量の低減を図っていく ・本社、主幹工場（本社工場・岡崎工場）にカーボンフリーエネルギーを導入し、ほかの生産拠点への拡大を検討していく（2050年までに排出量ゼロ達成）
	カーボンプライシング（炭素税）による負担増の懸念	小	短期	・設備更新、カーボンフリーエネルギー使用拡大等計画の前倒しにより、自社工場で使用するエネルギーへの課税の影響を低減する ・サプライチェーンにおいて価格転嫁が行われた場合、計画に基づき、製品の改良設計による原価コストダウンを進める
	再生可能エネルギー推進、カーボンプライシング等によるエネルギー価格、輸送コスト、原材料調達コスト高騰	中	短期	・エネルギー、生産効率の高い設備への更新により、エネルギー使用量の低減、生産効率の向上を図る ・製品の設計改良による原価コストダウンを進めることにより、リスク低減を目指す
物理リスク	気候変動（台風、豪雨、洪水等）、地震、津波に伴う操業停止	大	長期	・毎年定期的なリスク評価の見直しを実施する ・止水板や排水経路の見直しによる物理的な被害低減策を検討する ・本社工場の津波被害に関するBCPを策定、シミュレーションによる訓練を継続する
	気候変動、地震、津波に伴う工場損壊による化学物質流出	小	長期	・建屋や倉庫等の施設・保存設備等を適切に維持管理し、定期的な修繕や更新を行う ・流出時の取り扱いや連絡方法をまとめ、関係するスタッフ研修を行うことにより、有事の際の対応に備える
	気候変動、地震、津波による部品、材料の調達懸念（サプライヤ被災）	中	長期	・材料、購買品の複数社購買化の推進、外注品の代替生産可能な取引先の選定を行う ・製造資源情報の維持管理と活用により早期に通常生産状態へ復帰させる
機会	カーボンニュートラル達成意識の高まりからの環境配慮製品（既存製品）ニーズ増	中	－	・政府や自治体の政策の方向性を踏まえ、環境配慮製品のPRや提案営業の強化を図る ・カーボンニュートラルの取り組みの積極的、戦略的広報による好感度を向上させるとともに、社会・投資家へアピールする
	カーボンニュートラル達成に貢献する新たな製品ニーズ増	中	－	・シナリオ分析により得られた戦略を中期経営計画や売上・利益計画、商品企画・開発計画に反映する

指標および目標

当社グループでは、2050年までにカーボンニュートラルを実現すべく、「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を掲げています。再生可能エネルギーの利用や製品の軽量化・小型化等を進めており、2023年度のCO₂排出量

は2013年度比で61.6％削減することができました。国が「地球温暖化対策計画」で示す「産業部門の2030年度目標」の38％削減を大幅にクリアしました。

カーボンニュートラル チャレンジ2050 行動指針

ターゲット2050

2050年までに脱炭素社会、すなわちカーボンニュートラルの実現を目指します。

1. 温室効果ガス排出の抑制	事業活動におけるエネルギー起源の温室効果ガス排出を抑制し、カーボンニュートラルの達成に寄与
2. 製品のライフサイクルにおける環境負荷の低減	製品のライフサイクルにおけるすべての段階において、環境負荷の低減 ・省エネ性、環境安全性の高い製品設計を推進 ・生産活動における環境負荷物質の排出抑制と省エネ、省資源 ・生産性を高め、環境負荷低減につながるDXを積極的に導入
3. サプライチェーン全体の連携	脱炭素社会実現に向けて、サプライチェーン全体で連携を取り、温室効果ガス抑制の取り組みを推進

サプライチェーンと品質への取り組み

愛知時計電機は、お客さまのニーズ・期待に応える製品提供を実現するため、自社内の品質管理体制の確立だけでなく、サプライチェーンを構成する取引先とともに、品質管理体制の維持、法令遵守、リスク管理、環境配慮、SDGsなど多くの課題に対し、協力して解決していく体制の整備に努めています。時代ごとのニーズや期待の変化に柔軟に対応し、新たなパートナーシップの構築にも積極的に取り組み、サプライチェーン全体で高品質かつ安全な製品の安定的な提供に継続して取り組んでいきます。

サプライチェーン全体で価値向上を目指す

愛知時計電機は、サプライチェーン全体の共存共栄と規模・業種等を越えたシームレスな連携や「振興基準」の遵守に重点的に取り組んでいます。直接の取引先を通じて、その先の取引先に働きかける（「Tier N」から「Tier N+1」へ）ことにより、サプライチェーン全体での価値向上を目指します。その際、災害時などの事業継続や働き方改革の観点から、取引先に対してBCP（事業継続計画）策定や電子化推進に関する情報共有および助言などの支援を進めます。2022年



12月には、サプライチェーンを構成する取引先や価値創造を図る事業者の皆さまとの連携・共存共栄を進める、「パートナーシップ構築宣言」を公表しました。

人権に対する取り組み

当社は、自らの事業活動において影響を受けるすべての人の人権が尊重されなければならないと考えています。そこで、サステナビリティ委員会のもとに人権分科会を設置し、人権方針の明文化や人権デューデューリジェンスの実施の検討など、人権尊重の取り組みを推進しています。

より高品質で安全・安心な製品を提供

当社は、ISO9001認証を1990年代に取得し、設計開発、製造、販売に係るマネジメントシステムを的確に展開しています。基盤製品である特定計量器（ガスメーター、水道メーター、温水メーター、積算熱量計）は、計量法で定める指定製造事業者制度に基づき、品質管理の方法が適合基準を満たすことを、すべての国内生産拠点で確認され、許可されています。適正な計量の実施に寄与する製品提供に努め、継続的な内部システム監査、サプライヤーを含めた工程監査を計画・実施し、健全なマネジメントシステムの運用を実現しています。

また、より高品質で安全・安心な製品提供を実現するため、お客さまのニーズに沿った製品認証の取得を推進しています。流量センサーのJWWA認証（日本水道協会）取

得、海外向け流量計では、欧米諸国をはじめとする各種認証を取得し、ご満足いただける製品の早期開発と提供に努めています。

また、有害物質と認知される化学物質は日々増加しています。RoHS指令をはじめ、各種規制の対象となる製品含有化学物質の管理をサプライチェーン全体で適正に運用するため、情報伝達共通スキームchemSHERPA（ケムシェルパ）を導入し、新たに追加される有害化学物質にも迅速に対処しています。

品質とは、お客さまのニーズ・期待に応えることと捉え、品質マネジメントシステムを基軸として、確実な体制作りと適切な維持、継続的改善に取り組めます。

地域との共存/ステークホルダーエンゲージメント

愛知時計電機は、あらゆるステークホルダーとのコミュニケーションを促進するため、企業情報を積極的かつ公正に開示しています。お客さま、取引先、株主・投資家、従業員等に対して財務情報をはじめとする経営情報を適時適切に開示し、広く社会に対して高い透明性を確保し、円滑なコミュニケーションに努め、経営とステークホルダーとの対話の促進と、その結果を踏まえた取締役会へのフィードバックを積極的に推進していきます。

	ステークホルダーとのかかわり	対話手段	担当部門
お客さま	お客さまの多種多様な要望に応え、豊富な経験と実績を構築してきました。豊富な製品バリエーションと、確かな品質管理と生産力で、お客さまに納得いただける製品を提供しています。	● 日々の営業活動 ● お客様センター ● ウェブサイト	● 営業本部 ● 生産本部 ● R&D本部
取引先	直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかけることにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を越えた連携を図っています。	● 工程監査 ● 取引先向け説明会 ● アンケートの実施 ● ウェブサイト	● 調達管理部 ● 品質環境部
株主・投資家	株主・投資家との対話を通じて、双方の考えや立場についての理解を深め、これをふまえた適切な対応を取り、企業価値を向上させることを目指しています。	● 株主総会 ● IR活動（個人投資家／機関投資家向け説明会など） ● 株主通信 ● ウェブサイト	● 経営企画室 ● 経理部
従業員	従業員が心身ともに健康で、持てる力を十分に発揮できる安全で活気あふれる職場環境の実現に努めています。また、ワーク・ライフ・バランスの推進にも取り組み「働きやすく、やりがいのある会社」を目指しています。	● 社内報「愛時ニュース」 ● 従業員向け研修 ● 内部通報窓口・相談窓口の設置 ● エンゲージメント調査	● 人事部 ● 法務知財室
地域社会	地域防災協力事業者に指定されている本社ビルでの地域住民の皆さまとの避難訓練、学生を対象とした職場体験の受け入れや本社周辺の清掃活動など、地域社会への貢献に取り組んでいます。	● 地域防災協力事業者登録 ● ネーミングライツパートナー ● 清掃活動 ● ウェブサイト ● 小中学生の見学受け入れ	● 総務部 ● 人事部 ● 経営企画室 ● 各営業拠点

株主・投資家との対話

2023年度実績

分類	実施内容	対応者
機関投資家・証券アナリスト向け	決算説明会 2回 （6月、11月）	代表取締役社長 上席執行役員 経営企画室
	個別ミーティング 36回 対面 4 電話 5 Web 27（うち、海外5）	上席執行役員 経営企画室 経理部
個人投資家向け	会社説明会 3回 （9月×2、12月）	代表取締役社長 経営企画室

対話に対する体制

機関投資家との対話については上席執行役員以下、各担当部門にて対応を行い、代表取締役社長も適宜対応しています。

取締役会へのフィードバック

対話の中でいただいた貴重なご意見は、取締役会に報告しています。

2024年度6月までの実績

分類	実施内容	対応者
機関投資家・証券アナリスト向け	決算説明会 1回 （5月）	代表取締役社長 上席執行役員 経営企画室
	個別ミーティング 7回 対面 2 電話 1 Web 4（うち、海外1）	上席執行役員 経営企画室 経理部

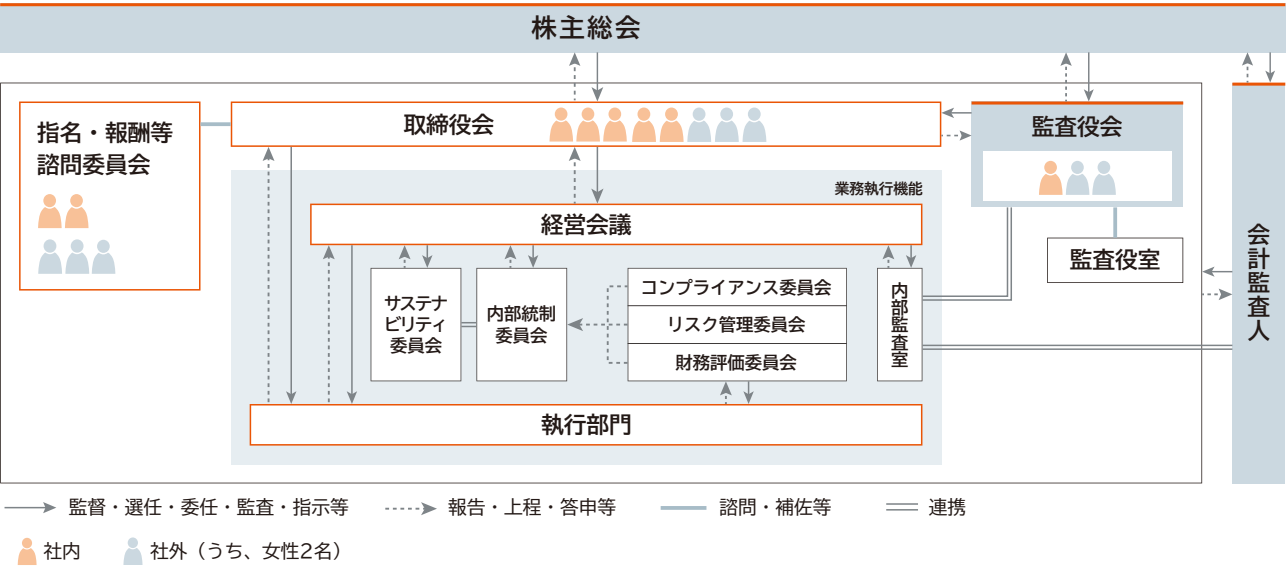
コーポレートガバナンス

関連するマテリアリティ

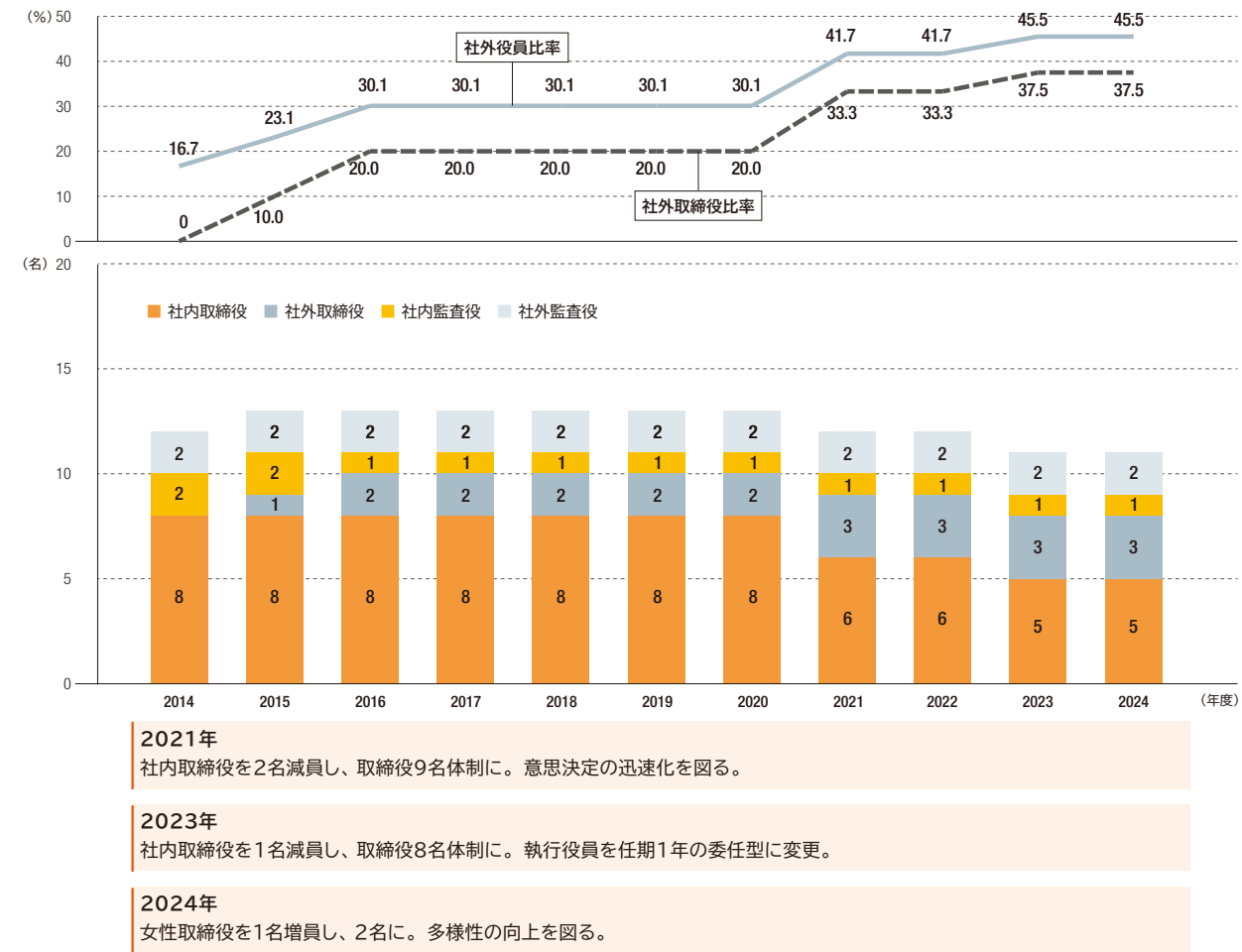
コーポレートガバナンスの強化



愛知時計電機のコーポレートガバナンス体制



コーポレートガバナンス強化に向けた取り組み



愛知時計電機のコーポレートガバナンス体制の特長

当社グループは、事業を通じて社会的に貢献し、持続的な企業価値の向上を図るために、すべてのステークホルダーの立場を踏まえ、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うための経営体制の構築に努めています。当社は監査役会設置会社であり、社外監査役2名を選任しています。

取締役会・経営会議

取締役会は、社外取締役3名を含む8名で構成されます。原則として毎月1回開催しており、開催時には監査役3名も出席します。法令、定款および取締役会規則で定める重要事項の意思決定を行うほか、業務執行状況の監督などの役割・責務を適切に果たし、会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に努めています。取締役会による独立かつ客観的な経営の監督の実効性を確保すべく、社外取締役を複数名選任しており、各社外取締役はそれぞれの職歴、経験、知識等を活かして社外の視点から重要事項についての確認を行うこととし、経営判断の合理性の確保を図っています。

また、業務執行機能の強化を図るため執行役員制度を導入し、毎月1回開催される経営会議では取締役会の意思決定に従い、担当業務の執行責任を担う業務執行上の重要な意思決定および取締役会決議事項のうち、あらかじめ協議が必要な事項の審議を行っています。

監査役会

監査役会は、社外監査役2名を含む3名で構成されており、取締役会をはじめ各種重要会議への出席や稟議書の閲覧、内部監査室、会計監査人との連携により、監査を行います。各社外監査役はそれぞれの職歴、経験、知識等を活かし、外部的視点から監査を行っており、経営の監視・監査機能を十分に果たし得る客観性および中立性を確保していると考えています。

指名・報酬等諮問委員会

指名・報酬等諮問委員会は、社外取締役3名を含む5名で構成されており、取締役・執行役員・監査役候補の指名を行うにあたっての方針や、取締役・執行役員・監査役の報酬等を決定するにあたっての方針等を審議し、取締役会に助言を行っています。

社外役員意見交換会

社外取締役および社外監査役による「意見交換会」を、年に1～2回程度開催しています。意見交換会では、取締役会に関する事項について、各取締役の自己評価なども参考にしつつ、取締役会の実効性に関する分析・評価を行い、その結果を取締役に報告します。

コーポレートガバナンス・コードの対応状況

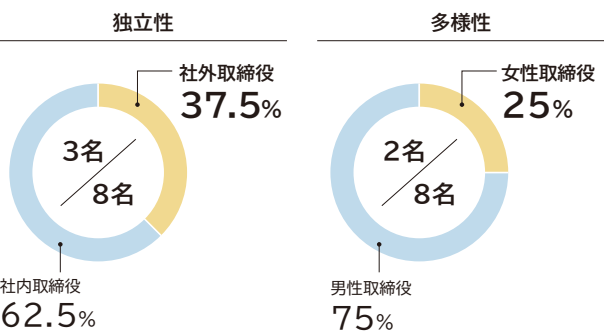
当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則について実施状況をコーポレートガバナンス報告書に記載しています。

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS00137/811714a2/4e2e/492a/9e88/c7f58414684e/140120240627539315.pdf>

「コーポレートガバナンスに関する基本方針」については、ウェブサイトをご覧ください。

<https://www.aichitokei.co.jp/company/governance/>

取締役会の構成



コーポレートガバナンス

取締役会の実効性評価

当社では、取締役会運営の改善に資する目的で、取締役会の実効性についての分析・評価を毎年実施しています。

2023年度は、初めて外部機関を利用しました。

分析・評価のプロセス

- ① すべての取締役・監査役を対象とした外部機関によるアンケートを実施
- ② 外部機関からの集計結果の報告を踏まえ、実効性向上策を取締役に報告

実効性評価アンケート項目（一部記述あり）	
・取締役会の在り方	・取締役会の構成
・取締役会の運営	・取締役会の議論
・取締役会のモニタリング機能	
・社外取締役のパフォーマンス	
・取締役・監査役に対する支援体制	
・トレーニング	
・株主（投資家）との対話	
・自身の取り組み	

2023年度の評価と2024年度の対応方針

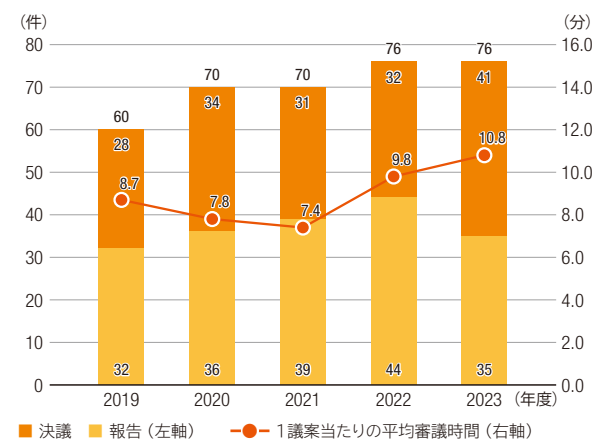
2022年度の評価結果と 2023年度の対応方針	取締役会の実効性は総じて確保されているものの、実効性をより高めるために以下の改善が必要。 ①議論を一層活性化するため、議案の中身や背景が理解できるよう、資料のさらなる改善 ②事業戦略のモニタリング精度を向上させるため、中期経営戦略についての報告頻度の増加 ③議論や判断に必要な情報を提供する機会の増加
↓	
2023年度の対応・取り組み	・取締役会の前日に社外取締役を対象とした事前説明会を実施。事前説明会に先駆けて資料を送付 ・より理解が深まるよう、事前説明会では各担当部門の責任者が直接説明のうえ質疑を実施 ・事前説明会でのご意見を参考に、取締役会資料を適宜改善 ・社外取締役と代表取締役との懇談会を実施し、「中期経営計画2023」の重点課題についての進捗等を報告（1回／年） ・社外取締役と監査役との意見・情報交換会を実施（1回／年） ・工場見学の実施
↓	
2023年度の評価結果と 2024年度の対応方針 （実効性評価の実施：2024年4月）	分析・評価の結果、当社の取締役会は総じて実効性が確保されているものと判断。 ①事業戦略のモニタリング精度を向上させるため、中期経営戦略についての報告頻度を増やす ②経営責任者の後継者計画に関する議論を深める ③役員に必要な知識習得のためのトレーニング機会拡充を検討

上記を踏まえ、当社は業務執行の効率や機動性をさらに高めるとともに、取締役会による監督を一層充実させ、引き続き取締役会の実効性向上を図っていきます。

2023年度の主な審議テーマ

分類	件数
株主総会に関する事項	4
指名・報酬に関する事項	10
決算に関する事項	15
株式に関する事項	6
コーポレートガバナンスに関する事項	6
組織および人事に関する事項	4
重要な業務に関する事項（研究開発、設備投資、経営など）	8
サステナビリティに関する事項	4
その他の事項	19

議案数と1議案当たりの平均審議時間



取締役および監査役の選任理由、スキルマトリックス

取締役会は、専門知識や経験等のバックグラウンドが異なる多様な人材で構成されています。各取締役の知識・経験・能力等を踏まえ、特に期待される項目は下記のとおりです。

■ 取締役の選任理由

星加 俊之	過去7年にわたり代表取締役として当社グループの経営を担ってきました。企業経営に関する豊富な経験を有していることから、これらの経験、実績を活かして当社経営を担うことを期待し、取締役として職務を適切に遂行できるものと判断しています。
國島 賢治	2022年4月から代表取締役社長 社長執行役員として当社グループの経営を担い、当社グループの事業を牽引してきました。企業経営に関する豊富な経験を有していることから、これらの経験、実績を活かして当社経営を担うことを期待し、取締役として職務を適切に遂行できるものと判断しています。
吉田 豊	特に開発・品質部門に関する幅広い経験、知識があり、適格かつ迅速な意思決定が期待できることから、取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断しています。
安井 博司	特に営業部門に関する幅広い経験、知識があり、適格かつ迅速な意思決定が期待できることから、取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断しています。
森 和久	主に開発関連業務に携わり、また、当社がグローバルな事業展開を進める中で、国際営業部長として海外市場発展に貢献するなど、幅広い経験、見識を有していることから、取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断しています。
岡田 千絵	弁護士としてご活躍されており、法務面を中心とするガバナンスに対する豊富な経験および幅広い見識を当社の経営に反映していただくとともに、独立した立場から経営の監視・監督機能の充実を期待できるものと判断しています。
笠野 雅嗣	金属、機械商社で培われた幅広い見識を当社の経営に反映していただくとともに、独立した立場からの経営の監視・監督機能の充実を期待できるものと判断しています。
板倉 麻子	長年にわたり経営の要職を歴任され、また、人事労務に対する豊富な経験および幅広い見識を当社の経営に反映していただくとともに、独立した立場からの経営の監視・監督機能の充実を期待できるものと判断しています。

■ スキルマトリックス *は独立役員

氏名	地位および担当	出席回数		経営	財務・会計	営業・マーケティング	海外ビジネス	開発・品質	製造・調達	法務・ガバナンス
		指名・報酬等諮問委員会	取締役会							
星加 俊之	代表取締役会長	3／3 議長	12／12 委員長	●	●					●
國島 賢治	代表取締役社長 社長執行役員	3／3	12／12	●	●					●
吉田 豊	取締役 常務執行役員 技術担当	－	12／12			●		●	●	
安井 博司	取締役 常務執行役員 営業本部長	－	12／12			●	●			
森 和久	取締役 上席執行役員 R&D本部長	－	10／10			●	●	●		
岡田 千絵*	社外取締役	3／3	12／12	●	●					●
笠野 雅嗣*	社外取締役	2／2	10／10	●		●		●		
新任 板倉 麻子*	社外取締役	－	－	●	●					●

※ 取締役森和久および社外取締役笠野雅嗣は2023年6月24日開催の株主総会にて取締役に選任され就任しており、出席回数は就任以後の回数を表示しています。
※ 上記一覧表は、各取締役の有するすべての知見を表すものではありません。

コーポレートガバナンス

役員報酬

当社は、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針（以下、決定方針という。）を定めており、その概要は役員報酬規程に基づき基本報酬、役員賞与および譲渡制限付株式報酬により構成されています。なお、報酬等の種類ごとの割合は、基本報酬：役員賞与：譲渡制限付株式報酬＝70：20：10を目安としています。

取締役の基本報酬は、世間水準、会社業績および社員給与とのバランスを考慮して株主総会で決議した報酬総額の限度内において、指名・報酬等諮問委員会の審議を経て、取締役会で決定しています。

業績連動報酬である役員賞与は、企業の成長性・収益性を高めるためのインセンティブとして適切なものとするため、会社の業績に応じて取締役（社外取締役を除く。）に支給することとしています。当該業績に係る指標は、会社の収益状況を示す財務指標であることから連結経常利益

を採用しており、役員賞与の算定にあたっては、当該指標の対前期比増減率を勘案し、総合的に判断しています。2023年度における役員賞与に係る指標である連結経常利益の目標は4,740百万円、実績は4,265百万円となりました。譲渡制限付株式報酬は、株価上昇および業績向上への貢献意欲や、株主重視の経営姿勢を一層高めることを目的に付与しており、譲渡制限付株式報酬規程に基づき取締役（社外取締役を除く。）に対して割り当てられる譲渡制限付株式の株式数を算定し、上記委員会の審議を経て、取締役会において決定しています。

監査役の報酬は、基本報酬のみとし、株主総会で決議した報酬総額の限度内において監査役の協議で決定しています。

なお、決定方針は、指名・報酬等諮問委員会の審議を経て、取締役会において決定しています。

■ 役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の 総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる 役員の員数（名）
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 （社外取締役を除く。）	227	148	46	33	7
監査役 （社外監査役を除く。）	20	20	－	－	1
社外役員	50	50	－	－	6

(注) 1. 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
2. 非金銭報酬等は、譲渡制限付株式報酬制度に基づく当事業年度における費用計上額を記載しております。なお、対象取締役とは、当社の取締役の地位を退任または退職する日までの間、本制度に基づき発行または処分を受けた普通株式について、譲渡等の処分を行うことができない旨の契約を締結しております。

リスクマネジメント

事業活動に関連する多様なリスクを的確に把握し、その重要度と発生可能性に応じて回避・低減・移転・保有等の対応策を立てることは、リスクマネジメントとして企業活動の重要な課題です。当社は2022年に「内部統制システムの基本方針」を改定。全社委員会として内部統制委員会を設置し、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、財務評価委員会を編成しました。適切なコーポレートガバナンス体制のもと、リスク管理やコンプライアンスが一体となった内部統制システムを運用し、リスクマネジメントを行っています。

リスクマネジメント体制

社長を委員長とする内部統制委員会は、「内部統制委員会規程」に基づき、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、財務評価委員会の活動内容の審議等を行うとともに、内部統制状況を経営会議に報告しています。

リスク管理委員会は、「リスク管理規程」に基づき、当社グループに係るリスクを総合的に識別、評価しています。重要なリスクについては、リスクの種類と内容に応じて、主管部門が中心となり計画的に対策を実施し、リスク管理委員会

員会で進捗状況を管理しています。また、コンプライアンス委員会では、「コンプライアンス規程」に基づき、コンプライアンスに関する教育研修計画の策定、社内意識調査（アンケート）の実施などにより、従業員のコンプライアンス意識の維持・向上、当社グループのコンプライアンス活動推進に努めています。財務評価委員会では、「財務評価規程」に基づき、財務報告に係る内部統制の整備・運用状況を評価しています。

想定されるリスクと対応

主要リスク項目	想定されるリスク	対応
市場環境リスク	- 原材料価格の変動 - 販売価格の低下 - 部品等の長納期化	- 生産性向上、トータルコストダウンの推進 - 複数社購買の推進、代替部品の検討
品質リスク	製品の欠陥	- 国際的な品質マネジメントシステムに従い各種製品を製造 - 製品の欠陥が発生した場合は、迅速な対応と抜本的な対策により損害額の極小化と信用失墜の防止
災害リスク	南海トラフ巨大地震をはじめとする自然災害	- 建物やその他の設備などハード面の地震対策 - BCPガイドライン、地震対策マニュアルの作成や避難訓練・安否確認訓練の実施などソフト面での対応
海外での事業展開によるリスク	予期しない法令・税制・規制の変更、政治変動、戦争・テロなど	- 専門家の利用による情報収集 - 海外安全管理規程、海外安全対策マニュアルの作成 - 赴任前危機管理研修の実施
法令違反リスク	- 契約・取引リスク - コンプライアンスリスク	- コンプライアンスに関する教育・研修（毎月の部門内教育、新任管理職研修等） - 内部通報窓口の設置（社内/社外）
情報通信リスク	- システム障害 - サイバー攻撃	- システム基盤の更新・増強と常時監視 - 情報セキュリティに関する監視体制の強化、社内規程の整備および教育の実施

社外取締役対談



笠野 雅嗣 社外取締役

1984年、岡谷鋼機株式会社入社。2018年より同社取締役として名古屋本店副本店長、新技術推進担当などを歴任し、金属、機械商社で培われた幅広い見識を有する。2023年より当社社外取締役。

岡田 千絵 社外取締役

1998年弁護士登録。名古屋簡易裁判所・民事調停官（非常勤裁判官）や愛知労働局紛争調整委員会委員等を歴任。法務面を中心とするガバナンスに対する豊富な経験および幅広い見識を有する。2022年より当社社外取締役。

「中期経営計画2026」の成長戦略や取締役会での議論、今後期待することなど、社外取締役のお二人に存分に語っていただきました。

長い歴史に裏打ちされた愛知時計電機のものづくり

岡田：2023年の統合報告書では、ある株主の方に「愛知時計電機の不易流行の企業姿勢は素晴らしい」と言われたというエピソードを紹介しました。私もその言葉どおり、当社は基盤事業分野で堅実かつ安定した経営を行う一方で、データ配信サービス事業やグローバル市場のさらなる開拓・拡大など、新たな事業分野へも積極果敢に展開されていると思います。

笠野：当社には、ライフラインに必要な不可欠な水道・ガスのメーターで社会に貢献している自負を感じます。それは、100年以上地道にものづくりに邁進してきた良き企業風土に裏打ちされたものでもあるのでしょうか。

岡田：2023年度の取締役会で特に印象に残った議論では、期中に発生した一部製品の不具合をめぐる対応があります。同年度の業績はおおむね好調だったのですが、利益面において残念ながら、この製品不具合対策費用の計上の影響を大きく受ける結果となりました。

笠野：2023年度の一時期に生産された家庭用超音波式

ガスメーターが、極めて低い確率ではあるものの不具合の可能性があるという事案でしたね。当社では、最悪の事態を想定して全数交換を決断しましたが、社会に対する信用を第一に考える会社の姿勢を目の当たりにしました。

岡田：当社の取締役会では、毎回開催に先立ち、経営会議での議論を踏まえて社外役員向けに担当部署の責任者による事前説明会が行われます。当事案を含め、私たち社外取締役からも疑問点や具体的に知りたい内容をダイレクトに質問することができる体制となっており、社内・社外役員から各自の専門分野や知見をもとに活発な議論に発展したと感じました。



中計のビジョンは、
社会が求めるもののためには
何でもチャレンジするという
当社の積極的な
姿勢を表しています。

今後の課題と期待していること

笠野：中国でのガスメーター生産拠点設立に関する取締役会の議論では、私から國島社長に質問をしました。中国経済が低迷する中、日系企業には縮小・撤退の動きが見られるためです。勝算について質問したところ、石炭からガスへのエネルギー置き換えの動きはまだ続く見込みであることや、合併パートナーの強力な販売力などを明確に回答いただき、賛同しました。

岡田：中国の合併会社設立に関する議論は、私も印象に残っています。新中期経営計画では、「計測分野における新しい価値創出」「グローバル展開の加速」を成長戦略の柱としています。今は世界経済減速の懸念や原材料価格上昇、当面のスマートメーター拡販に伴う売上製品構成の悪化などの課題に直面しています。各施策の着実な実施により、これらの課題に迅速に対応することが望まれます。

笠野：「中期経営計画2026」のビジョンは、コアコンピタンスである流体計測において、今後ガスが水素に代替されても、また医療分野においても、高精度の「はかる技術」で社会に貢献するという、社会が求めるもののためには何でもチャレンジするという積極的な姿勢を表しています。当社が水道メーターとガスメーターではどこにも負けない会社であるためには、安心して使える品質の維持向上と、便利な機能の両立した追求が必要です。

岡田：笠野さんがおっしゃる技術面の追求のためには、大学やベンチャーとの連携強化、M&A、外部人材の登用など、あらゆる成長投資戦略を議論の俎上に載せるべきです。また、成長を支える根幹である人材の確保・育成も大きな課題です。当社は社長の強い発信のもと、子育て世代を支援する人事制度の拡充をはじめ、さまざまな施策を打ち出し、社内の環境整備を進めています。この度、人事労務の分野で豊富な経験を持つ板倉取締役が就任されたことも、人的資本経営を強力に推進するという経営トップの意思の表れだと捉えています。

笠野：私は、中期経営計画案を取締役会で審議した際、業績の維持・拡大のために、主力商品の新技術開発と日々の原価低減をお願いしました。それらの実現には、製造に携わる当事者が、自分たちが作っている製品の重要性をよく理解した上で、全員参加で取り組むことが必要だと思っています。

岡田：そうですね。いずれも、すぐに結果につながるような簡単な課題ではありませんが、全員参加で取り組むこと



受け継がれてきた
「不易」の本質を礎に、
さらなる成長と
企業価値向上を目指して
職責を果たしていきます。

で、会社全体の意識の着実な変化につながり、社内の景色が変わっていくものと期待しています。

社外取締役としていかに企業価値向上に貢献していくか

岡田：法曹という職業柄、組織のリスク管理やコンプライアンスの観点から常に注視しています。特に、いまだ顕在化していないリスクについては、内部統制システムの運用実態を踏まえつつ、監査役・内部監査室と連携しモニタリングしていきたいと考えています。また、社外取締役として、事業活動を理解するための研鑽を重ねるとともに、社内の方々が気づかない点や見落としがちな点に目を向けていただけるよう、率直に発言することを心掛けています。

笠野：私は、エレクトロニクス業界や自動車業界に約40年携わる中で、最先端技術の開発や希少金属採掘の発掘現場などにおいて、多くの人々が不具合の撲滅に向けて真摯に取り組んでいる姿を見てきました。この経験を活かし、当社の営業戦略、開発戦略、製造品質について助言していきたいと思っています。愛知時計電機が長きにわたり、ステークホルダーの皆さまの信頼を得てきたのは、何事にも誠意を持って立ち向かってきた結果でしょう。私はその信頼維持に貢献できるよう、社外取締役として尽力していきたいと思っています。

岡田：「新中期経営計画2026」は、当社の真価が問われる、大海原へ漕ぎだす期間だと認識しています。「『はかる』技術で社会を支える」という強い信念と誠実なものづくりの姿勢が、この大海原を漕いでいくための原動力です。当社で大切に受け継がれてきた「不易」の本質を礎に、さらなる成長と企業価値向上を目指して、職責を果たしていきたいと思っています。

役員一覧（2024年6月21日現在）



常勤監査役
渡邊 昌徳

取締役（社外 独立役員）
板倉 麻子

取締役（社外 独立役員）
岡田 千絵

取締役
安井 博司

代表取締役社長
國島 賢治

代表取締役会長
星加 俊之

取締役
吉田 豊

取締役
森 和久

取締役（社外 独立役員）
笠野 雅嗣

常勤監査役（社外 独立役員）
折笠 洋一

監査役（社外 独立役員）
中村 修

取締役

代表取締役会長

星加 俊之 45,200株

1978年4月当社入社
2008年6月当社執行役員大阪支店長
2011年4月当社執行役員営業統括本部公共SS営業
本部長
2014年6月当社上席執行役員生産統括本部副統括
本部長兼ガス機器製造部長
2015年6月当社取締役上席執行役員生産本部長兼
ガス機器製造部長
2016年6月当社取締役常務執行役員生産担当・生
産本部長
2017年6月当社代表取締役社長 社長執行役員
2022年4月当社代表取締役会長（現任）

取締役

吉田 豊 15,300株

1987年 1月 当社入社
2009年 4月 当社営業統括本部営業開発本部長
2012年 4月 当社R&D本部副本部長
2013年 6月 当社執行役員R&D本部副本部長
2013年10月 当社執行役員品質保証本部長
2014年 4月 当社執行役員営業統括本部国際営業
本部長
2015年 4月 当社執行役員営業本部国際営業部長
2017年 6月 当社取締役上席執行役員R&D本部長
2022年 4月 当社取締役上席執行役員技術担当
2023年 4月 当社取締役常務執行役員技術担当
（現任）

取締役

森 和久 4,900株

1986年 4月 当社入社
2009年 4月 当社営業統括本部営業開発本部技術
開発室長
2010年10月 当社R&D本部技術開発部長
2015年 4月 当社R&D本部長
2015年 6月 当社執行役員R&D本部長
2017年 6月 当社執行役員営業本部国際営業部長
2022年 4月 当社上席執行役員R&D本部長
2023年 6月 当社取締役上席執行役員R&D本部長
（現任）

取締役（社外 独立役員）

笠野 雅嗣

1984年4月岡谷鋼機株式会社入社
2008年3月同社名古屋本店豊田支店副支店長
2011年3月同社名古屋本店豊田本部部長兼豊田支
店副支店長
2015年3月同社企画本部部長兼名古屋本店豊田本
部部長
2016年5月同社名古屋本店豊田本部刈谷支店長
2018年5月同社取締役名古屋本店副本店長兼豊田
本部刈谷支店長
2021年5月同社取締役新技術推進担当
2022年5月同社取締役新技術推進担当兼情報・電
機事業担当補佐（現任）
2023年6月当社取締役（現任）

監査役

新任 常勤監査役（社外 独立役員）

折笠 洋一

1987年 4月 株式会社東海銀行入行
2008年11月 株式会社三菱東京UFJ銀行下赤塚支
社長
2012年 5月 同行名古屋支社長
2013年 5月 株式会社三菱UFJフィナンシャル・グ
ループ監査部長
2013年 6月 同社執行役員 監査部長
2015年 6月 同社執行役員グループCAO兼監査部長
2016年 6月 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株
式会社執行役員ソリューション部長
2020年 4月 同社執行役員 京都支店長
2024年 6月 当社常勤監査役（現任）

新任 常勤監査役

渡邊 昌徳 2,600株

1986年 4月 当社入社
2011年11月 生産統括本部技術本部検査部長
2012年 4月 品質保証本部副本部長兼検査部長
2013年 4月 品質保証本部副本部長兼品質環境部長
2019年 4月 執行役員 品質保証本部長
2024年 4月 管理本部長付
2024年 6月 常勤監査役（現任）

代表取締役社長

國島 賢治 18,700株

1986年4月当社入社
2009年6月当社管理統括本部総務人事本部長
2010年4月当社営業統括本部名古屋支店長
2013年6月当社執行役員営業統括本部東京支店長
2017年6月当社執行役員岡崎工場長兼生産本部ガ
ス機器製造部長
2019年4月当社上席執行役員岡崎工場長兼生産本
部ガス機器製造部長
2020年4月当社上席執行役員生産本部長
2020年6月当社取締役上席執行役員生産本部長
2021年4月当社取締役常務執行役員生産本部長
2022年4月当社代表取締役社長 社長執行役員
（現任）

取締役

安井 博司 12,300株

1985年4月当社入社
2008年4月当社営業本部営業開発部長
2010年4月当社営業統括本部営業開発本部副本部
長兼民需計装営業部長
2014年6月当社執行役員営業統括本部産業システム
営業本部長
2015年4月当社執行役員営業本部副本部長兼産業
システム営業本部長兼業務推進室長
2017年6月当社上席執行役員営業本部副本部長兼
ガス営業推進部長
2019年4月当社上席執行役員営業本部長
2019年6月当社取締役上席執行役員営業本部長
2023年4月当社取締役常務執行役員営業本部長
（現任）

取締役（社外 独立役員）

岡田 千絵

1998年 4月 弁護士登録 中根常彦法律事務所入所
2003年10月 鹿倉法律事務所パートナー（現任）
2006年10月 名古屋簡易裁判所・民事調停官（非常
勤裁判官）
2015年10月 愛知労働局紛争調整委員会委員
2020年 9月 国立大学法人愛知教育大学 監事
（現任）
2022年 6月 当社取締役（現任）
2023年 6月 AMGホールディングス株式会社社外取
締役（監査等委員）（現任）

新任 取締役（社外 独立役員）

板倉 麻子

1983年 4月 名古屋テレビ放送株式会社入社
2004年 2月 同社執行役員・局長 制度・ERP担当
2005年10月 同社執行役員・局長 コンプライアンス室長
2008年 6月 同社社長室付 株式会社名古屋テレビ
事業専務取締役
2011年 6月 同社営業局営業局長代理（局長）
2013年 3月 同社経営戦略室経営戦略室長代理（局長）
2016年 6月 株式会社名古屋テレビ事業 専務取締役
2019年 7月 株式会社名古屋テレビ事業 取締役
2019年12月 愛知県労働委員会 使用者委員（現任）
2021年 7月 株式会社名古屋テレビ事業 顧問（現任）
2022年 2月 オフィス板倉麻子（特定社会保険労務
士・中小企業診断士事務所）開業（現任）
2023年 6月 株式会社あいちフィナンシャルグルー
プ社外取締役（監査等委員）（現任）
2024年 6月 当社取締役（現任）

監査役（社外 独立役員）

中村 修

1989年 4月 東邦瓦斯（株）入社
2005年10月 同社ソリューションエンジニアリング部長
2009年 6月 同社執行役員供給管理部長
2011年 6月 同社取締役常務執行役員
2015年 6月 同社取締役専務執行役員
2016年 6月 同社代表取締役副社長執行役員
2018年 6月 同社常勤監査役
2020年 6月 当社監査役（現任）

執行役員

社長執行役員

國島 賢治

常務執行役員 技術担当

吉田 豊

常務執行役員 営業本部長

安井 博司

上席執行役員 R&D本部長

森 和久

上席執行役員 生産本部長

原田 高行

上席執行役員 管理本部長

丸山 覚

執行役員 営業本部大阪支店長

橋本 治

執行役員 営業本部東京支店長

河上 智洋

執行役員 営業本部東京支店副支店長

加島 弘敏

執行役員 品質保証本部長

戸田 晋司

執行役員 営業本部国際営業部長

長峯 潤

執行役員 生産本部調達管理部長

犬塚 勝也

執行役員 岡崎工場長兼生産本部ガス機器製造部長

渡邊 一樹

執行役員 管理本部副本部長

角田 隆

11カ年の主要財務・非財務サマリー

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
財務情報											
会計年度（百万円）											
売上高	43,154	41,581	41,782	44,770	47,275	46,722	48,118	46,225	46,483	50,160	51,225
売上原価	32,539	31,843	31,891	33,556	35,133	34,583	36,371	34,732	34,905	37,848	39,234
売上総利益	10,614	9,738	9,891	11,214	12,141	12,139	11,747	11,493	11,577	12,311	11,990
販売費及び一般管理費	8,350	8,279	8,093	8,323	8,433	8,725	8,762	8,490	8,290	8,330	8,373
営業利益	2,263	1,459	1,798	2,890	3,708	3,414	2,985	3,002	3,287	3,980	3,617
経常利益	2,565	1,942	1,934	3,007	3,867	3,803	3,215	3,298	3,814	4,654	4,265
親会社株主に帰属する当期純利益	1,625	1,159	1,411	2,235	2,788	2,829	2,354	2,987	2,789	3,458	3,174
設備投資額	2,052	1,248	2,274	1,678	891	819	1,198	1,421	814	853	1,540
減価償却費	1,155	1,166	1,219	1,182	1,135	1,095	1,068	977	1,147	1,033	1,101
研究開発費	1,278	1,370	1,476	1,332	1,382	1,315	1,349	1,245	1,262	1,173	1,384
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,071	3,119	2,180	2,434	2,628	3,782	3,739	4,192	3,115	1,876	1,742
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,316	△769	△1,124	△1,422	△2,541	△2,279	△900	△2,423	2,589	△683	△1,092
財務活動によるキャッシュ・フロー	△806	△2,029	404	△1,937	△768	△779	△1,856	△1,022	△5,926	△828	△1,176
1株当たり情報（円）※1											
1株当たり当期純利益	105.53	75.25	91.58	145.19	181.54	184.16	152.89	194.65	181.43	225.41	206.94
1株当たり純資産	1,277.30	1,385.44	1,405.14	1,557.10	1,770.70	1,892.61	1,959.33	2,233.55	2,296.49	2,510.14	2,875.22
1株当たり配当金	33.33	33.33	33.33	36.67	40.00	43.33	40.00	43.33	42.67	55.00	64.00
会計年度末（百万円）											
総資産	43,597	43,645	46,175	47,998	51,080	52,882	52,434	57,167	52,227	56,318	61,399
有利子負債	8,412	7,063	8,196	6,899	6,889	6,889	5,759	5,731	731	885	858
純資産	20,008	21,659	21,956	24,339	27,301	29,243	30,318	34,357	35,228	38,399	44,159
その他指標											
売上高営業利益率（％）	5.2	3.5	4.3	6.5	7.8	7.3	6.2	6.5	7.1	7.9	7.1
自己資本比率（％）	45.2	48.9	46.8	50.0	53.2	55.1	57.6	60.1	67.4	68.2	71.9
ROA（％）	3.7	2.7	3.1	4.7	5.6	5.4	4.5	5.5	5.1	6.4	5.4
ROE（％）	8.3	5.7	6.6	9.8	10.9	10.1	7.9	9.3	8.0	9.4	7.7
PBR（倍）	0.77	0.78	0.72	0.80	0.78	0.72	0.70	0.65	0.68	0.60	0.84
PER（倍）	9.32	14.31	11.10	8.62	7.65	7.36	8.92	7.45	8.55	6.64	11.72
配当性向（％）	31.6	44.3	36.4	25.3	22.0	23.5	26.2	22.3	23.5	24.4	30.9
発行済み株式総数（千株）	51,400	51,400	51,400	5,140	5,140	5,140	5,140	5,140	15,420	15,420	15,420
期末株価（円）	983	1,077	1,017	1,252	1,388	1,355	1,363	1,450	1,552	1,496	2,425

※1 2016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、2022年2月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施しております。
これに伴い、2013年度の期首に当該株式併合及び株式分割が行われたものと仮定して、1株当たり情報及び期末株価を算定しております。

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
非財務情報						
CO2排出量（t-CO2）	11,077	9,640	9,895	9,618	4,099	4,136
CO2排出量（2013年度比）（％）	2.9	△10.5	△8.1	△10.7	△61.9	△61.6
エネルギー使用量（kL）	3,822	3,664	3,707	3,899	3,863	3,756
廃プラスチック重量（t）	-	111.8	102.1	94.4	88.4	74.4
従業員（総合職）数（人）	873	870	860	882	863	831
（総合職）男性（人）	782	773	759	775	756	725
（総合職）女性（人）	91	97	101	107	107	106
女性比率（％）	10.4	11.1	11.7	12.1	12.4	12.8
一人当たり年間労働時間※2（時間）	2,035	2,012	1,992	1,959	1,947	1,972
有給休暇取得率※3（％）	65.1	65.7	62.4	69.5	73.2	76.0
自己都合による離職率（％）	1.7	2.6	0.8	1.1	2.0	2.5
新卒3年後離職率（％）	7.7	8.3	0.0	13.3	4.2	0.0

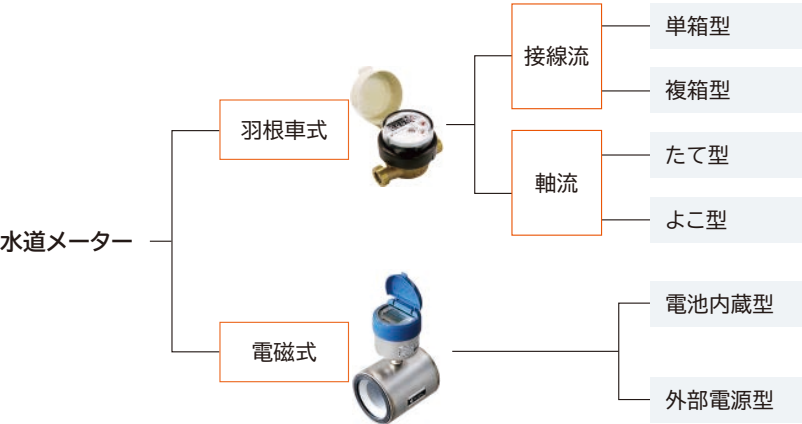
※2 管理職を除く従業員平均ベース。

※3 有給付与日数は繰り越し分を除く。

基礎知識

水道メーター

計測原理による分類

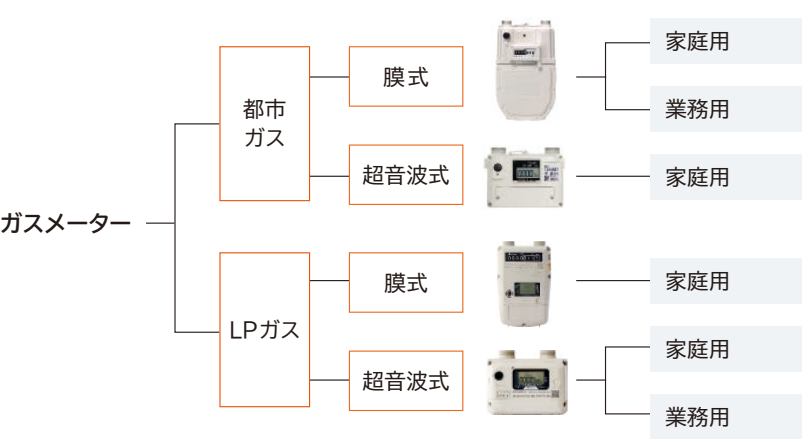


水道メーターは主に「羽根車式」と「電磁式」に分けられます（他に容積式などがあります）。羽根車式の計測原理は、水の通過量と羽根車の回転数が比例することに基づいています。比較的生産が容易で安価であり、性能も改良を重ねて優れていることから、現在、国内で使用されている水道メーターの多くは、この羽根車式です。

電磁式の計測原理は、水の流れに垂直に一定の強さの磁界をかけた時、電磁誘導の法則（フレミングの右手の法則）により誘起される起電力が流速に比例することに基づいています。可動部や絞り機構をまったく必要としないため、羽根車式に比べ計量範囲が広く、特に大流量での連続使用が可能であることが最大の特長です。

ガスメーター

計測原理による分類

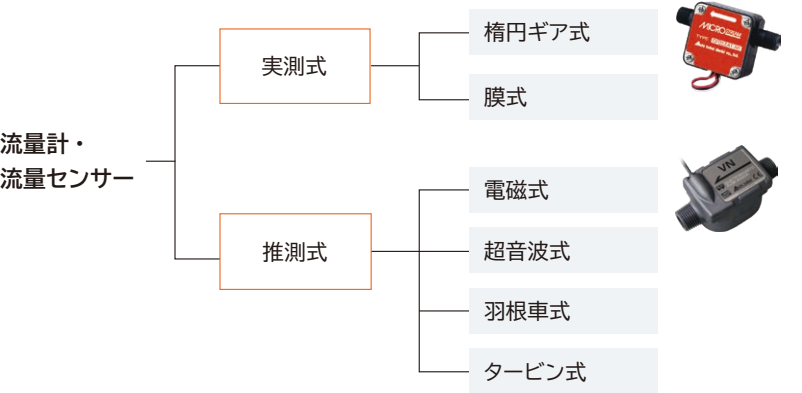


ガスメーターは主に「膜式」と「超音波式」に分けられます（他にルーツ式やタービン式などがあります）。膜式の計測原理は、ガスの通過量と計量膜の充填・排出による往復運動に基づいています。都市ガス用は、検定有効期限10年が終了する前に交換され、取り外されたガスメーターは廃棄されるのではなく、消耗部品の交換・再検定を行ったうえで再び使用されます。

超音波式の計測原理は、計測部に一組の超音波センサーを置き、音波の到達時間の差を測ります。例えば、風上からボールを投げた場合は風の抵抗が少ないので早く着き、風下から投げた場合は風の抵抗を受け遅く着きます。その到達時間の時間差を測ることで、風の強さ（ガスの流速）を知ることができます。

流量計・流量センサー

計測原理による分類



流量計・流量センサーは主に「実測式」と「推測式」に分けられます（他に質量流量計などがあります）。測定する流体や設置環境により適した選定が必要です。

実測式の計測原理は、実際に流れる流体の体積を直接測るものになります。計量カップで測るような形式のため、高精度ですが流れに対する抵抗が大きく、また口径が大きくなると流量計も大きくなり、高価になります。

推測式の計測原理は、流れているものを間接的に測定するものになります。羽根車やタービンなどの可動部があるもののほかに、電磁式と超音波式の可動部がないものがあります。

用語集

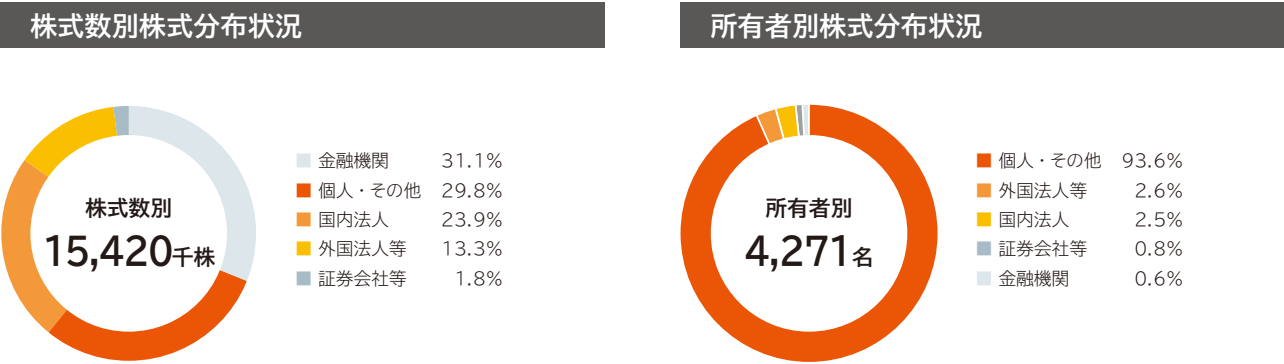
用語	意味
3R	リデュース（発生抑制）・リユース（再使用）・リサイクル（再生利用）の3つの取り組み。
検定有効期間	計量法で定められている有効期間。ガスメーターは10年、水道メーターは8年が検定満期。
ISO9001	製品の品質保証を通じて、顧客満足向上と組織的な改善を実現する品質マネジメントシステム。第三者機関による認証。
ISO14001	環境リスクの低減および環境への貢献と経営の両立を目指す環境マネジメントシステム。第三者機関による認証。
LPWA	Low Power Wide Areaの略。消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式。
アイチクラウド	ガスメーターや水道メーターにLPWA通信技術を活用した送信器を取り付け、メーターから取得する使用量データやアラーム情報をクラウド上に蓄積し、インターネット経由で提供するデータ配信サービス。検針業務の合理化や新サービスの創出を実現。
スマートガスメーター／スマート水道メーター	使用量やアラーム情報をデジタル化して通信でクラウドやセンターに送ることができるメーター。ガスメーターでは自動検針以外に遠隔での閉開栓が可能。
電磁流量計	コイルに電流を流して計測管内に磁界を作り、その中を流れる導電性液体の流速に従って発生する起電力の大きさから流量を演算する計測機器。
超音波流量計	一組の超音波センサーを計測管内に置き、音波の到達時間差を正確に計測することで流速を測定、算出し、管路の断面積や流速分布などの補正係数を掛け合わせることで流量を演算する計測機器。
電子式水道メーター	マイコンを内蔵した水道メーター。水使用量の計測に加え、漏水の検出や不使用検知などの機能を搭載。
乾式水道メーター	積算値がある表示部が、水が流れる部分と分かれている構造の水道メーター。表示部に水が入る構造の湿式に比べて結露しにくいため、表示が読みやすい。
熱量計	ビルや施設の空調のボイラー等の熱量を演算する計測機器。カロリーメーターとも呼ばれる。
マイコンガスメーター	マイコンを内蔵し、震度5以上の地震時にガスを自動的に遮断するなどの保安機能を搭載しているガスメーター。

株式情報（2024年3月31日現在）

株式の状況	
発行可能株式総数	43,200,000株
発行済株式の総数	15,420,000株（うち自己株式63,116株）
株主数	4,271名
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	名古屋市中区栄三丁目15番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
上場取引所	東京（プライム）・名古屋（プレミア）（証券コード：7723）

大株主（上位10名）		
株主名	持株数（株）	持株比率（％）
THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LTD-SINGAPORE BRANCH PRIVATE BANKING DIVISION CLIENTS A/C 8221-623793	1,213,100	7.9
日本生命保険相互会社	1,157,424	7.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	911,900	5.9
東邦瓦斯株式会社	691,872	4.5
明治安田生命保険相互会社	603,600	3.9
愛知時計電機共栄会	597,100	3.9
みずほリース株式会社	492,600	3.2
日本車輛製造株式会社	480,000	3.1
株式会社三菱UFJ銀行	462,600	3.0
愛知時計電機社員持株会	457,676	3.0

※ 持株比率は自己株式（63,116株）を控除して算出しております。



会社情報（2024年3月31日現在）

会社概要	
創立	1898年7月1日
設立	1949年6月1日
資本金	32億18百万円
従業員数	
連結	1,739人
単体	1,212人
製造品目	ガス関連機器、水道関連機器、民需センサー・システム、計装、特機
事業場	
本社・工場	名古屋市熱田区千年一丁目2番70号 電話 052-661-5151（代）
工場	岡崎、北海道（札幌市）、仙台、今治第1、今治第2、九州（福岡市）
支店	東京、大阪、名古屋、福岡、札幌、仙台
営業所	高松、金沢、広島、釧路、青森、静岡、千葉、盛岡、鹿児島、大宮、岡山
駐在員事務所	バンコク（タイ）、ホーチミン（ベトナム）
連結子会社	株式会社アイセイテック（今治市） アイチ梱包運輸株式会社（名古屋市） 大連愛知時計科技有限公司（中国大連市） アイチ木曾岬精工株式会社（三重県木曾岬町） 愛知時計電機ベトナム有限公司（ベトナムハイフォン市）

真正性表明

「愛知時計電機 統合報告書2024」の発行にあたって

上席執行役員 管理本部長
丸山 覚

愛知時計電機では、はかる技術とIoT技術との融合により社会に新しい価値を提供しながら成長していくこと、そして事業成長を通じた当社の社会への貢献について、ステークホルダーの皆さまにご理解を深めていただくことを目的として、統合報告書を発行しています。

本報告書では、2024年度からスタートした「中期経営計画2026」に重点を置き、特に財務・資本戦略について、今後の企業価値向上に向けた戦略と施策を詳しくご説明しました。また、社外取締役のお二人には、当社の価値創造や今後の課題、ガバナンスについて率直に語っていただくなど、当社が今後の3年間で目指す方向を、多角的に分か

りやすくご紹介することを心掛けて制作しました。

本報告書は、管理本部が中心となり、社内の多くの関連部署と連携を図りながら制作しました。私は、報告書の制作責任を担う管理本部長として、その制作プロセスが正当であり、かつ記載内容が正確であることを表明します。これからも記載内容のさらなる充実に努め、ステークホルダーの皆さまの愛知時計電機グループへの理解の一助となることを期待するとともに、本報告書を皆さまとの対話に役立てていきたいと考えております。忌憚のないご意見・ご感想をいただけますと幸いです。



〒456-8691 名古屋市熱田区千年一丁目2番70号
TEL : 052-661-5151 (代表)

www.aichitokei.co.jp

2024年9月発行



1.1