



Vision Story

変化する時代の中で、 「はかる技術」と「つなぐ技術」で 社会を守り、未来を支えていく

愛知時計電機グループは、1898年の創業以来、時計製造で培った精密加工技術をベースに、ガスメーター、水道メーターを中心とする流体計測技術をコアに据えた製品・サービスを提供し、お客さまとの信頼関係を築き上げてきました。

環境や社会情勢が急激に変化する中で、私たちは、「はかる技術」と「つなぐ技術」で社会を支え、社会をより良い方向へ変えていくことに貢献していきます。

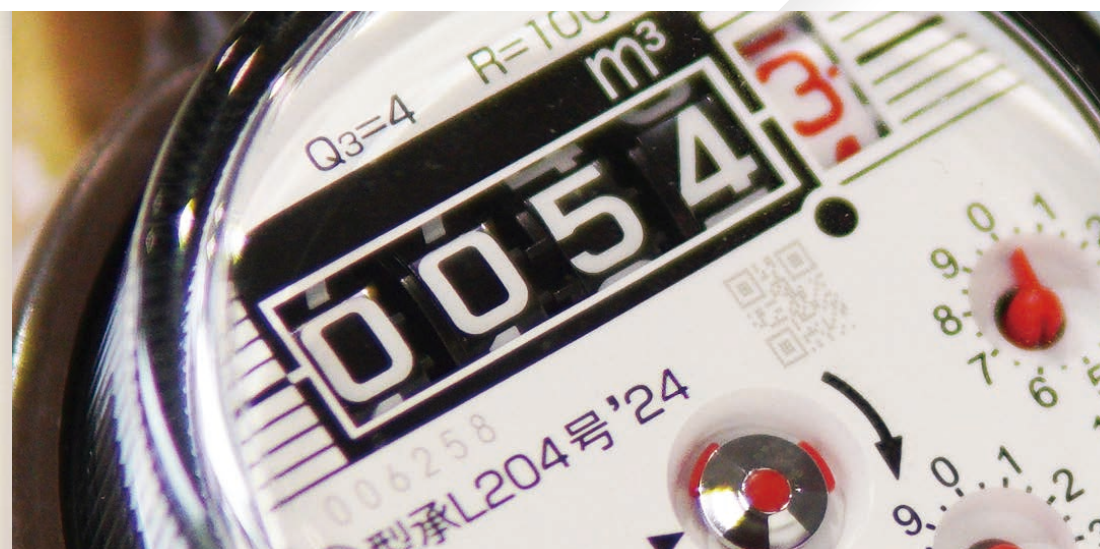
■ ガスメーター

■ 水道メーター

■ 流量センサー

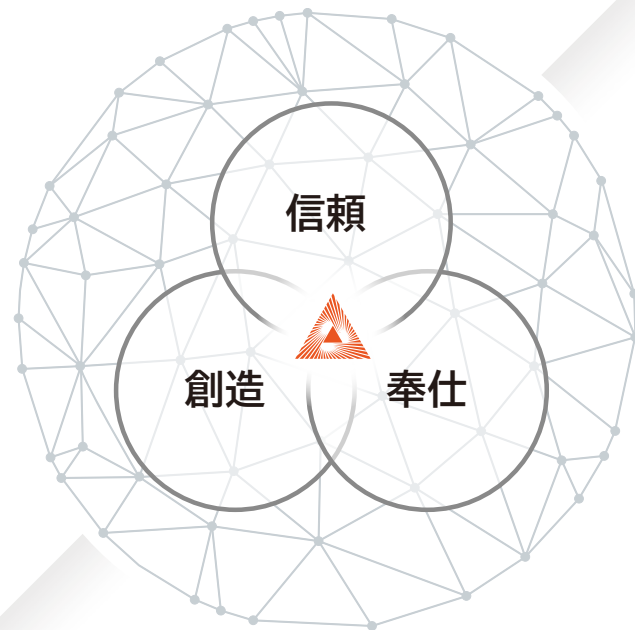
はかる

つなぐ



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

■ 編集方針

愛知時計電機は、ステークホルダーの皆さまや社会に対し、中長期的な成長と持続的な価値創造への取り組みをより深くご理解いただくため、2023年度より統合報告書を発行しています。また、2024年度から開始した「中期経営計画2026」の進捗状況や事業計画、さらにはESGにおける財務面と非財務面の一体的な強化に向けた取り組みについても、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

2025年9月

■ 対象期間

2024年4月1日～2025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。

目次

■ Introduction

Vision Story

- 2 企業理念
- 3 目次
- 4 At a Glance
- 6 愛知時計電機の歩み

■ 愛知時計電機の価値創造

- 8 社長メッセージ
- 12 価値創造プロセス
- 14 価値創造プロセス解説
- 16 リスクと機会、マテリアリティ

■ 戦略とパフォーマンス

- 18 中期経営計画
- 20 財務・資本戦略と株主トータルリターン（TSR）
- 24 特集：「はかる」技術でグローバル展開を加速
- 26 事業別戦略と概要
 - 26 ガス関連機器
 - 28 水道関連機器
 - 30 民需センサー・システム
 - 30 計装
- 31 技術開発・知的財産戦略
- 34 人的資本経営の推進

■ サステナビリティを支える基盤

- 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・人権への取り組み
- 41 地域との共存/ステークホルダーエンゲージメント
- 42 社外取締役座談会
- 44 コーポレートガバナンス
- 49 リスクマネジメント
- 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



At a Glance

数字で見る愛知時計電機（数値は2024年度）

愛知時計電機は、ガスメーターや水道メーター、流量センサーをはじめとする「流体計測機器」の開発・製造のほか、上水道・下水道などにおける計測データに基づく監視・制御といった幅広い事業を展開しています。これまで培ってきた計測技術『はかる技術』と、最新のIoT技術『つなぐ技術』を磨き続け、医療や農業、新エネルギーといった新たな市場にも積極的に取り組むことで、社会課題の解決に貢献する製品を提供し続けます。

「アイチクラウド」に接続されているメーター数 約 **120**万台（2025年3月末時点）

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



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



創立

127周年
1898年（明治31年）

売上高

54,286百万円

経常利益/売上高営業利益率

4,764百万円 /
7.3%

海外売上高

3,806百万円

自己資本比率

74.6%

1株当たり配当金

75円

従業員数

1,704人

自己都合による離職率

2.2%

男性の育児休業取得率

65.0%

研究開発費

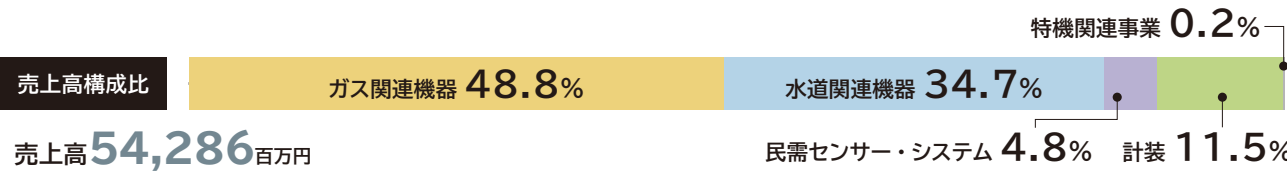
1,300百万円

特許数

124件

CO₂排出量

62.4%減
（2013年度比）



計測機器関連事業



データ配信サービス
ガスメーター
（都市ガス用・LPガス用）

ガス関連機器

売上高 **26,479**百万円 →P.26



都市ガスやLP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・製造を行っており、長期間にわたり正確な計量を実現する構造設計と、高い製造品質が強みです。加えて、使用量をはじめとする各種データをクラウドに集めたデータ配信サービス「アイチクラウド」を展開しており、ガス事業者の業務効率化・合理化に貢献しています。



データ配信サービス
電磁式
水道メーター

水道関連機器

売上高 **18,854**百万円 →P.28



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開発・製造を自社で行っており、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。その他、ビル・商業施設用の温水メーターや熱量計などの計測器も提供しています。



エア用超音波流量計
小型電磁流量センサー

民需センサー・システム

売上高 **2,631**百万円 →P.30



製造現場や各種装置向けの流量計や流量センサー、システムを開発・製造しています。工場のエア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、製品の種類やはかる対象もさまざまです。エネルギーの有効利用、生産効率や品質の向上、コスト削減への貢献が期待されています。



2線電磁流量計
投込式水位計

計装

売上高 **6,265**百万円 →P.30



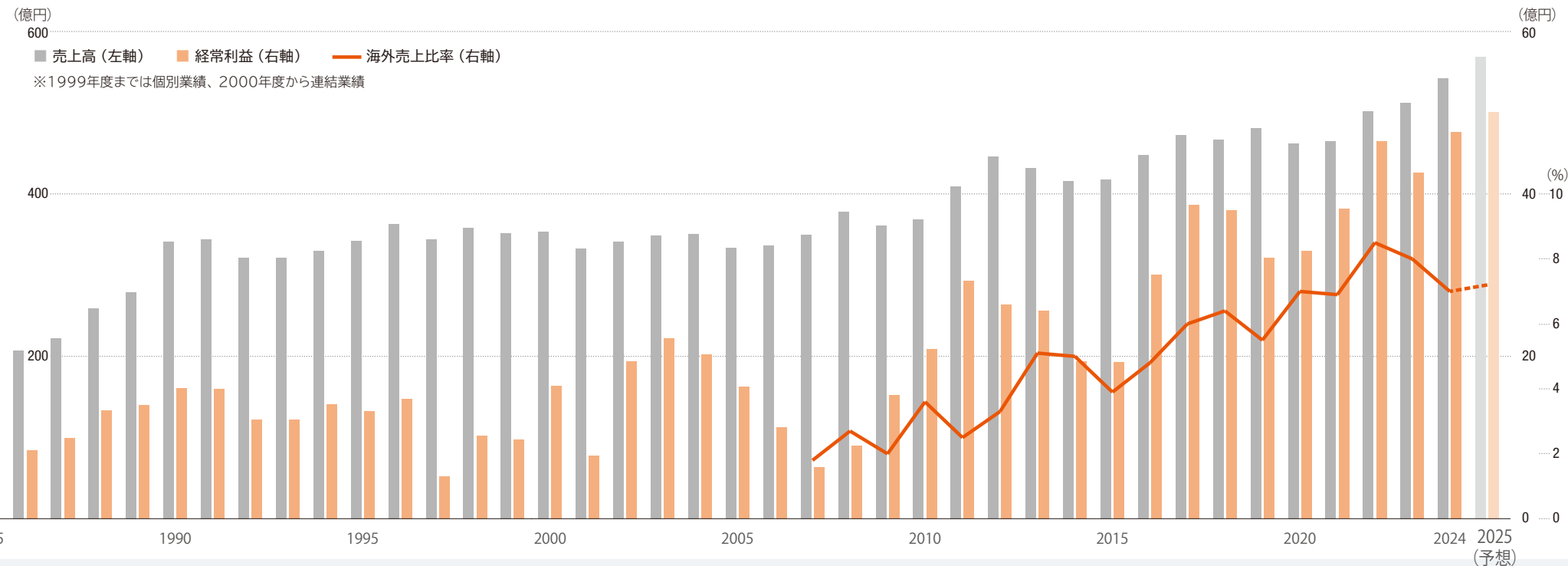
上水道、下水道および農業・工業用水施設において、水位、流量、水質などの計測データに基づく監視・制御を行っています。この計測に必要な各種計測機器から監視制御システムの設計・施工・保守まで一括したサービスを展開しており、より安定したライフラインの実現に貢献しています。

特機関連事業（金型の販売）

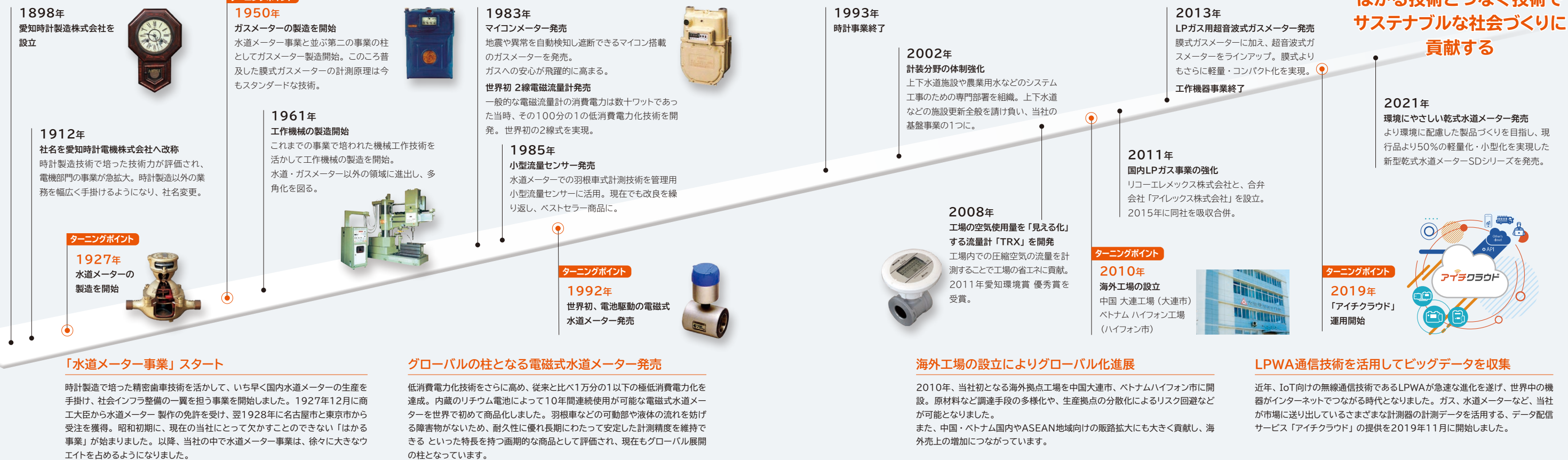
売上高 **55**百万円

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」と「つなぐ技術」を磨き続けることで、社会課題の解決に貢献していきます。



技術の発展と事業の歴史



社会の動き

1913年 国産水道メーターの登場	1951年 度量衡法から計量法（旧計量法）へ移行	1973年 ガスメーター設置義務付け	1995年 阪神・淡路大震災 製造物責任法（PL法）施行	2008年 リーマンショック	2017年 ガス小売全面自由化	2024年 能登半島地震
1920年 名古屋市、水道料金の計量制を全面的に採用	1959年 伊勢湾台風	1993年 新計量法施行	2002年 エネルギー政策基本法成立・施行	2011年 東日本大震災	2020年 新型コロナウイルス感染症が世界的に流行	2025年 第2次トランプ政権発足

社長メッセージ



代表取締役社長
社長執行役員

國島 賢治

「はかる技術」と「つなぐ技術」を活かし、 社会課題の解決と収益性向上の 両立を目指す

予測不可能な環境の変化への対応

昨今、私たちは予測不可能な環境の変化に直面しています。新型コロナウイルスのパンデミックは想定されなかったリスクであり、その場その場での対応が求められました。しかしその経験を通じて、企業としての対応力やノウハウを少しずつ蓄積してきました。また、アメリカのトランプ政権下の突然の関税導入のように、急激な変化も起こりえる中、企業として耐性を持ち、柔軟に適應していく力が求められています。

そうした中、私がより本質的な経営課題と捉えているのは、中長期的に進行する構造的な変化です。これからは労働人口減少による人手不足、働き方や働く意識の多様化、カーボンニュートラルへの対応、さらには地政学的リスクを背景とした資源の確保の困難さに直面することになります。その際、限りある経営資源（ヒト・モノ・カネ）をどのように有効活用していくかという問題意識を持っています。

国内に限らず、最近ではASEAN諸国でも人口減少の兆

しが見られ、これは社会が成熟する中で避けたい流れともいえます。実際、日本では女性の社会進出などにより就業者数は一時的に増えているものの、労働力不足はむしろこれから本番と認識しています。働く価値観も従来と変わる中、愛知時計電機としては、若手社員の成長と活躍を促すとともに、高齢者の活用に取り組み、現在65歳までの雇用制度をいかに延ばし、会社の中で長く活躍してもらうかという視点も一つの考え方となっています。

加えて、デジタル技術の進化・普及も重要です。IoTやAI、ビッグデータなどを活用したDXの推進について、当社ではプロジェクトを立ち上げています。これらの取り組みは効率化のみならず、仕事のやり方そのものを変えてもらう大事なプロセスと思っています。省人化やデジタル化への対応は難しい課題ですが、会社を強くする機会と捉えています。

市場・事業領域の拡大

当社の他社にない強みは、水道メーターなら羽根車式・電磁式、ガスメーターなら膜式・超音波式といった複数の計測技術を提供していることです。電池駆動の電磁式水道メーターを長年扱っていますが、他社の追随を許していませんし、超音波式の技術も向上しています。さまざまな現場のニーズに対応した最適な製品やサービスを柔軟に提案できる点が、当社ならではの強みであると考えています。

それを可能としているのが、開発から、生産、販売、施

工までを自社で一貫して担う体制です。全国に展開する営業担当者は全員が当社社員であり、現場で得た課題や知見が開発部門にフィードバックされ、技術のブラッシュアップや開発力向上に活かされています。

さらに計測分野における価値創出の取り組みとして、データ配信サービス「アイチクラウド」を展開しています。ガスメーターや水道メーターといった計測機器の販売にとどまらず、その枠を一步越えて、クラウドやIoTサービスといっ

社長メッセージ

た新たな分野への展開を進めています。

計装分野においても、できる仕事の範囲を着実に広げています。工事の受注において実績を積み、各種資格の取得を促すなど人材育成に注力してきたことで、これまでよ

グローバル展開の加速

当社の海外市場での売上は全体の10%に満たない状況ですが、グローバル展開も重点施策の一つです。ただ、日本国内で使用される汎用品では海外仕様に合致していなかったり、価格面で差があるため、当社の技術優位性が高く、他社との差別化が図りやすい製品の拡販を進めています。中国においても、ガスメーターの拡販を進めており、従来の販売代理店網に加え、深圳に現地パートナーとの合弁会社を設立し、ガスメーターの生産・販売を開始しました。この体制により、これまで取引のなかったガス会社グループへの納入も可能となり、ガスメーターの販売チャンネルが拡大しています。実際、2024年度は、中国経済の減速の影響を一時的に受けながらも、合併事業の貢献により計画達成に向けた進展も見られました。

将来に向けた成長投資

スマート化の動きは自社のビジネスモデルの大きな変化点になる可能性があると考えています。ただし日本におけるスマート化は海外に比べ圧倒的に遅れをとっており、その対応は急務です。この点からもスマート化への投資を積極的に行う必要があります。また、これに加えて海外の成長分野に向けた設備増強も進めてまいります。

こうした設備投資以上に私が重視しているのは、人的資源への投資です。先ほど申し上げた計装分野の大規模案件の受注において、施工現場での対応力や品質管理を支える「人」の力が重要となっています。当社では必要な人

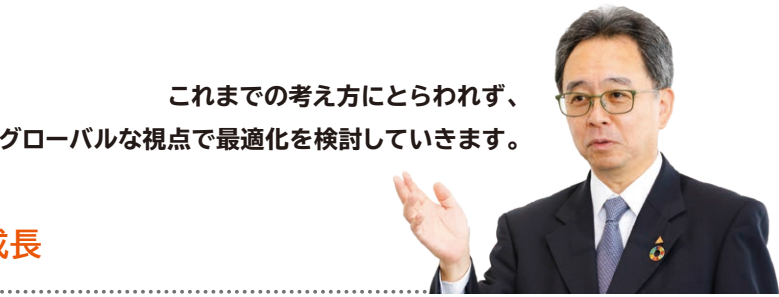
りも大きな規模の案件に携わることが可能となりました。

受注ベースでは確かな成果が見え始め、今年度の売上に寄与する見通しです。

水道メーターについては、タイやベトナムなどASEAN地域での販売が進んでいます。現地の購買力が向上していることから、比較的付加価値の高い当社の電磁式水道メーターでチャレンジできる市場になりつつあると感じています。一方で、特に中国は製品開発から市場投入までの動きが早く、これまでどおりの国内の手法では間に合いません。国や地域によって異なる仕様への対応が求められる中、海外でのスピード感が日本と全く違うことが課題です。

また、今後はASEAN地域でのさらなる成長を期待しています。家庭用の水道メーターでは激しい価格競争にさらされながらも、当社の技術力や品質が強みとなり、購入いただいたお客さまから高い評価をいただいています。当社の技術力にはまだ多くの可能性があると感じ、現地のお客さまとの情報交換を重ねながら市場を開拓しています。

材を厚く投入し、さまざまな資格取得の支援をする取り組みを進めていきます。建設業界では、働き方改革が進むと同時に求められる品質の水準が高まっており、当社の技術優位の提案で受注に結び付けたいと考えています。また、優秀な人材の採用や、70歳までの雇用延長も進める必要があります。固定費は抑制したいと考えていますが、日本国内における事業基盤を踏まえると、利益をしっかりと生み出せることを前提に、削減に向かわないよう留意しています。



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。

非財務資本を活用した持続可能な成長

私は長く人事部門に在籍しましたが、その経験から言えるのは、人事制度を変えるだけでなく、その制度について管理職・被評価者双方に理解してもらうことが大切ということです。当社では、ウェブを活用した研修に加え、リアルの場合では新任管理職を対象とした集合研修を通じて、制度の趣旨や運用について丁寧に説明する機会を設けています。その取り組みが、エンゲージメント向上につながると考えています。

近年、ジョブ型雇用の導入が盛んになっています。業務の専門性を否定はしませんが、当社ではメンバーシップ型の人事制度がふさわしいと考えています。つまり社員が会社の中でさまざまな仕事を経験し、勉強し、成長していく環境を整えていきます。今の企業では珍しくなった確定給付型の企業年金を維持しているのも、会社が運用リスクを負い、社員とその家族の安心を支える企業文化を大切にしているからです。

もちろん仕事の成果は重要です。当社は、若手社員でも成果を上げれば早期に昇格できますし、特に管理職は、実績に応じて昇格のスピードも上がる仕組みを整えています。

また、日本の製造業全体に言えることですが、現場力が弱っていると感じます。今後はDXの力を借りて、人手に

よる検査や保全の工程を効率化しながら、現場力の強化を図っていきます。特に監督職に対し、単なる作業者ではなく、人をマネジメントし、現場を改善する力をつける育成をしていきます。

私は社長に就任し4年目となり、次世代の人材を育てなければいけないと考えています。将来を期待する社員に対して、あえて分野が大きく異なる部署に配置転換を行っています。それは、これまでと異なる経験をした時、どう考え、対応するかという力が養われ、経営を担う存在になると考えているからです。当社の事業規模や業態においては、外部から経営者を招き入れるより、内部で次のリーダーを育成する方が適していると考えています。

社会関係資本である、パートナーづくりも強化しています。長年当社を支えて下さっている協力会社の皆さまとの関係を深めることの重要性は言うまでもなく、海外展開にも販売パートナーが欠かせません。計装分野では大規模な案件を確実に受注するための工事会社や設備業者といったパートナーをしっかりと確保することが不可欠です。これからもパートナーの皆さまと力を合わせながら事業の拡大を目指してまいります。

ステークホルダーとの対話を通じて

中期経営計画2026で掲げる目標を達成するには、各部門の戦略が同じ方向を向いていなければなりません。その時重要なのは、トップと現場、現場同士、社員同士の間で良好なコミュニケーションを築いていることです。私は、営業や製造部門の経験が少ないこともあり、実感を伴った経営判断ができるよう、現場での対話を重視しています。例えば毎月の報告を読むだけでなく、営業の視点からこう書かれているが生産側はどう捉えているのか、またその逆も含めて、現場に出向き、直接話を聞いて理解することが効果的だと考えています。

その上で、さらなる飛躍を目指すには、売上の拡大だけでなく、しっかりと利益を確保できる会社になっていかなければなりません。それは単に利益の追求ではなく、127年の歴史を経てきた当社が、150年に向けて成長していくために、必要な人材の確保や設備投資、さらには株主の皆さまへの適切な還元を継続できるようにするためです。

これからも株主・従業員など多くのステークホルダーに誠実に向き合い、持続的な企業の成長に努めていきます。一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

価値創造プロセス

「はかる」その先へ

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

(2025年3月期実績)

財務資本

- 自己資本比率：74.6%
- 有利子負債：700百万円
- 純資産：46,789百万円

人的資本

- 連結従業員：1,704人
単体従業員：1,177人
(総合職811人、特定職人数208人)
- 総合職研修時間：13.1時間/人

知的資本

- 特許数：124件
- ブランド：78件
- 産学官共同の研究開発プロジェクト数：累積20件、進行中6件
- 国内知的財産：260件
- 外国知的財産：118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：3,356kL
(省エネ法に基づく2024年度実績：原油換算)
- 水使用量：5.0万m³
- 原材料
銅合金購入量：1,337t
樹脂材料購入量：572t

ビジネスモデル →P.14

調達・製造

営業・マーケティング

エンジニアリング・サービス

技術開発・商品開発

生産技術開発

高品質な製品・サービスの提供

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.19

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	企業価値の向上	
サステナビリティ戦略		

アウトプット

(2025年3月期実績)

事業部門別売上高

計装 62億円

ガス関連機器 264億円

民生センサー・システム 26億円

総売上高 542億円

水道関連機器 188億円

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

アウトカム

(2025年3月期実績)

株主、投資家 →P.20

- ・TSR 126.5% (10年・累積)
- ・配当金総額 1,153百万円

お客さま →P.40、41

- ・信頼関係
- ・業務効率向上

従業員 →P.34

- ・従業員エンゲージメント 3.33/5
- ・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
 - 低い自主退職率 (前年度2.5%から2.2%に低下)
- 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.31、40

- ・特許申請件数(年間) 3件
- ・特許登録件数(年間) 6件
- ・新規共同研究数(年間) 2件
- ・研究開発費(年間) 1,300百万円
- ・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 62.4% (2013年度比:2024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%
- ・SuMPO EPD取得
- ・地域の安全・防災

価値創造プロセス解説

愛知時計電機は、「はかる技術とつなぐ技術でサステナブルな社会づくりに貢献する」をビジョンとして、流体計測に関する研究開発・技術力、つなぐ技術のブラッシュアップなどに努めています。それらの強みを活用し、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、基盤事業の競争力強化とともに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」を磨いてきたほか、「つなぐ技術」（通信技術）との融合によって、新たにデータ配信サービスを展開するなど、事業の幅を拡大しています。自社で調達・製造することによる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、工場・装置メーカーといったお客さまのご要望に沿った高品質な製品・サービスを提供しています。

2 インプット

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おり、自己資本は467億円、自己資本比率は74.6％です。127年の長い歴史の中で技術やノウハウが蓄積され、知的資本としては特許権124件、[商標権78件、意匠権56件]を保有しています。また連結で1,704人の人的資本は、お客さまや社会に奉仕し、信頼を獲得するためには無くてはならない経営資源です。「中期経営計画2026」におけるサステナビリティ戦略では、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。また国内外の9ヶ所の製造資本によって、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。社会・関係資本ではサプライヤーや地域社会との関係も価値共創のために重要です。環境負荷の軽減による自然資本への貢献も、製造業として重要な課題と認識しており、当社の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、主にガス関連機器、水道関連機器、民需センサー・システム、計装の4事業で展開しています。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ガス・水道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。特に主力のガスメーターと水道メーターでは、それぞれ約30％の業界トップシェアです。今後も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、大切な資源であるガスや水を公平に、安心して使えるようにすることを目指しており、社会インフラの安定を下支える重要な役割を担っていると考えています。「はかる」とは状況を把握することであり、エネルギーの有効活用、これからの脱炭素社会実現に向けた取り組みにも不可欠です。「つなぐ」は、事業者の業務効率化・合理化が図られるほか、災害時などにおけるレジリエンス向上にも役立ちます。こうして私たちは一貫して「サステナブルな社会づくりに貢献する」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、マテリアリティ

愛知時計電機は、持続的な成長を実現するため、外部環境を分析した上で、リスクを9つの分野に整理し、それぞれの機会を特定しました。その結果を踏まえ、中長期的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を抽出しました。これからも全社的な取り組みを通じて実効性を高めていきます。

特定
プロセス

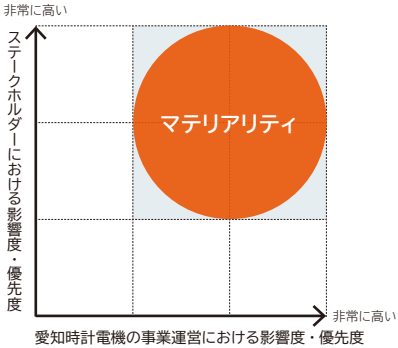
1 課題の抽出

国際的なガイドラインや基準および社会情勢・市場環境・自社状況の分析により特定されたリスクと機会から、課題を抽出

2 課題の重要性評価

抽出した課題をステークホルダーにおける影響度・優先度と愛知時計電機の事業運営における影響度・優先度の2軸でマッピングを実施、重要性を評価

分野	主なリスク			機会	対応	
		可能性	影響度		内容	時間軸
① 品質	製品不具合の発生によるリコール、顧客信頼の毀損	中	大	品質改善による顧客満足度向上とブランド力強化	・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	短・中期
② 市場環境	顧客ニーズの急変、競争激化、原材料高騰によるコスト圧迫	中	大	サステナブル商品・高付加価値商品の開発機会、新たなエネルギー計測市場（水素等）	・市場動向の調査、把握、部門間での情報共有 ・先を見た技術開発 ・新たな市場の発掘、海外拡販 ・デジタル化に対応した製品の開発 ・DX推進による生産性向上 ・価格転嫁戦略の推進	中・長期
② 海外事業	政治リスク、規制変更、現地労務問題	大	中	高付加価値商品の開発機会、新興国市場の成長を活かした収益拡大	・現地動向、政治情報の収集 ・各国・地域の規則・認証要件の動向のモニタリング ・労務管理体制の強化と現地法令遵守の徹底	短・中期
② 情報通信	サイバー攻撃による機密情報漏洩や生産停止	中	大	DX推進による生産性・品質の向上	・セキュリティ投資強化 ・サイバー訓練、社内IT教育	短・中期
② 財務	株式市況の変動等による財務への悪影響	中	中	財務体質強化	・資本効率性向上への取り組み推進	短・中期
③ 環境	製造工程におけるCO ₂ 排出や産業廃棄物、化学物質排出	中	大	環境負荷低減技術の開発・導入による競争優位の確保。脱炭素製品市場への参入	・CO ₂ 排出量、廃棄物・化学物質排出量のモニタリング ・環境法令・条例の遵守の徹底 ・環境教育の実施	中・長期
④ 災害	地震・洪水などによる操業停止や供給網寸断	中	大	BCPの強化を通じた供給信頼性の確保	・定期的なBCPのアップデート ・災害訓練や机上シミュレーションの実施 ・サプライチェーンの強靱化（情報収集力向上、デジタル化） ・災害耐性の高い設備の導入推進	短期
⑤ 人材	人材の流出、確保難	中	大	多様な人材活用によるイノベーション創出	・DX推進による生産性向上（少人化による企業活動の実現） ・人材育成の強化 ・DE&Iの推進（女性活躍、キャリア採用、多様な働き方の環境整備） ・従業員エンゲージメントの向上	短・中期
⑥ コンプライアンス	法令違反・腐敗・不正によるレピュテーションリスク	中	大	コンプライアンス文化の強化による信頼構築	・法令・社内規定の遵守徹底とコンプライアンス定期教育 ・内部通報、相談窓口の設置と運用	短・中期



3 推進計画の立案と実行

各課題に取り組む部門が中心となり、目標達成に向けた推進計画を設定。経営会議で定期的に実施状況を検証し、必要に応じて取り組みを改善

マテリアリティ	取り組み	2024年度の実績	目標
① 品質・安全性と信頼性の継続的向上	製品品質、情報セキュリティなどの分野で信頼性を高め、安全・安心な製品と企業運営を継続的に追求しています。	・開発製品の生産準備事項の強化（製品トレーサビリティ、工程FMEA、購入部品仕様の取り交わし） ・製造工程の品質管理強化（DX活用によるヒューマンエラー対策、現場からの品質情報吸い上げと処置体制の再構築）	・市場クレーム件数低減（前年比） ・重大品質不具合件数低減（前年比） ・ISO9001の各部門品質目標達成率維持、向上（前年比）
② 市場・事業領域の拡大	市場環境の変化を的確にとらえ、DXや技術開発による市場や事業領域の拡大への挑戦を進めています。	・北米向け水道メーターは増加したものの、中国向けガスメーターや欧州向け流量センサーが減少（海外売上高3,806百万円、海外売上比率7.0%） ・アイチクラウドへの接続メーター数120万台達成 ・研究開発費 1,300百万円	・海外売上高5,500百万円（中期経営計画：2027年3月まで） ・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（中期経営計画：2027年3月まで） ・研究開発投資の拡大
③ 気候変動対応と環境負荷の最小化	環境負荷低減と脱炭素社会への対応を加速し、製造業としての責任を果たすとともに競争優位を確立します。	・CO ₂ 排出量削減（2013年度比）62.4%削減 ・岡崎工場に自然エリアの整備推進 ・家庭用超音波式E型保安ガスメーター（EA25MT-3）で「SuMPO EPD」認証を取得	・CO ₂ 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 ・ネイチャーポジティブ宣言 ・あいち生物多様性企業認証の取得
④ 事業継続と供給網の強靱化	BCPの整備とサプライチェーンの強靱化を通じ、レジリエントな事業継続体制の構築を図っています。	・サプライチェーンの可視化完了 ・BCP机上シミュレーション実施	・サプライチェーンの脆弱性の評価、リスクの高い取引先上位30%に対し、複数社購買ルートを確立、または代替品の検討の実施 ・BCPシミュレーションの実施とドキュメントの見直し（継続）
⑤ 人材の多様性と生産性の両立	多様な人材が活躍できる環境整備と人材育成を進め、DE&Iと生産性向上を両立しています。	・従業員エンゲージメント 3.33/5 ・男性の育休取得率 65.0% ・健康経営優良法人2025認定 ・DX推進人材育成（20名） ・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 総合職研修時間 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・ディリジェンスの実施 ・DX推進人材育成 2025年度10名
⑥ コンプライアンスとガバナンスの高度化	ガバナンスとコンプライアンスを経営の中核と位置づけ、透明性の高い組織運営を実現しています。	・コンプライアンス教育（1回/月）実施率100% ・コンプライアンスアンケート回収率 90% ・取締役会実効性評価 平均値4.0（2023年度）から4.2へ（5点満点）	・コンプライアンス教育（1回/月）実施率100% ・コンプライアンスアンケート回収率 90%以上 ・取締役会実効性評価 評点4.2点以上

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2017 2015～2017年度	中期経営計画2020 2018～2020年度	中期経営計画2023 2021～2023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。	・「はかる技術」「スマート技術」「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、新しい商品を提供する。 ・海外市場へ更に踏み出し、世界に当社製品・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、社会に愛される企業となる。	・「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。
計画の骨子	基本戦略 基盤事業の収益向上： 水道メーターの収益改善、LP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	基本戦略 市場拡大、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、お客さま満足の上昇、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
振り返り	・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LP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LPガスメーター分野で成長し、今後の拡大に期待	・売上高は大きく伸長、利益面も計画を上回る水準を維持し、全指標の計画を達成 ・LPガス市場を中心にデータ配信サービスが拡大 ・中国、北米を中心に拡販が進み海外売上高が増加 ・スマートメーターのシェア獲得、増産体制構築 ・取締役会の多様化、時価総額の上昇を実現
課題	・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	・データ配信サービス拡充によるさらなる事業拡大 ・海外市場における製品優位性の確立、既存市場の深耕 ・生産拠点、生産設備の最適化による生産性向上 ・企業価値向上に資する取り組みの強化

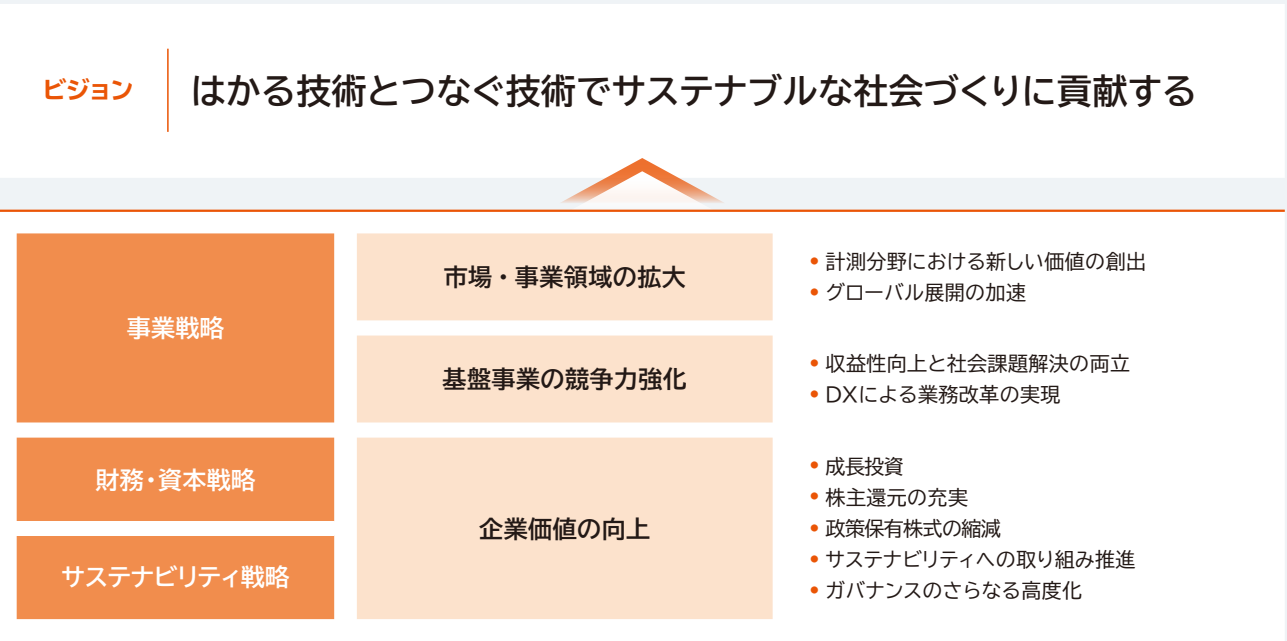
	2015年度		2016年度		2017年度	
（億円）	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	422	417	452	447	482	472
経常利益	24	19	28	30	32	38
当期純利益	15	14	18	22	21	27
ROE※（％）	7.1	6.6	7.8	9.8	8.5	10.9
配当性向	期間内で8％以上に引き上げる 3年間平均で30％以上					

※2021～2023年度はROA

	2018年度		2019年度		2020年度	
（億円）	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	474	467	489	481	480	462
経常利益	39	38	41	32	41	32
当期純利益	27	28	28	23	28	29
ROE※（％）	9.6	10.1	9.2	7.9	8.6	9.3
配当性向	期間内で8％以上を維持					

	2021年度		2022年度		2023年度	
（億円）	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	467	464	477	501	495	512
経常利益	35	38	37	46	39	42
当期純利益	25	27	26	34	27	31
ROE※（％）	4.6	5.1	4.9	6.4	5.1	5.4
配当性向	ROAを重点指標に					

中期経営計画2026の進捗



2024年度の評価と課題

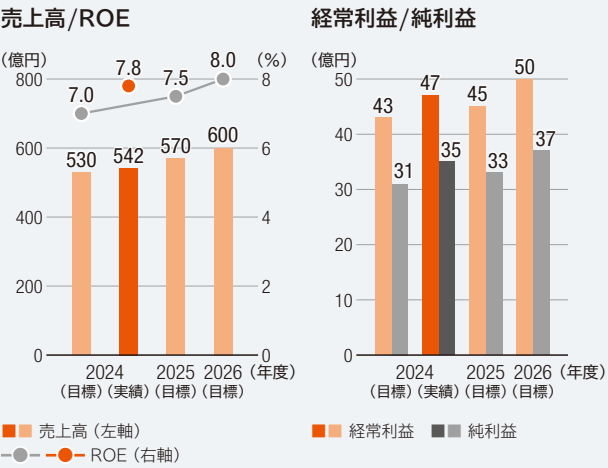
初年度となる2024年度は、増収効果に加え、政策保有株式の売却なども推し進めた結果、すべての経営目標を達成しました。売上高は国内市場を中心に需要が堅調に推移したことから、前期比6.0％増収の542億円、利益面では原材料や部品調達価格の上昇のほか、売上製品構成の影響を受けたものの、前期計上した不具合対策費用がなくなったことから営業利益は前期比8.9％増益の39億円、経常利益は有価証券売却益の増加などにより前期比11.7％増益の47億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比11.3％増益の35億円となりました。ROEは7.8％でした。

事業戦略では、計測分野における新しい価値の創出として、データ配信サービスの拡大を加速しました。データ配信サービスは計画どおり推移し、2025年3月末にはクラウド接続数120万台を突破しました。2025年2月より、都市ガス向けデータ配信サービスの運用を開始しており、2025年度も更なる拡大を目指しています。

また、グローバル展開の加速にも取り組み、タイ、ベトナムを中心に東南アジア向け水道メーターが前年比大幅増と

なりました。また、2024年7月に中国（深圳）に合併会社を設立しガスメーターの生産・販売を開始したほか、北米向け水道メーターや欧州向け流量センサーを展開しています。

財務・資本戦略では、配当性向を32.6％に引き上げ、年間配当を75円に増配しました。また、政策保有株式の売却を促進して純資産比率を24.7％から19.2％とし、目標としていた20％未満を初年度で達成しました。



財務・資本戦略と株主トータルリターン（TSR）

財務状況

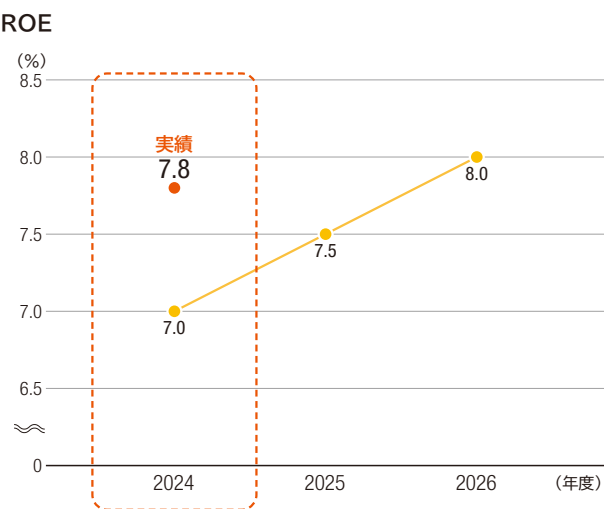
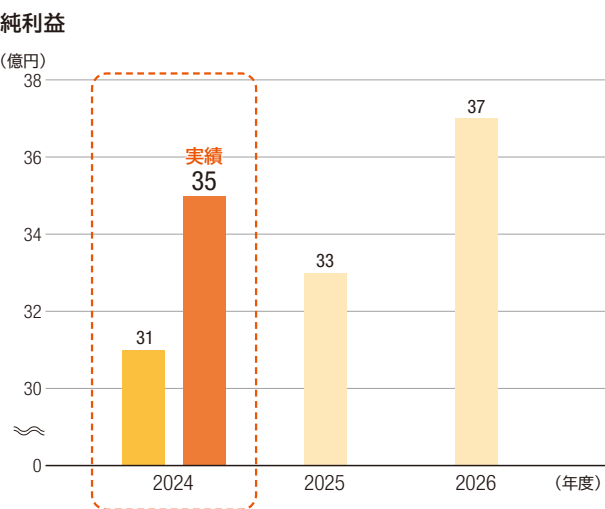
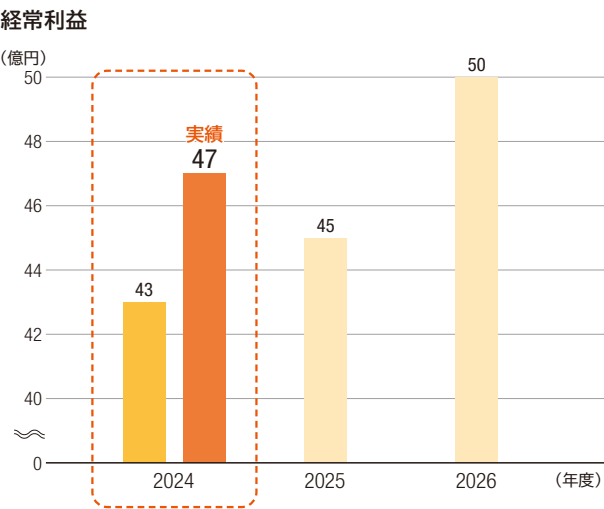
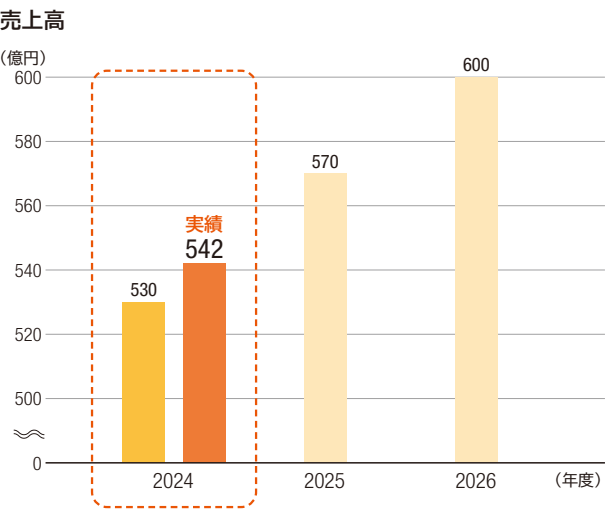
2025年3月末の財政状態は、総資産627億円（前期比+2.2%）、純資産467億円（同+6.0%）となり、自己資本比率は74.6%（同+2.7ポイント）に向上しました。期末の有利子負債は7.0億円と若干減少し、引き続き高い財務安定性を維持しています。また、キャッシュフロー

の状況は、営業キャッシュフローは棚卸資産の増加幅の減少等で18.5億円となり、前期に比べて若干増加。投資キャッシュフローも定期預金の減少等によりプラスとなり、フリーキャッシュフローは25.9億円のプラスとなりました。

「中期経営計画2026」における財務戦略

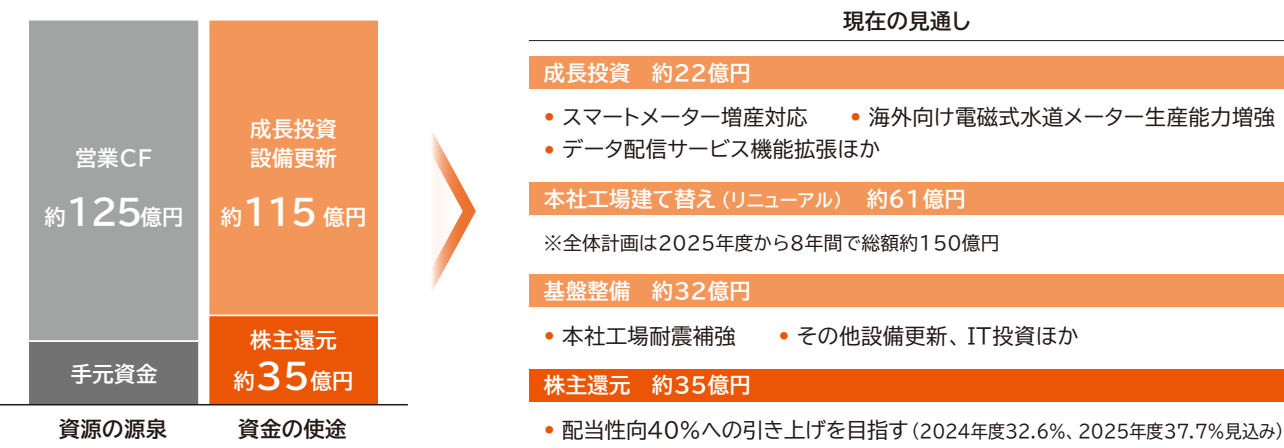
2024年度から3年間の「中期経営計画2026」の経営目標および財務戦略は、以下のとおりです。計画初年度

の2024年度は全ての経営目標を達成することができました。



①キャッシュアロケーション

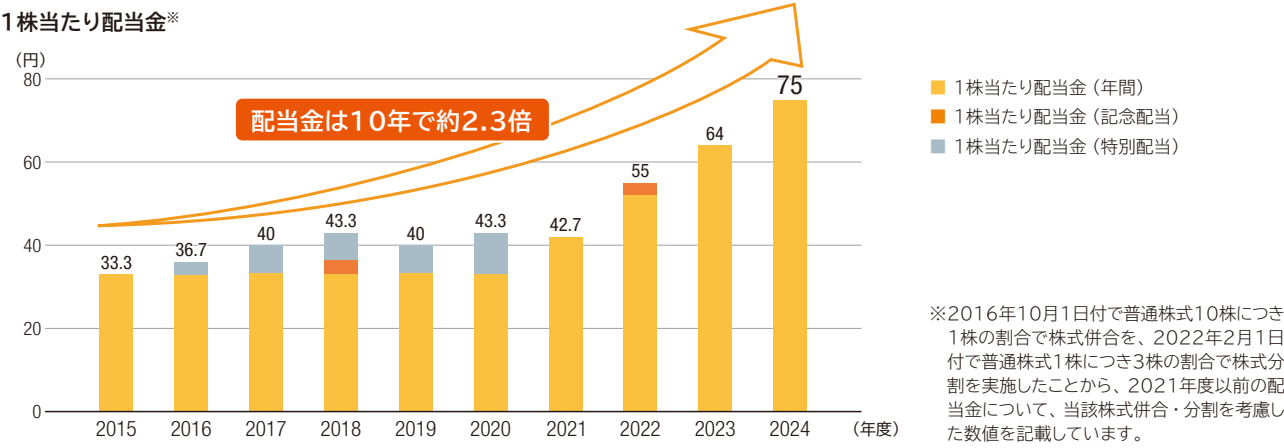
営業キャッシュフローと手元資金を活用し、将来の成長投資、基盤設備の更新とともに適切な株主還元を実施していく方針です。



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。2015年度から直近の2024年度までで、1株当たり配当金の額は約2.3倍となりました。



「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。

2025年度は1株あたり配当金90円、配当性向37.7%を見込んでいます。

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2024～2026年度
	実績				目標
1株配当（年間）	42.7円	55円	64円	75円	期間中に配当性向
配当性向	23.5%	24.4%	30.9%	32.6%	40%

財務・資本戦略と株主トータルリターン（TSR）

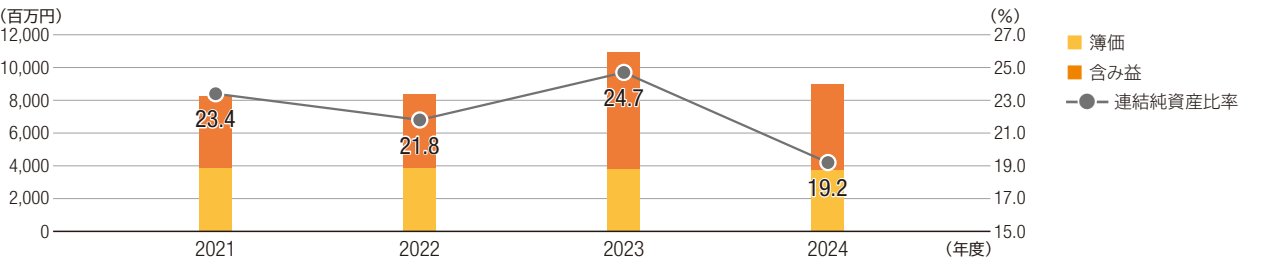
③政策保有株式の縮減

政策保有株式につきましては、みなし保有株式を中心に
売却を進め、連結純資産比率19.2％まで縮減を行い、計
画初年度に目標を達成しました。今後も、保有目的や経済
合理性等を検証し、引き続き縮減を進めていきます。

政策保有株式の推移

		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
銘柄数 (銘柄)	上場	40	40	40	36
	非上場	41	40	40	40
	みなし保有	2	2	1	-
	合計	83	82	81	76
貸借対照表 計上合計額 (百万円)	上場	6,292	6,263	8,780	8,489
	非上場	491	489	490	492
	みなし保有	1,445	1,625	1,644	-
	合計	8,229	8,378	10,915	8,982
連結純資産比率		23.4%	21.8%	24.7%	19.2%

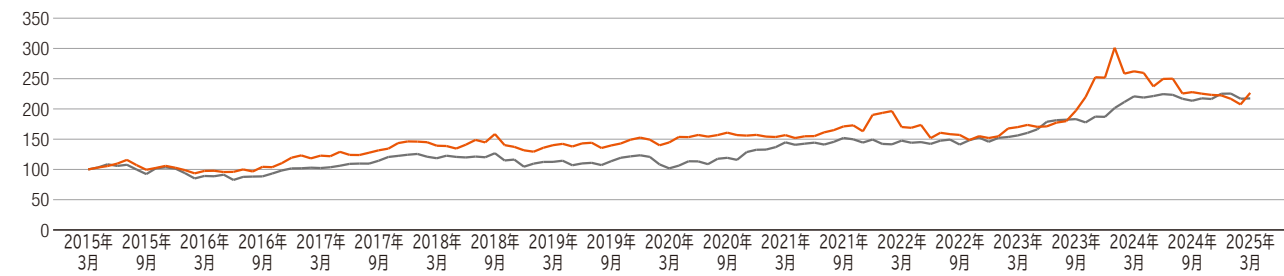
政策保有株式の推移および連結純資産比率



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+8.5％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。

過去10年間のTSR推移



株価パフォーマンス（Total Shareholder Return）

	1年	3年		5年		10年	
	年率	累積	年率	累積	年率	累積	年率
愛知時計電機	-15.9%	39.1%	11.6%	64.7%	10.5%	126.5%	8.5%
TOPIX	-1.5%	47.2%	13.8%	113.4%	16.4%	117.4%	8.1%

※TSR：株主総利回り。キャピタルゲインと
配当を合わせた総合投資収益率
グラフの値は2015年3月末の終値デー
タを100としてTSRによる時価を指数化
したもの（2025年3月末まで）

企業価値向上に向けた取り組み

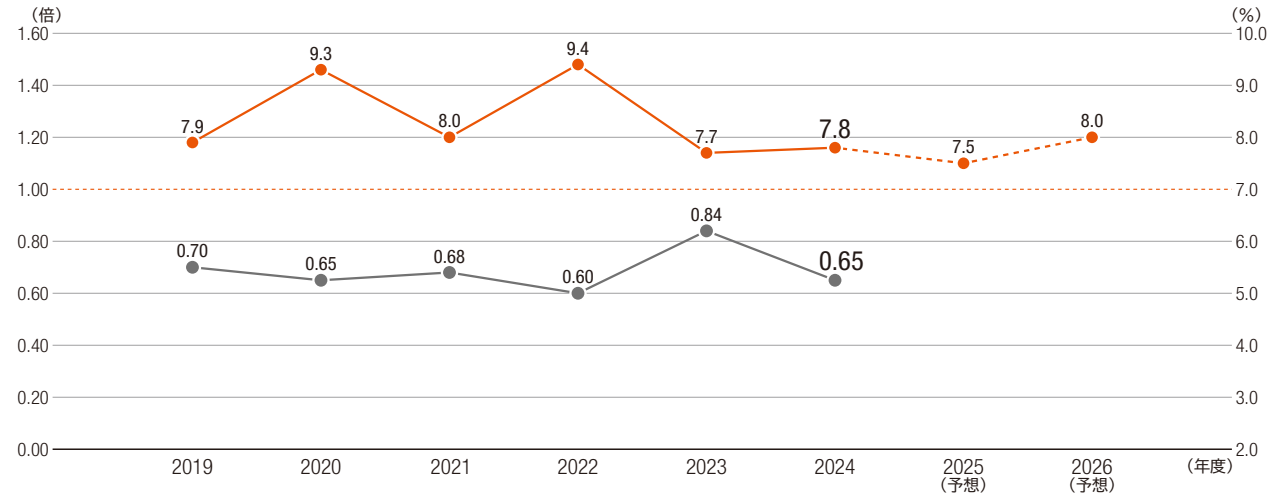
「中期経営計画2026」では、2026年度に売上高600
億円、経常利益50億円、ROE8％の目標を掲げています。
企業価値向上に向けた取り組みとして、事業戦略の着実な
実施に加え、株主還元の強化、IR・SR活動の充実等によ
り、ROEの改善とPER向上の両面からPBR向上を目指し
ます。

		戦略	主な取り組み
PBR	ROE	事業戦略	「中期経営計画2026」の着実な実施 ・計測分野における新しい価値の創出 ・環境配慮型製品の開発促進 ・グローバル展開の加速 ・DXによる業務改革の実現
	PER	財務戦略	成長投資と株主還元の強化 ・キャッシュの有効活用 ・本中計期間中に配当性向40％を目指す 政策保有株式の継続的な縮減 ・早期に連結純資産比率20％未満を目指す
		IR戦略	・決算説明会等を通じた株主・投資家の皆さまとの対話促進 ・ウェブサイト、統合報告書等による非財務情報の積極的な開示 ・決算資料の英文開示

資本効率性の改善に向けて

過去10期間、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倍未満で推移しています
（P.52-53）。引き続き「中期経営計画2026」の事業
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ROE8％の達成を目指し
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ます。

株主資本コストに対するROEとPBRの関係



特集

「はかる」技術でグローバル展開を加速

「中期経営計画2026」におけるグローバル戦略

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の国や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。

「中期経営計画2026」において、重点施策「市場、事業領域の拡大」の一環として「グローバル展開の加速」を掲げており、「製品の市場競争力向上・各地域のお客様との価値共有」を軸に、顧客ニーズに基づく製品開発の実現による市場での優位性向上と、既存市場の深耕によるさらなる顧客価値の創出に取り組んでいます。

2024年度の進捗状況としては、サプライヤーを含めた生産体制の最適化を推進し、それぞれの地域に求められる機能や仕様に対応した製品供給を実現しています。具体的には、タイ・ベトナムを中心に東南アジア向け水道メーターの販売が前年比で大幅に増加したほか、台湾に加え中国（深圳）に設立した合併会社においてガスメーターの生産・販売を開始し、現地市場への対応力を強化しました。

中期経営計画2026の目標を実現するため、今後も愛知時計電機は世界中の人々が安心、安全、快適な暮らしを送れるよう、グローバル展開を加速していきます。



深圳愛知思度儀器儀表有限公司設立の記念式典

中国市場の強化



大連愛知時計科技有限公司

愛知時計電機では2010年、初の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しました。当社がグローバル展開を進めるきっかけとなったのは、内蔵電池で10年間稼働する電磁式水道メーター「SU」を世界で初めて商品化したことです。当初は国内のみで販売していましたが、「SU」の性能と耐久性が認められ、米国ニューヨーク市を皮切りに北米や欧州、中近東、中国等に広く販売できるようになり、現在では大連工場でもこの電磁式水道メーター「SU」の製造を行っています。

また、当社は中国において、エネルギー転換政策に基づく、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」を発売しました。さらに、中国では当時超音波流量計の検定制度が存在しなかったため、ローカルパートナーと協働して検定環境を整備しました。この過程で構築したお客さまとの信頼関係が、市場拡大の原動力となりました。

そうした中、2024年4月には卓度計量技術（深圳）有限公司および山東思達特测控設備有限公司と、合併会社「深圳愛知思度儀器儀表有限公司」を設立し、7月から天然ガス用超音波ガスメーターの製造を開始しました。

この合併会社設立により各社の強みを活かし、中国の天然ガス普及拡大に伴い成長が期待される、超音波ガスメーターのさらなる拡販に取り組んでいます。



期待されるASEANの成長

2010年に設立されたベトナムのハイフォン工場ではメーター部品生産を開始しました。さらに2019年には、ベトナムのホーチミンとタイのバンコクに、市場開拓および周辺諸国の市場調査を目的として、駐在所を開設しました。

近年、ASEAN地域では現地での購買力の向上とともに、家庭用水道メーターに加え、付加価値の高い電磁式水道メーターの販売が進んでいます。当社では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。

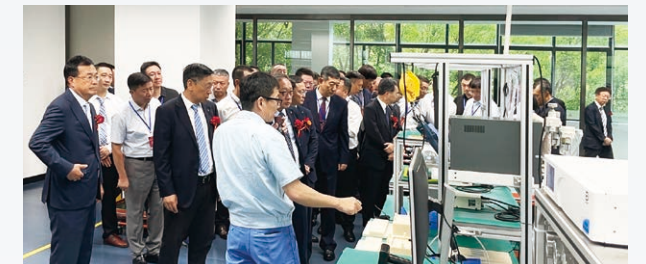
また、2025年5月には、バンコクの巨大商業施設「ワン・バンコク」に約300台の超音波式ガス流量計を納入しました。これは、タイの産業用計測機器および自動化制御システムの販売に強みのある「サンチャイメーター株式会社」との協業によるものです。

今後も成長が期待できるASEAN地域において、市場の開拓を進めていきます。



愛知時計電機ベトナム有限会社

さらなるグローバル展開に向けて



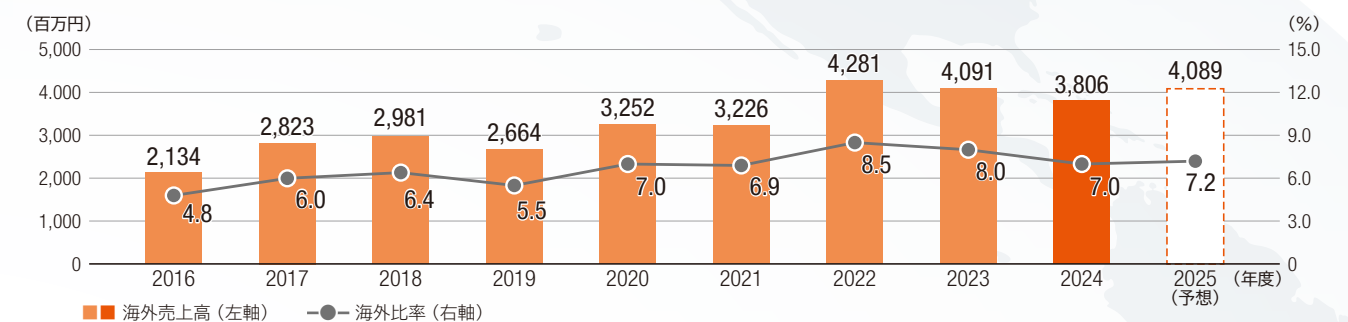
香港中華煤気グループなどによる視察

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リング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。

こうした取り組みを支えるため、グローバル人材の育成は欠かせません。当社では語学習得を促進するとともに、ハイフォンの現地子会社「愛知時計電機ベトナム有限会社」において研修を実施しています。

今後も、各地の駐在員、当社の国際営業部の部員が販売パートナーと連携し、各地域の市場やニーズを把握しながら現地と一体となった営業活動を推進することで、着実にグローバル展開を進めていきます。

海外はアジア・欧米ともに増加の見込み



事業別戦略と概要

ガス関連機器

■ 主要顧客 ガス事業者（都市ガス・LPガス）及び
その関連会社

■ 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

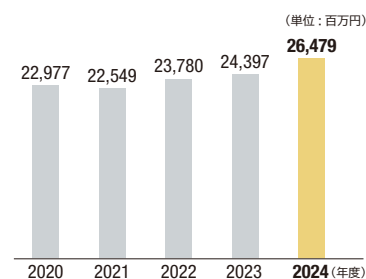
現在主流のガスメーターは、ガスが流れる圧力で往復する「計
量膜」を用いて正確なガス計量を行っています。1983年から
はマイコンが搭載され、異常なガスの流れを検知してガス供給
を止める安全機能が加わりました。最近では超音波式ガスメ
ーターの発売により、さらなる安全・安心の確保に貢献していま
す。また、ガスメーターは法的な有効期限が存在し、定期的な
更新が必要な計測器でもあります。

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。

ガスは給湯や調理、暖房、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



■ 主な製品

都市ガスメーター



LPガスメーター



タービンメーター・ルーツガスメーター



圧力計測機器・ガバナ



市場と事業環境

都市ガス市場	ガスメーターの シェア
- 国内の需要家数：約3,200万件 - 全国の事業者数：約190社のガス事業者 - 大手都市ガス事業者を中心にスマートメーターの本格導入が開始。	国内トップシェア (都市ガス・LP ガス分野合計)
LPガス市場	
- 国内の需要家数：約2,200万件 - 全国の事業者数：約16,000社のガス事業者 - 総需要家数の50%以上にクラウド端末（サービス）が設置済み。2025年度には60%まで到達する見込み。	

都市ガス市場においてスマートメーターの導入が進展す
る中、当社ではスマートメーターの販売に加え、都市ガス
向けクラウドサービスの拡販に取り組んでいます。クラウド
により収集された各種データを、ガス事業者の日常業務
でご使用されている基幹システム等と自動連携させること
で、業務の効率化に貢献していきます。

一方、LPガス分野においては、総需要家数の50%以上
でガスメーターとの通信が実現されている中、当社のクラ
ウドサービスもすでに多くのガス事業者にご採用いただく
など、一定の成果を上げています。こうした実績を踏まえ、
2024年度には通信端末のマルチキャリア対応を実現し、
通信エリアをこれまで以上に拡大しました。これにより、さ
らなる差別化を図るとともに、新たな販路の開拓に取り組
んでいます。

TOPICS 新しい価値創出への取り組み

サステナビリティへの主な取り組み

- SDGs13番目の目標“気候変動に具体的な対策”の一つとして、従来までLPガスメーターを梱包時に
ビニール袋（資材）を使用してきましたが、2024年度上期より廃止としました。この取り組みで、当社が年間に使用するビニ
ール袋（10g相当）約50万枚、年間約20.0tのCO₂が削減できた計算になります。
- 2025年3月には家庭用超音波式LPガスメーターが、SuMPO環境ラベルプログラムにて第三者検証を受け SuMPO EPDを
取得しました。
- 都市ガス分野では以前より、メーターのリサイクルを継続していますが、家庭用LPガスメーターでも実施検討を開始しました。
ガス関連機器分野においても、地球環境に配慮した企業活動に取り組んでおり、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。

中期経営計画2026の進捗

2024年度のガス関連機器全体の売上げは、IoT関連
製品の伸びや、都市ガス関連でスマートメーターへの切り
替えが増加し、過去最高の264億7千万円となりました。
家庭用LPガスメーターの需要が、今期2024年度が最ボ
トム期の予測でしたが、実績は2023年度と、ほぼ同水準
となりました。これはガス事業者の考えにより、平準化が
進んでいるものと考えます。

都市ガス分野では、2025年の2月に「アイチクラウド」
サービスを開始しました。スマートメーターとの通信だけ
ではなく、当社の負荷計測器にも接続することで、他社と
の差別化を図ります。LPガス分野では、新製品として家庭
用超音波式LPガスメーターのリニューアルを実施し、従来
型と比較して施工性を向上し、かつ新機能を搭載しました。
IoT関連製品では、「アイチクラウド」の拡大が進み、累計
約123万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、付随サービスとして、「配送予測システム」や
「WEB明細サービス」などのコンテンツの提供にも注力し
ています。

2025年度の販売戦略については、2024年度の戦略
を継承しつつ、クラウド関連サービスの売上拡大に注力す
る計画です。売上の見通しは、家庭用LPガスメーターの
更新需要が回復期に入ることに加え、都市ガス版「アイチ
クラウド」の拡大などにより1.4%増収を見込みます。



事業別戦略と概要



水道関連機器

■ 主要顧客 水道事業体
(名古屋市水道局、東京都水道局など)
デベロッパー、建築設備会社、
管理会社など

■ 愛知時計電機の強み

多様化するニーズへの対応

愛知時計電機では、LoRa一括無線検針システムや「アイチクラウド」等、最新の無線技術・DX技術を活用した製品の開発・改良に取り組むことで、省人化への対応や漏水検知による有収率の改善といった、多様化する様々なニーズにお応えしています。

電磁式水道メーターの技術

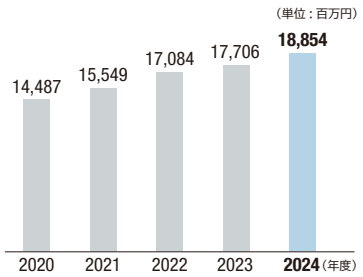
愛知時計電機では、世界で初めて「残留磁気励磁方式」を採用することで、消費電流10,000分の1以下の極低消費電力化を達成し、内蔵リチウム電池で10年間の連続計測が可能な電磁式水道メーターを開発しました。小型・軽量でありながら水没環境下での使用も可能と、堅牢で耐久性にも優れている点が、世界各国の多様な市場で好評をいただいています。

新たな計測技術への取り組み

電子式水道メーター「ER」では、既存製品からの大幅な小型軽量化を図り、施工性の向上と環境負荷の軽減を実現しました。愛知時計電機では、こうした既存製品の改良に留まらず、新たな計測技術を応用したスマートメーター開発に取り組んでいます。

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、大切な水を正しくはかる技術を常に追求し、スマートメーターをはじめとした各種水道メーターの開発・改良に取り組んでいます。

■ 売上高の推移



■ 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



市場と事業環境

官需市場（水道事業体向け）	シェア
- 国内の需要家数：約5,900万件 - 全国の事業体（約1,700事業体）が新規設置、交換する水道メーター。 - 全国的に増えているスマートメーター及びデータ配信サービスの提供	国内トップ シェア
民需市場	
- 国内：商業施設・複合ビル・集合住宅などに管理用・課金用で新規設置、交換する水道メーター。ラインナップは小型、大型、通信対応、電磁式など、多岐に渡ります。 - 海外：北米、中国、ASEAN、中近東などへ高付加価値製品（電磁式水道メーター）を輸出しています。	

官需市場：水道事業体は、人口減による給水量の減少、労働人口の減少による検針員の不足、施設の老朽化等の問題に直面しており、加えて、新たな住民サービスの提供が要望されています。このような社会環境を背景に、様々なデータ収集が可能なスマートメーターの設置が更に進んでいくとみられます。スマートメーターが接続される「アイチクラウド」は遠隔検針、水使用量の見える化による漏水検知、見守りサービス等のデータ配信サービスを提供しています。

民需市場：国内外を問わず、貴重な水資源への関心が高まっています。そのような社会環境の中、「水を正確に測る水道メーター」の需要が高まっており、多彩なラインナップを持つ当社の製品が市場で活躍しています。

TOPICS 新しい価値創出への取り組み

展示・冊子掲載・活用事例紹介

様々な場面で「アイチクラウド」の採用が増えており、検針や漏水検知に留まらない新たな使い方をされるケースも増えつつあります。全国のお客さまに新しい活用事例を広く知っていただき、抱えている問題や課題解決のヒントになれるよう、様々な媒体を活用したPR活動を行っています。

中期経営計画2026の進捗

2024年度の概況としては、国内民需市場における更新需要が堅調でした。また海外市場においては戦略商品である水道メーター「SD」、「SU」の販売が伸び、特に北米・ASEAN向けの輸出が増加しました。トピックスとしては、事業領域の拡大の足掛かりとなるデータ配信サービス「アイチクラウド」の利用拡大に向けて、当社システムと連携した「Web明細システム」のサービスを開始しました。検針の省力化以外にも利用者の利便性向上につながる機能として今後が期待されます。

2025年度は、継続してスマートメーター・アイチクラウドの採用拡大を目指していきます。官需市場はもとより、民需市場においても潜在ニーズを掘り起こし、新たな提案を行います。お客さまの求める仕様、納期、コストに対して製品改良および新しい計測技術の開発を行いさらなる売上拡大を図って行きます。また環境へ配慮した取り組みとして、エコ設計である水道メーター「SD」、「ER」への積極的な切り替えを図っていきます。

海外市場においては、ASEAN・他地域への販路拡大のため、市場の再調査およびローカルパートナーとの協業体制の構築を行い、さらなる売上拡大を目指します。



2025年2月1日放送「DX & Fun!」（名古屋テレビ放送・ソフトバンク提供）

事業別戦略と概要

民需センサー・システム

■ 主要顧客 工場、医療・農業機器メーカー

産業分野に求められている省エネ・環境対策において、工場のDXや設備稼働効率アップ、CO₂削減に役立つ流量計やモニタリングシステムなど、最適な機器・システムを提案しています。機器組み込み向けは、透析装置や農業散布装置などの様々な分野・用途において、お客様のニーズにお応えしています。

■ 主な製品

燃料ガス用
超音波流量計

エア用
超音波流量計

小型電磁
流量センサー

電磁流量計

売上高の推移

(単位：百万円)

計装

■ 主要顧客 官公庁、上下水道施設、農業用水施設など

上下水道施設・農業用水施設などの公共施設において、電磁流量計や水位計などの複数の計測機器を通信インフラでつなぎ、各施設を監視制御するシステムを構築しています。さらに計測器販売を含め、数多くの公共工物件を手掛けています。その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。

■ 主な製品

2線
電磁流量計

投込式
水位計

情報通信
端末装置

監視制御システム
業務支援システム

売上高の推移

(単位：百万円)

市場と事業環境、強み

工場市場においては、エネルギーの価格高騰によるコスト高を打開するべく設備効率化による省エネ対策や環境負荷低減が重要課題となっております。エアコンプレッサ稼働率の効率化やボイラー・工業炉の燃焼効率向上によるコスト削減、CO₂削減算出には正確な流量計測が求められており、当社のコア技術である超音波による流量計測を活かし、シェア拡大に取り組めます。

中期経営計画2026の進捗

2024年度は、省エネルギーソリューションや各種媒体を活用したアプリケーション訴求、新商品の市場投入、機器組み込み新規案件獲得に向けた取り組みを行いました。海外機器組み込み市場における医療装置向け発注量の減少により、前期を下回る結果となりました。

2025年度は、工場市場におけるSDGs、カーボンニュートラルに向けた提案強化、流量センサー分野のアプリケーション訴求による新規案件獲得および、水素エネルギー活用に貢献する水素流量計の早期市場投入を目指しています。

市場と事業環境、強み

各種監視制御システムや計測機器を自社で開発し、お客さまの要求にきめ細かにお応えできる製品ラインナップを整えており、これら自社製品を活用したシステム構築を行っています。また全国の拠点に技術者を配置し、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しています。

中期経営計画2026の進捗

大型工物件の受注に向け、公共施設向けの提案力や施工力の強化を進めています。

2024年度は、これら強化策により大型の工物件を多数受注できました。複数年にまたがる工事が多いため、売上の大きな伸びにつながっていませんが、堅調な受注物件により過去最高の受注残金額を確保できています。2025年度は、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きます。このため大型案件のストック化を目指します。また、工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、2024年度比で売上高17%増を計画しています。

技術開発・知的財産戦略

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。

脱炭素社会の過渡期における 水素用超音波流量計の研究開発

脱炭素社会（カーボンニュートラル）の実現に向けて、水素は重要なエネルギー源として注目されています。燃料電池自動車や商業施設・一般家庭に水素を供給する「水素タウン」の実証実験が進むほか、近年では工業用の炉やバーナーへの利用も拡大し、様々な分野での活用が広がっています。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の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、通常のカスメーターでは問題とならないレベルのノイズであっても、計測性能に影響を及ぼします。また通常のカ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。そこで当社は通常のカスメーターと同等の精度や使い勝手を目指した水素ガスメーターの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。

水素社会の到来に向けて、これまで当社が培ってきた超音波計測の技術を活かし、新たに産業分野向けの水素用超音波流量計※1および流量センサーを開発し、2025年4月よりモニターキャンペーンを展開しました。ユーザーの声を拾い上げて、お客さまのニーズを理解し、脱炭素社会の過渡期における水素の利用形態に合った流量計の研究開発を続けていきます。



※1：東京ガス株式会社様、東京ガスエンジニアリングソリューションズ株式会社様 共同開発品

関連するマテリアリティ

市場・事業領域の
拡大

関連するSDGs

8 働きがいも
経済成長も

9 産業・科学技術
の革新もつなぐ

11 住み続けられる
まちづくりを

“つなぐ技術”×“AI技術” —— 計測器のスマート化と計測データの 価値化の融合による社会課題への取り組み

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にIoT技術を活用し、計測データにはAI技術を活用することにより新たな価値を創出しています。両者の融合による相乗効果により、従来の技術では対応困難だった顧客ニーズや社会課題に応えるとともに、製品の付加価値創出につなげていきたいと考えています。

例

大口径スマート水道メーターを活用した
漏水検知システムの研究開発※2

近年、水道管の老朽化が原因と考えられる水漏れ・道路陥没が社会課題となっており、これまで漏水検知に関する研究や技術導入が進められてきました。しかし水道管網を細かく水圧監視する必要があるなど、大がかりなシステムとなっています。当社では、より簡易なシステムの実現を目指し、水道管網の要所に大口径電磁式スマート水道メーターを配置し、無線通信でクラウドなどつなぐ漏水検知システムを構想しています。このシステムは、当社の強みである高性能・高分解能の電磁計測技術と、低消費電力の無線通信技術を基盤にしています。計測した流量・圧力データに対してAI解析を行うことにより、従来技術では判別が難しかった流量・圧力の変化パターンの特徴を捉え、漏水を検知するシステムの実現を目指したものです。この研究開発により、効率的かつ簡易な漏水検知システムを実現し、水道管の老朽化に伴う問題の解決を目指しています。

※2：本研究は「新あいち創造研究開発補助金」を活用したものです。

技術開発・知的財産戦略

グローバル展開を図る電磁流量計の技術動向

当社は高い電磁流量計の技術を活かし、世界で初めて、内蔵電池で10年稼動する電磁式水道メーターを製品化しました。さらに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。

中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、グローバルに展開しています。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、アナログ・デジタル回路を駆使した微小信号処理技術による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。

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、新たに精度保証流量を従来の5分の1まで微小化した製品を『ATZTA VN』シリーズに追加しました。また出力をグローバルに対応できる仕様とすることで、世界各地の市場ニーズに応えました。農業や医療・食品などの分野において、装置組み込みとしての採用が期待されます。



～IoT戦略～

ガス市場

2019年よりサービス提供を開始した「アイチクラウド」のデータ配信サービスは、2025年3月末時点で接続数が120万台を突破しました。接続数の多くはLPガス向けデータ配信サービスに利用される通信端末であり、経済産業省が交付する補助事業を有効に活用しながら市場の拡大を図ってきました。

2025年2月には都市ガス向けデータ配信サービス「アイチクラウド」の提供を開始しました。都市ガス市場では、経済産業省がスマート保安を含めた新しい技術導入による保安・供給の高度化を推奨していることもあり、ガス事業者によるスマートメーター化に向けたデータ配信サービスの選定が活発になっています。当社は「高い利便性」「多機能」「低コスト」を3本の柱として、多くの都市ガス事業者にご利用いただけるよう幅広く展開していきます。

水道市場

水道市場においては、インフラ設備の老朽化による様々な課題が顕在化していますが、「アイチクラウド」が収集する水道使用量やアラーム情報は、水道施設の不具合検知につながる可能性を持っています。「アイチクラウド」は、水道事業者が抱える社会的課題にもIoT技術で貢献していきます。

新技術

IoT技術の新たなツールとして電力スマートメーター通信ネットワークを利用した共同検針があります。電力会社により通信ネットワークの共同検針利用に対する温度差はあるものの、永続性が認められることから「アイチクラウド」によるデータ配信サービスの通信手段としての利用検討を進めています。

データ活用

各分野で収集するビッグデータを効率的に活用し、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の社会課題の解決に貢献できるような事業戦略を推進します。



知的財産戦略

愛知時計電機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

- 自社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。

知的財産権保有数

2021年 3月末	2022年 3月末	2023年 3月末	2024年 3月末	2025年 3月末
412	422	398	386	372

技術開発のための知的財産戦略

愛知時計電機は「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、他社の特許出願動向を分析し、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、継続的な保護に努めています。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。

社内表彰制度

当社では従業員の発明創出への意欲を高め、会社利益に貢献する優れた発明の創出を促進するため、発明特別表彰制度を設けています。「業績貢献」と「発明奨励」という2つの観点から5つのカテゴリで表彰を行っています。表彰制度を通じて、従業員の創造性とイノベーション思考を積極的に評価することで、技術的優位性の確保と継続的な技術革新を実現していきます。

人的資本経営の推進

関連するマテリアリティ

人材の多様性と
生産性の両立

関連するSDGs

5

ジェンダー平等を
実現しよう

8

働きがいと
経済成長

10

社会の公平な
発展を

愛知時計電機は持続可能な成長の実現に向け、「中期経営計画2026」においてサステナビリティ戦略を掲げ、「人的資本経営の推進」に取り組んでいます。従業員エンゲージメント向上、人材育成の強化、DE&I推進、それぞれについて目標値を定め、達成に向けた施策を進めています。

人的資本経営の推進

「中期経営計画2026」のサステナビリティ戦略の柱として、人的資本経営の推進を掲げています。その指標とするため、全社員を対象としたエンゲージメント診断を実施しています。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しています。

また研修時間を増やすのみならず、「信頼・創造・奉仕」の企業理念を実現できる人材育成方針を定めました。中途採用も積極的に行っており、マネジメントや経営を担う人材として、執行役員に占める割合は21.4%、社内取締役に占める割合は25.0%に及んでいます。DE&I推進については、育児休業からの復職支援などの対策により、管理職候補の育成を進めています。

「中期経営計画2026」における人的資本のKPI

KPI		2024年度	目標
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	3.33/5	0.1ポイント以上UP（3.45以上）※
人材育成の強化	総合職研修時間	年間13.1時間／人	10%増（13.3時間以上）※
DE&I	新卒採用（総合職）に占める女性割合	25.1% （2023～2025年新卒平均）	3カ年平均30%以上
	人権に関する取り組み	人権方針の策定・公開	人権方針策定・人権デュー・ディリジェンスの実施

※2023年度対比

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診断は、現状把握・課題設定といった部門戦略につなげることができ、組織の生産性向上と人材の定着に寄与すると考えています。

エンゲージメント状態の高低に影響を与える要因を7つの項目で測定していますが、当社では、この項目すべてで他社平均を上回っている一方、「仕事状況」と「人事施策」を除く5つで前回数値を下回る結果となりました。

管理職の意図的・計画的な部下育成が不足しているとの分析結果を踏まえ、管理職向け研修を実施するほか、人事部から支援を行っていきます。

従業員エンゲージメント結果の推移

2023	2024	目標（2026まで）
3.35/5	3.33/5 (0.02pt ↓)	対昨年度0.1ポイント以上UP
他社平均を上回る全項目中、特に、当社の強みとなる項目		他社と比較して、当社の課題となる項目
・ 部下支持 ・ 業務設計 ・ 職場風土 ・ 労務環境		・ 人事施策
● 数値は全般で他社平均を上回っています。 ● 課題と認識している人事施策について、昨年度比で数値は向上しています。		

人材育成の強化

目指す育成人材像の策定に伴い、人材育成に関する研修制度を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、選択型ビジネス研修、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。

引き続き取り組みを進め、人材育成を強化していきます。

研修名	受講者数	研修実施時間（h）
海外赴任前研修	2	50
新入社員ベトナム研修	25	24
（サブ）リーダー研修	45	7

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）

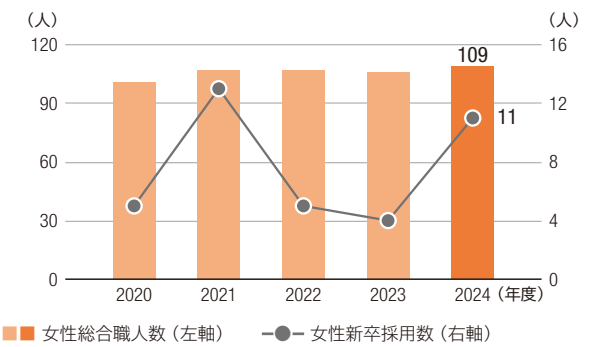
性別、年代、人種、国籍などにかかわらず、さまざまな価値観の違いを受容するDE&Iを推進することは、誰もが働きやすい職場環境の実現から、人材の確保・定着につながると考えています。

当社では、女性活躍推進の教育を実施しています。2024年度は管理職向け研修に159人、女性社員向け研修に104人の参加がありました。

また、障がいのある社員をフルタイムで雇用し、安心してモチベーション高く働ける職場環境の整備に努めています。障がいのある社員の担当業務として、各部の庶務業務を整理し、一元化することで全社的な業務効率の向上に

もつながっています。引き続き、多様な人材の活躍と働き方を尊重するDE&Iの推進に取り組んでいきます。

女性従業員（総合職・新卒採用）人数



多様な働き方の推進

健康経営

企業が持続的に成長するには、従業員の健康保持を図り、アブセンティズム、プレゼンティズムによる生産性低下を最小限にとどめることが不可欠です。従業員の健康支援やワークライフバランスの充実に取り組んでおり、当社およびすべての国内連結子会社が健康経営優良法人に認定されています。



ライフステージに合わせた働き方の実現

当社は育児休業取得率について、女性の取得率100%維持および男性の取得率100%を目指しています。2024年度は女性は100%を維持、男性は65.0%と目標設定以前の2022年度の46.2%を上回る数値となっています。



環境マネジメント

関連するマテリアリティ

気候変動対応と
環境負荷の最小化

関連するSDGs



愛知時計電機は、「地球環境に配慮した企業活動を推進し、環境と調和する製品と活動を通じて社会に貢献する」という環境理念を掲げています。この理念に基づき、GHG（温室効果ガス）の排出削減や、生産活動における環境負荷物質の抑制、省エネ・省資源の実現に努めています。

製品設計においては、3R（リデュース・リユース・リサイクル）を重視し、製品のライフサイクル全体で環境負荷を低減することを目指しています。さらに、再生可能エネルギーの活用を進め、持続可能なエネルギー利用を実現しています。また、地域社会との連携を強化し、環境保護活動や地域の環境改善プロジェクトに積極的に参加しています。これらの取り組みを通じて、脱炭素社会とカーボンニュートラルの実現に貢献していきます。

ネイチャーポジティブ宣言

私たちは、地球環境の保全と生物多様性の回復を目指し、「ネイチャーポジティブ宣言」を行いました。この宣言は、自然環境に対する影響を最小限に抑え、持続可能な未来を築くための具体的な行動を約束するものです。

宣言内容は次の通りです。



1. 持続的な取り組み：

ネイチャーポジティブ（自然再興）に対し、当社は何をすべきなのか、どのような貢献が出来るのかを常に考え、生物多様性、自然共生の取り組みを長く継続します。

2. カーボンニュートラルチャレンジ2050：

温室効果ガス排出抑制の他にも、省エネルギーや3R（リデュース・リユース・リサイクル）に取り組んでいます。これらの諸活動を通して環境負荷低減に努めます。

3. サプライチェーンとの連携：

計測機器の製造事業（活動の全域）における生物多様性への負の影響を把握し、サプライチェーンと連携を取り、低減に努めます。

4. 意識の拡充：

社員から始める活動の輪を徐々に広げ、より多くの人々の意識を高め、活動範囲の拡充に努めます。

私たちは、これらの取り組みを通じて、自然と共生する社会の実現を目指します。今後も、環境マネジメントの向上に努め、持続可能な未来を創造していきます。

カーボンニュートラルへの取り組み

愛知時計電機は、地球温暖化対策に貢献するため、「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を引き続き推進しています。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の連携を強化し、GHG排出の抑制と環境負荷の低減に努めています。

昨年制定した環境ビジョン2028に基づき、社用車のハイブリッド化を進めています。「2028年度までに社用車の50%以上をHV化する」という目標に向けて、着実に取

り組んでおり、輸送用トラックを含めた自動車市場の動向を注視しながら、さらなる目標の上積みを検討しています。

また、工場および各事業所のLED照明化を計画的に推進してきました。2027年の蛍光灯製造終了を踏まえ、計画を前倒しし、一層の省エネとCO₂削減に努めています。

これらの取り組みを通じて、持続可能な社会の実現に向けた一歩を着実に進めています。



環境にやさしい製品づくり

クラウドサービスによる環境負荷低減

当社の提供するクラウドツール「アイチクラウド」は、LPガスや都市ガスメーターのデータをクラウドで管理し、遠隔検針やガス圧力の監視を可能にするサービスです。これにより、従来の訪問検針が不要となり、業務効率化とともに移動に伴うCO₂排出の削減が期待されます。また、通信には省電力なLPWA技術（LTE Cat.M1）を採用し、エネルギー消費を抑えています。これらの特長により、環境負荷の低減に寄与する持続可能な社会の実現を支援しています。



SuMPO環境ラベルの取得

愛知時計電機は、環境影響の見える化を推進するため、2025年3月にSuMPO環境ラベルプログラムで第三者検証を受け、新製品の家庭用超音波式E型保安ガスメーター（EA25MT-3）でSuMPO EPDを取得しました。SuMPO EPDは、製品のライフサイクル全体を通じた環境情報を定量的に開示するもので、カーボンニュートラルを目指す指標として活用できます。詳細は公式ページで確認可能です。また、家庭用膜式S型保安ガスメーターのカーボンフットプリント宣言も継続公開中です。

持続可能な社会の実現に向け、今後も努力を続けます。



生物多様性・自然共生

地域とともに育む自然共生の場

現代社会において、持続可能な発展を実現するためには、生物多様性の保全と自然との共生が不可欠です。これまでの経済活動は、自然環境に対する影響を軽視しがちでしたが、今やその改善が急務となっています。

愛知県岡崎市に位置する岡崎工場では、2024年4月に自然エリア（約600m²）を設置しました。このエリアは、地域の生態系を支える在来植物の植生を促進し、多様な生物が生息できる環境を整備することを

目的としています。自治体や専門機関の協力を得て、地域の自然環境に調和した空間を創出しました。

今後は、この自然エリアでの成果を、地域社会と連携した環境教育や保全活動の拡充へと展開していく予定です。これにより、地域の自然資源を守りつつ、次世代に豊かな自然環境を引き継ぐことを目指します。



気候変動への対応

愛知時計電機グループでは、「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、気候変動問題への取り組みを進めています。2023年5月にはTCFD※の最終提言への支持を表明しており、引き続き気候関連の情報開示を拡充していきます。

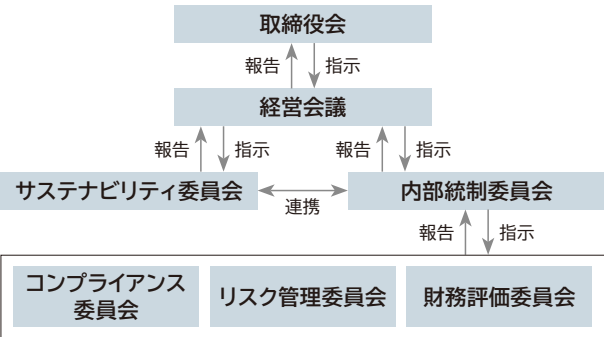
TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES ※ TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures : 気候関連財務情報開示タスクフォース) は、気候関連のリスクと機会がもたらす財務的影響に関する情報開示の向上を目的に、G20 金融安定理事会 (FSB) が2015年に設立した国際的イニシアチブ。

ガバナンス

当社グループでは2023年5月に、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サステナビリティ委員会を立ち上げました。当委員会では、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・審議を行うとともに、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」を策定しており、引き続き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

当社グループは、TCFD提言に基づく気候変動シナリオ分析を実施しています。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。

リスク管理

当社グループの関連部門では、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。TCFD提言に基づいたシナリオ分析を通じ、事業の継続への影響度、発生可能性、顕在化が想定される時間軸を踏まえたものです。これらはサス

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>

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。

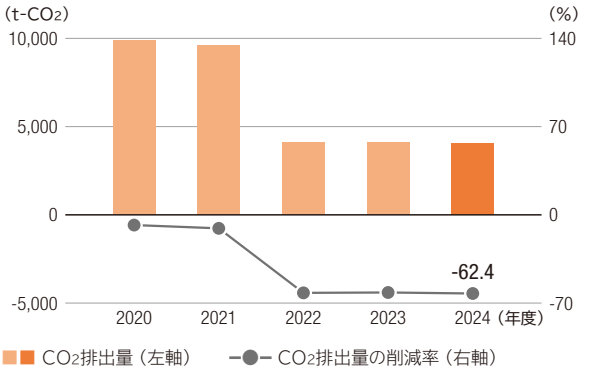
気候変動リスク・機会の事業への影響と対応策

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（サプライや被災）	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るための「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を掲げ、再生可能エネルギーの利用や製品の軽量化・小型化等を進めています。2024年度には、CO₂排出量は2013年度比で62.4％削減し、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、さらに「2040年度目標」の57～61％削減も上回りました。

CO₂排出量／CO₂排出量の削減率（2013年度比）



サプライチェーンと品質・人権への取り組み

愛知時計電機グループは、「信頼・創造・奉仕」の企業理念のもと、安全・安心な社会の実現に貢献するため、サプライチェーン全体で品質管理、法令遵守、リスク管理、環境配慮、人権尊重などの重要課題に取引先と連携して取り組んでいます。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んでおり、2024年12月には、人権を尊重する責務を果たすための指針として「愛知時計電機グループ人権方針」を定めました。

サプライチェーン全体で価値向上を目指す

当社は、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付加価値向上を目指します。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。



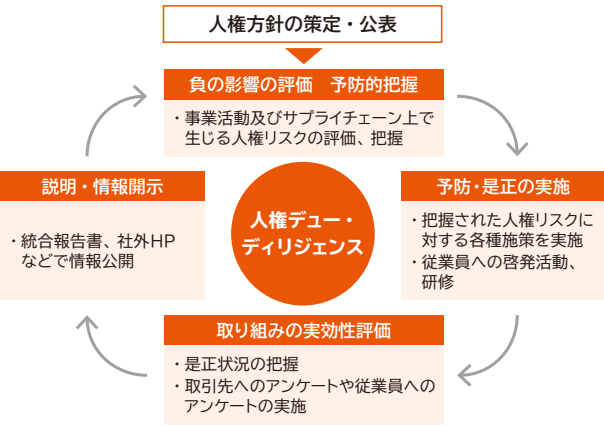
人権に対する取り組み

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、サステナビリティ委員会のもとに人権分科会を設置し、人権尊重の取り組みを推進しています。

人権方針に基づいて実施する人権デュー・ディリジェンスでは、負の影響の評価・予防的把握の後、予防・是正の実施、取り組みの実効性評価、説明・情報開示のPDCAサイクルを回すことを計画しています。

愛知時計電機グループ人権方針

[WEB](https://www.aichitokei.co.jp/sustainability/society/human_rights/) https://www.aichitokei.co.jp/sustainability/society/human_rights/



より高品質で安全・安心な製品を提供

当社は、1990年代にISO9001認証を取得し、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、省令の基準等に基づく自主検査を行うことを許可されています。また、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。流量センサーでは、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。新たに追加される有害化学物質にも迅速に対処するため、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）を導入しています。

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、地域社会、従業員などに対し、情報を適時適切に提供することで透明性を高め、円滑なコミュニケーションに努めています。また、ステークホルダーとの対話をより充実させ、対話の内容を積極的に取締役会へフィードバックする取り組みを進めています。

	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 - ウェブサイト - お客様センター	- 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、その理解に基づいて適切な対応や改善を図ることで、企業価値の向上を目指しています。	- 株主総会 - 個別ミーティング - 統合報告書 - 決算説明会 - 会社説明会 - ウェブサイト	- 総務部 - 経営企画室 - 経理部
地域社会	本社ビルでは、地域防災協力事業者として地域住民の皆さまとの避難訓練を行っています。また、小・中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 - 小中学生の見学受け入れ - ウェブサイト	- 総務部 - 人事部 - 経営企画室 - 各営業拠点
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

株主・投資家との対話

2025年3月期の実施状況

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、12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 33回	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 2回（9月、12月）	代表取締役社長 経営企画室

機関投資家、個人投資家をはじめ、ステークホルダーの皆さまとの対話には、代表取締役社長が適宜対応しています。対話によって得られた内容は、必要に応じて取締役会に報告し、議論を通じて企業価値向上につなげています。今後も対話の機会を増やし、適時適切な開示に努めるなど、IR活動の強化に努めていきます。

社外取締役座談会



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。

板倉 麻子 社外取締役

1983年、名古屋テレビ放送株式会社入社。株式会社名古屋テレビ事業取締役、愛知県労働委員会使用者委員（現任）などを歴任し、人事労務に対する幅広い見識を有する。2024年より当社社外取締役。

愛知時計電機の企業価値を向上させるためのコーポレートガバナンス

社外取締役の皆さまに、「中期経営計画2026」初年度の進捗を振り返っていただくとともに、印象に残った議論、ガバナンス体制の進化、サクセッションプランの状況について率直に語っていただきました。

「中期経営計画2026」初年度を振り返って

岡田：初年度の2025年3月期は、順調に計画目標を上回る売上高・利益を達成することができました。特に印象に残った議論のテーマは、資本コストを意識した経営の実現に向けた対応です。國島社長が先頭に立ち、積極的に株主・投資家の方々との対話を実施され、その場での気づきが、当社の課題の可視化に大きく寄与したと感じています。また、前年度に発生したガスメーターの不具合による全数交換の事案を踏まえ、製品クレームに関する案件について活発な議論がありました。ボードメンバー全員、経営へのインパクトを念頭に、高い

緊張感を持って議論に臨みました。

笠野：定量的には、売上・利益ともに右肩上がりの状況にあり、定性的にははかる技術、つなぐ技術で世の中のトレンドに追従しながら新製品を生み出していると感じます。岡田さんと同様、私も不具合の再発防止策報告には厳しい目線で臨みました。ライフラインに関わる計器を製造する会社として、品質は命綱です。取締役会でも現場視察でも、全社一丸となって取り組んでいる姿が感じられました。

板倉：計装部門において大型案件が確保されつつあるのは、施工能力の高さに加え営業体制が充実していることの表れと評価しています。案件の集中、スケジュールの拘束性などの課題はありますが、人的・業務リソースの柔軟性を確保するなど独自の解決策を講じ、今後売上の中軸にシフトすることを期待しています。私が特に注視した議論は、DXへの対応、それに伴うリスク管理の重要性です。議論の中で、DX化の課題が抽出され、リスク管理体制の見直し、外部活用によるリスク管理体制強化や効率化などが図られたと認識しています。

愛知時計電機の企業理念に根差した価値創出

笠野：昨年の重大不具合では「信頼」を損ないかけました。愛知時計電機の企業理念「信頼・創造・奉仕」は、「信頼」が初めに来ています。生活に密着したメーカーは、信頼を失うと存続できないからです。不具合事案の事実を全社員が共有し、思いを一つにする事が肝要です。それを大前提とし、愚直にQCD（品質・価格・納期）を追及するだけでなく、水道、ガス以外の流体を計測する挑戦のように、時代にあった価値を創出していく必要があります。

板倉：企業理念を実現する人材育成の重要性について、当社は十分理解しており、従業員エンゲージメント向上策にも取り組んでいます。ただしブラッシュアップも必要で、エンゲージメント診断結果を詳細に分析し、管理職教育や従業員との向き合い方を見直していくべきでしょう。

岡田：当社の創立120周年記念史に「ガスメーターの機能や安全性について知っている人は少ない。でも、それでいいのだと思う。私たちは社会を支える、縁の下の力持ち」という社員のコメントが載っています。社会貢献のDNAは、当社の強みであり、かけがえのない財産です。國島社長は毎年、入社式で「世界の生活インフラを支える企業の一員となった今日の思いを忘れずに、仕事に取り組んでいってください」との言葉を贈っています。社会インフラを支える企業としての誇り

と責任を、トップ自らが繰り返し伝え、将来世代に引き継いでいくことが大切です。

板倉：そのトップのサクセッションプランの体制を整えるべく準備を始めたところです。今後、経営理念や経営戦略を踏まえたCEOの後継者プランの策定・運用について、取締役会では進捗のレビューや見直しを行っていきます。

笠野：ただCEO候補者がどこに何人いるか、社外取締役の立場では知るよしがありません。ダイヤモンドの原石が何人ぐらいいるのか、教えていただけると安心感は増します。

岡田：CEOは、どのような厳しい事業環境下であっても「真の企業愛」と「長期の視点」に基づいて意思決定ができる方であるべきです。それができる方か否か、社外取締役として、独立した客観的な立場・視点で見極めていきます。

社会インフラを支える
企業としての誇りと責任を、
トップ自らが繰り返し伝えていくことが
大切です。



企業価値向上のための社外取締役の役割

板倉：私は長年の企業での勤務経験から、「会社の常識は社会の非常識」が、業種を問わず、誰もが陥る罠であることを承知しています。これまでの経験と労務の専門家としての知識を活かし、妥協のない第三者視点で、愛知時計電機のガバナンス強化や企業価値向上のために努めていきます。南海トラフ地震がいつ発生してもおかしくない中、インフラを担う当社のBCP（事業継続計画）は重要な課題であり、ガバナンスの実効性をさらに高めていく必要があります。

笠野：私は商社マンとして、多種多様なものづくり会社と関わってきた経験を活かし、「信頼・創造」のお役に立てればと思います。ガバナンスの実効性については、業務を遂行する中で発生する不正や誤りをゼロにすることを目指し、社内規定の整備とルール逸脱に対する適切な対応、業務フローの見直しを進める必要があります。社外取締役として気がついたことは意見具申し、会社は誠実に対応してくださっていますが、さらにコミュニケーションを図っていきます。

岡田：ガバナンスの質の強化のためには、独立した立場にある社外取締役が個として機能するだけでなく、各分野の専門家である他の社外役員と連携・協働し、チームとして機能する必要があると考えます。私は執行側に対し、私たち社外役員の存在が上場企業としてのアカウンタビリティ（説明責任）を意識していただく契機になるよう努めることで、すべてのステークホルダーの皆さまが期待する真の企業価値向上につながるよう尽力していきたいと思っています。



不具合の再発防止について、
取締役会でも現場視察でも、
全社一丸となって取り組んでいる姿が
感じられました。



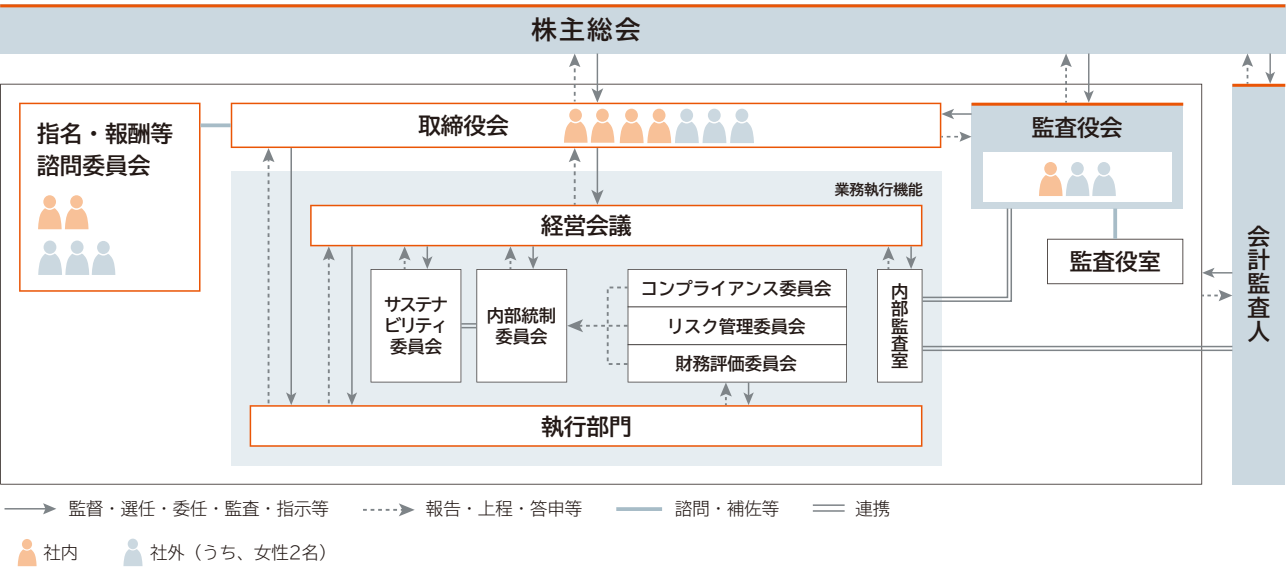
インフラを担う当社のBCPは
重要な課題であり、
ガバナンスの実効性をさらに
高めなければなりません。

コーポレートガバナンス

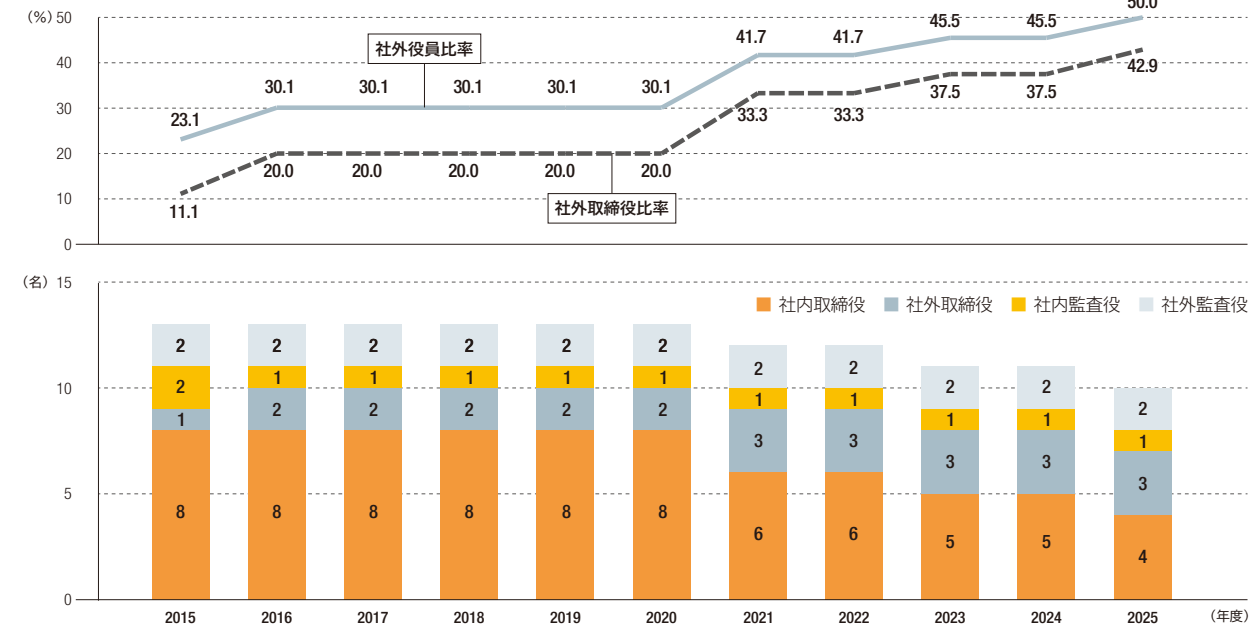
関連するマテリアリティ
コンプライアンスと
ガバナンスの高度化



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



- 2021年 社内取締役を2名減員し、取締役9名体制に。意思決定の迅速化を図る。
- 2023年 社内取締役を1名減員し、取締役8名体制に。執行役員を任期1年の委任型に変更。
- 2024年 女性取締役を1名増員し、2名に。多様性の向上を図る。
- 2025年 社内取締役を1名減員し、取締役7名体制に。

愛知時計電機のコーポレートガバナンス体制の特長

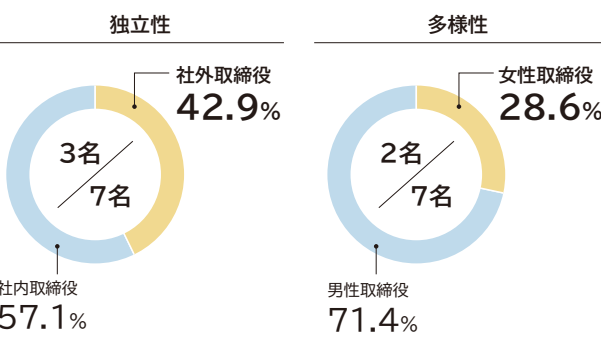
当社グループは、「新しい価値を『創造』し、お客さまや社会のお役に立ち（『奉仕』）、皆さまからの『信頼』を獲得し続けます」という「企業理念」および「企業行動憲章」に基づき、事業を通じて社会に貢献し、持続的な企業価値の向上を図っています。さらに全てのステークホルダーの立場を踏まえ、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うため、コーポレートガバナンスの確立に努めています。

取締役会・経営会議

取締役会は、社外取締役3名を含む7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。

取締役会の構成



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、委員長は社外取締役が務めています。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。取締役会に関する事項について、取締役会の実効性に関する分析・評価などを参考にしつつ、意見交換を行っています。

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/c8fd7886/0eaa/4923/a43f/9b05f38756db/140120250701505731.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/>

コーポレートガバナンス

取締役会の実効性評価

当社では毎年、取締役および監査役による評価に基づき取締役会の実効性について分析・評価を実施しています。2023年度には初めて外部機関を通じた評価を行いました。2024年度も外部機関によるアンケート調査を実施した結果、当社の取締役会は実効性が確保されていることが確認されました。

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	
・社内取締役のパフォーマンス		
・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	・指名・報酬等諮問委員会の運営	
・総括		

2024年度の評価と2025年度の対応方針

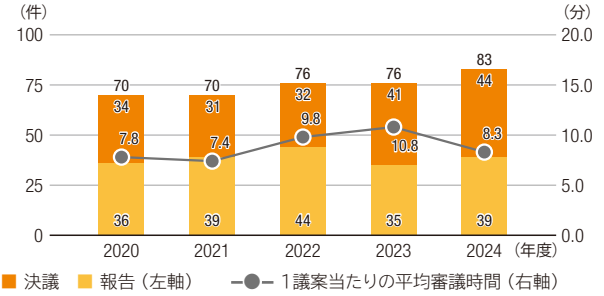
2023年度の評価結果と 2024年度の対応方針	分析・評価の結果、当社の取締役会は総じて実効性が確保されているものと判断。 ①事業戦略のモニタリング精度を向上させるため、中期経営戦略についての報告頻度を増やす ②経営責任者の後継者計画に関する議論を深める ③役員に必要な知識習得のためのトレーニング機会拡充を検討
↓	
2024年度の対応・ 取り組み	①事業戦略のモニタリング精度向上 ・中期経営計画の目標や重点施策について、四半期ごとに進捗状況を報告するほか、特に重要な案件に関しては個別説明会を開催し、関係者間の理解促進と情報共有に努めています。 ・情報格差の是正と議論の深化を図るため、社外取締役および社外監査役を対象に、取締役会議案の事前説明会を実施しています。 ②経営責任者の後継者計画に関する議論の深化 ・経営責任者の育成および選任プロセスを含む後継者計画（サクセッションプラン）について、検討すべき事項を整理し、指名・報酬等諮問委員会で検討・議論を開始しました。 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 ・当事業への理解が深まるよう、社外取締役・社外監査役を対象に、国内主要工場（本社工場、岡崎工場）および現場視察を実施しています。 ・取締役が最新のコーポレートガバナンス情報やその他の重要経営課題に関する知識を習得できるよう、必要に応じた研修の機会を提供しています。
↓	
2024年度の評価結果と 2025年度の対応方針	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していますが、今回の分析・評価結果から、実効性をより高めるために以下の改善を図ります。 ①財務・資本戦略の進捗に関する議論の充実 ②経営責任者の後継者計画の策定に向けた議論の推進 ③役員に求められるトレーニングの機会の拡充

上記を踏まえ、当社は業務執行の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るため、引き続き取締役会の実効性向上を図っていきます。

2024年度の主な審議テーマ

分類	件数
事業・経営戦略	19
サステナビリティ	5
コーポレートガバナンス	6
決算・IR/財務・資本	22
指名・報酬	16
その他	15

議案数と1議案当たりの平均審議時間



取締役の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。企業理念の実現に向けて、当社グループの価値創造プロセスや中期経営計画等の経営戦略に基づき、各取締役及び各監査役に期待されるスキルを以下のとおり定めています。

スキルマトリックス ※ 各取締役及び監査役のキャリア・スキルを踏まえ、特に期待される3項目に●印をつけています。全てのスキルを表すものではありません。

氏名	地位及び担当	企業経営・ガバナンス	財務・会計	営業・マーケティング	グローバル	開発・品質	IT・DX	法務・リスクマネジメント	サステナビリティ
星加 俊之	代表取締役会長	●				●		●	
國島 賢治	代表取締役社長 社長執行役員	●	●						●
吉田 豊	取締役常務執行役員 技術担当・R&D本部長			●		●	●		
森 和久	取締役 上席執行役員 営業本部長			●	●	●			
岡田 千絵	取締役（社外）	●						●	●
笠野 雅嗣	取締役（社外）			●	●		●		
板倉 麻子	取締役（社外）	●						●	●
折笠 洋一	常勤監査役（社外）		●		●			●	
渡邊 昌徳	常勤監査役					●	●		●
加藤 博昭	監査役（社外）	●	●					●	

スキルの選定理由

項目	期待される能力
企業経営・ガバナンス	当社ビジョン実現に向け、現状を把握し経営判断を行うため、執行及びガバナンス体制の適切性を監督する能力。
財務・会計	長期的視点における企業価値の向上を実現するため、適切な資源配分を財務面から監督できる能力。
営業・マーケティング	経営計画実現のため、俯瞰的立場から事業の成長性および今後の市場動向を見極める能力。
グローバル	グローバル展開加速のため、各地域の価値観、事業環境、地政学的リスクを理解して経営を推進する能力。
開発・品質	新しい価値、市場の創出のため、技術革新を生み出す技術戦略・モノづくり戦略を構築できる能力。
IT・DX	IoT事業等の拡大、DX推進のため、デジタル技術と当事業を結び付けて戦略策定できる能力。
法務・リスクマネジメント	複雑化・多様化するリスクを把握したうえで、コンプライアンスも含めたリスク管理の適切性を監督する能力。
サステナビリティ	持続可能な社会と当社の持続的成長両立のため、社会及び企業両面から、環境課題解決、人的資本経営を推進する能力。

コーポレートガバナンス

役員トレーニング、後継者育成計画

当社では、取締役会の実効性向上を目的として、経営責任者の後継者計画に関する議論を深めるとともに、役員に必要な知識習得のためのトレーニング機会の拡充を検討しています。新任取締役・監査役には、法令やガバナンスに関する外部専門家による研修を実施し、社外取締役・監

査役には当社の事業内容や戦略の理解促進のための説明や事業所視察を行っています。さらに、就任後も継続的に必要な情報提供を行い、取締役会としての監督機能の実効性を高めています。

役員報酬

当社は、持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、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、指名・報酬等諮問委員会の審議を経て、総合的に判断しています。2024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4,300百万円、実績は4,764百万円となりました。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。）	224	138	53	33	5
監査役 （社外監査役を除く。）	18	18	－	－	2
社外役員	50	50	－	－	7

（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等する日までの間、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

当社は、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ています。リスクマネジメントが企業活動の重要な課題と認識し、毎年、内部統制委員会において「内部統制システムの基本方針」の確認を行っています。さらに、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、PDCAサイクルを実践しながら、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

当社では、社長を委員長とする内部統制委員会を中心に、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、財務評価委員会の各委員会が連携し、事業活動に伴うリスクの管理・対応を行っています。内部統制委員会は「内部統制委員会規程」に基づき、各委員会の活動内容および内部統制状況を審議し、その結果を経営会議に報告しています。

また、当社は事業活動に関連する重要なリスクを、品質、市場環境、海外事業、情報通信、財務、環境、災害、人材、コンプライアンスの各分野に分類し、各委員会がそれぞれのリスクに対する対策計画を策定・実施しています。

これらの進捗状況や効果については、リスク管理委員会

が「リスク管理規程」に基づき、リスクの重要性、発生可能性に応じた回避、低減、移転、保有の各戦略を用いた評価とともに、全社的な管理を実施しています。

コンプライアンス委員会は、「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や社内意識調査（アンケート）の実施を通じ、従業員のコンプライアンス意識の維持・向上および当社グループ全体のコンプライアンス活動の推進に努めています。

また財務評価委員会は「財務評価規程」に基づき、財務報告に係る内部統制の整備および運用状況を評価し、財務情報の信頼性確保に寄与しています。

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
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基づく各種製品の製造 ● 製品欠陥発生時の迅速な対応と抜本的対策による、損害額の最小化および信用失墜の防止
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
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	● 専門家を活用した情報収集 ● 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
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
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・その他設備の耐震補強などハード面の対応 ● 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
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、新任管理職研修など） ● 内部通報窓口の設置（社内/社外）

役員一覧（2025年6月25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
吉田 豊

代表取締役会長
星加 俊之

代表取締役社長
國島 賢治

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）
加藤 博昭

取締役

代表取締役会長
星加 俊之 49,300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 17,800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
2025年 4月 当社取締役常務執行役員技術担当・
R&D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
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）

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
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
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
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

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 監査役（社外 独立役員）
加藤 博昭

1984年 4月 東邦瓦斯株式会社入社
2001年 6月 同社財務部決算マネジャー
2004年 5月 同社総務部総務マネジャー
2009年 6月 東邦液化ガス株式会社出向
2011年11月 東邦瓦斯株式会社総務部長
2013年 6月 同社名古屋東支社長
2015年 6月 同社考査部長
2019年 6月 同社常勤監査役
2025年 6月 当社監査役（現任）

代表取締役社長
國島 賢治 22,700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
森 和久 6,400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
2025年 4月 当社取締役上席執行役員営業本部長
（現任）

取締役（社外 独立役員）
笠野 雅嗣

1984年4月 岡谷銅機株式会社入社
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长兼豊田支
店副支店長
2015年3月 同社企画本部部长兼名古屋本店豊田本
部部长
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部長兼豊田
本部刈谷支店長
2021年5月 同社取締役新技術推進担当（現任）
2023年6月 当社取締役（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・R&D本部長
吉田 豊
上席執行役員 営業本部長
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 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
執行役員 R&D本部副本部長
齊藤 満

執行役員 営業本部副本部長兼
ガス営業推進部長
武田 賢治

11カ年の主要財務・非財務サマリー

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
財務情報											
会計年度（百万円）											
売上高	41,581	41,782	44,770	47,275	46,722	48,118	46,225	46,483	50,160	51,225	54,286
売上原価	31,843	31,891	33,556	35,133	34,583	36,371	34,732	34,905	37,848	39,234	41,902
売上総利益	9,738	9,891	11,214	12,141	12,139	11,747	11,493	11,577	12,311	11,990	12,383
販売費及び一般管理費	8,279	8,093	8,323	8,433	8,725	8,762	8,490	8,290	8,330	8,373	8,443
営業利益	1,459	1,798	2,890	3,708	3,414	2,985	3,002	3,287	3,980	3,617	3,940
経常利益	1,942	1,934	3,007	3,867	3,803	3,215	3,298	3,814	4,654	4,265	4,764
親会社株主に帰属する当期純利益	1,159	1,411	2,235	2,788	2,829	2,354	2,987	2,789	3,458	3,174	3,533
設備投資額	1,248	2,274	1,678	891	819	1,198	1,421	814	853	1,540	1,724
減価償却費	1,166	1,219	1,182	1,135	1,095	1,068	977	1,147	1,033	1,101	1,048
研究開発費	1,370	1,476	1,332	1,382	1,315	1,349	1,245	1,262	1,173	1,384	1,300
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,119	2,180	2,434	2,628	3,782	3,739	4,192	3,115	1,876	1,742	1,856
投資活動によるキャッシュ・フロー	△769	△1,124	△1,422	△2,541	△2,279	△900	△2,423	2,589	△683	△1,092	738
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,029	404	△1,937	△768	△779	△1,856	△1,022	△5,926	△828	△1,176	△1,347
1株当たり情報（円）※1											
1株当たり当期純利益	75.25	91.58	145.19	181.54	184.16	152.89	194.65	181.43	225.41	206.94	229.87
1株当たり純資産	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	3,041.74
1株当たり配当金	33.33	33.33	36.67	40.00	43.33	40.00	43.33	42.67	55.00	64.00	75.00
会計年度末（百万円）											
総資産	43,645	46,175	47,998	51,080	52,882	52,434	57,167	52,227	56,318	61,399	62,720
有利子負債	7,063	8,196	6,899	6,889	6,889	5,759	5,731	731	885	858	700
純資産	21,659	21,956	24,339	27,301	29,243	30,318	34,357	35,228	38,399	44,159	46,789
その他指標											
売上高営業利益率（％）	3.5	4.3	6.5	7.8	7.3	6.2	6.5	7.1	7.9	7.1	7.3
自己資本比率（％）	48.9	46.8	50.0	53.2	55.1	57.6	60.1	67.4	68.2	71.9	74.6
ROA（％）	2.7	3.1	4.7	5.6	5.4	4.5	5.5	5.1	6.4	5.4	5.7
ROE（％）	5.7	6.6	9.8	10.9	10.1	7.9	9.3	8.0	9.4	7.7	7.8
PBR（倍）	0.78	0.72	0.80	0.78	0.72	0.70	0.65	0.68	0.60	0.84	0.65
PER（倍）	14.31	11.10	8.62	7.65	7.36	8.92	7.45	8.55	6.64	11.72	8.55
配当性向（％）	44.3	36.4	25.3	22.0	23.5	26.2	22.3	23.5	24.4	30.9	32.6
発行済み株式総数（千株）	51,400	51,400	5,140	5,140	5,140	5,140	5,140	15,420	15,420	15,420	15,420
期末株価（円）	1,077	1,017	1,252	1,388	1,355	1,363	1,450	1,552	1,496	2,425	1,965

※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、2014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	2024
非財務情報							
CO2排出量（t-CO2）	11,077	9,640	9,895	9,618	4,099	4,136	4,046
CO2排出量（2013年度比）（％）	2.9	△10.5	△8.1	△10.7	△61.9	△61.6	△62.4
エネルギー使用量（kL）	3,822	3,664	3,707	3,899	3,863	3,756	3,356
廃プラスチック重量（t）	-	111.8	102.1	94.4	88.4	74.4	93.1
従業員（総合職）数（人）	873	870	860	882	863	831	811
（総合職）男性（人）	782	773	759	775	756	725	702
（総合職）女性（人）	91	97	101	107	107	106	109
女性比率（％）	10.4	11.1	11.7	12.1	12.4	12.8	13.4
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	1,941
有給休暇取得率※3（％）	65.1	65.7	62.4	69.5	73.2	76.0	75.5
自己都合による離職率（％）	1.7	2.6	0.8	1.1	2.0	2.5	2.2
新卒3年後離職率（％）	7.7	8.3	0.0	13.3	4.2	0.0	19.0

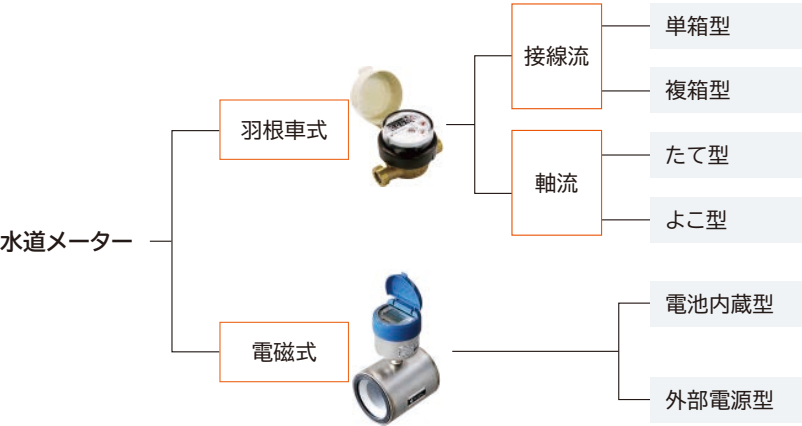
※2 管理職を除く従業員平均ベース。

※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

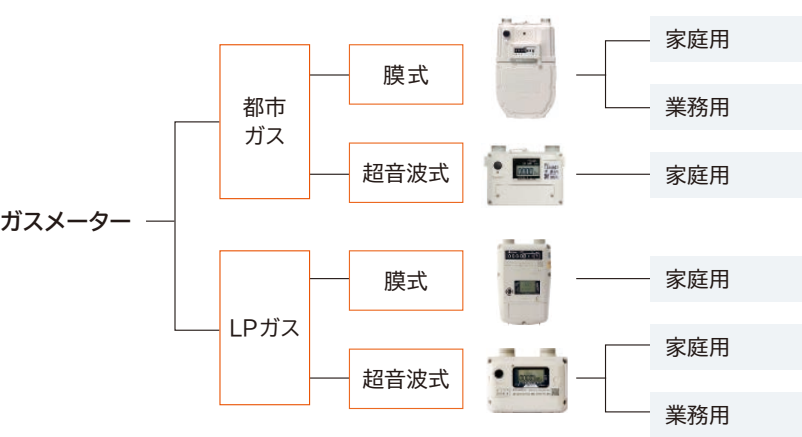


水道メーターは主に「羽根車式」と「電磁式」に分けられます（他に容積式などがあります）。羽根車式の計測原理は、水の通過量と羽根車の回転数が比例することに基づいています。比較的生産が容易で安価であり、性能も改良を重ねて優れていることから、現在、国内で使用されている水道メーターの多くは、この羽根車式です。

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

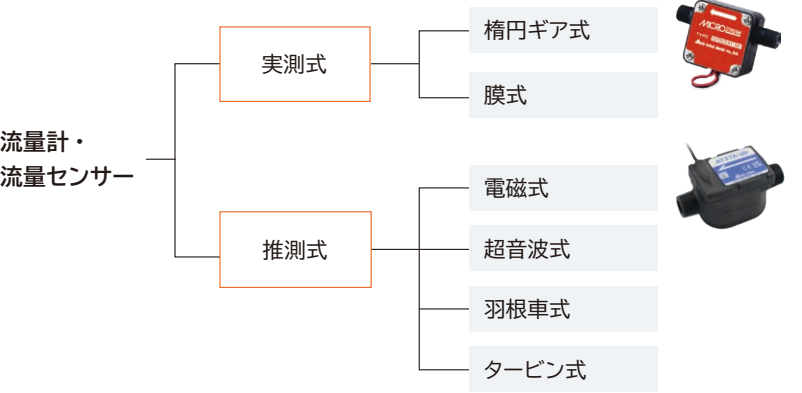


ガスメーターは主に「膜式」と「超音波式」に分けられます（他にルーツ式やタービン式などがあります）。膜式の計測原理は、ガスの通過量と計量膜の充填・排出による往復運動に基づいています。都市ガス用は、検定有効期限10年が終了する前に交換され、取り外されたガスメーターは廃棄されるのではなく、消耗部品の交換・再検定を行ったうえで再び使用されます。

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はかります。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はかることで、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はかるものになります。計量カップではか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

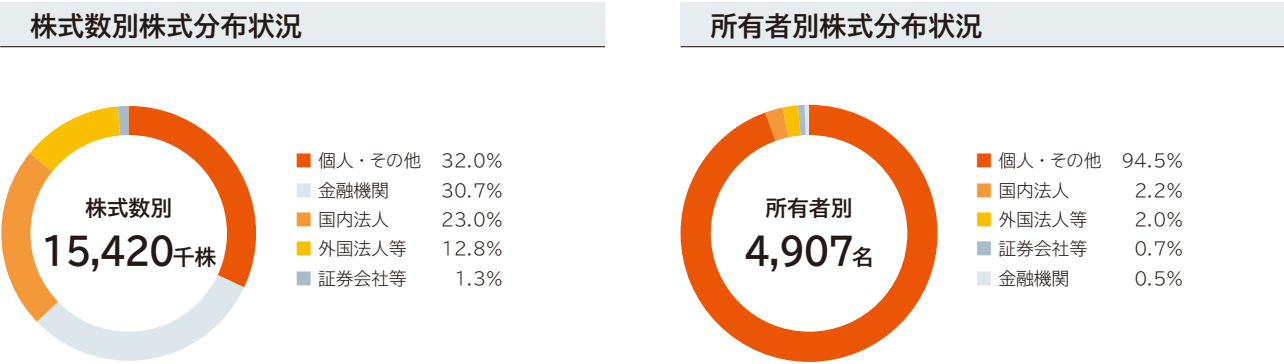
用語	意味
3R	リデュース（発生抑制）・リユース（再使用）・リサイクル（再生利用）の3つの取り組み。
検定有効期間	計量法で定められている有効期間。ガスメーターは10年、水道メーターは8年が検定満期。
ISO9001	製品の品質保証を通じて、顧客満足向上と組織的な改善を実現する品質マネジメントシステム。第三者機関による認証。
ISO14001	環境リスクの低減および環境への貢献と経営の両立を目指す環境マネジメントシステム。第三者機関による認証。
LPWA	Low Power Wide Areaの略。消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式。
アイチクラウド	ガスメーターや水道メーターにLPWA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、その中を流れる気体、液体の流速によって変化する音波の到達時間差から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羽根車式水道メーター。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羽根車式水道メーター。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（2025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37,622株）
株主数	4,907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	1,328,000	8.6
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）	1,136,000	7.4
東邦瓦斯株式会社	691,872	4.5
愛知時計電機共栄会	620,100	4.0
明治安田生命保険相互会社	603,600	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
愛知時計電機社員持株会	477,576	3.1
御法川法男	401,800	2.6

※ 持株比率は自己株式（37,622株）を控除して算出しております。



会社情報（2025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	1,704人
単体	1,177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2025」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、はかる技術とつなぐ技術を磨き続けることで、市場・事業領域を拡大し、基盤事業の競争力を高めるとともに、脱炭素社会の実現など社会課題解決に貢献し、企業価値向上に努めています。そうした取り組みに対するステークホルダーの皆さまの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、2年目となる「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、社外取締役のお三方には、中期経営計画初年度の振り返りのほか、価値創出や今後の課題、ガバナンスについて率直

に語っていただきました。当社が中長期に目指す方向を、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。本報告書が、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、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

2025年9月発行

