目指す未来と戦略

自動車メーカーから依頼されたとおり生産するだけでなく、より製品付加価値を高める提案を行う開発パートナーとして、自動車開発の初期段階から深く関与することで、お客様のニーズに最適なソリューションを提供し、自動車産業の未来を共創していきます。それを当社は、一次サプライヤーから一歩踏み出した姿としてTier0.5と位置づけています。

ビジョン実現のためのキーエレメント

人財（情熱）
技術革新（革新）
構造変革（融合）
社会貢献（未来をかたちづくる）

2030年VISION

情熱と革新を融合させ
人とクルマと地球の
より良い未来をかたちづくる

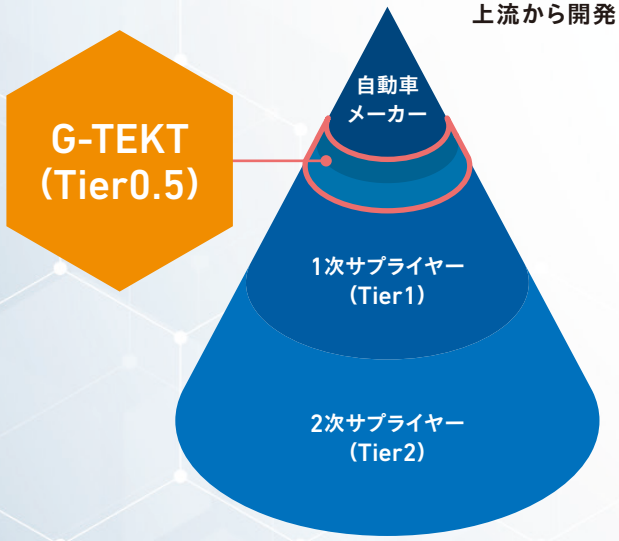
目指す企業像

クルマ1台開発を担う
クルマのシステムサプライヤーとなり
環境と安全性で車づくりをリードする

クルマのバリューチェーンとジーテクトの貢献領域

	自動車メーカー	自動車メーカーまたはESP（エンジニアリング会社）	部品サプライヤー（G-TEKT）				
現在の姿 Tier 1	コンセプト	構造設計インテグレート	システム開発	モジュール設計	詳細設計CAE	試作	量産
目指す姿 Tier 0.5	コンセプト	構造設計インテグレート	システム開発	モジュール設計	詳細設計CAE	試作	量産

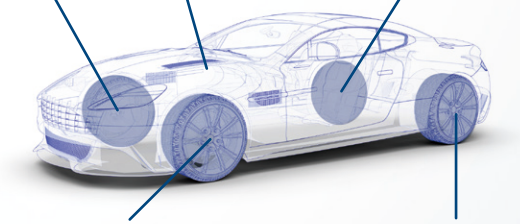
上流から開発に参画



開発力
クルマ1台提案
電動車向け商品

推進力
人財

グローバル力
世界12か国
多様性



技術力
高効率（無人化）
高品質

財務力
成長投資
株主還元

提供価値

- **お客様・お取引先**：共創による持続的な競争力向上
- **従業員**：挑戦と成長を支える働きがい
- **社会**：安全で快適なモビリティ社会の実現
- **環境・資源**：脱炭素社会と資源循環への貢献
- **株主・投資家**：持続的な企業価値向上

2030年目標

私たちが2030年を見据えた目標を定めた背景には、自動車業界がこれまでにない大きな転換期を迎えているという認識があります。電動化や知能化の進展に加え、モビリティに求められる価値そのものが変化する中で、お客様がサプライヤーに期待する役割も大きく変わりつつあります。単に高品質な製品を提供するだけでなく、企画・開発段階から課題解決に参画し、新たな価値を共に創り上げる存在であることが求められています。

こうした環境変化の中でも、私たちは創業以来培ってきたプレス技術や車体部品開発の知見を強みとして磨き続けながら、その枠を超えて成長していかなければなりません。2030年目標は、単なる業績目標ではありません。持続的な成長を実現するために、技術、人材、グローバル生産体制、そして新たな事業領域への挑戦を通じて、企業としてどのような姿を目指すのかを示したものです。

私たちは、変化を待つのではなく、自ら変化を生み出す企業であり続けたいと考えています。その実現に向けて、一人ひとりの成長と組織の進化を重ねながら、2030年のありたい姿に向かって歩みを進めていきます。

経営目標

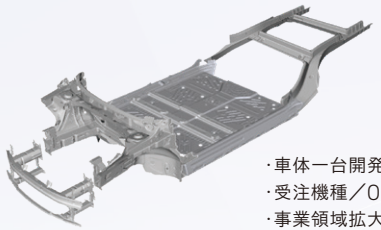
2030年度（2031年3月期）

連結売上高	4,000億円	営業利益率	7.0%以上
連結営業利益	280億円	ROE（自己資本利益率）	10%以上

ありたい姿

クルマのシステムサプライヤー（Tier 0.5）への進化

大型一体化部品を統合し“ジーテクトプラットフォーム”の確立



- 車体一台開発受注拡大
- 受注機種／OEM拡大
- 事業領域拡大

既存工場の体質変革

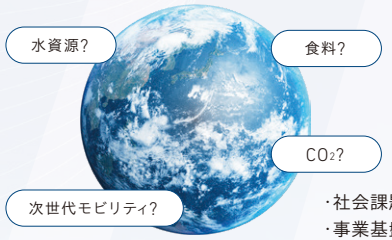
各地域特性に応じた段階的な自動化とデジタル化を完了“スマートファクトリー化”



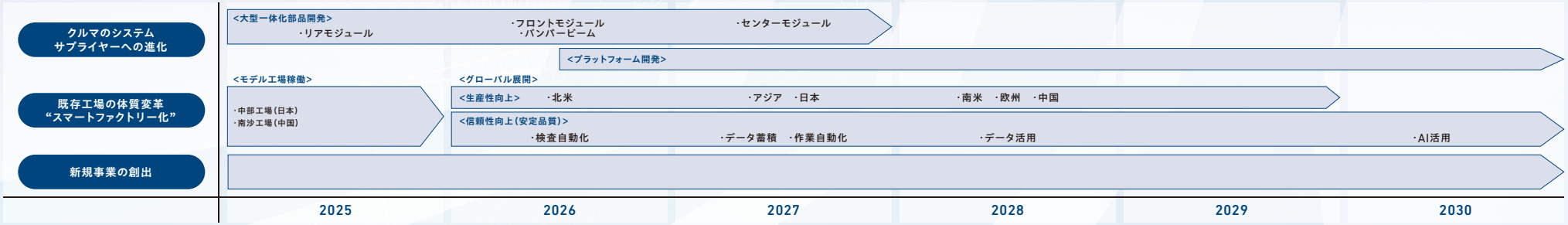
- 生産性UP
- 信頼性UP（安定品質）

新規事業の創出

有望な事業領域の絞り込み・事業化フェーズに移行



- 社会課題解決へ貢献
- 事業基盤強化



中期経営計画の策定

ジーテクトは2030年度を一つの節目とし、経営目標を掲げてきました。この目標達成に向け、この度、通過点となる中計を新たに設定いたしました。
当中計期間である2026年度～2028年度を着実に体質変革を成し遂げる期間として位置づけ、重点施策に取り組み、企業価値向上につなげます。

～2025年

健全な財務体質を維持しつつ、
自己資本に対する収益性を高める

中期経営計画2026～2028

2030年度経営目標達成に向け、着実に体質変革を成し遂げる期間
収益基盤改善策を最優先に取り組むとともに、将来に向けた仕込みにも注力

2025年度実績

連結売上高	3,334億円
連結営業利益	156億円
営業利益率	4.7%
ROE	6.4%

新中期経営計画　2026年-2028年度

2028年度('29/3期)

連結売上高	3,800億円
連結営業利益	250億円
営業利益率	6.5%以上
ROE	8.0%以上

2030年度経営目標

連結売上高	4,000億円
連結営業利益	280億円
営業利益率	7.0%以上
ROE 新設	10%以上

2030年目標の実現に向けては、長期的な視点を持ちながらも、その道筋を具体的な取り組みに落とし込み、一つひとつ着実に実行していくことが重要です。本中計は、2030年のありたい姿から逆算して策定したマイルストーンであり、目標達成に向けた基盤づくりの期間と位置づけています。

この3年間で取り組むべき課題と成果を明確に定め、着実に積み上げることで、2030年目標の実現可能性を高めていきます。中長期的な成長に向けた変革を加速させるとともに、持続的な企業価値向上につながる確かな一歩を踏み出してまいります。

世界経済・地政学的リスクに起因する課題

- 半導体不足や原油不足に起因する新車生産台数減（売上減少）
- 世界的なインフレを背景とした労務費高騰（製造原価高）
- 生産年齢人口の減少や米国の移民規制強化（働き手確保困難）

強固な事業基盤の構築と、収益基盤の改善が急務

自動車産業・自動車メーカーが抱える課題

- 電動化戦略の練り直しと、車両開発のスピードアップが求められる（地域別開発）
- 知能化（ソフトウェア開発）にリソースを割かなければならない（多額の開発費用）
- コスト競争力強化のため、調達構造の見直しが必要（サプライチェーンの再構築）

選ばれるサプライヤーへの変革が必要
果たす役割が変化

中計重点施策

企業価値の向上は、一つの施策だけで実現できるものではありません。お客様への提供価値を高める開発戦略、その価値を利益へと結び付ける生産体制、変革を推進する人財、そして将来の成長を支える新規事業。これらがそれぞれの役割を果たしながら連動することで、持続的な成長が実現します。本中期経営計画では、各施策を一体的に推進し、2030年に向けた競争力と企業価値の向上を目指していきます。

収益基盤の改善 → P.16

- 生産体質変革（省人化／無人化）
- DXとデジタル技術活用（スマートファクトリー化）
- 不採算部門の整理

売上拡大 → P.20

- モジュール化提案 & プラットフォーム提案
- 新規事業の創出
- 非量産ビジネスの拡大
- 適正価格への移行

財務体質改善／企業価値向上 → P.26

- 積極的な成長投資
- IR（投資家向け広報）活動強化

人的資本 → P.30

- 従業員エンゲージメントの向上
- 教育研修／リスキリング支援

ESG → P.34

- CO_2排出量の削減
  （エネルギー使用量削減）
- ガバナンス強化

収益基盤の改善①生産体質変革

新工場をモデルとした既存工場の変革

当社は、グローバル生産拠点の収益性向上を重要課題と位置づけ、2028年度までの中期経営計画期間において「生産体質変革」を推進しています。この取り組みを通じて収益基盤を強化するとともに、その先の2030年度には、AIやデジタル技術を活用したスマートファクトリーの実現により高度な生産体制の構築を目指しています。

その第一歩として、2025年度に本格稼働した中部工場（日本）および南沙工場（中国）をモデル工場とし、生産・物流の自動化やデータ活用を先行して実施しています。両工場では物流の自動化に加え、溶接ラインや検査工程の一部無人化を実現しており、生産量の拡大とともにその成果が表れ始めています。

2026年度からは、モデル工場で得られた知見を活用し、既存工場の生産体質変革をグローバルで加速させます。まずは売上規模が大きく投資効果が見込める北米地域を中心に展開し、その後アジアおよび日本国内拠点へと対象を拡大することで、中期経営計画期間内の変革完了を目指します。

生産体質変革は、「品質の信頼性向上」と「生産性向上による収益力強化」の両面から推進します。品質面では、標準化された規格「ジーテクトスタンダード」に基づき、全拠点でデジタル化と自動化を進めることで、生産拠点を問わず高品質かつ安定したモノづくりを実現し、お客様からの信頼性向上につなげます。

一方、生産性向上については、地域ごとの労務費や投資環境、生産品目、人材構成などを踏まえ、フルオート工場とセミオート工場を適切に組み合わせます。全拠点に一律の手法を適用するのではなく、各工場の特性や課題を分析したうえで、生産・品質・設備データの活用と自動化を段階的に展開し、省人化・無人化による固定費圧縮と生産効率向上を図ります。

これらの取り組みにより、2028年度までにグローバル生産拠点の収益力と競争力を高める生産体質への転換を実現します。さらに2030年度には、全工場のデータ連携を進め、AIを活用して品質・生産性・設備稼働を最適化することで、変化に強く持続的に収益を創出できる次世代の生産体制へと進化していきます。

FY2025 → FY2026 → FY2027…

日本、中国 → **北米** → **アジア、国内既存工場 他**

体質変革

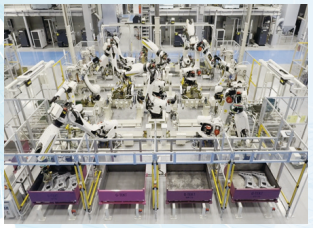
信頼性向上



品質検査の自動化

- デジタル品質保証の確立
- プレス／溶接の自動検査標準化
- データによる現場の見える化

生産性向上



省人化・無人化



工場内物流



自動倉庫

- 省人・無人化の段階的導入（投資対効果検証）
- 要員効率／エネルギー効率の最大化
- 生産変動／多品種にも追従できる設備

モデル工場を起点としたグローバル変革の推進

生産体質変革とスマートファクトリー化に向けた知見をグローバルに展開するため、日本の経営幹部に加え、海外生産拠点で経営を担う現地人幹部メンバーを招集し、戦略会議を開催しました。会議では、モデル工場において実現した自動化やデータ活用の取り組みを実際に視察し、当社が目指す生産体制の姿を共有しました。各拠点の幹部が現場・現物を通じて成果を直接確認することで、生産体質変革やスマートファクトリー化が構想ではなく実現可能な取り組みであることへの理解を深めるとともに、自拠点への展開に向けた課題や施策について具体的な議論を行いました。当社では、モデル工場で創出した成果をグローバルに共有するとともに、各地域の経営を担う現地人材が変革の主体となる体制づくりを進めることで、生産体質変革の加速を図っています。







収益基盤の改善②DXとデジタル技術活用

スマートファクトリーの実現に向けて

既存工場の体質変革をさらに発展させ、その先に目指すのがスマートファクトリーです。当社は、2028年度までに各地域・工場の特性に応じて、生産ラインや構内物流の省人化・無人化、品質検査の自動化、生産・品質・設備データの収集・可視化などを進め、生産性と信頼性の高い生産基盤を構築します。そのうえで、2030年度には、グローバル各工場における自動化とDXを進展させ、スマートファクトリー化を実現します。当社が目指すスマートファクトリーは、人の仕事を単に機械へ置き換える工場ではありません。自動化できる作業は機械やデジタル技術に任せ、人は設備の保守や改善、データに基づく判断など、より付加価値の高い業務を担います。また、各工場で蓄積したデータとAIを活用し、生産活動を継続的に最適化することで、高品質・安定生産・低コストを実現する、限りなく人に頼らない信頼性の高い工場を目指します。

コンセプト

限りなく人に頼らない、
信頼性の高い工場

スマートファクトリーの姿（考え方）

- データによる現場の見える化
- 要員効率／エネルギー効率の最大化
- 生産変動／多品種にも追従できる設備
- デジタルツールによる新たな品質保証
- AI（人工知能）によるリアルタイム改善
- 設備トラブル／品質不具合の未然防止



Level.0～1	センサーや生産設備と生産実行システム、基幹システムまでを一体的につなぎ、現場で発生する生産・品質・設備データを、改善活動や経営判断に活用できるデジタル基盤の整備を進めます。
Level.2	蓄積したデータをAIで分析・活用し、課題の早期発見や最適な判断につなげます。
Level.3	データから課題を早期に把握し、現場改善や製品設計、工程企画、新製品開発へつなげ、ものづくり全体の高度化を図ります。

収益基盤の改善②DXとデジタル技術活用



グローバル共通の方針と地域特性に応じた展開

地域ごとに、保有する設備構成、生産品目、労務環境などが大きく異なるため、全拠点に共通して備えるべき基盤領域を定めた上で、それぞれ地域特性や課題に応じて段階的にスマートファクトリー化を進める方針をグループ全体で共有しています。この「共通の方針」と「地域ごとの最適解」を両立させるために重要なのが拠点間で知見をスムーズに共有する仕組みです。

推進基盤としてのグローバルポータルサイト

当社は独自のグローバルポータルサイトを開発し、スマートファクトリー推進・品質・原価の各領域別に運用しています。各拠点の取り組み事例、導入効果、課題、技術資料を集約・蓄積し、推進部門と各地域拠点が同一のポータルサイト上で活動しています。特にスマートファクトリー領域では、各工場の生産能力、システム網羅範囲、自動化・データ活用の推進度を共通指標で比較・可視化。各工場が自らの現在地と次に着手すべき領域を俯瞰的に把握し、他拠点の先行事例を参照することで、重複のない効率的な推進が可能となります。

言語と拠点の壁を越えた知見の共有

同時翻訳機能により、現地メンバーが母国語のまま質問・議論できる環境を整備し、業界の専門用語や社内用語についてもAIに学習させています。製造現場で働くメンバーがグループ全体のノウハウを直接活用できる環境を整え、全拠点で「高品質」「安定生産」「低コスト」の実現に向けたスマートファクトリー化を強力に推進しています。

担当役員のメッセージ



現場力とデジタルの融合で、「企業価値向上」「信頼性向上」を目指します

当社が目指すスマートファクトリーは、単に最新設備を導入し、自動化を進めることではありません。これまで各工場で培ってきた現場力や改善の知恵を、デジタル技術と融合し、高品質・安定生産・低コストを持続的に進化できるモノづくりへ変革することが目的です。生産設備や検査機器、生産実行システム、基幹システムをつなぐことで、品質・生産のデータを収集・活用する基盤を整備しています。データとAIの活用により生産の最適化と品質保証の向上を実現します。我々がグローバル各工場で培ってきた生産技術ノウハウもデジタル化することで次機種に反映し、更なる進化を目指します。

一方、既存工場の設備構成、労務環境、抱える課題は、地域や拠点によって異なります。品質やデータ活用などの共通基盤はグローバルで標準化しながら、自動化については各工場の特性によりフルオートとセミオートを適切に組み合わせて段階的に展開します。

DXの主役は、システムやAIではなく、それらを活用して仕事を変革する人財です。デジタル技術によって人を単純作業や負荷の高い作業から解放し、改善、創造、判断といった、より付加価値の高い仕事に力を発揮できる環境をつくります。スマートファクトリーとDXを通じて、変化に強い生産体質と高い品質信頼性を築き、収益性と企業価値の向上につなげることが、担当役員としての私の使命です。現場を起点に、データでつなぎ、人と技術が共に進化するものづくりを実現してまいります。

収益基盤の改善②DXとデジタル技術活用

DXプロジェクトの推進

ジーテクトのDXは、「品質領域における信頼性向上」と「原価領域における企業価値向上」をターゲットとしています。グローバル全社のデータを活用し、生産現場のみならず、開発段階から不具合がなく最適コストでの新機種開発を実現していきます。

推進テーマ

- AI活用
- 新機種開発プロセスの改革
- 品質・原価管理システムの海外展開

推進体制

DX推進部は、デジタル戦略の企画・実行を担う横断機能として、各本部・拠点と連携し、全社最適の視点でDXを推進しています。社長をリーダーとするDXプロジェクトには、全社からメンバーが参画し、各部門の業務知識とデジタル・データ活用の知見を組み合わせ、品質の信頼性と企業価値の向上に取り組んでいます。さらに、蓄積したデータを新製品開発に活用し、不具合の未然防止と最適コストの実現を目指しています。

品質領域における信頼性向上

品質領域では、発生した不具合への対応から、不具合を予知・予防する品質管理への転換を進めています。国内外で発生した品質不具合情報をリアルタイムで収集・共有し、類似部品や関連工場へ迅速に水平展開することで、再発防止の強化を図ります。あわせて、工場の品質データを継続的にモニタリングし、品質状態の変化や体質悪化の兆候を捉えることで、不具合が発生する前に対策を講じる仕組みを構築します。さらに、自動検査によって得られる製品の出来栄えデータを蓄積し、傾向管理やAI分析に活用します。将来的には、量産段階で得られた品質情報を製品設計・工程設計へフィードバックし、開発段階から不具合をつくらないモノづくりを目指します。

原価領域における企業価値向上

原価領域では、実際の生産データに基づき、製品別・ライン別の原価をタイムリーに把握し、改善ポイントを明確にする取り組みを進めています。原価ダッシュボードで原価構成や予算と実績の差異を可視化するとともに、AIによる原価分析を導入することで、課題や改善余地を抽出し、現場の原価改善活動につなげています。今後は、海外拠点への展開を進めるとともに、生産・品質・設備・原価データの連携を強化します。さらに、量産実績を新製品の見積もりや工程企画に反映し、企画・開発段階から目標原価を守り切ることで、収益力と企業価値の向上を目指します。

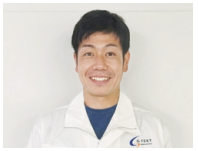
DX道場

DXを継続的に推進するため、当社はデジタル技術を活用して自ら業務を変革できる人材の育成に取り組んでいます。

「DX道場」では、eラーニングでDX・データ・生成AIの基礎を学び、実業務を題材としたワークショップでAI活用を実践します。今後は対象者を拡大するとともに、修了者が継続的に相談・交流・事例共有できるプラットフォーム「DXラウンジ」と連携し、学びを一過性で終わらせず、各部門での実践と全社への横展開につなげていきます。



参加メンバーの声



栃木工場 製造課
K.Oさん
入社14年目

DX道場を通じて、生成AIを身近な業務改善ツールとして捉え、小さな改善を積み重ねながら業務効率化や生産性向上に取り組む意識が高まりました。業務文書の作成やデータ集計、情報整理など様々な業務で活用しており、特に初めて取り組んだC言語プログラミングでは、生成AIを活用することで効率的にプログラムを作成することができました。また、改善活動や課題解決においても、アイデア創出や課題の整理・分析に活用し、業務改善のスピード向上につなげています。



経営企画部 企画課
R.Aさん
入社15年目

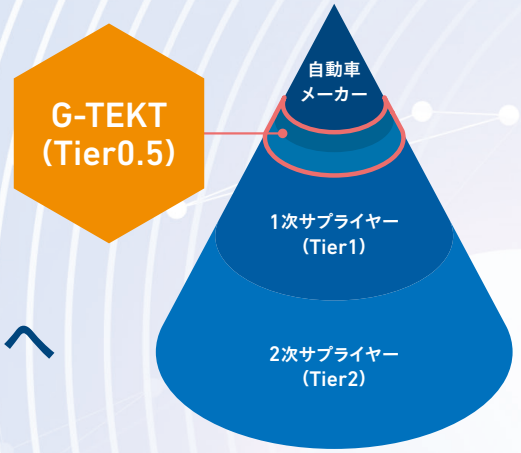
DX道場では、効果的なプロンプトの作成方法だけでなく、情報漏洩のリスクやハルシネーションへの対応など、生成AIを活用するうえで重要なポイントを学ぶことができました。受講後は実際の業務でも生成AIを活用する機会が増え、資料作成や情報収集の効率が向上し、業務のスピードアップにつながっていると感じています。今後も生成AIを積極的に活用し、日々の業務の中で小さな改善を積み重ねながら、更なる効率化につなげていきたいと思います。

売上拡大①モジュール化提案＆プラットフォーム提案

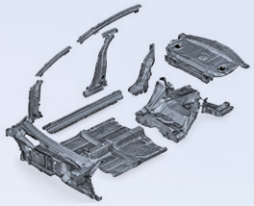
クルマのシステムサプライヤー（Tier0.5）への進化

当社が目指すTier0.5は、部品単体の供給にとどまらず、車両全体の価値を見据えた最適提案により、お客様の開発・生産課題の解決に貢献するパートナーです。車体部品メーカーとして培ってきたあらゆる技術を融合させ、多様なパワートレインや車体構造に対応できる技術ポートフォリオを構築しながら、ジーテクトプラットフォームの実現に向けた提案力を高めていきます。

クルマ全体で
最適な提案ができる
システムサプライヤーへ

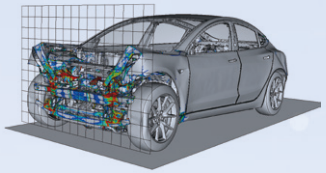


2011年
従来
部品単位の最適提案



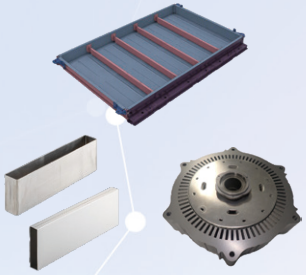
・工程削減
・軽量化

2015年
開発・提案領域の拡大
車一台解析技術による最適提案



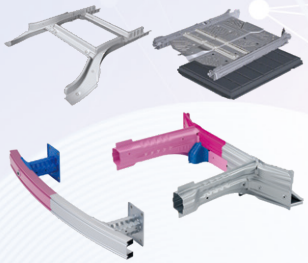
・一体化成形（ホットスタンプ）
・接合技術

2020年
電動化領域への対応
電動車向け製品の開発・提案



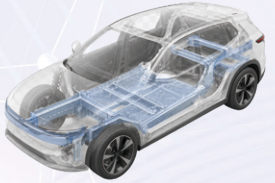
・最適バッテリーハウジング
・モーター関連部品

2025年
大型一体化提案
大型一体化製品（モジュール化）開発・提案



・部品点数削減
・工法、構造最適化

2028年 2030年
クルマ全体を見据えた提案
ジーテクトプラットフォームの確立へ



ICE／HEV　BEV



・パワートレインに応じた車体構造の最適提案

進化を支える強み ▶ 開発提案 / 設計・解析技術 / 量産技術 / グローバル供給体制

売上拡大①モジュール化提案＆プラットフォーム提案

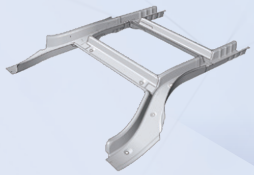
大型一体化製品の機能を最大限に高める「ジーテクトプラットフォーム」の開発

当社は、車体部品メーカーの枠を超え、車両全体の価値向上に貢献するTier0.5企業への進化を目指しています。その取り組みの一つが大型一体化製品（モジュール部品）の開発です。従来は複数部品で構成していた車体部品を一体化することで、部品点数や接合工程の削減、軽量化、剛性向上などを実現し、自動車メーカーの開発・生産効率向上に貢献します。また、当社にとっても、保有する冷間プレス技術やホットスタンプ技術を活かしながら、個別部品の供給にとどまらない高付加価値な提案につなげることができます。

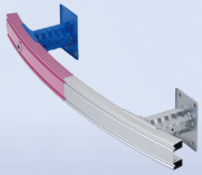
さらに、段階的に大型一体化製品の開発・高度化を進め、それらを車種特性や要求性能に応じて最適に組み合わせ・配置することで、車体全体の機能性を追求した「ジーテクトプラットフォーム」として提案していきます。車体構造の最適化と開発効率向上を両立させることで、お客様のモノづくりに新たな価値を提供するとともに、企画・設計段階から顧客と価値を共創するTier0.5企業としての存在感を高めていきます。

FY2024 FY2026 FY2030

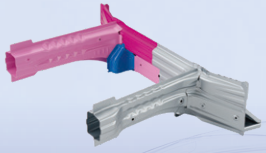
モジュール部品開発



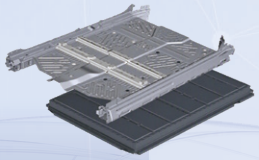
リアモジュール
開発完了



バンパービーム
開発完了



フロントモジュール
開発完了



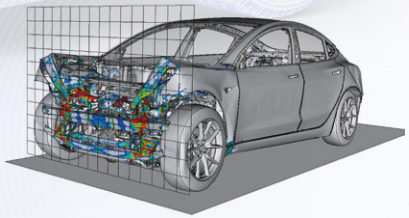
センターモジュール
開発中

ジーテクトプラットフォーム開発

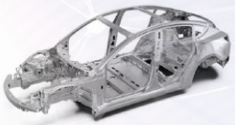
パワートレインに合わせ最適プラットフォームを提案



最適化



ICE／HEV



BEV



売上拡大①モジュール化提案＆プラットフォーム提案

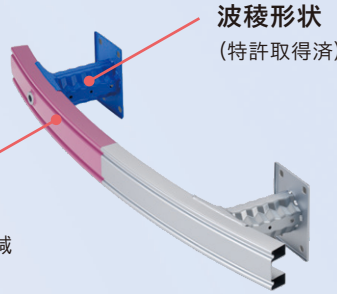
バンパービームとフロントモジュールの開発

この度、新たなモジュール製品としてバンパービームおよびフロントモジュールを開発しました。

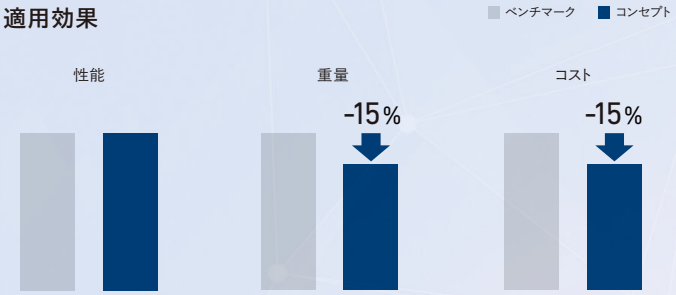
バンパービームは、衝突時のエネルギー吸収性能と軽量化の両立を目指した製品であり、車両の安全性能向上と環境負荷低減に貢献します。また、当社が培ってきた高張力鋼板のロールフォーミング技術や衝撃吸収に優れた波稜形状を採用することで、高い性能と生産性を両立しています。フロントモジュールは、車両前方に配置される複数部品を統合した製品であり、部品点数の削減や組立工程の効率化により、自動車メーカーの生産性向上に貢献します。2.0GPa級ホットスタンプのクロスメンバーと組み合わせ、BEVに向けた独自構造となっています。いずれの製品も、単なる部品供給にとどまらず、安全性、軽量化、生産効率といった顧客ニーズに対し、車両全体を見据えた視点から開発されています。

バンパービーム

重 量 -15%
コスト -15%



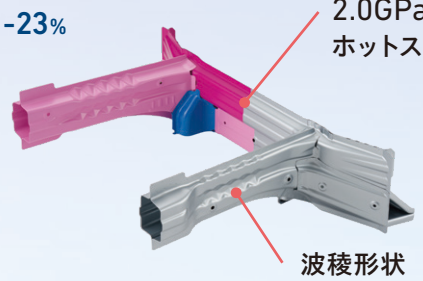
■ 適用効果



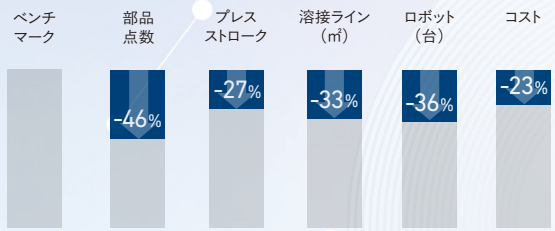
ロールフォームによるビーム、クラッシュボックスに十字断面採用で、
軽量化、低コスト化を達成

フロントモジュール

重 量 -18%
コスト -23%



■ 適用効果



低重量・低コストを実現したフロントボディ構造



売上拡大①モジュール化提案＆プラットフォーム提案

人とくるまのテクノロジー展2026

2026年5月に横浜、6月に名古屋で開催された「人とくるまのテクノロジー展2026」に出展しました。多くの自動車関連企業の来場者から、当社のモジュール製品群に対して高い関心と評価が寄せられ、具体的な開発テーマに関する有益な意見交換が実現しました。また、お客様の生の声に直接触れることで、市場ニーズや期待をより深く理解する貴重な機会となり、今後の製品開発や提案活動に活かすべき多くの示唆を得ることができました。これらの成果を踏まえ、当社は更なる技術価値の向上に取り組んでいきます。

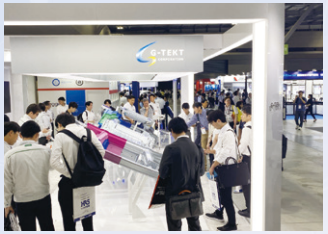


人とくるまのテクノロジー展 2026
Automotive Engineering Exposition 2026

【出展製品】
- ●バンパービーム
- ●フロントモジュール
- ●リアモジュール(ホットスタンプ／マルチマテリアル)
- ●ドアリング(ホットスタンプ)
- ●BEV用フロアパネル
- ●HEV用バッテリーハウジング
- ●BEV用高EAサイドシル Type1／2
- ●深絞り成形バッテリーセルケース
- ●防爆弁一体型バッテリーセルケース
- ●プレス成形インプットシャフト
- ●プレス成形ピニオンギア







お客様の声

大型一体化製品へのご意見

- 自動車メーカー、サプライヤー両者にとって効率化につながる提案であり興味がある
- 一体化により生産設備コスト低減が望める点は大きなメリット
- 構造合理化による部品削減や歩留まり向上が、結果としてCO_2低減にも大きく貢献できそうだと感じる

海外展示会への出展活動

当社は日本のみならず、海外の展示会へも積極的に出展を行っています。

2025年はドイツ、アメリカの展示会でも2種類のリアモジュールをはじめとする大型一体化部品を中心に広く展示を行いました。いずれも日系自動車メーカーに限らず多くの自動車関係者にお越しいただき、盛況のうちに終了しました。今後の開発のヒントになるご意見も多数いただき、大変成果の多いイベントとなりました。

当社は今後も継続的な展示会出展を通じて、魅力的な製品や高い技術力を広くPRするとともに、お客様の生の声を聞くことで開発活動の高度化や加速を図ってまいります。

Aachen Body Engineering
2025.9.16～17



EV TECH EXPO
2025.10.6～9



売上拡大②新規事業の創出

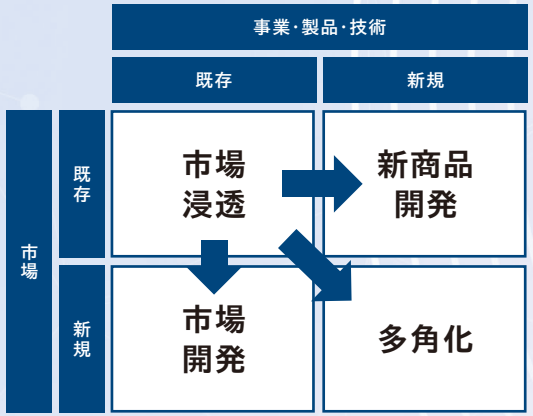
当社はこれまで、自動車の安全性を支える車体部品を主軸に事業を展開し、技術力の深化とグローバルでの供給体制の強化を通じて成長を遂げてきました。一方で、自動車業界は電動化や構造変革の進展により、事業環境の変化が一層加速しています。当社はこうした状況を成長機会と捉え、既存事業の競争力強化に加え、将来の持続的成長を見据えた新規事業の創出に取り組んでいます。新規参入領域においては、環境負荷低減や資源循環といった社会課題の解決に資する分野を軸に、多角的な検討を進めています。これらの挑戦を通じて、事業ポートフォリオの進化を図るとともに、社会価値と経済価値の両立を実現し、持続可能な社会の実現に貢献する企業を目指していきます。

検討テーマの進捗

新規事業の創出に向けた具体的な取り組みも着実に進展しています。一部の有望テーマにおいては、外部パートナーとの連携を前提とした実証フェーズへの移行を計画しており、当社の技術基盤を活かした新たな価値創出の可能性を多面的に検証しています。特に、環境技術分野では実証設備の導入に向けた検討が進んでおり、運用条件や事業性の確認といった観点から、事業化を見据えた具体的なステップに入りつつあります。あわせて、サプライチェーンや品質管理の在り方についても検証を進め、持続可能な事業モデルの構築を目指しています。

また、その他の複数のテーマ領域においても、大学・研究機関との協働や事業会社との連携可能性の探索を継続しており、先端技術の知見獲得と実装力の強化を図っています。異なる領域の技術やノウハウを組み合わせることで、新たな付加価値の創出と競争優位性の確立を目指すとともに、中長期的な成長ドライバーの育成に取り組んでいます。

今後も、慎重な検証とパートナーシップの深化を通じて、実現性と競争力の高い事業の構築を着実に進めていきます。



検討テーマ

- 環境問題（CO_2、水）
- 食料安全保障
- 次世代モビリティ

ほか

既存事業との親和性も考慮し事業アイデアを探索

2040年プロジェクト

長期成長戦略の一環として、2040年を見据えた新たな事業の柱づくりに取り組んでいます。2040年プロジェクトでは、30歳前後の若手メンバーを中心に、環境問題、食料安全保障、次世代モビリティなどの社会課題を起点とし、既存事業との親和性や事業実現性の観点から新規事業テーマの探索を進めています。本活動を通じて、持続的な成長と収益拡大につながる事業機会を創出するとともに、将来のジーテクトを担う次世代リーダーの育成にもつなげていきます。

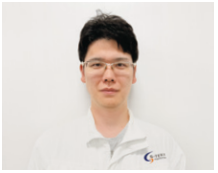


選出メンバーの声



海外事業部 海外事業管理課
R.Kさん
入社8年目

2040年プロジェクトでジーテクトの将来や新たな事業を検討する中で、未来の方向性を選択することの重みをあらためて実感しました。ジーテクトと社会の将来にとって価値ある選択ができるよう、メンバーと協力しながら可能性を模索していきたいです。



溶接技術部 溶接企画課
Y.Yさん
入社8年目

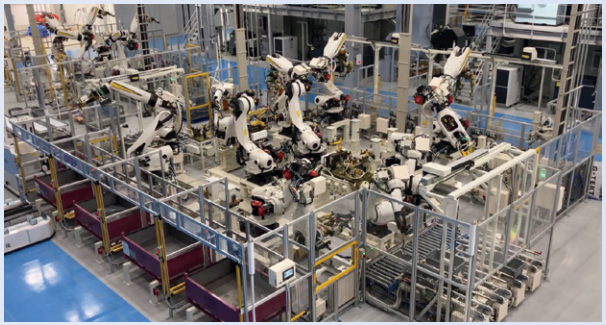
普段の業務だけでは得られない気づきや発想に触れ、自分自身の視野を広げ成長できる貴重な機会だと感じています。将来のジーテクトに求められる役割を自分たちで考え、新規事業創出につなげていきたいです。

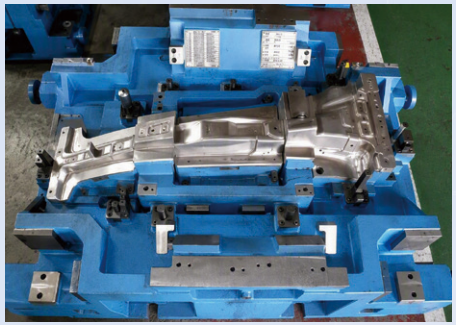
売上拡大③非量産ビジネスの拡大／適正価格への移行

非量産ビジネスの拡大

自動車産業を取り巻く環境が大きく変化する中、当社は持続的な成長の実現に向け、主力である車体部品の量産事業に加え、収益基盤の多様化を進めています。その一環として、車種開発における試作部品、プレス金型、溶接ラインやロボットを活用した生産設備など、非量産ビジネスの拡大に取り組んでいます。

当社は、自動車部品の開発から量産までを担う中で培ったプレス技術、溶接技術、生産技術を活かし、自動車メーカーの自社工場で使用されるプレス金型の設計・製作・販売を、国内外の拠点で展開しています。また、当社グループの生産拠点や自動車関連企業に対し、溶接・自動化設備を提供しています。さらに、車種開発段階における試作部品の製作にも対応しています。試作を通じて、お客様の設計要件を早期に確認するとともに、量産時の生産性や品質を見据えた検証を行い、その結果を製品や生産工程に反映することで、円滑な量産立ち上げを支援しています。今後も、量産現場で磨いた実践的な技術を新たな価値として提供し、お客様の製品開発や生産性・品質の向上に貢献するとともに、当社技術の活用領域を広げ、事業ポートフォリオの強化につなげていきます。


溶接ライン・自動化設備の設計・製作

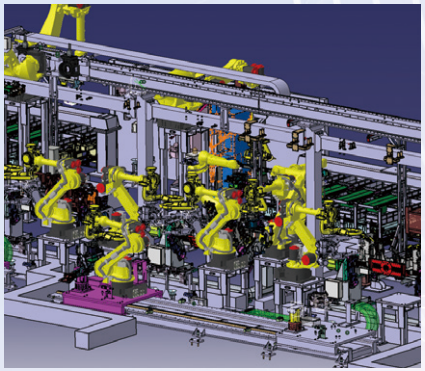

プレス金型の設計・製作

量産技術を活かした設備外販事業 ～設計・製作から立上げまで一貫支援～

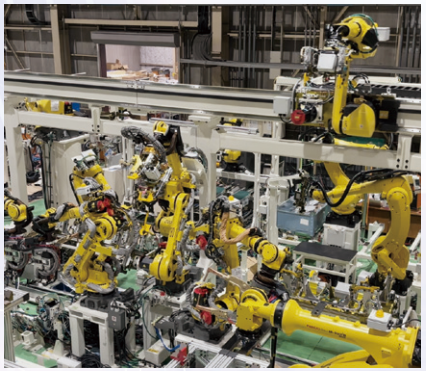
設備外販事業では、量産現場で培った溶接技術や自動化技術、ライン構築ノウハウを活かし、お客様の生産工程やニーズに応じた設備を提案しています。

設備の設計・製作から現地での立ち上げまで一貫して対応するとともに、製造部門と連携しながら、実際の生産現場で安定して稼働する設備づくりに取り組んでいます。自動化設備の立ち上げでは、設備の動作や安定稼働に向けた対応方法について検証と改善を重ね、高い稼働率の維持と生産性・品質の向上を図っています。量産を担うメーカーとしての知見を活かし、設備の提供にとどまらない提案を通じて、お客様のモノづくりを支援していきます。

シミュレーション



完成ライン



シミュレーションを活用した事前の課題つぶしこみにより、製作リードタイムの短縮と高品質・安定生産の早期立ち上げを実現しています。

適正価格への移行

原材料価格やエネルギーコスト、労務費の上昇に加え、自動車産業では電動化や環境対応、安全性能の高度化など、事業環境に大きな変化が生じています。このような変化の中でも、お客様から「選ばれるサプライヤー」として価値を提供し続けるためには、人財育成や技術開発、体質変革への継続的な取り組みが必要です。

当社は、生産性向上や原価改善活動を継続するとともに、お客様との丁寧な協議を通じて、事業環境の変化を取引条件へ適切に反映することで適正な収益を確保し、人財育成や技術開発、生産基盤の強化を進めています。

これらの取り組みによって高品質、安定供給、開発力の更なる向上を実現し、より高い提供価値としてお客様へ還元することで、持続的なパートナーシップと中長期的な企業価値の向上につなげていきます。



お客様との
丁寧な協議

環境変化の
適切な反映

持続的な
パートナーシップ

財務体質改善／企業価値向上①積極的な成長投資

市場認識

世界経済は、インフレ圧力の緩和や金融政策の正常化が進む一方で、地政学リスクの高まりや各国の通商政策の変化により、依然として先行き不透明な状況が続いています。自動車業界においては、電動化やソフトウェア化の進展、環境規制の強化、サプライチェーン再編への対応などを背景に、事業環境が大きく変化しています。さらに中国系完成車メーカーは、中国国内市場でのシェア拡大に加え、東南アジアや欧州を中心とした海外市場への展開を強化しており、日系メーカーを取り巻く競争環境は一段と厳しさを増しています。一方で、自動車は人々の移動や物流を支える重要な社会インフラであり、世界的なモータリゼーションの進展や新興国市場の成長を背景に、中長期的に安定した需要が期待されています。

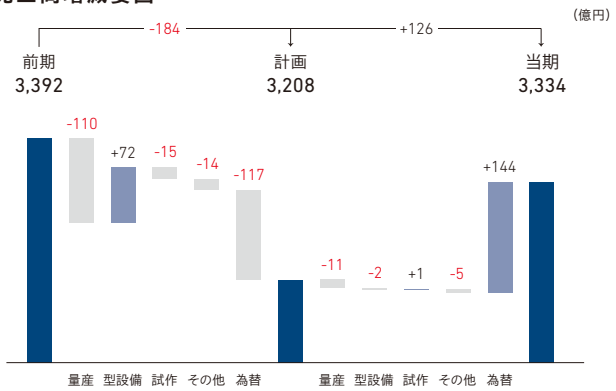
このような中、自動車メーカー各社は競争力向上に向けて車体構造の最適化、モジュール化、開発リードタイム短縮などへの取り組みを加速させており、サプライヤーにはこれまで以上に提案力と技術力が求められています。当社はこうした環境変化を成長機会と捉え、高付加価値製品の開発やグローバル最適生産体制の構築を推進することで、持続的な企業価値向上を目指していきます。

振り返りと今後に向けた方針・戦略

近年の事業環境は、原材料価格や物流費の変動に加え、世界的なインフレや人手不足を背景とした労務費の上昇など、生産コストの増加圧力が継続しています。当社はこうした環境変化を見据え、グローバル生産体制の最適化や生産工程の改善を推進するとともに、各拠点における原価改善活動や品質向上活動を継続し、収益基盤の強化に取り組んできました。また、お客様との対話を重ねながら、事業環境の変化を適切に取引条件へ反映する取り組みを進めてきました。2025年度の売上高は、量産売上および型設備売上の減少があったものの、為替影響も大きく寄与したことから、計画を上回る増収となりました。

今後は、資源価格や人件費の上昇が常態化することを前提に、当社は、技術・品質・供給責任が生み出す価値に収益を結び付けることで、収益性の向上と資本効率の改善を推進していきます。これにより、外部環境の変化に対する耐性を高め、持続的な企業価値創造を支える強固な収益基盤の確立を目指していきます。

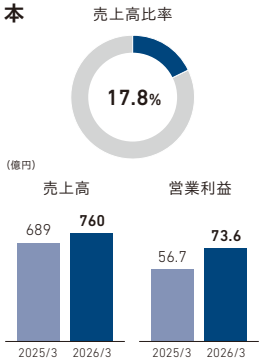
売上高増減要因



各地域セグメントの状況

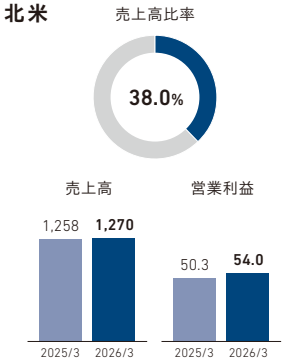
当社は、地域ごとに異なる市場環境や事業リスクを踏まえた事業運営により、地域ポートフォリオ全体でリスク分散と資本効率の向上を図っています。また、各地域における事業基盤の強化と収益力の向上を進めることで、外部環境の変化に柔軟に対応できる収益基盤の構築を目指していきます。

日本



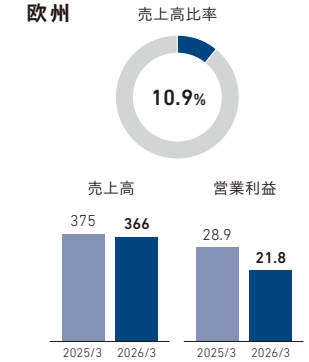
<前期比増減要因>
(+) 得意先の生産台数増加
(+) 車種開発売上の増加

北米



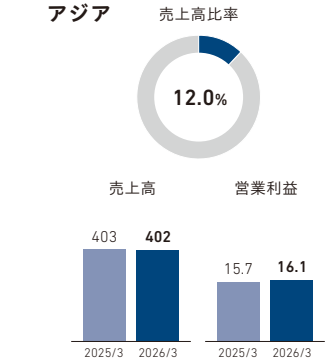
<前期比増減要因>
(+) 車種開発売上の増加
(+) 労務費の抑制
(+) 諸経費の削減

欧州



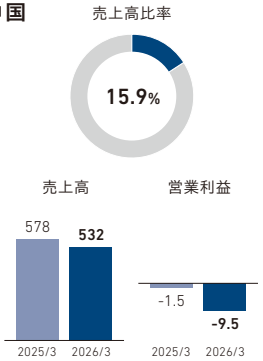
<前期比増減要因>
(−) 一部得意先へのサイバー攻撃に伴う生産停止による生産台数減少
(−) 金型等の車種開発売上の減少
(−) 労務費高騰

アジア



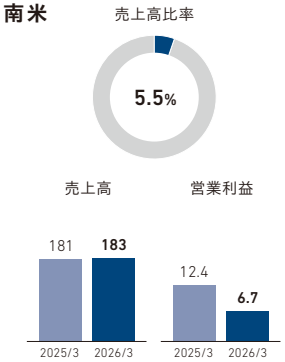
<前期比増減要因>
(−) 主要得意先の減産
(+) 諸経費の減少
(+) 車種開発売上の利益貢献

中国



<前期比増減要因>
(−) 主要得意先の生産台数減少

南米



<前期比増減要因>
(+) 為替影響
(−) 自然災害に伴う生産停止による生産台数減少
(−) 労務費高騰

財務体質改善／企業価値向上①積極的な成長投資

財務方針

持続的な成長と企業価値向上の実現に向けて、財務安全性と資本効率の両立を重要な経営課題と位置づけています。

まず、財務安全性の観点から、自己資本比率については50%以上を目安としています。車両の電動化といった経営環境の変化に柔軟に対応するための成長投資や、事業活動に必要な財務基盤の充実を図り、一定程度の自己資本を維持することが重要であると考えています。

また、社債格付けを財務健全性を示す重要な指標と位置づけています。格付投資情報センター(R&I)よりA-(安定的)の格付けを継続的に得られています。今後も一定水準の格付けを維持することで、事業環境の変化や成長機会に柔軟に対応できる資金調達力の維持・向上を通じて、持続的な成長を支える財務基盤を強化していきます。

一方、資本効率の観点から、株主の皆様からお預かりした資本を有効に活用し、適切な収益を創出することが重要であると考えています。そのため当社は、ROEを重要な経営指標として位置づけ、中期経営計画では、2029年3月期にROE8%、2031年3月期にROE10%を達成することを目標として掲げました。

今後も、安全性と資本収益性のバランスを意識し、事業成長による利益拡大、生産性向上による収益力強化、資産効率改善を通じて、持続的な成長を支える強固な財務基盤の構築と資本効率の向上を両立していきます。

資本コストと収益性

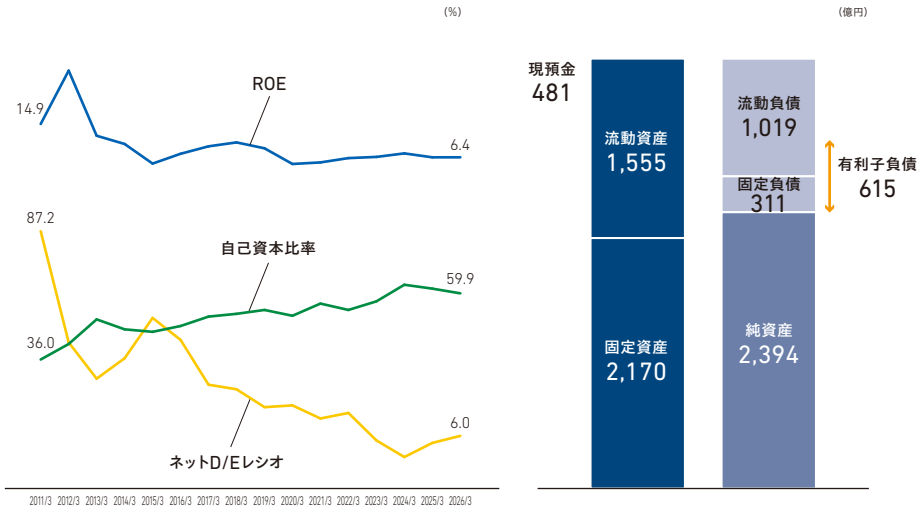
企業価値の持続的な向上のためには、株主資本コストを上回る収益性を継続的に実現することが重要であると考えています。2026年3月期のROEは6.4%となり、当社が想定する株主資本コストを下回る水準でした。これは、取引先の生産停止といった一過性要因の影響もありましたが、当社は収益力および資本効率の更なる改善が必要であると認識しています。

まず、事業成長による利益拡大に向けて、新規受注獲得による販売数量の増加や、大型一体化製品の展開により、1台当たり売上高の向上を図ります。こうした領域拡大を支えるため、今後も研究開発投資を継続し開発力を強化していきます。また、生産性向上による収益力強化に向けて、スマートファクトリー化をはじめとする生産体質変革への投資を推進し、利益率の向上につなげていきます。

加えて、資本効率の改善も重視します。運転資本の適正化、遊休資産の活用、設備投資の効率化などを進めることで総資産の有効活用を図り、ROA(総資産利益率)の向上を通じてROEの改善につなげていきます。

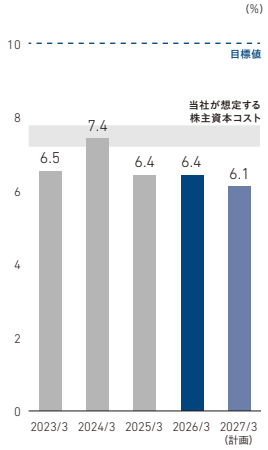
以上の取り組みを通じて、利益成長、収益性向上、資産効率改善を一体的に進め、ROEが株主資本コストを上回る状態を安定的に実現するとともに、市場からの適正な評価獲得を通じて企業価値および株主価値の向上を目指していきます。

連結貸借対照表(2026年3月末)



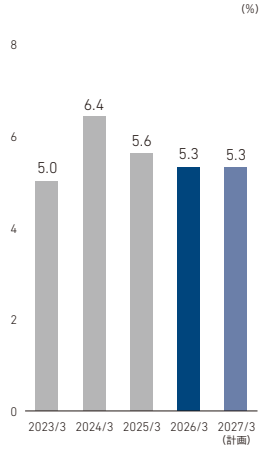
※ 上記数値は億円未満を四捨五入して表示しています。

ROE(自己資本利益率)



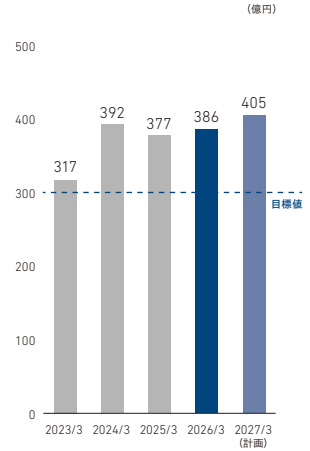
ROA

ROA=経常利益/総資産



EBITDA(利払・税償却前営業利益)

EBITDA=減価償却費+経常利益+支払利息



財務体質改善／企業価値向上①積極的な成長投資

キャッシュアロケーション

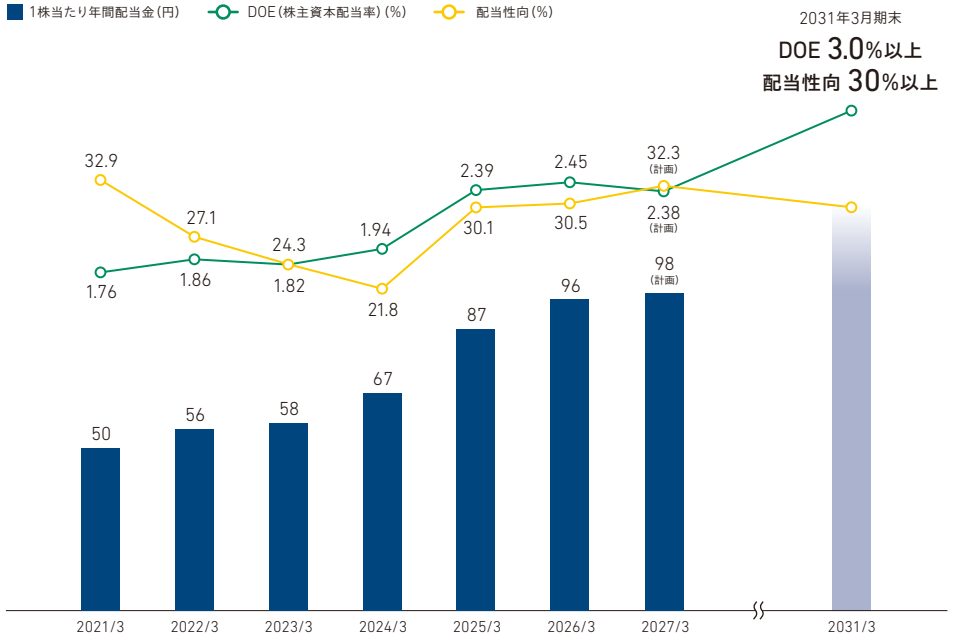
2026～2028年度の中期経営計画では、3か年累計で約1,150億円の営業キャッシュ・フローの創出を見込んでいます。創出したキャッシュは、将来の競争力強化と持続的な成長の実現に向けた成長投資へ優先的に配分し、事業基盤の強化と企業価値の向上を図ります。投資総額は約1,125億円を見込んでおり、このうち950億円を新機種対応および生産体質変革に充当します。新規生産ラインの構築に加え、既存生産ラインの省人化・無人化や構内物流の自動化を推進することで、生産性向上と収益力強化を実現し、資本効率の高い事業運営体制の構築を目指します。また、研究開発には120億円を投じ、モジュール商品や次世代モデルへの対応力を強化します。さらに、新規事業創出、人財育成、DXへの投資を通じて事業ポートフォリオの進化と組織能力の向上を図り、将来の成長ドライバーを育成していきます。こうした投資を着実に実行することで、生産現場の競争力向上と付加価値創出力の強化を進めるとともに、変化の激しい事業環境に柔軟に対応できる経営基盤を構築し、中長期的な企業価値向上につなげていきます。

株主還元方針

当社は、持続的な成長に向けた投資と株主還元のバランスを重視しながら、中長期的な企業価値向上を目指しています。株主還元については、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置づけ、事業環境や業績動向、財務健全性などを総合的に勘案しながら、安定的かつ継続的な還元を実施することを基本方針としています。本中期経営計画期間においては、3か年累計で約150億円の株主還元を予定しており、配当性向30%以上を維持するとともに、資本効率を重視した経営の実践に向けて、2030年度DOE3.0%の達成を目指します。得意先の生産変動や外部環境の影響を受けやすい事業特性を踏まえ、単年度の業績に過度に依拠しないDOEを指標とした株主還元方針に基づき、安定的かつ持続的な配当の実現と企業価値・株主価値の向上に努めてまいります。今後も、成長投資による収益基盤の強化を通じて持続的なキャッシュ創出力の向上に取り組むとともに、その成果を適切に株主の皆様へ還元することで、企業価値創造と株主還元の好循環を実現していきます。

2026-2028年度累計

キャッシュイン	キャッシュアウト		
営業CF 1,150億円 程度	投資 1,125億円 程度	新機種対応 生産体質変革 950億円	新規生産ラインの設置／工場拡張 既存生産ラインの無人化・省人化 構内物流の無人化
		研究開発 120億円	モジュール商品開発 新機種開発
		新規事業 30億円	実証設備導入 市場調査／事業性検証
		人的資本 15億円	エンゲージメント向上／処遇改善 教育研修／リスキリング支援
		DX 10億円	業務改革推進 AI活用
資金調達	株主還元 150億円 程度	配当 150億円	配当性向30%以上 2030年度目標DOE3.0%



成長投資とリスクを許容できる株主資本を維持しつつ増配を継続し、DOE3.0%以上、配当性向30%以上を目指す。

財務体質改善／企業価値向上②

IR活動強化

株主・投資家との対話強化

「株主との対話に関する方針」を定め、正確、適時、公平かつ積極的な情報開示に努めるとともに、株主総会のほか、決算説明会や工場見学会、個別面談などを通じて建設的な対話の促進を図っています。また、年2回実施している株主アンケートの結果を取締役会へ報告し、株主からいただいたご意見やご要望を経営に反映するための議論を行っています。

2025年度においては、12月に実施した株式売出しに伴うロードショーなどに注力し、資本政策や成長戦略をはじめとする重要テーマについて一件一件の対話を深め、投資家との相互理解に努めました。

また、個人投資家向けには証券会社主催の会社説明会を大阪および名古屋で開催し、幅広い地域の投資家との対話機会の創出に取り組みました。説明会では、当社の事業内容や成長戦略などについて説明を行うとともに、いただいたご意見やご質問は社内で共有し、IR活動の充実や経営へのフィードバックに活用しています。2026年度も説明会を継続し、年度内に3回を実施・計画しています。

2025年度の主なIR活動

活動	回数	内容
アナリスト・機関投資家向け決算説明会	4	社長が出席する決算説明会を年2回（第2四半期末、期末）開催、第1・第3四半期末には、財務・IR担当役員によるオンライン説明会を開催
アナリスト・機関投資家との個別対話	20	IR部門が中心となって、アナリストや機関投資家と個別に対話する機会を設定
株主向け工場見学会	2	年2回（春期、秋期）国内工場や研究施設の見学会を実施
個人投資家向け会社説明会	2	事業管理本部長が登壇し、事業内容や成長戦略などについての説明と質疑応答を実施
株主総会	1	社長による経営戦略の説明の後、 質疑応答による株主との個別の対話を実施


個人投資家説明会



株主総会


決算説明会


株主工場見学会（羽村事業所）

開示情報の拡充

株主・投資家の皆様に当社への理解をより深めていただくため、情報開示の質と量の両面から継続的な充実に取り組んでいます。2025年度はホームページをリニューアルし、IR情報へのアクセス性向上とタイムリーな情報発信の強化を図りました。また、当社の目指す将来像や中長期的な成長戦略をより分かりやすくお伝えするため、会社紹介動画を刷新し、システムサプライヤー（Tier0.5）への進化やスマートファクトリーの実現を映像で表現しています。

さらに、スポンサードリサーチレポートの継続的な発行を通じて、第三者視点による当社の事業・成長戦略に関する情報提供を行っています。加えて、機関投資家との対話を通じて開示資料に対するご意見やご助言を収集し、決算説明資料をはじめとする開示内容の更なる充実に向けた改善検討に活用しています。

Shared Research

参照 https://sharedresearch.jp/ja/companies/5970

人的資本

組織能力を高め、持続的な価値創造を実現する



常務執行役員
事業管理本部長
馬場 猛

当社グループは、「人間性尊重」「技術革新」「堅実経営」の社是を経営の根幹に据え、モノづくりを通じて社会に価値を提供するとともに、人と技術の成長によって企業価値の向上を目指してまいりました。

こうした成長を支えてきた源泉は、社員一人ひとりの知識や経験、技能を結集し、事業成果へと結びつける組織能力にあります。当社が考える組織能力とは、変化や課題を的確に捉え、その本質を見極めながら、部門を超え、国境を越えて協働し、改善と改革を継続的に推進する力です。そこには長年培われてきた技術や技能を継承する力に加え、新たな知識を取り込みながら進化し続ける力も含まれています。

この組織能力は、製品・工法の開発、高品質な製品の安定供給、さらにはグローバルでの技術展開を支え、当社グループの開発力、技術力、グローバル力を企業価値へ転換する重要な基盤となっています。

2030年戦略実現の原動力

自動車産業は現在、電動化・知能化の進展に加え、車体構造の大幅な変化や開発スピードの加速など、大きな転換期を迎えています。当社グループは、2030年度に向けて「Tier0.5への進化」「スマートファクトリー化」「新規事業創出」を重点戦略として掲げていますが、その実現を左右するのは設備やシステムの導入ではなく、それらを活用して新たな価値を創出する人材と組織の力です。

そのため当社グループは、人材戦略を経営戦略と一体で推進しています。育成、リスキリング、配置、採用、定着といった取り組みを通じて、顧客課題を先取りして構想する力、データを活用して意思決定につなげる力、そして社会や市場の変化を新たな事業機会へ転換する力を高めています。

また、私たちは配置を単なる人員補充とは捉えていません。社員が新たな経験に挑戦し、視野と能力を広げる成長機会として位置づけています。個人の成長が組織能力の向上につながり、その組織能力が企業価値創造を支えるという考え方のもと、人材への投資を継続しています。

参照 https://www.g-tekt.jp/sustainability/society/employee/growth.html

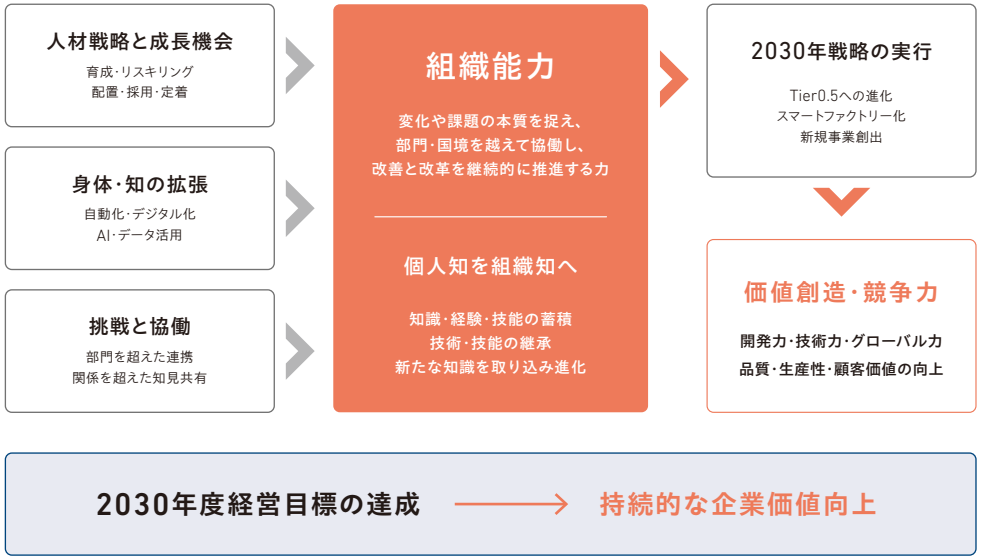
身体・知の拡張を競争力へ変える

自動化やデジタル化に加え、AI活用技術の進化もまた、組織能力を高める重要な契機であると考えています。当社グループが目指すのは、人が長年培ってきた経験や技能を単に自動化へ置き換えることではありません。生産工程のデータをデジタル化によって蓄積し、それをAIと融合させることで、個人に属していた知見を組織全体で活用できる知識へと昇華し、より高度な価値創造を実現していくことです。

AIが発達する時代だからこそ、人間に求められるのは、課題の本質を見抜く洞察力、未来を描く構想力、そして異なる知識や経験を結びつけて新たな価値を創造する力です。当社グループは、社是である「人間性尊重」の理念のもと、自動化技術をさらに進化させるとともに、デジタル技術と融合させることで、人間ならではの創造力を最大限に発揮できる環境を築いていきます。そして、身体機能と知的能力の拡張を通じて、生産性向上と価値創造の両立を図り、持続的な競争優位の確立を目指します。

挑戦を続ける組織づくり

当社グループは今後も、人材への投資と組織能力の向上を通じて、開発力、技術力、グローバル力をさらに高めるとともに、品質、生産性、顧客価値の向上を実現してまいります。そして、2030年度に掲げる経営目標の達成と、その先の持続的な企業価値向上に向けて挑戦を続けてまいります。



人的資本

スマートファクトリー化を支える仕事の変革

当社グループは、組織能力を生産性と収益力へつなげるため、スマートファクトリー化を軸に、仕事の進め方そのものを見直す業務変革を進めています。この取り組みの目的は、システムやデジタル技術を導入することではありません。現場と経営が共通の情報に基づいて課題を把握し、より迅速な改善と意思決定につなげられる経営基盤を構築することです。各工場・部門では、それぞれの現場に適した業務や管理方法を積み上げてきました。

一方で、業務フロー、管理指標、データの持ち方が異なることにより、情報の収集・集計や部門間の調整に時間を要するほか、業務の属人化や工場・部門間の比較、分析が難しいという課題も生じています。こうした課題に対応するため、業務プロセスをあらためて見直し、業務の標準化、シンプル化、自動化を進めています。あわせて、生産、品質、設備、物流、原価、収益などのデータをつなぎ、現場改善と経営判断に活用できる基盤の整備に取り組んでいます。設備稼働、作業状況、工程内不良、在庫、原価、利益などを共通の基準で把握することで、工場・部門間の比較や課題の早期発見につなげます。

また、定型的な集計、転記、確認、調整などの業務を減らし、社員が課題の分析、改善、企画、判断といった、より付加価値の高い業務に注力できる状態を目指します。

現場力とデータを結びつけ、組織能力を収益力へ変える

業務変革は、一部の専門部署だけで実現できるものではありません。各工場・部門が目的を理解し、従来の仕事の進め方にとらわれず、全社最適の視点で業務を見直すことが必要です。

このため、業務改革に携わるメンバーが各工場へ訪問し、工場長や管理職との対話を重ねています。業務変革が単なる仕組みの変更ではなく、生産性の向上、収益体質の強化、目標利益の達成につながる取り組みであることを共有するとともに、それぞれの現場が抱える課題を把握し、変革への参画を促しています。

今後は、管理職が変革の目的を自らの言葉で職場へ伝え、社員一人ひとりが日常業務の中で課題に気づき、改善を提案・実行できる状態を目指します。現場の知見とデータを組み合わせ、品質の安定、生産性の向上、原価低減、意思決定の迅速化を実現することで、収益体質の強化と目標利益の達成につなげていきます。

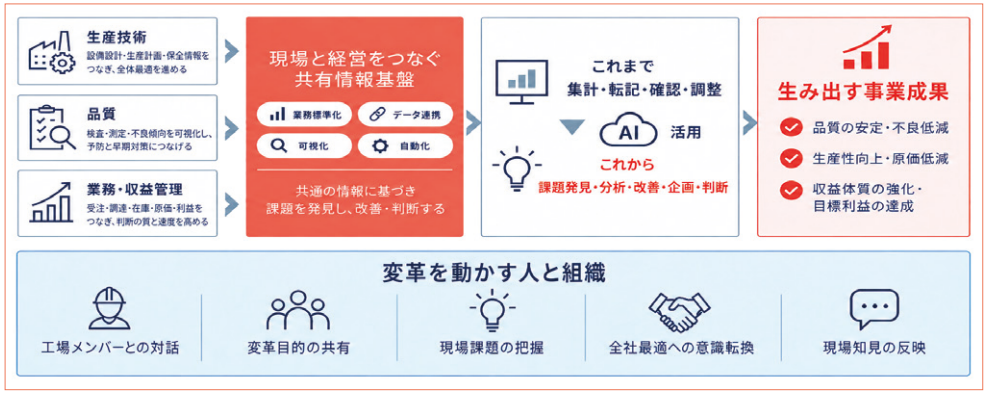

業務変革のワークショップ風景

見える化の先にある、現場の行動を変えていく

生産、品質、設備、物流、原価、収益などのデータがつながることで、これまで個別に捉えていた課題を、工場や部門を越えて共通の視点から確認できるようになります。しかし、データが見えるようになっただけでは、成果にはつながりません。重要なのは、そこから課題や改善余地を読み取り、現場が自ら次の行動を起こすことです。そのため、共通の情報基盤を整備するとともに業務標準化を行い、管理職や社員が共通のデータをもとに対話し、改善策を考え、企業価値を高める業務を実行できるようにすることを重視しています。現場で培ってきたモノづくりの知見とデータを組み合わせることで、経験や感覚だけに頼らず、より迅速で確かな改善や判断ができる状態を目指しています。

業務変革推進責任者メッセージ





現場では、生産性、一人当たりの付加価値、限界利益といった事業成果と、有給休暇取得率や組織診断のような労働環境に対する指標には相関関係にあることが、様々なデータから見えてきています。つまり、事業成果と働きやすさは連動する部分があり、このようなデータを通じて改善機会を見つけることが可能だと考えています。

今後は、異なる視点のデータを組み合わせて確認することで、新たな気づきや課題の発見につなげ、より本質的な改善活動を行い、収益性の向上と社員の成長を両立させ、持続的な企業価値向上につなげていきます。

人的資本

領域間連携による組織力向上

当社グループでは、経営戦略の実行を担う人材を「開発・技術人材」「ものづくり変革人材」「管理・グローバル人材」の3領域で整理しています。各領域に必要な専門性と能力を高めるとともに、領域を越えた連携を通じて、開発力、技術力、グローバル力の向上につなげます。

また、すべての人材に共通して求められるのが、現場の変化や課題に気づき、自ら考え、周囲を巻き込みながら改善を実行する力です。専門教育、階層別研修、現場改善、開発・部門横断プロジェクト、配置などを組み合わせ、個人の成長を組織能力の向上と経営戦略の実行につなげていきます。

開発・技術人材
求める力
構想力・解析力・顧客提案力
主な育成施策
専門教育、開発PJ、Tier0.5関連テーマ

ものづくり変革人材
求める力
技能×データ活用、改善実行力
主な育成施策
DX道場、スマートファクトリー関連教育、現場課題解決

管理・グローバル人材
求める力
経営視点、拠点運営、部門横断推進
主な育成施策
階層別研修、MBA通信教育、海外経験、ローテーション

土台：現場力の維持・強化
求める力
技能伝承、品質をつくり込む力、改善実行力
主な育成施策
実践を通じた育成、改善活動、技能の言語化・デジタル化

国内外の具体的な育成の取り組み

開発部合同研修―仮説構築力を業務のスピードと精度の向上へつなげる

開発部では、自部門の人材課題を踏まえ、研修の企画から実施までを主体的に行っています。5年目となる2025年度は、若手社員から係長層までの希望者32名を対象に、仮説構築力研修を実施しました。研修では、限られた情報から課題の本質を捉え、仮説と検証を重ねて解決策を導き出す思考力を養いました。

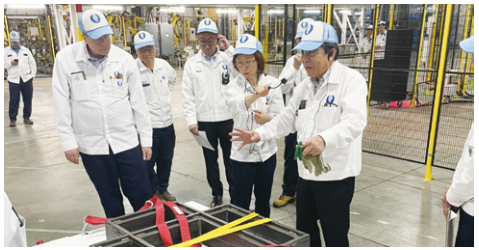
これにより、実験・解析や未知の事象への対応において、優先事項を見極め、不要な調査や手戻りを抑えながら問題解決を進める力を高めています。受講者からも、課題へのアプローチの選択肢が広がり、実業務に活用できるとの声が寄せられました。

開発部が主体となった継続的な人材育成を通じて、開発業務のスピードと精度を高め、顧客への提案力や新たな価値の創出につなげています。


研修の様子

海外拠点のものづくり変革人材育成―業務変革を各拠点へ展開する

スマートファクトリー化の推進に向け、海外拠点の管理職・中核人材を対象に、日本で培った現場改善の考え方や業務変革の目的を共有する対話の機会を設けています。単に設備や仕組みを導入するのではなく、現場の課題を自ら発見し、データを活用しながら改善や変革へつなげる力を高めることが狙いです。北米拠点においても、スマートファクトリー化が目指す姿や業務変革の必要性について理解を深め、日本で培った改善の考え方と各拠点の強みを融合させています。こうした取り組みを通じて、現地の管理職・中核人材が主体となって改善活動を推進し、品質、生産性、収益力の向上につなげられる組織づくりを進めています。


北米拠点の自動化の取り組み（JIC）


中堅社員向け研修

中堅社員向け研修―経営戦略を自分の役割へつなげる

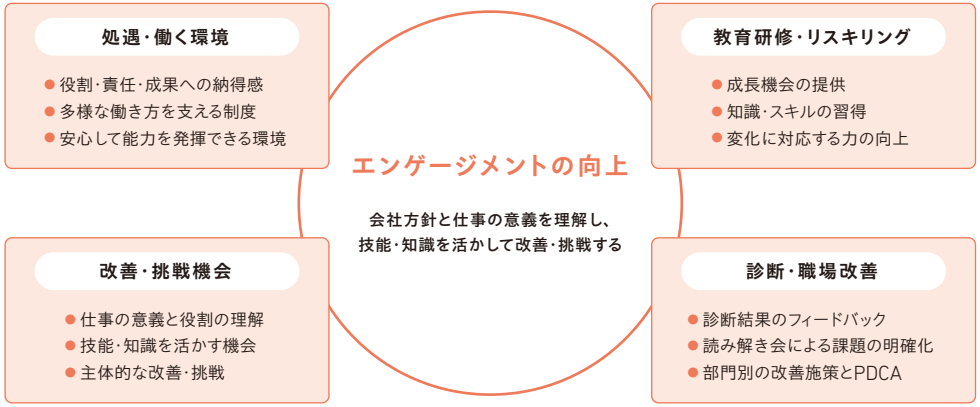
2026年度は、職場の中核を担う中堅社員36名を対象に、2030年ビジョン、経営戦略、中期経営計画と、自らに求められる役割を結びつけて理解する研修を実施しました。研修では、会社方針から日常業務へ展開される流れを整理するとともに、経営戦略、中堅社員としての期待役割、自らが職場で果たす役割を自分の言葉で表現するワークを行いました。これにより、経営戦略と日常業務のつながりや、他部署を巻き込みながら役割を果たすことへの理解を深めました。また、部署を越えた意見交換を通じて、他部門の取り組みを知り、横のつながりを形成する機会となりました。

DX道場―個人の知見を組織の力へつなげる

2025年度は、各部署から選抜した30名を対象に、DXリテラシーとAI活用スキルの習得を目的としたeラーニングおよび対面ワークショップを実施し、受講者全員が所定の試験に合格しました。DX道場は、単にデジタル技術を学ぶ場ではありません。受講者が自部門の業務を見直し、デジタルやAIによって効率化できる業務、人による判断が必要な業務、改善すべき業務や現場課題を切り分け、デジタル技術を業務改善や課題解決に活用する力を養います。あわせて、個人に蓄積された知識や経験を可視化し、部門内外で共有・活用することで、組織全体の課題発見・解決力の向上につなげています。

人的資本

エンゲージメント向上を支える取り組み



社員の成長と現場力を支える基盤

国内において、社員が培ってきた技能、知識、経験、改善のノウハウは、品質と生産性を支える重要な経営資源です。社員が仕事を通じて成長を実感し、培った能力を継続的に発揮することが、技能・ノウハウの継承と組織能力の向上につながります。このため、社員の定着とエンゲージメントを人事上の課題にとどめず、現場力を含む組織能力を高め、持続的な成長を支える重要なテーマとして捉えています。

当社が目指すエンゲージメント

当社が目指すエンゲージメントとは、社員が会社の方針や自らの仕事の意義を理解し、技能や知識を発揮しながら、改善や挑戦の成果がものづくりの進化や会社の成長につながっていることを実感し、主体的に行動している状態です。

働きやすい環境を整えることに加え、自ら考えた改善が品質や生産性の向上につながること、自らが関わった製品、設備、工程が形になること、周囲から成果を認められることを通じて、仕事の達成感、成長実感、貢献実感を高めています。社員一人ひとりの前向きな行動と成長を組織全体の力へつなげることで、個人の成長と組織能力の向上が相互に作用する状態を目指します。

エンゲージメント診断を起点とした職場改善の好循環

エンゲージメント診断は2026年度で3年目を迎え、診断結果スコアは毎年度上昇しています。エンゲージメントの向上は、人材開発委員会においても重要なテーマとして議論し、社員の仕事に対する認識や職場の状態を継続的に確認しています。診断後は毎年度、各部門を対象とした「診断結果の読み解き会」を実施しています。各部門が診断結果の背景を分析し、自部門の強みと課題を明確にしたうえで、課題に応じた改善施策を設定・実行しています。さらに、施策の進捗と効果を振り返り、次の改善へつなげるPDCAの仕組みを整え、継続的な職場改善に取り組んでいます。

こうした取り組みを通じて、社員が技能や知識を活かして改善や挑戦に取り組める環境を整え、品質・生産性と、達成感・成長実感・貢献実感の向上につなげます。これにより、社員の定着、技能・ノウハウの継承、改善文化の定着を促し、個人の能力を組織全体の力として継続的に発揮できる状態をつくります。今後も、人材開発委員会で方向性を確認しながら、診断結果の読み解き、改善施策の実行、効果検証を一体的に進め、社員が能力を発揮できる職場づくりと組織能力の向上につなげていきます。


組織診断結果のフィードバック研修の様子

国内人材の多様性向上に関する指標

国内における人材の多様性向上については、これまで取り組んできた女性活躍、男性の育児参画、多様な働き方につながる制度を、人的資本経営の基盤施策として継続管理します。様々な経験や背景を持つ社員が、それぞれの能力を発揮できる環境を整えることは、社員の定着と組織能力の向上につながります。採用、登用、育児参画、働き方に関する指標を継続的に確認し、誰もが能力を発揮し、成長できる職場づくりを進めます。

人材多様性向上4指標

テーマ	非財務KPI	2024年度実績	2025年度実績	2028年度目標
女性採用比率向上	採用における女性比率	9.4%	8.8%	25%
女性役職者比率向上	女性役職者比率 (主任・班長以上)	4.9%	3.8%	5.2%
男性の育児参画	男性育児休業取得率	45%	75%	75%以上
多様な働き方を支援する新規施策数	新規施策実行数	累積 24件	累積 28件	累積 30件以上