

G-TEKT REPORT 2026



目次

01 目次

02 トップメッセージ

イントロダクション

07 フィロソフィー

08 成長の軌跡とDNA

10 現状の製品ポートフォリオと方向性

11 ジーテクトの経営資本

価値創造を実現する戦略

12 目指す未来と戦略

13 2030年目標

14 中期経営計画の策定

15 中計重点施策

16 収益基盤の改善①生産体質変革

17 収益基盤の改善②DXとデジタル技術活用

20 売上拡大①モジュール化提案&プラットフォーム提案

24 売上拡大②新規事業の創出

25 売上拡大③非量産ビジネスの拡大／適正価格への移行

26 財務体質改善／企業価値向上①積極的な成長投資

29 財務体質改善／企業価値向上②IR活動強化

30 人的資本

価値創造を支える基盤

34 サステナビリティ方針・体制

35 マテリアリティ(優先課題)

36 ステークホルダーエンゲージメント

37 環境に対する取り組み

38 環境担当役員メッセージ

39 環境目標・ロードマップ

40 気候変動への戦略的対応

42 生物多様性への取り組み

43 健康経営

44 サプライチェーン

45 地域別の状況・戦略

47 研究開発

48 知財戦略

ガバナンス

49 役員紹介

52 スキルマトリクス

53 社外役員座談会

57 コーポレートガバナンス

61 リスクマネジメント・コンプライアンス

データ集

63 連結財務サマリー

64 非財務サマリー

66 会社概要・株式の状況

■発行目的

ジーテクトは、2019年から財務情報・非財務情報の両面をステークホルダーの皆様にご報告するため、統合報告書(G-TEKT REPORT)を発行しています。本報告書に掲載されていない、企業としての普遍的な取り組みやさらに詳しい情報については、当社ホームページで情報を入手いただけます。

■参考にしたガイドライン

- ・ISO26000
- ・GRI(Global Reporting Initiative)「サステナビリティ・レポーティング スタンダード」
- ・国連グローバル・コンパクト
- ・環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」
- ・経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」
- ・IIRC「国際統合報告フレームワーク」

■対象期間

2026年3月期(2025年4月1日～2026年3月31日)
ただし、一部でそれ以前の取り組みや直近の活動も記載しています。

■対象範囲

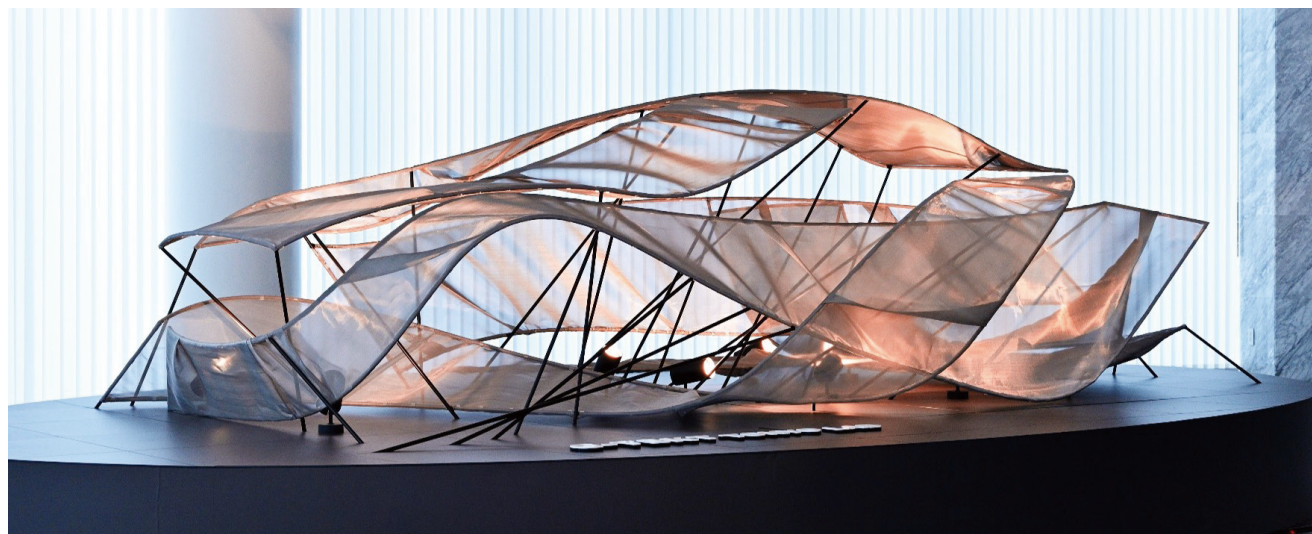
海外を含めたジーテクトグループ全体を対象範囲としています。

■公開時期

2026年9月

■お問い合わせ先

株式会社ジーテクト
経営企画部
〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町一丁目11番地20
大宮JPビルディング18階 TEL 048-646-3400



トップメッセージ



変化の時代こそ
私たちは強く、しなやかに、俊敏に進化します

代表取締役社長
高尾 直宏

トップメッセージ

1 2026年3月期の振り返りと、今期の展望

2025年度(2026年3月期)は、日本と中国における新拠点が本格稼働を始めたほか、地域特性に合わせた最適な省人化・無人化施策を企画立案し、収益基盤の強化に着手しました。しかしながら、完成車メーカーにおける半導体不足やサイバー攻撃、ハリケーン被害による減産影響を受けた結果、連結売上高は3,334億円(前期比-58億円)、連結営業利益は156億円(前期比-8億円/営業利益率4.7%)となりました。一過性の減産影響を除けば増収増益を見込んでいたところ、大変残念な結果となってしまいました。

今年度(2027年3月期)については、これまで推し進めてきた受注原単位(車1台当たりの受注額)の拡大戦略と適正価格への移行、製造原価低減施策が着実に実を結びつつあることから、過去最高となる連結売上高3,590億円(前期比+256億円)、連結営業利益192億円(前期比+36億円/営業利益率5.3%)を計画しています。

一方で、5年後の2030年度(2031年3月期)の経営目標である、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)に対しては、更なる売上拡大と収益性の向上が必要です。これからの中期3か年を目標達成に向けた重要な「足場固め」の時期と位置づけ、特に課題である「高収益体質への移行」を、グループ全体で推し進めます。その戦略を社内外に明確に示すため、今年5月に「中期経営計画」を策定し、経営にあたっています。

2 変化する事業環境と、選ばれるサプライヤーへの進化

次に、当社を取り巻く事業環境ですが、世界的なインフレによる物

価上昇や労務費の上昇、安定した労働力確保の難しさ、地政学リスクなど、事業運営に影響を与える課題が顕在化してきています。自動車産業に目を向けると、とりわけ完成車メーカーが抱える課題は複雑化しており、電動化戦略の見直し、車両開発のスピードアップ、知能化への対応、コスト競争力強化に向けた調達構造の見直しなど、我々サプライヤーに求められる役割も大きく変わってきています。

こうした状況の中で、従来と同じ発想、同じやり方にとどまっていたら、持続的な成長は実現できません。私は、このような変化をジークテクトが一つ上のステージへ成長するための機会と捉えています。

当社がこれまで培ってきた開発力・技術力をさらに強化し、いち早く「クルマのシステムサプライヤー(ティア0.5)」を実現させることで、完成車メーカーから「選ばれるサプライヤー」としてのポジションを確かなものにします。各戦略については後ほど詳しくご説明いたします。

3 中期経営計画 ～2030年度の目標達成に向けて～

先ほど申し上げた2030年度の経営目標を達成するためには、2026年3月期実績から5年間で、売上高を約700億円、営業利益を約130億円上積みする必要があります。

そこで今回の中期経営計画では、2030年度の経営目標から逆算し、3年後の姿を明確にしました。3年後の経営目標は、連結売

キャッシュアロケーション(2026-2028年度累計)

キャッシュイン

営業CF 1,150億円 程度
資金調達

キャッシュアウト

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/リスティング支援
	DX 10億円	業務改革推進 AI活用
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%

上高3,800億円、連結営業利益250億円、営業利益率6.5%以上、ROE8.0%以上です。

この3年間で目指すのは、単に規模の拡大だけではありません。「売上を伸ばす力」と「利益を生み出す力」の両方を高め、持続的に高い収益を生み出せる企業体質へ変革することを目指します。

そのため、3か年で創出される営業キャッシュ・フロー約1,150億円については、将来の競争力強化に向けた「成長投資」へ重点的に配分します。投資総額は約1,125億円を計画しており、その中心となるのが新機種対応と生産体質変革で約950億円を充当します。

さらには、研究開発に120億円、新規事業創出に30億円、人的資本に15億円、DXに10億円を投資します。収益改善に加えて、将来の成長の種を育てることに、しっかりと資本を振り向けていきます。これらの施策を確実に実行し、収益力と資本効率を高め2030年度の経営目標達成につなげる。今回の中期3か年は、そのための「変革の3年間」です。

トップメッセージ

4 開発力を進化させ、「ティア0.5」への道を切り拓く

まずは成長の源泉となる「開発力」についてご説明します。

一昨年から進めてきた大型モジュール化戦略では、完成車メーカーの工程削減を通じて、車両価格の低減に貢献する製品提案を実施しています。今年度は新たにバンパービームとフロントモジュールを開発し、ラインナップに加えました。従来品に比べ軽量化とコスト競争力を高めたうえ、いずれも特許を取得しています。

これらの新製品は、横浜と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。私自身も展示ブースに立ち、お客様と直接対話する中で、サプライヤーに求められる役割が確実に変化していることを実感しました。

従来のような部品個々の品質や価格だけではなく、工程削減、車両全体での価値向上、量産での活用可能性など、より上流の視点での提案が求められています。これは、私たちが目指す「クルマのシステムサプライヤー（ティア0.5）」の方向性と合致しています。



プラットフォーム

当社の強みは、業界トップレベルの車一台解析技術を駆使し、開発から量産までを見据えた最適な車体構造を、スピーディーに提案できることです。この強みをさらに磨き、完成車メーカーの開発パートナーとしてのポジションを、確実なものにしていきます。

今後は、開発した大型モジュール製品をベースに、車体一台分を統合的に最適設計する「ジーテクトプラットフォーム」の確立を目指します。

また、開発の成果を確実に事業拡大へつなげるため、販売力の強化にも取り組んでいます。既存のお取引先への提案活動に加え、米国やドイツの展示会への出展を通じ、新たな顧客の開拓も進めています。

5 生産体質を変革し、「収益力の高い工場」へ進化する

次に、今回の中期経営計画における最重要テーマの一つである、生産体質の変革についてご説明します。

具体的な取り組みとして、生産性の面では、生産ラインの省人化・無人化、構内物流の自動化、自動ラックの導入などを、各地域・工場の特性に応じて段階的に進めます。これにより製造原価の圧縮を進め、「収益力の高い工場」への変革を進めます。

品質面では、新たに制定した「ジーテクトスタンダード（品質標準）」のもと、品質確認のデジタル化、データによる現場の見える化を全拠点に展開します。

なお、既に本格稼働している岐阜県の中部工場・中国の南沙工場では、モデル工場として構内物流の無人化などを実現し、量産現場で活用を始めています。今後は、そこで得た知見を北米・アジア・国内既存工場などへ展開し、グループ全体の生産体質変革につなげていきます。

そして、その先に見据えているのが、AIが工場のあらゆる生産活動をコントロールする「究極のスマートファクトリー」化です。ジーテクトが考えるスマートファクトリーとは、「限りなく人に頼らない信頼性の高い工場」です。

ただし、これは人の役割をなくすことではありません。ロボットやデジタル化、AIに任せられる仕事は任せ、人は保守や改善、より高度な判断など、人が担うべき仕事に力を振り向けます。

人と技術の役割を最適化することで、さらに収益力の高い次世代工場へと進化させていきます。

6 人財の力を引き出し、新規事業にも挑戦する

こうした変革を実現するうえで、最も重要なのは「人」です。

どれだけ設備や仕組みを整えても、それを動かし、改善し、新たな価値を生み出すのは社員一人ひとりであるからです。したがって、中期経営計画を実行するためには、社員が会社の方向性を理解し、自分の仕事ができるように会社の成長につながるのかを実感しながら行動することが不可欠です。

当社はグローバルに事業を展開しており、地域によって市場環境やお客様のニーズ、現場の課題は異なります。だからこそ、それぞれの地域で働く人財が自ら考え、改善する力を高めることが重要だと考えます。

例えば、ある地域で進んだ自動化や生産改善、DXの取り組みを別の地域が学び、自らの現場に合った形で取り入れる。現地中核メンバーが参加する「グローバル戦略会議」などを通じて、こうした地域を越えた知見の共有を進めています。これからも、人財への投資を通じて、一人ひとりの力をグループ全体の実行力へと変えていきます。

また、昨年は次世代リーダーの育成を兼ねた長期プロジェクト

トップメッセージ

一人ひとりの挑戦が、 会社を強くする

「2040年プロジェクト」を立ち上げました。若手メンバーが中心となり、自ら事業機会を考え、社会課題に向き合いながら新たな可能性を探っています。

自動車関連事業は今後も当社の中核事業であり続けますが、長期的な企業価値向上を考えれば、既存事業を磨くだけでなく、新たな成長領域を育てることも必要だと考えたからです。

当社には、プレス成形技術、ホットスタンプ加工技術、接合技術、グローバルな供給体制、車一台解析技術など、モノづくりで長年培ってきた強みがあります。これらを自動車以外の産業や社会課題の解決にも活かすことで、新たな事業機会を創出していきます。

7

リスクを見極め、 柔軟かつ強靱な事業運営を進める

次に、最近よく聞かれる事業リスクについてもご説明いたします。

当社の事業運営は、各地域において生産および供給を行う、いわゆる「地産地消」を基本としています。そのため、米国の通商政策や関税措置による直接的な影響はほとんど受けません。また、生産活動に必要な石油由来製品の資材も少ないことから、中東情勢悪化による影響も限定的です。

一方、間接的な影響として注意しなければならないのが、完成車メーカーや他の部品サプライヤーの影響により、生産計画に変動が出た場合、当社の業績にも影響を及ぼす可能性がある点です。これら

のリスクに対し、当社は世界6極体制に加え、様々な完成車メーカーとバランス良く取引することで、急激な事業環境の変化にも耐えられる強固な事業基盤を構築しています。

また、中国事業を取り巻く環境については、電動化や新エネルギー車の拡大、中国系メーカーの台頭などにより、競争環境が大きく変化していると認識しています。特に、主要な取引先である日系の完成車メーカーの販売不振が続き、当社の業績にも影響が出ています。当社としても、こうした変化を慎重に見極めながら、適切に経営判断してまいります。

大切なのは、リスクを過度に恐れるのではなく、変化を早く捉え、必要な打ち手を講じることです。生産体制、調達、投資判断の柔軟性を高め、各地域の状況に応じて速やかに対応できる「先見性」と「俊敏性」が重要だと考えます。

8

経営基盤の強化 ～実効性のあるガバナンス体制～

ここまで申し上げた中期経営計画を着実に実行し、企業価値の向上につなげていくためには、経営戦略そのものだけでなく、それを支えるコーポレートガバナンスの実効性を高めることも重要です。

当社では、取締役会の実効性評価について、取締役および監査役を対象とした自己評価アンケートを年1回実施し、その結果を取締役会で共有・審議しています。2025年度には、独立社外取締役の責務、取締役会の適切な構成、監査役会の役割・責務、インセンティブ報酬制度、非財務情報の適切な提供などについて、高い実効性を確保していることを確認しました。

また、年2～3回のペースで取締役会・監査役会を工場で開催し、社外取締役・社外監査役に現場を直接見ていただく機会を設けていま

す。当社のモノづくりの現場を理解していただいたうえで、社外役員ならではの客観的な視点から、経営戦略、資本政策、人的資本、リスク管理などについて議論を重ねることで、経営判断の質を高める狙いです。

中期経営計画を着実に実行し達成するためにも、取締役会が経営を適切に監督し、必要に応じて軌道修正を行う機能をさらに高めてまいります。

9

対話と株主還元の拡充

■株主・投資家とのエンゲージメント

現在の株価水準については、当社の企業価値が十分に反映されていないと認識しています。その背景には、自動車部品会社という特性上、知名度が高くないことに加え、当社の事業内容や成長戦略が資本市場に十分に理解されていないこともあって考えています。

そのため、昨年度からIR活動を強化し、機関投資家・個人投資家向けの企業説明会を実施してきました。今年度もこうした活動を継続するとともに、既存株主の皆様を対象とした事業説明会など、対話の機会をさらに増やしていきます。

そのうえで中期経営計画を着実に実行し、収益力と資本効率を高め、実績として成果を示す。そしてその進捗を資本市場に分かりやすく伝える。この両輪によって、PBRを含めた市場からの評価を高めていきたいと考えています。

■成果を株主の皆様へ還元

確実に経営目標を達成すると同時に、その成果を株主の皆様へ還元していくことも、経営者として重要な責務だと考えています。

当社は中長期的な企業価値の向上を目的として、安定的・継続的

トップメッセージ

すべてのステークホルダーとともに、 将来価値を創造する



な株主還元を実施することを基本方針としています。その結果、ジーテクト発足以来15期連続増配を達成し、2025年度(2026年3月期)の年間配当額は1株当たり96円となりました。2026年度(2027年3月期)についても、年間配当額98円を予定しています。

また、2030年度に向けて、配当性向30%以上を維持しつつ、DOE(株主資本配当率)3.0%を目標に掲げています。中期経営計画の3年間では、約150億円を株主還元に充てる計画です。

成長投資を着実に進める一方、その成果を株主の皆様にも継続的に還元する。この両立こそが、持続的な企業価値向上に向けた当社の基本姿勢です。

10

最後に、株主・投資家の皆様へ

ジーテクトは今、5年後の「2030年度経営目標」の達成に向け大変重要な「変革期」にあります。

この3年間で、変えるべきものは大胆に変え、守るべき強みはさらに強くする。そして、掲げた目標を言葉だけで終わらず、一つひとつの施策を確実に実行し、結果で皆様の期待に応えていく。これが、私の経営者としての責任だと考えています。

開発力を高め、「クルマのシステムサプライヤー(ティア0.5)」へ進化する。グループ全体で生産体質を変革し収益力を高める。人財の力を引き出し、新たな事業にも挑戦する。変化に強いグローバルな事業基盤を築く。そして、実効性のあるガバナンスのもとでこれらを着実に実行し、企業価値を高め、その成果を株主の皆様へ還元する。

これらを一つひとつ積み重ねることで、ジーテクトを一つ上のステージへ成長させ、持続的な企業価値の向上につなげてまいります。

株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様には、今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 高尾 直宏

フィロソフィー

当社は社是に「人間性尊重」を掲げて、従業員がいきいきと働ける環境と、一人ひとりが成長し活躍できる企業風土を大切にしています。引き続き、変革期が続く自動車業界にあって価値あるサプライヤーとして勝ち残るために、俊敏かつ果敢に挑戦し成長する「レジリエントな企業」として、スピード感をもって事業モデルの転換と経営改革に取り組みます。



社名の由来

「G」 Global & Genba

「TE」 Technology

「KT」 Kikuchi & Takao

経営理念

社 是

人間性尊重

技術革新

堅実経営

ビジョン

Shape the Future

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

行動指針

愛情と相互信頼をモットーに自己啓発に努めよう

先進技術を追求し良質廉価な製品を提供しよう

自主性をもち英知と機敏さで社会に貢献しよう

サステナビリティ基本方針

ジーテクトの目指す、

人とクルマと地球のより良い未来のために

事業活動を通じた持続可能な社会の実現と

企業価値の向上に努めます



成長の軌跡とDNA

自動車メーカーの開発パートナーとして国内外各地に拡大

1950～	1960～	1970～	1980～	1990～	2000～
1952年6月 ●大阪府東成区に高尾金属工業株式会社を設立 ●ダイハツ工業株式会社と取引 	1966年11月 ●滋賀県甲賀郡土山町に滋賀工場建設 1967年9月 ●本田技研工業株式会社と取引開始	1971年11月 ●本社所在地を滋賀県甲賀郡土山町に移転	1982年5月 ●滋賀工場敷地内に特機工場完成	1991年4月 ●栃木県塩谷郡高根沢町にタカオC&C(現:C&C栃木)を新設 1994年10月 ●タイ・アユタヤ県にTakao (Thailand) Co., Ltd. (現:G-TEKT (Thailand) Co., Ltd.)を設立 1996年5月 ●タイ・ラヨン県にTakao Eastern Co., Ltd. (現:G-TEKT Eastern Co., Ltd.)を設立 1997年1月 ●イギリス・グロスター州にStadoco Takao Europeを設立	2000年2月 ●Stadoco Takao EuropeをTakao Europe Manufacturingに改名(現:G-TEKT Europe Manufacturing Ltd.) 2004年5月 ●タイ・ラヨン県にThai G&B Manufacturing Ltd.を設立 2006年7月 ●イギリス・ウェールズにTakao Europe Manufacturing第二工場を新設
1953年11月 ●東京都三鷹市に菊池ボデー工業有限会社を設立 ●プリンス自動車工業株式会社(後の日産自動車株式会社)と取引 1954年7月 ●富士重工業株式会社(現:株式会社SUBARU)と取引開始 	1963年3月 ●菊池プレス工業株式会社に改名 1964年5月 ●本田技研工業株式会社と取引開始 1969年1月 ●東京都西多摩郡羽村町(現:東京都羽村市)に羽村工場を新設し、操業を開始	1973年3月 ●羽村工場にプレス棟完成。一貫生産の主力工場となる		1990年4月 ●栃木県塩谷郡喜連川町(現:栃木県さくら市)にテクニカルセンターおよび栃木工場を新設 1996年4月、12月 ●日本証券業協会に株式を店頭登録(4月) ●ブラジル・サンパウロ州にHonda Motor do Brasil Ltda.との2社合併でKP do Brasil Ltda.を設立(12月) 1998年7月 ●アメリカ・インディアナ州にAustin Tri-Hawk Automotive, Inc.を設立 ●Subaru-Isuzu Automotive, Inc. (SIA)へ納入開始	2002年6月、7月 ●群馬県太田市に群馬工場を新設(6月) ●東京都羽村市に本店を移転(7月) 2005年9月 ●中国広東省広州市(現:広州市従化区)にConghua K&S Auto Parts Co., Ltd. (現Conghua Auto Parts Alliance (China) Ltd.)を設立 2009年9月 ●埼玉県深谷市に埼玉工場を新設
			1984年5月 ●アメリカ・オハイオ州にAmerican Honda Motorと菊池・高尾、他2社合併でK・T・H Parts Industries, Inc.を設立 1988年5月 ●アメリカ・オハイオ州にAmerican Honda Motorと菊池・高尾合併でJefferson Industries, Inc.を設立	1996年10月 ●カナダ・オンタリオ州にJefferson Elora Corporationを設立	2000年7月 ●アメリカ・ジョージア州にJefferson Southern Corporationを設立 2001年10月 ●中国広東省広州市にAuto Parts Alliance (China) Ltd.を設立 2005年3月 ●中国湖北省武漢市にWuhan Auto Parts Alliance Co., Ltd.を設立 2007年2月 ●インド・ラジャスタン州にGlobal Auto-Parts Alliance India Private Ltd. (GAPAI社)を設立(現在は閉鎖)
50年代 ●サンフランシスコ平和条約締結 ●家電「三種の神器」の普及	60年代 ●東京オリンピック開催 ●マイカーブームの到来	70年代 ●オイルショック ●排ガス規制	80年代 ●プラザ合意 ●消費税導入	90年代 ●バブル崩壊 ●インターネットの普及	2000年代 ●リーマンショック ●スマートフォンの登場

2011年4月
ジーテクト
発足

成長の軌跡とDNA

ジーテクトの成長は、情熱と革新の融合にあり



2011年4月 ジーテクト発足

リーマンショックに端を発する自動車業界の環境激変により、コスト競争、グローバル調達に対応した生産体制への移行、世界規模での安全・環境対応技術の開発など、顧客ニーズは高度化しました。これに応えるため、事業基盤の拡大・強化を目的として、菊池プレス工業と高尾金属工業が合併し、ジーテクトが誕生しました。

2014年12月 東証一部上場

東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)から東京証券取引所市場第一部に市場変更。より多くの投資家の皆様に株式を保有いただける環境を整え、資本市場との対話を本格化させました。



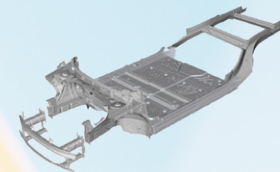
2018年3月 GTL新設

東京都羽村市にG-TEKT TOKYO LAB (GTL) を新設。未来のクルマを形にするために解析・試験機能を集約し、開発業務の中核としての役割を担っています。



2022年 車体一台開発本格化

車体領域は、自動車の進化や多様化に伴って構造や機能に変化が求められます。部品単体ではなく、車体一台全体で機能性・経済性を両立した提案ができるよう、開発体制を本格化させました。



2026年3月 設立15周年記念イベント

これまでの事業活動に多大なるご協力をいただいたお取引先の方々をお招きして感謝をお伝えするとともに、お取引先様と当社の更なる発展を願い記念式典を行いました。



■ 売上高 — 営業利益
(百万円)



2011年11月

●インド・ラジャスタン州にG-TEKT India Private Ltd.を設立

2012年2月

●インドネシア・西ジャワ州にPT. G-TEKT Indonesia Manufacturingを設立

2013年4月

●アメリカ・オハイオ州にリサーチ拠点G-TEKT North America Corporationを設立 (現在はミシガン州へ移転)

2013年9月

●メキシコ・グアナフアト州にG-TEKT MEXICO CORP. S.A. DE C.V.を設立

2015年6月

●ドイツ・バイエルン州にリサーチ拠点G-TEKT (Deutschland) GmbH.を設立

2017年10月

●中国・上海市にリサーチ拠点G-TEKT Shanghai Representative Officeを設立 (現在は閉所)

2017年11月

●スロバキア・ニトラ市にG-TEKT Slovakia, s.r.o.を設立

2018年3月

●東京都羽村市にジーテクト東京ラボ (G-TEKT TOKYO LAB) を新設

2021年12月

●東京都羽村市にジーテクト品質保証センターを新設

2025年2月

●中国・広州市に南沙工場を新設

2025年3月

●岐阜県・海津市に中部工場を新設

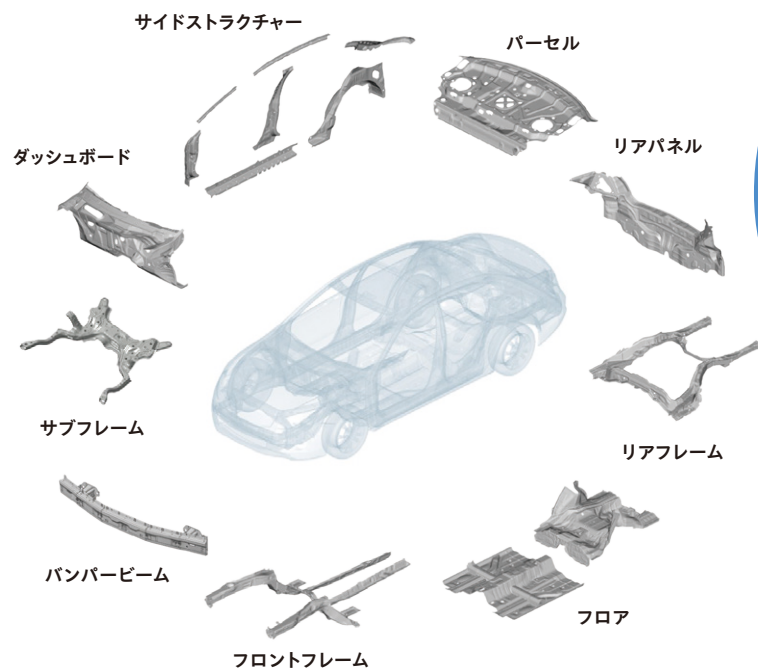
現状の製品ポートフォリオと方向性

当社は、車体部品を中心に事業を展開しています。売上高の約9割を占める車体部品事業に加え、トランスミッション部品事業や車種開発事業を手がけ、自動車産業の発展に貢献しています。以下では、それぞれの事業の特長と強みについてご紹介します。

車体部品

売上高構成比
88.6%

車体部品は自動車の骨格を形成する重要部品として、安全性能や軽量化に貢献するとともに、長年培ってきたプレス加工技術、金型技術、量産技術を強みに事業を展開しています。近年は、部品単体の供給にとどまらず、自動車開発の上流から参画し、お客様の求める車体構造の提案や生産上の課題解決への取り組みを通じて自動車づくりを支えています。

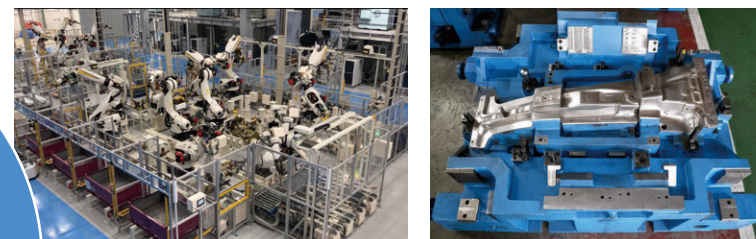


2025年度売上高
3,334億円

車種開発

売上高構成比
9.1%

車種開発関連では、車体部品の新機種立ち上げに必要なプレス金型の設計・製作を担い、国内外の生産拠点における量産準備を支えています。さらに、自社量産設備で培った溶接・組立ノウハウを活かし、ロボットシステムや組立装置の提供にも取り組むことで、金型から生産設備まで一貫して製品づくりを支える体制を構築しています。



トランスミッション部品

売上高構成比
2.3%

トランスミッション部品は、駆動系の機能を支える高精度部品です。当社は、独自の増肉加工や転造加工などの精密プレス技術を活かし、従来は切削が必要であった高精度・高難度な形状のプレス成形に取り組んでいます。切削部位の最小化や加工硬化による部品強度の向上など、培ってきた技術とノウハウにより、開発から量産までお客様のニーズに応えています。



ジーテクトの経営資本

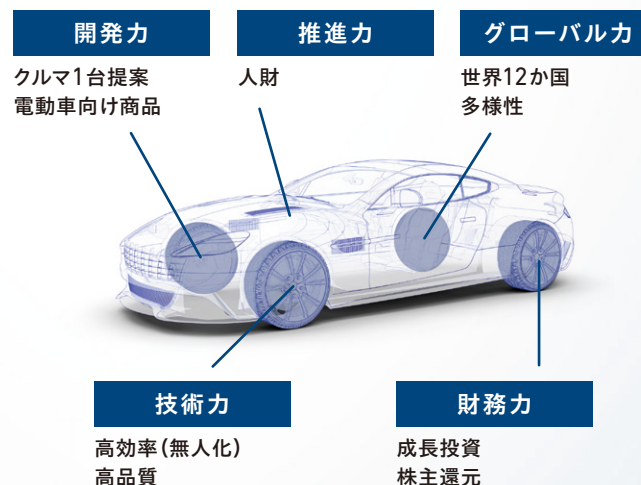
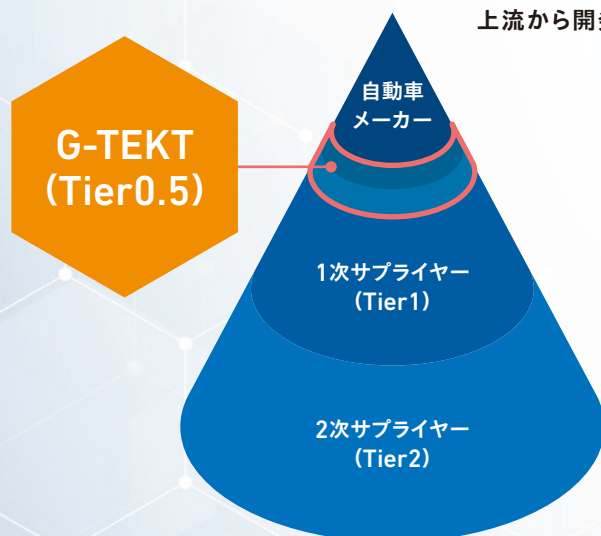
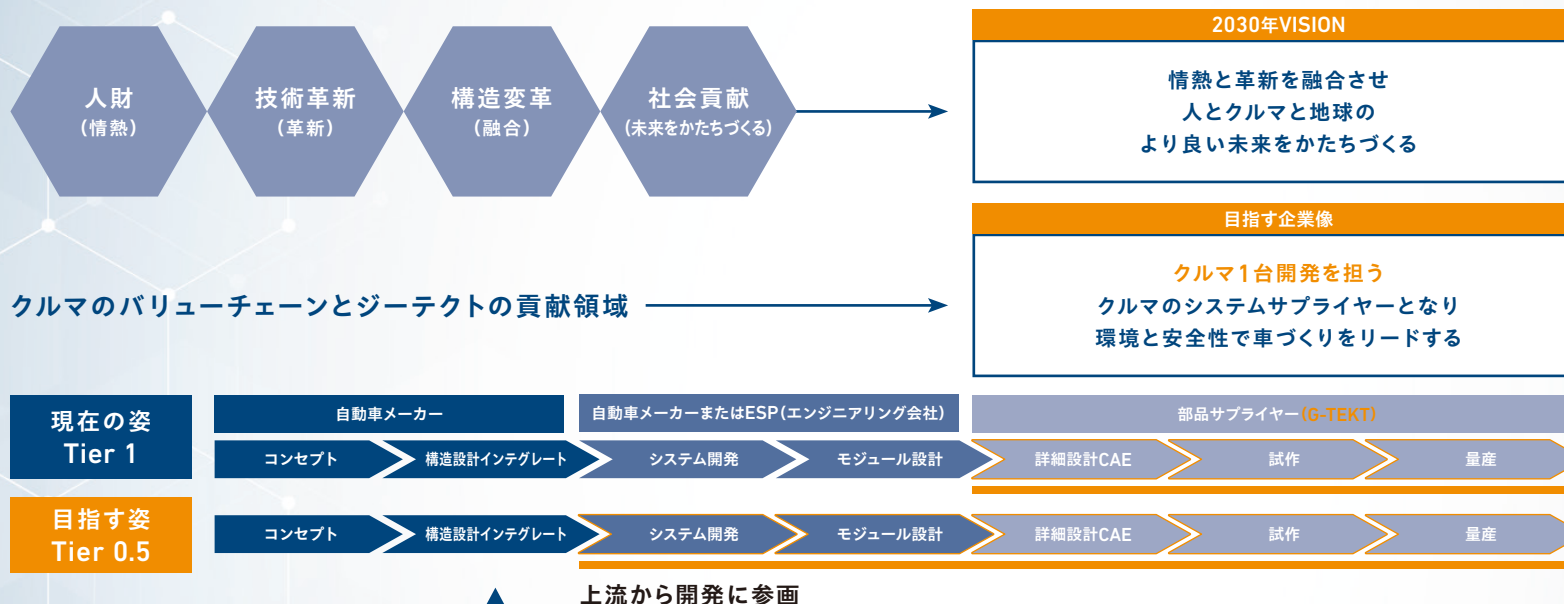
事業活動の源泉である6つの資本は、ジーテクトの企業活動を通じて活用・強化され、新たな価値を創出します。そして創出された価値は、再び各資本への投資や蓄積につながり、更なる価値創造を支える好循環を生み出します。当社は、持続的な企業価値向上を支える経営資本を以下のように捉えています。

資本	当社にとっての意味	領域	目指す成果	指標
財務資本	12か国のグローバル拠点を支え、 成長投資と株主還元を両立させる資金基盤	成長投資・研究開発・人材／DX投資 への配分と株主還元	創出資金を人的・知的・製造資本へ再配分し、 資本効率を高めながら企業価値を高める	ROE、DOE、自己資本比率
人的資本	開発・生産・現場改善・新規事業など、 経営戦略を実行する原動力	DX人材確保、エンゲージメント向上、 Tier0.5人材育成、新規事業創出	人材の専門性とエンゲージメント向上に取り組みつつ、 知的資本の創出と製造資本の高度化を牽引する	DX人材比率、自己都合離職率、エンゲージメント指標、 戦略人材採用、後継者育成
製造資本	世界28工場での生産体制・量産技術	生産体質変革、無人化・省人化、スマートファクトリー	生産性と品質を高め、更なる安定供給と コスト競争力を実現し、収益力向上を通じて 財務資本の再創出につなげる	設備投資額、既存工場の生産体質変革の進捗
知的資本	「車一台解析」に代表される開発力	電動化・部品の大型一体化ニーズへの対応、 Tier0.5への進化	自動車の開発初期から参画し最適な車体を提案。 製造資本を通じて収益力に転換する	研究開発費、特許件数
自然資本	事業と製品を支える環境・資源基盤	脱炭素、再生可能エネルギー活用	環境負荷を低減しつつ、軽量化技術等の知的資本と 結びつけることで脱炭素社会での事業機会につなげる	Scope1,2,3CO ₂ 排出量、再エネ比率、CDP格付け
社会・関係資本	ステークホルダーとの信頼に基づく事業基盤	自動車メーカーや材料メーカーとの共創、 大学研究機関との共同研究	外部との共創で新たな技術や発想を獲得し 知的資本の源泉に。自動車メーカーとの 取引継続・拡大が財務資本の安定にも寄与する	外部との共創によって生まれた製品や技術

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



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
連結営業利益

4,000億円
280億円

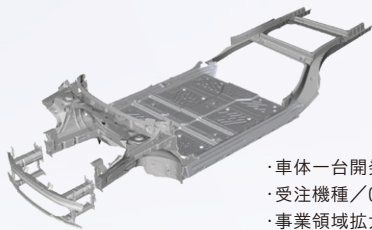
営業利益率
ROE（自己資本利益率）

7.0%以上
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

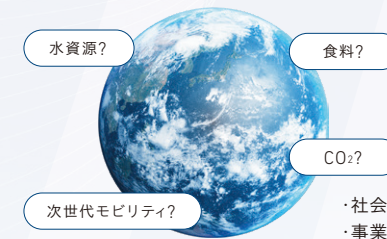
各地域特性に応じた段階的な
自動化とデジタル化を完了
“スマートファクトリー化”



- ・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

クルマのシステム
サプライヤーへの進化

<大型一体化部品開発>
・リアモジュール

・フロントモジュール
・バンパービーム

・センターモジュール

<プラットフォーム開発>

<モデル工場稼働>

・中部工場（日本）
・南沙工場（中国）

<グローバル展開>

<生産性向上>

・北米

・アジア

・日本

・南米

・欧州

・中国

<信頼性向上（安定品質）>

・検査自動化

・データ蓄積

・作業自動化

・データ活用

・AI活用

新規事業の創出

2025

2026

2027

2028

2029

2030

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 **10%以上** 新設

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／リスクリング支援

ESG → P.34

- CO₂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「ジエクトスタンダード」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

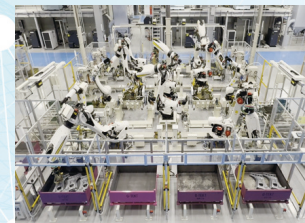
体質変革

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



省人化・無人化

- 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

生産性向上



工場内物流



自動倉庫

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むけて

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



収益基盤の改善②DXとデジタル技術活用

G-TEKT スマートファクトリーポータルサイト

グローバルでつながり、知見を共有し、スマートファクトリーの未来を共創するプラットフォーム



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で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

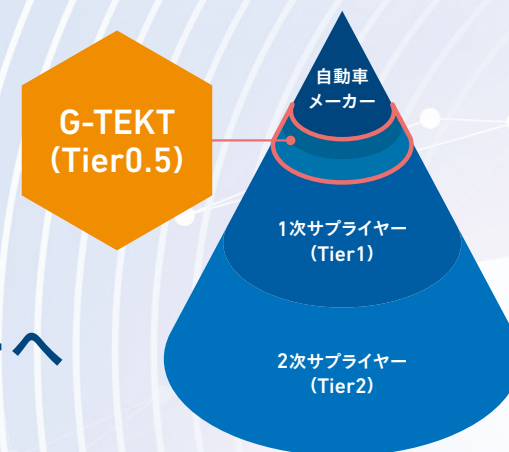
DX道場では、効果的なプロンプトの作成方法だけでなく、情報漏洩のリスクやハルシネーションへの対応など、生成AIを活用するうえで重要なポイントを学ぶことができました。受講後は実際の業務でも生成AIを活用する機会が増え、資料作成や情報収集の効率が向上し、業務のスピードアップにつながっていると感じています。今後も生成AIを積極的に活用し、日々の業務の中で小さな改善を積み重ねながら、更なる効率化につなげていきたいと思っています。

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

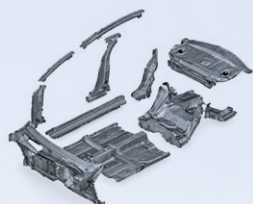
当社が目指すTier0.5は、部品単体の供給にとどまらず、車両全体の価値を見据えた最適提案により、お客様の開発・生産課題の解決に貢献するパートナーです。車体部品メーカーとして培ってきたあらゆる技術を融合させ、多様なパワートレインや車体構造に対応できる技術ポートフォリオを構築しながら、ジーテクトプラットフォームの実現に向けた提案力を高めていきます。

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

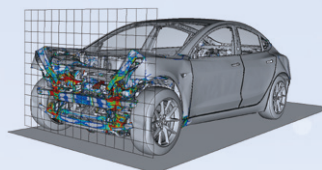
従来
部品単位の
最適提案



- ・工程削減
- ・軽量化

2015年

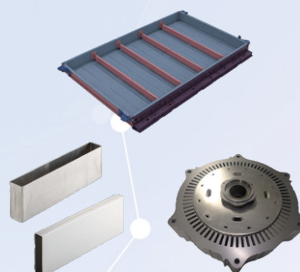
開発・提案領域の拡大
車一台解析技術
による最適提案



- ・一体化成形(ホットスタンプ)
- ・接合技術

2020年

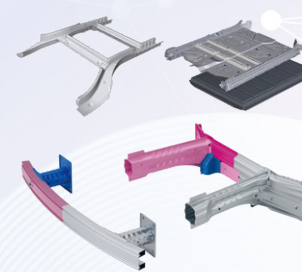
電動化領域への対応
電動車向け製品の
開発・提案



- ・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

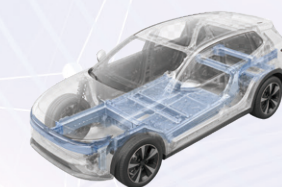


- ・部品点数削減
- ・工法、構造最適化

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。

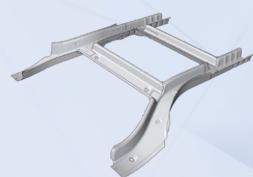
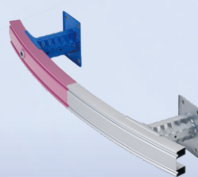
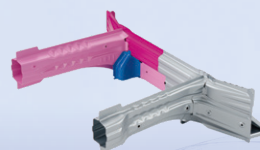
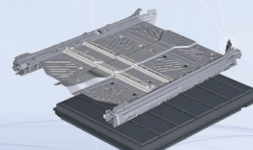
さらに、段階的に大型一体化製品の開発・高度化を進め、それらを車種特性や要求性能に応じて最適に組み合わせ・配置することで、車体全体の機能性を追求した「ジーテクトプラットフォーム」として提案していきます。車体構造の最適化と開発効率向上を両立させることで、お客様のモノづくりに新たな価値を提供するとともに、企画・設計段階から顧客と価値を共創するTier0.5企業としての存在感を高めていきます。

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

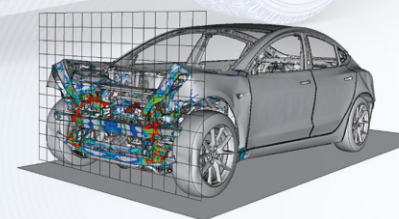
ジーテクトプラットフォーム開発

パワートレインに合わせ最適プラットフォームを提案



プラットフォーム

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。

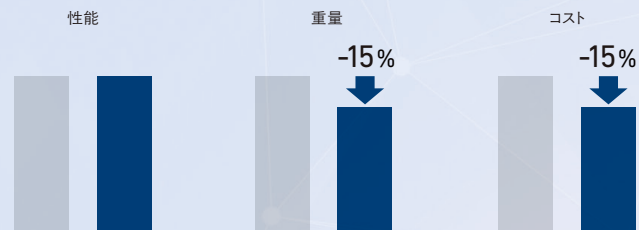
バンパービーム

重量 -15%
コスト -15%

ロールフォーミング
形状／ハイテン化で板厚減
高歩留まり

波稜形状
(特許取得済)

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

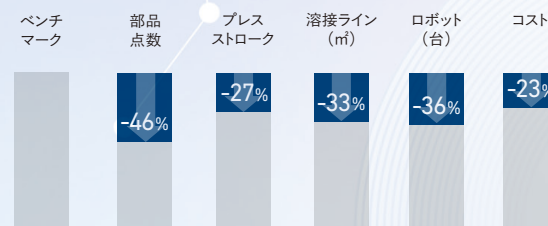
フロントモジュール

重量 -18%
コスト -23%

2.0GPa
ホットスタンプ

波稜形状
(特許取得済)

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

バンパービーム

フロントモジュール

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CO₂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
2025.9.16~17EV TECH EXPO
2025.10.6~9

売上拡大②新規事業の創出

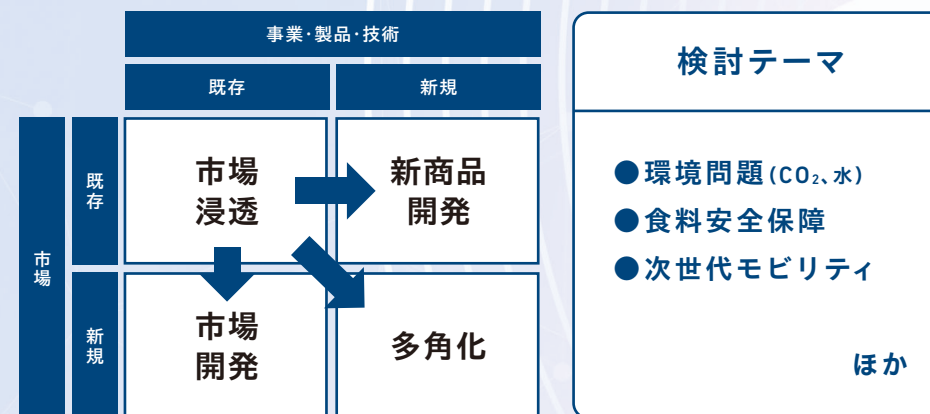
当社はこれまで、自動車の安全性を支える車体部品を主軸に事業を展開し、技術力の深化とグローバルでの供給体制の強化を通じて成長を遂げてきました。一方で、自動車業界は電動化や構造変革の進展により、事業環境の変化が一層加速しています。当社はこうした状況を成長機会と捉え、既存事業の競争力強化に加え、将来の持続的成長を見据えた新規事業の創出に取り組んでいます。新規参入領域においては、環境負荷低減や資源循環といった社会課題の解決に資する分野を軸に、多角的な検討を進めています。これらの挑戦を通じて、事業ポートフォリオの進化を図るとともに、社会価値と経済価値の両立を実現し、持続可能な社会の実現に貢献する企業を目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

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。



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。

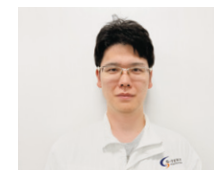


選出メンバーの声



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

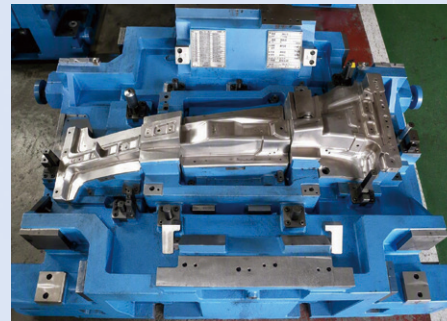
非量産ビジネスの拡大

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

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、人材育成や技術開発、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、人材育成や技術開発、生産基盤の強化を進めています。

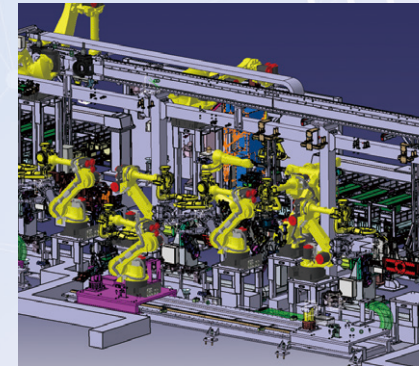
これらの取り組みによって高品質、安定供給、開発力の更なる向上を実現し、より高い提供価値としてお客様へ還元することで、持続的なパートナーシップと中長期的な企業価値の向上につなげていきます。

量産技術を活かした設備外販事業 ～設計・製作から立ち上げまで一貫支援～

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。

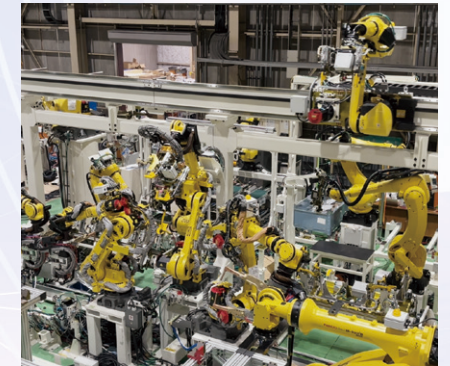
設備の設計・製作から現地での立ち上げまで一貫して対応するとともに、製造部門と連携しながら、実際の生産現場で安定して稼働する設備づくりに取り組んでいます。自動化設備の立ち上げでは、設備の動作や安定稼働に向けた対応方法について検証と改善を重ね、高い稼働率の維持と生産性・品質の向上を図っています。量産を担うメーカーとしての知見を活かし、設備の提供にとどまらない提案を通じて、お客様のモノづくりを支援していきます。

シミュレーション



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。

完成ライン



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

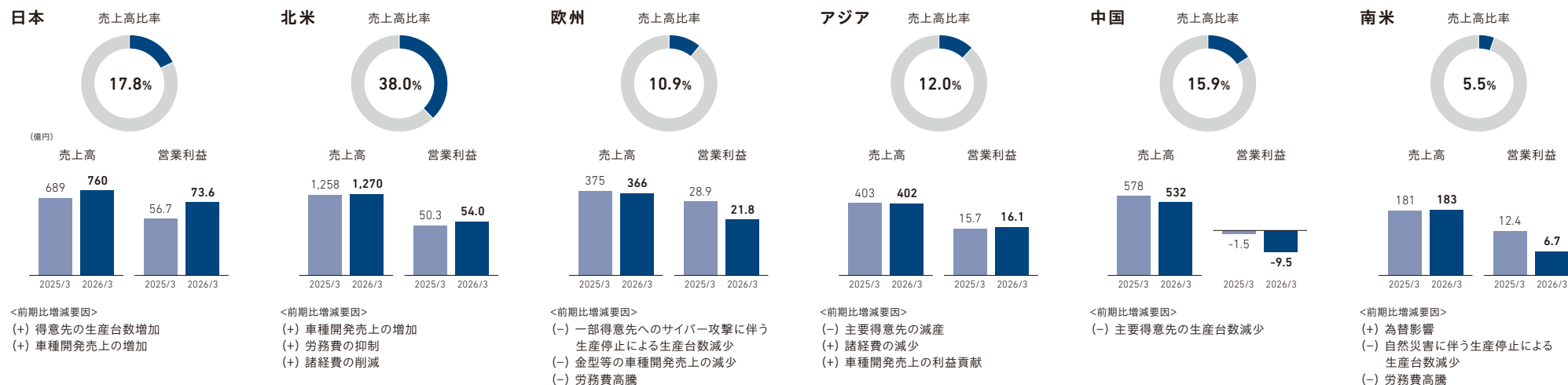
市場認識

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。

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。

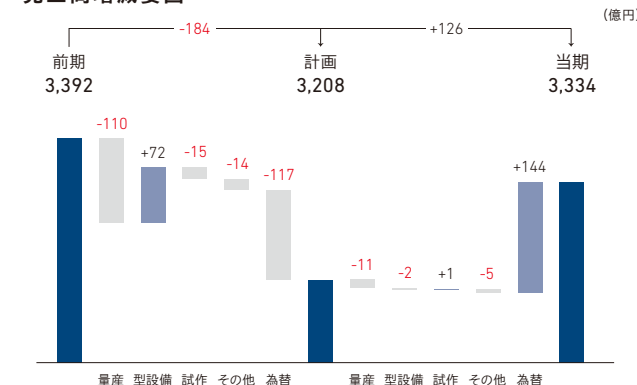


振り返りと今後に向けた方針・戦略

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



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。

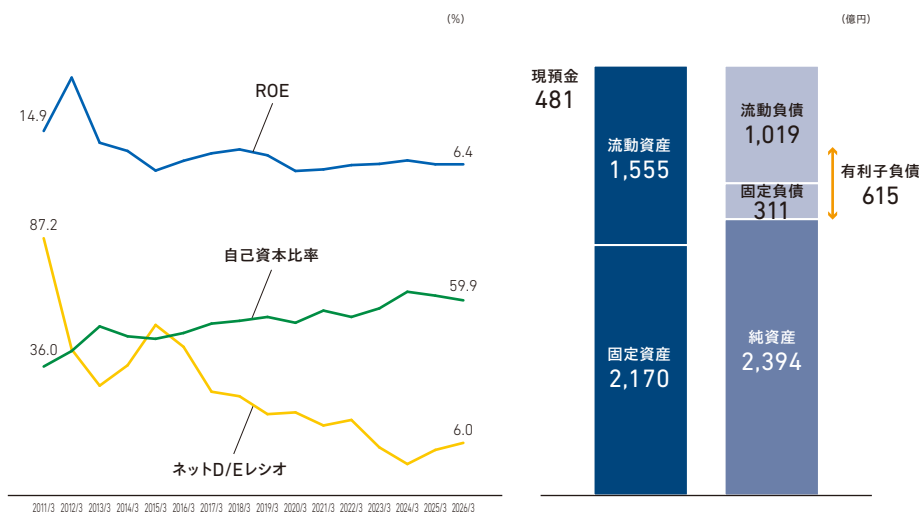
まず、財務安全性の観点から、自己資本比率については50%以上を目安としています。車両の電動化といった経営環境の変化に柔軟に対応するための成長投資や、事業活動に必要な財務基盤の充実に図り、一定程度の自己資本を維持することが重要であると考えています。

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。

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。

資本コストと収益性

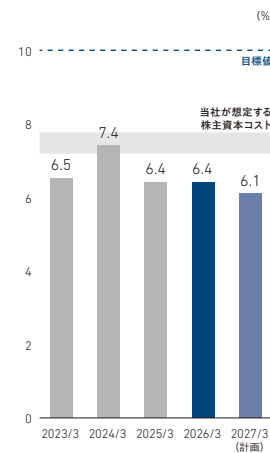
企業価値の持続的な向上のためには、株主資本コストを上回る収益性を継続的に実現することが重要であると考えています。2026年3月期のROEは6.4%となり、当社が想定する株主資本コストを下回る水準でした。これは、取引先の生産停止といった一過性要因の影響もありましたが、当社は収益力および資本効率の更なる改善が必要であると認識しています。

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。

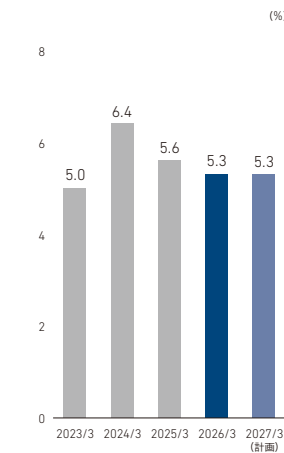
加えて、資本効率の改善も重視します。運転資本の適正化、遊休資産の活用、設備投資の効率化などを進めることで総資産の有効活用を図り、ROA(総資産利益率)の向上を通じてROEの改善につなげていきます。

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。

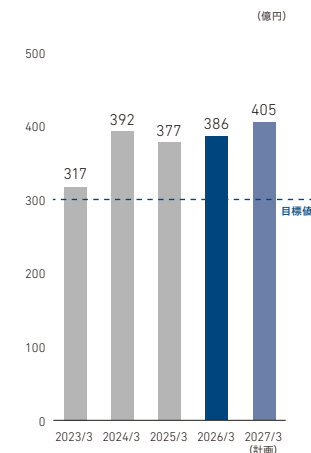
ROE (自己資本利益率)



ROA



EBITDA (利払・税償却前営業利益)



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。

2026-2028年度累計

キャッシュイン

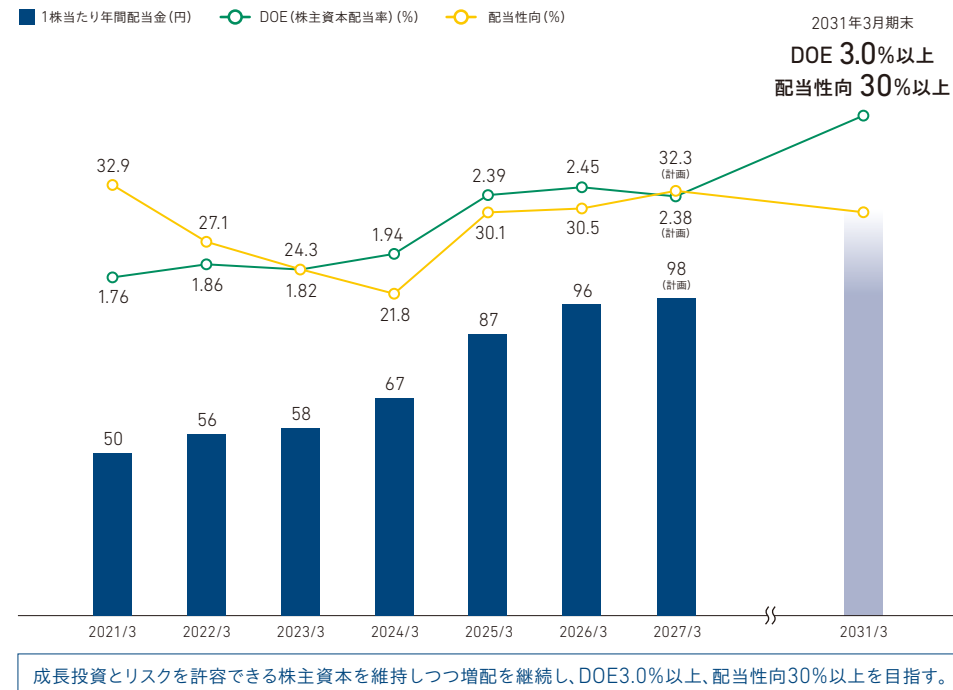
営業CF 1,150億円 程度
資金調達

キャッシュアウト

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
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%

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。



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も共有し、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。



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

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、リスクリング、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。

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。

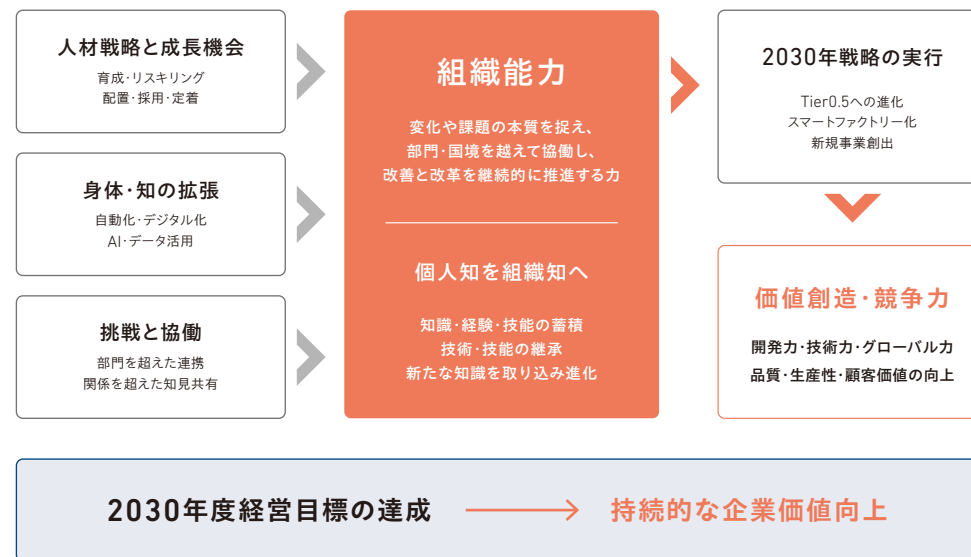
身体・知の拡張を競争力へ変える

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。

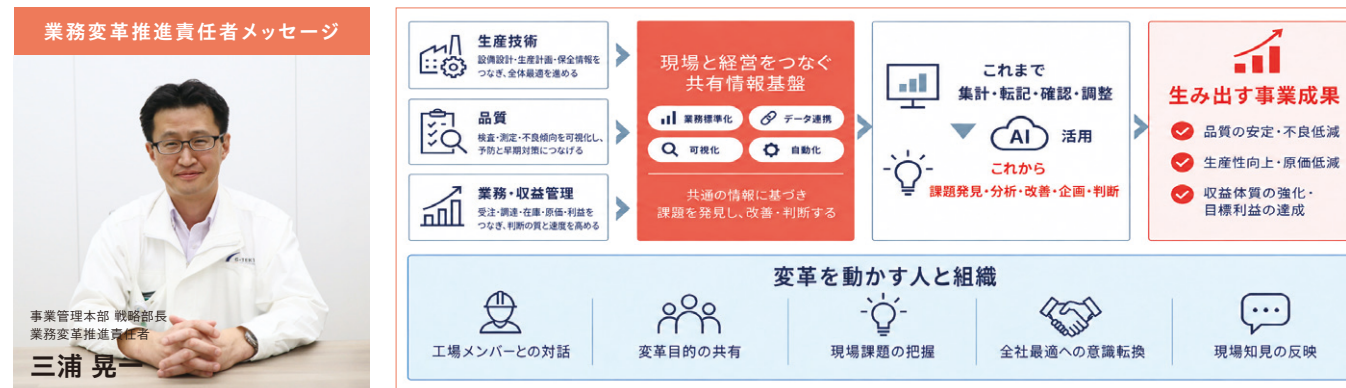
今後は、管理職が変革の目的を自らの言葉で職場へ伝え、社員一人ひとりが日常業務の中で課題に気づき、改善を提案・実行できる状態を目指します。現場の知見とデータを組み合わせ、品質の安定、生産性の向上、原価低減、意思決定の迅速化を実現することで、収益体質の強化と目標利益の達成につなげていきます。



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。



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で確認することで、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

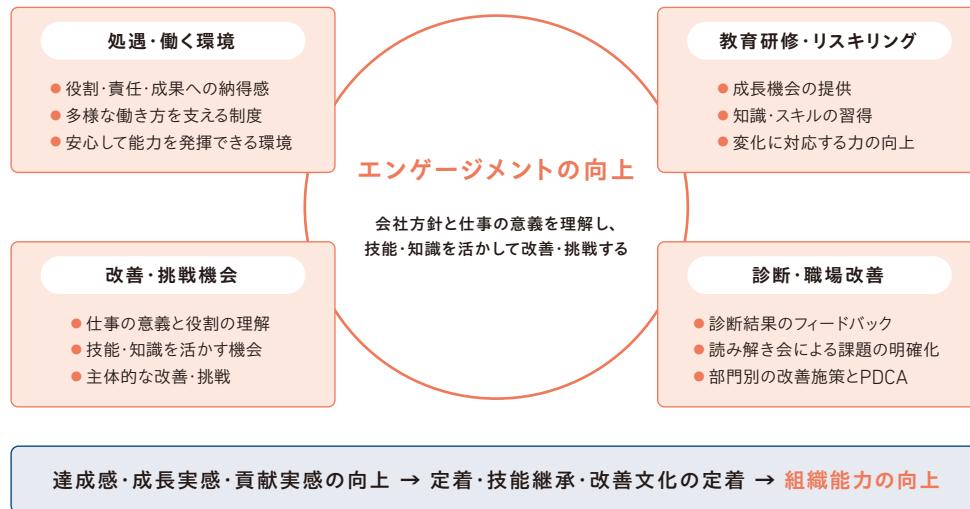
2026年度は、職場の中核を担う中堅社員36名を対象に、2030年ビジョン、経営戦略、中期経営計画と、自らに求められる役割を結びつけて理解する研修を実施しました。研修では、会社方針から日常業務へ展開される流れを整理するとともに、経営戦略、中堅社員としての期待役割、自らが職場で果たす役割を自分の言葉で表現するワークを行いました。これにより、経営戦略と日常業務のつながりや、他部署を巻き込みながら役割を果たすことへの理解を深めました。また、部署を越えた意見交換を通じて、他部門の取り組みを知り、横のつながりを形成する機会となりました。

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で、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

サステナビリティ方針・体制

ジーテクトの目指す、人とクルマと地球のより良い未来のために、事業活動を通じた持続可能な社会の実現と企業価値の向上に努めます。

サステナビリティ基本方針

■ 環境の保護

事業活動に伴う温室効果ガスの排出削減をはじめ、大気、水、土壌などの環境負荷の削減に努め、地球環境の保護に努めます。

■ 持続可能な社会を支える技術革新

顧客・消費者ニーズに応える、高品質な製品と技術革新への挑戦で、持続可能な自動車社会を支えます。

■ 人権の尊重

強制労働、児童労働を排除し、すべての人の人権及び労働者としての基本的権利を尊重します。また、すべての差別を禁止し、多様な価値観、個性を尊重します。

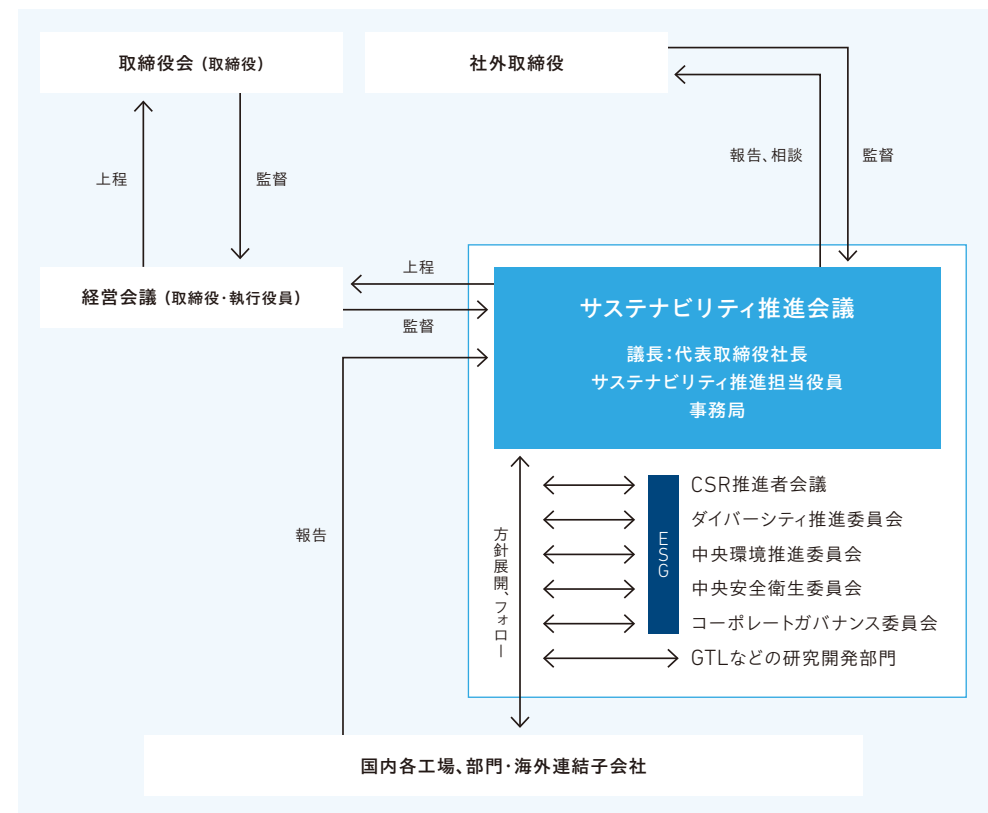
■ コンプライアンス

腐敗防止や不正取引の防止など、国際ルールや各国・地域の法令を遵守するとともに、公正で透明な企業統治を行います。

■ 適正な労働環境の維持、向上

従業員一人ひとりが、安全に安心して働くことができ、かつ働きがいや自己成長を感じられるような職場環境の向上に努めます。

サステナビリティ推進体制

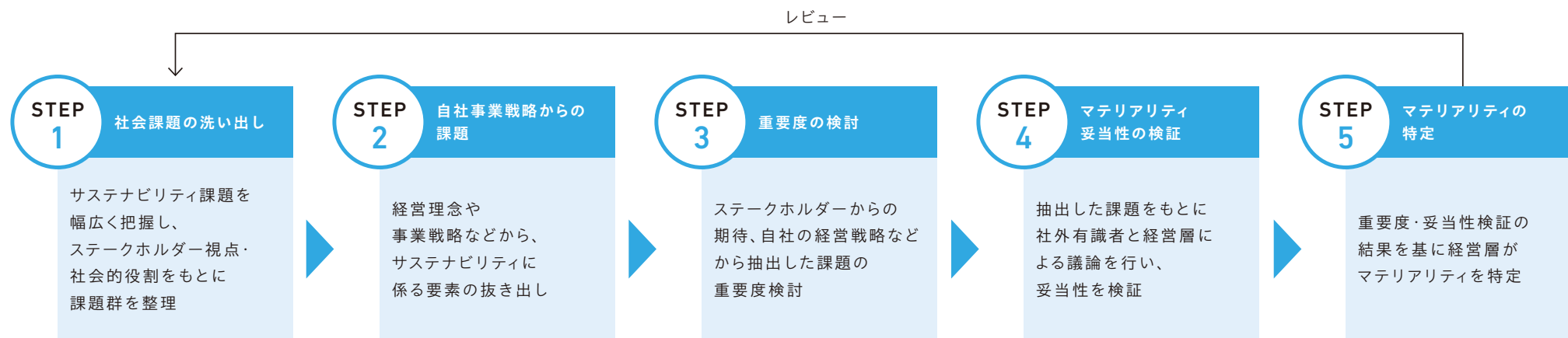


マテリアリティ(優先課題)

当社は、脱炭素を実現する未来のモビリティ社会を見通して、これまでに培ってきた様々な技術を武器に環境負荷低減と事業拡大の両立を図っています。

2016年に4つのマテリアリティ領域を特定していますが、外部環境の変化等を踏まえ、検討を継続しています。今後も持続的な事業を推進するために、自社が取り組むべき企業責任を明確化し、多角的な視点で分析・評価していきます。

マテリアリティ特定プロセス



マテリアリティ		SDGsとの関係
コーポレートガバナンスの強化	世界中に拠点を展開している当社にとって、とりわけグループガバナンスの強化と健全なガバナンス体制の維持は大変重要な課題と認識しています。そこで当社では、チェックリストを用いるなどして定期的に国内・海外拠点のガバナンス状況を確認するとともに、本社と現地で課題の共有や改善策の検討を行い、ガバナンスレベルの維持向上を図っています。	16 平和と公正をすべての人に
環境配慮製品・技術の開発	当社の製品から成る自動車は、最も環境に配慮しなければならない製品の一つです。特に自動車の燃費は車重によって大きく左右されることから、車体の軽量化は大きな課題です。当社では、独自の設計思想と軽量化技術により、性能は落とさずに車体の軽量化を実現することで、環境負荷の少ない製品づくりを行っています。	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 12 つくる責任 12 つかう責任
人材育成	当社では、新入社員からベテラン社員まで、様々な人材開発プログラムを用意し、会社主導による人材育成に力を入れています。人の成長なくして企業の成長はあり得ないという考えのもと、持続的な成長と進化を遂げる企業であるため、当社は従業員一人ひとりと向き合っています。	8 働きがいも経済成長も
環境マネジメント	持続可能な社会の実現に向け、気候変動リスクに取り組むことは企業が果たすべき大きな社会的責任です。当社は自社の事業を通じて排出されるCO ₂ 削減に向け、体系的に積極的な取り組みを行っているほか、バリューチェーンにおける環境負荷低減にも取り組んでいます。	13 気候変動に具体的な対策を 15 陸の豊かさも守ろう

ステークホルダーエンゲージメント

当社は、事業活動を通じた持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指し、お客様、お取引先、株主・投資家、従業員、地域社会をはじめとするステークホルダーの皆様との対話を重視しています。事業環境や社会課題が大きく変化する中で、各ステークホルダーから寄せられる期待や課題を的確に把握し、経営戦略、サステナビリティ活動、事業活動の改善に反映することで、持続的な成長と中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

ステークホルダー	基本姿勢	主な対話・エンゲージメント方法	主なテーマ・関心事項
お客様	自動車メーカーの開発・生産パートナーとして、軽量・高剛性な車体部品、電動化対応製品、量産技術を通じて、お客様の課題解決とモビリティ社会の発展に貢献します。	日常の営業・技術提案、共同開発、品質・納期対応、展示会での技術紹介、S&E拠点を通じた市場・技術動向の把握	電動化・軽量化への対応、車体一台開発提案、大型一体化製品、バッテリーハウジング、品質・コスト・納期、グリーンマテリアル対応
お取引先	公正で健全な取引関係を基礎に、品質・安全・環境・人権・コンプライアンスを含むサプライチェーン全体の持続可能性向上に取り組めます。	調達活動、サプライヤーサステナビリティガイドラインの展開、自己点検アンケート、改善要請・是正提案、日常的な品質・納期・コスト協議	サステナビリティ調達、法令遵守、環境配慮、人権・労働環境、紛争鉱物、安定調達、災害・地政学リスクへの対応
株主・投資家	正確、適時、公平かつ積極的な情報開示と建設的な対話を通じて、経営方針、成長戦略、財務・非財務情報への理解を深めていただくことを目指します。	株主総会、決算説明会、個別面談、IR資料・統合報告書・有価証券報告書・コーポレートガバナンス報告書の開示、IRイベント資料の公表	中長期成長戦略、資本効率、株主還元、PBR改善、研究開発・設備投資、ガバナンス、サステナビリティ
従業員	従業員を、事業戦略の実行と企業価値向上を支える最も重要な「推進力」と位置づけ、一人ひとりが成長を実感し、安心して力を発揮できる職場づくりを進めます。	経営層からのメッセージ発信、教育研修・リスクリテラシー、職場診断、従業員面談、エンゲージメント向上施策、安全衛生活動、企業倫理改善提案窓口	人的資本経営、DX・AI人材育成、技術・技能継承、働きやすい制度、処遇改善、ダイバーシティ、安全衛生、コンプライアンス
地域社会	事業拠点を置く地域の一員として、環境保全、社会貢献、安全・安心な操業、雇用を通じて、地域社会との信頼関係を築きます。	地域貢献活動、環境保全活動、植樹・生物多様性活動、フードバンク活動、地域イベント・ボランティア、拠点における安全・環境対応	地域環境への配慮、雇用、地域との共生、自然資本・生物多様性、災害時対応、企業市民としての責任
社会・地球環境	自動車部品メーカーとして、事業活動および製品・技術を通じて、脱炭素、資源循環、生物多様性保全などの環境課題に対応します。	TCFDに基づく情報開示、環境マネジメント、環境データ開示、サステナビリティ推進体制、再生可能エネルギー導入、省エネルギー活動、サプライチェーンとの連携	CO ₂ 排出量削減、2050年度カーボンニュートラル、Scope1,2,3、再生可能エネルギー、環境配慮製品・技術、グリーンマテリアル
行政・業界団体・外部評価機関	法令・規制・社会的要請に適切に対応するとともに、外部評価や業界動向を踏まえ、サステナビリティ、ガバナンス、情報開示の改善に取り組めます。	法令・規制対応、外部調査・評価への対応、業界団体活動、各種認証・情報開示、環境・ESG関連のアンケート対応	コーポレートガバナンス、ESG評価、環境情報開示、サステナビリティ報告基準、サステナビリティ・人権・倫理・調達

環境に対する取り組み

当社グループは、1998年からISO14001環境マネジメントシステム(EMS)を基盤として、事業活動に伴う環境負荷の低減に取り組んできました。近年は気候変動への対応を重要な経営課題と捉え、カーボンニュートラルの実現に向けて製造時の温室効果ガス排出量削減を推進するとともに、省エネルギーや資源循環の取り組みを通じて環境価値の創出を目指しています。

環境方針

1. 目的

ジーテクトグループ(以下「当社グループ」)は、地球環境および地域環境の保全を重要な経営課題と認識し、事業活動を通じた環境負荷の低減と環境価値の創出に取り組むため、本環境方針を定めます。

2. 適用範囲

本方針は、当社グループのすべての役員および従業員に適用されます。

3. 環境保全への取り組み

当社グループは、あらゆる事業活動から生じる環境側面(エネルギー使用、資源消費、廃棄物発生など環境への影響の原因となる要素)を特定・評価し、自主的な改善計画を策定・実施することで、環境負荷の低減および積極的な環境保全に努めます。

4. 法令遵守および汚染の防止

当社グループは、環境関連法令およびその他の要求事項を遵守するとともに、自主管理基準を設定し、環境汚染の未然防止に努めます。

5. 環境目標および継続的改善

当社グループは、環境目的・目標および実施計画を設定し、環境負荷の低減と環境価値の創出に取り組めます。また、目標の達成状況を定期的に評価・見直し、環境と調和した事業活動の実現に向けて継続的な改善を推進します。

6. 気候変動への対応

当社グループは、気候変動への対応を重要課題と位置づけ、温室効果ガス排出削減およびエネルギー効率の向上等の取り組みを推進します。

7. 教育および意識向上

当社グループは、環境教育および啓発活動を実施し、当社グループで働くすべての人に対し、本方針の理解と環境意識の向上を図ります。

8. 情報開示および社会との協働

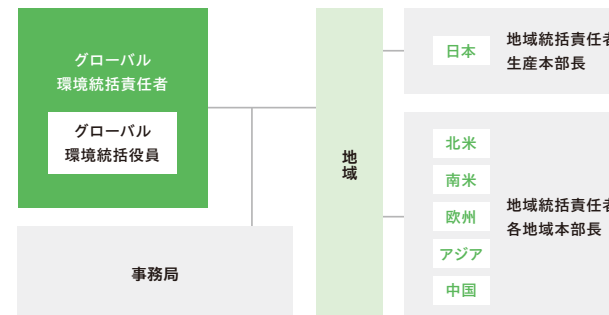
当社グループは、環境に関する情報を適切に開示するとともに、地域社会およびステークホルダーと連携し、環境保全活動に取り組めます。

推進体制

当社グループでは、代表取締役社長より任命を受けたグローバル環境統括責任者をトップとし、経営企画部を事務局とする環境管理体制のもと、2050年度カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みをグローバルに推進しています。

各事業所では、ISO14001に基づくEMSを運用し、環境方針に基づいた目標を設定しています。PDCAサイクルによる継続的な改善を通じて、環境負荷の低減と法令遵守の徹底に取り組んでいます。

グローバル環境管理体制



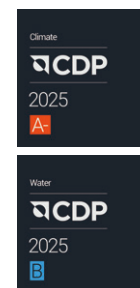
ISO14001:認証取得割合

対象事業所数ベース

94%

※ 対象32事業所(生産拠点) (2026年7月1日時点)

環境取り組みに関する外部評価



当社は、国際的な環境評価機関CDPによる気候変動分野の格付けで、8段階中上から2番目にあたる、A-（リーダーシップレベル）評価を取得しました。これは、気候変動に関するガバナンスの強化、温室効果ガス排出量の削減活動、ならびに情報開示の充実が高く評価されたものと認識しています。スコアの向上は、企業の信頼性や透明性を高め、投資家や取引先からの評価向上、持続可能性に関するブランド価値の強化につながります。

当社は、「2050年度カーボンニュートラル」を目標に、今後も気候変動対策と情報開示を積極的に進め、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

環境担当役員メッセージ

環境価値の創出を通じて、 持続可能なモビリティ社会の実現に貢献する

気候変動への対応、資源循環の推進、生物多様性保全など、地球規模の環境課題はますます深刻化しています。こうした中、企業には環境負荷を低減するだけでなく、事業活動そのものを通じて社会課題の解決に貢献し、持続可能な社会の実現を支えることが求められています。

ジーテクトグループは、自動車業界の一員として、「軽量・高剛性な車体部品の提供」を通じて車両の軽量化に貢献し、お客様と共にモビリティの環境性能向上を支えてきました。今後も当社の技術力とモノづくり力を活かし、環境負荷の低減と企業価値向上の両立を目指してまいります。

カーボンニュートラル実現に向けた取り組み

当社は、2030年度にScope1+2排出量を2013年度比50%削減、2040年度に100%削減、さらに2050年度にはScope3を含めたカーボンニュートラルの実現を目標に掲げています。

目標達成に向けては、再生可能エネルギー導入の加速と省エネルギー活動の強化を両輪として推進しています。2025年度には国内の中部工場と、中国の南沙工場では自家消費型太陽光発電システムの活用を開始しました。2026年4月には中部工場の購入電力の再エネメニュー切替が完了しており、これらの取り組みにより、グローバルベースでの再生可能エネルギー比率は今後さらに向上していく見込みです。

また、省人化・自動化投資の拡大に伴いエネルギー使用量の増加も想定されますが、当社では生産性向上による原単位改善を含めた総合的な視点でエネルギー効率の向上を評価し、競争力強化と環境負荷低減の両立を図っています。各拠点で創出された省エネルギー

施策をグローバルに水平展開することで、継続的な改善を進めてまいります。

バリューチェーン全体での脱炭素化への挑戦

当社のCO₂排出量の大部分は、鋼材やアルミニウムなどの材料調達に由来するScope3排出量(右図Sc.3 Cat.1)によって占められています。そのため、カーボンニュートラルの実現には当社単独の取り組みだけでなく、材料メーカー、自動車メーカーとの連携が不可欠です。

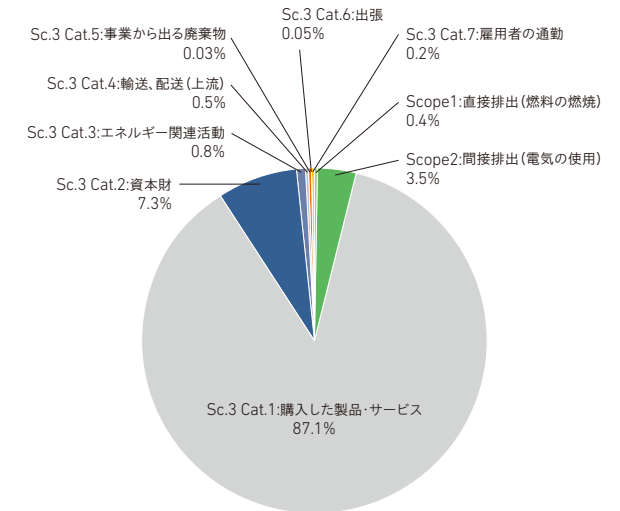
当社では、材料使用量そのものを削減する製品開発や、生産工程の効率化に加え、自動車メーカーの組立工程削減や車体軽量化に貢献する大型モジュール部品や一体成形技術の研究開発を進めています。これらの技術開発は、当社の競争力向上だけでなく、サプライチェーン全体のCO₂削減にもつながる重要な取り組みであると考えています。

環境と成長の好循環を目指して

環境課題への対応は、もはや企業の社会的責任にとどまらず、企業競争力を左右する重要な経営課題となっています。ジーテクトグループは環境経営を企業価値向上の重要な基盤と位置づけ、脱炭素、資源循環、環境法令遵守を着実に推進するとともに、新たな環境価値の創出にも挑戦してまいります。

これからも「環境と経済の両立」を実現し、持続可能なモビリティ社会の発展に貢献する企業として、ステークホルダーの皆様と共に歩み続けます。

2025年度 Scope1,2,3比率



環境目標・ロードマップ

環境課題への対応は、企業の持続的な成長を支える重要な経営課題です。当社は中長期ロードマップに基づき、脱炭素化の取り組みを着実に進めるとともに、技術革新と事業活動を通じた環境価値の創出に挑戦してまいります。

単年度目標 (Scope1+2, 2013年度比)

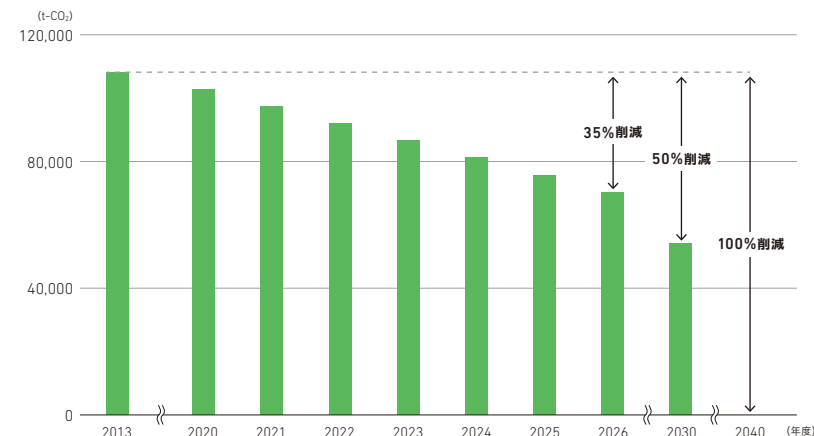
2026年度 **35%** 削減

長期目標 (Scope1+2, 2013年度比)

2030年度 **50%** 削減

2040年度 **100%** 削減

CO₂排出量削減単年度目標 (2013年度比)



環境ロードマップ

	2021年度～2025年度	2026年度～2030年度	～2040年度	～2050年度
省エネ (Scope1+2)	工場の省エネ取り組み展開 (2030年度▲10%)			
再エネ由来の電力活用 (Scope2)	Phase1: 再エネ由来電力の調達	Phase2: 自家消費型太陽光発電設置による創エネ	Phase3: 創エネ+オフサイトの再エネ電源+蓄電池による供給	
燃料・設備置き換え CO ₂ 吸収 (Scope1)	低炭素燃料への置き換え (例: 再エネ由来天然ガスへの置き換え)	脱炭素設備への置き換え・入れ替え	「ジーテクトの森林づくり (植林)」活動 (森林CO ₂ 吸収)	新技術活用
Scope3展開 (サプライチェーン/素材)		サプライヤーエンゲージメント (2050年度 Scope3 ゼロ)		
		低炭素素材への切り替え		

推進中 → 推進予定

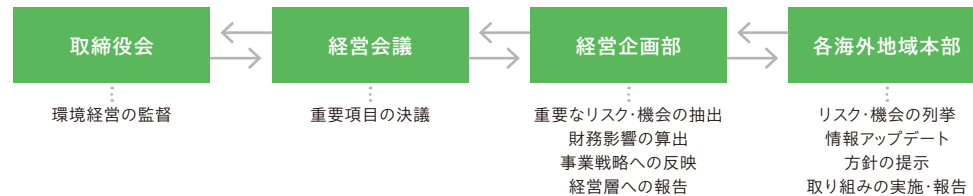
気候変動への戦略的対応

当社グループでは持続可能な社会の実現に向け、TCFD提言およびISSB基準との整合を図りながら、気候変動に関するリスクと機会の把握・管理並びに情報開示の強化を推進しています。気候変動は当社にとって重要な経営課題であると同時に、新たな価値創出の機会でもあります。リスクと機会を的確に把握・評価し、持続的な成長と企業価値向上につなげていきます。

ガバナンス

当社では、気候変動に関するリスクと機会を重要な経営課題と位置づけています。代表取締役社長より任命されたグローバル環境統括責任者が中心となり、環境・気候変動に関わるリスクと機会を踏まえた事業戦略の推進並びにCO₂排出量削減目標の進捗管理を行っています。特定した重要なリスクと機会については、環境担当役員を中心に経営企画部門と連携し、評価・管理のうえ事業戦略および方針管理へ反映しています。また、定期的に経営層で協議するとともに、取締役会への報告・提言（年1回以上）を通じて監督を受けることで、気候変動への対応力向上と企業価値向上に取り組んでいます。

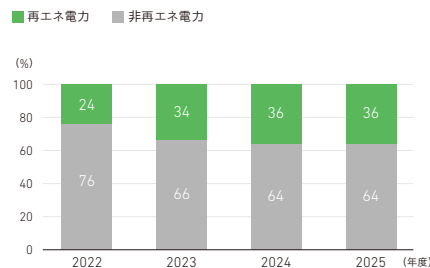
気候変動への対応に関するガバナンス体制



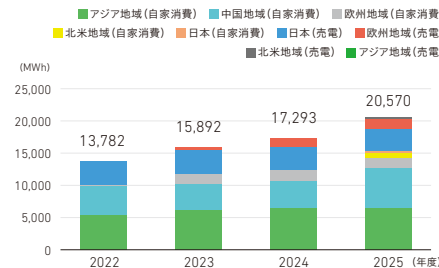
戦略

当社は、省エネルギーの推進や再生可能エネルギーの活用により、事業活動における脱炭素化を進めています。さらに、軽量化技術や電動車関連製品の開発を通じて環境価値を創出し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

再エネ由来電力使用比率



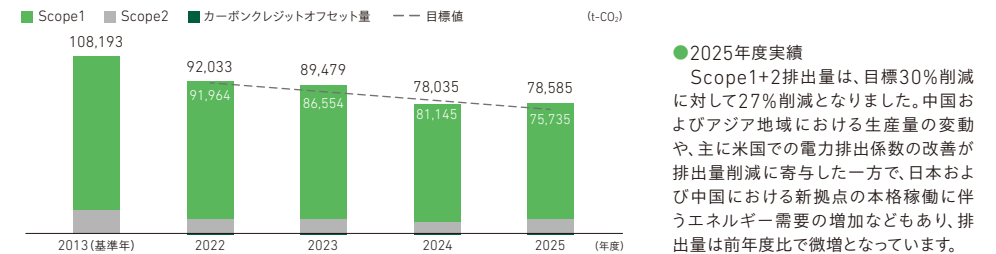
太陽光発電



指標と目標

気候変動のリスクと機会を管理する指標として、グローバルでのScope1,2,3のCO₂排出量削減目標を定めています。ジーテクトグローバルでの排出されるScope1+2のCO₂排出においては、2013年度比で2030年度には50%削減、2040年度には100%削減を掲げています。また、2050年度にはサプライチェーンでの協力を得ながら、Scope1,2,3でカーボンニュートラルを目指しています。

CO₂排出量実績



再生可能エネルギー由来電力の確保拡大

当社は、再生可能エネルギー由来電力の利用拡大に向け、外部調達に依存するだけでなく、自ら再生可能エネルギーを創出・確保する仕組みの構築を推進していきます。太陽光発電設備の導入やPPAの活用などを通じて、再生可能エネルギー由来電力の安定的な確保と電力調達の自立化を図り、脱炭素社会の実現に貢献します。



中部工場（日本）



南沙工場（中国）

気候変動への戦略的対応

リスク管理

当社グループは、管理対象となっている気候変動のリスクと機会の項目において、グローバル環境部署と各海外現地法人の担当者や関連部署、中央環境推進委員会とディスカッションを行い、現段階で外部の方向性に大きなずれがないことを確認し、社内の対応施策の進捗状況を共有しています。

事業戦略に影響する気候変動を含めた世の中の動向や法制度・規制変更等の外部要因とあわせ、各海外現地法人の環境施策の進捗状況、今後のリスク・機会等の内部要因を踏まえて、戦略・施策等の検討を実施していきます。

参照シナリオ

・4℃以上シナリオ RCP8.5 (IPCC AR5)
・2℃未満シナリオ NZE (IEA 2022)

時間軸

・短期 5年未満
・中期 10年未満
・長期 2050年度まで

財務影響度

・小 0.5億円から1億円未満
・中 1億円から5億円未満
・大 5億円以上

リスクと機会

シナリオ	リスク・機会		内容	時間軸	財務影響度
4℃以上シナリオ	物理リスク	急性	気候変動に伴うサプライチェーンの途絶による売上減少	中期	大
			洪水や海面上昇による工場の操業停止による売上減少	中期	中
		慢性	気温上昇により変化する職場環境の維持対応による費用増加	長期	中
2℃未満シナリオ	移行リスク	政策・法規制	カーボンプライシングや国境炭素税を含めたGHG排出量規制強化への対応による投資・費用の増加	中期	大
		技術	技術対応の遅れによる失注に伴う売上減少	短期	大
		市場	原材料(鋼板)のカーボンニュートラル対応に伴う価格上昇による費用の増加	中期	大
			エネルギー価格の高騰による費用の増加	長期	中
	機会		軽量化技術による自動車の燃費・電費性能向上への貢献による売上の拡大	中期	大
			電動車関連製品(バッテリーハウジング、セルケース、モーターコア)の売上拡大	中期	大
			DXに伴うエネルギー使用の効率化による費用低減	短期	中

持続可能な社会の実現に向けて

現在、ジーテクトのCO₂排出量については、Scope3「Cat.1:購入した製品・サービス」がScope1,2,3全体の大半(約87%)を占めており、そのほとんどを原材料である鋼板が占めています。このため、持続可能な社会の実現とカーボンニュートラルの達成に向けては、サプライチェーンを含めた原材料由来の排出量削減が重要な課題であると認識しています。

鉄鋼業界では、電炉材の活用拡大や水素還元鉄をはじめとする低炭素・脱炭素技術の実用化によるグリーンスチールの利用拡大が進められています。当社はこうした変化を見据え、グリーンスチールを使用した製品においても、従来と変わらない高い品質と生産性を実現できるよう、プレス加工技術や溶接技術の高度化に取り組んでいます。

また、製造工程で発生する鋼材スクラップについては、長年にわたり再資源化を推進しており、資源循環の高度化に努めています。さらに、金型技術の向上や生産プロセスの改善を通じて材料歩留まりの向上を図り、資源使用量の削減と環境負荷の低減を推進しています。今後も、脱炭素とサーキュラーエコノミーの両立を目指し、お客様と共に持続可能なモビリティ社会の実現に貢献していきます。

生物多様性への取り組み

当社グループは、原材料の調達から製品の製造・物流に至るまで、事業活動と生物多様性との関わりを認識しています。自然環境への影響を低減するとともに、地域に根差した環境保全活動を推進し、生物多様性の保全と持続可能な社会の実現に貢献します。

G-TEKT生物多様性ガイドライン

G-TEKTは、「G-TEKT環境方針」における「地球環境保全」の重要な取り組み課題として「生物多様性の保全および持続可能な利用」を認識し、事業活動との両立を図っていきます。

1

環境先進技術の追求

業界TOPの環境負荷の低い商品開発と量産化により、生物多様性の保全に貢献していきます。

2

事業活動における取り組み

生産効率向上の追求により環境負荷を低減し、生物多様性に及ぼす影響の低減および持続可能な利用に努めます。

3

地域社会とのコミュニケーション

地域社会と連携した環境保全活動並びに社会貢献活動に積極的に協力し、地域社会との交流を図っていきます。

しが生物多様性取組

滋賀県では、生物多様性の保全と自然資源の持続可能な利用に積極的に取り組む事業者を評価・認証する「しが生物多様性取組認証制度」を2018年度より運用しています。ジーテクト滋賀工場は2018年に最高ランクである3つ星認証を取得し、現在も継続して認証を維持しています。工場周辺道路の清掃活動や草刈り、植樹活動などを定期的実施し、地域環境の保全と生物多様性の保全に取り組んでいます。



埼玉県 森林づくり活動

ジーテクトでは、『未来の子どもたちに、緑あふれる地球を引き継いでいく』をスローガンに、生物多様性への取り組みの一環として、2014年からの埼玉県およびときがわ町との森林づくり協定に基づき、2015年より弓立山の森林再生活動を推進しています。地域の皆様との協働による植林や下刈り活動を通じて、森林の有するCO₂吸収機能の回復と生物多様性の保全に取り組み、自然との共生を目指しています。



群馬県 金山総合公園清掃活動

群馬工場では、太田市金山総合公園から東山球場の間の遊歩道両脇に植樹したツツジの下草刈りや、市内公園および遊歩道の清掃活動を行っています。



栃木県 公園の桜の植栽管理

栃木工場では、さくら市お丸山公園に植樹した桜の持続的な育成に向け、専門業者による維持管理のもと、剪定・施肥・病害虫対策を実施しています。地域の緑化推進と良好な自然環境の保全に貢献しています。



栃木県 鬼怒川・小貝川クリーン大作戦

C&C栃木では、毎年7月、高根沢町の鬼怒グリーンパーク周辺河川敷の清掃活動を通じて河川環境の保全と生物多様性の維持に、地域住民の皆様と共に取り組んでいます。



健康経営

当社は、「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」をビジョンに掲げ、「人材の多様性向上」をテーマに「健康経営」の推進に注力し、社員のエンゲージメント向上につなげられるよう様々な施策に取り組んでいます。

健康宣言

ジーテクトグループは「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」というビジョンの実現に向けて、従業員一人ひとりとその家族が心身ともに健康であることが最も大切な財産であると考えます。

従業員とその家族の健康維持、増進活動に対する支援と、組織的な健康づくりに向けた推進によって、従業員一人ひとりがいきいきと豊かで快適・健康に働くことができる会社づくりに努め、会社の価値向上と豊かな社会の実現に貢献していくことを宣言します。

2021年9月1日 代表取締役社長 高尾 直宏

外部からの評価

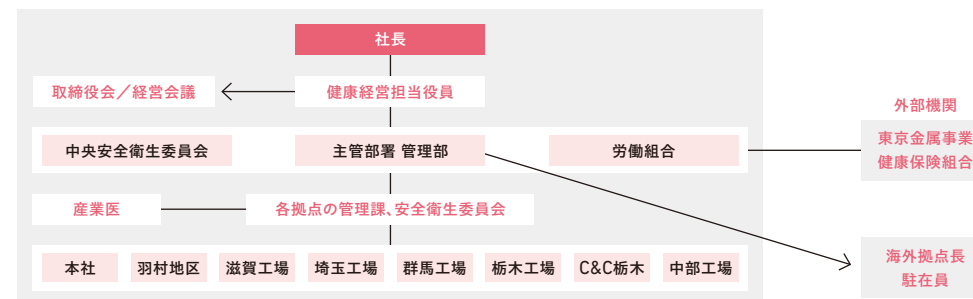


重点課題と期待する効果

- ① 社員の生活習慣の向上…従業員の健康意識の改革教育／再検査等の積極的なフォロー
- ② メンタルヘルス…メンタルヘルス研修の拡充／メンタル不調者へのフォロー体制強化
- ③ 喫煙意識の改善…喫煙率の低減／分煙の推進

推進体制

社長のリーダーシップのもと健康経営担当役員を置き、主管部署である管理部が、中央安全衛生委員会、各拠点の管理課および安全衛生委員会と相互連携を図りながら健康経営を進めています。



主な取り組み

個別の健康投資活動	具体的な施策内容
社内報の定期配信	施策の案内、健康関連情報の配信
健康づくり推進会議	健康経営についての従業員・労働組合・産業医の協議
健康診断結果データ活用	健康診断の結果分析に基づく、専門医・保健師から従業員への健康指導
メンタルヘルス対策	セルフケア・ラインケア研修、専門家と連携した支援体制構築、ストレスチェックに基づいた部署ごとの改善プランの策定
退職者支援	専門家を交えた復職支援プログラム構築
有給休暇取得促進・残業時間削減	有給取得率目標75%以上、5日間連続計画有給休暇取得奨励
喫煙意識の改善	喫煙者への情報発信、受動喫煙回避のための分煙

上記の施策を推進し、社内データを蓄積していくことで、従業員が健康的かつ意欲的に仕事に取り組める職場環境整備を進めていきます。

サプライチェーン

当社は、安定した製品供給と品質確保を実現するため、サプライチェーン全体の最適化に取り組んでいます。調達から生産、物流に至る各プロセスの連携強化を図るとともに、環境負荷低減やリスク対応力の向上を通じ、持続可能で強靱なサプライチェーンの構築を目指しています。

サプライチェーンマネジメント

基本方針

- ①コンプライアンスとグリーン調達
- ②取引先と公正で健全な関係を保つ
- ③相互信頼による相互繁栄

活動指針

- ①CSR調達方針及びガイドラインの策定
- ②調達先の現状調査の実施
- ③調達先への是正・改善措置の提案及び実施
- ④調達先監査の実施

サプライチェーン全体のサステナビリティ推進

当社グループは、3つの基本方針と4つの活動指針に基づき調達活動を展開しています。CSR調達に対する意識を高め、調達先の法令遵守や環境配慮、さらに人権や労働環境への取り組み状況を取引の基準としています。

お取引先の皆様に求める姿をより鮮明にし、深く理解・共有いただくため、2016年4月に「ジーテクトサプライヤーサステナビリティガイドライン」を策定・発行しました。その後、ビジネス環境の変化やAI・IoTなどの進化による自動車業界の変革といった近年の社会変容を踏まえ、国際的にも課題となっている人権・差別・強制労働などの項目を見直し、改訂版(2023年5月)を発行しています。

サステナビリティ活動にあたっては、環境問題のみならず、法令遵守・人権尊重・労働安全・品質など、ESGに関わる様々な観点でサプライチェーン全体を巻き込んだ活動が重要と考えています。お取引先様には、法令遵守・環境に配慮したモノづくりという考え方に同意いただいたうえで、主要なお取引先様に対し上記ガイドラインの周知と合わせて自己点検アンケートを送付し、年1回の回答にご協力いただいています。同アンケートにはESGの各観点が盛り込まれており、回答を集計することで取り組みの現状確認とリスク評価を行っています。集計結果は各お取引先様へフィードバックするとともに、サプライチェーンの課題の把握とその解決を目指し、改善措置の提案などを実施しています。

また、新規取引開始時やリスク評価後のタイミングでは、お取引先様への視察を行い、CO₂排出量の把握状況の確認をはじめ、労使関係や機密情報管理の状況、反社会的勢力との関わりの有無などを確認し、リスクマネジメントに努めています。

今後もサプライチェーン全体における体制強化を図り、お取引先の皆様と共にサステナビリティ推進を強化し、社会的な責任を果たしていきます。

お取引先とのコミュニケーション

お取引先の方々をお招きするお取引先懇親会にて当社の経営方針・戦略をご共有する場を設け、経営陣との意見交換の機会としています。

また、お取引先各社の日頃のご尽力と優れた成果に感謝と敬意を表するため、お取引先評価基準に基づいて優れた成果を挙げた企業を表彰しています。購買管理役員による受賞企業の経営者との直接面談や現場確認を行い、優良企業ならではの企業体質や取り組み内容への理解を深める貴重な機会としています。

コンフリクトミネラル(紛争鉱物)への対応

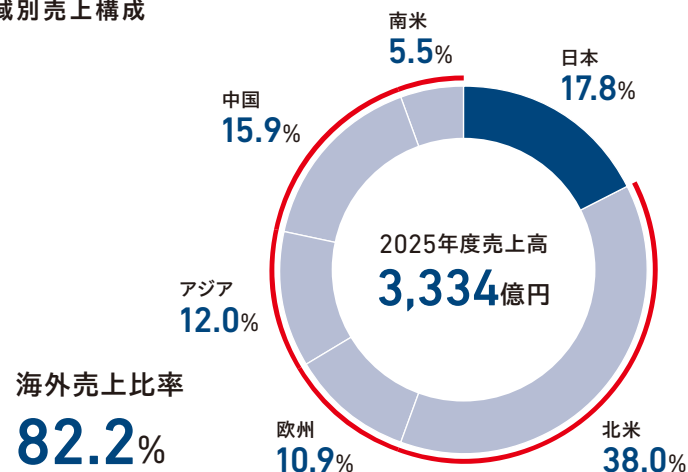
当社グループでは、直接的な鉱物の使用はないものの、2013年より紛争鉱物に関する調査を行っています。調査の結果、サプライチェーン全体を通して紛争鉱物の購入・使用は確認されていません。今後も調査を継続し、責任ある鉱物調達を推進していきます。

 <https://www.g-tekt.jp/environment/supply.html>

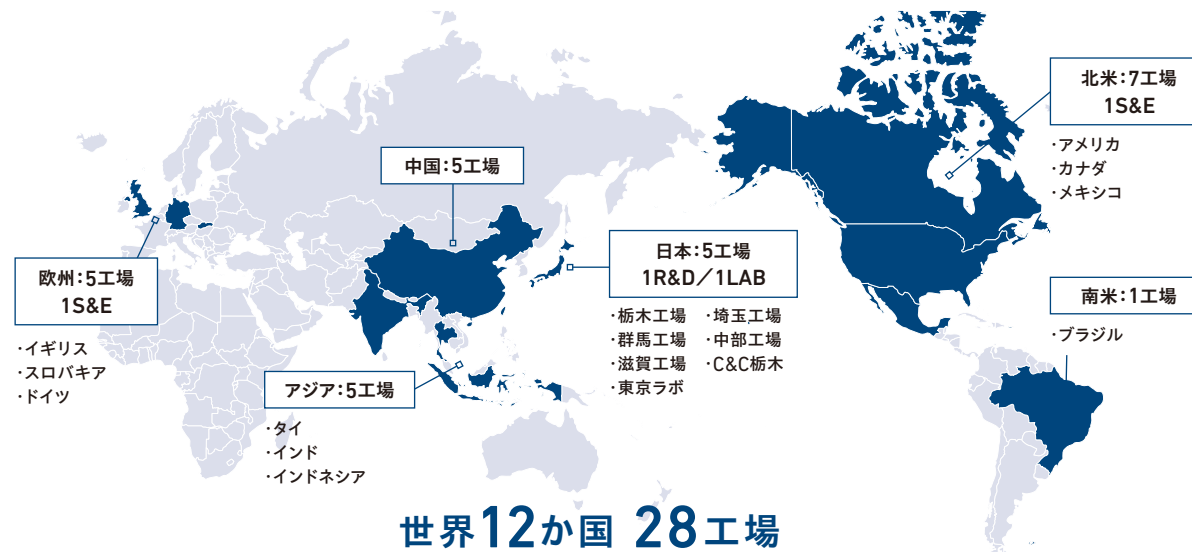
地域別の状況・戦略

当社は、日本、北米、欧州、アジア、中国、南米に事業を展開し各地域のお客様の生産ニーズに対応しています。市場環境や競争環境が大きく変化する中、地域ごとの特性や課題を踏まえた事業運営を進めることで、生産・供給体制の最適化と収益性向上を図り、グローバルでの競争力強化と持続的な成長を目指しています。

地域別売上構成



※表示桁未満を四捨五入して表示しています



欧州 技術提案力と量産体質の強化

欧州自動車メーカーの世界展開に連携し、信頼される提案型総合サプライヤーを目指しています。電動化関連部品の獲得や次世代車体構造への対応が重要となる中、顧客ニーズを先取りした技術提案力の強化で受注機会の創出を進めています。また、DX、スマートファクトリー化、省エネ活動を推進し、量産体質の強化と収益性向上につなげていきます。

アジア 柔軟な市場対応と体質変革による収益力の強化

タイ・インドネシア・インドに事業を展開し、主要自動車メーカーの生産変動や販売環境の変化が続く中、収益改善に向けた生産体質変革を進めています。車体・電動車関連部品の受注拡大に加え、省人化・無人化、DXを推進し、客先生産に左右されにくい強靱な事業基盤の構築を目指します。

日本 中部工場を起点とした生産体質変革と収益力強化

中部工場はフル稼働を開始し、物流無人化等の体質変革の効果が数字に表れてきています。日本地域では着実な受注による生産台数の増加を背景に営業利益率も改善傾向にあります。今後は、中部工場以外の拠点も含め、生産性向上と収益力強化を推進し、着実な利益拡大につなげていきます。

中国 市場構造変化への対応と収益基盤の再構築

中国系自動車メーカーの台頭や日系自動車メーカーの販売苦戦、市場需要の鈍化などにより、中国地域を取り巻く事業環境は厳しさを増しています。収益性を踏まえた事業領域の見直しや生産体質変革を進め、市場変化に対応できる競争力と収益基盤の再構築を目指します。

北米 スマートファクトリー化による収益性向上

当社売上高の中核を担う重要市場であり、他拠点に先んじて既存工場の体質変革に着手しています。無人化・省人化、工場内物流の変革、デジタル品質保証への移行を進め、信頼性と収益性の高い生産体制の構築を目指します。また、電動化関連部品や他販活動の強化により、北米事業の持続的な成長につなげていきます。

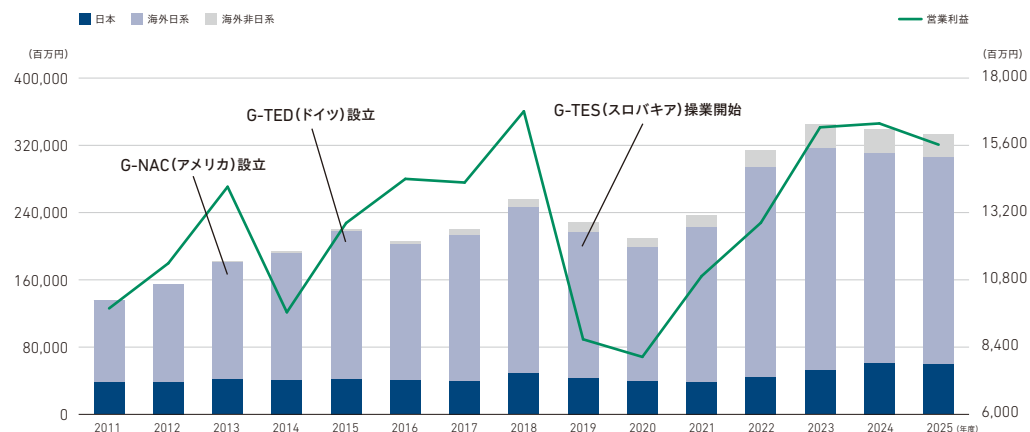
南米 HEV需要を見据えた生産体質改革と収益基盤の強化

ブラジル市場における自動車生産台数は、緩やかな増加が見込まれます。今後のHEV需要拡大を見据え、電動化関連部品の受注を増やすとともに、自動化による生産体質変革や製造原価改善を進め、安定品質の確保と収益基盤の強化を目指します。

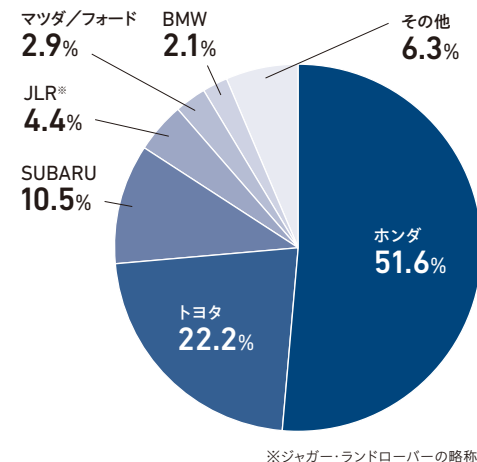
地域別の状況・戦略

当社は、お客様のグローバル生産に対応しながら海外事業を拡大してきました。今後も各地域の市場環境や顧客ニーズに応じた事業運営を進め、持続的な成長と収益性向上を目指します。

海外売上推移



取引先別売上構成



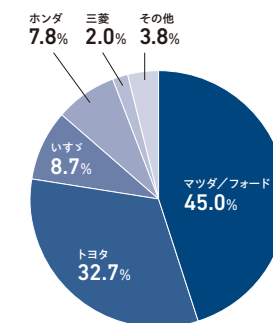
当社は、主要取引先との長期的な関係を基盤に、複数の自動車メーカーとの取引を拡大し、グローバルで顧客ポートフォリオの多様化を進めています。特定顧客に依存しない安定した事業基盤の構築に向け、既存顧客との関係強化に加え、新たな自動車メーカーへの提案活動を推進し、持続的な成長と収益基盤の強化につなげていきます。

G-TEC30周年

タイに拠点を置くG-TEC(G-TEKT Eastern Co.,Ltd.)が2025年で30周年を迎えました。1996年の設立以来、アジア通貨危機やリーマンショック、大洪水、新型コロナウイルスの感染拡大など、幾度もの困難に直面してきました。しかし、そのたびにお客様、地域社会、取引先の皆様、そして従業員が力を合わせて乗り越えてきました。この歩みで培った技術力と現場力を強みに、次の10年、20年に向けて更なる成長と価値創造に挑戦していきます。



取引先別売上構成(G-TEC)



G-TECは、長年にわたり培ってきた技術力と高品質な生産活動を強みに、多様な自動車メーカーとの取引を拡大し、アジア地域における当社グループの成長を支えてきました。特定顧客に依存しない事業基盤を構築できていることは、お客様からの信頼の証であり、大きな強みの一つです。今後は、生産体質変革や自動化・DXの推進、次世代人材の育成を通じて競争力をさらに高め、アジア事業の持続的な成長と企業価値向上に貢献していきます。

研究開発

当社は、急速に変化する市場環境に対応し、持続的な価値創出を実現するため、開発体制の高度化を推進しています。要素技術の深化と製品開発力の強化を両輪とし、部門横断的な連携とグローバルネットワークを活用することで、競争力の高い開発基盤の構築を目指しています。

研究開発方針・体制

開発力の強化と持続的な技術革新を目的に、2018年に研究開発拠点「G-TEKT TOKYO LAB (GTL)」を設立しました。未来のクルマを形にするために車体一台開発を担うことができる解析・試験機能を集約し、開発業務の中核として機能させています。

GTLを軸に、要素技術の研究から製品開発まで行うとともに、社会や顧客の課題起点で解決策を構想するバックキャスト型のアプローチにより、開発テーマの高度化と精度向上を図っています。また、産学連携や他社とのアライアンスにも積極的に取り組み、技術や知見の融合を通じて開発スピードの向上を目指しています。さらに、2020年には知財開発課を新設し、研究開発成果の適切な権利化と保護を推進することで、競争優位の確立と中長期的な価値創出を支えています。

開発～量産一貫体制を活かした研究開発

開発から量産まで担う一貫体制により、社内の現場で得られた知見を研究開発に活かせることがジーテクトの強みです。これによって、量産現場での様々な知見を織り込んだ研究開発を実現しています。



R&Dネットワーク

GTLを中核とするジーテクトのグローバルR&Dネットワークは、世界各地に配置したS&E (Sales & Engineering) 拠点と緊密に連携しながら運営されています。各S&E拠点は重要市場における顧客接点としての役割を担い、地域ごとの技術ニーズや市場動向の変化、新たな技術トレンドなどをいち早く把握するアンテナとして機能しています。収集した情報はGTLへ共有され、グローバルな視点から分析・評価されることで、新技術の研究開発や技術提案、商品戦略の立案に活用されています。また、GTLと各地域拠点が双方向で知見を共有することにより、顧客ニーズへの迅速な対応と開発スピードの向上を実現しています。こうしたグローバルな連携体制を通じて、地域ごとの市場特性を踏まえた技術戦略・販売戦略を推進するとともに、将来を見据えた研究開発テーマの創出や新たな事業機会の探索を加速させています。

独自のネットワークで得た将来予測情報を基に、先進技術を研究開発

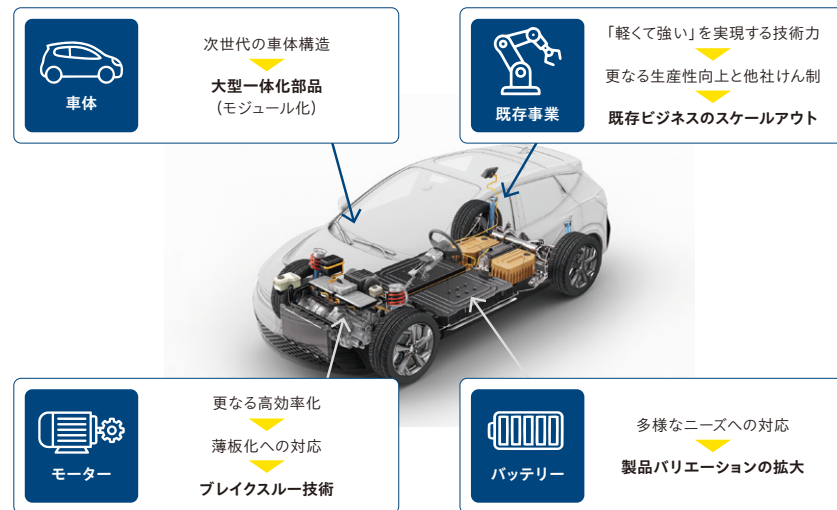


知財戦略

活動方針

知的財産を重要な経営資産と位置づけ、開発成果の権利化に加え、IPランドスケープを活用したバックキャスト型の開発を推進しています。中長期的な視点から、お客様や社会のニーズに応える技術・製品を見定め、顧客提案の裏づけとなる権利の取得、他社権利の調査を通じた提案の信頼性確保、競争力の源泉となる技術の囲い込み、ライセンスによる権利の活用に取り組んでいます。

重点技術領域として、次世代車体・モーター・バッテリーなどを見据えた知財創出を進めています。また、DX・自動化をはじめ、既存事業の競争力強化と発展を支える技術についても知財ポートフォリオの拡充に取り組んでいます。今後も、事業戦略と連動した知的財産権の取得・活用を通じて、持続的な競争優位性の確保につなげていきます。



知財創出を支える体制

知財リテラシー向上を目的とした発明者研修や部門横断の意見交換を継続的に実施しています。これにより、お客様や市場が求める製品・技術ニーズを早期に把握し、構想段階から全社横断で知財創出を推進しています。また、各開発フェーズで知財部門が参画し、他社特許の分析と事業性評価を行うことで、経営戦略と連動した研究開発を支えています。

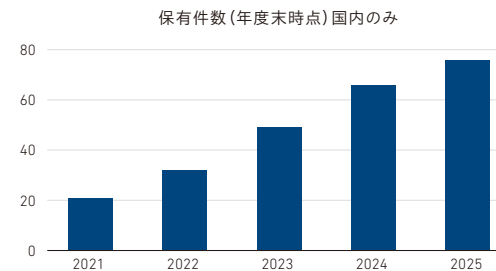
成長の軌跡とグローバル展開

重点技術領域において知的財産の創出と蓄積を進めるとともに、独自性のある技術の権利化を通じて、知財ポートフォリオの質的な強化に取り組んできました。また、各地域で生まれた発明をグループ内で共有し、グローバルな顧客提案や事業展開につなげています。

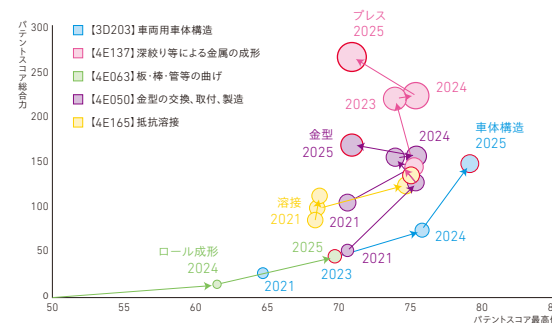
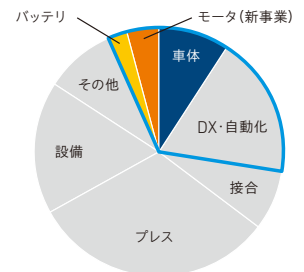
車体構造、プレス、接合、DX・自動化などの既存事業を支える領域における開発成果を継続的に権利化しているほか、モーターやバッテリーなどの新たな領域でも知的財産の形成を進め、特許ポートフォリオを拡充しています。質の面では、パテントスコアを活用して各技術領域における特許の評価や推移を把握し研究開発や知財活動に活かしています。

2025年度はDX・自動化を軸とした技術開発の成果として、溶接検査の自動化(特許第7822509号等)や金型メンテナンスの自動化(特許第7783456号等)を権利化しました。また、欧州で生まれた発明を他地域の顧客提案に展開するなど、知財活動のグローバル化を進めました。

特許保有件数



領域別特許件数



役員紹介

取締役 (2026年6月末日現在)

高尾 直宏

代表取締役社長

社長執行役員

1960年8月27日生

2025年度取締役会出席回数:
12回/12回



選任理由

高尾直宏氏は、当社入社以来、製造、営業、海外事業等に携わるなど、豊富な業務経験とグループ経営に関する深い知見を有しております。2016年4月に代表取締役社長に就任した後は、EVの普及を見据えた技術開発の中核拠点となるジーテクト東京ラボの設立や海外展開の推進等、グループ全体に関わる事業戦略を主導しております。また、2020年の新型コロナウイルス感染症拡大に起因する状況の変化に迅速に対処するなど、経営トップとして当社の事業を強力に牽引しております。以上より、当社の経営に必要な知見を備え、会社全体の監督を担うのに適した人材であると判断し、代表取締役社長として選任しております。

略歴

1983年 4月 本田技研工業㈱入社
1986年 4月 高尾金属工業㈱入社
1993年 3月 取締役
1994年 6月 営業本部長
1995年 6月 Takao (Thailand) Co., Ltd. (現G-TEKT (Thailand) Co., Ltd.)
代表取締役社長
1999年 9月 営業本部長兼海外事業本部長
2006年 4月 製造本部長
2011年 4月 当社専務取締役
海外事業本部長
2014年 4月 取締役 副社長
2016年 4月 代表取締役社長 社長執行役員 (現任)

瀬古 浩

取締役

専務執行役員

1961年6月6日生

2025年度取締役会出席回数:
12回/12回



選任理由

瀬古浩氏は、当社入社以来、技術、海外事業等に携わるなど、豊富な業務経験とグループ経営に関する深い知見を有しております。2020年に取締役に就任した後は、欧州自動車市場の先進技術の動向を踏まえた技術開発および収益性の改善に主導的な役割を果たしております。以上より、技術分野を中心に当社の経営に必要な業務経験と見識を有していることから、会社の持続的成長を先導し、監督を行うのに適した人材であると判断し、取締役として選任しております。

略歴

1984年 3月 高尾金属工業㈱入社
2008年 4月 技術部長
2011年 5月 当社技術本部プレス技術2部長
2011年 8月 G-TEKT Europe Manufacturing Ltd. 駐在
2013年 4月 欧州地域本部長
G-TEKT Europe Manufacturing Ltd. 代表取締役社長
2019年 4月 技術本部長 (現任)
2020年 6月 取締役 常務執行役員
2023年 4月 取締役 専務執行役員 (現任)

廣瀧 文彦

取締役

専務執行役員

1964年11月23日生

2025年度取締役会出席回数:
12回/12回



選任理由

廣瀧文彦氏は、当社入社以来、営業、海外事業等に携わるなど、豊富な業務経験とグループ経営に関する深い知見を有しております。2015年からは営業本部副本部長、2019年からは営業本部長として、既存取引先との関係の維持発展に努める一方、国内外で複数取引先からの新規受注を実現し、売上拡大に大きく貢献しております。以上より、営業分野を中心に当社の経営に必要な業務経験と見識を有していることから、会社の持続的成長を先導し、監督を行うのに適した人材であると判断し、取締役として選任しております。

略歴

1987年 3月 高尾金属工業㈱入社
2008年 2月 Takao Eastern Co., Ltd. (現G-TEKT Eastern Co., Ltd.)
代表取締役社長
2011年 4月 当社営業本部営業1部長
2015年 4月 執行役員
営業本部副本部長
2019年 4月 営業本部長 (現任)
2021年 4月 常務執行役員
2021年 6月 取締役 常務執行役員
2026年 4月 取締役 専務執行役員 (現任)

役員紹介

柿崎 明

取締役

常務執行役員

1965年4月9日生

2025年度取締役会出席回数：
12回／12回

選任理由

柿崎明氏は、当社入社以来、技術や開発領域に携わるなど、豊富な業務経験と深い知見を有しております。執行役員就任当初より技術本部副本部長として、特に金型領域の収益回復を目指した技術本部の体質改革に取り組むとともに、デジタルツールの開発やクラウド化を伴った、技術業務の変革を主導しました。2021年より発足した全社横断のDXプロジェクトでは、責任者として、品質および原価領域を重点にデジタル・トランスフォーメーションを統括し、DXの浸透に尽力しました。以上より、会社の変革を担い、監督を行うのに適した人材であると判断し、取締役として選任しております。

略歴

1990年 3月 ㈱キクチ工機入社
2013年 4月 当社技術本部プレス技術1部長
2017年 4月 執行役員
技術本部技術企画部長
2023年 4月 常務執行役員
品質保証本部長
DX管掌
2023年 6月 取締役 常務執行役員（現任）
2024年 4月 北米地域本部長（現任）
Jefferson Industries Corporation 取締役社長（現任）

笠松 啓二

筆頭独立社外取締役

1955年1月20日生

2025年度取締役会出席回数：
12回／12回

選任理由

笠松啓二氏は、総合商社において主に自動車用鋼板の取引に長年従事した経験から、同業界の取引関係や商慣行などについて豊富で幅広い知見を有しております。また、豊富な海外駐在や企業経営の経験に基づいた、様々な経営判断に対する高い見識にも期待しております。変化し続ける自動車業界で当社が持続的に成長するため、専門的知識に裏付けされた高い視座からの経営判断に対しての助言や、経営の監督に貢献していただくことを期待し、社外取締役として選任しております。

略歴

1977年 4月 三井物産㈱入社
2004年 4月 自動車鋼材部長
2008年 4月 三井物産スチール㈱ 常務執行役員 第二部門長
2009年 4月 (米国)Steel Technologies LLC 取締役会長
2011年 4月 三井物産㈱ 理事
2014年 4月 三井物産スチール㈱ 代表取締役社長
2016年 6月 三井物産連合企業年金基金 理事長
2019年 6月 中部鋼板㈱ 社外取締役
2022年 6月 当社社外取締役（現任）

稲葉 利江子

独立社外取締役

1975年10月23日生

2025年度取締役会出席回数：
12回／12回

選任理由

稲葉利江子氏は過去に社外役員となること以外の方法で直接会社経営に関与した経験はありませんが、大学機関の研究者として、情報技術・言語・コミュニケーションを中心とした研究に従事し、論文と著書の執筆をはじめ多くの研究活動を行っております。さらに、同分野に関する研修や大学の講義を担当するなど、教育活動にも携わっており、研究者および教育者として高度な見識を有しています。このような経歴から、当社の経営事項について、客観的な視点に立った有用な意見や助言等を行い、会社全体の監督に貢献していただくことを期待し、社外取締役として選任しております。

略歴

2003年 4月 文部科学省大学共同利用機関（現独立行政法人）
メディア教育開発センター研究開発部 助手
2004年 9月 マサチューセッツ工科大学 客員研究員
2005年 3月 ルーベンカトリック大学 客員研究員
2009年11月 京都大学大学院 情報学研究科 特定講師
2013年 4月 津田塾大学 学芸学部情報科学科 特任准教授
2018年 4月 津田塾大学 学芸学部情報科学科 准教授
2019年 6月 当社社外取締役（現任）
2022年 4月 津田塾大学 学芸学部情報科学科 教授
2025年 9月 東京科学大学 リベラルアーツ研究教育院 教授（現任）

役員紹介

監査役（2026年6月末日現在）

田村 依雄



常勤監査役
1961年6月2日生
2025年度出席回数：
取締役会 12回／12回
監査役会 12回／12回

選任理由

田村依雄氏は、財務部門、製造部門および海外駐在等の経験を経た後、海外事業の統括に携わり、企業経営全般に対して監査を行うことができる人材であるため、監査役に選任しております。

略歴

1980年 4月 高尾金属工業(株)入社
1993年 2月 Jefferson Industries Corporation駐在
2005年10月 Wuhan Auto Parts Alliance Co., Ltd.副総経理
2013年 4月 当社海外事業本部海外事業部長
2015年 6月 常勤監査役(現任)

川久保 喜章



常勤監査役
1963年9月13日生
2025年度出席回数：
取締役会 12回／12回
監査役会 12回／12回

選任理由

川久保喜章氏は、入社以来、海外に関連する部署での業務に従事し、海外事業の統括・支援を通じた経営に関する知見と、監査業務を統括した実績を有しているため、監査役に選任しております。

略歴

1986年 4月 コスモ証券(株)入社
1999年11月 菊池プレス工業(株)入社
2001年 4月 Jefferson Southern Corporation 駐在
2014年 7月 Jefferson Industries Corporation 駐在
2015年 4月 当社海外事業本部海外事業部長
2017年 4月 業務監査室主任監査人
2018年 4月 業務監査室長
2022年 6月 常勤監査役(現任)

新澤 靖則



独立社外監査役
1954年12月6日生
2025年度出席回数：
取締役会 12回／12回
監査役会 12回／12回

選任理由

新澤靖則氏は、国税における豊富な業務経験および税理士としての専門知識を有しており、客観的視点から企業経営全般に対して監査を行うことができる人材であるため、社外監査役に選任しております。

略歴

1973年 4月 関東信越国税局採用
2009年 7月 高田税務署長
2012年 7月 竜ヶ崎税務署長
2014年 7月 川口税務署長
2015年 8月 新澤靖則税理士事務所開設
2019年 6月 当社社外監査役(現任)
2020年 4月 関東建設工業(株)社外監査役(現任)

北村 康央



独立社外監査役
1965年3月8日生
2025年度出席回数：
取締役会 12回／12回
監査役会 12回／12回

選任理由

北村康央氏は、弁護士並びに他社での社外監査役・社外取締役として幅広い見識を有しており、客観的視点から企業経営全般に対して監査を行うことができる人材であるため、社外監査役に選任しております。

略歴

1988年 4月 (株)日本興業銀行(現(株)みずほ銀行)入行
1996年 4月 弁護士登録 小沢秋山法律事務所
2001年 2月 米国ニューヨーク州弁護士登録
2001年 8月 小沢秋山法律事務所
2007年10月 北村・平賀法律事務所
パートナー(現任)
2012年 6月 当社補欠監査役
2016年 3月 東亜合成(株)社外取締役(監査等委員)
2018年12月 AIメカテック(株)社外監査役
2019年 6月 当社社外監査役(現任)
2020年12月 (株)LITALICO社外取締役(監査等委員)(現任)

スキルマトリクス

	取締役会						監査役会			
氏名および属性	高尾 直宏 1960年8月27日生	瀬古 浩 1961年6月6日生	廣瀧 文彦 1964年11月23日生	柿崎 明 1965年4月9日生	笠松 啓二 1955年1月20日生	稲葉 利江子 1975年10月23日生	田村 依雄 1961年6月2日生	川久保 喜章 1963年9月13日生	新澤 靖則 1954年12月6日生	北村 康央 1965年3月8日生
					社外 独立	社外 独立			社外 独立	社外 独立
性別	男性	男性	男性	男性	男性	女性	男性	男性	男性	男性
就任委員など	代表取締役社長 社長執行役員	取締役 専務執行役員	取締役 専務執行役員	取締役 常務執行役員	取締役	取締役	常勤監査役	常勤監査役	監査役	監査役
	指名諮問委員会 委員				指名諮問委員会 委員長	指名諮問委員会 委員				
	報酬諮問委員会 委員				報酬諮問委員会 委員長	報酬諮問委員会 委員				
	取締役会議長									
在任年数	33年	6年	5年	3年	4年	7年	11年	4年	7年	7年
企業経営	●	●	●	●	●		●			
技術・開発	●	●	●	●						
販売・営業	●	●	●		●					
製造・品質	●	●	●	●			●			
財務・ファイナンス	●				●		●	●	●	
法務・リスクマネジメント	●				●	●		●		●
サステナビリティ・ESG	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

スキルの選定理由・定義

スキルマトリクスは、経営戦略の推進にあたり当社が役員に対し特に期待する専門性や経験と、各役員が備える専門性や経験の対応を示すものです。当社は、会社組織の監督および戦略の立案や推進を担う「企業経営」、健全な組織運営の要である「法務・リスクマネジメント」「財務・ファイナンス」および当社の事業活動の中心となる「技術・開発」「販売・営業」「製造・品質」に加え、持続的成長に不可欠な「サステナビリティ・ESG」を必要な専門性や経験と考えています。

社外役員座談会



独立社外監査役

新澤 靖則

筆頭独立社外取締役

笠松 啓二

独立社外取締役

稲葉 利江子

独立社外監査役

北村 康央

独立した立場からそれぞれの経験と専門知識を活かし、 成長と価値向上に貢献します

ビジネス環境が目まぐるしく変化していく中で、ジーテクトは市場のニーズに応えつつ、更なる成長に向けしっかり歩んでいるのか。

独立した立場から経営の決断と執行、そして成果を監督し、アドバイスや疑問を伝え、健全なガバナンスをサポートする

4人の社外取締役・社外監査役が語り合いました。

2025年度を振り返って

笠松 2025年度の大きな出来事としてまず挙げられるのは、日本の中部工場と中国の南沙工場において、スマートファクトリー化に向けたモデルとなる工場が稼働したこと。また、本田技研工業（以下、「ホンダ」）が当社株を売却して流動性が高まった結果、多くの新たな株主が加わり、当社として株主との関係強化により力を入れていく体制に変わったことも大きな出来事でした。

稲葉 私としても中部工場の本格稼働が最も印象に残っています。2025年3月に中部工場を訪れ、AIやロボットを活用したスマートファクトリーを実際に目にして、生産現場が大きく変わりつつあることを実感しました。自動車業界全体に目を向けると、EV一辺倒ではなく、ハイブリッド車を含めた多様な選択肢があらためて注目されるなど市場環境にも変化が見られた1年だったと感じています。こうした変化を踏まえ、多様化する顧客ニーズに柔軟に対応していくための取り組みについて取締役会で報告を受けています。さらには中国市場が減速する中、今後に向けてどう決断していくかが以前にも増して重要になった1年だったと考えています。

新澤 2025年度は本当にいろいろなことが起きました。お二人が話した中部工場や資本政策、中国市場の問題ももちろんですが、自動車業界としても米国のトランプ関税に加えて、ジャガー・ランドローバーへのサイバー攻撃も大きなトピックで、非常に苦しい1年だったと思います。そういう中で経営陣は頑張って利益を出し、当社の素晴らしさをあらためて認識しました。

北村 笠松さんが話した株主との関係強化に絡むところでは、取締役会でDOE（株主資本配当率）やROE（自己資本利益率）といった指標に触れられる機会が増え、経営の効率性に関する議論も高まりました。またスマートファクトリー化については、まさに「未来の工場」の実現が着実に近づいているとの思いを強くしており、その意味ではDXや自動化の取り組みをイノベティブに、かつ地道に進めている真面目な会社だと感じた年でした。

新澤 私は北村さんと同じく2019年から社外監査役を務めているの

社外役員座談会

で、やや長いスパンで当社の取締役会を見てきたのですが、2025年から具体的な内容も増え、議論も活性化してきた印象を持っています。

笠松 具体的という点では、確かに数値に基づく経営を行う方向性が明確になり、株主への対応も指標をもって説明するスタンスに変わってきたと思います。

稲葉 株主に対して企業の姿勢を見せていくため、取締役会でも、中期経営計画（以下、「中計」）で掲げた数値目標の達成に向けどのような施策を取っていくのか明確に打ち出すようになりましたね。それに伴い議論も深まっていることを実感します。

社外の視点から見たジーテクトの強みと課題

笠松 社外役員の視点から見た現在の当社の強みとして、まず取締役会に出ている限りにおいては、社長のリーダーシップが強く、経営陣の安定性もとても高いと感じます。どこの会社もそうであるように、当社にも小さな問題はいろいろとありますが、会社の規模にしては大きな問題が起きていないので、その意味では北村さんが言うように経営も真面目に行われているのだと思います。もちろん最大の強みといえる技術力については、既存工場を問題なく回していますし、新製品開発にも手を打っているという点で、やはりしっかりした技術が確立されています。

一方、課題としては、当社はTier0.5すなわちクルマのシステムサプライヤーを目指しているわけで、先ほど稲葉さんも指摘したように、EVの揺り戻しに対する次の一手が挙げられます。また、中国のマーケット戦略の再構築も言うまでもなく課題でしょう。そしてもう一つ言うなら、経営陣の後継問題も今後の課題だと思います。

稲葉 技術力の高さはやはり最大の強み。完成車メーカーの要望に応える技術力という意味だけでなく、Tier0.5を目指し、“その先”を見据えた提案を行ううえでの基盤となる技術力もしっかりと培われています。そうした技術力が、品質の高さとお客様の信頼につながっているでしょう。

私が考える課題は、体質変革を行っていく中で、収益をどのように

高めていくのかです。原価を下げる努力に加えて、スマートファクトリーによる自動化・省人化もそのための手段だと思いますが、そうした取り組みが今後どういった形で結果に表れてくるのか、注視しています。また、スマートファクトリーは当社の強みである一方、デジタル技術への依存が高まる中で、万一想定外の事象が起きたときに人間が適切に判断し対応できる体制をいかに維持するのかという点も重要です。その意味では、現在の高い技術力を支えている現場のノウハウや経験を着実に継承していくことも課題といえます。加えて、DXやAIを推進していく観点ではIT人材の育成も重要なテーマですので、どのように育成していくかが今後の課題になると考えています。

新澤 当社が強いのは、技術力はもちろんですが、開発に対する発想力も素晴らしいところです。Tier0.5はまさにその発想力をベースとした挑戦だと思います。もう一つ、完成車メーカーとの付き合いがホンダ1社ではなく、トヨタ自動車など他メーカーにも納入しているので、1社の動きや特定市場の景気に左右されない点も強みといえるのではないのでしょうか。

課題は、いろいろありますね。冒頭から出ている中国市場への対応は、難しい要素がありながら、やはり必須です。また、中国の自動車業界は日本にもアジアにも進出しているので、その対応も早めに考えておかねばなりません。

もう一つは新規事業ですね。今若手社員たちが自動車以外も視野に入れた新規事業に取り組もうとしています。新しい事業を成功させるのはもちろん簡単ではなく、その意味で課題という言い方もできますが、ぜひ頑張って成功に結びつけてほしいですね。

北村 新澤さんが言うとおり、経営がホンダー本足でないところは私も強みとして強調したいと思います。以前、英国でホンダが撤退した際、当社は撤退せず、他の日本メーカーや欧州メーカーに供給することで事業を継続しました。そのときの経営判断と、その判断を生み出した経営陣の洞察力、先を読む力、そして現地社員の頑張りを見て、足腰がとても強い会社だと感じたことを思い出します。

課題については皆さんが言うとおりですが、一つ挙げるとするなら人材ですね。育成すべき人材を採用しなければならないわけですが、

完成車メーカーと異なり、部品メーカーは一般的に労働市場で知名度が低く、そこは課題といわざるを得ません。今後、「ジーテクト」のイメージを広く知らせる施策が必要となるでしょう。

Tier0.5に向けた技術力

笠松 Tier0.5を目指すというのは、完成車メーカーから示された要望に応えるだけでなく、自らの技術で独自の価値を生み出さなければならないわけで、当社はそのベースとなる技術を磨き、既にEVをめぐる対応をはじめ様々な新しいことに取り組み始めています。これは普通のサプライヤーではなかなかできないことですし、Tier0.5の実現に向けた技術的基盤もしっかり整っていると私は思います。

新澤 新しいことを始めるには当然リスクが伴います。当社には先ほどから何度も出ている高い技術力を背景として、挑戦力、決断力、提案力、そしてリスクがあっても踏み出す勇気が備わっていると感じます。

北村 技術力という開発力に目が行きがちですが、日々の工場での検査を人と機械それぞれが得意な領域に振り分け、高い品質を実現する、そうした積み重ねも一つの技術力です。もちろん今後は機械が担う部分がさらに多くなっていくでしょうが、現時点の最適解として人の力をうまく使いながら、しっかりやっている印象がありますね。

稲葉 工場を訪れたとき、人間が検査している工程についてその理由を伺いました。すると、現状では完全な自動化にはまだ課題があるので、それが解決するまではやはり人間による検査が一番信頼性の高い方法であるという説明を受けました。現場現場で何が最適で、何が問題なのかをしっかりと見極めながら取り組んでいることがわかりました。こうした現場の判断と改善の積み重ねが、高い品質を支え、完成車メーカーからの信頼につながっているのだと納得がきました。

北村 その地道な取り組みも、まさに当社の技術力なのだと思います。

資本市場との対話・ガバナンス・リスクマネジメント

新澤 話は変わりますが、株主還元や資本効率の向上にも、引き続

社外役員座談会



き取り組む必要があります。というのも、自動車産業にとってROEの数値を上げるのはなかなか難しいからです。当社は収益力と資本効率の向上に取り組むとともに、DOEを指標とした安定的な株主還元も進めています。また、配当もゾーテクト発足以来15期連続増配という素晴らしい業績になっているので、実効性が伴っています。こうした取り組みを継続し、資本市場からの評価につなげていくことを期待しています。

北村 先ほど「真面目な会社」と言いましたが、私は弁護士ですので法務面やガバナンスをとりわけ注視しており、その点でも当社はとても真面目な会社だと思います。本日の取締役会でも内部通報制度について意見を述べたのですが、ガバナンスに関しても経営陣の意識は高く、社外役員を含めてこれから議論を重ね、より良いものにしていく手応えをつかめました。

稲葉 ガバナンスやリスクマネジメントについて言うと、グローバルの各拠点にはそれぞれ地域性やローカルエリアでの課題があり、全てを同じ物差しで統制することはできません。各拠点が地域のローカライゼーションの中で培ってきたノウハウを活かしつつも、一つのグローバル企業として各拠点をいかにコントロールしながらマネジメントしていくのか、その辺りにも課題はあると思っています。

北村 もう1点、近年は知的財産に関する取り組みも注目されます。Tier0.5に向けて開発している部分をはじめ、特許の取得が重要になるという議論は数年前からあり、知財部門を強化するという方向性も取締役会で議論されました。今後は、具体的な取り組みを踏まえて、取締役会で議論を深めたいですね。

中期経営計画と将来への期待

笠松 中期経営計画では挑戦的な数値目標を設定している印象があり、実現を楽しみにしています。2030年の目標に至る道筋として今回新たに中計を策定したこと自体、会社が変わった一つの大きな証だと思います。見方を変えれば、株主を向く経営に大きく変わってきたということでもあります。

中計で大きく掲げているのが収益性の改善です。完成車メーカーのTier1として事業を進めている限りは収益の改善にも制約があるため、掲げた目標の実現はなかなか難しいと個人的に思う部分もあるのですが、毎年のステップアップを確実にこなしていけば、決して届かない数字ではないとも考えています。

その観点から言うと、中計を策定して成長に向けた事業戦略を打ち出したのはとてもいいことですし、中でも新規事業は楽しみにしています。若い人たちがどのような発想をしてくるのかお手並み拝見というところですね。まったく新しい発想の事業が実現され、もしそれがマーケットに自ら直接製品を売ることにつながれば、北村さんの言う一般社会での知名度向上も夢ではないので、とにかく楽しみにしています。

稲葉 私もし若手社員の皆さんの新事業には期待しています。当社の若手たちがこれからの世の中で必要になってくるものを発想し、当社の強みを活かしながらどう発展させていけるか、笠松さん同様、本当に楽しみです。

数値目標についても、どういったプロセスで数字を高めていくか、それを達成するにはどうすればいいのかを経営陣はもちろん検討していることを、取締役会で議論を通じて感じています。そうした取り組みを踏まえ、達成できるという強い期待を抱いています。

北村 株主に対し、利益をきちんと還元するという視点は確かに今求められていますし、間違いなく必要です。ただ最近では株主だけでなく、従業員や仕入れ先など株主以外のステークホルダーに対しても利益をしっかりと分配し、付加価値を提供しているかという観点で経営を測るべきだとの考え方も出てきているので、そういったいわゆるマルチステークホルダーの視点も大切でしょう。

当社について言えば、経営陣は、ROEを上げていくため目標を立てて実現しようという強い思いを持っている一方で、例えば従業員の賃金にもしっかりと配慮して経営している印象があります。

これからも、持続的な成長に向けて、株主に対する還元と多様なステークホルダーに対する分配、両者のバランスを取った経営を期待しています。

新澤 私はやはり財務面が気になるので、中計では利益率を上げるという点に注目しています。2030年度の目標は営業利益率7%以上ということですが、相当頑張らなければ厳しい数字ではあります。実現のキープポイントを挙げるなら、一つはやはり生産体質変革によるスマートファクトリー、もう一つはTier0.5でしょう。まずスマートファクトリーは、日本では中部工場、中国では南沙工場でベースとなるモデルが稼働し、現在米国も体質変革を進めています。利益率7%以上を達



社外役員座談会



成するためにぜひ頑張ってください。

稲葉 米国の体質変革を確実に、収益率を高めることが必要です。それに加えてサステナビリティの観点でも、スマートファクトリーは重要になってきます。先ほどノウハウ継承の話でしたが、とはいえ自動化できる部分は自動化することで持続性が高まり、属人化しない形で高品質なものを製造できるようになります。企業として発展しながら、いかに持続可能な形で展開していけるのか。スマートファクトリーはその基盤としても重要になると考えています。

社外役員として大切にしている視点・考え方

新澤 私は国税局に約40年勤め、退職後は税理士として開業しています。国税局時代は企業調査なども手がけ、財務的な経験は積んできましたが、自動車業界の知識を豊富に持っているわけではないので、取締役会ではあくまで一社会人、あるいは一投資家のような立場で当社を見ています。取り組みが適切なのか、成長につながるのか、より端的に言えば「稼げる」のか。その観点から疑問をぶつけたり、提案や意見を伝えたりしています。

北村 一人の人間の能力には限界があります。私自身は法律家、弁

護士として法務やガバナンスについては意見を言えますが、当社の事業については学びながらですし、他の社外役員の皆さんが専門とする分野についても詳しいことは分かりません。ただ、私以外の社外役員は経営者であったり、システムやコミュニケーションの研究者であったり、あるいは税理士であったりということで、経験・知見のバランスが良く取れた構成になっていると思います。それぞれの専門的なことは皆さんに伺い、私は法的な観点から自分の知識や経験を活かした意見、質問、提案、あるいはアドバイスを行うことで、当社の役に立てたらと考えています。

笠松 バランスの良い構成というのはまさにそのとおりですし、それぞれ専門分野に関しては一言お持ちで、私も皆さんから常に学んでいます。私自身は総合商社で自動車用鋼材の扱いに長く携わってきたことに加え、経営者としての経験、また米国の会社で取締役会議長を務めた経験もあるので、それらを活かして取締役に臨んでいます。

余談ですが、米国の取締役会は日本のそれと大きく異なり、経営と執行が完全に分離しています。私が取締役にやっていたある会社では全員が社外取締役に、経営陣の成果の評価や戦略・経営の妥当性の監視を行っており、完全なモニタリングボードそのものでした。結果、評価される社長以下の執行部隊は短期業績に目が行きがちです。日本のように社内取締役に混じって、社外取締役に独立した立場からアドバイザーを求められる取締役会とはまったく別物です。話を戻しますが、当社の取締役会においては、私は社内役員からの独立性を保ちつつ、株主目線、あるいはもっと言えばステークホルダー目線で、自分の思ったことを発言していくことが役目だと考えています。

稲葉 私自身は大学の教員であり研究者ですので企業経営とは異なる分野にいますが、教育や研究プロジェクト、あるいは大学運営としてのダイバーシティ委員会など様々な場面でマネジメントに関わってきています。取締役会でもそうした経験から培われた視点を活かしながら発言したり、疑問に思う施策に対しては積極的に質問したりすることを心がけています。

経営経験のない私に対し、当社の経営陣が期待しているのは、私がこれまで培ってきた経験や、専門とする社会情報学や教育工学の視点

からの意見ではないかと思っています。そのため自分の専門性を活かせる場面では積極的に発言するようにしています。

北村 社外役員について私が今感じている課題を一つだけ言うとするなら、社外役員同士のコミュニケーションの場が、取締役会以外ではほとんど持っていないことです。皆さんお話しのように、他の社外役員の話を聞くと様々な気づきを得られるので、今後は集まる機会を増やすことができればと思っています。

稲葉 取締役会の場だけではどうしても4人が率直に意見を交わす機会に限りがあるので、今日のように率直な意見や考えを共有できる場は大切です。今後も積極的にこのような機会を増やしていければと思います。

新澤 そうですね。そのような機会を設定できれば、取締役会での社外役員からの意見もさらに活発で力のあるものになるのではないのでしょうか。

笠松 4人で議論し、共通の問題意識を持って、経営陣に対し何か働きかけられれば素晴らしいことですので、ぜひそういう場をつくっていきましょう。



コーポレートガバナンス

基本的な考え方

ジーテクトは、社会が持続的に発展できるよう、事業活動を通じて、直面する環境問題や社会課題の解決に貢献する責務があることを認識しており、この責務を果たすためには、当社が中長期的に業績を向上し持続的に成長することが求められます。

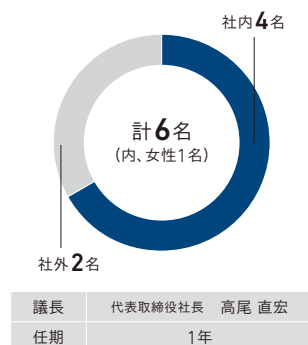
その実現に向け、コーポレートガバナンスの基本的な考え方、枠組み、運営方針を示す「G-TEKTコーポレートガバナンス基本方針」を策定し、これに基づいて株主、得意先、社員、地域社会を含むステークホルダーへの情報提供や対話を実施し、企業としての透明性を高め、株主の権利が確保された効果的かつ健全な組織体制のもとでの継続的な事業活動を可能とする、適切なコーポレートガバナンス体制を確立しています。

コーポレートガバナンス基本方針 https://www.g-tekt.jp/company/pdf/governance_guideline.pdf

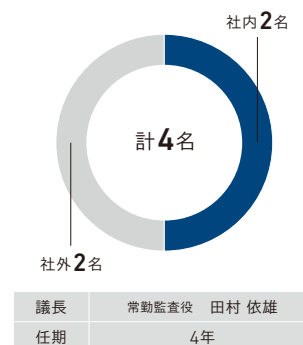
コーポレートガバナンス体制の概要

組織形態 監査役会設置会社（2026年6月末日現在）

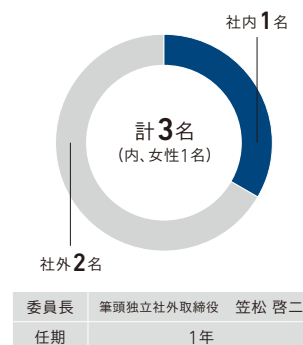
取締役



監査役

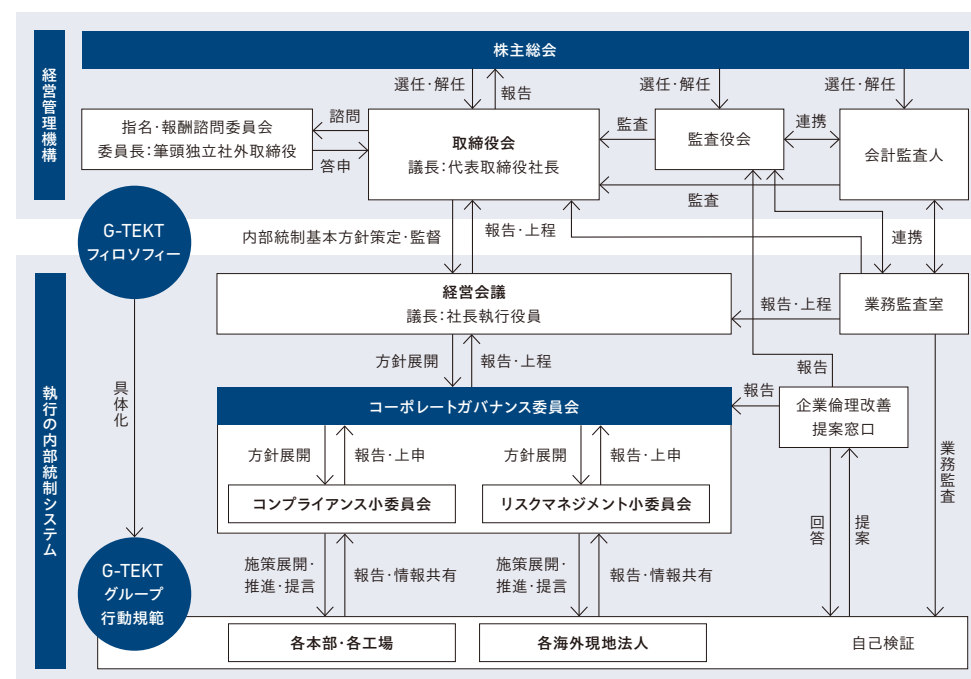


指名・報酬諮問委員会



コーポレートガバナンス体制

当社は、監査役会設置会社の形態を採用しています。社外取締役を含む取締役会が当社の事業および業界に関する情報の共有および意見交換を通じた確かな意思決定を行い、業務執行を監督するとともに、当社の事業に精通した常勤監査役および高度な専門知識を有する社外監査役ならびに監査役会が、中立の立場で取締役会から独立して監査機能を担うことで経営の透明性を維持・向上させ、実効性のあるガバナンスを実現できることから、この体制を採用しています。



コーポレートガバナンス

主な会議体

	2026年3月期 開催回数	総員	社内取締役	社外取締役	議長
取締役会	12回	6名 (男性:5名、女性:1名)	4名 (男性:4名)	2名 (男性:1名、女性:1名)	代表取締役社長
概要	定時または必要に応じて臨時に開催され、代表取締役社長の議事進行のもと、法令、定款および取締役会規程に定められた事項の決議および重要な経営意思決定を行うほか、各取締役および執行役員から業務に関する報告を受け、監視、監督機能を果たしています。				
	2026年3月期 開催回数	総員	社内取締役	社外取締役	委員長
指名諮問委員会	1回	3名 (男性:2名、女性:1名)	1名 (男性:1名)	2名 (男性:1名、女性:1名)	筆頭独立 社外取締役
概要	取締役会の諮問委員会として設置しており、役員候補者の指名等の重要な議題について、取締役会は適宜諮問することとしています。				
	2026年3月期 開催回数	総員	社内取締役	社外取締役	委員長
報酬諮問委員会	2回	3名 (男性:2名、女性:1名)	1名 (男性:1名)	2名 (男性:1名、女性:1名)	筆頭独立 社外取締役
概要	取締役会の諮問委員会として設置しており、役員報酬等の重要な議題について、取締役会は適宜諮問することとしています。				
	2026年3月期 開催回数	総員	社内監査役	社外監査役	議長
監査役会	12回	4名 (男性:4名)	2名 (男性:2名)	2名 (男性:2名)	常勤監査役
概要	原則月1回以上開催しています。各監査役は、監査役会で定めた監査の方針、業務の分担等に従い、取締役会へ出席するほか、会計監査人と連携し、業務や財産の状況を調査し、取締役の職務遂行の監査を行っています。				
	2026年3月期 開催回数	概要			
経営会議	23回	取締役会付議事項の事前審議および取締役会より授権された経営事項の決議を行う機関です。			
	2026年3月期 開催回数	概要			
グローバル戦略会議	2回	グローバル全体の方針や戦略について審議する機関です。			

2026年3月期取締役会の主な議題

経営全般

- 経営会議における主要議題の報告
- 決算の承認
- 次年度の事業計画
- 長期借入の実施
- 国内組織再編
- 株式売出し
- 次期基幹システム更新
- 海外拠点能力拡大投資

株主総会関連

- 株主総会の招集と議案の決定
- 事業報告、計算書類等の承認

株主

- 中間配当の実施
- 株主アンケート結果報告

役員、組織関連

- 代表取締役の選定
- 役員の報酬と賞与
- 執行役員、拠点長の選任
- 会社役員賠償責任保険(D&O保険)の更新
- 開示事項の決議

その他

- 取締役会実効性評価の実施、報告
- 業務監査活動の報告
- 規程の改定
- ジーテクト15周年記念式典開催

コーポレートガバナンス

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性に関して、取締役会の構成員である取締役および監査役に対する自己評価アンケート(無記名式)を年1回実施し、その結果について、取締役会で共有・審議しています。過去10年間にわたってアンケートを実施し、課題の把握と改善状況のモニタリングに努めています。

2024年3月期には、適切な議案作成、評価に基づく経営陣の指名、インセンティブ報酬制度、株主からの意見のフィードバック、非財務情報の適切な提供、などについて高い実効性を確保していることが確認できました。また、前期の評価結果をもとに取締役会の活動を拡充したことにより、サステナビリティを巡る課題への対応を通じた企業価値向上、DX推進による持続的な企業価値向上などの項目に対する評価に改善が見られました。一方で、社外役員間の情報共有、人材戦略の在り方の適切な監督などに改善が望まれるとの課題が指摘されました。

2025年3月期には、独立社外取締役の責務、取締役会の適切な構成、監査役会の役割・責務、インセンティブ報酬制度、非財務情報の適切な提供などについて高い実効性を確保していることが確認できました。また、前期の評価結果をもとに取締役会の活動を拡充したことにより、人材戦略の在り方の適切な監督、政策保有株式の保有の適否の検証などの項目に対する評価に改善が見られました。一方で、社外役員間の情報共有、内部通報制度の有効性などが不十分であるとの評価がなされ、取締役会の運営における実効性に課題が残る結果となりました。

2026年3月期には、独立社外取締役の責務、適切な議案作成、事務局による支援、インセンティブ報酬制度、非財務情報の適切な提供などについて高い実効性を確保していることが確認できました。また、前期の評価結果をもとに取締役会の活動を拡充したことにより、社外役員間の情報共有、内部通報制度の有効性、株主からの意見のフィードバックなどの項目に対する評価に改善が見られました。一方で、人材戦略の在り方の適切な監督、CEO候補者を選定するためのプロセスの可視化等に課題があるとの評価がなされ、取締役会の運営における実効性に課題が残る結果となりました。

これらの課題に対応するため、取締役会の運営機能の強化を目的としたコーポレートガバナンス施策の実施などを予定しています。今後も取締役会の実効性向上のため、更なる改善施策を検討してまいります。

コーポレートガバナンス・コードへの対応

昨今、取締役会の多様性および独立社外取締役の比率の向上が機関投資家の重大な関心事となっています。当社では、この課題に関するコーポレートガバナンス・コードの要請を受けて、2019年3月期には、取締役会に占める独立社外取締役の割合を3分の1以上とし、2022年3月期からは取締役会に求められるスキルを特定してスキルマトリクスを策定・公表し、2022年6月開催の株主総会では、新たに経営経験を有する独立社外取締役を選任するなど、継続的に取り組みを進めています。

2021年6月のコーポレートガバナンス・コードでは上記の取締役会の機能向上のほかに、中核人材の多様性確保、サステナビリティを巡る課題への取り組み等の項目について改訂がありました。これを踏まえ、当社は管理職を含む人材の多様性確保に関する方針・目標およびサステナビリティ基本方針を策定・公表するとともに、TCFDに基づく気候変動開示の質と量の充実にも取り組みました。

これらの取り組みを経て、2022年4月には東京証券取引所プライム市場への移行を達成した後、2023年3月に東京証券取引所から資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についての要請^{*}が上場企業に対して展開されました。これを受けて、当社では社内における資本コストの議論を加速させ、同年6月には資本収益性の改善に向けた経営指標およびその目標値を設定し、翌年2024年6月に市場評価の改善を意図した指標を導入して目標値を定めました。さらに2026年5月には、中期経営計画を発表し、数値目標達成のための具体的方策を示すなど、コーポレートガバナンス・コードの趣旨に沿った対応を継続して進めています。

コーポレートガバナンス報告書 https://www.g-tekt.jp/company/pdf/governance_report.pdf

コーポレートガバナンス

役員の報酬額またはその算定方法の決定に関する方針

役員の個人別の報酬等の内容に係る決定方針は、筆頭独立社外取締役が委員長を務める任意の報酬諮問委員会の審議を経て取締役会で決議しています。

(1) 基本的な考え方

当社の役員報酬制度は、持続的な成長と企業価値の向上を可能とするべく、短期および中期の業績向上に対する役員の貢献意欲を高めることを目的として設計しています。これに基づき、当社の役員報酬制度は、固定額・月例給としての「基本報酬」、短期業績に連動する「賞与」、株式価値および業績連動としての「株式報酬」の3種類から構成されています。社外取締役、社外監査役については、その役割と独立性の観点から基本報酬のみで構成しています。

(2) 報酬等の決定に関する手続き

基本報酬、賞与、株式報酬については、個人別の報酬等の内容を含め、筆頭独立社外取締役を委員長とする任意の報酬諮問委員会において審議しています。任意の報酬諮問委員会の審議結果を踏まえて、最終的に取締役会の決議で社長に一任することにより決定します。

当該プロセスは、取締役会規程と任意の報酬諮問委員会規程で定めており、取締役の個人別の報酬等の内容を決定するにあたり、筆頭独立社外取締役が委員長を務める任意の報酬諮問委員会が原案について決定方針に照らして検討を行っていることから、取締役会はその内容が決定方針に沿うものと判断しています。

報酬の構成

報酬の種類	支給基準	報酬構成(目安)	区分
基本報酬	社長執行役員以下、職責、在任年数、他社水準および従業員給与の水準を考慮し、役位に応じた報酬を固定額の月例給として設定	70%	金銭報酬
業績連動報酬(賞与)	① 当期営業利益を基準として、営業利益率、営業利益の前期比伸び率、ROE、ESG(気候変動、社会貢献活動、ガバナンス)の貢献度などの諸般の事情を勘案して業績係数を定め、支給総額を決定 ② 個別の報酬額については、役位に応じた基準額に、貢献度に応じた係数を掛けて算出	10%	金銭報酬
株式報酬※	① 社外取締役を除く取締役および執行役員に対し、その役位、業績等に応じて年度ごとにポイントを付与し、各役員の退職時に、総ポイント数に応じた株式を交付 ② 非業績連動部分および営業利益を業績指標とした業績連動部分から構成され、業績連動報酬の額は、役位ごとの基準額に営業利益の業績に応じた係数を乗じて決定	20%	非金銭報酬

※ 2025年度における業績連動株式報酬に係る指標となる営業利益の目標は163億円で、実績は156億23百万円となりました。
業績連動株式報酬は、11百万円相当のポイントを付与しています。

取締役と監査役の報酬等の総額

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の額(百万円)			対象となる 役員の員数(名)
		基本報酬	賞与	株式報酬	
取締役 (社外取締役を除く)	239	163	36	40	4
監査役 (社外監査役を除く)	30	30	－	－	2
社外役員	20	20	－	－	4

リスクマネジメント・コンプライアンス

当社グループの財政状態および経営成績等に影響を及ぼす可能性のあるリスクには以下のようなものがあり、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のあることを認識しています。拠点地域ごとのリスクマップに基づき、対策を推進しています。

	想定される当社への影響	発生可能性	影響度	戦略・対応
市場環境の変化	景気後退、税制変更、地政学リスク、物価上昇等に伴う消費行動の変化による自動車販売台数の低下	高	大	・事業展開をしている世界各国の市場動向を注視し、設備投資の判断や適正な要員配置・経費管理等の面で迅速かつ的確な対応が取れる体制を構築
気候変動・環境規制への対応	各国環境規制やステークホルダーからの脱炭素化要請への対応不全による社会的評価の低下等起因する機会損失	中	中	・「2050年度カーボンニュートラル」を目指し、生産時および製品ライフサイクル全体での温室効果ガス排出量を削減 ・より環境負荷の少ない方法で製造された銅板材への切り替えやリサイクル性に優れたアルミ製品の開発と生産技術の確立
自動車のEV化等への対応	EV普及による車体構造の変化、部品点数の減少、従来部品の需要低下や生産体制の変更	高	大	・EV関連事業の確立を経営戦略に掲げ、研究開発費・設備投資を重点的に実施 ・複数の動力源に対応可能な製品開発、外部アライアンスを通じた開発体制強化
市場ニーズに基づく技術開発	市場ニーズの変化を予測できず、魅力ある新製品を適時に提供できない場合や需要が伸びなかった場合に、将来の成長と収益性が低下	高	大	・当社グループの研究開発・知財管理の中核拠点であるジーテクト東京ラボに北米・欧州に所在する営業・エンジニアリング拠点の情報を集約し、市場ニーズの把握に努めるとともに、欧州ESP(Engineering Service Provider)と協業して新たな技術の研究開発を推進
新素材、新工法の普及	当社事業に関わる新素材・新工法との競合による損失	中	中	・アルミ等の新素材の研究開発の推進や欧州拠点でのプレス加工量産技術の確立・生産 ・他社との協業・共同開発下での新工法の研究開発
知的財産権	研究開発中の技術の権利化に劣後した場合の機会損失	低	中	・知的財産管理に特化した専門部署を設置し、知財戦略に基づいた知的財産権の調査・取得・管理
人材の確保	労働市場の逼迫、EV・デジタル等の高度専門領域での人材獲得競争、技能伝承の課題による必要人材の確保・育成の困難化	高	中	・従業員の定着を図るため、人事制度の見直し・拡充による福利厚生・従業員待遇の改善や、現場労働の自動化による従業員の負担低減等の施策を推進 ・職場診断等の実施により、職場の現状を可視化し、働きやすい職場づくりのための施策を立案
リスクマネジメント体制	事業展開をしている世界の国・地域において想定される様々なリスクが現実化した際の対応不全による損失	中	中	・当社グループ進出国ごとに作成したリスクマップに基づいたグループ各社のリスク対策推進と、日本本社による定期的なモニタリング
特定の販売先への依存	主要得意先の国内外における生産および販売の動向、事業戦略や購買方針等による当社事業運営の見直し等	高	大	・主要得意先との長期にわたる緊密な取引関係を通じ、生産および販売の見通し、事業戦略や購買方針の将来の方向性を共有し、自社グループの投資・事業戦略の判断に活用 ・価格競争力のある開発提案を通じて顧客開拓・取引拡大を企図した営業戦略を展開し、特定の得意先への依存リスクを低減
品質	品質問題の発生に起因する対策コストの発生や社会的信用の低下	低	大	・品質ガバナンスの徹底 ・カメラ映像や画像解析技術を活用した品質保証やDXを通じたグローバルでの品質情報の可視化・モニタリングによる予知予防管理の実現
サプライチェーン	自然災害、感染症、地政学リスク、資源価格変動、人権・環境関連規制等による主要部品・原材料の調達困難化	低	大	・ハザードマップに基づく主要サプライヤーの操業停止リスクの把握と代替調達先の確保 ・金型製作の期間短縮・工程分散などによるリスク低減、早期復旧体制の構築
為替	大幅な為替変動による本邦通貨への換算差額の変動、為替差損の発生	中	中	・製品・部品の輸出に関する為替予約等による為替変動影響の軽減
租税	各国の税制変更、移転価格税制、税務コンプライアンス問題による、予期せぬ税負担の増加や訴訟対応の発生	低	大	・当社グループで制定している税務ポリシーに基づいた税務ガバナンスの徹底 ・税務当局との健全な関係構築と、問題発生時における当社グループ内連携による問題解決体制構築
コンプライアンス	法令等の違反による各種訴訟や規制当局の訴追	低	大	・コンプライアンス小委員会主導のもと、不正競争防止、腐敗防止のグループ共通方針の策定・周知や、自己検証、研修の実施、企業倫理改善提案のレビューなど、法令等を遵守する体制を構築
サイバーセキュリティ	サイバー攻撃の高度化・巧妙化、エンドポイントや工場制御システムへのリスク拡大、サプライチェーン経由の攻撃による業務中断や情報漏洩等の発生	中	大	・情報セキュリティールの見直し、IT資産・設備管理の強化 ・日本本社を中核としたグローバル体制下での監視・検知・対応を整備、教育訓練、インシデント対応体制による情報セキュリティレベルの向上
感染症の発生	新たな感染症の発生・世界的な拡大への対応としての各国政府等の行動制限要請等により、事業活動が停滞	低	大	・労務費等の固定費に対して、日本本社等がグループ全体の手元流動性を確保する体制の構築 ・生産領域の自動化、工場・事務所のレイアウト見直しやリモートワーク、関係先とのオンラインの活用等による感染リスクの低減
自然災害	大地震、洪水、津波、竜巻などの自然災害の発生による原材料や部品の調達、生産、販売の遅延や停止	中	中	・リスクマネジメント小委員会主導のもと、従業員の安全確保を最優先として、拠点ごとの自然災害の被害想定と、想定に基づく初動対応体制の整備、復旧計画の検討を通じた有事対応の体制を構築
地政学リスク	進出国・地域における経済安全保障の観点からの規制や政策の強化、政情不安、国家間緊張、戦争・紛争等による事業活動の制限	低	大	・グループ内での各国地政学リスクの共有と各地域の調達等の自律化

リスクマネジメント・コンプライアンス

コンプライアンスの向上

当社は遵法精神の高い企業であるため、全ての法律および社内規程等を遵守し、社会規範として常に誠実な行動をとるように心がけています。コンプライアンスをステークホルダーの期待に応えるという視点で捉え、従業員一人ひとりが高い倫理観を持って行動するための指針として「G-TEKTグループ行動規範」を作成し、従業員に周知徹底しています。また、コンプライアンスの浸透・定着のための研修を実施しており、近年ではインサイダー取引、情報セキュリティ、ハラスメント防止等を題材といたしました。今後も不祥事の未然防止や早期対応、コンプライアンス徹底に向けた継続的改善を行い、一層の定着を図ってまいります。

反社会的勢力の排除

当社は、市民社会の秩序を乱したり安全を脅かしたりする恐れのある反社会的勢力の団体には、毅然とした態度で接し、不当要求には一切応じません。反社会的勢力による不当要求がなされた場合は、拒絶の意思を反社会的勢力に対して明示するとともに、速やかに所管の警察署へ通報します。また、平素より警察や外部専門機関が主催する連絡会等へ参加し、反社会的勢力に関する情報の一元的な管理、蓄積を図るとともに、それら専門機関との連携体制の確保に努めます。

腐敗防止のための取り組み

当社は、事業活動における透明性と公正性を確保するため、「腐敗行為防止方針」を定めています。同方針に基づき、贈収賄、利益相反、不正行為およびマネーロンダリング等の腐敗行為を禁止するとともに、国内外を問わず公正なビジネス慣行を推進しています。方針の実効性確保に向けて、行動規範や各種社内規程によるルール整備を行うとともに、コンプライアンス教育、内部通報制度の運用、適切な取引先管理および内部統制の維持を通じて、不正の未然防止と早期発見に努めています。また、すべての取引において正確な記録管理を徹底し、健全で公正な企業活動の推進に取り組んでいます。

税務ポリシー

当社は、適正な納税義務の履行をグループ全体で推進し、その責務を果たしていく指針として、本ポリシーを定めます。

1. 基本的な考え方	当社は、事業活動を行う全ての国・地域において、租税に関する法令等を遵守し、適正な納税を通じ社会に貢献します。
2. 移転価格税制への対応	当社は、国際間取引についてOECD移転価格ガイドライン、BEPSプロジェクト等の趣旨に沿って事業活動を行います。法令等の趣旨を逸脱するような優遇税制の適用は行いません。
3. ガバナンス	当社は、税務課題に直面した際には、必要に応じて対象となる海外現地法人と連携し、課題に対処します。同時に、重要性が高いと判断された課題については、取締役会に上程したうえで意思決定します。これらの課題については監査役に対しても定期的に報告します。
4. 税務コンプライアンス意識の醸成	当社は、従業員研修において税務に関する教育を行い、税務コンプライアンス意識の浸透・定着に努めます。
5. 税務当局との関係	当社は、各国税務当局の求めに応じ、適切な情報提供を行うなど真摯に対応することによって、当局との健全な関係を構築します。意見の相違が生じた場合は、建設的な対話によりその解消に努めます。
6. 適用範囲	本ポリシーは、当社全ての役員と従業員に適用します。また、当社の事業活動に関連する全てのビジネスパートナーに対しても、本ポリシーの理解・協力を求めます。
7. 位置づけ	本ポリシーは、当社理念および当社行動基準の定めを補完するものです。

参照 <https://www.g-tekt.jp/sustainability/governance/compliance/>

連結財務サマリー

財務指標（日本基準）

		2015年度 2016年3月期	2016年度 2017年3月期	2017年度 2018年3月期	2018年度 2019年3月期	2019年度 2020年3月期	2020年度 2021年3月期	2021年度 2022年度3月期	2022年度 2023年3月期	2023年度 2024年3月期	2024年度 2025年3月期	2025年度 2026年3月期
経営成績												
売上高	(百万円)	220,731	206,072	219,849	255,637	228,253	209,420	236,503	314,312	344,601	339,233	333,413
海外拠点売上高比率	(%)	77.3	76.1	78.2	78.1	78.4	77.6	81.3	85.8	84.8	82.1	82.2
営業利益	(百万円)	12,826	14,402	14,272	16,813	8,677	8,050	10,931	12,836	16,242	16,380	15,623
経常利益	(百万円)	11,382	14,430	14,606	17,423	8,744	8,653	12,532	14,284	18,896	17,529	18,480
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	7,559	9,706	11,532	10,470	5,633	6,532	8,878	10,270	13,240	12,440	13,455
減価償却費	(百万円)	22,855	21,289	19,739	21,263	19,649	19,721	15,173	17,414	19,292	19,456	18,923
設備投資費	(百万円)	20,181	22,394	21,918	22,384	30,117	21,557	14,224	24,537	12,096	34,372	21,558
研究開発費	(百万円)	2,161	2,242	2,031	2,373	2,418	2,444	2,445	2,608	3,072	3,130	3,033
財政状態												
総資産	(百万円)	215,285	208,584	224,855	225,296	232,188	237,955	282,540	288,698	304,129	321,386	372,445
純資産	(百万円)	114,775	119,340	130,502	133,480	131,598	145,052	163,924	176,695	205,393	212,357	239,443
純有利子負債	(百万円)	45,684	28,232	28,940	21,153	21,723	17,216	22,995	6,933	△4,695	6,421	13,409
キャッシュ・フロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	31,771	32,174	24,448	33,543	22,933	25,120	14,064	37,270	37,461	22,540	35,053
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△21,420	△14,601	△26,809	△25,620	△25,004	△15,527	△18,860	△16,022	△30,892	△30,045	△37,394
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△7,944	△14,809	1,502	△6,975	13,532	△17,343	12,546	△17,582	△16,379	5,774	6,105
フリーキャッシュ・フロー	(百万円)	10,351	17,573	△2,361	7,923	△2,071	9,593	△4,796	21,248	6,568	△7,505	△2,340
現金及び現金同等物	(百万円)	14,604	18,189	17,657	18,141	31,841	25,970	35,968	40,248	32,846	31,201	37,255
1株当たり情報												
EPS(1株当たり当期純利益)	(円)	172.93	222.46	264.28	243.11	131.35	152.15	206.68	238.87	307.52	289.39	314.31
BPS(1株当たり純資産額)	(円)	2,371.99	2,461.76	2,708.64	2,838.35	2,803.15	3,117.66	3,543.98	3,829.15	4,449.21	4,626.10	5,213.62
1株当たり配当金	(円)	32.00	36.00	39.00	46.00	48.00	50.00	56.00	58.00	67.00	87.00	96.00
配当性向	(%)	18.5	16.2	14.8	18.9	36.5	32.9	27.1	24.3	21.8	30.1	30.5
経営指標												
営業利益率	(%)	5.8	7.0	6.5	6.6	3.8	3.8	4.6	4.1	4.7	4.8	4.7
経常利益率	(%)	5.2	7.0	6.6	6.8	3.8	4.1	5.3	4.5	5.5	5.2	5.5
当期純利益率	(%)	3.4	4.7	5.2	4.1	2.5	3.1	3.8	3.3	3.8	3.7	4.0
自己資本比率	(%)	48.1	51.5	52.6	53.9	51.8	56.2	53.9	57.1	63.0	61.6	59.9
ROE	(%)	7.3	9.2	10.2	8.7	4.7	5.1	6.2	6.5	7.4	6.4	6.4
ROA※	(%)	5.1	6.8	6.7	7.7	3.8	3.7	4.8	5.0	6.4	5.6	5.3
ROIC	(%)	5.5	6.5	5.9	7.1	3.4	3.1	3.5	4.2	4.9	4.6	3.8

※ 経常利益を総資産で除したものを記載しています。

非財務サマリー

環境データ

エネルギー消費量

(GJ)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
消費量合計	2,146,589	2,052,156	2,162,435	2,042,243	2,148,991
日本	445,259	368,893	401,732	419,203	460,031
北米	799,839	819,281	891,057	837,733	876,680
欧州	108,893	107,036	126,412	114,848	107,299
アジア	241,553	246,389	249,773	231,758	230,519
中国	479,502	443,659	428,259	367,751	398,956
南米	71,543	66,897	65,202	70,950	75,506

※ 過去データについては、環境省「算定・報告・公表制度における算定方法・排出係数一覧」の2025年度実績報告用の燃料種別の発熱量を参照し再計算を行っています。

水資源使用量（取水量）

(千m)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
使用量合計	439	432	382	366	385
第三者の水					
日本	59	56	60	58	68
北米	65	62	49	41	46
欧州	31	40	10	10	9
アジア	87	83	82	92	81
中国	181	174	163	146	165
小計	424	415	363	347	369
地下水					
アジア	6	7	9	9	5
南米	9	10	10	10	10
小計	15	18	18	19	15

廃棄物発生量

(t)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
発生量合計	3,262	3,320	3,315	3,676	4,877
日本	791	677	682	674	654
北米	622	531	639	690	1,456
欧州	1,018	1,065	1,165	1,241	1,692
アジア	353	385	438	374	388
中国	336	576	303	499	295
南米	142	87	87	198	392

温室効果ガス排出量

(t-CO₂)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
Scope1+2合計	97,358	92,033	89,480	78,035	78,585
Scope1（直接排出量）					
日本	880	755	874	743	497
北米	5,668	6,278	6,284	5,345	7,088
欧州	692	482	476	475	423
アジア	554	479	511	353	415
中国	494	347	289	251	212
南米	178	173	170	56	17
小計	8,466	8,514	8,604	7,223	8,652
カーボンプレジットによるオフセット量（Scope1適用分）					
北米	261	801	612	858	1,151
南米	-	40	170	56	17
小計	261	841	782	914	1,168
合計	8,205	7,673	7,822	6,309	7,484
Scope2（間接排出量、マーケット基準）					
日本	10,739	4,859	81	531	2,041
北米	28,738	33,851	36,709	33,334	30,753
欧州	1,185	237	351	374	239
アジア	14,992	15,408	15,688	13,724	12,601
中国	32,757	30,005	28,829	23,763	25,467
南米	742	0	0	0	0
小計	89,153	84,360	81,658	71,726	71,101

Scope3（その他の間接排出量）	1,956,980	2,035,739	2,139,146	1,922,530	1,922,290
Cat.1: 購入した製品・サービス	1,876,372	1,953,878	2,036,158	1,787,638	1,743,151
Cat.2: 資本財	56,531	55,717	75,270	114,644	146,334
Cat.3: エネルギー関連活動	15,457	17,588	18,440	15,538	16,070
Cat.4: 輸送、配送（上流）	3,164	2,533	2,709	2,608	10,966
Cat.5: 事業から出る廃棄物	1,118	1,034	1,097	430	585
Cat.6: 出張	1,059	1,073	1,086	1,064	1,051
Cat.7: 雇用者の通勤	3,279	3,917	4,386	608	4,133

※ 付された2024年度および2025年度の環境関連データにつきましては、第三者保証を受けています。

第三者保証



●保証範囲：2024年度および2025年度の当社、連結子会社19社および持分法適用会社1社におけるScope1、2排出量、Scope3（Cat. 1～7 ※2024年度のCat. 4、7は国内のみ）、カーボンプレジットによるオフセット量（Scope1適用分）、水使用量

●保証水準：限定的保証

非財務サマリー

人事・労務データ

ジーテクトグループ従業員数

(名)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
日本セグメント	1,528	1,573	1,574	1,698	1,721
従業員	1,151	1,168	1,166	1,209	1,220
臨時従業員	377	405	408	489	501
北米セグメント	2,281	2,386	2,422	2,378	2,343
従業員	2,139	2,137	2,176	2,167	2,128
臨時従業員	142	249	246	211	215
欧州セグメント	738	891	1,071	1,061	987
従業員	695	820	1,031	1,058	984
臨時従業員	43	71	40	3	3
アジアセグメント	2,070	2,051	2,105	2,095	1,935
従業員	1,589	1,547	1,485	1,498	1,414
臨時従業員	481	504	620	597	521
中国セグメント	2,571	2,542	2,300	1,734	1,647
従業員	1,933	1,929	1,793	1,459	1,344
臨時従業員	638	613	507	275	303
南米セグメント	615	626	679	771	971
従業員	615	626	679	771	971
臨時従業員	0	0	0	0	0

※ 従業員数は年度末時点の人員であり、臨時従業員は年間平均人員を概数で記載しております。

採用者数・定着率（日本国内のみ）

(名)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
新卒採用者(名)	14	31	13	13	22
中途採用者(名)	10	31	61	56	42
定着率(新卒・3年後)	71.0%	88.2%	78.6%	80.6%	84.6%

※ 新卒の対象は、大学院卒、大学学部卒、高専卒、専門学校卒です。定着率は、入社年度から3年後の在籍人数の割合です。

WLB関連制度の活用・利用状況（日本国内のみ）

(名)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
育児休業取得者数	8	5	8	16	24
男性	2	5	7	13	24
取得率(男性)	7%	21%	32%	45%	75%
女性	6	0	1	3	0
取得率(女性)	100%	—	100%	100%	-
育児休暇取得者数	36	20	23	30	30
男性	30	20	19	27	30
女性	6	0	4	3	0
有給休暇取得平均日数(日)	13.4	15	15.1	14.9	15.1
取得率	70%	78%	80%	79%	81%

※ 育児休暇制度は、当社独自の制度です。

企業倫理改善提案窓口への通報件数（日本国内のみ）

(件)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
企業倫理改善提案窓口への通報件数	8	13	9	13	10
人権・ハラスメント	0	9	4	9	4
就労環境	4	1	1	1	1
不正	1	1	0	0	0
マナー・モラル	1	0	1	0	1
適正な業務遂行	2	2	3	3	4
品質	0	0	0	0	0
その他	0	0	0	0	0

※ 企業倫理改善提案窓口への通報1件当たり、複数の案件に関するケースもあります。

知的財産

(件)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
出願公開件数	5	18	11	15	11
特許取得件数	16	10	18	17	10

※ 知的財産権を事業に活かすことを目標とし早期審査制度を活用しています。

会社概要・株式の状況 (2026年3月31日現在)

社名	株式会社ジーテクト
創業	1947年4月1日
設立	1953年11月4日
資本金	4,656,227,715円
代表取締役社長	高尾 直宏
事業内容	車体部品、トランスミッション部品の製造販売、 金型・溶接設備等の製作販売
国内拠点	本社
	技術・研究開発・品質保証
	G-TEKT Technical Center (技術) G-TEKT TOKYO LAB (研究開発) G-TEKT Quality Assurance Center (品質保証)
	営業
	C&C栃木 (製品開発／営業)
海外拠点	生産
	埼玉工場 (車体部品製造)
	滋賀工場 (車体部品製造／金型設計・製作／溶接設備設計)
	栃木工場 (トランスミッション部品製造／金型設計)
	群馬工場 (車体部品製造／金型設計・製作)
海外拠点	中部工場 (車体部品製造)
	北米 7工場・1S&E
	欧州 5工場・1S&E
	アジア 5工場
	中国 5工場
海外拠点	南米 1工場

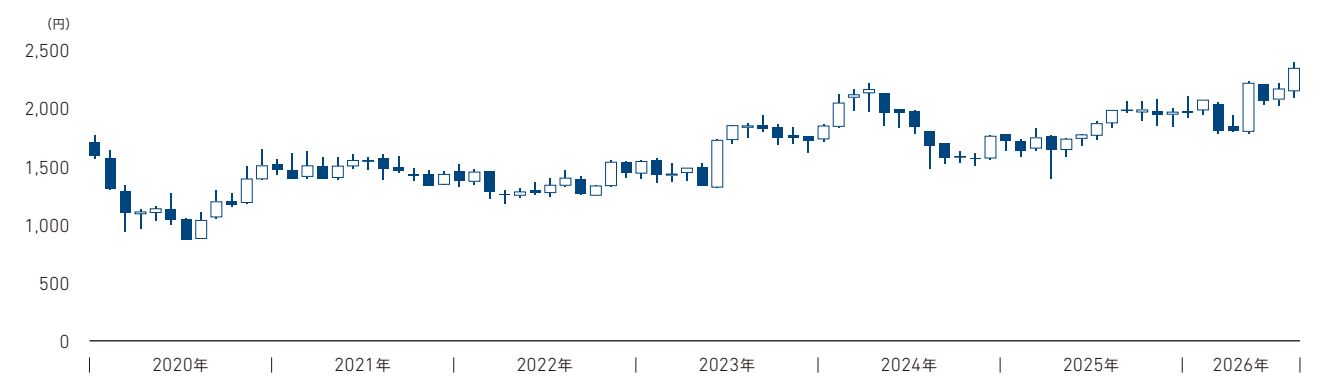
株式基本情報

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人／ 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 TEL.0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所 (プライム市場)

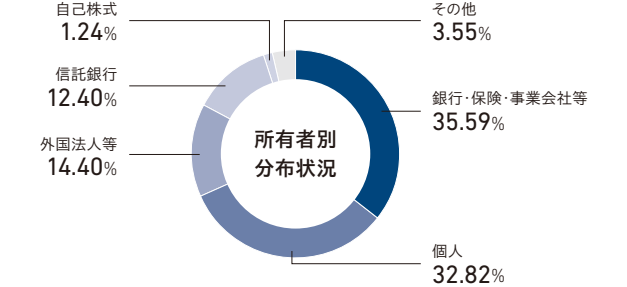
株式の状況

発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式総数	43,931,260株 (自己株式545,203株を含む)
株主数	35,014名 (前年度末比11,626名増)

株価の推移



株主分布状況



大株主

株主名	持株数(株)	持株比率 (%)
本田技研工業㈱	9,010,098	20.77
日本マスタートラスト信託銀行㈱ (信託口)	3,324,000	7.66
㈱ケー・ピー	2,200,800	5.07
TKホールディングス㈱	2,194,344	5.06
㈱日本カストディ銀行 (信託口)	1,791,770	4.13
高尾直宏	1,286,576	2.97
菊池俊嗣	905,901	2.09
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	777,088	1.79
MURAKAMI TAKATERU	565,200	1.30
INTERACTIVE BROKERS LLC	507,500	1.17

※ 1. 持株比率は自己株式545,203株を控除して計算しております。
2. 自己株式には、当社役員への業績連動型株式報酬として㈱日本カストディ銀行 (信託口) が所有する当社株式573,470株を含んでおりません。