

企業理念

新しい価値を『創造』し、
お客様や社会のお役に立ち（『奉仕』）、
皆様からの『信頼』を獲得し続けます。

信頼
創造 奉仕

ミッション

信頼・創造・奉仕の企業理念のもと、「スマート社会に貢献するテクノロジー」を磨き、お客さまに「新しい価値を創造し、提供し続ける」ことで、社会に貢献する。

ビジョン

- [はかる技術] [IoT 技術] [ソリューション]をキーワードとしたお客さま価値を追求し、新しいシステムやサービスを提供する。
- 海外市場に向けた取り組みは、よりレスポンスを高めて継続し、世界に当社商品・技術を拡げていく。
- 企業活動におけるESG（環境・社会・企業統治）を尊重し、社会に信頼される企業となる。

編集方針

お客さま、取引先、株主、従業員をはじめとするステークホルダーの皆さまに愛知時計電機が新しい価値を創造し、提供し続けるための取り組みについてより一層ご理解いただくことを目的として、財務要因と非財務要因を一体的に伝える統合報告書を発行いたします。価値創造のプロセスや事業、中期経営計画、グループの価値創造の基盤となるESGへの取り組み内容について皆さまに分かりやすくお伝えするよう努めました。

対象範囲

愛知時計電機（当社、連結子会社） ※一部当社単体

発行年月

2023年10月

対象期間

2022年4月1日～2023年3月31日
（一部、対象期間以前、もしくは以降の活動内容も含まれます）

参考にしたガイドライン

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



業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

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

目次

Introduction

企業理念

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

愛知時計電機の価値創造

- 10 価値創造プロセス
- 12 価値創造プロセス解説
- 14 リスクと機会
- 16 マテリアリティ
- 18 財務・非財務ハイライト

戦略とパフォーマンス

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

サステナビリティを支える基盤

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

データセクション

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

At a Glance

はかる技術、IoT技術を融合させ、 社会をより良い方向へ変えていくことに貢献します。

愛知時計電機は、水道メーターやガスメーター、流量センサーなどといった「流体計測機器」の開発・製造を中心にさまざまな事業を展開しています。今後、医療や農業、新エネルギーなどの新しい市場にも取り組みながら、「見えないもの見える化する」技術をさらに発展させ、社会に必要不可欠な製品を提供し続けていきます。

創立

125周年
1898年(明治31年)

売上高

50,160百万円

経常利益／売上高営業利益率

4,654百万円
7.9%

自己資本比率

68.2%

従業員数

1,783人

1株当たり配当金

55円

計測機器関連事業



ガス関連機器

売上高 **23,780**百万円

⇒P.24

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



ガスメーター
(都市ガス用・LPガス用)



データ配信サービス



水道関連機器

売上高 **17,084**百万円

⇒P.26

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



電磁式
水道メーター



データ配信サービス



民需センサー・システム

売上高 **2,654**百万円

⇒P.28

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



エア用
超音波流量計



小型電磁
流量センサー



計装

売上高 **6,573**百万円

⇒P.28

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



2線
電磁流量計



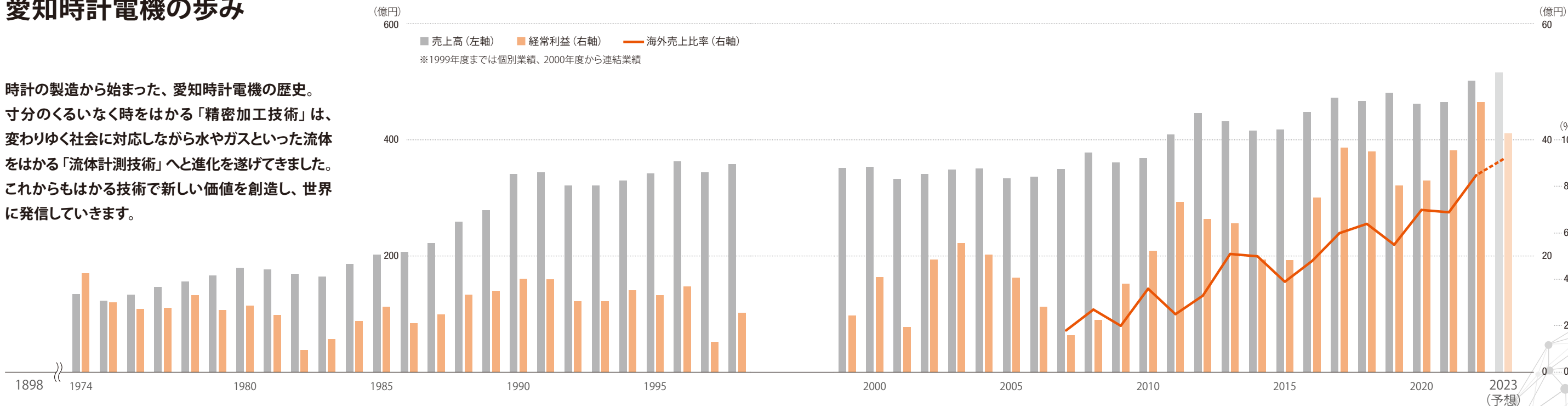
投込式水位計

特機関連事業(金型の販売)

売上高 **67**百万円

愛知時計電機の歩み

時計の製造から始まった、愛知時計電機の歴史。
寸分のくるいなく時をはかる「精密加工技術」は、
変わりゆく社会に対応しながら水やガスといった流体
をはかる「流体計測技術」へと進化を遂げてきました。
これからもはかる技術で新しい価値を創造し、世界
に発信していきます。



技術の発展と開発の歴史



社会の動き

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

社長メッセージ

代表取締役社長 社長執行役員

國島 賢治

Introduction

愛知時計電機の価値創造

戦略とパフォーマンス

サステナビリティを支える基盤

データセクション

社会課題を解決し、新たな価値を創造し続ける

愛知時計電機は、1898年の創業時より時計製造で培った精密加工技術をベースに、流体計測技術をコアに据えた製品・サービスを提供し、お客さまとの信頼関係を築き上げてきました。また、これまでに培った計測技術と最新のIoT技術を組み合わせることで、社会課題の解決に資する新たな価値の提供を目指しています。

このたび、お客さまをはじめ、取引先、従業員、株主といったあらゆるステークホルダーの皆さまとのコミュニケーション手段の充実を目的に、統合報告書を発行することといたしました。愛知時計電機が今後、事業活動を通じてどのように社会課題に取り組み、企業価値の向上を果たしていくのか、ご理解いただく一助となれば幸いです。

2022年度の振り返りと課題

ウクライナ情勢の長期化に伴う資源価格の高騰や、円安の進行に伴う物価上昇圧力の高まりなどにより、経営環境は厳しい状況が続きましたが、企業収益や個人消費に持ち直しの兆しがみられ、企業の設備投資も改善の傾向がみられました。このような状況のもと、「中期経営計画2023」の基本戦略「市場の拡大、事業領域拡大へのチャレンジ」「基盤事業分野の競争力向上と収益向上」「経営力の強化」に基づき各重点施策を推進した結果、2022年度は増収増益となり、売上高・各利益いずれも過去最高を更新しました。

中期経営計画で目指している「市場の拡大」「事業領域拡大」に関しては「アイチクラウド」や海外市場への展開が進んでいる一方、「基盤事業分野の競争力向上と収益向上」についてはスマートメーターの増産に向けた設備の構築

は計画どおりに進んでいますが、生産コストの低減や生産効率の向上の観点からは、まだ取り組むべき課題は多いと考えています。原材料やエネルギーコストの上昇が見込まれる中において自動化や省人化をさらに進め、お客さまにご満足いただける品質、コストを目指していきます。

➡P.20 中期経営計画

成長戦略

愛知時計電機の基盤事業を支える水道メーターやガスメーターには法律で定められた使用期限（検定有効期間）があります。それぞれ8年間または10年間もの間、正確に計測し続けることが求められ、ガスメーターについてはガスを安心して使用するための安全機能が搭載されており、高い技術力が必要になります。また、検定有効期間が満了したメーターは交換されるため、常に一定の更新需要が生まれます。このことが当社の技術力の向上や安定した業績の構築に大きく貢献しています。こうして得られたリソースを新たな分野への挑戦に活かし、企業価値をさらに高めることを目指していきます。

海外への展開

海外市場においては、パートナーとの協力関係をさらに深めることで販路を広げていきたいと思っています。2022年度は、北米向けの電磁式水道メーターや、中国市場の天然ガス用の超音波式ガスメーター、欧州で展開している医療機器へ組み込まれる小型の流量センサーなど、高付加価値製品の出荷数量が拡大するとともに販売拡大が

社長メッセージ

進み、円安の影響もあり海外売上高が大幅に増加しました。引き続き各国の市場性への理解を深め、お客さまやユーザーのニーズに合致した製品の開発や生産体制の構築を進めていきます。

➡P.29 グローバル戦略

スマート化の推進

IoTの普及により、さまざまなモノに通信機能を搭載し、インターネット上で情報を共有することが可能になりました。愛知時計電機ではLPWA通信技術※をはじめとしたIoT技術を活用した通信機能を搭載することで、ガス・水道メーターなど計測器のスマート化を促進し、2019年11月に立ち上げたデータ配信サービス「アイチクラウド」の拡大を目指しています。「中期経営計画2023」の目標に対しては、LPガス分野を中心にほぼ計画どおりに進捗しており、今後は都市ガスや水道市場への拡大に期待しています。

「アイチクラウド」で収集するビッグデータの活用について検証するため、2021年1月に掛川市、中遠ガス(株)と「見守りサービス実証実験の実施に関する協定」を締結しました。これはスマートメーターによりクラウドに自動収集された水道・都市ガスの1時間ごとの使用量データを、高齢者の安心・安全な生活に活用する取り組みです。水道とガス、2つの使用量データを重ね合わせることで人の「生活サイクル」をより精緻に把握し、高齢者見守りサービスへの利活用の有効性を確認するとともに、高齢者の健康異変を検知する仕組みの創出など、データの持つ価値を最大化させる取り組みにもつながっていきたいと考えています。

※ LPWA通信技術：Low Power Wide Areaの略語であり、低消費電力で広域な無線通信を可能とする技術の総称。

➡P.29 IoT戦略

持続的な成長実現に向けて

環境への取り組み

2022年5月に「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を策定し、事業および製品・サービスが社会に及ぼす影響を分析し、「温室効果ガス排出の抑制」「製品のライフサイクルにおける環境負荷の低減」「サプライチェーン全体の連携」を推進しています。2023年5月には、TCFD※の最終提言への支持を表明し、「サステナビリティ基本方針」に則り、気候変動問題への取り組みを進めるとともに、TCFD提言に沿った気候関連の情報開示を拡充しています。

愛知時計電機では、製品の開発・製造における環境への負荷低減を目指し、都市ガスメーターのリユースや水道メーターの小型軽量化などの取り組みを推進しています。都市ガスメーターは、検定有効期間の10年で交換されますが、取り外されたガスメーターの部品のリユース率は89%に上り、多くの部品が40年以上使い続けられます。水道メーターの開発においても、材料の使用量や構造を大幅に見直し軽量化・小型化を実現することで、運搬や製造工程におけるCO₂排出量の低減に貢献しています。今後も、製品のライフサイクルにおけるすべての段階において、愛知時計電機の技術力を活かし、環境負荷の低減を図っていきます。

カーボンニュートラルへの要請がますます高まる中、水素の活用にも注目が集まっています。愛知時計電機では超音波ガスメーターの技術を応用した「水素ガスメーター」の研究を2005年ごろから始め、福岡県北九州市や福島県浪江町などでの実証実験を通じて知見を深めてきました。今後も関連市場の広がりを見据えた用途開発を進めることで、カーボンニュートラル社会の実現に貢献していききたいと思っています。

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

➡P.34 技術基盤、P.36 環境マネジメント、P.38 気候変動への対応

はかる技術、IoT技術を融合させ、
社会をより良い方向へ変えていくことに
貢献していきたい

人材の育成と確保

愛知時計電機の人材活用において、女性活躍の推進も課題の一つだと認識しています。

現在の女性管理職比率は1.2%と低い状態ですが、子育て世代を応援する制度や柔軟な働き方を実現することで、誰もがこの会社でいきいきと仕事を続けていきたいと思える環境を築き、勤務するすべての人が成長し続け、活躍できる会社になることを目指しています。

また、積極的な海外展開やスマート化への取り組み、DXやカーボンニュートラルといった課題を解決するためには、主導的な役割を果たせる人材の育成が重要になります。社内外の教育を通じてそうした人材を育成すると同時に、キャリア人材の採用も行っていきたいと思います。

➡P.32 人材戦略

コーポレートガバナンスのさらなる向上に向けて

私は入社以来25年ほど人事部門に携わり、その後、営業部門や製造部門も経験しました。各部門で得た知見は私の会社経営のバックボーンになっています。今後の経営人材の育成・選出にあたっては、それまでどのようなリスク判断や課題解決を行ってきたかという経験とともに誠実さが重要だと考えています。指名・報酬等諮問委員会の委員でもある社外取締役の皆さんに対して、取締役はもちろん、



この先を担う次世代のリーダーとのコミュニケーションを図る機会を増やすことで、社内とは異なる視点で経営の監督機能を果たしていただきたいと考えています。

愛知時計電機は、引き続き説明責任を果たし、経営の透明性・公正性をさらに高めるため、コーポレートガバナンスの強化に取り組んでいきます。

➡P.42 コーポレートガバナンス

ステークホルダーの皆さまへ

新型コロナウイルス感染症の蔓延という厳しい社会情勢のもとでスタートした「中期経営計画2023」が最終年度を迎え、当社のミッションである「信頼・創造・奉仕の企業理念のもと、スマート社会に貢献するテクノロジーを磨き、お客さまに新しい価値を創造し、提供し続けることで、社会に貢献する」の実現を目指し、目標達成に向けて3つの基本戦略を積極的に推進しています。環境や社会情勢が急激に変化する中で、私たちは、はかる技術、IoT技術を融合させ、社会をより良い方向へ変えていくことに貢献し、ステークホルダーの皆さまとの価値共有を図ってまいります。今後も、より一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

価値創造プロセス

企業理念

新しい価値を『創造』し、お客様や社会のお役に立ち（『奉仕』）、皆様からの『信頼』を獲得し続けます。

インプット

(2023年3月期実績)



財務資本

- 自己資本比率：68.2%
- 有利子負債：885百万円
- 純資産：38,399百万円



人的資本

- 連結従業員：1,783人
単体従業員：1,213人
(総合職863人、特定職224人)



知的資本

- 特許数：144件
- ブランド：80件
- 産学官共同の研究開発プロジェクト数：累積26件、進行中10件
(参考 産学共同の研究開発プロジェクト：累積16件、進行中7件)
- 国内知的財産：282件
- 外国知的財産：124件



製造資本

- 国内外製造拠点数：(国内7拠点、海外2拠点)



社会・関係資本

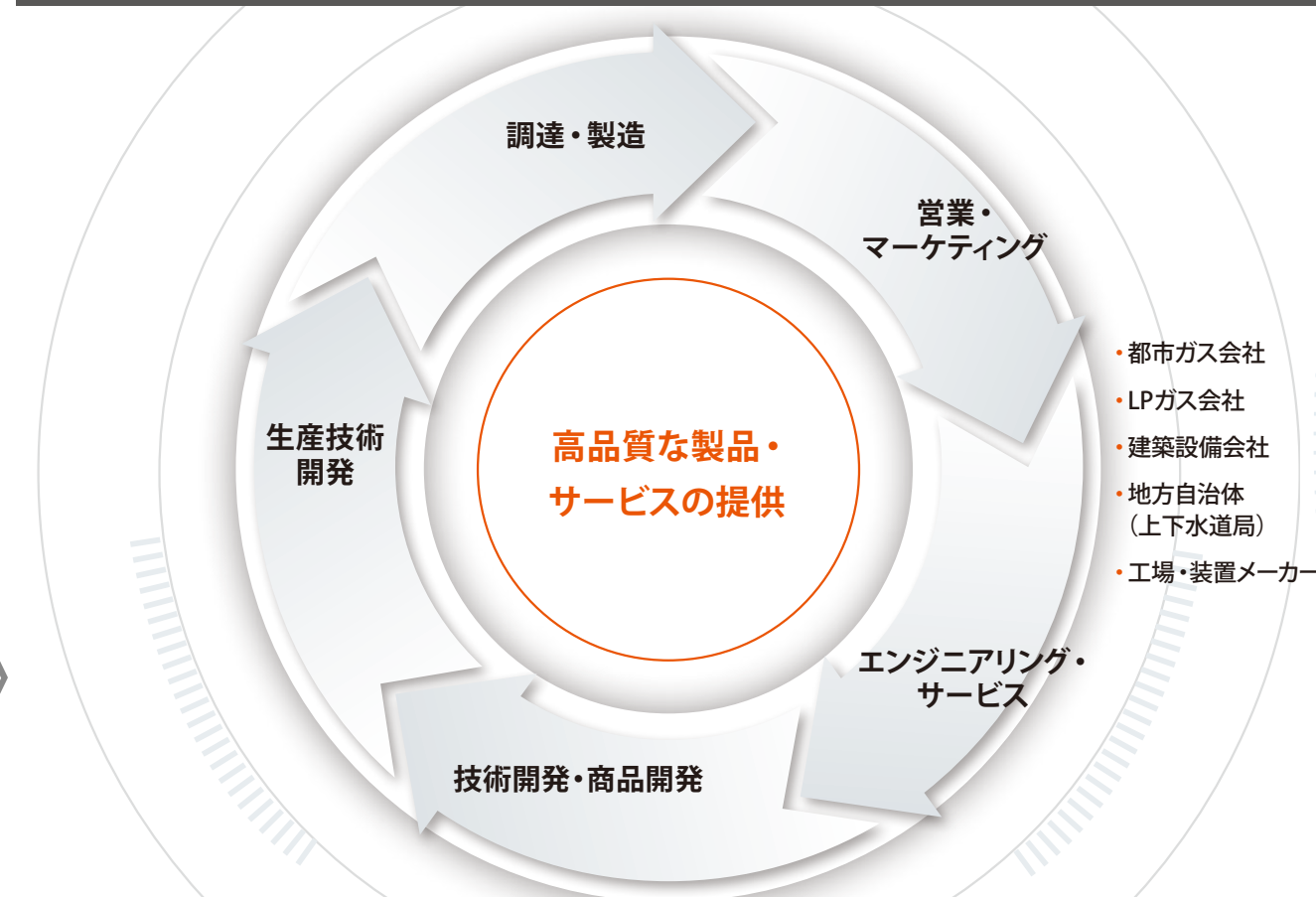
- サプライヤー（協力会社）との信頼関係
- 関係会社
- 地域との連携



自然資本

- エネルギー使用量：3,863kL
(省エネ法に基づく2022年度実績：原油換算)
- 水使用量：4.3万m³
- 原材料
銅合金購入量：1,277t
樹脂材料購入量：616t

ビジネスモデル → P.12



愛知時計電機の強み

流体計測に関する高い研究開発・技術力

はかる技術のブラッシュアップ

確かなものづくりと徹底した品質管理

お客さま志向

中期経営計画2023 → P.20

ビジョン

- 「はかる技術」「IoT技術」「ソリューション」をキーワードとしたお客さま価値を追求し、新しいシステムやサービスを提供する。
- 海外市場に向けた取り組みは、よりレスポンスを高めて継続し、世界に当社商品・技術を拡げていく。
- 企業活動におけるESG（環境・社会・企業統治）を尊重し、社会に信頼される企業となる。

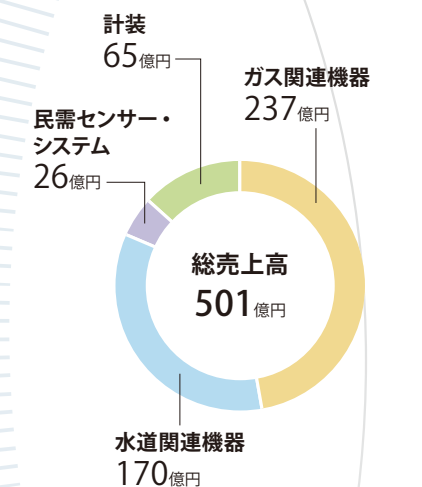
基本戦略

- ① 市場の拡大、事業領域拡大へのチャレンジ
- ② 基盤事業分野の競争力向上と収益向上
- ③ 経営力の強化

アウトプット

(2023年3月期実績)

事業部門別売上高



● 家庭用都市ガスメーター



● 電磁式水道メーター



● エア用超音波流量計



● 統合監視制御システム

計測技術で
新しい価値を
世界に

アウトカム

(2023年3月期実績)

株主、投資家 → P.30

- ・TSR 114.8% (10年)
- ・配当金総額 519百万円

お客さま → P.41

- ・信頼関係
- ・業務効率向上

従業員 → P.32

- ・従業員満足度
- ・雇用
- ・ウェルビーイング
 - 充実した育児制度
 - 健康経営優良法人に指定
 - 年間有給休暇取得日数 13.6日
 - 低い自主退職率
 - 結婚・出産による退職ゼロ

サプライヤー、共同研究パートナー → P.34、40

- ・特許申請件数 (年間) 11件
- ・特許登録件数 (年間) 8件
- ・新規共同研究数 (年間) 4件
- ・研究開発費 (年間) 1,173百万円
- ・公正・公平な取引
- ・持続可能なサプライチェーン

環境、地域社会 → P.36、38、41

- ・スコープ1,2 CO₂排出量削減率 61.9% (2013年度比：2022年度実績)
- ・主要製品の3R実績
 - 都市ガスメーター リユース率89%、リサイクル率4%
 - PD型水道メーター リユース率84%
 - SD型水道メーター リデュース率50% (軽量化)
- ・地域の安全・防災

価値創造プロセス解説

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

1 ビジネスモデル

愛知時計電機は、豊富な経営資源を活用して、開発から製造、販売までの一貫した事業活動により高品質な製品・サービスを提供しています。また、さまざまなステークホルダーとともに事業活動、財務マネジメント、ESGへの取り組みを通じて価値創出を図っています。

2 愛知時計電機の強み

当社は、これまで培ってきた流体計測に関する高い研究開発・技術力を活用しながら、はかる技術のブラッシュアップに努めており、これまでも画期的な計測機器の製品化に成功しています。今後も社会課題解決に貢献するとともに、徹底したお客さま志向と品質管理のもと、研究開発型企業として、スマート社会の実現に向けてイノベティブなもののづくりに挑戦し続けます。

3 インプット

健全な財務体質を維持しながら、将来の環境変化に伴うリスクと機会に対応できるよう、事業基盤の強化と成長投資を行っています。また、人材育成に向けた教育・研修制度の充実や、新たな知財獲得に向けた産学官共同の研究開発にも積極的に取り組んでいきます。



4 アウトプット

当社は、さまざまな資源のインプットをビジネスモデルに投入し、ガス関連機器、水道関連機器、民生センサー・システム、計装といった分野で製品やサービスを提供しており、その数は約200種類、5,000品目に及びます。最大の特徴は、流体計測技術を核に、社会インフラを支える水道・ガスメーターから産業機器までの製品バリエーションの豊富さにあります。これまでの経験と実績に基づく確かな品質管理と生産力で、お客さまに納得いただけるQCDを備えた製品を提供していきます。

5 アウトカム

愛知時計電機が提供する製品やサービスは、すべての人が、大切な資源である水やガスを公平に、安心して使うために重要な役割を担っており、社会インフラの安定を下支えしています。また「はかる」ことは状況を把握することであり、エネルギーの有効活用や、これからの脱炭素社会の実現に向けた取り組みには必要不可欠です。

私たちは一貫して「社会基盤に貢献する製品づくり」を目指してきました。これからもスマート社会に役立つテクノロジーを磨き続け、新たな価値を提供し、お客さま、取引先、株主、地域の皆さま、従業員等のすべてのステークホルダーの皆さまとともに発展してまいります。

リスクと機会

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



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

マテリアリティ

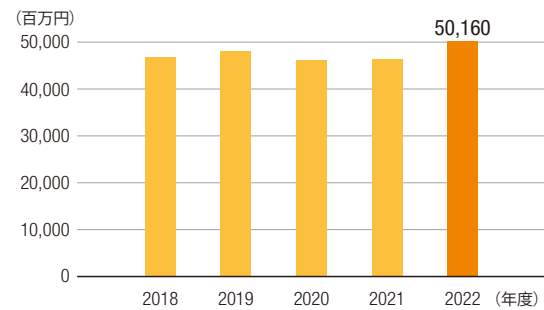
愛知時計電機では、リスクと機会の分析から、当社が取り組むべきマテリアリティ（重要課題）として、6つの課題を抽出しました。各課題に対しKPIを定め、全社的な取り組みを通じて実効性を高めていきます。

マテリアリティ	取り組み		2022年度の実績	KPI
市場・事業領域の拡大 ⇒P.24、39 	- 高付加価値製品へのシフト - グローバル展開 - 製品ポートフォリオのシフト		- 中国向け超音波ガスメーターなど海外売上増加（海外売上高 4,281百万円、海外売上比率8.5%） - LPガスメーターのクラウド接続数約30万台達成 - 水道関連IoT製品の本格稼働	- 海外売上高、海外売上比率 - データ配信サービス「アイチクラウド」の利用数（接続メーター数）
技術革新の推進 ⇒P.29、34 	- データ配信サービスの機能拡充 - 将来トレンドを見据えた研究（脱炭素化・AI活用等）		- データ配信サービスでシステム連携による新サービスを開始（2件） - 研究開発費 1,173百万円 - 水素メーターに関する技術確立	- データ配信サービスのコンテンツ拡充 - 研究開発投資の拡大
環境に配慮した経営 ⇒P.36、38 	- カーボンニュートラルへの対応 - 環境配慮型製品の開発		- CO₂排出量削減（2013年度比） 61.9%削減 - 小型化・軽量化を実現した新型水道メーターを発売	- CO₂排出量 2050年カーボンニュートラル達成
やりがい・働きがい 従業員エンゲージメントの向上 ⇒P.32 	- 健康経営の推進 - 女性活躍推進 - 人材育成の強化		- 男性の育休取得率 46.2% - 健康経営優良法人2023認定（3年連続3回目） - くるみん2021年認定 - あいち女性輝きカンパニー認証	- 階層別研修（内容を拡充し、年1回実施） - 女性従業員比率の向上 - 女性管理職比率の向上 - 男性育休取得率の向上
少子高齢化への対応 （少子高齢化環境に対応したビジネス） ⇒P.29、32 	- 人事制度改革（非正規社員→正社員） - 新市場への取り組み		65歳までの定年後継続雇用制度の活用 - スマートメーターを用いた「見守り」などの実証実験	- DX推進による業務効率の向上 - 中途採用の強化
コーポレートガバナンスの強化 ⇒P.42 	- 取締役会、委員会などの実効性向上 - 内部統制強化		- 女性役員登用 - 内部統制委員会の設置 - 全社員に向けた毎月のコンプライアンス教育の実施	- ガバナンス強化に向けた体制・機能強化 - 全従業員に対するコンプライアンス浸透

財務・非財務ハイライト

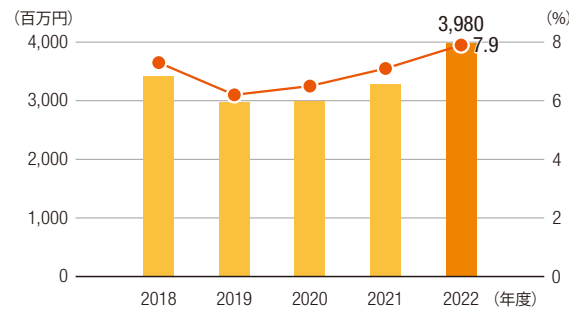
財務情報は連結、非財務情報は愛知時計電機単体で算出しています。

売上高



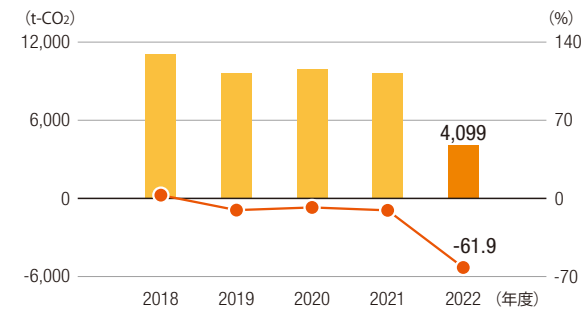
国内市場・海外市場ともに需要が堅調に推移したことから、売上高は前期比7.9%増収の501億6千万円となりました。IoT関連機器の伸長や輸出増加によりガス関連機器は5.5%増収、国内市場・海外市場ともに堅調に推移した水道関連機器は9.9%増収となりました。部品調達難の影響を受けた民需センサー・システムは4.5%の減収となりました。前年度に工期延長となった物件が完工し、その他物件も好調で計装は18.8%増収となりました。

営業利益／売上高営業利益率



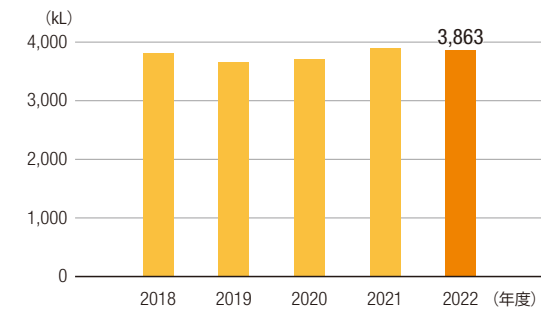
資源価格の上昇や円安に伴う仕入価格上昇の影響を受けたものの、増収効果により営業利益は前期比21.1%増益の39億8千万円となりました。

CO₂排出量／CO₂排出量の削減率 (2013年度比)



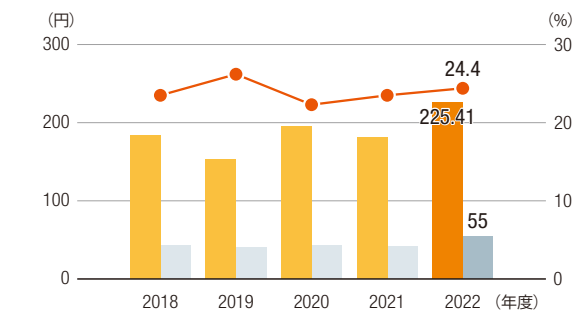
2022年4月より本社、本社工場および岡崎工場ならびにアイチ木曽岬精工株式会社において、CO₂フリー電力の導入を開始しました。この取り組みにより、2022年度のCO₂排出量は2013年度比で61.9%削減となりました。国が「地球温暖化対策計画」で示す、産業部門の2030年度目標 (38%削減) を大幅にクリアしています。

エネルギー使用量



経済産業省が実施する「エネルギーの使用の合理化等に関する法律」(省エネ法)の定期報告に基づく「事業者クラス分け評価制度」において、省エネ優良事業者 (Sクラス) の評価を受けています。2022年度のエネルギー使用量は、(需要増に伴い工場の稼働率が高くなったことから) 3,863キロリットルとなりました。

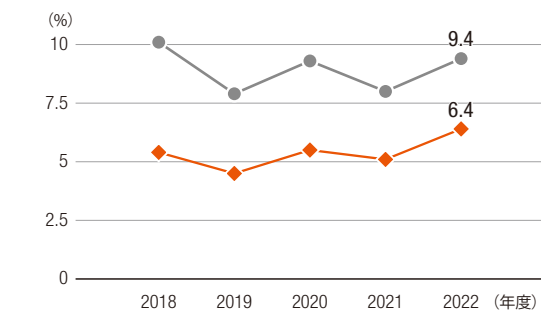
1株当たり当期純利益*／1株当たり配当金*／配当性向



長期的な成長のための財務の安定と投資計画を鑑みながら、業績に応じた株主還元を実施しています。2022年度は、125周年記念配当 (3円) を実施しました。

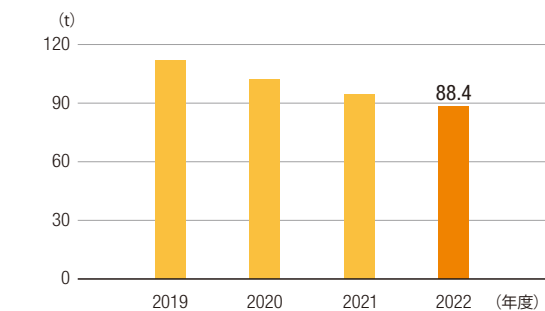
※ 当社は、2022年2月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施しております。1株当たり当期純利益につきましては、2018年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しており、1株当たり配当金につきましても、2021年度以前の配当について、株式分割を考慮した数値を記載しています。

ROE／ROA



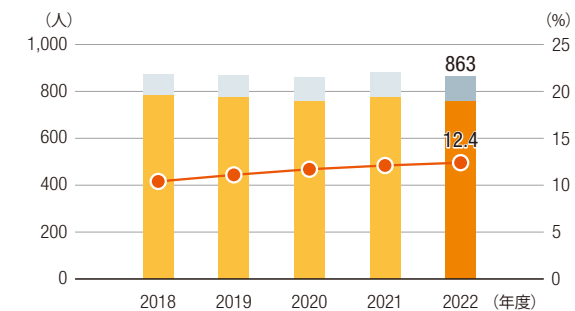
中期経営計画期間中、重要指標と位置付けているROAは6.4%となり、2022中期経営計画策定時に目標とした4.9%を上回りました。

廃プラスチック重量



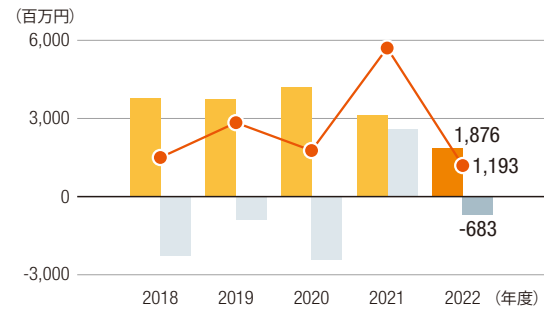
製品のライフサイクルにおける、すべての段階において環境負荷の低減を図っており、生産活動における環境負荷物質の排出抑制や環境保全性の高い製品設計を推進しています。計量を開始して以来4年連続で廃プラスチック重量の削減を達成し、2022年度は88.4トンとなりました。

従業員 (総合職) 人数／女性比率



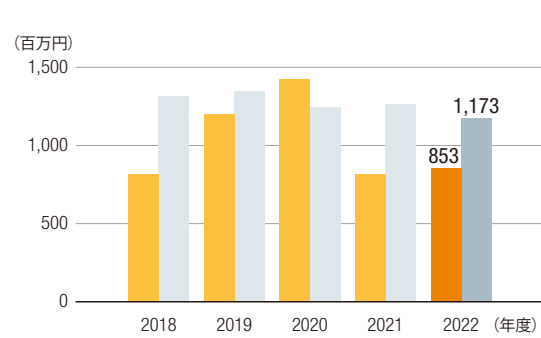
中期経営計画において、当社企業価値向上の柱の一つとして女性活躍の推進を掲げています。2022年度の女性比率は12.4%となりました。2023年1月には女性活躍推進の取り組みが認められ、「あいち女性輝きカンパニー」の認証を受けています。

営業キャッシュ・フロー／投資キャッシュ・フロー／フリー・キャッシュ・フロー



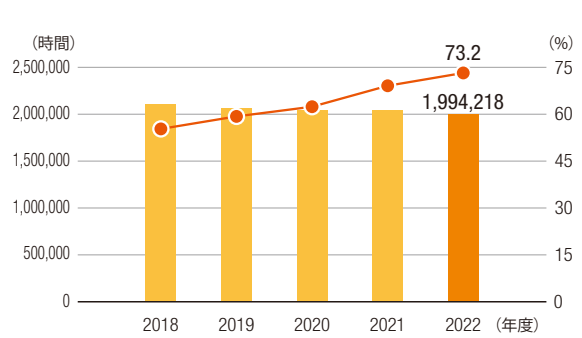
営業キャッシュ・フローは売上債権の増加等により18億7千6百万円の収入 (前期比12億3千8百万円の収入減)、投資キャッシュ・フローは有形固定資産の取得による支出などにより、6億8千3百万円の支出 (前期は25億8千9百万円の収入) となりました。当連結会計年度における現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末に比べて5億7千万円増加し、88億4千7百万円となりました。

設備投資額／研究開発費



設備投資は主に計測器関連事業として、ガス関連機器生産設備および水道関連機器生産設備など8億5千3百万円を実施しました。研究開発活動は、R&D本部を中心に市場ニーズに対応した商品の開発を行う商品開発活動と、新たな商品群を作り出していくために必要な基礎研究・開発を行う技術開発活動の2つの活動を行い、当連結会計年度における研究開発費の総額は11億7千3百万円でした。

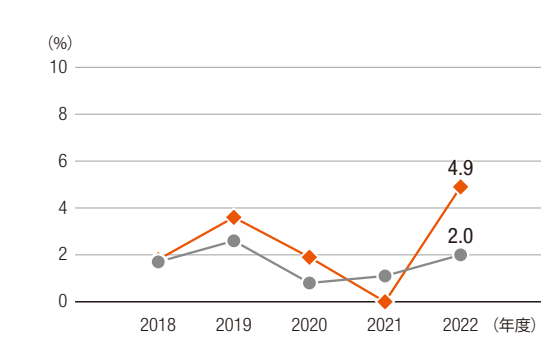
総労働時間／有給休暇取得率



スタッフ部門の生産性向上に向け、業務の平準化・多能化や、長時間残業の抑制、有給休暇の取得推進を行っています。2022年度は有給休暇取得率が70%以上となりました。経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2023 (大規模法人部門)」に認定されています。

※ 全従業員平均ベース。有給付与日数は、繰り越し分を除く。

離職率



従業員がそれぞれの価値観に基づく理想のワークライフバランスを追求し、職場でも家庭でもいきいきと活躍できることを目指し、育児・介護休業制度などの多様な働き方に必要な環境や制度の整備を進めています。自己都合による離職率は2.0%、入社3年後離職率は4.9%と低い水準を保っています。

中期経営計画

過去の中期経営計画振り返り

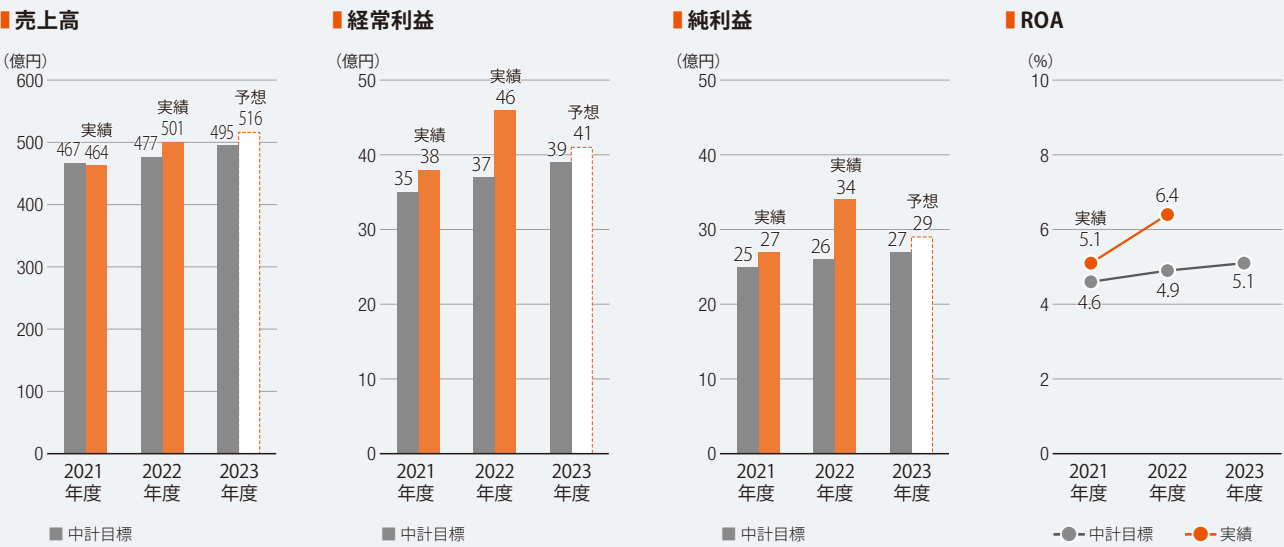
	中期経営計画2016 2012～2014年度	中期経営計画2017 2015～2017年度	中期経営計画2020 2018～2020年度																																																																																																																																																										
ビジョン	・基盤事業を強化し、「安心・安全・快適」なライフプランの実現に貢献する。 ・「はかる技術」「スマート技術」「ソリューション」をキーワードに、新しい価値を生み出す商品を提供する。 ・企業活動におけるESG（環境・社会・ガバナンス）を尊重し、社会に愛され、必要とされる会社を目指す。		・「はかる技術」「スマート技術」「ソリューション」をキーワードとしたお客さま価値を追求し、新しい商品を提供する。 ・海外市場へ更に踏み出し、世界に当社製品・技術を拡げていく。 ・企業活動におけるESG（環境・社会・企業統治）を尊重し、社会に愛される企業となる。																																																																																																																																																										
計画の骨子	基本戦略 基盤事業の収益向上：水道・ガスメーター分野での競争力強化、「ものづくり体制」の強化 市場拡大・新規事業へのチャレンジ：海外市場への拡大、民需市場への拡大、超音波・電磁応用技術等コア技術の進化 経営力の強化：CSRを意識した透明性の高い経営の実践と内部統制システムの実効性向上、スリムな経営体質への転換、グループ全体のマネジメント強化	基本戦略 基盤事業の収益向上：水道メーターの収益改善、プロパンガスメーター需要期の売上・利益拡大、計装市場の売上増 市場拡大・新規事業へのチャレンジ：技術シーズによる新商品へのチャレンジ、海外市場への拡大 経営力の強化：持続的成長と企業価値向上、スリムな経営体質への転換	基本戦略 市場拡大、事業領域拡大へのチャレンジ：海外拠点の地産地販推進と新たなパートナー発掘、計装分野の体制強化、工場ユーティリティ市場の製品ラインアップ拡充、計測データ配信サービスの検討 基盤事業分野の競争力向上と収益向上：基幹製品のコストダウン推進、品質を最重視したもののづくり、技術伝承と次世代育成の推進 経営力の強化：スタッフ部門の生産性向上、全体最適志向によるグループ経営、持続的成長と企業価値向上に向けたESG重視の経営																																																																																																																																																										
振り返り	・基盤事業である水道メーターの価格低下、メーターのケース材料である銅価格の高止まりにより、利益は計画未達。 ・成長分野と見込んでいた民需センサー分野と海外市場への販売は着実に伸びたものの、期待したほどの成果は得られず。	・売上高は計画未達ながらも、売上高・利益ともに過去最高を達成。 ・家庭用プロパンガスメーターや海外向けガスメーターの需要増加、計装分野の大口物件の受注増により、大幅に売上伸長。 ・高付加価値製品の売上増、原材料価格上昇に対応したコストダウンの追加施策が利益面に貢献。	・自然災害の影響による計装分野の減少、米中貿易摩擦の影響による海外分野の需要減などにより、売上高・経常利益は計画未達。株式売却益により当期純利益は計画達成。 ・市場拡大、事業領域拡大へのチャレンジとして取り組んだ、計測データの配信サービスが家庭用プロパンガスメーター分野で成長し、今後の拡大に期待。																																																																																																																																																										
課題	【基盤事業】 ・水道メーター入札における選別受注の徹底と価格競争力の強化 ・プロパンガスメーターの需要ピークに向けたQCD（品質・価格・納期）での優位性実現 ・計装分野での工事施工と管理体制の強化 【新市場】 ・国内の工場市場開拓に向けた新技術・サービスの開発 ・海外水ビジネス参画に向けた調査・研究の推進と事業展開の検討	・国内の人口減少による家庭用ガス・水道メーターの需要減少など、基盤事業の収益力低下への対応 ・ガス事業のエネルギー自由化や水道事業の法改正など、お客さまの環境変化に対する対応 ・中国の天然ガス転換やASEANのインフラ整備など、商機拡大への対応 ・データ通信技術の高度化やサービスの変化など、スマートテクノロジーの利活用検討 ・労働力不足の中、ものづくりの進化に対応する製造技術の深化や生産性向上が急務	・ガス事業のエネルギー自由化や水道事業の法改正など、お客さまの環境変化に対する対応 ・デジタル化の急進、脱炭素化（カーボンニュートラル）など、市場環境の変化に対する対応 ・中国やASEAN地域での商機拡大への対応 ・IT・IoT技術、AI技術の利活用拡大による、多様化するお客さま価値への対応 ・製造技術を深化させたもののづくりと、グループ全体での最適生産																																																																																																																																																										
	<table><tr><th></th><th colspan="2">2012年度</th><th colspan="2">2013年度</th><th colspan="2">2014年度</th><th>5年後目標</th></tr><tr><th>(億円)</th><th>計画</th><th>実績</th><th>計画</th><th>実績</th><th>計画</th><th>実績</th><th>2016年度</th></tr><tr><td>売上高</td><td>423</td><td>445</td><td>425</td><td>431</td><td>445</td><td>415</td><td>500</td></tr><tr><td>経常利益</td><td>25</td><td>26</td><td>32</td><td>25</td><td>35</td><td>19</td><td>40</td></tr><tr><td>当期純利益</td><td>14</td><td>17</td><td>17</td><td>16</td><td>19</td><td>11</td><td>22</td></tr><tr><td>ROE（%）</td><td>8.0</td><td>9.5</td><td>9.5</td><td>8.3</td><td>9.8</td><td>5.7</td><td>10.0以上</td></tr><tr><td>配当性向</td><td colspan="7">5年間を通じて8％以上、5年後に10％以上</td></tr></table>		2012年度		2013年度		2014年度		5年後目標	(億円)	計画	実績	計画	実績	計画	実績	2016年度	売上高	423	445	425	431	445	415	500	経常利益	25	26	32	25	35	19	40	当期純利益	14	17	17	16	19	11	22	ROE（%）	8.0	9.5	9.5	8.3	9.8	5.7	10.0以上	配当性向	5年間を通じて8％以上、5年後に10％以上							<table><tr><th></th><th colspan="2">2015年度</th><th colspan="2">2016年度</th><th colspan="2">2017年度</th></tr><tr><th>(億円)</th><th>計画</th><th>実績</th><th>計画</th><th>実績</th><th>計画</th><th>実績</th></tr><tr><td>売上高</td><td>422</td><td>417</td><td>452</td><td>447</td><td>482</td><td>472</td></tr><tr><td>経常利益</td><td>24</td><td>19</td><td>28</td><td>30</td><td>32</td><td>38</td></tr><tr><td>当期純利益</td><td>15</td><td>14</td><td>18</td><td>22</td><td>21</td><td>27</td></tr><tr><td>ROE（%）</td><td>7.1</td><td>6.6</td><td>7.8</td><td>9.8</td><td>8.5</td><td>10.9</td></tr><tr><td>配当性向</td><td colspan="6">期間内で8％以上に引き上げる</td></tr></table>		2015年度		2016年度		2017年度		(億円)	計画	実績	計画	実績	計画	実績	売上高	422	417	452	447	482	472	経常利益	24	19	28	30	32	38	当期純利益	15	14	18	22	21	27	ROE（%）	7.1	6.6	7.8	9.8	8.5	10.9	配当性向	期間内で8％以上に引き上げる						<table><tr><th></th><th colspan="2">2018年度</th><th colspan="2">2019年度</th><th colspan="2">2020年度</th></tr><tr><th>(億円)</th><th>計画</th><th>実績</th><th>計画</th><th>実績</th><th>計画</th><th>実績</th></tr><tr><td>売上高</td><td>474</td><td>467</td><td>489</td><td>481</td><td>480</td><td>462</td></tr><tr><td>経常利益</td><td>39</td><td>38</td><td>41</td><td>32</td><td>41</td><td>32</td></tr><tr><td>当期純利益</td><td>27</td><td>28</td><td>28</td><td>23</td><td>28</td><td>29</td></tr><tr><td>ROE（%）</td><td>9.6</td><td>10.1</td><td>9.2</td><td>7.9</td><td>8.6</td><td>9.3</td></tr><tr><td>配当性向</td><td colspan="6">期間内で8％以上を維持</td></tr></table>		2018年度		2019年度		2020年度		(億円)	計画	実績	計画	実績	計画	実績	売上高	474	467	489	481	480	462	経常利益	39	38	41	32	41	32	当期純利益	27	28	28	23	28	29	ROE（%）	9.6	10.1	9.2	7.9	8.6	9.3	配当性向	期間内で8％以上を維持					
	2012年度		2013年度		2014年度		5年後目標																																																																																																																																																						
(億円)	計画	実績	計画	実績	計画	実績	2016年度																																																																																																																																																						
売上高	423	445	425	431	445	415	500																																																																																																																																																						
経常利益	25	26	32	25	35	19	40																																																																																																																																																						
当期純利益	14	17	17	16	19	11	22																																																																																																																																																						
ROE（%）	8.0	9.5	9.5	8.3	9.8	5.7	10.0以上																																																																																																																																																						
配当性向	5年間を通じて8％以上、5年後に10％以上																																																																																																																																																												
	2015年度		2016年度		2017年度																																																																																																																																																								
(億円)	計画	実績	計画	実績	計画	実績																																																																																																																																																							
売上高	422	417	452	447	482	472																																																																																																																																																							
経常利益	24	19	28	30	32	38																																																																																																																																																							
当期純利益	15	14	18	22	21	27																																																																																																																																																							
ROE（%）	7.1	6.6	7.8	9.8	8.5	10.9																																																																																																																																																							
配当性向	期間内で8％以上に引き上げる																																																																																																																																																												
	2018年度		2019年度		2020年度																																																																																																																																																								
(億円)	計画	実績	計画	実績	計画	実績																																																																																																																																																							
売上高	474	467	489	481	480	462																																																																																																																																																							
経常利益	39	38	41	32	41	32																																																																																																																																																							
当期純利益	27	28	28	23	28	29																																																																																																																																																							
ROE（%）	9.6	10.1	9.2	7.9	8.6	9.3																																																																																																																																																							
配当性向	期間内で8％以上を維持																																																																																																																																																												

中期経営計画2023の概要

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

2022年度 売上高、利益ともに計画を達成

- 重点施策への取り組みが進み、売上高・各利益ともに大きく伸長
- 2023年度（最終年度）は、増収・減益の予想となるも計画達成の見込み

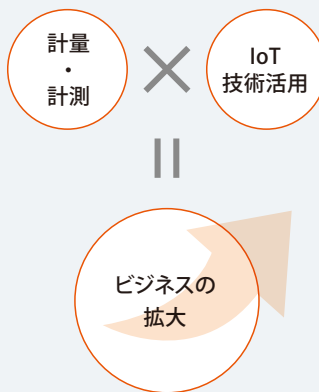


中期経営計画

■ 中期経営計画2023 重点施策

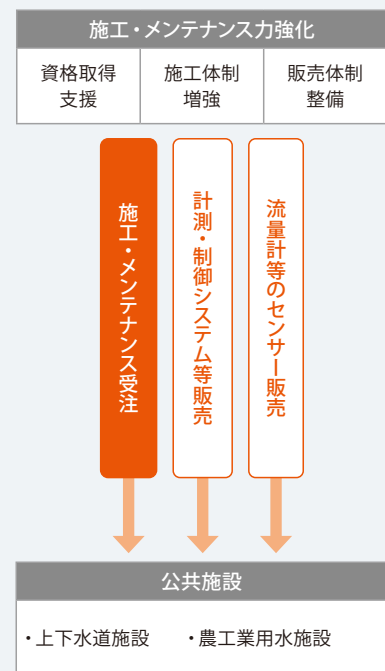
商品のスマート化促進と データ配信サービスの拡大

当社計測機器のスマート化を促進し、収集するデータの提供により顧客の業務効率化・新サービス開発に貢献する。



公共施設向けセンサー・システムの 販売・施工・メンテナンスの強化

公共施設向けに提案力を強化し、流量計等のセンサーや計測・制御システムの販売を伸長。同時に、センサーやシステムの設置／施設設計・施工・メンテナンス受注を推進し、公共事業での競争力を強化する。



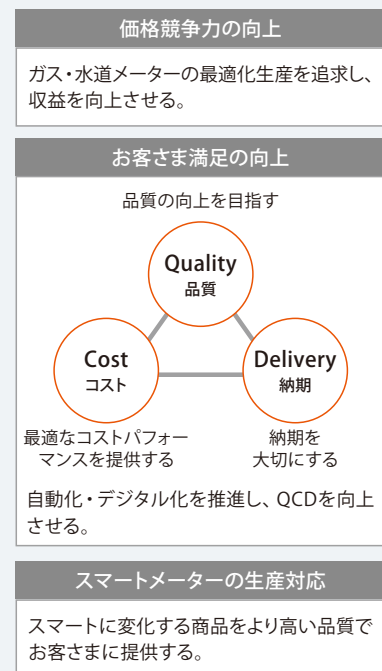
海外市場向け商品競争力の強化とパートナーとの関係強化

商品の競争力向上による中国・ASEAN向けガスメーター、水道メーターの拡販に加え、販売パートナーとの関係強化によるスマートメーター、流量センサーの販売拡大を目指す。



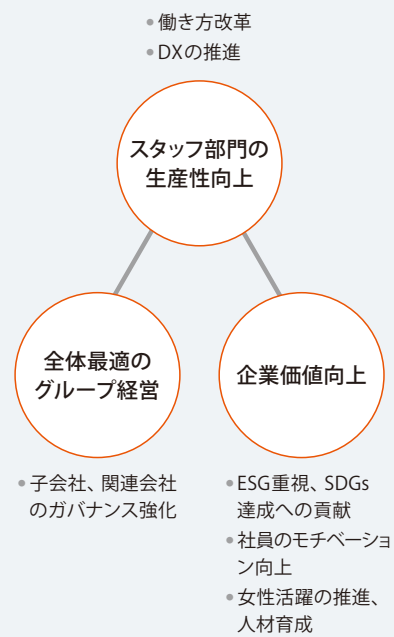
基盤事業分野の競争力向上

ガス・水道メーターの最適化生産の追求、自動化・デジタル化の推進、スマートメーターの生産対応により、価格競争力とお客さま満足度を向上させ、基盤事業分野の競争力と収益性の向上を目指す。



経営力の強化

ガバナンスのさらなる強化と、働き方改革やDXの推進、人材育成などを通じた従業員のモチベーション向上により経営力の強化を図り、企業価値を向上させる。



■ 進捗状況の評価と課題

基本戦略 市場の拡大、 事業領域拡大へのチャレンジ

重点施策	評価
商品のスマート化促進とデータ配信サービスの拡大	○
海外市場向け商品競争力の強化とパートナーとの関係強化	○
公共施設向けセンサー・システムの販売・施工・メンテナンス力の強化	○

■ 商品のスマート化促進とデータ配信サービスの拡大
データ配信サービス「アイチクラウド」関連の売上は堅調に推移し、販売開始以降の接続メーター数は累計で約60万台。LPガス市場を中心に概ね計画どおりに伸長。今後は都市ガスおよび水道市場でのさらなる拡大を図る。

基本戦略 基盤事業分野の競争力向上と収益向上

重点施策	評価
価格競争力の向上	△
お客さま満足の向上	△
スマートメーターの生産対応	○

■ 価格競争力の向上
水道メーターの小型・軽量化を実現し環境負荷とともに生産コストの低減を実現するも、原材料価格の上昇、部品調達難の影響を受け収益性への貢献は一部に留まった。引き続き製品の設計変更や生産拠点の最適化を推進する。

基本戦略 経営力の強化

重点施策	評価
スタッフ部門の生産性向上	△
全体最適のグループ経営	○
企業価値向上	△

■ スタッフ部門の生産性向上
業務平準化・多能化や長時間残業抑制・有休取得促進で、全体的な生産性は向上。社内文書の電子化に加え、健康経営優良法人・くるみん・あいち女性輝きカンパニー等認証取得は進む一方、女性活躍のための社内制度拡充と従業員教育の定着はこれからの課題。

■ 海外市場向け商品競争力の強化とパートナーとの関係強化
中国市場の天然ガス用超音波メーターや北米向けの電磁式水道メーター等、高付加価値製品の拡販が進み、海外売上高は大幅に増加。引き続き拡大するとみられる中国ガス市場でのシェア拡大に向け製品競争力の強化に取り組む。

■ 公共施設向けセンサー・システムの販売・施工・メンテナンス力の強化
資格取得の促進などSE育成への取り組みの結果、施工体制が充実。大型案件の獲得に寄与。製品ラインアップの拡充、デジタル技術の活用で提案力の向上を目指す。

■ お客さま満足の向上
品質に対し重大な問題が発生した場合に備え、部門間の連携強化により迅速な解決を図るための体制を構築。生産工程の自動化、省人化を推進し、さらなるQCDの向上を目指す。

■ スマートメーターの生産対応
都市ガス用スマートメーター増産に向けた設備投資は概ね計画どおりに推移。今後需要が見込まれる水道用スマートメーターの生産体制の強化への取り組みを推進する。

■ 全体最適のグループ経営
グループ横断的な経営管理手法の共有化・コンプライアンス教育の定着を進めたほか、子会社投資計画の進捗管理や事業再構築等を実施することによりグループ力の強化を図った。今後はグループ会社トップの研修機会拡充等により、さらなるガバナンス強化を進める。

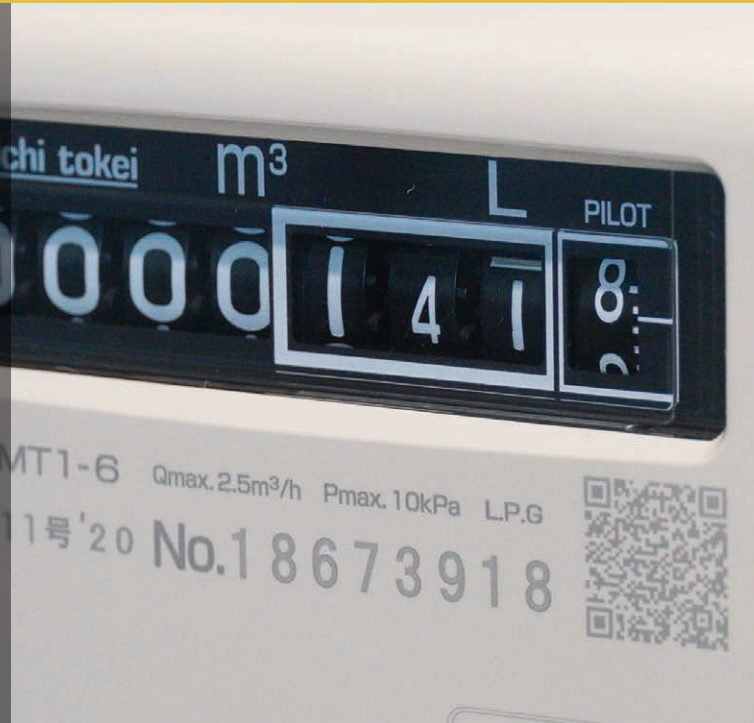
■ 企業価値向上
当中期経営計画期間中、売上高・利益は大きく増加した一方、株価上昇率は3%程度に留まった。サステナビリティへの取り組みを推進するとともに、積極的で分かりやすい情報開示に努めることで市場評価の向上を図る。

事業別戦略

ガス関連機器

主な市場 住宅・集合住宅

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



■ 主な製品

都市ガスメーター



タービンメーター・ルーツガスメーター



LPガスメーター



圧力計測機器・ガバナ



■ 愛知時計電機の強み

時計製造で培った精密加工技術

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

安全・安心につながる確かな技術

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

幅広いガス計測技術

ガス事業者にとって、正確なガス計量と安心・安全な供給は欠かせない要素です。当社は膜式、タービン式、超音波式など幅広い計測技術を駆使し、家庭用から産業用までさまざまなニーズに対応する製品を提供しています。また、ガスメーターは法的な有効期限が存在し、定期的な更新が必要な計測器でもあります。

■ 中期戦略

2022年度は家庭用LPガスメーターが更新需要周期の影響により減少しましたが、IoT関連製品の伸びや都市ガス機器における中国・台湾向けガスメーターの堅調な販売、ガバナ圧力監視システムの更新需要も重なり、ガス関連機器の売上高は着実に増加しました。この結果、ガス関連機器の売上高は前期比5.5%増の237億8千万円となりました。

2023年度に向けては、「中期経営計画2023」に基づき、よりスマートな製品の開発を進め、データ配信サービスの拡大を推進します。特に、「アイチクラウド」を通じてデータ収集と分析を行い、お客さまの業務効率化や新たなサービスの提供を通じて、エネルギーの効率的な利用と安全な供給を実現します。

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

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

■ 品質への取り組み

愛知時計電機では技術力の強化に注力し、気体計測技術に関する幅広い研究や新製品、新技術の開発に力を入れています。「愛知時計電機製品は高品質」との評価は、この技術部門を中心とした企業体制の結果です。生産部門も含め、ISO9001の品質保証基準に基づいて、最新のテスト装置を用いて工程ごとに厳格な検査を実施しています。また、独自の社内基準を設けて不具合率ゼロを目指す努力も続けています。今後は製造時の自動化やデジタル化を推進し、品質、コスト、納期などのサービス向上に努めていきます。

■ つながる技術で新たな価値を創出

「アイチクラウド」とLPWA※通信技術を活用した通信端末とスマートガスメーターにより、ガス業務の合理化や新サービスの提供を行います。毎日のガスメーター情報に基づく見守りサービスや器具の監視を通じ、早期の異常検知と事故防止を支援します。また、検針業務の効率化や新たな料金プランの提案を通じて、ガス事業者の課題解決と社会への貢献を目指します。

※ LPWA (Low Power Wide Area) : 消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式。

スマート化に向けた取り組み

「家庭用スマートガスメーター」が2023年度日本ガス協会「技術賞」受賞

当社が製造・販売する「家庭用スマートガスメーター」が、一般社団法人日本ガス協会の主催する2023年度「技術賞」（ガス技術部門）を受賞しました。自動検針、異常通報をクラウドサービスへ送信する最新の通信機能を搭載するほか、遠隔操作でガスの供給を止めたり、再開したりすることが可能なモーター式遮断弁や、異常があった場合に内容が明確に把握できる液晶画面を搭載しており、今後の普及拡大が期待されています。

（株式会社竹中製作所、東洋ガスメーター株式会社、矢崎エナジーシステム株式会社、関西ガスメーター株式会社、パナソニック株式会社との共同受賞）



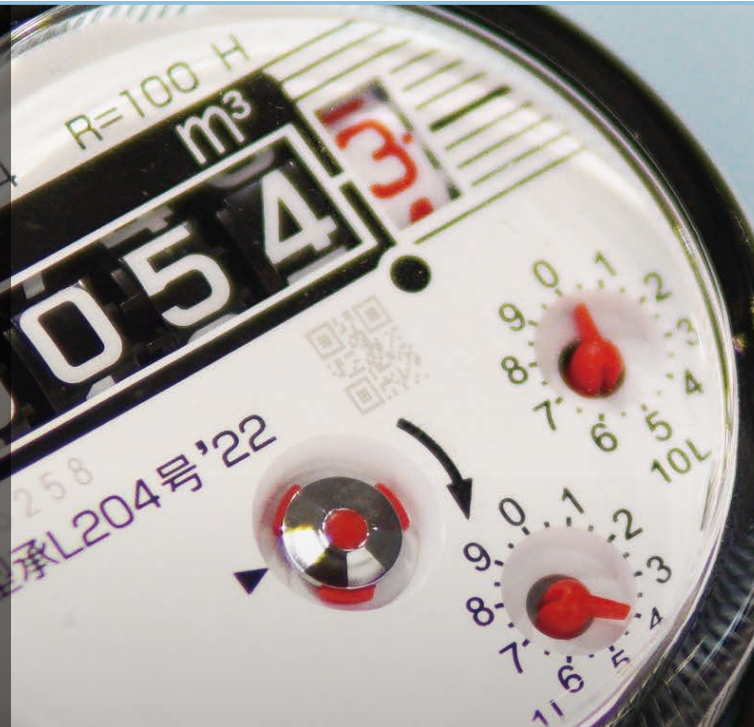
事業別戦略



水道関連機器

主な市場 住宅・集合住宅

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



主な製品

現地式水道メーター



電磁式水道メーター



遠隔式水道メーター



温水メーター・積算熱量計



愛知時計電機の強み

ユーザーのニーズに徹底的に寄り添う

愛知時計電機では、水道管理者や検針員、水道工事関係者などのユーザーが使いやすいよう、現場の声を聞きながらきめ細やかに水道メーターの改善を行っています。水道メーターは薄暗い場所や狭い場所に設置されることが多く、表示部の視認性を高めたり、表示部を回転可能にしたりといった誤検針（読み間違い）を防止する工夫を行っています。

電磁式水道メーターの技術

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

持ちやすく、軽く、環境にやさしいスマートメーター

環境の保全に配慮した省資源・エコ設計により、従来の電子式水道メーターに比べ、約45%（口径20ミリの場合）の大幅な小型軽量化を実現したスマートメーター【型式ER】を開発。これにより製造時のCO₂排出量抑制、運搬性向上を可能とし、脱炭素社会に貢献します。また、水道メーター用無線送信器との接続により、水道データ配信サービス「アイチクラウド」のご利用が可能です。

中期戦略

2022年度は、官需市場は入札が堅調に推移し、増加となりました。電子部品不足の影響を受けた製品はあったものの、国内民間市場の需要も前期に続き増加しています。また水道分野も、「中期経営計画2023」では市場の拡大、事業領域拡大へのチャレンジとして、スマート水道メーター普及促進とデータ配信サービスの拡大を目指し、2021年にデータ配信サービス「アイチクラウド」の提供を開始しました。

近年、水道事業は人口減少による水道料金収入の減少や人手不足、検針員の高齢化が大きな課題となっています。スマート水道メーターと「アイチクラウド」はこれらの課題解決の手段となるだけでなく、漏水の早期発見、水の使用・不使用による見守り、節水意識の向上、水の需要変化に応じた効率的な配水管理など、さまざまな利活用が期待されます。

水道事業の課題解決を図り、事業を持続可能なものとする、ならびに水使用量データの活用により、消費者の生活品質を向上させることを目指し、積極的にスマート水道メーターの普及に取り組んでいきます。

品質への取り組み

水道メーターを製造するには、計量法の型式承認制度と指定製造事業者制度の、国による2つの認証を受ける必要があります。愛知時計電機では、この2つの認証に加え製品の品質マネジメントシステムと環境マネジメントシステムとして、第三者機関認証のISO9001とISO14001を取得しています。今後も国際的な基準に合致した認証取得を行っていきます。

多彩な製品ラインアップ

愛知時計電機では、ビル・商業施設用の温水メーターや熱量計など、水に関連する計量機器を数多くラインアップしています。熱量計は、空調機や熱交換器により消費された熱量を計測するメーターで、2個の温度センサーにより行き管、還り管の温度差を測定し、流量と合わせて演算することで、ビル設備から熱供給住宅まで幅広い熱量計測が可能です。熱量計測は省エネおよび脱炭素と密接に関係しており、機器効率化の第一歩となる熱量見える化の需要は、今後もさらに高まっていくと考えられます。

社会課題の解決

名古屋市上下水道局とスマート水道メーターに関する共同研究を実施

当社は2022年1月から、名古屋市上下水道局と共同で、名古屋市緑区内の戸建・集合住宅、学校、公園、飲食店、複合施設などが集積しているエリアを対象に、100個程度のスマート水道メーターを設置してデータ利活用の検証に取り組んでいます。1時間ごとの指針値や漏水警告情報などを「アイチクラウド」で収集し、名古屋市上下水道局のクライアントPCにデータを取り込みます。通信品質や通信成功率、防水型無線通信端末の耐久性など、自動検針システムの構築に向けた検証を行うほか、高密度な検針データを取得することの効果や課題について調査研究を行っています。調査期間は2025年3月までの予定です。



事業別戦略



民需センサー・システム

主な市場 工場・装置組み込み



昨今、DXによるIoT化やカーボンニュートラルに向けたエネルギーの有効利用が叫ばれており、さまざまな産業において、各種取り組みがなされています。そういったなか、コスト削減や生産の効率化、品質向上など、お客さまの抱える課題を多角的に捉えるべく、産業用製造設備や装置、医療機器、農業機器向けに、省エネルギーや状態監視に役立つ流量計およびシステムなど、最適な機器を提案しています。

主な製品

電磁流量計



燃料ガス用超音波流量計



エア用超音波流量計



非満水電磁流量計



小型電磁流量センサー



計装

主な市場 公共施設



上下水道施設・農業用水施設などの公共施設において、複数の計測機器を通信インフラで監視・制御するシステムを構築し、安心・安全なライフラインを実現します。計測機器の販売・設置だけでなく、その後のメンテナンスによる設備の維持や、数多くの工事を手掛けることで、社会インフラを支えています。

主な製品

2線電磁流量計



高感度電磁流量計



農水電磁流量計



投込式水位計



インテリジェントプリンター



情報通信端末装置



遠方監視・業務支援システム



愛知時計電機の強み

ガスメーターや水道メーターの開発で培った『長期間、正確にはかる』といった技術を活かし、水、排水、薬品などを計測する電磁流量計やエア、ガスを計測する超音波流量計、併せて、周辺システムの提案を行うことで、お客さまの問題解決に貢献しています。

中期戦略

2022年度は、海外市場向け医療機器、産業用製造装置組み込み用流量計の増加はあったものの、国内市場については、主力製品であるエア・燃料ガス用超音波流量計が電子部品不足の影響を受けたことなどから、民需センサー・システムの売上高は前期比4.5%減の26億54百万円となりました。

DXの必要性があらためて認識され、カーボンニュートラルへの世界的な動きが加速しているなかで、製造業におけるIoT化や環境対策、省エネルギーへの貢献を目指し、各種流量計、システムの拡販を進めていきます。

愛知時計電機の強み

上水道、下水道および農業用水・工業用水の施設では、水位、流量、水質などの計測データに基づく監視・制御を行っており、この計測に必要な各種計測機器の設置から、監視制御システムの設計、施工、メンテナンスまで一括したサービスを展開、より安定したライフラインの実現に貢献しています。使用実態に即したシステム構築により、柔軟で的確な提案を行い、水のインフラ整備に欠かせない存在になることを目指しています。

中期戦略

2022年度は、前期に電子部品等の資材調達難により工期延長となった物件が完工したことに加え、その他の物件も順調に受注を確保したことから、計装の売上高は前期比18.8%増の65億73百万円となりました。

今後、公共施設向けの提案力や、公共工事の施工力を強化し、流量計等の計測機器や監視制御システムの販売を伸長させていきます。同時にそれらの設計・施工・メンテナンス受注を推進し、公共事業での競争力を強化します。

グローバル戦略/IoT戦略

グローバル戦略

愛知時計電機の「流体計測技術」は、世界でも高い評価を得ています。製品の輸出先は世界26カ国・地域に広がり、ベトナムと中国に製造拠点を開設し、グローバル生産体制も確立しています。世界中の人々が安心、安全、快適な暮らしを送れるようにするため、海外市場向けの製品開発や取引先の拡大など、今後も積極的なグローバル展開を進めます。

海外のニーズに応える技術力

中国では、PM2.5による大気汚染が深刻化し、中国政府はクリーンエネルギー政策として石炭から天然ガスなどへの転換を進め、天然ガス用流量計のニーズが拡大するなか、当社は超音波流量計ASを発売しました。一方で、中国では超音波流量計の検定制度がなかったため、当社がローカルパートナーと協働で検定環境を整えました。その過程で構築したお客さ

まとの信頼関係が、市場拡大の原動力にもなりました。

その他にも、欧米や中近東における電磁式水道メーター、流量センサーなど、各国のニーズに合わせて拡販に努めてきました。流量計に求められる機能は国ごとに異なるため、仕様追加が必要な場合もあります。各国の仕様に準拠し、使用環境に適した改良を進めることで、市場拡大に努めています。

海外パートナーとの関係強化に向けて

「中期経営計画2023」のビジョンには「海外市場に向けた取り組みは、よりレスポンスを高めて継続し、世界に当社商品・技術を拡げていく」と掲げています。海外市場向け商品の競争力を強化して、新型コロナウイルス感染症による活動制限の継続が懸念されるなかにおいても、販売パートナーとの関係強化

を図ることで、販売拡大を目指しました。

当社では、各国の計測機器メーカーなどと代理店契約を結んでおり、各地の駐在員に加え、当社の国際営業部の部員が代理店の皆さまと共に、各地域の市場やニーズを把握し、最適な提案ができるよう取り組んでいます。

IoT戦略

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

商品のスマート化促進とデータ配信サービスの拡大

LPWA通信技術をはじめとしたIoT技術を活用し、ガス、水道メーターなど、当社が市場に送り出しているさまざまな計測器のスマート化を促進し、計測データを活用する「アイチクラウド」によりデータ配信サービスの拡大を目指してきました。その結果として、2019年11月にLPガス事業者向けにデータ配

信サービス「アイチクラウド」の提供を開始し、2021年11月には水道メーター用データ配信サービスの提供を開始したことにより、今日までに、国内で約60万個以上のLPWA自動検針端末がLPガスメーターや水道メーターと接続されることとなりました。

さらなるサービスの拡大に向けて

引き続きIoT技術を活用し、データ配信サービスの拡大を推進する以下の戦略を進めていきます。

- ① サービスシステム全体の可用性を向上させながら機能拡張を図る。
- ② 通信キャリアとの連携を拡大し、アクセス困難エリアの解消を推進する。
- ③ 他社サービスを含めたさまざまなサービスと連携し、お客さまの業務改革に貢献する。
- ④ ビッグデータの利活用モデル構築を推進する。

ガス事業者様、水道事業者様のDX・GX推進の基盤を担い、喫緊の社会課題となっている、少子高齢化による労働人口の

減少や高齢者の増加、環境問題に端を発するCO₂削減などの課題解決への貢献を目指します。



財務・資本戦略と株主トータルリターン (TSR)

財務状況

2022年度末の財務状況は、総資産563億円（前年度比+7.8%）、純資産383億円（同+9.0%）となり、自己資本比率は68.2%（同+0.8ポイント）に向上しました。年度末の有利子負債は8.8億円と若干増加しましたが、引き続き高い財務安定性を維持しています。2022年度の営業キャッシュ・フローは売上債権と棚卸資産の増加等により18.7億円（同-39.8%）となり、投資キャッシュ・フローはマイナス6.8億円で、FCFは11.9億円のプラスとなりました。財務キャッシュ・フローは配当金の支払い等で8.2億円のマイナスとなり、結果、年度末の現金等残高は5.7億円増加して88.4億円となりました。

過去10年間の財務分析

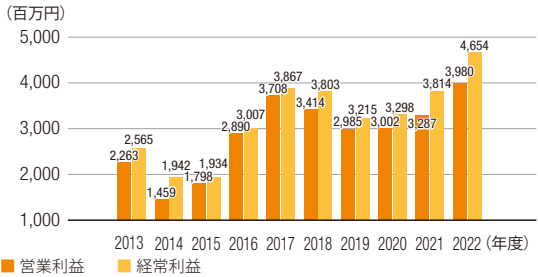
当社の2013年度と2022年度の業績・財務状況を比較・分析した結果は以下のとおりです。

	2013年度	2022年度	評価・コメント
売上高	431億円	501億円	+16.2%で過去最高に
営業利益	22.6億円	39.8億円	+75.9%で過去最高に
営業利益率	5.2%	7.9%	3期連続で改善傾向に
当期純利益	16.2億円	34.5億円	過去最高益を更新
ROE	8.3%	9.4%	過去10期間の平均は8.6%
ROA	3.7%	6.4%	過去10期間の平均は4.7%
総資産	435億円	563億円	流動資産が103億円増加
純資産	200億円	383億円	利益剰余金が169億円増加
有利子負債	84.1億円	8.8億円	大幅に圧縮
自己資本比率	45.2%	68.2%	純資産の増加により財務基盤は安定的

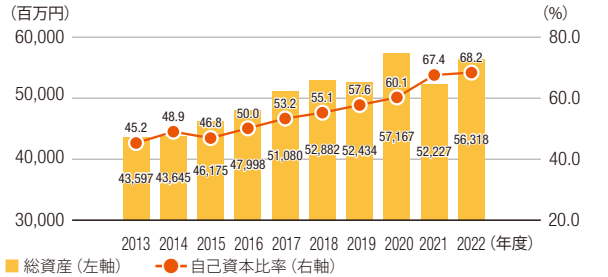
株主還元について

当社は、計測器関連事業を中心として、公共的な投資に関わりの深い事業を行っており、長期にわたり安定的な経営基盤の確保が必要です。そのため、財務の安定と長期の成長を目指しながら、配当についても安定的かつ利益成長に応じた株主還元を目指します。当面は安定配当を継続しつつ、財務および投資計画などを勘案した上で、業績に応じて株主還元を行っていく方針です。なお、過去10年間のTSRはTOPIX並みとなっています。過去10期間、期末のPBRは1.0倍未満となっていますが（P.52-53）、引き続き資本効率の改善と適切な株主還元策を図り、業績が株価に着実に反映されるよう情報開示の充実にも努めていきます。

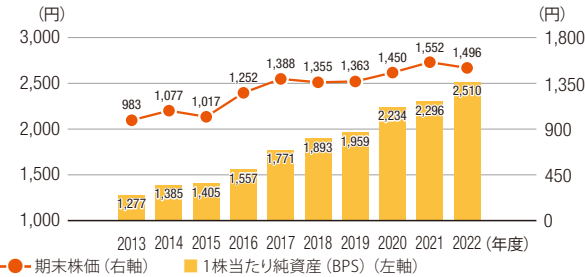
■ 営業利益／経常利益



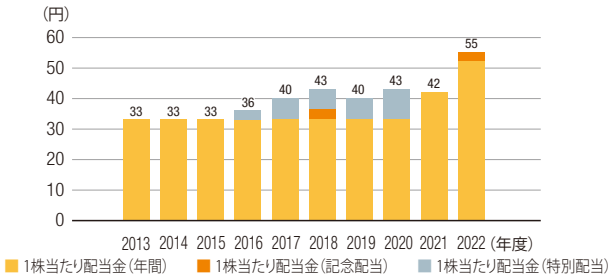
■ 総資産／自己資本比率



■ 期末株価＊／1株当たり純資産 (BPS) ＊



■ 1株当たり配当金＊

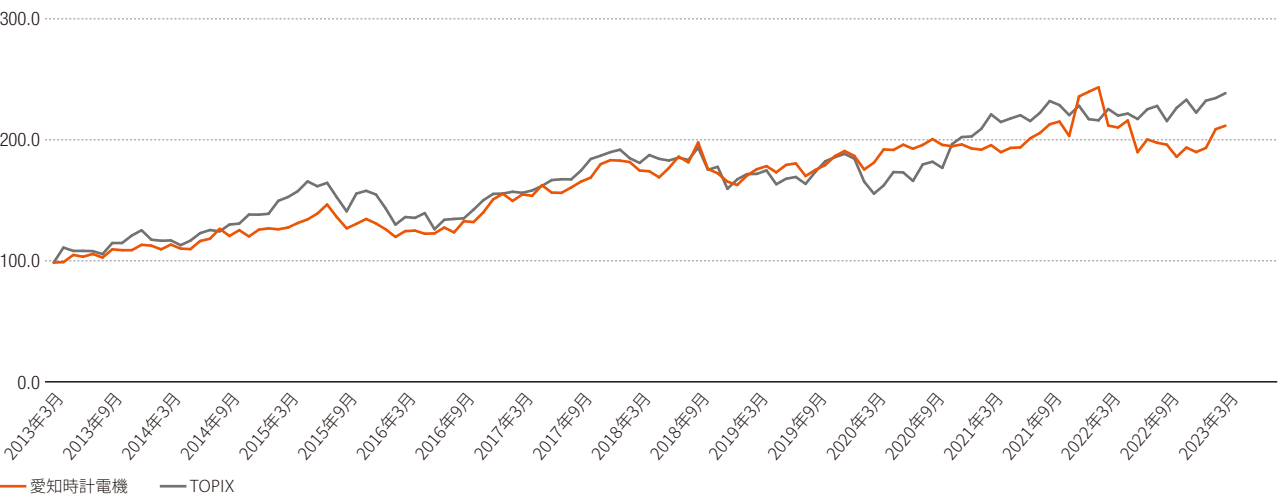


＊2016年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を、2022年2月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施したことから、2021年度以前の配当金について、当該株式分割を考慮した数値を記載しています。

過去10年間のTSR

配当と株価変動による株主トータルリターン (TSR) は以下のとおりです。

■ TSR (Total Shareholders Return)の推移



■ 株価パフォーマンス (Total Shareholders Return)

	1年	3年		5年		10年	
	年率	累積	年率	累積	年率	累積	年率
愛知時計電機	-0.1%	20.1%	6.3%	23.9%	4.4%	114.8%	7.9%
TOPIX	5.8%	53.4%	15.3%	31.8%	5.7%	142.1%	9.2%

＊ Total Shareholders Return (TSR)：株主総利回り。キャピタルゲインと配当をあわせた総合投資収益率
＊ TSRの計算は、愛知時計電機は累積配当額と株価変動により、TOPIXは配当込の株価指数により算出（Bloombergデータ等により当社作成）
＊ グラフの値は、2013年3月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化したもの（保有期間は2023年3月末まで）

人材戦略

関連するマテリアリティ

やりがい・働きがい
従業員エンゲージメントの向上

関連するSDGs



愛知時計電機では、「中期経営計画2023」において、企業価値向上の柱として、従業員のモチベーション向上、女性活躍の推進、人材育成を掲げています。人的資本経営を通じて企業価値の向上を図りながら、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献していきます。

人材育成

キャリア形成支援

愛知時計電機では、従業員一人ひとりのキャリア形成や能力開発が企業価値の向上につながると考え、等級や役割に応じた階層別教育に加えて、職種別の専門教育を実施しています。キャリアステージに応じた、新入社員向け研修（入社1年後のフォローを含む）や昇格研修、主要役職の就任時研修に加え、全従業員向けにDX推進研修やコンプライアンス教育を実施しています。

2020年度に人事制度を見直し、管理職を「担当領域における高度な専門性を保有するなど、組織の長として組織マネジメント（方針策定、業績管理、人材マネジメント等）を担うもの」と定義したことにより、会社が求める人材像（人材イメージ）を明示するとともに、中長期的な観点からそれらの人材を育成できる仕組みを整備しました。なお、優秀な人材の確保として、中途採用を必要に応じて積極的に推進しています。

■主な教育・研修制度

制度	概要
新入社員向け研修	社会人に必要な知識や考え方を身に付け、愛知時計電機への理解を深める約1カ月間の研修。研修実施の場は、本社・岡崎工場のほかベトナム子会社にも及ぶ。入社1年後のフォローも実施。
昇格研修	節目となる昇格のタイミングに選抜試験と合わせて研修を実施。上位等級における期待役割および現状の自身の状況とのギャップを把握し、期待役割の達成に向けた行動変容を促すことを目的とした研修。
新任管理職研修	管理職として必要な管理全般の実務およびスキルを習得するための研修。
主要役職の就任時研修	全国11拠点の営業所所長および関係会社社長（海外グループ会社含む）への就任時に、拠点責任者として必要な管理の実務およびスキルを習得するための研修。
海外赴任者向け研修	海外グループ会社への赴任前に行う語学および危機管理に関する研修。
DX推進研修	社内システムの説明会を年12回程度実施。
コンプライアンス教育	全従業員を対象に毎月実施。
TQC教育・ISO教育	検査員教育やヒューマンエラー防止講習など、品質管理に関するテーマについて希望者を対象に随時実施。
部門別教育	各職種での業務遂行に必要な実務およびスキルを習得するための研修を部門別に実施。
女性活躍研修	女性従業員および管理職向けの女性活躍に関する研修。

■中途採用比率

2020年度	14.8%
2021年度	17.6%
2022年度	41.9%

■育成人材像

失敗を恐れず課題に自ら積極的に取り組むことができる
多様な人々の力を引き出し、協同して物事を成し遂げることができる
高い倫理感、責任感を持ち、社会人として自らを律することができる

愛知時計電機の健康経営に関する取り組みの詳細は、当社ウェブサイトをご覧ください。

[WEB](https://www.aichitokei.co.jp/company/health/) <https://www.aichitokei.co.jp/company/health/>

多様な働き方の推進

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

ワーク・ライフ・バランス

従業員の心身の健康を第一に考え、すべての従業員が仕事と生活の調和を取ることができるよう、時間外労働時間の削減や有給休暇取得率向上に向けた取り組みを進めています。2022年度の月平均残業時間は16.23時間、有給休暇取得率は73.5%となり、取り組みの強化を開始した2016年度以前と比較して大幅に改善しています。

健康経営

愛知時計電機では、企業価値向上のための人材戦略の実現には人的資本への投資が不可欠であると考えています。人的資本への投資テーマの中の重要なものとして、従業員の健康への投資を掲げ、アブセンティズム、プレゼンティズムによる生産性低下を最小限にとどめるため、会社、労働組合、健康保険組合、従業員が一体となり、心身の健康維持向上に努めています。身体健康については、従業員向けの定期的な健康情報の発信や、健康支援アプリ「あいち健康プラス」の導入、全社敷地内での喫煙制限の強化（2024年度以降100%全面禁煙）などを行っています。心の健康面

では、メンタルヘルス不調の未然防止や早期発見のための研修に加え、休職から復帰した従業員に対し一定期間、定期面談を実施するなど、再発防止にも力を入れています。

これらの取り組みが認められ、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に3年連続で認定されています。



ライフステージに合わせた働き方の実現

当社は、育児休業の取得について、女性100%を達成しています。加えて、育児支援制度等を紹介する冊子を配布するなど、男性の育児休業取得も推進しており、2022年度の男性の育休取得率は46.2%となりました。その他、法定を上回る育児短時間勤務制度および子の看護休暇（有給）制度の整備などを進めています。

また、介護支援制度の充実も図っており、介護休業や介護休暇、勤務時間の短縮や時間外勤務の制限など、柔軟に対応できるよう制度を整えています。

これらの施策により、2021年に子育てサポート企業として「くるみん認定」を、2023年1月には女性活躍推進の取り組みが認められ、「あいち女性輝きカンパニー」の認証を受けています。

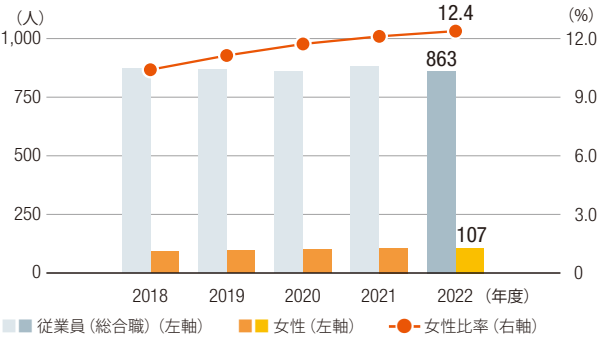


ダイバーシティ& インクルージョン (D&I)

女性の活躍推進

愛知時計電機は、女性のみならず、従業員がそれぞれの価値観に基づく理想のワーク・ライフ・バランスを追求し、職場でも家庭でもいきいきと活躍できることを目指しています。女性活躍の推進については、女性従業員向けのアンケートおよびキャリア教育の実施や相談窓口を設置するなどの施策を行っています。従業員（総合職）に占める女性の割合は12.4%、管理職に占める女性の割合は1.2%です（2023年3月末時点）。

■従業員（総合職）の女性比率



技術基盤

関連するマテリアリティ

技術革新の推進

関連するSDGs



愛知時計電機は研究開発型企業として、次世代計測機器の開発に注力しており、「電磁計測技術」と「超音波計測技術」をコア技術として磨き上げ、画期的な計測機器の製品化に成功しました。今後も省エネルギーやエネルギー制御といった社会のニーズを捉えながら、新たな事業分野を開拓し、次世代の計測機器開発に向けてイノベティブなものづくりに挑戦し続けます。

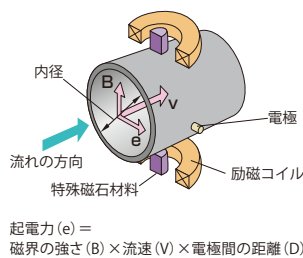
電磁流量計の技術

従来の水道メーターは、水が流れると羽根車が回り、水量をはかる仕組みになっています。大きな水量が流れたり連続的に使用したりすると、羽根車の回転部が劣化し、故障の原因となっていました。また、羽根車を回す水の抵抗で、貴重な圧力エネルギーを損失させる弊害もありました。これらの課題を解決するのが、電磁流量計です。電磁流量計は、コイルに電流を流して計測管内に磁界を作り、その中を流れる導電性液体の流速に従って発生する起電力の大きさを検出して流量を測定する流量計です。流路に可動部や液体の流れを妨げる障害物がないため、耐久性に優れています。一方で、常時コイルに電流を流して流量をはかると、すぐに電池が消耗してしまいます。

愛知時計電機の開発チームは、磁界制御技術を応用し、世界で初めて「残留磁気励磁方式」で消費電力を10,000

分の1以下とする極低消費電力化を達成し、内蔵リチウム電池で10年間の連続計測を可能にしました。この開発により、搭載電池のみで検定有効期間の8年間稼働する電磁式水道メーターを実現しました。

開発の過程で生まれた特許出願数は180件を超えます。この中には省電力技術をはじめ、微少流量から大流量まで広範囲の計測が可能になる技術などが含まれます。一つの製品の開発が、次の製品の開発につながるさまざまなアイデアや技術を生み出していきます。愛知時計電機は、こうした発想やコア技術を人間が必要とする「性能」へと高める開発を続けていきます。

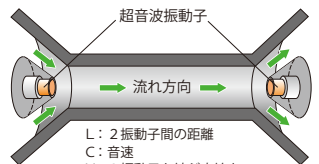


起電力 (e) =
磁界の強さ (B) × 流速 (V) × 電極間の距離 (D)

超音波流量計の技術

超音波には、光と似た性質があり、直進性や反射、振動によるエネルギーの発生といった特徴があります。従来、気体や液体の流量の計測には、膜式や羽根車式が使用されてきましたが、愛知時計電機は、超音波を送信・受信し、音波が伝わる時間を正確に計測することで流量を測定する“超音波流量計”の開発を行いました。

現在使われている主要な気体用流量計の一つである膜式ガスメーターの作動原理は、ゴム膜を用いた計量室を膨らませては萎ませることで計量室の容積を量り取る方式で、効率



L: 2振動子間の距離
C: 音速
V: 2振動子を結ぶ直線上の直線方向の平均流速

順方向 伝播速度: C+V
逆方向 伝播速度: C-V

よく動かすには複数の計量室を構成する必要があります。特に業務用の膜式ガスメーターは大容量の計量室を必要とするため、機器の小型化を妨げてきました。

これに対し超音波流量計は、流体の流れの中に小型の超音波センサーがあるのみのシンプルな構造で、機器の小型化に大きく貢献します。また、流路に機械的な可動部がないので圧力の損失がほとんどなく、省エネルギー対策にもつながります。

「超音波式」は、気体、液体を問わず、低コスト・高付加価値が求められる計測の分野で大いに期待できる測定方式です。愛知時計電機はこれからも、超音波の特性を活かしたさまざまな計測機器を開発していきます。

つながる技術—計測器のスマート化推進とLPWA無線通信技術の活用

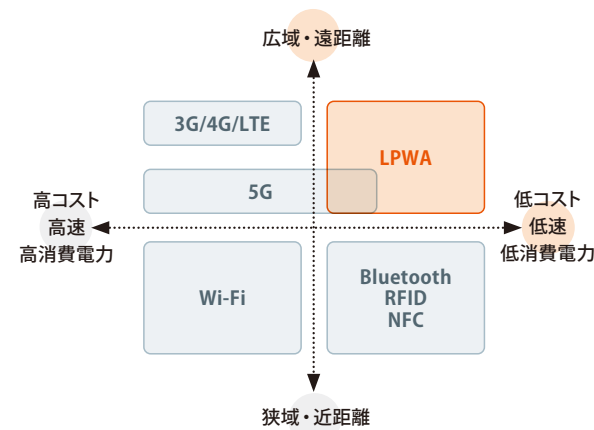
当社では、ガス・水道メーターやセンサーなど、計測器のスマート化推進にIoT技術であるLPWA無線通信技術を活用しています。技術の特徴を活かし、ライセンスバンドであるLTE-M、NB-IoTのほか、アンライセンスバンドのLoRaなどを利用シーンに合わせて活用しています。

LPWAとは

LPWAとは、Low Power Wide Areaの略で、低消費電力でありながら広域・長距離通信を特徴とする無線通信技術のことです。通信データ量は少なく、Wi-Fiなどに比べて低速ながら、10kmの距離を超える無線通信が可能です。小サイズデータの長距離通信が求められる、居住・生活インフラや工場、物流、農業などのスマート化において基盤となる無線通信技術として注目されています。

LPWAの特徴

下図は、LPWAと他の無線通信における通信距離・通信速度の関係を示しています。LPWAは、伝送速度は低速であるものの、LTEと同程度の広域・遠距離通信を、低消費電力・低コストで実現できるという点に特徴があります。



近年の研究事例

1 水素ガスメーターの開発でカーボンニュートラル社会に貢献

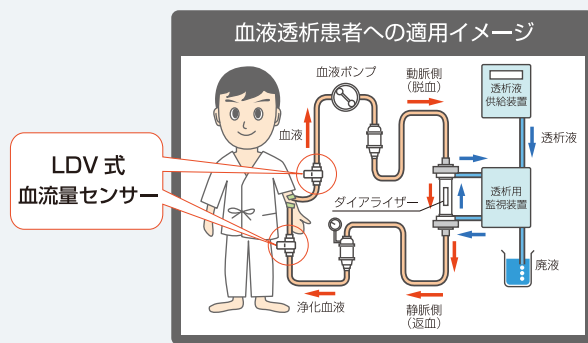
当社は来るべき水素社会に向けて、都市ガス・LPガス用に開発した超音波ガスメーターの技術を応用した「水素ガスメーター」の研究をいち早く行ってきました。

水素は都市ガス・LPガスと比較して信号の強度が約4分の1であり、超音波が最も伝わりにくい気体の一つです。水素ガスメーターでは、超音波の強度が弱くなり信号が伝わりにくいという特性から、通常のガスメーターでは全く問題とならないレベルのノイズが計測性能に影響します。この課題に対し、発信電圧を通常のガスメーターより高くし、かつ増幅率を高めることで対応しました。



2 医療機器へ応用：レーザードップラー計測技術

血液の流量を計測することは身体の状態や疾患を知ることにつながり、さまざまな医療現場で必要とされています。血流量の計測手法としては、すでに超音波を使った計測方法が実現していますが、装置が大型で高額であることから普及が進んでいないのが実状です。愛知時計電機は、小型で安価に血流量を計測する手法として、光を使った計測方法である「レーザードップラー計測技術 (Laser Doppler Velocimeter: LDV)」による血流量計測の研究を行っています。



環境マネジメント

関連するマテリアリティ

環境に配慮した経営

関連するSDGs



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

環境負荷低減の取り組み

カーボンニュートラルへの取り組み

愛知時計電機は、地球温暖化対策に寄与すべく、2050年までの脱炭素社会の実現に向け、「カーボンニュートラル チャレンジ2050」を掲げ、サプライチェーン全体で連携を取ってGHG排出抑制と、環境負荷の低減に取り組んでいます。その一環として、2022年4月より、本社および愛知県域の生産工場において、CO₂フリー電力[※]の導入を開始しました。今後、CO₂排出量削減に向けて、省エネ施策の推進や太陽光発電設備の導入などを検討していきます。

※ 再生可能エネルギー由来の非化石証書を使用することで、電力使用によるCO₂排出量を実質ゼロにする料金プラン。

サプライチェーン排出抑制

愛知時計電機は、サプライチェーン（スコープ3）のGHG排出削減にも積極的に取り組んでいます。計測機器の製造事業において最も比率が高いカテゴリ1の原材料、部品調達について、製品開発機能を活かし、軽量化・小型化を図り、省エネ・省資源を実現します。

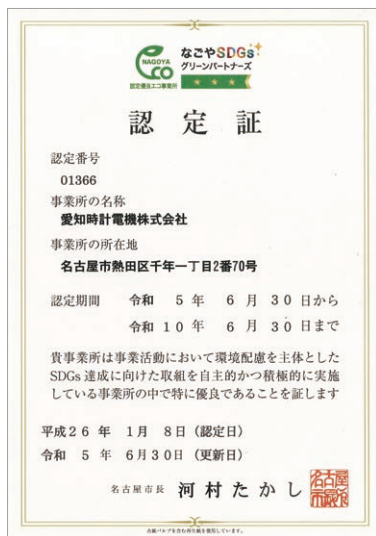
また、計測機能を活かし、ユーザーのエネルギー管理や設備故障などの未然防止にも貢献できる製品提供を推進します。

社外からの評価

愛知時計電機は、経済産業省が実施する「エネルギーの使用の合理化等に関する法律（省エネ法）」の定期報告における「事業者クラス分け評価制度」において、2018年度から4年連続で「省エネ優良事業所（Sクラス）」の評価を受けています。一方、名古屋市が「事業活動において特に環境に配慮したSDGsの取り組みを自主的、積極的に行っている事業所を登録・認定する制度（なごやSDGsグリーン



パートナーズ）」において、本社事業所がGHGの排出量削減等の取り組みおよび実績を評価いただき、「優良エコ事業所」としての認定を継続して受けています。

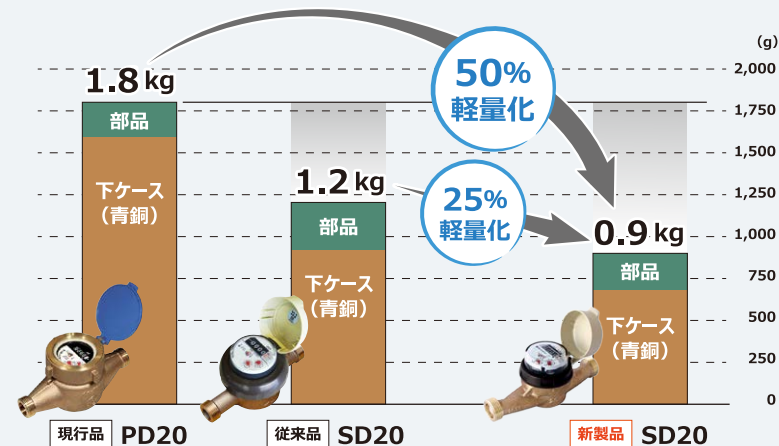


環境にやさしい製品づくり

水道メーターの軽量化・小型化

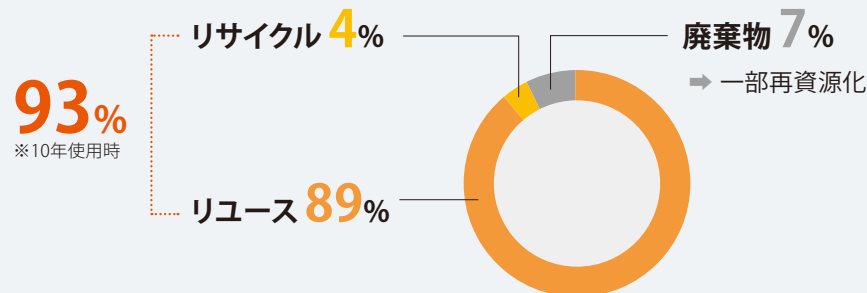
水道メーターは、法令により検定有効期限が8年と定められており、全国で毎年およそ750万台が交換されています。愛知時計電機では、「カーボンニュートラル チャレンジ2050」の一環として、基盤製品である水道メーターの軽量化・小型化を実現しています。現地式水道メーターSDシリーズは、現行比で50%、電子式水道メーターERシリーズは、45%の軽量化を実現しました。これによりスコープ3カテゴリ1の原材料節減とともに、カテゴリ4、9の運搬や施工の効率化に寄与しています。

現行品PD20、従来品SD20と新型SD20Sとの比較（当社比）



ガスメーターのリユース・リサイクル

小型都市ガスメーターは、検定有効期限が10年で、交換の際には廃棄するのではなく、従前より消耗部品の交換・再検定を行った上で再使用（リユース）しています。工業材料の技術革新や設計改良による高耐久性の実現により、リユース率89%、リサイクル率4%を達成し、廃棄物を7%まで抑制しています。この取り組みもスコープ3カテゴリ1のほか、カテゴリ12廃棄物抑制にも寄与していると言えます。



気候変動への対応

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

TCFD

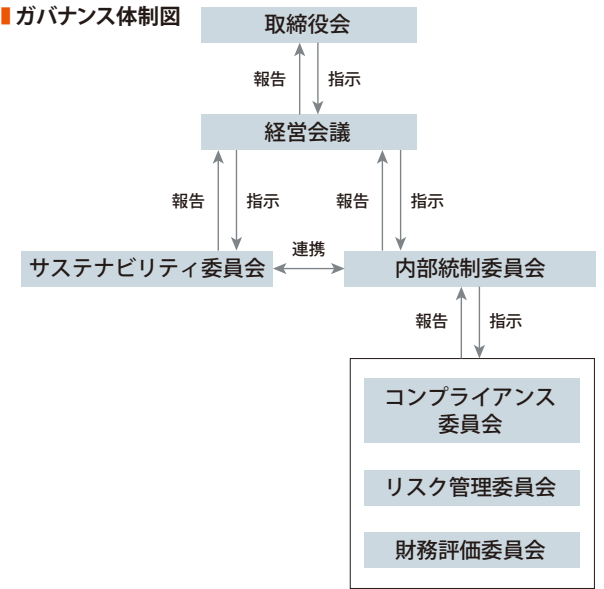
TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

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

ガバナンス

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

■ガバナンス体制図



戦略

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

■想定シナリオ

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

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

リスク管理

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

気候変動リスクは当社の事業活動に大きく影響するリスクと認識しており、リスクの管理状況は経営層にも報告しています。

■気候変動リスク・機会の事業への影響と対応策

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

指標および目標

当社グループでは、2050年までにカーボンニュートラルを実現すべく、「カーボンニュートラル チャレンジ2050」を掲げています。2022年度までに再生可能エネルギーの利

用や製品の軽量化・小型化等を進めており、2022年度のCO₂排出量は2013年度比で61.9%削減することができました。

■カーボンニュートラルチャレンジ2050

ターゲット2050

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

行動指針

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

サプライチェーンと品質への取り組み

愛知時計電機が、お客さまのニーズ・期待に応える製品提供を実現するには、自社の品質管理体制を強固なものにするだけでは十分ではなく、サプライチェーンを構成する取引先とともに、品質管理体制の維持、法令遵守、リスク管理、環境配慮、SDGsなど多くの課題に対し、協力して解決していく必要があります。時代によるニーズ・期待の変化に柔軟に対応するため、新たなパートナーシップの構築にも積極的に取り組み、サプライチェーン全体で高品質かつ安全な製品の安定的な提供を実現していきます。

サプライチェーン全体で価値向上を目指す

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

る情報共有および助言などの支援も進めます。

2022年12月には、サプライチェーンを構成する取引先や価値創造を図る事業者の皆さまとの連携・共存共栄を進める、「パートナーシップ構築宣言」を公表しました。



より高品質で安全・安心な製品を提供

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

また、より高品質で安全・安心な製品提供を実現するため、製品認証の取得を推進しています。水道メーターは、国内事業者として初めて規格審査（第三者機関による製品

試験および品質管理体制）をクリアし、JIS認証を取得しています。その他にも流量センサーのJWWA認証（日本水道協会）取得、海外向け流量計では、欧米諸国をはじめとする各種認証を取得し、お客さまのニーズにマッチした製品の早期開発と提供に努めています。

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

品質とは、お客さまのニーズ・期待に応えることと捉え、確実な体制作りと適切な運用を継続します。

地域との共存/ステークホルダーエンゲージメント

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

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

具体例紹介

株主・投資家との対話

2022年12月、名古屋市内において開催された「株式投資ウインターセミナー2022」に國島社長が登壇しました。このセミナーは名古屋証券取引所が主催するもので、名証に上場する企業のトップやIR担当者が個人投資家に向けて自社の特長などをアピールしました。

当社の説明会には、会場が満席となる約300名もの個人投資家の方が参加され、当社の企業情報や歴史、業績等について約40分の説明を熱心にお聞きいただきました。説明の後には参加者から「ガス・水道市場のスマート化の状況」や「設備投資に関する当社の方針」など多岐にわたる質問をいただき、参加者の関心の高さをうかがうことができました。



満席の会場

コーポレートガバナンス

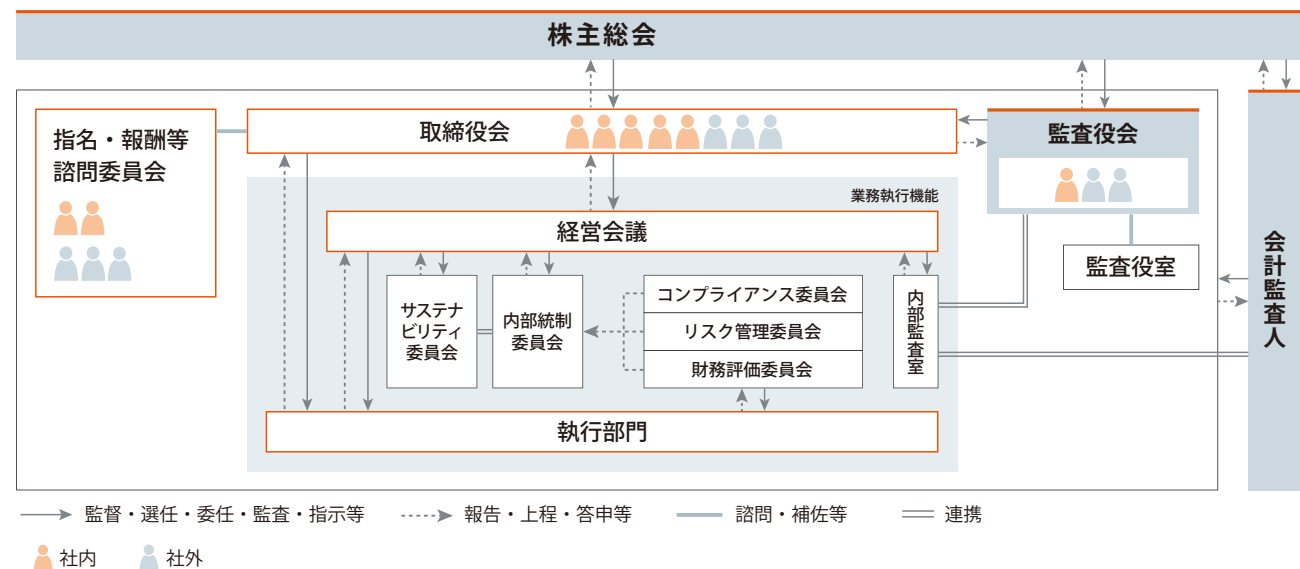
関連するマテリアリティ

コーポレートガバナンスの強化

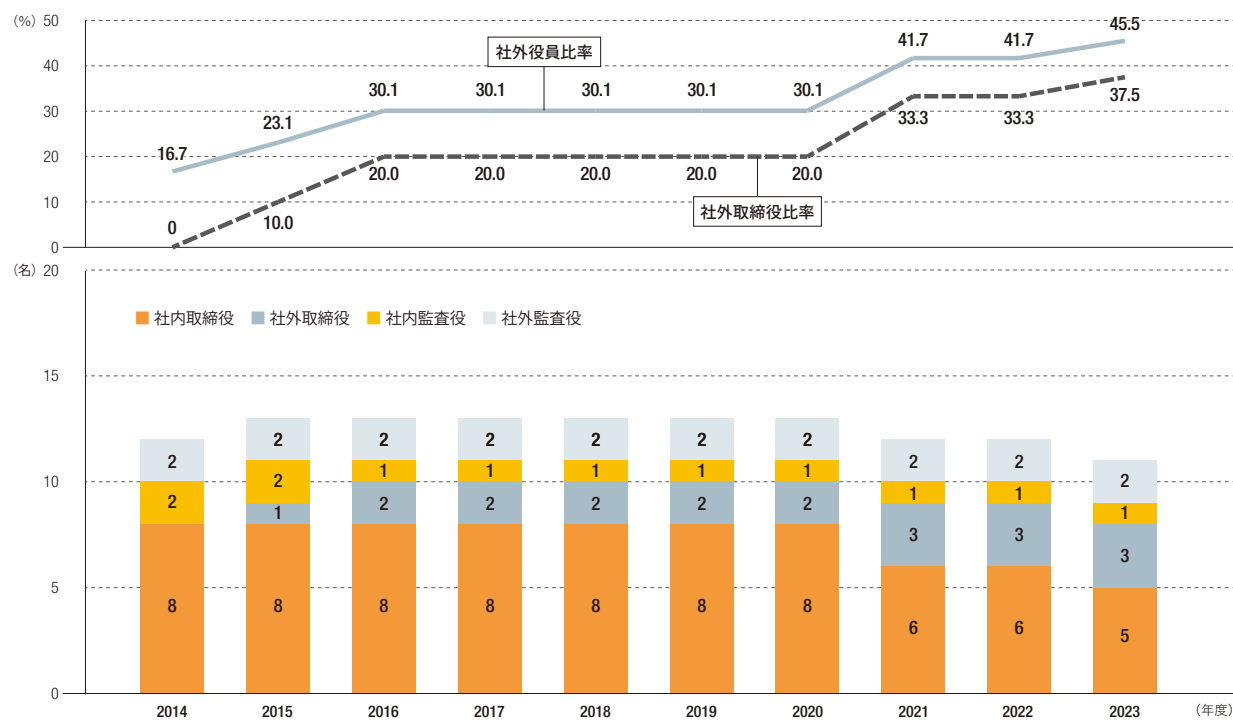
関連するSDGs



愛知時計電機のコーポレートガバナンス体制



コーポレートガバナンス強化に向けた取り組み



2021年

社内取締役を2名減員し、取締役9名体制に。意思決定の迅速化を図る。

2023年

社内取締役を1名減員し、取締役8名体制に。執行役員を任期1年の委任型に変更。

愛知時計電機のコーポレートガバナンス体制の特長

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

取締役会・経営会議

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

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

監査役会

監査役会は、社外監査役2名を含む3名で構成されており、取締役会をはじめ各種重要会議への出席や稟議書の閲覧、内部監査室、会計監査人との連携により、監査を行います。各社外監査役はそれぞれの職歴、経験、知識

等を活かし、外部的視点から監査を行っており、経営の監視・監査機能を十分に果たし得る客観性および中立性を確保していると考えています。

指名・報酬等諮問委員会

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

社外役員意見交換会

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

コーポレートガバナンス・コードの対応状況

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

[WEB https://www.aichitokei.co.jp/company/governance/pdf/cg_20230703_jp.pdf](https://www.aichitokei.co.jp/company/governance/pdf/cg_20230703_jp.pdf)

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

[WEB https://www.aichitokei.co.jp/company/governance/](https://www.aichitokei.co.jp/company/governance/)

コーポレートガバナンス

取締役会の実効性評価

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

分析・評価のプロセス

- すべての取締役・監査役を対象としたアンケートを実施。
- アンケート結果に基づき、社外役員による意見交換会を実施。
- アンケート結果、社外役員意見交換会を踏まえ、実効性向上策を取締役会に報告。

分析・評価結果の概要

当社の取締役会は、総じて実効性が確保されているもの

と判断しています。なお、今回の分析・評価結果から、実効性をより高めるために、以下の改善を図っていきます。

- ① 議論を一層活性化するため、議案の中身や背景が理解できるよう、さらに資料を改善します。
- ② 事業戦略のモニタリング精度を向上させるため、中期経営戦略についての報告頻度を増やします。
- ③ 議論や判断に必要な情報を提供する機会を増やします。

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

取締役の選任基準

取締役の資質

取締役は、受託者責任を十分認識し、企業価値の持続的な向上に向けて、経営の監督・監視等の職務を執行します。そのためには、以下の資質ならびに行動規範を有することが求められます。

- 取締役は、常に企業理念および企業行動憲章の実践を心がけ、取締役としての必要な知識、見識、高い倫理観、公正さ、誠実さを備えるものとします。
- 取締役は、その職務を執行するにあたり、通常有すべき十分な情報を収集するとともに、取締役会において討議・検討また決議されるべきテーマ、議案等につき、それぞれの価値観、倫理観、経験および知見に基づいて積極的に発言し、さらに自由闊達でかつ建設的な議論を行います。
- 取締役は、日頃より自らの役割・責務を適切に果たすために必要となる知識の習得、研鑽に努め、さらに他の取締役への有益な情報提供も積極的に行います。

社外取締役の役割

- 社外取締役は、以下の事項を重視し、業務執行者から独立した立場・視点から、助言、経営の監督、利益相反の監督および株主をはじめとするステークホルダーの意見を反映させる役割・責務を果たし、自らの経験や専門的知識を踏まえて取締役会において積極的に意見等を表明します。
- 社外取締役は、監査役会と連携し、当社の経営に関して意見交換を行います。
 - 社外取締役は、必要に応じて、他の取締役または業務執行者に対し、経営や事業、業績等に関する情報提供を求めます。
 - 社外取締役はその責務を果たすために必要な時間・労力を当社のために振り向けるべきであり、その兼任状況は、コーポレートガバナンス報告書および株主総会の招集通知を通じ、毎年開示します。

取締役の選任理由、スキルマトリックス

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

■取締役の選任理由

星加 俊之	過去6年にわたり代表取締役として当社グループの経営を担ってきました。企業経営に関する豊富な経験を有していることから、これらの経験、実績を活かして当社経営を担うことを期待し、取締役として職務を適切に遂行できるものと判断しています。
國島 賢治	2022年4月に代表取締役社長 社長執行役員として当社グループの経営を担い、当社グループの事業を牽引してきました。企業経営に関する豊富な経験を有していることから、これらの経験、実績を活かして当社経営を担うことを期待し、取締役として職務を適切に遂行できるものと判断しています。
吉田 豊	特に開発・品質部門に関する幅広い経験、知識があり、適格かつ迅速な意思決定が期待できることから、取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断しています。
安井 博司	特に営業部門に関する幅広い経験、知識があり、適格かつ迅速な意思決定が期待できることから、取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断しています。
森 和久	主に開発関連業務に携わり、また、当社がグローバルな事業展開を進めるなかで、国際営業部長として海外市場発展に貢献するなど、幅広い経験、見識を有していることから、取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断しています。
松井 信行	名古屋工業大学の教授や学長を歴任され、また、2021年4月から名古屋国際工科専門職大学の学長に就任されており、学識者としての高い知見を有していることから、独立した立場から経営の監視・監督機能の充実を期待できるものと判断しています。
岡田 千絵	弁護士としてご活躍されており、法務面を中心とするガバナンスに対する豊富な経験および幅広い見識を当社の経営に反映していただくとともに、独立した立場から経営の監視・監督機能の充実を期待できるものと判断しています。
笠野 雅嗣	金属、機械商社で培われた幅広い見識を当社の経営に反映していただくとともに、独立した立場からの経営の監視・監督機能の充実を期待できるものと判断しています。

■スキルマトリックス

氏名	地位および担当	経営	財務・会計	営業・マーケティング	海外ビジネス	開発・品質	製造・調達	法務・ガバナンス
星加 俊之	代表取締役会長	●	●					●
國島 賢治	代表取締役社長 社長執行役員	●	●					●
吉田 豊	取締役 常務執行役員 技術担当			●		●	●	
安井 博司	取締役 常務執行役員 営業本部長			●	●			
森 和久	取締役 上席執行役員 R&D本部長			●	●	●		
松井 信行	社外取締役	●				●	●	
岡田 千絵	社外取締役	●	●					●
笠野 雅嗣	社外取締役	●		●		●		

※ 上記一覧表は、各取締役の有する全ての知見を表すものではありません。

役員報酬

当社は、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針（以下、決定方針という。）を定めており、その概要は役員報酬規程に基づき基本報酬、役員賞与および譲渡制限

付株式報酬により構成されています。なお、報酬等の種類ごとの割合は、基本報酬：役員賞与：譲渡制限付株式報酬＝70：20：10を目安としています。

コーポレートガバナンス

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

業績連動報酬である役員賞与は、企業の成長性・収益性を高めるためのインセンティブとして適切なものとするため、会社の業績に応じて取締役（社外取締役を除く。）に支給することとしています。当該業績に係る指標は、会社の収益状況を示す財務指標であることから連結経常利益を採用しており、役員賞与の算定にあたっては、当該指標の対前期比増減率を勘案し、総合的に判断しています。2022年度における

役員賞与に係る指標である連結経常利益の目標は3,730百万円、実績は4,654百万円となりました。譲渡制限付株式報酬は、株価上昇および業績向上への貢献意欲や、株主重視の経営姿勢を一層高めることを目的に付与しており、譲渡制限付株式報酬規程に基づき取締役（社外取締役を除く。）に対して割り当てられる譲渡制限付株式の株式数を算定し、上記委員会の審議を経て、取締役会において決定しています。監査役の報酬は、基本報酬のみとし、株主総会で決議した報酬総額の限度内において監査役の協議で決定しています。なお、決定方針は、指名・報酬等諮問委員会の審議を経て、取締役会において決定しています。

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

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる 役員の員数（名）
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 （社外取締役を除く。）	246	163	50	32	8
監査役 （社外監査役を除く。）	20	20	－	－	1
社外役員	48	48	－	－	5

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

政策保有株式

当社は、株主をはじめとしたステークホルダーにとって、企業価値の向上に資する場合は、必要に応じて政策株式を保有することとしています。政策保有株式については、当該株式および政策株ポートフォリオ、双方からもたらされる当社のメリットと、それらの保有に伴う便益やリスクについて、資本コスト（WACC）に見合っているかなどを精査し、個別の政策保有株式の保有目的、その合理性について、毎年取締役会において検証しています。なお、政策株式の見直し基準に合致し、保有を継続する合理的な理由がない場合には売却を行うこととしています。

2022年度は、当社取締役会において政策保有株式の個別評価を実施した結果、資本コストを下回る銘柄もあり

ましたが、株式を保有し合うことによって、当社にとって有益な情報や経営上の助言が得られ、経営上のメリットが得られると判断し、保有を継続としました。また、政策保有株式のポートフォリオは一部の業種のウェイトが高く、相対的に利回りが低くなる傾向にあると評価しています。

■ 銘柄数および貸借対照表計上額

	銘柄数 （銘柄）	貸借対照表計上額の 合計額（百万円）
非上場株式	40	489
非上場株式以外の株式	40	6,263

リスクマネジメント

当社を取り巻くリスクを適切に認識し、その重要度と発生可能性により、回避、低減、移転、保有等の対応策を立てることは、リスクマネジメントとして企業活動の重要な課題です。事業の健全かつ持続的な発展のため、適切なコーポレートガバナンス体制のもとで、リスク管理やコンプライアンスと一体となった内部統制システムにより、リスクマネジメントを行っています。

リスクマネジメント体制

当社は、社長を委員長とする内部統制委員会を設置し、「内部統制委員会規程」に基づき、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、財務評価委員会の活動内容の審議等を行っています。

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

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

想定されるリスクと対応

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

社外取締役メッセージ



“

**開発や製造の経験を活かし、「鳥の目」を持つ
技術開発管理者の育成に寄与します。**

松井 信行 社外取締役

工学博士（国立大学法人東京工業大学）。名古屋工業大学の教授や学長を歴任、2021年より名古屋国際工科専門職大学学長。パワーエレクトロニクスやモータ設計等の研究に従事し、新製品開発や販路開発、電力変換応用技術製品等の領域での産学連携を推進。2015年より当社社外取締役。

“

**本質を見据えた実のあるガバナンスを
実現すべく、尽力します。**

岡田 千絵 社外取締役

1998年弁護士登録。名古屋簡易裁判所・民事調停官（非常勤裁判官）や愛知労働局紛争調整委員会委員等を歴任。法務面を中心とするガバナンスに対する豊富な経験および幅広い見識を有する。2021年より当社社外取締役。



伝統的なマーケットの中に育つ新しい芽に期待

愛知時計電機の製品マーケットは、一般的な工業製品製造メーカーとは幾分異なる性格を持っており、それに対応した事業展開と経営管理が堅実に実行されていると私は捉えています。公共性の高い水道分野やガス分野では、やや保守的なマーケットに対しての事業展開を堅実に進めつつ、クラウドサービスによる新たな事業展開が順調な伸びを示しているのは心強い限りです。また、民需センサー・システム分野と計装分野では長年の固有技術である各種センサーを中核としたシステム製品への展開が進み、時代の流れを確実につかんだ従前とは異なる事業展開に期待感を持っています。

新たな取り組みを進め、一層の発展を目指す

当社は、東証プライム・名証プレミア市場への参画に伴い、従来の企業活動のいわば総点検を実施し、これまでも課題として挙げていた企業活動の中核部門への女性参画の推進や、耐震強化を含めた本社工場の高度化整備といった製造現場における安全安心の一層の強化など、新たな取り組みを意欲的に進めてきました。さらに、ガバナンスの強化として、より筋肉質な経営への転換を図るために、取締役会のスリム化と専任執行役員制度の強化、それに対応する指名・報酬委員会の機能と権限の明確化、社員持株会イン

センティブ制度の推進による社員の経営参画意識と株主との価値共有意識の向上などを進めています。また、関連企業を含めたコンプライアンスの強化と徹底、これらの実態を社会に問うIR活動の強化などにも取り組んできています。

当社では、事業展開を把握するために、社外取締役に対して取締役会の事前説明会や、工場の視察、社員との直接の意見交換の機会があります。私は、長く名古屋工業大学で電気電子関係の学生の教育と研究に携わり、副学長、学長職就任を通じて、国立大学法人としての大学の経営に携わってきました。開発や製造、そして経営に関する経験を当社の社外取締役の職務に反映していきたいと考えています。さらに今後、センサーなどの固有製品の統合によるシステム製品開発による製品の高付加価値化、それを支えるデジタル人材の育成と強化、大きく変容する社会の動きを敏感に感じ取れる「鳥の目」を持つ技術開発管理者の育成などを通じて当社の発展に寄与してまいります。

本社の北東門には、第二次世界大戦時に隣接する中川運河で被災した社員や多くの市民の鎮魂の思いを込めて戦後に建立されたお地藏さんがあり、お花やお水が絶えたことがありません。今でこそ地域と企業との関係の重要性が強調されていますが、戦後から長く社員や市民の手で守られているお地藏さんの話を通じて、当社の「企業としての高い徳」に感銘を受けています。引き続き、地域の皆さまとの共存共栄を目指し、社会の持続的な発展に向けた愛知時計電機の歩みを見守っていききたいと考えています。

社外役員として果たす役割

社外取締役に期待される主な役割は経営の監督ですが、私は、特に以下の2点を心掛けています。

まず、法曹界に身を置く人間として、組織のリスク管理やコンプライアンスの観点を注視しています。とりわけ当社は、社会インフラを支える製品のメーカーという事業内容からも、社会的信頼の高い企業であり続けることが期待されます。企業価値を損なう事象・要因はないか、現在構築・運用されている内部統制システムが十分に機能し実効性を上げているか等、意識してモニタリングしていきたいと考えています。

もう1つは、女性役員として、多様性の確保を推進する立場にあると思っています。性別・年齢・職歴等を問わず、また、育児就労支援に限らず、今後増加するであろう介護や闘病といったさまざまなバックグラウンドを抱えながらであっても、多様な社員が安心して仕事に打ち込み、個々の意欲・能力を最大限発揮することで、真のイノベーションを創出し、持続的に成長する強い企業になる、そのためにどうしたらよいかを常に考え、腰を据えて取り組む必要があります。一口に「多様性の尊重」と言っても、実際は非常に難度の高い課題です。人材が多様になればなるほど、コミュニケーションの壁は高くなり、束ねるガバナンスに要求されるレベルも上がります。置かれた立場・環境が異なれば、見える景色はまったく異なります。人材の多様性の課題に取

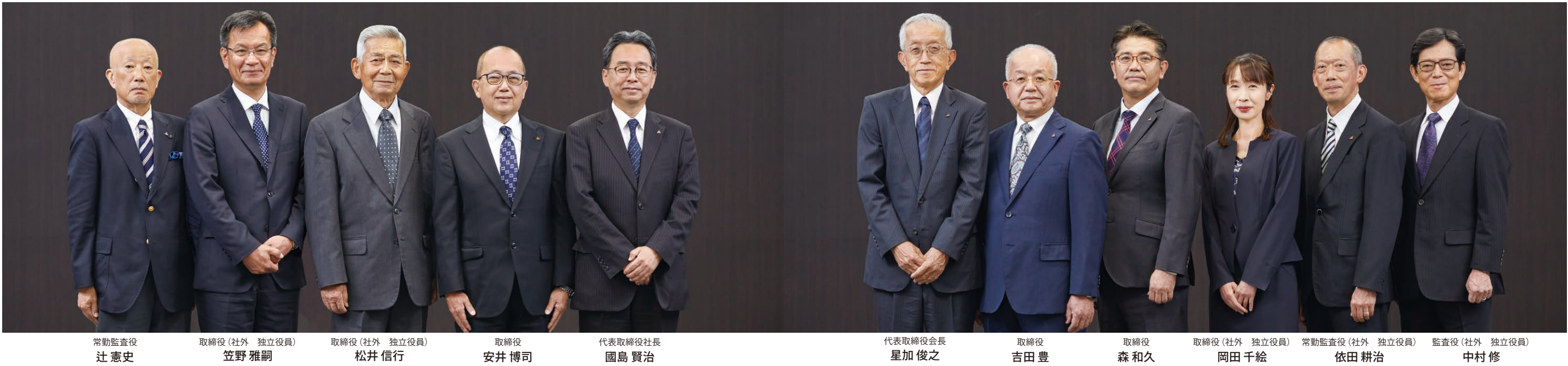
り組むということは、この見える景色がまったく違うという現実を踏まえたうえで、当社はどのような景色であるべきか、経営陣自らそのビジョンを明確に発信し、会社全体で着実なコンセンサスを築いていくことではないかと考えています。

愛知時計電機のこれからについて

あるIRセミナーで、株主の方から「不易流行の企業姿勢が素晴らしいです」との温かいエールをいただきました。ものづくりの地・名古屋の製造業の歴史と歩みをともにする、確かな技術力に裏打ちされた堅実な経営の一方で、新たなIoT分野や海外展開に積極果敢に乗り出し、さらなる競争力の強化・企業価値向上を図る、まさに当社が目指す企業のありようそのものであり、株主の方々をはじめステークホルダーの皆さまに高く評価いただいていることを実感しました。

就任して間もなくのころ、研究開発部門の若手の女性社員から、開発中の製品の話や聞く機会がありました。少しはにかみながらも、自らの研究を楽しそうに語る姿がキラキラと眩しく、とても印象的でした。こうした若い彼・彼女たちが、近い将来当社の中核となり、これまで以上にさまざまな社会課題の解決に寄与する企業に成長・発展させてくれるでしょう。そのために今何をなすべきか、率直な議論を重ねながら、当社らしい、本質を見据えた実のあるガバナンスを実現すべく、尽力してまいります。

役員一覧 (2023年6月23日現在)



取締役

代表取締役会長 星加 俊之	39,700株	取締役 吉田 豊	11,900株	新任 取締役 森 和久	2,500株	取締役(社外 独立役員) 岡田 千絵	常勤監査役(社外 独立役員) 依田 耕治	常勤監査役 辻 憲史	2,700株
1978年4月 当社入社 2008年6月 当社執行役員大阪支店長 2011年4月 当社執行役員営業統括本部公共SS営業本部長 2014年6月 当社上席執行役員生産統括本部副統括本部長兼ガス機器製造部長 2015年6月 当社取締役上席執行役員生産本部長兼ガス機器製造部長 2016年6月 当社取締役常務執行役員生産担当・生産本部長 2017年6月 当社代表取締役社長 社長執行役員 2022年4月 当社代表取締役会長(現任)		1987年 1月 当社入社 2009年 4月 当社営業統括本部営業開発本部長 2012年 4月 当社R&D本部副本部長 2013年 6月 当社執行役員R&D本部副本部長 2013年10月 当社執行役員品質保証本部長 2014年 4月 当社執行役員営業統括本部国際営業本部長 2015年 4月 当社執行役員営業本部国際営業部長 2017年 6月 当社取締役上席執行役員R&D本部長 2022年 4月 当社取締役上席執行役員技術担当 2023年 4月 当社取締役常務執行役員技術担当(現任)		1986年 4月 当社入社 2009年 4月 当社営業統括本部営業開発本部技術開発室長 2010年10月 当社R&D本部技術開発部長 2015年 4月 当社R&D本部長 2015年 6月 当社執行役員R&D本部長 2017年 6月 当社執行役員営業本部国際営業部長 2022年 4月 当社上席執行役員R&D本部長 2023年 6月 当社取締役上席執行役員R&D本部長(現任)		1998年 4月 弁護士登録 中根常彦法律事務所入所 2003年10月 鹿倉法律事務所パートナー(現任) 2006年10月 名古屋簡易裁判所・民事調停官(非常勤裁判官) 2015年10月 愛知労働局紛争調整委員会委員 2022年 6月 当社取締役(現任) (重要な兼職の状況) 国立大学法人愛知教育大学 監事	1984年 4月 (株)東海銀行入行 2002年 1月 (株)UFJ銀行名古屋駅前支店リテール責任者(兼)副支店長 2004年 1月 同行秘書室(名古屋)秘書役 2006年 1月 (株)三菱東京UFJ銀行総務部秘書室(名古屋)室長 2007年11月 同行企画部(名古屋)副部長 2009年 5月 同行岐阜支社長 2010年 6月 同行執行役員中部エリア支店担当 2013年 5月 同行執行役員東日本エリア支店担当 2014年 6月 三菱UFJニコス(株)常務執行役員 2020年 6月 同社退任 2020年 6月 当社常勤監査役(現任)	1982年4月 当社入社 2009年4月 営業統括本部東京支店副支店長(兼)営業開発本部副本部長 2009年6月 営業統括本部営業開発本部新市場開発部長(兼)東京支店副支店長 2010年9月 営業統括本部札幌支店副支店長 2011年7月 生産統括本部調達管理本部副本部長 2013年4月 (株)アイセイテック出向同社代表取締役社長 2014年6月 執行役員 2016年5月 岡崎工場長(兼)生産本部ガス機器製造部長 2017年6月 取締役上席執行役員生産担当・生産本部長 2020年4月 取締役生産担当 2020年6月 常勤監査役(現任)	

代表取締役社長 國島 賢治 13,100株	取締役 安井 博司 8,900株	取締役(社外 独立役員) 松井 信行	新任 取締役(社外 独立役員) 笠野 雅嗣	監査役(社外 独立役員) 中村 修
1986年4月 当社入社 2009年6月 当社管理統括本部総務人事本部長 2010年4月 当社営業統括本部名古屋支店長 2013年6月 当社執行役員営業統括本部東京支店長 2017年6月 当社執行役員岡崎工場長兼生産本部ガス機器製造部長 2019年4月 当社上席執行役員岡崎工場長兼生産本部ガス機器製造部長 2020年4月 当社上席執行役員生産本部長 2020年6月 当社取締役上席執行役員生産本部長 2021年4月 当社取締役常務執行役員生産本部長 2022年4月 当社代表取締役社長 社長執行役員(現任)	1985年4月 当社入社 2008年4月 当社営業本部営業開発部長 2010年4月 当社営業統括本部営業開発本部副本部長兼民需計装営業部長 2014年6月 当社執行役員営業統括本部産業システム営業本部長 2015年4月 当社執行役員営業本部副本部長兼産業システム営業本部長兼業務推進室長 2017年6月 当社上席執行役員営業本部副本部長兼ガス営業推進部長 2019年4月 当社上席執行役員営業本部長 2019年6月 当社取締役上席執行役員営業本部長 2023年4月 当社取締役常務執行役員営業本部長(現任)	1985年4月 名古屋工業大学工学部教授(電気情報工学科) 2004年1月 同大学学長 2010年4月 国立大学法人愛知教育大学監事、愛知県顧問(産業労働部) 2012年4月 学校法人中部大学理事長付特任教授 2015年6月 当社取締役(現任) 2021年4月 名古屋国際工科専門職大学学長(現任) (重要な兼職の状況) リンナイ株式会社 社外取締役 名古屋国際工科専門職大学 学長	1984年4月 岡谷銅機株式会社入社 2008年3月 同社名古屋本店豊田支店副支店長 2011年3月 同社名古屋本店豊田本部長兼豊田支店副支店長 2015年3月 同社企画本部部長兼名古屋本店豊田本部長 2016年5月 同社名古屋本店豊田本部長刈谷支店長 2018年5月 同社取締役名古屋本店副本部長兼豊田本部長刈谷支店長 2021年5月 同社取締役新技術推進担当 2022年5月 同社取締役新技術推進担当兼情報・電機事業担当補佐(現任) 2023年6月 当社取締役(現任)	1989年 4月 東邦瓦斯(株)入社 2005年10月 同社ソリューションエンジニアリング部長 2009年 6月 同社執行役員供給管理部長 2011年 6月 同社取締役常務執行役員 2015年 6月 同社取締役専務執行役員 2016年 6月 同社代表取締役副社長執行役員 2018年 6月 同社常勤監査役 2020年 6月 当社監査役(現任)

執行役員

社長執行役員 國島 賢治 常務執行役員 技術担当 吉田 豊 常務執行役員 営業本部長 安井 博司	上席執行役員 R&D本部長 森 和久 上席執行役員 生産本部長 原田 高行 上席執行役員 管理本部長 丸山 覚	執行役員 岡崎工場長兼生産本部ガス機器製造部長 川田 直史 執行役員 営業本部大阪支店長 橋本 治 執行役員 品質保証本部長 渡辺 昌徳	執行役員 営業本部東京支店長 河上 智洋 執行役員 営業本部東京支店副支店長 加島 弘敏 執行役員 生産本部調達管理部長 戸田 晋司	執行役員 営業本部国際営業部長 長峯 潤 執行役員 愛知時計電機ベトナム有限会社社長 犬塚 勝也
--	---	--	--	---

11カ年の主要財務サマリー

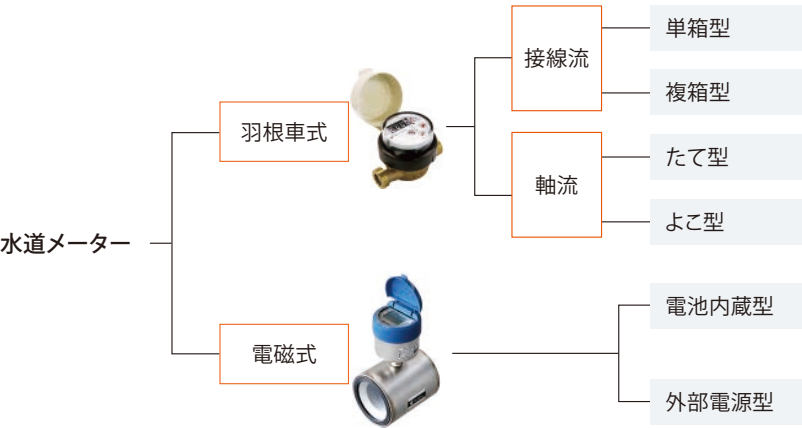
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
会計年度 (百万円)											
売上高	44,566	43,154	41,581	41,782	44,770	47,275	46,722	48,118	46,225	46,483	50,160
売上原価	34,263	32,539	31,843	31,891	33,556	35,133	34,583	36,371	34,732	34,905	37,848
売上総利益	10,303	10,614	9,738	9,891	11,214	12,141	12,139	11,747	11,493	11,577	12,311
販売費及び一般管理費	7,899	8,350	8,279	8,093	8,323	8,433	8,725	8,762	8,490	8,290	8,330
営業利益	2,403	2,263	1,459	1,798	2,890	3,708	3,414	2,985	3,002	3,287	3,980
経常利益	2,638	2,565	1,942	1,934	3,007	3,867	3,803	3,215	3,298	3,814	4,654
親会社株主に帰属する当期純利益	1,717	1,625	1,159	1,411	2,235	2,788	2,829	2,354	2,987	2,789	3,458
設備投資額	2,968	2,052	1,248	2,274	1,678	891	819	1,198	1,421	814	853
減価償却費	920	1,155	1,166	1,219	1,182	1,135	1,095	1,068	977	1,147	1,033
研究開発費	1,369	1,278	1,370	1,476	1,332	1,382	1,315	1,349	1,245	1,262	1,173
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,184	2,071	3,119	2,180	2,434	2,628	3,782	3,739	4,192	3,115	1,876
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,265	△1,316	△769	△1,124	△1,422	△2,541	△2,279	△900	△2,423	2,589	△683
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,439	△806	△2,029	404	△1,937	△768	△779	△1,856	△1,022	△5,926	△828
1株当たり情報 (円) ※											
1株当たり当期純利益	121.47	105.53	75.25	91.58	145.19	181.54	184.16	152.89	194.65	181.43	225.41
1株当たり純資産	1,280.24	1,277.30	1,385.44	1,405.14	1,557.10	1,770.70	1,892.61	1,959.33	2,233.55	2,296.49	2,510.14
1株当たり配当金	30.00	33.33	33.33	33.33	36.67	40.00	43.33	40.00	43.33	42.67	55.00
会計年度末 (百万円)											
総資産	43,787	43,597	43,645	46,175	47,998	51,080	52,882	52,434	57,167	52,227	56,318
有利子負債	8,517	8,412	7,063	8,196	6,899	6,889	6,889	5,759	5,731	731	885
純資産	20,103	20,008	21,659	21,956	24,339	27,301	29,243	30,318	34,357	35,228	38,399
その他指標											
売上高営業利益率 (%)	5.4	5.2	3.5	4.3	6.5	7.8	7.3	6.2	6.5	7.1	7.9
自己資本比率 (%)	45.0	45.2	48.9	46.8	50.0	53.2	55.1	57.6	60.1	67.4	68.2
ROA (%)	4.1	3.7	2.7	3.1	4.7	5.6	5.4	4.5	5.5	5.1	6.4
ROE (%)	9.5	8.3	5.7	6.6	9.8	10.9	10.1	7.9	9.3	8.0	9.4
PBR (倍)	0.69	0.77	0.78	0.72	0.80	0.78	0.72	0.70	0.65	0.68	0.60
PER (倍)	7.27	9.32	14.31	11.10	8.62	7.65	7.36	8.92	7.45	8.55	6.64
配当性向 (%)	24.7	31.6	44.3	36.4	25.3	22.0	23.5	26.2	22.3	23.5	24.4
発行済み株式総数 (株)	51,400,000	51,400,000	51,400,000	51,400,000	5,140,000	5,140,000	5,140,000	5,140,000	15,420,000	15,420,000	15,420,000
期末株価 (円)	795	885	969	915	1,252	1,388	1,355	1,363	1,450	1,552	1,496

※ 2016年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を、2022年2月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施しております。
これに伴い、2012年度の期首に当該株式併合及び株式分割が行われたものと仮定して、1株当たり情報及び期末株価を算定しております。

基礎知識

水道メーター

計測原理による分類

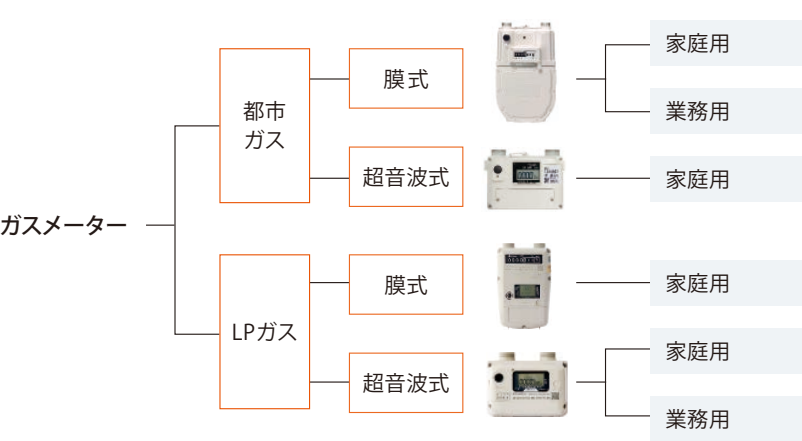


水道メーターは主に「羽根車式」と「電磁式」に分けられます（他に容積式などがあります）。羽根車式の計測原理は、水の通過量と羽根車の回転数が比例することに基づいています。比較的生産が容易で安価であり、性能も改良を重ねて優れていることから、現在、国内で使用されている水道メーターの多くは、この羽根車式です。

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

ガスメーター

計測原理による分類

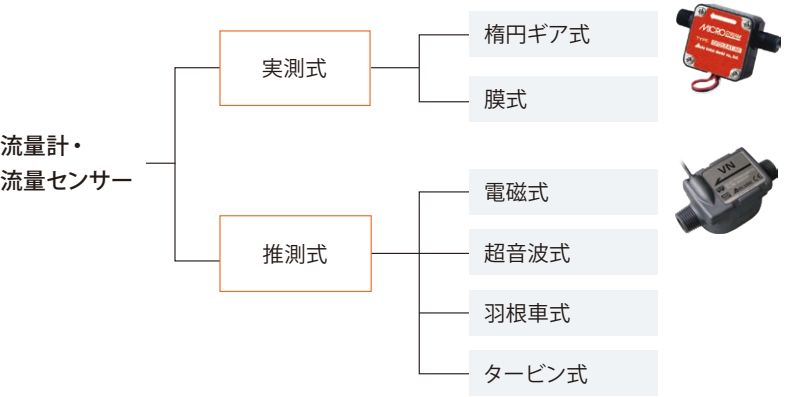


ガスメーターは主に「膜式」と「超音波式」に分けられます（他にルーツ式やタービン式などがあります）。膜式の計測原理は、ガスの通過量と計量膜の充填・排出による往復運動に基づいています。都市ガス用は、検定有効期限10年が終了する前に交換され、取り外されたガスメーターは廃棄されるのではなく、消耗部品の交換・再検定を行ったうえで再び使用されます。

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

流量計・流量センサー

計測原理による分類



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

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

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

用語集

用語	意味
3R	リデュース（発生抑制）・リユース（再使用）・リサイクル（再生利用）の3つの取り組み。
TQC	Total Quality Controlの略。製造業などにおいて、直接製造を担当する部門以外（設計、購買、マーケティング等）が関係をとって、統一的な目標の下に行う品質管理システム。
検定有効期間	計量法で定められている有効期間。ガスメーターは10年、水道メーターは8年が検定満期。
ISO9001	製品の品質保証を通じて、顧客満足向上と組織的な改善を実現する品質マネジメントシステム。第三者機関による認証。
ISO14001	環境リスクの低減および環境への貢献と経営の両立を目指す環境マネジメントシステム。第三者機関による認証。
LPWA	Low Power Wide Areaの略。消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式。
NB-IoT	LTEの一部周波数帯域のみを利用する携帯電話の通信規格（LPWA）の一つ。LTE-Mより少ない電力量で長距離の無線通信を可能にした通信規格で、既存のLTE基地局による広いネットワークと高い通信安定性を持つ。
LTE-M	LTEの一部周波数帯域のみを利用する携帯電話の通信規格（LPWA）の一つ。データ転送速度はNB-IoTより高速。
LoRa	省電力で広いエリアをカバーする無線通信規格の一つ。通信距離はNB-IoTより短いが電波免許が不要。
アイチクラウド	ガスメーターや水道メーターにLPWA通信技術を活用した送信器を取り付け、メーターから取得する使用量データやアラーム情報をクラウド上に蓄積し、インターネット経由で提供するデータ配信サービス。検針業務の合理化や新サービスの創出を実現。
スマートガスメーター／スマート水道メーター	使用量やアラーム情報をデジタル化して通信でクラウドやセンターに送ることができるメーター。ガスメーターでは自動検針以外に遠隔での閉開栓が可能。
電磁流量計	コイルに電流を流して計測管内に磁界を作り、その中を流れる導電性液体の流速に従って発生する起電力の大きさから流量を演算する計測機器。
超音波流量計	一組の超音波センサーを計測管内に置き、音波の到達時間差を正確に計測することで流速を測定、算出し、管路の断面積や流速分布などの補正係数を掛け合わせることで流量を演算する計測機器。
電子式水道メーター	マイコンを内蔵した水道メーター。水使用量の計測に加え、漏水の検出や不使用検知などの機能を搭載。
乾式水道メーター	積算値がある表示部が、水が流れる部分と分かれている構造の水道メーター。表示部に水が入る構造の湿式に比べて結露しにくいため、表示が読みやすい。
熱量計	ビルや施設の空調のボイラー等の熱量を演算する計測機器。カロリーメーターとも呼ばれる。
マイコンガスメーター	マイコンを内蔵し、震度5以上の地震時にガスを自動的に遮断するなどの保安機能を搭載しているガスメーター。

株式情報 (2023年3月31日現在)

株式の状況

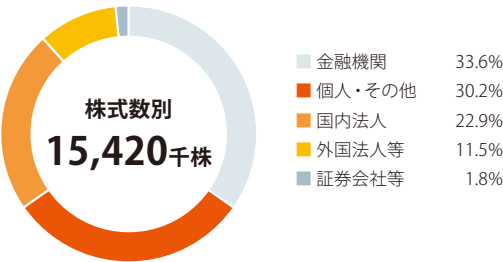
発行可能株式総数	43,200,000株
発行済株式の総数	15,420,000株 (うち自己株式126,216株)
株主数	3,135名
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	名古屋市中区栄三丁目15番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
上場取引所	東京 (プライム) ・名古屋 (プレミア) (証券コード: 7723)

大株主 (上位10名)

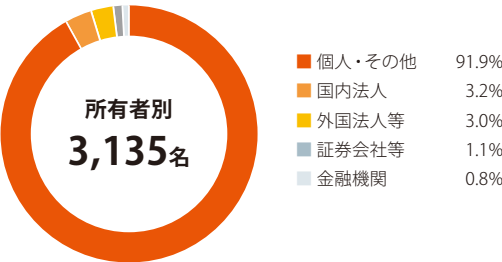
株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
日本生命保険相互会社	1,157,424	7.6
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	848,500	5.5
東邦瓦斯株式会社	691,872	4.5
御法川 法男	641,900	4.2
株式会社三菱UFJ銀行	616,600	4.0
明治安田生命保険相互会社	603,600	3.9
愛知時計電機共栄会	601,300	3.9
株式会社みずほ銀行	560,150	3.7
THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LTD-SINGAPORE BRANCH PRIVATE BANKING DIVISION CLIENT A/C 8221-563114	525,000	3.4
みずほリース株式会社	492,600	3.2

※ 持株比率は自己株式 (126,216株) を控除して算出しております。

株式数別株式分布状況



所有者別株式分布状況



会社情報 (2023年3月31日現在)

会社概要

創立	1898年7月1日
設立	1949年6月1日
資本金	32億18百万円
従業員数	
連結	1,783人
単体	1,213人
製造品目	ガス関連機器、水道関連機器、民需センサー・システム、計装、特機
事業場	
本社・工場	名古屋市熱田区千年一丁目2番70号 電話 052-661-5151 (代)
工場	岡崎、北海道 (札幌市)、仙台、今治第1、今治第2、九州 (福岡市)
支店	東京、大阪、名古屋、福岡、札幌、仙台
営業所	高松、金沢、広島、釧路、青森、静岡、千葉、盛岡、鹿児島、大宮、岡山
駐在員事務所	バンコク (タイ)、ホーチミン (ベトナム)
連結子会社	株式会社アイセイテック (今治市) アイチ梱包運輸株式会社 (名古屋市) 大連愛知時計科技有限公司 (中国大連市) アイチ木曾岬精工株式会社 (三重県木曾岬町) 愛知時計電機ベトナム有限公司 (ベトナムハイフォン市)

真正性表明

「愛知時計電機 統合報告書2023」の発行にあたって

上席執行役員 管理本部長

丸山 覚

愛知時計電機は、ウェブサイトなどを通して、中長期的な取り組みやサステナビリティ情報を提供してまいりました。このたび、愛知時計電機が目指す、はかる技術とIoT技術を融合させ、社会をより良い方向へ変えていくことへの貢献について、ステークホルダーの皆さまにご理解を深めていただくため、「統合報告書」を発行しました。

本報告書では、企業理念「新しい価値を『創造』し、お客さまや社会のお役に立ち (『奉仕』)、皆様からの『信頼』を獲得し続けます。」を実現するための中長期的な取り組みをお伝えし、当社が持続可能な社会に貢献するためにどのような価値創造ストーリーを描いているのかや、マテリアリティ

(重要課題) とそれに対する目標を明確にすることで、当社の課題解決に対する考え方を明示しました。

本報告書は、管理本部が中心となり、関係部署と真摯な議論を交わしながら制作しました。私は、報告書の制作責任を担う管理本部長として、その制作プロセスが正当であり、かつ記載内容が正確であることを表明します。これからも内容のさらなる充実に努め、ステークホルダーの皆さまとの対話に役立ててまいります。本報告書が、愛知時計電機グループをより一層ご理解いただくための一助となれば幸いです。



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

www.aichitokei.co.jp

2023年10月発行

更新No.
1.0

2303-000