

シークス株式会社
統合報告書2026
Global Business Organizer

Always respond to customer needs with the spirit of "We Care".



SIIX is globally developing one-stop services from procurement to logistics and manufacturing, centered on the functions of an electronic parts trading company.

SIIX Principles (企業理念)

Corporate Theme

シークスが企業として取り組むべき
ビジネス上のテーマ。

ビジネスオーガナイズिंगによる
ビジネスメリットの提供。

Corporate Target

シークスが目指すべき企業の姿。

世界のあらゆる分野の顧客ニーズを
オーガナイズし、ビジネスを創造する
グローバル・ビジネス・オーガナイザー
として、全てのステークホルダーに共感
と魅力をもたらす企業となる。

Corporate Mission

シークスが社会で果たすべき使命。

世界のリソースの有効活用の追求に
より、社会システムの活性化と人類
の進歩に貢献する。

Corporate Style

シークスが常に大切にすべき企業としての
あり方や姿勢。

1st filter:
Challenging, Speedy and Fair

2nd filter:
Sophisticated, Creative and Simple

INDEX

シークスを知る

SIIX Principles (企業理念)	1
価値創造の軌跡 [沿革]	3
グローバルネットワーク	5
数字でみるシークス [財務・非財務ハイライト]	7

各セクションの掲載ポイント

企業理念、沿革、グローバルネット
ワークなど、シークスグループの
概況について解説いたします。

価値創造ストーリー

価値創造プロセス	9
中期経営計画	11
CEOメッセージ	13
COSメッセージ	17
CTOメッセージ	21
CFOメッセージ	23

トップマネジメントインタビューを
中心にシークスグループが中長
期的に目指す姿について解説い
たします。

事業概況

Value Chain	25
事業概況 (車載関連機器 / 産業機器 / 家電機器 / 情報機器 / その他)	27

現在の事業概況について解説い
たします。

ESG

コーポレート・ガバナンス	31
社外取締役座談会	35
環境保全	41
社会	45

シークスグループにおけるサステ
ナビリティに関する取り組みにつ
いて解説いたします。

財務情報

連結財務サマリー	53
CSR活動	55
企業データ	56

企業データや財務情報など、シー
クスグループの基礎情報を掲載し
ております。

編集方針

シークスでは、事業戦略および経営基盤等について、財務情報・非財務情報の両面からステークホルダーの皆様にご説明するため、このたび「統合報告書2026」を発行しました。なお、詳細な情報につきましては当社オ
フィシャルWEBサイトをご参照ください。
📄 <https://www.siix.co.jp/>
今後も本業を通じ、サステナブルでグローバルな共創社会の実現に向けて
取り組んでまいります。

免責事項

本報告書に掲載されている業績予想、将来の見通し、戦略、目標等のうち、
過去または現在の事実に関するもの以外は将来の見通しに関する記述であ
り、これらは、当社が現時点で入手している情報および合理的であると判断
される一定の前提に基づく計画、期待、判断を根拠としております。したがっ
て、実際の業績等は、経済情勢等様々な不確定要素の変動要因によって、開
示した業績予想等と異なる結果になる可能性がありますので、ご承知おきく
ださい。

対象期間と範囲

期間：2025年度
(2025年1月～2025年12月)
※一部に2025年12月以降の情報も
含まれます。

範囲：シークスおよびその子会社・
関連会社

情報開示とコミュニケーション



価値創造の軌跡 [沿革]

当社は、1992年7月1日、大手インキメーカーのサカティンクス株式会社から商社部門の海外事業部が独立して設立され、2022年に30周年を迎えました。これまで、世界のあらゆるニーズとシーズを結びつける「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」であることを旨とし、業種や分野にとらわれることなく様々な新しい価値を創造・提供してまいりました。今後も"Make an Impact"のチャレンジ精神と全てのステークホルダーに寄り添う"We care."の精神でお客様のニーズに素早くお応えしてまいります。

シークスの
歴史

1957~

海外で商社活動を開始

当社の前身であるインキメーカー・株式会社阪田商会(現・サカティンクス株式会社)貿易部に輸出係が創設され、フィリピン向けに電子部品の輸出を行ったのが当社の始まりです。創業当初から「海外事業」に着目してビジネスモデルを築いてまいりました。

- 1957 ● 阪田商会(現・サカティンクス)貿易部で、当社創業者の村井が輸出係として電子部品市場の持つ将来性に着目し、フィリピン向けに日本製電子部品の輸出を開始(当社の創業)



- 1960年代 ● 電子楽器製造会社に資本参加、同社製品の輸出を担当
フィリピン向けにオートバイ、化学品、輸送機械等の輸出を開始
フィリピンに初の合併会社を設立し、オートバイ・化学品の販売を強化

- 1970 ● 電子オルガンのOEM生産、輸出を本格化
米国ハモンド社との合併でハモンド・インターナショナル・ジャパンを設立

- 1974 ● 現地資本、川崎重工業と合併で、オートバイの組立生産を開始



- 1977 ● シンガポールで当時としては画期的な三国間貿易を開始

1979~

EMS事業を開始

EMS(Electronics Manufacturing Services:電子機器受託製造サービス)という言葉がなかった1979年に、既にシークスは海外(シンガポール)においてこの事業を始めており、日本のEMS企業の草分けです。

- 1979 ● シンガポールに合併会社を設立し、基板実装事業を開始
当社EMS事業の先駆けとなる

- 1982 ● パナファコム社の販売代理店となり、欧州を中心にパソコンの海外販売を開始
サカタブランドのCRTモニターの海外販売を開始



- 1988 ● タイで基板実装事業を開始
(現在の当社主力工場となる)



- 1990 ● フィリピンで合併会社を設立し、自動車用ワイヤーハーネスの生産を開始



1992~

アジアを中心に事業拡大

サカティンクス株式会社から独立し、シークス株式会社に社名変更しました。世界中で増加する電子機器受託製造の需要を追い風に、中国・東南アジア・欧州に生産・販売拠点を設立し、事業を拡大いたしました。

- 1992 ● サカティンクスから分社独立、サカティンクスインターナショナル設立



- 1993 ● 中国・広東省で合併にて基板実装事業を開始(現在の東莞工場に至る)

- 1994 ● インドネシア・バタムで基板実装事業を開始(現在のバタム工場に至る)

- 1996 ● 日系大手車載関連機器メーカー向け部品の販売を開始。本格的に車載関連機器分野へ参入
以後、世界各国で様々な顧客企業から部材調達、基板実装、組立等の工程を受託し、車載関連分野が拡大、当社の主力分野に成長する

- 1997 ● 欧州携帯電話メーカー向け液晶モジュールの生産を開始

- 1998 ● シークス株式会社に社名変更



- 2000 ● 半導体設計開発会社を設立、携帯電話液晶駆動用ICの開発製造事業を開始(2005年3月売却)
売上1,000億円達成
東京証券取引所市場第二部に上場

- 2001 ● 中国・上海に合併会社を設立し、EMS事業を開始
スロバキアに合併会社を設立し、EMS事業を開始
日系大手車載電装品メーカー向けVMIサービスを開始

- 2002 ● タイ工場にて車載機器のEMS事業を開始

- 2005 ● 東証・大証一部に指定

- 2007 ● タイにロジスティックセンターを開設

- 2009 ● 回路基板実装の新工法で特許取得

2010~

グローバルネットワークの拡充

より多くのお客様のニーズに応えるべく、更なる拠点網の拡充に取り組みました。また、グローバル・ビジネス・オーガナイザーとして世界中のニーズとシーズを結びつけるべく、JDM(Joint Design Manufacturing)にも注力しております。

- 2010 ● 神奈川県相模原市に国内初の製造子会社を設立
インドネシア・ジャカルタに製造子会社を設立

- 2012 ● 会社設立20周年を迎える
上海に製造子会社を設立
インドネシアに販売子会社を設立

- 2013 ● フィリピンに製造子会社を設立
メキシコに製造子会社を設立
売上2,000億円達成



- 2014 ● フィリピンに当社初のプラスチック成形・金型製造の合併会社を設立
名古屋営業部を名古屋市中区栄に開設

- 2015 ● 美的集団中央空調事業部と合併会社を設立
シンガポールの医療機器開発会社と合併会社を設立し
ロボティクス分野に進出

- 2016 ● アメリカにデトロイト営業部を開設

- 2017 ● 美的集団中央空調事業部と二拠点目の合併会社を設立
中国・湖北省に製造子会社を設立
ベトナム・ハノイ市に販売子会社を設立



- 2019 ● マレーシア・クアラルンプール市に販売子会社を設立

- 2021 ● タイの販売子会社と製造子会社を経営統合

- 2022 ● 東京証券取引所プライム市場に上場
創業65周年、会社設立30周年を迎える

- 2023 ● フィリピンの販売子会社・製造子会社・金型成形子会社を経営統合
美的集団中央空調事業部と三拠点目の合併会社を設立
シンガポール科学技術研究庁(A*STAR)、およびSIIX-AGT MEDTECH Pte Ltdと合併会社を設立
売上3,000億円達成

- 2024 ● パイオ抗体医薬品の受託開発製造会社へ出資し、CDMO事業へ進出

- 2025 ● インド・ベンガルルール市に販売子会社を設立

社会の変化と課題

- 1960年代 ● 日本の経済成長期

- 1970年代 ● 2度のオイルショック

- 1980年代後半 ● 貿易摩擦

- 1990年代前半 ● バブル崩壊

- 1995 ● 阪神・淡路大震災

- 2008 ● リーマンショック

- 2011 ● 東日本大震災

- 2018 ● 米中貿易摩擦

- 2020 ● 新型コロナウイルス感染症の拡大

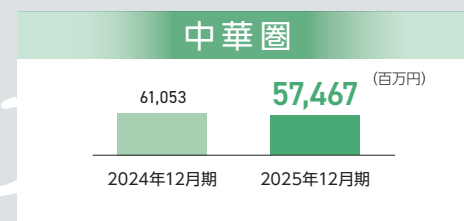
- 2021 ● 半導体不足

グローバルネットワーク

世界14ヶ国・50拠点でグローバル展開

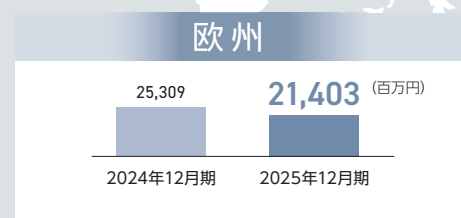
幅広い海外拠点網の有機的なネットワークを通じて、お客様に様々なアウトソーシングの選択肢を提供できることがシークスの強みの一つです。部材調達から、製造、物流にいたるまで、お客様のグローバルな事業展開をお手伝いできる拠点を世界14ヶ国に約50ヶ所設置しております。
(2025年12月末)

中国国内需要に対応



- ⑫ SIIX (Shanghai) Co., Ltd. 🚚
- ⑬ SIIX EMS (Shanghai) Co., Ltd. ✂️
- ⑭ SIIX HUBEI Co., Ltd. ✂️🚚
- ⑮ SIIX EMS (DONG GUAN) Co., Ltd. ✂️🚚
- ⑯ SIIX H.K. Ltd. 🚚
- ⑰ SIIX TWN Co., Ltd. 🏢

欧州大手企業との窓口



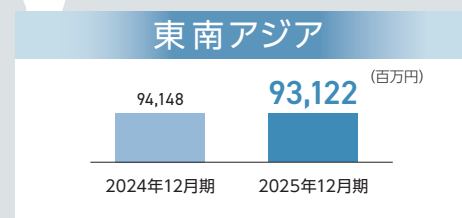
- ⑩ SIIX Europe GmbH 🚚
- ⑪ SIIX EMS Slovakia s.r.o. ✂️🚚

日本国内生産拡大へ準備



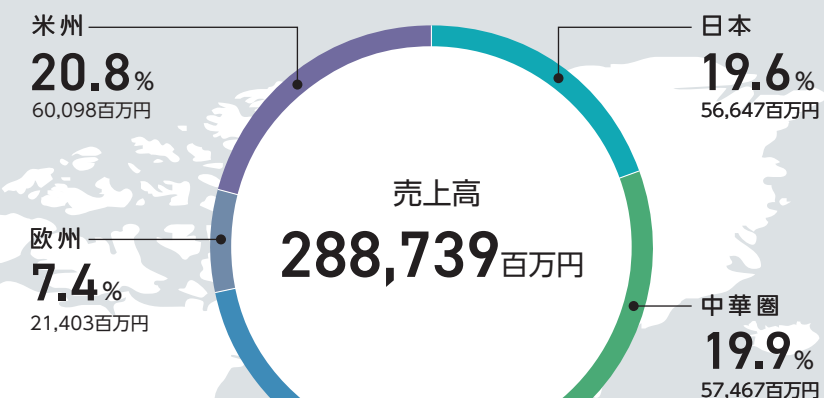
- ① シークス株式会社 🏢
- ② シークスエレクトロニクス株式会社 ✂️
- ③ Renzoku Biologics株式会社 🏢

分散生産ニーズへの対応、最先端テクノロジーとの連携



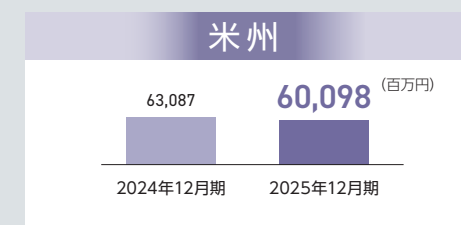
- ⑮ Thai SIIX Co., Ltd. ✂️🚚
- ⑯ SIIX VIETNAM COMPANY LIMITED 🏢★
- ⑰ SIIX Malaysia Sdn.Bhd 🏢
- ⑱ SIIX Phils., Inc. 🏢
- ⑲ SIIX EMS PHILIPPINES, INC. ✂️🚚🏢
- ⑳ SIIX Singapore Pte. Ltd. 🚚
- ㉑ PT SIIX Electronics Indonesia ✂️🏢
- ㉒ PT. SIIX EMS INDONESIA ✂️
- ㉓ PT. SIIX Trading Indonesia 🏢
- ㉔ SIIX INDIA PRIVATE LIMITED 🏢★

●セグメント別売上高構成比



※連結売上高289,491百万円には、上記の他、報告セグメントに属さない752百万円が含まれております。

メキシコでの欧米企業対応強化



- ④ SIIX U.S.A. Corp. 🚚
- ⑤ SIIX U.S.A. Corp. Detroit Branch 🏢
- ⑥ SIIX U.S.A. Corp. Irvine Branch 🏢
- ⑦ SIIX MEXICO, S.A DE C.V. 🚚★
- ⑧ SIIX EMS MEXICO, S. de R.L de C.V. ✂️🚚
- ⑨ SIIX do Brasil Ltda. 🏢★

🚚 電子部品等の販売・物流

🏢 電子部品等の販売

✂️ 各種基板実装および機器・部品の組立・加工

🏢 プラスチック成形および金型製造

🏢 支社・駐在員事務所

🏢 バイオ抗体医薬品CDMO事業(受託製造開発事業)

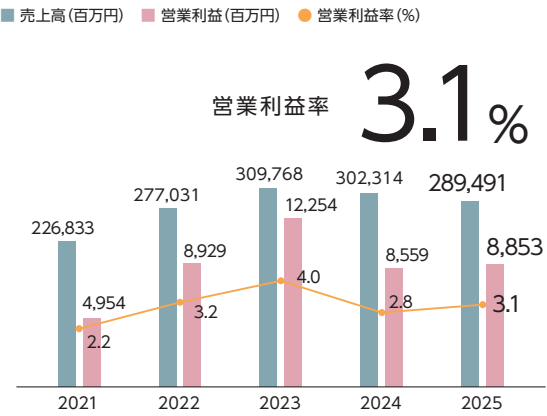
※★は非連結子会社

Global Network

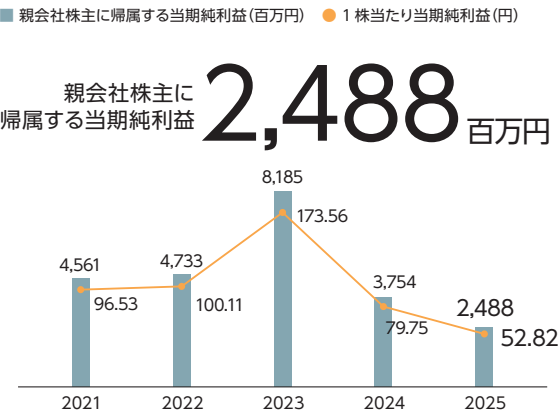
数字でみるシークス[財務・非財務ハイライト]

財務関連データ

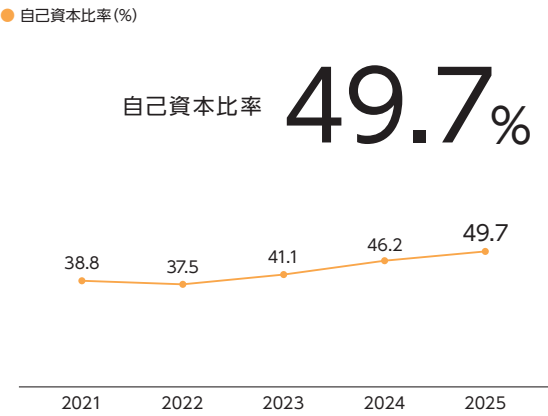
売上高／営業利益／営業利益率



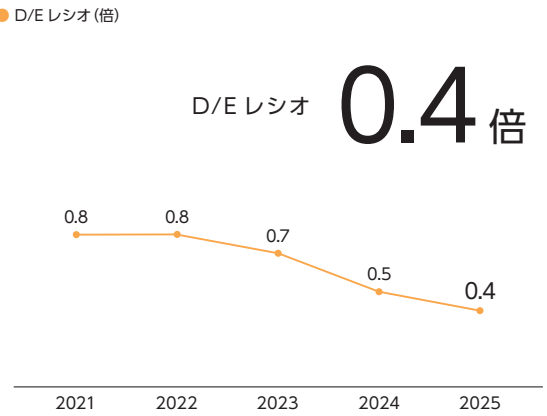
親会社株主に帰属する当期純利益／
1株当たり当期純利益(EPS)



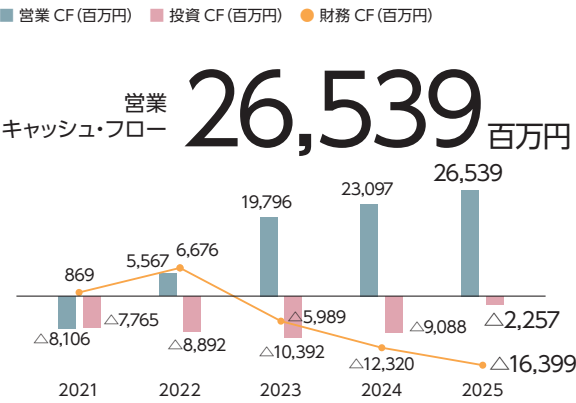
自己資本比率



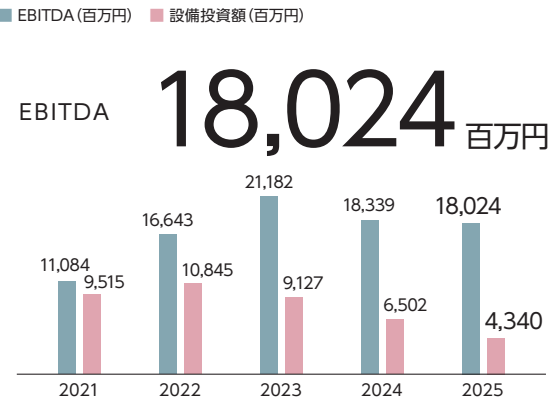
D/E レシオ



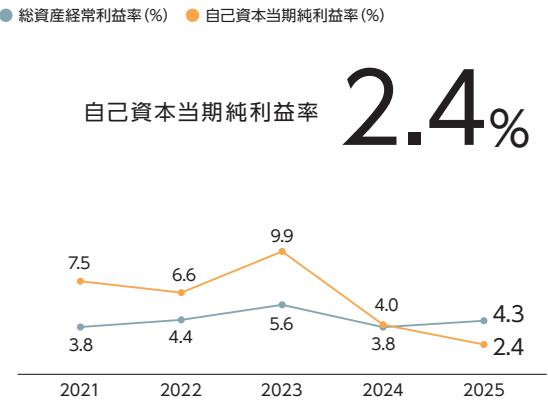
営業キャッシュ・フロー／投資キャッシュ・フロー／
財務キャッシュ・フロー



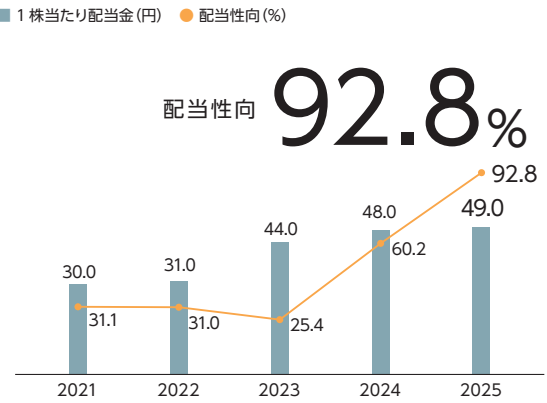
EBITDA/ 設備投資額



総資産経常利益率／自己資本当期純利益率



1株当たり配当金／配当性向



非財務関連データ

総CO₂排出量(Scope 1,2,3)

2025年 **572,634**t
(2024年 580,385t)

太陽光パネル発電実績

2025年 **7,512**MWh
(2024年 6,333MWh)

※中国(上海、東莞、湖北)、メキシコ、インドネシア(カラワン、パタム)の工場、シンガポール版社にて稼働

女性幹部※比率

2025年 **36.6**%
(2024年 34.5%)

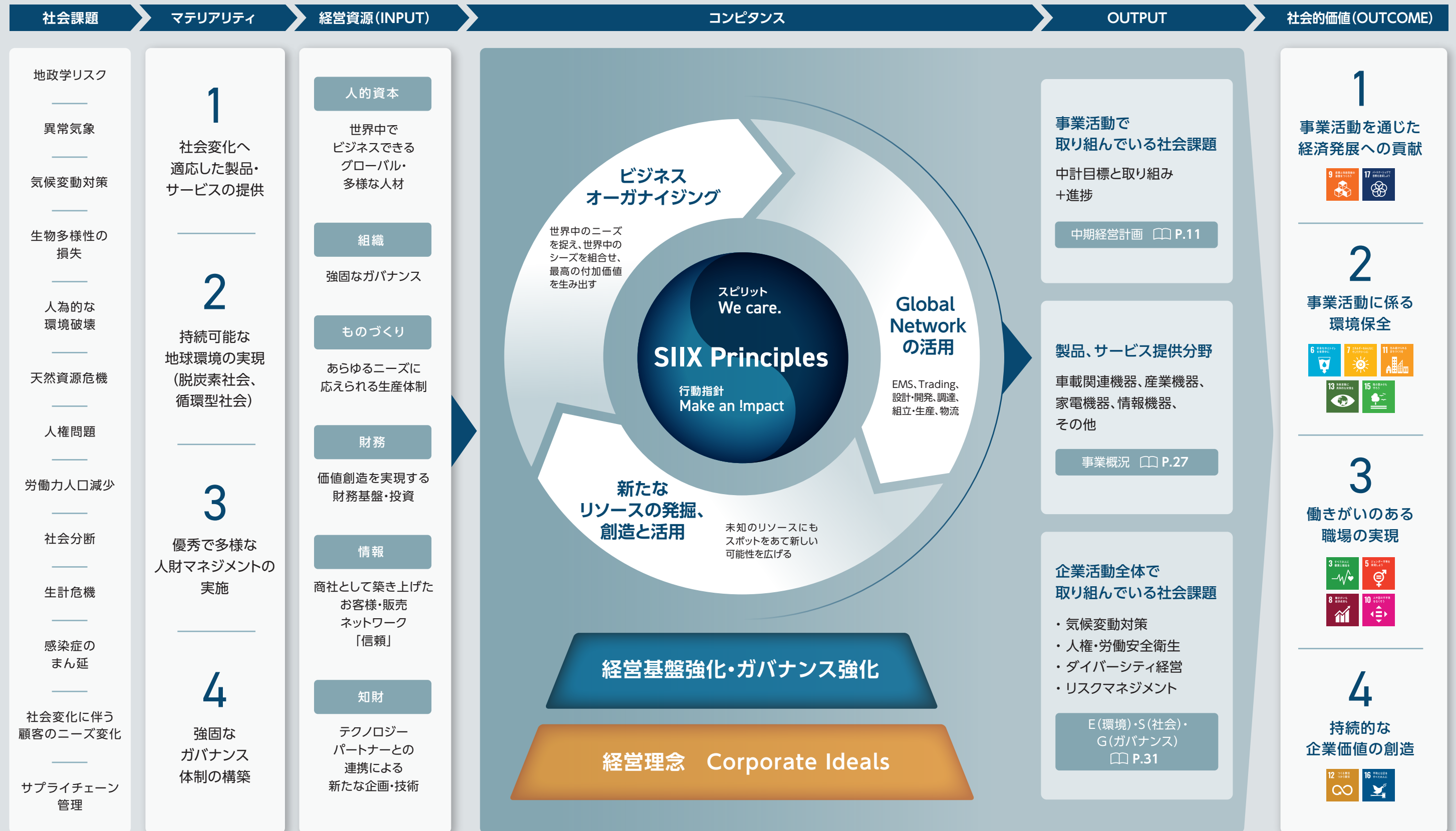
ローカル幹部※比率

2025年 **80.8**%
(2024年 79.7%)

※ 幹部＝連結各社のマネージャー(管理職)以上の職層

社会的課題に対する当社の取り組みについては社会ページ(P45～)をご覧ください。

価値創造プロセス



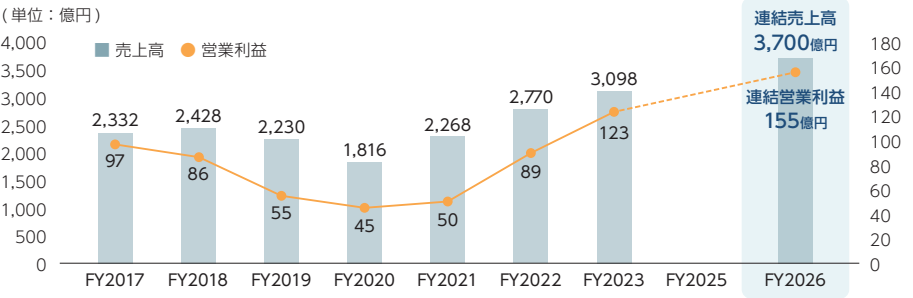
2024-2026年 中期経営計画

SIIX VISION 2026
清く、正しく、正確に

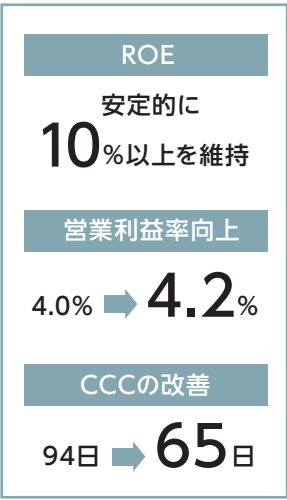
フェアウェイのど真ん中で最高のサービスを提供する

SIIXは真摯かつ誠実な姿勢を持って全てのステークホルダーとの関係を深め、ともに成長し発展していくことを目指します。そのために、信頼性、透明性、そして公正さを基本原則として、ステークホルダーの期待と要望を尊重し、そのニーズを満たすために日々、正しい行動を積み重ねます。

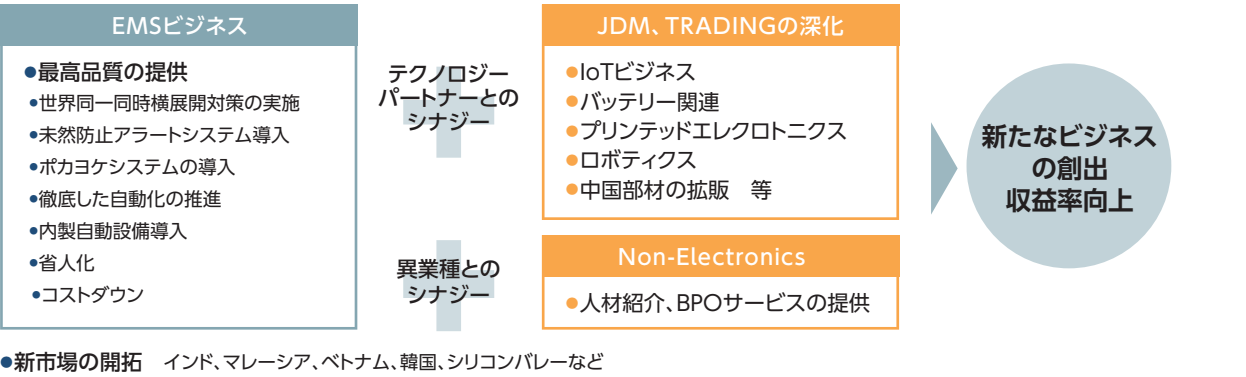
業績目標



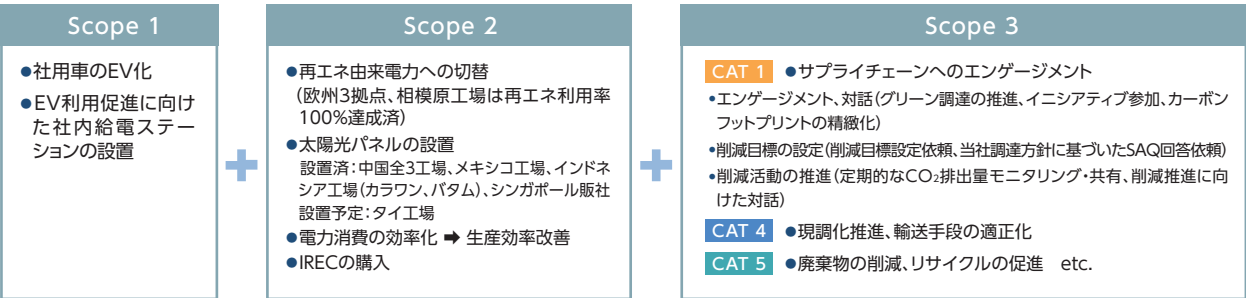
目標とする指数



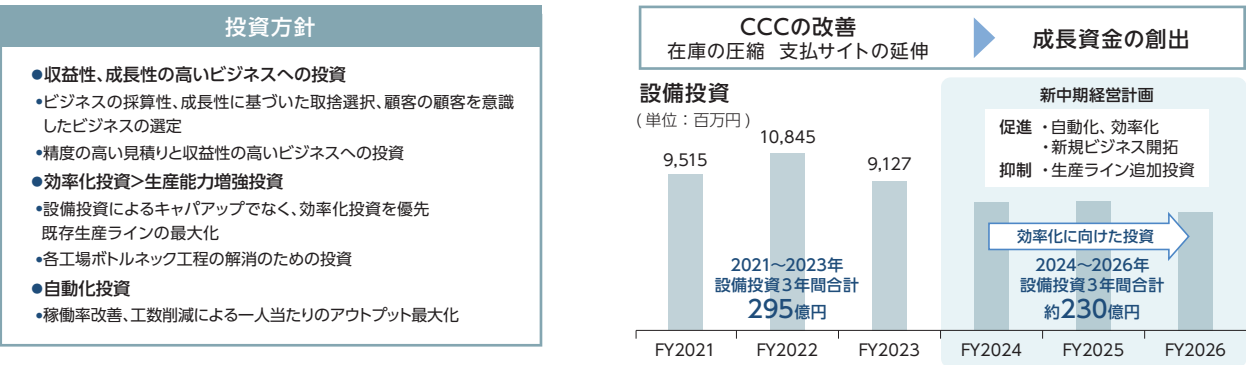
1 新規ビジネスへの挑戦、最高品質の提供



2 脱炭素社会への貢献

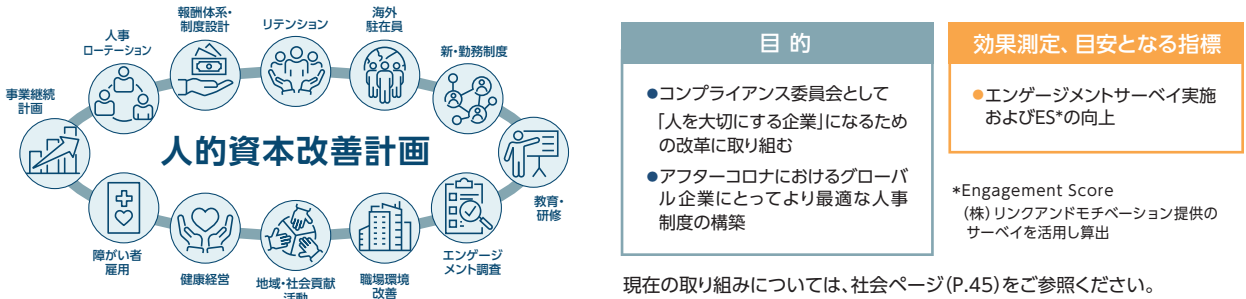


3 経営管理、財務



4 人的資本経営

人的資本経営で「ヒト」を大切にする(人財)会社へ、中期経営計画期間中に完全に変わることを宣言します。



中長期のチャレンジ バイオ抗体医薬品CDMO事業への参入

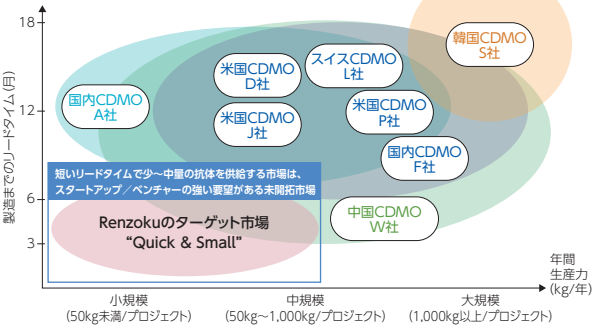


当社は2024年3月にバイオ抗体医薬品CDMO事業(受託製造開発事業)を行うRenzoku Biologics株式会社に出資いたしました。同社の支援を通じて、抗体医薬品の完全連続生産技術の社会実装を支援し、この技術を基盤として新たにバイオ抗体医薬品のCDMO事業に取り組んでまいります。



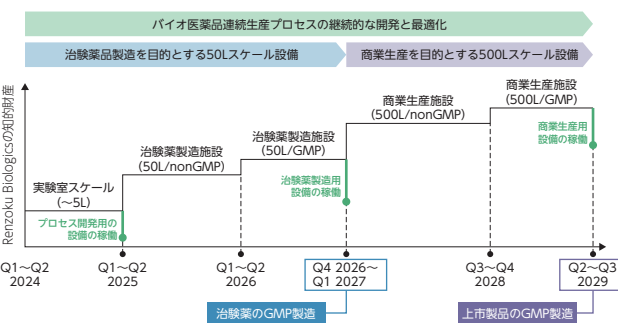
市場参入戦略

Renzokuのターゲットは小〜中規模の抗体医薬品の受託生産市場



今後の計画

プロセス開発とオープンイノベーションによる技術獲得を通じて自社の知的財産を蓄積する



CEOメッセージ



CEO兼COO 代表取締役
社長執行役員

平岡 和也

事業環境とシークスの強み

サプライチェーン再編が進む今こそ、 シークスの価値が発揮される

近年、地政学的リスクの高まりや各地での紛争、為替変動などを背景に、「何が起こるかわからない時代」と言えるほど、企業を取り巻く外部環境は極めて不透明です。電子機器産業や自動車産業において、生産体制やサプライチェーンの見直しが進み、従来の前提が大きく変わりつつあります。特に中国市場では大きな変化が起きています。これまで成長を牽引してきた日系自動車メーカーを取り巻く環境は厳しさを増しており、中国メーカーの存在感が急速に高まっています。当社もこうした変化の影響を受けていますが、市場構造の変化に柔軟に対応しながら、新たな成長機会の創出に取り組んでいるところです。

環境変化の中で、当社の強みとして改めて発揮しているのが、グローバルに展開する生産・調達ネットワー

クです。当社は世界各地に生産拠点を展開していますが、単に拠点数が多いだけが強みではありません。重要なのは、品質や生産能力といった本質的な部分で、各拠点が同じレベルで機能できることです。

例えば、欧州向けの製品であっても、必ずしも欧州域内で生産する必要はありません。お客様の要望やサプライチェーンの状況に応じて、タイやフィリピン、インドネシアなどASEAN地域の拠点を活用することが可能です。こうした柔軟な対応力は、サプライチェーン再編が進む現在において競争優位性になっています。各地域が持つ強みをグローバルに連携させながら、お客様にとって最適な生産・調達体制を構築できることが、当社の大きな特長です。

また当社では、世界各地の調達・物流機能を連携させながら、サプライチェーン全体を最適化する取り組みも進めています。拠点ごとに個別最適を追求するのではなく、グローバル全体を俯瞰しながら調達や物流をマネジメントすることで、コスト競争力の向上と安定

Global Business Organizerとして さらなる進化を目指し、 持続的な成長と企業価値向上を実現する

直近の事業環境について、地政学的リスクの高まりや中国市場の構造変化、自動車産業を取り巻く環境変化など、先行きを見通しにくい状況が続いています。こうした中、中国や欧州における構造改革、在庫の適正化、収益性の改善など、次の成長に向けた基盤づくりが着実に進展しています。

2025年にCEOへ就任して以降、私は中期経営計画の取り組みを着実に進めるとともに、次の成長ステージに向けた準備を進めてきました。市場環境が大きく変化する今だからこそ、当社の強みを改めて磨き上げるとともに、新たな成長機会を取り込んでいきます。

供給の両立を図っています。こうしたサプライチェーンマネジメント力も、当社の重要な競争優位性の一つであると考えています。

さらに、当社はいわゆるEMS企業ではなく、創業者が掲げた「Global Business Organizer」です。同氏から繰り返し教えられたのは、「自分たちのことで仕事をするのではなく、市場や顧客が求めることで仕事をしなさい」という考え方です。当社の役割は、自社のサービスを売り込むことではなく、お客様の課題解決に必要な機能を最適な形で提供することにあります。この考え方こそが、環境変化の激しい時代においても当社が成長を続ける原動力になっています。

経営体質の強化

収益性と資本効率を高め、 次の成長に向けた基盤を固める

2025年度において厳しい事業環境が続いたものの、経営としては着実に前進しています。中国市場の変化や欧州事業における課題に対応するため、将来を見据えた苦渋の決断ではありましたが、必要な構造改革を実行いたしました。その結果、一時的には業績に影響を与えることになりましたが、課題を先送りせずに整理したことが、現在の改善につながっていると考えております。

ここ数年継続して取り組んできた在庫適正化についても成果が見え始めています。かつてはグループ全体で700億円を超える水準にあった在庫は大きく改善し、現在も適正化を進めています。ただし、私はやみくもに在庫を削減し続けることが良いとは考えていません。当社の使命は、お客様の需要に応えること

です。そのためには適切な在庫を保有し、安定供給を実現することも重要です。過剰在庫は問題ですが、必要な在庫まで削減してしまえば、お客様への価値提供ができなくなります。重要なのは、事業ごとの状況に応じて適正在庫を維持することです。

また、現在は売上成長だけでなく、収益性や資本効率も重視しています。現在、利益やキャッシュ創出力に加え、ROEやROICといった資本効率指標も重要な経営課題として位置付けています。もちろん、トップラインの成長は今後も重要です。しかし、それだけでなく、利益や資本効率の向上を通じて企業価値を高めていくことが、これからのシークスに求められる姿であると考えています。今後、事業ポートフォリオの見直しや在庫適正化、収益性向上への取り組みを通じて、変化に迅速に対応できる、より筋肉質で強靱な経営基盤を構築し、新たな成長機会へ積極的に挑戦していきます。

アドバンスドEMSと新たな成長戦略

市場が求める価値に応え、事業領域を進化させる

現在最も注力しているテーマの一つが、「アドバンスドEMS」の実現です。当社は長年にわたりEMS事業を成長の柱としてきました。しかし今後は、単なる製造受託にとどまるのではなく、その役割をさらに拡張し、お客様により高い付加価値を提供する企業へ進化していかなければならないと考えています。

その背景にあるのは、お客様から求められる役割が変化している点です。品質の高い製品を製造するだけでなく、設計開発や調達、サプライチェーン全体の最適化まで含めた支援が求められるようになっていきます。そのため当社では、製品開発支援や設計段階か

らの参画、自動化設備や検査装置の開発など、従来よりも上流・下流へと事業領域を広げています。私は、EMSという事業に固執するのではなく、お客様が求める価値に応じて当社自身も進化していくことが重要だと考えています。

また、顧客基盤の拡充、事業ポートフォリオの多様化も進めています。顧客基盤の拡充について、中国では日系自動車メーカー向け事業だけに依存するのではなく、中国系メーカーとの取引拡大を進めています。重要なのは量を追うことではありません。当社の価値を認めていただけるお客様との関係を構築し、収益性と成長性を両立させていくことが重要だと考えています。

一方、事業ポートフォリオの多様化では、AI関連やデータセンター関連分野、半導体関連領域に大きな可能性を感じています。特に半導体分野については、既存のお客様を含めて新たな引き合いをいただいています。当社が長年培ってきた製造、調達、サプライチェーンマネジメントの知見を生かせる領域として注目しており、パートナー企業との連携も含めながら、どの領域で価値を発揮できるのかを見極めていきます。

なお、将来の成長市場としてはインドに注目しています。インドは人口増加や経済成長を背景に、今後さらなる市場拡大が期待できます。中国に代わる生産拠点として単純に捉えるのではなく、中長期的な成長市場として位置付けながら、事業機会の創出に取り組んでいきます。

こうした成長戦略を推進するため、2025年に営業企画室を設立しました。従来は各拠点がそれぞれの市場で成長する「足し算型」の経営でしたが、今後は世界各地の拠点や人材、顧客基盤を横断的に結び付けることで、新たな価値を創出する「掛け算型」の成長を目指しています。また、既存事業の拡大だけでなく、新たな市場の開拓やサービス領域の拡張、さらに

は新たな事業機会の創出にも全社横断で取り組む体制を整えています。

市場が求める価値は常に変化しています。私たちは、自分たちができることを起点に事業を考えるのではなく、市場やお客様が求める価値を起点に事業を進化させてきました。「アドバンスドEMS」は、その考え方を体現する取り組みであり、今後のシークスの成長を支える重要な戦略になると考えています。

10年後に目指すシークスの姿
社員一人ひとりが輝き、
社会から必要とされる企業へ

10年後のシークスがどのような会社になっているかと問われれば、私は売上や利益の規模だけを追い求めたいとは思っていません。もちろん企業として成長し続けることは重要ですし、数値目標を達成することも経営の責任です。しかし、それ以上に大切なのは、お客様や社会から必要とされる企業であり続けることだと考えています。

そして何より、社員一人ひとりが「シークスで働いて良かった」と思える会社でありたいと思っています。新入社員との面談などを通じて、若い世代が当社に期待していることや、どのような思いで入社してきたのかを直接聞く機会を大切にしています。そうした一人ひとりの成長や挑戦を支えながら、誇りを持って働ける会社をつくるのが経営の重要な役割だと考えています。

また、私は以前から、すべてのステークホルダーの中心には社員がいると考えています。社員一人ひとりが成長し、いきいきと働き、能力を発揮することができれば、その価値はお客様や株主をはじめとするさまざまなステークホルダーへと広がっていきます。社員が輝けば、会社も輝く。そのような好循環を実現して

いきたいと考えています。

AIやデジタル技術が急速に進化する時代にあっても、企業の成長を支えるのは人です。シークスがこれからも持続的に成長し続けるためには、人材が活躍できる環境を整え、一人ひとりが能力を発揮できる組織であり続けることが欠かせません。社員が「シークスで働いて良かった」と思える会社であること。その積み重ねこそが、お客様や社会からの信頼につながり、企業価値向上の原動力になると考えています。



COSメッセージ



COS 代表取締役
専務執行役員

丸山 徹

創業者精神の継承

持続的成長の原点となる価値観を 未来へつなぐ

私にとって、この1年は特別な意味を持つ1年でした。最大の出来事は、創業者がこの世から旅立ったことです。創業者は強いリーダーシップを発揮した一方で、経営判断の根底にある考え方や価値観を組織に浸透させてきました。私たちは長年、考え方を共有しながら経営に携わってきました。創業者がいなくなった今、その精神をどのように受け継ぎ、次の世代へつないでいくのかが大きなテーマです。

創業者が築き上げてきた当社を、これからどのように発展させていくのか。その重責を平岡社長とともに、持続的な成長を実現していくことが、私自身の重要な役割です。

私はChief of Staff (COS) という立場にあり、平岡社長とのコミュニケーションは特に大切にしています。どんな会社でも、経営トップは時に孤独な立場に置かれると思います。こうした時こそ私の立場はより重要

であり、こうした点を強く意識しています。平岡社長は、「芯を食った会話」という言葉を使いますが、より良い経営判断のために、たとえ異なる意見の場合でも、率直に、組織内で現実に起きていることを正確に伝えることを大切にしています。

同時に、私たちには創業者が大切にしてきた価値観を次世代へ継承していく責任があります。創業者の生きた言葉を直接に聞き、その背中を見ながら仕事をしてきた世代は、これから少しずつ第一線を離れていきます。その経験や記憶には、ある意味で「賞味期限」があると思います。創業者が何を大切にし、どのような考え方で会社を持続的に発展させてきたのかを、組織のDNAとして残していかなければなりません。

もちろん、過去を守り続ければよいということではありません。時代の変化とともに、経営や組織のあるべき姿も変わっていく必要があります。しかしながら、変えてはならないものもあります。シークスらしさとは何か。私たちは何を今まで大切にしてきたのか。こうした本質を見失うことなく、変えるべきものは変え、

次の成長を支える経営基盤を築き、 企業価値向上につなげる

長年大切にしてきた考え方を未来へ受け継ぎ、多様な人材の力と世界中の知見を結集することで、新たな価値を生み出し、さらなる成長と企業価値向上につなげます。

COS MESSAGE

守るべきものは守る。その積み重ねの先に、次の30年、そして100年に向けた姿があると考えています。

70周年に向けたブランド戦略

シークスらしさを再定義し 企業価値向上につなげる

2027年、当社は創業70周年を迎えます。私はこの節目を、単なる記念の年ではなく、次の30年へ向けた新たな出発点だと考えています。100周年を見据えながら、どのような会社をみんなで造っていくのか。経営戦略やその方向性を明確にし、未来へ向けた土台を築く重要なターニングポイントと位置付けています。

社内では70周年に向けた様々な取り組みを開始しました。その中の一つにあるのが社史編纂です。一般的に社史というと、過去の出来事を記録するという印象がありますが、私たちが取り組んでいるものは単なる歴史の整理ではありません。当社が歩んできた歴史や先人たちの考え方を整理し、将来に向けて正確に残していく。これらは成功のストーリーだけでは

なく、失敗から学んだこと、こうした過程を通じて、私たち自身が当社とはどのような会社なのかを改めて見つめ直すことをコンセプトの中心にしています。

この取り組みは、いわばブランディングの一環です。ブランドというと、ロゴや広告などを思い浮かべるかもしれません。しかし、本来のブランドとは、企業が何を大切にし、どのような価値を提供していくのかという考え方そのものです。当社には創業以来受け継がれてきた「信頼」という大切な価値観があります。そうした価値観をさらに深掘し、グローバルベースで従業員一人ひとりが共有できる形にしていくことが、新しい時代における、ブランド造りにつながると考えています。

ブランド戦略の再構築は社外への発信だけを目的とするものではありません。お客様や投資家の皆様に当社の価値を理解していただくことは重要ですが、それと同様に大切なのは、世界中の従業員全員が自社の価値や存在意義を正しく理解し、共感できる状態をつくることです。ブランド戦略、人材戦略、事業戦略を別々に考えるのではなく、一つのコンセプトの

もとで有機的に結合させ、全てのステークホルダーズに一貫したメッセージを届けていきます。

創業70年という歴史は、企業にとってかけがえない財産です。しかしその一方で、常に変化し続けなければ更なる成長は望めません。だからこそ私たちは、過去を正しく学びながら未来を描いていかなければなりません。創業以来受け継がれてきた価値観を礎としながら、次の時代にふさわしい当社の姿をつくり上げていく。その取り組みの第一歩が、70周年に向けたリブランディングだと私は考えています。

人的資本経営の深化

人への投資を通じて成長力を高める

「なぜ当社の人事は本社採用の400人弱のことを中心に考えているのか」。平岡社長の就任直後の一言をきっかけに、私は人的資本経営についてより深く考えるようになりました。当社グループには世界各地で働く約9,000人の仲間がいます。グループ全体を一つの組織として捉え、そこで働く全ての人々の力を引き出していくことが重要だと改めて認識しました。

当社にとって、人的資本経営の出発点は、従業員一人ひとりが気持ちよく働ける環境をつくることです。これは決して難しいことではなく、「従業員が朝起きて気持ちよく会社に来られること」です。私はこうしたことを特に大切にしています。連結ベースで従業員と家族を含めれば数万人の生活を支える立場として、働く人たちが安心してその能力を最大限に発揮できる環境を整えることは、経営の重要な責任に他なりません。

こうした考え方のもと、この数年間は様々な施策を進めてきました。海外勤務者向けの支援制度の見直しはその一つです。制度そのものを整えることも重要

ですが、それ以上に大切なのは、会社が従業員一人ひとりと向き合い、その声に耳を傾けていることを伝えることだと思っています。海外で働く従業員から「会社が自分たちのことを考えてくれている」という声を聞く機会が増えてきました。

成果の一つとして、エンゲージメントスコアに変化が見られています。当初46.3だったスコアは51.9まで改善しました。もちろん、決して十分な水準とは考えていません。私自身は55を一つの目標として掲げていますが、これも単に通過点に過ぎず、こうした数字は組織の変化を映し出す一つの指標だと捉えています。

人的資本経営の基盤となるのは価値観の共有です。そのため当社では、企業理念である「シークス・プリンシプلز」の浸透に力を入れてきました。既に、世界各地の全拠点でその国の言語への翻訳が完成しています。そこに込められているのは、創業以来受け継がれてきた「信頼」の精神であり、「フェアウェイのど真ん中を歩く」という創業者の考え方です。国や文化や宗教が異なっても、共通の価値観を持つことで初めて真のグローバル企業としての一体感が生まれると考えています。

今後は人事制度の改革に更に力を入れていきます。特に重視しているのが、経営戦略と調和した形で、キャリア形成と人材育成の一体的な設計を進めていくつもりです。管理職を目指したい人もいれば、専門性を極めたい人もいるなど、従業員の価値観は多様化しています。そうした多様なキャリア観に対応しながら、一人ひとりが納得感を持って成長できる仕組みを整えていきます。

制度や仕組みを整えることはもちろん重要です。しかし、人的資本経営の本質は人と向き合うことにあります。従業員一人ひとりの成長が会社の成長につながる。その考え方を大切にしながら、これからも人を

中心に据えた経営を進めていきます。

グローバル経営基盤の強化

世界中の人材と知見を成長の力に変える

人的資本経営をグループ全体へ広げていく中で、私が重要だと考えているのがグローバルHR（世界各国の人事機能を横断的につないだ仕組み）の構築です。シークスは現在、世界14カ国で事業を展開し、前述の通り約9,000人の従業員を擁しています。持続的な成長を実現していくためには、人材に関する知見や課題をグループ全体で共有し、共に解決していく仕組みが欠かせません。

取り組みの一つが「グローバルHRミーティング」です。各国の人事担当者と本社人事総務で対話を重ねる中で、国や地域によって課題は異なるものの、多くの拠点が共通の悩みを抱えていることが分かってきました。まずは互いを知り、それぞれの経験や知見を共有することから始めていますが、こうした活動はグループ全体の一体感を高めるうえでも大きな意味を持っています。

また、今後は人材の流動性を更に高めていきます。海外拠点の人材が日本本社で働くこともあれば、本社の人材が海外で経験を積むこともあるでしょう。すでに当社では現地人材の登用が進んでいますが、今後はさらに国籍等に捉われない人材活用を進めていきます。

ダイバーシティについても、より本質的な視点で捉えていきます。ダイバーシティは女性の活躍だけを意味するものではありません。当社にとって重要なのは、多様な国籍や価値観、経験を持つ人材が活躍できる環境をつくり、固定観念にとらわれず適材適所の人材配置と組織作りを実行することです。本当の意味

でのグローバル企業にはなれないのではないのでしょうか。

一方で、こうした変化を支えるためには、健全なガバナンスが欠かせません。この1年で大きく変わったことの一つが常務会のあり方です。現在は月2回、活発な議論を重ねています。担当領域にとらわれず意見を交わし、それぞれが責任を持って考えをぶつけ合い、「芯を食った会話」を実践する場として機能しており、取締役会との連動も定着し、率直な議論を通じて経営判断の質の向上および組織全体の成長につなげています。

創業者から受け継いだ価値観を共有しながら、多様な人材が国境を越えて活躍できる組織をつくる。そして、その挑戦を支える経営基盤とガバナンスを磨き続ける。それが、次の30年、そして100年と続くシークスの成長基盤になると考えています。



CTOメッセージ

「アドバンスドEMS」への進化で、ものづくりの新たな価値を創造する

CTO 取締役 常務執行役員

高木 浩昭

EMS企業に求められる役割の変化

請負業態からお客様のものづくりを支えるパートナーへ

電子機器産業や自動車産業では、電動化や電子化の進展にともない、製品や技術の高度化が急速に進んでいます。特に自動車分野では電子制御の比重が高まり、ソフトウェアの重要性が増しています。こうした変化はEMS企業にとって大きな事業機会である一方、ものづくりに求められる役割そのものを変えつつあります。

当社は現在、製造受託企業としてのフェーズから更なる進化を追求しています。具体的には、従来の「請負型EMS」から、お客様の「ものづくり全体を支えるパートナー」への進化です。

近年は多くのお客様が開発人材や生産技術人材の不足という課題を抱えており、設計段階から量産までを見据えた技術的な支援への期待が高まっています。そこで当社では、「アドバンスドEMS」の構築を鋭意進めているところです。JDM(お客様と共同で製品の設計・開発を行う仕組み)やDFM(量産性や品質を考慮して設計段階から改善提案)の取り組みを通じて製品開発段階から関与するとともに、自動機や検査機の自社開発、製造プロセスの高度化などを推進しています。製品プロセスとものづくりプロセスの双方に付加価値を加えることで、お客様の競争力向上への貢献を目指しています。

また、新たに「営業技術グループ」を設置しました。東京・名古屋・大阪に技術者を配置し、新規案件の引き合い段階から技術部門が参画する体制を整えています。お客様との技術的なコミュニケーションを強化し、設計段階から量産までを見据えた提案を行うことで、ものづくり全体を支援していきます。

品質はシークスのものづくりの根幹です。当社は長年にわたり車載分野で培ってきた品質管理や工程管理のノウハウを有しています。安全性や信頼性が求められる製品に対応してきた経験は、今後新たな分野へ展開していくうえでも大きな強みになると考えています。しかし、これからの時代は品質だけでは十分ではありません。私自身、家電業界での経験から、日本企業が競争力を失った要因の一つはスピードにあったと

考えています。もちろん品質へのこだわりを捨てるつもりはありません。品質とスピードを両立させながら、お客様から信頼されるパートナーとして進化を続けていきます。

ウェーブフロントを捉える技術戦略

AI・ロボティクス時代の成長領域に挑む

現在、自動車業界ではEV市場が一時的な踊り場を迎えています。しかし、技術革新そのものが止まっているわけではありません。自動運転やADAS(先進運転支援システム)、ミリ波レーダー、LiDAR(レーザー測距センサー)などの技術は着実に進化を続けています。電子機器産業においてもAIや半導体、ロボティクスなどの分野が急速に成長しており、新たな事業機会が生まれています。

これから先、当社は「ウェーブフロント」、すなわち成長市場の波の最前線を捉えることで更なる成長を目指していく考えです。どの市場が成長し、どの技術が次の時代を担うのかを見極め、その波の先頭で価値を提供していきます。そのためには営業、営業企画、技術部門が一体となって市場や技術の変化を捉えることが欠かせません。成長領域を見極めながら、シークスならではの強みを発揮できる分野への挑戦を続けていきます。

当社が新たに領域として注目しているのは、AI、サーバー関連、フィジカルAI、ロボティクスといった分野です。人型ロボットを含めたロボティクス技術は、今後製造現場そのものを大きく変えていく可能性があります。搬送や保管、生産など、工場内の様々な工程が自動化される時代が訪れるでしょう。

その変化に対応するため、当社では画像AI検査の導入やAIモデルの構築に取り組んでいます。AIを活用した品質向上や生産性向上はもちろん、将来的にはグローバル展開も視野に入れています。

技術の進歩は予測できても、5年後、10年後に何が主流になっているかを正確に言い当てることはできません。だからこそ、変化を見続け、成長する市場の波を捉え続けることが重要です。私たちは波に乗り遅れないだけでなく、その最前線でお客様に新たな価値を提供できる存在でありたいと考えています。

グローバル技術基盤の強化

世界中の知見と人材が競争力の源泉

技術戦略を実現するうえで、最も重要なのは人材です。AIやロボティクスの活用が進む中、当社ではシステムエンジニアやAI人材の育成にも取り組んでいます。高度化する製品や工程に対応するためには、知識や経験だけでなく、自ら考え、改善し、行動できる人材を育成していかなければなりません。

私が強い危機感を持っているのは技術継承です。ベテラン技術者の高齢化が進む中、これまで培ってきたものづくりの知見を次世代へ引き継ぐことが重要な経営課題となっています。その取り組みの中核となるのが「SIIX Manufacturing Academy」です。このプログラムはシークスの技術者自らが教材を作成し、現在は47のカリキュラムを7言語で展開しています。理解度テスト修了者は全世界で3,000人を超え、グローバルで技術や知識を共有するための教育基盤として活用されています。

一方、当社には一般的な製造業で見られるマザー工場という考え方はありません。特定の国や工場を頂点とするのではなく、それぞれの拠点が持つ強みをグローバルで共有しています。品質管理に優れた拠点があれば、その分野ではその拠点が中心となる。設備保全に強みを持つ拠点があれば、そのノウハウを全世界へ展開する。品質管理、生産技術、設備保全など、分野ごとに優れた知見を持つ拠点が中心となり、全世界のレベルアップにつなげています。

競争力の源泉は、人材が国境を越えて知見を共有し、ともに成長していく企業文化にあります。これからの時代、人材が技術を磨き、技術が価値を生み、その価値がお客様からの信頼につながる。その好循環を生み出すこそが、当社における持続的な成長と企業価値向上につながると考えています。

CFOメッセージ

財務体質の改善を 力に変え、 次の成長ステージへ 挑む

CFO 取締役 常務執行役員

蒲田 顕久



EMS事業における財務面の課題

利益率改善を最重要テーマとして 取り組む

CFOに就任して以来、私が財務面で最も重視してきたテーマは利益率の改善です。当社はグローバルに事業を展開し、安定した売上規模を確保していますが、一方で利益率の低さは長年の課題でした。

EMS業界は一般的に利益率が低いビジネスと捉えられがちです。しかし、品質向上や自動化投資、トレーサビリティの強化などを通じて付加価値を高め、収益性の向上は十分に可能です。2026年12月期の第1四半期では、コロナ禍以降で初めて純利益率が3%を超えました。これまで進めてきた取り組みの成果が少しずつ表れ始めていますと認識しています。

また、利益率改善に向けてはコスト構造の見直しを進めています。グローバルで調達改革を推進し、資材コストの低減に取り組んできました。近年は資材統括部を中心にサプライチェーンをグローバルで一元管理し、調達・物流コストの最適化を通じて利益創出と競争力の向上を図っています。加えて、製造現場ではコストの見える化を徹底し、どの工場で何をいくらで生産しているのかを正確に把握できる体制を整えています。

さらに、販売費及び一般管理費についても規律ある運営を徹底しています。事業規模の拡大に合わせて固定費を膨張させるのではなく、適切な水準を維持しながら経営効率を高めることを重視しています。各拠点には「まず1%改善しよう」と呼びかけてきました。小さな改善の積み重ねではありますが、その成果は着実に現れ始めています。

企業価値向上を支える財務基盤の強化

財務三表を一体で捉え、 キャッシュ創出力を高める

利益率の改善と並んで私が重視しているのが、財務三表を一体で捉えた経営です。企業経営では損益計算書が目玉されがちですが、私は貸借対照表とキャッシュ・フロー計算書を含めて総合的に管理することが重要だと考えています。特に貸借対照表については、単なる過去の結果ではなく、「将来あるべき姿」から逆算して経営に活用しています。

その中で最も大きなテーマとなったのが在庫の適正化です。1年前には700億円近くあった在庫を、現在は500億円程度まで圧縮することができました。もちろん供給責任とのバランスを十分に考慮しつつ資産効率の改善を進めています。

その結果、営業キャッシュ・フローは約260億円、フリーキャッシュ・フローは約240億円を創出することができました。創出したキャッシュは主に借入金の返済に充当し、ネット有利子負債は約300億円から100億円を下回る水準まで改善しています。

こうした取り組みにより財務改善が進み、自己資本比率は50%程度まで回復しています。さらに、資本効率の向上にも直結し、今後はROE10%水準を一つの目標として取り組んでいきます。

グローバル経営の高度化

地域最適から全体最適へと経営を 進化させる

近年、当社では経営のあり方そのものが変化しています。これまでは各拠点や各地域の特色を生かし個別最適を重視した事業を展開してまいりましたが、現在は、本社主導による横串機能を強化し、グループ全体の最適化を進めています。

その象徴的な取り組みが「営業企画室」の設置です。グローバルで主要顧客を管理するキーマンアカウントマネジメントを導入し、地域単位ではなくシークス全体として顧客に向き合う体制づくりを進めています。お客様から見れば、米州、欧州、アジアのいずれの拠点も同じシークスです。地域ごとの最適ではなく、グループ全体として最適な提案を行うことが求められています。

また、パイプラインマネジメントの導入を進め、将来の案件動向や需要見通しをグローバルで共有・管理する仕組みづくりにも取り組んでいます。受注前の段階から案件情報を可視化することで、生産能力や調達体制、投資をより適切に判断できるようになり、経営資源の最適配分につながると考えています。

さらに、関税問題や地政学リスクなど、事業環境の不確実性は高まっており、どの地域で生産し、どこに投資を行い、どのようにリソースを配分するかという判断はますます重要になっています。

私はEMS事業の本質は、単なる製造受託ではなく、バラ

ンスシートマネジメントにあると考えています。工場や設備、在庫、顧客需要をグローバルに最適化しながら事業を運営していく。そのためには財務と事業運営を一体で捉える視点が欠かせません。財務面から経営を支える立場として、そうした仕組みづくりをさらに進めていきます。

事業ポートフォリオ変革への挑戦

成長投資を支える財務基盤を整え、 企業価値向上につなげる

これまで利益率改善やキャッシュ創出力の強化を進めてきたのは、将来の成長に向けた投資余力を確保し、新たな事業機会に挑戦できる経営基盤を構築するためです。既存の事業分野だけでなく、今後は成長分野への投資も積極的に進めていきます。ヘルスケアやロボティクスなどの新たな領域への取り組みに加え、M&Aやスタートアップへの出資、外部パートナーとの協業も活用しながら、新たな事業機会の創出を図っていきます。

また、事業ポートフォリオでは、売上の約65%を占める車載関連は重要な基盤であり、今後も成長が期待されます。今後は、車載分野で培った品質管理やグローバル供給体制などの強みを生かしてヘルスケアやロボティクスなどの新領域にも取り組み、事業基盤の多様化を進めていきます。特定市場の動向に左右されにくい収益構造を構築し、持続的な成長を目指します。

当社の強みは、自前主義にこだわらず、多様なパートナーと連携しながら価値を創造できることです。インドのソフトウェア企業との協業や、シンガポールにおけるロボット関連事業もその一例です。必要な技術や人材、ネットワークを組み合わせる新たな事業を生み出す、新たな時代に即した「ビジネス・オーガナイザー」を目指しています。

私たちは、事業ポートフォリオの変革と多様化を通じて、長期的に安定成長できる高付加価値・高収益体質の実現を目指しています。企業価値向上には投資家との信頼関係が不可欠であり、当社では早期開示と市場との対話を重視しており、当社のビジネスモデルや将来性を正しく理解していただき、長期的な視点で応援していただける企業を目指しています。私自身の役割は、そうした成長戦略を支える財務基盤を整えることです。利益率改善とキャッシュ創出をさらに進めながら、将来の成長投資に必要な資金を確保し、持続的な企業価値向上につなげていきます。

Value Chain

部材調達・ものづくり・物流サービスをワンストップで提供

企画・提案

お客様から部材調達や製造の委託についてご依頼・ご相談を受けた際、価格競争力のある部品への置き換えなど、付加価値の高いサービスを提案いたします。

強み

- グローバル生産・販売体制
- 主要な電子部品メーカーとの強固な信頼関係

JDM (Joint Design Manufacturing)

開発・設計

“グローバル・ビジネス・オーガナイザー”として最先端の開発・設計力を備えたテクノロジーパートナー企業と連携することにより、新たな企画、技術を提案し、お客様の製品化ニーズを支援いたします。

強み

- 世界各国のテクノロジーパートナーとの協業
- 光学・センサー、通信・IoT、ロボティクス、原材料・素材、エナジーマネジメント等の分野を網羅
- 導電性インキとIHリフローを用いた新技術により、今まで実現できなかった様々な素材への実装を可能に(ケミトロニクス)

受注

仕様
確定

部材調達

60年以上にわたる電子部品商社としての経験・ネットワークにより、必要な電子部品全てをお客様の購買部門に代わって調達いたします。

強み

- 長年にわたる電子部品取扱経験
- 主要な電子部品メーカーとの強固な信頼関係
- 日系部品に対する強い購買力
- 商社としての調達のみならず基板実装用の部材調達機能(工場の購買)

部材管理／物流 (TRADING)

製造ロットに合わせて必要な部品をキットにして納入するキittingやVMI (Vendor Managed Inventory)、JIT (Just In Time)などの物流メニューをご用意し、お客様の在庫管理を支援しています。

強み

- 世界各国での部材の管理サービス



基板実装／組立 (EMS)

様々な事業分野における実装経験により、お客様にハイクオリティな基板実装品を提供しております。

強み

- グローバル拠点での高品質、高精度実装力
- 十分な拡張余地のある工場エリア
- 汎用性に着目することで様々な事業分野のお客様に対応



プラスチック成形 (MOLDING)

お客様がご負担される「横持コスト」を軽減するために従来のEMS工場にプラスチック成形機能を付加し、より複合化、モジュール化された製品をお届けします。

強み

- 基板実装と近接したエリアで展開する成形事業



価値の提供

TRADING 約17% EMS 約83%



売上高の構成
(2025年期末時点)

部材調達・物流サービスを含めた「ワンストップサービス」を提供いたします。

課題

- 欧米系部品の取り扱い強化、医療分野の顧客開拓

- 実装品質・精度の更なる向上、拠点間の共有、情報の範囲の拡大

- 在庫削減のための業務改革、在庫のリアルタイム管理強化

- 電子部品に拘らず広い範囲での商材の探求

対応

世界同一品質への取り組みと、BCP対応強化を進める中で、日系・非日系問わずお客様とのお取引が順調で、特に欧州の大手Tier1（一次サプライヤー）との取引が拡大中です。また、医療分野についてはテクノロジーパートナーとの協業によって医療現場で役立つソリューションの開発を模索しております。

2020年から世界の全拠点でSMAPS (Siix Manufacturing Platform System) という全社統一のクラウド型システムを導入しています。これによって、品質や製造技術、設備情報を全拠点にてリアルタイムで共有することができております。様々な情報を横串支援システムで共有することが迅速なBCP対応につながっており、今後も運用・整備・改善を進めてまいります。

在庫を適正水準まで圧縮すべく、預託在庫方式での在庫管理ができるよう、サプライヤー様への協力依頼を進めております。また、お客様事情で出荷できない製品については、引取保証の設定をする等、様々な施策を行っています。他方で、SAP社のERPシステムを導入し、在庫や資金の動向を全世界でリアルタイムに把握できる体制を整えています。今後、財務状況の見える化と需要の予測を通じて、在庫の適正化を促進してまいります。

当社の目指す姿である「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」(世界各国に存在する様々なニーズとシーズを結び付け、新たな価値を提供し続ける)を実現すべく、JDM (Joint Design Manufacturing) にも注力しております。最先端の開発・設計力を備えたテクノロジーパートナーとの連携により新たな企画、技術を提案しお客様の製品化ニーズを支援いたします。

事業概況

第34期 2025年12月

売上高2,894億9千1百万円

営業利益88億5千3百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益24億8千8百万円

概況

当社グループが関連するエレクトロニクス市場は、米国においては生成AIの普及とともにインフラ面ではデータセンター投資が景気を下支えました。中国では、米中間の追加関税の応酬や輸出規制等により、独自のサプライチェーン構築が進展し、東南アジアへの輸出攻勢が強まりました。こうした中、足元は政策動向や顧客のBCP（事業継続計画）対応などにより市場環境が不安定であるものの、中長期的には技術革新の進行とともに、気候変動対策および脱炭素対策としての自動車や産業機器の電動化ニーズがさらに拡大していく市場であると認識しております。

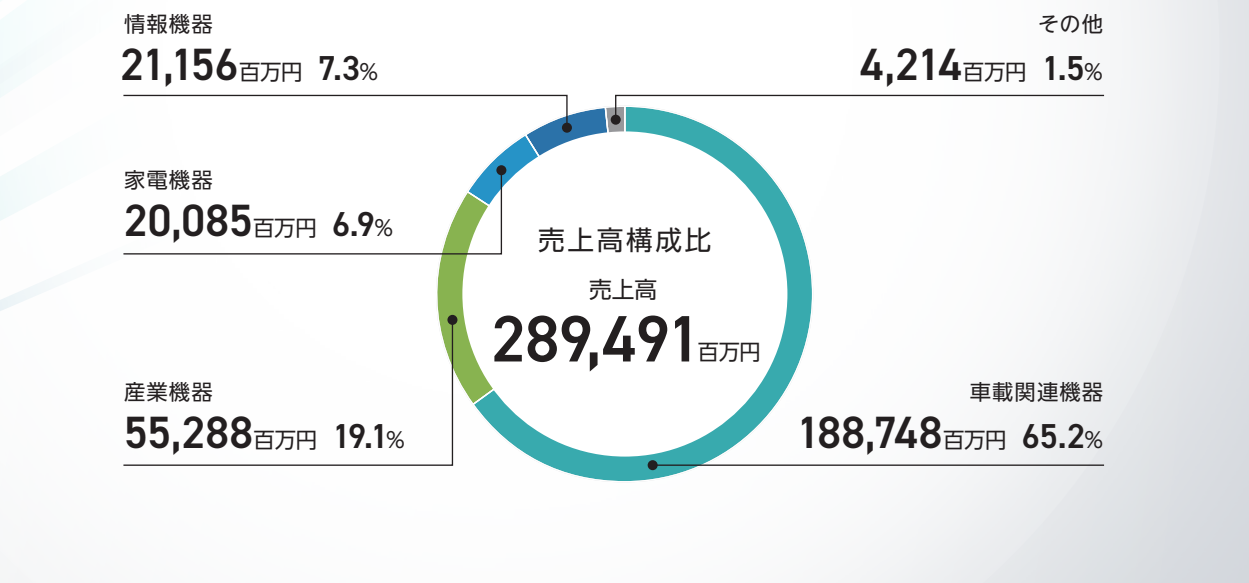
課題と対応策

世界各エリアにおいて様々な事業分野の顧客と取引を行う中、複数エリアで同時に取引を行う顧客も増えており、エリアや工場の違いにかかわらず、同一水準の品質とサービスを安定的に提供することが求められております。こうしたニーズに対応するため、ITインフラやデジタル技術を活用し、グループ内における生産ノウハウや品質情報の共有を進めています。各拠点が蓄積してきた知見を横断的に活用することで、生産体制や品質管理の高度化を図り、顧客のグローバル展開を支えるパートナーとして、迅速かつ確な対応を可能とする体制の構築に取り組んでおります。

中長期では、主力であるEMS事業の拡大のみならず、テクノロジーパートナーと連携し、プリントドエレクトロニクスやロボット関連事業のようなより付加価値の高い製品・サービスの提供を推進してまいります。あわせて、新地域や新商材の開拓を進め、世界各地の商材をお客様にお届けすることを目指してまいります。

このほか、ビジネスによる脱炭素社会への貢献の観点から、IoTやCASEといった分野のビジネスへの関与も積極的に促進してまいります。

また、地産地消を推進し物流費の抑制を図る一方で、有事の際には生産拠点の分散といったBCP対応を顧客に提案するなど、これまで培ってきたグローバルな供給体制とリスク対応力を活用し、お客様のニーズに合ったサービスを提供してまいります。



車載関連機器

(百万円)

192,673197,932188,748

202320242025

カーマルチメディア、車載エクステリア、メーター、ECU、スイッチ、準ミリ波レーダー、ABS、カメラ、バッテリーセンサー 他



カーエアコンやABSが伸長したものの、エクステリアやバッテリー関連が減収し、車載関連機器全体として、前年比92億円減収の1,887億円となりました。

産業機器

(百万円)

61,60156,29455,288

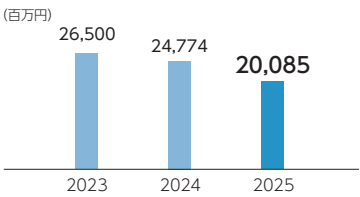
202320242025

パワーツール用エンジン点火装置、バッテリーパック、航空機内電子機器、インバーター、医療機器、スマートメーター、工業用ミシン 他



航空機内電子機器や配電盤機器は伸長したものの、中華圏での産業機器不振の影響等により、全体的に出荷が減少し、産業機器全体としては前年比10億円減収の553億円となりました。

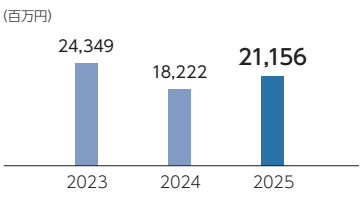
家電機器



知育玩具等の需要不振により、家電機器全体としては前年比47億円減収の201億円となりました。

デジタル家電、エアコン、冷蔵庫、知育玩具、健康器具、電子楽器 他

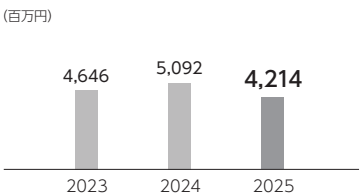
情報機器



事務機器の出荷が増加したことから、情報機器全体としては前年比29億円増収の212億円となりました。

事務機器、OA機器、プロジェクター 他

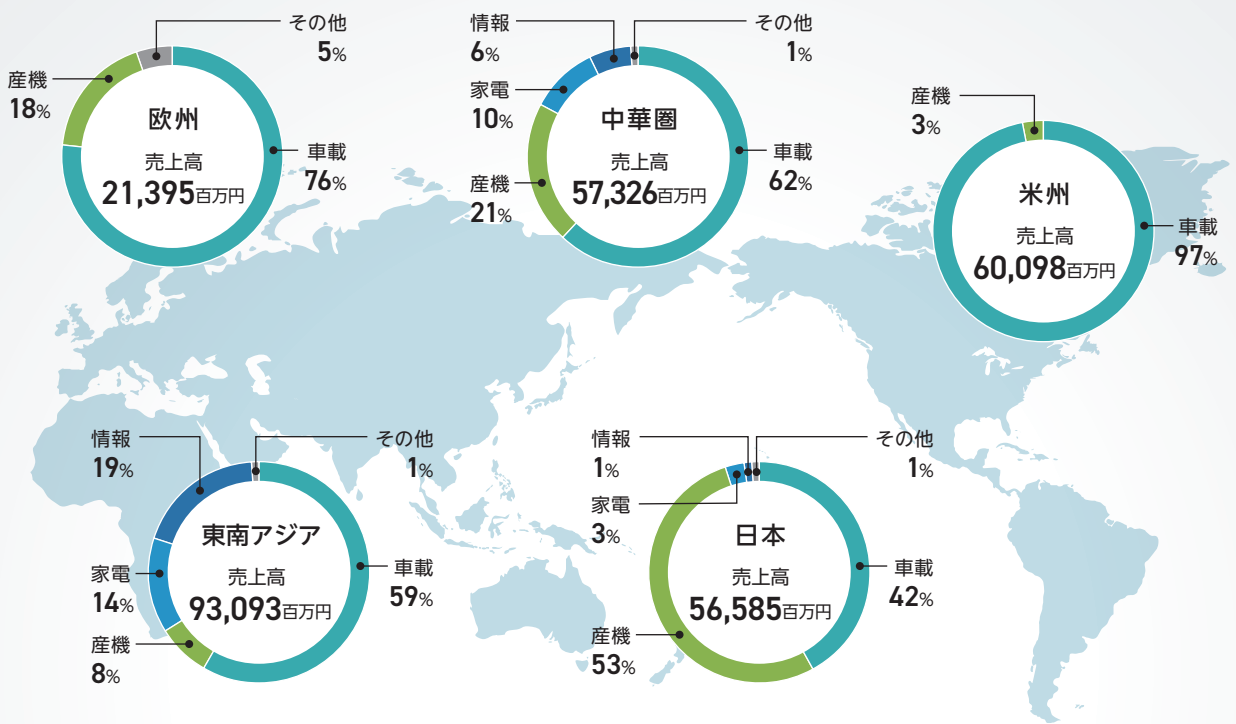
その他



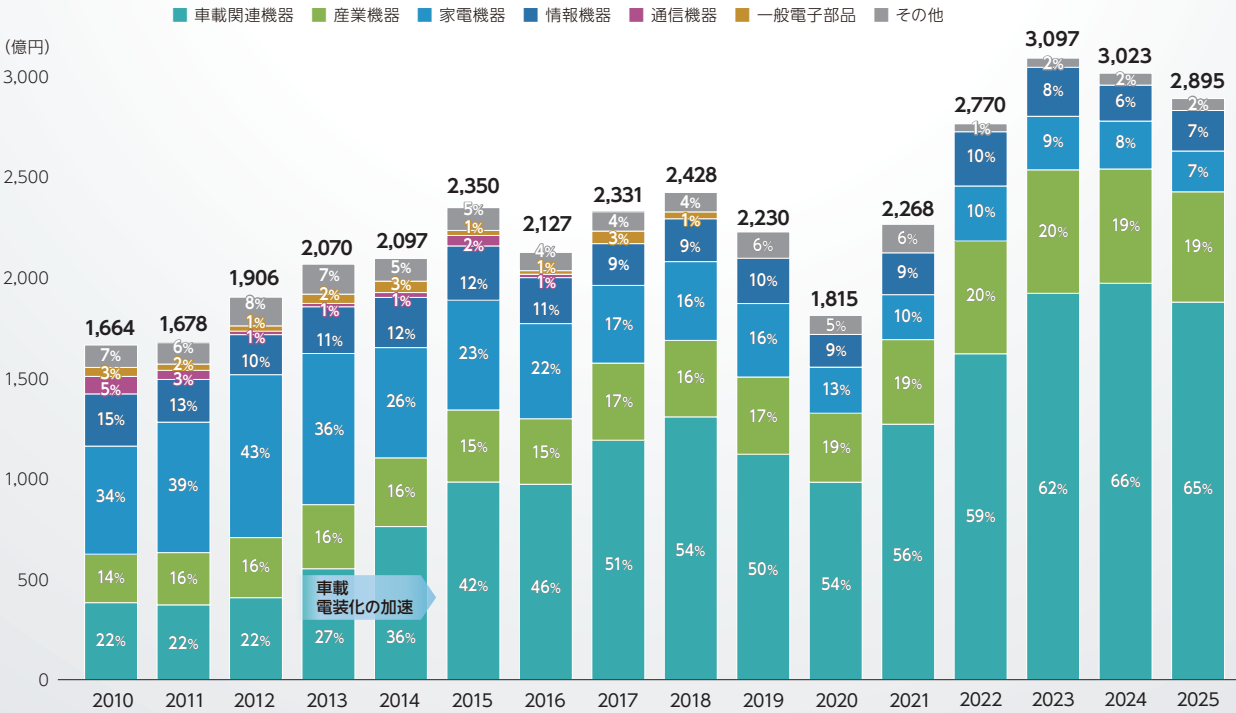
前年比9億円減収の42億円となりました。

その他電子部品、自動車用ワイヤーハーネス、オートバイ、インク 他

各セグメントにおける事業分野構成比



事業分野別売上高の推移



コーポレート・ガバナンス

当社では、取締役には世界各国で多様なビジネスを行う上で必要となるグローバルベースでの知識、経験が必要と考えており、取締役会の構成においてはこのような点をバランスよく充足できるよう取り組んでおります。具体的には企業経営に関する経験の他、営業戦略の実践力、ものづくりへの知識、高いコンプライアンス意識や財務戦略・資本政策についての知見などを有する者を選任しております。また社外取締役についても、主として財務資本政策、M&Aやコンプライアンス強化を目的として選任しております。なお、取締役会の規模については、このような目的を達成するために必要最小限度のものと考えております。

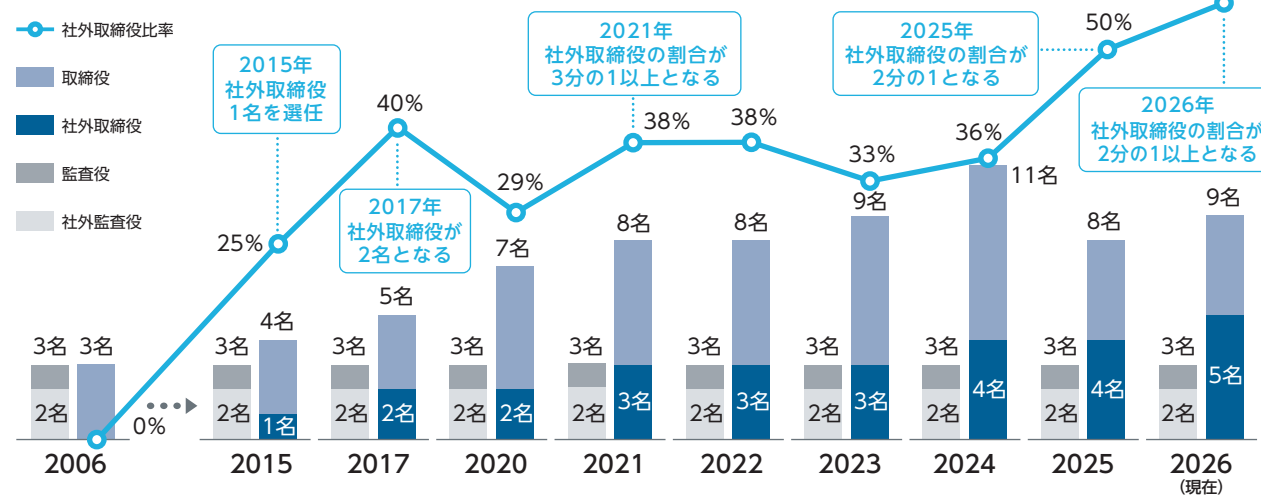
コーポレート・ガバナンスの基本方針

当社では、“SIIIX Principles”を企業理念として制定し、全ての役員および従業員が行う企業活動の基本理念とし、それに基づいた「シークスグループ行動規範」を制定しております。また、“SIIIX Principles”の「Fair」という基本精神のもと、企業活動を律するコーポレート・ガバナンスの強化が経営上の重要な責務であるとの基本認識に立ち、適切かつ有効なコーポレート・ガバナンス体制の構築・整備に努めております。

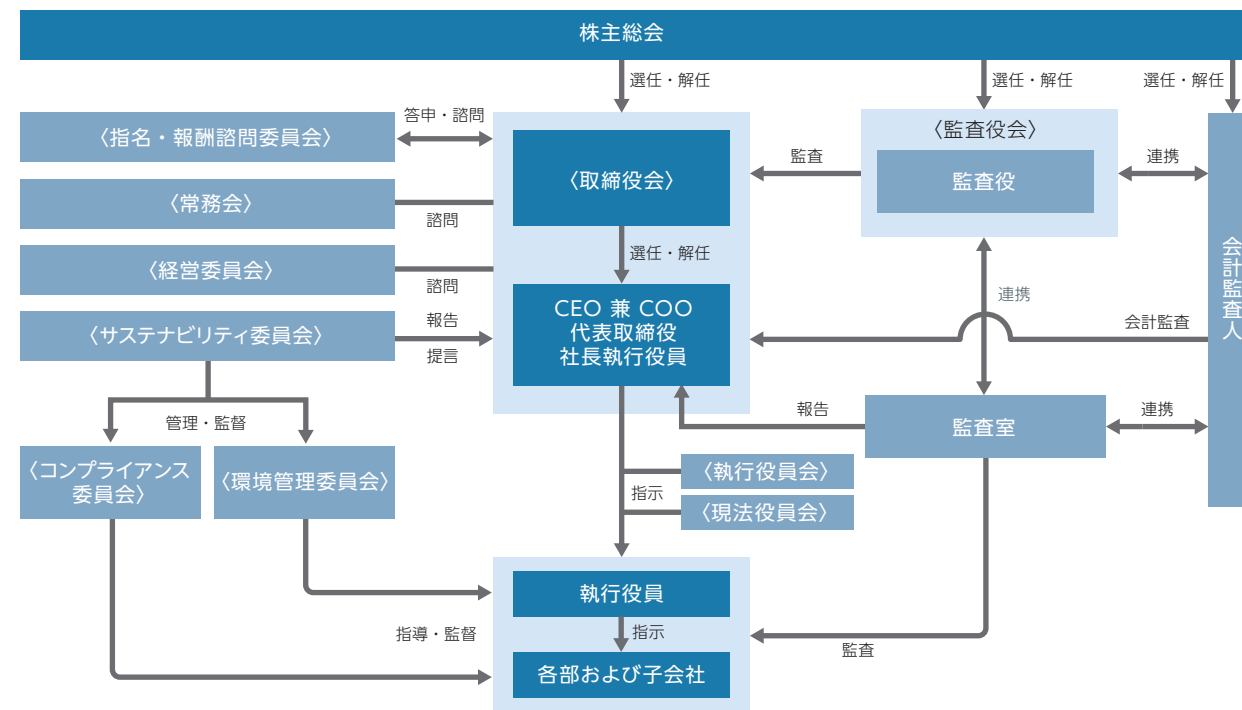
コーポレート・ガバナンスの変遷

2002年	● SIIX Principles（価値観、理念）を制定
2005年	● 執行役員制度の導入
2006年	● シークスグループ行動規範を制定
2015年	● 社外取締役1名選任
2016年	● 取締役会の実効性評価を開始
2017年	● コーポレートサイトにてCSR活動ページ（現：サステナビリティ）を開設 ● 社外取締役2名選任
2018年	● 取締役任期を1年に変更
2019年	● スtockオプション（新株予約権）の発行 ● 指名・報酬諮問委員会の設置
2021年	● 社外取締役3名選任（社外取締役の割合が3分の1以上となる）
2022年	● 譲渡制限付株式報酬制度を導入 ● サステナビリティ委員会を設置
2024年	● 業務管掌制度の導入
2025年	● 社外取締役4名選任（社外取締役の割合が2分の1となる）
2026年	● 社外取締役5名選任（社外取締役の割合が2分の1以上となる）

役員の人数の推移



コーポレート・ガバナンス体制



当社は監査役会設置会社であり、監査役会の構成においては社内監査役の他、2名の社外監査役を選任すること等により、経営を客観的・中立的な立場から監視・監督する体制が整っております。取締役会は取締役9名で構成されております。取締役9名の内5名が社外取締役であり、監査役3名(内社外監査役2名)と毎月開催される取締役会において、経営上重要性が高い人事・投資案件・資本政策・予算計画等について企業価値向上およびリスク管理の観点から審議・決議を行っております。なお、当社は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の基準に基づき、独立役員の資格を充たす社外役員を全て独立役員に指定しております。

| 経営委員会

取締役会の重要事項意思決定の事前諮問機関として、社内取締役、執行役員および常勤監査役等で構成する経営委員会を設置運営しております。当委員会では取締役会の決議を有する事項のうち事前に審議を要する事項、会社の重要な方針ならびに大口新規取引・投資案件等の重要個別案件を審議しております。

現法役員会

子会社における業務の適正の確保、リスク管理の徹底を図るため、子会社毎に毎月現法役員会を開催しております。この会議には本社役員、執行役員、現地法人役員等が出席し、子会社の経営状況の把握と個別案件の協議を行っております。

サステナビリティ委員会

事業活動を通じた社会課題への貢献と企業の持続的成長を実現するため、サステナビリティ経営をより推進すべく、サステナビリティ委員会を設置しております。当委員会は代表取締役社長を委員長とし、取締役および執行役員全員を委員として構成されています。グループにおけるサステナビリティ方針の策定や重要課題に関する内容を検討し、目標とすべき指標等の設定や活動のモニタリングを行います。討議内容につきましては、定期的にと取締役会に報告および提言を行ってまいります。

コーポレート・ガバナンス

取締役紹介



取締役のスキルマトリックス

取締役	当社が取締役に特に期待する分野									
	企業経営 経営戦略	営業戦略	マーケティング	財務 資本政策	M&A	製造	コンプライアンス 内部統制	人事・ 人材開発	ICT ^{※1} ・DX ^{※2}	サステナビリティ ・ESG ^{※3}
1 CEO兼COO 代表取締役 社長執行役員 平岡 和也	●	●	●			●	●			
2 COS 代表取締役 専務執行役員 丸山 徹	●			●			●	●		●
3 CTO 取締役 常務執行役員 高木 浩昭			●		●	●			●	●
4 CFO 取締役 常務執行役員 蒲田 顕久		●	●	●	●				●	
5 社外取締役 高谷 晋介		●		●	●		●			●
6 社外取締役 大森 進	●			●	●		●			●
7 社外取締役 二子石 謙輔 新任	●		●	●				●	●	
8 社外取締役 半田 清 新任	●	●	●			●			●	
9 社外取締役 尾崎 哲 新任	●			●	●			●		●

※1 ICTとは、Information and Communication Technologyの略語であり、情報通信に関する技術の総称です。
※2 DXとは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することをいいます。
※3 ESGとは、〔環境 (Environmental) ・社会 (Social) ・ガバナンス (Governance) 〕の観点から企業の活動を評価し、長期的な成長と持続可能性を重視する考え方です。
※4 上記一覧表は、取締役の有するすべての知見や経験を表すものではありません。
※5 CEO ― Chief Executive Officer (最高経営責任者)、COO ― Chief Operating Officer (最高執行責任者)、COS ― Chief of Staff (首席補佐官)
CTO ― Chief Technical Officer (最高技術責任者)、CFO ― Chief Financial Officer (最高財務責任者)

コーポレート・ガバナンス

取締役の指名方針

取締役の選任については、グローバルベースでのビジネスに必要な国際感覚、ビジネスキャリア、人格等を基準に決定いたします。

役員の報酬（指名・報酬諮問委員会）

当社は、取締役の指名報酬に関する決定プロセスの透明性向上を目的として、指名・報酬諮問委員会を設置しており、取締役の選任およびその報酬について審議しております。同委員会は取締役会が選定した3名以上で構成され、その過半数を独立社外取締役が占めており、取締役会の諮問機関としての独立性を確保しております。

取締役会の実効性の分析・評価

[1] 取締役会の構成、運営について

取締役会の規模はおおむね適正との意見であったが、自動化・IT・AI活用に関する事項、また、様々な新しい分野への投資判断に関するスキルを持った人員が不足している。社内外の構成比のみならず、スキルマップを充足するスキルの多様化が必要であるとの意見があった。取締役会の運営については、タイムマネジメントを意識した運営であり、議長が一人一人の発言を促す進行をしており自由闊達に発言できる雰囲気確保されているとの評価であった。

[2] 社内役員と社外役員のコミュニケーションについて

コンプライアンス、法律面は重要な事項であるが、経営者としての経験を有した経営判断に関するスキルをもつ等、異なるスキルの多様性が必要であるとの言及があった。

非常に多く時間を割き、定例会議や懇親会への出席など様々な機会を通して役員のみならず国内外の社員とも積極的に交流を図っているとの意見があった。監査役会にオブザーバーとして出席しており、監査役・社外監査役との意思疎通も密である、取締役会においても忌憚なく厳しい意見がなされ、役割が果たされているとの評価であった。

[3] リスクの検証について

今後のAI分野に関する経営判断、リスク分析に対応する人材が必要であるとの意見があった。また、取締役会において、リスクに関して十分な議論ができる時間の確保と社外取締役に対する事前の情報提供の仕組みの構築が必要であるとの評価であった。

[4] ガバナンス、内部通報制度について

内部通報の窓口として、常勤監査役に加えて社外取締役が選任されているが、社内誌を活用した社内浸透がなされており、概ね機能しているとの評価であった。

[5] 取締役会の意思決定プロセスの品質について

審議資料については、起案する部署および拠点によって資料の質にばらつきがあり、改善の余地があると感じた。2025年度は資料入手が直前になるケースがやや多く配布時期についても改善すべきであるとの意見があった。審議内容については、指名報酬諮問委員会での人事について、方向性やルールを対外的にも理解できる形で設計しつつ公表していく必要があるのではないか、また、サクセッションプランと合わせて議論すべきである、との意見があった。

審議時間については、タイムマネジメントは意識しつつも、時には必要に応じて臨機応変に時間制限なく徹底的に議論を行うことも必要であるとの意見もあった。

[6] 投資家、株主への対応について

議決権行使担当者との面談が定着しつつあり、コミュニケーションは良好であるとの意見があった。個人向け、海外投資家向けのIR活動を加速させる必要があるとの意見もあった。社外役員と投資家との対話の必要性についても言及があった。また、財務・非財務情報について統合報告書において内容をもっと充実させるべきであるとの意見もあった。

実効性評価プロセス

2025年12月
アンケート配布

2026年1月30日
結果を回収

2026年2月19日
取締役会内で報告

取締役の業務管掌制度の導入

当社は、2024年3月より経営における監督機能、意思決定機能、取締役の責任および役割の明確化を目的に業務管掌制度を導入しております。強固なコーポレート・ガバナンス体制のもと、迅速な意思決定と更なる経営の効率化を目指してまいります。

役員研修の実施

企業理念および戦略の浸透を図るとともに、組織を牽引するマネジメント力の強化に取り組んでおります。これらの研修においては、意識の向上にとどまらず、経営判断や組織運営における具体的な行動変革につなげることを重視しております。

これらの取り組みを通じて、役員としての役割遂行力の一層の強化を図るとともに、持続的成長を支える経営基盤の強化に努めてまいります。

リスクマネジメント

近年、当社は米中貿易摩擦や新型コロナウイルスのまん延による中華圏でのロックダウン、また半導体を中心とした電子部品の供給不足など、多くの外部要因による事業活動への影響を少なからず受けておりました。しかし、これらの緊急事態が発生した際には早期復旧に向けて速やかに対応し、BCPのノウハウを積み上げてきました。引き続きBCPへの取り組みを進め、あらゆる緊急事態にも揺るがない強靱な企業体制を整えてまいります。

BCPの例

- 北米へ納品する製品の生産地を中国から東南アジア・メキシコへ移管
- 工場の自動化 (Smart Factory) 推進
- 製造・技術・品質の横串支援システム (SMAPS-Siix Manufacturing Platform System) の運用

情報セキュリティ

当社では「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」として、世界のリソースの有効活用を追及し、社会システムの活性化と人類の進歩に貢献するため、以下3つに取り組んでいます。

- 以下の項目を重点テーマとして全社および各部門で「セキュリティ目的」を掲げて取り組みます。
 - 社内セキュリティ対策の組織的強化
 - 社内セキュリティ対策の技術的強化
 - 社外セキュリティ対策の強化
 - セキュリティを考慮した情報活用の推進
- 関連する法令・契約（特に、お客様との秘密保持契約）規制を周知徹底させるための教育を実施し、この規定を遵守することを社員の義務とします。
- ISO27001に準拠したマネジメントシステムを構築・運用し、その有効性の継続的な改善を推進します。

コンプライアンス

当社ではコンプライアンスに関する報告・審議・決議機関としてコンプライアンス委員会を設置しています。年に一度グループの活動方針を定め全社会議にて周知・啓蒙するほか、定期的に全拠点のモニタリングやフォローアップを行っています。また、法令違反や不正行為につき早期発見し適正な処理を行えるよう、内部通報の方法や通報者保護に関する規定を定め運用しています。

社外取締役座談会



社外取締役
半田 清

社外取締役
二子石 謙輔

社外取締役
尾崎 哲

受け継がれてきた価値観を力に、 グローバル企業として次の成長へ

シークスの競争優位性

創業者が築いた価値観が世界中に
広まっている

—まず、新たに社外取締役に就任された皆様から見て、
シークスの強みをどのように感じておられるので
しょうか。

二子石 当社創業者の考え方というのは、いつの時代
になっても生き続けるものだと思います。その本質
は何かというと、人間中心主義なんですよ。結局、
最後は人なんです。昔、旧松下電器の創業者、松下幸
之助さんが「うちは電気製品を売っているのではなくて、
人をつくっているんだ」という話をされていましたが、
創業者とどこか似たものを感じています。世界の環境
は大きく変わりますし、これからも変わっていくでしょう。
しかし、お客様のニーズをしっかりとつかみ、それに応え
ていくという商売の原点は変わりません。その意味では、
創業者が築いてこられた価値観は、これからも生き続
けるものだと思います。

半田 私も同じ印象です。前職の事業会社勤務時代
からシークスと付き合いがありますが、創業者のイズム

というのは今も会社の中にしっかり浸透していると思
います。経営に対する姿勢がとても真面目で紳士的で
あり、常にお客様第一を貫いています。足元では、自動
車業界をはじめ事業環境は厳しく、インフレや中国リス
クなどさまざまな課題もあります。しかし、こうした時
代だからこそ、ものづくりに真摯に取り組み、お客様か
ら信頼されることが大事です。このような経営姿勢は、
これからも大切にしてほしいですね。

尾崎 私は社外取締役に就任して間もない立場です
が、当社に「さらなる可能性を秘めた会社」という予
感を抱いています。直近の事業環境は厳しいとはいえ、
当社は単品のビジネスから脱却しながら、新しい価値
を提供するモデルへ少しずつ変わってきています。そ
うした中で、創業以来培ってきた変化への対応力や、
お客様との関係性は大きな強みになるのではないで
しょうか。

—皆様とも、シークスの強みは人や信頼にあると感じ
ておられるんですね。

二子石 それは強く感じました。たとえば、株主総会に
出席した時に印象に残ったことがあります。総会後に
株主の方々と対話する機会があったのですが、本当に

多くの方が話しかけてくださりました。これまで多くの
会社を見てきましたが、あの光景は初めてでした。株
主の皆さんが株式を持っているというよりも、むしろ当
社のファンなんですよ。なぜこうなったのかと聞くと、
やはり創業者が長年築いてこられた株主との関係があ
るそうです。そうした信頼の積み重ねが今のシークス
の財産になっているのだと実感しました。

半田 私も似たような経験があります。以前、中国・
東莞工場を訪問した際、本当に感動したんです。現地
の社員の方々が玄関で出迎えてくださるところから始
まって、事務所へ行けば皆さんが立ち上がって挨拶し
てくださる。さらに現地の方々の話を聞くと、お客様の
ことを本当に真剣に考えておられるのです。当時、「お
客様の社員以上にお客様のことを考えているのではな
いか」と思ったほどでした。単に仕事としてやるのでは
なく、お客様のために何ができるかを考えている。そ
ういう姿勢がグローバルにも浸透していることは、当社
の大きな強みです。

尾崎 お二人のお話を聞いて感じるのは、当社の企業
文化は理念にとどまらず、実際の行動として定着して
いるという点です。だからこそ、厳しい環境の中でも競
争力として機能しているのでしょう。企業文化というの
は言葉だけではなかなか根付きません。実際の行動や
意思決定の中で体现されて初めて力になります。その
意味で、シークスには長年培ってきた強みがあると感じ
ています。

—今後、こうした強みをどのように活かしていくことが
重要だとお考えでしょうか。

二子石 人間中心主義という考え方はこれからも変わ
らない、変えてほしくないと思っています。世界の環境
がどう変わっても、お客様にフィットしなければ商売に
はなりません。環境の変化を一番よく知っているのは
現場ですし、お客様のニーズをしっかりとつかみ、それ
に応えていくという姿勢は今後も大切です。

半田 私もそう思います。厳しい環境だからこそ、最
後は信頼がものを言うのではないのでしょうか。お客様
との信頼関係、社員との信頼関係、サプライヤーとの
信頼関係。そうした積み重ねが競争力につながって
いくと思います。

尾崎 その上で重要なのは、創業者個人の力を超えて、
組織の力として定着させていくことです。変化を先取
りする力や、お客様との関係性を築く力を、どのように
組織として継承していくのか。そこが今後の大きなテ
マです。当社には、これまで培ってきた強みがあります。
その強みを次の世代につなぎながら、新しい価値を生
み出していくことができれば、さらに成長していける
のではないかと考えています。

経営環境の変化

事業構造の変革と新たな成長の
柱づくりが重要

—電子機器産業や自動車産業を取り巻く環境は大きく
変化しています。皆様は現在の事業環境をどのよう
に見ておられますか。

二子石 企業を取り巻く環境が常に変わる中、その変
化にどう対応するかが経営者の仕事です。創業者はこ
れまで、環境の変化を敏感に捉えながら事業を発展さ
せてこられました。今後は平岡社長のもとで、その変化
にどう対応していくのかが問われています。創業者と
いう大きな存在がいらっしゃらなくなった後、新しい体
制がどのような方向へ進んでいくのかは大きな関心事
です。その新しいステージで少しでもお役に立てれば
と思っています。

半田 事業環境が厳しいのは事実です。EMS 業界は
もともと利益率が高い業界ではありません。その中で、
どう売上総利益を高め、どう効率化を進めていくのか
が重要です。また、当社は車載分野で大きく成長した
一方で、売上の多くを車載が占めています。自動車業
界そのものが大きな転換期を迎える中、車載事業の『一
本足打法』からの脱却が求められています。もちろん
車載は重要な事業ですが、それ以外の業界や地域に
も目を向けながら、次の柱を育てていかなければなり
ません。



尾崎 私も同じ問題意識を持っています。今、自動車
業界そのものが大きく変わろうとしています。ですから、
当社だけが変わればいいという話ではありません。お
客様も変わろうとしているわけですし、その変化の中
でどう生き残っていくのかが重要です。取締役会でも
申し上げましたが、『お客様と一緒にサバイバルしてい
く』という視点が大切だと考えています。短期的な利
益率だけを見て右往左往するのではなく、お客様とと
もに成長し、生き残っていく。そのために当社がどの

ような役割を果たせるのかを考える必要があるのではないのでしょうか。

一こうした環境変化の中で、当社はどのような課題に取り組むべきだとお考えでしょうか。

半田 車載一本足打法から脱却していくために、新しい市場や新しいお客様を開拓していく必要が欠かせません。現在、当社は基幹システムの刷新を進めていますが、私はこうした取り組みが重要だと思っています。お客様と当社、そしてサプライヤーが情報を共有しながら、在庫や生産を最適化していく。そうした仕組みづくりによって競争力を高めていくことが必要です。

尾崎 事業の多角化が重要であるとともに、加えて創業者が強調していた「変化を先取りする力」をどう組織の力にしていくかが欠かせません。創業者は環境の変化を見ながら、新しい事業機会を見出してこられました。その力を個人の能力として終わらせるのではなく、組織として発揮できるようにしていくことが重要だと思います。お客様も変わる、市場も変わる。その変化を先取りしながら新しい事業をつくっていく。そうした力を会社として持てるかどうか、今後の成長を左右します。

二子石 お二人のお話を聞いていて、やはり環境変化への対応が経営の本質なのだと改めて感じます。環境が変われば、お客様も変わりますし、求められる価値も変わります。だからこそ、新しい体制のもとで当社がどのような方向へ進んでいくのが重要です。平岡社長にはぜひ頑張っていたいただきたいですし、私たち社外取締役も、それぞれの経験を活かしながら支えていきます。

企業価値向上への視点

将来像を共有し、持続的な成長につなげる

一企業価値向上に向けて、今後どのような議論が重要になるとお考えでしょうか。

二子石 中期経営計画においては、数値目標に関する議論に加えて、「この会社は将来どうありたいのか」という大局的な議論が欠かせません。企業は社会の中で存在しているわけですから、どのような価値を提供し、どのような役割を果たしていくのかを示す必要があります。その上で、その実現に向けてどのような道筋を描くのか。私は、そうしたシナリオを考えることこそが経営の本質だと思っています。

半田 私も同じように考えています。中期経営計画は大切ですが、3年という期間だけでは見えないこともあります。事業環境は常に変化していますし、数字もその都度変わります。だからこそ、長期的にどのような方向

へ進もうとしているのかを示すことが重要です。お客様とどのような関係を築きながら成長していくのか、どのような事業を強みにしていくのか。そうした将来の姿を共有することが大切です。

尾崎 中長期的な視点は重要だと思います。私が取締役会で議論したいのは、その先の話です。当社は今後どのような価値を提供していくのか。お客様や市場の変化を踏まえながら、どのような成長機会をつくっていくのか。そうした長い時間軸での議論が必要だと思っています。

一今後の取締役会ではどのような議論が求められるとお考えでしょうか。

尾崎 お客様の将来像についてもっと議論していく必要があると思っています。自動車業界をはじめ、お客様を取り巻く環境は大きく変わっています。お客様自身がどのような方向へ進もうとしているのかを理解しなければ、当社の将来も描くことはできません。その意味では、既存事業の延長線上だけではなく、その先にどのような成長機会があるのかを議論していくことが重要です。新しい市場や新しい事業機会について、もっと長期的な視点で考えていきたいです。



半田 お客様とともに成長するという視点は重要だと思います。当社はこれまでもお客様の成長とともに発展してきました。だからこそ、お客様の変化を捉えながら、どのような価値を提供できるのかを考え続ける必要があります。将来の事業機会を考える上でも、まずはお客様を理解することが出発点になるのではないのでしょうか。

二子石 新しい事業というのは、必ずしも計画どおりに成長するものではありません。一直線に伸びることの方がむしろ少ないでしょう。だからこそ、複数のシナリオを持ちながら経営していくことが重要だと思います。その前提として必要なのは、「当社はどのような会社を目指すのか」という共通認識です。会社のありたい姿が明確になれば、その実現に向けてどのような選択肢があるのかも見えてきます。短期的な数字だけではなく、

長期的な視点で将来像を描いていくことが、今後ますます重要になるのではないのでしょうか。

社外取締役が果たすべき使命

グローバル企業としての成長を支えるガバナンスへ

一取締役会の議論や運営について、どのように感じておられますか。

半田 私は非常に議論しやすい取締役会だと感じています。事前に丁寧な説明がありますし、取締役会の場でも率直な意見交換ができています。また、平岡社長がまずご自身の考えを説明され、その上で議論が進むことも良い点です。何事においても発言しやすい環境が整っていますし、活発な議論が行われていると感じています。

二子石 私も同感です。特に事前説明の仕組みは非常に良いと思っています。あらかじめ議題や背景を理解した上で取締役会に臨めますので、より本質的な議論ができます。また、説明していただく方々が事業の本質までよく理解されているので分かりやすい。社外取締役としても意見を述べやすい環境だと思います。

尾崎 私も現在の取締役会はオープンだと感じています。平岡社長は取締役会で出た意見や課題をきちんと受け止められていますし、ご自身の考えを自らの言葉で説明されています。社長と取締役会が同じ問題意識を共有しながら議論を深めていける環境が整っているのではないのでしょうか。

一その中で、社外取締役としてどのような役割を果たしていきたいとお考えでしょうか。

二子石 私は、平岡社長の良き理解者でありたいと思っています。社長という立場は非常に重いものです。さまざまな意見を聞きながら最終的には自ら決断しなければなりません。そうした中で、私たち社外取締役は時には支え、時には厳しい意見を申し上げる存在であるべきだと思っています。また、現場を見ることも重要です。実際に工場へ足を運び、社員の皆さんの声を聞き、自分の目で確かめる。そうした積み重ねがあつてこそ、経営に対して責任ある意見を述べることができるのではないのでしょうか。

半田 社外取締役として大切なのは、忸度なく客観的な意見を申し上げることだと思っています。経営陣の中でもさまざまな考え方があつて当然ですし、その中で社外の立場から率直な意見を伝えることが企業価値向上につながると考えています。私自身も、これから相模原工場や中国・東莞工場を訪問する予定です。現場を

知り、社員の皆さんや事業の実態を理解しながら、自分なりの役割を果たしていきたいと思っています。

尾崎 私は、社外取締役の役割は問いを投げかけることだと思っています。お客様が今後どのように変わるのか、市場がどのように変化するのか、その中で当社はどのような価値を提供していくのか。そうした問いを投げ続けることで、より長期的な視点での議論につなげていきたいと考えています。

一グローバルに事業を展開する企業として、ガバナンスの観点で重要なことは何だとお考えでしょうか。

二子石 商売の原点は突き詰めると世界共通です。お客様のご要望に真摯に応え、着実に信頼を積み重ねていく。その姿勢があつてこそ、現地社会から必要とされる企業になれるのだと思います。



半田 私もそう思います。シークスの強みは、お客様第一という考え方が世界中の拠点で共有されていることです。その価値観を大切にしながら成長していくことが、今後の企業価値向上につながるのではないのでしょうか。

尾崎 これからのグローバル企業には新しい役割が求められていると思っています。これまでは人件費の安い国へ進出し、コストが上げれば別の国へ移るという考え方もありました。しかし、これからはそうではありません。進出先の国や地域の発展にどれだけ貢献できるか。お客様や社員を通じて、どのような価値を生み出せるか。そうした視点が重要になると思います。創業者はフィリピンをはじめ海外各地で事業を展開されましたが、その根底には「行った先の繁栄に貢献する」という考え方がありました。私は、それこそがこれからのグローバル企業に求められる姿だと思っています。

環境保全

当社グループは世界14か国で事業活動を行っており、各拠点で温室効果ガスの削減に向けて取り組みを行っております。エネルギー利用により間接的に排出されるCO₂ (SCOPE2) だけでなく、燃料の燃焼等において直接排出されるCO₂ (SCOPE1) および材料調達から製造、物流、販売に至るサプライチェーンにおいて間接的に排出されるCO₂ (SCOPE3) についても、測定をしております。引き続き、サプライチェーン全体における温室効果ガス排出量をモニタリングしていきます。2025年度においては、再生可能エネルギー由来電力への切り替えや太陽光発電の活用、非化石証書の購入等を継続して推進した結果、CO₂総排出量は前年に比べ減少しました。今後も、全てのScope1において排出量の可視化と削減施策の高度化を進め、当社事業にかかるCO₂排出量の削減に積極的に取り組んでまいります。

TCFDへの賛同

シークスは、気候関連課題への対応の重要性を認識し、2022年7月にTCFD 提言[※]への賛同を表明しました。TCFD 提言を踏まえ、気候変動が当社グループの事業に与えるリスク・機会に関する適切な情報開示を行っていきます。

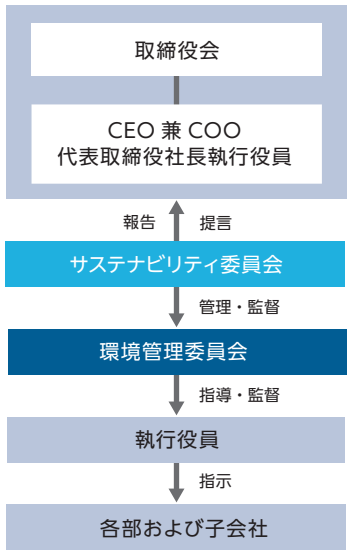
※ G20からの要請に基づき2015年にFSB(金融安定理事会) により設立されたタスクフォース。最終報告書では、企業の気候変動リスク・機会を適切に評価・格付けするため、組織運営における4つの中核的要素(ガバナンス、戦略、リスクマネジメント、指標と目標) を中心に情報開示することを推奨。



ガバナンス

当社は、2022年4月に代表取締役社長執行役員を委員長とした「サステナビリティ委員会」を設置しました。当委員会は年2回以上開催し、世界14ヶ国・約50拠点を展開する当社グループ全体を対象として、気候変動問題を含めたサステナビリティに関する全社方針や戦略の策定、目標・指標の設定等を決議します。また、サステナビリティ委員会の下部組織であり経営陣を責任者とする「環境管理委員会」から上申される行動計画を監督し、実績や取り組みの進捗をモニタリングするとともに、目標達成状況や当社グループの経営に関わると判断する重要な気候関連事項に関しては取締役会に報告します。

コーポレート・ガバナンス体制



リスク管理

サステナビリティ委員会において、気候変動に伴う外部および内部環境の変化によって生じうるリスク・機会を洗い出し、時間軸に沿って、財務的影響度および発生可能性の観点から総合的に当社グループの事業およびバリューチェーンへの影響度を評価・分析します。影響度が高いと判断された気候関連リスク・機会は、取締役会(または経営委員会)へ上申され、全社での財務・非財務の統合的な影響度評価を経て、重要リスク・機会として特定されます。2022年度は重要リスクの一つとして気候関連課題が特定され、その対応として、サステナビリティ委員会において2030年度に向けた温室効果ガス削減目標を設定し、リスク回避・低減を図っています。

戦略

当社は、1.5℃シナリオと4℃シナリオを参照し、気候関連のシナリオ分析を実施しました。その結果、脱炭素社会への移行による影響(政策・法規制／市場／評判)、および急激な気温上昇による物理的な影響(急性／慢性)が顕在化することで、将来的に気候関連リスクと機会が発生しうると評価しました。これらのリスク・機会に対して、事業計画を見直し、気候変動への対応を重要項目として位置づけます。

シナリオ分析

気候変動関連リスクと機会を特定、評価する上で以下のシナリオを設定しました。

- 1.5℃シナリオ:脱炭素社会に移行するシナリオ(移行シナリオ)
- 4℃シナリオ:物理的影響が顕在化するシナリオ

各シナリオで参照したものは以下の通りです。
①物理的影響が顕在化するシナリオ:Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) 第5次評価報告書、IPCC1.5℃特別報告書
②急速に脱炭素社会が実現するシナリオ:International Energy Agency (IEA) World Energy Outlook 2018 Sustainable Development Scenario (SDS)、IEA Energy Technology Perspectives 2017 Beyond 2℃ Scenario(B2DS)

シナリオ分析 ステップ①:平均気温上昇による主な環境変化		
1.5℃上昇	脱炭素社会に移行し、温度上昇の抑制に成功した社会	4℃上昇 脱炭素社会に移行しきれず、気温上昇を招いた社会
- 平均気温上昇により、自然災害が頻発化・激甚化 - 温室効果ガス排出の少ない新技術の開発、導入の進展 - 温室効果ガス排出に関する規制強化により、化石燃料を大量に消費する企業などが座礁資産化		- 平均気温上昇により、自然災害がさらに頻発化・激甚化(1.5℃上昇より大きい影響) - 海面上昇に伴い、沿岸地域への浸水被害等の頻発化 - 降雨パターン、台風の進路変更に伴う河川の氾濫等の被害の頻発化・激甚化、被害地域の変化 - 自然災害の頻発化・激甚化により企業の保有資産が毀損し、企業価値が低下

シナリオ分析 ステップ②-1:低炭素・脱炭素社会への移行による当社への影響	
低炭素・脱炭素社会への移行による影響 主に1.5℃～2℃上昇した場合における影響	急速に脱炭素社会が実現するシナリオ
特定したリスク	機会の考察
- 炭素課税による資材・燃料調達コスト増加 - 再生可能エネルギー由来電力への転換による燃料コスト増 - 環境への取り組みが不十分な場合 - 新規受注減少 - 既存契約の解除 - レピュテーションリスク増加による顧客離れ	- 省エネ製品の需要拡大 - 省エネ製品への転換ニーズ増加 - IoT活用による電力使用の効率化推進

シナリオ分析 ステップ②-2:平均気温上昇による物理的な当社への影響	
平均気温上昇による物理的な影響 4℃上昇した場合に影響が相対的に大きい	物理的影響が顕在化するシナリオ
特定したリスク	機会の考察
- 豪雨や台風等による設備の損傷と復旧コストの増加 - バリューチェーン寸断による製品・サービスの中止 - 燃料コスト増加 - 酷暑時間帯回避による生産性低下	- 異常気象により新たな製品ニーズの増加 - 設備の高効率機器への更改 - DX推進、リモート型働き方の一層の推進

環境保全

指標と目標 (SBT認定取得)

シークスでは、2022年5月に2030年度に向けた温室効果ガス削減目標を設定しました。本目標はSBT (Science-based Target) の考え方に基づいた目標になります。温室効果ガス削減目標を達成するため、継続的に各種取り組みを推進するとともに、達成状況の評価を行ってまいります。地球温暖化への対応を成長の制約やコストを捉えるのではなく、成長の機会と考え、取り組みを加速していきます。

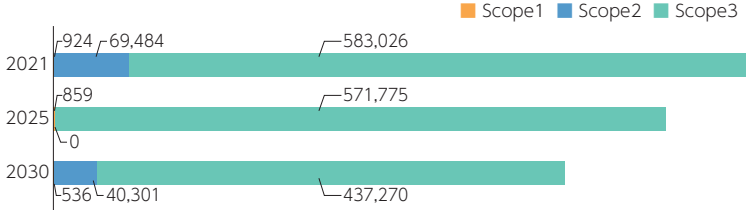


シークスの温室効果ガス削減目標

2030年度 (2021年度比)



CO₂排出量 (t)



実績報告

算定範囲・方法				(単位：t-CO ₂)		
				2021年度 温室効果ガス 排出量	2025年度 温室効果ガス 排出量	Scope3 内訳%
Scope1				924	859	
Scope2				69,484	0	
Scope1+2				70,408	859	
Scope3						
カテゴリー 1	購入した製品・サービス	主なサプライヤについて各社公表値から算出した原単位で計算、その加重平均をその他のサプライヤに適用		525,157	501,817	88%
カテゴリー 2	資本財	設備投資額に環境省係数を乗じて算出		28,640	13,055	2%
カテゴリー 3	燃料およびエネルギー関連	エネルギー種別毎の年間消費量から推定		7,970	8,288	1%
カテゴリー 4	輸送、配送(上流)	トンキロ法にて算出		10,563	6,123	1%
カテゴリー 5	事業から出る廃棄物	※		—	3,810	1%
カテゴリー 6	出張	従業員数に環境省係数を乗じて算出		1,606	1,136	0%
カテゴリー 7	雇用者の通勤	従業員数に環境省係数を乗じて算出		5,137	3,840	1%
カテゴリー 8	リース資産(上流)	(算定対象外)		—	—	—
カテゴリー 9	輸送、配送(下流)	(算定対象外)		—	—	—
カテゴリー 10	販売した製品の加工	(算定対象外)		—	—	—
カテゴリー 11	販売した製品の使用	スキャナ製品のユーザー使用時温室効果ガスを推定(5年分)		2,275	1,956	0%
カテゴリー 12	販売した製品の廃棄	※		—	29,013	5%
カテゴリー 13	リース資産(下流)	(算定対象外)		—	—	—
カテゴリー 14	フランチャイズ	(算定対象外)		—	—	—
カテゴリー 15	投資	対象会社は投資対象会社として重要性の大きい、持分法適用関連会社とする。		1,678	2,738	0%
Scope3合計				583,026	571,775	

※ 2023年度よりカテゴリー5および12の排出量算出を開始いたしました。

温室効果ガスへの取り組み

- Scope1:
- 当社におけるCO₂排出の主な原因は、社用車のガソリン燃焼、主に生産拠点における自家発電機の燃料燃焼によるものです。今後、社用車のEV化などを通して削減活動に取り組んでまいります。
- Scope2:
- 主に以下の活動を通してCO₂排出量の削減に取り組んでおります。

太陽光パネルの設置

広大な工場建屋の屋根等に太陽光パネルを設置し、使用電力の一部を賅っております。

設置済：中国（上海、東莞、湖北）、メキシコ、インドネシア（ジャカルタ、バタム）、シンガポール、タイ

再生可能エネルギー由来電力への切り替え

使用する電力の多くを電力会社から購入しておりますが、再生可能エネルギー由来の電力へ順次切り替えを進めております。既に欧州の2拠点（ドイツ、スロヴァキア）全て、日本（相模原工場、大阪本社、東京本社）、台湾オフィスならびに東莞工場（中国）では100%の切り替えが完了しております。その他、フィリピン工場（99%切替完了）、上海工場（64%切替完了）、メキシコ工場（50%切替完了）で再生可能エネルギー由来電力の切り替えが進んでおります。

非化石証書購入によるCO₂排出量のオフセット

当社は、事業活動において2025年度に排出されたCO₂排出量(Scope2) 32,330 tのうち全量を非化石証書の購入によりオフセットいたしました。当社は、環境保護と持続可能性を重視し、CO₂削減と炭素中立化に積極的に取り組んでいます。非化石証書の購入は再生可能エネルギーの発展を支援し、地球環境への影響を低減する重要な手段であり、当社は環境への負荷軽減と持続可能なビジネスの実践を目指します。

- Scope3:
- Scope3のうち約90%が仕入先が排出するCO₂となります。現状は、購買量上位約130社を対象に情報収集を行っております。また主要仕入先各社へSAQ (Self-Assessment Questionnaire) を送付し、各社におけるサステナビリティ、CSR調達に関する取り組みの把握および促進を行っております。今後も、カーボンフットプリントの精緻化と仕入先へのエンゲージメントを進め、サプライチェーン全体で削減活動に取り組んでまいります。

CDP気候変動セクションでAスコアを獲得 & CDPサプライヤーエンゲージメント・リーダーへの選出

2019年より毎年参加しておりますCDP調査（企業や自治体に気候変動・水・森林などの環境への取り組みに関する開示情報を評価する国際的な非営利団体が毎年実施する調査）の気候変動セクションにおいて、初めてAスコアを獲得いたしました。本調査に参加する世界20,000社超のうち上位4%に位置することになります。

また、CDPサプライヤーエンゲージメント評価において最高評価である「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」に選定されました。これは2023年度と2024年度に続き、3年連続での選定となりました。



社会

持続可能な社会の発展に向けた取り組みが世界で広がっている中で、当社は社会課題の解決に向けて事業活動を通して貢献していくとともに、グローバルにビジネスを展開している企業として、それぞれの地域にしっかりと根を下ろし、地域コミュニティの発展にも携わっていきます。また、誰もが参加できる社会の実現に向けて、多様な人材を積極的に受け入れるため、新しい働き方に関する取り組みの推進や、人材が成長・活躍できる環境を整備してまいります。サプライチェーンにおいても、調達活動を通して人権侵害等に加担することのないよう、社会的責任を果たしてまいります。

人権の尊重

シークスグループは、シークスで働く全ての者が遵守すべき10の行動規範を定めており、中でも、人権尊重はシークスが社会の一公器として社会的責任を果たす上で重要な課題と捉えております。

行動規範 5

健全な職場環境の醸成

私たちは、事業活動を行う各国または各地域において適用される関連法令や定款・社内規程等の内部規則を正しく理解し遵守します。

行動規範 5

基準3 人権の尊重

- 基本的人権や個人の尊厳を尊重します。
- 国籍、人種、民族、信条、宗教、性別、年齢、障がい、病歴その他の事由に基づく不当な差別を行いません。
- いやがらせ、威圧的な言動、職務上・取引上の立場を利用した不当な強要を行わず、これらを認めません。
- 児童労働および強制労働に一切関わらず、これらを認めません。
- 安心して働ける職場づくりに努め、従業員との対話を大切にします。
- 人権の尊重に関する基本的な考え方および具体的な取り組みを、別途定める「シークスグループ人権方針」に基づき実践します。

シークスグループは行動規範に基づき全拠点で児童雇用、強制労働を禁止しており、管理や発生防止のために定期的に全拠点を調査しております。

また、労働時間や適正賃金を拠点ごとに適切に管理しており、こちらも定期的に全拠点を調査しております。

ハラスメントの防止については、「ハラスメント防止規程」を定め、セクシュアルハラスメント、パワーハラスメント、妊娠・出産・育児休業・介護休業等に関するハラスメントに加え、カスタマーハラスメントの防止にも取り組んでいます。

また、人権尊重およびハラスメント防止に関する研修・啓発活動を継続的に実施し、従業員一人ひとりの理解促進と意識向上に努めています。

労働安全衛生

労働安全衛生方針

シークスグループは行動規範5・6に基づき、国籍・人種・民族・信条・宗教・性別・年齢・障害・病歴等にかかわらず、全ての従業員が安全に働けるよう、拠点ごとにその国・地域の条例や文化に合わせて適切な対策をとっております。

行動規範 5

健全な職場環境の醸成

私たちは、安全で働きやすい職場環境の維持に努めるとともに、個々の従業員の人格と個性を尊重します。

行動規範 6

地域社会との調和

私たちは、異なる国や地域の文化・慣習をお互いに尊重しあい、現地に根ざした企業活動を通して地域社会の発展に貢献します。

取り組みの一例	健康診断の実施、ストレスチェックの実施、予防接種の実施、産業医の設置、安全衛生教育の実施 等
---------	--

サプライチェーンにおける社会的取り組み

サプライチェーン管理

当社では、企業活動のグローバル化やサプライチェーンの複雑化に伴い、サプライチェーン全体で人権の尊重や法令遵守等に取り組み、持続可能な社会を実現するために必要な課題への対応を通じて、CSR(企業の社会的責任)に積極的に取り組んでまいります。

CSR調査ガイドライン制定

この度、サプライチェーンにおける活動を推進する手段の一つとして、「シークスグループCSR調達ガイドライン」を制定しました。

当ガイドラインは当社ホームページへ掲載しており、主要仕入先様の同意を得ております。

今後は、定期的に仕入先様を調査し、遵守状況の監視と状況把握を行ってまいります。



 <https://www.siix.co.jp/sustainability/social/>

品質

世界同一品質を実現するため、情報共有、自動化・省人化による効率的かつ高品質な生産体制を整備してまいります。

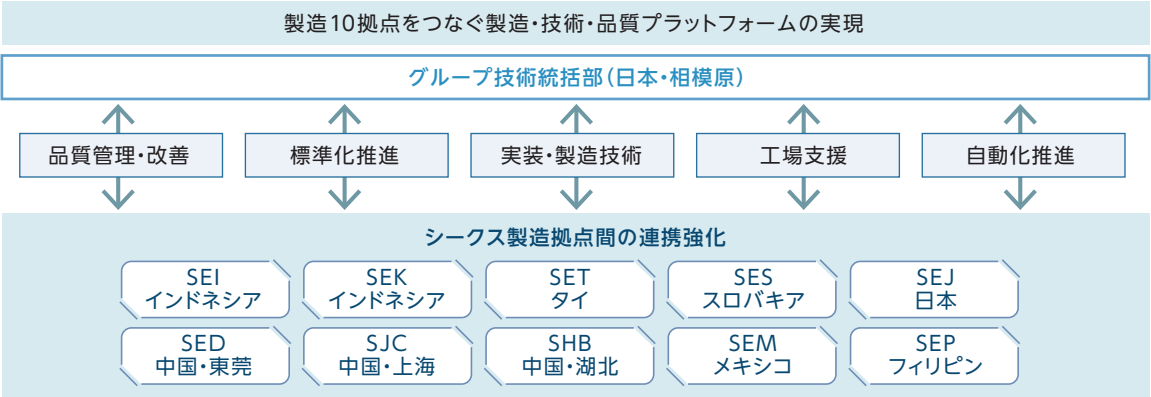
製造業に携わる企業として、環境法令等を遵守し、環境に配慮した生産活動を行っていきます。また、調達活動においては、サプライチェーンの透明性確保の観点を重視し、社会的責任を果たしてまいります。

①品質・環境方針

- 顧客を中心とした活動を行うグローバル企業として、顧客満足度と将来にわたる顧客ニーズを捉え、顧客の要求を満たし、期待を超える努力をする。
 - 関連する法令・規制要求事項を厳守するとともに、事業活動・環境活動・事業継続活動を通じて社会へ貢献する企業を目指す。
- ISO9001・IATF16949およびISO14001品質・環境マネジメントシステムをグローバルに構築し、シークスグループの企業理念に基づいた品質・環境マネジメントシステムの運用を実施する。
 - 持続的な経済発展に貢献すべく、継続的な環境負荷の低減を目的とした環境汚染の予防および省エネルギー・省資源化の推進による環境保全を推進する。

②品質保証体制

グローバルネットワーク&マネジメント



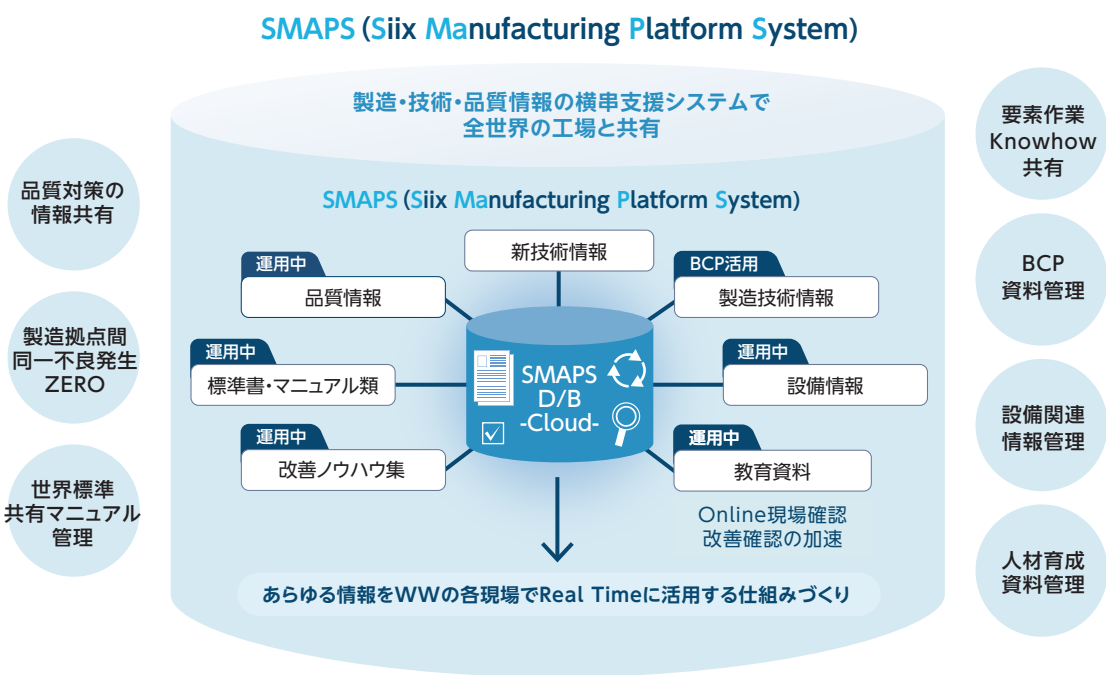
社会

③製造技術・品質強化施策

当社は今後のDX (Digital Transformation) 要求に対応できるよう、実装・製造技術力や工場環境の構築に注力しております。

併せて、品質ガバナンスの強化や、グループを横断した情報共有の仕組みも整備しています。特にSMAPS (Siix Manufacturing Platform System) というクラウドシステムを構築し、あらゆる情報を全世界でリアルタイムに共有・活用しております。そのほか、世界中の拠点間での技術・品質に関する支援体制を強化すべく、グループ技術統括部と各拠点のキーメンバー、フィリピン人材による相互支援を行っており、今後さらに支援体制を強化してまいります。

製造・技術・品質 横串支援システム



責任ある鉱物調達

「責任ある鉱物調達」とは、「CSRの観点から、人権侵害に加担する鉱物を使用しないように努めること」と定義されており、当社においても、米国ドッド・フランク法やEU規則に基づき、サプライチェーンの透明性確保の観点から、紛争鉱物調査を毎年実施しております。今後もお取引先様と社会的責任を果たすべく、積極的な調査の実施により紛争鉱物の排除を推進してまいります。

対象鉱物	タンタル、すず、タングステン、金 (3TG)
------	------------------------

取得している認証、規範等

当社ではサステナビリティに関する国際的な認証やガイドラインに沿って取り組みを進めています。

ISO9001：品質マネジメントシステム国際規格

ISO14001：環境マネジメントシステムに関する国際規格

ISO27001：情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) に関する国際規格

ICTI (玩具産業国際協議会)

健康経営

健康経営宣言

わたしたちシークスグループは、「ビジネスオーガナイズिंगによるビジネスメリットの提供」を企業理念 (Corporate Theme) として、お客様との信頼関係を第一に事業を展開してまいりました。その基盤となるのは、「人」であり、ひとり一人の社員です。社員が心身ともに健やかであることこそが、“We Care”の精神につながり、お客様に最高のサービスを提供し、会社のさらなる発展を支えるものと考えます。そのため当社は、社員の健康を最重要の経営資源と位置づけ、健康経営に取り組むことをここに宣言いたします。

具体的な施策 (方針)

- 定期健康診断および2次健診の受診率向上
- 働き方改革による労働時間の削減
- 屋内完全禁煙の実施
- ストレスチェックの実施
- ウォーキングキャンペーンの実施
- 研修等によるヘルスリテラシーの向上
- 健康相談窓口の設置と運営

経営指標に関する指標 (KPI)

	2024年実績	2025年実績	2026年目標
2次健診の受診率	—	—	60%
年休消化率*	79.4%	82.2%	90%
ストレスチェック受検率	84.7%	84.9%	90%

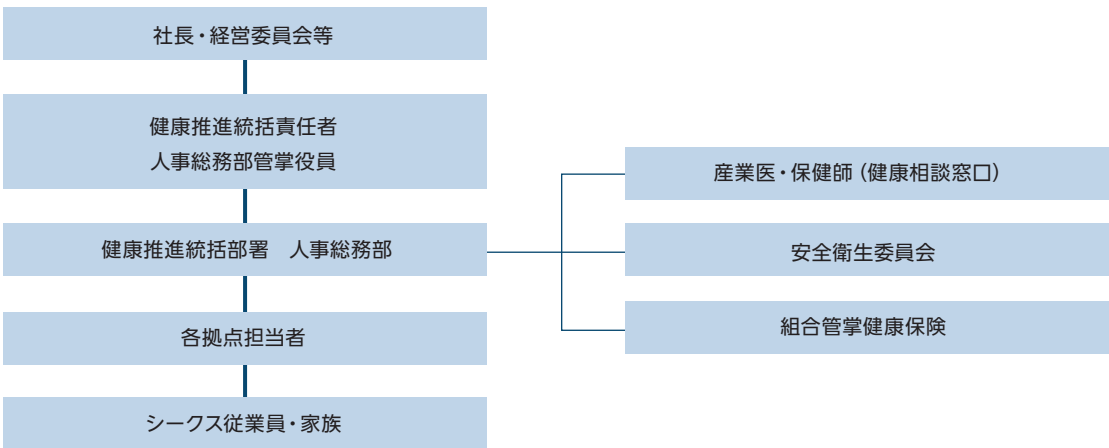
※年休消化率:国内社員一年間の付与日数に対して消化した日数

健康経営の推進体制

健康経営を推進するにあたって、最高責任者を社長執行役員、推進責任者を人事担当執行役員として取り組んでまいります。

具体的な方針や施策については、経営層で構成される常務会で審議・決定し、推進責任者のもと事務局が進捗状況の確認や報告を随時行います。

また外部機関との連携をはかり、実効性のある体制といたします。



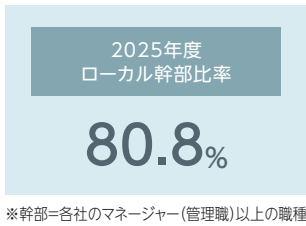
社会

ダイバーシティ&インクルージョン

多様な背景を持つ人材が、それぞれの個性や能力に応じ力を発揮できる環境づくりと、社員一人ひとりがいきいきと働けるようなワークライフバランスを支える仕組みづくりをすることにより組織全体の活性化・成長へつながることを目指しております。

ローカル人材の活躍推進

当社はグローバルに事業を展開しており、世界各国に拠点を設け多くの現地スタッフが当事業を支えております。各拠点において経営に携わる現地スタッフを多く育成し、幹部一人ひとりの会社へのロイヤルティ向上を図ることで、各企業の業績向上、企業価値向上を目指しております。複数の拠点でローカル幹部社員が現地法人の社長に就任しており、今後も、権限委譲を更に推進する観点からも、ローカル幹部社員の中から優秀な人材を発掘し、積極的に幹部層への登用を推進してまいります。

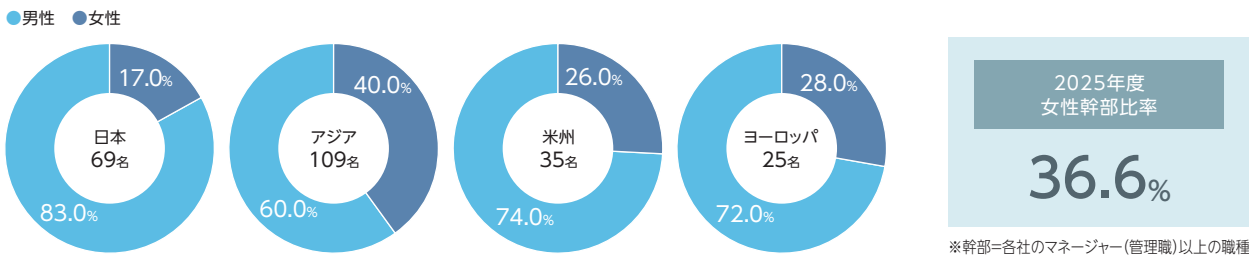


女性人材の活躍推進

多様な背景を持つ従業員が活躍できるよう、当社は、経団連の目指す女性活躍推進運動「2030年30%へのチャレンジ」に賛同し、女性社員の要職への登用の促進をしております。

現在執行役員に就任している女性がおり、現地法人のマネジメントや要職には多くの女性社員が就いております。今後も継続的に多様性の観点から女性の活躍を推進してまいります。

エリアごとの幹部社員数と男女比



健全な職場環境や働き方実現

当社は、社員一人一人のライフステージやワークライフバランスの観点から、以下項目において定量評価を行っております。

総労働時間 ^{※1}	年休取得率 ^{※2}	残業時間 ^{※1}	男性育休取得率 ^{※1}
社内リソースの有効活用や継続的な業務改革活動を行うことで総労働時間の削減に努めております。	社内啓蒙活動を促進し、年休取得率の向上を目指しております。	毎月、残業時間の把握を行い、削減に向けた啓蒙活動に努めております。	制度利用促進に向けた社内啓蒙活動を進めております。
目標: 30% 削減(2022年度比) 2025年度実績: ▲4.1% 減少	目標: 100% 取得 2025年度実績: 82.2% 取得	2025年度実績: 一人当たり月平均 18.1 時間	目標: 100% 取得 2025年度実績: 100% 取得
※1 単体 ※2 数値は単体のみ。出向者を含む実績は73.0%			

多様な働き方を支える制度

ほかにも、当社では仕事とプライベートのバランスをとりながら能力を発揮できるよう、様々な支援・制度を導入しております。

支援・制度の一例	在宅勤務制度、時差出勤制度、時間単位年休制度、時間短縮勤務の推進、ウェルカムバック制度 等
----------	---

当社は、大阪市より「女性活躍リーディングカンパニー」(認証レベル★★★：最高ランク)として認定されています。本制度は、女性の活躍に加え、従業員にとって働きやすい職場環境の整備やワークライフバランスへの配慮、男性の育児休業取得推進などの取り組みを評価するものです。



また、令和6年度「大阪市女性活躍リーディングカンパニー市長表彰」において、「特別賞（大規模企業部門）」を受賞いたしました。

今後も、全ての従業員が活躍できる職場環境づくりを推進してまいります。

厚生労働大臣認定「くるみん」の認定取得

2026年5月18日付、「次世代育成支援対策推進法」に基づく厚生労働大臣認定「くるみん」の認定を受けました。これらの認定は、社員の仕事と家庭の両立支援に関する当社の継続的な取り組みが評価されたものです。今後も社員が安心して仕事と子育てを両立できる職場環境づくりをより一層推進していきます。



屋内型農園施設[※]（大阪門真ファーム）での障害者雇用

当社はダイバーシティ推進の一環として、障害のある方々の雇用・活躍の場を拡充することにより、多様な価値観・能力を尊重する企業文化の醸成に努めています。

各職場での障害者雇用に加え、2024年11月より、株式会社スタートライン様のご協力を得て、大阪府門真市の屋内型農園施設内（大阪門真ファーム）にて、ハーブの水耕栽培および加工業務を開始いたしました。



屋内型農園施設で栽培しているハーブ

現在、大阪門真ファームでは、障害のあるスタッフ達が管理者の指導のもと、栽培品種の選定や育成に従事、ハーブティーへの加工業務を行っております。成果物であるハーブティーは、当社採用活動のノベルティや社員への福利厚生としての活用を目指しております。

今後もそれぞれの障害の特性に応じた多様な働き方・業務の検討をすすめ、社員一人ひとりが互いを尊重し合い、安心して働ける組織風土を育んでまいります。

[※]屋内型農園施設とは、企業内（株式会社スタートライン様内）に設置した室内ブースで、障害のある方々が野菜やハーブの栽培・収穫・包装等の作業に従事する雇用モデルです。天候や季節に左右されず、空調管理された安定した作業環境の中で、安全・安心に働ける点が特長です。

人的資本経営の推進

当社は、2024年～2026年中期経営計画において、人的資本経営の推進を活動目標として掲げております。その一環として、従業員のエンゲージメントの向上と人材育成に注力してまいります。

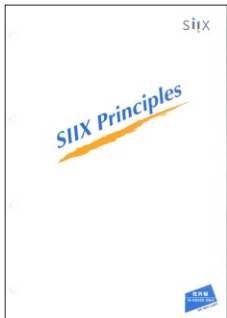
企業理念の浸透

当社は企業理念「シークス・プリンスiplズ」をグループの全従業員が理解し、体現していくことが、世の中に貢献し、企業価値も高めると考えております。世界各地の従業員がより深く理解できるように、当社が拠点を構える全ての国々の母国語への翻訳を行い、グループ内に配布いたしました。そして、2023年10月より、シークス・プリンスiplズズの伝道師として、各現地法人より代表者を選定し、“シークス・パイオニアーズ（SIIX Pioneers）”と名付け、企業理念浸透を強化してまいりました。

従業員向け教育資料の意見交換、各地の実行内容の確認を実施し、2024年7月タイ・バンコクおよび2025年1月大阪にて、各地の取り組み発表会を開催しました。他拠点の好事例を横展開し、意見交換を実施しながら、さらに理解を深めて、自拠点での活動に生かす好循環が生まれています。

また、活動を通じて、各地における幹部としての責任や帰属意識の高まり、および、より強固な本社・ローカル幹部同士の組織構築へとつながっています。2025年1月より、日本国内の若手従業員を選抜し、“サムライ・パイオニアーズ”の活動もスタートいたしました。海外のパイオニアーズとも意見交換しつつ、自らが考え、新しい視点をもって企業理念浸透に取り組んでいます。

人事部門においては、従業員の採用活動や教育研修、組織構築へと、今まで以上に企業理念に沿った内容に改善されています。



シークス・プリンスiplズ

人材の育成、ダイバーシティ経営

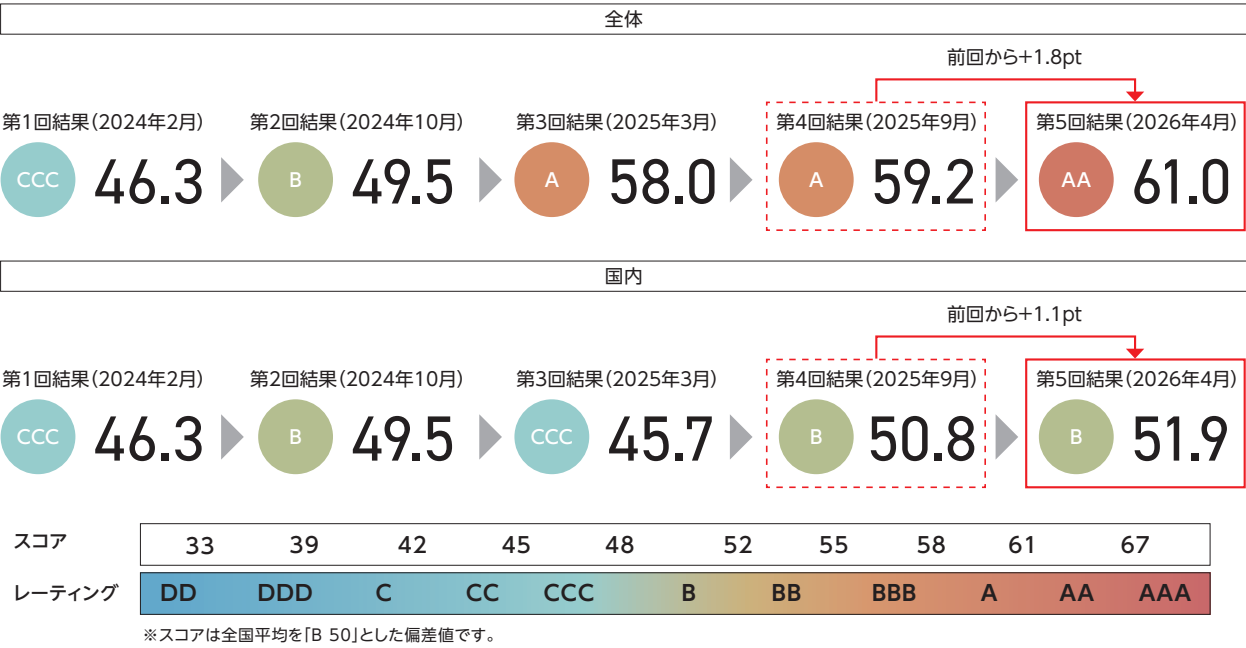
ダイバーシティ経営を推進するにあたり、ローカル幹部の選抜・強化、日本本社との連携強化、および、企業理念理解の重要度はますます高まっております。当社は半年に一度のグローバル戦略会議において、各地のローカル幹部が出席し、国籍・性別・年齢を問わず、闊達な意見を交わしております。また、製造・新規事業開発・IT・経理等の各分野においても、グローバルでの組織を構築し、技術や情報を横展開し、迅速に動く仕組みが構築されています。企業理念浸透においては、シークス・パイオニアーズが有効に機能し、各地において、自ら考え、日々の活動に落とし込まれております。

今後は、さらに各地の従業員がいきいきと力を発揮できる仕組みの深掘り、および、持てる力を企業価値の向上につなげるための組織運営およびタレントマネジメントを強化する方針です。

エンゲージメントスコア[※]の推移

当社は、2024～2026年の中期経営計画において、人的資本経営の推進施策の一環として「エンゲージメントスコアの向上」をKPIに掲げております。

この取り組みの一環として、従業員との相互共感と選び合う関係性の構築を目指し、11,590社・延べ422万人のデータベースを有する株式会社リンクアンドモチベーション様にご協力いただき、「エンゲージメントサーベイ」を導入いたしました。初回2024年2月時点における当社のエンゲージメントスコアは「46.3」と、全国平均の「50.0」を下回る結果となり、部門別・階層別における課題と改善の方向性が明確になりました。これを受け、当社は中期経営計画期間中の目標スコアを「55.0」に設定し、継続的な改善を図っております。



※エンゲージメントスコア:従業員の仕事への意欲や組織への共感度・満足度をアンケートにより定量化した指標。

エンゲージメントサーベイから課題に応じた研修・施策の強化を通じて、国内拠点を中心にエンゲージメント向上を図り、企業価値の更なる向上を目指してまいります。

具体的には、幹部研修・リーダー向け研修・新卒採用戦略の見直しに着手しました。

グループ会社サーベイについては2本社に加えグローバル全体国内外17拠点約300名まで拡大しOne シークスとしてよりよい会社作りを目的とし、定期サーベイとして2025年度の第3回目より対象に加えております。

グレード別研修の導入

当社は、人材を最重要の経営基盤と捉え、戦略的な人材育成に取り組んでおります。

具体的には、入社段階から役割階層に応じた育成を行うため、新入社員研修、グレード別研修、幹部研修を一体的に展開しております。

新入社員研修では、早期戦力化を目的に、知識習得に加え主体的に行動するための「スタンス（仕事への向き合い方）」を導入し、実践型プログラムを通じて、現場配属後に自律的に活躍できる人材の育成を推進しています。

グレード別研修では、各階層に求められる役割を明確化した上で、リーダーシップや問題解決力の強化に加え、360度サーベイを活用した課題の可視化およびアクションプランの策定を実施しています。これらを現場業務と連動させることで、学びを行動に定着させる仕組みを取り入れています。

これらの一連の取り組みにより、各階層における役割遂行力の強化と組織全体のエンゲージメント向上を実現し、持続的成長を支える人材基盤の構築を進めてまいります。

eラーニング「GLOBIS 学び放題」の導入

当社は、社員教育体制の充実のため、株式会社グロービス様の「GLOBIS 学び放題」を全社員向けに導入いたしました。年齢やバックグラウンド、スキルやこれまで培ってきた経験がそれぞれ異なる社員一人ひとりが各人のペースで研修映像をいつでもどこでも視聴することができます。コミュニケーション、マーケティング、リーダーシップや、会計・財務、自己啓発など様々なカリキュラムが用意されており、自身のスキルアップに必要な学びを自主的に受講することができるため、各人の習得意欲の向上につながることを期待しております。

また、本プログラム導入事務局において、どのようなカリキュラムにより多くの関心が集まっているかなど、受講者の関心度や視聴傾向を確認することができるため、本プログラムを通して、社員一人ひとりの学びに対する自主性の促進およびエンゲージメント向上のためのアプローチを行ってまいります。

2025年度より当社独自のラーニングパスを整備し、職種や役割、キャリアステージに応じた推奨カリキュラムを体系的に提示しております。これにより、社員一人ひとりが自身に必要なスキルをより明確に認識しながら計画的に学習を進めることが可能となり、組織全体の能力向上およびシークスの更なる成長につながることを目指しております。

連結財務サマリー

			2015/12	2016/12	2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12
財務情報													
売上高	百万円	235,035	212,768	233,153	242,804	223,037	181,598	226,833	277,031	309,768	302,314	289,491	
営業利益	百万円	8,913	9,134	9,705	8,625	5,506	4,452	4,954	8,929	12,254	8,559	8,853	
経常利益	百万円	9,002	9,146	10,513	8,717	5,634	4,444	5,934	8,337	11,849	8,288	9,232	
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	6,717	6,698	7,093	6,414	3,695	1,724	4,561	4,733	8,185	3,754	2,488	
販売管理費	百万円	10,802	11,067	12,922	12,010	12,155	11,697	15,165	16,862	18,595	20,047	19,356	
減価償却費	百万円	3,805	3,271	3,465	4,235	5,477	6,046	6,129	7,714	8,928	9,780	9,171	
総資産	百万円	109,957	109,695	130,526	137,350	143,391	144,436	169,921	205,170	216,838	217,484	207,862	
純資産	百万円	49,739	51,573	57,609	56,016	58,249	56,498	66,369	77,389	89,545	101,033	103,784	
自己資本	百万円	49,585	51,332	57,252	55,655	57,846	56,084	65,879	76,891	89,041	100,436	103,233	
有利子負債残高	百万円	12,614	11,458	19,553	32,969	38,667	47,471	51,350	63,150	61,984	54,577	41,540	
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	7,996	6,333	4,536	966	8,945	13,280	△8,106	5,567	19,796	23,097	26,539	
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△5,113	△5,450	△9,211	△6,515	△9,602	△6,034	△7,765	△8,892	△10,392	△9,088	△2,257	
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	3,352	△4,171	6,410	7,991	2,923	1,291	869	6,676	△5,989	△12,320	△16,399	
現金及び現金同等物の期末残高	百万円	12,473	8,776	10,574	12,813	15,035	22,968	9,315	13,652	18,059	21,769	29,793	
フリーキャッシュ・フロー	百万円	2,883	882	△4,674	△5,549	△656	7,246	△15,872	△3,325	9,404	14,009	24,282	
設備投資	百万円	3,764	4,528	6,167	7,483	9,082	5,573	9,515	10,845	9,127	6,502	4,340	
1株当たり情報*													
1株当たり当期純利益 (EPS)	円	137.94	133.81	144.01	131.45	78.21	36.48	96.53	100.11	173.56	79.75	52.82	
1株当たり純資産額 (BPS)	円	986.35	1,042.20	1,162.33	1,178.04	1,224.26	1,186.71	1,393.92	1,625.55	1,891.52	2,132.96	2,190.05	
1株当たり配当金	円	21.0	25.0	26.0	27.0	28.0	29.0	30.0	31.0	44.0	48.0	49.0	
※ 2018年4月1日付にて1:2の割合で株式分割を行いました。これに伴い、上記1株当たり情報は株式分割を過年度に遡及して調整しております。													
主要指標													
EBITDA	(営業利益+減価償却費)	百万円	12,719	12,406	13,170	12,861	10,983	10,498	11,084	16,643	21,182	18,339	18,024
自己資本比率	(自己資本÷総資産(期末時点))	%	45.1	46.8	43.9	40.5	40.3	38.8	38.8	37.5	41.1	46.2	49.7
D/Eレシオ	(有利子負債÷自己資本(期末時点))	倍	0.3	0.2	0.3	0.6	0.7	0.8	0.8	0.8	0.7	0.5	0.4
自己資本当期純利益率	(親会社株主に帰属する当期純利益÷2期平均自己資本)	%	14.8	13.3	13.1	11.4	6.5	3.0	7.5	6.6	9.9	4.0	2.4
総資産経常利益率	(経常利益÷2期平均総資産)	%	8.4	8.3	8.8	6.5	4.0	3.1	3.8	4.4	5.6	3.8	4.3
配当性向	((中間配当金+期末配当金)÷親会社株主に帰属する当期純利益)	%	15.2	18.7	18.1	20.5	35.8	79.5	31.1	31.0	25.4	60.2	92.8
従業員数													
	名	10,352	10,820	11,659	13,632	12,721	11,257	12,354	12,734	11,052	9,538	8,712	

CSR活動

当社の社会貢献活動についてご紹介いたします。

スロヴァキア国立歌劇場のオペラ大阪公演主催

2014年10月に当社の大阪本社にスロヴァキア共和国名誉領事室を開設いたしました。以来、経済のみならず、両国間の文化交流の発展に尽力しており、その活動の一環としてオペラ大阪公演を主催しております。本公演は、「質の高いオペラを手頃な価格で提供すること」と「オペラを通じた両国間の文化交流の促進」を目的としています。1999年に始まった日本ツアーは、歌劇場と日本の支援者による継続的な協力のもと発展してきました。当社は今後もこのような活動を通じて、両国間の相互理解の促進に取り組んでまいります。



公演中の写真

当社HP在大阪スロヴァキア共和国名誉領事館：

<https://www.siix.co.jp/corporate/slovakia/>

大阪府公民連携 子ども応援事業”OSAKA子どもの夢”ギネスチャレンジ協賛

大阪府の公民連携事業である子ども応援事業「“OSAKA子どもの夢”ギネス世界記録™チャレンジ」に協賛いたしました（2022年・2023年・2024年）。ギネス世界記録™への挑戦により子供たちが世界に目を向け、前向きに生きる力を育てるプロジェクトを通じて地域社会への貢献活動を行っております。

“OSAKA子どもの夢”応援事業特設サイト：<https://osakaguinness.com/>



その他各国で行っている様々な社会貢献活動

その他にも、様々な社会貢献活動を行っております。（以下はその事例です）

災害支援

2023年2月 トルコ・シリア大地震による被災地への支援（寄付先：国連UNHCR協会）

2024年2月 令和6年能登半島地震による被災地への支援（寄付先：日本赤十字社）

更生支援

ナマズ養殖プログラムへの寄付（インドネシア）：犯罪者の更生支援の一環として、ナマズ養殖の職業訓練プログラムへ寄付を行っております。



ナマズ養殖 プログラム

チャリティーランニングイベントへの参加（シンガポール）：シンガポールの慈善事業団体Yellow Ribbon Projectが主催するチャリティーランニングイベントに当社シンガポール子会社スタッフが参加いたしました。このイベントは、シンガポール刑務所の出所者の更生を支援するためのものであり、罪を犯した人の更生およびその家族への支援、またそれに対する社会からの理解を促すことを目的に開催されております。



チャリティーランニングイベント

教育支援

インターンシッププログラムの実施（インドネシア）：職業学校と連携し、学生を対象としたインターンシッププログラムを実施いたしました。

地域への支援

各拠点でその地域で必要な物品等を寄付する活動に取り組んでおります。今後も寄付活動を継続することにより、地域社会の持続・発展に貢献していきたいと考えております。

雲地元消防署への物資支援（中国）

高齢者施設や孤児院への物資の寄付（フィリピン）

地域のボランティアセンターへの物資支援（ドイツ）

当社HP関連ページ：<https://www.siix.co.jp/sustainability/social/#section05>

企業データ

会社概要

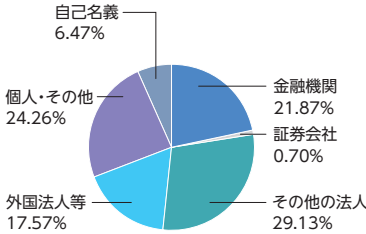
会 社 名	シークス株式会社		
設 立	1992年7月1日		
資 本 金	2,144百万円(2025年12月末現在)		
所 在 地	大阪本社	〒541-0051	大阪市中央区備後町一丁目4番9号 シークスビル
	東京本社	〒102-0074	東京都千代田区九段南二丁目3番25号 シークスビル
	名古屋営業部	〒450-0002	愛知県名古屋市中村区名駅三丁目2番11号 シークスビル2階
売 上 高	289,491百万円(2025年12月期：連結)		
従 業 員 数	単体241名 連結8,712名(2025年12月末現在)		

株式・株主の状況（2025年12月31日現在）

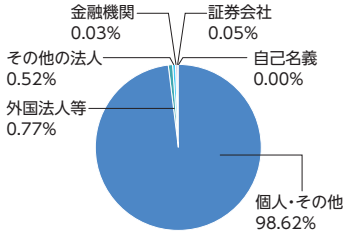
株式事項

発行可能株式総数	160,000,000株
発行済株式総数	50,400,000株
当期末株主数	51,385名

所有者別所有株式数



所有者別株主数



大株主

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
サカティンクス株式会社	10,812	21.45
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,639	7.22
有限会社フォーティ・シックス	2,400	4.76
りそな銀行	2,170	4.31
三井住友銀行	2,160	4.29
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	1,180	2.34
一般財団法人村井シークス財団	1,040	2.06
日本カストディ銀行（信託口4）	946	1.88
日本カストディ銀行（信託口）	908	1.80
三菱UFJ銀行	720	1.43

※上記のほか当社所有の自己株式3,262,347株（6.47%）があります。

シークスのWEBサイト

最新の会社情報、IR・CSR情報については、当社WEBサイトをご覧ください。

シークス株式会社

検索



 <https://www.siix.co.jp/>