

NETUREN INTEGRATED REPORT 2025

ネットレン統合報告書 2025



ネットレン(高周波熱錬株式会社)
発行：経営企画室



NETUREN VISION

2030 『進化と躍進』

あるべき姿

企業価値を高め続けるとともに持続可能な社会づくりに貢献する



9 産業と技術革新の基盤をつくろう
9
産業と技術革新の基盤をつくろう
9
産業と技術革新の基盤をつくろう



11 住み続けられるまちづくりを
11
住み続けられるまちづくりを
11
住み続けられるまちづくりを



13 気候変動に具体的な対策を
13
気候変動に具体的な対策を
13
気候変動に具体的な対策を

目指す姿

CO₂排出削減に有効なIH熱処理技術を核とする技術・製品を通じ、企業価値を高めて環境負荷を低減する

N-DXの展開を進め、グループ全員の力を結集して進化を続けグローバルに躍進する

CONTENTS

ビジョン・目次・編集方針	01	セグメント別事業戦略	製品事業部	31
			IH事業部	33
			研究開発	35
		R&D戦略		
		サステナビリティ経営		
		サステナビリティ・マネジメント		38
		気候変動への対応、人権の尊重、品質保証		41
		経営基盤		
		取締役・監査役・執行役員一覧		43
		社外取締役対談		45
		コーポレート・ガバナンス		47
		コンプライアンス／リスクマネジメント		50
		データ		
		11年間の主要財務・非財務サマリー		51
		株式情報／会社概要		53
プロフィール				
ネツレングループの紹介	03			
ネツレングループの歩み	05			
価値創造				
トップメッセージ	07			
価値創造の源泉	11			
価値創造モデル	13			
経営戦略				
ビジョン達成に向けたロードマップ	15			
財務戦略	財務担当役員が語る 資本コスト経営			17
戦略1	成長ドライバーの創生			23
戦略2	成長エンジンの育成			25
戦略3	グローバルマーケットの拡大			27
戦略4	自発的貢献意欲のある人財の育成			29

編集方針

本統合報告書は、ネツレングループの中長期的な成長と価値創造をお伝えするため、財務・非財務情報を統合的にまとめた情報発信媒体として、経営層の承認のもとに発行します。ステークホルダーの皆さまとの建設的な対話のため、またグループ従業員の企業方針・戦略等の理解促進のための媒体と位置づけています。

3年目となる本報告書では、「NETUREN VISION 2030」の実現に向けた第16次中期経営計画（以下、中計）についての進捗と報告を中心に、株主・投資家をはじめとするステークホルダーが知りたい問いに答えるレポートを目指して作成しています。

編集にあたっては、経済産業省発行の「価値協創ガイダンス」を参照しています。

また、サステナビリティに関する詳細な情報はホームページに紹介しています。



本報告書でお伝えしたいこと

- 第16次中期経営計画の進捗**
➡P15～42
中計の4つの基本戦略と財務戦略に関する具体的な取り組み、サステナビリティに関する重要課題等、当社グループの中長期的な価値創造の鍵となるテーマについての進捗を詳しくお伝えします。「成長ドライバーの創生」の第1弾として、当社グループに迎えたプレキャストメーカーとの協業についても報告しています（「戦略1」参照）。
- 資本コスト経営の実践**
➡P17～22
当社の資本政策・財務戦略の2024年度実績と2025年度計画、今後の施策等について、投資家の疑問・問いに答える「Q&A形式」で回答しています。
- ネツレンの研究開発の進捗**
➡P35～37
当社の強みの一つである研究開発について、戦略の全体像と総括、具体的な事例について紹介しています。

報告対象期間

2024年度（2024年4月1日～2025年3月31日）
※報告の一部に2025年4月以降の活動内容も含まれます。

対象範囲

高周波熱錬株式会社および報告対象期間における連結子会社17社、非連結子会社1社、関連会社4社を含むネツレングループを対象としています。サステナビリティ関連情報は基本的にネツレン単体の全部門を対象範囲としますが、例外事項がある場合はそのつど本編中に示しています。

発行日

2025年10月

お問い合わせ先

ネツレン（高周波熱錬株式会社）
経営企画室
TEL: 03-3443-5441（代表）
FAX: 03-3449-3969

将来の見通しについての注意事項

本報告書に含まれる業績予想など将来の見通しに関する情報は、情報開示時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでいます。実際の結果は、社会情勢、経済状況および業況の変化などにより見通しと異なる場合があります。

PROFILE

ネツレングループの紹介

ネツレングループは
IH(誘導加熱)技術を中核とし、
金属製品の製造と受託加工、
装置販売の事業を
グローバルに展開しています。
創業以来磨き続けてきた技術力を軸に
社会やお客さまのニーズに応え
確かな価値を提供していきます。



事業紹介

製品事業部関連事業

高強度鋼材製品

自動車

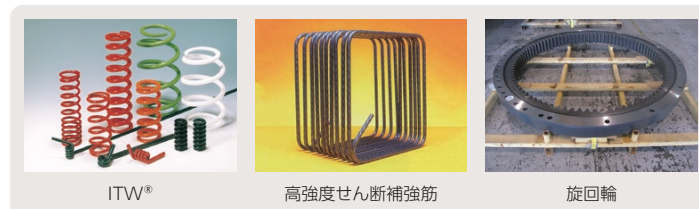
高周波熱処理された冷間成形用の高強度ばね鋼線 (ITW®)
中空ラックバー等の自動車部品の製造・販売

土木・建築

高周波熱処理を応用したプレストレストコンクリート用部材である高強度、高品質のPC鋼棒および関連製品、建築向け高強度せん断補強筋の製造・販売

建設機械・工作機械

建設機械用旋回輪、半導体製造装置等ボールねじ用軸材の製造・販売



IH事業部関連事業

熱処理受託加工

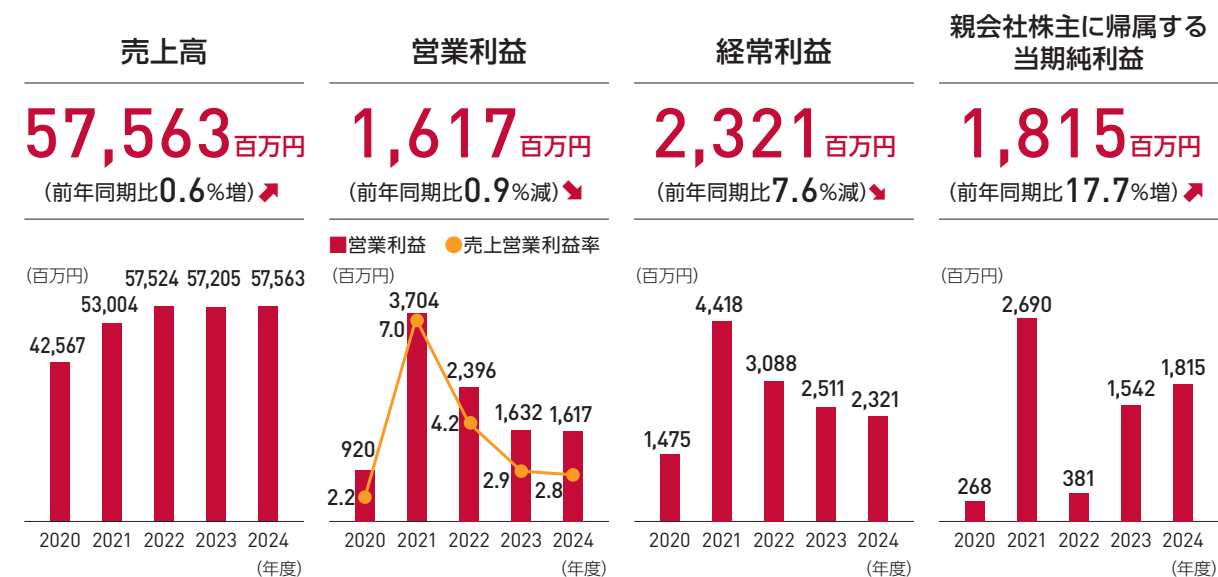
高周波熱処理を中心とするあらゆる機械部品の熱処理受託加工

誘導加熱装置

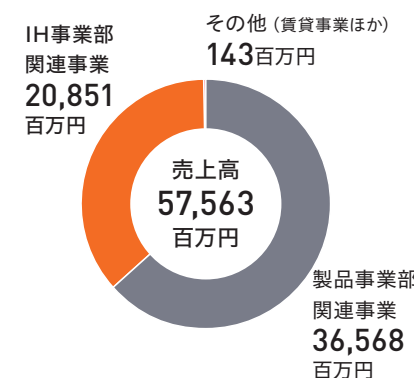
誘導加熱・熱処理装置、周波数変換装置等の設計・製造・販売・エンジニアリング



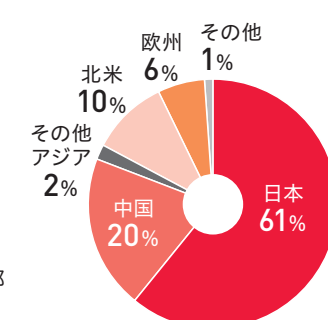
連結業績ハイライト



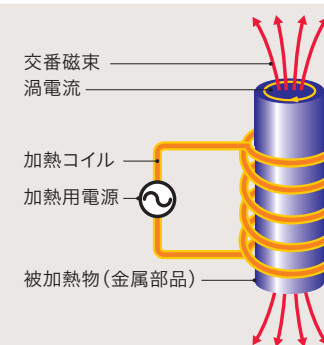
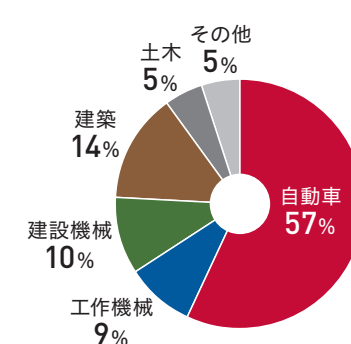
セグメント別売上高



地域別売上高比率



業界別売上高比率



IH(誘導加熱)技術とは

電磁誘導作用を利用した熱処理方法で、秒単位で高温まで急速加熱した後に急速冷却することで、金属部品の耐摩耗性や疲労強度、靱性を向上させることが可能です。電気を熱源とするため、ほかの表面熱処理法に比べて消費エネルギーやCO₂排出量が少なく、省資源にも優れたダブル・エコ(W-ECO®)※な熱処理として注目されています。

※ Ecological & Economical

詳しくはウェブサイトで紹介しています 「ネツレンの高周波熱処理技術」
<https://www.k-neturen.co.jp/ja/technology/hardening.html>

HISTORY

ネツレングループの歩み

ネツレンは、1946年に日本で初めてIH（誘導加熱）技術の事業化・工業化に成功したパイオニア企業です。創業以来蓄積されたIH技術に関するノウハウと、高い技術・開発力を基盤にネツレングループの総力を結集し、あらゆる産業に変革と貢献をもたらしてきました。

2000年代～

時代の要請に応え続ける

環境問題への関心が高まる中、環境負荷の少ないIH技術の特徴を活かし、CO₂削減・資源保護に資するオリジナル製品と新技術を生み出しています。時代の要請に確かな技術力で応え、前進していきます。



外部環境

IT革命／リーマンショック／地球温暖化防止の国際的な枠組み発足

社会ニーズ

- ・脱炭素社会実現に向けた企業の貢献
- ・災害に強いまちづくりへの期待

ネツレンの提供価値

高周波熱処理によるEV・HEVのさらなる軽量化、環境負荷低減社会の実現へ貢献。

1980年代～

グローバル化時代への挑戦

初の海外拠点である韓国に合併会社を設立したのは1976年のことです。以降、生産拠点をグローバルに拡大し、現在は日中韓・アジア・北中米・欧州と全世界のお客さまに確かな価値を提供しています。



外部環境

グローバリゼーション／貿易摩擦／都市化・都市再開発

社会ニーズ

- ・社会資本の整備と充実
- ・技術革新と国際競争力の向上

ネツレンの提供価値

国内外の強靱なインフラ整備に技術側面で貢献。IH熱処理技術の深耕と応用研究により、新商品・新技術による新たな価値をグローバルな顧客・社会に提供。

1970年代～

極小から超大型部品まで

熱処理装置の設計も自社で行うネツレンのIH熱処理は、指先ほどの小さな部品から超大型部品まで、形を問わず対応が可能です。幅広いラインナップで多様な分野のお客さまからのご要望に応えてきました。



外部環境

大型景気の到来／産業構造の転換／バブル経済の崩壊／環境問題の世界共通課題化

社会ニーズ

- ・熱処理ニーズの多様化
- ・自動車業界における板ばねからコイルばねへの転換

ネツレンの提供価値

後の新耐震基準にも対応する高強度せん断補強筋によるRC建築物の高層化、設計・施工の合理化や、建設機械・工作機械部品の高寿命化・高精度化に貢献。

1950年代～

高度経済成長期の日本を支える

1961年、東海道新幹線の枕木にネツレンのPC鋼棒が採用されました。急速なインフラ整備で建設需要が拡大する中、当社の高強度鋼材は幅広い分野に応用され、社会の発展を支え大きく成長を遂げました。



外部環境

飛躍的な経済発展／モータリゼーションの到来

社会ニーズ

- ・国策によるインフラ整備（新幹線・高速道路等）
- ・建設機械・自動車の需要拡大に応える技術提供
- ・好景気にともなう旺盛な建築需要

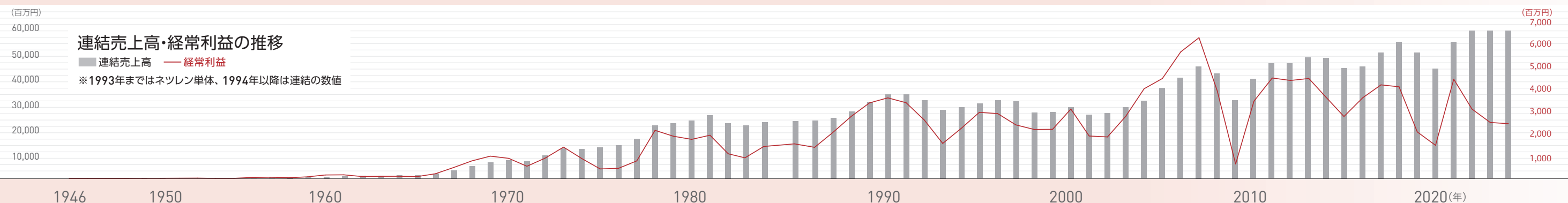
ネツレンの提供価値

自動車の普及に際し、自動車部品の高強度化に熱処理で貢献。またインフラ整備を担うコンクリートパイル・ポールメーカーの生産性と品質向上に貢献。

1946年

IH技術のパイオニアとして

戦後間もない1946年、IH技術を日本の産業復興に役立てることを使命に掲げ、ネツレンは設立しました。IH技術の事業化・工業化にいち早く成功し、一貫してIH技術を中核に事業展開してきました。



TOP MESSAGE

トップメッセージ

高い技術力で、持続可能な
社会の実現に貢献する。
未来に向けて「新たな種」を
蒔き続けます。

代表取締役 社長執行役員
大宮 克己



2024年度を振り返って

2024年、「NETUREN VISION 2030」の実現に向けた第16次中期経営計画(以下、中計)がスタートしました。振り返ると、この1年でアメリカやインドネシアで工場の増築・増設が進み、新工場の建設が開始されるなど、グローバル拠点各地で規模が一気に拡大。さらに、上海にある子会社の取締役会が、現地工場の視察を兼ねてネツレンチェコで行われたり、熱処理受託加工を展開しているアメリカやメキシコの工場に日本から応援の人員を出向させたりと、拠点間の人の行き来も活発になりました。互いのつながりが強まることで、遠く離れていてもネツレンというグループ一体の意識が生まれてきたと感じています。今後は、ITW®を製造している海外の工場ではほかのネツレン製品も製造できるようにするなど、国境も、事業部の垣根も越えて生産性を上げていくことを推し進めていく考えです。

中計に掲げた戦略の一つである「グローバルマーケットの拡大」が一気に進展したといえますが、それだけではなく、全体的にも中計のスローガン「Aggressive Challenge One NETUREN 2026」の通り、第15次中計の「チェンジ」に続く「チャレンジ」の動きが加速してきた手応えがあります。それが直ちに収益増に結びつくわけではありませんが、さまざまな形でのチャレンジを通じて、収益を伸ばしていこうという動きが出はじめてきている状況です。

一方で、年間の業績としては、2024年の売上は570億円台にとどまり、3期連続で頭打ちという結果になりました。

ただ、実は2024年度に売り上げた製品やサービスの

数量は、前年よりも減少しています。それにもかかわらず前年並みの売上額を維持できたことは、お客さまと交渉しながら原材料高騰分などの価格転嫁をかなりの割合で実現してきた成果であり、一定の評価をすべきことだと考えています。この状態で販売量を以前の水準に戻すことができれば600億円突破も見えてくるはずで、そこに焦りはありません。ただ、そのためにどう能動的に仕掛けていけるかが課題だと考えています。

また製品事業部関連では、鋼材の値上がりなどにより利益率が非常に低いことが大きな課題と認識しています。市場全体も縮小傾向にあり、特に二輪車・自動車関連では非常に厳しい状況が続いていますが、さまざまな業界のお客さまにお取引いただいていることで互いに補完することができている。これは、ネツレンの強みの一つといえるかもしれません。

国際情勢など外部環境も大きく揺れ動いていますが、その中でも私たちにとって最も大きな影響があると認識しているのは、やはりアメリカの関税政策です。特に自動車関連では、これまでアメリカの自動車メーカーが海外から輸入していた部品を、関税対策としてアメリカ国内で製造するケースが増えています。それに対応するため、アメリカの拠点の人員を増やすなどしているところです。

そのほか、各地で続く紛争の影響で原材料価格も高騰するなど、事業環境も不透明な状況が続いていますが、その厳しさを言い訳にすることなく、やるべきことをやっていきたいと考えています。

第16次中計の課題と目指すもの

先に、中計では「チャレンジ」に向けた手応えを十分に感じていると申し上げましたが、一方でその実行に向けたスピード感にはまだまだ課題を感じています。

そこを加速化していくために、従業員には「何を作るのか」だけでなく、「いつまでに開発するのか」「いつまでに商品化するのか」といったマイルストーンをしっかりと設定することを推奨してきました。同時に、「研究開発に必要な予算や人材は必要なだけ用意するから、遠慮せずに積極的に活動するように」と折に触れ伝えるようにしています。それが経営層の役割だと考えるからです。

今中計の戦略の一つである「成長エンジンの育成」に向け、熱処理受託加工の重要拠点の一つである愛知県の刈谷工場で、生産性向上、生産能力増強、収益性向上のための工場再編プロジェクト「REBORN刈谷」も開始しました。私たちが持っている技術をどう製造に、そして市場につなげていくかについても、さらに議論を深め、新製品や新技術の開発を加速させる考えです。

また、研究開発の現場においては、部署やグループが違おうと情報が共有されにくいなどの「縦割り」体質が根深くあり、それが開発の際の障壁になっている現状がありま

TOP MESSAGE

す。ここを早急に改善し、異なる複数の技術を組み合わせで新たな製品を生み出すなどの形で、開発の幅を広げられるようにしていきたいと考えています。

M&Aについても、引き続き積極的に取り組んでいく方針です。2025年4月には建築用プレキャスト・コンクリート部材メーカーである株式会社ドーケンもグループの一員となることを発表しましたが、中計期間中にさらにいくつか形にしたいと考えています。それによって、製品事業、

人的資本の強化に向けて

中計の4つの戦略の最後に掲げている「自発的貢献意欲のある人財の育成」は、まさに会社としての強みの源泉となるものであり、成長のカギでもあります。今後も、人的資本の強化に向けて、さまざまな施策を実行していく考えです。

まずハード面では、2019年に開設した「人財育成センター」のリニューアルを計画しています。建物は旧寒川工場（神奈川県）を利用したのですが、これまで以上に効果的な研修を、より快適に受けられる環境を整備するための改装計画を、この中計期間中に作成する予定です。

ソフト面でも、さまざまな取り組みを進めていきます。人財本部が中心となって、育成カリキュラムの充実を図っているほか、人事制度の見直しもいくつか検討しています。例えば70歳近くまで現役で活躍される方も多い時代、現在は55歳となっている役職定年年齢の延長なども、議論が必要だと考えているテーマの一つです。

また、グループ会社も含め、優秀な実績を出した従業

IH事業に続く第3の柱にもなるような新たな事業を生み出していくことも視野に入れています。

戦略の3つ目である「グローバルマーケットの拡大」については、冒頭で述べたようにすでに進展してきている状況ですが、さらなる加速化を目指します。現在、海外事業の再編も進めており、次なるグローバル拠点の候補地として南アジアを想定し、情報を集めながら社内での議論を続けているところです。

員や拠点への表彰制度も行っています。特に、海外拠点ではこうした取り組みが非常に好評だと聞いており、従業員のモチベーション向上につながっていると感じています。

さらに、より優秀な人財を確保していくため、中途採用にも一層力を入れていきたいと思っています。特に早急に導入したいのが、一度ネツレンを離れた人財の復職を積極的に受け入れていく制度です。学校を卒業した後、定年まで一つの会社で勤め上げることが一般的ではなく、なってきた時代、それに対応できるような制度を整えていきたいという思いがまずあります。また、すでに一度退職した後に復職して活躍している従業員は複数人いますが、その例を見ても、一度外に出て技術を身につけたり、新鮮な視点を得たりして戻ってきてくれた人財は、新しい風をネツレンに吹き込んでくれる。そしてそれは、ずっとネツレンで働き続けている人たちにもさまざまな面でいい影響を与えてくれると確信しています。

己資本比率を、2030年までに60～65%程度とすることを目指しています。

今後の課題は、ROEの「分子」を大きくしていくことですが、そのためには収益力を向上させるとともに、会社としての成長性を世の中に強く訴えていかななくてはなりません。私たちがどのような技術を持ち、どのような製品やサービスを送り出そうとしているのか、今後目指すことについての情報をできる限り表に出していく。同時に、社会

からの期待に応えられるよう、それをしっかりと実行に移していく。そうして株主の皆さんからの評価を高めていくことが、PBRの向上につながるはずだと考えています。

また、2030年にROE（自己資本当期純利益率）8%という目標も掲げています。これは、非常に厳しい目標だといえますが、決して達成不可能なものではありません。

もともと、「NETUREN VISION 2030」を設定した2021年の時点で描いていたのは、2030年に向けた直線的な成長ではありませんでした。まずはしっかりと土台づくりに注力すれば、そこから数字は一気にカーブを描いて伸びていくはず。具体的には、第15次中計で収益力を高めて下半身を強化し、第16次中計で成長の種をどんどん蒔いて、そこから咲いた花や獲れた実を第17次中計の期間に刈り取る――。そんなイメージを描いています。

ですから、今は少し苦しいかもしれないけれど、これは未来に向けた「種まき」の時期であることをしっかりと認識し、できるだけ多くの「種」を蒔いていきたいと思います。

その種まきの一つとして、事業ポートフォリオの転換も積極的に行っていきます。もちろんその中でも、単純に収益性の低い事業を切り捨てたり、工場を閉鎖したりといっ

事業を広げることが、社会に貢献すること

私は、ネツレングループの事業は、常に今の社会のニーズに合致した技術、製品を提供するものであり、この事業を広げていくことそのものが、社会に対する貢献になると考えています。

例えば、ネツレンの新たな拠点をどこかに開く。それは、ただマーケットを拡大するというだけではなく、私たちが持っているCO₂排出量削減に貢献するIH（誘導加熱）技術を、さらに多くの地域に広げていくという意味を持ちます。

あるいは、私たちが開発した高強度鋼材や高強度化の技術を活かせば、より長く使える建物やインフラをつくることができます。ネツレンの製品や技術を広く活用していただくことで、国連SDGsにも掲げられている「住み続けられるまちづくり」が可能になるのです。

事業の展開を通じて、持続可能な社会の実現に貢献す



たことは考えていません。例えば、使わなくなった設備を処分して、そこに今後需要が伸びていく製品を製造するための設備を導入する、生産設備のネットワーク化を進めて無駄をなくすなど、低収益の事業にほかの事業を組み込んで、全体で収益性を上げていく。そうした取り組みによって生産性・効率性を向上させつつも、従業員一人ひとりが不安なく仕事と向き合えるよう、雇用はしっかりと確保していく考えです。

こうしたネツレンという企業のあり方をステークホルダーの皆さまに、そして世の中に知っていただき、その上でご評価をいただければ、これほど嬉しいことはありません。

2026年には、ネツレンは設立80周年を迎えます。この80年の道のりは、決して平坦なものではありませんでした。幾度も挑戦と成功、そして失敗とを繰り返しながら、従業員をはじめ協力してくださる方たち、お客さまなど、多くのステークホルダーのおかげで、ここまで成長してこることができたと認識しています。

そうしたこれまでの歩みを尊重し、弱い部分を切り捨てて収益だけを追求するのではなく、自分たちの強みを大事にし、ときには痛みもみんなで見分ち合える、そんな企業であり続けたい。その思いを胸に、今後もグループ一丸となって歩んでいきます。

価値創造の源泉

ネツレングループのビジネスモデル

ネツレンの事業は、高周波熱処理を中心にあらゆる機械部品の熱処理受託加工を行う「熱処理受託加工」、誘導加熱・熱処理装置、周波数変換装置等の設計・製造・販売・エンジニアリングを行う「高周波誘導加熱装置の製造・販売」、そして、自動車部品や土木建築用資材など、高周波熱処理を施した独自の「高強度鋼材製品の製造・販売」の3つの柱があります。これらが相互に補完し合い、調達から製造・加工、販売に至るまで、一連の流れを全て自社で完結できる強みを持っています。



高度な研究開発・技術開発力で最先端を追求

ネツレンは自社内に業界トップレベルの材料分析技術やシミュレーション技術、生産技術を有する研究開発部門を持ち、独自の技術を絶えず深化・進化させています。さまざまな分野のお客さまからいただく多岐にわたるニーズに、開発プロセスから応えます。

事業の基盤となる経営資本

ネツレンが事業活動を行い、価値を生み出すための源泉となるのが、経営資本です。

これらの資本を戦略的に活用・強化し、社会への価値創造と経営基盤の強化につなげています。

財務資本

安定した財務基盤



ネツレンの確かな技術力が生み出す高品質な製品・サービスの数々は、国内トップクラスのシェアを有し、これらの収益が安定した財務基盤を支えています。

強み

- 日本格付研究所 格付 **A-** (安定的)
- 自己資本比率 **71.1%**

重点施策

- 資本効率の改善
- 成長戦略に連動した積極的な成長投資

製造資本

あらゆる熱処理ニーズに 応える生産体制



国内外グループ会社の幅広い生産拠点で熱処理設備を有し、IH熱処理だけでなく製品・設備製造など、お客さまのあらゆるニーズにオーダーメイドで対応可能です。

- グループ拠点
国内 **10社 26拠点**
海外 **6カ国 15社 16拠点**
- 「適地適産」のグローバル生産体制

- DX・AIの活用による生産技術力の向上
- 主力工場の再編による効率化

知的資本

ネツレン独自の技術力と 製造ノウハウ



IH技術のパイオニアとして長年蓄積してきた知見と、自社内の研究開発・技術開発部門で生み出される最先端の技術がネツレンの競争力の源泉です。

- 設立以来の膨大な技術データ
- 研究開発費 **7.9億円**
- 特許件数 **850件**
- 設備投資額 **27.2億円**

- 学術機関との共同研究など社外連携
- 海外での特許戦略推進

人的資本

グローバルに広がる グループ人財



熱処理に関わる高度人財はもちろんのこと、自社一貫体制の各プロセスを担う各種専門人財が集結し、技術を軸に総合力を発揮できる会社を目指しています。

強み

- グループ理念を共有する従業員数 **1,595人**

重点施策

- 事業変革を見据えた人財育成、リスクリング制度の充実
- グローバル人財育成
- 柔軟な人事制度の整備

社会関係資本

顧客や調達先との 緊密な関係



ネツレンの事業は、1946年の設立以来積み上げてきた、幅広い産業のお客さま・取引先企業や各種研究機関、地域社会との長期にわたる信頼関係の上に成り立っています。

- 幅広い産業の顧客との長年の信頼関係
- 多数の学術機関との共同研究、他社との技術連携

- ステークホルダーへの適時適切な情報発信と積極的な対話

自然資本

W-ECO® 技術と環境に 配慮したモノづくり



IH熱処理は、ほかの熱処理に比べて環境負荷が小さく、ネツレンの事業を通じて脱炭素社会の実現に寄与できます。

- エネルギー使用量 **85GWh**
- 水消費量 **1,002,835m³**

- CO₂削減と資源保護に資する製品・新技術の創出
- 自社グループ内ならびにサプライチェーンにおけるCO₂削減

価値創造モデル

よりよい社会の実現に向けて、ネツレングループが生み出してきた数々の技術・製品は、社会インフラや人々の暮らしを支え、社会課題の解決に貢献しています。独自のIH（誘導加熱）技術を軸に、戦略的に強化してきたこの価値創造の流れが、ネツレン自身の成長と持続的な価値向上につながり、新たな挑戦を可能にしています。

NETUREN VISION 2030「進化と躍進」

第16次中期経営計画

Aggressive Challenge One NETUREN 2026

INPUT

主な経営資本

財務資本
安定した財務基盤



製造資本
あらゆる熱処理ニーズに応える生産体制



知的資本
ネツレン独自の技術力と製造ノウハウ



人的資本
グローバルに広がるグループ人材



社会関係資本
顧客や調達先との緊密な関係



自然資本
W-ECO® 技術と環境に配慮したモノづくり



ネツレンの事業活動

IH 熱処理技術を核に
社会課題を解決し貢献する



経営計画
マテリアリティ(重要課題)

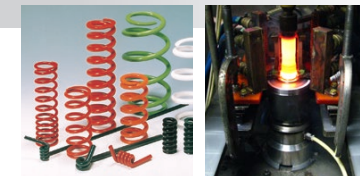
経営理念
サステナビリティ基本方針

OUTPUT

提供する製品・サービス

自動車

- 高強度ばね鋼線 (ITW®)
- 中空ラックバー
- 自動車部品等の熱処理受託加工



建設機械

- 旋回輪
- 建設機器部品等の熱処理受託加工



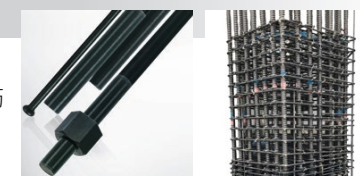
工作機械

- ボールねじ® 用軸材
- 異形 ITW® (角線 ITW®)
- 工作機械部品等の熱処理受託加工



土木・建築

- PC 鋼棒
- 高強度せん断補強筋 ウルボン1275



装置

- 誘導加熱装置の製造・販売、サービス
- 高周波電源装置の製造・販売



OUTCOME

創出する価値

モビリティの
環境負荷低減

安全・安心、強靱な
まちづくり

建設機械・
工作機械の
高精度化、
長寿命化

新たな市場へ
提供価値を拡大

「NETUREN VISION 2030」

達成に向けたロードマップ

ネットレングループは、「NETUREN VISION 2030(進化と躍進)」を2021年に策定しました。ビジョン達成に向け、第1フェーズ「第15次中期経営計画」を経て、第2フェーズとなる「第16次中期経営計画」を策定し、グループ一丸となって取り組んでいます。

第15次中期経営計画(2021年度～2023年度)

Change!! New NETUREN 2023

成果と課題

先の読めない厳しい事業環境の中、2023年度の売上高は目標を達成したものの、利益は計画未達となりました。そのような事業環境の中においても収益基盤の強化は順調に進んでおり、資本コストを意識した経営など、さまざまな変化を生み出してきた期間でありました。

第16次中期経営計画(2024年度～2026年度)

Aggressive Challenge One NETUREN 2026

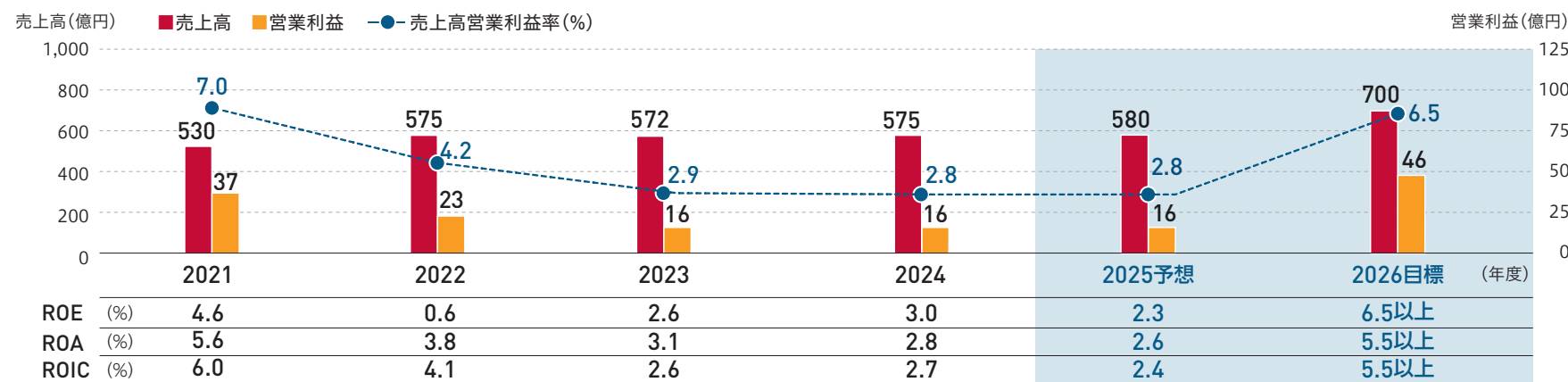
概要

第16次中期経営計画では、「NETUREN VISION 2030」達成の第2フェーズとして、経営資本を積極的・効率的・有効的に活用し、4つの戦略を繋げて事業拡大を推進することを基本方針に掲げています。ネットレブランドのさらなる拡大とともにサステナビリティ経営を推進し、地球環境に配慮した技術・製品を広め、持続可能な社会づくりへの貢献と企業価値向上を目指して取り組みを進めていきます。

第17次中期経営計画

NETUREN VISION 2030の達成

業績の推移と計画(連結)



あるべき姿

企業価値を高め続けるとともに
持続可能な社会づくりに貢献する

第16次中期経営計画 基本戦略(概要)

企業価値向上			
技術開発 (P23)	成長ドライバーの創生	資本コスト経営 (P17)	●資本政策・財務戦略 ●キャピタル・アロケーション ●ROICの本格導入・展開 ●事業ポートフォリオ
事業 (P25)	成長エンジンの育成		
グローバル (P27)	グローバルマーケットの拡大		
人財 (P29)	自発的貢献意欲のある人財の育成		

第16次中期経営計画の進捗(総評)

第16次中期経営計画の2年目となる2024年度は、アメリカやアジアで拠点が増えグローバルマーケットが拡大し、国境や事業部の垣根を越えた生産性向上や効率化、新製品や新技術の開発を推し進めるなどチャレンジの動きが加速しました。一方、2024年度

の売上高は570億円台に留まっており、目標の700億円達成に向けて資本コスト経営を重視し、スピード感を加速していくことが肝要です。2025年度は、株式会社ドーケンのグループ会社への参画を皮切りに、さらなるM&Aも実施予定です。

資本コスト経営を強化し、持続的な成長と企業価値の向上に尽力します

取締役 上席執行役員 管理本部長
安川 知克

2024年度の業績振り返りと、2025年度の見通し

2024年は第16次中期経営計画(以下、中計)の初年度でした。計画に掲げた目標値をふまえ、実績をどのように評価されていますか。

全体としては、事業環境の悪化を企業努力でリカバーした1年だったと考えています。

国内では、取引業界の市況低迷により販売量が減少、中国市場も景気後退局面に入り、減収となったものの、コスト上昇分の販売価格への転嫁が進んだこと、また、円安により海外連結子会社の為替換算が増収に寄与したことで、売上高は前期比0.6%の増収となりました。一方、営業利益については、販売量の減少にともない、当社グループの製造拠点における生産量が低下し、固定費負担が増加したため、前期比0.9%の減益となっています。

セグメント別に見ると、製品事業部関連では、土木・建築関連は、市況が低迷し、建築向けの当社製品の売上は増加したものの、建設機械関連製品が減少しました。また、自動車関連では、高強度ばね鋼線ITW®の売上は増加したものの、中空ラックバーの受注減少、また、二輪車用部品では、顧客倒産にともなう生産停止の影響もあり、大幅な売上高減少となりました。しかし、営業利益は、当社の製品が採用された建築案件の

増加もあって、増益となっています。

一方、IH事業部関連は、自動車業界からの受託加工の受注が下期から減少に転じたほか、建設機械および工作機械業界も市況低迷が続く厳しい状況でしたが、装置関係の受注が堅調に推移し、全体では売上を伸ばすことができました。ただ、生産量の減少にともなう固定費負担の増加を完全にカバーすることはできず、営業利益は、減益となっています。

ここ数年、売上と利益が伸ばせていないこと、特に、営業利益率が2021年時点の約7%から減少し続けていることは、当社グループの喫緊の課題だと考えています。

2025年度の業績見通し、目標達成の可能性についてはいかがでしょうか。

当社グループのビジネスモデル上、どうしても、各業界の動向に影響を受けることは避けられません。その点からも、2025年度も厳しい状況が続くと認識しています。

土木・建築業界向けの売上は堅調に推移する見込みですが、自動車業界からの受注が減少傾向であること、建設機械・工作機械業界においても、市況の低迷が継続すると予測されること、また、円高の影響もあって、売上高は580億円にとどまる見込みです。営業利益についても、自動車、工作機械、建設機械業界の販売量減少と固定費負担の増加などの影響はあるものの、土木・建築業界における販価改定後の売上が増加するため、16億円と前期比横ばいを見込んでいます。

ネツレングループ 2024年度連結業績

	2023年度(実績)	2024年度(実績)	増減額	増減比	2026年度(目標)
(百万円)					
売上高	57,205	57,563	358	0.6%	70,000
営業利益	1,632	1,617	▲14	▲0.9%	4,600
経常利益	2,511	2,321	▲189	▲7.6%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,542	1,815	273	17.7%	—
ROE[自己資本当期純利益率]	2.6%	3.0%	—	—	6.5%以上
ROA[総資産経常利益率]	3.1%	2.8%	—	—	5.5%以上
ROIC[投下資本利益率]	2.6%	2.7%	—	—	5.5%以上
PBR[株価純資産倍率]	0.7倍	0.6倍	—	—	—

市場評価の向上に向けて

PBR(株価純資産倍率) 1.0倍割れの状況が続いています。

株主の皆さまに出資していただいた資本の価値を十分に上げられていないということです。それについては、大きな危機感を持っています。現在、最重要・最優先の経営課題とし

て認識しています。

低水準が続いてしまっている要因としては、やはり、先にも触れた利益率の低さが大きいと分析しています。その認識のもと、改善に向けた対策として、戦略投資の実施、ROE(自己資本当期純利益率)8.0%以上の早期実現、財務基盤の最適化、株主還元強化の4項目を掲げました(図1)。これらを地道に実践していくことで、資本コストを意識した経営と持続的な企業価値の向上につなげ、PBR1.0倍以上の早期実現を目指します(図2)。

図1：資本政策・財務戦略の基本方針(2024年度実績・2025年度計画)

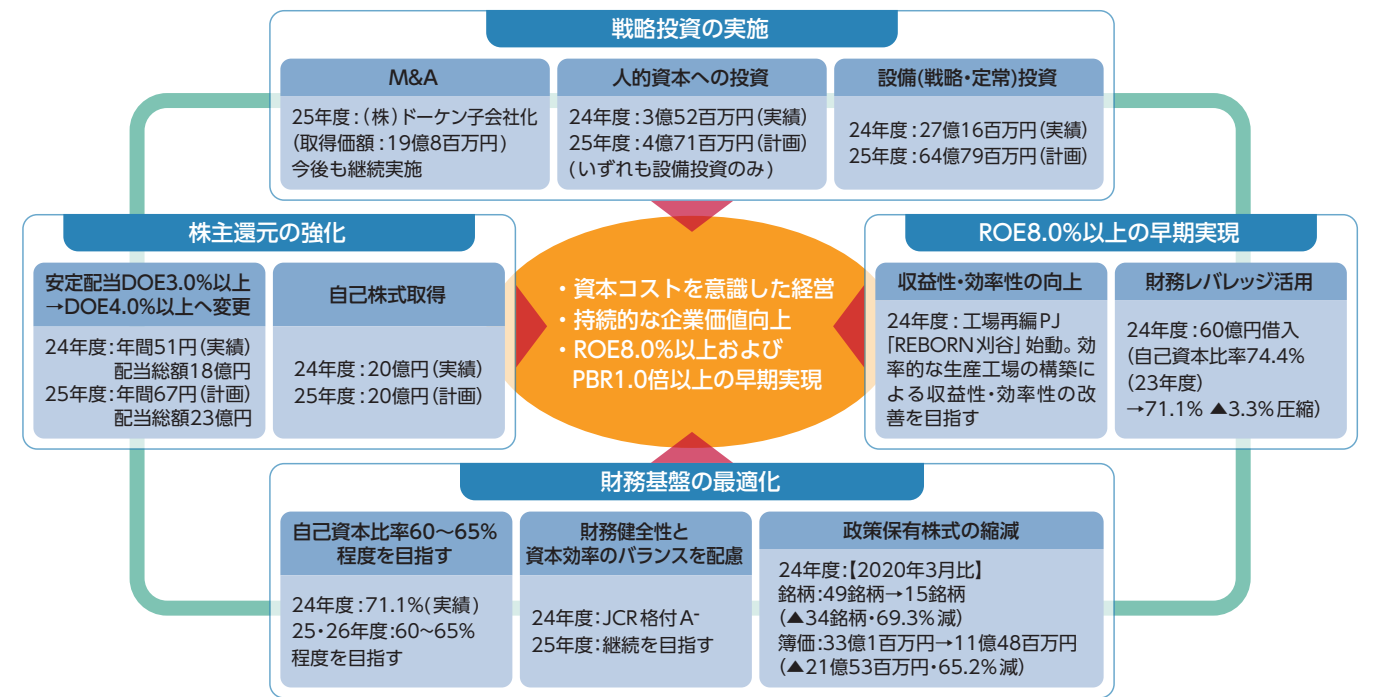
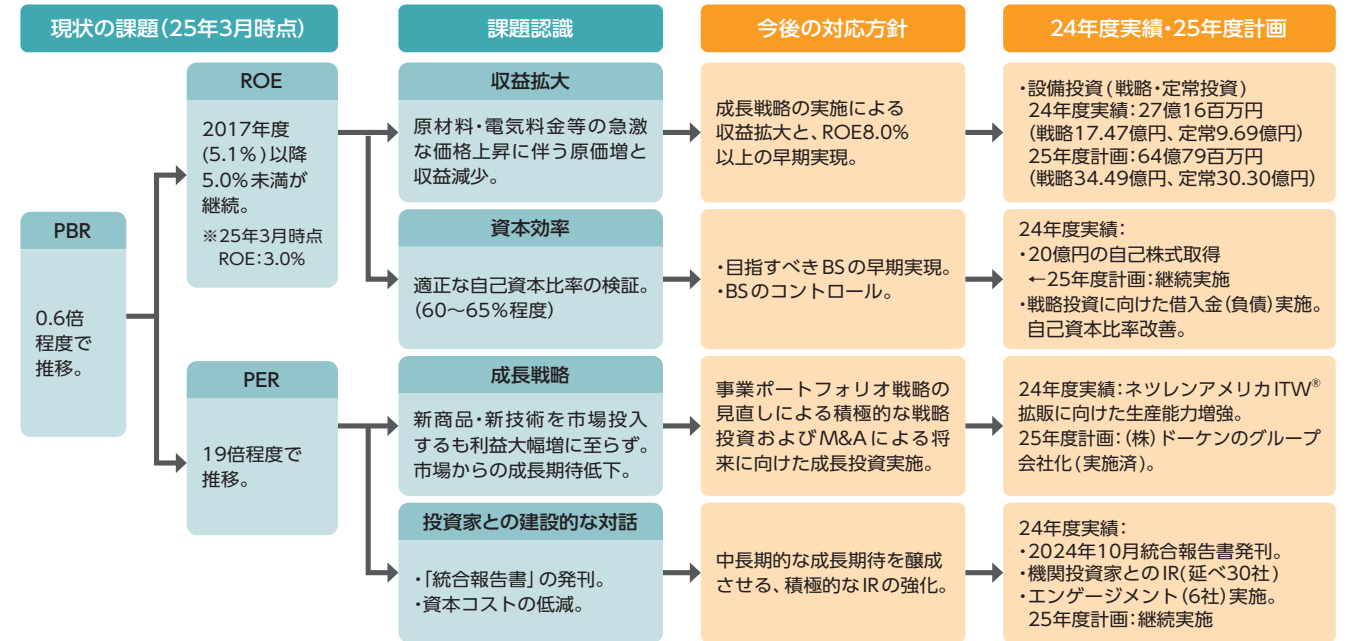


図2：PBR1.0倍以上に向けた対応方針



また、これは財務担当役員としての反省点でもあります。これまで当社グループは、バランスシートをコントロールしていく必要性を認識しつつも、「目指すべきバランスシート」の姿をしっかりと見える化し、お示しすることが、十分にできていませんでした。中計で初めて「目指すべきバランスシート」を公表しましたので、これをもとに、株主・投資家の皆さまと真摯な対話を続けていく必要性も感じています。

Q ROEの向上についても お考えをお聞かせください。

PBRの向上にはROEを向上させる必要がありますから、これも喫緊の課題です。中計では、ROE6.5%以上を目標に掲げています。

その実現に向けて、まずROIC(投下資本利益率)を重視したROIC経営を浸透させて、総資産回転率を高めること、財務レバレッジを活用することが必要です。2024年度は、60億円の借入れを行うことで、自己資本比率を2023年度の74.4%から71.1%へ、3.3%圧縮することができました。

ただ、何と言っても「王道」となる施策は、適切な成長戦略のもと、「稼ぐ力」を向上させ、売上高純利益率を高めていくことです。「稼ぐ力」が高いときは、株価、そしてPBRも連動して上がっていくというのが、数十年スパンで見たときの実感です。

原材料などのコスト上昇の価格転嫁は、進めてきておりますが、さらに原価計算を緻密にして、それに基づいた価格設定をしていく必要があります。特に、現状で利益率の低い事業については、適切な利益率を目指し、私たちの製品やサービスの価値をお客さまにしっかりと理解していただいて、正当な評価をいただけるようにしていきたいと考えています。

また、内部の経営資源を活かしたオーガニック戦略^{*}だけでは、やはり、売上高を伸ばしていくにも限界があります。M&Aな

どで外部資源を取り込むなど、ノンオーガニックの部分も積極的に育てていく必要があると認識しています。その意味で今年、最初のM&A案件として、株式会社ドーケンを当社グループに迎え入れることができたことは、大きな一歩です。

※オーガニック戦略:自社の内部資源を活用し持続的な成長を目指す戦略

中長期的な成長に向けて

Q 中長期的な成長に向け、収益の確保・拡大を どのように進めていきますか。

まず、大きな課題となるのは、原点であるモノづくりの強化です。積極的な設備投資や人的資本投資を通じて、生産性を上げていくことです。

そして、研究開発の強化です。現代社会のスピードを考えると、グループ全体で、研究開発のスピードを上げていかなくては、利益に結び付きません。やはり、利益率が高いのは新商品であり、売上高に占める比率をさらに引き上げていく必要性があると考えています。

Q ROE向上に向けた事業ポートフォリオの 活用について、お考えをお聞かせください。

中計の公表にあたり、目指すべき事業ポートフォリオを初めて開示しました(図3)。持続的な事業の成長を図るため、まずは、製品別、会社別、工場別までブレイクダウンした利益がどのような状況にあるのか、課題がどこにあるのかをしっかりと把握する必要があります。その上で、より効率的に経営資源を配分し、成長投資を進めるとともに、原価率を下げ、生産性を上げる、品質を上げるといった手法で事業ごとの成長性、収益性を向上させていく必要があります。

そして、そこにスピード感を加えるためには、先ほども述べ

たノンオーガニック部分の育成も重要だと考えます。M&Aなどによって、他社の技術を取り入れることで、より優れた事業ポートフォリオに近づけていくための「時間を買う」という発想です。ある程度のリスクを引き受けなければ、成長はできないですし、そのための財務基盤を当社グループはしっかりと持っています。

Q ROEやPBRの向上を考えるとときには、低収益事業を どうしていくかも重要な課題になるかと思います。これ についてはどうお考えでしょうか。

投資については、ROI(投資収益率)やIRR(内部収益率)の考え方を取り入れた「事業投資ガイドライン」を2024年4月に策定し、投資回収期間や投資の是非の判断基準、また、撤退基準を定めたのですが、低収益・低成長事業の出口をどうするかについては、明文化したものがまだないのが現状です。今後、さまざまなメンバーで、議論を深めていきたいと考えています。

教科書的に考えるならば、低収益・低成長の事業からは、すっぱりと撤退する、切り離す、売り払うといった選択肢が正しいということになるのかもしれませんが、ただ、われわれには企業としてさまざまな責任があることも事実です。ネツレングループにしかつけない製品もあり、従業員の雇用も守らなくてはなりません。そういったさまざまなことを考慮に入れる必要があります。収益が伸びない、成長性が見込めない事業があるからといって、単純に撤退する、あるいは、製品の供給をやめるのではなく、新たな製品を製造するラインに切り替える、ほかの工場で代替生産するなど、英知を結集して、可能な限りの工夫をしていきたいと思っています。

もちろん、株主・投資家の皆さまから見れば、収益が伸びないのになぜ撤退しないのか、と感じられる面もあるかもしれません。そこをきちんと、説得力ある説明をしていく必要性も強く感じています。

Q 2024年度の報告書で、一層積極的に戦略投資を進め ていくと話されていました。将来の成長に向け、どの ような投資方針を考えていますか。

M&Aによる成長投資も重要ですが、それだけではありません。最も力を注いでいくべき分野は、王道ではありますが、やはり、研究開発と人的資本だという認識をしています。それと同時に、今後は、ブランドや特許を含めた知的財産分野にも積極的な投資をしていく必要があると考えています。

株主還元策と財務体質の最適化

Q 中計におけるキャピタル・アロケーションの 進捗について教えてください。

増産、省人化・合理化を目的とした各種生産設備投資、安全衛生関連投資、研究設備投資などの定常投資は、計画通り進めています(図4)。

それ以外の戦略投資としては、株式会社ドーケンのグループ会社化に約19億円、さらにM&A案件へ投資を継続しています。また、熱処理受託加工の重要拠点である刈谷工場(愛知県刈谷市)の再編プロジェクト「REBORN刈谷」には、3年間で約15億円の投資を計画しています。グローバル拠点の拡大に向け、ネツレンインドネシアに約9億円、高周波熱錬(中国)軸承社に約8億円など、各国の工場増設への投資も進めています。さらに、CO₂排出量削減のため、太陽光発電にも今後、約3億円の投資を予定しています。

株主還元では、2026年3月期より、DOE(自己資本配当率)を3.0%から4.0%以上に変更しました。自己株式取得は、中計期間中に60億円程度を実施する計画ですが、2024年度で20億円を実施し、2025年度は20億円を実施中です。

図3:事業ポートフォリオ変革の進捗

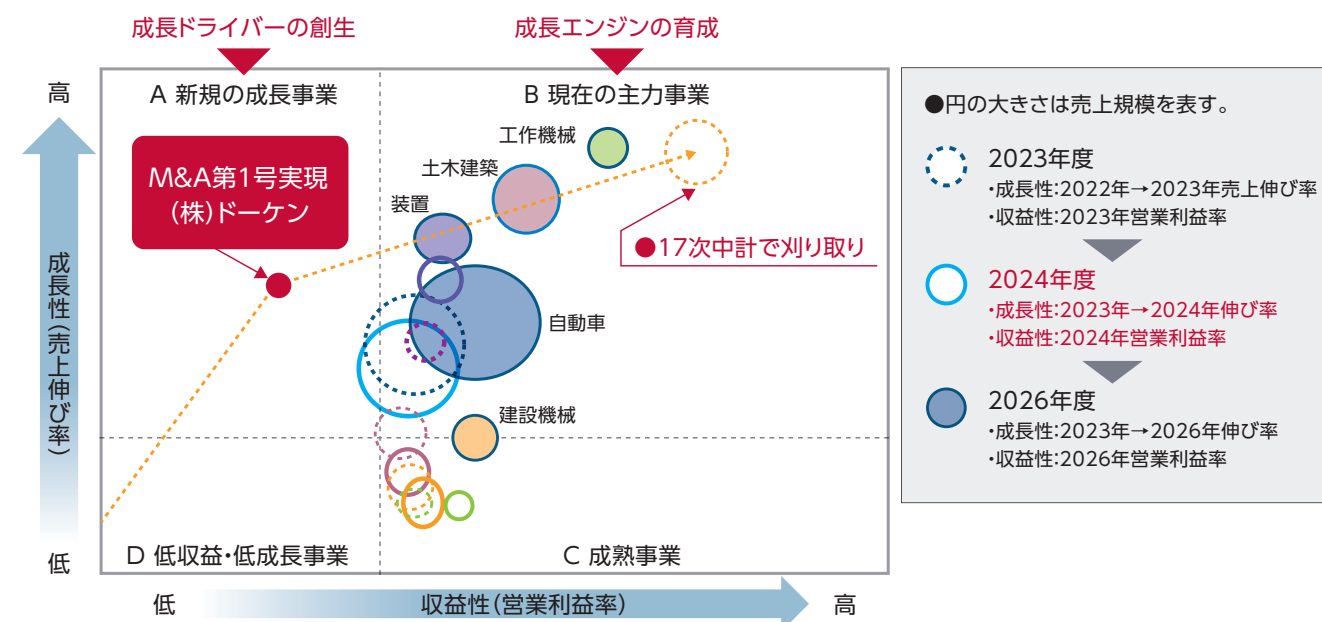
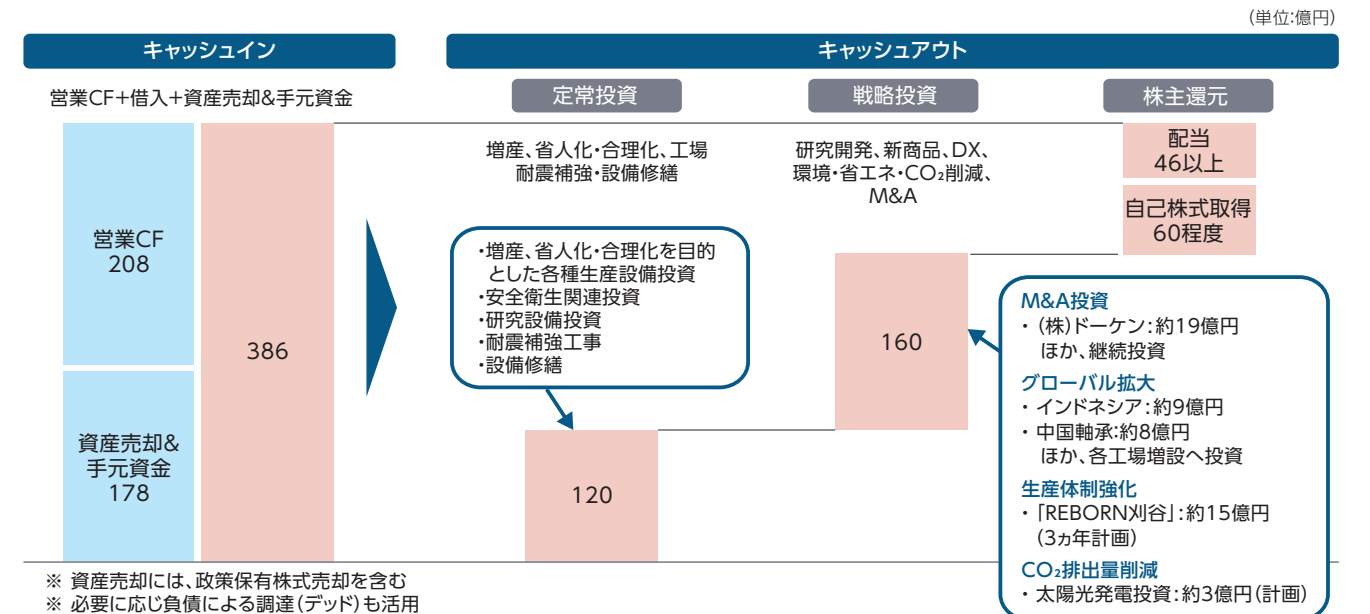


図4: 第16次中計 キャピタル・アロケーション



Q 財務基盤の最適化に向けた状況は いかがでしょうか。

こちら、計画通りに進んでいると認識しています。2024年度の政策保有株式の縮減については、2020年3月比で49銘柄から15銘柄に縮減、簿価で33億円から11億円に縮減しました。これによる売却代金は、今後、成長投資に回していきたいと考えています。

自己資本比率については、2024年度の実績は71.1%となっています。今後2025～2026年度で、中計で公開した「目指すべきバランスシート」にある目標「60～65%程度」を実現してまいります。本来は、2030年までの目標として策定したバランスシートですが、株主・投資家の皆さまが求められる時間軸に近づける意味でも、中計中に一歩でも実現に向かって進み、前倒しで達成してまいります。

Q 先ほど触れられたDOEの3.0%から4.0%以上への引き上げですが、4.0%は一般的に見ても高い水準だと思います。その決定に至った背景をお聞かせください。

まず、目指すべきバランスシートの実現に向けて、そのスピードを加速していくためには、株主還元をさらに高めていかなくてはならないと考えたことです。思い切った施策を取ってスピード感を加えなくては、目指すべきバランスシートには届かないという危機感が背景にあります。

同時に、世間的な水準はどうか、財務の健全性はどうか、といった観点も加えて議論をした結果、4.0%以上という決定に至ったという経緯です。

ネツレンのROIC 経営

Q 2024年からROIC 経営を推進し、その社内浸透に 力を入れてこられました。現時点での手応えはいかが でしょうか。

財務担当役員である私自身が社内浸透プロジェクトを主導する形で進めており、各工場・国内グループ会社の経理担当者がキーパーソンになってくれています。2024年度は、主に管理職をターゲットに定めて活動を展開、国内グループ会社含めて全部で19回の説明会を開催し、延べ213人の管理職が参加しました。当初は1カ所につき1回のみで開催予定だったのですが、終了後にアンケートを取ったところ、「もう1回やってほしい」という声が非常に多かったため、複数回の開催となりました。その意味で、非常に手応えは大きかったと感じています。

常に考えているのは、一般職の皆さまも含め、ROIC 経営というものを「自分ごと化」してもらいたいということです。何か難しいことをしなくてはならないというよりも、工場で頑張って生産性を上げることがROIC 向上につながる、あるいは、お客さまからのクレームが減ればそれによってROIC が向上する。そのように、自分自身のちょっとした行動とROIC とをつなげて考える姿勢を持ってほしいと思っています。

Q 社内への浸透が、具体的な取り組みに もつながってきていると感じますか。

各工場から、「この製造設備は、もう使われていないので廃却すべきではないか」といった稟議書が上がってくる件数が増えてきています。大宮社長が拠点を直接視察する「社長診断」で従業員と語り合う場でも、ROIC に関する取り組みが話題に上がることも増えています。

2025年度はさらに「フェーズ2」として、一般職の皆さまに向けた取り組みを進める予定です。自分たちの日常的な改善アクションの積み重ねが最終的にROIC 向上につながることを示す、ネツレンオリジナルの「ROIC 逆ツリー」なども活用しながら、全員がROIC を「肚落ち」させ、「自分ごと化」させて業務を推進していけるような体制をつくっていききたいと思います。

株主・投資家との対話

Q 企業価値向上の観点から、重要なステークホルダー である株主・投資家の方々との対話や情報開示に関す る方針についてお聞かせください。

株主や投資家の皆さまとの関係性における基本的な方針は、情報を適時的確にしっかりと開示し、私たちの製品・技術・サービスの価値をしっかりとご理解いただいて投資をしていただくということです。より多くの投資家の皆さまにステークホルダーになっていただくためにも、情報、とりわけ具体的な成長戦略についての情報をより一層タイミングよく発信していく必要性を感じています。

年に1回の個人投資家向け会社説明会のほか、機関投資家の皆さまを対象にした決算説明会や個別IRミーティングも開催しており、そこでいただいたご意見・ご提言については、経営・執行役員会議および取締役会などで議題に取り入れています。今後も、建設的な対話を重ねていきたいと思っています。

Q 最後に、資本コスト経営の重要性について お考えをお聞かせください。

私は、ネツレンという会社が「バリュー株(割安株)」としてではなく、100年企業に向け、今後も大きな成長が見込まれる「グロース株(成長株)」として評価されることを目指したいと考えています。常に新しい製品・サービスを世に送り出し、CO₂削減にも貢献し、自動車のEV化など社会のニーズにも合致している、そういう評価を受ける会社でありたい。そして、それを支えるのが資本コスト経営だと考えています。財務担当役員として、必要なときに必要な資金をミニマムなコストで準備できるだけの体制は整えています。

資本政策や財務戦略については、あまり外に発信をせずに粛々と進めていく、いわば「不言実行」というのが、かつてのネツレンのやり方でした。しかし、「Change!!」を掲げた第15次中計を経て、バランスシートやキャッシュ・フロー、株主還元についての考え方もどんどん開示しようという姿勢に大きく転換してきています。今後もそうした「有言実行」で、ステークホルダーの皆さまからの期待に応えていきます。どうぞご注目ください。

各現場へのROIC 浸透活動

ネツレングループでは、ROIC (投下資本利益率)を活用した資本コスト経営を行っています。企業価値の向上に向けて、経営層とともに管理職や工場で働く従業員もROICを理解し、業務とのつながりを意識することを重視し、2023年度よりROIC 浸透活動を行っています。

ネツレングループのROIC 経営

ネツレングループでは、資本コスト経営を会社全体に浸透させるために、従業員がROICの概要や業務との繋がりを理解し、業務改善を図るため階層別、工場別にROIC 浸透の取り組みを行っています。

2023年から2年間は、ネツレングループ拠点別および部長・工場長・管理職向けに勉強会を行ってきました。ROIC を構成する関連指標の理解を目的に、実際の事業所や関係会社の実業環境や将来計画に沿って、ROIC シミュレーションを作成。ROIC 逆ツリーを実行した結果がROIC 改善につながることを理解し、一方で短期的なROIC 改善を優先するあまり、事業成長に必要な設備投資は行わないという誤った経営判断に陥らないようにすることを重視しています。

勉強会後のアンケートでは、「理解できた」が過半数を越え、他社の取り組み事例などの要望も受けました。これからも継続的に取り組みを進めていきます。



管理職勉強会の様子

赤穂工場での事例

赤穂工場は、2023年からROIC プロジェクトに参画し、各種指標等の理解を深めながら、2024年には管理職向け勉強会を開催しました。

ROIC 改善のために工場で具体的にできることを整理し、特に「棚卸資産」に注目して各取り組みを実践することとなりました。貯蔵品発注時のチェックの実施、発注点・発注量の見直し、長期在庫品の有効活用など、具体的な改善にもつながっています。

工場で取り扱っている在庫についてオモテ化し、時間軸を明らかにすることで在庫管理についてROICの意識付けの手助けとなればと思い、事例を紹介しました。

赤穂工場
業務課
吉川 克司



漫画を活用した従業員への浸透

2025年度は一般職向けに「わかりやすさ」に重きを置き、漫画を活用したROIC 浸透活動を行います。仮説のネツレン従業員を登場人物とし、現場や工場をシーンに、ROIC の概念理解、ネツレンとROIC の結びつきの理解、自分ごと化の3フェーズに分けて、より理解しやすくわかりやすい内容を作成し浸透を図っていきます。



親しみやすい漫画でROICを理解し、従業員一人ひとりが自分の業務と企業価値向上の繋がりを認識し、自分ごと化してもらうことで、前向きな取り組みを促進していきます。

ROIC 浸透活動担当
管理本部財務部 石塚 しのぶ



戦略1 成長ドライバーの創生

戦略の全体像と総括

成長ドライバー創生に向けて、大きく3つの方針を掲げています。1つ目は「新商品の創出」により次世代のヒット商品を育て、利益を牽引すること。2つ目は「事業規模の拡大」を目指し、M&Aの活用による新規事業立ち上げや海外新工場の設立を推進すること。3つ目は「事業領域の拡張」により、既存事業の強みを活かして新たな製品・サービスを創出することです。これまで通り、既存事業を軸とした取り組みに力を入れていきますが、それだけでは成長戦略としては不

十分です。M&Aの積極的な活用や海外での新市場開拓など、従来の延長線上にはない挑戦も積極的に行っていく考えです。

2025年4月には、株式会社ドーケンのグループ会社化を通じて新規事業創出を実現しました。また、国内10拠点における生産設備のネットワーク環境整備を進めるとともに、バッテリーを内蔵した高周波電源の開発にも成功し、新商品・技術の市場投入に向けて、取り組みを加速させていきます。

成長ドライバー創生の目標

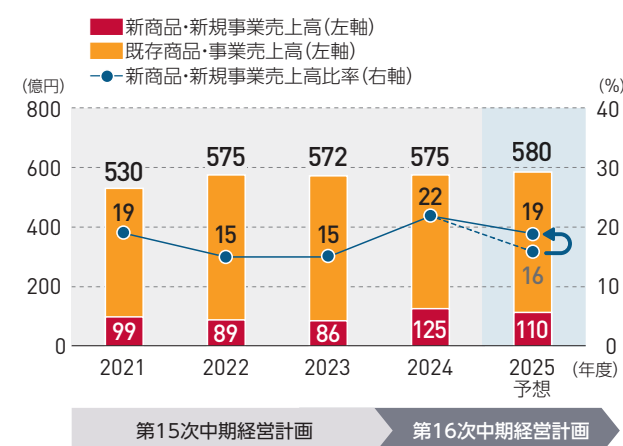
成長ドライバーの創生として、ネツレンのコアである研究開発と生産技術を活かして次世代のヒット商品となる新商品を生み出し、ビジネス領域の拡張と規模の拡大により、利益創出を実現します。また、株式会社ドーケンのグループ会社化を皮切りに、今後も積極的に投資し両社のシナジー効果を発揮していく予定です。また、既存の分野にとらわれることなく、防災や医療分野など、新たな事業も積極的に開拓するとともに、新たな地域の開拓も行っていきます。これらの実現のため、資金を投入すると同時に人財にも積極的に投資していきます。

重点投資

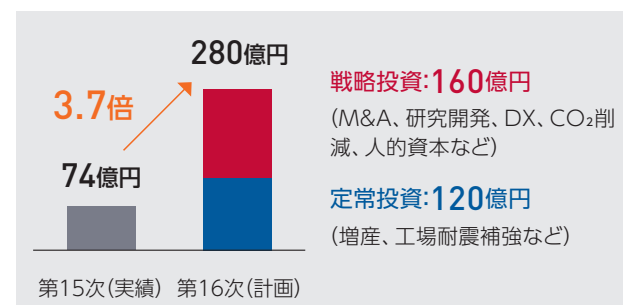
第16次中期経営計画では、全体として前中期経営計画の約3.7倍以上にあたる280億円の投資を計画しています。内訳として、定常投資に120億円、戦略投資に160億円を計画しており、戦略投資には成長ドライバーの創生に向けた、M&A、研究開発などの投資を含みます。

2024年度はおおむね計画通り進捗しており、引き続き、積極的な投資を行っていきます。

新商品・新規事業の売上高推移



第16次中期経営計画(2024～2026年度)投資計画

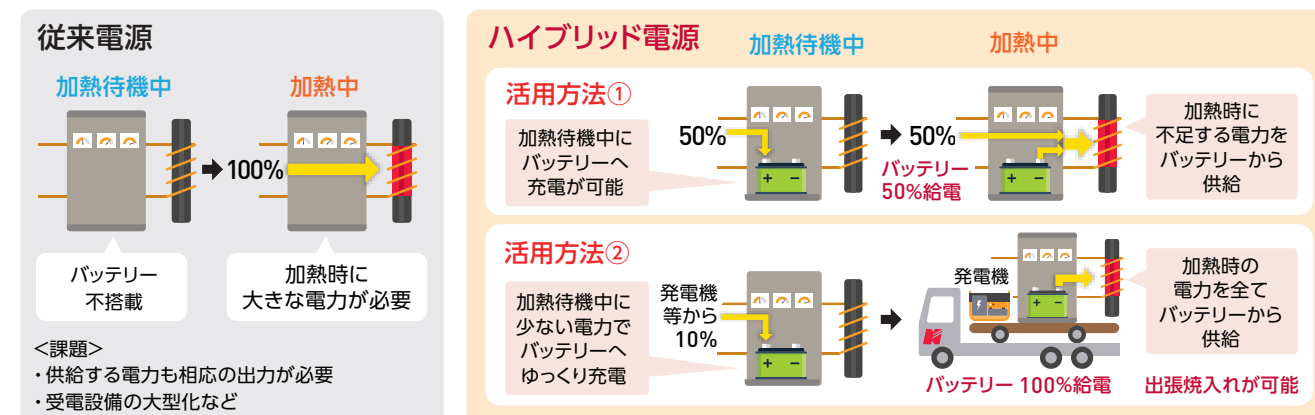


具体事例1 事業領域の拡張

■ バッテリー内蔵型高周波電源の開発

ネツレンでは、バッテリーを内蔵した高周波電源を開発しました。従来の高周波電源は加熱時に大きな電力量を必要としますが、バッテリー(蓄電池)を内蔵することで、加熱時に必要な電力量を抑えることができます。また、使用電力の平準化による受電電力の低減やクリーンエネルギー活用につながる画期的な技術といえます。

さらに、超大型部品は輸送費がかかるため、バッテリー給電のみで行う「屋外加熱」「出張焼入れ」なども実現することで、輸送費軽減にもつながります。お客さまの動きにあわせて作業するロボットの搭載も検討中です。これからも既存の枠にとらわれない新たな可能性を探っていきます。



具体事例2 M&Aによる新事業創生

ネツレンでは、2025年4月に株式会社ドーケンをグループ会社として迎え入れました。同社は、高品質なプレキャスト・コンクリート製品を中心とした製造販売を行っており、主に高層建築物向けに堅調な納入実績を積み上げてきました。建築業界の人手不足が進む中、施工現場での工期短縮や品質管理などの観点からプレキャスト・コンクリート製品の需要が伸びることを見込んでおり、両社それぞれの強みを活かしてシナジーを発揮できると判断しました。今後は、人財交流を図り両社のシナジーを発揮していきます。

社名: 株式会社ドーケン
所在地: 福岡県飯塚市
事業内容: 建築用プレキャスト・コンクリート部材製作施工、生コンクリート製造販売ほか
資本金: 35百万円



プレキャスト・コンクリート製品のトップ企業となるべく、日々努力を重ねてきました。ネツレンの技術と製品のサポートを受け、さらなる品質、安全性、価格の向上を目指していきます。

株式会社ドーケン 代表取締役社長 西村 欣也



当社グループの事業を拡大するために、プレキャスト・コンクリート事業を中心に、株式会社ドーケンにはグループの中核企業としての役割を担うことを期待しています。

ネツレン 執行役員 細田 恭

戦略2 成長エンジンの育成

戦略の全体像と総括

「成長エンジンの育成」における全社共通の重点施策の一つに、受注変動に強い柔軟なモノづくり体制の構築を掲げています。現場力に新しい技術を繋げて他社との差別化を図り、お客さまに満足いただける製品・サービス・技術の提供を目指すと同時に、国内外の製造拠点の連携による柔軟な生産体制の構築を進めています。また、工場の再編や自動化・ロボット化・少人化を進め、効率的なモノづくりによる生産

性向上に向けて取り組みを進めています。

2024年度は、製品事業部においては、既存製品の機能拡大・販路拡大に注力し、太径ITW®の販売量拡大や北海道新幹線構造物へせん断補強筋の納入を開始しています。IH事業部においては、工場再編プロジェクト「REBORN刈谷」が始動し、第1弾として新設備を導入しました。今後も、より一層取り組みを加速していきます。

具体事例 柔軟なモノづくり体制の実現～『REBORN刈谷』プロジェクト～

熱処理受託加工の重要拠点の一つである刈谷工場において、生産性向上、生産能力増強、収益性向上を目的とした「REBORN刈谷～工場再編プロジェクト」を開始しました。今回、本プロジェクトの第1弾として、韓国熱錬と連携し、共同開発した新規熱処理設備の導入を進めています。本設備の稼働により自動車用足回り部品の生産能力は約1.2倍の向上を見込んでおり、お客さまからの生産能力の増強ニーズに応えていきます。

また、刈谷工場は工場が分散し、必ずしもモノづくり に最適な設備配置だとは言えませんでした。これから

2029年度までの5年間で、生産設備を集約し効率化を図っていきます。このプロジェクトを強力に推進し、既存の工程を抜本的に見直し、次世代を見据えた、進化したモノづくり工場を構築していきます。

生産性向上

製品別に設備を集約、工場内を整流化

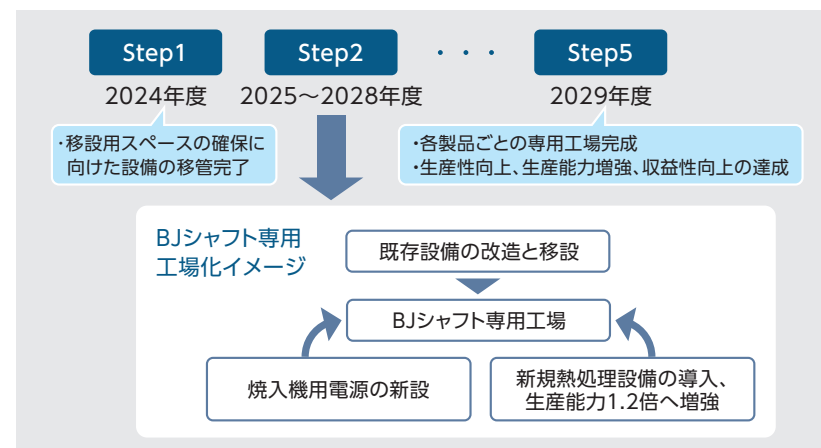
生産能力増強

設備の集約・自動化等によりストレスフリーな工場を目指す

収益性向上

受注変動に対応した収益確保ができる生産体制へ強化

「REBORN刈谷」計画スケジュール



工事が進む刈谷工場の様子

業界別重点施策

業界	事業の状況(2024年度)	市場動向・ニーズ	重点施策	2024年度の進捗
自動車	売上高 330億円 売上高比率 57% 主力商品・サービス ・高強度ばね鋼線ITW® ・中空ラックバー ・熱処理受託加工 ・誘導加熱装置	・環境配慮型の製品の普及 ・新興国における自動車需要の拡大	電動車(HEV・PHEV・BEV)*の需要拡大への対応 ・ITW®の太径化への迅速な設備投資と市場投入 ・市場ニーズを先読みした高強度化、軽量化に向けた技術開発と設備展開 ※ HEV:ハイブリッド自動車、PHEV:プラグインハイブリッド自動車、BEV: (バッテリー式)電気自動車	・太径ITW®の販売量拡大 ・ITW®材料疵のAIによる自動識別／自動研磨ラインの導入 ・「ネツレンバテッド」工法の開発 ・業界最速の新型ハブ熱処理装置開発と導入
建設機械・工作機械	売上高 109億円 売上高比率 19% 主力商品・サービス ・旋回輪 ・熱処理受託加工 ・誘導加熱装置 ・高精度プレハードン材等	・新興国における需要増 ・新たな産業の発展にともなう省力化への需要増	需要変動が激しい市場への対応 ・顧客が満足するスピードを重視した高品質な熱処理サービスの提供 ・需要変動に柔軟に対応する設備への投資とモノづくり体制の構築	・加工技術開発による機能向上、高精度化による顧客工程省略
土木・建築	売上高 105億円 売上高比率 19% 主力商品・サービス ・PC鋼棒 ・高強度せん断補強筋 ・ダブルスターク® ・プレグラウトPC鋼棒	・災害に強いまちづくりに貢献する、高強度化製品の需要増 ・建設現場の省力化・少人化につながる製品の需要増	製品の差別化と市場における優位性の確保 ・国土強靱化、プレキャスト化、風力発電などの用途にマッチした製品提案 ・研究体制強化、実験スピードアップによる製品競争力の向上 ・設計置き換え提案のさらなる推進および新規用途開発の加速	・北海道新幹線 構造物へ高強度せん断補強筋納入開始 ・高強度せん断補強筋全自動製造装置の開発
その他	売上高 31億円 売上高比率 5%	—	—	—

戦略3 グローバルマーケットの拡大

戦略の全体像と総括

第16次中期経営計画では、地政学リスクや地域ごとのニーズに対応するため、地域別マーケティングによる新拠点開発と、グローバルなサプライチェーンおよび生産能力の増強を重点施策としています。2024年度の売上高は、日本市場での取引業界の市況低迷による販売量の減少があったものの、コスト上昇分の転嫁や円安効果もあり、前期比で増収となりました。生産体制の増強においては、中国軸承の新工場建設開始、ネツレンアメリカの工場建屋増築

(いずれも製品事業部関連)が完了するとともに、ネツレンインドネシアの第二工場(IH事業部関連)の稼働を開始しました。

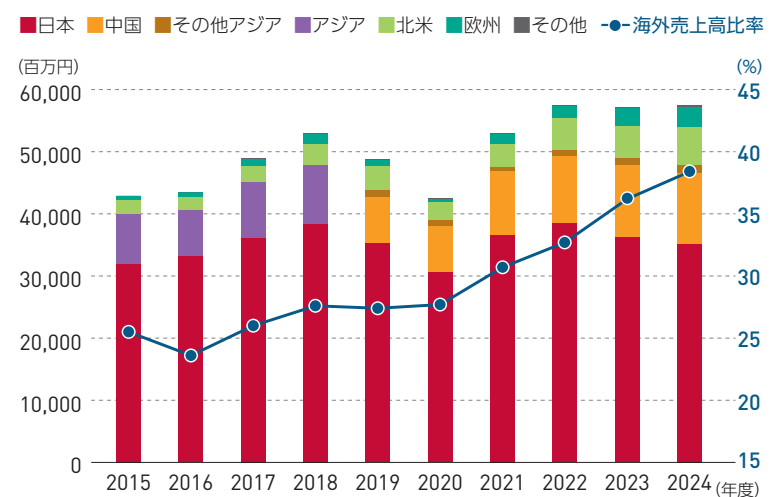
今後の海外市場拡大に向けては、ローカル顧客の獲得が急務です。各拠点でローカル人財による営業力強化を進めるとともに、新たな進出先の検討も行っています。当社ブランド商品および熱処理受託加工の両面で、先を見据えた事業拡大に挑戦していきます。

海外事業の展望

2025年度は、日本市場は販価改定の進捗により増収が見込まれますが、海外市場は円高の影響を受ける見込みです。中国市場は日系自動車メーカーの大幅減産により減収が予想され、その他の地域はほぼ横ばいを予想しています。

アメリカの関税政策は懸念もありますが、アメリカでの国内需要増加や、その他地域でのIH(誘導加熱)技術のCO₂削減貢献への需要など、追い風となる要素もあります。さらに新たな地域への進出も検討しており、各国の市場環境や需要を見極めつつ、柔軟に対応していきます。

地域別売上高・海外売上高比率の推移



※2019年度以降、アジアを「中国」と「その他アジア」に分けて計上しています。

具体事例

中国における生産能力増強—高周波熱錬(中国)軸承の新工場建設

主に建設機械向けに旋回輪を製造する高周波熱錬(中国)軸承有限公司は、山東省に新工場の建設を開始しました。現地開発区の工場移転要求に基づくもので、敷地面積は20%程度縮小する一方で、AGV(無人搬送車)等の導入により生産能力は増加します。同時期に移転する顧客工場と隣接させることで、納入作業の削減や、生産計画のリアルタイム管理が可能となります。



完成予想図

<工場概要> ・所在地:中華人民共和国山東省 ・工場建屋面積:約8,300㎡ ・投資額:約8億円 ・稼働開始:2026年5月予定

地域別重点施策

欧州

売上高 **34億円** 売上高比率 **5.8%**

主要製品・サービス

・ITW®

市場の特徴 / 課題

環境負荷低減が意識される中で、EV車の重要性が高まり、軽量化を意識した熱処理需要の拡大が見込まれる。また、競合他社の台頭により競争が激化。

重点施策

- ・ITW®の新規顧客開拓および太径ITW®を含む新規用途開発
- ・熱処理受託事業の事業展開可能性の調査

中国

売上高 **114億円** 売上高比率 **19.9%**

主要製品・サービス

・ITW® ・誘導加熱装置 ・旋回輪 ・熱処理受託加工

市場の特徴 / 課題

EV市場は維持しているものの、数多く存在するEVメーカーにより価格競争が激化。

重点施策

- ・中国国内の電動車需要への対応とASEAN地域へのITW®販売拡大
- ・安価な原材料の現地調達推進とさらなる原価低減によるITW®収益拡大
- ・熱処理技術開発の現地化
- ・熱処理受託加工の自動車産業以外の参入

北中米

売上高 **60億円** 売上高比率 **10.5%**

主要製品・サービス

・ITW® ・熱処理受託加工

市場の特徴 / 課題

アメリカの関税政策により、需要産業への影響が懸念されるが、北米で生産する冷間ばね鋼線は追い風となる。一方、自動車関連の熱処理需要が拡大するも、競合他社が台頭し競争が激化。

重点施策

- ・太径ITW®を含むITW®の新規顧客開拓および新規用途開発
- ・メキシコにおける熱処理受託対象部品の拡大と量産化、国内需要の探索
- ・グローバル連携による加熱コイル事業再編と拡大

アジア

売上高 **13億円** 売上高比率 **2.3%**

主要製品・サービス

・熱処理受託加工 ・誘導加熱装置

市場の特徴 / 課題

インドネシアをはじめとした東南アジアを中心に堅調な経済成長率を維持し、自動車市場などが成長する中で、熱処理受託加工の需要も増加。ただし、米中間の緊張が高まる事態が起こると影響を受ける。

重点施策

- ・生産能力強化および前後工程の取り込みによる熱処理受託事業の拡大
- ・グローバル連携による設備市場への新製品投入・事業拡大
- ・東南アジア・南アジアにおける新たな生産拠点確立に向けての検討の加速・深化

戦略 4 自発的貢献意欲のある人財の育成

人財本部長メッセージ

ネツレングループの事業を支える人財は、最も重要な資本であり、経営基盤の柱です。第16次中期経営計画の人財戦略「8つの仕掛け」をふまえ、初年度の2024年度は、給与制度の改定やスキルマップのシステム化を進め、人財育成を強化してきました。2025年度は、多能工化・リスクリングを一層推進し、個々のキャリア開発を進める計画です。人財不足が社会的課題となる中、当社でも人財の獲得と定着率向上は重要な課題です。工場など現場の労働環境を改善するとともに、多様な働き方を実現する各種制度や体制づくりにも注力します。

人的資本の強化を担う人財本部は、経営戦略の実現に積極的に関与していくことが必須です。今後もより一層「未来志向」の活動に軸足を置き、当社グループの中長期的な価値創造の仕組みづくりに貢献していきます。



上席執行役員
人財本部長
久田 直志

「NETUREN VISION 2030」人財のあるべき姿

自発的貢献意欲を持ち、果敢に挑戦し成長を続けながら、
多様なグローバル人財を輩出することで、世界に躍進する

アウトプット(2つの「変える」)

「自分事として考え、自発的に行動する」
「個々人の活躍をチームの成果につなげる」

第16次中期経営計画 人財における重点施策「8つの仕掛け」

人財育成

- **グローバル人財育成強化:**
海外トレーニング制度の強化、海外人財交流の活性化
- **スキルマップのシステム化:** 個人別スキル開発の時系列的推進
- **リスクリング制度の充実化:** 新たに必要な知識取得の支援
- **教育・研修の理解深耕:** VR・AI活用学習の積極導入

制度・環境整備

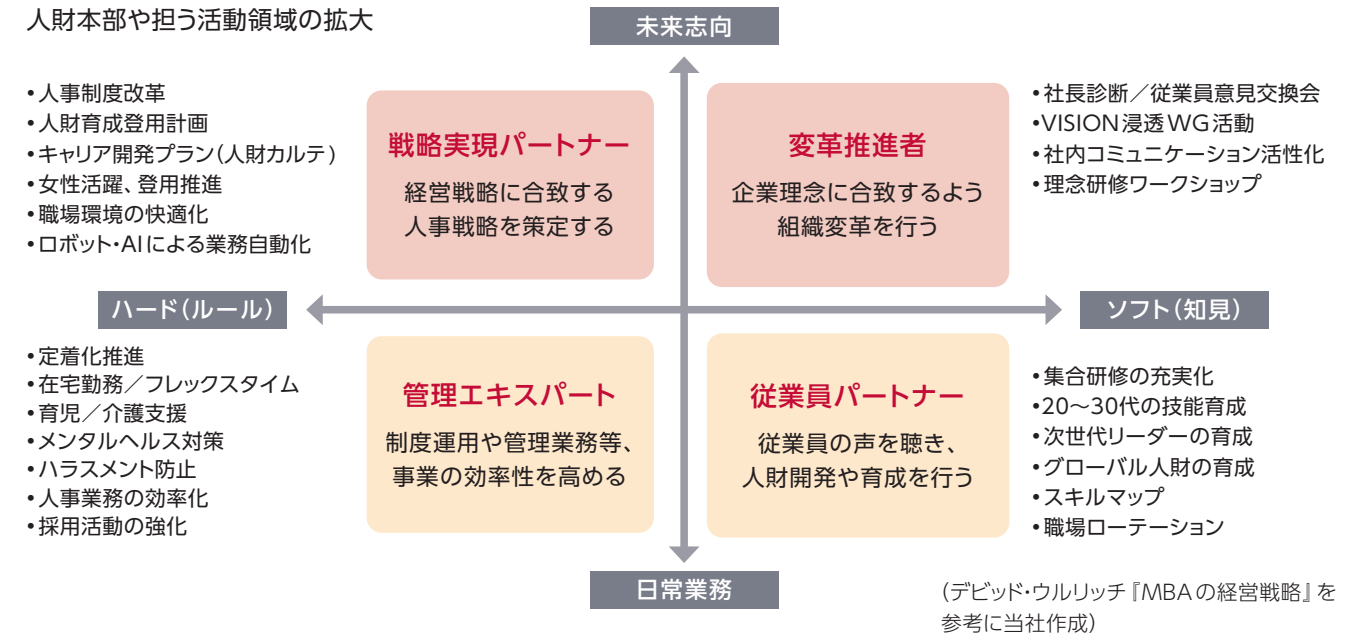
- **新たな人事・賃金制度の検討・導入:**
一人ひとりの成果を適切に評価、個々の希望に柔軟に対応
- **ワーク・ライフ・バランス対応:** 制度・職場環境の整備継続
- **多様な人財が活躍できる職場・環境づくり:**
働きやすい職場環境の推進
- **VISION・中期経営計画の従業員への浸透:**
個人・チームの目標を明確化、自発的貢献意欲の醸成

経営戦略における人財本部の役割

人事部門の活動は多岐にわたりますが、経営目標の実現に積極的に関与する重要な役割も担っています。人財本部では、従来の管理業務や人財開発に加えて、経営戦

略に合致した人財戦略の策定や組織変革の推進などの活動領域をより一層強化することで、ネツレングループの企業価値向上に貢献していきます。

人財本部や担う活動領域の拡大



2024年度の取り組み事例

生成AIの活用に向けた勉強会開催

ネツレンでは、最新技術の活用による事業変革、業務効率化に取り組む中、研究開発本部の従業員を対象に、生成AI活用に関する勉強会を開催しました。事業活動における生成AI適用時のメリットや留意点、教育・技術伝承への活用方法など、幅広く活発な議論が展開され、今後の生成AI活用の展開に向けた契機となりました。



勉強会での議論の様子

拠点表彰制度をグループ会社へ拡大

ネツレンが展開している半期ごとの拠点表彰制度「TQM賞」を、グループ会社にも拡大しました。下期表彰ではネツレン単体2拠点、国内グループ会社2社、海外グループ会社2社が受賞しました。従業員のモチベーション向上に加え、各拠点の好事例を共有することによるグループ全体のレベルアップと一体感醸成にも期待しています。



2024年度下期「TQM賞」受賞者と大宮社長の記念撮影

製品事業部

主要製品・サービス

PC 鋼棒関連製品、高強度せん断補強筋、高強度ばね鋼線 ITW[®]、中空ラックバー、旋回輪（建設機械部品）

競争優位性

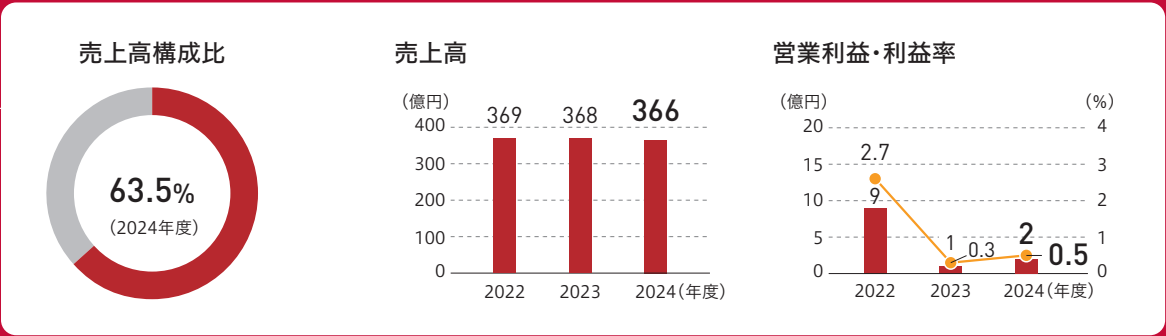
● ネットレン独自の IH（誘導加熱）技術を核とした数々のトップシェア製品
● 社外連携を含めたハイレベルな技術開発・研究開発力

リスク

● 関連業界の市況の悪化による需要変動 ● 原材料、電気代等の価格高騰

機会

● EV 化による世界的な自動車市場の伸張 ● 製品の付加価値化による用途・販路拡大
● 省資源、省力化を可能とする製品の販路拡大



取締役
常務執行役員
製品事業部長
鈴木 孝



2024年度の振り返りと今期の見通し

2024年度は、自動車関連製品では、ITW[®] はアメリカ・欧州にて販売量が増加した一方、中空ラックバーの大幅な受注減少、二輪車用部品の海外顧客の倒産にともなう生産停止を受け大幅減収となりました。建設機械関連製品は、中国をはじめ市況の低迷により減少。土木・建築関連製品は、市況が低迷しているものの、コスト上昇分を販売価格へ転嫁した建築案件が増加した結果、事業部全体の売上高は36,568百万円（前年同期比0.7%減）、営業利益は180百万円（前年同期比45.3%増）となりました。もちろんこの結果に満足はしていません。

2025年度は、全ての業界において厳しい状況ではあるものの、土木・建築関連製品は、販売価格改定や営業人員の増強により、売上高は微増となり、利益率も回復できる見込みです。ITW[®] と建設機械関連製品は横ばい、中空ラックバーの販売が大幅減少の見込みのため、事業部全体の売上高は360億円を見込んでいます。

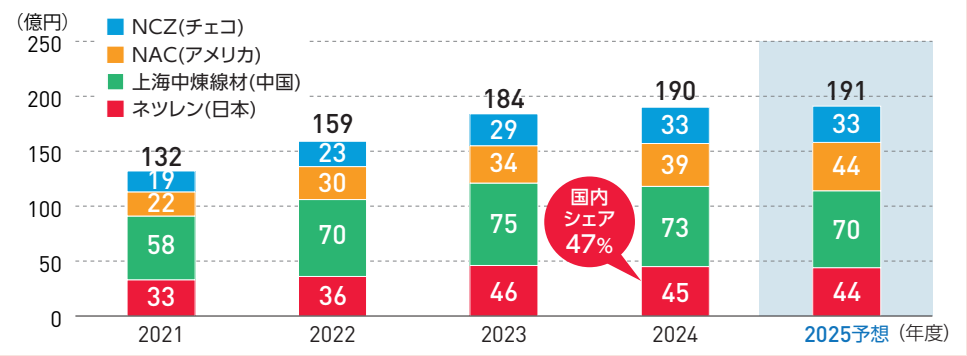
事業環境分析(主要商品別)

高強度ばね鋼線 ITW [®]	2024年度:日本・中国は販売量減少。アメリカ・チェコは販売量増加と円安により増収。 2025年度:総売上高は、アメリカの増加が他地域をカバーし、前期比で横ばいを見込む。
PC 鋼棒・異形 PC 鋼棒	2024年度:土木業界の低迷、建築業界の工事遅延や着工遅れなどがある中、販売価格の改定が進み、増収。 2025年度:業界の低迷は継続するが、北海道新幹線などの新規需要により増収の見込み。
中空ラックバー・二輪車用部品	2024年度:一部量産車種の搭載終了や顧客側の生産停止による影響を受け、大幅減収。 2025年度:二輪車用部品は顧客の生産再開を見込むが、中空ラックバーは新たな量産車種搭載終了あり減収。
建設機械関連製品	2024年度:日本・中国の建設市況低迷が継続し、小型・中型機種の販売量が大幅に減少。 2025年度:建設市況の回復は見込まれず、販価改定を実施するも売上高は前期比で横ばいとなる見込み。

中長期の成長戦略

自動車関連の主力商品である ITW[®] は、これまで高付加価値品を中心に展開してきましたが、今後は線径や強度などのバリエーションを拡充し、農業用・車庫用など自動車以外の新たな市場への販路拡大を進めていきます。製造面では、ITW[®] 材料疵の AI による自動選別・自動修復技術の導入を進め、生産プロセスの効率化とコスト削減を図ります。土木建築関連製品では、販価改定を進めるとともに、営業人員の増強やマーケティング力を強化し拡販につなげます。建設機械関連製品では、中国軸承との情報共有と工場連携による生産調整を通じて、収益向上を目指します。当社の製品は、社会インフラを支える製品が多く、供給責任を担う企業として、短期的に製品ポートフォリオを大きく見直すことは慎重な対応が求められます。既存製品の品質維持と生産効率化による利益率向上を図りつつ、新製品開発と新地域へのグローバル展開にも注力していきます。

高強度ばね鋼線 (ITW[®]) 売上高の推移・予測



主要製品別売上高の推移・予想は、決算説明会資料 P22-25 に掲載しています。

<https://www.k-neturen.co.jp/ja/ir/library.html>

具体事例 主力商品の用途・販路拡大

製品事業部の主力製品である高強度ばね鋼線 (ITW[®]) は、これまで、高性能かつ高品質で高レベルの製品として国内外に展開してきました。これを、幅広く用途展開していくために、線径のバリエーションを増やし、低強度材の活用拡大を考えています。例えば、アメリカでの自動車ガレージのシャッター開閉用のばねや農機具への展開など、自動車以外の市場への参入を推進中です。

また、北海道新幹線の構造物に、高強度せん断補強筋および PC 鋼棒が採用されました。高強度せん断補強筋は高架橋工区全体の 2/3 に採用が決定、納入が開始されました。また、PC 鋼棒は、レールを支えるスラブ軌道板の補強材として採用が決定し、2025 年度より納品を開始します。今後も新たな採用に注力していきます。



IH 事業部

主要製品・サービス

自動車、建設機械、産業・工作機械における部品の熱処理受託加工、高周波焼入設備をはじめとした誘導加熱装置の設計・製造・販売・エンジニアリング

競争優位性

● CAE 解析を核としたモノづくり連携による差別化

● 技術開発のノウハウの蓄積

リスク

● 他社の熱処理技術の向上

● 顧客企業における熱処理の内製化

機会

● 技術開発によるさらなる差別化

● 脱炭素化に向けた IH による熱処理への置き換え需要の高まり

● IH 熱処理の認知向上による需要または機会の拡大 (特に海外)

売上高構成比

36.2%

(2024年度)

売上高

(億円)

400

300

200

100

0

2022

2023

2024 (年度)

205

202

209

営業利益・利益率

(億円)

40

30

20

10

0

2022

2023

2024 (年度)

13

14

14

6.6

7.2

6.6

(%)

12

9

6

3

0

常務執行役員
IH 事業部長
田中 典男



2024年度の振り返りと今期の見通し

2024年度の売上高は、熱処理受託加工は自動車業界からの受注減少、建設・工作機械業界の市況低迷の一方で、装置関連の受注は堅調となり、全体としては増収の20,851百万円(前年同期比3.0%増)となりました。一方、営業利益は、生産量減少により増加した固定費が響き減益となり、営業利益1,377百万円(前年同期比4.9%減)となりました。

2025年度は、自動車、建設・工作機械業界からの受注が引き続き低調で、設備販売も微減が見込まれるため、減収となる見通しです。

こうした厳しい環境下で、課題を明確にし改善に取り組んでいます。熱処理の周辺領域である機械加工を取り込んだワンストップな顧客支援の実現を目指し、付加価値向上を図ります。また、顧客の上流情報を積極的に収集し、先を見越した提案でニーズに応えていきます。社内では、生産工程の見直しによる平準化、自動化・DX化を推し進め、生産負荷の軽減と稼働率向上を目指すとともに、工場間の連携による柔軟な生産実現も推進していきます。

事業環境分析(市場別)

自動車関連	2024年度:半導体不足による生産減少が回復の一方で、認証不正などの影響で下期後半から受注が減少。2025年度:認証不正からの回復およびアメリカ関税前の駆け込み需要などがあったものの、通期ではアメリカ関税および中国での日系自動車の販売量の落ち込みなどで前期比減収の見込み。
建設機械・工作機械	2024年度:建設機械は、国内と中国ともに市況低迷が続き受注が減少。工作機械は大きな受注増減は無し。2025年度:建設機械はアメリカ向けの一部で需要増となっているものの、鉱山向け需要は減少傾向にあり、前期比減収の見込み。工作機械は中国での受注増があったものの、通期では前期比横ばい(微増)を見込む。
装置関連	2024年度:国内と中国での堅調な投資があり、2023年度比で売上増となった。2025年度:国内は堅調に推移しているものの、下期は一部で設備投資抑制の動きおよび中国での市況低迷もあり、通期では前期比横ばいを見込む。

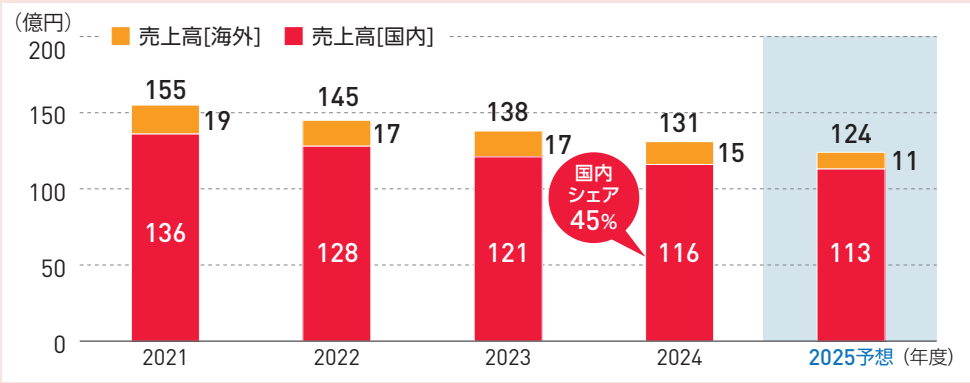
中長期の成長戦略

今後の売上と利益の拡大を図るため、顧客からの情報収集の質とスピードを高め、数年先のニーズを先取りした提案で採用機会を増やしていきます。また、自動車関連では部品の熱処理に加え、機械加工の工程も取り込み、事業領域の拡大を進めていきます。さらに、環境負荷の低いIH熱処理の優位性を活かし、従来の熱処理からの置き換えを促進することで、さらなる成長につなげます。

置関連では、アフターサービスの強化などプロセス全体での高付加価値化を実現していきます。

これらの取り組みを実現するためには、優秀な技術人材の確保が不可欠です。将来の成長イメージを明確に描き、具体的な活躍の場を提示することで、魅力のある事業をつくり上げていきます。

熱処理受託加工売上高の推移



誘導加熱装置・サービスの売上高の推移・予想は、決算説明会資料P27に掲載しています。

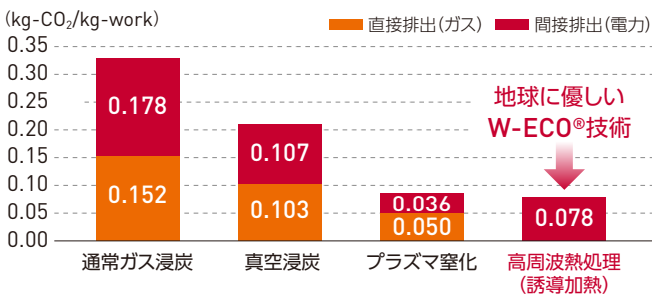
<https://www.k-neturen.co.jp/ja/ir/library.html>

具体事例 IH 熱処理の環境優位性を活かした新たな事業展開

気候変動への対応が求められる中、CO₂排出量の削減は各企業の重要な経営課題となっています。こうした背景のもと、電気を熱源とするIH(誘導加熱)熱処理は、従来の熱処理と比較して、環境負荷の低減において大きなメリットがあります。ネツレンではこのIH熱処理の優位性を活かして、従来の熱処理を代替する提案を進めています。

また、近年ではその特性が評価され、従来の熱処理加工にとどまらず、製品の製造工程における「加熱」用途での需要や、電源装置の活用シーンの拡大といった新たなニーズも寄せられています。従来の事業の枠にとらわれず、熱処理以外の開発も推進し、新たな価値の提供に努めています。

熱処理技術別 CO₂ 排出量の比較



ハブ熱処理機(世界最速級)の開発

CAE 解析と3Dプリンターコイル技術で、世界最速級のサイクルタイムを実現

R&D 戦略

研究開発

研究開発本部長メッセージ

研究開発本部は、第16次中期経営計画で「新商品・新技術の実用化により、売上、利益、品質向上に貢献する」ことを目標に掲げています。2024年度を通して、各テーマの研究はほぼ計画通り進捗していますが、新事業創出に向けた活動はさらなる活性化が必要と認識しています。2025年度は、最先端の研究成果を出していくことはもちろんのこと、それらを収益向上につなげる視点を持ち、実用化と市場投入のスピードを高めることを強く意識して取り組んでいきます。そのためには、部門の枠を超えた密なコミュニケーションが必須となります。私自身が旗振り役となって交流を深め、市場や顧客ニーズをとらえた提案を行っていく考えです。

研究開発・技術開発部門で生み出される最先端の技術は、ネツレンの競争力の源泉です。独自技術に磨きをかけ、当社グループの優位性を高めるとともに、技術革新を通じてお客さまや社会に新たな価値を生み出すべく、活動を推進していきます。

取締役専務執行役員
研究開発本部長
一色 信元



2025年度 研究開発本部方針

1. 新研究テーマ探索・提案と研究開発

世界の技術動向を収集して将来のマーケットニーズを先読みし、ビジネスとして成長し、カーボンニュートラルに貢献できるテーマを探索、提案、研究開発する

2. 開発技術の実用化、商品化

各研究開発テーマの棚卸しにより時間軸を明確にし、やり切り実用化させる

3. 熱処理技術開発のさらなる進化、深化

FTC、加熱コイルセンター、CAEと熱処理技術に関わる部門が結集し、逆T字モデルでの開発、コンカレントな開発活動、開発者は量産化まで見通し、迅速な実用化・商品化を実施

IH技術を核とした
技術体系



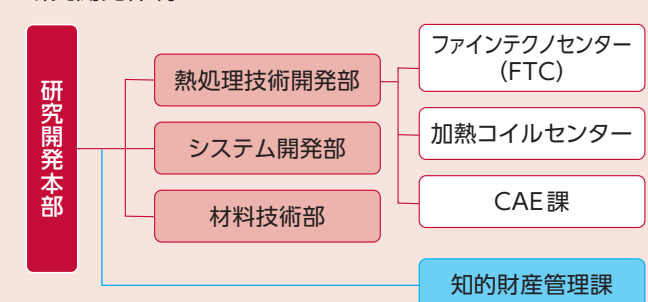
研究開発
投資額・件数

- ・2024年度実績 7.9億円(35件)
- ・2025年度計画 10億円(40件)

研究開発体制

研究開発本部は、IH熱処理技術を深耕する「熱処理技術開発部」、新技術やその活用方法を追求する「システム開発部」、材料に関する基礎研究や全社品質保証の一環を担う「材料技術部」の3部で構成されます。また、「知的財産管理課」がグループ全体の知的財産を戦略的に管理・活用しています。

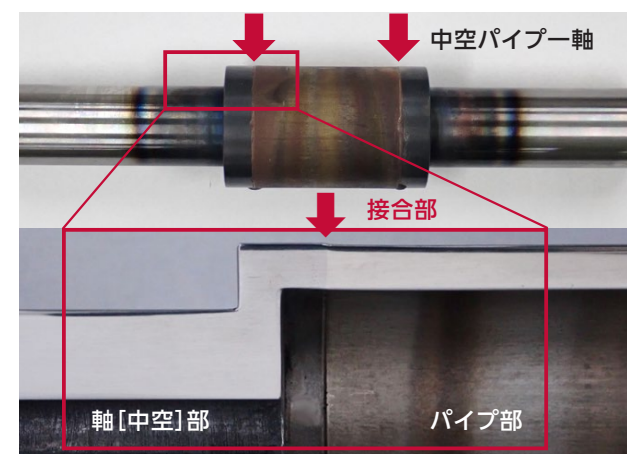
研究開発体制



具体事例 1 IH 熱処理による金属接合技術「ネツレンMB 工法®」を開発

ネツレンMB 工法®は、IH 熱処理技術と鉄鋼材料の特性を融合させた革新的な接合技術です。独自の処理を施した接合面を加熱・圧着することで、鉄鋼材料同士を強固に接合します。従来工法よりも強度や寸法精度が高く、バリが少ないため後工程を簡略化できることでコスト削減につながります。また、異鋼種や異形材、複雑形状部品の接合も可能で、従来工法のさまざまな課題を解消できるメリットがあります。

油圧管や機械部品への適用が見込まれますが、今後ニーズ探索を本格化していく段階です。各事業部とともにプロジェクトを立ち上げ、2025年度中の製品化と本格的な市場投入を目指しています。

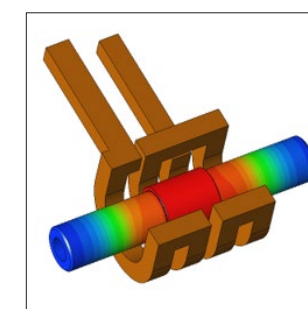


接合事例

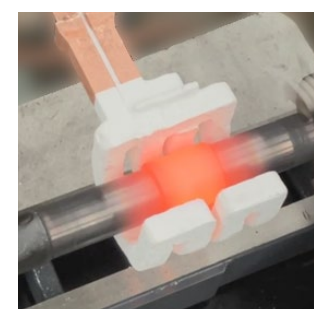
具体事例 2 「CAE 解析×金属3D プリンター」で高精度なコイルの開発期間短縮を実現

熱処理シミュレーション(CAE)技術は、コンピュータ上で実物のように熱処理を模擬できる技術です。他社に先駆けて実用化したネツレンの技術は世界トップレベルで、長年の研究の積み重ねで磁場・熱流体解析も加わり、高精度なデータに基づく高い熱処理品質が確保できるようになりました。

このCAE 解析データを基に金属3D プリンターでコイルを製作することで、顧客ニーズにあった加熱コイルが、高精度でかつ短い開発期間(従来の1/2程度)で実現可能となりました。現在、量産化までのプロセス確立を目指すとともに、需要のある中国・アメリカ・インドネシア等、海外への展開も視野に取り組みを進めています。



CAE 解析により形状を最適化したコイルでの温度分布



金属3D プリンターにより製作したコイルでの加熱状況

研究開発

大学・研究機関との共同研究

Netzレンでは、最先端の知見を活用して技術力を高め続けるため、大学や研究機関との技術連携を積極的に進めています。現在11の大学・高等専門学校と連携し、学術研究や新技術の開発に共同で取り組んでいます。研究テーマは、材料に関する基礎研究から医療・環境への熱処理技術の応用など、多岐にわたります。また、共同研究は技術人財の交流の機会にもなっています。さまざまな視点を自社の研究開発に活かし、新たな価値の提供に寄与していきます。



九州大学／Netzレン技術交流会の様子

現在連携している学術機関(五十音順・敬称略)

大分大学	岡山県立大学	九州大学
久留米工業高等専門学校	慶應義塾大学	上智大学
東海大学	東京科学大学	東京大学
豊橋技術科学大学	長岡技術科学大学	

研究テーマの例

・鉄鋼材料	・医療への応用
・環境問題への対応	・センシング&解析技術

知的財産管理

Netzレンでは、研究開発や事業活動から創出された成果について、特許権などの知的財産権により積極的に保護する「守りの特許」とともに、他社の特許を使えるようにするための特許を権利化する「攻めの特許」にも積極的に

取り組んでいます。研究開発本部の知的財産課が、グループ全体の知的財産管理を担っています。経営戦略に基づき、現在は以下の点に注力しています。

IP ランドスケープ*の活用

自社の強みや既存技術のさらなる展開を目指し、知財情報を戦略的に活用して周辺技術・製品を含めた新たな分野と用途を探索

※ IP ランドスケープ: 知的財産情報を分析して経営戦略や事業戦略に活用すること

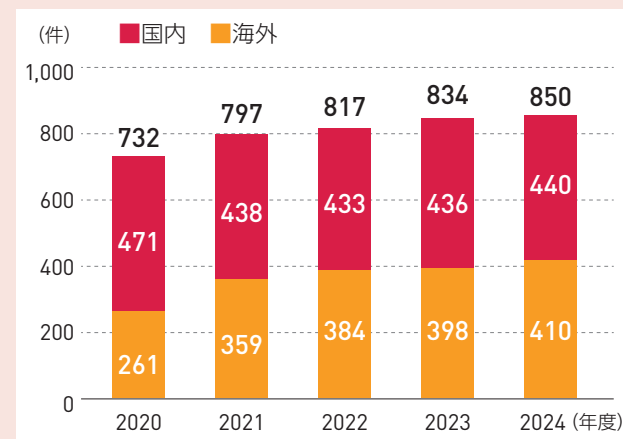
グローバル知財戦略の確立

各国の法令対応、市場規模および費用対効果を考慮した「攻めと守り」の特許戦略、ならびに現地における関係づくり

知財業務に関するグローバル人財の育成

国内外の権利取得を含めた知財業務を担う人財の育成と、各工場の技術者向け知的財産教育に注力

特許件数(国内・海外)



日本知的財産協会への参加

当社はほかの正会員企業知財部から推薦を受け、2025年4月、知的財産に関する研究・教育・政策提言等を行う会員企業1,015社(2025年7月10日現在)を擁する世界最大級の知的財産ユーザー団体である一般社団法人 日本知的財産協会(JIPA)に入会しました。知的財産に関する最新動向をふまえた活動を通じて、Netzレングループの企業価値向上に資する取り組みおよび高度な知的財産人財の育成を推進していきます。

サステナビリティ経営

サステナビリティ・マネジメント

サステナビリティ基本方針

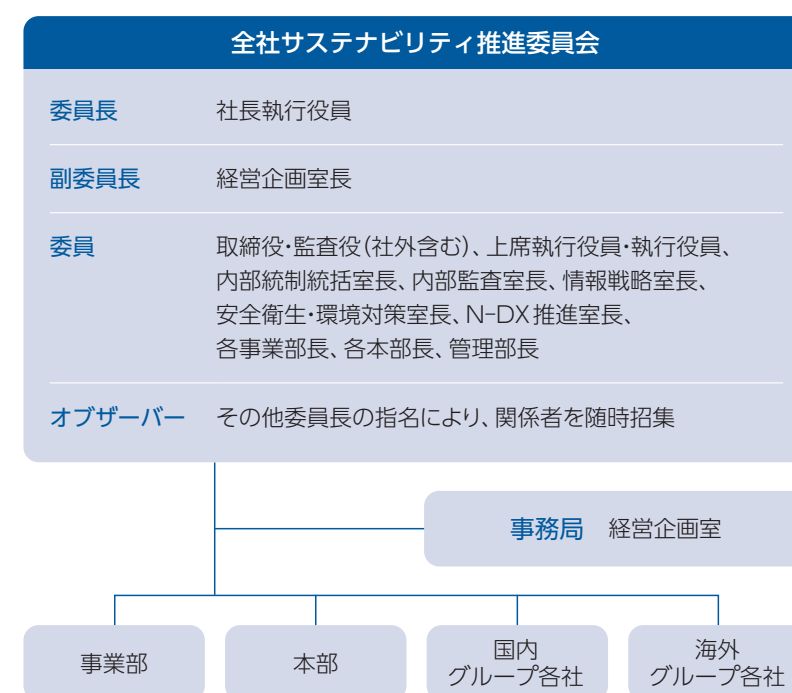
Netzレンは、長期経営ビジョン「NETUREN VISION 2030」のもと、SDGsを経営の中心に据えて事業を行っています。昨今の社会環境の変化や、サステナビリティに関わる社会からの要請をふまえて、これまでCSR活動

として行ってきたテーマを総点検し、気候変動・地球環境への配慮に加えて新たに人権の尊重に関わる活動を織り込み、「Netzレングループサステナビリティ基本方針」を制定しています。

サステナビリティ基本方針

1. 地球環境との共生	地球環境との共生を基本として、CO ₂ 排出削減に有効なIH(誘導加熱)熱処理技術を核とする技術・製品を通じ、企業の社会的責任を果たします。
2. 持続可能な社会づくりに貢献	持続可能な社会づくりに貢献し、環境負荷を低減するとともに企業価値を高めます。
3. 社会的な使命の認識	環境保護・人権擁護・地域社会との共存等が企業の社会的な使命であることを全役員、従業員が十分に認識します。
4. 信頼されるパートナーを目指す	世界をリードする技術力、高品質、高いお客様満足度、そして透明で公正な企業文化を背景に社会から信頼されるパートナーを目指します。
5. ステークホルダーとの連携	サステナビリティに関して、ステークホルダーに対し適時適切な情報開示を行い、信頼関係を醸成します。
6. 活力ある企業グループを目指す	安全および健康を基本として、人を育て活力ある企業グループを目指します。

サステナビリティ推進体制



Netzレングループのサステナビリティ推進にあたっては、社長執行役員を委員長とし、取締役や監査役(社外を含む)、執行役員、関連部室長等で構成する「全社サステナビリティ推進委員会」を設置しています。委員会は原則年4回開催し、全社のサステナビリティ活動の統括、活動計画の立案、取り組みの推進、進捗状況の確認、結果の評価等を行います。

気候変動対応などの環境に関する課題については、環境マネジメント推進体制(P41参照)と連携を図り、目標達成に向けて全社で取り組みを進めています。

サステナビリティ経営

マテリアリティ(重要課題)と進捗状況

マテリアリティ		2024年度実績	2025年度目標
環境 (E)	CO ₂ 削減	・CO ₂ 排出量:36,399t-CO ₂ 前年度比3.4%削減 ・原単位:205.8t-CO ₂ /千t 前年度比 3.2%増大	・CO ₂ 排出量削減活動の推進、および全社環境保全委員会(1回/3ヵ月)、CO ₂ 排出量削減専門委員会(1回/2ヵ月)における進捗確認 ・グループ会社CO ₂ 排出量集計の支援、CO ₂ 排出量削減推進
	EMS(環境マネジメントシステム)の適切な運営	・重大不適合発生件数 0件 ・事業場ごとにPCB含有機器の分析、処分を実施	・EMS環境保全管理の適切性、妥当性、有効性の確認 ・危険物保安体制の対応マニュアル確認、訓練、不具合箇所の改訂
	土壌汚染防止・水使用量削減		
	化学物質の使用削減と適正な管理		
社会 (S)	品質保証活動の推進	・重大品質問題発生件数 3件/年 ・硬化層不具合発生件数 0.5件/月	・品質向上に向けた最新機器とデジタル技術活用の実証実験と投資立案 ・重点監査の実施(刈谷工場、岡山工場) ・工場品質管理の強化(品質連絡会) ・熱処理故障モード解析の継続(全社品証会議) ・品質コンプライアンス問題への管理継続(全社品証会議)と諸規程改訂
	サプライチェーンマネジメントの推進	・主要サプライヤー訪問、面談(品質監査、経営状況確認)の実施(製品事業部は品質監査5社、面談11社。IH事業部は品質監査1社、面談1社) ・海外グループ会社訪問(韓国熱練(株)訪問、面談実施) ・サプライヤーベンチマーク情報の整理(下請法対象取引先206社対応) ・環境に配慮した製品の情報(1社)	・ネツレン調達方針の周知と運用 ・コンプライアンスの順守 ・サプライヤーと協業による環境に配慮した調達の推進
	人権尊重	・人権デュー・ディリジェンスの規程化	・人権デュー・ディリジェンスの社内実施と、サステナビリティ委員会への結果報告 ・デジタルサイネージを活用した人権方針の配信・啓発
	人財育成	・年度研修計画実施率 100% ・技能テーマ別研修実施による技能人財育成に注力	・2025年度研修計画の確実な実施(人財育成センターの活用) ・リスクリングの全社本格稼働への支援
	ワーク・ライフ・バランスの推進	・2024年度有給取得実績13.28日/年	・ワーク・ライフ・バランス支援策の継続(有給取得、残業削減、育休・介護休暇取得促進)
	ダイバーシティの推進	・取締役会議において女性活躍推進・人事制度・研修制度等の方向性を議論	・社内における女性の活用を含む多様性の確保と推進(アンケート調査による改善策の遂行) ・継続雇用制度による雇用機会の確保 ・障がい者雇用法定雇用率2.5%の達成
	労働安全衛生	・ストレスチェック実施率 100% ・ストレスチェック実施後の集団分析・個別面談フォローを実施 ・健康優良企業「銀の認定」を更新	・労働安全衛生マネジメントシステム(OSHMS)による、安全衛生水準の継続的な向上(全社安全衛生委員会) ・ストレスチェックの実施、集団分析・面談等によるメンタル不調者の予防、朝礼・巡視時の声掛けによる早期対応 ・耐震補強・老朽インフラの整備
	地域社会との共生	・地域交流・社会貢献活動実施件数 35件/年	・地域交流会への参加、地域の学生の工場見学受入れ等の実施、植栽活動の実施 ・難民支援等、社会情勢に対応した支援活動の実施 ・地域社会に向けた情報発信
ガバナンス (G)	企業情報の開示	・PR件数 24件/年 ・展示会出展件数 6件/年 ・マルチステークホルダー方針の策定	・対外公報の活動計画策定とウェブサイト活用による情報発信の充実 ・会社案内ビデオの更新
	財務内部統制の強化	・内部統制推進委員会報告回数 2回/年 ・取締役会報告回数 2回/年	・体制整備・運用評価(推進委員会をコア組織として推進) ・財務報告に関する内部統制の評価を適時実施・報告
	コンプライアンスの浸透および検証	・勉強会とポスターによる啓発の実施件数 4回/年	・管理職および一般職向けコンプライアンス研修の実施継続 ・海外グループ会社へのコンプライアンス教育のサポート
	情報セキュリティ対策	・セキュリティテストの実施件数 4回/年 ・情報セキュリティ規程の周知、ハンドブック作成完了 ・対象者へのセキュリティ研修 都度実施	・情報セキュリティの規程の周知(ハンドブック作成)と浸透 ・標的型メール訓練の継続によるリテラシー向上と脆弱性発見 ・新入社員・中途採用者向け教育の実施
	リスクマネジメント	・リスクマネジメント規程に基づく定期的なリスク評価を実施し、経営執行役員会議にて付議 ・地政学リスクにおける有事の際の行動をマニュアル化	・平時のリスクマネジメント継続、ならびにリスク変化の常時把握とアップデート ・地政学リスクに関して、タスクフォースでの継続的対応
	サステナビリティ定着活動	・アンケートの理解度 80%以上の回答結果	・統合報告書の作成(日本語版10月、英訳版12月)と、統合報告書を活用した定着活動の継続
	ステークホルダー・エンゲージメント	・エンゲージメントの実施件数 27件/年	・顧客・調達先・地域社会・株主・従業員との対話 ・エンゲージメント等を通じた社内外への情報発信 ・ネツレン設立80周年企画

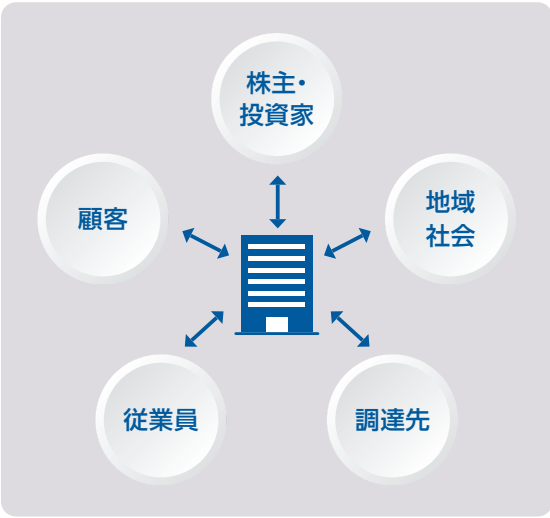
マテリアリティ(重要課題)と目標(KPI)・推進状況の詳細については以下よりご確認ください。
<https://www.k-neturen.co.jp/ja/sustainability/environment.html>

ステークホルダーとの対話

ネツレンの事業は、お客さま、調達先、従業員をはじめとするさまざまなステークホルダーに支えられています。ステークホルダーと積極的な対話の機会を創出し、コミュニケーションを継続的に行うことで、いただいたご意見を各種施策に活かすなど、活動の改善を図りながら企業価値の向上を目指しています。

株主・投資家から意見を頂戴するエンゲージメントの機会や、従業員による統合報告書アンケートなどで、いただいたご意見は社内でも共有し、活動の改善を図りながら情報開示や職場環境の構築に活かしています。今後も、さらなる企業価値向上に向けて、ステークホルダーとの対話を行っていきます。

ネツレンのステークホルダー



主なコミュニケーションの方法と頻度

ネツレンでは、CSR活動方針に「ステークホルダーとのよりよい信頼関係の構築」を掲げ、各ステークホルダーとの対話の機会を積極的に設けています。日常業務や社外活動での対話の機会も活用し、社会からの要請を的確にとらえ、期待に応えていくことが重要と考えています。

ステークホルダー	主なコミュニケーションの方法	頻度
株主・投資家	決算説明会	2回/年(5月・11月)
	定時株主総会	1回/年(6月)
	機関投資家向け工場見学会	1回/年(3月)
	機関投資家とのエンゲージメント	都度
	個人投資家向けIRセミナー	1回/年
顧客	顧客満足度調査	1回/年
従業員	目標成果管理面接	2回/年
	自己申告面談	1回/年
	中央労使協議会	12回以上/年
調達先	調達説明会	3回/年
地域社会	学生や地域団体の工場見学	4回/年(2024年度実績)

ステークホルダーからの主なご意見と対応

株主・投資家

- ・M&Aの進捗について知りたい …… **P23-24**
- ・PBRの改善策について、具体的に示してほしい …… **P17-22**
- ・ROE目標未達成の理由について、分析結果を示してほしい …… **P17-22**
- ・短期での成長予測について知りたい …… **P17-22**

従業員

- ・中期経営計画の戦略1「成長ドライバー創生」に関して、M&A以外の新規事業創生に関する事業開発本部の取り組みが知りたい … **P23-24**
- ・サステナビリティの重要課題に掲げるCO₂削減について、実績と進捗状況をしっかり開示すべき …… **P41**
- ・「資本コスト経営」は従業員にとってはなじみの薄い言葉であるため、日常業務との関わりを含めてしっかりと浸透活動を行っていくことが肝要 …… **P22**

サステナビリティ経営

気候変動への対応 (TCFD 提言に基づく情報開示)

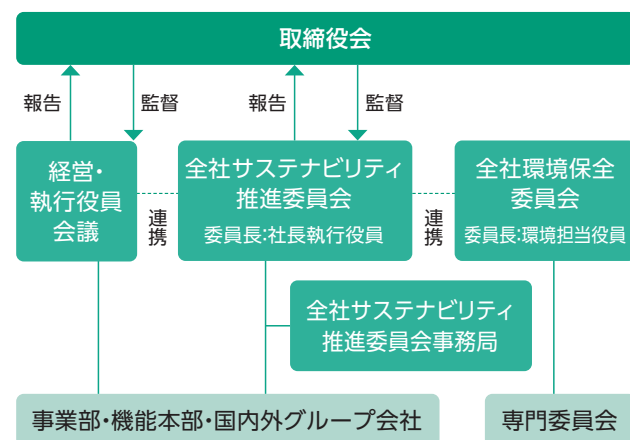
当社の気候変動への対応に関する情報開示は、気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) の提言に沿って行っています。さらに詳しい情報は、ウェブサイトで開示しています。

<https://www.k-neturen.co.jp/ja/sustainability/environment.html>

ガバナンス

ネツレンでは、全社サステナビリティ推進委員会が気候変動リスクと機会への対応方針を策定します。取締役会は委員会からの報告を受け、取り組みの進捗を監督。社長執行役員が委員長として気候変動課題の経営判断に最終責任を負い、全社環境保全委員会などから報告を受けます。

気候変動に関わる体制



戦略

ネツレンでは、TCFD 提言に基づきシナリオ分析を行い、事業に影響を及ぼす可能性がある気候関連のリスクと機会の重要性を評価しました（右表参照）。

リスク管理

ネツレンでは、全社サステナビリティ推進委員会が気候変動リスクを特定・評価し、重大なリスクは経営・執行役員会議に報告されます。同委員会は全社環境保全委員会と連携し、対策を決定・進捗をモニタリング。その内容は定期的に取締役会へ報告され、取締役会メンバー全員が参加し内容を確認しています。

当社にとって特に重要な気候関連リスクと機会

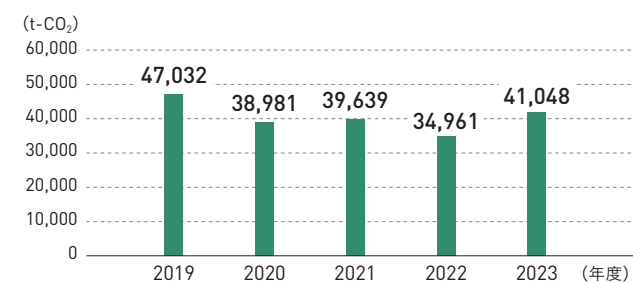
種類	事業に及ぼす影響
リスク	政策・規制
	炭素税導入による調達コスト上昇 エネルギーコスト上昇による運用コスト増
	異常気象の激化
	生産停滞にともなう機会損失 サプライチェーン分断による販売機会の損失 工業の操業停止による機会損失や復旧コスト増 工場のインフラ強化への対応コスト増 労働環境の悪化による人手不足
機会	製品・サービス
	CO ₂ 削減に貢献する高周波熱処理需要の拡大 EV化の進展による製品需要の拡大 省力化、鉄筋量の少ない建設向けの販売拡大 インフラ強靱化に向けた土木関連製品の需要拡大
市場	
	環境負荷低減による投資家の関心・評価向上で ESG 投資が増加

指標と目標

気候変動関連リスク機会の評価指標として、温室効果ガス排出量を算定しています（ネツレン単体の Scope 1, 2 排出量を算定対象）。今後も温室効果ガス排出量の把握を継続し、対象範囲の拡大や、削減に向けて取り組みを実施していきます。

「NETUREN VISION 2030」CO₂排出削減目標

- ・2030年までに 30% 削減(2013年度比)
- ・2050年までに 実質排出量ゼロ

CO₂排出量の推移 (Scope 1, 2 排出量)

※1 従前の算定方法と異なるため、一部数値が以前までの数値と異なる箇所がある。
※2 合計値における Scope 2 排出量はマーケット基準によるものを使用している。
※3 エネルギー起源 CO₂以外の Scope 1 活動は全体に対する割合は非常に小さく、除外している。
※4 2022年度より社用車におけるガソリンの使用も算定対象としている。

人権の尊重

ネツレングループのビジネスにおける人権尊重の取り組みを推進するため、国連人権理事会で策定された「ビジネスと人権に関する指導原則」や専門家の助言のもと、2022年4月に「ネツレングループ人権方針」を制定しました。

ネツレングループ人権方針

ネツレングループは、IH(誘導加熱)技術を通じて多くの産業に変革をもたらし、人々の生活や安全に貢献することを目指しています。このような役割を社会で果たしていくにあたり人々の人権を尊重することが重要であることを強く自覚し、国際連合の「ビジネスと人権に関する指導原則」に準拠して、

2024年度は、人権方針を規程化するとともに、外国人技能実習生に関する取引先からの調査回答とセルフチェックによる人権デュー・ディリジェンスを実施し、問題がないことを確認しました。今後は、規程に定めたステップに沿って、人権デュー・ディリジェンスを進めていきます。

全ての事業活動を通じて人権の尊重に取り組んでいきます。

また、「ネツレングループ企業行動倫理基準」の考え方に基づき、企業活動すべてにおいて法令および社内規程を遵守し、社会倫理を尊重します。安全および健康を基本としつつ、人を育て、活力ある企業グループを目指し、企業の社会的責任を果たします。

人権方針の全文はこちらに掲載しています。 <https://www.k-neturen.co.jp/ja/sustainability/society.html>

品質保証

ネツレンの品質に対する考え方

一般の焼入れは、加熱、冷却が不適切な場合、最高硬さにまで到達せず、製品の強さや耐久性が損なわれます。また、最高硬さにまで到達したとしても、高い硬さは同時に脆さも兼ね備えており、焼入以降の加工性や施工性、そして実際に使用されて寿命を全うするまでの耐久性にも悪影響を及ぼすことがあります。

ネツレンは創業以来、業界の先頭に立ち、こうした焼入れの問題点を誘導加熱とその後の冷却技術により改善してきました。そしてこの結果、世の中でも特に際立った耐久性が求められる、コンクリートを補強する異形PC鋼棒、自動車等の走行を支える懸架バネ、足回り部品等のハイエンド高強度製品を生み出し、長い間にわたり、お客さまの最終製品への信頼、さらにはその先にある社会基盤の安全、安心に役立ててきました。

ネツレンの品質方針の大きな柱は、これまで培った高周波焼入製品の品質を新しい技術により、従業員全体でさらなる高い水準に改善していくことです。第16次中期経営計画においては、IoTやデジタル技術、非破壊検査を拡充し、現場での自動化、機械化を進めことで、焼入れでの加熱、冷却管理や異常検知にさらなる磨きをかけ、高周波焼入製品の商品価値を一段と向上させていきます。

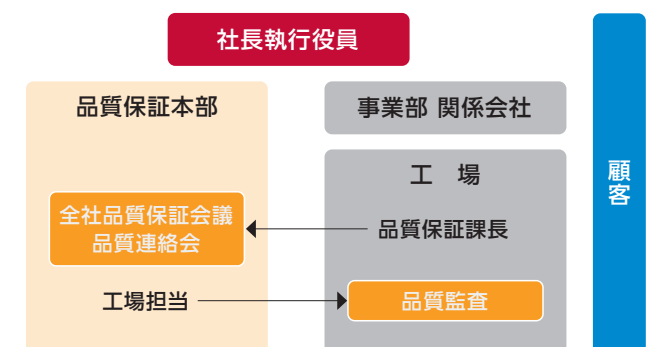
高周波焼入は他の表面硬化処理に比べ、CO₂の排出

量が低く抑えられます。ネツレンの目指す高周波焼入製品の商品価値向上は、高周波焼入の市場をさらに拡大し、昨今地球規模で求められているカーボンニュートラルにも大きく貢献しうと考えています。

品質マネジメント体制

ネツレンならびに国内外関係会社は、品質保証規程に基づき、ISO 9001やIATF 16949の品質マネジメントシステムの認証を取得し、グローバルな品質保証システムを運用しています。このなかで、全社の品質保証活動を統括する品質保証本部と、事業部工場内の品質保証課とが連携し、工場個別の品質管理、品質監査活動、工場共通の重大品質問題発生防止活動を行っています。

品質保証体制図



取締役・監査役・執行役員一覧

(2025年6月26日現在。取締役会・監査役会の出席回数は2024年度)

取締役



代表取締役

おおみや かつみ
大宮 克己

1960年3月24日生 男性

取締役会への出席回数: 16回／16回



取締役

いしき のぶもと
一色 信元

1959年10月9日生 男性

取締役会への出席回数: 16回／16回

重要な兼職の状況:
株式会社ネツレン・ヒートトリート
代表取締役社長



取締役

すずき たかし
鈴木 孝

1962年6月29日生 男性

取締役会への出席回数: 16回／16回

重要な兼職の状況:
ネツレンアメリカコーポレーション
代表取締役社長
高周波熱錬(中国)軸承有限公司董事長



取締役

やすかわ ともかつ
安川 知克

1963年1月6日生 男性

取締役会への出席回数: 16回／16回

重要な兼職の状況:
株式会社ネツレン・名南
代表取締役社長



社外取締役

もりやま よしこ
森山 義子

1964年6月26日生 女性

社外取締役在任期間: 3年
取締役会への出席回数: 16回／16回

重要な兼職の状況:
TMI 総合法律事務所 カウンセル弁護士
ヤマトインターナショナル株式会社
社外取締役



社外取締役

いとう とよつぐ
伊藤 豊次

1955年12月20日生 男性

社外取締役在任期間: 新任

監査役



常勤監査役

いけがみ よしひろ
池上 由洋

1959年5月14日生 男性

取締役会への出席回数: 16回／16回
監査役会への出席回数: 15回／15回



社外監査役

えんじつ みのる
圓實 稔

1957年8月31日生 男性

社外監査役在任期間: 5年
取締役会への出席回数: 16回／16回
監査役会への出席回数: 15回／15回

重要な兼職の状況:
株式会社守谷商会 社外監査役
株式会社GM INVESTMENTS 社外監査役



社外監査役

かみじょう かよこ
上条 香代子

1963年8月13日生 女性

社外監査役在任期間: 1年
取締役会への出席回数: 12回／12回
監査役会への出席回数: 10回／10回

重要な兼職の状況:
新創監査法人 パートナー
株式会社サンドラッグ 社外監査役

執行役員

氏名	主な役職(地位)
大宮 克己	代表取締役 社長執行役員
一色 信元	取締役 専務執行役員 技術開発・事業開発・DX推進・ 情報戦略担当 研究開発本部長
鈴木 孝	取締役 常務執行役員 製品事業本部長 調達本部長
安川 知克	取締役 上席執行役員 安全衛生・環境担当 管理本部長

氏名	主な役職(地位)
田中 典男	常務執行役員 IH事業本部長
村井 暢宏	上席執行役員 品質保証本部長
久田 直志	上席執行役員 TQM推進担当 人財本部長
中村 晴宣	上席執行役員 設備担当 製品技術本部長
三嶋 秀夫	執行役員 管理本部副本部長

氏名	主な役職(地位)
奥村 真	執行役員 IH事業部副事業部長
細田 恭	執行役員 事業開発本部長
伊藤 滋	執行役員 IH事業部副事業部長
吉光 寿司	執行役員 製品技術本部副本部長
岩永 健吾	執行役員 製品事業部副事業部長

取締役・監査役のスキル・マトリックス

氏名	役職(地位)	社外	執行役員	専門性と経験								
				企業経営	技術・研究	製造・品質	グローバル	マーケティング	DX	サステナビリティ	法務	財務
				総合	基本戦略			経営基盤				
大宮 克己	代表取締役社長執行役員		●	●	●	●	●	●		●		
一色 信元	取締役専務執行役員		●	●	●	●	●		●	●		
鈴木 孝	取締役常務執行役員		●	●		●		●	●			
安川 知克	取締役上席執行役員		●	●						●	●	●
森山 義子	取締役	●					●			●	●	
伊藤 豊次	取締役	●		●	●	●	●		●			
池上 由洋	常勤監査役					●		●			●	
圓實 稔	監査役	●		●			●		●			●
上条 香代子	監査役	●								●		●



社外取締役
伊藤 豊次

社外取締役
森山 義子

社外取締役対談

ガバナンスを強化し、現場の声に耳を傾けて、より輝ける企業へ

ネツレンでは、経営の透明性・客観性を高めるため、社外取締役を選任しています。ガバナンスの現状や今後の成長に向けて必要なことは何か、社外取締役の森山義子、伊藤豊次の両氏にそれぞれの目線からお話いただきました。

2024年度を振り返って

まず、社外取締役としてのご自身の貢献について、2024年度を振り返っての思いをお聞かせください。

森山 2024年度は、女性管理職や従業員と3回にわたって対談し、取締役会で報告させていただきました。「女性活躍」だけではなく、誰もが生き生きと仕事ができる環境づくりにつなげたいという趣旨の取り組みです。業界的にもまだまだ男性中心の傾向があるなど、取締役会に出ているだけではわからない現場の声を聞くことができ、非常に有意義でした。

私は技術や経営の専門家ではありませんが、そのように現場の声を拾い、経営層に積極的に伝えていきたいと考えています。

伊藤 私は6月に社外取締役に就任したばかりですが、アドバイスをするというよりは「いい質問をする」ことを心がけたいと考えています。勘所をふまえて、「素人だからわからないけれど、これはどうしてこうなるのですか？」と

尋ねてみる。それに答えていただくことによって、取締役会の皆さんに「中にいるとわからないけれど、外からはそういうふうに見えるのか」という気づきを得ていただくことができるのではないかと思います。

また、すでに国内数カ所の工場を回らせていただいたのですが、皆さん本当に真面目で、高い技術力を持っておられると感じました。特に「一丁目一番地」であるIH(誘導加熱)技術を深めるとともにどう水平展開していけるのか、非常に楽しみです。

森山 他社が真似できない、しかも環境負荷低減に貢献できる技術がネツレンにはたくさんありますよね。ただ、その価値を市場に伝えきれていない面があるようにも感じるので、マーケティングでそこをどう変えていけるかを考えたい。技術の使い道、可能性はもっとあると思います。

伊藤 現場や経営における数値データも非常に綿密に集めておられると思うので、このデータをどう活用していけるかも課題だと考えています。

成長の鍵は「人財」

アメリカの関税政策、災害の激甚化など先の読めない変化に直面する中で、ネツレンは自社にとっての「リスク」と「機会」にどのように向き合っていくべきだとお考えですか。

森山 一つ気になることとして、海外子会社のガバナンスに改善の余地があるように思います。優れたグループ会社がたくさんあるのに、その統制が不十分であるために、一緒に成長していく原動力にしきれていないところがあるのではないのでしょうか。

伊藤 もちろん、基本的なリスク管理はできていると思いますが、それぞれのリスクについて「この数字を超えたらまずい」「こういう事態が起きたら要注意だ」といった勘所、危機感の共有ができていないと感じることがあります。

また、リスクに比して機会に対する意識が圧倒的に低いことも気になります。リスクだけ、機会だけが単体で存在しているわけではなく、リスクをうまく切り切れればそれが機会になることもある。そうした意識を、ぜひ持っていたきたいと思っています。

今年は、第16次中期経営計画の2年目です。今後のネツレンの成長に向けた「鍵」はどこにあると思われますか。

森山 それは、やはり人財だと思います。従業員がこの会社で働くことが楽しい、会社のために貢献したいと思えるような職場でないと技術も活かないし、承継していくこともできない。個々人の能力を最大限発揮できるようにするための人事制度の改革に、もっとスピード感が必要だと感じます。

今、管理職になりたくないとする従業員が増えているという話も聞きます。管理職を目指すには、さまざまな職務や現場を経験する必要があるのに対して、転勤や管理職としての責任を負担に感じるようですが、本来、新しいことにチャレンジするのはワクワクする楽しいことのはず。普段から他部署や他拠点との交流を増やして転勤のハードルを下げる、異なる職務を担当することの魅力を伝える、出張ベースでの対応ができるようにするなどの柔軟な工夫が求められるように思います。

伊藤 私も、成長の鍵は人財に尽きると思います。中間管理職を鍛える、次期役員候補を集中的に育てていくなど、まずは補強すべき自分たちの弱点を認識し、優先順位を付けながら進めていく必要があるのではないのでしょうか。

また2024年度は、第16次中期経営計画の目標達成を考えると厳しい業績となりましたが、ただ数字だけを見ても意味はありません。目標と実績のギャップをどう評価するのか、事業活動の質全体をどう判断するのかを共有し、「どうしてこうなったのか」を考える姿勢を、取締役会の中でも定着させていきたいと思っています。

取締役会の実効性向上に向けて

取締役会の実効性についての評価をお聞かせください。

森山 2024年度の実効性評価では、前年よりも低い評価を付けさせていただいたのですが、実効性が低下していると言いたいわけではありません。むしろ、情報開示も非常にオープンで高いレベルの実効性を備えていると考えています。

ただ、私自身が取締役として年数を重ね、従業員の声を直接お聞きする機会が増えるにつれ、さまざまな課題が見えて「まだまだやれることがある」と感じるようになりました。その意味を含めての評価です。

伊藤 実効性評価については、平均的な点数よりも項目ごとのばらつきを見た上で、取締役会で「この点数はなぜ低かったのか」ということを話し合うことが重要だと思っています。それによって、ネツレンという企業の風土や性質も浮かび上がってくるし、取締役会の方向性、あるいは強みや弱みも見えてくる。それが実効性を高めることにつながっていくのではないのでしょうか。

今後のネツレンへの期待

最後に、今後のネツレンに期待したいことをお聞かせください。

森山 とにかく、よいものをたくさん持っている会社なので、もっともっと輝いてほしい。その原動力になるのは、先ほども言いましたがやはり人財です。従業員一人ひとりがもっとこの会社のために貢献しようと考えられるようになれば、全体も変わってくるのではないかと思います。

伊藤 私は、IH技術というネツレンの原点をもう一度掘り下げて、それで何ができるかを改めて考えることで新しい景色が拓けるのではないかと考えています。

また、現在は製品事業部、IH事業部の二つの事業部体制ですが、そこに「横串」を通して、全社横断的な取り組みをもっと進めることで、応用力が生まれてくるのではないのでしょうか。そのために、人財のトレードや技術交流会などをうまく活用できるといいなと思います。そうした横串の視点は社内だけでは出てきにくい場合もあると思うので、社外取締役としてその点でも貢献していきたいですね。

森山 おっしゃるように、人財交流などはもっと必要だし、そういうところに投資もすべきだと思います。

また最後に、従業員の皆さんには、「何か気になること、困っていることがあったらぜひ私たちのところに話に来てください」とお伝えしたいです。私も現場の声をもっと伺いたいし、拡声器になってその声を取締役会に伝えていくことも、われわれの役割だと思っています。



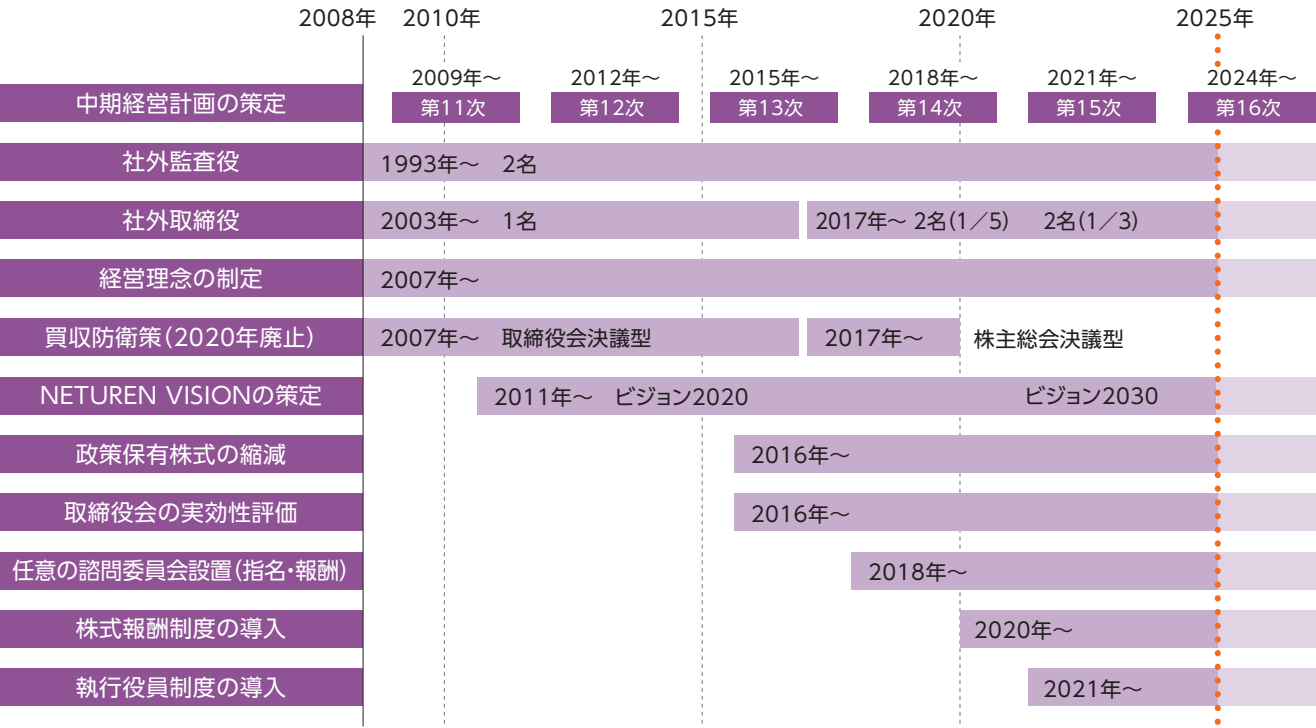
コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

ネットレンでは、「株主、お客さま、従業員、調達先、地域社会などとの調和および共生を通じた企業価値の向上」を図るため、コーポレート・ガバナンスを「経営の透明性、公正性を確保する最重要な経営機能」の一つと位置づけ

ています。このような認識に立ち、持続的な成長企業を目指し、経営意思決定の迅速化・効率化を推進するとともに、業務執行の監督体制を強化していきます。

コーポレート・ガバナンス強化の沿革



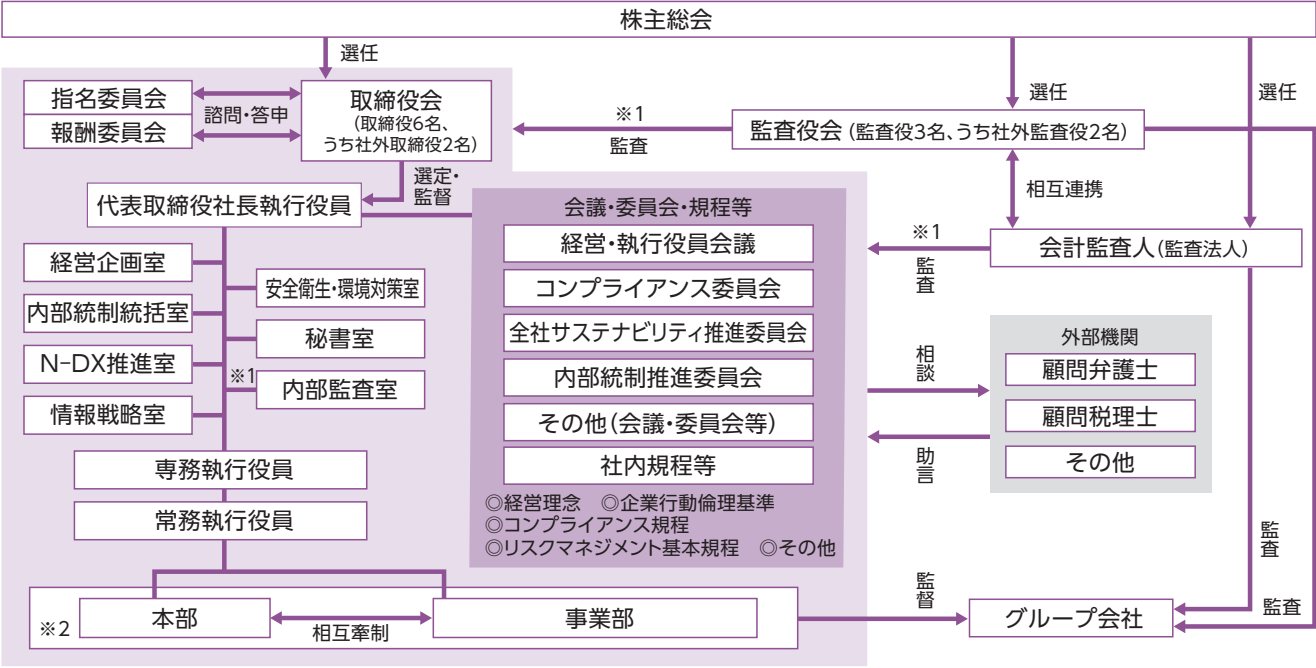
コーポレート・ガバナンスの特長

当社はコーポレート・ガバナンスのさらなる強化の観点から、2021年6月より執行役員制度を導入しています。経営の意思決定・監督機能と業務執行機能とを分離することにより、経営の透明性・機動性および企業価値を高めるとともに、業務執行の権限と責任を明確にして、当社グループを取り巻く経営環境の変化に適切・迅速かつダイナミックに対応できる体制を構築しています。また、取締役会の員数・構成を見直し、社外取締役の比率を高めることで、意思決定の深度・精度とスピードを高め、業務執行の監督のより一層の強化を図りました。

取締役、執行役員、常勤監査役、本部長、事業部長等を構成員とした経営・執行役員会議を開催し、当社経営幹部が情報および経営課題等を共有した上で、最適な経営判断および業務執行を行い、これによりコーポレート・ガバナンス向上を実現するとともに、TQM[※]活動の推進を通し、当社グループの経営課題につき報告、審議を行うこととしています。なお、経営・執行役員会議には、社外取締役も出席することができることになっています。

※TQM: Total Quality Management

コーポレート・ガバナンス体制



※1 監査役会、会計監査人および内部監査室の三者は監査の計画立案から報告までの相互連携体制をとっています。
※2 本部は、管理本部、人財本部、事業開発本部、調達本部、品質保証本部、研究開発本部および製品技術本部です。

取締役会および監査役会・任意の委員会の状況

取締役会は、当社の経営に関する重要事項を決定し、取締役の職務執行を監督します。当社は監査役制度を採用し、また、取締役会の任意の諮問機関として、指名委員会および報酬委員会を設置しています。

名称	概要	開催実績	重点議題・審議事項
取締役会	取締役会では、当社の経営戦略および経営計画について、中長期的な視点に基づいた議論を行っています。また、取締役の担当業務の実績、状況、課題等を確認し、客観的な立場から評価を行い、対象者の評価および人事に反映しています。 取締役は11名以内とする旨定款に定めており、現在の取締役は6名(うち2名は社外取締役)です。急激に変化する経営環境に迅速に対応するとともに、機動的かつ効率的な事業展開を行い、事業年度毎の取締役の経営責任をより明確にするため、取締役の任期は1年としています。	16回	・「NETUREN VISION 2030」および第16次中期経営計画策定と進捗状況・課題に向けた取り組み施策 ・企業価値向上、成長戦略(事業ポートフォリオおよびM&A戦略等)に向けた検討と具体的な対応策 ・資本政策、財務戦略に関する具体的な取り組み施策(PBR1.0倍以上およびROE8.0%の早期実現等) ・株主、機関投資家との対話に対するフィードバックと課題点の共有 ・人財育成・女性活躍推進に関する具体的な取り組み施策および課題
監査役会	取締役会等の重要な会議への出席および重要書類の閲覧等により取締役の職務執行状況を監査するほか、会計監査人および内部監査室との相互連携ならびに関係会社から経営状況の報告を受けることなどにより、監査の実効性を高めています。 監査役3名(うち社外監査役2名)を構成員としています。	15回	・当事業年度の監査計画の策定 ・前事業年度の監査報告書の作成 ・会計監査人の再任、会計監査人の報酬の同意、会計監査人の監査計画の確認 ・内部監査の実施内容の確認と協議(四半期ごと) ・内部統制の評価および実施内容の確認と協議(四半期ごと) ・会計監査人の四半期レビュー ・取締役ヒアリング等
指名委員会	取締役会の任意の諮問機関として、代表取締役1名、社外取締役2名、監査役3名(うち社外監査役2名)の計6名を構成員として設置し、取締役・執行役員の選任について任意の指名委員会で審議後、取締役会に答申を行っています。	1回	・執行役員制度改定の審議 ・次年度取締役・執行役員人事の決定 ・社外取締役・新任執行役員の選任 ・スキル・マトリックス更新の報告 ・社外取締役比率過半数、女性役員比率30%に向けた計画案の審議
報酬委員会	取締役会の任意の諮問機関として、代表取締役1名、社外取締役2名、監査役3名(うち社外監査役2名)の計6名を構成員として設置し、取締役・執行役員の報酬について任意の報酬委員会で審議後、取締役会に答申し、決定しています。	1回	・取締役・執行役員の報酬支給額の決定 ・取締役・執行役員の個人別業績評価の報告 ・代表取締役の報酬水準見直しの審議

取締役会の実効性評価

当社は、年1回、3月に取締役会全体の実効性について、全取締役・監査役による自己評価アンケートを実施し、結果の分析・評価を行っています。

2025年度3月実施の実効性評価の結果の概要は右記の通りです。

評価の方法

下記評価項目の回答の集計結果を参考に、取締役会で独立役員を含む取締役・監査役で議論し、取締役の実効性に関する分析・評価をまとめました。

評価項目:

取締役会の役割・機能
取締役会の運営
取締役会の議題
任意の指名・報酬委員会に対する役割・機能
前回の評価に対する課題への取り組み評価(総論)

分析・評価結果の概要

当社取締役会は、経営の意思決定および業務執行の監督を適切に行うための体制が確保されており、意思決定・監督機能の両面で、総じて機能していると評価しました。

一方で、経営戦略、事業ポートフォリオの見直しを含めたグループの成長戦略とそれに向けた人財戦略のさらなる議論が必要であることを確認しました。

今後の取り組み

上記の分析・評価結果をふまえ、事業ポートフォリオの見直しを含めたグループの成長戦略および人財戦略に関する議題を活性化し、取締役会の議論の一層の充実に継続的に取り組み、取締役会の実効性を高めることによって、さらなる企業価値の向上を図ります。

役員報酬

基本方針

ネツレンの役員報酬は、株主総会において決議された報酬額の限度内において、取締役と監査役に区分し、社内規程の定める基準に基づき、取締役報酬については任意の報酬委員会において、持続的な成長に向けた健全なインセンティブとして機能するよう、客観性・透明性ある手続きに従って具体的な報酬額を算出するよう審議され、その答申をふまえて取締役会の決議により決定しています。

また、当社の役員の報酬等の額の算定方法の決定に関する方針は、取締役の報酬に関する手続きの公正性・透明

性・客観性について協議し、適切な経営体制を構築するために、任意の報酬委員会の答申をふまえて取締役会の決議により決定しています。具体的には、社外取締役を除く取締役の報酬は、固定報酬、短期インセンティブ報酬としての業績連動現金報酬(短期賞与)、中期インセンティブとしての譲渡制限付株式報酬(RS)および業績連動型株式報酬(PSU)から構成し、社外取締役の報酬は、業績等ではなく会社への貢献度等を考慮して決定しています。監査役の報酬は、経営に対する独立性、客観性を重視する視点から固定報酬のみで構成され、各監査役の報酬額は、監査役の協議によって決定しています。

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 (RS)	
			金銭報酬等	非金銭報酬等 (PSU)		
取締役(社外取締役を除く)	145	111	14	5	13	4
監査役(社外監査役を除く)	16	16	－	－	－	1
社外役員	28	28	－	－	－	5

(注) 1. 業績連動型株式報酬(PSU)および譲渡制限付株式報酬(RS)の金額は当事業年度に費用計上した金額を記載しています。
2. 業績連動報酬等の額には、短期インセンティブとしての業績連動現金報酬(短期賞与)および中期インセンティブとしての業績連動型株式報酬(PSU)が含まれています。これらの額の算定の基礎として選定した業績指標の内容は、短期賞与が対象事業年度の公表ベースの連結業績目標値(売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益)、PSUが対象3事業年度の1年前の連続3年間の公表ベースの連結業績目標値(売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益、ROE)の平均値です。また、当該業績指標を採用した理由は、毎期の持続的な業績改善に加えて、ビジョン経営および中期経営計画の達成を確実に実行するという観点での中長期的な成長を動機づけるためです。

コンプライアンス

基本的な考え方

全役員・従業員が高い倫理観を持って企業活動を行うために、企業行動倫理基準、コンプライアンス規程などを整備し、法令順守の徹底に努めるとともに、さまざまなプログラムの構築・運営を通じたコンプライアンスの強化に努めています。

コンプライアンス委員会

社長執行役員を委員長とし、取締役・監査役(社外役員を含む)、各事業部長、監査部門などが出席するコンプライアンス委員会を設け、年4回定期的に開催しています。万が一コンプライアンス違反が生じた場合の対処方法として、その場で厳正な事実調査、厳格な処分および適切な再発防止策を決定する体制を構築しています。

コンプライアンス・ヘルプライン相談窓口

倫理違反やコンプライアンス上の不適切な行為を早期に発見し、是正するための仕組みとして、社内と社外にコンプライアンス・ヘルプライン相談窓口を設け、相談者のプライバシー保護と不利益排除等に厳重に対応しながら運営しています。寄せられた相談や通報については、事実関係を丁寧に確認した上で対応し、再発防止に向けた必要な措置を講じることで、組織全体の健全性と信頼性の維持に努めています。

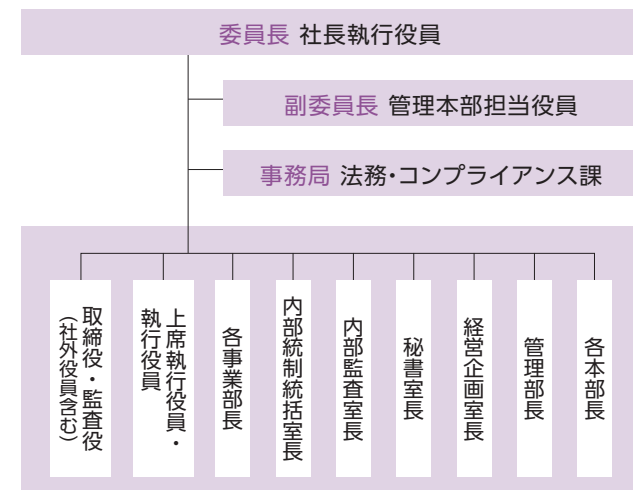
リスクマネジメント

ネツレングループでは、「リスクマネジメント基本規程」および「関係会社管理規程」を定め、管理本部管理部が事務局となって全社リスクマネジメントを推進しています。

2024年度は、海外地域における深刻な地政学上・治安上の危機状況が発生した際に、会社として行う基本対応および準備すべき事項を定めたマニュアルを策定しました。

事業等のリスクは、2025年3月期(第114期)
有価証券報告書 P19に掲載しています。
<https://www.k-neturen.co.jp/ja/ir/library/securities.html>

コンプライアンス委員会体制図

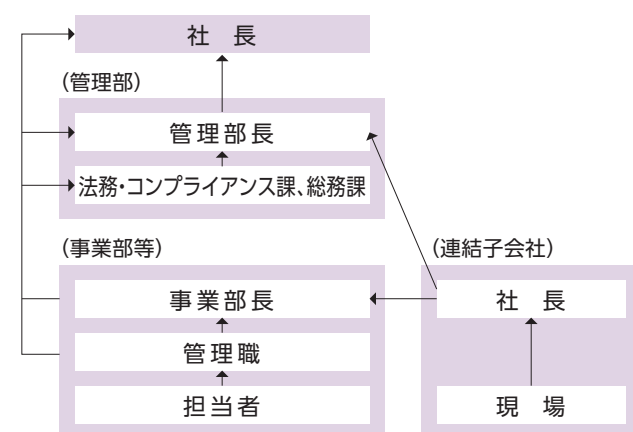


コンプライアンス教育の実施

従業員に対しコンプライアンス教育を継続的に行うことにより、一人ひとりの意識の向上を図っています。コンプライアンスの重要性、倫理法令順守の組織への有効性、対人対応、違反があった場合の懲罰等について、ポスターによる啓発やレクチャー形式の教育を行っています。また、グループ会社にもコンプライアンス教育を継続的にを行っています。

2024年度は、管理職向けに職場のハラスメント防止のeラーニング研修を実施し、コンプライアンスの意識を醸成しています。

危機管理情報の連絡経路(初動段階)



11年間の主要財務・非財務サマリー

財務データ(連結)

		2014年度	2015年度	2016年度	2017年度		2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
損益状況													
売上高	(百万円)	46,895	42,905	43,396	48,980		53,015	48,806	42,567	53,004	57,524	57,205	57,563
営業利益	(百万円)	3,001	2,145	3,003	3,656		3,569	2,087	920	3,704	2,396	1,632	1,617
経常利益	(百万円)	3,620	2,758	3,589	4,165		4,080	2,071	1,475	4,418	3,088	2,511	2,321
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	2,105	△687	2,834	3,003		950	250	268	2,690	381	1,542	1,815
包括利益	(百万円)	5,460	△3,203	2,671	4,768		△127	△594	1,351	5,420	3,118	4,182	4,132
財政状態													
総資産額	(百万円)	81,828	76,610	76,230	82,571		80,650	76,277	75,574	82,003	79,888	80,613	83,760
純資産額	(百万円)	66,176	62,202	63,319	66,120		64,598	62,772	62,714	66,859	66,549	66,471	66,329
負債	(百万円)	15,652	14,408	12,911	16,450		16,052	13,505	12,860	15,144	13,338	14,142	17,431
借入金等残高	(百万円)	3,260	2,603	1,727	2,352		3,647	3,088	2,955	2,650	1,875	1,174	7,233
1株当たり情報													
1株当たり純資産額	(円)	1,411.70	1,322.16	1,381.64	1,458.40		1,427.94	1,379.16	1,410.69	1,494.67	1,575.08	1,657.44	1,736.23
1株当たり当期純利益(EPS)	(円)	49.41	△16.12	66.98	72.73		23.21	6.14	6.59	67.45	9.89	41.91	51.59
1株当たり配当額	(円)	14	14	25	22		25	22	14	30	30	49	51
配当性向	(%)	28.3	－	37.3	30.3		107.7	358.3	212.4	44.5	303.2	116.9	98.8
キャッシュ・フロー													
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	4,692	4,574	4,985	6,483		4,622	6,298	3,969	6,335	3,888	4,193	4,107
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△3,017	△2,442	△3,263	△5,880		△5,510	△4,020	△758	△40	△1,203	△1,647	△3,404
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,393	△1,393	△2,589	△1,370		△130	△1,810	△1,595	△1,970	△4,286	△5,080	1,713
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	13,422	14,054	13,098	12,507		11,286	11,697	13,309	18,099	16,911	14,810	17,580
その他財務数値・指標													
自己資本比率	(%)	73.5	73.6	75.5	72.4		72.2	73.8	74.4	72.7	74.3	74.4	71.1
自己資本当期純利益率(ROE)	(%)	3.6	△1.2	5.0	5.1		1.6	0.4	0.5	4.6	0.6	2.6	3.0
営業利益率	(%)	6.4	5.0	6.9	7.5		6.7	4.3	2.2	7.0	4.2	2.9	2.8
総資産経常利益率(ROA)	(%)	4.5	3.5	4.7	5.2		5.0	2.6	1.9	5.6	3.8	3.1	2.8
株価収益率(PER)	(倍)	18.0	－	13.5	15.0		38.4	114.7	92.4	8.8	70.3	26.7	18.8
株価純資産倍率(PBR)	(倍)	0.6	0.6	0.7	0.7		0.6	0.5	0.4	0.4	0.4	0.7	0.6
設備投資額	(百万円)	3,232	3,088	3,167	4,766		4,872	4,177	1,426	1,377	1,296	2,626	2,716
研究開発費	(百万円)	891	952	1,289	959		851	944	595	576	600	647	786
減価償却費	(百万円)	2,967	2,930	2,739	2,897		3,267	3,189	3,034	2,954	2,705	2,377	2,334

非財務データ

従業員数(連結)	(名)	1,312	1,329	1,407	1,526		1,597	1,640	1,571	1,604	1,596	1,627	1,595
ほか、平均臨時雇用人員	(名)	[205]	[214]	[204]	[222]		[265]	[244]	[226]	[231]	[249]	[190]	[182]
特許保有件数(単体) 国内	(件)	－	－	－	－		493	514	471	438	433	436	440
海外	(件)	－	－	－	－		185	223	261	359	384	398	410
CO ₂ 排出量(Scope1+2)(単体)	(t-CO ₂)	54,408	51,492	51,325	55,560		55,099	47,457	39,496	40,633	36,242	37,673	36,399
CO ₂ 排出量売上高原単位(単体)	(t-CO ₂ /千t)	－	－	－	262		242	228	229	212	194	199	206

(注) 1. 2015年度、2018年度、2019年度、2020年度および2022年度の親会社株主に帰属する当期純利益の大幅な減少は、固定資産の減損損失の計上等によるものであります。

2. 2015年度の株価収益率は、1株当たり当期純損失が計上されているため、記載しておりません。

3. 2015年度の親会社株主に帰属する当期純損失の計上は、固定資産の減損損失の計上等によるものであります。

4. 「企業結合に関する会計基準」(企業会計基準第21号 2013年9月13日)等を適用し、2015年度より、「当期純利益」を「親会社株主に帰属する当期純利益」としてあります。

5. 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号 2018年2月16日)等を2018年度の期首から適用しており、2017年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっております。

6. 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を2021年度の期首から適用しており、2021年度以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。

7. 特許の保有件数については、2018年度より集計しております。

8. CO₂排出量売上高原単位については、2017年度より集計しております。

株式情報

(2025年3月31日現在)

株式の状況

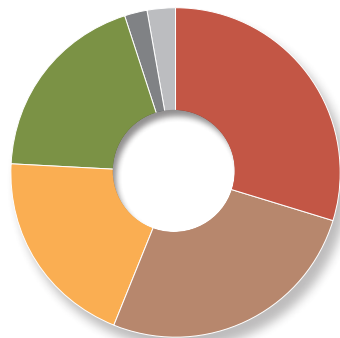
発行可能株式総数	150,000,000株
発行済株式の総数	34,495,400株 (自己株式202,180株を含む)
株主数	40,626名

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,004	11.7
日本製鉄株式会社	3,101	9.0
株式会社三菱UFJ銀行	1,432	4.2
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,045	3.0
知多鋼業株式会社	1,029	3.0
伊藤忠丸紅住商テクノスチール株式会社	999	2.9
株式会社三井住友銀行	907	2.6
明治安田生命保険相互会社	762	2.2
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	753	2.2
Netzun 協力企業持株会	730	2.1

(注) 1. 持株比率は、自己株式(202千株)を控除して計算しております。
2. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)および株式会社日本カストディ銀行(信託口)の持株数は、信託業務に係るものであります。

所有者別株式分布状況



● 個人・その他	12,539千株	36.4%
● 金融機関	9,388千株	27.2%
● その他法人	7,077千株	20.5%
● 外国法人等	4,901千株	14.2%
● 証券会社	386千株	1.1%
● 自己名義株式	202千株	0.6%

34,495千株 100.0 %

格付情報

日本格付研究所 長期発行体格付 **A-**
(安定的)

会社概要

(2025年3月31日現在)

商号	高周波熱錬株式会社 Neturen Co.,Ltd.	設立	1946年5月15日(現社名)
所在地	〒141-8639 東京都品川区東五反田二丁目17番1号 オーバルコート大崎マークウエスト	資本金	6,418,359,752円
		従業員数	連結1,595名 単独883名
T E L	03-3443-5441(代表)		
F A X	03-3449-3969		

国内外事業拠点

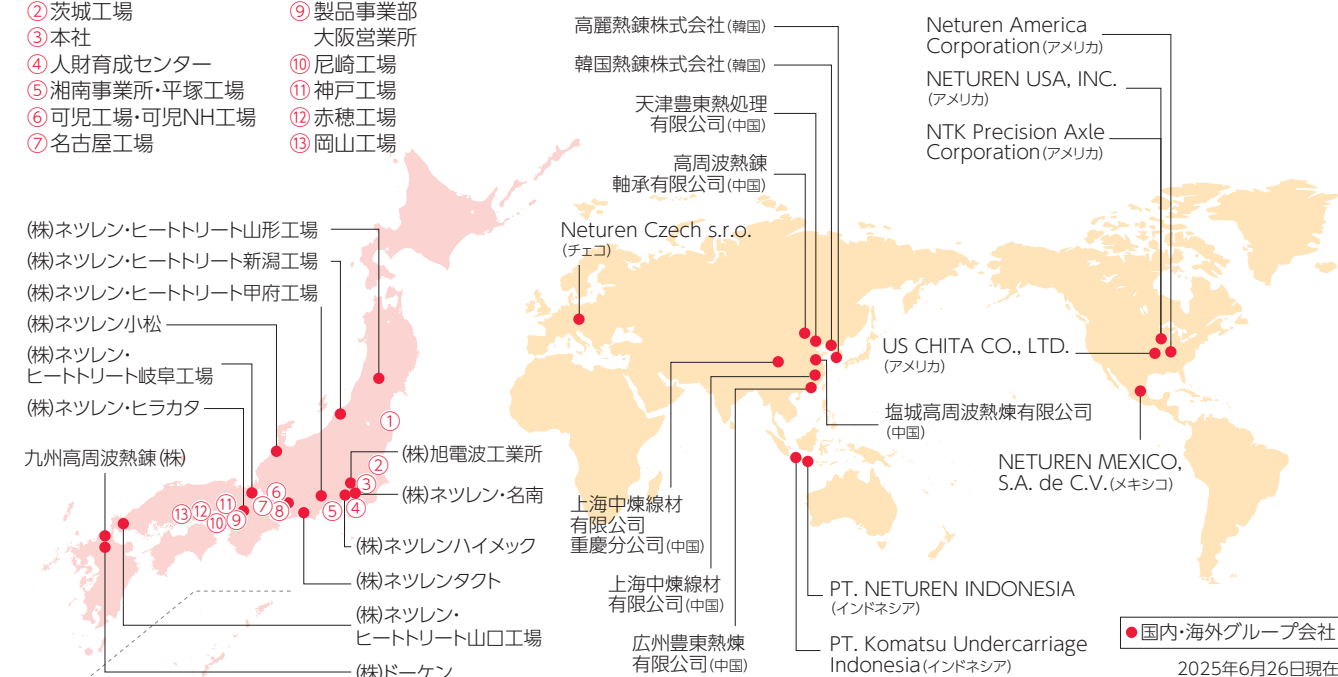
Netzun 国内事業所一覧

- ① いわき工場
- ② 茨城工場
- ③ 本社
- ④ 人材育成センター
- ⑤ 湘南事業所・平塚工場
- ⑥ 可児工場・可児NH工場
- ⑦ 名古屋工場
- ⑧ 刈谷工場
- ⑨ 製品事業部 大阪営業所
- ⑩ 尼崎工場
- ⑪ 神戸工場
- ⑫ 赤穂工場
- ⑬ 岡山工場

(株) Netzun・ヒートリート山形工場
(株) Netzun・ヒートリート新潟工場
(株) Netzun・ヒートリート甲府工場
(株) Netzun 小松
(株) Netzun・ヒートリート岐阜工場
(株) Netzun・ヒラカタ
九州高周波熱錬(株)
(株) 旭電波工業所
(株) Netzun・名南
(株) Netzun ハイメック
(株) Netzun タクト
(株) Netzun・ヒートリート山口工場
(株) ドーケン

Netzun グループ

国内:10社26拠点 海外:6カ国15社16拠点



● 国内・海外グループ会社
2025年6月26日現在

投資家・株主との建設的な対話

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上の観点から、投資家・株主をはじめとするステークホルダーとの建設的な対話を重視しています。投資家・株主との対話全般については担当役員が統括し、必要に応じて関連部署と連携しながら対応しています。対話の機会を通じていただいた意見をふまえ、当社の事業運営に反映し企業価値向上へつなげています。



機関投資家向け工場見学会の様子

投資家・株主との主な対話の機会(2024年度)

項目	概要
主な対応者	・代表取締役社長執行役員、経営企画室(IR)
投資家・株主の概要	・投資スタイル:国内バリュー、海外バリュー ・対応者:ファンドマネージャー、アナリスト
実施方法	・機関投資家向け決算説明会(年2回) ・機関投資家向け工場見学会(年1回) ・個人投資家向け説明会(年1回) ・機関投資家とのスモールミーティング(都度)
主なテーマや関心事項	・業績動向、通期見込み ・中長期の展望や取り組み
フィードバックの実施状況	・取締役会へIR活動全般について報告(年1回) ・機関投資家とのスモールミーティングにおいてのご意見を役員へ共有(都度)
取り入れた事項等	・目指すべきB/S、キャピタルアロケーションの開示

Netzun の情報開示媒体

◆企業ウェブサイト

Netzun の基本情報のほか、製品・サービス・技術情報、IR 情報、サステナビリティ情報などを公開しています。(日本語・英語・中国語の3カ国語に対応)

<https://www.k-neturen.co.jp/ja/index.html>

◆その他の媒体

- ・統合報告書(本冊子) <https://www.k-neturen.co.jp/ja/sustainability/report.html>
- ・有価証券報告書 <https://www.k-neturen.co.jp/ja/ir/library/securities.html>
- ・ESG データ集 <https://www.k-neturen.co.jp/ja/sustainability/report.html>
- ・アニュアルレポート(英語版のみ) <https://www.k-neturen.co.jp/ja/ir/library/annual.html>

