



2024年11月6日

各位

会社名 田辺工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 水澤 文雄
(コード番号：1828 東証スタンダード)
問合せ先 取締役兼常務執行役員管理部長 権守 勇一
(TEL 025-545-6500)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2030年3月期を最終事業年度とする中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社グループは、「お客様・従業員・株主・業務関係者そして社会の、みんなに喜ばれる親切で確かな仕事をしよう」を社是に掲げ、技術力によるお客様の「ものづくり」への貢献を通じ、社会の発展に貢献することを経営理念として事業を展開しております。

中長期の経営戦略・経営計画につきましては、新型コロナウイルスの感染拡大や、半導体部品をはじめとするサプライチェーンの混乱、世界的な地政学リスクなどの業績に影響を及ぼし得る要因が多様化・複雑化している状況下においては、具体的な数値目標等の公表には慎重を期すべきとの考えに基づき、対外的な公表は行ってまいりませんでした。

こうした背景があった中で、(a) コロナ禍の収束による社会経済の正常化、(b) 現行計画における数値目標が堅調に推移、(c) 資本コスト・株価を意識した経営等の社会的要請の高まりといった現在の状況に鑑みると、当社の目指すべき方向性や具体的な目標数値を社内外に示すことが重要であると判断し、新中期経営計画を策定・開示することといたしました。

2. 基本方針

(1) 安定収益基盤の確保

大型 EPC 案件の拡大や、分野的・地理的な側面からの能動営業の強化等の施策により、主力事業の安定的かつ着実な成長・拡大および収益力の向上を図る。

(2) 新たな成長戦略の確立

海外事業の売上拡大・収益改善、および時流の変化や先端領域を捉えた新規事業の探索等を通じて、中長期的なビジョンに基づく新たな成長基盤の確立を加速する。

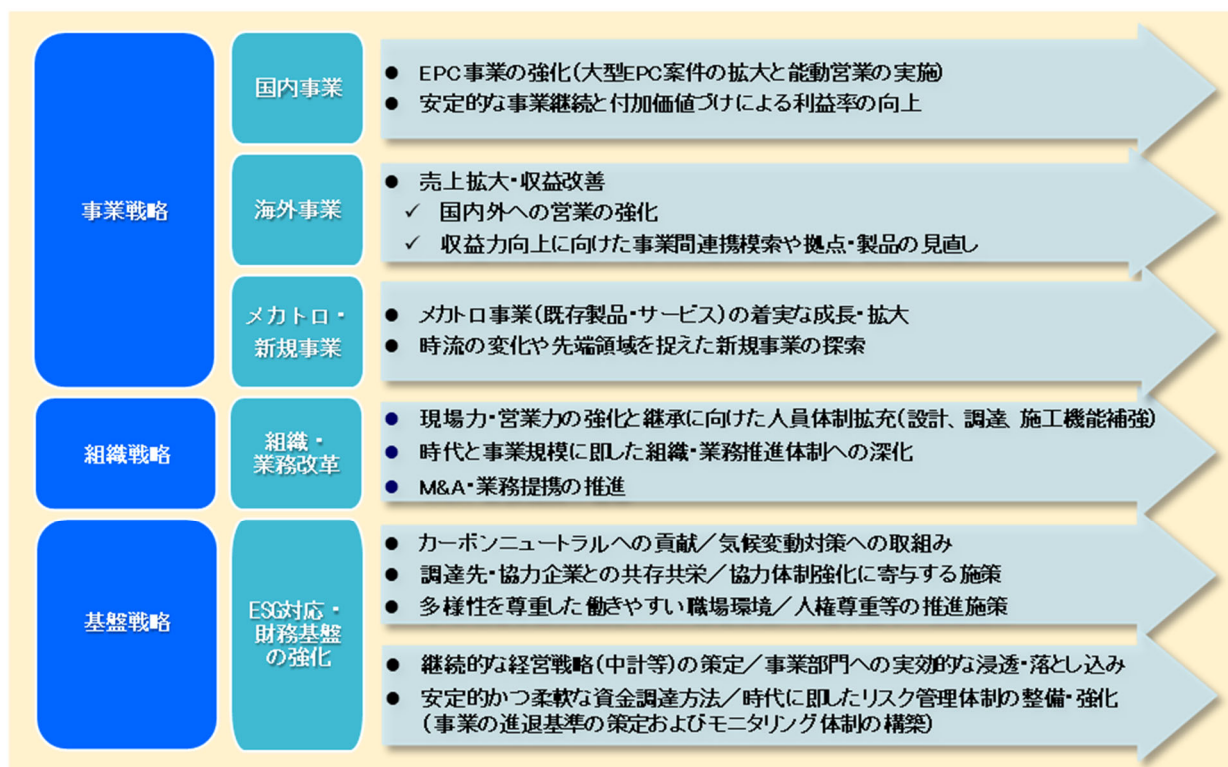
(3) 組織・業務改革

事業戦略を強固に底支えする経営基盤の確立に向けて、サステナビリティに係る社会的要請やデジタル社会の進展等の観点をふまえた組織・業務体制の改革を推進する。

(4) サステナビリティ戦略

環境・社会・ガバナンスの各領域における個別施策の推進により、「安心・安全・豊かなサステナブル社会の実現」に貢献する。

3. 重点戦略の概要



4. 経営数値目標

新中期経営計画の最終事業年度である2030年3月期において、以下の数値目標（連結）の達成を目指します。

| | 2024年3月期 (実績) | 2027年3月期 (計画) | 2030年3月期 (計画) |
|-------|------------------|------------------|------------------|
| 売上高 | 51,842 百万円 | 55,000 百万円 | 70,000 百万円 |
| 営業利益 | 2,677 百万円 | 3,900 百万円 | 5,600 百万円 |
| 営業利益率 | 5.2 % | 7 %以上 | 8 %以上 |
| ROE | 8.7 % | 10 %以上 | 12 %以上 |

コーポレートスローガン「ものづくりのための、モノづくり。」のもと、中期経営計画の推進を通じて、エンジニアリングによる産業社会・地域社会の発展に貢献するとともに、ひいては当社グループの持続的な成長および中長期的な企業価値の向上に資するよう取り組んでまいります。

※ 中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。また、同資料は当社ホームページ (<https://www.tanabe-ind.co.jp/>) の「IR情報」において開示いたします。

以上

新中期経営計画 “TRY2030”

FY2024－FY2029

2024年11月6日

証券コード | **1828**

当社は1969年の設立以来、「自主自律(一人ひとりが主役)」「実直(まじめ)」「TRY(前向きにやってみる)」「協働力(みんなで助け合う)」を会社のDNAとして大切に育みながら、お客様に満足いただける製造設備を提供し、55年にわたり成長を遂げてまいりました。

前中期経営計画「TRY500」では、「成長促進の時期」と位置づけ、数値目標の一つである連結売上高500億円を達成いたしました。残された課題については、新たに策定した新中期経営計画「TRY2030」の進行過程で解決を図ってまいります。

新中期経営計画「TRY2030」は、当社グループのありたい姿から逆算し、「更なる飛躍への変革の時期」と位置づけております。2050年のカーボンニュートラルと持続可能な社会の実現を目指し、当社が引き続きお客様や社会に価値を提供し続けるための方向性を示す羅針盤として策定いたしました。

今後、当社グループを取り巻く環境は急速に変化すると予測されますが、これまで培ってきたDNAを継承しながら社会の変化に柔軟に対応し、『常に世の中から必要とされ、技術・技能を駆使してお客様の「ものづくり」に貢献する総合エンジニアリング会社』を目指し、これからも持続的な企業価値の向上と社会の発展に向けて更なるTRYを続けてまいります。

代表取締役社長 水澤 文雄

- 01** | 前中期経営計画の振り返りと課題認識 P4
- 02** | 新中期経営計画 P8
- 03** | 事業戦略 P12
- 04** | 財務戦略 P23
- 05** | サステナビリティ方針 P28
- 06** | 参考資料 P33

01 | 前中期経営計画の振り返りと課題認識

02 | 新中期経営計画

03 | 事業戦略

04 | 財務戦略

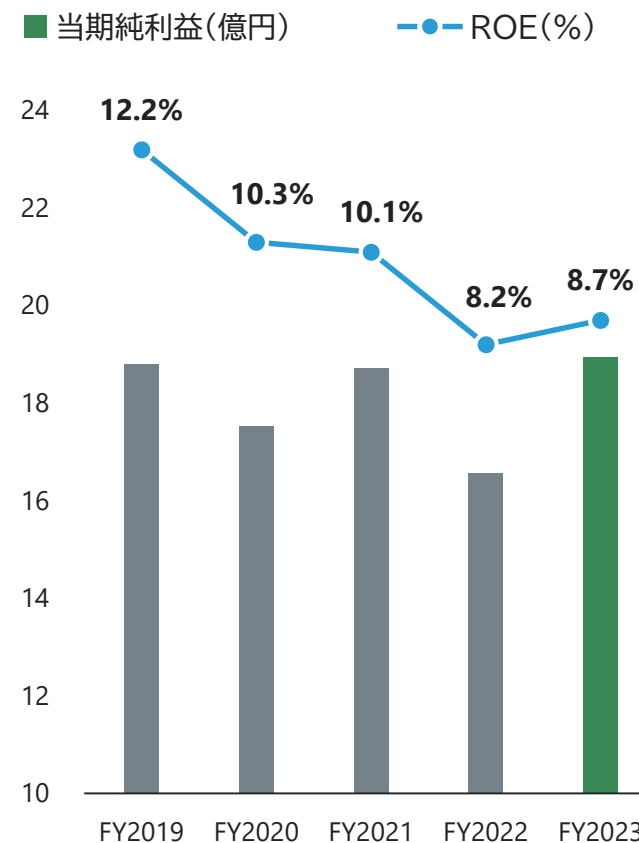
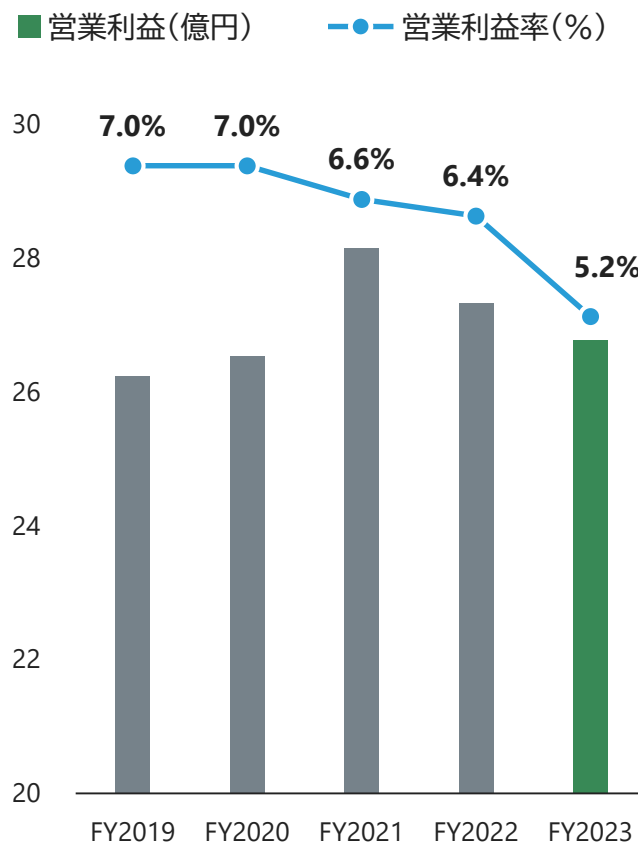
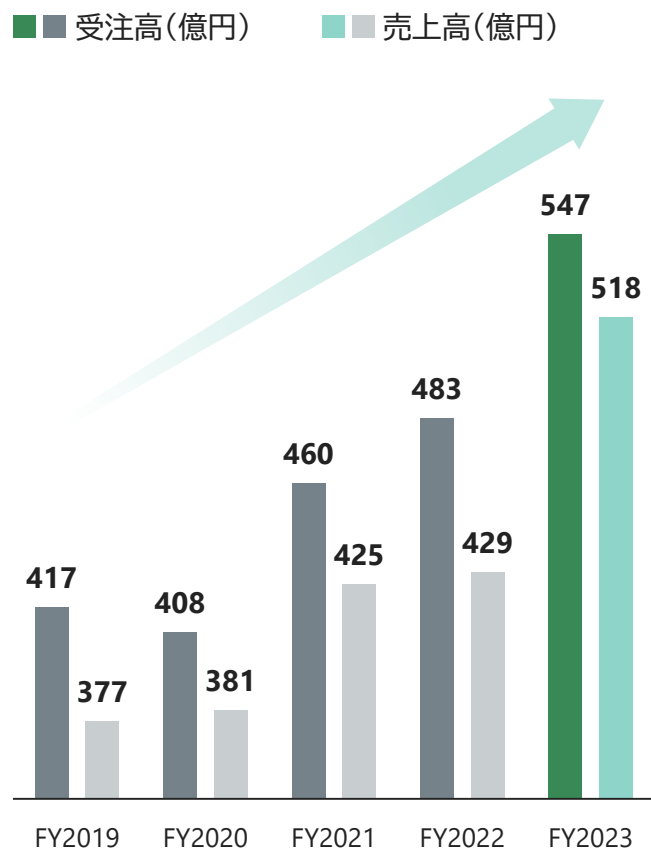
05 | サステナビリティ方針

06 | 参考資料

コア事業は大きく拡大。海外事業と自社ブランドの確立は道半ば

| 戦略 | 方針 | 成果と課題 | 評価 |
|------------------------|---|---|---|
| 安定収益基盤の確保 (コア事業の強化) | <ul style="list-style-type: none"> 大型、高レベルのEPC案件拡大 地域エリア、事業領域の拡大 | <ul style="list-style-type: none"> 30～50億円規模のEPC案件を受注し業績拡大へ大きく貢献 関東や九州地区にも新規事業所を設置 |  |
| 海外事業の拡充 | <ul style="list-style-type: none"> 経済成長率の高いASEAN地域への進出を加速 海外拠点の業績拡大 | <ul style="list-style-type: none"> マレーシア、タイに子会社を新たに設立 シンガポールでは大型EPC工事を受注したが全体的に低迷 中国子会社は業績改善見込めず清算 |  |
| 成長基盤の確立 | <ul style="list-style-type: none"> 自社ブランドの確立 業務提携、M&A | <ul style="list-style-type: none"> 充填機事業を事業買収し、メカトロ事業の拡大に大きく貢献 自社製品(AGV・ウェアラブルカメラ)の販売は苦戦 |  |
| 高利益体質化 | <ul style="list-style-type: none"> デジタル技術を活用した業務改革 経営基盤強化 | <ul style="list-style-type: none"> 基幹システムの刷新、各種情報インフラの全面整備を始め、デジタル化を促進 一部案件で低収益化、品質トラブルも発生 株主資本コストを意識した経営、PBR1倍達成は未達 |  |

- 半導体やカーボンニュートラル関連の旺盛な設備投資需要を取り込み、受注・売上は大きく上昇
- 一方で、エリア・規模拡大による管理力の低下、資材・外注費の高騰、一般管理費の増加により営業利益・ROEは低下傾向



安定収益基盤の確保 (コア事業の強化)

- コア事業の更なる成長に向け、設計施工体制の強化、エンジニアリング技術の能力向上および購買力の強化を推進する。
- 将来的な人口減少を見据え、社員および協力会社社員への教育、スキルアップ、技術伝承の仕組みをフル稼働する。

海外事業の拡充

- 国内の人口減少が加速する一方で、東南アジア(ASEAN)では今後も経済発展が予測されていることから、現在苦戦している海外子会社の黒字化を優先しつつ、次なる成長に向けた基盤を強化する。

成長基盤の確立

- デジタル社会への更なる進化を見据え、自社製品の棚卸しを進めると共に、通信技術を組み合わせたプラント、自動化装置やインフラ関連工事の技術開発を推進する。

高利益体質化

- テクノロジーを活用した更なる働き方改革を推進し、業務効率向上とともに業務負荷を軽減する。
- 案件ごとの品質管理・リスク・採算管理のため、リスクマネジメントを強化する。
- 株主資本コストおよびPBR1倍達成を意識した経営を進める。

01 | 前中期経営計画の振り返りと課題認識

02 | 新中期経営計画

03 | 事業戦略

04 | 財務戦略

05 | サステナビリティ方針

06 | 参考資料

- 適時・早期にリスク管理を徹底し、リスクの最小化に努めることが肝要
- 脱炭素・循環型社会に貢献する技術・サービスを提供する機会が増加すると予想

リスク



- 気候変動リスクの更なる増大による環境悪化
- 地政学リスクにより、顧客の設備投資が延期・先送り
- 国内の労働人口の減少が一層進み、動員力の確保が困難
- エネルギー価格・材料価格の上昇が続くことによる収益性の低下

機会



- 主要顧客である化学業界はサステナビリティへの対応等のニーズもあり、工事需要が増加
- 脱炭素戦略(GX)により、更に脱炭素化がペースアップ(データセンター、蓄電池、送電網等のインフラ整備)
- 労働人口減少に備え、設備の自動化が促進されることやAIを活用した製造設備の需要が拡大
- インフラ設備の老朽化による更新機会の増加

経営理念

お客様・従業員・株主・業務関係者そして社会の、
みんなに喜ばれる親切で的確な仕事をしよう

**TANABE
Vision**

「エンジニアリングの力で、産業社会と地域社会の発展に貢献する」

コーポレートスローガン

ものづくりのための、モノづくり。

中期経営計画
TRY2030
(FY2024-FY2029)

事業領域における全てのフェーズでお客様に貢献する
総合エンジニアリング会社を目指す

- ステージⅠ：体制強化・変革期
- ステージⅡ：再成長期

FY2029連結売上高700億円の達成に向け、
ステージ I では体制強化・変革を実行する

ステージⅡ: FY2027-2029

再成長期

受注高 **800億円**

売上高 **700億円**

営業利益率 **8%以上**

ROE **12%以上**

ステージⅠ: FY2024-2026

体制強化・変革期

受注高 **630億円**

売上高 **550億円**

営業利益率 **7%以上**

ROE **10%以上**

前中期経営計画 TRY500: FY2018-2023

成長促進期

受注高 **547億円**

売上高 **518億円**

営業利益率 **5.2%**

ROE **8.7%**

01 | 前中期経営計画の振り返りと課題認識

02 | 新中期経営計画

03 | 事業戦略

04 | 財務戦略

05 | サステナビリティ方針

06 | 参考資料

TRY2030のゴール

- 連結売上高700億円の達成
- 事業領域における全てのフェーズでお客様に貢献する総合エンジニアリング会社

事業戦略

① 国内事業の進化

- ・ EPC事業の強化(大型EPC案件の拡大と能動営業の実施)
- ・ メカトロニクス部門の着実な成長・拡大
- ・ 安定的な事業継続と付加価値づけによる収益率の向上

② 海外事業の再生

- ・ 海外事業の売上拡大・収益改善

③ 新規事業の探索

- ・ 時流の変化や先端領域を捉えた新規事業の探索

組織戦略

④ 組織・業務改革(事業基盤の底支え)

- ・ 現場力・営業力の強化と継承に向けた人員体制拡充(設計・調達・施工機能補強)
- ・ 時代と事業規模に即した組織・業務推進体制への深化
- ・ M&A・業務提携の推進

基盤戦略

⑤ ESG対応・財務基盤の強化

- ・ カーボンニュートラルへの貢献施策の実行/各ステークホルダーとの共存共栄を意識した各種施策の推進
- ・ 継続的な経営戦略の策定と事業部門への実効的な浸透・落とし込み
- ・ 安定的かつ柔軟な資金調達
- ・ 時代に即したリスク管理体制の整備・強化

1

国内事業の進化

① EPC事業の強化(大型EPC案件の拡大)

体制の拡充や時代と規模に即した組織、業務体制への深化を下地に、既存顧客と共に持続的に成長し続けるだけでなく、新規顧客の獲得に向けた能動営業など、中長期の成長に向けた挑戦にも取り組み、EPC事業の更なる成長を目指します。

主要施策

- ・ 既存のお客様の深耕によるEPC案件拡大
- ・ 時流に合致した取り組みや新業界・業種への挑戦も含めた、将来を見据えた新規顧客の開拓

② メカトロニクス部門の着実な成長・拡大

お客様のニーズを捉えた自動化・省力化装置を提供し、着実な事業成長を目指します。

主要施策

- ・ 自社主導の製品(レディメイド型ビジネス)の開発・展開強化

③ 安定的な事業継続と付加価値づけによる利益率の向上

お客様、地域に寄り添ったサービス提供にとどまらず、付加価値の向上とエリア・領域の拡大を実現し、安定的な事業の継続と収益率の向上を目指します。

主要施策

- ・ 競合との差異化、DX活用による付加価値の向上
- ・ 地域密着と挑戦を両立した事業展開エリアの拡大、新領域強化

2

海外事業の再生

① 海外事業の売上拡大・収益改善

田辺工業グループ総力戦として取り組み、海外事業の売上拡大と収益力向上を目指します。

主要施策

- ・ 国内外で連携のとれた営業の推進
- ・ 収益基盤強化に向けた事業間連携の模索や、拠点・製品の見直し

3

新規事業の探索

① 時流の変化や先端領域を捉えた新規事業の探索

時流の変化と先端領域にアンテナを張り、将来の田辺工業を支える事業の種となる新製品・サービスの探索を目指します。

主要施策

- ・ スマートファクトリー×エンジニアリング、メカトロニクス製品、ITをキーワードとした新規事業領域の探索

4

組織・業務改革 (事業基盤の底支え)

① 現場力・営業力の強化と継承に向けた人員体制の拡充(設計・調達・施工)

1)事業の安定継続や更なる成長のため、必要な人材要件を棚卸・整理したうえで、全社一丸となった採用活動を推進します。

主要施策

- ・ 部門・支店と連動した採用活動の更なる強化
- ・ マネジメント人材の採用強化
- ・ 設計・建築人材の採用強化
- ・ 支援部門の人員増強

2)限られた人材リソースを最大化するために、人材育成と人材確保の仕組みを整備・強化します。

主要施策

- ・ 人材育成の在り方の検討(教育センターやOB人材の有効活用等)
- ・ 社員の意欲を高める人事制度やキャリアパスモデルの構築

② 時代と事業規模に即した組織・業務推進体制への深化

時代に即した働き方改革やDX活用を進めると共に、会社の成長に合わせた組織構造を再構築し、グループ横断的な業務推進体制への深化を図ります。

主要施策

- ・ 人員配置の最適化に向けた組織構造の見直し
- ・ 各機能強化に向けた専任組織の新設
- ・ さらなる働き方改革の推進/DXの活用による業務効率向上

③ M&A・業務提携の推進

大型EPC案件の拡大、新規領域への挑戦を見据え、生産体制強化や新技術の獲得に向けたM&A・業務提携を推進します。

主要施策

- ・ M&A専門体制の構築
- ・ M&A・業務提携の実現に向けた方向性の検討

5

ESG対応・
財務基盤等強化

① サステナビリティへの貢献

従業員を含むステークホルダーと共存共栄しながら、環境負荷低減に取り組み、持続可能な未来を創造します。

主要施策

- ・カーボンニュートラルへの貢献/気候変動対策への取り組み
- ・購買・協力会社との共存共栄/協力体制強化に寄与する施策
- ・多様性を尊重した働きやすい職場環境/人権尊重等の推進施策

② 経営基盤の強化

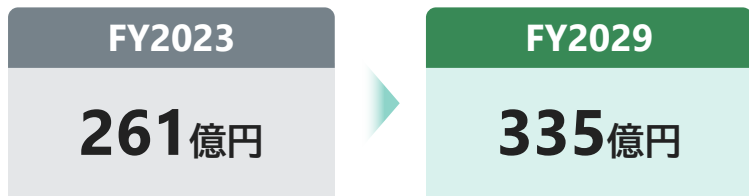
多面的な観点から経営基盤をチェック・強化し、事業の継続性を高めつつ、新たな挑戦に向けた基盤づくりを進めていきます。

主要施策

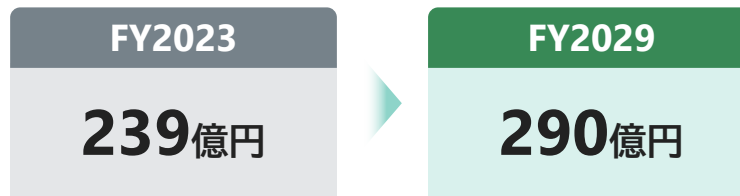
- ・継続的な経営戦略(中計等)の策定、事業部門への実効的な浸透・落とし込み
- ・安定的かつ柔軟な資金調達方法・時代に即したリスク管理体制の整備・強化(事業の進退基準の策定およびモニタリング体制の構築)

体制を強化・拡充し、大型EPC案件の受注へ向けた積極展開を行い、更なる成長を目指す

受注高



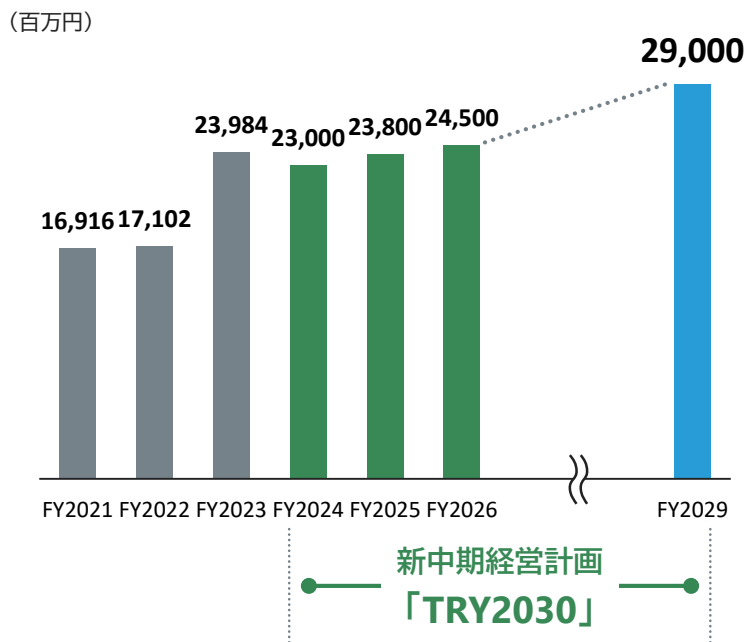
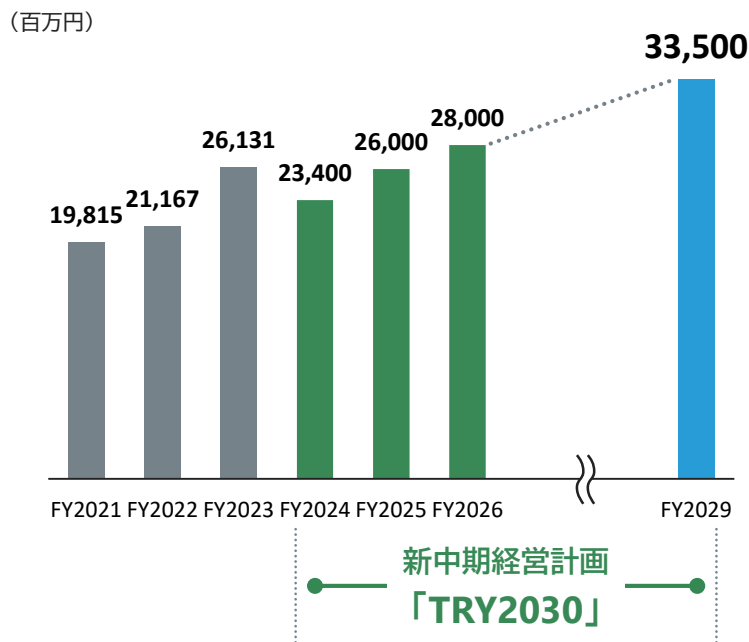
売上高



個別戦略

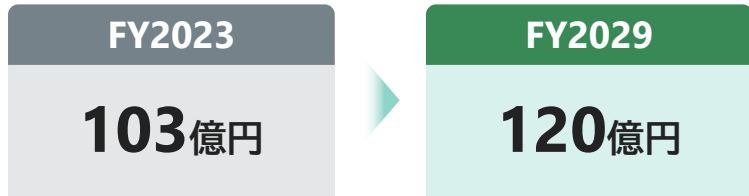


- 大型EPC案件受注に向けた体制の強化・拡充
- 既存のお客様の深耕によるEPC案件拡大
- カーボンニュートラル等の時流に合致した取り組みや新業界・業種への挑戦も含めた、将来を見据えた新規顧客の開拓

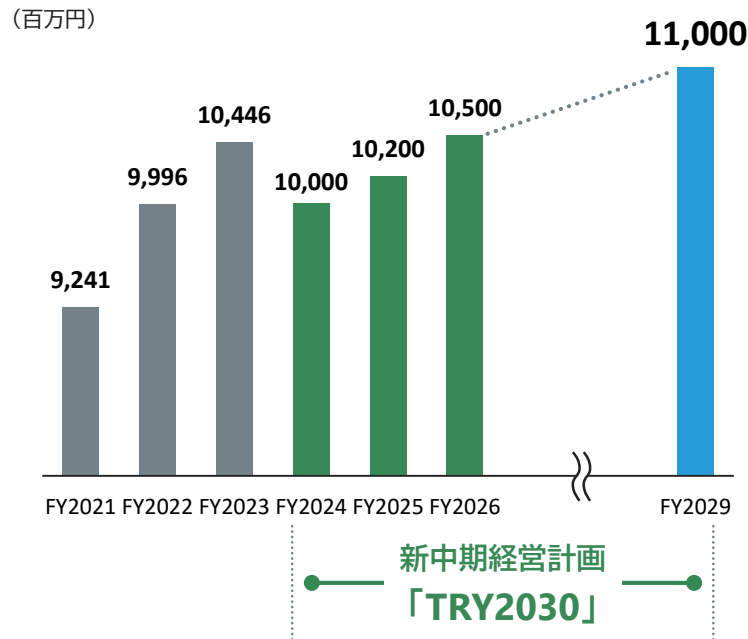
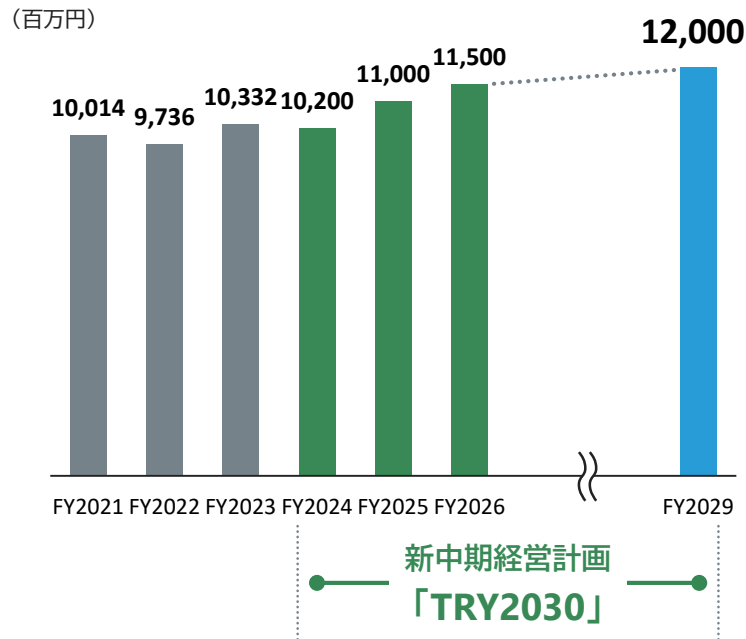
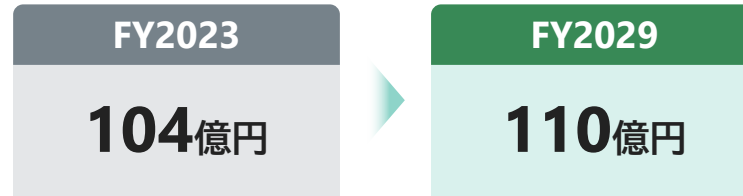


お客様が満足する付加価値の高いメンテナンスサービスを提供し、収益性の向上を目指す

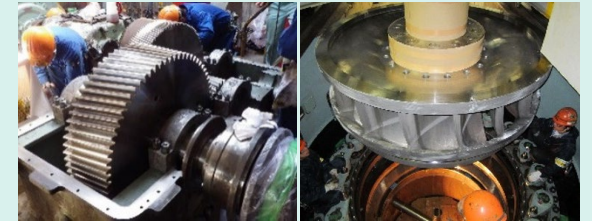
受注高



売上高



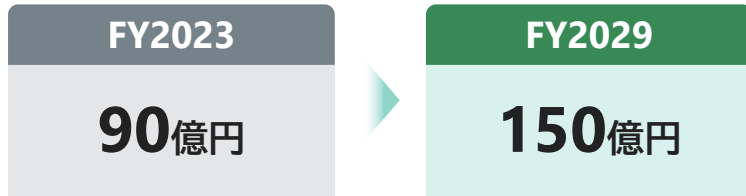
個別戦略



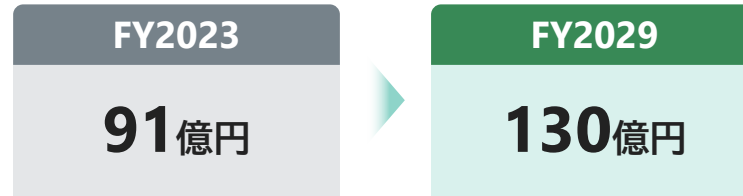
- 産業プラント部門と連携強化によるメンテナンス案件の拡大
- DX活用も含めた付加価値の向上(差異化)
- メンテナンス対応エリアの拡大

産業プラント部門と連携したEPC案件への体制を構築するとともに、公共案件にも対応し社会貢献へ寄与する

受注高



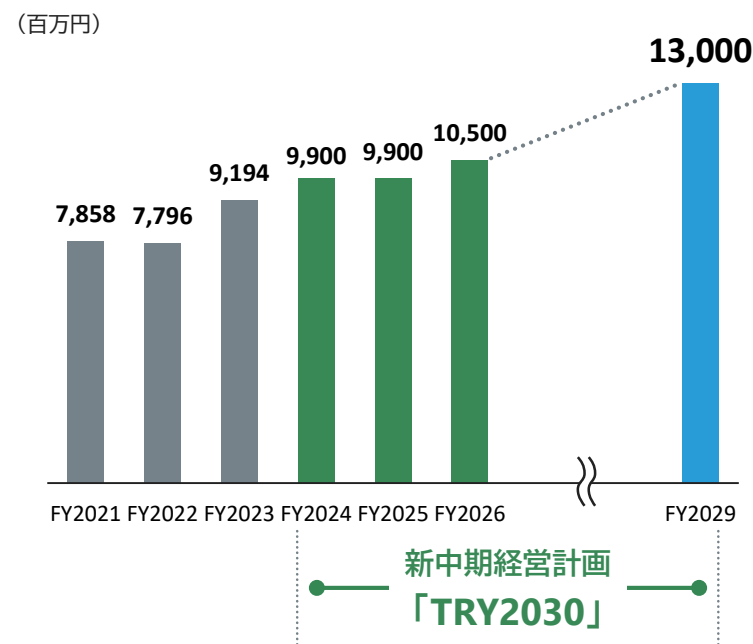
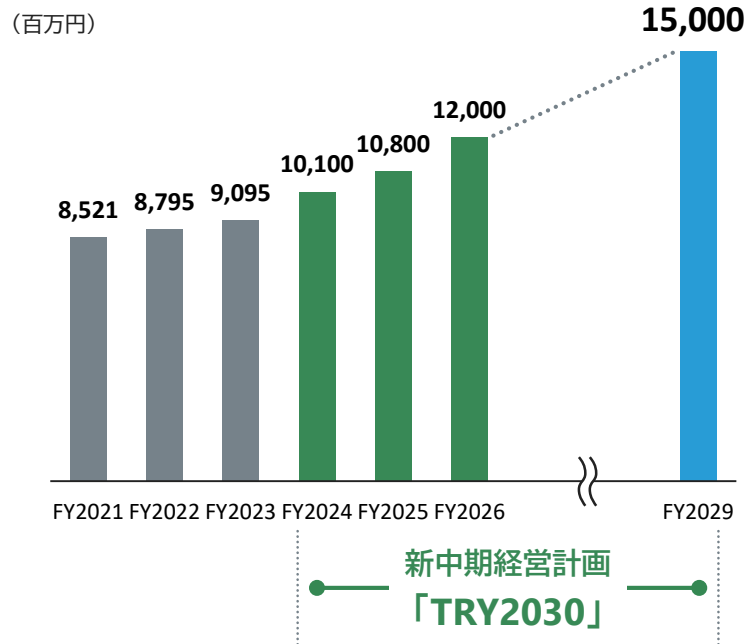
売上高



個別戦略

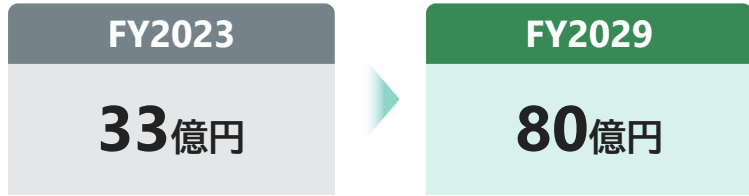


- 産業プラント部門との事業間連携強化による民間案件の拡大
- 公共(インフラ案件)の対応強化
- 電気設計人員の強化
- 協力会社(パートナー)との連携強化

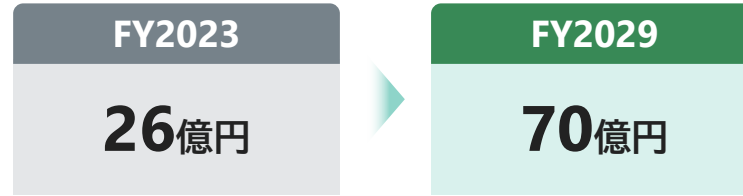


既存製品の着実な成長・拡大と、時流の変化や先端領域を捉えた新規事業・製品の探索を行う

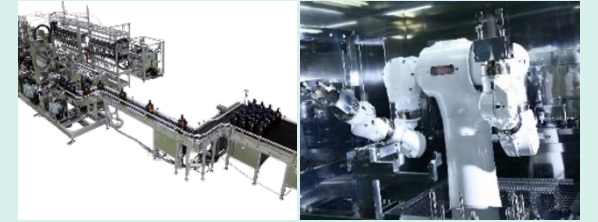
受注高



売上高

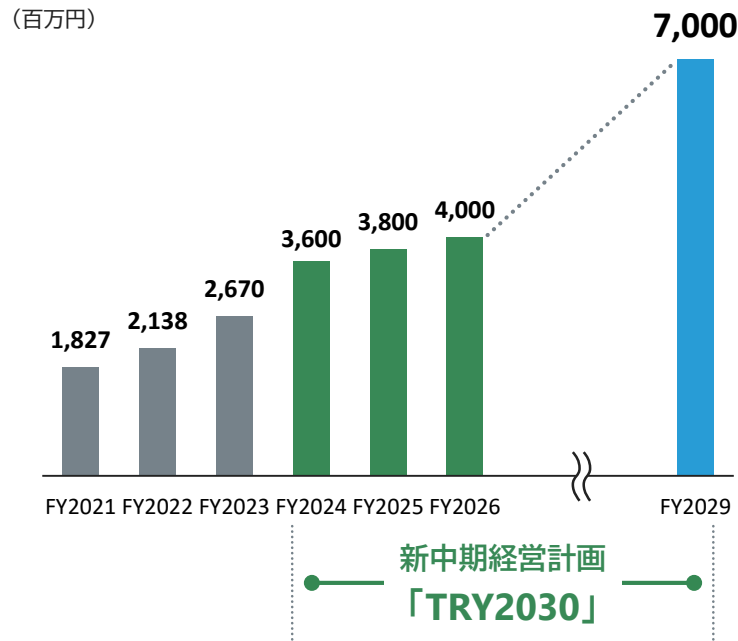
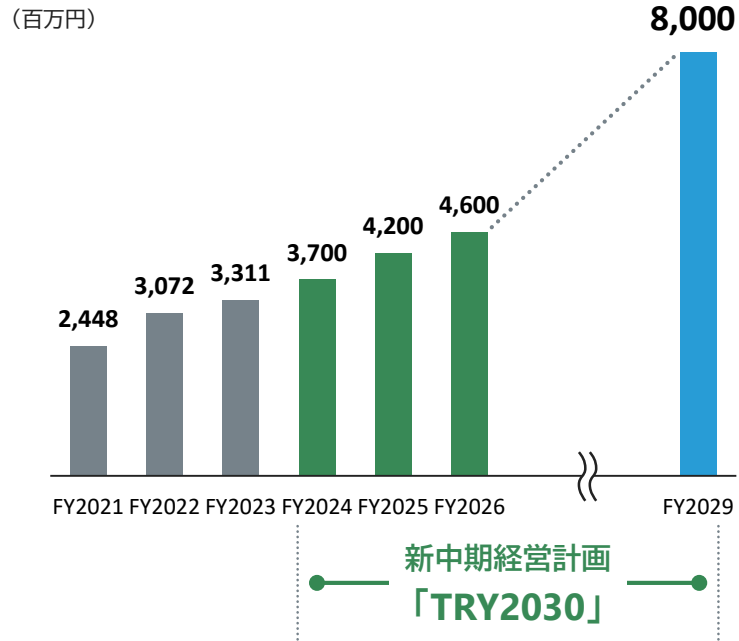


個別戦略



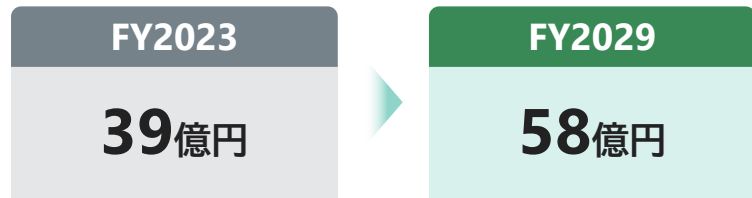
- 自社主導型製品(レディメイド型ビジネス)の開発・展開強化
- スマートファクトリー×エンジニアリング、ITをキーワードとした新規事業領域の探索
- 大学・ベンチャーとの共同研究

※ 海外子会社メカトロ部門は、「海外子会社」へ数値含む

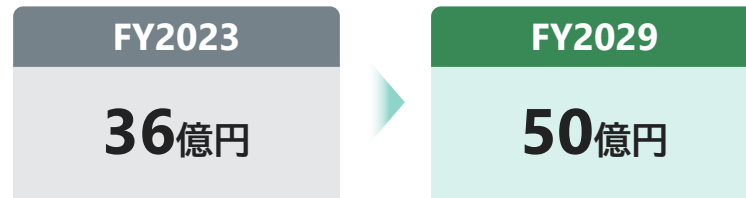


老朽化によるインフラ設備の更新機会を捉える他、営業エリアを拡大して収益の拡大を図る

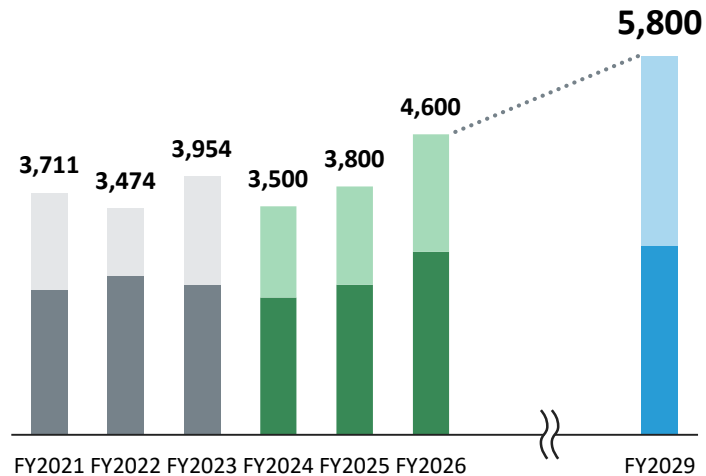
受注高



売上高

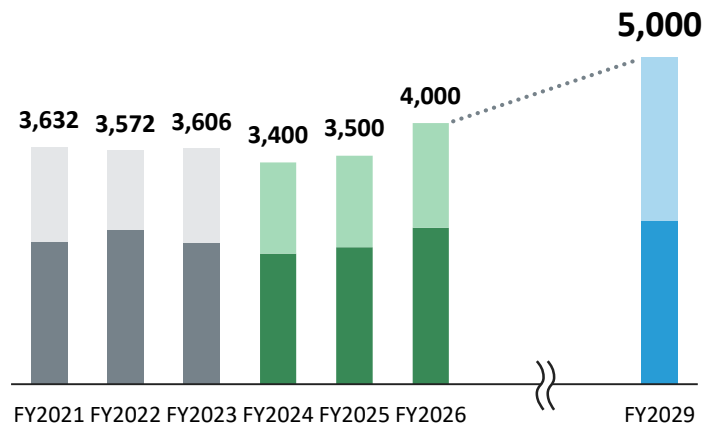


(百万円) ■ 送電 ■ 管設備



新中期経営計画
「TRY2030」

(百万円) ■ 送電 ■ 管設備



新中期経営計画
「TRY2030」

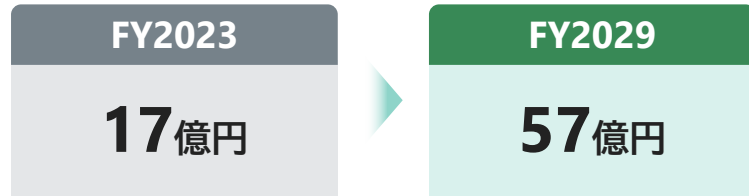
個別戦略



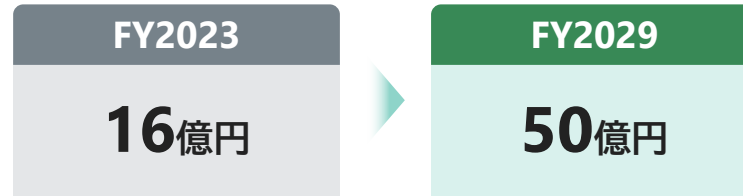
- インフラ設備の老朽化による更新機会の獲得
- 地域密着と挑戦を両立した事業展開エリアの拡大
- 将来を見据えた新たな分野へのサービス提供可能性の探索

海外拠点の売上拡大及び収益向上に向けた取り組みを、国内外一体体制で推進する

受注高

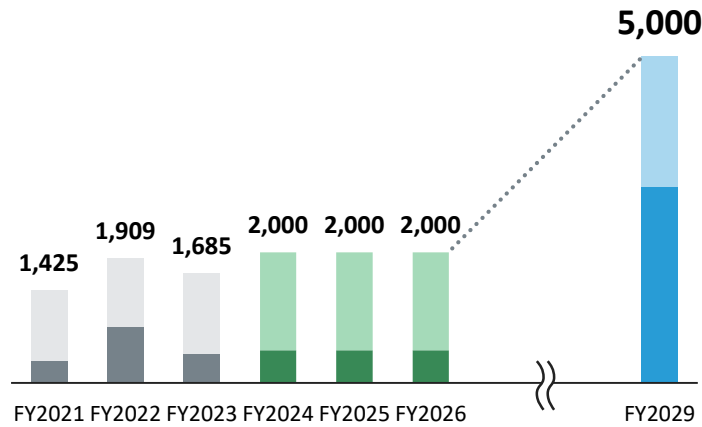
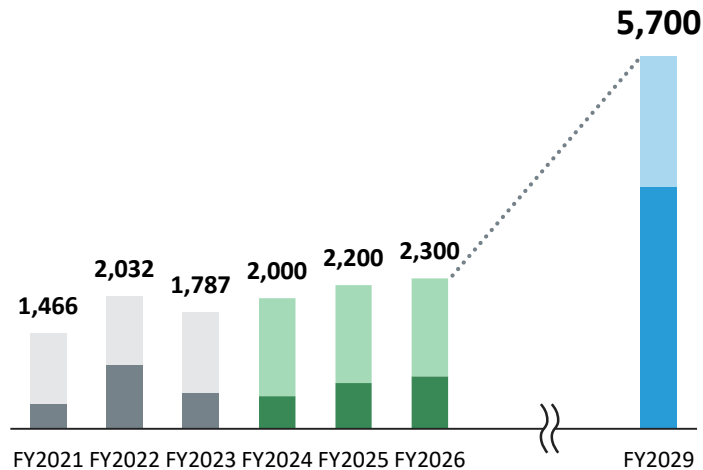


売上高



(百万円) ■ プラント・メカトロ ■ 表面処理

(百万円) ■ プラント・メカトロ ■ 表面処理



新中期経営計画
「TRY2030」

新中期経営計画
「TRY2030」

個別戦略



- 国内外で連携のとれた営業の推進
- ローカルスタッフの人材育成と育成強化
- 収益向上に向けた事業連携の模索、拠点、製品見直し

01 | 前中期経営計画の振り返りと課題認識

02 | 新中期経営計画

03 | 事業戦略

04 | 財務戦略

05 | サステナビリティ方針

06 | 参考資料

ステージ I で体制を強化し、ステージ II でFY2029で売上高700億円の達成を目指す

| (単位:百万円) | 前中期経営計画 TRY500 | | | ステージ I | | | ... | ステージ II |
|----------|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----|---------|
| | FY2021 | FY2022 | FY2023 | FY2024 | FY2025 | FY2026 | | FY2029 |
| 受注高 | 46,087 | 48,399 | 54,725 | 53,000 | 58,000 | 63,000 | | 80,000 |
| 売上高 | 42,526 | 42,944 | 51,842 | 52,000 | 53,000 | 55,000 | | 70,000 |
| 営業利益 | 2,814 | 2,732 | 2,677 | 3,050 | 3,500 | 3,900 | | 5,600 |
| 営業利益率 | 6.6% | 6.4% | 5.2% | 5.9% | 6.6% | 7.1% | | 8.0% |
| ROE | 10.1% | 8.2% | 8.7% | 8.6% | 9.7% | 10.2% | | 12.0% |

資本コストと株価を意識した経営の実現により、持続的な成長および中長期的な企業価値向上を目指す

現状認識

- 当社の資本コストは5.5%程度と認識
- ROEはFY2023では8.7%と資本コストを上回るも、直近2期は目標の10%に未達
利益水準の停滞、総資産(完成工事未収入金等)が増加傾向であることが要因
利益水準の向上、バランスシートマネジメントが重要
- PBRは改善傾向であるが、0.72倍(2024年9月末現在)と一倍割れの状態が続く
流動性の改善と株主に向けた情報発信が不足と認識
- 業容拡大に備えた財務の健全性と資本効率のバランスが重要

方針

- 資本コストをさらに上回るROEを目指す(FY2029:12%以上)
- ROE目標達成のために、バランスシート効率化およびROICのモニタリング・改善を行う
- 資本コスト低減に向けた取り組みを推進する

取組

- キャッシュアロケーションの最適化による成長戦略と資本効率の両立
- ガバナンス・マネジメント体制強化による事業リスクの低減
- 投資家の皆様との対話の機会(決算説明会)の充実、IR活動の強化
- 株主還元方針の明示

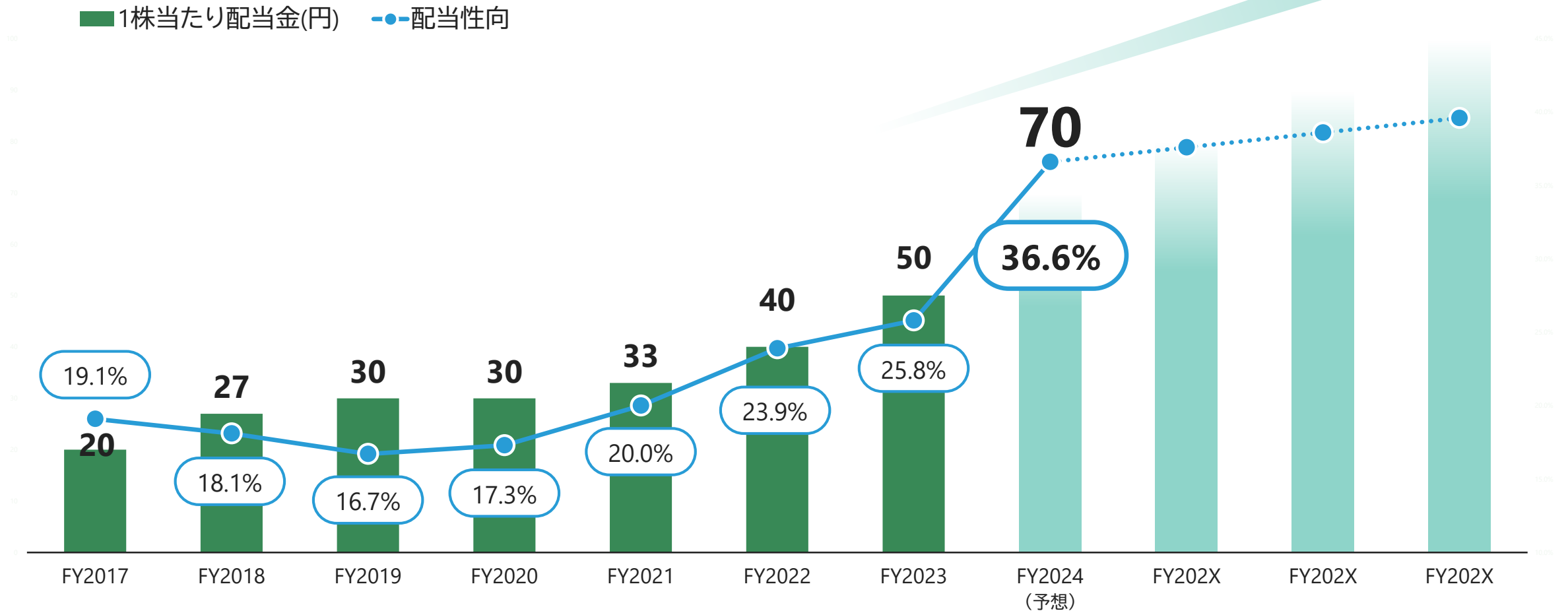
株主還元方針

配当方針

連結配当性向35～40%を目安に、安定的な配当及び持続的な増配を目指し配当実施

自己株式の取得

手元現預金水準、株価の動向、業績の動向等を総合的に勘案し、適切な局面で機動的に実施



安定的なキャッシュフローの創出から、成長・基盤投資と株主還元的最適配分により企業価値向上を目指す

中期経営計画 FY2024-FY2029



● 成長投資による事業ポートフォリオの拡充

- IT/DX技術活用による事業変革
- 自社ブランド製品/工法開発
- ベンチャー/施工能力拡充/新分野開拓

● 持続的成長に向けた経営基盤強化

- 設備維持、更新
- 人的資本価値向上、経営管理の高度化
- ESG関連分野

● 株主還元の安定・高水準化

- 配当: 配当性向35～40%以上目標
- 自己株式: 業況等により適宜取得

01 | 前中期経営計画の振り返りと課題認識

02 | 新中期経営計画

03 | 事業戦略

04 | 財務戦略

05 | サステナビリティ方針

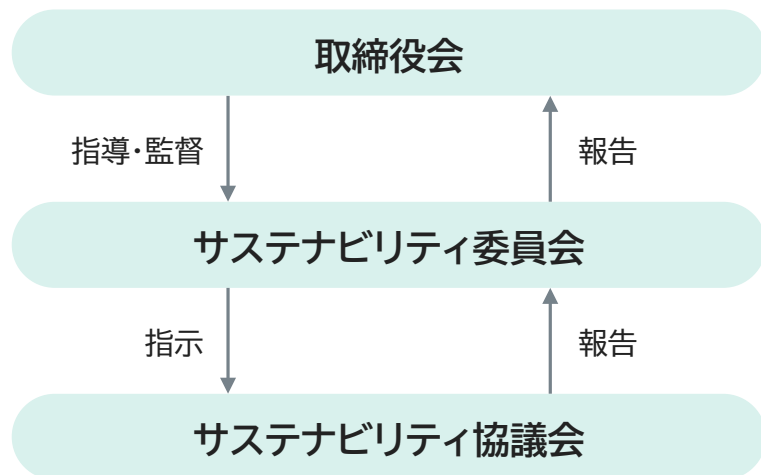
06 | 参考資料

サステナビリティ基本方針

技術やエンジニアリングを通じて未来のものづくりを支え、
「安心・安全・豊かなサステナブル社会の実現」に貢献する

推進体制

- サステナビリティ委員会を設置し、委員長に代表取締役社長を任命
- 委員会は経営会議メンバーで構成され、年2回取締役会に対して報告
- 下部組織として協議会を設置し、各現場での活動の取組を推進



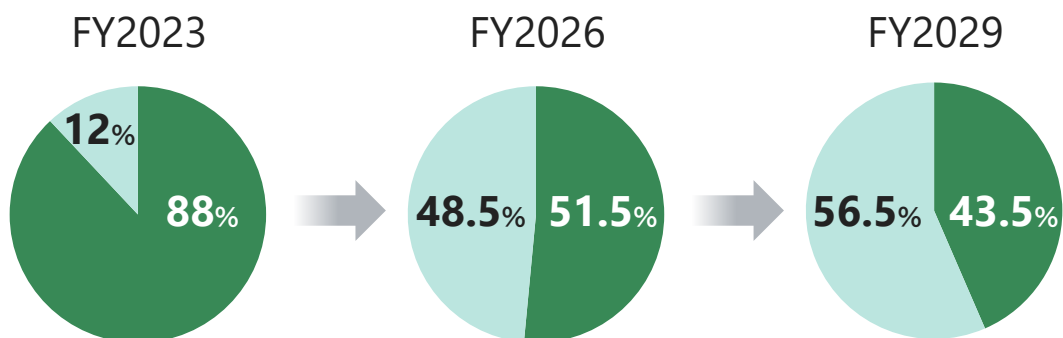
マテリアリティ

| ESGの区分 | マテリアリティ |
|---------|---|
| E:環境 | <ul style="list-style-type: none">• カーボンニュートラル社会への貢献• 環境負荷に配慮した事業活動の推進 |
| S:社会 | <ul style="list-style-type: none">• 高品質で安心・安全なサービスの提供• 新事業創出による産業社会の発展への貢献• 購買・協力会社との共存共栄• 人材の確保と育成• 多種多様な人材が働きやすい職場環境の構築 |
| G:ガバナンス | <ul style="list-style-type: none">• コーポレートガバナンス体制の整備 |

再生可能エネルギー電力比率向上・GHG排出量削減の2本柱により、環境負荷低減を目指す

再生可能エネルギー電力比率50%以上

■ 買電電力 ■ 再エネ電力

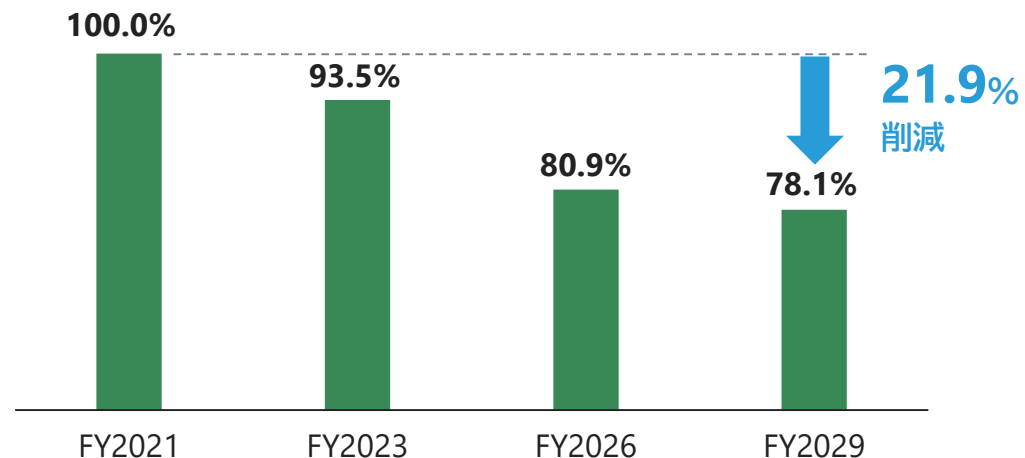


再生エネルギー電力比率向上施策事例

- 太陽光発電設備設置拠点の拡大
- グリーン電力への切替え

GHG排出量▲20%以上削減(FY2021比)

■ GHG排出量Scope1,2(FY2021比)



GHG排出量削減施策事例

- 再生可能エネルギーの拡大
- 省エネルギーの促進 (社用車のCEV化含む)

ステークホルダーとのエンゲージメントを高め、さらなる企業価値の向上を目指す

① 高品質で安心・安全なサービスの提供

- 社内の体制や仕組みを強化し、お客様が満足する設備・サービスを安定的に提供する

施策

- 年5回の安全巡視と、協力会社への安全サーベイの実施
- お客様向けに年2回顧客満足度調査を行い、定期的な改善を実施

② 新事業創出による産業社会の発展への貢献

- 社内外のリソースを活用し、新事業の創出を目指す

施策

- 研究開発の自動化(ラボ・オートメーション)
- 学術機関との産学連携による研究開発・事業化
- AIを活用した装置開発

③ 購買・協力会社との共栄共存

- 相互信頼のパートナーとしてWin-Winな関係を築き、共にサステナビリティ活動を推進する

施策

- 協力会社社員に対する技術・技能・安全教育の実施
- 協力会社における力量向上の仕組み作り
- パートナーシップ構築宣言、サステナビリティ調達方針、人権宣言の発信

④ 人材の確保と育成

- 少子化が進む中、様々な採用手法を活用し安定的に人材を確保し育成を進める

施策

- 人事担当部門の拡充
- 教育訓練費の拡大
- 教育計画に沿った資格取得の推奨、最終合格者数の分析・サポート
- 技術・技能の力量向上の仕組み構築
- 模擬プラントを活用した体験型教育の実施

⑤ 多種多様な人材が働きやすい職場環境の構築

- 性別、国籍、障がいの有無問わずに働ける会社を目指す
- 従業員の納得感がある人事制度改革を実行し、エンゲージメントが高い会社に変革する
- くるみん、健康経営優良法人の認定を目指す

施策

- 女性役職者、外国人材増加に向けた取り組み
- 人事評価制度改革の実施
- 休暇を取得しやすい環境づくり
- 仕事と介護の両立支援

プライム上場企業に求められる水準のコーポレートガバナンス体制を構築する

① 内部通報に係る適切な体制整備

- 内部通報制度のさらなる強化および利用促進を図ることにより、適切なリスク管理に基づく事業運営・サービスの提供を行い、もって企業の社会的責任を果たすとともに、持続可能な社会の形成に寄与する

施策

| 項目 | 内容 |
|------------|---|
| ①受付体制の強化 | 適正な利用および必要な対応を確保するため、対応従事者の増員やスキルアップ等の体制を強化する |
| ②従業員等の利用促進 | 内部通報制度が積極的かつ有効に利用されるよう、適切な説明・周知する |

② コンプライアンス遵守体制の強化

- 事業活動に関連する法令・規則等を遵守し、コンプライアンスに基づく誠実・公正な業務の遂行を確保するため、重要施策を網羅的かつ合理的に実施する

施策

| 項目 | 内容 |
|--------------|--|
| ①各種研修の拡充 | コンプライアンス研修のさらなる充実を図るとともに、e-ラーニング等の合理化施策を推進する |
| ②情報セキュリティの強化 | 各種施策を通じて、重大な情報セキュリティインシデント発生の防止する |

01 | 前中期経営計画の振り返りと課題認識

02 | 新中期経営計画

03 | 事業戦略

04 | 財務戦略

05 | サステナビリティ方針

06 | 参考資料

| | |
|-------|--|
| 社名 | 田辺工業株式会社 TANABE ENGINEERING CORPORATION |
| 設立 | 1969(昭和44)年 2月 1日 |
| 資本金 | 8億8,532万円 |
| 代表者 | 代表取締役会長 四月朔日 義雄 代表取締役社長 水澤 文雄 |
| 株式登録 | 東京証券取引所 スタンダード市場 (2007年3月上場 証券コード:1828) |
| 社員数 | 1,061名(連結) 802名(単体) |
| 本社所在地 | 新潟県上越市福田20番地 東京都千代田区神田駿河台2-2御茶ノ水杏雲ビル4階 |

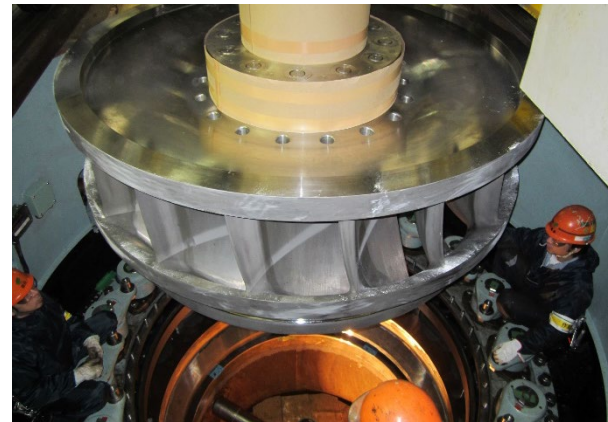


様々なプロジェクトを通じて培った高度な技術で、ものづくりの上流であるプラント設備の企画から設計、調達、施工までの一貫した対応(EPC)を行います



- (写真左)有機化学プラント
- (写真右上)石油化学プラント
- (写真右下)医薬プラント

長年の経験と蓄積した技術・技能を結集し、各種設備の診断・検査、静機器・動機器の定期修繕、非破壊検査に至るまで、保全の力を発揮します



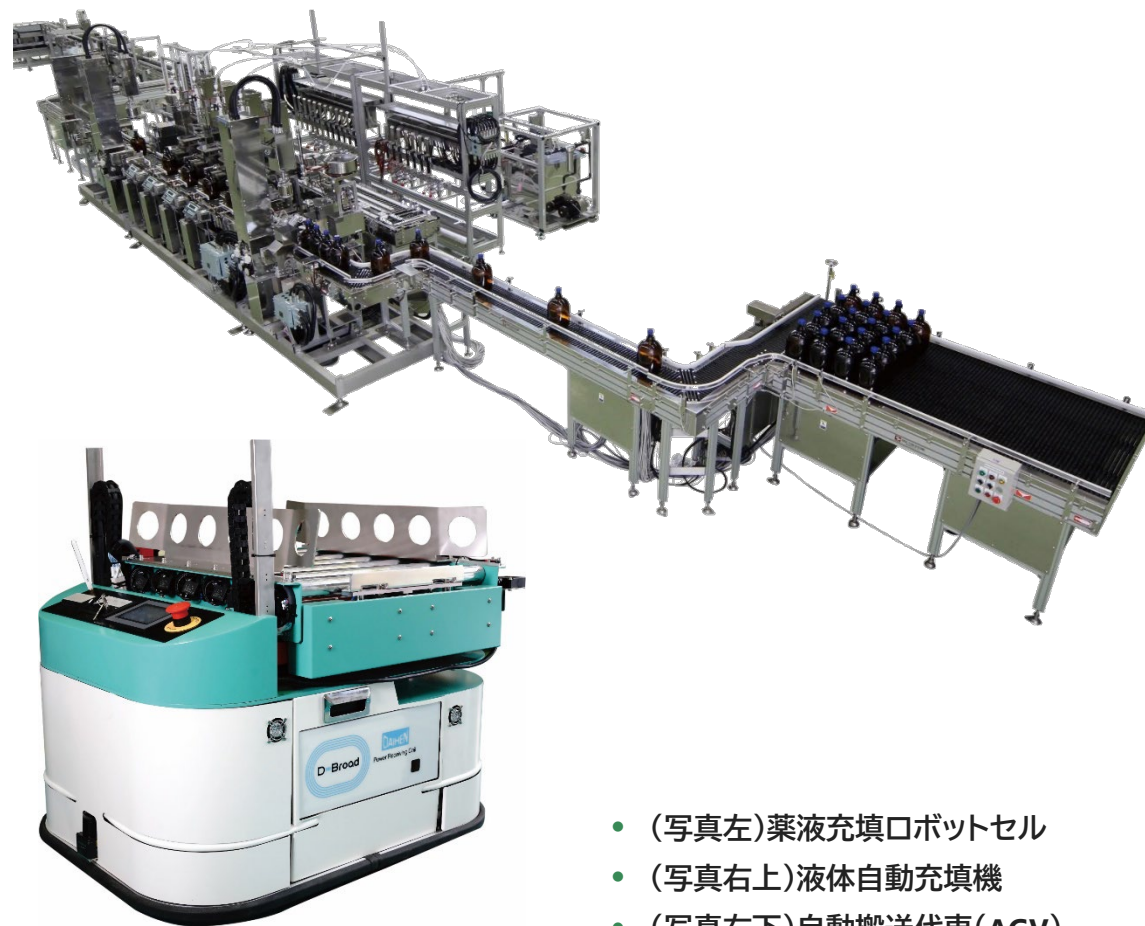
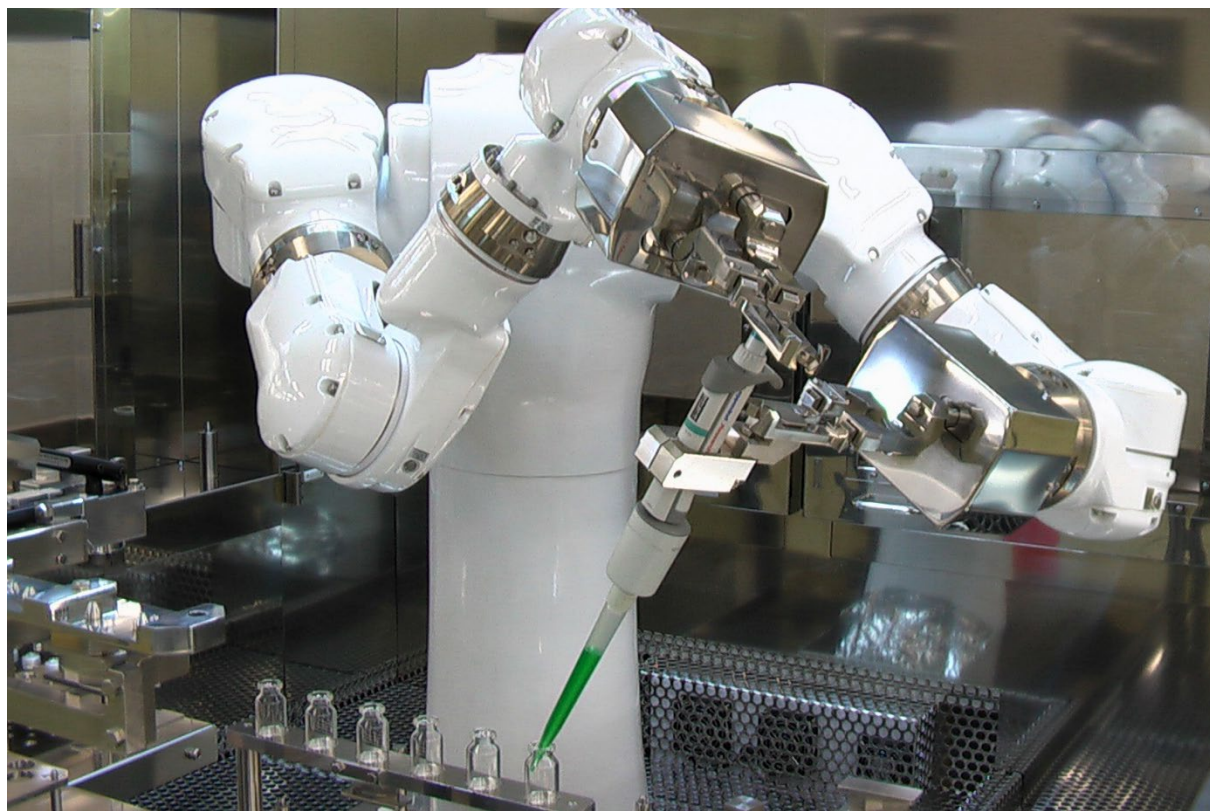
- (写真左・写真右上)
回転機器のメンテナンス
- (写真右下)
水力発電所のメンテナンス

プラントや各種施設の受電設備から、動力・電気計装設備まで、一貫したサポートを提供します



- (写真左)プラント電気設備工事
- (写真右上)施設内電気工事
- (写真右下)太陽光発電所建設工事

ニーズに合わせたオーダーメイドの自動機から、ロボットを使った生産システムの開発、国内高シェアを誇る液体自動充填機まで、お客様工場の自動化・省力化に貢献します



- (写真左)薬液充填ロボットセル
- (写真右上)液体自動充填機
- (写真右下)自動搬送代車(AGV)

送電線工事から鉄塔の建設・建替・保守を行う他、ガス・水道管の工事や高速道路の防消火設備など社会インフラを支えます



- (写真左)鉄塔建設工事
- (写真右)屋外給水栓配管工事

自動車部品・エレクトロニクス部品関連のお客様へ高品質な表面処理サービスを提供します



- (写真左) タナベタイランド
- (写真右上) 無電解ニッケルめっきライン
- (写真右下) フープめっきライン

「基本を知り、体験・体感を通じて学ぶ」をコンセプトに、教育センターを利用した実体験型教育を行い、技術・技能の伝承と更なる向上を目指します



- (写真左) 青海教育センター内部
- (写真上) 大牟田教育センター(2024年6月竣工)

本資料の利用に関する注意事項

- 本資料に含まれる業績見通し等の将来に関する記述は、弊社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、様々な要因により異なる結果となる可能性があります。弊社は将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
- 目的を問わず、本資料を無断で引用または複製することを禁じます。
- 本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行われるようお願いいたします。

本資料に関するお問い合わせ先

田辺工業株式会社 管理部

TEL:025-545-6500

Mail:webother@tanabe-ind.co.jp



ものづくりのための、モノづくり。

田辺工業株式会社