



2024年12月13日

各 位

上場会社名 ナ ト コ 株 式 会 社
代表者 代表取締役社長 粕 谷 太 一
(コード番号 4627)
問合せ先責任者 専務取締役 山 本 豊
(TEL 0561-32-2285)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2025年10期から2027年10月期までの3年間を対象とする中期経営計画を決議致しましたので、お知らせいたします。

1. 対象期間

2024年11月から2027年10月までの3年間

2. 中期経営計画策定の背景

当社グループでは「ユニークな発想で新しい価値を創造する」をミッションとし、「あらゆる表面のリノベーション&イノベーションカンパニーへ」を2030ビジョンとして掲げております。

この2030ビジョンの実現に向け、各事業部門の強みや課題を整理し、施策や成長のストーリーを定めた中期経営計画を策定いたしました。

3. 数値目標

	2024年10月期	2027年10月期	対2024年10月比増減
売上高	207.5億円	240.0億円	+32.5億円
営業利益	12.3億円	20.0億円	+7.7億円
EBITDA	20.3億円	28.0億円	+7.7億円
ROE	4.1%	6%前後 (株主資本コストと同水準)	+1.6%

4. 株主還元方針

持続的な安定配当の実施を基本方針としていることを踏まえ、今中期経営期間中（2025～2027年度）においては、中長期的な企業価値向上のための投資を優先する中で、配当性向40%を目標とするとともに、年間配当の下限を50円といたします。

以 上

中期経営計画

2025 ▶ 2027

2024年12月13日

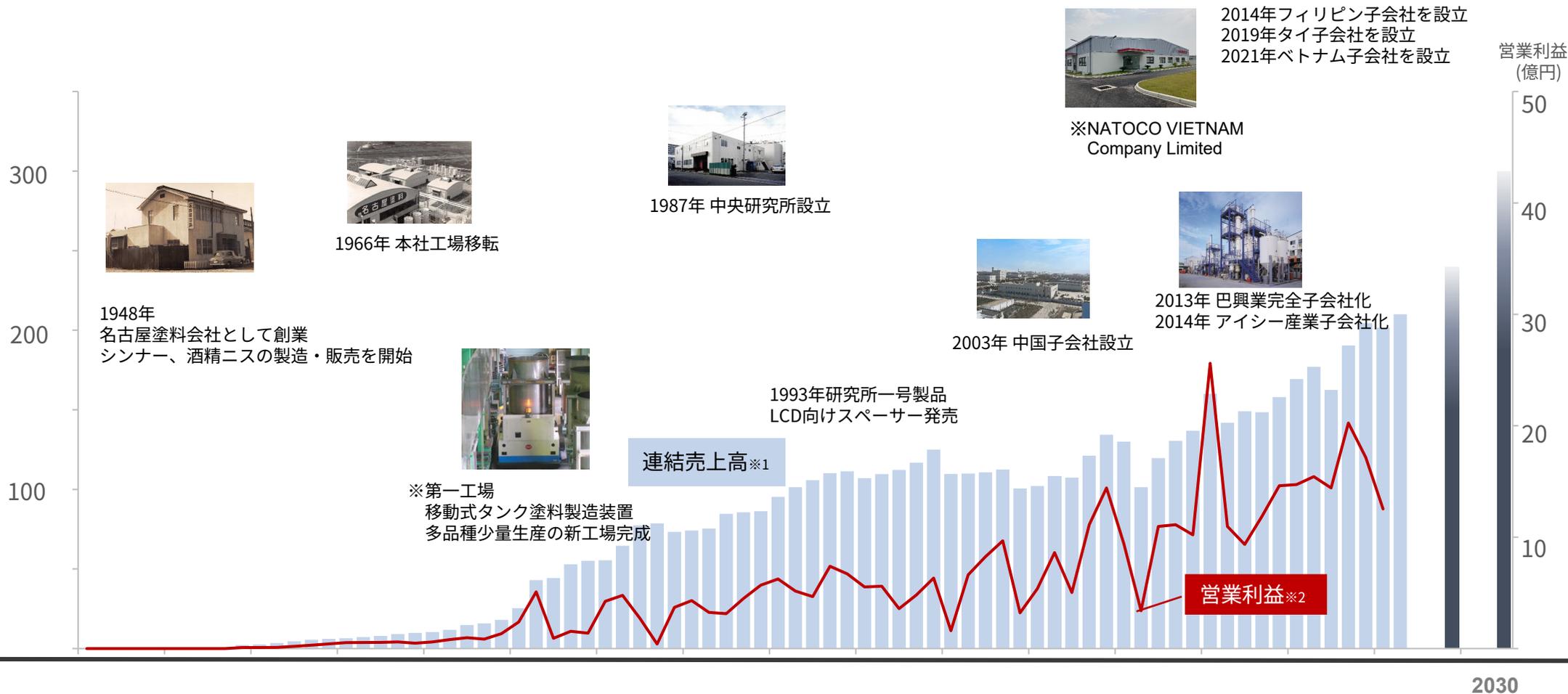
ナトコ株式会社



1. ナトコグループのあゆみ
2. 近年の振り返り
3. ナトコのポリシー(ミッションと2030ビジョン)
4. 事業価値向上に向けたナトコの取組
5. 中期経営計画
6. 株価や資本コストを意識した経営の実現について
7. 事業部毎の施策
8. サステナビリティへの取組

● 創業より「ユニークな発想で新しい価値を創造する」の経営理念の下、時代の先を見据えた挑戦を継続

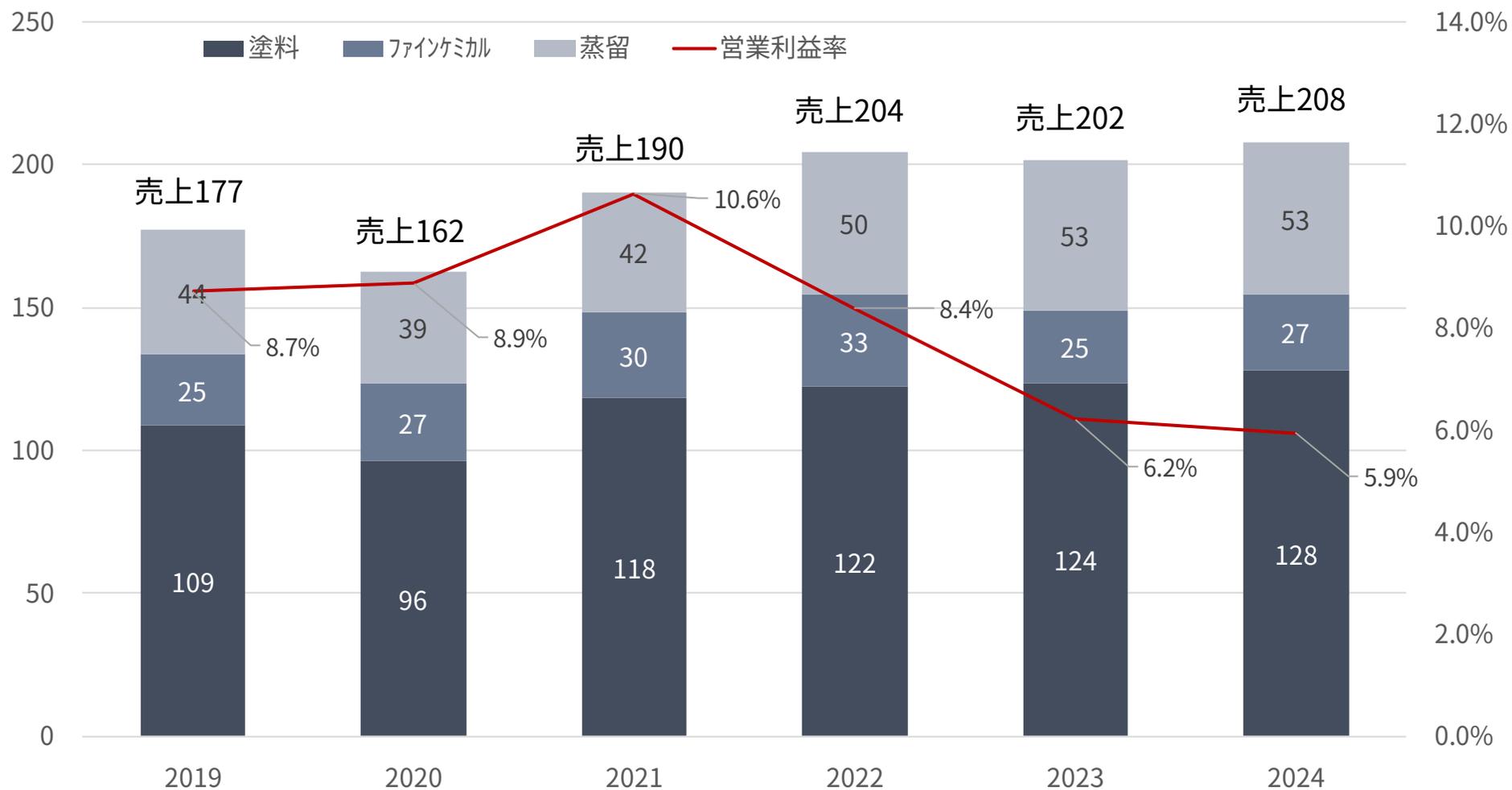
連結売上高
(億円)



※1,2 1992年以前は単体売上高、経常利益の値を掲載

- 売上高は増加傾向にあるものの営業利益率は2021年度をピークに低下
- 塗料事業：ここ数年の原材料価格の高騰分を販売価格へ転嫁しきれず
- ファインケミカル：一部市況の悪化による販売低下を他で補えず
- 蒸留事業：新規顧客の獲得もあり売上高は増加傾向

(単位：億円)



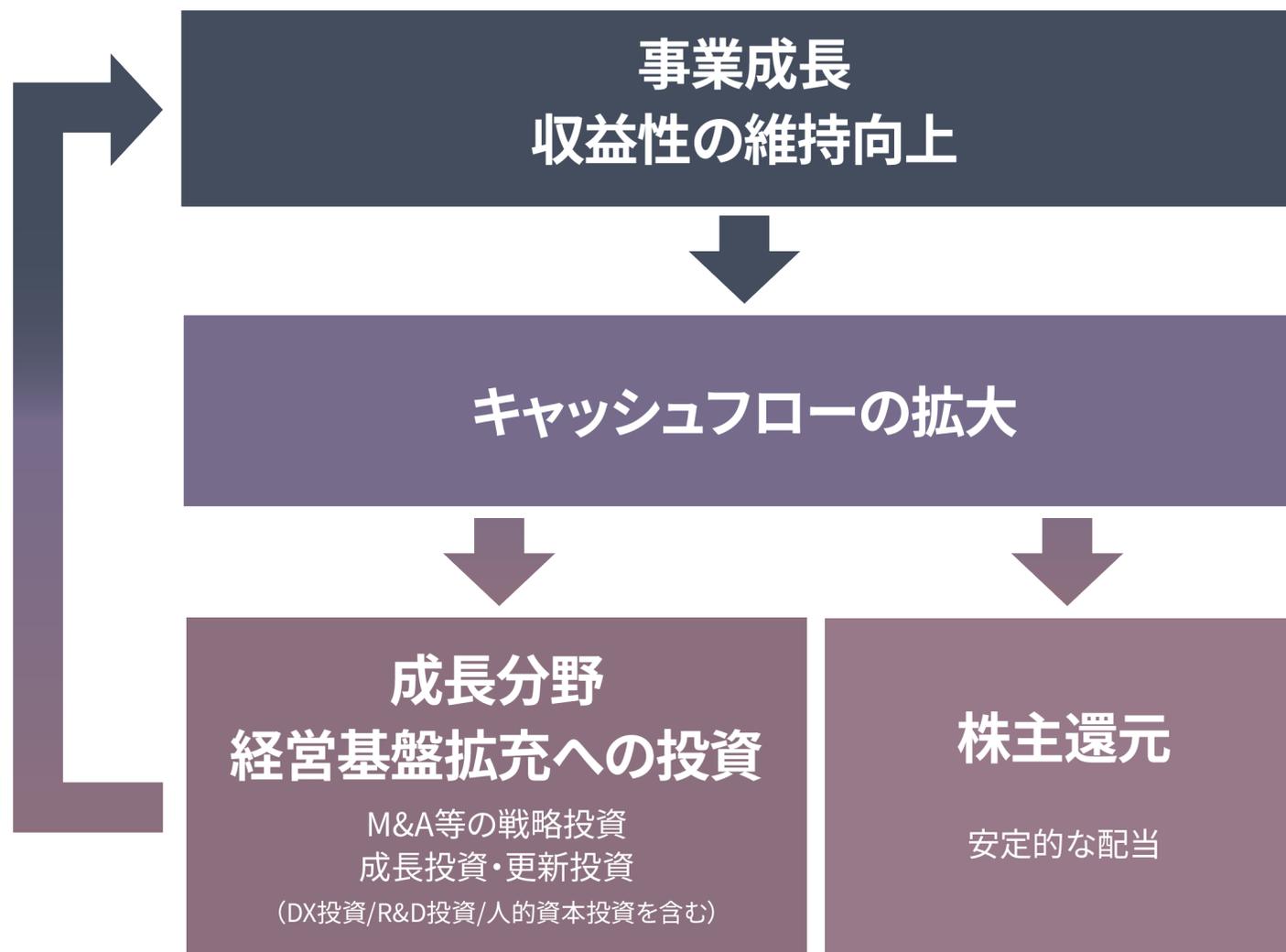
- 塗料事業：原材料価格上昇が続く中、新分野×新機能で着実に裾野を拡大
- ファインケミカル：電子デバイス(スマホ・PC他)分野の市況に左右、新商品開発及び商材ポートフォリオの分散に課題
- 蒸留事業：リサイクル意識向上を追い風に、積極的な営業活動を展開
- 生産部門：本社工場の生産設備が老朽化、生産性向上も念頭に抜本的な対応策の検討が必要

		成 果	課 題
塗料	金属	<ul style="list-style-type: none"> • 工作機械業界への浸透 • 遮熱シリーズの立ち上げ 	<ul style="list-style-type: none"> • 新たな付加価値商品の展開 • 原材料価格上昇の価格転嫁途上 • 新市場への用途拡大
	建材	<ul style="list-style-type: none"> • インクジェット方式の展開 • DIC事業譲受による事業拡大 	
ファインケミカル		<ul style="list-style-type: none"> • 新商材の客先での量産開始 • 防曇コーティング剤の新規採用 	<ul style="list-style-type: none"> • 売上が特定業種に依拠、市況に左右されやすい • 新商品開発のスピード
蒸留		<ul style="list-style-type: none"> • 自社便を活用した効率的な廃液回収ルートを確立 • 高純度水平リサイクル案件の具体化 	<ul style="list-style-type: none"> • 巴興業の設備稼働率の向上 • アイシー産業の生産余力がひっ迫
生産		<ul style="list-style-type: none"> • 多品種対応と増産の両立 	<ul style="list-style-type: none"> • 生産設備の老朽化

- ナトコのミッション「ユニークな発想で新しい価値を創造する」は、創業以来変わらぬ普遍的価値
- ミッションを起点に「サステナビリティ方針」と「中期経営計画の基本方針」を設定

ミッション	ユニークな発想で新しい価値を創造する		
2030 ビジョン	あらゆる表面のリノベーション&イノベーションカンパニーへ		
サステナ ビリティ方針	I. 環境対応方針	II. 人的資本経営	III. 責任ある事業活動
	環境配慮型製品の提供 「低VOC、工程短縮、低温焼付塗料」 「耐久性、省エネ型塗料」	経営戦略との連動	安全第一 誰もが安全で健康に働ける 職場環境作り
	循環型社会の実現 蒸留事業拡大 廃棄物削減	人材戦略 多様性を前提とした 「人材育成」と「風土づくり」	品質保証 社会的信頼と顧客満足の礎
	脱CO2への継続取組 GHG排出量2013比半減	企業文化への定着	コンプライアンス 社会の一員として 法令を遵守する
中期経営計画 基本方針	環境対応を重視した 機能・技術×市場	持続的成長を支える 中核経営基盤と位置付け	社会の一員としての責務 社会と顧客からの信頼

- 「事業成長と収益性の維持向上」を起点に、「キャッシュフロー拡大」を経営の重要なKPIとして認識
- 創出キャッシュフローは、中長期的な企業価値向上に向け「戦略投資・成長投資・更新投資」に充当
- 残余キャッシュフローを主な原資とし、安定的な株主還元を実施



● ナトコが持つ特徴ある機能・技術を市場にシンクロさせた事業拡大施策を実行

		施策	「機能・技術」×「市場」	
塗料	金属	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型製品の拡販 新分野・大口先の開拓 海外子会社との連携 	機能	<ul style="list-style-type: none"> 「低VOC、工程短縮、低温焼付塗料」に加え「耐久性、省エネ」を付加した商材
	建材	<ul style="list-style-type: none"> インクジェット商材の拡販 外装：北米ビジネス拡大 内装：床材ビジネス拡大 	機能	<ul style="list-style-type: none"> 建築用の内外装材への「オンデマンド生産※」「加飾・デザイン性」「高耐久」機能提供
ファインケミカル		<ul style="list-style-type: none"> 塗装レス技術への対応 (フィルム・樹脂成形・インクジェット) 電子材料・モビリティ分野への注力 	機能	<ul style="list-style-type: none"> 要素技術(ポリマー材料、分散、コーティング、色彩) × 応用技術(微粒子、樹脂成形、加飾)
蒸留		<ul style="list-style-type: none"> 効率の良い廃液回収ルートの範囲拡大 → 巴興業の稼働率改善 高純度水平リサイクル案件のビジネス化 	機能	<ul style="list-style-type: none"> 廃液の回収ルート拡大 高純度リサイクル技術
			市場	<ul style="list-style-type: none"> 日系ハウスメーカーの戦略にシンクロ 印刷技術のデジタル化(次世代への転換期)
			市場	<ul style="list-style-type: none"> 電子材料分野(放熱・光学的調整) モビリティ分野(傷防止・遮熱・加飾)
			市場	<ul style="list-style-type: none"> 高まるリサイクル需要 製造業の国内回帰

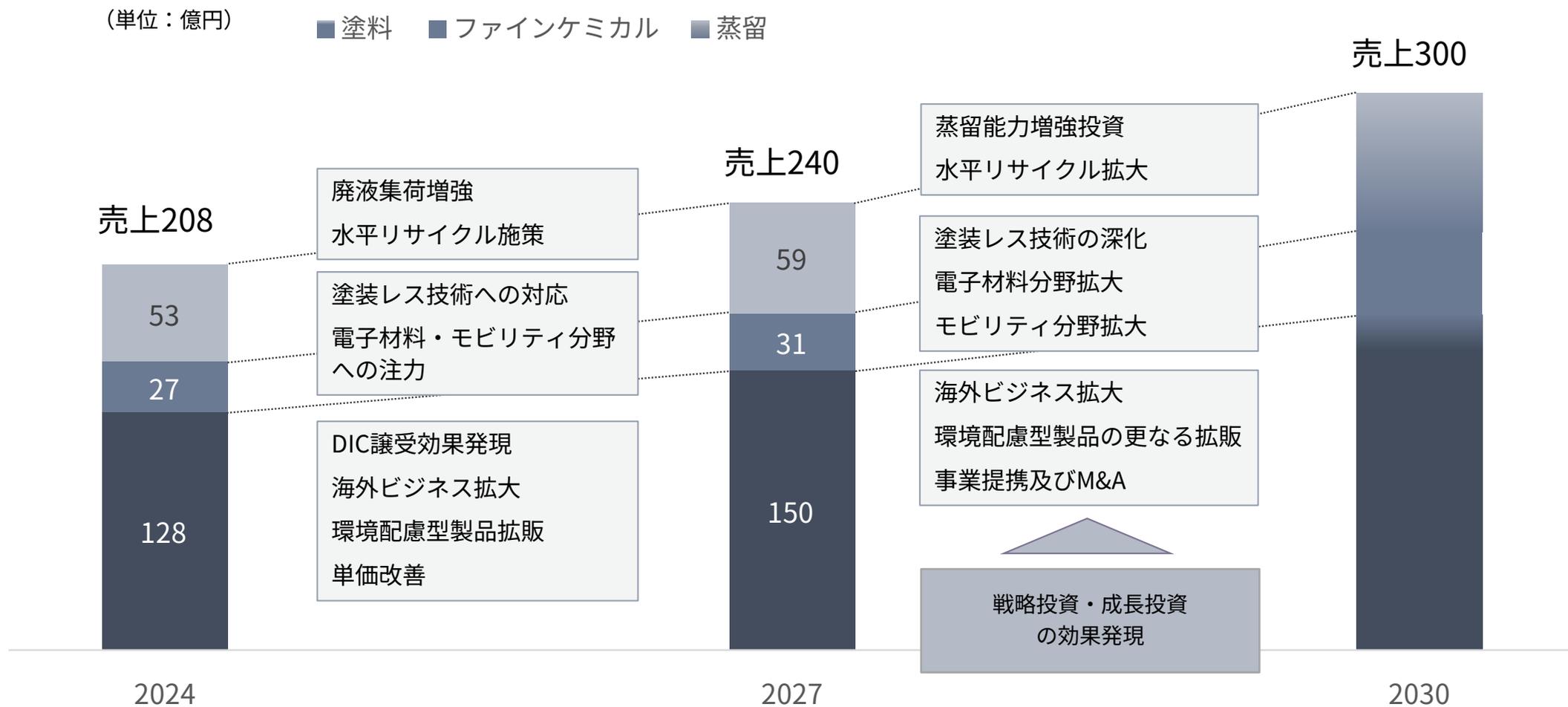
※オンデマンド生産・・・必要なときに必要に応じて製品を生産すること。
インクジェット印刷は印刷版が必要なく、内外装材のオンデマンド生産が可能。

- 中期経営期間中に積極的な戦略・成長投資や老朽化した本社工場※の更新投資を予定しており、EBITDAをKPIとして設定

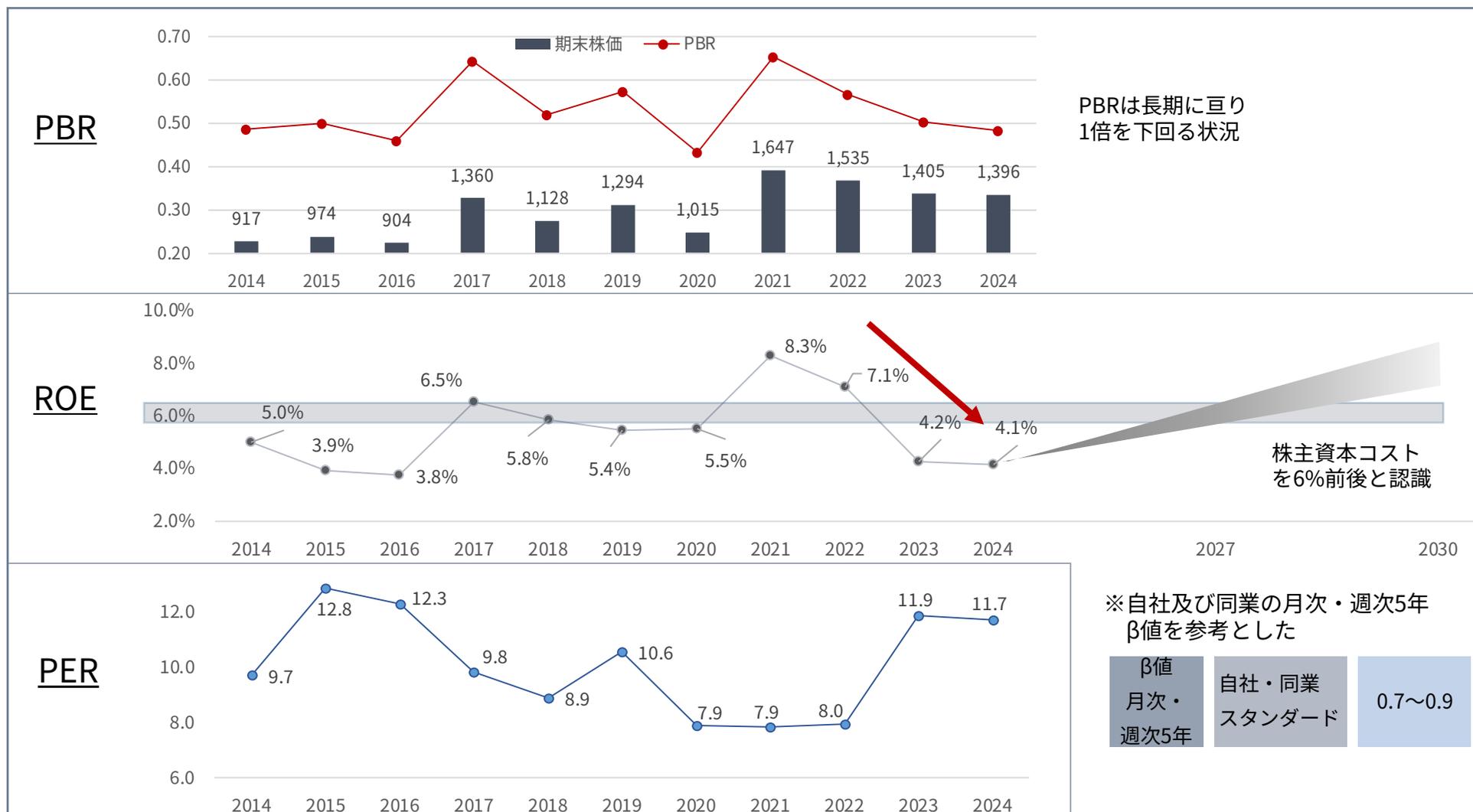
億円	2022	2023	2024	2025予	2026計	2027計	24比増減	増減因数
売上	204	202	208	220	230	240	+32	
塗料	122	124	128	139	145	150	+22	⇒ DIC事業譲受効果発現 ⇒ 輸出拡大 ⇒ 環境対応商材拡販
ファインケミカル	33	25	27	27	28	31	+4	⇒ 塗装レス技術への対応 ⇒ 電子材料・モビリティ分野への注力
蒸留	50	53	53	54	57	59	+6	⇒ 廃液集荷増強 ⇒ 単価改善
営業利益	17	13	12	14.5	17	20	+8	
EBITDA	24	20	20	22	25	28	+8	
(参) 海外売上	38	34	36					

※本社工場の竣工年度 第一工場1966年、第二工場1974年、樹脂工場1979年

- 2027年度までの3年間 各事業の現有施策の着実な実施と次の3年間にに向けた種まきを実行
- 2030年度に向けて 各施策の深掘りを図るとともに、実行した戦略投資・成長投資の効果を発現させることで2030ビジョンの達成を図る



- 当社のPBRは1倍を大きく下回る水準、その主因はROEの低下と理解
- ROE：収益力の改善を図ることで、2027年度でROEを株主資本コスト(6%前後と認識[※])と同水準に、2030年度で8%程度とすることを目標として設定
- PER：配当方針の明示や中期経営計画公表も含めたIR情報の量と質の充実を図る他、戦略投資、成長投資(DX投資・R&D投資・人的資本投資)、更新投資を実行することで、中長期的な企業価値向上を図る



- “M&A等の戦略投資”、“成長投資(DX投資・R&D投資・人的資本投資)、更新投資”に効率的に配分し、中長期的な企業価値向上を図る
- 他方、持続的な安定配当の実施を基本方針としていることを踏まえ、今中期経営期間中（2025～2027年度）においては、中長期的な企業価値向上のための投資を優先する中で、配当性向40%を目途とするとともに、年間配当の下限を50円とする



塗料(金属)

事業環境認識

強み

- 顧客・用途が多岐にわたり、事業の安定度が高い
- 環境配慮型製品(低VOC、工程短縮、低温焼付)+ (耐久性、省エネ型塗料)を顧客ニーズに合わせて細やかに対応

克服すべき課題

- 環境配慮型製品の市場開拓
- 一層のグローバル展開
- 販売体制の強化

成長の機会

- 環境配慮型製品に対する社会的なニーズの高まり
(低VOC、工程短縮、遮熱、低温焼付)
- 日系企業の海外工場分に取り込余地有り
(国内仕様の海外への横展開)

施策

社会ニーズの転換に合致した商品展開

- 「粉体塗料(低VOC)」、「遮熱シリーズ」「1コートシリーズ」の市場開拓に注力

日系企業の海外工場の開拓

- 国内で承認済の塗料を海外工場へ裾野を拡大
(1コートシリーズ+耐久性付与)
- 海外生産余力の活用

成長シナリオ

環境配慮型製品の出荷拡大(40%→60%)

- 工業用ハイソリッド・水系塗料及び高塗着粉体をスペックイン
- 鉄道・農機・建機・特殊車両への展開を想定

日系を含む海外工場への拡販

- 日系企業の海外工場での更なる横展開
- 非日系企業の開拓と拡販

塗料(金属)

製品	特性・機能	市場・用途	
<p>粉体 塗料</p>	<p>コア特性</p> <ul style="list-style-type: none"> ●有機溶剤不使用/低VOC <p>付随機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ●高耐候、防蝕、耐薬品 ●抗菌・抗ウィルス、遮熱、意匠性 	<p>オフィス家具</p> <ul style="list-style-type: none"> ●高耐久、低温焼付、抗菌 <p>医療機器</p> <ul style="list-style-type: none"> ●抗菌・抗ウィルス <p>エクステリア部材</p> <ul style="list-style-type: none"> ●高耐久、低温焼付、意匠性 	
<p>1コート</p>	<p>コア特性</p> <ul style="list-style-type: none"> ●下地塗無しで上下一貫塗装(工程短縮) <p>付随機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ●高密着、防錆、耐切削油・腐食 ●速乾性、厚塗塗装 	<p>各種機械</p> <ul style="list-style-type: none"> ●耐腐食、耐切削油、速乾 <p>景観部品・外装部材</p> <ul style="list-style-type: none"> ●耐候性、耐水性、耐食性 	
<p>遮熱</p>	<p>コア特性</p> <ul style="list-style-type: none"> ●輻射熱を反射・放熱 <p>付随機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ●高耐候 ●低温焼付、速乾 	<p>屋外建築物・金属製品</p> <ul style="list-style-type: none"> ●遮熱+高耐久 <p>金属製自動車部品</p> <ul style="list-style-type: none"> ●遮熱+1コート 	

塗料(建材)

事業環境認識

強み

外装 大手外装建材業者との強力なパートナーシップ

内外装 機能性とデザイン性を掛け合わせた高度な表面加工のノウハウ

克服すべき課題

外装 売上が特定顧客に集中
国内住宅向け主体のビジネス
国内新規着工件数は伸び悩み

内装 市場が縮小
新たな付加価値提供によりシェアを拡大

成長の機会

外装 日系ハウスメーカーの北米ビジネス拡大

内装 非住宅分野での拡大余地
従来型印刷技術(グラビア印刷)から次世代印刷技術(デジタル印刷)への転換期に

施策と成長シナリオ

外装

- 国内住宅需要は伸び悩みを想定
- 大手外装建材業者とのパートナーシップを維持
- 北米の外装材需要拡大を取込

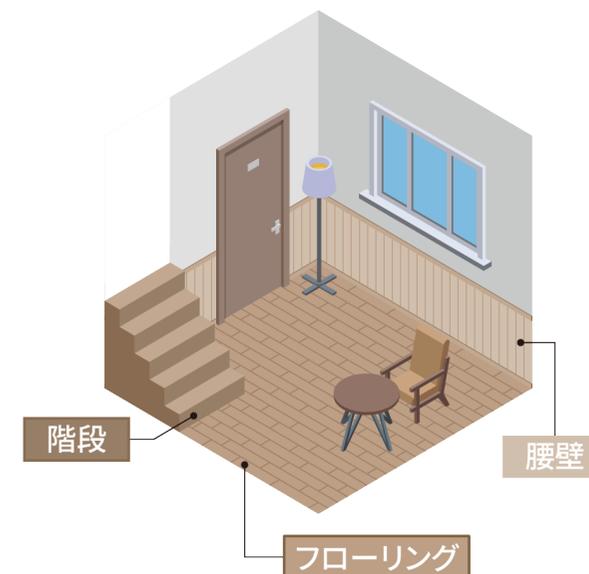
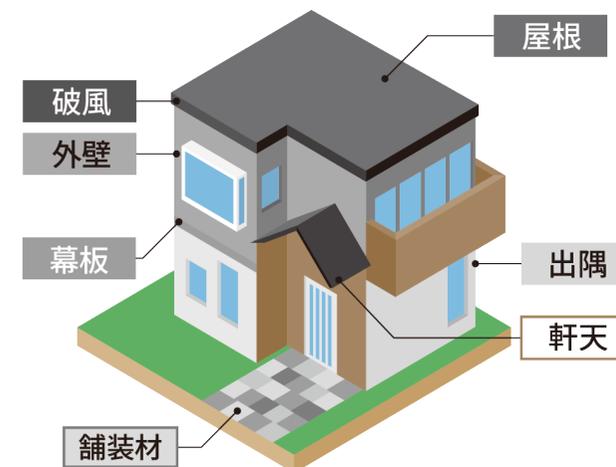
内装

- DIC事業譲受効果の発現
- ナトコの強みであるインクジェット技術を応用したオンデマンド印刷の内装材への展開

内外装

- 非住宅へのオンデマンド印刷需要拡大(ex. 商業施設・病院等)

弊社商品の使用箇所



ファインケミカル

事業環境認識

強み

- ポリマー合成、フィラー分散、コーティング、CMF加飾といった要素技術の経験から得た知識により、市場の高度なニーズ及び顧客の課題解決にオーダーメイドで取り組むことが出来る
- 塗料開発で得た要素技術を礎に、微粒子・樹脂成形・新規加飾といった応用技術を掛け合わせることで新しい商材を創造する力

克服すべき課題

- 塗料・コーティング剤の基盤強化・ブラッシュアップ・塗装レスに適した商材開発
- 電子材料・モビリティ分野の事業拡大
高度な顧客ニーズに対応可能な人材育成

成長の機会

- 電子材料・モビリティ分野で複数の開発オファーを受領
- 研究所と一体となり、商材開発と顧客承認に向け取組中

施策

要素技術の高度化

- アクリルを中心としたポリマー合成、オリゴマー変性、フィラー分散といった要素技術を深化

市場に合わせたカスタマイズ力の向上

- 顧客のニーズ・シーズに対する嗅覚を持ち、課題解決可能な人材を育成

成長シナリオ

新たな分野への事業拡大

【注力分野】

- 電子材料、モビリティ
- 塗装レス技術への対応
(フィルム・樹脂成形・インクジェット)
- 研究・開発／人材投資
- オープンイノベーションの活用



蒸留

事業環境認識

強み

- 廃液の状態に応じた蒸留対応が可能
- 愛知・福島・山口の3拠点に蒸留設備を有し、幅広いエリアで業務展開
- 自社便による小まめな廃液回収体制

克服すべき課題

- 廃液の回収範囲と蒸留可能対象廃液の拡大
- 溶剤の高純度水平リサイクル技術の量産ベースでの確立

成長の機会

- CO₂排出削減効果が高く、リサイクル溶剤の需要は旺盛
- 高純度リサイクル溶剤に対する需要増
- 廃液確保と蒸留技術の高度化が成長の鍵

施策

高効率の廃液回収ルート構築

- 地域ごとの効率の良い廃液回収と蒸留前処理改善

高純度リサイクル案件の取組

- 現状はダウンリサイクルが中心だが、蒸留品の純度を高め、純品の品質に近づけることで、水平リサイクルをビジネス化

成長シナリオ

事業エリアの拡大

- 純品との価格差、社会的なリサイクル意識の向上は蒸留事業にとって追い風
- 廃液回収需要の高いエリアを見極め増産投資余地を検討

高純度リサイクル事業の量・質での拡大

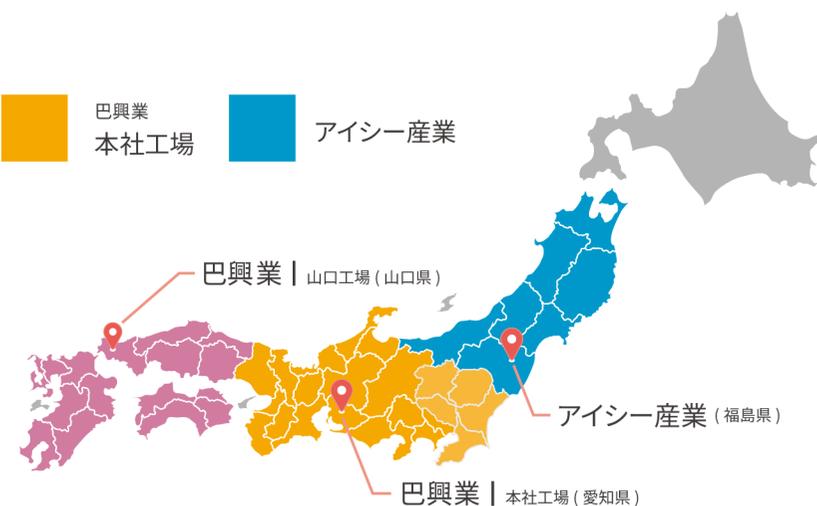
- 製造業の国内回帰の動きを背景に、
量 需要を見極めた上で増産投資を検討
質 より純度の高い蒸留技術にチャレンジ
▶ リサイクル溶剤の用途拡大

事業エリア

■ 巴興業
山口工場

■ 巴興業
本社工場

■ アイシー産業



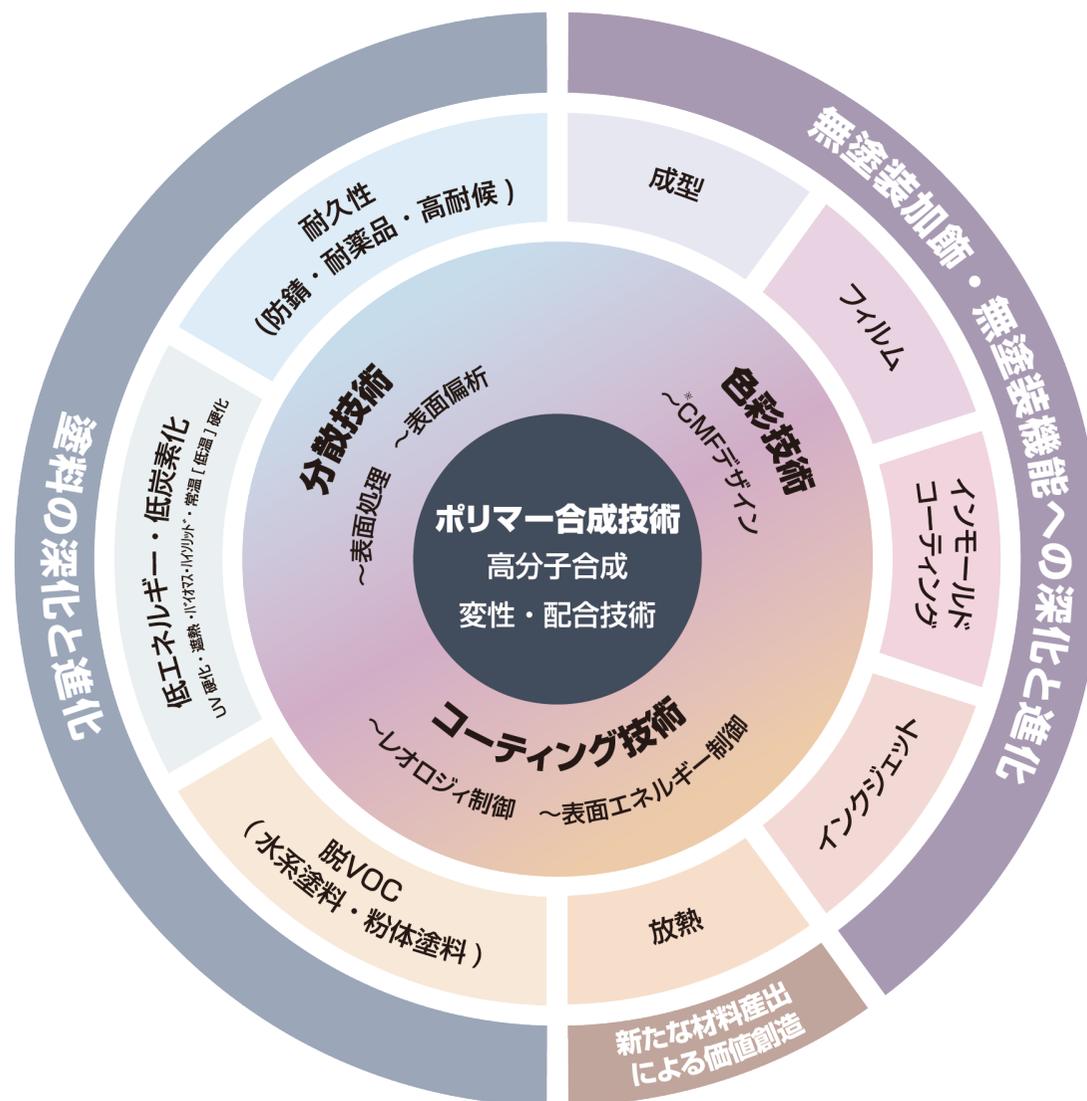
ナトコの技術

- 祖業の塗料で培った「ポリマー合成技術」、「分散技術」、「コーティング技術」、「色彩技術」がナトコの要素技術
- 要素技術を顧客のニーズに合わせて発展させ、「表面処理」、「表面偏析」、「レオロジー制御」、「表面エネルギー制御」などのコア技術を蓄積

研究開発の方針

- 1 事業部が求める基盤材料・技術の追求
(技術の深化／リノベーション)
 - 異なる要素技術の導入による優位性の実現 (配合・合成・変性)
 - 低CO₂となる新規生産プロセスへの対応や、商品寿命の長期化につながる耐久性向上などの付加価値の創造
- 2 サステナブル社会に貢献する技術・材料開発
(技術の進化／イノベーション)
 - 顧客が求める様々な塗装レスプロセスに対応
 - オンデマンドプロセスに合致した材料開発
- 3 好奇心・ひらめき・探求を推進、研究開発テーマを創出
(新分野展開)

ナトコの要素・応用技術と製品・用途



※CMF…カラー・マテリアル(素材)・フィニッシュ(加工)の略

- 塗料(金属)：中国をはじめとする海外の多種多様な顧客・ニーズに合わせた製品の供給
- 塗料(建材)：当面は日本国内生産・輸出対応だが、将来的には現地生産化も視野
- ファインケミカル：グローバル展開企業のニーズに応えるため、日本のみならず海外の開発・生産力を強化
- 他方、日本企業の国内生産回帰の動きもあり、客観情勢の変化に柔軟に対応して行く

セグメント		用途 / 機能	市場	生産拠点
塗料	金属	高機能塗料	中国・東南アジア	日本・中国・フィリピン・ベトナム
		汎用塗料	中国・北米・東南アジア	
塗料	建材	住宅用内外装材塗料	北米	日本
			東南アジア	日本・ベトナム
ファインケミカル		電子デバイス	中国・北米	日本・中国・フィリピン・ベトナム
		機能材	東南アジア・韓国・欧州	

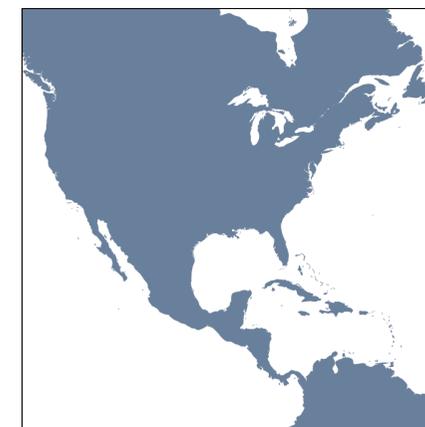


欧州



アジア

★ 当社グループ生産拠点



北米

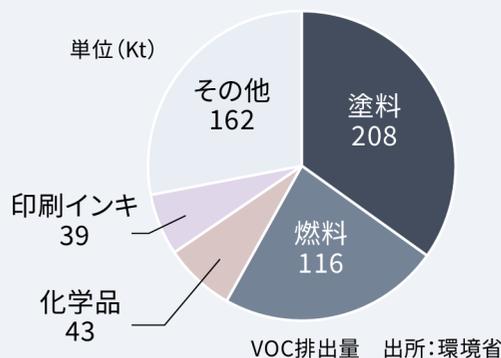
環境配慮型製品の展開

【大気汚染の一因となるVOC非含有(及び低含有)塗料】、【塗装工程短縮で施工時のCO2削減に寄与】、【輻射熱を反射・放熱し消費電力削減】、【紫外線への耐久性で塗布製品の高寿命化】等の環境配慮型製品を展開

低VOC

VOCを含有しない粉体塗料や低VOCタイプの塗料を展開

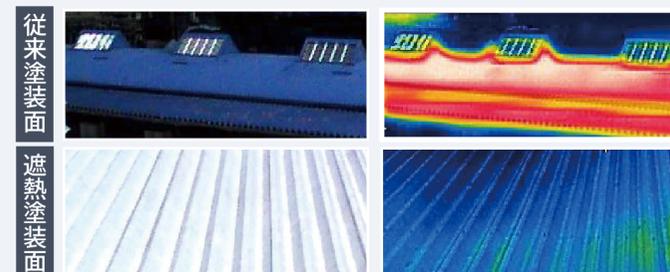
- エコナ®シリーズ
- 水系塗料(AQシリーズ)
- ウオーラ・リブレ(外装建材用水性塗料)
- ISTシリーズ(内装建材用紫外線硬化型塗料)



遮熱

赤外線を効率的に反射し、温度上昇を防止
電力消費を抑制

- デラクール®
- デラクール®NAD
- エコナ®51V・52V
- プラスチック成形用添加剤



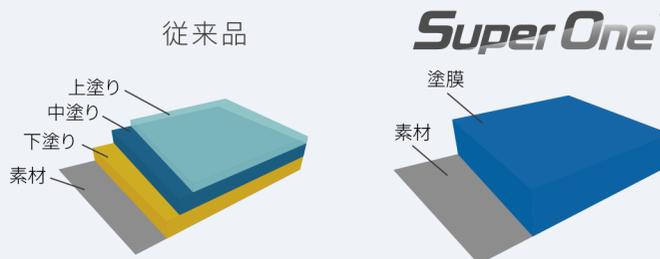
塗装面写真

サーモグラフィ比較

工程短縮

1コート化を実現、塗装工程を短縮
プライマーなしで優れた密着性と防錆力を発揮

- スーパーワン®
- スーパーワン®AQ
- デラツーク®
- スピージット®



耐久性(高耐候・防錆)

高い耐候性と防錆力を両立した粉体塗料や
外装建材用 超高耐候性水性塗料を提供
製品の高寿命化に貢献

- エコナ®52Q(粉体塗料)
- リブレ(外装建材用水性塗料)



従来仕様 試験時間 1500h

エコナ52Q 試験時間 3000h

塩水噴霧試験 素材:リン酸亜鉛処理銅板

循環型社会の実現

蒸留事業での効率的な廃液回収ルート確立と技術高度化で、循環型ビジネスを拡大

循環型ビジネス:総出荷量から製品卸売・純品原料投入量を控除した出荷量

(t)	2022	2023	2024
循環型ビジネス	19,132	19,416	18,307
総出荷量	34,814	36,460	34,138

生産工程での廃棄物削減の取組

- ・生産工程での品質面の維持・向上を図り、廃棄塗料を削減
- ・生産工程の生産性向上により、廃棄容器を削減

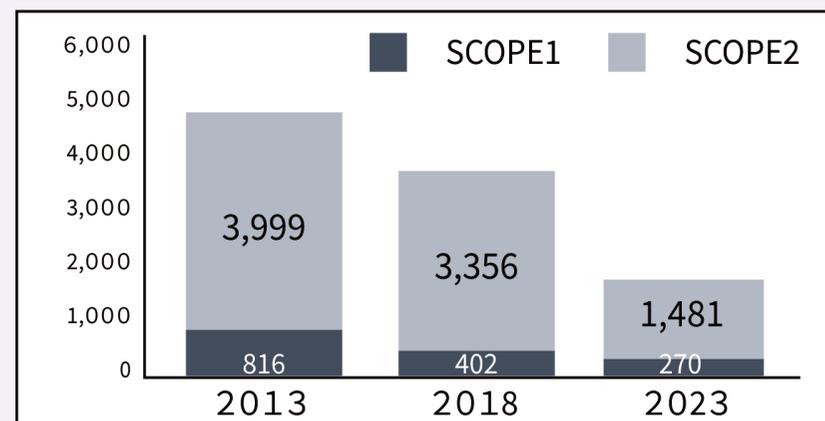
因子	期待効果	2030 (24比)
品質不良	生産起因により廃棄物削減	▲50%
工場内ロジ不良	廃棄容器の削減	▲50%

脱CO2に向けた継続取組

2030年度に向け、GHG排出量 (Scope1&2) 50%削減 (2013年度比) の目標を設定⇒達成済
更なる削減を目指してゆく

SCOPE	対象	状況
1	工場で使用する化石燃料	2013比 半減達成済
2	工場で使用する電気等のエネルギー	
3 (上流)	原材料メーカーでの排出量	算出中

サプライチェーン全体での排出量削減に向け、Scope3 (上流) での排出量算出に着手



基本的な考え方

持続的成長を支える根幹は人的資本にあるとの認識の下、
 経営基盤としての人的資本の充実を図り、絶え間なくリノベーション
 とイノベーションを生み出せる組織で有り続ける

行動指針

会社の役割

- ・世界を快適にするユニークかつ革新的な製品を提供します
- ・クライアントに加えて、その先のユーザーも見据えます
- ・事象を柔軟に捉え、多面的考えられる人材を育成します
- ・時代感覚を大切に、挑戦を楽しむ企業風土を守ります
- ・人を大切に、活力ある経営で、社会に貢献します

社員の姿勢

- ・多様な価値観から学んでいるか？
- ・次世代に向けて開発しているか？
- ・大局的に課題解決できているか？
- ・エンドユーザーも見据えているか？
- ・それは世界の表面に改革を起こせるか？

人材を持続的成長を支える中核経営基盤と位置付け
 ミッション・ビジョン実現に向けた戦略的な運営

運営方針

人的資本経営

1. 経営戦略と連動した人事運営
2. 多様性を前提とした「人材育成」と「風土づくり」
3. 企業文化としての浸透と定着

1. 経営戦略と連動した人事運営

2030ビジョン実現、更にその先を見据えた中長期的視点での人材育成

➡“グローバル人材”、“プロフェッショナル人材”、“リーダーシップ人材”を計画的に育成

2030ビジョン達成に向けた課題と求められる人材

新市場・新用途への挑戦と開拓	グローバル人材
市場ニーズを先回りした商品開発 現行技術の更なる高度化	プロフェッショナル人材
事業環境変化をいち早く察知し、 柔軟な事業運営を実現	リーダーシップ人材

2. 多様性を前提とした「人材育成」と風土づくり

女性、シニアの活躍推進

グローバル人材の採用

	2022	2023	2024
女性社員比率	7.4% ↗	7.5% ↗	8.0% ↗
女性採用比率(中途含む)	6.3% ↗	16.7% ↗	18.2% ↗
新卒女性採用比率	16.7%	50.0%	40.0%
再雇用者比率	7.0% ↗	8.3% ↗	9.7% ↗
男性育休取得率	40.0% ↗	85.7% ↗	100% ↗

3. 企業文化としての浸透と定着

➡人事制度改革に着手

➡“挑戦”を楽しむ企業文化の創造

安全第一

【基本的な考え方】

会社の基盤を健全に維持し、持続的に発展して行くためには、従業員の安全確保と健康の保持・促進を図ることが重要

危険因子	体制
巻き込まれ事故	グループ会社も含めた安全衛生委員会の開催 ▼ 法令改正への対応と実施状況の監視・監督 危険物取扱・漏電・静電気・摩耗等の危険因子の点検、監視、教育訓練、設備点検等のDX化 手順確認と定期的な訓練の実施
転落・落下事故	
交通災害	
有機溶剤火災	
緊急事態 (地震・火災)	

品質保証の取組

【品質方針】

絶えず現場力の向上を図り、お客様から信頼される品質の製品とサービスの提供を目指す

テーマ	内容
定期的な品質監査	独立性を確保した公正な品質監査を実施
社内品質教育	基本的な品質意識の改善・向上
クレーム対応	再発防止策立案及び有効性の定期検証
製品管理強化	トラブル防止・廃棄削減に寄与する効率化データ収集と解析の実施
化学物質管理	最新の法令管理および禁止化学物質に関連する社内外への情報提供
分析に基づくデータ提供	事実・データに基づく改善実施

コンプライアンス

- ・ナトコグループでは、国内外の各拠点で現地の法令を遵守し、社会の一員として、倫理的に事業活動を行う方針を徹底
- ・また「内部通報制度」や「代表取締役社長直轄の内部監査室」を設置し、企業内の不正・不祥事の早期発見・是正やリスク低減を図る

内部通報制度	法令違反や社内規則違反、ハラスメント等の職場モラル違反に対し、早期に対応できる様、内部通報制度を設定
内部監査	業務執行組織に、代表取締役社長直轄の内部監査室を設置 社内各部門の業務活動及び諸制度の運用状況について、経営目的に照らした監査を実施