



証券コード: 6849

第72期 株主通信

2022年4月1日▶2023年3月31日

日本光電

病魔の克服と健康増進に先端技術で挑戦

「BEACON 2030 Phase I」は最終ステージへ 長期ビジョンの実現に向けて「基盤の強化」を 着実に推進します

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。
当社グループは、2023年3月31日をもって第72期を終了いたしましたので、
ここにその概要をご報告申し上げます。

代表取締役
社長執行役員 萩野 博一

株主様をはじめとする 全てのステークホルダーの皆様へ

日頃から日本光電グループの企業活動に格別のご理解とご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。

ウクライナ情勢の長期化、地政学的リスクの高まり等、世界は新たな混迷の時代を迎えています。このような時代だからこそ、医療機器メーカーの社会的使命として、患者さんの命を守る高品質、高性能の医療機器を世界中に安定供給し、誰もが安心して暮らせる社会の実現に貢献しなくてはならないと改めて決意しています。

「病を癒す。それは主義や国境を越えるものだ。
どんなに情熱を注ぎこんでも悔いはない。」

創業時から受け継がれる揺るぎない信念のもと、株主様をはじめとする全てのステークホルダーの皆様とともに、グローバルな医療課題の解決を通して、人と医療のより良い未来の創造に挑戦し、持続的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現に取り組めます。

第72期(2023年3月期)の振り返り

当期は、半導体の需給ひっ迫や上海ロックダウンに伴う製品供給問題に対応するため、代替部品への設計変更や、製品・部品在庫の一時的な積み増しなど、全社員が一丸となって製品供給の継続に尽力しました。この結果、連結売上高は過去最高を更新し、営業利益も計画を上回ることができました。

国内外ともに前期のコロナ関連需要の反動はありましたが、国内では、新興感染症等に対応できる医療提供体制の構築や医療従事者の働き方改革等が推進され、当社製品や消耗品・サービスの需要が堅調に推移しました。海外では、各国でコロナ後の医療提供体制の整備に向けた動きが出ており、医療の質向上と効率化に資する医療機器への需要が底堅く推移しています。

事業の本質としてサステナビリティを 推進する企業文化の醸成

当期は、新設したサステナビリティ推進チームを中心に、様々な活動を展開しました。全社員を対象としたサステナビリティ・ディスカッションは、私自身がファシリテータを担い、計28回開催、3,000名以上の社員が参加しました。世界中の社員が、サステナビリティについて高い意識を持ち、企業活動を通じて地域社会に貢献したいという強い想いを語ってくれたことに大変感銘を受けました。今回のパネルディスカッションを通して、「教育」「医療」「環境」の3つの視点で全社に共通する課題意識が見えてきたことから、これらを具体的な企業活動に落とし込み、次期中期経営計画におけるサステナビリティ推進目標に反映する予定です。

「教育」	社員だけでなく、医療機関や代理店、サプライヤーに対してサステナビリティ教育の機会を提供し、地域社会全体で意識向上を図る。
「医療」	事業を通じた医療課題の解決に加え、技術やサービスの提供により医療機関や医療提供体制のサステナビリティ推進に貢献する。
「環境」	環境配慮型製品の開発、回収やリサイクルまでを含めたエコシステムの構築により、環境問題の解決に取り組む。

長期安定配当を継続

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の最重要政策の一つと位置付け、将来の企業成長に必要な内部留保の確保に配慮しながら、長期安定配当の継続を基本方針としています。期末配当金は、当期の業績を踏まえ、期初予想の20円から21円増配し1株当たり41円とさせていただきます。これにより、当期の年間配当金は中間配当金20円と合わせて1株当たり61円となります。次期につきましては、1株当たり年間配当金は61円を予定しています。引き続き、皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

▶[当期経営成績は中面\(3ページ\)へ](#)

▶[中期経営計画 重要施策の進捗報告は次ページ\(2ページ\)へ](#)

中期経営計画の進捗状況 (第72期の主な取り組みと成果)

中期経営計画「BEACON 2030 Phase I」基本方針

事業と企業活動を通じてサステナビリティを推進	
経営	コンプライアンスの徹底とグループガバナンスの一層の強化により、経営基盤を強化する。
事業	既存事業の収益性を改善することで得た原資により、戦略的な先行投資を実施し、新たな成長への種を蒔く。
組織	グローバルSCMの構築とコーポレートの主要機能の強化により、グローバル成長の礎を築く。

※SCM：サプライチェーンマネジメント。

当期は3ヵ年中期経営計画の2年目でしたが、長期ビジョン実現に向けて、経営・事業・組織の3つの視点から施策を推進し「基盤の強化」に取り組みました。

経営 最優先課題としてコンプライアンスの徹底に注力

2021年に発生した不祥事を受け、二度と同様の事案を起こさないという固い誓いのもと、過去2年間にわたり再発防止策の導入に取り組んできました。寄附金ウェブ申請やディーラー向けウェブシステムなど全ての再発防止策の導入・実施が完了し、今後は、再発防止策の定着化を図り、実行状況のモニタリングを継続します。倫理企業宣言に則り、倫理的行動を何よりも重んじる組織風土を醸成し、社会から信頼される企業への成長に努めます。

上期	●寄附金ウェブ申請・審査 ●ディーラー向けウェブシステム (デューデリジェンス・法令遵守誓約・通報窓口の周知完了)
下期	●外部講師によるコンプライアンス研修を実施 ●コンプライアンス職場別勉強会を実施

事業 顧客価値の高い新製品を投入

既存事業の収益性改善に向けては、コロナ禍で当社プレゼンス向上につながった人工呼吸器事業の強化に取り組みました。当期は、マスク型人工呼吸器 NKV-330を米国で生産・販売開始したほか、新製品の中位機種モデルの人工呼吸器 NKV-440をタイで発売しました。主力の生体情報モニタリング事業では、サイバーセキュリティ機能を強化した中位機種ベッドサイドモニタ CSM-1500/1700を米国市場に投入したほか、当社初の新生児蘇生モニタ NRM-1300を国内で発売しました。

新規事業の創造においては、医療のDX化が加速する中、デジタルヘルスソリューション(DHS)領域における製品ポートフォリオの拡充に取り組んでおり、昨年11月にはイタリアSoftware Team(ソフトウェアチーム)社を買収しました。

また、成長をけん引する米国事業のガバナンス体制および事業基盤の強化を目的として、米国子会社を再編し持株会社体制に移行することを決定しました。

▶人工呼吸器事業、米国子会社再編は、[トピックス\(5ページ\)](#)へ

▶Software Team社、新生児蘇生モニタについては、[第72期上半期株主通信をご覧ください。](#)



組織 開発・生産・物流における業務プロセス改革を推進

グループ全体の業務効率向上と社内ITシステムのセキュリティ強化の一環として、グループウェアを全社に導入しました。また、競争力の高い製品をタイムリーに供給するため、PLM/MES*システムの導入に着手し、開発から生産、出荷後の市場対応まで、製品ライフサイクルに関する情報の一元管理の構築に取り組んでいます。

グローバルSCM(サプライチェーンマネジメント)体制の強化においては、本年3月に、埼玉県鶴ヶ島市に消耗品の新工場用地を取得しました。今後さらなる需要拡大が見込まれるセンサ類などの消耗品の生産および自動化生産技術の研究開発拠点として活用します。鶴ヶ島市は、総合技術開発センタ(埼玉県所沢市)や東日本物流センタ(埼玉県坂戸市)から近距離にあり、開発・生産・物流部門が一体となって生産供給体制の拡大、高度化に取り組めます。

※PLM(Product Life-cycle Management)：製品ライフサイクル管理、
MES(Manufacturing Execution System)：製造実行システム。

中期経営計画の最終年度である 次期(第73期)に向けて

第73期は、いよいよ中期経営計画「BEACON 2030 Phase I」の最終年度です。Phase Iのテーマである「基盤の強化」を推進し、既存事業の収益性を改善するとともに、新たな成長領域の探索を進めます。

本年4月には、品質管理統括部、グローバル品質統括部、品質マネジメント統括部を統合し、品質管理本部を新設しました。品質管理における監督・指示体系を整備し、品質対策から市販後モニタリングまで、グループ全体で一貫した品質管理体制を構築します。さらに、技術戦略本部に技術戦略統括部を設置、生産技術統括部を編入しました。複雑化するサプライチェーンの課題に対処するためには、設計段階における標準・共通化など戦略的な設計思想の展開が重要であることから、共通技術、生産技術、規制対応、サイバーセキュリティ対策などの部門横断的機能を強化します。

人的資本経営にも積極的に取り組みます。本年4月には一般社員向けに役割型人事制度を新たに導入しました。グローバル共通価値基準に基づく人事評価システムと人財育成プログラムを活用し、社員一人ひとりのエンゲージメント向上につなげていきます。また、タレントマネジメントシステムを導入し、人財情報を活用するための基盤を構築します。

足元では、部材価格や光熱費等の上昇、医療従事者不足や金利上昇に伴う医療機関の経営悪化などが懸念される一方、医療の質と効率の向上に寄与するソリューションへのニーズは世界中で高まっています。組織的な生産性の向上、製品ポートフォリオの拡充、ソリューション提案力の強化により「基盤の強化」を成し遂げ、粗利率50%以上、営業利益率10%以上を定常的に確保できる企業体質への変革を推進します。

