



ADVANCE

統合レポート **2026**

2026年3月期

経営理念

三つのコアを追求し、当社の企業活動を永続させることで、
地球の未来、社会の発展、全てのステークホルダーの幸福実現に貢献する



近年、サステナビリティやESG (Environment・Society・Governance) などが企業としても取り組むべきこととして常識化してきました。当社は、これを単なる社会要請の変化と捉えるのではなく、それらを実現するためには当社に何が出来るのか、当社の持つ固有の価値をどう活かして、どう実行していけば当社の成長や発展、ひいては社会の永続に資するかを考えました。当社は創業以来“ばね”を通じて人々の生活の向上に貢献してきましたが、どのような価値観、行動原理でそれらを成し遂げてきたかを振り返り、また、その中から変わりゆく世の中でも大切にしていけるべきものが何であるかを議論しました。当社はそれを「Global」「Change」「Innovation」の3つであると定め経営理念としました。

編集方針

発行の意図

アドバネクスでは2017年より、自社の企業価値向上に向けた取り組みを、財務情報と非財務情報の観点から「統合レポート」としてまとめ、発行することとしました。

アドバネクスでは、経営戦略や業績、CSR方針、コーポレート・ガバナンス、環境保全への取り組みなどを積極的に開示することで、ステークホルダーの皆様へ当社の活動をご理解いただくことが大切であると考え、そのためにも本レポートを重要なコミュニケーションツールとして位置付けています。

報告対象範囲

株式会社アドバネクスならびに国内外のグループ企業を対象としています。一部データ等は株式会社アドバネクス単体のものもあります。

報告対象期間

原則として2025年度(2025年4月から2026年3月)の報告ですが、一部、対象期間外の情報も含まれます。

将来の見通しに関する注意事項

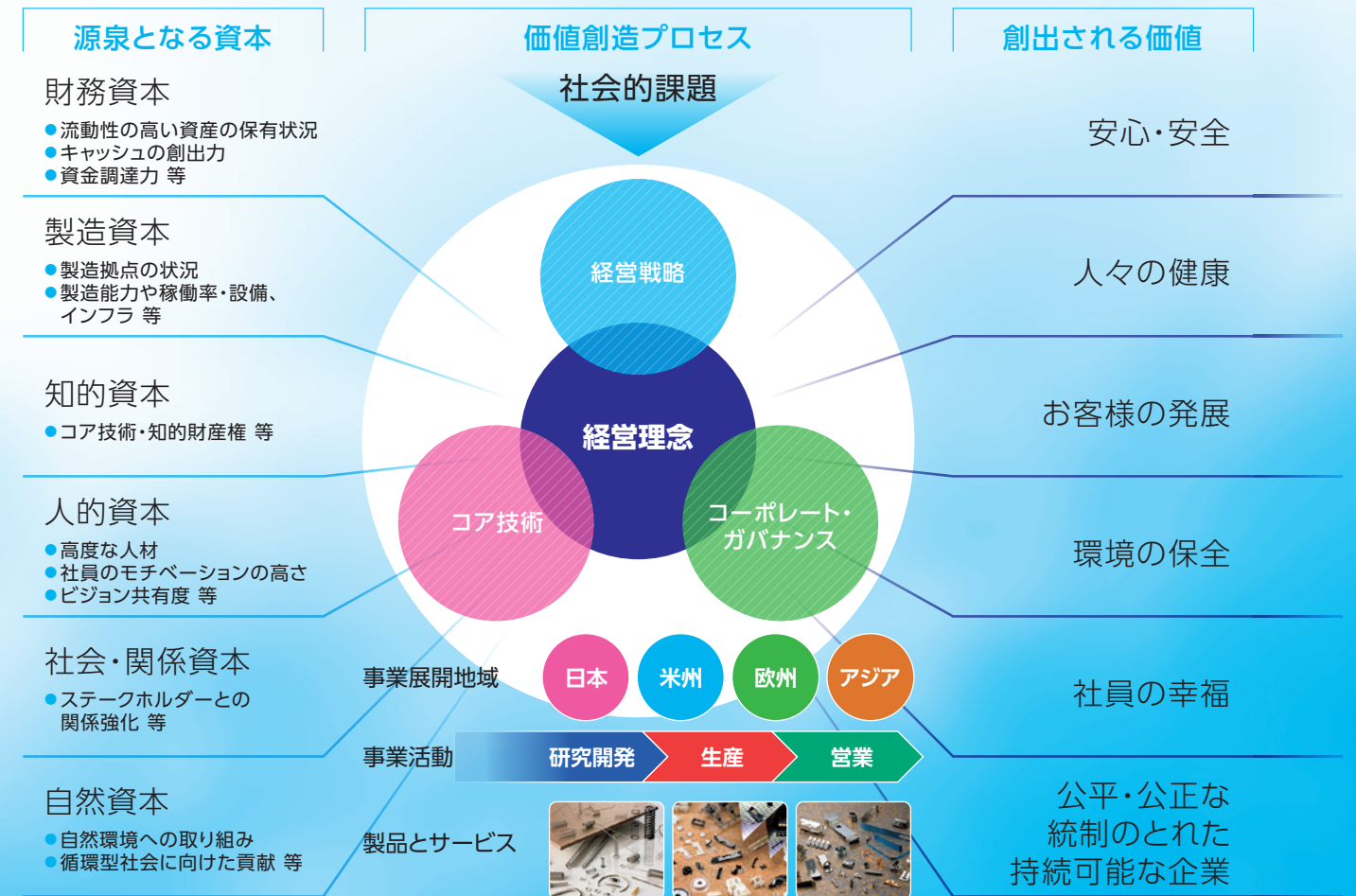
本レポートに掲載されている情報のうち、計画、見通し、戦略等は将来の業績に関する予想値であり、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は様々な要因により、予想値とは大きく異なる結果になることがあります。

参考にしたガイドライン等

・ISO26000 (組織と社会的責任に関する国際的ガイダンス)
・IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」

アドバネクスの価値創造ストーリー

金属の機能や特性を活かし、複雑形状および高機能部品を低コストで供給するコア技術と、お客様の課題解決に向けた提案力および開発力の高さが価値創造の源泉となっています。当社ならではの「匠の技」や同じ品質のものをグローバルに提供できる生産体制により優位性を高めてきました。これからも当社ならではの新たな価値の提案のほか、持続的な成長を目指すとともに、利益率やROEの向上を図ります。加えて、当社にしかできないコア技術を活かした事業を通じて、安心・安全でより豊かな社会の実現に向けて貢献していきます。



CONTENTS

02 特集

数字で見るアドバネクス	02
アドバネクスが目指す社会	03
CEOメッセージ	04
トピックス	07

08 製品と戦略

主要製品の紹介	08
自動車市場	10
医療市場	11
航空機市場	12
OA・家電市場	13
アドバネクスの技術力/最新の技術的取り組み	14
中期経営計画の概要	16

18 ステークホルダーとのかかわり

CSR方針とステークホルダーに対する姿勢	18
「持続可能な開発目標(SDGs)」への取り組み	19
カーボンニュートラルに向けた取り組み	20
お取引先とのかかわり/株主・投資家とのかかわり	23

24 成長を支える基盤

人的資本・人事制度	24
コーポレート・ガバナンス	
役員紹介・社外取締役からのメッセージ	28
コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス、内部統制	29

30 財務情報

財務・非財務ハイライト	30
連結財務諸表	32

34 企業情報

グローバルネットワーク	34
株式の状況	36
会社概要	37

数字で見るアドバネクス

設立
1946年

季節や気温が変わっても目盛りが変わらない秤(はかり)ばねが当社の社会貢献の始まりでした。

グローバル展開
11か国
(連結子会社)

製造拠点の進出国数は、ばねメーカーの中で最も多いです。

連結売上高
296億円

2/3以上を海外売上が占めるなどマーケットの軸足を成長市場に置いています。

売上成長率
1.7倍
(2017/3期比)

コロナ禍もありましたが積極的な投資により売上は右肩上がりが続いています。※年平均成長率 5.8%

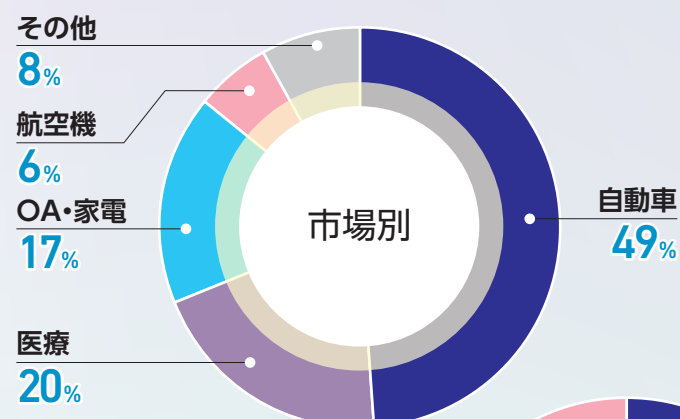
世界従業員数
1,913人

売上は1.7倍の一方、生産性の向上により従業員数は増えていません。
※2019/3期=1,914人

EBITDA(稼ぐ力)
28.8億円

“稼ぐ力”の指標とされるEBITDA※は高水準です。*営業利益+減価償却費
※2026/3期 実績

売上高構成比率



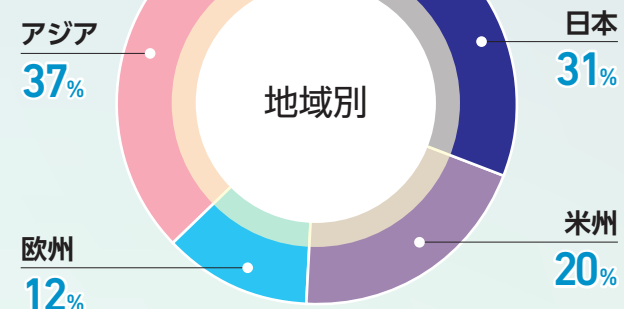
自動車
EV化や軽量化にとどまらず、安全性・快適性の向上につながる新製品の需要が増加。

医療
ドライパウダー吸入器向けばねで成長してきたところに、オートインジェクターが加わる。

OA・家電
中国からベトナム・タイ・日本への顧客生産拠点の移管により生じた需要を取り込む。

航空機
看板商品コイルスレッドの大半は航空機向け。旅客機1機当たり10万~30万個が使用、市場は急拡大中。

世界中で技術、顧客を共有



拠点数	
日本	10
米州	3
欧州	3
アジア	15

*数字はすべて2026年3月期基準

アドバネクスが目指す社会



自動車・航空機

自動車と航空機の軽量化、低燃費化、安全性向上に向けた製品を開発・供給しています。

医薬品

特に先進的な医薬品を簡単に服薬するためのばねを開発・提供しています。

インフラ

ボルト・ナットのゆるみ止や、耐震向けに多種多様な製品を開発・供給しています。

ばね

ばねや精密金属加工を起点に社会全体の持続と発展に貢献します。

安心・安全

当社の製品を通じてモビリティやインフラ・住設における安心・安全の向上を実現します。

環境(CO₂削減)

CO₂排出量は生産工程において発生する分だけではなく、当社製品を通じモビリティの軽量化・低燃費化に貢献することでも削減します。

人々の健康、クオリティ・オブ・ライフ

服薬の簡便性向上等で人々の健康促進・回復率向上に貢献します(医師の服薬指示を履行しやすくする)。

CEO Message

精密ばねは、淘汰されるリスクが低い一方で市場が拡大している、稀有かつ恵まれた事業です。

CEO、代表取締役会長兼社長

朝田英太郎

“ばね”業界と共に

私は半世紀以上にわたり、“ばね”業界とともに歩んでまいりました。また、当社の変遷についても、関係者の一人として長らく見守ってまいりました。

当社は戦後、秤(はかり)用ばねで世に知られるようになり、カメラや時計に“ばね”が多用されるようになったことを契機に本格的な成長を遂げました。その後、オーディオ機器やエアコンなど、さまざまな家電製品に採用が広がり、さらにカセットテープやビデオテープ、フロッピーディスクといった記録媒体の分野ではトップシェアを獲得しました。

一方で、これらの製品は“ばね”をはじめとするメカ機構の塊でしたが、デジタル化の進展により半導体などへと置き換えられ、需要は次第に減少していきました。加えて、ガラケーからスマートフォン、フロッピーディスクからフラッシュメモリーへの移行など、代替品の登場によって当社製品が使用される分野が淘汰される局面も幾度となく経験してまいりました。

そのたびに業績の悪化を余儀なくされましたが、それでも“ばね”そのものがなくなることはありませんでした。顧客や業界を変えながら、浮沈を繰り返しつつも、当社は粘り強く事業を継続してまいりました。

“ばね”は代替されない機械要素

経済やテクノロジーがいかに発展し、社会構造やニーズが変化しても、“ばね”という機械要素そのものが淘汰されることはありませんでした。

“ばね”は柔軟性と強靱性を兼ね備えた、普遍的な価値を持つ存在です。現時点において、“ばね”を上回る高機能・低コスト・省エネルギー性を同時に実現す

る機械要素は存在しません。また、そのコストパフォーマンスを超える代替技術が出現する可能性も高くはないと考えています。開発難易度が高い一方でリターンが限定的であるため、開発インセンティブが乏しいためです。

老舗企業が有利な“ばね”事業

“ばね”事業は、新興メーカーに淘汰されにくいという特性も有しています。

例えば半導体は、かつて日本企業が世界市場を席巻していましたが、現在では韓国や台湾の企業に主導権が移っています。また、自動車においても、中国や東南アジアでは中国系EVメーカーの台頭が著しく、携帯電話やスマートフォンにおいても日本メーカーの存在感は薄れています。

しかし、ばねメーカーではこのような大きな構造変化はほとんど見られていません。日本の大手メーカーの多くは戦前創業であり、ドイツやスイスの企業には100年以上の歴史を持つ老舗も少なくありません。

その背景には、“ばね”が新技術によって代替されてこなかったこと、そして技術的に成熟していることが挙げられます。類似したポジションの事業としてはタイヤが挙げられますが、タイヤ業界においても老舗企業が主導的地位を維持しており、「100年に一度」といわれるモビリティ変革期においても代替技術は登場していません。

ブルーオーシャン化の進展

以上のように、当社の事業は代替品や新興競合による脅威が小さく、長期的な事業継続において非常

に有利なポジションにあります。

さらに、足元ではばね事業者数が減少傾向にあります。特に中小メーカーでは、後継者不足や人材確保の難しさ、新市場への参入の困難さなどが課題となっており、統計上も減少が続いています。

このような環境下において、当社は技術開発力、供給力、財務基盤、品質保証能力、さらにはグローバル展開力といった面で優位性を有しており、特に海外において顧客との協業機会が増加しています。

“ばね”市場は拡大局面へ

加えて、当社が参入している分野では市場自体が拡大しています。その代表例が医療分野と航空機分野です。

医療分野では、通院を伴わずに投薬が可能なオートインジェクターやインヘイラーといった使い捨てキットが急成長しています。これらの製品には複数のばねが使用されるため、ばね需要の拡大につながっています。

また、航空機市場も今後20年間にわたり年率5%程度の成長が見込まれています。

このように当社の事業は、

- ① 代替品・新興競合による淘汰リスクが低い
- ② 競合メーカーが減少している
- ③ 市場が拡大している

という三つの好条件が重なった、極めて恵まれた環境にあります。

直近の状況について報告させていただきます。

■ 2026年3月期業績

2026年3月期は、欧米を中心とした医療向け製品が好調を維持したことに加え、米国の関税政策の影響で上期に低調であった航空機向けも下期は回復したことなどから、売上高296億円、営業利益13.22億円、経常利益13.43億円、親会社株主に帰属する当期純利益10.27億円となりました。

■ 2027年3月期見通し

2027年3月期は、2024年5月に公表した中期経営計画の最終年度に当たります。売上高300億円、営業利益15億円を計画しており、いずれの目標も達成できる見込みです。

■ アメリカ工場増築工事

2026年6月に、去年着工したアメリカ工場の増築工事が完了しました。アメリカ工場は、2022年にカリフォルニア州からテネシー州に移転して以来、医療市場に注力しており、特に糖尿病などの治療薬に使用されるオートインジェクターキット向け製品が成長をけん引しています。

同薬は、血糖値を下げるホルモンの分泌を促すGLP-1受容体作動薬で、投与により脳内の満腹中枢に作用し、満腹感が得られます。そのため、糖尿病および肥満症の治療薬として北米を中心に急速に普及しています。日本でも一部の医療機関で処方されているほか、美容目的での利用も拡大しています。

■ チェコ工場投資

チェコ工場はアメリカ工場と同様に医療向けが中心ですが、まだ損益分岐点を超える売上を確保できておらず、2026年3月期も営業赤字となりました。

一方で、欧州の医療サプライチェーンの中で、立地やコスト、EU加盟国であることなど有利な条件を備えていることから、多くの引き合いをいただいています。直近では、その対応準備として先行投資(設備投

資およびエンジニア採用)を行っているため赤字幅は拡大していますが、2028年3月期からは黒字化し、大きな成長を実現できる見込みです。

■シンガポール工場売却

シンガポール工場は1978年に当社最初の海外工場として開設されて以来、約50年近くにわたり当社事業に貢献してきましたが、2024年12月に生産活動を停止し、以降売却を検討してきました。

シンガポール特有の慣習やルールの影響もあり交渉が難航していましたが、ようやく2026年8月に売買契約が成立しました。

なお、工場売却後のシンガポール子会社はオフィスを移転し、主にコイルスレッドなどの規格品を扱う販社として存続する予定です。

■航空機向けの取り組み

新興国における海外旅行需要やLCCの拡大により、航空機の生産台数やメンテナンス需要が増加しており、当社の看板製品であるコイルスレッドの需要も拡大しています。

売上は右肩上がりで成長している一方、最大市場である北米において事業管理が行われていなかったことから、逸失利益も発生していました。航空市場は年率5%程度の成長が今後20年以上続くといわれており、この成長を取り込むべく、コイルスレッド事業の組織体制および販売戦略の見直しを強力に進めていきます。

■自動車向け新製品の増加

今回は、タイヤに埋め込むセンサー向け製品の本格量産を控えています。この製品は今後タイヤ業界のスタンダードとなる見込みで、主要タイヤメーカー複数社へ供給した場合、年間20億本規模のタイヤ市場において相当程度のシェアを占める可能性があります。

また、新製品のテーマもEV化や軽量化にとどまらず、安全性・快適性の向上などへ広がっています。グローバル市場では日系自動車メーカーのシェア低下やEV化の遅れが指摘されていますが、当社では依然として成長の余地があると捉えています。

■タイ新工場本格稼働

昨年4月に完成したタイの新工場が、ようやく本格稼働する段階に至りました。タイ経済は足元で以前ほ

どの力強さを欠いているものの、今後も成長が期待できる市場であると認識しております。新製品および新規顧客の開拓を進め、さらなる成長軌道に乗せていくべく取り組んでまいります。

■千代田区神田へ本社を移転

東京都千代田区神田へ本社を移転することになりました。近年の事業環境および社会構造の変化に伴い、社員にとって働きやすい環境の整備やエンゲージメントの向上、業務効率・生産効率向上、さらにはイノベーションの加速が求められています。

こうした課題に対応するため、若干のコスト増は伴いますが本社立地を含めたオフィス環境の刷新が必要であると判断いたしました。また、移転により、海外や近畿・中京地域へのアクセスも向上するほか、多様な人材の獲得にも有利になると考えています。

■最後に

2期連続で営業利益が10億円を超えましたが、私は現状に決して満足しておりません。

AIの台頭や少子高齢化に伴う人材確保の難しさといった課題はあるものの、市場には依然として大きな成長余地があり、海外子会社のオペレーションおよびマネジメントにも改善の余地があると認識しています。

当社のビジネスの中心である精密ばね並びに精密部品はこれからもますます多様なニーズが求められます。そして確かな技術でそれらの需要に応えられる当社の役割はますます増大し、きっと多くの有能な人材に理解され、更なる成長を遂げることになるでしょう。

当社はなお成長過程にあり、飛躍に向けた準備の段階にあります。今後とも当社へのご理解とご関心を賜りますよう、お願い申し上げます。

CEO、代表取締役会長兼社長
朝田英太郎

TOPICS

アメリカ工場増築



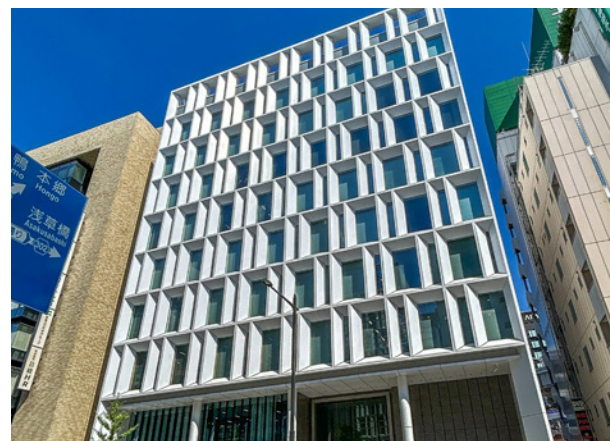
医療向け製品の需要拡大に対応するため、アメリカ工場を増築しました。建屋面積は10,645m²となり、当社グループ最大規模の工場となりました。将来の需要成長を見据えた先行投資として、生産能力の拡充と安定供給体制の強化を進めています。なお、アメリカ工場はテネシー州ホワイトハウスという人口1.2万人の長閑な町にあり、サッカーワールドカップ日本代表のキャンプ地だった州都ナッシュビルからは35キロの場所です。

シンガポール工場売却

1978年に開設した当時は、緑豊かな地域でしたが、現在では周辺の都市化が進み、その姿も大きく変わりました。当工場も当社の海外展開の礎として長年にわたり果たしてきた重要な役割を終えることになりました。



東京都千代田区に本社移転



新オフィスは、JR神田駅から徒歩1～2分と交通利便性もよく、ウェブ会議スペースやフリーアドレスを採用した現代的な環境を整備し、社員の働きやすさと生産性向上を図るとともに、お客様とのコミュニケーション強化に向け製品展示エリアも新設する予定です。

主要製品の紹介

高い技術に支えられた安心の アドバネクスの製品群

アドバネクスでは創業以来、精密ばねの専門会社として創意工夫を重ね、独自の技術力と開発力で画期的な製品を開発してきました。質が高く、安心して使っていただけるワイヤースプリング、フラットスプリング、省スペースを実現しつつ信頼性も高いインサート成形、ねじ山を補強する画期的なコイルスレッドなど、技術力と独創的なアイデアを結集したアドバネクスの製品の数々を紹介します。アドバネクスでは、お客様のニーズに合わせ、設計段階からサポートし、アイデア&ソリューションを提案します。

自動車分野

EV化や軽量化に加え、安全性・快適性向上につながる当社製品のニーズが高まっています。



インサートカラー



深絞り加工



インサートモールド



押しばね



トーションばね



板ばね

医療分野

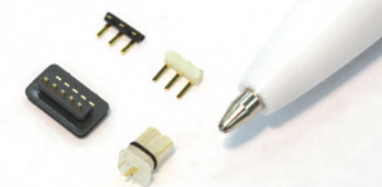
人命に関わる医療分野は極めて高い品質が求められます。



線ばね(押しばね)



線ばね(押し+ねじり)



インサートモールド

OA機器分野

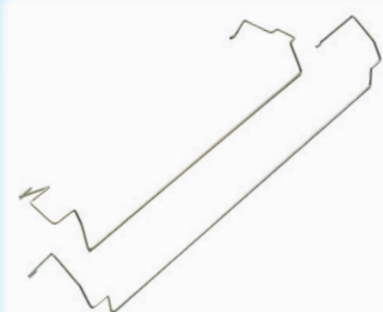
複合機などのOA機器には多くの機構部品があり、当社製品も広く使われています。



インサートモールド



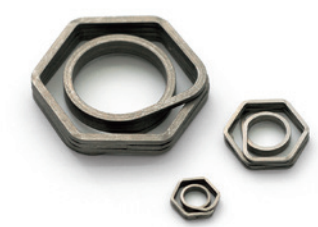
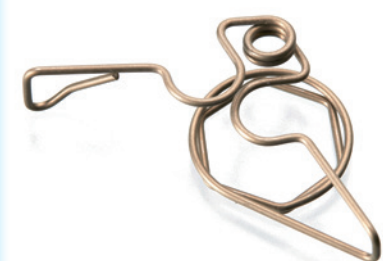
トーションばね



フォーミング

規格製品

当社オリジナルの規格製品は、近年、特にインフラや航空機向けのニーズが拡大しています。

コイルスレッド
ねじ穴補強製品ロックワシ
ボルト・ナット緩み、脱落防止スプリングインスタントロック
天井の耐震補強製品



当社は20年前に自動車市場への注力方針を掲げて以来、同市場向けの売上高は数億円規模から150億円規模へと大きく拡大してきました。

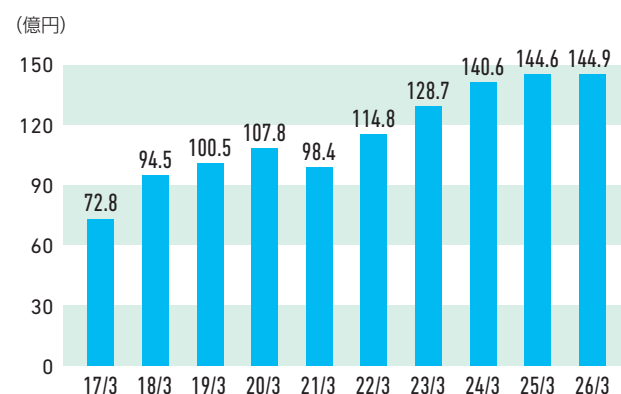
この成長の背景には、もともとOA機器や家電分野で培ってきたエレクトロニクス技術が、自動車の電子化・電動化の進展に伴う市場ニーズと合致したことにあります。また、製品ライフサイクルの短い家電市場で鍛えられた開発・供給のスピード感が自動車業界から高く評価されたことも成功要因の一つです。

現在、日本、中国、東南アジアでは、EV・HEV向けのインバータやパワーコントロールユニットに使用される部品の需要が拡大しています。さらに近年では、「安全性」や「快適性」の向上に貢献する各種センサー向け製品の受注も増加しています。

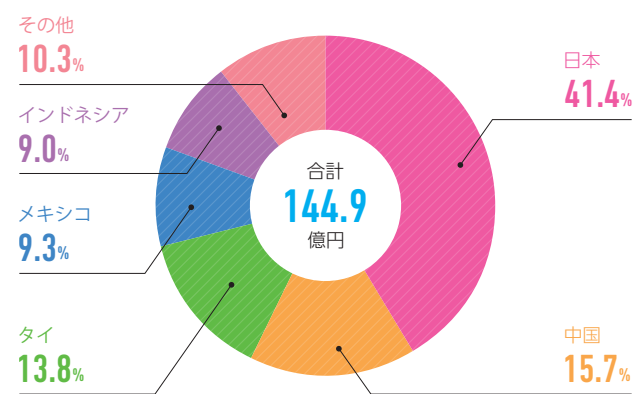
このように自動車の進化に伴って、自動車1台当たり搭載される当社製品は今後さらに増加すると見込まれており、自動車市場は引き続き当社の成長を牽引する重要な事業領域になるものと考えています。

市場状況

自動車向け売上推移



自動車向け売上内訳



当社は、世界11か国に20の生産拠点を展開するグローバル企業です。このネットワークが高く評価され、世界各地に生産・開発拠点を持つメガファーマから注目を集めています。

製薬業界では、安定供給やBCP(事業継続計画)への対応に加え、地産地消のニーズが高まっています。そのため顧客は、英国、米国、チェコなど複数の地域から製品供給を受けられる体制をサプライヤーに求めています。当社はすでにこうしたグローバル供給体制を構築しており、顧客の要請に柔軟に対応できることから、受注競争において大きな優位性を有しています。これが近年の売上急拡大の重要な要因となっています。

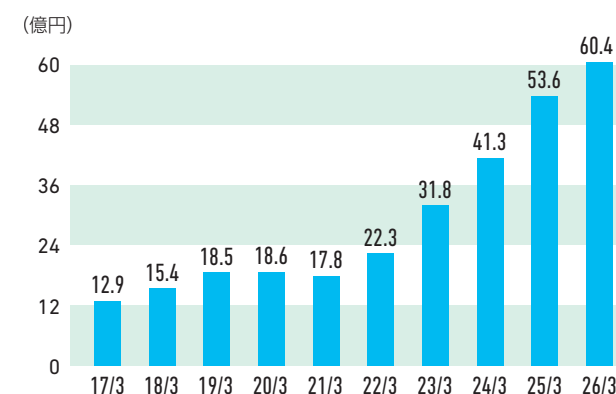
また、ドライパウダー吸入器やオートインジェクター市場も急速に拡大しています。その背景には、①通院

せずに患者自身が投薬できること、②肺や血管などの標的部位へ直接投与できるため高い治療効果が期待できること、③全身に作用する経口薬に比べて副作用リスクを低減できること、④毎日服用が必要な経口薬と比べ、週1回程度の投与で済むケースもあり、患者の負担軽減や治療継続率の向上につながるなどが挙げられます。

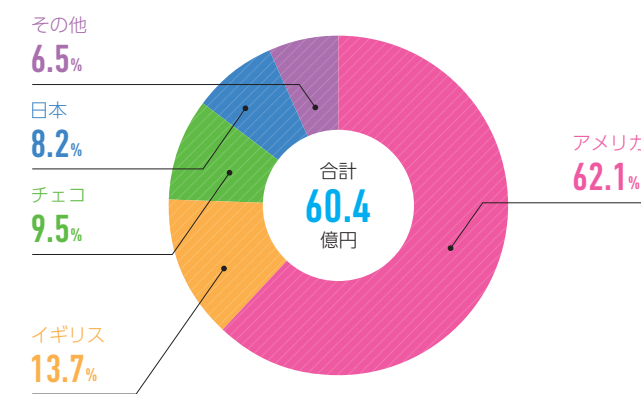
これらのデバイスや治療法は比較的新しい分野であり、その有効性や利便性に対する認知が近年急速に高まっています。慢性疾患の増加や在宅医療ニーズの拡大も追い風となり、今後も市場は長期にわたって成長を続けることが期待されています。当社はグローバルな供給体制と高い製造技術力を強みに、この成長市場においてさらなる事業拡大を目指しています。

市場状況

医療向け売上推移



医療向け売上内訳





ボルトを締結する前に、ねじ穴へ「コイルスレッド」を挿入することで、損傷しやすいねじ山を補強できます。また、振動による緩みを防止する効果もあり、高い信頼性が求められる用途で広く採用されています。

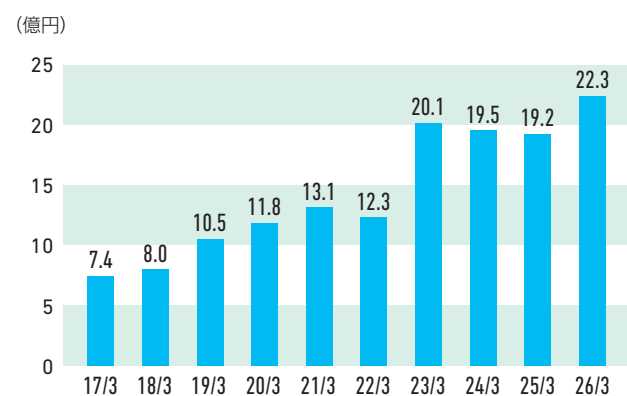
ねじ穴補強用のインサートコイル自体は一般的に広く使用されている製品ですが、当社のコイルスレッドは特に航空機や半導体製造装置など、高い品質基準が求められる先端分野で使用されています。また、当社はコイルスレッド本体だけでなく、関連するツール・工具についても厳格な品質基準を設け、使用現場から「扱いやすい」「作業性に優れる」といった高い評価を得ており、それらが当社ブランドの価値向上につながっています。

航空機市場では、新興国における中間所得層の拡

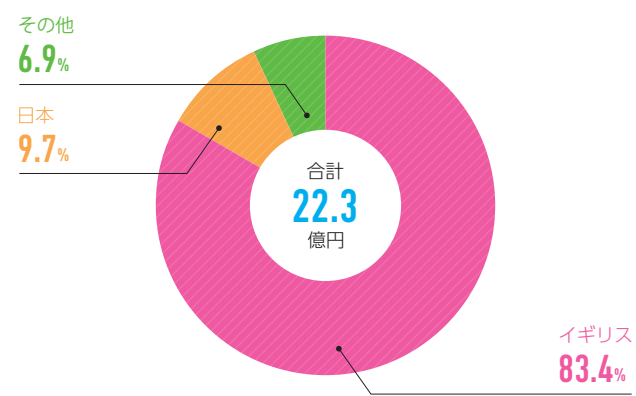
大やLCC（格安航空会社）の普及を背景として、海外渡航需要が増加しており、航空機の需要も着実に拡大しています。また、航空機の運航機数の増加に加え、安全性向上に向けた保守・点検基準の厳格化が進んでいることから、MRO（Maintenance, Repair and Overhaul）市場も活況を呈しています。その結果、新造機向けだけでなく、修理・保守向けの需要も拡大しており、当社製品にとって追い風となっています。

市場状況

コイルスレッド売上推移



コイルスレッド売上内訳



当社はこれまで、OA機器メーカーの海外進出に追随し、顧客生産拠点の近隣に工場を設置するロケーション戦略を展開してきました。その結果、一時期はOA機器向け売上が全体の過半を占めるまでに成長しました。

しかしその後、複合機やプリンターの構造変化により1台当たり使用されるばねの点数が減少したことに加え、技術的な難易度が比較的低い製品については現地ローカルメーカーとの競争にさらされたことから、OA機器向け売上は減少傾向が続いていました。

一方、近年は中国リスクの回避を目的に、顧客の生産拠点をベトナム、タイ、日本へ移管する動きが加速しています。当社はこれらの地域においても生産・供給体制を整備していたことから、新たな需要を着実に

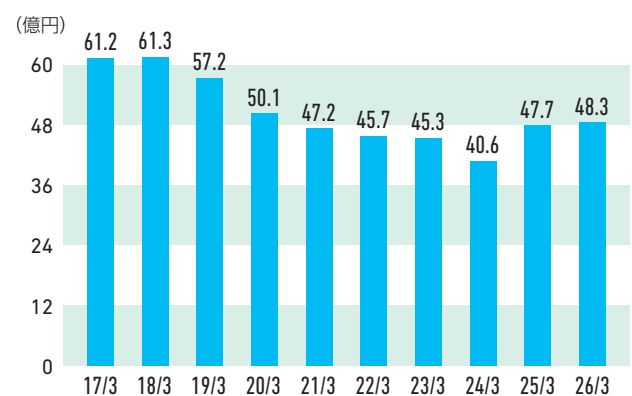
取り込み、売上は増加基調へと転じています。

家電・電子デバイス向け売上は全体としては減少傾向にあるものの、エアコン向けについては重点市場として注力しています。新興国における生活水準の向上に伴い空調需要が拡大していることに加え、従来、比較的冷涼な気候であった欧州でも、近年は地球温暖化の影響により夏季の気温上昇が顕著となり、空調設備への需要が高まっています。

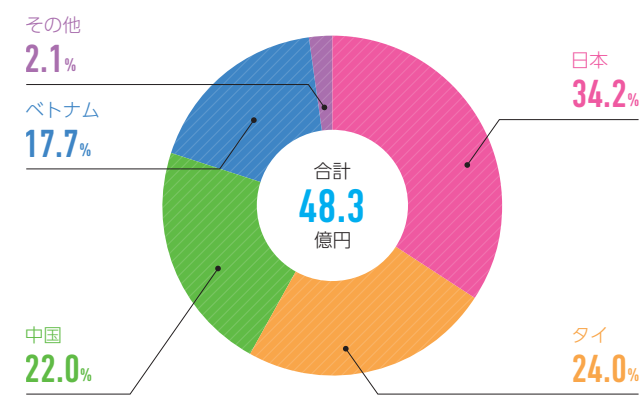
このような市場環境の変化を背景に、当社はグローバルな生産体制と顧客密着型の供給体制を強みとして、成長が期待される分野への取り組みを強化しています。

市場状況

OA・家電向け売上推移

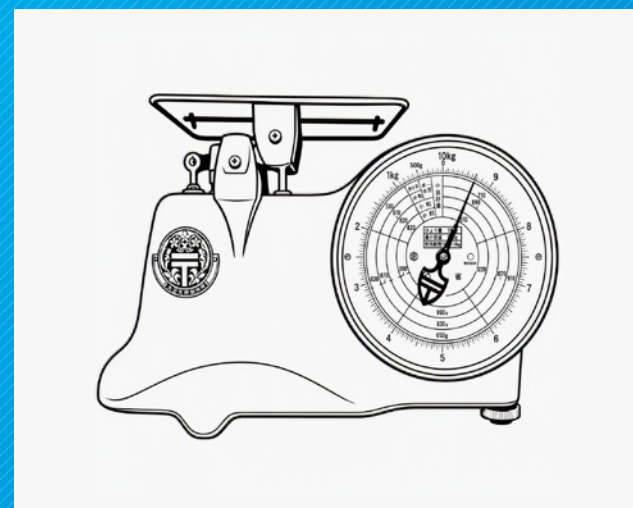


OA・家電向け売上内訳



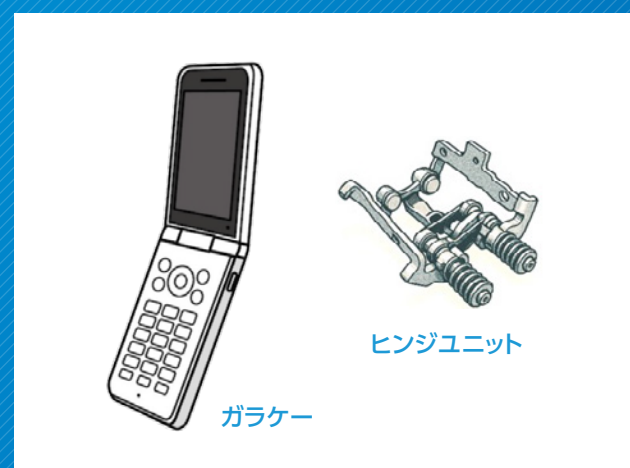
アドバネックスの技術力

当社は創業以来、高度な技術力を基盤として数多くの「世界初」のばね製品を開発し、社会および人々の生活の質の向上に貢献してきました。



創業期の代表的製品として「秤(はかり)用ばね」が挙げられます。戦後復興期には食料品取引の増加に伴い秤の需要が拡大していましたが、当時の秤は気温によってばねの伸縮率が変化するため、「夏用」「冬用」の目盛りが必要とされるなど、計量精度が温度に左右されることが一般的でした。こうした課題に対し、当時の経営者自らが海外に赴き材料の化学組成を研究した結果、温度変化の影響を受けにくいばねの開発に成功しました。この画期的な製品は「テンプレ」のブランド名で市場に投入され、大きな支持を獲得し、最盛期には国内秤用ばね市場で約90%のシェアを占めました。

その後も、カセットテープ用リーフスプリングやフロッピーディスク用シャッターユニットなど、世界シェアNo.1製品を継続的に生み出してきました。中でも、携帯電話(いわゆる「ガラケー」)のヒンジユニットは、当社の技術力を象徴する製品の一つです。1990年代において、当社は携帯電話の液晶画面大型化および折りたたみ式普及を見据え、早期にヒンジユニットの開発に着手しました。耐久性の向上に加え、操作時の「クリック感」という感性的価値にも注力した結果、国内外メーカーから高い評価を得て、世界シェアは50%を超える規模に達しました。



当社はかつて製造設備の研究開発・製造も行っていました。現在でも当社の主力機として稼働しているHSM(ハイスピードマシン)は、もともとは当社が基本設計を行い開発したばね加工機です。現在ではコンピューター制御化され、精度もスピードもさらに進化していますが、開発当初はばねの生産数は1分間50個程度が限界だったところ、分200個を実現するなど非常に革新的な機械でした。今では採算性の問題もあり製造機の開発・製造部門は解散していますが、その技術はばね製造機メーカーに引き継がれ、今でも製造され続けています。

このように、技術ニーズは時代と共に変化しますが、当社は常に技術によって課題を解決し、顧客価値の創出を実現する姿勢を堅持しています。以下では、最近の代表的な技術的取り組みを紹介します。

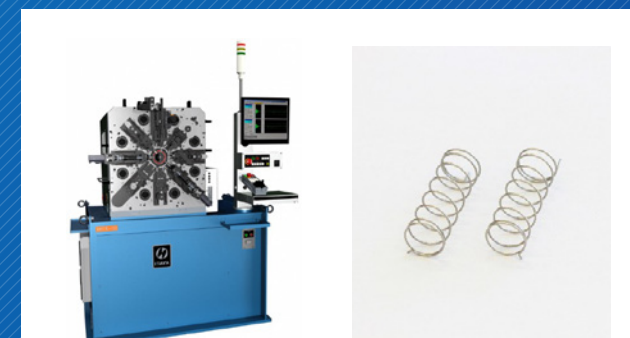
最新の技術的取り組み

オートインジェクター用ばね：高品質・高付加価値製品の高速大量生産

近年の代表事例として、米国工場で量産しているオートインジェクター用ばねがあります。本製品は医療分野における主力製品の一つであり、2026年3月期には月産3,500万個規模を達成しています。押しばねとトーションばねの機能を併せ持つ高性能製品であり、大量生産と高品質管理の両立が求められます。

需要拡大に対応するためには生産能力の増強が不可欠ですが、工場拡張や機械購入などの設備投資と人員増ではコストが増大します。そのため当社では、生産効率の向上、すなわち単位時間当たりの生産数の最大化を重視しています。一方で、生産スピード向上は品質ばらつきの増大リスクを伴うため、特に高品質が求められる医療分野では慎重な対応が必要です。

当社は一部の高付加価値品に対しては全数検査による品質保証体制を構築しており、本製品もその対象でありセンサーによる寸法測定と自動判定を実施していました。一方、センサーによる測定プロセスを加えると判定に時間がかかりタイムロスが生じるので生産スピードを上げる上でボトルネックとなっていました。当社のノウハウに関連する具体的な方式はお伝えできませんが、AIを実装した工程を導入しプロセスのタイムロスを解消しました。また、その制約が無くなったことで、次の取り組みである機械回転数の高速化も実施し、従来比で約1.7倍の生産性向上に成功しました。



ばね製造設備とオートインジェクター用ばね

※ばね製造設備はノウハウ保護のため実機ではなくイメージです

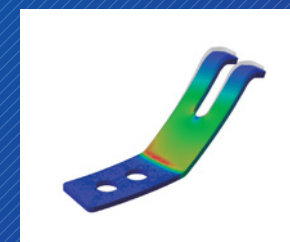
スピードアップ VS. 品質維持

↓
デジタルAI技術で二律背反する課題を克服

ばね解析：試作のデジタルシミュレーション化

当社では、顧客ニーズに応じて設計支援を行う中で、デジタルシミュレーション技術を活用したばね解析サービスを提供しています。顧客からスペースと仕様のみ提示されるケースにおいて、特に高い効果を発揮します。

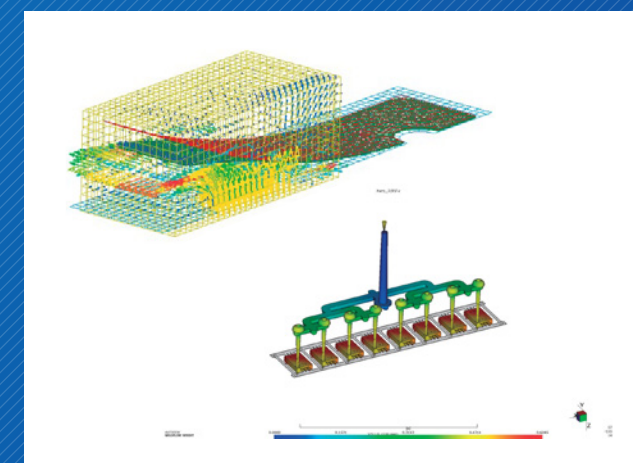
従来は設計提案後に試作品を製作し、耐久試験などを通じて改良を重ねるトライアンドエラーが主流でしたが、本技術により設計段階で課題を迅速に可視化することが可能となりました。その結果、試作回数を原則1回に削減し、開発期間の短縮とコスト低減を同時に実現しています。



本解析は線ばねや板ばねにとどまらず、深絞り部品やインサートモールド製品にも対応しています。また、通常の空間環境だけでなく、液体中や粘弾性材料中といった複雑な使用環境における挙動も再現可能です。

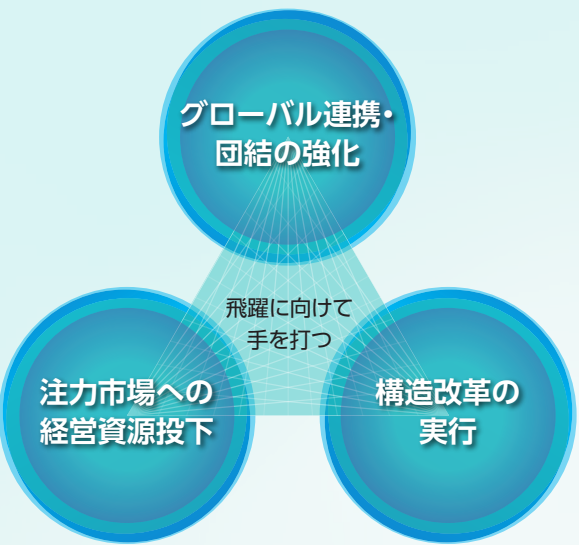
試作時に解析と実測の比較検討も行っており、結果の妥当性についても論理的な説明が可能であることから、顧客に安心して採用いただける体制を整えています。

- ① 顧客試作検討の時間・プロセスの短縮
- ② 試作コストの削減
- ③ 材料工学的な裏付け(信頼度向上)



中期経営計画の概要

当社は2025年3月期から2027年3月期までの中期経営計画を策定しており、今期が最終年度となります。ここでは進捗状況などについて報告させていただきます。



	26/3期 実績	27/3期 業績予想 26.5.15公表	27/3期 中計KPI 24.5.23公表
売上高	29,679	30,000	29,000
医療売上	6,038		6,000
コイルスレッド売上	2,228		3,000
営業利益	1,322	1,500	1,500
有利子負債	15,621		9,000 以下
自己資本比率	31.1%		30%以上
ROE	11.3%		7.0%以上
配当(1株当たり)	35円	50円	50円

中期経営計画進捗状況

医療向けが順調に拡大していることと、航空機向けが年度後半から回復したことなどから2026年3月期は売上高296億円と1年前倒しで目標を達成しました。営業利益は収益性の高い医療・航空機向けが拡大したことと、赤字拠点の黒字化(インドネシア、インドなど)や赤字圧縮(メキシコ、シンガポール)が進んだことなどから同13.2億円となり、目標の15億円も見えてき

ました。タイ新工場の開設、アメリカ工場の増築、ERPシステム導入など中計策定時に想定していなかった大型投資が重なり「有利子負債90億円以下」は達成困難になりましたが、今後の飛躍の布石になると期待しています。

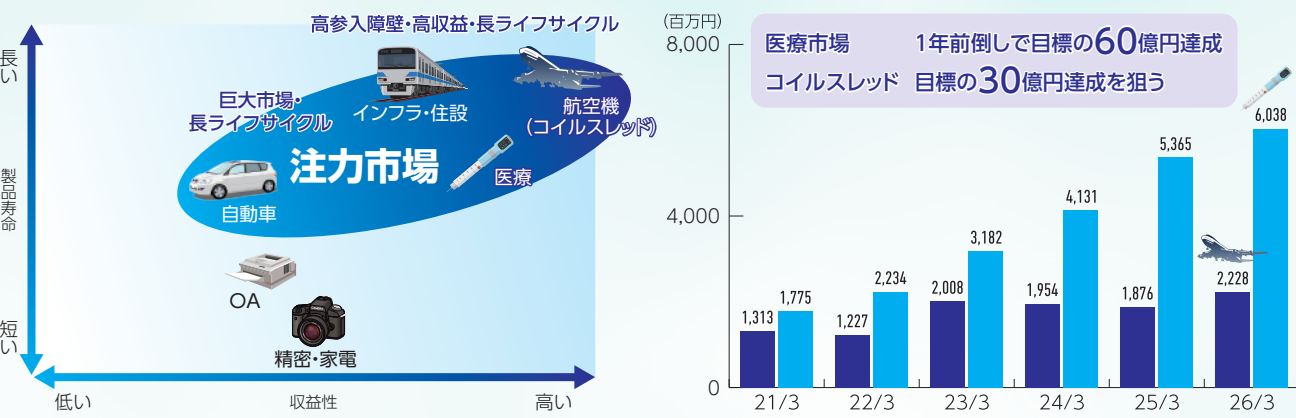
医療・航空機向け

糖尿病向けオートインジェクターの空前のヒットに加え、インヘイラー(吸入薬)やスマートフォンと連動した血糖値モニタリングデバイスなどもラインナップ拡充が進んだことから目標の医療向け売上60億円を1年前

倒しで達成しました。まだまだ多くの新規案件を抱えているので急成長が続く見通しです。
航空機向けは北米航空機メーカーの品質問題や経営問題により一時期鈍化していましたが、同社の問題解

消により再び成長軌道に乗りました。2027年以降も航空機市場の成長の波に乗り拡大すると見ています。また、従来販社に委ねていた販売活動・営業体制を改め、

しっかりと当社で主導権を握り、世界市場を俯瞰しつつ戦略・戦術を打てる体制を構築しています。



赤字拠点の改善

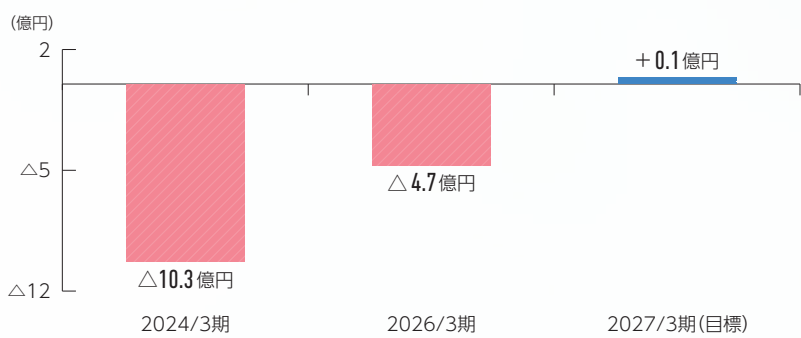
メキシコ工場は、売上が米ドル、費用の多くがメキシコペソのため、足許のメキシコペソ高は収益を目減させるマイナス要因となっています。しかしながら、40%の人員削減や不良率の改善など生産性向上に資する施策を着実に進め、赤字幅は大幅に縮小しました。

シンガポール工場は、2026年8月に工場売却が完了しました。以降は毎月1,000万円超の固定費負担が解消されるため、収益性は大きく改善される見通しです。

インドネシア工場およびインド工場では、継続的な業務改善と新規受注の獲得により、2026年3月期に開設以来初となる営業黒字を達成しました。両拠点とも事業基盤が着実に強化されており、今後も安定した黒字経営を継続できる見込みです。

これら4拠点における収益改善効果は、この2年間で営業利益ベース約6億円に達しました。2027年3月期には4拠点合計で営業黒字化を目指しています。

メキシコ・シンガポール・インドネシア・インド工場営業利益合計



CSR方針とステークホルダーに対する姿勢

当社は「CSR方針」と「ステークホルダーに対する姿勢」を策定しています。
これらの方針を軸に、CSR活動を推進していきます。

CSR方針

1. 事業を通じた社会への貢献

- より良い社会のため、ノウハウ・技術を提供し、新しい価値を生み出します。
- 環境保全や安全性の向上、ならびに文化の創造に寄与する製品を提供し、持続可能な社会の実現に貢献します。
- 誰からも必要とされる企業を目指します。

2. 信頼される企業の持続

- 株主・投資家から信頼される持続的成長企業を目指します。
- 社会から信頼されるガバナンス、コンプライアンス体制が構築された企業を目指します。
- 地域から信頼される愛すべき企業を目指します。

3. コアバリューの実践

- 社員一人ひとりが明るく生き生きと活躍できる企業を目指します。

お客様に対する姿勢

- 安心と信頼を生む品質保証を徹底します。
- 最適なソリューション(解決策)を提案し、お客様の課題解決に取り組みます。
- 模倣ではない、アドバンクスならではの(ユニークな)製品づくりを目指します。
- 「美しい作品の追求」を推進します。

お取引先に対する姿勢

- 購買管理規定に基づいた公正・健全な取引をおこないます。
- 社会通念を逸脱した贈与・接待は受けません。また、職位や権限を利用した不当な便宜なども受けません。
- お取引先との強固なパートナーシップを構築し、ともに社会的責任を果たしていきます。
- 人権侵害に加担するサプライチェーンを経由して供給される原料は使用しません。
- 反社会的勢力とは関わりを持たず、それらの活動を助長する行為はおこないません。

地球環境に対する姿勢

- 「環境基本方針」の下に、地球環境の維持保全に努めます。
- 廃棄物・汚染物質の最小化、適切な処理を図ります。
- 環境に配慮した製品づくりを提案し、推進します。
- 環境対応関連製品の開発・展開など、事業を通じて環境負荷低減に貢献します。

社員に対する姿勢

個性に合った働き方ができる企業となるために

- 性別・国籍・障がいの有無などの理由による差別をしません。
- 世界各国の伝統・文化の理解に努め、互いの違い・個性を認め、尊重します。
- 強制労働・児童労働・人身取引・搾取などの行為に一切加担しません。

一人ひとりが明るく生き生きと活躍できる企業となるために

- すべての社員が公平に活躍できる機会を提供します。
- 技能向上、知識習得の機会を提供します。
- 安全で衛生的な職場環境づくりに努めます。
- 社会の一員としての自覚を持ち、法律を遵守します。

株主・投資家に対する姿勢

- 公平かつ適時に情報を開示し、透明性の高い企業経営をおこないます。
- 安定した配当を基本とし、総合的に株主還元の実現を図ります。
- IR活動を通して、企業活動を正しく理解いただけるように努めます。

地域社会に対する姿勢

- 企業市民としての自覚を持ち、主体的に社会貢献活動をおこないます。
- 地域社会の問題に関心をもち、支援します。
- 災害発生時においては、支援活動を積極的におこないます。

ステークホルダーに対する姿勢

「持続可能な開発目標(SDGs)」への取り組み

2028/3期
SDGs関連事業の割合 Total 40% 以上

目指します



すべての人に健康と福祉を
GOOD HEALTH AND WELL-BEING

2028/3期 SDGs関連売上 20% 以上

- 人々の苦痛を和らげることでクオリティ・オブ・ライフ向上に貢献
- 年間数十万人の命を救う
- グローバルサプライチェーン体制により世界中に医療向けばねを供給

当社の“ばね”が組み込まれたディスポーザブル医薬品キットは、喘息の症状を和らげたり自宅で簡便にインスリンを注入できたりとクオリティ・オブ・ライフ向上に貢

献しています。また、グローバルに展開していることから顧客の近隣で生産・納入する利便性と、マルチソースによる供給リスクヘッジの両方を提供しています。



エネルギーをみんなに、そしてクリーンに
AFFORDABLE AND CLEAN ENERGY
気候変動に具体的な対策を
CLIMATE ACTION

2028/3期 SDGs関連売上 10% 以上

- EVの普及に貢献
- 車両軽量化に寄与し、消費エネルギー削減に貢献
- 風力発電や太陽光発電向けに、ボルトの緩み止め製品を供給

EVのパワートレイン向けにバスバーなどの部品を供給するほか、軽量軟質材のねじ穴を補強するインサートカラーで自動車の軽量化に貢献しています。また、クリーンエネルギー設備のボルトナットゆるみ止めにロックワフンなどが採用されています。



ロックワフン



インサートカラー



住み続けられるまちづくりを
SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES

2028/3期 SDGs関連売上 10% 以上

- 自動車の事故防止と将来的な自動運転システムへの寄与
- 航空や鉄道の安全に貢献
- 地震や災害への対策に貢献

当社は自動車センサーや、タイヤの摩耗検知センサーなどの部品を供給しており、将来的には自動運転システム向けにも寄与する見通しです。コイルスレッドやロックワフンは航空機や線路、建物の維持保全に役立っています。



コイルスレッド



インスタントロック

カーボンニュートラルに向けた取り組み

当社はカーボンニュートラルの方針を策定し、CO₂削減に取り組んでいます。ここではカーボンニュートラルに向けた活動や目標などを紹介します。

方針・CO₂削減目標値の策定

当社はカーボンニュートラルの方針を策定しました。方針については、グループ会社15社が集結し開催されたグローバルミーティングでも討議され全社合意するに至りました。



グローバルミーティングの様子

CO₂削減の取り組みの紹介(一部)

1. 再生エネルギー導入によるCO₂削減

当社は再生可能エネルギーを積極的に採用しています。



埼玉工場のソーラーパネル

① ソーラーパネル発電の導入:埼玉工場

事業者とのPPA契約により埼玉工場にソーラーパネルを設置し太陽光発電による電源を利用しています。



テネシー州オコイー川とダム

② 水力発電:アメリカ工場、ベトナム工場

アメリカ工場の電源は水力発電で賄っています。ベトナム工場も30%程度は水力発電由来の電源を使っています。

2. 今後、導入を検討するCO₂削減策

① ペロブスカイト太陽電池の導入

今後、ペロブスカイト太陽電池の実用化が進めば積極的に導入を検討します。ペロブスカイト太陽電池はフィルム状で柔軟・軽量であり、設置に伴うリスクも低いため有望と考えています。

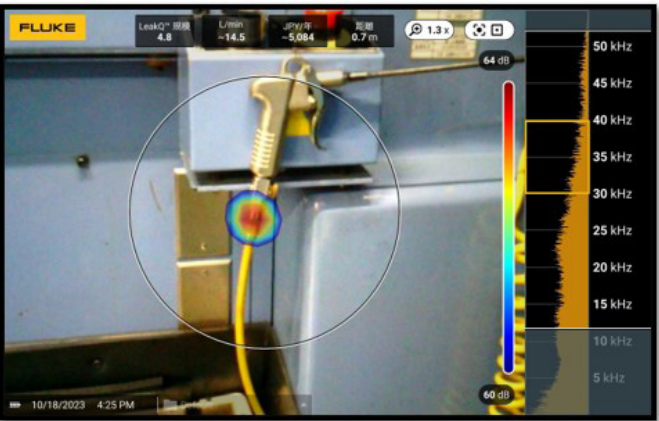
② 工場の統廃合

工場集約や統廃合により、エネルギー効率改善を図ります。

3. 省エネによるCO₂削減

① エアコンプレッサーの改善

工場においてエアコンプレッサーから発生する圧縮空気は電力にならば主要な動力源です。エアコンプレッサーの改善は直接的に消費電力の削減にもつながります。



エア漏れ検出画面

エア漏れの検出・修繕

エアコンプレッサーから工場中に送り込まれる圧縮空気の空気漏れの箇所を見つけることは困難です。当社ではエア漏れを画像で検出できるカメラを導入し、定期的に検査、修繕しています。

適正稼働台数のコントロール

以前は稼働するコンプレッサーの台数が時間帯により固定されていました。現在は、リアルタイムで必要稼働数をコントロールするシステムを導入し、エアの過剰供給を解消しました。

状態監視装置

コンプレッサーのコンディションをリアルタイムで監視するシステムを導入しました。コンディション不良の早期発見は消費電力の削減につながります。

② 最新鋭の省電力機への切り替え

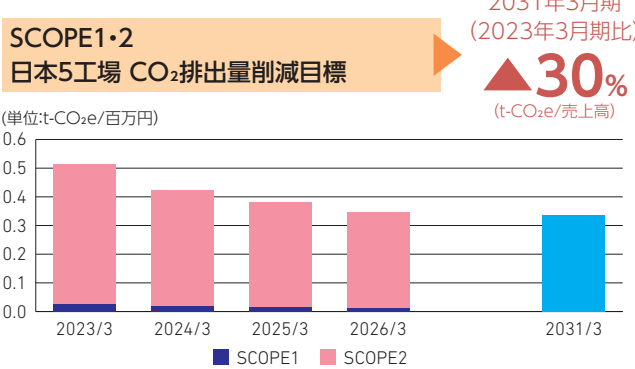
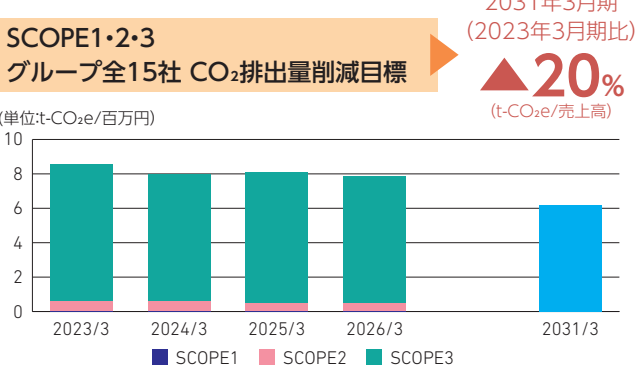
古い加工機(プレス加工機やコイルリング機など)は作業効率と電力効率が劣りますので、当社では積極的に最新鋭機への切り替えを行っています。一方、設備投資は費用が高むので、①補助金の活用、②レトロフィット(躯体は流用し中身だけ新型に入れ替える)などのコスト削減にも取り組んでいます。

③ 工場屋根の遮熱塗装

屋根に反射性の高い塗料を塗ることで、屋根表面と室内の温度上昇を抑え、空調の消費電力を削減します。

CO₂排出量と削減目標

当社は2023年3月期より国際的に認知されたGHGプロトコルのガイドラインに則りCO₂排出量を算出しています。当社では「売上高当たりのCO₂排出量(t-CO₂e/百万円)」を指標とし、2031年3月期に「アドバネクスグループ全15社、SCOPE1・2・3」で▲20%削減(2023年3月期比)、「日本5工場、SCOPE1・2」で ▲30%削減(2023年3月期比)を目標に掲げ、その達成に向けて取り組んでいきます。



当社のCO₂排出量の約90%は線材や板材など材料メーカーから購入するものが由来です。つまりSCOPE3がほとんどを占めています。一方、当社で使用するエネルギーは一部の拠点で燃料を使う以外はほとんど電力で賄われていることから、SCOPE1はごくわずかで、よってグループ全体でのCO₂排出量削減はサプライチェーン全体で取り組んでいく必要があります。なお、2026/3期は、アメリカ工場の増設工事やタイ新工場稼働により一時的に排出増となりました。

*SCOPE1・2・3の定義

SCOPE1: 企業が直接排出する温室効果ガス(例:工場の燃料燃焼)。 SCOPE2: 企業が消費する電力などの間接排出(例:購入電力の使用)。

SCOPE3: サプライチェーン全体で発生する、その他の間接排出(例:製品の使用段階での排出)。

日本では新潟工場の洗浄工程で燃料を使う以外、エネルギーは全て電力で賄っていますので、主たる活動は電力に関する取り組みとなります。すでに埼玉工場にソーラーパネルを設置し、再生可能エネルギーを採用しています。また、電気消費量の多いコンプレッサーの稼働効率向上や加工機の最新鋭機への入れ替えなども行っていきます。自助努力だけで足りない部分については、バイオマス発電の採用や電力会社の再生可能エネルギー比率の拡大により目標値達成を目指していきます。

環境への取り組み

環境保全に関する基本的な考え方

当社は「環境基本方針」に示す基本理念・基本方針を基に、全社を挙げて環境管理を進めています。

環境基本方針 <https://www.advanex.co.jp/company/environment-policy/>

ISO14001

アドバネクスグループでは、早くからISO14001を導入してきました。現在も省エネ活動等について維持向上を目指しています。

アドバネクスグループのISO14001取得状況

取得拠点	取得日	認証機関	取得拠点	取得日	認証機関
株式会社アドバネクス新潟工場	2000年10月	DNV	Advanex Europe Ltd.	2008年 3月	BSI
Advanex (Dalian) Inc.	2005年 1月	TUV	Advanex (Vietnam) Ltd.	2012年 4月	SGS
Advanex (Dongguan) Inc.	2005年 2月	DNV	Advanex (Changzhou) Inc.	2014年 5月	SGS
Advanex (Shanghai) Inc.	2005年 5月	SGS	PT. Advanex Precision Indonesia	2014年11月	JAS-ANS
Advanex (Singapore) Pte. Ltd.	2005年 7月	SGS	Advanex (India) Private Limited	2021年 1月	SGS
Advanex (Thailand) Ltd.	2006年 6月	SGS	Advanex Czeck Republic s.r.o.	2023年10月	TUV
Advanex Americas, Inc.	2006年 7月	Intertek			

お客様とのかかわり

基本方針

当社は、お客様に信頼されること、また、お客様の立場で最適なソリューション(解決策)を提案し、課題解決に取り組むことをポリシーとしています。すなわち、常に品質の良いものをお届けすることに加え、アドバネクスならではのユニークな発想から生まれたアイデアによってお客様に新しい価値を提供しご満足いただくことが当社の存在意義であり、基本方針としています。

社内認定システム

当社では製造技能の体系的な教育と技能伝承を目的としたAPTP(Advanex Production Training Project)という教育および認定制度を設けています。線ばねや板ばねなど技術分野ごとにテキストやノウハウを整備し、それを基に教育・指導します。一定の指導期間を経て認証試験を行い、合格した社員には証書を授与します。また、この取り組みは海外子会社にも広げ、当社の技術やノウハウをグローバルスタンダード化していきます。



品質管理体制

当社グループでは自動車、医療、航空産業向けの品質マネジメントシステムを取得し、積極的に活用しています。

IATF16949 取得状況：自動車

取得拠点	取得日	認証機関
Advanex (Thailand) Ltd.	2006年 7月	SGS
Advanex (Dongguan) Inc.	2010年10月	DNV
Advanex (Singapore) Pte. Ltd.	2012年12月	SGS
Advanex (Changzhou) Inc.	2014年 6月	SGS
Advanex (Dalian) Inc.	2015年11月	TUV
Advanex (Shanghai) Inc.	2016年 5月	SGS
PT. Advanex Precision Indonesia	2017年 5月	TUV
株式会社アドバネクス埼玉工場	2018年 7月	BV
Advanex de Mexico S. de R.L. de C.V.	2022年 3月	NFS
Advanex (India) Ltd.	2022年 4月	SGS
Advanex Americas, Inc.	2022年 4月	Intertek
Advanex (Vietnam) Ltd.	2022年12月	BV
Advanex Czeck Republic s.r.o.	2023年12月	TUV

ISO13485 取得状況：医療

取得拠点	取得日	認証機関
Advanex Europe Ltd.	2015年10月	BSI
Advanex Czeck Republic s.r.o.	2015年10月	BSI
Advanex (Dongguan) Inc.	2021年 1月	NQA
Advanex Americas, Inc.	2025年10月	Intertek

AS9100/AS9120 取得状況：航空

取得拠点	取得日	認証機関
Advanex Europe Ltd.	2017年 3月	BSI
Advanex (Singapore) Pte. Ltd.	2026年 1月	Intertek
Advanex (India) Ltd.	2026年 8月	TUV

お取引先とのかかわり

購買に関する基本的な考え方

当社はお取引先様を、目的を達成するためのパートナーとして認識しており、共に繁栄することを目指すなどwin-winの関係を築くように努めています。

企業倫理と遵法基本方針 <https://www.advanex.co.jp/company/compliance/>

お取引先との連携

当社は、金属材の仕入れやメッキなどの表面処理加工においてお取引先様と協業していますが、紛争鉱物など人権侵害に加担するサプライチェーンを経由しているものは購入しません。また、RoHSやREACHに指定される禁止物質については厳格に管理しています。なお、航空市場など例外的に一部使用を認められている業界もあります。

株主・投資家とのかかわり

基本姿勢

当社は2027年3月期を最終年度とする中期経営計画を公表しています。株主様や投資家の皆様に当社の方針や戦略を開示することで、対話の活性化を図っています。詳細は16-17Pを参照してください。

株主・投資家の皆様とのコミュニケーション

株主通信は毎年発行しており、社長からのメッセージや業績報告に加え、事業年度におけるトピックスや特定の社員にフォーカスしたコンテンツなどを掲載するなど充実した内容となっています。

機関投資家やアナリストの皆様を対象とした決算説明会は年2回以上、開催しています。また、IR担当役員およびIR担当者を置き、投資家の皆様との積極的な対話に努めるとともに、対話を通じて得たご意見・ご要望は、経営施策の判断材料として活用させていただいています。

決算資料などのIR関連資料、および適時開示については日本語だけではなく英語版もホームページに掲載するなど情報の平等性にも配慮しています。

情報開示方針 <https://www.advanex.co.jp/ir/disclosure-policy/>



決算説明会の様子

多様性を尊重し、社員一人ひとりの個性に沿ったキャリアプラン

当社では、社員一人ひとりの強みや個性をより適切に評価できる組織を目指し、「メンバーシップ型」をベースとしながら「ジョブ型」の考え方を取り入れた人事制度の整備を進めています。

従来の人事制度では、リーダーシップやコミュニケーション能力などが評価されやすい一方で、専門性や課題解決力、改善提案力など、異なる形で会社に貢献する社員の強みを十分に評価しきれない場合があります。

そこで当社では、社員それぞれの役割や職務内容を明確にし、その職務に応じた評価を行う仕組みづくりに取り組んでいます。例えば、管理職として組織を率いることを得意とする人材だけでなく、生産性向上や技術開発などの分野で高い専門性を発揮する人材についても、その成果や貢献を適切に評価できる環境を目指しています。

こうした取り組みはまだ発展途上の段階にありますが、一人ひとりが自らの強みを活かしながら活躍できる組織の実現に向けて、制度や運用の改善を継続しています。今後も多様な価値観や働き方を尊重し、それぞれの特性に応じたキャリア形成を支援していきます。



充実した教育・資格取得制度

当社は同業同規模企業と比べ充実度の高い社員教育や資格取得制度を提供しています。当社では多方面にわたる学習や資格取得の機会を設けており、その習得のための費用を会社で負担するだけでなく、習得した資格やスキルに応じて人事考課でもプラス評価します。習得した資格やスキルを業務上で発揮すれば上述の「ジョブ型」人事制度に則り相応の評価を得るだけでなく自身の人材価値が向上します。当社は、多様な個性を持った社員にそれぞれの志向に合わせて資格やスキル獲得の機会と会社へ貢献するチャンスを与え、それに対してきちっと評価する会社です。社員の自己実現と会社への貢献の両方を当社は望んでいます。

(奨励資格一覧)

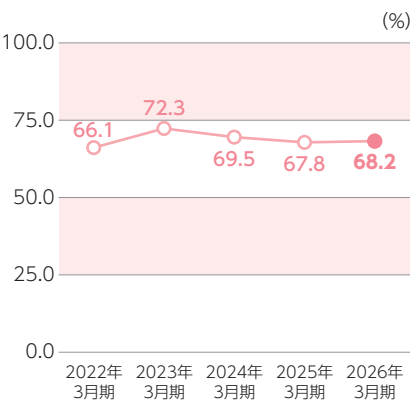
公認会計士	通関士	TOEIC	プレス作業主任者
税理士	ビジネス実務法務検定	電気主任技術者	危険物取扱者
日商簿記検定	基本情報技術者	電気工事士	エネルギー管理士
ビジネス会計検定	ネットワークスペシャリスト	ボイラー技士	公害防止管理者
ファイナンシャル・プランニング技能士	データベーススペシャリスト	ボイラー整備士	販売士
弁護士	ITパスポート	技術士	品質管理検定
弁理士	応用情報技術者	技能士	ビジネスキャリア検定
社会保険労務士	ITストラテジスト	労働安全・労働衛生コンサルタント	MOS検定
司法書士	情報処理安全確保支援士	衛生管理者	
産業カウンセラー	情報セキュリティマネジメント	作業環境測定士	
行政書士	英検	防火管理者	

ワークライフバランス

当社では社員が家族やプライベートを大切にしながら働けるよう、ワークライフバランスを重視した経営を行っています。また、権利を付与するだけでなく行使しやすいルールや雰囲気づくりにも努めています。

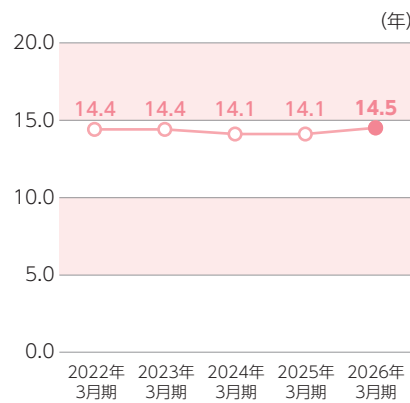
有休取得率

当社の有休取得率は同業同規模企業と比べ高水準を維持しています。



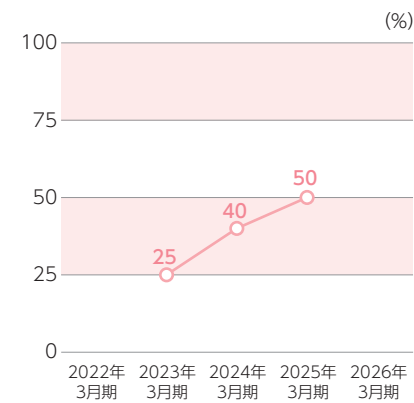
平均勤続年数

当社の平均勤続年数は2026年3月期で「14.5年」と同業同規模企業や業界水準と比べ長い傾向にあります。



男性社員の育児休業取得率

当社では女性社員ではもちろんのこと、男性社員でも育児休業を取得することが増えてきました。



※2026年3月期は対象者0

その他福利厚生

当社では社員一人ひとりが仕事と家庭を両立させ、それぞれのライフスタイルに合わせられるようにフレックス制を導入しています。テレワーク勤務についてもコロナの緊急事態宣言が明けた後も継続しており、また、親の介護や子育ての必要性に合わせて勤務地限定や短時間勤務を期間限定で選択することも可能になっています。そのような取り組みが評価され、埼玉県産業労働部より「多様な働き方実践企業 プラチナ認定」を受けました。



多様な働き方実践企業の認定書

男性育児休業取得者 感想

埼玉工場勤務 山崎 雄貴

第一子のために育児休業を取得しました。私と妻の地元である新潟で「里帰り出産」し、出産後妻は実家で過ごしていましたが、2か月ほど経った頃に埼玉県の実家に戻ってくるようになりました。埼玉では親の世話にはなれないので、育児休業を取得し妻と一緒に育児する必要がありますと考えました。上司や同僚達には育児休業を検討していることを伝えて早い段階からその準備をしていてくれたこともあり、私が抜けた後も大きなトラブルなく対応してくれました。妻も育児休業を喜んでくれましたし、私も育児を通じて非常に楽しく有意義な時間を過ごせました。おかげで職場復帰した今でも「ママしかできない」ことはあまりありません。また、後輩たちに良い前例を示せたことも良かったと思います。



当社は、日本を含めて世界11か国、20か所の工場、その他11の拠点を有するグローバル企業であるため、海外子会社への駐在など海外で働く機会が多くあります。ここではグローバルを舞台に活躍する社員を紹介します。



山田 晴
所属: Advanex Europe Ltd.
(英国子会社) 出向

ジェネラリスト・グローバル

仕事内容

営業を中心にいろいろな活動していますが、代表例として「展示会」に関して紹介します。日本では一年中あらゆる業界の「展示会」が開催されていますが海外でも同じように盛んです。「展示会」出展の主な目的は新規顧客と出会い、新ビジネスを開拓することです。当社は世界中に多くのグループ会社がありますので、それらと合同出展すればより多くのビジネスチャンスを獲得できますし、各社のコスト負担も減らすことができます。そこで私は参加するグループ会社を取りまとめつつ、出展効果の最大化を目指す「プロデューサー」のような役割を担います。例えば、出展ブースはデザイン性が高く、かつ分かりやすい製品展示の方が集客しやすいので、マーケティングチームと連携しコストとのバランスを考えながら最適なものを作り上げていきます。また、海外の展示会は顧客と直に会える希少な機会となります。よって顧客の都合を調整しながら展示会開催期間中にできるだけ多くのミーティングをセッティングすることも重要なミッションです。

アドバンクスで良かったこと

本社からの出向で来ている立場上、海外子会社では経営幹部として扱われ、また本社からも本社代表としての立ち回りを期待されます。英国では日本勤務のころはあまり触れる機会がなかった資金繰りや労務問題など生々しい経営課題に接することも多いので経営幹部と同じ目線で考えるようになりました。英語のコミュニケーション能力が向上したことはもちろん有益ですが、経営者の目線でものを考える機会を得たことはそれよりも貴重だと思います。

Case
1



共田 早希
所属: グローバル事業統括部
グローバル営業支援課

スペシャリスト・グローバル

仕事内容

主要業務の一つはメキシコ子会社のサポートです。メキシコは①北米向けの自動車生産需要が大きいこと、②アメリカ・メキシコ・カナダ協定によりメキシコ生産品のニーズが高いこと(域内調達率75%以上が免税条件)、③メキシコ国内に精密ばねメーカーが少ないことなどから、新規引き合いが最も活発なエリアです。私はメキシコ現地社員と日本の技術メンバーの間に立ち、多くの新規引き合いの中から受注するべき案件を絞り込むことや、技術検証のフォローを行うなどのサポートを行っています。また、必要な機器・ツールの輸送手配、来日するメキシコ現地社員のアテンドなども行います。もう一つは日本における海外生産案件の受注活動です。当社は世界20か所に製造拠点を持つグローバルメーカーなので、海外で生産・供給できる強みがあります。顧客には当社の海外生産体制をアピールし、地産地消のサプライチェーンの提案を行います。

アドバンクスで良かったこと

学生時代はオーストラリアに留学し、英語学習に力を入れてきました。英語を使った仕事や海外との交流を求めているので、担当しているアメリカとメキシコに出張で行けることは嬉しく思っています。仕事の後、現地社員と一緒に夕食に出かけることもあり、多くの現地社員と親しくなりました。また、所属するグローバル営業支援課では、先輩方から多くの刺激を受けています。皆、海外経験が豊富で中国や欧州、南米籍のメンバーもいるなど多様性に富んでいます。

Case
2



比留間 祐太
所属: 埼玉工場 第二設計部
埼玉設計課

スペシャリスト(エンジニア)・リージョナル

仕事内容

主な業務は自動機の構想・設計・作製です。自動機とは加工機の前・後工程に設置し、作業員に代わり材料を入れ替えたり、製品をトレーに並べたり、梱包したりする機械のことです。自動機は製造現場のニーズに応じて作製します。現場の社員からどのような作業をする自動機が欲しいかを聞き、一緒に構造、動き、形状などをどうするかを構想を練ります。パーツはCAD図を業者に送って発注します。実際に組み立てて動かしてみるといういろいろな想定外のことが起こりますので、例えばレールを取り付けてみたり、エアー吸着に変えたりと改良を加えていきます。設置された自動機は例えば今まで二人掛かりでやっていた作業を無人化したり、夜のシフトで稼働したりできるので、相当な生産性改善、コスト削減を実現できます。

アドバンクスで良かったこと

元々、専門は機構設計だったので最初是不慣れで思うように動作させることができず苦労しました。上司は性急に結果を求めるようなことはせず、じっくりと見守ってくれたこともあったので、結果的に現場のニーズにフィットした使いやすい装置を作ることができました。先日、自分が開発・設計した自動機の成果により社長特別賞を頂きました。半期の人事考課以外にも個別の成果に対しても評価してくれるのでモチベーションが上がります。ゆくゆくは多軸ロボットを使った自動機を作り、もう一段上の成果を出したいと思っています。

Case
3



高橋 颯馬
所属: 新潟工場 第一製造部
プレス課

スペシャリスト(マシンオペレーター)・リージョナル

仕事内容

主に板ばねを加工する部署で働いています。板ばねは金属板材をプレス加工して製造するのですが、金型をプレス機にセッティングしたり、金型をメンテナンスしたりする作業をしています。金型はチェーンブロックで持ち上げてプレス機に載せ、レンチなどの工具で金型をセッティングします。金型を載せる際はパンチ(上部の凸部)とダイ(下部の凹部)が欠けていないか、汚れていないか、スクラップなどの屑が入っていないかを入念に確認します。金型は高硬度ですが、何万回と成形すると少しずつ摩耗しますので定期的にメンテナンスを実施します。以前、金型を傷めリカバリーに苦労しましたので、メンテナンスは慎重にするようになりました。プレス機4台を掛け持ちしており、急いでいる順に稼働させます。何十とある製品を4台のプレス機で効率よく生産するために、メンテナンスや金型載せ替えのタイミングと、それぞれの製品の納期を考えながら回していきます。

アドバンクスで良かったこと

私は生まれも育ちも新潟県柏崎市で就職も市内を希望していました。就職活動で来社した時、社員の方がにこやかに挨拶するなど良い印象だったので応募入社しましたが、実際にそのとおりの職場でした。上司や先輩にはとても話しかけやすく優しく教えてくれるので、お陰で早く仕事に慣れることができました。新潟工場に配属された7人の同期入社社員とは研修期間中に仲良くなりました。今は職場も仕事もバラバラですが、一緒に食事に行ったりお互いに悩みを打ち明けたりする関係が続いています。また、学生時代からの友人など地元との関係も続いているのでプライベートも充実しています。

Case
4

役員紹介 (2026年6月25日現在)

取締役

代表取締役会長兼社長 朝田 英太郎

1969年 トピー工業(株)入社
1974年 (株)アサダ取締役
1988年 同社代表取締役社長
2020年 当社取締役最高顧問
2021年 当社代表取締役最高顧問
2022年 当社代表取締役会長
2023年 当社代表取締役会長兼社長(現任)

常務取締役 吉原 哲也

最高財務責任者、内部統制統括責任者、コンプライアンス担当
1990年 (株)三菱銀行(現(株)三菱UFJ銀行)入行
2020年 当社出向、当社管理本部長(現任)
2021年 当社入社、当社執行役員、当社最高財務責任者(現任)
2021年 当社取締役
2023年 当社常務取締役(現任)

常務取締役 加藤 精也

1981年 当社入社
2006年 当社執行役員
2009年 当社取締役
2014年 当社常務取締役
2020年 当社代表取締役社長
2023年 当社取締役、当社品質保証本部長(現任)
2025年 当社常務取締役(現任)

取締役 大柿 健一

2014年 当社入社
2020年 Advanex Americas, Inc. Director President(現任)
2024年 Advanex Americas, Inc. Regional MD(現任)
Advanex de Mexico S.de R.L.de C.V. Regional MD(現任)
Advanex de Mexico S.de R.L.de C.V. President&CFO(現任)
2025年 当社執行役員
2026年 当社取締役(現任)

社外取締役 杉井 孝

1969年 大蔵省(現財務省)入省
1984年 東京国税局間税部長
2000年 弁護士登録、弁護士法人杉井法律事務所社員弁護士(現任)
2010年 株式会社セキド社外監査役(現任)
2023年 当社社外取締役(現任)

社外取締役 新田 都志子

2006年 文京学院大学経営学部助教授
2011年 同大学経営学部教授
2017年 同大学学長補佐
2019年 同大学大学院経営学研究科委員長
2021年 同大学経営学部学部長
2023年 同大学経営学部学長補佐 特任教授
2024年 同大学名誉教授(現任)、当社社外取締役(現任)

監査役

社外監査役(常勤) 榎本 直樹

1985年 大蔵省(現財務省)入省
2014年 東北財務局長
2015年 株式会社日本政策投資銀行取締役常務執行役員
2017年 福岡国税局長
2018年 大阪国税局長
2020年 東京税関長
2022年 大阪有機化学工業株式会社取締役(現任)
株式会社南都銀行顧問
2023年 当社社外監査役(現任)

社外監査役(非常勤) 中村 慈美

1998年 国税庁退官
1998年 税理士登録
2000年 西村総合法律事務所(現西村あさひ法律事務所)税務顧問(現任)
2008年 全国事業再生・事業承継税理士ネットワーク代表幹事(現任)
2010年 一橋大学法科大学院非常勤講師
2015年 文京学院大学大学院経営学研究科特任教授
2019年 一般社団法人事業再生実務家協会常議員
2022年 当社社外監査役(現任)

社外監査役(非常勤) 高 秀樹

1977年 国税庁 東京国税局入局
2008年 東京国税局渋谷税務署副署長
2014年 静岡県副知事
2015年 財務省主計局主計官
2017年 財務省北海道財務局長
2018年 株式会社クリーンエネルギー総合研究所代表取締役社長
2019年 豊島ケーブルネットワーク株式会社代表取締役社長
2021年 スプラウトグループ株式会社顧問(現任)
2023年 当社社外監査役(現任)、RSM清和監査法人公益監督委員(現任)
2025年 Beyond Tsukiji Japan株式会社顧問

スキルマトリクス

	業界・技術知見	企業経営	営業・マーケティング	財務・会計・管理	法務・コンプライアンス・知財	海外事業・グローバル経験	IT・デジタル	他業種知見・多様性	人材育成・開発
朝田 英太郎	●	●	●	●	●			●	●
吉原 哲也				●	●	●	●	●	●
加藤 精也	●	●	●			●			●
大柿 健一	●		●			●			
杉井 孝				●	●			●	
新田 都志子				●				●	●
榎本 直樹		●		●				●	
中村 慈美				●				●	●
高 秀樹		●		●				●	

社外取締役からのメッセージ

社外取締役の制度については、江頭憲治郎東大名誉教授によれば、平成26年の会社法改正の審議において提起され、令和元年の改正において、資本市場の信頼維持のために一定の会社に設置が義務付けられることになったもので、「取締役会における議決権行使(重要事項の決定、経営者の選定・解職等)による経営全般の監督機能、および、利益相反(会社・経営者間、会社・経営者以外の利害関係者(親会社など)間)の監督機能が期待され」(株式会社法)ているところですが、そのためには、内部統制システムによる企業統治が重要です。

これまでの当社での限られた経験からではありますが、当社は、製品や技術にも優れており、ポテンシャルは十分あるように感じられますので、いよいよ多難な内外情勢の下でも、内部統制システムによる企業統治と風通しのよい会社運営や部門間の連携を進めていけば持続的発展が期待できます。そうなるように微力ながら尽くしていきたいと思っていますので、どうぞよろしくお願いいたします。

杉井 孝

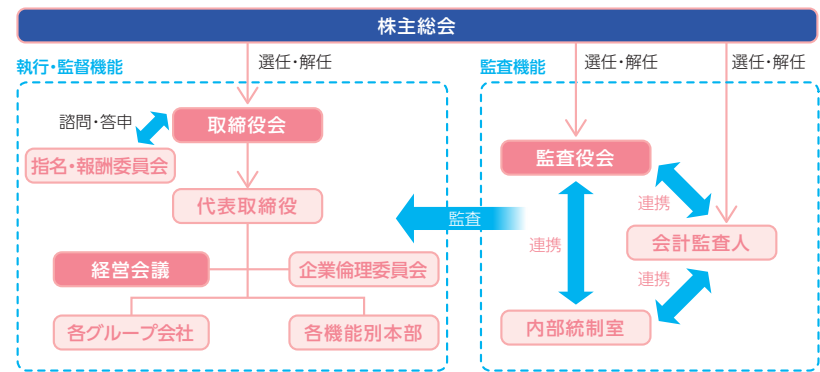
コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社グループでは、企業統治(コーポレート・ガバナンス)とは、株主、取引先、従業員、社会など様々なステークホルダーとの関係において、企業ミッションの下、どのような仕組みで企業を統治していくかという組織および運営に関する基本的枠組みであると理解しています。経営の効率性、透明性を向上させ、顧客への付加価値の持続的提供を通じて企業価値を最大化し、その結果、あらゆるステークホルダーの長期的利益を満たすことをコーポレート・ガバナンスの基本的な方針、目的としています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は監査役会設置会社であり、会社の機能として会社法に規定する株主総会、取締役会および監査役会を設置しています。当社の取締役は社内取締役4名および独立社外取締役2名の体制で、迅速な意思決定と業務運営ができる規模となっています。会社法上、取締役会専決事項とされた重要事項は全て毎月の定時取締役会で審議されており、また、必要に応じ臨時取締役会を随時開催できる機動的な体制を敷いています。監査役会は監査役3名で構成され、各監査役は取締役会その他重要な会議に出席し、取締役の職務遂行について豊富な経験、知見および専門知識から適切な監視が行える体制をとっています。さらに当社は2019年2月に任意の「指名・報酬委員会」を設置しました。同委員会を設置し、取締役の指名および報酬の決定に関する手続きの透明性および客観性を確保することにより、コーポレート・ガバナンスのさらなる充実を図りました。

このほかに、内部統制室を設置しています。これは内部監査を兼ねた機関であり、監査役会と調整しながら経営方針の遂行状況、業務活動全般について内部監査し、業務改善に向け具体的助言、勧告等を行っています。



コーポレートガバナンス・コードへの対応

東京証券取引所が定める「コーポレートガバナンス・コード」各原則についての当社の対応については、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご参照ください。

コンプライアンス、内部統制

コンプライアンスへの取り組み

当社は企業倫理委員会を設置し、法令遵守の精神および企業倫理の浸透と定着を推進しています。当社グループの社員がより高い倫理観を持ち事業活動を行うことを目的とし「アドバネクス・グループ企業倫理と遵法に関する基本方針と倫理行動指針」を制定するとともに、法令違反、社内規程違反、セクシャルハラスメント、パワーハラスメント等に関する、従業員からの連絡、相談を受け付ける「企業倫理のホットライン」を設置し、問題発生の事前防止と早期発見に努めています。

リスク管理体制

当社では、グループ会社ごとに定める当社の担当取締役がその業務の適正性の確保を行っています。グループ会社は、関係会社管理規程に定める重要事項について同規程に従い、事前承認申請または、事前・事後の報告を当社担当取締役にを行います。

また、グループ会社・拠点を結びリモート会議による、リアルタイムでグローバルなコミュニケーションにより潜在リスクの把握、予防策および実効性の確保を行っています。

内部統制システム

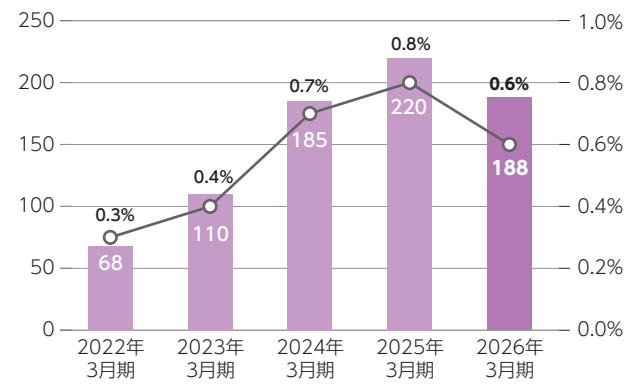
当社は内部統制室を設置しており、内部監査を兼ねた機関が監査役会および会計監査人と調整しながら、経営方針の遂行状況、業務活動全般について内部監査し、業務改善に向け具体的助言、勧告等を行っています。

また、金融商品取引法に対応する内部統制システム構築により、財務報告の信頼性向上、業務プロセスの総点検と標準化および文書化による透明性と効率性の確保、リスク管理の強化による安全性の確保の徹底により、企業クオリティの向上を図っています。

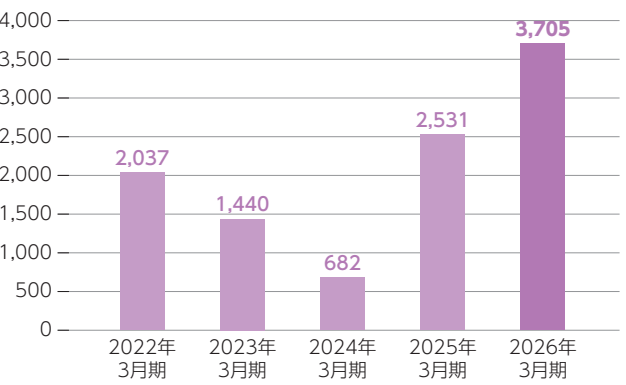
5年間の要約財務要約データ 株式会社アドバネクスおよび連結子会社

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
連結会計年度 (単位:百万円)					
売上高	21,722	24,628	26,549	28,532	29,679
売上原価	16,955	19,508	20,753	21,603	22,349
販売費及び一般管理費	4,619	5,059	5,430	5,819	6,007
営業利益	148	61	365	1,109	1,322
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失	△82	60	268	△628	1,027
営業活動によるキャッシュ・フロー	945	279	2,034	509	2,280
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,557	△1,599	△640	△1,302	△3,221
財務活動によるキャッシュ・フロー	△169	1,447	△457	912	1,561
現金及び現金同等物の期末残高	2,543	2,773	3,981	4,111	5,158
会計年度末 (単位:百万円)					
総資産	25,208	26,470	28,457	28,505	32,720
純資産	6,922	7,221	8,289	8,093	10,172
株主資本	6,236	6,254	6,473	5,761	6,706
1株当たりの情報 (単位:円)					
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失	△20	14	65	△153	250
配当金	10.00	12.00	20.00	20.00	35.00
その他の情報 (単位:%)					
自己資本比率	27.4	27.2	29.1	28.4	31.1
総資産当期純利益率(ROA)	1.4	2.3	3.0	0.6	4.4
自己資本当期純利益率(ROE)	△1.2	0.9	3.5	△7.7	11.3

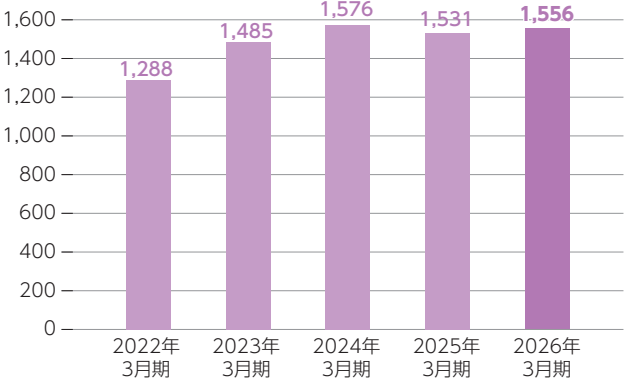
研究開発費 研究開発費 (百万円) 対売上高比率 (%)



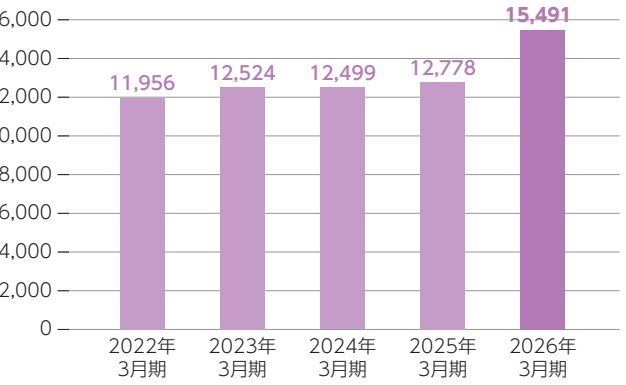
設備投資額 (百万円)



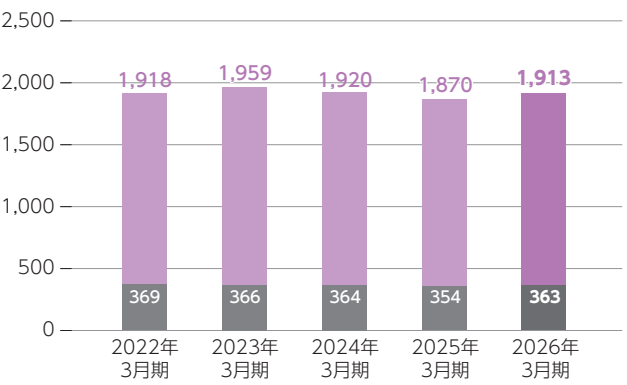
減価償却費 (百万円)



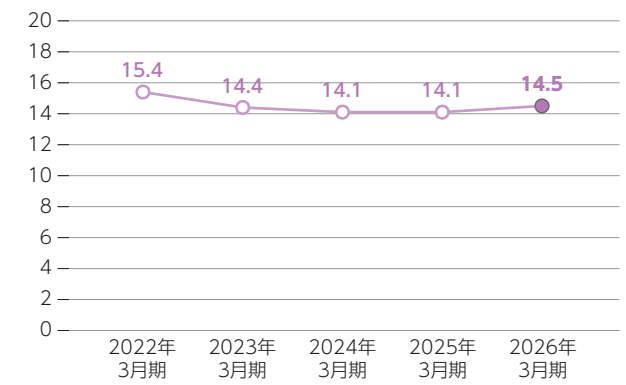
有形固定資産 (百万円)



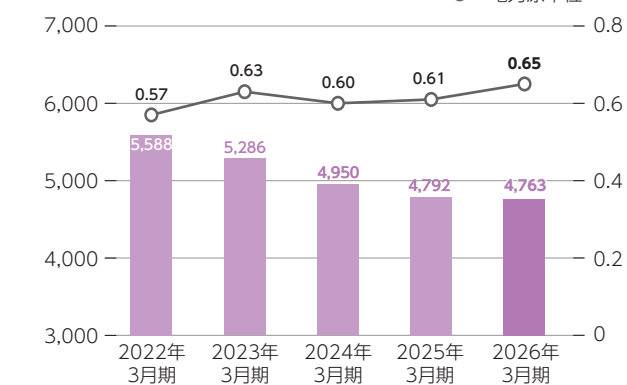
従業員数 連結 単体 (人)



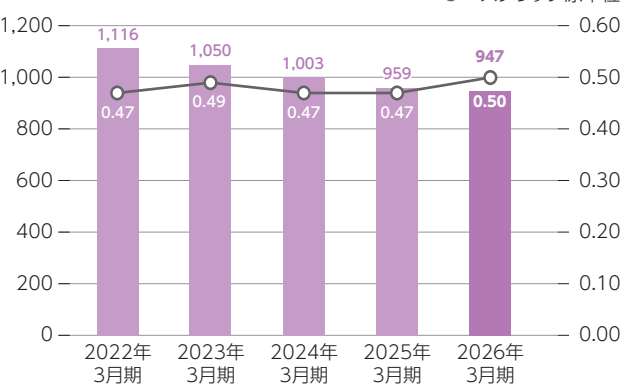
平均勤続年数 (年)



電力使用量と原単位※推移 (新潟工場) 電力量 (千kWh) 電力原単位



スクラップ排出量と原単位※推移 (新潟工場) スクラップ量 (t) スクラップ原単位



※原単位: エネルギー使用量を、生産数量や建物床面積などエネルギー使用量と密接な関係を持つ値で除した数値。

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位:千円)		
資産の部	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
流動資産		
現金及び預金	4,623,849	5,640,993
受取手形及び売掛金	5,062,345	5,122,034
商品及び製品	1,876,782	2,200,614
仕掛品	948,475	940,313
原材料及び貯蔵品	1,504,844	1,578,013
その他	666,759	593,011
貸倒引当金	△29,181	△30,934
流動資産合計	14,653,876	16,044,047
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	8,890,497	10,664,063
減価償却累計額	△4,633,629	△4,963,995
建物及び構築物(純額)	4,256,868	5,700,067
機械装置及び運搬具	17,323,824	—
減価償却累計額	△13,168,716	—
機械装置及び運搬具(純額)	4,155,107	5,092,812
土地	1,553,349	1,606,517
リース資産	2,138,052	1,854,589
減価償却累計額	△1,153,039	△1,025,399
リース資産(純額)	985,013	829,190
建設仮勘定	1,549,193	1,946,231
その他	2,613,602	2,823,615
減価償却累計額	△2,334,450	△2,507,003
その他(純額)	279,152	316,612
有形固定資産合計	12,778,684	15,491,431
無形固定資産		
ソフトウェア	153,495	126,004
その他	86,940	262,843
無形固定資産合計	240,435	388,847
投資その他の資産		
投資有価証券	119,478	149,050
退職給付に係る資産	65,499	123,675
繰延税金資産	48,167	52,924
投資不動産	169,999	169,999
投資不動産(純額)	169,999	169,999
その他	429,878	300,966
貸倒引当金	△245	△245
投資その他の資産合計	832,777	796,371
固定資産合計	13,851,897	16,676,650
資産合計	28,505,773	32,720,697

(単位:千円)		
負債の部	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
流動負債		
支払手形及び買掛金	2,207,676	2,065,898
電子記録債務	743,595	673,196
短期借入金	5,920,366	5,879,454
1年以内返済予定の長期借入金	2,953,675	2,801,800
リース債務	203,118	255,185
未払法人税等	92,154	66,503
契約負債	127,884	196,874
賞与引当金	268,849	283,625
訴訟損失引当金	100,000	—
その他	1,328,132	1,792,299
流動負債合計	13,945,450	14,014,837
固定負債		
長期借入金	4,017,240	6,225,120
リース債務	866,369	565,700
繰延税金負債	383,956	305,382
資産除去債務	40,481	40,897
退職給付に係る負債	1,029,175	1,031,589
その他	129,655	364,473
固定負債合計	6,466,878	8,533,164
負債合計	20,412,329	22,548,001

純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	1,067,759	1,067,759
利益剰余金	4,674,197	5,620,058
自己株式	△80,336	△81,662
株主資本合計	5,761,620	6,706,155
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	△44,282	△17,202
為替換算調整勘定	2,283,913	3,375,628
退職給付に係る調整累計額	83,599	99,521
その他の包括利益累計額合計	2,323,229	3,457,946
新株予約権	8,594	8,594
純資産合計	8,093,444	10,172,695
負債純資産合計	28,505,773	32,720,697

連結包括利益計算書

(単位:千円)		
	前連結会計年度 (自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日)
当期純利益又は当期純損失(△)	△628,784	1,027,978
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△23,231	27,079
為替換算調整勘定	559,172	1,091,715
退職給付に係る調整額	△20,611	15,922
その他の包括利益合計	515,329	1,134,716
包括利益	△113,455	2,162,695
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△113,455	2,162,695

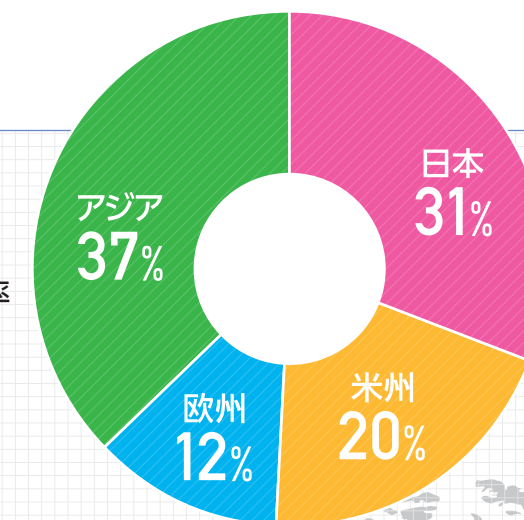
連結損益計算書

(単位:千円)		
	前連結会計年度 (自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日)
売上高	28,532,758	29,679,996
売上原価	21,603,854	22,349,496
売上総利益	6,928,903	7,330,500
販売費及び一般管理費		
発送費	604,433	598,214
従業員給料及び手当	2,576,450	2,615,219
賞与引当金繰入額	62,977	67,838
退職給付費用	62,403	80,907
減価償却費	107,899	107,943
その他	2,405,441	2,537,685
販売費及び一般管理費合計	5,819,605	6,007,809
営業利益	1,109,298	1,322,691
営業外収益		
受取利息	66,483	60,647
受取配当金	—	1
受取賃貸料	100,992	48,283
為替差益	—	264,265
助成金収入	12,822	13,039
補助金収入	3,498	11,579
その他	63,442	44,416
営業外収益合計	247,239	442,232
営業外費用		
支払利息	363,241	396,180
為替差損	761,701	—
支払補償費	8,878	5,007
不動産賃貸原価	14,916	—
その他	37,133	20,522
営業外費用合計	1,185,871	421,710
経常利益	170,665	1,343,213
特別利益		
固定資産売却益	44,533	15,125
貸倒引当金戻入額	—	611
在庫補助金	13,558	28,496
特別利益合計	58,091	44,233
特別損失		
固定資産売却損	10,431	7,373
固定資産処分損	1,693	7,811
固定資産圧縮損	13,558	28,496
事業再編損	33,568	9,483
訴訟関連損失	—	128,232
訴訟損失引当金繰入額	100,000	—
特別退職金	371,838	24,223
特別損失合計	531,090	205,621
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△302,332	1,181,826
法人税、住民税及び事業税	284,842	319,067
法人税等調整額	41,609	△165,220
法人税等合計	326,451	153,847
当期純利益又は当期純損失(△)	△628,784	1,027,978
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△628,784	1,027,978

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)		
	前連結会計年度 (自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△302,332	1,181,826
減価償却費	1,531,344	1,556,427
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△2,919	△686
賞与引当金の増減額(△は減少)	△18,886	△588
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△104,550	△8,663
受取利息及び受取配当金	△66,483	△60,648
支払利息	363,241	396,180
為替差損益(△は益)	675,822	△490,070
有形固定資産売却損益(△は益)	△34,101	△7,751
固定資産処分損益(△は益)	1,693	7,811
売上債権の増減額(△は増加)	△391,356	223,095
棚卸資産の増減額(△は増加)	△135,860	△63,793
仕入債務の増減額(△は減少)	△287,357	△313,789
その他	△129,902	551,511
小計	1,098,348	2,970,861
利息及び配当金の受取額	74,242	68,688
利息の支払額	△370,375	△413,456
法人税等の支払額	△293,198	△345,348
営業活動によるキャッシュ・フロー	509,016	2,280,745
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△2,103,257	△3,075,714
有形固定資産の売却による収入	326,937	8,713
無形固定資産の取得による支出	△95,477	△185,966
無形固定資産の売却による収入	176	2,585
投資有価証券の取得による支出	△40,600	△2,100
定期預金の預入による支出	△249,991	△247,924
定期預金の払戻による収入	845,693	459,544
その他の支出	△3,288	△17,544
その他の収入	17,649	△163,089
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,302,158	△3,221,494
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	1,159,160	△209,303
長期借入れによる収入	3,013,200	5,518,560
長期借入金の返済による支出	△2,971,382	△3,545,601
自己株式の取得による支出	△877	△1,325
配当金の支払額	△82,132	△81,995
その他	△205,245	△118,903
財務活動によるキャッシュ・フロー	912,723	1,561,430
現金及び現金同等物に係る換算差額	10,850	426,031
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	130,432	1,046,712
現金及び現金同等物の期首残高	3,981,533	4,111,966
現金及び現金同等物の期末残高	4,111,966	5,158,679

■ ■ ■ 営業その他拠点
■ 生産拠点
 いずれも2026年3月31日現在



株式の状況

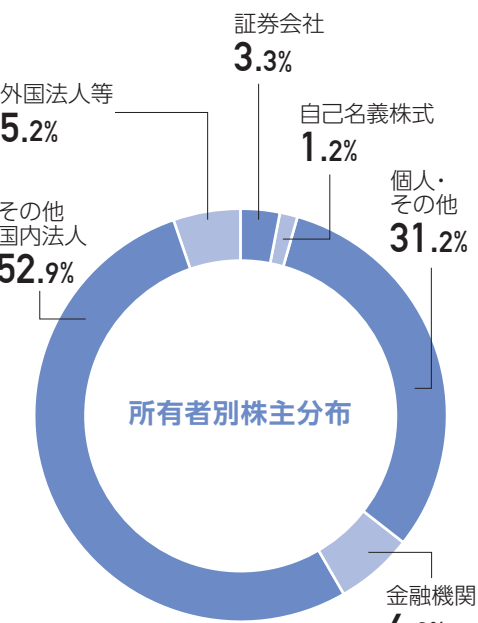
株式情報 (2026年3月31日現在)

発行可能株式総数	12,500,000株
発行済株式総数	4,153,370株
株主数	4,712 名

大株主 (2026年3月31日現在)

株主名	出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
AAA株式会社	446	10.86
スマート有限会社	429	10.46
ASADA株式会社	332	8.09
アーク株式会社	205	4.99
ART株式会社	200	4.87
株式会社三菱UFJ銀行	165	4.03
エース株式会社	142	3.46
株式会社アサダ	130	3.18
スマイル株式会社	94	2.29
JP JPMSE LUX RE UBS AG LONDON BRANCH EQ CO	72	1.76

(注) 当社は自己名義株式を48,442株(1.17%)保有しています。また、持株比率は自己株式を含めて計算しています。
各持株比率は小数点第3位以下を四捨五入して計算しております。



株価推移 (2023年4月～2026年3月)



会社概要

会社概要 (2026年3月31日現在)

商 号	株式会社アドバネクス(Advanex Inc.)
設 立	1946年11月
本 社	〒114-8581 東京都北区田端六丁目1番1号
資 本 金	100百万円
代 表 者 兼 社 長	朝田 英太郎
事 業 内 容	精密ばね等の製造販売
従 業 員 数	連結 1,913名 単体 363名
決 算 期	3月31日
上 場 市 場	東京証券取引所スタンダード市場

事業拠点

本 社	東京都北区
新潟工場	新潟県柏崎市
埼玉工場	埼玉県本庄市
大分工場	大分県中津市
青森工場	青森県南津軽郡田舎館村
千葉工場	千葉県船橋市
郡山試作センター	福島県郡山市
物流センター	千葉県松戸市
中部オフィス	愛知県刈谷市
新大阪オフィス	大阪府大阪市

グループ企業

米 州	Advanex Americas, Inc. Advanex de Mexico S.de R.L. de C.V.
欧 州	Advanex Europe Ltd. Advanex Czech Republic s.r.o Advanex (Thailand) Ltd. Advanex (Vietnam) Ltd. PT. Advanex precision Indonesia Advanex (India) Private Limited Advanex (Shanghai) Inc. Advanex (Dalian) Inc. Advanex (Dongguan) Inc. Advanex (Changzhou) Inc.
ア ジ ア	Advanex (Singapore) Pte. Ltd. Advanex (Hong Kong) Ltd.





株式会社アドバネクス

本社／〒114-8581 東京都北区田端6-1-1田端アスカタワー
<https://www.advanex.co.jp/>

お問い合わせ先

経営企画室／Phone:03-3822-5865 Fax:03-6853-0311