



高機能開口部の
グローバルリーダーに向けて、
企業グループとしての
更なる進化を目指します

代表取締役社長 執行役員社長

高山 靖司

現在地と長期経営ビジョン

三和グループは「安全、安心、快適を提供することにより社会に貢献します」という使命のもと、日本・米州・欧州・アジアの世界27の国と地域でシャッター・ドアをはじめとする建材の製造、販売、サービス事業を行っています。業界に先駆けて、グローバル化と多品種化を展開し、目標としていたグローバル・メジャープレイヤーというプレゼンスを確立することができました。

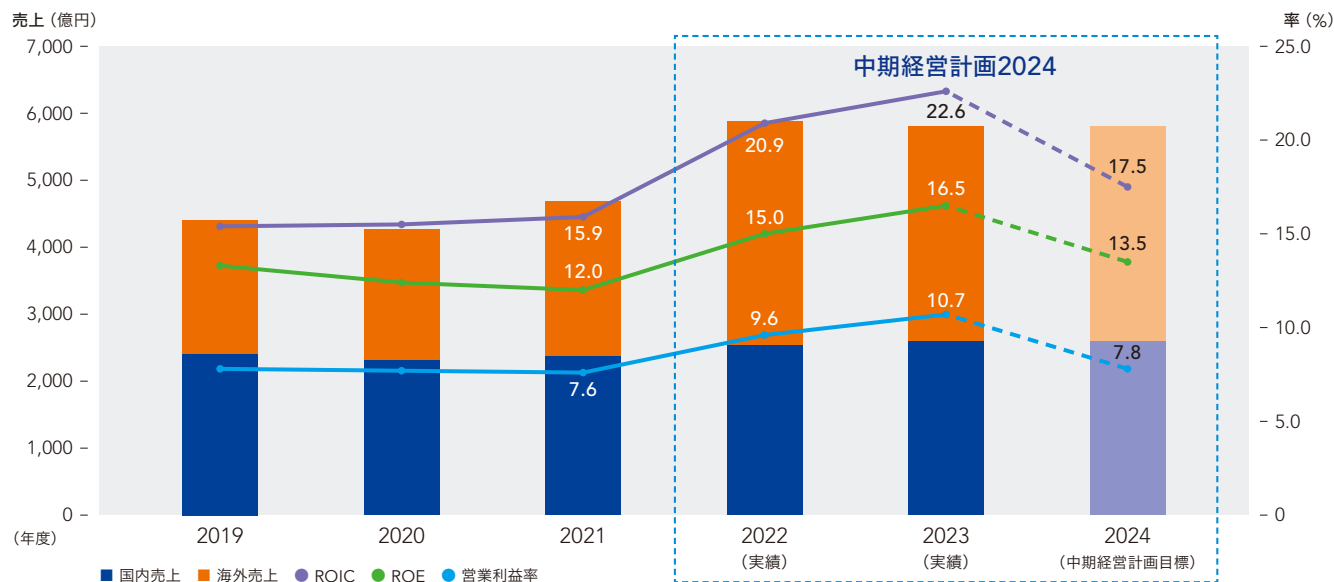
2022年度から当社グループは、「To be a Global Leader of Smart Entrance Solutions ～高機能開口部のグローバルリーダーへ～」をスローガンとする長期経営ビジョン「三和グローバルビジョン2030」をスタートさせています。気候変動やデジタル化等で変化する社会のニーズに応える高機能な開口部ソリューションをグローバルに提供する企業として、更なる企業価値の向上を目指しています。現在は、高機能開口部ソリューションのグローバルリーダーとなるための基盤を確立する「中期経営計画2024」を推進しています。「日・米・欧のコア事業（シャッター・ドア、サービス）の強化、領域拡大」「アジア事業の成長力強化」「防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化推進」「デジタル化とものづくり革新による生産性向上」「サステナビリティ経営の推進」の基本戦略を軸に、すべてのステークホルダーの皆さまから評価される企業グループとなるために、さまざまな挑戦を続けています。

2023年度の振り返り

2023年度、当社グループを取り巻く事業環境は、インフレーションの長期化と金利高止まり、日米の金利差を背景とした円安の進行、長期化するウクライナ紛争や不安定な中東情勢、中国経済の先行き懸念等、不透明な状況が続きました。しかしながら業績は、これまでの取り組みによって、売上高6,111億円、営業利益653.6億円となり、いずれも過去最高を更新し、営業利益率は、長年の目標であった10%

を超える実績を上げることができました。「私たちは企業グループとして次の成長ステージに進むことができた」との確固たる手応えを感じています。

各セグメントを振り返ると、日本では、工場施設や大型再開発案件を中心にビル・マンションドア等の基幹商品、間仕切等の戦略商品、メンテナンス・サービス事業が堅調に推移しました。更に、開発から販売、設計、製造、施工におけるさまざまな業務プロセスの中でデジタルツールを活用した生産性向上、売価転嫁による収益性の確保にも注力した結果、増収増益となりました。



※中期経営計画2024の目標金額は据え置き、基本戦略の遂行に注力（詳細はP23～24参照）

米州は、住宅向け市場が落ち込みましたが、売価維持に向けた取り組みに加えて生産性改善、配送効率化等積極的なコスト削減が奏功し、期初予想を大きく超える結果となり、営業利益率も15.7%と過去最高の水準となりました。欧州は、各種コストの上昇、景気減速による市場悪化といった厳しい経営環境が続いたことにより、数量が伸びず業績的には苦戦が続きました。アジアは、新規連結効果と香港、台湾の事業会社が堅調に推移したことにより、黒字化が定着できるところまで来ました。

2023年度の業績により、長期経営ビジョンで掲げる「高機能開口部のグローバルリーダーへ」の基盤確立は進捗しましたが、積み残している課題もあります。その一つが、将来成長のための投資活動です。IT投資や設備投資などの戦略的投資と積極的にM&Aを活用した成長戦略を推進し、より前向きに取り組んでいきたいと考えています。



長期経営ビジョン実現に向けた経営姿勢

この夏パリで開催された「パリ2024オリンピック・パラリンピック」では、困難に直面しながらも局面を開くアスリートたちの素晴らしいパフォーマンスが多くの感動を与え、個人のパフォーマンスはもちろん、チームワークの重要性を強く感じました。アメリカの経営学者チェスター・バーナードは、組織が成立するための条件として、「共通目的」「貢献意欲」「コミュニケーション」の3要素を提唱しています。人は集まっただけでは単なる集団にすぎませんが、高いパフォーマンスを発揮する組織においては、この3つの要素が1つも欠けることなく機能することが不可欠だということをおぼろげに認識させられました。

三和グループが今後更なる飛躍を遂げるためには、この3要素をより浸透、機能させることが社長としての私の役割だと思っています。1つ目の「共通目的」は長い時間をかけて当社グループに根づかせたPDCAの実践により、会社と各組織と個人ごとの目標のつながりを強く意識し、目標達成に向けて同じ方向に邁進していくということです。2つ目の「貢献意欲」は、多様な個性を持つ従業員一人ひとりの貢献意欲を高め、高い経営参画意識を持つことで成果につなげることが可能となります。そして、3つ目の「コミュニケーション」。部署を超えての連携は徐々に浸透していますが、ツールなどを活用した成功体験やノウハウの共有、そしてそれらを通じた活発なコミュニケーションを推進していくことで、風通しの良い働きやすい職場環境が構築されて

いくのだと考えます。

共通の目的がなければ組織の方向性が定まらない、貢献意欲がなければ目的達成のための行動が起こらない、そして、コミュニケーションがなければ、目的の共有や協働が不可能なのです。これらの要素は相互に関連しており、1つでも欠けると組織の機能が著しく低下します。したがって、効果的な組織運営のためには、これら3つの要素を常にバランス良く維持し、強化していく必要があります。更に、それらを自律的に考え実践していくことができる「個」と、働きやすさとやりがいを兼ね備えた風通しの良い「組織」がともに成長していくことで、人的資本の価値を高め、企業価値を最大化できると考えています。

三和グループの企業価値向上の取り組み

ここ数年、当社グループの業績、株価は順調に上昇しています。株主・投資家の皆さまから、これまでの成果を評価していただける場面も増えてきました。しかし、順調であるからこそ、危機意識を持たなくてはならないと私は自戒しています。さまざまな視点から貴重な問題提起をしていただける株式市場の皆さまの声と真摯に向き合い、それを受け止めて、更なる企業価値向上につなげていくことを心がけています。

現在の株価に対する私の認識は、「企業グループの価値に見合う水準によりやく近づいてきた」ということです。

ただし、PER（株価収益率）やPBR（株価純資産倍率）という観点から見ると、まだ改善の余地があります。収益性に加えて資本コストを強く意識した経営を推進することで、皆さまからの成長期待が更に株価に反映されるようにしなくてはなりません。

成長期待のベースとなる事業の持続的な拡大とここ数年の収益性の向上は、当社グループで根づいているPDCAの実践とこれまでの戦略が花開いた結果であり、現在の株価水準にも密接につながっていると捉えています。

株価の上昇は、企業価値向上の証として、株主・投資家の皆さまだけでなく、従業員にとっても、お取引先の皆さまにとっても、非常に意味のある喜ばしいことです。したがって、引き続き株価を強く意識した経営の舵取りをしていくことが、社長として私に課せられた使命だと思っています。



三和グループの価値創造

三和グループは、「多品種化」「グローバル化」「サービス」の3本柱を強みとして、成長と発展を遂げてきました。これらの3本柱は、確かな競争力を生み出していますが、それぞれがまだ進化の途上にあるものです。

「多品種化」については、着実に進んでいますが、より社会課題解決に則した進化が必要です。気候変動リスクに適応した「耐風ガード」シリーズや「ウォーターガード」シリーズなどの防災商品、持続可能な社会の構築に貢献し気候変動の影響を緩和する「Re-carboシリーズ」などの省エネルギー・断熱商品、さらにはIoT商品の拡充についても加速させたいと考えています。

「グローバル化」については、展開する各国・地域によってさまざまなリスクや課題がありますが、現地の顧客ニーズや競合状況を深く理解し、商品やサービスを開発・改善していくことで、リスクや課題を転じて当社の強みへと変化させてきました。ここ数年は米州事業が速いスピードで成長していますが、逆に欧州は厳しい状況により停滞が続いており、またアジア事業の成長力強化にはまだまだ課題があると認識しています。当社グループの成長にはグローバル事業の地域的なバランスのとれた成長が欠かせず、より経営資源の重点配分を行っていきます。

「サービス」については、国内ビジネスにおいて高いレベルを維持しており、継続的な改善もできています。私たちは、単にものづくりをするだけでなく、ものから生まれる安全・安心・快適を、商品を使う人に直接提供するサービスに

こだわって、ビジネスを行ってきました。高品質な施工やメンテナンスといったサービスは、当社グループの強みであり、収益の基盤でもありますので一層の磨きをかけていきたいと考えています。これまでサービスを積極的に手がけてきたことにより、当社グループは、製造から設計、販売、施工、メンテナンスまでのすべてを、一貫して行う仕組みを構築することができました。今後、当社グループはバリュー・チェーンそれぞれの機能を強化しながら、お互いの連携を高めることで、より付加価値の高い商品・サービスを追求していきます。

サステナビリティへの取り組み

当社グループは2021年、「ものづくり」「環境」「人」とそれを支える「グループの経営基盤」の4つの観点から11のESGマテリアリティ（重要課題）を特定して、サステナビリティ経営を推進しています。

サステナブルな社会の実現に向けた動きが世界中で加速しており、気候変動に起因する自然災害や感染症への対応など、人々の安全・安心な暮らしを守り支えるための備えがますます求められてきています。したがって、激甚化する一方である自然災害への対策として、持続可能な社会の構築に、私たちの“防ぎ、守り、区切る”商品などの「ものづくり」が貢献できる領域は広く、取り組むべき課題も拡大していると考えています。メーカーとして最重要である安定した品質の確保・向上に加え、たゆまぬ研究開発を通して、社会課題

TOPメッセージ

の解決と持続的な成長の両立を目指します。おかげさまでKPI（目標）として目標を設定した「防災・環境対応商品」の売上高は順調に拡大し、連結売上高の30%を超えるまでになっています。

「環境」については、脱炭素への取り組みが世界的に加速する中、地球環境保全への対応は、企業はもちろん、国や地域の垣根を越え一丸となって取り組むべき喫緊の課題となっています。自らの事業活動が地球環境に与える影響軽減のための対策を講じることは極めて重要な使命であると考えており、当社グループとしても、中核事業会社の三和シヤッター工業におけるCO₂排出量を、2030年までに2019年度比30%減という長期ターゲットを定めて取り組んでいます。具体的には省エネルギー設備への更新や営業車のエコカーへの切り替え、世界各地の工場での太陽光パネルの設置などを順次進めています。また、水資源の保全と排水の水質管理、使用原材料の削減とリサイクルの推進といった取り組みにも注力しています。

「人」については、持続的な価値創造の源泉として、積極的に投資をしています。国内では、人材確保に向けて事業会社ごとに採用活動を活発に進めるとともに、社内でのDX人材の確保・育成の強化、各々が自身のキャリア形成を意識できるような人材育成プログラムの充実、人権や多様性に配慮した女性活用施策など人事施策の推進や、経営参画意識を持てる制度設計を通じたエンゲージメントの向上に取り組んでいます。また、人権の尊重、人材の育成、ダイバーシティの推進といったマテリアリティには、それぞれKPIを設けて、PDCAを回して着実な進展を図っています。ただし、KPIという数字だけを追いかけていたのでは、不十分です。サステナビリティ経営に関する取り組みは、地に足が着

いた活動でなくてはなりません。特に、「人」に関する取り組みは、実際の業務や職場環境と密接に関わるものですから、高い理想を追いかけるだけでなく、従業員一人ひとりに視線を向けた活動が求められると思います。

「グループの経営基盤」については、ガバナンスが最大のテーマです。M&Aの推進やグローバル化の進展に伴い、これまで以上にグループ全体を意識した連結経営のガバナンスの強化が求められています。三和グループでは、2001年度からSVA※を導入して、事業セグメントや会社・部署単位の資本効率を評価の中に取り入れてきましたが、更なる浸透を図り、攻めのガバナンスに役立てていきたいと考えています。一方で、組織の拡大に伴い、さまざまな不祥事が発生する可能性が高まってきており、リスク管理については、より重要性が増しています。それぞれの役割を明確にし、各社の状況に応じて自主性と一体感のバランスのとれた管理体制を構築していくことが、守りのガバナンスの強化につながっていくと考えます。また、攻めと守りの両面において、社外取締役の役割もより重要となると認識しています。

※SVA（Sanwa Value Added）：当社独自の付加価値指標

ステークホルダーの皆さまへ

株主・投資家の皆さま、お客さま、お取引先、世界各地の地域社会、そしてグループ従業員等、私たちは多くのステークホルダーに支えられて事業を行っています。すべてのステークホルダーの皆さまの期待に応えることが私たちの役

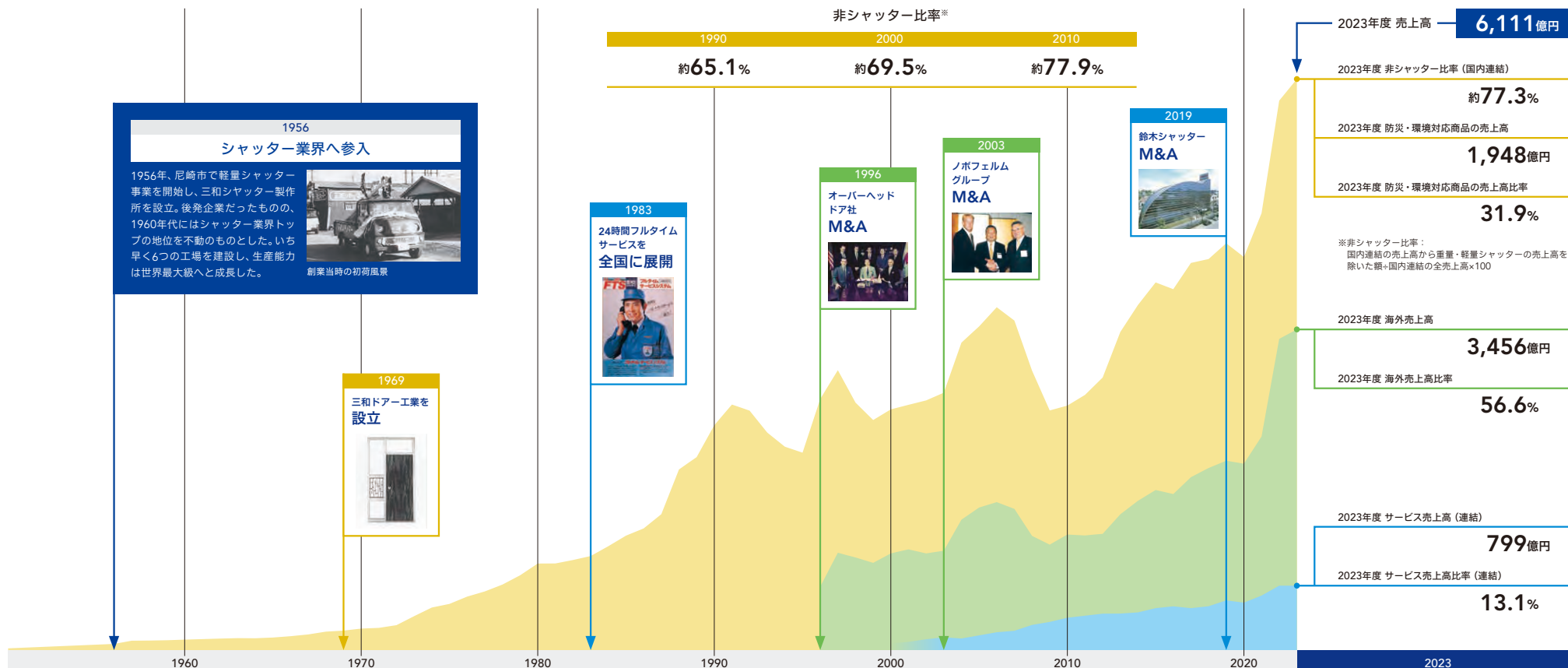


割であり、各ステークホルダーの利害は、長い目で見れば決して対立するものではありません。例えば、成長機会の提供や処遇の改善によるグループ従業員の満足度の向上は、各自のモチベーションとなり、売上や利益を促進し、一時的にコストが上昇しても会社の成長となります。会社の成長は、間違いなく、お取引先に幸福をもたらします。また、当社グループの一番の提供価値である「安全・安心・快適」をよりしっかりお届けできるようになりますから、お客さまの満足度も上がります。こうした満足と幸福の連鎖は、企業価値を向上させて、株主価値を高めることにつながります。

ステークホルダーの皆さまの利益を最大化していくという経営の役割を果たすために、高機能開口部のグローバルリーダーを目指す挑戦を更に推進していきます。皆さまには、これまでと同様のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

価値創造のあゆみ

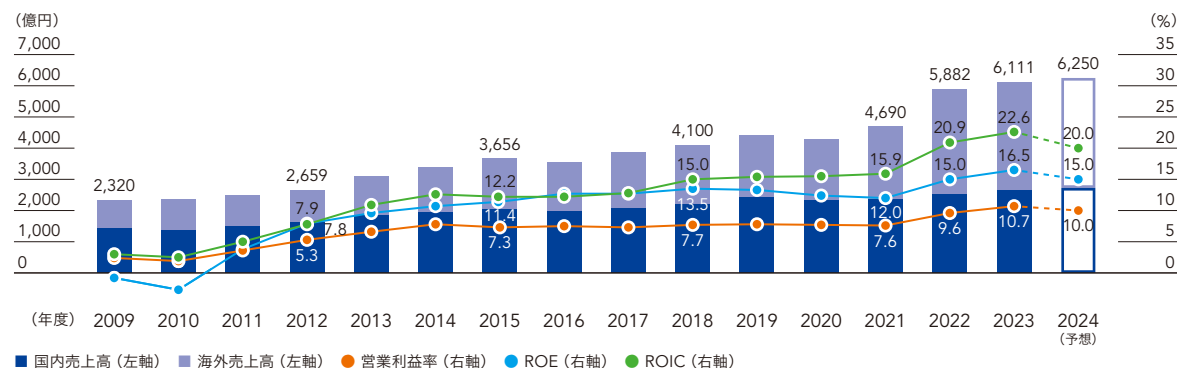
創業者の高山萬司は1956年に三和シャッター製作所を設立し、「愛情・信頼・勤労」の3つを基本精神として社標を定めました。以降、1960年代にはドア事業に進出し、それ以外の商品にも幅広くウイングを広げる「多品種化戦略」を徹底。更に、現 相談役の高山俊隆が主導し、1980年代はフルタイムサービスの導入、1990年代以降は「グローバル化」というもう2つの柱を加え、「多品種化・グローバル化・サービス」の3本柱で成長と発展を遂げてきました。



多品種化	1960年代後半にドア事業へ参入し、多品種化の第一歩を踏み出す フロント、自動ドアエンジン、ステンレス、間仕切など優良な企業を買収することで多品種化を加速	気候変動リスクに対応した防災・環境対応商品を充実させ、持続可能な社会の構築に貢献する
グローバル化	1974年に米州オーバーヘッドドア社 (以下、ODC) と技術提携、1986年にはアジア進出し、海外進出への足がかりをつかむ 1996年に米州ODCを買収、2003年には欧州ノボフェルムグループ (以下、NFグループ) を買収し、日米欧の3極体制を確立	2022年に長期経営ビジョンを策定し、日米欧の4極体制を軸に高機能開口部のグローバルリーダーを目指す
サービス	販売から取付、修理までの一貫責任体制を創業から確立。1983年には24時間フルタイムサービスを全国展開 国内では、2016年から防火設備の法定検査が義務化 欧米ではM&Aによりサービス事業が拡大	IoTを活用した商品・サービスのスマート化など新しいソリューションを生み出し、新たなビジネスモデルを拡大する

15年間の売上高／営業利益率／ROE／ROICの推移

2009年度からの15年を振り返ると、連結売上高は2,320億円から6,111億円と2.6倍になりました。営業利益率は2.4%から10.7%と10%を超えるレベルまで成長してきました。ここ数年の日本と米州の好業績が寄与していますが、欧州も主にM&A戦略の成果として事業が拡大しています。また、資本効率面でもROE／ROICともに大きく改善しており、ROEは15%以上、ROICは20%以上を目安として取り組んでいます。



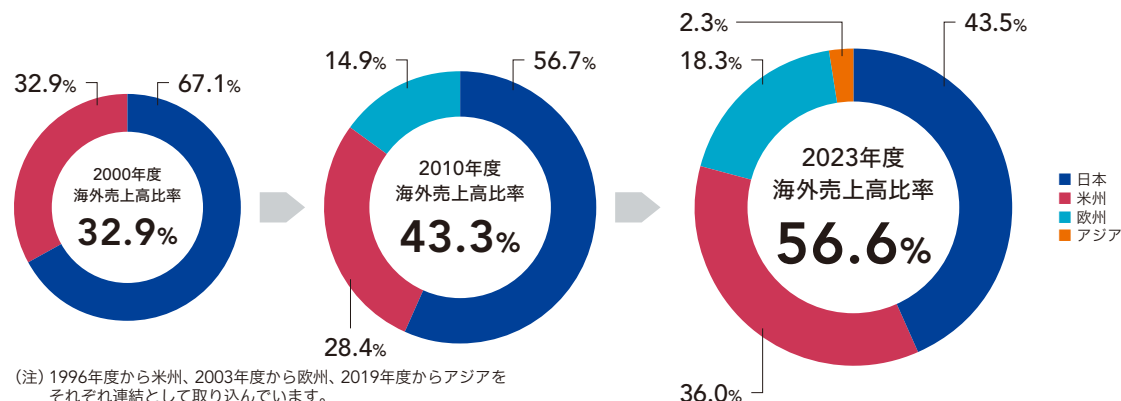
グローバル展開

海外売上高比率は2000年度の32.9%から2023年度は56.6%と大きくアップ。

〈海外売上高比率の推移〉

2000年度からの海外売上高比率の推移を振り返ると、米州、欧州、アジアとM&Aを中心に事業が拡大したことに伴い、2000年度の32.9%から2010年度で43.3%、そして2023年度では56.6%とグループ全体の半分以上を海外売上高が占めるまでに至りました。

この背景には2019年度からのアジア事業の連結化、2022年度からの米州での業績伸張、さらには円安による為替効果も海外売上高比率が伸長した要因になっています。

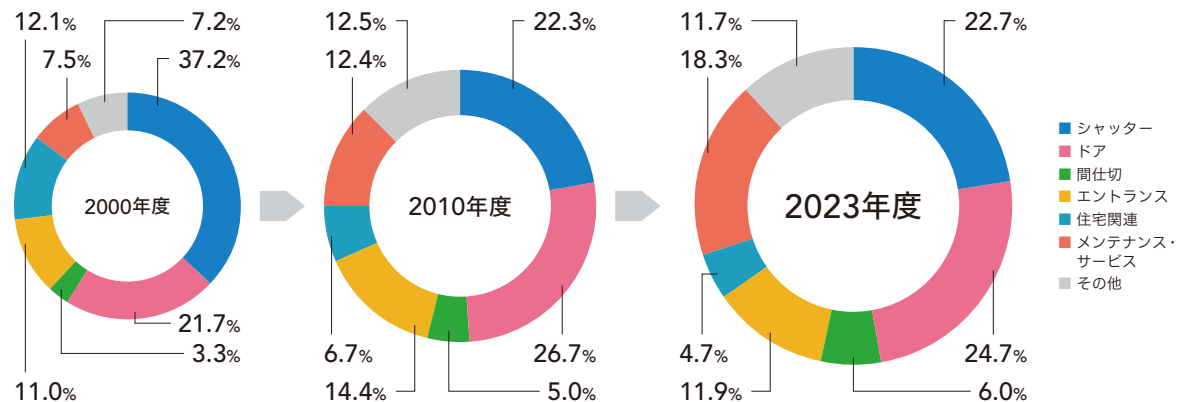


商品別売上高の推移

シャッター比率が下がり、戦略商品やメンテナンス・サービスが伸長

〈非シャッター比率の増加〉

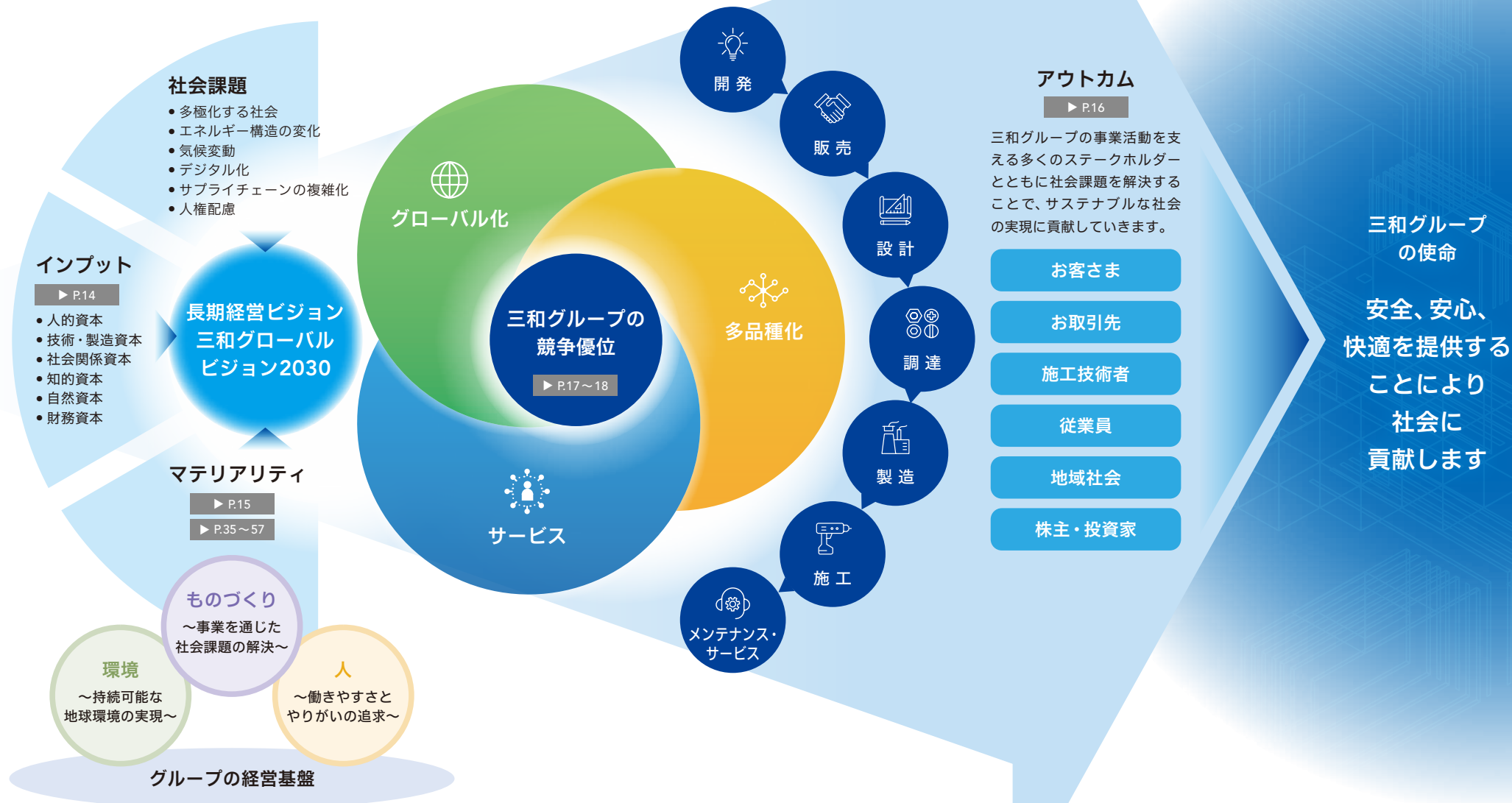
日本国内では、戦略商品として位置づけている間仕切商品やメンテナンス・サービス事業の成長により、商品構成も大きく変化しています。2000年度では37.2%あったシャッター商品が2023年度では22.7%と構成比が下がり、多品種化戦略により拡大した間仕切商品や、点検法制化がスタートしたメンテナンス・サービスの割合が増加しています。



価値創造モデル

当社グループは、気候変動やジェンダーにおける平等、働き方改革などグローバルな社会課題を解決し、世界中の街や暮らしに「安全、安心、快適」を提供することにより社会に貢献します。

そのために、経営資源を最大限に活かし創業以来培ってきた強みを深化させることで、持続的な成長とサステナブルな価値創造に取り組んでいます。



価値の源泉 (インプット)



人的資本

グローバルで 多様な人材

当社グループは、人材を最も重要な経営資源と考え、従業員の保有する能力を最大限に発揮できるような制度や職場環境の充実を通じて、人材の育成に注力しています。この人的資本を更に増強していくために、多様な人材の個性や発想を活かしながら、働きやすさとやりがいを目指し、個人の成長を促すことで、柔軟で強い組織づくりに取り組んでいます。

従業員数 **12,930名**
(海外従業員比率**65.7%**) (三和シャッター工業)
研修のべ受講者数 **6,259名**
(三和シャッター工業)



知的資本

社会課題を解決する 多品種ラインアップ

当社グループは、これまで創業以来培ってきたものづくりに対する知見・ノウハウを活かした犯罪や火災から守る商品、気候変動、防災等を解決する商品開発を通して新たな価値を創出してきました。今後も、メーカーとして最重要である安定した品質の確保・向上への取り組みを進めるとともに、当社グループの企業価値を高めていくための研究開発に取り組み、変化する各国・各地域の社会課題の解決と持続的な成長の両立を目指します。

商品ラインアップ **15分類 631商品**
(三和シャッター工業)
研究開発費 **66億円**
(連結)



技術・製造資本

開発からメンテナンス・サービス まで一貫したビジネスモデル

当社グループは、開発からメンテナンス・サービスまで、一貫してお客さまをサポートするビジネスモデルを構築しています。国内では施工技術者による高い施工力をもとに事業モデルを確立、米州では販売代理店との継続的な関係強化に努め、社会インフラ維持に貢献しています。

日本の営業ネットワーク **約500所課**
米州の販売代理店
「リボンディストリビューター」
約450社
施工技術者数 (日本) **約3,900名**
設備投資額 **134億円**
(うち海外**92億円**)



自然資本

持続可能な資源管理

当社グループは、自らの事業活動が地球環境に与える影響軽減のための対策を講じることは極めて重要な使命であると考え、脱炭素社会への移行に貢献するため、事業プロセスの省エネルギー化や再生可能エネルギーの活用に伴う温室効果ガスの削減に積極的に取り組んでいます。今後も、自然資本の効率的な利用と環境負荷低減を通じて、地球環境の維持と経済価値の創出に取り組んでいきます。

総エネルギー投入量 **313,360GJ**
(三和シャッター工業)
取水量 **119,824m³**
(三和シャッター工業)



社会関係資本

グローバルネットワーク

当社グループは、お客さま・お取引先など多様なステークホルダーの期待や要望を適切に把握・反映した事業推進に取り組んでおり、現在は、27の国と地域、生産拠点は63カ所とグローバルに事業を展開しています。グローバルに工場を点在させることで、各地域のマーケットにより近いところで生産し、できるだけ早く現場に納めるなど、お客さまのニーズにフレキシブルに対応できるネットワークを構築しています。

生産拠点数 **63カ所** (うち海外**43カ所**)



財務資本

資本コストを意識した財務戦略

当社グループの企業価値を更に高めていくためには、事業戦略とのバランスを図りながら、資本効率向上、財務の健全性維持などの経営基盤の強化に加え、新たな成長に向けた投資の原資となる財務資本の充実が必要不可欠です。今後も、当社グループは事業活動から生み出したキャッシュを新たな価値創造に向けて投入していくことで、持続的な企業価値の向上に取り組んでいきます。

フリー・キャッシュ・フロー **476億円**
ROE **16.5%**
発行体格付 **A+ (JCR) A+ (R&I)**
SVA **322億円**

サステナビリティ経営 ～ ESGマテリアリティテーマの関係性～

当社グループは、激しい環境変化の中、企業が持続的に成長していくためには、事業の推進と同時に、社会課題解決への貢献と、時代の変化を先取りする対応力・変革力が重要であると考えています。

現在のような不確実性の高い時代の中においても、当社グループがステークホルダーに支持され、社会に役立つ価値をこれからも創造し続けていくために、特に重大な影響を与える社内外の要因を3つのESGマテリアリティテーマ「ものづくり」「環境」「人」と、それを支える「グループの経営基盤」から成る11のESGマテリアリティと定め、2030年のありたい姿の実現に向けて、さまざまな取り組みを進めています。

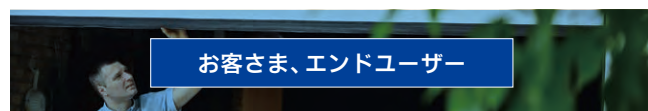
当社グループは、右図のように3つのESGマテリアリティテーマである「ものづくり」「環境」「人」を相互に作用させ、それぞれの取り組みを有機的に結びつけていくことで、当社グループならではの価値創出を実現します。

①	建物開口部の気密性と空調効率を高め省エネルギーに寄与することでCO ₂ の排出を抑制する商品やサービスを世界中で展開し、環境負荷の低減に貢献しています。
②	地球環境保全という課題（ニーズ）と、当社の技術力（シーズ）を組み合わせ、気候変動対応への貢献と収益力向上を目指します。
③	まちや暮らしの安全・安心に貢献できる商品、サービスを社会に提供することを通じて、従業員が仕事への誇りや達成感を持つことができます。
④	従業員一人ひとりが持つノウハウ、技術・開発力が、事業推進の原動力であり、価値創造の原点です。

当社グループは、この考え方・仕組みのもと、3つのESGマテリアリティテーマへの取り組みを更に加速させていくことで、持続的に企業価値を向上させるとともに、当社グループの使命である安全、安心、快適を実現することで、企業としての責任を果たしていきます。



ステークホルダーへのアウトカム



お客さま、エンドユーザー

お客さま相談件数

11,942件

(三和シャッター工業)

一般修理件数

132,449件

(三和シャッター工業)

当社グループの商品は、さまざまな建物の開口部で使用されており、人々の暮らしと街のインフラを支えています。全国約500所課の拠点網や24時間365日対応の修理受付体制でお客さまの多様な声やご要望にお応えするとともに、寄せられたご意見は全社で共有し、商品やサービスの改善につなげています。これからもお客さまのニーズを敏感に捉え、ともに成長し続けられるパートナーでありたいと考えています。



従業員

女性従業員比率

20.7%

(連結)

海外従業員比率

65.7%

(連結)

当社グループの目指す姿の実現に向けた経営戦略やESG推進、コンプライアンスの重要性等について、経営トップからグループ従業員へメッセージを発信するなどのエンゲージメント向上に注力しており、対話会の実施や、従業員意識調査および内部通報制度などを通じて組織風土の改善や不正の撲滅につなげています。更に、当社グループでは女性採用比率、女性管理職比率の向上に努めており、多様性を推進することで組織、人材を柔軟かつ強靱にし、従業員がより働きやすい職場環境を目指しています。



お取引先、ビジネスパートナー

販売ネットワーク

約450社

(米州)

グリーン調達比率

79.4%

(三和シャッター工業主要購買先)

当社グループは、お取引先やビジネスパートナーとの共創・イノベーションを推進しています。米州のODCでは、約450社に上る販売ネットワークを構築するリボンディストリビューターとの継続的な関係強化に向け、定期的な対話や情報交換を通じて新商品開発や品質の向上に反映させています。三和シャッター工業では、調達先や工場協力会社など約110社から成る「三和会」を通じた情報共有や相互研鑽によりQCDE※のレベルアップを図り、長期的な相互発展を目指しています。

※QCDE：Quality（品質）、Cost（価格）、Delivery（納期）、Environment（環境）の略



地域社会

気候変動対応商品売上高比率

20.2%

(連結)

社会貢献支出額

1,095万円

(連結)

当社グループは、世界27の国と地域におけるコミュニティとの密接なつながりの中で、納税や雇用創出による地域貢献は当然のこととして、地域コミュニティのサポートや地域課題の解決など、地域に根差した事業活動を行っています。良き企業市民として、コミュニティとの共存・共栄を目指し、「住み続けられるまちの実現」「地球環境保全」「次世代育成」「地域社会の発展と多様性への寄与」等を通じて、コミュニティへの貢献活動を積極的に行ってまいります。



施工技術者

取付資格

19分類 **105**製品

(国内)

サービス売上比率

13.1%

(連結)

当社グループは、使命である安全、安心、快適の提供を支える生命線である3,900人を超える施工技術者に対して、施工研修センターや各地域の工務部にて施工技能のスキルアップと継続的な採用・育成を進めています。更に、毎月の安全衛生定例会での情報交換、福利厚生サポート等に加えて、年2回の施工技術者向け広報誌の発行等を通じて、施工品質の向上とエンゲージメントの強化に努めています。



株主・投資家

FTSE4Good Index Series

FTSE Blossom Japan Index

MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数



FTSE4Good



FTSE Blossom Japan

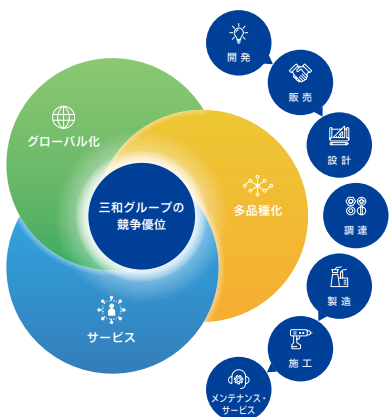
2024 CONSTITUENT MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数

当社グループは企業活動の透明性を高めるため、適時・適切に情報開示し、また、株主・投資家の皆さまとの対話を経営へ反映することによって持続的な成長と企業価値の向上に努めています。年2回の決算説明会をはじめ、200回以上のIR・SR個別ミーティング、ESG説明会、個人投資家向け説明会、工場見学会などを開催しています。

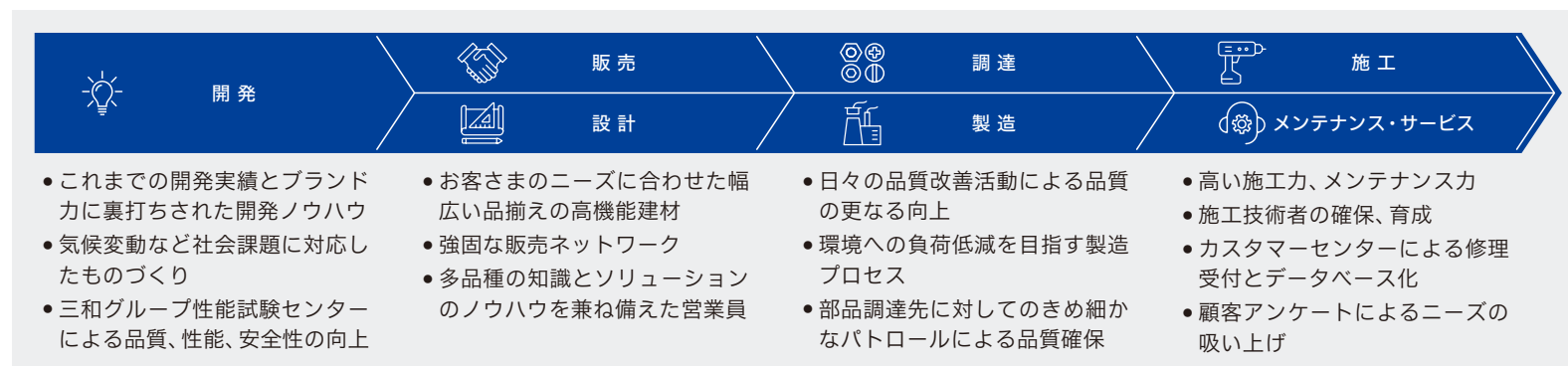
※三和ホールディングス株式会社によるMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社（MSCI）のデータの使用、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマーク、またはインデックス名の使用は、MSCIによる三和ホールディングス株式会社への後援、承認、推奨、または宣伝を意味するものではありません。MSCIのサービスおよびデータはMSCIまたはその情報プロバイダーの所有物であり、「現状のまま」提示されるもので、保証はありません。MSCIの名称およびロゴはMSCIの商標またはサービスマークです。

三和グループの競争優位

当社グループは、「安全、安心、快適を提供することにより社会に貢献します」という使命に基づき、常に社会課題の解決に資する商品・サービスをグローバルに提供することで、当社グループならではの競争優位である「多品種化」「グローバル化」「サービス」を磨き上げてきました。今後も、当社グループの強みを有機的に結合させ、世界中の街やそこに暮らすお客さまに向けて、更なる価値創出に取り組んでいきます。



バリューチェーンの深化



多品種化

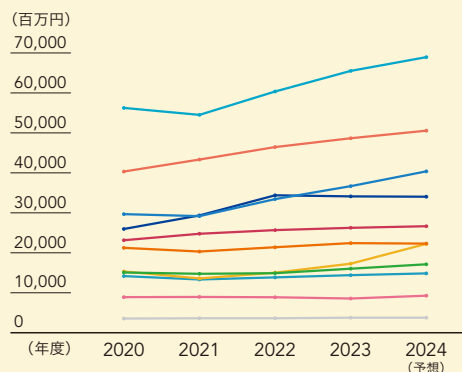


2023年度 非シャッター比率
(国内連結)

約77.3%

※非シャッター比率：
国内連結の売上高から重量・軽量シャッターの売上高を除いた額÷国内連結の全売上高×100

商品別の売上高推移 (国内連結)



● 重量シャッター ● 軽量シャッター ● ビル・マンションドア
● 軽量ドア ● 重量ドア ● 窓 ● 間仕切 ● ステンレス
● フロント ● メンテ・サービス ● エクステリア

時代の変化に合わせ、さまざまな社会課題を解決する幅広い商品ラインアップ

当社グループは、創業以来、時代の変化に適応し、人々のさまざまな生活シーンに合わせた商品を開発し、市場に届けてきました。創業当初の1950年代の軽量シャッターの製造を経て、日本が高度成長期を迎えた1960年代後半には、早くもドア事業へ参入し、「多品種化」をスタートさせました。使命に基づく当社のものづくり品質は、短期間で市場から認められ、シャッター事業に続き、ドア事業においても業界トップを実現することができました。更に、1980年代以降はM&Aによる「多品種化」を推進し、ストアフロントの昭和フロントに始まり、自動ドアエンジンの昭和建産、間仕切商品のベニックス、ステンレス商品の三和タジマ、木製学校間仕切の三和システムウォールと、それぞれの分野でブランド力のある優良企業を買収し、「多品種化」を加速させました。2020年代に入ってから、気候変動リスクに対応する商品や安全、安心な社会を実現する防災商品を充実させるとともに、デジタル化など変化する社会のニーズに応える商品の開発により、当社グループならではの「多品種化」を更に推し進めました。

これらの取り組みにより、現在の当社グループは、シャッター、スチールドア、オーバーヘッドドア、エクステリア、自動ドア、ステンレス、アルミフロント、間仕切などの幅広い商品ラインアップを取り揃え、安全、安心、快適な暮らしに貢献する商品数は業界No.1となっています。今後も、当社グループは、「多品種化」戦略を通じて培った多種多様な商品群を社会に提供することにより、社会課題の解決を目指します。

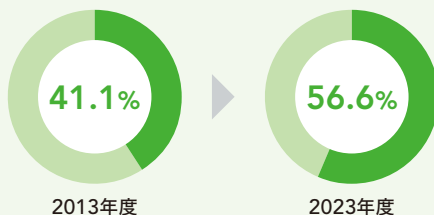
グローバル化



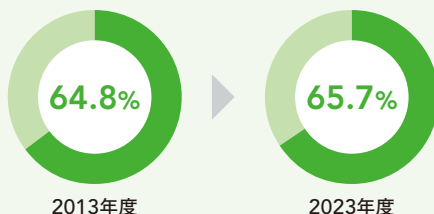
2023年度 海外売上高比率

56.6%

海外売上高比率



海外従業員比率



各国の歴史や文化、顧客ニーズに適応した当社グループならではのグローバル展開

業界に先駆けてグローバルへ事業展開することでプレゼンスを拡大してきた当社グループの「グローバル化」は、当社グループの挑戦の歴史でもあります。現在、国内同業他社も新市場開拓に向けたグローバル展開に取り組んでいますが、当社グループがグローバルへの進出を開始したのは、1986年の三和シャッター（香港）設立に遡ります。以降、グローバル化を加速させ、1996年に米州のODCを買収、2003年には欧州のドア・シャッターメーカーの老舗であるNFグループを買収し、現在では世界27の国と地域で事業を展開しています。

グローバル市場への進出にあたっては、各国・地域ごとに法規制などが異なるため、さまざまなリスクや課題があります。当社グループは、各国・地域特性に適応するために、徹底した地域研究や市場調査の実行により、現地の顧客ニーズや競合状況を理解し、商品やサービスを開発・改善していくことで、リスクや課題を当社グループならではの強みへと昇華させてきました。特に、ODCやNFグループのグループ会社化にあたっては、買収後に最大のシナジーを発揮するために、相互理解や意思の疎通などの取り組みはもとより、お互いの技術や商品への関心を高めながら共同開発や相互販売、市場開拓を進めることで、現地における信頼を高め、当社グループのプレゼンスを拡大してきました。今後も引き続き、高機能開口部のグローバルリーダーになるべく、世界中に「安全、安心、快適」をお届けしていきます。

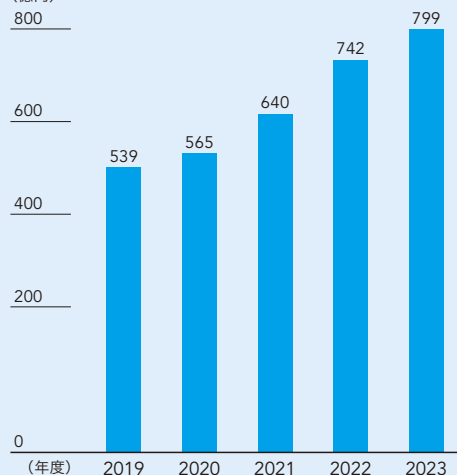
サービス

2023年度 サービス売上高
(連結)

799億円

サービス事業売上高

(億円)



メンテナンス・サービスまでの一貫したお客さまサポート

「サービス」は、グループの使命「安全、安心、快適を提供することにより社会に貢献します」に基づき、創業以来の経験・実績から培った、当社グループならではの強みです。この「サービス」には、商品をつくるだけのメーカーにとどまらず、商品を最終的に使用する顧客やエンドユーザーの安全、安心、快適を重視し、開発から、販売、設計、調達、製造、施工、メンテナンス・サービスまでをつなげることにこだわりを持った当社グループの意志が込められています。これまでの当社グループが保有する機能を融合させることで、各地域の市場情報やお客さまの声をいち早く商品展開やサービスへ反映します。特に、国内においては、高い施工力・メンテナンス力をもとに事業モデルを確立しており、施工力の確保や進捗管理までを当社グループが担っており、ゼネコンや工務店などの顧客への提供価値を増大させています。更に、竣工後の修理・サービスを専門性の高い当社グループが対応することにより、エンドユーザーへ、安全、安心、快適といった付加価値を提供しています。当社グループの主要商品であるシャッター・ドアは、建築物において、防犯などの管理機能や防火などの防災機能といった重要な役割を担う「高機能開口部」であり、施工・サービスはお客さまへ商品を引き渡し、安心して日々お使いいただくために、重要な鍵を握ります。今後も、当社グループは、サービス事業の拡大を推し進めることで、火災をはじめとした災害から人命や社会インフラを守ることで「安全、安心、快適」のより一層の充実を目指し、開発からメンテナンス・サービスまでのプロセスを更に進化させていくことで、持続的に価値創造ができる企業を目指します。

気候変動対応に貢献するものづくり

三和グループは、事業を通じて気候変動による影響を低減・回避する緩和策・適応策を促進し、持続可能で豊かな社会の実現に貢献します。

気候変動対応に貢献する商品売上高目標と推移

当社グループは、気候変動に対してCO₂をはじめとする温室効果ガスの排出を抑制する“緩和”と、気候変動がもたらすさまざまな現象に対応する“適応”の2つのアプローチから、気候変動問題に貢献するさまざまな商品をグローバルに提供しています。

2022年5月に発表した長期経営ビジョン2030・中期経営計画2024において、新しく“気候変動の緩和・適応に貢献する商品売上高”の2024年度目標を発表しました。これにより、社会課題やニーズに応える商品開発と拡販を加速させ、気候変動対応への貢献と収益力向上による持続的成長を目指します。

気候変動に対してCO₂をはじめとする温室効果ガスの排出を抑制する“緩和”

当社グループでは、速い開閉速度で工場や倉庫の空調効率を向上させる高速シートシャッターや、断熱効果のあるオーバースライダー等の気候変動対応に効果を発揮する商品を開発・販売することで地球温暖化の進行を食い止める“緩和”に貢献しています。

気候変動がもたらすさまざまな現象に対応する“適応”

当社グループでは、浸水被害に備える防水商品や、風害リスクを軽減する高強度シャッター、ODCでは、ハリケーンに対応する耐風窓商品等の気候変動対応に効果を発揮する商品を開発・販売することで気候変動の影響を低減させる“適応”に貢献しています。

2024年度目標（連結）

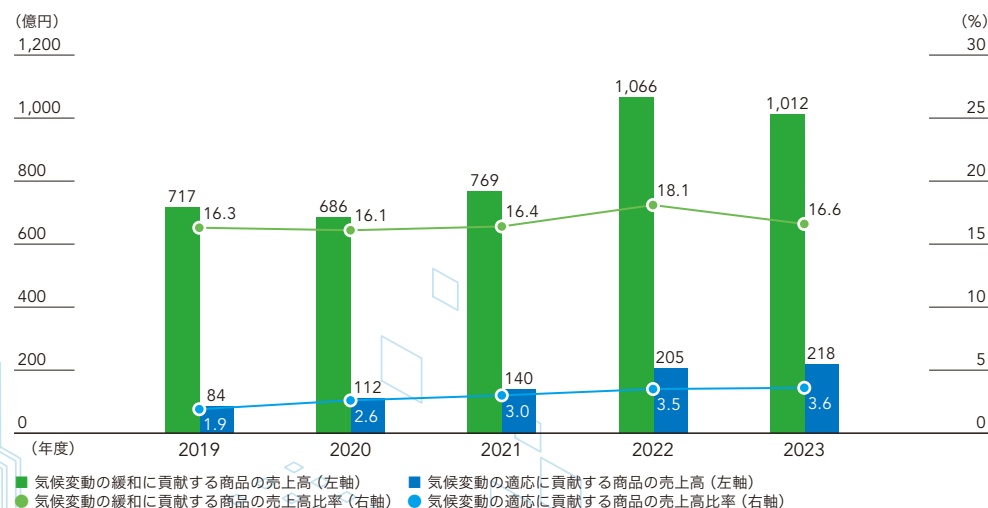
気候変動の緩和に貢献する商品売上高

960億円

気候変動の適応に貢献する商品売上高

180億円

気候変動対応に貢献する商品の売上高の推移（連結）



価値創造事例

省エネ

速い開閉スピードと高い気密性能により、頻繁に開閉を繰り返しても建物内の温度を維持

断熱

断熱材の充填や表面材の熱縁切り処理などにより、空気の流出入を抑制し、断熱効果を高める

再エネ活用

太陽光エネルギー等の再生可能エネルギーを活用して稼働

緑化商品

ヒートアイランド現象の緩和や二酸化炭素の吸収効果のある屋上・壁面緑化商品



窓シャッター
「マドモアスクリーンS
ソーラータイプ」
(三和シャッター工業)

屋上緑化システム
「コフレガーデン」
(三和シャッター工業)

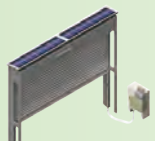
緑化商品



壁面緑化システム
「アクアヴェール」
(昭和フロント)



再エネ活用



太陽光発電システム
「サンゲートソーラー」
(三和シャッター工業)



ドックレベラー
「L730i」
(NFグループ)

省エネ

断熱

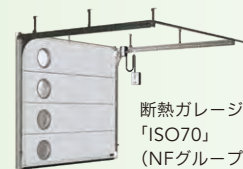
高速シートシャッター
「クイックセーバー」
(三和シャッター工業)



Re-carboシリーズ
「高断熱オーバースライダー」
(三和シャッター工業)

省エネ

断熱



断熱ガレージドア
「ISO70」
(NFグループ)

Re-carbo



Re-carboシリーズ
「断熱クイックセーバー TR」
(三和シャッター工業)

気候変動の緩和に 貢献する商品

気候変動の適応に 貢献する商品

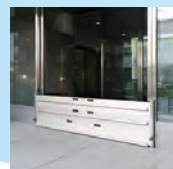
防水



「ウォーターガード
防水シャッター」
(三和シャッター工業)



「ウォーターガード
Wタイトドア」
(三和シャッター工業)



アピガードシリーズ
「起伏タイプ防水板
(手動跳ね上げ式)」
(鈴木シャッター)



アピガードシリーズ
「防水シートⅢ」
(鈴木シャッター)

耐風



「高強度シャッター
耐風ガード」
(三和シャッター工業)



耐風住宅用
ガレージドア
(ODC)

高強度オーバースライダー
「耐風ガードOSD」
(三和シャッター工業)

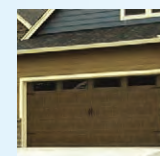


耐風商業用
セクショナルドア
(ODC)

高耐風圧窓シャッター
「マドモア耐風ガード」
(三和シャッター工業)



耐風形軽量シャッター
「耐風ガードLS」
(三和シャッター工業)

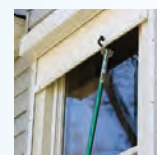


耐風住宅用
ガレージドア
(ODC)

既設重量シャッター用
補強部材
「耐風ガードプラス」
(三和シャッター工業)



既設軽量シャッター用
補強部材
「耐風ガードLプラス」
(三和シャッター工業)



耐風窓商品
(ODC)

防水

気候変動による大型台風や突発的・記録的な集中豪雨による浸水被害を抑制する

耐風

気候変動による大型台風やハリケーンで開口部から入り込む強風による屋根や家屋の倒壊被害を防ぐ

価値創造事例①

独自性ある技術を活かし、 高い断熱性能を実現！ CO₂排出量削減にも貢献

近年、工場や倉庫における職場環境の向上やCO₂の排出量削減に対する意識の高まりを背景に、開口部に対して更なる断熱性能が求められています。三和シャッター工業では、CO₂排出量削減、省エネルギーに寄与する高断熱商品・サービスを「Re-carbo（リカーボ）」シリーズとしてラインアップしています。

緩和（省エネ／断熱）

〈お客さま導入事例〉

冷蔵倉庫の温度管理と安全確保に 「断熱クイックセーバー TR」を採用

株式会社ニチレイ・ロジスティクスエンジニアリング 関東プラントエンジニアリング営業所 所長 鬼塚 茂 様

株式会社ニチレイ・ロジスティクスエンジニアリングは、ニチレイロジグループの冷蔵倉庫をはじめとする物流施設のプランニング・管理などを行っています。冷蔵倉庫は温度管理が命ですが、24時間稼働の倉庫では一日に1,000台以上のトラックの搬出入があり、トラックバス部分から外気が侵入します。また、フォークリフト出入口では頻繁な開閉もあり、特に夏場は外気温との差により結露が発生し、フォークリフトのスリップ事故の危険性がありました。日本で初めて断熱性能を有しCO₂削減に貢献する三和さんの高速シートシャッター「断熱クイックセーバー TR」をロジスティクス・ネットワーク 船橋物流センターで導入したところ、明らかに結露の発生が減少し、課題が解消されました。



ロジスティクス・ネットワーク 船橋物流センター



フォークリフトの出入口に設置した断熱クイックセーバー TR



三和の Re-carbo^{リカーボ}

「高断熱オーバースライダー」

「高断熱オーバースライダー」は、これまでパネルが凍結してしまうため使用できなかった室内温度0℃以下の場所でも使用可能です。また、業界最厚の80mmで構造の見直しも行った新型パネルを使用することで、従来の防熱扉と比較して利便性の向上、省スペース化に加え、断熱性能である熱貫流率※1を格段に向上させました(0.68W/m²K→0.484W/m²K)。

天井や壁に比べて冷房や暖房の熱移動が活発な開口部の断熱性能を向上させることで、空調効率アップによる省エネルギー化を図るとともに、CO₂の排出量も削減。お客さまのScope1、2削減への貢献も期待できます。

※1 熱貫流とは、壁体の両面の空気温度が異なるとき、その壁体を通して高温側空気から低温側空気へ熱が流れる現象を指し、熱貫流率の値が小さいほうがより断熱性能が高いことを示します。NSチルドミニ／スチールタイプと比較した場合の数値。



高速シートシャッター「断熱クイックセーバーTR」

「断熱クイックセーバーTR」は、開放速度0.8m/s、閉鎖速度0.5m/s、使用頻度60回/hという高速高頻度性能、設計耐用回数50万回の高い耐久性能を保ちながら、シートに断熱材を組み込むことで、サッシ断熱性能等級H-5相当の高い断熱性能を実現しました。従来品（クイックセーバー GR-S）使用時と比較し、電力消費量およびCO₂排出量を約30%※2削減する効果が期待できます。

開口部は冷房や暖房の熱移動が活発なため、開口部の断熱性能を向上させることで、空調効率アップによる職場環境改善や省エネルギー化による電力消費量およびCO₂排出量の削減にも貢献します。

※2 ある一定の条件を設定したうえで、当社Re-carboシミュレーションにて算出したものであり、保証値ではありません。



価値創造事例②

天候災害から命・財産を守る 三和グループの防水・耐風商品

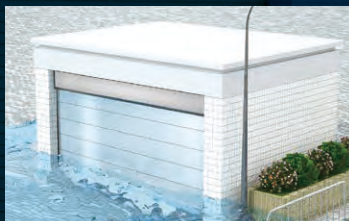
近年、気候変動や異常気象の影響による自然災害は増大傾向にあり、大型台風や突発的・記録的な集中豪雨による浸水被害や風害などが発生しています。こうした気候変動による天候災害から命・財産を守るという社会と顧客ニーズに対応するさまざまな防水・耐風商品を開発し、新たな価値を市場にお届けしています。

適応（防水／耐風）

より大きな災害に耐える商品開発の挑戦

三和シャッター工業 商品開発部長 吉野 真司

防災商品の目玉となる防水シャッターの開発を開始したのは、2011年に遡ります。そのきっかけとなったのは、2011年の東日本大震災でした。宮城県仙台市は、津波による大きな被害を受けましたが、仙台塩釜港にある下水処理場の建屋には機械室に鋼製扉が設置されていたため、被害を免れていました。この情報を受け、三和シャッター工業では防水商品の開発に力を入れ、防水商品の開発に着手。2014年10月には業界初となる防水シャッターを発売しました。また、近年大型化する台風に備えた耐風商品のニーズも高まっており、商業施設、工場、物流倉庫や一般住宅などさまざまな開口部において高い耐風圧強度を確保した耐風ガードシリーズを、2020年4月から順次発売しています。今後も、雨や風、地震などのマルチハザードに対応できる品質と性能の向上を続けていきます。



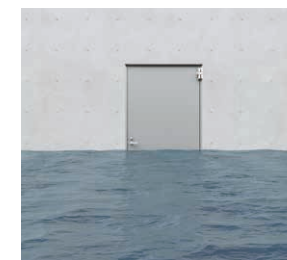
集中豪雨から守る

ウォーターガードシリーズ

当社グループの防水商品ウォーターガードシリーズは、「簡単・すばやく・安全」をキーワードに、建物の出入口を浸水から守り、都市の安全に貢献しており、地球温暖化が進むなか、浸水被害から命・財産を守ることでできる将来的に大きな成長が期待できる商品群です。設置場所の用途や環境、設置方法などお客さまのニーズに応じてシャッターやドア、防水板などさまざまな防水設備をご用意しています。2021年6月には水害・火災のマルチハザードに対応した「ウォーターガード 防水シャッター」防火・防煙タイプを発売するなど防水関連商品を数多くリリースし、安全で強靱かつ、持続可能な都市づくりに貢献する商品・サービスを提供しています。



「ウォーターガード 防水シャッター」
防火・防煙タイプ



「ウォーターガード Sタイトドア」

大型台風から守る

耐風ガードシリーズ

近年、大型台風が日本の各地で猛威を振るった重大な被害が発生しており、台風に対する備えがこれまで以上に重要視されています。耐風ガードシリーズは、ガイドレールからスラット抜け出しを防止することで、耐風圧強度を高めた商品をラインアップしています。工場や倉庫向けの「高強度シャッター 耐風ガード」は風速80m/s※1、住宅向けの「マドモア耐風ガード」は風速88m/s※2の強風に耐えられる強度を確保しています。防災・減災の取り組みとして耐風商品を提案し、もしものときも建物の被害を防ぎ、災害から身を守ることでできる安全な暮らしを提供しています。

※1 W9.5m、A2スラットの外圧の場合。
※2 スクリンG II タイプTW≦2.3mの場合



「高強度シャッター 耐風ガード」



「マドモア耐風ガード」