



综合报告

# Integrated Report

# 2023

**日精樹脂工業株式會社**

邮编389-0693

2110 Minamijo, Sakaki-machi, Hanishina-gun, Nagano-ken

电话:+81-268-82-3000 传真:+81-268-81-1400

<https://www.nisseiplastic.com/cn>



日精樹脂工業株式会社

# 包容性增长

以公司发展的红利为全社会所共享为目标，促进公司的可持续发展。我们不仅要保护自然环境，也要提高包括工厂环境在内的制造业现场的智能化，为塑料创造出新的价值。

## 经营理念

## 国际性企业——日精 通过塑料建立丰富多彩的人类社会

本公司自创业以来，一直将“国际性企业——日精，通过塑料建立丰富多彩的人类社会”作为经营理念，并致力于注塑机和注塑成形技术的研发，将塑料成形技术的优秀成果传递到世界的每个角落。  
我们希望通过推广对世界各国和地区产业有用的技术，为全球人民的富裕作出贡献。

**编制方针：**  
本综合报告旨在通过本集团的企业活动推广可持续发展活动。另外，我们希望通过介绍本集团的企业价值和基础，进一步加强与利益相关者的沟通。

**指导原则：**  
本综合报告的时间范围是本集团2022年4月~2023年3月，同时也增加了2023年4月以后的部分信息。除了中长期财务信息外，我们还介绍了有关本集团对环境和社会的考虑以及企业治理等非财务信息。在编制本综合报告时，我们参考了国际综合报告委员会（IIRC）发布的《国际综合报告框架》以及日本经济产业省制定的《价值共创指南》。

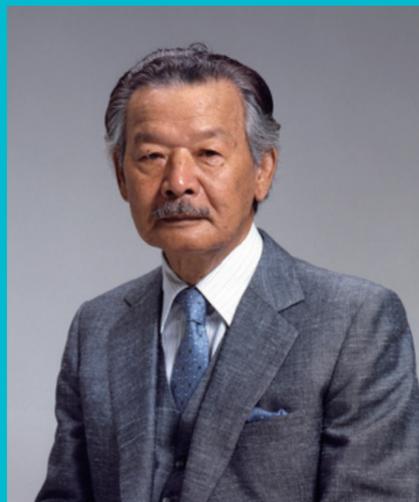
**时间范围：**  
2022年4月1日至2023年3月31日（部分信息超出上述范围）

**关于前景预判的免责声明：**  
本综合报告仅供一般参考之用，并不构成任何投资劝诱或建议。此外，本资料中所述的业绩预测等相关描述是根据目前获得的信息编制的，因为其中包含了各种不确定因素，无法保证信息的准确性，所以实际业绩可能与预测有出入。对于因使用本资料所造成的任何损失，本公司概不负责。

## 目录

2	提供价值及其源泉
2	创始人简介
4	产品业务介绍
6	成长轨迹
8	创造价值过程
10	努力创造渴望的未来
10	董事长致辞
14	本公司理念和经营方针
16	优势 1 世界五极化全球性生产体系
20	优势 2 独一无二的注塑专业技术
22	优势 3 销售业绩和销售网络
24	企业治理
28	外部董事座谈会
34	努力实现可持续发展社会
35	可持续发展
38	环境
40	人力资本
46	经营管理层与员工间的对话
50	与利益相关者交流的举措
52	不同地区概况
54	财务、非财务信息
56	公司信息

# 创始人简介



创始人

Aoki Katashi  
**青木固**  
(1913-1988)

1913年出生于长野县坂城町。1934年前往中国东北地区。在哈尔滨经营着拥有50名员工的发动机修理厂，后因战败而返回日本。回国后，在东京地下市场与丙烯酸树脂制作的飞机挡风玻璃有了命运般的邂逅。此机缘促使他于1947年在故乡坂城町租了一间鸡舍，开始经营塑料成形加工业务。1957年成立了日精树脂工业株式会社，并转型为注塑机制造商。他发明了许多与塑料产品、塑料加工工艺、注塑机以及吹塑机的结构和机构相关的技术，并在一生中获得了932项发明专利。由于在注塑机方面的卓越贡献，他获得了紫绶褒章（1963年）和勋三等瑞宝章（1983年），也为日本塑料机械工业协会的成立（1975年）尽心尽力，并担任首任会长。他对塑料行业的贡献及其取得的成就得到了肯定，于2011年成为首位在美国塑料工业协会SPI（现为PIA, Plastics Industry Association）所创设的“塑料名人堂”中刻下名字的日本人。



## 发明家 青木固

二战结束后，青木固在地下市场与丙烯酸树脂有了命运般的邂逅，他认为成形加工业当时虽然鲜为人知，但未来潜力巨大，并就此开始了自己的创业之路。最初，青木固研发的自制成形设备用于满足自己公司的成形需求，并开始生产和销售成形品，此后陆续研发出了更为合理、高效的注塑机。与此同时，随着这些自制注塑机的声誉日益提高，对销售的需求也逐渐增加，于是他转行机械制造业，并将公司改名为日精树脂工业株式会社。

本公司的第一台外销机是青木固为销售而研发的注塑机“YD-2型”，当时，竞争对手的注塑机每生产一个成形品大约需要13秒，而我们的机器仅需7秒，只有竞品的一半左右，因此备受好评。此后，青木固一边担任董事长，一边以发明家的身份不断研发出各种专用注塑机，为公司乃至整个塑料成形加工行业的发展作出了巨大贡献。青木固充分利用自己在成形加工行业所积累的“成形现场视角”的经验，努力研发出让客户盈利的机器，这种强烈的愿望驱使他不断进行发明创造。青木固的这种精神作为我们的研发理念而传承至今。

青木固对他的发明之路发表了以下看法：

- 一、每个人都具备发明的潜质。
- 一、要成为专家。让专业范围更狭窄，更精深。
- 一、通过简化形式实现性能提升，即用减法来发明。
- 一、保持儿童般纯朴的好奇心和敏感性。
- 一、进行自我暗示。通过表达明确的显性意识，引导潜意识思考。
- 一、采用孙悟空式思考方式，变身思考。
- 一、进行否定。否定既定的事实、自身的想法、自己的作品、自己的经验。甚至否定自己本身。

## 青木固发明的主要注塑机、机构、注塑成形系统

### 旋转活塞同轴螺杆式射出机构

1963年

注塑机中最重要的部分是将塑料熔化的同时进行搅拌，并以强大的压力将其注入模具中。通过将过去分开配置的螺杆旋转机构和进退机构合为一体，使得射出性能得到了提升，而制造成本则降低到之前的一半不到。这项技术时至今日依然被应用于日精树脂的油压式注塑机，同时也被世界各地的注塑机制造商采用，可以说这是一项极大提升注塑机性能的技术。



### 混合送料器

1981年

混合送料器是本公司最早推出的环保技术，该装置可以将塑料（树脂材料）与松针等天然材料或废塑料等回收材料进行混合，生产出符合用途要求的复合材料。通过采用混合送料器，只需一台注塑机，就可以自动完成材料混合和注塑成形，为工厂节省空间立下汗马功劳。本公司从混合送料器开始，一直致力于研发各种环保技术。



### 回流式锁模机构

1971年 1976年

传统的锁模机构在锁模时利用锁模活塞杆，将油箱中的液压油供应给后室，并将前室的液压油送回到油箱。但这项发明则是通过构建一个将前室液压油输送到后室的液压回路，来减少液压油的移动量，缩短成形周期，防止液压油的劣化，从而实现机器的长寿化和节能化。这项技术进一步扩展到了从外部回路到内部回路的设计中。



这些发明都是基于青木固的发明理念而诞生的。

作为一家专业制造商

# 狭窄、深耕、广泛

通过积累的成形技术，创造新的价值。

本公司的座右铭是：专注于注塑这一“狭窄”领域，“深耕”专业技术，并“广泛”应用这些技术来拓展业务范围，始终坚持以专业制造商所独有的独创性视角进行技术研发。如今，即使在处于全球领先水平的日本塑料成形技术当中，我们也始终处于行业领先地位，时至今日，NISSEI品牌的注塑机依然在80多个国家和地区发挥着独当一面的作用。

## 创始人青木固对注塑机的执念

本公司自创业以来，一直将“国际性企业——日精，通过塑料建立丰富多彩的人类社会”作为经营理念，并致力于注塑机和注塑成形技术的研发，将塑料成形技术的优秀成果传递到世界的每个角落。我们希望通过推广对世界各国和地区产业有用的技术，为全球人民的富裕作出贡献。



## 注塑机

我们的产品阵容以电动式注塑机和复合式注塑机为两大支柱，从小型机到超大型机（锁模力在7~7000吨）、从通用机到专用机和特殊机的多种注塑机进行全面覆盖，满足客户的多样化需求。

卧式（通用机）



立式



热固性树脂专用机



双色异型材质专用机



## 全面支持注塑成形

为了全面支持注塑成形，本公司根据迄今为止积累的先进成形技术和丰富的实绩经验，为客户量身定制包括支持高质量、高附加值成形的各种外设、模具、质量生产管理系统等最佳方案。



## 支持体制

### 技术中心

在总公司（长野县坂城町）和西日本（兵库县明石市）设有技术中心和成形技术中心。通过注塑机的评估试验、模具和材料测试的实施以及解决与成形相关的各种问题，根据多年的经验和成果，为客户提供有效、匹配的信息，并作为与客户进行技术交流的平台而被广泛应用。



### 售前和售后服务

本公司作为一家以制造商身份进行直接销售和服务的公司，致力于预防故障、提高生产效率的售前服务和快速的售后服务，并始终以客户为中心提供服务。



### 日精学校

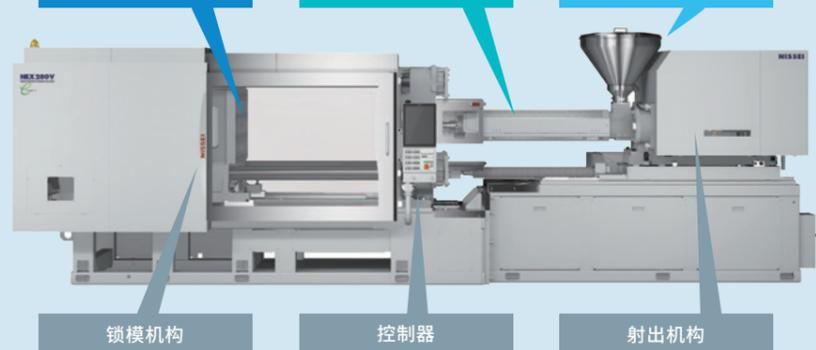
作为一家培养注塑行业人才的机构，于1968年在业界率先成立。提供的理论和实践相结合的独特课程备受好评，其中包括了注塑的基础和应用、维护管理、模具设计入门等注塑相关领域的各种知识的广泛培训支持。除了日本国内以外，我们还在美国、墨西哥、中国、泰国等地开班授课。



模具安装位置

加热筒

料斗



### 模具

在铁块上开出塑料产品形状的空洞，将熔化的材料注入其中，制作成形品。

### 加热筒

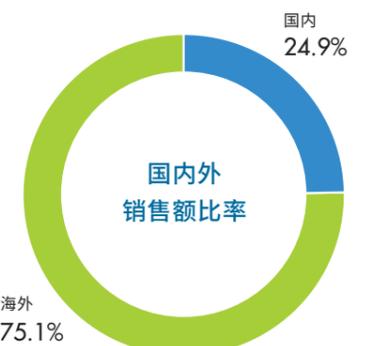
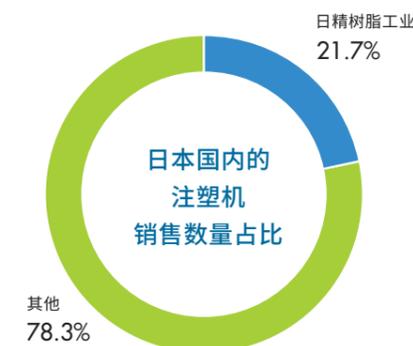
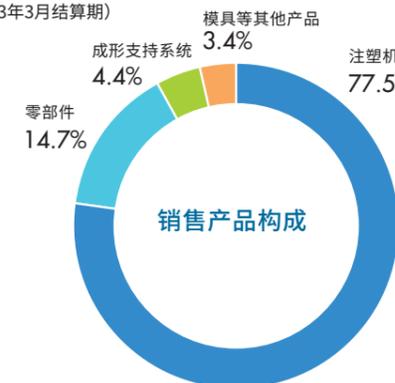
加热熔化塑料材料（颗粒），并施以压力将其注入模具的装置。

### 料斗

料斗是用来装入米粒状塑料颗粒的容器。

## 本公司的专业性

(2023年3月结算期)



# 成长轨迹

## 我们一直在不断挑战新事物。

本公司自创立以来，在塑料注塑成形这个狭窄领域中，始终不忘创始人初心，在注塑机制造过程中秉持着公司最初的“成形现场”的形象，深耕专业技术并广泛应用，努力制造产品。今后，我们还将继续在全球化市场上，不忘创始人初心，努力研发技术。



### 1940-1959

塑料成形的黎明期和日精树脂的起源

### 1960-1969

跨入经济增长期的预兆和划时代的技术革新

### 1970-1979

高度经济增长和NISSEI品牌的确立



YA-1型

研发于1955年8月。创始人青木固通过成形加工所积累的对注塑机的理解，如使用凸轮驱动阀门等，融入到注塑机研发中。这是本公司转型为成形加工机制造商的基础机型。



YD-2型

这是于1957年10月制造的第一台外销机，采用了对当时而言堪称划时代的油压驱动技术，以“快速注塑机”之称而广受好评。



TS-100型

于1963年3月问世，是通过旋转活塞同轴螺杆方式中具有最高可塑化能力的射出机构以及独特的直压+机械锁模机构组合而成的杰作机，也是TS系列的先驱。



FS-75型

1970年12月为美国市场研发用于高速周期成形的250-FS型。于1971年2月问世，以FS-55型为代表，对产品进行了系列化，作为一直以来备受好评的TS系列的大幅升级的换代机型。1972年研发的无噪音“静音注塑机”，引发相关行业的热议。



ULV-1型

1971年4月研发的大型注塑机。该机型的锁模力为4500吨，采用立式滑块方式，具有模具装卸、高压锁模、模具开合/产品顶出的3级结构。



MM-5型

于1983年6月问世，是世界上第一台采用电动伺服马达（精密控制）驱动技术，用于多品种少量的超微小零件成形用的“超稳定精密小型电动式注塑机”。



UH1000型

1992年2月研发的超高速填充注塑机。凭借本公司独有的机械机构和数字伺服控制的闭环系统，与当时普通注塑机的射出速度相比，具有10到20倍的射出速度优势，以及具有卓越再现性的控制系统。



PNX40型

于2005年研发的PNX系列，是一款通过搭载创新的复合式泵系统，将油压式注塑机的优点（直压锁模的耐久性、免维护、长寿命、低成本）和电动式注塑机的优点（节能、高再现性、高响应性）融为一体的，整体平衡性卓越的注塑机。

### 1980-1999

应对变化的时代和新的需求

### 2000-

注塑加工的多样化和全球化时代的发展



### 1947年 \*1

二战结束后，从中国东北回国的创始人青木固在故乡坂城町创立合成树脂成形加工公司。

### 1957年 \*2

变更组织为日精树脂工业株式会社。研发注塑机YD-2型，并开始对外销售。

### 1960年 \*3

AU-1型作为第一台出口机器出口到美国。

### 1967年

研发世界首台吹塑注塑机IB-M型。

### 1968年 \*4

开设日精学校。

### 1991年

在名古屋证券交易所第二部上市。

### 1992年

研发世界最快的超高速填充注塑机UH系列（1000mm/秒）。

### 1996年

获得ISO9001认证。

研发廉价大型注塑机FV9200型、电动式注塑机ELJECT、新型锁模机构的异型材质注塑机DC型等。

### 1999年

获得ISO14001认证。

### 2010年

研发用于植物源材料“PLA”（聚乳酸）的注塑成形系统“N-PLAjet”。

### 2012年 \*7

在泰国成立生产子公司“NISSEI PLASTIC MACHINERY (THAILAND) CO., LTD.”。

### 2013年 \*8

在新潟县上越市成立了零部件制造子公司“NISSEI METAL WORKS CO., LTD.”。

### 2014年

在东京市中心设立营业推进一部（现称：营业推进部），作为全球业务的营业据点。研发大型复合式注塑机FVX-III系列。

### 1971年 \*5

研发静音注塑机FS-75型。该机型获得了第3届塑料大奖。

### 1975年

发起并成立日本塑料机械工业协会。青木固担任首任会长。

### 1979年

在总公司设立技术中心。

### 1980年

研发节能系统“SSE系统”（SE系列）。

### 1983年

研发世界首台电动伺服驱动式注塑机MM-5型。

### 2000年

在东京证券交易所第二部上市。研发镁合金用注塑机FMg3000型。

### 2001年

转移至东京证券交易所第一部和名古屋证券交易所第一部上市。依田穗积就任董事长。

### 2002年

研发新型电动式注塑机“NEX系列”。

### 2005年

研发搭载“X-PUMP”复合式泵系统的复合式注塑机PNX系列。

### 2009年 \*6

在中国太仓市成立首家海外生产子公司“日精塑料机械（太仓）有限公司”。

### 2015年

搬迁并扩建了位于中国太仓市的日精塑料机械（太仓）有限公司的工厂。该公司也获得了ISO9001认证。

### 2016年 \*9

在美国成立生产子公司“NISSEI PLASTIC MACHINERY AMERICA INC.”。

### 2017年 \*10

在兵库县明石市成立“NISSEI HOMMA MACHINERY CO., LTD.”。

### 2020年 \*11

将意大利注塑机制造商“NEGRI BOSSI S.P.A.”收购合并为子公司。确立世界五极化全球性生产体系。

### 2022年-2023年

在中国浙江省成立中国第二家生产子公司“日精塑料机械（海盐）有限公司”。

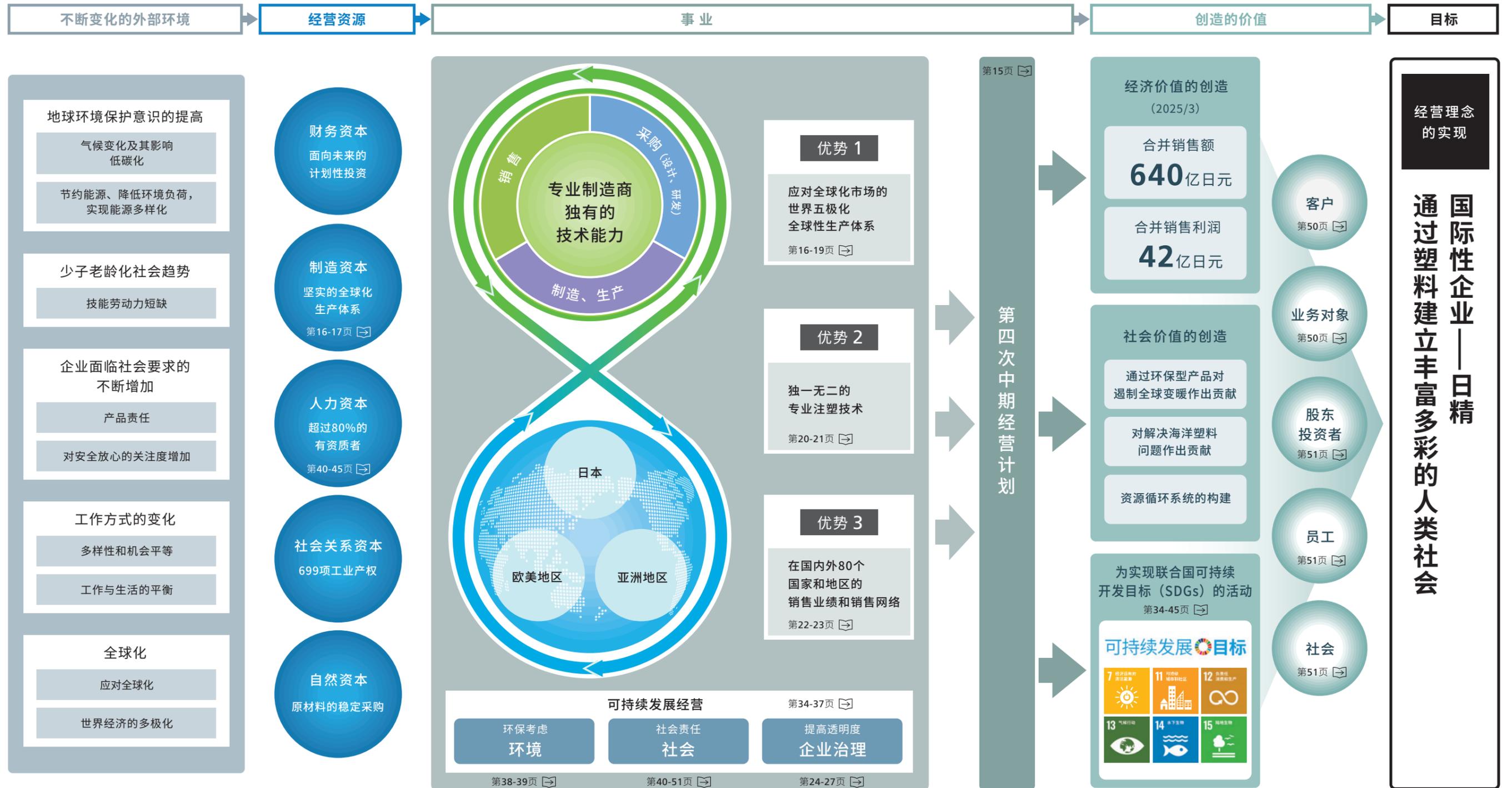
# 创造价值过程

## 努力通过“环保技术商业化”实现进一步增长

为了实现以2025年3月结算期为最终年度的第四次中期经营计划，本公司把迄今为止积累下来的技术和创始人的愿景进行战略结合，努力为利益相关者提供各种价值。

为实现公司提出的**未来设计 2026**的目标，我们将努力推进，争取早日实现“国际性企业——日精，通过塑料建立丰富多彩的人类社会”这一经营理念。

**未来设计 2026**的特点在于，通过灵活运用我们的优势，预测市场变化的轴线，并在与以往不同的领域明确锚定新方向等一系列措施，将不同于所谓行业常识的成形的未来情景具象化。为实现这一目标，我们将以环境、社会和企业治理为中心展开经营。



## 董事长致辞

我们将以卓越技术研发能力为依托，  
 基于独特的价值创造过程，  
 实施灵活机动的战略措施，  
 应对瞬息万变的市场环境，  
 为客户生产率的提升以及环境和社会的可持续发展作出贡献



董事长  
依田穗积

### 本集团对经营环境的认知——

#### 注塑机的市场环境

#### 从“减速”转向“恢复”

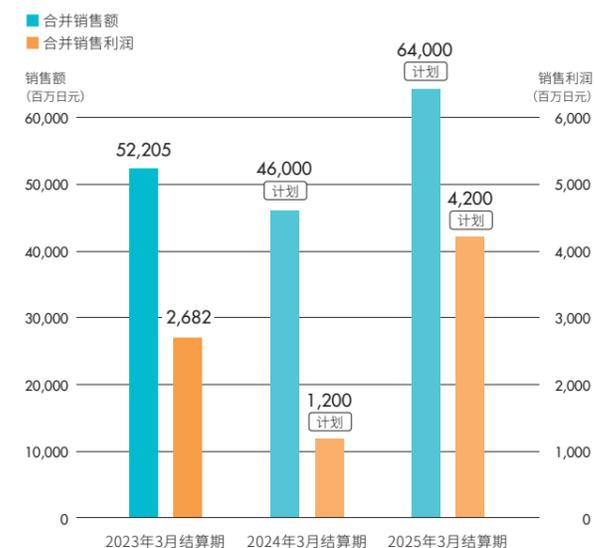
从我们上一结算期公开发布第一份综合报告至今，已经过去了一年。在这一年里，由于经济社会的急剧变化，业务环境总体一直处于一种非常严峻的状态。新冠疫情余危尚存，俄乌冲突旷日持久，再加上全球通货膨胀，导致了能源和原材料价格的飙升，以及半导体等电子零部件供应短缺，这些因素给制造业的正常运转蒙上了一层阴影。

在如此困难的情况下，本公司集团为了确保以2025年3月结算期为最终年度的第四次中期经营计划（以下简称“第四次中计”）能够顺利推进，集结了整个集团的全部力量。我们将经营资源积极投入到全球业务基础的强化，以及环保技术商业化的项目中。此项目以环保的角度来指导企业的研发、生产、销售和风险管理等活动，进一步提升企业价值。通过这些努力，我们在2023年3月结算期达成了销售额和销售利润超过上一期的良好业绩，但是进入2024年3月结算期后，由于欧美和中国的经济衰退以及对注塑机需求明显减少，导致在第二季度末的合并业绩中，销售额和利润均低于去年同期水平。

然而，即便如此，我们对未来业绩走势仍然充满信心。过去，我们曾经历过两次重大危机，一次是2001年的IT泡沫崩溃，另一次则是2009年的美国次贷危机，但无论是哪一次，公司订单都在次年得到了恢复。目前根据我们对全球经济的预测以及对客户设备投资计划等因素的综合评估，预计未来需求将会恢复，不过我们仍将根据当前公司的订单状况进行重新评估，并视情况作出适当的调整。

我们希望在持续锚定实现长期经营目标“未来设计2026”的同时，逐一执行第四次中计所制定的战略和措施，实现业绩的早日恢复和未来的持续增长。

### 合并销售额和合并销售利润的走势



### 以开拓BOP（低收入贫困群体）市场为中心，努力实现全球业务推进体制的进一步升级

自1947年成立以来，日精树脂集团一直以在合成树脂方面丰富的专业知识和卓越的机械加工技术为基础，为汽车、电子零部件等各行各业提供高质量的注塑机，并持续稳健增长。在2022年3月结算期完成的第三次中期经营计划中，我们以实现“未来设计2026”为目标，致力于全球化经营的进一步升级和全球化市场的积极开拓。将NEGRI BOSSI S.P.A.（意大利）收购为子公司后，我们取得了诸多成果，如：建立了世界五极化全球性生产体系，扩大了零部件当地采购的规模，推动了总公司工厂的内部制造化，优化了全球供应链等。在产品方面，我们致力于研发节省空间的卧式注塑机和环保性能优越的PLA专用注塑成形系统并积极开拓市场，成功构建了能满足客户广泛需求的多元化产品阵容。

在这些成果的基础上，第四次中计于2023年3月结算期启动。根据这个中期计划，我们以“为客户创造价值，并且在满足客户需求的基础上，通过射出成形技术为社会作出我们的贡献”为经营目标，将以下四项经营课题确定为

## 董事长致辞



经营的基本方针：①强化真正的全球化经营 ②通过积极拓展全球化市场加强销售 ③强化全球化生产体系 ④强化全球化风险管理体系。

目前，第四次中计已经过半，我们在制定计划时设定的每一项行动主题都在顺利进行中。尤其是在强化全球化生产体系方面，我们在中国浙江省海盐县的新工厂已于2023年竣工，几乎无人化的FMS生产线也开始投入使用，此外，为满足电动汽车需求的增长，我们还计划在美国得克萨斯州的工厂引进具有7000吨成形能力的超大型机。尽管在短期内，投资这类设备会对收益产生压力，但我们认为这是一项有利于提升中长期的销售额和利润的“机制构建”工作，具有长期意义。

在积极拓展全球化市场方面，我们以对发达国家市场的进一步深耕，和以BOP较多的新兴国家为主要对象的“挑战包容性增长”为两翼，推进各种销售策略。各个国家和地区对注塑机的需求并不一致。经济和产业发展阶段的不同，所需产品类型也会随之发生变化，例如有的需要特殊机型，而有的想引进高附加值机型或通用机型。特别在发展中的国家和地区，低价位的注塑机产品在注塑机市场占据主导地位，正因如此，在这些地区因耗电量增加和精度较低而导致的模具损坏等缺点也逐渐显露出来。鉴于此情况，我们集团将通过在BOP市场积极推广低能耗、高质量且相对廉价的产品，在为当地经济发展作出贡献的同时，也进一步扩展注塑机市场的辐射范围。

在目标产业领域，我们致力于研发轻量化和可回收树脂材料的成形技术，作为目前汽车中广泛使用的铁、铝、陶瓷部件的替代材料，此外，在医疗领域则致力于研发高性能材料的注塑技术和产品。当然，塑料是一种可应用于各个产业领域的材料，我们不会局限在现有市场范围内，而将努力挖掘广泛的潜在需求并开拓新市场。

### 作为一家将注塑的可能性变为“现实”的解决方案型企业，我们致力于为客户提供完整的系统性方案，为可持续发展作出贡献

对环境和社会的可持续发展作出贡献，也是重要的经营课题之一。迄今为止，本集团通过研发和推出节能环保的注塑机，为客户提高生产系统效率作出贡献的同时，还提出了解决以废塑料问题为代表的各种环境问题的专属解决方案。此外，我们也努力减少公司生产活动对环境的影响，为遏制全球变暖和保护地球环境作出了贡献。

我们不仅仅是一家机械制造商，还是一家始终思考什么是最佳的树脂注塑条件，什么是兼顾经济性和环保性的注塑系统，并将其付诸实践的解决方案型企业。我们意识到，从大量生产、大量消费和大量废弃的传统制造业模式中脱离出来，向市场传达高效、环保的树脂注塑的理念，是我们作为行业领先企业的使命，也是我们存在的价值。未来，我们将通过研发能实现汽车轻量化的产品和系统，引领下一代移动方式的形成，并支持各个产业的塑料回收工作，为树脂材料开拓出新的可能性。

在可持续发展方面，与地区社会共同发展也是重要的工作课题。作为长野县的企业，我们通过积极雇用本地员工，采用当地的伐木材料制成的生物降解性树脂等举措，与当地的实业界和地区社会共同创造社会价值。

### 通过人才培养、多元化、企业治理、数字化转型（DX）等多种举措，让我们的经营基础变得更加坚固

为了实现日精树脂第四次中计的各项目标，以及进一步追求未来的发展，我们必须采取一系列升级经营体制的措施，包括培养和发掘能够肩负起公司未来的人才，健全企业治理制度、利用数字化提高业务效率等。为了进一步夯实在行业中的地位，我们正在采取措施加强经营基础。

在人才培养和强化方面，我们以“人力资本是成长的动力”这一理念为基础，不断努力培养出既拥有丰富注塑技术知识和经验，又精通各种经济和社会现象的创新型人才。此外，我们通过积极聘用女性担任管理职位和高管、充实完善育儿假制度等各项措施，为女性员工提供发挥才能的舞台。

在企业治理方面，我们不但邀请外部董事参加经营会议，而且会在董事会会议之前向相关人员进行周密的事前说明，努力消除内外董事之间的信息差。我们感到自豪的是，在董事会会议上的畅所欲言保障了经营的透明性，并催生了不依赖于PDCA固定模式的富有创造性和实效性的决策和业务运营。

在数字化转型（DX）方面，我们致力于利用最新的数字技术和物联网，提高生产系统的效率和自动化水平，并为客户提供能够帮助提高生产率的解决方案。

### 通过平衡的资本政策，追求企业价值和股东价值的最大化

到目前为止，我们通过维持合理的自有资本比率、充实作为增长投资来源的内部留存、持续提高资本效率、扩大股东回报等平衡资本的管理措施，追求企业价值最大化。今后，我们将继续坚持这一基本方针。我们计划通过有效的资本配置和运用，为各利益相关者提供我们独有的价值。

特别是在针对股东分红方面，我们认为过高的内部留存达不到股东的期望值，因此计划通过持续稳定的股息和灵活的股票回购来扩大股东价值。在股息的支付率方面，我们没有设置特别的目标值。在不确定的商业环境中，业绩的短期波动是不可避免的，因此我们认为，固定股息支付率可能会损害股东的利益。在优先考虑股息稳定性的同时，我们将综合考虑业绩趋势和财务状况等因素，最终确定具体分红金额。此外，我们希望通过结算说明会和小型会议等方式，进一步加深与股东和投资者的沟通。

### 我们旨在打造一个让所有利益相关者所信赖的、有价值的企业集团

正如前文所述，全球注塑机市场正在稳步从减速中恢复。准确把握需求恢复阶段，能否能够抓住该机会，是实现第四次中计定量目标的关键。

本公司的创始人青木固，在提供为客户创造价值的设备和服务方面倾注了他的所有心血。作为集团的领导者，我将继承并发扬创始人的远大志向，坚持以客户为中心的经营理念，努力实现日精树脂集团的持续增长。我们决心以高超的技术实力、丰富的人力资源和开放的企业文化为优势，为经济产业的发展和环境与社会的可持续发展作贡献，努力打造一个让所有利益相关者所信赖的企业集团。



## 本公司理念和经营方针

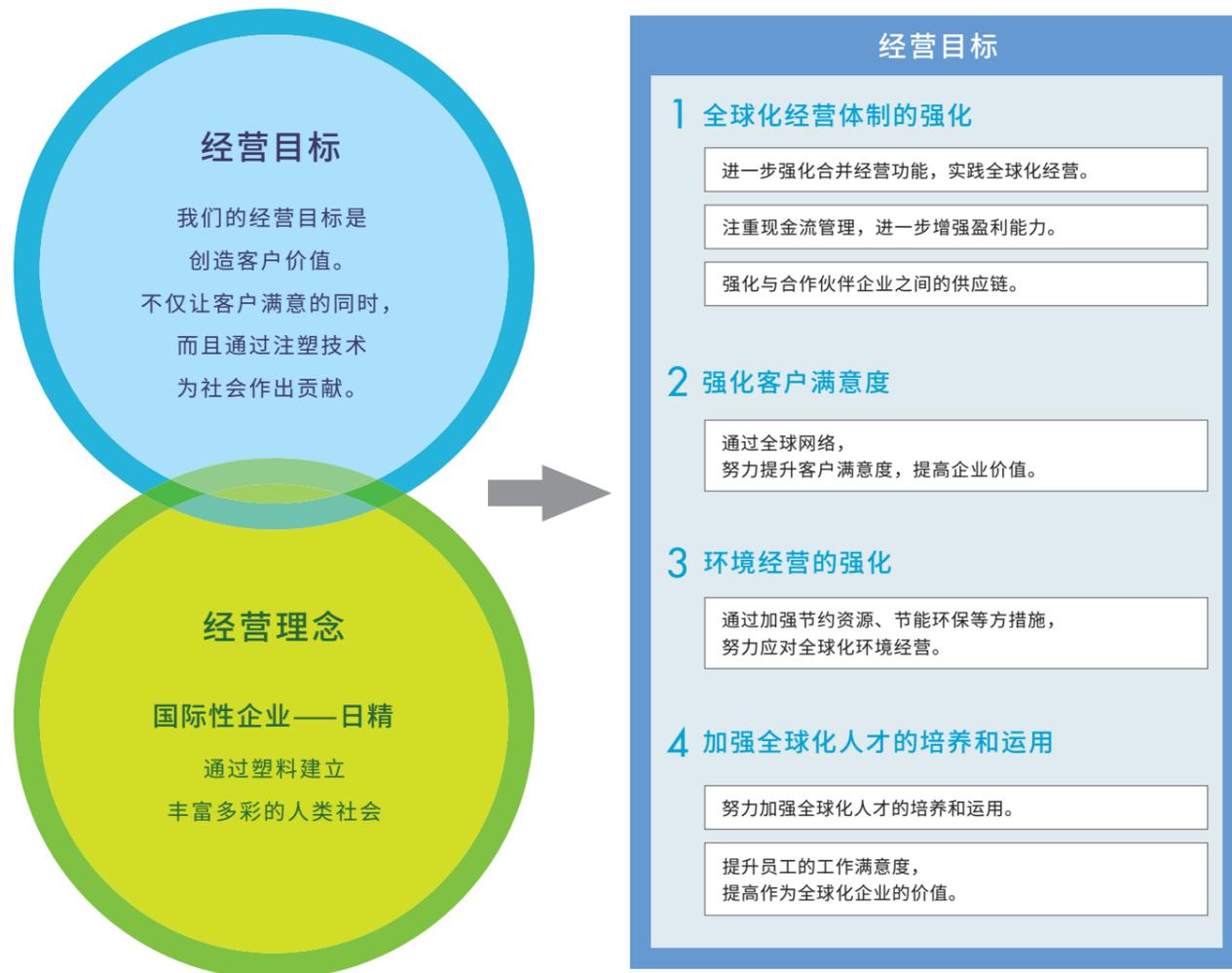
### 基本理念

自1947年成立以来的这76年中，本公司一直在注塑机这一狭窄领域内深耕，广泛发展业务。我们把“国际性企业——日精，通过塑料建立丰富多彩的人类社会”这一经营理念作为目标，而这个丰富度会随着时代的发展而变化。

创始人青木固在二战后不久的1947年创立公司时，就着手研发可大规模生产的注塑机，旨在“消除威胁生命的物质贫困”。

当今的环境等问题，也是物质流向全世界人民，人们的生活变得更加丰富的体现。目前本公司面临的课题是，对这个富裕的社会心存感激的同时，思考我们提供什么样的产品，才能让我们的社会从一个通过环境问题就能窥见的“廉价、便捷、舒适的社会”升级到“真正富裕且富有爱心的社会”。

### 经营目标及以此为基础的经营目标



## 第四次中期经营计划

### 2022年度—2024年度

#### 经营目标

进一步发展全球化环境经营，为达成“未来设计2026”的目标做最后的准备

#### 什么是“未来设计2026”？

目的是设计未来更好的业务方式，并在长期计划中加以实现。

- 我们将改变工作重心，努力实现能够解决微塑料造成的海洋污染等环境问题、保护地球生态系统、并将健康环境传给下一代的产品制造。为此，我们将推广生物降解性树脂、循环利用、节能、规模缩减等兼具塑料的便利性和环境和谐性的生产方式。
- 我们将以创始人所向往的注塑之道为目标，不仅考虑我们这一代人，还要考虑未来如何实现事业的延续和发展，在保护环境的同时，努力为我们的下一代以及客户和行业的幸福和发展作出贡献。

### 经营方针



### 中期经营计划目标值



## 优势1 世界五极化全球性生产体系

### 生产·质量保证总负责人致辞



常务董事 小林孝浩

### 与负责海外生产的董事合作，共同推进全球化生产体系的优化

我加入日精树脂后，在技术和生产部门积累了不少经验。在担任过注塑机程序等工作后，我负责清流项目，并建立了一套采用公司独特的作业指示看板的生产方式，该生产方式一直被沿用至今。之后，通过制造部长这一职位上的历练后，我担任了中国太仓工厂的启动工作。2018年，我出任分管生产总部和质量保证部的董事，到2023年6月，我们的管辖范围中加入了一项新的内容——安全保障贸易管理，即监管本公司产品是否在出货地被用于军事目的。我与负责海外生产的泷泽常务董事携手致力于优化全球化生产体系，包括在国内生产基地扩大从国外采购零部件等。

日精树脂集团在生产和质量保证方面的优势在于，从部件采购到生产交付，我们对整个供应链的各个环节都进行严格的把控。例如，我们每两年就会直接拜访零部件和材料供应商，对他们进行“质量控制诊断”，审查其ISO方面的工作以及检查体系。为了维持我们所倡导的“全球统一质量”，我们还主导完善了海外生产基地的质量管理体系的工作。

### 致力于零部件和材料的内制化，努力节约成本和能源

日精树脂集团目前正在推进以2025年3月结算期为最终年度的第四次中期经营计划。在该计划中，我们将“强化全球化生产体系”作为经营方针之一，旨在通过建立世界五极化全球性生产体系来增强生产能力，与此同时，加强生产技术和质量保证体系，并且朝着以加强全球采购体系和提高内部制造率为手段进一步降低成本的目标而努力。除了加快全球化市场的部件采购（包括经营大型注塑机的美国得克萨斯工厂和意大利NEGRI BOSSI S.P.A.公司）以外，我们还在中国浙江省海盐县设立了新的工厂，仍在建设中的新工厂除了组装注塑机外，还推进部件内部制造化，由此实现低成本、高效率的生产。此外，在质量保证方面，除了在供应商处进行质量控制诊断外，我们还致力于在各生产基地完善质量保证体系，并对检验人员进行培训。

我们特别重视零部件的内制化，因为这不仅能降低成本，还能有效减少运输距离，从而实现二氧化碳减排等SDGs目标，除此之外，还能实现尽早发现材料缺陷并加强质量管理的效果。目前，总公司的零部件和材料的内部制造率大约为40%，我们计划今后进一步提高这一比例。

### 加强人力基础的挑战~为了将制造业的“精神”传承给下一代

虽然我们在稳步扩大生产体系和提升质量的工作，但未来潜在的瓶颈也显而易见。一直以来，本集团凭借着卓越的射出成形技术，为各行各业提供优质产品，并实现了持续增长。然而，随着少子老龄化和劳动力减少，我们面临着下一代技术人才和制造部门员工日益短缺的问题。本公司在员工分布上工龄较长的群体雄厚，而随着这些经验丰富的老员工退休后，如何将公司内部积累的技术、知识和经验传承给下一代，如何维持和发扬我们独树一帜的丰富的技术资产，成为了我们亟待解决的主要问题。当然，即使经过代际更替，我想企业组织机构和公司规章制度也仍会被保留下来。然而，如果无法将支撑技术和质量的制造业的“精神”和“精髓”传承给下一代，我们也就无法实现持久发展。我希望将研发优秀注塑机的技术、实现高精度的设计以及组装的技能切实传承给年轻员工。

减少生产活动对环境的影响也是一大重要议题。除了不断努力减少采购部件的包装材料等废弃物外，我们还注重回收在生产过程中产生的不合格产品，并努力建立环保型生产体系。此外，日精树脂还通过对植物源PLA（聚乳酸）注塑技术的实用化等方式，努力为环保作出贡献。今后，我们将继续扩充环保型产品，同时降低生产活动对环境的影响，为构建可持续发展的工业社会作出贡献。

### 我们致力于培养让所有员工都能以激情面对工作的企业文化

日精树脂不仅是一家注塑机制造商，还是一家解决方案型公司，我们通过革新注塑方式，帮助客户提升生产活动水平，以此创造新的经济价值和社会价值。未来，我们将继续凭借丰富的人力资本和注重沟通的开放式企业文化等优势，在塑料和射出成形技术领域开拓新的可能性。同时，我们将加速研发基于物联网的先进成形系统，并加速推进自动化和无人化的工作，以灵活应对在不同国家和地区中，从通用机型到高附加值机型的不同需求。

在我加入日精树脂近40年的光阴里，我也同步见证了注塑机的逐步发展。推动我前进的动力，就来自于通过创新制造来帮助客户的那“激情”。我相信，今后我的责任之一就是确保我们公司继续保持住这份激情，并确保我们的年轻员工也感受到同样的激情，因为他们将创造我们公司的未来。我将矢志不渝地继续努力推进制造业的基石——生产和质量保证的水平提高，同时引领集团的可持续发展。



### 本公司的生产基地

- 在最合适的地点生产最合适的机型
- 全球采购的推进
- 供应链的确立
- 全球统一质量的实现



## 优势1 世界五极化全球性生产体系

### 质量 质量保证

我们秉持“推动让客户和公司共同成长的制造”这一质量方针，在所有流程中推进质量保证工作，以满足客户要求的规格和质量水平，提供安全可靠的产品。

#### 质量保障的理念

本公司以安全的机械为基础，并将环境负荷和成形方法也纳入质量考核范畴，为实现“Made by NISSEI 提供客户满意的产品和服务质量”的目标而努力提高产品质量，同时致力于实现公司经营理念“国际性企业——日精，通过塑料建立丰富多彩的人类社会”。

#### 质量管理体系 (QMS)

本公司对质量管理体系 (QMS) 进行了制度化，制定了质量管理章程，并且每期都由内部和外部机构进行质量审查。本公司会根据审查结果，在相关部门质量负责人的指示下，努力提高质量并持续改进QMS。

此外，我们的总公司、四家生产子公司 (NISSEI HOMMA MACHINERY CO., LTD.、日精塑料机械 (太仓) 有限公司、太仓泷田金属制品有限公司、NISSEI PLASTIC MACHINERY (THAILAND) CO., LTD.) 以及子公司 (NEGRI BOSSI S.P.A.) 均已获得ISO9001:2015年版质量管理体系国际认证。



总公司 证书

#### QMS管理评审

我们每年进行一次QMS管理评审，确认质量管理体系的合理性和有效性。相关部门的质量负责人根据管理评审的结果来改进质量管理体系，并将指出的问题反映到下一期各部门的质量目标制定过程中。

#### 努力提升质量

由各部门设定质量目标，并在每个季度与代表董事共同出席的听证会上验证PDCA循环是否发挥有效作用。此外，我们汇总并分析公司内外的不合格情况，并向负责部门提供反馈，防止不合格情况再次发生。与此同时，促进部门之间以及和生产子公司之间的信息交流和同步共享。此外，本公司每月都会举办全公司范围的质量强化改善项目会议，以期进一步提高质量。

#### 应对产品不合格

本公司已具备切实的不合格应对体制。包括海外工厂生产的机型在内，只要产品在市场上出现问题，总公司销售部门将作为窗口负责统一管理，并以问题所属部门为核心，迅速展开响应，确保尽快解决问题。此外，本公司每个月都会在包括外部董事在内的由全体董事出席的经营会议上，展开如何提升质量的讨论。

### 客户 客户服务

作为注塑机的专业制造商，本公司建立了一套完整的研发、制造、销售、服务体系，为全球80个国家和地区的用户提供只有专业制造商才能做到的细致入微的服务。本公司还推进以减轻环境负荷为目的的服务，包括节约资源、节能环保和回收利用等，致力于有效利用有限的资源。



无尘室内的服务工作

#### 1. 服务体系

本公司凭借快速准确获取信息的优势，为客户提供了高质量的售后服务。此外，我们的服务人员都具备针对每个客户定制专用机的专业知识，从选择专用机的规格到实际的生产运行，都能提供全方位支持。尤其是本公司会提供定制化的售前服务 (预防保全措施)，针对不同客户提出不同的检查计划方案，防患于未然，减少注塑机的故障，以此使本公司生产的注塑机维持在良好状态，让客户能长久使用。

#### 2. 人才培养

本公司也意识到，包括服务人员在内的人才培养是我们的重大经营课题，为培养服务人员，我们会定期进行对新机型、新设备、安全操作、新手服务人员等方面的培训。例如，在针对新机型和新部件的服务支持方面，我们会适时举办线上研讨会，努力提高服务水平。此外，我们还制作了专供外籍服务人员使用的英语服务手册，并以国际标准建立了高水平的服务体系。

#### 3. 努力提升客户服务

为了给客户id提供快速且高质量的服务，我们利用多年来在公司内积累的服务数据，为客户提供恰到好处的好处服务。尤其在预防注塑机故障、提高生产效率的售前服务和快速响应的售后服务等方面，本公司倾注了大量心血，始终为客户提供贴心的服务。

## 优势2 独一无二的注塑专业技术

### 前言

本公司在1947年创立之初，从事的是成形加工业务。在追求成形质量和生产率的过程中，本公司逐步着手改进和研发注塑机，并在1957年开始销售注塑机，转型为一家注塑机制造商。目前，作为日本国内唯一的专业注塑机制造商，我们不断挖掘“成形之理”，不断研发新的注塑技术。通过这些努力，本公司拥有了许多掌握丰富且多样化成形技术的技术人员、销售人员和服务人员，这也成为了我们的优势。不论工种，公司80%的员工都取得了注塑工程师的国家资格认证。

我们凭借这种方式获得的成形技术，促使我们继续向市场推出去除冗余的性能和功能、更符合“成形之理”的注塑机，并不断朝着实现“国际性企业——日精，通过塑料建立丰富多彩的人类社会”这一经营理念的目标迈进。

## 独创的成形技术

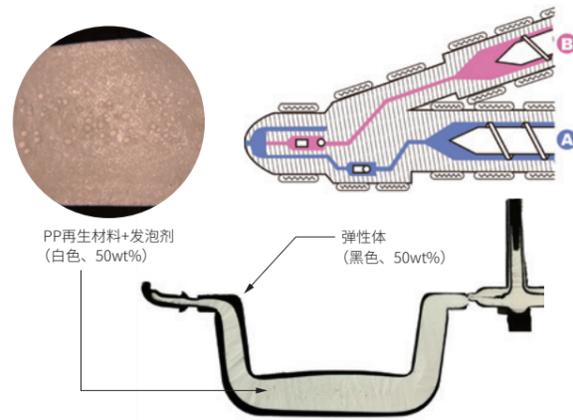
一直以来我们都在研究各个领域的注塑，接下来将介绍本公司近年来掌握的一些新的成形技术。

### 1 再生材料的夹层成形

这是一种以减少树脂使用量为目的，有效利用废料的环保技术。在对质感和手感有影响产品外观方面，我们采用新材料弹性体，与此同时，核心层则使用再生PP材料。此外，我们还在PP材料中添加发泡剂，这不仅提高了成形品表面的转印性，而且解决了缩痕问题，实现了轻量化，缩短了冷却时间。

事实上，这项技术是以30年前在塑料综合展览会IPF展的前身——JP93中展出过的技术为基础发展而来的。在环境问题日益加剧的今天，我们提高了这项技术的价值，让其焕发第二春。

注塑机采用了混色注塑机FNX-AD系列。

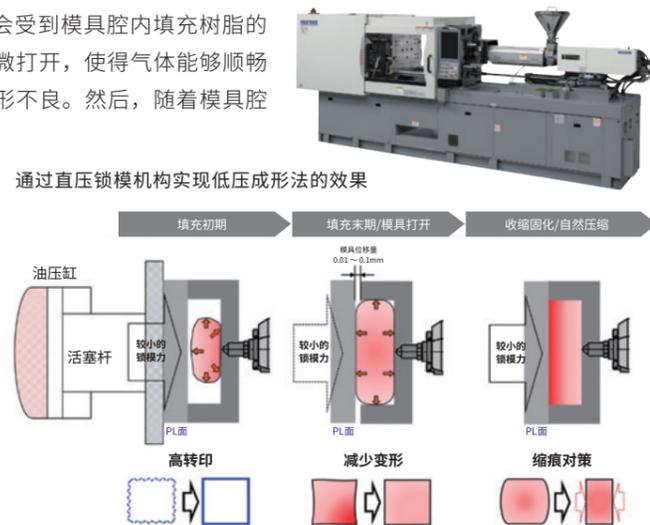


### 2 低压成形法N-SAPLI

低压成形法是一种颠覆传统常识的方法。模具分型面会受到模具腔内填充树脂的挤压。而这一成形法通过降低锁模力，用该压力让模具微微打开，使得气体能够顺畅排出。这样既能降低射出压力，又能减少由气体引起的成形不良。然后，随着模具腔内的树脂冷却固化并收缩，模具又会受到直压锁模机构的锁模气缸压力而被推回，最终使得模具分型面重新闭合。由于在这个过程中，树脂能始终接触着模具，因而提高了冷却效率，缩短了周期，提高了转印性，并且改善了缩痕和翘曲等问题。

这种低压成形法既达到了节能和降低模具保养频率的效果，同时也延长了注塑机的使用寿命。

N-SAPLI可用于具有直压锁模机构的PNX、FNX、FVX、FWX、TNX-R、TWX-R等本公司的复合式系列产品。



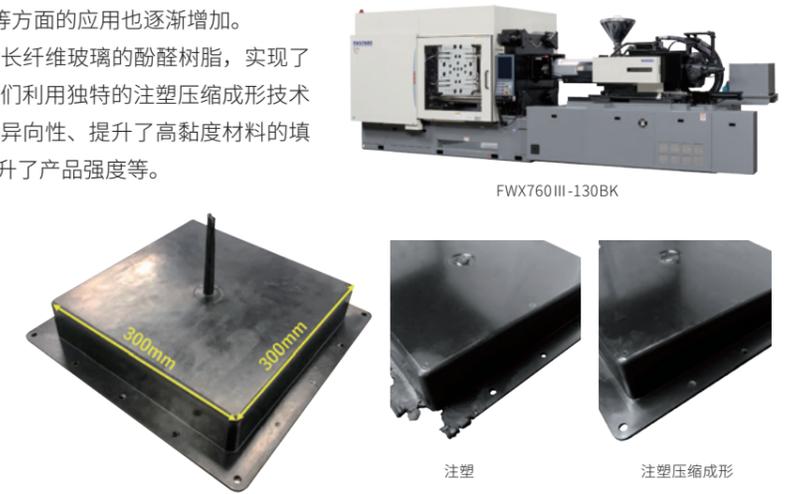
### 3 热固性树脂注塑

随着汽车电动化的发展，热固性树脂在e-Axle等方面的应用也逐渐增加。

本公司与住友电木株式会社合作，通过使用含长纤维玻璃的酚醛树脂，实现了国内最大规模的千克级大型成形品的稳定成形。我们利用独特的注塑压缩成形技术控制纤维取向，实现了以下效果：降低了成形品的异向性、提升了高黏度材料的填充性、解决了结合线问题，提高了尺寸精度以及提升了产品强度等。

本公司的热固性树脂注塑历史悠久，除了酚醛外，我们还广泛支持环氧树脂、BMC、尿素、不饱和聚酯等材料。我们对各种形状的材料都有丰富的经验，包括颗粒状、块状和带状等。此外，我们还拥有丰富的液态硅橡胶的处理经验。

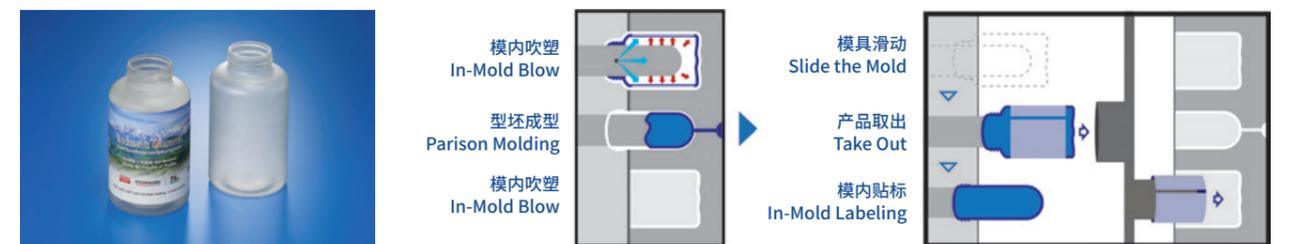
右图中的成形品采用新研发的FWX760III-130BK制作而成。



### 4 生物降解性树脂PLA的吹塑成形

作为一项环保技术，本公司研发了使用生物降解性树脂PLA的瓶子成形系统，并与材料制造商共同研发了吹塑级PLA材料。该技术可以通过在同一模具内让成形阶段和吹塑阶段交替进行的方式让瓶子成形。此外，本公司还进行了模内贴标成形，标签和油墨均采用生物降解性材料。PLA材料的吹塑本身是非常困难的，与PP和PE的吹塑相比，PLA吹塑的树脂温度和模具温度都相对较低，使得产品表面的模内贴标相当困难，但是，我们充分运用本公司丰富的成形技术，研发了采用PLA的瓶子成形系统，并在世界最大的国际塑料及橡胶展览会“K2022”上亮相。

下列成形品是用本集团旗下的意大利NEGRI BOSSI S.P.A.的NOVA5eT系列通用电动式注塑机制作而成的，不过使用本公司的NEX系列也同样可以制作。此外，吹塑所需的气源可以使用普通压缩机生成，并且只需使用通用注塑机，无需使用专用机，即可实现瓶子成形，因此可以降低设备成本。当然，我们也可以PLA以外的其他材料来成形。



### 总结

本公司是目前日本国内主要制造商中唯一一家专业注塑机制造商。本公司将继续在注塑机行业发挥牵头作用，研发出能够实现成形范围扩大的注塑机。

优势3 销售业绩和销售网络

## 在国内外80个国家的销售业绩和销售网络

我们的合作伙伴遍布在全球23个国家44个城市

NISSEI品牌的注塑机已经出口到80多个国家和地区，我们通过无微不至地满足各国各地区的工业市场需求，创造了一个重要的品牌价值——信誉。我们以16个海外子公司和海外办事处为中心，在全球23个国家44个城市建立了销售和服务网点，形成了密集的海外网络。



日精树脂工业的网点

- 当地法人
- NEGRI BOSSI S.P.A.
- 海外分公司
- 销售商/代理商



**NEGRI BOSSI S.P.A.**

NEGRI BOSSI S.P.A.公司于2020年成为我们的合并子公司。该公司于1947年在意大利米兰市成立，也是一家注塑机制造商。提供各种高性能注塑机。尤其擅长制造大型注塑机，并以欧洲汽车工业市场为核心，向不同客户提供量身定制的产品和解决方案。



**NISSEI PLASTIC MACHINERY (THAILAND) CO., LTD.**

NISSEI PLASTIC MACHINERY (THAILAND) CO., LTD.成立于2012年5月。该公司的作为东南亚的枢纽，公司以生产活动为基础，以泰国国内的销售为起点，向东南亚和西亚地区进行推广销售，与此同时，灵活运用FTA（自由贸易协定）和EPA（经济合作协定），推进全球销售战略。



**日精塑料机械（太仓）有限公司**

日精塑料机械（太仓）有限公司成立于2009年7月，位于中国江苏省太仓市，是本集团的第一个生产基地。随着中国国内需求的增加，为了增加生产能力和扩大成品范围，该公司于2015年1月进行了扩建。此外，该公司还发挥着为注塑机生产和客户服务提供支援的技术中心、用户培训学校等作用。



**NISSEI HOMMA MACHINERY CO., LTD.**

NISSEI HOMMA MACHINERY CO., LTD.于2017年成为我们的合并子公司。该公司除了制造车削中心、五面加工机等大型通用机床和大型特殊专用机之外，还负责制造我们的注塑机。我们在西日本技术中心就设在该公司位于兵库县明石市的公司工厂内，为西日本客户提供服务，并得到普遍好评。



**NISSEI METAL WORKS CO., LTD.**

NISSEI METAL WORKS CO., LTD.是我们的合并子公司，位于日本新潟县上越市。该公司主要从事我们注塑机部件的钣金加工及其喷漆和制罐等业务。该公司制造的部件都是用自家卡车运送到总公司工厂的，为我们的产品节约了不少成本。



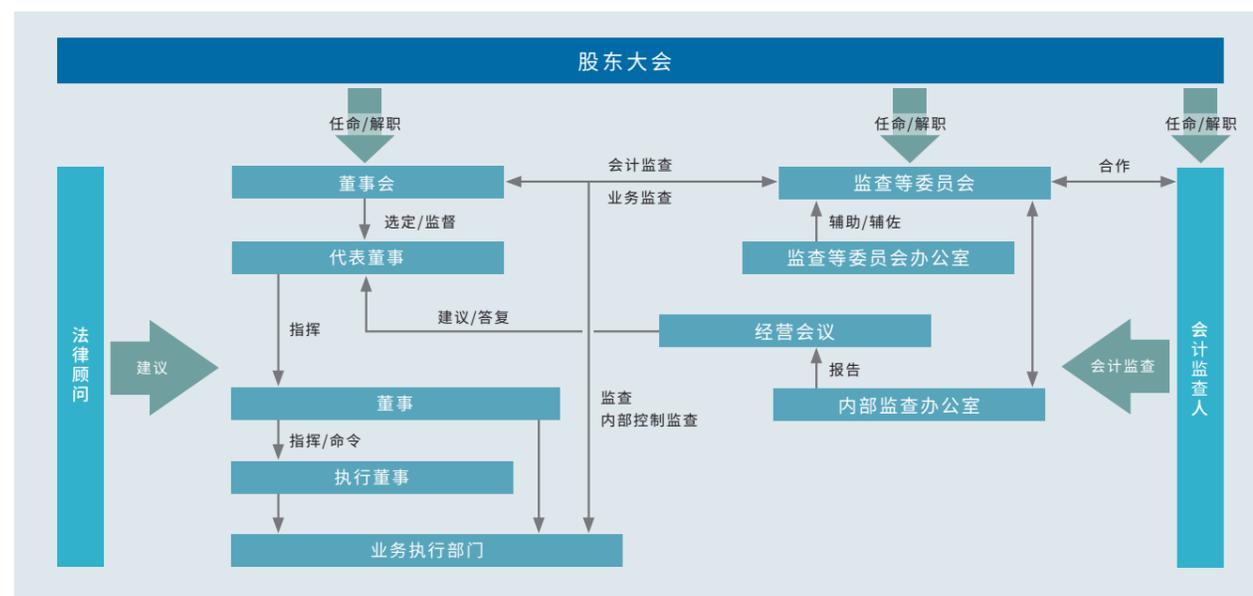
**NISSEI AMERICA, INC.**

NISSEI AMERICA, INC.成立于1977年10月，旨在扩大北美地区的销售。该公司于2016年11月吸收合并了此前设立的生产子公司NISSEI PLASTIC MACHINERY AMERICA INC.，并从事制造、销售、服务一条龙业务。由于在美国以汽车工业市场为核心的领域内，大型注塑机的需求旺盛，该公司根据客户需求推进定制化产品的制造和销售。

## 企业治理

### 企业治理体制

本公司在企业治理方面的基本理念是满足股东等利益相关者的期望，实现公司的持续增长和中长期企业价值的提升。我们认识到进行迅速决策和恰当业务执行的同时，强化管理监督功能也很重要。针对这一重要课题，为了加强管理体制和监督功能，我们于2022年6月24日修改了部分章程，并从一家设有监事会的公司转变为一家设有审计和监督委员会的公司。目前，董事会由12名董事组成，其中外部董事4名。



#### 基础信息

董事	12名
其中独立外部董事	4名
其中任有审计和监督委员会委员的外部董事	2名
董事任期(任有审计和监督委员会委员的董事除外)	1年
协助审计和监督委员会履行职责的体制	有(审计和监督委员会办公室)
会计监查人	Kanade监查法人
引入反收购政策	无

#### 董事会与董事

董事会会议的主席由代表董事担任。由代表董事担任主席的原因是主席需要对本公司所属的注塑机行业有深刻的了解，并了解公司的业务执行情况。

董事会成员共12人。

- 董事（不包括审计和监督委员会委员）9名（其中外部董事2名）
- 任审计和监督委员会委员的董事3名（其中外部董事2名）

董事（不包括审计和监督委员会委员）的任期为1年，明确作为董事的业务执行责任和经营责任，以及随时应对不断变化的经营环境。

董事会负责对经营决策和业务执行展开监督，并审议和决定法规、章程和董事会规程中规定的重大经营事项。此外，董事会作为就董事会会议对应提上议程的重要事项进行相关建议和答复的机构，召开经营会议，在董事职责的履行方面，作为就个别具体事项的前期审议和检查机构，发挥有效作用。

#### 审计和监督委员会、审计和监督委员会委员

审计和监督委员会由3名担任审计和监督委员会委员的董事（含外部董事2名）组成。审计和监督委员会的委员长由常驻审计和监督委员会委员担任。审计和监督委员会委员为确保业务运营的健全性和透明性，参加董事会会议、经营会议以及其他内部重要会议，为确保决策的适当性，在必要时提出合理建议。此外，代表董事和审计和监督委员会之间定期举行意见交流会，促进沟通，并通过对业务执行董事的业务执行情况的听取、报告以及对重要事项决议文件的审议等措施，进行严格监查。

#### 提名委员会、薪酬委员会

为加强董事的提名、薪酬等相关手续的公正性、透明性和客观性，以及企业治理制度的完善，本公司设立了作为董事会顾问机构的提名委员会和薪酬委员会。提名委员会和薪酬委员会由3名特定执行董事和4名外部董事组成，确保一半以上为外部董事。

#### 提名委员会

提名委员会根据董事候选人的选拔标准选出董事候选人。对于连任的业务执行董事，除了依据董事候选人选拔标准外，还依据其在任期内对公司的贡献度和每年董事会会议的评估结果进行综合考量和讨论，并根据其结果在董事会会议上进行讨论和决定，确保了高度透明性。

#### 薪酬委员会

本公司的业务执行董事的薪酬由现金薪酬和绩效相关薪酬（包括股票期权）组成。薪酬委员会根据公司薪酬标准等，在综合考虑绩效、贡献度、职位等因素的基础上进行协商，并根据协商结果在董事会会议上进行讨论和决定，确保高度透明性。

#### 董事培训

本公司认识到，董事只有持续不断地提高自己的技能和知识，才能充分履行职责和发挥作用。因此，在董事就任时会安排外部培训，学习掌握董事所需的基本知识。此外，还建立了包括外部董事在内的董事可以通过自主判断、参加必要外部培训的公费培训制度。

#### 对董事会实效性评价的有关分析和评估

本公司清楚地认识到董事会所需担负起的作用以及公司所处环境的变化，并对其实效性进行重新审视，努力加强企业治理。针对董事会的作用、功能和运营等相关改善要点，我们对董事（包括担任审计和监督委员会委员的董事）进行了问卷调查。

结果显示，在董事会的构成方面，随着公司转型为一家设有审计和监督委员会的公司，外部董事人数也增加了，在确保了经营透明度的同时，也确保了成员的多样性，如增加了外籍成员和女性成员。今后，增加外部董事在董事会中的比例将成为公司的一项课题。在咨询委员会的运营情况方面，由于提名委员会和薪酬委员会采用了由3名内部董事和4名外部董事的7人体制，且一半以上由外部董事构成，预计未来的讨论会更加透明。随着公司转型为设有审计和监督委员会的公司，业务执行董事的任期变为1年，评估各董事的业务执行情况、候选人的提名和薪酬方案的提出等事项就变得更加重要，与董事会合作，实现更高透明度和认可度的机制也变得更加重要。在与利益相关者的交流的时候，有意见认为，从第67期发布的综合报告起，我们除了投资者关系之外，在中期计划、企业治理体制、技术研发和可持续发展等工作方面的披露也变得更加充实，今后，我们将根据这些评价，进一步提高实效性并继续努力改善。

#### 执行董事制度和执行董事

我们公司引入了执行董事制度。执行董事的选任在董事会会议上进行，并根据董事会会议确定的经营方针以及经营判断，在其范围内执行业务。此外，对执行董事的业务执行状况的统管和监督工作，则由董事会和代表董事负责。

截至2023年6月底，执行董事共有以下5人：

职位	姓名
执行董事 经营企划部长	今井昭彦
执行董事 采购部长	宫川守
执行董事 NEGRI BOSSI S.P.A. COO	久保田淳一
执行董事 营业部长	大谷公子
执行董事 中部日本分区长	清水宏志

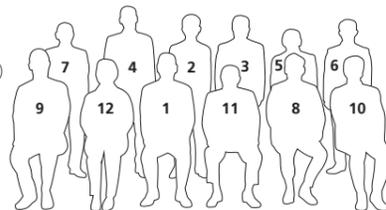
# 企业治理

## 管理层一览

公司认识到，加强企业治理是经营上的重要课题，因此我们在努力提高经营效率和健全性的同时，通过迅速和准确地向股东和投资者披露信息，提高经营的透明度。



- 1 董事长**  
**依田 穗积**  
(1963年7月30日出生)
- 2 常务董事海外生产总监**  
**泷泽清登**  
(1957年2月20日出生)
- 3 常务董事**  
**小林孝浩**  
(1961年2月12日出生)
- 4 董事技术总部长**  
**碓井和男**  
(1959年7月28日出生)
- 5 董事**  
**堀内一义**  
(1961年9月29日出生)
- 6 董事营业总部长**  
**樱田喜久男**  
(1960年3月20日出生)
- 7 董事顾问**  
**荻原英俊**  
(1950年3月31日出生)
- 8 外部董事**  
**平洋辅**  
(1979年11月6日出生)
- 9 外部董事**  
**Stephen Bruce Moore**  
(1966年10月6日出生)
- 10 董事（审计和监督委员会委员）**  
**半田芳直**  
(1962年12月13日出生)
- 11 外部董事（审计和监督委员会委员）**  
**成泽一之**  
(1938年12月2日出生)
- 12 外部董事（审计和监督委员会委员）**  
**西田治子**  
(1957年8月6日出生)



## 技能矩阵

为了保障本公司集团经营的塑料注塑机业务在技术、生产、销售和管理等方面能够做出灵活有效的决策和执行，在挑选内部董事时，注重挑选具备相关业务领域专业能力、知识和洞察力的人才作为候选人，而在外部董事的候选人方面，则会根据他们全面监督公司经营的能力，以及他们在特定专业领域内的知识和经验来挑选。

	提名委员会	薪酬委员会	企业经营	生产、技术、开发	销售、市场营销	财务、会计、法务	在任年数*
董事	1 依田穗积	●	●	●	●	●	24
	2 泷泽清登		●	●	●		18
	3 小林孝浩	●	●	●	●		5
	4 碓井和男			●	●		9
	5 堀内一义					●	1
	6 樱田喜久男			●	●		新任
	7 荻原英俊	●	●	●	●	●	13
	8 平洋辅	●	●			●(会计、税务)	7
审计和监督委员会委员	9 Stephen Bruce Moore	●	●	●	●		1
	10 半田芳直					●	1
	11 成泽一之	●	●	●	●	●	12
	12 西田治子	●	●	●	●		3

企业经营：包括合规性、风险管理、ESG可持续发展等  
销售、市场营销：包括国际业务相关内容

● 涉及会计、税务、法律等方面的专家  
\*截至第67期定期股东大会（2023年6月23日）

## 风险管理与合规性

### 风险管理体系

本公司建立了用来应对自然灾害等突发事件导致业务中断或停滞的风险管理体系。

本公司的风险管理体系由董事长担任委员长，由负责风险管理的董事担任事务局长，并由各董事、执行董事和部长级别的员工组成。风险管理委员会建立了一套体系，对将在风险管理规程以及BCP手册中所规定的情况发生时召开会议，对发生的风险做出及时应对。

### 风险管理委员会

风险管理委员会原则上每年召开两次会议，重点围绕针对所发生风险所采取的行动状况、BCP手册的修订、BCP培训的实施计划等议题展开积极讨论，以便研究并推行体系，确保即使发生意外事件，业务也能继续推进，并还能持续不断地为客户等利益相关者提供服务和价值。

### 风险地图

风险管理委员会每四年会更新一次全公司范围内的风险地图。在风险方面，我们会确认风险的发生频率、影响程度以及是否采取了恰当的应对措施等，并且对新识别的风险，研讨其应对措施，另外，我们还会对现有的风险应对措施及其有效性进行重新评估，必要时对BCP手册加以修订。

### BCP培训

本公司与主要合作伙伴合作，每年举办一次BCP培训。我们在培训中安排了如下训练：假设发生了大规模地震或水灾等情况，在确保人身安全为第一的前提下，开展如何尽快恢复或重新启动公司设施、采购、制造、销售服务等业务的训练。培训以BCP手册为基础进行，并根据培训结果修订BCP手册，力求始终保持高实效性。

### 防疫措施

从2020年1月开始，本公司就由风险管理委员会主导实施了防疫措施，将保护国内外员工及其家人的健康以及防止疫情扩散作为首要任务，将疫情对业务活动的影响降到最低。在BCP手册中增加了防疫手册，作为员工防疫措施。此外，我们开始重新审视和执行居家办公制度。我们的意大利子公司NEGRI BOSSI S.P.A.还在新冠疫情暴发期间利用自己公司的注塑机生产口罩，并捐赠给当地政府，充分体现了其社会责任。

### 合规性

本公司认为，合规性不仅仅是要遵守法律法规，还要按照经营理念以及日精树脂工业行动宪章采取行动，这也是企业经营的根基。因此，我们认为合规性是发展的绝对基础，我们必须向受社会所信赖的企业活动这一目标继续努力实践。

### 本公司的合规体系

本公司的合规体系是根据合规性规程和合规性手册来执行的。

具体而言就是由合规性分管董事来任命课长级别的员工担任合规性负责人。此外，我们每三个月在全公司开展一次合规性培训，由合规性负责人担任讲师，以课级为单位进行培训。合规性培训的主题由负责合规业务的部门规划和实施，内容涵盖本年度的主题，并采用社会要求的主题，努力提高全体员工的合规意识。

### 内部举报制度

本公司设有内部举报制度，员工如发现管理层或同事存在非法行为或不当处理事务等情况，可立即向直属领导或部门领导报告。此外，公司还设置了3个员工可以绕开上司直接举报的窗口。具体来说，本公司设有内部举报制度、性骚扰和职场霸凌的咨询窗口。

我们通过合规性培训向全体员工宣传内部举报制度，并根据内部举报规程真正落实内部举报体制的构建。

### 内部控制委员会

为了进行健全而有效的企业经营，本公司每年召开一次由董事和各部门领导组成的内部控制委员会会议。根据该委员会批准的方针，各委员不断审查公司的业务流程，识别出可能导致企业违规或错误的风险，并构建最佳规则来降低风险（内部控制活动）。

### 安全保障贸易管理委员会

从国际和平与维护安全的角度出发，为了防止大规模杀伤性武器以及武器生产设备等相关资材的扩散，以及防止常规武器的过度积累，本公司正致力于推动和确保全员深入了解并遵守外汇及外贸法的相关规定。

## 外部董事座谈会



董事长 依田穗积

外部董事（审计和监督委员会委员） 西田治子

外部董事 Stephen Bruce Moore

### 通过努力加强企业治理， 追求日精集团的可持续增长

在日精树脂工业，我们很早就意识到，建立有效的企业治理是企业发展的基石，并着力加强董事会以及审计和监督委员会的功能。

2020年，我们邀请了西田治子作为监事（现为外部董事・审计和监督委员会委员），2022年，我们又邀请了Stephen Bruce Moore作为外部董事，旨在扩大多元化的同时，利用外部董事的监督和咨询功能，努力做出快速有效的决策。

这次我们邀请了两位外部董事和依田穗积董事长来谈谈日精树脂集团的治理和成长战略。

### 通过招募见多识广的外部董事， 进一步推进日精树脂的治理体系

依田

今天，我们邀请了我们的外部董事Moore先生以及兼任外部董事和审计和监督委员会委员的西田女士。对公司的企业治理和业务执行，希望两位能够知无不言言无不尽。

Moore

我在1991年加入了美国的教育出版公司McGraw Hill。在我担任《现代塑料》杂志亚太分局长时，对当时的依田司董事长进行过采访，这便是我和日精树脂来往的契机。由于我比较了解与塑料相关的技术，于是我在2022年初被邀请

担任外部董事。我于2022年6月就任外部董事，到目前为止已经第二年了。

西田

我先是在民间研究机构工作了10年，之后又在麦肯锡公司（McKinsey & Company）工作了近20年，参与过各种咨询项目。随后，我转向公共领域，致力于东日本大地震的灾区重建、地区经济振兴和以女性为中心的人才培养，并在多个公益财团法人、特定非营利活动法人担任理事或代表理事。我与日精树脂的缘分始于2018年，当时我受坂城町山村町长的邀请前往当地演讲，感到荣幸的是，依田董事长出席了那次演讲。我演讲的主题是“在小型经济中过上富足的生活”，我的观点是，像坂城町这样小而富有活力的城镇才有可能成为日本经济复兴的救世主。大约半年后，我受到了依田董事长的直接邀请，于2020年担任公司的监事，并从2022年6月起担任外部董事兼审计和监督委员会委员的职务。

### 通过董事会会议上踊跃的交流意见， 反映了日精树脂开放的企业文化

依田

我从1993年到2000年一直在NISSEI AMERICA, INC.工作，因此对近年来日本上市公司所重视的多元化感到有些不适应。我一直认为，对董事的聘用原本应该遵循能者居之的原则，如果仅仅为了人数配比而聘用外籍人士或女性，完全是本末倒置。然而，通过基于能力的选拔，我们组建了包括Moore外部董事和西田外部董事在内的多样化董事团队。Moore外部董事不仅精通全球塑料行业的技术，还为企业治理带来了不可或缺的全球视角。西田外部董事在咨询行业拥有着令人瞩目的职业履历，同时也致力于地区经

## 外部董事座谈会

济社会和女性的发展。我们邀请这两位董事，不仅是因为他们能帮助公司，也是因为他们能够推动整个行业发展的人才。

西田

我认为外部董事不应只是摆设。我的上份工作负责宏观分析，上份工作是担任研究部门的经理，负责全球企业分析。根据我多年累积的经验，我相信，坦率发言将有助于加强日精树脂的治理和持续增长。



Moore

我曾经先入为主地认为日本企业的外部董事几乎不会对管理层的执行方面说“不”，也不会充分发挥其监督和制约的功能。然而，在日精树脂的董事会上，我们坦率发言、踊跃交流意见，其他董事也都认真倾听外部董事的意见。从开放的企业文化中可以反映出，公司已经建立起了有实效性的企业治理体制。

### 通过对NEGRI BOSSI S.P.A.公司的访查，更让我感受到了日精集团的一体化

西田

由于我兼任审计和监督委员会委员，因此可以说我深度参

与了日精树脂的经营。2023年3月，我前往2020年1月日精集团的合并子公司意大利NEGRI BOSSI S.P.A.公司访查，通过实地观察该公司的经营和业务，让我重新了解了该公司的优势和面临的挑战。向董事会正确报告集团公司面临的问题是我作为审计和监督委员会委员的责任，因此我提交了朴实无华的报告。

依田

在过去的三年多里，由于新冠疫情的影响，我主要依靠远程通信与NEGRI BOSSI S.P.A.公司的高管进行沟通。然而这次，通过西田审计和监督委员会委员的访查，我感觉到我们公司的全球化企业治理取得了进一步的升级。即使我和其他董事与公司高管面谈，也主要是传达总公司的价值观和战略，很难获得当地员工的理解和认同。我认为，在这一点上，西田审计和监督委员会委员以公正的立场访问NEGRI BOSSI S.P.A.公司，对于推动整个集团的一体化而言，又向前迈出了一大步。



西田

NEGRI BOSSI S.P.A.公司有其固有的历史和独特的文化。管理层和员工们如果对未来感到不安，这绝非小事。因此，我努力融入他们的圈子，并真诚地与管理层和员工交流。另外，我还解释了有了日精树脂集团的参与后，将会给

NEGRI BOSSI S.P.A.公司带来巨大的利益。如果收购方和被收购方不能够超越立场差异，共享愿景和目标，那么合并经营就无法正常开展。站在被收购方的角度上，共同思考为了我们的集团发展能做些什么，我想这样应该可以建立起良好的关系。

### 外部董事的使命是通过外部视角，支持经营战略的制定和执行

Moore

我认为，日精树脂的企业治理体制无论是在外部董事比例方面，还是在多元化方面，都处于业内领先地位。12名董事中有4名外部董事，可以充分监督经营，而且我们在任命外籍人士和女性董事方面，也是行业中领先的。未来，如何将外部董事、女性以及外籍人士的意见和建议运用到经营决策和业务执行中，将成为我们所面临的一个挑战。

依田

我最想感谢的是，两位董事为我们提供了许多与经营相关的“启示”。在公司内部，我们很容易陷入以自我为中心和行业为中心的思维方式。例如，当考虑优秀注塑机条件时，现场技术人员想象的是可以稳定生产高质量塑料制品的机器。但很少考虑对环保因素和产品的社会价值。在这种情况下，我们也可以通过向外部董事了解社会大众在制造业对可持续发展的贡献方面的基本看法和普遍观念，从而找到正确的战略和实施方向。即使我们公司的董事对ESG和可持续性方面的工作有些束手束脚，也可以有人在背后推他们一把。

西田

我们外部董事需要深入了解行业和市场现状，与公司内部

董事和高管共享公司目标及实现过程，以便向管理层和董事会提供适当的建议和意见。我会从顾问的角度，直言不讳地提问，而且如果对得到的回答不满意，我会表明自己的观点并进一步要求解释。虽然董事们都忙于自己的现行工作，但他们对我的疑问和指出都作出了细致的回应。我想强调的一点是，日精树脂的企业治理体制的优势之一就是在于外部董事和内部董事之间的紧密合作和信息共享。

Moore

我也有同感。您之前有说过，外部董事的职责只是每月出席一两次董事会会议，但最近我经常接到依田董事长和其他董事的请求，问我能不能来参加这样那样的会议，或者能不能在展览会期间抽一天时间去一下展位。最近我还参加了由日精树脂运用的技师认证制度的认证考试。作为一名技术专家，这些活动让我能够接触到最前沿的技术和出类拔萃的研究人员，为我思考我们公司以及行业的未来提供了一个千载难逢的机会。



### 通过战略性数字化和研发，来引领注塑机的信息化

依田

塑料工业目前正处于历史性的转折点。在塑料垃圾导致海

## 外部董事座谈会

洋污染成为严重社会问题的同时，对于以生物塑料为代表的替代材料的需求却呈现出扩大的趋势。此外，数字化的发展正在给行业的生产活动和业务带来不可逆转的变化。为了创建可持续发展的企业集团，我们应该现在做些什么？能否听听二位对此有何高见？

Moore

我认为注塑机的信息化是一个迫在眉睫的问题。例如，汽车正在变身为一个由电子控制一切操作和功能的计算机系统，其中最具代表性的就是自动驾驶和信息娱乐。注塑机也同样正在进入一个利用AI和物联网来提高生产效率和成形精度的时代。信息化发展速度很快，一旦落后一两年，再想追赶上会很难。我希望与分管生产和技术的董事以及研发部门的主管们合作，进一步加速数字化进程。



西田

我们要收集现场面临的问题和挑战，将其作为整个集团的经营主题并使之可视化，规划并执行有效的应对措施。我们外部董事不仅需要从依田董事长和其他董事那里了解各项事务的情况，还需要抓住展览会和内部会议等各种机会，与各部门的相关人员共享愿景和目标。

### 致力于降低生产过程中的环境负荷，并通过业务和产品对环境做出贡献

依田

日精树脂因为众多支持者的鼎力相助，才得以走到今天。然而，如果我们只是单纯的创造价值并将其提供给利益相关者的这种单向关系，那么我们就无法实现我们的企业目标。我们应该与各利益相关者建立紧密的共创关系，在追求利润的同时，共同探索未来的商业模式。而且我认为，即使从企业的可持续发展这个角度来看，与利益相关者共同成长也至关重要。企业经营并不总是一帆风顺的。即使在困难时期，我们也应该通过企业的发展，来回报那些支持我们的人，反过来支持他们的生活，这不正是公司组织形式的根本所在吗？

西田

从2019年左右开始，美国不再只追求股东利益最大化，而开始朝着综合考虑各种利益相关者的中长期的企业运营目标转变。曾经被称为“秃鹰”的大型基金最近也开始重视ESG投资。日精树脂的业务活动获得了以坂城町当地社区为首的员工、业务合作伙伴、客户以及股东等在内的各利益相关者的支持。我认为，不忘自己是社会的公器，继续诚信经营，对集团的进一步发展是不可或缺的。



Moore

正如西田外部董事所指出的，欧美国家已经正式开始更广泛地看待利益相关者这个概念。在此基础上，我认为“环境”也是重要的利益相关者。减少生产过程中的环境负荷，以及通过业务和产品为可持续发展做出贡献，是当前制造业所迫切需要的。虽然许多公司已经为2030年和2050年设定了二氧化碳的减排目标，但为了避免出现漂绿行为，我认为每年有必要报告定量和定性的进展。

### 作为一家为客户和社会问题提供最优解决方案的供应商

西田

古希腊哲学家亚里士多德将过上美好生活列为人生最大的使命。过上美好生活这件事，我认为无论是对人还是对企业都是一样的。只要我们相信未来，每天脚踏实地地朝着明天的目标迈进，我相信我们的远大目标终有一日会实现。我希望能尽我所能，让日精树脂实现健康增长，让每一位员工都能实现自我价值。

Moore

日精树脂的英文公司名称是“NISSEI PLASTIC INDUSTRIAL CO., LTD.”，我们不仅仅提供高性能和高质量的注塑机，而且还致力于提高客户企业的生产效率，推动对环保替代材料的应对处理，努力构建塑料回收系统。换句话说，我认为我们是一家为客户和社会的各种问题提供最优解决方案的供应商。我将运用自己积累的知识和经验，为日精树脂的进一步发展做出贡献。

依田

我心目中理想的公司运营模式是“清流化公司”，在这个模式下，无论是企业治理体制还是广泛的业务活动，都能够健康、有效地运转。除了满足工业界的需求外，针对各种社会问题我们还提供精准的解决方案，让人们的生活更加丰富，更加舒适。我相信，这就是我们集团存在的价值。今天听了二位的发言，日精树脂应该坚持的优点以及面向未来的挑战也逐渐变得明朗。未来，我将和以二位为代表的外部董事继续紧密合作，共同打造下一代日精树脂集团。谢谢大家。



# 为实现可持续发展社会 做贡献



自创立以来，本公司通过对注塑机的创新，对塑料工业界作出了重大贡献。其中许多由本公司自主研发的创新技术，不仅仅是为了满足客户的个别要求，更是为了将行业标准提升到更高的水平。未来，本公司也将继续加强创新，持续发展。本公司的经营理念“国际性企业——日精通过塑料建立丰富多彩的人类社会”的含义在于，我们要认识到我们的使命就是解决社会问题，引导整个塑料行业向真正保护地球环境的方向转变。

## 努力实现可持续发展社会

### 可持续发展

#### 环境基本方针

本公司致力于实现可持续发展社会，推动环境经营。作为企业的社会责任，本公司在工厂设施和产品运输等业务活动中，通过节能等措施减少环境负荷。因此，本公司集团制定了内部环境方针，确保从高层到普通员工都遵循该方针，实行环保行动。

#### 环境理念

以协调企业活动和地球环境为目标，努力节省资源、节省能源和防止污染，积极开展环保活动。

#### 环境方针

- 1 为了实现环境理念，建立环境管理系统，开展活动，持续改善。
- 2 以有效运用为目标，设定环境目标，开展活动，重新评估。
- 3 以减少环境负荷为目标，致力于工序上的节省资源、节省能源、以及有限资源的回收再利用。
- 4 促进减少环境污染物质，预防污染。
- 5 遵守与环境相关的法律法规、条例、规定等。
- 6 开发和提供环保产品。
- 7 全体员工参与环保活动，努力实现全球共同目标的SDGs目标。

#### 努力推动ESG

本公司以努力实现ESG为目标，通过开展业务，以环境、社会和企业治理为核心推进活动。

#### 环境

多年来，本公司一直在努力通过塑料来保护地球环境。通过多年来从事专业制造商所积累的环保技术，在进行塑料成形的同时，也在努力保护地球环境，解决环境问题。

1973年	1993年	1993年	1998年	2009年	2016年
混合送料器	生物降解性树脂的成形技术	夹层成形	纸浆注塑（PIM）	应对耐热PLA	应对薄壁PLA
为减少塑料使用量，开发与不同材料混合的技术	开发在注塑机上将生物降解性树脂与核桃粉混合的成形技术	开发将回收材料用于核心层的夹层成形技术	产学共同开发以纸浆和淀粉为主要原料的纸成形技术	开发生物降解性树脂聚乳酸（PLA）的注塑法N-PLAjet的耐热系列	开发生物降解性树脂PLA的注塑法N-PLAjet的薄壁系列

## 可持续发展

### 社会

作为对社区做贡献，以及在塑料成形技术方面的普及教育，本公司向社区和当地中小学举办了与本公司业务、塑料及本公司对环境问题方面做出的努力等相关内容的讲座和现场教学。在这些讲座和现场教学活动之后，通过邀请参与者参观本公司工厂这种方式，进一步加深他们对塑料及塑料成形技术的了解。此外，我们还向当地初中生提供了职场体验机会，帮助他们更好地选择未来的职业。通过这些活动，我们努力建设一个让每个人都能发挥积极作用的社会，履行我们的社会责任。

### 企业治理

本公司认识到，严格遵守合规性和提高经营透明度是我们经营工作的重要课题之一，因此，我们以课级部门为单位，每年举办四次合规性培训为基础，在海外临时回国人员培训、女性高级培训、以及各阶层级培训中，也加入了遵守合规性的主题，通过各种各样的培训，让所有人都能严格遵守合规性，并将其融入到我们的企业文化中。此外，我们对可能影响经营工作或利益相关方的问题进行迅速有效的应对，通过为解决社会问题持续不断的作出贡献，从而赢得利益相关者的信任和支持，不断提高企业价值。

### 低碳和节约能源

在产品开发方面，在各国都在努力实现碳中和这一目标的大背景之下，特别是汽车产业向电动化转型的趋势变得日益明显。在这样的大环境下，对车辆轻量化、电子零部件数量增加等方面的高附加值树脂材料需求空前高涨，为了满足成形品的高功能化、大型化的需求，我们开发了热固性树脂专用注塑机“FWX760III-130BK”。利用热固性树脂不因热而软化的特性，我们将其推向以汽车零部件为首的配电板、电气绝缘零部件、半导体相关零部件等不可或缺的新领域。



FWX760III-130BK

### 努力减少二氧化碳排放

本公司集团为减少集团内部产生的二氧化碳排放量，通过引入太阳能发电系统来努力保护地球环境。太阳能发电系统设在日本国内的总公司工厂，和设在海外的NISSEI PLASTIC MACHINERY (THAILAND) CO., LTD.公司。这些太阳能发电系统所产生的电力被用于各个工厂的运作，减少了约6.7%的能源消耗。



总公司工厂



泰国工厂

太阳能发电设置场所	年发电量
总公司工厂	673,931 (kWh)
NISSEI PLASTIC MACHINERY(THAILAND) CO., LTD.	262,812 (kWh)
合计	936,743 (kWh)

### 关于范围一、二的测量

为了确定本公司的二氧化碳排放量并减少二氧化碳排放，对范围一（公司内部燃料燃烧、内部发电、工业过程中产生的排放）和范围二（使用其他公司供应的电力、热能以及蒸汽时所产生的间接排放）进行测量。接下来，我们将基于这些测量结果设定二氧化碳减排目标值，并采取相应减排措施。

#### 2023年3月结算期

范围一	2,746 (吨)
范围二	3,349 (吨)

### 关于范围三的测量

为了减少业务活动中的二氧化碳排放，本公司不仅测量了自己公司的二氧化碳排放量，还测量了整个供应链以及客户在生产活动中使用我们产品所产生的二氧化碳排放量。未来，我们将通过持续进行范围三的测量，扩大测量范围、提高准确度，并进一步推动有效的二氧化碳减排策略。

#### 2023年3月结算期

分类编号	分类名称	计算结果 (吨)
1	购买的产品和服务	89,629
2	资本品	1,381
3	不包括在范围一和二中的燃料和能源相关活动	无
4	运输、配送（采购物流、出货物流）	2,516
5	业务产生的废弃物	15
6	出差	85
7	员工通勤	136
8	租赁资产（与租赁物业运营相关的排放）	450
9	运输、配送（所有权转移后的物流、仓储）	2,821
10	销售产品的加工	无
11	销售产品的使用	309,947
12	销售产品的废弃	119
13	租赁资产（由本公司所有并租给其他企业的资产的运营）	无
14	特许经营	无
15	投资（股票投资、债券投资、项目融资）	无
合计		407,099

## 努力通过本集团的业务实现SDGs的17个目标

本公司通过内部项目——环境经营项目，举全公司之力，以部门为单位，重点关注SDGs的17个目标中的以下内容。

公司的SDGs相关工作旨在实现以下自然环境相关目标：

	清洁饮水和卫生设施		采取紧急行动应对气候变化及其影响
	保护和可持续利用海洋及海洋资源以促进可持续发展		保护、恢复和促进可持续利用陆地生态系统

# 环境

## 采取应对气候变化

气候变化是全球面临的紧迫挑战，预计也将对本公司集团的业务和战略产生重大影响，我们已经认识到，应对气候变化是企业经营的重大课题。针对影响本公司集团的气候变化问题，我们要抓住机遇迎接挑战，除了开展节能活动、开发节能环保技术等内部活动外，还要和各家外部机构合作，共同战胜各项挑战，为实现SDGs目标做出贡献。

<h3>1. 设计</h3>  	<h3>2. 采购</h3>   	<h3>3. 注塑机的生产</h3>   	<h3>4. 运输</h3>   	<h3>5. 销售</h3>   	<h3>6-1. 使用注塑机生产产品</h3>   <p><b>风险</b></p> <p>由于传统塑料产品的制造管制等原因，导致注塑机无法销售的风险</p>  <p><b>机会</b></p> <p>通过对节省空间、节能环保的成形技术的销售扩张战略，获得比竞争对手更大的优势，从而有机会扩大市场份额。在新兴国家市场扩大销售价格低廉、环境性能优越、性能卓越的注塑机的机会</p>	<h3>7. 对使用注塑机生产的产品进行消费、流通</h3>  <p><b>风险</b></p> <p>由于海洋塑料问题等由塑料引起的环境污染问题加剧，使得塑料产品的使用受到法律限制，从而导致注塑机需求减少的风险</p>  <p><b>机会</b></p> <p>通过《未来设计2026》的实现，发挥本公司在塑料成形行业的领导作用，通过提出解决海洋塑料等环境问题的建议和宣传活动，扩大塑料的用途和需求，从而扩大销售的机会</p>
<p><b>风险</b></p> <p>由于法规禁止使用传统零部件，导致注塑机生产受阻</p>  <p><b>机会</b></p> <p>通过加大宣传注塑机零部件中使用环保材料这一优势，增加销售的机会</p>	<p><b>风险</b></p> <p>由于海外零部件供应商的电力、水供应不稳定，使得生产停滞、供应中断，从而导致注塑机无法生产的风险</p>  <p><b>机会</b></p> <p>通过基于全球供应链、全球生产基地的产品供应体系，提升信誉和企业价值的机会</p>	<p><b>风险</b></p> <p>由于水灾等灾害导致生产基地停工，使得注塑机生产停止，从而导致公司信用下降的风险</p>  <p><b>机会</b></p> <p>在集团内部定期开展BCP培训，并制作有效的BCP手册以及在全公司范围内快速恢复程序的渗透宣传，提升社会信誉的机会</p>	<p><b>风险</b></p> <p>由于汽油等价格上涨，导致运输成本增加，销售额下降的风险</p>  <p><b>机会</b></p> <p>通过世界五极化全球性生产体系，推进全球同一品质以及从生产工厂附近采购零部件等现地生产、现地消费的措施，降低运输成本，推动全球化生产体系，增加销售的机会</p>	<p><b>风险</b></p> <p>由于碳税等环境相关税收的推出，导致注塑机价格飙升而滞销的风险</p>  <p><b>机会</b></p> <p>由于社会上对环保材料的关注度提高，政府等补助项目的支持，环保成形技术的需求增加，从而有机会让我们从竞争中脱颖而出</p>	<h3>6-2. 处置</h3>  <p><b>机会</b></p> <p>通过宣传设备使用寿命长、注塑机零部件可回收利用等优势来扩大销售的机会</p>	

# 人力资本

## 人才培养方针



本公司秉持“国际性企业——日精 通过塑料建立丰富多彩的人类社会”的经营理念，将解决社会问题的同时创造客户和社会所追求的新价值视作我们的使命，也是我们存在的意义。

为了继续成为社会需要的企业，我们需要那些有自主创新能力的人才。此外，为了实现持续增长，我们需要能够发挥领导才能并在全球范围内发挥作用的人才，具备多样化经验和个性的人才，以及掌握各种专业知识的人才，我们正致力于这些人才的保障与培养工作。

## 全球化人才培养

为了实现公司集团的持续增长，我们必须进一步发展全球化环境经营策略。因此，培养能够在全世界范围内发挥作用的人才变得至关重要。为此，我们实施了海外赴任前培训以及海外临时回国人员培训等培训，进一步推动全球化人才的培养。除此之外，在常规业务活动中，我们的意大利合并子公司NEGRI BOSSI S.P.A.的技术部门员工与我们技术部门的员工每周都会通过网络举办一次技术交流会，促进技术相关信息的交换以及针对研发主题的协作等，以此推进全球活跃人才的培养。

### 全球化人才培养教育培训

培训名称	内容
新任管理人员培训	针对国内外新任管理人员的政策管理、人事制度、合规性等培训
海外赴任前培训	包括了解海外工作所需的信息、制度以及赴任前准备等内容的培训
海外临时回国人员培训	针对海外子公司的合规性、财务知识、人事制度等内容的培训
公司内语言培训	由专业讲师开设的英语、中文、意大利语等语言课程

### 参与者的声音 公司内语言培训



技术第一部设计课 高村 纮汰

我目前正在参加英语语言课程。我将继续不断努力，以能够与海外工作地点的当地人员进行顺利沟通为目标。通过参与语言课程，我重新认识到即使是在短时间内，不断学习也是十分重要的，我也会将其应用于提升其他技能。



## 多样化人才的培养与运用

在本公司推动业务的全球化和数字化转型的过程中，我们把培养拥有多样化经验和个性、具备各种专业能力的人才作为重要课题，并致力于对他们能力的开发。为了帮助实现下属的职业规划，上司与下属面谈时，就其优势和挑战进行详尽的讨论，并且每半年制订一个能促进下属成长的挑战性角色、业务目标和能力发展目标。具体来说，现场的课长级上司和每位员工每年一起制定“目标挑战表”，设定个人挑战目标，并通过上司全年的鼓励与支持，帮助员工实现目标，营造一个容易体验成长的环境。此外，所有员工都会制定职业生涯规划表，以一年后到三年、五年后的长期视角规划自己的职业生涯展望，并通过与负责人事的董事的面谈，推动员工能够根据自己所处的职业阶段和人生阶段，规划合适的工作方式。

## 推动多元化

在当前社会日益强调人才多样性的背景下，为了实现企业的新的增长，就需要管理层和核心人才拥有多元化的视角和价值观。本公司实行无论是女性、外国人还是中途入职者，都只根据其个人能力来升职的人事制度。多样性的概念不仅仅只局限于性别和国籍，它还包括年龄、种族、宗教信仰、价值观、职业生涯、经验和工作方式等。我们的目标是尊重每个员工多样性的同时确保拥有一个多元化的人才队伍，以及创造一个让所有员工都能积极投入工作的环境，推动工作方式的多样性，确保每个人都能在最适合他们的岗位上充分发挥自己的才能。

有关员工的信息和指标，请参阅本公司的证券报告 (<https://www.nisseijushi.co.jp/investor/syoken.php>)。

### 促进女性能够发挥积极作用的培训

培训名称	内容
新任管理人员培训	面向管理人员的多元化和合规性培训
女性培训	为女性员工提供培训，使其了解经营方针，拓宽其职场角色和工作范围，并促进其职业发展

### VOICE 日精塑料机械（太仓）有限公司 副总经理 宫崎Sayaka



我于2019年11月前往中国工作，两个月后新冠疫情爆发。各国的防疫政策都不尽相同。而中国的防疫政策非常严格。在此期间，我们同中国员工一起研究运营工厂的最佳方案。我觉得有时候日本人的视角很有帮助，有时候中国员工的意见也很有建设性。我每天都深切感受到，作为管理人员，无论对方是什么性别还是什么国籍，倾听对方的意见并迅速作出判断是非常重要的。我已经在中国工作了四年。虽然我有时候还是会对于中日之间的差异感到惊讶，但我们互相尊重、享受彼此之间的差异，努力营造一个让工厂员工满意的工作环境。

### 参与者的声音 女性培训



技术第一部设计课 后藤 美怜

通过参加女性培训，我进一步体会到利用和发挥女性特有的倾听力和平衡感优势，“在公司中努力发挥积极作用”。在目前就职的部门，我希望不仅在自己擅长的领域发光发热，而且也想通过积极挑战自己从未涉足的领域来积累知识和经验。



# 人力资本

## 工作方式改革

本公司正在努力完善育儿假和护理假制度，努力打造一个既能帮助员工兼顾工作与家庭，又能充分发挥其能力的工作环境。此外，作为推动多样化工作方式的举措，引入正式员工录用制度和70岁以下员工的雇用制度。尤其是为了推动女性员工的积极性，我们正在推行对女性友好的就业制度，推动公司内部意识改革。为了提高管理岗位中的女性比例，我们正致力于人才的扩充和培养，并实施了针对女性领导者的选拔培训。我们在打造舒适的工作环境和通过支持女性发展来支持育儿等方面所做的努力，使我们获得了“Platinum Kurumin”认证。

### 育婴支持措施

制度名称	内容	备注
怀孕/分娩（仅限男性）	陪产假	从配偶怀孕到分娩期间，有3天有薪假期
为育儿员工（不论男女）提供工作支持	护理假	孩子小学毕业前的人数只有一个：每年5天，两个以上：每年10天
	加班时间限制	在其子女小学毕业前，加班时间不允许超过一定限度
	深夜工作限制	在其子女小学毕业前，不允许工作至深夜
	短期工作	在其子女小学毕业前，最多可以缩短2小时上下班时间（延迟上班或提前下班）
育儿支持（不论男女）	再雇用制度	对为了育儿而离职的员工进行再雇用的制度

### 护理支持举措

目的	制度	内容	备注
因护理而休假时	护理假	每位需要看护的家庭成员，365天内最多3次	远远超出法律规定，对每位需要看护的家庭成员提供93天内最多3次的支持
为进行看护的员工提供就业支持	弹性工作时间	对每位需要护理的家庭成员，从开始使用之日起3年内可享受最多2次的弹性工作时间安排	本公司特有的制度
	居家办公	允许休护理假的员工进行居家办公的制度	本公司特有的制度
其他	再雇用制度	对由于护理而离职的员工进行再雇用的制度	本公司特有的制度

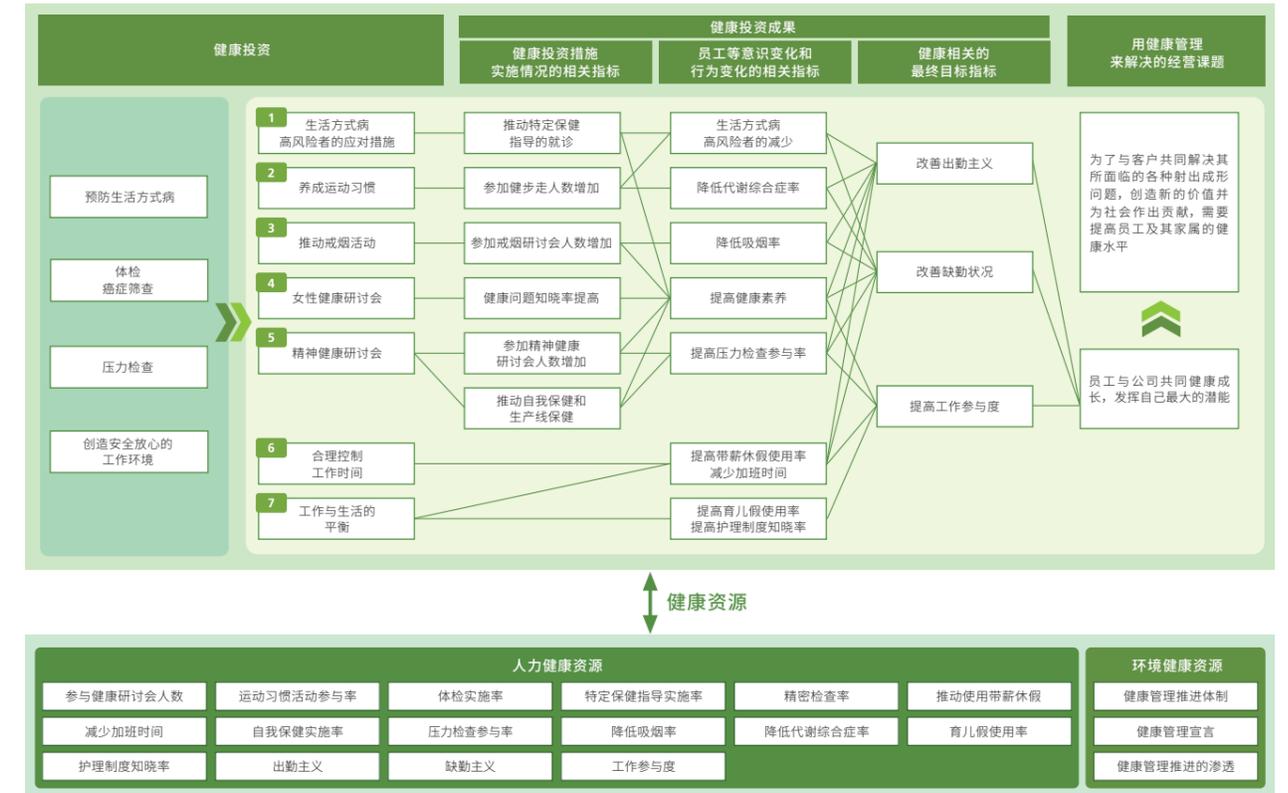
## 实现健康富足的生活

本公司重视提高员工健康，将健康管理视为经营课题，并建立了由董事长担任委员长的健康管理推进体制。通过将健康管理付诸实践，致力于创造一个让所有员工都能充满活力、积极工作的工作环境，保持并改善他们的健康状况，提高公司的生产力。

### 本公司的举措

禁烟措施	我们的目标是将吸烟率比2022年的17%再降低2个百分点。 我们为员工开展戒烟研讨会以及进行戒烟门诊和戒烟辅助药物的指导。
代谢综合症对策	我们的目标是将代谢综合症率比2022年的26.7%再降低10个百分点。 我们每年都会参加长野县主办的健步走活动。国内以及海外员工的参加人数逐年增加。 此外，我们将继续实施在员工餐厅提供健康菜单等举措。
针对健康管理的举措	为了尽早发现和预防疾病以及与生活方式有关的疾病，我们提供了癌症筛查和妇科检查费用的补贴。 为了普及女性对特有健康问题的认识，我们通过健康通讯和研讨会进行了宣传活动。
心理健康建设	在预防心理健康问题的工作中，我们安排了有关自我护理的视频研讨会，并对实际操作后的结果进行反馈。

## 日精树脂工业的健康管理目标（健康管理战略地图）



**参与者的声音 举办女性健康研讨会**

在推动女性在职场中发挥积极作用以及实现女性在工作与育儿的平衡中，我们重视让女性员工在健康的状态下继续工作。为此，我们特地开展了研讨会，帮助女性员工了解与女性特有疾病和健康有关的知识。推动员工正确认识疾病，提高自我保健能力以及体检率，从而达到预防疾病的目的。

人事部保健师 **伊藤阳香**

**海外的举措 健步走比赛**

最近这几年，我感觉到自己肌肉力量在下降，为了解决这个问题，我个人时常进行健步走，后来我聆听了这个活动，于是就参加了。我的做法是在回家后或者利用节假日的空闲时间尽可能地多走路。我认为这项活动给了我一个保持和恢复健康身体的好机会。我希望能够按照自己的节奏、略带一些负荷继续前行，同时享受与其他参与者一起竞技的乐趣。

NISSEI PLASTIC MACHINERY (THAILAND) CO., LTD. 代表 **好泽伸吾**

## 日精学校



# 以射出成形技术人才培养及注塑行业发展为首要任务的教育机构

日精学校是专为学习注塑技术及模具基础知识而设立的教育机构。

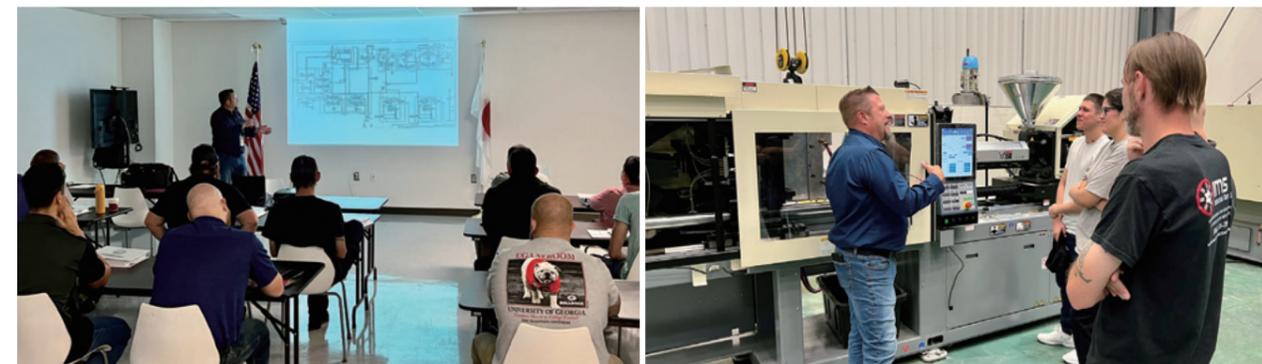
自1968年2月开办至今，经过55年的时间，已向行业输送了4万名（截至2023年8月）毕业生，旨在为注塑行业培育有益的人才以及提升技术能力。

### 日精学校的特点

 <p>Nissei School</p> <p>依据学员水平， 提供学习射出成形 所需基础知识的细致教育</p>	 <p>Nissei School</p> <p>通过实操注塑机 进行实习教育， 培养可以立即上手的 实战人才</p>	 <p>Nissei School</p> <p>丰富的课程选择， 提供完善的课程体系</p>
--	--	--

日精学校向包括各种塑料制造业在内的企业、材料制造商、商社、学生、海外研修生等广泛开放，毕业生在工业界前线发挥着重要作用。虽然近年来塑料在环保方面可能呈现出一种负面形象，但塑料在环保方面也具有一定有利的优势。随着环保材料的普及，以及塑料在成为最终产品前与钢铁相比，制造能源消耗及二氧化碳排放量更少，我们认为，为了在我们的生活和工业活动中更广泛地利用这种优秀的材料，提升其成形技术是必不可少的。

日精学校将培训重点放在学习更先进的成形技术所必须掌握的基础教育上，并提供以下课程。此外，学校还设有住宿设施，为远道而来的人提供方便的学习环境。



<h3>入门成形课程</h3> <p>所需天数 5天</p>	<p>本课程面向无射出成形知识和注塑机操作经验的人群。目标是在学完本课程后，学员能够独立完成注塑机的工装调整，并能够制作出成形品形状。每年开课约10次左右，所需时间为5天。</p>
<h3>初级成形课程</h3> <p>所需天数 5天</p>	<p>针对已完成入门成形课程或有注塑机操作、模具安装及拆卸能力的人群。目标是在学完本课程后，学员能了解基本的成形不良处理措施，并能在成形实操中应用这些措施，制作出简单形状的成形品。每年开课约10次左右，所需时间为5天。</p>
<h3>中级成形课程</h3> <p>所需天数 4天</p>	<p>针对已完成初级成形课程或从事成形条件设定工作的人群。目标是在学完本课程后，学员能够掌握稳定成形条件的方法。每年开课约5次左右，所需时间为4天。</p>
<h3>入门保养管理课程</h3> <p>所需天数 4天</p>	<p>针对希望学习注塑机保养管理的人群。目标是在学完本课程后，学员能理解注塑机的液压和电路系统、定期检查项目，并能进行简单的故障排除。每年开课约1次左右，所需时间为4天。</p>
<h3>入门模具课程</h3> <p>所需天数 4天</p>	<p>针对即将涉足模具领域或希望深入学习模具基础知识的人群。目标是在学完本课程后，学员能够掌握与模具相关的基础知识。每年开课约2次左右，所需时间为4天。</p>
<h3>在线课程</h3> <p>所需天数 3天</p>	<p>面向希望学习成形基础的人群。由于是在线学习，所以没有成形实操。目标是在学完本课程后，学员能够掌握成形概论、模具基础以及成形条件和缺陷方面的基础知识。每年开课约5次左右，所需时间为3天。</p>

### 参与者的声音

VOICE

#### 入门成形课程

尽管以前在公司中见过注塑机，但我对这方面几乎完全不了解，通过这次学习，我对成形产生了兴趣。

VOICE

#### 中级成形课程

由于之前没有机会学习设定条件，所以这次的课程对我非常有帮助。非常感谢。

VOICE

#### 入门模具课程

我很高兴能学习到模具的基础知识。特别是通过实际拆解模具，更加便于理解。

※有关日精学校的详细信息，请访问我们的网站。  
<https://www.nisseijushi.co.jp/products/school.php>

## 经营管理层与员工间的对话



今天，依田董事长和五名年轻员工代表出席了会议，就我们公司的未来愿景、个人未来等问题进行了讨论。

与会者：

依田董事长	X	技术第一部设计课	长崎瑞裕	(2017年入职)
宫下常务		营业部企划课	中曾根梓	(2018年入职)
樋口人事部长		人事部	山本爱梨咲	(2019年入职)
		采购部生产管理二课	大石司	(2020年入职)
		营业推进部	平林优生	(2021年入职)

### 朝着创业100年（2047年）迈进

长崎

在我们的长期目标“未来设计2026”中，我们将目标设为2%的市场份额和700亿日元的销售额，因此到创业100周年时，也就是24年后，预计销售额将达到1300亿日元，市场份额提升至4%。为了实现这一目标，我们打算开拓因为人口增长带动GDP增长率大幅提高的印度市场，如推广NSX这样的经济型机型，并针对发达国家市场推出高端机型，根据不同目标用户和地区提供丰富多样的产品系列，这将是一个令人兴奋的策略。我们所面临的诸如日本的少子老龄化和全球环境污染等问题，并非一朝一夕就能解决的。即将迎来创业100周年的我们公司，将进一步通过发展和确立环保型树脂成形和节能型注塑机等环保技术，成为不仅在注塑机行业内，乃至在整个塑料相关行业中出类拔萃的引领者。

中曾根

在我们公司即将迎来创业100周年之际，我们期望成为一个多样性人才都能发挥其积极作用的公司。希望总公司能够与国际标准接轨，成为一家能够更迅速、更灵活的公司。此外，在2022年举办的K2022展览会上，我深切感受到了欧洲积极宣传废旧塑料回收和再利用的潮流趋势。虽然目前我们正在积极推广使用生物降解性树脂的环保技术，但其实早在30年前，我们的注塑机就已经具备了回收再利用的功能。当时我们就已经开始在园艺用品等领域回收利用废塑料了，这表明我们公司的环保应对技术，早在几十年前就已经预见到了当今世界的发展趋势。今后通过进一步的宣传，我相信我们将成为用环境技术引领注塑机行业的领头羊。

山本

当前，日本由于少子老龄化的问题，领取退休金年龄也随之上升，70岁仍在工作已成为新常态。因此，我认为未来

需要重视员工的健康管理，通过制度化形式，创造出无论员工年龄大小，都能让其发挥最大潜能的工作环境。尽管目前我们已经建立了包括各类体检补贴在内的丰富多样的员工福利体系，但通过进一步充实发挥其能力方面，我认为这将有助于塑造日精树脂工业的百年历史。

大石

在迎来创业100周年之际，我推测世界各国的地位将发生重大变化。以印度为例，2021年的GDP排名位居世界第五，人口排名世界第二，是一个经济增长强劲、但从商业角度来看仍处于发展中阶段的国家。正如中国不断发展成为现在的经济大国一样，如果我们能够提前在印度开拓业务并扩大市场份额，我坚信印度将会成为我们BOP业务最有潜力的国家之一。

依田董事长

通过大家各抒己见，我了解了年轻员工的想法和看法。我想进一步放眼未来。首先，我想谈谈环境问题，根据联合国统计数据，截至去年11月，全球人口已达80亿，中国居首，人口超过14.4亿，印度排名第二，也超过了14亿。就像刚才大石先生提到的BOP业务一样，全球一半的人口，也就是大约40亿人属于年收入低于3000美元的贫困人口。接下来是收入在3000~20000美元的中产阶级，剩下的收入超过20000美元的人口只有约2亿，只占总人口的寥寥几个百分点。在这一现实背景下，我们过去主要是向这区区2亿人销售成形机，但要想在未来拓展业务，我们就需要将向人口众多的中产至底层市场转型。这些群体目前使用的是质量功能都较差的廉价机器，这些机器非常耗电，使他们生产成本居高不下，但如果更换成我们公司的机器，则可以通过节能生产来降低成本，从而提高低收入人群的生活水平。我认为，现在正是为未来具有巨大潜在增长能力的市场搭建基础的大好时机。

### 努力实现经营理念

平林

在业务拜访中，客户告诉我：“正是因为这几十年来一直使用日精的设备，我们才得以维持生计。”这句话对我来说意义重大，也让我倍感欣慰。在那一瞬间，我切身感受到了“建立丰富多彩的人类社会”这一经营理念。另一方面，随着塑料海洋污染问题日益严峻，我们也开始对其负面影响进行思考。在这种背景下，我们要通过确立降低环境负荷的成形技术，积极应对环境问题，引领全球塑料行业向前发展，这将是实现经营理念的关键所在。

山本

正如我们在经营理念中所提出的“国际性企业——日精”一样，作为一家将不断在海外业务中寻求发展的企业，我感觉到人才的确保和培养是不可或缺的。作为一家专业制造商，为了能够提供注塑机从设计、制造到销售、支持的一条龙服务，我们汇聚一堂、群策群力、齐心协力、共同实现我们的目标。个人难以完成的事情，在集体的力量面前就会迎刃而解，这也促进了公司的成长。我认为要想实现经营理念、对社会作出贡献，就要建立一个能够充分发挥各人长处的工作环境。

中曾根

塑料作为一种不可或缺的材料，在汽车、医疗等行业中发挥着不可或缺的作用，所以我认为我们必须传承创始人的精神，维持我们一以贯之的制造精神。我印象最深刻的是发明同轴螺杆的“减法发明”。我听说我们的销售人员对机械服务也有很深入的理解，因此在此知识方面不会输给其他公司的销售人员。我们的销售人员能够用“减法发明”来进行思考，通过更简洁的方案满足客户需求，这是我们的一大优势。我相信，通过打破销售、技术、制造等部门之间的壁垒，在“建立丰富多彩的人类社会”这一经

## 经营管理层与员工对话



营理念的指导下，大家齐心协力，可以让客户对我们的信任更加坚定。

### 长崎

我听说，创始人对“提供更好的产品”这一制造精神抱有坚定的信念。我对“用现代技术制造昔日的注塑机，或者对用以前的技术无法实现的注塑机进行重新设计”这一点很感兴趣。如今，我深深体会到，我们公司的注塑机已经不仅仅局限于量化的性能，还在“更环保”、“更安全”、“更易于使用”等抽象性方面有诸多需求。要让一台注塑机就完全具备以上功能，无疑是困难的，但是，在这个时候我们更应坚持“提供更好的产品”这一对于技术人员来说是必不可少的信念。我认为，坚定不移地继承创始人的精神，有助于我们实现经营理念。

### 依田董事长

在如今这个时代，公司必须明确经营目标，以及其所能创造的社会价值。重点是我们公司可以为“社会”和“地球”做些什么。我们公司提出的经营理念“国际性企业——日精 通过塑料建立丰富多彩的人类社会”正是我们的经营目标。

我认为，预计未来BOP层将继续扩大业务，它目前正处于与1950年代日本类似的境遇。战后日本因物资长期短缺，为了稳定供应，注塑机成为了合理生产的关键。注塑机能够满足人们的需求，以低成本提供产品。因此，建立丰富多彩的人类社会成为了我们公司的使命所在。正是由于日

精树脂工业是在这样贫困的时代下发展壮大起来的，所以直到现在，这一经营理念依然是我们的判断依据和主心骨。尽管市场需求随着时代变化而变化，而我们如今所面临的需求是环保要求，但支撑人们生活的基本框架是亘古不变的。我们不会失去我们工作的意义，我们将继续向客户等利益相关者提供源源不断的服务。我们的存在价值建立在“我们能为人类社会做什么”的使命之上，经营理念也绝非是说说而已。它是支撑日精树脂工业的主心骨，在任何情况下都坚定不移。这就是我们公司的经营理念。

## 关于“个人的职业愿景”

### 长崎

现在是AI被广泛应用的数字时代，但注塑作为一种“将树脂融化、注入模具、凝固后取出”的模拟技术延续至今，就像汽车的发动机燃烧技术一样，日本在模拟技术方面有着悠久的发展历史。我们公司正在不断进行注塑技术的研发，正因为是传统技术，所以技术的研发仍存在很大的空间。我本人打算未来参与这个研发工作，并以成为这个领域专家为目标。为此，我想要学习诸如模拟等的专业知识。通过在计算机上的模拟注塑行为可以像在实际机器上操作一样完美再现，尽早研发交付给客户新产品。迄今为止，虽然我已经有过可塑化诊断软件和机构强度分析的经验，但还没有流动分析的经验。从现场得知，有时在组装机器后可能无法顺利成形的情况，但如果使用流动分析进行模拟，即使存在成形问题，也可以在事先进行改进，从而确保满足客户的复杂要求。

### 中曾根

自从我2018年入职以来，虽然已经过去5年了，但我仍然觉得自己还没有达到入职初期对5年后状态的设想。在展览会上，作为销售人员却无法向客户提出建议，我感到自己实力不足。在工作中，我发现自己每天都被日常工作追着跑，可仅仅完成工作是并不能实现我所设想的成长的。

为了实现自己的职业目标，我认为必须主动行动并接受挑战，只有经历过失败，才能有实实在在的成长。我想通过主动出击，向前辈专家们虚心求教，把知识融会贯通。我相信一定有我能为客户做的事情，所以我想要与销售员共享信息并共同应对。将老员工的经验与大家共享，让每个人都具备相同的知识来应对客户，这对公司来说肯定是有意义的，我希望从全球视角促进整个日精集团的意识提升。

### 山本

我觉得人事部门的业务范围很广，当前我还存在知识不足的问题。今后，我希望能积极参加尝试各种新的业务，并从中学习相关知识。此外，我希望能有效利用规定的工作时间，减少加班，并有计划地执行来提高业务质量。我们正在推动女性在职场能够发挥积极作用，并获得了日本政府公认的“Eruboshi”认证仅达到第二阶段，由于女性员工比例未达标，因此还未获得第三阶段的认证。根据公司制定的一般事业主行动计划，我们要在2026年实现这一目标。为了实现女性员工比例超过20%的目标，我希望能增加招聘女性学生的数量以及今后能让女性员工可以发挥其积极作用的岗位。

### 大石

自从去了印度出差，我参与了NB公司印度工厂的注塑机组装的启动、处理加工品和采购品的报价选择、确定注塑机的商流等工作。我们当前的目标是在印度国内实现100%的现地采购率，先完成一台电动式注塑机的组装，然后切实完善量产体制。印度的注塑机市场主要以液压曲臂式为主，如果我们推出具有节能环保性能的电动式注塑机，我认为这将有助于推动我们公司的环保经营理念。我自2020年入职以来，就一直致力于海外工厂的现地采购工作，并希望未来能为注塑机成本降低作出贡献。在未来增长潜力巨大的印度市场，我希望能与当地供应商紧密合作，制造出高质量的注塑机，并作为采购专员为公司的全球化业务拓展作出贡献。

### 平林

我之所以加入日精公司，是因为我对可以减少环境负荷的PLA成形技术充满兴趣。我在做销售时，听到了一些客户表示：“我们对PLA成形很感兴趣，但听说成形很困难，最终只好放弃引入。”我希望能够向客户清楚地传达，如果选择我们公司的PLA成形技术，任何成形困难问题就将迎刃而解。此外，在环保材料方面，我们除了PLA之外，还有PIM成形，我认为积极向客户推广这些材料，将有助于推广环保塑料在社会上的普及。我希望能成为一名向客户传达我们公司正在积极应对环境问题的销售人员，并努力实现自己的职业目标。

### 依田董事长

听到大家的职业愿景，让我感到既期待又兴奋。希望大家能够实现自己的愿景，与此同时，公司也在朝着同一个方向努力前进。我相信我们可以和公司携手同行，共享未来愿景。无论是长崎通过流动分析来减少损失，还是中曾根为客户作出的贡献，还是山本推动女性在职场发挥积极作用，还是大石的印度现地采购，还是平林的环保措施，都与公司的愿景相一致。尽管我一直希望能够果断行动，但恰恰相反，社会和工作正变得越来越复杂。有时候你似乎在做一件看起来很困难的工作，但实际上可能只是把简单的工作复杂化了，因此，对于年轻人来说，了解自己的工作非常重要。整理非必要的东西，去除不需要的东西，保持简洁，这样做非常好。因为上一任的工作方法并不一定都是正确的，所以我希望大家一定要独立思考，相信自己，坚持向前，我希望大家重视这一点。



## 与利益相关者交流的举措

本集团的经营理念“国际性企业——日精 通过塑料建立丰富多彩的人类社会”的真正含义是随着时代的发展而变化。我们将继续探索时代所需的塑料应用方式，努力为社会作出贡献，并与所有利益相关者共享这些价值观和成果。

### 1. 与客户的交流

本公司集团将制造“让客户盈利的机器”作为目标，从客户的成形现场视角出发，提供最优质的产品和服务。

#### ● 利用日本国内20个网点和海外16个网点的销售和服务网络展开沟通

本公司集团的注塑机在全球80多个国家投入使用。在这个过程中，通过无微不至地满足各国和地区的工业和市场需求，我们建立了客户对我们的信任和“NISSEI”品牌价值。

#### ● 利用展览会和内览会进行沟通

利用展览会和内览会与客户进行直接的信息交换，根据客户需求推进产品开发，并努力推广我们的产品以扩大销售。



#### ● 提供高品质和安全的產品

本集团全权负责从生产到销售和服务的一条龙业务。特别是在服务响应方面，尽可能地减少对客户生产计划的影响。此外，通过服务获取的信息会反馈到产品的研发和设计中。

#### ● 提供注塑技能的学习场所

作为注塑机成形技能学习和教育中心，我们的日精学校为客户以及整个成形加工行业提供了健康发展的学习场所，并开设各种学习课程以满足不同的需求。

### 2. 与经销商的交流

我们的产品通过本公司集团的销售和服务网点以及经销商和代理商，在全球23个国家和地区的44个网点进行销售。通过销售和服务网络，我们的业务覆盖全球，并努力完善自身，为客户提供细致入微的服务。

#### ● 代理商会议

我们分别针对日本国内外的代理商召开代理商会议，共享本公司的经营状况和经营课题，努力建立更良好的业务伙伴关系。同时，这些活动也成为了双向交流的途径，通过紧密的信息交流，来彼此加深相互了解。

### 3. 与合作伙伴的交流

本公司集团根据日精树脂工业行动宪章，基于与合作伙伴之间的相互信任和合作的原则，开展公平、公正、合规的采购活动。

此外，公司正在优化采购、生产和销售链，并在BCP的基础上建立了一个强大的供应链，以便我们能够应对以自然灾害和国际形势的变化为中心的风险。

#### ● 加强BCP

本集团每年都会实施BCP培训，邀请主要的交易伙伴参加，通过训练来防止由于供应链中断导致材料供应停止，进而导致生产中断的情况。



#### ● 绿色采购

公司在注塑机的制造过程中，为了提供环保的注塑机，在从设计到生产再到出货的整个过程中，我们根据相关法律和条约规定的有害化学物质使用禁令和限制等，制定了《注塑机化学物质管理标准》。基于这一标准，我们通过采购部门对各个供应商进行调研，以确保所有采购物品都符合标准，为环保尽一份力。

### 4. 与股东和投资者的交流

我们通过推进信息披露来促进股东和投资者对本公司的理解并建立信任关系。

#### ● 与信息披露相关的基本方针

本公司为了积极且公正地披露公司信息，根据东京证券交易所的《公司信息及时披露手册》，对本公司及其子公司的业绩、经营和业务等相关信息进行披露。我们的基本方针是，通过公正、及时、适当地披露有可能影响股东和投资者的投资判断的重要公司信息，帮助股东和投资者加深对本公司集团的了解，帮助他们对本公司集团作出恰当的评价。

#### ● 举办结算说明会

公司面向机构投资者和分析师，每年定期举办两次结算说明会（期末和第二季度）。会议内容涵盖当期业绩和本集团的事业战略说明。此外，我们也随时接受个别的电话采访等，以加深对本公司集团的了解。

#### ● 股东优待赠送

为了让大家更多、更长期地持有本公司的股票，我们引入了股东优待制度。在选择股东优待产品时，我们主要选择总公司所在地长野县坂城町的特产，此举不仅能让向股东们感受到以坂城町为代表的长野县的魅力，也能为当地社会作出贡献。

### 5. 与社区和政府的交流

本公司在总公司所在地——长野县坂城町开展了旨在促进地区文化和教育发展的活动。

#### ● 中、小学生工厂参观和现场教学的开展

本公司为当地小学和初中的孩子们举办工厂参观和现场教学，作为他们社会实践学习的一个环节，让他们了解公司的生产情况以及本公司的产品如何为社会作出贡献。此外，在现场教学上，我们还介绍了本公司对实现全球SDGs目标等相关环保议题作出的努力，这些会作为职业教育一部分，为他们未来的职业选择助一臂之力。

#### ● 接受职场体验学习

每年我们都向坂城中学的学生们提供职场体验学习的机会。长野县坂城町被称为工业城市，拥有许多制造业公司。在这些公司中，我们希望当地中学生通过职场体验，加深他们对制造业工作的了解，并有助于他们未来的职业选择。



### 6. 与员工的交流

以本公司在经营理念为基础，使公司能够持续为社会做出贡献，本公司将人才的确保和培养视为重要任务，并采取了各项措施。

#### ● 职业发展面谈

公司员工每到一定的年龄，就会与分管人事部的董事进行面谈，讨论自己的职业生涯。在面谈中，员工会与董事直接交谈，讨论他们对个人职业生涯的期望、想法以及人生各阶段的情况，以明确实现职业目标所需采取的行动，从而促进员工能力的发掘。

#### ● 培训制度和资质获取制度

本公司将员工培养和能力提升视为经营的重要课题，针对不同职位的员工，提供适合他们的有效培训课程，如分职务培训、女性培训、海外工作候补者培训等。

#### ● 技能认定考试

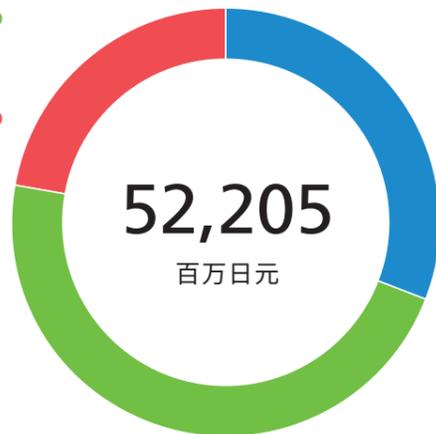
本公司80%的员工都取得了注塑工程师的国家资格认证。本公司将产品开发将“着眼于成形现场”为前提，制造和销售让客户盈利的机器，鼓励员工参加技能认定考试，站在客户的角度上推动业务发展。

# 不同地区概况

## 不同分部销售额构成比

(2023年3月结算期)

- 日本 31%
- 欧美地区 47%
- 亚洲地区 22%



## 不同分部销售利润构成比

(2023年3月结算期)

- 日本 68%
- 欧美地区 21%
- 亚洲地区 11%



### 日本

销售额

**16,290** 百万日元

同比减少1.2%

销售利润

**3,114** 百万日元

同比增加70.2%

销售利润率

**19.1%**

22,702

21,709

14,128

16,482

16,290

2019 2020 2021 2022 2023

2,081

812

-113

1,829

3,114

2019 2020 2021 2022 2023

当期概况

截至2023年3月结算期，尽管受原材料和资源价格上涨以及材料短缺的影响，但我们加大了大型机和特殊机的销售力度，因此销售额达到162.9亿日元。日本分部的利润为31.14亿日元。

优势和特点

日本分部的市场需求主要来自汽车相关行业、电子零部件行业以及容器、杂货等行业。此外，市场对节能、环保产品的制造以及汽车轻量化和电动化的要求也日趋高涨。

未来的战略和方针

预计未来受金融政策和地缘政治风险影响，日元将继续贬值，美元将继续升值，以原材料价格上涨伴随物价上涨为代表，经济前景预计仍不明朗。另一方面，各行各业对环保产品的关注与日俱增，计划通过展览会和内展会等形式，加强提案式销售活动，从而增加本公司注塑机及环保成形技术的销量。

### 欧美地区

销售额

**24,538** 百万日元

同比增加37.2%

销售利润

**958** 百万日元

同比增加97.2%

销售利润率

**3.9%**

9,522

7,091

16,423

17,879

24,538

2019 2020 2021 2022 2023

429

184

358

485

958

2019 2020 2021 2022 2023

当期概况

截至2023年3月结算期，在美国经济日趋衰退和利率上升等背景下，经营环境严峻，加上受美国子公司结算期变更的影响，销售额为245.38亿日元。欧美分部的利润为9.58亿日元。

优势和特点

欧美分部市场，主要来自汽车相关行业，以及以食品容器、杂货为核心的行业的需求也趋于旺盛。尤其是在欧洲，市场的环保意识普遍较高，预计对电动汽车转型和环保材料注塑机以及注塑技术的需求将会增加。

未来的战略和方针

我们将在美国的生产基地加大大型注塑机的生产，以适应美国企业回流的需求，扩大大型注塑机的市场覆盖率。对于容器及杂货行业，我们将加大中小型注塑机的销售力度。此外，我们将通过开展环保推广和扩销活动等手段，扩大推广环保产品的销售。

### 亚洲地区

销售额

**11,376** 百万日元

同比减少20.8%

销售利润

**489** 百万日元

同比减少39.8%

销售利润率

**4.3%**

11,840

10,000

11,052

14,369

11,376

2019 2020 2021 2022 2023

706

422

509

814

489

2019 2020 2021 2022 2023

当期概况

截至2023年3月结算期，受中国封城等影响，需求停滞，销售额为113.76亿日元。亚洲分部的利润为4.89亿日元。

优势和特点

亚洲分部的市场需求主要来自智能手机、个人电脑等IT相关行业以及以化妆品等为核心的容器、杂货行业，此外，在与汽车相关的行业中，与电动汽车相关的需求也呈增长趋势。

未来的战略和方针

在中国，虽然面临房地产低迷和个人消费降级的不确定性，但我们将积极应对IT相关产业、光学镜头、电动汽车等领域的需求，努力扩大销售。随着东盟及其他新兴市场国家经济的持续增长，除了日本企业以外，我们也将面向各国本地企业扩大中大型机和立式机的销售。

# 财务、非财务信息

## 财务数据

	单位	第63期	第64期	第65期	第66期	第67期
		2019年3月结算期	2020年3月结算期	2021年3月结算期	2022年3月结算期	2023年3月结算期
订单量	百万日元	38,985	32,320	46,965	55,794	46,525
销售额	百万日元	44,065	38,801	41,604	48,731	52,205
日本国内	百万日元	16,063	15,313	10,804	12,808	13,016
海外	百万日元	28,001	23,488	30,799	35,923	39,189
销售费用及一般管理费用	百万日元	9,504	9,136	11,073	11,822	13,518
销售利润	百万日元	3,510	1,100	1,145	2,577	2,682
经常利润	百万日元	3,593	1,130	1,070	2,940	2,427
税前当期净利润	百万日元	3,593	1,154	1,070	4,005	2,427
归属于母公司股东的当期净利润	百万日元	2,589	644	598	2,680	1,835
自有资本当期净回报率 (股本回报率, ROE)	%	7.9	1.9	1.8	7.7	4.8
总资产回报率 (ROA)	%	6.3	1.9	1.7	4.4	3.3
总利润占销售额比率	%	29.5	26.4	29.4	29.6	31.0
销售利润占销售额比率	%	8.0	2.8	2.8	5.3	5.1
经常利润占销售额比率	%	8.2	2.9	2.6	6.0	4.7
销售活动产生的现金流	百万日元	2,607	-5,044	4,693	1,619	-4,155
投资活动产生的现金流	百万日元	-1,596	-1,238	-540	-777	-1,572
财务活动产生的现金流	百万日元	-1,186	2,081	1,831	-4,238	6,127
现金及现金等价物的期末余额	百万日元	12,201	7,932	14,119	10,601	11,301
设备投资金额	百万日元	1,548	1,416	408	1,935	1,351
折旧费	百万日元	879	998	1,121	1,287	1,518
研发费	百万日元	442	423	307	398	457
总资产金额	百万日元	56,841	63,255	64,364	68,852	77,645
净资产金额	百万日元	33,860	33,501	33,851	36,938	39,663
自有资本	百万日元	33,259	32,952	33,081	35,102	36,215
自有资本比率	%	59.3	52.3	52.0	52.9	50.7
有息债务	百万日元	1,499	8,104	10,805	8,047	15,083
每股净资产 (BPS)	日元	1,685.13	1,681.06	1,717.73	1,868.26	2,017.08
每股当期净利润 (EPS)	日元	129.56	32.30	30.71	137.43	94.13
每股股息	日元	30	20	20	30	35

## 非财务数据



# 公司信息

## 公司概况

商号	日精树脂工业株式会社
公司英文名	NISSEI PLASTIC INDUSTRIAL CO., LTD.
创立	1947年10月15日
注册资金	53亿6250万日元
股票	在东京证券交易所Prime市场、名古屋证券交易所Premier市场上市
经营范围	塑料加工机械、模具加工系统、成形自动系统、测量设备等的研发、制造、销售
销售额	合并 522亿0569万日元（2023年3月结算期结算）
员工人数	合并 1,284人（截至2023年3月底）

## 公司股票相关事项（2023年3月结算期）

可发行股票总数	54,000,000股
已发行股票总数	19,503,295股（库存股2,768,705股除外）
当财年末的股东数	16,989名

## 大股东（前10位）及其持股数

股东名	持股数（千股）	持股比例（%）
有限公司Aoki Agency	1,889	9.7
日本Master Trust信托银行株式会社（信托口）	1,499	7.7
日精树脂工业商业伙伴持股协会	1,488	7.6
NOMURA CUSTODY NOMINEES LTD-TK1 LIMITED	1,362	7.0
株式会社八十二银行	966	5.0
依田穗积	645	3.3
前田阳太	410	2.1
三菱日联信托银行株式会社	346	1.8
株式会社长野银行	343	1.8
日精树脂工业株式会社员工持股协会	341	1.8

（注）持股比例按扣除库存股（2,768,705股）后计算得出。

## 股票分布状况

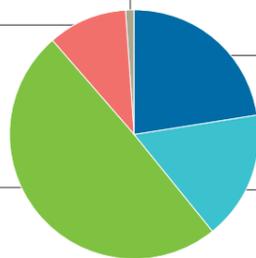
金融产品业务运营商  
0.9%

外籍人士  
10.5%

个人/其他  
49.4%

金融机构  
22.7%

其他法人  
16.5%



## 总公司、日精学校、技术中心

2110 Minamijo, Sakaki-machi, Hanishina-gun, Nagano-ken 389-0693

## 日本国内工厂

总公司工厂	2110 Minamijo, Sakaki-machi, Hanishina-gun, Nagano-ken 389-0693
NISSEI METAL WORKS CO., LTD.	2490-1 Shimada, Joetsu-shi, Niigata-ken 943-0853
NISSEI HOMMA MACHINERY CO., LTD. 西日本技术中心	1242 Nishifutami, Futami-cho, Akashi-shi, Hyogo-ken 674-0094

## 海外工厂

中国 太仓	日精塑料机械（太仓）有限公司/NISSEI PLASTIC MACHINERY (TAICANG) CO., LTD. 中国江苏省太仓市经济开发区青岛西路2号
泰国 罗勇	NISSEI PLASTIC MACHINERY (THAILAND) CO., LTD. 300/70 Moo 1, Tambon Tasit, Amphur Pluakdaeng, Rayong 21140, Thailand
美国 得克萨斯州圣安东尼奥	NISSEI AMERICA, INC. 3730 Global Way, San Antonio, TX 78235, U.S.A.
意大利 米兰	NEGRI BOSSI S.P.A. Viale Europa, 64, 20093 Cologno Monzese, Milan, Italy

## 营业推进部（全球营业网点）

11F, Mitsubishi Building, 2-5-2, Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0005

营业所（全国10处）	办事处（全国9处）	海外办事处	子公司
东北（福岛市）	古川	首尔	NISSEI AMERICA, INC.
东关东（埼玉市）	北关东（小山市）	新加坡	NISSEI MEXICO, S.A. DE C.V.
西关东（相模原市）	高崎		日精树脂工业科技（太仓）有限公司
长野（坂城町）	冈谷		上海尼思塑胶胶机械有限公司
北陆（富山市）	新潟		日精树脂工业（香港）有限公司
东海（小牧市）	静岡		台湾日精股份有限公司
大阪（松原市）	滨松		NISSEI (MALAYSIA) SDN. BHD.
中国（加西市）	冈崎		NISSEI PLASTIC (THAILAND) CO., LTD.
广岛（广岛市）	三重		NISSEI PLASTIC (VIETNAM) CO., LTD.
九州（福冈市）			NISSEI PLASTIC (INDIA) PRIVATE LTD.
			NISSEI PLASTIC PHILIPPINES, INC.
			PT. NISSEI PLASTIC INDONESIA
			NISSEI EUROPE, s.r.o.
			NEGRI BOSSI S.P.A.
			日精塑料机械（太仓）有限公司〔海外生产子公司〕
			NISSEI PLASTIC MACHINERY (THAILAND) CO., LTD. 〔海外生产子公司〕
			NISSEI METAL WORKS CO., LTD.〔零部件制造子公司〕
			NISSEI HOMMA MACHINERY CO., LTD.
			株式会社日精德克尼卡

## 工业产权数

699件〔含日本国内外申请中〕（截至2023年3月底）

## 注塑工程师（国家资格）

合计 461名

※按获取的最高等级计算（无重复）（截至2023年3月）