

重要課題 (マテリアリティ)と 「中期経営計画 2027」の関連

明電グループは2030年のありたい姿を
起点にバックキャストし、社会・事業環
境の変化を踏まえて中長期のマテリア
リティを特定しています。特に重要な機
会・リスクを6つのマテリアリティとして
集約し、その解決を通じて新しい社会づ
くりに挑み、持続可能な地球環境と人々
の幸せの実現を目指します。

これらのマテリアリティは、「中期経営計
画2027」における成長戦略と連動して
おり、中期経営計画期間においては成
長戦略に沿った施策・投資を着実に推
進することで、マテリアリティの解決を
通じて中長期的な企業価値向上につな
げていきます。

「マテリアリティの特定プロセス」については、
Webサイトをご確認ください。
<https://meidensha.disclosure.site/ja/themes/145>

マテリアリティ	明電グループの方向性	主要なKPI※1 〔カッコは社内目標項目〕	関連戦略	中期経営計画2027 最終年度目標値	2025年度(実績)
カーボン ニュートラル 社会の実現	■『人間社会と自然が調和したレジリエントな社会』の実現及びパリ協定の達成に向け、1.5℃シナリオ準拠の第三次明電環境ビジョンを軸に、社内の脱炭素化・環境貢献事業の拡大を加速していく。	Scope1+2削減率(2019年度比) Scope3(全カテゴリ)削減率 (2019年度比)	成長戦略を支える 経営基盤: グリーン戦略の深化	Scope1+2 $\triangle$ 40%	Scope1+2 $\triangle$ 34%
		〔環境貢献事業による 削減貢献量〕		Scope3(全カテゴリ) $\triangle$ 20%	Scope3(全カテゴリ) +6%
				—	削減貢献量 1,308.0万t-CO ₂ e
安心・安全・ 便利な 社会の実現	■安心安全な社会インフラ構築に向け、インフラ更新・保守ニーズへの対応、地域インフラの再構築に向けた製品システム、ソリューション事業を展開。また、高まる海外でのインフラ需要に応えるべく、海外事業を強化。 ■デジタル化に加え、省人化・自動化ニーズの高まりに対し、電動力事業や半導体関連事業などで、コアコンピタンスとなる技術を向上させながら拡販に取り組む。	①リニューアブルエナジー& サステナブルインフラ売上高※2	成長戦略1:製品 成長戦略2:事業 成長戦略3:技術	①売上高 2,740億円	①売上高 2,624億円
		②グリーンモビリティ& スマートインダストリー売上高※3		②売上高 950億円	②売上高 693億円
価値提供の アップ グレード	■従来の価値提供方法に固執せず、時代・産業の変化に合わせた柔軟な価値提供にシフト。ビジネスモデルの変革や、データを活用した価値提供へのシフトを加速する。	地域課題解決モデル組成件数		組成件数 3件	—
		〔MEIDEN CONNECT売上高〕			
人と デジタルの 調和	■受注環境が好調の中、持続的に生産を続けるために生産能力の向上に加え、人とデジタルが共存するかたちでの生産性向上施策を展開。 ■また、データドリブン経営を加速するべく、レガシーシステムの刷新・統合・高度化を進めていく。	生産能力向上(2023年度比) リードタイム短縮(2023年度比)	成長戦略1:製品	●生産能力 25%向上 ●リードタイム 50%短縮	●生産能力 ●リードタイム (先行して代表機種 の改善を実施※4)
		〔着実な基幹システムの刷新、 データ連携基盤・ 活用ツールの整備〕	成長戦略を支える 経営基盤: 社内DXの加速		
未来へ挑む 人財・ 企業文化 づくり	■ビジョン実現に向けた重要なエンジンの一つは「未来に向けた取組みの加速」であり、従業員・組織両方の変革を通じた、価値共創企業への進化を目指す。 ■その中で多様な人財が誇り・熱意を持ち、安心して働くことができる基盤・風土の構築を目指す。	eNPS※5(明電グループ国内)	成長戦略を支える 経営基盤: 人的資本の強化	●eNPS -65.0% (明電グループ国内)	eNPS -69.6% (明電グループ国内)
		女性役員クラス(プロパー) 人数		●女性役員クラス (プロパー) 3名以上 (2030年度)	女性役員クラス (プロパー) 1名
		外国人 現地法人社長 人数		●外国人 現地法人社長 5名以上 (2030年度)	外国人 現地法人社長 4名
誠実で 責任ある 事業運営	■コンプライアンス意識向上、リスクマネジメント強化、コーポレートガバナンス強化を進めるとともに、ステークホルダーとのコミュニケーションを密にとり、社会から信頼される企業となる。	〔グループリスク マネジメント体制の強化〕	※1 施策の選定及びKPIの具体的な数値については引き続き検討・精査を行います ※2 リニューアブルエナジー&サステナブルインフラ売上高 …電力インフラ+社会システム+フィールドエンジニアリングの売上高(単純合算) ※3 グリーンモビリティ&スマートインダストリー売上高 …産業電子モビリティの売上高 ※4 2025年度は、全体展開に先行して代表機種を対象に生産プロセス改善を実施。全機種への展開は2027年度以降を計画 ※5 eNPS:従業員向けNPS®(ネット・プロモーター・スコア)。 NPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標です。 eNPSの単位を%として記載しています。 また、eNPSの対象は、明電舎及び国内関係会社です。 (イームル工業株式会社、明電ユニバーサルサービス株式会社を除く) なお、eNPSのスコアは、従業員エンゲージメント調査における「今の会社で働くことを友人や知人に推奨したいですか」という設問において、「推奨者(%)」から「批判者(%)」を引いたものとなります		
		〔コンプライアンス研修 出席率〕			
		〔ステークホルダー コミュニケーション回数〕			

価値創造に関わるマテリアリティ

事業基盤に関わるマテリアリティ