CHINO Report 2026

統合報告書

CHINO

株式会社チノー

企業理念

計測・制御・監視技術の限界に挑戦し、
産業の発展とより良い明日の社会の実現に貢献する

チノーグループは、特長ある製品・サービスの提供を通じて、サステナブルな社会の実現を目指しています。
さまざまな社会課題の解決に貢献し、持続的な成長と企業価値の向上を果たしていくことが、チノーグループの使命であると考えています。

創立90周年を、次の成長ステージの起点に

2026年、チノーグループはおかげさまで創立90周年を迎えました。
1936年の設立以来、計測・制御・監視技術を核として、幅広い産業の発展を支えてきました。
これまで培ってきた技術と信頼を礎に、100周年、そしてさらにその先を見据えた持続的な成長と中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。



編集方針

本レポートは、お客様、株主・投資家、取引先、地域社会、従業員をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、チノーグループの事業活動および価値創造の取組みについてご理解いただくことを目的として作成しています。本レポートでは、創立90周年を迎えたチノーグループの価値創造の歩みと、持続的な成長に向けた戦略・施策についてご紹介します。

報告対象期間	2025年度(2025年4月1日～2026年3月31日)の活動実績を中心に記載しています。
発行時期	2026年10月
発行頻度	毎年
報告対象範囲	株式会社チノーおよびチノーグループを対象としています。 一部の報告は、チノー単体のものがあります。
お問い合わせ	株式会社チノー 経営管理本部　サステナビリティ企画室

CHINO

経営ビジョン

チノーグループは、創立90周年に向けて「共創・特長・信頼」を経営ビジョンに掲げ、持続的な成長と企業価値の向上に取り組んできました。これからも経営ビジョンのもと、ステークホルダーの皆様とともに新たな価値創造を目指してまいります。

共　創

環境の変化を捉えながら
ステークホルダーと共に
新しい価値を創造します

特　長

卓越した技術による
ループソリューションで
お客様に感動をお届けします

信　頼

信頼の“絆”を強め
情熱とチームワークで
未来に向かって成長し続けます

経営スローガン

Measure with Passion
温度を極める

「温度を主体とした計測技術の追求に情熱を注ぐことで
新たな世界を切り開くこと」を表現しています。

CONTENTS

価値創造ストーリー

チノーのあゆみ …… 3
At a Glance …… 5
TOP MESSAGE …… 7
価値創造プロセス …… 13
サステナビリティ重要課題（マテリアリティ） …… 15
チノーの強みと価値提供 …… 17
事業・製品紹介 …… 19

未来を創るための基盤

中期経営計画2026進捗状況と
次期長期ビジョンへの接続 …… 23
中期経営計画2026　セグメント別レビュー …… 25
営業担当役員メッセージ …… 27
開発担当役員メッセージ …… 29
財務担当役員メッセージ …… 31
財務戦略 …… 33
DXによる経営基盤の強靭化 …… 37
海外事業の基盤強化 …… 39
経営戦略を実現する人的資本戦略 …… 41
人的資本マネジメント …… 43
社員座談会 …… 45

サステナビリティ・ESG

サプライチェーンマネジメント …… 49
品質マネジメント …… 50
サステナビリティ …… 51
人権尊重への取組み …… 53
気候変動・環境への取組み …… 55
チノービオトープフォレスト …… 59
社会貢献活動 …… 61
社外役員座談会 …… 63
コーポレートガバナンス …… 67
コンプライアンス …… 72
リスクマネジメント …… 73

コーポレートデータ

2025年度業績ハイライト …… 75
財務情報 …… 77
会社情報 …… 83

チノーのあゆみ

チノーグループは、1936年の設立以来、「計測・制御・監視」の領域において事業を展開し、あらゆる産業分野の発展に貢献してきました。2026年に創立90周年を迎えた現在も、時代とともに技術を磨き、社会課題の解決と企業価値の向上に取り組んでいます。

1913年
- 創業者 千野一雄が東京 下谷(現在の台東区御徒町)に千野製作所　創業



1936年
- 株式会社千野製作所(現・株式会社チノー)　設立



会社の歩み(年表)

1910～1960年代

1913年
- 創業者 千野一雄が東京 下谷(現在の台東区御徒町)に千野製作所　創業

1923年
- 板橋区中丸(現在の熊野町)に新工場　建設

1936年
- 株式会社千野製作所(現・株式会社チノー)　設立

1945年
- 空襲により本社・工場焼失

1957年
- 本社跡地に第一工場　竣工

1962年
- 株式を東京証券取引所市場2部へ上場

1963年
- 藤岡事業所　竣工

1970～1980年代

1977年
- 千幸電機株式会社(現・株式会社チノーソフテックス)　設立

1978年
- 久喜センサ工場(現・久喜事業所)　竣工

1979年
- 株式を東京証券取引所市場1部に指定替え

1980年
- カロリー計装事業　開始

1983年
- 米国にCHINO Works America Inc.を設立

1985年
- FC計装事業　開始

1986年
- 創立50周年
- 株式会社チノーに社名変更

1989年
- 韓国に韓国チノー株式会社を設立

1990年代

1990年
- 本社・研究所新社屋　竣工

1992年
- 株式会社山形チノー(現・山形事業所)　設立

1993年
- 中国に上海大華ー千野儀表有限公司を設立

1994年
- 久喜事業所標準技術部計量法トレーサビリティ制度創設に伴い、温度校正機関認定事業者JCSSの国家認定を取得

1996年
- インドにCHINO LAXSONS(India) Private Limited(現・CHINO Corporation India Private Limited)を設立
- ループ計装事業　開始

1998年
- 三基計装株式会社を子会社化

1999年
- ISO9001品質マネジメントシステム認証取得達成

主な製品・技術・取組み

1955年
- 光学高温計770　発売



1962年
- 発振式自動調節温度計E500　発売



1986年
- アドバンストレコーダAR　発売



2007年
- デジタル指示調節計DB1000/2000　発売



※年表は主な出来事を抜粋して掲載しています。

1963年
- 藤岡事業所　竣工



1978年
- 久喜センサ工場（現・久喜事業所）　竣工



1990年
- 本社・研究所新社屋　竣工



1992年
- 株式会社山形チノー（現・山形事業所）　設立



2000年代

2002年
- ISO14001環境マネジメントシステム　認証取得達成

2003年
- 中国に千野測控設備（昆山）有限公司を設立

2005年
- 久喜事業所標準技術部 湿度校正JCSS登録および認定取得

2006年
- 東京精工株式会社を子会社化
- 株式会社浅川レンズ製作所を子会社化

2010年代

2010年
- アーズ株式会社を子会社化

2011年
- 藤岡事業所 計装工場　増築

2012年
- 株式会社山形チノーを合併
- タイにCHINO Corporation（Thailand）Limitedを設立

2014年
- 藤岡事業所 機器開発センター　竣工
- アドバンス理工株式会社を子会社化

2020年代

2020年
- 明陽電機株式会社を子会社化

2021年
- **中期経営計画2026スタート**

2022年
- 東京証券取引所プライム市場へ移行
- 本社・国内主要生産拠点の購入電力を100%再生可能エネルギーへ転換完了

2023年
- 山形事業所CS部 温度湿度校正JCSS登録および認定取得

2026年
- 創立90周年

90th ANNIVERSARY

2011年
- チノービオトープフォレスト　開設



2013年
- 山形事業所 太陽光発電設備　設置



2015年
- 赤外線放射温度計 IR-CZQ　発売



2022年
- リアルタイム無線ロガー MZシリーズ　発売



2025年
- チノービオトープフォレスト「緑化推進運動功労者内閣総理大臣表彰」を受賞



At a Glance

数字で見るチノー

創立90周年
1936年 設立

長年にわたり計測・制御・監視技術を磨き、
幅広い産業の発展を支えてきました。

世界29か国の
温度標準に貢献

標準温度センサを世界の国家計量機関など
へ提供し、温度計測の信頼性を支えています。

-269℃から3,500℃までの温度計測技術

極低温から超高温まで、多様なプロセスに対応する製品・技術を提供しています。

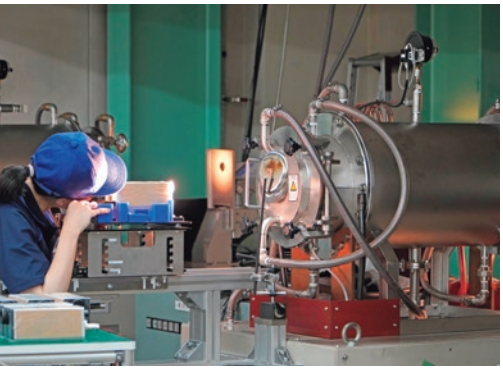
グループ企業数

12社

(国内6社・海外6社)

連結従業員数

1,125名







主要指標（2025年度実績）

財務・資本

連結売上高	連結営業利益	ROE
316.4億円	32.2億円	9.0%

人財・組織

育休取得率（男女）	年間休日数	女性管理職・役付者比率
100% 有給休暇取得率 65.3%	127日	管理職 5.7% 役付者 26.7%

環境

GHG（温室効果ガス）排出量 Scope1,2	CDP 気候変動評価	本社・国内主要拠点 再生可能エネルギー率
264t-CO_2（単体） 1,055t-CO_2（連結）	B	100%（単体：購入電力）







社会に必要とされ続ける企業であるために
90周年を礎に、100周年、その先の未来へ



代表取締役
社長執行役員
豊田 三喜男

「共創・特長・信頼」という3つの価値観を大切にしながら事業を展開してきた

当社は、1936（昭和11）年、「株式会社千野製作所」として設立され、今年90周年という節目を迎えました。設立以来、当社は計測制御機器メーカーとして、単に製品を製造・販売するだけではなく、製品と技術を通じ、お客様の現場が抱える課題・困りごとを解決し、社会に貢献することを使命として事業を展開してきました。すなわち、「計測・制御・監視の技術を通じて社会に貢献する」という理念を変わることなく大切にしてきました。この理念は、時代が変わっても決して揺らぐことのない私たちの原点です。

一方で、お客様を取り巻く環境は大きく変化しています。GXやDXの進展、エネルギー問題、人手不足など、お客様が抱える課題はますます高度化し、複雑化しています。そのような変化に対し、私たちも技術を磨き続け、多様なニーズや現場に適したセンサや計測制御機器の提供に加え、知見やノウハウを活かしたソリューションを提供してまいりました。こうした取組みを重ねてこられたのは、お客様から寄せられる「信頼」があってこそです。この「信頼」こそが、当社の揺るぎない事業基盤であり、最も大切にしている価値観です。会社創立100周年、そしてその先を見据え、これからも、新たな顧客価値を創造し続けることで、お客様との信頼をさらに強固なものにしていきたいと考えています。

この「信頼」を支えているのが、当社ならではの「特長」です。当社の最大の強みは、あらゆる産業に不可欠な温度管理を支える計測・制御・監視技術です。マイナス269℃の極低温から3,500℃の超高温まで対応可能な温度センシング技術を有し、ニーズに応じた精度で計測できる機器を提供しています。この技術は、半導体・電子部品、エネルギー、自動車・航空機、医療・医薬、鉄鋼・金属、製紙、食品、農業など、幅広い産業の生産現場や研究開発現場でご活用いただいております。90年にわたり磨き続けてきたこの独自技術こそが、当社が大切にしている価値観の一つである「特長」です。

そして、もう一つ大切にしている価値観が「共創」です。私たちは、計測・制御・監視技術を提供すること自体を目的としているのではありません。お客様の現場で何が課題となっているのかをともに考え、最適な解決策を創り上げることに価値があると考えています。そのためには、お客様をはじめとするステークホルダーの皆様との対話と連携が欠かせません。こうした「共創」の姿勢こそが、新たな価値を生み出し、さらなる「信頼」へとつながっていくと考えています。私たちは、「共創」「特長」「信頼」という3つの価値観を大切にしながら、社会課題の解決と持続的な成長の実現に取り組んでいます。

中期経営計画2026では、売上高、営業利益とも前倒しで目標を達成した

2021年度にスタートした「中期経営計画2026」では、「コア事業の高度化」と「次の成長につながる市場の拡大」の両立を基本方針として掲げています。その実現に向け、「①成長分野の更なる開拓拡大」「②コア事業の高度化と価値創造」「③海外事業の基盤強化と拡大」「④経営基盤の強靭化」の4つを基本戦略に据え、全社一丸となって各種施策を推進してきました。その結果、2026年度の数値目標として掲げた営業利益27億円は2年前倒しで、売上高300億円は1年前倒しで達成することができました。これらの成果は、お客様やステークホルダーの皆様との共創、そして従業員一人ひとりの挑戦と努力の積み重ねによるものだと考えています。

2025年度は、地政学的リスクの高まりや世界経済の不確実性の増大に加え、生成AIをはじめとするデジタル技術の急速な進展など、事業環境が大きく変化した一年でした。そのような環境下においても、「中期経営計画2026」Phase2（2024～2026年度）のテーマである「成長の加速」は着実に進展したと認識しています。

当社の主要なお客様では設備投資が引き続き堅調に推移しており、その投資ニーズを的確に捉え、最適なソリューションを提供できたことが、事業成長につながりました。特に半導体・電子部品や水素関連などの成長分野では、当社の技術力と提案力を高く評価いただいており、次の成長に向けた事業基盤を着実に築くことができた一年であったと考えています。

2026年度、特に重要なことは提供価値をさらに高めていくこと

2026年度は、「中期経営計画2026」の最終年度です。これまで積み重ねてきた取組みの成果が表れ始めている今、その成果を一過性のものに終わらせることなく、次の成長へと確実につなげていく一年にしなければならないと考えています。

そのために最も重要なのは、お客様への提供価値をさらに高めることです。私たちは改めて、「お客様にとっての価値とは何か」を問い直す必要があります。私が社内でも繰り返し伝えているのが、「Why」を起点に考えるということです。お客様はなぜその課題を抱えているのか、なぜその設備やシステムを必要としているのか等、その背景や本質を深く理解することが、課題解決の第一歩になります。その「Why」を理解したうえで、お客様に最適な製品・システムという「What」を提供し、それを現場で確実に活用していただくための「How」まで含めて価値を届けるといった、この一連のプロセスを、いかにスピード感を持って実現できるかが、これからのチノーの競争力になると考えています。



当社では、データや情報を活用する文化は着実に浸透してきましたが、現場で得られた情報を迅速に共有し、意思決定や提案につなげる仕組みについては、さらにスピードを高めていく必要があります。お客様の期待に迅速に応えるためにも、部門を越えた連携を一層強化していきます。そして、「Why」を考え、新たな価値を生み出すのも、変化への対応スピードを高めるのも、最後は「人」です。だからこそ、人財育成は今後の成長を支える最も重要なテーマの一つだと考えています。当社には、真摯に仕事へ向き合い、高い品質を追求する企業文化があります。これは当社の強みである一方、変化の激しい時代には、慎重さだけでなく、まず行動し、そこから学び、改善を重ねる姿勢も欠かせません。これからは、従来のPDCAサイクルに加え、OODAループやアジャイルの考え方も積極的に取り入れながら、変化に柔軟かつ迅速に対応できる業務プロセスと、挑戦を後押しする組織文化を育んでいきたいと考えています。

ループソリューションで、計測・制御・監視・管理をワンストップで提供

当社の提供価値を象徴するのが「ループソリューション」です。ループソリューションがどういうものなのか、MLCC（積層セラミックコンデンサ）の製造工程を例にご紹介します。

MLCCは、スマートフォンや自動車、産業機器に搭載されている重要な電子部品で、近年はAIサーバーやデータセンターの拡大に伴い、電源安定化やノイズ対策用途での需要が非常に高まっています。その製造工程では、仮焼、脱バインダー・焼結、外部電極塗布・焼結など、各工程で精密な温度管理が求められます。中でも焼結工程では高温環境下での厳密な温度制御が不可欠であり、当社のループソリューションが真価を発揮する部分です。各工程では、温度を正確に計測し、所定の温度帯から外れないように制御するとともに、運転状況を監視・記録し、安定した品質管理につなげていく必要があります。そこでは、温度センサ、調節計、サイリスタレギュレータ、記録計、集録システムなどを連携させた仕組みが求められます。こうした計測・制御・監視・管理に関わる機能を、設計・導入から運用・保守までワンストップで提供するのが、当社のループソリューションです。当社の技術が電気炉内

の温度を最適に制御することで、MLCC製造におけるクラック、層間剥離、特性ばらつきを防止し、品質、歩留まり、生産性の向上、さらには省エネルギーの実現にもつながっています。当社の理念である「計測・制御・監視技術の限界に挑戦し、産業の発展とより良い明日の社会の実現に貢献する」を、まさに具現化するものがループソリューションです。

信頼されるチノーだから ループソリューションを構築できた

当社のループソリューションは、単に多種多様な計測・制御・監視機器やソフトウェアを組み合わせたシステムではありません。その根底にあるのは、90年にわたり培ってきた計測技術と、お客様から積み重ねていただいた信頼です。極低温から超高温まで、過酷な環境下においても高い精度と再現性を維持する技術を磨き続け、多様な産業の製造現場で実績を積み重ねてきました。だからこそ、お客様は個々の製品だけではなく、それらを組み合わせたソリューション全体を安心してお任せくださいます。私は、この長年培ってきた「信頼」こそが、ループソリューションを支える最大の競争優位性であると考えています。

ビジネスの面でも、ループソリューションは当社の成長を牽引する高付加価値事業へと発展してきました。設計・導入に加え、校正、保守、修理などのアフターサービスまで含めた継続的な価値提供により、お客様との長期的な関係を築くとともに、安定した収益基盤の形成にも大きく貢献しています。

半導体・電子部品、次世代電池、 新素材など広がっている当社の成長機会

こうしたループソリューションの価値が最も発揮されるのが、ものづくりの高度化・複雑化が進む先端産業です。

例えば半導体分野では、シリコン単結晶の製造、成膜、エッチングなど、さまざまな工程で当社の赤外線技術をはじめとしたセンシング技術が活用されています。高精度な温度計測・制御に加え、生産プロセス全体を最適化するソリューションを提供できることが、当社の大きな強みです。

また、水素利用技術では、30年以上にわたり燃料電池評価試験装置を提供してきた実績を有しています。さらに、水電解評価装置や放射温度計などを通じて、水素社会やフュージョンエネルギーの実現にも貢献しています。

このほかにも、全固体電池、航空・宇宙、環境対応設備、食品・医薬分野など、温度管理の高度化が求められる幅広い分野で当社の技術が活用されています。これらの市場に共通しているのは、品質、生産性、省エネルギーを実現するために、高度な計測・制御・監視技術が不可欠であるということです。当社の製品・システムが支援する領域は非常に多岐にわたっています。私は、ここに当社の大きな成長機会があると考えています。

今後も、水素利用技術、半導体・電子部品、次世代電池、新素材、医療・医薬、食品、ロジスティクスなどを重点成長分野と位置づけ、それぞれの市場が抱える課題に応えるソリューションを提供してまいります。

私たちが目指しているのは、計測機器を販売することではありません。温度を軸とした計測・制御・監視技術を通じて、お客様のものづくりを支え、社会課題の解決に貢献することです。ループソリューションを核としたシステムでの価値提供をさらに進化させることで、事業の持続的な成長と企業価値の向上を実現していきたいと考えています。

海外事業も計画目標を前倒しで達成 次の成長を支える重要な柱へ

これまでお話ししてきた半導体・電子部品や水素利用技術などの成長市場に加え、当社が持続的な成長を実現するうえで、もう一つ重要な柱となるのが海外事業です。国内市場だけでなく、成長市場が広がる海外で事業基盤を強化することは、中長期的な企業価値向上に欠かせない取組みであると考えています。

「中期経営計画2026」では、海外事業の強化を4つの基本戦略の一つに位置づけ、積極的に事業展開を図ってきました。その結果、2025年度の海外売上高は前年度比15.8%増の71億6,500万円となり、中期経営計画で掲げたKGIである70億円を1年前倒しで達成することができました。為替の追い風もありましたが、それ以上に、各地域のお客様に寄り添った営業・サービス体制の強化や、成長市場への取組みが着実に成果へ結びついてきたものと受け止めています。

しかし、海外事業はまだ成長の途上にあります。世界には、当社の技術やソリューションが貢献できる市場が数多く存在しており、海外事業にはさらに大きな成長余地があります。今後も人的投資や拠点機能の強化を進めながら、グローバルでの事業基盤を一層強固なものにしていきます。

現在、当社は5か国に6つのグループ会社があります。中国・韓国を

重点地域、ASEAN・インドを成長地域と位置づけ、それぞれの市場ニーズに応じた事業展開を進めています。半導体・電子部品、水素利用技術、次世代材料など、各地域で拡大する成長分野に対し、温度を軸とした計測・制御・監視技術とループソリューションを提供することで、お客様の価値創造に貢献していきます。

また、海外事業を拡大するうえで重視しているのは、日本のお客様の海外展開を支えることです。国内で築いてきた信頼関係を海外でも展開し、製品の提供にとどまらず、校正や保守などのアフターサービスまで含めて一貫して支援することで、お客様に安心して海外でも事業を推進していただける体制を整えていきます。私は、このような継続的な価値提供こそが、当社のリカーリングビジネスを拡大し、海外事業の持続的な成長につながるものと考えています。

取締役会の実効性を高め組織全体で成長戦略を実行する

ここまでお話ししてきた成長戦略を着実に実現していくためには、それを支えるガバナンスが不可欠です。取締役会には、経営の方向性が適切であるかを客観的な視点で検証し、中長期的な企業価値向上につながる議論を行うことが求められています。

社会や市場の変化がこれまで以上に速く、複雑になる中で、お客様の課題も高度化しています。そのような環境だからこそ、多様な経験や専門性を持つ社外取締役を含めた幅広い視点で議論を重ねることが重要であると考えています。当社の取締役会では、成長戦略や重要な経営課題について活発な議論が行われており、ガバナンスの実効性は着実に向上していると認識しています。

私自身、以前に比べて、将来を見据えた経営課題や成長戦略について、より本質的な議論ができるようになったと感じています。取締役会での議論を通じて整理された課題は、それぞれ事業部門、管理部門、執行役員へと具体的なアクションへ落とし込まれ、組織全体で共有されています。

ガバナンスは、単に経営を監督する仕組みではありません。経営の質を高め、成長戦略を着実に実行していくための重要な基盤です。今後も建設的な議論を重ねながら、持続的な企業価値の向上につなげていきたいと考えています。

2026年度、配当性向40%達成の見込み成長投資と株主還元の好循環を実現する

当社は、株主還元を重要な経営課題の一つと位置づけ、安定的かつ継続的な配当を基本方針としてきました。業績が厳しい時期においても配当水準を維持し、株主の皆様への還元を重視してきたことは、当社の変わらない姿勢です。

「中期経営計画2026」では、2026年度に配当性向40%を達成することを目標に掲げ、継続的な増配を進めてきました。2026年度は90周年記念配当も含め、配当性向45.7%を予定しており、当初目標を上回る水準を実現できる見込みです。

一方で、私は株主還元だけを追求すれば企業価値が高まるとは考えていません。持続的な利益成長を実現するためには、将来への投資と資本効率の向上を両立させることが不可欠です。

今後も、生産能力の増強や研究開発、人財育成、DX、海外事業の拡大、さらにはM&Aなど、将来の成長につながる投資を積極的に進めていきます。これらの投資は、短期的な成果だけでなく、中長期的な企業価値向上を支える重要な基盤になると考えています。

また、資本効率の向上についても、「資本コストと株価を意識した経営」をさらに推進させるため、ROIC(投下資本利益率)を活用した事業運営を本格的にスタートさせました。ROICを経営指標として活用することで、経営資源をより適切に配分し、資本効率を一層高めていきたいと考えています。

「成長投資」「資本効率」「株主還元」の3つは、どれか一つを優先するものではなく、相互に好循環を生み出すべきものだと考えています。成長投資によって利益を拡大し、資本効率を高め、その成果を株主の皆様へ還元するといった、この循環を着実に回すことが、企業価値向上につながると考えています。そのうえで、安定的・継続的な配当を基本としながら、業績や資本効率、マーケット環境を総合的に勘案し、機動的な自己株式取得も活用することで、総合的な株主還元の充実を図ってまいります。

温度を軸に、新たな価値創造企業を目指す

現在、2027年度からスタートする次期中期経営計画の策定を進めています。100周年、そしてその先の未来を見据え、「チノーはこれからどのような企業であるべきか」という視点から、活発な議論を重ねています。私自身、次の10年を考えたときに、「チノーは計測制御機器メー

カーという枠組みにとどまっていてよいのだろうか」という問題意識を強く持っています。

もちろん、温度を軸とした計測・制御・監視技術は、これからも当社の競争力の源泉であり核であり続けます。この強みが変わることはありません。しかし、お客様が求める価値は、計測機器そのものから、計測によって得られるデータの活用や、その先の課題解決へと大きく変化しています。これから重要になるのは、現場で取得したデータをどのように活用し、お客様の価値創造につなげるかです。OT(Operational Technology)として長年培ってきた現場の知見と、ITやAIなどのデジタル技術を融合することで、これまでにないソリューションを提供できる可能性があると考えています。

10年後、あるいはその先のチノーは、計測制御機器メーカーという枠を超え、温度を軸としたデータとソリューションで価値を提供する企業へ進化しているかもしれません。そのためには、自社だけですべてを担うのではなく、デジタル技術に強みを持つ企業との連携や共創も積極的に進めていく必要があります。私は、既存の事業領域や発想にとらわれることなく、新たな価値を創造し続ける企業でありたいと考えています。その挑戦こそが、100周年の先も社会から必要とされる企業であり続けるための鍵になると信じています。

100周年とその先を見据えて「深化」と「探索」の経営で、新たな価値を創造する

当社が創立90周年という節目を迎えることができましたのは、お客様、株主・投資家の皆様、お取引先様、地域社会の皆様、そして歴代の役員・社員を含め、多くの関係者の支えがあったからこそです。この場をお借りして、心より御礼申し上げます。

90周年は決してゴールではありません。100周年、そしてその先に向けた新たなスタートです。これからも「共創」「特長」「信頼」という価値観を大切にしながら、お客様や社会が抱える課題の解決に取り組み、持続的に価値を創造していきたいと考えています。

そのために私が大切にしたいのが、いわゆる「深化」と「探索」の両輪による経営です。これまで培ってきた計測・制御・監視技術や、お客様との信頼関係をさらに磨き上げる「深化」と、新たな技術や市場、パートナーとの共創を通じて、新しい価値を生み出す「探索」です。この2つをバランスよく進めることが、100周年、その先の持続的な成長につながると考えています。

繰り返し申し上げてきましたが、私たちが最も大切にすべきことは、お客様の「Why」を考え続けることです。お客様は何を実現したいのか、何に困っているのか、その本質を深く理解し、スピード感を持って価値を提供していくことが、チノーらしい価値創造につながると信じています。

私たちは、常にお客様起点で考え、温度を軸とした計測・制御・監視技術を磨き続けるとともに、その技術を基盤に、お客様とともに新たな価値を創造する企業へ進化していきます。

100周年、そしてその先も、社会から必要とされ、信頼される企業であり続けるために、お客様とともに新たな価値を創造しながら、持続的な成長と企業価値の向上に取り組んでまいります。

今後とも変わらぬご支援、ご指導を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



価値創造プロセス

チノーグループは、持続可能な社会の発展に貢献するため、当社グループが有する経営資本を最大限に活かし、独自のソリューションの提供を通じて新たな価値を生み出しながら、持続的な成長を実現します。

企業理念　計測・制御・監視技術の限界に挑戦し、

社会課題

政治・経済 (Politics & Economy)
- 地政学リスクと供給網の不安定化
- 経済安全保障・産業構造の転換
- 国際規格・法規制の強化

社会 (Social)
- 労働力不足と多様な人財の活用
- 安全・品質への信頼確保
- 人権尊重と持続可能な調達

技術 (Technology)
- デジタル・センシング技術の進展
- 生産現場の自動化・省人化の加速
- 次世代電池・半導体の開発

環境 (Environment)
- 脱炭素・カーボンニュートラルの加速
- 気候変動と再エネ導入の拡大
- 資源循環と環境負荷低減の要請

インプット

人的資本
従業員数　**1,125**名
多様性推進・技術継承
高度専門人財育成

財務資本
総資産　**411.0**億円
自己資本比率　**56.9**%
成長投資　**13.7**億円

知的資本
特許保有数　**157**件
研究開発費　**13.4**億円
温度制御ノウハウ

製造資本
国内**5**／海外**3**の生産拠点
高信頼性の製品製造体制

社会・関係資本
顧客数　**5,395**社
代理店　**27**社
協力会　**21**社との信頼関係

自然資本
Scope1,2
GHG(温室効果ガス)排出量
264t-CO_2(単体)
1,055t-CO_2(連結)

(2025年度実績)

ビジネスモデル

温度を中心とした「計測・制御・監視」の一連のプロセスを、現場の課題に寄り添いながら、最適な解決策としてワンストップで提供する**「ループソリューション®」**

極低温から超高温まで計測可能な温度センシング技術



高精度な制御を実現するプロセス制御技術

計測・制御・監視を一括管理する技術開発

※「ループソリューション」は株式会社チノーの登録商標です。

さまざまな産業に貢献する、極低温から超高温までの
温度別ソリューション



価値創造の循環と未来への再投資

産業の発展とより良い明日の社会の実現に貢献する

アウトプット

温度計測を
コアにした
製品・サービス

計測制御機器
- 記録計
- 調節計
- 電力調整器
- ロガー

計装システム
- 評価試験
- 性能耐久試験
- 集録監視
- パッケージシステム
- 制御盤

センサ
- 温度
- 湿度
- 成分水分厚さ計測
- ガスセンサ

＋

校正・サービス
- 温湿度校正
- 修理
- サービス

サステナビリティ重要課題への対応

アウトカム

人的資本
- 専門人財の継続育成
- 多様な人財の活躍と、働きがいのある職場づくり

財務資本
- 安定した財務基盤と、成長を見据えた戦略投資
- 設備の更新投資

知的資本
- 高精度なセンシング・温度制御等の技術進化
- 脱炭素・スマートファクトリー分野への応用拡大

製造資本
- 顧客現場の課題に応える製品・システム提供
- 高信頼なものづくり体制と品質保証

社会・関係資本
- 顧客密着型の提案活動と信頼関係の深化
- パートナーとの共創による競争力強化

自然資本
- 環境配慮型製品の拡充
- GHG排出量削減
（2040年 Scope1, 2実質0目標）

株主価値の向上

中期経営計画2026 KGI	
売上	325億円
営業利益	33億円
ROE	10%
配当性向	40%

社会的価値の向上
—サステナブルな社会への貢献—

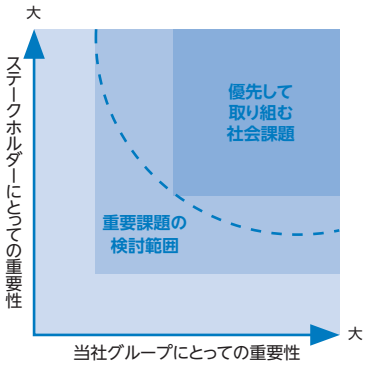
- 脱炭素とエネルギーシフト（水素）
- IoT・DXによるモニタリングの進化
- 半導体・次世代電池・新素材の製造支援
- 医療・食品・ロジスティクスの信頼性向上
- 技術の高度化・環境対応
- 施設の電力・エネルギー・環境管理

すべてのステークホルダーとともに、持続可能な未来へ

収益で得た成果は、次の成長を生む投資へと再循環させています。
研究開発・設備投資・人財育成に継続的に取り組みながら、
より強靭な事業構造への変革と社会的価値の拡大を図っています。

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）

チノーグループは、企業理念および経営ビジョンのもと、持続的な企業価値向上と持続可能な社会の実現に向け、優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定しています。マテリアリティは、社会課題や事業環境の変化に加え、当社の経営戦略や事業活動との関連性を踏まえて設定するとともに、KPIを通じて進捗を継続的にモニタリングしています。
現在は、次期中期経営計画の検討とあわせて、社会環境や事業環境の変化を踏まえたマテリアリティの見直しについても検討を進めています。



サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）と、関連するSDGs項目

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）			KPI・アウトカム
E 環境	1 脱炭素社会実現に向けた貢献	● 環境問題解決型製品・ソリューションの提供	● 脱炭素関連製品・システム売上比率の増加
		● 事業活動における環境配慮	● GHG排出量（Scope1,2単体）削減（2020年度比）
			● ゼロエミッション活動（廃棄物のリサイクル推進）
S 社会	2 人権尊重への体系的な取組み		● 人権／コンプライアンス研修の継続実施
	3 魅力ある職場環境の整備	● ダイバーシティ&インクルージョン／人財育成	● 女性役付者（主任・係長クラス、管理職）比率
			● 中途採用者管理職比率
			● 障がい者雇用率
			● 男性育児休業取得率（平均取得日数）
			● 社員研修の拡充 - 平均受講時間
		● 働き方改革／健康経営	● 年次有給休暇取得率
			● 定期健康診断　再検診の受診率
			● ITを活用した業務改善件数
			● エンゲージメントサーベイの実施継続
	4 サプライチェーンマネジメントの強化		● 製品含有化学物質　管理対応率
			● 主要取引先のグリーン調達ガイドライン要請率
G ガバナンス	5 ガバナンスの高度化	● コーポレートガバナンス体制の強化	● 取締役会の実効性評価の維持・向上
			● コーポレートガバナンスコードへの対応
		● リスクマネジメントとコンプライアンスの徹底	● 重大なコンプライアンス違反件数
	6 ステークホルダー・エンゲージメントの充実		● IR個別面談回数
B 事業	7 UX（ユーザーエクスペリエンス）を高める製品・ソリューションの創出	● 特長ある独自技術の深耕	● 特許・ノウハウ等の知的財産創出件数
			● 新製品・システムの上市数
		● 品質・安全性の確保と安定的供給	● 顧客満足度
			● 生産ライン改善件数
			● 対象協力企業の監査実施率
		● 製品・サービスに関する適切な情報提供	● Webコンテンツの継続的な拡充

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）特定・見直しプロセス

1 課題の抽出

SDGsやESG（環境・社会・ガバナンス）に関する国際的なガイドラインや評価指標、社会課題、ステークホルダーからの期待などを踏まえ、当社グループにとって重要となる課題を抽出しました。

2 課題の評価

抽出した社会課題について、企業理念・経営ビジョンとの整合性に加え、「当社グループにとっての重要性」と「ステークホルダーにとっての重要性」の両面から評価を行いました。

3 課題の優先順位づけ

評価結果をもとに、当社グループにもたらされるリスクと機会、事業への影響度を踏まえ、優先して取り組むべき課題を整理するとともに、活動テーマおよびKPIを設定しています。

4 重要課題の決定

サステナビリティ推進会議において重要課題および活動テーマを審議し、経営戦略との整合性を確認したうえで決定しています。

5 モニタリング・見直し

KPIの進捗は、年2回開催するサステナビリティ推進会議でモニタリングを行い、進捗状況や社会・事業環境の変化を踏まえて取組み内容を見直すとともに、必要に応じてマテリアリティの見直しを実施しています。

	実績値			目標		関連するSDGs項目
	2024年度	2025年度	年度目標達成	2026年度	その他、具体目標	
	売上比率：20% 引合い件数：112件	売上比率：25.2% 引合い件数：132件	○	売上比率：20% 引合い件数：120件		
	88.5%削減 （排出量　313t-CO_2）	90.3%削減 （排出量　264t-CO_2）	○	90%削減	2040年度に100%削減	
	全社最終処分率 1.8%	全社最終処分率 0%（本社・事業所）	○	全社最終処分率 1.2%未満	2030年度に 全社最終処分率1%未満 （ゼロエミッション）	
	1回	1回	○	年1回以上		
	女性管理職比率5.2% 女性役付者比率26.7%	女性管理職比率5.7% 女性役付者比率26.7%	×	女性管理職比率 7% 女性役付者比率 30%		
	28.4%	30.3%	○	中途採用の積極推進		
	2.39%	2.49%	×	2.7%		
	72.7% （87日）	100% （135.8日）	○	70% （30日以上）		
	年間11.8h	年間9.73h	×	年間13h	プログラムの充実	
	64.3%	65.3%	×	75%		
	52.5%	44.8%	×	100%		
	47件	当初予定業務改善 全件完了	○	実施継続		
	実施継続	実施継続	○	従業員エンゲージメントの向上		
	新製品の製品含有化学物質管理DB 登録比率100%	新製品の製品含有化学物質管理DB 登録比率100%	○	新製品の製品含有化学物質管理DB 登録比率100%		
	100%	100%	○	100%		
	継続	継続	○	実施継続		
	各原則のコンプライ	各原則のコンプライ	○	取組みの維持・高度化		
	1件	0件	○	0件		
	26回	43回	○	面談の量・質の充実		
	21件	23件	○	20件以上		
	14件	12件	×	16件以上		
	78.4	80.8	○	※2026年度から調査方法を改め別管理		
	115件	141件	○	実施継続		
	140%（年度実績：42社）	167%（年度実績：50社）	○	100%		
	TOPページ・サイト内検索・サイトマップ・ドメイン統合	各種ソリューション・グローバルサイト拡充・新代理店Webサイト公開	○	Webサイト全来訪者へアプローチ体制確立		

当社が特定したマテリアリティは、国連「持続可能な開発目標（SDGs）」とも関連しています。関連する目標を参考として表示しています。

チノーの強みと価値提供

社会・産業の変化を捉え、計測・制御・監視技術で価値を提供する

脱炭素化やデジタル化の進展、産業構造の高度化を背景に、企業には生産性向上と品質確保、環境負荷低減を同時に実現することが求められています。
こうした社会・産業の変化の中で、設備やプロセスの状態を正確に把握し、最適に制御・監視する技術の重要性はますます高まっています。
チノーグループは、温度を軸とした計測技術を中核に、計測・制御・監視を一体で提供する「ループソリューション®」を通じて、お客様の課題解決と持続的な価値創出に貢献しています。

社会・産業の変化

脱炭素・エネルギー転換
水素や再生可能エネルギーの活用拡大に伴い、高度な計測・評価技術へのニーズが高まっています。

半導体・電子部品需要の拡大
AIやデータセンター需要の拡大を背景に、高精度な温度管理や品質確保の重要性が高まっています。

品質・安全要求の高度化
製品品質やトレーサビリティ確保に加え、安全・安定操業への対応が求められています。

DX・データ活用の進展
設備や工程データの活用による最適化や遠隔監視への期待が高まっています。

労働力不足への対応
自動化・省人化や設備の安定稼働を支える技術の重要性が高まっています。

グローバル市場の拡大
世界各地で均質な品質と安定操業を支えるソリューション需要が高まっています。

社会・産業の変化に共通するニーズ

「計測・制御・監視」の重要性の高まり

あらゆる産業において、設備やプロセスの状態を正確に把握し、最適に制御・監視することが、品質向上や生産性向上、安全・安定操業の実現に不可欠となっています。

計　測
設備やプロセスの状態を正確に把握し、品質と安全を支えます。

制　御
計測したデータを活用し、設備や工程を最適な状態に維持します。

監　視
設備やプロセスの変化を継続的に把握し、異常の早期発見や安定操業につなげます。

チノーの強み　温度を起点に、お客様の課題解決に貢献する

温度を軸とした強み

-269℃から3,500℃まで、極低温から超高温までの
幅広い温度領域をカバーする計測技術と知見を保有しています。

温度帯別ソリューション-主な対応領域

-269℃ ～ 3,500℃

超電導 水素	食品・製薬 燃料電池 空調	半導体・電子部品 自動車部品 製鉄 金属熱処理	黒鉛化炉 航空・宇宙 新素材

ループソリューション®で提供する強み

計測・制御・監視をワンストップで提供します。
設備やプロセス全体の最適化を通じて、より高い付加価値を創出します。

現場密着で支える強み

営業・エンジニアが現場の課題やニーズを的確に把握し、最適なソリューションを提案します。
導入から運用まで一貫して支援し、お客様の課題解決に貢献します。

標準・校正技術に支えられた信頼性

国家標準につながるトレーサビリティと高度な校正技術により、測定の信頼性を支えています。

課題解決を支える総合力

センシング
温度・湿度・成分など、
多様な対象を高精度に計測します。

システム・ソフトウェア
データの収集・可視化・
遠隔監視を支援します。

評価・試験
研究開発や品質向上を支える
評価・試験環境を提供します。

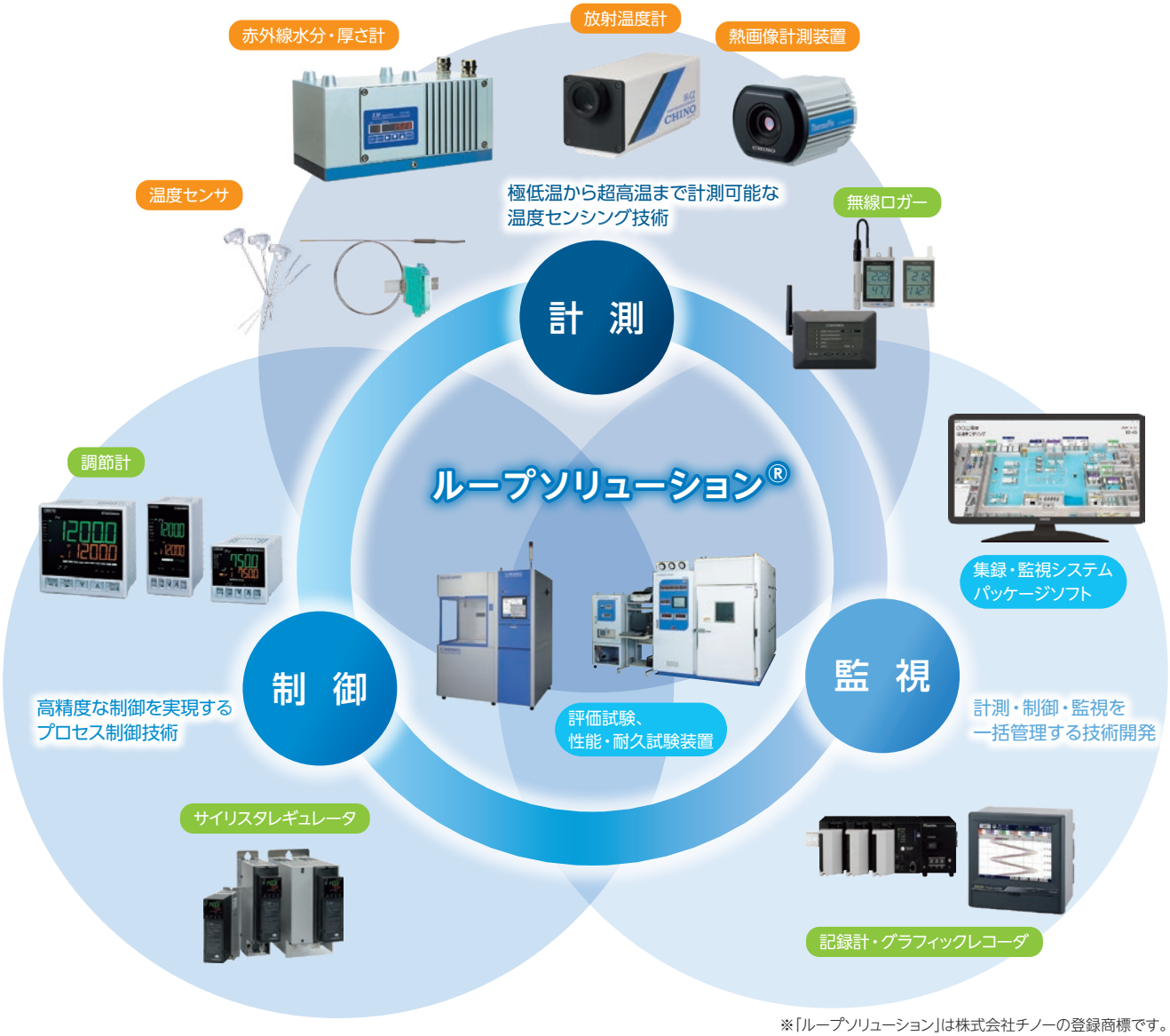
エンジニアリング
お客様の用途に応じた
システム構築・導入を支援します。

校正・サービス
校正・保守を通じて設備の
安定稼働を支援します。

業界特化型ソリューション
船舶、赤外線計測、環境計測など
専門領域にも対応します。

事業・製品紹介

「計測・制御・監視」技術を軸に、温度という見えない情報を“見える化”することで、産業の現場を支えてきました。
極低温から超高温まで、幅広い産業課題に対応する信頼性の高い製品・サービスを提供し、温度を起点とした
「ループソリューション」を核に、さまざまな分野で持続可能な社会の実現に貢献しています。

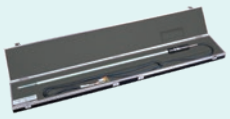


※「ループソリューション」は株式会社チノーの登録商標です。

校正・サービス

校正事業、標準温度センサ（世界29か国で採用）

さまざまな産業の研究、生産、検査、流通などの現場で使用される温度センサは、品質管理、ISO、HACCP、安全性や精度維持の観点からトレーサビリティが要求されています。
当社では、お客様のトレーサビリティ体系確立を支援するため、温度センサ、放射温度計、ガラス製温度計などの校正装置、測定器、標準センサを各産業や試験研究機関、大学等の教育機関に提供しています。



標準温度センサ
標準白金測温抵抗体は極低温用から高温用まで5種類をご用意しています。



標準用放射温度計　IR-RST
放射温度計の比較校正に使用する、高精度な標準温度計です。

比較校正…標準温度計と校正する温度計とを比較して校正します。定点校正と異なり、任意の温度で校正することができます。

事業領域と主な製品

計測制御機器

さまざまな製造現場の基盤を支える記録や制御に必要な記録計や調節計、サイリスタレギュレータのほか、配線不要で広域エリアの温湿度データを監視できる無線ロガー等を提供しています。

記録計（グラフィックレコーダ　KRシリーズ、ハイブリッドレコーダ　AL/AHシリーズ、アナログ記録計　EL/EHシリーズ、データロガー　FE/FPシリーズ）
測定データを記録紙やデジタルデータで記録します。記録方式は、目的に合わせてアナログ、グラフィック、ハイブリッドからお選びいただけます。

調節計（デジタル指示調節計　DBシリーズ、プログラム調節計　KPシリーズ、DPGシリーズ、モジュール形調節計　SBシリーズ）
計測データから温度・圧力・流量などのプロセス量を制御し目標値に測定値を一致させる機器です。

無線ロガー（リアルタイム無線ロガー　MZシリーズ）
送信器の測定データを無線通信し、受信機を介して集録・監視します。

サイリスタレギュレータ（単相用・三相用）
調節計などの信号を受け、それに応じて電気エネルギーを分割する機器です。電気炉の温度を制御します。

計装システム

計測・制御・監視の技術を活かし、お客様の目的に合わせた計測・制御・監視機器をアプリケーションソフトを含めて最適に組み合わせた計装システムを提供しています。

燃料電池評価装置・水電解評価装置
使用した水素によりどれだけの発電効果が得られるか、また、水の電気分解によりどれだけの水素が得られたか性能を測る装置です。水素社会の実現に欠かせない技術です。

コンプレッサ性能・耐久試験装置
エアコンの冷暖房能力を測定し、性能評価や耐久性を計測する装置です。

集録・監視システムパッケージソフト（集録・監視パッケージシステム　CISAS 5）
当社の計測制御機器の情報をパソコンへ送信し、集録・監視できるパッケージソフトです。

センサ

熱電対、測温抵抗体などの接触形温度センサ、赤外線技術を応用した放射温度計、熱画像計測装置（サーモグラフィ）、および湿度センサや水分・厚さ計を提供しており、-269℃から3,500℃の温度計測技術を有しています。

温度センサ（熱電対、測温抵抗体）
計測対象に直接接触し、対象からの熱伝導によって温度を計測する温度計です。

放射温度計（放射温度計　IR-CZシリーズ）
計測対象に非接触で熱放射（赤外線）を捉えて温度を計測する温度計です。

熱画像計測装置（小形熱画像計測装置　「サーモピクス」CPA-L4シリーズ）
温度分布を画像として視覚的に表示できる計測装置です。測定対象の動きを捉え、一定期間（プロセス）の温度を計測します。

赤外線水分・厚さ計（赤外線水分・厚さ計　IMシリーズ）
測定対象の赤外線吸収を利用し、被測定物の成分やμmオーダーの厚さなどを非接触で測定します。

お客様のセンサや自社生産したセンサの温度の誤差を把握する（校正）事業を行っており、当社は国に認められたJCSS（計量法校正事業者登録制度）の登録事業者として、国際的なトレーサビリティの証明となる証明書を発行することができます。
また当社は世界の国家計量機関（世界29か国）に標準温度センサを提供しています。

株式会社チノー標準技術部は、認定基準としてISO／IEC17025 を用い、認定スキームをISO／IEC17011 に従って運営されているJCSS(計量法校正事業者登録制度)の下で認定されています。JCSS の認定機関である IAJapan は、アジア太平洋認定協力機構(APAC)及び国際試験所認定協力機構(ILAC)の相互承認に署名しています。0024は当社標準技術部の登録番号です。

フィールドエンジニアリング

当社のサービス技術員または委託サービスマンがユーザーの現場に伺って、主に温度・湿度などの計測機器、調節計、記録計などの点検・校正サービスを実施します。

出張校正サービスの流れ

現地調査
↓
修理・部品交換
↓
動作確認
↓
メンテナンス



サステナブルな社会の実現に向けて

安心・安全かつ持続可能な社会の実現に向けて、当社グループは、脱炭素やDX、先端技術の活用をはじめ、医療・食品・ロジスティクスといった、あらゆる業界そして社会の課題解決に貢献する製品・システムを展開しています。

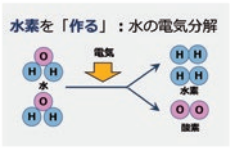
脱炭素とエネルギーシフト（水素）　−カーボンニュートラルへの貢献−

社会課題・ニーズ　水素エネルギーの活用、再生可能エネルギーの導入促進

代表的な製品・サービス

- 水素を「運ぶ」　海上輸送における水素の高精度温度管理
  …液体水素用極低温センサ　［明陽電機（株）］
- 水素を「作る・使う」　水電解セル・燃料電池セルの性能評価
  …燃料電池評価試験装置／水電解評価装置
- バイオマス燃料の安全保管および設備監視
  − バイオマス発電施設向け温度監視システム
  …固定形熱画像計測装置　CPA-L
  …無線監視システム（MZ/CISAS）







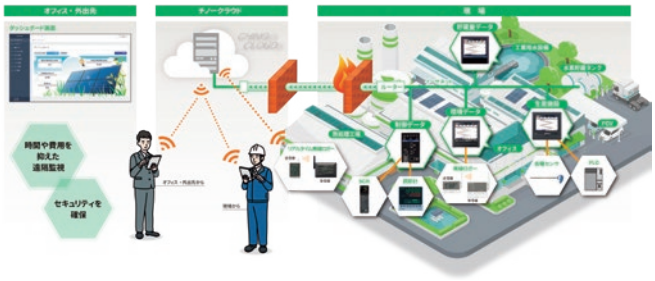
-269℃から計測可能

IoTによるDXの推進とモニタリングの進化

社会課題・ニーズ　遠隔監視の高度化、現場データの一元管理、IoT化の技術支援

代表的な製品・サービス

- クラウド経由での遠隔監視とデータ共有に対応
  …専用クラウド対応グラフィックレコーダ　KR-Hシリーズ
  …Webレコーダ　SC5000シリーズ
  …データロガー　FE/FPシリーズ
  …リアルタイム無線ロガー　MZシリーズ
  …チノークラウド
- 製品設計や環境構築に最適なIoT化を支援
  …無線ネットワーク設計支援／技術コンサルティング　［アーズ（株）］

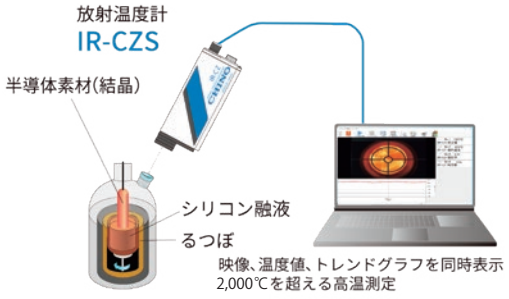


半導体・次世代電池・新素材の製造支援

社会課題・ニーズ　EV・再エネ向け電池の高性能化・高歩留まり化、電子部品の精密加工、新素材の開発・量産

代表的な製品・サービス

- 半導体製造プロセスを温度計測で支援
  − エッチング装置内の真空引きに必要な配管内の温度制御
  …配管用温度コントローラ　LHシリーズ
  − 結晶成長工程での温度制御に対応
  …赤外線放射温度計　IR-CZS
- リチウムイオン電池の不良検知と材料品質評価
  − リチウムイオン電池スラリー固形分濃度測定（産総研と共同開発）
  …赤外線水分・厚さ計　IR-MA
- 自動車電子部品の信頼性試験における実温度計測
  …極細シース熱電対（高速応答・小熱容量）
  …高精度温度変換器　KT-M



- 天然ダイヤモンドに置き換わるサステナブル素材や、半導体にも応用（材料・研磨剤）される人工ダイヤモンドの製造を支援
  − 高品質な人工ダイヤモンド結晶の生成を、安定した温度制御で実現
  …放射温度計　IR-CZシリーズ/IR-BZシリーズ

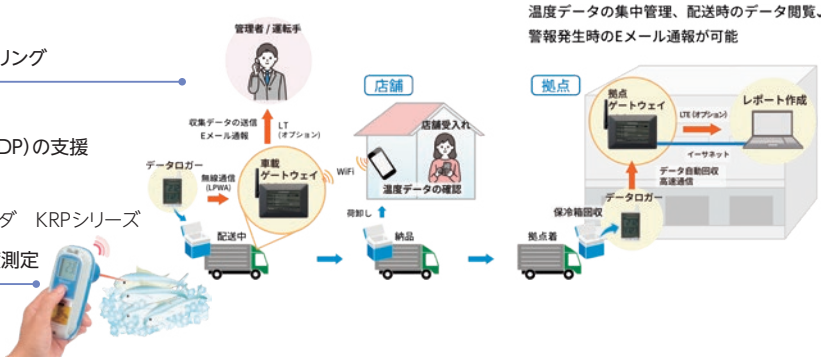
医療・食品・ロジスティクスの信頼性向上

社会課題・ニーズ　医薬品や食品の安全性確保、コールドチェーン管理、輸送環境の最適化

代表的な製品・サービス

- 医薬品や食品などの輸送、保管温度の管理・モニタリング
  …リアルタイム無線ロガー　MZ
  …集録・監視パッケージシステム　CISAS 5
- 医薬品の製造・品質・流通に関する基準（GMP／GDP）の支援
  …リアルタイム無線ロガー　MZ／
  校正サービス／バリデーション支援
  …計測データプロテクト機能付きグラフィックレコーダ　KRPシリーズ
- 食品の安全・品質管理のための表面温度、中心温度測定
  …防水形ハンディ赤外線放射温度計　IR-TB
  …防水形中心温度計　MF500B

温度データの集中管理、配送時のデータ閲覧、
警報発生時のEメール通報が可能



技術の高度化・環境対応

社会課題・ニーズ　自然冷媒への移行対応、廃熱の有効利用

代表的な製品・サービス

- 環境負荷（地球温暖化への影響）が少ない自然冷媒への移行対応
  …自然冷媒コンプレッサ性能試験装置
- 脱炭素に向けて注目される熱電変換材料（廃熱を電気に変換する材料）の評価システム
  …熱電特性評価装置［アドバンス理工（株）］
- バイオエタノールの濃度・水分測定
  …耐圧防爆形 赤外線水分・厚さ計　IRMD





施設の電力・エネルギー・環境管理

社会課題・ニーズ　エネルギー使用量の可視化、省エネ・コスト削減、CO_2排出抑制

代表的な製品・サービス

- 環境管理支援システム（電力監視／暑さ指数監視／温湿度監視など）
  …リアルタイム無線ロガー　MZ
  …集録・監視パッケージシステム　CISAS 5
  …チノークラウド
- 農業施設やクリーンルームでの最適環境維持を支援
  品質安定とエネルギー効率化に寄与
  … 農業温湿度制御 ／ クリーン環境システム　［三基計装（株）］



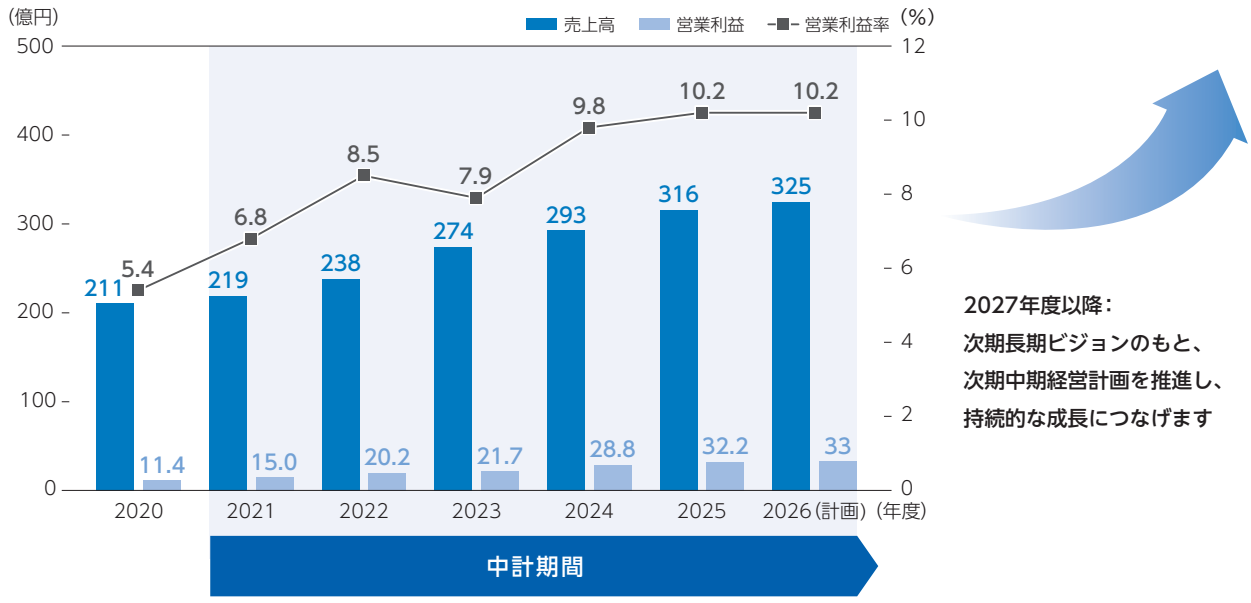
中期経営計画2026進捗状況と次期長期ビジョンへの接続

チノーグループは、創立90周年（2026年）のありたい姿の実現に向け、中期経営計画2026（以下、中計）を推進してきました。中計期間を通じて、4つの基本戦略、「成長分野の更なる開拓・拡大」、「コア事業の高度化と価値創造」、「海外事業の基盤強化と拡大」、「経営基盤の強靭化」に取り組み、売上高・営業利益ともに当初目標を上回る成果を実現しています。最終年度を迎えるにあたり、これまでの成果と課題を整理するとともに、創立100周年（2036年）に向けた次期長期ビジョンおよび次期中期経営計画の検討につなげていきます。

中期経営計画2026期間（2021～2026年度）における主要経営指標の推移

中期経営計画2026では、売上高・営業利益を主要KGIとして設定し、事業成長と収益力向上に取り組んできました。

その結果、売上高・営業利益ともに当初目標を上回る見通しとなっています。今後は、中計期間で培った事業基盤を活かし、持続的な成長と企業価値向上を目指していきます。



中期経営計画2026 主要指標

指標	2026年度 当初KGI	2025年度 実績	2026年度 予想
売上高（億円）	300	316	325
営業利益（億円）	27	32	33
営業利益率（%）	9.0	10.2	10.2
海外売上高（億円）	70	72	—
ROE（%）	10.0	9.0	—
ROA（%）	8.0	8.2	—

4つの基本戦略に沿った取組み・実績

1 Solution 成長分野の更なる開拓・拡大

- データセンター、電子部品、自動車部品および脱炭素関連市場を重点領域として事業拡大を推進。特にデータセンター向けでは、装置メーカーにおけるセンサ・放射温度計・機器の標準採用拡大
- 電子部品・自動車部品分野では、熱処理設備向けの更新・校正需要を着実に獲得
- 脱炭素化関連では、水電解や燃料電池試験装置の需要が好調に推移。電動車の性能の安定性と省エネを目的とした熱マネジメントに関する営業活動を新たに展開

2 Integration コア事業の高度化と価値創造

- ものづくり現場における温度管理規制の強化や校正サービス需要の高まりを捉え、極低温から超高温まで対応する温度センサ・計測機器の技術力向上を推進し、受注を拡大
- 点検・校正とクラウドサービスを融合した独自のリカーリングビジネスモデルを企画・展開し、継続的な収益基盤の強化と顧客価値の向上に貢献

3 Relationship 海外事業の基盤強化と拡大

- グローバルサービス体制の強化を推進し、国内主要顧客が海外現地法人向けに進めるAI関連分野および環境配慮型成長市場への投資案件に対応した設備・装置の受注を獲得
- 海外現地法人との情報連携を強化し、特定市場のニーズを反映した製品開発を推進することでグローバル展開を加速

4 Innovation & Speed 経営基盤の強靭化

- 人的資本関連では、人事制度再構築の取組み（新評価制度の設計完了、導入予定の新等級・新報酬制度の詳細検討、影響分析）を推進。また、組織改善サーベイ活動により、従業員エンゲージメントを継続的に改善し、組織力の強化を推進
- 資本コスト経営（事業別ROIC等）の強化、株主還元（増配や自社株買い）、女性取締役の追加登用とグループ内部統制の整備、CDPスコアの改善、DX人財育成とICT基盤強化に注力

創立90周年から100周年に向けて

当社グループは、創立90周年を迎える2026年を節目として、創立100周年（2036年）に向けた次期長期ビジョンおよび次期中期経営計画の策定を進めています。

現在、全社横断のプロジェクト体制のもとで、現中期経営計画の成果と課題を総括するとともに、事業環境の変化や社会課題を踏まえた将来像の検討を進めています。

次期長期ビジョンでは、これまで培ってきた強みを活かしながら、持続的な成長と企業価値向上の実現に向けた方向性を示す予定です。



中期経営計画2026　セグメント別レビュー

中期経営計画2026（以下、中計）で掲げた4つの基本戦略のもと、各セグメントでは成長分野の開拓、コア事業の高度化、海外展開の強化を推進しました。本ページでは、各セグメントにおける主な成果と、2020年度を起点とした売上高・セグメント利益の推移を示しています。

中計期間（2021～2025年度）における各セグメントの業績推移

計測制御機器

重点施策

- 成長市場向け製品の拡販
- サービス事業の強化
- 高付加価値製品の開発

中計期間の主な取組み

- 半導体・電子部品、熱処理分野を中心に営業活動を強化
- 記録計・調節計など主力製品の機能向上とラインアップ拡充を推進
- 定期校正・点検などサービス提案を強化し、顧客接点の拡大を推進

計装システム

重点施策

- 脱炭素関連市場への展開
- 評価試験装置の拡販
- ソリューション提案力の強化

中計期間の主な取組み

- 燃料電池評価試験装置、水電解評価装置の提案活動を強化
- 自然冷媒対応コンプレッサ性能試験装置など新たな需要領域への展開を推進
- 計測・制御・監視技術を活かしたソリューション提案を拡充

センサ

重点施策

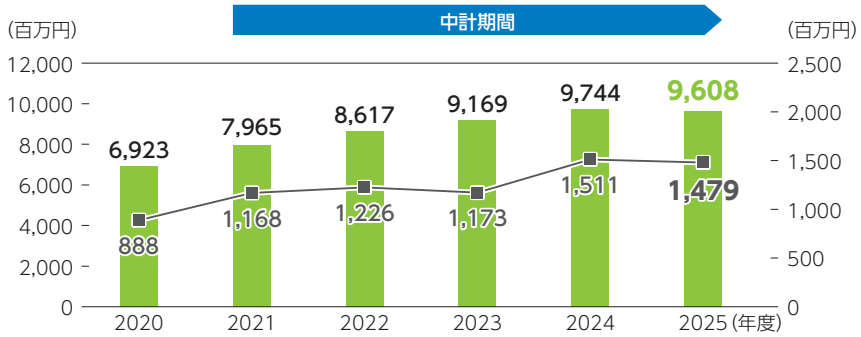
- 高機能センシング領域の拡大
- 高付加価値温度センサの拡販
- 校正サービスとの連携強化

中計期間の主な取組み

- 放射温度計や高機能温度センサの拡販を推進
- 半導体・電子部品、熱処理分野向けの提案活動を強化
- グループ会社との連携により、センシング技術や製品ラインアップの拡充を推進

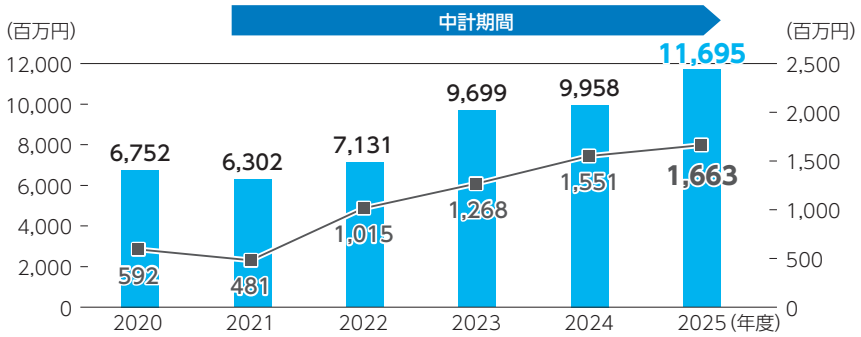
その他（修理・サービス等）

売上高　セグメント利益



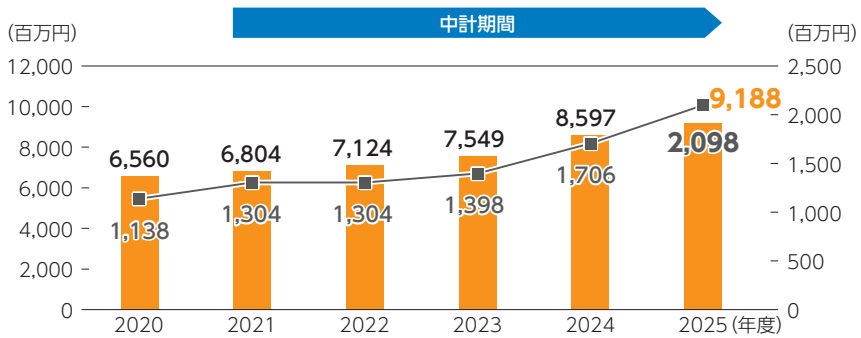
中計期間の総括

半導体・電子部品や熱処理設備向け需要を着実に取り込みながら、製品・サービスの付加価値向上を推進しました。コア事業の高度化を通じて、中計期間を通じた安定的な成長を実現しています。



中計期間の総括

中期経営計画で重点領域と位置づける脱炭素関連市場において、燃料電池評価試験装置や水電解評価装置の需要を着実に取り込み、成長分野の開拓が売上拡大につながりました。



中計期間の総括

データセンター、半導体・電子部品市場など重点成長分野への展開を進めた結果、需要が堅調に推移し、売上高・利益ともに拡大しました。

2025年度実績　：　売上高 1,155百万円　　セグメント利益 317百万円



現場に寄り添う営業で、お客様とともに新たな価値を創造する

取締役 専務執行役員
営業本部長
西口 明彦

事業環境の変化を捉え、「温度」の技術で応える

近年、お客様を取り巻く事業環境は大きく変化しています。製造現場では、品質や生産性の向上に加え、省エネルギーや脱炭素への対応がこれまで以上に重要な経営課題となり、温度計測・制御にも一層高い精度と付加価値が求められるようになりました。

私たちが創業以来培ってきた「温度」の技術は、こうした社会課題の解決に直結するものです。例えば、不要な熱エネルギーを抑えることは省エネルギーにつながり、製造プロセスを安定させることは品質向上や歩留まり改善にも寄与します。現在では、お客様から「設備を動かすための機器」ではなく、「生産現場の課題を解決するパートナー」として期待される場面が確実に増えています。

その象徴が、高精度化への要求です。半導体や電子部品、航空機、自動車の熱処理など、当社が強みを持つ市場では、わずかな温度変化が製品品質や歩留まりを左右します。実際に、お客様から「1,500～2,000℃の範囲内で数℃の変動に困っている」と相談を受け、設備環境を含めた改善をご提案したことで課題を解決できた事例もありました。こうした課題は、単に機器を販売するだけでは解決できません。お客様の製造現場に入り込み、課題の本質を理解したうえで最適な提案を行うことが不可欠です。

私は営業担当者に、「まず現場を知り、お客様の声を徹底的に聞くこと」を繰り返し伝えています。製造現場には、その業界ならではの常識や経験則があります。それらを理解して初めて、お客様が本当に困っていることや、言葉になっていない課題まで見えてきます。

営業の役割も、モノを販売することから、お客様とともに課題を解決することへと大きく変化しています。だからこそ、私たちは「温度」という専門性を起点に、お客様のものづくりを支え、新たな価値を創造する営業へと進化していきます。

成果まで伴走するソリューション営業へ

こうした営業スタイルを支えているのが、当社が進めるソリューション営業です。ソリューション営業とは「製品を納入して終わり」ではなく、「お客様の課題が解決され、成果が出るまで伴走すること」です。

例えば、生産設備の温度制御や計測システムを導入していただいた後も、その効果を確認し、期待した成果が得られていなければ改善策を提案する。このような継続的な関係を築くことで、お客様との信頼はより強固なものになります。

その取組みの一つが、リカーリングビジネスの拡大です。従来、校正サービスを通じて継続的な接点を築いてきましたが、現在は医薬品の製造から物流、保管まで、一連の温度管理を支えるサービスへと領域を広げています。製品そのものだけでなく、温度データの管理や定期点検を含めてお客様の事業を支えることで、新たな価値を提供できる

ようになりました。

また、「チノークラウド」の展開も着実に進んでいます。全国に分散する設備データをクラウド上で一元管理できるため、本社から各拠点の状況をリアルタイムで把握できるようになりました。今後はデータを蓄積するだけでなく、設備の異常予兆や更新時期の提案など、データを活用した新たなサービスへと発展させていきたいと考えています。

営業DXも、この考え方の延長線上にあります。DXというと営業をデジタル化する取組みと思われがちですが、日々の営業活動そのものは、お客様と向き合い、課題を聞き出し、信頼関係を築くアナログな仕事です。そこで、アナログの活動情報をデジタル化することで、案件の進捗や活動傾向の見える化ができます。営業担当者自身の取組み中の活動フェーズが見えることで、本来注力すべき活動により多くの時間を割けるようにする仕組みづくりを進めています。

現場で育ち、
世界で価値を届ける営業組織へ

今後、当社がさらなる成長を目指すうえで、海外市場の拡大は重要なテーマです。特にインドは大きな可能性を秘めた市場であり、中国についても引き続き高い成長性を期待しています。こうした市場で着実に成果を上げていくためには、世界のお客様にチノーの価値を届けられる営業組織を育てていくことが欠かせません。

私が最も重視しているのは、人財育成です。海外営業を担当する若手社員には、まず国内の営業担当者とともに製造現場へ足を運び、お客様がどのような工程でものづくりを行い、どのような課題を抱えているのかを、自分の目で見て学んでもらっています。ものづくりの現場は国によって文化や商習慣こそ異なりますが、本質的な課題は共通しています。だからこそ、日本で培った現場力は海外でも必ず生きるはずです。

また、海外現地法人についても、従来の「日本を頼る組織」から、自ら市場を切り拓く組織へと変えていきたいと考えています。現地法人が主体的にお客様と向き合い、課題を見つけ、提案し、必要に応じて国内の営業や技術部門と連携する。そのような自立した営業体制を築くことが、グローバルでの競争力向上につながります。

そのためには、人と人とのつながりも重要です。国内営業、海外営業、現地法人、さらには代理店が一体となってお客様を支える体制づくりを進めています。国内のお客様が海外へ進出する際には、日本で築いた関係をそのまま海外へつなぎ、現地でも安心して当社のサービスをご利用いただけるよう支援しています。

「維持」と「成長」を両立し、
100周年への10年を築く

2026年、チノーは創立90周年を迎えました。長年にわたりお客様から信頼をいただいてきたことは、当社にとって何よりの財産です。一方で、2036年の創立100周年に向けたこれからの10年間は、次の時代のチノーを形づくる極めて重要な期間でもあります。

私は営業活動においては、「維持」と「成長」の両方が欠かせないと考えています。「維持」とは、これまで築いてきたお客様との信頼関係をさらに深め、期待に応え続けることです。一方、「成長」とは、新たな市場やお客様との接点を広げ、これまでにない価値を提案していくことです。この2つは相反するものではなく、互いを支え合うものです。

その実現の鍵となるのは、やはり人です。営業担当者一人ひとりがお客様の声に耳を傾け、課題を深く理解する。そして、そこで得た情報を社内で共有し、技術やサービスへとつなげていく。この積み重ねが、新たな製品やソリューションを生み出し、次の成長へと結びつきます。

創立90周年は、これまでの歩みを振り返る節目であると同時に、100周年に向けた新たな出発点です。これからの10年間、「維持」と「成長」の両輪を着実に回しながら、お客様とともに価値を創造し、次の100年につながる営業基盤を築いていきます。





「計測・制御・監視」技術を、次代の企業価値へとつなげる

執行役員
イノベーションセンター長
恩田 佳則

多様な産業を支える、温度を軸とした技術の強み

当社の強みは、「温度」というあらゆる産業に不可欠な要素を軸に、計測から制御・監視、校正サービスまでを一貫して手がける「ループソリューション」にあります。計測にとどまらず、その先の制御・監視、さらには校正まで自社で担うことで、お客様との接点が広がり、さまざまな課題を捉え、その解決に貢献する機会につながっています。

また、用途や測定対象に応じて接触・非接触を使い分け、マイナス269℃から3,500℃という極めて広い温度域をカバーする温度計測技術に加え、国家計量標準へのトレーサビリティを確保したJCSS校正をはじめ、高度な校正技術を有していることも、当社の競争優位の源泉です。当社の標準温度センサや定点黒体炉装置は29か国の国家計量機関で採用されており、当社の温度計測技術に対する信頼性を示す実績の一つとなっています。

さらに、校正サービスは、お客様との関係を長期にわたって継続する重要な接点でもあります。お客様との継続的な関係の中から新たな課題を捉え、次の提案やソリューションへとつなげていく。こうした技術とお客様との接点の積み重ねも、当社ならではの強みです。

成長市場の特性に応じた開発で、新たな需要を切り拓く

成長市場に対しては、それぞれの市場特性やお客様の要求を的確に捉えた開発を進めています。中でも半導体分野では、鉄鋼や自動車などの既存市場とは製品に求められる性能や選定基準が異なるため、市場ニーズをより細かく分析し、求められる性能を明確にしたうえで製品仕様の最適化を図っています。こうした市場起点の開発により、お客様から評価・採用される製品も増えています。一つひとつの採用実績を着実に積み重ね、市場の要求を製品の競争力へと結びつけていくことが、将来の事業拡大につながると考えています。

一方、産業や技術の進展に伴い、計測に求められる条件そのものも高度化・多様化しています。次世代エネルギーや半導体・電子部品をはじめとする成長市場や先端技術領域では、複雑な環境下での安定した計測や、これまで以上に高度なセンシングへの要求が高まっています。こうした新たなニーズに対し、当社が長年培ってきた幅広い温度域や環境での計測技術やセンシング技術を応用し、新たな用途へと展開していく余地は大きいと考えています。

水素・脱炭素分野も、これまで蓄積してきた技術や知見を活かせる領域の一つです。当社は、水電解やSOFC・SOECの評価試験装置、水素センサなども含め、水素を「作る・貯める・運ぶ・使う」という各段階に関わる製品・技術を長年にわたり手がけてきました。今後の市場拡大を見据え、個別の要求に応えるだけでなく、蓄積してきた技術の汎用化・共通化を進めることで、開発の効率化と競争力の向上を図り、より幅広いニーズに応えられる体制を整えていきます。

そして、計測技術の可能性は、センサそのものにとどまりません。今後フィジカルAIが進展していく中では、現場の状態を正確に捉え、信頼できるデータとして提供するセンサ・計測技術の重要性は一層高まると考えています。当社が培ってきた計測技術を起点に、データ処理やソフトウェアへと領域を広げ、計測データをお客様の課題解決につなげていく。こうした方向にも、今後の可能性を見いだしています。

同時に、すべてを自社だけで生み出すことにこだわる必要はありません。当社が持つ技術を核としながら、企業や研究機関など社外の技術・知見も積極的に取り込み、新たな技術や用途の創出につなげていきます。

事業所・グループの技術をつなぐ、全社的な技術連携

当社には、各事業所やグループ企業が長年にわたって培ってきた多くの技術・知見があります。これらを将来の成長につなげるため、「チノー・イノベーション・センター（CIC）」を核とした全社的な技術連携を進めています。

CICの重要な役割は、各拠点が持つ技術や製品、それぞれの専門性を横断的につなぎ、新たな要素技術や製品・ソリューションの創出につなげていくことです。グループ企業との連携においても、それぞれが培ってきた固有の技術やノウハウを持ち寄ることで、単独では実現が難しかった技術開発や、新たな用途への展開が可能になります。

大切なのは、個々に優れた技術を持っているだけで終わらせないことです。組織や会社の垣根を越えて技術をつなぎ、異なる強みを掛け合わせることで、これまでになかった価値を生み出していく。CICをそうした技術連携のハブとして機能させ、グループに蓄積された技術資産を将来の事業へとつなげていきたいと考えています。

技術を次代の競争力に変える、開発体制と人財の進化

こうした技術力を将来にわたる競争力へと変えていくためには、開発体制そのものも進化させなければなりません。これまで各事業所では、既存製品を支えるための開発を着実に進めてきました。一方、さらなる成長に向けては、コア事業を深化させる開発と、将来の事業の芽を生み出す探索的な開発を両輪として進めることが重要です。

そのため、全社的な視点から開発テーマを見極め、優先順位を明確にし、必要な技術や人財を組織横断でつなぐ仕組みづくりを進めています。市場戦略会議やMRS活動を通じて捉えたお客様や市場のニーズを開発テーマへとつなぎ、議論するだけではなく、意思を持って「決めて、やり切る」。そうした文化を開発組織に根付かせ、新しい製品や技術への挑戦を加速していきたいと考えています。

その挑戦を支えるのが「人」と「技術の継承」です。長年培ってきた技術を単に残すのではなく、次の世代がそこから新しい技術を生み出せる形でつないでいく。全社横断の活動を通じて、熟練者が持つ知見やノウハウを若手が学び、言語化・体系化することで、個人の経験を組織全体の技術資産へと変える取組みを進めています。

さらに、産業技術総合研究所や大学など外部の研究機関との共創を通じて、社内にはない専門性や新たな視点も積極的に取り込んでいます。若手技術者が第一線の研究者や専門家と直接向き合い、そこで得た知識や気づきを次の開発テーマへと発展させていく。こうした経験が技術者自身を成長させ、その成長がまた新しい挑戦を生み出していくと考えています。

当社には、長い歴史の中で培ってきた「計測・制御・監視」技術があります。その技術を組織の中でつなぎ、市場のニーズと結びつけ、さらに社外の新たな知見とも掛け合わせることで、その可能性はまだまだ広げることができます。

開発部門は、現在の事業を技術で支えるだけの存在ではありません。まだ見えていない製品や事業の芽を生み出し、“次のチノー”をつくる起点になること。それが私たちの役割だと考えています。技術と人を育て、挑戦が次の挑戦を生む組織へと進化することで、技術を次代の企業価値へとつなげていきます。





「中期経営計画2026」の主要KGIは6項目中5項目を前倒しで達成 企業価値向上に向け、財務戦略をさらに進化させる

常務執行役員
経営管理本部長
大森 一正

基本施策を徹底し、収益力は着実に向上

「中期経営計画2026」(以下、中計)では6項目のKGIを設定しています。このうち、営業利益、営業利益率は2年前倒し、売上高、海外売上高、ROAは1年前倒しで達成し、計画期間終了を待たずにROEを除く5項目での目標を達成しました。策定当初は、それまでのトレンドから見て挑戦的な目標と捉えられていましたが、この成果を実現できた最大の要因は、基本施策を地道に積み重ねてきたことにあります。

具体的には、価格適正化、高付加価値領域へのシフト、調達コストの削減、製造プロセスの見直しなど収益力向上の基本施策を全社一丸となって徹底しました。重視したのは、こうした取組みの方向性を明確に示すとともに、その成果を定量的に可視化し、現場と共有することです。財務部門の役割は、経営と現場をデータでつなぎ、PDCAサイクルを円滑に回すことです。経営指標を可視化し、迅速な意思決定につなげることで、全社の収益力向上を支えてきました。

また、DXによる業務の効率化も着実に進めており、トップラインが拡大する中でも、販管費の増加を抑え、生産性の向上にも寄与しています。

総じて申し上げれば、中計に基づく取組みの積み重ねにより、当社の稼ぐ力は確実に増してきているといえるでしょう。

株主還元を着実に拡充 次の課題は成長投資の加速

キャッシュアロケーションについては、「事業活動で生み出される営業キャッシュフローを基本原資とし、必要に応じて負債も活用しながら、財務健全性を維持しつつ、成長投資と株主還元へバランスよく資本配分する」ことを、基本方針としています。

財務の健全性について、自己資本比率は50%以上を目安としており、足元では約56%と十分な財務基盤を維持しています。一方で、この水準を踏まえると、成長投資に向けて資本をより効率的に活用する余地もあったと考えています。

株主還元では、株式分割後ベースで、現中計がスタートした2021年度の年間配当23円から、2025年度は42.5円へ、2026年度は記念配当を含め60円を予定しています。利益成長に合わせて増配を継続するとともに、中計後半で掲げた「2026年度の配当性向を40%まで引き上げていく」という目標も達成できる見通しです。

一方、成長投資には改善の余地が残っていると認識しています。財務面では十分な投資余力を確保していたものの、それを成長機会へ迅速に振り向ける点では、なお課題がありました。成長戦略あっての成長投資ですから、戦略を練っていかに機動的に投資を実行していくかという点で、改善を図っていかなければなりません。ただし、設備投資については、2025年度、2026年度と拡大してきています。次期中期

経営計画では、こうした設備投資に加え研究開発や人財育成、DX推進、新事業・M&Aなども含めた成長投資を一段と加速し、持続的な企業価値向上につなげていきたいと考えています。

「事業別ROIC」を導入し、資本効率を現場から改善する

先ほど申し上げたように、収益性の改善は着実に進んでいます。一方で、企業価値向上には資本効率の改善も欠かせません。ROA（営業利益ベース）は目標を達成しましたが、ROEは2026年度中の10%達成に向け、なお改善の必要があります。その対応を進めるうえで重要な指標として位置づけているのが、ROICです。ROICは、利益だけでなく投下資本も含めて事業を評価できるため、資本コストを意識した経営への移行に欠かせない指標です。

当社では2026年度から事業別ROICを使った、事業所単位での改善に取り組んでいます。各事業所が責任と権限を持って取り組めるよう、当社の事業特性に合わせた独自の事業別ROICを経営管理指標の一つとして導入しました。

これまでも各事業領域において利益率の改善には積極的に取り組んできました。しかし、その施策が本当に資本効率の改善に結びついているのか、資本コストを上回るリターンを継続的に確保するために何をすればよいのか、これらの課題を分かりやすく可視化するベースが、事業別ROICだと考えています。資本効率に対してより高い意識を持ってもらい、資源配分の最適化が図れるよう、ROICからさらに細かく分解したKPIを現場と共有したうえで、事業所長や事業所の部門長クラスと対話を重ねながら組織の目標を立てて取り組んでいるところです。

当社には与えられた目標に対してしっかり着実に成果を積み上げる企業文化があります。収益性の向上と同様に、資本効率の改善も着実に成果へ結びつけていきたいと考えています。

経営戦略と財務戦略を一体で進め、企業価値向上を実現する

多くの財務指標が改善しているという意味で、中計で目指した「財務基盤の強化」は着実に進んでいます。しかしその先のステージとして、財務戦略を経営戦略と一体で推進していくことが重要だと考えています。資金管理、利益管理に加え、資本コストを意識した資本効率、キャッシュ創出、資本配分までを含めた財務経営へ進化させていかなければなりません。

では、具体的に何をすべきか。一つは、DX活用によって業務の効率化を進めるとともに、なお一層、データに基づく経営判断を進めていくことです。先ほど申し上げた事業別ROICの導入は、まさに経営的視点を取り入れた可視化の事例で、こうした財務だからできる施策をもっと広げていく必要があり、従来の管理系の財務にとどまらず、より経営を意識した財務部門の機能強化に取り組んでいるところです。

企業価値向上を考えたとき、もう一つ大切なことは、PERの向上です。PERは、株主・投資家の皆様や市場からの当社に対する期待、あるいは将来の可能性に対する評価の表れであると認識しています。そして、市場から適正な評価を得るためには、IR活動の充実が欠かせません。ただし投資家の皆様に向けて何を語るのか、その中身が重要です。投資家の皆様には、長期的な成長戦略とその実現を支える財務戦略を一貫したストーリーとして、解像度高くお伝えしていきたいと考えています。

PBRについては、改善しているものの、まだまだ十分な水準だとは考えていません。資本効率の改善と市場との対話を通じ、当社の成長性を市場から適切に評価いただける企業を目指します。

当社は計測技術を通じて社会の持続的な発展に貢献することを使命としています。その使命を果たし続けるためには、当社自身が持続的な利益とキャッシュを創出し、成長投資と株主還元を両立させることが不可欠です。財務はその循環を支える重要な役割を担っているという認識を強く持ち、当社グループの持続的成長と社会への価値創造に貢献し続けてまいります。



財務戦略

基本的な考え方

「利益成長」から「資本効率を伴う成長」へ

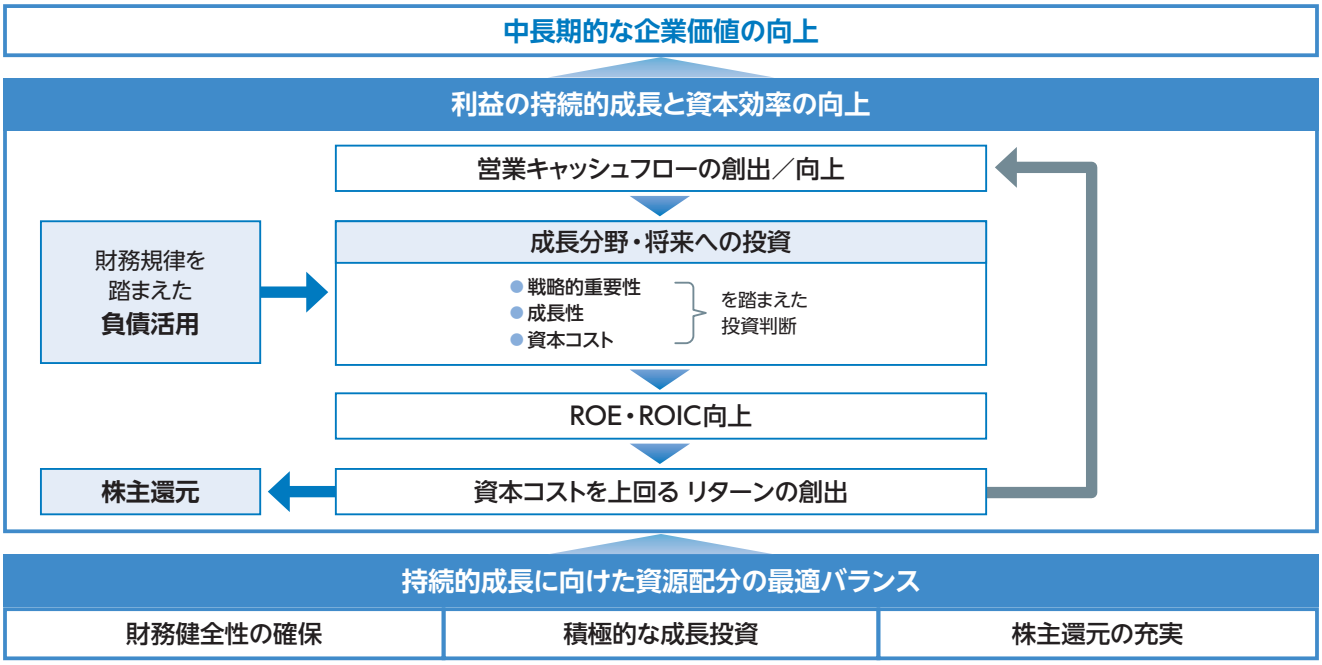
当社グループは、「長期的かつ継続的な株主価値の向上」を重要な経営課題と位置づけています。

中期経営計画2026（以下、中計）（2021～2026年度）のもとで事業成長と収益力の向上を進めた結果、2025年度は売上高316.4億円、営業利益32.2億円（営業利益率10.2%）となり、中計最終年度である2026年度のKGIとして掲げた売上高目標300億円を1年前倒し、営業利益目標27億円を2年前倒しで達成しました。

一方、持続的な企業価値向上のためには、利益を拡大するだけでなく、投下した資本コストを上回るリターンを継続的に創出することが重要です。そこで、中計の第2フェーズ（2024～2026年度）では、ROIC（投下資本利益率）を重要な経営指標の一つに位置づけ、PL（損益計算書）に加えてBS（貸借対照表）にも着目した経営管理への移行を進めています。

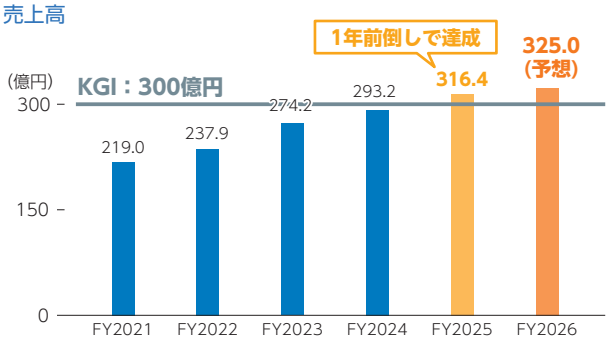
こうした取組みをさらに深化させ、「利益成長」と「資本効率の向上」を両輪とする経営を進めることで、資本コストを上回る収益性の確保と中長期的な企業価値の向上を目指します。

財務戦略の基本方針

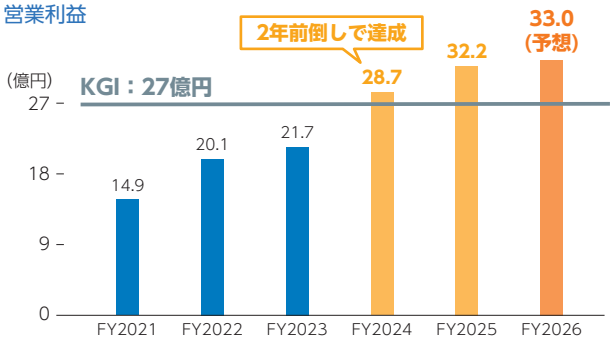


売上高・営業利益の実績・計画

売上高



営業利益



企業価値向上に向けた資源配分

資源配分の基本方針

当社グループは、事業活動によって創出したキャッシュを「成長投資」「財務健全性の維持」「株主還元」に適切に配分し、企業価値の持続的な向上につなげることを基本方針としています。

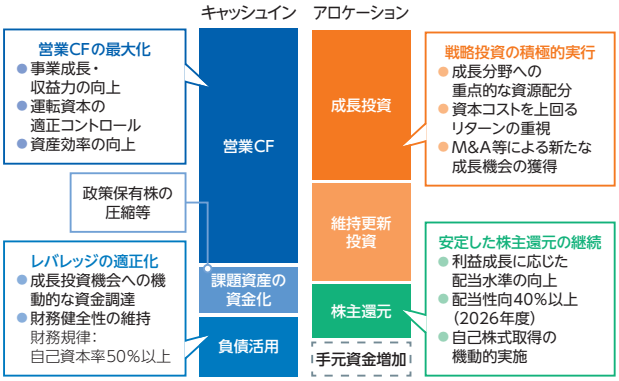
必要な手元流動性と資金調達力を確保し、事業環境の変化にも柔軟に対応できる財務健全性を維持したうえで、資本コストを上回るリターンが期待できる成長投資に優先的に経営資源を配分します。さらに、投資機会、資本効率、財務状況、市場環境などを総合的に勘案しながら、株主還元を含めた最適なキャッシュアロケーションを実行します。

成長投資については、資本コストを上回るリターンの創出を基本的な判断軸とし、限られた経営資源を成長性・収益性の高い分野へ重点的に配分します。

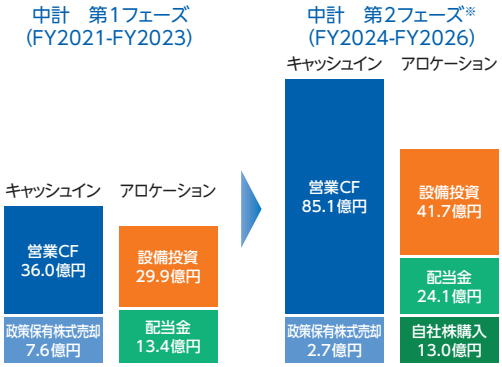
株主還元については、持続的な利益成長を前提とした安定的な配当を基本としつつ、成長投資機会、資本効率、財務状況、市場環境などを総合的に勘案し、自己株式取得についても機動的に実施します。

こうしたキャッシュアロケーションを通じて、成長投資による将来のキャッシュ創出力の向上と資本効率の改善を図り、創出したキャッシュをさらなる成長と株主還元につなげる好循環を構築していきます。

キャッシュアロケーション方針



キャッシュ創出とアロケーションの変化



※第2フェーズの数値はFY2024・FY2025実績およびFY2026予想に基づく。

成長投資

中期経営計画の基本戦略の一つである「成長分野の更なる開拓・拡大」の実現に向け、温度を軸とした計測・制御・監視技術を強みに、水素利用技術、半導体・電子部品、次世代電池、新素材、医療・医薬、食品管理、ロジスティクスなどの分野へ経営資源を重点的に配分しています。

成長投資は、設備の拡充にとどまらず、将来の競争力とキャッシュ創出力を高めるための幅広い投資と捉えています。設備投資については、生産能力の向上、合理化、生産性向上を目的とした投資を進めています。これに加え、新製品・新技術の創出に向けた研究開発、DXによる業務効率化や製品価値の高度化、人財の育成・確保、事業領域の拡大に向けた戦略投資についても、将来の成長を支える重要な投資と位置づけています。2025年度の設備投資額は13.7億円となり、前年度から4.3億円増加しました。2026年度は18.5億円の設備投資を計画しています。

投資案件については、事業戦略との整合性を前提に、期待収益と資本コストの比較、成長性、競争優位性、財務への影響などを総合的に評価します。投資額の拡大そのものを目的とするのではなく、投資後についてもその進捗や成果を検証し、将来生み出すリターンを重視した投資管理を行うことで、限られた経営資源を成長性・収益性の高い分野へ重点的に配分していきます。

設備投資の状況

- 2025年度 1,376百万円　→　2026年度計画 1,850百万円
- 主な設備投資
  土地取得：681百万円　情報関連：321百万円
  生産効率化：195百万円

株主還元

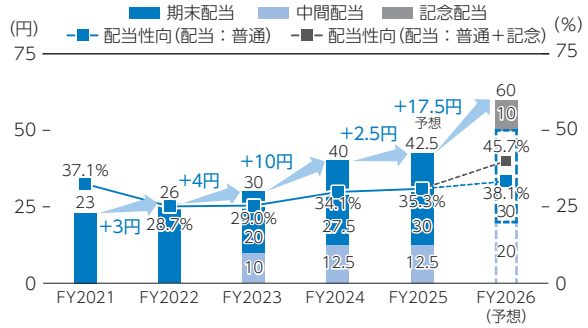
当社グループは、持続的な利益成長と資本効率の向上を通じて企業価値を高め、その成果を株主の皆様に還元していくことを重要な経営課題の一つと位置づけています。財務健全性を維持しながら成長投資とのバランスを図り、持続的な利益成長に応じて配当を安定的に充実させるとともに、自己株式取得についても機動的に実施することを基本方針としています。

配当については、2026年度の連結配当性向を40%以上へ引き上げていく方針のもと、配当水準の向上を進めています。2025年度の年間配当金は、前年度から2.5円増配となる1株当たり42.5円(株式分割後ベース)、配当性向35.3%としました。2026年度については、普通配当に創立90周年記念配当10円を加え、年間60円を予想しています。記念配当を含む配当性向は45.7%となる見込みです。

また、株主還元の強化と資本効率の向上を目的として、2025年11月から1年間、860,000株または取得価額総額13億円を上限とする自己株式の取得を実施しています。

今後も、成長投資機会、財務状況、資本効率などを踏まえながら、持続的な利益成長に応じた株主還元の充実を図ります。また、自己株式取得については、キャッシュアロケーション全体の中でその必要性と効果を検討し、機動的に判断していきます。

配当金の実績・予想



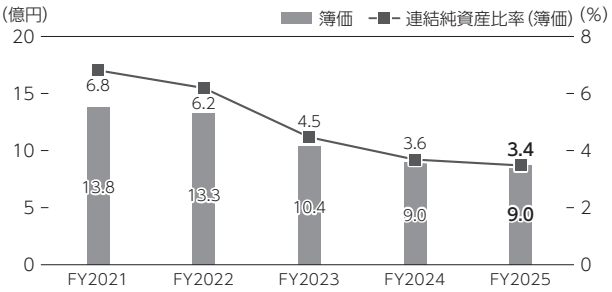
政策保有株式の縮減

資本効率の向上とバランスシートの最適化の観点から、政策保有株式の保有合理性を継続的に検証し、縮減を進めています。

政策保有株式については、取引先との協力関係の維持・強化や事業の円滑な推進に資するものに限定して保有しています。毎年、取締役会において、保有目的や保有効果、対象企業の財務状況などを総合的に検証し、保有意義が乏しいと判断した銘柄については、市場環境などを踏まえながら売却を進めています。

こうした方針に基づき、2021年度以降、継続的に政策保有株式を縮減してきました。2026年3月末時点の連結純資産に対する政策保有株式の簿価比率は3.4%まで低下しています。今後も個別銘柄ごとの保有合理性を厳格に検証するとともに、縮減によって創出した資金については、成長投資や株主還元を含むキャッシュアロケーションの中で有効に活用し、資本効率の向上とバランスシートの最適化を進めます。

政策保有株式の縮減状況



資本コスト・株価を意識した経営

資本収益性と資本コスト

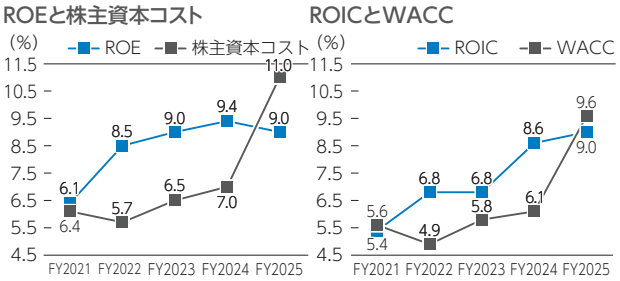
資本収益性については、ROICが2021年度の5.4%から2025年度には9.0%まで改善するなど、事業収益性は着実に向上してきました。ROEについても、2022年度以降9%前後で推移しており、2025年度は9.0%となりました。中計では、収益力向上と資本効率の改善を通じて2026年度にROE10%を達成することをKGIの一つに掲げ、取り組んでいます。

一方、2025年度は、リスクフリーレートの上昇や株主資本コストの算定に用いるβ値の上昇などにより資本コストが上昇し、ROE9.0%に対して株主資本コスト11.0%、ROIC9.0%に対してWACC9.6%となり、いずれも資本コストを下回りました。当社グループは、この状況を企業価値向上に向けて優先的に取り組むべき経営課題と認識しています。

この課題に対し、第一に、各事業の収益力をさらに高め、利益成長を継続します。第二に、売上債権・棚卸資産などの運転資本や固定資産の効率化を進め、投下資本の適正化を図ります。第三に、事業別ROICの把握・分析を通じて各事業の資本収益性を可視化し、事業評価、投資判断および経営資源配分への活用を進めます。

これらの取組みにより、収益性の高い事業・成長分野への経営資源の重点配分と、資本効率の低い領域の改善を進め、ROE・ROICと資本コストとのスプレッドを改善し、資本コストを上回るリターンを継続的に創出できる経営基盤の構築を目指します。

資本収益性と資本コストの推移



株価および市場評価

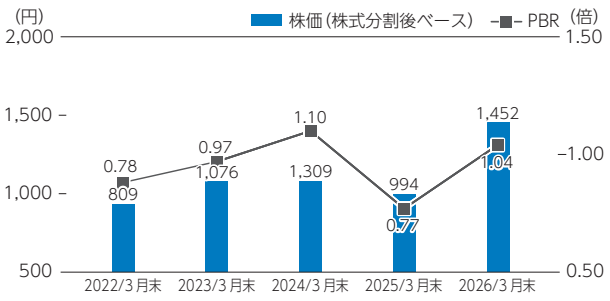
2025年度の株価は上昇基調で推移し、2026年3月末時点で株価は1,452円、PBRは1.04倍となりました。

当社グループは、PBRをはじめとする市場評価は、持続的な利益成長、資本収益性、将来の成長期待などを反映した結果であると認識しています。したがって、PBRなどの市場指標そのものを目的とするのではなく、利益成長と資本効率の向上を通じて将来キャッシュフローの拡大を図るとともに、中長期的な成長への期待を高めることが、企業価値の持続的な向上につながると考えています。

また、こうした企業価値向上への取組みを資本市場における適切な評価につなげるため、株主・投資家との対話や情報開示の充実に加え、当社株式に投資しやすい環境の整備にも取り組んでいます。その一環として、2025年10月に、投資単位の引き下げにより投資しやすい環境を整え当社株式の流動性向上と投資家層のさらなる拡大を図ることを目的として、株式分割を実施しました。

今後も、資本コストと株価を意識した経営を徹底する中で、当社グループの中長期的な成長ストーリーに対する市場の理解を深め、企業価値の持続的な向上とそれにふさわしい市場評価の獲得につなげていきます。

株価とPBRの推移



IR活動

当社グループの中長期的な価値創造への理解を深めていただくため、財務・非財務の両面から情報開示の充実を図るとともに、株主・投資家との建設的な対話を企業価値向上につなげるIR活動を推進しています。

機関投資家向けおよび個人投資家向けの決算説明会をそれぞれ年2回開催するとともに、個別IRミーティングの機会を拡充しています。2025年度のIR個別面談回数は43回となり、2024年度の26回から大きく増加しました。

今後は、対話の「数」の拡大に加え、株主・投資家から寄せられた意見や課題認識を一層きめ細かく経営陣・取締役会で共有し、事業戦略、財務・資本戦略、情報開示の改善へフィードバックすることで、「対話→経営への反映→情報開示→さらなる対話」という好循環を構築し、対話の質をさらに高めていきます。

また、Webサイトなどを通じた財務情報の発信に加え、サステナビリティをはじめとする非財務情報の充実を進め、当社グループがどのように中長期的な価値を創造していくのかについて、株主・投資家の皆様の理解を深めていただける情報発信に努めます。

IR活動実績

IR実施イベント	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
機関投資家向け 決算説明会	2回	2回	2回
個人投資家向け 決算説明会	2回	2回	2回
IR個別面談回数	28回	26回	43回

次の成長フェーズに向けて

当社グループは、現中期経営計画を通じて収益力の向上を進めるとともに、ROICを重要な経営指標の一つに位置づけ、PLに加えてBSにも着目した経営への転換を進めてきました。

今後は、これまで構築してきた収益基盤を土台として、事業別ROICを活用した経営管理やキャッシュアロケーションの高度化を進め、「利益成長」と「資本効率の向上」をより高い次元で両立させていきます。

次期中期経営計画においても、成長投資、資本効率、財務健全性、株主還元を一体的に捉えた財務・資本戦略を推進し、資本コストを上回るリターンを継続的に創出することで、持続的な企業価値の向上を目指します。

DXによる経営基盤の強靭化

デジタル技術の活用を通じて、さらなる価値提供と事業戦略の実行力、企業価値の向上を支える

基本的な考え方

当社グループは、強みである計測・制御・監視技術とデジタル技術を融合し、お客様や社会への提供価値をさらに高めるため、業務プロセス改革と経営基盤の強靭化を進めています。

この実現に向けて、全社横断のDX推進を担う中核組織として「DX戦略統括部」を設置するとともに、業務部門からの人財配置や執行役員の任命、外部コンサルタントの知見の活用などにより、全社最適の視点でDXを推進する体制を整備しています。

また、各部門が蓄積してきた技術やデータ、業務情報などを全社共通の資産として活用できるデジタル基盤の整備を進めています。情報共有基盤やデータ活用基盤の構築、業務システムの統合などを通じて、部門横断で価値を創出できる経営基盤の高度化に取り組んでいます。

この考え方を具現化するため、「チノーDXビジョン」を掲げ、7つの重点領域を軸にDXを推進しています。

デジタル人財の育成

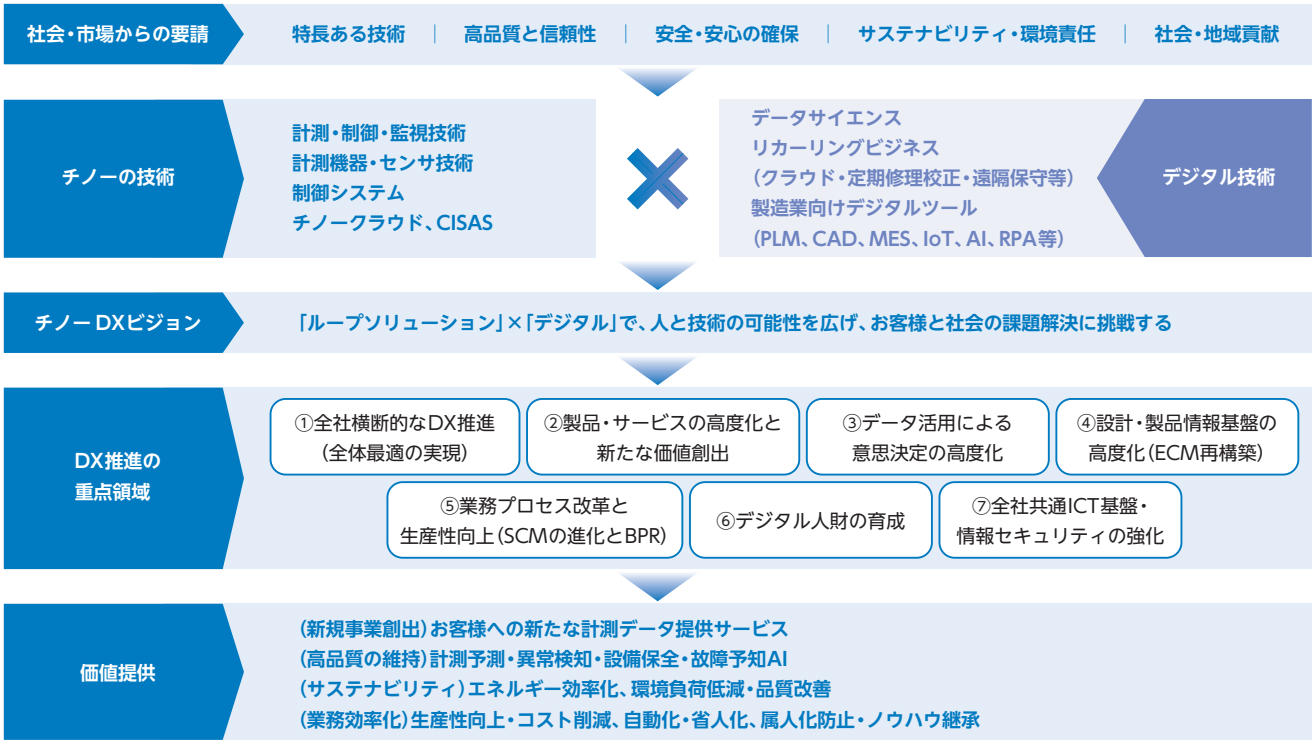
DXの推進には、デジタル技術を活用して業務課題を解決し、新たな価値を創出できる人財の育成が不可欠です。当社グループでは、全社員を対象としたデジタルリテラシー向上やITパスポート取得の推進、e-learningなどを通じて、デジタル人財の育成を進めています。また、各部門が現場課題を自ら発見し、デジタル技術やデータを活用して業務改革につなげられるよう、継続的な人財育成と組織づくりに取り組んでいます。

ICTインフラ・情報セキュリティの強化

DXを支える基盤として、全社共通のICTインフラ整備と情報セキュリティ対策を推進しています。サイバーセキュリティや事業継続計画(BCP)の強化に加え、従業員教育やインシデント対応体制の整備を継続的に進めています。

また、製品のサイバーセキュリティへの対応やクラウドサービスの信頼性向上にも取り組み、安全・安心な製品・サービスの提供を支えています。

チノー技術とデジタル技術による価値創造



DXビジョンを実現する7つの重点領域

「チノーDXビジョン」の実現に向け、全社横断で推進する7つの重点領域を定めています。計測・制御・監視技術とデジタル技術を融合し、業務プロセス改革や経営基盤の強靭化を通じて、お客様への提供価値と企業価値の向上につなげていきます。

重点領域	目指す価値	代表的な取組み
① 全社横断的なDX推進 （全体最適の実現）	情報資産・データ・人財・デジタル技術を全社横断で連携・活用し、継続的な業務改革と新たな価値創出を実現	・全社情報共有基盤の構築 ・オンライン会議活用基盤の整備 ・全社共通データ基盤の整備・活用
② 製品・サービスの高度化と新たな価値創出	計測・制御・監視技術とデジタル技術を融合し、お客様の現場DX・GXを支えるソリューションを提供	・チノークラウドサービスの展開 ・定期点検・修理・校正支援ツールの開発 ・遠隔保守ツールの導入 ・IoTネットワークの整備
③ データ活用による意思決定の高度化	経営・業務データを活用し、迅速な意思決定と将来のデータ活用サービスの創出につなげる	・データウェアハウス（DWH）の構築 ・データ連携ツールの整備 ・BIツールによるデータ可視化 ・データサイエンス技術の研究・活用
④ 設計・製品情報基盤の高度化 （ECM再構築）	設計・製品情報を全社で一元管理し、開発力強化・技術継承・迅速な顧客対応を実現	・全社統一電気CAD環境の整備 ・図面・設計資料の一元管理 ・部品BOM管理の省力化
⑤ 業務プロセス改革と生産性向上 （SCMの進化とBPR）	業務の効率化・標準化・属人化解消を進め、生産性向上と付加価値創出を実現	・生産管理システム全社統合 ・温度センサ事業の業務改革 ・MES活用・電子請求書・電子納品書導入 ・ペーパーレス化・ワークフロー化 ・財務・人事システム最適化 ・生成AI・RPA活用
⑥ デジタル人財の育成	デジタル技術を活用し、自律的に業務改革と価値創出を推進できる人財を育成	・デジタルリテラシー向上活動 ・DXアイデアコンテスト ・ITパスポート取得推進 ・e-learning活用 ・DX専門人財の育成
⑦ 全社共通ICT基盤・ 情報セキュリティの強化	安全・安心なICT基盤を整備し、DXを支える信頼性と事業継続性を確保	・全社統合ネットワーク ・認証・クラウド活用・次世代設備への更新 ・サイバーセキュリティ・BCP対策 ・災害復旧・インシデント管理体制の整備

生成AI・RPAの活用

生成AIやRPAを活用し、業務の効率化と生産性向上を進めています。生成AIは開発支援や資料作成、情報整理などに、RPAは事務処理や部品・製品管理などの定型業務に活用し、付加価値の高い業務へのシフトを推進しています。

活用にあたっては、情報管理の徹底や利用ルールの整備を進め、安全性と有効性を両立した運用に取り組んでいます。

今後の取組み

今後も計測・制御・監視技術とデジタル技術の融合をさらに進め、お客様への価値提供と持続的な企業価値の向上を支える経営基盤としてDXを推進していきます。

また、経済産業省のDX認定取得なども視野に入れ、DXの取組みを継続的に発展させていきます。

海外事業の基盤強化

国内外の協働を通じて、グローバル市場での価値提供力を高める

基本的な考え方

当社グループは、国内で培った計測・制御・監視技術とサービス対応力という強みを活かし、海外事業の基盤強化に取り組んでいます。

国内外の営業・サービス部門と海外現地法人が一体となり、お客様の海外展開や現地法人向けのニーズに対応するとともに、地域ごとの市場特性や顧客ニーズを踏まえた製品・サービスを提供しています。

また、海外現地法人と国内拠点との情報共有を強化し、販売・サービス・生産体制の連携を高めることで、グローバル市場における価値提供力の向上を目指しています。

海外事業基盤強化の重点領域

当社グループでは、海外事業基盤の強化に向け、国内外の連携を軸として、以下の重点領域に取り組んでいます。

重点領域	取組みの方向性
① 国内外連携による顧客対応力の強化	国内の営業・サービス部門と海外現地法人が連携し、お客様の海外展開や現地法人向けニーズに対応することで、グローバルな顧客対応力を強化しています。
② 地域別戦略に基づく市場開拓	地域ごとの市場特性や顧客ニーズを踏まえ、重点市場・重点分野を見極めながら、地域に適した製品・サービスの展開を推進しています。
③ 海外現地法人との情報連携	海外現地法人と国内拠点が市場情報や顧客ニーズを共有し、製品・サービスの改善や市場展開につなげています。
④ グループ内取引と供給体制の強化	ASEAN・インドを中心としたグループ内取引の拡大や、中国生産品の活用などを通じて、グループ全体の収益基盤と供給体制の強化を図っています。

地域ニーズを踏まえた製品・サービス展開

海外市場では、地域ごとに産業構造や規制、顧客ニーズが異なります。当社グループは、地域ごとの市場特性やニーズを踏まえ、日本生産品と海外生産品それぞれの強みを活かした製品展開を推進しています。

また、海外現地法人を通じて市場情報や顧客ニーズを収集し、国内の開発・営業・サービス部門へ展開することで、地域特性に応じた製品・サービスの提供を進めています。重点市場に応じた販売活動を推進するとともに、地域ニーズを製品・サービスへ反映することで、グローバル市場における価値提供力の向上に取り組んでいます。

地域	主な重点市場
中国 ★	半導体・電子部品、熱処理、人工ダイヤ
韓国 ★	半導体・電子部品、熱処理
ASEAN ◎	熱処理、脱炭素・エネルギー
インド ◎	熱処理、脱炭素・エネルギー、航空・自動車、人工ダイヤ
米国	熱処理、脱炭素・エネルギー
欧州	熱処理、脱炭素・エネルギー

★:重点地域 ◎:成長地域

グローバルサービス体制の強化

海外市場では、製品の提供だけでなく、提供後の校正・点検・メンテナンスなど、継続的なサービス対応が重要となります。

当社グループでは、国内外のサービス部門や営業部門が一体となって、海外拠点における技術支援や現地対応力の強化を進めています。これにより、お客様の生産活動を支える計測機器・システムの安定稼働と品質維持に貢献しています。

今後の取組み

今後は、国内外の営業・サービス・生産部門の連携をさらに強化するとともに、海外現地法人との情報共有を通じて、地域ニーズに即した製品・サービスの提供を推進していきます。

また、グループ内取引や供給体制の強化を進めることで、海外事業基盤の強化を図り、持続的な成長につなげていきます。

価値創造を支える現場

一人ひとりの日々の仕事が、チノーの価値創造を支えています。















経営戦略を実現する人的資本戦略

基本的な考え方

当社グループは、持続的な成長と企業価値向上を支える最も重要な経営資本は人財であると考えています。事業環境や顧客ニーズが複雑化する中、多様な人財が能力・経験・専門性を最大限に発揮し、自律的に行動できる組織づくりを重視しています。そのため、人事制度改革、人財育成、キャリア開発、エンゲージメント向上、多様な働き方の推進などを一体的に進め、一人ひとりの成長と挑戦を支援しています。

当社グループの強みは、計測・制御・監視を組み合わせたループソリューションによる価値提供です。
この強みをさらに進化させるためには、高度な技術力、顧客志向の営業力、高い品質、そして部門横断で協働する力を兼ね備えた人財が不可欠です。
人的資本戦略は、これら人財の「育成」「能力発揮の最大化」を支援し、中長期的な企業価値の向上につなげていきます。

2026年をゴールとする中期経営計画では、「共創・特長・信頼」の経営ビジョンのもと、人財への継続的な投資を通じて組織力を高め、持続的な企業価値向上を支える経営基盤の強化に取り組んでいます。

人的資本戦略の全体像

1	経営ビジョンを実践する プロフェッショナル人財の確保と育成	● 期待される人財像と育成方針に沿った育成マネジメントの変革 ● マネジメント力の向上を企図した管理職養成プログラムの刷新 ● 社員の持続的な能力開発と多様なキャリア開発の支援
2	組織の活力向上を推進する 働きがいのある職場環境の整備	● 多様で柔軟かつ業務効率性の高い働き方への変革と定着 ● 多彩な人財の活躍を促進するダイバーシティ推進施策の展開 ● 一人ひとりの心身の健康と職場の安全を確保する健康経営の推進
3	公平かつ生産性の向上につながる 人事関連諸制度の再構築	● 各々の職務に求められる役割・責任に基づく人事体系の見直し ● 成果と貢献に報いる客観性と透明性の高い給与評価制度の構築 ● 人事評価制度の見直しに連動したキャリアモデルの明確化

目指す人財像

創る人
自ら考え、迅速に行動し、やり抜くことで、
価値を創造することのできる人財

担う人
変革に挑む強い意志を抱き、
自己の使命の実現に情熱と責任感を持って臨む人財

人財育成基本方針

チノーグループは、「人」こそ最大の財産であり「人財」の意欲・能力の向上と役割の発揮が当社グループの持続的成長を支える源と考え、「一人ひとりの個性を尊重し強みを活かすこと」「自己成長に向けて努力・研鑽する社員を支援すること」「成果に正しく報いること」を基本方針として人財育成に取り組んでいきます。

職場環境整備方針

チノーグループは、多様な個々人が活き活きと安心して最大限に力を発揮できることが新たな価値創造の原動力になると考え、職場の安全と一人ひとりの心身の健康を守るとともに、多様な価値観とライフスタイルを尊重し、業務特性や状況に応じた柔軟な働き方の選択等を通じて生産性の向上を実現する環境整備を推進していきます。

人的資本関連のKPI

★はサステナビリティ重要課題（マテリアリティ）

項　目	2026年度目標	2023年度	2024年度	2025年度
教育研修受講時間（従業員1人当たり）★	13h	11.6h	11.8h	**9.7h**
教育研修費用（従業員1人当たり）	増加	36千円	27千円	**22千円**
中途採用者比率	増加	37.0%	33.3%	**46.4%**
中途採用者管理職比率★	増加	26.6%	28.4%	**30.3%**
女性管理職比率★	7%	3.7%	5.2%	**5.7%**
女性役付者（主任・係長クラス+管理職）比率★	30%	27.3%	26.7%	**26.7%**
障がい者雇用率★	2.7%	2.02%	2.39%	**2.49%**
女性育児休業取得率	100%	100.0%	100.0%	**100.0%**
男性育児休業取得率★	70%	95.0%	72.7%	**100.0%**
年次有給休暇取得率★	75%	69.9%	64.3%	**65.3%**
定期健康診断　再検診受診率★	100%	42.1%	52.5%	**44.8%**

Phase1（2021~23）

人財マネジメント基盤の整備・強化と意識改革の推進

Phase2（2024~26）

新たな仕組みの定着・実効化を通じた組織能力の向上

1

人権方針・ダイバーシティ&インクルージョン宣言の策定（2021）

人財・組織開発委員会の設置（2022）

エンゲージメントサーベイ導入（2022）

人財・組織開発委員会
- 経営戦略と連動した人的資本経営を推進するため、社長を委員長とし執行役員で構成
- 人財育成・制度設計・エンゲージメント向上策などの方針を検討・決定
- 人財マネジメント全体を俯瞰し、企業価値向上に資する戦略を推進

エンゲージメントサーベイ
- 従業員の働きがいを「見える化」し、成長と活躍を支援
- サーベイ結果をもとに対話とアクションプランを進め、組織改善を推進
- Well-Beingな職場づくりを目指し、PDCAによる継続的な取組みを展開

2

まいちゃれ（リーダーシップ発揮と組織課題解決に挑む、自律的な取組み）活動の取組み拡大

1on1ミーティング（上司と部下が定期的にマンツーマンで実施）の更なる促進

人権方針・DE&I宣言、健康経営宣言の策定（2021）⇒女性活躍推進・障がい者雇用の推進

e-learningシステム導入（2022）

勤務間インターバル導入（2022）

キャリアサポート室の設置（2023）

産業保健師による健康相談・指導（2023）

時間単位有休の導入（2023）

男性育休取得の推進（2023）

タレントマネジメントシステムの導入（2025）

3

人事制度改革のポイント
- 評価制度：成果に加え、その成果を生み出す発揮能力もあわせて適切に評価する仕組みへ見直し
- 等級制度：従来の職能等級制度を刷新し、役割と発揮能力に基づく新たなグレード体系へ転換
- 報酬制度：評価結果を公平に処遇へ反映させるとともに、よりメリハリある処遇へ転換

新シニア制度の導入（2025）

評価制度の再構築（2026）

等級・報酬制度の見直し（2027予定）

人的資本マネジメント

当社は、「共創・特長・信頼」の経営ビジョンの実現に向け、人的資本を企業価値創造の源泉と位置づけています。採用から育成、キャリア形成、評価・処遇までを一体的に推進し、一人ひとりが専門性と能力を最大限に発揮できる環境を整備することで、持続的な成長を支える組織づくりを進めています。

1 経営ビジョンを実践するプロフェッショナル人財の確保と育成

人財の確保・育成

変化する事業環境に対応し、新たな価値を創出し続けるため、人財の確保と育成を重要な経営課題と位置づけています。新卒・キャリア採用を組み合わせながら、多様な専門性を持つ人財を確保するとともに、実践を通じた育成を推進しています。

主な取組み

- インターンシップやリクルーター制度を活用した新卒採用
- 高度な専門性を有するキャリア人財の積極採用
- アクションラーニングによるリーダーシップ・マネジメント力の強化
- サクセッションプランによる次世代経営人財の計画的育成
- AI・XRなど先端技術プロジェクトへの参画機会の提供

採用・育成・登用を一体的に推進し、将来の事業成長を支える人財基盤の強化に取り組んでいます。

自律的な学びとキャリア形成

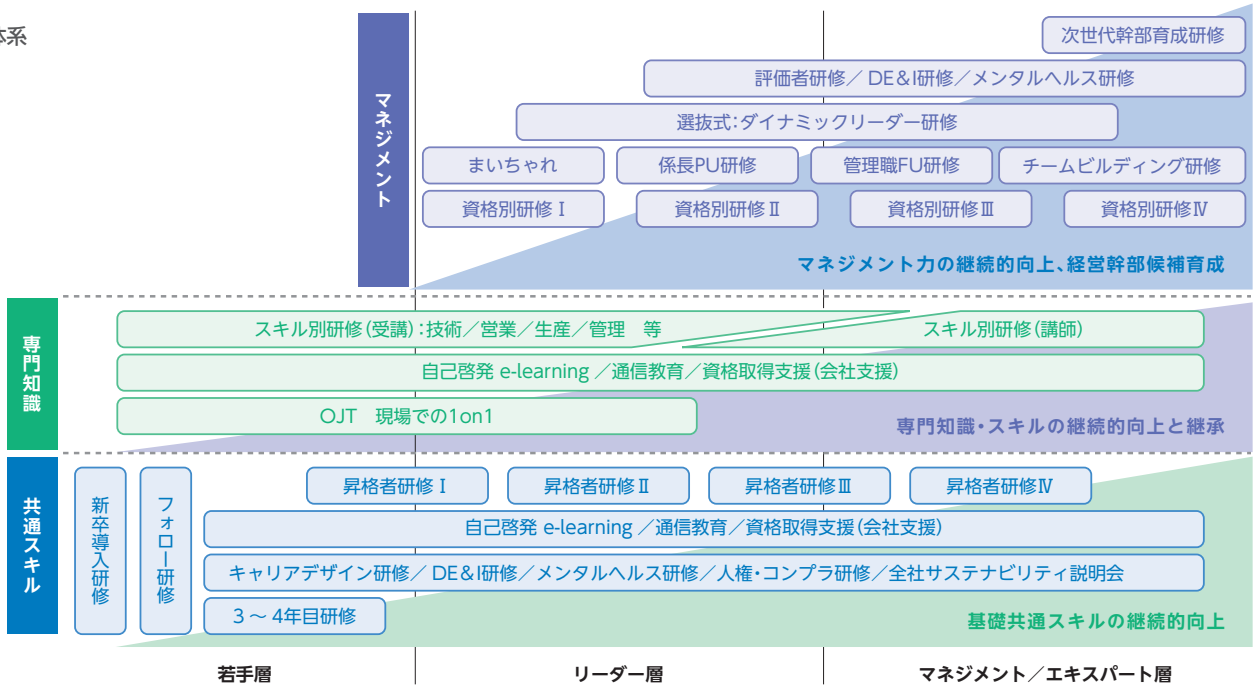
従業員一人ひとりの主体的な学びと成長が企業の競争力向上につながるとの考えのもと、自律的なキャリア形成を支援するとともに、タレントマネジメントシステムを活用した戦略的な人財育成を進めています。

主な取組み

- e-learningによる継続学習機会の提供
- 資格取得奨励制度による専門性向上支援
- DX・サステナビリティなど社内プロジェクトへの参画機会の提供
- キャリアデザイン研修、1on1ミーティング、キャリア面談の実施
- キャリアサポート室による全世代への相談支援
- 人財データを活用した適材適所の配置と育成

学習機会と対話、人財データを組み合わせることで、一人ひとりの能力と可能性を最大限に引き出し、自律的なキャリア形成を支援しています。

研修体系



2 組織の活力向上を推進する働きがいのある職場環境の整備

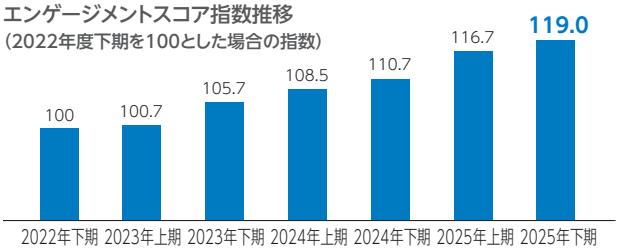
エンゲージメント向上

従業員が働きがいと成長を実感できる組織づくりを目指し、エンゲージメント向上を人的資本戦略の重要テーマとして位置づけています。サーベイを対話と改善の起点とし、組織風土の継続的な向上を図っています。

主な取組み
- エンゲージメントサーベイの継続実施
- 経営層・管理職・各職場での結果共有
- サーベイ結果を活用した組織改善活動
- PDCAサイクルによる継続的な改善

従業員と会社との信頼関係を深め、一人ひとりが能力を発揮できる活力ある組織文化の定着を目指しています。

エンゲージメントスコア指数推移
（2022年度下期を100とした場合の指数）



健康経営

従業員の健康は企業の持続的な成長を支える重要な経営基盤であるとの考えのもと、心身の健康保持・増進と働きやすい職場環境づくりを推進しています。

主な取組み
- 健康診断・再検査受診の促進
- 保健指導や生活習慣改善活動
- テレワークや勤務間インターバルを活用した働き方改革
- 育児・介護との両立支援
- 健康経営宣言に基づく継続的な健康施策

これらの取組みが評価され、「健康企業宣言 金の認定」を4年連続で取得しており、今後も健康と働きがいの向上を通じて組織の生産性向上につなげていきます。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）

多様な人財が互いの個性や価値観を尊重し、それぞれの能力を十分に発揮できる企業文化の醸成を進めています。多様性を組織の強みとして活かし、創造性と競争力の向上につなげています。

主な取組み
- 女性管理職・女性役付者比率向上に向けた施策の推進
- 女性のキャリア形成・健康課題に関する研修
- 障がい者雇用と活躍機会の拡大
- 男性育児休業取得率100％の維持と30日以上取得の定着
- アンコンシャス・バイアス研修、1on1マネジメント研修
- イクボスの実践と仕事・家庭の両立支援

誰もが安心して活躍できる環境づくりを通じて、組織の活力と新たな価値創造を促進しています。

3 公平かつ生産性の向上につながる人事関連諸制度の再構築

評価・等級・報酬制度

経営戦略の実現を支える人的資本の強化に向け、役割・能力・成果を適正に評価する人事制度へと改革を進めています。公平性と納得感の高い制度運用を通じて、従業員の挑戦と成長を後押ししています。

主な取組み
- 役割・責任を基軸とした等級制度への転換
- 成果と発揮能力を重視した評価制度
- 評価を適切に反映する報酬制度
- マネジメント職・エキスパート職による複線型キャリアの整備

制度の透明性を高めることで、自律的なキャリア形成を支援するとともに、人的資本価値の向上を目指しています。

シニア人財の活躍

豊富な経験と高度な専門性を有するシニア人財を重要な経営資源と位置づけ、技術・技能の継承と事業価値の向上に活かしています。

主な取組み
- 技術・技能の継承
- 次世代人財の育成支援
- 柔軟な就業制度の整備
- 多世代が協働する組織づくり

年齢にかかわらず能力を発揮できる環境を整備し、多様な人財がともに成長する組織の実現を目指しています。

社員座談会

現場と現場をつなぐ、"連携"の力



営業本部 名古屋支店 部長　内山 さん	企業戦略室 事業推進部 主任　前田 さん	イノベーションセンター 新技術推進部 係長　寺田 さん	山形事業所 生産統括部 管理部 課長　鈴木 さん	営業本部 大阪支店 大阪営業所 呉 さん	山形事業所 生産統括部 生産部 主任　黒田 さん

企業の力は、日々の業務の中で積み重ねられる工夫と、部門や事業所の垣根を越えて支え合う"連携"によって育まれていきます。
本座談会では、生産技術・企業戦略・購買管理・営業・研究開発と、それぞれ異なる立場で活躍する6名が集まり、日々の仕事の中で実践している連携のかたちや、そこから得た気づきについて語り合いました。

現場から生まれた挑戦の種
―取組みの内容と、その背景

内山（司会）：今日は生産現場から営業まで、異なる立場の皆さんに集まっていただきました。まずは、皆さんが日々の業務の中で取り組んでいる改善やプロジェクトについて、そのきっかけから聞かせてください。

黒田：私は湿度校正工程の自動化による生産性向上に取り組みました。生産技術部門では、自分たちなりに現場での使い勝手を考えて治具や設備を導入していたのですが、実際に使う方からは「なぜこの仕様なのか」という疑問をいただくことがありました。そこで現場のメンバーと直接ミーティングを重ね、「実はこういうところが本当に困っている」という声を聞きながら、自動化できる部分を探っていったのがきっかけです。古い設備のため毎回手動で調整点を確認していた湿度校正の工程を、通信可能な部材への置き換えと専用アプリの開発によって自動化した結果、これまで1日1バッチしか作れなかったものが夜間も稼働できるようになり、生産力は単純計算で2倍になりました。現場からも「すごく楽になりました」という声をもらえて、双方にとって納得のいく形になったと感じています。

前田：私はリカーリングビジネスの基盤づくりに取り組んでいます。サービス部門の業務は、お客様からのご要望を起点に営業が対応す

る形になりやすく、本来定期的にお伺いすべき案件についても、継続的にフォローしていく仕組みが十分ではない面がありました。そこでまず案件を整理し、営業に過度な負荷をかけずにお客様にメールを配信するとともに、営業に向けて案件の進捗を発信できる仕組みづくりに着手しました。当初は出張サービスだけを対象にする予定でしたが、結局やることは同じだと考え、引き取り修理も対象に加えました。引き取り修理は事業所のシステムとも関わるため、基幹システムと営業側の業務管理システムをどう連携させるかを、藤岡・久喜・山形の3事業所それぞれに聞くところから始めています。今も、営業側で二重登録になっている業務をどう解消するかを含め、進めている最中です。

呉：私は代理店ECサイトの拡大と神戸地区での営業活動に取り組みました。ECを通じた販売機会が広がる中、当社製品も多くのECサイトに掲載されています。一方、商品情報の登録・更新には多くの作業を要し、直近の価格改定では担当エリアだけで約16,000件のデータ更新に対応しました。こうした業務を効率化することで、その分の時間を新規開拓などの営業活動に振り向けていきたいと考えています。あわせて、担当エリアである神戸地区の販促強化にも取り組みました。

寺田：私は、AIの活用や温度校正といったテーマのプロジェクトを担当しています。こうした取組みに共通しているのは、最初から明確なゴールが決まっているわけではないということです。そのため、「何を目指すのか」を関係者と共有しながら方向性を整理していくこと自体が、プロジェクトを進めるうえで重要な役割になります。当初はスケジュールを細かく決めて進める方法も試しましたが、テーマによっては状況に応じて柔軟に進め方を見直した方がうまく進むことも多くありました。現在は、メンバーそれぞれの主体性を活かしながら、一緒にプロジェクトをつくり上げていく進め方を大切にしています。

鈴木：私は購買を担当しており、藤岡・久喜・山形の3事業所の購買管





理をつなぐ役割を担っています。3事業所は同じ基幹システムを使っていても、受注生産に近い製品もあれば、ある程度回転して量産する製品もあり、それぞれの作り方は大きく異なります。そうした違いを一つずつすり合わせながら、事業所間の連携を進めることが、今の私の仕事です。

壁を越える力
―苦労と、他部署との関わり

内山（司会）：取組みを進める中で、特に苦労した点や工夫した点、他部署との関わりについて聞かせてください。

黒田：一番大変だったのは、現場が本当に使いやすいシステムに仕上げるまでのやり取りです。「こういう仕様にしよう」と提案しても、使う側からは「そうではなく、こういうことがしたい」という意見が返ってくる。私としては「これでいいだろう」と思って出したものでも、使う人にとっては違う。そのやり取りを何度も重ねながら、双方が納得できるものを作り上げていったところが、苦労であり、一番考えた部分でもありました。

前田：苦労した点は、0から1を立ち上げることと、ゴールをどこに設定するかということです。進めるうちに「この人にお願いしなければ」ということが見えてきますが、依頼した相手もそれぞれ既存の業務を抱えているため、調整や確認に時間を要し、スケジュールの短縮が難しい場面もあります。支援が必要なのはやはり営業側だと感じているので、自分自身も入社から3年ほどセールスサポーターを経験した立場を活かし、日々システムに触れているサポーターの皆さんにも丁寧にヒアリングを重ねています。

呉：私が苦労したのは、神戸地区の販促です。これまでの経緯や背景

を把握するため、自分で数多くのお客様のもとへ足を運び、直接お話を伺うところから始めました。あわせて、営業ごとに取引条件が異なるため、価格改定のたびにすべて手入力に頼らざるを得ない点も課題です。情報システム部門と連携し、各営業所に散らばっている情報を一元管理できる仕組みができればと考えています。

寺田：私が難しさを感じたのは、多様なメンバーと一緒にプロジェクトを進めることです。新しいテーマでは、計画どおりに進まない場面も少なくありません。そのため、その都度役割分担や進め方を見直しながら、一歩ずつ前に進めてきました。その中で実感したのは、課題を一緒に整理し、それぞれが得意分野を活かして取り組めるようになると、より良い成果につながるということです。

鈴木：3事業所は同じ言葉を使っていても、実は意味していることが違う、といったことがよく起こります。作り方が異なるのに同じ基幹システムを使っているため、材料の在庫の持ち方も違いますし、同じ部品でも、事業所ごとに異なる商社から調達していたり、単価が異なったりするケースもありました。こうした食い違いを一つずつ解消しながら、コストダウンや在庫削減を3事業所で連携して進めています。また、3事業所では管理方法にもそれぞれ違いがあり、基幹システム以外に個別のExcel管理が残っている部分もあります。こうした業務の属人化を抑え、より効率的で継続性のある業務体制としていくためにも、DXをさらに活用していく必要があると感じています。

そういった連携を進めるためのプロジェクトを立ち上げた際、担当者同士で、より率直に意見を出し合える場が必要だという声もありました。そのため、拠点ごとにリーダーを立てる「拠点リーダー制」に切り替え、小さなことでも意見を出しやすい雰囲気づくりを意識しています。

前田：まさにそこですね。サービス関連の仕組みも、以前は関係者を一堂に集めて意見を募ったことがあったそうですが、その場ではなかなか意見が出てこなかったと聞いています。今回、私は3拠点それぞれに足を運び、担当者一人ひとりに会って話を聞く方法を取りましたが、それも同じ理由からです。実際に会って思いを伝えると、「ここをこう使いたい」という具体的な意見が出てきます。





内山（司会）：一人で抱え込まず、現場に足を運んで一人ひとりの声を拾いにいく。皆さんに共通する姿勢だと感じます。

挑戦を後押しする文化
―風土とつながりの中で

内山（司会）：連携を進めるうえで、周囲を巻き込んだり、力を借りたりしやすくしている社内の風土や雰囲気について、皆さんが感じていることを聞かせてください。

黒田：先ほどの鈴木さんの話を聞いていて、社内での人と人との対話や連携があって初めて、業務の効率化や生産性向上にもつながるのだと思いました。AIやDXという言葉が先行しがちですが、その土台にあるのはやはり人と人とのつながりで、そこがあって初めてAIやDXが効いてくるのだと、改めて感じました。

寺田：プロジェクトチームという枠組みがあることは、社内連携を進めるうえで大きなメリットだと感じています。事業所の方へ相談や協力をお願いするときも、共通の目的を持った取組みとして話がしやすくなり、部門や事業所を越えたコミュニケーションにつながっています。異なる立場の方々と意見を交わすことで、新しい視点や気づきを得られることも多く、それがより良い取組みにつながっていると感じています。

前田：それはすごく分かります。自分の場合は本社にいるので、いろんな人にすぐアクセスできるのは恵まれた環境だと感じています。ただ、

いろいろな意見を聞いたうえで着地点を一人で決めてしまうと、「独断と偏見でやったんだろう」と思われかねないので、あえて違う目線から見てもらうことを常に意識しています。試行錯誤しながらではありますが、そうやって周りを巻き込んでいくこと自体が、挑戦を後押しする文化につながっていくのだと思います。

呉：営業は、お客様と工場の間に立つ役目なので、板挟みになる場面も多いです。それでも、両方に頭を下げてでも役目を果たそうとする姿勢は、営業同士でも自然と共有されている感覚があります。無理を通すのではなく、事前に情報を共有し合うことで、お互いの信頼を積み重ねていきたいと思っています。

内山（司会）：立場は違っても、お互いを理解しようとする姿勢が根っこにある。それが挑戦を後押しする土壌になっているようですね。

連携の先にあるもの
―手ごたえと、未来につなぐ意志

内山（司会）：最後に、今回の取組みを通じて得た手ごたえや課題、今後につなげていきたい思いを聞かせてください。

前田：私が関わっているクラウドプロジェクトは、3事業所横断で3～4年ほど続けています。形のある製品ではありませんが、「チノークラウド」という仕組みが各事業所の製品とつながるようになってきました。それぞれの工場が自分たちの機種をクラウドにつなげたいという思いを持ち寄り、月1回集まって情報交換を重ねてきた結果、今は藤岡と山形の製品がつながるところまで進んでいます。3事業所すべてが関わる商品はこれまでなかったので、大きな手ごたえを感じています。今後はサービス案件の仕組みも含め、事業所や部門の垣根をさらに越えていきたいです。





寺田：研究開発という立場では、新しい技術への挑戦とともに、これまで培ってきた技術や知見を次の世代へつないでいくことも重要な役割だと考えています。技術は一度途絶えてしまうと、再び立ち上げることは決して簡単ではありません。目先の成果だけでなく、将来につながる技術として継続的に取り組み、その知見を社内に蓄積していくことが大切だと思っています。これからも技術を受け継ぎながら新しい価値を生み出し、会社全体の成長につながる研究開発を進めていきたいと考えています。

黒田：技術が途絶えてしまうのは、本当にもったいないことです。属人化は属人化としても、次の適切な人へ引き継いでいくスタイルであれば、長く技術を残していけるはずです。私自身も、今回の自動化の取組みを他の工程や他事業所にも広げ、現場の声を拾いながら、次につながる仕組みを増やしていきたいと思っています。

呉：デジタル化によって、さらに効率化できる余地があります。営業ごとに異なる情報を一元管理できる仕組みができれば、ファックスでのやり取りも減り、営業がより多くの時間をお客様との対話に使えるようになるはずです。今後も現場から声を上げ、提案を続けていきたいです。

鈴木：3事業所の連携は、まだ一つずつ部門間の垣根を取り払っている段階です。データを活用して売れ筋や需要を予測できるようになれば、工場としての備えもしやすくなります。今後も遠慮せず、事業所間でもっと言い合える関係を築いていきたいですね。

内山（司会）：皆さんのお話から、それぞれの持ち場での挑戦が、部門や事業所を越えた連携によって、確かな成果へとつながっていることが伝わってきました。今日出てきた気づきが、これからのチノーの"連携"をさらに前へ進めていくことを願っています。本日はありがとうございました。

サプライチェーンマネジメント

基本的な考え方

当社グループは、サプライチェーン全体における社会的責任を重要な経営課題と認識しています。取引先との公正・透明な取引を通じて、品質、人権、環境、製品安全、情報セキュリティ、事業継続などの観点から責任ある調達を推進し、安定供給と持続可能な社会の実現に貢献していきます。

また、製品含有化学物質や各国規制への対応、環境負荷低減、人権尊重など、サプライチェーンを取り巻く要請は多様化しています。取引先との相互理解と協働を通じて、リスクの把握と改善に取り組み、信頼性の高い製品・サービスの提供につなげていきます。

サステナブル調達ガイドラインの制定

当社グループは、2026年度に「サステナブル調達ガイドライン」を制定しました。本ガイドラインは、取引先に期待する事項を整理し、当社の調達活動における考え方を明確化するものです。

持続可能な社会の実現に向けて、取引先とともに取り組み、相互の信頼関係のもとで連携を強化していきます。

ガイドラインの主な構成要素

調達方針	人権・労働	環境
倫理	製品安全	品質
情報セキュリティ	事業継続計画(BCP)	法令遵守

サステナブル調達の推進プロセス

1 方針・ガイドラインの整備
サステナブル調達方針およびガイドラインを整備し、社内体制を構築します。

2 取引先への周知
ガイドラインの内容を取引先へ周知し、理解と協力を要請します。

3 遵守状況の確認
セルフアセスメント調査等を通じて、遵守状況を確認します。

4 改善・対話
結果に基づく改善支援や対話を行い、継続的な改善につなげます。

セルフアセスメント調査の実施計画

主要な取引先を対象に、セルフアセスメント調査を実施します。調査結果の分析を通じて、現状把握と課題の改善につなげます。

項目	内容
対象範囲	主要な取引先
実施時期	2026年度
実施方法	Webによる調査票回答
活用方法	現状把握、改善支援、対話の促進

品質・製品安全とサプライヤー管理

製品含有化学物質の管理、グリーン調達の推進、協力企業監査の実施、品質・製品安全の確保、情報セキュリティの強化、BCPの整備など、多面的な観点から取引先と連携し、安定供給とリスク低減を図ります。

今後の取組み

今後は、サステナブル調達ガイドラインの浸透と運用を徹底します。セルフアセスメント調査を継続的に実施し、現状把握と改善につなげます。

取引先との対話を通じて、課題解決と価値向上をともに進め、サプライチェーン全体で持続可能な調達活動を推進していきます。

品質マネジメント

基本的な考え方

当社グループは、「品質を企業価値創造の基盤」と位置づけ、計測・制御・監視技術を通じて、お客様の課題解決と社会の持続的な発展に貢献することを使命としています。品質は、製品の性能・安全性だけでなく、測定値の信頼性や校正・サービス体制を含めた価値提供の基盤であり、付加価値の高い製品・サービスを安定的に提供し続けることが、お客様からの信頼と企業価値の向上につながると考えています。法令・規格の遵守はもとより、設計・開発段階からの品質のつくり込み、製造・出荷時の検査、導入後の校正・保守まで、製品・サービスのライフサイクル全体を通じて品質保証体制を強化し、お客様の期待を超える品質の実現に取り組んでいます。

チノー品質方針

顧客感動品質の創造

お客様に密着したエンジニアリング活動により、お客様に信頼され、顧客満足以上の"顧客感動"が得られる製品・サービスの提供を目指します。

企業価値の向上と持続的成長

成長分野に向けての積極的な製品とソリューション開発活動により社会に貢献し、企業価値の向上と持続的成長を目指します。

継続的改善

企業価値の向上と持続的成長を目指すマネジメントシステムを確立し、その有効性の継続的な改善を図ります。

信頼性を支える品質保証基盤

源流品質と変化点管理による信頼性の向上

当社は、設計・開発の上流段階から品質リスクを抽出し、未然防止を図る「源流品質」の考え方を重視しています。仕様変更や部材変更などの変化点を適切に管理することで、製品・サービスの安定した品質と信頼性の向上に努めています。

測定標準・校正技術が支える測定値の信頼性

当社は、製品品質だけでなく、国家標準にトレーサブルな校正体制を維持し、測定値そのものの信頼性を保証することで、お客様の品質管理・省エネルギー・安全運転を支えています。

グローバル品質保証体制の構築

国内外グループ会社に共通する品質マネジメント基準の展開と品質情報の共有を通じて、グローバルで均質な品質保証体制の構築に取り組みます。

統合マネジメントシステム（IMS）活動の推進

当社グループは、ISO9001（品質マネジメントシステム）およびISO14001（環境マネジメントシステム）に基づく統合マネジメントシステム（IMS）を導入し、品質と環境の両面から継続的改善に取り組んでいます。

業務プロセスの可視化と標準化を進め、リスクの把握と改善を通じて、安定した品質の確保と生産性の向上を図っています。また、内部監査やマネジメントレビューを通じて、内部統制の強化とガバナンスの向上を進めています。

顧客感動の創造



2026年度より、お客様の声を的確に把握し、製品・サービスの改善につなげるため、顧客満足度調査の方法を見直しました。主要ユーザー100社を対象に「調節計に関するアンケート調査」を実施し、お客様から直接いただいたご意見やご要望を分析しています。調査結果を製品・サービスの企画・開発・販売活動へ反映するとともに、継続的な品質向上と、お客様に新たな価値を提供する「顧客感動の創造」に取り組んでいます。

校正・サービスによる信頼性の維持

項目	内容
受信計器の点検・校正	計測機器の性能維持と信頼性確保を支援
ループ校正	制御ループの校正・点検により安定運用を支援
黒体炉校正	黒体炉の温度校正による高精度な測定を支援
温度分布測定	炉内や装置内の温度分布測定・評価を支援
修理・保守	機器の修理、定期点検、保守サービスを提供

サステナビリティ

基本的な考え方

当社グループは、気候変動、人権、ダイバーシティ、サプライチェーンなど、持続可能な社会の実現に向けた課題に対し、企業としての責任を果たすとともに、事業を通じた解決に取り組んでいます。

中長期的な視点に立ち、企業価値の向上と社会的価値の共創を目指すサステナビリティ経営を、経営の重要な柱と位置づけています。その実践にあたっては、サステナビリティ基本方針および特定したマテリアリティを基軸に、全社を挙げた取組みを推進しています。

チノーグループ サステナビリティ基本方針

チノーグループは、「計測・制御・監視技術の限界に挑戦し、産業の発展とより良い明日の社会の実現に貢献する」という企業理念に基づき、様々なステークホルダーとのエンゲージメントに努めながら、事業活動を通じて「持続可能な社会の実現」に貢献するとともに、私たち自らの「持続的な成長」と「企業価値の向上」を実現することを目指します。

重要課題領域

地球環境・エネルギー課題解決への貢献

事業活動の全過程において、CO_2排出量の削減、廃棄物の削減と再利用の推進、生物多様性の保護に取り組むとともに、環境問題解決型の製品・ソリューションを提供することで、脱炭素社会の実現に貢献します。

すべてのステークホルダーとの共生・共栄

正確で明瞭な情報開示に努めながら、顧客・取引先、従業員、株主・投資家、地域社会など、すべてのステークホルダーとの対話を尊重して相互信頼の絆を強め、協働で様々な社会的課題の解決に取り組みます。

誠実で公正な企業活動の実践

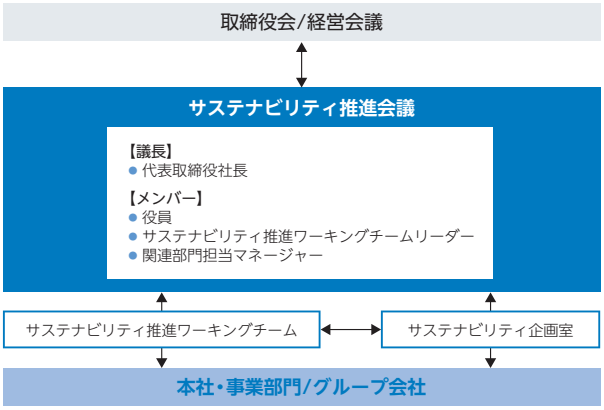
コーポレートガバナンスの高度化、あらゆる法令や規則の厳格な遵守、リスクマネジメントの強化などを通じ、誠実で公正な企業活動を遂行することによって、社会から高い信頼を得る経営を実現します。

特長ある技術による安心と感動の提供

変化を的確に捉え、市場のニーズに適合した安全・高品質かつ特長ある製品・サービスを供給するとともに、製品に関する情報提供を適切に行い、顧客のさらなる満足と感動を確保できるように努めます。

サステナビリティ推進体制

サステナビリティ推進体制図



サステナビリティ推進会議

代表取締役社長を議長として2022年に設置。年2回開催し、グループ全体の方針策定と取組みのモニタリングを担うとともに、その活動状況を取締役会へ報告しています。取締役会は報告を受け、活動方針や重要施策について審議・監督を行っています。

2025年度はマテリアリティKPIの見直しや全社活動方針の策定・推進に取り組みました。また、サステナビリティ課題への対応を経営と一体で推進するため、2026年度からは社内役員全員をメンバーとする体制へ拡充しました。

サステナビリティ推進ワーキングチーム

サステナビリティ推進会議の実務組織として、各部門からメンバーが参画する全社横断組織です。重点テーマに関する企画・実行を担い、検討結果を推進会議へ答申しています。2025年度は人権デュー・ディリジェンスを初めて実施し、課題の整理や対応方針の検討を行うとともに、その結果を関係部門へ共有し、継続的な取組みにつなげました。

サステナビリティ企画室

2023年に設置され、ESG関連対応をはじめ、各部門やグループ会社と連携した活動の進捗管理や、会議体への情報共有を担っています。また、統合報告書の作成やCDPなど外部評価機関への対応を通じて情報開示を推進するとともに、サステナビリティ活動と中期経営計画2026、次期経営計画との連動強化を図り、企業価値向上につながる取組みを推進しています。

社内浸透と意識向上への取組み

サステナビリティ経営の実効性を高めるためには、従業員一人ひとりがその目的を理解し、日々の業務の中で実践することが不可欠です。当社では、以下のような社内浸透施策を継続的に実施しています。


グループ会社サステナビリティ説明会


新入社員研修

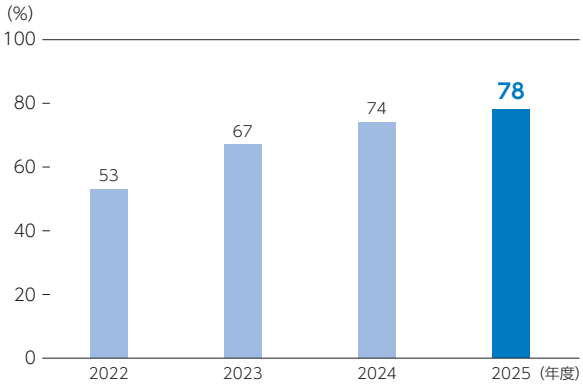
社内浸透とエンゲージメント

新入社員研修や年1回の全社員向け説明会を継続的に実施しているほか、2025年度からはグループ会社向け説明会も開始しました。また、2024年度から各部門の業務施策とサステナビリティ重要課題(マテリアリティ)を結びつける取組みを進めています。これにより、日常業務とサステナビリティ活動の一体化を図り、現場における意識改革と行動変容を促進しています。

継続的に実施している意識調査では、「サステナビリティの重要性を理解している」と回答した従業員の割合が、2022年度の53%から2025年度には78%へ向上しました。

今後は、拠点や職種ごとの課題や特性を踏まえた施策の展開により理解のさらなる浸透を図るとともに、サステナビリティと本業との結びつきをより分かりやすく示し、一人ひとりの具体的な行動につなげる取組みを推進していきます。

サステナビリティ理解度の推移



全従業員向けサステナビリティ理解度調査で
「サステナビリティの重要性を理解している」と回答した割合

社内広報の強化

2021年から毎月発行している「サステナビリティ通信」は、創刊以来67号(2025年度末時点)を発行しています。サステナビリティに関する社内外の動向や当社の取組みを継続的に発信するとともに、社内ポータルを活用したタイムリーな情報共有を行うことで、全従業員の理解促進と意識醸成を図っています。

ステークホルダーとの関係性

サステナビリティ経営の推進にあたっては、多様なステークホルダーとの対話を通じて期待や課題を把握し、事業活動や経営へ反映することが重要であると考えています。当社は、お客様、株主・投資家、従業員、取引先、地域社会、行政機関・業界団体などとの建設的な対話と協働を通じて、持続的な企業価値向上を目指しています。

ステークホルダー	主な対話・取組み
お客様	展示会・ウェビナー・製品相談窓口等を通じた双方向の課題共有、ユーザー視点に基づく製品改善
株主・投資家	株主総会・IR説明会・統合報告書などを通じた公正かつ透明な情報開示と建設的な対話の機会の提供
従業員	安全衛生委員会や内部通報窓口の設置、スキル向上に向けた研修機会の提供、サステナビリティに関する意識醸成活動
取引先	公正・公平な調達活動の実践、資材取引先会議や品質監査を通じた連携強化
地域社会	出張実験教室や職場体験受け入れなど、地域と連携した次世代育成活動の推進
行政機関・業界団体	環境・労働・製品安全等に関する法令遵守、CDP等外部評価への対応、業界団体を通じた政策対話やルール形成への参画

今後の取組み

当社は今後も、サステナビリティと経営の一体的な推進を図りながら、重要課題(マテリアリティ)への取組みを着実に進めていきます。中期経営計画2026および次期経営計画との連動を強化し、事業活動を通じた社会課題の解決と持続的な企業価値向上の実現を目指していきます。

人権尊重への取組み

基本的な考え方

当社グループは、企業理念である「計測・制御・監視技術の限界に挑戦し、産業の発展とより良い明日の社会の実現に貢献する」のもと、事業活動に関わるすべての人々の人権を尊重することを、持続的な成長と企業価値向上の基盤であると考えています。

「チノーグループ 人権方針」に基づき、従業員、お客様、取引先、地域社会をはじめとするステークホルダーの人権に配慮した事業活動を推進しています。この方針は、国際連合「ビジネスと人権に関する指導原則(UNGPs)」や「国際人権章典」、ILO中核条約などの国際規範を踏まえて策定したものです。

また、サプライチェーンを含む事業活動全体における人権リスクへの対応を重要な経営課題の一つと位置づけ、人権デュー・ディリジェンスの推進や従業員への啓発活動などを通じて、人権尊重の取組みを継続的に強化しています。

チノーグループ 人権方針

私たちは、グループのあらゆる事業活動において、人権に関わる国際規範に基づき、サプライチェーンを含むすべての人の人権と多様性を尊重するとともに、差別や個人の尊厳を傷つける行為を排除します。

1. 国籍、人種、民族、信条、宗教、性別、年齢、出身地、身体的特徴、障がいの有無、性的指向、性自認等による差別や個人の尊厳を傷つける行為を行いません。
2. 精神的、肉体的であるかを問わず、あらゆるハラスメントを排除します。
3. 児童労働、強制労働を排除します。また、人身売買を含む、いかなる形態の現代奴隷も許容しません。
4. すべての職場で、従業員が安全で健康的に働ける職場環境を実現します。
5. 事業活動を行う国・地域における法令に従って、結社の自由と団体交渉に関する権利を尊重します。
6. 従業員一人ひとりのプライバシー、個性、多様性を尊重し、仕事と生活の調和を図ります。

主なステークホルダーと取組み

当社グループでは、事業活動を通じて影響を受けるさまざまなステークホルダーの人権を尊重しています。以下は主な対象と取組みです。

主なステークホルダー	主な人権課題
従業員	安全衛生 差別防止 ハラスメント防止
取引先	強制労働・児童労働の防止
お客様	製品安全、品質確保
地域社会	環境・地域との共生

推進体制

人権尊重に関する取組みは、サステナビリティ推進会議のもと、サステナビリティ企画室および関係部門が連携して推進しています。人権に関する課題や取組み状況について定期的に共有・議論するとともに、人権デュー・ディリジェンスの推進を通じて、人権リスクの把握と対応の高度化に取り組んでいます。

また、人権に関する相談・通報窓口を社内外に設置し、通報内容に応じて適切な調査・対応を行う体制を整備しています。相談者・通報者のプライバシー保護および不利益な取扱いの防止を徹底し、安心して利用できる仕組みの運用に努めています。

教育・啓発

人権尊重の考え方や「チノーグループ 人権方針」の理解促進に向け、新入社員研修や階層別研修、e-learningなどを通じて、従業員への教育・啓発活動を継続的に実施しています。

また、取引先に対しても、人権尊重に関する方針や考え方の共有を進めるとともに、サプライチェーン全体で人権尊重の取組みを推進しています。

人権デュー・ディリジェンスの推進

当社では、人権方針に基づき、人権への負の影響を特定・防止・軽減するため、人権デュー・ディリジェンスを推進しています。

2025年度は、当社事業との関連性および人権への影響の深刻度・発生可能性を踏まえた人権リスク評価を実施しました。その結果、児童労働・強制労働、安全で健康的な生活、過剰・不当な労働時間、賃金の不足、差別などを重要な人権課題として特定しています。

また、特定したリスクに対する予防・軽減策および実効性評価方法の検討を進め、人事労務領域では所管部門と連携した対応方針の整理を実施しました。サプライチェーン領域では、サステナブル調達ガイドラインの策定やサプライヤー向けセルフアセスメント調査の準備を進めています。

人権デュー・ディリジェンスのプロセス

チノーグループでは、人権デュー・ディリジェンスを継続的なリスクマネジメント活動として位置づけ、以下のプロセスに基づき取組みを推進しています。

STEP1　人権リスクの特定

事業活動およびサプライチェーンにおいて発生する可能性のある人権リスクを洗い出し、人権への負の影響が想定される課題を特定します。

STEP2　リスク評価・優先順位づけ

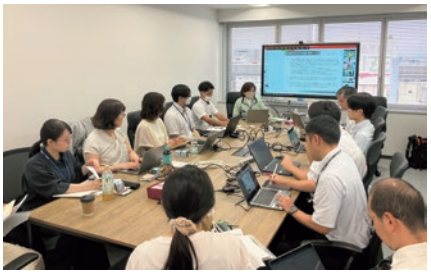
特定したリスクについて、深刻度や発生可能性、事業との関連性などを踏まえて評価し、優先的に対応すべき課題を整理します。

STEP3　予防・軽減策の実施

特定した課題に対して予防・軽減策を検討し、関係部門と連携しながら対応を進めます。

STEP4　実効性評価と継続的改善

取組みの有効性を評価し、その結果を踏まえて改善を図ることで、人権デュー・ディリジェンスの実効性向上につなげます。



人権デュー・ディリジェンスに関する検討会

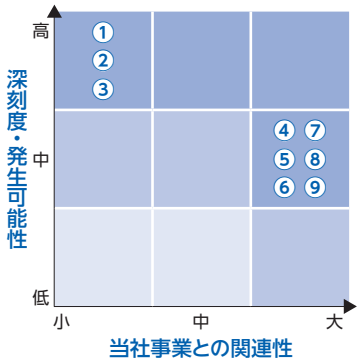
人権侵害リスクマップ

2025年度は、人権デュー・ディリジェンスの取組みの一環として、チノー単体を対象に人権侵害リスクの抽出および評価を実施しました。

評価にあたっては、人権への影響の深刻度および発生可能性に加え、当社事業との関連性を踏まえ、優先的に対応すべき人権課題を整理しています。

＊優先的に対応する課題

① 児童労働・子どもの権利
② 強制労働
③ 安全で健康的な生活
④ 過剰・不当な労働時間
⑤ 賃金の不足
⑥ 差別
⑦ ハラスメント
⑧ プライバシーの権利
⑨ 安全で健康的な作業環境



※上記は、2025年度にチノー単体で実施した評価結果の概要です。

2025年度 人権デュー・ディリジェンス実施結果

人事労務領域

- 過剰・不当な労働時間、賃金の不足、差別に関する22件の予防・軽減策を検討
- 所管部門と連携し対応方針を整理
- 実効性評価方法を設定

サプライチェーン領域

- サステナブル調達ガイドラインを策定
- サプライヤー向けセルフアセスメント調査を計画
- 紛争鉱物対応に関する体制整備を推進

今後の取組み

2025年度に特定した人権リスクについては、予防・軽減策の実施と実効性評価を進めています。人事労務領域では、労働時間管理や相談・通報体制の運用状況を継続的に確認し、改善につなげていきます。また、サプライチェーン領域では、サステナブル調達ガイドラインの運用とセルフアセスメント調査を通じて、取引先との協働による人権リスクの低減を図ります。

今後は対象範囲の拡大も視野に入れ、国内外グループ会社を含めた人権デュー・ディリジェンス体制の高度化を進め、人権尊重の取組みを継続的に強化していきます。

気候変動・環境への取組み

基本的な考え方

当社グループは、計測・制御・監視技術を通じて産業の発展に貢献するとともに、地球環境の持続可能性に対する責任を強く認識しています。

気候変動は企業活動における重要なリスクである一方、脱炭素化や省エネルギー化に貢献する製品・サービスへの需要拡大という事業機会でもあると捉えています。そのため、自社の環境負荷低減に加え、製品・サービスを通じた社会全体の脱炭素化への貢献にも取り組んでいます。

また、製品ライフサイクル全体での環境負荷低減やScope3排出量の把握・開示を進めるとともに、サステナビリティ推進ワーキングチームにおいて、当社製品・サービスが社会にもたらす環境・社会価値の可視化についても検討を進めています。

今後も「チノー 環境方針」のもと、事業と一体となった環境マネジメントを推進し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

チノー 環境方針

1 **地球温暖化の防止**
省エネルギーの推進と再生可能エネルギーの利用促進による、温室効果ガスの削減に取り組みます

2 **環境イノベーションの促進**
温度ソリューションの提供を通じた環境上健全な産業の促進に取り組みます

3 **資源の有効活用**
グリーン調達と3R(Reduce Reuse Recycle)の取組みによる資源生産性の向上に取り組みます

4 **自然との共生**
水、土壌、大気の保護と生態系回復による生物多様性の保全に努めます

5 **地域との調和**
地域・社会貢献活動の実施による、社会の持続可能な発展への寄与に努めます

6 **順守と改善**
環境関連法令の順守および環境マネジメントシステムの継続的改善による、地球環境負荷の軽減に努めます

重要課題と対応策

気候変動への対応に加え、当社では資源循環、生物多様性保全、化学物質管理などの環境課題についても、事業活動と一体となった取組みを推進しています。環境負荷の低減と持続可能な事業基盤の構築を両立し、企業価値の向上につなげていきます。

廃棄物削減とゼロエミッションの推進

「最終処分率1%未満」をゼロエミッションの定義とし、取引先と連携した輸送梱包箱の再利用やユニフォームの回収・リサイクルなど、資源循環の取組みを進めています。2025年度の最終処分率(本社・事業所の産業廃棄物)は0%となりました。

製品含有化学物質の適正管理

国内外の法規制やお客様の要求事項に対応するため、設計段階から製品含有化学物質の適正管理を徹底しています。安全・安心な製品の提供とともに、サプライチェーン全体での適切な情報管理・情報提供に努めています。

グリーン調達の推進

「グリーン調達ガイドライン」に基づき、主要取引先への理解促進と取組みの浸透を図っています。環境負荷の低い資材・部材の調達を推進するとともに、サプライチェーン全体で環境負荷低減に取り組んでいます。

再生可能エネルギーの導入

2023年までに、本社および国内事業所で購入する電力をすべて再生可能エネルギーへ切り替えました。また、山形事業所および藤岡事業所では太陽光発電設備を設置し、再生可能エネルギーの創出・普及にも貢献しています。今後もエネルギー利用の効率化とGHG(温室効果ガス)排出量の削減に継続して取り組んでいきます。

CDP気候変動評価

当社は、国際的な環境情報開示システムを運営するCDPの気候変動質問書への回答を継続しています。

2025年の評価においては、「B」スコアを取得しました。

今後も気候変動への取組みと情報開示の充実を図り、さらなる改善に努めてまいります。

気候関連財務情報開示（TCFD）への対応

当社グループは、気候変動を重要な経営課題の一つと位置づけ、2022年にTCFD提言への賛同を表明しました。以降、TCFDのフレームワークに基づき、気候変動が事業へ及ぼすリスクと機会を把握・分析するとともに、情報開示の充実を進めています。

ガバナンス

気候変動への対応は、サステナビリティ経営の重要課題として、「サステナビリティ推進会議」において方針策定やKPIの設定・進捗管理を行っています。重要事項は取締役会へ報告し、取締役会による監督のもと、継続的な改善につなげる体制を整えています。

サステナビリティ企画室が各部門およびグループ会社と連携し、全社横断で気候変動対応を推進しています。

戦略

2023年11月、チノー単体を対象として「2℃以下シナリオ」と「4℃シナリオ」による分析を実施しました。

2℃以下シナリオでは、炭素税導入やエネルギー価格の上昇などによるコスト増を主要な移行リスクと想定する一方、水素、電池、半導体、再生可能エネルギー関連市場などにおける計測・制御・監視ニーズの拡大を重要な事業機会として位置づけています。

4℃シナリオでは、異常気象の激甚化による生産活動やサプライチェーンへの影響など、事業継続上のリスクを想定しています。

分析結果を踏まえ、リスク低減と事業機会創出の両面から、気候変動への対応を進めています。

リスク・機会

シナリオ分析を通じて抽出したリスク・機会については、財務インパクトや時間軸を踏まえて整理し、GHG排出量削減、資源の有効活用、環境イノベーション、事業継続体制の4つのカテゴリで対応策を体系化しています。

抽出したリスク・機会は、その重要性に応じて優先順位を設定し、環境施策や事業活動へ反映することで、気候変動への対応力と企業価値の向上を目指しています。

分析手順

リスク重要度評価	シナリオ群の定義	事業インパクト評価	対応策の定義
特定 気候関連リスク・機会を洗い出し、定性的に影響の考察を行う	**評価** シナリオを選択し、将来情報の入手および影響の具体化を行う	**試算** 将来予測値を参考に財務的なインパクトを試算する	**対策** 想定したリスク・機会に対し、対応策および方向性を検討する

特定したリスクの一覧

区分	リスク要因	時間軸	財務影響
移行リスク	炭素税導入によるコスト増（Scope1,2の負担増）	中期～長期	中程度（2℃）
	エネルギー政策・規制強化による対応コスト	短期～長期	大きい（2℃）
	エネルギー・原材料価格の上昇	中期～長期	中～大（2℃）
	レピュテーション変化による顧客・市場からの影響	短期～長期	中程度（2℃）
物理リスク	異常気象（台風・豪雨・高潮など）による事業中断・損害	短期～長期	大きい（2℃・4℃）
	干ばつなどによる水資源・生産環境への影響	中期～長期	中程度（2℃・4℃）

特定したリスク・機会への対応

シナリオ分析で特定したリスク・機会に対し、当社は事業活動と環境活動の両面から対応を進めています。再生可能エネルギーの導入や省エネルギーへの取組みに加え、環境負荷低減に貢献する製品・サービスの提供や事業継続体制の強化を通じて、気候変動リスクへの対応と脱炭素社会への貢献を両立していきます。

カテゴリ	主な対応策
GHG排出量削減	● 再生可能エネルギーの導入拡大 ● HV・EVの導入 ● 省エネ設備への更新
資源の有効活用	● 廃棄物削減とリサイクル推進（ゼロエミッション） ● グリーン調達と代替素材の検討
環境イノベーションの促進	● 水素など脱炭素領域での研究開発 ● ソリューション提供・省エネ型製品の拡大 ● 顧客ニーズに応じた製品開発
物理的レジリエンス性	● BCP対策と訓練の実施 ● グローバル調達体制の強化 ● 柔軟な就労制度の整備

指標と目標

当社では、Scope1およびScope2のGHG排出量について、「2030年度：190t-CO_2」「2040年度：カーボンニュートラル」の達成を目標に掲げています。

再生可能エネルギーへの切替えや省エネルギー活動などを継続的に推進した結果、2025年度のGHG排出量（Scope1,2）は、基準年（2020年度）比で90.3%削減となりました。

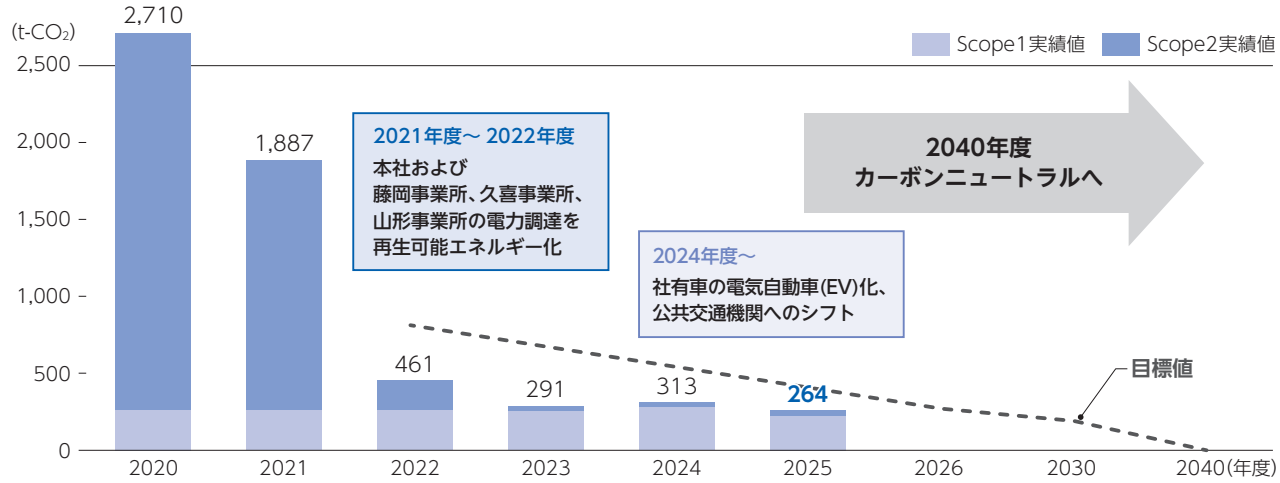
また、Scope3についても継続的な算定・把握を進め、サプライチェーン全体を通じた環境負荷の低減に取り組んでいます。今後も目標管理と情報開示の充実を通じて、脱炭素経営の実効性向上に努めてまいります。

製品・サービスを通じた社会的インパクトの可視化への取組み

当社の計測・制御・監視技術は、自社の環境負荷低減だけでなく、お客様の省エネルギー化や生産性向上、脱炭素化にも貢献しています。

現在、サステナビリティ推進ワーキングチームでは、製品・サービスが社会にもたらす環境・社会価値の可視化に向けた検討を進めています。今後は、事業活動を通じた社会的インパクトの把握・情報開示の充実にも取り組んでまいります。

GHG（温室効果ガス）排出量（Scope1,2）の推移と削減ロードマップ



GHG（温室効果ガス）排出量（Scope1,2）（t-CO_2）

	2020年度（基準年）	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度（目標値）	2030年度（目標値）
Scope1（主にガソリン、LPG等の燃料使用）	261	266	265	260	285	**228**	271	190
Scope2（主に購入した電力）	2,449	1,621	196	31	29	**36**		
Scope1,2 合計	2,710	1,887	461	291	313	**264**		
基準年からの削減率	—	30.4%	83.0%	89.3%	88.5%	**90.3%**	90.0%	93.0%

水素社会に向けた事業活動

水素社会（カーボンニュートラル2050）の実現に向けて、事業を通じた環境への取組みを行っています

活動領域	関連キーワード（技術・用途）	製品・技術・支援例
作る	グリーン／ブルー／グレー水素、人工光合成、アンモニア合成、メタネーション	触媒物性試験、ガス成分計測、プラント制御監視、クラウド活用
運ぶ	液化水素、MCH（メチルシクロヘキサン）	極低温センサ、ガス成分計測、船用センサ、無線モニタ機器
貯める	CCUS、蓄電池	蓄電池性能試験、熱画像設備診断
使う	水素・アンモニア燃焼、電動化エネルギー、自動車・航空機、船舶・発電所	FC性能試験、水素エンジン試験、プロセス用ガスセンサ、設備診断
技術開発	センシング技術の応用、製品開発プロジェクト活動	センサ×温度・圧力・流量・ガス濃度・電気信号の高度な組合せ、技術支援

GHG（温室効果ガス）　Scope1,2,3排出量実績　2025年度

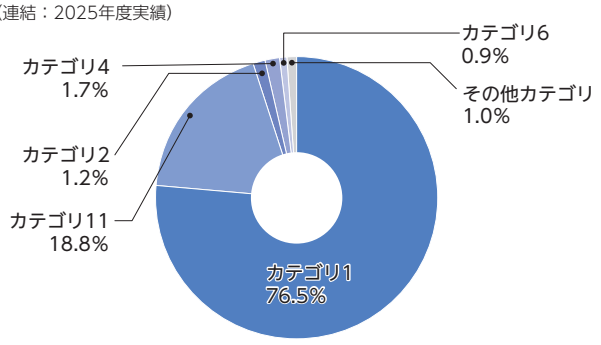
Scope1,2	排出量（連結）	排出量（単体）	本社	営業所	藤岡事業所	久喜事業所	山形事業所	グループ会社
Scope1（燃料使用に伴う直接排出）（t-CO_2）	**377**	**227.6**	**0**	**136.9**	**38**	**16.3**	**36.4**	**149.4**
ガソリン使用量（t-CO_2）	318.8	189.5	0	136.9	34.6	15.8	2.3	129.3
LPG使用量（t-CO_2）	44.5	35.4	—	0	3.4	0.3	31.7	9
灯油使用量（t-CO_2）	2.7	2.5	—	0	0	0.3	2.3	0.2
軽油使用量（t-CO_2）	11	0.1	—	0	0	0	0.1	10.9
Scope2（電気使用に伴う間接排出）（t-CO_2）	**677.5**	**36.5**	**0**	**36.5**	**0**	**0**	**0**	**641**
電力使用量（MWh）	6,718.8	5,344.3	569.2	158.2	1,598.9	1,226.1	1,791.9	1,374.5
うち再生可能エネルギー（MWh）	5,616.4	5,257.1	569.2	71	1,598.9	1,226.1	1,791.9	359.2
うち非再生可能エネルギー（MWh）	1,102.4	87.2	—	87.2	—	—	—	1,015.3
再生可能エネルギー率	83.6%	98.4%	100%	44.9%	100%	100%	100%	26.1%
Scope1+2合計	**1,054.5**	**264.1**	**0**	**173.4**	**38**	**16.3**	**36.4**	**790.5**

Scope3（その他間接排出）（t-CO_2）	排出量（連結）	排出量（単体）
カテゴリ1：購入した製品・サービス	71,880.2	46,439.7
カテゴリ11：販売した製品の使用	17,627.9	10,347.5
カテゴリ2：資本財	1,168.2	—
カテゴリ4：輸送・配送（上流）	1,558.1	629.1
カテゴリ6：出張	803.6	719.2
その他 カテゴリ3　Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー活動 カテゴリ5　事業から出る廃棄物 カテゴリ7　雇用者の通勤 カテゴリ12　販売した製品の廃棄	970.4	760.9
Scope3合計	**94,008.4**	**58,896.5**

※Scope3の連結データは海外グループ会社を除く

Scope3排出量の割合

（連結：2025年度実績）



廃棄物削減

廃棄物排出量、最終処分量の抑制・監視　および　再資源化率の監視					
2025年度　実績値（単体）		本社	藤岡事業所	久喜事業所	山形事業所
産業廃棄物排出量（kg）	**55,981**	1,305	7,338	18,140	29,198
最終処分量（kg）	**0**	0	0	0	0
再資源化量（kg）	**55,981**	1,305	7,338	18,140	29,198
産廃リサイクル率（%）	**100.0%**	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
最終処分率	**0%**	0%	0%	0%	0%

水資源の使用量の監視

水使用量（㎥）	**23,564**	1,376	17,501	2,174	2,513
上水（㎥）	**8,882**	1,167	3,309	2,174	2,232
地下水（㎥）	**14,682**	209	14,192	–	281

チノービオトープフォレスト

自然・地域・人を育む企業緑地

2011年に開設した「チノービオトープフォレスト」は、地域の里山環境を再現した企業緑地です。15年間にわたり自然環境の育成・管理を継続し、現在では希少種の保全や科学的モニタリング、環境学習、地域交流など、多様な価値を創出する場へと発展しました。ビオトープは、生物多様性の保全にとどまらず、自然・人・地域をつなぐ企業の環境資産として、新たな価値を育み続けています。

所　在　地：群馬県藤岡市
面　　積：約11,000m²(約3,300坪)
開 設 年 月：2011年4月
設置・運営：株式会社チノー



「ビオトープ(Biotope)」とは
「Bios(生き物)」と「Topos(場所)」を組み合わせた言葉です。
チノーでは「身近な生きものが暮らす場所」と捉えています。

自然共生サイトに認定

2025年9月、チノービオトープフォレストは環境省の「自然共生サイト」に認定されました。
希少種の保全、科学的モニタリング、環境学習、地域との連携など、長年にわたり積み重ねてきた活動が評価されたものです。
今後もネイチャーポジティブの実現に向け、生物多様性の保全と地域との共生を支えるグリーンインフラとして、その価値をさらに育んでいきます。

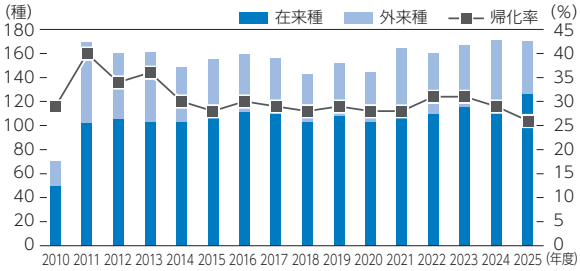
継続的な取組みが高く評価　ーこれまでの受賞歴ー

2013年11月	日本緑化センター会長　「緑化優良工場等日本緑化センター会長賞」受賞
2014年　8月	関東地域づくり協会／日本生態系協会　「関東水と緑のネットワーク拠点百選」選定
2016年10月	関東経済産業局長　「緑化優良工場等関東経済産業局長賞」受賞
2018年　9月	群馬県　「環境教育等における体験の機会の場」認定
2019年10月	経済産業大臣　「全国みどりの工場大賞 経済産業大臣賞」受賞
2022年11月	(公社)環境生活文化機構　「持続可能な社会づくり活動表彰(生物多様性保全活動賞)」受賞
2025年　4月	内閣総理大臣　「緑化推進運動功労者内閣総理大臣表彰」受賞
2025年　9月	環境省「自然共生サイト」認定

自然を育む　ー科学的モニタリングによる生態系保全ー

開設以来15年間、群馬大学と共同で植物相モニタリングを継続しています。2025年度には在来種126種、外来種44種を確認しました。これらの調査結果を育成管理へ反映し、自然環境の変化を見守りながら、地域本来の里山環境の再生・維持に取り組んでいます。また、藤岡市の天然記念物であるヤリタナゴをはじめ、地域で絶滅の危機に瀕する希少な動植物の保全にも取り組み、科学的な調査に基づく継続的な管理を通じて、地域の生物多様性の維持・向上に貢献しています。

在来種・外来種の推移



地域とのつながりを育む　ー環境学習と地域交流ー

地元小学校を対象とした環境学習では、四季を通じた自然観察やネイチャーゲームに加え、自社製品を活用した温度測定体験など、計測機器メーカーならではの学習プログラムを実施しています。

また、「CHINO SPRING FESTA」をはじめとする地域イベントでは、社員やその家族、地域の皆様との交流を深め、自然を通じた地域とのつながりを育んでいます。

こうした活動は、生物多様性への理解を深めるだけでなく、地域社会との信頼関係を築く重要な機会となっています。







人を育む　ービオトープが育む人財ー

ビオトープは、生物多様性を守る場であるとともに、社員が地域と関わりながら学び、成長する実践の場でもあります。藤岡事業所では、新入社員研修にも活用しており、環境学習や保全活動への参加を通じて、自然への理解に加え、伝える力や主体性を育む機会となっています。



15年間育んできた価値を、次の世代へ

造成当初からビオトープに携わる村田さんは、生態系だけでなく、地域とのつながりや社員の成長も、この活動が育んできた価値だと語ります。

地域の皆様や行政、大学など、多くの方々とのつながりに支えられながら活動を続けてきました。今後は若手社員へ知識や想いを引き継ぎ、人財や地域との信頼関係を育むこのビオトープの価値を、未来へつないでいきたいと考えています。



藤岡事業所 総務課長
村田さん

地域との交流が、新たな価値を育んでくれます

環境学習や出前授業を担当する茂田さん。子どもたちや地域の方々との交流を通じて得た経験は、自身の成長だけでなく、会社と地域をつなぐ新たな価値にもつながっていると感じています。

環境学習では、子どもたちの反応に合わせて伝え方を工夫するなど、多くの学びがあります。こうした経験を重ねることで、社員一人ひとりが地域とのつながりを広げ、ビオトープの価値をさらに育んでいければと思います。



藤岡事業所 総務課
茂田さん

社会貢献活動

当社グループは、「計測・制御・監視技術の限界に挑戦し、産業の発展とより良い明日の社会の実現に貢献する」という企業理念のもと、地域社会とのつながりを大切にしながら、次世代育成や地域貢献活動に取り組んでいます。これらの活動を通じて、未来を担う人財の育成や地域社会との信頼関係を築き、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

子どもたちの未来と科学技術の発展を目指して

持続可能な社会には産業の発展が不可欠であり、その未来を担うのは次世代の子どもたちです。当社グループでは、科学の魅力に触れ、ものづくりや技術への興味を育む機会の創出に力を入れています。

青少年のための科学の祭典in山形

「青少年のための科学の祭典」に継続的に参画しています。2025年9月には「温度の変化で水を動かそう」をテーマに工作教室を開催しました。




いたばし産業見本市への出展

地域産業の魅力を発信する「いたばし産業見本市」に出展し、特別展示「ITABASHI QUALITY」への参加やパネルディスカッション、ワークショップを実施しました。ワークショップでは「ペットボトルで作る水の温度計」の実験教室を開催し、多くの来場者にものづくりや科学の楽しさを体験いただきました。




山形県産業科学館 常設展示

さまざまな科学原理を体験できるとともに、山形県内の産業や県内企業の持つ優れた技術などを紹介する「山形県産業科学館」に常設展示を行い、当社の技術を紹介しています。2024年に展示内容を一部リニューアルしました。



中学生職場体験学習の受け入れ

地域の中学生を対象に、製造・事務体験や名刺作成、マナー講座などを通じて「働く」ことへの理解を深めるプログラムを実施しています。



ビオトープを活用した環境教育

群馬県認定の「環境教育の体験の場」として、小学生の環境学習や出前授業を継続しています（詳細はP.60をご覧ください）。




『高校生による職業人インタビュー』対応（明陽電機株式会社）

高校生向けキャリア支援事業に協力しており、2026年夏には静岡県内の高等学校2校からインタビューを受けました。



地域の皆様とともに

当社およびグループ会社では、地域の一員として地域行事や清掃活動など、さまざまな取組みを通じて地域社会とのつながりを深めています。

「三保の松原」清掃活動（明陽電機株式会社）

2025年11月に、世界文化遺産である「三保の松原」で、社員が海岸の清掃活動を行いました。毎年清掃活動を行っており、今後も継続予定です。




天童駅前清掃活動（山形事業所）

天童商工会議所が主催する駅前清掃ボランティアに社員が参加しました。



「天童ラ・フランスマラソン」（山形事業所）

地域活性化に貢献するスポーツイベント「天童ラ・フランスマラソン」に特別協賛しています。2025年11月の大会では、当社からもランナー10名が参加しました。



屋外施設の地域開放（藤岡事業所）

野球場・テニスコートを地域団体に提供。野球場はドクターヘリの着陸場所としても登録されています。

地域イベントへの協力（本社）

地域の祭礼時には子ども神輿の休憩場所を提供し、飲み物やお菓子を配布しています。



千交会活動

当社は1973年から、従業員の親睦と社会奉仕を目的とした「千交会」活動を通じて、献血、清掃、美化活動をはじめ、障がい者支援団体への協力などを継続しています。




● 献血活動

本社および各事業所において、従業員や地域の方を対象とした献血を定期的に実施しています。


久喜事業所


本社

● 芸術活動支援

「口と足で描く芸術家協会」への物品購入を通じた支援を行っています。

スポーツ支援

J2リーグ「モンテディオ山形」のオフィシャルスポンサーとしてチームを応援し、地域活性化に貢献しています。

また明陽電機では、Jリーグ「清水エスパルス」とクラブパートナー契約を締結し、地域との連携を図っています。加えて、同チームが推進する次世代育成プロジェクト「エスプラス」にも協賛し、地域の子どもたちの健全な育成を支援しています。


©MONTEDIO YAMAGATA


清水エスパルス

社外役員座談会

社外役員が語る、取締役会の進化とチノーの企業価値向上



取締役(社外)
三木 幸信

取締役(社外)
渡真利 千恵

取締役(社外)
小野塚 邦子

監査役(社外)
粕谷 吉彦

監査役(社外)
山下 和彦

チノーの取締役会は、社外の視点を積極的に取り入れることで、経営の客観性と実効性を高めています。現在、社外取締役3名、社外監査役2名の計5名が、それぞれの専門性を活かして経営に関わっています。今回は、この5名にお集まりいただき座談会を開催しました。取締役会における議論の質の変化から、企業価値向上に向けた社外役員の役割、成長戦略や海外展開、人的資本や組織風土、そして100周年に向けた展望まで、闊達な議論が交わされました。その模様をご紹介します。

取締役会における議論の変化

三木：私が社外取締役に就任してからの4年間を振り返ると、取締役会での議論は、確実にチノーの企業価値を高める方向に費やす時間が増えてきたと感じます。今年は中期経営計画2026(以下、中計)の最終年で、その総括や次期中計に向けた議論も進んでいますが、皆さんの関心事項がしっかり反映されるようになってきました。

渡真利：結論はすぐに出なくても、中長期の目線でこうすべきではないかと議論することが重要だという認識は、社内・社外を問わず共有されてきたと思います。社内の方もきちんとその場で話していこうという姿勢を持ってくださっています。ただ、まだ単発的、偶発的な議論にとどまっている面もあります。一つのテーマを継続して深めていく姿勢は、これからの課題ですね。

山下：同感です。以前は、質問に対して答えを聞くと終わりみたいな一往復のやり取りが多かったのですが、今は二度、三度とキャッチボールが続くようになりました。最近では、背景を背負って参加しているそれぞれのメンバーが、表面だけでなく、その背後にある思想まで踏み込んだ議論ができるようになっています。

粕谷:ただ、正直に言うと、この1年で劇的に良くなったという実感はありません。経営環境も、求められるレベルも年々変わっていきますから、去年よりこうなってよかったという単純な話ではないのです。エンドレスのテーマです。執行サイドも含めて、まだ物足りなさは感じています。ただ、物足りないから悪いという話ではなくて、だからこそ続けていくしかない。90周年、そして100周年に向けた議論が始まっている今こそ、取締役会の活性化は大事なポイントだと思います。

小野塚:私は就任して1年ですが、各テーマに対し皆さんが多角的な視点から積極的に発言され、疑問点や不明点などをそのままにせずに深掘りする質問も多く、問題意識の高さを強く感じています。就任前は、もっとかっちりとした運営を想像していましたが、実際に参加してみると思っていたよりもずっと柔軟で、自由闊達に意見が交わされている。事業の詳細については現場に委ねつつ、経営視点でしっかりと議論がなされていると感じています。

企業価値向上に向けた社外役員の役割と視点

三木:そうした変化の中で、我々それぞれが企業価値向上にどう貢献できるかという話にもなってくると思います。私の場合は技術系のバックグラウンドが特徴です。もともと温度という環境や道具を使う実験・研究に携わってきたので、チノーの強み・弱みへの理解は専門性という点で皆さんより深いところがあるかもしれません。国際的な計測技術の動向や、前職で携わった情報分野の知見も交えて発言することが自分の役割だと捉えています。

渡真利:教科書的ですが、担当業務のしがらみに縛られず、俯瞰的・客観的に妥当性を判断できることが社外の価値だと思っています。企業価値というと数値面ばかりが語られがちですが、サステナビリティや人財育成、社会貢献も含めた広い話のはず。現場はどうしても近視眼的になりがちなところを、得意分野の違う社外役員が俯瞰して判断することに多様性の価値があると感じます。

監督の立場として、答申案件については、執行側が「やれるか」「やるべきか」「やりたいか」の3つの視点から十分に検討しているかを重視しています。単に「やりたい」という思いだけで進めるのではなく、実行可能性はあるのか、企業として、また社会的な視点から中長期的に取り組むべきことなのか、そうした点まで十分に検討したうえでの提案となっているかを確認することが、社外役員として重要だと考えています。

小野塚:私も財務・非財務の両面から見るように心がけています。人財育成や組織開発、営業企画の経験を企業価値向上につなげられるよう意識しながら、中長期的にチノーが成長でき、社会に貢献できる分野はどこかを突き詰め、背中を押せる存在でありたいと思っています。

粕谷:私はこれまで所属してきたいくつかの組織や、顧客として見てきたいろいろな組織の経験から、強い組織、健全な組織には共通点があると感じていて、その観点でチノーを見ています。それは、執行サイドの物事の考えの深さ、真剣味、覚悟。そうした点で疑問があれば発言するというスタンスでやっています。監査役の役割は、この20年、30年で会計監査から業務監査、さらには経営監査へと変わってきています。守りだけでなく、加点となる発言も必要だと強く感じています。

山下:私が気をつけているのは、議論に抜け落ちがないようにすることです。別の角度から考えてみて、議論がすり抜けていると気づいた場合などには「この視点ではどうでしょうか」というような発言をする。その意味では、打ち合わせをしているわけではないのに、そういう暗黙の役割分担が自然とできていますよね。取締役会は会社の中で最上位の会議体ですから網羅性を欠いていては社員の皆さんに申し訳ないと思うのです。

渡真利:監査役のお二人が議論に加わってくださることで、私たちが知らない監査上の事情や数字を理解することができます。議論が点になりがちなところに、深みを重ねてくださるのはとても心強いです。

成長戦略・海外展開

山下:次に成長戦略について話しましょう。チノーは海外事業の強化を目指していますが、昨今は世界情勢が混沌として、先が非常に見通しに







くい。しかし、それを理由に様子見する空気が出すぎるのは好ましくないと思っています。これから何が起きるか分からないのは世の常のことで、それを言い出したら投資はできません。自分たちの中に確固たる軸を持って判断すべきでしょう。人口減少や国力を考えれば、海外のウエイトを高める必要があることは皆分かっている。ただ、判断材料がすべてテーブルに出そろっているかというと、まだ議論の途中だと感じます。

三木：海外戦略は成長戦略の要ですからね。株主の皆様からも折に触れて聞かれるテーマですから、応えていかなければなりません。単にセンサを売ればいいわけではなく、自社の強み・弱みを分析したうえで、どこに勝機があるか、何を持っていけば勝てるのかを見極める必要がある。時間はかかりますが、次期中計に向けてさらに議論を深める必要があります。

粕谷：チノーには「技術営業」という強みがありますよね。一般的な技術部門と営業部門の連携ではなく、技術が分かる人間自身が営業の最前線に立つスタイル。B to Bの世界では相手もプロですから、単に「買ってください」では通用しません。技術を理解した者同士でなければ深い商談はできない。そういう人財が各部署に着実に根付いていることは、チノーの資産だと思います。

小野塚：着実に実績を上げている今だからこそ、海外に打って出るべきではないでしょうか。チノーは90周年を迎え、次の100年に向けた節目のタイミングでもあります。海外事業の成長戦略は次期中計の要になるものと思います。100周年を迎える2036年までの10年で、海外売上高比率が国内と拮抗する、あるいはそれを超えるくらいの可能性は十分にあるのではと考えています。

渡真利：一方で少し気になっているのは、なぜ業績が順調なのか、その理由について共通理解ができているかという点です。目標を掲げて頑張った結果というより、大型受注のような外的要因による部分も大きいのでは、と。海外強化も含め、自社の強みを活かし弱みを克服するという成長戦略の基本を、もう少し議論すべきだと思います。

三木：確かに、なぜこれほど右肩上がりが続いているのか、突き詰めて分析するのは簡単ではないですね。日本の産業全体が堅調であることに加え、温度を軸とした計測技術がより高度な用途に使われ始めている可能性もある。そこに次の戦略の芽があるのかもしれません。次期中計の検討とあわせて、引き続き議論を続けていきましょう。

人的資本と組織風土

渡真利：ものづくりの会社はどうしても保守的になりやすいので、「挑戦する風土」をどうつくるかも大切なテーマです。人財に関する議論は、深い戦略論というより、現場の声を聞きながら成長のために資源をどう配分するかという対話が中心になりますね。ダイバーシティという点では、小野塚さんが加わってくださるまで、女性の視点を一人で背負うのは無理があると感じていました。管理職に占める女性比率を「黄金の3割」に早く近づける必要があると感じています。

山下：私が繰り返し言っているのは「他流試合」の不足です。一般的に、研修会や合宿形式の勉強会などで他社の人たちと交わると、社内にいただけでは得られない気づきがあります。そういった部分にもっと力を入れるべきでしょう。また、「とんがった人財」を育てていく経営の胆力も必要です。自分はここが得意だからと手を挙げるくらいの人財が育つよう、投資していくべきだと思います。

小野塚：少し違う視点となりますが、チノーでは各技術セクションや個人の中に知識やノウハウが多数蓄積されているものと思います。それらが共有されずにいるとしたら、もったいない。各現場に横串を刺して組織知に変えていく仕組みづくりや、人財の流動性を高めることが、人財育成や組織の活性化につながるものと思っています。

三木：確かに、取締役会で人財育成の話が出る機会はまだ少ない。でも次期中計では「人が財産」というテーマが必ず出てくるはずです。社内でもすでに議論が始まっていますし、後押ししていきたいですね。

山下：ロールモデルの存在も重要です。ややもすると長い歴史と伝統ある会社にはロールモデルがいるようでいないケースがあるように思います。女性の活躍や若手の抜擢、権限委譲といった将来を見据えた取組みには、ロールモデルを一気に増やしていくといった経営の覚悟が必要ですが、まだそのスピード感には至っていないと感じています。

渡真利：風土改革について社外の立場でできることは正直かなり限られています。大きく変える提言というより、本気で取り組んでほしいというメッセージを送り続けることが役割だと思っています。

粕谷：我々が持っている情報は限られていますからね。90年かけて積み上げられた社風に対して良い悪いを論じるのは簡単ですが、目に見える影響を与えるのは簡単ではないし、あまり踏み込みすぎるべきでない面もある。それでも、任期のある立場だからこそ、違和感を持ったことは言い続ける必要があると思っています。受け入れられないことが多かったとしても、それを次の世代へバトンタッチしていく。それこそが我々がここにいる意味だと捉えています。

山下：社外に期待されているのは、まさに「気づき」を届けることではないでしょうか。「これはすでに他社でもやっているので、取り入れてみてはどうか」などと、微力ながら繰り返し伝えていくことで、少しずつ変えていけるのではないかと思っています。

100周年に向けて

三木：風土や人財の話は、結局のところ今後に向けて何を残していくかという話にもつながりますね。チノーの100周年という節目を睨みながら、これからどう飛躍していくのか、その戦略とそれを具体化する方策の議論に、微力ながら参加していきたい。100周年が近づいたからといって役割が大きく変わるわけではありませんが、重要な節目として向き合っていきたいですね。

渡真利：その場に自分がいるかは分かりませんが、託せるものを残していけたらと思っています。取締役会としては、100周年を迎える10年後、その先の150年に向けて前向きな話ができているように、今日話し合ったような課題が一つひとつ解決され、着実に良くなっていく。そんな取締役会であってほしいです。

小野塚：私は就任した翌年に90周年を迎えましたが、10年後のビジョンを描くこのタイミングに携われることを光栄に思っています。チノーの企業理念に「限界に挑戦」という言葉があります。「計測・制御・監視技術の限界に挑戦し、産業の発展とより良い明日の社会の実現に貢献する」。それを体現し進化させていく次の10年を議論する場に少しでも貢献していきたい。限界に挑戦するのは私たち社外役員も同じだと思っています。

粕谷：社外の役割とは、株主や取引先、地域社会、従業員といったステークホルダーの目線を代弁すること。おかしいと感じたことは、すぐに受け入れられなくても、任期を終えるまで言い続ける。それが本質だと思っています。90年かけて培われてきた確かな技術力と、長年の取引基盤という厚み。これらをもっと有機的に結びつけて意欲的に挑戦していけば、チノーはさらに大きく発展できると確信しています。

山下：実効性のある取締役会運営を続けていくための基本は、いろいろな角度から議論を尽くすことだと思います。議論は新しい気づきを生み、次世代の社員の「想い」も汲み上げ、当社の底力向上の一助となるはずです。それが取締役会の価値を一層高め、巡り巡って従業員の目指すべき道標になる。取締役会がそんな北極星のような存在であり続けることを願っています。





コーポレートガバナンス

役員一覧(2026年6月26日現在)



代表取締役
社長執行役員
豊田 三喜男

1981年	4月	当社入社
2012年	6月	当社取締役 藤岡事業所長
2014年	10月	取締役 藤岡事業所長・機器開発センター長
2015年	6月	取締役常務執行役員 藤岡事業所長・機器開発センター長
2016年	6月	取締役常務執行役員 企業戦略本部長・機器開発センター長
2017年	6月	代表取締役 社長執行役員・機器開発センター長
2019年	7月	代表取締役 社長執行役員(現)



取締役
専務執行役員
西口 明彦
営業本部長

1982年	4月	当社入社
2011年	6月	当社取締役 大阪支店長
2013年	6月	取締役 大阪支店長・中国支援担当
2014年	2月	取締役 上海大華-千野儀表有限公司 董事総経理(出向)
2015年	6月	執行役員 上海大華-千野儀表有限公司 董事総経理(出向)
2019年	6月	取締役常務執行役員 上海大華-千野儀表有限公司 董事総経理(出向)
2021年	6月	取締役常務執行役員 海外事業本部長・営業本部副本部長
2022年	4月	取締役常務執行役員 営業本部長 兼 東日本支店長
2023年	6月	取締役専務執行役員 営業本部長 兼 東日本支店長
2026年	4月	取締役専務執行役員 営業本部長(現)



取締役
常務執行役員
松岡 学
品質本部長

1981年	4月	当社入社
2014年	6月	当社取締役 藤岡事業所計装統括部長
2015年	6月	執行役員 藤岡事業所計装統括部長
2016年	6月	常務執行役員 藤岡事業所長・計装統括部長
2018年	2月	常務執行役員 イノベーションセンター長
2019年	7月	常務執行役員 イノベーションセンター長・生産改革本部長
2021年	2月	常務執行役員 生産改革本部長・品質保証本部長
2022年	4月	常務執行役員 品質本部長
2022年	12月	三基計装(株)代表取締役社長(現)
2023年	6月	取締役常務執行役員 品質本部長(現)



取締役(社外)
三木 幸信

2010年	4月	(独)産業技術総合研究所 計測標準研究部門長
2012年	4月	(独)産業技術総合研究所 理事
2017年	4月	(国研)産業技術総合研究所 副理事長
2022年	6月	当社取締役(現)
2024年	6月	(公財)日本適合性認定協会理事長(現)
2024年	7月	(公財)スガウェザリング技術振興財団評議員(現)



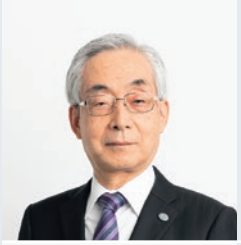
取締役(社外)
渡真利 千恵

1984年	4月	(株)東急ハンズ(現(株)ハンズ)入社
1999年	8月	(株)千趣会入社
2014年	1月	同社執行役員総務本部長
2016年	1月	同社執行役員商品開発副本部長
2017年	4月	(株)プラネットワーク出向 取締役管理部長兼(株)ディアーズ・ブレイン取締役
2019年	5月	アサヒ軽金属工業(株)入社 事業企画室長
2023年	4月	(株)トーホー社外取締役(現)
2023年	6月	(株)帝国電機製作所(現(株)TEIKOKU) 社外取締役(現)
2024年	6月	当社取締役(現)



取締役(社外)
小野塚 邦子

1988年	4月	キリンビール(株)入社
2002年	3月	同社広域販売推進部営業企画部担当部長
2005年	9月	同社首都圏統括本部営業企画部担当部長
2010年	3月	同社人事総務部人事採用担当主務
2014年	10月	同社広域法人営業部部長
2016年	3月	キリンアンドコミュニケーションズ(株) 代表取締役社長
2022年	5月	大妻女子大学大妻マネジメントアカデミー 講師
2023年	4月	大妻女子大学人間関係学部 非常勤講師(現)
2023年	11月	ユーピーアール(株) 社外取締役(現)
2025年	5月	(学)敬心学園 評議員(現)
2025年	6月	当社取締役(現)



常勤監査役

斉藤 卿是

1969年	4月	当社入社
2001年	6月	当社取締役
2007年	6月	常務取締役
2010年	6月	専務取締役
2014年	6月	特別顧問
2017年	6月	常勤監査役(現)



監査役(社外)

山下 和彦

1979年	4月	(株)埼玉銀行入行
2005年	10月	(株)りそな銀行 執行役員
2007年	6月	りそな決済サービス(株) 専務取締役
2008年	4月	りそなカード(株) 代表取締役副社長
2011年	6月	NTTデータソフィア(株) 取締役副社長
2016年	6月	リズム時計工業(株)(現 リズム(株)) 社外監査役
2017年	6月	当社監査役(現)
2018年	2月	(株)オプトエレクトロニクス 社外取締役監査等委員
2018年	6月	リズム時計工業(株)(現 リズム(株)) 社外取締役監査等委員



監査役(社外)

粕谷 吉彦

1979年	4月	(株)三菱銀行(現(株)三菱UFJ銀行)入行
2006年	5月	(株)三菱東京UFJ銀行(現(株)三菱UFJ銀行) 執行役員京都支社長
2008年	6月	千歳興産(株) 取締役社長
2010年	6月	(株)プリンスホテル 取締役常務執行役員
2015年	4月	西武建設(株) 取締役副社長執行役員
2023年	6月	当社監査役(現)
2023年	6月	(株)南都銀行 社外取締役監査等委員(現)

常務執行役員



大森 一正
経営管理本部長

執行役員



鈴木 貞二
東日本支店長



辺見 久
藤岡事業所長



村上 和久
大阪支店長　兼
名古屋支店長



村井 裕輔
山形事業所長



千野 一
久喜事業所長



山下 卓
DX戦略統括部長



恩田 佳則
イノベーション
センター長



赤塚 正明
企業戦略室長

コーポレートガバナンス体制

（2026年6月末現在）

当社は、監査役設置会社を選択し、株主総会を起点として、取締役会・監査役会および経営会議を基盤とするコーポレートガバナンス体制を構築しています。また、経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を明確に区分して各機能の強化・迅速化を図る目的で執行役員制度を導入しています。

加えて、取締役および執行役員の選解任と報酬などの検討・決定に関する手続きの客観性と透明性を担保するため、取締役会の任意の諮問機関として、独立社外取締役をその構成員の過半数とする「指名・報酬諮問委員会」を設置しております。

取締役会　構成人数6名

取締役会は、代表取締役社長を議長とし、原則月1回以上開催しています。法令・定款に定められた事項のほか、取締役会規程に基づき経営に関する重要事項について意思決定を行うとともに、各取締役の職務執行状況を監督しています。2025年度は15回開催しました。

テーマ	付議・報告事項（件）
経営戦略・サステナビリティ	5
ガバナンス・リスク管理	9
決算・財務	12
資本政策	12
人事・報酬	11
株主総会・IR	6
個別案件	5

監査役会　構成人数3名

監査役会は、社内出身の常勤監査役1名と社外監査役2名で構成され、監査計画を策定し、各監査役が取締役会その他重要な会議に出席するほか、本社および主要な事業所、重要な子会社などの業務や財務状態などの調査を行って、取締役を含めた経営の日常的活動を監視しております。なお、会計監査人やグループ各社の監査役と連絡会議を定期的に開催して連携を図り、情報収集と監視体制の強化に努めております。

指名・報酬諮問委員会　構成人数3名

指名・報酬諮問委員会は、指名委員会と報酬委員会双方の機能を担い、代表取締役社長と独立社外取締役2名の計3名で構成し、議長は社長が務めています。2025年度は4回開催し、執行役員体制や業績連動報酬、後継者計画などについて審議し、取締役会へ答申を行っています。

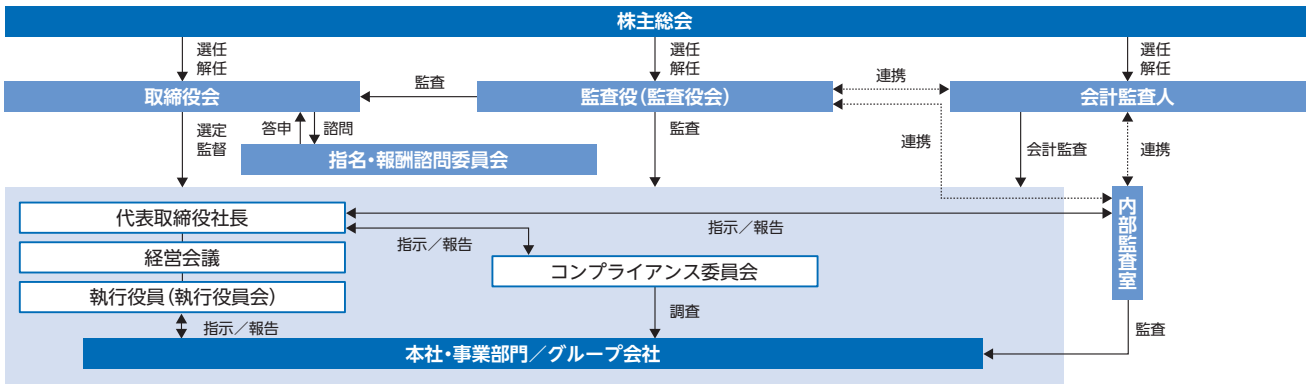
経営会議　構成人数12名

経営会議は、代表取締役社長が指名する取締役および執行役員で構成され、原則として毎週開催しています。経営資源の配分を含めた業務執行に関する基本的かつ重要な事項の意思決定機関として、経営全般の視点から充実した審議に努め、迅速かつ効率的な事業運営の推進を図っています。

執行役員会　構成人数13名

執行役員会は、執行役員および常勤監査役を構成員として、原則月1回開催しています。代表取締役社長および部門担当執行役員からの方針の伝達と業務執行状況の報告を実施し、連携すべき課題を共有するとともに半期単位で立案される重点施策の達成に向けた議論を行っています。

コーポレートガバナンス体制図



内部監査室

内部監査室は、社長直轄の独立した監査部門として設置しています。年間の内部監査計画に基づき、各部門の業務運営の適正性や効率性に関して監査を実施しています。また、被監査部門との意見交換や問題点を是正・改善するための助言や提案を通じ、内部監査の実効性の向上を図っています。監査結果は社長、監査役会および取締役会に報告され、必要な措置および改善状況の確認を行っています。

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性について、取締役および監査役を対象としたアンケートを実施し、回答内容の分析と評価を外部機関に委託して、その結果を取締役会に報告しています。

2024年度に認識した課題への対応

前回の実効性評価において、課題として認識された「審議テーマ」「社内役員の発信」については、審議テーマに事業戦略に関するものを加えるなどにより審議テーマの充実に取り組んだ結果、社内役員の発信が増えて議論が活性化するなど、一定の進展が見られました。一方で、中長期的な課題に対する議論のさらなる充実や議論の深化について、引き続き改善の余地があることを確認いたしました。

2025年度の分析・評価の結果

取締役会の構成・運営などにおいて、取締役会全体の実効性は概ね確保されていることが確認されましたが、中長期的な課題に対する議論のさらなる充実や議論の深化について、引き続き改善の余地があることを確認しました。

今後の取組み

中長期的な経営戦略に関する議論の拡充を図ると同時に、運営方法の見直しも進め、実効性の向上を図ります。

取締役に期待されるスキル

氏　名	役職名	企業経営	グローバル・ビジネス	営業・マーケティング	研究開発・製造	IT・デジタル	法務・リスク管理	財務会計
豊田 三喜男	代表取締役 社長執行役員	●	●		●	●	●	
西口 明彦	取締役 専務執行役員	●	●	●				●
松岡　学	取締役 常務執行役員	●		●	●			●
三木 幸信	社外取締役	●	●		●	●		
渡真利 千恵	社外取締役	●		●			●	●
小野塚 邦子	社外取締役	●		●			●	●

※各取締役に期待されるスキルのうち最大4つ（代表取締役を除く）に「●」印

役員報酬

役員報酬については、当社の事業を中長期的に成長させ、企業価値を持続的に向上させる制度とすることを基本方針としています。取締役および監査役の報酬については、株主総会の決議により、取締役全員および監査役全員のそれぞれの報酬などの総額の最高限度額を決定しています。

また、役員の報酬水準・構成などは、経営環境の変化や世間動向を踏まえながら基本方針に照らして適宜見直しを行うこととしており、取締役および執行役員の報酬に関する事項を指名・報酬諮問委員会の審議・答申を経て取締役会で決定することにより、役員報酬決定プロセスの客観性・透明性を高めています。

取締役（社外取締役を除く）および執行役員の報酬は、基本報酬、短期インセンティブとしての業績連動報酬、中長期インセンティブとしての株式報酬の3つで構成し、基本方針を考慮した構成割合を設定しています。また社外取締役については、基本報酬のみとし、業績連動報酬および株式報酬はありません。

基本報酬

各取締役・執行役員の役位に応じて決定される月額固定報酬としています。

業績連動報酬

単年度業績目標達成への士気向上を目的として、前年度の会社業績および役員個人の実績評価（個人別の目標達成度合、後継者育成・企業価値向上などへの取組み状況）に応じ役位別の基準額に対して変動する仕組みとしています。
なお、当社グループは本業の稼ぎを示す連結営業利益を中期経営計画における重要な数値目標の指標として用いており、このことから連結営業利益を業績連動報酬において会社実績を反映する指標としています。

株式報酬

役員の中長期的な企業価値向上への貢献意欲を高め、株主の皆様との価値共有を一層進めることを目的として、2022年7月から導入しています。事前交付型の譲渡制限付株式として、役位に応じて決定される数の当社普通株式が毎年一定の時期に交付され、各役員の退任時に譲渡制限が解除されます。

情報開示の基本方針

基本的な考え方

当社は、株主・投資家の皆様をはじめとするすべてのステークホルダーとの長期的な信頼関係を構築するため、当社に関する重要な情報の迅速、的確かつ公平な開示に努めます。

情報開示の基準

当社は、金融商品取引法などの諸法令および東京証券取引所の定める有価証券上場規程の「会社情報の適時開示など」(以下「適時開示規則」という)に従って、透明性、公平性、継続性を基本とした迅速な情報開示を行います。

また、諸法令や適時開示規則に該当しない情報であっても、株主や投資家の皆様にとって重要あるいは有益であると判断されるものにつきましては、可能な範囲で積極的かつ公平に開示します。

情報開示の方法

適時開示規則に該当する情報の開示は、同規則に従い、東京証券取引所の提供する適時開示情報伝達システム(TDnet)を通じて行うとともに、公開した情報は速やかに当社Webサイトに掲載します。適時開示規則などに該当しない情報につきましても、投資判断に影響を及ぼすと思われるものは、適時開示の趣旨を踏まえ、当社Webサイトへの掲載などにより広く開示します。

第三者への情報開示と第三者による業績予想

2017年金融商品取引法改正に基づくフェア・ディスクロージャールールに則った開示を行います。また、当社に関する第三者によるいかなるコメントや評価、業績予想なども支持することは一切行いません。

将来の見通しについて

開示情報のうち、過去または現在の事実以外のものは将来の見通しであり、これらは、当社が現時点で入手している情報および合理的と判断される一定の前提に基づく判断を根拠としています。したがって、実際の業績などは、経済情勢、市場動向などさまざまな不確定要素によって変動し、開示した業績予想などと異なる結果になる可能性があります。

沈黙期間

当社は、決算情報の漏洩を防ぎ公平性を確保するため、決算期末日の翌日から決算発表日までの一定期間を沈黙期間としています。この期間中は、決算に関する質問への回答や関連する情報に関するコメントを差し控えます。ただし、当該期間中に業績予想が大きく変動することが明らかになった場合には、適時開示規則に従い、適宜、情報開示を行います。

配当政策

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要政策の一つと位置づけています。企業価値向上を目指し、中長期的な財務健全性の維持をベースに、獲得利益を戦略的な事業投資と株主還元へバランスよく配分することを基本方針として、2026年度の連結配当性向を40%まで引き上げていくことを目指し、持続的な利益成長を通じて増配を実現してまいります。

株主・投資家とのコミュニケーション

機関投資家・アナリストを対象とする決算説明会(年2回開催、2025年度はのべ60名が参加)に加え、年間を通じて随時、個別IRミーティング(2025年度は計43回)を実施しています。2026年6月18日に開催した決算説明会では、2025年度決算の概要、中期経営計画2026(2021～2026年度)5年目の達成状況、今後の経営戦略などを説明しました。当社グループの取組み・技術力を投資家の方々に理解していただき、建設的な対話を行うことで、企業価値の向上に努めてまいります。



機関投資家向け決算説明会

コンプライアンス

基本的な考え方

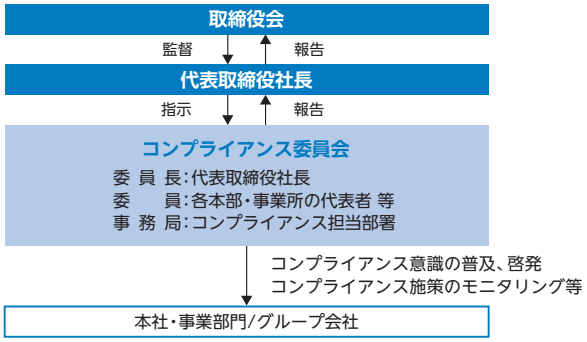
当社は、コンプライアンスの確立がサステナビリティ経営の基本であり、あらゆるステークホルダーからの信頼性向上のための要諦であると認識し、全役職員の意識向上と日常的な実践に向けた取組みを継続しています。

コンプライアンス推進体制

当社は、コンプライアンス体制を維持・推進するため「コンプライアンス委員会」を設置しています。コンプライアンス委員会は、全社横断で各本部・事業所の代表者を中心とした委員で構成され、定例委員会および必要に応じて開催される臨時の委員会において、当社グループ全体のコンプライアンスの活動方針や実行計画の審議、モニタリング、指導を行っています。

また、「サステナビリティ企画室」が担当部署として、役職員に対する情報発信や相談・内部通報窓口の周知を図るなど、コンプライアンス態勢の整備と取組みの推進を担っています。

コンプライアンス推進体制図



コンプライアンス推進活動

役職員の基本的な行動の指針として「チノービジネス行動基準」を定め、その内容を携行可能な小冊子としてまとめた「コンプライアンスハンドブック」をチノーグループの全役職員に配付し、日常業務や社内研修などで活用しています。

また、行動基準の遵守を徹底するために、全役職員を対象とするコンプライアンス研修を定期的に実施するとともに、新入社員研修や各階層別研修などさまざまな機会を通じて繰り返し企業倫理意識の啓発に努めています。

反社会的勢力への対応

当社は、政府の指針や地方自治体の条例に鑑みて、反社会的勢力に対して毅然とした態度で臨み一切の関係を遮断することを「チノービジネス行動基準」において明文化しています。

また、平素から警察関係機関などからの情報収集に努め、事案の発生時には、警察や顧問弁護士と緊密に連携のうえ適切に対処する体制を構築しています。

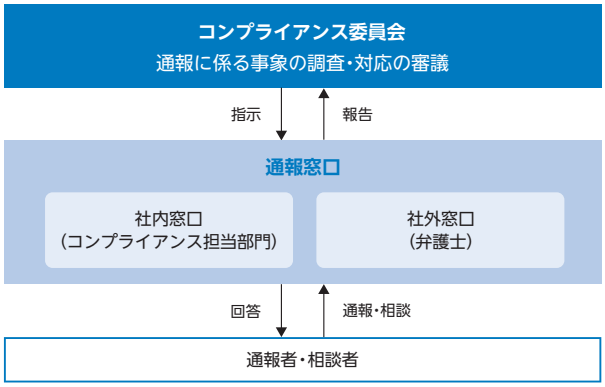
内部通報制度

当社は、違反行為の未然防止と早期発見・早期解決のためには、役職員が躊躇することなく率直に企業倫理および法令遵守に係る疑問や懸念を提起できる仕組みとその適切な運用が重要と考え、役職員が安全に職制以外のルートで情報提供と救済を求めることができる内部通報制度を確立しています。

具体的には、通報・相談窓口として社内窓口のほか、弁護士による社外窓口を設けるとともに、「内部通報規程」に基づき通報・相談者の保護を確実に担保しながら速やかな解決を図っています。通報内容についてはコンプライアンス委員会へ報告され、委員会は規程に従って事案の調査を行っています。通報・相談者の匿名性は厳密に確保され、通報・相談の事実により何ら不利益を受けることはありません。なお、2025年度の通報・相談件数は4件でした。

コンプライアンス違反が認められた場合は、就業規則に基づく処分や職場環境の改善など必要な是正措置を講じるとともに、コンプライアンス教育のテーマ選定に反映し、問題の未然防止に向けた取組みへとつなげていきます。

内部通報のフロー



リスクマネジメント

基本的な考え方

当社は、グループを取り巻くリスクの正しい認識と適切なリスク対応を経営の最重要事項の一つと位置づけています。正常な事業運営を阻むリスクを総合的に把握しリスクの顕在化を未然に防止するとともに、顕在化した場合の損失を最小化するため、「リスクマネジメント基本方針」に基づき、全社を挙げて実効性の高いリスクマネジメントの実践に努めています。

リスクマネジメントの体制および取組み

全体のリスクを一元的に管理し組織的な対応を推進するため、「リスク管理規程」に基づき統括責任者を代表取締役社長として「リスクマネジメント委員会」を設置し、全社リスクマネジメントの運用方針と計画・施策を定めるほか、事業活動におけるさまざまなリスクの洗い出しと評価を行い、その中で経営に対する影響度と発生の蓋然性の高いものを重点管理リスクとして特定しています。定期的に開催されるリスクマネジメント委員会では、各部門の責任者からの報告を受けリスクコントロールの状況を把握するとともに、必要な対策の検討・指示と進捗・効果のモニタリングを行うことでリスクマネジメントのPDCAを実行しています。また、内部監査室が各部門のリスクマネジメント状況を定例監査で確認することで、リスクマネジメントが適切に行われていることを検証しています。

災害リスクへの対応(BCP)

緊急事態発生時の対応は、事業継続計画(BCP)を策定し、人命最優先のもと迅速に事業復旧を図ることでお客様と社会に責任を果たす仕組みを構築しています。また、平時からの体制整備として災害発生時の行動基準と役割分担を明確にするとともに、安否確認体制の構築、情報のバックアップ、建物設備の耐震化と点検、定期的な訓練、食料・飲料水ほか災害対策用品の充実化、各拠点における洪水ハザードマップや火山の降灰図の確認などを行っています。

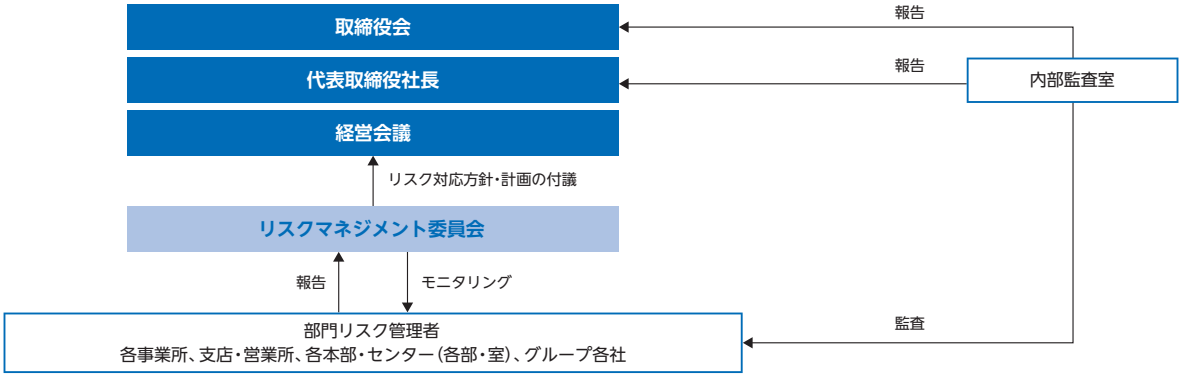


BCP訓練の様子

情報セキュリティへの取組み

個人情報、お客様や取引先の情報および業務遂行プロセスにおいて取り扱うすべての情報について漏洩などの事故を防止するために「情報セキュリティ基本方針」および関連する内規を定め、全社的な情報セキュリティ対策の統制とリスク管理を行っています。また、従業員一人ひとりに情報セキュリティを徹底するための教育に注力するとともに、サイバー攻撃に対する防御・検知機能について、最新の脅威に対抗できるよう、専門家の意見を取り入れながら、適時環境更新を行っています。

リスクマネジメント体制図



事業などのリスク

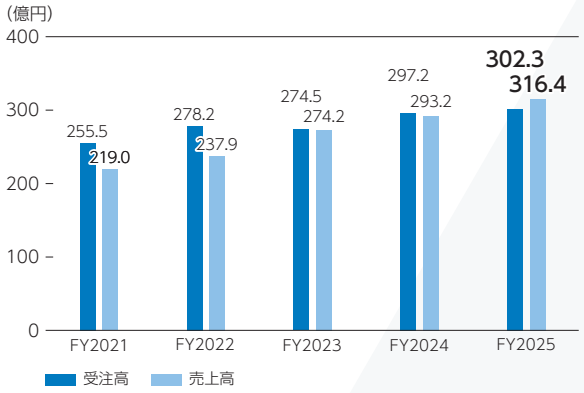
当社グループの財政状態、経営成績およびキャッシュフローの状況などに影響を及ぼす可能性のあるリスクを以下の通り特定し、各種の対応策を講じることによってリスクの低減に努めています。

リスク項目	リスク概要	対応策
① 景気の悪化	景気の悪化により、国内製造業の設備投資が著しく落ち込むリスク	成長分野の開拓・拡大に注力するほか、国内収益への依存割合を減少させるべく海外事業の強化等に取り組む。
② 為替変動	大幅な為替変動(円高)により、競争力が低下したり、連結財務諸表作成時の円換算に伴い当社グループの経営成績に影響を及ぼすリスク	外貨建て取引にあたっては、経済動向を注視しつつ、為替予約などにより、為替変動リスクの低減を図る。
③ 地政学リスク	事業展開国や地域における政治・経済情勢の悪化や法令・税制・通商政策の変更、テロあるいは紛争などの発生により対応コストの発生や事業活動が制約されるリスク	海外グループ会社と常時情報連携を図り、適切なモニタリングを実施する。
④人権リスク	強制労働、児童労働、差別、ハラスメント、不適切な労務管理等が発生した場合に社会的信用の低下、人財流出、訴訟等が発生するリスク	「チノーグループ 人権方針」に基づき、すべての事業活動において人権を尊重する姿勢を明確にし、人権デュー・ディリジェンスを実施する。
⑤ 他社との競合・競争	競合他社との品質・性能・価格等における競争が収益を圧迫するリスク	成長分野を中心に研究開発への積極的な予算措置を講じるとともに、コア技術を中心とした知的財産権の確保などを通じて、競争力の維持・向上に努める。
⑥ 材料・部品等の調達	半導体をはじめとする材料部品の供給の逼迫や遅延、および購入価格が高騰するリスク	複数購買先の確保や代替部材の検討、グローバル調達などにより安定した原材料調達に努める。
⑦ 製造物責任	製品の品質に関する重大な事象が発生した場合、対応のための費用、顧客への損害賠償などが発生するリスク	製品を生産する際、製品の評価試験、デザインレビュー（DR）、出荷前検査、受入検査等を行い、製品の品質維持と向上に努める。
⑧ 人財の採用・確保と育成	事業環境の変化などにより必要な人財の確保と育成が十分に行われなかった場合、事業活動に支障が生じるリスク	国内大学などへのリクルート訪問と就職セミナーの開催、インターンシップの実施などを積極的に行うとともに、中途採用により専門人財の拡充を図る。
⑨ 情報セキュリティ	事業活動の基盤となるシステムの予期せぬ故障、想定を超える不正アクセス、コンピュータウイルスへの感染などにより、当社の社会的信用が低下するリスク	事業活動上、機密情報や個人情報を保持し、これらを適切に管理するための体制整備、セキュリティ対策、従業員への定期的な研修を実施し、未然防止に努める。
⑩ 取引先の財務状況悪化	取引先の財務状況が著しく悪化し、売掛債権の回収が滞り、当社グループの経営成績とキャッシュフローに影響を及ぼすリスク	取引先の経営状態や信用状況に関するモニタリングを徹底し、状況を踏まえて機動的な与信管理を実行する。
⑪ パンデミック	想定以上の感染症拡大により、国内・海外の生産活動および販売活動が停滞するリスク	平時の感染防止対策を徹底する一方、感染拡大時の対応マニュアルや在宅勤務・時差出勤などの就労制度を整備する。
⑫ 自然災害	大規模地震や台風等の自然災害により、生産設備への被害などが発生し、工場の操業や顧客への供給に支障が生じるリスク	BCPの策定、建物設備の耐震化、定期訓練の実施、食料や飲料水などの備蓄などにより、影響の極小化と早期復旧に努める。

2025年度業績ハイライト

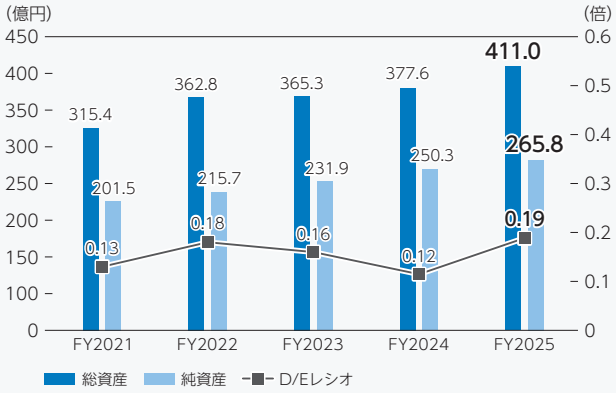
財務情報

受注高・売上高



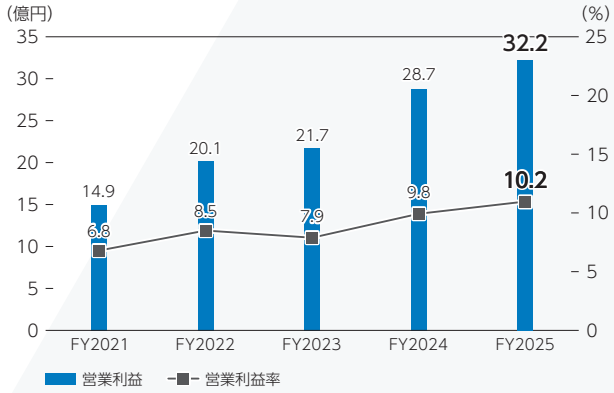
受注高は、計装システムが前期に大型案件を計上した影響で減少したものの、センサセグメントの需要が大きく増加したことにより全体では増加。
売上高は、主要顧客の設備投資が堅調に推移し増収。6期連続増収を達成。
中計最終年度の目標300億円を1年前倒しで達成。

総資産・純資産・D/Eレシオ



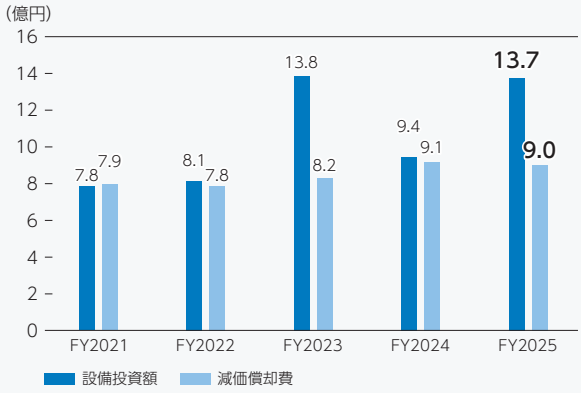
総資産は、現預金・売上債権の増加等により、前期末比33.4億円の増加。
D/Eレシオは借入の実施により前期より0.07増。

営業利益・営業利益率



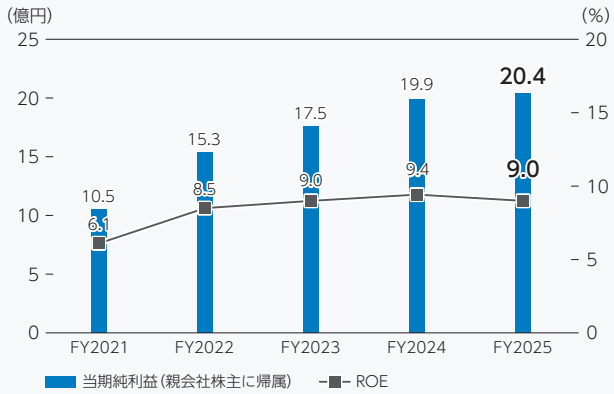
営業利益は、増収効果・継続的な原価低減の取組みにより増益。
中計最終年度の目標27億円を2年前倒しで達成。

設備投資額・減価償却費



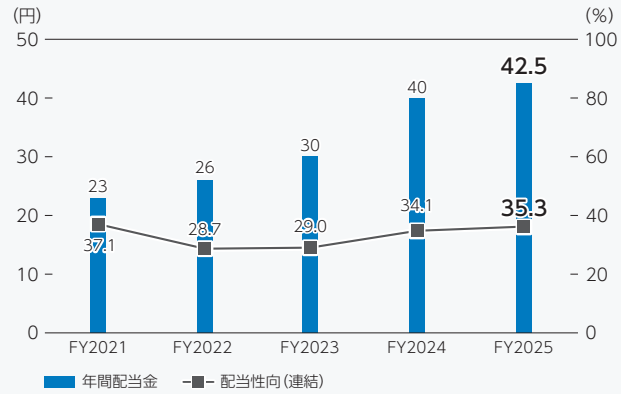
当期の設備投資は前期比4.3億円の増加。
(主な設備投資は、明陽電機<グループ会社>での工場用土地購入6.8億円、情報関連投資3.2億円)

当期純利益(親会社株主に帰属)・ROE(自己資本利益率)



ROEは3年間(FY2023~FY2025)9%台を維持。

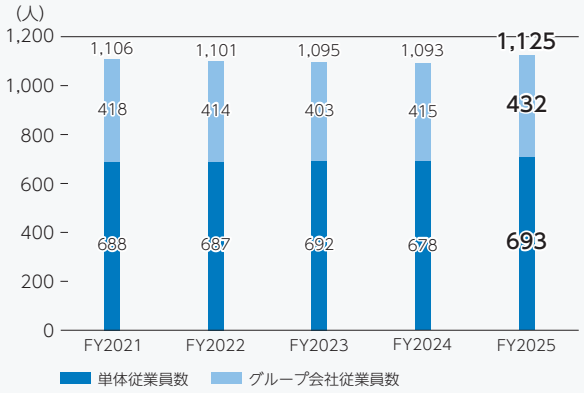
1株当たり配当金・配当性向(連結)<株式分割後ベース>



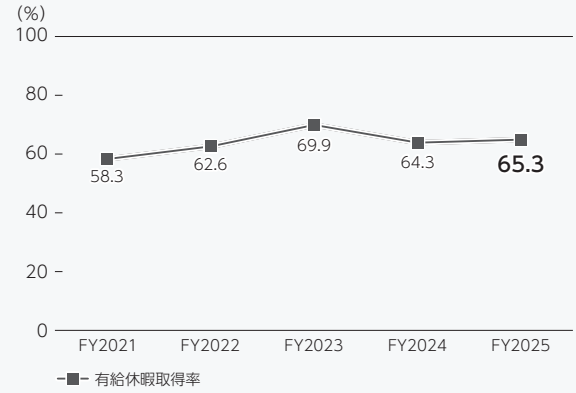
方針:2026年度の配当性向(連結)40%を目指し、持続的な利益成長を通じて増配を実現。
当期の配当金(株式分割後ベース):42.5円(中間配当:12.5円、期末配当:30円)
※2025年10月1日付で普通株式1株を2株に分割しました。上記グラフの「年間配当金」は、株式分割後ベースとなります。

非財務情報

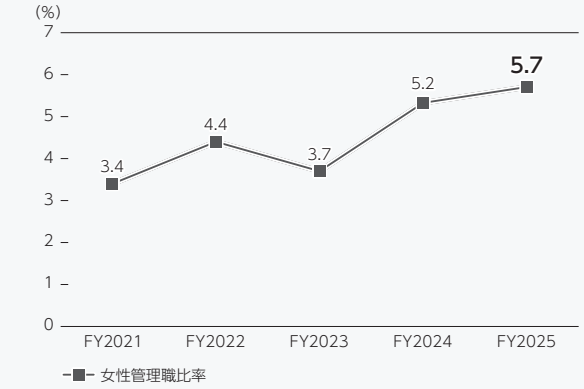
連結従業員数



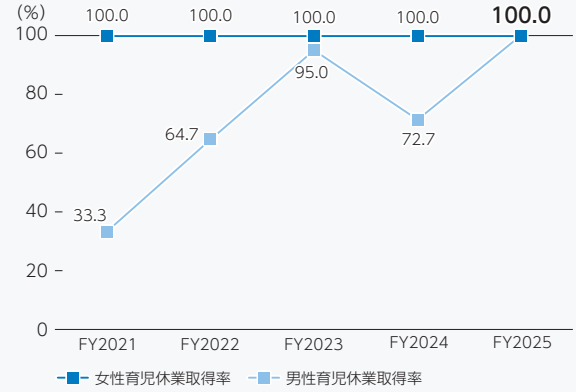
有給休暇取得率



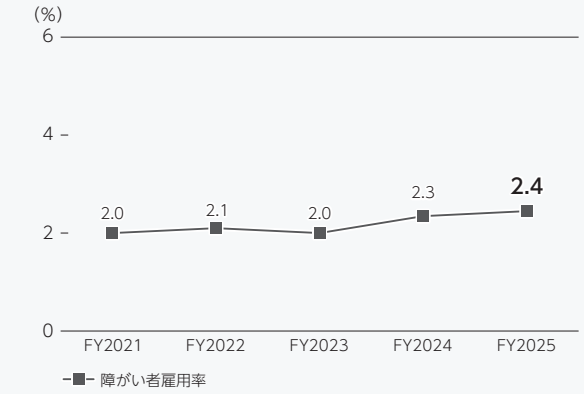
女性管理職比率



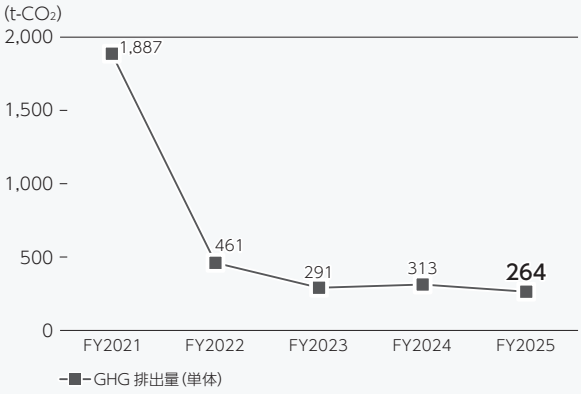
育児休業取得率



障がい者雇用率



GHG(温室効果ガス)排出量(Scope1,2　単体)



財務情報

連結財務サマリー

	2016年度	2017年度	2018年度
損益状況(会計年度)			
売上高	18,569	20,745	21,999
売上総利益	5,739	6,578	7,179
販売費及び一般管理費	5,173	5,275	5,460
営業利益	566	1,303	1,718
営業利益率(ROS)(%)	3.0	6.3	7.8
経常利益	637	1,368	1,750
当期純利益(親会社株主に帰属)	373	832	1,113
財政状態(会計年度末)			
総資産	24,229	26,396	27,402
有利子負債	3,001	2,295	2,615
純資産	14,456	15,360	15,948
キャッシュ・フローの状況(会計年度)			
営業活動によるキャッシュ・フロー	840	2,814	1,659
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 244	△ 729	△ 955
フリー・キャッシュ・フロー	596	2,085	704
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 141	△ 1,080	△ 81
1株当たり情報(※)			
当期純利益(EPS)(円)	21.81	49.12	65.74
純資産(BPS)(円)	798.00	851.82	884.31
配当金(円)	17.5	20	22.5
その他財務データ			
設備投資	479	452	825
減価償却費	868	810	815
海外売上高比率(%)	19.7	19.9	22.5
自己資本利益率(ROE)(%)	2.8	5.9	7.6
総資産営業利益率(ROA)(%)	2.4	5.1	6.4
D/Eレシオ(倍)	0.22	0.17	0.18
自己資本比率(%)	56.0	54.7	54.7
配当性向(連結)(%)	80.2	40.7	34.2

※当社は、2025年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。　2016年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

(単位:百万円)

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
20,582	21,080	21,908	23,793	27,425	29,329	31,648
6,354	6,363	7,076	7,869	8,390	9,366	9,955
5,328	5,227	5,576	5,851	6,216	6,487	6,730
1,026	1,136	1,499	2,018	2,173	2,879	3,225
5.0	5.4	6.8	8.5	7.9	9.8	10.2
1,683	1,283	1,744	2,294	2,413	3,034	3,326
1,218	1,289	1,050	1,536	1,756	1,991	2,042
26,708	30,398	31,545	36,289	36,530	37,765	41,109
2,834	2,590	2,266	3,399	3,048	2,622	4,194
16,318	19,502	20,150	21,574	23,191	25,033	26,585
1,149	2,341	1,880	1,619	101	2,543	2,904
△ 1,523	△ 748	△ 578	△ 564	81	△ 667	△ 1,526
△ 373	1,592	1,301	1,054	183	1,875	1,378
△ 245	△ 968	△ 978	655	△ 1,104	△ 1,103	293
71.89	76.12	62.03	90.61	103.44	117.15	120.44
907.67	982.21	1,036.97	1,107.08	1,192.78	1,292.26	1,397.94
22.5	22.5	23	26	30	40	42.5
977	991	784	815	1,387	943	1,376
843	872	795	785	828	917	903
22.2	16.7	18.6	20.4	21.0	21.1	22.6
8.0	8.1	6.1	8.5	9.0	9.4	9.0
3.8	4.0	4.8	6.0	6.0	7.8	8.2
0.18	0.16	0.13	0.18	0.16	0.12	0.19
57.6	54.7	55.7	51.8	55.5	58.2	56.9
31.3	29.6	37.1	28.7	29.0	34.1	35.3

連結貸借対照表

(単位:百万円)

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	8,127	9,621
受取手形	241	182
電子記録債権	1,650	2,684
売掛金	6,942	7,335
商品及び製品	740	745
仕掛品	3,992	3,705
原材料及び貯蔵品	5,336	5,006
その他	263	322
貸倒引当金	△24	△23
流動資産合計	27,268	29,579
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	3,343	3,144
機械装置及び運搬具(純額)	1,079	906
土地	1,421	2,104
建設仮勘定	0	29
その他(純額)	324	302
有形固定資産合計	6,169	6,487
無形固定資産		
ソフトウェア	290	445
その他	0	0
無形固定資産合計	290	445
投資その他の資産		
投資有価証券	1,390	1,829
繰延税金資産	850	580
退職給付に係る資産	981	1,298
その他	827	901
貸倒引当金	△13	△13
投資その他の資産合計	4,036	4,597
固定資産合計	10,496	11,529
資産合計	37,765	41,109

(単位:百万円)

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	2,069	2,629
電子記録債務	1,956	1,955
短期借入金	1,165	1,140
1年内返済予定の長期借入金	473	533
未払法人税等	621	584
前受金	587	362
賞与引当金	968	1,029
役員賞与引当金	81	76
株主優待引当金	78	78
設備関係電子記録債務	134	85
その他	1,254	1,247
流動負債合計	9,390	9,723
固定負債		
長期借入金	969	2,518
長期未払金	155	121
繰延税金負債	104	–
役員退職慰労引当金	91	94
退職給付に係る負債	1,750	1,793
その他	270	274
固定負債合計	3,341	4,801
負債合計	12,731	14,524

純資産の部

株主資本		
資本金	4,292	4,292
資本剰余金	4,290	4,301
利益剰余金	13,649	15,010
自己株式	△1,111	△1,548
株主資本合計	21,120	22,055
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	345	642
為替換算調整勘定	291	313
退職給付に係る調整累計額	221	367
その他の包括利益累計額合計	857	1,324
非支配株主持分	3,055	3,205
純資産合計	25,033	26,585
負債純資産合計	37,765	41,109

(単位:百万円)

連結損益計算書

	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	29,329	31,648
売上原価	19,962	21,692
売上総利益	9,366	9,955
販売費及び一般管理費		
給料手当及び賞与	2,361	2,411
賞与引当金繰入額	347	405
役員賞与引当金繰入額	81	76
退職給付費用	108	82
役員退職慰労引当金繰入額	10	11
減価償却費	219	188
研究開発費	1,092	1,085
株主優待引当金繰入額	78	78
貸倒引当金繰入額	△28	△0
その他	2,216	2,392
販売費及び一般管理費合計	6,487	6,730
営業利益	2,879	3,225
営業外収益		
受取利息	27	26
受取配当金	57	55
売電収入	30	32
為替差益	–	9
助成金収入	50	8
保険解約返戻金	36	4
その他	31	36
営業外収益合計	233	174
営業外費用		
支払利息	14	29
金融関係手数料	9	11
売電費用	16	18
為替差損	4	–
保険解約損	17	0
その他	15	13
営業外費用合計	78	73
経常利益	3,034	3,326
特別利益		
投資有価証券売却益	102	4
固定資産売却益	2	–
特別利益合計	105	4
特別損失		
固定資産処分損	26	7
その他	1	–
特別損失合計	28	7
税金等調整前当期純利益	3,111	3,322
法人税、住民税及び事業税	985	1,043
法人税等調整額	△109	△42
法人税等合計	875	1,001
当期純利益	2,236	2,321
非支配株主に帰属する当期純利益	244	279
親会社株主に帰属する当期純利益	1,991	2,042

(単位:百万円)

連結包括利益計算書

	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	2,236	2,321
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△126	297
為替換算調整勘定	93	44
退職給付に係る調整額	297	146
その他の包括利益合計	264	488
包括利益	2,500	2,810
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,243	2,508
非支配株主に係る包括利益	256	301

連結キャッシュ・フロー計算書

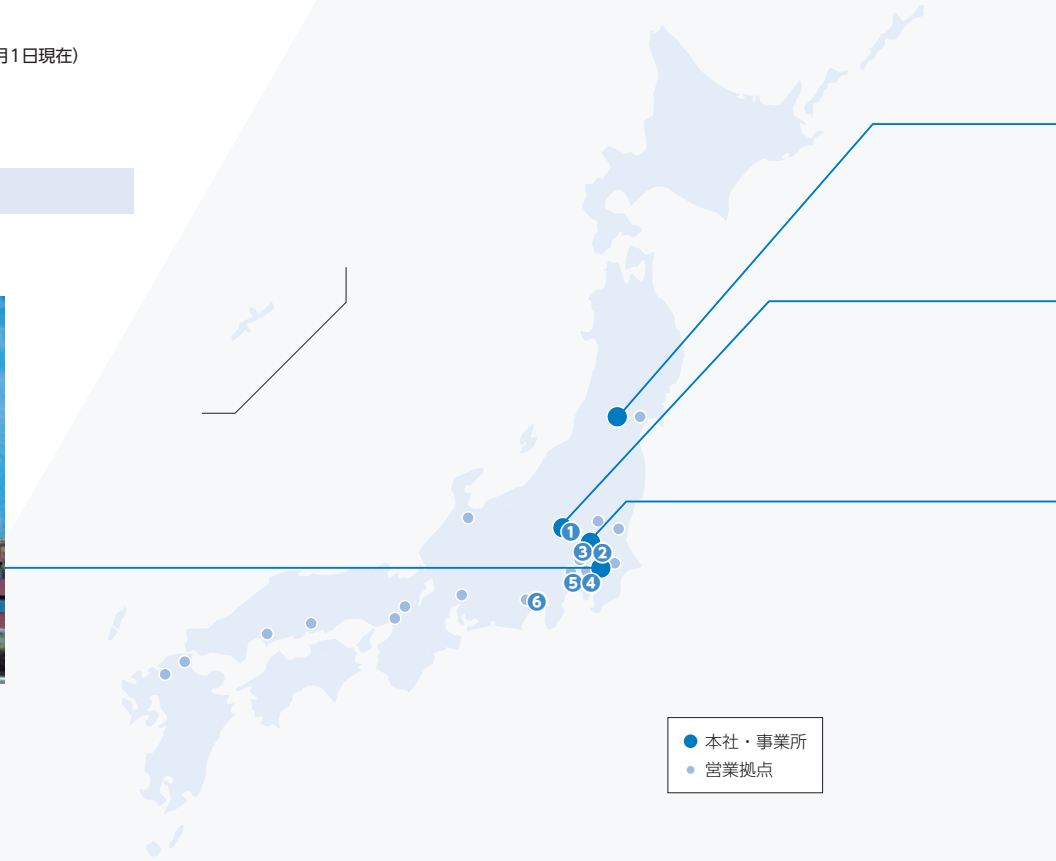
（単位：百万円）

	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	3,111	3,322
減価償却費	917	903
長期前払費用償却額	26	23
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△68	△1
賞与引当金の増減額(△は減少)	170	60
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	64	54
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△33	△45
株主優待引当金の増減額(△は減少)	17	–
受取利息及び受取配当金	△85	△82
支払利息	14	29
助成金収入	△50	△8
投資有価証券売却損益(△は益)	△102	△4
売上債権の増減額(△は増加)	1	△1,346
棚卸資産の増減額(△は増加)	△300	640
仕入債務の増減額(△は減少)	△608	518
前受金の増減額(△は減少)	133	△232
その他	82	94
小計	3,293	3,927
利息及び配当金の受取額	85	82
利息の支払額	△14	△29
助成金の受取額	50	8
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△870	△1,084
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,543	2,904
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の払戻による収入	550	557
定期預金の預入による支出	△550	△338
有形固定資産の取得による支出	△705	△1,332
有形固定資産の売却による収入	4	0
無形固定資産の取得による支出	△128	△281
投資有価証券の売却による収入	256	5
投資有価証券の取得による支出	△3	△4
貸付けによる支出	△1	△1
貸付金の回収による収入	29	10
保険積立金の積立による支出	△307	△70
保険積立金の払戻による収入	216	24
その他	△28	△95
投資活動によるキャッシュ・フロー	△667	△1,526
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)	–	△25
長期借入金の返済による支出	△416	△491
長期借入れによる収入	–	2,100
自己株式の取得による支出	△1	△456
配当金の支払額	△551	△681
非支配株主への配当金の支払額	△133	△151
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,103	293
現金及び現金同等物に係る換算差額	61	33
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	833	1,705
現金及び現金同等物の期首残高	6,742	7,575
現金及び現金同等物の期末残高	7,575	9,281

会社情報 (2026年4月1日現在)

本社・事業所





本社・イノベーションセンター
〒173-8632　東京都板橋区熊野町32-8
TEL 03-3956-2111

営業拠点一覧

東日本支店・東京営業所
〒173-8632
東京都板橋区熊野町32-8
TEL 03-3956-2205

仙台営業所
〒980-0014
宮城県仙台市青葉区本町2-2-3
(鹿島広業ビル)
TEL 022-227-0581

高崎営業所
〒375-8505
群馬県藤岡市森1番地
TEL 0274-42-6611

水戸営業所
〒310-0011
茨城県水戸市三の丸1-4-73(水戸京成ビル)
TEL 029-224-9151

宇都宮セールスオフィス
〒321-0953
栃木県宇都宮市東宿郷4-2-20(KDビル)
TEL 028-612-8963

大宮営業所
〒330-0843
埼玉県さいたま市大宮区吉敷町1-31-1
(明治安田生命大宮吉敷町ビル)
TEL 048-643-4641

千葉営業所
〒260-0016
千葉県千葉市中央区栄町42-11(日本企業会館)
TEL 043-224-8371

立川営業所
〒190-0023
東京都立川市柴崎町3-11-4
(株式会社東京ロジテック 千代田ビル)
TEL 042-521-3081

神奈川営業所
〒243-0018
神奈川県厚木市中町3-11-18(Flos 厚木)
TEL 046-295-9100

名古屋支店・名古屋営業所
〒450-0001
愛知県名古屋市中村区那古野1-47-1
(名古屋国際センタービル)
TEL 052-581-7595

静岡営業所
〒420-0853
静岡県静岡市葵区追手町2-12(静岡安藤ハザマビル)
TEL 054-255-6136

富山営業所
〒930-0004
富山県富山市桜橋通り2-25(富山第一生命ビル)
TEL 076-441-2096

大阪支店・大阪営業所
〒564-0063
大阪府吹田市江坂町1-23-101(大同生命江坂ビル)
TEL 06-6385-7031

大津営業所
〒520-0043
滋賀県大津市中央3-1-8(大津第一生命ビル)
TEL 077-526-2781

岡山営業所
〒711-0921
岡山県倉敷市児島駅前1-100番地
(ナイカイ第一ビル)
TEL 086-473-7400

広島営業所
〒732-0827
広島県広島市南区稲荷町4-1(広島稲荷町NKビル)
TEL 082-261-4231

福岡営業所
〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前1-15-20
(NMF博多駅前ビル)
TEL 092-481-1951

北九州分室
〒802-0081
福岡県北九州市小倉北区紺屋町13-1
(毎日西部会館ビル)
TEL 093-531-2081



山形事業所
〒994-0002　山形県天童市乱川1515
TEL 023-607-2100



藤岡事業所
〒375-8505　群馬県藤岡市森1番地
TEL 0274-42-2111



久喜事業所
〒346-0028　埼玉県久喜市河原井町18
(久喜菖蒲工業団地4-2号)
TEL 0480-23-2511

グループ会社(国内)



❶ 株式会社 チノーソフテックス
〒375-8505
群馬県藤岡市森1番地
TEL 0274-42-6601

計測機器、PA(プロセス・オートメーション)関連のソフトウェアの設計を行っています。



❷ 三基計装株式会社
〒345-0043
埼玉県北葛飾郡杉戸町下高野248-2
TEL 0480-53-7606

クリーンエアシステム、施設園芸用制御装置の設計・施工・販売を行っています。



❸ 株式会社 浅川レンズ製作所
〒346-0028
埼玉県久喜市河原井町18
(久喜菖蒲工業団地4-2号)
TEL 0480-26-1800

光学機器の設計・生産を行っています。



❹ アーズ株式会社
〒163-0711
東京都新宿区西新宿2-7-1
(新宿第一生命ビルディング)
TEL 03-6258-1136

高密度無線モジュールの回路設計、パッケージ技術を所有し、小形無線モジュールや無線技術で多くのフィールドノウハウを持っています。



❺ アドバンス理工株式会社
〒224-0053
神奈川県横浜市都筑区池辺町4388
TEL 045-931-2221

多彩な熱技術をベースに熱分析・熱物性測定機器、赤外線加熱関連機器などの製造・販売を行っています。



❻ 明陽電機株式会社
〒424-0066
静岡県静岡市清水区七ツ新屋485番地
TEL 054-345-2211

船舶エンジン用温度センサ、各種船舶搭載機器などの設計・製造・販売を行っています。

会社情報



グループ会社(海外)



❶ 上海大華ー千野儀表有限公司

中華人民共和国上海市
自由貿易試験区寧橋路615号
T12B-1棟第6階A側
TEL +86-21-50325111

中国における記録計、調節計、放射温度計および計装システムの販売を行っています。



❷ 千野測控設備(昆山)有限公司

中華人民共和国江蘇省昆山市
巴城鎮石牌相石路449-10号
TEL +86-512-57881000

中国における計測制御機器・計装システムの生産・販売を行っています。



❸ 韓国チノー株式会社

18481　大韓民国京畿道華城市
東灘大路17番街9
TEL +82-31-379-3700

韓国における記録計、調節計、放射温度計および計装システムの生産・販売を行っています。



❹ CHINO Works America Inc.

22301 S. Western Ave.
Suite 105 Torrance, CA
90501 U.S.A.
TEL +1-310-787-8899

アメリカを拠点として、北米、中南米を対象に、全製品の販売を行っています。



❺ CHINO Corporation India Private Limited

Plot No. PAP-A-235-240,
South Central Road,
TTC Industrial Area,
MIDC Mahape, Navi
Mumbai 400 710 India
TEL +91-22-4129-3000

インドにおける記録計、調節計など計測制御機器の生産・販売を行っています。



❻ CHINO Corporation (Thailand) Limited

No.65, 42 Tower, 10th Floor, Soi
Sukhumvit 42(Kluaynamthai),
Sukhumvit Road, Prakanong,
Klongtoey, Bangkok 10110
Thailand
TEL +66-2712-2630

タイを拠点にしてASEAN各国への全製品の販売およびエンジニアリング・保守・点検・修理サービスを行っています。

会社概要（2026年3月31日現在）

商　　号	株式会社チノー
本　　社	〒173-8632　東京都板橋区熊野町32-8 TEL 03-3956-2111
代 表 者	代表取締役 社長執行役員　豊田 三喜男
事業内容	計測制御機器の製造・販売、計装工事
設　　立	1936年8月1日
資 本 金	4,292百万円
従業員数（連結）	1,125名

株式の状況（2026年3月31日現在）

発行可能株式総数	47,640,000株
発行済株式総数	18,520,232株
株主数	7,136名

※2025年10月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
これにより「発行可能株式総数」は47,640,000株となり、「発行済株式総数」は18,520,232株となっております。

大株主（上位10位）

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
チノー取引先持株会	1,500	8.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,323	7.91
チノー従業員持株会	602	3.61
株式会社ニッカトー	419	2.51
株式会社共和電業	415	2.48
株式会社北浜製作所	404	2.42
日本生命保険相互会社	304	1.82
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	274	1.64
東亜ディーケーケー株式会社	202	1.21
CFSIL-COLONIAL FIRST STATE GLOBAL SHARE FUND17	175	1.05

（注）1. 当社は、自己株式を1,795,938株保有しています。
2. 持株比率は自己株式を控除して計算しています。



UD FONT by MORISAWA

Cat.No. XG-08-21　2026年10月31日発行　Printed in Japan Ⓢ