



Lighting Everywhere

2025

INTEGRATED REPORT

市光工業株式会社

ICHIKOH
a Valeo company

市光工業のミッション

Our Mission

➤より環境に優しく、より安全で、より優れた移動手段実現のために

革新的で高品質な製品を提供し、顧客にとって最高のパートナーとなります。

➤市光の「日本流」の経験を活かし、日系自動車メーカーとのお取引関係が一層深化するよう ヴァレオ*の事業展開をリードします。

➤高度な開発、プロジェクト管理、生産の立ち上げの成功を確保するため、 日系自動車メーカーとヴァレオとの間のインターフェースとしての職務を果たします。

➤技術と革新をリードするヴァレオの方針を浸透、適合させることにより、 技術的なブレークスルーを通じて日系自動車メーカーとの新しいビジネスチャンスを生み出します。

➤財務実績を継続的に向上させ、コンプライアンスや倫理には一切の妥協を許容せず、 社会的責任やカーボンニュートラルの向上にも取り組み、株主様にとっての企業価値を高めます。

*ヴァレオ：市光工業の親会社であるヴァレオには主に3つの事業部門があり、市光工業はその事業部門のひとつであるライト・ディビジョンに所属しております。

「市光工業 2025統合報告書」の発行にあたって

市光では、当社の持続的な企業価値向上に向けた取り組みについて、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、より一層のご理解を深めていただき対話を促進することを目的として制作しました。

「CFOメッセージ」では、グローバルで急速に変化するマーケットの中、当社としてのキャッシュアロケーション戦略を具体的に説明しております。

市光は引き続き、ステークホルダーの皆様と積極的な対話を努めてまいります。当報告書が株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様にとって、企業価値向上に向けたツールとなれば幸いです。

最後になりますが、本報告書作成プロセスが正当であり、記載内容が正確であることを表明させていただきます。今後とも市光をご支援賜りますよう宜しくお願いいたします。

市光工業株式会社 取締役兼専務執行役員CFO 白土 秀樹

目次

マネジメントメッセージ

CEO&CTOメッセージ	2
CFOメッセージ	4

市光工業の価値創造ストーリー

市光工業のあゆみ	7
市光とヴァレオのアライアンスの歴史	8
At a glance (市光工業の概要)	9
市光工業グループ 事業部門概観	11
2024年度 連結決算 ハイライト	12
価値創造プロセス	13
価値創造の基盤	15
企業価値向上に向けた施策 【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】	16

企業価値向上に向けたマテリアリティへの取り組み

マテリアリティ	18
成長戦略・イノベーション	20
人財戦略・ダイバーシティ	22
環境・社会	23
環境・社会	25
品質マネジメント	26
コーポレートガバナンス	27

会社データ

主要財務数値 (11年間)	31
株式情報	32
会社情報	33



CEO&CTOメッセージ

前進する、さらにその先へ

代表取締役社長CEO
Christophe Vilatte ヴィラット クリストフ

リーディングカンパニーとして

市光工業は1903年に創業した白光舎と1916年に創業した市川製作所が1968年に合併してスタートしました。創業時、鉄道のカンテラなどを製造しておりましたが、ランプ・ミラーを主軸とした自動車部品事業に進出し発展してまいりました。

この歴史の中で、市光工業は絶えず限界に挑み、日本初や世界初といった革新的な製品を開発してまいりました。この挑戦を受け止める文化は、いまなお技術・製品開発アプローチを形成し続けています。

市光工業は安全・安心な未来のモビリティ社会の実現に貢献し



代表取締役副社長 CTO 宮下 和之

てまいります。これこそが市光の目指す価値創造です。

これらを念頭におき、自動車業界が経験している大きな変革や、地政学リスクおよび環境課題といった激しい向かい風の中、市光工業は：

- 市光のミッション「より環境に優しく、より安全で、より優れた移動手段の実現」のため、革新的なライティング製品を提供し続けます
- システム・プロバイダーとして「車両の電動化、自動運転、そして、ソフトウェア化」が強力に進むと予測される業界の変革を下支えします
- ヴァレオとのさらなるシナジー効果により、最先端技術の採用、

CEO&CTOメッセージ

開発拠点の活用、共同購買によるスケールメリットの享受、またサステナビリティ分野についても連携することで、全世界規模で役割を担ってまいります。

2024年の振り返りと成長戦略について

このような事業モデル変革期において、市光の優先事項は、主力のライティング事業に集中することで成長潜在性を高めることになりました。そのため、2023年8月にミラー事業を、2024年8月にはアフターマーケットビジネスの子会社PIAAを売却しました。いずれも市光が経営資源を集約するうえで必要とされた売却でした。

また、様変わりした事業環境に対応する準備として、市光工業においても自らの変革に乗り出すことを決めました。その第1ステップとして、2024年度から2026年度までを強固な財務基盤の構築に注力する期間と位置づけ、第2ステップである2027年度・2028年度以降の成長に備えることといたしました。

第1ステップでは、オペレーション・エクセレンスのさらなる向上や、研究開発の効率化を進めると同時に、固定費の削減や、先の事業売却ならびに困難な市場環境による減収に伴う損益分岐点の調整などに焦点をあて、着実に取り組んでおります。

さらに、第2ステップの成長に必要な投資を健全な財務基盤で貢えるよう、D/Eレシオの継続的な低減を目指しております。

2024年度は自然災害や自動車メーカーの認証問題による減産の影響および当社の一部事業譲渡により、売上高1,255億円（前年比14%減）となりました。生産調整やインフレの進行に加え、円安基調といったマイナス影響がありながらも、営業利益率は3.9%となりました。

2025年度につきましては、依然として主要企業の多くが直面している極めて困難な市場環境のもと、売上高1,210億円、営業利益率4.5%の水準達成を目指しております。

そして目標とする成長を実現する第2ステップに向けて、3つの異なる施策に取り組んでまいりました。昨年の統合報告書でお示ししたように、その内容は以下のとおりです：

- 1つ目は、日本または ASEAN 地域における新規顧客、および新たなモビリティ・ソリューションについて。すでに、売上高120億円の追加目標に対し、2028年に向けて90億円が確定しています。
- 2つ目は、高付加価値技術・先進技術の採用促進について。こちらは、売上高80億円の追加目標に対し、2028年に向けて50億円がすでに確定しています。
- 3つ目は、新テリトリーへの進出について。最初の新テリトリーに関し、進展がありました。具体的には、今年8月5日、Tata AutoComp Systems (TACO) との合弁契約を締結し、合弁会社による Valeo Lighting Systems チェンナイの買収予定を発表しました。このように進めることで、この合弁会社が既存

の稼働しているフットプリントの恩恵を即座に得られ、新たにビジネス機会を速やかにとらえることができます。これは、市光が日系OEMや韓国OEMとの関係をすでに築きあげていることに加え、TACOとともに現地顧客へアプローチできるようになるためであり、この合弁会社を通じて成長著しいインド市場に参入できると確信しております。

このように成長機会の実現にむけて現在準備を進めております。

ESGへの取り組み

そしてもう一つ、CO₂排出量削減活動をはじめ、水の使用量削減といったCAP50活動からおわかりいただける様に、全社を挙げてサステナビリティに献身していることをお伝えいたします。今後もCSR活動のさらなる強化継続に努めてまいります。

ステークホルダーへのメッセージ

結びに、市光のお客様、株主様、サプライヤー様も含めたステークホルダーの皆様におかれましては、ライティング事業に磨きをかけることで一層の成長に挑戦し、グローバル・サプライヤーとして社会課題解決に貢献する事業活動を推進する市光に引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

CFOメッセージ



経営基盤の整備と競争力の強化を図りながら、
インド市場開拓をはじめとする
成長戦略を推進

取締役 専務執行役員 CFO 白土 秀樹

2025年12月期の経営環境と業績の推移について

当社の主要な取引先である一部の自動車メーカーにとって、2024年は「認証問題」に揺れた一年となりました。その影響は当社の業績にも波及して数量が伸びず、売上高が当初の予想を下回る結果となっています。ただ、当社は2017年にフランスの大手自動車部品メーカーであるヴァレオの連結対象子会社になって以来、事業の“選択と集中”へと舵を切り、ノンコア部門の売却などを進めてきました。こうした施策に伴い、かつてと比べて売上高が縮小している側面もあります。

このことを前提に当社が重要課題と位置づけてきたのは、将来的な成長に向けての基盤強化です。コロナ禍を脱却して以来、顕在化してきたインフレ(物価高)は、当社のような製造業にコスト負担の増大をもたらしています。また、資材の輸入が多いことから、当社にとって円安は大きなデメリットです。そこで、お客様との交渉を通じて製品価格への転嫁を実施するとともに、コスト構造の見直しや合理化策、生産性の向上を推進してきました。

2025年12月期は前期と比べて経営環境はいくらか改善することを想定しておりましたが、一部メーカーのリストラ、工場閉鎖が決定し、アセアン市場においても減速傾向が堅調になってきています。それらの影響もあり、今期も売上高が当初の見込みに達しないという状況が続いている。

そこで、原材料価格や輸入物価の上昇分を製品価格に転嫁する取り組みを継続するとともに、減収のダメージを軽減させるため、

さらなる固定費の削減に注力しています。こうした取り組みを通じて価格競争力や経営基盤の強化を推し進めてきた成果に加え、新車種の立ち上げや金型の売上が寄与し、今期は前期比で若干の減収となるものの、増益を達成できる見通しとなっています。

CFOとして果たすべき責務と中期経営計画、 インド市場の開拓について

先程の話にも出てきたように、当社は“選択と集中”的推進でノンコア事業や子会社などの売却を実施してきました。さらに、2019年には新たな工場として厚木製造所を建設し、伊勢原製造所にあった機能の一部を移設しました。移設によって空きが生じた伊勢原製造所の土地(全体の約3分の1相当)を売却しています。CFOとして私に問われている責務とは、事業や子会社、土地の売却によって得られたキャッシュをいかに有効活用すべきかがポイントであると捉えています。

当然ながら、多くの株主や投資家の方々からは自社株買いや増配の実施を求める声も寄せられています。しかしながら、プライム市場で上場を維持するための要件の一つである流動性株式の比率を念頭に置くと、テクニカルな面で自社株買いの実施はけっして容易ではないのが現実です。そして何より、手元にプールしているキャッシュは、将来的な企業価値の向上に結びつく成長戦略に投じることこそ、株主や投資家の方々にとって最善であると私は考えております。

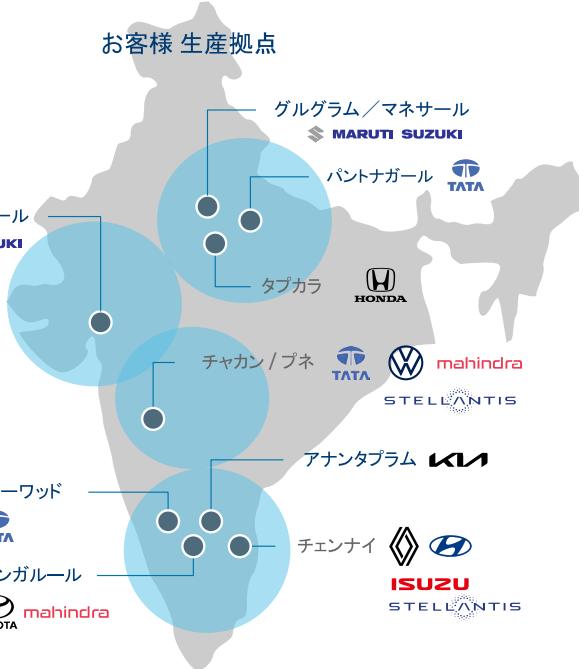
CFOメッセージ

インドマーケット概要



当社は中期経営計画（2024～2028年）で、2028年に向けて年平均成長率5.6%の達成を目指しています。そして、それを達成するための成長戦略として、Ford、Hyundaiなどと90億円の契約を締結するとともに、HDライティングおよびドライバといった新たなテクノロジーにも積極的に取り組んできました。さらに、同計画には盛り込んでいませんが、インド市場の開拓という新たな一手も投じています。

2025年8月5日、当社はインド有数の産業コンゴロマリットであるタタ・グループ傘下の自動車部品部門、タタ・オートコンプ・システムズ（TACO）との折半出資により、同国内で合弁会社JVCを設立することを公表しました。独特の商慣習があり、労務関係においても難しい問題を抱えているインドは、高成長を期待できる一方で、非常に開拓が難しいマーケットです。国土も広大で、多数の拠点を展開することも求められられてきます。こうした背景から多



くの日本企業が開拓に苦労しているのが実情であり、インド最大のコンゴロマリットとタッグを組んでビジネスを展開できたことはこのうえない強みだと言えるでしょう。このインドにおける成長戦略でイニシアチブを発揮することも、CFOとしての私の重要な役割です。

キャッシュ・アロケーション戦略、株主還元について

今後も少子高齢化が進み、日本国内における自動車の生産台数が伸びないのは必至の情勢ですが、高付加価値化のニーズは確実に存在しており、そのような環境下で勝ち抜いていくためには、先程からの繰り返しになりますが、やはり基盤整備と競争力の強化が非常に重要です。したがって、当社のキャッシュ・アロケーション戦略においても、基盤整備と競争力の強化のための資金投入が最優先となります。

そのうえで、インドの開拓をはじめとする成長戦略のための投資にもキャッシュを積極的に回していく方針です。地域的な成長戦略はインドだけにとどまらず、 ASEAN 市場も視野に入っています。単価の高い高付加価値製品にフォーカスを当てれば、日本国内における利益拡大も期待できます。

親会社のヴァレオは世界最大の自動車用ランプメーカーであり、同分野における先端技術を有しています。今まで以上にヴァレオグループとの共同開発に力を入れることで、最新のテクノロジーを取り込むことが可能です。一方で、欧米と日本の自動車メーカーでは、

CFOメッセージ

ランプに対して求めているニーズに違いが見られます。ヴァレオの先端技術を活用しながらも、それらを国内のメーカー向けにカスタマイズさせていくことが極めて重要になってきます。

加えて、当社のキャッシュ・アロケーション戦略におきましては、株主還元も非常に重要なテーマと位置づけています。先に述べたように自社株買いにテクニカルな制約がある情勢をふまえ、さらに成長戦略の成果がなかなか早期には具現化しない可能性も念頭に置けば、増配を積極的に進める必要があると考えています。昨今、日本の上場企業においても累進配当を導入するケースが増えていますが、当社はここ数年、継続的に増配を実施しており、その姿勢は今後も貫きたいと考えています。

CFOとして重視している指標とそれらの改善策について

企業の稼ぐ力を示すROE（自己資本利益率）を改善させることも大きな目標ですが、私がそれ以上に問題視しているのは、現状において1倍を割り込んでいるPBR（株価純資産倍率）です。[PBR=PER（株価収益率）×ROE]という計算式が成り立っているように、PBRを改善させるうえでは、ROEとともにPERも強く意識した経営が求められます。

PERとは、当社の利益成長に対する投資家からの期待が数値化されたものです。市場平均よりも低水準に甘んじているのが現状であり、今後の成長戦略とそれに基づく具体的な施策を強くアピールしていくことで、PERの向上を図ってまいります。特にタタ・

グループとの合弁事業によるインド市場の開拓について、広く周知していくように努めたいと考えています。

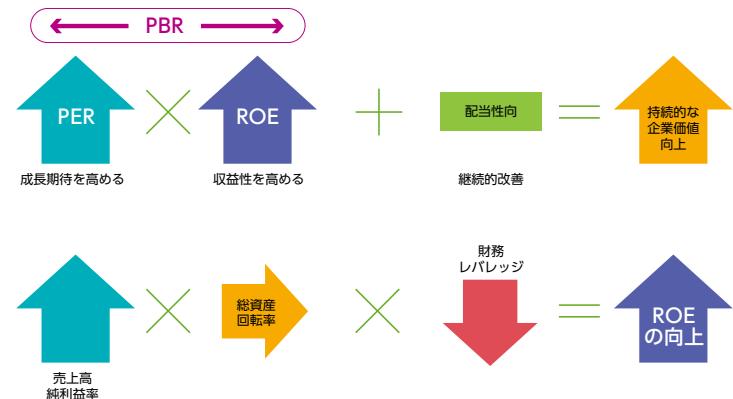
一方、ROEは売上高利益率、資産回転率、財務レバレッジ（負債の活用割合）といった3つの要素から成り立っています。これらのうち、自社株買いの実施が非現実的な当社の場合は財務レバレッジの拡大が難しいのが現実です。売上の大幅な伸びが見込まれない中で売上高利益率を向上させるには、引き続きコストの削減を進めることができます。残る資産回転率の改善につきましては、適切なリターンをもたらす資産へのシフトを図ることが肝要となります。

PBRとPERが市場平均と比べて低水準にとどまっているのは、投資家が当社のことをバリュー（割安）株とみなしているというものが一般的な解釈です。しかし、私自身はバリューとさえ認識されていないのではないかと考えています。まずは企業価値に対して割安であると認識していただいたうえで、グロース（成長）株としても期待できそだと考えていただけるように、CFOとして心血を注いでまいります。

株主をはじめとするステークホルダーへのメッセージ

東京証券取引所と金融庁が策定したコーポレートガバナンス・コードには、「支配株主が存在するプライム市場上場企業においては、原則として取締役の過半数を独立役員にする」との規定があります。そして、この規定を満たしていない場合は社外の人間が

➤ PBR—成長戦略と収益強化によりPBR1倍以上を達成



多数を占める特別委員会を組織し、経営を厳格に監視することが求められています。

支配株主であるヴァレオはフランスの上場企業で、当社も東証プライム市場に上場していることから、いわゆる親子上場の関係になっており、利益相反が発生しやすいというリスクを抱えています。当社における取締役の過半数は独立役員となっていませんが、特別委員会を設けており、利益相反について非常に厳しい目で監視を行っています。

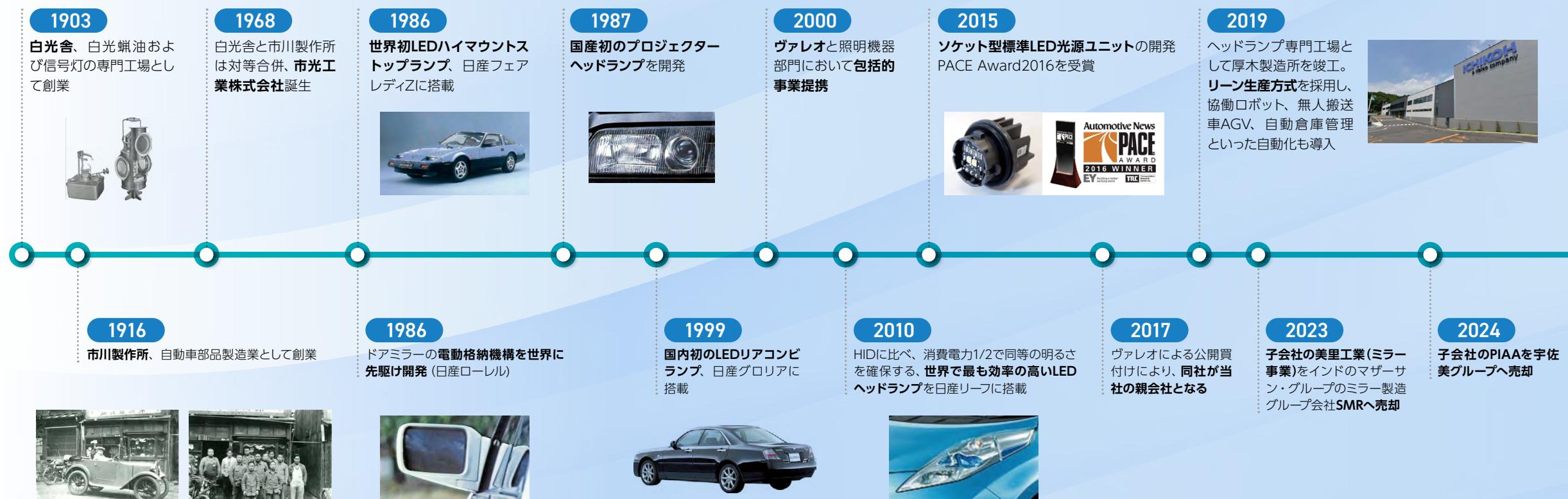
先端技術やグローバルネットワークといったヴァレオの強みを最大限に活用しつつ、少数株主の方々の期待にきちんと応えるべく、着実に企業価値を向上させていくため、今後もCFOとして利益相反のリスクには神経を尖らせて対処してまいりますので、引き続きご支援の程、よろしくお願い申し上げます。

市光工業のあゆみ

市光の歴史は、1903年（明治36年）に創業した白光舎と、1916年（大正5年）に創業した市川製作所が、1968年（昭和43年）に合併して始まり、モータリゼーションの進展とともに大きな発展を遂げてきました。市光は、日本初のプロジェクターヘッドライトから高効率なLEDヘッドライトまで、常に市場にイノベーションをもたらす“ものづくり”企業としての基盤を築いてまいりました。

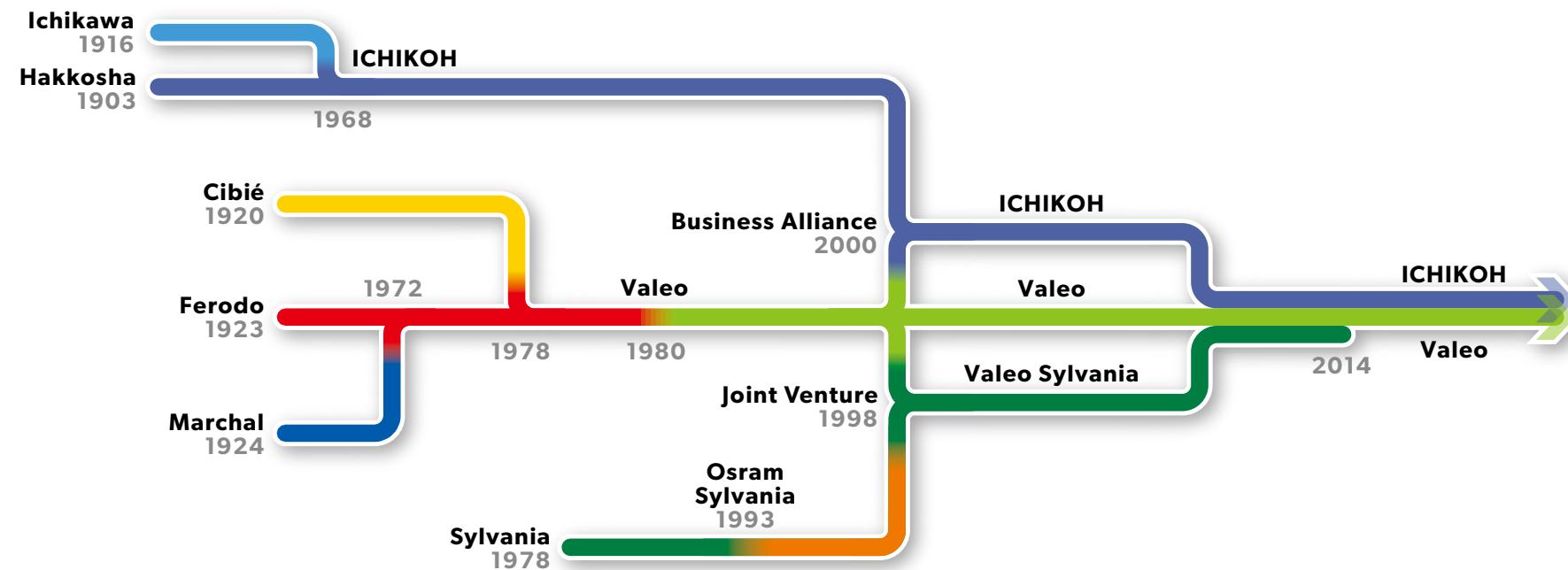
2000年には、ヴァレオの資本参加を得て戦略的なアライアンス関係がスタートし、2017年に関係強化によるアライアンスの効果をさらに高めるべく、上場を維持しながらもヴァレオが親会社となる新たな体制がスタートしました。

市光は、親会社ヴァレオグループとの強固な経営基盤を生かすことで、より環境に優しく、より安全で、より優れた移動手段実現のために革新的で高品質な製品を提供するシステム・プロバイダーであり、テクノロジーリーダーへと進化を遂げております。



市光とヴァレオのアライアンスの歴史

市光のビジネスモデルは、ヴァレオグループの一員でありながら、独立した経営を維持し、独自性と多様性を重視しながらイノベーションに注力することです。これにより、ヴァレオグループの発展に貢献するとともに、株主様を含めたすべてのステークホルダーに対して、自らの企業価値に加えて環境への配慮という観点からも、より高い価値を実現してまいります。



日本流と欧米流の相乗効果

古くから日本は、海外の先端技術を導入し、独自の技術として磨きをかけ、発展させてきた伝統があります。自動車産業もそのひとつと言えると思います。どんなに優れた技術でも、そのまま適用するだけではその市場に定着しません。それぞれの市場やお客様のニーズに合わせることが重要です。

ボーダレスの時代を迎える中、市光が発展するうえで、ヴァレオと市光とのパートナーシップは必然でした。

私たち市光は、日本とアジアに根ざした長年の経験と信頼を背景に、ヴァレオとの共同開発技術を活かし、最終ユーザーの市場ニーズやお客様である自動車メーカーにきめ細かく対応した革新的な技術と先進的なデザ

イン性を備えた製品を供給しております。

市光は世界に展開するヴァレオグループのグローバル生産拠点と連携し、グローバル対応の製品をお届けすることも可能になりました。

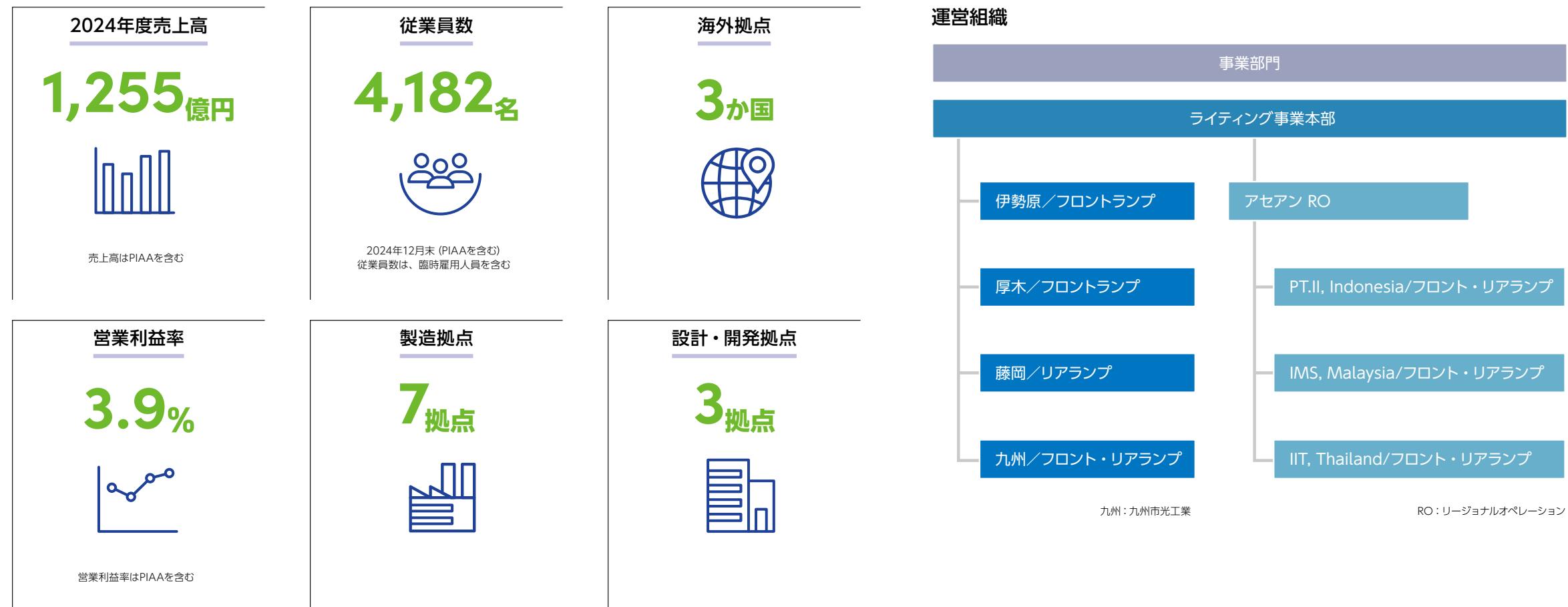
そして、私たち市光は、日本の自動車メーカーとヴァレオグループの架け橋となり、先進的な開発、プロジェクト管理、生産立ち上げなど、お客様に満足いただける“ものづくり”に努力してまいります。

At a glance (市光工業の概要)

市光工業グループ

市光工業は主に自動車用ランプ（ヘッドラム、リアランプ等）の専門メーカーとして、開発・設計・製造を国内外で行い、各国の自動車メーカーに納入・販売しています。

市光のミッションにある、より環境に優しく、より安全で、より優れた移動手段実現のために、革新的で高品質な製品を提供すべく、お客様の自動車メーカーとともに、先進テクノロジーを取り込み、社会に新たな価値を創造する事業を持続しています。



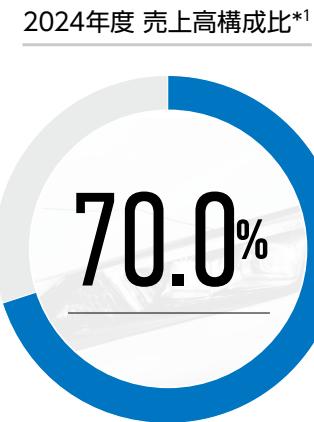
At a glance (市光工業の概要)



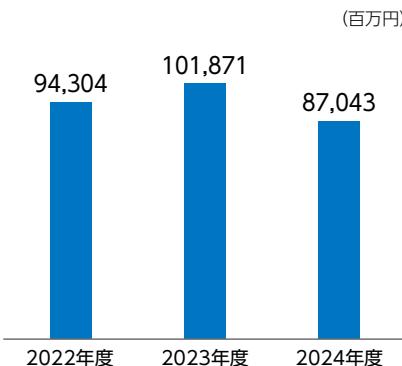
市光工業グループ 事業部門概観

ライティング事業

日本国内



売上高推移



事業内容

ヘッドライト、リアランプ他、ライティング製品の開発・設計・製造・販売

事業の強みと成長機会

- 事業環境：成熟市場。電動化や自動運転などの自動車の変化。
- 強み：長年にわたるお客様との親密な関係、実績に基づく信頼関係。ものづくりの技術力。
- 機会：マーケットの変化に呼応したイノベーションのお客様への提案・提供。システム・プロバイダーとしての付加価値の増加。人と機械のコラボレーションなど効率の高い生産システム。

アセアン^{*2}



売上高推移



事業内容

ヘッドライト、リアランプ他、ライティング製品の開発・設計・製造・販売

事業の強みと成長機会

- 事業環境：所得水準の向上や人口構成などにより長期的に自動車の生産マーケットは成長市場。
- 強み：自動車生産の主要メーカーである日系自動車メーカーはもとより非日系自動車メーカーのお客様とも親密な関係。アセアンの自動車生産の主要3か国の拠点。低コストの開発拠点（タイ）。
- 機会：自動車生産市場の回復期待。マザードーター活動による人財育成、品質改善。ヴァレオの親密顧客の開拓。

*1 アフターマーケット事業を除く

*2 アセアン：タイ、マレーシア、インドネシア

2024年度 連結決算 ハイライト

2024年度売上高(ミラー事業除く)対マーケット生産台数

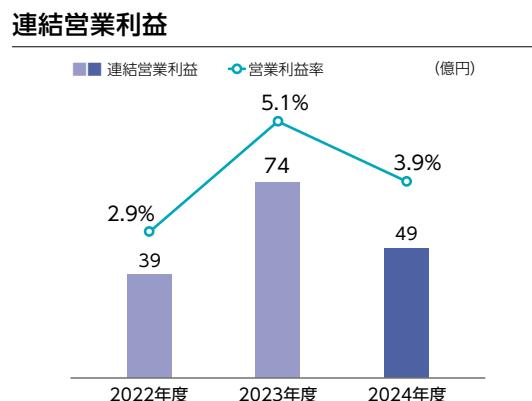
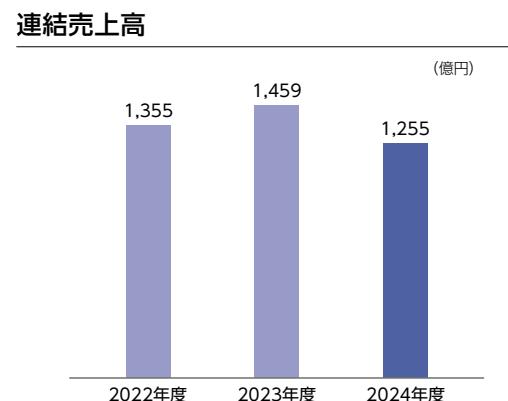
2024 vs 2023	当社 売上高増減率 (金型以外、為替影響除く)	マーケット生産台数 増減率	売上高対 マーケット生産台数
Total	▲ 10.2%	▲ 8.9%	▲ 1.3ポイント
Japan	▲ 10.5%	▲ 6.7%	▲ 3.8ポイント
ASEAN*	▲ 9.1%	▲ 13.7%	4.6ポイント

*ASEAN: Malaysia, Indonesia, Thailand

金型を除く売上高は市場生産量に対して1.3ポイント下回る:

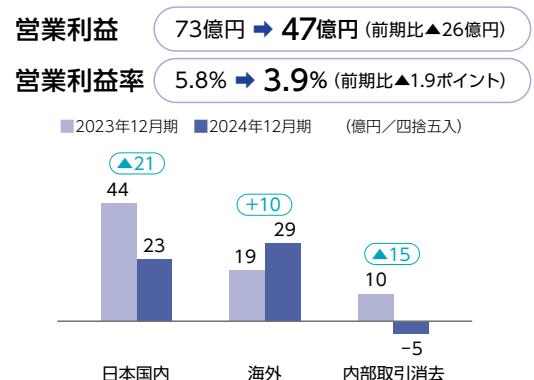
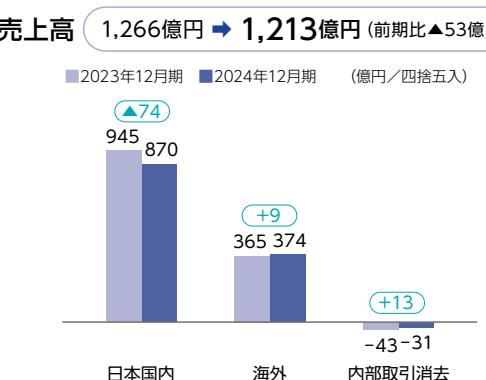
- 国内売上は、客先の認証問題による影響により国内生産台数を下回る
- アセアンの売上は、タイでの良好な顧客基盤により市場生産台数を上回る

連結売上高と連結営業利益(前年比較)(ミラー事業およびPIAAを含む連結ベース)



- 連結売上高は、2023年のミラー事業と2024年の子会社PIAAの売却によりコアビジネスであるライティング事業へさらに集中
- 連結営業利益は、日本の認証問題による生産減少の影響を受ける

事業部門・地域別 売上高と営業利益(前年比較)(ミラー事業&PIAA除く)



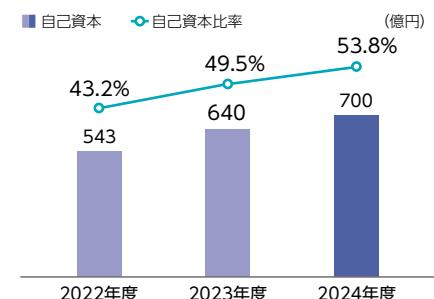
- 日本国内は、生産量および金型収入の減少による減益を、徹底したインフレ影響の抑制および業務効率化により一部相殺
- 海外の営業利益は、生産性改善と徹底したインフレ影響の抑制により増益

営業キャッシュ・フローの推移



- 2024年度の営業CFにより、投資活動および財務活動に充当、その結果キャッシュアロケーション戦略の財務健全性を確保

自己資本の推移



- 自己資本は着実に増加し、自己資本比率は53.8%、自己資本は700億円を達成

価値創造プロセス

市光の価値創造

市光は、従業員と株主を含めたあらゆるステークホルダーのために、様々な資本を投入し、価値創造活動を推進しております。

より環境に優しく、より安全で、より優れた移動手段実現のために革新的で高品質な製品を提供すること。これを通じて、顧客満足を達成するとともに、顧客にとって最高のパートナーとなること。

加えて、財務実績、コンプライアンスや倫理、社会的責任、カーボンニュートラルを継続的に向上させること。

これらのことが、市光の価値創造の重要な目的です。

この目的を達成するための方法論でありツールである5 Axes (5軸システム) は、オペレーション・エクセレンス*を達成することを可能にするヴァレオと共にシステムであり、経営理念実現の推進ツールとしてオペレーションの中核と位置づけております。

経営理念の推進ツール：5 Axes (5軸システム)

5 Axes (5軸システム) は、すべての製品を対象とし、顧客の基本的な期待に応えることで顧客満足を実現するための活動です。

5つの軸は以下の5つの観点から構成され、オペレーション・エクセレンスを維持するために定期的に監査され、是正されます。

● 従業員エンゲージメント (EE)

オペレーション・エクセレンスは、全従業員の継続的なコミットメントなしには達成できません。そのため、従業員の幸福を促進する安全な職場環境を作ることを目的としたプロセスが実施されています。

● 製品開発 (PD)

研究開発チームは、製品の堅牢性と競争力を確保することを目的に、一流の方法論、最高のプロジェクト管理ツール、専門スキル、製品に関する専門知識を組み合わせた最適化された組織構造の中で活動しています。

● 生産システム (PS)

独自の生産システムを開発し、品質、パフォーマンス、従業員のモチベーションを高める一連の作業方法、ツール、最先端の生産工程を職場環境に導入しています。

● サプライヤー・インテグレーション (SI)

競争力を維持しながら最高品質の製品とサービスを提供するため、技術革新、品質、コスト、納期、リスク管理の面で最も効率的なサプライヤーを統合する基盤が築かれています。

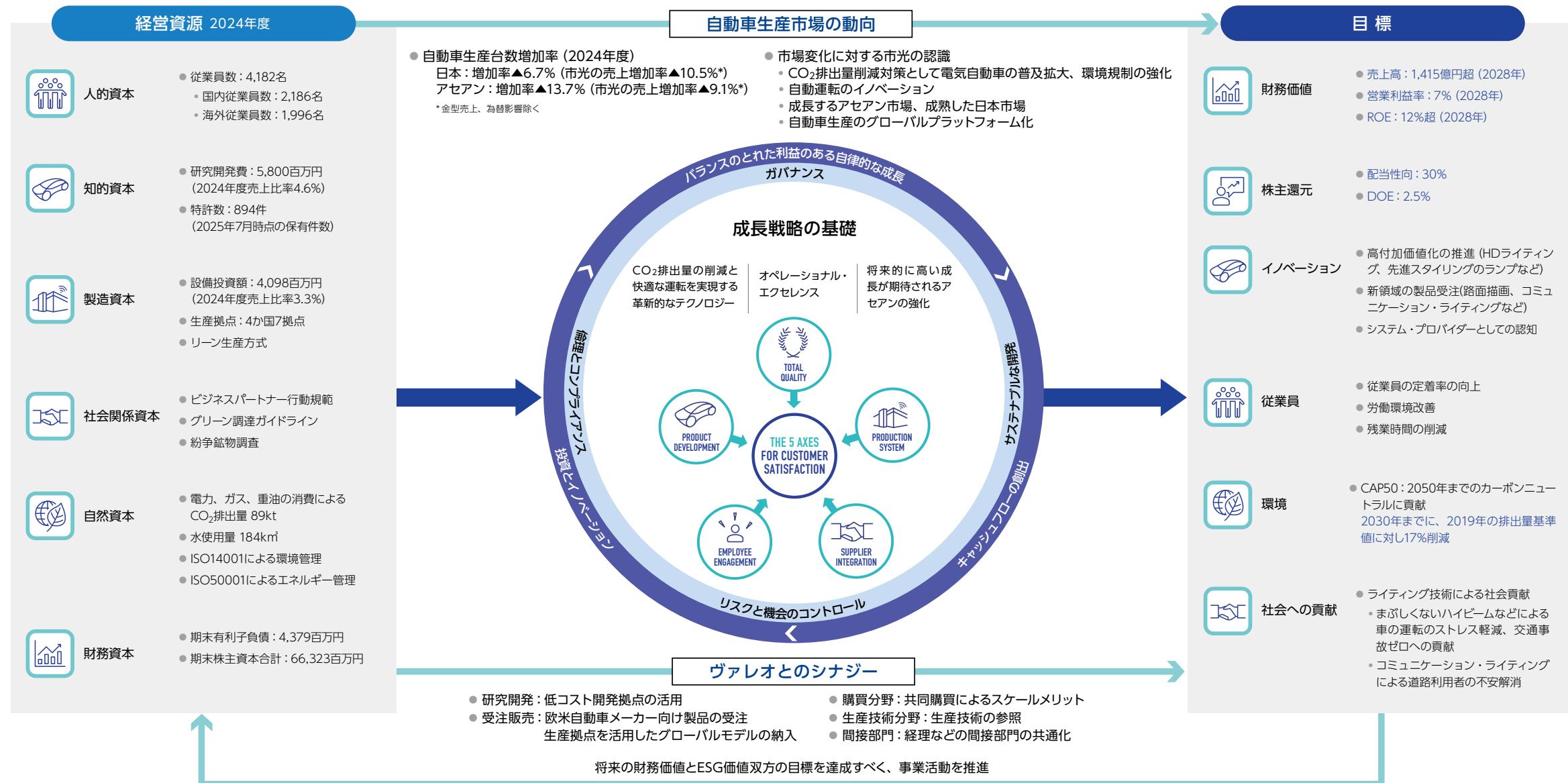
● トータル・クオリティ (TQ)

製品やサービスの品質に関する顧客の期待に応えるために、すべての従業員とサプライヤーが総合的な品質を提供します。

* オペレーション・エクセレンス

企業が価値を創造するために、現場のオペレーション(管理・実行プロセス)を徹底的に改革し、競争優位を目指す考え方です。

価値創造プロセス



価値創造の基盤

ヴァレオグループであることによるメリット

2017年の公開買付けおよび2019年の追加買付けにより、市光はヴァレオが61%を出資するヴァレオの子会社となりました。

ヴァレオグループの企業であることにより、市光は様々なメリットを享受しております。

研究開発（R&D）

- 拠 点：中国やインドなどのヴァレオの低コスト開発拠点を活用し開発
- 効 率：エンジニアリング、プロジェクト管理、ナレッジマネジメントおよび産業メンテナンスにおける、より効率的なプロセスの開発を可能にするためのAIを使用したヴァレオのツールの統合
- 開発協力：開発分野をセグメント化し、共有される結果を通じて開発を最適化
- 技 術：ヴァレオが所有する電子技術を活用

受注販売分野

- 受 注：ヴァレオが親密な関係を持つ欧米などの自動車メーカー向けの受注獲得
- 納 入：ヴァレオの生産拠点からグローバルモデル対応製品を自動車メーカーに納入

購買分野

- 共同購買：スケールメリットによる価格交渉や、グローバルな優良サプライヤーとの取引

生産技術分野

- 生産技術：ヴァレオの生産方式を参考に生産効率の最適化

間接経費関連分野

- 効 率 化：経理・人事・ITなど間接部門を一部統合することで効率化
- 教 育：ヴァレオのeラーニングなどの教育教材の活用

共通分野

- 効 率 化：文章作成など日常業務にAI活用を取り入れ業務の効率化

ものづくりの文化

無駄のない生産システム

市光の最新工場である厚木工場は、中間在庫などを置かない無駄のない生産システムを導入しています。ドーター工場に対して新しいコンセプトを水平展開してまいります。

技術・技能の伝承と自働化

市光のものづくりは技術と技能の伝承によって支えられております。投資を抑えながら高い生産性を確保するには、人が持つ高い技術・技能と、機械とのコラボレーションによる自働化が鍵となります。市光は、高度な技術検証を経て設計・構築された生産ラインと、監督者によって訓練されたオペレーターにより、人と機械のコラボレーションを実現しています。

マザードーテー活動

ヘッドランプは伊勢原・厚木工場、リアコンビネーションランプは藤岡工場がマザー工場となり、 ASEANの工場を教育、サポートする活動です。ASEANのオペレーションを向上させることで、品質不良の低減などの効果が期待できます。

環境に配慮したものづくり

環境に配慮し、廃棄物の低減を進めております。具体的には、薄肉化などで使用する原材料を減らし、リサイクルしやすい製品設計、生産ラインの歩留まり向上による不良品の排出量の削減、スクラップの分別によるリサイクルなどを推進しております。

知財戦略

市光は、知財戦略を競争力確保のための重要な要素として位置づけ、特許の取得状況について経営会議での報告などで管理しております。

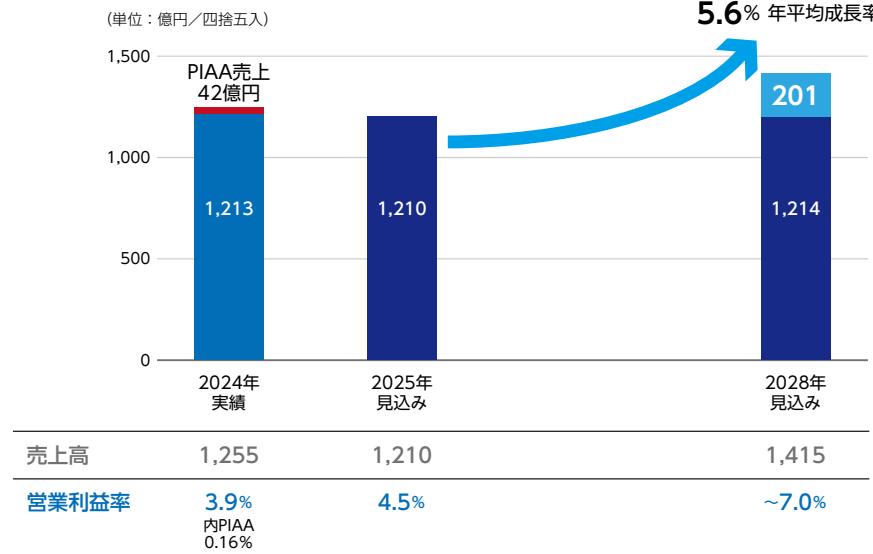
市光の知的財産（2025年7月時点の保有件数）

- 特許： 894件 (国内629件 + 国外265件)
- 意匠： 25件
- 商標： 78件

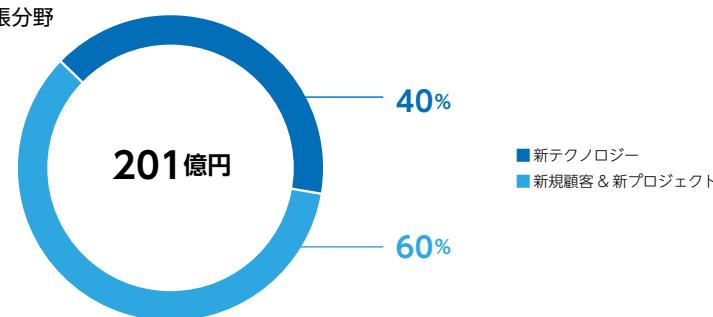
企業価値向上に向けた施策【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】

中期経営計画の概要 — インド事業は含まず

自動車業界は米国関税や一部OEMの事業再編など、先行き不透明な厳しい状況が継続しております。このような状況下において、市光工業は新規拡張分野を獲得し、2028年に向けた成長達成を目指してまいります。



新規拡張分野

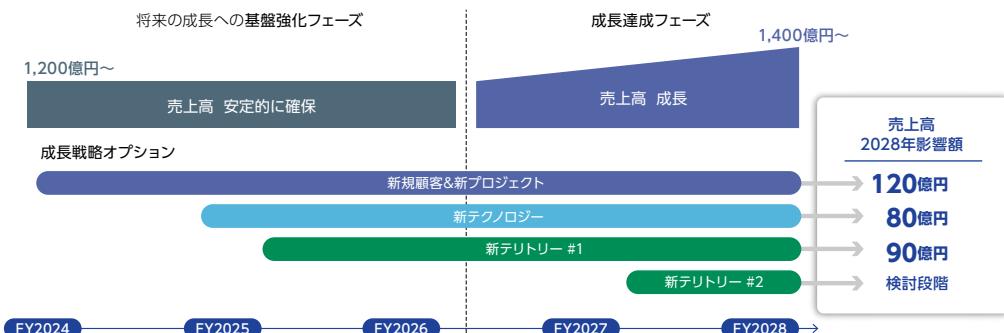


成長戦略 — トランセフォーメーション計画

中期経営計画の前半である2026年までは基盤強化フェーズ、後半の2027年以降は成長達成フェーズと位置づけ、着実に計画を推進しております。

- 基盤強化フェーズにおいては、売上高は安定的に推移すると見込んでおり、製品および金型の生産性向上、高付加価値製品の拡販を通じて利益率の向上を目指しております。
- 成長達成フェーズにおいては、売上高の成長を追求し、新規顧客および新プロジェクトの拡販強化、ならびに新テリトリーへの展開を図ってまいります。

成長の回復に向けて



現状の立ち位置

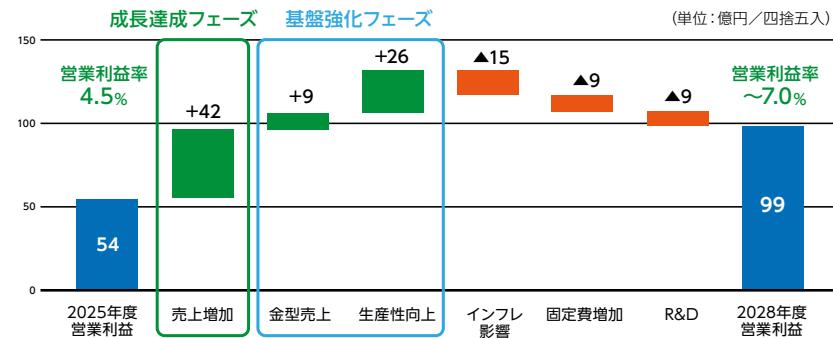
進捗状況

- 新規顧客&新プロジェクト 2028年に向けて90億円の契約をFord、Hyundai、Proton/Geelyと締結
- 新テクノロジー 2028年に向けてHDライティングおよびドライバで50億円確定済み
- 新テリトリー #1 インドのTACO社との合弁契約を8月5日付にて締結済みVLSチェンナイ(ヴァレオインディアのライティング事業)を買収予定

企業価値向上に向けた施策【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】

中期の見通し：営業利益のポイント (2025年度 vs 2028年度)

各フェーズの施策における主な貢献は、基盤強化フェーズにおいては金型売上や生産性向上による利益貢献が、成長達成フェーズにおいては売上増加による利益貢献が想定されております。



成長戦略 – トランسفォーメーション計画

新テリトリー #1: インド

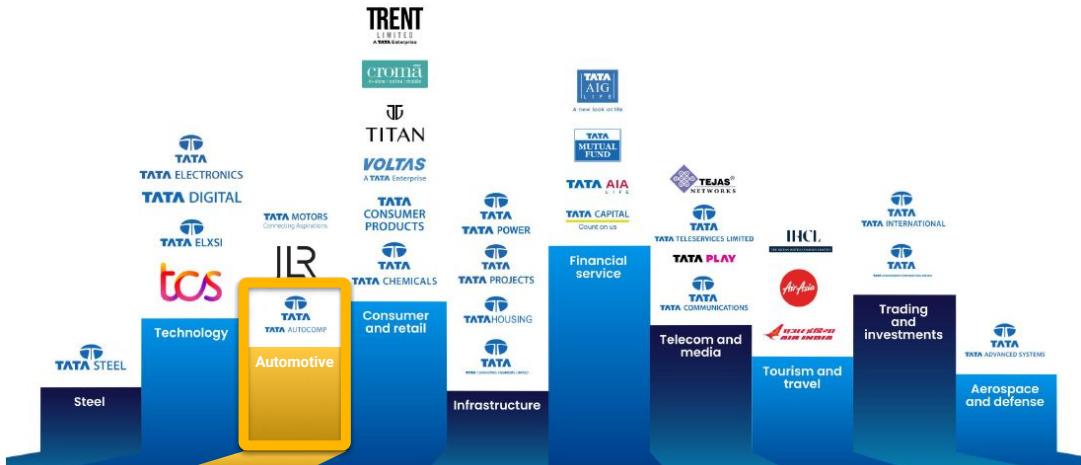
市光工業は、日本市場を基盤とし、将来的な成長が見込まれるASEAN市場に重点を置いてまいりましたが、新たに著しい成長を遂げているインド市場への参入を果たしました。

これは、TATA AutoComp (TACO) との合弁事業契約によるものです。

目標	● 著しい成長が見込まれる市場において、2028年までに90億円の売上を達成し事業を拡大する
課題	● インド市場の急速な変化への対応 ● インド特有の労務慣行や組織運営への適応 ● 広大な国土における事業展開
合併によるシナジー効果	● TACO／インド国内12拠点に展開する調達力およびネットワーク インドの生産シェア14%を占めるTATAモータとの関係性 ● 市光／高い技術力と信用力 インドの生産シェア45%を占める日系メーカーおよび20%を占めるヒュンダイとの関係性 ● ヴァレオ・インディアのVLS事業の吸収

TATA グループ概要

TATA AutoComp (TACO) は、TATAグループの自動車事業部門に属しております。TACOは現在、インド第2位の自動車部品サプライヤーです。



TATA AutoComp 概要



マテリアリティ

市光の目指すサステナビリティに関する考え方は、地球環境に配慮した事業活動を通じ、持続可能な社会の実現と企業価値の向上の双方を実現することです。

事業活動の優先課題（マテリアリティ）について、市光の課題20項目のうち、市光のビジネスモデルと社会や環境への影響を踏まえたリスクと機会を検討した結果、以下の5つに集約いたしました。

5つのマテリアリティ

- 成長戦略・イノベーション** P.20
Icon: Lightbulb
- 人財戦略・ダイバーシティ** P.22
Icon: People holding hands
- 環境・社会** P.23
Icon: Green leaves
- 品質マネジメント** P.26
Icon: Headlight
- コーポレートガバナンス** P.27
Icon: Building

この5つのマテリアリティに沿って、
次ページ以降に市光の戦略・方針、KPIなどを記載いたします。

国連のSDGs (Sustainable Development Goals「持続可能な開発目標」) のうち、
市光が貢献できる開発目標を7つ特定いたしました。



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



マテリアリティ

成長戦略・イノベーション

人財戦略・ダイバーシティ

環境・社会

品質マネジメント

コーポレートガバナンス

分類		社会や事業へのインパクト (特に重要性の高いものに着色)	
方針軸	課題項目	リスク	機会
イノベーション	低炭素モビリティソリューション	● 規制の変化やニーズに適合した製品開発の遅延	● 低炭素モビリティに貢献する製品の拡販 (LED化、軽量化など)
	自動運転・コネクティッドカー	● 規制の変化やニーズに適合した製品開発の遅延	● コミュニケーション・ライティング製品の拡販
	コンピュータデータのセキュリティ	● 情報流出など事業継続への影響	● ヴァレオと共に基盤活用による信頼性・効率性
	資源・素材・エコデザイン	● 価格高騰による収益圧迫	● 低炭素や環境に貢献できる製品による優位性発揮
	研究開発におけるパートナーシップ	● 自社内の技術育成の遅れ ● 他社技術への依存	● 多方面のアイデアの活用によるイノベーティブな技術の発掘
従業員	基本的人権の推進と尊重	● 事業継続の危機	● 信頼性の向上による安定的な受注獲得や採用
	安全性と労働条件	● 事故による事業継続の危機	● 従業員の定着率の向上 ● 職場の安全管理の徹底
	人財の確保と定着	● 離職による事業継続の危機 ● 技術定着が困難	● 事業継続の安定性 ● 「自働化」の推進
	ダイバーシティの推進	● 人口減などによる新規採用難 ● 人財の多様化による組織内分裂	● 女性やシニアの活躍による人財確保 ● 組織多様化による労働環境の改善 ● 組織の活性化
環境への対応	生産におけるエネルギーおよび炭素の効率性	● 環境規制の強化や顧客要求の変化 ● 自然災害の増加	● 省電力などによるコスト低減 ● 環境先進企業としてのイメージ向上
	排出物・廃棄物	● 環境規制の強化	● 排出物削減によるコスト削減
	水	● 環境規制の強化	● 使用量削減によるコスト削減
	輸送・物流	● 自然災害の激甚化で事業継続の危機 ● 資源価格の高騰による値上げ	● モーダルシフトなどによるコスト低減
	生物多様性の保全	● 環境規制の強化	● 企業イメージの向上
企業市民としての取り組み	総合品質と製品安全	● クレーム対応コスト ● 品質不安定による受注への影響	● 信頼性の向上による安定的な受注獲得
	倫理・コンプライアンス	● 不祥事による事業継続危機	● 信頼性の向上による安定的な受注獲得や採用
	購買と持続可能な開発	● 契約違反による購入ストップ ● サプライヤーの事業継続リスク	● サプライヤーとの協働による安定供給やコスト競争力の向上
	地域社会との関係	● 関係性悪化による採用困難 ● 操業への理解が得られない	● 信頼性の向上による優秀な人財の確保
	公共・規制政策	● 公共政策への対応の遅延	● 公共政策への対応による評判の向上
	代替部品の供給	● ユーザーニーズへの対応の遅延	● 製品の信頼性向上



成長戦略・イノベーション

テクノロジーリーダー ~Technology Leader in Lighting~ Valeos' LIGHT Division

100年に一度と言われる自動車業界の大きな変革期において、自動車のライティング技術も大きな進化を遂げています。

市光は、自動車の電動化や自動運転などの事業環境の変化も踏まえ、より環境に優しく、より安全で、より優れた移動手段実現のため、お客様である自動車メーカー独自のブランドイメージの確立にも役立てていただける商品開発を進めております。

市光のイノベーションによる成長は、①ライティング機能の高付加価値化、②新領域の製品による商品点数の拡大、③これらの製品をシステムとして提供することの3つの軸を中心進めてまいります。

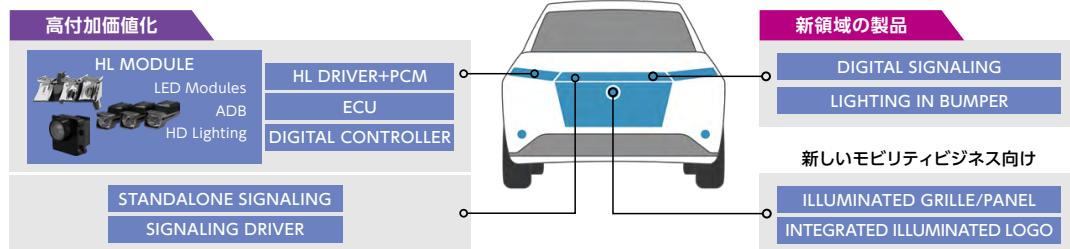
システム・プロバイダー

市光は、システム・プロバイダーとしての位置づけを確立しております。

車のフロント・フェイスを例にとりますと、ランプを点灯させるデバイスドライバーなどの部品は、以前は外部調達などに依存してきました。

車の電動化(BEV)などによる車両のアーキテクチャの変化を成長の機会と捉え、ヴァレオとの協業・連携を活かして、対象部品の自社開発や付加価値の確保を図ってまいります。

▶ フロント周りのライティング・システムの例



コラム 後方車両との新たなコミュニケーション

後方への情報発信ができる技術も開発中。

リアランプにLEDディスプレイを内蔵することで、車両の状態や前方の走行環境の情報を伝えることができます。安全性への貢献が期待されています。



高付加価値化 安全で快適なドライビング環境の実現

デジタル化するライティング (HDライティング、デジタルシグナリング)

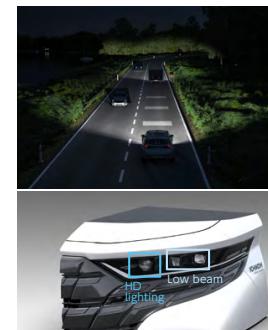
HDライティングは、ハイビーム時の対向車や先行車へのまぶしさを解消するため、数万ピクセルに分割された光を個別に制御し、必要最小限の領域のみを遮光するグレアフリー・ハイビーム・システムです。この開発により、市光はハードウェア(20万画素の照明モジュールと電子ドライバー)とそれを管理するソフトウェアからなるフルシステムを自動車メーカーに提供することができます。

市光の開発戦略は安全性に重点を置いております。他のドライバーへ眩しさを感じさせることなく、常にハイビームで運転することができるようになりますことで、自動車事故の減少に貢献します。

《夜間走行とドライバーのストレス》

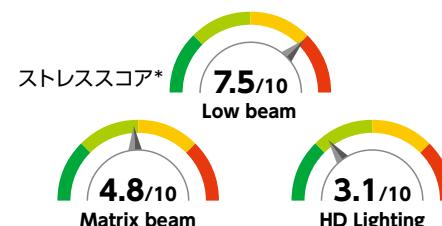
市光では、従来のADBとHDライティングで夜間運転時のドライバーのストレスレベルを比較しました。その結果、HDライティング下で運転したすべての被験者のストレスレベルが平均して36%減少したことがわかりました。

これは、HDライティングの機能がストレスレベルの軽減に大きく貢献していることを示唆しています。市光は、今後も安全で快適なドライブ環境実現のためのソリューションを研究していきます。

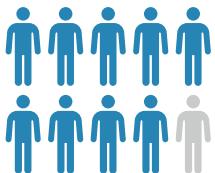


HDライティング搭載デモンストレーションモックアップ。

▶ ストレス測定結果のまとめ



試験前の安静時に心拍を計測し、運転ストレスがかかるっていない状態と比較した。



HD Lightingを使用しての運転中、10人中の人の被験者でより大きなストレス軽減効果がみられた。

*ストレススコアは市光工業独自の算出による値



成長戦略・イノベーション

テクノロジーリーダー ~Technology Leader in Lighting~ Valeos' LIGHT Division

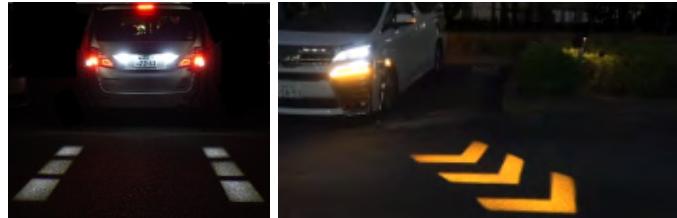
新領域の製品 さらなる安全への貢献 — 路面に光を描く：ニアフィールドプロジェクト

ニアフィールドプロジェクトは、より安全・安心な交通社会を実現するために、路面に光を描くという新たなアプローチによる安全ソリューションです。

HDライティングは路面に光を描くために使用することができますが、ヘッドライトは前方に偏っているのに対し、ニアフィールドプロジェクトは多方向の照明に使用できます。

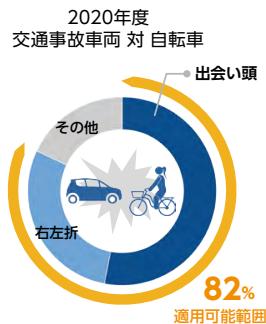
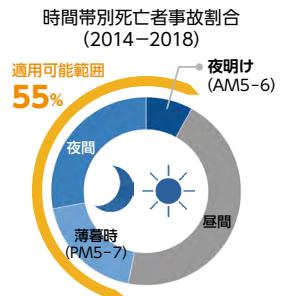
ニアフィールドプロジェクトは、ドライバーだけではなく、歩行者、自転車、オートバイなど、車両の周囲の道路利用者に情報を伝達することを目的としています。

EVは静かで、死角ではその存在に気づかれません。交差点や駐車場では歩行者、住宅地では自転車が巻き込まれる事故も多く報告されています。進行方向の路面に光を照射することが、単に照らすだけでなく、予防安全やコミュニケーションの手段としても役立ちます。右左折時の巻き込み、駐車時や後方発進時、トラックの右折時の衝突を防止する効果が期待できます。



後退灯連動のニアフィールドプロジェクトは法規化されたが、ターンランプは現在審議中。来年中の認可が期待される。

➤ 交通事故削減を目指して（事故発生の傾向から）



車両周辺へのプロジェクションが事故回避に貢献できる可能性のある状況は多い

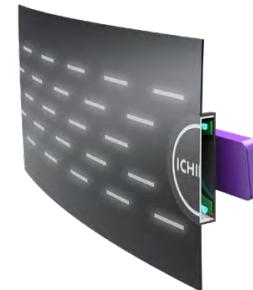
引用元 : ITALDA、e-Stat統計データ、警視庁レポート、国交省レポート

新領域の製品 ADASや自動運転車両に向けたセンサー内蔵技術の開発

ADAS (先進運転支援システム) の発展により、車両に搭載されるセンサー類は増加していく傾向にあります。

前方、後方、側方と全周からの衝突や追突事故を防ぐためにレーダー、LiDAR、カメラが搭載されますが、そのセンサー類の検知性能を低下させず車両のデザイン性に影響しないことが求められています。

市光は、フロントフェイス／リアフェイスの重要な位置にあるライティング製品を開発しており、ヴァレオグループでセンサーを開発しているBrain Divisionとコラボレーションした開発を推進しています。





人財戦略・ダイバーシティ

人財戦略・ダイバーシティ

市光にとって最も重要な資産は、人財です。市光の付加価値を創造しているのは市光の優秀な人財であるからです。

人権の尊重

市光の人財戦略で最優先すべき事項は、人権の尊重です。人権の尊重なくして会社の存続はありえないと考えております。

従業員ファースト

市光は、従業員ファーストが大事な基盤と考えます。ダイバーシティが進む中で、従業員は国籍、年齢、性別、障害の有無など様々であることも踏まえ、従業員のエンゲージメント調査のスコアを良化する努力を継続してまいります。

ダイバーシティの推進

2040年には日本の生産人口が1,000万人減少するとの予測もあり、人財獲得競争は非常に厳しくなると予想しております。市光は、生産人口減に備えるため、また、組織の強靭化を図るため、一層のダイバーシティを進め、誰ひとり取り残さないように、人財教育に力を入れ、全員が快適な職場環境で働くようにしてまいります。

人財開発・教育

人財開発は、従業員の成長にとって非常に重要であり、専門教育、階層別教育、キャリア開発は言うまでもなく、特に従業員ファーストやダイバーシティ＆インクルージョンを現場レベルで浸透させるために、ウエルビーイングやダイバーシティ＆インクルージョン、Z世代との付き合い方などの教育を充実させてまいります。

(市光の人財戦略)

教育	ダイバーシティ＆インクルージョン	安全と健康
●キャリア形成、リスクリング支援 ●マネジメント教育の深層化	●働き手の違いを認め尊重する風土づくり ●ワークライフバランスの向上	●労働災害ゼロへの取り組み ●病気からの復職支援強化
労働環境改善		
●残業の低減、有給休暇取得率の向上 ●安全や人間工学的な観点から職場環境改善の実施		
エンゲージメント向上		
●失敗を恐れないでチャレンジする風土づくり ●従業員のエンゲージメント調査の結果を踏まえた問題点の把握と改善		
人権の尊重		

(2024年度実績)

(市光の基本データ)

	管理職に占める女性労働者の割合 (%)	男性労働者の育児休業取得率割合 (%)	労働者の男女の賃金の差異* (%)	
			全労働者	労働者の男女の賃金の差異* (%)
単体	3.6	36.4		59.8
連結	3.4	32.0		57.3

* 男性の賃金を100%とした場合の女性の賃金。

「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出。

人財戦略・ダイバーシティ分野のKPI

	課題	主要指標	2024年度実績	2028年度目標	SDGs
従業員	安全衛生	災害度数率 (FR1 : 100万労働時間当たりの休業災害件数)	0.54	0.85未満	
	ダイバーシティ＆インクルージョン*	外国人従業員比率	12.8 %	9.5 %	
		障害者雇用率	2.54 %	2.75 %	
		定年再雇用率	78.9 %	90.0 %	
	ワークライフバランス*	有給休暇取得率	87.6 %	80.0 %	

*単体ベース

快適な職場環境づくり

市光の社員は「探究心」を持ち、知恵を結集して未来のクレマの形を創造します。そして私たちは、未来のクレマの形を創造する「探究心」を持った集団であり続けます。そのために、働きやすい職場環境づくりを推進していきます。

	課題	項目	内容	SDGs
1 安心・安全	安全管理	安全管理 (5SQRQCボード)	市光は、安全と健康を企業の最重要課題とし、自動車部品の開発・設計・製造を通じて、常に「安全と健康をすべてに優先するものづくり」に努め、安全に製品を創造することを理念としています。全従業員が安全管理を徹底し、災害ゼロを目指します。具体的には、QRQCボードを活用して職場の安全管理や5S管理を行っております。	
	リスクハンティング		各職場では年に1回、輪番で危険箇所を調査し、事務局に報告し、是正策を水平展開しております。	
2 人権・労働 と ダイバーシティ	女性活躍の推進	女性管理職の登用推進や積極的な女性従業員の採用を実施しております。		
	グローバル人財 マネジメント	現在、国内従業員の国籍は19カ国となり、外国人従業員比率は12.8%となっています。 ASEANのドーター工場からの研修生を日本のマザー工場に受け入れ、将来を担うドーター工場従業員を育成します。		
	継続雇用	60歳以上の社員が、これまで培ってきたノウハウやスキルを活かして次世代に技術を継承する「アビリティ社員」として活躍しております。		
	柔軟な働き方の推進	柔軟な勤務休暇や育児休暇が取得可能です。		
3 仕事と生活 の バランス	総実労働時間の削減	市光では、連続休暇、記念日休暇、計画休暇として有給休暇の取得を促進するとともに、職場の労働審議会で時間外労働を管理することで時間外労働の削減に取り組んでおります。		
	ボランティア活動の 推進	市光ではボランティア休暇を通じてボランティア活動を支援しております。		
	テレワーク	市光では、従業員の要望に応え、通勤負担軽減のためテレワーク制度を導入しております。		
3 人財育成 能力開発	社内研修	誰でも利用できるeラーニングコースがあります。講義は職務規定に従って割り当てられ、コースはスキル開発や興味に合わせて調整することができます。		
	社外研修	各部から選抜されたメンバーが企画し、外部教育機関での講義を受講します。		



環境・社会

環境

市光グループは、「市光グループ環境方針」の基本方針に則り、環境問題の重要性を認識するとともに、環境問題に取り組んでまいりました。

市光グループ環境方針〈基本方針〉(抜粋)

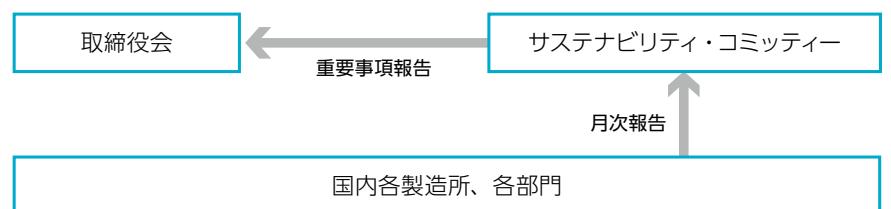
- 事業活動および製品を通じカーボンニュートラルを推進します。
- 水を含めた資源の効率的な利用とリサイクルを推進します。
- 製品・梱包資材に含有する化学物質の管理を推進します。
- 環境法令、他の同意する要求事項を順守します。
- 環境活動およびエネルギーパフォーマンス改善活動の定期的な見直しと継続的改善を推進します。
- 環境への取り組みは広く公開します。



カーボンニュートラルについて、ヴァレオは2050年までにカーボンニュートラル (NET Zero) を達成し、2030年までに、2019年の排出量基準値に対し17%削減に到達する事を目標としています。市光はヴァレオグループの一員として、この目標達成に全力で取り組んでまいります。

推進体制：サステナビリティ・コミッティー

市光では、2021年に発足したサステナビリティ・コミッティーを原則毎月開催しており、カーボンニュートラルに関連した活動状況を報告し、関係者で情報共有することで、その進捗状況を管理しております。



製品開発

市光の製品の低炭素化を進めるうえでの製品開発および材料開発のポイントは以下のとおりです。

スコープ3 上流での対応

- リサイクル材料の活用
- バイオマス由来材料の活用
- 設計最適化による放熱部品の小型化、電子基板の小型化、光学モジュールの小型化
- 金属製部品の樹脂化

スコープ3 下流での対応

- 部品の薄肉化による軽量化
- LED光源の効率向上
- 光学効率の向上
- 駆動回路など電子部品の効率向上
- ソフトウェアと人工知能を活用し、車両周囲の環境に応じて最適な明るさに制御する技術の研究

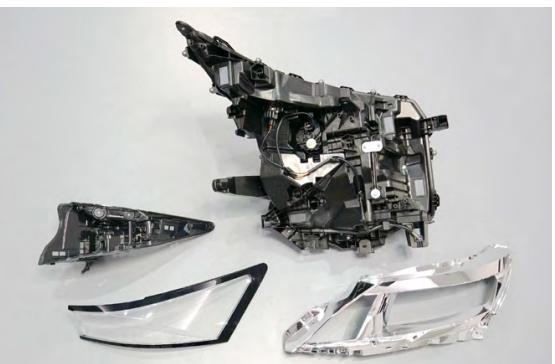
循環経済に向けた対応

- 製品寿命／部品寿命の延長
- 設計による製品の長寿命化
- リペアしやすい分解可能な製品構造
- リユース部品を組み入れた再生産による新しいビジネススキーム



リサイクル材／バイオマス由来材の開発

ヘッドランプ、リアランプを構成する樹脂材は多岐にわたります。また、レンズ部品には優れた光学特性と高い透明性が、アルミ蒸着などの表面処理を行う部品には高い表面平滑性が求められます。市光では部品の用途に応じて最適な特性が得られるよう、バイオマス由来原料の使用、メカニカルリサイクル、ケミカルリサイクルから最適なアプローチで材料を開発しています。現在リサイクル材料の開発は製品評価による最終段階に入っており、採用に向けた準備と提案を進めています。





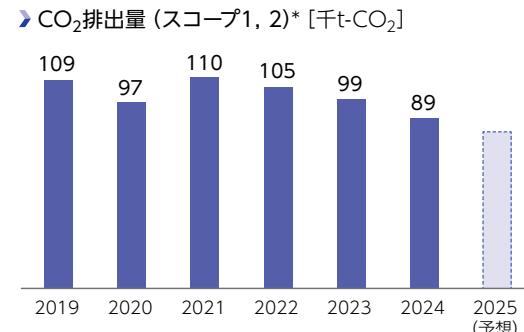
環境・社会

環境

環境分野のKPI

	課題	主要指標	基準値	2023年度実績	2024年度実績	目標	SDGs
環境効率	生産活動におけるエネルギーおよび炭素の効率性	直接(スコープ1)および間接(スコープ2)排出量の割合(千t-CO ₂)*	2019年度 109	99	89	2030年度 75% 削減 (スコープ1,2,3の合計では2019年基準値に対して▲17%達成)	
	ISO50001エネルギー・マネジメント認証取得率(拠点比率)*	2019年度 (0/7 製造所)	100% (7/7 製造所)	100% (7/7 製造所)	2030年度 100% 維持		
	水資源	水使用量(千立方メートル)*	2019年度 1,108	298	184	2030年度 90% 削減	

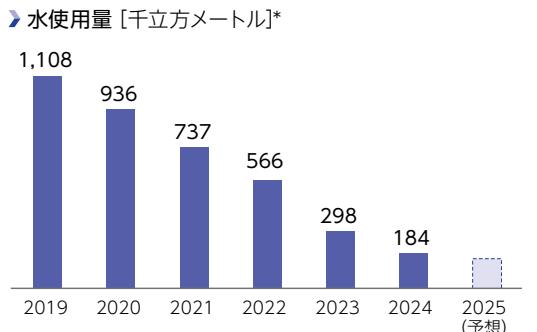
*ミラー事業と旧子会社ライフエレックスおよびPIAAを除外しております。



CO₂排出量は、基準年度からおよそ20%、前年度からは約10%の削減となりました。

省エネ設備の導入や現場での継続的な取り組みにより、着実な削減が進んでいます。

* 海外も含めたベース。比較のため、ミラー事業と旧子会社ライフエレックスおよびPIAAを除外しております。



水使用量は、基準年度比で約80%、前年度比でも約40%の大幅な削減となりました。

これは、伊勢原製造所における排水クローズドリサイクルシステムの完全稼働が本格化したことによる影響が大きく、効率的な水資源の再利用が進んでいます。

生産

製造現場での低炭素化を進めるうえでの主なポイントは以下のとおりです。

- ① 現場カイゼン活動の一環としての低炭素案件の創出
- ② 製造所の太陽光発電の導入
- ③ グリーン電力などの活用

市光では、上記の活動により低炭素での生産活動を推進し、CO₂の使用量を毎月サステナビリティ・コミッティーで報告し、削減策を議論することなどを通して、CO₂の削減を推進しております。

各製造所のエネルギー・マネジメントチームは、ものづくりに関するエネルギー・パフォーマンスの改善活動を推進し、ベストプラクティスを全部門に水平展開しております。

藤岡製造所では、2023年に重油ボイラーを高効率なヒートポンプに置き換え、CO₂排出削減(5,573t-CO₂/年)とエネルギーコスト低減の効果が出ています。また、2025年度は太陽光発電により、厚木製造所で356t-CO₂/年の削減が見込まれます。

2026年以降も各製造所においてオンサイトPPAによるソーラーパネル設置の計画があり、2028年までには国内主要工場(厚木、藤岡、九州市光)においてメガソーラー規模での発電開始を予定しております。



物流

完成品輸送は車両の大型化による運行台数の低減、インバウンド輸送においては、ミルクラン方式の導入や鉄道貨物などのモーダルシフト推進に取り組んでおります。

サプライヤー

市光では、サプライヤーに対してアンケート調査を実施し、CO₂排出量削減の取り組み状況やその進捗状況の把握に努めております。





環境・社会

環境 (TCFD)・社会

TCFD提言に沿った情報開示



市光は、カーボンニュートラル計画「CAP50」の実現に向けたCO₂排出量削減活動をはじめ、TCFD提言に沿った情報開示・発信を継続してまいります。

① ガバナンス

サステナビリティ・コミッティーを原則毎月開催しています。(P23ご参照)

② 戦略

自動車業界では、温室効果ガス対策として電気自動車へのシフトが加速すると予想されております。

この機会を生かし、市光の付加価値をより多く獲得するように進めてまいります。電気自動車への移行は市光の技術トレンドと一致しており、より多くの製品の受注機会が得られると考えます。市光が提供する戦略的選択とテクノロジーの多様性により、低炭素モビリティへの移行ペースが変化しても、市光はビジネスモデルを適応させることができると考えています。(P23ご参照)

③ リスク管理

リスク特定は、ISO14001ならびにISO50001(海外も含めた全工場で取得済)の年次活動であり、ISO事務局がまず重要な課題を特定し、各部門が活動に適した項目を選択・適用して、自然災害や地球環境への影響によるリスクを特定・評価するリスク管理を実施します。

サステナビリティ・コミッティーは、リスク管理に基づき、気候変動に伴うCO₂排出量、水、エネルギーの削減策を監視・評価・審議し、ベストプラクティスを社内に水平展開します。(P23, 24ご参照)

④ 指標とターゲット

市光は2050年までのカーボンニュートラルを前提とした「CAP50」の活動を推進しております。

目標

「CAP50」：2050年までにカーボンニュートラルを達成、2030年までに2019年の排出量基準値に対し17%削減を達成

2024年の実績

スコープ1, 2のCO₂排出量：89千 t-CO₂ (ミラー事業を除く)
スコープ3のCO₂排出量については今後開示する予定です。

サプライチェーンマネジメント



市光は、すべてのステークホルダーとの関係を構築し、促進するために必要な要件を定めています。市光は高い倫理観をもって社会的責任を果たし、社会的信用の確保とさらなる発展を目指します。

ビジネスパートナー行動規範

すべてのビジネスパートナーは、ビジネスパートナー行動規範に署名することが義務付けられています。その主な内容は以下のとおりです。

健康と安全、人権、差別禁止、多様性の促進、環境政策、継続的改善、公正なビジネス、独占禁止法行為の排除、贈収賄の禁止、利益相反、品質への取り組み、機密保持、データ保護、問題の検出と予防、誠実義務。

グリーン調達ガイドライン

市光では、環境負荷の少ない部品を調達するため、2004年8月に「グリーン調達ガイドライン」を制定しました。市光への部品・材料のお取引先様には、以下のことをお願いしています。

- (1) 環境マネジメントシステムの構築
- (2) 環境負荷物質(製品含有化学物質)の管理
- (3) 自社内で使用する事務用品等のグリーン調達推進

紛争鉱物問題への取り組み

市光では鉱物を直接使用していませんが、2013年より市光製品に使用される原材料や部品のサプライヤーを対象に、タンタル、錫、タンゲステン、金の含有の有無、紛争由来の鉱物かどうかを調査する調査を毎年実施しています。



品質マネジメント

品質マネジメント

市光の製品であるヘッドライトやリアランプは、自動車の安全に関する重要保安部品です。その品質マネジメントは市光の経営そのものであり、最重要課題として位置づけております。

2025年 品質方針

市光工業は下記項目を実行することにより、顧客満足度を達成し、従業員と株主に価値を創造する

1. 安全、倫理、コンプライアンス、環境をコミュニケーションと行動の優先事項として考える
2. 規制および法規要件を満足する
3. 顧客の変化する要求に対応するために、最高クラスの堅牢で革新的な製品とサービスをタイムリーかつ競争力のある価格で開発、製造、納入する
4. 顧客と市光の基準にコミットし、適格で、自律的なチームメンバーの採用、トレーニング、育成を行う
5. 密接かつ長期的な関係で市光の価値に合わせたサプライヤーの統合と開発を行う
6. リスクと機会分析の評価に基づいて Valeo 5 axes を展開し、経営陣のリーダーシップの下で組織全体を巻き込み、内部ベンチマーク、顧客および利害関係者のフィードバックを促進する
7. QRQCと不具合ゼロの姿勢を通じて、製品ライフサイクル全体にわたり会社ルール・基準を遵守し、全部門でスピード感を持って継続的な改善と予防を水平展開を図りながら推進する
8. 顧客ニーズと競合に対するパフォーマンスを継続的に測定し、改善計画を定義し、ギャップを埋める
9. サイトで展開されている目標またはCO₂排出量削減を達成するために、4Rプログラム（堅牢設計、修理、再生産、再利用）を含んだ、様々なCAP50活動を推進する
10. サイバーセキュリティおよびエネルギー中断リスクに関連する事業継続計画を推進する
11. 研究から製品、応用機械学習(AML)チームの創設に至るまで、AIの強力な専門知識を基盤とし、この取り組みは、AI4ALLと呼ばれるプロジェクト内でさらに強化される
12. すべてのチームメンバーと関連機能が関与してこの方針を展開する

2025年の市光グループで掲げている品質方針は左記のとおりです。

コンプライアンス、開発、リスク管理、CO₂排出量削減、事業継続計画など、内容は会社の業務全般にわたっており、この方針に沿って活動を行なべく、関係部門のトップがサインをした文書を社内に掲げております。

Valeo 5 Axesとは、「価値創造プロセス」(P13ご参照)に記載した「5軸システム」のこと、すべての製品を対象とした、顧客の基本的な期待に応えることで顧客満足を実現するための活動です。

また、QRQCとは、「Quick Response Quality Control」の略で、職場で発生した品質問題を「直ちに」解決するための手法です。



品質マネジメントシステム認証

市光では、以下のとおり、本社と製造所でIATF16949の認証を取得しております。

IATF16949認証取得

市光工業（本社、伊勢原、厚木、藤岡）
PT.II（インドネシア）
IIT（タイ）
IMS（マレーシア）





コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンス

内部統制システム

当社は、当社のコーポレートガバナンスガイドラインに基づき、持続的な企業価値の向上を目指すとともに、株主様をはじめとするすべてのステークホルダーとの信頼関係の構築を行うため、社会に適合した最良のコーポレートガバナンスを実現してまいります。そのため、経営環境への迅速な対応、経営の透明性の向上を達成すべく、以下の企業統治の体制を採用しております。

取締役会

当社の取締役会は、9名（2025年3月の定時株主総会終了時点）で構成されており、原則年9回開催しております。取締役会は、法定事項、それに準じる重要な事項など、「取締役会規則」に基づいて経営上の判断、決定を行っており、取締役の業務執行を監督しております。また、取締役会には、すべての監査役が出席し、取締役の業務執行を監督しております。

取締役の選任は、株主総会の決議事項です。その候補者の選任は、取締役会にて、各候補者の職務経歴に付随する能力を基本に、当社の目指す企業価値向上への貢献に資する知見・専門スキルの保有を見極めて選任します。また、候補者の属性の多様性を考慮し、国籍、性別、年齢、職務経歴、スキル等のバランスを整えた役員構成となるよう努めています。

業務執行に関しましては、経営の監督機能と業務執行を分離し、権限と責任を明確化するため、執行役員制度を導入しており、社内規程に従い、社長が業務執行上の最高責任者として会社の業務を統括し、社長の諮問機関である経営会議において業務執行に関する重要な事項を審議し、執行役員に具体的な執行を委任しております。なお、独立した客観的な立場に基づく情報交換・認識共有を図り、取締役会における議論に積極的に貢献していただくことを目的として、独立社外者である独立社外取締役、独立社外監査役の5名のみを構成メンバーとした独立役員会議を取締役会の開催日などに開催しております。なお、現在取締役会における独立取締役の員数比率は、1/3となっております。

監査役会

当社は監査役会設置会社であり、常勤監査役1名、非常勤監査役2名の3名で構成されており、うち2名は独立社外監査役であり、定期的に監査役会を開催しております。各監査役は、監査役会で情報共有を図るとともに、その分担に応じて取締役会および他の会議に出席し、必要に応じて意見陳述を行い、取締役の業務執行を常に監視できる体制となっております。また、監査室および会計監査人と情報交換や意見交換を行い、連携を密にして監査機能の向上を図っております。

取締役会構成メンバー

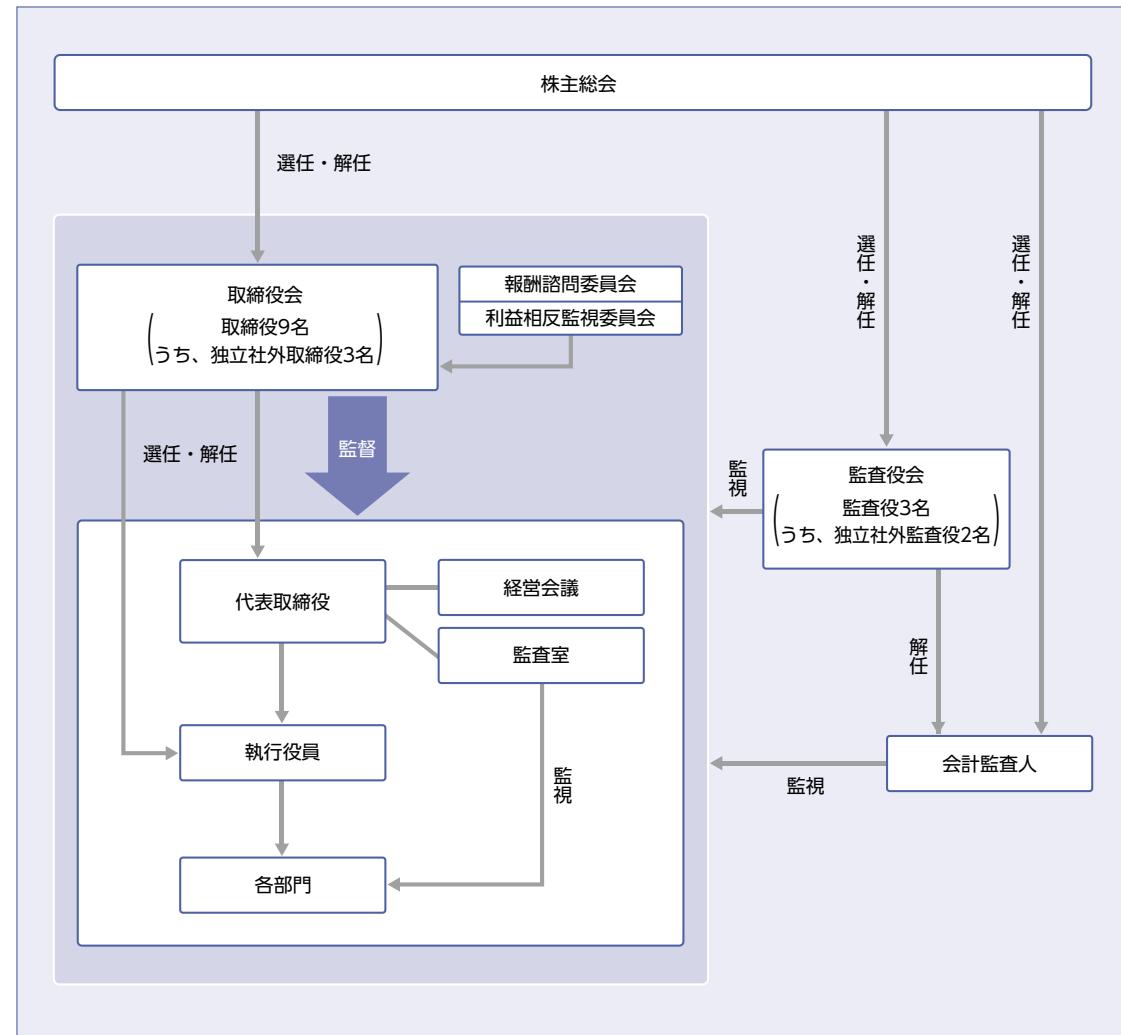
氏名	役職名	執行役員としての役職名ならびに担当
オードバディ アリ	取締役会長	
ヴィラット クリストフ	代表取締役社長	CEO／ライティング事業本部長／監査室管掌
宮下 和之	代表取締役副社長	CTO／プロジェクトマネジメント本部担当、開発本部長、先行開発本部長
白土 秀樹	取締役	専務執行役員 CFO 経営企画室・法務室・経理本部担当
マルテネッリ マウリツィオ	取締役	—
ペレス ラウール	取締役	—
青松 英男	社外取締役	—
佐川 明美	社外取締役	—
リエナール フランソワ ザビエ	社外取締役	—
高森 正樹	常勤監査役	—
鶴巻 晓	社外監査役	—
ジュアス ジャンイヴ	社外監査役	—



コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンス

企業統治の体制



経営会議

経営会議の議長は、代表取締役社長が務めており、そのメンバーは、取締役3名で構成され、常勤監査役も出席しております。社長の諮問機関の役割を担っており、業務執行に関する重要な事項を審議しております。原則月3回開催し、うち原則月1回は業務執行状況の報告を行っております。

報酬諮問委員会

各取締役の報酬に係る機能の独立性・客觀性と説明責任を強化するため、独立した取締役会の諮問機関として、任意の委員会である報酬諮問委員会を適宜開催しております。議長は、独立社外取締役が務めており、そのメンバーは、独立社外取締役2名、代表取締役社長1名、当社が属するヴァレオのビジネスグループの人事責任者1名、ヴァレオの日本における人事責任者1名で構成されております。

利益相反監視委員会

当社親会社グループ企業と当社グループとの取引およびその他の事項について、ヴァレオ以外の株主の観点から見た場合の利益相反を監視するため、利益相反監視委員会を設置しております。委員長は、独立社外取締役が務めており、そのメンバーは、独立社外取締役3名、取締役専務執行役員、執行役員で構成され、原則年4回開催し、各本部長へのヒヤリングや取引実績の確認などを通じて、ヴァレオグループと当社グループの取引、その他の事項を調査し、調査結果を取締役会で報告しております。



コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンス

役員一覧 スキルマトリックス

氏名・役職	取締役の知見・専門的分野									
	企業経営	自動車部品業界での経験	技術・イノベーション	法務・リスクマネジメント	財務・会計・M&A	ESG	親会社との連携	ガバナンス	独立性	ダイバーシティ(ジェンダー)
取締役会長 オードバディ アリ	●	●	●				●	●		
代表取締役社長 CEO ヴィラット クリストフ	●	●	●		●	●	●	●		
代表取締役副社長 CTO 宮下 和之	●	●	●			●	●			
取締役兼務専務執行役員 CFO 白土 秀樹	●			●	●			●		
取締役 マルテネッリ マウリツィオ	●	●	●			●	●	●		
取締役 ペレス ラウール	●	●		●	●		●			
社外取締役 青松 英男	●				●			●	●	
社外取締役 佐川 明美	●				●	●		●	●	●
社外取締役 リエナール フランソワ ザビエ	●	●			●			●	●	

監査役

常勤監査役
高森 正樹社外監査役
鶴巻 晓社外監査役
ジュアス ジャンイヴ

常務執行役員

アブヌー オリヴィエ 浅原 忠宜

執行役員

井関 宏和	ルフォル ダミアン
小島 浩	上田 浩一
藤田 康広	近藤 好之
市川 郁男	



コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンス

コンプライアンスに対する取り組み

コンプライアンス推進体制

コンプライアンス規程、CSR規程の遵守を徹底・推進するとともに、社内通報制度を運用しています。

コンプライアンス・CSR委員会およびグローバルコンプライアンス委員会の活動により、コンプライアンス推進活動の進捗をモニターし、また研修により、個々の役員および従業員の法令遵守意識を高めています。さらに、内部監査により、法令および定款への適合性を定期的に確認しています。

社内通報ホットライン

市光では、以下の3つの窓口があり、様々な相談や通報が可能な体制をとっています。

- ハラスマント・人間関係ホットライン：ハラスマント中心の相談窓口で、コンプライアンス違反に該当するかどうか微妙な場合も含め、幅広く対応します。
- ヴァレオ内部通報システム：ヴァレオグループのホットラインを通じて、犯罪や法令違反などの通報に活用されます。
- 市光ホットライン：あらゆるコンプライアンス違反に対応する包括的な通報窓口です。

リスクマネジメント

市光は、より豊かな社会の発展に貢献するため、リスクマネジメントを重要課題と位置づけ、可能な限りの経営資源を投入してリスクのコントロールをし、市光の事業継続と安定成長に努め社会的責任を果たしてまいります。

リスクコントロール

市光は、以下のリスクの定義と分類に基づいて、グループ会社および全部門が年間リスクマネジメントサイクル (PDCA) を回し、リスクの洗い出し内容、対策結果の評価について、経営会議での審議と取締役会での報告を行っております。

リスクの定義と分類

市光のリスクとは、自動車用ランプ等の製造、販売を適切かつ継続して行い、利害関係者のニーズを満たした製品およびサービスを提供することで、市光が果たす社会的責任の達成を阻害するもの、または社内外に重大な影響を与える内的、外的要因と定義し、それらの分類として4つの大分類(戦略リスク、財務リスク、ハザードリスク、オペレーションリスク) からなる100項目の視点でリスク管理を行っております。

主要財務数値（11年間）

回次	第85期	第86期	第87期	第88期	第89期	第90期	第91期	第92期	第93期	第94期	第95期	
決算年月	2015年3月 (12カ月)	2016年3月 (12カ月)	2017年3月 (12カ月)	2017年12月 (9カ月)	2018年12月 (12カ月)	2019年12月 (12カ月)	2020年12月 (12カ月)	2021年12月 (12カ月)	2022年12月 (12カ月)	2023年12月 (12カ月)	2024年12月 (12カ月)	
売上高	(百万円)	94,166	102,143	113,195	94,070	140,600	133,053	113,859	125,510	135,451	145,897	125,544
営業利益	(百万円)	514	2,429	4,809	3,971	9,003	6,440	2,468	5,562	3,937	7,422	4,883
経常利益	(百万円)	3,118	3,007	5,233	4,660	9,694	7,363	5,048	6,506	5,351	8,130	6,517
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	2,363	2,505	5,916	3,792	9,756	5,214	2,857	3,983	4,423	7,838	4,470
包括利益	(百万円)	4,733	△663	5,747	5,095	7,251	6,152	△428	6,077	5,378	10,716	7,360
純資産額	(百万円)	24,561	23,578	28,930	33,266	39,997	45,405	44,544	49,523	55,007	64,730	70,951
総資産額	(百万円)	87,216	92,232	96,850	103,177	102,416	109,813	109,634	112,521	125,915	129,417	130,089
1株当たり純資産額	(円)	237.98	230.65	288.08	332.18	403.79	460.23	453.15	508.97	565.32	666.00	728.29
1株当たり当期純利益	(円)	24.64	26.13	61.63	39.47	101.54	54.26	29.73	41.44	46.02	81.53	46.48
自己資本比率	(%)	26.17	23.98	28.57	30.93	37.88	40.29	39.73	43.48	43.15	49.48	53.85
自己資本利益率 (ROE)	(%)	11.44	11.15	23.77	12.73	27.6	12.56	6.51	8.61	8.57	13.24	6.67
株価収益率 (PER)	(倍)	10.51	9.41	8.92	25.41	5.46	13.99	23.21	13.18	7.89	6.21	8.63
株価純資産倍率 (PBR)	(倍)	1.20	1.05	2.12	3.23	1.51	1.76	1.51	1.13	0.68	0.82	0.58
売上高純利益率	(%)	2.51	2.45	5.23	4.03	6.94	3.92	2.51	3.17	3.27	5.37	3.56
総資産回転率	(回転)	1.08	1.11	1.17	0.91	1.37	1.21	1.04	1.12	1.08	1.13	0.97
財務レバレッジ	(倍)	3.82	4.17	3.50	3.23	2.64	2.48	2.52	2.30	2.32	2.02	1.86
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	3,388	8,814	13,029	9,029	21,630	16,122	11,219	9,209	13,005	13,372	11,047
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△5,520	△2,145	△8,758	△4,745	△5,824	△16,724	△10,955	△6,684	△5,912	△9,609	△4,729
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	349	557	△9,643	△6,545	△14,818	△1,409	△2,917	△2,350	△4,404	△3,799	△3,036
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	10,086	17,164	11,522	9,422	10,215	8,196	5,426	5,720	8,631	8,937	12,642
従業員数 〔ほか、平均臨時雇用人員〕	(人)	3,921 〔1,058〕	3,951 〔956〕	4,036 〔1,360〕	3,998 〔1,538〕	3,870 〔2,031〕	3,796 〔1,808〕	3,602 〔1,345〕	3,519 〔1,436〕	3,521 〔1,335〕	3,163 〔1,750〕	2,930 〔1,252〕
株主資本配当率 (DOE)	(%)	1.26	1.30	1.39	1.20	1.73	1.52	0.77	1.38	1.59	1.65	1.89
配当性向	(%)	12.2	11.5	6.5	10.1	6.9	12.9	11.8	16.9	19.6	13.5	28.0

■ 株式情報 (2024年12月31日現在)

● 株式の状況

発行済株式総数	96,363,161株
発行可能株式総数	200,000,000株
株主数	7,026名

● 大株主

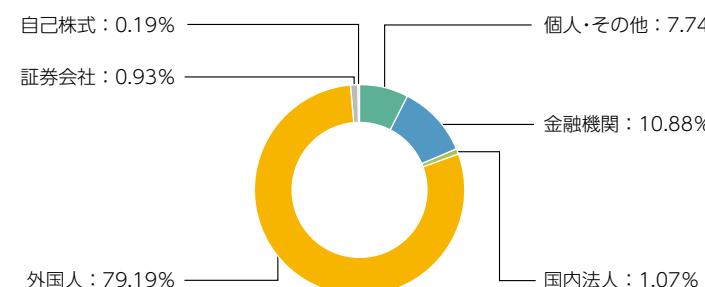
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
VALEO MANAGEMENT	58,791	61.12
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,086	5.28
BNP PARIBAS MADRID/2S/JASDEC/SPANISH RESIDENTS/UCITS ASSETS	4,327	4.49
(株)日本カストディ銀行(信託口)	3,375	3.50
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,313	1.36
日本生命保険相互会社	988	1.02
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	956	0.99
BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE SEGREGATION ACC FOR THIRD PARTY	803	0.83
MSIP CLIENT SECURITIES	800	0.83
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	800	0.83

(注) 1. 持株比率は自己株式(181,424株)を控除して計算しています。また、表示単位未満を切り捨てて表示しています。

2. 発行済株式の10分の1以上の数を保有する大株主1名を含め、上位10名の株主を記載しています。

3. 株式会社日本カストディ銀行の所有株式のうち、信託業務に係る株式数は、3,375千株であります。

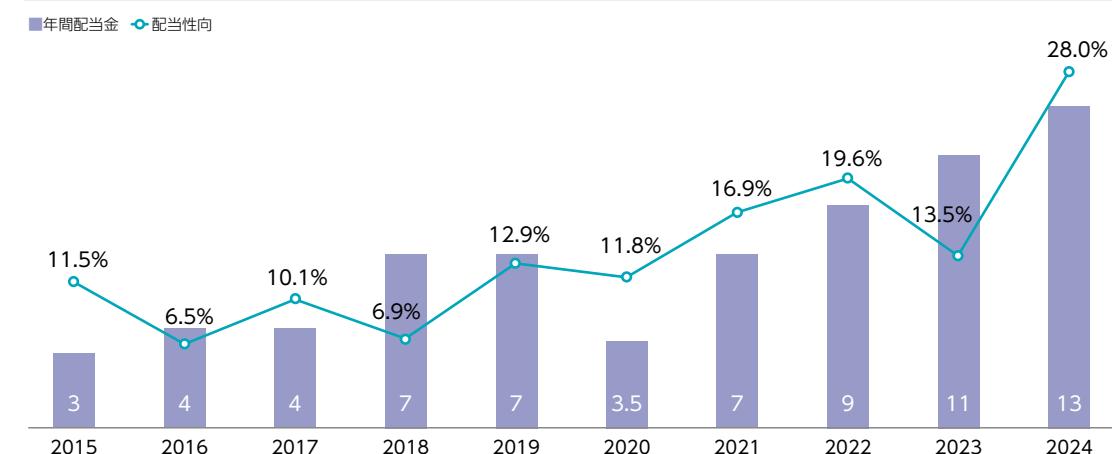
● 所有者別株式数



株価の推移 (円)



配当金の推移 (円/1株当たり)



会社情報 (2024年12月31日現在)

商 号	市光工業株式会社
創 業	1903年(明治36年) 6月20日
設 立	1939年(昭和14年) 12月20日
資 本 金	9,003,982,616円

従 業 員 数	連結: 4,182名 単体: 2,186名 (2024年12月末、平均臨時雇用人員を含む)
株 式	東京証券取引所プライム市場上場
本 店	〒259-1192 神奈川県伊勢原市板戸80番地 TEL 0463(96)1451 FAX 0463(96)2080

● 連結子会社 *1

名称	住所	資本金または出資金	主要な事業の内容	議決権の所有割合
九州市光工業(株)	大分県中津市	50百万円	自動車部品事業	100.0 %
イチコウ・マレーシア・SDN.BHD.	マレーシア ネグリ・センビラン州	9百万マレーシア リングギット	自動車部品事業	70.0 %
PT.イチコウ・インドネシア	インドネシア ウエストジャワ州	133,124百万ルピア	自動車部品事業	100.0 %
イチコウ・インダストリーズ・タイランドCO.,LTD.	タイ ラヨーン県	1,446百万バーツ*2	自動車部品事業	99.9 %

*1 PIAA㈱は2024年8月30日付けにて株式売却により連結子会社から外れました。

*2 2023年の減資を反映しています。

● 持分法適用関連会社

名称	住所	資本金または出資金	主要な事業の内容	議決権の所有割合	関係内容
ヴァレオ市光ホールディング	アイルランド ダブリン市	15,000千ユーロ	中国市場におけるランプ事業の統括	15.0 %	中国市場におけるランプ事業の統括を行っております。 役員の兼任 有
法雷奥市光(中国)車灯有限公司	中華人民共和国 湖北省	20,744千ドル	自動車部品事業	30.0 %	自動車部品の製造販売を行っております。 役員の兼任 有

編集方針

本統合報告書は、株主・投資家をはじめとするステークホルダーとの対話を促進することを目的として構成されています。

報告対象期間: 2024年度(2024年1月~12月)を対象期間としますが、最新の情報も含まれております。

報告対象範囲: 本統合報告書は市光工業株式会社およびその連結子会社の活動を対象と/orしていますが、一部は市光工業単体を対象としております。

参照ガイドライン: 本統合報告書では統合報告の国際的な枠組みである国際統合報告評議会(IIRC)の統合報告(IR)を参考ガイドラインとして参照しています。持続可能性に関する情報については、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の最終報告書も参照しています。

予想に関する注意事項

本統合報告書に含まれる計画、戦略、業績予測およびその他の将来に関する記述は、当社が現在入手可能な情報および当社が合理的であると考える一定の前提に基づいています。実際の業績は今後様々な要因により異なる場合があります。

ご利用の際はご自身の判断でお願いいたします。当社は、本資料に含まれる予想その他の記述に基づいた意思決定により生じたいかなる損失についても責任を負いません。

本統合報告書の著作権は当社に帰属します。理由の如何を問わず、当社の許可なく複製、配布することを禁止します。

市光工業株式会社

神奈川県伊勢原市板戸80番地
TEL 0463(96)1442番(代表)
<https://www.ichikoh.com>