経済性報告

**澤藤電機グループは、経営資源を効率的に活用することに努め、
事業活動に基づいた売上、利益などの経営指標をグループ間で共有し、
目標達成のため一丸となり、事業の拡充･原価収益の改善など企業の持続的な成長・発展をめざしています。**

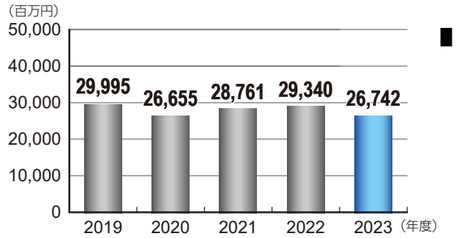
業績報告（2023 年度本会計における当社グループを取り巻く経済環境）

国内経済は、新型コロナウイルス感染症が第 5 類感染症へ移行し、行動制限や各種規制等が緩和されたことで
緩やかな回復傾向がみられました。一方、海外経済については、持ち直しの動きが見られましたが、エネルギー価格や
原材料価格の高騰が続き、ウクライナ情勢の長期化や中東情勢の緊迫化など先行きは不透明な状況が続いております。
売上高は、前連結会計年度と比べ、25 億 98 百万円減の 267 億 42 百万円となりました。
営業利益は、前連結会計年度と比べ、3 億 25 百万円増の 5 億 63 百万円となりました。

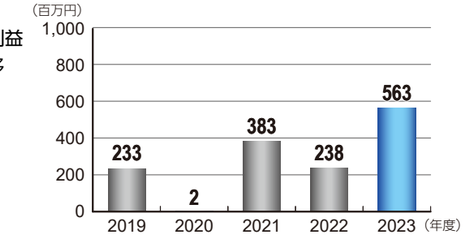
2023 年度の業績

澤藤電機の 2023 年度（第 128 期）における連結決算は、下記の通りです。

■ 売上高の推移



■ 営業利益の推移



営業品目および主な取引先

澤藤電機は、世界の各地域でその地域に適した製品を提供しています。

営業品目

■ 電装品

OEM 向け		澤藤電機 → OEM メーカー
補給品	OEM 補給	澤藤電機 → OEM 部品センター
補給品	国内一般	澤藤電機 → 代理店 → 特約店 → ユーザー
補給品	海外向け	澤藤電機 → OEM 部品センター

■ 発電機

国内向け	澤藤電機 → OEM メーカー
	澤藤電機 → 代理店 → 特約店 → ユーザー
海外向け	澤藤電機 → 代理店 → 販売店 → ユーザー
	澤藤電機 → 商　社 → 代理店 → 販売店 → ユーザー

■ 冷蔵庫

国内向け	澤藤電機 → OEM メーカー
	澤藤電機 → 代理店 → 特約店 → ユーザー
海外向け	澤藤電機 → 販売子会社 → 販売店 → ユーザー
	澤藤電機 → 代理店 → 販売店 → ユーザー
	澤藤電機 → 商　社 → 代理店 → 販売店 → ユーザー

黄　　色：OEM
緑　　色：商社、代理店
オレンジ色：販売店、特約店
紫　　色：ユーザー

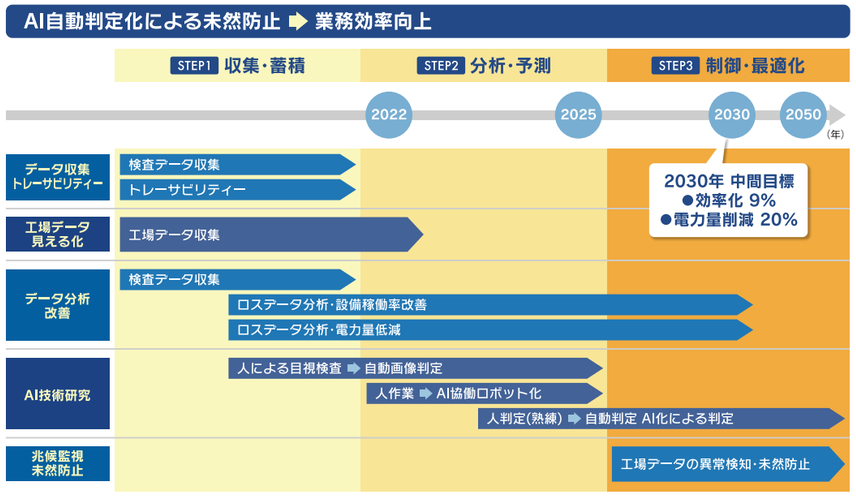
※ 発電機および冷蔵庫については、製品・補給品ともに、同じルートで提供しています

主な取引先

国　内：日野自動車（株）、（株）デンソー、いすゞ自動車（株）、（株）小松製作所、三菱重工業（株）、トヨタ車体（株）、本田技研工業（株）、（株）クボタ、ヤンマーホールディングス（株）、日立 Astemo（株）、三輪精機（株）など
海　外：ENGEL DISTRIBUTION、HOECO HANDELS、I・M・D、DESERT COOL、ROBIN MACHINERIES、WACKER NEUSON、LEAD ACCESS、KHUSHEIM COMPANY など

IT、IoT、AI の活用による経済性改善

澤藤電機では IT、IoT、AI の活用による業務プロセスの効率化や精度向上、省電力化、
不良品発生の未然防止等による品質向上への取り組みにより、生産性向上を図っております。
これらは働き方改革･労働生産性向上にも寄与し、経済性改善につながります。
澤藤電機はこれらの取り組みにより、持続可能な成長と企業価値向上の実現を目指します。



協働ロボット採用で熟練作業者の作業ノウハウを再現し効率化

改 善 前

作業者がヒートガンで絶縁用熱収縮チューブを目視で確認しながら加熱し収縮させていた。

改 善 後

協働ロボットを採用したことで､安全柵不要で設置ができ、
人とロボットが同じ空間で作業することができている。