

株式会社 小野測器

統合報告書 2025



私たち小野測器は、産業界に欠かすことのできない

計測機器を提供しています。

ものづくりにおいて

“数値”は基礎となる重要な指標です。

私たちは未知の現象を数値化し、

計測を通じてあらゆる社会課題を解決することを

目指しています。

現象を正しくはかり、数値やグラフに変換し、

原因と結果をつなぐことでものづくりの発展に貢献する。

そんな「産業のマザーツール」である計測機器を

日々つくり続けています。

小野測器を支える創業の精神



誰もやらないから、挑戦する価値がある

小野測器は、創業者 小野義一郎の“挑戦と創意工夫の積み重ね”から生まれました。戦後間もない日本、趣味で覚えたラジオ修理から“腕のいい電気屋”の口コミで名が広まり、精密級と認められた騒音計が電気試験所に採用されました。その後発明した、水晶発振器の発振周波数を基準にした電子管計数器がデジタルCPUに結びつき、“デジタル技術”として発展しました。

戦時の混乱のさなか、外地で電気工学や機械工学を学び、時代に必要とされた、けれども誰も作ったことがないものに仲間と挑戦し続けたその精神が、今日の小野測器の土台となっています。

2024年、当社は創業70周年を迎えました。人々のライフスタイルや考え方が多様化する今、「100年企業」への成長に向け企業理念（P.7）を再言語化しました。新しい企業理念では、社会が大きく変化している中でも変わらない当社の存在意義と、環境に柔軟に、素早く対応していく未来の姿をしめしています。創業の精神「誰もやらないから、挑戦する価値がある」を受け継ぎながら、計測機器メーカーとして「数値に真摯に向き合う。そして、“はかる”力で社会課題の“今”と“未来”をつなぎ、サステナブルで豊かな未来をともに創っていきたい」という想いが込められています。



Contents

小野測器とは

- 2 創業の精神
- 4 トップメッセージ
- 7 企業理念
- 8 価値創造プロセス
- 9 マテリアリティ

未来を創る成長戦略

- 10 中期経営計画
- 15 各戦略担当役員メッセージ
- 18 MBDへの取り組み
- 20 「モノ→コト→モノの循環」による創出
- 22 グローバルでの市場開拓

価値創造の源流

- 24 事業概要
- 25 セグメント別概況
- 26 未知に挑む社員たち

成長の軌跡

- 32 小野測器の歩み
- 34 はかるでつなぐストーリー
マイクロテック・ラボラトリー

成長を支える基盤

- 35 サステナビリティへの取り組み
- 36 環境への取り組み
- 38 スポンサー活動
- 40 共創イノベーション
- 42 社会貢献活動
- 43 非財務ハイライト
- 44 人財戦略
- 46 女性の活躍推進
- 48 品質への取り組み

コーポレート・ガバナンス

- 49 役員紹介
- 50 社外取締役 座談会
- 51 ガバナンス
- 53 コンプライアンス・リスクマネジメント

Our information

- 56 財務ハイライト／主要財務データ
- 58 会社情報・株式情報

編集方針

本号はステークホルダーの皆様と当グループの建設的な対話促進を図るために発行するものです。

対話を通じ、相互理解の醸成と経営の好循環を生み出すことを目指しています。

対象組織 株式会社 小野測器 <https://www.onosokki.co.jp/corporate/index.html>
関連会社6社（2025年4月現在）

対象期間 2024年1月1日～2024年12月31日

トップメッセージ 私の夢は、当社の製品を通じて、日本はもとより世界中の国々が豊かになることです



代表取締役
取締役社長
大越 祐史

社内でワクワクすることが増えてきた

小野測器は、2025年で創業71年目を迎えました。私が当社で働き始めて、40年の節目を迎える年でもあります。

振り返れば、この40年で世界は目まぐるしく変化しました。私が社会人になりたての頃は、携帯電話はおろか、パソコンもそれほど普及していませんでした。それが今や、タイムマシンが登場する某有名SF映画のような世界が現実になろうとしています。空飛ぶクルマのようにまだ実用化されていない技術もありますが、夢だと思っていたことが、まさか本当に日常になるとは……。世界とは、こうして急速に変化していくのだと日々実感しています。

当社は2024年に企業理念を一新しました。私が掲げた使命は、「未知を拓き、未来を創る」。100年企業を目指してさらなる成長を遂げるためには、これからもあらゆる産業で「未知への挑戦」が続いていくと思います。お客様が実現したい目標に対して、私達も一緒になって解決策を考える、行動することがこれからも必要になってきます。そんなお客様(そして社会)に仲間として認めてもらえる企業。一緒に夢を実現しようと思ってもらえる企業でありたいと思っています。

また私は常日頃、従業員に対して「笑顔あふれる会社にしたい」と話しています。社内には色々な仕事がありますが、それが「面白い」「わくわくする」「やりがいがある」、そう感じる事ができるのが、ビジネスパーソンにとって最大のモチベーションだと思います。当社は、そのように前向きな従業員一人ひとりが活躍してくれたからこそ、71年目を迎えられたのだと

思っています。

私が社長に就任して5年が経ちましたが、組織の垣根を取り払った技術系の「ラボ制」の導入などで、少しずつ会社が変わってきたと実感しています。日々、技術者の報告を聞いていると「面白そうだな」と感じる事案が増えてきて、心の底からワクワクしています。

素晴らしいお客様と才気あふれる従業員に恵まれている企業。それが、私にとって理想の「小野測器」です。

ともに未来を創る中期経営計画

当社は2025年に、新たな中期経営計画Challenge Stage IVをスタートさせました。詳しくは後のページをご覧くださいのですが、掲げたテーマは「はかるを極め わかるに挑み世界につなげる」。100年企業を目指して持続的な成長を続けていく。その実現に向けて、従業員とともに未来を創るための計画です。

注目していただきたいポイントは二つあります。一つ目は「デジタル技術への対応」です。2023年に新規事業として、コト売りビジネスである電動車両の「ベンチマーキングレポート」の販売を開始しましたが、おかげさまでお客様にはご好評をいただいています。本ビジネスは新たな好循環も生み出しています。自分達で自分達の計測機器を使ってはかることで「こういう場所をはかりたいから、こんな製品が欲しい」という新たな「製品のシーズ」も生まれています。モノ→コト→モノの循環が生まれている、というわけです。

このサイクルを、当社が得意とする音響振動の分野で活用できるシミュレーションソフトの自社開発にもつなげていきたいと考えています。

当社が長年培ってきたセンシング技術だけでなく、ソフトウェアにもこれまで以上に注力していくということです。シミュレーションソフトも同様に自分たちで使って、どんどん改良を加えていきます。今後は「センシングとソフトウェア」が、当社のポイントとなっていきます。

コロナ禍をターニングポイントとして、世界は大きく変化を遂げました。自動車産業でいえば、試作車レスのモデルベース開発(MBD)が進み、お客様の志向、働き方も大きく変化してきました。そこで当社はMBDをより推進するために、志を同じくするお客様と共創する場所として、愛知県豊田市に「中部リンケージセンタ(仮称)」という新たな拠点の建設を予定しています。ただ、当社を取り巻く環境は日々変

化しておりますので、より具体的なお話ができる段階になりましたら、改めて「新拠点で当社が実現したいこと」についてご紹介させていただきます。

二つ目のポイントは「海外市場の拡販」です。まず、2025年4月に発生したミャンマー大地震により被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。当社のタイの拠点は一部に影響を受けましたが、被災された方の復興に少しでも貢献したいと考えています。

当社は現在アメリカ、中国、タイ、インドに現地法人を展開していますが、そこを軸に拡販を狙っていきます。当社が長年磨いてきた「計測機器」の技術力で、世界のものづくりを支えたいと考えています。





目指すは「素晴らしいお客様と従業員に恵まっている企業」

他社とは異なるSDGs施策を展開

当社は創業以来、自動車産業に支えられてここまですることができました。今後は地球温暖化問題に端を発する持続可能なモビリティ社会に対応していくため、「動力源の電動化」を避けて通ることは難しいでしょう。しかし、いくつもの技術的なブレイクスルーが必要ではあるものの、そこで得られた知見は、航空機など他産業にも横展開できるはずで、当社にとってはとても挑戦しがいがある取り組みです。

そのような環境対応に関して、技術的なアプローチと並行して「カーボンオフセット」という側面からも注力しています。当社は2024年に「環境戦略推進室」を立ち上げ、この問題に積極的に取り組んでいます。「小野測器グリーンファクトリー活動」と銘打って、宇都宮テクニカル&プロダクトセンターを中心に国内全拠点でさまざまな改善策を行った結果、2024年はCO₂排出量（Scope1、Scope2*）を2022年と比較して51%削減することができました。

また「全日本スーパーフォーミュラ選手権（以下SUPER FORMULA）」主催元の株式会社レースプロモーションとパートナーシップを締結し、当社が保有するJ-クレジットを使い、参戦車両の年間のCO₂排出量を実質ゼロにする試みも行っています。長くお世話になっている自動車産業に少しでも貢献したいと考え、当社だけでなく自動車産業の花形であるモータース

ポーツでもSDGsに貢献させていただいています。

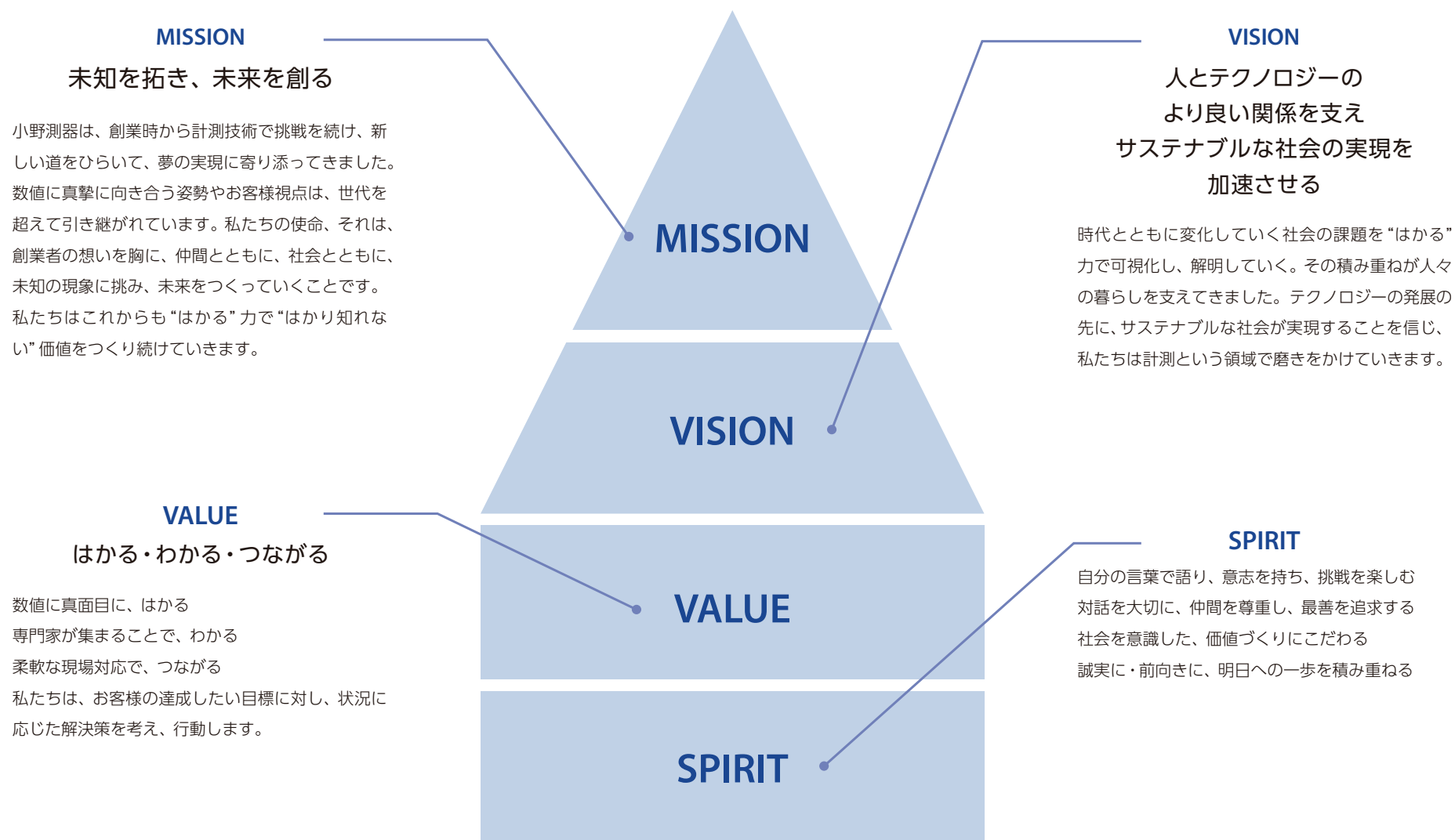
また、2024年に引き続き、若手レーシングドライバーのJuju（野田樹潤）選手のスポンサーも行っています。昨シーズンのSUPER FORMULAは、彼女にとって初挑戦の1年でした。今シーズンは新チームを立ち上げ参戦していますが、厳しい戦いを強いられている状況です。ぜひ結果にこだわり頑張ってもらいたいと思っています。私も「負けても負けても諦めない」という彼女の信念を胸に刻んでいます。

皆様が笑顔になれる企業を目指して

最後になりましたが、私の夢は、5年後、あるいは10年後、当社の製品を通じて、日本はもとより世界中の国々が豊かになっていることです。計測機器で安心、安全、豊かさを提供したい。従業員だけでなく、世界のユーザー、ステークホルダーの皆様が楽しく、笑顔であってほしいと切に願っています。

ここ数年で会社は着実に変わってきています。一人ひとりが過度なプレッシャーを感じるのではなく、良い緊張感をもって結果を導き出してほしいと思います。また他責ではなく、自らの意志で責任を持って仕事に取り組む姿勢を会社としても応援していきたいと考えています。私はそんな従業員と一丸となって飽くなき挑戦を重ね、「未知を拓く」ことで笑顔あふれる未来をつくっていきたくと思っています。

企業理念



価値創造プロセス

MISSION 未知を拓き、未来を創る



※数値は2024年12月31日時点

マテリアリティ

小野測器は、創業の精神「誰もやらないから、挑戦する価値がある」に基づき、下表のとおりマテリアリティ（重要課題）を定めています。このマテリアリティは、当社の持続可能な成長

のために、経営上の課題として社会的・環境的・経済的視点で特定されたものです。

当社のミッションは、「はかる」力を通じて「未知を拓き、未来を創る」こと。未知なる現象に真

摯に向き合い、より安心・安全・豊かな人々の暮らしを支えていく、これを持続可能なものとするために、中期経営計画Challenge Stage Ⅲの最終年となる2024年にマテリアリティを設定し、

2030年に向けて取り組むべき課題として位置付けました。これらのマテリアリティに基づいた取り組みを推進し、事業活動を通じてさまざまな社会価値と経済価値の創出に取り組んでいきます。

Step1 候補となる課題要素の整理

持続可能な成長のため考慮すべき課題要素を抽出。ステークホルダーとの対話により得られた要素を整理しました

Step2 各要素を分析／選定

社会目線、自社目線で、機会・リスクにおける要素ごとに分析を行い、取り組むべき優先課題を選定しました

Step3 課題の再整理

選定された優先的な重要課題候補を、中期経営計画Stage Ⅲとの連動及びSDGsとの照合により、再整理しました

Step4 マテリアリティの設定

執行役員以上で構成される経営会議にて重要課題候補の妥当性を確認し、社長及び取締役会で審議、重要課題を特定しました

マテリアリティ	中期計画	アクション	SDGs
共創共存し持続可能な社会 ライフサイクルを通して、地球環境に配慮した企業活動を推進します	・企業活動から排出されるCO₂の削減 ・開発効率の向上による環境負荷低減	・太陽光発電設備設置による自家発電 ・グリーン電力への切り替え ・LCAの運用 ・MBDの推進	   
安心・安全に暮らせる社会 新たな価値創造による社会課題ソリューションを提供します	・環境負荷低減型製品／ソリューションの提供 ・世界の産業を安全かつ安定的に支援 ・イノベーションの創出による成長 ・専門知識の蓄積及び競争力の強化	・市場ごとのニーズをとらえた商品提供 ・グローバル拠点の販売網拡大 ・コトビジネスへの参入 ・新規事業の開拓 ・独自技術の深耕及び後進育成の推進	   
ウェルビーイングな社会の実現 誰もが公平で安心して働ける、働きがいのある職場環境を目指します	・多様な人財の育成 ・DE&Iの促進 ・時代に即した職場環境づくり ・社会との共創／未来を創る世代とのつながりの強化	・社員育成プログラム ・多様な人財の育成及び採用 ・人事考課制度の改革 ・働き方が選べる職場環境の整備 ・産官学連携の活動推進 ・未来世代への教育支援	    
企業基盤の強化 適切な組織統治及び価値創造のため、企業基盤を強化します	・多様なステークホルダーに対して、高い透明性のもと公正で健全な信頼関係を築く	・IR／広報の強化 ・ガバナンス体制の強化 ・コンプライアンス推進体制の整備 ・報酬制度による事業計画へのコミットメントの明確化 ・取締役会による適切なリスクテイクに対する支援	 

株式会社小野測器は持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

中期経営計画

A photograph showing two people from behind, running up a long, wide stone staircase. The staircase is built into a grassy hillside. The person on the left is wearing a dark long-sleeved shirt and dark pants, while the person on the right is wearing a dark jacket and dark pants. They are both in motion, with their arms and legs swinging. The sky is a clear, bright blue, and the grass is a vibrant green. The overall mood is one of determination and forward movement.

Challenge Stage

中期経営計画

【中長期戦略の位置づけ】

近年、あらゆるものを取り巻く環境が目まぐるしく変化しています。テクノロジーの急速な発展、人々の生活様式や意識の変化、環境・社会・人権等への意識の高まり、加えて当社の主要顧客である自動車業界は「100年に1度の変革期」を迎えています。

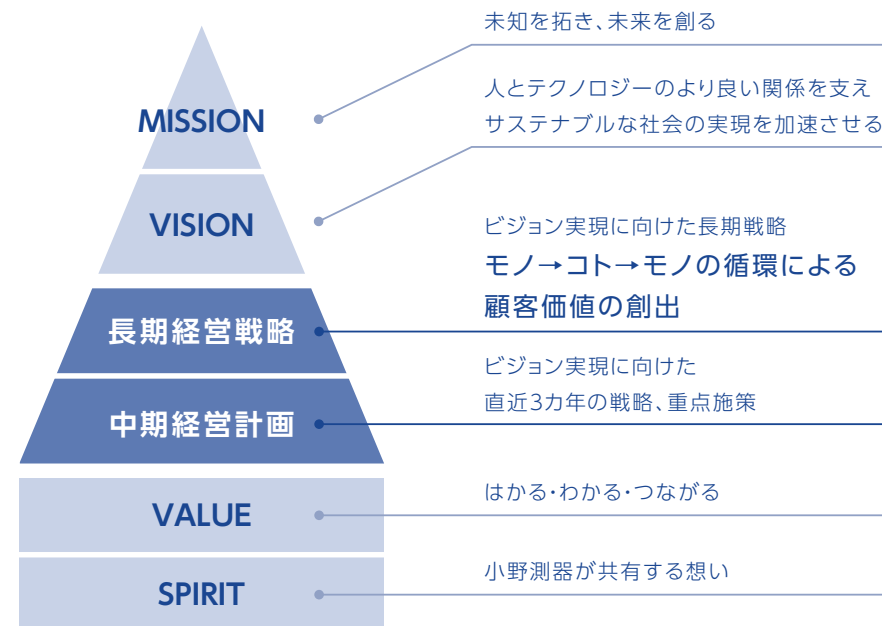
そのような流れの中でも、小野測器は企業理念を不変的な「社会との約束」と位置付け、その約束を果たすための施策として長期経営戦略及び中期経営計画を策定しています。

当社のビジョン実現に向けた長期経営戦略は、「モノ→コト→モノの循環による顧客価値の創出」としました。製品の機能(モノの価値)をベースに、サービスを通してさらに価値を高め(コトの付加価値)、お客様との共創の中で得た知見を製品開発にフィードバックするプロセス(モノ→コト→モノの循環)により、持続可能

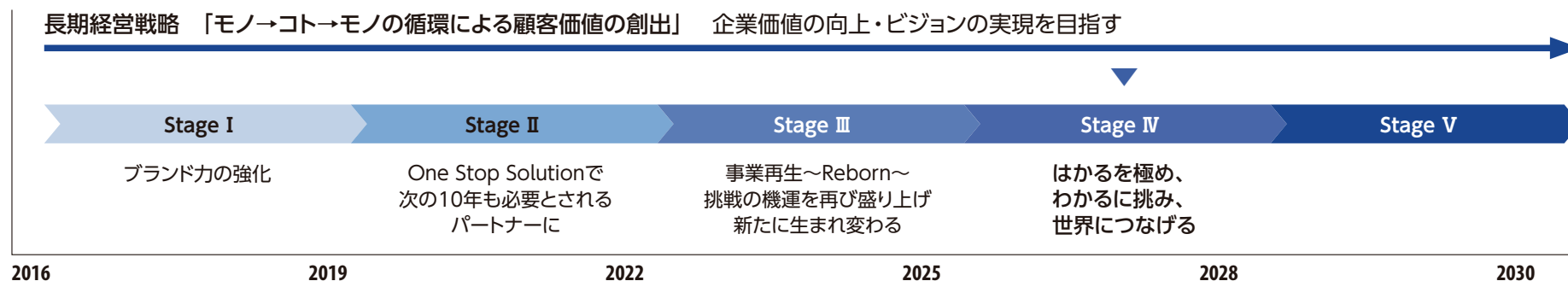
な成長を目指します。

また、直近3カ年に実行する中期戦略、重点施策を具体的な戦略に落とし込んで実行するものとして、中期経営計画「Challenge Stage」を策定しています。「Challenge Stage」は2030年のビジョン達成を目標に、Stage I～Stage Vの5つに分かれています。各Stageごとにその位置付けに沿った基本方針を策定することで、変化する環境に即した戦略を速やかに実行しながら、長期ビジョンに着実に近づく体制を整えています。

これら経営戦略及び経営計画は、創業の精神を始めとして当社社員が作り上げてきた価値観や私たちが共有する想い（SPIRIT）がベースとなっており、変わりゆく時代のなかでも“不変のもの”として守り抜くことを前提としています。



中期経営計画 Challenge Stage ロードマップ



Challenge Stage Ⅲ (2022-2024年) の振り返り

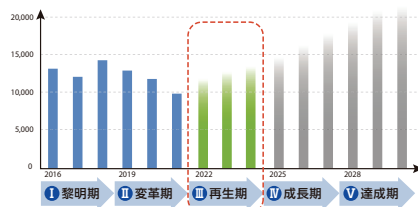
【基本方針】「事業再生～Reborn～」

Challenge Stage Ⅱ の最終年となった2021年当時、コロナショックを契機とした社会の急速な変化が当社の事業活動にも大きな影響を与え、当社事業は社会の趨勢との間にずれが生じていることが顕在化しました。

そこで2022年からスタートしたChallenge Stage Ⅲではこれら変化に柔軟に対応するため、挑戦の機運を再び盛り上げ、新たに生まれ変わる覚悟を持って取り組むこととし、基本方針を「事業再生～Reborn～」としました。

活動テーマとして「成長戦略」「業績伸長」

「構造改革」の3つのテーマを掲げ、コロナ禍で落ち込んだ業績の回復と、さらなる成長を遂げることを目標に取り組みしました。



【業績目標と実績】

コロナ禍の赤字からは脱却できましたが、連結売上高は目標とした経営成績には及びませんでした。しかし、受注高はコロナ禍以前の水準まで戻すことができました。

海外では自動車業界における急速なEV化からの揺り戻しが見られ自動車販売数が停滞した影響もあり、海外市場での収益の拡大は道半ばとなりました。

	2021年	Stage Ⅲ 目標	業績推移		
		2024年	2022年	2023年	2024年
連結売上高 (百万円)	9,852	14,000	10,928	11,539	11,804
連結営業利益 (百万円)	△859	1,000	55	139	144
ROE	△9.6%	5% 以上	1.9%	3.3%	9.9%
海外売上高比率	14.4%	27.0%	16.5%	18.4%	16.2%

【各活動テーマの成果と課題】

1 成長戦略:「環境」「社会的課題の解決」を通じた成長の実現

新たな事業を展開すること、インフラ・ヘルスケアなどの新たな領域での新製品・新サービスの創出に挑戦しました。

成果 音環境に関する取り組みとして、「Sound One」の提供を開始、計測技術の知見を活かした「コト」ビジネスへの参入として、電動車両の「ベンチマーキングレポート」の販売を開始。また、インフラ・ヘルスケア領域への技術展開の探求などを実施

課題 新領域での事業の確立、新しい事業を生み出す力の強化

2 業績伸長:アジア地域を中心とした海外市場の強化による収益の拡大

成長のためのターゲットを海外市場と定め、体制の強化から取り組みましたが、コロナ禍による活動制約が長引きました。

成果 現地法人の体制強化、本社からの支援体制整備、海外での商流の拡大など

課題 地域別の市場に合わせたマーケティング強化と市場にマッチした商品の投入

3 構造改革: DXとオープンイノベーションの推進による改革の実現

DXとオープンイノベーションによる効率化を図るとともに、人への投資によるエンゲージメントの向上に取り組みました。

成果 定年延長、人材教育などの人的資本への投資と働く環境の整備、社内でのDXの展開など

課題 DXとオープンイノベーションの成果を成長へとつなげること

Challenge Stage IV (2025-2027年) [1]

【背景:外部環境の変化と当社の強み】

Challenge Stage IIIでは、コロナ渦という未曾有の環境変化の中、業績回復と持続的成長を目指して戦略を展開してきました。

Challenge Stage IVでは、これまでの成果を「事業としての成長」へと結びつけるべく、挑戦を続けていきます。

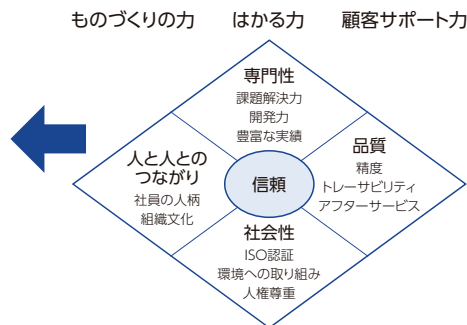
当社の主要顧客である自動車業界は、急速な電動化対応や開発期間の短縮のためデジタル開

発の高度化や試作レスへと向かっており、これまで当社が専門性を発揮してきた領域での投資が減少しています。

そのような中でも持続的な成長を遂げるためには、当社の強みである、顧客からの信頼を基盤とした「ものづくりの力」「はかる力」「顧客サポート力」の3つの力を活かすことが重要で

当社をとりまく外部環境

- 急速なEV化やそこからの揺り戻し
- 地政学リスクの高まりやエネルギー問題
- 物価高(円安)の進行
⇒労務費、部材価格の高騰/中小企業保護
- 生成AIの普及
- 働き手の減少
- 生産の海外シフト加速
- 地球規模でのCNへの取り組み加速
- コロナ禍を経た社会の変化 等



【基本方針】「はかるを極め、わかるに挑み、世界につなげる」

上記背景と当社の「ありたい姿」を照らし合わせ、Challenge Stage IVは「はかるを極め、わかるに挑み、世界につなげる」を基本方針としました。

当社のミッションである「未知を拓き、未来を創る」ために、私たちの強みである「ものづくり」「計測技術」「顧客サポート」、この3つの

力を最大限に活かしながら、成長のためのさまざまな課題を克服し、将来のビジョン達成に向けて取り組んでいきます。

またChallenge Stage IVでは、専門性の拡大と市場の拡大が主要なテーマです。顧客が抱える課題を、顧客とともに解決するビジネスモデルへの変革に挑戦します。

【業績目標】

	実績 (2024年)	目標 (2027年)	成長率
連結売上高 (百万円)	11,804	14,500	22.8%
連結営業利益 (百万円)	144	1,000	591.7%
ROE	9.9%	6% 以上	-
海外売上高 (比率)	1,911 (16.2%)	3,500 (24.1%)	83.1% (+7.9p)

※2024年の業績には、旧日本売却による特別利益を含みます

【成長に向けた4つの戦略】

Challenge Stage IVでは、同Stage IIIから続く「成長戦略」「業績伸長」「構造改革」に「成長投資」を加えた4つの戦略を活動の柱としています。また、その戦略を実行するための基盤となる

「サステナビリティへの対応(P.35)」や「資本コストや株価を意識した経営の実現」も当社が取り組むべき重要な課題と捉え、並行して取り組んでいきます。

- 成長戦略：** デジタル開発への対応で「はかるを極め、わかるに挑む」
- 業績伸長：** グローバルでの計測機器拡販で「はかる力を世界につなげる」
- 構造改革：** DX/稼働仕組みの構築、オープンイノベーションによる成長戦略の早期実現
- 成長投資：** 開発投資35億円～40億円、設備投資40億円(3年累計)(2024年の旧日本売却資金を活用)

Challenge Stage IV (2025-2027年) [2]

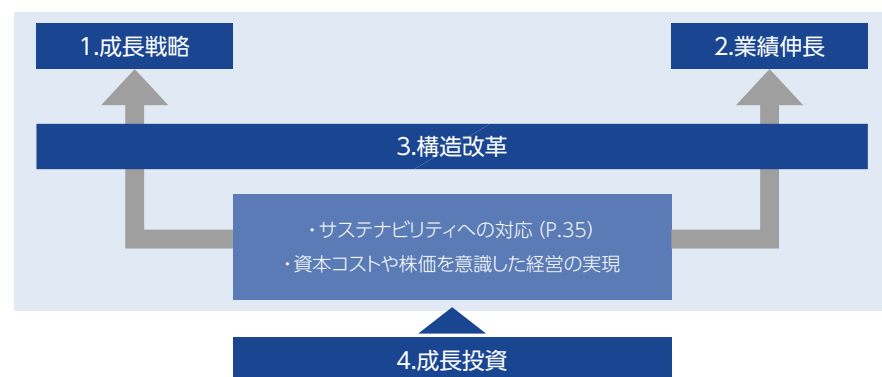
【各戦略の位置付け、概要】

Challenge Stage IVの重要な柱となる「成長戦略」「業績伸長」「構造改革」「成長投資」は相互に作用し合いながら実行されます。

「成長戦略」「業績伸長」を実現するためには「構造改革」も並行して実行していくことが必

要となり、各戦略の実行を支える基盤として「サステナビリティへの対応」や「資本コストや株価を意識した経営の実現」が必要です。

また、成長投資を行うことにより、これら戦略の実現をさらに後押ししていきます。



1 成長戦略：デジタル開発への対応で「はかるを極め、わかるに挑む」

当社の主要顧客である日本の自動車業界では、サステナブルな社会の実現に向けた膨大な開発ボリュームを抱えており、デジタルを活用したモデルベース開発（MBD）で少しでも開発負担を低減することを目指しています。

当社もその取り組みに寄り添い、“はかる”を極めて未知なる現象を解明すること、そして顧客のMBDに対応したモデル化を可能にすべ

く“わかる”に挑戦します。

また、顧客と同じ立場に立ち、同じ視点から物事を理解するため、10年ほど前からは受託試験を始めとしたエンジニアリング事業にも力を入れています。当社も、自分たちの手で、デジタルを活用したMBDに取り組みます。

当社の得意領域である専門性を拡大することにより、さらなる成長を目指していきます。

2 業績伸長：グローバルでの計測機器拡販で「はかる力を世界につなげる」

当社は、主力市場である日本の産業のみならずグローバルな市場をターゲットに、経済の発展を目指す地域に品質と生産性向上の基盤となる計測技術・製品を提供することで、業績を伸ばすだけでなく世界の産業を安全かつ安定的に支援する存在になりたいと考えています。

その“ありたい姿”に向け、グローバル拠点での販売網を拡大し、市場ごとのニーズを捉えたライン向け商品の提供実現に取り組むことで、「販売力×商品力」の相乗効果によりグローバルにものづくりを支援する企業への成長を目指します。

3 構造改革：DX／稼ぐ仕組みの構築、オープンイノベーションによる成長戦略の早期実現

デジタルデータの活用により顧客へ提供する情報の価値向上を実現するとともに、DXの導入や営業プロセスの改善等により業務を効率化し、グローバル拡販のための時間創出に取り組めます。

また、他社あるいは他機関の優れた技術やアイデア、経営資源を取り込み当社の事業と組み合わせることで、成長戦略の早期実現やイノベーションの創出を後押しします。

4 成長投資：開発投資35億円～40億円、設備投資40億円(3年累計)(2024年の旧日本社ビル売却資金を活用)

当社は2024年5月、新横浜に所有していた旧日本社の土地・建物を売却しました。本売却は、固定資産を成長のための投資に組み替えることを目的とし、売却によって得られた資金はこの目的に投じることとしています。

開発投資としては3年間で総計35～40億円を予定しており、当社の提供価値である「はかる・わかる・つながる」を実現するため、「音・

振動領域」「MBD領域」「熱マネジメント領域」「新センシング領域」「計測プラットフォーム拡大」等の領域に積極的に投資を行います。

設備投資は3年間で総計40億円を予定しており、中部地域における拠点として新事業所の建設を計画中です。また、新技術のための設備、DX投資、老朽設備の更新等への投資も予定しています。

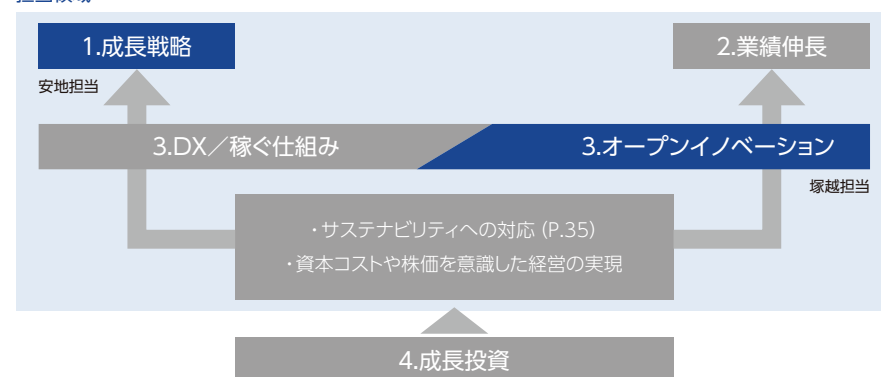
各戦略担当役員メッセージ [1] デジタルと共創をキーに成長へつなげる



取締役 上席執行役員
特注・エンジニアリング領域担当
安地隆浩

取締役 上席執行役員
計測機器領域担当
塚越 照

担当領域



計測の本質を追求 (安地隆浩)

小野測器のミッションは「未知を拓き、未来を創る」ですが、このミッションを果たすためには“測ること”を目的とするのではなく、お客様と同じ視点まで視座を高め、“なぜ測りたいのか”という根本まで理解した事業を展開していく必要があります。当社がエンジニアリング事業を進める理由もそこにあり、自らがユーザーの立場に立つことで本質が理解でき、そこで得たことを社内にフィードバックすることで、真の意味で社会に貢献できる製品開発が可能になります。そして、その経験や製品こそが当社の成長を促す動力となるのです。

現在、当社が主戦場としている自動車開発では、デジタルを活用するモデルベース開発 (MBD) が進んでいます。当社はこれまで実測の領域で力を発揮してきましたが、今後はシミュレーションのフェーズでも貢献していくことを目指しています。そのため、当社自身もMBDに積極的に取り組み、その本質を理解した施策を推進したいと考えています。

また2024年は、実際にその過程を経た「クランプ型トルク計」の開発にも取り組みました。ユーザー視点で辿り着いたアイデアが具現化され、製品として販売を開始しています。まさに当社が長期戦略としている「モノ→コト→モノ」の循環による顧客価値の創出」を代表した取り組みともいえます。今後もこのような好循環を積極的に生み出し、成長につなげていきます。

他社との連携が急務 (塚越 照)

中期経営計画Stage IVの「1.成長戦略」や「2.業績伸長」を進めるためには、これまで当社に無い新しい取り組みへの挑戦や会社の仕組みを変えていくことが重要です。しかし当社だけでは限界があり、リソース不足が成長のネックとなかなかねません。そこで、その手法の選択肢の一つとして「オープンイノベーション」に取り組みます。

一口に「オープンイノベーション」といってもさまざまな切り口が考えられます。例えば「1.成長戦略」においては「モノ→コト→モノ」の循環により成長を促進しますが、その過程で新事業への参入や新技術の獲得を行う場合は、他社のアイデアや経営資源を取り入れた方がより優れた成果を生み出せることもあります。また「2.業績伸長」においては、新市場へ裾野を広げるために当社に無い販路の獲得が必要であり、そこでも他社との連携が重要な役割を果たします。この施策はあくまで促進役のため、各戦略担当と連携を取り、適切な切り口を見極めながら進めていきます。

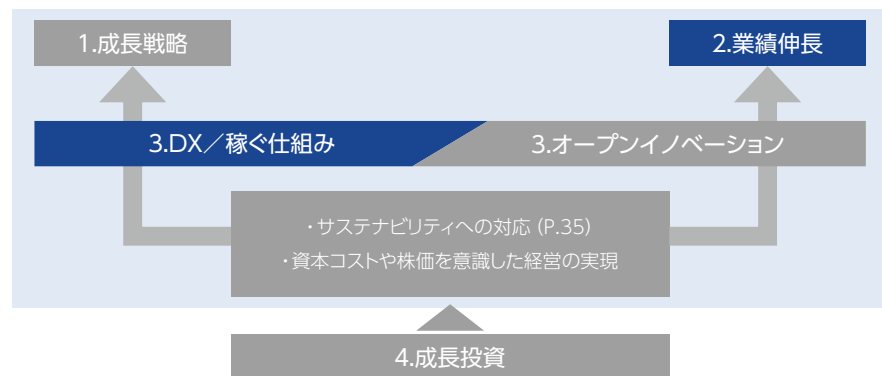
また足元の課題解決だけでなく、他社のアイデアを当社の事業と組み合わせることで新たなイノベーションを創出することも重要です。さらに社内においても、各々が得意な領域を組織の壁を越えて協力し合えるクロスファンクショナルのような体制の構築にも取り組みたいと考えています。

各戦略担当役員メッセージ [2] 世界のものづくりを支える企業に



取締役 上席執行役員
営業・マーケティング領域担当
小池秀昭

担当領域



グローバル市場への進出

当社はこれまで長きにわたり、国内産業を主要なマーケットとして事業活動を行ってきました。2024年までに実施したStage Ⅲにおいても、「2.業績伸長」の施策として「アジア地域を中心とした海外市場の強化」を進めてきましたが、コロナ禍による活動の制約も長引き、現在も売上の約8割が国内向けとなっています。しかし、今後も業績を伸ばし持続的に成長していくためには、国内市場のみをターゲットとしていては目標とする姿に到達することはできません。今後は、グローバル市場全体をターゲットとした事業展開をより加速させ、多くの国・地域のものづくりに貢献していくことが不可欠です。

そこでStage Ⅳでは、「はかる力を世界につなげる」をテーマに計測機器セグメントの製品販売をグローバルに拡大することで、世界のものづくりを支える企業への転身に挑戦します。当社が生業としている計測機器は、産業界を downstairs する役割を担っています。経済の発展を目指す地域において、品質と生産性向上の基盤となる計測技術・製品を提供することで、当社自身が成長するだけでなく、世界の産業を安全かつ安定的に支援する存在になりたいと考えています。また、その国でものづくりが発展することは、雇用の維持・拡大にもつながります。現地の企業を支えるのはもちろんのこと、海外進出する企業をサポートすることによる現地雇用の拡大にも貢献できればと考えています。

具体的な戦略としては、主に「販売網の拡大」と「地域に特化した商品提供の実現」を進めています。営業面での「販売網の拡大」では、グローバル拠点における現地代理店や現地パートナーとの関係性を強化し、広くローカルネットワークを構築することで、当社だけでは実現が難しい販路の拡大を目指します。また「地域に特化した商品提供の実現」では、市場を一括りにせず国や地域ごとの異なるニーズに寄り添い、その地域に特化した商品を開発・販売することで売上拡大につなげていきます。さらに人材育成の面でも、国内・海外問わず営業部門の視点のグローバル化を進めていきます。マーケットを国内・海外と分けて考えず、日本も含めた世界に通用する営業スキルを身に付けることを目指した営業研修等も積極的に行っていきたいと考えています。

しかし、これら戦略を推進するためには、新たな取り組みに割く時間や人材リソースを捻出しなければなりません。そこで、DXの活用による「稼ぐ仕組みの構築」も並行して進めます。デジタルデータの運用促進によりお客様へ提供する情報の価値向上を実現するとともに、DXの活用や営業プロセスの効率化により時間を創出し、その時間をグローバル販売の拡大やスキルアップに活用できる体制を整えていきます。

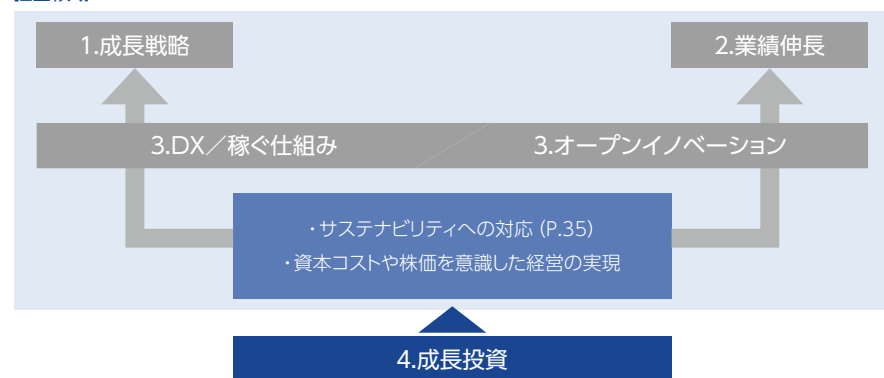
グローバル市場において、まだ当社の伸びしろは十分にあると考えています。Stage Ⅳでは、コロナ禍等でこれまで実行することのできなかった施策も具現化し、当社のありたい姿に向けて推進していきます。

各戦略担当役員メッセージ [3] 非財務資本を成長に活かす



取締役 常務執行役員
総務・財務・内部統制担当
濱田 仁

担当領域



従業員も会社も成長する組織へ

当社では、中期経営計画としてStageごとにテーマや数値目標を定めていますが、会社が最終的に目指さなければならないのは、持続的な成長の先にある長期的な利益（長期利益）を確実に獲得していくことです。Stage IVでは、その長期利益の獲得に必要な要素として「1.成長戦略」と「2.業績伸長」をメインの戦略として掲げていますが、それらを支え促進していくためには、人的資本を含むサステナビリティへの対応や経営体制の整備、成長投資を進めることが不可欠です。

2024年までに実施していたStage IIIでも3つの重点施策のうちの「3.構造改革」で人的資本への投資を進めてきましたが、Stage IVではこれらの領域がメインの重点戦略により密接に関わっていけるよう位置付けを変化させ、各戦略をより加速させる存在となれるよう取り組んでいきたいと考えています。

重点戦略を促進させるための投資戦略としては、「4.成長投資」で掲げた設備等の固定資産への投資や開発投資を行うだけでなく、財務諸表では表せない非財務的な資本（知的資本・人的資本・社会的資本等）をどう成長に活かしていくか、にも重点的に取り組んでいきます。会社を成長させるための施策はその会社によってさまざまと思いますが、当社では短期的な利益の獲得や財務指標の向上を評価の物差しとするのではなく、会社が長期的に成長し、それが結果として株価の向上や長期利益の獲得につ

ながっていくことを重視し、それを達成するための仕組みづくりを行っていきます。

サステナビリティへの対応も、その一つです。近年、サステナビリティへの対応は会社の持続的な成長を支える重要な要素となっています。短期的にはコストに含まれる取り組みであっても、長期的に会社の成長につながると見込める施策には積極的に取り組んでいきます。また当社では2024年に、これまで継続的に取り組んできた内容を「サステナビリティ基本方針」として体系を整理し、方針として発表しました。当社の方向性を明確に定めたことにより、さらにサステナビリティへの対応を加速することができると考えています。

特に人的資本の面では、Stage IIIで導入したタレントマネジメントシステムの活用を促進し、人財の育成や組織開発を重点的に進めていきます。会社が持続的に成長するためには、従業員一人ひとりもともに成長する、その両輪で進んでいける組織であることが重要です。そこでこのタレントマネジメントシステムを活用することで、従業員個々が持つタレント（能力）を見える化し、その能力を最大限に発揮できる仕組みの構築に取り組めます。また、これまでも従業員が長く働きたいと思える会社になれるよう施策を進めてきましたが、引き続き働く環境や制度の整備も並行して進めていきます。

これら施策を着実に実行していくことで、従業員自身の成長と、組織としての会社の成長や長期的な利益が結びつき、その両方が実感できる会社になることを目指していきます。

MBDへの取り組み 若手社員が挑む新領域への挑戦

“開発のデジタル化やMBDに貢献したい”という一人の若手社員の情熱から始まったNVシミュレーターの開発。その挑戦は組織の垣根を超え、今では次代を担うプロジェクトとなりました。今回は、その中核メンバーに「今の想い」を聞きました

音・振動とシミュレーションの融合

——これはどのようなものなのでしょう。

松本拓也（以下、松本）「あたかも実際の道路を走っているかのように音と振動を再現することで、“人が走行中に音や振動をどう感じるか”をシミュレーター上で評価できるシステムです。実際のものづくりに役立てていただくため、体感できるだけでなく設計値に紐づけてモデル化できる仕組みの構築を目指しています」

——どんなきっかけで始められたのですか？

松本「自動車開発ではMBDが進んでおり、そこに何か貢献できることはないか、と考えたのが発端です。調査や研究を行う中で、自動車業界における“人の感じ方にフォーカスした技術”に興味を持ちました。当社はシミュレーションを活用したテストベンチシステム（RC-S）と音・振動の計測技術の両方を持ち合わせているので、それらを体感が可能なシミュレーターシステムでつなぐ技術を構築できればMBDにもアプローチできるソリューションになると考えました。最初は一人で始めたので、とっかかりの部分は大変でしたね」

——最初は一人だったんですね。



松本「そうですね。最初は私だけで調査や研究を始め、そこに柏崎さんが取り組まれていた音の収録再生に関する研究内容を掛け合わせてシステムを作り、新たに合流した村木さんにそのシステムを用いた感性評価や感性モデルづくりの検討を行っていただいています。お二人には

本当に色々と助けてもらっています」

柏崎 紘（以下、柏崎）「私たちだけで進めているのではなく、社内の方からも『既存の技術でこれが使えるのでは？』とアドバイスを頂くこ

ともあります」

村木亜未香（以下、村木）「以前、社内実験を行った時も多くの方が参加してくださって本当にありがたかったです」

アイデア実現ラボ
係長
村木亜未香

アイデア実現ラボ
係長
柏崎 紘

コネクトラボ
係長
松本拓也

柏崎「その時も色々なアドバイスをフィードバックしていただきましたね」

村木「参加された方に既存技術の活用を提案していただき、実際に感性モデルに取り入れたこともあります」

——社内の賛同者が増え、色々な方の知恵が取り入れられているんですね。

松本「はい。何気ない雑談からつながることも多いですね。『面白そう』と前向きに話を聞いてくださる方が多く、嬉しい限りです」

試行錯誤をしつつも常に前向きに

——皆様の役割分担はあるのですか？

松本「今のところ明確に決めた役割はありません。自分の興味のあることであれば、括りは必要ないと思っています」

——積極的に色々なことに挑戦できる体制なのですね。この取り組みで苦労されたことは？

松本「私は元々機械設計が担当で、シミュレーションや音・振動に関わったことがなかったので、最初は基礎的な知識がなく苦労しました。試行錯誤を繰り返し、失敗もありましたが先輩方に教えていただきながら学んでいきました。興味のあることにはポジティブに取り組める性



格なので、学ぶこと自体は楽しかったです」

柏崎「私は通常業務として音・振動の受託測定を担当していますが、この取り組みは自動車がメインなので、『自動車の音や振動にはどういった問題があるか』『どの周波数帯域を扱っているか』等を勉強する必要がありました。そのため、通常業務の方でも自動車関連の測定を多く担当させていただき、今現在この取り組みと通常業務と相互にレベルアップしていけるよう勉強中です」

村木「この取り組みに限ったことではないですが、私たちは自動車そのものを作っていないので『どういうシステムがお客様にとって嬉しいか』がなかなか想像できないこともあり、そこが個人的に難しいと感じています。ただ、当社の先輩方は自動車開発に長年寄り添っていられているので、先輩方とコミュニケーションを取りながら理解を深め、お客様にとって最適なシステムづくりに貢献していきたいです」

——反対に、良かったことは何ですか？

村木「どう取り組みやすいのか悩むこともありますが、進めていくと『これか！』とパッと道が開ける瞬間があり、自分の知識の広がりを感じて嬉しいです」

——まさに「未知を拓く」瞬間ですね。

村木「そうですね。このシステムはまだこれから実用化に取り組む製品なので、実用化できた時のことを考えるのも楽しいです」

柏崎「私は収録データやモデルで生成したデータをシミュレーターに流している時が一番楽しいです。『リアルに再現できた』と感動する時もある『まだまだか』と思うこともあり、人間の知覚の面白さを実感しています」

松本「同感です。私自身としては仲間ができ、三人で取り組んでいるのも楽しいです」

——最後に、今後の展望を教えてください。

松本「モデルを活用することで、個々に最適なパラメーターの設計をスピーディーに行えるシステムにしていきたいです。今後は自動車に限らずさまざまな業界で、個人にパーソナライズされた製品が求められていくと思います。自動車でもその人好みの車室内を作るといって、そこにこの技術で貢献していけたらと思います」



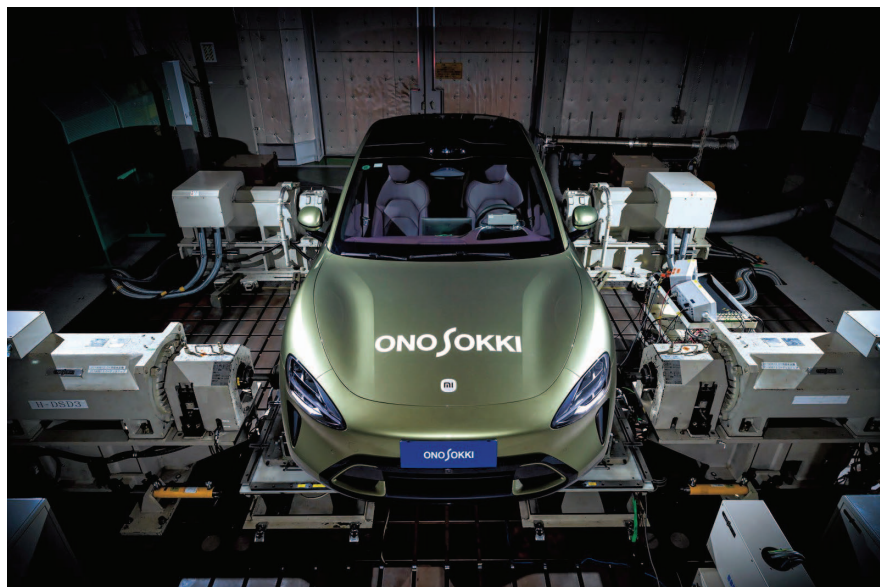
村木「感性価値は“付加”価値といわれますが、豊かな暮らしの実現においては重要なものだと思います。感性と物理を紐づけることは非常に難しいですが、その実現に向け、私たちのシステムが縁の下の力持ちになれると嬉しいです」

柏崎「お二人と考えが同じで驚きました。人間中心のデザインを支える技術として、私たちの生活を豊かにするものづくりをサポートできるというなと考えています」



「モノ→コト→モノの循環」による創出 ユーザー目線の「ものづくり」

挑戦を続ける当社は、2023年に「ベンチマーキングレポート」の販売を開始。そこで得た知見をもとに新たな製品につながるチャレンジを敢行しています。「クランプ型トルク計」や「既存製品の新しい活用法」はその嚆矢となるものです



お客様目線に立ち返る新製品開発

当社が2023年から開始した新規事業「ベンチマーキングレポート」販売。車両計測データの販売事業は当社初の試みであり、これまでの「モノ売り」から「コト売り」ビジネスへの挑戦を掲げた取り組みです。

本事業の目的はそれだけではありません。自分達で販売している計測機器を実際に使ってみて、「もっとこんなところを計測してみたい」という発見、気づきを得て、それを新たな製品

開発につなげていくサイクルを回そうとしています。

言わば「マーケットイン」と「プロダクトアウト」を同時に行うような試み、それが当社のチャレンジというわけです。

今回はそんな当社の挑戦から生まれた「クランプ型トルク計」と、既存製品の新しい活用方法を見出した「コリオリ式連続質量流量計」をご紹介します。モノ→コト→モノの循環による新たな価値の創出を目指し、日々邁進しています。

【クランプ型トルク計】



お客様が所有するドライブシャフトをお預かりし、取付状態の特性を精緻に評価することで、シャフトそのものをセンサーの一部として利用(写真上)。シャフト側に加工は必要ない。写真右はドライブシャフトにクランプ型トルク計を装着した状態



エコカーの燃費性能向上に貢献する

——今回お話を伺う「クランプ型トルク計」ですが、これはどういう製品なのでしょう？

山田 計 (以下、山田)「本製品は、現在市場に流通する自動車に使われているドライブシャフトにかかるトルクを計測するためのものです。計測した数値をワイヤレスで転送します」

——どんな経緯で開発がスタートしたのですか？

山田「当社のMBD等に関連して、『(クランプ型トルク計のような製品が) あるといいね』というのは以前から分かっていました。そのうえで、私が所属するチームで取り組むテーマについて考えた時に『光学式センサーを使って何かできないか』と、企画がスタートしました。それから紆余曲折あり、歪みゲージを使った現在の計測方式に落ち着きました」



コネクトラボ
リーダー
山田 計

——当社の受託試験やベンチマーキングレポートを担当しているチームからの要望は？

山田「本製品の開発がスタートした頃でしょうか、ちょうどその頃ベンチマーキングレポート販売の企画が立ち上がり、担当者の意見も拾いながら進めてきました。彼らは自動車メーカーの声を日々ダイレクトに聞きながら仕事しているので、本当はお客様が何を求めているのか、

何ができれば嬉しいか、というのはよく分かっています」

——実際、本製品はどのような用途で使うのでしょうか？

山田「例えばハイブリッドカーの場合、エネルギー回収を行う回生ブレーキの性能が重要になってきます。ですが、現在主流を占める摩擦ブレーキを併用する制動機構においては、減速時に回生ブレーキが発動しているのか、摩擦ブレーキが発動しているのか、または両方発動しているのかが外からでは分かりませんでした。本製品でドライブシャフトのねじれ量を計測すれば、例えばハイブリッドカーが減速時に『今、

摩擦ブレーキを4割、回生ブレーキを6割利かせている』といったことが分かります」

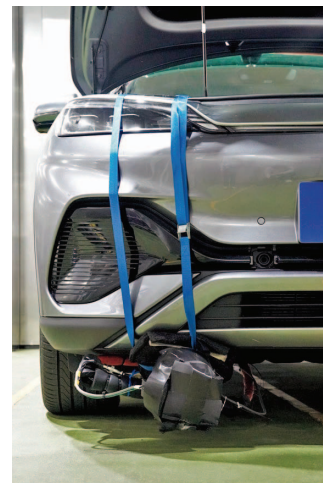
——本製品で電動車両のドライブシャフトを計測することで、燃費の向上に貢献するのですね。素晴らしいです。こちらはいつ頃製品化予定でしょうか？

山田「もちろん、これだけで車両トータルの回生性能を推し量ることはできませんが、重要な指標の一つがわかる、ということです。製品化については、現時点では特注で対応しており既にお客様に販売を開始しています。今後引き合いの声が多ければ、標準製品として量産も検討していきたいと思っています」

【コリオリ式連続質量流量計FZ】



今回の計測は「冷媒が液体の状態では流量を測ることを目的としてコリオリ式連続質量流量計FZシリーズを使用。液体で計測したいが、流量が増えると圧力が上がり気体になってしまう可能性がある。そこで気体が液体か、という判断にFZの密度のデータを使用。写真上はFZシリーズ本体



気液状態の冷媒をいかに計測するか

——ベンチマーキングレポート第一弾の「BYD元PLUS」は中国製電気自動車（EV）として競合メーカー注目の一台です。群雄割拠するEV

はバッテリーの冷却が肝で、同車は「冷媒」を使用した方法を採用しています。冷媒というのはエアコンガスのことですね。

木野内喬（以下、木野内）「はい、BYDの大きな特徴としてバッテリーの冷却と車室内冷却を冷

媒で行っているということが分かりました。ベンチマーキングレポートの「熱マネジメント」をまとめるにあたり、その冷媒が行った熱交換量を計測したい、ということがそもそもの発端でしたね。私は計測を担当しました」

三瓶祐一郎（以下、三瓶）「私は、後述するコリオリ式連続質量計FZシリーズの企画を担当しています。木

野内さんから相談を受け、まず熱交換量を計測するにはどうしたらよいのか、というところから調べたところ、単位質量あたりの熱量であれば、温度と圧力が分かれば冷媒の特性線図を描くことで求めることができる、と分かりました。しかし、温度と圧力は頑張れば計測はできますが、肝心の質量流量が分からないと、特性線図から求めた比エンタルピーだけでは駄目でした」

——比エンタルピーとは何でしょう？

木野内「単位質量あたりのエネルギー量ですね」

——冷媒は計測しやすい物体なのでしょうか？

三瓶「いえ、冷媒は測りにくいです。流量として計測する場合、気体と液体が混ざってしまうと正確な計測ができないので状態が変わらない場所で計測するしかありません。一番計測しやすいのは液体の時です。今回、流量と密度の両方を計測することができるコリオリ式連続質量流量計FZなら測ることができると思いました」

——そこで木野内さんは、BYDのシステムの中でどこが一番液体なのかを調べたということですね。

木野内「そうなります。『冷媒が車室外凝縮器を通過し凝縮された後が液体だろう』ということとそこで設置しました」



営業本部
マーケティングブロック
特注商品グループ
係長
三瓶祐一郎

アイデア実現ラボ
リーダー
木野内喬

アイデア実現ラボ
リーダー
田中鉄也

田中鉄也「今回私は計測機器の装着を担当しました。車体の上側に置き場所がないので下側に配置しました」

三瓶「重力加速度の影響で精度に影響が出るので、水平に設置する必要があります」

——実際に計測した結果はいかがでしたか？

木野内「条件によって気体と液体が混ざった状態もありましたが、液体が流れている時はきちんと計測できている、という結論に至りました」

——今回は「仕様外の使い方」と伺いましたが、具体的にはどうということでしょうか？

三瓶「今回の流量計測は、液体状態で計測していることが必要でした。液体状態か、気液混合状態かを判断するために、密度データを利用しました。冷媒の密度は、1.3g/cm³くらいです。仕様範囲外とは“密度の校正範囲が1g/cm³までのので計測データを保証することができない”ということです。FZの設計値上の最大密度値は5.0g/cm³までです」

——今回のケースは「単に当社の計測機器を使えば計測できる」ではなく、前段階の準備が大変だったんですね。

三瓶「そこは木野内さん、田中さんの腕の見せ所でしたね」

グローバルでの市場開拓 はかる力を世界につなげる

インド ハリヤナ Ono Sokki India Private Ltd.



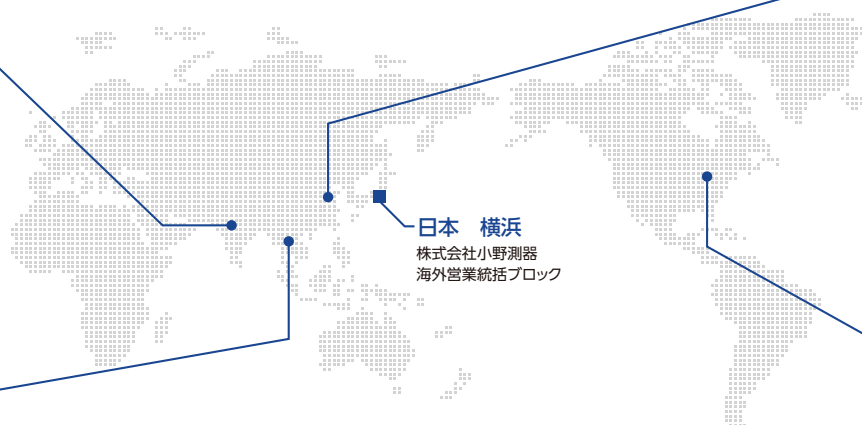
担当：インド

タイ ノンタブリ Ono Sokki (Thailand) Co., Ltd.



担当：タイを中心とした東南アジア地域

世界をカバーする4つの現地法人



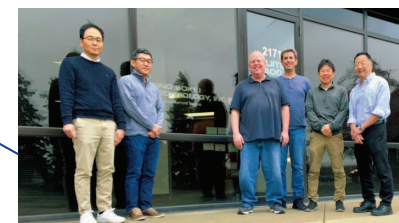
日本 横浜
株式会社小野測器
海外営業統括ブロック

中国 上海 Ono Sokki Shanghai Technology Co., Ltd.



担当：中国

米国 イリノイ Ono Sokki Technology Inc.



担当：北米、中南米、欧州



営業本部 海外営業統括ブロック
ブロック長
兼 海外業務推進グループ
グループマネージャー
吉田雄大

本社から海外現地法人を支援

中期経営計画Challenge Stage IVでは業績伸長の施策として「グローバルでの計測機器拡販」を掲げています。この施策の目標を達成するためには、市場調査や販促活動の不足、商流開拓の遅れ等、現状抱えている足元の課題から一つずつクリアしていく必要があります。これら課題を解決するためには、最前線に立つ海外現地法人に施策を進めてもらうことも重要ではありますが、日本本社と海外現地法人が密に連携

を取り、本社からしっかりとバックアップできる体制を整えることで、より目標達成に向けた流れを加速させることができると考えています。

その第一歩として、まずは日本本社の「組織体制の強化」に取り組んでいます。2024年までは国内営業部門と同じブロックに所属していましたが、2025年からは「海外営業統括ブロック」として独立し、より裁量を持った活動が行えるようになりました。また一つだった組織を「海外営業グループ」と「海外業務推進グループ」に分けることで、これまで以上に自身の

業務に専門性を持って取り組める体制にしています。

またマーケティングブロックには、「市場開拓グループ」が新設されました。日本国内の新規市場の可能性を探るだけでなく、海外市場の調査や市場開拓に向けた戦略商品の企画も担う部署で、海外市場での競争力の強化を狙っています。

こうした組織体制の強化をはじめ、海外現地法人とともに各地域に特化した施策に取り組むことで、グローバルでの拡販を進めていきます。

Ono Sokki Technology Inc. (アメリカ合衆国)

当社では、日本国内の納入実績や知名度を生かし、日系の自動車関連企業や機械産業をメインに営業活動を行っています。特にライン向け機器はリピートも多く、当社売上の基盤となっ



Ono Sokki Technology Inc.
President
山口博司

ています。国内のお客様が海外拠点に新規設備を構築される際、国内拠点と同様の設備を導入されることも多々あります。国内営業と密に連携を取り情報を共有することで適切なシステムアップを提案し、お客様の現地設備のスムーズな構築に貢献してまいります。

またここ数年はメキシコからの問い合わせが年々増加している一方で、北米や欧州ではEVへの投資が活発化し、当社が強みを発揮してきたエンジン関係への投資が縮小傾向にあります。今後は、DXも活用した営業活動により長年築いてきたお客様との信頼関係を維持するとともに、新しいニーズの掘り起こしにも取り組んでいきます。

Ono Sokki India Private. Ltd. (インド共和国)

インドは人口が14億人を超え、中国を抜いて世界トップの大国となりました。また近々GDPが日本を抜き世界第4位となる見通しです。こうした国の成長と並行してインドの産業界も



Ono Sokki India Private. Ltd.
Managing Director
桑木一成

持続的に成長することが予測されます。またそれと同時に当社がメインターゲットとしてきた自動車業界でも生産台数が増加すると考えられ、さらなる計測機器の需要が見込まれます。

こうした市場の拡大に追従して成長を遂げるため、まずは販売網の強化に取り組んでいきます。直接当社からお客様へ販売する販路から代理店と連携して販売を行う販路へと販売チャネルを切り替え、特にインドのローカル企業に販路を持つ代理店との関係性構築に注力します。さらに、中期経営計画の製品戦略に沿ってメインのターゲット市場を製造ラインの出荷検査用計測機器に絞り、売り上げ拡大に向けて取り組んでいきます。

Ono Sokki (Thailand) Co., Ltd. (タイ王国)

東南アジアでは、計測分野における高度な技術の現地化や人材の育成が課題となっており、これらを解決することが製造業全体の成長と市場競争力の強化につながると考えています。

当社は地域産業の発展を支えるパートナーとして、サービス力の向上を軸に施策を推進しています。管理システムの導入により業務を効率化し、生まれた余力をお客様との対話に活用することで、ニーズを的確に把握しより適切な提案を行える体制を構築します。また、ナレッジの蓄積と活用により、潜在的な課題にも柔軟に対応できる体制を整えます。足元のタイ市場においては、修理・点検サービスの充実や現地話による支援、本社や代理店との連携強化等、お



Ono Sokki (Thailand) Co., Ltd.
Managing Director
熊倉 雄

客様が製品を安心して導入・活用できる環境を整え、計測技術習得と現場定着を支援します。

こうした一連の取り組みを通じ、現地の課題解決と地域産業の発展に寄与してまいります。

Ono Sokki Shanghai Technology Co., Ltd. (中華人民共和国)

昨今、中国では急速にEVの普及が加速し、世界でもトップシェアを誇るほどEV産業が拡大しています。それに伴い、関連部品メーカー、特にモーターメーカーでは品質向上に向けた計測ニーズが増加し、定性評価から定量評価へと移行が進んできています。また、生産設備も自動化による良否判定が盛んになり、特にモーターメーカーが多い華南・華東エリアからの問い合わせが活発化しています。

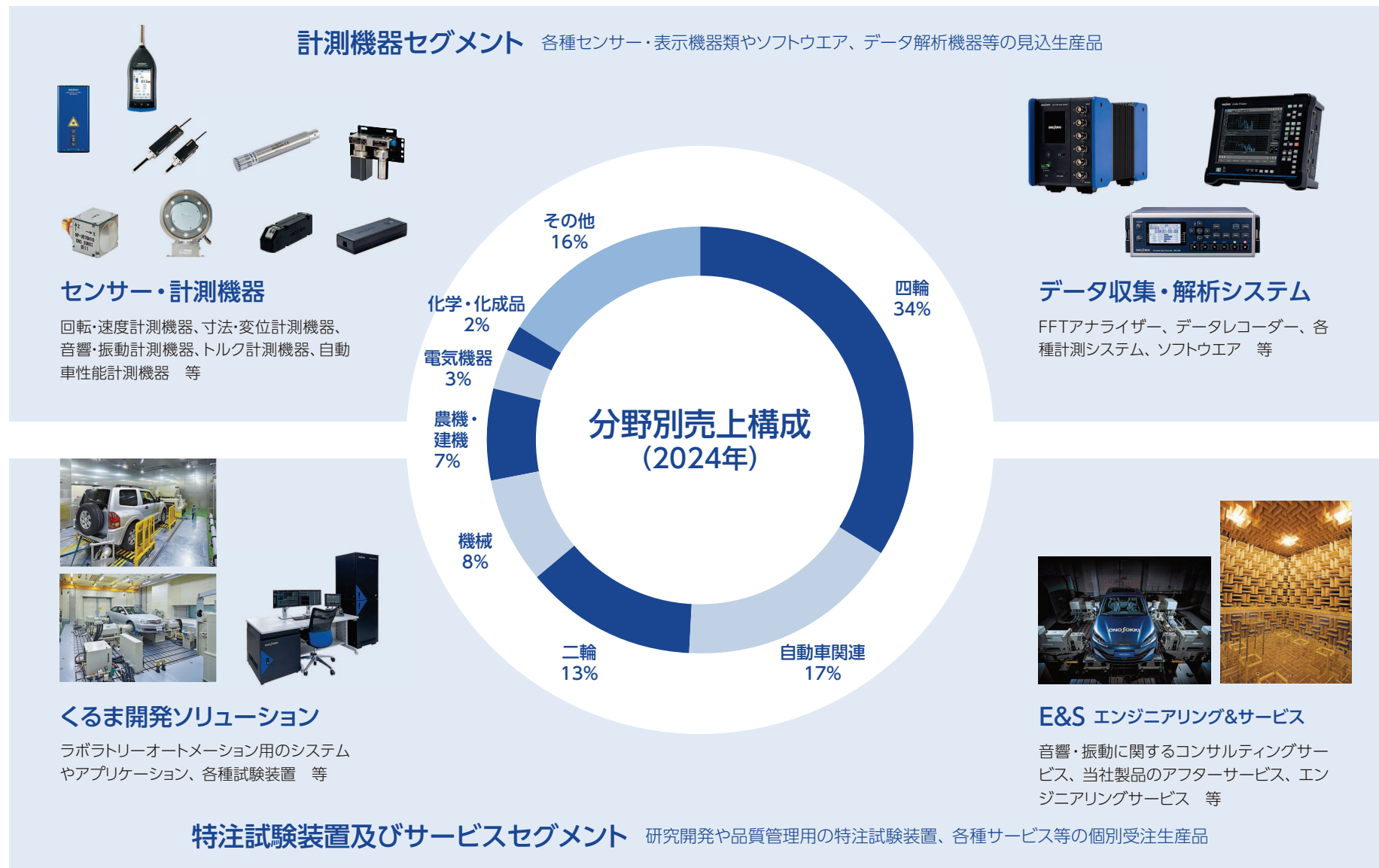
当社では、得意分野である音・振動分野やライン判定機器において、当社スタッフの課題解決力と現地代理店との連携を活かした販売活動を強化していきたいと考えています。また計測機器のみならず特注試験装置及びサービスにお



上海小野測器測量技術有限公司
執行董事總經理
阿比留孝広

いても、現場へ伺う機会を活かしてお困りごとの解決や、規格に準拠したシステム提案となるよう、計測ニーズに的確に応えられる企業を目指して取り組みます。

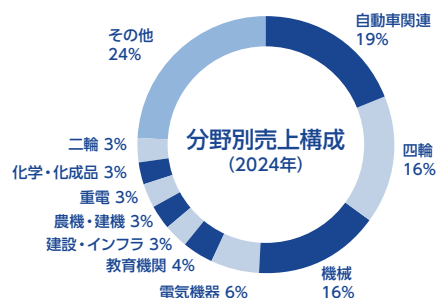
事業概要



セグメント別概況

計測機器

■これまでの取り組み



2024年は、ローノイズマイクロホン MI-1282M10や、超高感度ローノイズ TEDS対応3軸加速度センサー NP-7320N10等、高精度



化のニーズに応える製品をリリースし、開発現場や製造現場が抱える課題の解決に貢献できる製品開発を行いました。

また、GPS速度計 LC-8300Aやエンジン回転計 CT-6710等、リニューアルによりさらに性能・機能を強化し、多様化する自動車開発においてもさまざまなシーンで活躍することのできる製品開発にも取り組みました。

■今後の戦略

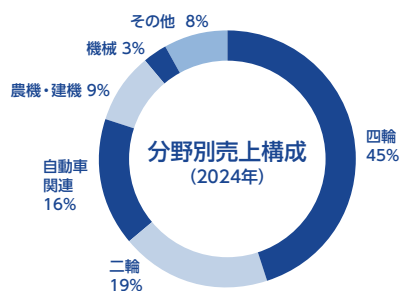
2025年も2024年に引き続いて、新しい計測ニーズに対応するためのシーズ技術の研究や、計測・解析技術の高度化のためのアルゴリズムのためのハードウェアの開発等に取り組み、複数の分野においてお客様のニーズに応えられる新製品開発やサービス拡充を行っていきます。また、必要に応じて他社あるいは他機関の優れた技術やアイデア、経営資源も取り込む等、これまで以上に視野を広げた製品開発体制を目指していきます。

品質面では、お客様へ提供する製品・サービスの品質を継続的に向上させていくため、品質マネジメントシステムとしてISO 9001を適用するとともに、高品質なもののづくりに向けた製造プロセスの地道な改善活動を続けています。今後もこれらの取り組みを継続して行い、お客様に安心してご使用いただける製品をお届けします。

さらに販売面では、グローバル拠点での販売網の拡大に取り組むとともに、市場ごとのニーズを捉えた海外向け製品を提供することで、中期経営計画で取り組む成長戦略を推進していきます。

特注試験装置及びサービス

■これまでの取り組み



2024年は、2023年に販売を開始したベンチマーキングレポートの対象を4車種に増やし、試験項目の追加やモデル販売の開始により次世

代の自動車開発現場に貢献するサービスを拡充しました。また2023年にリリースした自動車業界向け自動計測制御システム FAMS-R6の機能拡大やラインアップの追加を行い、日々変化お客様のニーズに寄り添う製品開発を行いました。

その他、AI領域の研究やビジネスにも取り組み、AIを使用した音源分離機能をクラウドサービス Sound Oneのウェブアプリケーションに搭載しました。



■今後の戦略

自動車業界が変革期を迎える中でも自動車開発用の各種試験機についてのニーズは相変わらず多く、くるま開発ソリューション分野ではこれらに関する研究・開発を継続して行っていく予定です。

2024年に機能強化を行ったFAMS-R6は、付加価値が向上したことにより自動車業界のみならず農機・建機業界からの引き合い・受注も多数いただいております。今後も引き続き既存市場での拡販及び新市場でのアプローチを強化していきます。

また、EV/HEV等の完成車試験装置 RC-Siにおいては、ADAS/AD機能の安全性評価を台上でシミュレーションできるよう開発を進めており、今後もさらなる進化を目指して開発に取り組んでいきます。

E&S分野では、ベンチマーキングレポート事業のさらなる拡大を目指し、今話題の熱エネルギーマネジメントのデータ販売も開始しております。今後もデータ販売や受託測定から得られる各種情報のフィードバックを取り込みながら、新たな付加価値の創造を目指したシーズ技術の研究や、計測・制御技術の高度化を行っていきます。

未知に挑む社員たち ローノイズマイクロホン&音響パワーレベル計測システム

2024年、「音」を計測・解析する計測機器として、ローノイズマイクロホン MI-1282M10とO-Solution DS-5000 音響パワーレベル計測システムをリリースしました。そこで、両製品の企画・開発担当者、及び製品を導入していただいたJQA様の担当営業に話を聞きました



営業本部
マーケティングブロック
計測商品グループ
係長
水村彩香

営業本部
マーケティングブロック
計測商品グループ
係長
伊藤幹也

計測技術ラボ
係長
北條和輝

営業本部
営業統括ブロック
首都圏営業所
係長
安田 駿

世界トップレベルの性能を実現

——ローノイズマイクロホンとはどんな製品ですか？

水村彩香 (以下、水村)「マイクロホンは、音を電気信号に変換し、音の大きさや高さを計測するセンサーです。マイクロホンには“自己雑音”と呼ばれる、マイクロホン自身が発生させてしまう雑音があります。この自己雑音より小さい音は正しく計測することができないのですが、今回発売したローノイズマイクロホンは自己雑音レベルを世界トップクラスまで下げ、一

般的な計測用マイクロホンでは計測が難しい10dB台という微小な音の計測を可能にしています。コロナ禍を経て騒音対策への要求が厳しくなっている昨今、特に静音化が求められている空調機器業界や自動車業界等で活躍の場を広げています」

——世界トップクラスの性能なのですね。

水村「当社が調べた限りでは、この口径（1/2インチ）のマイクロホンの中で最も自己雑音レベルが低い製品です。また、国内のローノイズマイクロホンとしては初めて“バックエレクトレット型”という構造を採用したことで、解析

機器に直接つないで使用することができ、より使いやすく、導入コストも抑えられるようになりました」

——それだけハイスpekな製品を開発するのは大変でしたね。

北條和輝 (以下、北條)「そうですね。私は開発担当者の一人ですが、今回の開発はタスクも多かったためマイクロホンの開発チーム一丸となって挑みました。自己雑音レベルを10dB以下まで下げるためにはこれまでの当社の技術的限界を超えていかなければならないので、物理現象の基礎的なところから改めて学び直し、一から再構築しながら進めました。またチームリーダーの発案でシミュレーションの活用という新しい手法を取り入れたことも大きなポイントになりました」

——どんなところにシミュレーションを取り入れたのですか？

北條「一般的に、電子回路の設計ではシミュレーターツールを活用することが多いのですが、

ローノイズマイクロホン MI-1282M10



国内初の1/2インチバックエレクトレット型ローノイズマイクロホン。自己雑音レベル(A特性) 4.5dB (Typ.) を実現し、通常の計測用マイクロホンでは計測が難しい微小な音の計測も可能にする

今回はマイクロホンの物理現象をモデル化し、シミュレーター上で物理現象と電子回路を一体で評価できる手法を取り入れました。実際に物を作って評価する工程を減らし、シミュレーター上でパラメーターの調整を行うことができたので、今回の開発ではそれがブレイクスルーとなり良い成果につながったと思います。また、ローノイズマイクロホンは微小な音まで拾える分とても繊細なため、安定した品質で量産できる体制を実現するまでもとても苦労しました。関係各所と念密な打ち合わせを重ね連携を取ることによって実際にリリースまで辿り着くことができたので、とても嬉しく思います」

水村「開発チームは当初私が企画していた以上の性能実現を達成してくれました。今回の開発は私にとって初めて本格的に企画を担当した製品だったため、学びながら指揮を取ることでも多く大変なこともありましたが、しかし開発チームが素晴らしい成果を出してくれ、私自身も今回の経験を通じて成長できたので、開発に挑戦し

音響パワーレベル計測システム



複数のマイクロホンを使用して音を放射面で捉え、騒音値の評価指標とする「音響パワーレベル」を計測するシステム。国際規格に準拠した計測が簡単に実行でき、分析用のレポート出力も可能である

て良かったと感じています」

——そんな裏側があったのですね。実際のお客様の反響はいかがですか。

安田 駿（以下、安田）「近年はさまざまな業界で静音化が進んでいるため、『もっと小さい音を精度良く計測したい』という要望が多く寄せられていました。特にそういったお客様にとっても喜んでいただいています。一般的なマイクロホンと比べると高額な製品ですが、同等性能の他社品の中では価格も安いので、その点も評価していただいていますね」

規格に沿った計測をより簡単にする

——では、同じ「音」を扱うO-Solution DS-5000 音響パワーレベル計測システムとはどんな製品でしょうか？

伊藤幹也（以下、伊藤）「音響パワーレベルとは、機器から発する音を1点ではなく放射面で捉え騒音値とする指標です。機器の音は計測する場所によってその値が変わってきてしまいますが、この音響パワーレベルは測定方法が国際規格で定められているため、グローバルに通用する騒音値の指標としてプリンターや複合機等の事務機器、空調機器、家電、自動車部品等、さまざ



まな業界で使用されています。今回は、数年前にリリースした当社の音響振動解析システム DS-5000とO-Solutionを使用した新しいシステムとしてリリースしました」

——従来から良くなった点はありますか。

伊藤「計測結果をレポートとして保存できるようになり、原因分析に役立つ機能も追加したことで、計測だけではなくその後の詳細な分析や音源位置の特定まで簡単に行えるようになりました。さらに近年はモーターなどの高い音を発する製品も増えているため、国際規格よりも高い周波数領域まで計測範囲を広げています」

——機能も向上されているのですね。 お客様の反応はいかがですか。

安田「こちらも好評ですね。光栄なことに、日本の品質保証の要ともいえる一般財団法人日本品質保証機構（JQA）様にもローノイズマイクロホンを使用したO-Solution DS-5000音響パワーレベル計測システムを導入していただきました。ローノイズマイクロホンをご採用いただいたことで通常のマイクロホンで計測を行うより小さい音まで評価が可能になるため、日本の品質保証の向上にも貢献でき、またご担当の方にも良い反応をいただけて嬉しい限りです」

伊藤「本製品の開発では、複数ある国際規格を

読み解いてソフトウェアに落とし込むだけでなく、実際にお客様のところへ訪問して使い方や要望をヒアリングし、より簡単で使いやすい製品を目指しました。規格に準拠した仕様と、使い勝手に配慮したシステムづくりを並行して実現するのは大変でしたが、その苦勞が良い製品につながったのだと思います。また私を含む開発メンバーも、今回の開発を通じてより規格への理解が深まりスキルのベースアップができたので、それも良かったと思っています」

——最後に今後の展望を教えてください。

水村「今回のローノイズマイクロホンの開発は静音化要求が高まっているという背景が発端となりましたが、その時代によってお客様が必要とする製品というのは変わってくるのだと思い

ます。今後もお客様の变化するニーズをいち早くキャッチし、そこに焦点を当てた製品開発を行っていきたくと考えています」

北條「個人的には、今回の開発を通じ電子回路というスキル面で非常に多くのものを得ることができました。次の製品開発では、その得られたスキルを存分に活かしていけたらと思います」

伊藤「音響パワーレベルは規格で定められているので、まずは規格が改訂された場合にしっかりと対応していくことが重要です。また、計測して終わりではなく『音を下げたい』というお客様に向けて、そういった課題解決に役立つ機能も追加するなど、今後もバージョンアップしていきたくと思います」

納入事例紹介〈一般財団法人日本品質保証機構（JQA）〉

一般財団法人日本品質保証機構（JQA）は、製品・材料等の試験や認証、校正を実施されている公正・中立な第三者機関です。この度、騒音試験を実施する設備としてローノイズマイクロホンを使用したO-Solution DS-5000 音響パワーレベル計測システムを導入していただきました。

計量計測センター 計量計測部 計器検定課の振原 崇課長、平 寛技術主幹、花見真一主査からは、「従来のマイクロホンでは自己ノイズが大きく、せっかくの無響室を活かしきれず、不確かさが大きくなっていました。今回新たに導入したシステムでは、微小な音まで正確に計測できるようになり、また使いやすさも向上しました」とのお声を頂いています。



未知に挑む社員たち 自動計測制御システム FAMS-R6

自動計測制御システム FAMSシリーズの次世代製品として2023年にリリースされたFAMS-R6。今回はその企画担当者と開発担当者2名に集ってもらい、複数の部署をまたがる社内有大規模プロジェクトとなった開発の裏側に迫りました



試験機技術ラボ
係長
島崎導康

営業本部
マーケティングブロック
特注商品グループ
リーダー
井上正博

ソフト技術ラボ
リーダー
岩田智治

性能向上や開発期間の短縮に貢献

——FAMS-R6とはどんな製品ですか？

井上正博（以下、井上）「FAMS-R6を含むFAMSシリーズは、自動車を中心とした各種製品の計測や試験を行うシステムです。自動車を購入する際、燃費や排出ガスといったカタログの数値を基準に検討することがあると思いますが、そういったあらゆる性能を計測して数値化したり、試験条件に沿って製品の挙動を制御する役割を担っています。当社では1984年から販売

を開始し、FAMS-R6が6世代目の製品です。FAMSシリーズは自動車業界を中心に、世界10カ国以上で製品の性能向上や開発期間の短縮に貢献しています」

——自動車業界向けの製品なのでしょうか。

井上「メインのマーケットは自動車業界ですが、農機・建機業界、船舶業界等でも多数活躍しています。FAMSシリーズは共通のプラットフォームをベースにさまざまな機能の追加が可能ですので、その業界や製品によって必要な機能をカスタマイズして搭載することができます」

岩田智治（以下、岩田）「これまでは内燃機関（エンジン）向けが中心でしたが、近年はHEVやBEV等の台頭によりモーターの計測に対応する機能追加のニーズも増えてきています。ご購入いただいた後でも機能追加ができるので、既存の内燃機関専用設備を活かし、モーターにも対応する仕様にバージョンアップすることも可能です」

——さまざまな開発ニーズに対応することができるのですか？

岩田「前機種よりユニットを集約したことでより筐体がコンパクトになり、ユニット間の通信が無くなったことで処理速度も高速化しています。またお客様の使いやすさを重視し、UIにもかなり力を入れました。1クリックでも動作を減らすことができるよう手順の無駄を省いて操作時間を短縮し、画面配置や視認性に関してはスマートフォンなどを使い慣れているデジタルネイティブな若手世代の意見も存分に取り入れました。そのため、新人さんや経験の浅い若手社員でも扱いやすい製品にできたのではないのでしょうか」

井上「従来品と操作性が変わっているため、従



来品を使い込んでくださったお客様には最初は使いにくいと感じる方もいらっしゃるかもしれませんが、ただ実際には確実に操作性が向上しているのです、これから慣れていただくにつれてどんどんメリットを感じてもらえると思います」——操作性という付加価値にもかなりこだわっているのですね。

井上「そうですね。また私としてはブランディングも重視していたので、デザインチームとも連携し、“小野測器のFAMSブランド”を体現できるデザインに仕上がっています。さらに従来品と比べ導入しやすい価格帯の製品として機能を最適化したFAMS-R6 Liteをラインアップに追加したことで、より多くのお客様のお役に立てよう工夫しています」

自動計測制御システム FAMS-R6



各種機器の制御・リアルタイム計測・データ収集・警報監視・自動運転など、テストベンチ試験に必要な機能を持ち、さまざまな計測機器やシミュレーションツールなどにつながる自動計測制御システム

大規模プロジェクトの経験を糧に

——今回の開発を担当されて、苦労したことはありますか？

島崎導康（以下、島崎）「私はこれまで計測機器セグメントの製品開発に長く従事していたため、FAMSシリーズのような特注試験装置を担当するのは今回が初めてでした。本製品の開発が開始する際、『自身の開発経験を活かすことができれば』と手を挙げましたが、製品知識も少なく関係者とのつながりも一から築いていったので、その点は苦労したところです。ただ、若手メンバーに開発の流れや試験の目的について教えながら一緒に取り組むことができたので、技術伝承や人材育成の良い機会になりました」

井上「企画担当としては、開発の規模が大き



複数の組織にまたがっていたので、社内の上さまさまな調整をしながら指揮を取るのが大変でした。また実現したい仕様と技術的課題やかけられる予算・期間といったさまざまな要素を天秤にかけながら判断していく必要があり、規模が大きい分そういった優先順位を付けることにも苦労しました」

岩田「FAMSシリーズは30年以上販売を続けてきたためこれまで製作してきた全機能を網羅して搭載することは難しく、その取捨選択も大変でしたね」

——反対に、良かったことは何でしょう？

島崎「先ほども触れましたが、個人的にはこれまでの経験を活かし若手育成に貢献できたことが嬉しいです。今後、また次世代製品の開発を行う際は、若手メンバーには今回の経験を糧に

お客様のニーズに応えられるものづくりをしていてもらえたらと思います」

井上「開発の規模が大きかった分、今まで関わりの少なかった色々な部署の方とのつながりができたのが良かったです。また製品をリリース後はお客様からお褒めの言葉を頂くことも多く、嬉しい限りです」

岩田「私も皆さんと同じく、これだけ大規模の開発を何年もかけて担当できたのが非常に良い財産になりました。また最初のコンセプトづくりの段階から企画部門と一緒に経験させていただき、これまでは既に存在している製品の改造等を担当することが多かったので、新規の製品開発に携われてとても面白かったです」

——開発の成果以外に得るものも大きかったですね。最後に、今後の展望について教えてください。

井上「製品としてのベースのプラットフォームは完成しましたが、まだ高みを目指したブラッシュアップは必要だと考えています。今後も引き続き、お客様に嬉しさを提供できる機能の追加や向上に取り組んでいきたいです」

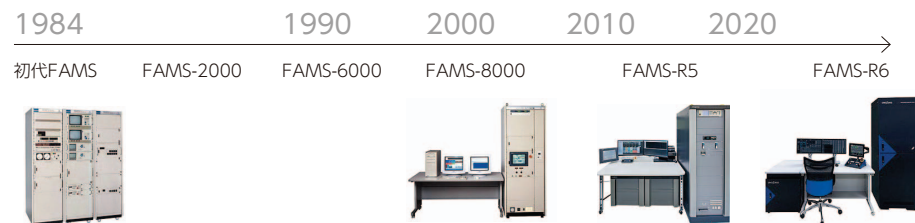
岩田「長年取り組んできた当社だからこそ気付くことができる小さなお困りごともあると思います。そこを製品に反映させて、『当社にしか作れない製品』にしていけると良いですね」

島崎「そうですね。今後も開発は続いていくので、今回培った知見をメンバーと共有しながら進めていけたらと思います」

岩田「私自身は開発担当からお客様の現場を担当する部隊に移ったので、まずは実際のお客様の現場を学び、次の開発では目標をしっかりと定めメンバーを引っ張っていける存在になりたいです」



【FAMSシリーズの歴史】



未知に挑む社員たち 角度軸信号計測ソフトウェア ExAngle

これまで長年にわたり販売してきた燃焼解析専用機器のコンセプトを刷新した、新製品の角度軸信号計測ソフトウェア ExAngle。今回は、企画・開発担当者と、ExAngleの販売を中心となって担当する営業に、大幅な方向転換に秘められたその想いを話してもらいました



営業本部
マーケティングブロック
計測商品グループ
係長
上原光裕

ソフト技術ラボ
リーダー
池田太一

営業本部
営業統括ブロック
中部営業所
営業課長
清水栄一

燃焼解析“専用”の看板を下ろす決断

——ExAngleとはどんな製品ですか？

池田太一（以下、池田）「本製品は、前身の燃焼解析機器の後継機でありながら、さまざまな回転体の計測に貢献できるシステムです。燃焼解析とは、主にレシプロエンジンと呼ばれるピストンの往復運動によって動力を発生させる機構を持つエンジンの性能評価を行う手法のことです。燃焼解析によりエンジンの燃焼状態を把握し、改善につなげることができます。自動車を

はじめ、二輪や農機・建機、発電機器、船舶等、幅広い分野で活躍しています」

——前身の燃焼解析専用機器からコンセプトを刷新されたのですね。

池田「そうですね。これまで販売してきた製品は燃焼解析“専用”機器でしたが、本製品ではその看板を下ろし、エンジンに限定しないあらゆる回転体を対象とする汎用的な計測機器となりました。長年積み重ねてきた燃焼解析の機能も再整理したうえで搭載していますが、あくまで製品機能の一つでありその機能に特化している

わけではありません。このようなコンセプトで開発したことで、エンジン以外の開発現場や、高速で回転する対象の挙動解析等を行う基礎研究領域にも活躍の場が広がるようになりました」——方向性の転換には、どのような背景があったのでしょうか。

上原光裕（以下、上原）「開発を検討していた当時、日本政府が2050年のカーボンニュートラルを宣言したことで世の中が大きく変化しました。自動車業界には電動化の波が押し寄せ、エンジンをメインターゲットとする燃焼解析には逆風が吹き始めていました。しかし一方で、電動化を実現するためにはクリアすべき課題も多く、そう簡単にはエンジンから脱却できないという考えもありました。そんな流れの中、お客様の開発現場では何が必要で、私たちは何をしなければならぬのかを改めて開発チームと話し合いました」

池田「検討を進めた結果、私たちは電動化に注力しつつも並行してエンジン開発も進めなければならないお客様向け、より効率良く簡単に燃焼解析ができる製品を開発したいと考えました。同時に、もし今後エンジンが無くなったと



してもその設備を他のシステムとして有効に活用していただける製品が良いだろうと考え、その実現のために燃焼解析“専用”というメインの看板を下ろす決断をしました」

直感的に使える道具のような存在

——そのような方向転換も含め、お客様の反応はいかがですか。

清水栄一（以下、清水）「私は自動車業界をメインに営業を担当しているため燃焼解析を行われているお客様が多いのですが、従来よりソフトウェアの使い勝手が向上し担当のお客様からは好評を頂いています。設定が簡単に行えるようになったことで、計測時に起きがちな設定ミスも防げるのではないのでしょうか。また設定画面にイラストを付けたことで項目の定義をマニュアル上で確認する手間も無くなりました。本製品は専用機器では無くなったものの、前身の製

角度軸信号計測ソフトウェア ExAngle



40年以上続けてきた燃焼解析専用器を刷新。燃焼解析用の解析技術は踏襲しつつ、内燃機関の計測に限らない、あらゆる回転体を対象とした計測・解析を可能にする高速サンプルの汎用計測器である

品に比べると初めて燃焼解析に取り組まれるお客様でも扱いやすい製品になったと思います。私自身、燃焼解析の販売を担当する営業ではありますが、日々製品知識の習得に苦労しているところですが、本製品の登場で燃焼解析へのハードルがかなり下がりました」

池田「そう言ってもらえて嬉しいです。ソフトウェアは機能や階層が多いためどうしても操作が難しくなってしまうがちなのですが、本製品は直感的に、意識しなくとも自然と使える“道具”にしよう、とこだわっています。この点には妥協せずかなり熟考して作り込んだので、操作性を評価してもらえて開発チームの苦労も報われます。初めての人でも使いやすく、かつ必要所は変わらない仕様になっているので、既存製品を使い込んでいるベテランの方でも使い



やすい製品にできたと思います」

——先ほど仰っていた「より効率良く簡単に」というコンセプトの通りですね。

上原「私も初見からマニュアルを見ずに使うことができました。既存製品を使われているお客様からお褒めの言葉を頂き、嬉しく思います。最近は開発を始めた当時の電動化一本の流れから変化しつつありますが、そういった動力が多様化している現状においてもさまざまなお客様のお役に立てる製品を発売でき、良かったです」

池田「本当にそう思います。開発当初の社内では、縮小予想のエンジンを対象とする機能の開発に後ろ向きな意見もあり、意図を説明して賛同を得るのに苦労することもありました。ただ、実際にお客様の元に納品に伺い良い反応を頂く、と、諦めずに開発を進めてきて良かったと感じ

ます」

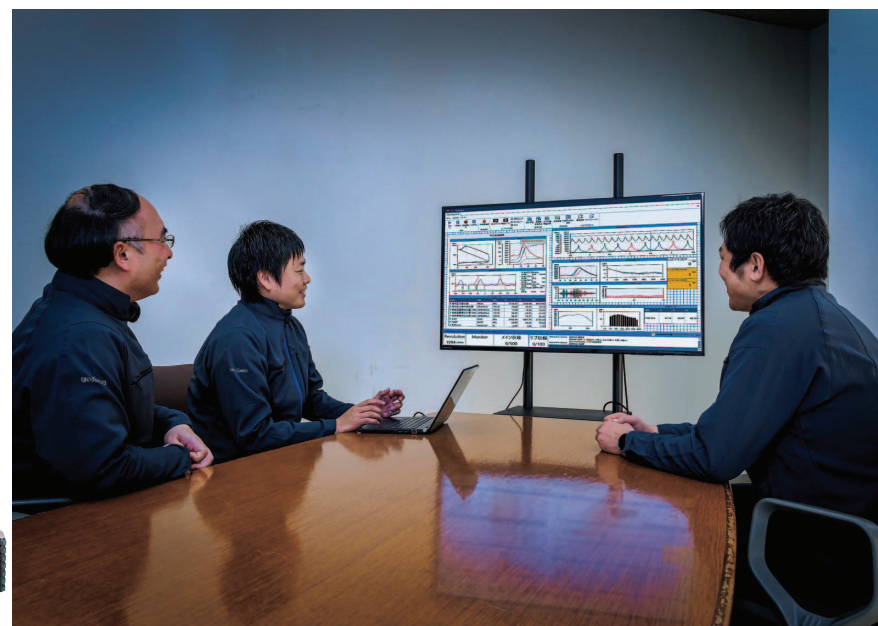
——最後に、今後の展望を教えてください。

上原「本製品をリリースしたことで活躍できる幅が広がったので、まずは色々なお客様に紹介し、お客様が抱えるお困りごとや要望の一つでも多く解決することができたらと思います。また既存市場だけにこだわらず、今後成長が期待できる市場があればそこに本製品がどう貢献していけるかを考え、次につなげていきたいです」

清水「お客様の求めているところの一つに、他の機器とのつながりやすさがあると思います。既に通信機能等は搭載されていますが、今後ますますニーズは増えていくと予想されるので、そこも重視しながらブラッシュアップを続けていってほしいです。また私自身も本製品を活用

してより知識を深め、市場ニーズをいち早く拾って開発にフィードバックできる営業になりたいです」

池田「現状エンジンにはさらなる性能向上が求められている反面、お客様の現場では電動化との両立で大規模な設備投資や人員確保が難しいことも多く、性能評価や試験、その後の解析やレポート作成にはますます自動化や無人化が求められていくと思います。今後は本製品の機能を向上させるだけでなく、関連製品としてそういった現場の課題に貢献できる製品の開発も視野に入れて製品づくりに取り組んでいきたいです。また、本製品の開発を若手社員も含むチームで進めたことで、貪欲に次の新機能を追い求められる若手も育ってきています。彼らの今後の活躍にも、ぜひ期待していただきたいと思います」



【燃焼解析システム～ExAngleの歴史（一部抜粋）】

1976	1980	1990	2000	2010	2020
CF-750	CB-366	DS-9100・DS-0928 (PCベース)	DS-2100・DS-0228	DS-3000・DS-0328	ExAngle



小野測器の歩み 時代とともに、暮らしとともに、安心・安全で豊かな毎日を支えてきました

1954

- ・小野測器製作所 設立
- ・現宇都宮テクニカル&プロダクトセンターを新設
- ・ジェットエンジン用デジタル回転計を製作
- ・各種デジタル計測器の製造販売を開始
- ・自動車用の新車開発試験用計測器に着手
- ・国鉄新幹線用ブレーキスタの計測盤を受注

1970

- ・世界初、ハンディタコメーター HT-300を開発
- ・デジタル速度計でプロ野球選手のスイング測定
- ・騒音計、振動計の販売を開始

1980

- ・株式会社小野測器に商号変更
- ・米国イリノイ州に現地法人オノソッキテクノロジーインクを設立
- ・東京国際マラソンに非接触速度計が採用
- ・南極観測船しらせに軸馬力計を搭載

1990

- ・横浜市にテクニカルセンターを新設
- ・横浜テクニカルセンター内にAcoustic Labを新設
- ・中国上海到北京駐在員事務所を開設
- ・ランドマークタワー建築の際に画像処理技術にて貢献
- ・世界初、FFT機能搭載回転計を商品化
- ・世界初、ハンディ型フルデジタル騒音計を商品化
- ・世界初、ディーゼルエンジン用マルチ燃料噴射率計を商品化 (低公害化)

2000

- ・横浜テクニカルセンター/宇都宮テクニカル&プロダクトセンター内にオートモーティブテストングラボを新設
- ・タイ王国ノンタブリ県に現地法人オノソッキ(タイランド) を設立
- ・新横浜に本社・ソフトウェア開発センターを新設
- ・H-IIA/H-II rocketsの回転計測に貢献

時代を拓いた計測器

1961

国内初
カウンタを
トランジスタ化

QA-5B ユニバーサルカウンタ

1973

世界初
ハンディタイプの
タコメーター

HT-300

1973

国内初
デジタル
ダイヤルゲージ

DG-140

1973

FFTアナライザー



CF-700

1976

国産初
箱物FFTアナライザー

CF-650

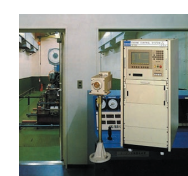
1989

騒音計
デジタル表示

LA-500

1989

エンジン制御装置



HU-1000

1990

世界初
FFT搭載回転計

FT-500 アドバンストタコメーター

くらしを豊かに楽しく

1954

イギリスから輸入したジェットエンジンを日本初のジェットエンジン回転計で公開テスト※



1980-

漏水を早期に探知可能な漏水探知器をフジテコムと共同開発 (写真は相関式漏水探知器LC-5000)



1988-1990

南極観測船しらせに船用軸馬力計を搭載



1990

ランドマークタワー施工時の位置合わせで正確な建築と工期短縮に貢献



写真提供: 大成建設 (株)

2007-

H-IIA/H-II rocketsの回転計測に当社回転計が貢献



©JAXA

2009

バイオリンの音を極める音響計測技術

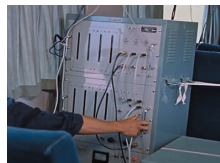


写真提供: ヤマハ (株)

安心快適モビリティ

1959

特急こだま高速度試験パンタグラフと架線が離れた時間をデジタル計測



※Photo copyright 2004 by Paul Richter, licensed under GFDL.
https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Rolls-Royce_Derwent.jpg

1988

Honda F1
エンジン開発で
16戦15勝に貢献

1999

トヨタ自動車と
VRSを共同開発
台上試験の大幅な進化に貢献

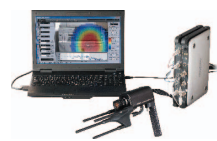
2010

- ・インド共和国ハリヤナ州にオノソックインディアを設立
- ・宇都宮テクニカル&プロダクトセンター内にオートモーティブ テスティングラボ U2を新設
- ・相關式漏水探知器にて水道管の管路維持に貢献
- ・4chビームフォーミング音源可視化システムが日本音響学会 技術開発賞を受賞

2020

- ・株式会社Sound Oneを設立
- ・みなとみらいに本社を移転
- ・EVベンチマーキングレポートの販売を開始
- ・ローノイズマイクロホンの販売を開始

2017
日本音響学会
技術開発賞 受賞



4chビームフォーミング 音源可視化システム

2023
EVベンチマーキング
レポート販売



2024
世界最小クラスの自己雑音
ローノイズマイクロホン



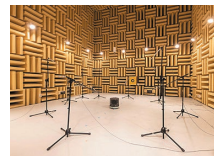
MI-1282M10

2011
安心快適な
次世代モビリティの
開発に貢献
IMUとGPSの融合：
GPS車速計



LC-8000シリーズ

2024
第三者試験機関の音響計測
の高精度化に貢献



2012～
東北新幹線
音響振動計測で快適な
移動空間実現への貢献



提供：鉄道総研写真班OB 清水氏

2022
NISMO SUPER GT
レース優勝に貢献



©NMC

納入事例紹介〈南極観測船しらせ〉

日本の南極観測船としては3代目となる「しらせ5002」の推進軸には小野測器の軸馬力計が装着されていました。本船は1982年より運用が開始され、2008年に退役するまで日本と南極昭和基地の間を25往復、地球約21周分となる54万マイルを航行しました。本船は厚さ1.5mもの海氷を時速3ノットで航行することが可能でした。3万馬力という途方もないパワーで氷を粉碎するため、軸馬力計にはトルクや馬力を高い精度で

計測することが要求されていたのです。

本船は退役後、2010年より一般社団法人WNI気象文化創造センターにより管理が行われており、千葉県船橋港に停泊しています。



納入事例紹介〈相關式漏水探知器〉

当社製品は、世界の水道インフラを支えています。当社と協力関係にある「フジテコム株式会社」は、主に水道管等の検査機器を製造、販売するメーカーです。同社が2018年に発売した「GPS搭載デジタル4点リアルタイム相關式漏水探知機クアトロコアLC-5000」の開発、製造には、当社の技術が深く関わっています。

この相關式漏水探知器とは、管路を伝播してくる漏水音を2つのセンサーで捉え、その時間差から漏水点を算出するも

のです。本製品が採用した6経路同時相關処理は発売当時、世界初の技術でした。本製品は7カ国語に対応した世界戦略製品で、現在、世界50カ国以上に輸出されています。



はかるでつなぐストーリー 小野測器の歩み [特別編]



マイクロテック・ラボラトリー
「μダイレクトドライブモータ」

一般的なサーボモーターと比較して低速・高トルクが特徴の製品。手術用ロボットや半導体ウエハの搬送など幅広い分野で使用されている



SEQSENSE
警備ロボット [SQ-2]

自律移動型警備ロボット [SQ-2]。独自の 3D LiDAR を搭載し、移動歩行者をはじめとした動体の発見、環境の変化検出を行うことが可能。μDDモータが使用されている

神奈川県相模原市に本社を構える「マイクロテック・ラボラトリー株式会社」は、高精度なロータリエンコーダーやモーターの製造、販売を行う企業です。当社とはOEM品を供給していただくなど30年来のお付き合いです。

同社は1981年の創業当時からロータリエンコーダーを開発・販売していましたが、2015年にその技術をベースとしたダイレクトドライ

ブモーター「μDDモータ」を開発し工業用モーター市場に参入。本製品は発売後、半導体業界をはじめ手術用ロボット用モーターへの採用など、同社の売り上げの3割におよぶ製品群へと成長を遂げています。

同社は現在、当社のトルク検出器MTシリーズとトルクステーションTSシリーズを導入されています。



「当社のμDDモータは、高トルクを実現するために、ギリギリまで永久磁石とコイルの間を詰めています。コギングトルクを完全に消すことは不可能なのですが、スキュー（※コイルの巻き線溝のある鉄芯を振ること）を施すなどして、“軟着陸”させます」

と語るのは、同社代表取締役社長を務める野村優介氏。製品のトルク容量に合わせてトルク検出器 MT-82M14とトルク検出器 MT-6222Aを使い分けてコギングトルクを計測されているほか、できたばかりの試作品の性能評価にトルク検出器 MT-84M25をご使用いただいています。

今回、当社製品を納めるにあたり、製品を担当する岩井真澄（試験機技術ラボ所属）は、岩崎 仁と猪瀬直紀（製造ブロック所属）とともにプロジェクトを推進しました。「製造が難しい製品だと思っています。一応標準製品のラインアップになっているものの、お客様のニーズに合わせてカスタマイズすることがあり、半特注対応が多いです（猪瀬）」「トルク検出器 MT-84M25は供試体の取付治具をマイクロテック・ラボラトリー様のニーズに合わせて作っています。岩井さんと密にやり取りを行い、μDDモータを実際にお借りして製作を進めました。実際に本製品が使われているのを見るのは今回が初めてでした（岩崎）」

二人のコメントを受け、岩井は述懐します。「今回マイクロテック・ラボラトリーの皆様に



代表取締役社長
野村優介氏



営業部
山崎 淳氏



技術部
合田英樹氏



小野測器
製造ブロック
係長
岩崎 仁



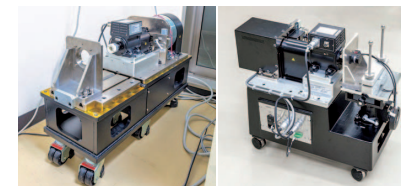
小野測器
センサ製造グループ
係長
猪瀬直紀



小野測器
試験機技術ラボ
係長
岩井真澄

お話を伺い、私が担当する製品が製品開発に役立ち、品質の担保にも貢献していることが嬉しかったです。身が引き締まる思いです」

当社に関わるお客様が提供するソリューションが、日常を支える新たなスタンダードになることを願っています。



トルク検出器 MT-84M25 (右)、MT-82M14 (左)

同社町田工場には2014年8月にトルク検出器 MT-6222Aとトルクステーション TS-7700を導入。同社中町開発センターには2023年2月にトルク検出器 MT-82M14及びMT-84M25を導入。MT-84M25用に当社製取付治具も提供している

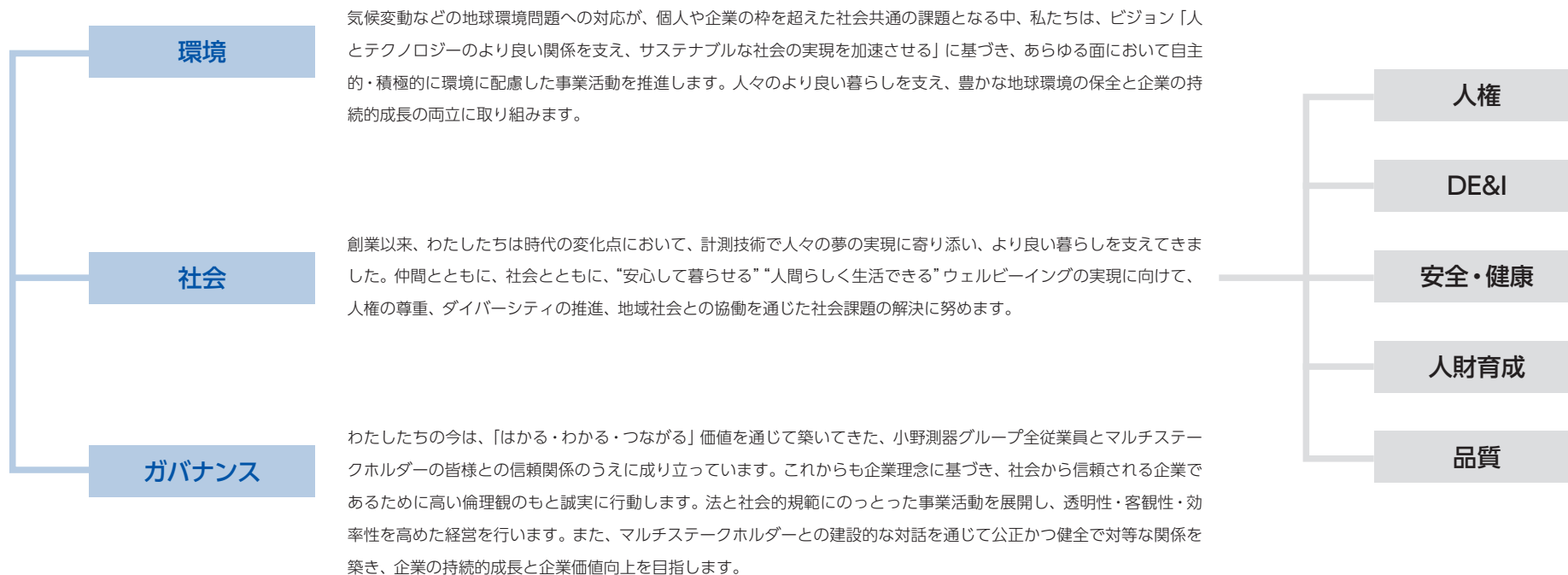
サステナビリティへの取り組み

当社は2024年11月、サステナビリティ基本方針を策定しました。当社が社会の一員として、個人や企業の枠を超えた社会共通の課題解決に取り組むことを宣言しています。

サステナビリティ基本方針

小野測器は創業以来、計測技術を活かした「はかる・わかる・つながる」という価値提供により、「人とテクノロジーのより良い関係を支え、サステナブルな社会の実現を加速させる」存在であることをビジョンとして掲げています。社会の一員として、気候変動をはじめとする地球環境問題、人権や多様性の尊重、安全・健康維持など、個人や企業の枠を超えた社会共通の課題解決に貢献する取り組みを行います。

計測は、社会のあらゆる分野で重要な役割を果たしています。特に産業領域での開発・生産・エンジニアリングなどの分野で、また研究と教育の領域でも、計測なくして発展はありません。“はかる”力が未来を支える力となるように。サステナブルな未来に向けて、事業環境の変化を新しい価値創造の機会と捉え、透明性の高い開かれた経営の下で事業基盤を強化し、持続的な成長につなげていきます。



環境への取り組み [1] 小野測器がめざす場所

基本方針

計測は、社会のあらゆる分野で重要な役割を果たしています。特に産業領域での開発・生産・エンジニアリングなどの分野で、また研究と教育の領域でも、計測なくして発展はありません。

気候変動などの地球環境問題への対応が、個人や企業の枠を超えた社会共通の課題となる中、わたしたちは、ビジョン「人とテクノロジーのより良い関係を支え、サステナブルな社会の実現を加速させる」にもとづき、あらゆる面において自主的・積極的に環境に配慮した事業活動を推進します。人々のより良い暮らしを支え、豊かな地球環境の保全と企業の持続的成長の両立に取り組みます。

【専任部署の設置】

当社の事業活動における温室効果ガス排出量の削減を進めるため、2024年1月より専任部署である「環境戦略推進室」を立ち上げました。

事業活動を通じて排出されるCO₂の把握か

ら削減のための戦略立案等、環境保全を事業活動における重要課題として捉え、当部署を中心に全社一丸となって2050年のカーボンニュートラル達成を目指していきます。

【めざす場所】

2050年のカーボンニュートラルの実現に向け、社員一人ひとりが自主的・積極的に環境に配慮した活動を行い、人々のより良い暮らしを支え、豊かな地球環境の保全と企業の持続的成長の両立に取り組みます。

2024年は再生可能エネルギー電力への切り

替えもあり、CO₂排出量を51%削減することができました（2022年度比）。

2027年には全ての電力を再生可能エネルギーへ切り替えることを計画しており、2030年にはCO₂排出量の80%削減を目指します（2022年度比）。

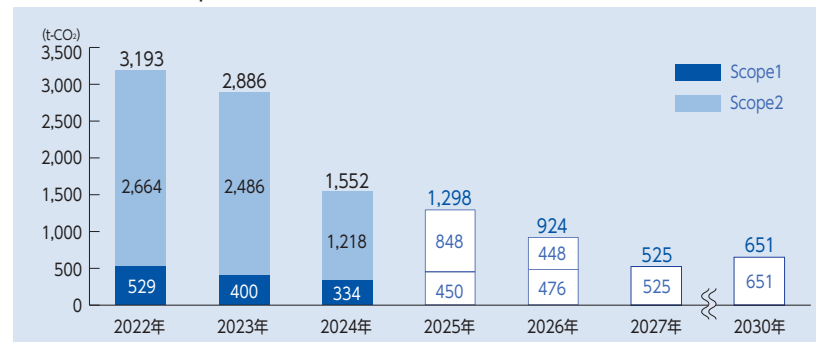
※CO₂排出量は国内全拠点でのScope1、2を対象として算定を実施。

Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）

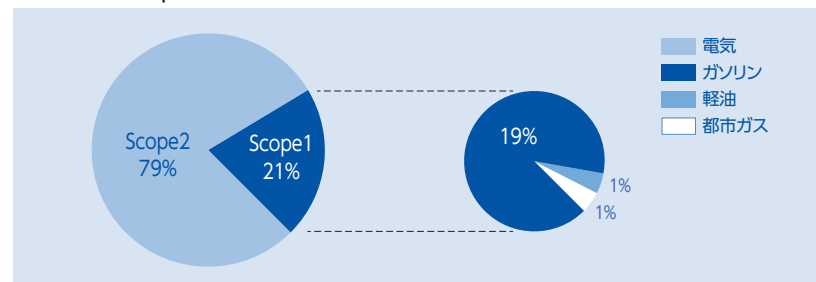
Scope2：他社から供給された電気・熱・蒸気の使用に伴う間接排出

※計画には販売増によるCO₂排出量増加を含みます。

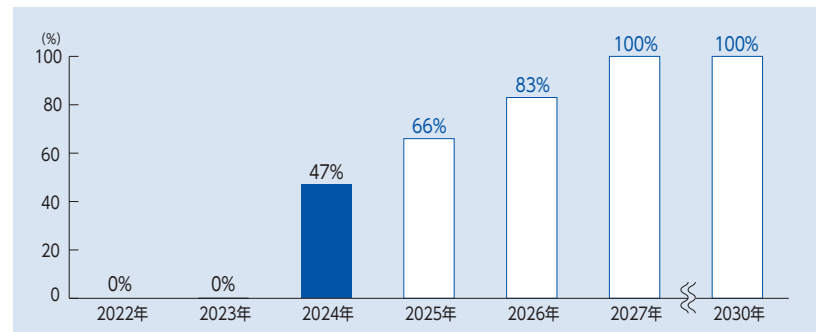
CO₂排出量 (Scope1、2) 実績・計画



2024年 Scope1、2 CO₂排出割合 (主要品目)



再生可能エネルギー使用率 実績・計画



環境への取り組み [2] ONO SOKKI Green Factory

小野測器の製造拠点である宇都宮テクニカル&プロダクトセンターにおいて、環境負荷低減のため「ONO SOKKI Green Factory (小野測器グリーンファクトリー活動)」を実施しています。

【J-クレジット購入による環境保全活動「おのそっきの森」】

小野測器グリーンファクトリー活動の一環として栃木県内の企業より森林由来のJ-クレジットを購入しました。また省エネ由来のJ-クレジットも含め累積で200t分購入し、環境保全活動に貢献しています。

また、株式会社栃毛木材工業（栃木県鹿沼市）の協力により、同社が所有する山林の一部を「おのそっきの森」として育て、森林保全活動にも積極的に取り組んでいきます。



小野測器 大越祐史代表取締役社長(左)と、株式会社栃毛木材工業 関口 弘代表取締役(右)

【太陽光発電設備、EV用充電施設の配備】

宇都宮テクニカル&プロダクトセンターの屋上及び敷地内に計340枚の太陽光発電設備を設置し、約200,000kWh(同事業所の約5%の電力)を自家発電でまかなうことで、温室効果ガス削減(約80t-CO₂/年)に貢献しています。

また、同事業所の駐車場にはEV用の充電設備(AC200V・出力6kW)も2基設置しています。

当社従業員だけでなく、ご来社いただいたお客様も使用することが可能です。



【照明をLEDに変更】

宇都宮テクニカル&プロダクトセンター内で使用するすべての照明を蛍光灯からLEDに変更しました。

これにより、年間で約198,000kWh(CO₂に換算すると約77t-CO₂)を削減しました。



【梱包材・緩衝材をサステナブル素材に変更】

プラスチック使用量削減の取り組みとして、標準品全体の67%の製品梱包材を、樹脂系梱包材からFSC(国際的な森林管理認証を行う協議会)の認証を取得した紙素材に変更しました(2023年12月時点)。

使用する素材をリサイクル可能なものに変更することで、環境保全に貢献していきます。



左:変更前(紙・発泡スチロール) 右:変更後(FSC認証紙)

スポンサー活動 負けても負けても諦めないJuju選手の「夢」

小野測器は2024年より、若手レーシングドライバーであるJuju（野田樹潤）選手のスポンサーを務めています。本スポンサー活動は、当社代表取締役社長である大越祐史の、以下のような想いでスタートしました。

「私が社長に就任した際、創業者である故・小野義一郎の言葉『誰もやらないから、挑戦する価値がある』を思い出しました。そうだ、原点に返ろう、と。それからあらゆる挑戦を続けていく中で、創業70周年を迎えるにあたり、これまでとは違うことで自動車産業に貢献したいと感じました。当社は自動車産業に支えられて今があるのですから。そんな折、とあるきっかけでJuju選手のことを知り、自動車産業の花形であるモータースポーツで世界に挑戦している若い人を後押ししたくなった……というのが今回のスポンサー活動の発端です」

負けても負けても諦めない。Juju選手はそんな強い想いを胸に秘め、日夜挑戦を続けています。彼女の目標は「日本人初の女性F1／フォーミュラEのドライバーになって、チャンピオンになること」。2024年からアジア最高峰のフォーミュラレース「全日本スーパーフォーミュラ選手権（以下SUPER FORMULA）」にフル参戦しています。

2025年シーズンは「Triple Tree Racing（代表 村司宏樹、監督 野田英樹）」が発足した新チーム「HAZAMA ANDO Triple Tree Racing」よりSUPER FORMULAに参戦を続けています。

Juju選手は報道で「他のことは負けてもいい



けど、モータースポーツだけは負けたくない」とコメントしています。

「バレリーナだった母の影響でバレエをしたり、空手をしたり、サッカーをしたり……本当にいろんなスポーツをやりましたし、それ以外のこともたくさん経験させてもらいました。ですが、スポーツの中だとモータースポーツだけは負けると悔しくて。なぜか……とよく分からないと

ころもあるのですが、これだけは言えるのは『レースが大好きで、走っていて楽しい』ということですね。好きなことだから他の人に負けたくなかったのです」

2024年のSUPER FORMULAは、Juju選手にとっては苦しい戦いとなりました。ヨーロッパを中心に活動が続けていた彼女にとって、走り慣れていない国内サーキットを舞台としてい

るうえに、事前の個人練習は不可能というレースのレギュレーションも重なり、厳しいシーズンといえました。

「2024年はヨーロッパの『BOSS GP（※F1、GP2、F3000が混走可能なヨーロッパのレース）』でGP2をドライブしていましたが、SUPER FORMULAマシンはいざ乗ってみたら今まで経験したフォーミュラとは比べ物になら

なかったです。パワーもすごくあるんですけど、強烈に効くダウンフォースのおかげで、コーナリングスピードが異次元。F3の感覚で走るとマシンの持てるパフォーマンスを引き出せないのです。SUPER FORMULAマシンの限界で走ろうとすると、頭では『そのスピードでは絶対にコーナーに入っていけない』と考えてしまう速度域で進入できてしまいます (Juju選手)」

ただ、そんな状況でもJuju選手は前向きでした。「昨日より今日、今日より明日が良くなることを信じて努力を続けていきます」

「今日のレースは非常に悔しいレースでした。この悔しさを次のレースにつづけられるよう頑張ります」

「楽しい時も苦しい時もありましたが、自分にとってすごく成長できた1年でした。最後の最後まで旗を振って全力で一緒に戦ってくれた皆様に感謝の気持ちでいっぱいです」

先ほども述べた通り、2025年Juju選手は新チームを立ち上げ、新たな仲間と共にSUPER

Juju (野田樹潤) 選手

2006年生まれ。父は元F1レーシングドライバーの野田英樹。3歳でKIDSカートデビューウィン。史上最年少 (9歳) でフォーミュラ4デビュー。2024年、最年少 & 日本人女性として初の「SUPER FORMULA」デビューを果たす。2025年は「Triple Tree Racing (代表 村司宏樹、監督 野田英樹)」が発足した新チーム「HAZAMA ANDO Triple Tree Racing」よりSUPER FORMULAに参戦している

FORMULAへ参戦しています。新体制ならではのマイナートラブルもありながら、3月8日、9日に鈴鹿サーキットで行われた開幕戦、第2戦は無事完走。

「実質2カ月ちょっとでチームを立ち上げ、マシンを一から作り上げて、というスタートでした。スタートラインに立てたというだけで、それだけでチームの皆様に感謝したいです」

2024年シーズンの課題だった「練習量不足」も、経験を積むことでタイムは向上しています。2025年シーズンは、彼女の夢にどこまで肉薄できるのか、注目が集まります。当社はそんな



彼女のサポートを行うことで、自動車産業で日夜挑戦を続けている、彼女に共感している若い世代を応援していきます。



当社の大越社長とJuju選手。彼女の挑戦を続ける姿勢に共感し、2024年からスポンサーシップ契約を締結している



みなとみらい本社と横浜、宇都宮の3拠点のエントランスにJuju選手サイン入りのオリジナル法被とタオルを展示中



2025年シーズンは参戦マシンのリヤウイングに当社ロゴが掲載されている。また当社公式SNSでも彼女の情報を発信中



全日本スーパーフォーミュラ選手権とパートナーシップ契約を締結

当社は2025年3月にSUPER FORMULAを主催する「株式会社日本レースプロモーション」とパートナーシップ契約を締結しました。本契約は、当社が保有するJ-クレジットを使用し、SUPER FORMULA参戦マシンが排出するCO₂を実質ゼロにします。当社はモータースポーツのSDGsにも貢献します。

共創イノベーション 産学連携による新技術への探求

小野測器は東京大学大学院 新領域創成科学研究科と「電気自動車の振動計測制御に関する社会連携講座」を開設し、「クリーンかつ快適な電気自動車社会の実現」を目指した研究を行っています。今回は、本講座担当の藤本博志教授と永井栄寿特任講師、そして当社から学生として参加している社員に、研究内容や本講座の役割について教えてくださいました

電動化に貢献する新たな手法の確立へ

——まず、尾田さんにお伺いします。本講座にはどういった立場で参加されているのでしょうか。

尾田未知（以下、尾田）「東京大学へは小野測器の国内留学という制度を利用して通っています。留学目的のメインは社会連携講座へ参加することで、留学期間中は会社の業務は行わず研究や学業を優先させていただいています」

——留学前は当社でどのような仕事をされていたのですか？

尾田「そもそも小野測器に入社したのは大学で研究していた音・振動の計測機器を扱う会社だったことがきっかけでしたが、入社後の研修で自動車試験に携わる楽しさを知りました。また当社は自動車業界に関わる機会も多いため新人のうちから自動車に関する知識を付けておきたいと思い、駆動系をメインとした試験装置の電気設計を担当しました。今回の社会連携講座については社内の掲示板で募集を見て興味を持ち、挑戦してみたいと思い応募しました」



——参加されてどのくらい経ちましたか？

尾田「約2年が経過しました。1年目は研究員として参加し、その過程で他のドクターの学生さんに憧れ、せっかくのチャンスを活かしたいと先生に相談してドクターの仲間に入れてもらい研究を始めました」

東京大学 大学院
新領域創成科学研究科
(当社より留学中)
尾田未知

——どういった研究をされているのですか。

尾田「低慣性ダイナモを使用した小野測器の試験装置を活用し、e-Axleを搭載したPHEVの振

東京大学 大学院
新領域創成科学研究科
先端エネルギー工学専攻
システム電磁エネルギー講座
藤本博志 教授

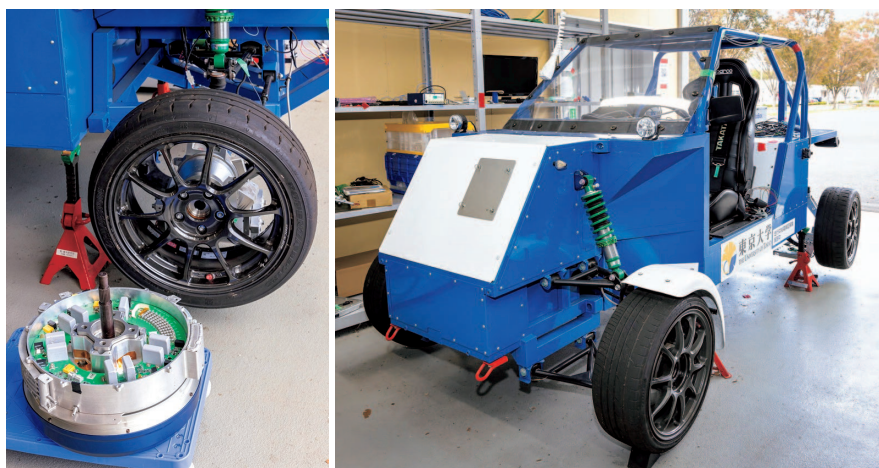
東京大学 大学院
新領域創成科学研究科
先端エネルギー工学専攻
システム電磁エネルギー講座
永井栄寿 特任講師

動抑制制御器の設計・評価を行う研究に取り組んでいます。この制御器が実現できれば、EVをはじめとする電動車両の「乗り心地」の改善

に貢献することができます」

藤本博志（以下、藤本）「自動車業界が電動化に向けて進む時代になり、研究対象の中心は内燃機関からモーターへと移行しつつあります。それに伴い振動制御の研究開発で狙う周波数帯域もより高い領域へとシフトし、MBDにおいては今まで通りのモデルでは通用しないということが分かってきました。そうすると、高い周波数帯でのモデリングが必要となってくるのですが、そのモデル化のためには低慣性ダイナモを使った周波数特性の正確な計測が重要となってきます。

これら電動化に伴う課題にアプローチできる新しい方法論を確立しようとしているのが、この研究なのです。今後モーターがよりメインの動力源となっていくにつれ、この新しい振動抑制制御手法はますます重要性を増し注目されていくと思っていますので、大いに期待しています」



本研究が振動抑制技術の研究で使用している実験用のインホイールモーターカー（写真右）と試作されたインホイールモーター（写真左）。今回の研究でも使用されている

産学連携だからこそ取り組めた研究

——この研究を始めることになったきっかけは何ですか。

永井栄寿（以下、永井）「この研究は我々と国内のある自動車メーカーとの共同研究なのですが、最初のきっかけはその自動車メーカーに車両の振動抑制手法についてご相談いただいたことです」

藤本「学術的にいうと、振動抑制手法にはパッシブ（受動的）な手法とアクティブな手法がありますが、今回研究しているアクティブな手法の方がモーターの性能も最大限まで活かしきれんと考えています。しかし自動車業界ではモーターの研究に力を入れている一方で、まだあまりアクティブな手法がメジャーではありません。本来は車両の特性を踏まえうえでその特性に合ったアクティブな振動抑制制御にするべきなのですが、自動車業界では車両を設計するメー



カーとモーターを設計するメーカーが分かれてるので、なかなか実現するのが難しいのですよね。そんな折、自動車メーカーさんにご相談いただき、またそのお話を頂いたタイミングでちょうど今回の小野測器さんとの社会連携講座の話が出たことで、『それならやり切れるのではないか』と研究に乗り出しました」

——自動車の未来を支える研究に当社が貢献できているのですね。

藤本「EVの制御における振動抑制手法の確立は業界共通の課題となっていますが、私たち単独ではそこに貢献できる新しい技術研究に取り組める体制が整っていませんでした。しかし今回小野測器さんと本講座を開設したことで、この課題解決に取り組むことができています」

——当社としても新たな技術研究に貢献できて嬉しいです。先ほど少し触れていましたが、この研究には当社の設備も使われているのですね。

藤本「制御器の設計では、設計値をシミュレーション上だけで評価して進めていくのではなく、実際に試作品を計測しその結果を基に設計値を

見直す、という過程を繰り返していく必要があります。その計測の段階で、小野測器さんの設備や装置を使わせていただきました」

永井「また解析結果の解釈が合っているかなど私ただけでは分からない部分もあったので、そこに関しても小野測器の社員の方にご助言いただき、大変参考になりました」

——当社の社員や製品が随所で活躍しているのですね。

藤本「尾田さんは論文発表でも光っていましたし、大活躍してもらっています」

——今後はこの講座の成功例を広めていくのでしょうか。

藤本「そうですね。この成功例が色々な方の目に留まり、新たな仕組みを求めている他の会社さんにも広がっていけば良いなと思っています」

——本講座は2029年3月31日まで継続する予定です。引き続き、産学が互いに連携し、新しいイノベーションを創造していくことを目指していきます。

社会貢献活動 未来×地域とのつながりの“輪”～サステナブルな社会を実現～



“ニッポンのものづくり”の未来を担う人財の育成を長年支援

学生フォーミュラ日本大会（公益社団法人自動車技術会主催）は、学生たちがフォーミュラスタイルの小型レーシングカーを企画・設計・製作し、走行性能や車両コンセプト・製作コストといったさまざまな項目において、ものづくりの総合力を競う大会です。当社は第1回大会



より騒音計測等に協力しています。大会当日は当社の従業員数名が審査員として排気騒音審査を実施しています。本大会へのスポンサーシップを通じ、自動車業界をはじめとする“ものづくり”の未来を担う人財の育成を支援しています。



横浜と都筑の魅力を伝えることもメディアの取材に協力

2024年7月、地域貢献活動の一環として、横浜市都筑区の小中学生が記者として活動する「つづきジュニア編集局」の皆様が横浜テクニカルセンターにお越しいただき、当社について取材してもらいました。今回参加していた小学4年生～中学1年生のジュニア記者8名に、同セ

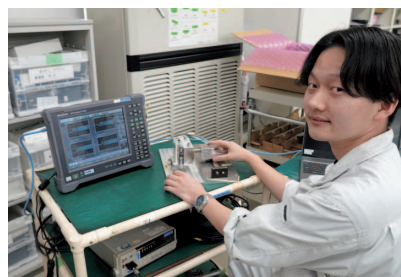


ンター内にある「無響室」「半無響室」「残響室」等の設備見学をはじめ、当社製品を使った簡単な計測体験、わかりやすくかみ砕いた「音」に関する講義や、現在研究開発中のNV（音振）シミュレーターを使った感性評価を体験してもらいました。



「ウェルビーイング」への取り組み

2025年1月、「WELL-BEING TECHNOLOGY 2025」に当社とグループ会社Sound Oneが共同出展しました。人の感覚に着目した“ここちよい音づくり”をテーマに化粧品メーカーとの共同研究「口紅容器の開閉音」の事例を紹介するなど、新しい社会価値創造に取り組んでいます。



未来を担うインターン生の受け入れ

2017年より、長岡技術科学大学からの長期インターン生を受け入れています。約4カ月間、主に音響製品に関する実務（騒音計での計測作業）や、出荷前製品のチェックなど、ものづくりにおける実践的な就業体験の機会を提供しています。



栃木県立盲学校の臨床実習に協力

地域社会との交流促進及び次世代育成支援を目的として、2024年9月、宇都宮テクニカル&プロダクトセンターにおいて栃木県立盲学校の臨床実習が行われました。生徒の方々による丁寧なマッサージの施術で当社従業員は心身のリフレッシュを図ることができました。



「盲導犬育成募金自販機」の設置

福祉支援活動の一環として、公益財団法人東日本盲導犬協会が運営する「盲導犬育成募金自販機」を宇都宮テクニカル&プロダクトセンターに4台、横浜テクニカルセンターに1台設置しています。自販機を利用することで、売上の一部が盲導犬協会に寄付されます。

非財務ハイライト

基本方針

創業以来、わたしたちは時代の変化点において、計測技術で人々の夢の実現に寄り添い、より良い暮らしを支えてきました。仲間とともに、社会とともに、“安心して暮らせる”“人間らしく生活できる”ウェルビーイングの実現に向けて、人権の尊重、ダイバーシティの推進、地域社会との協働を通じた社会課題の解決に努めます。

【非財務データ】

		単位	2022	2023	2024
従業員数 (単体) ※1	男性	人	438	487	486
	女性	人	103	109	115
	計		541	596	601
管理職に占める男女別比率 (単体) ※1	男性	%	93.51	93.58	93.72
	女性	%	6.49	6.42	6.28
新卒男女別比率 ※2	男性	%	70	62	69
	女性	%	30	38	31
外国籍従業員数 (単体) ※3		人	6	6	6
障がい者雇用比率 ※4		%	2.15	2.47	1.67
平均勤続年数 (単体) ※1	男性	年	16.51	19.32	19.15
	女性	年	16.85	17.99	17.63
新卒3年後定着率 ※5		%	86.96	92.31	96.3
時間外労働時間 (一人当たり平均) ※6		時間/月	4.7	4.9	4.6
有給休暇取得率 ※7		%	88.8	82.2	92.6
健康診断受診率		%	94	95.3	97.9
ストレスチェック実施率		%	96.6	96.8	97.3
ワークエンゲージメントスコア (偏差値)			49.2	50	50.5
育児休業取得率 (男性) ※8		%	22.2	53.3	78.6
育児休業取得率 (女性) ※8		%	100.0	57.1	200.0

※1 各年12月31日時点。本社及び国内事業場勤務の従業員（臨時従業員を除く）

※2 各年4月1日入社の本社及び国内事業場勤務の新入社員（臨時従業員を除く）

※3 各年12月31日時点

※4 各年6月1日時点

※5 各年3月31日時点

※6 本社及び国内事業場勤務の従業員（管理職を除く正社員）

※7 各年12月31日時点（管理職を除く正社員）

※8 育児・介護休業法に基づき算出しています

【エンゲージメント向上への取り組み】

小野測器では毎年ストレスチェックを実施し、従業員のエンゲージメントをスコア化しています。2024年は中期経営計画（P.12）や長期ビジョン実現プロジェクト（P.45）で社員同士の関係性構築に取り組み、2021年に比べ心理的安全性を向上させることができました。また、従業員の約8割が「自分の会社・仕事は社会に貢献できている」と感じており、ワークエンゲージメントの向上にもつながっています。

【健康経営への取り組み】

2023年に全国健康保険協会 健康企業宣言銀の認定を取得しました。現在も金の認定の取得に向け、社員の健康維持・増進やプライベートの充実を図る施策に積極的に取り組んでいます。また、神奈川県教育委員会の家庭教育支援事業者として家庭教育を応援する取り組みも行っています。



【ダイバーシティへの取り組み】

2024年は、男性正社員の育児休業取得率を約8割まで向上させることができました。（女性正社員の取得率は100%を維持）今後も引き続き男性の育児休業取得率100%（子供が生まれた社員全員が取得出来ている状態）を目指し、かつ取得日数の増加にも取り組みます。

2024年
心理的安全性
(偏差値)

50.5

2021年:48.9

2024年
ワークエンゲージメントスコア
(偏差値)

50.5

2021年:49.7

2024年
有給休暇取得率

92.6%

2024年
健康診断受診率

97.9%

2024年
育児休業取得率
(男性正社員)

78.6%

11名/14名

2024年
育児休業取得率
(女性正社員)

100%

2名/2名

※年度をまたいで取得する取得予定者も含む

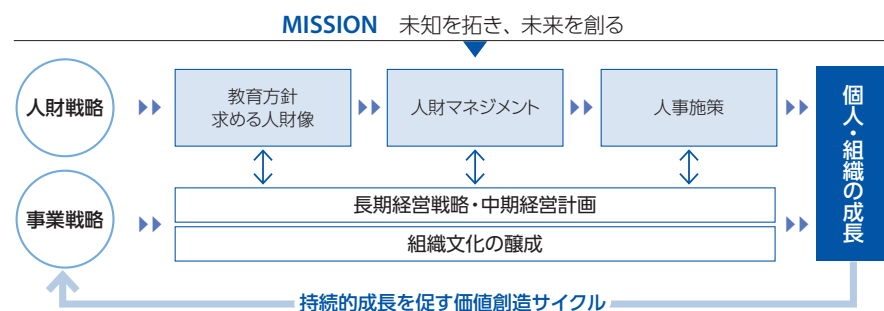
人財戦略 [1]

【位置付け】

小野測器では、マテリアリティで掲げる「ウェルビーイングな社会の実現」や果たすべきミッションを念頭に、ビジョン実現という同一の目標に向け人財戦略と事業戦略の連動を図っています。当社の人事部門は組織開発の役割も担い、

人財・事業の両軸から人事施策を進めています。

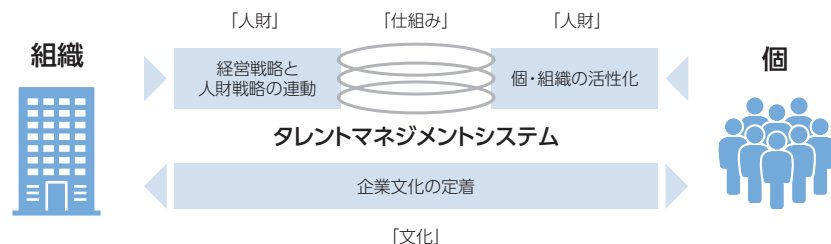
個人・組織の成長に寄与する環境の実現により、従業員のエンゲージメントを醸成し、創業の精神を受け継ぐ「挑戦する組織」を実現する人財の育成を促進していきます。



【方針】

2025年は、Challenge Stage IV (P.13-14) と連動した以下方針を軸に人財戦略を進めます。

事業戦略と人財戦略を連動させ、中期経営計画の各戦略の実行を後押しする“人的資本への投資”を行います。合わせて、挑戦する組織を実現する、成長への一歩をおそれない“変化を生み出すことができる”人財を育て、“働きがい”と“働きやすさ”のバランスがとれた職場づくりを目指します。



【人事施策】

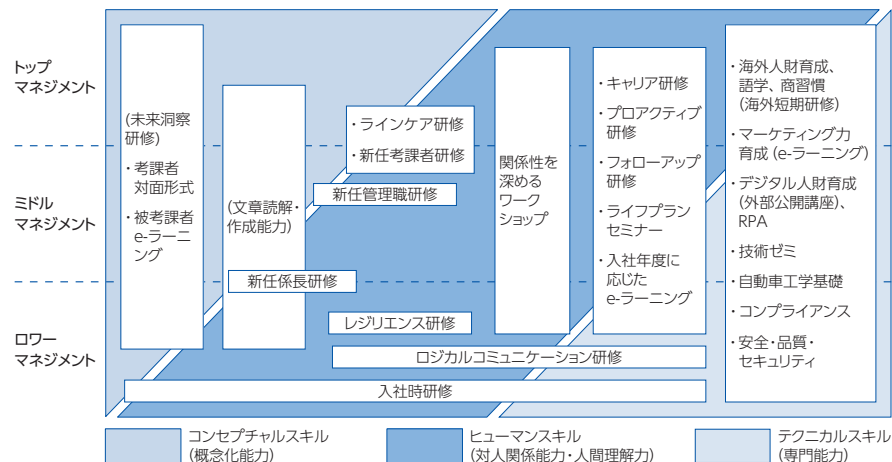
人財戦略方針の下、「3つの観点」に基づいた以下重点施策を中心に取り組みます。

- 1 人財:** 成長への一歩をおそれない“変化を生み出すことができる”人財を育てる
- 2 仕組み:** 人財戦略と経営戦略の連動性を高め、各戦略の実現に必要な人事制度や支援体制を構築する
- 3 文化:** 社員個々がウェルビーイング（身体的・精神的・社会的に良好な状態）でエンゲージメントが高い組織を実現する

【人財育成プログラム】

当社では、個々が発揮できるパフォーマンスは「概念化能力（コンセプチャルスキル）×考え方×意欲（ヒューマンスキル）×知識・スキル（テクニカルスキル）」で構成されると考えて

います。従業員一人ひとりのパフォーマンスを最大限に引き上げるため、選択式の研修も含めた以下のような人財育成プログラムを設けています。



人財戦略 [2]

【長期ビジョン実現プロジェクト】

本プロジェクトは、小野測器が掲げる長期ビジョンを実現するための活動です。2016年から中期経営計画と連動してスタートした「戦略マーケティングプロジェクト」が発端となり、発足されました。

本プロジェクトでは、経営に関わるさまざまな要素の調査・分析や、従業員同士の関係性を深める活動等、未来の自分たちの“ありたい姿”を実現するためには何が必要かをチームご

とに異なる視点で考え、実行しています。2024年に行われた企業理念の再言語化にあたっては、本プロジェクトのメンバーが中心となり、ベースの案を作成する活動も行いました。

参加メンバーは自ら立候補した従業員を中心に構成され、若手～中堅まで幅広く参加しています。同じ志を持つ仲間とともに、高い視座で会社や社会について学び考えることで、未来を担う人財の育成にも貢献しています。

長期ビジョン実現プロジェクトの変遷

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
中期経営計画	Stage I			Stage II			Stage III			Stage IV
プロジェクト活動	戦略マーケティングプロジェクトI			長期ビジョン実現プロジェクト						
				1期	2期	3期	4期	5期	6期	
活動内容	・音響振動市場検討 (SV戦略マーケティングPJ) ・自動車産業市場検討 (AIB戦略マーケティングPJ)			・Vision2030 ・市場技術 ・組織仕組み ・エコシステム ・SDGs 課題設定 ・SDGs 対外発表 ・SDGs 社内展開			・サステナビリティへの 取組み具体化、実行 ・良好な関係性構築 ・ONO CREDO ・リブランディング ・MVVS再言語化 ・統合報告書作成			・MVVSの理解浸透 ・活動の社内発信／ 情報共有 ・良好な関係性構築 ・業界横断交流活動

関係性を深める「価値観ワークショップ」

本プロジェクトから始まった取り組みの一つに、「価値観ワークショップの開催」があります。ビジョン実現のためには従業員同士の信頼構築が重要と考え、“関係性からはじめてみよう”を合言葉に、お互いの価値観を共有し、理解し合う時間として活用されています。2025年には、個々の価値感や組織への想いを共有する機会として役員同士でも開催されました。お互いを信頼し、自分の想いを自由に発信できる関係性を構

築することで、新たな価値創造が生まれることを目指しています。



【作業着リニューアルプロジェクト】

当社では2025年、約10年ぶりに作業着をリニューアルします。執行役員と自主的に参加を希望した若い世代で構成される「作業着リニューアルプロジェクト」では、全社アンケートで集めた従業員の声も反映しつつ、メンバー内で何度も協議を重ねました。

新作業着は繊維に 繊維リサイクル実現を目指す豊通ユニファッション株式会社に協力いただき、SDGsにも配慮しています。作業中の安全面を最優先に、通気性や汚れの目立ちにくさといった機能性と、当社のコーポレートカラーであるブルー（通称“小野測器ブルー”）をポイントにデザイン性も兼ね備えたスタイリッシュな作業着に仕上がりました。



【周年記念の社内イベント開催】



創業70周年を記念し、2024年5月～2025年1月の約8カ月間、サントリー株式会社の「社長のおごり自販機」を導入しました。二人で同時に社員証をかざすと、一本ずつ無料で飲み物が貰える仕組みです。社内コミュニケーションの促進と“笑顔あふれる企業”を目指して導入し、計8,200回利用されました。また役員が利用回数に制限の無いカード（通称：神カード）を持つことで、役員と従業員をつなげる機会の創出にも活用しました。

女性の活躍推進 本音で語る「小野測器での働きやすさ」座談会



小野測器ではマテリアリティの一つに「DE&Iの促進」を掲げています。誰もが公平に、安心して働ける職場となるように。その一環として女性の活躍推進にも取り組んでいます。今回、ジャーナリストの今井優杏さんと当社女性従業員とを交え「働きやすさ」をテーマに意見を交わしました

——それではまず、皆さんの簡単なプロフィールを教えてください。

齋藤綾香（以下、齋藤）「宇都宮テクニカル＆プロダクトセンターで、総務人事ブロック管理グ

ループに所属しています。主に採用活動や社宅関係、健康診断関連等の仕事を担当し、安全衛生や改善提案活動、5Sといった会社全体に関わるさまざまな委員会にも携わっています。現在

は小学生と保育園児の2人の子どもがいるため、育児短時間勤務制度を活用し働いています」

幡 章子（以下、幡）「私は執行役員と経営企画室の室長を兼任しています。主に中期経営計画の策定・推進や社内外のコミュニケーションに関わる領域が担当です。昨年、勤続10年ごとに取得できるリフレッシュ休暇をいただきました」

——幡さんは小野測器で女性初の執行役員なの

ですよね。

齋藤「女性社員の憧れです！」

谷山明美（以下、谷山）「私は宇都宮テクニカル＆プロダクトセンターで、生管流通グループに所属しています。営業部門と連携を取りながらカタログ品の年間の生産計画を作成し、実際に完成品をお客様の元へ発送する業務も担当しています。いわゆる“ベテラン”と呼ばれる域に突入してきました」

小松里江奈（以下、小松）「私は入社1年目から横浜テクニカルセンター内にある首都圏営業所に配属になり、5年間同じ営業所で研究・開発現場向けに営業活動を行っています」

——今の時代にはナンセンスな質問かもしれませんが、御社は女性比率が少ないと伺っています。そんな中で女性の皆さんが感じた、この会社の良さを教えてください。

齋藤「子育てと両立しながら働き続けるということには、非常に理解が深い会社です。“育児休業も育児短時間勤務も当たり前”という空気感があるので、負担に思わず働けている。すごく恵まれているなと感じています」

——男性社員も応援してくださるのですか？

齋藤「はい。先輩方がそのような文化を築いてくださったので、私たちが制度を活用しやすいのだと思います。また会社としても制度の改革が進んでいて、直近では育児短時間勤務制度の対象年数が延長されました。以前より、さらに子育てと両立しやすい環境になってきていると感じます」

谷山「私も、当社は働きやすいと感じています。

他の会社に就職した友人からは結婚・出産を機に辞めたという話をよく聞くので、『まだ最初の会社に居るの！？』と驚かれます。子どもが小さいと毎週のように保育園から呼び出されることもあります。快く『迎えに行っておいて』と送り出してくれるので、子育てヘイトのようなものは今まで受けたことが無いですね」

幡「2024年は、対象となる男性正社員のうち7割以上が育児休暇を取得しています」

——すごい比率ですね！

幡「ジェンダーを問わず社会で活躍するためには、社会全体の意識改革が不可欠だと感じます」

——小松さんは5年目の若手社員で、他の皆さんとは違う面でも職場の魅力を感じていらっしゃると思いますが、いかがですか？

小松「全社的にはまだ女性営業は少ないのですが、私が所属する営業所には数名在籍しています。特に性別の違いで何か差を感じることは無く、仕事も平等ですし、不満は一切無いですね」

——営業職は小野測器の膨大な商材を全て把握しないといけないと思うのですが、大変ではないですか？

小松「大学は文系が専攻だったこともあり、や

はり最初は難しかったですね。分からないことは何度も先輩に聞いて、覚えて、お客様の元へ何う度に宿題をたくさん持ち帰ってきて……。やっと独り立ちできそうかな、と思ったのは3年目くらいでしょうか」

——皆さまのお話を聞いていると、会社全体の理解度・許容度がとても高いイメージです。

幡「アットホームな会社ですよ。会社の規模感からも、コミュニケーションが取りやすい環境です」

齋藤「学生向けの採用活動でも、当社のアピールポイントとして紹介しています」

小松「若いうちから仕事を幅広く任せてもらえるので、自然と責任感も生まれやすいと思います。働きがいと働きやすさがうまく両立しているのだと感じます」

——それでは最後に、今後チャレンジしてみたいことを教えてください。

谷山「後任を育てるのが役目かな、と思っています。後輩の女性社員が一人で悩まないような環境を作ってあげたいですね。変な意味ではなく、女性得意なことや、女性ならではの視点、というのがあってと思います。そういったところを個性として捉え、業務を円滑に進める役目もあるのだと、後輩に伝えていきたいです」

齋藤「ちょうど年代的に中堅層なので、若手社員のロールモデルになれるよう、自分自身が楽しくやりがいを持って働けるようになるのが今の目標です」

小松「5年目になり、自分の地図が少しずつ描けてきたような状況の中で、任された仕事以外の選択肢も考えるようになってきました。現在、会社の制度を利用して英会話を学んでいるのですが、そういったプラスαの可能性を広げられ



生産統括ブロック
生管流通グループ
リーダー
谷山 明美



執行役員
経営企画室
室長
幡 章子



総務人事ブロック
管理グループ
係長
齋藤 綾香



営業本部
営業統括ブロック
首都圏営業所
小松 里江奈

たらと思っています」

幡「中期経営計画でも海外への拡販というのが一つのアクションプランになっています。それに沿って色々な人が海外に目を向けたり、会社が学習のチャンスを提供したり、といったことも積極的に行っているのです」

——改めて、いい会社ですね！

幡「皆さんが当社で働くことを誇りに思えるような会社になりたい、というのが私の想いです。会社として成長していくことはもちろん、その過程においても、社長がいつもおっしゃっている“笑顔で働ける”を体現できる会社になりたいです。結果、その恩恵が皆さんへ還元されていくようにしたいのです」



モータージャーナリスト
モータースポーツMC
今井優杏氏



自動車ジャーナリスト/モータースポーツMC。日本カー・オブ・ザ・イヤー選考委員。執筆活動だけでなく「おぎやはぎの愛車遍歴」(BS日テレ)のMCも担当する等多方面で活躍中

品質への取り組み お客様の安心を支える「法規」と「基準」



小野測器の品質保証ブロックに属する「認証法規グループ」は自動車等に関する排出ガスや燃費の規制法規を担当しています。具体的には、世界各国の最新の法規を確認、解釈し、当社製品に関連付けた法規情報として、法規要件リスト、試験フロー等を作成し、法規ベースラインとして関係部門に展開しています。

当グループでは、法規に関連する受注プロジェクトの適合性の確認や最新法規の説明会、法規勉強会による教育の実施など、法規への理解を深め、品質と作業効率の向上を目指しています。グループマネージャーを務める山口は語ります。

「当グループが2021年に発足する以前は、お客様からのご依頼に応じて法規調査を行っていましたが、発足後は、各国の法規制に関する情



世界の「排出ガス」と「燃費」に関する
法規を網羅
認証法規グループ

報を常時監視する体制を整え、法規改正を主体的に管理する取り組みを進めています。

これにより、製品への法規対応を計画的に実施できるようになり、お客様に対しての確なご提案が可能となりました。

当社製品が関連法規を確実に満たし、お客様の課題解決に貢献する提案活動を推進することが、当グループの重要な役割と考えています」



当社の品質保証ブロックに属する「品質管理グループ」は、製造部門と連携し当社製品の品質を高め、「不良品を入れない、作らない、出さない」をモットーに日々業務を行っています。量産試作での評価や部品の受入検査、製造工程の検査データ確認など、各工程で品質を担保しています。またその他の業務として、市場不良の調査、再発防止や不適合部品の是正処置、ソフトウェアのテストなども行っています。

また当グループでは、早くからJCSS (Japan Calibration Service System) 校正への対応を積極的に進めています。これにより計量法に基づく計量トレーサビリティを確保し、計測器の測定結果の国際的な整合性を担保することができます。当社ではまず2005年に「音響・超音波」区分の国際MRA対応のJCSS校正事業者と



当社製品を世界各国で通用する
「JCSS校正」に適合
品質管理グループ

※写真は
2025年
3月時点

してIAJapan (独立行政法人製品評価技術基盤機構認定センター) より認定を受けました。その後2012年に「振動加速度」、2013年に「トルク」、2014年に「流量・流速」、2015年に「電気(直流・低周波)」、2019年に「速さ」、2022年に「時間・周波数及び回転速度」と区分を7つまで追加し、校正専門機関を除くと上位の取得数です。

役員紹介



(後列左より 順不同)

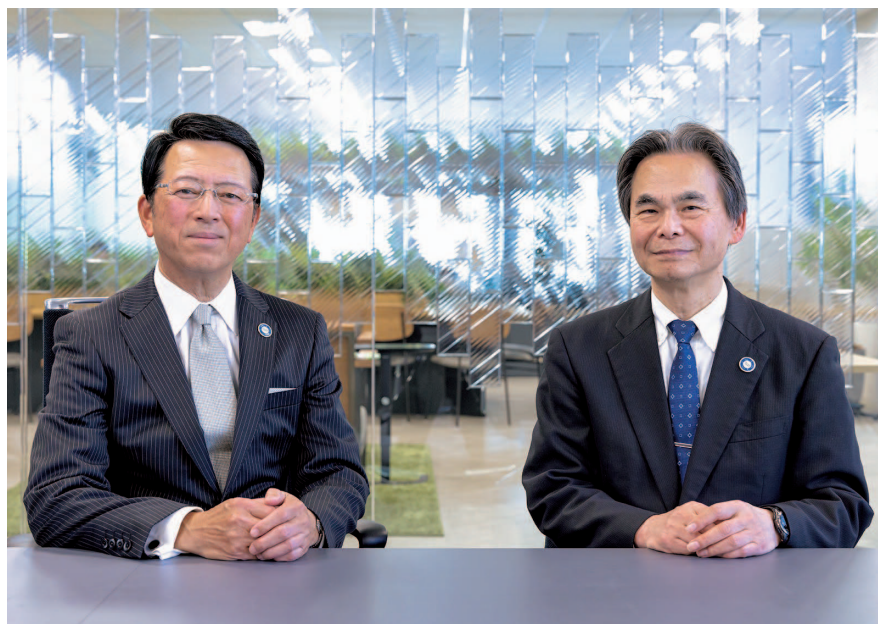
執行役員 日高英俊	社外監査役 土屋喜久郎	社外常勤監査役 金子孝雄	取締役 上席執行役員 塚越 照	取締役 上席執行役員 小池秀昭	代表取締役 取締役社長 大越祐史	取締役 常務執行役員 濱田 仁	社外取締役 飯田訓正	社外取締役 木村岩雄	執行役員 伊藤泰行	執行役員 中澤 満
執行役員 前山剛輝	社外監査役 藤 康範									
		執行役員 飯塚啓之	執行役員 幡 章子		取締役 上席執行役員 安地隆浩	執行役員 松本 祥		執行役員 瀧澤直樹	執行役員 岩間栄孝	

社外取締役 座談会 持続的な成長に必要なこととは

小野測器が持続的な成長を遂げるためには何が必要で、何を大事にすべきなのか。

社外の目線から見た当社の現在地や今後の成長性について

社外取締役2名に、意見を交わしていただきました



社外取締役
木村岩雄

社外取締役
飯田訓正

成長の可能性は十二分にある

——ご自身の社外取締役としての役割はどのようなものだとお考えですか？

木村岩雄(以下、木村)「社外取締役には大きく2つの役割があると考えています。最も重要な役割は、“社長をはじめとした経営陣の職務執行を外部の目で監督すること”です。ガバナンス

をはじめ、お金の使い方や人員の配置、組織体制等が適切であるか、またそれらが企業価値を高め成長につながるものであるかを監督する立場にあります。一方で、“外部の目でアドバイスをを行う”という役割もあります。私は長らく人事やリスク管理等を経験してきたので、そのような観点からアドバイスをさせていただいています」

飯田訓正(以下、飯田)「私は長年自動車業界に携わっており、前職でエンジンの効率化に関する研究を行っていたこともあり技術的な観点に対してもアドバイスをしています。具体的な開発課題に対し踏み込んだ話をすることもありませんが、社内に入り込みすぎると社外取締役としての役割をきちんと果たせないのが、難しいのですがそのバランスが大事ですね」

——当社の現状をどう評価されていますか。

飯田「当社はとても守備範囲が広く、さまざまなサービスを提供できるポテンシャルを持っています。メインのマーケットである自動車業界は変革期を迎えていますが、そのような流れの中でも当社が貢献できる範囲はますます増えていくと考えており、お客様の声に真摯に応える創業からの精神を変わず維持していけば良い成果につながるとしています。長年同じ事業を続けると枠が固定化され、維持することが目的化して本来の目的やニーズを取りこぼしてしまうことがありますが、今は大越社長を筆頭にそうならないよう意識して取り組んでいるので、このまま進めていけば今後も伸びていくと思っています」

木村「同感です。当社は良い文化を持つ会社だと思っているので、その良い面を活かし、さまざまなマーケットでもっと活躍できる会社になっていけると思います。一方で、成長のための一番の課題は人財リソースの不足です。業務の合理化を加速させてリソースを捻出し、既存市場の深掘りや新市場への進出により力を入れて取り組めると良いですね。また他社とのオープ

ンイノベーションの創出も積極的に進めていくべき施策だと思います」

——当社のMBDへの取り組みに関してはいかがですか。

飯田「実物での実証と、モデル化と、その両輪で取り組んでいく現状の方向性は良いと思います。ただ先ほど木村取締役のお話にもありましたが、リソースは限られているので、選択と集中が必要ですね」

——海外市場に関してはどうお考えですか。

木村「同じく成長性はあると思います」

飯田「私もそう思います。ただこれまでは国内企業の海外進出に伴い採用されることが多かったのですが、海外で業績を伸ばしていきたいのであればやはり現地企業で採用していただく施策を進めることも重要ですね」

——最後にステークホルダーへのメッセージをお願いします。

飯田「社外の皆様には、暖かく見守っていただくとともに厳しいご意見も頂戴し、モチベーションにつなげていきたいと思っています。また社員の皆さんは向上心もあり優秀な方ばかりです。皆さんが持つ多種多様な才能を活かしつつ、お互いにコミュニケーションを大事にしながら成長して欲しいです」

木村「当社は持続的な成長と企業価値向上に向けて着実に進化しているので、ぜひ長い目で見てほしいと思います。また、当社には素晴らしい技術と伝統があるので、ぜひ皆さんには自信を持って挑戦していただき、新しい世界をともに切り拓いていきましょう」

ガバナンス [2]

【報酬委員会】

取締役会の任意の諮問機関である報酬委員会は、取締役の報酬等の基本的な方針、取締役の報酬限度額、その他経営上の重要な報酬に関する事項等を答申しています。2024年度は8回開催しており、取締役の個別報酬の妥当性の検証、役員報酬制度改定後の制度運用状況の検証、翌期以降の役員報酬制度の改訂に向けた論点整理等を行いました。

【経営会議】

経営会議は業務執行取締役及び執行役員で構成され、原則として隔週開催し、取締役会付議事項に関する事前の詳細な検討、ならびに取締役会付議事項以外の業務執行に関する重要な事項の意思決定を行うほか、執行役員による業務執行の報告等を行っています。また、経営会議には社外取締役及び監査役も出席して意見の表明を行うことができますこととしています。

【内部監査室及び内部統制部門】

内部監査室は、取締役社長直轄の内部監査部門として設置しています。内部監査室は、社内業務に精通するとともに、J-SOX推進委員会等を通じて内部統制に関する知見を有する専任者を配置し、内部監査計画に基づき、当社及び当社子会社の内部監査を実施します。内部監査の実施結果は、取締役会及び常勤監査役に報告されるとともに、被監査部門に通知され、必要に応じて是正処置がとられます。

内部監査室は、監査役の円滑な職務遂行を支援し補佐するほか、会計監査人とも連携しています。

内部統制部門としては、コンプライアンス委員会、J-SOX推進委員会、リスク管理委員会を設置し、内部統制が有効に機能するための方針・計画の策定、委員を通じた情報の収集及び監視を行っています。

【役員報酬】

役員報酬制度は、コーポレートガバナンスにおける重要なテーマの一つです。

当社の役員報酬については、役員が継続かつ中長期的な業績向上のために企業家精神を発揮し、経営方針（経営戦略）を実現し株主の期待に応えることに資するものとし、報酬の水準については、当社の発展を担う有為な人材を社内外を問わず確保できる水準を目標とし、定期的に外部の客観的データ、評価データ等を活用しながら、役位別に妥当な水準を設定することとしています。また、報酬の決定において、透明性・客観性を担保する適切なプロセスを経るため、報酬委員会が関与することとしています。

取締役報酬については、2023年3月17日開催の第69回定時株主総会の決議により、取締役の金銭報酬の限度額（年額）、及び対象取締役に対して譲渡制限付株式の付与のために支給する金銭報酬の総額を決定しました。

取締役及び執行役員の報酬は、基本報酬としての「固定報酬」、短期及び中期の会社業績ならびに担当する事業業績を反映する「業績連動

報酬」、株主目線での経営や中長期的な企業価値の向上に対するインセンティブとしての「株式報酬」（譲渡制限付株式報酬）で構成しています。また、持続的な成長に向けた健全なインセンティブを機能させるため、役割に応じて、報酬構成の比率等を適切に設定しています。なお、社外取締役の金銭報酬については、その役割に応じた水準の「固定報酬」のみとし、「業績連動報酬」は支給いたしません。株式報酬については、当社における社外取締役による経営に対する助言機能（専門性に基づく助言等を通じた企業価値の向上）をふまえ、一定水準の株式報酬を支給することは妥当と判断し、社外取締役も株式報酬の支給対象としています。

・固定報酬は、各取締役・執行役員の役位に応じて決定されます。

・業績連動報酬における評価指標は、財務指標である連結受注高、連結売上高、連結営業利益と、非財務指標である中期経営計画のKPI等を含わせて用いています。財務指標については、それぞれに短期の業績目標と中期の成長目標を設定し、単年度の業績確保と共に中期の成長を目指すこととしています。非財務指標については、中期経営計画における実施項目及びサステナビリティに関わる計画進捗等を評価することとしています。

・非金銭報酬である株式報酬は、中長期的な企業価値向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的に、第70期より譲渡制限付株式制度を導入しました。当該譲渡制限付株式は、株

主総会の決議によって定められた株式報酬限度額の枠内で、役位に応じて付与する旨を内規に定め、運用します。

また、監査役報酬の限度額は、2015年3月13日開催の第61回定時株主総会において、決議されています。監査役報酬は、他社水準を考慮しつつ役割に応じて設定することとし、監査役会において決定しています。なお、監査役の報酬については「固定報酬」のみとし、「業績連動報酬」ならびに「株式報酬」は支給しません。

【配当政策】

当社は、経営基盤の強化と将来の事業展開に備えるための内部留保充実を図るとともに、株主各位に対する利益還元を経営の重要政策の一つとして認識し、中期的な連結配当性向30%を目安として、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としています。

また、自己株式の取得については、資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の実施並びに株主各位への一層の利益還元を行うことを基本とし、成長への投資や財務体質を勘案しつつ、1株当たりの株主価値とROEの向上を目的として機動的に実施することを方針としています。

コンプライアンス・リスクマネジメント [1]

【コンプライアンス】

小野測器は、コンプライアンス規程に基づき、取締役を委員長とする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、原則として四半期に1回（コンプライアンスに関する事案が発生した場合は随時）開催しており、当社グループにおけるコンプライアンス体制の運用強化及びコンプライアンスに関する問題・課題等の審議・解決を図ることとしています。

また、当社各部門及び当社子会社にコンプライアンス推進責任者を選任しており、各部門・子会社内でのコンプライアンス規程等の周知などコンプライアンスの推進を図っています。

コンプライアンス教育については、全従業員

を対象とした必修コースを毎年設定しているほか、社内ホームページにコンプライアンスコーナーを設け、コンプライアンス便りやケーススタディを毎月展開しています。

【内部通報制度】

当社は、内部通報規程を定め、コンプライアンスに関する問題が生じた場合、弁護士を含めた通報窓口にて、メール・電話などにより匿名でも通報できる体制を整えるとともに、通報した者に対する不利益な取り扱いを防止し、公正性の確保に努めています。

【リスクマネジメント】

当社は、リスク管理規程に基づき、リスク管理担当取締役の下にリスク管理委員会を設置し

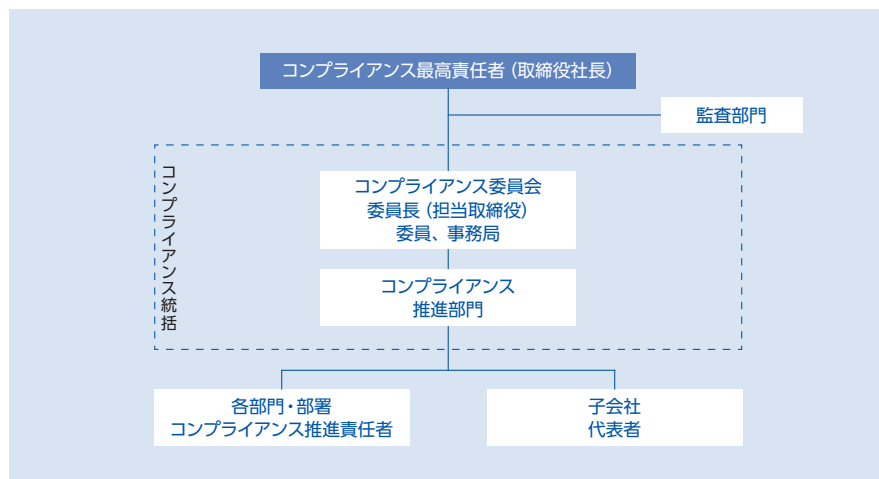
ています。当委員会は定期的（2カ月に1回）に開催し、当社グループのリスク管理を統括するとともに、コンプライアンス、情報セキュリティ、品質、輸出管理、環境、災害等のリスクカテゴリーごとの分科会を置き、各分科会よりリスク管理状況の報告を受け、新たに特定されたリスクの評価及び顕在化したリスクへの対応等を行います。

各分科会では、影響度と発生可能性の2軸で評価し、高リスクのものについてはリスクを低減する対応を行い、リスクに応じて監視する仕組みを整える等適切に管理を行います。当事業年度においては、当社グループの経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクは、以下のとおりです。

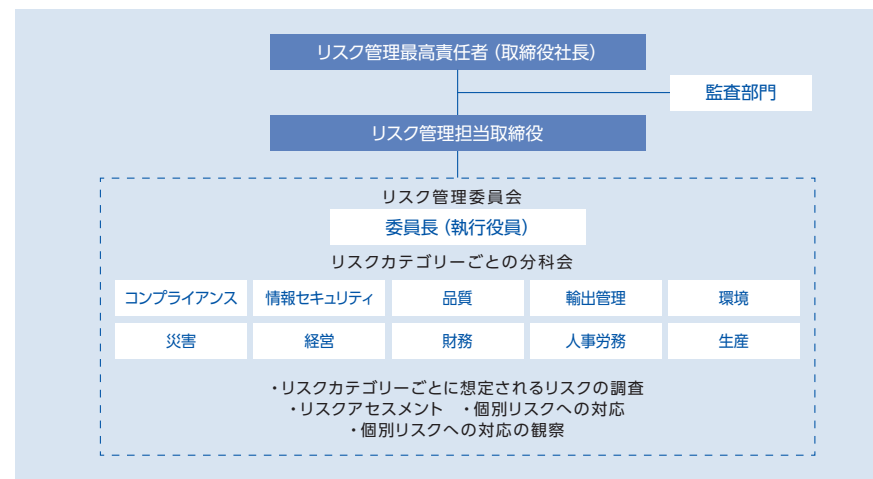
- ①設備投資動向によるリスク
- ②資産の保有リスク
- ③設備の老朽化
- ④繰延税金資産や減損処理の影響
- ⑤重要な訴訟等
- ⑥海外展開
- ⑦原材料の動向によるリスク
- ⑧情報セキュリティ上のリスク
- ⑨自然災害、感染症蔓延のリスク
- ⑩気候変動に関するリスク
- ⑪人財確保に関するリスク

このほか、業務執行全般にわたり適宜、顧問弁護士や公認会計士など社外の専門家の助言を受けてリスク管理を行っています。

コンプライアンス推進体制の概要



リスク管理体制の概要



コンプライアンス・リスクマネジメント [2]

【ISOマネジメントシステム】

当社は、ISOマネジメントシステムもガバナンス基盤の一つと捉えています。事業活動において求められる社会的規範の実現のため、ISOマネジメントシステムのフレームを活用し、方針／目的 → 目標 → 活動 → 評価 → 改善のサイクルを回します。

環境マネジメントシステム (ISO 14001) においては、環境管理委員会の活動のもとで、環境関連法規対応やSDGsの視点を取り入れた環境負荷低減の活動を各部門で展開しています。顧客満足の上昇・環境保全への取組みを経営の最重要課題の一つとして位置づけ、企業活動のあらゆる面で環境保全と資源保護に配慮して活動し、社会の発展に貢献します。

環境マネジメントシステムにおいては、当社の事業活動によって生じる環境負荷のみでなく、プラスの影響を増やすことも部門目標に取り入れています。また、2024年に発定した環境戦略推進室と連携し、事業活動によって生じる温室効果ガス排出量の測定、中長期的な削減目標の設定等の活動を行っています。

情報セキュリティマネジメントシステム (ISO 27001) においては、情報の機密性・完全性・可用性をバランスさせつつ、情報漏洩リスクへの対応を強化するための活動を行っています。企業活動のあらゆる面で情報セキュリティを配慮し、お客様のデータを確実に保護することで、安心してご利用いただける環境を提供します。今後も情報セキュリティの向上と維持に努め、

お客様により一層信頼される企業であり続けます。

品質マネジメントシステム (ISO 9001) においては、商品の企画から開発・製造・販売・アフターサービスに至るプロセスにおいて、品質保証体制の構築・維持に関する活動、及び計測器メーカーとして、トレーサビリティの確保を重視した活動を行います。また、会社独自の設計規格であるOIS (Onosokki Industrial Standard) の適用により製品の安全性、機能性、精度等を重視した製品化を行っています。2024年からは製品における環境負荷低減を実現するため、LCA (ライフサイクルアセスメント) を開発プロセスに取り入れる活動を行っています。将来に渡って認証の維持に努めるとともに、さらに品質の良い製品をお客様にお届けするため、ISO 9001品質マネジメントシステムをベースとした品質保証体制の改善と強化に取り組めます。

また、当社は計量法第143条の計量法校正事業者認定制度 JCSS (Japan Calibration Service System) により独立行政法人製品評価技術基盤機構認定センター (IAJapan) から公的に認められた校正機関です。ISO 9001の認証及びISO/IEC 17025 校正を行う能力に関する一般要求事項をベースとして、信頼性の高い、高度な校正サービスを提供します。

当社が生業とする計測器の事業は、顧客からの信頼を基盤とした事業であり、そこでは製品の精度や品質とともに、社会性が重視されます。これからもISOマネジメントシステムを通じ、社会的規範の実現を目指していきます。

社外監査役メッセージ



社外常勤監査役
金子孝雄

計画の着実な実行と成果へのこだわり

2025年は新たに中期経営計画Challenge Stage IV (以下Stage IV) が始まり、会社としても成長軌道に乗せていくべき重要局面を迎えました。2024年まで実行した同Stage IIIはその位置付けどおり、コロナ禍以降の停滞局面を脱し、次の持続的な成長に向けた改革が着実に進んだ3年間であったと感じています。一方で、解決に至らなかった個別課題は未だ残されており、Stage IVではその課題解決に引き続き取り組むとともに、計画の実行スピードを上げ、ステークホルダーが確実な成長を実感できる成果を上げることが不可欠です。

Stage IVは、これまでの中期経営計画で培ってきた経験が十分に活かされ、社内の叡智が集結した完成度の高い戦略だと評価しています。策定にあたり当社の強みや課題を社内役員が認識したことで、解決の方向性も明確化されまし

た。この計画を着実に実行することができれば、持続的成長を生み出すことができると信じています。

また当社の役員には、戦略の実行状況を経営幹部の評価に反映させていくこと等を含め、経営陣一丸となった成果への強いこだわりが求められています。近年は、執行サイドへ権限を移譲したことで、取締役会が個別案件の審議から企業戦略の大きな方向性を議論する場へと役割を変えつつあります。監査役としても戦略の実行状況等に関するより深い議論を行っていきけるよう、提言を続けていきます。

当社を取り巻く環境は依然として大きな変革期の渦中にありますが、変化をチャンスとする改革は着実に進行しています。成長のためには従業員自らの意志によるボトムアップ活動と経営戦略の実行の双方が不可欠ですが、これらを全社一丸で進めていくことができれば、新たな成長への道筋はより確かなものになると考えています。

外部の目線から見て言えることは、当社には、従業員の皆さんが感じている以上の良さがあるということです。Stage IVはその良さ (強み) を活かす改革と取り組み方針が明確で、今後の成長への期待は大きいと感じています。成長に向けた重要な局面だからこそ、ガバナンス面の整備運用には十分留意するとともに、コーポレートガバナンスの向上促進に努め、従業員の皆さんをはじめとしたステークホルダーが今後も持続的成長を実感できる会社を皆さんと目指していきたいと思っています。

コンプライアンス・リスクマネジメント [3]

【ステークホルダーとの適切な協働】

当社は、企業経営において中長期的な企業価値の向上のためには、お客様、株主・投資家、取引先、社会、従業員、地域社会等の多様なステークホルダーとの価値共創が重要となっていることを踏まえ、マルチステークホルダーとの適切な協働が必要であることを認識し、その実現に取り組めます。そのうえで、価値共創や生産性向上によって生み出された収益・成果について、マルチステークホルダーへの適切な分配に努めます。

【資材調達の方針】

当社は「公正な取引」を基本的な指針とし、国籍・規模に関わりなく 品質・価格・納期（安定供給）・技術力・経営の安定性などを総合的に検討し、お取引先の選定を行います。

<パートナーシップ構築宣言>

サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築することに取り組むことを宣言します。

<グリーン調達・紛争鉱物>

当社はサステナビリティの基本方針に基づき地球環境の保全のための製品作り、技術開発に取り組んでいます。また、部族紛争、人権侵害、環境破壊などを引き起こしている紛争鉱物の不使用に努めています。

【人権の尊重、DE&I】

当社は、人権尊重の精神に則り、誰もが公平で安心して働ける職場環境を構築します。また企業活動を通じて生じうる人権課題に対して、自らが人権侵害をしないことに加え、人権侵害を助長しないよう努め、人権尊重の責任を果たします。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）の視点においては、経営力強化と持続的な成長を確保するために多様な視点を取り入れることを重視します。

中長期的に達成すべき指導的立場の女性比率の向上のため、行動計画を作成し、女性の活躍を推進します。また、育児・介護等の環境変化における働き方を模索し、継続的な雇用を実現する環境を整備します。

【適切な情報開示】

当社は、株主をはじめとする多様なステークホルダーに対し、誠実かつ公正に対応するとともに、より積極的な情報開示を行います。

また、法令に基づく開示を適切に行うことに加え、経営戦略、経営計画、リスクやガバナンス等、投資家・株主の関心の高い情報、投資判断に関わる情報についてもより積極的に開示し、説明責任を果たします。情報開示にあたっては、ステークホルダーの視点に立って、分かりやすい表現に努めます。

〈コラム〉

コーポレートガバナンスの強化とサステナビリティ

2015年6月に金融庁と東京証券取引所がコーポレートガバナンス・コードを策定し、上場企業への適用が開始されるようになりました。当社グループにおいてもこれを機に、コーポレートガバナンスの基本方針を策定し、従来から行われてきた企業統治の体系を整理するとともに、ガバナンスの強化に取り組んできました。

また、2023年度から有価証券報告書でのサステナビリティ情報の開示が義務化されることとなりました。当社でも従来より環境や人的資本への投資に係る活動は行われていましたが、これらを体系的に整理し、有価証券報告書と並行して統合報告書を発行する取り組みを行うこととしました。

2023年から2024年の2年間は、当社のサステナビリティに関するガバナンスを強化する期間でした。統合報告書の発行に係るプロセスとして、取締役社長及び執行役員全員が参加する経営会議において、サステナビリティを経営の重要課題と位置付けての企業理念（Mission、Vision、Value、Spirit）の再言語化、

SWOT分析、マテリアリティの特定、戦略検討等を行いました。また、特にカーボンニュートラルの実現に向けた活動を加速するため、環境戦略推進室を2024年1月1日に新設しました。

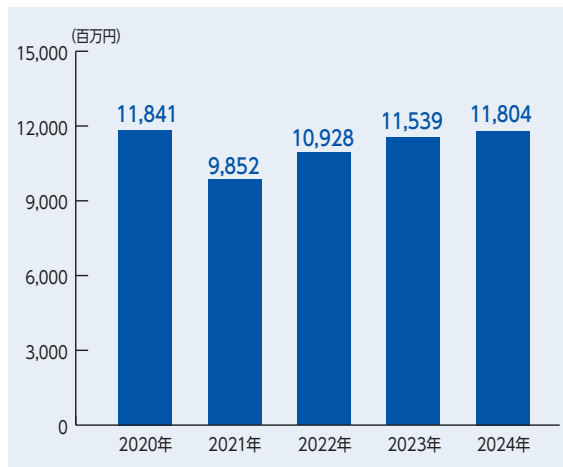
環境戦略推進室は、カーボンニュートラル推進への対応に関する業務として、環境負荷低減に関する戦略の立案・目標設定・管理方法の構築、事業活動におけるCO₂排出量の把握、従業員等に対するカーボンニュートラルの啓発等を行います。また、事業活動に対する社会からの要請を分析し、環境に関するリスクと機会を経営に報告することも担っています。

また、ISOマネジメントシステムのフレームを、事業活動において求められる社会的規範の実現のための活動として位置付けました。

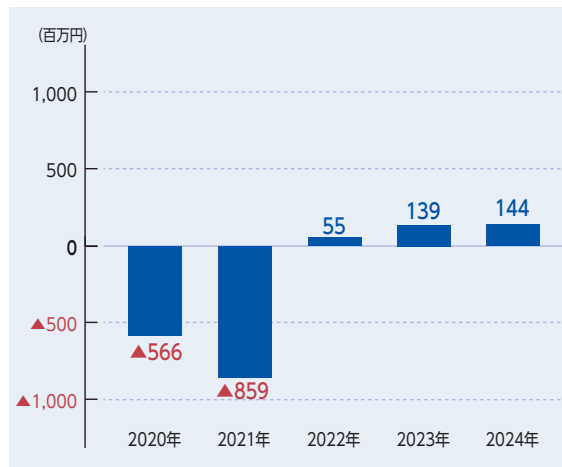
このような過程を経て、取締役会による企業理念・サステナビリティ基本方針の決定、経営会議による戦略の立案、環境戦略推進室による目標設定と監視、ISOマネジメントシステムのフレームを活用したPDCAサイクルの展開がなされ、ガバナンスの体制が強化されました。

財務ハイライト (連結)

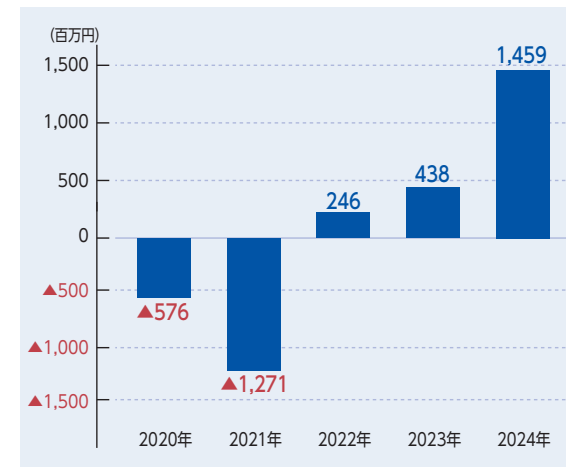
売上高



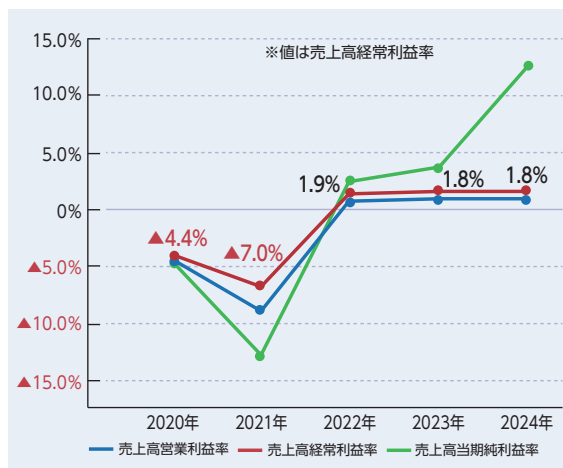
営業利益



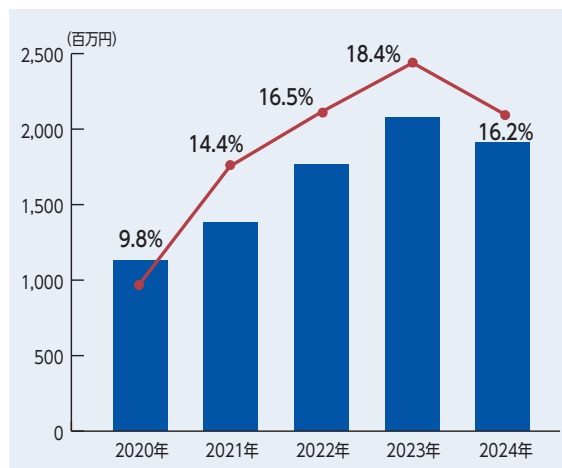
親会社株主に帰属する当期純利益



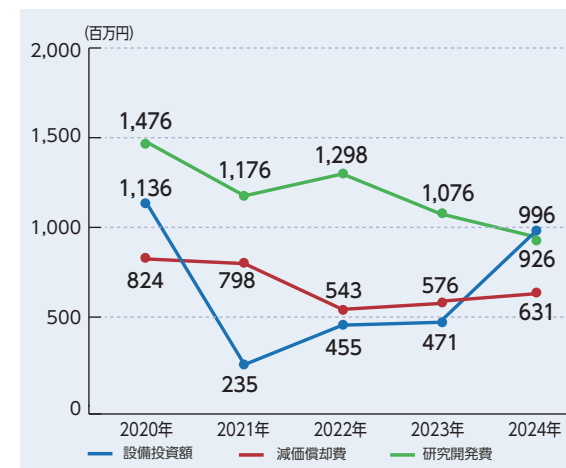
売上高営業利益率／売上高経常利益率／売上高当期純利益率



海外売上高／海外売上高比率



設備投資額／減価償却費／研究開発費



主要財務データ（直近5カ年）（連結）

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
売上高 (百万円)	11,841	9,852	10,928	11,539	11,804
営業利益 (百万円)	△566	△859	55	139	144
売上高営業利益率 (%)	△4.8	△8.7	0.5	1.2	1.2
経常利益 (百万円)	△523	△685	211	204	212
売上高経常利益率 (%)	△4.4	△7.0	1.9	1.8	1.8
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	△576	△1,271	246	438	1,459
売上高当期純利益率 (%)	△4.9	△12.9	2.3	3.8	12.4
海外営業売上高 (百万円)	1,154	1,415	1,808	2,125	1,911
海外営業売上高比率 (%)	9.8	14.4	16.5	18.4	16.2
総資産 (百万円)	20,807	19,446	21,109	21,003	21,309
純資産 (百万円)	14,211	12,720	13,386	14,110	15,914
自己資本比率 (%)	67.3	64.1	62.0	65.8	73.3
ROE(自己資本利益率) (%)	—	—	1.9	3.3	9.9
1株当たり当期純利益(EPS) (円)	△51.43	△114.67	23.82	41.68	138.77
1株当たり純資産(BPS) (円)	1,249.35	1,206.19	1,262.78	1,307.93	1,511.83
配当性向 (%)	—	—	21.0	24.0	21.6
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	1,879	△498	△230	340	330
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△1,303	△2	△160	431	3,948
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	317	△374	569	△984	△2,273
現金及び現金同等物の期末残高 (百万円)	2,843	2,026	2,276	2,118	4,240
設備投資額 (百万円)	1,136	235	455	471	996
減価償却費 (百万円)	824	798	543	576	631
研究開発費 (百万円)	1,476	1,176	1,298	1,076	926

会社情報

商号	株式会社小野測器
設立	1954年1月20日
本社所在地	〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい三丁目3番3号 横浜コネクトスクエア12階
資本金	71億3,420万円 (2024年12月31日時点)
従業員数	651名 (連結) (2024年12月31日時点)
事業所	本社 (神奈川県横浜市) 横浜テクニカルセンター (神奈川県横浜市) 宇都宮テクニカル&プロダクトセンター (栃木県宇都宮市)
営業所	北関東営業所／埼玉営業所／ 首都圏営業所／沼津営業所／ 浜松営業所／中部営業所／ 関西営業所／広島営業所／ 九州営業所

関連会社 (国内)	オノエンタープライズ株式会社 (神奈川県横浜市) 株式会社Sound One (神奈川県横浜市)
(国外)	Ono Sokki Technology Inc. (アメリカ合衆国イリノイ州) Ono Sokki (Thailand) Co., Ltd. (タイ王国ノンタブリ県) Ono Sokki India Private. Ltd. (インド共和国ハリヤナ州) Ono Sokki Shanghai Technology Co., Ltd. (中華人民共和国上海市)

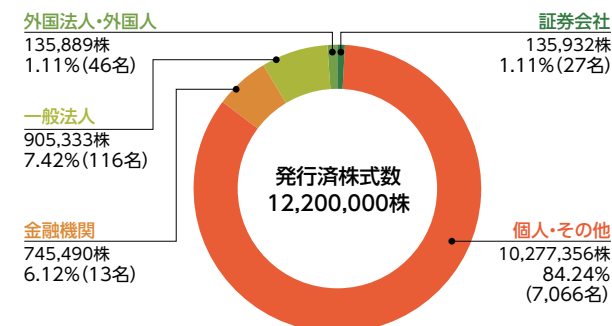
株式情報

証券コード	6858
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場
発行可能株式総数	40,000,000株
発行済株式総数	10,331,413株 (自己株式1,868,587株を除く)
単元株式数	100株
総株主数	7,268名
大株主 (自己株式を除く)	

氏名又は名称	持株数 (株)	持株比率 (%)
桂 武	656,500	6.35
小野測器取引先持株会	605,150	5.85
小野測器代理店・特約店持株会	583,800	5.65
株式会社三菱UFJ銀行	463,740	4.48
小野測器社員持株会	229,140	2.21
小野知子	178,845	1.73
安井哲夫	178,732	1.72
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社 (信託口)	164,200	1.58
浜名由佳里	135,776	1.31
東洋電機製造株式会社	120,000	1.16

(注) 上記のほか、当社所有の自己株式 (1,868,587株) があります。
また、持株比率は自己株式を控除して計算しております

所有者別株式分布状況



(注) 「個人・その他」には自己株式が含まれています

(2024年12月31日時点)

「はかる」力で「はかり知れない」未来を創造するために
私たちは挑戦を続けます



株式会社 小野測器
統合報告書
2025

ONOSOKKI