

ステークホルダーエンゲージメント

当社では、関係するステークホルダーに対し、誠実な対話を心がけています。
ただお互いが主張をして傾聴するだけでなく、「持続可能な社会のために何が出来るか」という観点で、議論を重ねています。

お客さま

カーメーカー・ボディメーカーのお客さま向けに定期的にも新製品展示会を開催しています。

また、通常の営業活動に加え、デジタルキーではBtoCのビジネスが拡大しており、エンドユーザーのお問い合わせ窓口も充実させています。

株主・投資家

4半期ごとに決算発表を実施し、毎年5月の通期の決算説明会と毎年6月の株主総会では、当社の事業報告および中期的ビジョン・計画を報告しています。また、株主総会では、株主さまの施設見学会を開催しています。それとは別に、ここ数年はプレスリリースに力を入れており、2019年度19件、2020年度44件、2021年度55件と増加しています。

新規ビジネス拡大に伴う新製品・サービスや業務提携の発表を積極的に行っています。

取引先さま

毎年4月に「東海理化グループ方針・調達方針説明会」および「仕入先表彰」を開催しており、2021年4月には主要仕入先さま130社が参加しています。

東海理化

地域社会

工場周辺の地域との懇談会を年に1回実施しており、当社の環境および防災の取り組みをご見学いただいています。

また、2021年4月には、地域に寄り添い、地域課題を協力して解決するために、大口町や豊川市と包括連携協定を締結しました。

従業員

コンプライアンスの相談窓口を設け、不正行為やハラスメントに対する自浄作用を働かせています。

その一方で、社内できていることをリアルタイムで従業員に伝えるため、従来の月に1回の社内報に加え、Web社内報を導入しています。

また、上司との面談を期首、期中、期末の3回に分けて実施し、社内コミュニケーションの活性化につとめています。

