

いけ、技術に想いをのせて
HISAKA

統合報告書 2025

mission 存在意義

社会課題を解決できる「省エネ」「省人化」を実現する良質な「機械」や「サービス」を安定して供給できるメーカーであること

vision 長期ビジョン

流体の熱と圧力の制御技術を結集し、エネルギー・水・食の明日（あした）を、お客様と共に支える企業になる

value 経営理念

『HISAKA MIND』

社訓：私たちのDNA

「まごころ
誠心」
「まごころ」のある人間になろう 相手を尊重し和を大切にすること
「まごころ」のある製品をつくらう ごまかしや曖昧さのない満足の得られる製品をつくること
「まごころ」のある会社になろう みんなに幸せをもたらす会社になること

五原則：私たちのあるべき姿

- ① 同心協力 心を一つに、皆と力を合わせて物事に取り組むこと
- ② 進取果敢 積極・大胆に物事に取り組むこと
- ③ 自利利他 自分の利益は他人の利益、他者に貢献することが自分の幸せ
- ④ 公明正大 公平に堂々と物事を行うこと
- ⑤ 安全安心 安全第一で安心を提供すること

社是：私たちの永続目標

「世界に定着する日阪」
高い技術・広いネットワーク・深い探究で、魅力ある製品・サービスを提供する
「豊かな人間性の追求」
高い志・広い視野・深い思考で、魅力ある人間になる

行動指針：私たちの取るべき行動

- より高く 挑戦し新たな発見をしよう
①まずやってみる ②軌道修正する ③助けを求める ④謙虚であり続ける
- より広く 自分の可能性を広げよう
①異を受け入れる ②知識の幅を広げる ③経験をたくさん積む
- より深く 専門家になろう
①強みを磨く ②面白さを見出す ③根気よく続ける

株式会社 日阪製作所

社名の由来
日本の中でも商いの町の代名詞である大阪のような活気あふれる会社になりたいとの願いを込めて、日本の「日」と大阪の「阪」をとり、「日阪製作所」と命名しました。

ロゴマークの由来
日本の「日」とステンレス (STAINLESS) の「S」を組み合わせデザインしました。また、丸い形は成熟を表しており、豊かな人間性をもって社員と製品がともに成熟していくようにという願いを込めています。

編集方針 統合報告書2025はHISAKAの中長期的な価値創造について、財務・非財務の両面からお伝えすることを目的として発行しています。編集にあたっては、IFRS財団による「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス2.0」を参考にしています。

対象読者 日阪グループと関わるすべてのステークホルダーの皆様

報告期間 2025年3月期(2024年4月1日～2025年3月31日)を主たる対象期間としています。

報告範囲 株式会社日阪製作所、関係会社13社より構成される日阪グループを対象にしています。

情報開示体系		
財務情報	統合報告書	●決算短信・決算説明会資料 ●有価証券報告書/半期報告書 ●株主通信/中間株主通信
非財務情報 (ESG情報)	コーポレートサイト (ウェブサイト)	●HISAKAのサステナビリティ (ウェブサイト) ●コーポレート・ガバナンス報告書

将来情報に関する留意事項
本報告書で開示されているデータや将来予測は、本報告書の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくものであり、種々の要因で変化することがあり、これらを保証するものではありません。また、これらの情報は予告なしに変更されることがあることをご承知おき下さい。当社は本報告書を利用した結果生じたいかなる損害について、一切責任を負いません。

CONTENTS

イントロダクション

01 HISAKAの価値観と目指す姿

価値創造ストーリー

- 05 事業紹介
- 07 At a Glance
- 09 トップメッセージ
- 13 価値創造の軌跡
- 15 価値創造プロセス

価値創造の戦略

- 17 マテリアリティ
- 18 成長戦略
- 21 財務戦略
- 23 人材戦略
- 25 新規事業戦略
- 26 海外事業戦略
- 27 事業戦略
[熱交換器事業]
- 29 事業戦略
[プロセスエンジニアリング事業]
- 31 事業戦略
[バルブ事業]

サステナビリティの取り組み

- 33 当社が目指すサステナビリティ
- 34 環境への取り組み
- 38 社会への取り組み
- 42 コーポレート・ガバナンス
- 45 社外取締役との意見交換
- 47 役員紹介

コーポレートデータ・会社案内

- 49 過去11年間の財務データ(連結)
- 51 財務・非財務ハイライト
- 53 会社・株式概要

世界のいとなみの 進歩に欠かせない、 **HISAKA**へ。

見えないところで、いつもそばに。

着実に、堅実に、社会課題の解決を企業の成長につなげる。

私たち日阪製作所は、産業機械メーカーです。

その製品が人目にふれることは、ほとんどありません。

けれど、私たちの技術は衣・食・住・医薬・環境・エネルギーなど、

暮らしと社会のあらゆる場面を支えています。

社会が大きく変わり続ける中で、人々や社会に寄り添い、

課題に挑み、想いのこもった技術を駆使して、多様なニーズに応え続けてきました。

そしてこれからも、私たちは進化し続けます。

今日を支え、未来を創る。

世界のいとなみの進歩に欠かせない存在を目指して。

見えないところで あらゆるいとなみを支える HISAKAの存在

高度な製造技術で、
衣・食・住・医薬・環境・エネルギーの分野に
安全・快適・便利を支える
多くの製品を提供している日阪製作所。
国内トップシェアを誇る多くの製品が、
見えないところで
あらゆるいとなみを支えています。

衣

食

住

医薬

環境

エネルギー



プレート式熱交換器

熱交換器事業

あらゆる産業のプロセスにおいて不可欠である
流体の加熱・冷却を行うプレート式熱交換器の
製造・販売を通じて、お客様のプラントや設備の
「省エネ・省スペース・高効率運転」の実現に貢
献。化学、食品、空調、製鉄、機械、金属、電力、
船舶など幅広い領域に製品を展開しています。
今後もプレート式熱交換器をコア技術とする
「熱ソリューション」の提案で、さらなる事業領
域拡大を目指します。



プロセスエンジニアリング事業

日常生活に欠かせない各種食品・医薬品の生産を支える殺菌・滅菌機、ならびに
染色機の製造・販売を通じて、「衣食住医」の分野で皆さまの快適な暮らしの実
現に寄与しています。今後はさらに、省エネ・自動化・無人化・IoT対応など、もの
づくりのノウハウや生産性向上策を併せて提供できる機械メーカーとして、産業
の発展に貢献してまいります。



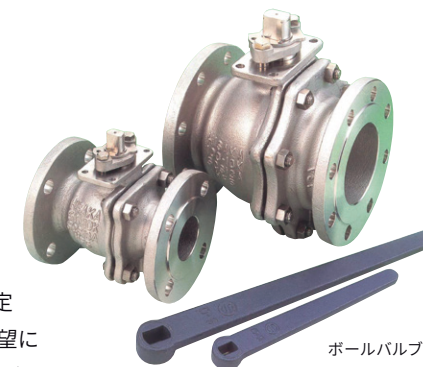
レトルト殺菌装置



液流染色機

バルブ事業

汎用型の各種ボールバルブやダイ
ヤフラムバルブ、また特殊・用途限定
ボールバルブまで、お客様からのご要望に
合致する製品の提供を通じて、さまざまな
産業の流体制御に貢献。化学プラントや食品製造工場
を中心に、二次電池や半導体関連にも事業領域を広げ
ています。今後も「環境安全性に優れたNo.1の性能品
質」を追求し、大胆な発想での製品開発やサービス提供
に挑戦し続けます。



ボールバルブ



数字で見る **HISAKA**

流体の熱と圧力を制御する産業機械メーカーとして国内トップシェア製品を数多く抱える日阪製作所。
当社では自己資本当期純利益率(ROE)を重要業績評価指標(KPI)と位置付け、
中長期的な企業価値の向上を目指しています。

企業データ

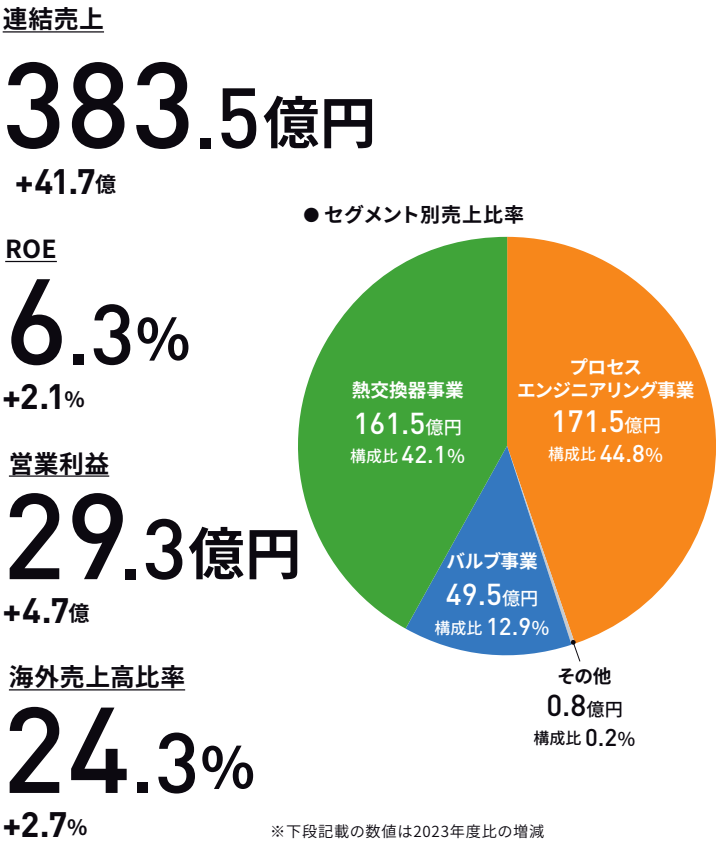
創業
1942年5月

連結従業員数
1,032名 (2025年3月末)

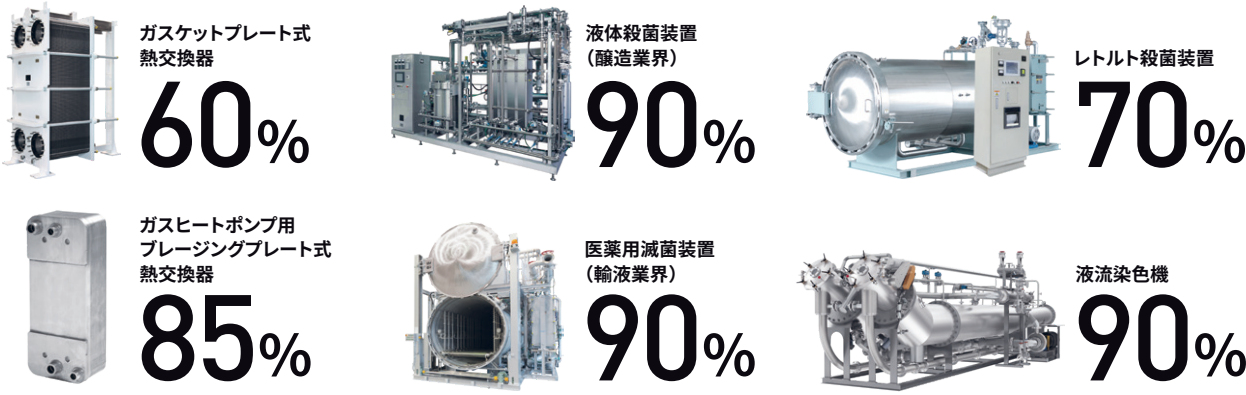
生産拠点
国内**3**か所 海外**2**か所

関係会社
国内**3**社 海外**10**社

業績 (2024年度)

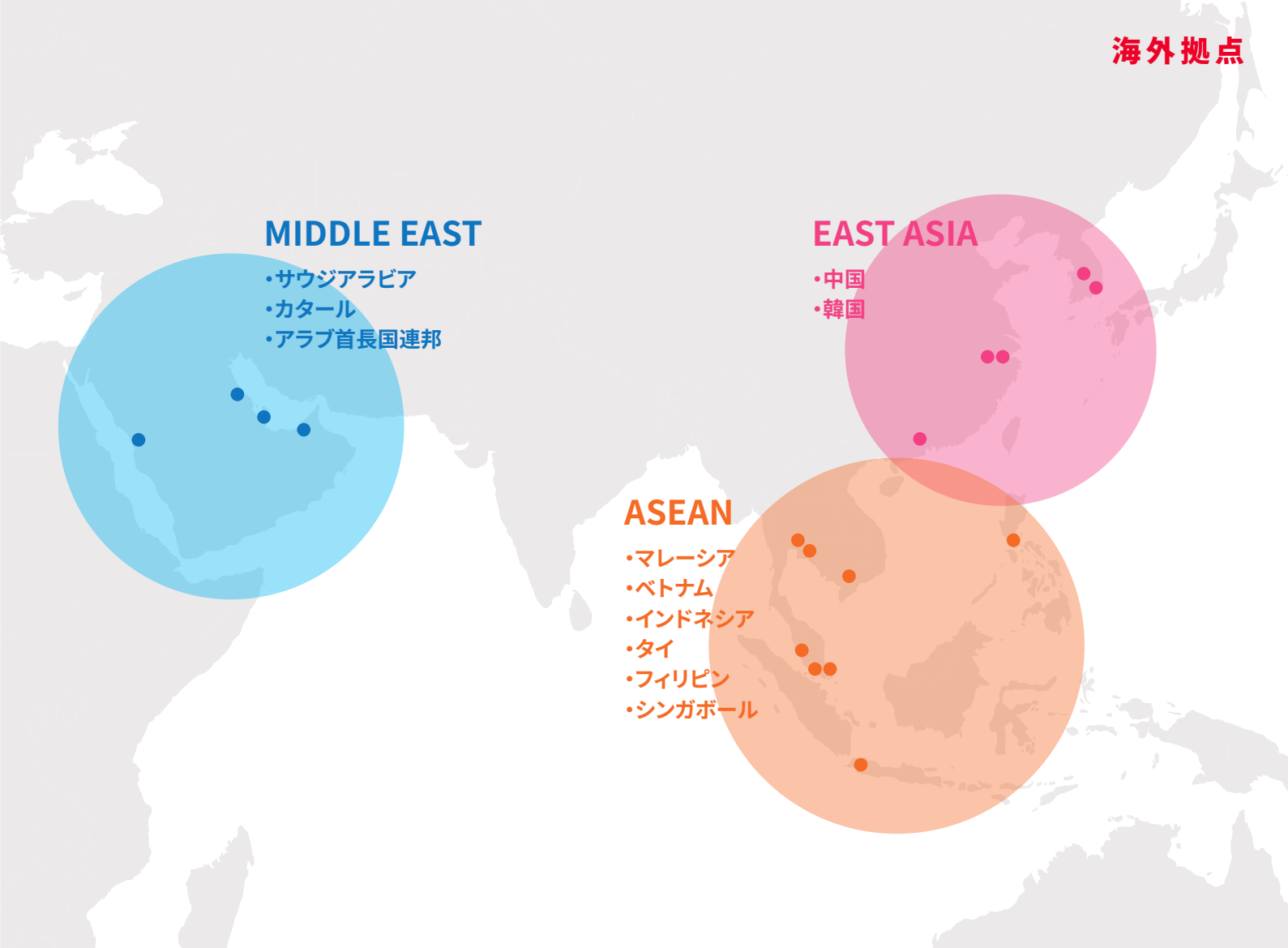


国内でトップシェアを誇る主要製品※



価値創造ストーリー

海外拠点



『HISAKA MIND』を胸に、 技術で応え、 挑戦を重ねてまいります

就任1年を経て実感した「続ける意思」と進化の力

代表取締役社長就任から1年が経ち、改めて感じているのは持続的な成長の源泉は良き企業文化にあるということです。日阪製作所には、1962年に制定した社訓である誠心（まごころ）をはじめとした『HISAKA MIND』という経営理念があります。この『HISAKA MIND』を全員が理解し、それに基づき行動することが良き企業文化を醸成し、変革を促し、持続的な成長に繋がると考えています。

存在意義『社会課題を解決できる「省エネ」「省人化」を実現する良質な「機械」や「サービス」を安定して供給できるメーカーであること』に掲げているように、当社の中核となる熱交換器事業・プロセスエンジニアリング事業・パルプ事業の3つの事業を通じて社会課題の解決に挑むことが何よりも重要です。私は経営トップとして、企業価値や株価の向上のために、社員一人ひとりが社会課題の解決に貢献していることを自覚し、仕事にやりがいや誇りを感じることができそうな企業にすることを目指しています。

就任当初、私は2つのミッションを掲げました。それは投資の成果を最大限に引き出すこと、そして人的資本の強化です。まず、投資の成果について生駒事業所を例に挙げると、生産能力の拡大や高効率生産体制の構築等により、2025年度のプロセスエンジニアリング事業の売上高は過去最高となる200億円を超える見込みとなるなど、その成果が表れつつあります。人的資本の強化についても、2024年4月に改定した社員処遇制度に基づくコミュニケーションの強化や、昨年と同水準の賃上げを継続するなど、社員のモチベーション向上を図っており、これらの効果も今後表れてくるものと期待しています。

こうした取り組みの効果が顕在化するには時間を要しますが、創業100周年である2042年度の目標、その中間地点と位置付ける2029年度の目標（いずれもp.18成長戦略に記載）の達成を見据え、さらなる成長軌道に乗せる取り組みを継続していきます。

先人の教えが繋ぐHISAKAの経営理念

『HISAKA MIND』を構成する要素の一つに、私たちのあるべき姿を示す「五原則：①同心協力②進取果敢③自利利他④公明正大⑤安全安心」があります。この中にある、「進取果敢」は、自身の意思で積極的に取り組み、大きな決断力を持って、失敗を恐れずに取り組むことを意味しています。これは、1969年3月に制定された旧経営理念である「技術三原則」に基づいており、新製品開発・品質保証・生産性向上を世界水準で追求してきた先人たちの教えが根底にあります。積極的に物事に取り組む「進取」の文化は今なお脈々と受け継がれており、現場においても技術的課題に向き合い挑戦し続ける姿が多く見られます。

当社では、社員処遇制度の改定や1on1面談の導入などを通じて、社員が成長を意識した行動を取れるよう支援しており、常に変化する市場環境や社会課題にスピード感を持って対応することを重視しています。また、現状維持は後退の始まりと認識し、日々改善を重ねることが企業の成長と社会課題の解決に繋がると考えています。今後も日本初や世界最大を生み出してきたパイオニア精神を忘れず、既存製品の改良や新製品の開発に「進取果敢」に挑戦してまいります。

代表取締役社長
社長執行役員
宇佐美 俊哉

事業の特徴を活かした長期ビジョン実現への取り組み

当社は、これまで培ってきたステンレス加工技術と、流体の熱や圧力の制御技術を活かし、お客様のニーズに応じた設計・開発を行い、最先端の設備で製品化する総合力を強みとしています。また、長期ビジョンとして「流体の熱と圧力の制御技術を結集し、エネルギー・水・食の明日（あした）を、お客様と共に支える企業になる」ことを掲げており、3つの事業それぞれで市場に合わせた製品・サービスを展開しています。技術力に加え、提案力や対応力の強化に努め、お客様との信頼関係構築を図っています。

熱交換器事業では、CO₂回収装置の需要に対応する機種の拡販を進めており、今後もカーボンニュートラルの実現に貢献してまいります。また、海外市場としては特にこれまで1,000台以上を納めてきた中東地域に向けて、大型のプレート式熱交換器を対象としたメンテナンス事業の強化による事業拡大を進めています。

プロセスエンジニアリング事業では、食品・医薬・染色の各業界において高まる省エネ・省人化ニーズに対応した新製品の開発を加速しており、生駒事業所の稼働に伴う生産能力の拡大と併せてこれまで以上の価値を提供できると期待しています。さらに、中長期的には装置単体ではなく前後工程の自動化機能を合わせた省人化ソリューションの提供を強化していく考えです。

バルブ事業では、当社が得意としているお客様特有のニーズに合わせたカスタマイズ対応力や独自の加工技術を活かして、お客様の便利・快適を実現する特殊仕様のボールバルブの開発と販売に力を入れています。お客様の課題を共に解決する取り組みを進めること

によって事業領域の拡大を目指しています。

当社の強みや各事業の特徴を活かしながら、長期ビジョンの数値目標を一年でも早く達成できるよう努めてまいります。

2024年度連結業績の振り返り

現中期経営計画「G-23」の2年目にあたる2024年度は、連結受注高が前年度比11.2%増の422億円、連結売上高が同12.2%増の383億円となり、いずれも創業以来最高となりました。また、利益面においても、原材料価格の高騰や、人件費・減価償却費の上昇があったものの、売上高の増加や利益率改善などにより、連結営業利益は同19.3%増の29億円となりました。さらに、政策保有株式の縮減に伴う投資有価証券売却益の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は同56.2%増の37億円となり、こちらも過去最高を更新しました。

セグメント別にみると、熱交換器事業においては、アラブ首長国連邦(UAE)・カタールに新会社を設立し、サウジアラビアを含めた中東3拠点でのメンテナンスの体制が整い、早速受注・売上に繋げることができました。今後も納入実績の多いこの地域で、部品・メンテナンス事業の拡大が期待できます。プロセスエンジニアリング事業は、省エネ・省人化ニーズに対応した、蒸気使用量を大幅に削減できる装置の販売が好調に推移したことや、同じく節水機能を高めた染色装置の海外展開が業績を押し上げました。バルブ事業では、主要な販売先である化学業界において設備投資が低調であったことから受注高・売上高は減少したものの、新たな販売先市場として注力している水処理施設や鉄鋼向けの新市場開拓が好調に推移しました。



「G-23」最終年度となる2025年度の取り組み

2025年度は、当社として初めて連結売上高400億円を目指す年度となります。現在、連結受注高410億円、連結売上高440億円、連結営業利益30億円を見込んでおり、当初計画である連結売上高400億円、連結営業利益36億円から資材価格や人件費高騰の影響もあり利益面では下回るものの、売上高は大きく上回る計画となります。2019年よりスタートさせた投資計画は予定通り進捗していますが、全ての投資が完了し全事業が本格稼働するのは2029年を予定しています。投資が先行し資金面で厳しい状況は続きますが、本業における利益成長とROEの向上に向けて、私が就任時に掲げた4つの取り組み方針である、①人材の確保と育成、②付加価値を持った「新商品開発」「新市場開拓」「新規事業創出」、③「部品・メンテナンス事業」の売上高比率向上、④生産性の向上、に向けてグループ一丸となって取り組んでまいります。当社では、社員一人ひとりの挑戦と成長が、施策を推進する上で最も重要と認識しています。各職場において、それぞれが活躍の場を広げ、機械メーカーとして誇りを持ってお客様に付加価値の提供ができるよう導いてまいります。



株価を意識した経営と企業価値の最大化に向けて

当社は2023年11月に「企業価値向上によるPBR改善に向けた取り組みに関するお知らせ」として開示したように、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応として、以下の取り組みを進めています。①成長戦略の推進による利益成長とROEの改善、②政策保有株式縮減による資本効率の向上、③株主還元強化、④IR活動の強化、です。①の成長戦略としては、生駒事業所の開設、鴻池事業所の再構築と大型投資を推進中です。2029年に完了予定であり、その投資の効果を発揮するのはさらに先ではありますが、生駒事業所を拠点とするプロセスエンジニアリング事業の事業規模拡大など成果は出つつあります。特別利益の効果もありますが2024年度のROEが6.3%と、過去10年で最高の水準となりました。②の政策保有株式縮減としては、「G-23」期間中に連結純資産額の20%未満にするとしておりましたが、2025年3月末

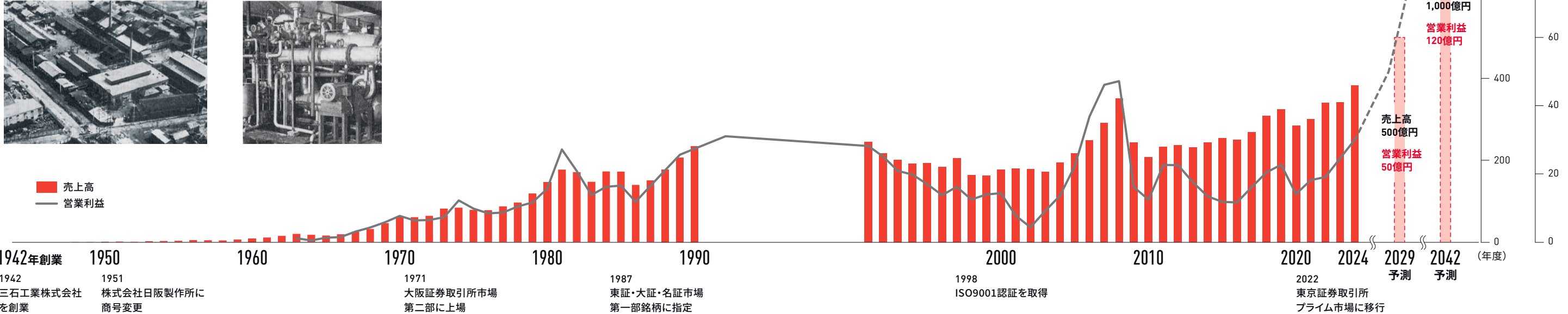
時点で19.4%と1年前倒して達成しております。③の株主還元の強化について、2024年度の配当はDOE2.1%、配当性向33.1%となる45円を実施。昨年度より3円の増配となりました。また2025年度の配当予想をDOE2.4%、配当性向55.7%となる55円とし、株主還元を強化しております。自己株式取得につきましても、2024年度に100万株(10.4億円)を実施。2025年5月にも100万株(14億円)を上限に実施をしております。今後も経営環境や株価の動向も勘案し、株主還元の充実に努めてまいります。④IR活動の強化としては、2024年度には当社として初めて統合報告書を発刊しました。投資家の皆様へ当社の事業内容、そして経営理念、経営方針を正しくお伝えできるよう様々な取り組みを検討、実施してまいります。

これらの取り組みの結果、2025年7月末時点の株価は1,459円となり、PBRは0.6倍となっております。まだまだ低い水準ではありますが、1,400円を超えるのは2008年以来17年ぶりの水準となります。PBR1倍を超えることが当面の目標であり、実現に向けさらに成長戦略と資本政策の両面から力強く推進していきたいと考えます。

ステークホルダーと共に創る未来の価値

当社はこれまでBtoB企業として、お客様の要望に応えることで事業を継続してきました。今後は、脱炭素や省エネに貢献する製品・サービスの提供を通じて、お客様の価値創造に積極的に貢献するソリューション提案にも力を入れていきます。サプライヤーとは法令遵守と相互信頼を基盤に、良好なパートナーシップを築き、共存共栄を目指します。社員に対しては、挑戦と成長を促す仕組みづくりや職場環境の整備を進め、働きがいとエンゲージメントの向上を図ります。地域社会には、雇用機会の創出に加え、工場見学や献血活動などを通じて、地域に根ざした企業市民としての役割を果たしていきます。日阪製作所は、お客様のニーズや社会の変化に迅速に対応しながら、これからも良質な製品とサービスを安定的に供給し、世界市場での存在感を高めてまいります。引き続き、当社グループに対するご理解と一層のご支援・ご協力を賜りますよう、お願い申し上げます。

時代の課題やニーズに応えることで、 企業価値を築いてきた **HISAKA**



▶創業～ 戦後復興期

- ・戦後経済復興、産業の重化学工業化
- ・大量生産、大量消費時代到来

戦時下において、工作機械の修理・更生が急務となると判断し、工作機械の修理工場として三石工業を創業。その後、ステンレス鋼の可能性に着目し、ステンレスパイプの製造を開始。

【1946年】
ステンレスパイプの製造開始

▶1951～ 高度経済成長期

- ・染色機の耐久性向上や高温高压対応、熱交換器の国産化需要
- ・日本経済の成長とともに生活水準向上

各種機器の国産化に挑戦。重化学工業の発展に貢献、高度経済成長を下支え。

【1951年】
日本初の染色機を開発

【1955年】
日本初のプレート式熱交換器を開発

【1958年】
日本初のボールバルブを開発

▶1971～ オイルショック～バブル経済

- ・環境、公害問題の深刻化
- ・石油危機を契機とした省エネルギー投資活発化

熱交換器や液流染色機は、省エネや省資源化などの社会要請に応える環境配慮型製品として需要が拡大。バルブやプロセスエンジニアリングの製品においても製品ラインアップを強化・拡販。

【1974年】
世界最速の液流染色機を開発

【1975年】
日本初のステンレス製レトルト殺菌装置を開発

【1975年】
Y型三方ボールバルブを開発

【1986年】
医薬向け滅菌装置を開発

▶1991～ バブル崩壊～平成不況

- ・バブル経済の崩壊、国内経済の低迷
- ・国内繊維産業の衰退が進行

東南アジア市場での熱交換器の市場開拓を目指した拠点整備に加え、中東向け大型熱交換器や特殊仕様バルブなどを投入し、メンテナンスサポートを含む多様なニーズに対応。

【1996年】
世界最大級(当時)のプレート式熱交換器を開発

【2001年】
無菌米飯生産ラインを開発

【2007年】
チョコレート用セミジャケットボールバルブを開発

▶2011～ 変革の時代 DX・グローバル化・持続可能社会へ

- ・脱炭素社会に向けた動き、食品ロスの削減
- ・安全安心な食品や医薬品
- ・省エネ、省人化需要の高まり

2017年に創業100周年に向けた長期ビジョン、2021年に新理念体系「HISAKA MIND」を制定、企業価値向上と持続可能な社会の実現への貢献の両立を目指した経営を展開。

【2013年】高耐熱・高耐圧プレート式熱交換器を販売

【2017年】三重管式殺菌装置を開発

【2017年】
ダイヤフラムバルブを開発

【2018年】蒸発・凝縮器専用プレート式熱交換器を開発

【2019年】Hi-Tシートボールバルブを開発

【2021年】熱交換器「EXOLUTION」シリーズを開発

【2022年】環境配慮型の液流染色機を開発

【2025年】大阪・関西万博向けに熱交換器を納入

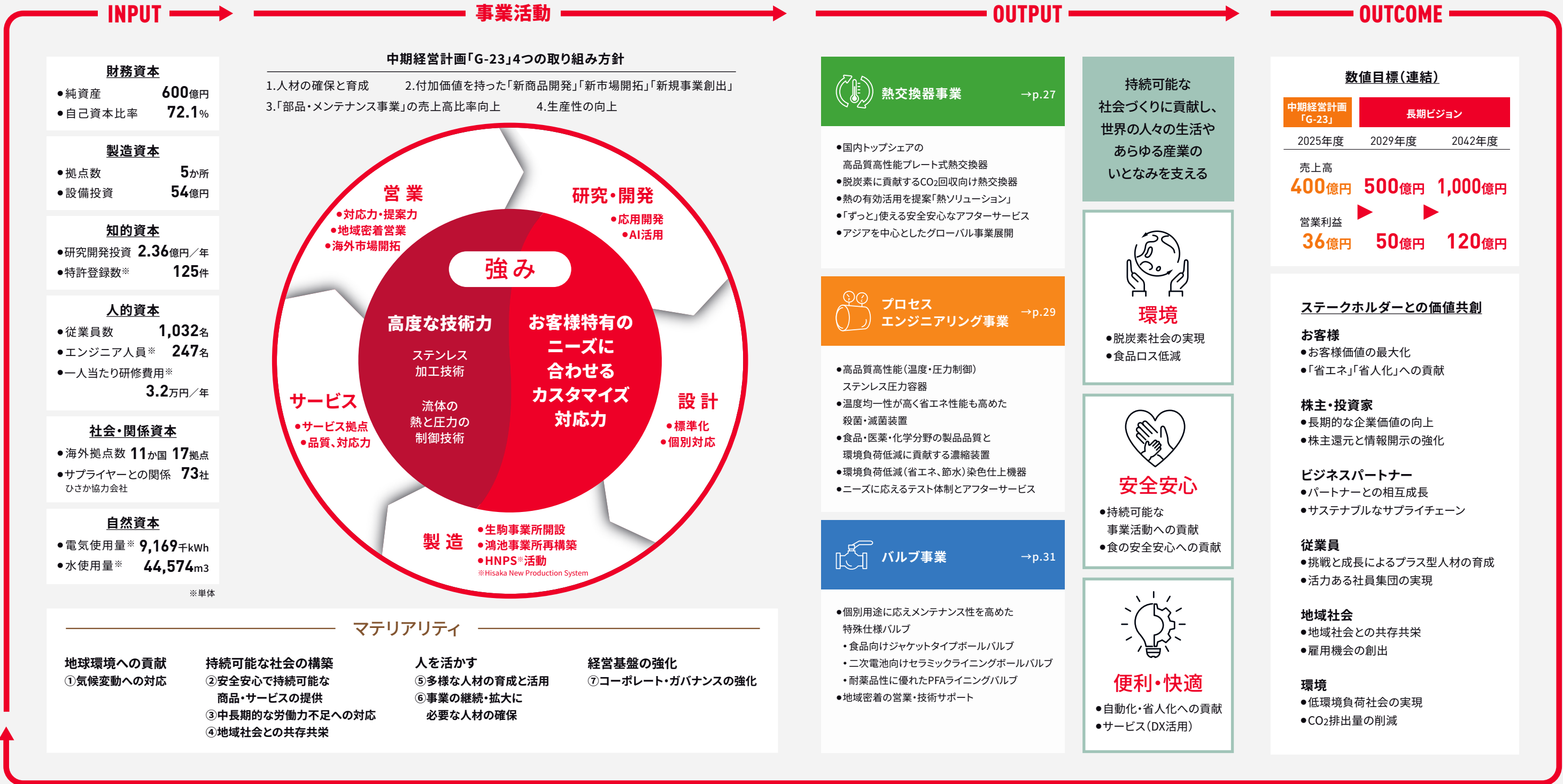
当社グループは、経営理念『HISAKA MIND』を共通の価値基準に、流体の熱と圧力の制御技術やステンレス加工技術といった独自の技術を磨き続けてきました。営業から設計、開発、製造、サービスに至るまでの総合力を活かし、社会課題の解決につながる省エネや省人化の実現に向け、高付加価値の機械・サービスを安定的に供給することを目指しています。こうした事業活動を通じてステークホルダーと価値を共創し、獲得した資源を各資本の強化に再投資することで、持続的な成長と企業価値の向上を追求します。今後も重要課題（マテリアリティ）に取り組み、創業100周年を迎える2042年度に連結売上高1,000億円、営業利益120億円の達成を目指します。そして、社会と共に歩む新たな価値創造に挑戦していきます。

特色ある事業活動を持続的に成長させ、
社会課題の解決に挑戦する **HISAKA**

経営理念 『HISAKA MIND』

社訓 「**まごころ 誠心**」 「まごころ」のある人間になろう
「まごころ」のある製品をつくろう
「まごころ」のある会社になろう

社是 「世界に定着する日阪」
「豊かな人間性の追求」



社会課題を起点とした重要課題(マテリアリティ)

事業環境が急速に変化する中、当社は企業価値の向上に加え、社会やお客様に対して持続的な価値を提供することを目指しています。その実現に向けて、当社では社会課題を起点として、事業活動が果たすべき役割を明確にし、「事業を通じた社会課題解決への貢献」と「企業活動全体での社会課題への取り組み」という2つの視点から重要課題を抽出しています。抽出された課題の中でも、特に重要度の高い項目をマテリアリティとして特定しています。

#01 マテリアリティ特定プロセス

社会課題それぞれについて、社会にとっての重要度と当社にとっての重要度を評価し、経営レベルでの承認プロセスを経て、マテリアリティを特定しました。なお、マテリアリティは、事業環境の変化や社会動向、社内外の経営環境の変化を踏まえて、定期的に見直しを図ります。

STEP 1

社会課題の抽出

当社を取り巻く社会動向の変化を認識し、その外部環境の変化が与えるリスクと機会を踏まえ、本社部門及び3事業本部の関係部署において、当社が取り組むべきと考える社会課題を抽出しました。

STEP 2

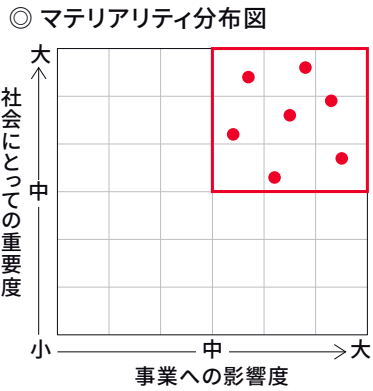
マテリアリティの特定

STEP1で抽出した課題に対し、社会の持続的成長への影響度、当社の持続的成長への影響度の2つの観点から評価し、優先順位付けを行い、特に影響の大きい課題を選定しました。(右図)

STEP 3

取締役会による承認

当社で取り組むべきマテリアリティ案を取締役、執行役員が参加する会議体で議論し、妥当性を確認、最終的には取締役会にて承認し、決定しました。



#02 マテリアリティ

マテリアリティとして、「地球環境への貢献」「持続可能な社会の構築」「人を活かす」「経営基盤の強化」の4つの分類に7項目を特定しました。事業を通じて、そして企業活動を通じてこれらの課題に取り組みます。

マテリアリティ		選定理由	取り組み項目
地球環境への貢献	①気候変動への対応	気候変動などの環境問題を重要課題と捉え、熱交換器など環境負荷低減に資する事業の拡大を通じて地球環境への貢献を目指し、選定しました。	● CO ₂ 排出量削減 ● 再生可能エネルギーの使用 ● 廃棄物の削減、資源の保全
持続可能な社会の構築	②安全安心で持続可能な商品・サービスの提供 ③中長期的な労働力不足への対応 ④地域社会との共存共栄	感染症や災害、人口減少などで社会の持続可能性が懸念されています。当社は、安全な食の提供による健康維持や生産現場の省力化への貢献、地域社会との関係強化を通じて持続可能な社会の構築を目指し、選定しました。	● 食の安全安心と健康増進への貢献 ● 省人化を実現する商品・サービスの提供 ● 地域社会との繋がり ● 強固なサプライチェーンの構築
人を活かす	⑤多様な人材の育成と活用 ⑥事業の継続・拡大に必要な人材の確保	多様な人材の活躍促進や働きがいのある職場づくりは、社会やお客様に対する持続的な価値提供の実現に不可欠であり、当社の企業価値向上にもつながる重要課題です。社員の挑戦と成長を促す取り組みを通じて、人を活かす企業文化の醸成を目指し、選定しました。	● 社員の成長と働きがいの向上 ● 新卒・中途採用の強化と定着率向上
経営基盤の強化	⑦コーポレート・ガバナンスの強化	社会情勢や事業環境の不確実性が高まる中、迅速かつ公正な経営判断を支えるコーポレート・ガバナンスの強化と、多様化するリスクへの対応力向上が、持続的な成長と信頼の確保に不可欠であると考え、選定しました。	● 持続可能な経営の推進 ● コンプライアンス遵守 ● リスクマネジメント

中期経営計画・長期ビジョン

当社は、創業100周年となる2042年度に向けた長期ビジョンと、3年毎の中期経営計画を策定しています。長期ビジョンを「流体の熱と圧力の制御技術を結集し、エネルギー・水・食の明日(あした)を、お客様と共に支える企業になる」と定め、2042年度に売上高1,000億円、営業利益 120億円を目指します。2025年度を最終年度とする中期経営計画「G-23」では、重要課題(マテリアリティ)への対応を基本方針とした上で、お客様のニーズに合わせた事業展開と事業基盤の強化に取り組んでいます。成長投資の実行と収益性の向上を図るとともに、次年度から始まる新中期経営計画の基盤づくりを進めています。

成長戦略と投資

#01 社会課題解決に貢献する製品・サービスの開発、提供

カーボンニュートラルに向けた製品開発と先進的CCS事業への展開

発電所や工場などのプラントで発生する燃焼排出ガスからCO₂を回収する技術として、アミン水溶液を用いた化学吸収法が注目されています。当社は、この化学吸収法に対応するCO₂回収プラント向けに最適なプレート式熱交換器「SX-80」を開発・供給しています。JOGMEC(独立行政法人エネルギー・金属鉱物資源機構)が「先進的CCS(二酸化炭素回収・貯留)事業」として選定した国内外9案件にも関与しながら、CO₂回収装置向け熱交換器市場でのシェア拡大を目指しています。今後もSX-80シリーズの展開を加速させ、事業の成長と脱炭素社会の実現の両立に貢献してまいります。



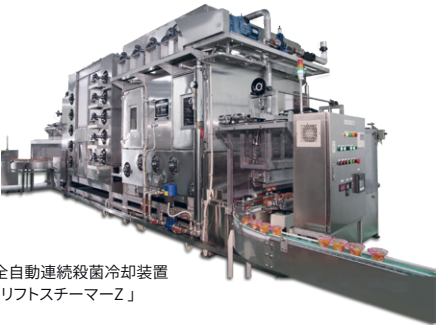
CO₂回収プラント用熱交換器「SX-80」

環境配慮型製品の展開 → p.37

2025年5月、当社は従来比で最大50%の蒸気使用量を削減できる省エネ型の加熱殺菌・滅菌装置を新たに発表しました。食品や医療分野でのお客様のランニングコスト削減とともに、CO₂排出量削減による地球環境保全への貢献が期待できる製品です。今後もこのような環境配慮型製品の開発を推進してまいります。

人手不足による省人化ニーズへの対応

◎ メンテナンス事業の強化
人手不足などを背景に高まる外注化のニーズを受け、当社は各事業本部においてメンテナンスサービスの提供体制を強化しています。国内各地にサービスセンターを配置し、パートナーとの連携により、お客様の現場近くでの迅速な対応を実現しています。海外でも中東をはじめとするメンテナンス体制の拡充を進めています。パルプ事業では、拠点を活かしたサポート体制を整備し、技術的なコンサルティング機能も発揮しています。各事業に共通した、メーカーならではの高品質なサービスを通じて、お客様の困りごとの解決に取り組んでまいります。



全自動連続殺菌冷却装置「リフトスチーマーズ」

◎ ファクトリーオートメーション(FA)化への対応
プロセスエンジニアリング事業では、お客様が抱える人手不足の課題解決に向けて、食品、医薬品プラントのFAシステムの提案・販売を強化しています。株式会社日阪プロダクツが開発した「リフトスチーマーズ」は、国内外に400台を超える納入実績があり、総菜・飲料などの真空パウチ、ゼリー・豆腐などのカップ、パウチ容器といった食品の殺菌冷却工程を全て自動化できる製品です。パルプ事業では、高まる省人化ニーズに応える自動弁の提案や、自動化オプションへの対応を加速させています。

#02 生産体制の強化

生駒事業所開設、鴻池事業所再構築への投資で生産能力を増強

約160億円の投資を行い、生駒事業所の開設と鴻池事業所の再構築を行っております。生駒事業所では当社独自の生産設備を開発・導入し、約200億円の生産規模を実現しました。生産能力の拡大と生産性の向上を図りながら、長期ビジョンにおける成長戦略の一翼を担います。



生駒事業所（奈良県生駒市：プロセスエンジニアリング事業／2024年開設）



鴻池事業所（大阪府東大阪市：熱交換器事業・バルブ事業）

事業の未来を拓く、鴻池事業所の再構築

2024年にプロセスエンジニアリング事業を新設の生駒事業所へ移管したことに伴い、鴻池事業所は、熱交換器事業とバルブ事業の2事業を担う工場として再編されました。この再編に伴い、旧プロセスエンジニアリング事業棟を熱交換器事業が活用し、既存の熱交換器事業棟の一部をバルブ事業で活用する再構築に着手しています。主に生産体制の強化と生産性の向上を目的としており、当社が2029年度に掲げる連結売上高500億円、連結営業利益50億円の実現に向けた重要な投資になります。

生産体制の強化としては、建物や設備のリニューアル、最先端設備の導入を進めています。これにより、熱交換器事業ではカーボンニュートラル社会を見据えたCO₂回収装置向けの需要に対応できるように、バルブ事業では弁種の拡充によって、多様化・高度化するお客様のニーズに柔軟に対応できるようになります。

生産性の向上としては、当社独自の取り組みであるHNPS※活動を強化しています。これは、工程ごとの能力分析・改善を通じて在庫を低減し、生産性を高める活動です。当社は、事業本部ごとに部品点数や生産工程がまったく異なる中でも、それぞれのお客様固有の多様なニーズにきめ

※Hisaka New Production System

細かく応えられることが特長です。熱交換器事業本部では最短距離・最短時間で製造可能とすること、バルブ事業本部ではセル生産や一個流し生産が可能になることを目指し生産ラインの見直しを行うことで対応力強化に取り組みます。また、各部門に潜む「ムダ」を自らが認識し、改善に取り組む姿勢は、モノづくりを通じた人材育成や企業風土の醸成にも繋がっています。

私たちはこの取り組みを通じて、事業をさらに拡大させ、変化する市場やお客様の期待に応え続ける企業へと進化してまいります。

上席執行役員
鴻池事業所所長
濱田 洋一



#03 海外事業の強化

→p.26

社是である「世界に定着する日阪」の実現に向けて、各地域のニーズに応じたローカライゼーションを推進しています。各事業本部が持つ商品・サービスの特長を活かしながらシナジー効果の最大化を図り、海外売上高比率の拡大を通じて、持続的な成長を目指します。



営業・技術開発担当メッセージ

HISAKAの未来を創る「4つの取り組み方針」



取締役 専務執行役員
営業・技術開発担当
足立 昭仁

創業100周年に向けた長期ビジョンと持続可能な成長戦略

当社は、創業100周年となる2042年度に向け、「流体の熱と圧力の制御技術を結集し、エネルギー・水・食の明日（あした）を、お客様と共に支える企業になる」という長期ビジョンを掲げています。このビジョンのもと、『社会課題を解決できる「省エネ」「省人化」を実現する良質な「機械」や「サービス」を安定して供給できるメーカーであること』を存在意義とし、組織・人材の強化、技術・製品・サービスの総合力向上に取り組んでいます。これらの活動を通じて、お客様や市場に貢献し、持続可能な社会の実現を目指しています。さらに、事業ポートフォリオの見直しによる利益率向上、海外市場への展開、新規事業・新製品開発による売上拡大に加え、部品・メンテナンス事業や生産体制の強化、事業領域の拡大など、収益性向上に向けた投資を進め、持続的な成長と企業価値の向上に取り組んでいます。

事業活動を通じた企業価値向上への挑戦

当社は、2025年度を最終年度とする中期経営計画「G-23」において、「4つの取り組み方針」を推進しています。

当社では、持続可能な成長の鍵を「人材の確保と育成」と位置付け、2024年度より新たな社員処遇制度を導入しました。1on1面談など対話を重視した取り組みを通じて、社員一人ひとりの挑戦と成長を支援しています。また、タレントマネジメントによる育成計画の可視化や戦略的な活用を目指し、人的資本の強化に努めています。

「新商品開発／新市場開拓／新規事業創出」においては、省エネ・省人化をキーワードに、環境配慮型製品や自動化対応製品の開発を進めています。これらを新たな市場に展開することで、お客様と共に社会課題の解決に取り組むことを目指しています。具体的に、熱交換器事業では、水素・アンモニア・CO₂回収に対応したプレート式熱交換器を展開し、カーボンニュートラルの実現に貢献しています。

プロセスエンジニアリング事業では、廃熱を再利用することで蒸気使用量を最大50%削減（当社従来品比）できる加熱殺菌・滅菌装置を開発、環境負荷低減に寄与しています。さらに、無人搬送を可能にする全自動連続殺菌冷却装置により、省人化やリードタイム短縮といったニーズにも対応しています。他にも染色仕上機器の販売地域を中国から東南アジア、さらにはインドへと拡げる取り組みも進めており、今後の成長が期待されます。バルブ事業では、特殊仕様のボールバルブを開発し、水処理施設や鉄鋼分野など新市場への展開を進めており、製品ラインアップの強化と事業領域の拡大を図っています。2017年に発足した新規事業創出を担う専任組織に加え、既存事業の強化を目的としたR&D組織を2025年4月に新設し、各事業本部に分かれていた開発機能を集約させました。

「部品・メンテナンス事業の強化」は、収益性の向上に加え、社訓である誠心（まごころ）を体現する顧客対応を通じて、信頼関係を深めることが最大の狙いです。2024年度に設立したアラブ首長国連邦（UAE）・カタールでは、メーカーならではの大型プレート式熱交換器のメンテナンスサービスを展開しており、設立直後から大口受注を獲得するなど、着実な成果を上げています。

最後に「生産性の向上」では、2029年の本格稼働に向けた鴻池事業所の再構築と並行して、5S活動・ムダの撲滅による改善や業務の標準化による社内バリューチェーンの連携強化と効率化に注力しています。当社では、この取り組みをHNPS※として、全社展開しています。さらに、DX化を加速するシステム開発への投資も行い、標準化された業務の自動化・外部委託を通じて、社員がより付加価値の高い業務に集中できる環境づくりを進めています。

2026年度から始まる新中期経営計画では、これらの収益性向上の取り組みを含め、資本政策の拡充によるPBR改善を図り、長期ビジョンの実現に向けてスピード感を持って取り組んでまいります。

※Hisaka New Production System

●4つの取り組み方針

●事業基盤の強化 ●お客様のニーズに合わせた事業展開



人材の
確保と育成



新商品開発
新市場開拓
新規事業創出



部品・
メンテナンス
事業の強化



生産性の
向上

財務担当責任者メッセージ

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて



取締役 上席執行役員
管理・経営戦略・IR担当
波多野 浩史

経営戦略を「数字で支える」財務の基本姿勢

当社は、株主資本コストを上回る自己資本当期純利益率（ROE）の達成に取り組むと同時に、すべてのステークホルダーの皆様に対して「公平」かつ「公正」な利益配分を実施しています。2024年度は、ROEが6.3%と株主資本コストの水準をやや上回ることができました。そして、内部留保とのバランスを取りながら純資産配当率（DOE）2.0%以上、配当性向30%以上の配当に努める、という当社の利益配分方針に基づき、2023年度から1株当たり3円の増配となる、DOE2.1%、配当性向33.1%の45円の年間配当を行いました。

一方で、PBRが過去5年間にわたり0.4倍台で推移していることは、重要な経営課題として捉えています。この状況も踏まえ2023年11月に「企業価値向上によるPBR改善に向けた取り組みに関するお知らせ」として開示して以降、政策保有株式の縮減や自己株式取得といった資本政策に積極的に取り組んできた結果、株価の上昇によるPBRの改善が徐々に数値として表れています（2025年7月末時点でのPBR0.6倍）。今後も、強固な財務基盤を確保しながら、持続的成長と企業価値の向上を目指します。

2024年度の財務実績と今後の見通し

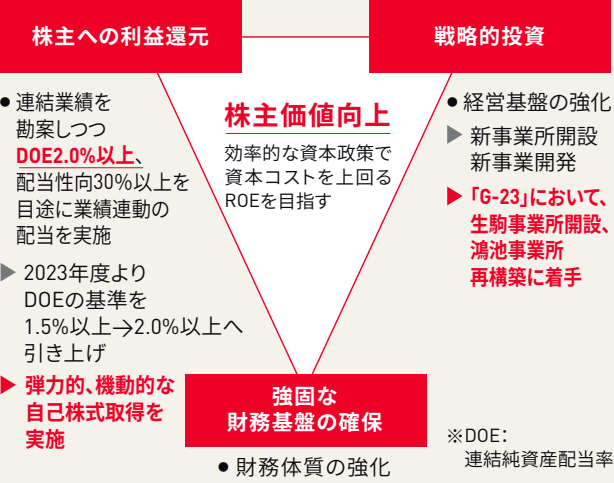
2024年度の連結業績は、売上高が前年度比12.2%増の383億円、営業利益は同19.3%増の29億円（営業利益率7.6%）、経常利益は同17.1%増の33億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同56.2%増の37億円となりました。ROEは前年度比2.1pt改善の6.3%となりました。

2025年度の連結業績は、売上高を同14.7%増の440億円、営業利益は同2.4%増の30億円（営業利益率6.8%）の予想としております。営業利益率が前年に比べ0.8pt悪化しておりますが、これは、成長投資に伴う減価償却費の増加、継続的な賃上げなどによる人件費増加の影響を見込んでいるためです。

株主の皆様への継続的かつ安定的な利益還元を実現するために、資本政策も強化しています。具体的には、2024年度に5銘柄27億円の政策保有株式の縮減を実施し、2026年3月末に純資産の20%未満にするという縮減の当初目標を1年前倒して達成したほか、発行済株式総数（自己株式を除く）の3.5%にあたる100万株（10.4億円）の自己株式

の取得、消却前の発行済株式総数に対する割合12.2%に相当する400万株の自己株式消却を実施しました。また、2025年度においても、5月に100万株（発行済株式総数（自己株式に対する割合3.7%））、14億円を上限とする自己株式取得の実施を決議するとともに2026年3月期の配当金は、創業以来初の400億円を超える売上高を目指す年度となることもあり、2025年3月期の1株当たり45円から10円増配の55円（予想DOE2.4%、配当性向55.7%）とする予定です。

●資本政策

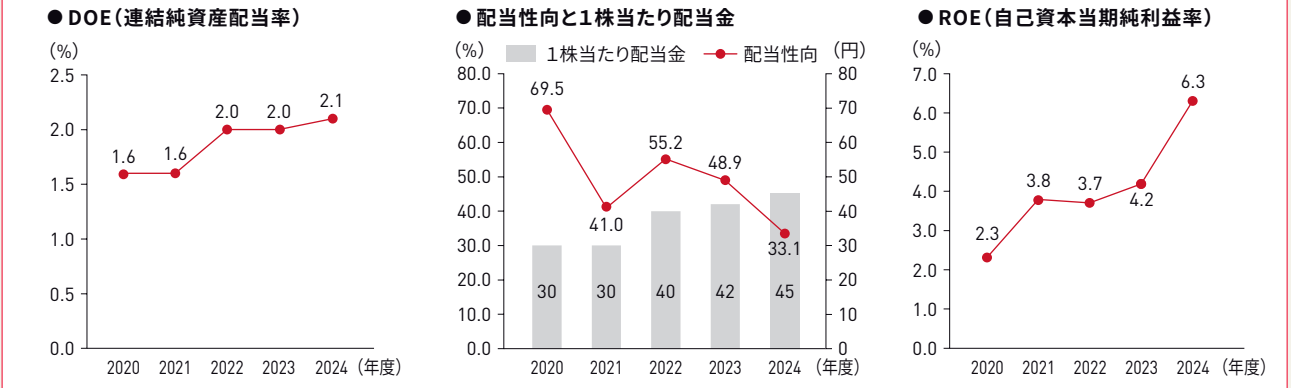


成長と資本効率を両立するためのキャッシュアロケーション

中期経営計画「G-23」3カ年のキャッシュアロケーションは、p.22下部にある図のとおりですが、2年間の収入実績は、営業キャッシュフロー42億円、政策保有株式の縮減による35億円、資金調達による50億円、合計127億円になりました。一方、支出実績では、株主還元34億円、成長投資115億円、合計149億円を支出しました。主な成長投資については、生駒事業所の建設工事、鴻池事業所再構築にかかる改修工事、熱交換器事業の基幹システム開発に充てております。

当初計画と比較し、政策保有株式の縮減を積極的に進め、それを原資に株主還元を拡充しております。中期経営計画「G-23」の最終

DOE = 配当性向 × ROE



年度においても、将来の成長を支える分野への投資に加えて様々な資本政策を、財務の視点から積極的に推進していく予定です。

株主・投資家との対話と資本政策の進化

2024年9月に当社として初めて統合報告書を発刊しました。本報告書はステークホルダーの皆様とのコミュニケーションツールとして、当社の中長期的な価値創造について財務・非財務の両面からお伝えすることを目的としています。さらに、投資家との対話を深めるため、第2四半期決算及び期末決算の決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）を行っており、その説明会資料を当社ウェブサイトで公開しております。その他、生駒事業所開設イベントとして工場見学会も開催しました。機関投資家との面談についても継続実施するなど、情報開示に努めております。

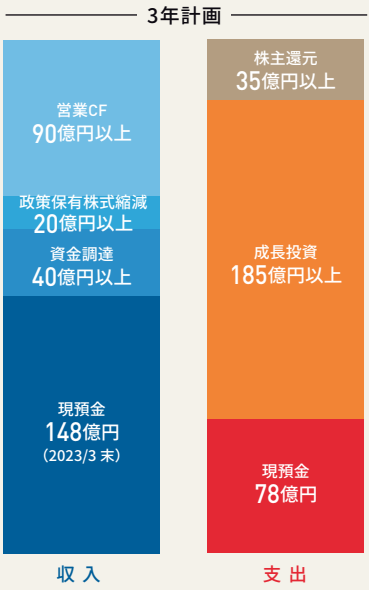
2025年2月には、自己株式の保有等に関する基本方針を策定しました。保有方針は、当社の取締役及び執行役員への株式報酬の

付与や、M&A戦略の実施など機動的な事業投資資金の確保を目的としており、株主への利益還元を重視し総還元性向等を総合的に勘案した上で、適切な方法で自己株式の取得を行うこととしています。併せて、自己株式の消却に関する方針も定めました。このように、資本政策の透明性を高める取り組みも進めております。

財務戦略の深化に向けて

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、事業拡大に向けた積極的な投資活動を支える財務基盤の強化と株主還元の充実を両立させなければなりません。中期経営計画「G-23」では様々な大型投資を推進しており、それらの効果が顕在化するには時間を要します。私は財務担当責任者として、経営と一体となって未来を設計し、中長期的な視点で企業価値向上に取り組むとともに、株主や投資家の皆様により丁寧な説明を心掛け、共感や信頼を得られるよう努めてまいります。

●キャッシュアロケーション（中期経営計画「G-23」累計）



「G-23」（2024年3月期～2026年3月期）2年目までの進捗状況

	項目	3年計画	2年目までの実績	備考
収入	営業CF	90 億円以上	42.6 億円	2024年3月期 ▲ 4.6億円 2025年3月期 +47.2億円
	政策保有株式縮減	20 億円以上	35.2 億円	11銘柄売却
	資金調達	40 億円以上	50.0 億円	社債及び長期借入による調達
支出	株主還元	35 億円以上	34.7 億円	配当金 24.3億円 自己株式取得 10.5億円
	成長投資	185 億円以上	115.2 億円	生駒事業所建築工事、鴻池事業所改修工事、熱交換器事業の基幹システム開発など

管理統括本部本部長メッセージ

人が育ち続ける組織に

「人材育成は大事」という一般論から脱却して、
「育てたい・育ちたい」が当たり前の
組織風土を目指します



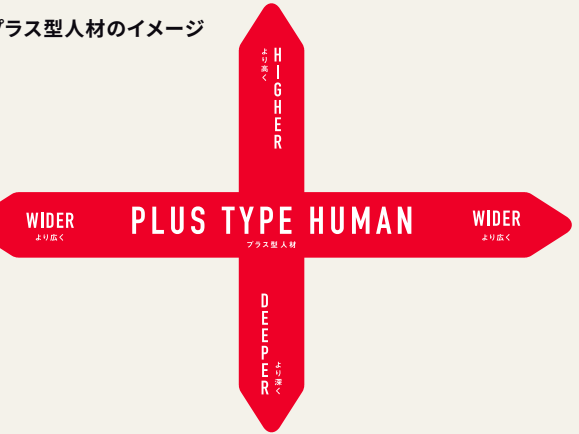
上席執行役員
 サステナビリティ・
 人事総務担当 兼
 管理統括本部本部長
 今野 佳明

人材の育成と確保の取り組み

人材に対する考え方の原点

創業者が定めた「誠心：まごころのある人間になろう」という当社の社訓は、創業80周年を過ぎた今もお脈々と社員に受け継がれています。その「誠心」を中心に社は様々な当社の原則を再整理し、『HISAKA MIND』として2021年に制定しました。そこには「より高く、より広く、より深く」、すなわち「人間は一つの時点に停滞することを欲しない」という創業者の人間観に基づいた行動指針が定められており、当社の目指す人材像「+（プラス）型人才」はまさにその考えを軸に定められています。人材の育成や評価はこの考え方に基づいて展開しています。

● プラス型人才のイメージ



当社事業特性に合わせた人材の在り方

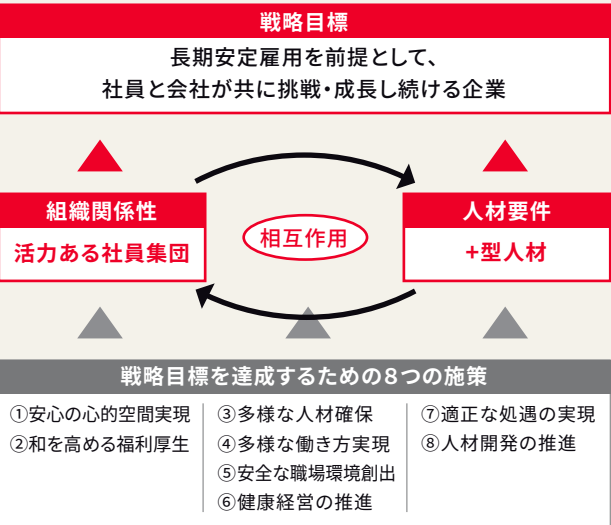
当社は流体の熱と圧力の制御技術を駆使し、産業機械の国内市場において一定の地位を確保しています。マスのプロダクションによる商品供給だけではなく、個別受注における顧客の要望にもしっかりと向き合い、顧客価値の実現に誠心をもって努めてきました。そのためには、営業→設計→製造→サービスという社内のバリューチェーンにおいて、顧客ニーズを理解し、最適なモノづくりを行うプロセスが

重要であると考えています。

すなわちそれは工程間の協力や連携を最大化させ、特定の個人や部門の突出した活躍ではなく、組織全体で価値を生み出し、提供していくことを目指した考え方といえます。この組織力を駆使して様々なニーズに応え、ノウハウを蓄積し、再現性を担保することが当社の強み・特徴です。これは人材の考え方にも影響しており、個々人の貢献以上に組織としての貢献を重視する考え方に基づいた採用・育成・評価を行っています。

これからの人材の在り方

当社は長期ビジョンの実現を目指し、従来にない成長戦略の実践に踏み出しています。成長戦略実現のためには、既存事業における新商品の投入や大幅な生産性の向上、グローバル市場でのさらなる成長実現、新規事業の開拓と確立など、未知の領域に挑戦していかなければなりません。そのためには従来どおり社会を共同体として捉えた行動原則を重視しつつ、今まで以上に個々人の挑戦と成長を追求して組織力を高めていける人材が求められています。



当社人事施策の方針

社内バリューチェーンの連携を重視するという事業特性を踏まえ、当社は長期雇用を前提とした人材の確保・育成を行っています。人材には長期安定雇用を提供し、安全安心の関係性のもと共同体としてのつながりを深める一方、社外競争環境の変化には個々人の挑戦と成長を強く促すことで環境変化に対応可能な組織となることを目指しています。

挑戦と成長に必要な要素として上司部下の心理的安全性に基づく信頼関係があげられます。その信頼関係を構築するため、2024年から1on1面談を導入し業務以外にも軸足を置いた上司部下間のコミュニケーション創出を図っています。

また当社は人材育成施策のベースとなる人材開発体系を整備し、新卒採用での人材確保を前提としたキャリア形成モデルを定め、それぞれの成長段階に則した各種育成施策を推進しています。

加えて今年度には人材育成方針ならびに社内環境整備方針を以下のとおり定め、これらの方針を軸に各種施策を設計導入していきます。

一方人材の獲得においては、毎期末に実施する人員計画ヒアリングに基づき、従来どおり新卒ベースの採用を実践する一方で、急速な事業拡大に貢献できる即戦力人材の確保にも積極的に取り組み、採用時期やプロフィールに区別のない人材育成・登用を進めています。

→p.38「人材育成、職場環境の整備」参照

人材育成方針

- 当社は人材の成長可能性に想いをのせて各種施策を展開し、「育てたい/育ちたい」を組織文化にすることで、活力ある社員集団を形成します。
- 社訓「誠心（まごころ）」のもと、行動指針「より高く」「より広く」「より深く」の体现である「+型人才」を、「挑戦と成長のサイクルを回すことで変化に対応し続ける人材のあり方」として定め、当社で働く社員の成長目標とします。

社内環境整備方針

当社は「挑戦と成長」を通じてサステナブルな事業活動を推進するため、HISAKA MINDの五原則に基づき以下のとおり社内環境を整備していきます。

1. 同心協力：人材の相互協力関係に重きを置き、全ステークホルダーが「幸せ共同体」の一員となるように
2. 進取果敢：現状に甘んじることなく、視座視点を高く持つことを奨励し続け、皆の行動が挑戦の源泉となるように
3. 自利利他：個人と社会の利害を常に認識し、最適解を求め続けることで自身の幸せが社会の幸せとなるように
4. 公明正大：社会の一員としてコンプライアンスを遵守するとともに、関係する者の人格・価値観・多様性を尊重できるように
5. 安全安心：ウェルビーイングの理念に則り、心身ともに健康な状態を保ち、能力を発揮できるように

エンゲージメントの維持向上に向けて

各種人事制度を充実させ、運用するだけで「エンゲージメント」が維持向上されるわけではありません。そこで当社においては社員の心と身体の健康を推進する部門として「働きがい支援室」という専任組織を設け、対応を行っています。成長戦略で生じる組織や個人のストレスを受け止め、解消を働きかけること、単に病気・けが・不調に対応するだけではなく、健康でやりがいをもって楽しく働く場の形成を支援すること、すなわちウェルビーイングの確立を目指しています。

働きがい支援室ではエンゲージメントの維持向上に向けて、以下の施策を推進しています。

- ①ストレスチェックの実施とフォロー
- ②感謝する組織風土の醸成
- ③健康経営の推進

→p.40「健康経営の推進」参照



技術統括本部本部長メッセージ

社会課題の解決に貢献する
新事業・新商品を創出し続け、
小さな島の賢いガリバーを
目指します



執行役員
技術統括本部本部長
長野 正樹

海外事業統括本部本部長メッセージ

We Are Here！
パートナーシップと
ローカライゼーションによる、
グローバル市場での
競争力強化を進めます



上席執行役員
海外事業統括本部本部長
田中 孔

新規事業の創出と既存事業の
新技術・製品開発の相互作用による
好循環で未来を拓く

未来を切り開く 第4の柱

長期ビジョンとして掲げる「2042年度売上高1,000億円」の達成に向けて、当社では、3つの既存事業の強化に加え、次の柱となる新たな事業の創出を目指しています。

具体的には、「流体の熱と圧力の制御技術」、「薄肉プレート成形技術」、「溶接を中心とした製缶技術」、「ステンレス材を対象とした機械加工技術」等、当社のコア技術を活かした技術ドリブン型の新事業創出に加え、新市場への参入に必要な技術を新たに自社で開発するマーケットドリブン型の事業創出も並行して推進しています。

“小さな島の賢いガリバー”をスローガンとし、競争優位性を維持できる未開拓市場を切り拓くことで、当社の成長ストーリーを次のステージへ昇華させるとともに、エネルギー・水・食など、社会に不可欠な事業の創出を目指しています。

成長の芽

2017年に新事業の創出を担う専任組織を発足して以降、新事業テーマの構想、技術開発、実証そして事業化に向けたチャネル開拓を進めてきましたが、これまで積み重ねてきた検討や実証の成果が、少しずつ具体的な形となって現れ始めています。社会課題の解決に向けた企画が、実際のユーザーからの共感を得て、小さな成功体験が生まれています。これは、単なる兆しではなく、明確な「成長の芽」と捉えています。まだ芽吹き段階ではありますが、着実に土壌は育ち、手応えあるステップへと進んでいます。当社はこの芽を逃さず育て、やがて大きな果実を結ぶ事業へと進化させていきます。

大学や研究機関との連携、行政・企業との協業といった

産学官の枠組みも活用しながら、社内外の知見を融合し、成長の可能性をさらに広げていきます。

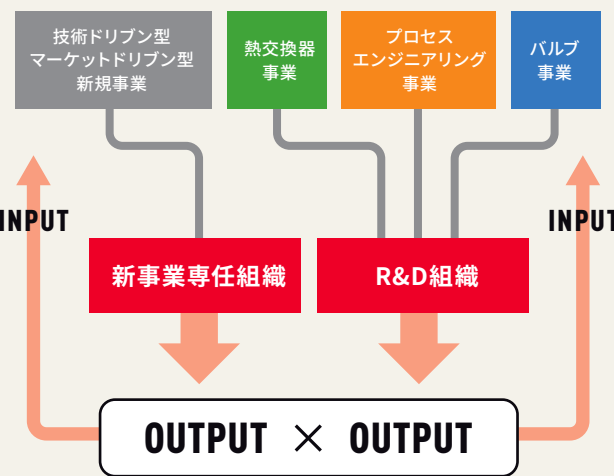
既存事業の技術開発も加速

新事業創出を担う専任組織とは別に、既存3事業強化に貢献するための新製品や新技術開発に特化したR&D組織を、2025年4月に新たに設置しました。

新たなR&D組織では、従来、事業本部ごとに分かれていた開発機能を集約し、分野を超えた技術交流や課題共有を通じて、より効率的かつ効果的に開発を進めています。

また、新事業創出の取り組みと既存事業の新技術・製品開発が、相互に刺激し合うことで生まれる好循環の実現も狙っています。新旧を融合させたこの体制により、当社全体のイノベーション創出力の向上と、成長スピードのさらなる加速を実現していきます。

● 新規事業と既存事業の循環



東南アジア・中国・中東を中心に
プレゼンスを高め、連結売上高に占める
海外売上高比率を高める

We are here!

海外関係会社の存在意義は“*We are here!*”つまり、「ここに日阪製作所がある」ということです。各地域のニーズを把握し、既存事業の特性に応じた現地化を進め、次なる成長に向けた事業基盤の確立を目指します。

この取り組みの基盤となるのは「国際競争力の強化」と「現地法人としての自立」です。

現地でのパートナーシップ強化による徹底した品質管理、コスト管理に加え、ローカル化推進による現地調達、現地生産の拡大などを通じて、「ここに日阪製作所がある『*We are here!*』』という顧客価値を世界へ発信していきます。

さらなる成長のための海外市場開拓

当社連結売上高に占める海外子会社の売上高比率は約10%と大きな割合ではありません。

しかし、長期ビジョン(2042年度 売上高1,000億円)の達成に向けて、海外市場の開拓は非常に重要な施策と位置付けられています。2030年には、連結売上高に占める海外子会社の海外売上高比率を25%程度へ引き上げることを目標としています。

3事業本部が持つユニークな商品の拡販とシナジー効果の最大化を図るとともに、現地ニーズに応じた製品・サービスの開発と事業領域の拡大により、新興市場の開拓と新市場の創出を進めます。

グローバル市場における競争力強化の取り組み

・東南アジア市場の拡大

経済成長を続けるベトナムの拠点を法人化し、熱交換器を中心として製品供給の迅速化、顧客サポートの強化、そして新たなビジネス

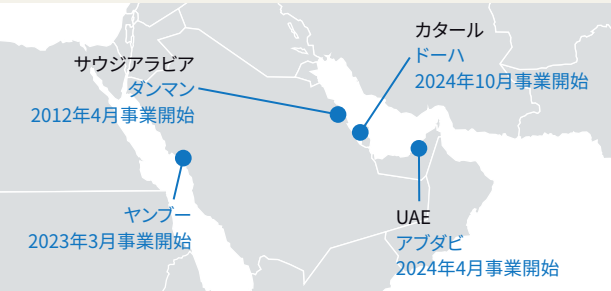
機会の創出を加速させています。ベトナム拠点は、工場のあるマレーシアを中心に東南アジア各国の既存拠点とも連携し、各地域に根ざしたきめ細やかな顧客対応により、市場シェアの拡大と顧客満足度の向上を実現していきます。

・中東地域におけるメンテナンス体制の拡充

当社は1980年代より、中東地域の石油化学プラントを中心に大型プレート式熱交換器を多数納入してきました。

長年の稼働実績を背景に、より迅速かつ質の高いメンテナンスサービスの提供が求められています。

これらのニーズに応えるべく、当社は同地域におけるサービス拠点の拡充を進めており、従来のサウジアラビア2拠点に加え、2024年にはUAEおよびカタールに新たな拠点を設置しました。定期点検や予防保全サービスも強化し、お客様の設備が常に最高のパフォーマンスを発揮できるようサポートしていきます。



石油プラントのセントラルクーリングシステム

熱ソリューションで
持続可能な社会の
いとなみを支える

熱交換器事業



執行役員
熱交換器事業本部
本部長
酒井 健二

●SWOT分析		対応策
強み	●多種多様な市場・用途、実績と過去から積み上げた経験 ●安全安心なアフターサービス体制の充実による信頼感	●プレート式熱交換器をコア技術とした「熱ソリューション」の提供 ●顧客に安心して「ずっと」使っていただくサービス体制拡大
弱み	●コスト競争力	●工場ライン再構築とグローバル生産体制の確立で生産性を向上
機会	●カーボンニュートラル関連技術の社会実装開始 ●AIの本格的活用による半導体市場拡大	●CO ₂ 回収設備への納入拡大および熱回収、未利用エネルギー活用への提案 ●半導体関連市場への営業力のさらなる強化
脅威	●人口減少による国内市場縮小	●海外市場拡大と国内老朽化設備更新、設備改善での価値提供

事業概要

1955年に国内初のプレート式熱交換器を開発して以来、超小型のプレージングプレート式熱交換器から世界最大級のプレート式熱交換器まで、様々な市場・用途の熱交換プロセスで実績を積み重ねてきました。

船舶、化学、食品、空調、電力など幅広い産業で加熱・冷却・熱回収などに活用され、省エネルギーや設備効率化に貢献してきましたが、さらに2030年のSDGsゴール、2050年のカーボンニュートラル実現に向けて取り組みを加速します。

今後も「プレート式熱交換器のパイオニア」として常に業界をリードしながら、プレート式熱交換器をコア技術とした熱に関する多種多様なソリューションを提案し、持続可能な社会の実現に寄与していきます。

事業概要	
取 扱 製 品	プレート式熱交換器及びその構成部品、付帯機器、サービス
顧 客	化学、製紙、機械、金属、製鉄、電力、空調、船舶など
国内市場シェア：60%（ガスケットプレート式熱交換器）	
売 上 構 成 比：42.1%（2024年度）	
セグメント利益率：8.3%（2024年度）	
生 産 拠 点：鴻池事業所（大阪府）、マレーシア、常熟工場（中国）	

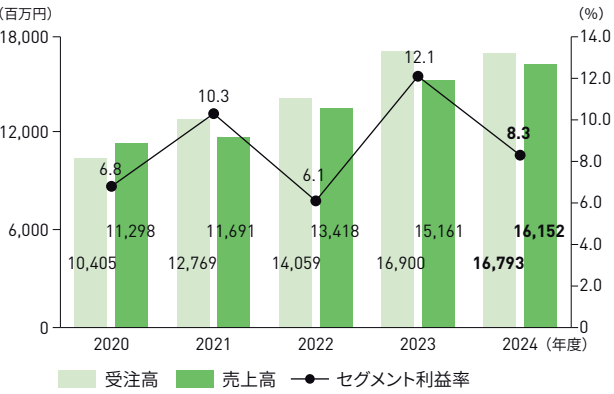
2024年度連結業績総括

受注高は前年度比0.6%減の167億円、売上高は同6.5%増の161億円、セグメント利益は同26.7%減の13億円となりました。

国内では、千葉、鹿島地区の大規模定期修理があったことからメンテナンス案件が好調に推移し、受注、売上高の積み上げに貢献しました。また、東京都内の都市開発案件、半導体工場新設案件も堅調に推移しました。さらに、脱炭素化に向けた動きの中で、需要が増加する電力の安定供給という観点からLNG火力発電所の新設、原子力発電所の再稼働にも動きがありました。一方で、前年度来の中国景気の低迷、石油化学市場の縮小、メモリーを主体とする半導体市場の動きが一時的に停止する等、主力小型機種の販売については低調な状況が続きました。グローバルでは、中東地区のメンテナンス案件が活発にありましたが、プラントや船舶関連において前年度の大口案件の反動減で受注高は減少、売上高は前年度までの船舶向け受注残やプラントの大口案件の納入で前年度並みを確保しました。

昨今のエネルギーコスト高騰、労務環境の変化、これに伴う運送費の増大等、素材、材料関係のコストアップは継続し、調達品関係でのコストダウン、生産性の効率化、在庫削減、さらなる売価改善にも取り組みました。

●熱交換器事業の受注高、売上高、セグメント利益率



2025年度の取り組み

①カーボンニュートラル関連市場への貢献

JOGMECによる大型CCUS9案件については、2026年度投資決定に向けた各案件の実現可能調査が実施されます。各案件に対応するプラントメーカーからの引き合いに積極的に関与し、具体的な案件情報を確実に把握していきます。また、長期脱炭素電源オークション関連の案件や原子力再稼働の動向に注視していきます。

②海外事業の強化

2024年度に開設した、アラブ首長国連邦（UAE）、カタールでの活動本格化で中東地区のメンテナンス事業の拡大に取り組みます。グローバルプロフィットチェーンの構築を推進し、

収益性の高い事業成長を目指します。

③戦略的な成長投資

鴻池事業所の改修工事後、既設生産ラインの移設工事、老朽化設備更新工事を進めます。また、新基幹システムの来年度稼働を目指し、併せて生産性の向上を実現します。

④営業の提案力向上

顧客満足度の向上を目指した新しい営業組織にて、新たな価値創造と顧客への価値提供で、量(規模)の追求から質(付加価値)の追求へ転換していきます。顧客とのWIN-WINの関係を築きながら安定した事業運営を目指します。デジタルマーケティング技術を活用した新たな価値創造にも継続して取り組みます。

⑤製品の競争力強化

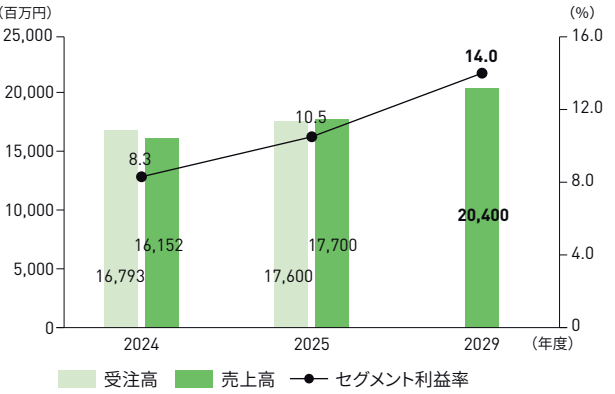
プレート式熱交換器をコア技術とした「熱ソリューション」の提供で、変化する市場環境に対して新市場、新用途を開拓します。生産性の向上を目指した次世代汎用品の開発、市場要望に応じた新製品開発、既存製品の設計変更や各種コストダウンによる顧客価値の実現等「きっと」「もっと」「ずっと」使える製品を提供します。

長期ビジョンの達成に向けて

2030年までに温室効果ガスの排出を2013年度比46%削減するという政府目標が目前に迫り、エネルギー転換や省エネ、エネルギー消費の効率化が現実的な課題となりました。水電解やメタネーションの実装も進み、CO₂回収装置の需要も拡大しています。

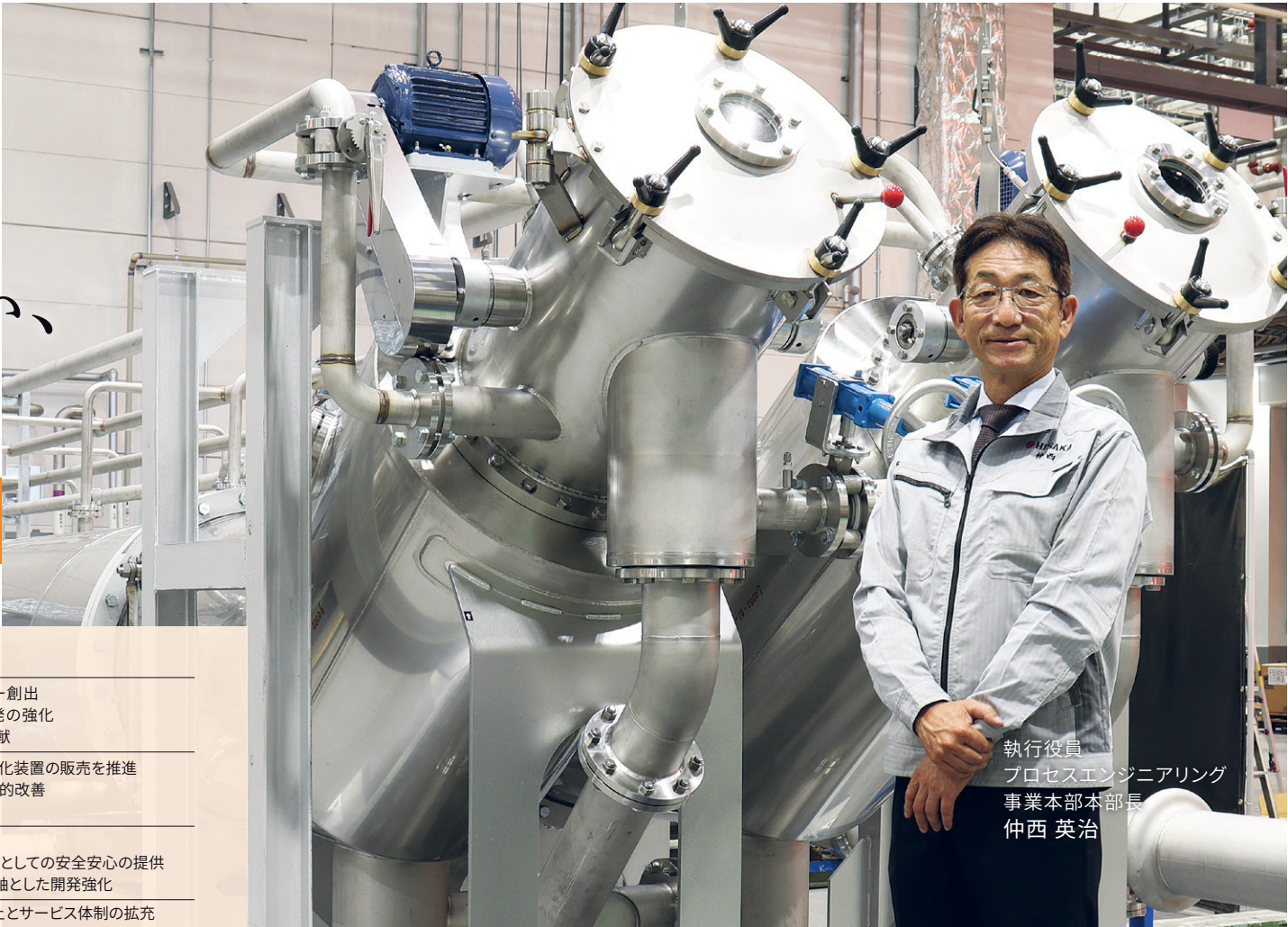
当社は関係各社との連携を通じて実績を重ねます。さらに、新製品開発や既存製品の改良、全溶接プレート式熱交換器の販売強化、他の熱交換器メーカーとの協業などでさらなる設備効率化、省エネを推進し、市場適用を広げます。アフターサービス体制の拡充や環境配慮型メンテナンスにも注力します。また、近年の購買プロセスの変化に対応し、デジタルツールを活用したマーケティングに取り組みます。生産性向上とコスト削減のため、海外工場との連携も推進します。

●熱交換器事業の計画



「衣・食・住・医」
人々の暮らしに寄り添い、
安心を未来へつなぐ

プロセスエンジニアリング事業



執行役員
プロセスエンジニアリング
事業本部本部長
仲西 英治

●SWOT分析		対応策
強み	●多柱化による安定した経営基盤 ●高性能・高品質、顧客対応力 ●専門メーカーとしての知識と経験	●関係会社とのシナジー創出 ●さらなる改善改良開発の強化 ●社会課題解決への貢献
弱み	●コスト競争力 ●サービス体制 ●プラントビジネス対応力	●グローバル調達や標準化装置の販売を推進 ●事業化を目指した抜本的改善 ●アライアンスも活用
機会	●グローバルな食文化の変化 ●ライフスタイルの変化や健康志向の高まり ●環境負荷低減や自動化・省人化ニーズ	●アジア向け事業の拡大 ●殺菌滅菌専門メーカーとしての安全安心の提供 ●省エネ・省人化対応を軸とした開発強化
脅威	●後発メーカーの台頭	●さらなる性能・品質向上とサービス体制の拡充 ●他社にない技術支援の強化

事業概要

プロセスエンジニアリング事業本部は、食品機器・医薬機器・染色仕上機器の3事業で構成され、ステンレス製缶と熱・圧力制御の技術を基盤に、衣食住や医療分野へ製造設備を提供しています。

食品機器では調理殺菌装置、液体連続殺菌装置や濃縮装置を、医薬機器では滅菌・抽出・培養装置を、染色仕上機器では各種染色機および周辺機器を製造・販売しています。いずれも装置単体に留まらず、自動化・省人化ニーズに貢献するFAシステムも提供し、高い業界シェアを誇ります。2024年1月には奈良県生駒市に拠点を移転し、製造能力の拡大と開発力の向上を図り、環境変化や社会課題に対するお客様のニーズに対応しています。

事業概要

取 扱 製 品：レトルト殺菌装置、液体連続殺菌装置、
医薬用高温高圧滅菌装置、
染色仕上機器、濃縮装置

顧 客：〈食品〉レトルト食品市場、チルド総菜市場、
包装米飯市場
〈医薬〉輸液・注射剤滅菌市場、高分子医薬品
・原薬市場、漢方製薬市場
〈染色〉服飾業界、副資材業界、産業資材業界

売 上 構 成 比：44.8% (2024年度)
セグメント利益率：8.3% (2024年度)

生 産 拠 点：生駒事業所(奈良県)、
青梅事業所(東京都)、常熟工場(中国)

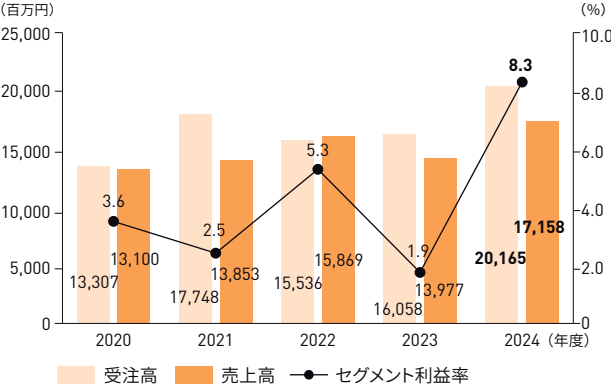
2024年度連結業績総括

受注高は前年度比25.6%増の201億円、売上高は同22.8%増の171億円、セグメント利益は同439.1%増の14億円(セグメント利益率8.3%)となりました。受注高では、医薬機器において前年度の大規模案件の反動減がありましたが、食品機器において全自動連続殺菌冷却装置や無菌包装米飯製造プラント、飲料水関連のプラント案件を受注したほか、海外向けの染色仕上機器が好調に推移しました。一方売上高は、食品や飲料水、医薬関連の大型プラント案件を納入したほか、海外向けを中心に染色仕上機器が伸長しました。セグメント利益は、売上高が増加したことや生駒事業所移転による生産性向上などにより近年の水準を大きく上回る結果となりました。

食品機器では、大手食品メーカーの設備投資に回復傾向が見られ省エネ・省人化への投資に前向きな状況となっており、FAシステムや全自動連続殺菌冷却装置の引き合いが活発になっています。医薬機器では、各種補助金等を活用した設備投資が継続されていますが、建築業での人手不足の影響もあり長納期化の傾向が見られます。染色仕上機器では、国内の加工量が減少傾向にあるものの設備の老朽化更新に伴う省エネ・省人化の要望が高まっています。また、海外の生産拠点が中国からベトナム、インドネシアなど東南アジアへの移転も加速し、それらへの対応も増加している状況です。

これら外部環境要因から来るお客様のニーズに応えるべく、メーカーとしての対応力の強化とともに対応範囲の拡大を進めています。また、開業から1年を経た生駒事業所も、本格稼働から更なる生産性向上へと邁進しております。

●プロセスエンジニアリング事業の受注高、売上高、セグメント利益率



2025年度の取り組み

①主力機種収益拡大とアフターサービス体制の強化
主力機種収益拡大に向け、市場分析と差別化提案を通じて、新規顧客獲得ならびに新市場開拓に向けた開発・営業力の強化に取り組みます。FAシステムによる省エネ・省人化の更新提案や、メンテナンスの省人化ニーズに応えるリモートモニタリングによるアフターサービスの強化による顧客満足度の向上を図り、収益の拡大につなげます。

②新製品開発および海外市場への展開
超省エネ型加熱殺菌・滅菌装置をはじめとする環境配慮型製品の開発に取り組み、既存製品の強化やさらなる海外展開を推進します。

食品機器では、アジア諸国を対象に製造ラインの提案を含め市場拡大を図ります。医薬機器では、標準機種のラインアップを拡充し、染色仕上機器では、節水に寄与し現場の課題を解決する製品の開発を行います。

③生駒事業所における生産機能の改善と強化
開業から1年が経過した生駒事業所では、生産は順調に推移し、安定的に稼働しております。今後は、作業時間の平準化や標準機種の工数削減、モノづくり工程に即した物流改善、加工技術・技能習得の向上を推進し、継続的な効果検証と改善を重ね、生産性のさらなる向上を目指します。

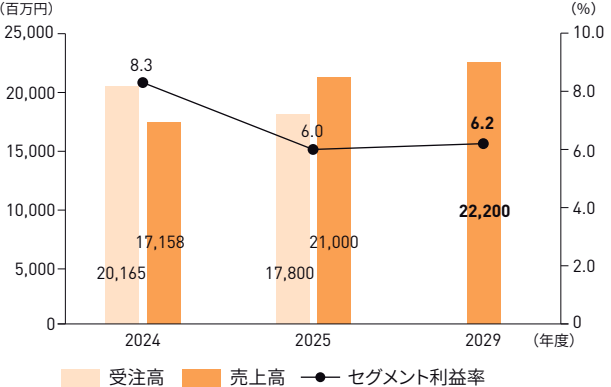
④ 関係会社との連携強化によるシナジー創出
株式会社日阪プロダクツとのプラント、バルブ、スチームの各事業の統合も効果として現れ、小松川化工機株式会社での医薬用培養事業の連携も着実に成果を積み上げています。より一層の連携を行い、市場からの要望に幅広く対応することでグループとしての存在価値を高めていきます。

⑤人材の育成と技術の伝承
持続的にお客様へ安全と安心を提供するため、これまで培った技術・知識の伝承により活力ある人材の育成に注力します。

長期ビジョンの達成に向けて

プロセスエンジニアリング事業本部は、お客様のニーズを通じて地球規模の環境・社会課題の解決を実現します。食品業界では常温流通が可能な製品の需要増に加え、省エネ・省人化への要求も高まっています。医薬業界では滅菌や培養工程における品質管理の重要性が増し、染色業界では環境負荷や労働環境への配慮、省エネが課題となっています。これらに対応する取り組みを推進しており、主力製品を核としたプラントやシステムの基盤強化に加え、省エネ・脱炭素といった環境配慮型新製品の開発や新用途の開拓、アライアンスによる事業拡大を進めます。さらに、サービスの拡充やコア技術を活かした海外展開を通じ、長期ビジョンの達成を目指します。

●プロセスエンジニアリング事業の計画



既存顧客に加え
新エネルギーや海外の
生産現場に貢献する

バルブ事業

●SWOT分析		対応策
強み	●顧客要求への迅速な対応力と信頼性	●地域密着営業の推進、きめ細かな対応力の強化
弱み	●他弁種ニーズへの対応 ●コスト競争力	●ダイヤフラム弁の開発、未開拓分野への参入 ●鴻池事業所の再構築による生産性向上
機会	●脱炭素社会に向けた産業構造の変化 ●人手不足・自動化ニーズ	●水素等新エネルギーに対応した仕様提案 ●自動弁の提案や自動化オプション対応
脅威	●競合による類似製品攻勢	●顧客ニーズへの対応と製品開発



執行役員
バルブ事業本部本部長
鈴木 章生

事業概要

1958年に国産初のボールバルブを開発した当社は、化学・製鉄・発電などの各種プラントや設備で幅広く採用され、高温・高圧など過酷な条件にも対応しています。

地域ごとに拠点を構え、機動力を活かした営業で顧客ニーズに対応しています。特殊仕様や短納期など様々な要望に応えることで信頼を得ています。

近年は各拠点に設計担当者を常駐させ、複雑な仕様やメンテナンス需要に対し迅速な対応を実施しています。多様な製品・オプションを提案できる設計力も強みです。人手不足などの顧客の課題に対し、自動弁やメンテナンス性を有するバルブ、長寿命化や歩留まり向上の提案を行っています。

事業概要	
取 扱 製 品	ボールバルブ、製品に対する付帯サービス
顧 客	化学、鉄鋼、食品、電力など
国内市場シェア	15% (ボールバルブ市場)
売上構成比	12.9% (2024年度)
セグメント利益率	5.9% (2024年度)
生産拠点	鴻池事業所(大阪府)、常熟工場(中国)

2024年度連結業績総括

受注高は、前年度に比べ5.4%増加し52億円となりました。化学向けが減少しましたが、鉄鋼向けなどが好調に推移しました。売上

高は、前年度に比べ横ばいの49億円となりました。受注同様に化学向けが減少しましたが、鉄鋼向けなどが好調に推移しました。セグメント利益は、原材料価格の上昇などにより、前年度に比べ30.8%減少し2.9億円となりました。

地域密着営業の推進では、人材配置の再検討やエリアを横断した相互支援を通じ、業務集中を分散させることで各種案件の獲得ができました。

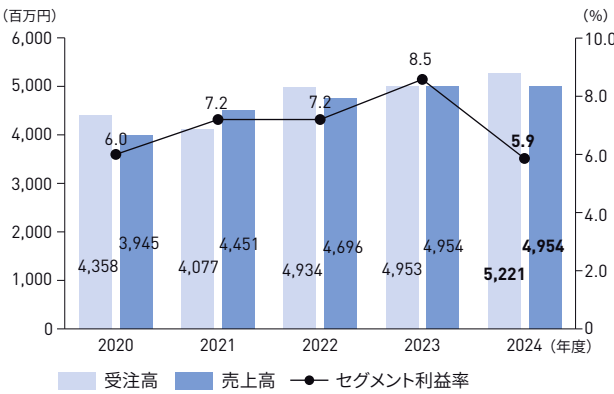
事業基盤・重点市場攻略の強化を実施しました。重点市場として二次電池・産業ガス(半導体関連含む)・ファインケミカル分野を設定し、市場開拓に注力しました。二次電池向けの受注額は前年度に比べ落ち着きましたが、国内外案件向けで売上額については対前年比で微増しました。産業ガスにおいては、半導体関連向けの売上が減少するも、鉄鋼分野で使用する各種ガス向けに伸長しました。PFAライニングボールバルブの本格販売を開始することができ、前年度比で大きく増加し、受注・売上(ファインケミカル分野など)に貢献しました。

部品・メンテナンスにつきましては、数年前に納入した製品の部品交換・修理等の需要を獲得することができ、売上を伸ばすことができました。

海外事業の強化につきまして、関係会社のローカライゼーションを推進するため、実務に関する支援を実施しました。営業面では各社と綿密に協業し、日系企業の大口案件を獲得できました。

本部内の全体最適化に向け、生産計画の改善に着手し、営業・設計・製造各部門の横断的な情報連携に着手しました。

●バルブ事業の受注高、売上高、セグメント利益率



2025年度の取り組み

①地域密着営業

各拠点へ設計担当者を含む人材の最適な配置を行うことによって、顧客への提案ができ、案件獲得に向けた確度を高める営業活動の展開を図ります。

②事業基盤の強化

毎年、増加傾向にある部品・メンテナンスの受注・売上を更に拡大すべく、委託店強化と、アフターフォローを強化します。設計担当者を拠点に配置することにより、メンテナンス対応等の迅速化を図ります。

③重点市場・新市場開拓：(二次電池、産業ガス、ファインケミカル) 新エネルギー需要に対応した適切なバルブ機種やオプションの提案、高圧ガス認定工場等の強みを活かした案件獲得を行います。

④新製品開発

開発中である製品の早期市場投入に向けて、各部門の連携強化・外部リソースの更なる活用を行います。また、市場投入後の早急な拡販を行うべく、案件情報の取得・顧客の困りごとに対する提案を継続的に実施します。

⑤海外市場開発

関連子会社と連携し、海外需要の把握と適切な製品・オプション提案を行います。現地子会社への支援を通じ、ローカライゼーションに向けた支援を計画・実施いたします。

⑥その他

他の事業本部と連携し、同行推進や展示会の共同出展を行い、幅広い顧客に対して当社グループの製品・サービスのプロモーションを行います。

上記①～⑥の取り組みに加え、生産性向上(短納期対応や生産量拡充)/製品品質や業務品質の向上など、事業基盤の強化を継続して取り組みます。2025年度は各種ツール・システムを活用し、横断的に各部門の生産性向上を図ります。

長期ビジョンの達成に向けて

バルブ事業では、労働力不足や産業構造の変化に対応し、7つの施策を推進しています。

① 地域密着営業を強化し、顧客ニーズを的確に把握。自動弁の拡販を進め、特にファインケミカル分野では新製品の投入で売上拡大を図ります。

② 国内・アジアの化学業界での設備投資変化を見据え、重点案件の取込みと部品・サービス販売の拡充で市場シェア向上と業績の安定成長を目指します。

③ 水素等の新エネルギー分野に向けて、顧客ニーズに応じた製品・技術開発で新たな事業機会の創出を図ります。

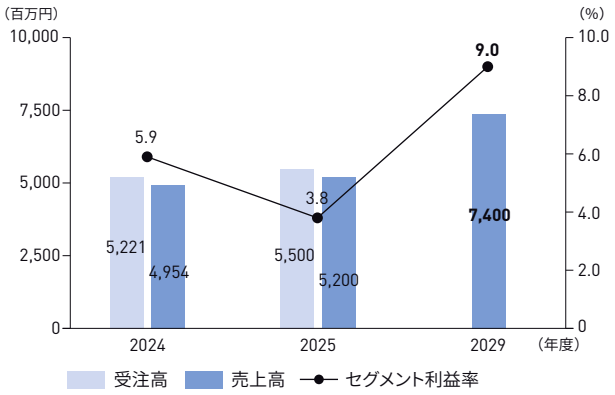
④ 自社にない知見を補完するため他社とのアライアンスを進め商品ラインアップを拡充します。

⑤ 脱炭素化の進展に対応し、特定の市場に対し積極的に情報収集を行い、機能性重視の製品開発を強化します。

⑥ 東南アジア市場では、提案営業の強化により現地ニーズを把握し、国内で培った地域密着型営業を展開します。

⑦ 鴻池事業所では生産レイアウトの見直し・各部門間の連携強化により、生産性の向上を図ります。

●バルブ事業の計画



サステナビリティ推進体制

当社は、持続可能な社会の実現への貢献と当社企業価値向上の両立を目指し、サステナビリティ基本方針を策定しています。

2022年には、リスク管理委員会、全社BCP対策会議、TCFDプロジェクトおよびその他サステナビリティ全般について、運営方針や進捗状況の確認および結果の評価検証を行うサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティ推進体制を構築しました。中期経営計画「G-23」においても「重要課題（マテリアリティ）への対応」を重点取り組みと位置付けており、マテリアリティ※を特定し、全社一丸となってその課題解決に取り組んでいます。

→p.17「マテリアリティ」参照

サステナビリティ基本方針

当社は社是である「世界に定着する日阪」「豊かな人間性の追求」を永続的な目標に掲げ、社会の公器としての役割と責任を全うすべく長期的な視点で行動し、社会貢献と自社の成長の両立によって持続的な企業価値向上を目指します。

- (1) 事業を通じた活動により地球環境の問題解決に貢献する。
- (2) 社員・取引先・地域・株主など多様な利害関係者と対話によって良好な関係を保ち社会課題の解決に努める。
- (3) 誠実な事業運営を通じ企業統治を進める。

サステナビリティ推進体制

当社は創業以来実践されてきた企業の社会的責任に対する考え方を改めて明確にするため、2005年に「CSR会議」を設置するとともに関連規程を整備し、具体的活動を推進する体制を確立しました。

2022年にはCSR会議を発展的に解消し、サステナビリティ推進に関する最重要事項の決定を行う取締役会のもと、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会を新たに設置しました。当委員会は原則年2回開催され、サステナビリティに関する運営方針や進捗状況の評価検証、改善を検討することで、当社のサステナビリティを推進しています。2024年度は10月と2025年4月に委員会を開催しました。各期の活動状況・活動計画を確認し、議事結果を関係部門に展開しています。



ENVIRONMENT

環境への取り組み

当社はサステナビリティ基本方針およびマテリアリティ「地球環境への貢献」に基づき、事業活動によって生じる環境負荷の低減を図り社会的責任を果たすとともに、当社製品やサービスを通じた環境課題の解決に取り組んでいます。ISO14001に基づく環境マネジメントを実施するとともに、2022年よりTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に賛同し、提言に基づいた気候変動への取り組みや開示を行っています。



TCFD 提言に沿った開示の詳細は、当社コーポレートサイトをご覧ください。

環境マネジメント

当社は2004年に環境方針を制定、2007年に環境マネジメントシステムの国際標準規格であるISO14001の認証を取得しています。マテリアリティ「地球環境への貢献」に基づき事業活動によって生じる環境負荷の低減を図り社会的責任を果たすとともに、当社製品やサービスを通じた環境課題の解決に取り組んでいます。

環境方針

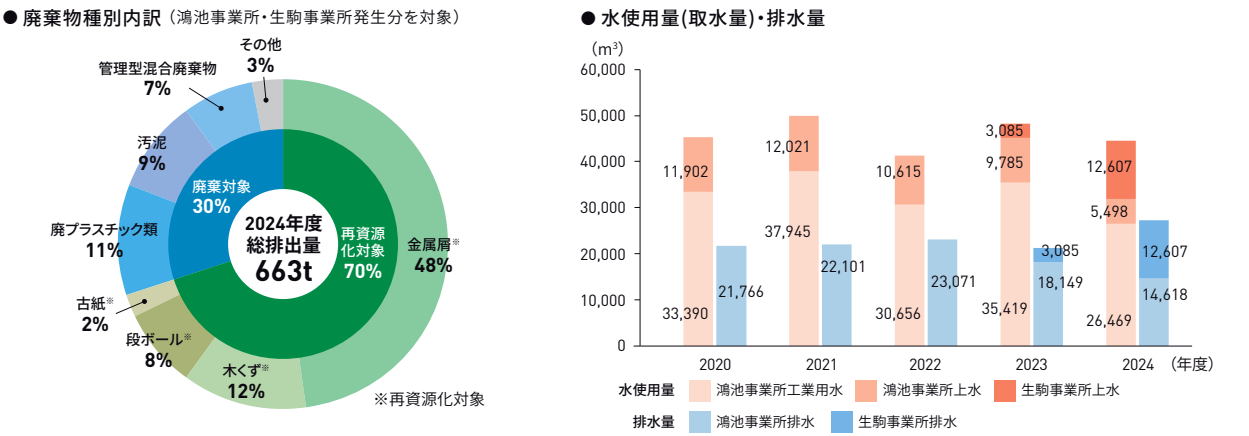
社訓「誠心」を基本理念として環境活動を推進する
「人と環境にやさしい」商品づくりをしよう
「人と環境にやさしい」会社になろう
「人と環境にやさしい」企業市民になろう

資源循環

当社は、循環型社会の実現を目指し、廃棄物の発生抑制や適正処理、資源リサイクル推進、水使用量削減に積極的に取り組んでいます。廃棄物に関しては、産業廃棄物である金属屑や古紙・段ボールを有価物として再資源化、運送用資材の再利用などを行っています。また、梱包資材の見直しによる使用量削減の検討、デジタル化によるペーパーレスの推進など、3R(リデュース・リユース・リサイクル)活動として廃棄物削減の取り組みを推進しており、2024年度のリサイクル比率※は70.2%です。

当社の取水源は公営水道を通じた上水道および工業用水(鴻池事業所のみ)で、排水先は公共下水道です。工場排水は、廃水処理装置で有害物質を除去し、公共下水道に排水しています。公共下水道への排水は、2週間ごとに8種類の水質規制項目を測定し、自治体に対し2週間ごとの届け出を行っています。検査工程等で使用する工業用水は再利用するなど、使用量の削減に努めています。

※再資源化に向けた廃棄物総量から算出しています。



環境保全風土の醸成

当社は循環型社会の実現や脱炭素等の環境課題の解決には特定部門の環境保全活動に留まらず、社員一人ひとりによる主体的な取り組みが重要であると考え、環境保全風土の醸成に継続して取り組んでいます。2008年より、環境保全活動をまとめた従業員向け報告書「環境レポート」の作成・配信を行っており、毎年6月を環境月間と定めて社内外の環境課題をテーマとした講演を行う「環境大会」、自職場で取り組む環境保全活動について議論する「環境ミーティング」を実施し、風土の醸成に努めています。

社外からの評価

企業の気候変動に関する取り組みの開示を要請するCDPが実施した調査について、2023年度に初めて回答し、現在の取り組みが評価され、気候変動レポートにおいて「C」評価を受けました。2024年度においても「C」評価を継続しています。継続した地球環境への取り組みを進めるとともに、さらなる情報開示に努めていきます。



TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に基づく開示

当社はTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に賛同し、提言に基づいた気候変動への取り組みや開示を行っています。

※TCFD 提言に沿った開示の詳細は、当社コーポレートサイトをご覧ください。 <https://www.hisaka.co.jp/csr/tcf.html>

ガバナンス

当社は代表取締役社長を委員長とした「サステナビリティ委員会」を2022年度に設置し、関係部門との連携のもと、気候変動を含む持続可能性に関する様々な重要事項について議論する体制を構築しています。サステナビリティ委員会は年2回以上開催され、取締役会に活動結果を報告することで、取締役会が気候変動を含む持続可能性に関する様々な重要事項の適切な監督を行います。

戦略

当社は、気候変動関連事項の動向に対するシナリオ分析を実施しています。リスク・機会の抽出結果に基づいて特定した気候変動によるリスク・機会は下表のとおりです。移行リスクに関しては、3事業共通してサプライヤーでの調達品製造から顧客での製品使用までのライフサイクルにおいて、多くのエネルギーを使用することから、「GHG排出に関する規制強化」「低炭素製品の需要変化」「エネルギー需給の変化」に基づくリスクと機会が生じると想定されます。また、物理的リスクに対しては、気候変動関連災害による製造拠点への影響を主なリスク・機会と捉えました。

● 気候変動関連のリスク・機会への対応方法

シナリオ	大分類	気候変動により想定される自社への影響	リスク・機会への対応
1.5℃	移行リスク	炭素税等のカーボンプライシングの導入に伴い事業コストが増加する。	低燃費設備（ボイラー、リフト、自動車など）の導入、電気、水素などグリーンエネルギーへの転換等によるCO ₂ 排出量削減
		再エネへの変換が求められ、自社設備・グリーン電力購入等の対応コストが増加する。	再エネへの変換が求められ、自社設備・グリーン電力購入等の対応コストが増加する。
		競合に対して、環境負荷対応が劣り主力製品の売上が減少する。	環境負荷対応の加速（例：CDPスコアのアップ）
		顧客の環境意識の高まりにより、情報開示、調達に対する環境配慮が求められるようになり、その対応が遅れる事により、ビジネス機会を損失する。	情報開示の継続、調達方針の決定（G調達の範囲・レベル）、サプライヤーからの情報収集強化
		エネルギーコストの上昇により原材料価格が増加することによる製造原価が増大する。	原材料在庫の確保→自社エネルギーコストの削減、生産性向上による原価低減、ロジスティクスの見直し、輸送距離の削減（鋳物業者周辺で組立委託し近隣へ出荷）、共同配送によるコスト低減
4.0℃	物理的リスク	夏場の高温による工場等での従業員の熱中症リスクにより生産性が低下し労務費が高騰する。	空調の整備、サマータイムの導入
		利用可能な地域水資源の減少(渇水)による操業困難・水コストが増加する。	水使用量の削減、循環利用の検討
		豪雨や台風などの頻発化・激甚化による資材調達や工事の遅延が発生、工期への影響を含めた事業コストへ影響する。	計画在庫、現地協力会社の拡大
		入出荷物資・設備の毀損、自社工場等の操業停止により売上が減少する。	計画在庫、現地協力会社の拡大、工場分散化
		各顧客において、温暖化高温による設備への悪影響、操業停止により、売上が減少する。	寒暖差や高温対策向け製品の開発・水没しても問題がない製品の開発
1.5℃	機会	環境配慮型製品の需要が大きくなることで、売上が増加する。 （熱交換器：CO ₂ 回収関連、熱回収関連、プロセスエンジニアリング：染色機、パルプ：水素関連など）	電気、水、燃料の安定供給化 外部機関の認証取得（省エネ課題） 環境配慮型製品の開発促進
		脱炭素や省エネが促進されることにより環境配慮型製品の需要が増す。	電気、水、燃料の安定供給化 外部機関の課題改善（省エネ課題） 環境配慮型製品の開発促進
		顧客が機械の長寿命化を要望するようになりメンテナンス需要が増加することによるメンテナンス受注が拡大し売上が増加する。	メンテナンスサービスの拡充（例）メンテナンスパック契約
4.0℃	機会	消費期限延長が望まれることに対して新規技術を開発することで売上が増加する。	更なる長期保存可能技術の開発
		運送業界において、ドローンや自動運転による無人輸送手段が確立され、半導体需要が増加することにより、半導体製造設備の熱交換器やパルプの売上が増加する。	関連パルプの拡販・関連顧客や商社との関係強化、関連業界の情報収集の強化
		自然災害の発生に備えたBCP対策としての設備需要の高まりにより受注が拡大し、売上が増加する。	自社生産体制の強化
		日阪において調達BCPが確立されることにより操業停止による売上減少リスクが減少する。	日阪サプライチェーン上のBCPについて調達業者や輸送会社を巻き込みを検討

リスク管理

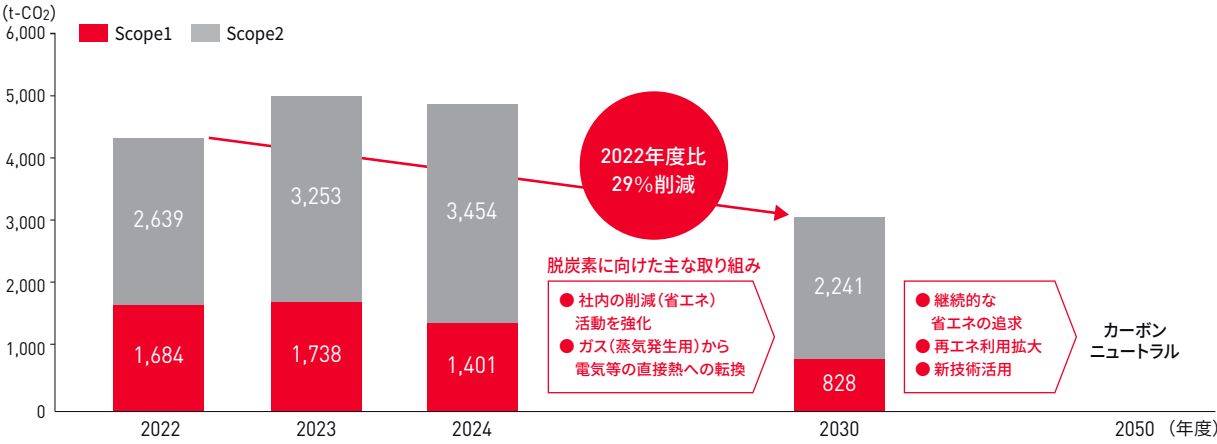
当社は、リスク管理委員会のもと、気候変動関連にかかるリスクを含む事業運営上の重要なリスクを抽出し、毎年複数の基準によって評価するとともに、対応するリスク低減状況について定期的にモニタリングしています。

指標と目標

当社では、気候変動対応に向けて、GHG^{*}排出量を主な指標とし、SBT（Science Based Targets）が規定する1.5℃水準の実現を目標としています。Scope1,2排出量については、2030年までにGHG排出量を2022年度比で29%低減（年率4.2%低減）することを目指します。

※当社で排出するGHGはCO₂のみとなります。

● Scope1,2排出量と2030年に向けた削減目標



Scope1・2排出量およびScope3排出量の内訳

2024年度実績のGHG^{*}排出量（単体実績、Scope1,2,3）は下表のとおりです。また当社のバリューチェーンからのGHG排出量であるScope3の削減目標を2025年度中に開示予定です。

Scope3の排出量のうち最も多くを占めるのは、Scope3排出量のうち最も多く占める「製品の使用」について、当社製品ではお客様での使用時に蒸気・電気を必要としますが、蒸気使用に伴うCO₂排出量は、電気使用に伴うCO₂排出量の4.5倍を占めています。蒸気の使用量を抑制したモデルを製造・販売することで、製品の使用に伴うGHG排出量の低減を図っていきます。

※当社で排出するGHGはCO₂のみとなります。

● GHG排出量（2024年度単体）

分類		排出量 (t-CO ₂)	比率 (%)
Scope1	直接排出	1,401	0.5
Scope2	間接排出	3,454	1.2
Scope3	その他の排出	293,815	98.4
カテゴリ1	購入した製品・サービス	66,138	22.5
カテゴリ4	上流の輸送・配送	3,393	1.2
カテゴリ9	下流の輸送・配送	5,874	2.0
カテゴリ11	販売した製品の使用	212,276*	72.2
その他のカテゴリ		6,134	2.1

※当社製品の耐用年数を15年とし算出しています。

省エネルギー推進の取り組み

2023年度の生駒事業所の新規開設によるGHG排出量増加に対し、2024年度は省エネ推進会議を通じた全社活動の実行により、排出量削減に取り組みました。今後も目標の達成に向けて継続して削減に取り組んでいきます。

環境配慮型製品 のご紹介

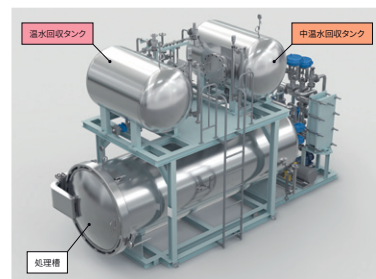
蒸気使用量を最大50%削減できる 「超省エネ型」加熱殺菌・滅菌装置を開発

当社は2025年5月、蒸気使用量を最大50%削減できる新型の加熱殺菌・滅菌装置を発表しました。
この新型装置は、食品業界や医療分野で広く利用されているレトルト食品や医薬用輸液パックの製造工程において、
大幅な省エネルギー化やコスト削減を実現します。
地球環境保全に貢献できる革新技術として、今後も顧客への導入を推進してまいります。

従来の課題を解決する革新技術

殺菌装置内で製品の加熱殺菌と冷却処理を行うレトルト食品等の製造工程において、従来、加熱後の熱エネルギーはその都度冷却され、熱回収による再利用がされておらず、工場での蒸気量負担軽減と熱エネルギーの有効活用が長年の課題になっていました。このたび当社が開発した新型装置は、加熱殺菌後の熱エネルギーを次の殺菌工程で効率的に再利用することを実現しました。

新型装置は主に、レトルト食品や医薬用輸液バッグ等の製造工程で使用されており、製品を装填する処理槽と製品加熱後の水（約120℃）を回収する温水回収タンク、製品予冷後の水（約90℃）を回収する中温水回収タンクで構成されています。回収タンクがない従来品で排出されていた熱を2つのタンクに蓄熱し、次工程の予熱及び加熱に再利用することで、従来品に比べ最大50%の蒸気使用量を削減することができます。



「省エネルギー投資促進支援事業」などの 補助金対象となる「指定設備」の認証を取得

本装置は、設備の更新によって大幅な省エネルギー化や脱炭素化に繋がる取り組みを支援するSII*の「省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業」「省エネルギー投資促進支援事業」において、補助金の対象となる「指定設備」の認証を取得しています。

※ Sustainable open Innovation Initiativeの略称（一般社団法人 環境共創イニシアチブ）

導入を推進しカーボンニュートラル実現に貢献

当社では、省エネルギー化やコスト削減を目指す顧客に対して、今後も新型装置を積極的に提案する方針です。加熱殺菌・滅菌装置の受注において、30%以上のシェアを目指し、2050年のカーボンニュートラル実現に向けた貢献を果たしてまいります。



SOCIAL

社会への取り組み

当社はサステナビリティ基本方針およびマテリアリティ「人を活かす」に基づき、人材育成および従業員の労働環境の整備・改善に取り組んでいます。また、当社の製品品質管理およびサプライチェーンマネジメントを通じて、当社のお客様から取引先企業まで、幅広いステークホルダーとの良好な関係構築に努めています。

人材育成

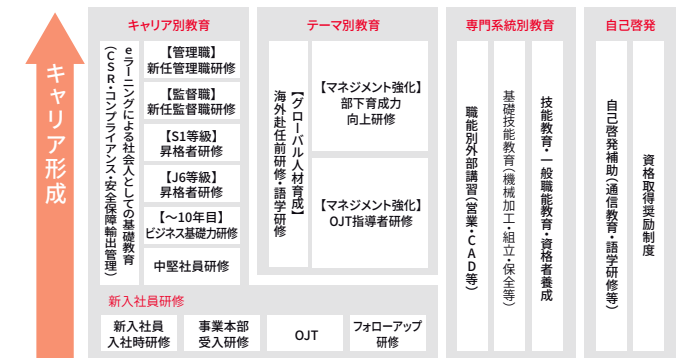
→p.24「人材育成方針」参照

当社では、人材育成方針*において、活力ある社員集団の形成と、当社で働く社員の成長目標である「+型人材」の実現を目指しています。年齢・性別・役職等に関わらず成長し続け、果敢に挑戦できる人材を育成することで当社の成長へ繋げるため、2024年度に社員処遇制度の改定を行いました。

● 教育研修体系

タレントマネジメントの実施

従業員一人ひとりの能力・経験・適性を把握し、長期的成長を支える人材基盤の構築に繋げるため、2024年度より本格的なタレントマネジメントの導入を行っています。2024年度はタレントマネジメントシステムへの人材データの集約と、データの可視化および評価シート運用に着手しました。今後は集約したデータを活用することで人材配置の効率化、後継者育成促進を進めていきます。



1on1面談の導入

タレントマネジメントに加え、2024年度より1on1面談を導入しています。「HISAKA MIND」に基づく、「継続的に挑戦と成長できる人材」を実現するため、評価期間の目標達成・進捗状況や施策見直しに留まらず、中長期的キャリアプランについても相談できる場としています。1on1面談では上司部下間の心理的安全性・信頼関係構築のための対話プロセスを重視しています。

● 教育研修実施概要

	2022年度	2023年度	2024年度
研修実施コース数	88	89	160
受講延べ人数(人)	2,862	3,163	5,282
一人当たり時間(時間)	11.5	13.8	16.1
一人当たり費用(千円)	24	36	32

職場環境の整備

→p.24「社内環境整備方針」参照

当社では、社内環境整備方針*で定める職場環境を実現することで、「挑戦と成長」を通じてサステナブルな事業活動を推進することを目指しています。働きやすい職場環境を整備することで従業員一人ひとりが活力を持ち、安心して働き続けられる環境づくりに取り組んでいます。

コミュニケーション活性化の支援

当社は、社訓「誠心」の中で、「相手を尊重し和を大切に作る人間になること」を定めており、社員はじめ社員の家族、当社関係者等との強固な信頼関係構築を、企業活動継続における重要な要素と考えています。

部門を超えた親睦を深めることを目的に、コミュニケーション行事の勤務時間内の開催や、労使共同での文化体育活動として、クラブ活動に対する施設提供、費用補助や、従業員家族も参加可能なイベント開催などを行っています。業務を通じたコミュニケーション促進として、ピアボーナス制度「thanks」を導入しており、従業員同士で感謝・賞賛のメッセージとともにポイントを送りあうことで、従業員エンゲージメント向上にも繋がっています。

ワークライフバランスの推進

当社では、ワークライフバランスの観点から、社員一人ひとりが安心して働きがいを持ちながら長期的に活躍できる制度・環境づくりに取り組んでいます。柔軟な働き方の拡充へ向けた取り組みとして、有給休暇奨励日の設定、在宅勤務制度（最大週2日）、年休積立制度（最大40日）などを整備しています。育児・介護支援については、法定の産休・育休制度のほか、小学校3年生までの育児短時間勤務、最長1年間の介護休業制度などを整備しています。2024年度の有給休暇取得率は、74.3%となりました。

健全な労使関係

結社の自由と団体交渉権について、法令を遵守するとともに、その権利を尊重しています。当社の労働組合「日阪製作所労働組合」は1953年に発足し、労使双方の「理解と協力」を基本姿勢として、健全な労使関係を維持しています。当社および一部のグループ会社では、それぞれに単独の労働組合が組織されています。

会社代表を含む経営陣と定期的な労使協議の場を設け、賃金交渉・労働環境・社内諸制度の改善に向け交渉・協議しています。なお、当社において正規雇用従業員の労働組合加入率は100%であり、2025年3月31日現在の組合員数は596名です。なお、労使関係は安定しております。

労働安全衛生

「G-23」安全衛生環境方針

会社 心に誓った安全安心 気持ち新たに安全活動 「まごころゼロ災運動」で みんなで達成 無事故の職場
組合 変わり続ける時代と環境 変わらぬ目標ゼロ災達成 安全は会社の礎 家族の願い

事業所ごとに事業所統括安全衛生管理者、事業部門ごとに安全衛生管理者を設け、労働安全衛生法に基づいた活動を行っています。「中央安全衛生環境会議」を組織し、「安全衛生・健康管理」「環境管理」「防火防災管理」等に関する活動を確認するとともに、全社でゼロ災を目指した取り組みを行っています。「中央安全衛生環境会議」は月1回開催し、社長が出席する会議体での活動報告を適宜実施しています。

また、生産拠点の鴻池事業所、生駒事業所では、継続的に労働安全衛生活動の改善を図るため、労働安全衛生マネジメントシステムの国際規格ISO45001を取得しています。



● 労働災害の発生件数・度数率・強度率

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
労働災害発生件数 (件)	4	3	3	2	2
労働災害度数率 (%)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
労働災害強度率 (%)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
死亡災害発生件数 (件)	0	0	0	0	0

※発生した労働災害は、すべて不休災害。



安全パトロールの様子

安全衛生に向けた取り組み

社内規程「安全衛生保障規則」に則り、重篤な労働災害・事故の発生防止と発生リスク低減を目指し、年度ごとに策定する「安全衛生活動計画」により必要なルール、活動などを仕組み化、統一化することで管理レベル向上を図っています。

具体的には職場環境や設備の年次・月例点検、技能・安全衛生教育、リスクアセスメントを実施しています。日常作業に加え新規生産設備導入や非定常作業における危険性・有害性を特定し、リスク低減を図っています。また、安全パトロールでの構内巡視、ヒヤリハット事例の対策と共有、危険予知訓練等の日常的な安全活動による再発防止・未然予防に取り組んでいます。

職業由来の疾病やケガを予防するため、特定の業務従事者への特殊健康診断の実施や、法令に基づく法定管理者、作業主任者、作業責任者の確実な設置を行っています。

安全衛生教育

新入・中途社員や配転者、入社3年未満の従業員、構内で従事する請負・協力社社員を含む全従業員に対し、技能教育・安全衛生教育を実施しています。

また、全国安全週間・全国労働衛生週間・年末年始無災害運動での活動や、安全週間中の社内行事として年1回実施する安全朝礼などにより、安全意識の向上・浸透を図っています。安全朝礼では社内の安全衛生活動に功績があり、また健康を維持し無災害記録を達成した職場に対し表彰を行うとともに、従業員向け安全冊子の配布などを行っています。

安全衛生教育に加え、消防法に基づく防災訓練や自衛消防訓練、救命救急講習など、従業員の防災意識向上に繋がる取り組みも行っています。



安全朝礼の様子

健康経営の推進

健康宣言

日阪製作所は、社は「豊かな人間性の追求」の基盤となる、すべての従業員の心と身体の健康を大切に考えます。会社の健全な成長は、すべての従業員の健康に支えられており、会社と従業員とその家族が力を合わせて、心と身体の健康づくりを推進していきます。

健康経営方針

私たちは、心と身体の健康を増進し、活力ある社員集団を実現します(『HISAKA MIND』五原則「安全安心」)。会社と従業員の共同体としての組織的な相互関与と、プラス型人材としての自律的な自助努力(より高く、より広く、より深く)によって実現されと考えます。心と身体の健康のためには、日々を安全に生き生きと活力のある状態で過ごすことがとても大切です。

そのために当社は、次の3つの方針で各種の活動を展開します。

1. 心と身体の健康
2. 心理的・物理的に安全な職場環境
3. 成長を通じた自己効力感の向上(活力ある社員集団)

社員が心身ともに健康で働きがいを持って仕事に取り組むことで、業務の生産性は高まり、企業の持続的成長や顧客への提供価値向上に繋がると考え、健康経営を推進しています。「アブセンティーイズム」「プレゼンティーイズム」「ワークエンゲージメント」をKPIとして設定し、心身の安全安心と活力ある社員集団の実現を目指しています。

健康経営優良法人認定制度は、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、経済産業省が特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度です。当社は2024年より健康経営優良法人に認定されています。



● 健康経営全体のKPI

指標	指標の定義	2022年度	2023年度	2024年度	目標値
アブセンティーイズム	休職率: 傷病休職日数の全従業員平均 (%)	0.71	1.11	1.95	1未満
プレゼンティーイズム	ストレスチェック結果からのパフォーマンス発揮割合 (%)	79.7	81.4	81.0	85
ワークエンゲージメント	エンゲージメント調査結果(偏差値)	49.3	49.9	50.4	51

健康経営推進の取り組み

社員の心と身体の健康を推進する部門として「働きがい支援室」という専任組織を設けています。成長戦略で生じる組織や個人のストレスを受け止め、解消を働きかけること、単に病気・ケガ・不調に対応するだけではなく、健康でやりがいをもって楽しく働く場の形成を支援すること、すなわちウェルビーイングの確立を目指しています。働きがい支援室では、従業員エンゲージメントの向上と、健康管理に向けた活動を実施しています。

ストレスチェックの実施とフォロー

当社はストレスチェックの制度が義務化される以前の2011年より、毎年ストレスチェックを実施しています。結果に応じて部門責任者との連携・ヒアリングを行い、組織内の関係性再構築に介入するなどのフォローを行っています。

メンタルヘルス対策としては、厚生労働省の指針に基づき自身・上長・社内保健スタッフ・産業医が連携し、予防から休職時の復帰支援までを行っています。また、従業員向け相談窓口の設置、定期採用者の三年次面談を通じて、従業員の悩み相談や定着支援をサポートするとともに、会社としての課題把握に繋げています。

● 健康課題改善の具体的な数値目標

指標	2022年度	2023年度	2024年度	目標値
健康診断受診率 (%)	100	100	100	100維持
ストレスチェック回答率 (%)	97.0	98.1	98.4	95以上
ストレスチェック高ストレス者率 (%)	11.9	10.9	11.5	10以下
喫煙率 (%)	25.0	24.3	23.8	20以下

社内周知活動

当社では、従業員自身の健康への意識向上を促す取り組みを行っています。2024年度は喫煙者のうち希望する従業員に向けて、「禁煙セミナー」を行いました。また、10月に実施した衛生朝礼では「感染とがん ヒトパピローマウイルスと子宮頸がんを中心に」として、女性特有疾患に関する講演を社内保健師により行いました。加えて10月には「第2回オンラインウォーキング大会」を開催し、従業員の健康習慣づくりに繋がる取り組みを行いました。

品質管理

品質に関する考え方

当社は、衣・食・住・医業・環境・エネルギーなど多岐にわたる分野で、暮らしと社会の安全・快適・便利を支える製品・サービスを提供しています。経営理念「HISAKA MIND」に基づき、品質・価格・納期・サービスのいずれの側面からもお客様に満足いただける製品・サービスの提供を目指しています。当社は品質維持・向上に向けた取り組みを今後も継続することで、製品力の向上にも繋げていき

品質マネジメントシステム

● ISO 9001:2015 JIS Q 9001:2015認証取得状況

登録組織名	登録日	登録番号
熱交換器事業本部	1998年7月30日	Q194
プロセスエンジニアリング事業本部	2011年5月20日	ISO 9001-0067448
バルブ事業本部	2000年6月30日	OOQR・337

カスタマーサポート

熱交換器事業本部では、トータルメンテナンスサービスとして「まるごとぱくく」を提供しています。お客様で使用中の熱交換器を本体一式お預かりし、分解・点検・洗浄・補修組み立て検査により、新品同様のクオリティでお戻しするサービスです。

プロセスエンジニアリング事業本部では、納入後のアフターサービスとして、性能検査・定期点検・キャリブレーション(校正)を専門サービス員が実施し、製品の安全性と性能維持とともに、お客様の満足度向上に繋がるサービスをご提供しています。

バルブ事業本部では、アフターサービスの一環として、各地区のメンテナンス会社と提携し、メンテナンス体制においても地域密着型のサービスを展開することで、顧客満足度の向上を図っています。

品質向上に関する社内啓発・研修

当社は、毎年11月を「品質月間」と定め、品質向上に繋がる活動を全社で実施しています。各職場で取り組んだ事故削減活動に対する従業員発表を行う品質大会や、外部講師を招いて品質管理・品質保証の知識向上のための品質研修を行っています。そのほか、品質標語の募集や品質パトロールによる社内巡回などの活動を行っています。

サプライチェーンマネジメント

当社ではサステナビリティ推進方針において「企業倫理を重視する風土を醸成し、常に主体的に適切な判断を行う」ことを掲げています。協力会社からの調達においても、相互信頼、法令遵守、人権尊重などの共通理解に基づく良好なパートナーシップを構築し、持続的な成長に繋げることを目指しています。2022年には「パートナーシップ構築宣言」に賛同・公表しました。



取引先企業とのコミュニケーション

当社と協力会社間の相互協力と共存共栄を目的に、1962年より「日阪会」が組織されています。当社は日阪会に向けて年2回、事業方針の説明会を開催することで、当社の事業理解を深めていただくとともに、相互の情報交換のため「ひさか協力社だより」を年4回発行しています。また、労働安全衛生・品質管理状況について、協力社パトロールやアンケート調査にて当社への要望も含め、相互の改善・意識高揚に努めています。さらに、多大な貢献をいただいた協力会社に感謝の意を表するため、年1回表彰を行っています。

パラアスリート支援

当社には車いすフェンシングの櫻井杏理選手、車いすバスケットボールの斉藤貴大選手、2名のパラアスリートが所属しています。2024年度は、櫻井選手はパリパラリンピックにてフルーレ5位、エペ8位、斉藤選手は所属する「伊丹スーパーフェニックス」が天皇杯 第50回記念日本車いすバスケットボール選手権大会で5位となるなど、輝かしい戦績を残しています。



櫻井杏理選手 撮影：藤田祐香



斉藤貴大選手

GOVERNANCE

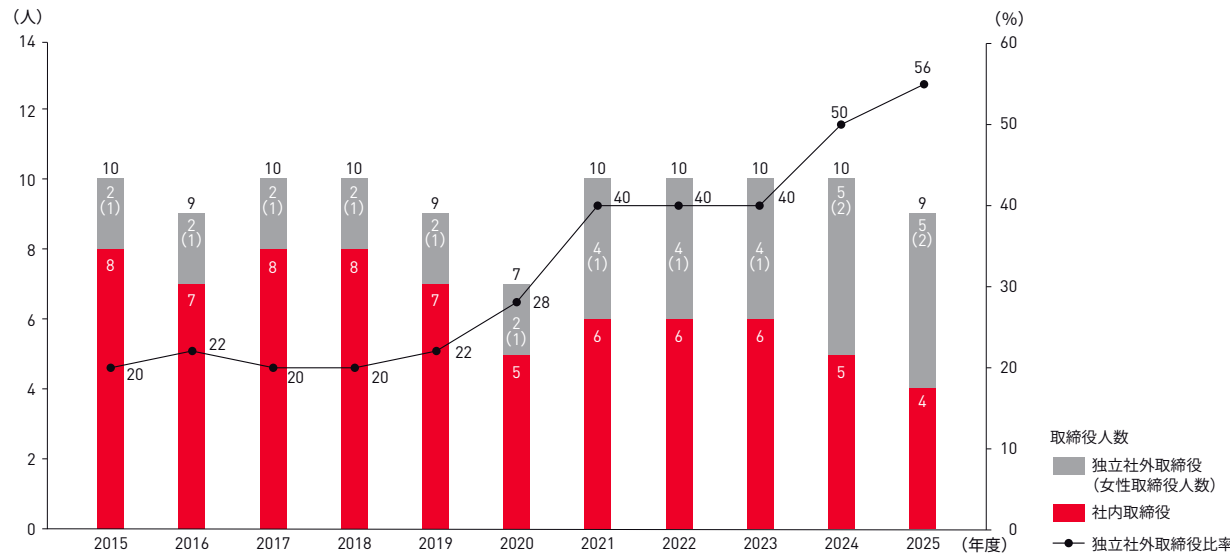
コーポレート・ガバナンス

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、コーポレートガバナンス・コードの5つの基本原則である「株主の権利・平等性の確保」、「株主以外のステークホルダーとの適切な協働」、「適切な情報開示と透明性の確保」、「取締役会等の責務」、「株主との対話」を適切に実践することを通じ、あらゆるステークホルダーの立場を踏まえた上で、経営環境の変化に迅速に対応できる意思決定体制を構築・維持し、企業価値のより一層の向上を目指すこととしています。

コーポレート・ガバナンス強化の歩み

1982年	監査室設置
2005年	監査室に内部統制機能を追加
2006年	内部統制基本方針など、内部統制に関する諸規程を制定
2015年	独立社外取締役の選任
2020年	(役付)執行役員制度導入
2021年4月	指名・報酬委員会設置
2021年6月	監査等委員会設置会社移行 役員報酬制度見直し

独立社外取締役比率の推移



取締役会の実効性評価

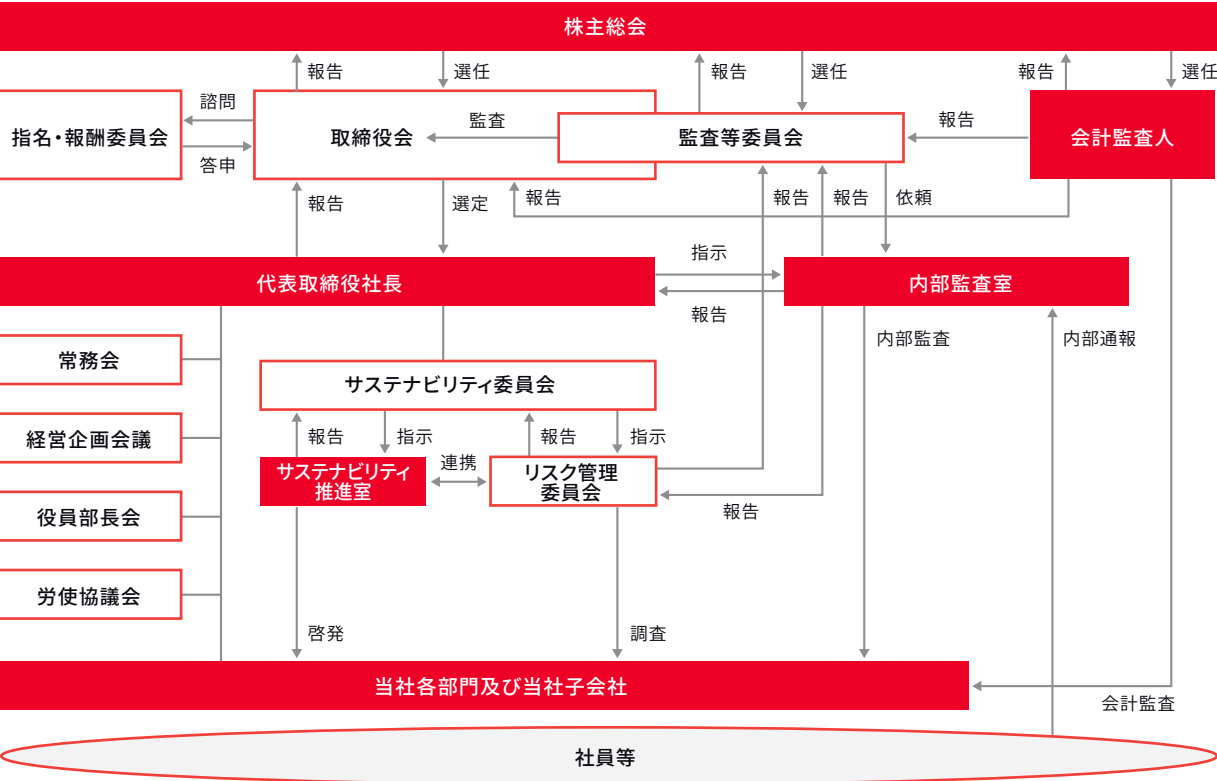
当社では取締役会の実効性について、取締役会の構成、運用、議題と取締役会を支える体制に関する質問事項からなるアンケートを毎年3月に実施し、その回答結果をもとに課題への対応に関する事項をまとめる方法にて評価を行っております。その結果、当社取締役会は、十分な回数で開催されており、経営上の重要事項について適切かつ活発な議論が行われていること、社外取締役を含む多様なバックグラウンドを持つ取締役による監督機能が発揮されていることから、全体として

有効に機能していると評価しました。

一方で、社外取締役より、戦略的な議論の時間確保や、経営課題に対する深度ある議論を促すための資料のさらなる事前共有の充実、社外取締役相互や執行役員との面談機会の拡充といった、改善の余地がある点も確認されました。

今後も取締役会の実効性を高めるべく、取締役会運営の充実に取り組んでまいります。

コーポレート・ガバナンス体制図



各監督機関の役割と構成

	取締役会	監査等委員会	指名・報酬委員会
	議長	議長	議長
	社内4名 + 独立社外5名 9名	社内1名 + 独立社外2名 3名	社内1名 + 独立社外2名 3名
2024年度開催回数 平均出席率	11回 100%	11回 100%	7回 100%
主な審議内容	●定期的な決算・事業計画・配当に関する検討 ●自己株式の取得・消却に関する検討 ●大型設備投資に関する検討 等	●監査等委員会監査方針及び監査計画 ●内部統制システムの整備・運用状況 ●会計監査人の監査の方法及び結果の相当性 等	●2025年度組織体制及び取締役・執行役員体制に関する事項 ●役員報酬に関する事項 ●役員及び関係会社・役員人事に関する事項 等

(2025年9月現在)

役員報酬に関する基本的な考え方

当社の役員報酬は、優秀な人材を当社の取締役として確保し、かつ取締役の経営意欲の向上および経営能力の最大限の発揮と取締役の経営責任を明確にすることを基本方針としています。

報酬の水準は、同業他社や同規模企業の支給水準、業績との連動性、社員の賃金水準等を総合的に勘案して決定することとしています。

役員報酬制度の概要

業務執行を担当する取締役(以下、社内取締役という)の役員報酬は、短期的な業績だけでなく中長期的な企業価値の向上への貢献を促すため、業績連動の金銭報酬および株式報酬を支給することとしています。

業務執行を担当しない社外取締役(以下、社外取締役という)および監査等委員である取締役(以下、監査等委員という)の役員報酬は、企業業績に左右されずに経営陣の職務内容を監査・監督する立場を考慮して、金銭固定報酬のみで構成し、業績連動報酬および株式報酬は支給しないこととしています。

なお取締役に対して、退職金は支給しないこととしています。

●取締役の役員報酬構成・報酬構成比率

業務執行社内取締役			社外取締役/監査等委員	
金銭報酬			株式報酬	
基本執務報酬	基本業績報酬	業績連動報酬	譲渡制限付株式報酬	金銭報酬/金銭固定報酬
50%	35%	15%		100%
	評価指標	評価指標		
	連結経常利益	連結当期純利益		

金銭固定報酬業績連動報酬株式報酬

信頼と企業価値を支える取り組み

当社は、経営理念「HISAKA MIND」に基づき、法令や社内ルールの遵守を徹底するための体制の整備と社員教育を継続的に実施しています。また、事業に伴うリスクに適切に対応するため、リスク管理体制の整備にも取り組んでいます。

●CSR教育

メールマガジンや社内報、eラーニング等を通じて、CSR教育を推進しています。【2024年度学習内容】最新事例に学ぶ企業倫理・コンプライアンス実践、SDGs入門、職場のメンタルヘルスケア、安全保障輸出管理の基礎

●内部通報制度(レポートラインの拡充)

コンプライアンス経営を推進するため、内部通報体制を整備するとともに、内部統制を補完する制度として内部通報規則を設けています。

●BCP(事業継続計画)

全社BCP対策会議を設置し、有事における事業継続計画の有効性を高めています。会議では定期的に机上訓練を行うほか、全社レベルの実地訓練も実施しています。中核事業の事業継続に備えるため、事業影響度分析をもとに対策を実施しています。

●リスク管理委員会

定期的にリスクアセスメントを実施し、事業活動に内在する多様なリスクを把握・分析の上、リスク低減に向けた取り組みを推進しています。また、こうした取り組みを通じて、新たなビジネスチャンスの創出にもつなげることを目的としています。

●安全保障輸出管理(国際ルールに基づく輸出管理)

当社では、安全保障輸出管理規程を定め、主に輸出する案件の取引審査、貨物・技術の該非判定、監査、教育等を行っています。また、国内外の関係会社も含めた当社グループでの輸出管理も併せて実施し、各関係会社とコミュニケーションを取るため、海外関係会社での研修会も開催しています。当社の安全保障輸出管理は海外関係会社では「Security Export Control of HISAKA」として共有しています。

●情報セキュリティ(情報資産及び事業活動の保護)

情報セキュリティ基本方針及び情報セキュリティ対策基準を定め、リスク特性に応じたセキュリティ対策を実施し、不正行為から情報資産を保護しています。すべての従業員等に対して、情報セキュリティに関する適切な教育や啓発を継続的に実施するとともに、情報セキュリティに関する各種規程を定期的に見直し、継続的な改善を実施しています。また、内部監査室による情報セキュリティ監査を実施し、実効性を検証しています。



経営の質を高める 社外取締役との意見交換

当社の企業価値向上に向けては、多様な視点による建設的な議論が不可欠です。

社外取締役と経営陣との意見交換の場を設けることで、

客観的な視点や専門的知見を経営判断に反映させ、意思決定の質の向上を図っています。



【意見交換会において示された主な提言】

- 日阪グループのさらなる成長に向けて、グループ全体で日阪製作所としての方針や考え方を共有し、一体感を醸成する取り組みをさらに推進していただきたい。
- 社外への発信力を高めるために、既存の取り組みを活かしつつ、ステークホルダーとの協働を進めていただきたい。
- 社員からの前向きな提案を数多く拝見している。
これらの声を受け、会社としても既に具体的な施策の検討・実行を進めており、更に踏み込んだ取り組みにつなげていくことを期待している。
- 昨今の経営にはスピード感が肝心であり、社外取締役に對しても引き続き積極的な情報開示をお願いしたい。
- 社長の掲げる戦略と各事業本部の戦略との連動性に関し、今後さらに一体感のある戦略推進が期待される。

社外取締役からのメッセージ

長年メーカーで培った経験を、HISAKAの成長に活かす



社外取締役
水元 公二

当社の3事業を支える主力製品の製品ライフサイクル曲線は成熟期に入っており、次世代に向けた新製品開発あるいは事業開発が必須の状況です。生駒、鴻池の事業所やグループ会社群の効率性向上に向けた統合・連携が不可欠だと考えます。私は、40年にわたり素材メーカーに在職、製造業における諸課題への対処を数多く経験しています。この知見を最大限活かし、社外の客観的な視点で経営の監督を行うことが株主から負託された使命だと考えています。経営陣に私自身の経験と知見にもとづいた助言を行い、未来志向で全員参加型の高収益企業、そして社会から求められる企業となることに貢献してまいります。

コンプライアンス強化と働きがい向上で持続的成長を支援



社外取締役
角野 佑子

弁護士として、多数の上場企業を含む企業法務におけるコンプライアンス体制構築・予防法務・紛争対応や法律事務所の経営そして内部通報の外部窓口にも長年携わってきました。こうした経験を活かして、社外取締役として予防的観点も含めたコンプライアンス体制の強化にかかるアドバイスを引き続き行くと同時に、社員が今まで以上に働きがいがあると思える環境づくりを後押しします。指名・報酬委員会の活動においても、後継者計画の運用が適切に行われるよう実効的な監督に努めることにより、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため積極的に貢献したいと考えております。

財務・会計の専門性を活かし成長戦略の実現と企業価値向上に貢献



社外取締役
生越 栄美子

当社は資本コストや株価を意識した経営に取り組んでいますが、依然としてPBRは一倍を下回る水準で推移し、ROEも市場の期待水準には届いていません。これらを改善するには、収益力の強化と資本効率の向上が不可欠であり、そのためには、成長戦略が事業環境の変化を的確に捉えたものであるか、また戦略が着実に実行されているかを確認する経営管理の高度化が重要であると考えます。こうした状況において、私は公認会計士としての財務、会計の専門性と、多様な業種の監査業務を通じて得た知見を活かし、経営陣との建設的な議論を重ねることで、成長戦略の実現と持続的な企業価値向上に貢献してまいります。

適法性とリスク対応の視点からHISAKAの発展と社会貢献を推進



社外取締役
監査等委員
仲井 晃

弁護士である私に期待されているのは、当社の事業について適法性が確保されているか、という観点からの検討であり、取締役会の上程事項についても、各種法令への適合性の観点や、想定されるリスクへの対応の観点から、発言や質問を行うよう心掛けています。特に、中国等への留学経験があることから、海外事業について、実務に即したアドバイスができるように努めています。当社は、確固たる事業基盤を有していますが、これに安住することなく社会課題を新たな視点で解決することで、社会にとってより必要とされる企業に発展することに貢献したいと考えています。

積極的な対話を通じて企業文化に貢献し持続的成長を支える



社外取締役
監査等委員
藤田 典之

税務行政に長く携わった経験と税理士・宅建士の観点から、監査等委員会や取締役会では気付いたことは積極的に質問し意見を述べています。変化の激しい時代には、風通しの良い職場と迅速な判断が必要であり、私自身も社内外の役員、さらには社員の方々ともコミュニケーションを密にして開かれた企業文化の醸成に寄与したいと考えています。現場をよく見聞し、内部監査室とも緊密に連携して、ガバナンスの維持・向上も含め、企業価値向上のため中長期戦略に関与し持続ある成長に貢献してまいります。



後列左より 8 仲井 晃 7 服部 直人 2 足立 昭仁 1 宇佐美 俊哉 3 波多野 浩史 4 水元 公二 9 藤田 典之

前列左より 6 生越 栄美子 5 角野 佑子

1 宇佐美 俊哉 代表取締役社長 社長執行役員

1983年 3月 当社入社
2014年 3月 当社熱交換器事業本部営業部部长
2016年 4月 当社執行役員熱交換器事業本部営業部部长兼名古屋支店管掌
2017年 4月 当社執行役員バルブ事業本部製造部部长
2018年 4月 当社執行役員バルブ事業本部部部长
2019年 6月 当社取締役バルブ事業本部部部长
2020年 6月 当社上席執行役員バルブ事業本部部部长
2021年 4月 当社常務執行役員国内営業担当兼バルブ事業本部部部长
2021年 7月 当社常務執行役員営業担当兼バルブ事業本部部部长
2022年 4月 当社常務執行役員営業担当兼東京支店管掌
2022年 6月 当社取締役常務執行役員営業担当兼東京支店管掌
2023年 6月 当社取締役常務執行役員経営企画、海外事業担当兼東京支店管掌
2024年 4月 当社代表取締役社長 社長執行役員(現任)

2 足立 昭仁 取締役 専務執行役員 営業、技術開発担当

1984年 3月 当社入社
2014年 3月 当社生活産業機器事業本部(現:プロセスエンジニアリング事業本部)製造部部长
2016年 4月 当社執行役員生活産業機器事業本部部部长兼九州支店管掌
2018年 4月 当社執行役員プロセスエンジニアリング事業本部部部长
2018年 6月 当社取締役プロセスエンジニアリング事業本部部部长
2019年 4月 当社取締役プロセスエンジニアリング事業本部部部长兼九州支店管掌
2019年11月 当社取締役プロセスエンジニアリング事業本部部部长兼青梅事業所管掌兼九州支店管掌
2020年 4月 当社取締役プロセスエンジニアリング事業本部担当兼技術開発本部部部长兼情報システム部部长
2020年 6月 当社上席執行役員技術開発本部部部长兼情報システム部部长
2021年 4月 当社上席執行役員技術開発本部部部长
2023年 4月 当社常務執行役員技術開発本部部部长
2023年 6月 当社取締役常務執行役員技術開発担当兼技術開発本部部部长
2024年 4月 当社取締役常務執行役員営業、技術開発担当兼鴻池事業所所長
2025年 4月 当社取締役専務執行役員営業、技術開発担当(現任)

3 波多野 浩史 取締役 上席執行役員 管理、経営戦略、IR担当兼青梅事業所、東京支店管掌

2008年 9月 当社入社
2015年 3月 当社経営管理部部長
2020年 4月 当社執行役員経営企画本部部部长兼経営管理部部長
2024年 4月 当社上席執行役員 管理、経営戦略、IR担当兼青梅事業所、東京支店管掌
2024年 6月 当社取締役上席執行役員管理、経営戦略、IR担当兼青梅事業所、東京支店管掌(現任)

4 水元 公二 社外取締役

1978年 4月 日新製鋼株式会社(現:日本製鉄株式会社)入社
2001年 6月 同社経営企画部長
2005年 4月 同社執行役員販売総括部長
2007年 4月 同社執行役員人事部長
2009年 4月 同社常務執行役員人事部長
2009年 6月 同社取締役常務執行役員
2012年 4月 同社取締役常務執行役員
日新製鋼(上海)鋼鉄商貿有限公司董事長
2012年 6月 同社常務執行役員
2014年 4月 同社副社長執行役員CFO(財務担当最高責任者)
2014年 6月 同社代表取締役副社長執行役員CFO
2017年 4月 同社取締役(社長付)
2017年 6月 同社常任顧問
2018年 6月 同社顧問
2019年 6月 当社社外取締役(現任)
2020年 8月 東洋電機製造株式会社社外取締役(現任)

5 角野 佑子 社外取締役

2008年12月 最高裁判所司法研修所修了(61期)
愛知県弁護士会登録
2009年 8月 大阪弁護士会登録
弁護士法人中央総合法律事務所入所(現任)
知的財産法実務研究会所属(現任)
2012年 4月 日本商標協会関西支部幹事(現任)
2012年 6月 貝塚市個人情報の保護及び情報公開審査委員(現任)
2016年 6月 大阪弁護士会知的財産委員会・交通事故委員会所属(現任)
2017年 4月 関西学院大学総合政策学部講師(現任)
2017年 9月 当社社外取締役(現任)
2019年 6月 貝塚市公平委員(現任)
2019年 8月 大阪弁護士会知的財産委員会副委員長
2020年 4月 豊中市行政文書等審議会委員
2022年11月

6 生越 栄美子 社外取締役

1990年10月 中央新光監査法人入所
1994年 3月 公認会計士登録
2003年 6月 中央青山監査法人社員
2007年 8月 監査法人トーマツ
(現:有限責任監査法人トーマツ)入所、パートナー
2023年10月 生越公認会計士事務所開業(現任)
2024年 6月 新晃工業株式会社社外取締役(監査等委員)(現任)
株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ
当社社外取締役(監査等委員)(現任)

7 服部 直人 取締役 監査等委員

1984年 3月 当社入社
2016年 3月 バルブ事業本部営業部部长
2022年 4月 バルブ事業本部営業部担当部長兼東京支店支店長代理
2023年 4月 監査等委員付
2023年 6月 取締役(監査等委員)(現任)

8 仲井 晃 社外取締役 監査等委員

2006年10月 弁護士登録(大阪弁護士会)(現任)
2006年10月 弁護士法人淀屋橋・山上合同入所
2015年 4月 神戸大学大学院法学研究科非常勤講師(現任)
2016年 6月 当社社外監査役
2020年12月 AvanStrate株式会社社外監査役
2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)

9 藤田 典之 社外取締役 監査等委員

1981年 4月 財団法人国際見本市協会入会
1985年 4月 国税庁入庁
2014年 7月 宮津税務署署長
2015年 7月 大阪国税局調査第二部統括国税調査官
2018年 7月 芦屋税務署署長
2019年 8月 税理士登録
2019年 8月 藤田典之税理士事務所開業(現任)
2020年 6月 当社社外監査役
2021年 3月 株式会社マックブレン代表取締役社長
2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)

● 取締役のスキルマトリックス

取締役	取締役(監査等委員である取締役を含む)に期待する専門性									
	企業経営	営業	技術/ 研究開発	国際性	製造/品質	経営企画	財務/会計	人事/労務	法務/ 内部統制	サステナ ビリティ
宇佐美 俊哉	●	●	●	●	●	●	●			●
足立 昭仁	●	●	●		●				●	●
波多野 浩史	●	●				●	●	●	●	●
水元 公二	●			●		●	●	●		●
角野 佑子								●	●	●
生越 栄美子							●		●	●
服部 直人 監査等委員		●							●	●
仲井 晃 監査等委員	●			●					●	●
藤田 典之 監査等委員	●						●			●

※各取締役が有するすべての専門性を表すものではありません。

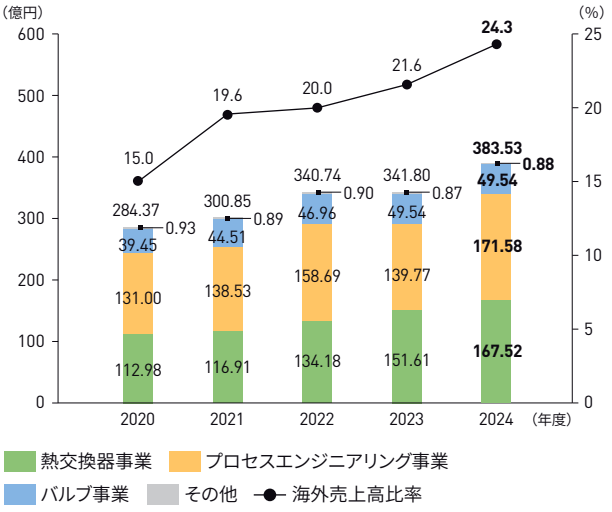
過去11年間の財務データ(連結)

		(年度)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
業績	受注高	(百万円)	25,391	25,770	26,594	28,914	30,669	31,952	28,165	34,685	34,621	37,999	42,269	
	売上高	(百万円)	24,398	25,393	25,023	26,891	30,939	32,511	28,437	30,085	34,074	34,180	38,353	
	売上総利益	(百万円)	4,944	5,287	5,463	5,997	7,117	7,438	6,233	6,889	7,710	8,304	9,773	
	販売費及び一般管理費	(百万円)	3,602	4,102	4,302	4,389	5,076	5,163	4,824	5,069	5,798	5,847	6,842	
	営業利益	(百万円)	1,342	1,184	1,161	1,607	2,040	2,274	1,409	1,819	1,912	2,457	2,930	
	経常利益	(百万円)	1,831	1,532	1,374	1,963	2,337	2,573	1,765	2,270	2,392	2,896	3,391	
	税金等調整前当期純利益	(百万円)	1,991	4,503	2,786	2,772	2,258	2,840	1,750	2,758	2,840	3,261	5,150	
	親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,313	2,688	2,191	1,927	1,596	2,080	1,212	2,058	2,040	2,420	3,782	
	1株当たり当期純利益	(円)	44.0	90.0	73.4	64.6	53.5	73.4	43.1	73.2	72.5	85.8	135.8	
	連結子会社数	(社)	4	5	5	5	6	7	7	7	7	7	8	
	持分法適用会社数	(社)	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
セグメント情報	受注高	熱交換器事業	(百万円)	11,408	11,934	10,843	11,415	11,277	12,368	10,405	12,769	14,059	16,900	16,793
		プロセスエンジニアリング事業	(百万円)	9,243	9,494	11,017	12,024	13,305	14,981	13,307	17,748	15,536	16,058	20,165
		バルブ事業	(百万円)	3,570	3,369	3,515	3,808	4,434	4,524	4,358	4,077	4,934	4,953	5,221
		その他	(百万円)	2,613	2,541	2,731	3,831	3,546	78	93	89	90	87	88
	売上高	熱交換器事業	(百万円)	10,477	12,110	11,042	11,125	11,997	12,041	11,298	11,691	13,418	15,161	16,152
		プロセスエンジニアリング事業	(百万円)	9,166	9,027	9,433	10,836	12,470	15,957	13,100	13,853	15,869	13,977	17,158
		バルブ事業	(百万円)	3,317	3,429	3,451	3,733	4,408	4,434	3,945	4,451	4,696	4,954	4,954
		その他	(百万円)	3,028	2,409	2,636	3,164	3,904	78	93	89	90	87	88
	セグメント利益	熱交換器事業	(百万円)	689	868	968	989	952	887	771	1,201	814	1,831	1,342
		プロセスエンジニアリング事業	(百万円)	613	511	297	458	544	975	469	352	833	263	1,418
		バルブ事業	(百万円)	43	29	△97	140	442	471	237	321	339	423	292
		その他	(百万円)	0	△147	△50	45	231	43	66	64	66	63	65
	海外売上高		(百万円)	5,209	6,770	5,121	5,137	4,598	5,964	4,257	5,908	6,809	7,377	9,318
	海外売上高比率		(%)	21.4	26.7	20.5	19.1	14.9	18.3	15.0	19.6	20.0	21.6	24.3
財務状況	総資産	(百万円)	63,252	58,473	55,616	60,275	63,041	60,566	65,200	67,302	70,977	82,017	82,697	
	純資産	(百万円)	50,963	47,191	48,254	51,014	51,691	50,831	53,335	54,378	56,302	60,301	60,019	
	有利子負債	(百万円)	90	0	0	0	0	113	9	0	0	5,000	5,000	
	自己資本比率	(%)	80.5	80.7	86.8	84.6	82.0	83.7	81.6	80.6	79.1	73.1	72.1	
	1株当たり純資産	(円)	1,706.5	1,580.3	1,616.2	1,708.7	1,731.4	1,804.1	1,893.1	1,927.4	1,992.6	2,125.8	2,188.3	
収益・財務指標	売上高営業利益率	(%)	5.5	4.7	4.6	6.0	6.6	7.0	5.0	6.0	5.6	7.2	7.6	
	ROE	(%)	2.7	5.5	4.6	3.9	3.1	4.1	2.3	3.8	3.7	4.2	6.3	
	ROA	(%)	3.1	2.5	2.4	3.4	3.8	4.2	2.8	3.4	3.5	3.8	4.1	
	ネットD/Eレシオ	(倍)	△0.2	△0.3	△0.2	△0.3	△0.3	△0.2	△0.3	△0.3	△0.3	△0.1	△0.1	
キャッシュ・フロー	営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,885	542	△499	2,961	2,011	2,018	3,933	3,147	1,485	△461	4,720	
	投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	364	3,233	690	505	△1,400	△3,035	△563	△159	△2,812	△3,822	△3,229	
	フリー・キャッシュ・フロー	(百万円)	2,249	3,775	191	3,466	611	△1,017	3,370	2,988	△1,327	△4,283	1,491	
	財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△522	△703	△766	△599	△604	△2,168	△803	△863	△1,001	3,828	△2,396	
	現金及び現金同等物期末残高	(百万円)	9,129	12,075	11,457	14,338	14,568	11,344	13,922	16,141	13,871	13,746	12,824	
設備投資等	設備投資	(百万円)	535	1,436	926	510	1,890	3,260	1,424	1,757	4,956	6,118	5,403	
	減価償却費	(百万円)	1,118	1,079	1,079	1,153	1,154	1,137	997	1,130	1,045	1,259	1,630	
	研究開発費	(百万円)	191	218	367	237	281	279	251	229	210	236	236	
配当状況	1株当たり配当金	(円)	20	25	20	20	20	20	30	30	40	42	45	
	配当総額	(百万円)	597	746	597	597	597	562	843	844	1,127	1,185	1,240	
	配当性向	(%)	45.4	27.8	27.2	31.0	37.4	27.3	69.5	41.0	55.2	48.9	33.1	
	連結純資産配当率	(%)	1.2	1.6	1.2	1.2	1.2	1.1	1.6	1.6	2.0	2.0	2.1	

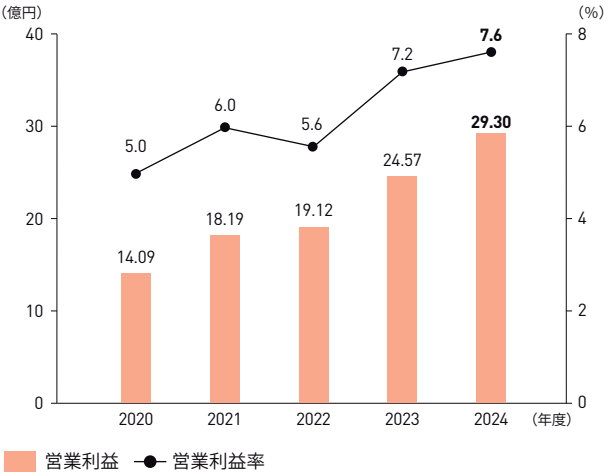
・セグメント情報は内部取引消去前の情報を基に記載しています。

財務ハイライト

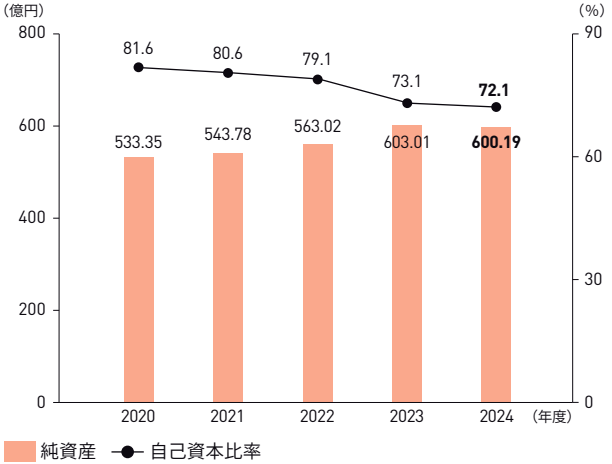
●セグメント売上高と海外売上高比率



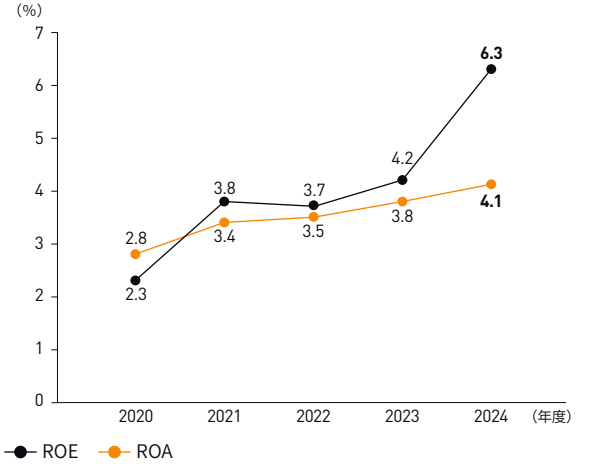
●営業利益と営業利益率



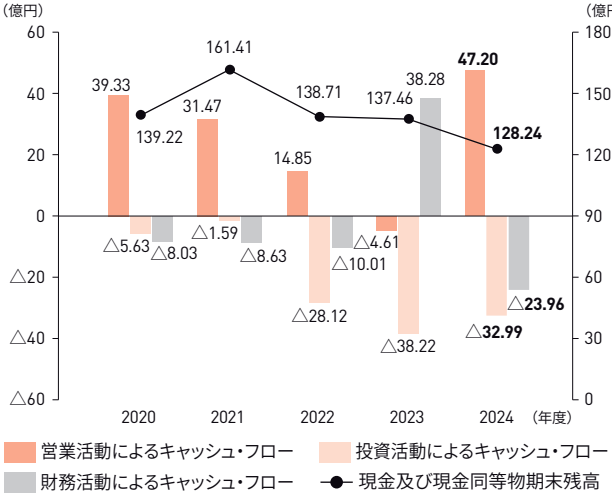
●純資産と自己資本比率



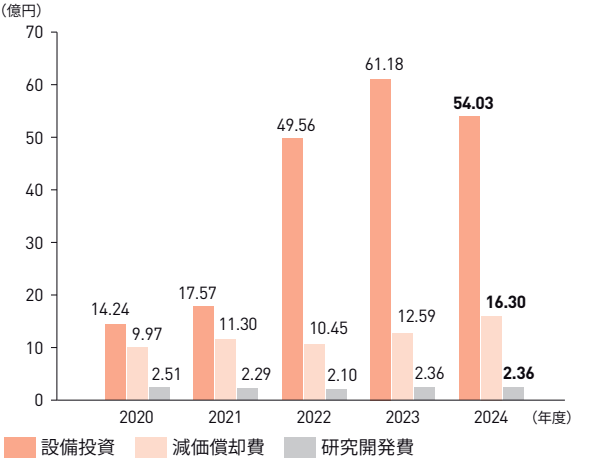
●ROEとROA



●キャッシュ・フローと現金及び現金同等物期末残高

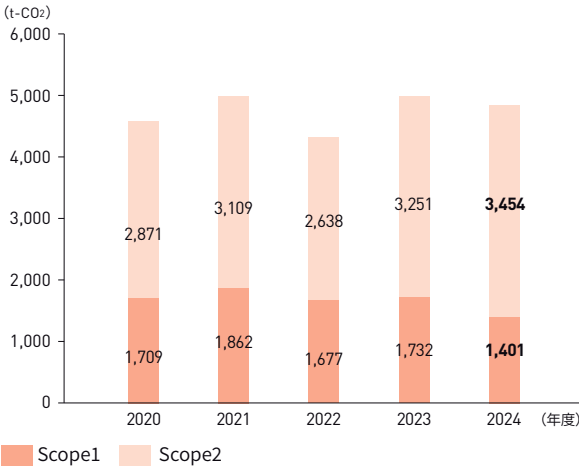


●設備投資と減価償却費および研究開発費

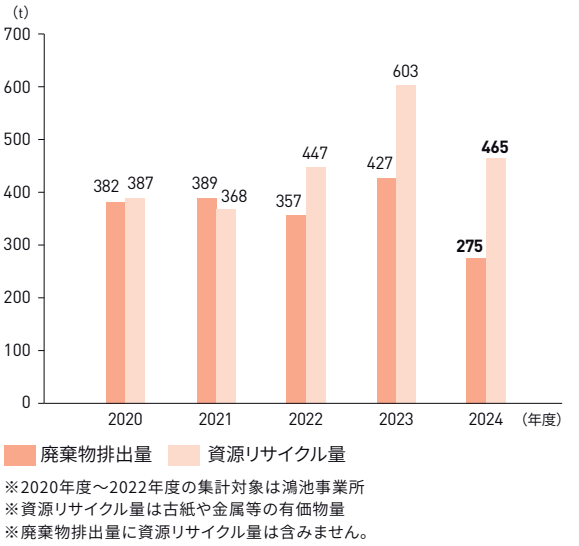


非財務ハイライト

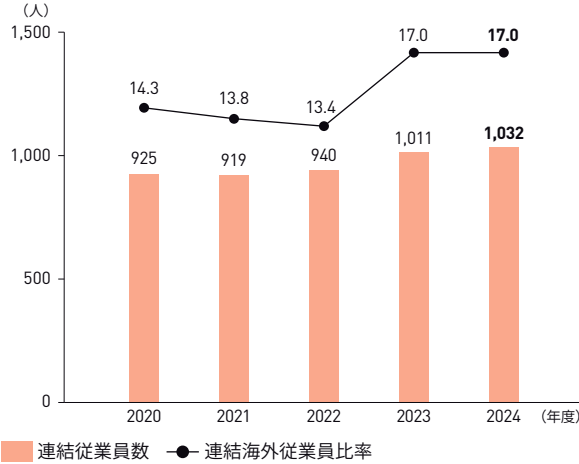
●GHG排出量 (Scope1,2)



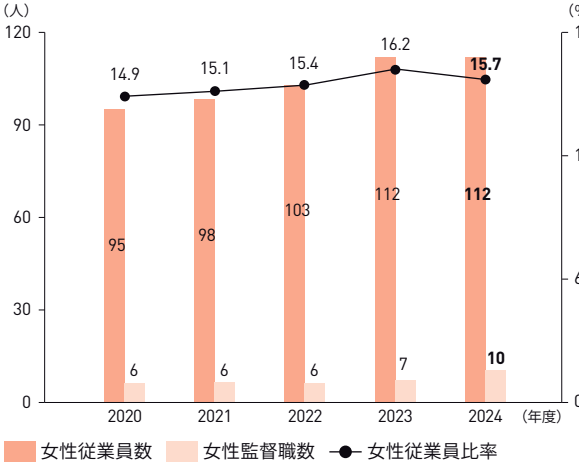
●廃棄物排出量と資源リサイクル量



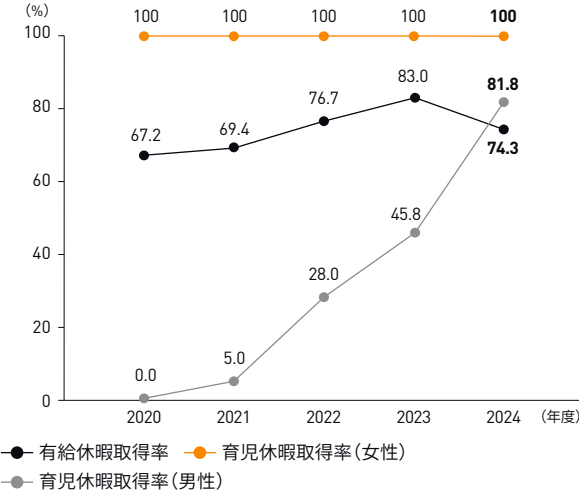
●連結従業員数と連結海外従業員比率



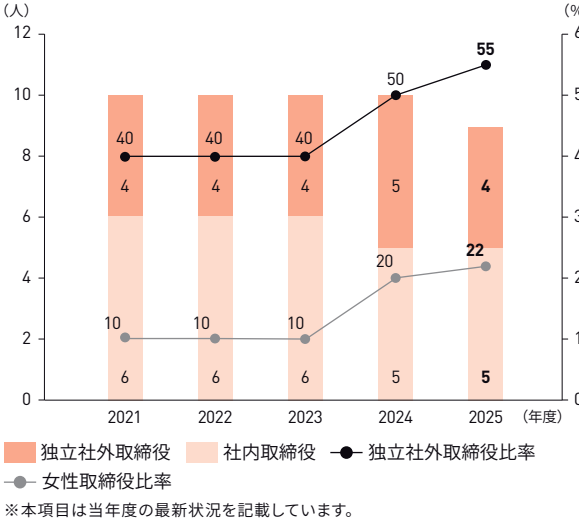
●女性従業員数と女性監督職数および女性従業員比率



●有給休暇取得率と育児休暇取得率



●取締役数と独立社外取締役比率および女性取締役比率



会社概要

会 社 名	株式会社日阪製作所
英 訳 名	HISAKA WORKS, LTD.
本 社 所 在 地	〒530-0057 大阪市北区曽根崎2-12-7 清和梅田ビル20階
電 話	TEL：06-6363-0006(代) FAX：06-6363-0160
ウ ェ ブ サ イ ト	https://www.hisaka.co.jp
代 表 者	代表取締役社長 社長執行役員 宇佐美 俊哉
創 業	1942年5月(昭和17年5月)
資 本 金	41億5千万円
従 業 員 数	単体 712名 連結 1,032名(2025年3月31日時点)
事 業 内 容	産業機械製造販売業(熱交換器、蒸発・蒸留・凝縮装置、染色仕上機器、食品機器、医薬機器、ボールバルブなど)、発電事業

拠点一覧

国内

生産拠点	支店営業所	
● 鴻池事業所	● 東京支店	● 北海道営業所
● 生駒事業所	● 名古屋支店	● さいたま営業所
● 青梅事業所	● 九州支店	● 千葉営業所
	● 北九州支店	● 尾道営業所

グループ会社

- 株式会社日阪プロダクツ
- 小松川化工機株式会社
- 株式会社オートマチック・システムリサーチ

※関係会社(国内3社、海外10社)を太字で記載しています。

海外

- **HISAKAWORKS S.E.A. SDN. BHD.**
- **HISAKAWORKS S.E.A. SDN. BHD. JOHOR BRANCH**
- **HISAPINO MANILA REPRESENTATIVE OFFICE**
- **HISAKA WORKS(THAILAND) CO., LTD.**
- **HISAKA WORKS (THAILAND) CO., LTD. SATTAHIP SALES OFFICE**
- **HISAKAWORKS SINGAPORE PTE. LTD.**
- **PT. HISAKA WORKS INDONESIA**
- **HISAKAWORKS VIETNAM CO., LTD.**
- 日阪(中国) 机械科技有限公司
- 日阪(中国) 机械科技有限公司上海分公司
- 日阪(中国) 机械科技有限公司广州分公司
- **HISAKA MIDDLE EAST CO., LTD.**
- **HISAKA MIDDLE EAST CO., LTD. YANBU BRANCH**
- **HISAKA ALSHARQ ALAWSAT TRADING AND MAINTENANCE LLC**
- **HISAKA ARABIA HEAT EXCHANGER TRADING - L.L.C - O.P.C**
- **HISAKA KOREA CO., LTD.**
- **HISAKA KOREA CO., LTD. BUSAN BRANCH**

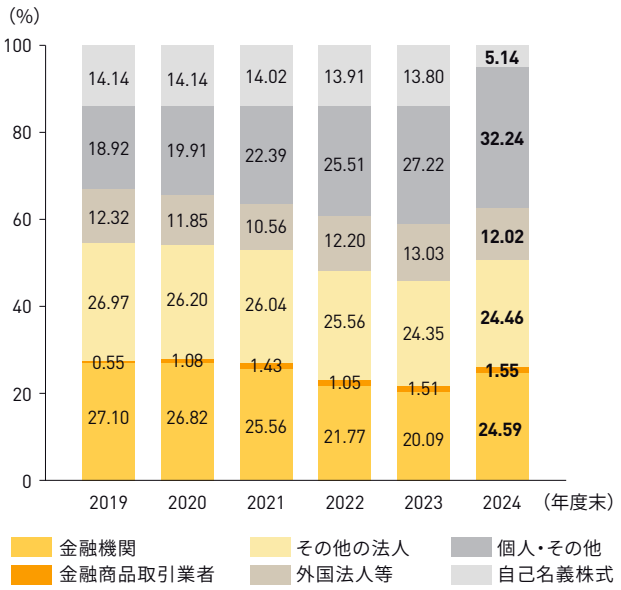
株式概要(2025年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数 129,020,000株
発行済株式総数 28,732,800株
(2025年2月28日付で実施した自己株式の消却により、発行済株式の総数は前期末と比べて4,000,000株減少しております。)

株 主 数 10,409名

所有者比率推移(%)



大株主の状況(上位10社)

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,154,700	11.57
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	1,020,678	3.74
日本生命保険相互会社	960,770	3.52
株式会社三菱UFJ銀行	912,640	3.34
因幡電機産業株式会社	910,802	3.34
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	849,900	3.11
日阪製作所協力業者持株会	702,186	2.57
株式会社タクマ	642,000	2.35
日阪製作所従業員持株会	638,291	2.34
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505101	474,418	1.74
合 計	10,266,385	37.62

※1. 持株比率は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。
※2. 持株比率は、自己株式数(1,475,638株)を控除して算出しております。
※3. 自己株式は、大株主からは除外しております。

過去10年間の株価・出来高の推移(2015年4月～2025年3月)

