




2026年5月15日

各 位

会 社 名  株式会社 日阪製作所  
代 表 者 名 代表取締役社長 宇佐美 俊哉  
社 長 執行役員  
コード番号 6247  
上 場 取 引 所 東証プライム  
問 合 せ 先 取締役上席執行役員 波多野 浩史  
管 理、経営戦略、IR 担当  
電 話 番 号 06-6363-0015

新中期経営計画「Challenge2028」の概要に関するお知らせ

当社は、2029年3月期を最終年度とする新中期経営計画「Challenge2028」を策定しましたので、お知らせいたします。

本計画の概要につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

2027年3月期～2029年3月期

# 中期経営計画

-気候変動への挑戦-

*Challenge 2028*

2026年5月15日



# 目次

## 1.前中期経営計画「G-23」振り返り

## 2.新経営方針

- ・ 新経営方針
- ・ 経営ビジョン
- ・ 新マテリアリティ

## 3.新中期経営計画Challenge2028

- ・ 新中期経営計画Challenge2028
- ・ 重点戦略
- ・ 成長戦略
- ・ セグメント別戦略
- ・ 基盤強化
- ・ 数値目標
- ・ 数値目標(事業別)

# 前中期経営計画「G-23」振り返り

# 前中期経営計画「G-23」振り返り(全社)

「一人ひとりの挑戦で、事業の発展と共に活力のある社員集団を実現する」という方針を掲げ、成長戦略・新製品開発・経営基盤強化・資本政策を一体的に推進し、次の成長に向けた基盤構築に取り組みました。

## ■ 成長戦略

- 生駒事業所の新設
- 鴻池事業所の再構築を開始



## ■ 経営基盤強化

- 海外拠点の新設
- グループ会社の再編

## ■ 資本政策・株主還元

- 資本コスト・株価を意識した経営の実施
- 配当水準の引き上げ
- 自己株式の取得・消却

## ■ 新製品開発

- 省エネルギー型加熱殺菌・滅菌装置



- 環境配慮型液流染色機



- 次世代 汎用熱交換器「ZEX」

- PFAライニングボールバルブ

- 高圧フローティングボールバルブ ほか

# 前中期経営計画「G-23」振り返り(セグメント別)

中期経営計画の達成に向けて各事業で様々な施策に取り組みました。

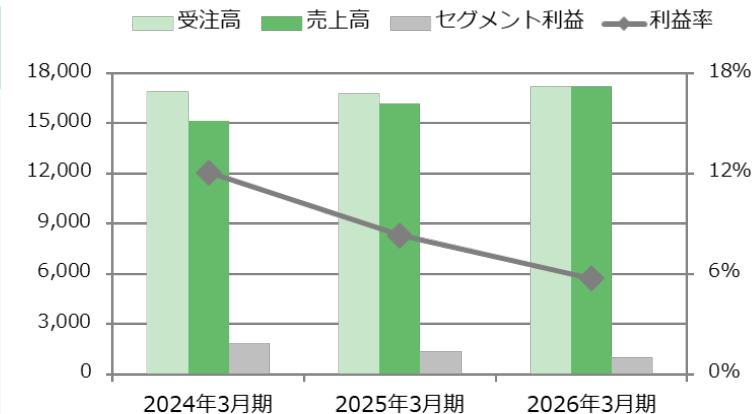
## 熱交換器事業

### 主な取り組み

- カーボンニュートラル市場における実績（CO<sub>2</sub>回収、原子力案件など）
- 海外メンテナンスサービスの強化
- 鴻池事業所再構築による生産基盤強化
- メンテナンス需要の取り込みが進捗

### 業績の推移

- コスト増の影響で利益率は低下したものの、売上高は増加し、着実な成長を実現



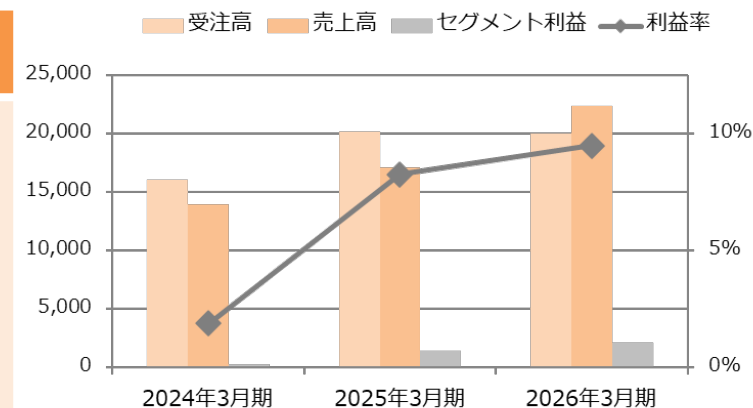
## プロセスエンジニアリング事業

### 主な取り組み

- 生駒事業所開設による生産性向上
- 海外を含むグループ会社との協業が進捗し、事業領域が拡大
- 複数の大口プラント案件を完遂し、業績をけん引

### 業績の推移

- 新設した生駒事業所の安定稼働を実現し、売上高、利益が順調に増加



# 前中期経営計画「G-23」振り返り(セグメント別)

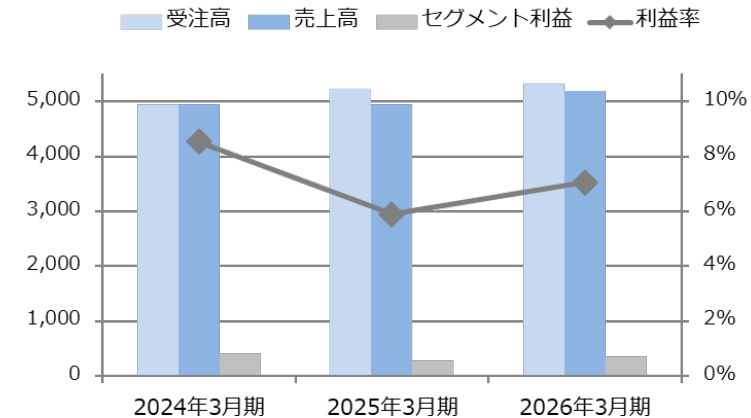
## バルブ事業

### 主な取り組み

- 新製品の創出による売上拡大
- 大口案件の対応力強化
- 東南アジア市場での販売強化

### 業績の推移

- 受注・売上が着実に増加、コスト上昇を吸収し、収益性を確保



## 全社

### 主な取り組み

- 資本コストや株価を意識した経営の実施
- 株主還元の強化
- 経営理念「HISAKA MIND」の浸透を推進
- 社員処遇制度の刷新とウェルビーイング向上施策の実施
- 事業所における温暖化ガス排出量低減に向けた施策の推進
- 統合報告書発刊
- 気候関連財務情報開示 (TCFD) に基づく開示を実施
- 新規事業の調査・開発、事業化フェーズへの移行

# 前中期経営計画「G-23」業績推移

主要3事業が着実な成長を果たし、特に売上高は過去最高を記録するなど、持続的な成長を実現しました。

一方で、想定を上回るコスト上昇により、営業利益および経常利益は計画を下回りましたが、政策保有株式の縮減に伴う株式の売却益が発生し、親会社株主に帰属する当期純利益は計画を上回りました。

	G-20		G-23		増減率 B-A A
	2023年 3月期 実績 A	2024年 3月期 実績	2025年 3月期 実績	2026年 3月期 実績 B 当初目標	
受注高	34,621	37,999	42,269	42,591	23.0%
売上高	34,074	34,180	38,353	44,890	31.7%
営業利益	1,912	2,457	2,930	3,303	72.8%
営業利益率	5.6%	7.2%	7.6%	7.4%	+1.8pt
経常利益	2,392	2,896	3,391	3,620	51.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,040	2,420	3,782	3,449	69.0%
ROA	3.5%	3.8%	4.1%	4.4%	+0.9pt
ROE	3.7%	4.2%	6.3%	5.6%	+1.9pt



## 前中期経営計画「G-23」セグメント別業績

(百万円)

	2023年3月期 通期		2026年3月期 通期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
熱交換器事業	14,059	40.6%	17,193	40.4%	3,134	22.3%
プロセスエンジニアリング事業	15,536	44.9%	20,000	46.9%	4,464	28.7%
バルブ事業	4,934	14.2%	5,324	12.5%	390	7.9%
その他	90	0.3%	72	0.2%	▲ 18	▲ 20.0%
<b>受注高</b>	<b>34,621</b>	<b>100.0%</b>	<b>42,591</b>	<b>100.0%</b>	<b>7,970</b>	<b>23.0%</b>
熱交換器事業	13,418	39.4%	17,229	38.4%	3,811	28.4%
プロセスエンジニアリング事業	15,869	46.6%	22,405	49.9%	6,536	41.2%
バルブ事業	4,696	13.8%	5,183	11.5%	487	10.4%
その他	90	0.2%	72	0.2%	▲ 18	▲ 20.0%
<b>売上高</b>	<b>34,074</b>	<b>100.0%</b>	<b>44,890</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,816</b>	<b>31.7%</b>
熱交換器事業	814	39.6%	988	27.9%	174	21.4%
プロセスエンジニアリング事業	833	40.6%	2,129	60.2%	1,296	155.6%
バルブ事業	339	16.5%	366	10.4%	27	8.0%
その他	66	3.3%	52	1.5%	▲ 14	▲ 21.2%
小計	2,054	100.0%	3,537	100.0%	1,483	72.2%
調整額	▲ 142	—	▲ 234	—	▲ 92	—
<b>営業利益</b>	<b>1,912</b>	<b>—</b>	<b>3,303</b>	<b>—</b>	<b>1,391</b>	<b>72.8%</b>

# 新経営方針

# 新経営方針

経営理念、当社の存在意義を軸に、新たに掲げた経営ビジョンや、この度見直したマテリアリティ（重要課題）を踏まえて新中期経営計画を策定し、新経営方針としました。

**経営理念** HISAKA MIND（社訓、社是、五原則、行動指針）

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

## 経営ビジョン(目指す姿) 気候変動への挑戦 Challenge for Climate Change

### マテリアリティ

気候変動への対応

責任ある製品・サービスの提供

安全安心で働きがいのある職場環境

経営基盤の強化

## 中期経営計画 Challenge2028

- ▶ 経営ビジョン「気候変動への挑戦」の実践
- ▶ 2029年3月期 営業利益50億円以上の達成
- ▶ 持続的成長と企業価値向上の実現
- ▶ 2031年3月期 ROE8%以上実現、早期にPBR1倍以上達成を目指す

# 経営ビジョン

あらゆる社会課題の原因となっている気候変動の解決に貢献するため、新たに「経営ビジョン（目指す姿）」を策定しました。気候変動の抑制に資する製品（省エネルギー、再生可能エネルギー、CO<sub>2</sub>回収に関する製品等）や、社会課題の解決に資する製品・サービスの提供により、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。














## 「気候変動への挑戦」 “Challenge for Climate Change”

### 取り組み方針

- 1) 製品・サービスを通じたお客様の省エネ、CO<sub>2</sub>削減への貢献
- 2) 気候変動がもたらす様々な社会課題への貢献
- 3) 事業活動におけるエネルギーの有効活用を推進

# 新マテリアリティ

現在の事業環境に合わせ、マテリアリティ（重要課題）を見直し、「当社の機会とリスクが存在する重要な社会課題」の視点から4つのマテリアリティを特定し、取り組み課題14項目を設定しました。

	マテリアリティ	取り組み課題 14項目	該当するSDGs
E	気候変動への対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CO<sub>2</sub>排出量削減</li> <li>● 資源循環への貢献</li> <li>● 省エネルギーの促進と再生可能エネルギーの活用</li> <li>● 環境配慮型製品・サービスの提供</li> </ul>	    
S	責任ある製品・サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 省人化を実現する製品・サービスの提供</li> <li>● 製品の安定供給</li> <li>● 顧客満足度向上と品質向上</li> </ul>	 
	安全安心で働きがいのある職場環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 従業員エンゲージメント向上</li> <li>● 多様な人材への成長・活躍の場の提供</li> <li>● 充実した労働環境の整備</li> <li>● 人権の尊重</li> <li>● 労働安全衛生</li> </ul>	    
G	経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ガバナンス強化による経営基盤の安定</li> <li>● コンプライアンスの強化</li> </ul>	

# 新中期経営計画 「Challenge2028」

# 新中期経営計画 Challenge2028

経営ビジョン「気候変動への挑戦」の実践に向け、新中期経営計画「Challenge2028」を策定しました。本計画では、ビジョンの実践を通じて社会的価値と経済的価値の両立を図ります。また、「成長戦略」と「基盤強化」により持続的成長と企業価値向上を実現し、営業利益およびROE目標の達成、PBR向上を目指します。

## -気候変動への挑戦-

# Challenge 2028



- ▶ 経営ビジョン「気候変動への挑戦」の実践
- ▶ 持続的成長と企業価値向上の実現
- ▶ 2029年3月期 営業利益50億円以上の達成
- ▶ 2031年3月期 ROE8%以上実現、早期にPBR1倍以上達成を目指す

# Challenge2028 重点戦略

Challenge2028では、事業拡大・利益向上に向けた「成長戦略」と、人的資本強化や生産性、資本効率の向上などの「基盤強化」により、経営ビジョン「気候変動への挑戦」の実践と持続的成長、企業価値向上を実現します。

## 成長戦略

### 既存事業の収益力・競争力強化

- ① 既存製品の改良開発、新製品開発  
(顧客ニーズに寄り添った省エネ・省人化対応)
- ② 顧客との長期的関係強化  
(部品・メンテナンス、ソフトウェアビジネスの強化)
- ③ 価格戦略・コスト競争力強化

### 事業ポートフォリオの最適化

- ④ 新規事業創出、新市場開拓  
(脱炭素・環境関連領域の拡大)
- ⑤ 経営資源を重点領域に再配分

## 基盤強化



### 人的資本の戦略的強化

- 人材の確保と育成
- 経営理念浸透と実行力強化



### 生産性向上

- KPI管理の強化
- デジタル化等による業務効率化

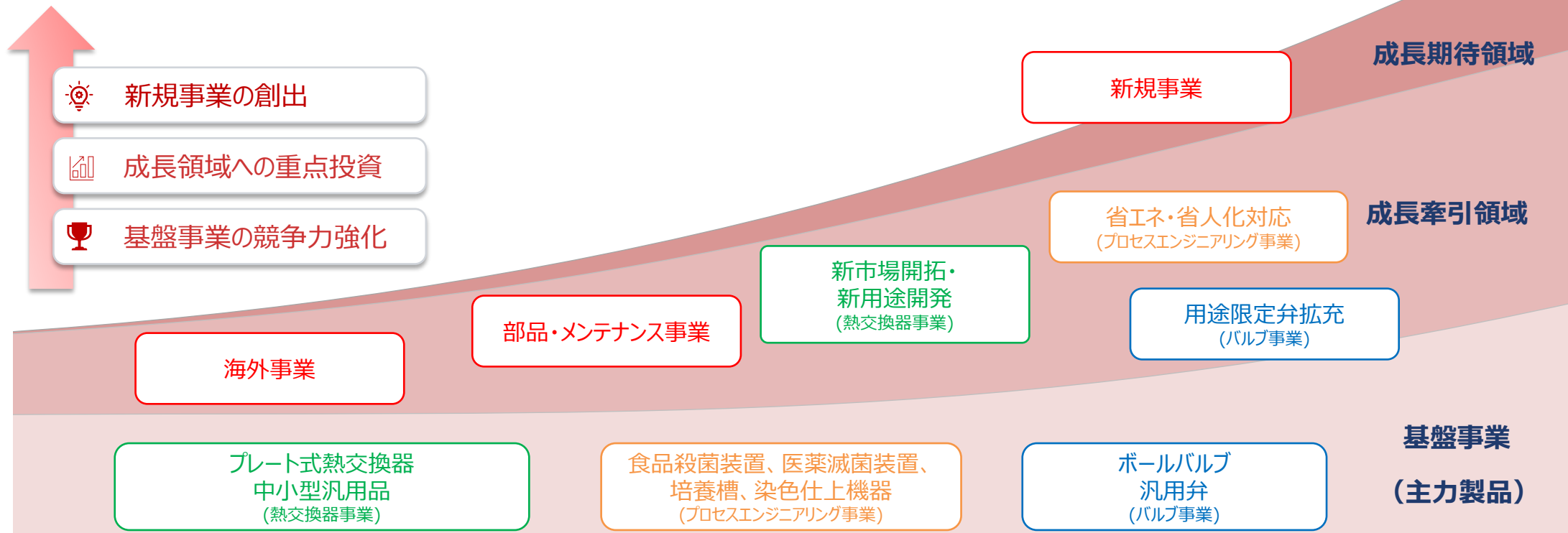


### 資本効率と企業価値の向上

- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- ガバナンスの強化

# Challenge2028 成長戦略

基盤事業の競争力強化により事業の安定性を高めるとともに、成長領域への重点投資により会社の成長を牽引し、新たな事業の柱となる新規事業の創出にも取り組みます。



## 主な重点市場

政府による戦略17分野のうち 当社グループの事業領域に関する市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ AI・半導体</li> <li>■ デジタル・サイバーセキュリティー</li> <li>■ 造船</li> <li>■ 創薬・先端医療</li> <li>■ 資源・エネルギー安全保障・GX</li> <li>■ フードテック</li> </ul>
その他当社グループが重視する 市場・需要	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 省エネ（環境配慮型製品等）</li> <li>■ 省人化（自動化設備等）</li> <li>■ アフター市場</li> <li>■ 化学工業（ファインケミカル）</li> <li>■ 海外市場</li> </ul>

# Challenge2028 セグメント別戦略

## 熱交換器 事業



### 提供価値

- プレート式熱交換器を核に熱の利活用をソリューションとして提案
- 顧客ニーズに合わせた価格・仕様の製品を提供

### 事業方針

- 熱交換器単体でのビジネスモデルの明確化と収益基盤の再構築
- 重点市場での競争力強化による、安定的な事業運営の実現

### 2029年3月期目標

	2026年3月期（実績）	2029年3月期（目標）
受注高	171.9億円	222.7億円
売上高	172.2億円	234.7億円
セグメント利益	9.8億円	25.5億円
利益率	5.7%	10.9%

# Challenge2028 セグメント別戦略

## 主な取り組み

- CO<sub>2</sub>回収や廃熱回収に関する熱交換器提供によるカーボンニュートラル社会実現への貢献
- 次世代汎用機種の開発、市場定着
- メンテナンス事業強化
- 生産性向上、CCC改善
- 他社協業推進



CO<sub>2</sub>回収設備向け  
熱交換器



Before

After

メンテナンスサービス

## 重点市場

CO <sub>2</sub> 回収	納入実績を活かした国内、海外向け超大型CO <sub>2</sub> 回収案件の確実な受注
LNGプラント	脱炭素燃料普及までの重要資源であるLNG関連案件の確実な受注
船舶	中国、韓国での供給力向上、国内船主・造船所へのメンテナンスサービス強化
発電所	高効率火力発電所への製品供給や原子力発電所再稼働・革新型次世代軽水炉への対応
データセンター	急速に拡大するデータセンター市場への冷却用熱交換器の販売

# Challenge2028 セグメント別戦略

## プロセス エンジニアリング 事業



### 提供価値

- SDGs や ESG 経営に貢献する省エネ・環境製品の提供
- 生産性向上とコスト低減に貢献する自動化・効率化  
およびトータルコスト低減設備やサービスの提供

### 事業方針

- 顧客価値を起点とした提案力・対応力の高度化による事業領域拡張
- 事業成長に向けた課題対応を通じた、安定的な収益基盤の確立

### 2029年3月期目標

	2026年3月期（実績）	2029年3月期（目標）
受注高	200.0億円	250.0億円
売上高	224.0億円	250.0億円
セグメント利益	21.2億円	19.4億円
利益率	9.5%	7.8%

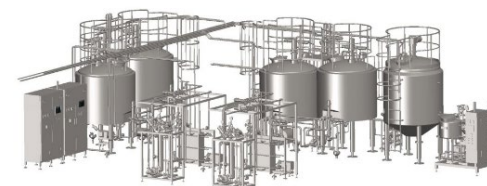
# Challenge2028 セグメント別戦略

## 主な取り組み

- 省エネ・省人化に資する製品・サービスの提供による社会課題解決への貢献
- アフターサービスの拡充、アフター需要の喚起
- 基盤機種標準化による効率化、製造原価低減
- 生産性向上、CCC改善
- グループ会社協業推進



全自動連続殺菌冷却装置



乳飲料プラント



培養プラント

## 重点市場

省エネ・省人化	環境配慮型製品の開発や、F A（工場自動化）製品など、顧客の省エネ・省人化ニーズの深耕
液体プラント	グループ会社（日阪プロダクツ）との協業による、飲料市場でのシェア拡大
原薬（培養）	グループ会社（小松川化工機）との協業による、大型培養プラントへの対応力強化
海外市場	食品殺菌装置・医薬滅菌装置の販売強化、染色仕上機器の新市場開拓
アフター需要喚起	アフターサービス提供体制の強化、本体周辺機器・サービスの営業強化

# Challenge2028 セグメント別戦略

## バルブ事業

### 提供価値

- 流体制御に関する高機能製品の提供、用途別の最適化提案・対応を通じ、最適な生産ラインを実現

### 事業方針

- 事業環境や市場構造の変化を踏まえた事業展開の見直し
- 新製品創出の加速に向けた開発プロセスおよび組織連携の高度化

### 2029年3月期目標

	2026年3月期（実績）	2029年3月期（目標）
受注高	53.2億円	67.0億円
売上高	51.8億円	65.0億円
セグメント利益	3.6億円	7.0億円
利益率	7.1%	10.8%



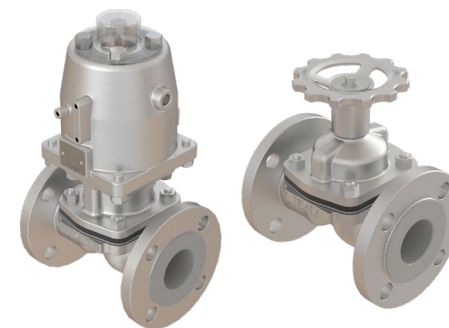
# Challenge2028 セグメント別戦略

## 主な取り組み

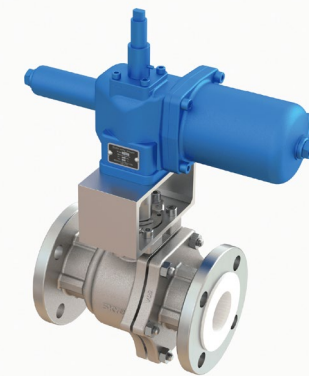
- 新エネルギーに関する新製品開発・提供
- 重点市場に向けた新製品開発
- 既存製品の改良開発によるコスト削減
- 生産性向上、CCC改善
- グループ会社協業推進



メタルタッチ  
ボールバルブ



P F Aライニング  
ダイヤフラムバルブ



P F Aライニング  
ボールバルブ

## 重点市場

産業ガス	新エネルギーをはじめとする産業ガス向けのラインアップ強化
上下水道	上水道、下水道向けに販売網を強化
ファインケミカル	高機能樹脂を中心とした素材市場での販売拡大
医薬	プロセスエンジニアリング事業との協業、新製品開発
食品	

# Challenge2028 基盤強化

人的資本強化や生産性、資本効率の向上などにより会社の基盤強化を図ります。

## 基盤強化



### 人的資本の戦略的強化

- 人材の確保と育成
- 経営理念浸透と実行力強化



### 生産性向上

- KPI管理の強化
- デジタル化等による業務効率化



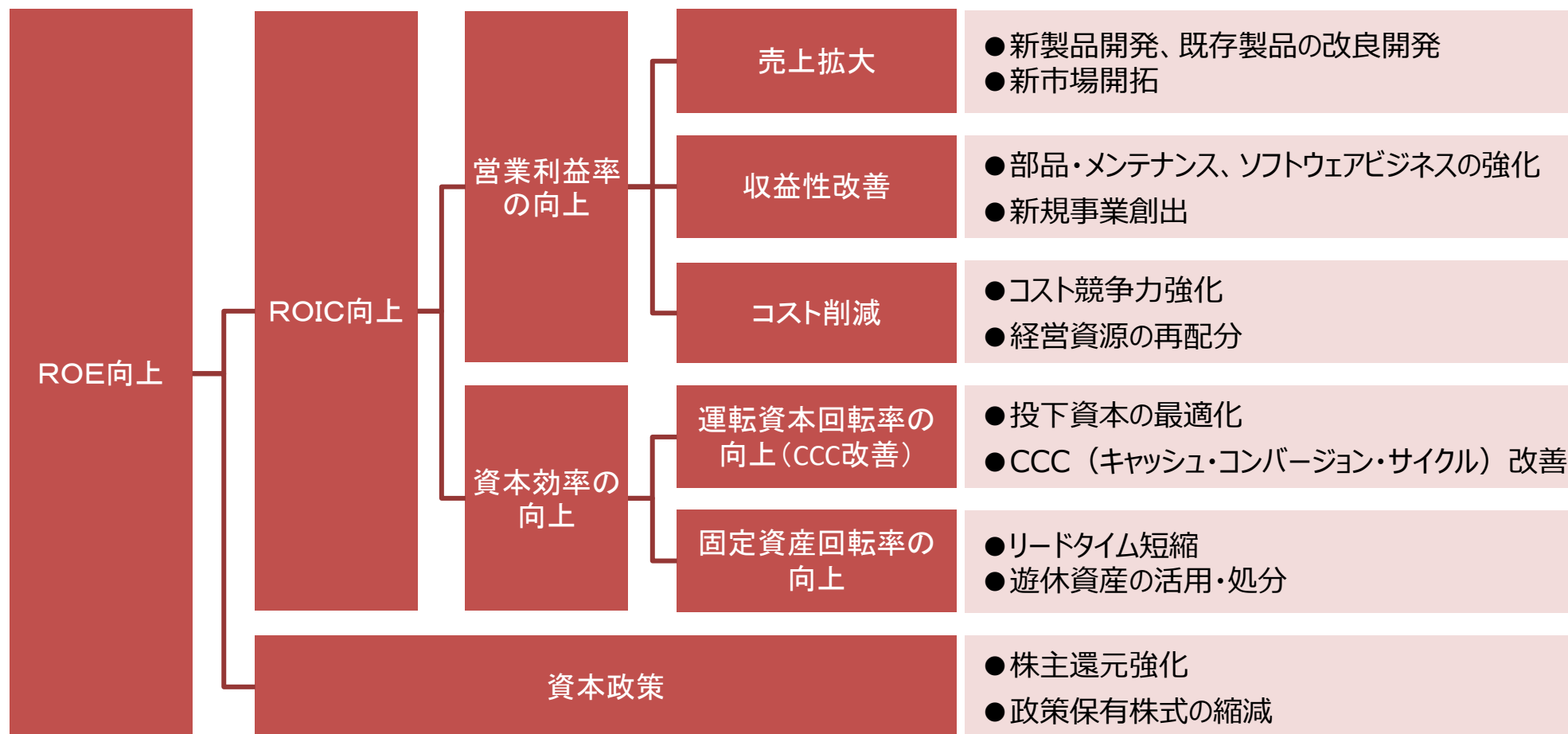
### 資本効率と 企業価値の向上

- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- ガバナンスの強化

- ▶ 前中計で刷新した新社員処遇制度による人材の確保と育成
- ▶ HISAKA MIND（社訓、社是、五原則、行動指針）の浸透を通じ、“挑戦して成長する人材”を育成
- ▶ KPI管理の強化による各種施策の実行力強化  
→P23参照
- ▶ 基幹システムの増強、AI活用による設計開発力の強化
- ▶ プレスリリース「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（進捗報告）」（2026年5月15日開示）参照
- ▶ ガバナンス強化、マネジメント体制強化によりグループ会社の自律経営を促進

# Challenge2028 基盤強化

ROE向上に向け、ROICツリーを社内の共通言語として各事業本部・グループ会社のKPIを設定することにより、経営指標の達成に向けて邁進します。



※資本政策につきましては、2026年5月15日に開示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（進捗報告）」をご覧ください。

## | Challenge2028 数値目標

2026年3月期 → **2029年3月期**

受注高

425億円 → **540**億円

営業利益率

7.4% → **9.1**%

売上高

448億円 → **550**億円

ROIC

3.4% → **5.5**%

営業利益

33億円 → **50**億円

ROE

5.6% → **7.0**%

## | Challenge2028 数値目標

(百万円)

	G-20 最終年度	G-23 最終年度	Challenge2028 最終年度	増減率 ( B-A / A )
	2023年3月期 実績	2026年3月期 実績(A)	2029年3月期 目標(B)	
受注高	34,621	42,591	54,000	26.8%
売上高	34,074	44,890	55,000	22.5%
営業利益	1,912	3,303	5,000	51.3%
営業利益率	5.6%	7.4%	9.1%	+ 1.7pt
経常利益	2,392	3,620	5,300	46.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,040	3,449	4,200	21.7%
ROA	3.5%	4.4%	6.8%	+ 2.4pt
ROE	3.7%	5.6%	7.0%	+ 1.4pt
ROIC	2.4%	3.4%	5.5%	+ 2.1pt

## | Challenge2028 数値目標(セグメント別)

(百万円)

	2026年3月期 通期		2029年3月期 通期		増減	
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率
熱交換器事業	17,193	40.4%	22,270	41.2%	5,077	29.5%
プロセスエンジニアリング事業	20,000	46.9%	25,000	46.3%	5,000	25.0%
バルブ事業	5,324	12.5%	6,700	12.4%	1,376	25.8%
その他	72	0.2%	30	0.1%	▲ 42	▲ 58.3%
<b>受注高</b>	<b>42,591</b>	<b>100.0%</b>	<b>54,000</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,409</b>	<b>26.8%</b>
熱交換器事業	17,229	38.4%	23,470	42.7%	6,241	36.2%
プロセスエンジニアリング事業	22,405	49.9%	25,000	45.4%	2,595	11.6%
バルブ事業	5,183	11.5%	6,500	11.8%	1,317	25.4%
その他	72	0.2%	30	0.1%	▲ 42	▲ 58.3%
<b>売上高</b>	<b>44,890</b>	<b>100.0%</b>	<b>55,000</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,110</b>	<b>22.5%</b>
熱交換器事業	988	27.9%	2,550	49.0%	1,562	158.1%
プロセスエンジニアリング事業	2,129	60.2%	1,940	37.3%	▲ 189	▲ 8.9%
バルブ事業	366	10.4%	700	13.5%	334	91.3%
その他	52	1.5%	10	0.2%	▲ 42	▲ 80.8%
小計	3,537	100.0%	5,200	100.0%	1,663	47.0%
調整額	▲ 234	—	▲ 200	—	34	—
<b>営業利益</b>	<b>3,303</b>	<b>—</b>	<b>5,000</b>	<b>—</b>	<b>1,697</b>	<b>51.4%</b>

<お問い合わせ先>

(株)日阪製作所 管理統括本部 管理部

WEB : <https://www.hisaka.co.jp>

e-mail : [ir@hisaka.co.jp](mailto:ir@hisaka.co.jp)

TEL : 06-6363-0015

〒530-0057

大阪市北区曾根崎2-12-7 (清和梅田ビル20階)

 <sup>ひ</sup> <sup>さ</sup> <sup>か</sup>  
株式会社 日阪製作所

～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る。

～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」と命名した。

(注) 本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想に達成、及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合を確認し、利用者の判断によって行ってくださいますようお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。