

いけ、技術に想いをのせて

HISAKA

統合報告書

2024



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

日阪製作所は1942年5月の創業以来、染色仕上機器をはじめ、プレート式熱交換器、レトルト殺菌装置、ボールバルブなど数々の「日本初」「世界初」の製品を生み出してきました。

“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”が我々の存在意義です。世界中のお客様へ我々の製品・サービスをお届けすることで、人々の豊かな暮らしを支えています。

2021年4月に経営理念の刷新を図り、新経営理念『HISAKA MIND』を制定しました。これは「社訓」「社は」「五原則」「行動指針」の4つから構成されています。『HISAKA MIND』を全社員共通の価値基準として企業活動を推進しながら、自らが持つ総合力で社会課題を解決し、持続可能な社会の実現に貢献いたします。



代表取締役会長 竹下 好和

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
- 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

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

コーポレートメッセージ

いけ、技術に想いをのせて

日阪製作所は技術を磨き続ける産業機械メーカーです。
その技術の背景には、あらゆる分野のニーズに寄り添い、安全・快適・便利を支え、
社会の発展に寄与していくという想いが込められています。
大きく変化を続ける社会においても、想いのこもった技術を駆使して、
挑戦し続ける姿勢と未来へ躍進する勢いを **いけ** に表現しています。

Contents

価値観と目指す姿 01

価値創造ストーリー

At a Glance	03
製品紹介	05
価値創造の軌跡	07
トップメッセージ	09
価値創造プロセス	13

価値創造の戦略

マテリアリティ	15
成長戦略	16
財務戦略	19
人材戦略	21
事業戦略	23
特集 生駒事業所の開設	29

サステナビリティの取り組み

サステナビリティ推進体制	31
環境への取り組み	32
社会への取り組み	35
コーポレート・ガバナンス	37

データ&会社概要

過去11年間の財務データ(連結)	43
財務・非財務ハイライト	45
会社・株式概要	47
編集後記	48

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。

編集方針 統合報告書2024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 2024年3月期(2023年4月1日～2024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11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/四半期報告書 ● 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

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 提供しています。

食

レトルト食品・飲料・調味料
など、毎日の食卓を支える
さまざまな食品のおいしさ
と安全性を追求しています。



衣

衣料・自動車内装材・インテリ
アなど、暮らしを彩る様々な
繊維素材の染色と付加価値
加工に貢献しています。



住

地域冷暖房や給湯設備など、
多彩なシステムによる快適
な空間の創出に大きな役割
を果たしています。

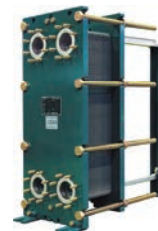


プロセス エンジニアリング事業

13,977百万円
構成比 40.9%

連結売上高
34,180
百万円

熱交換器事業
15,161百万円
構成比 44.4%



バルブ事業
4,954百万円
構成比 14.5%

医薬

医薬品や医療器具の安全
性と信頼性を高め、人々の
健康と医薬業界の発展に
寄与しています。



エネルギー

安全性の高い製品でエネル
ギーの安定供給と有効活用
を支え、持続可能な経済・社
会の発展に貢献しています。

その他
87百万円
構成比 0.2%

環境

環境配慮型製品をお客様に
提供することで、社会全体
の環境負荷が低減できるよ
う製品開発を進めています。





創業

1942年5月



連結従業員数

1,011名



生産拠点

国内3か所
海外2か所



関係会社

国内3社
海外8社

国内トップシェア

プレート式熱交換器

50%



ガスヒートポンプ用
ブレイジングプレート式熱交換器

85%



レトルト殺菌装置

70%



液体殺菌装置
(醸造業界)

90%



医薬用滅菌装置
(輸液業界)

90%



液流染色機

90%



※シェアは当社調べ

事業



熱交換器事業

様々な産業で不可欠となる、流体の加熱・冷却を行うプレート式熱交換器などを製造・販売する事業

WEBで詳しくみる ▶



プロセスエンジニアリング事業

レトルト食品などの調理殺菌装置、医薬品の滅菌装置や培養装置及び繊維製品の染色仕上機器などを製造・販売する事業

WEBで詳しくみる ▶



バルブ事業

様々な流体の制御に使われるボールバルブなどを製造・販売する事業

WEBで詳しくみる ▶

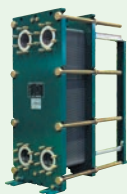


主な製品

プレート式熱交換器

複数の伝熱板を積層し、その間に高温流体と低温流体を流して熱交換を行う熱交換器です。さまざまな産業や用途で使われており、小型から超大型まで幅広いラインアップで加熱・冷却・熱回収などに対応しています。

プレート式熱交換器



ブレージングプレート式熱交換器

伝熱プレートやノズルなどの部品を銅やニッケルでろう付し一体化した構造のプレート式熱交換器です。身近な空調機や給湯器などに組み込まれています。

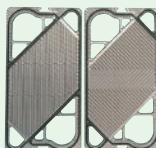
冷凍専用
ブレージングプレート式熱交換器



プレート式コンデンサ

大きなプレート通路孔とプレートパターンを持っている大容量の蒸気やガスの冷却・凝縮に適した冷却凝縮専用のプレート式コンデンサです。

コンデンサ専用プレート



安心と信頼の「まるごとぱっく」

「まるごとぱっく」とはプレート式熱交換器をそのまま本体ごと(本体まるごと)当社で預かり、本体の分解・点検、伝熱プレートの点検・洗浄、ガスケット交換、伝熱プレート組み込み・圧力テストなどのメンテナンス作業一式を行うサービスです。



熱水スプレー式レトルト殺菌装置

昇温・加熱・冷却工程時の温度均一性が非常に高く、温度のバラつきなく殺菌することで、レトルト食品の安全安心に貢献しています。

熱水スプレー式
レトルト殺菌装置
(RCS:高温高压
調理殺菌装置)



フラッシュ式蒸発濃縮装置

小型ユニット化した全自動運転の蒸発・濃縮装置で、小容量の液の濃縮はもちろん、発泡性の強い液も完全に泡を抑えた運転が可能です。

フラッシュ式
蒸発濃縮装置
(REV:強制循環方式)



熱水スプレー式滅菌装置

徹底した温度・圧力管理でcGMP(医薬品適正製造基準)にも対応でき、医薬用輸液バッグ・注射剤・医療器具などの滅菌で活躍しています。

熱水スプレー式
滅菌装置



液流染色機サーキュラー

お客様の加工品種やニーズに合ったモデルを取り揃え、目的に応じたシステム・オプションの追加などにより、低コスト・高生産性・高品質・加工品位の安定化に貢献します。

サーキュラー
CUT-ZR



汎用二方ボールバルブ

一般化学/石油化学/石油精製/製鉄/紙・パルプ/電力/ガス/船舶/食品など広範囲にわたって使用されている主力製品で、最大サイズ300Aまで製造しています。

汎用二方
ボールバルブ
HF 5



メタルタッチボールバルブ

金属製のボールシートでシールするボールバルブで、高温・高粘度流体や摩耗性の高い粉体・スラリーなど過酷な条件下で使用できます。

メタルタッチ
ボールバルブ
HF 5 (M1)



PFAライニングボールバルブ

PFAライニングのボールバルブでボールシート及びボール嵌合部に内圧上昇対策を施しており、耐薬品性に優れています。

PFAライニング
ボールバルブ
SKY



ダイヤフラムバルブ

PFAライニングのダイヤフラムバルブでシール材にPTFEダイヤフラム(膜)を使用しており、弁座の気密性・耐食性・耐久性に優れています。

ダイヤフラム
バルブ
HD1

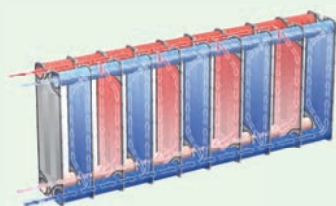


構造

プレート式熱交換器

ステンレスやチタンなど耐食性に優れた金属の薄板でできた伝熱プレートを重ね合わせた構造。そのプレート間の流路を高温流体と低温流体が交互に流れながら熱交換します。

動画で見る▼



プレート式熱交換器の流路構成

用途



化学

電解ソーダ、石油化学、石油精製、石炭化学、薬品、その他一般無機・有機化学工業



空気調和

冷暖房、給湯、地域冷暖房、蓄熱システム、クリーンルーム、温泉、プール



金属

精錬、炉体冷却水冷却器、各種電解クーラー、水砕水冷却器、硫酸製造



ヒートポンプサイクル

冷凍機、冷蔵システム、カスケードコンデンサ、吸収式ヒートポンプ



食品

牛乳、ビール、製糖でんぷん、発酵、醸造、ソフトドリンク、養殖漁業、水耕栽培



船舶

セントラルクーラー、LOクーラー、燃料油クーラー



給湯・暖房

無圧開放ヒーター、浴槽ろ過システム、床暖房、風呂追い焚き用



etc. その他

エンジン・変圧器・整流器・インバータ等ジャケット水クーラー、レーザー・UV等の発熱体クーラー、油圧ユニット等の油クーラー、燃料電池、水冷式冷蔵庫コンデンサ、水冷式コンピュータ



電力

軸受冷却水冷却器、オイルクーラー、コージェネレーション設備



鉄鋼

高炉冷却、連铸設備冷却、COG設備、各種メッキ液冷却



ポンプ

メカニカルシール水クーラー、真空ポンプ封水クーラー、ドライ真空ポンプ

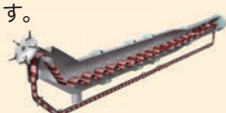
殺菌・滅菌装置

槽内の圧力、温度をコントロールすることにより、パウチ、缶、びんなどの容器に入った食品、医薬品を殺菌・滅菌します。



液流染色機

圧力、温度をコントロールできる槽内で布を循環させ、布の着色、風合い加工を行います。



レトルト食品

缶・ビン・パウチ・その他成型容器に入ったカレー・シチュー・米飯などの調理殺菌



酒類

清酒・ビール・ウイスキー・ワイン・焼酎などの殺菌



総菜

豆・昆布などの水煮・濃縮浸漬・蒸し・冷却



FAシステム（食品）

食品加工工程の自動化、レトルト殺菌装置とその周辺のFA化



飲料全般

牛乳、各種乳製品、豆乳の連続殺菌冷却・濃縮・乾燥、コーヒー、お茶・ミネラルウォーター・ジュース・清涼飲料などの抽出・調合・殺菌・濃縮



調味料・各種エキス

醤油・つゆ・酢・ソース・各種たれ・マヨネーズ・マーガリン各種糖液・調味液などの殺菌、野菜・肉・魚介類などの農水産物からのエキス抽出・濃縮・乾燥



衛生材料

脱脂綿、ガーゼやナプキンの滅菌



医療器具

医療用器具の洗浄・滅菌・乾燥、手術着やシーツなど滅菌乾燥



FAシステム（医薬）

滅菌ラインのオートメーション、滅菌プロセスの生産管理システム



医薬品

注射剤や器具類の滅菌、培地やドリンク剤の滅菌、医薬品原料や漢方薬の加熱・冷却・抽出・濃縮・乾燥、ピュアスチーム、WFIの製造



布染

各種スポーツ衣料他、各種衣料織・編物、芯地・裏地等副資材、カーテン・レース等インテリア商品、その他、自動車内装材・人工皮革等の産業資材分野の染色・解染・リラックス・減量加工他



糸染・乾燥

各種衣料織・編物および自動車内装材、インテリア関係等非衣料分野の精練・漂白・染色・乾燥

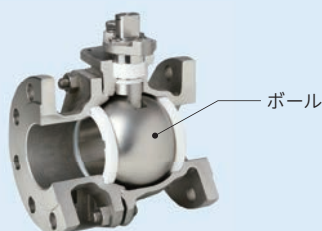


FAシステム（染色）

助剤や染料の自動計量・投入システム、糸や布の無人搬送システム、染色機の群管理システム・チーズ糸の自動装填および取り出し装置、染色工場の生産管理システム

ボールバルブ

ボールバルブは流体の流れを制御する弁体がボールのような形状をしたバルブです。ボールを90度回転することで、流体を流す(ON)／止める(OFF)操作が可能。操作性に優れています。



ボール



化学プラント

塗料・樹脂・ポリプロピレンなどの化学プラント



製鉄

高炉の燃料吹き込み・冷却・脱珪・脱磷・微粉炭・酸化鉄の輸送ライン



食品

チョコレート・カカオ・食用油・塩類・糖類・澱粉・調味料・ウイスキー・焼酎・ホップ・麦芽等



医薬

ワクチン製造設備、冷媒装置



環境

汚泥・ゴミ、下水処理場設備、廃プラリサイクル設備等



電力・エネルギー

火力発電所灰処理、ボイラー設備等



二次電池

リチウムイオン電池、ニッケル水素電池製造設備



半導体

排ガス処理装置、薬液供給設備、モノシランガスライン

価値創造の軌跡

日阪製作所は1942年5月の創業以来、染色仕上機器をはじめ、プレート式熱交換器、レトルト殺菌装置、ボールバルブなど数々の「日本初」「世界初」の製品を生み出し、お客様の課題を解決する多種多様なニーズを満たす信頼性の高い製品やサービスを提供してきました。

「いけ、技術に想いをのせて」をコーポレートメッセージに掲げ、磨き上げた技術で価値提供を進めることで、持続的な社会の構築に貢献します。創業100周年を迎える2042年度には、長期ビジョンの実現とともに、連結で売上高1,000億円、営業利益120億円の達成を目指します。

1942年 三石工業株式会社を創業

1947年 株式会社櫻製作所に商号変更

1951年 株式会社日阪製作所に商号変更

1954年 堀上工場(旧淀川工場)を新設

1958年 4事業部制の発足

1962年 鴻池工場(現鴻池事業所)を新設

1969年 2万トンプレス機の稼働開始

1971年 大阪証券取引所市場第二部に上場

1973年 名古屋証券取引所市場第二部に上場

1983年 世界最大級の4万トンプレス機の稼働開始

1985年 東京証券取引所市場第二部に上場

1987年 東証・大証・名証市場第一部銘柄に指定

売上高
営業利益

1942年創業 1950 1960 1970 1980 1990

創業～

1951～

1971～

社会課題・ニーズ

- 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
- 染色機の耐久性向上や高温高圧対応、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
- 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

日阪グループの価値創造

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。

各種機器の国産化に挑戦。重化学工業の発展に貢献、高度経済成長を支える。

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。

日阪グループの事業・製品展開

1946年 ステンレスパイプの製造開始

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



1966年 日本初のプレート式蒸発器を開発
1967年 世界初の液流染色機を開発

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

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。

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。

1998年 ISO9001認証を取得

2004年 マレーシアにHISAKAWORKS S.E.A. SDN. BHD.を設立



2006年 中国上海に日阪(上海)商貿有限公司を設立

2008年 淀川工場閉鎖、鴻池事業所へ全事業集結を実現

2009年 マイクロゼロ株式会社を子会社化

2009年 中国・常熟に日阪(常熟)機械科技有限公司(現日阪(中国)機械科技有限公司)を設立



2012年 サウジアラビア・ダンマンに

HISAKA MIDDLE EAST CO., LTD.を設立

2013年 韓国にHISAKA KOREA CO., LTD.を設立

2016年 旭工業株式会社を子会社化

2019年 青梅事業所を開設

2019年 小松川化工機株式会社を子会社化

2021年 監査等委員会設置会社へ移行

2022年 東京証券取引所プライム市場に移行

2023年 株式会社日阪プロダクツを発足

2024年 生駒事業所を開設



2025年 中期経営計画「G-23」最終年度

2042年 創業100周年



- 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

- 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
- 省エネ、省人化需要の高まり

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。

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。

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

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 ダイア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

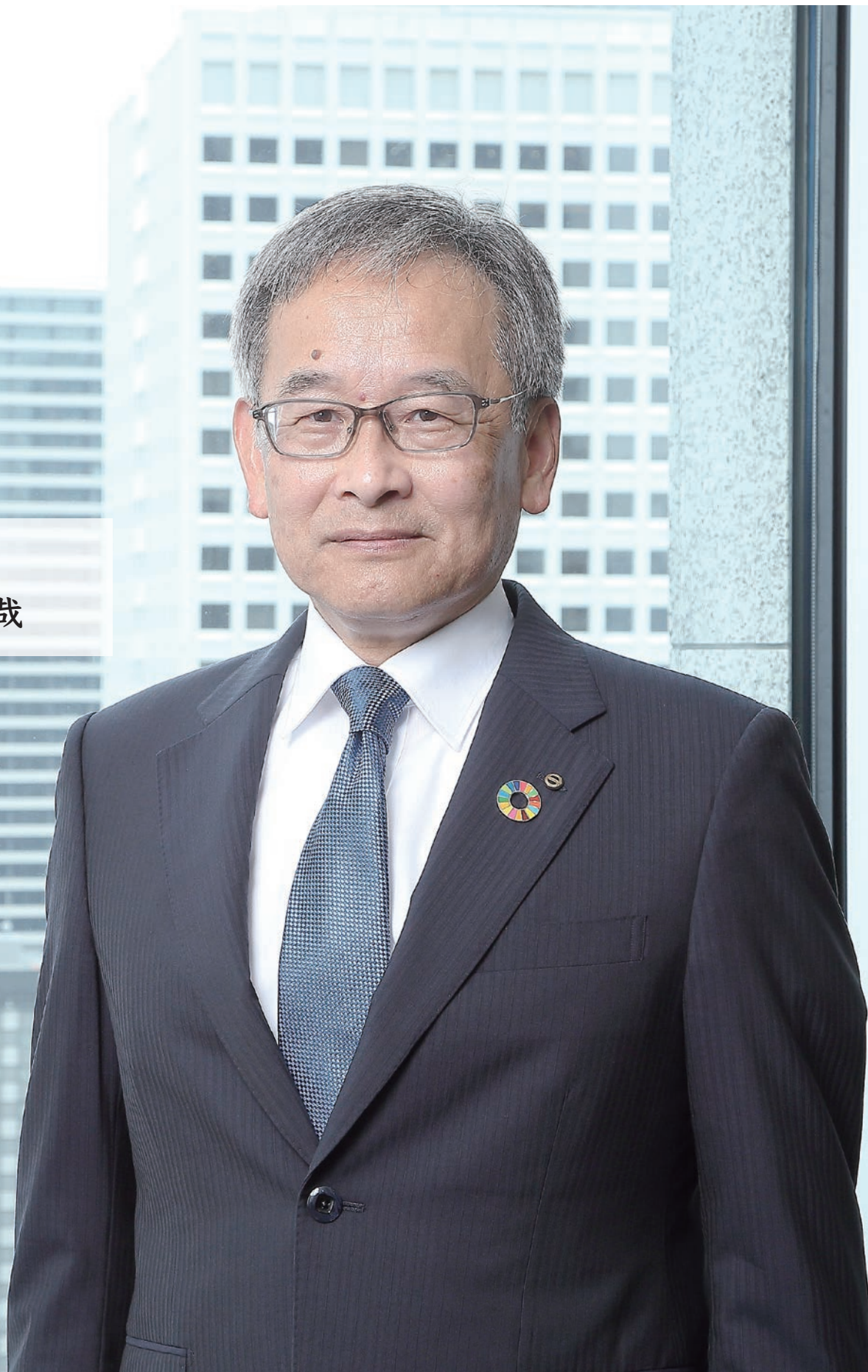
2023年 再生ゴムを使用したガスケット「e-HiCycle」を開発

2023年 大阪・関西万博向けに熱交換器の納入が決定



代表取締役社長
社長執行役員

宇佐美 俊哉



日阪製作所は、 衣・食・住・医の分野で 「省エネ」「省人化」をキーワードに、 社会課題の解決に挑みます。 『HISAKA MIND』を基軸とし、 長期ビジョンの実現に向けて 邁進してまいります。

経営トップとしてのミッション

2024年4月1日、私は日阪製作所の代表取締役社長に就任しました。当社はここ数年、外部環境の厳しさと内部環境の変化に直面していますが、それらを乗り越え、社会課題の解決に貢献する企業となることを目指しています。ステークホルダーの皆様、どうぞよろしくお願い申し上げます。

私の経営トップとしてのミッションは二つあります。まず一つ目は、これまでの投資の成果を最大限に引き出すことです。竹下前社長（現会長）のもとで行われた多くの投資や改革、特に生駒事業所の開設は大きな一歩でした。今後は、これらの投資から確実に売上と利益を上げていきます。鴻池事業所の再構築など戦略的な投資も引き続き実施し、成果につなげていきます。

二つ目のミッションは、人的資本の強化です。人事制度を刷

新し、社員の賃金も引き上げました。私は社員一人ひとりの成長とモチベーションを高めることが重要だと考えています。新商品開発、新市場開拓、新規事業の創出、生産性の向上、部品・メンテナンス事業の拡大など、具体的な取り組みを通じて、社員が自身の役割に誇りを持ち、効率的に業務を遂行できる環境を作り上げます。

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』のもと培ってきた経営資源をさらに強化し、社員と共に技術を磨き、成果を上げることで、創業100周年である2042年度の目標（p.16成長戦略に記載）達成につなげます。

HISAKAの経営理念

私が日阪製作所に入社した当時は、先輩や上司が親身に相談に乗ってくれ、時には厳しくしかられることもあるなど、あたたかみのある会社でした。この家族的な文化は、経営理念である『HISAKA MIND』に根付いています。当社は社訓を「誠心（まごころ）」としています。豊かな愛情と正しい勇気を持った「まごころのある人間」を目指す、ごまかしやあいまいさの無い「まごころのある製品」をつくる、和によって明るいムードを作り「まごころのある会社」にする、これらを目指し掲げる「誠心（まごころ）」とは、すなわち「相手の立場に立って考動すること」

です。当社が1962年に制定したこの社訓は私たちのDNAとなり、例えば製品開発において、機械設計の段階から誠実さを大切にするのは、製品の品質向上にもつながっています。また、『HISAKA MIND』の1つである行動指針は、「より高く、より広く、より深く」をコンセプトにした10の指針を掲げています。当社を取り巻く環境は日々変化していますが、この行動指針を社員それぞれが実践し、日々挑戦と成長に取り組むことで、組織としての対応力を高め、様々な社会課題解決に貢献できる会社になることを目指しています。



事業モデルの特徴

日阪製作所は「いけ、技術に想いをのせて」というコーポレートメッセージのもと、ステンレスの加工技術と流体の熱と圧力の制御技術を駆使して事業を展開しています。ステンレスを中心とするプレス加工や製缶加工などの技術は他社と一線を画しています。当社は大型プレス機を4台保有しており、このような設備を抱える熱交換器用プレートメーカーは日本で他にありません。そして当社の最大の強みはこれらの設備を駆使した製造技術です。ステンレスや高ニッケル、チタンなど多様な材料の加工ノウハウ、大きなプレートに均一な圧力を加える設計・生産ノウハウ、多品種高効率生産を実現する生産技術など、創業以来、当社独自の技術を磨き上げてきました。

新設した生駒事業所は、素材加工からはじまり、曲げ、溶接、鏡面加工、組み立てまでを最短距離でつないだ圧力容器製造ラインを備えたプロセスエンジニアリング事業の最新鋭工場です。このように材料から組み立てまでの製造工程を一貫して

担える食品や医薬機器、染色仕上機器向け圧力容器メーカーは日本には数少ないと言えます。現状、お客様である国内メーカー各社は原材料・エネルギーコストの高騰などで設備投資を抑制する状況が継続しています。そのような中、当社は食品や医薬関連の展示会において、蒸気量を大幅に削減した省エネ型の高温高圧殺菌・滅菌装置を展示し、お客様から高い評価を頂きました。お客様の困りごとに応える製品の開発・提案により、設備投資需要を喚起していきたいと考えています。

また、バルブ事業のメイン工場である鴻池事業所では、保有する2台の5軸加工機を駆使した当社独自の精密加工ノウハウなど、競合バルブメーカーと一線を画した加工技術を有しています。当社の強みはそれぞれのお客様特有のニーズに合わせるカスタマイズ対応力です。お客様に寄り添いニーズを把握する営業力、それをカタチにする設計開発力、そしてそれを実現する生産技術力という総合力が当社バルブ事業の強みとなっています。

長期ビジョンの見直し

当社は、2023年に長期ビジョン策定プロジェクトとして、創業100周年となる2042年に向けた成長戦略の見直しを行いました。プロジェクトでは、目標となる2029年度の売上高500億円/営業利益50億円、2042年度の売上高1,000億円/営業利益120億円に対して、実現可能な事業ポートフォリオを検討しました。ここで1. われわれの事業は何か、2. 顧客にとっての価値は何か、3. われわれの事業は何になるか、4. われわれの事業は何であるべきか、の4つの観点から各事業本部の存在意義を再度見つめ直しました。これらの観点をもとに、HISAKAの存在意義は、『社会課題を解決出来る「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』と定めしました。

熱交換器事業では、カーボンニュートラル関連市場でのCO₂回収装置の需要が継続しており、従来のプレート式熱交換器の適用範囲を拡大する機種を備えたシリーズの拡販を強化します。また海外市場のさらなる開拓も重要であり、中東や東南アジアを中心に多数の納入実績を有する熱交換器のメン

テナンス需要を取り込むとともに、現地のニーズに対応した製品を提供し、海外事業基盤を確立させます。

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省エネ、脱炭素、フードロスへの貢献等の環境配慮型新製品や新たな用途開拓、アライアンス等による事業領域拡大を目指しています。

バルブ事業では、半導体や二次電池業界、水素等の新エネルギー分野の設備投資市場の需要拡大が見込まれます。顧客ニーズや潜在需要を的確かつ迅速に把握するとともに、市場シェア向上を図ることで事業拡大を目指します。

新規事業の創出に関しては、エネルギー、水、食に関する製品や装置が新規事業に育つ可能性が高いと考えています。2024年4月に新規事業の開発を担う未来事業推進部を、経営企画本部から技術統括本部へ移管し、新規事業推進部と改称しました。当社が培ったコア技術だけでなく、他社・研究機関等とのアライアンスも活用しながら、新規事業の創出を目指します。

今後の取り組み

変化の激しい現代においては、新たな顧客ニーズや社会課題に迅速に対応することが重要になります。当社は「省エネ」や「省人化」をキーワードに、水素、アンモニア、CO₂回収などのカーボンニュートラルの実現に向けた取り組みや、人手不足を解消する製品・サービスの提供を加速させています。例えば、熱交換器事業では、CO₂回収で使用するアミン液専用に開発した当社独自の新製品の投入や製品のシリーズ展開を進めることで、市場が広がりをみせつつあるCO₂回収プロジェクトに参画していきます。CO₂排出量削減につながる燃料（水素やアンモニア燃料）への転換、低環境負荷熱源機器への対応なども強化します。プロセスエンジニアリング事業は、食品機器、医薬機器、染色仕上機器を中心に展開していますが、省エネ性能アップなど装置単体の付加価値向上に加え、お客様の自動化・省人化ニーズに対応したFAシステムの提案・販売を強化しています。バルブ事業では、自動弁や高いメンテナンス性を有する製品に加え、顧客製品の歩留まり向上や長寿命化提案などの新たな付加価値提案を行っています。

また、既に国内で高いシェアを持つ当社がさらなる成長を成し遂げるためには、海外事業の強化は欠かせません。このため、2024年4月に海外事業統括本部を新設しました。従来は

各事業本部が個別に海外展開を進めていましたが、今後は海外事業を統括する専任部隊が中心となり、海外事業の拡大に向けた取り組みを加速させます。当面のターゲットは、中東地域の熱交換器事業の拡大です。中東には大型熱交換器約600台を納入した実績があり、サウジアラビア、カタール、そして2024年4月に子会社を設立したUAEのアブダビなどでのメンテナンス案件の着実な獲得を進めつつ、新規案件の獲得につなげます。

加えて、当社の強みである高品質・高性能の製品「ハード」の安定供給のみならず、収益性が高く、業績の安定性に貢献する部品・メンテナンスなどの「ソフト」分野へ注力することも考えています。その実現に向けて、組織変更を行うとともに、当社の納入実績が多いエリアに特化した営業を展開しています。また、リモートによる遠隔監視の研究も進めています。お客様からの問い合わせ対応だけでなく、自らお客様へアプローチを行い、新しい案件を発掘できるように、事業本部で実行計画の策定を行っています。

このように当社事業の周辺には様々な事業機会があり、それぞれが社会課題の解決につながる重要な取り組みです。独自の目線でプラスアルファの価値創造を行うことで、競合他社との差別化を図り、数値目標の達成を目指します。

株価を意識した経営

当社株価の現状は、大きな経営課題の一つと認識しており、「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株主還元の強化、④IR活動の強化、です。成長戦略として当社は、生駒事業所の開設、鴻池事業所の再構築と大型投資を継続中です。2027年度に完了予定のこれら大型投資により収益力を高め、資本コストを上回るROEの実現を

目指します。また、IR活動の強化を通じた成長ストーリーや各種リスクの説明、サステナビリティ向上に向けた活動などを通じたPBRの上昇にも期待しています。株主や投資家の皆様に、当社の描く中長期的な戦略を理解して頂けるよう対話を深めていきたいと考えています。また、連結業績を勘案しつつ、DOE2.0%以上を目処に配当を実施する方針です。自己株式の取得に関しても、弾力的かつ機動的な実施を検討してまいります。

ステークホルダーとの価値共創

ステークホルダーとの価値共創も重要です。当社はB to Bの会社であり、お客様の要望に応えることで事業を継続してきました。今後はお客様からの要望に応えるだけでなく、脱炭素や省エネに貢献する製品・サービスの提供など、当社自らお客様の価値創造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。サプライヤーは、ビジネスパートナーであり、相互信頼、法令遵守などを基に良好なパートナーシップを構築して、共存共栄の関係を目指します。社員に対しては、挑戦と成長を促す仕組み作りを進めています。職場環境の整備により、社員の働きがいを高めることでエンゲージメントの向上を目指します。地域社会に対しては、雇用機会の創出に加え、近隣学校の工場見学受け入れや献血活動など、地域に根付いた企業市民として役割を果たしていきたいと思います。

日阪製作所はこれまでの事業を愚直に継続するだけでなく、お客様のニーズや社会課題の変化に対応し続けることで、良質な製品とサービスを安定して供給し、世界市場での存在感を

示していきます。ステークホルダーの皆様には、今後も温かいご支援をお願い申し上げます。



価値創造プロセス

当社グループは、経営理念『HISAKA MIND』の下、流体の熱と圧力の制御技術やステンレス加工技術をコア技術として、営業から設計、開発、製造、サービスまでチーム力、対応力によりお客様の要望に応えることで、その存在意義を高めてきました。成長戦略である長期ビジョン、中期経営計画「G-23」の達成に向けて、重要課題（マテリアリティ）に取り組むとともに、3つの事業の付加価値をさらに高めることで、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

また、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、企業価値向上と持続的な成長を目指します。

社会課題	環境	食	医療	労働	人口	経済
	- カーボンニュートラル - 異常気象、災害	- 食の安全 - フードロス	- パンデミック - 介護、医療格差	- ダイバーシティ - サステナビリティ	- 少子高齢化 - 新興国人口急増	- インフレ - ローカライゼーション

INPUT

財務資本

- 純資産
603億円
- 自己資本比率
73.1%

製造資本

- 拠点数
5か所
- 設備投資
61億円

知的資本

- 研究開発投資
2.3億円
- 特許登録数※
127件

人的資本

- 従業員数
1,011名
- エンジニア人員※
238名
- 一人当たり研修費用※
3.4万円/年

社会・関係資本

- 海外拠点数
10か国 16拠点
- サプライヤーとの関係
ひさか協力会社
75社

自然資本

- 電気使用量※
9,260千kwh
- 水使用量※
45,204m³

※単体

マテリアリティ

地球環境への貢献

- ①気候変動への対応

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

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

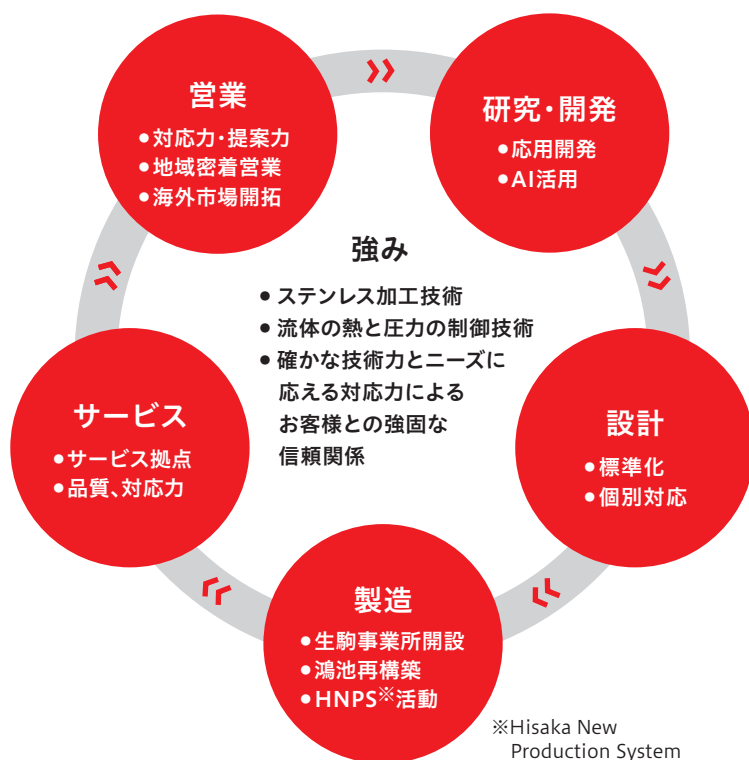
経営基盤の強化

- ⑦コーポレート・ガバナンスの強化

事業活動

中期経営計画「G-23」4つの取り組み方針

- 1.付加価値を持った「新商品開発」「新市場開拓」「新規事業創出」
- 2.「部品・メンテナンス事業」の売上高比率向上
- 3.生産性の向上
- 4.人材の育成と確保



経営理念 『HISAKA MIND』

- 社訓 「まごころ」 「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」

持続可能な社会の実現に貢献する

環境

- 脱炭素社会の実現
- 食品ロス低減

安全安心

- 持続可能な事業活動への貢献
- 食の安全安心への貢献

便利・快適

- 自動化・省人化への貢献
- サービス(DX活用)

OUTPUT



熱交換器事業

p.23

- 国内トップシェアの高品質高性能プレート式熱交換器
- 脱炭素に貢献するCO₂回収向け熱交換器
- 熱の有効活用を提案「熱ソリューション」
- 「ずっと」使える安全安心なアフターサービス
- アジアを中心としたグローバル事業展開



プロセスエンジニアリング事業

p.25

- 高品質高性能(温度・圧力制御)ステンレス圧力容器
- 温度均一性が高く省エネ性能も高めた殺菌・滅菌装置
- 食品・医薬・化学分野の製品品質と環境負荷低減に貢献する濃縮装置
- 環境負荷低減(省エネ、節水)染色仕上機器
- ニーズに応えるテスト体制とアフターサービス



バルブ事業

p.27

- 個別用途に応えメンテナンス性を高めた特殊仕様バルブ
- 食品向けジャケットタイプボールバルブ
- 二次電池向けセラミックライニングボールバルブ
- 耐薬品性に優れたPFAライニングバルブ
- 地域密着の営業・技術サポート

OUTCOME

数値目標(連結)

中期経営計画「G-23」

長期ビジョン

2025年度 2029年度 2042年度

売上高 **400億円** **500億円** **1,000億円**
 営業利益 **36億円** **50億円** **120億円**

ステークホルダーとの価値共創

お客様

- お客様価値の最大化
- 「省エネ」「省人化」への貢献

株主・投資家

- 長期的な企業価値の向上
- 株主還元と情報開示の強化

ビジネスパートナー

- パートナーとの相互成長
- サステナブルなサプライチェーン

従業員

- 挑戦と成長によるプラス型人材の育成
- 活力ある社員集団の実現

地域社会

- 地域社会との共存共栄
- 雇用機会の創出

環境

- 低環境負荷社会の実現
- CO₂排出量の削減

マテリアリティ

事業を取り巻く外部環境が日々変化しているなかで、当社は企業価値向上に加え、お客様や社会に対して価値を提供し続けることを目指しています。

そのため、「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つの観点から課題を抽出し、その中で特に重要度の高い課題をマテリアリティとして特定しています。

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。

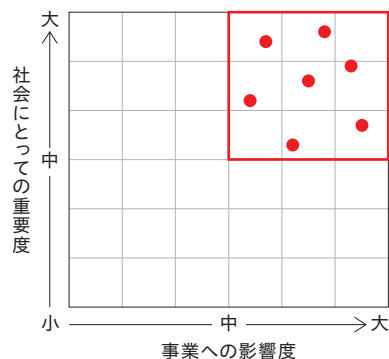
STEP 2 マテリアリティの特定

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。

● マテリアリティ分布図



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めます。

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 気候変動をはじめとする環境問題は、深刻な問題となっており、当社のステークホルダーにとっても、また当社の事業継続にも大きな影響を及ぼしていると考えます。当社は従来より熱交換器など環境負荷軽減につながる事業を進めており、それらをさらに拡大し地球環境への貢献に取り組むことをマテリアリティとして設定しました。	● CO2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 当社だけでなくお客様の経済活動を持続可能なものとする、そして感染症によるパンデミックや豪雨・地震等による自然災害の不測の事態に備えることの重要性が高まっていると考えます。安全な食を提供し、健康維持に貢献することや、人手に頼らず事業を継続するための環境づくりにも貢献します。また地域社会との関係を強化することも重要と考え、マテリアリティとして設定しました。	● 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 ● 地域社会とのつながり ● 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 持続的成長を実現するには、事業環境の変化にも対応可能な強い組織づくりが必要です。挑戦と成長を促す環境を構築し、働きがいを感じながら積極的に取り組む活力ある社員集団を実現するためには、採用強化と定着率向上により人材を確保し、戦力として育成・活用することが重要と考え、マテリアリティとして設定しました。	● 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、事業環境の変化が年々激しさを増すなかで、持続可能な経営により企業価値向上を実現するためには、迅速かつ公正な経営判断を支えるコーポレート・ガバナンスが必要です。また透明・公正な判断により多様化するリスクに対応していくことも重要な課題として設定しました。	● 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

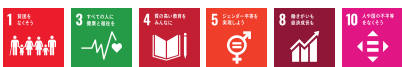
CSR-SDGsビジョン

「SDGs (持続可能な開発目標)を取り入れた企業経営により、自らが持つ総合力で社会課題を解決し、持続可能な社会の実現に貢献する」

(1) 日阪グループの保有技術を活用したソリューションの提供により、顧客の課題及び社会課題が解決できる



(2) 多様性(働き方、性別・国籍・障がい等を含む個性)を活かし、みんなが健康で活躍できる



(3) 災害対応力の強い会社になる



(4) MOTTAINAI活動 (Reduce:減らす, Reuse:繰り返し使う, Recycle:再資源化する)でCO2排出量削減ができる



(5) ガバナンス向上による成長と健全かつ適正な業務運営(コンプライアンス経営)ができる



(6) パートナーシップによる社会課題解決ソリューションの提供ができる



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。2023年度は中期経営計画「G-23」の初年度となりました。長期ビジョンは、2017年に策定しましたが、コロナパンデミックに伴う外部環境の変化もふまえ、2023年に見直しを行っています。日阪グループは、社会課題の解決を通じた長期ビジョンの実現を通じて、創業100周年を迎える2042年度に連結で売上高1,000億円、営業利益120億円を目指します。

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」

当社は、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」と定めています。自らが持つ総合力で社会課題を解決し、持続可能な社会に貢献することを当社の基本的な価値とし、それを発揮できる会社(組織・人)でなければならないと考えます。今後も、お客様のニーズに合った製品・サービスを提供することでお客様と共に社会課題の解決に取り組み、「世界に定着する日阪」の実現を目指します。

	2029年度	2042年度
売上高	500億円	売上高 1,000億円
営業利益	50億円	営業利益 120億円
ROE	6.0%	ROE 8.0%以上

環境	● 熱の再利用や、有効活用に貢献する、より効率や性能を追求した製品の開発 ● 未利用熱の活用など環境に配慮したソリューションの提供
安全安心	● 食品向け殺菌機、医薬品向け滅菌機や培養・濃縮等の装置をコアに安全安心な製品の製造に貢献する ● 食品/医療/半導体等向けに高品質な装置、部品を提供し、お客様の安全安心な製造プロセスの実現に貢献する
便利・快適	● 省エネ効果や操作性を高めた装置 ● 装置単体ではなく前後工程の自動化機能も合わせた省人化ソリューションとして提供する ● 人材不足を補うメンテナンスサービス、遠隔保守サービスの提供

長期ビジョンを策定する際、当社は製品もお客様も異なる3つの事業本部からなるため、それぞれにお客様に求められているものは何か、何のために存在するのかを議論し、それを各事業本部の「存在意義」として整理しました。

熱交換器事業	プロセスエンジニアリング事業	バルブ事業	新規事業
長年の経験に裏打ちされた技術力と提案力で社会課題を解決	環境変化、社会課題に対して常に一歩先を進み「衣食住医」の分野で人々の暮らしに寄り添う企業であり続ける	仕様・用途に適した品質・性能を実現し適正な価格・納期で安定供給できる顧客満足度No.1のメーカーになる	社会課題の解決に貢献する新事業・新商品を創出し続け、小さい島の賢いガリバーを目指す

中期経営計画「G-23」

2023年5月に、2025年度を最終年度とする中期経営計画「G-23」を公表しました。「G-23」の「G」は、Growth、Global、Governance、Goalの頭文字を表します。「G-23」では前中期経営計画である「G-20」からの施策を実行に移すべく、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」を進めています。

最終年度の受注高は410億円、売上高は400億円であり、当社として初めて400億円を超える規模の事業計画としています。営業利益も36億円、営業利益率9.0%とし、各種資本政策とも連動し、収益性の向上に取り組みます。

具体的には下表の取り組みを進めていきます。

● G-23連結業績目標

(単位: 億円)

	G-20	G-23		
	2022年度 最終年度実績	2023年度 初年度実績	2024年度 2年目計画	2025年度 最終年度目標
受注高	346	379	390	410
売上高	340	341	370	400
営業利益	19	24	20	36
営業利益率	5.6%	7.2%	5.4%	9.0%
経常利益	23	28	23	38
親会社株主に帰属する 当期純利益	20	24	16	26
ROE	3.7%	4.2%	2.7%	4.5%

お客様のニーズに合わせた事業展開	新商品開発	省エネ・省人化に貢献する製品・サービスの開発を加速 水素、アンモニア、CO ₂ 回収などカーボンニュートラルに向けた製品開発 省エネ効果を高めた装置や省人化に貢献するFA、人材不足を補うメンテナンス
	新市場開拓	海外事業の強化、多業種・多用途への進出 アブダビ拠点開設など、中東でのメンテナンス事業の強化(熱交換器) 食文化の変化に対応、アジアへの展開加速(プロセスエンジニアリング) 新市場向けラインアップ拡充(バルブ)
	新規事業創出	未来事業推進部を新規事業推進部へ改称 生駒事業所に試験室を備えた専用スペースを設置
事業基盤の強化	部品・メンテナンス事業強化	高いシェアを活かしたメーカーならではのメンテナンスを展開。中東を含む海外のサービス体制強化(熱交換器) 納入実績豊富な関東、関西地区を中心にサービス体制強化(プロセスエンジニアリング) 国内化学コンビナート周辺におけるメンテナンスサービス網の構築(バルブ)
	生産性の向上	生産性を最大限高めた生駒事業所の稼働/鴻池事業所の再構築 生産性向上取り組み「HNPS活動(Hisaka New Production System)」の推進
	人材の育成と確保	社員処遇制度の改定 多様な働き方に応じた制度の導入

営業・技術開発担当メッセージ



4つの重点課題に取り組み、 中期経営計画「G-23」、 長期ビジョンの達成を目指します

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
足立 昭仁

長期ビジョン策定プロジェクト

当社は2017年、創業100周年となる2042年に向けた長期ビジョン策定プロジェクトを実施しました。「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」を実現することで、売上高1,000億円企業を目指す指針を策定しました。その後、新型コロナウイルス感染症の拡大や、様々な地政学的リスクの高まりなどが見られ、当社を取り巻く事業環境は大きく変化しました。そのような中、2023年4月、改めて長期ビジョン策定プロジェクトを実施しました。2024年4月に代表取締役社長に就任した宇佐美をはじめ、各事業本部の本部長、営業部長などの事業責任者、将来を担う幹部候補を含め、総勢19名のメンバーで半年間をかけて議論を進めました。

各3事業それぞれにおいて、お客様が当社に期待していることは何なのか、当社は何のために存在するのか、どうありたいのかなどを真剣に議論し、存在意義を考えました。そして、その結果として実現すべき数値目標を定めました。

これらの議論を通じて、当社のおかれた競争環境の厳しさや様々なリスクを確認するとともに、様々なビジネスチャンスを見出すことができました。また、2042年という長期スパンで当社の将来を考えたときに、さらなる新市場の開拓、新規事業の創出が重要であることも明確になりました。そこで2024年4月の組織再編において、海外事業の拡大に向けた海外事業統括本部の新設とともに、将来の柱となる事業開発の加速を目指し、未来事業推進部を新規事業推進部へ改称しました。

● 2024年4月の組織再編

海外事業統括本部(新設)	● 海外事業の横串機能の強化
管理統括本部(機能強化)	● 管理体制の集約化と組織機能の強化
技術統括本部(機能強化)	● 技術開発の効率化と開発機能の強化
未来事業推進部	● 将来の柱となる事業開発を加速
新規事業推進部	● 生駒事業所に試験室を備えた専用スペースを設置

実現に向けて見えてきた重点課題

長期ビジョン策定プロジェクトを通して明確になった課題は、「人材の確保と育成」、「新商品開発/新市場開拓/新規事業創出」の2点です。「人材の確保と育成」については、長期的な

目線で継続して取り組む必要があります。社員処遇制度の改定や1on1面談の実施など社員の挑戦と成長を促す仕組み作りから始めています。また、地道な活動の一例ですが、2023年から中高生向けの工場見学プログラムを作成し、受け入れています。一般の方々にとって身近ではない当社の製品やモノづくりに触れてもらうことで、将来を考える参考にしてもらいたいと思います。

「新商品開発/新市場開拓/新規事業創出」については、短期的な成果を追い求めると実現は難しいですが、長期的には非常に大切な取り組みです。今回、専任組織を設置し、ミッションを明確化することにより、確実にやりきるための体制が整備できたと考えています。

また、当社が持続可能な成長を続け、すべてのステークホルダーの期待に応えるためには、収益力の強化が求められます。そのために必要な取り組みとして、「部品・メンテナンス事業の強化」、「生産性の向上」の2点が挙げられます。

「部品・メンテナンス事業の強化」は、収益性の向上にもつながりますが、お客様との接点を強化することが最大の狙いとなります。当社は誠心(まごころ)を社訓に、常にお客様に寄り添い、お客様の困りごとを解決することで信頼を獲得し、事業を拡大させてきました。製品を販売して終わりではなく、製品を使って頂く中で、お客様の声を聞きながら、部品・メンテナンスおよびサービスを強化していきます。

2024年1月には足掛け5年の歳月をかけた生駒事業所がようやく立ち上がりました。鴻池事業所の再構築もスタートさせています。高品質かつ高性能な製品を効率よく製造できる体制の整備を進め、着実に「生産性の向上」につなげたいと思います。



鴻池事業所

海外事業統括本部本部長メッセージ

海外事業



We Are Here ! パートナースhip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

海外事業統括本部の新設

2024年4月、海外事業全体を統括するための「海外事業統括本部」が新設されました。これまで、海外事業の運営責任は各事業本部に委ねられ、本社部門の関与は限定的でしたが、各事業本部が主体的かつ積極的に取り組んできた結果、当社の海外事業は一定の成長を遂げてきました。しかし、さらなる成長を見据えた全社レベルでの海外事業展開という側面においては、本社部門としての関与が期待される時期でもありました。新設された海外事業統括本部は、本社主導のもとで部門横断的かつ一元的に海外事業を展開することで、当社の海外事業を次のステージへと導く役割を担います。

海外市場の開拓

当社の海外事業は、2004年のマレーシア現地法人の設立を皮切りに、タイ、シンガポール、インドネシア、ベトナム、フィリピン、韓国、中国、サウジアラビアなど、20年間に渡って拠点を拡充してきました。

2024年4月にアブダビに設立した新会社に、マイノリティー出資先を加えると海外拠点数は13拠点となります。これらの拠点を基盤に、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。



We Are Here !

海外関係会社の存在意義は「We are here !」すなわち、「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。この取り組みの軸となるのは「国際市場での競争力強化」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やローカル化の推進を通じて、品質管理とコスト管理を徹底し、現地調達・現地生産を行うことで、「ここに日阪製作所がある」という価値を世界へ発信していきます。

海外子会社の売上高比率25%を目指す

現在、当社の連結売上高に占める海外子会社の売上高比率は約10%ですが、長期ビジョンの達成に向けて、海外市場の開拓は重要な施策と位置付けています。現地企業やパートナーとの連携を強化し、現地ニーズに対応した製品・サービスを提供することで、各地域での事業基盤を確立させ、最終的には現地主導の事業運営体制の確立を目指します。また、連結売上高に占める海外子会社の売上高比率を25%に引き上げることを目標としています。

技術統括本部本部長メッセージ

新規事業



社会課題の解決に貢献する新事業・新商品を創出し続け、小さい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

技術統括本部の発足

2024年4月に技術統括本部が新設されました。前身の技術開発本部は、技術開発部と情報システム部の2部体制でした。しかし、2018年より未来事業推進部として新規事業の企画・開発を進めてきた専任組織を経営企画本部から技術統括本部へ移管するとともに、同部を新規事業推進部と改称し、上記2部と集約の上、3部体制で発足しました。

新規事業推進部へ改称

振り返ると、2017年に実施した長期ビジョン策定プロジェクトの具体的施策として、未来事業推進部が発足しました。将来の新規事業創出に向けた専任組織として、新規テーマ構想から事業化までを担っています。

当初、「未来に向けた取り組み」というコンセプトを重視し、あえて時間軸に焦点を当てることで目先の成果にとらわれず、将来の事業創出に向けた検討を進めてきました。しかし今回、いくつかのテーマが、事業化に向けて企画段階を経て、実験室レベ

ルでの実証試験にも目途が立ってきました。具体的な新規事業の創出に向けて、改めて注力して取り組む強い意思表示のために未来事業推進部を新規事業推進部へ改称しました。

全社の技術開発支援、DX化の加速

技術統括本部には、事業本部の技術支援に加え、各拠点の設備営繕や技術法務業務などを担う技術開発部と、全社のDX化（デジタル変革）や様々なシステム構築・運営・保守を担う情報システム部があります。技術統括本部は、当社の技術全般を強化するとともに、生産性向上を図る責務も担っています。

けいはんな学研都市

新規事業推進部は、奈良県生駒市のけいはんな学研都市に設置しました。奈良先端科学技術大学院大学をはじめとした研究機関が集う場所です。この最高の立地を生かし、様々なコラボレーションも検討していきたいと考えています。

当社は、産業機械メーカーですのでAI技術自体の開発は行いませんが、AIを活用した応用開発には積極的に取り組んでいます。検査工程における不良品検出精度の向上、設計開発における良・不良図面の識別、営業活動における受注傾向分析など多岐にわたる分野で応用を図っています。

いけ、技術に想いをのせて

当社は2022年にコーポレートメッセージ「いけ、技術に想いをのせて」を策定しました。あらゆる分野のニーズに寄り添い、社会の発展に寄与していくという「想い」を込めて、「技術」を磨いていきたいと思っています。

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、 全社成長戦略に連動した 財務・資本政策により 企業価値向上に取り組みます

取締役上席執行役員
管理・経営戦略・IR担当
波多野 浩史

財務・資本政策の基本方針と責任者としての役割

当社は、株主の皆様への継続的かつ安定的な利益還元を図るとともに、強固な財務基盤を確保し、持続的成長と中長期的な企業価値の向上を目指しています。自己資本当期純利益率(ROE)を重要業績指標(KPI)と位置付け、中長期的に株主資本コストを上回るROEの達成に取り組みます。利益配分については、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」であることを重要視し、財務体質と経営基盤の強化を図りつつ、株主の皆様へ適正に利益を還元することを基本方針としています。具体的には、内部留保とのバランスを取りながら、純資産配当率(DOE)を2.0%以上、配当性向30%以上を目標にしています。

財務担当責任者としての私の役割は、財務規律を守りつつ、財務・資本政策を経営戦略に結び付け、実行することで企業価値を向上させることです。そのためには、透明性の高い情報開示やサステナビリティ活動の強化などを行い、株主や投資家と信頼関係を構築していくことも重要です。なお、当社は蓄積された資本の活用が不十分であったことや、財務レバレッジが低いためにROEが低い水準に留まっている点が課題と認識しています。成長戦略を通じた収益性の向上に加え、バランスシートマネジメントを実行することで、企業価値と株主価値の向上に取り組みます。

事業ポートフォリオ管理と資本収益性向上への取り組み

2023年度の連結業績は、売上高が前年度比0.3%増の341億円、営業利益は同28.5%増の24億円(営業利益率7.2%)となりました。ROEは前年度比0.5pt改善の4.2%となりましたが、依然として株主資本コスト(5~6%)を下回っています。

2024年度の連結業績は、売上高を同8.2%増の370億円と予想していますが、生駒事業所の開設に伴う減価償却負担の増加、賃上げや社員処遇制度の見直しなどの成長投資の影響で、営業利益は同18.6%減の20億円を予想しています。

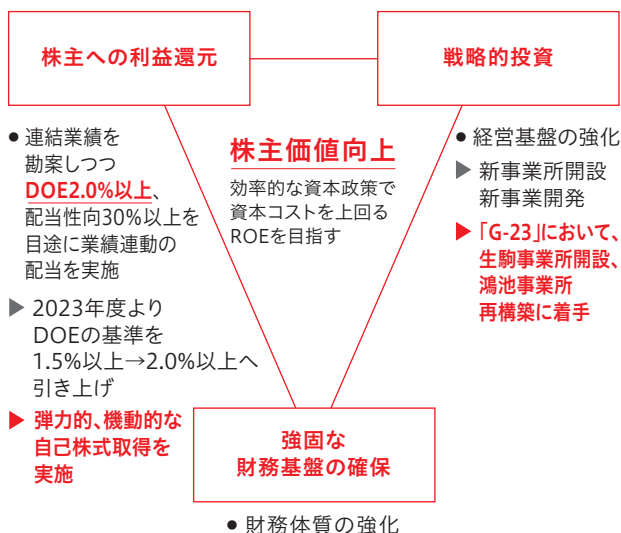
当社は、ROICに類似した事業資本利益率を独自の社内指標とし、業績評価の対象とすることで、事業ポートフォリオの最適化を進めています。この指標は、分母を各事業に関連する固定資産と運転資本、分子を管理会計上のセグメント利益とした利益率であり、各事業本部が事業資本の利用効率を意識した事

業運営に取り組むことを目指しています。事業資本利益率はセグメント間の相対評価や社員へのインセンティブにも活用することで、社員の資本効率への意識付けにもつなげています。

投資リターンについては、資本コストをハードルレートとしたIRR(内部利益率)やNPV(正味現在価値)などを用いて総合的に評価しています。鴻池事業所の再構築は2027年度完了予定としており、2028年以降の生産能力の拡充や生産性の改善効果の顕在化に期待しています。長期ビジョンでは2029年度に売上高500億円、営業利益50億円、ROE6.0%を目標に掲げています。加えて、さらなる生産性の向上を目指した戦略投資の検討も継続する予定です。また、M&Aについても、企業価値の最大化を図るため、あらゆる機会を追求していきます。

ROEの向上に向けた戦略として、既存事業の収益性向上に伴う利益成長と自己資本の圧縮の両面から取り組みます。自己資本の圧縮としては、キャッシュフローの状況を勘案しつつ、自己株式の取得を検討したいと思います。また加重平均資本コスト(WACC)の引き下げのため、資本構成の最適化を図り、負債比率の適正化も進めます。

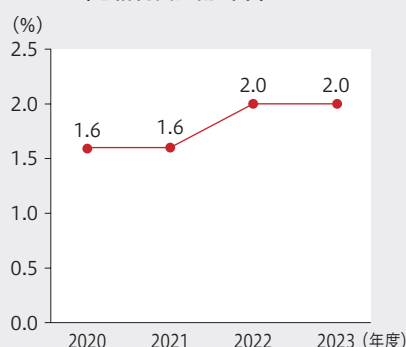
● 資本政策



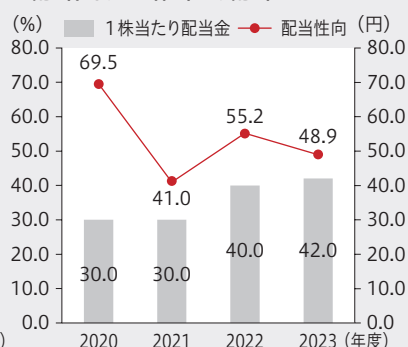
※DOE:連結純資産配当率

DOE = 配当性向×ROE

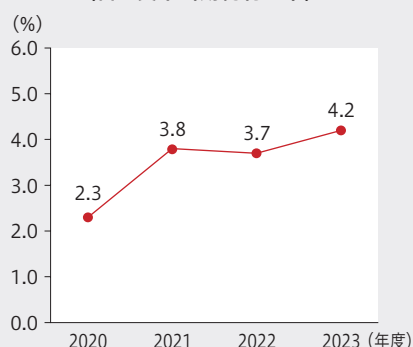
● DOE(連結純資産配当率)



● 配当性向と1株当たり配当金



● ROE(自己資本当期純利益率)



キャッシュアロケーションの進捗と今後の方向性

中期経営計画「G-23」で初めて对外公表したキャッシュアロケーションでは、合計150億円以上のキャッシュインを計画しています。その内訳は、営業キャッシュ・フロー(CF)が90億円以上、政策保有株式の縮減で20億円以上、外部資金調達で40億円以上を想定しています。2023年度の営業CFは、マイナス5億円弱となりましたが、概ね計画通りに着地しました。営業CFが悪化した要因は、受注残高の増加に伴う棚卸資産や売上債権の増加によって運転資本が約30億円増加した側面が強いですが、2024年度以降は改善が見込まれます。

一方、「G-23」期間中において、220億円以上のキャッシュアウトを計画しています。その内訳としては、成長投資185億円以上(国内拠点整備、海外拠点拡充、人的投資など)、株主還元35億円以上(DOE2.0%以上、配当性向30%目途、自己株式取得も検討)です。2023年度は生駒事業所の開設や熱交換器事業の基幹システムの投資に伴った65億円弱の成長投資を行い、株主還元も約12億円(配当金42円/株)を実施しました。概ね計画通りに進捗していると見ています。

今後も営業CF創出を中心に政策保有株式の売却、有利子負

債の適正活用を進め、適切な株主還元と成長投資のバランスを考えたキャッシュアロケーションに取り組めます。

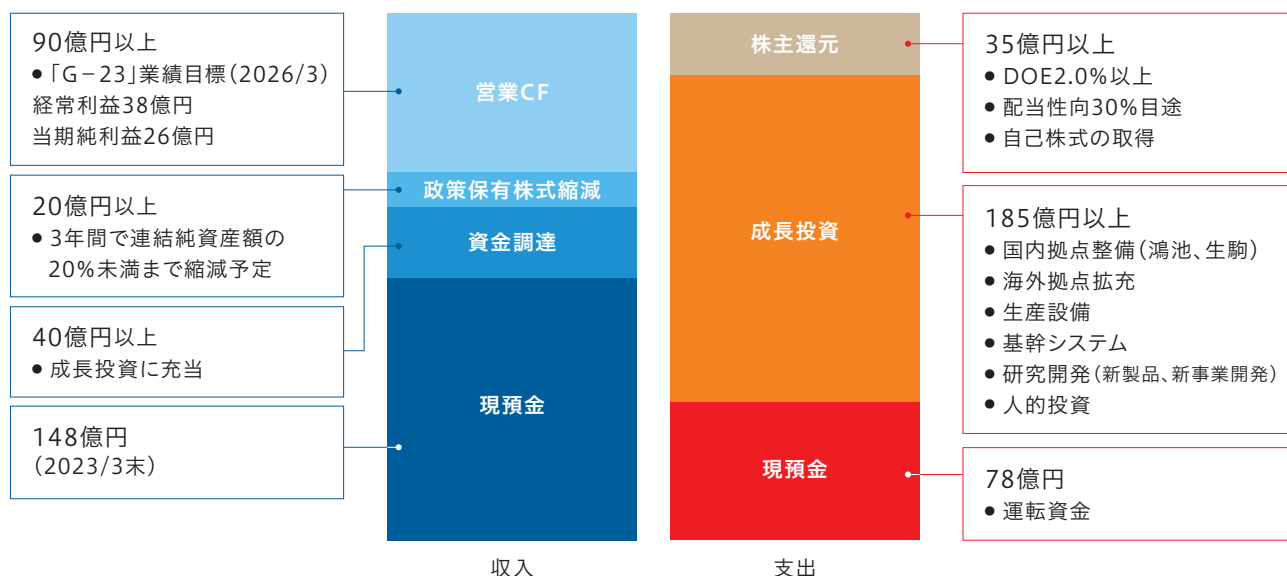
株主・投資家との対話と企業価値向上に向けて

当社は2023年11月に発表した「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」に基づき、資本コストと株価を意識した経営に取り組んでいます。資本生産性を高めつつ、透明性の高い情報開示の充実などを通じて、株価上昇につなげ、株主や投資家の共感と信頼を得ることを重視しています。また、政策保有株式の縮減にも取り組んでおり、2025年度末までに純資産の20%以下とすることを目指しています。

IR・SRミーティングでは、資本生産性や成長戦略に関する質問が最も多く寄せられます。これらの意見は当社の経営や株主・投資家との対話に反映させるために取締役会を含めて社内でも共有し、改善すべき点については迅速な対応を心掛けています。

このように、当社は生駒事業所開設、鴻池再構築などの大型投資を実施しており、その効果の顕在化には時間を要しますが、株主や投資家の皆様に中長期的な成長ストーリーを丁寧に説明し、ご理解いただけるよう取り組んでまいります。

● キャッシュアロケーション(中期経営計画「G-23」累計)



管理統括本部本部長メッセージ



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

原点から未来へ

当社は社訓「誠心」社は「世界に定着する日阪」「豊かな人間性の追求」に基づき、創業から人材に重きを置いた経営を行ってきました。

個人を尊重し、互いの利害対立を乗り越えた確固たる信頼関係を構築し、豊かな人間性を求めて絶えず成長し続け、生き活きと前向きでありたい、それが我々の基本精神といえます。

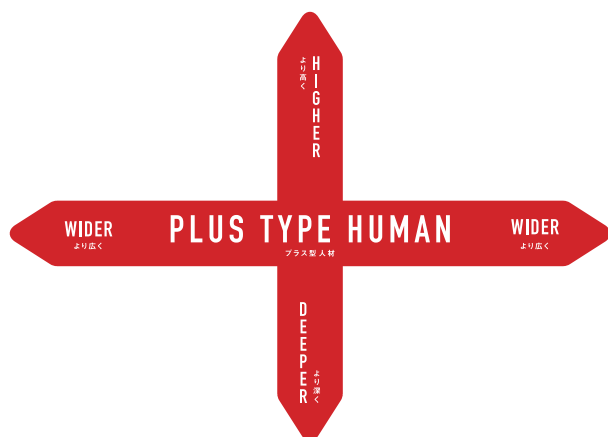
具体的な人材育成については、3つの異なる事業分野を保有していることもあり、事業特性に合わせた個別最適なOJT中心で行われてきたという歴史があります。長期ビジョンの実現に向けた従来の延長線上にはない成長戦略を推し進めるためには、自ら挑戦し、個々人の可能性を広げていくことを新たな施策で支援したいと思います。

この機に当社人材の原点を改めて確認するとともに、時宜に合った当社流の「人的資本経営」を推進すべく各種取り組みを進めてまいります。

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周年を過ぎた今もな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。



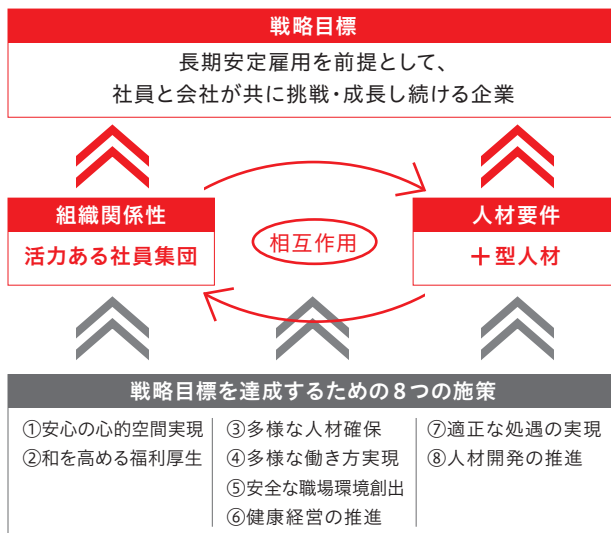
当社事業特性に合わせた人材の在り方

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。マシ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共同体としての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確保を行っています。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。

①1 on 1面談の導入

2024年度から導入した1 on 1面談では、業務以外に軸足を置いた上司部下間のコミュニケーション強化を狙っています。挑戦と成長を実現する上で不可欠な心理的安全性に基づく、信頼関係を構築する対話のプロセスを重視しています。

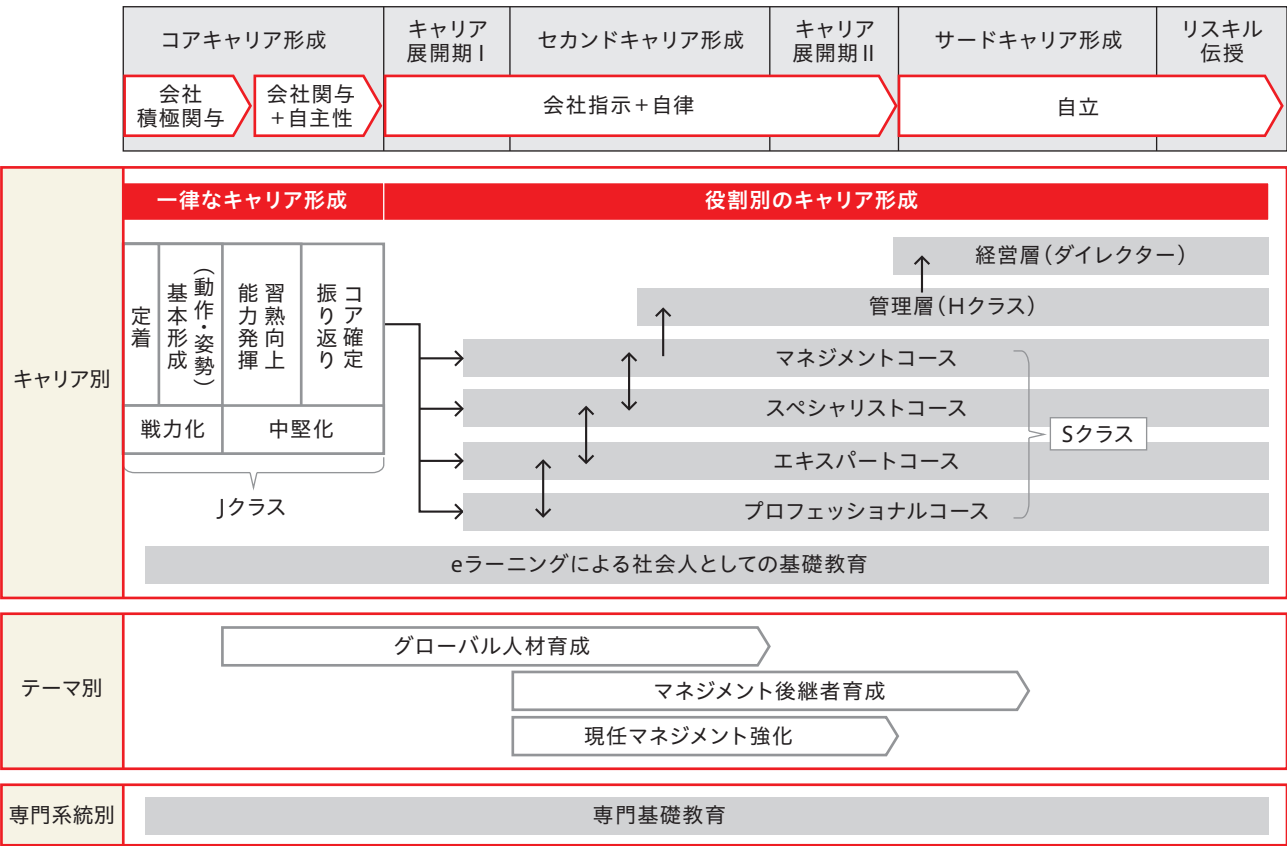
②タレントマネジメントの実施

事業の長期的な成長を支える人材マネジメントの基盤を構築するために、情報の見える化を進めています。人事評価および人材配置の効率化、後継者育成の促進を念頭に置き、システムを積極的に活用していく予定です。

③人材開発体系の整備

育成施策のベースとなる人材開発体系を整備することによって、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、それぞれのライフステージに合わせた研修機会を提供しています。

●人材開発体系(抜粋)



エンゲージメントの維持向上に向けて

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・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Well-Being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

ストレスチェックの結果は、働きがい支援室が責任者への結果解説や構成員へのヒアリングを行い、時には個別プログラムを設定して組織内の関係性再構築に介入するなど、様々なフォローを行っています。

②感謝する組織風土の醸成

社内の良質なコミュニケーションを促進させる施策としてピアボーナス※制度「thanks」を2020年度に導入し、運用しています。

※同僚からの感謝・称賛をポイントとして相互に送りあい、その累積を第3の給与として支給する制度

③健康経営の推進

『HISAKA MIND』五原則の一つに「安全安心」を掲げており、5Sやリスクアセスメントの推進、インフルエンザ予防接種の会社負担など、安全衛生活動に力を入れてきました。また、働きがい支援室が中心となって心と身体の健康増進を推し進めることで、2024年健康経営優良法人に認定されました。

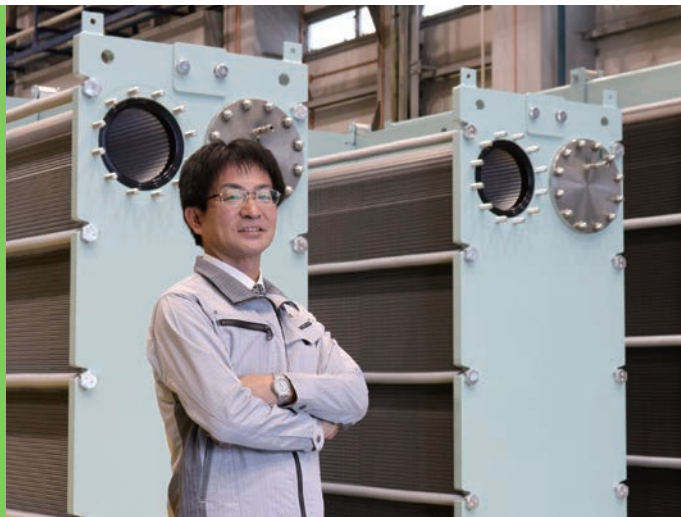


熱交換器事業

全世界のお客様へ

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”を提供することで、
持続可能な社会の実現に貢献します

執行役員 熱交換器事業本部部長
酒井 健二



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、国産プレート式熱交換器のパイオニアとして、国内外問わず様々な市場や用途に各種プレート式熱交換器を供給してきました。

化学・食品・空調・製鉄・機械・金属・電力・船舶等、あらゆる産業のプロセスにおいて加熱・冷却・凝縮・熱回収の用途に利用され、資源の有効活用や生産設備の効率化、省エネルギーの実現に貢献しています。

最新のプレートパターン開発による伝熱性能向上、経験と技術に基づくモノづくり力、徹底した品質管理と多くの納入実績に裏付けられた高い信頼性、超小型から超大型までという豊富な品揃えにより、お客様の幅広い要望に应运えてきました。さらに、新市場、新用途に対しプレート式熱交換器の適用範囲を拡大し、「まごころ」を持ったアフターフォロー、充実したメンテナンスサービスを通じて、お客様と共に課題解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献します。

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：50%

売 上 構 成 比：44.4% (2023年度)

セグメント利益率：12.1% (2023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)

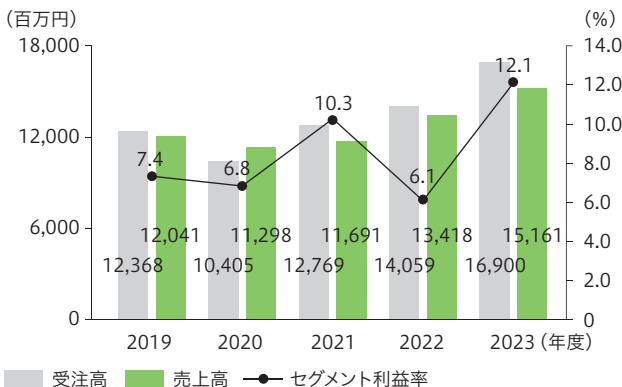
2023年度連結業績総括

受注高は前年度20%増の169億円、売上高は同13%増の151億円、セグメント利益は同124.7%増の18億円(セグメント利益率12.1%)となりました。

LNGを中心にオイル&ガスなどのエネルギー案件が動き出した関係で、海外向けのLNGプラントや海洋開発案件などで

大口の受注がありました。コンテナ船の底堅い需要に加え、LNG運搬船の需要も継続しています。一方、中国景気低迷により化学、鉄鋼、機械業界からの需要が減少したため、主力小型機種種の販売が低調となりました。国内メンテナンス需要は、千葉、鹿島地区の大規模定期修理を2024年度に控え、案件数が減少しました。利益面に関しては、増収効果に加え、原材料価格や電気代などの高騰に対する売価改定を実施した効果が見られました。

● 熱交換器事業の受注高、売上高、セグメント利益率



2024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

CO₂回収(CCUS)では、当社独自のアミン液専用に開発した製品による競争力強化とシリーズ化で、各プロジェクトに参画していきます。CO₂排出の少ない燃料への転換、低環境負荷熱源機器への対応、未利用エネルギーの活用などには、従来のプレート式熱交換器の適用範囲を拡大する機能機種 EXOLUTIONシリーズの拡販を強化します。海水利用でも安定した長期運転を実現可能な海水ソリューション、新たな用途に向けた新製品開発などに取り組みます。

②海外事業の強化

海外事業の強化を通じたグローバルプロフィットチェーンの構築を推進し、日阪グループとして収益性の高い事業成長を目指します。特に中東では、カタール、アブダビにメンテナンス拠点を開設し、多数の納入実績を有する大型熱交換器のメンテ

●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の向上
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	●CO₂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

ナンス需要を取り込みます。

③戦略的な成長投資

鴻池再構築では、旧PE（プロセスエンジニアリング）棟の改修工事、既設生産ラインの移設工事、老朽化更新を進め、2026年度の完成を計画しています。また、基幹システムの更新に取り組み、生産ラインの再構築と合わせて生産性向上を目指します。

④営業の提案力向上

注力する主力市場および成長市場（地域・用途）を明確にし、単体の製品やサービスの提供に留まらず、異なる製品やサービスを組み合わせた熱ソリューションを展開していきます。このアプローチにより、競合他社との差別化を図り、お客様の期待を上回る提案力を高めることに努めます。また、デジタルマーケティング技術の活用による新たな価値創造に挑戦します。

⑤製品の競争力強化

全溶接プレート式熱交換器、海水ストレーナ、CO₂アミン用熱交換器など、熱ソリューション製品の改良品の市場投入を通じて、新市場、新用途を開発します。また、グローバルものづくりによる生産負荷の平準化、BCP対策、設計変更や各種コストダウンによる素材使用量の削減、生産活動における無駄の排除を進め、生産の一段の安定化と効率化を目指します。

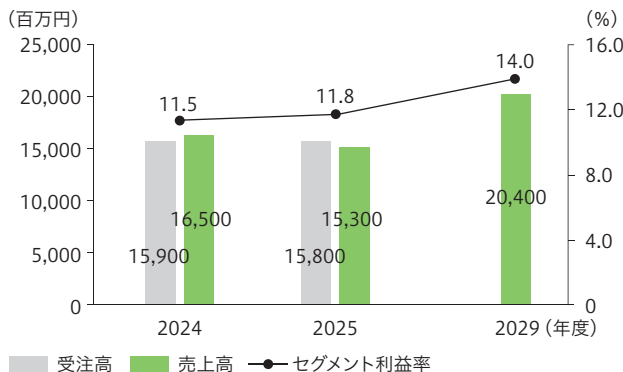
長期ビジョンの達成に向けて

カーボンニュートラル関連は、水電解、メタネーションが各工場で実装段階に移行し、国内ではJOGMECが発表した製鉄、電力、石油精製、化学会社などから排出されるCO₂約2,000万トン/年を海底に貯蔵する大型CCUS 9案件の実現可能性調査が2025年に実施されます。2026年に投資が決定され、2030年に貯留が開始される計画です。海外ではCO₂を利用して原油回収率を向上させるEORなど回収後のCO₂の使い道が明確であることから、2万トン/日の大型CO₂回収装置の引き合いも出てきています。関係各社との連携を強化し、現行モデルの改良やシリーズ化などの提案により、実績の獲得を進めます。

また、新製品の開発、既存製品の改良、全溶接プレート式熱交換器の販売強化、「OSAKA熱交めいっ」協業によるラインアップ強化などにより、新市場・新用途への適用範囲を広げ、市場拡大につなげます。さらに、アフターメンテナンスサービス

の強化を目指したサービス拠点の拡充や、環境に配慮した安全なメンテナンス方法の確立などを着実に進めます。コロナ禍以後の営業活動の変化で、新しい購買プロセスが広がりつつあります。そのため、デジタルツールを活用したマーケティング活動を定着させ、販売チャネルの多様化としてEC事業の強化にも取り組んでいきます。生産性の向上とコストダウン推進では、次世代汎用機種の開発と現行機種の統廃合による在庫削減、新基幹システムの構築、生産工場の再構築、海外工場との連携によるグローバル生産を推進してまいります。

●熱交換器事業の計画



トピックス

「いのち輝く未来社会のデザイン」をテーマとして開催される2025年大阪・関西万博において、再生可能エネルギー活用として「海水を冷凍機用冷却水として利用する設備」向けにチタン製プレート式熱交換器と海水中のゴミ、藻、貝類などの異物を除去する海水ストレーナを納入しました。また、脱炭素への取り組みとしてプレート式熱交換器本体の鋼材には「低炭素型素材の積極的な採用」に対応したNSCarbox® Neutralを採用、プレートガasketには「再生材、リサイクル材の活用」として業界初の環境配慮型の再生ガasket e-HiCycleを適用しました。

※NSCarboxは日本製鉄(株)の登録商標です。



プロセス エンジニアリング事業

環境変化、社会課題に対して
常に一步先を進み、
「衣食住医」の分野で人々の暮らしに
寄り添う企業であり続けたい

上席執行役員
プロセスエンジニアリング事業本部本部長 兼
生駒事業所所長
濱田 洋一



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事業からなります。ステンレスを用いた製缶技術と熱、圧力の制御技術をコア技術として、「衣・食・住・医薬」を中心とした幅広い分野のお客様に製造設備を納入しています。食品機器事業は、レトルト食品や総菜などの調理殺菌装置、酒類や飲料全般、調味料、各種エキスなどの液体連続殺菌装置や濃縮装置の製造・販売を行います。医薬機器事業は、輸液やシリンジなどの医療器具の滅菌装置、漢方薬の抽出・濃縮装置、培養装置を手掛けています。染色仕上機器事業は、衣料や副資材、産業資材等の染色機などを扱っています。3事業ともに装置単体のみならず、自動化・省人化に貢献するFAシステムなども手掛けており、各業界で高いシェアを有しています。2024年1月に拠点を奈良県生駒市へ移転し、環境変化、社会課題、お客様のニーズに応えるべく、製造能力の拡大と開発力の向上に取り組んでいます。

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：40.9% (2023年度)

セグメント利益率：1.9% (2023年度)

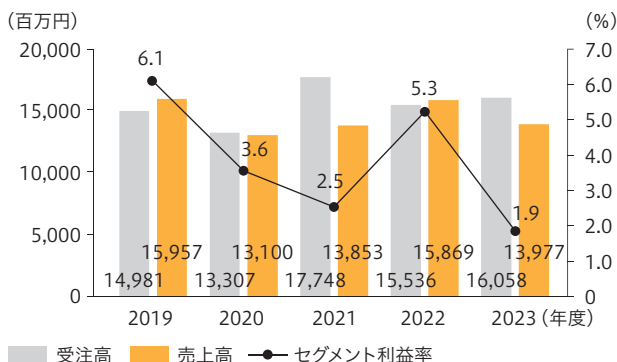
生 産 拠 点：生駒事業所 (奈良県)、
青梅事業所 (東京都)、常熟工場 (中国)

2023年度連結業績総括

受注高は前年度比3%増の160億円、売上高は同11%減の139億円、セグメント利益は同68%減の2億円(セグメント利益率1.9%)となりました。受注高は、コロナ禍前の2019年度水準を上回りました。食品業界向けは、原材料価格の高騰に

より設備投資を抑制する状況が継続していますが、販売商品の価格改定を実施された大手食品メーカーの設備投資は回復傾向がみられ、全自動連続殺菌冷却装置や飲料水関連のプラント案件などの受注がありました。医薬業界向けは、BCP対策の補助金等を活用した設備投資が継続し、堅調に推移しました。一方売上高は、前年度の受注減少が響き、医薬機器、染色仕上機器を中心に減収となりました。セグメント利益は、原材料、建築費などの高騰や外部調達品の長納期化などの影響が残っており、コロナ禍以前の利益水準を下回る状況にあります。

● 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



2024年度の取り組み

①主力機種の収益拡大と環境配慮型製品の市場投入

食品業界は設備投資が復調傾向にあります。FAシステムによる省人化やエネルギーロスの改善提案などを強化します。また、食品機器、医薬機器は熱回収、染色仕上機器は節水に寄与する環境配慮型製品(新製品)を市場投入し、収益拡大を図ります。

②アフターサービスの強化

BIツールの活用などによるデータ分析を推進し、関係会社も含めたサービス体制を構築するとともにIoTの活用により、お客様の困りごとにタイムリーに対応する価値あるサービスを提供します。

③新製品開発、新市場開拓強化

環境配慮型製品の開発を継続するとともに、食品機器は海外展開を狙った製造ライン開発を強化します。医薬機器は

●SWOT分析

	●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

業界ニーズの強い監査証拠、ユーザー認証管理などのデータインテグリティ対応システムの開発に取り組みます。

④生駒事業所移転完了後の効果検証と改善

生駒移転に伴い実施した各施策(①生産スペース拡大や作業動線改善による生産性向上、②試験室拡充による顧客対応力強化)について、効果検証と改善に取り組みます。

⑤関係会社との連携強化によるシナジー創出

日阪プロダクツではプラント、パルプ、連続殺菌(スチーマー)の各事業の統合の効果、小松川化工機では、医薬用培養事業の連携強化により、シナジー効果の最大化に取り組みます。

長期ビジョンの達成に向けて

地球規模での環境・社会問題の解決に貢献することで、長期ビジョンの達成を目指します。食品業界では飢餓のない世界を目指すうえで、常温のまま流通できる缶詰やレトルト食品のニーズが高まっています。加えて、美味しさや包装形態、省エネ・省人化についても要求は年々高くなっており、特に日本の食品市場で求められる品質は世界的に見ても高水準といえます。医薬業界では医療行為において必要不可欠な医療器具や輸液の滅菌工程、需要が増加しつつある抗体医薬の培養工程においても品質管理と監視の要求は高まっています。染色業界では、水質汚染や大気汚染などの「環境負荷」、長時間労働、低賃金、安全基準の不足などの「労働条件」、多量の水やエネルギーを要するための「省エネ・省資源・再生エネルギーの活用」などのニーズが高まっています。それら各課題に対応すべく、以下9項目を取り組み方針として掲げています。

3事業共通

- ①自動化、省人化設備の提供
- ②人材不足を補う生産性と保全対応支援
- ③省エネによる脱炭素への貢献

食品機器事業

- ④フードロスへの貢献
- ⑤食品の個食化及び簡便性への貢献

医薬機器事業

- ⑥漢方薬、抗体医薬製造への貢献

食品/医薬機器事業

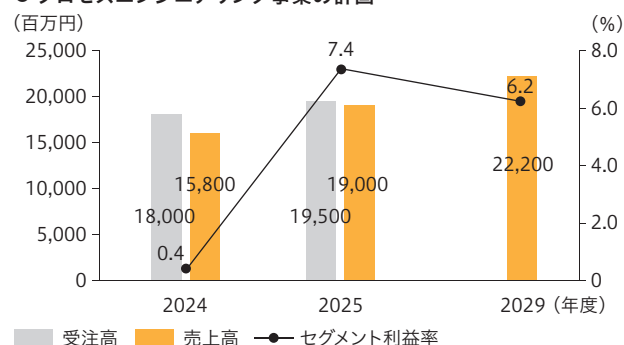
- ⑦安全安心の提供
- ⑧濃縮工程技術への貢献

染色仕上機器事業

- ⑨染色加工技術への貢献

これらの取り組み方針に対して、主力製品であるプラント、システムを中心とした基盤強化に加え、省エネ、脱炭素など環境配慮型新製品や新たな用途開拓、アライアンス等による事業領域拡大を目指します。加えて、事業化を目指したサービスの拡充、コア技術と新たな価値提供による海外市場展開を実現することで、長期ビジョンの達成に取り組みます。

●プロセスエンジニアリング事業の計画



トピックス

世界の調理食品市場は、今後急成長することが予想されます。とりわけ中国では、ライフスタイルの変化などを背景に、消費者向け調理食品市場が拡大傾向にあります。コロナ禍が消費者のニーズを一層高めるとともに、富裕層を中心に健康食品や医薬用経口補助食品などの需要が急速に増大しています。当社のコア技術が生かせる市場へと変貌しつつあります。





バルブ事業

仕様・用途に適した品質・性能を実現し、
適正な価格・納期で
安定供給できる顧客満足度No.1の
実現を目指します

執行役員 バルブ事業本部部長
松田 征孝



事業概要

1958年に国産初のボールバルブを開発したパイオニアとして、化学/製鉄/紙・パルプ/火力発電などのプラントや各種設備に数多く採用されています。その用途は液体・気体・蒸気・粉粒体など幅広く、高粘度・高温・高圧等厳しい条件の分野にも対応しています。

当社は各地域に拠点を設置し、機動力を活かした地域密着営業を推進することで、顧客ニーズの把握やきめ細かな対応を得意としています。特殊仕様対応だけでなく、調達や製造を含めた製品納期など、様々な要望に答えることで、お客様から高い信頼を得ています。

近年、営業活動の効率化と地域密着営業を推進するために営業所に設計課員を常駐させた結果、複雑な仕様案件やメンテナンス案件に素早く対応できる体制の構築にもつながりました。また多様な製品、オプション提案を行う設計開発力も当社の強みです。社会課題である人手不足などに対し、自動弁や高いメンテナンス性を有するバルブや、顧客製品の歩留まり向上に貢献する製品、長寿命化提案などを行っています。

事業概要

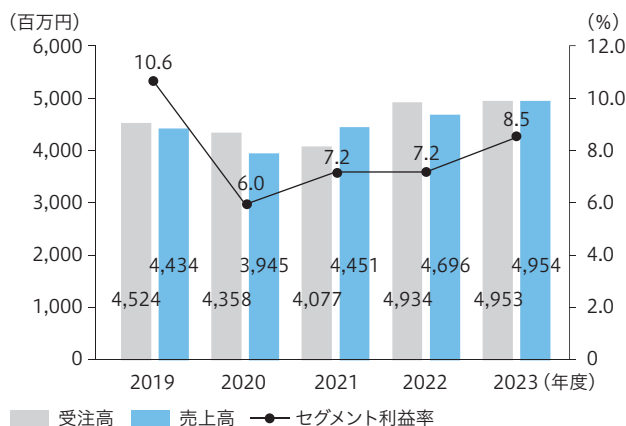
取扱製品：ボールバルブ、
製品に対する付帯サービス
顧客：化学、鉄鋼、食品、電力など
国内市場シェア：14%（ボールバルブ市場）
売上構成比：14.5%（2023年度）
セグメント利益率：8.5%（2023年度）
生産拠点：鴻池事業所（大阪府）、常熟工場（中国）

2023年度連結業績総括

受注高は、前年度比0.4%増の49億円、売上高は同5.5%増の49億円、セグメント利益は同24.8%増の4億円（利益率8.5%）となりました。国内では主要販売先である化学分野において、大手化学会社の業績悪化を背景に、大規模な設備投資は抑制傾向にありました。しかし、引合件数は高水準を維持しており、当社が得意とする地域密着営業の成果から、大小の案件獲得に成功しました。二次電池・産業ガス（半導体関連も含む）・鉄鋼・

ファインケミカル分野などでは設備投資が堅調に推移するなど、業界・ユーザーによるばらつきが大きい状況です。海外では、中国経済の低迷により、台湾・東南アジア圏を中心に投資意欲が抑制されました。そのため、価格競争が激しく採算面では厳しい状況でした。

● バルブ事業の受注高、売上高、セグメント利益率



2024年度の取り組み

① 地域密着営業の強化

事業本部の強みである地域密着営業のさらなる強化などを通じて、メイン市場である化学分野の大口プラント向け案件の獲得を目指します。また、販売代理店との関係強化を行い、販売網の拡大を目指します。

② 事業基盤の強化

収益性確保に向け、付加価値の高い自動弁の拡販、部品販売/メンテナンスサービスの拡充を進めます。

③ 重点市場（二次電池、産業ガス、ファインケミカル）の攻略

電気自動車向けに伸長している電池製造設備や需要が旺盛な半導体製造設備向けに、ニーズに対応した提案等を通じ拡販を目指します。ファインケミカル分野においては、新製品であるPFAライニングボールバルブ・ダイヤフラムバルブの拡販に注力します。

④ 新市場開拓

新たな市場創造に向けた動向把握、各特定分野に特化し

●SWOT分析

	対応策
強み	●顧客要求への迅速な対応力と信頼性
弱み	●他弁種ニーズへの対応 ●コスト競争力
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
脅威	●競合による類似製品攻勢

たプロジェクトを推進します。並行して個別のニーズに合わせた製品開発に取り組みます。

⑤新商品開発

競争力強化に向けた製品開発、アライアンスによる商品ラインアップ拡充に取り組みます。

⑥海外市場の強化

海外におけるバルブ事業の強化を目指し、各部署と連携した各国別戦略立案、代理店との連携を強化します。

なお、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、事業基盤の強化を実施します。製造部門の生産負荷を平準化させる取り組みの継続とともに、2024年度は上流工程である設計・営業部門の生産性向上についても取り組みます。

長期ビジョンの達成に向けて

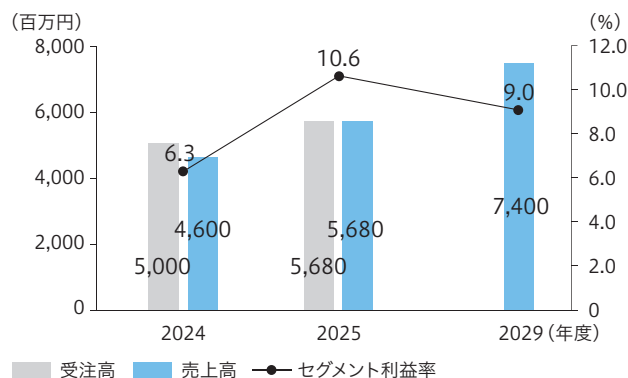
バルブ事業では、長期ビジョンの実現に向けて、以下の7つの施策を掲げています。

- ①深刻化する労働者不足や産業構造の変化(半導体や二次電池需要の増加)に伴って、顧客の仕様に対するニーズの多様化が予想されます。当社は、地域密着営業の強化で顧客ニーズや潜在需要をいち早く把握するとともに、自動弁の拡販や計装品の市場シェア向上を図ることで売上高の拡大を目指します。特に、高成長が期待されるファインケミカル分野では、PFAライニングなどの新アイテムの投入効果に期待しています。
- ②今後は国内およびアジア地域の化学業界における設備投資環境に大きな変化が予想されます。ターゲットの絞り込みと期待案件の確実な取り込みに加えて、部品・サービス販売の拡充を通じた、市場シェア向上と業績の安定成長を目指します。
- ③水素やアンモニアなどの新エネルギー分野の設備投資市場の拡大が見込まれます。顧客ニーズに応じた製品開発や技術開発を進めることで、新たな事業機会の獲得を目指します。
- ④今後多様化するニーズへの対応力を高めるため、自社にない知見や経験を補うための他社アライアンスによる商品ラインアップの拡充などを進めます。
- ⑤脱炭素への取り組みが本格化する中、市場動向次第では、

業界構造が大きく変動する可能性もあります。特定の市場や分野に対して積極的に情報収集を行い、用途を絞り機能性を重視した専用製品の開発を強化します。

- ⑥東南アジア市場の成長を取り込むために、現地お客様の生産品質の向上に向けた提案営業の強化に加え、課題やニーズを把握するなど、国内事業における当社の強みである地域密着営業の海外展開を行う方針です。
- ⑦鴻池事業所における生産レイアウトの変更を通じ、生産性の向上・生産数量の拡充を図ります。

●バルブ事業の計画



トピックス

耐食性、耐久性に優れたPFAライニングのボールバルブは、ファインケミカルや環境水処理分野で活躍の場を広げています。オールステンレスボディ、接液部全面PFAライニング施工により様々な薬品に対する高い耐食性を有します。またポケット部に残留した流体により異常昇圧が発生した際、配管内に圧力を放出することで破損を防止するシート構造になっています。ボールバルブのラインアップの拡充によりさらなる競争力強化を図ってまいります。



PFAライニングボールバルブ

中長期の成長を担う生駒事業所の開設

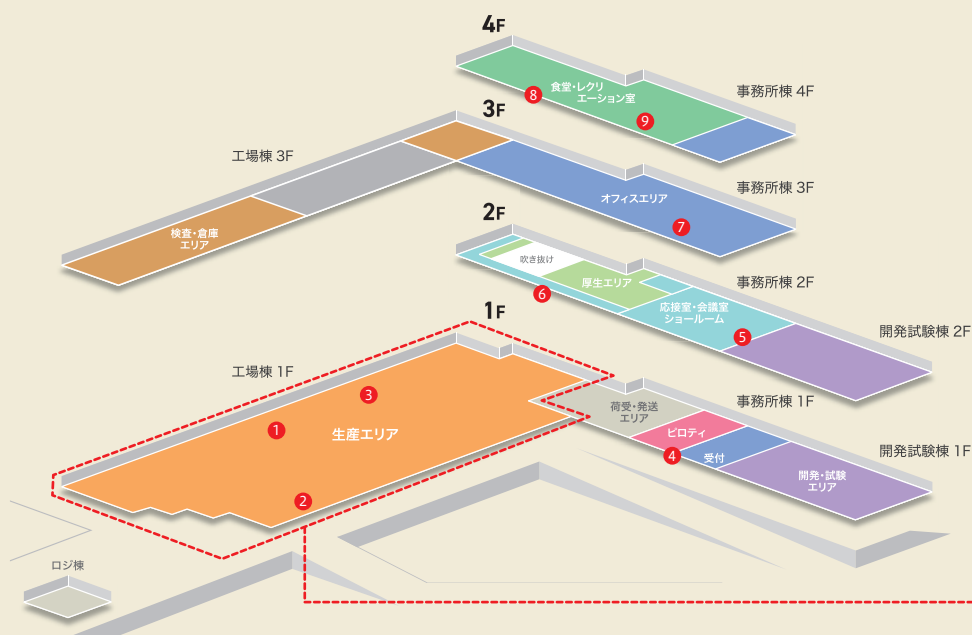
日阪製作所は、2024年1月1日に生駒事業所（奈良県）を開設いたしました。総投資額約100億円、敷地面積5.2万m²、延床面積2.4万m²の生駒事業所は食品機器、医薬機器、染色仕上機器を中心とするプロセスエンジニアリング事業本部と新規事業推進部の拠点となります。最新鋭設備と生産の流れを一筆書きの導線とする効率的な生産システムにより、約200億円の生産規模を実現しており、プロセスエンジニアリング事業の中長期成長戦略を担います。今後は鴻池事業所の再構築を推進し、熱交換器事業とパルプ事業の生産能力拡大を図ってまいります。



生駒事業所の概要

名称	生駒事業所
所在地	奈良県生駒市高山町8916番地10
生産品目	食品機器、医薬機器、染色仕上機器
面積	敷地面積5.2万m ² 、建築面積1.4万m ² 、 延床面積2.4万m ²
生産規模	約200億円

生駒事業所内



中期経営計画「G-23」に掲げる4つの取り組みの1つ「生産性の向上」の中の大きな施策が生駒事業所の開設、鴻池事業所の再構築です。長期ビジョンである2029年度の連結売上高500億円、創業100周年となる2042年度の連結売上高1,000億円の達成に向け、生産性の向上に加え、生産能力の拡大にも取り組んでいます。生駒事業所では、当社独自の生産設備を開発・導入し、高効率なモノづくりを実現します。具体的には、最新の溶接機を導入し様々な形状のタンク製作が可能のほか、平屋構造の工場棟・生産エリアではフレキシブルエリアを多く設けるなど、より柔軟な生産体制を構築しています。

鴻池事業所では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を進めています。建物や設備のリニューアル、最先端設備の導入を進めるとともに、HNPS(Hisaka New Production System)活動にも取り組み、生産能力の増強、生産性の向上を図ってまいります。



工場棟1F 生産エリア

① 大型クランプシーマ



長手溶接ができる機械
サニタリータンクを含む、タンクの長手溶接の生産性を向上させます。

② 3mマニプレーター



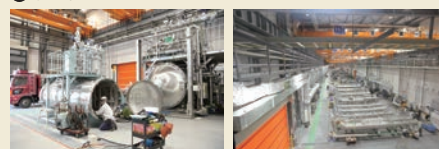
周溶接ができる機械
生駒事業所開設に合わせ最新設備を導入しました。

③ 6tスピントーン台車

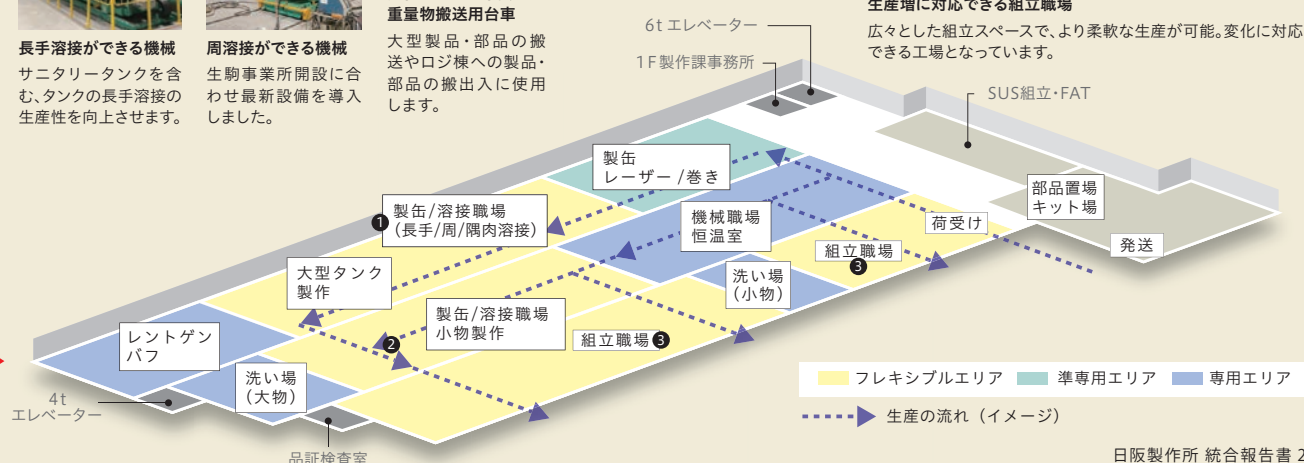


走行レールが不要な
重量物搬送用台車
大型製品・部品の搬送やロジ棟への製品・部品の搬出入に使用します。

④ 組立職場



生産増に対応できる組立職場
広々とした組立スペースで、より柔軟な生産が可能。変化に対応できる工場となっています。



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。

※マテリアリティはp.15をご覧ください

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

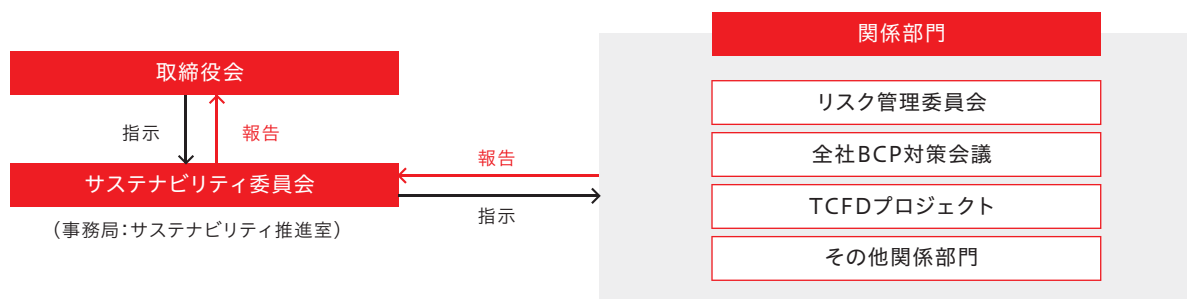
当社は創業以来実践されてきた企業の社会的責任に対する考え方を改めて明確にするため、2005年4月に「CSR会議」を設置するとともに関連規程を整備し、具体的活動を推進する体制を確立しました。

2022年4月には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。

2023年度は10月と2024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。

サステナビリティ推進体制



● サステナビリティ委員会での主な検討テーマ

2023年10月	2023年度上期の総括	2024年4月	2023年度下期の総括
	・情報開示状況の確認 ・サステナビリティの社内浸透		・リスク管理の実効性改善 ・Scope3算定状況の確認

● 関係部門の役割

リスク管理委員会	企業活動における幅広いリスクのうち影響度評価により重要リスクを選定し、リスク軽減のモニタリングを実施
全社BCP対策会議	事業に影響を及ぼす災害などへの対応設定と事業活動を「中断/停止させない」あるいは「早期に復旧させる」ための計画推進、推進状況のモニタリングと検証、重要事項の審議決定
TCFDプロジェクト	TCFD提言にもとづき、気候変動対応に取り組む目的・方針の明確化と関連情報の整理と開示
その他関係部門	上記の関係分野以外におけるサステナビリティの推進

地球環境への貢献

地球環境は人口増加や新興国の経済成長に伴うCO₂排出量増加や水質汚染、気候変動の進行による気象災害の激甚化などさまざまな問題に直面しています。

2015年にはパリ協定など環境問題に対する世界共通の枠組みが示されるなか、当社は地球環境への貢献が重要な課題であると認識しており、CO₂排出量の削減や資源循環を中心に地球環境の保全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

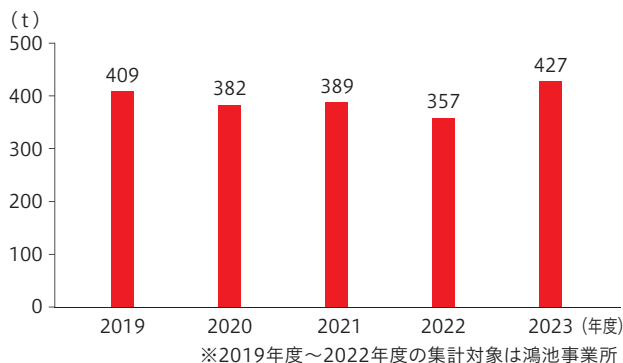
環境マネジメント

2004年に環境方針を制定し、加えて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の認証を取得して以降、当社は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。

廃棄物削減、有価物の管理

当社は廃棄物の削減、有価物の管理を徹底しています。2023年度はプロセスエンジニアリング事業本部の生駒事業所移転によってオフィス什器の大量廃棄が発生しましたが、リサイクルや海外でのリユースにより、最終処分量の低減につながりました。

● 廃棄物排出量の推移



環境保全風土の醸成

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ことから、当社は環境保全風土の醸成に継続して取り組んでいます。

2023年度は環境省が環境月間として定める6月に、社内の環境保全活動をまとめた「環境レポート」の配信、社内外の環境課題をテーマに講演を聴講する「環境大会」、自職場で取り組むことができる環境保全活動を議論する「環境ミーティング」を実施し、風土の醸成に努めています。



環境レポート



環境大会の開催

生駒事業所や海外関係会社に太陽光発電設備を導入

再生可能エネルギーの活用を目指し、当社鴻池事業所では2014年から太陽光発電設備が稼働しています。さらに2024年1月には海外関係会社であるHISAKAWORKS S.E.A. SDN. BHD. (CO₂削減量174 t-CO₂/年)で、3月には当社生駒事業所 (CO₂削減量195 t-CO₂/年)で太陽光発電設備が稼働を開始しました。



生駒事業所の太陽光発電設備

社外からの評価

経済産業省の資源エネルギー庁が行う省エネ法の定期報告にもとづく「事業者クラス分け評価制度」において、当社は特定事業者として継続した省エネの取り組みにより、2015年度から2023年度まで連続して最も評価が高い「Sクラス」を獲得しています。

加えて企業の気候変動等におけ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。

継続した地球環境への取り組みを進めるとともに、開示の充実を推進していきます。

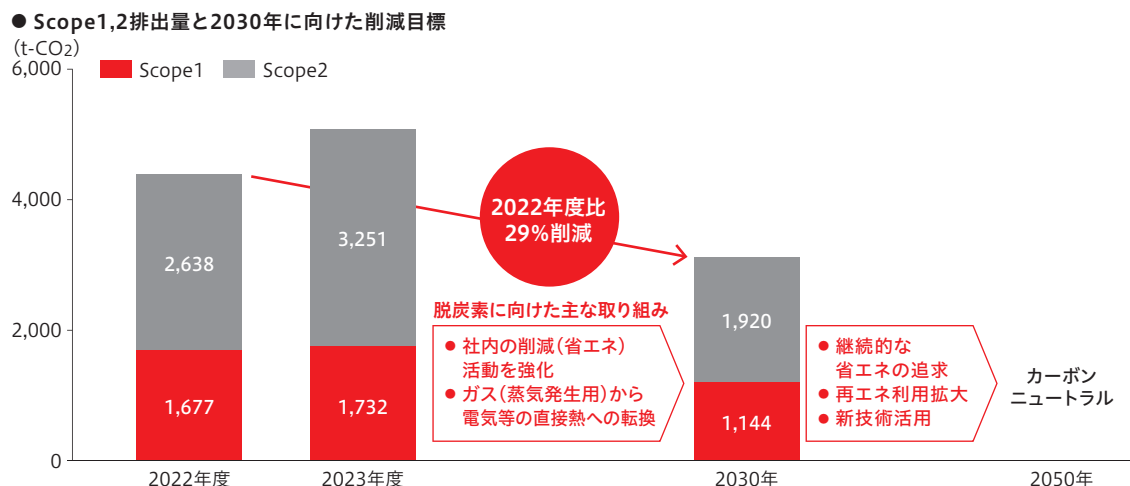


省エネルギー推進によるGHG排出量(Scope1,2)の削減

当社は、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。2023年度は生駒事業

所の新規開設、CO₂排出量係数変更の影響などによりGHG排出量が増加しましたが、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。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2024年度中に開示予定です。

※当社で排出するGHGはCO₂のみとなります。



保有技術を活用したソリューションの提供 気候変動対策への貢献

環境配慮型の設備導入や新製品の開発は、気候変動が進むなかで高まる社会全体のCO₂排出量削減要請や、脱炭素へのニーズに対応するものであると考えます。これらは気候変動による財務インパクトを改善できると認識しており、今後活動を加速していきます。

① CO₂回収プロセスで活用される熱交換器

排ガス中のCO₂を化学吸収法によって回収するプロセスで、当社の熱交換器が活躍しています。化学吸収法ではCO₂吸収剤としてアミン液が使用されますが、当社のCO₂回収プラント用プレート式熱交換器SX-80シリーズは、アミン液の加熱・冷却プロセスでの熱回収に特化し、高い熱回収効率と長期安定シーリング性を実現しています。

② 高温高圧 殺菌/滅菌 装置における省エネ化

高温高圧 殺菌/滅菌 装置は多くの蒸気を使用しますが、熱回収を行うことで蒸気使用量を削減しCO₂を削減できます。新開発の省エネオプションの採用によって、当社の高温高圧殺菌/滅菌装置は、当社比最大50%の蒸気使用量削減を達成し、お客様のランニングコストの削減とともにCO₂排出量の削減に寄与します。



高温高圧 殺菌/滅菌 装置

③ 二次電池・新エネルギー分野におけるバルブの販売拡大

リチウム電池等の二次電池製造ラインに当社ボールバルブが活用されています。昨今は、水素関連市場でも引き合いが増加しており、ボールバルブは環境分野で活躍の場を広げています。

循環型社会実現への貢献

① 節水型染色機の展開

近年の気候変動によって起こる大雨や干ばつ、融雪の早期化等の異常気象は、持続可能な水資源の確保に大きな影響を及ぼすことが懸念されています。そのような状況下で、水資源を大量に消費する産業には水使用量の削減ニーズが増加しています。当社のプロセスエンジニアリング事業が関わる繊維産業は、排水や排ガスによる自然環境への負荷が大きいことから水・エネルギー多消費型産業とされています。

当社が手掛ける液流染色機「サーキュラーZR」は余分な水を使わない環境配慮型の染色機です。染色槽、小型熱交換器をはじめとした構造の採用により浴比※の低減を実現しており、省エネルギーとともに水使用量の削減や染色排水の削減に寄与します。本製品の活用によって持続可能な水資源に貢献しています。

※被染物と染色液量の比率



節水型染色機

TCFD提言にもとづく開示

当社はTCFD（気候変動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4月1日付で設置し、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（抜粋）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。

シナリオ	大分類	中分類	小分類	気候変動により想定される自社への影響
1.5°C	移行リスク	政策規制	GHG排出に関する規制強化	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。 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。
		市場	低炭素製品の需要変化	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。
		技術	エネルギー需給の変化	エネルギーコストの上昇により原材料価格が増加し製造原価が増大する。
4.0°C	物理的リスク	急性	自然災害の激化	豪雨や台風などの頻発化・激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。 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。 各顧客において、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。
1.5°C	機会	政策規制	GHG排出に関する規制強化	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:CO2回収関連、熱回収関連、プロセスエンジニアリング:染色機、バルブ:水素関連など)
		市場	低炭素製品の需要変化	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。
		資源循環		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。
4.0°C	急性	自然災害の激化		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。 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。

※中長期で当社事業に影響が大きいと想定され、今回財務インパクト試算の対象としたリスク・機会について、黄色ハイライトしています。

リスク管理

当社は、リスク管理委員会のもと、気候変動関連に係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2030年までにScope1,2のGHG排出量について、2022年度比で29%低減(年率4.2%低減)を目指します。

また2023年度実績のGHG排出量(単体実績、Scope1,2,3)を下図のとおり開示します。

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。

● GHG排出量(2023年度単体)

分類		排出量(t-CO ₂)	比率(%)
Scope1	直接排出	1,732	0.6
Scope2	間接排出	3,251	1.1
Scope3	その他の排出	290,778	98.3
カテゴリ1	購入した製品・サービス	74,727	25.7
カテゴリ11	製品の使用	171,469※	59.0
その他のカテゴリ		44,582	15.3

※ 当社製品の耐用年数を15年とし算出しています。

人を活かす

多様な人材の育成と活用

持続的に企業価値を向上できる組織の実現を目指し、すべての社員が自立し、変化を恐れず仕事のやりがいや日常生活での生きがいを感じ、社会課題の解決に貢献する、活力あふれる社員集団を追求し続けるために、安全で健康的な職場環境の構築に努めています。

①労働安全衛生体制と取り組み

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。

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、日々の安全衛生活動として5S活動や安全衛生教育、ヒヤリ・ハットの対策を通じた再発防止や関連作業の危険予知、新規生産設備導入や非定常作業におけるリスクアセスメントを実施しています。また、準備月間を含む全国安全週間・労働週間、年末年始無災害運動での活動を通じて、安全意識の向上・浸透を図っています。

加えて生産拠点の一つである鴻池事業所では、継続的な労働安全衛生の向上を図るための国際規格ISO45001を取得しています。



「G-23」安全衛生環境方針

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 (会社)

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 (組合)

●労働災害の発生件数・度数率・強度率

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
労働災害発生件数	1	4	3	3	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	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

②健康経営の推進

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つながると考え、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年に健康経営優良法人に認定されました。

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)によって実現されると考えます。

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)

● 健康経営全体のKPI

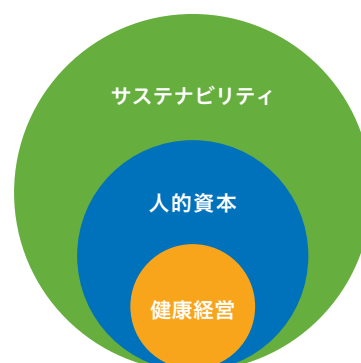
指標	指標の定義	2022年度	2023年度	目標値
アブセンティーズム	休職率: 傷病休職日数の 全従業員平均	0.66	1.09	1%未満
プレゼンティーズム	ストレスチェック 結果からの パフォーマンス 発揮割合	79.7	81.4	85
ワーク エンゲージメント	エンゲージメント 調査結果(偏差値)	49.3	49.9	50

③コミュニケーション活性化の支援

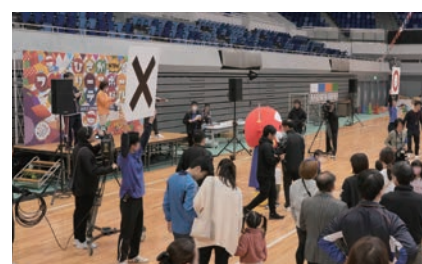
企業活動の継続においては、社員をはじめ社員の家族、当社関係者等との強固な信頼関係を構築していくことが重要であると考えています。

当社は福利厚生活動の一環として、文化体育活動を行っており、施設の提供や費用面での支援を行っています。野球・テニス・将棋などのクラブ活動を通じ、年齢や部門を超えた社員交流を後押ししています。また年間行事として社員の家族も参加できる「潮干狩り」「味覚狩り」「バーベキュー」、観劇などを

● サステナビリティ・人的資本・健康経営の位置づけ



中心とした「社員家族慰安会」の開催、さらには4年に1度の体育祭実施など、社員やその家族の健康増進・コミュニケーションの活性化に努めています。



体育祭の様子

持続可能な社会の構築

責任ある調達

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。取引先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による持続的な成長に努めています。2022年4月には「パートナーシップ構築宣言」に賛同・公表しました。サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、取引先との共存共栄を目指しています。



持続可能な地域・社会の実現

当社は経営理念『HISAKA MIND』の五原則で「自利利他」を謳い、製品やサービスを通じた社会課題の解決とともに、企業市民として地域や社会等のステークホルダーの課題解決に貢献することが企業の重要な役割であると考え、社会貢献活動を推進しています。

①献血活動

鴻池事業所(大阪府東大阪市)および生駒事業所(奈良県生駒市)では、地域の赤十字血液センターご協力のもと定期

的に社員による献血運動を行っています。当社は献血活動を30年以上にわたり実施しており、2022年3月には日本赤十字社より「感謝状」が贈呈されました。



日本赤十字社からの感謝状

②工場見学の受け入れ

2023年より(一社)大阪モノづくり観光推進協会のご協力のもと、修学旅行で関西を訪れる全国の小中高生を対象とした「モノづくり観光」として行われる東大阪の企業訪問先として、鴻池事業所での工場見学を受け入れています。これまで、沖縄県から東京都の中高生約250名による見学がありました。

また、東大阪市内の小中学生に対する社会科見学として、鴻池事業所の見学を受け入れ、モノづくりの現場を知る機会を提供しています。



工場見学の受け入れ

経営基盤の強化

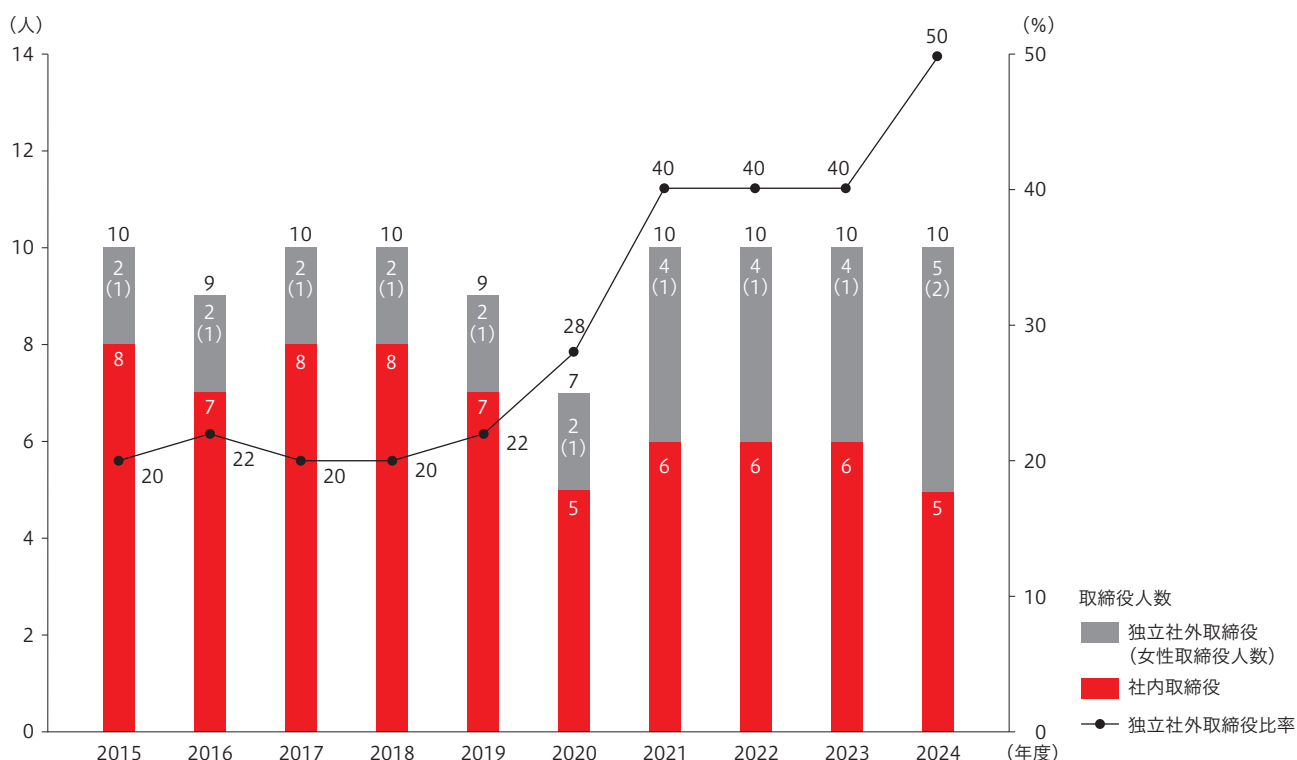
基本的な考え方

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。

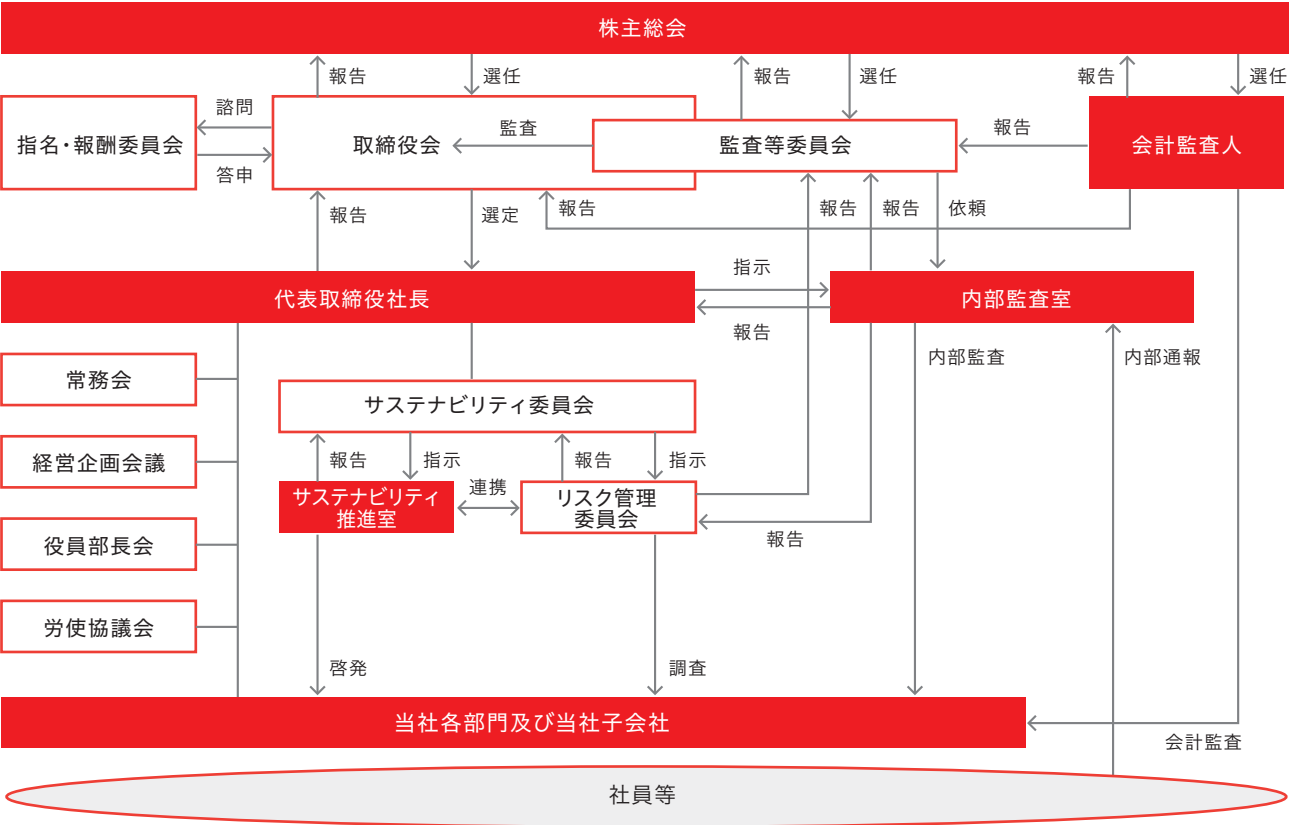
コーポレート・ガバナンス強化の歩み

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



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

社内取締役 (社内取締役 (監査等委員)) 独立社外取締役 独立社外取締役 (監査等委員)

	取締役会	監査等委員会	指名・報酬委員会
	議長 社内5名 + 独立社外5名 10名	議長 社内1名 + 独立社外2名 3名	議長 社内1名 + 独立社外2名 3名
2023年度開催回数 平均出席率	11回 98%	12回 100%	10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 ●資本政策の基本方針やPBR改善に向けた取り組み ●鴻池事業所再構築等の大型設備投資 ●子会社合併及び設立 ●TCFD報告書の開示内容 ●最高経営責任者等の後継者計画の検討 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	●2024年度組織体制及び取締役・執行役員体制 ●最高経営責任者等の後継者計画(ロードマップ) ●後継者候補のモニタリング ●役員報酬規程の一部改訂に関する協議 等

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。

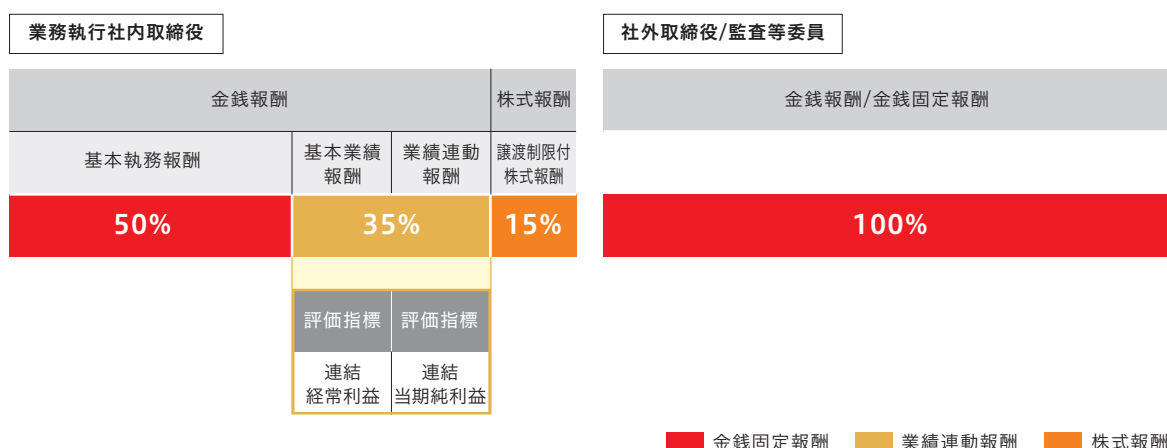
役員報酬制度の概要

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



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います。

その結果、社外取締役より、会社に情報提供を求める機会

が確保されている、自由な発言が認められる雰囲気があるという意見があり、経営の透明性は確保されていると考えています。その一方、引き続き社外取締役へのさらなる情報提供が求められるという意見もありました。

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。

コンプライアンスに関する取り組み

eラーニング CSRに関する教育	➤	2023年度 学習内容 ● CSRの基本早わかり ● 企業倫理・コンプライアンス基本 ● 職場ハラスメント対応
BCP 事業継続計画の運用	➤	緊急時における、迅速な事業継続・復旧への対応方法を定めています。
経営理念 『HISAKA MIND』の浸透 企業文化の醸成	➤	2021年4月に経営理念を刷新 『HISAKA MIND』が全社員共通の価値基準となるよう、理念の浸透に取り組んでいます。
内部通報制度 レポートラインの拡充	➤	違法行為や社内規則違反等の行為を迅速に把握し、適切に対応するため、内部通報体制を整備しています。また、外部相談窓口も開設しています。
情報セキュリティ 情報資産及び事業活動の保護	➤	様々な脅威から情報資産及び事業活動を守るために 情報セキュリティ基本方針を定め、 情報セキュリティ対策の継続的な改善・向上に努めています。

社外取締役からのメッセージ

Q. 日阪グループの企業価値向上に向けて、ご自身が果たすべき役割をどのようにお考えでしょうか？現状に対する課題認識も含めて教えてください。



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。この知見を最大限生かし、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ない、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。



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。こうした経験を生かして、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うと同時に、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。



生越 栄美子

2024年6月に社外取締役に就任しました。公認会計士としての財務、会計の専門性に加え、様々な業種の監査業務を通じて培った知見を生かし、社内のしがらみにとらわれない立場で、グループの持続的成長に向けた経営戦略や経営課題に対し積極的に発言することで、取締役会の実効性向上に貢献したいと考えております。特に、中長期的な企業価値向上には、「人」に関する課題への取り組みが重要だと考えます。取り組みを進める経営陣と十分に議論し、進捗状況をモニタリングすることにより「活力ある社員集団の実現」を後押しします。



仲井 晃

弁護士という立場から、取締役会の上程事項についても、会社法や取引、労務等の事項について法的観点から事業の適法性が確保できるように発言や質問を行っており、当社の適切なガバナンスの運営に貢献すべく行動しています。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積極的に解決することで、社会にとって絶対に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。



藤田 典之

監査等委員として、役員が適正に経営等を実施しているかを監視しています。加えて、社外取締役は、異なる見方・考え方を提供することが主な役目です。この役目を果たすため、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。現場をよく見聞き、内部監査室とも緊密に連携して、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。

役員紹介



後列左より 9 仲井 晃 7 生越 栄美子 5 水元 公二 8 服部 直人 6 角野 佑子 10 藤田 典之
前列左より 3 足立 昭仁 1 竹下 好和 2 宇佐美 俊哉 4 波多野 浩史

取締役

1

竹下 好和 代表取締役会長

1981年 3月 当社入社
2012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)
製造部部長
2014年 3月 当社生活産業機器事業本部本部長
2014年 6月 当社取締役生活産業機器事業本部本部長
2015年10月 当社取締役生活産業機器事業本部本部長
兼九州支店管掌
2016年 4月 当社常務取締役財務・経営戦略担当
2017年 4月 当社代表取締役社長
2020年 6月 当社代表取締役社長 社長執行役員
2024年 4月 当社代表取締役会長(現任)

2

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長
2016年 4月 当社執行役員熱交換器事業本部営業部部長
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長
2018年 4月 当社執行役員バルブ事業本部本部長
2019年 6月 当社取締役バルブ事業本部本部長
2020年 6月 当社上席執行役員バルブ事業本部本部長
2021年 4月 当社常務執行役員国内営業担当兼
バルブ事業本部本部長
2021年 7月 当社常務執行役員営業担当兼
バルブ事業本部本部長
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)

3

足立 昭仁 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

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)
製造部部長
2016年 4月 当社執行役員生活産業機器事業本部本部長兼
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
事業本部本部長
2018年 6月 当社取締役プロセスエンジニアリング
事業本部本部長
2019年 4月 当社取締役プロセスエンジニアリング
事業本部本部長兼九州支店管掌
2019年11月 当社取締役プロセスエンジニアリング
事業本部本部長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本部長兼
情報システム部部長
2020年 6月 当社上席執行役員技術開発本部本部長兼
情報システム部部長
2021年 4月 当社上席執行役員技術開発本部本部長
2023年 4月 当社常務執行役員技術開発本部本部長
2023年 6月 当社取締役常務執行役員技術開発担当兼
技術開発本部本部長
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(現任)

4

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長兼
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)

7

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
社外取締役(監査等委員)(現任)
当社取締役(現任)

5

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)

8

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長

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)

9

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

当社監査役

2020年12月

AvanStrate株式会社社外監査役

2021年 6月

当社取締役(監査等委員)(現任)

6

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)

2012年 4月

知的財産法実務研究会所属(現任)

2012年 6月

日本商標協会関西支部幹事(現任)

2016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)

2017年 4月

大阪弁護士会知的財産法委員会・
交通事故委員会所属(現任)

2017年 9月

関西学院大学総合政策学部講師(現任)

2019年 6月

当社取締役(現任)

2019年 8月

貝塚市公平委員(現任)

2020年 4月

大阪弁護士会知的財産委員会副委員長

10

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

当社監査役

2020年 7月

株式会社マックブレーション代表取締役社長

2021年 6月

当社取締役(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
竹下 好和	●	●		●	●	●	●			●
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)

			2013	2014	2015
業績	受注高	(百万円)	23,082	25,391	25,770
	売上高	(百万円)	23,181	24,398	25,393
	売上総利益	(百万円)	5,289	4,944	5,287
	販売費及び一般管理費	(百万円)	3,531	3,602	4,102
	営業利益	(百万円)	1,757	1,342	1,184
	経常利益	(百万円)	2,268	1,831	1,532
	税金等調整前当期純利益	(百万円)	2,718	1,991	4,503
	親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,480	1,313	2,688
	1株当たり当期純利益	(円)	48.5	44.0	90.0
	連結子会社数	(社)	5	4	5
	持分法適用会社数	(社)	1	1	2
セグメント情報	熱交換器事業	(百万円)	10,239	11,408	11,934
	受注高	プロセスエンジニアリング事業	(百万円)	8,916	9,243
		パルプ事業	(百万円)	3,006	3,570
		その他	(百万円)	2,892	2,613
	売上高	熱交換器事業	(百万円)	10,107	10,477
		プロセスエンジニアリング事業	(百万円)	9,421	9,166
		パルプ事業	(百万円)	2,938	3,317
		その他	(百万円)	2,463	3,028
	セグメント利益	熱交換器事業	(百万円)	1,004	689
		プロセスエンジニアリング事業	(百万円)	829	613
		パルプ事業	(百万円)	△22	43
		その他	(百万円)	△41	0
	海外売上高	(百万円)	5,128	5,209	6,770
	海外売上高比率	(%)	22.1	21.4	26.7
財務状況	総資産	(百万円)	55,129	63,252	58,473
	純資産	(百万円)	45,985	50,963	47,191
	有利子負債	(百万円)	0	90	0
	自己資本比率	(%)	83.4	80.5	80.7
	1株当たり純資産	(円)	1,539.8	1,706.5	1,580.3
収益・財務指標	売上高営業利益率	(%)	7.6	5.5	4.7
	ROE	(%)	3.3	2.7	5.5
	ROA	(%)	4.3	3.1	2.5
	ネットD/Eレシオ	(倍)	△0.2	△0.2	△0.3
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)	3,391	1,885	542
	投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△2,794	364	3,233
	フリー・キャッシュ・フロー	(百万円)	597	2,249	3,775
	財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,556	△522	△703
	現金及び現金同等物期末残高	(百万円)	7,351	9,129	12,075
設備投資等	設備投資	(百万円)	1,157	535	1,436
	減価償却費	(百万円)	1,126	1,118	1,079
	研究開発費	(百万円)	232	191	218
配当状況	1株当たり配当金	(円)	20	20	25
	配当総額	(百万円)	607	597	746
	配当性向	(%)	41.2	45.4	27.8
	連結純資産配当率	(%)	1.3	1.2	1.6

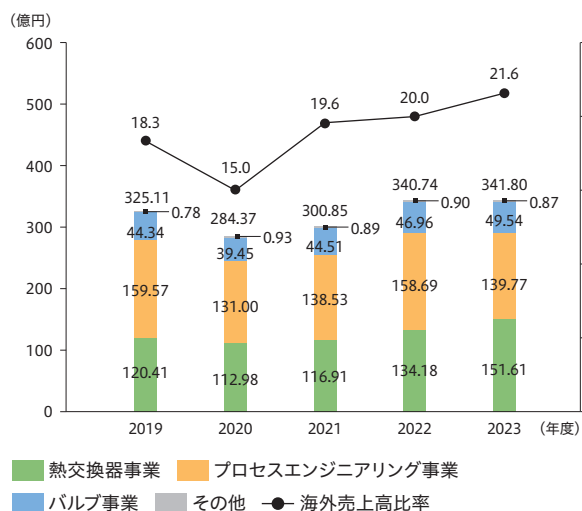
・セグメント情報は内部取引消去前の情報を基に記載しています。

(年度)

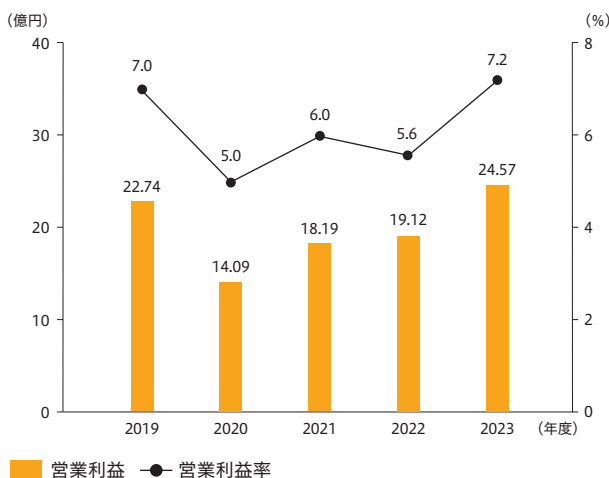
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	26,594	28,914	30,669	31,952	28,165	34,685	34,621	37,999
	25,023	26,891	30,939	32,511	28,437	30,085	34,074	34,180
	5,463	5,997	7,117	7,438	6,233	6,889	7,710	8,304
	4,302	4,389	5,076	5,163	4,824	5,069	5,798	5,847
	1,161	1,607	2,040	2,274	1,409	1,819	1,912	2,457
	1,374	1,963	2,337	2,573	1,765	2,270	2,392	2,896
	2,786	2,772	2,258	2,840	1,750	2,758	2,840	3,261
	2,191	1,927	1,596	2,080	1,212	2,058	2,040	2,420
	73.4	64.6	53.5	73.4	43.1	73.2	72.5	85.8
	5	5	6	7	7	7	7	7
	2	2	2	2	2	2	2	2
	10,843	11,415	11,277	12,368	10,405	12,769	14,059	16,900
	11,017	12,024	13,305	14,981	13,307	17,748	15,536	16,058
	3,515	3,808	4,434	4,524	4,358	4,077	4,934	4,953
	2,731	3,831	3,546	78	93	89	90	87
	11,042	11,125	11,997	12,041	11,298	11,691	13,418	15,161
	9,433	10,836	12,470	15,957	13,100	13,853	15,869	13,977
	3,451	3,733	4,408	4,434	3,945	4,451	4,696	4,954
	2,636	3,164	3,904	78	93	89	90	87
	968	989	952	887	771	1,201	814	1,831
	297	458	544	975	469	352	833	263
	△97	140	442	471	237	321	339	423
	△50	45	231	43	66	64	66	63
	5,121	5,137	4,598	5,964	4,257	5,908	6,809	7,377
	20.5	19.1	14.9	18.3	15.0	19.6	20.0	21.6
	55,616	60,275	63,041	60,566	65,200	67,302	70,977	82,017
	48,254	51,014	51,691	50,831	53,335	54,378	56,302	60,301
	0	0	0	113	9	0	0	5,000
	86.8	84.6	82.0	83.7	81.6	80.6	79.1	73.1
	1,616.2	1,708.7	1,731.4	1,804.1	1,893.1	1,927.4	1,992.6	2,125.8
	4.6	6.0	6.6	7.0	5.0	6.0	5.6	7.2
	4.6	3.9	3.1	4.1	2.3	3.8	3.7	4.2
	2.4	3.4	3.8	4.2	2.8	3.4	3.5	3.8
	△0.2	△0.3	△0.3	△0.2	△0.3	△0.3	△0.3	△0.1
	△499	2,961	2,011	2,018	3,933	3,147	1,485	△461
	690	505	△1,400	△3,035	△563	△159	△2,812	△3,822
	191	3,466	611	△1,017	3,370	2,988	△1,327	△4,283
	△766	△599	△604	△2,168	△803	△863	△1,001	3,828
	11,457	14,338	14,568	11,344	13,922	16,141	13,871	13,746
	926	510	1,890	3,260	1,424	1,757	4,956	6,118
	1,079	1,153	1,154	1,137	997	1,130	1,045	1,259
	367	237	281	279	251	229	210	236
	20	20	20	20	30	30	40	42
	597	597	597	562	843	844	1,127	1,185
	27.2	31.0	37.4	27.3	69.5	41.0	55.2	48.9
	1.2	1.2	1.2	1.1	1.6	1.6	2.0	2.0

財務ハイライト

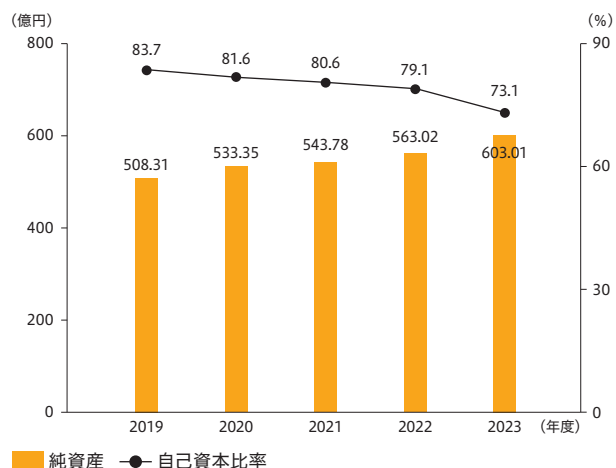
● セグメント売上高と海外売上高比率



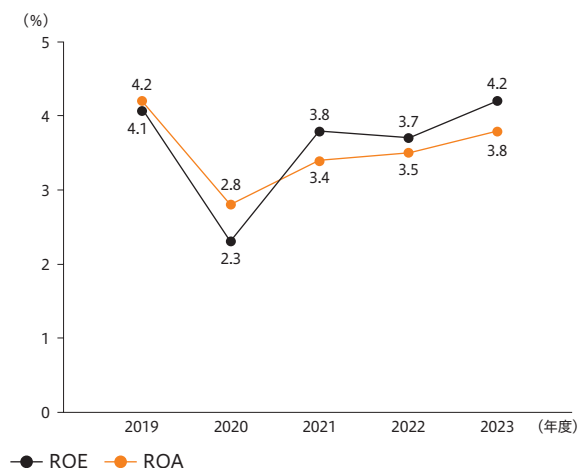
● 営業利益と営業利益率



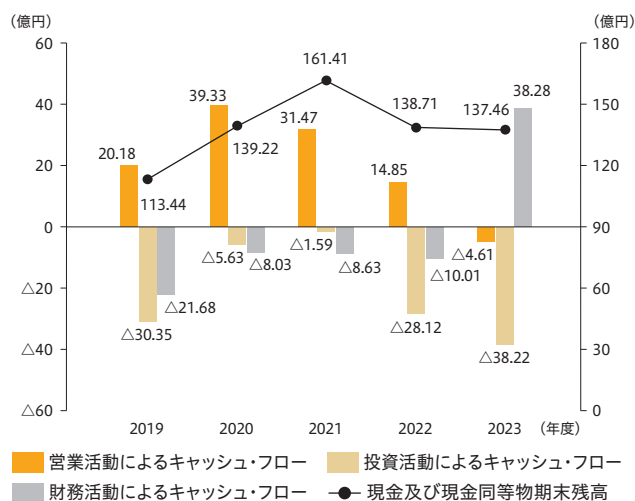
● 純資産と自己資本比率



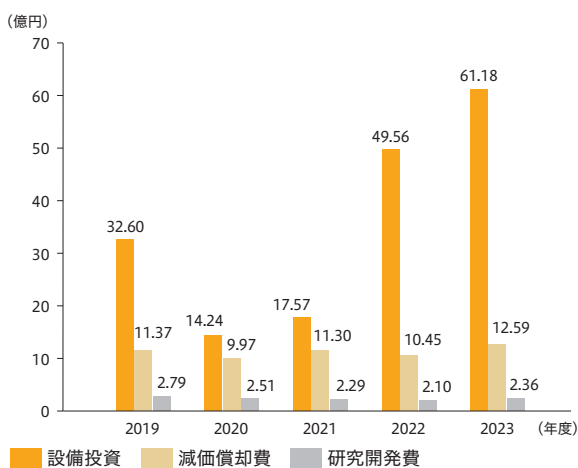
● ROEとROA



● キャッシュ・フローと現金及び現金同等物期末残高

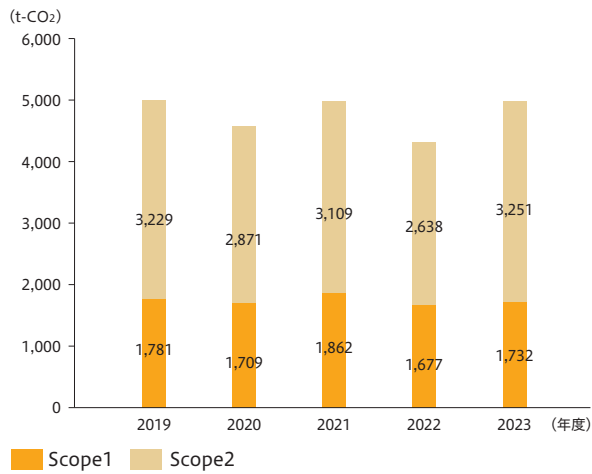


● 設備投資と減価償却費および研究開発費

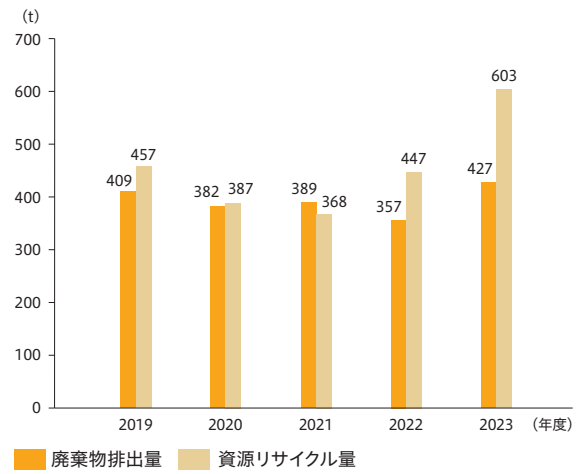


非財務ハイライト

● GHG排出量 (Scope1,2)

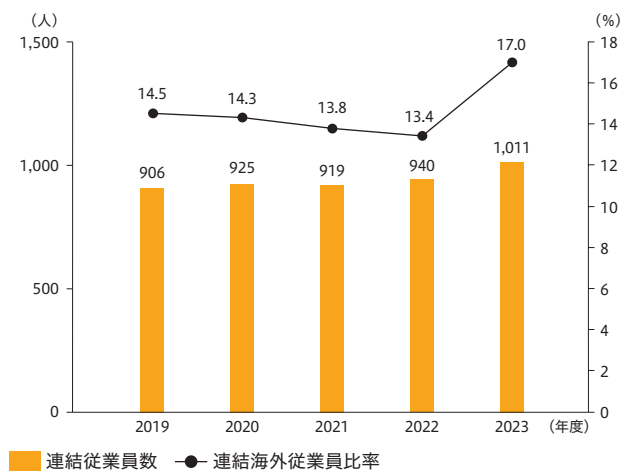


● 廃棄物排出量と資源リサイクル量

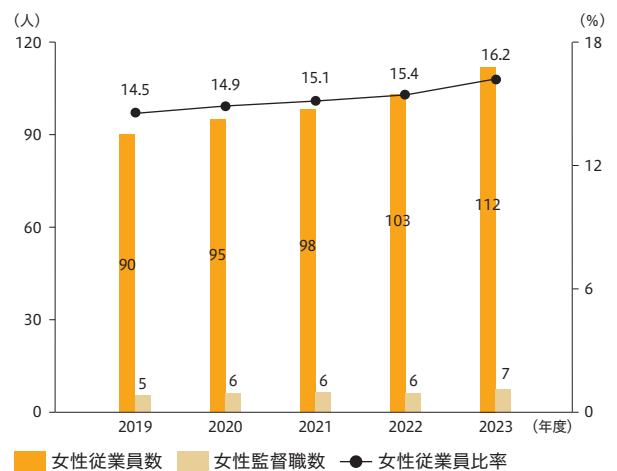


※2019年度～2022年度の集計対象は鴻池事業所
 ※資源リサイクル量は古紙や金属等の有価物量
 ※廃棄物排出量に資源リサイクル量は含まない

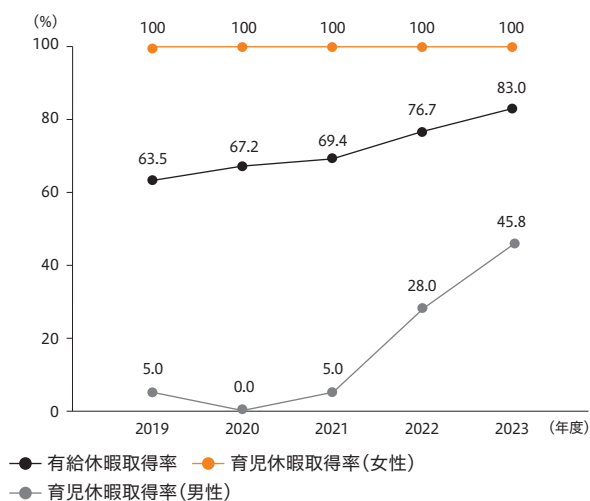
● 連結従業員数と連結海外従業員比率



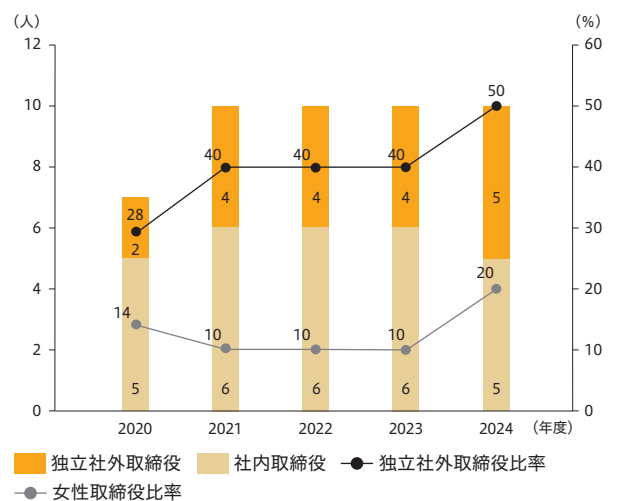
● 女性従業員数と女性監督職数および女性従業員比率



● 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



※本項目は当年度の最新状況を記載しています

会社概要（発行日現在）

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
ウエブサイト <https://www.hisaka.co.jp>
代 表 者 代表取締役会長 竹下 好和
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 692名
連結 1,011名(2024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

- 鴻池事業所
- 生駒事業所
- 青梅事業所

支店営業所

- 東京支店
- 名古屋支店
- 九州支店
- 北九州支店
- 北海道営業所
- さいたま営業所
- 千葉営業所
- 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8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
- HISAVINA HO CHI MINH REPRESENTATIVE OFFICE
- **HISAKA WORKS (THAILAND) CO., LTD.**
- HISAKA WORKS (THAILAND) CO., LTD. SATTAHIP SALES OFFICE
- **HISAKAWORKS SINGAPORE PTE. LTD.**
- **PT. HISAKA WORKS INDONESIA**
- 日阪(中国)機械科技有限公司
- 日阪(中国)機械科技有限公司上海分公司
- 日阪(中国)機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 ARABIA HEAT EXCHANGER TRADING - L.L.C - O.P.C**
- **HISAKA KOREA CO., LTD.**
- HISAKA KOREA CO., LTD. BUSAN BRANCH

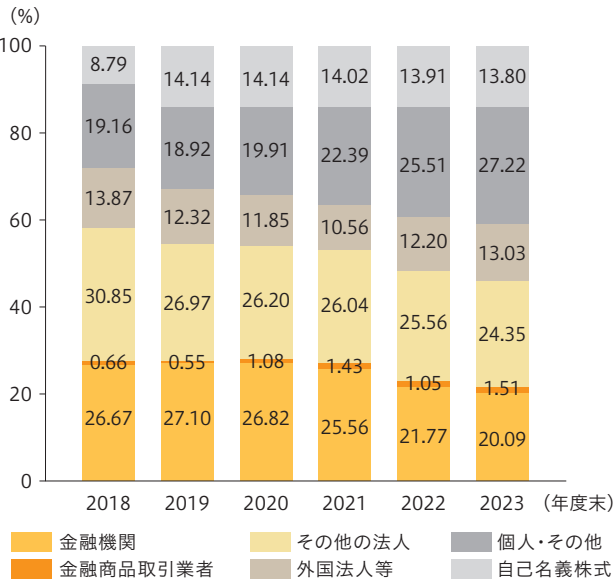


株式概要 (2024年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数 129,020,000株
発行済株式総数 32,732,800株(自己株式4,515,300株を含む)
株主数 8,937名

所有者比率推移 (%)

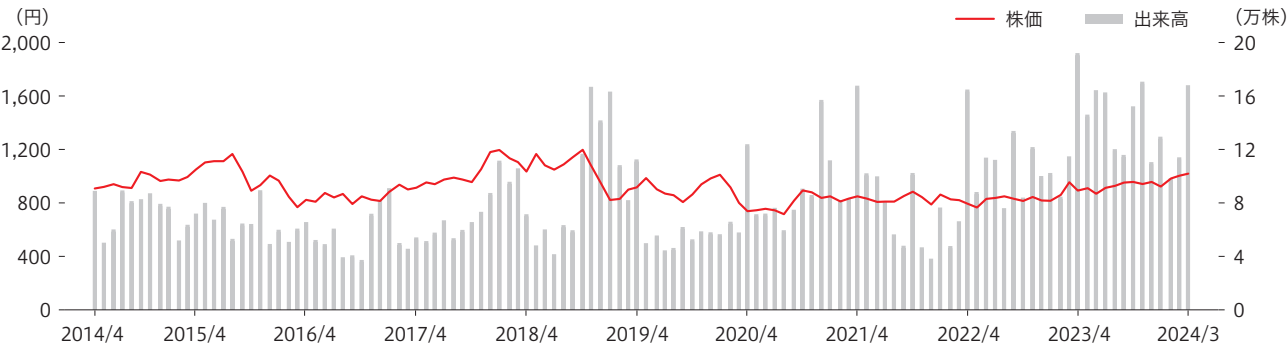


大株主の状況 (上位10社)

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)	2,496,500	8.84%
日鉄ステンレス株式会社	1,070,000	3.79%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,010,000	3.57%
日本生命保険相互会社	960,770	3.40%
株式会社三菱UFJ銀行	912,640	3.23%
因幡電機産業株式会社	910,802	3.22%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	735,628	2.60%
LIM JAPAN EVENT MASTER FUND	695,600	2.46%
日阪製作所協力業者持株会	673,286	2.38%
株式会社タクマ	642,000	2.27%
合計	10,107,226	35.81%

当社は自己株式4,515,300株を保有していますが、上記大株主から除外しています。
持株比率は自己株式数を控除して算出し、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しています。

過去10年間の株価・出来高の推移 (2014年4月～2024年3月)



編集後記

「統合報告書2024」を最後までご覧いただきありがとうございます。

当社は、株主・投資家やお客様、取引先、従業員、地域社会などすべてのステークホルダーの皆様に対する情報開示の一環として、本報告書を初めて発行しました。

経営理念、価値創造プロセス、トップメッセージをはじめ、中長期計画達成に向けた成長戦略、サステナビリティの取り組みなどを紹介しています。事業活動を通じて持続可能な社会の実現への貢献を目指す当社の取り組みについて理解を深めていただく一助となりましたら幸いです。

これからも適切に情報を開示しながら、社会への貢献と企業価値の向上に努めてまいりますので、皆様の忌憚のないご意見をお待ちしております。



〒530-0057 大阪府大阪市北区曽根崎2-12-7
TEL:06-6363-0006(代)
FAX:06-6363-0160

