

株式会社ヨシタケ

第83期 株主通信

2025年4月1日 ▶ 2026年3月31日

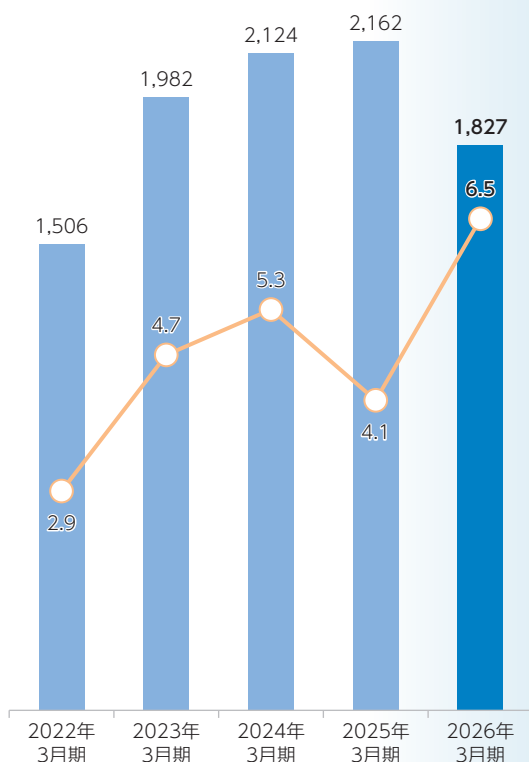
トップメッセージ

株主の皆様方には日頃より格別のご支援を賜り誠にありがとうございます。

さて、2026年3月期の業績は国内販売においては、建築設備市場は大きく伸長しましたが、流通市場においては微増に留まりました。海外販売につきましては、ASEAN市場は大きく伸ばし、中国を除く東アジアも順調に推移いたしました。今まで海外販売を牽引してきた中国市場はわずかではあります減少という結果でした。また、北米も同様に減少しましたが、欧州については伸長いたしました。結果といたしましては、連結売上高は103億43百万円となり、前期に比べ5.1%の増加となりました。また、連結当期純利益は前期比58.3%増となりました。このような中、下記のような進捗と成果でありました。

余資運用残高総額および運用利回り

単位 (百万円)
単位 (%)



- 国内建築物件獲得数は392件（前年比92%）で、その主なものは世界貿易センタービルディング、明治安田生命新宿ビル建替え工事、村田製作所守山イノベーションセンター、長瀬産業新東京本社、武蔵エナジーソリューションズ南アルプス新工場などです。件数としては減少する中で、バイパス機能付き減圧弁やポンピングトラップユニットなど付加価値製品の納入で獲得金額は前年比110%となりました。
- 海外建築物件獲得数は69件（前年比97%）で、その主なものは浙江惠利機械有限公司（中国）、Acecook Vinh Long（ベトナム）、Bridgestone（タイ）、Miyoshi Oil（マレーシア）、Beiersdorf（インドネシア）などです。製薬・食品向けにステンレス製減圧弁およびステンレス製スチームトラップの納入実績がともに伸長し、獲得金額は前年比107%となりました。
- 海外子会社とのシナジー効果については、共同で新商材の企画が進行中であり、準備が整い次第市場に投入される見込みです。
- 新製品開発につきましては、この1年間に市場に投入された新製品は合計7機種であり、新製品による売上の拡大と浸透を図っていきます。
- 余資運用実績については、債券、株式、およびファンドにて運用しています。運用総額はおよそ18億円でその内、債券利息および株式配当の合計は51百万円で運用利回りは6.5%でありました。また、ファンドの一部については今期償還が発生し、その組合投資利益は5億16百万円であり取得原価に対しては258%の運用益でした。引き続きコアビジネスの拡大はもとより利益の最大化を図ってまいります。



代表取締役社長

山田 哲

2027年3月期については、中東紛争により不確実性が高まっている状況ではありますが、現時点におきましては営業活動に直ちに支障をきたすような状況は確認されておりません。報道でも言われておりますように、重油やナフサ関連の調達性に問題が出始めていることは確認できておりますが、仕入れの多様化等によりリスクをヘッジしていくよう進めています。引き続きシェアと収益の拡大に努めてまいります。今後とも株主の皆様にはご支援賜りますようお願いいたします。

2016年に発売した当社のワイヤレス流体監視システム「Wi-Flo」は、バルブの故障検知に加え、ポンプやコンプレッサーなど設備のメンテナンス時期の予測にも活用されており、幅広い用途でご採用いただいております。今回は、さらに使いやすさを追求した新たな「Wi-Flo」をご紹介します。

現在開発中の新製品「Wi-Flo QuickFit」は、特に流量計向けに機能を最適化し、設置時のセットアップを不要とすることで、より手軽な導入を可能にする製品です。また、AIを活用したプログラミングと3Dプリンターの活用により、お客様のニーズに応じた柔軟なカスタマイズ性の実現を目指し、現在はフィールドテストを通じたブラッシュアップを進めております。

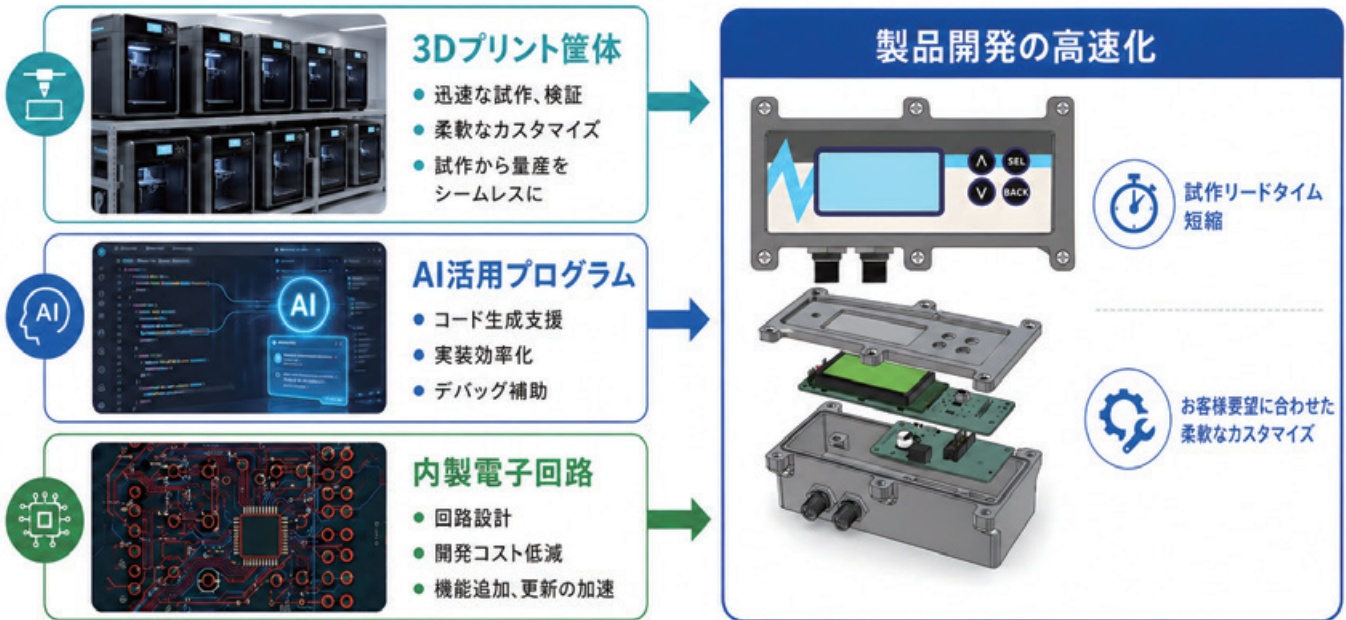
流量計と組み合わせることで、設備を停止することなく流体の遠隔監視を開始できます。さらに、設置後の取付位置変更にも対応しており、必要な場所で必要なタイミングにデータ収集を行うことが可能です。主要部品はすべて内製化し、モジュール構成を採用しているため、部品の組み替えによる迅速なカスタマイズ対応を実現しています。加えて、本体は金型を用いない3Dプリントで製作しており、端子や固定金具の仕様変更にも低コストで対応可能です。

今後もバルブ開発にとどまらず、新たな分野への挑戦を継続し、さらなる価値創出に取り組んでまいります。



内製電子回路 × AI活用プログラム × 3Dプリント筐体

試作から量産までを短サイクル化し、製品開発を高速化



海外販売

海外販売事業部では、海外事業のさらなる成長に向け、これまで販売基盤が十分でなかった地域への販路拡大を重点施策として推進しております。各地域の市場特性や産業構造、競合状況、現地規格・仕様を把握しながら、販売店候補の選定、現地企業との関係構築、取扱製品の提案を進め、幅広い地域における販売基盤の構築に取り組んでおります。

中でも南米市場は、石油、食品、鉱業、一般産業など幅広い需要が見込まれる成長市場と位置付けております。従来、当社の南米向け販売はウルグアイ向けを中心とした限定的な取引にとどまっておりましたが、近年はブラジル、アルゼンチン、コロンビア、ペルー、エクアドルを重点国として、新規販売店の開拓を進めてまいりました。ブラジルおよびアルゼンチンは南米でも有数の経済規模を有しており、コロンビア、ペルー、エクアドルについても、各産業分野で販売拡大の余地が見込まれる重要市場です。これらの国々における販売店設置は、南米展開の重要な足掛かりになるものと考えております。

これまでの取り組みにより、エクアドル、コロンビア、ペルーでは販売店を設置し、現地販売体制を構築することができました。また、ブラジルおよびアルゼンチンについても、販売店候補先との協議・交渉を継続しており、販売店設置に向けた取り組みを進めております。こうした活動の結果、南米向け販売規模は従来比で約8倍に拡大しております。

一方で、南米市場では日本からの距離に伴う物流・納期面の課題に加え、現地仕様への対応力が重要となります。特にバルブについては、米国の工業規格であるANSI規格に準拠した仕様が多く採用されており、地域特有の規格や仕様に対応した製品提案が求められます。当社では、NPT接続・ANSIフランジ仕様を含めた対象製品の標準化、販売店による在庫保有の促進、需要予測に基づく早期手配により、納期短縮と安定供給体制の強化に取り組んでおります。

また、競合メーカーとの価格競争に対応するため、案件規模や年間販売見込みに応じた戦略的な価格設定を行い、収益性を確保しながら受注拡大を図っております。今後は、各国販売店との関係をさらに深めるとともに、エンドユーザー向けのブランド認知活動、販売店への技術教育、補修部品供給体制の整備を進めてまいります。加えて、技術サポートやトラブル診断を活用した省エネ提案を差別化要素として展開し、南米市場を海外事業の新たな成長市場として育成することで、海外販売事業全体の持続的な拡大に貢献してまいります。



取締役エンジニアリング事業本部長
(海外販売担当)
橋本 育夫



コロンビア販売店



エクアドル販売店

カワキ計測工業株式会社

カワキ計測工業は兵庫県明石市にある流量計メーカーで、2006年にヨシタケの子会社になりました。

当社は、機械式流量計を得意としてきましたが、計測器のデジタル化および自動化に伴い、様々なニーズに対応する流量計の拡充を図り、生産現場の効率化とスマートファクトリー化に貢献しております。

また、顧客仕様に合致した流量計の供給を行うため、出荷前には実環境下での実測試験により精度を確認したうえで納品する体制を徹底しております。

これにより、高い信頼性と品質を確保し、お客様の多様なニーズにお応えしております。

今後の取り組みとしまして製鉄・電機分野では、AI用途の拡大に伴い電力需要が急速に増加しており、これに対応するための発電所・送電インフラ投資が活況を呈しております。

こうした動向を背景に、重電メーカー様向け案件を拡充させます。

造船分野においては、脱炭素政策を背景に、液化水素運搬船をはじめとした新エネルギー関連船舶の建造需要が拡大しております。

このような市場拡大を見据え、当社では従来測定が困難であった-253℃クラスの極低温流体の流量測定技術を確立し、液化水素運搬船に当社流量計が採用されました。

世界の水素船市場は、2024年の57億米ドルから2032年には792億米ドルに達すると予想されており、当社流量計も新たな顧客獲得、拡販を目指しております。

一方、脱炭素社会の実現に向けた取り組みとしまして、CO₂分離回収設備への参画を進めており、その実証設備に当社流量計が採用されました。

実際の運転条件を再現した実流校正を行い、理論値にとどまらない実用面での性能を丁寧に検証したことが、採用に至った大きな要因となっております。

本案件は、脱炭素社会の実現に向けた先進的な取り組みに、当社の計測技術が直接貢献するものです。

CO₂分離回収は、産業活動と環境負荷低減の両立を目指すうえで重要な技術とされており、当社もこうした分野での社会貢献を目指しております。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



取締役カワキ計測工業株式会社担当
吉野 幸司



カワキ計測工業製流量計（抜粋）



出荷前実測試験

製造

世界経済は、地政学的リスクの高まりやエネルギー・原材料価格の変動、サプライチェーンの再構築など、不確実性の高い状況が継続しております。当社の製造部門を取り巻く環境も、コスト上昇や需給変動への柔軟な対応が求められる局面にあります。

こうした環境下において小牧工場、タイ工場では、内製への取り組み、調達先の多様化や在庫戦略の最適化を進めるとともに、生産性向上と自動化投資の推進により、安定供給体制の強化とコスト競争力の維持に努めております。また、品質管理体制の高度化を通じて、お客様からの信頼確保にも引き続き取り組んでおります。

タイを中心とした当社の生産拠点においては、労働市場の逼迫と賃金上昇への対応も重要な経営課題となっております。

人材面では、現地採用の強化と教育体系の再構築により早期戦力化を推進するとともに、多能工化の展開によりライン稼働率前年比5%向上を目標にし、さらに、積極的な設備投資を加速させて省人化、工程短縮を進め、生産性は前年比5%改善を目標に日々進めております。

これらの取り組みにより、外部環境の変化に左右されにくい強固な生産体制の構築を進めております。今後もタイを軸としたグローバル生産の最適化を推進し、競争力の一層の強化と収益基盤の安定化を図ってまいります。

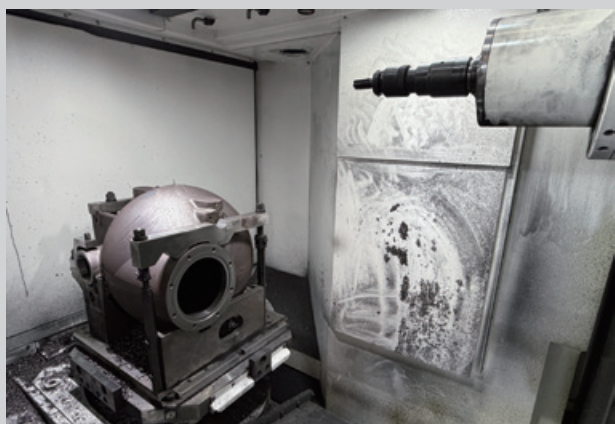
(中東情勢への対応)

当社製造部門では、こうしたリスクに備え、エネルギーコストの変動に対するシステムの強化と使用効率の改善を進めるとともに、原材料・部材の調達先の多様化および代替調達ルート確保に取り組んでおります。また、輸送コストの見直しや在庫水準の適正化を通じて、供給の安定性確保にも努めております。

今後も情勢の変化を注視しつつ、リスクの最小化と安定供給の維持を両立する体制を強化してまいります。



取締役生産本部長
早川 健二



工程短縮設備の導入



稼働率向上設備への投資



ソーラ発電の拡張と土日铸造部稼働



作業環境向上への投資



取締役（監査等委員）
水谷 博之



取締役（監査等委員）
林 宏忠



取締役（監査等委員）
加藤 敦

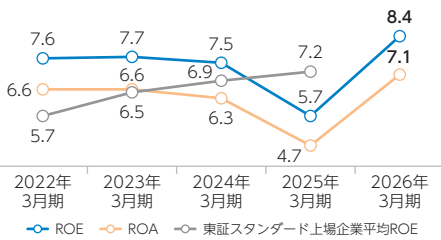
監査等委員会

内部監査室との連携の下、取締役の職務執行の適法性や妥当性を確保するだけでなく、収益確保や資産保全を念頭に活動しています。

決算ハイライト

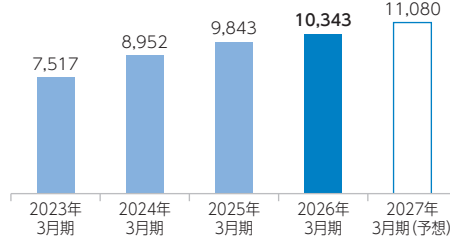
ROE・ROA

単位 (%)



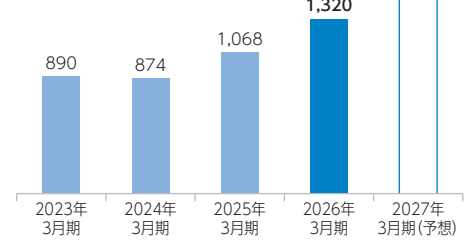
売上高

単位 (百万円)



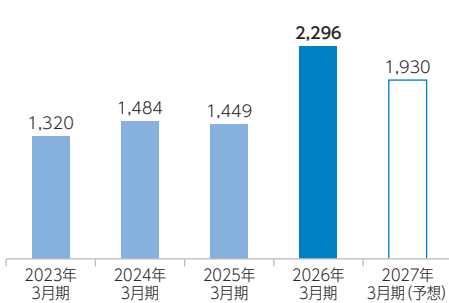
営業利益

単位 (百万円)



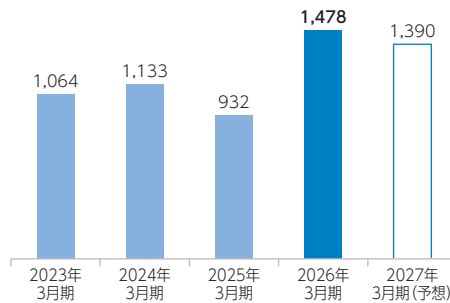
経常利益

単位 (百万円)



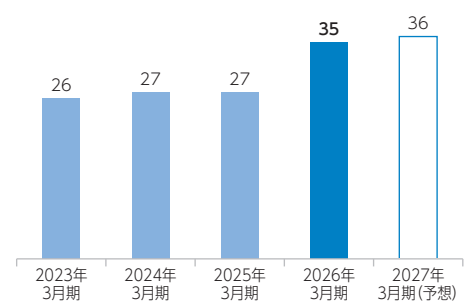
親会社株主に帰属する当期純利益

単位 (百万円)



1株当たり配当金

単位 (円)



- 売上についてはわずかに通期予想には届かなかったものの前期を5%上回りました。
- 利益については効率化、コスト削減を進め営業利益は前期を23%上回り、経常利益については組合投資利益の増加もあり58%の増加となりました。
- 通期の業績見通しにつきまして、売上については前期を7%上回ると見込み、当期純利益については前期の特殊要因が解消されることもあり6%ほど下回る見通しとなっております。