

 IWAKI The Heart of Industry

## 会社情報

会社名 株式会社イワキ(英文名 IWAKI CO., LTD.)  
所在地 本社:東京都千代田区神田須田町2-6-6  
ニッセイ神田須田町ビル  
TEL. 03-3254-2931(代表) FAX. 03-5295-8573  
設立 1956年(昭和31年)4月10日  
資本金 10億4469万1100円  
従業員数 1,124名(連結)788名(単体)  
※2024年3月31日現在

<https://www.iwakupumps.co.jp>



# The Heart of Industry

流体制御を思いのままに



## 経営理念

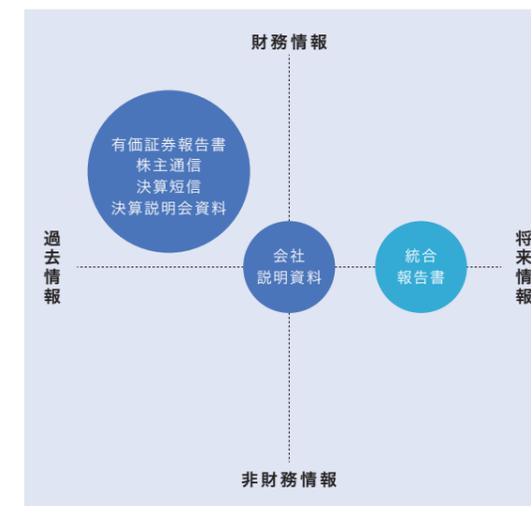
常に最前線で産業を支え、  
社会の発展と人々の幸福に寄与する。



イワキは1956年(昭和31年)の創業以来、ケミカルポンプを中心とした流体制御機器を、産業を中心に提供し続け、「ケミカルポンプならイワキ」と評価されるまでに成長を遂げました。それは常に市場のニーズに応え、社会に最先端の技術とアイデアを提供し続けたからだと確信しています。これからも経営理念にあるとおり、社会の発展と人々の幸福に寄与するため、最前線の流体制御機器を開発・提供してまいります。

## 編集方針

本報告書は、株式会社イワキおよびイワキグループの想いや企業価値向上に向けた取り組みを、ステークホルダーの皆様によりご理解いただくことを目的としております。また、情報開示を通じてステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを深め、持続的な成長とさらなる企業価値の向上に努めてまいります。



### 報告対象期間・範囲

対象期間:2023年4月1日~2024年3月31日  
報告内容によっては対象期間以外のものも含まれます。  
対象範囲:株式会社イワキを中心に、一部イワキグループを含みます。

### 将来情報に関する注意事項

本報告書のうち、業績見通しなどは、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいたものであり、判断や仮定に内在する不確実性および今後の事業運営などによる変動可能性により、実際の業績などが目標と大きく異なる結果となる可能性があります。

## INDEX

### INTRODUCTION

- 01 INDEX
- 02 経営理念・編集方針
- 03 イワキは流体制御機器のプロフェッショナル
- 05 こんなところにイワキです
- 07 イワキの歩みはケミカルポンプ開発の歴史

### TOP MESSAGE

- 09 トップメッセージ

### VALUE CREATION STORY

- 13 イワキグループ10年ビジョン
- 15 価値創造プロセス
- 17 成長の源泉
- 25 メンテナンス本部の取り組み
- 27 財務・非財務データ
- 29 財務担当本部長メッセージ
- 31 ビジネスモデル
- 33 市場分析

### SUSTAINABILITY

- 35 イワキグループのサステナビリティ
- 37 地球環境との共生
- 39 製品の安全性と品質の追求
- 41 環境や人権に配慮した調達推進
- 42 持続的成長を支える人材基盤の整備
- 43 ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底

### CORPORATE DATA

- 50 IR活動・株式情報

# PROFESSIONAL IN PRECISE FLUID CONTROL

イントロダクション

INTRODUCTION

TOP MESSAGE

VALUE CREATION STORY

SUSTAINABILITY

CORPORATE DATA

## イワキは流体制御機器の

## プロフェッショナル

イワキは70年近く、ケミカルポンプを中心とした流体制御機器を社会に提供し続けてきました。そのため、多種多様な薬液を移送するための様々なノウハウの蓄積があります。そのノウハウを駆使し、移送する薬液に適した素材の選定を行うことで、危険な薬液を安全に移送することが可能となります。そして、使用条件に合わせたカスタマイズ設計を行うイワキならではの多種多様な製品は、お客様のニーズに寄り添った最適なソリューションを提供します。

### マーケットイン

市場調査やお客様のご意見、ニーズをもとに開発した製品を提供

#### マグネットポンプ

ポンプ室の外側から磁力でインペラ(羽根車)を回転させる完全無漏洩構造。耐食性に優れた材料を使用しており、安全な薬液移送が可能なポンプ。小型から大型までワイドレンジで豊富なバリエーションを取り揃える。



#### 定量ポンプ

薬液を高精度で一定量注入できるポンプ。化学薬品にも耐える材料を使用しており、耐食性に優れる。サイズのみならず圧力や粘度などの様々な使用条件にも応える豊富なバリエーションを取り揃える。



#### 空気駆動ポンプ

圧縮エアーを動力源としたポンプ。ペローズ式は耐薬品性・耐熱性に優れ、異物混入を防ぐ構造により半導体プロセスなどクリーンな環境でも使用することが可能。ダイヤフラム式はスラリー液・高粘度液の取り扱いが可能で高圧吐出にも対応。



#### 回転容積ポンプ

回転運動による独特な構造を持つ複数の製品バリエーションを取り揃える。スラリー液・高粘度液の移送をはじめ、無脈動定量移送や超高精度注入などが可能で、様々な使用条件・用途に対応。



#### エアープンプ

気体を送気・吸気するポンプで、腐食性ガスや高温ガスにも対応。オイルレスのためクリーンなエアの移送も可能。サイズや駆動方式など90機種以上の幅広い製品バリエーションを取り揃える。



#### システム製品

コントローラによるポンプの制御など、パッケージとしてソリューションを提供。標準品のみならず使用条件や用途に応じたフルカスタマイズ設計にも対応しており、流体制御に関するお客様のあらゆる課題を解決することが可能。



### プロダクトアウト

今までにない機能・性能のポンプ、流体制御機器を開発して、お客様に提案

#### リニアポンプ LRシリーズ

2つのポンプ部の交互運転により無脈動かつ連続送液が可能なポンプ。0.01mL/minの微小流量～100mL/minまでの幅広い制御が可能で、医薬・研究・食品・環境分析など、幅広い用途に応える高機能なポンプ。



#### マグレブポンプ MJ-100

ポンプ室の外側から磁力でインペラ(羽根車)を回転させる完全無漏洩構造。マグネットポンプと構造は似ているが、インペラを完全に浮遊させることによりポンプ室内での接触部がなくなり、ポンプの長寿命化やパーティクルの発生を抑えることが可能。



## Q & A

### Q.ケミカルポンプとは？

A.化学薬品や工業薬品などの「薬液移送」に使用されるポンプです。

薬液の中には金属材料を浸食して孔をあけたり、ひびを生じさせ外部に漏れ出てしまうものもあります。外部に危険な薬液を漏らさないよう、接液部分の材料には、割れたり、溶けたり、孔があいたりしない素材を使用する必要があります。

### Q.ケミカルポンプはどのように使われますか？

A.設置型と装置組み込み型の2種類の用途があります。

大きく分けると、お客様の工場などの配管ラインに設置される比較的大型の「設置型」ポンプと、お客様の装置に組み込まれる比較的小型の「組込型」ポンプに分類されます。

# こんなところにイワキです

イワキの流体制御機器は様々なところで日々の暮らしを支えています。例えば、プールや温泉ではイワキの自動塩素減菌装置が使われています。プールや温泉の水をマグネットポンプで循環させ、残留塩素濃度計で塩素濃度を測定、設定した塩素濃度になるように定量ポンプで次亜塩素酸ナトリウムを自動注入します。このほかにも、半導体製造工程ではウエハーの洗浄工程でポンプが使われていたり、食品工場ではケチャップやマヨネーズなどの移送にも使われています。このように、イワキでは60シリーズ以上数万点にのぼる型式を取り揃えており、ケミカルポンプをはじめとした流体制御機器でできることは非常に幅が広いです。イワキの製品は社会を動かすための心臓です。流体制御機器が生み出した流れは、今も産業のあらゆる場所で活躍しています。

READ MORE

「導入事例」は  
こちらをご覧ください。



## 02 医療機器



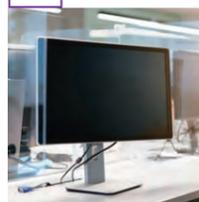
人工透析装置、生化学分析装置などの装置内に組み込まれ、廃液回収用途や器具の洗浄用途として、最先端の医療現場を支えるお手伝いをしています。常に高い安全性と信頼性が求められる医療機器分野の流体制御でイワキの製品が貢献しています。

## 03 表面処理装置



繊細な加工領域において、連続駆動、かつ一定品質で動作し続ける耐久性をはじめ、安定した薬液供給性能、十分な耐食性を確保。表面処理分野に求められる課題を解決する流体制御機器を多数開発しています。

## 01 半導体・液晶



クリーン状態が必須条件の半導体・液晶プロセスで、パーティクルの発生を抑え、コンタミネーションを徹底排除。繊細なプロセスに要求される、超純水や薬液の移送制御技術には確固とした自信があります。



## 01 半導体製造工場

## 03 電子部品製造工場

## 04 水処理



純水製造装置をはじめ、飲料水二次減菌、下水処理、供給水処理、冷却水処理、井水処理など、水処理に関する様々なソリューションをご提供いたします。

## 05 化学

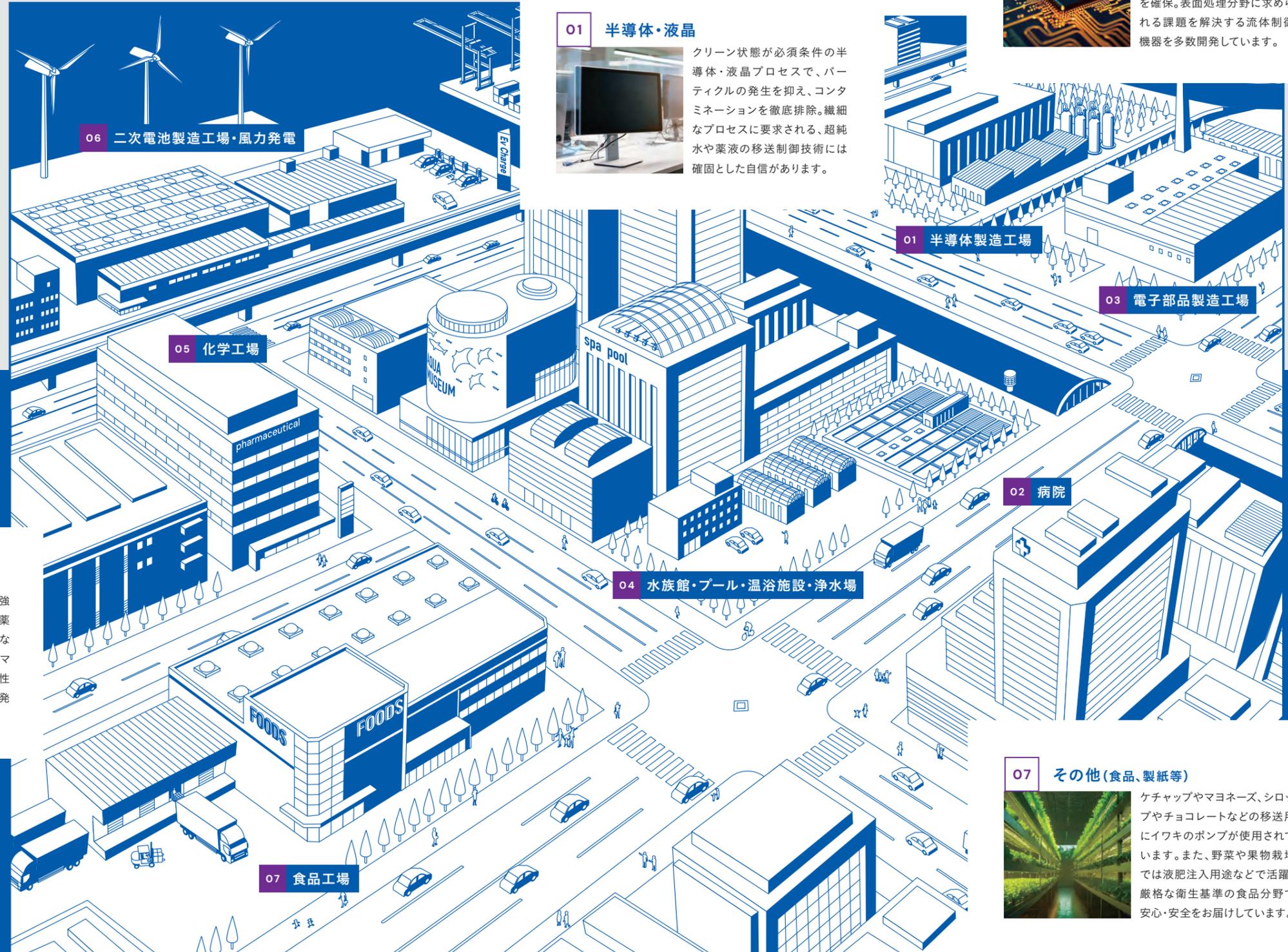


化学プロセスの現場において、強酸・強アルカリや高純度の化学薬液移送は必要不可欠です。危険な薬液を安全に移送するイワキのマグネットポンプは、耐食性・安全性を徹底追求し、化学プロセスの発展に大きく貢献しています。

## 06 新エネルギー



新エネルギーの分野では、燃料電池、二次電池、太陽電池をはじめとする、低炭素社会に貢献するデバイスの製造を支えています。また、風力発電所では変圧器冷却用オイル循環用途で活躍しています。



## 07 その他(食品、製紙等)



ケチャップやマヨネーズ、シロップやチョコレートなどの移送用にイワキのポンプが使用されています。また、野菜や果物栽培では液肥注入用途などで活躍。厳格な衛生基準の食品分野で安心・安全をお届けしています。

イントロダクション

# イワキの歩みは ケミカルポンプ開発の 歴史

## ケミカルポンプ世界を目指して (1970)



イワキは、各種産業界のユーザーのご要望に応えることを第一にしてきました。そのため、取り扱い製品は次々と増えていき、この当時に16種類におよぶケミカルポンプをイワキブランドで取り扱っていました。そして、イワキは「ケミカルポンプのデパート」となるというスローガンを掲げ、ケミカルポンプならどんなものでも取り扱うという方針が打ち出されました。ここからケミカルポンプ世界を目指したイワキの挑戦が始まります。

ポンプのデパート戦略開始

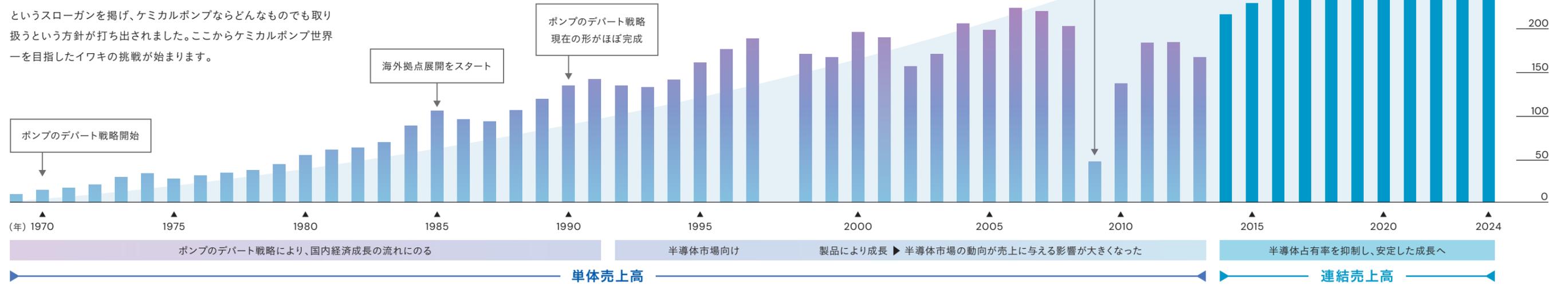
## 海外市場へ躍り出る (1985)



世界への販売拡大を目指したイワキは、アメリカ現地法人 イワキ・コーポレーション、ドイツ現地法人 イワキヨーロッパを設立し、海外展開を進めます。円高によるアメリカ法人閉鎖など、幾多の困難はありましたが、それらを乗り越え、シンガポール、マレーシアに海外合併会社を設立。その後も、台湾、イタリア、アメリカ、タイ、オーストラリア、デンマーク、香港、スイス、フランス、イギリスと、短期間に合併会社を設立し積極的な世界進出を続けました。

海外拠点展開をスタート

ポンプのデパート戦略  
現在の形がほぼ完成



## 時代に応じて広がる製品群 (2000)



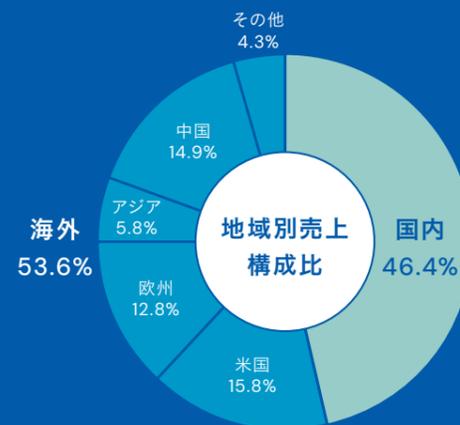
早くから半導体・液晶向けのポンプを供給していたイワキは、半導体・液晶分野でのポジションを揺るぎないものにしていきます。同時に半導体・液晶市場の動向が、売上也に大きな影響を与えるようになっていきました。一方で、医療機器、新エネルギー分野などより広い業界から、高性能なポンプの供給を求められるようになっていきます。時代の要請に応じて、イワキは様々な製品を開発し提供を続けました。

## マルチに、世界に、安定した成長へ (Future)

イワキの各種製品はマルチな市場へ販売しており、多くの用途で使われています。ケミカルポンプと流体制御ノウハウを活用した新たなソリューションも注目されています。これからも世界中のあらゆる業界・現場のニーズに、ワンストップで応える柔軟性と製品力で、さらなる成長を目指していきます。

連結売上高 445億円 営業利益率 12.3%

国内13販売拠点、  
海外15カ国21社のグループ会社で  
ワールドワイドな販売・サービス網を構築



※ 2024年3月期連結実績

## 地域別年間売上金額

※ 2024年3月期連結実績



IWAKI Integrated Report 2024

さらなる高みへ

未来を見据えた新たな挑戦の始まり



代表取締役社長  
藤中 茂

### イワキグループ10年ビジョンへの取り組みと成果

現在のイワキグループ10年ビジョンを策定した当時は、社内で目標達成はかなり難しい、チャレンジングな目標だという声が多かったことも事実です。売上の多くは日本市場でしたし、その日本市場も大きな伸びが期待できない状況でした。海外市場への期待はあったものの、アジア市場への参入度が低いなど、まだまだ参入エリアや市場浸透度が少ないという不安要素もありました。また、株式公開前であったため、業務システム、ガバナンスなどの経営体制が今ほど整っていなかったということも挙げられます。

しかし、2016年に予定通り東京証券取引所第二部(当時)上場を果たしてからは、経営力と社会的責任が高まったこともあり、順調に業績を伸ばし続けています。特に、海外市場での拡販とグループ拡大が寄与して、海外での売上比率が年々高まり、2024年3月期には、日本国内の売上高を上回りました。

また、これまでのビジネスの中で、いくつかのトラブルもありましたが、そのトラブルと真摯に向き合い、常に誠実な対応をしてきたことも、イワキがお客様から評価され、選ばれ続けてきた理由のひとつだと思っています。これは、私たちが築いてきた企業文化であり、大切に守り続けている企業風土です。

市場別に2024年3月期の売上高の伸びをみますと、全ての市場で成長はみられましたが、特に顕著であったのが、医療機器市場です。医療機器市場は、国内・中国向けを中心に大幅増収となり全体を牽引してくれました。半導体・液晶市場は、国内向けの一服感のある市場動向や、海外主要顧客の生産調整による落ち込みもありましたが、中国連結子会社の業績寄与により全体では増収となりました。

これまでの研究開発の強化施策にも触れたいと思います。2018年、埼玉県入間郡三芳町にさらなる研究開発推進のための技術センターを竣

工いたしました。ここで、小型液体ダイヤフラムポンプ HSR-80をはじめ、マグレブポンプ MJ-100、投込脱窒モジュール FADシリーズ、そして、リニアポンプ LRシリーズなどの新製品が誕生しました。

さらに、2024年4月より開発部門を技術部門から分離・独立させました。従来は、量産設計やカスタマイズなどの製品開発を行いながら、同じ部門で研究開発も行っていましたが、これからはさらに研究開発に力を入れていくという意図です。今後、開発部門では、より提案型の新製品、つまりプロダクトアウトと呼べる製品を開発していきます。

グループ会社の体制強化という観点では、国内では、2016年には残留塩素計を開発・販売するテクノエコー株式会社を子会社化(2021年に吸収合併)しました。欧州では、2020年に完全子会社であるイワキヨーロッパがイワキノルディックグループを子会社化しました。イワキアメリカでは、2015年にアクアティック事業を立上げ、2016年にイワキブラジルを設立しています。さらに、中国では、2022年にイワキ香港グループとイワキ上海を子会社化しました。この、イワキ香港グループとイワキ上海を子会社化したことは、市場別の伸びでも述べていますが、定量目標の連結売上高400億円達成に大きく寄与しました。今後もイワキグループの技術力・販売力をグローバルに拡大していきます。

2019年には、東京証券取引所で第一部(現・プライム)指定となり、ステークホルダーからの注目度も上がり、投資対象として魅力のある企業として一般にも認知され始めていると自負しています。

イワキグループ10年ビジョンは、チャレンジングな目標設定ではありませんでしたが、前倒しで達成できたのは、グローバルな事業拡大に伴う大きな成果だと思っています。ただ、経営のグローバル化、およびステークホルダーからの要請や期待でもあるサステナビリティへの対応などはまだ途上であり、今後の大きな課題だと考えています。

### イワキグループ 10年ビジョン ※ 対象期間：2016年3月期～2025年3月期 ※ 対象範囲：イワキグループ

定量目標	売上高：400億円(国内200億円、海外200億円)、営業利益率：10%	
定性目標	オールイワキで世界No.1を提供する ～グループ一丸となり、世界No.1の製品、品質、価値、サービスを提供する～	
	目標を達成するための姿勢「チェンジ&チャレンジ」 ～変革と挑戦に躊躇しない企業文化の定着を目指す～	
10個のゴール	1 IT化による情報共有と、迅速な意思決定・行動を達成する	6 強い販売体系を確立し効率化を図る
	2 エキスパートの集合体になる	7 コア技術を確立し、かつ新技術を創出する
	3 市場で勝てる製品群を構築する	8 メンテナンス・サービスを拡大する
	4 市場要求100%対応の生産体制を構築する	9 市場マーケティングにもとづく迅速な創造型製品開発を実行する
	5 従業員のやる気を活かせる体制をつくる	10 シームレス(継ぎ目のない)グループ運営を実現する

## トップメッセージ

### 産業界のエッセンシャルワーカー

イワキグループでは、「常に最前線で産業を支え、社会の発展と人々の幸福に寄与する。」という経営理念のもと、ケミカルポンプ・流体制御機器のグローバルカンパニーとして、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値向上の両立が重要であると考えています。

新型コロナウイルスの感染が拡大したとき、エッセンシャルワーカーという言葉がよく使われましたが、我々は産業界のエッセンシャルワーカーであると思っています。医療も水処理も我々のフィールドですので、何か特別なことをやっていくのではなく、本業を一生懸命に尽くしていくこそが、つまり我々のサステナビリティではないかという考え方を持っています。もちろんそれだけではなく、環境や社会に配慮した取り組みや、様々なステークホルダーの皆様からの声も重要であると認識しており、バランスが重要だと思えます。こうした考えのもと、サステナビリティ経営を積極的に推進しています。

### 持続的発展に向けた グループシナジの創出

イワキグループの主な事業は、化学薬品などの薬液移送に使用されるケミカルポンプおよびポンプ専用コントローラなどの周辺機器の開発、製造、仕入、販売です。また、製品の修理やアフターサービス、設置工事なども行っています。

今後、上記事業モデルをさらに推進するためにもIT化を加速させていきたいと考えています。まだまだアナログな部分も多く、効率化を進めるうえで、改善の余地は多いと認識しています。時間軸としては、少し先の話になるのかもしれませんが、グループ全体でのシステム連携や基幹システムの統一なども効率化に関する大きなテーマです。

現在、製品企画は日本市場をベースに展開しており、そこから海外仕様に変更しています。しかし、欧州や米国、中国などからの要求への対応にはどうしても時間がかかってしまうといった問題もありますので、今後は企画段階からよりグローバル展開を意識した

対応を行っていく必要を感じています。

営業スタイルについても日本と海外では異なる部分があります。日本の場合は、数年先に照準を合わせた長期展望での営業活動も行われ、その成果を上げていますが、海外の場合はコミッションセールスの関係で、日本のような長期展望での営業活動が難しい環境があります。そのため短期で結果を出す営業活動が主体になっています。海外でも、日本のような長期展望での営業にも積極的に取り組めるように、評価の時間軸を長くするなどの評価方法も採り入れていきます。

全般的な人事評価においては、チャレンジする精神を重視していきます。チャレンジした結果の失敗は評価に値するという考え方を評価制度にも盛り込んでいきます。

次に製造面ですが、現在、海外工場はノックダウン生産方式\*を採用しており、主要部品は日本から送っています。現地での部品の調達比率をより上げていくことで、さらなるコストダウン、生産のスピードアップにつながっていくと考えています。日本では、海外からの部品調達も増えてきています。これはコスト面のみならず、BCPの観点からも重要な取り組みとなります。

※ 国内で生産した半完成品を現地に送り、現地で調達した部品を組み込んで最終製品とする生産方式。

### マーケットインと プロダクトアウト

ポンプの使われ方は、大まかに2通りあります。ひとつが化学プラントや工場に据え付けられて使われる大型ポンプです。これは、稼働後のメンテナンスも含めて当社グループで対応していきます。

もうひとつが、お客様の装置に組み込まれる小型ポンプです。お客様が新しい装置を開発されると、そこへ組み込む新しいポンプが必要になります。それを開発して、納品するのが我々のビジネスですが、新たに開発したポンプは、最初のお客様だけでなく、他社からの引き合いもあり、供給することがあります。いわゆるマーケットインのビジネスです。

しかし、これらのポンプは、技術開発においてはいわゆる「成熟」した製品であり、その分野に重点を置きすぎると、革新的技術を基盤とした画期的な製品を開発することが難しくなるという側面も持っています。

また、従来のビジネスモデルでは大幅な市場拡大も見込まれないという状況です。だからこそ、イワキならではのオンリーワンの製品を増やしていかなければならないと考えています。それは、「まだ市場に存在していない製品」です。イワキの製品開発力で新たな領域の製品を開発し、「いままでにない機能・性能のポンプを開発しました」、「この技術を別の用途で活用してみませんか」など、お客様に様々な側面で提案できるような製品が必要です。これがプロダクトアウト製品です。イワキグループがさらなる成長を続けるためには、このプロダクトアウトこそが要になるでしょう。そして、マーケットインとプロダ

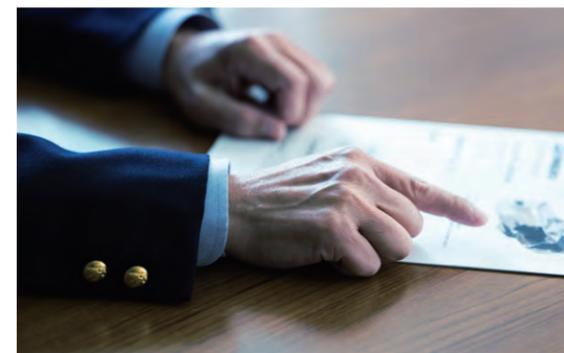
クトアウトの両輪のビジネスモデルが未来のイワキをつくっていくと確信しています。

### 市場と製品の動向

イワキグループ2024年3月期の連結売上高は44,539百万円となり前年比18.0%増と躍進しました。この要因はいくつかありますが、まず、医療機器市場の成長が顕著だったことが挙げられます。同市場の売上高は前年比47.2%増という大幅な伸びを示し全体を牽引してくれました。この市場は今以上の拡大が期待されます。米国をはじめ海外での伸びしろはまだあるはずで

売上高占有率が最も大きい水処理市場は安定した成長を遂げ、売上高は前年比9.6%増と順調に推移しました。半導体・液晶市場は、医療機器市場、水処理市場、新エネルギー市場とならんで、強化市場という位置づけですが、市況変動が大きく、日本国内や韓国など年度後半にかけて落ち込む結果となりました。生成AIなどの活用で急拡大が見込まれる半導体需要の流れに遅れないよう、今は社内の体制を整えているところです。

製品別の売上高をみると、医療機器市場をメインの供給先とする回転容積ポンプとエアーポンプは大幅増で、今後の伸びが期待されます。主力製品であるマグネットポンプ、定量ポンプはいずれも二桁成長となっており、当社グループの売上の基盤を支えています。システム製品は、その販売スタイルも含めて将来的に期待される製品ジャンルです。今後は、各国の状況や、市場により適した製品を展開していけるような取り組みを推進していきます。



### 定量目標は1年前倒しで達成

私たちがイワキグループは、創業以来、ケミカルポンプを中心とした流体制御機器を提供し続け、「ケミカルポンプならイワキ」と評価いただけるまでに成長できたと自負しています。

株式公開を控えていた2014年に、3カ年の中期経営計画の策定を始めたのですが、3年の計画では現状の延長線上の姿しか見えてきません。



そこで、さらに先の会社の将来像を考えた10年ビジョンの策定に踏み切りました。それが、いよいよ2025年3月期にゴールを迎えるイワキグループ10年ビジョンです。

定量目標は、「2025年3月期までに連結売上高400億円、営業利益率10%」とし、定性目標は、「オールイワキで世界No.1を提供する〜グループ一丸となり、世界No.1の製品、品質、価値、サービスを提供する〜」としました。定量目標である連結売上高400億円、営業利益率10%は、2024年3月期で達成できました。一方で、まだ残されている課題もあるため、引き続きグループ一丸となって取り組んでいきます。

### 次代を見据えた新ビジョン策定へ

激しい変化が予想されるこれからの時代において、社会に価値を提供し続けていくためには、10年ビジョンで残されている課題への対応や新たな挑戦とともに、サステナビリティへの取り組みが不可欠となります。10年ビジョン最終年度においては、これらを踏まえた次期ビジョンの策定・公表に向けた対応を進めていきます。

我々の製品・サービスは、非常に幅広い産業分野で使用されており、それを表す言葉としてイワシから半導体、などと言ったりもしています。しかし、イワキグループの海外拠点の中には水処理などの領域について、需要があるにも関わらず取り組めていない国もあります。これらの国については、今後は積極的に取り組んでいけるように日本からもサポートしていく必要があると考えています。

### 様々なステークホルダーの声を反映します

イワキグループが提供する製品・サービスは、世界中のあらゆる場所で、人々の暮らしの流れを支えています。我々は、激しい変化が予想されるこれから先においても、暮らしの流れを支え続けていく企業グループでありたいと考えています。そのためにも、様々なステークホルダーの方々の声をバランスよく聞き、イワキグループの経営に反映していきたいと思えます。



# VALUE CREATION STORY

価値創造ストーリー

## イワキグループ10年ビジョン

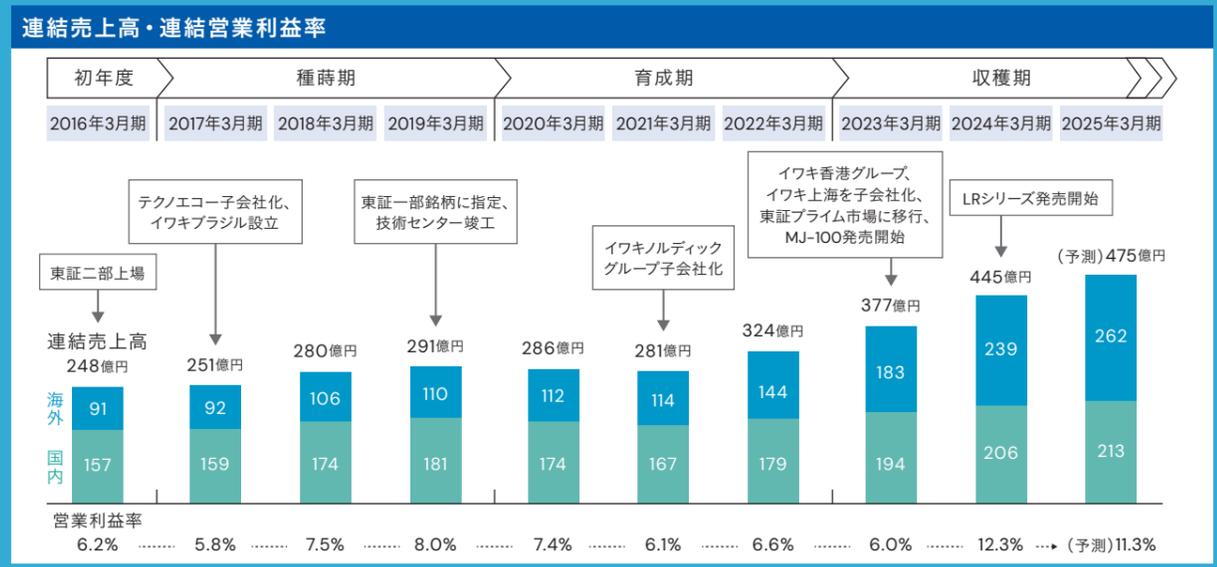
※ 対象期間：2016年3月期～2025年3月期 ※ 対象範囲：イワキグループ

### イワキグループ10年ビジョンと成長の軌跡

イワキグループ10年ビジョンの策定時、売上の中心は日本国内であり、大きな伸びが期待しにくくなってきていました。グローバル市場への足掛かりはあったものの、アジア市場への参入度が低いなどの課題も多く、社内からも10年ビジョンの目標達成は難しいといった声も多く聞こえてきました。10年ビジョン初年度である2016年3月期は、国内売上157億円に対し、海外売上は91億円でした。連結売上高400億円は、国内売上200億円、海外売上200億円と目標設定しており、海外売上は目標に対し、大きな差がある状況でした。その後、グローバル市場

での拡販とグループ拡大により、海外での売上げ率が年々高まっています。2024年3月期には海外売上が国内売上を上回りました。市場別に見ると、半導体・液晶市場、医療機器市場が全体の伸びを牽引しております。また、イワキグループ売上の土台となる水処理市場も好調に推移しました。結果、10年ビジョン定量目標は1年前倒しで達成となり、2025年3月期も定量目標を超える予想としています。一方で、さらなるグローバル化やサステナビリティへの対応はまだ途上であり、今後の課題と認識しています。

<b>定量目標</b>	売上高： <b>400億円</b> (国内200億円、海外200億円)、営業利益率： <b>10%</b>
<b>定性目標</b>	<p><b>オールイワキで世界No.1を提供する</b> ～グループ一丸となり、世界No.1の製品、品質、価値、サービスを提供する～</p> <p><b>目標を達成するための姿勢「チェンジ&amp;チャレンジ」</b> ～変革と挑戦に躊躇しない企業文化の定着を目指す～</p>



**地域別の売上成長** 単位：億円

地域	2016年3月期	2024年3月期	初年度比
日本	156.7	206.4	131.8%
海外	91.5	238.8	260.8%
欧州	23.7	57.0	239.8%
米国	33.4	70.4	210.5%
アジア	17.8	25.7	144.1%
中国	7.7	66.2	852.2%
その他	8.7	19.4	223.4%

**市場別の売上成長** 単位：億円

市場	2016年3月期	2024年3月期	初年度比
半導体・液晶	32.7	78.4	239.6%
医療機器	35.0	81.6	233.1%
表面処理装置	20.1	29.8	148.1%
水処理	60.3	100.9	167.4%
化学	25.7	45.2	175.7%
新エネルギー	9.6	11.2	116.3%
その他	64.6	97.9	151.5%

**製品別の売上成長** 単位：億円

製品	2016年3月期	2024年3月期	初年度比
マグネットポンプ	84.6	143.3	169.4%
定量ポンプ	45.5	71.6	157.3%
空気駆動ポンプ	17.6	57.2	323.5%
回転積ポンプ	25.0	30.0	119.8%
エアポンプ	14.6	24.5	167.6%
システム製品	11.8	25.4	215.3%
仕入商品	22.0	29.5	133.6%
その他	26.7	63.5	237.2%



## イワキグループの これからのありたい姿

イワキグループ10年ビジョンは、2025年3月期が最終年度となります。これまで「常に最前線で産業を支え、社会の発展と人々の幸福に寄与する。」という経営理念のもと、世界中のあらゆる場所でケミカルポンプを中心とした流体制御機器をご利用いただくことで社会に価値を提供し、人々の暮らしを支えてまいりました。この姿勢はこれからも変わりません。変化の激しいこれからの時代においても、さらに多様化するニーズに応え、世界中のあらゆる場所で、人々の暮らしの流れを支え続けていく企業グループでありたいと考えています。その想いを込め、イワキグループの経営理念体系を改訂いたします。

ありたい姿の実現とともに、私たちは多様なステークホルダーの皆様と信頼関係を築き、共感を得ることで応援される企業グループであり続けたいと考えています。そのためには、事業の成長を追求するだけでなく、持続可能な社会の実現に向け、環境や社会にも配慮した取り組みを進めることも重要です。ステークホルダーの皆様にとって価値ある存在であり、愛される企業グループを目指して、さらなる努力を続けてまいります。

P.35 イワキグループのサステナビリティ

### 経営理念体系 (2025年1月1日より)

**経営理念**

常に最前線で産業を支え、社会の発展と人々の幸福に寄与する。

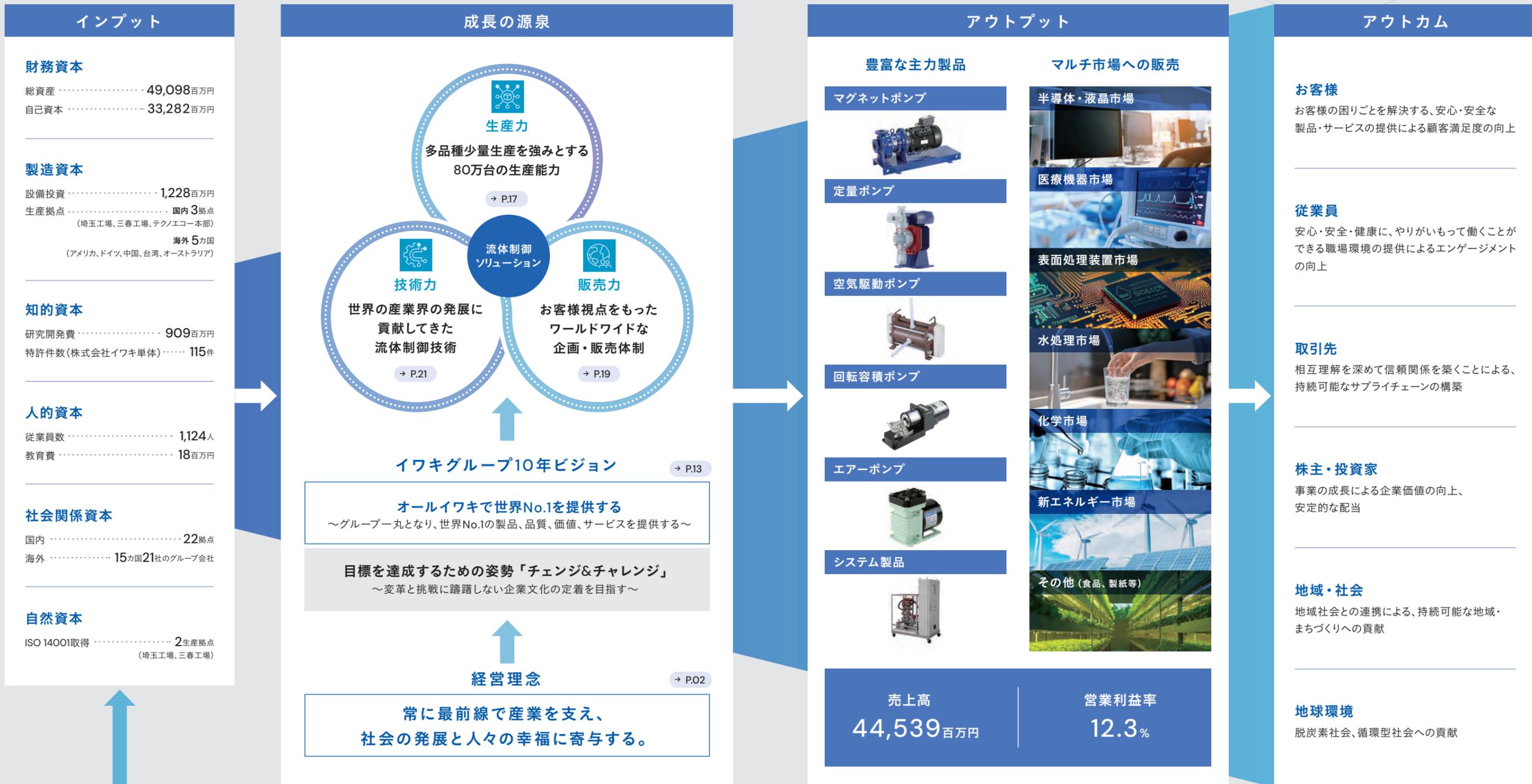
**ありたい姿**

これからの暮らしの流れを支える  
Aid daily life globally, evolving for future needs.

経営姿勢	行動姿勢
価値ある製品・サービス・雇用を提供し、ステークホルダーの声に真摯に耳を傾け、事業活動に反映させる。	何に対しても前向きに、創造性・独自性をもって、最後まで諦めない。

## 流体制御機器を通じて、様々な産業の発展を

## 支え続けます



価値創造ストーリー



成長の源泉 生産力

多品種少量生産を強みとする

80万台の生産能力

# PRODUCTION

## 多品種少量生産を可能にする理由

イワキの強みである多品種少量生産を維持していくには、安定的な部材調達、生産計画の柔軟性、製品在庫の維持、組み立て作業者の多能工化が必要です。そのため、国内主要工場である埼玉工場と三春工場を中心に、過去の生産実績、市場ニーズ、販売計画など、様々な情報を基に、部材手配から、日々の生産計画に対応できる500社以上のサプライヤーを確保・維持しています。海外工場では、ノックダウン生産をアメリカ、ドイツ、中国、台湾、オーストラリアの5カ国で実施しています。また、生産量や需要変動に対応するための多能工化推進など、あらゆる取り組みを真摯に進めてきたことで多品種少量生産を可能にしました。

## 生産本部

### 安全性・高品質・耐久性を徹底追求

製品の安全性・高品質・耐久性を維持するために、常に「納期・品質・コスト」を念頭におきながら、CS向上に向けた改善活動を行っています。生産した製品は全て性能検査を実施し、その性能データを品質保証本部がチェックするという仕組みを確立しています。ケミカルポンプメーカーとして安全性・高品質を維持するために、従業員全員が責任感を持って生産活動を行う必要があります。イワキの生産スタイルは労働集約型でもあり、個人の能力に頼る部分が非常に大きいという特徴を持っています。そのため、ヒューマンエラーを防止するための「指差し確認」による組み立て作業のセルフチェックや、6S(整理・整頓・清掃・清潔・しつけ・親切)活動を推進し、常に安全・品質・生産性向上につながる職場環境・企業風土づくりを推進しています。

今後は、モノづくりのハードルも、より一層高くなっていきます。特にイワキの販売面で強みとしている多品種少量生産への対応として、省人化による自動化が求められます。生産力を向上させると同時に品質を担保できるような、当社にあった自動化施策を模索していきたいと考えており、人型組み立てロボットを生産ラインに導入し、活用し始めています。

## 業界最大規模の生産能力の背景

イワキの販売戦略を支える多品種少量の生産方式に適した生産システムを長年にわたり改善・改良を重ねてつくり上げてきました。まず、変化し続ける市場ニーズに柔軟に追従していくことが重要だと考えています。そのため、事業環境・社会状況に合わせた生産計画を立て、人材配置も適材適所に割り振っているほか、一定量の在庫維持も行っています。

人材育成についてはISOに則った力量管理を実施しています。定期的に生産ラインをローテーションすることで、作業者の習熟度を高め、ひとりで常時3~4機種を扱える体制を維持しています。

さらに、BCPの観点からも複数社から安定した部材を調達する必要があるため、調達先との関係性構築にも力を入れており、定期的に調達先とのコミュニケーションを取りながら、ともに不具合品を撲滅させる運動を行っています。そして、設備計画に基づいた設備の増設・更新などを適切に行っていくことで生産能力の維持・向上を図っています。

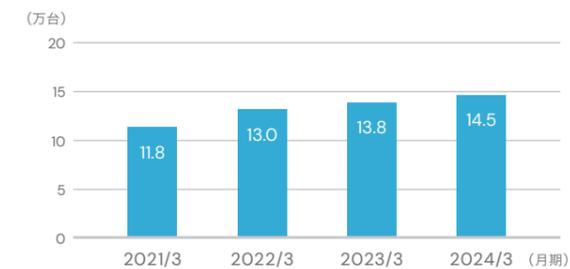
また、環境課題につきましては、品質保証本部と連携して、徹底的なRoHS\*対応を実施しています。規制対象となる有害物質がRoHSに該当する製品の部材や生産工具に使用されていないかの管理を常時行っています。

※ RoHS指令：電気・電子機器に含まれる特定有害物質の使用制限に関する欧州の法律

### 埼玉工場

大型ポンプの生産を主体としており、重量物を持ち上げるためのホイストクレーンなどの設備を有しています。また、半導体・液晶や医療機器向け製品等の専用設備として、クリーンルーム(クラス1000)、クリーンブースを保有しているのも特長です。

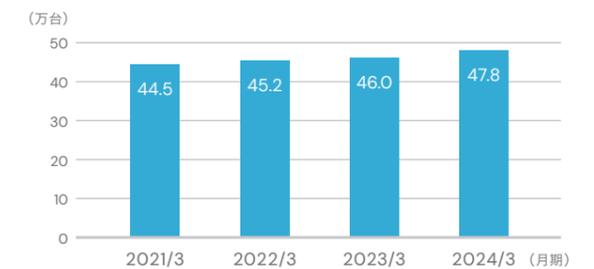
埼玉工場生産台数の推移(4カ年)



### 三春工場

小型ポンプの生産を主体としており、短時間で多くの製品の生産を行える体制を整備しています。また、製品品質の安定のために24時間稼働のエイジング装置を保有しているのも特長です。

三春工場生産台数の推移(4カ年)



## 価値創造ストーリー



成長の源泉 販売力

## お客様視点をもった

## ワールドワイドな企画・販売体制

国内営業本部と海外営業本部、  
製品企画本部による連携

ワールドワイドな販売体制を構築するために、国内営業本部と海外営業本部の2本部体制をとっています。国内営業本部は日本国内において直接販売、代理店販売を行っています。海外営業本部は国内に拠点を構え、各国のグループ会社の販売支援を行っています。製品企画本部は営業本部と連携し国内外のマーケティングを行うことで、製品開発・提供につなげています。

SALES &  
PRODUCT  
PLANNING

## 国内営業本部

## 3Sで痒いところに手が届く営業スタイルを維持

国内営業本部が大切にしているコンセプトは3S営業です。3Sとは、Service、Speed、Solutionの頭文字を取ってそう呼んでいます。まず、サービスとは目に見えないところ、痒いところに手が届く感覚の営業方法です。次に、スピードとは引き合いを受けてから、納品までの対応力です。最後のソリューションとは現場に足を運び、想像力をもって、お客様の課題を抽出し、解決へと導くことです。常にお客様が何を求めているのか、何に困っているのかを理解しておくことが大切だと考えています。

例えば、ポンプ単品販売だけではなく、ポンプの制御機器や周辺機器を一緒にご提案することで、一層の安心・安全をお届けすることが可能です。この3S営業がCS向上につながると信じ、その精神を徹底するためにも半期に一回、全国13拠点で方針会議を実施し情報を共有しています。

また、ベテラン営業と若手営業と一緒に現場へ行くことも大切にしています。それぞれの視点でお客様の課題をキャッチアップすることで、自分の目で見えたお客様のニーズだけではなく視点が広がることがあるからです。さらに、化学・電気・機械の知見を有した営業が多いのもイワキの特長です。これは、足繁く現場に赴き、試行錯誤しながら経験値を蓄積してきたからこそその強みです。

今後はマーケットインで培った販売ノウハウを活かして、想定していたターゲットとは別の領域でもプロダクトアウト製品の活用幅を広げていきたいと考えています。

国内営業本部長  
伊藤 浩明海外営業本部長  
福田 聖

## 海外営業本部

## お客様からの情報収集力が営業の鍵に

海外15カ国21社のグループ会社や、代理店を通じて、お客様へ製品を販売しています。直接販売ではないというのが国内とは違う点ですが、ケミカルポンプ・流体制御機器は現場で使われる製品なので現場の要望を取り込むことが基本であることは変わりません。しかし、海外営業本部のスタイルでは、お客様との接点が少ないということもあり、間接的に情報収集することが多く、なかなかお客様の生の声が伝わってこない場合もあります。

そのため、海外営業本部の仕事は、現地の感覚や日常をよく知るところから始まります。国が違えば、様々な感覚が違ってきます。また、ビジネスに対する感覚の違いも生じてくるので難しさもありますが、工夫しながら現地の人たちをよく理解したうえで、情報を引き出すためのコミュニケーションを地道に行っています。そうして得られた情報は、日々の営業活動に役立てられると同時に、国内の製品企画本部や技術本部、開発本部へ共有し、現地の人たちにとってより満足度が高い製品づくりにつなげています。イワキの製品は、高品質であるということが強みですが、高品質な製品開発には時間がかかります。今後は、高品質を維持しながらいかに開発スピードを短縮していけるかも課題です。

海外でも確実に伸びている市場として医療機器市場と新エネルギー市場があります。また、この分野に進出できていない地域には、ノウハウを伝えることで、分野の得意不得意がないようにしていくことも重要です。

また、海外で製品を供給する手法としてノックダウン生産を行っています。日本から半完成の部品を供給し、現地で組み立てて最終製品にするという方法で、完成品の在庫を抱えることなく、納期のスピードアップとコストダウンを実現してきました。現在では、部品の現地調達も開始しています。より多くのコストダウン効果も見込め、BCPや為替リスクの観点でも期待できます。全世界へこれだけの販売網を展開しているのは我々の大きな強みです。今後はさらに強靱な販売体制を目指していきます。

## 製品企画本部

仮説を元に自分の目で確認し、  
精度の高い企画をつくる

製品企画本部はマーケットの要求や市場の動向を調査し、お客様が求めている製品を迅速に企画し、開発・提供につなげる業務を行っています。

製品企画本部は国内市場を担当する製品戦略部と海外市場を担当する海外戦略部および、プロモーションを担当する宣伝部の3つの組織を有しています。我々は製品企画を行う際には、ターゲットとする市場にケミカルポンプ・流体制御機器の需要があるのかという仮説を立てます。仮説を考察する際には、社内外の様々な視点からの情報収集を行います。最終的には実際にお客様のもとへ訪問し、自分の目で確認することで、その仮説が正しいかどうかの裏付けと見極めを行います。

そのうえで、マーケットに応じた製品企画を策定し、技術本部や開発本部などの各本部へ「この業界ではこういう製品が必要とされている」というプレゼンテーションを行ったうえで、経営判断を仰ぎます。これまでは、マーケットインでの製品企画が多かったのですが、今後は、プロダクトアウトの製品企画も開発本部と連携して推進していきます。

また、海外では世界情勢の変化も重要な判断材料になります。例えば、半導体市場では従来は限られた国で生産され、そこから各国へ輸出されていたため、限られた国へのアプローチでよかったのですが、昨今は各国で現地生産するようになってきているため、国別に戦略を組み立てていく必要があります。また、製品の品質よりもコスト面を重視する企業も増えている中で、イワキのポンプを求めるユーザーを開拓していくことも重要です。製品企画はまず、お客様と市場を知ることがスタートです。海外における今後の取り組みとしては世界各地のマーケット育成を強化していければと思っています。

執行役員  
製品企画本部長  
清水 尊志



## 世界の産業界の発展に貢献してきた

## 流体制御技術

## 技術本部と開発本部の2軸体制へ移行

流体制御機器の研究開発では、流体の中でも化学液を安全に正確に移送・制御する機器の開発に取り組んでいます。開発の対象は、流体を制御するために必要な機器、流体の情報を取り出すセンサー、水処理装置、研究用の装置などです。2024年4月より、技術本部から開発本部を分離独立させることで2軸体制へ移行しました。技術本部では、イワキの基幹製品をはじめ、特注品の開発や量産設計を主に担当し、開発本部では、基礎研究から応用開発研究をはじめ、機能提案型のプロダクトアウト製品の開発を担当しています。

## ENGINEERING

## 技術本部

## 技術本部の役割

技術本部では主に2つの役割を担っています。1つ目は開発本部で商品化のレベルまで達した製品を市場に送り出すことです。使用する部材やコスト、品質、生産方法などの課題をクリアし、市場に販売するまでを一元的に担っています。2つ目はお客様のニーズに合わせて、既存製品のカスタマイズ設計を行うことです。

## イワキの技術の強みとは何か？

営業と技術が密接なことは強みであり、イワキらしさとも言えるポイントです。また、技術本部では開発に限らず、カスタマイズ設計にも対応しており、重要な業務となっています。製品への問い合わせや技術の掘り下げは、技術本部の設計部が担当し、内容を正しく理解してから対応しています。

## 社会やお客様のニーズに技術本部はどう応えるか？

環境課題への対応はお客様、そして社会から求められています。ケミカルポンプは漏れてはならない危険な薬液も取り扱うため、耐食性が非常に重要です。特に樹脂材料は様々な代替材料の開発も進んでいますが、安全性という観点からはフッ素樹脂を使用するほうが、お客様に安心して使用していただけます。そこで、現状ではポンプの寿命を可能な限り長くすることで、フッ素樹脂全体の使用量を抑制し、安全性と環境性のバランスをとっています。

執行役員 技術本部長

柳原 利典



開発本部長

是枝 進一郎



## DEVELOPMENT

## 開発本部

## 開発本部の役割

開発本部では、新製品開発の源流となる基礎研究、応用研究、開発研究を行っています。基礎研究では、素材となる樹脂材料と化学液の相性の評価などに取り組んでいます。応用研究と開発研究では、基礎研究で培った技術を活用して具体的な製品開発までを実施し試作品を作製します。その後、生産設計（量産設計）を実施する技術本部へ開発のバトンをつないでいます。

PHASE 01



素材となる樹脂材料と化学液の相性の評価などを研究効率化によって少ないエネルギーで多くの移送を行う研究なども。

PHASE 02



基礎研究で培った技術を活用し具体的な製品開発薬液が漏れないことが最重要。壊れない研究も。

PHASE 03



技術本部へつなく商品化のレベルまで達した製品の生産設計（量産設計）へ。

## イワキの技術の強みとは何か？

営業本部から製品企画本部へ共有された顧客ニーズと、市場の動向から要求事項をまとめ、新製品開発計画を立案します。既存技術により製品化が可能な場合は、技術本部が対応し、生産本部へつなげます。新たな研究開発が必要な場合は、開発本部がその研究に着手し、開発結果を技術本部にフィードバックします。このように、各本部が連携し、有機的に結びつくことで、スピーディで高品質な製品開発が行われています。

## 社会やお客様のニーズに開発本部はどう応えるか？

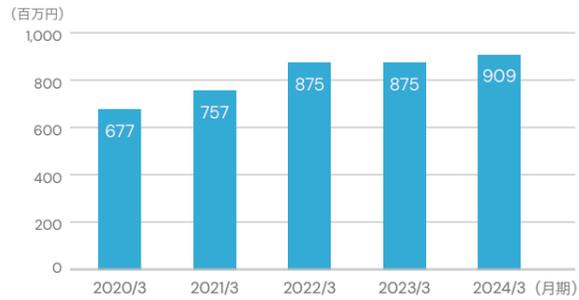
従来はお客様のご要望に応える製品ののためのマーケットインの開発を主体としていました。しかし、マーケットインの製品開発では、開発スピードと低コスト化の競争に陥りがちです。それに対し、今市場には出回っていないが、あると役に立つようなオンリーワンの製品、つまり、ニーズではなくシーズを狙った提案型の製品をつくることで差別化を図ろうという発想で、プロダクトアウトの開発に力を入れています。これからはプロダクトアウトの開発とマーケットインの開発をバランスよく行うことで、お客様や社会に貢献していきます。

**成長の源泉 技術力**

**研究開発投資の考え方について**

特定のポンプを専業とする様々なメーカーがイワキグループの競合会社です。それらの競合会社と市場で勝負するために、あらゆるポンプ方式を研究し、他社よりも優れた製品を開発する必要があります。市場での競争は終わりがなく、常に研究開発と製品化を進めています。

**研究開発投資額推移**



**技術センターについて**

1982年に埼玉県入間郡三芳町でスタートし、2018年に新たな技術センターとして生まれ変わりました。近年の多様化・高度化するニーズに対応するために、新素材・エレクトロニクスなどの先端技術を積極的に導入。世界の最新情報をいち早く収集し、フィードバックできる体制を整え、基礎研究で得られたデータを蓄積しています。また、研究で使用する薬品は厳格な管理体制を敷き、徹底して対応を行っています。機密性が高い開発事項は、外部に漏れないようなセキュリティ対策を徹底しています。磁気浮上型渦巻きポンプMJシリーズやリニアポンプLRシリーズなど、数年にわたる基礎研究を技術センターで行い、商品化しました。

**技術センターの特筆すべき設備と役割**

様々な研究開発用の設備を有している技術センターの中でも、優れた製品の開発に欠かせない最先端の設備をご紹介します。

**半無響室**

音を吸収する特殊な素材に囲まれた部屋で製品の騒音値を測定します。静粛性の高い製品の開発をはじめ、僅かな異音や異常振動などを捉えることができるため、製品の調査にも活用しています。



**電波暗室**

外からの電磁波を遮断し、室内の電磁波の漏れや反射を抑制した部屋です。製品が発するノイズの測定試験や製品から放射・伝導されるノイズが規格値内にあるかを確認するためのEMI試験(エミッション試験)を行います。

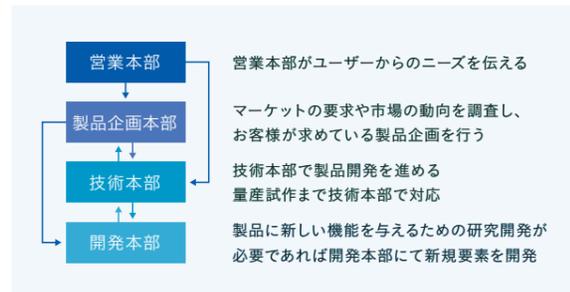


当施設は下記のような実験室、開発室を有しています。ノイズ対策室、ポンプ実験室、半無響室、耐久実験室、環境試験室、装置実験室、プロジェクト開発室、解析室、エレクトロニクス実験室、設計室、化学実験室、耐食実験室、水処理システム開発室 など

**営業本部×製品企画本部×技術本部×開発本部の部門間連携について**

マーケットインの製品は営業本部から製品企画本部、技術本部へと情報が伝わり開発が始まりますが、新しい研究開発が必要であれば、製品企画本部・技術本部・開発本部が連携し、商品化を進めます。プロダクトアウト製品の場合は開発本部から営業本部へ新製品の情報を直接伝えて、アプローチ先を営業本部が考えて動くことも増えています。

**新製品開発の流れ**



**DEVELOPMENT STORY**

**リニアポンプ開発ストーリー**

**今までのイワキにないポンプをつくるという想い**

電磁駆動ポンプは、鉄心を往復動させるソレノイドというアクチュエータ<sup>※1</sup>で動いていました。この方式の高効率化を目的として、今までにない新しいアクチュエータの研究を開始しました。

試行錯誤の末、高効率化によって省電力化、小型化を実現し、加えて静音で発熱も少なく、自由自在に駆動をコントロールできるという画期的なイワキ独自のリニアアクチュエータを完成させました。この技術を活かし、今までにないプロダクトアウト製品を作ろうという機運が高まりました。

**フロー精密合成との出会いからイワキ初のラボ用ポンプへ**

開発プロジェクトでは製品企画本部と連携し、市場の情報収集を行いました。その中で目を付けたのが、化学・工業薬品の新たな製造方法としてトレンドになっているフロー精密合成という製造プロセスでした。そこで求められている性能は、連続流や高精度、微小な流量にも対応できることが必須条件でした。まさにリニアアクチュエータの技術が活かせるのではないかと確信し、ラボ用リニアポンプの開発に着手。2023年、リニアポンプLRシリーズの完成に至りました。



このリニアポンプLRシリーズは、「広い流量範囲」「静音」「無脈動・連続流」「高精度」「高いユーザビリティ」と多くの画期的な性能を搭載したポンプとなりました。

**広い流量範囲**

10000:1の制御範囲で、0.01~100mL/minの送液が可能。従来なら複数台のポンプを取り替えていたシーンも1台で対応でき、取り替えの手間も初期コストも低減できます。

**静音**

リニアアクチュエータの採用により、騒音の原因となる運転音を回避。研究者にストレスを与えません。

**無脈動・連続流**

2つのポンプ部の交互運転により、脈動のない連続送液を実現。脈動があると合成反応に影響してしまうため、無脈動・連続流が欠かせません。

**高精度**

CV値<sup>※2</sup>20.5~3.0%の高精度を実現しました。

**高いユーザビリティ**

ポンプ部は分解しやすい縦型にして、バルブの取り外しも簡単にできるようにモジュール構造にしました。精度を保つためにバルブの洗浄を高頻度で行うラボならではの使用環境にも対応。ラボ用なので操作性や表示の見やすさなど人間工学に基づいたデザイン設計にもこだわりました。前面パネルで各種の設定を直感的に行うことができ、設定内容もひと目で把握できます。しかも、持ち運びが簡単な軽量・コンパクト設計です。

プロダクトアウト製品として、製薬業界やファインケミカル分野を目標に発信しましたが、食品業界や環境分析などにも対応できる製品だと思っています。幅広い分野で活用されることを願っています。

※1 アクチュエータ:電気エネルギーを直線運動や回転運動といった機械的な動きに変換する装置。  
 ※2 CV値:変動係数。流量値のばらつきが平均値に対してどの程度あるかを示す指標。

開発本部  
 技術センター 開発部 2課  
**菊池 将樹**



技術本部  
 埼玉工場 設計2部2課長  
**砂川 桂三**



価値創造ストーリー

## メンテナンス本部の取り組み

メンテナンス本部には、埼玉の本部をはじめ、仙台、名古屋、大阪、九州と、全国に約30名のメンテナンス部員が所属しています。さらに、日本全国に30社近くの協力会社を持ち、トータルな体制で顧客サポートの強化に取り組んでいます。



メンテナンス本部 メンテナンス1部  
東日本サービス課 主査  
弓指 直人

メンテナンス本部長  
松原 重光

MAINTENANCE KNOW-HOW

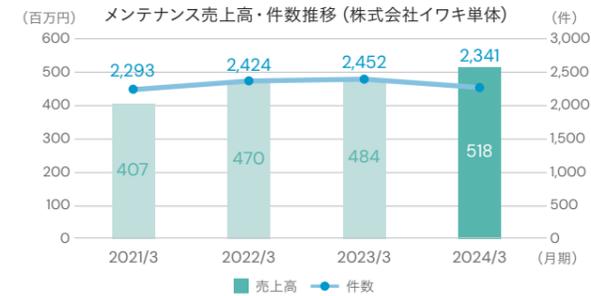


### イワキならではのメンテナンスノウハウとは

イワキのメーカーとしての指針に「ポンプという製品をお客様に提供しているのではなく、ポンプという製品を用いて『薬液を移送する』という機能を提供している」という考え方があり、その趣旨のもと、メンテナンス本部もサポート体制の強化に尽力しています。この方針は、顧客への接点強化とサービス品質の向上こそが、企業の競争力を高めるために重要なことだという信念に基づいています。

イワキは、多種多様なポンプや、ポンプを取り巻くシステムを扱っており、業界屈指の製品数を誇ります。それに伴い年間2,000件超のメンテナンス依頼があり、お客様の現場で得られた情報は当社にとって貴重な情報です。これらの蓄積された情報を社内でも共有することで、適切な部品選定や陥りやすいミス、問題解決のための適切な処置方法など、様々な場面で有効活用しています。

また、メンテナンスを行う中で蓄積されたいくつもの知識やノウハウがあります。それらは共有すべき情報として、先輩から後輩へ受け継がれています。メンテナンスの現場では、ベテラン社員と若手社員が常にペアを組み一緒に行動するようにしています。これは、マンツーマン指導の実践により、技術の伝承が行えること、現場でのOJTを通して多くの経験を積んでいくことが、メンテナンス部員のスキルアップのために最良の方法だと確信しているからです。



協力会社数(2024年3月期時点) ..... 29社

そして、メンテナンス本部の一人ひとりが、製品や現場環境について日々学習し、切磋琢磨していくことで、メンテナンスの質の一層の向上を目指しています。同時に、こうしたノウハウの蓄積は、メンテナンス技術・メンテナンス品質を向上させる重要なメソッドであり、次世代のメンテナンス部員を育てていくためのとても貴重な資産となっていくはずで

### 常にお客様目線で考え、お客様の課題解決に全力で取り組んでいます

私たちの日々の業務の約6~7割が製品のオーバーホールです。オーバーホールとは、製品の各部を分解し、劣化に応じた部品交換や調整を行うことで、故障のリスクを下げるとともに製品の寿命を延ばすことができます。このときに、部品のコンディションをチェックし、ポンプに圧力がかかりすぎているのではないかと、温度が高すぎるのではないかなどの使用環境を判断し、ご提案につなげています。

例えば、「配管径が細いのでもう少し太くしませんか」、などのご提案を行うこともあります。製品の改良が必要であれば改良を行うこともあります。また、故障してからでは遅いので、故障する前に消耗している部分を見つけだし、事前に対処するというも行っています。部品交換を行う際も、その部品の機能や、なぜ交換する必要があるのかをお客様に説明してから作業を行い、メーカーならではの仕上がりの綺麗さにも注力しています。現場ではミスをしたのはもちろんですが、常にお客様の目線で考え、お客様が困っていることはないかを確認しながら、解決する努力をしています。これはSDGsの「つくる責任つかう責任」にも沿った取り組みであると考えています。

メンテナンスにも様々な側面があり、例えばビフォーサービス、アフターサービス、メンテナンス講習会、製品を導入していただいた際の試運転立会いなどです。製品を安心して安全に使っていただくための多様な取り組みを推進しています。緊急を要する現場出向については、依頼後1日以内を目標管理値としていますが、直近の実績として、2024年3月期は平均0.21日と、依頼のほとんどが1日以内で対応を行っています。このほか、営業支援として現場へ出向いて無償でメンテナンスを行ったり、アドバイスを行うこともあります。こうした一連の活動の中で、多くのお客様から「イワキのメンテナンスは安心だ」という評価をいただいているのだと思います。



### メンテナンスだけに終わらない連携があります

メンテナンスの現場では、お客様と積極的にコミュニケーションを取り、お困りごとやご要望をいかに聞き出すかということにも留意しています。お客様からここをもう少し調整できないか、こんな機能があればいいのになどのご意見をいただくことも多くあります。同じ製品でも、様々な施設や工場など、使われている現場が多岐にわたっており、使われ方も多種多様です。我々の強みは、そんな現場、お客様が一番近い位置にいるということでもあり、お客様と当社とのパイプライン的な役割を果たすことも多く、たいへん重要な仕事でもあると認識しています。

そのため、現場目線、お客様目線の価値ある情報を技術本部や、品質保証本部、生産本部、営業本部へフィードバックし、部門間連携を行いながら積極的に課題解決に向けて取り組んでいます。その結果として、より高品質な製品へと改良できた製品もあります。さらに、製品の新たな開発、営業先の提案などに役立てて、総合的な観点からの顧客満足度の向上を目指しています。



価値創造ストーリー

財務・非財務データ

READ MORE

「業績ハイライト」はこちらをご覧ください。



9年間の財務サマリー

項目	単位	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	(百万円)	24,830	25,146	28,067	29,171	28,636	28,162	32,439	37,730	44,539
営業利益	(百万円)	1,533	1,465	2,106	2,337	2,114	1,706	2,139	2,254	5,465
営業利益率	(%)	6.2	5.8	7.5	8.0	7.4	6.1	6.6	6.0	12.3
経常利益	(百万円)	1,991	2,136	2,733	2,847	2,578	2,222	2,992	3,745	6,222
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,527	1,690	2,059	2,163	2,122	2,091	2,396	4,257	4,459
設備投資	(百万円)	384	369	345	3,479	469	839	611	948	1,228
研究開発費	(百万円)	513	532	574	608	677	757	875	875	909
総資産額	(百万円)	25,438	26,253	29,321	30,463	30,126	32,211	37,963	45,251	49,098
純資産額	(百万円)	16,075	16,906	18,660	20,148	20,523	22,520	25,251	28,869	33,521
自己資本比率	(%)	63.0	63.7	62.9	65.5	68.0	69.7	66.3	63.4	67.8
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,413	2,001	1,830	1,827	2,138	2,089	2,710	1,914	2,564
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	997	△150	△1,459	△1,793	△77	△920	△429	△1,518	△2,487
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△935	△1,151	△544	△724	△1,522	149	△579	△419	△1,854
一株当たり純資産額	(円)	714.75	744.61	821.86	887.14	930.39	1,018.96	1,149.41	1,306.53	1,507.33
一株当たり当期純利益	(円)	74.66	75.31	91.72	96.25	96.06	94.90	109.37	193.94	202.32
一株当たり配当金	(円)	26.2	22.7	27.5	28.9	30.5	29.0	33.5	61.0	62.0
ROA	(%)	6.0	6.5	7.4	7.2	7.0	6.7	6.8	10.2	9.5
ROE	(%)	10.0	10.3	11.7	11.3	10.5	9.7	10.1	15.8	14.4
PER	(倍)	9.19	10.61	13.03	9.45	8.93	9.52	10.00	6.70	14.33
PBR	(倍)	0.96	1.07	1.45	1.03	0.92	0.89	0.95	0.99	1.92

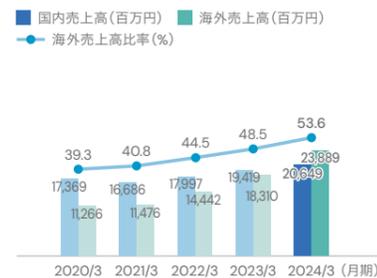
※ 一株当たり情報は株式分割を反映させて算定しています。(2016年1月 1株→10株、2018年7月 1株→3株)

5年間の財務ハイライト

連結売上高・営業利益率



国内売上高・海外売上高・海外売上高比率



連結キャッシュ・フロー(百万円)



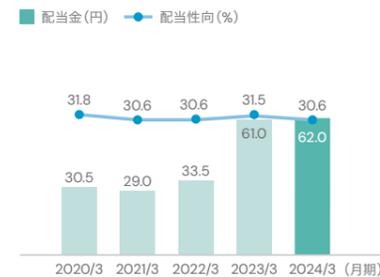
ROE(%)



総資産・自己資本比率



一株当たり配当金・配当性向



5年間の非財務サマリー(株式会社イワキ単体)

項目	単位	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
温室効果ガス排出量 (Scope1+2)	t-CO <sub>2</sub>	-	2,275	2,084	1,892	1,143
Scope1	t-CO <sub>2</sub>	-	273	279	315	308
Scope2	t-CO <sub>2</sub>	-	2,002	1,805	1,577	835
廃棄物等総発生量*	t	244	219	249	262	241
外部再資源化率*	%	84.2	64.4	61.9	62.2	63.0
従業員数	人	757	766	781	781	788
男性	人	596	604	613	614	619
女性	人	161	162	168	167	169
平均年齢	歳	41.8	42.1	42.2	42.5	42.4
平均勤続年数	年	17.8	18.1	17.9	18.3	18.1
月平均残業時間	時間	6.9	5.4	7.5	7.3	7.6
正社員離職率	%	2.3	1.5	1.8	1.6	1.3
有給休暇取得率	%	-	61.1	55.8	58.7	65.1
男性育児休業取得率	%	8.3	29.4	22.2	37.5	43.8
女性育児休業取得率	%	100	100	100	100	100
新卒採用人数	人	21	22	25	18	27
中途採用人数	人	12	9	14	5	7
女性管理職比率	%	0	0	0.5	0.5	0.5

※ 埼玉工場・三春工場のみ集計

# CEO MESSAGE

価値創造ストーリー

## 財務担当本部長メッセージ

創業以来最高の売上・

営業利益を達成し

さらなる飛躍へ

経営管理本部長  
犬飼 隆士



### 中国5社の子会社化と医療機器市場が売上に寄与

2024年3月期は、売上・営業利益ともに過去最高の結果となりました。市場別売上でも全ての市場で過去最高でした。これだけの結果を出せたのにはいくつかの要因があります。まず、イワキ香港グループ、イワキ上海の子会社化、次に医療機器市場の大幅増収、そして為替(円安)の影響です。

地域別で見ると、国内は半導体・液晶市場が減収となりましたが、医療機器市場の大幅増収がフォローしました。米国は、主要市場である水処理市場が順調に推移し、医療機器市場も好調でした。欧州は、化学市場の好調が良い結果に結びつきました。アジアは、韓国・台湾向け半導体・液晶市場と表面処理装置市場の不調が続き、その結果、2023年3月期に過去最高売上を達成したアジアは、今期それを上回ることができないという結果でした。中国は、イワキ香港グループとイワキ上海の連結子会社化に伴う損益取り込み期間の差(2023年3月期は第4四半期連結会計期間からの取り込み)もありますが、半導体・液晶市場、医療機器市場などが好調に推移した結果大幅増収となりました。

地域別売上高 (百万円)

	2024年3月期	前年同期比	増減率
日本	20,649	1,229	+6.3%
米国	7,041	940	+15.4%
欧州	5,700	1,029	+22.0%
アジア	2,574	▲638	▲19.9%
中国	6,625	4,047	+157.0%
その他	1,946	200	+11.5%

### この10年における売上の推移を振り返って

まず、ここ10年間の売上は順調な右肩上がり成長してきた一方、利益は、微増・微減を繰り返してきました。2020年からのコロナ禍による営業活動自粛の影響を受けたり、半導体市場でシリコンサイクルと呼ばれる好不況が繰り返されたりと、決して順調な10年間ではありませんでした。しかし、テクノロジーやイワ

キノルディックグループ、イワキ香港グループ、イワキ上海を子会社化したこともあり、2024年3月期では10年ビジョンの定量目標であった連結売上高400億円(国内200億円/海外200億円)および営業利益率10%を1年前倒しで達成することができました。

10年ビジョンの最後の年となる2025年3月期は、売上高は2024年3月期比106.8%、営業利益は同比98.2%、経常利益は同比93.6%と増収減益を想定しています。これは主に、売上原価の上昇や大型展示会などの費用増加に加え、持分法投資利益の減少を見込んでいるためです。一方で、2023年半ばから伸び悩んでいる半導体・液晶市場は2025年3月期下期から回復基調となり、水処理市場は堅調に推移すると予想しています。

### 企業価値の向上とサステナビリティへの取り組みが今後の課題

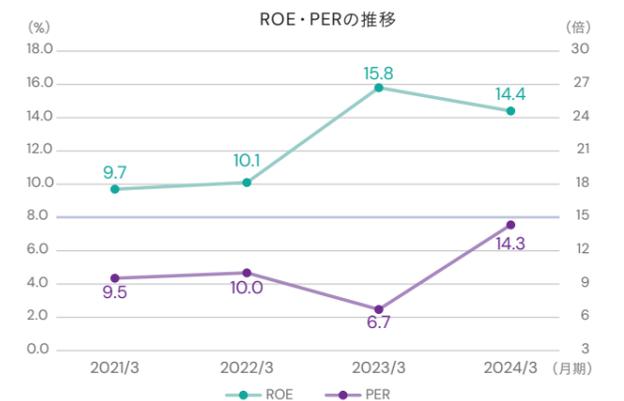
2024年3月期の自己資本比率が67.8%である当社は、経営の安定感がありますが、資本コストや株価を意識した経営を実現するために、継続的なPBR(株価純資産倍率)向上のための取り組みを中長期的な視点で行う必要があると考えています。

2024年3月期のROE(自己資本利益率)は14.4%と目安となる10%を超えており、同事業年度のPBRは1.92倍と1倍を超えましたが、期待値となるPER(株価収益率)は理想値の目安である15倍を若干下回る14.3倍にとどまりました。まず、このPERを上げるために、投資家の皆様に期待されるビジョンを展開していく必要があります。そこで、新たなビジョンでは業績だけでなく、サステナビリティの視点を取り込み、ステークホルダーの皆様から期待されるような指標と目標を設定していくことが重要だと考えています。それにより、継続的なPER向上を目指していきます。

また、多角的観点からの借入れは行っていますが、フリーキャッシュ・フローはプラスを維持しています。今後の投資計画としては、持続的な企業価値向上を維持するために、まず、海外市場拡大のための組織強化に焦点を当てていきたいと考えています。さらに、生産能力の増強、生産・物流の効率化およびサステナブルな生産体制構築のための投資にも注力していきます。

イワキグループはお客様の「痒いところに手が届く」製品・サービスの開発・生産・販売をさらに強化し、CS向上につなげることで、競合との差別化を図ったソリューションカンパニーを目指しています。また、イワキグループの持続的発展のためには、グループ全体としてのシナジー創出が求められています。財務も営業も生産も研究も全てが連携しながら動くのが当社の特徴でもあります。この連携を活かして、より強くたくましい企業として成長していきたいと考えています。

BtoB企業だということもあり、当社のことをよく知っているという方は少ないと思います。ステークホルダーの方々にも、いままでも当社をご存じなかった方々にも、当社をもっとよく知っていただき、PER向上という観点からも注目していただける企業にしていきたいです。



READ MORE

「2024年3月期 有価証券報告書」  
はこちらをご覧ください。



価値創造ストーリー

ビジネスモデル

お客様の様々な要望に

応え続けて生まれたビジネスモデル

流体制御ノウハウを活用し  
お客様のニーズに合ったソリューションを提供

イワキの最大の特長は、他に類をみない製品バリエーションの豊富さにあります。品揃えの豊富さと、流体制御ノウハウはイワキの強みです。これによりお客様のあらゆるニーズに的確にお応えします。



カスタマイズ

お客様の要求仕様をもとに技術本部にてカスタマイズ設計を行います。

部品調達

生産計画に基づき、取引先より品質基準を満たす部品を購入します。生産拠点は組み立てがメインであり、部品の全てが外部調達となっているため、品質面、納期面からも非常に重要な役割を担っています。



受入検査

部品入荷の段階から厳格な検査を実施しています。複雑な形状の部品もあるため、立体的な測定が可能な三次元測定器や、含有化学物質規制に対応するためのX線分析装置などの検査装置を導入しています。



メンテナンス

アフターフォローやメンテナンスサービスを通じて、製品の品質保持を実現します。現場ではお客様への提案と情報収集も行い、その情報は社内にフィードバックし、製品やサービスの改善に役立っています。お客様に安心感・満足感を持ち続けていただくことで顧客満足度の向上につなげています。



引き合い ……> 見積り ……> 受注

お客様の困りごとに寄り添うため、現場に密着した営業活動を行っています。それにより適切な情報収集を行い、痒いところに手が届く提案活動を行うことで受注へとつなげます。



生産計画

受注情報に基づき、生産計画を策定します。製品の安定供給と効率的な生産を行うため、人員や設備、在庫状況などを勘案し、無駄のない生産体制を整えます。



生産

調達した部品を組み立て、高品質な製品を生産します。生産ラインでは工程ごとに厳しいチェックを実施。品質管理を徹底し、安定した生産体制を実現します。



出荷前検査

生産された全ての製品は、性能検査・目視検査を実施後に出荷されます。



出荷

お客様

アフターフォロー

BUSINESS MODEL

## 市場分析

# あらゆる業界で活躍するイワキの製品

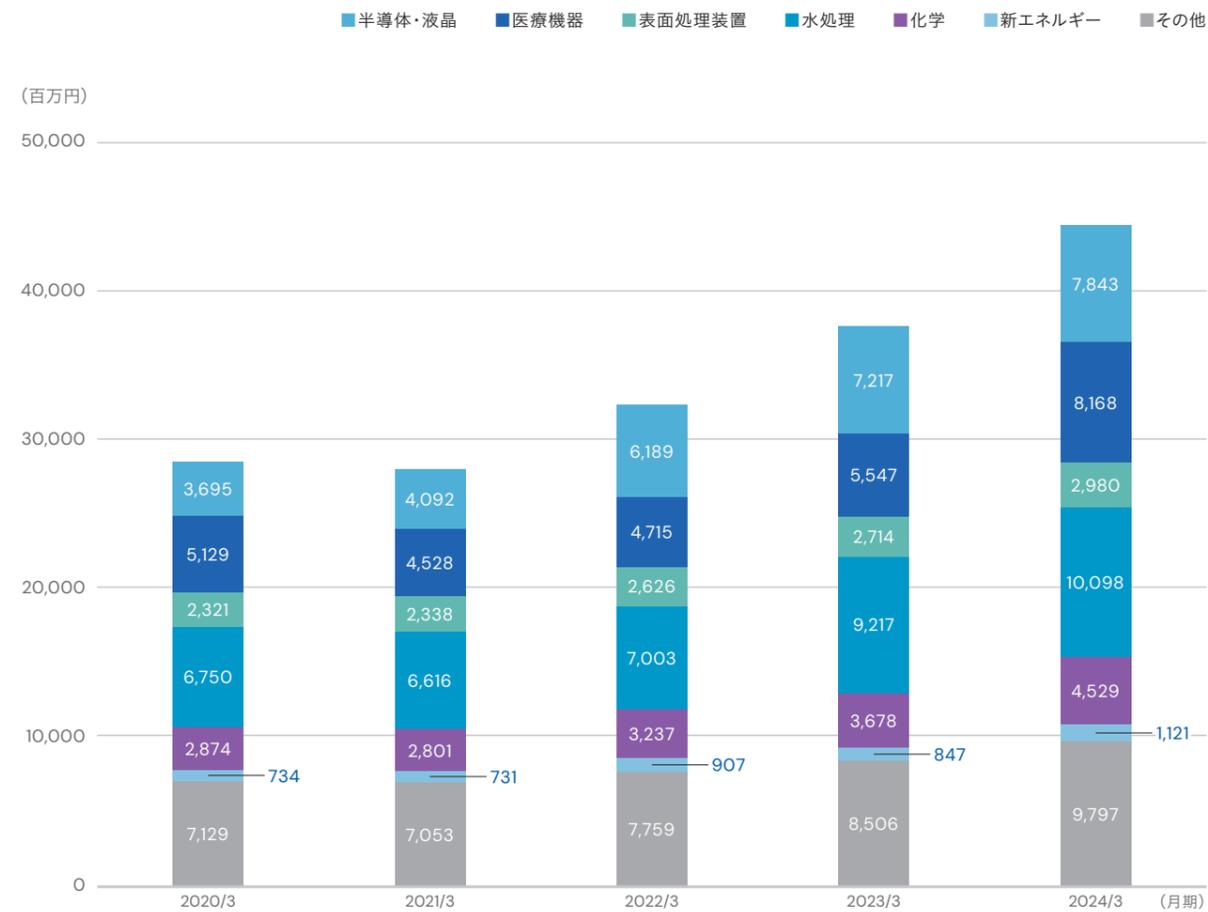
### あらゆる業界への用途提案が可能

ケミカルポンプをはじめとした流体制御機器は、半導体・液晶や医療機器、水処理、新エネルギー分野など幅広い産業分野で、高純度の薬液の移送等、多岐の用途で使用されています。イワキグループは、60シリーズ(型式では数万点)を超える製品群を持っており、多くの市場・用途で使われています。蓄積してきた経験を活かし、あらゆる業界への用途提案が可能です。

### 市場別にみる2024年度3月期

当社グループにおける強化市場である半導体・液晶市場、水処理市場、医療機器市場、新エネルギー市場の業績動向は次のとおりです。半導体・液晶市場は、国内の一服感ある市場動向や、一部海外顧客における生産調整により落ち込む部分もありましたが、中国連結子会社の業績寄与により、売上高は7,843百万円(前年比8.7%増)となりました。水処理市場は米国向けを中心に順調に推移しており、売上高は10,098百万円(前年比9.6%増)となりました。医療機器市場は国内、中国向けを中心に伸長し、売上高は8,168百万円(前年比47.2%増)と全体を牽引しています。新エネルギー市場の売上規模は他と比べ小さいものの、国内向けを中心に伸長し、売上高は1,121百万円(前年比32.3%増)と全体業績に寄与しています。

### 5カ年の市場別売上高推移



## 各市場の機会とリスク

市場・主要ポンプ	機会とリスク	売上高・前年比増減率 (2024年3月期)
<b>半導体・液晶市場</b> マグネットポンプ、空気駆動ポンプ 	半導体製造プロセスでは不純物の混入や金属イオンなどを嫌う純度の高い薬品のハンドリング用途でポンプが使用されています。洗浄液、半導体用研磨液の移送・循環、さらには高圧吐出が必要な薬液供給用途まで幅広くポンプが使用されています。生成AIなどで急拡大が見込まれる半導体需要ですが、その反面シリコンサイクルと呼ばれる景気循環に大きく左右される市場でもあります。	売上高 <b>78.43億円</b> 前年比増減率 <b>8.7% ↑</b>
<b>医療機器市場</b> 回転容積ポンプ、エアポンプ 	分析装置や血液浄化システム、器具の洗浄用途など、医療機器の流体制御には常に高い安全性と信頼性が求められます。また、装置への組み込み用途が多く、限られたスペースで使用できる小型化も実現しなければなりません。先進国の高齢化、新興国の人口増加と経済発展に伴い、医療機器市場は今後も拡大が見込まれますが、前述の要件が満たされなければ、リスクにもなり得ます。当社グループの技術力と蓄積された経験から、よりコンパクトな医療機器向け流体制御ソリューションをご提供いたします。	売上高 <b>81.68億円</b> 前年比増減率 <b>47.2% ↑</b>
<b>表面処理装置市場</b> マグネットポンプ、定量ポンプ 	繊細な加工領域において、当社グループの流体制御機器は多様なニーズにお応えします。強酸・強アルカリ、高比重液などの薬剤移送や循環用途、エッチング用途など、市場で求められる耐久性は、業界に長年寄り添ってきた当社グループだからこそ実現が可能となっています。同市場は半導体・液晶市場と表裏一体であり、シリコンサイクルの影響を受ける市場でもあります。	売上高 <b>29.8億円</b> 前年比増減率 <b>9.8% ↑</b>
<b>水処理市場</b> 定量ポンプ 	飲料水の滅菌用途や上下水処理、水資源のリサイクルなど、我々の生活に必要な不可欠な水資源を有効活用するため、豊富な経験と多岐にわたるアイテムでお客様の取り組みを強力にバックアップします。当社グループにとって土台となる重要な市場ではありますが、常に競合他社とのし烈な価格競争にさらされており、当社グループの優位性を維持できない場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。	売上高 <b>100.98億円</b> 前年比増減率 <b>9.6% ↑</b>
<b>化学市場</b> マグネットポンプ、定量ポンプ 	化学プロセスの現場において、強酸・強アルカリや高純度の化学薬液移送は必要不可欠です。危険な液体を扱いかつ、大流量・高揚程の移送、高温などへの対応が求められる薬液移送現場で、製品の耐食性・安全性を徹底追求してきた当社グループのマグネットポンプシリーズは化学プロセスの発展に大きく貢献してきました。化学市場をはじめ、危険な薬液を扱う分野で使用されるポンプの多くは接液部にフッ素樹脂を使用しています。そのため、樹脂に関する環境規制の動向によっては、非常に大きな影響が出る可能性もありますが、一方で、規制動向を踏まえた環境配慮製品の開発を進める機会とも言えます。	売上高 <b>45.29億円</b> 前年比増減率 <b>23.1% ↑</b>
<b>新エネルギー市場</b> 回転容積ポンプ、マグネットポンプ、定量ポンプ 	世界的に環境・エネルギー問題の解決が課題になっています。当社グループは装置組み込み用や製造プロセスでの様々なニーズに応える製品を幅広く研究・開発しており、燃料電池、二次電池をはじめとする、低炭素社会に貢献するデバイスの製造を支えています。また、水素製造に関わる装置にも各種ポンプが搭載されています。一方で、技術開発が加速する次世代エネルギーの分野に対し、タイムリーな製品投入ができない場合や、要求性能を満たすことができない場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。	売上高 <b>11.21億円</b> 前年比増減率 <b>32.3% ↑</b>
<b>その他(食品、製紙等)</b> 回転容積ポンプ、マグネットポンプ 	当社グループの製品は上記市場のほか、食品、製紙向けをはじめ、冷却用途やレアメタルリサイクル用途まで幅広い分野で活躍しています。ますます多様化するお客様のニーズに応えるため、日々、生産プロセスの合理化・効率化に貢献できる製品開発に取り組むとともに、製品の品質および安全性の向上を追求し続けています。全ての市場に共通するものですが、サステナビリティへの意識の高まりにより、機能面や設計面で環境に配慮した製品開発への要望が高まっており、これらへの対応の優劣によって、今後の業績が左右される可能性があります。	売上高 <b>97.97億円</b> 前年比増減率 <b>15.2% ↑</b>

## イワキグループのサステナビリティ

サステナビリティが

未来への流れをつくる



### サステナビリティの考え方

これからのありたい姿の実現に向けて中心となるテーマがサステナビリティです。「常に最前線で産業を支え、社会の発展と人々の幸福に寄与する。」の経営理念のもと、これまで産業界に幅広くケミカルポンプ・流体制御機器を提供し続けることで社会に価値を提供してきました。しかし、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値向上を両立させることの重要性が高まる中、変化の激しいこれからの時代においても、社会に価値を提供し続けていくためには、サステナビリティの観点が不可欠です。2022年4月に発足した、新たな長期ビジョン検討プロジェクトではまず、プロジェクトのメンバーが、お客様、調達先、大学、NPO法人、投資家など幅広いステークホルダーの方々に対し、イワキに求めるサステナビリティとは何か?というテーマでヒアリング\*を実施しました。この

ヒアリングで得たご要望やご意見をベースに、プロジェクトで議論を重ね、まとめ上げたサステナビリティに対する考え方を2023年5月23日に公表しました。これがイワキグループ全体のサステナビリティ基本方針です。「危険な薬液を漏らさずに安全に移送すること。この本業自体もサステナビリティへの貢献であると認識しております。今後も様々な分野に価値を提供し続けるとともに、事業活動においてもサステナビリティの観点を踏まえた経営を積極的に推進してまいります。持続可能な社会の実現に向けて、環境、社会、ガバナンスの各分野でさらなる貢献をしていくことでステークホルダーの皆様から信頼され、末永く支持していただける関係を築くとともに、新しい関係を育てている企業グループを目指して努力を続けてまいります。

※ 37組織に対してヒアリングを実施

### イワキグループ サステナビリティ基本方針

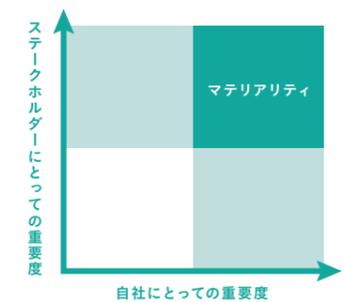
- 私たちは、環境課題・社会課題の解決につながる製品・サービスを積極的に開発・提供します。
- 私たちは、事業活動で生じる環境負荷を低減します。
- 私たちは、すべての人の人権を尊重します。
- 私たちは、多様な人材が安心・安全・健康に、それぞれ活躍できる基盤を整備します。
- 私たちは、法令・社会規範を遵守し、公正・透明な経営を推進します。
- 私たちは、外部の客観的かつ多様な視点を取り入れ、ステークホルダーの声に誠実に応えます。



## マテリアリティ (重要課題)

### マテリアリティの特定プロセス

STEP1 課題の抽出	社内プロジェクトチームを発足。ISO 26000、GRIスタンダード、SDGsなどの国際フレームワークや他社事例などを参考に、基本となる課題を抽出。
STEP2 抽出課題の評価	抽出した課題に対し、社外視点による評価を行うため、ステークホルダーへのヒアリングを実施。
STEP3 課題の再整理と選定	STEP2のヒアリング結果を受け、社内プロジェクトで課題の優先順位付け、整理・統合を実施。経営陣との協議も含め、社内協議を重ね、マテリアリティを選定。
STEP4 マテリアリティ特定	サステナビリティ委員会での審議の後、取締役会決議によってマテリアリティを特定。



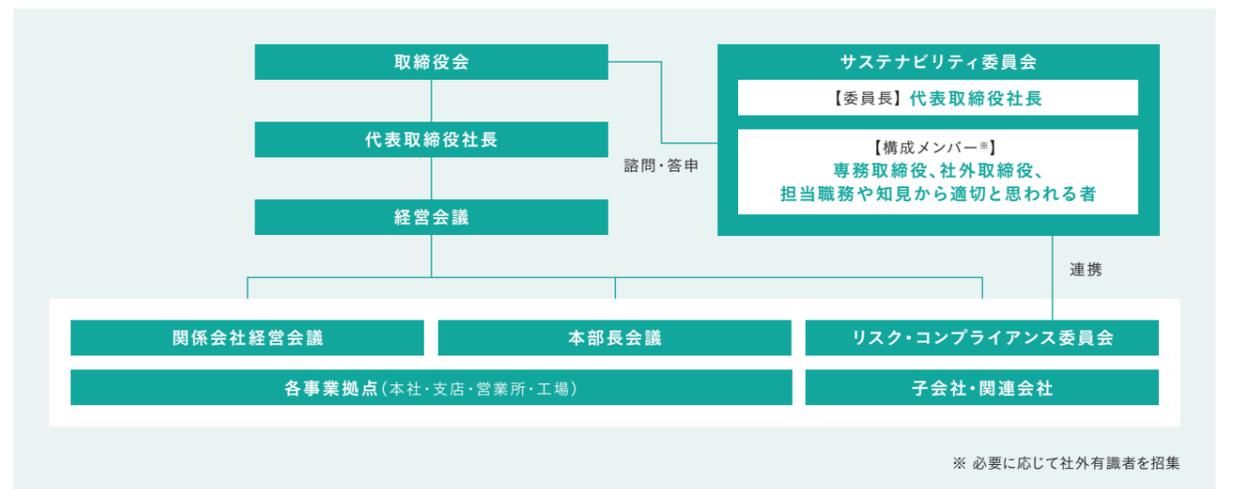
### イワキグループ マテリアリティ

- 🌍 地球環境との共生 ..... → P.37
- 🛡️ 製品の安全性と品質の追求 ..... → P.39
- 🏠 環境や人権に配慮した調達の推進 ..... → P.41
- 👥 持続的成長を支える人材基盤の整備 ..... → P.42
- ⚖️ ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底 ..... → P.43

### サステナビリティマネジメント

企業を取り巻く環境が大きく変化する中、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値向上を両立させることの重要性はより高まっています。その中で、サステナビリティの観点を踏まえた経営を推進していくことを目的に、サステナビリティ委員会を設置しました。本委員会は、代表取締役社長を委員長とし、専務取締役、社外取締役のほか、担当職務や知見から適切と認められる者から構成し、必要に応じて社

外有識者を招集します。ここでは、サステナビリティに関する方針策定やマテリアリティの特定、各種課題への取組状況の確認、施策などについて審議を行い、取締役会に対し提言・報告を行ってまいります。また、本委員会の傘下に、社内横断的のメンバーで構成される専門プロジェクトを設置し、サステナビリティへの取り組みの実効性を高めるとともに、全社へ具体的な取り組みを展開しています。



※ 必要に応じて社外有識者を招集

サステナビリティ

地球環境との共生

TCFD提言に基づく情報開示

当社は、「常に最前線で産業を支え、社会の発展と人々の幸福に寄与する。」の経営理念のもと、産業界で幅広くケミカルポンプ・流体制御機器をご利用いただくことで社会に価値を提供してきました。

特に気候変動対応については、持続可能な社会の実現のために、当社が配慮すべき重要な経営課題のひとつであると認識しています。当社は環境に配慮した事業活動への取り組みの一環として、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に賛同するとともに、気候変動に起因する事業等のリスク・機会の把握と適切な情報開示を行います。

ガバナンス

当社は、気候変動課題を含むサステナビリティの観点を踏まえた経営を推進するため、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」を設置しております。本委員会では、サステナビリティに関する方針の策定や気候変動対応をはじめとした各種課題への取組状況の確認、施策などについて審議を行っています。

また、サステナビリティ委員会が審議された内容は取締役会に対して適宜、提言や報告を行い、取締役会ではその対応について必要に応じて審議・決議を行うとともに、取締役の職務の執行を監督します。

戦略

気候変動に起因する当社事業への影響を考察するうえで、脱炭素社会を実現するために厳しい政策・法規制が敷かれるシナリオ「1.5/2°Cシナリオ」※1と、現状を上回る気候変動対策が行われず異常気象の激甚化が顕著に表れるシナリオ「4°Cシナリオ」※2を参考に、定性・定量の両面からシナリオ分析を行いました。いずれのシナリオにおいても、気候変動起因による主なリスクとして、洪水や高潮による自社拠点への被災やサプライチェーンの

※1「1.5/2°Cシナリオ」参考:IEA Net Zero Emissions by 2050, Sustainable Development Scenario, RCP2.6  
 ※2「4°Cシナリオ」参考:IEA Stated Policies Scenario, RCP8.5

リスク管理

当社では気候変動関連リスクについて、全社より抽出を行い、想定される発生可能性や財務的影響を元に、定性・定量の両面からサステナビリティ委員会にて評価・検討を行ってまいります。また、サステナビリティ委員会にて特定された気候変動関連リスクについては、その他リスクとともにリスク・コンプライアンス委員会に集約され、相対的な評価を行うとともに、その対応方針や施策の検討を行ってまいります。



取締役会で決議または報告された気候変動課題に関する事案の例

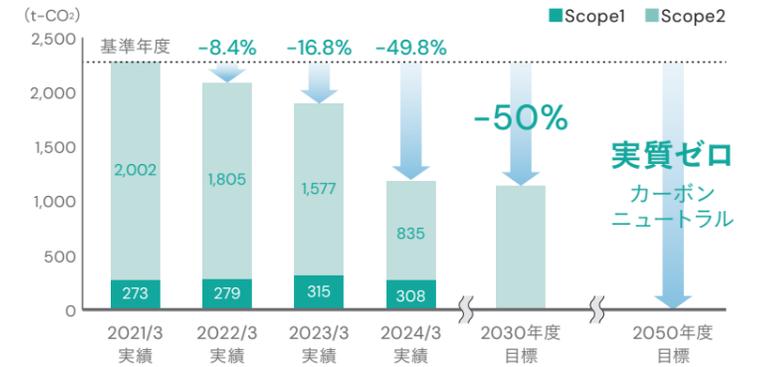
- 2022年4月 サステナビリティ委員会設置
- 同年 10月 温室効果ガス排出量削減目標の設定
- 同年 12月 TCFD提言への賛同表明
- 2023年2月 TCFD提言に基づく情報開示
- 同年 5月 サステナビリティ基本方針の策定
- 2024年8月 マテリアリティの特定

寸断によって売上機会が減少する可能性を認識しています。一方、1.5/2°Cシナリオにおいては、機会として、脱炭素社会への移行に伴う二次電池をはじめとした新エネルギー分野のニーズに当社製品が適応することで、売上機会が増加する可能性が高いことを認識しています。当社では、新エネルギー市場を強化市場としており、今後も事業拡大など、積極的な取り組みを推進していきます。

検討された内容については、リスク・コンプライアンス委員会の下部にあるリスク・コンプライアンス協議会など各本部長を通じて関連部署へ指示がなされ、その進捗状況はリスク・コンプライアンス委員会が定期的にモニタリングを実施してまいります。なお、重大なリスクであると判断されたものに関しては、取締役会にてその対応を審議・決議いたします。

指標と目標

当社は、気候変動対応への進捗を管理するための指標として、温室効果ガス(GHG)排出量の削減目標を採用しています。持続可能な社会の実現のために、パリ協定で掲げられた1.5°C目標に沿って、2050年カーボンニュートラルを目指し、中長期的な戦略および施策の検討を行ってまいります。



シナリオ分析

対象	1.5/2°Cシナリオ	4°Cシナリオ
政府	● 炭素税の導入や、再エネ・省エネに関する政策など、環境関連対応を推進。	● 気候変動対策は現状維持。 ● 異常気象への対応支援。
投資	● ESG投資がスタンダードに。 ● 環境経営情報を投資先選定で重視。	● 環境配慮よりも収益性重視。 ● 投資先選定ではBCP対策有無を注視。
気象	● 異常気象の激甚化は4°Cに比べ緩やか。	● 異常気象の激甚化による物理的なリスクの顕在化。
エネルギー	● 再生可能エネルギーが普及。化石燃料由来のエネルギーは減少。	● 化石燃料由来のエネルギーが主流。高効率な発電技術が進展。
企業	● 政策・規制に伴うエネルギー価格の上昇により、操業コストが増加。 ● 政策・規制に伴う原材料の変化により、原材料コストが増加。	● 異常気象による自社設備への被害が発生。 ● 平均気温の上昇による従業員への健康被害が発生。
顧客	● 使用製品に関し、価格・性能に加え環境配慮の有無を重視。 ● 再エネ・省エネに寄与する製品やサービスの進展。	● 使用製品に関し、価格や性能を重視。 ● サプライチェーンに対して、BCP対策を要求。

リスクおよび機会

区分	項目	事象	時期※3	内容	リスク	対策	影響度※4	
							1.5/2°Cシナリオ	4°Cシナリオ
移行リスク	政策・規制	GHG排出に対する炭素税などの法規制の公布	中期 長期	● 当社事業活動に伴うGHG排出(Scope1,2)に対してのカーボンプライシングが発生。	● 主要拠点にて、再生可能エネルギー由来の電力メニューを積極使用。 ● 省エネ設備の導入による電力削減。	●	★★	—
		再エネ政策やエネルギーミックスの変化による電力価格の増加	中期 長期	● 電力価格の増加に伴う操業コストが増加。	● 省エネ設備の導入による電力削減。	●	★	—
		資源循環に関わる法規制の強化	中期 長期	● プラスチック規制やリサイクル規制により、原材料コストの変化や代替材料への変更コストが発生。	● 複数社購買の強化。 ● 廃プラ・鉄・非鉄を含む廃棄物のリサイクル活動。 ● 製品・部品のリサイクル検討。	●	★★★★	★
	技術	脱炭素に資するための製造プロセスの変化	中期 長期	● 脱炭素に資するため半導体製造などで部品の最適化が進み、製造過程が短縮され、ポンプの需要が減少。	● 脱炭素(省エネ、省資源など)製品・技術の開発推進。	●	★★★★	★
		サプライチェーン全体での脱炭素化に伴う行動変化	短期 中期	● 顧客企業より脱炭素化を求められ、製品生産における脱炭素技術・設備導入などの対応コストが発生。	● 自社製造プロセスの脱炭素化および効率化に伴うリスク軽減。	●	★★	★
評判	ステークホルダーのESG/サステナビリティに起因する行動変化	短期 長期	● 気候変動を含むESGへの取り組みが不十分である場合、顧客や投資家からのレピュテーションが低下する。 ● 採用や雇用環境にも悪影響が発生。	● Scope3の算定およびSBT認証取得の検討。 ● サステナビリティ関連の検討。 ● 脱炭素に資する製品の開発・提供。	●	★★★★	★★	
物理的	急性	異常気象の激甚化による物理的被害の増加	短期 長期	● 台風や洪水の激甚化による自社設備やサプライチェーンへの被害発生。 ● 製造拠点の操業停止や売上の減少、対応費用の増加。	● 事業継続計画(BCP)の見直しと対策強化。	●	★★	★★

区分	項目	事象	時期※3	内容	機会	対策	影響度※4	
							1.5/2°Cシナリオ	4°Cシナリオ
機会	規制策	脱炭素社会に伴う環境測定需要の高まり	中期 長期	● 法規制の強化に伴って環境測定の必要性が高まり、ポンプを部品とする測定機器の販売数が増加。	● 環境測定に関連した製品の提供およびアピール。	●	★★	★
		燃料電池や二次電池の普及	中期 長期	● 燃料電池・二次電池の普及により、製造工程や関連機器内部に使用されるポンプの需要が増加。	● 新エネルギー分野における自社製品の有効性のアピール。 ● 脱炭素に寄与する製品・新技術の開発。	●	★★★★	★★★★
	技術	再エネ・省エネ技術の普及	中期 長期	● 脱炭素社会への移行に伴い、再エネの普及や省エネ技術が発展することにより、その製造過程や機器内部で使用されるポンプの需要が増加。	● 自社製品の省エネ性能の適切な開示。 ● 省エネ性能に関わる製品・新技術の開発。	●	★★★	★★

※3 想定される発生時期について、短期:0~3年、中期:4~10年、長期:11~30年と定義しております。  
 ※4 事業継続または業績に与える影響度について、影響度の大きい順に★★★★~★の4段階で評価しております。

## サステナビリティ


**製品の安全性と品質の追求**
**ケミカルポンプに求められる  
安全性と品質の追求には、イワキの哲学が息づいています。**

当社は、ケミカルポンプと流体制御機器の総合メーカーとして、様々な薬液を移送するポンプを作ってきました。その中で、製品の安全性と品質向上の取り組みに対しては根底に流れる哲学が存在します。ケミカルポンプは薬液を移送するのが目的ですから、その中には、酸やアルカリ液など非常に危険な薬液も多く存在します。そこで、最重要の課題は安全性であると認識しています。ポンプに求められる品質としては、漏れない、壊れない、お客様に迷惑をかけないという3点が重要な要素です。それらを念頭に製品開発や生産設計に関わっています。



目指しています。理想は、壊れないポンプを作ることですが、たとえ壊れても安全性を担保することが最重要課題です。これはフェールセーフという考え方ですが、我々のポンプは、壊れて停止しても、危険な薬液が漏れ出すことだけは起こらないようにすることを最優先に設計しています。

最後の生産段階においては、「Copy Exactly」という理念がありますが、いつも同じ品質のものを作り続けるということが重要です。同じ型番であれば、どのロットでもまったく同じ品質でなければなりません。しかし、急に同じ部材が調達できなくなることもあります。そういうときに部材の変化にも対応し、変更した際のリスクを分析して、問題を起こさないよう「Change Control(変更管理)」を行いながら、いつも同じ品質のものを作り続けています。そして、当社の品質保証で最大の特長は、出荷前に必ず、作ったポンプの全数性能検査を行うということです。これは、出荷後の不良やトラブルを最小限に抑えるという観点からも安全性や信頼性の向上につながっていると考えています。



品質保証本部長  
澤田 勉



JQA-EM4848  
 (埼玉工場、三春工場)  
 ISO 14001取得年月日:  
 2005年7月22日



JQA-1173  
 (埼玉工場、三春工場)  
 ISO 9001取得年月日:  
 1996年2月23日

具体的には、ISO 9001の品質保証体系やISO 14001の環境保全体系を積極的に活用し、安全性と品質の向上、環境保全を図っています。そのために、製品企画段階で、お客様の要求仕様を全て満たしているか安全性に関わる法令(CE、UL、PSEなど)、環境に関わる規制(RoHS、REACHなど)をクリアできているか、また、環境配慮製品設計や、廃棄物削減への取り組みができていないかなどを製品企画会議や生産設計検討会で議論を重ねています。

次に設計段階に入りますが、過去の不具合事例のレビューに対する再発防止・未然防止のための対策を議論します。また、多角的な視点を取り入れるデザインレビューを行い、完成度の高い設計を

**品質・環境方針**

1. 製品や事業活動に適用される法律、規格要求、その他の同意事項を明らかにし、これらを順守して汚染の予防に努めます。
2. 環境に配慮した製品設計のもと、顧客の要求に応え、不具合や不要排出物を少なくする活動を進めます。
3. 確実に迅速に製品・サービスを提供するため、資源を有効に活用し、仕事のやり方を継続的に改善します。

**労働安全衛生への取り組み**

現場や事務所に潜在する危険の抽出・改善のため以下の活動を定期的実施し、安心安全な職場環境を提供しております。

**定期的な実施活動**

- 各部門から選抜されたメンバーによる職場内の「安全巡回」、「衛生巡回」
- 外部産業医による「産業医巡回」
- 職場単位による「安全ミーティング」、「衛生ミーティング」
- 作業環境測定
- 労働安全衛生法に基づく化学物質のリスクアセスメント

**安全保障輸出管理への取り組み**

当社では、外国為替及び外国貿易法とその関係法令を遵守し、国際的な平和および安全の維持に貢献するために、代表取締役社長を安全保障輸出管理の最高責任者として、関係会社を含む全社部門に安全保障輸出管理の責任者を置く体制を構築して、安全保障輸出管理を推進しています。また、外国為替及び外国貿易法とその関係法令にて定められたリスト規制に該当する製品を数多く取り扱っている関係から、当社が行う輸出取引はもちろんのこと、

**6S活動**

生産現場の基本である5S活動(整理、整頓、清掃、清潔、しつけ)に加え、親切(後工程に迷惑を掛けないよう心を配ること、困っている人にやさしく対応すること)を加えた6S活動を推進しています。

1. **整理** 職場には必要なもの以外一切置かない
2. **整頓** 必要なものが誰にでもすぐ取り出せる状態にする
3. **清掃** 職場をゴミ・汚れの無い状態にする
4. **清潔** 整理・整頓・清掃を徹底し、維持する
5. **しつけ** 決められた事が決められた通りに正しく実行出来るように習慣づける
6. **親切** 後工程に迷惑を掛けないように心を配り、困っている人に優しく対応する

**READ MORE**

「安全保障輸出管理への取り組み」についてくわしくはこちらをご覧ください。



サステナビリティ

環境や人権に配慮した調達推進

人権方針

事業活動において影響を受けるすべての人々の人権が尊重されることが、経営理念である「常に最前線で産業を支え、社会の発展と人々の幸福に寄与する。」の前提であると理解しています。そのうえで、人権尊重の取り組みを推進するため、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、本方針を定めています。なお、人権方針は、経営理念に基づく、当社の人権尊重の取り組み

みにおける最上位の指針として位置づけます。

READ MORE

「人権方針」について  
くわしくはこちらをご覧ください。



調達方針

01 人権尊重

当社「人権方針」に従い、調達のあらゆる場面において、人権を尊重し、性別、人種、宗教等による差別をはじめとしたいかなる人権侵害行為も排除します。

02 労働環境の整備

当社「人権方針」に従い、児童労働・強制労働等の不当労働を禁止し、安全で衛生的な労働環境を確保します。

03 責任ある鉱物調達

コンゴ民主共和国またはその隣接国のような紛争地域、高リスク地域で採掘される鉱物資源（錫、タンタル、タングステン、金等）には、武装勢力への関与や人権侵害、環境破壊、汚職等のリスクが潜在しています。当社は、採掘・輸送・取引に関連する人権侵害、非政府武装集団への直接的又は間接的支援等、経済協力開発機構（OECD）が定めた「紛争地域および高リスク地域からの鉱物の責任あるサプライチェーンのためのデュー・ディリジェンス・ガイダンス」付属書IIに記載されているリスクの有無の確認を含め、鉱物の調達先に対して責任ある要請及び調査を行うこと等紛争鉱物の不使用のための取り組みを推進し、紛争鉱物の使用に関する著しいリスクを確認した場合は、使用の中止及びお取引先に対する調達先の変更要請等是正措置を講じることに取り組みます。

04 環境保全

当社「品質・環境方針」等に従い、環境に配慮した製品設計及び生産拠点の環境負荷の低減を通じて地球環境の保全に取り組みます。また、環境に配慮しているお取引先から環境負荷の少ない資材等を優先的に調達すること（グリーン調達）を心掛け、資材等の調達段階から地球環境を保全するための取り組みを推進します。

05 品質の確保

当社「品質・環境方針」に従い、確実に迅速にお客様に満足いただける価値ある製品、サービスを提供し、高い信頼性と安全性の確保等の要求品質水準を満たした資材の調達に努めます。

06 公平・公正な取引及び腐敗防止

国籍や地域、経営規模等にかかわらず公正かつ適正に取引先を選定し、取引先に自由な競争を促します。政治、行政との健全な関係を維持し、強要や贈収賄を含むあらゆる形態の腐敗の防止に取り組みます。

07 情報及び知的財産の保護

調達活動において入手した機密情報、個人情報及び知的財産を適切に管理・保護し、不正・不当な入手・使用、権利侵害を行いません。

08 相互理解と相互信頼

当社は関連法令、社内規程や当社のその他方針等を遵守するとともに、お取引先から信頼できる企業になることを目標に、お取引先との相互理解を深め、信頼関係の構築に努めます。

READ MORE

「調達方針」について  
くわしくはこちらをご覧ください。



持続的成長を支える人材基盤の整備

人的資本経営に係る基本方針

健康経営

従業員の健康を第一とし、安全な職場、働きやすい環境を提供する。

ダイバーシティ経営

多様な能力と個性をもつ社員が柔軟な発想と行動力を発揮できるよう待遇・採用・環境面を整備し、人材を確保・育成し、企業価値の向上に取り組めます。

健康経営

「社員が喜んで働ける環境にしよう」というのが創業者である藤中義昭の想いでした。人を大切にするという精神は脈々と受け継がれており、「従業員の健康を第一とし、安全な職場、働きやすい環境を提供する。」を健康経営に係る方針として定め、その想いが込められています。

ワークライフバランスという言葉が広まる前からその意識は根付いており、女性の平均勤続年数が男性の平均勤続年数を上回っていることがそれを表していると考えています。育児休業の復帰率は100%で、時短勤務制度の利用や残業が発生しないように業務負荷を調整するなど、復帰後も働き続けてもらえるようなサポートを行っております。これは、周囲の人たちの理解度が高いということもあり、当社の企業風土のようなものだと考えています。また、従業員が性別に関わらず家事や育児に参画することを推奨しており、男性の育児休業取得率も43.8%と、高いレベルを維持しています。

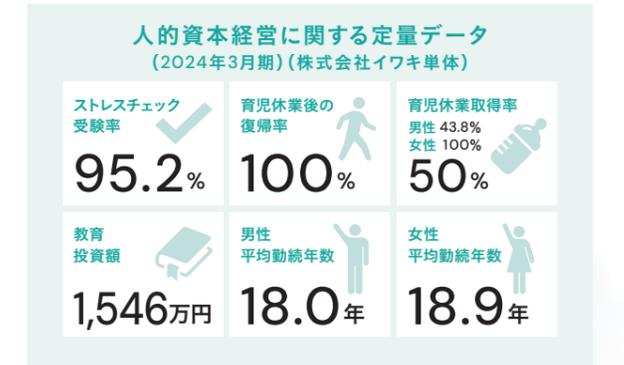
ダイバーシティ経営

2025年3月期より、「多様な能力と個性をもつ社員が柔軟な発想と行動力を発揮できるよう待遇・採用・環境面を整備し、人材を確保・育成し、企業価値の向上に取り組めます。」をダイバーシティ経営に係る方針と決めました。

ポンプ業界ということもあり、現場作業や力仕事があるような職種に関しては応募が少なく、女性管理職比率が低いということは当社の課題であると認識しております。現在は、採用段階で入社後のギャップがないように業務内容を丁寧に説明することを心がけており、入社後もOJT・OFF-JTを活用しながら能力開発・キャリアアップするための指導も行っています。これら取り組みの成果により、近年の技術部門・開発部門といったエンジニア業務やバックオフィス業務を中心に女性の採用が広がっています。今後は女性従業員を対象とした女性のキャリアアップを図る社内講習会、勉強会、eラーニングなどをより力を入れて実施していきます。

これからの会社の成長のためには、専門技術に精通した人材に加え、多様な能力と個性を活かした人材の確保と育成も重要になります。多様な人材がそれぞれ活躍できる環境を構築するために、教育・育成への積極的投資や人事制度の改革に取り組んでいきます。当社で長く生きがいを持って働いて欲しいという想いから、フェア

ネスな精神で人を活かせるような環境を整え、人事ポリシーにもあるとおり、従業員の貢献に応じたメリハリのある人事評価制度、賃金制度を取り入れていきたいと考えています。



執行役員 総務本部長  
大塚 貴一郎

ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底

代表取締役社長×新任社外取締役対談

コーポレート・ガバナンスのさらなる強化へ

代表取締役社長  
藤中 茂



社外取締役  
富安 貴子



PRESIDENT  
X  
OUTSIDE  
DIRECTOR

製品開発における挑戦の風土や  
現場主義の視点に共感

**藤中** 富安さんは水処理・排水処理を扱う公害防止機器メーカーのご出身なので、当社とは比較的近い領域でご活躍をされてきたと思っています。就任いただいて、まだ日も浅いのですが、今のイワキをご覧になって、似ていると感じられたところ、また違うと感じられた点について教えてください。

**富安** 似ていると感じたのはオンリーワン製品の開発に力を入れている点です。お客様に喜んでいただけることが、働く従業員の達成感や幸福感につながります。この企業風土のようなものは似ていると感じています。

また、藤中社長がおっしゃっていた「ものづくりは、つくりたいものをつくるのが成功への鍵である」という考え方もとても共感が持てました。つくる側は、その製品を知り尽くしていますので、自分たちがつくったものをどうしたら売れる製品になるのかを一生懸命考えています。

逆に、違うと感じた点は、将来の見据え方です。前の会社では、そこまでの長期的な計画はありませんでしたが、イワキでは10年という長いスパンで将来を見据え、戦略と実行のプロセスを描いていることに感銘を受けました。

**藤中** 良い評価をいただきありがとうございます。我々のビジネスは現場を知らないとなり立たないところがあります。特に水処理の現場は、知っているものでないと理解し合えないようなところがあります。そういう観点では、富安さんは似たような現場のご経験がありますので、現場視点に沿った経営判断に参加していただけるとありがたいと思っています。

また、富安さんはきっと現場を大切にしてくられた方だと思っていますので、その視点から、「それは違うんじゃないですか」や、「外側からはこう見えていますよ」など第三者の視点でイワキを見ていただいて、率直なご意見をいただきたいと思っています。

倫理観について  
コモンセンスを持つ

**富安** 社外取締役という立場には、第三者の視点として、コーポレート・ガバナンスの強化に伴う側面でも求められるものが多いのではないかと覚悟しています。藤中社長のコーポレート・ガバナンスに対するお考えをお聞きしてもよろしいでしょうか。

**藤中** コーポレート・ガバナンスについては、次期長期ビジョンにも当然、重要課題として織り込まれますし、コーポレート・ガバナンスコードをひとつひとつ確実にクリアしていくことはとても重要だと考えています。しかし、それ以前に、企業の経営者や社内外の取締役の倫理観におけるコモンセンスが大切だと私は考えています。ひとつひとつの行動に対してステークホルダーからどうみられるの

か、取締役間で共通認識を持っていれば正しい経営判断につながると考えています。毎月取締役会を開催していますが、堅い話だけではなく、皆さんの人となりがわかるようなお付き合いも心がけています。

**富安** 倫理観におけるコモンセンスは理解できます。ホームページの開示情報をみましても、しっかりした考えのもと、何事に対しても早い対応ができていてと感じております。価値ある製品、価値あるサービス、価値ある雇用環境を提供するという経営姿勢、そして、何に対しても前向きに、創造性・独自性をもって、最後まで諦めないという行動姿勢など、基本的なことではありますが、それを維持していることが今の業績につながっているのだと再認識しました。

昨今ではその価値をどのように守っていくのかということも重要ですが、情報セキュリティ面の側面ではどのような対策をされていますか。

**藤中** 情報セキュリティに関しては、慎重に慎重を重ねた対策を行っています。社内ネットワークへの外部からのアクセスは行っていませんし、慎重すぎるという意見もあるのですが、現状ではリスク回避を最優先にしています。これは、海外も含めて取り組んでいかなければいけないと考えています。

**富安** 海外対応も自社内で取り組んでいらっしゃるんですね。私の以前の職場では、海外に関することは専門の代理店に依存していましたが、国によって考え方がずいぶん違うと感じていました。各国の状況に合わせたリスク回避策はとても大事なことだと思います。

従業員の挑戦が  
社会課題の解決につながる

**藤中** 現在、次期長期ビジョンの策定に向け、全国の拠点を訪問しています。富安さんにも拠点の雰囲気を感じていただきたく、ご参加いただけるとありがたいです。同時に工場見学、社内見学もしていただけたらと思います。

**富安** ぜひ、工場も見学させていただきたいです。従業員を見れば会社の将来がわかります。私がまだ社外取締役になる前にイワキへ訪問したことがありますが、従業員の方々の礼儀作法がとても印象的でした。働きやすい環境と人材育成に力を入れておられるのを感じたのを覚えています。

**藤中** 仕事を通じて従業員の皆さんが成長してくれることが、会社の成長につながると考えています。今後は従業員の皆さんが挑戦できる機会をもっと増やしていきたいと思っています。製品の開発や市場の開拓など、柔軟なフットワークで、お客様の課題、そして社会課題を解決していくことが未来につながると信じています。次の時代をつくっていく人たちは、今の30代40代の人たちがメインになります。その人たちの意見を尊重したボトムアップの組織運用を推進していきたいと思っています。

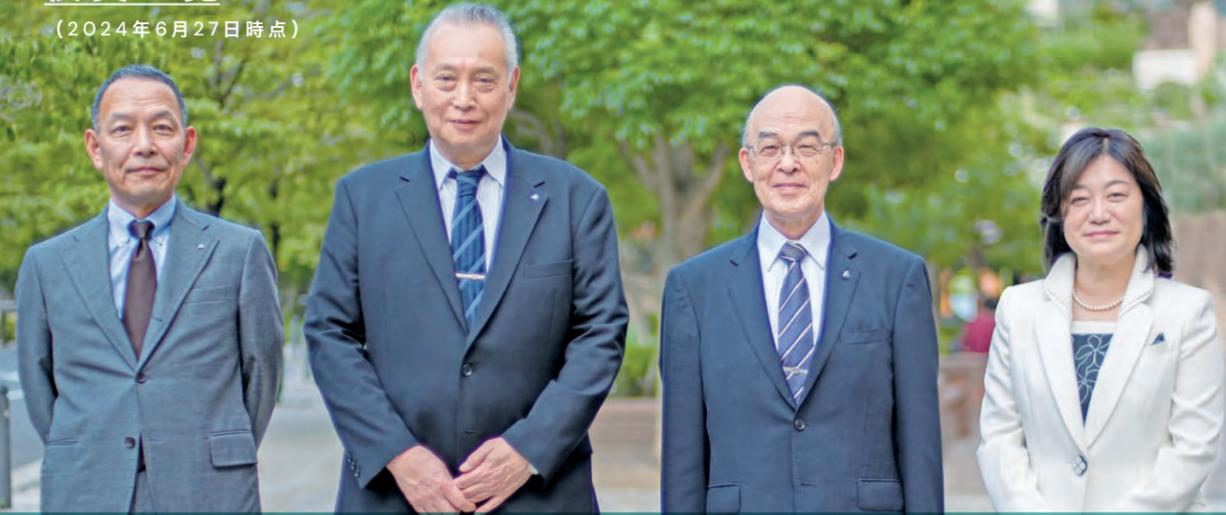
**富安** 社外取締役として、イワキの成長に役立てるように尽力していきたいと思っています。

サステナビリティ

ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底

役員一覧

(2024年6月27日時点)



取締役社長(代表取締役)  
藤中 茂

1989年4月 当社入社  
2006年1月 当社技術本部企画推進部長  
2006年5月 当社取締役経営企画室室長  
2007年2月 当社常務取締役・経営企画室室長  
2008年2月 当社専務取締役  
2009年2月 当社代表取締役社長(現任)  
2015年6月 当社安全保障輸出管理室・内部監査室担当(現任)  
2019年6月 当社品質保証本部担当(現任)  
2020年6月 当社経営統括担当(現任)

専務取締役  
打田 秀樹

1981年4月 当社入社  
2009年1月 当社執行役員国内営業本部副本部長  
2010年6月 当社取締役製品企画本部長  
2011年6月 当社取締役国内営業本部長  
2015年6月 当社常務取締役  
2018年6月 当社営業統括・国内営業本部・メンテナンス本部担当(現任)  
2019年6月 当社海外営業本部・営業業務部担当(現任)  
2020年6月 当社専務取締役・事業統括担当(現任)  
2021年4月 テクノエコー本部担当(現任)  
2022年4月 当社海外事業室担当(現任)

社外取締役  
茅原 敏広

1974年4月 三浦工業株式会社入社  
1991年6月 同社取締役技術部長  
1994年4月 株式会社三浦研究所代表取締役社長  
1995年6月 同社常務取締役  
1998年6月 テクノ事業本部長  
2003年6月 同社常務取締役  
2009年10月 愛媛大学工学部技術アドバイザー  
2010年4月 岡山理科大学工学部非常勤講師  
2011年6月 当社社外取締役(現任)

社外取締役  
富安 貴子

1988年3月 日本エンパイロ工業株式会社入社  
東京支店小山センター勤務  
2013年4月 同社部長心得兼小山センター所長  
2014年4月 営業企画本部兼東地区本部長  
2015年5月 同社営業企画本部兼東地区本部長 取締役  
2020年4月 同社営業本部長兼営業企画本部長 取締役  
2024年6月 当社社外取締役(現任)



常勤監査役  
小島 隆史

1982年4月 当社入社  
2011年4月 営業業務部副部長  
2012年4月 営業業務部部長  
2019年4月 営業業務部業務管理課業務管理担当参事  
2019年6月 当社監査役(現任)

常勤監査役  
三宅 一郎

1980年4月 日立電線株式会社入社  
1992年6月 同社海外事業部配属  
2001年3月 同社海外事業部輸出第二部長  
2008年4月 社団法人日本電線工業会出向総務部長  
2012年1月 日立電線株式会社営業統括本部担当部長兼輸出管理室副室長  
2013年1月 同社退社  
2013年2月 当社入社  
2013年4月 当社安全保障輸出管理室長  
2016年6月 当社監査役(現任)

社外監査役  
長澤 正浩

1979年4月 荒木税務会計事務所入所  
1981年10月 プライスウォーターハウス公認会計士事務所(現 PwC Japan有限責任監査法人)入所  
1984年4月 新和監査法人(現有限責任あずさ監査法人)入所  
1985年3月 公認会計士登録  
1989年9月 アンスト・アンド・ヤング サンフランシスコ事務所勤務  
2002年8月 朝日監査法人(現 有限責任あずさ監査法人)代表社員  
2012年7月 長澤公認会計士事務所代表(現任)  
2013年6月 当社社外監査役(現任)  
2014年5月 株式会社東京個別指導学院社外監査役(現任)  
2014年12月 株式会社検査ホールディングス(現 株式会社ヒンキヤグループ)社外監査役(現任)

社外監査役  
細谷 義徳

1971年4月 弁護士登録  
石井法律事務所入所  
1975年9月 Graham & James 法律事務所入所(米国・サンフランシスコ)  
1976年9月 小中・外山・細谷法律事務所入所  
2002年1月 ジョーンズ・デイ・尚和 法律事務所パートナー  
2004年1月 敬和総合法律事務所代表(現任)  
2009年6月 日本水産株式会社社外監査役  
2019年6月 当社社外監査役(現任)

役員の選任

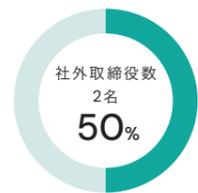
当社の定款上の取締役の員数は15名で任期は2年です。また、定款上の監査役の員数は5名で任期は4年です。現在の役員は、取締役社長(代表取締役)1名、専務取締役1名、社外取締役2名、常勤監査役2名、社外監査役2名の8名で構成されています。役員は、取締役会で選任し株主総会で選任されます。このうち独立役員の人数は4名で、当社は、独立役員の資格を満たす社外役員全員(社外取締役2名、社外監査役2名)を独立役員として指定しています。当社は、取締役・監査役候補者および取締役・監査役の重要な兼職の状況を、「株主総会招集ご通知」の参考書類や事業報告等の開示書類において毎年開示しています。各取締役の取締役会における発言・質疑応答・議論の状況から、意思決定業務および取締役の業務執行監督機能は、有効に機能しているものと自己評価しています。継続して取締役および監査役による実効性の評価を実施しており、結果概要についてはP.48「取締役会の実効性評価」をご参照ください。

取締役の構成

取締役は、取締役社長(代表取締役)1名、専務取締役1名、社外取締役2名の計4名で構成されています。当社では、毎月1回取締役会を開催し、取締役と監査役が出席し重要事項の決定および審議・意見の交換を行い、各取締役は連携して業務執行の状況を監督します。

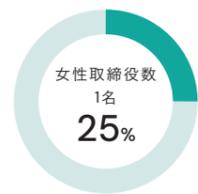
独立性(社外取締役比率)

全取締役4名のうち、社外取締役は2名となるため、社外取締役の比率は50%です。



多様性(女性比率)

全取締役4名のうち、女性の取締役は1名となるため、女性取締役の比率は25%です。



取締役・監査役の主たる専門性と経験(スキルマトリックス)

※◎:主、○:副

役位	氏名	専門性と経験								
		経営全般・マネジメント	製造・技術・研究開発	マーケティング・営業	財務・会計・ファイナンス	IT・デジタル	サステナビリティ	法務・コンプライアンス	人事戦略	グローバルビジネス
取締役	藤中 茂	◎	◎	○	○	○	○	○	○	◎
	打田 秀樹	◎	○	◎	○		○	○	◎	◎
	茅原 敏広(社外取締役)	◎	◎	◎						
監査役	富安 貴子(社外取締役)	◎		◎						
	小島 隆史			◎					◎	
	三宅 一郎			◎						◎
	長澤 正浩(社外監査役)				◎					◎
	細谷 義徳(社外監査役)								◎	◎

## サステナビリティ

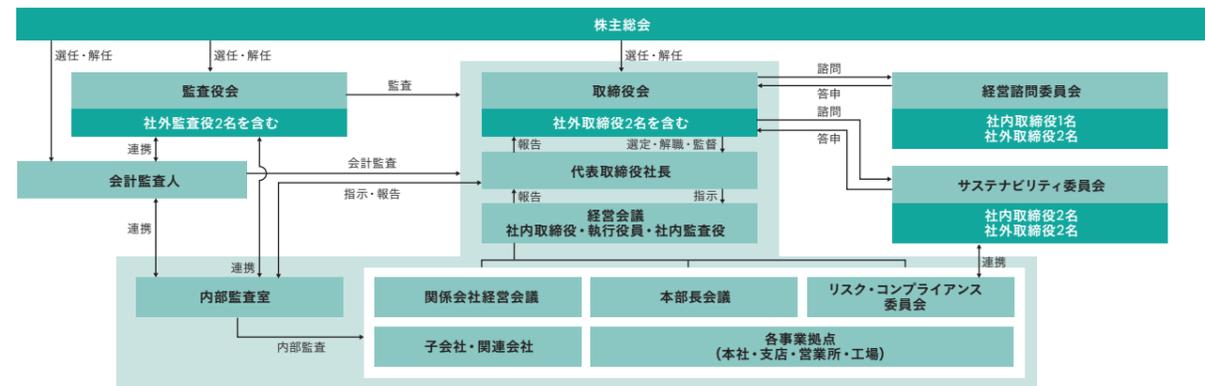


## ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底

## コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社グループは、株主、従業員、取引先、地域社会等のあらゆるステークホルダーに対して、社会的責任を果たすとともに企業価値の向上を重視した経営を推進するため、コンプライアンス基本方針を制定して企業倫理と法令等の遵守を徹底し、内部統制システムおよびリスク管理システムの整備・強化を推進することをコーポレート・ガバナンスの基本方針としています。また、当社グループは、企業価値の最大化、顧客満足度の向上を図るためには、コーポレート・ガバナンスの強化が重要であると認識し、より効率的で透明性の高い経営を推進していくために、企業統治の体制や仕組みをさらに整備し、高めていくことが必要だと考えています。

## コーポレート・ガバナンス体制



当社では、株主総会、取締役会のほか監査役会、会計監査人を設置しております。その他、職務の執行が法令および定款に適合することの確保を目的に、内部監査部門として社長直轄の内部監査室を設置し、定期的な内部監査を実施しております。

また、会社経営上の重要事項や業務執行の決定、コーポレート・ガバナンスの充実等を目的とした会議体として、以下の会議を定期的に開催しております。

<b>取締役会</b>	社外取締役2名を含む4名の取締役で構成され、原則毎月1回開催されております。取締役会では、法令及び定款に定める事項や経営上の重要事項の決定、審議・意見の交換を行っております。取締役会には、監査役4名も出席しており、各取締役と連携して業務執行の状況を監督しております。
<b>監査役会</b>	社外監査役2名を含む4名の監査役で構成され、原則毎月1回開催されております。監査役会では、監査に関する重要な事項についての協議、決議を行っております。監査役は、取締役会をはじめとした重要な会議に出席し、重要事項に係る報告を受けるとともに、必要に応じてこれを監査役会に報告しています。
<b>経営会議</b>	取締役・監査役・執行役員等が出席して原則毎月1回開催し、取締役会より専決事項以外で委譲された業務執行に関する基本的事項及び重要事項の決議、予算関連事項の決議等を行っております。
<b>本部長会議</b>	取締役・監査役・執行役員・本部長・室長等が出席して原則毎月1回開催し、取締役会及び経営会議付議事項の事前審議、業務執行に関する基本的事項及び重要事項の審議、予算関連事項の審議等を行っております。
<b>関係会社経営会議</b>	関連する取締役・監査役・執行役員・本部長・室長等の他、関係会社役員が出席し、原則毎月1回開催しております。関係会社経営会議は、グループ会社の管理、経営に関する重要事項の審議及び決定を目的としております。
<b>リスク・コンプライアンス委員会</b>	総務本部長が指名する委員長、取締役・監査役・執行役員・本部長・室長、社外専門家(当社顧問弁護士等)で構成され原則四半期毎に開催し、当社におけるリスク管理を適正に行い、リスクの発生を未然に防止し、万一リスクが顕在化した場合に適切な対応を行い得る管理体制の構築及び強化を目的としております。
<b>経営諮問委員会</b>	代表取締役1名及び社外取締役2名の計3名で構成され、事業年度終了後の定期開催又は、必要に応じて臨時に開催しております。経営諮問委員会では、取締役及び幹部社員の報酬等に関する事項、選任・解任等について審議し、その結果を取締役会へ答申しております。
<b>サステナビリティ委員会</b>	代表取締役を委員長とし、サステナビリティに関する方針策定や重要課題への取り組み状況の確認、施策等についての審議を行っております。審議内容は取締役会に対して適宜、提言や報告を行っております。

## 取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の機能向上を図るため、毎年、取締役会の実効性に関する自己評価を行っています。2024年3月期の評価結果、および同結果を踏まえた今後の取り組みは以下のとおりです。

実施時期：2024年5月

評価者：すべての取締役および監査役（取締役4名、監査役4名）

## 評価結果

取締役の構成	取締役の準備	取締役の運営	取締役会の活性化	株主との関係について
2024年3月期 評価 取締役会の規模、多様性に課題があるという意見がありました。	2024年3月期 評価 取締役会資料の事前配布に課題があるという意見がありました。	2024年3月期 評価 高評価であり、概ね肯定的な評価を受けています。	2024年3月期 評価 高評価であり、概ね肯定的な評価を受けています。	2024年3月期 評価 高評価であり、概ね肯定的な評価を受けています。

## 今後の取り組み

評価結果を踏まえ、課題解決に努めるとともに、今後も取締役会の自己評価を実施し、取締役会の更なる実効性の向上に努めてまいります。

## 内部統制システム

当社グループは、「常に最前線で産業を支え、社会の発展と人々の幸福に寄与する。」の経営理念のもとで、事業を健全かつ持続的に発展させるために、内部統制の整備・運用が経営上の重要課題であると考え、会社法および会社法施行規則、ならびに金融商品取引法の規定に従い、「内部統制システムの整備に関する基本方針」を定めています。

## 役員の報酬等

## 役員の報酬

企業価値の長期的かつ持続的な増大に資することを目的とし、株主利益と連動した報酬体系とすることに加え、優秀な経営人材を確保できる報酬水準となるように制度設計しております。取締役の報酬は、株主総会にて承認された報酬総額を上限として基本報酬、業績連動報酬及び非金銭報酬（譲渡制限付株式報酬）により構成されております。

<b>基本報酬に関する方針</b>	従業員の最高年収をベースに算出した取締役報酬月額基本単位(基礎額)に各役職の係数を乗じて基本報酬としております。
<b>業績連動報酬等に関する方針</b>	業績連動報酬等にかかる業績指標は純利益とその予算達成率及びEPSの成長率を組合わせたものを業績連動指標としております。
<b>非金銭報酬等に関する方針</b>	非金銭報酬等にかかる業績指標は純利益とその予算達成率及び翌年度予算のEPSの成長率を組合わせたものを指標としております。

## 社外取締役の報酬

月額基本報酬のみとし、役割や業務分担に応じて取締役会にて決定しております。

## 監査役報酬

株主総会にて承認された報酬総額を上限として、月額基本報酬のみで構成されております。各監査役個別の報酬は、各監査役の役割、業務分担に応じた定額を支給しており、監査役の協議により決定しております。

## 役員報酬の実績

区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員の数(名)
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役(うち社外取締役)	427 (16)	186 (16)	163 (0)	77 (0)	4 (2)
監査役(うち社外監査役)	58 (15)	58 (15)	0 (0)	0 (0)	4 (2)
合計(うち社外役員)	486 (31)	245 (31)	163 (0)	77 (0)	8 (4)

## ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底

### 事業継続計画(BCP計画)について

4つの危機対応フェーズに応じて、フェーズ毎に事前に行動を計画し、最適の対応を行います。

#### 事業継続計画(BCP計画)の基本骨子

第1フェーズ	情報収集・被害状況の把握・緊急事態宣言、事業継続計画の実行
第2フェーズ	本社機能の回復、通信機能の回復(システムの回復)、対策プロジェクトチーム(PJC)の設置
第3フェーズ	製品供給の回復 1. 各工場・倉庫での在庫による製品供給 2. 各工場における、部品在庫による生産の一部再開による製品供給 3. 代替生産拠点の検討、実施 4. 被害のあった関連会社の生産再開支援、協力 5. 各工場における、部品入庫、生産の本格的再開による製品供給
第4フェーズ	サービスの回復、営業活動の再開

#### 対策プロジェクトチーム(PJC)の組成



#### READ MORE

「事業継続計画(BCP計画)」について  
くわしくはこちらをご覧ください。



### コンプライアンス基本方針

- |                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| 01 法令・社会規範の遵守        | 09 接待や贈答の受領の禁止       |
| 02 反社会的勢力排除について      | 10 教育・研修の実施及び職場環境の整備 |
| 03 自由な競争と公正な取引について   | 11 安全保障貿易管理の実施       |
| 04 知的財産権の尊重          | 12 積極的で適切な情報開示       |
| 05 人権の尊重             | 13 品質安全性             |
| 06 環境への配慮            | 14 情報セキュリティの取り組み     |
| 07 公務員等に対する贈賄の禁止     |                      |
| 08 公務員等以外の者に対する贈賄の禁止 |                      |

#### READ MORE

「コンプライアンス基本方針」について  
くわしくはこちらをご覧ください。



## IR活動・株式情報

### IR活動について

当社をより理解していただき、会社の持続的な成長、中長期的な企業価値向上に資するよう、株主・投資家の皆様との対話に積極的に応じる方針に基づき、IR担当部署を中心に、建設的な対話を実施しています。

#### 説明会等の実績(2024年3月期)

活動	実績	内容
アナリスト向け決算説明会	2回 (2Q、4Q)	機関投資家や証券アナリスト向けに、5月(4Q)と11月(2Q)に決算内容(業績予想含む)や今後の取り組み内容などを説明。
アナリスト向け個別IR	64回	機関投資家や証券アナリスト向けに毎四半期決算後、質疑応答形式にて、事業内容や決算、取り組み内容について説明。
個人投資家向け会社説明会	3回*	個人投資家向けに事業内容やビジネスモデル、株主還元などを説明。年1回ほど個人投資家向けの大型イベントに出展。

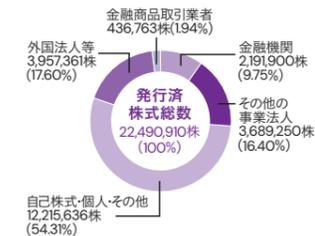
\* 大型イベント出展含む

### 株式情報(2024年3月31日現在)

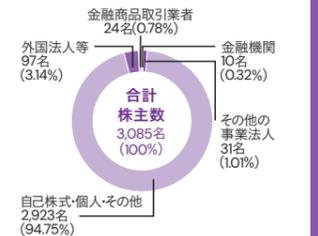
大株主(上位10名) ※ 持株比率は自己株式を控除して計算

株主名	持株数	持株比率
株式会社藤中ホールディングス	2,700,000株	12.23%
藤中 茂	1,828,373株	8.28%
藤中 留美	1,727,020株	7.82%
CHARON FINANCE GMBH PRESIDENT OF MANAGEMENT VERDER ANDRIES JAN	1,661,100株	7.52%
イワキ従業員持株会	1,516,140株	6.86%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	1,515,200株	6.86%
イワキ産業株式会社	856,750株	3.88%
藤中 裕子	692,470株	3.13%
CACEIS BANK, LUXEMBOURG BRANCH / AIF CLIENTS ASSETS	575,400株	2.60%
株式会社日本カストディ銀行	570,400株	2.58%

#### 所有者別株式数分布



#### 所有者別株主数分布



### 株価の推移



#### 編集後記

経営管理本部 経営管理部 経営企画課

「統合報告書2024」をご覧いただきありがとうございます。初の統合報告書をステークホルダーの皆様にお届けできることを大変うれしく思います。また、制作にご協力いただきました関係者の皆様に感謝申し上げます。

本統合報告書は、当社グループの経営理念に基づいた事業

活動を深く理解していただくとともに、未来を見据えた取り組みを包括的にお伝えすることを目的としております。

今後も、社会の発展と人々の幸福に寄与するべく真摯に事業活動に取り組むとともに、企業価値向上に向けさらなる開示の拡充に取り組んでまいります。