

YOSHITAKE

株式会社ヨシタケ  
第81期 株主通信

2023年4月1日 ▶ 2024年3月31日

## トップメッセージ

株主の皆様へ

2024年3月期の当社としましては、世界的な景気の減速を感じる一年でありました。その中でも特に上半期の中国市場の落ち込みは大きなものでありましたが、下半期は回復傾向でありました。北米およびアセアン地域も低調に推移いたしました。

国内市場においては、西日本は比較的好調でありましたが、その他の地域は概ね冴えない展開でありました。当社としましては引き続き下記のテーマを主軸に販売を強化しています。

## &lt;販売面での成果&gt;

## ① 新設建築物件への納入

国内457件 本田栃木SAKURA PJ、大阪駅西北ビル、  
岐阜県立多治見病院など

海外47件 無錫村田電子、何通中華化学、  
Thai Kyowa Biotechnologies、Saigon Paperなど

## ② 新規顧客の開拓

国内ユーザー7社、海外ユーザー28社

## ③ 既存顧客への深耕営業

国内販売前年比2.7%アップ

海外販売前年比2.2%アップ

## ④ 新市場の開拓

海外新規販売開始国2カ国（コロンビア、アルゼンチン）  
新製品9品目発売

今年に入り中国市場においては、販売体制を強化すべく江蘇省無錫市に合併販売会社を設立しました。また、当社にとってインドは販売の難易度が高い国の一つでありましたが、この度ナヴィームンバイにおいて駐在員事務所を開設申請中です。これにより販路の拡大を目指します。一方、昨年取得しました海外子会社2社の営業成績は期待を上回るものでした。また、余資運用については、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18億84百万円とその内、債券利息および株式配当の合計が68百万円で運用利回りは4.9%でありました。一方、株式の一部については今期売却を行っており、その売却益は63百万円であり取得原価に対しては51.6%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。株主の皆様には、今後ともご支援をよろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

山田 哲

## 国内販売

国内営業は今期も引き続き、それぞれのマーケットセグメントごとに、迅速なサポートと提案力の強化および開発力の向上を目指しました。主軸となる設備建築物への納入、新規顧客の開拓、既存顧客への深耕営業、新市場の開拓という4つのテーマで拡販に努めました。その結果国内すべてのセグメントにおいて過去最高売上を達成することができました。

4つのテーマの中で今回は、新規顧客の開拓という位置づけで活動している工場ユーザー様へのスチームコンサルティングサポートについてご説明いたします。

スチームコンサルティングサポートとは、工場ユーザー様に対してヨシタケのテクノロジーとこれまで培ってきた長年の経験により、蒸気システムに関するポテンシャル確認から課題設定、改善実施、維持管理まで総合的かつ最適なコンサルティングを実施させていただき、お客様の省エネルギー・CO<sub>2</sub>削減にご協力させていただくスキームです。この需要創造活動によりスチームコンサルティングサポート案件を10社19工場を受注いたしました。今後もこの需要創造活動を継続することで新規顧客の開拓に努めてまいります。



保温断熱ジャケット



バルブ診断の様子



高機能高性能スチームトラップへ改善



高機能高性能スチームトラップ



### ヨシタケが実施するスチームコンサルティングサポートの流れ



### 子会社取得による相乗効果

当社は2022年1月31日に販路拡大、特に東南アジアのパーム油市場への参入を目的として、マレーシアのDoctrine Engineering (M) Sdn.Bhd.およびそのインドネシアの販売子会社PT. Doctrine Engineering Indonesiaの発行株式100%を取得し、子会社としています。Doctrine社は20年以上にわたる豊富な経験を活かし、パーム油産業のみならず、石油精製および石油化学産業、上下水道関連産業向けに販売ネットワークを通じて多岐にわたる製品とエンジニアリングサービスを提供しています。

マレーシアにおける主要産業はパーム油関連産業となります。現在、インドネシアに次いで世界で2番目に生産量の多い国であり、パーム油は世界の植物油の中でトップの位置を占めています。パーム油はアブラヤシの果実から抽出される油であり、多岐にわたる用途があるため、需要が増加しています。当社も長年にわたりこの産業に参入を試みてきましたが、販路が確立されておらず、新規参入であるため顧客情報も乏しく、厳しい状況が続いていました。

Doctrine社はマレーシアとインドネシアに拠点を持ち、パーム油産業へのバルブ販売で既に成功を収めています。ヨシタケはDoctrine社のネットワークや顧客基盤、専門知識を活用することで、新しい市場であるパーム油ビジネスを迅速に拡大することができるようになりました。さらなる相乗効果として、グループ企業間が獲得していた異なる顧客層を一つにまとめることで市場シェアの拡大やブランド力の向上が期待できます。さらに、グループ企業を通じて直接的に市場で要求される技術情報を取得できるようになるため、パーム油市場に特化した自社製品開発・サービスラインアップを広げる活動を強化することが可能となります。現在、パーム油市場からの需要に応じて蒸気トラップをはじめとした様々な製品開発を推進しており、これによりパーム油市場だけでなく食品、繊維、化学などの幅広い市場の顧客層に製品を水平展開することで、業績向上の相乗効果が期待されます。

グループ会社取得による相乗効果の創出は、企業のパフォーマンスを向上させ、競争優位性の強化につながります。より強固な市場地位を築き、自社の市場シェアを増やす体制を整えるべく、世界中で販売体制を拡大・強化する活動を継続致します。



取締役エンジニアリング事業本部部長  
(海外販売担当)  
橋本 育夫



2024年3月15日 新規事務所オープニングセレモニー



Doctrine社エンジニアによるスチームトラップ診断の様子

## 製品開発

### 新製品開発と市場クレーム低減

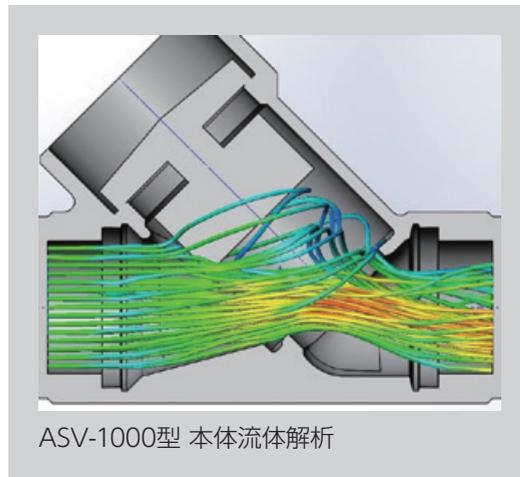
当社の製品開発および品質保証は、新製品の開発と既存製品の改良に注力してまいりました。

製品に対しては、各部品の内製化を進め、多様な工程の自社完結を実現することで、品質・納期・価格を自社でコントロールしています。

新製品開発においては、過去5年で30製品以上の新たな製品を市場に送り出し、好評を得ています。

2023年度に発売した新製品ASV-1000型アングルシートバルブは、耐久性能と流量性能の向上を目指し、独自のシート構造とアクチュエータ設計を採用しました。耐久性能は、1,000万回<sup>(\*)</sup>以上と、他社製品比3倍以上の実力値を有しております。  
(<sup>\*</sup>1,000万回の耐久性能がASV-“1000”の型式由来になっています。)

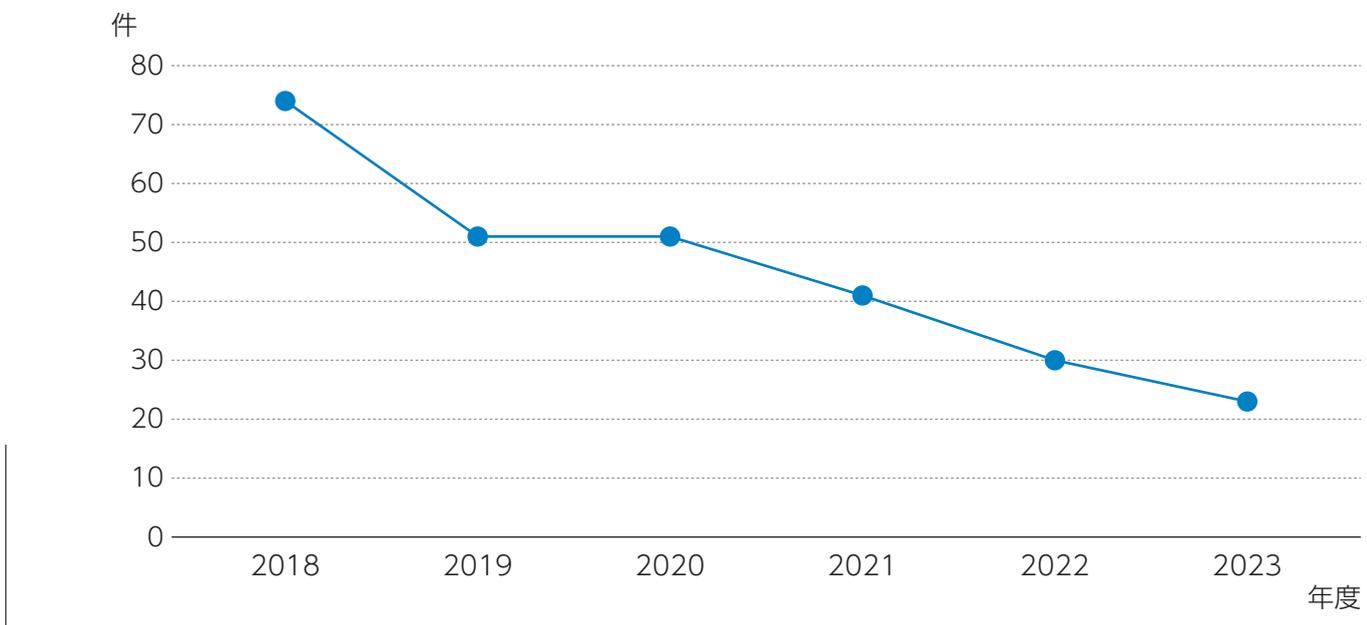
また、流量性能については、流体解析・分析を徹底的に進め、独自形状で設計することにより、同口径の他社製品に対し、20%以上向上しました。



既存製品に関しては、市場環境や顧客・営業の声などからクレームを先回りして予防する「予防処置」や、発売5年後に様々な角度からレビュー活動を行う「リスクレビュー」などの活動により、市場クレーム件数を5年間で1/3にまで減少させることに成功しました。

これらの施策を通じて、当社は持続可能な成長を目指し、同時に、株主様の期待に応える企業価値の向上を図ってまいります。変化の激しい市場環境の中でも、品質の妥協を許さず、未来を見据えた革新的なテーマに取り組んでいき、新たな価値を創造し続けます。株主の皆様には、引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

### 年間市場クレーム件数推移

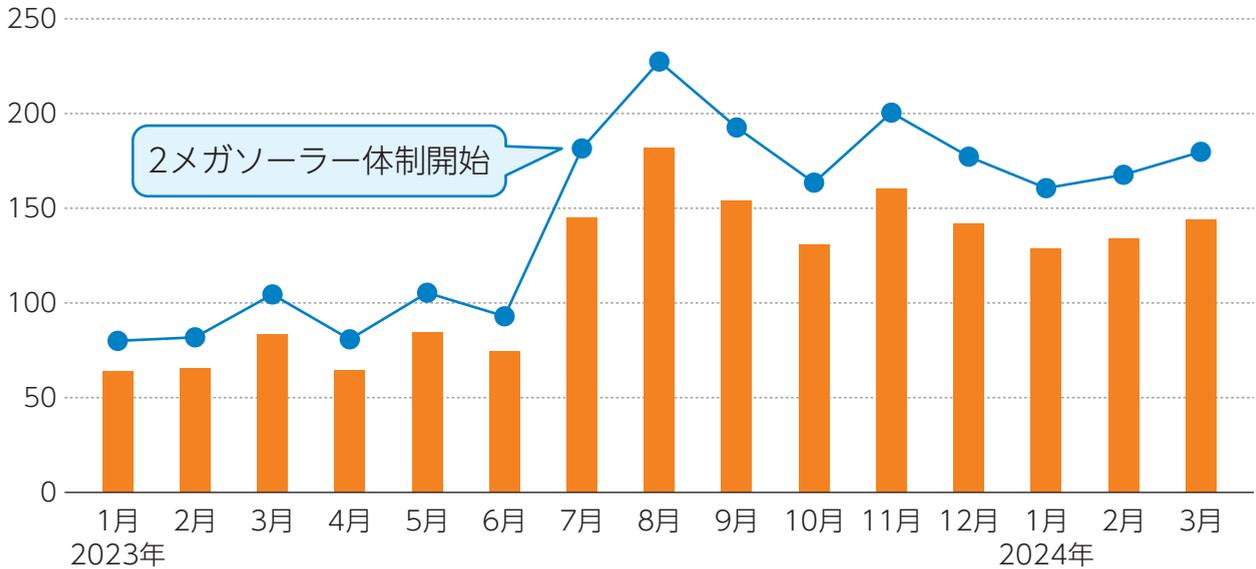


## ◆ソーラー発電増設

主力生産拠点のタイ工場にて2023年7月から1メガソーラーの発電を追加し、従来からの1メガソーラー発電と合わせ2メガソーラー発電による生産がスタートしております。タイ国においては電力買取りが非常に安価であり、また、2メガの電力を充電する蓄電池導入も非常にコストが高いといった背景があります。そのため、当工場では本来発電使用がない工場休日においても鑄造工場の電気炉2基と造型2ラインを12名にて稼働させることなどにより、工場で使用する電力の約1/3を太陽光による電力でカバーすることが可能となりました。環境面においてもCO<sub>2</sub>削減を年間1,600t実現しており、環境保護にも大きく貢献できています。



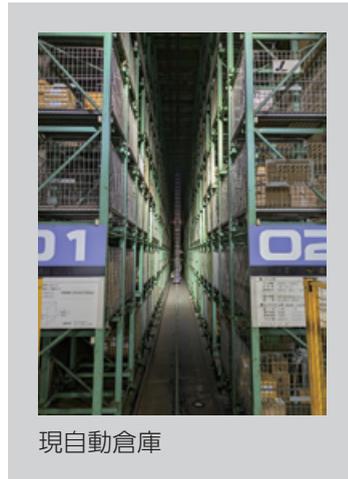
**ソーラー効果** ■ 太陽光によるCO<sub>2</sub>削減 t 数 ● 発電量×1,000kWh  
(単位：t / ×1,000kWh)



## ◆地震対策

近年日本各地および日本近海にて震災が続いています。日本の生産拠点である小牧工場も南海トラフ地震の想定地域であるため、災害リスクの最小化を2023年より進めています。

その中でも、工場内において自動倉庫管理システムを導入しておりますが、震度6を超える地震に対しては強度確保が充分にはできておりません。製品・部品の多くを収納しており、震災時には生産、出荷を長期間停止することも想定されています。対策としまして昨年度取得した小牧工場隣接地に倉庫を増設し、ラック組の収納へと変更するなど、震災に対する取組を進めております。



## 経営企画

継続的な事業活動および持続的な収益基盤の確立を前提に様々な企画、検討を行っています。また、株主の皆様への利益還元や資産保全は当然ですが、企業理念であります「フェアビジネス」を念頭におき、株主、従業員、得意先および仕入先の皆様など事業に関連する全てのステークホルダーの皆様へ配慮した事業活動を行っています。

株主の皆様の利便を図るため、今年から株主総会でのインターネットによる議決権行使制度を採用いたしました。今後も株主の皆様の利便性の向上や利益還元に関して諸施策の企画、検討を続けてまいります。

法律や制度変更へできる限り社内に対応しています。昨年10月にスタートしました「インボイス制度」へ十分な準備を行い、IT部門を有する経理部が中心となり、国内子会社を含め社内に対応しました。また、今年1月にスタートしました「改正電子帳簿保存法」への対応を行っており、電子取引に係る税務関連保管文書のデータ保存だけでなく経理業務のデジタル化を進めています。

これまで同様に事業規模や事業範囲の拡大の手段の一つとしてM&Aの検討を続けています。前期に続いて、シンガポールの配管システムメンテナンス会社Access Professional Singapore Pte. Ltd.およびそのベトナムの子会社であります管材商社Access Professional Vietnam Company Ltd.が発行する株式を100%取得しました。アセアン地域での販売拡大や新規市場参入を目指すものです。本件も以前より取得検討を続けてきましたが、この度実現に漕ぎ着けたものです。今後、販売の拡大や将来の利益確保、拡大に資するものと考えています。



取締役総務部長 兼 経理部長  
島 勝彦



Access Professional Singapore Pte. Ltd. 株式受け渡し式



Access社前代表 LIM AH THIONG氏 (左)

資産を有効に活用すると共に将来における収益力の確保、拡大のため、所定の範囲で有価証券への投資を行っています。運用収益の基盤となる比較的投資期間が短い債券をベースとしてスタートアップの優良会社を対象としたファンド、債券、株式などを中心に運用を続けております。今後数年において運用結果を得られるものと期待しています。



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

監査等委員会は内部監査室と連携し取締役による職務執行の適法性や妥当性を確保すべく活動しております。