

YOSHITAKE

第80期 株主通信

2022年4月1日 ▶ 2023年3月31日

トップメッセージ

株主の皆様へ

2023年3月期はいよいよコロナ禍からの脱却という経済浮揚効果をウクライナにおける紛争や米国をはじめとする金融引き締め政策および米中経済摩擦などの負の部分打ち消す経済環境でありました。また、資源や食料の価格高騰によりインフレが極端に進行するという近年稀にみる市場環境に翻弄されました。しかしながら、当社は販売面では新設建築物への納入、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つのテーマを主軸に拡販に努めました。

<販売面での成果>

① 新設建築物への納入

国内451件 虎ノ門再開発、中日ビル建替え、梅田3丁目計画など
海外60件 中国12件 (ROAM天津、安徽美芯材料など)、
タイ13件 (三洋化成、INOACなど)、ベトナム19件
(FT Pharma、Want-Wantなど)

② 新規顧客の開拓

国内ユーザー10件、海外ユーザー15件

③ 既存顧客への深耕営業

国内前年比104%アップ
海外前年比111%アップ

④ 新市場の開拓

海外新規販売開始国3件 (ヨルダン、アルゼンチン、ブラジル)、新製品5点投入 (鋳鋼製フロートトラップ、ステンレス製温調トラップ等)、Doctrine Engineering (M) Sdn.Bhd.・PT. Doctrine Engineering Indonesia取得によるマレーシア・インドネシアのパームオイル市場の開拓、水素関連案件への参入、デジタル流量計市場への参入

また、コア事業以外にも利益率の最大化をテーマに余資運用にも力を注いでいます。当社では総資産の最大20%までを運用資産として株主様の利益の最大化を行っています。その多くは比較的安全な国内外の社債で運用し単純平均利回りとして3.7%を計上しています。また、一部は海外ベンチャーキャピタルへの間接投資も行っており中長期的に利回りのパフォーマンスを更に向上できる見込みです。

最後に、環境面への取り組みとして、タイ工場に1メガワットの太陽光発電を増設中です。予定では今年の6月に完成見込みで、既設の太陽光発電1メガワットと合わせ合計2メガワットで脱カーボンとエネルギーコストの低減に寄与する予定です。

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

当社の国内営業は、各市場セグメント毎に迅速なサポート、最適な提案と解決策の提供、更には製品開発力の向上を目指しております。

その中の主軸となる①新設建築物への納入、②新規顧客の開拓、③既存顧客への深耕営業、④新市場の開拓という4つのテーマで拡販に努めました。

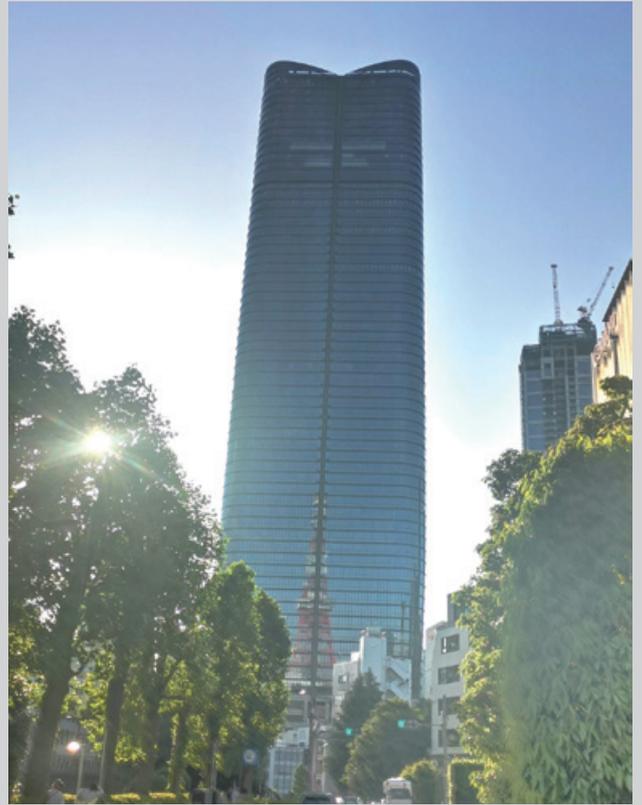
① 新設建築物にはビルの蒸気配管や給水配管に私たちのバルブが多く使われています。特に高層ビルでは水の圧力を一定にする減圧弁を多数使用します。また工場設備においては、水はもちろんのこと蒸気配管に私たちのバルブは多く使われます。当期は建築現場への提案や設計段階でのスペックインにより、451件の受注をいたしました。また、東京オリンピック後も依然継続している建築ラッシュと言われる首都圏再開発案件においては133件を受注しています。ちかく日本一の高さになると確定している都内のビルにも私たちのバルブの納入が始まっています。

② 新規顧客の開拓では、主に工場ユーザーへ省エネやCO₂削減を提案しています。当社のエンジニアが工場診断を実施することで定量的な効果を提示しています。提案から施工および維持管理までワンストップで行うことで当期は10件の新規顧客を開拓いたしました。

③ 既存顧客への深耕営業は、国内9拠点のセールスエンジニアが、販促セミナーから販売およびメンテナンスに至るまで包括的なサポートをしています。またコロナ禍によりリモート開催を余儀なくされた国内管材商社15社によるワイズ会を3年振りに対面で開催することがで

き、改めて対面による会話の重要性を認識することができました。それにより国内売上は前年比で104.1%になりました。

④ 新市場の開拓は新エネルギーへのデジタル流量計や、各種バルブの販売可能性について調査するため社内プロジェクトを発足しました。それにより水素流体への納入も始まっています。



納入案件：麻布台ヒルズA街区



スチームトラップチェッカー『STC-1』を用いた当社エンジニアによる工場診断の様子



取締役エンジニアリング事業本部
営業本部長
浅田 幸男

海外販売

当社の海外販売部門は、海外進出を成功させるために、海外ネットワークの構築を目指しております。販売ネットワークの形態として、信頼できる現地販売店の設置および直接販売拠点の設置の2点を重要視し活動しています。

現地販売店との連携が海外進出の成否を決める大きな要因として挙げられます。現地で小売店などの流通網を持つ販売店や、エンドユーザーへ直接販売が可能となる販売店と連携する事により、効果的に商品そのものの販路を広げるだけでなく、ブランド認知を広げる事ができます。

また、現地パートナー設置における重要性は、市場情報の入手も挙げられます。現地顧客情報、競合情報、製品情報等を入手し、商品開発へ活かす事がビジネスを進めるスピードや将来性に大きく影響します。販売店設置活動により、10年前と比較し販売店数は62社と約倍増、販売対象国は40カ国まで販路を拡大しています。新規販売国としては、特に東欧、中東、南米を中心として12カ国で販売を開始しています。また、各国販売代理店の情報網を活用する事により、国や地域毎の市場傾向を踏まえ、過去10年間で27機種もの新製品を開発し、売上に大きく貢献しています。

直営店の設置も、海外戦略において重要な役割を担う戦略であります。直接販売のメリットは、エンドユーザーが求めていることを直接把握できるため、きめ細やかなフォローアップや新製品・サービスの開発につなげられる事です。直接販売の営業活動においては、工場エンドユーザーへ最適な環境下でバルブをご使用いただく事による省エネ効果やCO₂削減等のソリューションを提案し、コスト削減、品質向上、生産設備の効率化などを当社の経験豊富なエンジニアリングスタッフが適切にご提案させていただきます。さらに、お客様の目線に立った提案営業ができる体制として、直営店を2013年にタイ国内に設置。他アセアン諸国においても、2023年よりマレーシア、インドネシアへ直営店を設置し、ご要望に迅速かつ最適にお応えするよう体制を構築しております。

販売ネットワークの構築により、安心して当社製品を購入・使用していただける体制を整えるべく、世界中で販売ネットワークを拡大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



タイ販売拠点 (YWT) にはテクニカルセミナーセンターがあり、様々な製品のデモンストレーションをご覧いただくことができます。



海外での展示会にも出展し数多くのユーザー様にご来場いただいております。

製品開発

当社は減圧弁、安全弁などを製作するバルブメーカーであり、当然新製品開発もバルブを用いた製品になります。

ある新製品会議で、営業部からバルブ機器の稼働状態を監視・管理する装置が開発テーマとして挙げられました。

これは当社の営業社員が工場診断を実施している中で、多くの工場ではスチームトラップなどのバルブからの漏れや、故障によって配管内の蒸気が流出し、エネルギーの損失が生じていることを目の当たりにし、これを予防しうる商品が開発できないかと考えた事がきっかけでした。

その後、これが正式な開発テーマとなり、私を含めた技術屋にとってはバルブを使わずソフト開発が主となる開発作業は初めての経験となりました。

様々な問題や困難がありましたが、開発する上で幸運であったことは、①当社組織が営業部門と開発部門が一体であり、絶えず顧客・営業ニーズを共有できた事。②開発チームにIT企業から転職してきたSEがおり、より要求に沿ったソフトを短期間かつ安価に自社開発出来た事。③試作器を実際に工場でフィールド試験をさせていただき、忌憚の無いご意見を下さったお客様がいらっしゃった事、などが挙げられます。

その結果、ワイヤレス監視システム「Wi-Flo」が誕生しました。

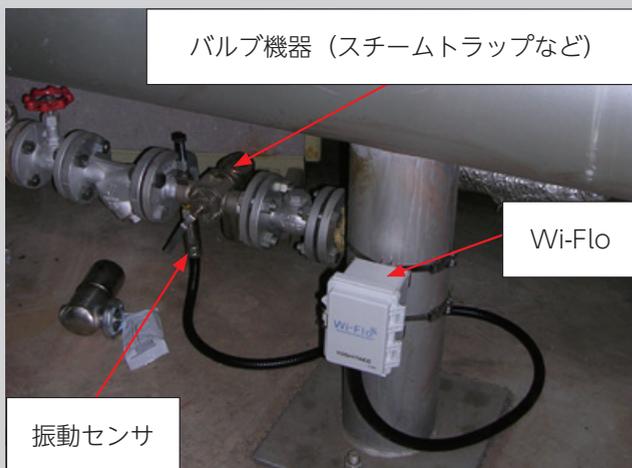
現在では発売後6年ほど経過し、多くのお客様から好評をいただいております。

今ではバルブ類にご使用いただくだけでなく、例えば水位センサを使ったゲリラ豪雨時の機械室水没状況の監視や、ポンプやコンプレッサーの振動を監視し適切なメンテナンス時期を予想することで故障を防止するなど、様々な用途にご使用いただいております。

カーボンニュートラル実現に向け、我々ヨシタケは今後も次世代型製品開発に努めます。



取締役エンジニアリング事業本部長
兼 品質保証部長
吉野 幸司



各種バルブにWi-Floを取付けます。



バルブの稼働状態はPC上でモニタリングします。
異常が発生した場合は警報装置が作動します。



ポンプに取付されたWi-Flo



振動センサを組込み、軸受け、パッキン等の摩耗を監視します。

◆自然災害

地震大国である日本において生産拠点を保有する当社は、協力会社を含めて大震災の発生を想定して対策を打つ必要があります。その対策の一つとして、愛知県の小牧工場からタイ工場へ計画的に生産移管を進めてきました。また、小牧工場においては、部品および製品を自動倉庫に収納しておりますが、大震災が発生した際に自動倉庫が故障し、部品および製品の取り出しが困難になる可能性があります。当社は「脱自動倉庫」を目標に掲げ、比較的被災リスクの低いラック収納への切替を進めております。



◆調達リスク

ウクライナ紛争、台湾問題、北朝鮮問題等様々な不安要素が渦巻く中で、我々は部品および製品の調達先の多くを海外に依存しております。このような環境下で当社は部品および製品の調達をリスクと認識して工場を操業しております。当社はメーカーとして調達リスクに対して強くあるべきと考え、内製化を進めてきました。これまで当社グループ内に工程を保有しておらず、経験値の低い熱処理、溶接、プレス、鋳造型内製、異種材料鋳造などにもトライし、様々な環境変化にも対応できる多様性を追い求めております。

◆コスト上昇

昨今は人件費、光熱費、輸送費、原材料費とありとあらゆるものの価格が高騰しており、メーカーとして厳しい状況が続いております。特に身近なところでは電気代の高騰です。日本、タイともに昨年に比べ4割程も値上りしています。タイ工場におきましては、5年前に1メガソーラー発電設備を設置し、鋳造工場の電気炉で使用される電気代の低減に努めてきましたが、最近の電気代の高騰には節電だけでは対処しきれず、今期は更に1メガソーラー発電設備の設置を進めております。

海外拠点

当社主力生産拠点のタイ工場では、275名の従業員が働いています。緑と水と花と果物などの大自然に囲まれた環境です。

パルプ業界において当社の強みは、鋳造から出荷までの一貫生産工場を確保している点です。



一貫生産工場の強み

- ◆ 納期/在庫のコントロールが容易になる
- ◆ コスト管理が容易になる
- ◆ 工程・品質の安定化
- ◆ 生産ロスの削減



経営企画

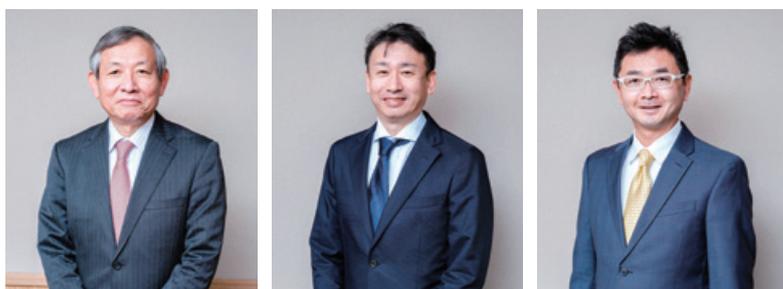
企業理念「フェアビジネス」を念頭におき、継続的な事業活動および持続的な収益基盤の確立を前提に様々な検討、活動を続けています。また、株主の皆様への利益還元や資産保全は当然ですが、従業員、得意先および仕入先の皆様など事業に関連する全てのステークホルダーの皆様へ配慮した事業活動を行っています。最近のトピックは以下の通りです。

東京証券取引所の市場改革に対しましては、スタンダード市場にすべての基準を満たして上場することができました。

昨年より、監査等委員会設置会社へ制度移行させていただき、より良いコーポレートガバナンスの確保、運用を目指しています。



取締役総務部長 兼 経理部長
島 勝彦



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

近年は新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、経済活動に大きな制約を受けました。当社グループにおきましても少なからず影響を受けましたものの、グループ内での感染拡大を抑えることができ、これまで事業活動に大きな影響を出すことなく乗り切ることができました。

事業規模拡大や事業範囲拡大の手段の一つとしてM&Aの検討を随時行っています。今期はマレーシアの管材商社 Doctrine Engineering (M) Sdn.Bhd. およびそのインドネシアの子会社PT. Doctrine Engineering Indonesia の発行株式の100%を取得いたしました。アセアン諸国での販売拡大や新規市場参入を目指すものです。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ました。株式取得で生じた「のれん」を償却するため、しばらくは利益への大きな貢献は見込めませんが、アセアン諸国での販売網の一翼を担う存在となるものと期待しています。



Doctrine Engineering (M) Sdn.Bhd. 株式受け渡し式



新本社（名古屋市昭和区）

昨年となりますが、今後の継続的な事業活動を考慮して本社を移転しました。旧社屋の老朽化および将来発生が予測される大規模災害への対応に加え、利便性をはかることが目的です。また、旧社屋は既に売却しており、今期の特別利益に売却益を計上しています。遊休化や資産減損などの心配はございません。

資産の効率的な運用を目指し、適正な範囲で投資運用を行っています。比較的投資期間が短い債券やスタートアップの優良会社を対象としたファンドなどを中心に投資案件を検討、決定しています。