

KOATSU GAS KOGYO

INTEGRATED REPORT

2025

統合報告書



高圧ガス工業株式会社
KOATSU GAS KOGYO CO., LTD.

2025年編集ポイント

Point 1

社長・副社長特別対談：「アセチレンバウムの夢」から広がる事業の成長

社長と副社長との対談を開催。高圧ガス工業の創業の精神となる「アセチレンバウムの夢」をテーマに、その考え方から各事業の繋がり、海外事業への展望、地球環境への貢献、さらなる事業の成長についての対談を掲載しています。

Point 2

従業員座談会：仲間とともに成長し続ける組織をめざす

若手従業員で座談会を開催。企業理念の「無限の可能性に挑む」をテーマに、自身の仕事や職場の魅力、人材の多様性、これから挑戦していきたいことなどを、部署の垣根をこえての対談を掲載しています。

Point 3

研究開発の成果と研究員からのボイス

4つの研究成果を詳しく解説。それぞれの研究開発を担当した研究員の声(ボイス)も掲載しています。

Point 4

「営業・研究開発・製造」現場座談会：三部門連携の強みとものづくりの追求

営業、研究開発、製造の担当責任者で座談会を開催。「三部門の連携」をテーマに、お客さまの課題解決への取り組み、環境対策など時代の変化をとらえた新しい価値の創出についての対談を掲載しています。

Point 5

マテリアリティに基づく企業活動の取り組み

マテリアリティー一覧表の各項目に関連するページにもアイコン化し掲載。マテリアリティ(重要課題)と具体的な取り組みや成果がつながりを持って伝わるように掲載しています。

編集方針

対象期間

2024年4月～2025年3月

※一部上記期間外の事柄についても掲載しています。

対象範囲

原則として、高圧ガス工業グループすべてを対象としています。

参照ガイドライン

- 経済産業省「価値協創ガイダンス」
- IFRS「統合報告書フレームワーク」

将来の見通しについて

本報告書に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、作成時点で入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、不確定な要素を含んでいます。実際の業績等はさまざまな要因により、見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

情報開示体系



CONTENTS

3 企業理念

トップメッセージ

5 トップメッセージ



9 特集 1 社長・副社長特別対談



価値創造ストーリー

- 13 成長の軌跡
- 15 事業概要
- 17 グループ会社の展開
- 19 価値創造プロセス
- 21 4つの強み
- 23 マテリアリティ
- 25 財務・非財務ハイライト

価値創造の戦略

- 27 中期経営計画
ー チェンジ&チャレンジ StageII ー
- 29 財務戦略
- 31 DX 戦略
- 32 人材戦略

35 特集 2 従業員座談会



- 39 ガス事業
- 41 化成品事業
- 43 その他事業
(ITソリューション事業・食品事業)
- 45 研究開発
- 51 特集 3 「営業・研究開発・製造」
現場座談会



価値創造の基盤

- 53 サステナビリティ
- 55 環境
- 59 社会
- 61 ガバナンス
- 67 役員一覧
- 69 社外取締役メッセージ
- 70 株主・投資家との関わり

データ

- 71 11ヵ年サマリー
- 73 財務諸表
- 75 株式情報・会社情報

人と技術と環境の調和。 無限の可能性に挑む。

企業理念

- 1 「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」という理念のもと、
「創業の精神を忘れずに、アセチレンバウム（アセチレンの樹）の夢を追い求めて、
限りない可能性の炎を燃やし続ける」グループ企業をめざします。
- 2 「株主」及び「取引先」各位ならびに「従業員」を三位一体と考え、公正妥当な
倫理基準に基づいた事業活動を通じて、社会に貢献できる経営を行ないます。
- 3 全般的な経営の効率化を地道に推進し、企業体質の健全性を維持しながら、
企業価値を高め、事業規模の拡大をはかります。
- 4 「安全・安心をすべての基本姿勢」とし、創業以来一貫して、この姿勢を貫いております。
- 5 「地域に密着した企業ブランド」を構築し、存在感のあるグループ企業をめざします。

アセチレンバウムの夢

バウム(Baum)は、ドイツ語で『樹』を意味します。

創業時からのアセチレン事業を大樹の幹と捉え、アセチレン化学から生じるさまざまな誘導品をもとに新たな事業を創出し、これらを枝のように伸ばしていく。

この創業者の想いが『アセチレンバウムの夢』であり、当社グループの企業理念の根幹となっています。わたしたちはこれからもアセチレンバウムの夢を持ち続けながら、未来への限りない可能性を追求し、社会の発展と人々の豊かな暮らしに貢献できる企業グループをめざします。



トップメッセージ



高圧ガス工業株式会社
代表取締役社長

黒木 幹也

歴史の中で培ってきた社会的使命を起点に、挑戦と進化を通じて企業価値のさらなる向上をめざします

【初の統合報告書の発行を経て】「伝える経営」の重要性と課題を実感

当社は、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、2024年度に初めて統合報告書を発行しました。制作に際しては、社内の企画・編集チームをはじめ、社内が一丸となってデータの収集や原稿の編集に取り組み、創業からの歩みや価値創造の軌跡を体系的にまとめることに注力しました。また、企業理念である「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」を踏まえて、「安全・安心をすべての基本姿勢」とする企業のあり方を示しました。企業活動を財務的価値と社会的価値の両面から伝えたことで、「これまで

知らなかった高圧ガス工業の価値がよく理解できた」といったご意見、ご評価をいただきました。こうした反響を踏まえ、今後はさらに一步踏み込んだ情報開示を進め、当社の経営についてより具体的にお伝えする所存です。

そして、もう一点実感したのは、従業員とのエンゲージメントの大切さです。統合報告書を通じて会社が考えていることを従業員の方々に的確に伝え、価値観のベクトルを合わせていくことで、エンゲージメントを促進できると感じました。その点、従業員の皆様が統合報告書の内容を踏まえて、「自

分は会社の中でどう活躍していくのか」と考える機会になることを願っています。

これまで伝えきれていなかった当社グループの姿を、この

統合報告書を通じて発信することで、ステークホルダーの皆様から真に評価される企業グループをめざしていきます。

【当社の社会的使命】 責任ある供給体制の堅持と次代を見据えた挑戦

当社の社会的使命をあらためて考えたとき、産業のインフラを裏方として支えるという点に尽きると思います。インフラとは、モノづくりを支える基盤であり、医療の現場でいえば命を支える基盤でもあります。こうした使命は、創業の時代から高度成長期、そして今に至るまで、私たちが一貫して継承し続けているものです。

この点、前回の統合報告書で紹介した「アセチレンバウムの夢」について申しますと、アセチレンを起点にガス事業や化成品事業をどのように広げていくのか。これこそが私たちに課せられた使命です。そして、使命にチャレンジしていくうえで大切なのは、人と会社、そして社会とのつながりだと考えます。

当社は1958年の創業以来、溶解アセチレンのトップメーカーとして産業ガス業界を牽引してきました。1960年には化成品事業を、さらにはITソリューション事業にも領域を拡大し、常に時代の要請に応じた事業を展開しています。

国内のアセチレン生産量は、私の入社した1988年から相当量減少しています。市場が縮小しているとはいえ、私たちは「たとえ需要がシリンダー1本になったとしても、最後まで責任を持って供給する」という強い覚悟のもと、シリンダー

ガスビジネスを展開しています。

同時に、厳しい状況をむしろ新たな成長機会と捉え、アセチレンを原料としたカーボンナノチューブの生産や、常圧スマート浸炭技術の開発など、次代を見据えた技術革新に取り組んでいます。

私が代表に就任してからの4年間、当社を取り巻く経済環境はコロナ禍や地政学リスクの高まり、原材料価格の高騰など、大きな変動にさらされました。これらの困難を乗り越え、安定した業績を維持できたのは、当社グループの従業員一人ひとりが変化に柔軟に対応し、課題の解決策を模索してきたからにほかなりません。

一方で、直近の課題の一つは、新卒採用を中心に人材の確保が深刻であることです。また、当社が展開するシリンダーガスビジネスでは、「作って、貯めて、運ぶ」において、いわゆる2024年問題を背景に、運転手の確保を含めて物流体制をどう維持・強化していくかが大きな課題です。これについては、重要な経営課題の一つとして捉えており、製造や物流の現場改善、処遇や福利厚生などに真剣に取り組んでいく考えです。

【中期経営計画の進捗】 供給体制の強化と戦略投資の成果を見極める局面へ

現中計の進捗状況ですが、おおむね計画どおりに進んでいます。2026年3月期の決算では、売上高1,020億円、営業利益63億円を見込んでいます。アセチレンガスの需要減少や価格転嫁の難しさといった課題があるものの、安定供給に対するお客様の理解を背景に、引き続き堅調な業績が期待できると判断しています。

2024年度においては、各事業について、足元の地道な営

業活動やサプライチェーンを含めた経営の合理化の推進により比較的良好な業績を収めることができました。

これに対して、2025年度に向けては、現中計においてガス事業、化成品事業で実施してきた工場新設などの先行投資の状況を踏まえつつ、これらの投資が今後どのように売上や利益に結びついていくのか、この点をしっかり見極めながら業績の向上に努めていきます。

【新商材の開発】 外部との連携と発想転換で切り拓く技術開発の次なるステージ

当社は、2017年の土浦研究所の設置を契機に、新たな技術確立して世に出すという姿勢を強く持つようになりました。

現中計においては、新たな商材としてカーボンナノチューブや常圧スマート浸炭技術など新商材を世の中に提供でき

トップメッセージ

る段階にまで至ったことが大きな成果と捉えています。当社の経営理念である「人と技術と環境の調和」に沿った新商材を世に送り出すことで、当社グループ全体の士気が高まっています。現場からは「次はこういう商材で勝負したい」「私たちの技術をもっとPRしたい」という声が続々と上がっており、経営者として次の挑戦のステージをしっかりとつくっていく必要があると考えます。

加えて、研究開発を通じて痛感するのは、「一社でできな

いことでも、複数の企業が力を合わせれば実現できる」ということです。常圧スマート浸炭やカーボンナノチューブについても、当社の技術だけではその実現までに辿り着くことは難しかったと考えます。

従来の発想に捉われず、さまざまな分野の大学や企業と組んで、お客様に対して新しい価値や解決策を提供していく。こうした発想の転換こそが、今後の事業展開の一つの鍵になると考えます。

【グローバル展開の課題】 事業間の連携と人材育成で挑むグローバル戦略の再構築

グローバル展開に関しては、化成品事業が海外進出から約10年が経過し、ようやく安定的に利益が出る体質に転じてきました。

ガス事業についてはM&Aから約5年が経つものの、正直に申し上げて苦戦が続いています。その要因の一つとして、現地の商習慣とのギャップがあり、改めてリサーチに取り組み、

戦略を練り直す必要があると認識しています。

今後は、化成品とガスのそれぞれが海外事業において垣根を越えて連携し、「チーム高圧」として総合力を発揮していくことが重要だと考えます。そのなかで、収益体質が確立しつつあるベトナムの化成品事業とガス事業を横断的につなげていく。そうした体制を早期に構築していきます。

【次期中期経営計画に向けて】 人と技術を原動力に、未来に向けた事業基盤を構築

次期中計を策定していくうえで重視しているのは、資本コストを意識した経営の推進により株主価値の向上をめざすのは当然として、そのうえで社会的価値の向上との両輪で企業価値を高めていくという点です。これを実現していくうえでの基盤として、「人材の価値をどう高めていくか」という点を重視しています。

現中計を進めるうえでは、「従業員を活躍の舞台の上に乗せる」ことを意識してきました。そのためには経営層が「聞く力」を持つことが必須です。従業員の意見を正解かどうかの以前に、「まず発言してもらう」「発信してもらう」こと自体を大切にしてきました。大切なことは現場から多様な意見が上がってくることです。これを踏まえて、意見を選択し、実行するのは経営者の責任です。だからこそ、「一つでも多くの意見が出る環境をいかに整えるか」ということが重要であると考えます。おかげさまで、現中計では「この事業は自分が責任を持って成長させていく」という姿勢のもとで業務に尽力する人材が着実に増えていくと感じます。

次期中計における新たな商材の開発については、アセチ

レンを起点としたさらなる可能性の追求です。アセチレン(C_2H_2)は炭素と水素から成るガスです。これを起点にすれば、例えばカーボンナノチューブを生成する過程で副産物として水素が生まれます。これを有効活用しない手はありません。また、炭素についても、環境問題を引き起こすやっかいな存在と捉えるのではなく、利活用する方向に持っていくます。

アセチレンは、炭素と水素をバランス良く含んでいる。だからこそ、「CとH₂がちゃんと入っている、環境にも役立つガス」というメッセージ性のある新しい価値を打ち出していきたいのです。

それと、今後のM&Aのあり方について若干触れますと、同業の販売会社やメーカーとの統合が十分にあり得ます。「その会社に任せきりにする」のではなく、むしろ当社が積極的に関与していくべきだと思っています。共に同じ方向を歩んでいく当社グループの仲間として、当社が的確に教育やサポートを行ないながら、強固な内部統制システムを構築し、グループの価値を高めていく。これが、私が考える次の時代における高圧ガス工業グループのあり方です。



【人的資本経営のあり方】 学びと対話を通じて互いに高みをめざす組織を築く

「人を活かす企業」をめざす当社にとって、人的資本戦略は申すまでもなく重要です。現在では特に、研修制度の充実に力を注ぎ、若手から管理職までのリスクリングを進めています。研修は、従業員同士の活動の見える化、コミュニケーションの活性化、そして提案力の向上に資する絶好の機会です。

新年のあいさつの中で、私は「問題解決の能力も大切だが、それ以上に重要なのは問題を発見する力です」と全社に伝えました。私自身を含めて、さまざまな課題に対して気づく力を養うとともに、最後までやり遂げる責任感と実行力を

高めたいと考えます。

そして今後、組織力を高めるうえでは、課題と課題、人と人をつなぐ存在が大切だと私は思います。子育てや介護といったプライベートな事情に関する悩みや葛藤について、一人で抱え込むのではなく、チームで考えるという視点に立つと解決の道筋が見えてくるはずです。だからこそ、つなぎ役になる人材を育てていくことが、私たちに課せられた使命の一つです。人が人を支える。そうした関係性を大切にできる組織でありたいと願っています。

【サステナビリティ経営の推進】 安全と変化への対応力を基盤に、信頼される企業をめざす

一昨年から全社を横断した安全管理体制の構築を進めています。具体的には、ガス事業本部、化成品事業本部、技術本部、管理本部という縦のラインに対して、各部を横串で通した「安全衛生推進室」を刷新しました。各事業部からメンバーを集めて、従来、事業部単位で完結していた活動や情報を横断的に共有し、各部門の枠を超えて連携を強化する体制としました。管理本部が縦糸、安全衛生推進室は横糸となって、組織全体で安全安心の体制を強化していきます。この取り組みは、今後グループ各社にも展開していく予定です。

冒頭で申したとおり、当社の経営理念は「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」です。この理念は実にバランスの取れた考え方だと感じます。しかし、理念は掲げるだけでは意味がありません。人が挑戦しなければ、技術も環境も動きません。そして、そこに「無限の可能性」という言葉を続けるならば、「人の可能性」「技術の可能性」「環境の可能性」

を追求する会社にしていきたいです。

そのためには、変化との向き合い方が大切です。前回の統合報告書で述べたように、「変化を恐れず、変化を楽しむ」ことが大事だと思っています。変化を上手に受け入れ、進化していくことで、世間から「この会社が必要だ」と評価される存在になっていくでしょう。

お客様は日々変化しています。だから、私たちも変わらなければなりません。一方で、会社が変わっても、経営理念をはじめとする考え方の本質を変えることはない。こうした一貫した軸を持って、これからお客様と向き合っていきます。従業員の皆さんに対しては、世の中が変化していくなかで、変化を楽しみつつ、対応してほしいと願っています。そしてもう一点、人も会社も世間も結局はつながっていないと何もできないということです。一人では何もできない。だからこそ、支え合い、つながりながら前に進んでいく。私はいつもそう考えています。

特集 1 社長・副社長特別対談



代表取締役社長

黒木 幹也

代表取締役副社長

説田 和洋

これからもアセチレンを原点に、事業の垣根を越えて多様な価値を育み、社会貢献と企業としての発展に挑んでいきます

当社は、創業以来アセチレンを原点に多様な事業を展開してきました。現在、ガス・化成品・ITソリューションの三事業が連携して、新たな価値の創出に挑んでいます。海外展開や環境対応、若手人材の成長も視野に入れながら、さらなる企業の進化をめざす今、黒木社長と説田副社長が、これまでの歩みとこれからの夢を語り合いました。

【アセチレンバウム】に込めた思い

アセチレンの可能性に着目し、事業の壁を越えて挑み続けてきた歴史があります

黒木 当社の企業理念は「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」であり、その前提のもとで「アセチレンバウム（アセチレンの樹）」という事業に対する考え方が続きます。アセチレンは化学的に多様な変化をもたらすガスです。活用次第で多くの二次製品や誘導品が生まれてくることから、可能性の大きなガスといえます。

当社において、新たな価値を創出していくうえでは、常にアセチレンの原点に立ち返りつつ、新たな可能性を追求してきた歴史があります。アセチレンを軸として、ガス事業をはじめ、化成品事業、ITソリューション事業が存在し、それぞれが連携し合うことで、事業を展開しています。すなわち、3つの事業が手を取り合い、垣根を越えて連携していくという意味も含めて、「アセチレンバウム（アセチレンの樹）」という言葉が、当

社の企業理念を端的に表す象徴として掲げられています。

説田 私が考える「アセチレンバウム」とは、「バウム」という言葉に象徴されるとおり、バウムクーヘンのように年輪のある木をイメージしています。年輪は毎年少しずつ増えていくものであり、日当たりや環境によって形も異なります。そうした自然の成長のイメージを重ねながら、各事業について一年ごとに幹を太くし、枝や葉を伸ばしながら大木へと育てていく存在です。

アセチレンは化学の基礎にあたり、当社事業における発想の出発点として位置づけています。世の中はエチレン化学が主流であるものの、実際にはアセチレンから始まった部分が多くあります。そして、現在取り組んでいる新しい技術もアセチレンがあってこそ可能になっている面があります。かつてはアセチレンを祖業とする当社が、化成品、特に接着剤を手がけるようになったことについて、外部の人からは不思議に思われるようです。しかし、初期の接着剤の原料はアセチレンの誘導体であり、当社はアセチレン化学に基づいて、接着剤の原料を作る技術を確認することとなりました。その

後は、原料生産について外部に委託する形になっていったという経緯があります。

こうした流れを経て、アセチレンを「大きな幹」として育てていくという精神が社内に根付いています。また、アセチレンにこだわるのではなく、新しい分野にも挑戦する姿勢も大切にしています。例えば、ITソリューション事業部はその一例であり、ガスから化成品に移行した時点で、アセチレン化学だけにとらわれない発想が芽生えました。

黒木 入社当時、アセチレンは私たちにあってまさに花形の存在でした。造船業界を中心に多岐にわたってアセチレンを販売しており、私も充填作業を手伝った記憶があります。

その後、アセチレンが他のガスに代替されていく、いわゆる「燃転」を経験するようになりました。

アセチレンの販売数量が減少傾向にあるなかで、それをどう食い止めるかが営業としての使命となりました。多くのお客様にアセチレンのPR活動を行ない、どこでアセチレンを残していけるかを真剣に考えていた時代でした。そうした中で、宇野酸素株式会社との業務提携なども経て、当社は溶解アセチレンのメーカーとして市場の川上に留まるのではなく、川下、すなわち需要先により近い販売網を確立しようという思いがより強くなりました。

説田 当時、化成品関係の事業ではアセチレンの誘導体として生まれた接着剤分野で活路を開こうとしていました。

アセチレンは鉄などの金属の溶接・溶断を得意としますが、金属をバーナーで熱すると歪みや膨張が起こるといった弱点があります。一方で、接着剤は歪みを生じさせることなく金属を接合できるため、溶接ができない箇所への代替手段として接着剤を提案しました。同じ業界内でアセチレンによる溶接と接着剤による接合という異なる方法を提供できることは、新たな可能性を拓いたといえます。過去にガスの営業担当者から「接着剤での提案ができないか」といった依頼が来るなど、両事業がうまく連携してきた結果、現在の繁栄があるといえます。

[ガス事業と化成品事業のコラボレーション]

技術の追求と市場の開拓の相乗効果で、新たな価値を創出してきました

説田 ガス事業と化成品事業は一見異なる分野に見えるものの、ガス事業が手がけるカーボンナノチューブや難燃剤に

しても、アセチレンを起点にした化学品です。ガス事業と化成品事業との組合せにおいて、今までにない価値を創出し、新たな事業部を立ち上げることが目標です。

黒木 ガス事業と化成品事業のコラボレーションを通じて、事業に広がりが生まれてきたことに感慨深いものがあります。互いにアセチレンを起点とした研究を続け、両方の連携をはかっていくことで、さらなる発展があると信じています。

説田 事業間の連携という堅苦しい話だけではなく、当社は元々、従業員同士の交流が盛んという社風が備わっていますね。例えば、私たち2人はどちらも昔から関東で仕事をしていたので、互いをよく知っていました。ある時、私のお客様がガスの工場を見学したいと言ってきた際、神奈川の事業所にいた黒木さんに電話をして、「ちょっと行きたいんだけど」と伝えたところ、「かまわないよ」と快諾してくれました。逆に、ガス事業のお客様が化成品の工場を見たいというときは、私が案内するといった具合で、日常的に互いにサポートし合う関係ができていたように思います。こうしたフラットな関係を通じて、事業間の垣根を超えた協働につながっていきました。

黒木 現状では人事交流がそこまで進んでいるわけではないものの、今後は人材交流にもっと目を向ける必要があります。「じゃあ今度は化成品で挑戦してみるか」「化成品をやっているけどガスも勉強したい」といった人材交流が起こることを望んでいます。

説田 人の交流について、明確な壁があるわけではないものの、「このあたりが境界だな」という感覚的なものが存在していると思います。営業担当同士のコラボレーションは重要ですが、やはり技術のコラボレーションこそが鍵になるはずです。ガス事業と化成品事業の技術的な連携によって、さらなる先の領域に到達することも不可能でないと考えています。この点について、我々としても何としてでもやりきるという強い思いで臨みます。

[海外展開の現状と展望]

日本とベトナムを起点に、世界を見据えた成長戦略を描いています

黒木 海外展開の現状について申しますと、ガス事業については、ベトナム子会社を有していますが、東南アジアで事業展開を成功させるには、化成品の力を活用する視点のもとでその子会社を盛り立てていく必要があると考えています。

社長・副社長特別対談



同時に、ガス事業と化成品事業の両輪を回して、相互に補完し合う体制を構築していきます。

説田 ベトナムに足を運ぶようになったのは、今から15年前のことです。きっかけは、当社の化成品の製品が現地でよく売れていたことにあります。当時、その活況な市場を見たうえで「製造販売を現地でもやるしかない」と判断しました。ベトナムには活気があり、かつての日本のような成長の階段を一気に駆け上がりようとしている勢いを感じ取ったのです。ベトナム事業については、日本と同様にガス事業と化成品事業を一つの会社で行なう事業モデルを展開したいという思いを持っています。また、東南アジア各国にも段階的に展開していきたいと考えており、すでに種まきを開始している段階です。さらに、当社の化成品の製品は米国、ヨーロッパ、南アメリカに出荷実績があるため、これらの地域での事業展開も注視しています。

黒木 そのためには、海外展開を先導できるグローバル人材の育成が重要な課題ですね。

説田 ベトナムを中心に海外人材の採用・育成を進めているところです。現在、ハノイ、ダナン、ホーチミンなどの工科大学の理系学生に声をかけ、現地で会社説明会を実施中です。

採用後は、日本語の学習支援体制のもと、日本の文化や生活に馴染めるようにフォローアップを行なっています。そして将来は工場・研究・営業といった各分野で、海外人材を国内外で育成し、各拠点で活躍してもらうことをめざしています。その中では、外国籍の従業員が工場長になることを目標に掲げており、その目標を明示してモチベーションの向上をはかっています。

【高付加価値化によるさらなる成長に向けて】

地球環境への貢献をめざしつつ、 新技術の創出に挑み続けます

黒木 今後の事業展開については、原点であるアセチレンに再度立ち返り、その可能性を追求していきます。例えば、アセチレン(C_2H_2)を構成する炭素(C)や水素(H_2)を活用していく方法として、アセチレンを原料とするカーボンナノチューブそのものの用途開発や、その製造工程で副生される水素の販路拡大などを構想しています。また、炭素に対しては、工場などから排出される二酸化炭素を回収し、リサイクルして活用する取り組みを考えていきます。

説田 当社の化成品は溶剤を使わない水性タイプのものを取り扱っているため、元々環境にやさしい製品です。だからこそ、環境に配慮した製品を世の中に出しているという自負があります。さらにその先を考えて、「もっと環境にやさしいことを進めていくにはどうしたらいいのか」という視点をもとに新たな価値を創出していきます。具体的な一例としては、音を吸収したり振動を抑えたりするようなシートを開発して、それを建物や車などに使っていただく。こうした制振材は、環境性能の観点からも意義があると考えます。

もう一点、当社が持っている樹脂を使って、通常、廃棄されてしまうようなものを別の製品に加工していく技術を磨いていきます。これはアップサイクルの取り組みです。製品の性能を一段引き上げたうえで、新しい価値を持った製品として世の中に出していく。これによって、アセチレンから始まった私たちの会社が、環境にやさしい製品を通じて、社会に対して負荷をかけずに貢献していくことができると考えます。

今後、環境に対する意識が高まる中で、少なくとも環境に配慮した商品だからこそ選びたいという人たちが確実に増えていくはず。こうした意識の変化を先取りしてハードルの高い挑戦を進めていきます。

黒木 説田さんの言うとおり、困難は伴うものの、挑戦する必要があると私自身も思いますし、そう感じている従業員も多いのでは。ここ何年間か、新入社員の姿を見ていて、「社会貢献をしたい」「インフラに携わる高圧ガス工業で働きたい」という声が盛んに出てきます。私たちのような上の世代は、若い人々の志向に応えていくことが使命だと思います。

説田 今後、新たな価値を生み出していくうえで、研究の方向性をどう定めるかが大事なポイントです。自分たちが「こ

れはすごい技術だ」「画期的だ」と思っている、社会に認知されなければ意味がありません。

私たちは製品や素材をつくることはできるけれども、それが社会的にどう評価されるか、どれだけ重要性があるかといったお墨付きを得ていくには、専門的な立場の人たちと連携していく必要があります。

もう一点、大切なことは海外展開における方向性です。海外においては新技術を一気に持ち込んだ方が早く市場に広がっていくと考えます。もちろん、技術的な土台がまだできていない国や地域で、いきなり高度な技術を導入してもうまくいかないリスクがあるものの、一方で柔軟に受け入れてもらえる可能性もある。だからこそ、海外企業との連携、海外での技術展開が新製品を一気に普及させる鍵になると見込んでいます。

黒木 その意味では、産学連携や社会とのつながりをもっと大切にしていく必要があります。価値の創出は一社だけではできず、連携が重要であり、だからこそ良い協働相手を探していくことが欠かせません。もっとも、パートナーの見極めをどうするかは簡単ではありません。だからこそ、技術を見定める目利きの力、そしてだれと組むべきかを見極める力を持つことが重要です。

【従業員とともに夢を抱いて】

挑戦する思いを後押しし、次の世代とともに未来を切り拓いていきます

黒木 最後に高圧ガス工業の未来像について考えをお伝えします。アセチレンからスタートしてきた会社として、「アセチレンとシリンダーガスでナンバーワンをめざす」という標語を掲げています。どの事業部であれ、どの商品であれ、それぞれがナンバーワンをめざしてほしいという気持ちを持ってほしいと願っています。私自身、それを誇りに感じながら事業に取り組んできましたし、その気持ちを次の世代に引き継いでいきたいと思っています。

さらに言えば、私たちの事業はインフラを支えること、ものづくりを支えること、そして命を支えることに関わっています。社会的な使命に誇りを持つことについても、これからの世代にしっかりと伝えていかなければならないと感じています。

説田 私たちの原点である「アセチレンバウム」の考え方に基づいて言えば、アセチレンという共通の幹があって、そこから枝が伸び、葉がついて、花が咲き、実がなる。その実がガ

スだったり、化成品だったりする。普通の木で言えば、りんごの木ならりんご、みかんの木ならみかんしか実らない。しかし、「アセチレンバウム」では同じ幹から違う種類の花が咲き、多様な実がなる特別な木である。そうした多様性のある木に育ってほしいと考えます。

そのためには、「自分たちはガス事業だから」「化成品事業だから」と枠を決めずに、何事も恐れずに挑戦してほしいです。新しい分野を見つけて、それを自分たちのものにしてほしい。

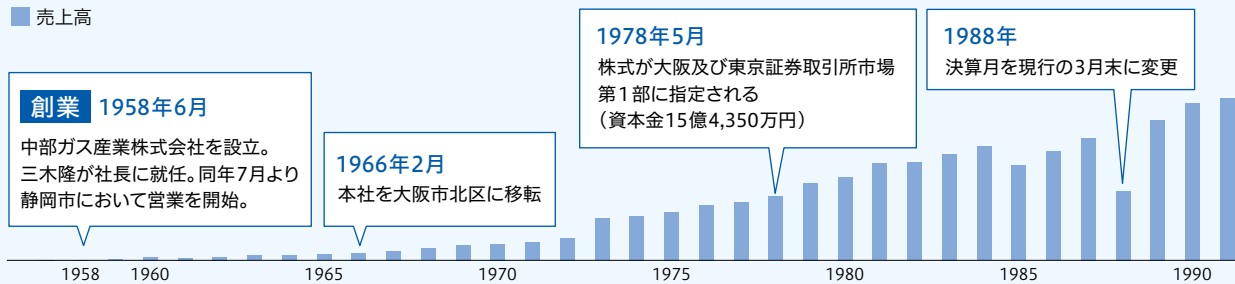
当社では、若い人たちの挑戦する思いをとどめることはほぼありません。研究開発の方向の修正はあるとしても、「やってみたい」「挑戦したい」という意志を否定したことはないつもりです。これからも部署や会社の垣根を越えて、どんどん挑戦してほしいと思っています。

黒木 若い人たちが挑戦できる環境づくりが大切であるとともに、社内における情報交換のさらなる促進が大事です。経営陣としては、情報交換ができる舞台を整えることが欠かせません。また、従業員の中には「他社の技術を見てみたい、知りたい」という思いを持っている人がいるはずで、これに対して、「行ってこい、見てこい」と背中を押してあげることが、経営陣の責務だと思っています。

これは海外でも同じことが言えると思っています。行ったことのない人の中に、実は関心を抱いている人が多数いるはずで、こうした人たちにチャンスを提供していくのが私の使命です。また一方で、従業員の皆さんは積極的に手を上げてほしいのです。経営陣及び従業員の皆さんが一緒になって挑戦する気概を持ち続け、新たな高圧ガス工業の歴史を拓いていきたいです。



成長の軌跡



1958～1980 成長につぐ成長の創業期

1958年6月創業。高度経済成長期のアセチレン需要の高まりもあり、工場新設・増資・合併を繰り返し急成長。創業7年目にアセチレンメーカーとして国内トップシェアになりました。創業まもなく、第二の柱として接着剤事業の展開を構想。工場及び研究所を新設し、化成品事業として製造販売体制を築きました。

1981～2000 既存事業・新事業の展開期

アセチレンを含む各種高圧ガスを製造・販売・供給する事業(シリンダーガスビジネス)が本格始動。さまざまな地域のガスディーラーや容器メーカーと経営を統合し、物流子会社の販売網を駆使しながら地域密着型の事業スタイルを確立していきました。新たな事業分野として、ITソリューション事業の基礎となったLSIカード事業に参入。

ガス事業

1958



静岡市で中部ガス産業株式会社(資本金300万円)を設立。

1959



溶解アセチレンの製造を開始するとともに、物流子会社(弘通商株)を設立。

1967



播磨工場においてアセチレン容器の製造を開始。

1974



小倉工場・大分工場においてアセチレン以外のガスの充填(酸素・窒素)を開始。

化成品事業

1961



酢酸ビニル系接着剤の製造販売を開始。

1969



佐倉工場を新設し、酢酸ビニル系エマルジョン『ペガール』と瞬間接着剤『シアノン』の製造販売を開始。

1973



名古屋工場にて『ペガール』の製造を開始。

1978



竜野工場を新設し、塗料用エマルジョンの製造販売を開始。同時期に、佐倉工場にて『ペガロック』の製造販売を開始。

ITソリューション

1984



新規技術開発を担う企画室が超電導磁気シールド薄膜の研究を開始。

1986



さまざまな環境下で使用可能な無接点のメモリカードである『LSIカード』の販売事業に参入。

1989

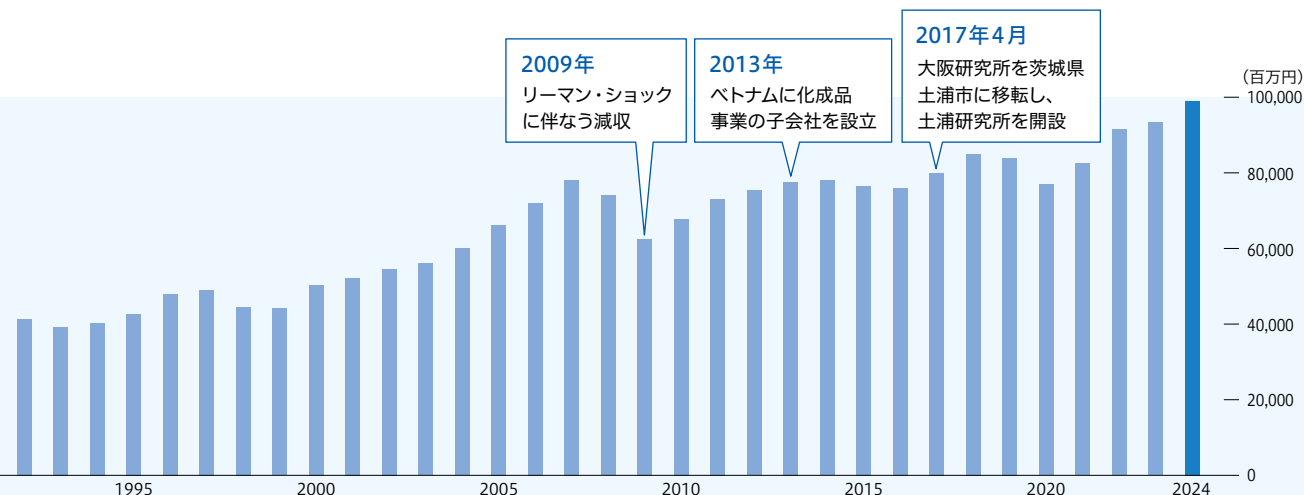


LSIカードが鉄道事業者採用。電車の運転支援システムとして利用。

1991



企画室が情報システム事業本部と新素材開発室に分離。情報システム事業本部がガス・化成品に次ぐ新たな事業部として確立。



2001 ~ 2020
変革と挑戦

2021 ~
サステナブルな未来へ

グローバル化をめざし、化成品事業が先行する形でベトナムに子会社を設立し、ガス事業がベトナムの事業会社に資本参加。土浦研究所を立ち上げ、ガスに関連する素材・用途の開発や社会的課題の解決もめざした研究開発活動を活性化。また、塗料会社を傘下に収めることで事業領域を拡大。

中期経営計画に基づき、進化する企業として、5つの成長戦略をベースに変革と挑戦を続け、既存事業の充実化に加え、新商材の開発や新規市場の開拓、事業の多角的展開を実行、さまざまな社会的課題に向き合い続けます。



事業概要

当社グループは、ガス事業、化成品事業、ITソリューション事業、食品事業で構成しています。長年培われたこれら独自の事業基盤を充分に活用し、企業グループのさらなる発展をめざします。

事業紹介

強み

ガス事業



業界トップシェアのアセチレンをはじめ、酸素ガス、窒素ガスなど各種産業ガスや医療用ガス、ならびに関連機材等を販売しています。

全国各地に製造・販売拠点を網羅しており、ガスの供給に必要不可欠な容器・トラック・タンクローリーを多数所有し、万全な供給体制を構築しています。

- アセチレンガスのメーカー及びその他産業ガスの卸売事業者として、全国各地の販売店との密接な取引関係を有すること
- グループ販売会社を通じた大手から小口までの多業種のエンドユーザーとの取引関係を有すること
- 一般に使用される高圧ガス容器の製造会社をグループに有し、国内シェアの過半数を占めていること
- 創業当初からガス供給の物流会社をグループ内に有し、安全・安心・安定供給を担保できること

化成品事業



環境にやさしい水系の接着剤や建築塗料、高機能接着剤、制振材などを製造販売しています。

ユーザーニーズに的確にお応えするため、工業用から家庭用までの幅広い製品をラインアップしています。

- 環境にやさしい製品開発
- お客様のニーズに合ったカスタマイズ製品
- 国内3工場での製造・出荷体制
- ベトナム子会社によるアジア地域への展開

ITソリューション事業



鉄道車両等に搭載するLSIカードや衛星測位装置、電子ペーパーなどの電子デバイス製品を取り扱っています。

- 無接点LSIカードから生まれた発想能力のある技術の提供
- メンテナンスの少ない製品の提案
- 鉄道関連取引で培った信頼性の高い技術の提供、及び長期供給体制の確立
- 豊富な製品ラインアップによるお客様の多様なニーズへの対応
- お客様の要望に沿ったハードウェア及びソフトウェアのカスタム対応
- 食品事業における国内外の流通ネットワーク

食品事業



とうもろこしを原料とする澱粉(コーンスターチ)や着色料・甘味料などの幅広い食品添加物を取り扱っています。

製品・商品と使用用途

- アセチレンガス
- その他産業用ガス
- 医療用ガス
- 特殊ガス
- ガス容器
- 器具・機材
- ガス設備工事
- ガス供給設備点検業務

使用用途

アセチレンガス: 鉄板の溶接・溶断、鉄筋・レールの圧接など

その他産業用ガス: 酸素ガスは溶接・溶断及び医療用、窒素ガスは食品酸化防止剤、炭酸ガスは農業用など

- ペガール(合成樹脂エマルジョン)
- シアノン(瞬間接着剤)
- ペガロック(高機能接着剤)
- サウンドブルーフ(制振材)
- 建築塗料
- エアゾール製品

使用用途

ペガール: 木工・紙の接着、土木建設、繊維加工など
シアノン: 金属やプラスチックなどの接着、キッチン・住宅設備の部材接着

ペガロック: シャッターやパネルの金属接着、音響部品の接着など

サウンドブルーフ: 屋根の雨音低減、エレベーターの振動低減・静音など

【ITソリューション事業】

- LSI カード(無接点メモ리카ード)
- 電子ペーパー応用製品
- RFID(ICタグ非接触通信装置)
- GNSS(衛星測位システム)

【食品事業】

- 食品添加物(異性化糖等)

使用用途

LSIカード: 鉄道車両などに使用されるメモリーカード

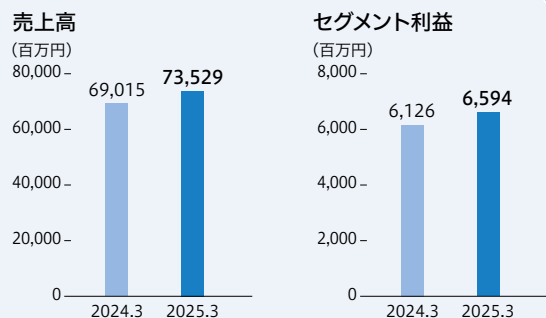
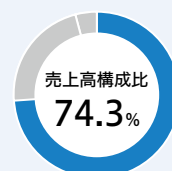
電子ペーパー応用製品: 製造現場の工程表や物流倉庫の棚番などに使用

食品添加物: 加工食品や飲料水などに使用

売上高・セグメント利益

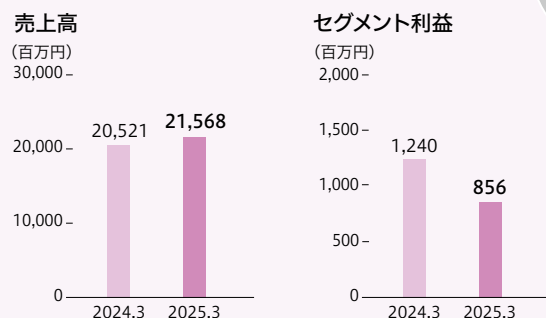
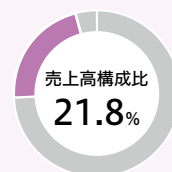
売上高 **735億29百万円**

セグメント利益 **65億94百万円**



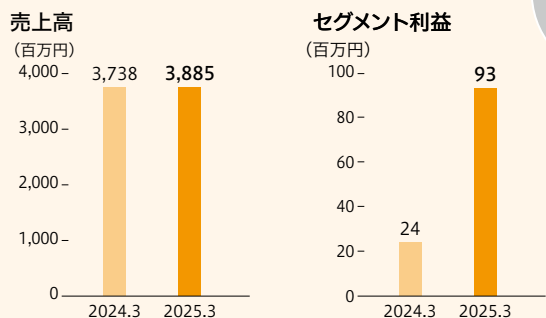
売上高 **215億68百万円**

セグメント利益 **8億56百万円**



売上高 **38億85百万円**

セグメント利益 **93百万円**



※ ITソリューション事業及び食品事業については、開示上の報告セグメントである「その他事業」に含まれるため、「その他事業」のセグメント情報を記載しています。

グループ会社の展開

当社グループは、各地域に営業所・工場が集積しており、その地域ごとに製造部門、配送部門、営業部門が一体となる形で、サービスの提供を行なっています。このような地域に密着した営業体制の構築により、顧客ニーズに対するきめ細やかな対応や、災害時における迅速なガスの緊急配送等が可能となり、安全・安心なサービスの提供につながっています。



(※) 拠点数は、所在地ごとにカウントし、その合計数を総数としています。
拠点数の内訳については、工場及び研究所の合計数を総数から控除した数を便宜上の拠点数として算出しています。

主要なグループ会社

■ ガス事業

① 弘容通商株式会社

ガスの運送会社

1959年10月設立

全国各地に配送拠点を有するガスの運送子会社。安定供給に必要不可欠である多数のトラック・ローリー車、経験豊富な配送ドライバーの存在が強い。



② 宇野酸素株式会社

北陸地方を中心に展開するガスの販売会社

1981年6月設立(1924年5月創業)

100年以上の歴史を持ち、長年にわたる地域に密着した営業・配送サービスにより、北陸地方において高いシェア率を誇る。アセチレンガス等の合併会社・ガスの運送子会社を有し、豊富な経営資源とサービス力を持つ。



③ 高圧昭和ボンベ株式会社

高圧ガス容器の製造販売会社

1972年8月設立

高圧ガス容器の製造工場である亀山工場(三重県亀山市)、土浦工場(茨城県土浦市)を有し、シリンダーガスビジネスの根幹を担う。

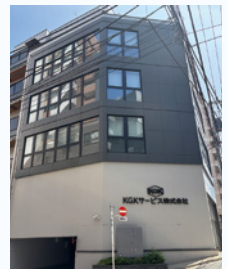


④ KGGK サービス株式会社

関東地方を中心に展開するガスの販売会社

1947年11月設立(1930年6月創業)

ガス関連工事を行なうエンジニアリング部門を強みとし、ガスの供給に関わるトータルサポートにより、さまざまな顧客ニーズに対応可能。農業用炭酸についても高い販売力・提案力を持つ。



⑤ ウエルテックダイサン株式会社

溶接材料・溶接機器の専門商社

1991年9月設立

ガス溶接に使用される溶接棒・溶接機・器具工具類を多数取り扱う専門商社。豊富な商品知識に基づく溶接作業の省力化・作業環境改善に向けた提案営業が強い。



⑥ 中国酸素株式会社

中国地方を中心に展開するガスの販売会社

1935年9月設立

90年以上の歴史を持ち、長年のサービス提供により培われた顧客・取引先との信頼関係が強い。ガス充填設備や多数の配送車両を有し、中国地方において強い競争力を持つ。



■ 化成品事業

⑦ スズカファイン株式会社

建築用塗料、エアゾール製品の製造販売会社

1948年9月設立(1946年4月創業)

創業期から有機溶剤不使用の水系塗料の製品開発に着手し、地球環境にやさしい塗料の豊富なラインアップを持つ。また、工業用品・化粧品・食品向けにスプレー式のエアゾール製品も展開。



⑧ スズカケミー株式会社

建築用塗料の製造会社

1972年10月設立

水性建築塗料の受託製造を専門とするスズカファイン株式会社の子会社。佐倉工場(千葉県佐倉市)、播磨工場(兵庫県たつの市)を持ち、長年培ってきた液体混合技術により、建築塗料以外の液体混合加工も展開。



■ その他事業(ITソリューション事業・食品事業)

⑨ 株式会社スミコエアー

ガス事業・化成品事業・食品事業を行なう商社

1993年12月設立

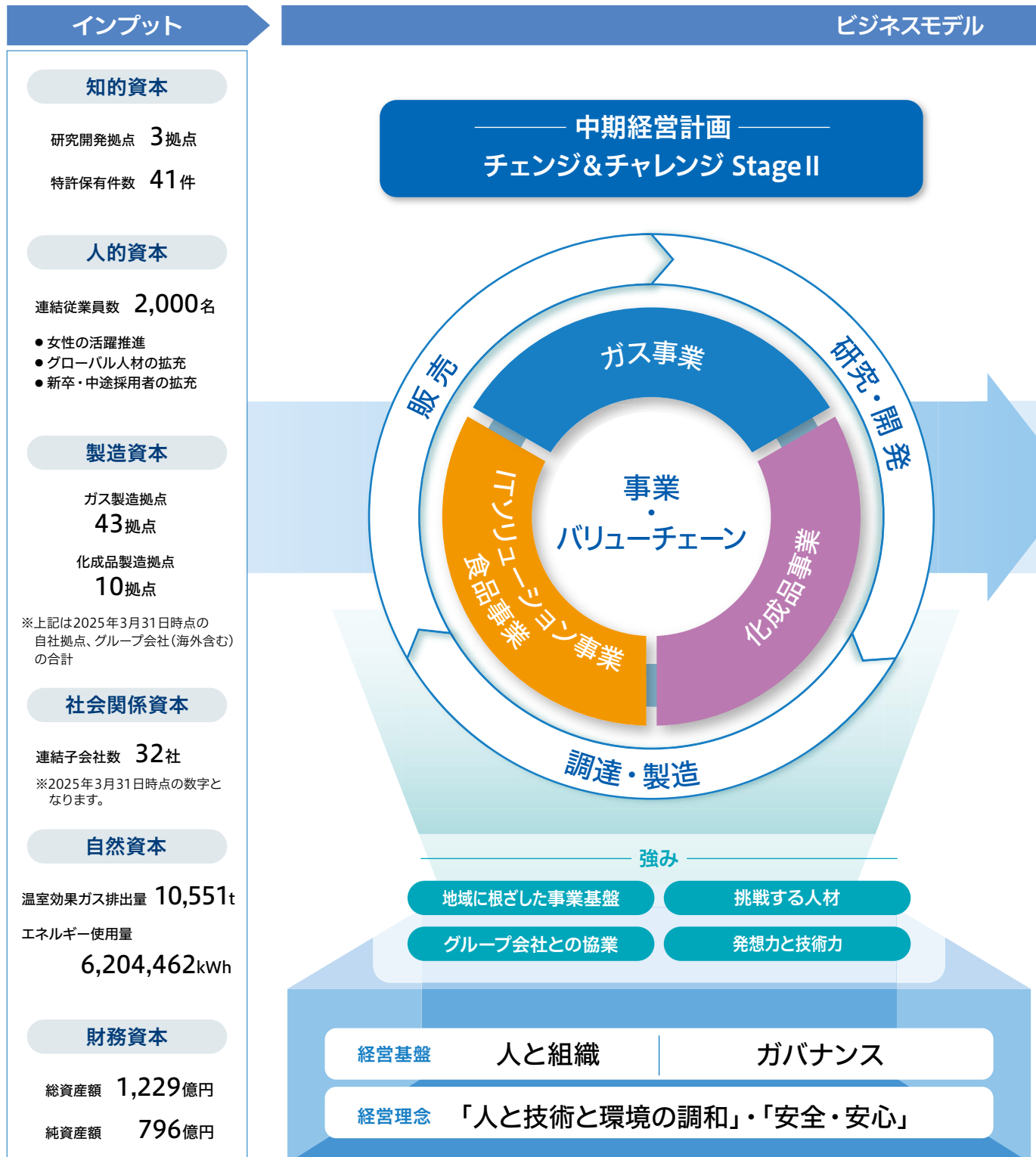
食品事業としては、異性化糖等の食品添加物、牡蠣肉エキス等の健康食品等の販売を取り扱う。大手食品メーカーとの関係構築が強みであり、安定した収益源を確保している。



価値創造プロセス

高圧ガス工業グループは、「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」の企業理念のもと、「安全・安心」をすべての基本姿勢とし、社会から必要とされ、信頼される企業グループをめざしていきます。

これまで築き上げてきたグループの経営資本を活用し、マテリアリティに基づくサステナビリティの実現に向けた取り組みを推進することにより、新たな企業価値を創造していきます。



アウトプット

アウトカム

マテリアリティ

I 安全・安心・安定供給を実現するサプライチェーンの強化

- 安全・安心なサービス提供
- 安定供給

II 多様な人材が活躍できる組織・風土の醸成

- 多様な人材の活躍
- 人材不足の対応

III 持続可能な地域社会の実現に向けた取り組み

- ガバナンスの強化
- 気候変動への対応
- CO₂排出量削減
- 循環型社会への貢献
- 環境負荷低減への貢献
- 地域社会への貢献

事業の成果 (2025年3月期)

売上高	989億円
営業利益	59億円
営業利益率	6.0%

ガス事業

売上高	735億円
営業利益	65億円

- 地域密着による関係強化
- 営業技術力による付加価値創出
- ガスを用いた新技術の開発
- 海外展開による市場開拓

化成事業

売上高	215億円
営業利益	8億円

- 営業・研究一体型の製品開発力による多様なニーズへの価値提供
- 生産能力を駆使した安定供給の実現
- 海外展開による自社ブランドの浸透

その他事業 (ITソリューション事業、食品事業)

売上高	38億円
営業利益	93百万円

ITソリューション事業

- 電子デバイスによる新たなソリューションの提供

食品事業

- 食品及び食品添加物の提供による暮らしの充実化への貢献と環境対策

サステナビリティの推進

サステナビリティ領域について、マテリアリティのうち特に重要と考える人的資本への積極的投資を中長期で展開中。

- 長期キャリア形成を見据えた給与水準の継続的な引上げ
- 人材育成のための教育・研究制度の拡充
- 福利厚生制度の充実化

めざす姿

人と技術と環境の調和

国内事業の強化・グローバル化の推進

人材育成・設備投資・研究開発の強化

事業を通じた社会的課題解決への取り組み

持続可能な社会実現への貢献

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

4つの強み

高圧ガス工業グループは「グループ会社との協業」「地域に根ざした事業基盤」「挑戦する人材」「発想力と技術力」の4つを強みとして認識しています。これらの強みは、長年の事業活動により培われた当社グループの重要な財産であり、新たな価値を創出していく源泉となります。

1 グループ会社との協業

シリンダーガス販売ナンバーワンをめざす当社は、ユーザーへの安全・安心なガス供給設備の提案・設計やグループ会社との連携による自社配送物流ネットワークによる安定供給を基本とし、製造・販売・物流を一体とした事業モデルを追求しています。また、ガス販売において必要不可欠な容器製造を自社、グループ会社で行なっており、お客様の個別ニーズへのきめ細やかな対応を可能としています。化成品事業では、人々の生活を豊かにする商材を軸に、グローバルな供給体制を整備しています。

グループ会社との協業事例

- 近年は全国的に炭酸ガスが不足しているため、自社配送物流ネットワークを活かし、地域を跨いだ体制を敷くことで安定供給を実現しています。
- 高圧ガス工業グループ間の連携により、顧客の要望に応じて、全国各地へのガス配送が可能となっています。
- スズカファインと環境配慮型の高機能塗料を開発しました。



2 地域に根ざした事業基盤

地域に根ざし、地域社会に貢献する事業スタイルは創業時から一貫しており、今後も必要とされる企業グループをめざしています。さらにはBCPの観点から連携による供給網の整備により万が一の災害に備えバックアップ体制を構築しています。

災害時のバックアップ体制事例

2011年東日本大震災時にはグループ網を駆使して九州地区を含む各地区から被災地へのガス供給及び生活物資の支援を行ないました。

2024年能登半島地震では、北陸地区を中心にガス事業を展開しているグループ会社の宇野酸素(株)で、すぐに対策本部が設置され、人命・安全を最優先に産業・医療ガスを緊急出動し、医療ガスの供給に努めました。



3 挑戦する人材

コミュニケーションを通じて自主性・自律性を高め、社内外の信頼関係を構築していくことが重要と考え、社内研修に注力しています。若手社員が活躍できる環境を整えるとともに、個々のスキルの向上のため専門分野での研修、資格取得を奨励しています。また、資格取得の際には社内イントラでグループの全従業員に対して発信することにより、資格を取得した本人の努力がグループ全体で認知されることとなり、グループ全体で資格取得に向けた意欲向上をはかっています。

研修・資格取得の事例

- ガス事業においては高圧ガスの国家資格を取得することが必要不可欠であるため、資格取得の支援として新入社員向けに各種テキストを配布しています。また、ガスの性質や配管設備などの専門知識の習得に向けて、若手社員向けに社内勉強会を開催するほか、社外講習会への受講を促進しています。
- ITソリューション事業本部では、実務に直結するスキル習得に向けた支援を行っており、IT専門分野の資格を取得できるよう技術セミナーへの参加や技術書籍の購入を推奨しています。
(2024年度実績：エンベデッドシステムスペシャリスト1名、情報セキュリティマネジメント1名、IoTシステム技術検定〔中級〕2名)

VOICE

ITソリューション事業本部の挑戦する人材

IoTの世界では、これまで以上に幅広い知識や技能が求められ、より良い製品、最適な組み込みシステムを開発するためには、これらの習得は欠かせません。資格の取得は、新たな知識を得る面でも役に立ちますが、業務を通して得た知識を体系的に学び直すことで、自分が扱う技術への理解を深めることができました。2024年度からは資格手当の範囲が広がり、IT系の代表的な資格であるIPAエンベデッドシステムスペシャリスト試験に合格することで資格手当がつくようになり資格取得の後押しになりました。

ITソリューション事業本部
技術部

熊取谷 成治



4 発想力と技術力

多様なニーズを的確に捉え、お客様の期待に応えています。また、カーボンニュートラル社会の実現に向け、環境負荷低減に寄与する新たな技術開発を行なっています。

産官学連携の事例

- 水素ステーションや水素発電向け大型蓄圧器の開発。
- 運送効率化に向けた軽量容器の開発。
- ガスリサイクルシステムの構築による半導体分野での希少ガス再生促進。
- アセチレン製造時に発生するカーバイドスラリーと工場から排出される炭酸ガスを再利用したカーボンリサイクル材の製造技術開発。
- 顧客ニーズに基づいた高付加価値製品の研究開発を行なっています。次世代の高機能品としてUVシアノン、UVペガロックを開発。



水素ステーション用中間段蓄圧器

- 快適な生活環境の提供を目的とした雨音・振動を低減させるサウンドブルーフを開発。
- カーボンナノチューブ合成法における大学との共同研究。
- 大学及び都道府県との共同研究による、化学工場等より分離回収した炭酸ガスを用いた、農業用炭酸ガス施用効果の検証及び農業用炭酸ガス施用システムの開発。



カーボンナノチューブ(紡績)



農業用炭酸ガス施用システムの制御装置

マテリアリティ

マテリアリティ特定プロセス

高圧ガス工業グループの事業活動、企業活動における重要課題を認識し、サステナビリティ実現に向けた取り組み施策・目標を策定しました。

STEP 1 課題の抽出

SDGs、TCFD、社内会議、他社のマテリアリティ等を参考に課題を抽出しました。

社内の観点

- 企業理念
- 長期ビジョン
- 中期経営計画

社外の観点

- SDGs
- TCFD
- GRIに基づくESG情報

STEP 2 課題の重要度判定

抽出した課題から、当社の企業理念、長期ビジョン、中期経営計画と関連性が高い項目を絞り込みました。

当社における重要項目

- ガバナンスの強化
- 安全・安心なサービス提供
- 安定供給
- 多様な人材の活躍
- 人材不足の対応

ステークホルダーにとっての重要項目

- 気候変動への対応
- 循環型社会への貢献
- 環境負荷低減への貢献
- CO₂排出量削減
- 地域社会への貢献

STEP 3 妥当性評価

経営会議・取締役会の討議により、経営陣によりマテリアリティの妥当性を評価しました。

- サステナビリティ推進委員会での議論
- 各部門へのヒアリング
- グループ会社へのヒアリング(業務報告会)

STEP 4 マテリアリティの特定

3つのマテリアリティと、取り組みテーマを特定しました。

- 取締役会にて承認

STEP 5 重点テーマ・指標等設定

重点テーマを中心に各テーマで評価指標(KPI)を設定し、定期的に評価を行なうことで、PDCAを回していきます。

- サステナビリティ推進委員会での議論
- 各部門での議論
- テーマ別に責任者(役員)を決定し、KPI・目標を設定、モニタリング
- 経営会議及び取締役会の承認

I 安全・安心・安定供給を実現するサプライチェーンの強化

マテリアリティ	テーマ
安全・安心なサービス提供	労働安全衛生体制の強化
	品質管理の強化
安定供給	物流ネットワークの強化
	BCP体制の強化
	設備増強

II 多様な人材が活躍できる組織・風土の醸成

マテリアリティ	テーマ
多様な人材の活躍	人を活かす企業へ
	人材・組織の多様化
	従業員エンゲージメントの向上
人材不足の対応	DXの推進
	健康経営

III 持続可能な地域社会への貢献

マテリアリティ	テーマ
ガバナンスの強化	サステナビリティ推進体制の確立
気候変動への対応	アセチレンの非燃焼分野拡大
	水素社会実現への貢献
CO ₂ 排出量削減	環境マネジメントの実践
循環型社会への貢献	リサイクル商材
	グリーン調達
	農業用炭酸ガスの拡充
環境負荷低減への貢献	環境にやさしい製品の充実
地域社会への貢献	地域への浸透と課題の解決

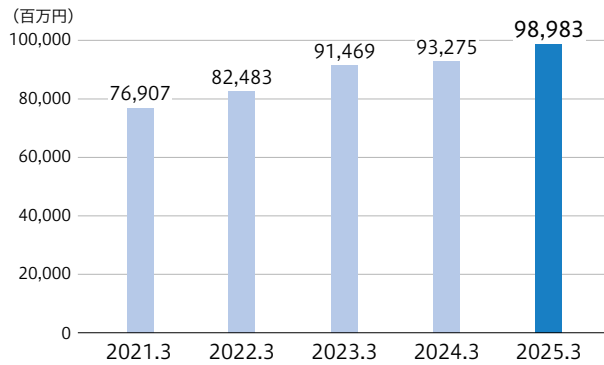
	施策	KPI	2024年度実績	目標	SDGs目標
	安全衛生管理体制の強化と活動の拡充	安全衛生推進定例会議の実施	12回開催(月1回)	年12回開催(月1回)	 
	リスクアセスメントの実施	4日以上休業が必要な労災事故	あり	なし	
	定期的な品質管理教育の実施	品質管理教育の実施	2回実施	年2回実施	 
		化成品国内拠点ISO9001の認証	認証継続	認証継続	
	品質管理体制の見直し	製品不良発生率(自社工場) ※生産量ベース	0.001%以下(ガス) 0.016%(化成品)	0%	 
	配送体制の最適化を含む物流構造の改革	ガス配送の積載率	66%	75%	
	インシデント発生時における従業員の安全確保及び供給体制の維持	訓練の実施	一部事業所で年1回	全事業所で年1回	 
	継続的なBCM活動による見直しや改善の実施	定例会議開催	—	年1回	
	原料調達を整備	化成品製品の原料の複数社購入	40%	60%以上	 
	新工場の設立、既存設備のリニューアルによる供給体制の強化	年間生産計画数量の達成率(化成品製品)	70%程度	100%	

	施策	KPI	2024年度実績	目標	SDGs目標
	適材適所を実現する人事政策の実施	能力・適性を把握するための定期面談実施	年2回	年2回	 
	スキルアップに向けた支援の充実化	資格取得支援	資格手当の拡充	資格手当の拡充	
	階層別研修、管理職マネジメント研修の充実化	階層別・管理職研修の実施	若年層研修(年1回)・ 管理職研修(年2回)	若年層研修(年1回)・ 管理職研修(年2回)	 
	女性の活躍推進に向けた職場づくりの実現	女性総合職割合	3.8%	5%	
	グローバル化への対応	グローバル人材の採用	外国人従業員採用11名 (総数21名 ※内定者含む)	外国人従業員総数25名	 
	安全で働きやすい環境の確保	コンプライアンス研修の実施	年2回実施(グループ全体)	年2回	
	時間外労働の削減や有給休暇取得の促進	45h超過従業員比率	1.3%	1.0%	 
		有給休暇取得率	57%	80%	
	キャリアパスの明確化	定期面談による目標管理	年2回	年2回	 
	人事評価の透明化	評価研修の実施	管理職研修(年2回)	年2回	
	柔軟な働き方への対応、働き方改革の実現に向けた社内インフラの整備	グループウェア導入率	86%	100%	 
	利便性の高いプラットフォームの構築	グループ会社間の取引データ入力の削減率	—	30%	
	ITリテラシー教育の実施	ITリテラシー教育受講率	—(教育資料の回覧を実施)	100%	 
	物流効率化によるドライバーの負担軽減に向けたIT化の推進	スマートデバイスを利用した コミュニティツールの導入	—	100%	
	健康優良法人を目標に魅力ある企業をめざす	健康優良法人	申請検討中、一部事業所 にて勤務時間内の禁煙	認定(継続)	

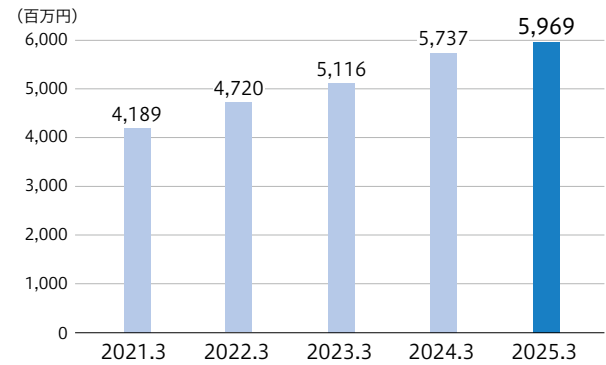
	施策	KPI	2024年度実績	目標	SDGs目標
	代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会による施策の立案とモニタリング	サステナビリティ推進委員会の開催回数	2回(経営会議と同時開催)	年2回以上	
	CO ₂ 排出量を90%以上削減できる新ガス浸炭法「常圧スマート浸炭」の事業化	販売計画台数の進捗率	—	2030年度までに100%	 
	カーボンナチューブの量産化・事業化	生産計画数量の進捗率	30%	2028年度までに100%	
	水素蓄圧器の拡販、新用途の開発	水素容器年間販売計画本数の達成率	121%	100%	 
	CO ₂ 排出量を2030年度までに2020年度比で30%削減	Scope1削減率(2020年度比)	15%増加	30%削減	
	エコカーの導入、エコドライブの推進	乗用車ハイブリッド率	40%	100%	 
		エコドライブ推進の情報発信(管理職)	1回	年1回	
	省エネルギー化に向けた設備投資の実施(低炭素エネルギーへの燃転、太陽光発電)	Scope2削減率(2020年度比)	8%削減	30%削減	 
	継続的な環境教育の実施	環境教育受講率	—	100%	
	ガスリサイクルシステムの開発	ヘリウムガス、水素ガスのリサイクル率	60%	80%	 
	リサイクル原料を使用した製品開発	アルミドロスから回収した水素の品質基準	水素・アンモニア分離回収及び精製にて99.999%水素を回収	FCV用途基準の達成	
	バイオマス原料等の採用・転換	化成品製品原料のバイオマス率	—	2030年までに10%	 
	工場から分離したCO ₂ を産業や農業分野へ活用	炭酸マスター年間販売計画台数の達成率	44%	100%	
	高耐候性塗料、遮熱塗料の拡販	年間販売計画数量の達成率	97%	100%	 
	環境配慮型製品の拡充(水系接着剤、アンモニア、新冷媒ガスなど)	年間販売計画数量の達成率	85%(ガス) 94%(化成品)	100%	
	地域防災に関する啓蒙活動	地域防災関連教育依頼の引き受け率(消防局、消費先など)	100%	100%	 
	クリーン活動などの地域貢献	事業所周辺の定期的な清掃活動	一部事業所で月1回以上	全事業所で月1回以上	

財務・非財務ハイライト

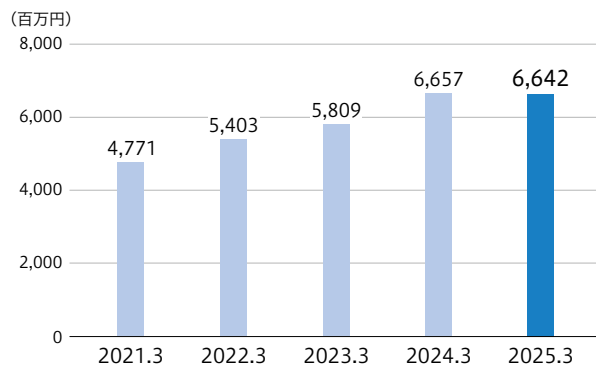
売上高



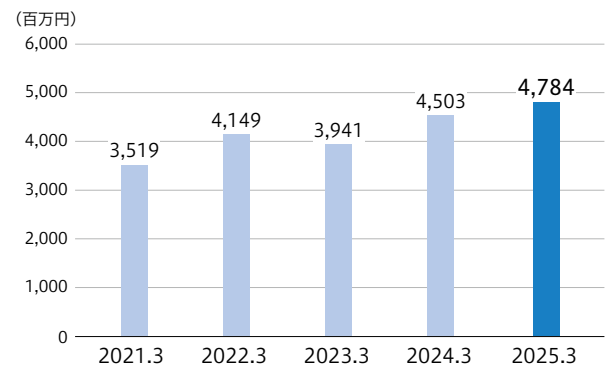
営業利益



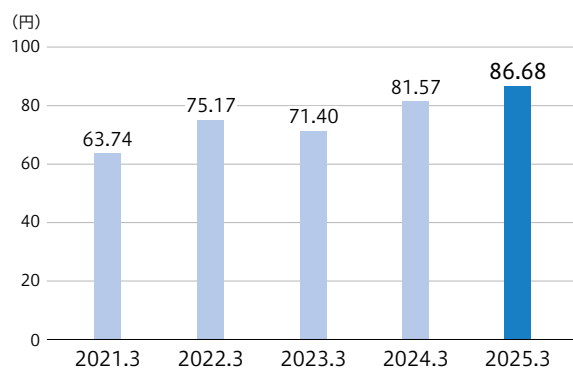
経常利益



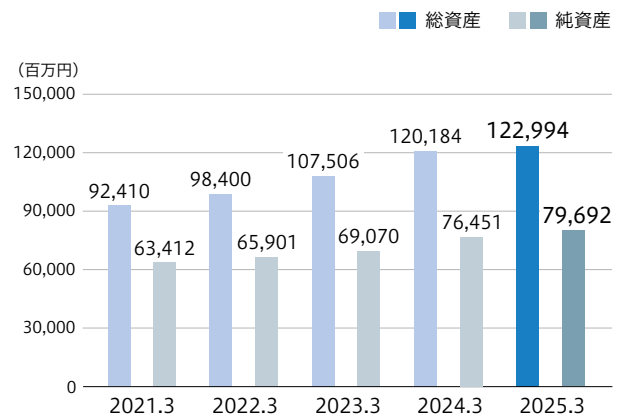
親会社株主に帰属する当期純利益



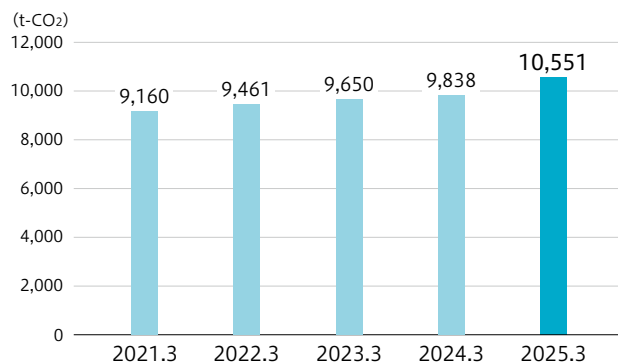
1株当たり当期純利益



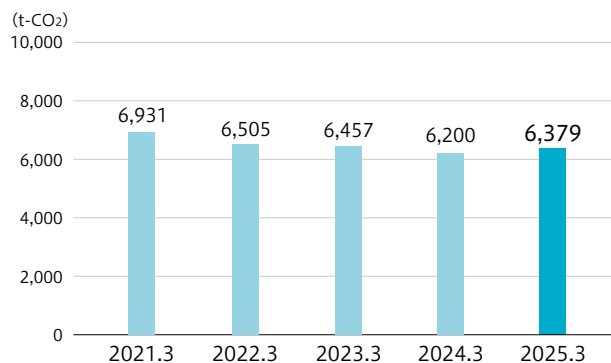
総資産・純資産



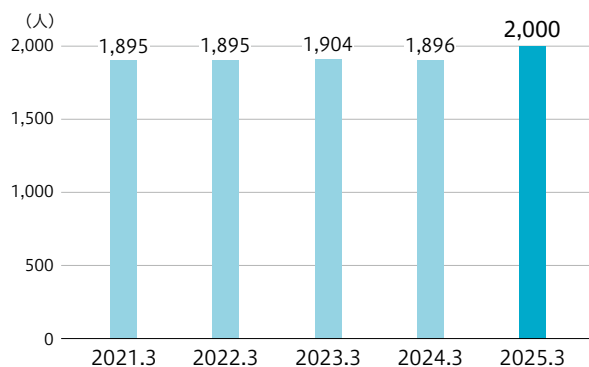
CO₂排出量 Scope1



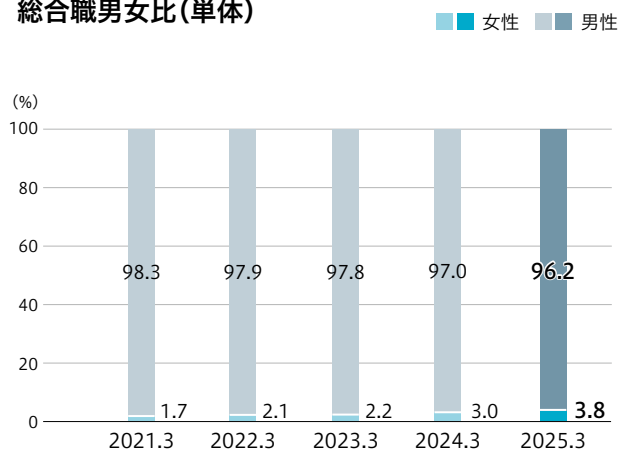
CO₂排出量 Scope2



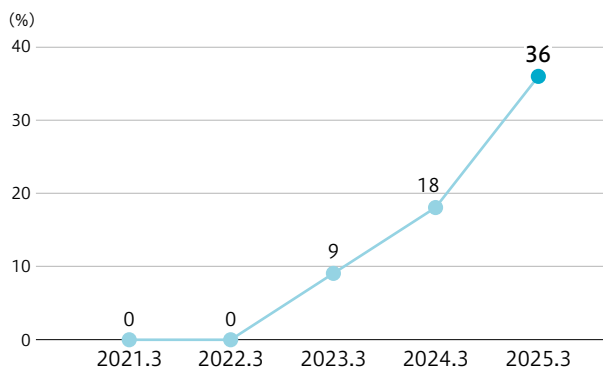
従業員数(連結)



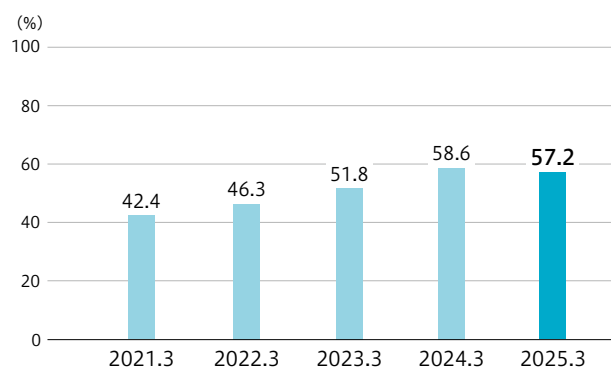
総合職男女比(単体)



男性の育児休業取得率(単体)



有給休暇の取得率(単体) (年間 社員一人当たり)



中期経営計画 — チェンジ&チャレンジ Stage II —

進化する企業 — グローバル化への挑戦 —

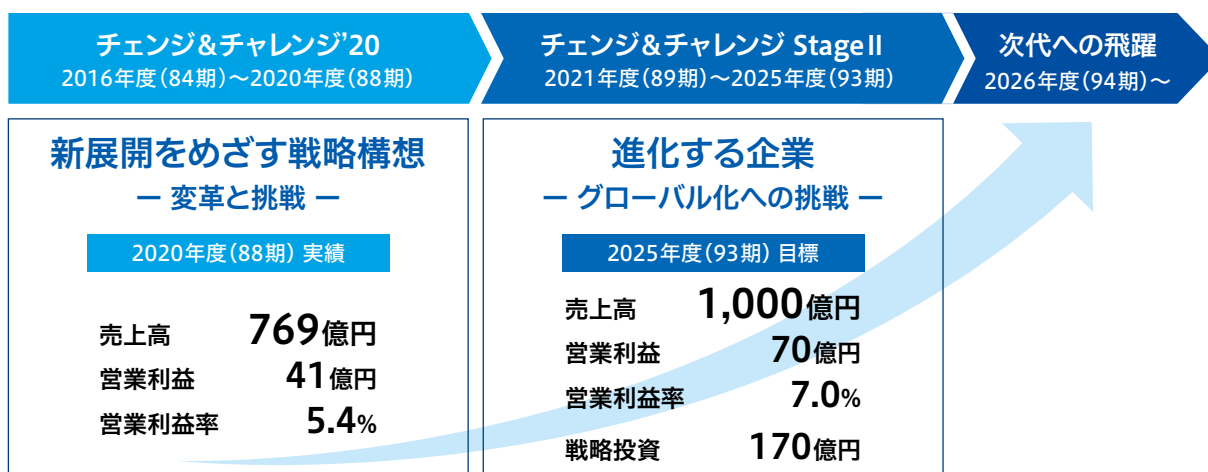
2021年度(89期)～2025年度(93期)

長期ビジョン

1. 国内事業の強化・グローバル化の推進
2. 人材育成・設備投資・研究開発の強化
3. 事業を通じた社会的課題解決への取組

グループ企業理念「人と技術と環境の調和」の実現に向けて3つの長期ビジョンを掲げました。強固な経営基盤を構築し、グローバル化を進めていきます。

次代の飛躍に向けた成長イメージ



中期経営計画の進捗

取締役会にて進捗確認を実施しています。中期経営計画4年目の業績はガス事業及び化成品事業ともに販売数量は減少しましたが、価格転嫁の効果などの営業努力によって、過去最高となる売上高989億円、営業利益59億円を達成しました。セグメント別の利益では、ガス事業は順調に推移しましたが、化成品事業は2024年6月に新設した甲賀工場の初期投資の影響により、利益は想定を下回る結果となりました。

投資については、化成品の新工場設立、ガス設備リニューアル、研究開発投資、M&A、海外事業投資などを実施しました。戦略投資は概ね計画どおり進捗しています。一方、当初予定していました容器製造工場の改修は計画の見直しに伴ない、一部設備の入替に留まりました。5年目は特殊ガス設備増強や研究開発設備の投資を予定しています。

研究開発については、「常圧スマート浸炭」の研究開発は概ね完了し、土浦研究所内に設置した試験炉やユーザーの浸炭炉を使用した実証試験の段階まで進み、自動車や建築機械などのユーザーから多くの引き合いをいただいている状況です。アセチレンを用いた「カーボンナノチューブ」の量産化研究は順調に進んでおり、生産数量の増加をはかっています。

人材育成については階層別・管理職研修を順次開始しています。ガスエンジニアリング部においては建設業に関する勉強会を開催し、工事に必要な人材確保ができるよう、積極的に資格取得のバックアップを行なった結果、2024年度は6名が管工事管理技士試験(1級・2級)に合格しました。

5つの成長戦略

「事業拡大」「人材育成」「機能整備」「戦略投資」「社会調和」を実行することでさらなる企業価値の向上をはかっていきます。

5つの成長戦略は抽象的なものではなく具体的な数値目標、取り組みを掲げています。特に人材育成は最重要課題であり、各々の能力を最大限発揮できるよう人事制度の発展、システム整備を進めることでスキルアップできる環境づくりをはかります。

成長戦略	テーマ	参照ページ
1 事業拡大	● 既存事業の深掘 ● 新商材の開発 ● 新規市場の開拓 ● 事業の多角的展開	事業戦略 [P.39～44]

ガス事業のテーマ

シリンダーガスビジネスの追求	グループの強みである『地域に根ざした事業基盤』の推進として、営業エリアの拡張、新規顧客の獲得はもちろんのこと、新たな市場の開拓に向けた取り組み等により、地域に密着した企業ブランドを構築していきます。
営業技術の確立	エンジニアリング機能の強化に向けて、建設業にかかわる資格取得の推進と、営業担当者の技術スキルの向上に向けた人材教育の強化により、工事請負体制を強化していきます。
設備・容器管理体制の強化	設備点検の有償化、設備管理のAI・IoTの導入、容器代の適正化、容器に関する運用・管理ルールの制定等により、収益力を強化していきます。
新商材の開発	当社の土浦研究所にて開発中の、アセチレンガス浸炭・カーボンナノチューブや難燃剤等の新商材について、量産化に向けた設備の開発に注力していきます。
海外展開による市場開拓	ベトナムの高圧ガス事業会社であるクリオガスへの出資を起点として、東南アジア地域への販路を開拓し、海外での販売を強化していきます。

化成事業のテーマ

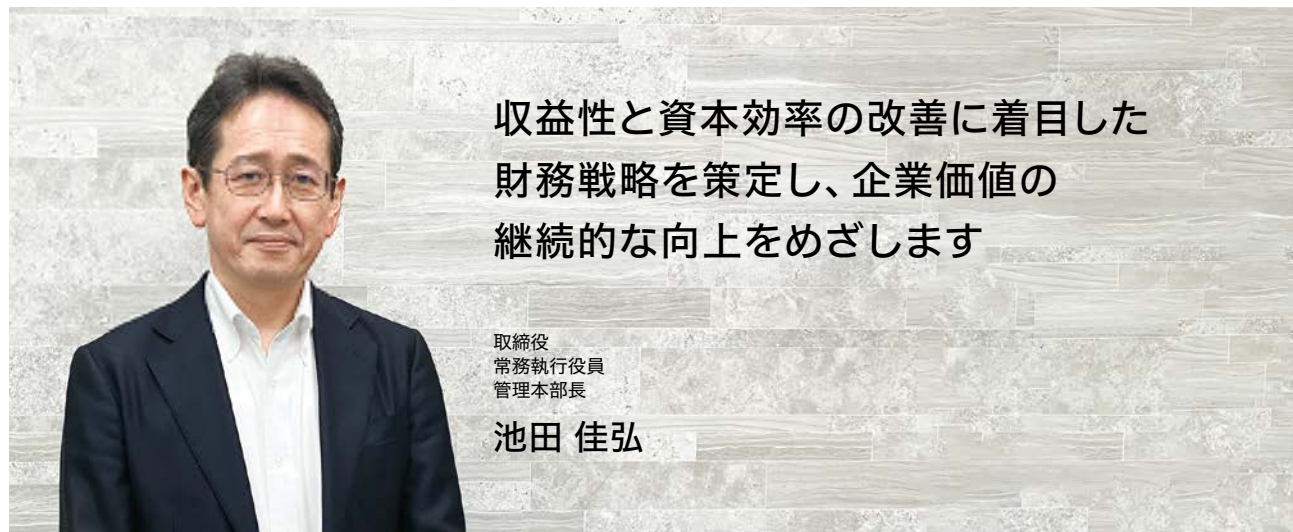
接着剤・塗料ビジネスの追求	当社の接着剤であるペガール・シアノン・ペガロックの拡販、制振材である『サウンドブルーフ』の販売展開、当社グループのスズカファインの塗料・エアゾールの拡販などにより、多彩なユーザーニーズを見据えた事業展開を行なっています。
新商材の開発	難燃製品の開発、衝撃吸収材のベレット化の確立、新製品の開発、スズカファインの外壁塗装多彩仕上工法である『WBアート』の次世代品の開発等、工業用から家庭用まで国内外のさまざまな市場ニーズに応える製品開発に注力していきます。
大型設備投資	将来の市場ニーズの拡大に備え、エマルジョン設備やシアノン設備の新設・増設を行ない、また、当社グループのスズカファインでは、自動調色システムの導入、エアゾール工場の増設等、グループ全体における各種製造設備の増強により、増産の対応やBCPの強化を行なっています。
東南アジア新興国への展開	ベトナム子会社で製造する接着剤を、ベトナム国内のみならず、タイをはじめとしたアジア地域に販売していきます。また、中国での高付加価値品の販売を強化するために、現地販売拠点の設立をめざしていきます。

その他事業のテーマ

ITソリューション事業の展開	電子ペーパー関連事業、小規模物品管理システム等のシステム関連事業、LSIカード関連事業、RFタグ関連事業、衛星測位装置関連事業等、当社のITソリューション事業部が取り扱う各種事業の拡大をはかっていきます。
食品事業の展開	機能性食品素材、環境対応型食品添加物の販売に注力し、当社グループのスミコエアーが取り扱う食品事業の拡大をはかっていきます。

2 人材育成	● 変化する社会環境への対応 ● 人を活かす企業へ ● 人材・組織の多様化	人材戦略 [P.32～34]
3 機能整備	● システム環境の整備 ● 販売体制の強化 ● 生産管理の強化 ● 管理体制の強化 ● 労働環境の改善	DX 戦略 [P.31]
4 戦略投資	● 事業拡大に向けた設備投資 ● 新規事業の開発 ● 戦略的M&A	財務戦略 [P.29～30]
5 社会調和	● 環境マネジメントの実践 ● 法令遵守の徹底 ● CSR 活動の推進 ● 職場規律の向上	サステナビリティ [P.53～54]

財務戦略



2024年度を振り返って

2024年度は、企業収益や雇用・所得環境等の改善により、景気はゆるやかな回復基調にあったものの、中国経済の先行き懸念等による海外景気の下振れや、エネルギー価格や原材料価格の高止まりなどにより、当社グループのサプライチェーンにおいてもその影響は少なくないと感じました。

また、当社グループにおいても、各事業部における地道な営業活動の実行により増収を達成した一方で、化成品の甲賀工場の完成による減価償却費の発生や、前記の購買市場・販売市場における予測以上の需給の落ち込みがみられたことも影響し、当初の業績予想に対しては増収、減益の結果になりました。

今後も外部環境の変化、とりわけ地政学的リスクの高ま

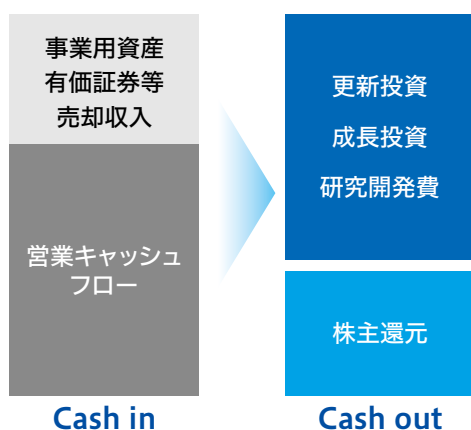
りによる業績への影響については慎重に備える必要があると感じます。

そのなかで、今後はこれらリスクを慎重に見極めたうえで当社グループが有する資産を有効に活用し、収益性向上に寄与するためのキャッシュロケーションの最適化をはかっていく所存です。

財務戦略の方向性について

当社は、資本コストや株式を意識した経営の実現に向けた取り組みに関する方針を公表し、さらなる企業価値向上のために、PBRの向上を目標とするROE・PERが改善されるようキャッシュロケーションの見直しと政策保有株式の縮減を含む資本構成の適正化に取り組めます。

キャッシュロケーション



投資

【更新投資】

- ・「安全・安心」確保のための継続的設備投資

【戦略投資】

- ・新規生産設備の導入→新規需要を見越した積極的な設備投資
- ・新規事業の開発→新たな事業確立へ向けた研究開発
- ・戦略的M&A→積極的・戦略的なM&A
→飛躍のための海外投資

株主還元

- ・安定的かつ継続的な株主還元を実施
- ・2025年度は、配当性向50.0%を目安DOE2.5%を下限として配当を実施予定
- ・次期中期経営計画においては、利益成長に応じて拡充を検討

直近3年間の推移

(単位:百万円)

	2022年度			2023年度			2024年度		
	期首予想	実績	差異	期首予想	実績	差異	期首予想	実績	差異
売上高	87,000	91,469	4,469	95,000	93,275	△1,725	100,000	98,983	△1,017
営業利益	5,100	5,116	16	5,700	5,737	37	6,600	5,969	△631
営業利益率	5.8%	5.5%	△0.3pt	6.0%	6.1%	0.1pt	6.6%	6.0%	△0.6pt
ROE	—	5.8%	—	—	6.2%	—	—	6.1%	—

資本コストは、5～8%程度(CAPM、残余利益モデルにて試算)と判断しています。現状のROEは株主資本コストを下回る水準にあり、株主資本コストを上回るROEの実現が欠かせません。

ROEの向上に向けては、主力事業拡大による利益成長及び資本構成の適正化に取り組みます。一方、PERの向上に向けて、成長投資を促進するとともに、将来にわたっての持続的な成長性に対する資本市場からの信頼を得るべく株主・投資家の方々との対話を充実させていきます。

ROEについては、2026年3月期の予想として6.0%以上とし、次期中期経営計画の最終年度(2031年3月期)においては7.0%以上を目標に掲げています。

戦略投資について

当社グループの戦略投資に対する方針等は以下のとおりです。次期中期経営計画では、より具体的な投資戦略を示し、収益性向上の裏付けとなるべき情報の開示を行なっていきます。

[方針]

- 業容拡大に向け、安定収益基盤を強化するための既存設備への継続投資や、新たな商材・事業の柱となる製品開発のための設備投資及び研究開発を拡大
- 収益性向上をめざし、製品の高技术化・高性能化に向けた技術開発・研究開発を強化。設備の設計・導入、生産の省力化・省エネ化・合理化を実現すべく、生産オペレーションの見直しを計画

[更新投資]

- 「安全・安心」確保のための継続的設備投資

[成長投資]

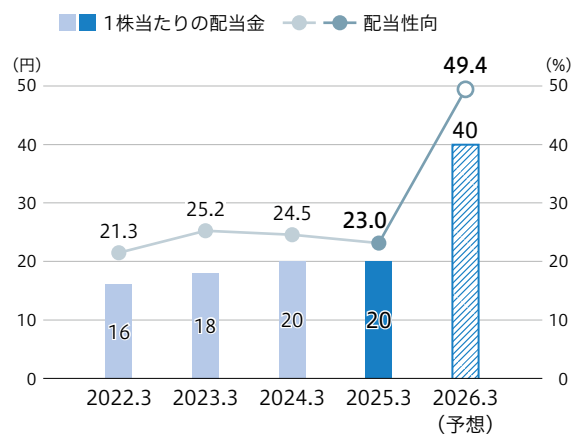
- 生産能力向上・生産効率化に向けた設備投資の拡充
- 新商材開発・製品の高付加価値化のための研究開発の拡大
- 成長の源泉たる人的資本への投資の拡充

株主還元について

株主還元については、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置付け、安定的かつ継続的な配当を実施するという基本方針に基づき、事業年度ごとの経営成績、財務状況等を総合的に勘案した配当を実施しています(2025年度3月期実績で配当性向23%)。

2026年3月期事業年度からは、さらなる株主還元の強化と最適資本構成の実現に向けて、「配当性向50%を目安にDOE2.5%を下限」とする年間配当を実施しています。

1株あたりの配当金



DX 戦略



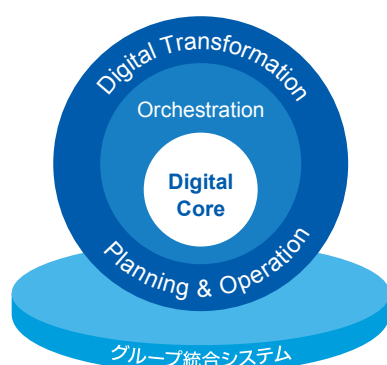
DXによる業務最適化と意思決定支援、
そしてお客様との信頼構築をめざして、
「業務を強く・判断を早く・信頼を深く」

管理本部
システム管理部長
板谷 剛男

DX 推進体制について

当社では、お客様への安全・安定供給を支える体制強化の一環として、経営直轄の「IT運営委員会」を中核に据え、製造・物流・営業・システムの各部門が一体となってDX戦略の策定と実行を推進しています。

業務課題の抽出からシステム導入、現場定着に至るまで、PDCAサイクルによる一貫した管理体制を構築。これにより、現場主導の実行力と経営判断の迅速性を両立し、変化に強い組織運営を実現しています。



DX 化に向けての施策と事例

生産計画、販売、在庫、配送、容器管理といった業務情報を一元的に扱う基幹システムを刷新し、グループ全体での統合システムを構築しました。これにより、業務実態に即した柔軟な設計と、現場での迅速な運用・改修が可能となり、従来のシステムにおける複雑化やブラックボックス化の課題

を解消しています。さらに、グループ統合システムの価値・機能性を最大限に活用しつつ、業務範囲全体をひとつのシステムとしてデザインするデジタルコアを基盤として、リアルタイムな経営判断を支援しています。BI(Business Intelligence)ツールの導入により、データドリブン経営を推進し、業務効率化及び収益力強化に貢献する仕組みを整備しました。これにより、需給調整及び意思決定の迅速化を実現し、全体最適化をはかっています。

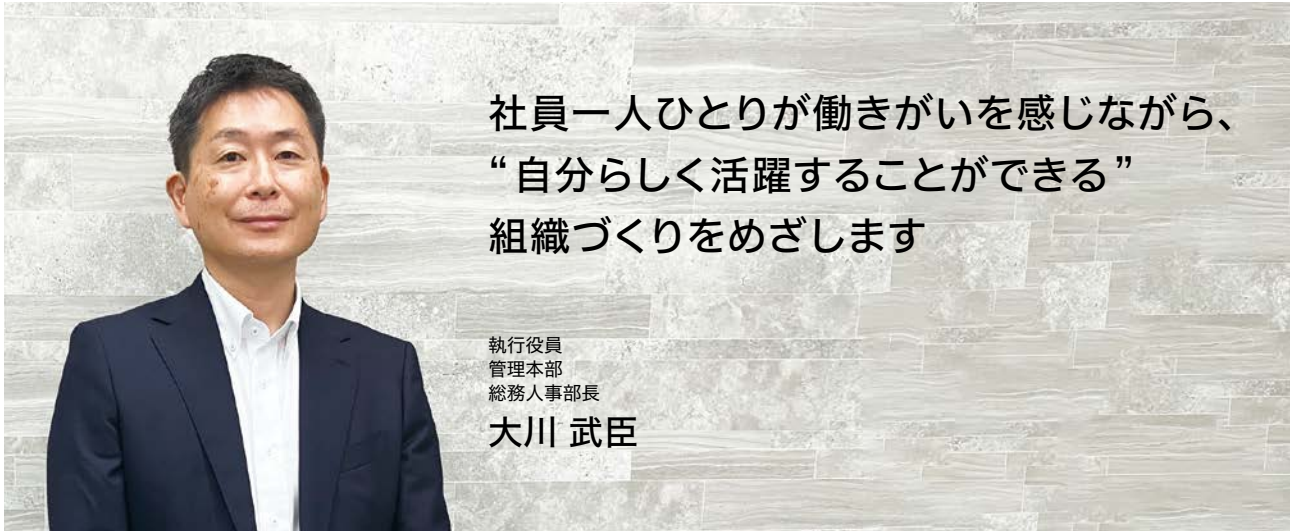
課題と今後の展開について

これまで当社のDXは、主に社内業務の効率化を中心に取り組んできました。基幹システムの刷新やデータの一元管理、業務プロセスの見える化といった施策により、業務の最適化と判断スピードの向上を実現。

あわせて、ノンコア業務のスリム化を進めることで、社員がコア業務により専念できる環境の整備も進行中です。一方で、顧客との接点におけるデジタル活用は、今まさに展開を広げている段階にあります。

今後は、こうした社内中心のDXから一歩進めて、顧客への提供価値を最大化するフェーズへ移行していきます。具体的には、取引状況や保安情報をリアルタイムで確認できるWebポータルや、利便性の高いECサイトを通じたデジタルコミュニティの構築を進めていきます。これにより、「安心」と「利便性」を両立したサービスの提供を実現し、お客様との持続的な信頼関係の構築をはかります。DXの主軸を「業務の最適化」から「顧客体験の向上」へと移し、デジタルによる新たな価値創出に取り組んでいきます。

人材戦略



社員一人ひとりが働きがいを感じながら、
“自分らしく活躍することができる”
組織づくりをめざします

執行役員
管理本部
総務人事部長
大川 武臣

人材戦略について

変化する社会環境への対応

当社では、環境変化の激しい時代の中で持続的な成長を果たしていくためには、人的資本の価値向上が重要な経営課題であると認識しています。年齢・性別・国籍に関わらず、多様な人材がお互いの人格・個性・働き方を認め合い、これまでのルールや考え方にとらわれない働き方を通じて成長することができるための人材育成と心理的安全性の高い職場環境の整備に取り組んでいます。

人を活かす企業へ

当社グループの成長を担うのは、社員一人ひとりであり、将来にわたり社会の発展に貢献し続けられるかどうかは、働く社員一人ひとりの志と活力にかかっています。個性を活かし、個の成長を支援することは人材戦略の最大の目標です。入社後、早い段階から幅広い責任のある業務を担当させ、業務上の課題を自ら解決する経験を多く積むことで能力の向上を促進させるという考えを基にOJTによる育成を主体としていますが、それと並行しながら、職責に応じた今の業務に必要な要素を習得するために必要なさまざまな研修を実施し、社員のキャリア開発をサポートしています。さらに、「学び」を習慣化し、専門知識・能力の習得を支援するため、資格手当の支給や業務上必要な主要資格取得のための補助金制度拡充、通信教育制度の導入など、従業員の意識と意欲向上を支援し、経営施策を推進するために必要なスキルを自主的に学び続けられる機会提供に取り組んでいます。

人材・組織の多様化

当社が求める人材像は、「自らの成長をもって会社の成長に貢献できる人材」となります。採用活動では、多様な人材

採用の可能性を広げるべく、年齢や性別、国籍といった特定の属性で判断することなく公平・公正に向き合うことを徹底しており、幅広い層の社員が面接に参加することで、応募者一人ひとりに丁寧に向き合い、互いをよく知ることに重点を置きながら活動を進めています。近年、グローバル人材の採用も強化しており、その一環として、ベトナムの大学で開催された合同企業説明会への参加や日本語学校を通じた説明会を開催しています。それらの活動もあり、これまでに17名（8名の入社予定者含む）のベトナム人労働者の採用にいたっています。また、障がいを持たれた方が職場に適応し定着できるよう、障がいの状態に配慮した雇用条件や職場環境の整備、また個々の能力に応じた仕事・職場の提供に努めるなど、継続的な雇用の促進に取り組んでいます。

課題と今後の展開について

事業を支える根幹は人であり、個の力の結集が組織力となります。人材不足が深刻な社会課題となっているなか、いかに人材を集め、育てていくかが、事業成長のための重要な鍵となります。事業環境が目まぐるしく変化するなか、対応すべき課題は山積していますが、常に進化し続けることを念頭に置きながら、長期キャリア形成を見据えた給与水準の継続的な引上げや人事制度の見直しによるメリハリある評価・処遇の実現、人材育成のための教育・研修制度のさらなる拡充、福利厚生制度の充実化など、人的資本への積極的な投資を実施していきます。経営戦略と人材戦略を一体化させ、若手からベテラン社員まで、一人ひとりが働きがいを高め、能力を最大限発揮しながら、仕事を通じて“自分らしく活躍することができる”組織づくりをめざしていきます。

人材戦略

多様な人材の活躍

人材不足の対応

人材育成の取り組み

人材の確保・育成について

人材はサステナブル経営の源泉であり、その確保・育成は経営上の最重要マターの一つと認識しています。採用面では従来型の新卒採用手続きを一新し、変化する動向に合わせて各種ツールの導入を含め、中途採用においても同様の推進を行なっています。育成面では、入社時研修の充実に加え、入社5年まで各年の階層別研修や管理職研修の導入、知識取得・スキルアップのための資格取得支援としての通信教育制度の受講者負担軽減、自身がめざすキャリア形成に向けての定期的な評価や面談制度の充実等の施策により、社員エンゲージメントの向上に取り組んでいます。

従業員数の割合(2025年3月31日現在)

従業員数	869名(前期比102.3%)	
性別比	男性76.9%	女性23.1%
平均勤続年数	14.2年	
外国人数	9名	
管理職者性別	男性94.5%	女性5.5%

人材育成プログラムについて

当社の企業理念の一つである「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」を体現するために、社員の自立性や自主性、モチベーションを高めるための人材育成プログラムを実施しています。

若年層向けの研修は新入社員研修を始め、入社5年目まで毎年1回の集合研修を行なっています。早期に社会人としての基礎を着実に固めることを目的に、主体性や協調性の向上、働いて経験した内容を活かす経験学習の理解等、各

種マインドセットを行なうことで自ら成長サイクルを回すことができるように支援しています。

管理職層には毎年テーマを設けて集合研修を実施しています。組織の活性化や生産性向上を目的に、社員一人ひとりの個性や能力を十分に発揮できるように支援しビジョン達成に向けて導けるリーダーシップスキルの強化を支援しています。また、コンプライアンスやハラスメントに対する意識を向上させるための研修も適宜実施しています。今後は目的や属性に応じた選抜型の研修を展開し、さらなる育成に取り組んでいきます。

社員エンゲージメントの向上の取り組み

当社では社員エンゲージメントの向上に向けて各種施策に取り組んでいます。

入社5年目までの社員には集合研修時に自身が所属する各本部の責任者からキャリアパスを示しています。自身の現状のスキルや経験の達成度合いを把握し、今後取り組む内容やめざすべき方向性を認識することで、日々の仕事に対して意味や価値を感じ、やりがいを持って取り組めるようにしています。

勤続満10年と満25年を迎えた社員には祝賀会を開催し、社員間の円滑なコミュニケーションや良好な人間関係の構築につなげています。また、勤務地が全国にわたるため、転勤等により自身の実家から離れることがありますが、帰省の際に発生する交通費を年間一定回数補助することで社員の経済的負担の軽減につなげ、帰省による心身のリフレッシュを推進しています。今後もさらなる施策に取り組み社員エンゲージメントの向上に取り組んでいきます。

女性活躍・人材の多様性への取り組み

女性の職業生活における活躍の推進について

当社及び当社グループ各社は、個人の人權と人格を尊重し、あらゆる不当な差別やいやがらせを排除し、公正な処遇がされる職場環境をつくります。健康的で安全・効率的な働きやすい職場環境を維持するとともに、相互に率直なコミュニケーションがとれる、自由で闊達な企業風土の醸成に努めています。また、能力開発支援等により、社員が仕事に誇りと責任を持ち、個性と自主性を発揮して業務に取り組み、ゆとりとゆたかさを実現していく活力ある企業をめざしていきます。女性の活躍推進に関しても適切な職場環境を整備

し、女性のキャリアアップを支援するため、次のように行動計画を策定しています。

女性の活躍推進に向けた行動計画について

女性社員が活躍できる環境を整備し、全社員が生きがいと誇りを持って働ける企業となるため、2021年4月1日から2026年3月31日までの期間で、女性総合職の割合を2%から5%にする旨の行動計画を定めています。(2024年度3.8%)

各部署において女性が能力を発揮できるための環境づくりを推進し、新卒採用や中途採用ならびに配置転換を通じ

多様なキャリア形成を支援しています。

また、出産・育児時の就業整備として、従来の制度運用に加え男性育児制度を導入し制度活用の推奨とともに、より働きやすい職場の実現を推し進めています。

女性の活躍推進に関する情報公表(2025年3月末現在)

労働者に占める 女性労働者の割合	正社員	23.6%(男女計766人)
	嘱託社員	14.2%(男女計98人)
	パート社員	100%(計5人)
有給休暇取得率		57.2%
男女の賃金の差異	正社員労働者	74.5%
	非正規労働者	64.3%
	パート社員	73.6%

対象期間：2024年度(2024年4月1日から2025年3月31日まで)
パート労働者は正規労働者の労働時間と比較した人員数換算を行なっています。

男性の育児休業取得率を高める取り組み

2022年の育児・介護休業法改正により、男性の育児休業の取得促進を目的としたより柔軟な社会環境の整備が進み育児参画への意識が高まっています。

当社では、育児休業の取得を希望する社員が希望通り取得できるような環境整備を進めています。管理職に対しては育児休業制度の目的と内容、また、職場での対応事例を研修を通じて共有し、育児休業を取得しやすい風土を高めています。また、社内報で「パパの育休体験記」を掲載することで当社グループ全体に「仕事と育児の両立」を共有しさらな

る取得促進をめざしています。男性の育児休業取得率は年々増加しており、今後も取得を希望する社員が希望通り取得できるように環境整備を進めていきます。

外国籍社員の雇用推進

当社グループのグローバル化の推進や将来的な組織体制の維持から外国籍社員の採用を推進しています。

新卒及び中途採用において、留学生等を対象とした国内での採用活動に加え、リクルート会社と提携し海外での会社説明会や面接を実施しています。

現在の外国人入社者は、主に海外取引業務、研究業務、技術製造業務・管理業務に携わっています。

今後はさらに環境整備を推し進め、幅広い分野で活躍できるよう活動を推進し、育成に努めていきます。

ダイバーシティ経営全般

当社は社会環境に対応した経営の継続をはかるため、中途採用社員の採用を積極的に進めています。当社の現時点の正社員における中途採用社員数は全社員の約半数であり、今後さらに重要な人材として期待され、位置付けられると考えています。

また、障がい者の雇用に関しては、障がいのある社員が働くことを通じて成長できるよう、施設を含めた職場環境の整備は勿論のこと、適性と能力を十分に考慮し引続き就業環境の支援を行なっています。

VOICE

ダイバーシティ推進により、イノベーションを生み出し、価値創造につなげたい

当社のダイバーシティ推進の現状をご紹介します。女性活躍推進では、過去に女性社員はほぼ事務職という状態にありましたが、本取り組みを通じて、職種転換や採用を積極的に行なった結果、いまでは営業、技術営業、研究、製造、社内SE、管理系事務職と活躍の幅は着実に広がりをみせています。

障がい者雇用では、当社の事業活動のなかで役割を担って共に働いています。環境を整備し一緒に働くなかで、それぞれの特性によるあらたな視点や気づきを得ています。

外国籍社員の雇用推進では、特にベトナム人材の採用に注力しています。当社グループ会社がベトナムに展開していることも理由の一つですが、将来のキャリアを掲げ高い就業意識をもって日々働いている方もいるので、今後、リーダーとして活躍されることを期待しています。

ダイバーシティ推進により、多様な人材が活躍できる環境を整えつつありますが、課題として勤務地や職種にまだ偏りがあることは認識しています。課題は他にもありますが、それは「伸びしろ」とあると捉え、今後もさらなる活動を推進していきます。



管理本部
総務人事部

糸瀬 陽亮

健康経営

当社グループでは、定期健康診断・特定製造従事者検診義務付け及び二次検診者の受診勧奨を徹底しています。

メンタルヘルス対策としては、ストレスチェックは法定対象に加え任意に一定規模の事業所でも実施し職場環境整備を

進めるとともに、外部カウンセリング窓口を設置しています。

感染予防面ではインフルエンザ予防接種に関して社員の扶養家族まで費用負担し促進を行ない、疾病予防面でも検診・診療の補助を拡充し、社員の健康保持に努めています。

特集 2 従業員座談会



化成品研究
(東京研究所)

浦吉 冴香

ガス製造
(北九州ガスセンター出向)

幸 勝也

ガス営業
(羽田営業所)

西浦 優祈

化成品営業
(本社)

松井 翔太

財務経理(本社)

Hoang Thi
Phuong Thao

現場での挑戦と学びを通じて、仲間とともに成長し続ける組織をめざします

Q. 現在の業務内容と、高圧ガス工業に対する入社前・入社後のイメージについて教えてください。

幸 2020年の入社です。ガス事業本部の製造部門に所属しており、主に空気を液化分離して製造するセパレートガスの充填を担当しています。入社前は「ガス＝危険物」という印象から、職場はピリピリとした雰囲気、怖い先輩方の背中を見て学ぶ世界なのかなと少し身構えていました。しかし実際は、上司や先輩たちが「困ったことはない?」と声をかけてくださる和やかな職場であり、安心して仕事に向き合えています。

西浦 私は2021年入社です。ガス事業本部の羽田営業所に所属しています。当社はB to Bのビジネスですので、私のお客様はガス販売代理店です。営業というと「ノルマを追う仕事」と想像していましたが、実際は数字だけでなく、お客様との信頼関係を築くことのほうが大事だと日々感じ

ています。

浦吉 同じく2021年入社です。化成品事業本部の東京研究所で瞬間接着剤の研究をしています。職場では、若手の意見をしっかり受け入れてもらえる雰囲気があり、業務に前向きに取り組んでいます。研究員として、成果を出さなければというプレッシャーはあるものの、自分で考えて研究を進める力が自然と身についていると感じます。

松井 2023年に入社し、化成品事業本部で接着剤の営業をしています。入社前は「営業はモノを売るのが仕事」と思っていたのに対して、現在は「営業とは考える仕事」だと感じています。接着剤は種類が多



松井 翔太

いため、対象物や用途に応じてどの製品を提案するか、じっくり考える必要があります。

職場の雰囲気としては、自由で活気があります。本社勤務ということで、エレベーター内で社長や副社長と一緒にすることもありますが、お二人とも気さくに声をかけてくださる点が当社らしいと感じています。

Thao 私はベトナム出身で、2024年に入社しました。管理本部の財務経理部で仕訳入力や月次決算のほか、翻訳やベトナム子会社の総務、人事の仕事を担当しています。日本はベトナムと同じアジア圏ということもあって、とても暮らしやすいです。また、入社前は「日本の会社だから残業が多いのでは」と心配していましたが、実際はほぼ毎日定時に退社できている状況です。

Q. 職場の魅力や企業風土についてどのように感じていますか？また、他部門との交流はいかがでしょうか。

浦吉 東京研究所は若手が多く、活気にあふれています。研究テーマについても若手が積極的に手を挙げていて、もしかすると先輩社員や上司よりも発言力を持っているのかもしれませんが（笑）。その背景として、上席の方が中堅社員に業務を任せ、その中堅がさらに若手に研修を行なう体制が整っているからだと思います。

松井 私は接着剤の販売を担当しています。これが可能なのは、浦吉さんのような研究所の方や、工場の皆さんの支えがあるからです。だからこそ、社内の関係づくりはとても大事だと思っています。もっとも、他部門の方々とは、まだあまり接点がありません。今後、同じ会社の一員として、雑談や食事などを通じて他部署とも交流を深めたいと思っています。

幸 私の職場は製造の現場ということから、従業員同士の助け合いの風土が根付いています。一人ひとりが周囲を見ながら充填量や時間を調整したり、手伝ったり、新しい仕事を教え合ったりしています。ガスボンベの転倒防止や片付けなども人任せにせず、全員が自主性を重んじながら動いています。他部署との交流は残念ながらあまりないものの、入社

後の研修で工場見学をした際、他の仕事を目の当たりにできたのは良い経験でした。今後、同様の機会があるとうれしいです。

西浦 羽田営業所では、人間関係が良好で、どんなことでも上司や先輩に相談しやすい雰囲気があります。それだけに、上司や先輩から言われたことを素直に吸収しようとがんばっています。今どきめずらしいのかもしれませんが、私は上司と信頼関係を深めたいと思っています。ご飯に誘われるとうれしいですし、野球観戦にも一緒に行きました。



Hoang Thi Phuong Thao

Thao 財務経理部では、部署の皆さんが私のことを理解したうえで、業務に取り組みやすいように配慮してください。部長からは経理や財務に関する専門書を教えてもらい、勉強に励んでいるところです。

部署間の交流については、ベトナム子会社との連携が多いです。国は違っても経理の知識や仕組みはおおむね同じで、経営の数字とはまさに共通言語。国境を超えたコミュニケーションは興味深く、私としては得意領域の一つにしたいです。

浦吉 研究所では若手や女性従業員も増えています。みんなで食事の機会を持つなど、コミュニケーションを楽しんでいます。皆さんの話を聞いていると、どの職場も雰囲気の良さや人間関係の良さが共通していると感じます。ちなみに、タオさんは仕事上でのコミュニケーションで困っていることなどはありますか？

Thao おかげさまで、部署内でのコミュニケーションは良好です。入社して二年目にあたり、上司からはキャリアアップに向けた指導を受けています。例えば上司から経理上の数字を示されて、「これをどう評価するか、また改善が必要ならばどのように対策を講じるか」といった質問をされることがあります。こうしたやり取りを通じて、経理とは単に計算するだけではなく、数値から推測や判断をする「考える仕事」だと感じています。私は知識がまだ浅いので、わからないこと

従業員座談会

は積極的に質問するようにしている一方、上司や先輩は忙しいなかで丁寧に対応してくださいます。

西浦 当社では、従業員の声を経営に反映する「経営協議会」を毎年開催しています。私は今年度の支部の取りまとめ役を担当しています。給与や福利厚生など、多様な意見も集まっており、意見が全て採用されるわけではないものの、施策に確実に反映されており、こうした発表の場があるというのはありがたいことだなと思っています。これについて、皆さんはどう思われますか？

幸 オフィスカジュアルの服装が導入されたのは、「経営協議会」がきっかけですね。このほか、本社を久しぶりに訪れると、オフィスのレイアウトが変わり、交流スペースが増えていたのには驚きました。私が入社した当時はデスクがずらりと並び、もっと堅い雰囲気でした。会社が従業員の声を聞いて、働きやすく改善してくれたのですね。自らのことについては、資格試験の費用も会社負担ですし、帰省手当も支給されるようになりました。

浦吉 帰省手当のおかげで、連休などは家族と休みを合わせて地元に戻っています。そのぶん、仕事ではがんばろうという気持ちになります。

Thao 私も年2回、ベトナムに帰省しています。経理の立場からすると、帰省手当は会社にとって大きな負担ではありますが、それだけに私も働く意欲がアップします。

松井 帰省手当の充実はまさに人への投資の一環ですね。こうした取り組みなどは一従業員としてうれしい制度だと感じます。先輩からは「高圧ガス工業は昔に比べてずいぶん変わった」とよく聞きますし、上司からは私たち若手への期待が強く伝わってきます。



幸 勝也

幸 製造の現場について言えば、「失敗してもいいから若手にやらせてみよう」という姿勢が定着しています。その背景には、上司の強力なバックアップ体制があります。私自身、入社当初からガスボンベの扱い方からマンツーマン

で丁寧に教わった経験があり、「高圧ガス工業は若手をしっかり育てる会社」だと感じています。



浦吉 冴香

浦吉 私の職場でも、若手の研究を上司がしっかりフォローしています。もちろん部下としては「報連相」を守っているほか、実験で高価な試薬を使うときは理由を説明して申請するルールなどを遵守しています。以前、研

究所の所長に聞いた話では、現在の社長や副社長も若手時代に上司から励まされて挑戦を続けてきたそうです。高圧ガス工業の良い社風が脈々と受け継がれているのだと感じています。

Q. 社内における人材の多様性や働きやすさについて、どのように考えていますか？

Thao 今後、高圧ガス工業では外国籍の人材がどんどん増えていくと思います。そのとき、日本国籍の皆さんが、一緒に働くことをどう捉えるかが課題になるのではないのでしょうか。私自身、日本で暮らすようになってから、日本人だけでなくヨーロッパなどさまざまな国の友達ができました。その国の言語や文化を学び、国籍の多様性の良さを実感しています。こうした観点は大切だと考えます。

松井 女性従業員や、タオさんのような外国籍の方が増え、共に仕事をする時代がもう始まっています。その一方で、化成事業本部にはまだ女性の国内営業職がいません。これから女性営業職の方が入社され、職場の多様性をもっと広がっていくことを期待しています。

西浦 正直なところ、世代の多様性という点で課題があると思います。私は営業職として全国転勤の可能性があるため、結婚がしにくいと感じる場面があります。例えば、世代が上の方の中には、夫が転勤になれば妻がキャリアをあきらめ、家族で引っ越すのが当たり前だと考えている人がいる

のは事実です。しかし、これからの時代において、こうした価値観は通用しないのではないのでしょうか。これからの高圧ガス工業の発展のためにも、従業員一人ひとりが世代間ギャップを意識しつつ、互いの価値観の違いに対して理解し合うべきではないかと思います。

浦吉 私について言えば、入社した当時、「女性だから重いものを運ぶのは無理だろう」と決めつけられて悔しい思いをしたことがあります。一方、同じ敷地内にある東京研究所と佐倉工場において、研究所では涼しい環境のもとで業務を行なっているのに対して、工場では暑熱対策が十分ではないという課題を抱えています。同じ従業員として可能な限り良好な環境での業務を実現すべきであり、「経営協議会」への提言などを通じて改善すべき課題と考えます。

松井 人それぞれに考え方の違いがあるとして、一つの組織の仲間という視点は大切にすべきですね。私は、他人に対して先入観や固定観念をなるべく持たないように心がけています。一人ひとりの価値観を尊重していくことで、組織内の人間関係がよりスムーズになると 생각합니다。

幸 価値観の多様性は当然重んじるべきことです。一方で、製造の現場では安全に対する意識が大前提であり、危険が伴う仕事はルール厳守であるべきです。この点、私の現場は安全管理を徹底しています。もっとも、昔からのルールをすべて遵守すべきかどうかは議論の余地があります。こうした点について、新入社員のように思考が柔軟な時期に自分なりに考え、発言し、新しいやり方を試し、必要に応じて改善していくことも大切だと思います。

Q. 今後のキャリアアップに向けた思いを教えてください。

松井 今後、企業としての成長をめざすなかでは、研究、製造、営業の各部署が単独で動くのではなく、部署を超えた協力体制が今以上に必要と考えます。私自身も研究所や工場と一緒に新たな価値を生み出したいと考えます。そのためにも役立つスキルを身につけていきたいです。

Thao 私は、日本とベトナムの架け橋になりたいという思いで入社しましたので、両国をサポートできる仕事に就けたことをとてもうれしく思っています。今後は専門知識と外国

語の勉強に力を入れ、まずは日本の会計、次にベトナムの会計、さらに税制度を学び、最終的には国際会計まで修得するのが目標です。資格の取得にもチャレンジしていきます。

幸 年2回の定時面談とは別に、工場長からキャリアアップに向けて取り組むべきことや段取りについて助言をいただいています。この面談は、自分の仕事や職場環境について考える良い機会です。今後は教わる立場から教える立場となっていくことで、危機管理や製造に必要な機材の管理・修理方法などを学んで、現場で求められた際にすぐ答えを出せる人材をめざしています。目下、高圧ガス製造保安責任者の甲種資格の取得に向けて勉強中です。

西浦 お客様との関係構築により一層力を入れるとともに、毒物劇物取扱責任者の資格取得も視野に入れています。業界の動向やマーケティングにも目を向け、お客様に対して積極的に提案できる営業担当へと成長していきたいです。



西浦 優祈

浦吉 私は、経済成長の著しいインドや東南アジア向けの接着剤を開発できたらと考えています。研究の段階で特許を取得し、高圧ガス工業の知財戦略にも貢献できたらうれしいです。今回の座談会を通じて、各部署のメンバーが共通した思いを持って業務に励んでいることがわかりました。これから先、各自の仕事場で成長を追求し、いずれまた再会できることを楽しみにしています。

ガス事業

事業分野

- アセチレンガス
- 医療用ガス
- ガス容器
- ガス設備工事
- その他産業用ガス
- 特殊ガス
- 器具・機材
- ガス供給設備点検業務



取締役
専務執行役員
ガス事業本部長

森本 孝

責任者(役員)メッセージ

ガス事業では産業用・医療用の各種ガスを取り扱っており、地域に根ざしたビジネスモデルを構築することで、地域社会の発展をめざしています。ガスを取り扱ううえで安心・安全の姿勢は当然のこと、安定供給に努めることは当社の使命と考えており、地震などの災害時においても日本全国にガスを供給できる物流ネットワークを構築しています。現在、カーボンニュートラル社会の実現に向けた取り組みが求められるなか、当社はアセチレンガス用途の新規開発、CO₂を使用した農業施用、環境負荷の低い水素、アンモニア、新冷媒販売で環境負荷の低減に努めています。今後も技術革新と人材育成を推進することで、サステナビリティの実現をめざします。

2024年度の事業概況

ガス事業を取り巻く環境は、鉄鋼、自動車、建設などの仕向け先において、需要回復が鈍く、さらに原材料価格の高騰が続く厳しい状況で推移しました。このような事業環境のなか、当事業では長年の事業活動により培われた強みを生かし、シリンダーガスビジネスの持続的な成長や収益の改善をめざし、地域に密着した営業に努めてきました。

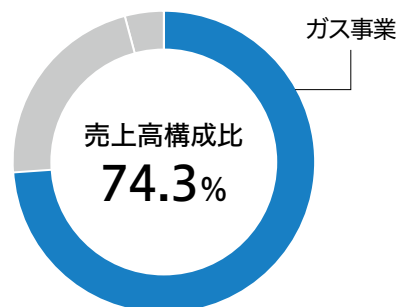
『溶解アセチレン』は、自動車、造船及び建設・土木向けに需要が減少し、売上高は前期を下回りました。

『その他工業ガス等』は、酸素は銅製錬向けの需要増加、窒素は食品向けの需要増加、アルゴンは、住宅設備向けが増加しました。LNG、アンモニア及びフルオロカーボンは、新規獲得により増加し、売上高は前期を上回りました。

『溶接溶断関連機器』は、設備工事の獲得や工作機械等の受注が回復し、売上高は前期を上回りました。

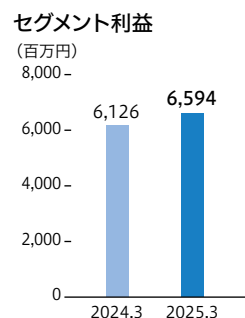
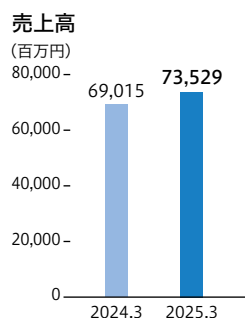
『容器』は、水素用長尺容器の新規獲得や消火設備装置向け容器の需要が増加し、売上高は前期を上回りました。

売上構成比率



売上高
735億29百万円

セグメント利益
65億94百万円



強み

- アセチレンガスのメーカー及びその他産業ガスの卸売事業者として、全国各地の販売店との密接な取引関係を有すること
- グループ販売会社を通じた大手から小口までの多業種のエンドユーザーとの取引関係を有すること
- 一般的に使用される容器の製造を行なう会社をグループ内に有し、その汎用容器のシェアを過半数占めていること
- ガスの供給に必要なトラック・タンクローリーの運搬を行なう会社をグループ内に有し、安全・安心・安定供給をお客様に担保できること

リスク

- 為替変動や地政学リスクなどによる急激な価格変動
- 大規模な自然災害等によるサプライチェーンの混乱や生産能力の大幅な低下
- 工場管理者や配送担当者など組織体制維持に必要な人材の不足

機会

- 脱炭素社会に向けたソリューションの提供(常圧スマート浸炭の普及、水素やアンモニアなどのクリーンエネルギーの拡大)
- 半導体、電子産業の成長に伴う需要拡大(高純度ガス、特殊ガス)
- 東南アジアを中心とした新興国の産業発展に伴う、海外市場の需要増加(クリオガス)
- 先端材料(CNT)の需要拡大に伴う収益機会の拡大(CNT、アセチレン)

中期経営計画の進捗

中期経営計画「チェンジ&チャレンジ Stage II」も2025年3月期で4年が経過しました。世界経済の見通しが難しく、市況環境の変化や高止まりする原材料価格動向の影響も懸念されるなか、当社グループの持つ強みを生かし、目標達成に向けて取り組んできました。特にシリンダーガスビジネスを追求する当社にとって、地域に密着した事業展開は必要不可欠なものとなっています。グループ会社を含めた営業拠点や物流の見直し、M&Aによる販売網の拡充など積極的な投資を行っており、2024年度は西日本高圧ガス株式会社や西日本アセチレン株式会社、株式会社ジョーサンが当社連

結子会社に加わりました。

また、ここ数年は「安全・安心」を念頭に設備・容器管理体制の強化を進めており、設備点検・容器使用の有償化を実施しています。こうした取り組みにより設備・容器の適正利用が進むだけではなく、投資の最適化もはかれることから、収益力強化にもつながっています。中期経営計画で掲げた5つの成長戦略を中心に、2026年3月期の目標数字達成に向け引き続き付加価値の高い製品やサービスの提供、サプライチェーンの最適化などの取り組みを行ってまいります。

今後の展開・方針について

製造工程の合理化や原価の低減など生産体制の再構築や製造設備・供給設備の増強、新設のための積極的な投資を行ない、収益性・効率性の高い事業基盤を構築していきます。また、地域に密着した営業展開を行ない、さまざまな産業分野ごとに最適なガス供給設備の提案やガスローリー導入による運送効率化など、各地域の潜在的なお客様のニーズにお応えすることでガスの拡販を行なっていきます。特に、環境負荷の低い水素ガスや液化アンモニア、新冷媒ガスなどクリーンエネルギーの供給網整備を進め、お客様のニーズに応じたソリューションの提供を行ないます。研究開発分野につきましては、アセチレンを原料としたカーボンナノチューブの量産体制の構築、二酸化炭素の排出量を大幅に削減できる常圧スマート浸炭の普及促進など、より付加価値の高い製品の上市や技術開発を進めており、さまざま

なステークホルダーの皆様のご理解をいただけるよう取り組んでいきます。特殊ガス分野につきましては、2023年9月に滋賀高圧ガス流通センターが標準ガスの国際指標認定事業者の認定を取得して以降、販売数量が増加しています。さらなる需要の獲得を見込み、生産能力向上を視野に製造設備の増強を行なっています。保安強化のため、ガス供給設備の点検と容器の早期回収を目的とした長期滞留容器の有償化を引き続き行なっていきます。海外展開につきましては、事業の一層の発展のための重要な成長課題であると考えています。ベトナムにガスの製造販売を行なう子会社を有しており、日本市場で蓄積したノウハウを生かし、緊密な連携をはかるとともに、現地子会社を拠点として、東南アジア地域への販路の開拓を引き続き検討していきます。

TOPICS

M&A 関連(2024年度)

○西日本高圧ガス株式会社(本社：福岡県福岡市)

福岡市内に本社をおき、北九州や長崎、大分、大牟田に事業所を構えています。高圧ガスの販売を中心に、関連機器の提供や保安管理業務を行なっています。



○西日本アセチレン株式会社(本社：福岡県北九州市)

北九州市にアセチレン製造工場を構えており、九州地域に根ざしたアセチレンメーカーとしての一翼を担っています。

○株式会社ジョーサン(本社：新潟県上越市)

上越市に産業ガスの充填工場を保有しており、高圧ガス専門商社として地域に密着した営業展開を行なっています。



VOICE

多様なニーズに応えるソリューション型営業

ガス供給先は多岐に渡り、さまざまなニーズに応えられる提案力が必要になります。またお客様との信頼関係構築も必要不可欠であります。信頼関係を構築するうえで私が意識していることは、「売る」ことよりもお客様の課題を「解決する」ということです。その結果継続取引につながったり、新規案件を任せていただけた際の喜びはひとしおです。当社はガスをメインに販売していますので、お客様に対しては売るだけではなくそれに付随して安心・安全もお届けできるよう注力しています。高圧ガス工業に任せて良かったと思っていただけるよう、今後もお客様のニーズに応えていきます。



ガス事業本部
松山営業所長

篠崎 允彦

化成品事業

事業分野

- ペガール(合成樹脂エマルジョン)
- シアノン(瞬間接着剤)
- ペガロック(高機能接着剤)
- サウンドプルーフ(制振材・衝撃吸収材)
- 建築塗料
- エアゾール製品



執行役員
化成品事業本部長代理

野村 達也

責任者(役員)メッセージ

化成品事業は、2024年6月に甲賀工場を立ち上げて、さらなる生産体制の増強を行ないました。国内3工場(甲賀工場・佐倉工場・竜野工場)からの出荷体制の強化と整備により、お客様への安定供給に日々努めています。また、ベトナム工場を拠点とした海外市場での展開も好調に推移しています。環境にやさしい製品づくりが化成品事業の強みではありますが、年々と環境負荷物質対策の要求レベルが高まるなかで、東京研究所では、環境配慮型の原材料を積極的に取り入れて、適応した製品改良を行なっています。また、お客様のニーズに合った新用途での高付加価値品の製品開発にも注力しており、今後も接着剤・塗料の可能性を多彩に追求していきます。

2024年度の事業概況

化成品事業を取り巻く環境は、円安影響やナフサ価格の上昇による原材料価格の高騰が続く厳しい状況で推移しました。

このような事業環境のなか、当事業ではさらなる生産体制の増強のために甲賀工場を新設し、仕向け先への製品の安定供給に努めるとともに、新しい技術開発により、環境配慮型水性接着剤や高耐候性塗料など環境にやさしい製品や付加価値の高い製品づくりに努めてきました。

『接着剤』は、ペガールは紙工用・塗料用が増加、ベトナムで木工用が増加しました。シアノンはコンシューマー用が南米向けが減少しましたが、韓国向けの需要が増加、また、工業用がドイツで需要が増加しました。ペガロックは欧米向けの需要が増加しました。売上高は、接着剤全般の原材料価格の高騰に伴う価格改定もあり、前期を上回りました。

『塗料』は、建築用塗料の戸建塗替え需要の低迷が続くなか、外装用高機能品の「ビーズコートシリーズ」等の高機能製品は伸長したものの、一般建築塗料・防水用塗料・工業用塗料が減少しました。また、エアゾール製品は塗料・食品・防水スプレーが伸長しましたが、売上高は前期を下回りました。

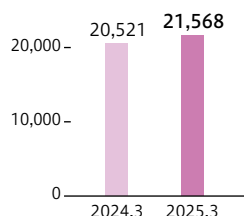
売上構成比率

化成品事業

売上高構成比
21.8%

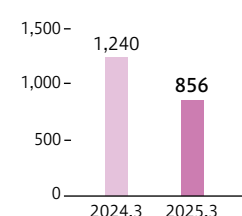
売上高
215億68百万円

売上高
(百万円)
30,000-



セグメント利益
8億56百万円

セグメント利益
(百万円)
2,000-



強み

- 環境にやさしい製品開発
- お客様のニーズに合ったカスタマイズ製品
- 国内3工場での製造・出荷体制
- ベトナム子会社によるアジア地域への展開

リスク

- 為替相場の変動
- ナフサ価格の変動
- 事業全体での人材不足
- 原料メーカーの事業撤退
- 物流費の高騰

機会

- ベトナム工場を起点とした海外市場のビジネス拡大
- 化学物質の規制強化の高まりによる、環境配慮型製品の需要増加
- グループ会社を通じてのシナジー効果

中期経営計画の進捗

中期経営計画に対しては、紙工・塗料分野で新製品の採用が進んだことと原材料高騰などによる販売価格の改定が寄与し、売上高は計画以上に推移しています。営業利益については、甲賀工場の新設に関わる経費など事業維持・運営費用が嵩み、計画目標に対しては、未達になっています。ここ数年で大幅な原材料の高騰や為替変動など、計画策定時と

は事業環境が大きく変化している状況のなか、化成品事業としては、計画の上乗せが必要であり、次回の新たな中期経営計画を検討中です。甲賀工場の立ち上げにより競合他社に勝る国内・ベトナム共に製造と販売体制が整いましたので、今後さらなる製品拡販と利益追求を行ない、事業拡大に努めていきます。

今後の展開・方針について

接着剤市場においては、環境配慮型の原材料を積極的に取り入れ、生活に密着した紙工、木工、塗料分野に環境にやさしい製品を拡販するとともに、高付加価値製品として自動車向けの環境配慮型の難燃性接着剤、弱電向けの外部エネルギーを必要としない反応型接着剤・低温硬化型接着剤・次世代型の紫外線硬化型接着剤、ヘルスケア分野向けの低刺激性の皮膚縫合用高機能接着剤などの新たな用途の製品の開発を行なっています。

また、雨音・振動を低減させる効果のある制振材『サウンドプルーフ』は快適な生活環境の提供を目的とし、公共施設

をはじめ、遮音性が求められる建物向けに拡販していきます。塗料市場においては、太陽光を高反射する遮熱塗料『クールトップシリーズ』、建物の長寿命化に貢献する超高耐候性の『ウォールバリアシリーズ』、超撥水性の『ビーズコートシリーズ』などの外装用高機能塗料を拡販していきます。エアゾール市場においては、生産能力の拡充により、多種多様な用途展開を行なっています。海外市場においては、ベトナム子会社を拠点として、当社グループ会社との協業でベトナムをはじめ、アジア全域への接着剤・塗料のさらなる開拓を進めていきます。

TOPICS

スズカファイン新製品ラインアップの拡充

高機能性外装用上塗塗料ウォールバリア NTシリーズを2025年4月18日発売しました。

『ウォールバリア水性無機NT』 無機有機ハイブリット塗料

『ウォールバリア水性無機NT-BIO』 防カビ性・防藻性をプラス

- 独自のトリプル硬化システムにより強靱な塗膜を形成し、さらに高性能光安定剤の配合により、抜群の耐候性・耐久性を実現。
- 塗膜表面のタックが少なく、硬質な塗膜を形成するため、汚れが付着しにくく、長期にわたり美観を維持する。
- 防カビ性・防藻性をプラスした『BIO』もラインアップし、建物外壁を長期にわたり微生物汚染から守り、美観を維持する。



ウォールバリア

VOICE

あらゆる情報を強みにして、お客様に求められるメーカー営業をめざします。

当社化成品事業部が取引しているお客様は木工、紙、塗料、ゴム、電子部品、金属金物など業界・用途共に多岐にわたっています。そのため、お客様への提案は一括りにはできず、作業工程や設備を含めた営業力・提案力が問われます。また、同業種の情報だけでなく、全体の市況などの情報も求められています。お客様との信頼関係の構築は不可欠であり、そのために社内の研究所・工場との連携も求められますが、年齢・経験に関係なく、自分から積極的に発信していきやすい恵まれた環境です。既存品でもどうしてもお客様の製造ラインに合わず改良が必要となった際は、即座に研究員と連携を取って改良品を完成させました。さらにその製品をお客様の海外工場でも採用いただけたことは印象に残っています。

日頃から自分の足で動き、自社製品がどのような工程で使用されているのか現場を知ることが意識して動いています。そうして得た自分だけの情報を強みにして、お客様に求められる営業をめざしていきます。



化成品事業本部
化成品営業部

丸山 博生

その他事業(ITソリューション事業・食品事業)

事業分野

ITソリューション事業

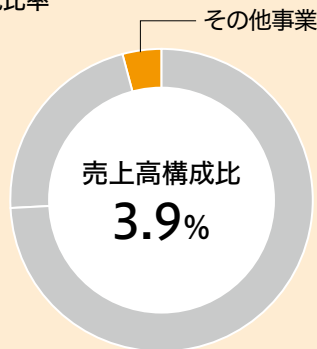
- LSI カード(無接点メモリーカード)
- 電子ペーパー応用製品

- RFID (ICタグ非接触通信装置)
- GNSS (衛星測位システム)

食品事業

- 食品添加物(異性化糖等)

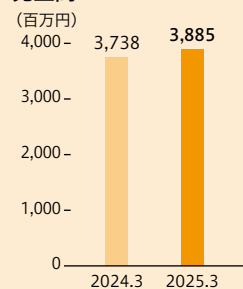
売上構成比率



売上高

38億85百万円

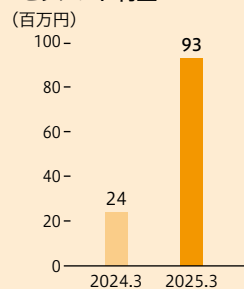
売上高



セグメント利益

93百万円

セグメント利益



ITソリューション事業



ITソリューション事業本部長

木村 秀成

責任者メッセージ

ITソリューション事業は、当社、ガス事業・化成品事業に次ぐ第三の柱として発足しました。当社が掲げる安全・安心を軸にお客様の困りごとを丁寧に聞き、今までの経験と知識を活かし、発想力・想像力を駆使して、モノやヒトに情報を紐づけ、情報の見える化、分析、活用することで、現場目線に立った課題解決の仕組みを提供し、社会に貢献していきます。

2024年度の事業概況

LSI カード関係は、鉄道事業者の需要増で前期を上回る売上となりました。また、電子ペーパー応用製品の内ディスプレイタグと、RFID 関係の販売は、幅広い製造業や医療業界に採用が決まり、前期を大幅に上回る売上となりました。衛星測位関係は、一部既存のお客様の上期売上がなく、前期を下回る売上となりました。

システム及びその他関係は、海外プラント関係のソフト改修や消耗品購入や部品販売があり、前期を上回る売上となりました。

強み

- 無接点LSIカードから生まれた発想能力のある技術の提供
- メンテナンスの少ない製品の提案
- 鉄道関連取引で培った信頼性の高い技術の提供、及び長期供給体制の確立
- 豊富な製品ラインアップによるお客様の多様なニーズへの対応
- お客様の要望に沿ったハードウェア及びソフトウェアのカスタム対応

中期経営計画の進捗

数値目標については、計画を下回っている状況ではありますが、2024年度下期よりRFタグ関連、電子ペーパー関連の製品群を掲載したサービスサイト(タグプロ+.com)を開設し、ネット広告などを活用することで新規顧客獲得をはかり、数値目標達成をめざしていきます。

今後の展開・方針について

- LSI カードと衛星測位事業については、後継機種や改廃の対応を行ない、安定収益を確保します。
- 営業及び技術の効率化をはかるため、組織体制の見直しを行ないます。
- 新たに工場DX及びIoTに特化した事業を立上げ、製造ソリューション事業として売上向上をめざします。

TOPICS

スマートフォンでディスプレイタグの表示書き換えができる
アプリケーション“どこでもリライト”

スマートフォンで使えるアプリケーションの開発を開始しました。まず、製造現場でのペーパーレス化に役立つ電子ペーパーを搭載したRFタグ“ディスプレイタグ”の表示書き換えアプリケーションを開発し、2025年度にて販売を開始します。



ディスプレイタグ



“どこでもリライト”の画面

食品事業



専務執行役員
(株式会社スミコエアー
代表取締役社長)

森田 和博

責任者(役員)メッセージ

全事業に通じる安心・安全を食にもお届けしています。
「鯛も一人はうまからず」。皆様とご一緒に健やかにあり
たい思いで、新たな価値を創造していきます。

2024年度の事業概況

甘味や安定性付与、乳化、増粘、品質改良等を目的とする澱粉及び澱粉加工品、糖化品や食品添加物公定書に収載された食品添加物の販売で売上目標を達成しました。

強み

- グループ会社の㈱スミコエアーが商社として展開する事業であり、確立された流通ネットワークにより安定したキャッシュ・フローが見込まれること
- 真摯な営業活動の蓄積により、取引先との確かな信頼関係が醸成されていること
- 信頼関係を基因として、取引先から事業譲渡の対象先として選ばれる機会が高いこと

中期経営計画の進捗

4年目で5年目売上目標を前倒して達成しました。最終年度の5年目はさらなる取引拡大をめざします。

今後の展開・方針について

2030年に85億人に達した世界の人口は2050年に100億人になると言われています。食品の収穫量増加や非可食品からの可食品製造に挑戦しています。また、包装容器のリサイクル率向上、生分解機能の強化などの取り組みも行なっています。

TOPICS

食品事業のさらなる拡大に向けて

① コーンスターチ

トウモロコシ由来の澱粉・糖類を食品業界・製紙業界向けに販売拡充をめざしています。

② 新たな需要の創出

国内顧客ニーズに応えられる海外の食品素材・添加物を発掘し、新たな需要の創出をめざしています。

③ サステナブルフード

将来の備えとして非可食資源から持続可能な食品原料の開発をめざしています。



コーンスターチ

研究開発

主な研究施設

土浦研究所

ガスの利用及び用途、貯蔵に関する研究開発

アセチレンガスの非燃焼分野での需要

- **アセチレンガス浸炭(常圧スマート浸炭)**
土浦研究所内に整備した実証ガス浸炭炉を用いた顧客サンプルテストを開始／顧客が所有するガス浸炭炉を用いた実証テストもスタート
- **カーボンナノチューブ(CNT)**
連続合成炉を用いた量産化の検証／半導体向け・蓄電池向け等のニーズに応じたCNTアプリケーションの開発

新容器開発

- **水素ステーション・水素発電向け水素蓄圧器**
大型化、メンテナンス性向上・コスト低減に向けた開発
- **半導体用大型溶接容器**
半導体業界向けの、ガスの大量消費・大量輸送に適した大型容器の開発

カーボンニュートラル社会の実現に向けた取り組み

- **農業用炭酸ガス**
分離回収CO₂による、作物の最適な光合成促進を目的としたCO₂施用システムの開発
- **ヘリウム回収装置**
テスト装置・デモ機を用いた回収テストを開始
- **産官学共同による研究テーマの継続**



東京研究所

接着剤の研究開発

年々と化学物質規制が強化されるなか、バイオマス原材料や再生可能エネルギーを積極的に取り入れてさらなる環境配慮型の製品開発に注力していきます。

また、高付加価値製品として自動車・電子材料向けの環境配慮型の難燃性接着剤、弱電向けの熱源の省エネルギー化に貢献する反応型接着剤や低温硬化型接着剤、住宅向けの塗り替え回数の削減ができる高耐候性塗料ならびにヘルスケア分野向けの低刺激性の皮膚縫合用高機能性接着剤等の新用途での製品開発を行なっています。



スズカファイン(株)研究開発本部

塗料の研究開発

業界に先駆けて環境に配慮した水系塗料に着目し、人と地球にやさしい建築用塗料の研究開発に日々取り組んでいます。

遮熱塗料「クールトップシリーズ」や多彩仕上げ工法「WBアートシリーズ」、長撥水つや消し塗料「ビーズコートシリーズ」等の高機能製品を市場に展開しており、今後も塗料を通じて快適な生活環境づくりに貢献していきます。



当研究所では、カーボンナノチューブ(Carbon Nanotube: CNT)の研究開発に注力しています。CNTは、炭素原子のみで構成されたチューブ状のナノ材料であり、電気伝導性・熱伝導性・機械的強度・軽量性を兼ね備えた次世代の先端素材です。当社はアセチレンを原料とした新素材となるCNTを事業の核となる意味をこめて「Core-Tube®」と命名し、製品展開を開始しました。



Core-Tube®のロゴ

電池市場の拡大とEV・グリーン政策による需要増

近年、脱炭素社会の実現に向けて、軽量・高効率な電池材料の開発が極めて重要なテーマとなっています。CNTはその優れた導電性からリチウムイオン電池の導電助剤としての利用が進んでおり、電極の性能向上を目的として利用されています。さらに大手自動車メーカーが次世代電池(全固体電池)を搭載したEV車の市場投入を発表しており、世界的なEV普及政策に伴ない今後さらなる電池市場の拡大が予測されています。当社のCNTは他社と比べて長いという特徴を持ち、少量の添加で高導電性が発現します。今後電池材料の採用をめざして積極的にアプローチしています。

AI・半導体市場での需要増

AIやデータセンターの発展に伴ない、大手半導体メーカーによる半導体工場の投資が急ピッチで進められています。半導体は微細な電気回路を持つことから僅かな静電気に対しても脆弱なため、その製造には静電気対策が不可欠になっており備品の多くに静電気を逃がすことができる導電性樹脂が用いられています。当社CNTは従来の導電性樹脂に用いられていたカーボンブラックなどの導電助剤より少量で樹脂に導電性を付与し、また発塵性も低いことから、樹脂本来の

性能を発揮させつつ半導体工場に適した静電気対策を行なえます。すでに半導体工場での樹脂製品としてサンプル提供・評価試作も進行しています。

5G・IoT市場での新規開拓

次世代通信方式である5Gの普及に向けてCNTシートの開発を行なっています。当社のCNTは紡績性を有しており、ウエハから引き出すことで糸やシート状に加工可能です。CNTシートは機械的強度・電気伝導性・熱伝導性に優れ、とても薄く、柔軟に折り曲げることができます。また電磁波を遮断する効果を持つため、通信基地やIoTデバイスの電波干渉を防ぐ素材として期待されています。軽量で熱伝導性に優れることから小型IoTデバイスの放熱シートへの展開が期待されており、現在は用途開拓と販路拡大を並行して進行中です。



スマートフォンなどのIoTデバイス

量産化に向けて

CNTの商業化を見据え、現在はパイロットプラント(実証工場)の建設を進行中です。パイロットプラントでは、研究員が手作業で行っていた実験・製造作業を自動化・機械化を進めることで省人化・大量生産を実現する体制を整えています。

新型のCNT合成装置や自動搬送装置の導入も計画しており、2026年度中の稼働を目標としています。加えて、大口顧客との提携・獲得により需要確保と市場展開を加速させる方針です。



カーボンナノチューブ(フレーク)

VOICE

高純度・高結晶・長いCNTで素材の未来をつなげる

世界のCNT市場は、EV・AI・再生可能エネルギーといった成長分野に支えられ、今後も継続的な拡大が予測されています。当社のCNT技術は今後の社会課題解決に向けた一翼を担うと考えています。アセチレンガスの国内シェアNo.1企業として、原料であるアセチレンの製造からCNTの出荷まで一貫体制で管理し、CNTの可能性を社会へ届けるため、日々研究を進めています。

ガス事業本部
土浦研究所

小原 崇



研究開発

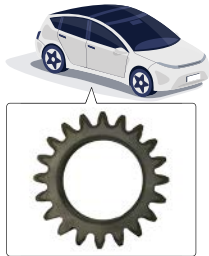
研究成果 アセチレンガス浸炭『常圧スマート浸炭』 [ガス事業本部 土浦研究所]

常圧スマート浸炭の特長

常圧スマート浸炭は自動車部品などの金属熱処理加工で発生するCO₂を大幅に削減することができる新技術です。特筆すべき点は炉自体の取替えが不要なことであり、既存のガス浸炭炉にアセチレン配管と分析計の追加設置のみで利用できるため、初期投資を抑えることができます。また、24時間稼働が想定される変成炉を用いないため電気代や維持管理コストを同時に抑えることが可能になります。常圧スマート浸炭は、環境負荷低減と費用縮減の両立が可能なソリューションとして注目を集めています。



当社試験炉(土浦研究所)



金属部品

アセチレンガスを使用したガス浸炭法の開発

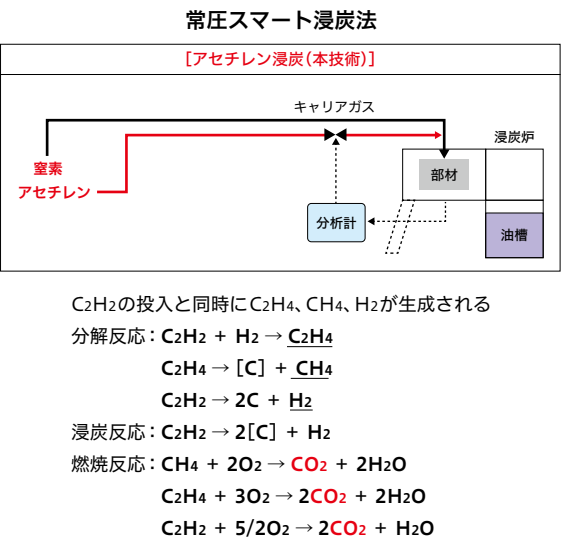
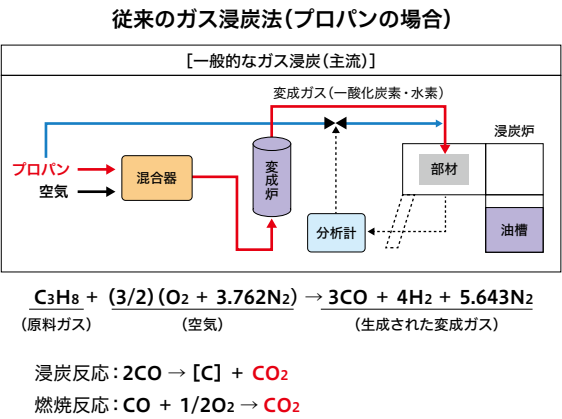
2021年6月「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」が宣言され、近年、エネルギー・産業部門の構造転換や大胆な投資によるイノベーション創出のための取り組みが各企業で活発になっています。CO₂削減の目標として、2030年度国内の温室効果ガス排出量を2013年度比で46%削減、2050年度で実質ゼロをめざすものとされており、当社が手掛ける熱処理分野においても製造プロセスの変革が必要です。そこで当社ではアセチレンガスを使用した新たなガス浸炭法である「常圧スマート浸炭」を開発しました。

常圧スマート浸炭の概要

浸炭とは鋼材表面に炭素(C)を浸入させて硬化させる熱処理の一つであり主に自動車部品、オートバイや建機部品などの耐摩耗性や耐疲労強度を求める部品に幅広く使用されています。しかし、従来のガス浸炭法ではプロパンなどを原料として生成された変成ガス(CO、H₂など)を用いることで多量のCO₂が排出されるという課題がありました。

当社は現状のガス浸炭の課題(CO₂排出)の解決法の一つ

として、変成炉や高額な真空浸炭炉を用いることなく既存の浸炭炉に導入するガス種を変成ガスではなく、アセチレンガス及び窒素ガスを採用することにより90%以上のCO₂排出量削減を実現しました。



従来ガス浸炭と常圧スマート浸炭のCO₂排出量(t/年)の比較

CO ₂ 排出量(t/年)	従来ガス浸炭	常圧スマート浸炭
燃焼時	45.5	0.2
変成炉の使用電力	31.5	0
原料ガス生産	51.4	11.8
合計CO ₂ 排出量	128.4	12.0

常圧スマート浸炭の品質評価

変成ガスを使用しない「常圧スマート浸炭」は、従来のガス浸炭法と比較しても良好な結果が示されています。

課題であった浸炭炉に導入するアセチレンガス流量は、ガスの分析計及び自動制御装置を用いることで炉内のアセチレン濃度をモニタリングしながらアセチレン流量をリアルタイムでコントロールする自動制御を実現しています。



分析計



自動制御装置

また常圧スマート浸炭で処理を行なったサンプル品に関しても、従来の浸炭で得られる品質と遜色のない結果が示されています。

加えて浸炭時の処理条件を変更することで品質を安定的に制御できることが明らかになりました。従って、一定以上の品質を保ちつつ、顧客の要望に合わせた浸炭処理の検討も可能となっています。

浸炭処理前後のサンプル品



処理前



処理後

今後の展望

2015年度から現在に至るまで、多種多様な製品に対応するための技術・ノウハウを蓄積してきました。本技術を用いて、実際に顧客で使用されている浸炭炉への適用試験もスタートしています。今後は常圧スマート浸炭を用いて処理された量産部品の耐久・性能試験を経て、さまざまな産業分野での採用を見込んでいます。

また、国内には約6,000台のガス浸炭炉があるとされており、本技術の導入により熱処理分野で大幅なCO₂削減に貢献できるものと考えています。今後もこれまで蓄積した研究成果や実証炉による知見を基盤に、「常圧スマート浸炭」で脱炭素化に貢献していきます。



浸炭用アセチレンボンベ

VOICE

カーボンニュートラルを掲げた浸炭技術の拡散へ

長年、浸炭処理の雰囲気は変成ガスが主流となり現在も使用され続けています。ここに当社は株式会社日本テクノと協働で全く新しい、「常圧スマート浸炭」の研究開発を行なったことで、全国の浸炭熱処理ユーザーに対して提案型の普及活動が実施できるまでになりました。

今後も本技術が幅広く適用されることを見据え、データの蓄積・分析を進め、より具体的な提案ができるように、引き続き研究開発を実施していきます。

ガス事業本部
土浦研究所
照山 友登



研究開発

研究成果

半導体用大型溶接容器 [ガス事業本部 土浦研究所]

高圧力のガスに対応した大型溶接容器の開発

近年の成長産業である半導体市場に向けた超高純度特殊ガスの需要が高まっています。これらのガスを貯めて運ぶ高圧ガス容器についても、半導体用途の割合が増加しており、ガスの大規模消費・大量輸送に適した大型容器が産業ガス業界内で求められています。

当社はこの需要に応えるべく、新型の大容積溶接容器（鋼板を溶接で接合し製作する高圧ガス容器）の開発を行ってきました。

これまでの溶接容器は主に液化ガス（プロパンガスやアンモニアガス）などの比較的圧力の低いガスの充填に用いられ、半導体エッチングガス等圧力の高いガスの充填には47Lサイズの継目なし容器を使用することが主流でした。新型の大型溶接容器は20mm以上の厚肉の鋼板を材料として使用することで耐圧性を高めています。この鋼板の接合には多大な溶接工数・検査工数を要し、製作コストが高いことが問題点でした。

また、反応性の高いガスの充填に用いられるため、容器内面の清浄度を確保することも課題の一つでした。



半導体用大型溶接容器

新規溶接プロセスの検証

新型の板厚20mm クラスの大型溶接容器を従来の溶接プロセスで溶接する場合、1層あたりの溶着金属の厚さが薄く、完全な盛付けには合計8層もの溶接層数が必要となり、また外面溶接1層目にガウジングと呼ばれる手作業の下地処理が欠かせず、非常に手間のかかる工程でした。

この課題を解決すべく、当社は厚肉鋼板の溶接に適した新

規の溶接工法による工数削減テストを2020年から継続して実施し、合計溶接層数を4層まで削減することに成功しました。

また、溶接時の鋼板への入熱をコントロールすることで、溶接割れのない容器を安定して製作することも可能となり、当容器の溶接工数を約28%低減することを達成し、市場性の向上に寄与しました。



新規溶接機による厚板溶接

容器内面の清浄度の確保

当社が開発した大型溶接容器には、ガスを充填・放出するためのバルブや安全栓以外に、製作時に容器内面にアクセスするためのフランジが備わっており、外面からのみならず内面を溶接することが可能です。この構造によりガスが触れる容器内面の継目も被覆することができます。さらにこのフランジの蓋を取り外し、研磨剤を投入することで容器内面の研磨が可能となります。

このように、容器内面の清浄度を製作段階から向上させることが半導体製造用ガスの充填容器として重要なポイントであり、容器製作や容器再検査の直後から充填ガスの純度確保が容易となることが、当社が開発した大型溶接容器の大きな特長の一つです。



フランジ付き容器の構造



容器内面の状態

VOICE

ガスを貯めて運ぶ器（うつわ）の無限の可能性に挑む

土浦研究所の設立以来、新しい高圧ガス容器や蓄圧器の設計・開発に携わってきました。本件は容器の内容積、耐圧性ならびに清浄度を兼ね備えた難度の高い開発案件であり、約5年の歳月を経て完成した逸品を世に出すことができ、達成感に満ち溢れています。

また、この新規に開発した溶接プロセスは当該容器のみならず、当社製の多くの既存溶接容器の溶接工程の短縮にも寄与できる蓋然性が高いことから、継続的に研究開発を行なっていきます。

ガス事業本部
土浦研究所

大西 辰郎



環境負荷を低減するCO₂利用

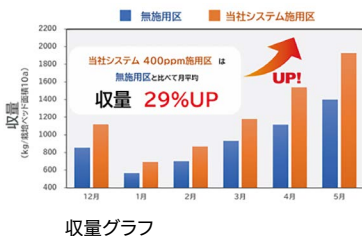
作物は水とCO₂と光を利用して光合成を行なうことで成長することができるため、CO₂は作物にとって不可欠です。近年、温室内で栽培される作物の光合成促進による収量及び品質の向上を目的とし、作物にCO₂を与える、CO₂施用技術が普及しつつあります。CO₂を与える技術は大きく分けて2つあり、一つは化石燃料等を温室内で燃焼しCO₂を発生させる「燃焼式」、もう一つは当社が取り組む、ポンベ・タンク等によりCO₂を与える「生ガス式」です。国内のCO₂施用の主流は、ランニングコストが比較的低いことから「燃焼式」となっていますが、農林水産省みどりの食料システム戦略において2050年までに温室における化石燃料使用をゼロとする目標が掲げられていることから、今後はCO₂施用手段の転換が想定されます。当社が取り組む「生ガス式」は化学工場等から放出されるCO₂を利用しているため、「燃焼式」よりも持続可能な施用手段とされています。



いちご農園

先端的研究機関との共同研究

国内トップクラスの施設園芸研究拠点である愛媛大学との共同研究により、当社システムでCO₂を与えた場合に、CO₂を与えなかった場合と比較してトマトの月平均収量が29%高くなることがわかりました。本結果から、農業事業体にとって、収量増加のリターンがCO₂のコストを大きく上回ることが確認されました。またこの他にも多くの大学、企業、地方公共機関との共同研究実績を有しており、今後も産官学連携を推進し、イノベーションの創出に取り組みます。



VOICE

持続可能な農業実現へ。市場拡大が見込まれる生ガス式CO₂施用

農林水産省「園芸用施設の設置等の状況(R4)」によると我が国の全温室に占めるCO₂施用装置ありの温室の割合は5.7%であり、そのほとんどが燃焼式の施用を行なっていることから、生ガス式の市場拡大余地は非常に高く、農業用炭酸ガスは有望な投資先の対象です。今後は愛知県との共同研究により開発した技術を広く普及させ、生産性向上と温室効果ガス削減の両立を実現するため、邁進します。

ガス事業本部
土浦研究所

山本 滉樹人



CO₂制御装置「炭酸マスター」の開発・上市

作物へCO₂を効率的に与えるには、作物近傍のCO₂濃度を制御する必要があります。当社はCO₂濃度を維持するための制御機器である「炭酸マスター」を開発しました。「炭酸マスター」の開発では、国内の農業形態に合わせて機能を選別することで、リーズナブルさと高性能の両立を実現することができました。2022年の上市後順調に設置台数を伸ばしており、今後も継続的な需要拡大が予想されます。



炭酸マスター

あいち農業イノベーションプロジェクトへの採択

当社は2022年度において、あいち農業イノベーションプロジェクトへ応募し、先駆的研究課題として採択(応募件数143件中、先駆的研究課題採択6件)され、現在引き続き愛知県と共同でプロジェクトを推進しています。本プロジェクトでは、最先端のCO₂可視化カメラを用いた施用CO₂動態の把握や、光合成測定器による作物のCO₂吸収量測定等により、知見の深化及びノウハウの蓄積を行ないました。その結果、2024年度にはCO₂施用をより効率的に行なうことが可能な新技術開発に成功し、愛知県と共同での特許出願を行ないました。本技術は国内における持続可能なCO₂施用技術のスタンダードとなる可能性を秘めており、2026年度の上市をめざし愛知県とともに実証試験を進めています。

今後の展開

当社のシステムは、現在主流の燃焼式CO₂施用と比較して、作物への吸収効率が高い、施用に伴う化石燃料燃焼がないなどの優れた点があります。今後も引き続き、生ガス式普及に資する情報発信と、より効率的なCO₂施用に関する研究開発を推進していきます。また、持続可能な農業の実現は、国家的な課題です。生ガス由来のCO₂を作物へ吸収させることでカーボンクレジット化されるなどの仕組みが整備されることを期待しています。



化成品の製造
(佐倉工場)

伊藤 弘太

化成品の営業
(東京事務所)

羽生 博幸

化成品の研究開発
(東京研究所)

天野 祐輔

部門間の連携を強みとして、高圧ガス工業らしさを発揮したもののづくりを追求

高圧ガス工業の化成品事業では、営業・研究開発・製造の三部門が連携して、お客様の課題解決に柔軟に対応しています。今回、千葉県佐倉工場（併設、東京研究所）に各業務を担う3名が集い、連携の取り組みや工夫、今後の挑戦について語りました。

三位一体による取り組みでお客様の課題に対応

羽生 当社の化成品事業における営業・研究開発・製造の連携について紹介します。千葉県佐倉市に位置する佐倉工場では、各種接着剤の研究開発及び製造を行なっています。工場内には東京研究所が併設されており、研究開発の観点からは、お客様の要望に即した製品の研究開発を行ない、製造部門と緊密に連携して試作から量産までスピーディに移行できる点が強みです。加えて、私は化成品の営業職として東京事務所で勤務していますが、お客様から課題が上がってきたときなどは、毎週のように佐倉工場を訪れて、研究開発や製造のスタッフと案件について情報交換や協議を行なっています。

営業活動においてお客様から新規案件や既存製品の改良に関する依頼を受けた際には、まずは東京研究所の研究開発メンバーに相談します。そのお客様からの課題や要望などを研究所メンバーに伝え、それを基に製作した試作品や改良品をお客様に提案した後、評価が良ければ、スケールアップに向けて研究開発部門、製造部門と量産に向けて調整を行なっています。

また、定期開催されている「研究営業会議」では、研究開発と営業を交えた会議を開催しています。この場では、新製品の研究開発案件や製品改良についての進捗状況の確認や課題の共有をしています。会議には佐倉工場長も参加し、製造サイドからの研究開発に向けての助言を行なっています。

このように、営業・研究開発・製造が三位一体となって、

お客様の期待に応える活動を展開しています。

天野 私は東京研究所で接着剤の研究開発を手がけています。羽生さんからのお話にもあったように、お客様の多岐にわたる要望は営業担当を通じて研究所メンバーに共有されることとなります。その際は研究開発担当としてできる限り綿密に営業担当者と事実確認を行ない、必要に応じてお客様に追加の確認をしていただくようお願いしています。最初のスタート時に対応を間違えると、お客様に検討はずれものを評価いただく事態になりかねず、初期段階での認識のすり合わせを重視しています。

伊藤 私は佐倉工場にて接着剤の製造を担当しています。通常の製造業務に加え、研究所から製造方法や工程の指示を受けた際には、工場の設備で対応可能かどうかをすぐさま製造部門として判断し、難しい部分があればその都度、研究所メンバーと営業部門に相談して対応を行なっています。化学反応を伴う製品では、研究所内の試作スケールと実際の製造現場での量産スケールでは、理論値と実際値との間における誤差が出ることが多々あります。そういった点について、早い段階から研究開発や営業の部門と話し合いながら対応することで、スピーディかつ効率的なもののづくりを可能にしています。

天野 営業・研究開発・製造の三者がうまく連携できていることが、現在の安定製造と早期製品化の両立につながっているのだと感じますね。私自身としても、過去にお客様が

らいただいたテーマに基づき研究開発を進める際、当初は新製品として開発していたものの、その過程で特性が既存品に似てきたことから、営業・研究開発・製造の三者で綿密に協議を重ねた結果、既存品の最終工程を変更することで、短期間でお客様の要望に応えることができたといった事例もありました。何でも新製品を開発するのがよいわけではなく、製造部門や営業部門の方との連携によって、お客様の多様なニーズに合った製品をスピーディに提供することができるのが佐倉工場の強みです。

伊藤 製造部門としても、おおよそのベースができていた既存品を改良する形であれば、慣れた工程で対処することができます。それでいて、お客様のニーズに合った性能や特徴が備わっていれば、立派な新規の研究開発です。こうした技を繰り出せるのは研究開発と製造が隣接していて人的な交流が盛んだからです。

環境対策など社会課題に応えるものづくりを追求

羽生 営業としては、求められる特性について研究開発部門と相談を重ねることで、お客様のニーズに沿った既存品の提案や、社会から求められている環境対応型製品の提案についてもスピーディに行なえることが強みと考えています。水系の樹脂を製造・販売しているなかで、溶剤系からの切り替え、いわゆる脱溶剤の動きがあります。また、反応型の接着剤を扱っていることから、加熱炉の工程を省きたいというようなご要望に対して、営業・研究開発・製造が連携して提案を進めているところです。

天野 環境対応型製品として水系への切り替えが好ましい一方で、溶剤系の方が乾燥性に富んでいるなど、接着剤の特性はそれぞれ異なります。どちらを選択すべきかといった検討を行なううえでも、営業・研究開発・製造の三者が議論することが欠かせません。

伊藤 環境問題への対応とともに、安全性の面から原料に含まれる発がん性物質などを抑える取り組みも見逃せません。製品として仕上げる過程で、有害物質の含有量を減らす対応が求められています。この点、研究所の方で事前に調査して、どの程度の数値であれば安全なのかといった見極めを行なったうえで、基準に応じて原材料の変更などを判断するといった取り組みが進んでいます。製造担当として安心してものづくりに取り組みます。

羽生 今後、脱溶剤の動きなど、環境対応へのニーズがますます増えていきます。お客様の情報をいち早くキャッチし、

研究開発や製造と共有することで、新たなビジネスにつなげていきたいですね。また、競争が激しいなかで、大手メーカーでは対応が難しいような案件に小回りを利かせて柔軟に応えていくことが大事だと考えます。営業・研究開発・製造の三者の連携をさらに強化して、お客様に丁寧に提案していきたいです。

伊藤 佐倉工場や東京研究所は若い世代の従業員が増えて、活気のある職場となっています。今後、組織間のつながりをさらに意識しながら、品質の高い製品づくりに注力していきます。また、生産効率の向上に向けて、新しい設備の導入や工程の改善、業務のマニュアル化に取り組んでいきたいと考えています。

時代の変化を捉え、新たな価値の創出へ

天野 日本国内の市場が成熟しているなかで、従来のお客様の現在のニーズに対する製品開発や製品改良だけでは事業の成長を望みにくい状況にあります。今後お客様の声に応える製品開発は大切である一方、さらなる成長につなげていくには、東京研究所として新たなテーマに基づく基礎研究に着手することも必要ではないかと感じています。こうした新たな取り組みが始まった際は、現在と同様に営業・研究開発・製造が課題を共有しながら、化成品事業として今までにない新製品を生み出していきたいです。

羽生 天野さんの言うとおり、新たな価値の創出に向けて、営業としても尽力していきます。当社の強みは小回りの利く対応。ビジネスチャンスを見つけて、柔軟に対応していくことが大切だと思っています。これまで、研究開発と営業が一緒にお客様のもとへ足を運び、現場の声を聞きながら製品開発につなげてきた点も当社の化成品事業らしさだと感じています。こうした特長を活かして、営業・研究開発・製造の三者が力を合わせて、挑戦していきたいです。

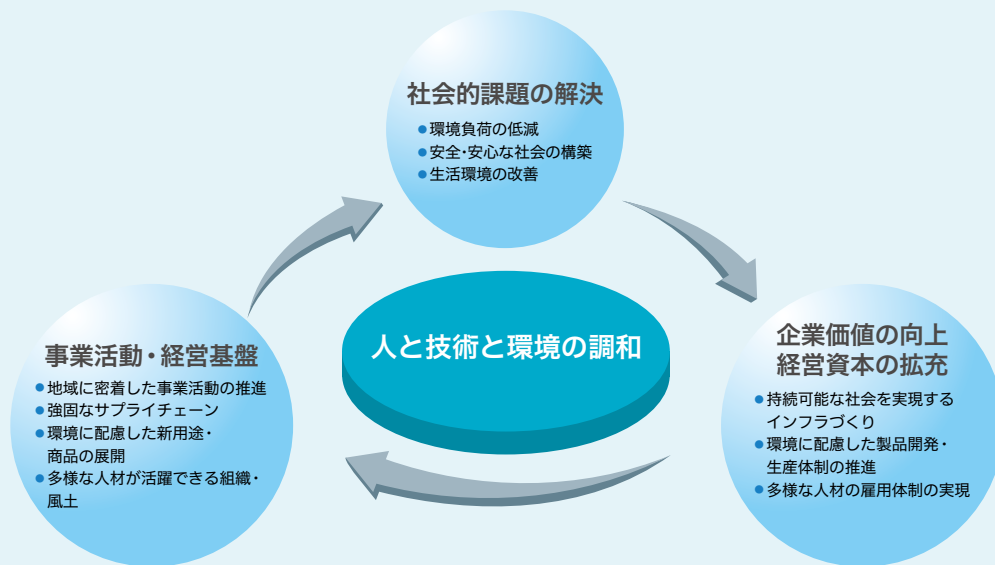
伊藤 製造の現場としては、これまでお客様の目線に合わせたものづくりを追求してきました。例えば、化成品の荷姿に関して、お客様の用途に応じて、ドラム缶やペール缶、一斗缶など多様な荷姿での出荷に対応してきました。また、在庫切れが起きないように常に意識した製造を心がけているのはもちろんのこと、そのために、原材料の確保の仕方について営業担当と協議しながら対応しています。私としても、新たなものづくりに向けて研究開発、営業のメンバーとともに協力態勢をさらに強化していきます。

サステナビリティ

サステナビリティへの取り組み

価値を創造し続ける企業グループへ

当社グループは、社会的課題への積極的な対応が経営上の重要課題と認識し、全社的なサステナビリティの取り組みを推進することにより、中長期的な企業価値向上につなげていきます。



社会調和

4つのテーマ『環境マネジメントの実践』、『法令遵守の徹底』、『CSR活動の推進』、『職場規律の向上』を掲げています。これらは、当社グループが、社員・株主・取引先を尊重し、地域社会との調和、環境の改善を推進することにより、企業と密接にかかわりを持つステークホルダーの皆様と、健全で良好な関係を築いていくための取り組みとなります。また、当社グループは、『長期ビジョン』に示すとおり、持続可能な社会の実現に向けて、事業を通じて社会的な課題の解決に取り組んでいきます。

環境マネジメントの実践

環境負荷低減に向けた取り組みとして、工場における受電設備の更新、CO₂排出係数の低いエネルギーへの転換、省エネ化・省力化に資する製造設備の更新等を進めています。

また、省エネ化・省資源化の実現に向けたトップダウンによる情報発信により、グループ全社の意識向上に努めています。

法令遵守の徹底

企業グループを取り巻く関係法令については、適時適切な情報収集及び情報発信ならびにグループ全社の役職員に対する継続的かつ反復的なコンプライアンス研修、勉強会等を通じて、その体制強化に努めています。

CSR活動の推進

当社グループは、持続的な雇用の確保及び安定した納税により、社会に価値をもたらす企業としての社会的責任を果たしていきます。

さらに、産業の発展及び地球環境の保全に寄与する製品開発・サービス提供の実現に向け、企業資本を活用した積極的な投資により、持続的な企業成長と社会との共存・共栄をめざしていきます。

職場規律の向上

安全で働きやすい環境の確保と、社内規定の整備や周知・教育を行なっていきます。社員は、会社の大切な財産であり、

会社の持続的な成長に欠かせない存在となります。そのような社員の安全・健康の確保、福祉の向上に向けて、働き方改革をはじめとする労働環境の改善、安全性や規律の確保、法改正への対応を含めた環境整備の徹底を行なっています。また、労働関係法令や就業規則をはじめ、人事・雇用に関する

社内規程や規律の遵守に向けた、コンプライアンス教育の徹底により、個人の人権と人格を尊重し、安全で快適な、働きやすい職場環境をつくりあげ、社員のゆとりとゆたかさを実現していく、活力のある企業グループをめざしていきます。

サステナビリティの実現に向けた取り組み

当社グループは、当社の企業理念である「人と技術と環境の調和」の実現を掲げ、社会的課題への積極的な取り組みが経営上の重要課題と認識し、「安全・安心」を念頭に置いた全社的なサステナビリティへの持続的な取り組みを推進することにより、中長期的な企業価値向上につなげていきます。

ガバナンス・リスク管理体制の拡充

代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」を設置し、SDGs・気候変動等に関する対策を立案、推進

- ゼロカーボン世界のための水素蓄圧器の開発と拡販
- ガスの非燃焼分野への挑戦（アセチレンガス浸炭、カーボンナノチューブ、難燃剤等）
- 低炭素系ガスの供給体制構築（アンモニア、次世代冷媒ガス等）

- 全社的な省電力への取り組み（太陽光発電設備の導入、事業場のLED化等）
- 物流・車両の対応（エコドライブの推進、ハイブリッド車への転換、EV化の検討）
- 製造設備の更新（省電力化設備の導入検討）

環境にやさしい製品への取り組み

- 環境配慮型製品の開発・拡販（水性化製品、遮熱塗料、高耐候性塗料、制振性製品等）

地域社会への取り組み

- 地域密着企業として、各地の防災協議会にて活動

人材への取り組み

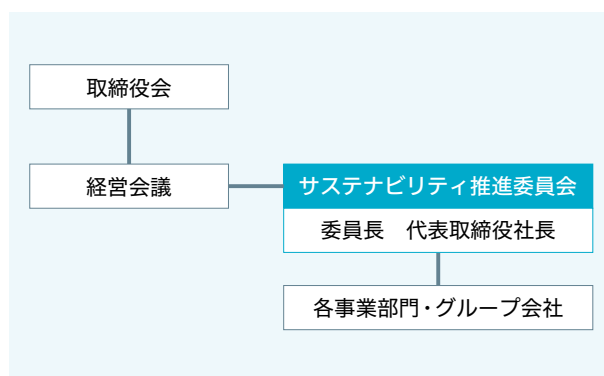
- 給与水準の引上げ、教育・研修制度の拡充、福利厚生制度の充実化、スキルアップに向けた支援の拡充

ガバナンス体制・リスク管理体制

多様化する社会課題に対応する体制として、サステナビリティ推進委員会を設置しました。

サステナビリティ推進委員会は、代表取締役社長を委員長とする組織横断的な体制とし、当社の持続可能性に関わるリスク・機会の分析や取り組みの立案・推進、サステナビリティに関連した事業戦略の進捗管理、行動指針等の運用状況と有効性のモニタリングを行ない、委員会で取り扱うテーマを経営会議にて審議し取締役会に報告します。

当社及び当社グループに発生することが想定されるリスクの監視及び統括は、取締役会及び執行役員を中心に構成する経営会議が行なうものとし、サステナビリティ推進委員会は必要な連携を行ないます。



活動実績

- マテリアリティの特定及び管理
- TCFDの現状分析・評価
- GHG排出量のモニタリング
- 株主・投資家との対話の促進

E 環境

気候変動への対応

CO₂排出量削減

循環型社会への貢献

環境負荷低減への貢献

環境マネジメントの推進

「人と技術と環境の調和」の実現に向けて

当社グループの事業は地域社会とともに成長し、また、地域社会に育んでいただきました。気候変動をはじめとする環境問題を当社グループの重要課題として取り組んでいきます。

当社グループは、産業用・医療用ガスや生活用品に使用される接着剤ならびに鉄道事業者向けの運行支援ツールの提供など、社会インフラとの親和性や公共性が高い事業を展開しています。

また、グループ会社を含め全国各地に工場・営業所があり、各地域のお客様に向けた安定的かつ柔軟なサービスを提供する体制が整っているため、私たちは地域社会と密接な関係性を築いています。

生活環境の安全性や安心して暮らせる社会の実現に向け

て、環境全般への取り組みを通じて社会の持続可能性に貢献できるものと考えています。

気候変動への対策としては、CO₂排出量を2030年度までに2020年度比で30%程度削減することを目標に、直接排出削減への取り組みとして製造工程での低炭素燃料への転換・製造設備の更新・フォークリフトの電動化・社用車のハイブリッド化・配送トラックのEV化検討・遮熱塗料や住宅塗料の塗り替え回数を削減できる高耐候性塗料の開発等を計画、間接排出削減である省電力化への取り組みとして事業場のLED化や基幹製造拠点への太陽光パネル設備設置を計画しています。

また、低炭素社会への機会の開発として、アセチレンを原料とする非燃焼分野製品の研究開発(新ガス浸炭法、カーボンナノチューブ、難燃剤他)、及び、生活環境の安全性に対しては接着剤・塗料製品の水性化の促進をはかっています。

気候変動への対応

気候変動をはじめとする地球環境の変化が当社グループの事業活動に与える影響については、温暖化に伴う物理的影響及び社会政策の転換可能性についての当社予測に基づき、リスク・機会の両面から検討を行っており、これらに対しては企業継続の前提となる収益基盤の確保のため適切に対処していきます。

ガバナンス

気候変動については、当社の代表取締役社長を委員長とする経営会議メンバーで構成されるサステナビリティ推進委員会において、各委員の専門領域・担当領域に関する知見を結集し、気候変動による事業活動にかかるリスクの評価、施策の立案・実行により、グループ全社におけるリスクマネジメントの総責任部門として機能しています。

戦略

当社グループのガス事業、化成品事業が取り扱う商材は、工業・建築・医療・農業等のさまざまな産業分野において使用されています。環境分野に関する顧客需要に対しても、製品の技術力、研究開発力を駆使することにより、さまざまな角度からのソリューションを提供し、産業界の裏方として地球環境の保全に貢献していきます。

リスク

温暖化の進行に伴う熱中症リスク、風水害その他の自然災害による操業停止等リスクに対しては、BCPや安全衛生対策の継続的な見直し・改善により、万全な事業体制を整備していきます。

また、脱炭素社会の到来・進展に伴う石化由来原料の調達コストの増加リスク、石化由来製品にかかる販売チャネルの縮小リスクに対しては、使用原料・調達方法の見直し等によりサプライチェーンの最適化を進めていきます。

指標・目標

CO₂排出量については、2030年度までに2020年度比で30%程度削減することを目標に、直接排出削減に向けた取り組みとして製造工程での低炭素燃料への転換、製造設備の更新、フォークリフトの電動化、社用車のハイブリッド化等を計画・推進し、間接排出削減に向けた取り組みとして事業場のLED化や機関製造拠点への太陽光パネルの設置等を計画・推進しています。

シナリオ分析の前提

将来の気候変動が当事業にもたらす影響について、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）が提唱するフレームワークに則りシナリオ分析を実施しました。本関

連部門と各事業本部が連携してリスク、機会の洗い出しを行ない、そのなかで重要なリスク及び機会と認識された項目について対応策を協議しました。

シナリオ分析概要

項目		内容	
分析対象範囲		①ガス事業②化成品事業の2つの事業についてシナリオ分析を実施	
リスク項目の特定		気候変動リスクを移行リスクと物理リスクの2つに分類し、当事業と関連が深い主要リスク項目を特定	
シナリオ群	1.5℃シナリオ (RCP 1.9)	【政策・法規制】	脱炭素規制の強化により、炭素税、排出権取引制度等の「カーボンプライシング」の導入・拡大が行なわれる。
		【エネルギーミックス】	非化石燃料由来のエネルギー需要が高まり、再生エネルギーへの転換が進むことが想定される。次世代のクリーンエネルギーとして、水素需要が拡大する。
		【気候変動】	GHG排出量の削減により、気温の上昇は抑制され、自然災害も現在と比べて大きく増えることはない。
		【顧客行動】	脱炭素化に向けた研究開発に対する投資が増加し、化石燃料を大量に消費する産業については製造拠点の統廃合が行なわれることが想定される。顧客の脱炭素化に向けた意識も高まり、自動車におけるEV化の進展等、炭素排出の少ない製品・サービスが選択されるようになる。
	4℃シナリオ (RCP 8.5)	【政策・法規制】	脱炭素規制は行なわれず、炭素税、排出権取引制度等の「カーボンプライシング」は行なわれない。
		【エネルギーミックス】	再生エネルギーへの転換は停滞し、エネルギーミックスの大きな変動は発生しない。
		【気候変動】	法規制が行なわれないため、GHG排出量の削減は十分に行なわれず、気温の上昇が進行する。気温上昇の影響により、集中豪雨・洪水等の発生頻度が高くなる。
		【顧客行動】	顧客の脱炭素化に向けた意識は低下する一方で、災害に備えた強靱なサプライチェーン構築に向けた意識は高まる。

E 環境

シナリオ分析結果

シナリオ	事業への影響		対応策
1.5℃ シナリオ (RCP 1.9)	調達・ 製造	【ガ ス】 ● 調達先における炭素税課税、脱炭素化に向けた投資コスト転嫁により、調達コストが増加する。 【化成品】 ● ナフサ精製工程における脱炭素化技術の投資コストが樹脂の原料価格に転嫁されることにより、調達コストが増加する。 【共 通】 ● CO₂排出量の大きい製造拠点の統廃合が進行し、従前からの調達先である鉄鋼メーカー、石油化学メーカー由来の産業ガスや原材料の供給逼迫リスクが高まる。 ● 脱炭素政策による導入コストの低減、技術の進化により、製造設備におけるCO₂分離・回収技術が普及する。	【ガ ス】 ● CO₂排出量の少ない工程で製造された原料の調達を推奨し、カーボンプライシングの影響を極小化する。 ● 調達先の分散化を推進することでサプライチェーンの強靱化をはかるとともに、分離・回収したCO₂の製品化・供給に取り組むことで脱炭素社会の実現に貢献する。 【化成品】 ● 甲賀工場の建設により、サプライチェーンの強靱化、製造プロセスにおける環境負荷の低減に取り組む。 ● 調達先の分散化を進めることで今後の供給リスク・価格上昇リスクに備える。
	販売	【ガ ス】 ● 可燃性ガスの需要環境への影響が発生する。 ● アンモニア等のカーボンフリー燃料の需要が増加する。 ● 水素の需要拡大により、供給インフラ構築が進展する。 【化成品】 ● EV化に伴ない、軽量化に向けた異種素材の接着ニーズが高まる。 ● 省エネ型建築物の推進により、遮熱塗料需要が拡大する。 【共 通】 ● EV化の進展による半導体市場及び車載用蓄電池市場が拡大する。 ● 蓄電池については、民生用、産業用市場も拡大が見込まれる。	【ガ ス】 ● 熱処理分野でのガス浸炭法、カーボンナノチューブ、難燃剤等、アセチレン原料の高付加価値製品の研究開発を進め、非燃焼用途での市場拡大をはかる。 ● サプライチェーンの強みを生かし、EV、半導体、カーボンフリー燃料等の成長市場を獲得する。 ● 水素社会に向けたインフラ構築需要の獲得に向けて、水素蓄圧器の開発・販売を推進する。 【化成品】 ● 異種素材の接着需要の取り込みをはかる。 ● 省エネ型建築物の推進に伴なう、遮熱塗料需要を獲得する。 ● 難燃性を付加した高付加価値製品の開発により、電池関連等の新たな市場の取り込みをはかる。
4℃ シナリオ (RCP 8.5)	調達・ 製造	【共 通】 ● 気温の上昇により、労働生産性が低下する。 ● 一部製品においては気温上昇の影響により歩留まり率、接着性への影響が発生する。 ● 工場の被災による操業ロスや、サプライチェーン寸断による機会損失の発生リスクが高まる。	【共 通】 ● 気候変動を見据えた労働環境改善に向けた取り組みを実施する。 ● 拠点別の災害リスクを踏まえたサプライチェーンを構築する。 ● 気候変動に対応した、製造プロセスの継続的な改善をはかる。

CO₂排出量削減に向けて

事業活動に関連するCO₂排出量の削減をはかるため、CO₂排出量 (Scope1 + Scope2) の算定を実施しました。事業活動下にて使用しているエネルギーを、再生可能エネルギーへ置き換える等の施策によって排出量の削減を検討していきます。

2025.3期 排出量

	No.	排出量 (tCO ₂)	構成比 (%)
Scope1-2 合計	1	16,846	100%
Scope1 自社による直接排出	2	10,551	62.6%
高圧ガス工業本社・事業所・工場での直接排出	3	1,404	8.3%
ガス製造	4	173	1.0%
化成品製造	5	1,230	7.3%
ガス容器製造での直接排出	6	3,343	19.8%
高圧ガス工業	7	354	2.1%
グループ会社	8	2,989	17.7%
輸送による直接排出	9	5,804	34.5%
高圧ガス工業	10	1,980	11.8%
グループ会社	11	3,824	22.7%
Scope2 自社による間接排出	12	6,295	37.4%
高圧ガス工業本社・事業所・工場での間接排出	13	2,912	17.3%
ガス製造	14	1,167	6.9%
化成品製造	15	1,745	10.4%
ガス容器製造での間接排出	16	3,383	20.1%
高圧ガス工業	17	83	0.5%
グループ会社	18	3,300	19.6%

※ Scope1,2：算定方法、排出係数等は、温室効果ガス排出量算定・報告・公表制度の「温室効果ガス排出量算定・報告マニュアル（Ver6.0）（2025年3月）」を参照。
対象範囲は、高圧ガス工業、高圧昭和ポンペ、弘容通商。ただし、弘容通商はScope1に限り算定。

資源の効率的活用

環境への負担を低減するためには、調達から製造にかかる一連の工程や需要家への供給体制の効率化、製品のライフサイクルの向上等により資源の消費を抑え、可能な限りのサーキュラーエコノミーを確立していくことが大切になります。

当社グループでは、太陽光発電等の再生可能エネルギーの積極的な導入や省エネルギー型設備及び車両の新規導入をはじめ社内的な取り組みを推進するとともに、製品面においては、資源循環を目的とした事業者向け工業用ガスリサイクル設備やロングサイクル商材として高耐久性塗料・接着剤等の環境対応型製品の開発及び販売を推進し環境効率の改善に努めています。

汚染・有害物質の削減

化学物質と廃棄物は深厚な環境劣化を引き起こす可能性があるため、適正に管理・運用することで環境中への排出を防止・軽減していきます。

ガス容器製造及び化成品製造での排水処理は水質汚濁防止法に則った処理を徹底しているとともに、化学物質の保管・使用においても厳格に運用しています。

また、製造工程や設備の見直しにより廃棄物等の排出を低減していきます。

S 社会

関連するマテリアリティ

安全・安心なサービス提供

地域社会への貢献

人権への取り組み

サプライチェーンによる人権の尊重

当社グループは、社会の一員としてあらゆる事業活動の場面において、企業の社会的責任を全うすることが、当社グループの事業活動に対する社会からの信頼と企業価値の向上をもたらすとの認識の下に企業倫理行動に関する指針を定め、これを誠実に遵守しています。

国連指導原則では、事業活動を行なう主体としての企業には人権を尊重する責任があり、企業の人権尊重責任は、企

業が他者への人権侵害を回避し、企業が関与した人権への負の影響に対処すべきことを意味する、とされています。

当社グループが定める行動指針として「あらゆる事業活動の場面において、法令及び社内規程を常に遵守し、健全な商慣習と社会倫理に適合した事業活動となるよう努める」「個人の人権と人格を尊重し、不当な差別やいやがらせを排除し、個人の尊厳を傷つける行為を行わない」と宣言しており、これを誠実に実行しています。

労働安全衛生について

労働安全衛生の確保は経営上の重要課題であると認識しています。当社は、「安全・安心をすべての基本姿勢とする」という基本理念に基づき、グループすべての従業員一人ひとりが心身ともに健康で、安全で安心して働くことのできる職場環境の形成を推進しています。

2025年度スローガン

**安全は 任せず頼らず手を抜かず
今日も作るぞ「ゼロ災職場」**

当社グループ従業員からの募集により決定。

安全衛生意識の全社的な醸成に向けて、当社グループの従業員を対象に「安全衛生スローガン」を募集し、多数の応募の中から今年度のスローガンが決定しました。

安全方針に基づく目標

「災害件数ゼロ件」

取り組み内容

- 5S 活動の実践
- ヒヤリハット・事故事例の共有化
- 安全衛生教育の実施
- リフレッシュスペース・リフレッシュタイムの導入(本社)



2025年度安全衛生
スローガンポスター

労働環境の改善

会社を取り巻く社会環境や従業員の生活環境が変化するなか、労働環境の改善や福利厚生の充実により「働きやすさ」と「働きがい」の実現とともに、労働効率とエンゲージメントを高めていきます。当社では全社的な施策の推進とともに、役員及び従業員で構成する「経営協議会」において、毎年、労働環境・福利厚生全般に関するディスカッションの場を設け環境の改善に努めています。

労働環境全般では、安全衛生管理の推進や業務の効率化による時間外労働の管理とともに、2026年3月31日までに年次有給休暇取得率を60%とする行動計画を掲げています。また、就業規則に定める育児・介護等の休業取得に関

しても、制度の啓蒙とともに取得しやすい環境づくりを推進しています。

福利厚生面では、家族手当の大幅な拡充、住居に関する手当や帰省に関する手当の充実など従業員が安心して勤務することができるための各種支援を実行しており、今後も全社的な対話を通じて対応していきます。



経営協議会の様子



製品の安全性・品質向上について

企業理念の一つである「安全・安心をすべての基本姿勢」とし、創業以来一貫して、この姿勢を貫いています。

安全・安心を基本として技術本部品質保証部において社内品質基準を定めており、各事業場において担当者が社内品質基準に適合したものを出荷しています。

ガス事業部としては、当社グループでは、医療用ガスを始めすべての産業ガスの品質管理基準を定め、各種分析・評価を通してその安全性・品質の確認を行っており、当社滋賀高圧ガスセンターは、計量法校正事業者の登録事業者でありISO/IEC17025を基準とした品質マネジメントのレベル向上に努めています。

化成品事業部としては、国内3工場すべてでISOの品質マネジメントシステム(ISO9001)を取得しており、統一した社内基準の下で品質を管理しています。さらに、環境負荷低減につながる製品開発を品質方針として、研究・製品開発に当たっています。

また、各種製造設備は計画的な保守管理の徹底ならびに製造方法の改善を積極的に行ない、お客様のニーズに応じた品質向上をはかり、安全・安心な製品供給を安定して行なうことを基本姿勢としています。



滋賀高圧ガス流通センター
分析機器

地域との関わり

危険物及び高圧ガスの特性に関する研修の実施

火災等の現場対応をされている神奈川県消防署職員に危険物等の取り扱いの状況を知っていただくため、2025年3月に「危険物及び高圧ガスの特性に関する研修」を行いました。研修では高圧ガスの講義とカセットボンベの爆発実験ほか禁水危険物(カーバイド)の発火実験を行ない、約30名の職員の皆様に参加いただきました。



当社担当者による高圧ガス講義



カセットボンベ爆発実験

まちかどAED

消防局の『まちかどAED』に登録し近隣で必要な事態が発生した場合には会社に連絡が入り、近隣の現場までAEDを提供する体制となっています。



堺工場正門



クリーン活動

神奈川工場では毎月、工場周辺道路の清掃活動を行なっています。また、年1回、工場緑地の除草作業を行なっていますが、その際は除草作業を4チーム(各部署のメンバーを組み合わせた構成)に分けて、チームでコミュニケーションをとれるようにしています。清掃終了後は工場食堂にて慰労会を行ない、持ち寄りの食材で作った料理や、釣り自慢の方から持ち込まれた魚料理を皆で楽しんだりしています。

清掃作業を通じて、地域の環境保全に努めると同時に、従業員同士の交流を深めることができます。



清掃作業の様子

地域防災

2008年12月より堺工場は堺市消防局の協力事業所の一員となり数年毎に事業所内で合同訓練を実施し、地域の防災としては消防車が敷地外からも採水できるように防火水槽を消防水利としても登録し、有事の際はここからポンプ車で給水が可能となっています。



消防水利



消防協力事業所

G ガバナンス

関連するマテリアリティ

ガバナンスの強化

ガバナンス体制と推進体制

当社は、株主、取引先、地域社会、従業員等多くの関係者の期待に応え、社会の信頼と共感を得ながら健全な企業として存続していくために、企業価値の向上をめざしていきます。収益力や業容の拡大による事業基盤の拡大のみならず、社会課題への対応等を含む経営上の諸問題を自ら適正に解決、改革していく経営管理組織の存在が不可欠であるため、コーポレート・ガバナンス体制の整備と強化に真摯に取り組んでいます。

取締役及び取締役会

取締役は、それぞれの株主に対する受託者責任を認識し、ステークホルダーとの適切な協働を確保しつつ、会社や株主共同の利益のために行動しています。

取締役会は、監査等委員会設置会社として企業理念の実現、企業価値の向上及び株主利益の増大に努め、それらを損なう可能性のある行為に対して、多角的かつ十分な検討を行なったうえで、適切に判断し、行動する責務を負うと認識しています。この認識を基本とし、会社の持続的成長を保持し、経営の方向付けと監督の役割・責務を果たし、適切なリスクテイクをはかっています。

執行役員

取締役会の業務執行に関する意思決定と執行との職責の区分をはかるため、執行役員制度を設けています。

執行役員は、業務執行取締役がこれを兼任することとし、専任の執行役員を含め取締役会決議により1年の任期で選任され、取締役会の意思決定にしたがい業務を執行する責任を負い、業務執行取締役から権限委譲された業務について執行責任と業績に対する結果責任を負っています。

執行役員は取締役会から監督を受け、業務執行に関して報告する義務を負っています。

経営会議

経営会議は、意思決定の迅速化と経営の効率性を確保するため、常勤取締役及び常勤監査等委員ならびに執行役員で構成され、取締役会の決議事項及び経営上の重要事項について審議を行ない、取締役及び執行役員による業務執行の内容及び結果が報告され、取締役会に上程する重要事項

の事前のリスク評価や進捗の管理を行ないます。

経営会議は原則として毎月1回開催し、必要に応じて臨時に開催します。

指名・報酬諮問委員会

取締役候補者の選任や取締役の報酬等に関する取締役機能の透明性・客観性と説明責任を強化するため、取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬諮問委員会を設置しています。

指名・報酬諮問委員会の委員は取締役会の決議により選任され、構成は独立社外取締役3名及び社内取締役2名とし、議長は委員である独立社外取締役の中から指名・報酬諮問委員会の決議により選定しています。

監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役4名(うち社外取締役3名)で構成されており、取締役の職務執行の監査、当社及び当社グループの内部統制システムの構築と運用の状況の監査及び検証、ならびに監査報告の作成を行ないます。

また、監査等委員が取締役会において議決権を有し、適法性のみならず妥当性の観点を含めた適時適切な意見を述べることにより、取締役会に対する監査・監督機能の強化と決議プロセスの客観性と透明性の向上をはかっています。

内部監査室

内部監査部門として、他の各部門から独立した組織である内部監査室を設置し、内部統制に係る業務及びリスク管理の適正性と有効性を評価します。また、内部監査室は、金融商品取引法に定める「財務報告に係る内部統制報告書」の作成を目的とした、統制活動の整備・運用状況の検討と評価を行ない、その結果を代表取締役社長ならびに監査等委員会に報告しています。

企業倫理委員会

企業倫理委員会は、常勤取締役と執行役員で構成されており、法令及び企業倫理規範の遵守に関する事項について調査及び審議を行なっています。

G ガバナンス

ガバナンス

当社は、監査等委員会設置会社として、経営の客観性・透明性を高めるため取締役の3分の1以上を独立社外取締役としています。また、構成員の過半数を独立社外取締役とする任意の指名・報酬諮問委員会の設置等、コーポレート・

ガバナンス体制の強化をはかるとともに、経営判断の機動性・専門性を確保するため、会社法の規定に基づき株主総会決議事項の取締役会への委任を可能にするべく定款を変更しています。

役員報酬制度

当社の役員報酬は、企業価値及び業績の持続的な向上に資するための報酬体系を原則としつつ、役位、職責、経営環境、業績、国内の同業種や同規模の他企業の水準、従業員の賃金水準を踏まえた適正な水準とすることを基本とします。

取締役(監査等委員である取締役を除く)及び執行役員の報酬は、業績に連動しない基本報酬と業績を反映した賞与によって構成し、社外取締役及び監査等委員である取締役の報酬は、業績に左右されない独立の立場を考慮し、基本報酬のみとします。

業績が悪化した場合(法人税法上の業績悪化改訂事由に該当)や重大なコンプライアンス違反等が発生した場合には、支給額を減額することとします。

役員報酬に関する決定プロセスの透明性、公正性、客観性を確保するために、取締役会の諮問機関として、独立社外取締役、取締役社長及び監査等委員で構成する任意の指名・報酬諮問委員会を設置しています。委員長は独立社外取締役が務め、役員報酬の決定方針、報酬内容、報酬水準等について審議、答申、提言を行ないます。

役員報酬の決定手続き

報酬の具体的決定については、取締役会において、株主総会で承認を得ている報酬枠の範囲内で金額を算出し、個々の取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬の決定に

ついては、取締役会決議に基づき代表取締役に委任し、その権限の内容は、各取締役の基本報酬の額及び賞与の額とします。委任を受けた代表取締役は、指名・報酬諮問委員会での答申の結果を踏まえ報酬を決定します。

また、監査等委員である取締役の報酬は監査等委員である取締役の協議により決定します。

業績連動報酬等に関する事項

取締役の報酬は、業績に連動しない基本報酬(固定報酬)と業績の目標達成度によって変動する賞与(業績連動)によって構成しています。

賞与は、事業年度ごとの業績向上に対する意欲と士気を高めるための短期のインセンティブ報酬として、主要目標数値である各事業年度の連結営業利益を基本指標と定め、これに経済情勢や個人評価等を総合的に勘案し支給額を決定し、取締役会で承認を得た後、支給します。

取締役の報酬枠

当社の取締役(監査等委員である者を除く)に対する報酬限度額は、2021年6月24日開催の第88期定時株主総会において年額3億円以内(うち、社外取締役分は年額20百万円以内)であり、監査等委員である取締役に対する報酬限度額は、年額1億円以内であります。

2024年度の取締役の報酬等の総額等

役員区分	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額		対象となる役員の員数
		基本報酬	業績連動報酬(賞与)	
取締役(監査等委員を除く) (うち社外取締役)	225百万円 (11百万円)	181百万円 (11百万円)	44百万円 (—)	5人 (1人)
取締役(監査等委員) (うち社外取締役)	59百万円 (26百万円)	59百万円 (26百万円)	— (—)	5人 (4人)

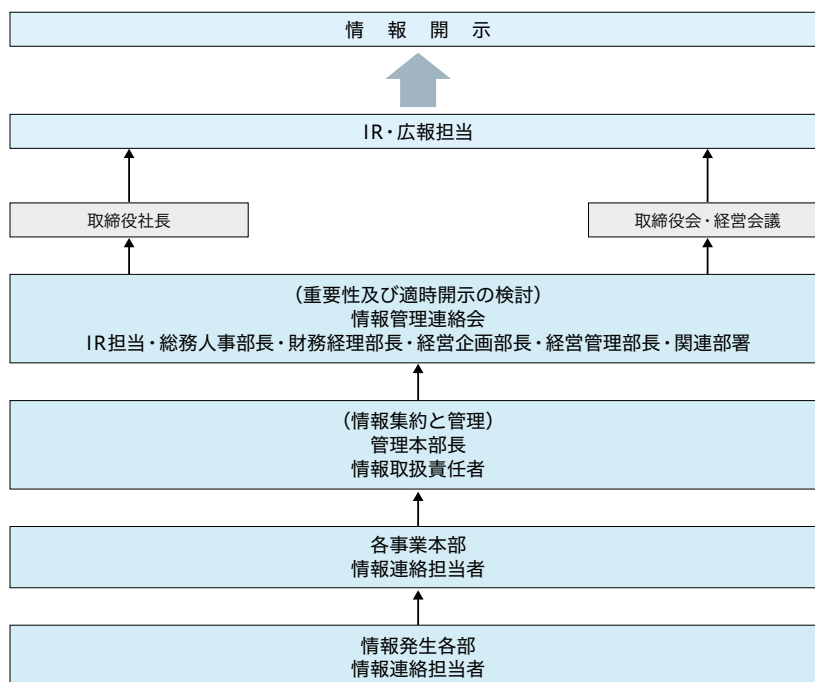
(注)業績連動報酬(賞与)44百万円は、取締役会において決議された支給見込額であります。

株主・投資家の皆様との関わり

当社は、適時適切な情報開示は経営責任の一つと考え、会社情報を公正・公平に開示し、株主・投資家にとって情報としての有用性を高めるため、平易かつ具体的で分かりやすい記述をするよう努めています。

開示すべき情報は、重要事実や重要情報の管理に留意しながら、法令により開示が要求される財務情報のほか、ESG要素等の非財務情報についても積極的な開示に努めています。

会社情報の適時開示にかかる社内体制図は次のとおりであります。



コンプライアンス

当社グループでは、企業理念において『「株主」及び「取引先」各位ならびに「従業員」を三位一体と考え、公正妥当な倫理基準に基づいた事業活動を通じて、社会に貢献できる経営を行ないます。』と宣言し、倫理的な事業活動の実現に向け行動しています。地域に密着した企業ブランドを構築するためには、企業は社会の一員であることを認識し、善良かつ責任ある企業活動を通じて社会貢献に取り組んでいきます。

コンプライアンス体制

あらゆる事業活動の場面において、法令及び社内規程を常に遵守し、健全な商慣習と社会倫理に適合した事業活動となるよう努めるとする「企業倫理行動指針」を定め、「コンプライアンス基本規程」をもとに実践しています。

法令及び社会倫理規範の遵守に関する事項を審議し、必要に応じ適切な措置を講じる機関として、代表取締役社長を議長とし常勤取締役・執行役員で構成する「企業倫理委員会」を設置しており、コンプライアンス全体の体制を形成しています。

内部統制システム

当社グループ全体のコンプライアンスやリスク管理に関する諸施策に基づき、グループ会社各社の規模や特性に応じた内部統制システムを整備しており、当社のグループ会社責任部門・管理責任部門がその状況を監査しています。当社の取締役会及び常勤取締役と執行役員で構成する経営会議は、当社グループの全体が健全で効率的な経営を行ない、業績向上に資するよう支援指導しています。

G ガバナンス

内部通報制度

当社グループ内での不正行為等の早期発見と是正をはかり、コンプライアンス経営を維持・強化することを目的として、社員等や取引事業者の従業員等の第三者からの組織的または個人的な法令違反行為等に関する相談または通報の適正な処理の仕組みを定めた「社内通報制度」を設けています。

窓口は社内を総務人事部、社外を弁護士事務所に設置し通報者ならびに個人情報の保護を厳正に確保し対処することとしています。

啓蒙活動

管理職研修・入社時及び入社5年度までの階層別研修・グループ会社を対象とした連絡会議等の定期的な機会や各種会議等を通じてコンプライアンスに関する啓蒙活動を継続して行なっています。

基本指針

- 社会にとって有益かつ安全な製品とサービスを提供します。
- あらゆる事業活動の場面において、法令及び社内規程を常に遵守し、健全な商慣習と社会倫理に適合した事業活動となるよう努めます。
- あらゆる企業活動の場面において、公正で透明な事業活動を展開し、また、政治、行政との健全かつ正常な関係を保ちます。
- 市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力や団体とは断固として対決します。
- あらゆる事業活動の場面において、個人の人権と人格を尊重し、不当な差別やいやがらせを排除し、個人の尊厳を傷つける行為を行ないません。
- 株主、顧客、協力会社、社員などのステークホルダーを尊重し、健全で良好な関係を築きます。
- 会社財産や情報等の適切な管理に努め、第三者の権利を尊重します。
- 環境問題への取り組みは、企業の存在と活動に必須の要件であることを認識し、自主的、積極的に行動します。

リスクマネジメント

当社及び当社グループに発生することが想定される、事業活動に損害または損失を及ぼすリスクに関し、事業の継続と安定的な発展をはかることを目的とし、経営レベルでリスクを発見・特定し、発生防止にかかる管理体制の整備、発生したリスクへの対応等について管理しています。

基本的な考え方

経営目標ないし事業活動の局面において、当社及び当社グループに損害または損失を及ぼす可能性のあるすべての要因を前提としており、コンプライアンス・財務報告・情報システム・事業活動・環境・災害・外部環境の急激な変化等をマネジメントの対象とします。

リスクマネジメント体制

リスク管理は、代表取締役社長が議長となる経営会議が所管しています。

経営会議では、リスク管理に関する方針の策定及び体制に関する事項をはじめ、リスクの識別と特定、分析、評価及び防止等や計画について総合的に検討することとし、所管する各組織の責任者は関連規程等を遵守し、リスクの発生を防止するとともにその変化等も適切に把握してリスク管理機能の有効性かつ効率的な遂行に努めています。

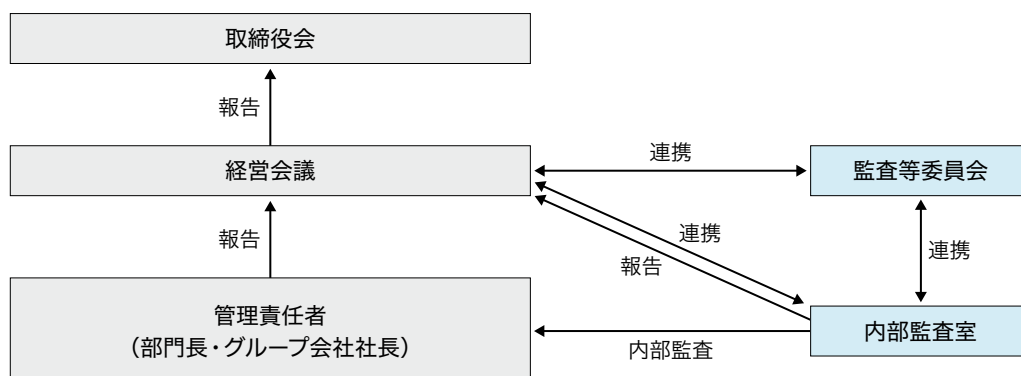
各リスクの選定と管理状況

当社グループ全体の財政状態・経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重大な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは以下のとおりです。

- | | |
|--------------------|-------------------|
| ● 市場の需要・競争の動向 | ● 製造設備の維持更新 |
| ● 国際的な調達価格の変動 | ● 火災及び爆発事故 |
| ● 海外取引に係る為替レート変動 | ● 自然災害及びパンデミック |
| ● 国内外での原料供給元への依存 | ● 情報セキュリティ全般 |
| ● 社会情勢に起因する物流コスト上昇 | ● 事業継続としての組織体制維持 |
| ● 投資事業の遂行状況 | ● コンプライアンス対策 |
| ● 海外事業の動向 | ● 運用環境からの退職給付債務変動 |

当社では、所管部門の情報収集や諸施策を講じるうえでのディスカッションの機会を含め特定リスクの評価・運用を行っています。

リスクマネジメント体制図



情報セキュリティに関するリスク

当社グループは、事業上の重要情報及び事業の過程で入手した個人情報や取引先等の秘密情報を保有し部署レベルで管理していますが、当該情報の盗難・紛失などを通じて第三者に不正流用される可能性があります。

また、基幹システムに登録された情報資産についても、情報セキュリティ基本方針に基づく対策とシステム対応による

厳正な管理をしていますが、想定を超えるサイバー攻撃やインシデントなどの不測の事態、また故意の不正使用による重要データの破壊、改ざん、流出、システム停止等を引き起こす可能性があります。これらのリスクは、当社グループの経営成績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

役員一覧



代表取締役社長
社長執行役員

黒木 幹也

1965年1月2日生



代表取締役副社長
副社長執行役員

説田 和洋

化成品事業本部長

1963年8月5日生

【重要な兼職の状況】

スズカファイン株式会社 代表取締役
Koatsu Gas Kogyo Vietnam Co., Ltd. 代表取締役会長 兼 社長



取締役
専務執行役員

森本 孝

経営企画本部長 兼 経営企画部長 兼
ガス事業本部長 兼 ガス事業本部近畿地区長

1963年8月6日生



取締役
常務執行役員

池田 佳弘

管理本部長

1965年1月25日生



社外取締役

中野 健次

1955年11月17日生



取締役
常勤監査等委員

松井 良祐

1962年3月20日生



社外取締役(独立)
監査等委員

山村 忠夫

1955年10月15日生

【重要な兼職の状況】

山村忠夫法律事務所 弁護士



社外取締役(独立)
監査等委員

長島 広明

1976年11月23日生

【重要な兼職の状況】

長島公認会計士事務所 公認会計士



社外取締役(独立)
監査等委員

西片 和代

1969年4月22日生

【重要な兼職の状況】

神戸パートナーズ法律事務所 弁護士
兵庫県情報公開・個人情報保護審議会委員
TOA株式会社 社外監査役

執行役員一覧

社長執行役員	黒木 幹也	
副社長執行役員	説田 和洋	化成品事業本部長
専務執行役員	森本 孝	経営企画本部長 兼 経営企画部長 兼 ガス事業本部長 兼 ガス事業本部近畿地区長
専務執行役員	森田 和博	東京事務所長 兼 株式会社スミコエアー 代表取締役社長
常務執行役員	池田 佳弘	管理本部長
常務執行役員	中村 顕	ガス事業本部 北陸地区長 宇野酸素株式会社 代表取締役社長
執行役員	片岡 一夫	ガス事業本部付部長 兼 ウエルテックダイサン株式会社 代表取締役社長
執行役員	野杵 達也	化成品事業本部長代理 兼 東京研究所管掌 兼 技術本部化成品担当部長
執行役員	加藤 尊康	ガス事業本部付部長 兼 株式会社ユミヤマ 代表取締役社長
執行役員	福井 雅則	技術本部副本部長 兼 中四国・九州地区統括工場長
執行役員	高山 昭彦	ガス事業本部 東海地区長 兼 名古屋工場部長
執行役員	中村 貴雄	管理本部 財務経理部長
執行役員	西川 隆浩	技術本部長 兼 生産管理部長 兼 品質保証部長 兼 安全衛生推進室管掌
執行役員	立谷 保	ガス事業本部 北海道地区長 兼 東北地区長 兼 仙台工場長 兼 仙台工場青森駐在所長 兼 盛岡営業所長
執行役員	安部 悟	ガス事業本部 関東地区長 兼 千葉工場部長
執行役員	池田 剛	技術本部副本部長 兼 技術開発部長 兼 ガス事業本部ガスエンジニアリング部長 兼 土浦研究所管掌
執行役員	鈴木 克典	化成品事業本部副本部長 兼 東京事務所長代理 兼 東京事務所化成品事業本部化成品営業部長 兼 経営企画本部経営企画部部長
執行役員	大川 武臣	管理本部 総務人事部長

当社取締役のスキルマトリックス

地位	氏名	性別	企業経営 経営戦略	ESG サステナビリティ	技術 研究開発	財務 会計	人事 労務	法務 リスク管理	営業 マーケティング	海外事業	IT DX
代表取締役社長 社長執行役員	黒木 幹也	男性	●	●			●		●	●	
代表取締役副社長 副社長執行役員	説田 和洋	男性	●	●	●		●		●	●	●
取締役 専務執行役員	森本 孝	男性	●	●	●		●		●	●	
取締役 常務執行役員	池田 佳弘	男性	●	●		●	●	●			●
社外取締役	中野 健次	男性	●	●			●	●	●	●	
取締役 常勤監査等委員	松井 良祐	男性	●	●		●	●	●			●
社外取締役(独立) 監査等委員	山村 忠夫	男性		●				●			
社外取締役(独立) 監査等委員	長島 広明	男性		●		●		●			
社外取締役(独立) 監査等委員	西片 和代	女性		●				●			

※各人の有するスキル等のうち主なものに印を付けています。上記一覧表は、各人の有するすべてのスキルを表すものではありません。

社外取締役メッセージ

当社の統合報告書を
ご覧いただいている皆様へ

社外取締役

西片 和代



財務諸表だけでは表しきれない会社の姿に関心をお寄せいただき、ありがとうございます。

本稿では、社外取締役(監査等委員)として、取締役会における議論や意思決定の過程を通じて見てきた、当社の中長期的な経営の方向性について、独立した立場からお伝えします。経営陣の取り組みが、企業価値の持続的な向上に結びついているかを、常に客観的な視点から検証する姿勢で臨んでいます。

事業ポートフォリオマネジメントについて

「ガス」という社名に含まれる言葉は、ともすれば炭素排出を想起させ、脱炭素の流れに逆行する印象を与えかねません。しかし取締役会においては、むしろこの事業領域を活かし、脱炭素社会への貢献に転化しようとする姿勢が継続的に示されてきました。ガス使用に伴う環境負荷の可視化や、その削減に資する技術開発、水素・アンモニアなどクリーンエネルギーの用途開拓、常圧スマート浸炭のような技術革新は、いずれも中長期的視点に立った取り組みとして、慎重かつ果敢に審議されています。

当社の事業ポートフォリオは、ガス事業・化成品事業という二つの成熟分野に加えて、ITソリューション事業においても規模は比較的小さいながら新たな価値創出の可能性を広げています。こうした柔軟性は、持続的な企業成長を支える取り組みと受け止めています。

資本コストを意識した経営に向けて

資本市場との関係性については、形式的な指標達成ではなく、企業価値の実質的な向上を重視する姿勢が取締役会

で共有されてきました。2025年5月15日に発表された大幅な株主還元(増配)方針についても、短期的な株価対策ではなく、あくまで中長期的な視野に立った経営判断として、議論の過程と根拠が丁寧に示されました。

その裏付けとして、新商材であるカーボンナノチューブの量産化や、化成品増産に向けた大型設備投資など、将来に備えた布石が着実に打たれています。人材育成や技術開発に対する戦略的な投資も、当社の競争力強化に向けた本質的な施策として、適切に位置づけられていると感じています。

ガバナンスの視点から

企業価値の向上には、戦略の遂行を支える統制環境の整備が不可欠です。監査等委員として、内部監査部門との定期的な対話や報告を通じ、内部統制やリスク管理体制の実効性を継続的に確認しています。業務執行から独立した立場で、経営の健全性や透明性を担保する体制のもとでなされる意思決定が、持続的な成長の基盤になると確信しています。

むすびにかえて

市場環境が変化するなか、長期保有を志向される投資家の皆様においても、時に短期的な収益確保を迫られる場面があることは十分理解しています。そのようななかで、企業としての持続的な成長を実現し、その成果を中長期的に皆様と分かち合うことが、当社の責任であり、また最大の価値提供であると考えています。

本書が、当社の価値創造の全体像と、未来に向けた責任ある姿勢をご理解いただく一助となれば幸いです。

株主・投資家との関わり

株主・投資家の皆様に対し、会社の経営内容、事業活動の状況等の企業情報の開示を、関係法令に従い適時、適切かつ公平な方法により行ないます。

株主総会への取り組み

2025年6月24日、第92期定時株主総会を開催しました。

招集通知の内容については、定量情報、定性情報を視覚的にわかりやすく伝えるために、ピジュアル等の見直しを毎年行なっています。



招集通知



第92期定時株主総会

株主との建設的な対話に関する方針

当社は、株主等との建設的な対話を重視し、IR広報担当役員を中心に面談の申し込み等のさまざまな機会を通じて合理的な範囲で、より積極的に対話の場を持つよう努めています。

当社経営方針及び事業活動にかかる理解を得る努力を行なうとともに、株主等の声に耳を傾けることで、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上に取り組みます。

情報開示の充実

当社は、適時適切な情報開示は経営責任の一つと考え、会社情報を公正・公平に開示し、株主・投資家にとって情報としての有用性を高めるため、平易かつ具体的にわかりやすい記述をするよう努めています。

また、開示すべき情報は、重要事実や重要情報の管理に留意しながら、法令により開示が要求される財務情報のほか、ESG要素などの非財務情報についても積極的な開示に努めます。

投資家説明会の開催

● 個別 IR 面談

IR 担当を中心に投資家との個別面談を実施しています。引き続き前向きな取り組みを継続していきます。

● 機関投資家・アナリスト向け決算説明会

2025年6月10日に2025年3月期にかかる投資家向け決算説明会を開催しました。決算説明会については、当社として初めての取り組みであり、今後もさまざまな取り組みによりIR活動を充実化していきます。



決算説明会用資料



決算説明会

IR 情報

当社の企業ホームページにおいて各種 IR 情報を開示しています。今後も当社の企業活動及び事業活動に関する情報開示の充実化を進めていきます。

- 事業紹介
- 中期経営計画
- 統合報告書
- 営業報告



当社の企業ホームページ

11カ年サマリー

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
連結会計年度(百万円)				
売上高	77,998	76,469	76,027	79,958
営業利益	4,106	4,589	4,515	4,818
経常利益	4,762	5,154	5,105	5,386
親会社株主に帰属する当期純利益	2,810	3,087	3,326	3,240
設備投資	2,725	2,792	2,569	2,991
減価償却費	1,708	1,824	1,859	1,868
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,252	4,632	5,206	6,538
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,166	△2,876	△2,681	△2,687
財務活動によるキャッシュ・フロー	△868	△897	△1,982	△853
連結会計年度末(百万円)				
資産合計	77,197	75,905	79,829	84,851
負債合計	29,663	28,082	28,403	29,826
有利子負債	5,750	5,632	4,561	4,478
純資産	47,533	47,823	51,426	55,024
1株当たり(円)				
1株当たり当期純利益	50.88	55.91	60.24	58.70
1株当たり配当額(年間)	14	14	14	16
1株当たり純資産	844.92	849.78	916.05	980.08
財務比率(%)				
売上高営業利益率	5.2	6.0	5.9	6.0
ROE(自己資本利益率)	6.3	6.6	6.8	6.1
ROA(総資産利益率)	3.7	4.0	4.2	3.9
自己資本比率	60.4	61.8	63.3	63.7
配当性向	27.5	25.0	23.2	27.2

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	2025年3月期
84,951	83,943	76,907	82,483	91,469	93,275	98,983
5,099	5,141	4,189	4,720	5,116	5,737	5,969
5,778	5,828	4,771	5,403	5,809	6,657	6,642
3,491	3,805	3,519	4,149	3,941	4,503	4,784
2,813	4,318	3,981	4,278	6,904	5,415	4,165
1,870	2,160	2,248	2,311	2,610	2,731	2,837
5,992	5,159	4,961	5,795	5,652	8,103	6,421
△3,264	△4,339	△3,575	△3,818	△6,672	△5,787	△5,086
△1,025	△1,003	△988	583	3,232	391	△1,093
88,092	87,492	92,410	98,400	107,506	120,184	122,994
31,061	28,662	28,997	32,498	38,435	43,732	43,302
4,396	4,441	4,479	5,949	10,068	11,517	11,592
57,031	58,829	63,412	65,901	69,070	76,451	79,692
63.24	68.93	63.74	75.17	71.40	81.57	86.68
16	16	16	16	18	20	20
1,015.73	1,050.41	1,137.76	1,182.63	1,239.23	1,371.58	1,429.54
6.0	6.1	5.4	5.7	5.5	6.1	6.0
6.2	6.6	5.8	6.4	5.8	6.2	6.1
4.0	4.3	3.9	4.3	3.8	3.9	3.9
63.6	66.2	67.9	66.3	63.6	63.0	64.1
25.3	23.2	25.1	21.3	25.2	24.5	23.0

財務諸表

連結貸借対照表

	(単位:百万円)	
	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	29,219	29,985
受取手形	4,122	3,219
売掛金	17,702	16,973
電子記録債権	6,720	7,716
商品及び製品	3,653	3,825
仕掛品	823	789
原材料及び貯蔵品	1,727	2,053
その他	380	418
貸倒引当金	△305	△336
流動資産合計	64,044	64,644
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	15,510	15,710
機械装置及び運搬具 (純額)	4,823	8,348
土地	15,276	15,761
建設仮勘定	2,250	590
その他(純額)	1,287	1,472
有形固定資産合計	39,149	41,883
無形固定資産	639	586
投資その他の資産		
投資有価証券	14,670	13,655
繰延税金資産	72	85
その他	1,790	2,344
貸倒引当金	△182	△205
投資その他の資産合計	16,351	15,879
固定資産合計	56,140	58,349
資産合計	120,184	122,994

	(単位:百万円)	
	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	12,921	11,922
電子記録債務	8,658	8,724
短期借入金	1,265	1,471
1年内返済予定の長期借入金	129	30
未払法人税等	1,249	1,365
賞与引当金	1,443	1,606
役員賞与引当金	72	64
その他	4,169	4,283
流動負債合計	29,909	29,468
固定負債		
長期借入金	10,122	10,090
退職給付に係る負債	59	127
役員退職慰労引当金	9	44
繰延税金負債	2,924	2,788
その他	706	781
固定負債合計	13,823	13,833
負債合計	43,732	43,302
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,885	2,885
資本剰余金	2,811	2,843
利益剰余金	62,551	66,176
自己株式	△200	△200
株主資本合計	68,047	71,704
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	7,041	6,193
為替換算調整勘定	116	292
退職給付に係る調整累計額	511	725
その他の包括利益累計額合計	7,668	7,211
非支配株主持分	734	776
純資産合計	76,451	79,692
負債純資産合計	120,184	122,994

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 自 2023 年 4 月 1 日 至 2024 年 3 月 31 日	当連結会計年度 自 2024 年 4 月 1 日 至 2025 年 3 月 31 日
売上高	93,275	98,983
売上原価	67,824	72,662
売上総利益	25,450	26,321
販売費及び一般管理費	19,713	20,351
営業利益	5,737	5,969
営業外収益		
受取利息	44	51
受取配当金	281	332
受取手数料	86	88
その他	804	812
営業外収益合計	1,217	1,285
営業外費用		
支払利息	48	67
その他	249	544
営業外費用合計	297	612
経常利益	6,657	6,642
特別利益		
投資有価証券売却益	223	529
その他	8	—
特別利益合計	231	529
特別損失		
投資有価証券評価損	—	0
関係会社出資金評価損	172	—
固定資産売却損	17	—
投資有価証券売却損	8	0
その他	19	—
特別損失合計	218	1
税金等調整前当期純利益	6,671	7,170
法人税、住民税及び事業税	2,202	2,395
法人税等調整額	△82	△35
法人税等合計	2,120	2,359
当期純利益	4,550	4,810
非支配株主に帰属する 当期純利益	47	26
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,503	4,784

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

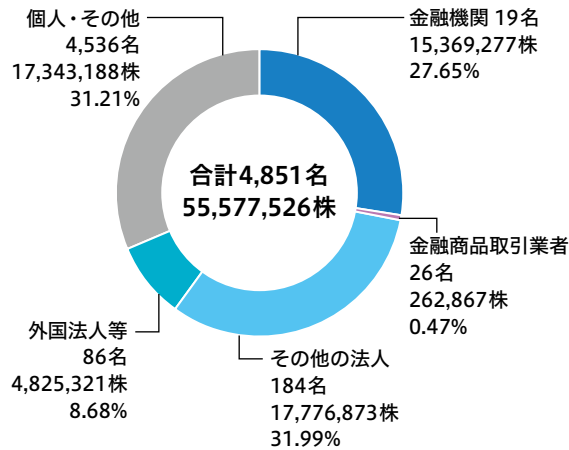
	前連結会計年度 自 2023 年 4 月 1 日 至 2024 年 3 月 31 日	当連結会計年度 自 2024 年 4 月 1 日 至 2025 年 3 月 31 日
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	6,671	7,170
減価償却費	2,731	2,837
貸倒引当金の増減額(△は減少)	344	81
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	△13	6
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	3	△8
受取利息及び受取配当金	△325	△383
支払利息	48	67
売上債権の増減額(△は増加)	△1,146	1,374
棚卸資産の増減額(△は増加)	△153	△367
仕入債務の増減額(△は減少)	1,658	△1,551
投資有価証券売却損益(△は益)	△215	△528
補助金及び助成金の受取額	—	△173
その他	108	△288
小計	9,711	8,236
利息及び配当金の受取額	325	383
利息の支払額	△48	△67
法人税等の支払額	△1,885	△2,304
補助金及び助成金の受取額	—	173
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,103	6,421
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△799	△1,150
定期預金の払戻による収入	427	739
有形固定資産の取得による支出	△5,415	△4,165
無形固定資産の取得による支出	△87	△97
投資有価証券の取得による支出	△80	△242
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	—	△712
その他の支出	△135	△262
その他の収入	303	804
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,787	△5,086
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	60	171
長期借入れによる収入	2,500	—
長期借入金の返済による支出	△1,111	△138
自己株式の取得による支出	△0	△0
配当金の支払額	△1,048	△1,157
自己株式の売却による収入	—	58
その他の支出	△8	△26
財務活動によるキャッシュ・フロー	391	△1,093
現金及び現金同等物に係る換算差額	△136	64
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	2,570	305
現金及び現金同等物の期首残高	25,884	28,454
現金及び現金同等物の期末残高	28,454	28,760

株式情報・会社情報

株式の状況 (2025年3月31日現在)

発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式の総数	55,577,526株
株主数	4,851名

所有者別株式分布状況 (2025年3月31日現在)



大株主 (2025年3月31日現在)

株主名	株式数	持株比率
こうあつ共栄会	7,283,553	13.19%
デンカ株式会社	6,325,498	11.45%
共栄火災海上保険株式会社	4,003,000	7.25%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,296,300	5.97%
日本酸素ホールディングス株式会社	3,142,000	5.69%
みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託 みずほ銀行口 再信託受託者 株式会社日本カストディ銀行	2,717,000	4.92%
株式会社三菱UFJ銀行	2,471,427	4.47%
高圧ガス社員持株会	1,573,528	2.85%
東洋電化工業株式会社	1,563,300	2.83%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	1,160,447	2.10%

(注)持株比率は、自己株式(373,956株)を控除して算出しています。

会社概要 (2025年3月31日現在)

商号	高圧ガス工業株式会社
本社所在地	大阪市北区中崎西2丁目4番12号 梅田センタービル28階
設立	1958年6月26日
資本金	28億8,500万円
従業員数	2,000名(連結)

事業場一覧

東京事務所	東京都千代田区内幸町1丁目2番1号 日土地内幸町ビル9階
-------	---------------------------------

営業所

札幌営業所	北海道札幌市東区苗穂町12丁目1番36号	浜松営業所	静岡県浜松市中央区神田町1481番地
盛岡営業所	岩手県盛岡市手代森5地割19-6	春日井営業所	愛知県春日井市上田楽町2596番地の1
新潟営業所	新潟県新潟市東区上王瀬町1番30号	桑名営業所	三重県桑名市能部818番地
宇都宮営業所	栃木県鹿沼市茂呂662番7	和歌山営業所	和歌山県和歌山市木ノ本331番地
群馬営業所	群馬県太田市新田木崎町1738番地の1 (株)群馬共同ガスセンター内	岡山営業所	岡山県倉敷市児島宇野津2030番地29
鹿島営業所	茨城県神栖市木崎2360番地	松山営業所	愛媛県松山市南吉田町2066番地1
多摩営業所	東京都青梅市末広町1丁目7番6号 (株)ジャパンヘリウムセンター内	北九州営業所	福岡県北九州市戸畑区牧山5丁目1番10号
江東営業所	東京都江東区亀戸9丁目3番10号 城東日酸(株)内	福岡営業所	福岡県糟屋郡粕屋町甲仲原4丁目2番28号
羽田営業所	東京都大田区東糀谷4丁目6番15号	熊本営業所	熊本県上益城郡嘉島町上仲間394番地1
横浜営業所	神奈川県横浜市中区金沢区福浦2丁目16番18号	延岡営業所	宮崎県延岡市大武町1415-1

出張所

北陸出張所	福井県越前市府中3丁目13番20号 宇野酸素(株)内
四日市出張所	三重県四日市市楠町小倉1058番地4
京都出張所	京都府京都市南区吉祥院宮ノ西町10番地 (株)泉産業内
長崎出張所	長崎県長崎市深堀町1丁目21番地 ハヤシカネエネルギー(株)南営業所内

研究所

土浦研究所	茨城県土浦市北神立町4番1号 高圧昭和ボンベ(株)土浦工場内
東京研究所	千葉県佐倉市石川620番地の1 佐倉工場内

工場

仙台工場	宮城県柴田郡村田町大字村田字西ヶ丘3番地7	名古屋工場	愛知県大府市北崎町駒場66番地
同上 青森駐在所	青森県青森市大字平新田字森越80番地1 マル商ガス(株)内	津工場	三重県津市あのかつ台5丁目1番地2
福島高圧ガス流通センター	福島県福島市大笹生字北谷地1番1号 福島おおぞうインター工業団地内	滋賀高圧ガス流通センター	滋賀県東近江市五箇荘川並町368番地
同上 郡山出荷事務所	福島県郡山市田村町上行合字南川田34-1	甲賀工場	滋賀県甲賀市甲賀町鳥居野1665番地 新名神甲賀工業団地内
同上 郡山分室	福島県郡山市待池台1丁目8番地 郡山西部第二工業団地 AGCエレクトロニクス(株)郡山工場内	京都工場	京都府京田辺市草内宮ヶ森3番地の3
佐倉工場	千葉県佐倉市石川620番地の1	堺工場	大阪府堺市中区伏尾85番地
千葉工場	千葉県千葉市稲毛区長沼原町668番地	竜野工場	兵庫県たつの市揖保町揖保中297番地
大宮工場	埼玉県さいたま市北区今羽町152番5	播磨工場	兵庫県たつの市揖保川町半田610番地
同上 所沢出荷事務所	埼玉県所沢市大字松郷151-17	同上 姫路出荷事務所	兵庫県姫路市四郷町山脇106番3
同上 川口出荷センター	埼玉県川口市東領家5丁目1番25号(川口総合 ガスセンター内テナントビル201号室)	岡山工場	岡山県玉野市田井4丁目38番6号
神奈川工場	神奈川県平塚市東豊田548番地	広島工場	広島県呉市安浦町三津口4丁目2番12号
		大分工場	大分県大分市原川2丁目2番27号

グループ会社一覧(連結対象外のものを含む) ● ガス ● 化成品 ● 共通(ガス・化成品・その他)

● 弘容通商株式会社	● 守屋酸素株式会社	● 株式会社エル・エヌ・ジー輸送
● 宇野酸素株式会社	● 大豊商事株式会社	● 三国液酸株式会社
● 高圧昭和ボンベ株式会社	● 名岐溶材株式会社	● 石川ガスセンター株式会社
● ウエルテックダイサン株式会社	● 株式会社泉産業	● 株式会社ナンエツプロバン
● 東日本高圧株式会社	● カトウ酸素株式会社	● 北陸高圧ガス運輸株式会社
● 新潟高圧ガス株式会社	● 砂金瓦斯工業株式会社	● Vietnam Specialty Gases Co., Ltd. (クリオガス)
● 安浦アセチレン株式会社	● 三共高圧ガスエンジニアリング株式会社	● ケー・エヌ・エス株式会社
● 仙台アセチレン株式会社	● 中国酸素株式会社	● スズカファイン株式会社
● 北海道アセチレン株式会社	● 協亜ガス工業株式会社	● 株式会社チャージ技研
● 清水アセチレン株式会社	● 株式会社三和ガス商会	● スズカケミー株式会社
● 西日本高圧ガス株式会社	● ウエルディングガス九州株式会社	● アサヒ塗料興産株式会社
● 西日本アセチレン株式会社	● 春日井ガスセンター株式会社	● 杉田塗料商事株式会社
● 北九州ガスセンター株式会社	● 東洋高圧ガス株式会社	● 株式会社川波
● マル商ガス株式会社	● 株式会社新潟ガスセンター	● 三重塗装工業株式会社
● ウエルテック株式会社	● 郡山高圧ガス株式会社	● 鈴鹿配送株式会社
● 気仙沼酸素株式会社	● 東燃高圧株式会社	● Koatsu Gas Kogyo Vietnam Co., Ltd.
● 株式会社ユミヤマ	● 津ガスセンター株式会社	● 株式会社スミコエアー
● 株式会社ジョーサン	● 桑名ホームガス株式会社	
● KGK サービス株式会社	● 明海ガス株式会社	



KOATSU GAS KOGYO CO., LTD.

高圧ガス工業株式会社

〒530-8411 大阪市北区中崎西2丁目4番12号 梅田センタービル28階

TEL : 06-7711-2570

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

2025年9月発行