

KOATSU GAS KOGYO GROUP INTEGRATED REPORT 2026

統合報告書



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。

中期経営計画

Challenging 2030

成長の枝を拡げ、未来を創造する

2026年度(94期)～2030年度(98期)

長期ビジョン

- 1 シリンダーガスビジネスを基盤に、アセチレンの新たな価値を創造する
- 2 機能性向上と用途開発により、環境にやさしい接着剤・塗料の可能性を追求
- 3 人と技術で選ばれ続ける企業グループ

CONTENTS

トップメッセージ

3 トップメッセージ



7 特集 1 社長・社外取締役座談会



価値創造ストーリー

- 11 アセチレンバウム
- 13 成長の軌跡
- 15 事業概要
- 17 グループ会社の展開
- 19 特集 2 スズカファイン株式会社
半世紀にわたる協業を基盤に、
パートナーとして新たな価値を創造する
- 21 価値創造プロセス
- 23 特集 3 強み実践
グループ会社との連携によるガスの安定供給

- 25 マテリアリティ
- 27 財務・非財務ハイライト

価値創造の戦略

- 29 中期経営計画
- 33 財務戦略
- 35 人材戦略
- 40 DX戦略
- 41 セグメント別戦略(中期経営計画)
- 43 ガス事業
- 45 化成品事業
- 47 その他事業(ITソリューション事業・食品事業)
- 49 研究開発・知的財産
- 55 特集 4 研究開発座談会

価値創造の基盤

- 57 サステナビリティ
- 59 環境
- 63 社会
- 65 ガバナンス
- 71 役員一覧
- 73 社外取締役メッセージ
- 74 株主・投資家との関わり

データ

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

編集方針

対象期間

2025年4月～2026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など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。実際の業績など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。

トップメッセージ

アセチレンの可能性を大きく広げ、 新たな価値の創造に挑戦する

【事業環境と競争優位性】

現場力を強みに、変化を成長へつなげる

当社を取り巻く事業環境は、依然として不透明な状況が続いています。コロナ禍以降、エネルギー価格や原材料価格は上昇を続け、現在は高値で推移する状況にあります。また、物流費の上昇や人材不足も長期的な課題となっています。特に人材不足は、単に採用が難しくなるという問題にとどまりません。技術やノウハウの継承、さらには企業の競争力そのものに影響を及ぼす重要な経営課題であると認識しています。

一方で、お客様を取り巻く環境も大きく変化しています。これまで当社が主に事業領域としてきた建築、造船、土木分野に加え、電気自動車や半導体、脱炭素といった新たな市場が拡大しています。当社も従来は接点の少なかった業界との取引拡大に取り組んでおり、事業環境の変化に対応しながら新たな成長機会を模索しています。もちろん、新しい領域への挑戦にはリスクも伴います。しかし、こうした変化をチャンスとして捉え、次の成長につなげていくことが、現在の当社に求められている重要な使命だと考えています。

その土台となるのが、長年にわたり培ってきた現場力です。当社は地域に根ざし、お客様に寄り添いながら、アセチレンなどの産業ガスの供給・保安・容器管理・配送・営業まで一貫した体制で事業を展開してきました。安定供給を支えるこうした仕組みは、当社の大きな強みであり、現在の事業基盤そのものです。

しかし、これからは安定供給だけでは十分ではありません。お客様との接点をさらに深めながら、新たなニーズや課題を捉え、これまでになかった価値を提供していくことが求められています。当社の強みである現場力を活かしながら、変化を成長につなげていきます。

経営判断の原点は常に現場にあると考えています。現場目線で物事を考え、安全を最優先にしながら正しいことを貫く。その積み重ねによって築かれた信頼こそが当社のブラン

高圧ガス工業株式会社
代表取締役社長

黒木 幹也

ドです。お客様との対話を重ね、現場の声に耳を傾けながら、新たな事業機会を見出していく。価値は現場から生まれるという考え方は、これからも変わることはありません。

その一方で、従来の延長線上だけでは成長できないことも事実です。現場から得られる知見を大切にしながらも、より幅広い情報を収集し、自ら選択し、自ら道を切り拓いていく。その両輪を回しながら、次の成長に挑戦していきたいと考えています。

【前中期経営計画の成果と課題】 成長に向けた基盤を築き、収穫の段階へ

前中期経営計画「チェンジ&チャレンジ Stage II」（以下、前中計）は、将来の成長に向けた基盤づくりを進めた5年間でした。その象徴的な取り組みが、化成品事業における甲賀工場の建設です。当社にとって最大規模の戦略投資の一つであり、生産能力の拡充だけでなく、高付加価値製品の拡販や収益力向上を見据えた重要な投資でした。また、物流・配送体制の強化を通じてサプライチェーンの安定化を進めるとともに、研究開発設備の充実にも取り組みました。こうした投資を通じて、生産基盤の強化、供給体制の整備、研究開発力の向上といった将来の成長を支える土台を着実に築くことができました。

なかでも成果として挙げたいのは、研究開発面における祖業であるアセチレンを起点とした新たな価値創造の取り組みです。カーボンナノチューブや常圧スマート浸炭は、その代表的なテーマとして、いずれも実証段階から着実に前進しました。

さらに、DXの推進や人材育成にも取り組み、将来の成長を支える経営基盤の強化を進めてきました。こうした取り組みは、次の成長に向けた土台づくりとして一定の成果を上げることができたと考えています。

一方で、前中計で積み上げた成果を収益として結実させることが、新中期経営計画に引き継がれた重要な課題です。

具体的には、甲賀工場は稼働率の向上とともに収益化の段階へ入りつつあります。今後は厳密な原価管理に基づく価格の適正化に努めながら、収益力の向上をはかっていきます。言い換えれば、前中計が仕込みの期間だったとすれば、新中計は、その成果を回収し、成長へとつなげていくフェーズです。

また、カーボンナノチューブや常圧スマート浸炭について、これからは事業化へとステージを進めていきます。これによって、新たな事業ポートフォリオの構築につなげていきます。

前中計を振り返るなかで、もう一つ大きな成果だと感じているのは、従業員の意識の変化です。戦略投資や新たな研究開発テーマへの挑戦を通じて、当社がこれまで取り組んでこなかった領域に挑戦する機会が増えました。その結果、新しい価値創造に挑戦する意識が社内に浸透しつつあります。

こうした変化は一朝一夕に生まれるものではありません。前中計で進めてきた戦略投資や研究開発、人材への投資が、次の成長に向けた土台として着実に根付き始めています。前中計で築いた基盤を活かしながら、新中計ではその成果を事業成長と収益拡大へ結び付けていきます。

【新中期経営計画と長期ビジョン】 祖業の強みを活かし、新たな事業領域を創造する

今回、新たな中期経営計画「Challenging 2030」（以下、新中計）及び長期ビジョンを策定しました。その背景にあるのは、「高圧ガス工業は何をめざす企業なのか」を明確に示したいという思いです。当社はガスの供給会社として長年事業を展開してきました。しかし、これから先を見据えたとき、当社がめざすのは単なる産業ガスのサプライヤーではありません。多様な人材が活躍し、技術と環境を調和させながら社会に貢献する企業集団へ進化していきたいと考えています。

その出発点となったのが、祖業であるアセチレンです。創業以来培ってきたアセチレンという素材の可能性を改めて見つめ直し、その可能性を広げることが、次の成長につながると考えています。また、化成品事業においても、環境対応や高付加価値化を進めながら新たな市場を開拓していく必要があります。甲賀工場への投資も、そうした考え方の延長線上にあります。

こうした考えのもと、新中計ではガス事業と化成品事業を成長の両輪と位置付けました。祖業であるアセチレンの可能性を広げながらガス事業の新たな成長を追求するとともに、化成品事業では高付加価値化と収益力向上を進めていきます。さらに、その挑戦を支える基盤として、人材への投資も強化していきます。

トップメッセージ

ガス事業では、既存事業の収益力向上と新たな事業領域の創出を両立させていきます。既存事業を大切にすることは当然ですが、それだけでは将来の成長は実現できません。既存事業という土台があるからこそ、新たな成長分野へ挑戦できる。その考え方のもとで、アセチレンを起点として発展させてきた既存の事業を守りつつ、新たな事業の創出を進めていきます。

その代表例がカーボンナノチューブです。カーボンナノチューブはアセチレンを原料としており、EV向け電池材料や半導体関連材料など幅広い用途が期待されています。前中期経営計画では実証段階にありましたが、新中期経営計画では実業化のステージへ進めていきます。用途の見極めや顧客との対話を重ねながら量産化を進め、できる限り早い段階で事業として成長軌道に乗せたいと考えています。

また、常圧スマート浸炭についても大きな可能性を感じています。この技術はCO₂排出量の削減とコスト低減を両立できるだけでなく、既存設備を活用しながら導入できるという特長があります。現在、自動車や建設機械関連のお客様を中心に実証評価が進んでおり、「試してみたい」という声も着実に増えています。

私は、この技術を当社だけのものとして囲い込むのではなく、多くの企業と連携しながら普及させていくことが重要だと考えています。炉メーカーとの協業も進みつつあり、技術やノウハウを共有しながら市場全体の発展につなげていきます。

一方、化成品事業では、甲賀工場を最大限に活用しながら収益力向上をはかっていきます。エマルジョン系接着剤「ペガール」や高機能接着剤「ペガロック」などの拡販を進めるとともに、生産効率の向上によって収益性を高めていきます。市場環境の変化により事業から撤退する企業も増えるなかで、供給力や品質を強みにシェア拡大をめざしていきます。

海外展開については、ベトナムを拠点としてASEAN市場での事業基盤強化を進めていく考えです。近年は地政学リスクや原材料調達環境の変化によって、調達や供給の最適化が重要性を増しています。日本とベトナムの両拠点を活用しながら、生産・調達・供給の最適な体制を構築していきます。またさらには、欧米・アジア・インド・南米・南アフリカへの展開をはかっていきます。

こうした取り組みは、いずれも祖業であるアセチレンや長年培ってきた技術・ノウハウを起点としています。既存事業を大切にしながら、新たな成長分野へ挑戦する。その積み重ねによって、ガス事業と化成品事業のさらなる成長を実現し、新中計の2031年3月期には、売上高1,200億円、営業利益85億円をめざしていききたいと考えます。

【企業価値向上に向けて】 事業成長と資本効率向上を両輪で進める

資本効率の課題に向けては、ROEについて新中計の期間中に7%、長期ビジョンではROE10%を目標として掲げました。現在の当社の水準から見れば決して容易な目標ではありません。策定の過程では、「まずは7%程度を着実にめざすべきではないか」という議論がありました。しかし、資本市場が企業に求める水準を考えたとき、当社としてはより高い目標を掲げる必要があると判断したのです。ROE10%という目標には、自らにプレッシャーをかけるという意味も込めています。現状の延長線上では到達できない水準だからこそ、事業構造の変革や新たな価値創造に挑戦し続けなければなりません。

ROEの向上に対しては、事業を成長させ、新たな収益源を育てることが不可欠です。新中計で掲げた各種施策は、最

中期経営計画

Challenging 2030 成長の枝を拡げ、未来を創造する

2026年度(94期)～2030年度(98期)

長期ビジョン

- 1 シリンダーガスビジネスを基盤に、アセチレンの新たな価値を創造する
- 2 機能性向上と用途開発により、環境にやさしい接着剤・塗料の可能性を追求
- 3 人と技術で選ばれ続ける企業グループ

2030年度(98期)目標

売上高	1,200億円
営業利益	85億円
営業利益率	7.0%
ROE	7.0%
戦略投資	5カ年累計 250億円

最終的には企業価値向上につなげていくことを目的としています。その結果としてROEの向上やPBRの改善を実現し、市場からの評価向上につながっていきます。

また、企業価値向上に向けては、資本市場との対話も重要です。当社の考え方や成長戦略を丁寧に発信し、株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを深めることで、当社の将来像をより正しく理解していただきたいと考えています。

株主還元についても重要な経営課題であり、安定的な株主還元を継続しながら、中長期的な成長投資とのバランスを重視していきます。具体的な指標としては、配当性向50%目安、DOE2.5%下限を設定しました。

長期ビジョンの実現に向けては、研究開発や設備、人材への継続的な投資が欠かせません。成長投資によって企業価値を高め、その成果を株主の皆様へ還元していく。その好循環を生み出すことが、当社のめざす資本政策です。事業戦略と財務戦略を両輪として推進しながら、持続的な成長と企業価値向上の実現をめざしていきます。

【人材と企業文化】 挑戦を生み出す人材と組織を育てる

今後の成長を考えたとき、人材への投資は避けて通れない課題です。人材不足が深刻化するなかで、必要な人材を確保し育成できなければ、企業としての競争力を維持することはできません。そのため、人材育成と人事制度改革を一体で進めながら、従業員が成長し続けられる環境づくりに取り組んでいます。私は、人への投資とは単なる処遇の改善ではなく、従業員一人ひとりにキャリア形成の場を提供することだと考えています。

また、今後は部門の枠を超えた連携をさらに強化していきます。ガス事業、化成品事業、研究開発など、それぞれの部門が持つ知見や技術を結び付けることで、新たな価値創造につながる組織力を高めていきたいと考えています。縦割りではなく、部門横断で挑戦できる組織こそが、次の成長を支える基盤になるはずです。

めざしているのは、会社と従業員が同じ方向を向いて成長していくことです。会社がめざす方向と従業員一人ひとりの思いが重なったとき、大きな力が生まれると考えています。従業員一人ひとりが「この会社をもっと良くしたい」「この会

社で成長したい」と感じられる環境づくりを進めていきます。

その土台となるのが、当社が長年培ってきたものづくりの文化です。私は、メーカーとしての誇りと矜持を大切にしたいと考えています。当社のものづくりの原点はアセチレン化学にあります。祖業として培ってきた技術や経験を受け継ぎながら、新たな価値創造へ挑戦していく。その積み重ねが、高圧ガス工業らしさにつながるのだと思います。

私は常々、現場での気づきこそがイノベーションの出発点だと考えています。自ら行動し、自ら語り合い、失敗を恐れずに提案する。そうした挑戦の積み重ねによって、新しい技術や事業が生まれていきます。

めざしているのは、従業員が誇りを持って働くことができ、お客様や地域社会から信頼される「いい会社」です。そして、その先にあるのが「世の中になくなくてはならない企業」です。人への投資と企業文化の醸成を通じて、持続的な成長を実現できる企業グループへ進化していきます。

高圧ガス工業は大きな転換期にあるなかで、これまで築いてきた事業基盤を活かしながら、新たな価値創造へ挑戦する段階に入っています。しかし、その道のりは決して平坦ではありません。さまざまな壁に直面することもあると思います。

それでも私は、変わろうとする気持ちを失わず、従業員一人ひとりが挑戦を続けることで、高圧ガス工業の未来を切り拓くことができると信じています。従業員と共に会社を変え、共に成長する。その思いを胸に、これからも挑戦を続けていきます。



特集
1

社長・社外取締役座談会



社外取締役(独立)
監査等委員
長島 広明

代表取締役社長
黒木 幹也

社外取締役
中野 健次

社外取締役(独立)
監査等委員
山村 忠夫

社外取締役(独立)
監査等委員
西片 和代

さらなる成長を見据えて、社外取締役の知見で経営を磨く

長期ビジョン及び中期経営計画「Challenging 2030」の策定を契機に、当社は持続的な成長と企業価値向上に向けた新たな挑戦をスタートさせました。その実現には、経営陣だけでなく、多様な知見を持つ社外取締役との建設的な対話が欠かせません。本座談会では、黒木社長と4名の社外取締役が、「Challenging 2030」の評価や成長戦略、人材・組織づくり、企業価値向上、そして社外取締役に求められる役割について率直に語り合いました。それぞれの立場から交わされた議論を通じて、当社がめざす持続的な成長の姿をご紹介します。

【中期経営計画の評価】

堅実な経営を礎に、次の成長へ踏み出す

中期経営計画「Challenging 2030」は、どのような議論を経て策定され、どのような点を評価されていますか。

中野 中期経営計画は、約1年をかけて議論を重ねてきました。取締役会では、考え方や数値目標について社外取締役として率直な意見を述べ、それを踏まえて何度も修正が行われました。最終的に私たちの意見もかなり反映され、当社の実力を冷静に見極めながら将来を見据えた、充実した計

画になったと感じています。

長島 中野さんのご指摘のとおり、地に足の着いた堅実な計画だと受け止めています。当社らしい真面目さや誠実さが表れた内容であり、達成に向けた信頼性も高いと感じています。一方で、長期的な視点では、「私たちはこういう会社をめざす」という将来像を、より積極的に示してもよいのではないかと議論のなかで申し上げました。

西片 当社には、シリンドーガスビジネスという安定した経営基盤があります。その基盤を着実に守りながら、新たな成長にも挑戦していこうという姿勢が今回の計画には明確に表れています。安定性に満足するのではなく、その先の成長

をめざす意思を示したことは、株主・投資家の皆様にとって期待できる点です。

山村 最も評価しているのは、単なる中期の利益計画ではなく、2030年を見据えた長期ビジョンを明確に示したことです。社会環境が大きく変化するなか、既存事業を着実に発展させながら、新たな成長分野にも挑戦していく方向性がわかりやすく打ち出されており、意義のある計画になったと考えています。

中野 策定の過程では、当初は積み上げ型の数値計画ではないのかという印象でした。しかし、議論を重ねるなかで、「会社としてどのような方向をめざすのか」という視点が加わり、単なる数値目標ではなく、高圧ガス工業の将来像を示す計画へと磨き上げられました。

山村 中野さんの指摘に加えて、取締役会では利益成長だけでなく、資本効率や人的資本、サステナビリティなど幅広いテーマについて活発な議論が行なわれました。また、社長や副社長からは事前に丁寧な説明を受け、私たちの質問にも真摯に答えていただいています。社外取締役も経営陣と共に企業価値向上へ取り組んでいく、そのような関係性のなかで策定された計画です。

長島 今後はこの計画を着実に実行するとともに、その先の2030年以降を見据えた長期的な成長ストーリーをさらに磨いていくことが重要になるでしょう。

黒木 皆様から「堅実」という言葉を頂きましたが、それこそが当社の原点です。その基盤を大切にしながら、次の成長をどう実現していくかが私たちの使命だと考えています。「Challenging 2030」では、その成長の方向性を明確に示しました。今後は、この計画を着実に実行し、高圧ガス工業らしい持続的な成長につなげていきます。

【成長戦略】

強みをさらに磨き、新たな事業を育てる

当社の成長戦略や新たな事業領域について、どのような可能性を感じていますか。

西片 当社の最大の強みは、長年にわたって築いてきたシリンドーガス事業と全国に広がる供給ネットワークです。中期経営計画にもアセチレンのシェアが示されていますが、関連会社や供給先まで含めれば、事業基盤はさらに厚みがあります。このネットワークは一朝一夕に築けるものではなく、

他社には容易に真似できない競争力です。

中野 一方、海外展開を見ても、当社らしさが表れています。例えばベトナムでは、事業を着実に育てながら利益を上げ、地域にも根ざした展開ができています。成長市場だからといって安易に進出するのではなく、自社の強みを見極めながら着実に次の成長へつなげていく。その堅実な姿勢こそが当社の強みです。

山村 その強みを生かした挑戦が、カーボンナノチューブや常圧スマート浸炭です。新しい分野への進出というより、長年培ってきたアセチレン技術を発展させた事業であり、当社ならではの成長戦略と言えます。環境負荷の低減にも貢献できる技術であり、将来性を大いに感じています。

西片 ただ、株主・投資家の視点では、「期待できる」だけでは十分ではありません。量産化、高品質の維持、販売先の拡大を着実に進め、事業として成果を上げていくことが求められます。そのプロセスを取締役会でも丁寧に確認していきたいです。

長島 研究開発への投資は、当社の将来を支える大切な取り組みです。昨年訪問した土浦研究所では、研究者の皆さんが生き生きと仕事に取り組まれている姿が印象に残りました。新規事業は短期間で成果が出るものではありませんが、将来につながる種をまき続けることが長期的な競争力につながります。国内だけでなく海外市場も視野に入れ、新たな成長機会を追求していきます。

中野 研究開発では、一つのテーマだけに期待するのではなく、多くのテーマに挑戦し、そのなかから次の事業を育てていくことが大切です。当社には、その考え方を樹木の成長に例えた「アセチレンバウム」があります。既存事業を基盤に枝葉を広げながら新たな価値を生み出していく発想そのものが、持続的な成長を支えていくのでしょうか。

黒木 まさに、その「アセチレンバウム」の考え方を実践していくことが私たちの使命です。シリンドーガス事業という強固な基盤が安定した収益を生み、その収益をカーボンナノチューブや常圧スマート浸炭といった新たな事業へ投資していく。私はこれを「オールドからニューへ」の転換と捉えています。量産化や安定供給を着実に進め、「高圧ガス工業からできる」と評価される品質を確立し、新たな事業を次の成長の柱へ育てていきます。

社長・社外取締役座談会

[資本効率と企業価値向上]

長期視点で資本効率と企業価値を高める

中期経営計画ではROE7%、長期的にはROE10%をめざす方針が示されています。企業価値向上に向けて、どのような課題を認識されていますか。

山村 資本効率向上については、利益を着実に伸ばし、その結果としてROEが向上していく姿が本来あるべき姿です。ROEを高めていくことが重要とはいえ、そのために自己資本を過度に減らすことが目的になってはいけません。世界情勢が不透明な現在だからこそ、一定の財務健全性を維持しながら、成長投資と株主還元とのバランスをはかることが、結果として市場からの評価につながります。

長島 山村さんと基本的には同じ考えです。加えて、資本市場から適切な評価を得るためには、情報発信の充実が欠かせません。そのうえで、目先の利益だけを追うのではなく、既存事業の収益基盤を強化しながら将来への種をまき、そこから得られた成果を株主へ還元していく。そうしたバランスの取れた経営が欠かせません。

中野 最も大切なのは、長期的な企業価値の向上です。それは株主だけでなく、従業員をはじめとするすべてのステークホルダーの利益につながります。その点、当社は資本効率の改善について、堅実経営を基本としながら、何を優先し、どの順番で取り組むべきかを慎重に見極め、長期的な企業価値という軸をぶらさずに経営を進めています。

山村 企業価値を高めるには、成長投資、株主還元、財務健全性のいずれか一つを優先するのではなく、それぞれのバランスを取ることが重要です。短期的な指標だけを追うのではなく、将来にわたって持続的に価値を高められる経営であってほしいと思っています。

西片 株価そのものは市場が決めるものですが、企業価値を高めることは経営の責任です。一方で、企業価値を損なうのは一瞬です。不祥事や品質問題、会計や労務に関する問題が起これば、積み重ねてきた信頼はたちまち失われます。監査等委員である私たちは、ガバナンスや内部統制をしっかり機能させることで、株主・投資家の皆様に安心していただける経営を支えています。

中野 社外取締役の役割も、まさにそこにあります。経営が長期的な企業価値向上という本質から外れそうになれば、必要な指摘を行ない、より良い方向へ導いていく。それが社

外取締役として果たすべき責任だと考えています。

黒木 企業価値向上は、ROEだけを追い求めれば実現するものではありません。将来に向けた投資を続けながら、財務健全性や株主還元とのバランスを取り、一步一步成果を積み重ねていく。その姿勢を市場にも丁寧に伝えていくことが、私たちの責務だと考えています。今期は甲賀工場の本格稼働による収益への貢献が見込めます。足元の業績を積み上げながら、将来の成長につながる取り組みについても継続的に発信し、当社の成長性をしっかりと理解していただくことで、持続的な企業価値向上につなげていきます。

[人的資本及び組織づくり]

挑戦が根付く組織が、未来を支える

新たな価値創造や事業変革を進めていくために、人と組織の成長をどのように支えていくことが重要だとお考えでしょうか。

中野 当社はこれまで、強固な事業基盤に支えられて成長してきました。一方で、これからは事業基盤だけでは持続的な成長は望めません。会社をさらに成長させるためには、人への投資が欠かせない時代になっています。中期経営計画では、人事制度や人材育成に多くの施策が盛り込まれていますが、それは「会社が変わる」という経営の強いメッセージでもあります。制度改革も着実に進み、従業員の皆さんにも「自分たちも変わっていく」という意識が少しずつ浸透してきているように感じます。

山村 人的投資に関する施策が具体的に示されている点を高く評価しています。女性総合職の採用や育成などを含めて、黒木社長の「企業価値を生み出すのは人」という考え方が明確に表れています。新しい事業も技術も、人材が育たなければ実現できません。人づくりこそが成長の土台です。

西片 従業員一人ひとりが能力を十分に発揮できる環境を整えることが大切です。現場で努力している人が正当に評価され、挑戦する機会が与えられてこそ、人は成長します。特に多様な人材に可能性があります。先日、女性総合職の皆さんとお話しした際、会社をより良くしたいという強い意欲を感じました。能力を発揮できる機会と、それを正当に評価する制度を整えば、当社はさらに成長できるでしょう。

長島 「企業価値を生み出すのは人」という方針と共に、当社には、安全・安心を何より大切にする企業文化があります。こ

れは守り続けるべき強みです。その一方で、新しいことにも挑戦できる柔軟な組織へ進化していくことも求められます。経営層と従業員、あるいは従業員同士が対話を重ね、多様な考え方に触れながら成功体験を積み重ねることで、挑戦を後押しする企業風土が育まれていくのではないのでしょうか。

山村 若い従業員が積極的に挑戦できる会社になってほしいですね。失敗を責めるのではなく挑戦を評価する。一方で、コンプライアンス違反や隠蔽には毅然と対応する。そのメリハリが、安心して挑戦できる職場づくりにつながると思います。

黒木 私が一貫して伝えてきたのは、「人が会社を成長させる」ということです。多様な人材が挑戦できる環境をつくり、一人ひとりが前向きに仕事へ取り組める会社にしたい。その積み重ねが社員のエンゲージメントを高め、当社にとって大きな財産になります。社内報では必ず「明るく元気に楽しく、前向きに」という言葉を添えています。互いに率直な意見を交わしながら挑戦する企業文化を、これからも育んでいきます。

中野 当社の理念である「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」は、人づくりにも通じる言葉です。一人ひとりが可能性に挑戦し、その力が組織全体の成長につながっていく。そうした企業文化がさらに根付くよう、社外取締役として助言を続けていきます。

【社外取締役の役割】

建設的な対話が、経営を強くする

中期経営計画の達成に向けて、社外取締役としてどのような役割を果たしていきたいとお考えでしょうか。

中野 私自身、メーカー出身という立場から、常に外部の視点を持ち込むことを意識しています。当社が事業を展開するガスや化成品の分野はある意味で特殊な業界です。今後さらなる成長をめざすには、業界の常識だけではなく、外の世界で起きている変化にも目を向けていくことが欠かせません。また、当社は売上高1,000億円企業が視野に入る規模へ成長しています。その規模にふさわしい自信や誇りを従業員や役員の皆さんが持ち、さらに高いステージをめざしていく。そうした意識づくりにも社外取締役として関わっていききたいですね。

長島 私は監査等委員である一方、取締役でもあります。監督する立場だけでなく、経営陣が挑戦すべき場面では、その判断を後押しすることも大切な役目です。成長投資や研究

開発にはリスクが伴いますが、これらの挑戦はリスクを適切に管理できる体制が整っていればこそ、積極的に進めることができるものです。だからこそ私たちは、リスクが適切に管理されているかについても常に意識し、その役割を担っていきたいと考えています。攻めと守り、その両面から経営を支えることが私たちの役割だと思っています。

山村 監査等委員として心掛けているのは、一つひとつの議案を十分理解したうえで判断することです。事前説明を受け、分からない点は納得できるまで確認する。その積み重ねがあって初めて、「この施策は進めるべきだ」と責任を持って判断できます。十分理解し、十分議論したうえで意思決定に参画する。それが社外取締役として果たすべき責務ではないでしょうか。

西片 中期経営計画を議論した際、前回の計画と実績との差異を丁寧に検証したうえで、新たな計画が示されました。その姿勢には好感を持ちました。今後も中期経営計画だけでなく、個々の投資案件についても、計画どおり進んだのか、差異があればその要因は何かということまで確認していきたいです。そうした検証を積み重ねることで、より質の高い経営判断につながるのではないのでしょうか。

中野 もう一つ申し上げるなら、当社は真面目で誠実な人が多く、人の力でここまで成長してきた会社です。ただ、これからは人に頼るだけではなく、組織として強い会社へ進化していくことも求められます。ガバナンスに関して、内部通報制度をはじめ、仕組みの面でさらに充実させる余地はまだあります。社長が代わっても持続的に成長できる組織をめざし、そのための提言を続けていくつもりです。

西片 私が常に意識しているのは、「よそ者」であり続けることです。会社のことを深く理解する努力は欠かせませんが、社外取締役としての独立性まで失ってははいけません。会社の成長を応援すると同時に、耳の痛いことでも率直に申し上げる。その姿勢を貫くことが、株主や投資家の皆様からの信頼にもつながると受け止めています。

黒木 社外取締役の方からは日頃から率直なご意見を頂いています。それが当社の取締役会の大きな強みです。社外・社内という立場に関係なく、同じ目線で議論し、必要なときには厳しいご指摘も頂く。その緊張感があるからこそ、経営の質も高まっていると実感しています。中期経営計画の達成に向けて、こうした建設的な対話を積み重ねながら、一步一步着実に前へ進んでいきます。

アセチレンバウム

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。



「アセチレンバウム」のイラストは、当社グループの事業の広がりを視覚的に表現したものです。創業の原点であるアセチレン事業を大樹の“幹”に見立て、そこから派生するさまざまな製品分野への展開を“枝葉”として描いています。アセチレンを出発点となる原料とし、技術開発を通じて新たな製品や事業領域が生まれ広がり続けてきた歩みを、一つの樹の成長として表現しています。

「アセチレン」とは

アセチレンは炭素と水素からなる可燃性ガスで、酸素と組み合わせると高温の炎を生み出します。この特性を生かし、金属の溶接や溶断など、近代産業の金属加工分野で重要な役割を果たしてきました。また、アセチレンはほかの物質と結びつきやすく、多様な有機化合物の原料となります。この性質を活かした技術は、接着剤や塗料、制振材など、当社の幅広い製品づくりを支えています。

アセチレンを起点とした事業展開

1958年高圧ガス工業は、こうしたアセチレンの特性と可能性に着目した創業者の挑戦から始まりました。

ガス事業は、産業用ガスで事業を拡大するとともに、酸素・窒素の販売を開始し、シリンダーガス事業の全国展開を進め、アセチレン以外の工業ガスが成長の柱となりました。アセチレン容器・シリンダー事業も着実に整備。製品の多様化や新容器開発をさらに進めています。

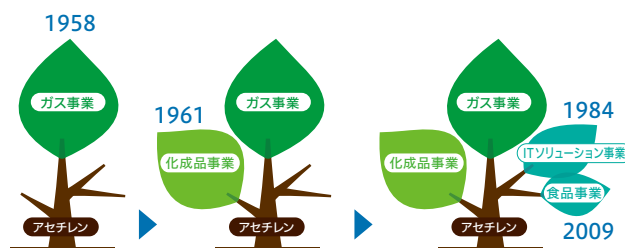
化成品事業は、1961年にアセチレン化学を基盤に、エマルジョン技術を生かした接着剤開発から始まりました。接着剤「ペガール」の製造を開始し、製品開発や生産体制の拡充により事業を拡大。現在はベトナムに製造子会社を設立するなど、海外展開も進めています。

ITソリューション事業は、1984年にLSIカード関連会社の設立に資本参加したことから始まりました。無接点方式のLSIカードを開発し、その読み取り・書き込み機能を生かしてNC工作機械や建機、列車運転支援システムなどの分野へ展開。現在は顧客ニーズに対応した新製品の開発に取り組んでいます。

食品事業は、2009年に、ガス事業を通じて関係を構築していた商社から当社グループの株式会社スミコエアーが食品分野の事業移管を受けたことを契機に開始しました。以来、コーンスターチや牡蠣肉エキスの取扱品目を拡充し、事業を拡大してきました。

このように当社は、アセチレンを起点にガス、化成品、ITソリューション、食品など事業領域を広げてきました。その広がりには、創業者が語った「アセチレンだけでは駄目だ。アセチレンバウム(アセチレンの樹)の夢がある」という言葉に象徴されるように、アセチレンを幹に、多様な事業を枝葉のように広げながら発展してきました。

アセチレンバウムの変遷



副社長メッセージ

「アセチレンバウムの夢」を、次の成長の幹に。 アセチレンから広がる可能性を、未来の事業へ。

創業以来の「アセチレンバウムの夢」を追い続け現在まで成長させてきたのが高圧ガス工業です。アセチレンという物質は不安定であるがゆえに、非常に高いエネルギーを持っています。このため、高温を必要とする溶接に不安定性を利用したアセチレン由来の原料に目をつけ接着剤、塗料へと進むのはそもそも自明だったのではないかと考えています。

現在、ガス、化成品に加えLSIカード、RFタグ、食品添加物など新たな分野へも進んでおり、さらには、アセチレンを利用した常圧スマート浸炭、カーボンナノチューブ、難燃剤、難燃性接着剤、導電性接着剤へと新たな市場へ進むべく事業部の垣根を越え、枝を伸ばしておりそれらが花咲くのを楽しみにしています。

今、世の中は新たな局面を迎え生成AI、GXなどさまざまな分野、環境へと進化、変化しています。当社はそのような環境のなかでもアセチレンバウムで培ってきた精神、技術、経験を生かしながら、しなやかに対応し新たな幹を作ることと思います。

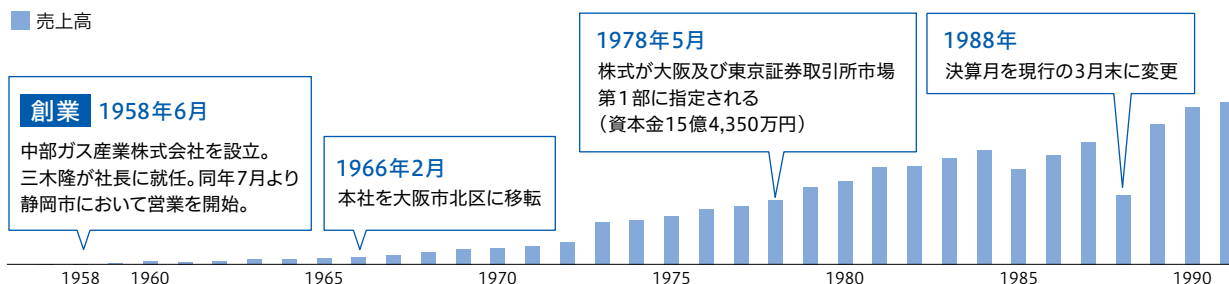
木々は太陽に向かい、光ある方向に日々成長していきます。願わくばアセチレンバウムもその枝を陽のあたる方向に伸ばし花を咲かせ続けてほしいと思っています。

代表取締役副社長

説田 和洋



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

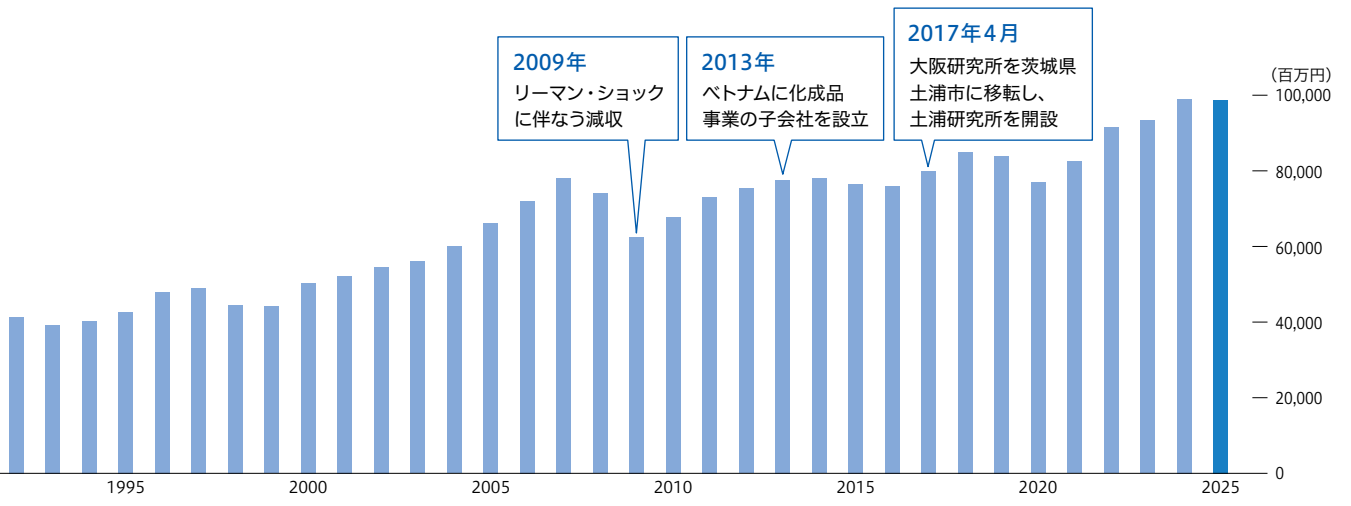


LSIカードが鉄道事業者採用。電車の運転支援システムとして利用。

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

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。

2021 ~
次代への飛躍

創業当初からの企業理念である「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」の原点に立ち返り、これまで培ってきたアセチレンの知見をもとに新規用途開発に向けた研究開発に着手。アセチレンを活用したカーボンナノチューブや常圧スマート浸炭などの開発が進展しており、次代への飛躍に向けた成長戦略を推進中。



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。

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、ガスの供給に必要な不可欠な容器・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
- 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

ITソリューション事業

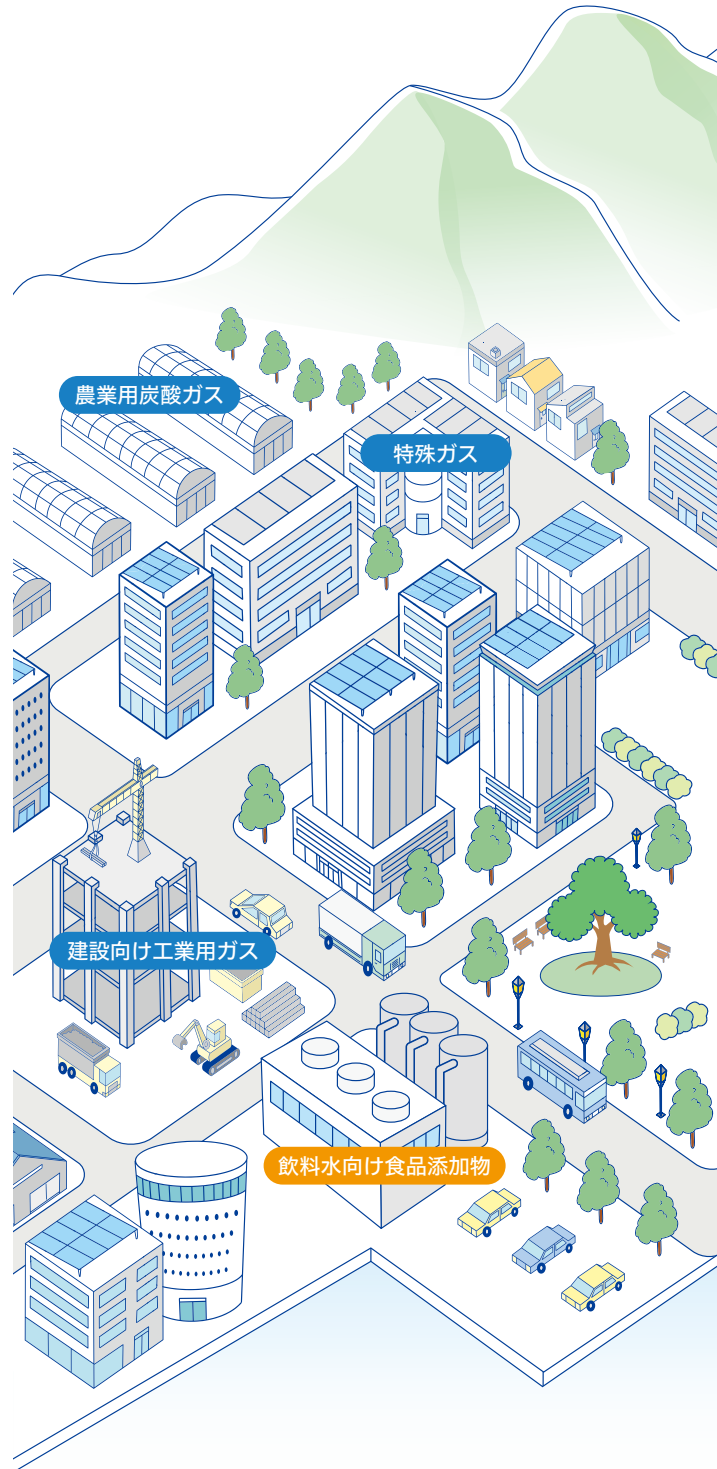


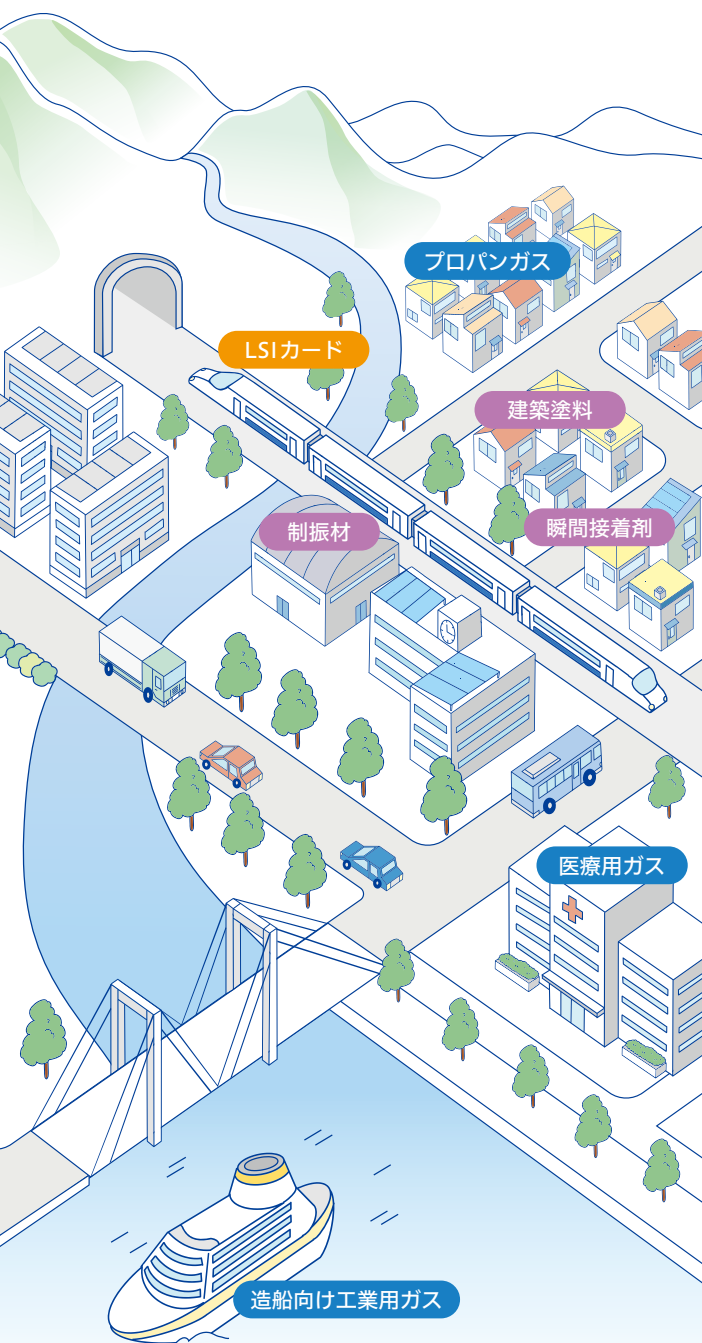
鉄道車両等に搭載するLSIカードや衛星測位装置、電子ペーパーなどの電子デバイス製品を取り扱っています。

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

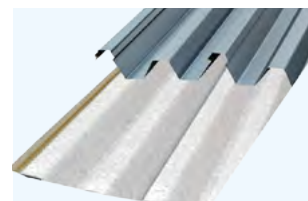
使用用途

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





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。

- ベガール(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

- | | |
|-----------|-------------------------------|
| ベガール: | 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 |

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。

- 食品添加物(異性化糖等)

使用用途

食品添加物: 加工食品や飲料水などに使用

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などが可能となり、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。アセチレンガスなどの合弁会社・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。

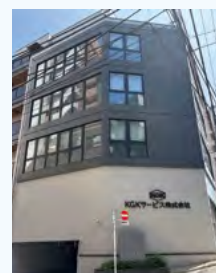


④ KGGK サービス株式会社

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、異性化糖などの食品添加物、牡蠣肉エキスなどの健康食品などの販売を取り扱う。大手食品メーカーとの関係構築が強いであり、安定した収益源を確保している。



特集
2

スズカファイン株式会社

半世紀にわたる協業を基盤に、 パートナーとして新たな価値を創造する



スズカファイン株式会社
代表取締役社長

田中 卓

時代ごとの建築ニーズに即して高付加価値製品を展開



スズカファインは、1946年(昭和21年)の創業以来、建築用塗料・建築用仕上塗料を中核事業として、長年培ってきた水性塗料の製造技術を強みに、遮熱や超高耐候、高意匠、室内環境改善といった高付加価値製品を展開してきました。現在、売上高の約8割が水性を中心とした塗料関係製品であり、残りの約2割がエアゾール関係製品となっています。

当社の成長を支えた代表的な製品の 하나가、高度経済成

長期に製品化した建築用仕上塗料「ラフトンシリーズ」です。当時、鉄筋コンクリート造の建築物が急速に普及する一方、施工精度のばらつきによる外壁や内壁表面の凹凸が課題でした。当社はこうした課題に着目し、意匠性の高い仕上げによって美しい外観を実現する建築用仕上塗料を開発したのです。同製品は、日本初の超高層ビルである京王プラザホテルや帝国ホテルの内装に採用されるなど高い評価を受け、当社の事業拡大を支える主力製品へと成長しました。

その後、新築市場から改修市場へのシフトなど、市場環境の変化を的確に捉えながら技術開発を継続して、建物の長寿命化や環境負荷低減に貢献しています。また、エアゾール事業においても、小ロット・多品種生産への対応や独自の配合技術を活かし、多様な顧客ニーズに応える製品づくりを進めています。



高耐候外装用塗料
(ウォールバリアシリーズ)

高圧ガス工業とのシナジーを発揮し、市場での競争力を強化

当社の競争力をさらに高めてきたのが、高圧ガス工業との半世紀以上にわたる協業です。両社の連携は、1970年代に首都圏や関西圏での需要拡大に対応するため、塗料事業の

生産体制を整備したことから本格化しました。高圧ガス工業の工場に隣接して生産拠点を設け、パイプラインでエマルジョンの供給を受ける体制を構築したことで、安定した原材

料調達を実現しました。こうした長年の協業は事業基盤を支える重要な礎となっています。

その後、協業は原材料の供給にとどまらず、事業領域の拡大へと発展しています。2004年には高圧ガス工業の塗料建材部(現：購買部)を統合し、国内初の太陽熱反射塗料「クールトップ」や防水材関連製品「HPトップ」などの製品や技術、ノウハウを継承し事業領域を広げ、それぞれの技術や強みを融合しながら、高付加価値製品の開発を進めています。長年にわたり培ってきた技術とグループの経営資源を組み合わせることで、当社ならではの競争力を築いてきました。



溶接材料用スプレー
(PUスプレーシリーズ)

2014年に高圧ガス工業の完全子会社となって以降は、グループとしての一体感がさらに高まりました。安定した原材料調達や事業運営基盤の強化に加え、上場企業グループの



一員として管理体制やコンプライアンスの高度化を進め、経営基盤を着実に強化しています。また、ベトナムでは、高圧ガス工業が展開するエマルジョン事業との連携を視野に市場開拓を進めるなど、海外においてもグループの総合力を活かした事業展開に挑戦しています。

半世紀以上にわたり築いてきた信頼関係と、それぞれが培ってきた技術や事業基盤を融合できることは、他社には容易に模倣できない強みです。

連携をさらに深化させ、未来の価値を創造する



当社を取り巻く事業環境は大きな転換期を迎えています。国内では人口減少や人手不足が進み、新築着工件数の減少に加え、施工現場における担い手不足も顕在化しています。当社は環境変化に対応しながら持続的な成長を実現するためには、高付加価値製品の開発だけでなく、生産性向上や経営基盤の強化を同時に進めていくことが不可欠です。

そのため当社では、生産設備の更新や自動化、DXの推進を通じた業務効率化を進めるとともに、研究開発機能や生産拠点の再編に取り組んでいます。研究部門と購買部門の連携や機能集約、生産設備の見直し、BCPを見据えた拠点

整備など、中長期的な視点で経営基盤の強化をはかっています。こうした取り組みは、今後の人手不足への対応だけでなく、変化する市場環境のなかでも安定した品質と供給体制を維持し、競争力をさらに高めていくための重要な投資です。

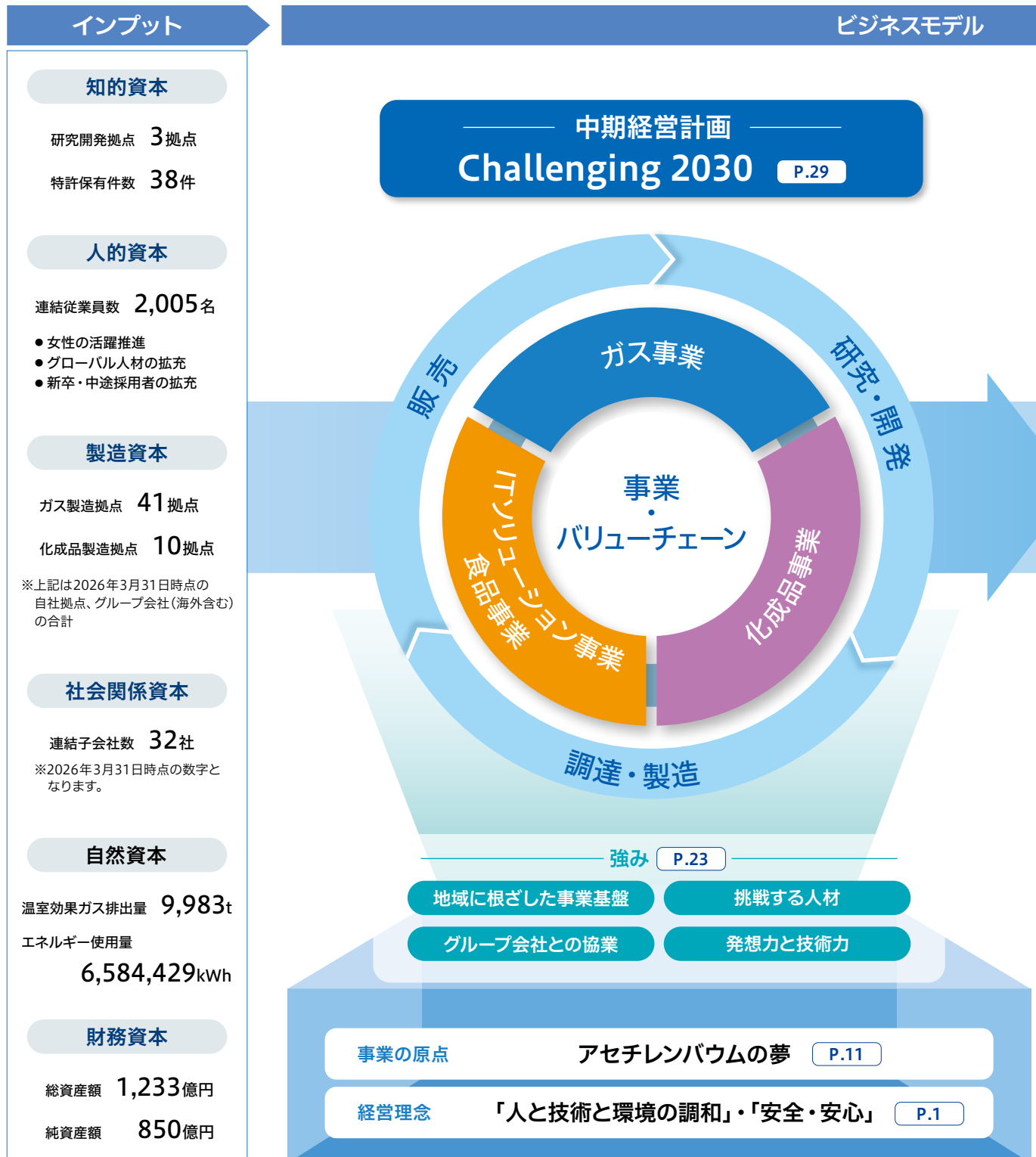
そして、将来への取り組みにおいて、高圧ガス工業グループとの連携は欠かせない存在です。当社では、グループの一員として、長年培ってきたノウハウと、自社での技術開発を生かしていきます。そして、新たな製品開発や事業展開において、それぞれが持つ技術や事業基盤を融合させることで、グループとして新たな価値の創出をめざしています。

今後、当社は技術力のさらなる向上と経営基盤の強化を着実に進めるとともに、高圧ガス工業グループとの連携を一層深化させながら、新たな事業機会の創出と持続的な成長に挑戦していきます。

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

事業の成果(2026年3月期)

売上高	986億円
営業利益	58億円
営業利益率	5.9%

ガス事業

P.43

売上高	734億円
セグメント利益	69億円

- 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

化成品事業

P.45

売上高	216億円
セグメント利益	7億円

- 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

P.47

(ITソリューション事業、食品事業)

売上高	35億円
セグメント利益	△0.9億円

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

マテリアリティ P.25

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への貢献

- 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

アウトカム

人と技術と環境の調和

長期ビジョン

- 1 シリンダーガスビジネスを基盤に、アセチレンの新たな価値を創造する
- 2 機能性向上と用途開発により、環境にやさしい接着剤・塗料の可能性を追求
- 3 人と技術で選ばれ続ける企業グループ

持続可能な社会実現への貢献

**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS**

特集 3

強み実践

グループ会社との協業

地域に根ざした事業基盤

グループ会社との連携によるガスの安定供給



グループ間の連携で全国各地へのガス配送が可能

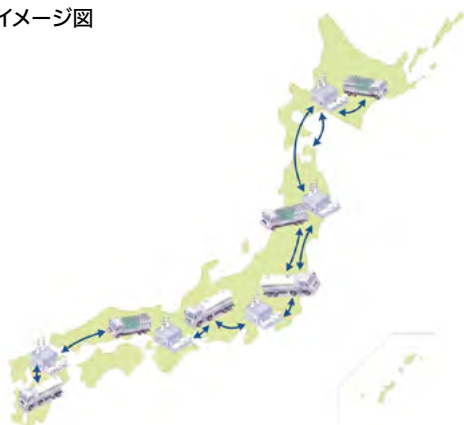
当社は、シリンダーガスビジネスの販売においてナンバーワンをめざし、安全・安心・安定をモットーにガス供給を提供するため、ガス供給設備の提案・設計に加え、グループ会社との連携による自社配送物流ネットワークを活用しています。製造・販売・物流を一体とした事業モデルを追求することで、顧客の多様なニーズにきめ細かく対応できる体制を構築しています。

また、地域に密着した事業展開を基本とし、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います。今後も必要とされる企業グループをめざすとともに、BCPの観点からもグループ間連携による供給網の整備を推進し、災害などの非常時に備えたバックアップ体制を整備しています。

その取り組みの一環として、以下の施策を進めています。

1. ハブ工場から各拠点への配送網を拡充し、安定供給を確保
2. 納入形態に応じた適正な車両を配備
3. グループ会社連携により在庫品を有効活用

配送イメージ図



炭酸ガス不足に対応した物流ネットワーク

近年、全国的に炭酸ガスの需給逼迫が続くなか、当社では、安定調達・安定供給の実現に向け、自社車両の効率的な配車、ドライバーの確保、新規車両の導入を進めています。加えて、自社配送物流ネットワークを活用し、地域を越えた炭酸ガス原料の確保と安定供給体制を構築することで、全国への安定供給を実現しています。



炭酸ガスローリー

VOICE

弘容通商株式会社

高圧ガス工業創業の翌年に設立された当社はガス輸送のプロフェッショナル集団として無事故無災害を目標に掲げ、日々お客様にガス製商品を配送しています。全国15拠点の営業所では乗務員が販売の最前線でお客様と接し、「高圧ガス工業グループにガス切れはない！」安定供給を実現しています。また、昨今はAIドラレコなどを積極的に活用し、安全対策も万全に安全安心の輸送体制を構築しています。青と白、ツートンカラーのトラックが今日も街を走っています。

弘容通商株式会社
代表取締役社長

山本 浩司



ガスを安全に運ぶ容器の技術

当社の高圧ガス容器はエルハルト式製法によるシームレス容器です。エルハルト式製法は、角鋼片を熱間搾伸して底付き原管を製造する方法で、一体成形により極めて耐久性、安全性に優れています。ユーザーからは応力集中する胴部と底部境界付近を厚肉化できる製法としても高く評価していただいています。また、容器内面底部は他製法より比較のきれいに成形される特徴をもち、特に腐食性ガスなどにおいて当該方式で生産された容器が採用されています。

これまで混合ガスを含み約400種類のガス種の高圧ガス容器を生産してきました。長年にわたり培ってきた技術・ノウハウを活かし、ユーザーが要望するガスの性状、純度などに応じた最適な高圧ガス容器の供給を続けています。

今後も当社は高圧ガス容器のトップメーカーとして技術力のより一層の充実をはかり、安心安全な容



器生産及び先進分野へのチャレンジを積極的に進めていきます。

VOICE

高圧昭和ボンベ株式会社

当社は前身の会社を含めると89年にわたり継続的かつ安定的な高圧ガス容器を生産、販売しており、産業ガス、医療ガス業界などヘシリンダーガスビジネスには欠かせない安心・安全な高圧ガス容器を供給しています。生産は土浦工場（茨城県土浦市）と亀山工場（三重県亀山市）の2カ所で行なっています。両工場共に金型を交換することでユーザーニーズに応じた多品種、小ロットの生産が可能である特徴を有しています。

先人たちが築き上げてきた技術と信頼を引き継ぎ、今後もさらに発展させていきたいと考えています。

高圧昭和ボンベ株式会社
代表取締役社長

佐藤 学



2011年 東日本大震災における供給継続への対応

2011年の東日本大震災の発生後、当社グループは直ちに社員の安否確認及び各拠点の被災状況の把握を行なうとともに、同業他社や取引先の供給・稼働状況を確認しました。被災地では、医療現場で必要となる医療ガスなどの供給継続が求められました。一方で、ガス供給に不可欠な容器の確保が難しくなり、被災地及び周辺地域だけでは必要量をまかなうことが困難な状況となりました。

このため、当社グループは全国に展開する配送網を活用し、グループ会社を含む各地の拠点から容器を広域で集約しました。また、被災地周辺ではガスの充填能力も十分に確保できなかったことから、九州を含む遠隔地の拠点からガス容器を配送するとともに、ローリー車によるガス供給も行ない、供給体制を補完しました。

物流面では、配送車両及びローリー車の緊急車両登録を行なうとともに、車両の燃料補給を含む物流インフラの確保に取り組みしました。さらに、各ハブ工場にガス及び生活物資を集積し、道路状況や配送経路を確認したうえで、新潟営業所を最終集積拠点として被災地への輸送を実施しました。加えて、同業他社からの応援要請にも対応し、同業他社の得意先に対する医療ガスの供給を行ないました。

また、同業他社の製造設備が使用できない状況においては、当社の製造設備を活用し、地域全体のガス供給を支援しました。このように、グループ全体の拠点・物流ネットワークならびに業界内の連携を活用することで、非常時におけるガス供給の維持に努めました。

VOICE

宇野酸素株式会社

能登半島地震発生直後、当社は被災地域の基幹病院5施設の状況確認を実施し、ボンベ転倒が確認された1施設には直に出動して対応しました。道路寸断により大型車両での輸送が困難となるなか、石川県と連携して医療用酸素の確保を進めるとともに、仮設備を設置してボンベ供給を実施しました。さらに、家庭用プロパンの復旧にも着手し、北陸地区の全営業所から応援要員を投入しました。七尾営業所の被災時も、金沢営業所及びグループ会社の弘容通商株式会社の協力のもと、地域への供給継続に努めました。

宇野酸素株式会社
代表取締役社長

中村 顕



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など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、経営陣が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・指標などの設定

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

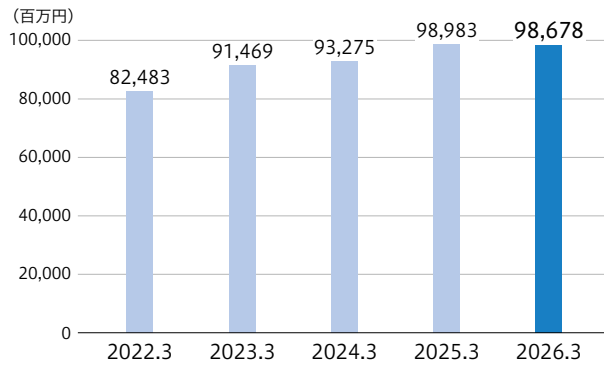
	施策	KPI	2025年度実績	目標	SDGs 目標
	安全衛生管理体制の強化と活動の拡充 リスクアセスメントの実施	安全衛生推進定例会議の実施 4日以上休業が必要な労災事故	12回開催(月1回) あり	年12回開催(月1回) なし	 
	定期的な品質管理教育の実施	品質管理教育の実施 化成品国内拠点 ISO9001の認証	年2回実施 認証継続	年2回実施 認証継続	
	品質管理体制の見直し	製品不良発生件数	4件 14件	0件	
	配送体制の最適化を含む物流構造の改革	ガス配送の積載率	65%	75%	
	インシデント発生時における従業員の安全確保及び供給体制の維持	訓練の実施	一部事業所で年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	
	原料調達の整備	化成品製品の原料の複数社からの購入	50%	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)	100%	100%	

	施策	KPI	2025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	4.4%	5%	
	グローバル化への対応	グローバル人材の採用	外国人従業員総数25名	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1回実施(グループ全社員対象)	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 有給休暇取得率	1.3% 63%	1.0% 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	年1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	計画見直し	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)	

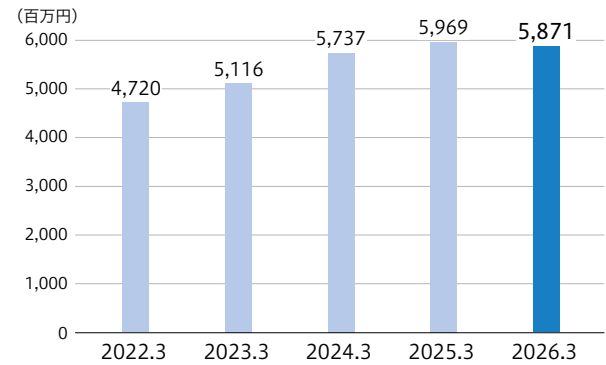
	施策	KPI	2025年度実績	目標	SDGs 目標
	代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会による施策の立案とモニタリング	サステナビリティ推進委員会の開催回数	3回(経営会議と同時開催)	年2回以上	
	CO ₂ 排出量を90%以上削減できる新ガス浸炭法「常圧スマート浸炭」の事業化	販売計画台数の進捗率	各ユーザーと実証実験中	2030年度までに100%	 
	カーボンナチューブの量産化・事業化	生産計画数量の進捗率	45%	2028年度までに100%	
	水素蓄圧器の拡販、新用途の開発	水素容器年間販売計画本数の達成率	27%	100%	 
	CO ₂ 排出量を2030年度までに2020年度比で30%削減	Scope1削減率(2020年度比)	8%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 エコドライブ推進の情報発信(管理職)	73% 1回	100% 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)	16%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	70%	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	FCV用途基準の達成	FCV用途基準の達成	 
	バイオマス原料などの採用・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	48%	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	93%	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	96%(ガス) 93%(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

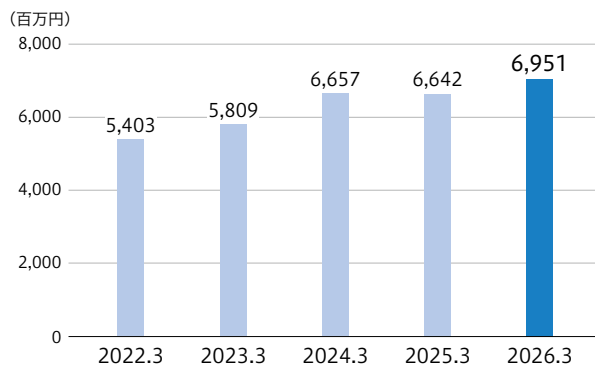
売上高



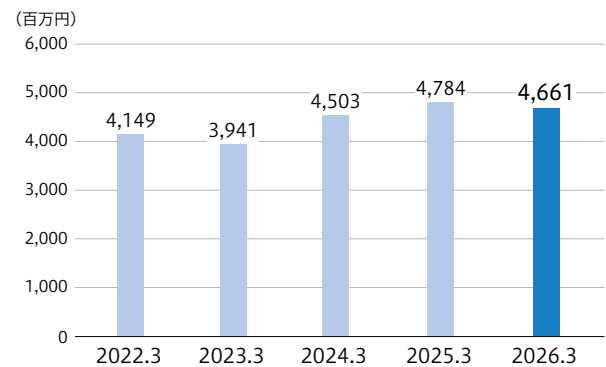
営業利益



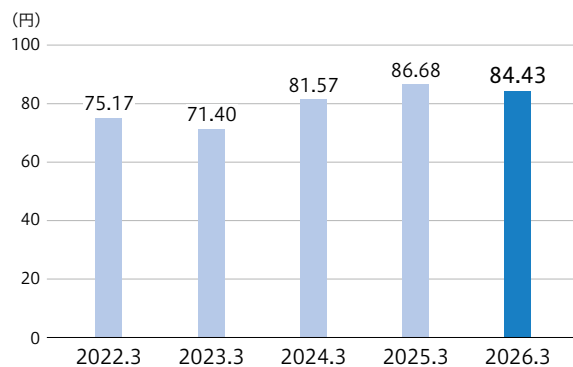
経常利益



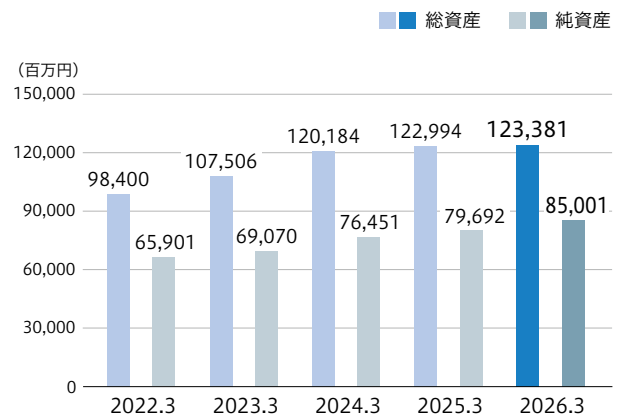
親会社株主に帰属する当期純利益



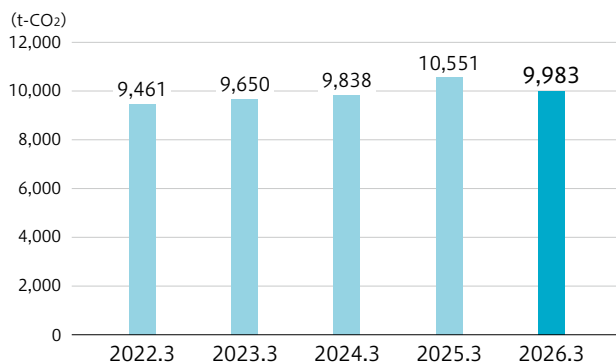
1株当たり当期純利益



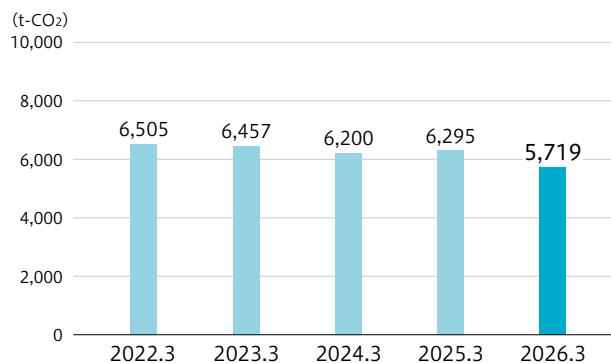
総資産・純資産



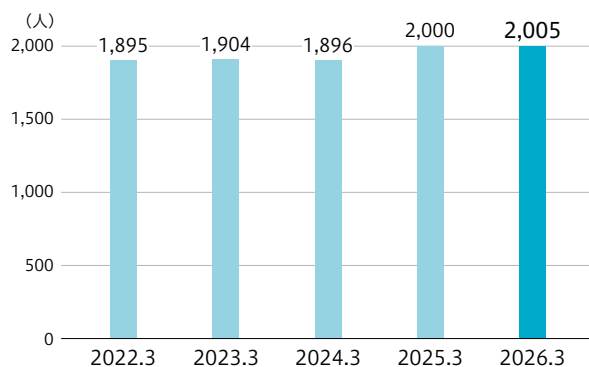
CO₂排出量 Scope1



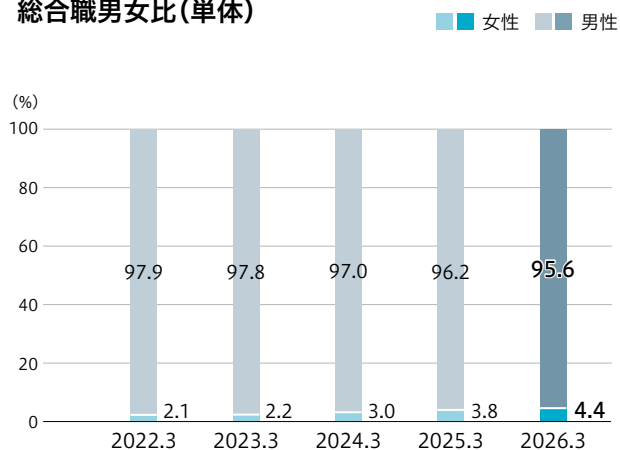
CO₂排出量 Scope2



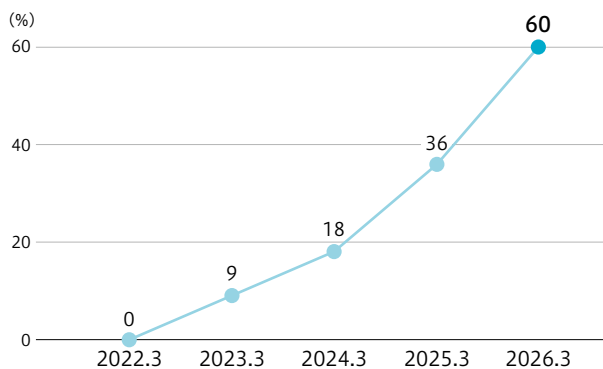
従業員数(連結)



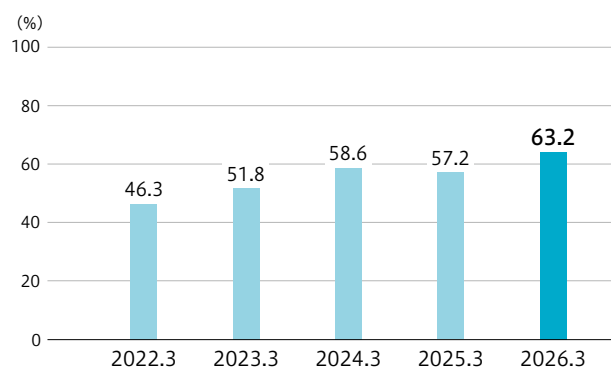
総合職男女比(単体)



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

長期ビジョンの実現をめざして、次世代への飛躍

Challenging 2030 2026年度(94期)～2030年度(98期)

成長の枝を拡げ、未来を創造する

チェンジ&チャレンジ'20

2016年度(84期)～2020年度(88期)

新展開をめざす戦略構想

－ 変革と挑戦 －

チェンジ&チャレンジ Stage II

2021年度(89期)～2025年度(93期)

進化する企業

－ グローバル化への挑戦 －

2020年度(88期)実績

売上高	769億円
営業利益	41億円
営業利益率	5.4%

2025年度(93期)実績

売上高	986億円
営業利益	58億円
営業利益率	5.9%
ROE	5.7%
戦略投資	172億円

前中期経営計画の振り返り

5ヵ年にわたり、当社グループは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」を推進し、事業規模の拡大と利益成長につなげてきました。

最終年度となる2026年3月期の業績については、ガス事業は価格改定効果などの営業努力により堅調に推移しました。一方、化成品事業は2024年6月に新設した甲賀工場の建設費増加などの影響を受け、最終年度目標として掲げた売上高1,000億円、営業利益70億円には届きませんでした。ただし、売上高・営業利益ともに着実な拡大を実現しています。

投資面では、ガス工場の増設・リニューアル、化成品工場

の新設、さらにカーボンナノチューブ「Core-Tube®」の量産化研究設備の導入を進めました。その結果、戦略投資の目標170億円を上回る172億円を達成しました。

各施策の成果としては、カーボンナノチューブの量産化に向けた設備開発が進展し、2026年7月の実証工場稼働を予定しています。加えて、新たなガス浸炭法「常圧スマート浸炭」の開発・実証、アセチレン製造の統廃合による事業最適化、グループ会社統合による物流・販売の効率化、「シアノンUV」「ペガロックUV」の開発・販売、人材育成の強化、DX推進による業務のデジタル化などを進め、次の成長に向けた土台を築くことができました。

一方で、ガス事業の海外市場の開拓、化成品事業の新工

長期ビジョン

- 1 シリンダーガスビジネスを基盤に、アセチレンの新たな価値を創造する
- 2 機能性向上と用途開発により、環境にやさしい接着剤・塗料の可能性を追求
- 3 人と技術で選ばれ続ける企業グループ

中期経営計画

Challenging 2030

2026年度(94期)～2030年度(98期)

成長の枝を拡げ、
未来を創造する

2030年度(98期)目標

売上高	1,200億円
営業利益	85億円
営業利益率	7.0%
ROE	7.0%
戦略投資	5ヵ年累計 250億円

基本方針

1. シリンダーガスビジネスの最大化と、カーボンナノチューブ・常圧スマート浸炭の事業化
2. 接着剤・塗料の国内生産の強化と輸出・ベトナム事業の成長で海外市場を開拓
3. 人材開発・人事制度の拡充による成長基盤の構築

場の稼働率、さらには時代の変化に対応した人事制度改革などの課題も残しています。これらについては、新たな中期経営計画の継続課題として達成・解決に向けた取り組みを進めていきます。

新中期経営計画の概要

当社グループを取り巻く事業環境は、エネルギー価格や原材料価格の上昇、人材不足、さらには脱炭素・サーキュラーエコノミーや半導体・AIをはじめとする産業構造の変化など、大きく変わりつつあります。こうした時代の変化を踏まえ、あるべき姿を再定義し、新たな長期ビジョンを設定

しました。新中期経営計画「Challenging 2030」では、長期ビジョンの実現を前提として、長期ビジョンからバックキャストして本期間内で実施すべき経営方針・事業戦略・財務戦略・施策等について定めたものとなります。

新中期経営計画では、基本方針として「シリンダーガスビジネスの最大化と、カーボンナノチューブ・常圧スマート浸炭の事業化」「接着剤・塗料の国内生産の強化と輸出・ベトナム事業の成長で海外市場を開拓」「人材開発・人事制度の拡充による成長基盤の構築」を掲げ、これまで培ってきた事業基盤を活かしながら、既存事業の強化と新たな成長領域の事業化を進め、持続的な成長と企業価値向上をめざしていきます。

中期経営計画

基本方針と重点施策

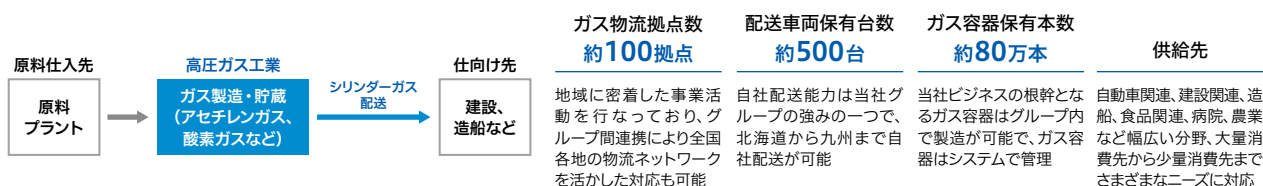
1. シリンダーガスビジネスの最大化と、カーボンナノチューブ・常圧スマート浸炭の事業化

■ 営業技術力を活かした多様なサービス提供

ガスの供給体制として、物流拠点・車両・ガス容器を、全国各地に豊富に有していることが強みです。この強みを活かし、仕向け先の業種や規模などに応じて、容器1本単位からのシリンダー配送やタンクローリーによる大量輸送など、さまざまな荷姿での配送に対応しています。こうした体制により、柔軟で小回りの利いたガス供給を可能としています。

ガス事業のバリューチェーン

※下記の各数値はグループ会社を含みます

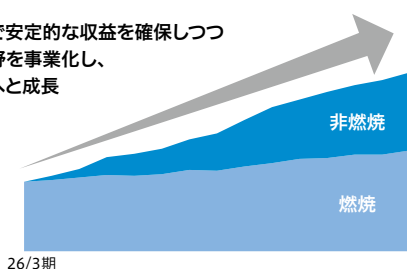


■ カーボンナノチューブ、常圧スマート浸炭の事業化

アセチレン（ C_2H_2 ）の化学的特性を最大限活用し、安定収益を創出する燃焼分野を基盤としながら、カーボンナノチューブ・常圧スマート浸炭を中核とする非燃焼・高付加価値分野の収益を拡大させます。そのため、供給網の強化、工場稼働率の向上、新用途開発を進め、非燃焼・高付加価値分野を長期的に中核事業に成長させるべく、新中計期間では事業化の実現に取り組みます。

成長シナリオ

燃焼分野で安定的な収益を確保しつつ
非燃焼分野を事業化し、
中核事業へと成長



【非燃焼】

カーボンナノチューブ

- リチウムイオン電池・全固体電池などのEV領域や導電性・電磁波シールド性プラスチックなどの半導体デバイス領域において需要拡大が見込まれる
- サンプル提供の段階で良好な評価を受けており、量産化体制の構築が急務。新中計で事業化をめざす

常圧スマート浸炭

- 省エネとCO₂削減を両立する次世代ソリューションとして高い関心を集めており、自動車・産機メーカー複数社との実証実験が進行中
- 新中計で導入実績を作り、普及拡大をめざす

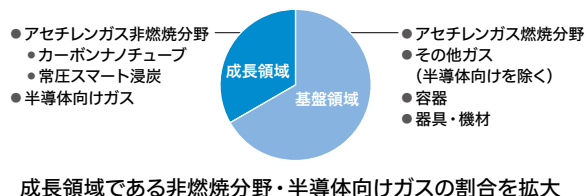
【燃焼】

- 前中計までは工場の統廃合を推進し、国内需要が減少するなかで収益力を確保
- 新中計以降も継続的な設備更新・容器投資により供給力を維持し、市場シェアの拡大をはかる
- カーボンオフセット付きアセチレンの展開により、環境対応ニーズを取り込む

■ 半導体などの成長分野への事業展開

シリンダーガスビジネスを基盤に安定した収益を確保しつつ、さらなる成長に向けて、アセチレンの新規用途開拓（カーボンナノチューブ・常圧スマート浸炭など）や半導体向けガス・特殊ガスといった成長性・収益性の高い分野に取り組めます。

ガス事業の長期的な売上高構成イメージ



■ M&Aによる新規販売チャネルの拡大

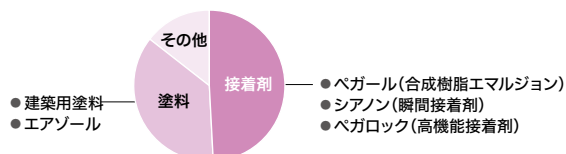
ガス事業におけるM&Aは、これまで多くの地域のガス販売店の事業を引き継ぎ、またはその会社の株式を取得する形で実施しており、当社グループのシリンダーガスビジネスの拡大に大きく貢献しています。ガス事業において販売網を拡大していくためには、一つひとつの顧客をいかに獲得し、そしてそれを緻密に積み上げられるかが重要な戦略になります。当社は、M&Aによってその対象先が有する販売チャネルを獲得し、当社グループの強みである物流体制などをその新たな顧客に提供していくことで、当社グループが手掛けるシリンダーガスビジネスの基盤をさらに強固にすることができると考えています。ガス事業においては、物流人材の成り手不足を基因とする業界特有の課題があります。当社が事業の承継先として選ばれる理由は、まさに物流体制が強固であるためであり、新中計においても、これを武器に業界内での存在感を発揮していきたいと考えています。

基本方針と重点施策

2. 接着剤・塗料の国内生産の強化と輸出・ベトナム事業の成長で海外市場を開拓

現在の売上の中核は接着剤のペガール(合成樹脂エマルジョン)であり、今後の利益成長が期待される接着剤のシアノン・ペガロック及び塗料の高機能塗料を中心に、顧客ニーズに合わせた新用途での高付加価値製品の開発や生産能力増強など、国内・海外成長戦略を推進することで、全分野で売上高を拡大します。

化成事業の長期的な売上高構成イメージ



国内・海外成長戦略の推進により全分野で売上高を拡大

■ 新工場(甲賀工場)稼働による接着剤製品の増産と拡販

- 前中計期間中にペガール・シアノンの新工場である甲賀工場を新設し、生産能力の増強による販売の拡大をめざす
- 新工場稼働に伴ない、他工場を含めた生産体制全体の合理化を進め、製造原価低減に向けたコストダウンをはかる

基本方針と重点施策

3. 人材開発・人事制度の拡充による成長基盤の構築

現場で蓄積された技能・ノウハウの継承ならびに人材育成が競争力と持続的成長の基盤であり、経営上の重要課題と認識しています。こうした認識のもと、新中計では、採用強化・人材育成・エンゲージメント向上を重点施策とし、事業の安定とリスク低減に資する人的投資を実施します。

■ 新用途開発による高付加価値製品の国内・海外販売の強化

- シアノン・ペガロックを特定用途向けに高機能化し、高付加価値製品のラインアップ拡充による利益率の向上をはかる
- 国内のみならず、欧米・アジア・インド・南米・南アフリカ向けに高付加価値製品の拡販をめざす

■ 塗料・エアゾール製品の新製品開発・拡販

- 建築用塗料の高機能化(高耐候化・遮熱性・防カビ機能など)に向けた製品開発・拡販に注力し、販売に占める新製品の利益構成比の増大をめざす
- エアゾール製品にかかる新規分野(食品・化粧品など)を開拓し、さらなる利益拡大をめざす

■ ベトナム工場の生産能力増強とASEAN地域の販売開拓

- 新中計期間中に、ベトナム工場への追加設備投資を実施し、ペガールの生産能力の増強をはかる
- ベトナム国内での現地生産・販売にとどまらず、周辺のASEAN地域への販売進出をめざす

■ 社員一人ひとりの強みを伸ばす個の育成

■ 従業員エンゲージメントの醸成

■ 働き甲斐を高める人事評価制度・福利厚生制度の再構築

就業環境の向上

社員が安心して長く働き、能力を最大限発揮できる職場環境を整備する。

- (1) 人事制度の見直し
 - 公平で透明性のある新人事制度導入
 - 賃金水準の底上げと福利厚生の充実化
- (2) 健康で安全に働ける職場環境の整備
 - 時間外労働削減
 - 有給休暇取得率向上
 - 育児休業取得率向上
 - 健康経営優良法人の認定取得
- (3) コンプライアンスの強化
 - 定期的なコンプライアンス研修の実施
 - 継続的な内部通報システムの運用状況の確認と普及



採用活動の強化

持続的な成長に向け、多様で意欲ある人材の安定的な確保をめざす。

- (1) 新卒採用の強化
 - システム導入による選考プロセスの迅速・効率化
 - 採用専用ホームページの制作
 - 採用チャネルの見直し
- (2) 多様な人材の確保
 - 外国人学生を対象とした採用活動の強化
 - 女性総合職の積極的採用
 - 障がい者雇用の促進

人材育成の強化

社員一人ひとりの専門性向上とキャリア形成を支援し、組織全体の底上げをはかる。

- (1) 全階層を網羅した学びと成長の機会創出
 - 若手社員を対象とする業務講習会の実施
 - 管理職を対象とする選択型研修の導入
 - 有資格者増加に向けた社内講習会の実施
 - スキルアップ研修の実施
- (2) OJT・実務教育体制の体系化及び充実化

財務戦略



当社グループの企業価値を最大化するためには、収益の源泉である経営資源の最適な配分が不可欠です。今後の事業環境の変化を冷静に見極め、「何に投資し、いかにして利益を生み出すか」という成長の観点だけでなく、「いかに効率的に資源を配分するか」という目線を持ち、リスクとリターンの両輪で財務戦略を推進していきます。そして、事業活動を通じて得られたキャッシュについては、成長投資と資本コストのバランスをとりながら、すべてのステークホルダーの皆様へ適切に還元していくよう努めていきます。

取締役
専務執行役員
管理本部長

池田 佳弘

中期経営計画の経営指標目標

今回策定した新中期経営計画では、売上高や営業利益といった業績目標を掲げるのみならず、資本効率を踏まえたROEや自己資本比率についても具体的な数値目標を設定しました。また、2025年5月に開示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に基づき、新中計においても配当性向及びDOEの株主還元指針を踏襲しています。当社グループは事業の性質上、製造に必要な工場設備（土地・建物・機械装置）に加え、当社の強みである物流体制の基盤となるトラックや車両を多く保有しており、バランスシート上、事業用固定資産を一定程度維持することが不可欠です。今後は、こうした競争力の源泉となる事業用資産への設備投資を継続する一方で、非事業用資産については、キャッシュフロー創出能力や事業への貢献度を適切に見極め、余

剰資産の売却や換金等の検討を行ない、バランスシートの最適化を進めていきます。

		26/3期実績	中期経営計画目標 31/3期
業績	売上高	986億円	1,200億円
	営業利益	58億円	85億円
	営業利益率	5.9%	7.0%
資本収益性	ROE	5.7%	7.0%
自己資本比率		68.2%	65%前後を維持
戦略投資		5ヵ年累計 172億円	5ヵ年累計 250億円
株主還元		配当性向 47.3% DOE 2.7%	配当性向50%を目安 にDOE 2.5%を下限

資本・財務戦略

■ 最適資本構成

当社は、持続的な企業価値の向上に向け、資本効率の改善と財務健全性の維持を両立する資本・財務戦略を推進します。当面は、自己資本比率65%前後を目安に健全な財務基盤を維持・コントロールしながら、成長投資と株主還元の最適なバランスを追求していきます。

収益貢献度の低い資産は適宜売却するとともに、政策保有株式についても、新中計の5年間に於いて積極的な縮減を検討します。これらにより生じる余剰資金は、設備投資、研

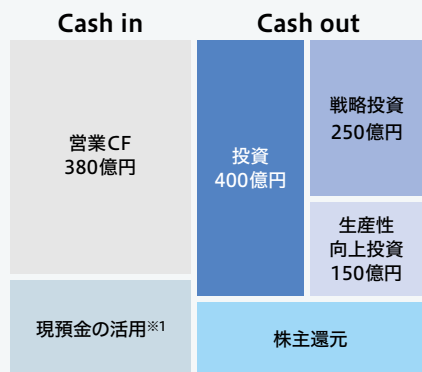
究開発、人的資本投資など、将来の収益性向上と成長力強化に資する施策へ優先的に充当します。また、純資産の過度な積み上がりについては、安定的な配当を通じた株主還元により抑制します。一方、自社株買い等による純資産の圧縮は、中長期的な財務健全性及び成長投資に必要な資金余力を踏まえ、慎重に判断していきます。こうした取り組みを通じて資本効率を一段と高め、PBR1倍超の早期実現に向けた道筋を確かなものとしていきます。

■ キャッシュアロケーション

新規事業の創出に向けた研究開発投資ならびに事業化投資は、当社の投資戦略において重要な位置づけにあります。

なかでも、カーボンナノチューブは、本中計期間内での事業化確立を重要施策としていることから、最優先で投資を実行していきます。

中期経営計画 2026年度(94期)～2030年度(98期)



※1 現預金には、政策保有株式の売却資金を含む

戦略投資
● 成長投資 カーボンナノチューブ、半導体業界向け事業投資、アセチレンの新技术開発、高機能接着剤・塗料の応用研究(ベトナム工場の生産増強) ● M&A(既存事業の販売網拡大)
生産性向上投資
● 人的投資 収益性向上に向けた人的資本投資の拡充 ● 維持更新投資 工場設備・車両・容器等の更新、修繕
株主還元
● 配当性向50%、DOE2.5%を下限とし、安定配当を実施 ● 本中計の推進により利益水準を高め、配当総額を拡大

■ 株主還元方針

研究開発をはじめとする将来性構築に向けた事業化投資やM&A投資、持続的成長への源泉となる人材への人的投資に注視しながら、利益計画の達成を通じて株主還元に最大限の注力をはかっていきます。

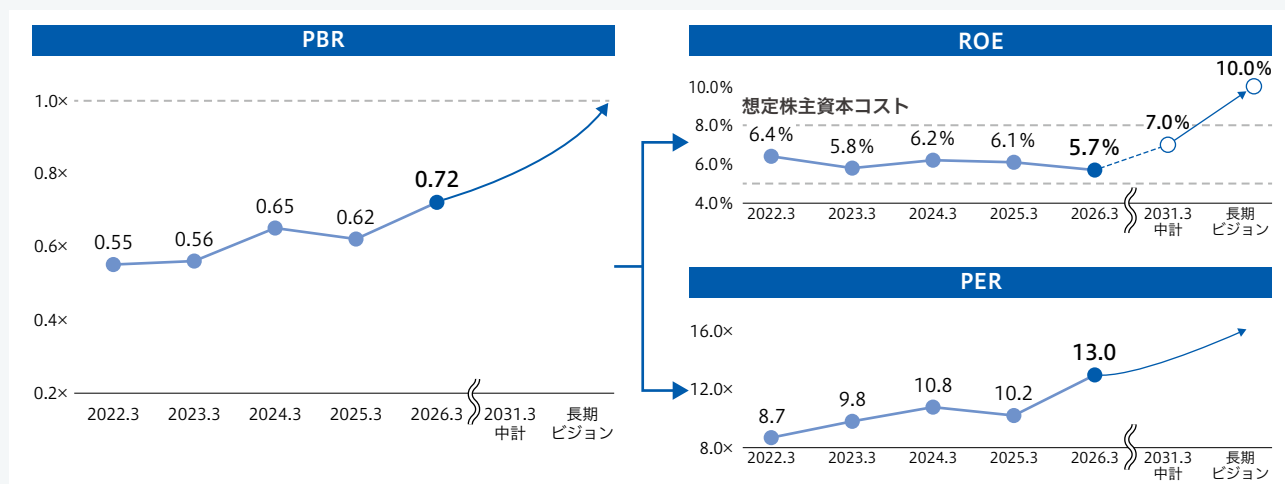
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社のPBRは、1倍を下回る水準で推移しています。PBRの向上には、株主資本コストを上回るROEを実現するとともに、持続的な成長や収益力に対する市場からの期待を高め、PERの切上げにつなげていくことが重要であると認識しています。新中計期間においても、ROEの向上と株主資本コストの低減に向けた取り組みを継続し、企業価値の向上をめざします。

当社のROEはこれまで平均6%台で推移しており、メーカーとしての事業特性を踏まえると、当面の目標である7%への引き上げは決して容易な課題ではありません。しかし、

現状に甘んじることなく、まずはROE7%の達成を着実に進めるとともに、長期的にはROE10%を大きく上回る水準をめざします。

その実現に向けては、健全な財務基盤と資本バランスを維持しながら、本業における事業利益を着実に拡大していくことが不可欠です。今後も、成長領域への最適な資本配分を実行するとともに、収益性の向上と資本効率の改善に取り組み、持続的な利益創出と株主価値の向上につなげていきます。



人材戦略

関連するマテリアリティ

多様な人材の活躍

人材不足の対応



人材ポートフォリオについて

事業基盤の拡大と社会構造の変化に伴ない、人材を取り巻く環境は大きく変容しており、持続的成長を支える人材基盤の強化が経営上の重要課題となっています。このような環境のもと、営業部門、製造部門、バックオフィス部門それぞれにおいて人材不足が顕在化しており、引き続き、新卒・中途の採用活動の強化をはかるとともに、「外国籍労働者の採用と育成」、「AIの活用」を人材ポートフォリオ作成のための一つの重点軸と定め、取り組みを推進していきます。国内における労働力人口減少を見据え、外国籍人材の積極的な採用を進めることで国内における人材不足を補完します。特に製造部門においては、多様な人材の登用を通じて技能継承と生産体制の持続的な運営基盤の確立をはかっていきます。

また、バックオフィス部門や営業部門において、生成AIツールなどを積極的に活用することにより定型的・反復的な業務の自動化や属人化の解消をはかり、従業員をより付加価値の高い戦略的業務へシフトさせ、少人数体制でも高い生産性を構築できる仕組みづくりを進めています。

これらの取り組みを推進することにより各部門の労働生産性を高めつつ、全社的な人材ポートフォリオの最適化をはかりながら、限られた人的資本の価値最大化をめざしていきます。

外国籍従業員数

	営業	製造	研究	管理	計
2024年3月	1	3	0	1	5
2025年3月	2	5	0	2	9
2026年3月	2	15	6	2	25

※2026年3月の製造・研究には内定者を含んでいます。(製造7名・研究4名)

多様な人材の活用による組織力の強化

持続的な企業成長を実現するうえで、多様な人材が互いの強みを活かし合う組織づくりは不可欠な経営課題であるという認識のもと、当社では、新卒採用と共に、異なる業界や職種で培われた知識・経験を組織に取り込むことで、既存事業の強化と新たな価値創造をはかるため中途採用による即戦力人材の獲得も積極的に推進しており、2025年度における中途採用比率は約84%となっています。

また、コンサルティング会社などの外部専門家の活用により、社内にはない高度な専門知識や客観的な視点を経営・事業運営に反映させる体制を整備しています。

こうした多様な人材の融合を通じて、画一的な発想を超えたイノベーションの創出と組織力の強化に努めています。多様性を競争優位の源泉と捉え、一人ひとりの個性と能力が最大限に発揮される組織文化の醸成に向け、継続的な取り組みを進めています。

課題と今後の展開について

人材不足が深刻な社会課題となっているなか、いかに当社に合った人材を採用し定着させていくかが事業成長の鍵を握ります。当社は採用・育成・定着の三つの軸を柱に取り組みを強化し、即戦力となる人材の採用拡充と並行しながら長期的なキャリア形成を見据えた研修・学習制度の拡充など、人材育成プログラムの体系化を推進していきます。

また、2028年4月に導入を予定する人事制度改定により、メリハリある評価・処遇の実現をめざします。こうした施策を通じて社員一人ひとりの自律的な成長を促し、組織全体のエンゲージメント向上へとつなげていきます。人と組織の持続的な進化こそが、企業価値向上の原動力であるという考えのもと、人的資本への投資を継続的に拡充していきます。

専門性向上に向けた人材育成の強化

技能人材の確保・定着に向けた取り組み

当社は、持続的な成長を支える基盤として、技能人材の確保・定着を重要課題と位置づけ、積極的な取り組みを進めています。人材確保においては、大学研究室への個別説明会の実施や理系採用イベントへの参加を通じて、専門性の高い人材との接点を拡大しています。また、労働力の多様化の観点から、外国人材の採用にも積極的に取り組んでおり、多様なバックグラウンドを持つ人材の確保に努めています。

定着に向けては、新卒採用者に対しては一定年数にわたる教育計画を策定し、本人の習熟度に応じて段階的かつ無理のない育成を実施しています。画一的な教育スケジュールではなく、個々の成長スピードに寄り添った柔軟な指導体制を構築することで、着実なスキル定着と早期離職の防止をはかっています。

一方、中途採用者に対しては、これまでの経験やスキルを十分に活かせるよう、適材適所の配置を徹底しています。前職での知見を活かせる部署への配属により、早期の戦力化とモチベーション維持を実現し、組織への定着を促進しています。今後も、採用チャネルの多様化と個々の状況に応じたきめ細やかな育成・配置を両輪として、技能人材の確保・定着に継続的に取り組んでいきます。

人材の確保・定着に関する主要指標(2026年3月末現在)

新卒採用	9名
中途採用	48名
平均勤続年数	14.2年

技能研修・OJTを軸とした人材育成と技能継承

当社は、技能研修及びOJTを人材育成の中核に位置づけ、現場で必要となる実践力の向上と技能継承の着実な推進に取り組んでいます。所属工場において一定期間の経験を有する社員や、将来のリーダー候補を対象に他工場研修を実施し、異なる製造現場での知見や技能を習得する機会を設けています。研修では、安全管理、製造工程、品質管理への理解を深めるとともに、各工場の運営手法、改善活動、設備運用の考え方を学び、視野の拡大と業務の標準化をはかっています。

また、各工場で培われたノウハウを相互に学ぶことで、多能工化や改善提案力の強化をはかり、変化の激しい事業環境に対応できる現場力の底上げを進めています。さらに、拠点を越えた社員交流を通じて相互理解と連携を促進し、円滑な情報共有と協働の土台を強化しています。こうした取り組みは、個人の成長にとどまらず、工場間の一体感を高め、組織全体の職場文化の醸成にも寄与します。

今後も、教育体系の充実とOJTの質向上を継続し、次世代のリーダー育成と持続的な競争力強化につなげていきます。あわせて、安全最優先の行動定着と品質意識のさらなる向上をはかり、安定した生産体制の維持に努めています。



2025年管理職研修

VOICE

相互理解を深める採用と手厚い育成で、働き甲斐のある会社をめざして

採用競争が厳しいなか、新卒採用では大学との連携や合同説明会への参加を通じ、当社の事業や働く魅力を知っていただく機会を増やしています。社名から「ガスの会社」という印象を抱かれることもありますが、ガスを起点に接着剤やITまで幅広く産業を支えていること、現状にとどまらずさらなる価値の創出に挑戦していることを紹介しています。学生向け座談会では、各部署で働く社員との対話を通じて、社会を支える仕事への誇りややりがいを感じていただく機会としています。採用選考では人物を重視し、知識や経験だけでなく、一人ひとりの人柄や考え方を大切にしています。当社についてもありのままをお伝えし、相互理解を深めることで、入社後のミスマッチを防いでいます。

育成では、若手社員一人ひとりの成長に寄り添い、職場での実務経験と集合型研修を組み合わせた教育を行なっています。入社1年目から5年目までの研修では、各年次に期待される役割を伝え、必要な知識やスキルの習得を支援しています。採用から入社後の成長までを継続して支え、社員一人ひとりが「ここで働いてよかった」と考える会社づくりに貢献していきます。



管理本部
総務人事部

高島 明日香

人材戦略

自律的成長と挑戦を促進する人材・組織づくり

当社は、「自らの成長をもって会社の成長に貢献できる人材」を求める人材像としており、入社後早期から幅広い責任ある業務を任せ、現場で課題を自ら発見・解決する経験を重ねるOJTを育成の中核に据えています。並行して、職責や役割に応じて必要となる知識・スキルを習得できる研修を体系的に整備し、社員一人ひとりのキャリア形成を支援しています。さらに、資格手当の支給、主要資格取得補助、通信教育制度の導入などにより、学びを日常に根付かせ、専門性の向上と意欲の醸成をはかっています。

加えて、現場の意見を重視するボトムアップの体制、責任者との距離が近く気軽に意見やアイデアを提案できる風土を大切に、挑戦を後押しする組織づくりを進めています。上司との対話を通じて成長課題を共有し、改善提案を迅速に反映できる仕組みを整えることで、社員が主体的に考え、行動し、学び続ける好循環を生み出しています。

従業員エンゲージメントの向上の取り組み

当社は、従業員エンゲージメント向上に向けた各種施策を推進しています。入社5年目までの社員には集合研修時に、所属各本部の責任者がキャリアパスを提示し、現在のスキル・経験の達成度を振り返りながら、今後の取り組み内容やめざす方向性を認識できるよう支援しています。これにより、日々の業務に意味と価値を見だし、やりがいを持って働ける環境を整えています。加えて、勤続満10年・15年・25年・40年に到達し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と良好な人間関係の醸成に取り組むことで、今後の業務に対するモチベーションの向上をはかっています。

また、全国に勤務地があるため転勤等で実家を離れる場合もあり、帰省時の交通費を年間一定回数補助して経済的負担を軽減し、心身のリフレッシュを後押しします。今後もさらなる施策を拡充し、エンゲージメントの一層の向上に取り組めます。

グループ通信教育講座による学習支援

人的資本経営を推進するうえで重要なことは、社員一人ひとりが自律的に学び続け、その学びを通じて互いに高め合う組織を築いていくことです。

当社では、グループ全社員を対象とした通信教育講座を開設しており、昨年で14年目を迎えました。

講座の内容は、業務に関連する資格取得コースをはじめ、社会人としての一般教養やビジネススキルを習得できるコース、さらには新NISAやAIといった時代の変化に即したコースまで幅広く取り揃えています。

指定期間内に講座を修了した社員には、会社が受講料を全額補助する仕組みとなっており、社員個人の学習意欲の醸成と継続的なスキル向上を支援しています。



通信教育講座パンフレット

累計受講者数	4,195名(うち修了者2,304名)
2025年度受講者数	226名(うち修了者155名)

VOICE

人を活かした製造現場力の強化

東京研究所の強みは、そこで働く「人」の力だと思います。現在、東京研究所は30名の大所帯となり、この6年で女性研究者はゼロから7名に増加しました。また、外国籍研究者も着実に増えており、性別や国籍だけでなく、若手からベテランまで幅広い世代が共に活躍する、多様性に富んだ組織となっています。東京研究所ではグループリーダーを中心に研究テーマを推進しており、若手や多様なバックグラウンドを持つ研究リーダーと日々協働するなかで、技術や知見、課題解決の考え方を実践的に学び、次世代へと継承しています。

長年培われた経験と新しい視点が融合することで、一人では生み出せないシナジーが生まれ、研究所全体の力につながっていると感じています。また、研究所は研究成果を生み出す場であると同時に、人材を育成する場でもあります。研究所で培った専門性や経験を活かし、営業、工場、購買部門、さらには高圧ガス工業ベトナムなど、国内外のさまざまなフィールドで活躍する人材を送り出すことも、重要な役割の一つです。

今後も、一人ひとりが能力を最大限に発揮できる環境づくりを進め、多様性と経験を研究所の強みに変えながら、現場力のさらなる向上と新たな価値の創造に取り組んでいきます。



化成品事業本部
東京研究所長
桜井 哲生

多様な人材の活躍と働きやすい環境の整備

女性の活躍推進

当社は、女性社員が能力を最大限に発揮できる適切な職場環境を整備し、全社員がやりがいを持って働ける企業をめざしています。2026年4月1日から2029年3月31日までの行動計画では、正社員に占める女性採用割合40%以上の維持、女性総合職割合7%以上の達成を目標に掲げています。女性採用については、活躍可能な職種・業務の調査、採用ホームページでの女性社員活躍事例の掲載、大学との連携強化など、積極的な広報を実施します。

女性総合職の拡大に向けては、配置可能な職種・業務の調査、職種転換制度の見直しと周知徹底、女性社員交流会やスキルアップ研修、管理職向けダイバーシティ研修を通じ、意識改革とキャリア形成を後押しします。

今後も新卒・中途採用や配置転換を通じて多様なキャリア形成を支援するとともに、採用から幹部人材の育成まで、キャリア・ライフステージに応じたサポートを実施することで、女性活躍の裾野拡大と将来の経営を担う人材の育成を推進し、女性活躍推進を着実に進めていきます。

女性の活躍推進に関する主な指標(2026年3月末現在)

労働者に占める女性労働者の割合	正社員	24.0%(男女計768名)
	嘱託社員	15.5%(男女計103名)
	パート社員	50.0%(男女計6名)
女性管理職比率		5.7%

育児・介護と仕事の両立支援及び職場環境の整備

少子高齢化の進行や働き方の多様化を踏まえ、当社は育児・介護と仕事の両立支援及び職場環境の整備を重要課題と位置付け、取り組みを進めています。2025年施行の改正育児・介護休業法では、子の年齢に応じた柔軟な働き方の拡充や、介護離職防止に向けた両立支援制度の強化が行なわれました。

当社はこうした法改正の趣旨を踏まえ、2026年4月から育児休業(出生時育児休業を含む)開始後通算28日間について賞与を支給するようにしました。あわせて、子の看護など休暇及び介護休暇を有給化し、制度利用に伴う経済的不安の軽減と、取得しやすい環境づくりを進めています。

さらに、制度の周知徹底や相談体制の充実、管理職への理解促進を進め、従業員が安心して制度を利用できる環境づくりも推進しています。今後も、ライフステージに応じて働き続けられる職場を実現し、人材の定着と企業価値向上につなげていきます。

両立支援に関する指標(2026年3月末現在)

男性育休取得率	60%
女性育休取得率	100%
育休後復職率	100%

VOICE

男性育休取得による働き方と意識の変化

このたび育休を取得し、家族と過ごせる時間は貴重なものでした。これまで私は、家庭では仕事を頑張ることが自分の役割だと思っていましたが、育休を通じて、家族を支える責任や父としての実感、日々成長していく我が子と触れ合う時間の大切さに気づかされました。育児の大変さを身をもって経験したことで、妻への感謝の気持ちが深まり、家族との絆も一層強くなりました。

当初は、育休を取得している男性が少なく、取得を躊躇する気持ちもありました。しかし、職場の方々に相談したところ、ご理解とご協力を頂き、感謝の気持ちを持って安心して取得することができました。これまで育児は「サポートするもの」という意識が強くありましたが、育休の取得を経て、自ら主体的に育児を担うようになり、家庭と仕事の両方を大切に作る働き方へと価値観が大きく変わりました。今後は、有給休暇の取得や残業削減など、安定的でメリハリのある働き方を心掛けながら、家庭と仕事の両立をはかっていきたいと思っています。あわせて、誰もが柔軟に協力し合える職場づくりに貢献していきたいと考えています。



ガス事業本部
滋賀高圧ガス流通センター

長島 圭多朗

人材戦略

グローバル人材の採用と活躍推進

当社は、事業のグローバル化の推進と将来的な組織体制の維持・強化を見据え、外国籍社員の採用を積極的に進めています。新卒・中途採用の両面で、国内では留学生などを対象とした採用活動を行なうとともに、リクルート会社と提携し、海外での会社説明会や面接も実施しています。海外から来日して入社する場合は、内定期から語学支援を行ない、入社後も一定レベルに到達するまでの継続的な支援を行っています。

現在の外国籍入社は、主に海外取引業務、研究業務、技術製造業務、管理業務に従事し、各部門で専門性を発揮しています。今後は、語学支援や職場環境の整備、キャリア形成支援など受入れ体制をさらに充実させ、多様な人材が幅広い分野で活躍できる機会を拡大します。また、育成施策を継続的に強化し、国籍を問わず能力を最大限に発揮できる組織づくりを進めていきます。

障がい者雇用の活躍推進

当社は、障がいのある社員が働くことを通じて成長し、長く活躍できるよう、施設面を含む職場環境の整備を進めるとともに、適性と能力を十分に考慮した業務内容の設定や勤務方法の調整、必要な配慮の実施など、一人ひとりに応じた就業支援を行なっています。障がいのある社員も、当社の事業活動のなかで重要な役割を担う仲間であり、共に働くことで、それぞれの特性に基づく新たな視点や気づきが生まれています。加えて、上司や関係部署が連携し、定期的な対話を通じて状況把握と支援を継続することで、働きやすさと定着の向上に努めています。今後も、多様な人材が互いに学び合い、安心して挑戦し成長できる環境を整え、誰もがいきいきと活躍できる組織の実現をめざします。

安全で健康に働ける職場づくり

当社は、従業員一人ひとりが安心して力を発揮できる環境整備に取り組んでいます。全従業員を対象に、健康診断のオプション費用補助を実施するとともに、人間ドックについても一定額を補助し、疾病の早期発見・早期対応を支援しています。また、製造現場ではガスや接着剤を取り扱うため、換気性の高い建物構造を採用しており、その特性上、外気の影響を受けやすい環境となっています。こうした状況を踏まえ、製造職に対しては水分補給・塩分補給の徹底に加え、空調服やドライアイスベストの導入など、熱中症対策を計画的に実施しています。

なお、工事現場を監理するエンジニアリング職についても、同様の対策を講じています。今後も、従業員の健康保持・増進と安全確保の両立をはかり、より働きやすい職場づくりを推進していきます。

VOICE

外国籍社員の活躍について

私はベトナム出身で、2022年に入社し、現在は液化ガスの充填業務を担当しています。前職は機械製造関係で、ガス製造は未経験だったため、入社当初は不安を感じることもありましたが、職場の皆さんに基礎から丁寧に教えていただき、疑問点も納得できるまで説明していただきました。定期的な勉強会など継続的に学べる環境が整っており、上司も一人ひとりの成長を支えてくれています。この工場での初めての外国籍社員でしたが、仕事や待遇で違いを感じたことは一度もありません。生活面まで気にかけていただける環境のなか、現在は通常業務に加えて、バルブ部品の交換や設備・容器のメンテナンスなど、責任ある業務も任されています。資格取得の支援も積極的で、知識と技術を高めながら成長できることにやりがいを感じています。近年はベトナムから直接入社する社員も増えており、来日前から生活準備のサポートが行われています。私自身も、新しく来日した社員の相談に乗り、日本人社員とベトナム人社員が安心して働けるよう、コミュニケーションを支える存在になりたいと考えています。国や文化が違って、「会社をより良くしたい」という思いは共通です。それぞれの強みや価値観を尊重し合い、学び合うことが、職場づくりや会社の成長につながると信じています。私自身も日本人社員と外国籍社員をつなぐ架け橋として、会社の発展に貢献していきたいと思っています。

ガス事業本部
神奈川工場

NGUYEN KIM THE



製造現場でのドライアイスベスト着用

DX 戦略



DXによる業務最適化と意思決定支援を
進化させ、お客様との信頼構築と新たな
価値創出をめざして、
「現場をつなぐ。判断を磨く。価値を広げる。」

管理本部
システム管理部長
板谷 剛男

統合データ基盤を活用した競争力強化

当社では、製造・物流・販売・在庫・配送・ポンペ管理などの情報を一元的に扱う「グループ統合システム」を基盤に、グループ全体でのデータ活用を進めています。これにより、部門や拠点ごとに分散していた情報を横断的に把握できるようになり、需給調整の迅速化、在庫の適正化、配送効率の向上を実現しています。また、「グループ容器マスタ」では、容器マスタを統合し、容器受払情報をリアルタイムに更新・共有することで、グループ内の各拠点から最新の履歴を確認できる体制を整えています。これにより、放置容器の調査、滞留容器の消し込み、特定容器の追跡確認などが迅速に行えるようになり、保安管理の強化と業務効率化の両立につながっています。さらに、BIツールを活用した分析により、業績把握や課題抽出のスピードが向上し、製造・物流・販売が連携した全体最適の推進と、安全かつ安定的な供給体制の強化につながっています。

デジタル変革を実現する人材基盤

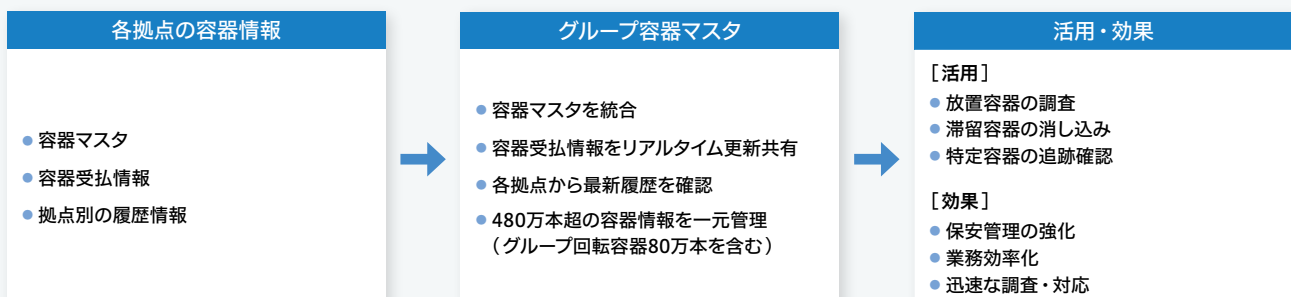
当社では、DXを継続的に推進し、業務変革や価値創出に

つなげていくために、人材基盤の強化を重要な経営課題と位置づけています。システム部門における専門性の強化に加え、製造・物流・営業などの各部門においても、業務とデジタルの両面を理解し、現場課題を改善へとつながられる人材の育成を進めています。BIツール活用やデータ分析に関する教育、部門横断プロジェクトへの参画などを通じて、全社的なデジタルリテラシーの向上と、DX推進を担う中核人材の強化をはかっていきます。

課題と今後の展開について

これまで当社のDXは、主として社内業務の効率化と意思決定の迅速化を中心に進めてきました。基幹システムの刷新やデータの一元管理により、業務の見える化と全体最適の推進に一定の成果が見られる一方で、データ活用の深度や顧客接点でのデジタル活用には、なお拡充の余地があります。今後は、統合データ基盤を活用した需要予測や業務計画の高度化を進めるとともに、取引状況や保安情報を確認できるWebポータルやECサイトの整備を通じて、お客様にとっての「安心」と「利便性」を高め、持続的な信頼関係の構築と新たな価値創出をめざしていきます。

グループ容器マスタによる容器情報の一元管理と保安・業務品質の向上



セグメント別戦略(中期経営計画)

ガス事業



取締役
専務執行役員
ガス事業本部長

森本 孝

強固な事業基盤を活かし、アセチレンのさらなる飛躍へ

ガス事業では、全国に広がる製造・販売拠点、物流網、容器・車両といった供給インフラを最大限に活用し、シリンダーガスビジネスの強化を通じて安定的な収益基盤の拡大をはかっていきます。なかでも当社がトップメーカーとしての誇りを持つアセチレンは、長年にわたり当社グループを支えてきた高収益事業であり、今後も中核として磨き上げていきます。

前中期経営計画においては、アセチレン製造工場の統廃合を概ね完了させるとともに、販売拠点についても事業場統廃合やグループ統合を進め、製造・販売・物流における大幅な合理化をはかりまし

化成品事業



執行役員
化成品事業本部副本部長

鈴木 克典

付加価値製品とグローバル展開で、化成品事業の収益力を高める

化成品事業では、企業理念「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」のもと、長期ビジョンである「機能性向上と用途開発により、環境にやさしい接着剤・塗料の可能性を追求」の実現に取り組んでいます。

2026年度から始まる新中期経営計画「Challenging 2030」では、接着剤・塗料・制振材の国内生産基盤を強化するとともに、高付加価値製品の拡販、輸出拡大、ベトナム事業の成長を通じて、収益力の向上と海外市場の開拓を進めていきます。主力製品である水

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

製造ソリューション事業の拡販

前期より、電子ペーパー関連、RFタグ関連、システム関連を統合し、製造ソリューション事業へ移行しました。製造ソリューション事業として、自動車業界を含む製造業のお客様に対し、課題解決型の営業活動を展開していきます。また、お客様が使用しているソフトウェアとの連携を進め、現場で使いやすい機器として認知されるよう取り組んでいきます。さらに、当社工場設備の一部である充填用制御機器を当部署で製造し、外販可能な製品として展開します。加えて、同制御機器を一般製造業向けに応用し、電子ペーパー、RFタグ、センサーと連携させた新たなソリューション機器として販売できるよう取り組んでいきます。併せて、収益性向上に向け、開発段階から製造コストを意識し、共通部品や共通仕様を設計に織り込んでいきます。

た。併せて、シリンダーガスビジネスにおいて容器の回転率向上に取り組んだことで収益性の改善を実現し、今後の成長を支える強固な事業基盤を確立することができました。

新中期経営計画「Challenging 2030」では、この強化された基盤を活かし、さらなる飛躍をめざします。既存のシリンダーガスビジネスにおいては、高収益な特殊ガスの拡大や、半導体向けなどの成長分野における新規需要を開拓することで、収益源の多様化と事業基盤のさらなる

強化をはかります。また、アセチレン事業においては、従来の「燃焼分野」での供給力強化に加え、「非燃焼分野」の事業化を重点テーマとして掲げています。

これまで研究開発を進めてきたカーボンナノチューブ「Core-Tube®」や「常圧スマート浸炭」など、成長性と社会的意義を兼ね備えた新たな用途開発を加速させます。アセチレンの可能性を燃焼・非燃焼の両面から拡大させることで、さらなる収益性の向上をはかります。

系接着剤「ペガール」では、2024年に新設した甲賀工場の稼働率向上をテーマに、開発拠点となる東京研究所を含め、強固な製造・開発・販売体制を構築し、さらなる製品の拡販を行ないます。また、瞬間接着剤「シアノン」、2液型接着剤「ペガロック」では新用途向け製品の開発を進め、欧米やアジアなど海外市場への展開を強化します。

制振材「サウンドブルーフ」シリーズでは、リサイクル用途向けの新製品開発や需要開拓を進めるほか、塗料分野

では高機能建築用塗料、エアゾール分野では食品・化粧品向け製品の拡販に取り組みます。

こうした成長を支えるため、国内では製造工場を持つメーカーとしての安定供給と高品質を競争力の源泉とし、生産効率の向上や生産体制の合理化などを通じて利益体質の強化を進めます。海外ではベトナム子会社をASEAN展開の中核拠点と位置づけ、国内外での販売を強化していきます。

食品事業



専務執行役員
(株式会社スミコエア
代表取締役社長)

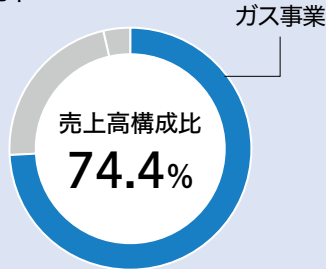
森田 和博

変化する食のニーズに応え、持続可能な未来をつくる

食品事業では、国内外のお客様からのサポートを頂きながら、安心安全を第一に考え、食品資源や用途の開発、付加価値のあるビジネスを創造してきました。今日まで得た経験、情報を土台にお客様が必要とするご提案をします。また、昨今の取り組み環境は、少子化による消費形態の変化、高齢化による健康志向の高まり、気候・災害・紛争による環境変化、フードロスなどの食品事業が抱える問題が一層多様化しています。これに対応すべく、先見性を高め、挑戦し、持続可能な社会の実現に貢献しています。今後も食による豊かさ、健やかな暮らしのため、お客様と一緒に新たな価値を創造していきます。

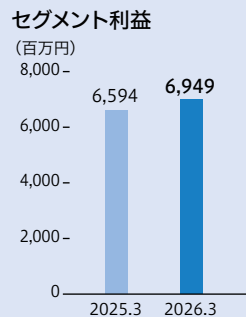
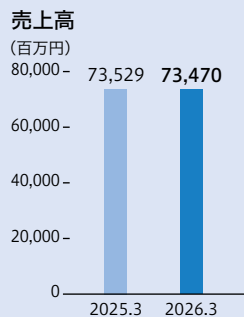
ガス事業

売上構成比率



売上高
734億70百万円

セグメント利益
69億49百万円



2025年度の事業概況

ガス事業を取り巻く環境は、国内の産業ガス需要や設備投資需要の減少、主要業種の回復の遅れ、原材料価格の高止まりにより、厳しい状況が続きました。こうしたなか、地域密着型営業による新規・スポット案件の獲得、生産・販売・物流体制の効率化、安全・安定供給の徹底に取り組み、収益基盤の強化を進めました。

製品別では、溶解アセチレン、溶接溶断関連機器、容器は需要減少の影響を受け減収となりました。一方、その他工業ガスなどは、アルゴン、水素、特殊ガスの販売増加や炭酸の価格改定効果により増収となりました。

この結果、売上高は734億70百万円と前期並み、セグメント利益は69億49百万円(前期比5.3%増)となりました。

事業分野

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

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・安定供給を顧客に担保できること

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
- 大規模な自然災害など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)

中期経営計画の重点戦略

製造工程の合理化や原価低減をはじめとする生産体制の再構築に取り組むとともに、製造設備・供給設備の増強及び新設に向けた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。営業面においては、地域に密着した展開を推進し、産業分野ごとに最適なガス供給の提案やガスローリー導入による運送効率の向上など、各地域の潜在的な顧客のニーズにお応えすることで、ガスの拡販をはかっていきます。特に、環境負荷の低い水素ガス・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着実に推進し、顧客のニーズに応じたソリューションの提供に努めます。研究開発分野においては、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や、CO₂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、付加価値の高い製品の上市及び技術開発を積極的に推進していきます。

中期経営計画の重点取り組み

1. 市場開拓・拡販

- 半導体をはじめとする電子産業市場の開拓
- 産業分野ごとに最適なガス供給の提案や適正な車両の配備、ガスローリー導入による運送効率の向上を通じ各地域の潜在需要の掘り起こしを行ない、顧客のニーズへの対応及びガスの拡販
- 販売エリアの拡大による拡販推進

2. クリーンエネルギー・環境対応

- 環境負荷の低い液化アンモニア・水素ガス・新冷媒ガス及び農業向け炭酸ガスの拡販と供給網整備
- カーボンニュートラルへの取り組みとして、アセチレンを原料とするカーボンナノチューブや難燃剤など付加価値の高い製品の市場投入、ならびにCO₂直接排出量を90%以上削減できる常圧スマート浸炭の普及促進による非燃焼分野での用途拡大、及びカーボンオフセットアセチレンガスの新規販売

3. 製品・設備開発

- 特殊ガスにおける生産能力向上を見据えた製造設備の増強と、国内市場に加えた海外市場向け新規需要の拡大
- 水素ステーション・水素発電向け大型蓄圧器、及び特殊ガス用大型クリーン溶接容器の開発

- 水素ローダーの耐圧検査事業への参入

4. 産官学連携・技術革新

- ガスリサイクルシステムの構築を通じた、半導体分野などで使用される希少ガスの再生促進と環境負荷低減
- システムのDX・AI化の推進による業務効率化

5. 安定供給・保安強化

- BCPの観点から、自社液プラントの新設による原材料の安定調達及び安定供給体制の確立
- 拠点整備による供給網の確立
- ガス供給設備の定期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による保安強化

6. 事業基盤の強化

- 有資格者の増員による従業員のスキルアップと安定した事業所運営の実現、及び新規商材への参入
- 他社充填所の統廃合による自社への集約
- 各地域における後継者不足を背景としたM&Aの推進

7. 海外展開

- ベトナムの現地子会社を拠点とした東南アジア地域への販路拡大

TOPICS

日本初 カーボンオフセット付きアセチレンの販売

2025年10月1日より、J-クレジット制度を活用したカーボンオフセットアセチレンの販売を開始しました。本製品は、アセチレンの製造・運送・使用・廃棄にわたるライフサイクル全体で発生する温室効果ガス(GHG)を、カーボンクレジットによって相殺(オフセット)することで、GHG排出量の実質ゼロを実現するものです。今後も顧客のニーズ及び外部環境の変化に対応した製品開発を継続的に推進し、カーボンニュートラル社会の実現に貢献していきます。



カーボンオフセットアセチレン

VOICE

シリンダーガスビジネスナンバーワンをめざす

私がいる宇都宮営業所は栃木県内での販売拡大をめざして2021年3月に小山営業所から移転した、比較的新しい営業所になります。移転計画時の私はまだ30代前半でしたが、計画の立案、資料作成、プレゼンを行なった結果、会社は移転計画を承認していただきました。

その後、従来の小山営業所ではできなかった毒性ガスの販売や、自前でガス倉庫を持ったことでの取扱品目の拡大、県内販売店への販売シェア拡大、高速道路インターチェンジ近傍の好立地による配送効率向上に伴うエリア拡大で販売が増えてきています。

移転後のエピソードとして、あるお客様がアンモニアと水素をシリンダーで大量にスポット供給してほしいと相談を受けたことがありました。水素やアンモニアのプラントは主に海岸部に位置しており、私がいる内陸部の栃木県でそれらをスポット供給できる業者が見つからず困っていたそうです。当社の供給網と配送力でそれらの要求に応えることができ、非常に感謝していただきました。

世の中のシリンダーガスのあらゆる需要に応えるべく、供給網の整備構築、配送力の強化に取り組んでいます。まだ道半ばですが、投資していただいた期待に応えられるように、日々業務に邁進していきます。

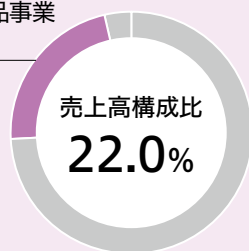


ガス事業本部
宇都宮営業所長

阿武 正和

化成品事業

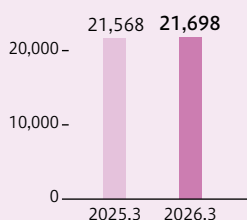
売上構成比率
化成品事業



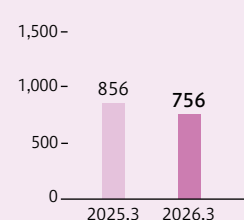
売上高
216億98百万円

セグメント利益
7億56百万円

売上高
(百万円)
30,000 -



セグメント利益
(百万円)
2,000 -



2025年度の事業概況

化成品事業を取り巻く環境は、ナフサ価格は前期に比べ下落傾向にありましたが、原材料価格は高止まりしている厳しい状況が続きました。こうしたなか、前期に新設した甲賀工場の生産体制強化による安定供給を進めるとともに、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高付加価値製品の開発・拡充に取り組みました。

接着剤は、紙工用・塗料用の新規案件の獲得があり、また、ヘルスケア用の高機能品が伸長した一方、自動車部品用など全般的に海外向けが低調に推移し、全体では前期を下回りました。塗料は、防水用・工業用が堅調だったものの、建築用塗料や一部エアゾール製品が低調に推移し、前期を下回りました。

この結果、化成品取扱商品の増加や設備賃貸収入もあり、売上高は216億98百万円(前期比0.6%増)となりましたが、セグメント利益は甲賀工場のコストなどの影響により7億56百万円(前期比11.6%減)となりました。

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

強み

- 環境にやさしい製品開発
- 顧客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

中期経営計画の重点戦略

化成品事業部においては、生産体制の再構築として、前中期経営計画では名古屋化成品工場の閉鎖及び甲賀工場の新設を行ないましたが、引き続き新中期経営計画でも生産体制の強化と効率化を行ない、私たちの製品に関わるすべての皆様に安全・安心・安定をもたらすことを基本価値として事業を運営していきます。

こうしたなか、営業面では、国内外の顧客に対し、紙工・木工・化粧品など生活に密着した分野では環境配慮型製品の拡販を進めるとともに、住宅設備、自動車、弱电、食品、医療の各分野では、ユーザーニーズに応じた高付加価値製品の販売に注力していきます。また、東京研究所を中心に生み出される新規開発品として、インク用・コーティング用のエマルジョン製品、次世代型の紫外線硬化型接着剤、難燃機能などを付与した特殊反応型接着剤、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、新たな各種用途へ展開をはかっていきます。

さらに、快適な生活環境の提供を目的とした製品群として、雨音・振動を低減する吸音・制振材『サウンドプルーフシリーズ』に、新たに、アルミシートを複合した遮熱・断熱仕様の高機能制振材や自動車内装材の廃材を有効活用したリサイクル制振材を開発・展開していきます。加えて、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』、外装用高機能塗料『ウォールバリアシリーズ』、『ビーズコートシリーズ』、屋上防水層高機能保護塗料『ウォーターバリアシリーズ』を拡販していきます。

また子会社の高圧ガス工業ベトナムを拠点とした海外事業展開は、経済成長の著しいASEAN諸国を中心に接着

剤・塗料の拡販を行ない、それぞれの国で共に成長していくことをめざしていきます。

中期経営計画の重点取り組み

1. 市場開拓・拡販

- 水系接着剤・樹脂『ペガール』の用途開発と可能性追求。
- シアノアクリレート系接着剤『シアノン』の高機能性の追求と海外への拡販。
- 変性アクリレート系接着剤『ペガロック』の高機能性の追求と海外への拡販。
- 吸音・制振材『サウンドブルーフ』、環境対応型塗料の市場開拓と販売拡大。
- 反応性難燃剤の開発と販売。

2. 製造設備の強化と効率化

- 高圧ガス工業ベトナムの設備増強。
- 甲賀工場の設備強化。
- 佐倉工場・竜野工場の効率化。

3. サプライチェーンの革新・強靱化

- 基幹システム・受発注システムの更新。
- 原材料調達のグローバル化。
- 海外製造拠点を含めたBCP対応の強化。

4. さらなる成長をめざして

- 研究開発・製造・販売の国内外でのアライアンスの強化。
- 事業基盤を強化・深化させるM&Aの実施。
- 専門性の高い人材育成。
- 高圧ガス工業ベトナムを中心にしたASEAN市場への展開。

5. 人・環境と共に

- 人にやさしい製品の開発。
- バイオマス原材料を使用した環境対応製品の開発。
- 廃材を再利用するサーキュラーエコノミーへの挑戦。

TOPICS

金属屋根用サウンドブルーフのさらなる進化

サウンドブルーフが発売されてから早10年が経過しました。

これまで建築の金属屋根の分野にて雨音低減用途として各地での実績を積み重ねてきました。近年では、金属屋根が太陽光の熱により金属が伸縮して発生する『音鳴り現象』の低減にも効果があるとして、金属屋根部材で使用される断熱金具などにもサウンドブルーフが使用されており需要が高まっています。また、夏場の温度上昇により建物内の熱暑を抑制するサウンドブルーフとアルミを貼り合わせた遮熱型サウンドブルーフなどの新製品開発に取り組んでおり、さらなる進化をめざしています。



サウンドブルーフ+アルミ試作品

VOICE

品質・安定供給・価格のバランスを重視した原材料調達

接着剤、塗料の製造に使用する原材料は石油・天然ガスや鉱物、植物由来など多岐にわたり、国内外の複数サプライヤー様より購入しています。原材料の調達においては、「品質」「安定供給」「価格」の三つを柱に進めています。品質面では、お客様に安心して選んでいただける製品を提供するため、共通の品質基準を適用し、監査や定期的な評価を通じて、品質の維持・向上に取り組んでいます。安定供給の面では、調達先や生産・在庫拠点の複線化や安全在庫の確保などにより、災害や地政学的リスクがあった場合でも、原材料を安定的に確保できる体制を構築し、BCP強化に取り組んでいます。価格面では、長期的な取引関係と一括調達などによるスケールメリットを活かしつつ、市場価格の動向を踏まえた見直しや生産プロセスの効率化を通じて、コストの最適化をはかっています。これら三つのバランスを重視しながら、国内外の複数サプライヤー様との対話を密に行なっています。また、営業・研究・製造が連携する強みを活かし、お客様の声を原材料調達や製品開発に反映させることで、外部環境の変化に強い体制の構築と中長期的な企業価値の向上につなげていきます。

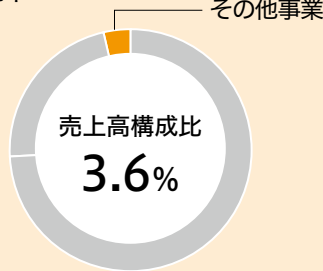


化成品事業本部
業務部

乾 良輔

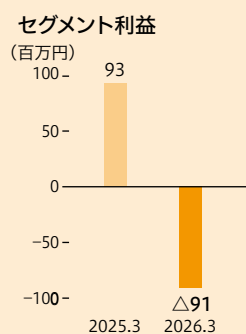
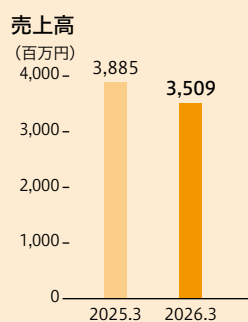
その他事業(ITソリューション事業・食品事業)

売上構成比率



売上高
35億9百万円

セグメント利益
△91百万円



2025年度の事業概況

■ ITソリューション事業

製造ソリューション事業については、顧客の予算計画や納入時期の後ろ倒しにより、前期に比べ売上が大幅に減少しました。LSIカード事業については、鉄道事業者向け需要が増加したものの、大手電機メーカー向け読書装置の需要減少により、前期に比べ売上がやや減少しました。一方、衛星測位事業などは特需の影響もあり、前期を上回る売上となりました。

■ 食品事業

2025年度は、売上・利益ともに前年から一定程度減少し、利益率は前年とほぼ同水準に推移しました。

主力のトウモロコシ由来の澱粉・糖類は、販売数量の影響により売上・利益が前年を下回り、その他の食品添加物については、売上・利益ともに前年とほぼ同水準で推移しました。

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(異性化糖など)

強み

ITソリューション事業

- 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顧客の多様なニーズへの対応
- 顧客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

- グループ会社の(株)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

■ ITソリューション事業

中期経営計画の重点戦略

製造ソリューション事業については、単品販売からの脱却をめざし、課題解決型の営業活動を推進します。自社で開発できるものは自社で、対応が難しいものは協力企業と連携しながらものづくりを進めることで、顧客に寄り添ったソリューション提案を行ない、売上拡大につなげていきます。具体的には、電子ペーパーやRFタグを使用する顧客に対し、利用中のシステム(XC-Gateなど)との連携により、これまで紙媒体で行っていた管理業務の電子化・可視化を実現していきます。また、自社の製造設備に用いる制御機器を応用し、化学系や自動車系の製造業向けソリューション機器の販売を進めていきます。LSIカード事業及び衛星測位事業については、部品改廃への対応に加え、電子ペーパー付きLSIカードなど、新たな機能を付加した製品の開発・販売を進めていきます。さらに、収益性向上のため、開発段階から製造コストを意識した設計を行ない、営業利益の確保を重視した活動を推進していきます。

中期経営計画の重点取り組み

1. 単品販売の脱却

- 電子ペーパーやRFタグなどを、自社または他社が開発したシステムと組み合わせて販売します。
- 電子ペーパーやRFタグなどをXC-Gateなどと連携し、顧客がすぐに使用できる状態で販売します。
- 在庫管理用パッケージソフトウェアを開発し、販売します。
- 第二弾となる自社開発パッケージソフトウェアを開発します。
- PLC(シーケンサ)を使用した制御機器を、生産ラインを有する製造業の顧客に、電子ペーパー、RFタグ、センサーなどと組み合わせて販売します。

2. LSIカードに新しい機能を追加

- 電子ペーパー付きLSIカードを開発し、販売します。

3. LSIカード関連及び衛星測位関連機器の製造維持

- 部品改廃などにより仕様変更が発生した場合でも、継続生産できる体制を維持します。

4. 収益改善

- 開発段階から共通部品や共通回路を意識し、製造コストを抑制することで利益率の向上をはかります。

TOPICS

衛星測位モジュールの後継品完成

衛星測位モジュール「SP-100」の後継機種として「SP-200」が完成し、2026年7月より販売を開始しました。

「SP-200」は、従来品と比較してICチップの性能が向上しています。今後は、開発中の車載用NTPサーバーへの搭載も予定しています。



衛星測位モジュール「SP-200」

食品事業

中期経営計画の重点戦略

- 人の健康に貢献する製品及びサービスを提供。
- 持続可能な食品資源の開発。
- 多様化するライフスタイルにおいしさの追求。
- 顧客との共創により、新たな価値をビジネスに展開。
- 健全な危機感を持ち、法令を遵守し、誠実な事業活動を通して信頼される存在であり続ける。

中期経営計画の重点取り組み

- 国内外でニッチな機能食品の提供による新規用途開発。
- 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。
- 嗜好性に対応する国内外の仕入先との連携。
- 大口顧客との取引強化による取扱量増加と関係強化による新規商品の共同開発。

TOPICS

食品事業の強み

- ① トウモロコシ由来の澱粉・糖類を食品業界・製紙業界向けの提供。
- ② 顧客のニーズに応えられる海外食品原料の発掘と新たな需要の創出。
- ③ 取引先との確かな信頼関係。



コーンスターチ

研究開発・知的財産

研究開発の基本的考え方

ガス事業の研究開発における目的は、持続可能な社会と産業基盤を支える革新的な技術を創出し、既存の産業基盤を支えるだけでなく、未来の産業基盤を支えることにあります。とりわけ主力のガス分野では、環境・エネルギー分野で大きな役割を果たす技術に着目し、社会課題の解決につながる研究を推進しています。具体的には、土浦研究所でアセチレンガスを原料とするカーボンナノチューブを開発し、リチウムイオン電池向けアプリケーションの高度化に取り組むほか、常圧スマート浸炭では従来の浸炭技術に比べて90%以上のCO₂削減効果が期待される環境負荷低減技術を追求しています。さらに、水素ステーションや水素発電に利用される水素蓄圧器の開発、半導体工場より排出される

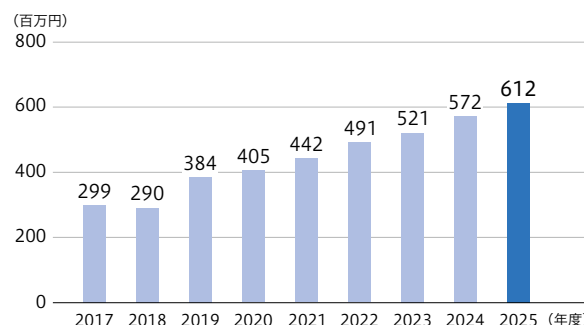
He回収技術の開発、工場から分離回収したCO₂を農業用炭酸ガスとして作物に吸収させる研究なども進めており、環境対応と産業発展を両立させる実用的な研究開発を重視しています。また、これらの取り組みは単なる技術開発にとどまらず、社会実装や新市場の創出を見据えたものであり、同社の技術力を通じて脱炭素社会の実現と持続的成長を支える姿勢を示しています。

化成品事業では、事業開始当初からの基本である「環境にやさしい製品開発」を大切にしています。そのうえで、既存製品への新たな機能付加や、顧客からのご要望にきめ細かく対応した製品の研究開発を推進しています。

研究開発投資

研究開発投資を重要な成長投資と位置づけ、計画的に拡大してきました。2017年の土浦研究所開設以来、研究員の増員とともにカーボンナノチューブや常圧スマート浸炭などの先端設備を導入した結果、研究開発投資額は開設時の2倍に達しています。今後も既存事業の高度化と新規事業の育成を両立させる研究開発を推進し、持続的な成長につながる新たなソリューションの創出をめざします。

研究開発費の推移



研究開発の表彰制度

当社は、研究開発活動の成果を適切に評価し、社員の挑戦と創意工夫を後押しするための表彰制度があります。本制度では、業務上有益な発明、改良、工夫または考案をした者を対象とし、新規開発品や新技術の創出を通じた販売拡

大、収益向上に大きく貢献した取り組みを表彰しています。

こうした評価を通じて、研究開発を事業成長へつなげ、持続的な価値創造を推進しています。

知的財産の基本的考え方

当社は、研究開発活動を通じて創出される技術・知見・ノウハウを重要な知的資本と位置づけ、特許、商標をはじめとする知的財産として積極的に権利化し、適切な保護・管理と戦略的な活用に努めています。取得した知的財産は、「人と技術と環境の調和」の企業理念のもと、環境負荷低減、安全・安心の確保、資源の有効活用に資する製品・サービスの

提供や事業競争力の強化につなげ、社会課題の解決に貢献します。さらに、特許による技術保護に加え、製品名やロゴデザイン等の商標登録を通じてブランド価値の向上にも注力し、必要に応じた外部連携も活用しながら、知的財産の両面から持続可能な社会の実現と中長期的な企業価値の最大化をはかっています。

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を実施中
- 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実施中
- 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、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。



研究開発・知的財産

研究成果

ガス事業本部 土浦研究所

カーボンナノチューブ『Core-Tube®』

カーボンナノチューブ(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、次世代の高機能材料として注目されています。CNTは、高い電気伝導性、優れた熱伝導性、そして高い機械的強度と軽量性をあわせ持つことから、幅広い産業分野での活用が期待されています。

近年は特に、その導電性を活かした用途への関心が高まっており、リチウムイオン電池向け導電助剤をはじめ、全固体電池、複合材料などへの応用が進められています。

当社は、土浦研究所を中心に約9年間にわたりアセチレンを原料としたCNTの合成技術及び応用技術の開発に取り組んでいます。

CNT分散体の開発

CNTは優れた特性を有する一方で、材料中で均一に分散させることが難しく、実用化においては分散安定性や加工性の確保が重要となります。当社では、水系及び有機溶媒系へのCNT分散方法開発を進めることで、顧客用途に応じた材料設計と性能発現の両立に取り組んでいます。

現在は、分散性の向上、品質の安定化、製造条件の最適化を進めるとともに、分散体としての取り扱いやすさや各種材料への適用性の向上に注力しています。その活用先としては、樹脂に導電性を付与する帯電防止樹脂の開発や、リチウムイオン電池・全固体電池向けの導電助剤用途などが挙げられます。特に電池分野においては、電極内の導電ネットワーク形成に寄与する材料として期待されており、高機能化・高性能化への貢献が見込まれます。

量産化に向けた取り組み

当社は、CNTの商業化を見据え、パイロットプラント(実証

工場)の建設を進めています。これまでラボレベルで行なっていたシリコンウエハの取り扱いやCNT回収工程について、自動化・機械化を進めることで、省人化と量産対応の実現をはかっています。

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年度内の稼働を目標としています。本パイロットプラントでは、年間数トンクラスの生産能力を視野に入れており、顧客評価や用途開拓を進めるうえで必要となる安定供給体制の構築をめざしています。

さらに、当社は本パイロットプラントを将来の本格量産に向けた重要な基盤と位置づけており、今後は本設備での運転実績や市場ニーズ、顧客からの評価を踏まえ、将来的にはさらに大規模な量産工場の建設も視野に入れ、供給能力の拡大をはかっています。また、量産体制の整備とあわせて大口顧客との提携・獲得を進めることで、事業展開を加速していきます。

今後に向けて

当社は、CNTを次世代の高機能材料分野における重要な事業領域と位置づけ、CNT合成技術、用途開発、製品化、量産体制の構築までを一貫して推進しています。CNTフレーク、CNT分散体、紡績性CNTなど、それぞれの特性を活かした展開を進めることで、電池材料、導電材料、放熱材料、複合材料など幅広い分野での事業機会の創出をめざしています。

今後は、パイロットプラントの稼働を通じて量産技術の確立と安定供給体制の整備を進めるとともに、市場ニーズや顧客評価を踏まえながら、将来的な大規模量産への展開も視野に入れていきます。当社は、CNT事業全体の成長を通じて、中長期的な企業価値の向上に努めていきます。

VOICE

現場からCNT事業の未来をつくる

実証工場の建設は、当社のCNT事業を次の段階へ進める大きな一歩だと感じています。これまで研究室レベルで培ってきた技術を、実際の量産につなげていく過程には多くの課題がありますが、それを乗り越えることが事業化への確かな前進につながります。将来の本格量産を見据え、現場一丸となって取り組んでいます。

ガス事業本部
土浦研究所

白石 亮



VOICE

一貫体制によるCNT事業の強み

当社では、CNTの原料であるアセチレンの製造から、CNTの合成、さらには分散体化や各種用途開発までを一貫して行なっています。この一貫体制により、単にCNTを供給するだけでなく、顧客ごとの用途や課題に応じたCNTアプリケーション開発まで提案できることが強みです。材料特性の最適化や加工条件の検討を通じて、顧客の課題解決と新たな価値創出に取り組んでいます。

ガス事業本部
土浦研究所

尾上 潤



ヘリウムガスリサイクルシステム開発

ヘリウムガスリサイクルの重要性

ヘリウムガスは埋蔵量に限りのある希少な天然資源であり、全量輸入に依存していることから安定調達・安定供給及び価格高騰が課題となっているガスの一つです。地政学リスクのある資源であり、フォースマジュール宣言等で繰り返し調達難に遭遇してきました。ヘリウムガスは、特に成長が期待される半導体業界において、半導体製造プロセス(CVD工程やエッチング工程など)ガスとして多量に使用されており、安定した供給が求められます。リサイクルシステムの導入はBCPの観点から供給リスクを低減させるだけでなく、経済的メリットにも寄与することができ、操業安定性の確保に直結します。また、リサイクルは環境負荷の削減にも貢献します。資源の有効活用・安定供給・コスト最適化の三点において、回収システムの早期導入は戦略的優先事項と考えています。

当社のシリンダーガスビジネスにおいて、ヘリウムガスリサイクルシステムの開発は、新たな半導体分野の市場開拓のきっかけにもなると考えており、重要な研究開発案件として位置付けています。



ヘリウムガスリサイクルシステム

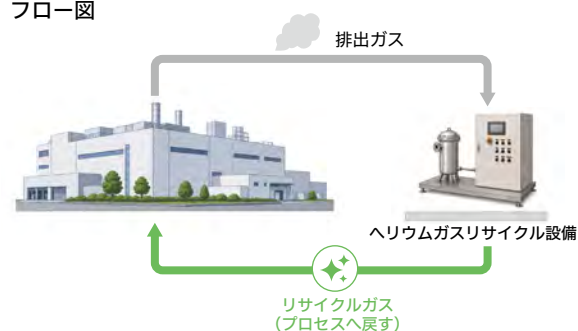
主なターゲットは半導体製造プロセスで消費されているヘリウムガスです。半導体製造プロセスでは、ヘリウムガス

以外にも特殊ガスが使用されており、通常その排ガスは除害装置で無害化、希釈され安全に排気されています。ヘリウムガスリサイクルシステムは、排ガス中の希薄なヘリウムガスを、99.9999%以上の純度にして再利用できる状態にまで精製します。



ヘリウムガスリサイクルシステム

フロー図



今後の展開

排ガスの成分組成は、その製造プロセス、除害プロセスにより異なります。そのため、リサイクルシステムは必然的にオーダーメイドとなります。顧客より排気されるガスの成分情報を開示いただき、最適なリサイクルシステムを構築します。土浦研究所では、ヘリウムガス精製装置のデモ機を用いて、開示頂いた情報をもとに精製装置の性能(精製後のヘリウムガス純度や回収率)を評価し、ご提案することができるため、リサイクルシステムの導入検討の一助となると考えています。これまでの本デモ機を用いた排ガス処理のテストでは、1%未満の低濃度ヘリウム排ガスからヘリウム回収率60～70%で純度99.9999%以上に精製できることを確認しています。今後はさらなるヘリウム回収率の向上と、システムのコンパクト化を目標に研究を進めていきます。

VOICE

半導体を支えるヘリウム回収技術への挑戦

本件は、経済産業省の半導体の安定供給確保に係る取り組みとして補助事業の認定を受けた産官連携の取り組みであり、半導体業界をターゲットとしています。またヘリウム回収技術は、ガス精製技術という視点でみると、今後さまざまなテーマに応用できると感じており、とてもやりがいを感じています。現在はまだデモ試験の実施にとどまっていますが、実機初号機導入実現に向けて邁進していきます。

ガス事業本部
土浦研究所
出口 実



研究開発・知的財産

研究成果

ガス事業本部 土浦研究所

アセチレンガスを活用した低炭素浸炭技術「常圧スマート浸炭」

アセチレンガスを使用したガス浸炭法の開発

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技術の一つであり、自動車やオートバイ、建設機械などの動力部品を中心に、耐摩耗性や耐疲労強度の向上を目的として幅広く使用されています。従来のガス浸炭では、24時間連続運転の変成炉を用いて、プロパンガスなどを変成ガス(CO、H₂など)に常時変成・供給するため、多量のCO₂が発生することが課題となっていました。

当社では、この課題を解決するため、変成炉や高額な真空浸炭炉を使用することなく、既設の浸炭炉において、アセチレンガス・窒素ガスへのガス種の切替とアセチレン分析計・自動制御装置の導入による新たな浸炭プロセス「常圧スマート浸炭」を開発しました。これにより、CO₂排出量を90%以上削減するとともに既存設備を活用した脱炭素化を可能としました。

現在の取り組み

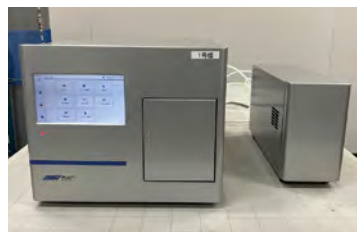
土浦研究所では、環境省の補助事業として導入した量産炉と同等規模の浸炭炉を保有しており、顧客からご提供いただいた自動車・トラック・船舶・オートバイや建設機械などの動力部品を用いて常圧スマート浸炭のデモ試験を実施しています。

これまで50件以上の案件に取り組んでいますが、部品ごとに形状や寸法、要求される品質が異なるため、顧客の要望に応じた量産化に向けた最適条件の確立を進めています。

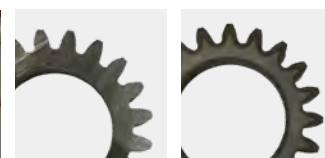
また、研究所での評価に加え、実際に顧客に使用されている浸炭炉での適用試験も並行して実施し、量産ラインでの適用に向けた検証を行なっています。当社が立ち合う短期的な試験に加え、アセチレン分析計・自動制御装置を貸し出し、顧客による長期評価試験にも対応しています。

加えて、本技術の要であるアセチレン分析計・自動制御装置の改良にも取り組み、アセチレンガス下限流量範囲の拡

大、本体の軽量化、操作性の向上などを実現しました。



分析計・制御装置



浸炭処理前ギヤ

浸炭処理後ギヤ

浸炭用アセチレン容器と装置

今後の展開

土浦研究所で保有している浸炭炉を用いた量産品の適用試験、及び顧客で使用されている浸炭炉での適用試験を継続し、実用化に向けた評価を進めていきます。

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品質の確認と耐久性能試験を経て、さまざまな産業分野への展開をめざします。

国内には約6,000台のガス浸炭炉があるとされており、本技術は既存設備を活用しながら脱炭素化を実現できることから、幅広い普及が期待されています。当社は、これまで培ってきた研究成果と知見を活かし、「常圧スマート浸炭」の普及を通じて熱処理分野の脱炭素化に貢献するとともに、アセチレンガスの新たな需要創出を進め、中長期的な企業価値の向上につなげていきます。

VOICE

常圧スマート浸炭で低炭素社会を実現

変成ガスを用いたガス浸炭法は技術確立がなされてから50年以上が経過していますが、当時から大きく変わることなく、現在でも主要な浸炭法として広く採用されています。

こうした背景のもと、24時間連続でCO₂を排出し続けている変成炉を止めることは、業界にとってインパクトの大きな取り組みですし、脱炭素への貢献という点でも、将来につながる意義の大きな技術だと感じています。

適用試験を進めるたびに新たな課題は出てきますが、社内外の体制をさらに強化しながら、一つひとつ課題を解決し、より多くのお客様に常圧スマート浸炭を採用して頂けるよう取り組みを進めていきます。

ガス事業本部
土浦研究所

井ノ口 元気



超高粘度ペガロックの開発

開発の経緯

当社の接着剤「ペガロック」シリーズは、これまで2液主剤型と呼ばれる、A剤(主剤)とB剤(硬化剤)を1:1混合して使用するタイプが主流でした。この方式は主剤と硬化剤の組成が近い的配合ミスが起こりにくく、製品設計の自由度が高いという利点がある一方、粘度を数万mPa・sまでしか高められず、垂直面への塗布では液だれが生じやすいという課題を抱えていました。

こうしたなか、自動車部品を製造・販売されるお客様より、従来品を上回る高粘度・高強度接着剤の開発をご要望いただき、開発に着手した結果、「ペガロック9901」の製品化に至りました。

ペガロック9901の特長

ペガロック9901は、従来の2液主剤型とは異なり、当社として初めて主剤10対硬化剤1(重量比)で使用する「10:1タイプ」の接着剤です。10:1タイプの接着剤は専用塗布機が必要となるなど装置への依存度が高い側面がある一方、強力な接着力を発揮し、金属・プラスチックに加え、FRPなどの複合材料への接着も可能です。



ペガロック9901

本製品は粘度20万mPa・sという高粘度製品設計を実現しながら、カートリッジへの充填により現場施工を可能とする仕様としています。

今後の展開

10:1タイプのアクリル系接着剤は、金属・プラスチック・複合材料の組立や補修に適した速硬化性・高耐衝撃性を兼ね備えた製品です。超高粘度ペガロックは、ペガロック9901とその姉妹品ペガロック9902の2製品で展開していますが、今後は自動車分野にとどまらず、船舶、機械筐体など幅広い業界のお客様にご採用いただけるよう、製品の拡充と用途開発に取り組んでいきます。

VOICE

さらなる高付加価値製品をめざして

近年、高レベルでの各種素材への接着、高耐久性など、お客様からの要求レベルが高く、また実用途が多岐にわたるケースも増えてきました。私たちは、常にお客様の期待に応えられる接着剤の開発に取り組んでおり、そうしたなかでペガロック9901実用化のような難しい要求に応えられることは、研究員にとって大きな達成感を得られる瞬間です。単に機能を満たすことだけでなく、従来にはなかった製品を生み出すことにこだわり、高付加価値製品の実現をめざし、今後も技術力を高め、お客様に信頼して頂けるものづくりを続けていきたいと思っています。

化成品事業本部
東京研究所

渡邊 秀幸



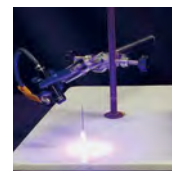
紫外線硬化型接着剤(シアノンUV、ペガロックUV)

瞬間接着剤(シアノン)に紫外線硬化性を付与

瞬間接着剤「シアノン」は、工業用途のみならず、家庭用(ホビー・工作など)としても幅広くご使用いただいています。

その名の通り、金属・ゴム・プラスチックなどの基材を1分以内で接着できる一方、基材からはみ出た接着剤は硬化が遅く、半日から1日程度を要する場合もありました。この課題への対策として硬化促進剤(エアゾールまたは液体)を用いることで瞬時硬化が可能となりますが、硬化促進剤に含まれる有機溶剤の影響により、プラスチック表面が白く変色してしまうケースがありました。

そこで当社では、紫外線照射により硬化する開始剤をシアノンに添加し、硬化促進剤が使用できないケースにおいても、はみ出し部分の硬化を可能とする製品を開発しました。接着後に紫外線を照射することで瞬時に硬化させることができ、作業性の向上と意匠性に優れた仕上がりを実現する製品となっています。



シアノンUV

2液アクリル型接着剤(ペガロック)に紫外線硬化性を付与

ペガロックにつきましても、紫外線硬化性を付与する開始剤の添加が可能です。この技術の利点は、従来の2液型から1液型へと転換できる点にあり、混合作業が不要となることで作業性が大きく向上します。

さらに、紫外線を照射するまで硬化が進行しないため接着部分の位置決めが容易になる、部分的な接着が可能になるといった利点も生まれます。

接着剤の組成は自由に設計可能であり、一例として透明性の高い原料を使用することで、アクリル板同士の接着に活用され、ショーケースなどの製作にご採用いただいています。アクリル板と遜色のない透明性を有するため接合部の継目が目立たず、紫外線照射によって数秒で硬化する優れた作業性を実現しています。

今後の展開

紫外線硬化型接着剤は、現在市場において様々な業界で広くご使用いただいている技術です。当社にとってはまだ歴史の浅い接着剤ですが、より多くのお客様にご採用いただけるよう、今後も研究開発を継続的に進めていきます。



ペガロックUV

特集 4

研究開発座談会

ガス事業本部
土浦研究所

東野 史弥

ガス事業本部
土浦研究所

勝見 涼一

ガス事業本部
土浦研究所

荒井 駿佑

アセチレンバウムを起点に未来を拓く事業の創出に挑戦していく

当社では、自社製造のアセチレンガスを原料として、「Core-Tube®」の製品ブランド名でカーボンナノチューブ(以下、CNT)の事業化を進めています。社会にはすでに多種多様の製品が登場しているなかで、当社は「長尺・高純度・高結晶」の多層CNTを得意としています。用途としては、全固体電池の導電助剤をはじめ、半導体向けの帯電防止樹脂、放熱シート、センサーなどを想定しています。2026年度においては、茨城県の土浦工場にて「長尺CNT」の量産に向けた新設備を稼働させる計画が進むなか、研究開発を担当する3名がCNT事業に対する熱い思いを語りました。

【アセチレンガスの可能性】

祖業の強みから、新たな研究テーマを生み出す

東野 ひとくちにカーボンナノチューブといってもさまざまな形状があり、そのなかで私が担当しているのは「CNTフレーク」です。高導電性を活用した分散液や樹脂、高熱伝導率を利用した放熱シートなどさまざまな用途への展開が可能です。当社は長年アセチレンガスを取り扱ってきたことから、CNTの原料として自社で調達できるうえ、豊富な知見を持っており、研究開発を進めるうえで大きな強みとなっています。

勝見 世界では天然ガスやプロパンガスを原料にCNTを製造している例が多いのに対し、当社はアセチレンガスを使うことで、長く高密度なCNTを合成できる点が大きな特長です。これまで、祖業であるアセチレン事業を大切に、その可能性を広げるための研究開発を継続してきました。成果が出るまで時間のかかるテーマにも腰を据えて取り組める環境があることは、研究者にとって大きな支えです。

東野 CNTの研究開発は世界各国で進んでいます。後発として新しい分野に挑戦する以上、他社と同じことをしているだけでは競争力は生まれません。そのため、当社は「アセチレンバウム」という考え方のもと、アセチレンガスを起点に

新たな価値を創造し、その可能性をさらに広げていくことを大切にしています。研究所全体でも「当社の強みが生かせるか」を考えることの重要性を日頃から所長に言われています。そのなかで、研究者としてアセチレンガスを起点に新しい市場や事業を切り拓くことが、自分たちに求められている役割だと考えています。

荒井 東野さんや勝見さんの考えのもと、私はCNTに紡績性を付与させた「CNT紡績アレイ」の量産化に向けた研究開発を担当しています。当社のCNTの特長を活かした製品であり、配向性のあるシートや糸への加工も容易です。これらは軽量で高い導電性や熱伝導性を有することから、放熱シートやケーブル、電熱線などへの応用が期待されています。CNTはアセチレンの可能性を形にした一例ですが、研究を続けるなかで、アセチレンという素材にはまだ多くの可能性があると感じています。

【基礎技術の開発】

試行錯誤を積み重ね、競争力を磨く

勝見 CNTの研究開発は元々、静岡大学とのご縁をきっかけに研究装置を譲り受けたことから始まりました。装置を土

浦研究所へ導入した当初はCNTを思うように合成できず、装置の調整や製造条件の見直しを重ねながら、安定した合成を実現するまで数ヵ月を要しました。そこから量産化をめざして約6年間、品質や生産量、製造コストなど一つひとつの課題と向き合いながら改良を続けてきました。製造条件を少し変更するたびに結果を確認し、また条件を見直すという地道な作業の繰り返しでしたが、その積み重ねが現在の量産技術につながっています。研究室レベルの合成にとどまらず、事業として安定して供給できる技術を確認することが、私たちに求められています。

東野 そのなかで特に苦労したのは、合成の再現性です。同じ条件で実験しているはずなのに、思うような結果が得られないことが続きました。しかし何度も原因を探し、改善を続けた結果、安定して同じ品質のCNTを製造できるようになり、それまでとは比べものにならないほど製造量を増やすことができました。研究では、思い込みにとらわれず現象を一つひとつ見つめ直すことの大切さを実感しました。

荒井 基礎技術の難しさに加えて、CNTを糸やシートとして製品化するためには、紡績性を維持しながら品質を安定させ、量産できる技術を確認しなければなりません。これまで積み重ねてきた知見を基に条件を見直し、お客様の用途に応じた品質で安定して供給できるよう、量産技術の向上に取り組んでいます。

東野 難易度の高い研究を支えているのが、土浦研究所の組織風土です。所内には若い研究者が多く、困ったことがあれば自然と助け合う気風があります。また、成果が思うように出ない際には、上司が「なぜうまくいかないのだろう」と一緒に原因を考え、研究者の挑戦を後押ししてくれました。一人で抱え込まずに挑戦を続けられる環境があるからこそ、難易度の高い研究にも粘り強く取り組むことができています。

勝見 私も、上司から「君たちの味方だから」と声を掛けてもらったことを今でもよく覚えています。研究開発では、すぐに成果が出るとは限りません。そうした言葉に支えられながら挑戦を続けられたことが、現在、お客様から品質面で高い評価を頂ける成果につながっているのだと思います。一方で、事業としてさらに成長させるためには、量産技術を高め、生産量を増やすとともに、製造コストも下げていかなければなりません。研究成果を着実に事業へ結び付けられるよう、これからも改善を積み重ねていきます。

【研究成果の事業化】

CNTを次の成長事業へ育てる

東野 CNTという材料自体は30年ほど前から知られていましたが、当時は量産性やコストの面で課題が多く、実用化は

限られた用途にとどまっていた。しかし近年は製造技術の進歩に加え、全固体電池や半導体関連をはじめとする次世代分野で高性能材料へのニーズが高まっています。私たちが長年取り組んできた技術が、ようやく本格的に社会で活用される段階を迎えました。

例えば、次世代電池向けとしては、全固体電池やリチウムイオン電池の電極用CNT分散体としても活用されています。また、半導体向けの帯電防止樹脂では、半導体はわずかな静電気にも弱いいため、工場内の備品には電気を逃がす導電性樹脂が多用されます。この樹脂の性能を高める導電助剤としてCNTが用いられます。当社の「Core-Tube®」は、少ない添加量でも高い導電性を発揮できることに加え、糸状で樹脂から離脱しにくいいため、半導体製品を汚染するリスクを抑えられる点が高く評価されています。

勝見 研究開発を進めるうえでは、営業部門との連携が欠かせません。営業部門からは、お客様の開発状況や求められる性能などの情報が共有され、それを踏まえながら研究開発を進めています。また、需要が本格化した際に安定供給できるよう、設備面の準備も並行して進めています。特に全固体電池分野は今後大きく成長する可能性があるため、お客様の開発状況を見据えながら、事業化に向けた準備を着実に進めています。

荒井 私は営業部門とも連携しながら、お客様の要望に応じた用途開発を進めています。現在は紡績性CNTの特長を生かし、放熱シートやセンサーなどへの応用に取り組んでいますが、こうした用途はまだ広がっていくと考えています。お客様との対話を重ねながら、一つひとつ用途を形にし、より幅広い分野で活用していただける材料へ育てていきたいと思っています。

勝見 私自身は、「この材料がなければ新しい技術は生まれなかった」と言っていたような材料を世の中に送り出したいです。研究者として、新しい技術を支える材料を生み出すことができれば、これほど大きな喜びはありません。半導体や航空宇宙など、これまで実現が難しかった技術を可能にするゲームチェンジャーとなる材料をめざし、これからも挑戦を続けていきます。

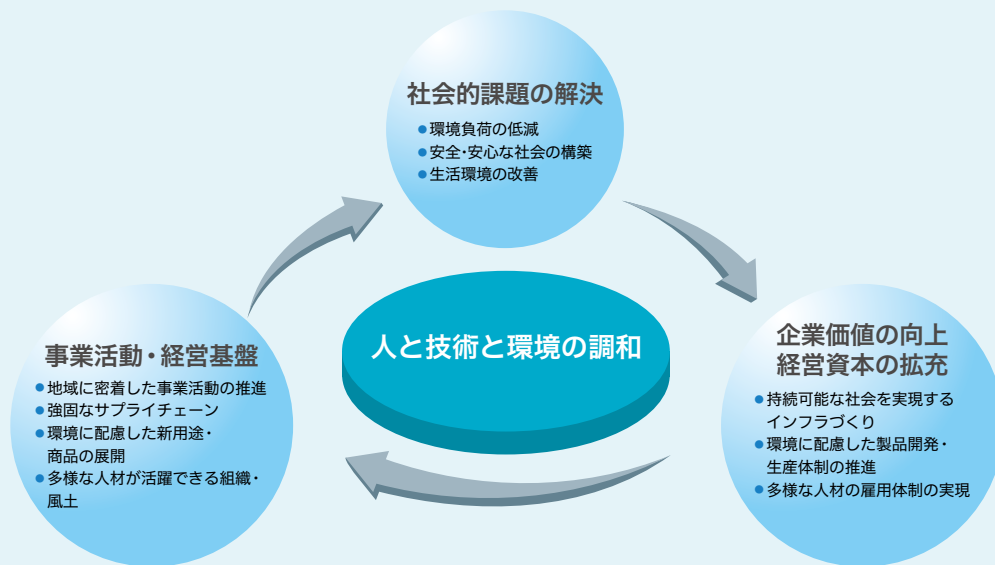
東野 私自身の目標は、自分たちが研究してきた技術を会社の柱となる事業へ育てていくことです。CNT市場はこれから本格的な成長期を迎えると考えており、当社にとっても大きなチャンスです。アセチレンガスという当社の強みを生かした技術で新たな市場を切り拓き、高圧ガス工業の次の成長を支える事業へ育てていきます。

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）

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。

- 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

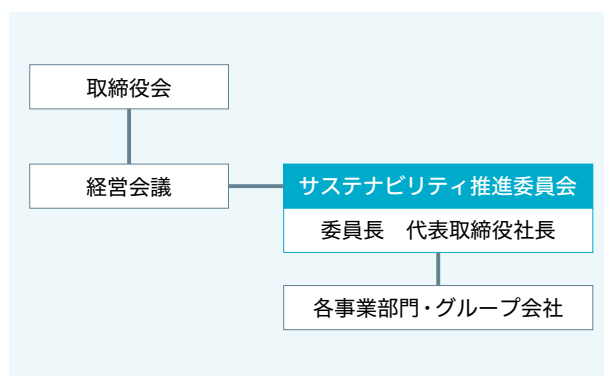
- 環境配慮型製品の開発・拡販（水性化製品、遮熱塗料、高耐候性塗料、制振性製品等）

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



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

関連するマテリアリティ

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共に成長し、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。

気候変動をはじめとする環境課題は、当社にとって重要な経営課題であると認識しています。この認識のもと、CO₂排出量削減に向けた取り組みを積極的に推進すると共に、環境に配慮した製品の開発・販売を進めています。これらの活動を通じて、事業の持続的な成長と環境負荷の低減という両面での価値創出を実現していきます。

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

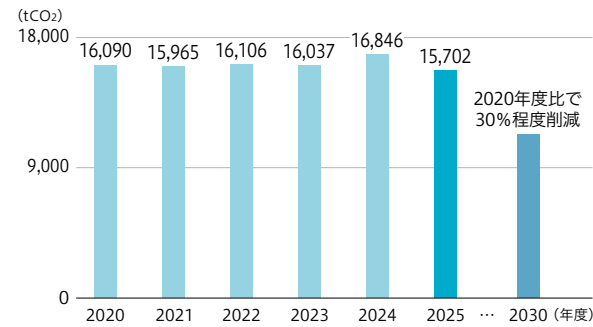
温暖化の進行に伴う熱中症リスク、風水害その他の自然災害による操業停止等リスクに対しては、BCPや安全衛生対策の継続的な見直し・改善により、万全な事業体制を整備していきます。

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。

CO₂排出量の実績・目標 (Scope1、Scope2)



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、当社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°C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°C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】 再生可能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。

シナリオ分析の前提

将来の気候変動が当社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。

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い、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

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。

2026.3期 排出量

	No.	排出量 (tCO ₂)	構成比 (%)
Scope1-2 合計	1	15,702	100%
Scope1 自社による直接排出	2	9,983	63.6%
高圧ガス工業本社・事業所・工場での直接排出	3	1,795	11.4%
ガス製造	4	156	1.0%
化成品製造	5	1,639	10.4%
ガス容器製造での直接排出	6	2,694	17.2%
高圧ガス工業	7	217	1.4%
グループ会社	8	2,477	15.8%
輸送による直接排出	9	5,494	35.0%
高圧ガス工業	10	1,680	10.7%
グループ会社	11	3,814	24.3%
Scope2 自社による間接排出	12	5,719	36.4%
高圧ガス工業本社・事業所・工場での間接排出	13	2,684	17.1%
ガス製造	14	1,055	6.7%
化成品製造	15	1,630	10.4%
ガス容器製造での間接排出	16	3,035	19.3%
高圧ガス工業	17	55	0.3%
グループ会社	18	2,980	19.0%

※ 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（Ver6.1）」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刻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なわない」と宣言しており、これを誠実に実行しています。

コンプライアンス研修動画の制作・配信

全役職員のコンプライアンスに対するさらなる意識向上をはかるため、オリジナルの「コンプライアンス研修動画」を制作し、社内展開を行ないました。本研修を通じて、法令や

企業倫理への理解を深め、一人ひとりが自律的に安全で働きやすい職場づくりに参画する意識を醸成しています。



コンプライアンス研修動画



4年目研修 (2025年)

内部通報制度の社内周知強化(ポスター展開等)

近年の法改正や社会的な要請を踏まえ、内部通報制度の実効性をさらに高めるための取り組みを行ないました。その一環として、制度の目的や通報ルート、通報者保護の仕組みをわかりやすく記載した啓発ポスターなどを制作し、グループ全社員に向けて改めて制度の存在と正しい利用方法を周知しました。

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共に健康で、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。

2026年度スローガン

今日も一日安全作業 声をかけ合い高める意識 みんなで築こう職場の安全

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、多数の応募のなか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
- 拠点別の定期的な安全衛生活動の実施（事業所内パトロール）



2026年度安全衛生スローガンポスター

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、医療用ガスをはじめ、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・製品開発にあたっています。

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、顧客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

少年少女軟式野球大会への協賛

スポーツ振興を通じた社会貢献活動として、大阪府・兵庫県の325チームが出場する少年少女軟式野球大会「バファローズカップ2026」のサブスポンサーとなりました。



当社社長の来賓挨拶
(開会式)

児童福祉を目的としたプロ野球観戦チケットの寄付

2026年3月1日からの京セラドーム大阪における当社看板広告の掲出開始を機に、同月10日、同ドームを本拠地とするオリックス・バファローズ公式戦の観戦チケットを大阪市へ寄付しました。寄付したチケットは、地域の子どもの福祉向上のために活用されます。当社は今後も、事業を展開する地域社会への貢献活動を推進していきます。



京セラドーム大阪
看板広告

高圧ガスに係る防災訓練

公益社団法人 神奈川県高圧ガス防災協議会 湘南地区・県西地区及び一般社団法人 神奈川県高圧ガス流通保安協会主催の防災訓練を2026年2月に実施し、高圧ガス従事者・消防署職員合計約100名に参加頂きました。訓練では水素ガス・酸素ガス・LPガスの燃焼特性、アセチレンガスの消火訓練、カートリッジ缶燃焼破裂実験などを行ないました。

当訓練は当社が総監督職を担い、訓練準備から実施まで神奈川工場長が責任者として訓練実施しています。



カートリッジ缶燃焼破裂訓練



アセチレンガス消火措置訓練

神社境内の落ち葉清掃

仙台工場とグループ会社の仙台アセチレン株式会社は、地域社会への感謝と貢献を目的に、2025年11月21日に町内の神社にて境内の落ち葉掃き清掃を行ないました。従業員が協力して周辺の美化に努め、地域との連携を深めました。



清掃作業の様子

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。

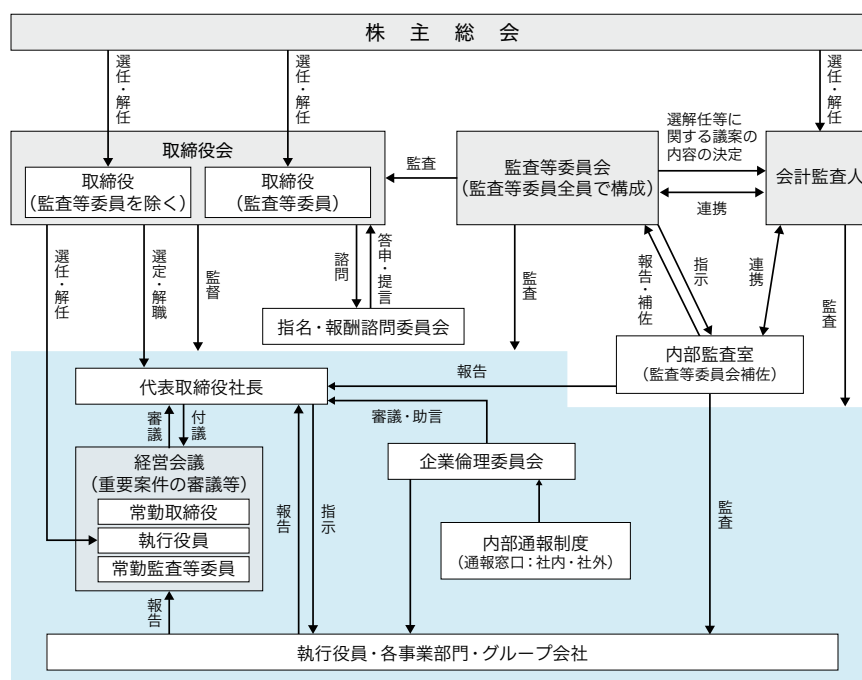
内部監査室

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、内部統制にかか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「財務報告にかかる内部統制報告書」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。

コーポレート・ガバナンスの社内体制図



取締役会の実効性

当社グループの持続的な成長と企業価値の向上、社会の持続的発展への貢献のための基盤として、コーポレート・ガバナンスを経営上の重要な課題と捉え、内容を制定・公表するとともに、東京証券取引所が定めるコーポレート・ガバナンス・コードの趣旨に沿って取締役会機能を強化していきます。

取締役会の責務と役割

取締役会は、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。

実効性の分析及び評価の結果

社外取締役を対象とした定期的な面談や取締役会での付議・報告事項及び諸施策の説明機会を随時設け、相互の対話を通じて取締役会の実効性をはかるうえでの具体的な課題の認識と評価をはかっており、取締役会における経営の監督機能が適切に実施されていることを確認しています。さらなる審議の活性化のための議案上程方法や、重要事案に関するモニタリング等の充実を課題としながら、指名・報酬諮問委員会の一層の活用とともに、評価手法の充実度も高

めながら、「取締役会の役割と責務の実効性」、「取締役会の審議事項の妥当性」、「次年度に取り組むべき課題」等を討議し実践しています。

取締役会の議論

取締役会は概ね月1回開催しており、グループ会社業績を含む月次事業報告、四半期決算報告、内部統制報告関連、コーポレート・ガバナンスコード対応状況、経営戦略及び計画、その他重要な個別案件について、常勤取締役・社外取締役との間で多面的な視点から関連な議論と意見交換がなされています。

取締役会付議割合(2025年4月から2026年3月)

項目	割合
経営戦略	12%
人事	16%
ガバナンス	19%
決算財務	16%
個別	36%
計	100%

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。

2025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）	221百万円 （9百万円）	180百万円 （9百万円）	41百万円 （－）	6名 （2名）
取締役（監査等委員） （うち社外取締役）	60百万円 （26百万円）	60百万円 （26百万円）	－ （－）	4名 （3名）

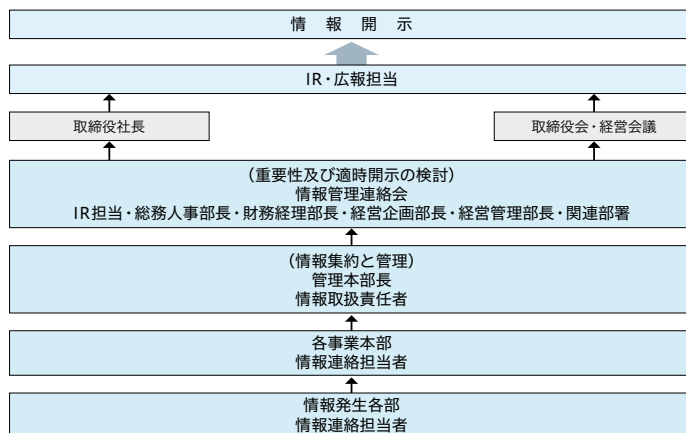
（注）業績連動報酬（賞与）41百万円は、取締役会において決議された支給見込額であります。

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、平易かつ具体的でわ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きます。

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

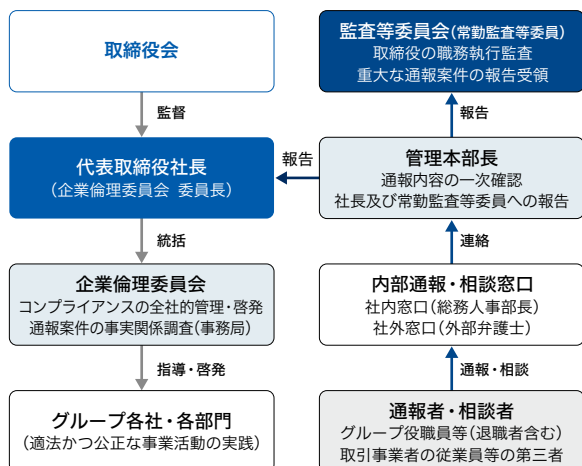
当社グループでは、企業理念において『「株主」及び「取引先」各位ならびに「従業員」を三位一体と考え、公正妥当な倫理基準に基づいた事業活動を通じて、社会に貢献できる経営を行ないます。』と宣言し、倫理的な事業活動の実現に向け行動しています。地域に密着した企業ブランドを構築するためには、企業は社会の一員であることを認識し、善良かつ責任ある企業活動を通じて社会貢献に取り組んでいきます。

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。

コンプライアンス推進・内部通報体制



【体制の特徴】

- ① 透明性の高い通報ルート：通報内容は管理本部長を経由し、代表取締役社長及び常勤監査等委員へ同時に報告されます。
- ② 徹底した通報者保護と救済：対象者には退職者や取引先従業員を含み、是正措置後も職場環境のモニタリングを実施します。

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。

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。

社内教育

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社内教育を継続して行なっています。

G ガバナンス

グループ業務報告会

当社グループ全体でのガバナンスやコミュニケーションを強化するため、毎年、当社の取締役・執行役員が出席する「グループ業務報告会」を開催しています。

本報告会は、各グループ会社からの業績報告や中期経営計画の進捗確認にとどまらず、各社が抱える経営課題や現場のリスクを親会社の経営陣が直接吸い上げる場として機能しています。また、当社から各社に対して内部統制やその他の経営上の重要方針を直接伝達するなど、グループ間の双方向コミュニケーションを通じて、健全で透明性の高いグループ経営管理を実践しています。

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。

グループ会社連絡会

当社は毎年2回、各グループ会社の社長を招集し、コンプライアンスや重要な法改正などに関する連絡会を開催しています。

本連絡会で共有した事項については、各社社長を通じてグループ各社の社員に伝達・浸透されることとなり、本連絡会の定期開催により、グループ全体のコンプライアンス意識の向上と、内部統制機能のさらなる強化に努めています。

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

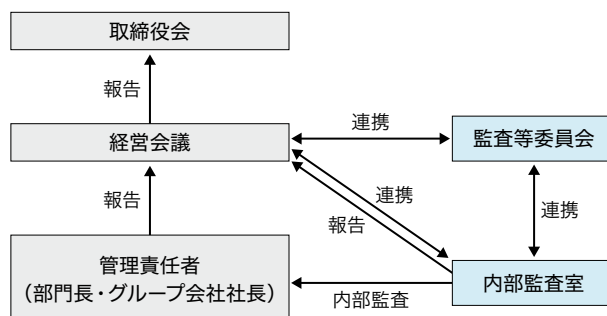
経営目標ないし事業活動の局面において、当社及び当社グループに損害または損失を及ぼす可能性のあるすべての要因を前提としており、コンプライアンス・財務報告・情報システム・事業活動・環境・災害・外部環境の急激な変化等をマネジメントの対象とします。

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などを遵守し、リス

クの発生を防止するとともにその変化なども適切に把握してリスク管理機能の有効かつ効率的な遂行に努めています。

リスクマネジメント体制図



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 |
| ● 海外取引にかかる為替レート変動 | ● 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。

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。

事業継続計画(BCP)への取り組み

当社グループは、大地震、台風・豪雨、火災、システム障害、感染症のまん延などの緊急事態に備え、事業継続計画(BCP)を策定しています。従業員及び来訪者の安全確保を最優先とし、資産の保全、事業の早期復旧、顧客への安定供給の継続をはかるとともに、社会インフラを支える企業としての責任を果たすことを基本方針としています。

災害発生時には、社長を本部長とするBCP対策本部を設置し、被災状況、従業員の安否、インフラ・物流、顧客及び原材料供給元の状況を迅速に把握します。被災事業場への物資・人員支援、原材料の調達、他事業場での代替生産・

代替供給、設備復旧などを一体的に進める体制を整備しています。

また、重要業務について事業影響度分析(BIA)を実施し、目標復旧時間や必要人員を確認するとともに、データ資産の保護、複数の通信手段の確保、サプライチェーンの代替手段の検討を行なっています。感染症のまん延に対しては、警戒レベルに応じて対策本部の設置、時差出勤・在宅勤務、出張・会議の制限、重要業務の優先継続などを行なうパンデミックBCPを整備しています。

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

ガス事業本部長

1963年8月6日生



取締役
専務執行役員

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	化成事業本部長
副社長執行役員	説田 和洋	ガス事業本部長
専務執行役員	森本 孝	東京事務所長
専務執行役員	森田 和博	兼 株式会社スミコエアー 代表取締役社長
専務執行役員	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	野杵 達也	化成事業本部長代理 兼 東京研究所管掌 兼 技術本部化成担当部長
執行役員	加藤 尊康	ガス事業本部付部長 兼 株式会社コミヤマ 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
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
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
執行役員	鈴木 克典	化成事業本部副本部長 兼 東京事務所長代理 兼 東京事務所化成事業本部化成営業部長 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
執行役員	中井 康夫	経営企画本部長 兼 経営企画部長
執行役員	福地 真也	ガス事業本部 土浦研究所長

氏名	選定理由/期待する役割
中野 健次	デンカ株式会社の元取締役であり、会社経営についての豊富な知識と経験に基づいた客観的な視点からの助言や意見をいただけるからであります。
山村 忠夫	弁護士として培われた豊富な専門知識と経験があり、法令を含む企業社会全体を踏まえた客観的視点で、独立性をもって経営の監視を遂行し、当社のガバナンス機能強化につながる助言を期待できるからです。一般株主と利益相反の生じる恐れもないことから、独立役員に指名しました。
長島 広明	公認会計士として長年にわたり企業の会計監査に従事され、財務・会計に関する高度な知識と幅広い経験に基づいた、専門的な見地からの監査が期待できることから独立役員に指定しました。なお、平成29年4月から平成31年3月まで当社の会計顧問であり、当社から顧問料を支払っていましたが多額ではなく、独立性の判断に影響を与えるものではありません。
西片 和代	弁護士として培われた豊富な専門知識と経験があり、また、他の上場会社の監査役として培われた企業監査に関する相当程度の知見により、法令を含む企業社会全体を踏まえた客観的視点で、独立性をもって経営の監視を遂行し、当社のガバナンス機能強化につながる助言や意見が期待できるからです。一般株主と利益相反の生じるおそれもないことから独立役員に指定しました。

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 専務執行役員	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

高圧ガス工業のさらなる 企業価値向上に向けて

社外取締役

中野 健次

昨年の6月に高圧ガス工業の社外取締役に就任させていただきました。ここに、意見を述べる機会をいただきましたので、社外取締役としての1年間を振り返るとともに、社外取締役の一人として、同社の経営に関する認識を述べることで、株主や社員を含めた当社のステークホルダーの方々、また、新たに高圧ガス工業に関わる方々に、同社についてよりご理解を深めていただければ幸いです。

樹木(アセチレンバウム)のように強くしたたか

高圧ガス工業は、産業用ガスや化成品といった、一般の消費者には馴染みが薄い事業を展開する会社ですが、日本の産業の基盤というべき建設、造船、自動車、医療などの分野で活躍しているとともに、木工用などの接着剤や住宅・建築用塗料といった分野で、私たちの生活に深く関わっている会社です。「アセチレンバウム」という理念を樹木に例え事業展開のイメージの基本に置いていますが、まさにこれは、「根を張り枝を伸ばす植物の強さとしたたかさ」を経営のベースにしっかりと据えた、堅実な会社なのだと思います。就任前は、保守的な会社という印象を持っていましたが、実際に取締役会に出席し、会社の中身や経営の方針、社長を含めた取締役や執行役員の方々の考え方を知れば知るほど、しっかりした経営の軸を持った会社であると感じています。社長を中心とする経営陣に、会社を変革すると同時に前進させようとする気概を感じます。今年度から始まる新中期経営計画に、その姿勢が明確に語られています。

新中期経営計画の重点ポイントの一つは、人への投資

新中期経営計画では、「Challenging 2030」として、挑戦し続ける決意が示されています。目標指針は少し遠慮しているようにも見えますが、これが、高圧ガス工業の神髄である

堅実経営の表れだと思います。全員が責任を持って会社の成長に挑む、経営理念にある「人と技術と環境の調和。無限の可能性に挑む。」を空理空論ではなく実践を通して実現していく、取り組む姿勢は誠実かつ真摯です。

今回の中期経営計画では、人への投資が重要なポイントとなっています。言うまでもなく、会社を成長させるのも人であり、不祥事などで会社の信用を失わせるのも人です。会社の健全なる成長には、自らが会社の重要な一員だと考える社員一人ひとりの意識が極めて重要です。

高圧ガス工業は、大きな変革期にある会社であり、そのため、ガバナンスについてもさらなる構築や整備が必要になると思います。今回の中期経営計画には、5年間の実行計画に加え、さらに将来のビジョンも示されています。将来、どのような会社にしようとしているのか、夢や長期の目標(あるべき姿)を明確にし、それを追い求める姿勢こそが、より良い成果への道筋になると感じます。このことは、取締役会でも大いに議論のあったところです。将来に向けた重要な課題として、引き続き議論を深めるとともに、社外取締役の立場として、フォローしていきます。

社外取締役としての役割

最後に社外取締役として、環境変化の激しい時代にあること、企業として社会的責任をより強く求められていることを重々認識し、高圧ガス工業の中長期的な企業価値の向上に向けて、今までのやり方でよいのか、内部留保や資本効率 は適正か、ガバナンスは機能しているのか、事業戦略が慎重すぎないかなど、社外の目でしっかりとチェックしていきたいと考えています。企業価値の向上は、社員にとっても重要なことです。立場は違いますが、高圧ガス工業がもっと良い会社になるよう、努めていければと考えています。

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

2026年6月26日、第93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、ビジュアル等の見直しを毎年行なっています。また、総会会場においては当社の事業紹介映像を上映し、ご来場いただいた株主の皆様へ、当社グループの事業内容や取り組みへの理解をさらに深めていただけるよう工夫を行なっています。



招集通知



第93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めます。

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、平易かつ具体的で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

2026年5月26日に、機関投資家及びアナリストの皆様を対象とした決算説明会(2026年3月期)を開催しました。本説明会では、単なる決算情報のご報告にとどまらず、冒頭において会社概要や事業内容について丁寧に説明する時間を設け、当社グループへの理解をより深めていただけるよう工夫しました。参加された投資家の皆様から頂戴した前向きなご意見やフィードバックは、今後の IR 活動の充実や情報開示の改善に反映させていきます。



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ヵ年サマリー

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
連結会計年度(百万円)				
売上高	76,469	76,027	79,958	84,951
営業利益	4,589	4,515	4,818	5,099
経常利益	5,154	5,105	5,386	5,778
親会社株主に帰属する当期純利益	3,087	3,326	3,240	3,491
設備投資	2,792	2,569	2,991	2,813
減価償却費	1,824	1,859	1,868	1,870
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,632	5,206	6,538	5,992
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,876	△2,681	△2,687	△3,264
財務活動によるキャッシュ・フロー	△897	△1,982	△853	△1,025
連結会計年度末(百万円)				
資産合計	75,905	79,829	84,851	88,092
負債合計	28,082	28,403	29,826	31,061
有利子負債	5,632	4,561	4,478	4,396
純資産	47,823	51,426	55,024	57,031
1株当たり(円)				
1株当たり当期純利益	55.91	60.24	58.70	63.24
1株当たり配当額(年間)	14	14	16	16
1株当たり純資産	849.78	916.05	980.08	1,015.73
財務比率(%)				
売上高営業利益率	6.0	5.9	6.0	6.0
ROE(自己資本利益率)	6.6	6.8	6.1	6.2
ROA(総資産利益率)	4.0	4.2	3.9	4.0
自己資本比率	61.8	63.3	63.7	63.6
配当性向	25.0	23.2	27.2	25.3

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	2026年3月期
83,943	76,907	82,483	91,469	93,275	98,983	98,678
5,141	4,189	4,720	5,116	5,737	5,969	5,871
5,828	4,771	5,403	5,809	6,657	6,642	6,951
3,805	3,519	4,149	3,941	4,503	4,784	4,661
4,318	3,981	4,278	6,904	5,415	4,165	4,422
2,160	2,248	2,311	2,610	2,731	2,837	3,293
5,159	4,961	5,795	5,652	8,103	6,421	8,002
△4,339	△3,575	△3,818	△6,672	△5,787	△5,086	△4,448
△1,003	△988	583	3,232	391	△1,093	△6,345
87,492	92,410	98,400	107,506	120,184	122,994	123,381
28,662	28,997	32,498	38,435	43,732	43,302	38,380
4,441	4,479	5,949	10,068	11,517	11,592	6,915
58,829	63,412	65,901	69,070	76,451	79,692	85,001
68.93	63.74	75.17	71.40	81.57	86.68	84.43
16	16	16	18	20	20	40
1,050.41	1,137.76	1,182.63	1,239.23	1,371.58	1,429.54	1,524.65
6.1	5.4	5.7	5.5	6.1	6.0	5.9
6.6	5.8	6.4	5.8	6.2	6.1	5.7
4.3	3.9	4.3	3.8	3.9	3.9	3.8
66.2	67.9	66.3	63.6	63.0	64.1	68.2
23.2	25.1	21.3	25.2	24.5	23.0	47.3

財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	29,985	27,537
受取手形	3,219	822
売掛金	16,973	17,441
電子記録債権	7,716	9,201
商品及び製品	3,825	3,480
仕掛品	789	854
原材料及び貯蔵品	2,053	2,069
その他	418	432
貸倒引当金	△336	△349
流動資産合計	64,644	61,490
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	15,710	15,884
機械装置及び運搬具 (純額)	8,348	8,142
土地	15,761	15,624
建設仮勘定	590	924
その他(純額)	1,472	1,464
有形固定資産合計	41,883	42,040
無形固定資産	586	469
投資その他の資産		
投資有価証券	13,655	16,888
繰延税金資産	85	64
その他	2,344	2,697
貸倒引当金	△205	△268
投資その他の資産合計	15,879	19,381
固定資産合計	58,349	61,891
資産合計	122,994	123,381

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	11,922	10,987
電子記録債務	8,724	9,085
短期借入金	1,471	1,535
1年内返済予定の長期借入金	30	81
未払法人税等	1,365	1,150
賞与引当金	1,606	1,592
役員賞与引当金	64	57
その他	4,283	3,740
流動負債合計	29,468	28,230
固定負債		
長期借入金	10,090	5,299
退職給付に係る負債	127	148
役員退職慰労引当金	44	50
繰延税金負債	2,788	3,861
その他	781	789
固定負債合計	13,833	10,149
負債合計	43,302	38,380
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,885	2,885
資本剰余金	2,843	2,843
利益剰余金	66,176	69,181
自己株式	△200	△200
株主資本合計	71,704	74,709
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	6,193	8,422
為替換算調整勘定	292	171
退職給付に係る調整累計額	725	862
その他の包括利益累計額合計	7,211	9,456
非支配株主持分	776	835
純資産合計	79,692	85,001
負債純資産合計	122,994	123,381

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 自 2024 年 4 月 1 日 至 2025 年 3 月 31 日	当連結会計年度 自 2025 年 4 月 1 日 至 2026 年 3 月 31 日
売上高	98,983	98,678
売上原価	72,662	72,195
売上総利益	26,321	26,482
販売費及び一般管理費	20,351	20,610
営業利益	5,969	5,871
営業外収益		
受取利息	51	75
受取配当金	332	401
受取手数料	88	89
その他	812	927
営業外収益合計	1,285	1,494
営業外費用		
支払利息	67	85
その他	544	329
営業外費用合計	612	415
経常利益	6,642	6,951
特別利益		
投資有価証券売却益	529	315
特別利益合計	529	315
特別損失		
減損損失	—	176
投資有価証券評価損	0	—
投資有価証券売却損	0	—
関係会社出資金評価損	—	61
その他	—	32
特別損失合計	1	270
税金等調整前当期純利益	7,170	6,995
法人税、住民税及び事業税	2,395	2,312
法人税等調整額	△35	△26
法人税等合計	2,359	2,286
当期純利益	4,810	4,709
非支配株主に帰属する 当期純利益	26	48
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,784	4,661

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

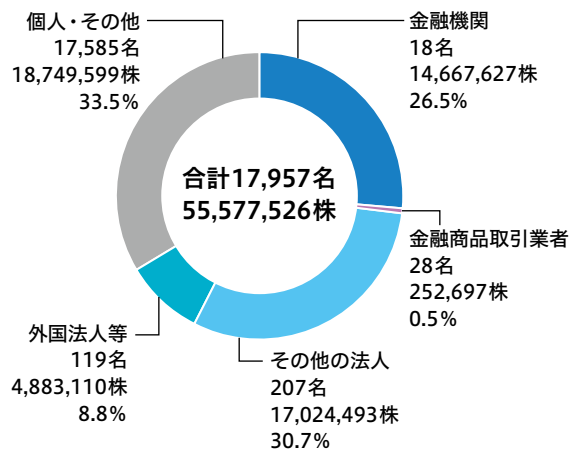
	前連結会計年度 自 2024 年 4 月 1 日 至 2025 年 3 月 31 日	当連結会計年度 自 2025 年 4 月 1 日 至 2026 年 3 月 31 日
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	7,170	6,995
減価償却費	2,837	3,293
貸倒引当金の増減額(△は減少)	81	76
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	6	5
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△8	△6
受取利息及び受取配当金	△383	△477
支払利息	67	85
減損損失	—	176
売上債権の増減額(△は増加)	1,374	526
棚卸資産の増減額(△は増加)	△367	259
仕入債務の増減額(△は減少)	△1,551	△701
投資有価証券売却損益(△は益)	△528	△315
補助金及び助成金の受取額	△173	△65
その他	△288	214
小計	8,236	10,067
利息及び配当金の受取額	383	477
利息の支払額	△67	△85
法人税等の支払額	△2,304	△2,522
補助金及び助成金の受取額	173	65
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,421	8,002
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	△1,150	△1,413
定期預金の払戻による収入	739	1,090
有形固定資産の取得による支出	△4,165	△4,422
投資有価証券の取得による支出	△242	△78
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	△360	△151
その他の収入	804	527
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,086	△4,448
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)	171	63
長期借入れによる収入	—	300
長期借入金の返済による支出	△138	△5,040
自己株式の取得による支出	△0	△0
配当金の支払額	△1,157	△1,652
自己株式の売却による収入	58	—
その他の支出	△26	△15
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,093	△6,345
現金及び現金同等物に係る換算差額	64	0
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	305	△2,789
現金及び現金同等物の期首残高	28,454	28,760
非連結子会社との合併に伴う現金 及び現金同等物の増加額	—	57
現金及び現金同等物の期末残高	28,760	26,028

株式情報・会社情報

株式の状況 (2026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	17,957名

所有者別株式分布状況 (2026年3月31日現在)



大株主 (2026年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
こうあつ共栄会	7,462,053	13.51
デンカ株式会社	5,457,998	9.88
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)	3,175,800	5.75
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
東洋電化工業株式会社	2,430,800	4.40
高圧ガス社員持株会	1,538,949	2.78
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	929,700	1.68

(注)持株比率は、自己株式(374,119株)を控除して算出しています。

会社概要 (2026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	2,005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	松山営業所	愛媛県松山市南吉田町2066番地1
鹿島営業所	茨城県神栖市木崎2360番地	同上	高知県四万十市古津賀3丁目84
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	四万十駐在所	ル・ヴェニールコツカ102号室
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	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
羽田営業所	東京都大田区東糀谷4丁目6番15号	福岡営業所	福岡県糟屋郡粕屋町甲仲原4丁目2番28号
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	熊本営業所	熊本県上益城郡嘉島町上仲間394番地1
		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	神奈川工場	神奈川県平塚市東豊田548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	名古屋工場	愛知県大府市北崎町駒場66番地
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	津工場	三重県津市あかつ台5丁目1番地2
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	滋賀高圧ガス流通センター	滋賀県東近江市五個荘川並町368番地
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	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
佐倉工場	千葉県佐倉市石川620番地の1	京都工場	京都府京田辺市草内宮ヶ森3番地の3
千葉工場	千葉県千葉市稲毛区長沼原町668番地	堺工場	大阪府堺市中区伏尾85番地
大宮工場	埼玉県さいたま市北区今羽町152番5	竜野工場	兵庫県たつの市揖保町揖保中297番地
同上 所沢出荷事務所	埼玉県所沢市大字松郷151-17	播磨工場	兵庫県たつの市揖保川町半田610番地
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)	同上 姫路出荷事務所	兵庫県姫路市四郷町山脇106番3
		倉敷工場	岡山県倉敷市児島宇野津2030番地29
		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12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)

● 弘通商事株式会社	● K GK サービス株式会社	● 株式会社エル・エヌ・ジー輸送
● 宇野酸素株式会社	● 守屋酸素株式会社	● 三国液酸株式会社
● 高圧昭和ボンベ株式会社	● 大豊商事株式会社	● 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	● 名岐溶材株式会社	● 株式会社ナンエツプロパン
● 東日本高圧株式会社	● 株式会社泉産業	● 北陸高圧ガス運輸株式会社
● 新潟高圧ガス株式会社	● カトウ酸素株式会社	● Vietnam Specialty Gases Co., Ltd. (クリオガス)
● 安浦アセチレン株式会社	● 砂金瓦斯工業株式会社	● 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	● 株式会社三和ガス商会	● 株式会社チャージ技研
● 清水アセチレン株式会社	● ウエルディングガス九州株式会社	● スズカケミー株式会社
● 西日本高圧ガス株式会社	● 春日井ガスセンター株式会社	● アサヒ塗料興産株式会社
● 西日本アセチレン株式会社	● 東洋高圧ガス株式会社	● 杉田塗料商事株式会社
● 北九州ガスセンター株式会社	● 株式会社新潟ガスセンター	● 株式会社川波
● マル商ガス株式会社	● 郡山高圧ガス株式会社	● 鈴鹿配送株式会社
● ウエルテック株式会社	● 東燃高圧株式会社	● Koatsu Gas Kogyo Vietnam Co., Ltd.
● 気仙沼酸素株式会社	● 津ガスセンター株式会社	● 株式会社スミコエアー
● 株式会社コムヤマ	● 桑名ホームガス株式会社	
● 株式会社ジョーサン	● 明海ガス株式会社	

新コーポレートロゴについて

2026年、コーポレートロゴを新たに設定しました。

ロゴデザインは、変化する社会やお客様のニーズに柔軟に対応する「高圧ガス工業」を表現しています。また、グループ全体としてさらなる成長を目指す姿勢を示すため、「高圧ガス工業グループ」ロゴも同時に設定しました。今後は広報物を中心に順次使用していきます。

※コーポレートマークは変更していません。

現コーポレートロゴ



高圧ガス工業



KOATSU GAS KOGYO



新コーポレートロゴ



高圧ガス工業



Koatsu Gas Kogyo



高圧ガス工業グループ



コーポレートロゴのリニューアルに合わせ、京セラドーム大阪の外野フェンスに、新ロゴを使った看板広告を設置しました。看板広告を背景に、社長とロゴ開発に携わったメンバーで撮影。近くで見ると、看板の大きさを実感できます。京セラドーム大阪にお出かけの際は、ぜひご覧ください。



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/>



2026年9月発行