

統合報告書 2026

夢の実現へ

The Specialist in Filtration
YAMASHIN

新素材領域への挑戦を加速



ヤマシンフィルタ株式会社
代表取締役 社長執行役員
山崎　敦彦

経営理念

ステートメント
仕濾過事
ろかじにつかふる
The Specialist in Filtration

使命
グローバルな視野で、市場ニーズを先取りした
複合・高機能フィルタを創造し、
お客様に最高のサービスを提供します。

行動指針
YAMASHIN WAY
常に高い目標にチャレンジします。
労を惜しまぬ努力により、成果を導きます。
「誇り」と「品格」を持って誠実に行動します。

経営姿勢
お客様の満足を第一に考えます。
フィルタ分野の高度な専門性を追求します。
相互協力によって新しい価値を創造します。

ヤマシンフィルタグループが2025年12月に「『夢』への挑戦 YAMASHIN FILTER VISION 2030（以下、VISION2030）」を公表してから、私たちはその実現に向けた具体的な行動を着実に推し進めてまいりました。2026年は、まさに構想を実行へ、研究開発を社会実装へと進める重要な1年と位置づけております。

VISION2030で掲げた目標は、「野望」とも言うべき極めて挑戦的なものです。その実現には、「覚悟」と「執念」を持って挑み続けなければなりません。この認識のもと、私たちは今、全社一丸となって「機能素材事業」という新素材領域への挑戦を加速しています。

以下、VISION2030の実現に向けた新規事業の進捗状況と、この挑戦を通じた社会課題解決に向けた取り組みの方向性などについて、ご説明いたします。

ビジネスの基本スタンス

ろ材の自社開発へのこだわりが、大きな可能性を持つナノファイバーの開発を実現

フィルタの機能性は、そこに使用されている「ろ材」で決まります。ところが、フィルタメーカーの多くが、ろ材を外部の素材メーカーから調達しています。一方、当社は創業以来、「専門メーカー」としての矜持をもって、一貫してろ材の自社開発にこだわってきました。その結果、当社は建設機械用フィルタ市場において2度にわたる「フィルタ革命」を実現してきました。1度目は、1978年のガラス繊維ろ材の開発によって、従来の紙のろ材と比べて約2倍の長寿命化を実現しました。2度目は、2017年の「YAMASHIN Nano Filter®」の開発です。当社独自のナノファイバーろ材を採用することでガラス繊維ろ材と比べてさらに3倍の長寿命化を実現いたしました。

創業以来、ろ材の自社開発にこだわり続けてきたからこそ、YAMASHIN Nano Filter®という大きな可能性を持った素材を開発することができました。

現在、この素材を軸に、新素材領域への挑戦を進めております。換言すれば、創業から70年のこだわりの積み重ねが、今まさに取り組んでいる「夢への挑戦」という大きなチャンスを生み出したといえます。そして、今後数年間は、既存市場（建設機械用フィルタ市場）では、主要顧客におけるシェア拡大に加え、既存製品（ガラス繊維／紙）から付加価値のより高いナノファイバー製品への切り替えが加速し、さらなる増収増益を見込んでいます。

この成長局面を新素材領域への投資を加速する好機と捉え、積極的な成長投資を進めていきます。

70年の歴史をともに歩んできたすべてのステークホルダーの皆様のためにも、このチャンスを逃すことなく、積極果敢な挑戦を続けてまいります。

フィルタビジネスの概念を「見えない領域」へと広げ、「夢」の実現を目指す

YAMASHIN Nano Filter®が有する大きな可能性を基礎に、当社グループは今、新素材領域への挑戦を進めております。この取り組みによって、ビジネスの対象領域が大きく広がると考えています。

私たちにとって、「フィルタビジネスを通じて社会に貢献する」という社会課題解決に正面から向き合う姿勢を示した経営理念「仕濾過事」（ろかじにつかふる）は、今後も引き続き最も大切な拠り所です。そして、これからも「フィルタビジネス」を愚直に追求するフィルタ専門メーカーであり続けます。これが私たちの変わらぬ経営姿勢であり、新素材領域への挑戦は、フィルタと全く関係のない領域を開拓しようとするものではありません。あくまでも、「フィルタ専門メーカーとしての技術を極め広げる」取り組みであると位置づけております。

この大前提のもと、新素材領域への挑戦によって、既存ビジネス（建機用フィルタ事業）の「ゴミを取るフィルタ」から、「見えない領域のフィルタ」へと、フィルタビジネスの

概念を大きく広げようとしています。

私たちの身の回りには、熱や音、電波・電磁波など、目に見えないさまざまな物理現象が存在しています。その中には、条件によって、人や環境に影響を及ぼしたり、機器の故障や安全性に関わるリスクを生じさせたりするものもあります。当社のナノファイバー技術を活用することで、そうした熱や音、電波・電磁波などを制御する高機能素材を開発することができます。

なぜこのようなことが可能なのか。それは、当社が独自開発したナノファイバーが持つ特徴によるものです。当社のナノファイバーは、ヒトの髪の毛の約1／120の極細繊維であり、基本性能として、高比表面積（極細繊維が立体的に幾重にも絡み合うことで表面積が増加）と高空隙特性（細かい空気のポケットが非常に多いこと）という2つの特性を有しています。これに加え、原材料選択の自由度が高く、多彩な機能を付加することが可能です。こうした特徴を活かすことで、外部からの熱を遮断したい、寒さ対策として人体の熱を保温したい、不要なノイズ（音）を低減したい、情報セキュリティの観点から電波の漏洩を抑えたい、装置や機器の安定稼働や人体への影響などの観点から電波・電磁波を制御したい、といった「見えない領域」に対する多様なフィルタニーズに的確に対応する機能を持たせることができます。

2026年に入り、この「見えない領域のフィルタ」を生み出す取り組みはさらに加速しており、さまざまなプロジェクトから日々、着実な進捗が報告されております。

新規事業の歩み方

未経験の業界を効率的に切り拓くべく、パートナー戦略と人的資本投資を積極展開

実は、ナノファイバー技術を活用した新規事業開発への挑戦は、VISION2030策定以前から行ってきました。コロナ禍前にはアパレル分野へ進出し、コロナ禍には深刻なマスク不足という社会課題に対応するため、ナノファイバー技術を活かしたマスクを開発し、ドラッグストアなどでの販売にも取り組みました。しかし、いずれの挑戦も、継続的な事業成長につなげるという点では十分な成果を得るには至りませんでした。振り返れば、当時は参入先の市場や業界に関する知見、BtoCビジネスの経験が十分ではなく、パートナー企業や専門人材との連携体制も整っていませんでした。自社の技術力だけで新たな市場を切り拓こうとしていたことが、大きな課題であったと認識しています。一方で、これらの挑戦から得た経験は、現在の新規事業戦略を構築する上で重要な学びとなりました。優れた技術を持つだけでは新たな事業は生まれません。市場を深く理解し、必要な知見や専門性を持つパートナーや人材と連携しながら、技術を社会のニーズへと結びつけていくことが不可欠です。

この学びを踏まえ、VISION2030では、挑戦を成功へと導くための準備を進めてきました。第一に、社外シンクタンクも活用して詳細な市場分析を行い、当社のナノファイバー素材の競争優位性を最大限発揮することができる市場領域として、「機能テキスタイル」、「ライフサイエンス」、「産業資材」の3つを選定しました。限られた経営資源から最大限の成果を生み出すためです。第二に、パートナー（企業・団体）や人材、ネットワークなど、選定した市場領域の開拓に必要不可欠な資本（社会・関係資本、人的資本、知的資本など）の獲得を進めました。パートナーとの協業による迅速かつ的確な技術・製品の開発と、業界に精通した人材やネットワークを活用した効率的かつ効果的な戦略・施策の立案・実行を実現するためです。

例えば、パートナーとの協業体制については、2025年11月のマッスルブループリンツ株式会社との技術連携、2026年5月のミツフジ株式会社との資本業務提携、信州大学との共同研究契約締結と、すでに3つのアライアンスを公表しております。さらに、選定した市場領域にお

ける新たなネットワークの構築も随時進んでおり、広い意味でのパートナー戦略は確実に軌道に乗ってきております。

こうした準備が奏功し、挑戦の歩みは日増しに加速していると実感しております。

社会課題への向き合い方

「見えない領域のフィルタ」を社会実装し、社会課題を解決する技術プラットフォームを創出

既存事業における「ゴミを取るフィルタ」の展開は、建設機械業界の環境への取り組みに直接的に貢献しています。そして、新規事業でも、3つの市場領域すべてにおいて、私たちは、社会課題を解決する技術プラットフォームの創出を目指しています。つまり、当社のフィルタビジネスは、既存事業・新規事業ともにサステナビリティに直結した活動となっています。

新規事業の3つの市場領域について具体的に見ると、「機能テキスタイル」市場に対しては、世界的なPFAS（有機フッ素化合物）規制への対応や石油依存からの脱却など、環境・資源リスクへの対応を可能とする技術・製品、「ライフサイエンス」市場に対しては、近い将来の超高齢化に伴う医療・介護人材不足の顕在化などへの対応を可能とする技術・製品、そして「産業資材」市場に対しては、EV・ドローンなどの進化に伴う過酷な熱や電磁波などへの対応を可能とする技術・製品の開発・供給を目指しています。

特に、「産業資材」市場では、近年加速する生成AI需要の拡大に伴うデータセンターの建設ラッシュが、新たな社会課題と市場機会を生み出していると感じています。例えば、AIデータセンターには、24時間稼働するサーバーやネットワーク機器、大容量電源装置、冷却・空調設備などさまざまな設備・機器が高密度に設置されており、大量の熱や音、電波・電磁波などが発生します。そのため、設備の安定稼働や周辺環境への配慮が、米国などではすでに大きな社会課題として指摘されています。AIデータセンターが抱えるこれらすべての課題に対して、当社の熱や音、電波・電磁波を遮断する「見えない領域のフィルタ」は新たな価値を提供することが可能です。最先端のICTがさまざまな社会インフラを支えるIoT社会の深化に伴い、活躍の舞台がますます広がりを見せていくものと期待されます。

野心的な目標に向けて

多様な新素材プロジェクトを同時並行で推し進め、社会実装の早期本格化を目指す

以上のように、当社は、既存事業で創出する収益を次の成長領域へ着実に再投資し、機能素材事業を将来の収益の柱へと育ててまいります。社会課題の解決を新たな事業機会へとつなげ、持続的な成長と企業価値向上を実現することが、VISION2030に込めた私たちの決意です。

この強い想いのもと、当社は今、基礎研究段階にあるものから、事業化に向けて量産技術の開発に取り組んでいるものまで、さまざまな段階の新素材プロジェクトを同時並行で推し進めています。取り組みをより一層加速させ、可能なものから社会実装の早期本格化を図ってまいります。そして、ご期待いただいている皆様に、少しでも早く事業化や収益化をご報告してまいりたいと考えております。

ステークホルダーの皆様には、当社の挑戦にご注目いただき、VISION2030の実現に向けた歩みを中長期的な視点からご支援賜りますよう、お願い申し上げます。

既存事業と新規事業の両輪で、未来を切り拓く



ヤマシンフィルタ株式会社
取締役 副社長執行役員　山崎　裕明

当社グループは、2024年11月、新たな成長ステージへの飛躍を目指した「中期経営計画 “Fly to the next stage!”（2025年3月期から2028年3月期）」（以下、中期経営計画）を公表し、2025年12月には、その先の成長を見据えた「YAMASHIN FILTER VISION 2030」（以下、VISION2030）を公表しました。

機能素材事業の取り組みが進展したことを受けて、2027年3月期より、新たな事業セグメントとして「機能素材事業」を独立させました。今後は、「建機用フィルタ事業」、「エアフィルタ事業」、「機能素材事業」の3区分により、透明性の高い情報開示を図るとともに、新規事業である「機能素材事業」については、定性・定量の両面から、その取り組みの進捗や成果を分かりやすくお示ししてまいります。

以下、私からは、副社長執行役員として営業を管掌する立場から、中期経営計画とVISION2030に基づく既存事業の進捗と、新規事業の市場開拓・事業化に向けた取り組みを中心にご説明いたします。

※ 建機用フィルタ事業とエアフィルタ事業の定量データに基づく進捗状況は、P.19～20「事業別の取り組み」をご覧ください。

業績の進捗

2027年3月期も過去最高業績の更新を見込み、成長軌道を維持

当社グループの連結業績は、中期経営計画に沿って主力事業である建機用フィルタ事業が確かな成長の歩みを続けることで、成長軌道を維持しております。

中期経営計画初年度の2025年3月期は、売上高が前期比11.5%増、営業利益が同86.4%増となり、創業以来過去最高業績を達成しました。続く2026年3月期も、売上高は前期比4.2%増と増収を続け、業績をさらに伸長させました。営業利益は前期比1.4%減となりましたが、2027年3

月期は、売上高・営業利益ともに前期実績を上回り、さらなる業績拡大を見込んでいます。

なお、2026年3月期の営業減益の要因は主に2つです。1つ目は、機能素材事業への取り組み本格化に伴い、研究開発投資や設備投資、人的資本投資など積極的な先行投資として2億円近い費用が発生したことです。この段階では機能素材事業のセグメントを設けていなかったため、当該費用はすべて建機用フィルタ事業に含めて計上しています。これは、VISION2030策定に伴い、中期経営計画策定時には織り込んでいなかった機能素材事業への先行投資が本格化したことによるものですが、2027年3月期以降、利益成長のさらなる加速によって次第に解消されていく見通しです。2つ目は、エアフィルタ事業において、基幹システムの入れ替えに伴い生産および出荷に遅延が生じ、業績面に多大なマイナス影響を及ぼしたことです。しかし、システム入替えに伴う混乱はすでに解消し、安定供給体制の回復とお客様との関係の再構築も進んでおり、今後の着実な利益改善へとつなげてまいります。

一方で、2026年3月期の連結業績が、当初計画通りとはならず、増収ながらも営業減益となったことは真摯に受け止めなければなりません。積極的な投資を進める中でも、当初計画に沿った利益を確保できるよう、さらに気を引き締めて経営にあたってまいります。

市場環境と地域への取り組み方針

力強い北米市場を軸にアジア地域への展開も強め、バランスの取れた地域ポートフォリオの構築を目指す

当社グループの当面の業績を牽引する建機用フィルタ事業を取り巻く外部環境を見ると、地域ごとに需要の濃淡はあるものの、総じて堅調に推移していく見通しです。

■ 建機用フィルタ事業を取り巻く外部環境

北米市場　成長産業を背景に、力強い需要

環境要因	生成AIの急速な進化・普及を背景に、データセンターや電力関連設備などのインフラに対する投資拡大が今後も中長期的に継続していくことが予想される
影響	一過性ではない、中長期的に見て強い産業が牽引役となり、北米では建設機械ニーズにつながる建設需要が旺盛な状況

アジア市場　地政学リスクによって、需要は弱含み

環境要因	● 中国では、不動産市況の回復が遅れる状況 ● インドネシアでは、中国向け資源輸出の低迷が続く ● 中東情勢を巡る地政学的リスクも存在
影響	各地の地政学リスクが影響して、需要回復には一定期間を要することが予想される

こうした環境下において、不確実性が常態化する時代だからこそ、特定市場への過度な依存は避けるべきだと考えております。北米市場において高いシェアの維持・拡大を図る一方、アジア市場での成果獲得・拡大にも取り組むことで、収益基盤の安定化に資する、バランスの取れた地域ポートフォリオを構築していくことが重要であると認識しております。

既存事業（建機用フィルタ事業）の進捗

ナノファイバー製品の圧倒的な性能と きめ細かな営業活動を基礎に、多くの成果を獲得

既存事業の進捗については、当面の収益の柱である建機用フィルタ事業に絞ってご説明いたします。同事業で推進する3つの重点戦略はいずれも計画通り進捗しています。

1つ目の重点戦略「シェア拡大」では、将来の成長につながる多くの成果を積み上げることができました。例えば、最も得意とする油圧用フィルタでは、2つの大きな成果がありました。第一に、これまで取引が限定的であったお客様から2025年に新機種での採用をいただき、2026年には他機種での採用も決定しました。これにより、同社向けの油圧用フィルタの当社シェアは、80%を超える水準まで拡大する見込みです。第二に、現行モデルにおいて当社のフィルタを全クラスで採用いただいていたお客様について、次期モデルでもコンペティションを勝ち抜き、引き続き全クラスでの採用を獲得いたしました。また、開拓途上にあるトランスミッション用フィルタについても、他社での実績をもとに独自

の提案を行い、この分野では取引のなかったお客様から初めて採用を獲得することができました。こうした多くの成果を着実に得られている最大の理由は、当社が開発したナノファイバー製品の圧倒的な性能、すなわち長寿命化と高精度を両立できる点にあります。加えて、お客様の組織や意思決定プロセスを深く理解し、適切な相手に的確な提案を重ねる地道な営業活動も、最終的な決め手になっているものと自負しております。

2つ目の重点戦略「ナノファイバー製品の拡大」は、シェア拡大と連動し、今後、成果が顕在化していきます。建設機械メーカー各社が新しいモデルを開発し、新車供給を開始するまでには一般的に4～5年程度の期間を要します。そのため、現在獲得している新規採用案件は、今後数年間にわたりナノファイバー製品の売上成長を後押しする見込みです。

こうした取り組みを積み重ねることで、当社ナノファイバー製品を新たな業界基準へと押し上げていきたいと考えております。

3つ目の重点戦略「アフターマーケット活動の進化」については、アジア地域を中心に成果を上げております。純正フィルタの活用が多い北米地域に対して、アジア地域では類似品の流通業者が多く、フィルタ交換の際は廉価な模倣品を活用するケースが少なくないのが実情です。しかも、アフターマーケットにおける建設機械の累積市場台数は、新車投入から10年が標準的な稼働期間と言われており、膨大な台数となるため、アジア地域の潜在的なアフターマーケットニーズは非常に大きいといえます。こうした状況のアジア地域において、当社は、純正フィルタ拡販のカギを握る代理店や建設機械ユーザーに対し、純正フィルタの性能の高さや模倣品を使うリスクなどを正しく理解していただく活動を展開しています。2026年3月期の動員数は2,000人を超え、コロナ禍後に活動を再開した2023年3月期の約20倍の規模となるなど、大きな手応えを感じております。

新規事業（機能素材事業）の進捗

当社にしか生み出せない価値を創出し、社会への提供を目指す

機能素材事業の事業化・収益化に向けた取り組みは着実に進展しております。「機能テキスタイル」、「ライフサイエンス」、「産業資材」の3つの市場領域で事業化に向けた取り組みを進め、さまざまな成果を得るとともに、次のステップに向けた課題も明確になってきました。

例えば、機能テキスタイル市場においては、テキスタイルブランド「TEXIFIL®（テクシフィル）」を立ち上げ、日本を代表するデザイナーズブランドに採用されるなど、順調な滑り出しとなっています。今後の量産化に向けて解決すべき課題を明確にできたことや、アパレル業界独特の商習慣や商流を理解し、業界に精通した人材や知見が必要であると認識できたことも、次の成長につながる重要な成果であると捉えております。

また、「機能テキスタイル」、「ライフサイエンス」、「産業資材」の3つの市場領域における新素材開発は、いずれも社会課題の解決に直結しております（詳細は社長メッセージP.1～4および特集記事P.13～17参照）。既存事業であれ、新規事業であれ、これからの技術開発においては、お客様の生産性向上や収益改善に貢献する「低コスト」と、環境負荷の低減や資源の有効活用を通じて持続可能な社会の実現に貢献する「サステナビリティ」の両立が不可欠です。いずれか一方を実現するだけでは、お客様にも社会にも受け入れていただくことはできません。常に両方の視点を持って技術開発に取り組み、その姿勢を追求してこそ、今挑んでいる夢が実現すると確信しております。

今後も、既存事業と新規事業の両輪で未来を切り拓き、当社グループにしか生み出すことのできない価値を創出し、社会に提供してまいります。この強い想いを胸に、野心的な挑戦を続けてまいります。ステークホルダーの皆様には、引き続きヤマシンフィルタグループへのご期待とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

ひと目で分かるヤマシンフィルタ

財務パフォーマンス（2026年3月期）

営業利益
25.9億円

ROIC／WACC／ROE
ROIC 7.2%
WACC 7.9%
ROE 7.6%

MAVY's
△0.7%

純資産／自己資本比率
純資産 228億円
自己資本比率 81.3%

1株当たり配当金／配当性向
1株当たり配当金 18円
配当性向 73.1%

DOE／総還元性向
DOE 5.5%
総還元性向 150.1%

非財務パフォーマンス

従業員数（連結）
757名
（うち、女性従業員数 407名）
※従業員数は正社員の人数
（2026年3月末現在）

女性管理職比率（連結）
21.8%
（2026年3月末現在）

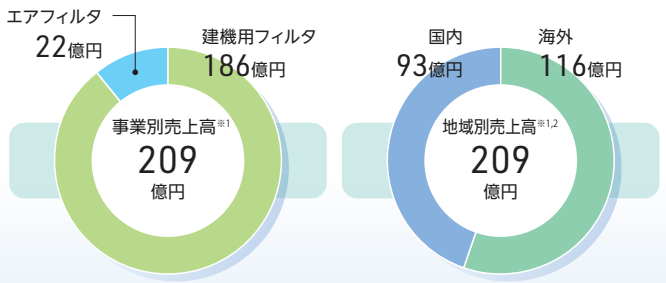
女性取締役比率
22%
（2026年7月1日現在）

特許保有件数
225件
（2026年3月末現在）

FTSE ESGスコア
3.7
※ FTSEは、ESGすべての要素を加味した総合評価（ESGスコア）で5点満点評価
（2026年6月末時点）

CDP気候変動2025スコア
A
※ CDPは、気候変動スコアで、D-からAまでの8段階
（2025年12月時点）

売上高推移



※1 各数値は億円未満を切り捨てているため、合計が一致しない場合があります。
※2 地域別売上高の数値は請求書送付先基準で集計しております。

※グラフは売上高の推移（会計監査を受けた2013年3月期以降を掲載）

ヤマシンフィルタとは

社長メッセージ …… 01
副社長メッセージ …… 05
ひと目で分かるヤマシンフィルタ …… 08

目次・編集方針 …… 09

価値創造ストーリー

価値創造の歩み …… 10
価値創造プロセス …… 11
価値創造の源泉 ～特徴・強み …… 12
特集　機能素材事業への挑戦
①ろ過・素材技術 …… 13
②機能素材事業の可能性 …… 14
③信州大学との共同研究 …… 15
④開発担当者に聞く …… 16

成長戦略

長期ビジョンと中期経営計画の進捗 …… 18
専務メッセージ …… 21

サステナビリティ

ヤマシンフィルタのESG経営 …… 24
環境 …… 27
研究開発・知的財産 …… 33
品質 …… 35
サプライチェーンマネジメント …… 36
人的資本 …… 38
労働安全衛生 …… 40
人権の尊重 …… 42
コミュニティへの投資 …… 44
コーポレート・ガバナンス …… 45
コンプライアンス …… 51
リスクマネジメント …… 52

データ編

11か年財務・非財務サマリー …… 53
会社概要／株式情報 …… 54

〈編集方針〉

■ 発行の目的

当社は、2024年に「中期経営計画 “Fly to the next stage!”」、2025年に「YAMASHIN FILTER VISION 2030」を公表し、今後の成長に向けた戦略と方向性を明確にしました。これらを踏まえ、当社グループの中長期的な成長戦略や持続的な価値創造に向けた取り組みについて、ステークホルダーの皆様にご理解を深めていただくことを目的として、「統合報告書2026」を発行しました。また、2026年版からはサステナビリティレポートを統合し、財務・非財務情報を一体的に掲載することで、当社グループの取り組みをより包括的にお伝えしています。本報告書を通じて、ステークホルダーの皆様との対話を一層深めてまいります。

■ 報告対象期間　2025年度(2025年4月1日～2026年3月31日)

- 一部、2025年度以外の内容も含んでいます。
- 当報告書に記載している「2025年度」および「2026年3月期」は、特に記載のない限り、2025年4月1日から2026年3月31日までの期間を指します。

■ 報告対象範囲　ヤマシンフィルタ株式会社および国内外の連結子会社を対象としています。ただし、一部の情報・データについて報告対象範囲が異なる場合は、個別に記載しています。

■ 発行時期　2026年10月

■ 将来見通しに関する注意事項

本統合報告書における今後の計画、見通し、戦略などの将来予想に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断したものです。実際の業績は、内外主要市場などさまざまな重要な要因により、これらの見通しや予想とは大きく異なる可能性があります。

■ 情報開示体系

当社は事業活動の報告として、有価証券報告書、決算短信、決算説明資料、ESGデータ集やサステナビリティ情報などをウェブサイトで公開し、ステークホルダーの皆様が必要とする情報を開示しています。

企業情報　有価証券報告書
投資家情報　サステナビリティ

表紙について



ヤマシンフィルタグループは、創業以来培ってきた技術力や挑戦のDNAを改めて見つめ直し、新たな事業領域への展開を通じて、次なる成長を目指しています。今回の表紙は、水平線から差し込む力強い光と、新たな始まりを予感させる壮大な景観を用い、新たな成長フェーズへと歩みを進める姿と、その先にある夢の実現に向けた決意を表現しました。

■ 社外からの評価

CDP

企業や自治体の環境への取り組みを評価する国際環境非営利団体CDPが実施する調査において、当社は、2025年12月に気候変動分野で最高評価となるAスコアを取得し、2年連続「Aリスト企業」に選定されました。

FTSE インデックス

当社は2026年7月に、ESG投資の代表的な指数として年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が採用する「FTSE JPX Blossom Japan Index」の構成銘柄に2年連続で選定されるとともに、「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に4年連続で選定されました。

70年の挑戦と革新の歴史を礎に、新素材が切り拓く次なる成長ステージへ

創業から事業確立(~1980年代)

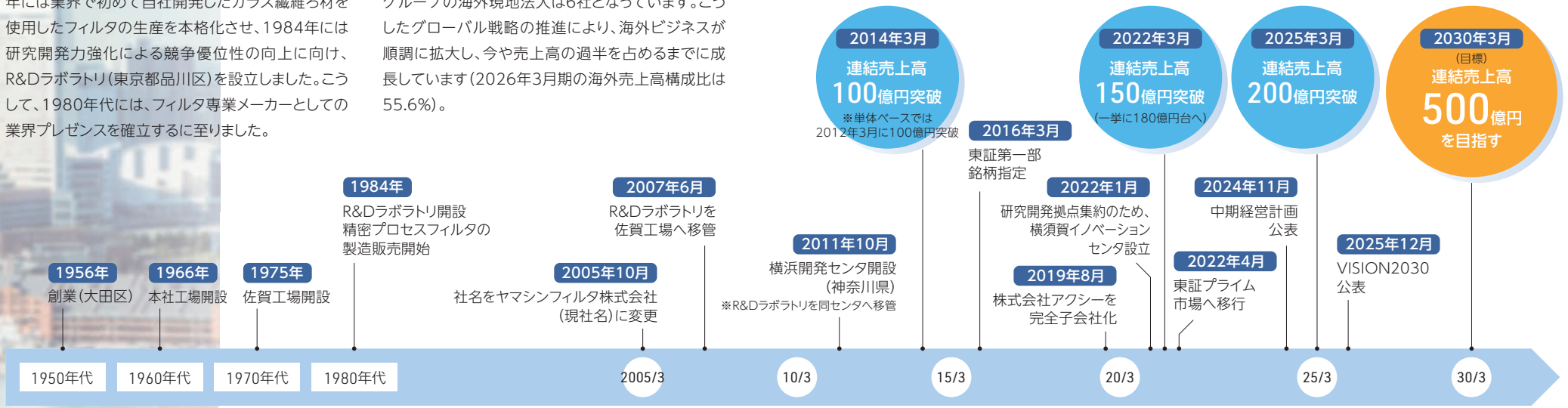
当社は、1956年4月に東京都大田区で産声を上げ、以来、一貫して「フィルタ」分野のスペシャリストとしての路を歩んできました。在日米軍調達部からの燃料用フィルタ受注を契機に、国内外の建設機械メーカーからの受注を拡大させ、これに対応するべく、1966年に本社工場、1972年に第二工場、1975年に佐賀工場を相次いで開設しました。また、1978年には業界で初めて自社開発したガラス繊維ろ材を使用したフィルタの生産を本格化させ、1984年には研究開発力強化による競争優位性の向上に向け、R&Dラボラトリ(東京都品川区)を設立しました。こうして、1980年代には、フィルタ専業メーカーとしての業界プレゼンスを確立するに至りました。

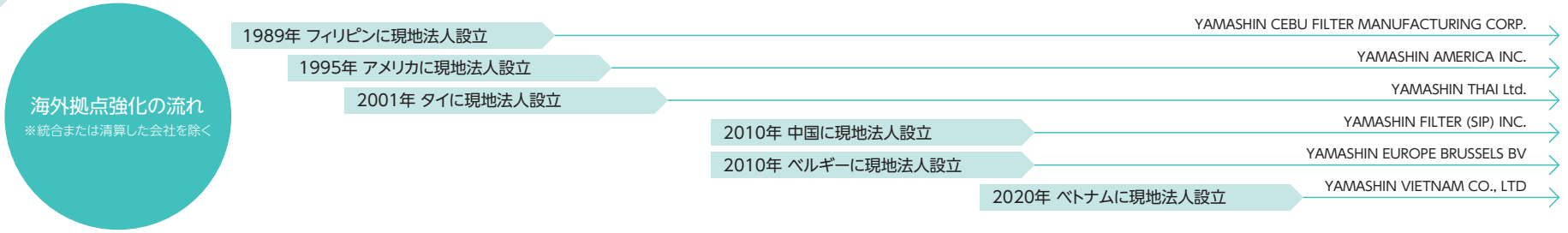
グローバル化始動(1989年~)

1980年代後半頃から、当社は新たな活動の舞台として海外に目を向け始め、コスト・生産性などの観点から適地生産体制の構築に向け、1989年にフィリピン・セブ島に当社初の海外生産拠点として現地法人を設立しました。その後、1990年代以降、北米、欧州、東南アジア、中国などの市場での拡販を目的に、相次いで現地法人を設立し、2026年3月現在、当社グループの海外現地法人は6社となっています。こうしたグローバル戦略の推進により、海外ビジネスが順調に拡大し、今や売上高の過半を占めるまでに成長しています(2026年3月期の海外売上高構成比は55.6%)。

新たな飛躍に向けて

2017年に大きな転機が訪れました。かつて当社が業界で初めてガラス繊維ろ材を開発した時のインパクトを大きく超える可能性のある新素材YAMASHIN Nano Filter®の開発です。この新素材の可能性を最大限に拡大し、建設機械用フィルタを核とするニッチなフィルタ専門メーカーから、幅広い業界のフィルタニーズに応える「総合フィルタメーカー」への変貌を目指し、2022年には研究開発拠点を集約し、研究開発力の一層の強化を目的に「横須賀イノベーションセンタ」を設立しました。さらに、2024年11月には「中期経営計画 "Fly to the next stage!"」を公表し、2025年12月には「YAMASHIN FILTER VISION 2030」を策定・公表しました。これらの方針のもと、新素材を軸とした新たな成長戦略を推し進めています。





価値創造プロセス

■ 社会課題

- 気候変動
- 資源の枯渇
- 生物多様性の喪失
- 地政学的リスクの増加
- 労働力不足
- 安全・品質への要請
- 人権課題への要請

INPUT 活用資本

- 財務資本
- 人的資本
- 知的資本
- 製造資本
- 社会・関係資本
- 自然資本

BUSINESS MODEL 価値創造に向けた事業活動

中期経営計画 “Fly to the next stage!”

（2025年3月期-2028年3月期）

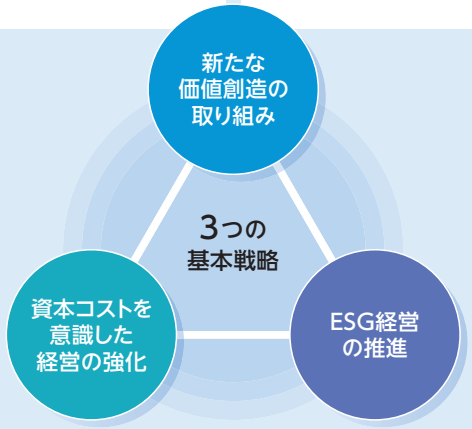
グローバルトップ企業として
飛躍的成長を目指す

建機用フィルタ事業

- 多様なアプローチによるシェア拡大
- 高付加価値製品の導入
- アフターマーケット活動の進化

エアフィルタ事業

- 既存商流の強化
- 直販体制の強化
- ろ材の拡販



OUTPUT 価値創造に向けた目標／指標

YAMASHIN FILTER VISION 2030

自社開発ナノファイバー素材を活用した
社会課題解決への貢献と企業価値向上の両立

3つの基本戦略

1. 新規素材事業の確立
2. 既存事業の強化
3. 新規事業を支える基盤の充実

■ 長期目標（2030年3月期）

売上高	500億円
営業利益	105億円
EPS	107円
時価総額	3,000億円

建機用フィルタ事業		新規事業	
売上高	250億円	売上高	213億円
営業利益	56億円	営業利益	45億円
EPS	57円	EPS	46円

OUTCOME 価値創造

- 脱炭素社会
- 循環型社会
- 分散型社会

への移行

当社製品・サービスによる

- 顧 客
- 株主・投資家
- パートナー企業
- 従業員
- 社 会

への価値の創出

ありたい姿

総合フィルタメーカーから、**機能素材メーカー**への進化

■ ヤマシンフィルタのESG経営　マテリアリティ：環境 / 空気・健康 / 人・仕事 / ガバナンス・コンプライアンス / ステークホルダーからの評価

■ 経営理念　『仕濾過事』（ろかじにつかふる）

開発・製造・販売の全プロセスに強みを有するTier1のグローバル・トップ

Tier1メーカー

［ 顧客ニーズを満たす3つの強み ］

1 高度な提案力
2 優れたサプライチェーン
3 独自開発力（キーパーツ）

［ 当社の顧客窓口 ］

研究開発 | 生産 | 営業

全部門型顧客リレーション

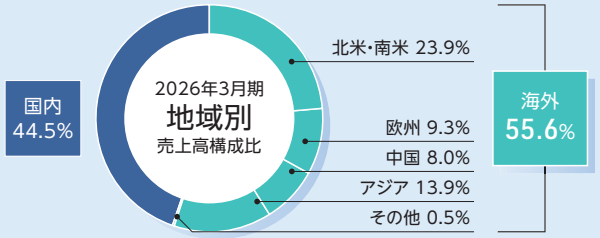
研究開発・生産・営業の全部門で
業界・顧客の課題やニーズを把握することで
新たな顧客価値を最大化

顧客（建設機械メーカー）

Tier1メーカー（卸を介さず完成車メーカーに部品を直納するメーカー）として、研究開発・生産・営業の全部門が建設機械業界や顧客ビジネスに精通し、そうした情報をもとに製品開発・最適供給を行い、顧客価値の最大化を実現しています。

グローバルカンパニー

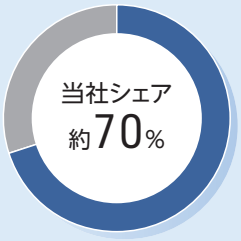
海外現地法人6社を基盤に、展開地域は世界の主要市場へと拡大し、事業のグローバル化が着実に進んでいます。その結果、海外売上高が過半（2026年3月期 55.6%）を占め、グローバルカンパニーとして成長を続けています。



国内トップシェア※

グローバル市場で活躍するTier1メーカーとして、当社は確かな信頼と実績を有しています。国内建設機械用油圧フィルタ市場では、2012年度の矢野経済研究所調査で当社がシェア1位とされています。その後も主要建設機械メーカーでの採用が継続しており、国内メーカーの海外展開を背景に、当社は建設機械用油圧フィルタ分野で、業界トップクラスのシェアを有しています。

※当社調べ



国内における主要建設機械向け
油圧フィルタ売上シェア（2012年度）
出典：矢野経済研究所

グローバルに広がる事業基盤

日本、アジア、北米、欧州の	海外売上高比率	海外拠点
四極体制	55.6%	ブリュッセル／蘇州／上海／ハノイ／バンコク／セブ／シカゴ

独自の研究開発力が業界の枠を超え、今後の成長の原動力として大きなパワーを発揮

多くの同業他社がキーパーツである「ろ材」やその素材を外部調達しているのに対し、当社は独自開発にこだわり続け、常に新しい素材の開発に取り組んできました。単に同一素材の枠の中で改良を加える研究開発にとどまることなく、製品としての性能を飛躍的に高めるために、従来とは異なる素材の可能性を常に追求してきました。使用素材を「布」から「紙」、その後に「ガラス繊維」へと変革するごとに、業界に大きなブレイクスルーをもたらしてきました。そして、2017年、次の新たな素材としてナノファイバーの開発に成功し、YAMASHIN Nano Filter®を世に送り出しました。それから約10年の試行錯誤を経て、この新素材の可能性は、機能素材事業として業界の枠を超え、今、幅広い産業界の製品づくりに機能革新をもたらしつつあります。

YAMASHIN Nano Filter®

見えない領域で社会を支える、フィルタ分野のスペシャリスト

ろ材開発にこだわり、建設機械用フィルタ業界を牽引

当社は、建設機械用油圧フィルタで国内トップ、グローバルでも屈指の実績を有するフィルタ分野のスペシャリストです。長年培ってきた高度なろ過技術に加え、フィルタ性能を左右する中核素材である「ろ材」を自社で研究・開発できることを強みとしています。

量産性に優れた独自の生産方法と特徴のあるYAMASHIN Nano Filter®の開発により、高い捕集性能と優れた通気性・低圧力損失の両立を実現しています。素材開発からろ材設計、製品化までを一貫して手掛けることで、お客様のニーズに応じた高付加価値なソリューションを提供しています。

こうした技術基盤をもとに、建設機械分野にとどまらず、エアフィルタ、ヘルスケア、環境関連、産業資材など幅広い分野へ事業領域を拡大しています。

グローバル トップクラス



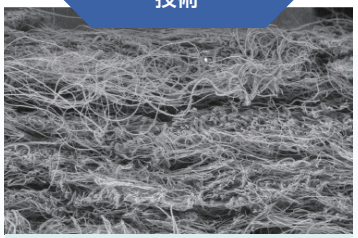
建設機械用油圧フィルタで国内トップ・グローバル屈指の実績

フィルタ分野のスペシャリスト



「見えない領域」で世界中の産業現場を支える信頼基盤

ナノファイバー技術



ヒトの髪の毛の約1/120の極細繊維 独自MB法で量産化を実現

ろ材開発から素材開発へ、70年の技術を新たな分野に

当社は創業以来、ろ材の改良を通じてフィルタ性能を高め、新たな用途や市場を切り拓いてきました。フィルタの価値は形状ではなく、その中核を担う「ろ材」にあります。必要なものを通し、不要なものを取り除く。これこそが、当社の技術の原点です。現在は、この培ってきた技術をさらに進化させ、従来の「ゴミや異物を取り除くフィルタ」から、熱や音、電波・電磁波といった目に見えないエネルギーや現象を制御する高機能素材へと応用領域を拡大しています。

例えば、熱の伝達を制御する「サーモフィルタ」、騒音や振動を低減する「ノイズフィルタ」、電波や電磁波を遮断・吸収する「電波・電磁波シールドフィルタ」などは、その代表例です。これらの技術は、EV、半導体、データセンター、通信機器、医療機器、次世代インフラなど、成長が期待される幅広い分野での活用が見込まれています。



多様な領域へ広がる機能素材事業の可能性

当社はYAMASHIN Nano Filter®を成長戦略の中核技術と位置づけ、機能テキスタイル、ライフサイエンス、産業資材の3つの領域に注力することで、新たな事業機会の創出を推進しています。YAMASHIN Nano Filter®を起点として新たな価値を創出し続け、「フィルタメーカー」から「機能素材メーカー」への進化を図ることで、持続的な成長を実現していきます。

市場規模大

「Rosasen」との協業から始まる機能テキスタイル市場への展開



機能テキスタイル市場への展開の第一歩として、当社はゴルフウェアブランド「Rosasen」とのコラボレーション商品を展開しました。独自のナノファイバー技術を用いた当社独自ブランド「TEXIFIL®」を活用することで、高い保温性・調湿性・機動性を実現し、快適な着用感を提供しています。この取り組みは、これまで建設機械用フィルタやエアフィルタのろ材研究・開発で培ってきた技術が、アパレル分野においても新たな価値を創出できることを実証するものです。今後はスポーツ・アウトドア用途にとどまらず、多様なテキスタイル市場への展開を視野に入れ、機能性素材としての可能性をさらに広げていきます。

当社のろ材開発技術と
独自のナノファイバー技術から生まれた次世代機能素材

TEXIFIL®

Feature 1	Feature 2	Feature 3	Feature 4
フィルタ技術から生まれた機能素材	保温性と調湿性を両立	極薄・軽量で高い機動性	将来の機能素材へ広がる拡張性



写真は、当社TEXIFIL®が採用されたRosasenのベスト▶
※現在は完売しています

高成長市場

酷暑時代の熱中症対策と健康管理に挑む次世代ウェアラブル



近年、気候変動の影響により熱中症対策の重要性が高まっています。当社は、ミツフジの生体ウェアラブルデバイスに極薄ナノファイバー技術を組み合わせることで、高精度な生体情報の計測を可能にする次世代の生体電極を進めています。ジェルを使用せず肌への負担が少ない上、体動によるノイズを抑えながら心電や心拍を測定できるため、自覚症状として現れにくい体調変化の把握を可能にします。誰もが気軽に、正確に体調管理できる環境の実現に向け、暑熱対策や医療・介護分野での見守りなどへの活用を目指しています。



安定市場

生成AI時代を支える省エネルギー化に貢献する高機能シールドフィルタ



もう1つの注力分野が、生成AIの普及に伴い需要拡大が見込まれるデータセンター向けの「次世代電磁波シールドフィルタ」です。従来の金属製シールドは高い遮蔽性能を持つ一方で、通気性や放熱性に課題がありました。そこで、ミツフジの銀めっき繊維「AGposs®」と当社のナノファイバー技術を融合し、電磁波を遮蔽しながら空気や熱を効率よく通す新素材の開発を進めています。これにより、データセンターの冷却効率向上や省エネルギー化への貢献を目指しています。



ミツフジとの資本業務提携

The Specialist in Filtration YAMASHIN × MITSUFUJI

2026年5月、ミツフジと資本業務提携を締結し、両社の技術を融合した新たな事業展開を開始しました。この提携では、当社のナノファイバー技術とミツフジのウェアラブル技術・データ解析技術を組み合わせることで、社会課題の解決につながる新製品の実用化を目指します。

ミツフジ株式会社	1979年3月設立、導電性繊維（銀めっき繊維など）およびウェアラブルIoT製品の開発・製造・販売。西陣織の技術から生まれた導電性繊維「AGposs®」と、深部体温の変化を推定するウェアラブル「hamon®」で、建設・食品・航空など現場で働く人々の安全と健康を支えています。

信州大学との共同研究で「さらなる高度化・高機能化」を推進

SHIN PROJECT

The Specialist in Filtration YAMASHIN × 信州大学 SHINSHU UNIVERSITY 繊維学部

当社は、国内唯一の「繊維学部」を有し、繊維・高機能素材研究の分野で世界トップクラスの実績を持つ信州大学と連携しています。信州大学の先端素材研究と当社のろ材開発・ナノファイバー技術を融合することで、総合フィルタメーカーから機能素材メーカーへの進化を加速し、環境問題や人手不足、次世代インフラといった社会課題の解決につながる新素材・新製品の創出を目指しています。

信州大学との共同研究プロジェクト『SHIN PROJECT』は、単なる共同研究にとどまりません。研究開発から製品化、事業化までを一貫して推進する社会実装型プロジェクトとして位置づけています。今後、2030年頃を目途に新たな製品・サービスとして市場投入することを目指しています。

■ 共同研究の全体コンセプト：3つの事業領域

2030年に向けて世界が避けて通れない「環境・資源」、「超高齢化・人手不足」、「次世代インフラ」の3つの課題を起点に事業領域を設定。当社のナノファイバー技術と信州大学の先端繊維・材料技術を融合させ、それぞれの課題を解決する機能素材の開発を目指します。

1	2	3
市場規模大	高成長市場	安定市場
環境・資源のリスク	超高齢化 人手不足	次世代インフラの技術への対応
PFAS規制・脱石油依存	医療、一次産業の人材不足 常時見守りニーズ	EV・ドローンなどの進化
解決策	解決策	解決策
バイオマスエアロゲル、PFASフリー撥水素材、高断熱素材による省エネ、スリムでスマートな服	生体センサー、ガス検知、自己発電センサー	EMC※素材、吸音素材

※「Electro-Magnetic Compatibility」の略で、日本語では「電磁両立性」または「電磁環境適合性」という意味

2030年に向けたビジネスロードマップ

- PHASE 1：1〜1.5年 特許・試作 ／ 「基礎研究→事業化」を加速
- PHASE 2：2〜3年 事業化開始 ／ 安定供給体制の構築
- PHASE 3：3年〜 社会実装の本格展開 ／ 持続可能な素材開発

飛躍的成長と市場規模

約92兆円	3,000億円	213億円
機能素材市場（SAM）	2030年 目標時価総額	2030年 機能素材事業 目標売上高

開発担当者に聞く … ナノファイバー技術が切り拓く未来

VISION2030実現に向け、研究開発を加速する

新素材領域を切り拓く新規事業の取り組みが、いよいよ本格化しています。本特集では、「見えない領域のフィルタ」に挑む研究開発をリードする新事業開発本部副本部長の佐賀裕司が、当社のナノファイバー技術が持つ可能性や、社会実装・量産化に向けた取り組み、機能素材事業の未来について語ります。



新事業開発本部
副本部長
佐賀 裕司

開発者としての原点

Q1 これまでのご経験を振り返り、現在の機能素材事業に携わることになった背景や経緯などをお聞かせください。

A 私は当社でナノファイバー素材の開発に携わる以前は、総合化学メーカーで汎用樹脂からスーパーエンジニアリングプラスチック(スーパーエンプラ)まで幅広い樹脂を扱い、導電性や熱伝導性、難燃性など、さまざまな機能を樹脂材料に付与する研究開発に長年携わっていました。また、大手自動車メーカーと技術シーズを起点に、実際の部品・製品にまで展開していく開発にも携わり、技術を顧客価値につなげ、事業として形にしていく経験も積んできました。

一方、当社ではナノファイバーの量産製造技術を有しており、繊維の微細化による断熱性や吸音性だけでなく、さらに新しい機能を付加することで用途を広げ、ナノファイバー素材を新たな事業の柱にしていきたいという構想がありました。そのタイミングで声をかけていただいたことが、現在の機能素材事業に携わる大きな転機になりました。これまで培ってきた樹脂の機能化や素材設計、製品化の経験と、当社が持つナノファイバーの量産製造技術を組み合わせることで、既存の技術を新たな市場価値につなげられるのではないかと考えたのです。

その可能性を具体的に感じたのが、ジャケット向けの機能性中綿「TEXIFIL®」の開発です。従来、繊維用途では十分に活用されてこなかった樹脂の改質技術を応用し、ナノファイバーが持つ高比表面積(例えば名刺サイズのナノファイバーシートは繊維の表面積を合計すると畳2畳分の広さになる)という特徴を組み合わせることで、吸湿発熱性だけでなく、湿度調整にも優れた機能を実現することができました。

この開発は、私にとって非常に印象に残っている仕事です。異なる分野で培われてきた技術を組み合わせることで、ひとつの技術だけでは生み出せなかった新しい顧客価値をつくることができると実感したからです。

機能素材事業では、単に新しい素材を開発するだけではなく、そこからどのような顧客価値を生み出し、どの市場で事業として成立させていくかが重要だと考えています。当社がこれまで培ってきた技術や製造基盤を活かしながら、新しい機能や用途を生み出すことができれば、既存事業とは異なる新たな収益機会につなげていくことができます。そうした技術資産の価値を事業へと転換していくことが、機能素材事業を通じた企業価値向上にもつながると考えています。

「見えない領域」への挑戦

Q2 当社の「見えない領域のフィルタ」への挑戦について、開発者としてどのような可能性を感じていますか。

A 「ゴミを取るフィルタ」から熱や音、電波・電磁波など「見えない領域のフィルタ」へ展開する考え方には、大きな可能性があると思います。フィルタの役割を「不要なものを取り除く」だけでなく、必要なものを通し、不要なものを遮る・吸収する・制御する技術と捉え直すことで、これまでとは異なる市場や用途へ展開できる可能性があります。

ナノファイバーは、繊維径をナノレベルまで微細化することで非常に大きな比表面積や、多数の微細な連続した空隙構造(細かい空気のポケットが非常に多いこと)を持たせることができます。その広大な表面積や空隙特性を活かすことで、熱や音、電波・電磁波を効率的に反射・遮蔽することが可能です。そしてさらに、繊維の樹脂そのものや表面を改質したり、異なる機能性材料を複合化したりすることで、発現される機能を増幅させることが可能です。ナノファイバーはひとつの用途に限定された素材ではなく、異なる技術や材料を組み合わせることで、新しい機能や用途を生み出せるプラット

フォームになり得ると感じています。

その実現に向けて重要な技術は、まずナノファイバーの構造を自在に制御する技術だと考えています。繊維径、空隙構造、密度、配向などを制御することで、熱や音、電波・電磁波に対する挙動は大きく変わります。そこに樹脂改質や導電材料などの異種材料との複合化技術を組み合わせることで、目的に応じた機能を設計できるようになります。

さらに、研究室レベルで機能を実現するだけでは事業にはなりません。その機能を安定して量産できる製造技術と品質制御技術まで確立することが重要です。当社が持つナノファイバーの量産技術は、こうした技術を実際の製品・市場につなげていく上で大きな強みになると考えています。

研究成果を社会実装につなげるために

Q3 研究成果を社会実装につなげる上での、当社ならではの強みは何でしょうか。また、外部との協業で得られた気づきなどについても教えてください。

A 当社ならではの強みは、大きく2つあると考えています。1つ目は、コスト競争力のある独自のナノファイバー量産技術です。研究成果を社会実装につなげるには、性能だけでなく、安定した量産性とコスト競争力が不可欠であり、事業化を支える大きな基盤になります。2つ目は、経営資源を機動的に集中投下できる意思決定のスピードです。新しい技術を事業化する際、自前の技術だけですべてを開発しようとすると、社会実装までに時間がかかってしまいます。そこで、必要な技術や設備、人材については社外との連携や外部への投資も含めて迅速に判断し、自社にないものを取り込むことで、開発から事業化までのスピードを高めることが重要だと考えています。

2026年4月から、ナノファイバー研究で世界トップクラスの研究実績を持つ信州大学繊維学部の金教授の研究グループと、複数のテーマで共同研究をスタートしました。自社単独では難しいアプローチや技術領域にも踏み込み、2030年頃を目途に革新的なナノファイバー機能素材を開発し、社会実装につなげることを目指しています。今回の共同研究を通じて、ナノファイバーにはさまざまな機能を引き出せる非常に大きなポテンシャルがあるということを改めて実感しました。

ミツフジとのアライアンスの大きな価値は、両社が持つ異なる技術を融合することでこれまでになかった製品や市場を創出できることにあると考えています。ミツフジが持つ銀めっき繊維やウェアラブルセンサーに係るソフトウエアおよびデータ解析技術に、当社の極薄ナノファイバー技術を組み合わせることで、次世代の生体電極の開発を進めています。例えば、ジェルを使わず肌への負担を抑えながら、体動ノイズを低減し、高精度な生体情報を継続的に取得できる電極を実現することで、従来のウェアラブルデバイスでは十分に対応できなかった医療や見守りの領域への展開が期待できます。将来的には、電極という素材・部品の提供にとどまらず、取得した生体データをソフトウエアや解析技術と組み合わせることで、日常的な健康状態の把握や高齢者の見守りなど、新たなサービスや市場の創出につなげていきたいと考えています。

機能素材事業の未来

Q4 社会実装が今後具現化していく中で、最も期待している技術領域や市場、その結果としての社会価値提供の方向性などについて、どのように考えていますか。

A 今後、特に成長の可能性を感じているのは、ナノファイバーの高比表面積を活かしたエネルギーハーベスト※1とセンサーの領域です。特に、この2つを組み合わせた「自立型センシング」※2には大きな事業機会があると考えています。

従来のセンサーは、電池や配線、定期的なメンテナンスが必要になることが多く、設置場所や数量に制約がありました。これに対して、振動、熱、光などの微小なエネルギーをエネルギーハーベストで取り出し、その電力でセンサーを駆動できれば、電池交換や配線の制約を減らし、これまで設置が難しかった場所にも大量のセンサーを展開できる可能性があります。

市場としては、日常の健康状態の把握や病気の早期発見、見守りといったヘルスケア分野に加え、橋梁やトンネルなどの公共インフラ、太陽電池パネル、輸送機器の重要部品などの状態監視にも展開できると考えています。

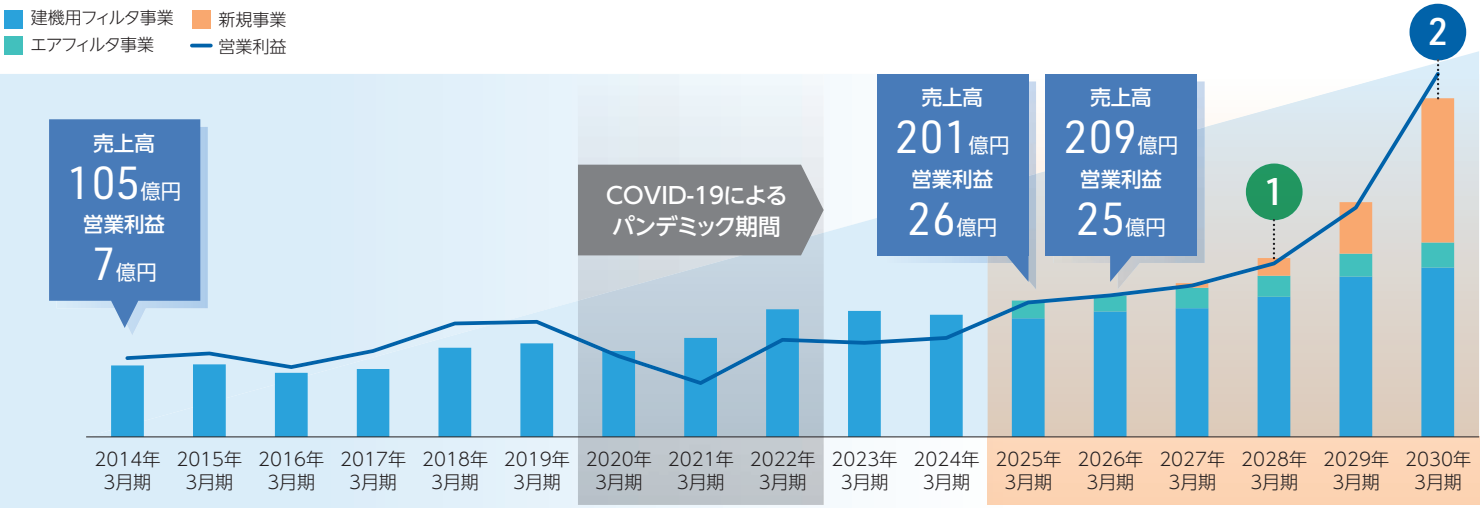
これらはひとつの製品に依存するのではなく、共通するナノファイバー技術を基盤として、複数の市場・用途へ展開できる可能性がある点に大きな魅力があります。素材技術を起点に、センサー、エネルギーハーベスト、データ活用へと事業領域を広げ、複数の市場で新たな価値を創出することが、機能素材事業の成長につながると考えています。

そして、こうした製品を社会に実装することで、健康、安心、省エネルギー、環境保全といった社会価値と、新たな収益機会の創出を両立させていきたいと考えています。

※1 エネルギーハーベスト：「環境発電」。振動・熱・光など身の回りに存在する微小なエネルギーを収集して、直流電流に変換する技術。
※2 自立型センシング：エネルギーハーベストで得た電力を活用してセンサーを駆動し、外部電源や配線への依存を抑えてセンシングを行う仕組み。

長期ビジョンと中期経営計画の概要　～　位置づけと主な目標指標

当社グループでは、持続的な成長と企業価値の向上を図るため、成長戦略を推進しています。2024年11月に「中期経営計画 “Fly to the next stage!”」を公表し、2025年12月には長期ビジョン「YAMASHIN FILTER VISION 2030」を公表しました。既存事業の強みと当社独自のナノファイバー技術を活かし、機能素材事業の取り組みを推し進めることで、中期経営計画を着実に遂行し、長期ビジョンで掲げる目標の実現を目指します。



中期経営計画 “Fly to the next stage!”

［基本方針］
グローバルトップ企業として 飛躍的成長を目指す

YAMASHIN FILTER VISION 2030

［2028年までの目標］
現中期経営計画を実現し、既存事業の収益性の安定化と持続的成長基盤を構築

［2030年にありたい姿］
既存事業の強みを活かし、総合フィルタメーカーから機能素材メーカーへの進化

1 中期経営計画 最終年度目標（2028年3月期）

連結経営成績	
売上高	237.9 億円
営業利益	38.75 億円
営業利益率	16.3 %
EPS	41.0 円
資本収益性関連	
自己資本比率	67.7 %
財務レバレッジ	1.48 倍
MAVY’s	2.9 %
ROIC	10.2 %
WACC	7.3 %
株主還元関連	
DOE	10.3 %
配当性向	82.9 %
総還元性向	122.0 %

2 長期ビジョン 最終年度目標（2030年3月期）

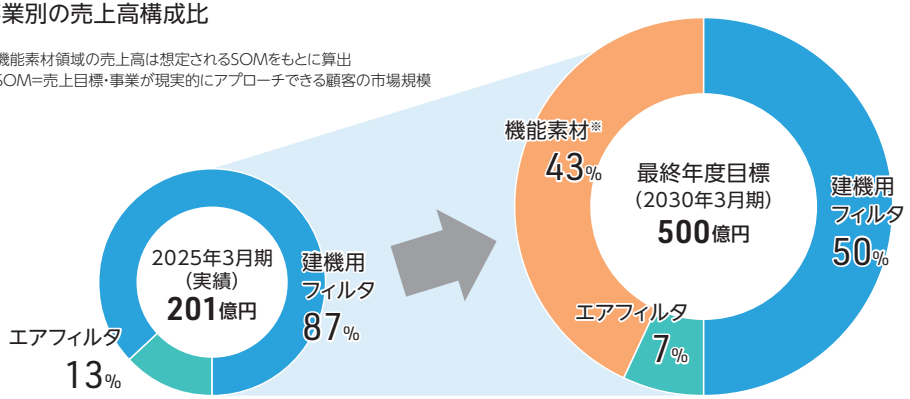
売上高	500 億円
営業利益	105 億円
営業利益率	21.0 %
EPS	107 円
時価総額	3,000 億円

中期経営計画 “Fly to the next stage!”
YAMASHIN FILTER VISION 2030

事業別の取り組み　1）重点戦略・業績目標と、売上高の推移

■ 事業別の売上高構成比

※ 機能素材領域の売上高は想定されるSOMをもとに算出
SOM=売上目標・事業が現実的にアプローチできる顧客の市場規模



VISION2030では、2025年3月期の連結売上高201億円から、2030年3月期には約2.5倍となる500億円への拡大を目指しています。既存の主力事業である「建機用フィルタ事業」の収益力を着実に強化するとともに、新規事業である「機能素材事業」の事業化・収益化を推進し、新たな収益の柱へと育成することで、2030年3月期には同事業で売上高213億円、売上高構成比43%の実現を目指します。

■ 各事業の重点戦略と業績目標

事業区分	重点戦略の概要	業績目標 (2030年3月期)
建機用フィルタ事業	① シェア拡大 ② ナノファイバー製品の拡大 ③ アフターマーケット活動の進化	売上高 250億円 営業利益 56億円
エアフィルタ事業	① 既存商流の強化 ② 直販体制の強化 ③ ろ材の拡販	売上高 35億円 営業利益 4億円
機能素材事業	3つの市場領域への選択と集中 【市場領域①】機能テキスタイル市場 【市場領域②】ライフサイエンス市場 【市場領域③】産業資材市場	売上高 213億円 営業利益 45億円

※ エアフィルタ事業の重点戦略は中期経営計画に基づくもの。他は、長期ビジョンにて再策定された内容を加味。

■ 事業別・製品別売上高の推移

		2025年3月期(実績)		2026年3月期(実績)		2027年3月期(予算)		前期比	
		金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	増減額(百万円)	増減率
建機用フィルタ事業		17,489	87.0%	18,654	89.1%	20,200	89.5%	1,545	8.3%
建機用フィルタ		16,080	80.0%	17,210	82.2%	18,695	82.9%	1,485	8.6%
	ライン品	5,599	27.9%	6,898	32.9%	7,429	32.9%	531	7.7%
	補給品	10,481	52.1%	10,311	49.2%	11,265	49.9%	953	9.2%
産業用フィルタ		708	3.5%	772	3.7%	781	3.5%	8	1.1%
プロセス用フィルタ		699	3.5%	670	3.2%	722	3.2%	51	7.7%
エアフィルタ事業		2,615	13.0%	2,286	10.9%	2,330	10.3%	43	1.9%
機能素材事業		—	—	—	—	30	0.1%	30	—
売上高合計		20,104	100.0%	20,941	100.0%	22,560	100.0%	1,618	7.7%

「建機用フィルタ事業」は、ナノファイバー製品の量産化が本格化し、主要顧客の新車への標準搭載も始まったことから、収益拡大フェーズを迎えています。加えて、アフターマーケット開拓に向けた活動も順調に効果を発揮しつつあります。この結果、同事業は、建機用フィルタにおいて、ライン品(新車に搭載)、補給品(アフターマーケット向け)ともに成長基調を確保しており、2027年3月期には「建機用フィルタ事業」の売上高は200億円を超える見込みです。

新規事業である「機能素材事業」については、当面は投資フェーズが続くものの、アパレル分野での製品供給を開始するなど、事業化に向けた取り組みが着実に進展しており、2027年3月期には売上高30百万円を見込んでいます。

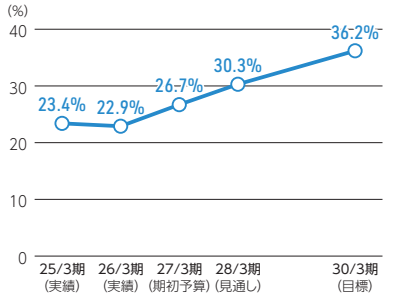
事業別の取り組み　2）進捗状況

建機用フィルタ事業

中東情勢をはじめとする地政学的リスクや地域ごとの景況感には引き続き不透明感があるものの、建設機械需要は総じて堅調に推移しています。特に北米市場では、生成AIの普及に伴うデータセンターや電力関連施設へのインフラ投資が活発化しており、主要建設機械メーカーの新車生産台数も2024年後半頃から増加基調にあります。この堅調な市場環境を受けて、建機用フィルタはライン品・補給品ともに順調に売上を伸ばすとともに、受注残高も過去最高水準を更新するペースで増加しています。

[重点戦略①]
シェア拡大

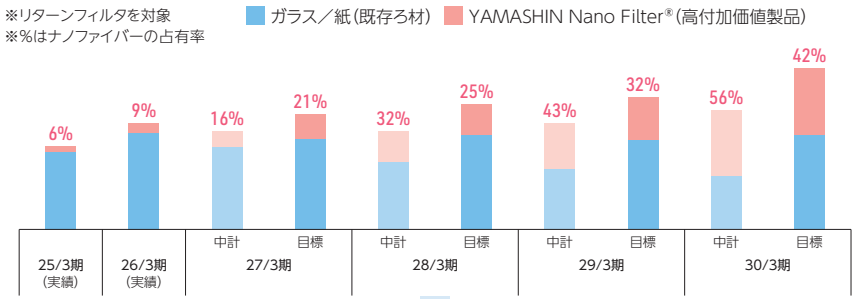
北米建設機械メーカー向け売上高構成比



ナノファイバー製品の建設機械の新車への標準搭載を推進していく上で、北米市場におけるシェアの拡大は、最も重要な取り組みとなります。製品の圧倒的な性能に加え、機械レイアウトに配慮した製品の提案、コストや供給面での優位性の発揮などにより、競合他社からのシェア奪還が進み、2028年3月期にはシェア30%を超える見込みです。

[重点戦略②]
ナノファイバー製品の拡大

既存製品とナノファイバー製品の売上高の見通し



主要な建設機械メーカーにおいて、当社ナノファイバー製品への切り替えが着実に進む中、アフターマーケット需要の拡大に伴い、既存ろ材(主にガラス繊維)を含むフィルタ全体の需要が当初想定を上回っていることから、ナノファイバー製品の占有率(構成比)は当初計画を下回るものの、販売数量自体は目標値を上回る見通しです。

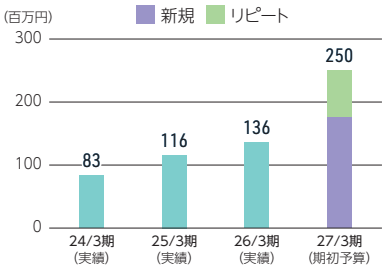
[重点戦略③]
アフターマーケット活動の進化

建設機械の市場台数の順調な増加により、当社のアフターマーケット市場(補給品市場)は着実に拡大する見込みです。この市場を的確に捉えるべく、当社は建設機械ユーザーや代理店スタッフに対してセミナーやトレーニング講座などの活動を積極的に展開しています。また近年では、動画などのデジタルコンテンツの開発により、より幅広い顧客層への情報発信も強化しています。

エアフィルタ事業

エアフィルタ業界では、需要の中心を成しているビル・建物の厳しい獲得競争が続く中、都市部の再開発プロジェクトなどを背景に、需要は堅調を維持しています。そうした中、当社グループのエアフィルタ事業では、2026年3月期に基幹システム導入に伴う出荷遅延が発生し、その影響は解消に向かっているものの、売上回復には時間を要する見通しにあります。

BtoB直販領域における実績と計画



主力の「建機用フィルタ事業」におけるTier1メーカーとしての知見を活かして、「BtoB直販体制の強化」を推し進めています。ろ材の自社開発を行っていない大多数のエアフィルタメーカーには対応が難しいニーズを持つ顧客は潜在的に多く存在しており、これを探索し、個々のニーズを確認しながら共同で開発する取り組みが順調に進んでいます。その結果、BtoB直販領域の売上は着実に拡大しています。



MAVY経営で企業価値の最大化を図る

ヤマシンフィルタ株式会社
取締役 専務執行役員
井岡 周久

■ 目指すべき定量(連結)目標※1

MAVY
Maximizing Added Value of Yamashin filter

従来、財務情報中心のツリーであったMAVY'sを、より総合的な企業価値向上の視点から、財務情報、非財務情報、株主還元情報の3つの区分からなる「MAVY」へと、企業価値指標を拡大再定義

財務情報	MAVY's	-2.6% ▶ 2.9%	ROIC	4.9% ▶ 10.2%
	ROE	3.7% ▶ 12.5%	WACC	7.5% ▶ 7.3%
非財務情報	FTSE※2	2.7 ▶ 4.0以上		
	CDP※3	B ▶ A		
株主還元情報	DOE	2.0% ▶ 10.3%		
	配当性向	54.5% ▶ 82.9%		
	総還元性向	121.0% ▶ 122.0%		

※1 各指標の数値は次の通り
2024年3月期 実績 ▶ 2028年3月期 目標
※2 FTSEは、ESGすべての要素を加味した総合評価(ESGスコア)で5点満点評価
※3 CDPは、気候変動スコアで、D-からAまでの8段階

当社グループでは、企業価値の最大化に向けた具体的な取り組みとして、現在、「中期経営計画 "Fly to the next stage!"(2025年3月期から2028年3月期)」(以下、中期経営計画)と「YAMASHIN FILTER VISION 2030」(以下、VISION2030)に基づく重点戦略を展開しております。

また、中期経営計画およびVISION2030の進捗を測定・管理する重要な経営指標として「MAVY」を導入しております。MAVYは、成長戦略の推進と社会課題の解決に統合的に取り組むべきであるとの認識のもと、財務、非財務、株主還元を統合した独自の経営指標であり、「財務情報」、「非財務情報」、「株主還元情報」の3つの要素について連結ベースの定量目標を設定しております。

以下、私からは、中期経営計画およびVISION2030の実現を支える資本・財務戦略を中心に、これまでの進捗と今後の方針についてご説明いたします。

企業価値の最大化に向けた課題認識

明確化した3つの経営課題に対応し、企業価値の最大化を目指す

的確な資本・財務戦略を推進する上で、当社の経営課題を明確に捉え、その解決を通じて企業価値の向上につなげることが、私に課せられた最も重要な使命であると認識しています。

その観点から、当社の経営課題は、大きく3つに集約されます。第一に、稼ぐ力に直結する「収益構造のさらなる高度化」、第二に、積極的な成長投資を支える「キャッシュ・フロー

の創出」、第三に、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの期待に応える「資本効率の向上」です。

収益構造のさらなる高度化

3つの事業セグメントごとの特性や状況に応じた収益構造づくりを、財務面から支える

2027年3月期から、既存事業の「建機用フィルタ事業」と「エアフィルタ事業」に、新規事業である「機能素材事業」を加えた3つの区分でセグメント情報の開示を開始しました。今後の「収益構造のさらなる高度化」に向けては、これら3つの事業それぞれの特性や状況に応じた収益構造を構築していくことが重要です。

建機用フィルタ事業は、収益の約9割を占める現在の収益の柱です。同事業は、高付加価値なナノファイバー製品への切り替えなどを背景に収益拡大フェーズに入っており、今後少なくとも10年程度はこのフェーズが継続する見込みです。したがって、技術開発、人材、設備などへの成長投資を積極化しながら、ナノファイバー製品を主軸にさらなる収益拡大を図ることが、当社グループの収益構造高度化の核となります。

一方、機能素材事業は、当社独自のナノファイバー技術の可能性に挑戦する新規事業であり、新たな収益の柱を育成する取り組みです。現在、事業化・量産化に向けた取り組みを加速している段階で、今後、社会実装と収益化への道筋を具体化し、VISION2030で掲げる目標達成の蓋然性を高めてまいります。

また、エアフィルタ事業は、2019年の買収から現在に至るまで、残念ながら収益構造の改善が十分に進んでいません。MAVY'sに基づく詳細な分析は後述いたします。この現状については、真摯に受け止めるべき課題であると認識しております。今後は、明確な期限を設定した上で、企業価値向上への施策を着実に実行し、必要に応じて適切な経営判断を行ってまいります。

キャッシュ・フローの創出

攻めの成長投資を持続させるため、キャッシュ・フローの創出力を高める

当社独自のナノファイバー技術を成長戦略の中核技術と位置付け、現在、建機用フィルタ事業と機能素材事業に積極的な投資を行っています。一方で、安定した財務基盤を維持しながら積極投資を継続するためには、その原資となるキャッシュ・フローの創出が必要不可欠です。

キャッシュ・フロー創出の基本となるのは、稼ぐ力の最大化、特に主力の建機用フィルタ事業からのキャッシュ創出です。同時に、原材料の仕入れから製造・販売まで、あらゆる工程における効率化の積み重ねも欠かせません。当社グループでは、キャッシュコンバージョンサイクル(CCC)※の持続的な改善に取り組んでおり、2024年3月期の171日から2026年3月期には142日へと改善しております。今後、DXの積極活用により、在庫コントロールの精緻化やサプライチェーンの最適化などを通じて、さらなるCCCの改善と資金効率の向上を推し進めてまいります。特に海外工場では、人的作業に依存した在庫管理が一部残るなど、CCCの改善余地は大きいと認識しています。引き続き、現場に潜在する小さな改善機会を着実に積み重ね、資金効率の向上という大きな成果へとつなげてまいります。

※ キャッシュコンバージョンサイクル(CCC):製品生産のために原材料などの仕入れに投入した資金を、売上代金としてお客様から回収するまでの期間(日数)を示す指標。CCCが短いほど投下資金の回収が早く、資金効率が高くなる(運転資金がより少なくて済む)。

資本効率の向上

すべての従業員がMAVY'sの改善・向上に貢献し、資本効率の高い経営を目指す

「資本効率の向上」については、「MAVY」の1つ目の要素である「財務情報」に掲げた指標に基づいて進捗管理や改善の取り組みを行っています。具体的には、投下した資本に対してどれだけ企業価値を創出できているかを示す独自の指標「MAVY's」を重視しております。

MAVY'sは、ROIC(投下資本利益率)からWACC(加重平均資本コスト)を差し引いた指標です。投下資本を上回る価値を生み出しているとプラスになりますが、現段階では一進一退の状況にあります。2025年3月期にプラスに転じたものの、その水準は0.1%にとどまりました。2026年3月期には、エアフィルタ事業の低調と新規事業の先行投資負担によって再びマイナスとなりました。2027年3月期は、建機用フィルタ事業のさらなる成長とエアフィルタ事業の収益改善によって、MAVY'sのプラス転換を目指しております。

事業別のMAVY'sを見ると、建機用フィルタ事業では着実な改善・向上が進んでいる一方で、エアフィルタ事業の

MAVY'sは極めて低水準の状況が続いており、グループ全体の資本効率向上に向けた最大の課題となっています。このため、エアフィルタ事業の収益性および資本効率の改善を喫緊の課題であると位置づけ、取り組みを強化してまいります。

また、MAVY'sは、分解ツリー(樹形図)として、各責任部署の取り組み課題まで詳細に落とし込まれ、最終的には社員一人ひとりの目標へとつながっています。社員一人ひとりが明確に示された目標に向けて取り組むことで、自らの成果がMAVY'sの改善・向上に寄与しているという実感や達成感を持つことができます。2026年3月期からは、課長職以上の社員を対象に、金銭報酬と株式報酬を概ね半分ずつで支給する新たな給与体系を導入しました。将来的には課長職以下の社員への対象拡大を目指しています。これによって、企業価値向上への当事者意識を高め、MAVY'sに基づく取り組みをさらに推進していきたいと考えております。

MAVY経営の推進

MAVY経営を推し進め、エクイティストーリーの実現に取り組む

MAVYの2つ目と3つ目の要素である非財務情報と株主還元情報では、株主・投資家の皆様をはじめ、地域社会などすべてのステークホルダーに対する価値創造を目指しています。

非財務情報については、2028年3月期までに、「FTSE(ESG)スコア 4.0以上」と「CDP(気候変動)スコア A」の実現を目指しています。FTSEスコアは、2026年6月時点で3.7へと着実に向上しており、CDPスコアは2025年3月期と2026年3月期の2年連続で、すでに最高評価であるAスコアを取得しております(P.9参照)。

株主還元情報については、2028年3月期に、「DOE 10.3%」、「配当性向82.9%」、「総還元性向122.0%」という高い目標を設定しております。ただし、2027年3月期は、資本を成長投資へ重点配分し、新規事業の確立を加速させることを優先するため、配当方針を見直しました。この結果、DOEをはじめとした3指標は、一時的に目標を下回る水準となる見通しです。中長期的な企業価値・株主価値向上のための戦略として、ご理解いただきたく存じます。

今後も、MAVYを軸に財務、非財務、株主還元の各側面を統合的にマネジメントし、VISION2030で描く当社グループのエクイティストーリーの実現に取り組んでまいります。株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様には、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

■ MAVY'sに関連KPIの推移(全社および事業別)

		2025年3月期(実績)	2026年3月期(中計)	2026年3月期(実績)	2027年3月期(中計)	2027年3月期(期初予算)
MAVY's		0.1%	0.2%	△0.7%	1.3%	0.4%
ROIC		8.2%	8.1%	7.2%	8.9%	8.0%
WACC		8.1%	7.9%	7.9%	7.6%	7.6%
ROE		7.8%	8.6%	7.6%	10.2%	8.8%
建機用フィルタ事業	MAVY's	2.0%	1.5%	1.7%	2.6%	2.9%
	ROIC	10.2%	9.4%	9.6%	10.2%	10.4%
	WACC	8.1%	7.9%	7.9%	7.6%	7.6%
エアフィルタ事業	MAVY's	△8.3%	△5.8%	△13.3%	△5.1%	△7.3%
	ROIC	△0.2%	2.1%	△5.4%	2.5%	0.3%
	WACC	8.1%	7.9%	7.9%	7.6%	7.6%



社是および経営理念

仕濾過事

ろ か じ に つ か ふ る

サステナビリティ方針

フィルタビジネスを通じて社会に貢献する

ヤマシンフィルタは「仕濾過事（ろかじにつかふる）」の社是のもと、サステナブルな社会の実現に向けて、フィルタビジネスで培った強みを生かし「環境」「空気」「健康」に関する社会課題の解決に貢献してまいります。

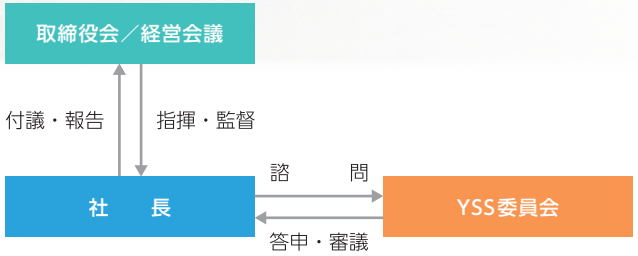
サステナビリティマネジメント

当社は、創業以来、半世紀以上社是としてきた「仕濾過事」（フィルタビジネスを通じて社会に貢献する）を、当社グループのサステナビリティ方針として掲げています。これからも、当社グループの事業活動が社会や環境に及ぼすプラスおよびマイナスのインパクトを考慮しながら、さまざまなステークホルダーから寄せられる期待に応えるESG経営を推進し、企業価値の向上を図ってまいります。

サステナビリティ推進体制

当社は、2021年度に代表取締役社長の諮問機関として、「YSS（Yamashin Sustainable Solutions）委員会」を設置しました。当委員会は管掌役員を委員長とし、すべての執行役員を含む約20名が出席しています。サステナビリティに関する重要課題、方針や施策についてYSS委員会で審議し、その内容を取締役会や経営会議へ報告しています。

サステナビリティ推進体制図



＜2025年度YSS委員会での主なテーマ＞

- マテリアリティの見直し
- 気候変動のリスクと機会の見直し
- 生物多様性に関する取り組み
- ESG外部評価結果の報告　ほか

サステナビリティ浸透の取り組み

当社は、YSS委員会発足以来、従業員に対しサステナビリティに関する研修や勉強会を実施しています。これまでにサステナビリティやSDGs、TCFDなど基礎的な内容から、人権方針策定、人権リスク評価にあたっては人権リスク勉強会を複数回行いました。また、新入社員研修ではサステナビリティに関するレクチャーを実施し、マテリアリティをはじめとした当社目標や取り組みの進捗を共有することで啓発につなげています。

ヤマシンフィルタグループのマテリアリティ

マテリアリティ特定

当社は、GRIサステナビリティ・レポーティング・スタンダードで示されたプロセスに則り、社是「仕濾過事」および「ヤマシンフィルタの価値創造」のもと、当社グループのマテリアリティ(重要課題)を特定しました。

これらの項目は、YSS委員会にて当社グループが置かれた事業環境と社会からの要請を鑑み議論したもので、事業を通じた社会課題解決につながるものと考えています。

2025年度に見直しを実施

2024年11月に公表した「中期経営計画 “Fly to the next stage!”」では、戦略のひとつに「ESG経営の推進」を掲げ、非財務KPIとして2028年3月期までに「FTSEスコア4.0以上」「CDP気候変動スコアA取得」を設定しました。これを受け、2025年度にマテリアリティの見直しを実施し、新たに「生物多様性の保全」「ガバナンス・コンプライアンス」「ステークホルダーからの評価」を特定したほか、Scope1,2,3の温室効果ガス(GHG)排出量削減の中長期目標を設け、指標と中長期目標の整理を行いました。見直したマテリアリティはYSS委員会における議論を経て、承認されました。

中期経営計画、VISION2030とマテリアリティの関係性

当社グループは、中期経営計画および新たなエクイティストーリー「YAMASHIN FILTER VISION 2030」において時価総額3,000億円の達成を目標に掲げています。その実現に向け、①新たな価値創造の取り組み、②資本コストを意識した経営の強化、③ESG経営の推進を戦略の柱としています。特に③ESG経営の推進については、企業価値の向上を目指す上で、当社グループが優先して取り組むべき課題をマテリアリティとして特定し、その解決に向けた取り組みを推進しています。

中期経営計画 “Fly to the next stage!”



特定プロセス

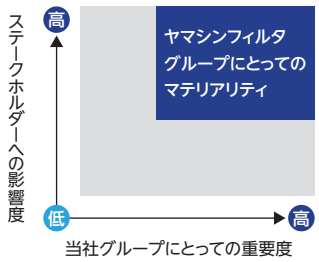
STEP1 課題の整理

- ガイドラインやフレームワークなどの項目を参考に、当社グループにおける事業領域や主要な取り組みとの関連性を踏まえ、重要課題の候補を抽出
- これらの課題に対して、当社が経済、環境、社会に与えるプラスとマイナスのインパクトの両方の視点から重要課題候補をテーマごとに整理
- これらの候補に対し、経営幹部を対象とした勉強会にて認識を深化

参照にしたガイドライン、フレームワークなど:
GRIスタンダード、ISO26000、SDGs、FTSE・MSCIなどのESG評価項目

STEP2 課題の重要度評価と仮案策定

- STEP1で整理した重要課題候補について、「ステークホルダーへの影響度」と「当社グループにとっての重要度」の2軸で重要度を評価。経営幹部へのアンケートを踏まえ、各重要課題にさらに重み付け
- マテリアリティおよびコミットメント案の作成



STEP3 妥当性の確認とマテリアリティの組織承認

- マテリアリティとコミットメント案の作成検討にあたり、YSS委員会における社外有識者との意見交換や社内ディスカッションを約半年以上にわたり実施
- 特定したマテリアリティとそれらに対するコミットメント案は、経営会議に報告・承認

マテリアリティおよび指標・中長期目標と2025年度実績

マテリアリティ		当社にとってのリスク	当社にとっての機会	指標	中長期目標	2025年度実績	範囲
環境	気候変動への対策 P.28-29	炭素規制強化や異常気象による事業コスト増加、サプライチェーンへの影響、顧客からの脱炭素要請への対応不足による競争力低下	省エネルギー・長寿命化に貢献する高付加価値製品の需要拡大、環境貢献製品による差別化、ESG評価向上を通じた企業価値向上	■GHG排出量	2030年度までに2021年度比で： ■Scope1,2のGHG排出量を49%削減 ■Scope3のGHG排出量を25%削減	2021年度比 ■Scope1,2 44.5%削減 ■Scope3 22.6%削減	連結
	高付加価値製品の導入 P.29	技術革新や市場ニーズへの対応遅れ、研究開発投資の回収不確実性、知的財産流出による競争力低下	独自技術を活用した高付加価値製品の拡販による収益性向上、新市場開拓、顧客課題解決を通じた競争優位性の確立	■YAMASHIN Nano Filter®への置き換え率	■2030年度までに建機用フィルタにおける置き換え率70%	9%	連結
	資源循環・環境負荷低減 P.30-31	環境規制強化や資源価格高騰、顧客の環境配慮要求への対応不足によるコスト増加や競争力低下	長寿命化・省資源化を実現する製品開発、生産工程の効率化による資源使用量削減、循環型社会への貢献を通じた企業価値向上	■取水量 ■取水量原単位※1 ■廃棄物排出量 ■リサイクル率	■2032年度までに、グループの取水量を2022年度比で25%削減	2022年度比 25.2%増加	連結
					■取水量原単位の低下	前年度比 0.12㎥／百万円増加	連結
					■2032年度までに、グループの廃棄物排出量を2022年度比で20%削減	2022年度比 18.4%増加	
					■国内のリサイクル率95%以上	98.9%	国内拠点※2
	生物多様性の保全	自然資本の劣化による調達リスクの増加、自然関連規制や情報開示要請への対応負担、サプライチェーン上の環境問題による企業価値低下	持続可能なサプライチェーンの構築、自然関連課題への対応強化によるESG評価向上、顧客・投資家からの信頼獲得	■事業活動の影響評価実施		P.31	
空気・健康	人々の健康で安全な暮らしへの貢献	製品品質・安全性に関する問題や顧客ニーズ・規制変化への対応不足による信頼低下や競争力低下	健康・衛生意識の高まりや安全・安心への社会的要請を背景とした高性能フィルタ需要の拡大、社会課題解決を通じた企業価値向上	■健康リスク低減製品の提供		P.13-17 P.33	
人・仕事	フィルタ技術の革新と新たな社会課題への貢献 P.13-17 P.33-34	技術革新の停滞、研究開発投資の回収不確実性、人材・知的財産の流出による競争力低下	独自技術を活用した新市場・新事業の創出、社会課題解決を通じた企業価値向上、持続的成長の実現	■新製品の開発 ■特許保有件数		225件（2026年3月末現在）	連結
				■お客様からの評価 ■技術研修の実施			
	Well-being経営の強化 P.38-41	人材獲得競争の激化や従業員エンゲージメント・健康状態の低下による生産性低下、離職率上昇、技術継承の停滞	働きがいと健康を両立する職場環境の実現による人材確保・定着、生産性向上、イノベーション創出、企業価値向上	■働きやすい制度づくり ■従業員1人当たりの平均研修時間 ■従業員に占める女性比率 ■女性管理職比率 ■女性役員比率 ■重大労働災害件数	■2028年までに、単体で従業員に占める女性比率を35%とし、連結で2023年３月末現在の女性比率および女性管理職比率の水準以上維持 ▶2033年までに、上記５か年目標で掲げた各比率の水準以上	従業員に占める女性比率 35.1% 51.3%	単体 連結
						女性管理職比率21.8%	連結
					■2030年までに女性役員比率を30%以上	女性役員比率22%	連結
					■重大労働災害0件	0件	
	人権尊重	サプライチェーンや事業活動における人権侵害、人権関連規制への対応不足による取引機会の喪失や企業価値低下	人権を尊重した事業運営によるサプライチェーンの安定化、人材定着、顧客・投資家からの信頼向上	■人権尊重に関する研修 ■人権デューディリジェンスの実施		P.42-43	
ガバナンス・コンプライアンス		法令違反や不正行為、ガバナンス機能不全、情報管理体制の不備による企業価値の毀損や事業継続への影響	実効性の高いガバナンスとコンプライアンス体制の構築によるステークホルダーからの信頼向上、持続的成長および企業価値向上	■各種委員会活動の推進 ■コンプライアンス研修の実施		P.45-51	
ステークホルダーからの評価 P.9		ESG評価基準の高度化や評価低下により、投資家・顧客からの信頼や企業価値が低下するリスク	ESG評価向上を通じた投資家・顧客からの信頼獲得、企業価値向上および経営課題の改善機会	■ESG外部評価機関による評価（FTSE, CDP）	■2027年度までにFTSEスコア4.0以上 ■CDP気候変動スコアA取得	FTSEスコア3.7 CDP気候変動スコアA	連結

※1 原単位は、売上高より算出　※2 単体、アクシー

環境：ガバナンス

基本的な考え方

当社は、「自然と環境の明日を担い、豊かで持続可能な社会の創造に貢献」するという環境理念を実践するため、環境方針を制定しています。これに基づき社内のマネジメント体制を構築し、2030年度までにScope1,2,3を削減する目標を掲げ、再生可能エネルギー導入やエネルギー効率の向上を推進するなど、地球環境への影響を最小限にとどめる事業活動をグループ全体で展開しています。

環境理念

＜環境方針＞

社是、仕濾過事（ろかじにつかふる）を通じて、地球環境保全に貢献する。

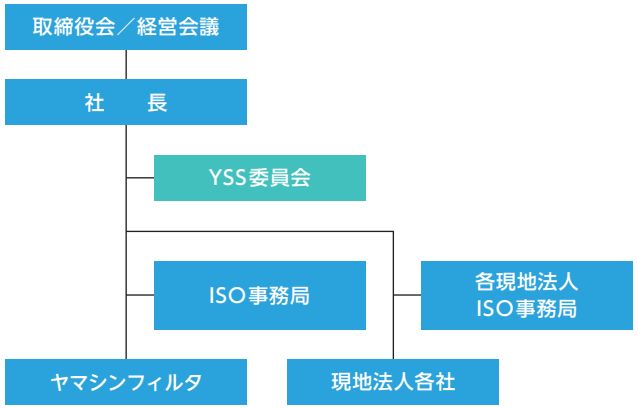
当社はフィルタメーカとして、環境問題が今後の重要課題であることを認識し、以下の通り活動を展開する。

1. 環境目的・目標を設定し、継続的な改善を推進するとともに、必要に応じて見直しを行う。
2. 環境関連法規制およびその他の要求事項を遵守し、環境汚染の防止に取り組む。
3. 当社の事業活動に関わる環境影響のうち、次の項目を重点テーマとして取り組む。
   (1) 気候変動への対応。
   (2) 天然資源およびエネルギーの消費量削減。
   (3) 環境負荷物質の管理強化と低負荷物質への代替促進。
   (4) 廃棄物の排出量削減と製品のリサイクル技術の推進。
   (5) 周辺地域への環境汚染の予防と環境保全の推進。
   (6) 生物多様性の保全強化と推進。
4. 当社で働く全ての人員に対し環境方針の周知徹底を図るとともに、協力企業に対しても理解と協力を求める。

環境に関するガバナンス体制

当社は、気候変動をはじめとするサステナビリティ課題を審議・推進する機関として、2021年度に代表取締役社長の諮問機関である「YSS委員会」を設置しました。同委員会では、サステナビリティに関する重要課題、方針や施策について審議し、実施施策の監督・監視を担っています。YSS委員会で審議された内容は、取締役会や経営会議へ報告し、企業経営に統合しています。

環境管理体制図



ISO14001の認証取得

当社は、佐賀工場、セブ工場、ベトナム工場でISO14001:2015の認証を取得し、ISO14001に基づく環境マネジメントシステムを運用しています（同規格による生産量当たりの認証カバー率は100%）。

各拠点の運用状況はISO事務局が統括・管理し、環境課題への対応を監督・管理する体制を構築しています。加えて、環境管理および環境保全に関する知識向上を目的として、ISO管理者、各拠点の担当者、新入社員を対象に定期的な研修を実施しています。

これらの取り組みの結果、2025年度は環境関連法令への違反および環境関連の罰金の支払いはありませんでした。

環境：リスク管理

気候変動問題については、気候関連財務情報開示タスクフォース（Taskforce on Climate-related Financial Disclosures: TCFD※）で整理された移行リスク・物理リスク・機会の区分に基づき、該当項目を特定しました。リスク・機会は、発生頻度や影響度など6項目で定量評価し、結果を踏まえて財務影響額を審議・確定しています。特定したリスクは、気候変動戦略に沿ってYSS委員会が回避・緩和・管理策を検討し、必要に応じて取締役会・経営会議で決定します。実行可能な対策は各部門が事業運営に反映し、グループ全体で展開しています。

その他資源循環、水資源、生物多様性についての環境課題リスクについても、YSS委員会を中心とする管理体制のもと、適切に管理しています。

※TCFDは2023年に解散しましたが、そのフレームワークは現在も情報開示の基盤として重要であり、当社はその枠組みに沿って情報開示しています。

環境：戦略―気候変動

気候変動に関する戦略

当社グループは、世界規模での課題のひとつである気候変動が経営への重大なリスクであると同時に大きな機会をもたらすことを認識しています。

当社グループは、事業活動に伴うGHG排出量の継続的な削減に取り組むとともに、省エネルギーや再生可能エネルギーの活用などを通じてエネルギー利用効率の向上を図り、気候変動への影響の低減・回避に努めます。また、環境負荷の低い製品・技術の開発・提供を推進することで、お客様や社会全体の脱炭素化にも貢献していきます。

当社グループでは気候変動に関連するリスク・機会を特定し、IPCC（気候変動に関する政府間パネル）の「4℃シナリオ※1」や、IEA（国際エネルギー機関）による「1.5℃／2℃シナリオ※2」を踏まえ、シナリオ分析を行いました。リスクを回避するためには、世界全体の平均気温上昇を1.5℃未満に抑えることへの貢献が求められています。グローバル企業の責務として、カーボンニュートラルの実現に向け、1.5℃未満を意識した中長期目標を策定し、当社グループの技術力で脱炭素や環境保全ニーズに応える製品を開発・供給することで、社会全体のGHG排出量削減に貢献するとともに、大きな社会的インパクトを創出し、当社の成長・収益機会へとつなげていくことを中長期的な戦略方針としています。

※1 4℃シナリオ:IPCC RCP8.5、IEA STEPS
※2 1.5℃／2℃シナリオ:IPCC RCP1.9/RCP2.6、IEA SDS/NZE2050

リスク・機会の評価と対応策

区分		顕在時期	影響度	リスクと機会	対応策
移行リスク（1.5℃／2℃シナリオ）	政策・規制	中～長期	小	炭素税導入により、自社排出量への課税による対応コスト増大	・SBTi認定目標の策定、再生可能エネルギー由来電力の利用拡大 ・積極的な環境負荷低減、省エネルギーなどの取り組み推進
	政策・規制	短期	小	アルミニウム、鋼鉄を主原材料とする当社のフィルタ製品への欧州への国境炭素税による対応コスト増大	・サプライヤーと連携した排出原単位の把握・データ整備 ・製品LCAによる製品の低炭素化、再エネ導入の推進
	技術	中～長期	中	フィルタろ材の非石油由来素材への転換に伴う原材料コストの上昇	・代替素材の品質確保、調達コストの最適化 ・設計段階での素材使用量削減、軽量化
	市場	長期	中	自動車産業におけるEV化の進展に伴うアルミニウム需要の増加により、当社フィルタ製品に使用するアルミニウム価格の上昇	・市況モニタリング、長期契約の検討や再生アルミ・低炭素アルミの活用 ・製品設計最適化、材料使用量削減
	評判	長期	—	顧客側による取引条件の厳格化に伴い、CO_2排出量が高い製品への需要減少による売上・利益の低下	・顧客要求（GHGデータ、SBT認証など）の把握・対応体制整備 ・製品ラインナップの低炭素化
物理リスク（4℃シナリオ）	急性	短期	小	サイクロン、台風などによるサプライチェーンの分断や操業停止による生産能力の低下	・代替サプライヤー、輸送ルートの確保 ・サプライチェーン全体でのリスク共有と協力体制の構築
	慢性	長期	小	気温上昇による工場内の労働環境の悪化、サプライチェーンへの影響への対応コスト増大	・工場設備の改善・更新 ・労働者の健康・安全教育、関連施策の強化
機会	製品・サービス	中～長期	大	建機用フィルタ事業 YAMASHIN Nano Filter®を使用した建設機械用ロングライフフィルタの販売機会拡大	・多様なアプローチによる顧客提案強化 ・高付加価値を有する環境負荷低減製品の販売戦略強化
	製品・サービス	中～長期	大	エアフィルタ事業 NanoWHELPなどのYAMASHIN Nano Filter®を使用した製品の販売機会拡大	・高性能・低環境負荷のろ材開発推進 ・市場ニーズの把握、販売チャネルの拡大
	製品・サービス	中～長期	大	機能素材事業 YAMASHIN Nano Filter®の特性を活かした機能素材の開発・販売機会拡大	・機能素材開発・営業を担う機能素材事業本部を設置 ・開発・営業・経営企画で連携した新市場への展開
	製品・サービス	長期	中	マスク 気温上昇や大気環境変化に伴う高機能マスク製品の需要拡大	・売上動向の分析とコスト構造の見直しによる収益性改善 ・事業統合による経営資源の集中化
	評判	長期	—	サステナブル金融の活用を通じた資金調達機会拡大による設備投資の拡大、企業価値の向上	・ESG経営の推進 ・資本コストを意識した経営の強化

【時間軸】短期：0～2年、中期：3～10年、長期：10年以上
【事業への影響度】影響度合い（小・中・大）は臨時報告書ルールに則り試算した金額に加え、主力ビジネスへの影響を考慮
【シナリオ】1.5℃シナリオ：脱炭素化が進み、産業革命前からの平均気温上昇を1.5℃未満に抑えられた世界／2℃シナリオ：脱炭素化が緩やかに進み、産業革命前からの平均気温上昇を2℃未満に抑えられた世界／4℃シナリオ：脱炭素対策がされず、産業革命前からの平均気温上昇が4℃上昇した世界

GHG排出量削減ロードマップ

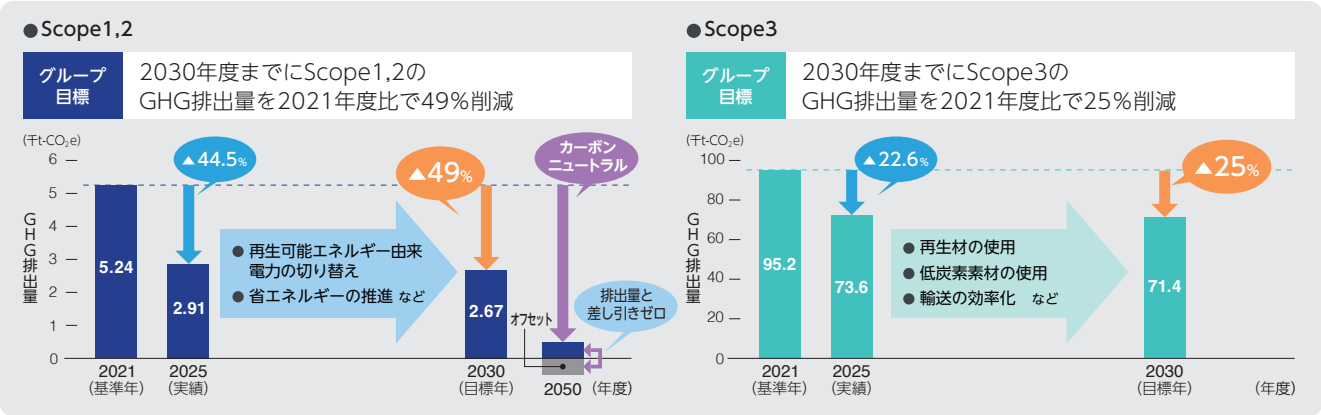
当社グループは2050年カーボンニュートラルの実現に向け、2030年度までのGHG削減目標を策定しました。この目標は、SBTイニシアチブより地球温暖化による気温上昇を1.5～2℃未満に抑制するための科学的根拠に基づいたものと評価され、2025年4月にSBT認定を取得しました。さらに、気候変動イニシアチブ（Japan Climate Initiative）にも加盟し、国内外の企業・自治体などと連携しながら気候変動対策の強化に取り組んでいます。

目標達成に向け、Scope1,2,3の「GHG排出量削減ロードマップ」を策定し、省エネ活動の強化や再生可能エネルギー由来電力の利用拡大、取引先との協働などを通じて、GHG排出量削減に取り組みます。

SCIENCE BASED TARGETS
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

JAPAN CLIMATE INITIATIVE

GHG排出量削減ロードマップ



気候変動への取り組み

再生可能エネルギー由来電力の活用

当社グループは、バリューチェーンを通じて経済効率と環境効率の高いビジネスモデルを実現するため、再生可能エネルギーの積極的な導入を推進しています。

2021年に移転・稼働を開始した佐賀事業所は、工場内で使用する電力のすべてを再生可能エネルギー由来電力で賄っています。また、個々のラインごとの使用状況をモニターできる電力監視システムを導入し、使用電力の「見える化」をしました。2023年度からは横須賀イノベーションセンタ、アクシー、2025年度からは本社で再生可能エネルギー由来電力の使用を開始しました。これらの各種取り組みを海外拠点にも展開すべく、検討を進めています。こうした取り組みにより、2025年度の再生可能エネルギー由来電力使用量は、3,339MWhで、グループ全体での電力使用量の約半分を占めています。

高付加価値製品を通じた環境への貢献

当社は、製品のライフサイクルを意識し、原材料選定や廃棄などにおいて環境に配慮したナノファイバーろ材の製品開発に取り組んでおり、マテリアリティの指標に「YAMASHIN Nano Filter®への置き換え率」を設定し、「2030年度までに建機用フィルタにおける置き換え率70%」を掲げています。2025年度の置き換え率は9%でした。今後も当社の環境配慮型製品によって省エネ・省資源に貢献していきます。

高付加価値製品と概要

製品など	概要
大型建設機械向けリターンフィルタ	大型建設機械向けリターンフィルタの推奨交換間隔は当社従来品（ガラス繊維フィルタ）の1,000時間から3,000時間に延長しました。交換頻度の低減により、使用条件によってはフィルタ廃棄物の発生量削減が期待されます。
エアフィルタ製品「NanoWHELP®」	フィルタ性能・環境対応性で高い評価を獲得しており、特にNanoWHELP95は、当社比でCO_2排出量を年間23％削減でき、データセンター、病院、公的施設などに採用されています。
マスク製品	マイクロレベルよりさらに細かいナノファイバーを3次元多孔構造で組み合わせたフィルタで、ウイルス飛沫、花粉、PM2.5への暴露を防ぎます。高い捕集力を実現し、長時間使用でも性能低下がごくわずかな高性能タイプのマスクであり、適切に洗浄して繰り返し使用することで、使い捨てマスクの使用枚数低減につながる可能性があり、資源使用量・廃棄物量の削減が期待されます。 究極のヤマシン・フィルタマスク

環境：戦略―資源の保全と汚染物質

資源の保全と汚染予防に関する考え方

当社は、環境理念「自然と環境の明日を担い、豊かで持続可能な社会の創造に貢献」のもと、気候変動に加え、資源の枯渇、汚染、生物多様性の損失といった自然関連課題を重要な経営課題として位置づけています。事業活動が水資源、資源循環、生物多様性などの自然資本に依存すると同時に、資源採取・調達、製造、物流、使用、廃棄に至るバリューチェーン全体で、排水・廃棄物・化学物質などを通じて自然環境へ影響を与え得ることを認識しています。マテリアリティでは「資源循環・環境負荷低減」「生物多様性の保全」を掲げ、資源の保全と汚染予防の取り組みを強化しており、これらの取り組みを通じ、自然関連リスク低減と機会創出の両面から企業価値向上を目指します。

ヤマシンフィルタグループ 生物多様性方針

自然関連の依存・影響とリスク・機会

当社は、自然関連の課題を整理し、自然関連リスク・機会を把握・評価するため、自然関連財務情報開示タスクフォース（Taskforce on Nature-related Financial Disclosures: TNFD※）などの枠組みを参照しています。

※自然資本等に関する企業のリスク管理と開示枠組みを構築するために設立された国際的組織

水資源への取り組み

取水量・排水量の管理

当社にとって、限りある水資源の保全・有効活用は重要な課題という考えのもと、「2032年度までに、グループの取水量を2022年度比で25%削減」、「取水量原単位の低下」という中長期目標を策定し、拠点ごとに水使用量削減目標を掲げて取り組みを進めています。

2025年度の取水量は36,995m³であり、2022年度比で25.2%増加しました。また、取水量原単位は1.77（m³/百万円）で前年度より0.12（m³/百万円）増加しました。佐賀工場では微生物処理後、ろ過（物理的処理）とpH調整（化学的処理）を行い、水質基準に問題がないことを確認してから排出しています。また、外部機関による検査を定期的に受け、排水の質を常に基準値以下に抑えています。 抄紙ラインでは取水量削減のため水のリサイクルを行っていますが、リサイクル率のさらなる向上のため、 2022年度に排水処理設備を導入しました。これにより水のリサイクル率は約50%前後から100%まで改善し、2022年度から継続してリサイクル率100%を維持しています。

セブ工場では自社の排水処理施設は設置しておりませんが、生活排水は工業団地の共同排水処理施設へ排水し、適切に処理されています。また、製造工程で発生する有害物質を含む排水については、法令に基づき許可を受けた専門の廃棄物処理業者へ委託し、適正に処理しています。

ベトナム工場においても、自社の排水処理施設は設置していませんが、生産工程で発生する排水はオイル分離槽で処理した後、工業団地の共同排水処理施設へ排水し、適切に処理しています。また、有害物質を含む排水については、許可を受けた専門の廃棄物処理業者へ委託し、適正に処理しています。

ESGデータ（水資源管理）

水リスクの評価と対策

当社は、生産拠点での水供給や洪水などのさまざまな水リスクを把握し、適切に対応するため、水リスク評価を実施しました。世界資源研究所（WRI）が開発したグローバル基準の評価ツール「Aqueduct」を用いて、国内外全4拠点で一次評価を行いました。

二次リスク評価では、WWFが開発した「Water Risk Filter」および環境省の「生物多様性「見える化」マップ」を用いて評価を行い、一次評価で水ストレス度が「非常に高い」と評価されたセブ工場・ベトナム工場では、特に水質、洪水、生態系サービスに関するリスク要因が高いことが分かりました。また、佐賀事業所では、佐賀平野クリーク、水路が生物多様性保全上重要な地域として認定されています。

WRI Aqueduct評価結果（一次結果）

生産拠点	水ストレス度
佐賀事業所	低い（1–2）
アクシー	低い（1–2）
セブ工場	非常に高い（4–5）
ベトナム工場	非常に高い（4–5）

※水ストレス度:非常に低い(0-1)、低い(1-2)、中(2-3)、高い(3-4)、非常に高い(4-5)の5段階

Water Risk Filterなどの評価結果（二次結果）

評価対象	主な高リスク要因
佐賀事業所	佐賀平野のクリーク、水路の生物多様性
セブ工場	水質、環境的要因（淡水固有種、淡水生物多様性、湿地保護地区など）
ベトナム工場	洪水、水域の生態系サービス、河川などの変化

廃棄物削減への取り組み

「2032年度までに、グループの廃棄物排出量を2022年度比で20%削減」、「国内のリサイクル率95%以上」という中長期目標の達成に向けて、生産や営業現場では廃棄物の分別など個別の環境目標を設定し、日々の業務で環境負荷低減に取り組んでいます。

2025年度の海外生産拠点を含めたグループ全体での原材料投入量が6,029t、外部への廃棄物排出量は1,060t、国内でのリサイクル率は98.9%でした。セブ工場やベトナム工場では、紙・繊維くず、廃油などの一部の産業廃棄物が産業廃棄物処理業者によってリサイクルされています。

廃棄物量削減のため、環境配慮型製品の開発を進めるとともに、リサイクルシステムの構築を目指し、引き続き検討していきます。

高付加価値製品を通じた環境への貢献（P.29）

生物多様性保全への取り組み

当社グループは、生物多様性を持続可能な社会の実現に重要な自然資本であると認識しています。2024年には、ヤマシンフィルタグループ 生物多様性方針を策定するとともに、環境方針の重点テーマに「生物多様性保全」を追加しました。当社グループの事業活動を通じた自然環境への影響の低減に取り組んでいます。

生物多様性への影響を把握するため、国内拠点では環境省の生物多様性「見える化」マップ、海外拠点ではENCOREおよびIBAT(Integrated Biodiversity Assessment Tool)を活用し、各拠点周辺の自然環境や重要地域との関係を確認しました。その結果、佐賀事業所は佐賀平野に位置し、周辺のクリークや水路が環境省により生物多様性保全上重要な里地里山として認定されていることを確認しました。一方、海外拠点については、いずれも保護地域や生物多様性保全上重要な地域に隣接・立地していないことを確認しています。

評価結果を踏まえ、佐賀事業所を「優先地域」に特定し、2025年度に生物多様性の観点から現地調査および担当者へのヒアリングを実施しました。事業活動が周辺環境へ及ぼす影響や環境管理の状況を把握し、現時点で生物多様性に重大な影響を及ぼす事象がないことを確認するとともに、今後も継続的なモニタリングと適切な環境管理を推進していくことを確認しました。今後も、保護地域・生物多様性保全上重要な地域に隣接・立地していないセブ工場およびベトナム工場を含め、バリューチェーン全体を考慮しながら生物多様性への影響を継続的に把握・評価するとともに、事業活動に伴う自然環境への負荷の低減を通じて、生物多様性の保全に取り組んでいきます。

生物多様性に関するツールによる評価結果

評価対象	評価結果
本社	—※
佐賀事業所	生物多様性保全上重要な里地里山(佐賀平野のクリークや水路)
横須賀イノベーションセンタ	—※
アクシー	—※
セブ工場	—※
ベトナム工場	—※

※スクリーニング結果で優先的な対応が不要なエリアと判断

佐賀平野クリーク・水路に関する影響調査項目(佐賀事業所)

自然との接点	取水源、排水の放流先、周辺状況
依存	・水資源への依存(生産工程での水利用)、水ストレス地域への該当有無 ・原材料への依存(合成・天然繊維の使用など)
影響	・水への影響(排水処理設備の能力、微粒子の除去対策など) ・化学物質(接着剤、溶剤、樹脂などの使用状況) ・ナノファイバーの粒子(粉塵、排水への流出対策、作業環境) ・廃棄物(有害廃棄物の処理対応など) ・大気・粉塵(繊維粉塵の飛散など) ・土地・生態系(緑地の有無など) ・光・騒音(夜間照明、騒音状況)

有害化学物質管理

当社では化学物質の適切な管理のため、安全データシート(Safety Data Sheet:SDS)や作業手順書などを通じて、化学物質の廃棄も含めた取り扱い方法や保護具の重要性について周知をしています。各工場には化学物質の管理者を配置し、有害廃棄物量などのデータ管理を徹底することで、適正な管理および処理に努めています。

環境：指標と目標

気候変動に関する指標と目標

当社グループは、2030年度までにScope1,2のGHG排出量を2021年度比49%削減し、Scope3のGHG排出量を2021年度比25%削減する目標を設定しています。目標の達成に向け、Scope1,2は再生可能エネルギー由来電力の導入や省エネルギーの推進、Scope3は積極的な低炭素素材の活用、効率的な輸送を図るなど、当社グループ全体で排出量削減施策を策定・推進しています。

ESGデータ(GHG排出量)

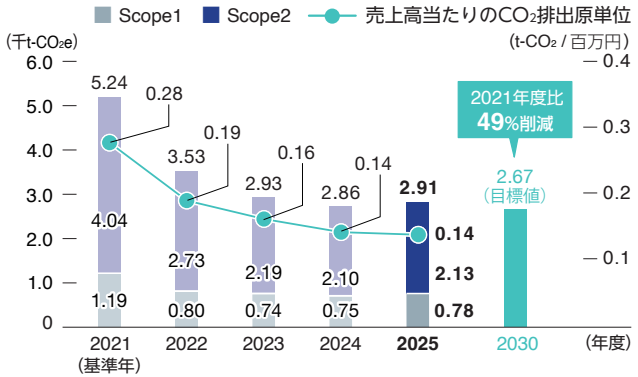
気候変動関連の実績

Scope 1, 2排出量(マーケット基準)

当社グループは、2050年カーボンニュートラルの達成に向けた中長期的なCO₂排出削減目標を策定し、取り組みを進めています。

2025年度のScope1,2排出量は、再生可能エネルギー由来電力使用量は微増したものの、エネルギー使用量や海外拠点での電力使用量が増加し、前年度に比べ1.8%増加しました。

Scope 1, 2排出量※／原単位(連結)



※原単位は、Scope1, 2排出量を各年度の連結売上高で除して算出

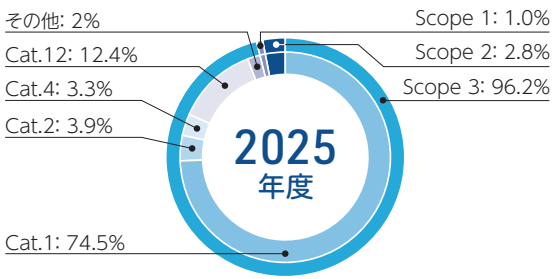
Scope3排出量

当社グループは、バリューチェーン全体の環境負荷を把握するために、2022年度より、国際的な算定基準であるGHGプロトコルに基づき、Scope3排出量を算定しています。2025年度のScope3排出量は73.6千t-CO_2eであり、前年度(74.6千t-CO_2e)と比べ1.3%減少しました。Scope3のうち、購入した製品・サービス(カテゴリ1)が全体の77.4%を占め最も多く、続いて販売した製品の廃棄(カテゴリ12)が全体の12.9%となりました。

Scope3排出量(連結)

項目		2021年度(基準年)(千t-CO_2e)	2025年度(千t-CO_2e)	構成比(%)
Scope3 合計		95.2	73.6	100
Cat.1	購入した製品・サービス	65.0	57.0	77.4
Cat.2	資本財	9.07	2.95	4.0
Cat.3	Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	0.84	0.65	0.9
Cat.4	輸送、配送(上流)	9.64	2.52	3.4
Cat.5	事業から出る廃棄物	1.44	0.34	0.5
Cat.6	出張	0.17	0.15	0.2
Cat.7	雇用者の通勤	0.53	0.49	0.7
Cat.8	リース資産(上流)	Scope1,2に含めて算定		—
Cat.9	輸送、配送(下流)	算定対象外		—
Cat.10	販売した製品の加工	算定対象外		—
Cat.11	販売した製品の使用	算定対象外		—
Cat.12	販売した製品の廃棄	8.50	9.52	12.9
Cat.13	リース資産(下流)	算定対象外		—
Cat.14	フランチャイズ	算定対象外		—
Cat.15	投資	算定対象外		—

GHG排出量内訳(連結)



第三者保証

当社グループでは、環境データの信頼性向上を目的として、2025年度のGHG排出量(Scope1,2,3)、エネルギー使用量について、独立した第三者による検証を受けています。

独立保証業務実施者の限定的保証報告書

自然関連における指標と目標

当社グループは、取水量、取水量原単位、廃棄物排出量、リサイクル率を指標として管理しています。これらの指標に基づき、「2032年度までに、グループの取水量を2022年度比で25%削減」、「取水量原単位の低下」という中長期目標を策定しています。廃棄物排出量については、同じく中長期目標である「2032年度までに、グループの廃棄物排出量を2022年度比で20%削減」と「国内のリサイクル率95%以上」を目指し、維持・向上に取り組んでいます。

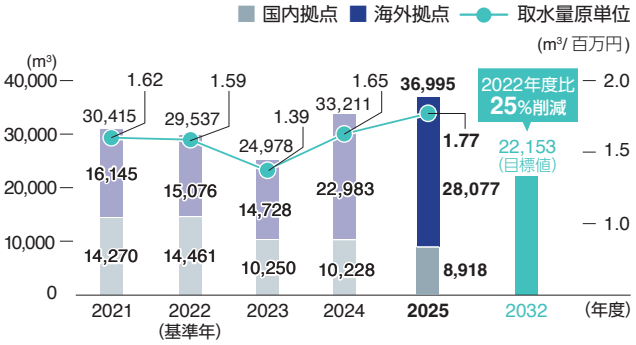
ESGデータ(水資源管理、廃棄物排出量)

自然関連の実績

取水量／取水量原単位

2025年度の取水量は36,995m³となり、前年度比で11.4%増加しました。また、取水量原単位は1.77(m³/百万円)となり、前年度の1.65から7.3%増加しました。今後も各拠点における水使用量の把握と適正管理を継続し、水資源の効率的な利用に努めていきます。

取水量／取水量原単位(連結)

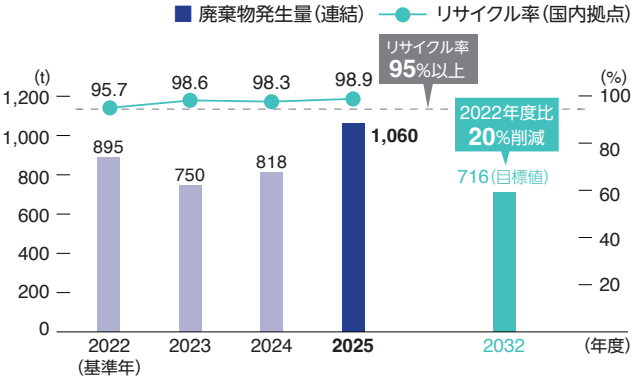


国内拠点:単体、アクシー
海外拠点:セブ工場、ベトナム工場

廃棄物発生量／リサイクル率

2025年度の廃棄物発生量(連結)は1,060トンと前年度比29.6%増加しました。一方、国内のリサイクル率は98.9%と高い水準を維持しています。今後も廃棄物の発生抑制と資源の有効活用を推進していきます。

廃棄物発生量／リサイクル率



研究開発・知的財産

研究開発に対する方針

当社は「環境」「空気」「健康」に関する社会課題の解決に貢献するため、従来の建設機械用フィルタおよびエアフィルタに、新規事業である機能素材を加えた3領域を軸に、総合フィルタメーカーとして高付加価値製品を創出するための研究開発に取り組んでいます。

研究開発体制

当社は総合フィルタメーカーから機能素材メーカーへの進化にあたって、スピーディーな研究開発を念頭に、お客様からの要望や社会的な要請を反映した製品開発を行っています。研究開発規程に則り、「企画・開発提案書」を集約・プロジェクト化した上で、デザインレビューや、経営層も含めた会議でプロジェクト継続の可否を判断しています。

当社グループでは、研究開発に約80名の社員が従事しており、生産本部の次に多くの人員を配置する部門となります。2022年2月に操業開始した横須賀イノベーションセンタには、横浜（杉田）開発センタと横須賀メディアラボに分散していた拠点を集約し、佐賀事業所においても人員を配置し効率化を図ることで、研究開発を一気通貫で行える体制へと強化しました。

研究開発拠点は、これまで、1～5年先の製品群を想定した中期視点の開発（新製品開発）と、長期視点でメーカーとしての基礎技術を蓄積する研究（基礎研究）を行っており、当社グループを支える中核部門となっていました。2023年度以降は、中期経営計画やVISION2030の実現に向け、開発本部を「フィルタ事業開発本部」と「機能素材事業本部」に再編しました。

研究開発目標の設定

当社は、2025年度研究開発目標として、高付加価値・環境配慮型のフィルタおよび機能素材の開発を掲げ、顧客の多様な仕様に対応した製品開発を目指しました。品質の確保はもとより、求められるスピードに応える信頼性の確保と顧客満足の実現を目指して成果創出に取り組みました。

＜2025年度 主な開発テーマ＞

- 当社独自製造技術に基づくナノファイバーろ材の開発・実用化
- フィルタ・センシング技術の高付加価値化
- 機能素材の開発および社会実装
- 産学連携・パートナーシップによる新規事業創出
- 次世代建設機械用作動油フィルタ（低圧損・ロングライフ）の開発 ほか

ニーズを捉えた研究開発の推進

当社はお客様のニーズを製品に反映すべく、開発部門と営業本部が連携し、対面やオンラインで定期的にお客様との密なコミュニケーションを図っています。また、例年、顧客企業OBにフィルタ勉強会の講師を依頼し、フィルタ事業開発本部・営業本部の従業員が参加することで、建設機械の最新動向や今後求められるフィルタ・ろ材技術について理解を深め、顧客ニーズに即応する製品の開発へとつなげています。

海外拠点においても顧客接点の強化を図っており、例年、タイ営業所では建設機械メーカー代理店と協働し、純正フィルタに関するセミナー活動を実施するなど、お客様とのコミュニケーションを深めています。また、主要得意先に当社製品の付加価値を体感いただく取り組みとして、横須賀イノベーションセンタにてセンサー搭載建設機械の稼働デモを行うWeb見学会を開催しました。

顧客接点の強化と並行し、フィルタ製品の心臓部であるフィルタエレメントに使用されるろ材の独自開発を継続しており、用途や捕獲対象に応じて最適な性能を発揮できるよう、ろ材構造・材質の研究を進めています。また、従来のガラス繊維に代わる次世代ろ材としてナノファイバーの開発を継続するとともに、ICT（情報通信技術）やIoT（Internet of Things）を活用した高機能化・高付加価値化にも取り組み、運用コスト低減や環境負荷低減に貢献する製品開発を推進しています。

機能素材事業本部においては、ナノファイバーを軸とした素材の開発・社会実装を推進するため、信州大学との共同研究を開始しました。また、ミツフジとの資本業務提携を通じ、当社の素材開発力とミツフジとのソフトウエア・データ解析・販路を組み合わせることで、製品開発および社会実装の加速を図っています。

2025年度の開発研修（単体）

研修テーマ	対象者	参加人数（名）	実施回数（回）
新入社員向け開発研修	新入社員	7	1
顧客企業OBによるキーマン教育	開発部門の管理職	13	12
顧客企業OBなどによる技術研修	開発部門、営業本部および購買部の従業員	各回平均83	10

知的財産に関する考え方

当社は、コンプライアンス基本方針において、知的財産権を含め他人の権利・財産を尊重し、侵害しないことを方針としています。当社のモットーである「フィルタ技術の革新と新たな社会課題への貢献」のもと、研究開発拠点への設備投資など十分な開発投資を行い、当社グループが解決に貢献すべき社会課題を「環境」「空気」「健康」に定め、建機用フィルタ、エアフィルタなどを軸に、総合フィルタメーカーとして高付加価値製品を創出するための取り組みを進めています。さらに、当社グループの独自開発によるコア技術などについては、ノウハウの秘匿化や知的財産権の取得により、知的財産の保護およびブランド力の強化を図っています。

知的財産管理体制

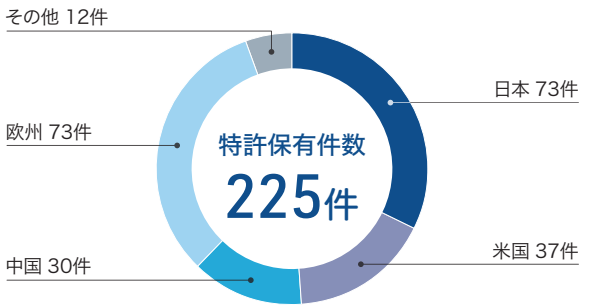
当社の知的財産に関する活動は、研究開発部門および法務部門を中心に推進しており、本社、横須賀イノベーションセンタに人員を配置しています。毎月開催している「知財戦略検討会」には、代表取締役社長執行役員、取締役副社長執行役員、取締役専務執行役員、フィルタ事業開発本部長、機能素材事業本部長、営業本部長、品質保証本部長、管理本部(法務課社員)を含む約20名が参加し、知的財産管理状況や戦略について審議しています。

＜2025年度 知財戦略検討会　主なテーマ＞

- 機能テキスタイル「TEXIFIL®」ブランド
- 他社との共同事業における共同出願
- 知的財産関連規程内容の見直し　ほか

特許保有件数

特許の取得は、市場に出回る模倣品を排除するためにも不可欠であり、当社の企業価値向上に資する重要な知的財産戦略のひとつとして捉えています。当社はフィルタ構造や、ろ材の製造方法・製造装置の特許を保有しており、2026年3月末時点で225件の特許を保有しています。当社は、競争優位性を高める特許の取得に努めるとともにIPランドスケープ手法を活用し、パテントマップなどによる特許情報の可視化を通じて、他社の特許動向を把握し、研究開発および知的財産戦略に活用しています。



(2026年3月末時点)

知的財産に関する教育・研修

当社の従業員に対して、毎年、知的財産に関する研修を実施しています。新入社員には新入社員研修の一環として知的財産研修を行っています。また知的財産担当者を対象に、国内外の知的財産権に関わる知識習得に向け、積極的に社外研修にも参加するなど知識・スキルの向上に努めています。2025年度は新入社員、旧開発本部の従業員を対象に研修を実施しました。

2025年度の知的財産研修（単体）

研修テーマ	対象者	参加人数(名)	実施回数(回)
新入社員向け知的財産研修	新入社員	8	1
知的財産・特許法務研修	旧開発本部（R&D部・新素材開発部・開発設計部）の従業員	9	1
特許研修	知的財産担当社員	1	13※

※知的財産担当社員が知識習得のために受講した研修の参加回数

職務発明制度

当社は「職務発明取扱規程」を策定しており、発明の届出から評価・出願・登録・報奨金支払いまでのプロセスを明確に定めています。また、保有する権利についても、発明の事業貢献度や技術的有効性を踏まえ、権利継続の要否を適切に検討しています。本規程に基づき、発明者である従業員に対しては、特許出願時や登録時、製品化された際に報奨金を支給する仕組みとしています。

品質

品質に対する方針

当社は、品質方針を策定し、お客様の期待に応えられる製品を継続的にお届けします。

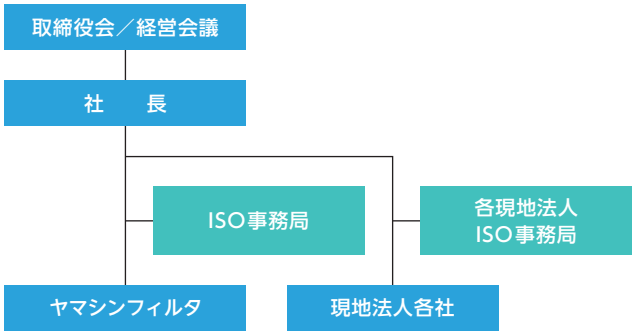
ヤマシンフィルタグループ 品質方針

品質管理の体制

当社は、品質マネジメントシステムの国際規格ISO9001:2015の認証を取得し(カバー率100%)、ISO事務局のもとで、各種規程に基づいた品質管理の実行によりPDCAサイクルを運用しています。

品質向上のために工程不良率の数値目標を定めてモニタリングし、管理しています。毎月の不良発生率は、佐賀工場、セブ工場、ベトナム工場それぞれの生産拠点の状況を品質保証本部が把握し、目標達成状況に応じた是正・予防措置を講じています。また、毎月の経営会議では不良発生率や不良案件について、その原因・対策などの適切性を審議し、特に重大不良案件については取締役会／経営会議に上程しています。

品質管理体制図



品質管理に関する取り組み

不具合の未然防止・発生時の対応

当社は、品質の確保を企業活動の根幹と位置づけ、製品のライフサイクル全体を通じて不具合の未然防止・早期発見・再発防止に努めています。

不具合が発生した際は、速やかに関係顧客と連携し、現場・現物をもって技術的支援や事実確認を行い、リコール判断を含むお客様の対応を技術面から支援しています。

原則として、お客様からのお問い合わせや不具合品を受領した当日中に調査を開始しています。お客様からお問い合わせがあった際は、社内システムを活用することで、各拠点との迅速な情報共有を可能にしています。また、不具合を定量的・定性的に分析する上でパレート図などさまざまなツールを活用し、不具合の原因を早期に明らかにできるようにしています。部品などの不具合に対しては、サプライヤーとも連携し、是正措置と再発防止策の共有を図る体制を整備しています。

不具合の再発防止には、グループ全体での再発防止策の策定や水平展開が欠かせません。不具合に関するデータベースの検索性向上を検討しており、さらなる再発防止の徹底と不具合が発生した場合に、より迅速に対応できるよう体制を強化していきます。

＜具体的な再発防止策＞

- 「生まれの品質」の向上
- 品質管理体制の強化
- サプライヤーとのコミュニケーション強化

改善活動

生産拠点では、「ムリ」「ムダ」「ムラ」の3点に着目した、「『3ム』メモ」による改善活動を継続的に実施しています。佐賀工場では、安全、品質、工程の改善に関して、すべての社員が毎月1件以上の提案を行っています。DX推進の一環として生産ラインにロボットを導入しました。また、ベトナム工場では現地指導だけでなくリモートで指導を行うなど、品質管理を徹底しています。

品質向上に向けた人材育成

当社は品質向上に対し、常に改善に取り組む姿勢が必要で、よりよい改善には、作業者自身が本質を理解していることが必須と考えています。そのため、OJTでは作業の意味、機器の原理や技術など、本質から業務を捉える教育を行っています。改善については提案するだけでなく、完結するまで管理させることで問題解決能力を備えた人材の育成につなげています。また、急な欠員が生じた際でも、品質不良や納期遅れを起こさないために、さまざまな作業ができる多能工の育成を推進しています。作業の本質理解と、幅広い作業への対応力の習得は、従業員の成長にもつながっています。

サプライチェーンマネジメント

サプライチェーンマネジメントに対する考え方

当社が質の高い製品をもって社会課題の解決に貢献するためには、サプライチェーン全体で環境や人権への配慮、法令の遵守を徹底すべく取り組むことが重要であるという認識のもと、責任ある調達を推進しています。

また、これらの取り組みを一層推進するため、2026年10月に「サステナブル調達方針」を策定しました。当社グループは、同方針に基づき、サプライヤーの皆様との連携を深め、調達体制の強化を図っていきます。

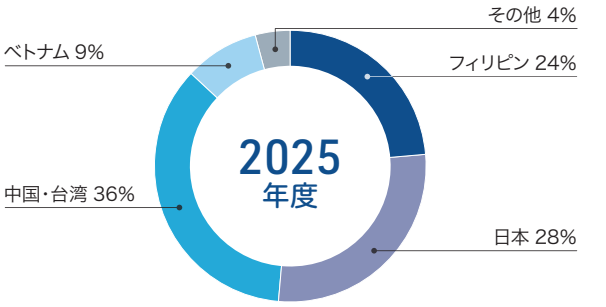
ヤマシンフィルタグループ サステナブル調達方針

責任ある調達と貢献

現地調達の推進

当社のサプライヤーは200社を超え、その約半数が当社の工場や研究所が所在するフィリピン・中国・ベトナムなど海外の企業です。これは現地の雇用創出や経済活性化に寄与できるよう、可能な限り現地調達を行うという当社方針に基づくもので、地域ごとに現地調達割合の目標を設定して取り組んでいます。調達物品はすべて当社の品質基準を満たしているもののみを購入しています。

地域別調達購入比率



※グループ間取引を除外して算出

サプライヤー選定・現地監査

当社は新規・既存サプライヤーとの取引を開始にあたっては、選定フローに基づき、生産本部（購買部）および品質保証本部が統括・管理を行っています。現地監査や監査までの過程においては、人権事項などサステナビリティの項目を含めた調査を実施しており、一定の基準を満たさない場合は取引対象外としています。

また、原則、新規のサプライヤーに対しては現地監査を行っています。主要サプライヤーにおいては取引開始後、監査対象とし、監査計画書に基づいた定期的な監査を実施しています。2025年度の原材料サプライヤーへの現地監査実施率は100%を達成しています。

サプライヤーの選定フロー

STEP 1	取引開始前確認	与信・反社会的勢力などの確認
STEP 2	品質確認	調達する物品に対し、当社の品質基準に照らした評価を実施
STEP 3	監査の実施	サステナビリティ関連項目含めたオンラインや現地訪問による監査の実施
STEP 4	評価	現地訪問などによる結果をスコアリング化し、取引の開始または継続を決定。適宜、追加ヒアリングなどを実施
STEP 5	取引開始・継続	改善が必要と判断した項目についてはモニタリングを実施しつつ、取引開始または継続

サプライヤーの評価

当社は主要サプライヤーを特定し、該当の約30社を対象として、2021年度に人権を含むESGに関するCSR調達アンケート調査を実施しました。サプライヤー監査では、品質・コスト・納期に加え、法令遵守、経営状況、安全・環境管理など、多面的な観点から評価を行っています。これらの監査の結果、現時点でリスクが高いと判断したサプライヤーは存在しません。

2024年度には、サプライヤーの皆様に対し、持続可能な調達を示した「ヤマシンフィルタグループ調達指針」を配布し、本指針への同意と理解を求めました。本指針には、倫理的な事業活動の推進、情報セキュリティとプライバシー保護、製品および品質安全、環境保護や人権の尊重などの要請事項を盛り込んでいます。

＜主要サプライヤーの特定＞

当社は次の3項目に該当するサプライヤーを主要サプライヤーとしています。

①品質影響を受けやすい部材　②調達金額の規模が大きい
③代替が困難なサプライヤー

調達担当者への教育

当社では購買部社員を対象にサステナビリティ項目を含むサプライヤー選定基準について教育を実施しました。それらの遵守状況を適正に判断し、適正なサプライヤー選定ができるようOJTを中心に徹底しています。また例年、購買部の社員は「中小受託取引適正化法（旧下請代金支払遅延等防止法）」に関し外部研修を受講しており、法改正の内容を含む研修で得た知識を派遣社員を含む部内へ展開・共有することで、法令の適切な理解と浸透を図り、公正で適正な調達活動の推進に努めています。

2025年度の調達担当者が受講した研修

研修テーマ	対象者	参加人数（名）	実施回数（回）
適正調達「下請法」改正の施行に備える	本社および佐賀事業所の購買部社員	9	1

パートナーたるサプライヤーとの連携

当社はコロナ禍以前、年間30～40社のサプライヤーへの訪問と定期ミーティングを行っていました。コロナ禍以降は、特に主要サプライヤーと週に一度のミーティングを欠かさずにコミュニケーションを図り、供給に影響を及ぼさないように管理しています。また、意見交換の場としてオンラインにて「パートナーズミーティング」を年2回実施しており、毎回国内外の約30社のサプライヤーの皆様にご参加いただいています。このミーティングでは当社のサステナビリティへの取り組みなどを共有し、サプライヤーの皆様にバリューチェーン上の人権尊重の推進ならびに気候変動への対策を要請しています。

サプライチェーンにおけるBCP

コロナ禍に伴うサプライチェーン途絶や中東地域などでの紛争など、昨今のサプライチェーンを取り巻く外部環境は著しく変化しています。これらの変化は、限られた調達先に依存することのリスクを浮き彫りにしました。当社ではこれらの課題に向き合い、サプライチェーンのレジリエンス強化と持続可能な調達を両立する取り組みを推進しています。

当社は調達地域を分けるマルチ化（多極化）を基本としてリスクの軽減に努めています。単一地域や特定国依存の調達体制を分散型へ移行し、既存サプライヤーに対しても、複数拠点からの材料・部品調達への移行を働きかけています。また、各生産拠点で現地調達率のKPIを設定し、調達対象の内製・現地化比率向上に取り組んでおり、調達先分散によるコスト・納期の最適化・環境負荷低減にも資しています。

紛争鉱物および化学物質に対する対応

当社は、紛争鉱物（スズ、タングステン、タンタル、金）がその採掘や取引によって武装勢力や紛争当事者の資金源となり、人権侵害を助長する可能性があることを認識しています。そのため、これらの紛争鉱物を使用していないことを確認しています。また、化学物質についても、各国の法規制・基準に基づき適切に管理しています。紛争鉱物の使用禁止や化学物質の適切な管理については、サプライヤーの皆様にも遵守を求めています。



人的資本

人的資本に関する考え方

当社は、「多様な価値観を持つ人的資本」への投資を図ることを通じ、すべての従業員が国籍、年齢、性別、文化、宗教などの違いにとらわれず、お互いの経験や能力、考え方などを尊重する、ダイバーシティ・マネジメントを経営の基本としています。またこの経営方針に基づき多様な社員の活躍を促し、経営基盤となる人材の育成強化を図ることにより、外部環境の変化に迅速かつ柔軟に対応できる組織風土の構築強化に努めていきます。

人材戦略に関する基本方針

当社グループは、「中期経営計画 “Fly to the next stage!”」および新たなエクイティストーリー「YAMASHIN FILTER VISION 2030」において時価総額3,000億円を目標としています。この長期ビジョンの実現にあたっては、①新たな価値創造の取り組み、②資本コストを意識した経営の強化、③ESG経営の推進を戦略の柱とし、グループ一丸となり企業価値の向上に努めていきます。

これらを支える人材戦略として、当社グループは、事業の多様化とさらなるグローバル展開を背景にした、環境の変化に対応できる将来の管理職候補を含む次世代リーダーの採用および計画的育成、ならびにエンゲージメントの向上と定着化を人材戦略の中核と位置づけています。

人材育成

事業の多様化とさらなるグローバル展開を背景にした環境の変化に対応できる将来の管理職候補を含む次世代リーダーの計画的育成は、経営上の重要課題となっています。また、開発、生産、販売までの機能を自社で保持している会社として、開発手法や生産技術などの継承も課題です。そうした認識から、経営トップのもと、人事部門と事業部門が連携して人材採用と育成を推進しています。

次世代を担う人材育成の取り組み

当社の将来を担う人材の育成に向け、幹部および幹部候補のタレントマネジメントを推進しています。また、ポテンシャル評価に基づく適材適所の人材配置や年功序列にとらわれない人事評価、海外グループの管理職評価へのグローバルマトリックスの導入、ジョブローテーションなどを通じ、公平で透明性の高い人事制度の構築を進めています。

実務を意識した研修

当社グループは、社員1人当たりの研修時間をマテリアリティの指標のひとつに設定し、社員の知識・技能の向上および次世代人材の育成に取り組んでいます。

- **スキルアップ研修・資格取得**
  各部門・拠点では、業務上必要となる専門知識やスキルの習得、労働安全衛生や資格取得に関する研修・勉強会（社内外）に参加
- **管理職研修**
  コンプライアンス、ハラスメント防止をはじめ管理職の基礎となる労務研修など管理職を対象とした実践型研修を実施
- **新入社員研修**
  ビジネスマナーをはじめとする社会人としての基礎研修、会社をより深く知るための製品・技術などに関する研修、工場での製造実習などを1か月半にわたり実施

従業員1人当たりの平均研修時間

（時間）

	範囲	2023年度	2024年度	2025年度
従業員1人当たりの平均研修時間	単体	15.5	17.5	12.8
	連結	–	9.1	7.1

※連結の集計範囲：2024年度は単体・セブ工場・ベトナム工場・アクシー、2025年度は単体および連結子会社7社。
※2024年度は年度末時点の正社員数を基に算定。
※2025年度は年度末時点の全従業員数を基に算定。

ESGデータ（知識・技能の向上を目的とした従業員教育・研修）

国内留学制度

当社は、従業員が業務知識や技術技能を高め、視野を広げ社業の発展に寄与することを目的に、国内留学制度を設けています。対象者は勤続満3年以上で部門長の推薦を受けた人材であり、期間は6か月～3年以内と定め留学にかかる費用は会社が負担します。これまで3名が制度を利用し、修士課程や博士課程を修了しました。

公正な人事評価と処遇

当社グループでは従業員の能力を適正に評価し、結果を処遇にも反映する仕組みとしてMBO（目標管理制度）を導入しています。評価区分は7段階とし、評価シートは「個別目標」「行動目標」の2つに分けており、期初に上司・部下で目標設定面談をし、個別目標を決定します。行動目標は当社社員の行動指針が記されており、等級ごとに求められる行動指針が異なっています。年2回、期末および半期末に実施する評価は原則として、一次評価者 課長、二次評価者 部長、三次評価者 本部長、最終評価は役付役員の4段階による公正な評価を行っています。評価結果については従業員と必ず1on1ミーティングを行い、フィードバックしています。

給与、賞与の決定にあたっては、①固定報酬としての基本給、②業績およびMBOに基づく賞与、③譲渡制限付株式報酬から構成する「従業員給与の決定方針」に基づき、各部門長の評価結果を役付取締役が参加する評価会議において部門横断的な評価を実施し、評価のばらつきを抑制し、公正性の確保に努め、従業員が安心して能力を発揮できる仕組みとしています。

なお、人事評価の公正さを保つために、評価者である管理職に対して評価する上で持つべき視点などに関する研修を行っています。

第71期 有価証券報告書（P. 59 従業員給与の決定方針）

人材の多様化

当社はグローバル企業として、国籍、年齢、性別、文化、宗教などにとらわれない、適材適所の採用・人材配置・教育を実施しており、働きやすい職場づくりに取り組んでいます。

人材のグローバル化とローカライゼーション

当社最大の工場であるセブ工場では、取締役、部長、課長に現地のフィリピン人を登用するなど、経営幹部の現地化を進めています。海外現地法人の管理職を定期的に日本に召集し、情報交換を行う機会を設けるなど、本社スタッフとの人的交流を深めるとともに、現地管理職のさらなる成長を後押ししています。

グローバルな生産体制の強化

2024年に10年ぶりの開催となった「ヤマシンオリンピア」は、第2回を2025年11月にセブ工場で開催しました。第2回では、佐賀工場、セブ工場、ベトナム工場の3工場の代表者が参加し、技能大会とディベートを実施して競い合いました。技能大会では、スポット溶接、プリーツ、エレメントの組立工程を課題とし、各工場代表の多様な技術力が試されました。ディベートでは、「自動化を進めるべきか、作業補助設備を導入すべきか」などのテーマについて、各工場代表者が討論し、充実した内容となりました。

女性活躍推進・中途採用者管理職

女性活躍推進は当社にとっても大きな課題と認識しており、2023年度に女性活躍推進の中長期目標を設定しました。具体的には、2028年までの5か年目標、2033年までの10か年目標を策定し、取り組みを強化しています。

●女性活躍推進に関わる目標

5か年目標 … 2028年までに、単体で従業員に占める女性比率を35％とし、連結で2023年3月末時点の女性比率（51.7％）および女性管理職比率（19.7％）の水準以上維持

10か年目標 ‥ 2033年までに、上記5か年目標で掲げた各比率の水準以上
2030年までに、女性役員比率を30％以上

グループでの女性比率は51.3％、女性管理職比率は21.8％（ともに2026年3月末現在）と高水準を維持しています。

当社は、国籍、年齢、性別および中途採用の有無にかかわらず適材適所を前提に、能力と実績に応じて中核人材の管理職の登用を進めています。当社グループでの中途採用者管理職比率は66.9％であり、外国人管理職比率は25.8％（2026年3月末現在）です。今後も、企業価値向上のために柔軟な人材登用を進めていきます。

女性従業員比率と女性管理職比率

（％）

	範囲	2023年度	2024年度	2025年度
従業員に占める女性比率	連結	52.3	53.4	51.3
	単体	32.5	33.6	35.1
女性管理職比率	連結	20.3	20.9	21.8
女性役員比率	単体	22	33	22

※各年度3月末現在
※女性役員比率は各翌年6月末現在

ESGデータ（ダイバーシティ＆インクルージョン）

障がい者雇用

当社の障がい者雇用率は0.98％（2026年6月1日現在）と、引き続き法定雇用率2.7％を下回っていることが課題です。法定雇用率達成に向けた具体的な取り組みを検討しています。

高齢者雇用の推進

当社グループは、65歳までの雇用を希望する者に対し100％の雇用延長を継続するとともに、65歳以後も希望に応じて雇用契約を延長しています。

ワークライフバランス

当社では、出産、育児、介護などのライフステージに応じて柔軟に就業を継続できる環境を整備するため、業務内容や職場の実情を踏まえ、テレワークおよび時差出勤制度を導入しています。これらの取り組みを通じて、従業員のキャリア形成と私生活の両立を支援し、従業員が安心して能力を発揮できる組織風土の醸成に努めています。

2015年の不況を逆手に「好機」と捉え、以来、働き方改革を推進しており、原則残業ゼロに取り組んでいます。業務効率化だけでなく、就業時間後の帰宅の呼びかけや、やむなく残業が必要な場合は、早出出勤を推奨し、定時後に会社に残る者がいないように指導しています。

また、本社従業員に対し、テレワークも推奨しており、2025年度は社員のテレワーク実施率50％以上を目標に掲げ、平均47％でした。

社員がライフステージに合わせた働き方ができるよう、育児との両立支援制度も整えており、育児休業復職率は2025年度も100％でした。

福利厚生としては、神奈川県機器健康保険組合やリロクラブを通じてさまざまな娯楽やレジャーなどの機会を提供しています。当社はさらなる働き方改革の取り組みを進め、ウェルビーイングな風土の構築に努めていきます。

ESGデータ（ワークライフバランス）

育児・介護両立支援

当社は育児・介護休暇制度を設けており、育児休業復職率は例年100%です。介護休業制度においてもこれまでに取得者がおり、希望者は利用可能です。また、子供の看護休暇や家族の介護休暇を年5日(2人以上の場合は10日)設けており、有給で取得可能です。テレワークが可能な環境も、子育てや介護と両立している社員にとって心強いとの声もあります。

当社は、男性の育児参加の促進は女性活躍につながる重要な取り組みと考え、男性が育児休暇を取りやすいよう、積極的に管理部が声がけをしています。2025年度の当社の男性育児休業取得率は100%でした。

従業員エンゲージメント

従業員エンゲージメントサーベイの実施

当社は従業員が働きやすく、働きがいを感じる職場づくりを推進するため、2023年度、2024年度にエンゲージメントサーベイを実施しました。本社、佐賀事業所、横須賀イノベーションセンタに勤務している正社員を対象に実施し、回答率は各年度100%でした。結果から明らかになった課題については、メンタルヘルスに関する研修の充実や、制度・福利厚生の周知徹底をするなど、引き続き各種対策を講じて課題解消に努めています。

資産形成の支援

当社は、中長期的な働く意欲の向上を目的に、国内社員に対し資産形成に関する制度やサポートを導入しています。2025年に新たに「職場積立NISA」を開始しました。

資産形成に関する制度

退職一時金	正社員として勤続年数3年以上で権利が発生
確定拠出年金	厚生年金の被保険者（一部、非正規社員も対象）を対象に、3つの掛金（事業主、加入者、資産移管）により資産を増やすことが可能
従業員持株会	60歳未満の直接雇用の従業員対象。毎月、定期的に自社株を購入可能（買付単位は1口1,000円、最大50口50,000円）。自社株購入については、給与から購入金額を天引きし、その金額および報奨金（10%）で購入可能
職場積立NISA	直接雇用の従業員（非正規含む、派遣スタッフ除く）を対象に、毎月の給与から希望の金額を天引きし、NISA（少額投資非課税制度）により金融商品を買い付け可能

労働安全衛生

労働安全衛生方針

当社グループは、従業員の健康・安全がウェルビーイングな風土の構築に最も重要な基盤であると考え、労働安全衛生方針に基づき、安全で健康的な職場環境づくりを推進しています。労働災害の防止や安全意識の向上に取り組み、安心して働ける職場を目指しています。

ヤマシンフィルタグループ 労働安全衛生方針

安全衛生マネジメント

安全衛生体制

当社グループは、「Well-being経営の強化」をマテリアリティとして設定し、重大労働災害0件を目標に掲げています。労働災害を未然に防止し、従業員が安全・安心に働ける職場環境を維持するため、グループ一体となった労働安全衛生管理体制を構築しています。

当社の労働安全衛生については、職場環境づくりに関する基本方針を定め、きめ細やかな対応をしています。本社と横須賀イノベーションセンタでは衛生委員会、佐賀工場では安全衛生委員会を月1回開催し、安全衛生リスクの特定、対策状況の共有や報告を行い、労働環境を改善しています。セブ工場やベトナム工場の労働災害状況は、毎月の経営会議に報告され、改善策を協議しています。

労働災害発生状況

2025年度は、グループで10件(国内2件、海外8件)の労働災害が発生しましたが、重大労働災害※の発生はありませんでした。労働災害の原因は担当者の経験不足、不注意や安全事項や作業手順の不遵守によるものが多く、入社時だけでなく、日々の作業時にも安全事項の遵守について周知を徹底するなど対策を講じています。今後も、安全対策の実施と徹底に継続的に取り組み、労働災害の発生防止に努めていきます。

※重大労働災害:一度に3人以上の労働者が業務上死傷またはり病した災害

労働安全衛生

労働災害発生件数

（件）

	範囲	2023年度	2024年度※2	2025年度※2
労働災害発生件数（うち重大労働災害件数）	国内拠点※1	1（0）	3（0）	2（0）
	セブ工場	14（0）	7（0）	8（0）
	ベトナム工場	0	0	0（0）

※一部拠点のデータ算定方法の見直しに伴い、過年度実績値を修正しています
※1 2023年度:単体、2024・2025年度:単体、アクシー
※2 2024年度、2025年度の対象範囲は、生産比率で100%を占めます

ESGデータ（労働災害状況）

2025年度労働災害内容と対応策

拠点	けが・事故の内容	対応策
佐賀事業所	部品の飛散により、頭部裂傷および指の挫創	検査具の安全対策強化、操作位置の見直し、保護具（保護メガネ・キャップ）の着用義務化など
セブ工場	切り傷（足、腕、手指）、骨折（手の指）、ワイヤーの眼への接触など	保護具（腕カバー、手袋、ゴーグルなど）の着用について周知徹底、安全な作業手順について再周知、安全確保のためのレイアウト変更、作業経験者の適正配置など
アクシー	端材による転倒、手関節靭帯損傷	端材収納箱の形状変更

労働災害防止の取り組み

当社の国内外各工場では、定期的な安全パトロールにより、安全面での設備改修が必要な箇所の特定や、安全ルールについて遵守状況の確認を行い、事故の未然防止に努めています。特に健康へのリスクが高いとされる、高温のナノファイバー室や有害化学物質、危険物質を扱う工場の一部工程では、作業手順書に則った研修を実施しており、担当者は必ず受講しています。加えて健康への危険度が高い箇所には、排気ダクトを設置し、作業者は防毒マスクやファン付作業服などの装着を徹底しています。また、2025年度からは、このような環境下で働く従業員を対象に、特殊勤務手当の支給を開始しました。

労働安全衛生に関する教育・研修

当社グループでは、労働安全衛生に関する教育・研修を定期的に行っています。2025年度は、ベトナム工場、アクシーにおいて、さまざまな労働安全衛生研修に従業員が参加しました。

2025年度労働安全衛生に関する研修実績

研修テーマ	対象拠点	延べ参加人数（名）	実施日数・回数
▪安全衛生責任者講習 ▪消防避難訓練 ▪熱中症対策研修	佐賀事業所	88	合計4日間
▪労働者のための安全衛生 ▪応急手当訓練 ▪地震および火災避難訓練 ▪化学物質（有害物質）対処法 など	セブ工場	1,589	56回
▪労働安全衛生研修 ▪電気安全研修 ▪火災予防訓練 ▪化学薬品安全研修および事故訓練 など	ベトナム工場	490	4回
▪安全衛生ガイドライン研修 ▪熱中症予防および処置方法研修 ▪心肺蘇生法研修 など	アクシー	496	5回

心身の健康維持と過重労働防止

当社は、従業員が心身ともに健康で安心して働ける職場環境づくりを推進しています。産業医による健康相談を実施しているほか、毎年ストレスチェックを行い、体調悪化の早期発見・早期対応に努めています。

また、管理部が毎月従業員の労働時間を確認し、一定時間を超えた場合には本人および上司へ注意喚起を行うことで、過重労働の防止につなげています。

請負業者の安全確保

当社では、請負業者を含むサプライヤーの労働安全衛生の向上に努めています。仕入先監査の際には、作業現場の安全管理状況を確認し、必要に応じて改善をお願いしています。具体的には、作業場の換気、保護具（安全靴）の着用、暑熱対策などについて確認・指導を行い、安全で健康的な作業環境の維持・向上を支援しています。

労使協定

当社には労働組合はありませんが、各拠点で労働者代表を選出し、36協定を含めた各種の労使協定を締結しています。労使協定締結内容に関する事柄は、イントラネットに掲載するなど周知徹底しています。労使対話の一環として、事業方針説明会・懇親会、新入社員歓迎会、納会やソフトボール大会などの社内イベントを開催することで、親睦と信頼関係の構築に努めています。

世界三大感染症への対策

当社は、世界三大感染症と呼ばれるHIV/AIDS、結核、マラリアへの対応は、グローバルに事業を展開する上で重要な課題であると認識しています。国内従業員は、毎年法定健康健診において胸部X線検査を行い、結核の早期発見と感染拡大予防を図っています。

海外子会社では、全従業員を対象に年1回の健康診断を実施しています。また海外赴任者や帯同家族に対しては、各国の規制要件を遵守し、渡航に必要な予防接種を案内しており、本人の健康状態・既往歴・接種歴など医療機関と相談のもと、任意でマラリアなどの予防接種を行っています。

人権の尊重

人権方針

当社グループでは、バリューチェーン全体での人権の尊重はグローバル企業としての責務という認識のもと、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」や「OECD多国籍企業行動指針」などの国際規範に準拠した人権方針を策定し、2026年10月に一部改定しました。

ヤマシンフィルタグループ 人権方針

人権推進体制

当社グループは、「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権デューディリジェンスを実施しています。YSS委員会が中心となり、人権方針に基づく取り組みの推進、人権リスクの把握・評価、防止・軽減および改善活動を継続的に実施していきます。

サステナビリティ推進体制（P.24）

通報・相談窓口の設置

通報内容の調査とその対応

社内においても人権を尊重した働きやすい職場環境を整備するために従業員などがハラスメントなどの人権侵害行為を受けたり、見かけたりした際に匿名で通報する社内外の相談窓口を設置しています。

2025年度に当社グループに通報のあった相談件数は12件（国内4件、セブ工場およびベトナム工場8件）でした。そのうち、パワーハラスメントの疑いがある事案は4件（ヤマシンフィルタ単体）でした。関係者へのヒアリングなどにより事実関係を調査し、被通報者・通報者双方の人権とプライバシーに配慮しつつ、適正な手続きに基づき対応しました。2025年度は、当社グループの事業活動に起因する重大な人権侵害、人権に関する苦情、または人権関連法令違反は確認されませんでした。

内部通報制度（P.51）

人権リスクの特定と継続的な見直し

当社グループは、人権デューディリジェンスの推進に向け、2022年度に従業員および海外子会社の管理職を対象として、人権課題や取り組みに関する勉強会を実施するとともに、当社グループの事業活動において生じ得る人権リスクについてアンケートを実施しました。

2023年度には、当社およびアクシーの国内拠点の従業員を対象に、より詳細な人権リスクに関するアンケートを実施し、当社グループにおける人権リスクを特定しました。特に、以下の人権リスクについては、当社グループが事業活動を行う上で留意すべき顕著な人権課題として認識しています。

これらの人権リスクについては、毎年、国内外の各拠点を対象に、統一様式による人権課題の確認およびヒアリングを実施しています。また、購買部へのヒアリングを通じてサプライチェーンにおける人権課題を確認するとともに、内部通報制度や相談窓口を通じて把握した情報も活用し、人権への負の影響や新たな課題の有無を継続的に把握・評価しています。

今後も、各拠点や関係部門と連携しながら、顕著な人権リスクへの対応状況を確認するとともに、海外従業員の意見も反映し、グループ全体における管理体制上の課題や改善点を把握し、必要な防止・軽減・改善活動につなげていきます。

当社グループにおける顕著な人権リスクと対応

過剰・不当な労働時間	製造業では、生産状況の変動などにより長時間労働が発生する可能性があります。長時間労働は、心身の健康への重大な影響や労働災害につながる可能性があることから、当社では最も顕著な人権課題のひとつとして位置づけています。勤怠管理システムによる労働時間の適正な管理をしています。
情報セキュリティ	デジタル化の進展に伴い、個人情報や機密情報の漏えいは、従業員、顧客、取引先などの権利を侵害する重大な人権課題と認識しています。情報セキュリティ委員会を設置し、情報セキュリティ方針を改訂するなど、子会社やサプライヤーも含めた取り組みを推進しています。
居住移転の自由	海外拠点含め、外国人労働者などに対する不当な移動制限や身分証明書の保管などは、強制労働につながる重大なリスクとなることから、適切な管理を実施しています。また、国内においては、従業員本人の意思に反して居住地や異動を決定することがないよう、本人の意思や家庭の事情、キャリア形成などを十分に考慮した上で配置・異動を行っています。転居を伴う配置転換については、事前に十分な説明と本人との対話を行い、個々の事情に配慮した運用を徹底することで、従業員の居住移転の自由を尊重しています。
結社の自由	従業員が労働組合を結成・加入し、団体交渉を行う権利を尊重し、各国・地域の法令および国際基準を踏まえた労使対話を推進しています。
労働安全衛生	安全で健康的な職場環境の確保は基本的人権のひとつと考え、労働安全衛生方針を策定し、リスクアセスメント、安全教育および災害防止活動を継続的に実施しています。
サプライチェーン上の人権	当社だけでなく、サプライチェーン全体における人権尊重が重要であるとの認識のもと、サプライヤーにおける人権リスクの把握・改善を強化しています。
知的財産権	当社グループは、従業員の知的財産権を尊重し、職務発明などについて適正な評価と合理的な対価を行うことが、イノベーションの創出と企業価値向上につながると考えています。このため、関係法令および社内規程に基づき職務発明に係る権利の取り扱いを明確化するとともに、発明者への適正な評価・対価の支払いを行い、公正で透明性の高い知的財産マネジメントに努めています。

人権リスクの特定・評価プロセス

1. 人権リスクアンケートについて説明会を実施

人権リスク評価対象の人権課題	
●児童労働	●環境・気候変動
●雇用格差	●消費者の安全と知る権利
●就職差別	●サプライチェーン上の人権
●過剰・不当な労働時間	●表現の自由
●居住移転の自由	●賄賂・腐敗
●情報セキュリティ	●ダイバーシティ
●知的財産権	●テクノロジー・AI
●労働安全衛生	●地域住民・先住民族の権利
●賃金の不足・未払、生活賃金	●外国人労働者問題
●結社の自由	●救済へアクセスする権利

想定するステークホルダー		
●従業員	●サプライヤー	●地域住民
●グループ会社	●お客様	●次世代　など

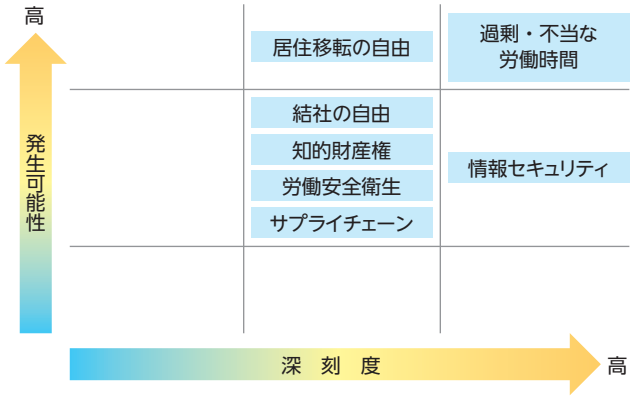
2. アンケートの実施

想定される人権リスクについて、想定されるステークホルダーを選択。影響度は「深刻度」と「発生可能性」の2軸で評価。

3. 人権リスクのマッピング

深刻度、発生可能性に点数付けし、加重平均を算出し、マッピング。優先的に取り組むべき顕著な人権リスクを特定。

人権リスクマップ



強制労働や児童労働に対する取り組み

当社グループは、人権方針に明記している通り、強制労働および児童労働を一切認めず、これらを明確に禁止しています。事業活動を行うすべての地域・拠点において、コンプライアンス関連方針をはじめとする各種社内規程・運用ルールに落とし込み、人権尊重の徹底を図っています。

特に海外拠点の工場では、採用・入社手続きの段階で、従業員の公的な身分証明書（政府発行のIDなど）を確認し、年齢要件を満たしていることを確実に検証するプロセスを整備しています。これにより、児童労働が発生しない仕組みづくりを進めています。今後も、各拠点における教育・周知や運用状況の点検を継続し、人権リスクの低減と、安心して働ける職場環境の維持・向上に取り組んでいきます。

今後の取り組み

当社グループでは、人権尊重を企業活動の基盤と位置づけ、海外生産拠点における労働環境や従業員の声に耳を傾けることは、グローバルサプライチェーンにおける人権リスクの把握と改善に取り組む上で不可欠であると考えています。

- ●グループ全体でのリスク管理体制の脆弱性の把握、高リスクに関する改善点の特定と改善活動
- ●研修を通じた人権リスクに対する認知度・理解度の向上
- ●外部ステークホルダーとの対話を通じ、人権影響の実態把握と適切な措置の検討 など



コミュニティへの投資

コミュニティへの投資に対する考え方

当社グループは、良き企業市民として地域社会との共生を大切にしています。総合フィルタメーカーとして培ってきた技術や人材を活かし、「環境」「空気」「健康」を重点テーマに、「仕濾過事」の精神のもと、事業活動との親和性を重視した地域・社会貢献活動を推進しています。各拠点や工場が所在する地域を中心に、地域コミュニティやさまざまなステークホルダーとの対話・連携を通じて社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現と地域社会の発展に貢献していきます。

当社グループは、従業員一人ひとりが地域社会の一員として社会課題の解決に貢献できるよう、業務で培った知識や技能を活かした活動に加え、地域に根ざしたボランティア活動への参加を推進しています。

今後も社会のニーズや地域課題を踏まえながらコミュニティへの投資を継続的に見直し、企業理念と事業活動に沿った社会貢献活動を推進することで、地域社会との信頼関係の構築と持続可能な企業価値の向上を目指します。

＜注力領域＞

- 地域社会での環境保全や社会貢献活動の推進
- 次世代への教育・社会機会の創出によるエンパワーメント
- 緊急災害支援やマスクを通じたパンデミック対応

フィルタを通じた地域貢献

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴うマスク不足を受け、「マスクもフィルタの一種。総合フィルタメーカーとして社会に貢献したい」との考えのもと、マスクの製造を開始しました。一部の製品は北海道七飯町で委託生産を行い、地域の雇用創出にも寄与しました。

また、人々の健康維持の一助となることを願い、当社のマスク製品を当社の事業拠点がある地元の高校などへ合計約70万枚寄贈しました。寄贈した「究極のヤマシン・フィルタマスク®」には、医療用マスクにも採用されている独自特許技術のナノファイバー製フィルタYAMASHIN Nano Filter®を採用しており、神奈川県では宿泊療養施設や社会福祉施設などで活用されました。

さらに、2026年3月には、明治大学創立150周年事業「紫紺の襷プロジェクト ～Mの輝きを再び～」に賛同し、明治大学体育会競走部(駅伝)の活動を応援するため、当社独自の技術を用いたマスク「Zexeed(ゼクシード)」300枚を寄贈しました。

工場・研究所での地域貢献

佐賀事業所では、地元の工業高校生などの工場見学を受け入れており、進路講話にOBである佐賀事業所の従業員が参加するなど交流を深めています。アクシーでは、週1回約80名の社員が工場の外周歩道の清掃を継続して実施しており、地域の環境美化に取り組んでいます。

海外拠点では、セブ工場に順天堂大学 国際教養学部の教員および学生を受け入れ、工場見学ならびに現地従業員との交流を続けています。また、セブ工場では、環境保全および地域社会との共生を目的として、複数年にわたりマングローブ植樹活動、海岸清掃活動、Earth Hourイベントに従業員が積極的に参加し、地域住民やNGOなどの団体と交流を深めており、継続的な取り組みを支援しています。2025年度には、社員9名が計7時間の海岸清掃活動をし、合計142kgのごみを回収することで、生物多様性および海洋環境の保全に寄与しました。

国内外では地域団体、高校、各種イベントなどに対し、グループとしてこれまでに約1,520万円(マスク寄付も含む)の支援を実施してきました。



マングローブ植樹活動



海岸清掃活動

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、株主、取引先、従業員、地域社会などのステークホルダーの皆様と強い信頼関係を築き、フィルタビジネスを通じ社会に貢献するとともに、企業価値を高めていくことを基本方針としています。そのために、法令・関連法規の遵守、経営の健全性・適正性・透明性の確保および適時適切な情報開示体制の確保がコーポレート・ガバナンスについての重要課題と認識しており、これらの体制確保に努めています。

経営を支える体制

当社の主要な経営会議体は、「取締役会」「経営会議」「監査等委員会」です。

「取締役会」は、法令および定款で定める事項の意思決定機関であり、業務執行の適切な監督と指導を行います。毎月1回定例の取締役会を開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。取締役会は、多様性（性別、国際性、職歴や年齢など）を考慮したメンバーで構成しており、2026年6月末現在は2名の女性社外取締役を迎えています。

「経営会議」は、経営に関する重要事項を協議または決議する場であり、当社のマネジメントシステム上の審議機関です。取締役および執行役員で構成しており、取締役会への財務諸表、業務執行などに関わる事項を審議することで、意思決定プロセスの明確化と透明性の確保を図ります。

「監査等委員会」は、経営に関する意思決定と業務執行について監視・監査を行っています。当社の社外取締役は、企業経営の経験者であり、企業の経営戦略および事業計画に関する高い知見を有している者、弁護士、コンプライアンス分野における高い知見と専門性を有している者などを含んでいます。

「原価企画委員会」は、取締役社長の諮問委員会であり、新製品開発段階から顧客が求める品質や機能を最小限のコストで実現する原価企画を推進することで、グループ全体の収益管理体制強化を図っています。両委員会とともに、「業務監理委員会」（P.52参照）も連携し、より一層のグループガバナンス強化を図っています。

なお当社は、2026年7月1日付でガバナンス機能の整理・集約を目的として、ガバナンス委員会を廃止しました。当委員会は、取締役会の経営の監督機能の実効性評価、課題に対する取締役会への助言、改善提案等を目的とした取締役会の諮問機関として、すべての独立社外取締役を構成員としており、従前の構成員は、社外取締役（監査等委員を除く）と監査等委員である社外取締役の構成となっていましたが、2026年6月24日開催の第71回定時株主総会において、社外取締役がすべて監査等委員である取締役となりました。今後はガバナンス機能を監査等委員会に集約させ、さらなるガバナンスの強化に努めます。

2025年度経営会議運営実績

開催回数	12回
出席率	100%

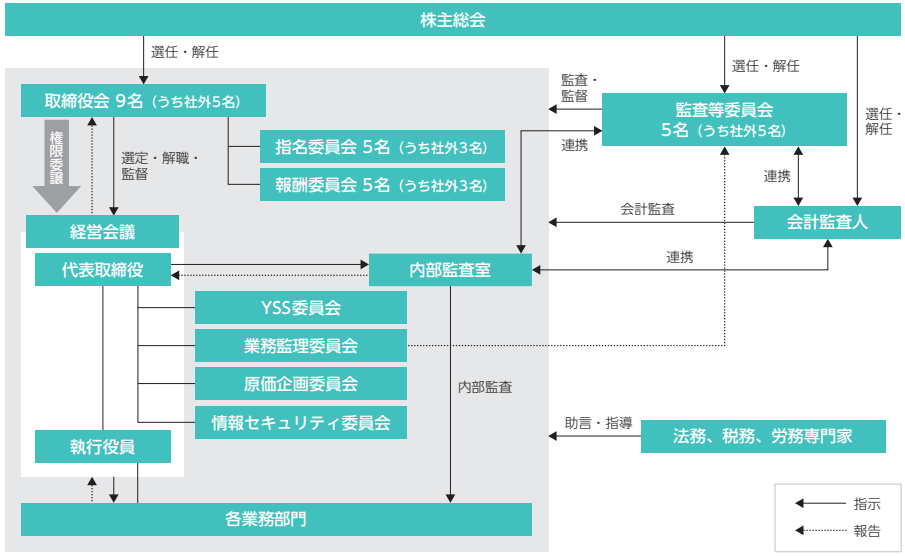
取締役会の主な審議事項

当社の取締役会は、経営の基本方針や中長期的な企業価値向上に向けた重要事項について審議・意思決定を行うとともに、業務執行の監督機能を担っています。2025年度は、中期経営計画の進捗や事業戦略、資本政策などの経営課題に加え、サステナビリティに関する重要課題やコーポレート・ガバナンスの強化などについて継続的に審議・監督を行いました。

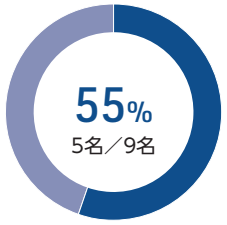
＜2025年度の取締役会の主な審議事項＞

- 経営戦略・事業関係
- 決算・IR・財務関係
- コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス・内部統制関係
- サステナビリティ関係
- 役員関係　ほか

コーポレート・ガバナンス体制図（2026年7月1日現在）

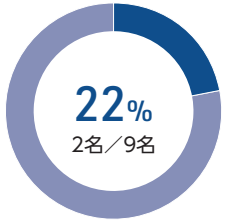


全取締役に占める独立社外取締役の割合



（2026年7月1日現在）

全取締役に占める女性取締役の割合



（2026年7月1日現在）

社外取締役メッセージ

挑戦を後押しし、持続的な成長につなげるガバナンスの視点から…

当社グループは、「YAMASHIN FILTER VISION 2030」の実現に向け、新たな素材開発や事業領域への挑戦を進めています。
挑戦を持続的な企業価値向上につなげるために重要となる、ガバナンスのあり方について、2名の社外取締役よりメッセージをいただきました。

確かなガバナンスで挑戦を支え、さらなる成長に貢献いたします。



独立社外取締役 監査等委員　板野　泰之

企業を取り巻く経営環境は、技術革新や市場ニーズの変化、地政学リスクなどにより、かつてないスピードで変化しています。このような環境下で持続的な企業価値向上を実現するためには、既存事業の競争力強化に加え、新たな成長領域への挑戦が不可欠です。当社が進める新規素材の開発と、それを核とした事業ポートフォリオの変革は、将来の成長を支える重要な経営戦略であると評価しております。

一方で、新規事業には、技術開発、市場形成、投資回収、人材確保など、さまざまな不確実性が伴います。だからこそ、挑戦を支える実効性の高いガバナンスとリスクマネジメントが重要になります。単にリスクを回避するのではなく、リスクを適切に把握・評価した上で、適時・適切な意思決定を可能とする仕組みを整えることが、企業の持続的な成長を支える基盤であると考えております。

私は、社外取締役監査等委員として、経営を独立した立場から監督すると同時に、企業価値向上を支えるパートナーとしての役割も担っていると認識しております。取締役会では、経営戦略の妥当性や重要な投資案件の検証に加え、内部統制やコンプライアンス、リスク管理体制の実効性について、客観的な視点から意見を述べ、議論を重ねています。また、経営陣との建設的な対話を通じて、透明性の高い意思決定プロセスの確保にも努めております。

新たな事業ポートフォリオへの転換は、一朝一夕に成果が表れるものではありません。しかし、中長期的な視点に立ち、リスクとリターンのバランスを意識した経営判断を積み重ねることで、持続的な企業価値向上につながると考えております。今後も社外取締役監査等委員として、経営の健全性と透明性を確保しながら、挑戦を後押しするガバナンスの実践を通じて、当社グループの持続的な成長と、ステークホルダーの皆様からのさらなる信頼の獲得に貢献してまいります。

ヤマシンフィルタが描く未来の実現に向け、専門性を活かし挑戦を後押しします。



独立社外取締役 監査等委員　上平　洋輔

初めて山崎社長とお会いした際、山崎社長は大きな声で笑いながら、強い眼差しで将来の夢について語ってくださいました。フィルタビジネスを通じた新たな挑戦が実現した時、我が社はこんなに大きな付加価値を社会に提供できるんだと、社長が会社の未来を笑いながら語れる会社に私も協力できればと、社外取締役として参画させていただくことを決めました。

取締役会においては経営サイドが社外取締役の意見を積極的に取り入れ、経営会議においては取締役に加えて各現場の部門長や担当者が前進に向けて活発な議論を交わしています。この企業文化は、70年間モノづくりをしてきた当社の成長の原動力であり、マネジメントと現場が一体となって挑戦にコミットする先に、必ず当社の夢の実現があると確信しております。

現在、当社は建機用フィルタ事業を事業基盤としつつ、自社開発ナノファイバー素材を活用し、機能素材事業を通じたイノベーションの創出と社会課題解決という挑戦の真っ只中にあります。今までなかったからイノベーションであり、今までやったことがないから挑戦であり、不透明な経営環境の中で、今後はリスクマネジメントや投資マネジメント、そして中長期的な目線の意思決定が、今まで以上に重要になると考えております。

私は、企業会計／税務に携わってきた公認会計士・税理士としての経験を活かし、業績数値への影響、財務リスクの評価、内部統制機能などの管理体制のチェックに対する助言を通じて、ガバナンスの強化と経営意思決定の質向上に努めてまいります。当社の大きな挑戦に寄り添いつつも、独立社外取締役の立場で、会社内外の双方の目線を持ち合わせることを常に意識し、当社の持続的成長と企業価値向上の実現に貢献していく所存です。

持続的な企業価値向上を支えるガバナンスの変革

当社は、事業領域の拡大と経営環境の変化に対応するため、取締役会の独立性・多様性・専門性を高めるとともに、意思決定の透明性と監督機能の強化に取り組んできました。
今後も取締役会の実効性評価を通じて課題を把握し、持続的な企業価値向上を支えるガバナンス体制の高度化を進めていきます。

年　代	2015～2017年 監督基盤の確立	2018～2020年 実効性評価を通じた運営改善	2021～2023年 独立性・多様性の強化	2024年～現在 戦略監督機能の深化
概　要	業務執行に対する監督機能と、 指名・報酬決定の透明性・客観性を強化 ● 東証一部へ市場変更（2016年）	実効性評価の継続や株式報酬、 監査支援体制を整備し、ガバナンスの 継続的な改善を推進	取締役会の独立性と多様性を高め、 事業戦略に必要な知見を可視化 ● プライム市場に移行（2022年）	個別案件の監督に加え、中長期戦略と 企業価値向上を議論する取締役会へ
主な取り組み	● 監査等委員会設置会社としての体制を整備 ● 独立社外取締役が取締役会の過半数を占める構成を確立 ● 指名委員会および報酬委員会を設置 ● 業績連動型報酬制度の導入 ● 全取締役へのアンケートに基づく取締役会の実効性評価を毎年度実施	● 経営陣幹部選解任プロセスを明確化 ● 取締役会の構成・知見を拡充 ● 譲渡制限付株式報酬の導入 ● 監査等委員会の監査支援体制を強化	● 独立社外取締役を4名、さらに5名へ拡充 ● 取締役会の独立社外取締役比率50％以上を維持 ● スキル・マトリックスの策定 ● 女性取締役を初選任	● 取締役会の過半数を独立社外取締役で構成 ● 女性取締役比率は最大33％に向上 ● 「中期経営計画 “Fly to the next stage!”」、「YAMASHIN FILTER VISION 2030」の進捗を監督 ● サステナビリティに関する議論を深化
独立社外取締役・女性取締役の推移	取締役／独立社外取締役人数・女性取締役人数（独立社外取締役比率） 2015年 6名／2名・0名（33％） 2016年 6名／3名・0名（50％） 2017年 5名／3名・0名（60％） 女性取締役比率 0％	取締役／独立社外取締役人数・女性取締役人数（独立社外取締役比率） 2018年 6名／3名・0名（50％） 2019年 6名／3名・0名（50％） 2020年 7名／3名・0名（43％） 女性取締役比率 0％	取締役／独立社外取締役人数・女性取締役人数（独立社外取締役比率） 2021年 8名／4名・0名（50％） 2022年 8名／4名・0名（50％） 2023年 10名／5名・1名（50％） 女性取締役比率 10％	取締役／独立社外取締役人数・女性取締役人数（独立社外取締役比率） 2024年 9名／5名・2名（56％） 2025年 9名／5名・3名（56％） 2026年 9名／5名・2名（56％） 女性取締役比率 22％

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性を継続的に向上させるため、毎年度、全取締役による自己評価をもとに取締役会の実効性について分析・評価を実施しています。2025年度は、監査等委員を含むすべての取締役を対象にアンケートを実施し、取締役会の構成・運営、審議内容、意思決定プロセス、社外取締役の役割・貢献、取締役への情報提供などの観点から評価を行いました。アンケート結果は取締役会事務局および監査等委員会において検証し、客観性を確保した上で、取締役会全体で評価結果と課題を共有しました。

2025年度の評価では、取締役会の構成や運営、審議の充実度、社外取締役による監督・助言機能などについて概ね適切に機能しており、取締役会の実効性は十分に確保されていることを確認しました。一方で、さらなる実効性向上に向けて、各取締役の専門性・多様性を一層活かすための議論の充実に加え、重要案件に関する情報の早期共有や事前説明の充実などについて継続的に取り組むことを確認しました。今後も、取締役会における建設的な議論と適切な監督機能の強化を通じて、コーポレート・ガバナンスのさらなる充実に努めてまいります。

透明性を高める指名委員会・報酬委員会

当社は、役員人事・処遇に関わる透明性および客観性を確保し、コーポレート・ガバナンスの向上を図るために、委員の過半数を社外取締役が占める「指名委員会」「報酬委員会」を設置し、役員候補者、報酬などを検討しています。経営陣幹部選解任と取締役候補者指名の決定手続きについては、透明性、客観性および公正性を高めるため、取締役会の諮問機関であり、過半数を社外取締役で構成する指名委員会での審議を経て、取締役会でこれらを決定することとしております。取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬は、株主総会で承認された限度額の範囲内において、報酬委員会の答申をもとに、取締役会にて決定します。

2025年度指名委員会・報酬委員会の開催回数と出席率

氏　名	指名委員会		報酬委員会	
	委員長	出席率(%)	委員長	出席率(%)
山崎 敦彦		100 (3/3回)		100 (2/2回)
井岡 周久		100 (3/3回)		100 (2/2回)
森田 秀朗	◎	100 (3/3回)	◎	100 (2/2回)
板野 泰之		100 (3/3回)		100 (2/2回)
高辻 成彦		100 (1/1回)		100 (1/1回)
楊 珮玲(やん ぺいりん)		100 (2/2回)		100 (1/1回)

役員報酬

役員報酬の構成

取締役の報酬は、各取締役の役割に応じて、固定報酬である「基本報酬」、短期インセンティブとしての「業績連動報酬」、中長期インセンティブとしての「譲渡制限付株式報酬」から構成されています。なお、社外取締役および監査等委員である取締役には、固定報酬である「基本報酬」のみを支給しています。また、総額については、対象取締役の役割や金銭報酬とのバランスなどを総合的に勘案し設定しています。

役員報酬の決定方法

当社は、取締役の報酬の決定にあたり、株主総会の決議により定められた取締役全員の最高限度額の範囲内で決定しています。なお、当社は2016年6月23日に独立社外取締役を委員の過半数とし、かつ委員長とする任意の「指名・報酬委員会」を設定しており、取締役の報酬制度の妥当性については、取締役会からの諮問を受け、社外取締役を委員長とする本委員会で審議し、その結果を取締役会に答申しております。取締役会では当該答申を議論した上、当社の報酬制度に基づき決定しています。

取締役の個人別の報酬などの内容の決定にあたっては、報酬委員会が原案について決定方針との整合性を含めた多角的な検討を行っているため、取締役会も基本的にその答申を尊重し決定方針に沿うものであると判断しています。監査等委員の報酬は、株主総会の決議により定められた監査等委員の報酬総額の最高限度額の範囲内で、監査等委員会の協議により決定しています。

<報酬委員会の主な審議事項および開催数>

役員などの報酬算定に関し、2回実施

2025年度役員区分ごとの報酬などの総額、報酬などの種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬などの総額(百万円)	報酬などの種類別の総額(百万円)			対象となる役員の員数(人)
		基本報酬	業績連動報酬	非金銭報酬など	
取締役(監査等委員および社外取締役を除く)	341	179	84	77	4
監査等委員(社外取締役を除く)	—	—	—	—	—
社外役員	40	40	—	—	7

役員一覧（2026年7月1日現在）

取締役



代表取締役 社長執行役員

山崎　敦彦

1982年　当社入社
2020年　当社代表取締役 社長執行役員



取締役 副社長執行役員

山崎　裕明

2011年　当社入社
2023年　当社取締役 副社長執行役員



取締役 専務執行役員

井岡　周久

2012年　当社入社
2020年　当社取締役 専務執行役員



取締役 執行役員

山崎　敬明

2015年　当社入社
2023年　当社取締役 執行役員
　　アクシー代表取締役社長

監査等委員である取締役



独立社外取締役

森田　秀朗

2020年　当社独立社外取締役



独立社外取締役

板野　泰之

2020年　当社独立社外取締役



独立社外取締役

粟谷（あわや）　しのぶ

2025年　当社独立社外取締役



独立社外取締役

楊（やん）　珮玲（ぺいりん）

2025年　当社独立社外取締役



新任

独立社外取締役

上平　洋輔

2026年　当社独立社外取締役

取締役の略歴 有価証券報告書（P.47-51）
取締役の略歴 第71回定時株主総会招集ご通知（P.57-62）
取締役の重要な兼職と選任理由 コーポレートガバナンス報告書（P.7）

取締役が注力・監督すべき7項目

各取締役の知見を有する分野および特に能力の発揮が期待される分野の選定における考慮要件は以下の通りです。

各スキルの考慮要件

項目	考慮要件
企業経営	上場企業（グループ会社を含む）などでの常勤取締役としての企業経営経験および知見
サステナビリティ・ESG	サステナビリティ・ESGにかかる職務経験および知見
開発・生産	研究開発・技術開発業務経験および知見、または生産業務・生産管理業務・生産技術業務・購買業務経験および知見
営業	営業業務経験および知見
財務・会計	財務・会計業務・IR業務経験および知見、アナリスト経験者、公認会計士など資格保有者
人事・労務	人事・労務業務経験および知見
法務・コンプライアンス	法務・コンプライアンス業務経験および知見、弁護士など資格保有者



スキル・マトリックス（2026年7月1日現在）

氏　名		会社における地位	社外	在任期間	企業経営	ESG サステナビリティ・	開発・生産	営業	財務・会計	人事・労務	コンプライアンス 法務・	取締役会出席状況※
山崎 敦彦	男性	代表取締役／社長執行役員		—	◎		○	○				100%（17/17回）
山崎 裕明	男性	取締役／副社長執行役員		—	○			◎				100%（17/17回）
井岡 周久	男性	取締役／専務執行役員		—	○	○			◎			100%（17/17回）
山崎 敬明	男性	取締役／執行役員		—			◎					100%（17/17回）
森田 秀朗	男性	取締役／監査等委員	社外 独立	6	◎			○			○	100%（17/17回）
板野 泰之	男性	取締役／監査等委員	社外 独立	6	◎			○				100%（17/17回）
粟谷（あわや） しのぶ	女性	取締役／監査等委員	社外 独立	1						○	◎	100%（13/13回）
楊（やん） 珮玲（ぺいりん）	女性	取締役／監査等委員	社外 独立	1		◎				○		100%（13/13回）
上平 洋輔	男性	取締役／監査等委員	社外 独立	0（新任）		○			◎			—

※期間は2025年4月1日から2026年3月31日まで
（注）各取締役の経験などから知見を有する分野について「○」、そのうち、執行部門に対する有益な助言等において特に能力の発揮が期待される分野について「◎」を付しています

コンプライアンス

コンプライアンス基本方針

当社グループは、高いレベルの企業倫理を実践するための指針として2011年に「コンプライアンス基本方針」を制定しました。この度、さらなるコンプライアンス強化のため、2026年10月に本方針の一部を改定しました。本方針では、「企業行動規範」と「企業行動基準」を定めており、すべての役員および従業員に適用しています。加えて、コンプライアンス基本方針の改定とともに、「贈収賄防止方針」を新たに策定しました。当社グループは今後も、経営理念「仕濾過事」のもと、常にコンプライアンス意識を保ち、社会から信頼される企業になるべく、努めていきます。

コンプライアンス基本方針
ヤマシンフィルタグループ 贈収賄防止方針

マネジメント体制

当社グループは、コンプライアンス基本方針に基づき、法令遵守はもとより、贈収賄、不正な利益供与・受領、キックバックなどのあらゆる形態の腐敗行為の防止に取り組んでいます。

取締役会は、コンプライアンスおよび腐敗防止に関わる基本方針や重要事項の決定などを行うとともに、その運用状況や重大なコンプライアンス事案について定期的に報告を受け、重大なコンプライアンスおよび腐敗行為に関する事案や関連するリスクなどについては、執行役員および本部長が取締役会や経営会議に報告しています。コンプライアンス委員会は、社長、本部長および内部監査室長で構成され、随時開催されています。

また、グループ会社における業務執行上のリスク監視・モニタリングは「業務監理委員会」が担い、監査指摘事項のフォローアップをはじめ、法令違反や不正行為を含むさまざまなリスクに対し、プロジェクト単位で適切な対応を行っています(P.52参照)。

さらに、グループ全体でコンプライアンスおよび腐敗防止を徹底するため、各子会社に対する現地監査を実施するとともに、子会社規程の見直しや各国・地域の法令や事業環境の違いを踏まえたグループ共通規程の整備・運用を進めています。これらの取り組みを通じて、グループ全体のガバナンス体制の強化と、公正で透明性の高い事業活動の実現に努めています。

内部通報制度

当社グループはコンプライアンス違反に関する情報を速やかに収集し、問題を未然に防止、対策を講じることを目的として、内部通報制度を運用しています。コンプライアンス違反だけではなく、従業員による企業倫理違反も通報の対象としており、社内にはイントラネット、社外には外部法律事務所に通報窓口を設置しています。「内部通報管理規程」では、通報者の保護および通報者への報復行為禁止を記載しており、通報者は匿名でも通報でき、通報を理由に不利益な取り扱いを受けないよう措置を講じています。

通報があった際は、通報者から具体的な違反行為など、必要な情報を聞き取り、調査を行います。その調査結果を踏まえ、関係者に確認の上、是正措置を講じることや職務権限規程に従った懲戒処分など社内処分を行う仕組みとなっています。また、再発防止のためモニタリングも実施しています。

2025年度は、ヤマシンフィルタ単体・セブ工場・ベトナム工場において12件の内部通報が寄せられましたが、事業に影響を及ぼすような重大事案はありませんでした。内訳は、パワーハラスメントに関する通報が4件(ヤマシンフィルタ単体)、就業規則違反の疑いに関する通報が8件(セブ工場、ベトナム工場)でした。各通報・相談内容については、内部通報管理規程および就業規則に則り、適切に対応しました。

パワーハラスメントの疑いがある事案については、通報窓口を通じて受け付けた後、関係者へのヒアリングなどにより事実関係を調査し、被通報者・通報者双方の人権とプライバシーに配慮しつつ、適正な手続に基づき対応しています。調査の結果、業務指導の過程におけるコミュニケーション上の齟齬が背景要因となっている事例が確認されたことから、管理監督者を含む全従業員を対象に、ハラスメント防止研修の継続実施および管理職向けのコミュニケーション・マネジメント教育を強化し、再発防止を図ります。

なお、セブ工場において受け付けた7件の通報のうち6件は就業規則違反に該当すると判断し、事案の内容に応じて、当該6名に対し是正指導などの適切な措置を実施しました。今後も、腐敗防止および人権の観点から、通報制度の実効性確保(匿名性・報復禁止の徹底を含む)と、是正措置のモニタリングを継続します。

ESGデータ(コンプライアンス)

腐敗防止への取り組み

2026年10月に策定した当社グループの贈収賄防止方針では、贈収賄およびファシリテーション・ペイメントの定義を明確にするとともに、あらゆる贈収賄・腐敗行為の禁止を明記しています。

取引において節度を超えた接待や贈答を受ける・行うことのないよう、稟議申請や経費精算などの社内手続きにおいて上長によるチェックを必ず行っています。

2025年度は腐敗行為による対応への支出および政治献金支出はありませんでした。これまでに腐敗行為を起因とした懲戒・解雇をした社員はいません。

研修と社内浸透

当社は、中途採用者を対象に、入社時にコンプライアンス全般に関する研修を実施しています。2025年度は、当社およびアクシーの全社員を対象としたインサイダー取引に関する研修に加え、常勤取締役および管理職を対象としたハラスメント防止研修を実施しました。いずれの研修も受講率は100%でした。

コンプライアンス基本方針は、当社ホームページやイントラネットで常時掲示しているほか、行動基準や就業規則にはあらゆるハラスメントの禁止について織り込み、一層の周知を図っています。

2025年度のコンプライアンス関連研修

研修テーマ	対象者	参加人数(名)	実施回数(回)	受講率(%)
ハラスメント防止	常勤取締役、管理職	約60	1	100
インサイダー取引	当社およびアクシーの従業員	約300	1	100

リスクマネジメント

基本的な考え方

当社グループは、事業活動によって発生するさまざまなビジネスリスクを認識しており、リスク発生を回避し、リスクが発生した場合は早期対応に努め、影響を最小限に抑えることを方針としています。適切なリスク管理を行い、持続的な成長を目指します。

リスク管理体制

当社グループは、リスクの発生を未然に防ぐため、内部監査を通じてリスクを網羅的に特定しています。グループ会社に対しては、代表取締役社長の諮問機関である業務監理委員会が、法令遵守やリスク管理の適切な運用を支援・指導するとともに、業務執行上のリスクをモニタリングしています。また、内部監査で抽出された課題は、管理本部・管理部などを中心とするプロジェクトチームが週次で進捗を管理し、継続的な改善を通じて経営の透明性と質の向上を図っています。

危機対応体制の整備

当社グループは、BCP（事業継続計画）の一環として、地震・火災・風水害などの自然災害や、有害物質の漏出、不慮の事故、経営危機など、さまざまな危機を想定した「危機管理マニュアル」を策定しています。同マニュアルでは、危機管理体制への移行条件や、各拠点・各本部における具体的な対応を定めています。危機発生時には、管理本部内に「経営危機管理対策本部」を設置し、平常体制に移行するまで対応を指揮します。各拠点で危機が発生した場合は、速やかに本社へ報告するとともに、安否確認システムを活用し、従業員やその家族の安否、人的・物的被害の状況を迅速に把握します。また、収集した情報をもとに外部への情報開示の必要性を判断し、必要に応じて当社ホームページで開示しています。

さらに、危機管理マニュアルに基づく緊急連絡訓練を定期的に実施し、取締役も参加して危機対応体制の実効性を検証しています。各拠点・工場においても毎年防災訓練を実施するなど、継続的な危機対応力の向上に努めています。

情報セキュリティ

情報セキュリティ基本方針・体制

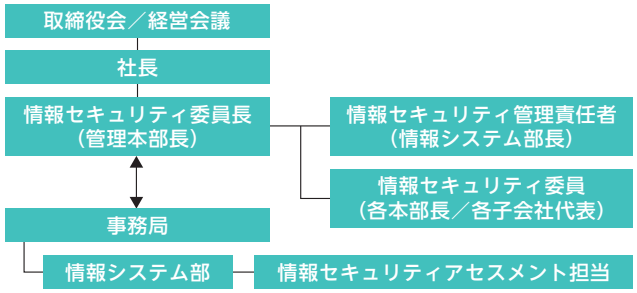
当社グループは、システムの安定稼働とデータの安全確保を重要な経営課題と認識し、「情報セキュリティ基本方針」を定め、グループの情報資産を保護する指針としています。また、デジタル化の進展やサイバーリスクの高度化を踏まえ、グループ全体の情報セキュリティ体制の強化に継続的に取り組んでいます。

2025年12月には「情報セキュリティ委員会規程」を策定し、海外拠点を含むグループ全体のガバナンスを強化しました。同規程に基づく情報セキュリティ委員会は、情報システム部を事務局とし、各本部長・部長などの業務責任者が参画しています。原則月1回開催し、法令遵守やリスク管理、情報管理業務のモニタリング、インシデント発生時の対応、役員・従業員への教育・啓発など、情報セキュリティに関する重要事項を継続的に協議しています。

さらに、2026年1月には「情報セキュリティ基本方針」に、情報セキュリティ、情報リスクアセスメント、セキュリティインシデントへの対応、デバイス利用、生成AI活用などに関するガイドラインを追加し、情報資産の保護と事業継続性の確保に向けた対策の実効性向上に取り組んでいます。

情報セキュリティ基本方針

情報セキュリティ委員会体制図



＜2025年度　情報セキュリティ委員会　主なテーマ＞

- AIによるサイバー攻撃の脅威とその対応
- 経産省サプライチェーン評価制度について
- IT BCPドラフトについて
- 米国NIST（National Institute of Standards and Technology）のサイバーセキュリティ フレームワーク2.0について　ほか

サイバーセキュリティ対策

大規模な災害発生やフィッシングメールなどの悪意のある攻撃から、システムを構成するハードやソフトを守るため、徹底したセキュリティ対策を実施しています。2026年1月には、EDR※1およびSOC※2を導入することで、24時間365日の監視体制を構築しました。

また、社内イントラネットでの注意喚起に加え、取締役およびグループ会社の出席者を含む経営会議の場においても、継続的に注意喚起を行っています。2025年度には、国内外の各グループ会社計10名を対象に、情報セキュリティ研修を実施し、情報セキュリティに関する理解度の向上を図りました。

※1 Endpoint Detection and Response
※2 Security Operation Center

サプライヤーを対象としたセキュリティ調査の実施計画

サプライチェーン全体のリスク低減を目的に、今後、サプライヤーを対象とした、セキュリティ水準ならびにセキュリティ強化に向けた取り組み状況に関する調査実施を計画しています。

11か年財務・非財務サマリー

■ 財務情報		2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
連結経営成績												
売上高	(百万円)	9,458	10,007	13,168	13,811	12,674	14,587	18,821	18,605	18,024	20,104	20,941
売上総利益	(百万円)	3,986	4,463	6,074	6,479	5,522	5,802	7,603	7,312	7,557	8,933	9,189
売上総利益率	(%)	42.1	44.6	46.1	46.9	43.6	39.8	40.4	39.3	41.9	44.4	43.9
営業利益	(百万円)	407	957	1,910	1,963	777	-145	1,344	1,235	1,411	2,630	2,592
売上高営業利益率	(%)	4.3	9.6	14.5	14.2	6.1	-1.0	7.1	6.6	7.8	13.1	12.4
経常利益	(百万円)	349	934	1,824	1,915	603	-135	1,317	915	1,415	2,669	2,535
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	183	640	1,249	1,413	608	750	47	645	786	1,723	1,718
連結キャッシュ・フローの状況												
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,232	952	1,063	800	2,099	87	289	2,407	2,632	2,762	2,446
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-551	-1,889	-112	-2,248	-3,052	-4,399	-2,277	-1,170	-541	-529	-770
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	463	-634	8,507	-675	-269	3,212	-1,553	-718	-1,465	-1,298	-1,146
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	3,706	2,100	11,585	9,455	8,201	7,197	3,718	4,081	4,825	5,762	6,445
主な財務関連指標												
総資産	(百万円)	9,523	10,158	20,765	21,032	21,590	28,191	26,712	25,581	25,943	26,642	28,060
有利子負債残高	(百万円)	1,750	1,250	750	400	720	2,533	1,529	1,406	947	319	1,600
純資産	(百万円)	6,201	6,652	16,999	18,113	18,201	20,682	20,571	20,977	21,299	22,619	22,823
自己資本比率	(%)	65.1	65.5	81.9	86.1	84.3	73.3	77.0	82.0	82.1	84.9	81.3
財務レバレッジ	(倍)	1.54	1.53	1.22	1.16	1.19	1.36	1.30	1.22	1.22	1.18	1.23
MAVY's 連結	(%)	-1.1	5.3	4.0	-0.1	-6.6	-11.3	-2.8	-4.4	-2.6	0.1	-0.7
MAVY's 建機用フィルタ	(%)	-1.1	5.3	4.0	-0.1	-6.6	-11.3	-2.8	-4.4	-1.7	2.0	1.7
MAVY's エアフィルタ	(%)	—	—	—	—	—	—	—	—	-6.0	-8.3	-13.3
投下資本利益率【ROIC】	(%)	2.2	8.2	6.9	7.7	3.3	-1.4	4.7	3.1	4.9	8.2	7.2
加重平均資本コスト【WACC】	(%)	3.3	3.3	2.9	7.8	9.9	9.9	7.5	7.5	7.5	8.1	7.9
自己資本当期純利益率【ROE】	(%)	2.9	10.0	10.6	8.1	3.3	3.9	0.2	3.1	3.7	7.8	7.6
主な株主還元関連指標												
株主資本配当率【DOE】	(%)	2.0	2.3	2.0	2.4	2.3	2.2	2.1	2.1	2.0	3.9	5.5
配当性向	(%)	67.6	23.3	18.3	29.4	68.3	56.1	909.5	66.5	54.5	49.3	73.1
総還元性向	(%)	74.1	25.5	21.6	31.9	73.1	59.3	960.4	75.6	121.0	52.9	150.1
■ 非財務情報												
非財務情報												
総従業員数(連結)	(名)	425	477	514	623	700	747	769	788	755	751	757
女性管理職比率(連結)	(%)	—	—	—	—	—	—	17.9	19.7	20.3	20.9	21.8
社外取締役比率(単体)	(%)	60	60	60	50	50	43	50	50	50	56	56
育児休業取得者数(単体)	(名)	1	1	2	3	4	2	3	2	4	9	7
特許保有件数	(件)	11	12	13	21	43	69	105	158	186	229	225
FTSE ESGスコア(5点満点評価)	(点)	—	—	—	—	—	—	—	1.5	2.7	3.8	3.7
CDP気候変動スコア(A～D－の8段階)		—	—	—	—	—	—	—	D	B	A	A

■ 会社概要

商　　号	ヤマシンフィルタ株式会社(旧 山信工業株式会社) (英文名称 YAMASHIN-FILTER CORP.)
所 在 地	〒231-0062 神奈川県横浜市中区桜木町1-1-8 日石横浜ビル16階
設　　立	1956年4月5日
事業内容	建設機械用フィルタ・産業用フィルタ・プロセス用フィルタおよび関連部品の製造・販売、ナノファイバーの開発・製造・販売
資 本 金	6,571百万円
代表者名	山崎 敦彦
従業員数	単体：184名／連結：757名
認定・取得	ISO9001:2015(JIS Q 9001:2015)認証取得 ISO14001:2015(JIS Q 14001:2015)認証取得

■ 株式の状況

発行可能株式総数	203,580,000株
発行済株式の総数	69,938,478株
株主数	23,560名



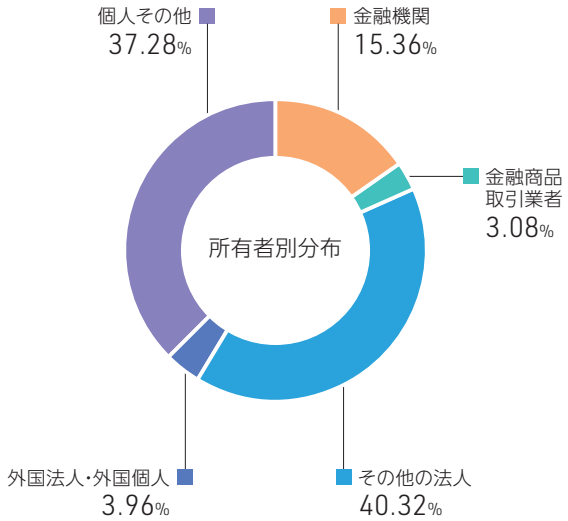
みなとみらいを一望する本社オフィス

■ 大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社あさまホールディングス	24,055	34.5
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,147	7.3
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,989	7.1
山崎　裕明	2,290	3.2
山崎　敬明	2,132	3.0
株式会社みなとホールディングス	1,800	2.5
山崎　敦彦	1,608	2.3
野村證券株式会社	1,057	1.5
株式会社けやきホールディングス	900	1.2
株式会社しらかばホールディングス	900	1.2

(注)持株比率は自己株式320,458株を控除して計算しております。

■ 株式分布の状況



株主メモ

上場市場	東京証券取引所プライム市場
上場日	2014年10月8日(東京証券取引所市場第二部)
証券コード	6240
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3か月以内
基準日	定時株主総会については3月31日
配当の基準日	期末配当金　3月31日 中間配当金　9月30日
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
連絡先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話:0120-288-324(通話料無料) (受付時間:土日祝日などを除く平日午前9時～午後5時) 株式に関するお手続き(みずほ信託銀行) https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html
株式の売買単位	100株
公告掲載URL	公告は電子公告により行います。 https://www.yamashin-filter.co.jp/ ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

The Specialist in Filtration
YAMASHIN

▼ 本統合報告書に関するお問い合わせ先

ヤマシンフィルタ株式会社　コーポレートコミュニケーション部
〒231-0062 神奈川県横浜市中区桜木町1-1-8 日石横浜ビル16F
電話：045-680-1671（代表）
URL：https://www.yamashin-filter.co.jp