



# 統合報告書 2025

**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>


# パーパス経営の推進

当社グループは、中長期的な企業価値向上に向けた経営の基礎に経営理念「仕濾過事」を据え、事業を通じたESG経営の実践に当社グループの存在意義を見出し、「サステナブルな社会の実現」を目指すパーパス経営を推し進めています。

### 目指すビジョン・サステナブルな社会の実現

[事業を通じたESG経営の実践]

既存領域の拡大



建機用  
フィルタ  
エア  
フィルタ

新領域の確立

素材サイエンス領域

社会から必要とされる  
素材領域全般

経営理念・仕濾過事  
ろかじにつかふる

## 使命

グローバルな視野で、市場ニーズを先取りした複合・高性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。

ステートメント

# 仕濾過事

ろかじにつかふる  
The Specialist in Filtration

## 経営理念

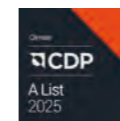
## 経営姿勢

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。

### 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 JPX Blossom Japan Index

当社は2025年、FTSE Russellが提供するESG（環境・社会・ガバナンス）評価において、前年の2.7（5点満点）を上回る3.8を獲得しました。これにより、当社は「FTSE JPX Blossom Japan Index（旧：FTSE Blossom Japan Index）」の構成銘柄に初選定され、また「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index（旧：FTSE Blossom Japan Sector Relative Index）」の構成銘柄に3年連続で選定されました。



※FTSE Russell（FTSE International LimitedとFrank Russell Companyの登録商標）は、第三者調査の結果、当社が「FTSE JPX Blossom Japan Index」、「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」組み入れの要件を満たし、両インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE JPX Blossom Japan IndexはグローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russellが作成し、環境、社会、ガバナンス（ESG）について特定の対応を行っている日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されたものです。両インデックスはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

### Contents

#### 第1章 価値創造

- 経営理念 ..... 01
- 社長メッセージ ..... 03
- 特集 ナノファイバー技術で  
新たな市場価値を拓く! ..... 07
- あゆみ ..... 09
- 財務・非財務ハイライト ..... 11
- 価値創造の源泉
  - ①ビジネスモデルの特徴・強み ..... 13
  - ②グローバルネットワーク ..... 15
- 価値創造プロセス ..... 17

#### 第2章 成長戦略

- 副社長メッセージ ..... 19
- 取締役専務メッセージ ..... 23
- 社外取締役メッセージ ..... 27

#### 第3章 サステナビリティ

- サステナビリティ経営 ..... 29
- サステナビリティ関連 社員座談会 ..... 31

#### 第4章 コーポレート・ガバナンス

- コーポレート・ガバナンス ..... 35
- 役員紹介 ..... 39

#### 第5章 データ編

- 11か年財務・非財務サマリー ..... 43
- 会社情報／株式情報 ..... 45

### 〈編集方針〉

#### ■発行の目的

当社は2024年11月に「中期経営計画2027」を、そして2025年12月に「YAMASHIN FILTER VISION 2030」を策定・公表し、今後のチャレンジングな取り組みを明確化しました。これを受けて、当社グループを取り巻く全てのステークホルダーの皆様を対象に、非常に野心的かつ夢のある成長戦略を中心に、当社グループの中長期的な価値創造の取り組みについてお伝えし、ご理解を深めていただくことを目指して、「統合報告書2025」を制作・発行いたしました。本統合報告書を通じて、ステークホルダーの皆様との対話をより一層深めてまいります。

#### ■対象期間 2024年度（2024年4月1日～2025年3月31日）

※一部、2024年度以降の内容も含まれています

#### ■対象組織 ヤマシニフィルタグループ

#### ■発行時期 2026年3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

ヤマシニフィルタ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、サステナビリティレポート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 <https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/company.html>
- ▶ 有価証券報告書 <https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/library/securities.html>
- ▶ サステナビリティ <https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/sustainability.html>

# 新たな「夢」の 実現に向けて

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

私たちヤマシンフィルタは、1956年の創業以来、常に業界に先駆けて技術のブレークスルーを創出し、それを成長の原動力としてきました。このヤマシンフィルタのDNAは、現在に至るまで受け継がれ、かけがえのない強みとなっております。

このDNAが生み出し磨きを掛けてきた技術を基礎に、私たちは今、新たな「夢」を抱き、その実現に向けた歩みをスタートさせております。この夢の内容や実現の方法などをまとめた「『夢』への挑戦 YAMASHIN FILTER VISION 2030」(以下、VISION2030)を2025年12月に公表し、「野望」ともいうべき極めて挑戦的な目標をお示しました。「覚悟」と「執念」を持って臨まなければ、決して実現することのできない高い目標であると認識しております。

以下、私からは、マネジメントのトップとして、新たな「夢」を抱くに至った背景や理由、実現を目指す「夢」の具体的なイメージを中心に、ご説明いたします。

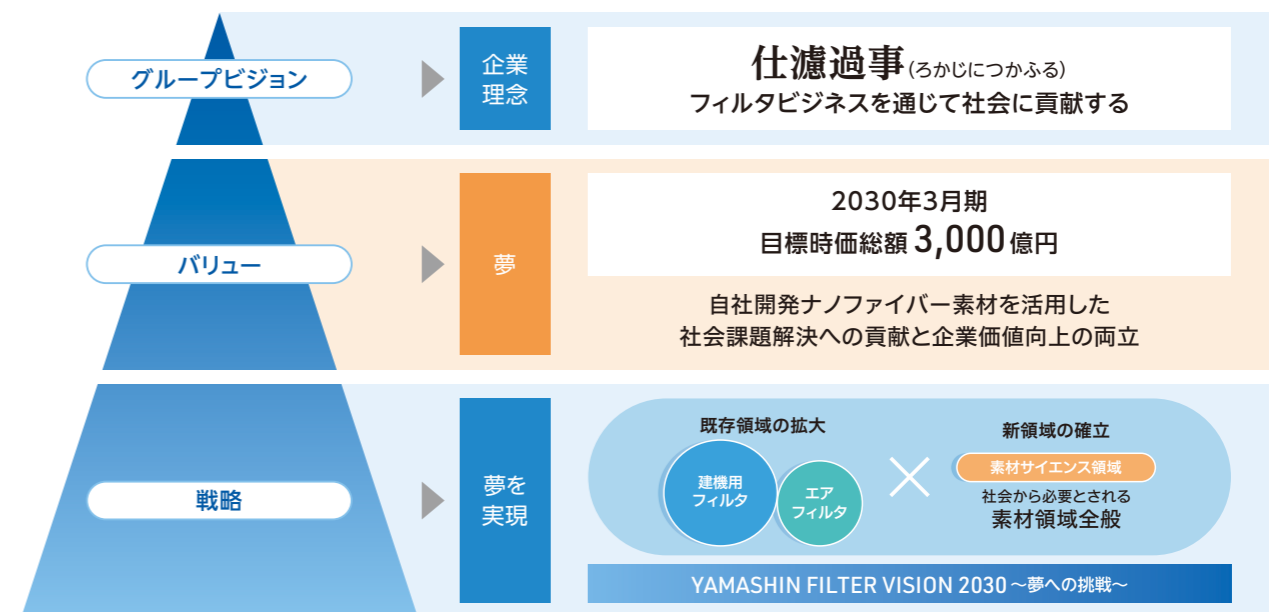
## 新たな「夢」を抱いた経緯

技術のブレークスルーを推し進めた結果、既存業界の枠を超えるパラダイムシフトの可能性を拓く

当社は、創業から70年間、一貫してフィルタの専門メーカーとして実績と信頼を重ねてまいりました。この間、品質や納期管理の徹底は言わずもがな、常に同業他社を凌駕する製品開発力やソリューション提案力を研鑽してまいりました。その結果、当社は、ろ材の技術開発において、既存のろ材の限界を突破する、2度の大きなブレークスルーを生み出してきました。

1度目のブレークスルーは、「ガラス繊維」ろ材の開発です。従来の「紙」ろ材を基本としたビジネスに限界を感じた当社は、業界への新たな価値の提案・提供と、それによる新たな成長の創出を目指して、ろ材への「ガラス繊維」の活用に踏み切りました。そして、1978年に業界で初めて自社開発したガラス繊維ろ材でフィルタの生産を開始しました。建設機械で活用される油圧フィルタ(以下、建機用フィルタ)は、一定の間隔で交換が必要です。建機の累積稼働時間でざっくりと計算すると、紙のろ材の寿命が約500時間であったのに対して、ガラス繊維のろ材の寿命は一気に倍増し1,000時間まで延ばすことができました。この1度目のブレークスルーは、当社を建機用フィルタ分野における世界トップシェアの企業へと押し上げる契機となりました。

## ■ ヤマシンフィルタの新たな価値創造体系 ～ 目指す「夢」実現に向けた挑戦 ～



2度目のブレイクスルーは、当社独自のナノファイバー「YAMASHIN Nano Filter™」の開発です。この新素材を活用したろ材は、ガラス繊維ろ材のさらに3倍となる3,000時間にも及ぶ長寿命化を実現しました。2017年の開発以降、製品改良や量産化技術の開発を推し進めると同時に、世界の建機メーカー各社に対して新車への採用・導入に向けた営業活動を展開してきた結果、今後、従来品（ガラス繊維ろ材を活用したフィルタ）からの置き換えが加速度的に進んでいく状況が見えてまいりました。2度目のブレイクスルーは、まず、建機用フィルタ市場において、当社シェアのさらなる拡大、ひいては「圧倒的グローバルNo.1カンパニー」への躍進をもたらすものと期待されます。

実は、2度目のブレイクスルーは、これだけにとどまりません。研究開発とマーケティングリサーチを重ねていく中で、この新素材は、極めて秀でた製品特性によって、既存市場（建機用フィルタ市場）の枠を超えて、多くの新しい分野へ展開できる大きな可能性を持っていることが分かってきました。すなわち、「YAMASHIN Nano Filter™」は、まさに、さまざまな市場にパラダイムシフトを引き起こす大きなインパクトを持った新素材であり、その意味で、2度目のブレイクスルーは、当社を建機用フィルタメーカーから機能性素材メーカーへと進化・飛躍させる契機になり得るものとして、大きな期待が膨らんでおります。

新たな「夢」のカタチ ① 新たな価値創造体系

新たな「夢」の実現を目指して、まず、全社員が寄って立つべき理念体系（価値創造体系）を再構築

当社独自のナノファイバーが有する大きな可能性に「夢」を馳せた私たちは、2030年までの中長期的な取り組みの方向性をVISION2030としてまとめました。

その第一歩として、これからの5年間の「夢」への挑戦にあたり、全社員が寄って立つべき理念体系（価値創造体系）にこの「夢」を組み込んで再構築を行いました（P4下段の図を参照）。

頂点にあるのはもちろん、「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「仕瀧過事」（ろかじにつかふる）です。これは、創業以来一貫してフィルタの専門メーカーとして歩んできた当社の矜持であり、守り抜くべき大切な理念です。加えて、今後は、「YAMASHIN Nano Filter™」の可能性を開花させていくことで、社会から必要とされる新素材領域の事業拡大を図り、これによって、「より広く」社会貢献を果たし、ひいては企業価値の向上へとつなげていきたいと考えております。そして、社会からの当社に対する評価を目標数値として掲げたのが「2030年3月期目標時価総額3,000億円」です。時価総額が400億円規模（2025年）の当社が5年後に約7倍のご評価をいただく企業を目指そうという「夢」の実現に向けて、私たちはすでにスタートを切っております。

新たな「夢」のカタチ ② ありたい姿と数値目標

次に、2030年をゴールとする、壮大な定性目標（ありたい姿）と野心的な定量目標を明確化

次に、この「夢」の実現に向けた具体的な戦略であるVISION2030において、定性的・定量的両面における目標を明確化しました。

定性目標として新たに「2030年にありたい姿」を設定しました。「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」という壮大な目標です。

また、定量目標（2030年3月期）として売上高500億円、営業利益105億円を掲げております。2025年3月期の実績に比して、5年間で売上高を2.5倍、営業利益を4倍に押し上げようという野心的な目標です。しかも、売上高500億円の内訳には、新規事業（新素材領域のビジネス）の売上高213億円を含んでおり、ゼロベースの状況（2025年3月期時点）からこの数字を創出していくというものです。

これらの目標数値は、一見すると決して簡単には実現することができそうにない高い目標ですが、私は、決して無謀な挑戦だとは思っておりません。こうした高い目標を掲げた原点には、私たちが開発した「YAMASHIN Nano Filter™」には計り知れない大きな可能性がある、という自信があります。これから歩いていく2030年までの5年間は、この自信を確信へと変え、可能性を現実のものへと花開かせていく期間であると考えております。

新規事業へと広がる「夢」

多様なパートナーとの協働で新素材領域の事業の創出・拡大を加速し、「夢」の実現へ

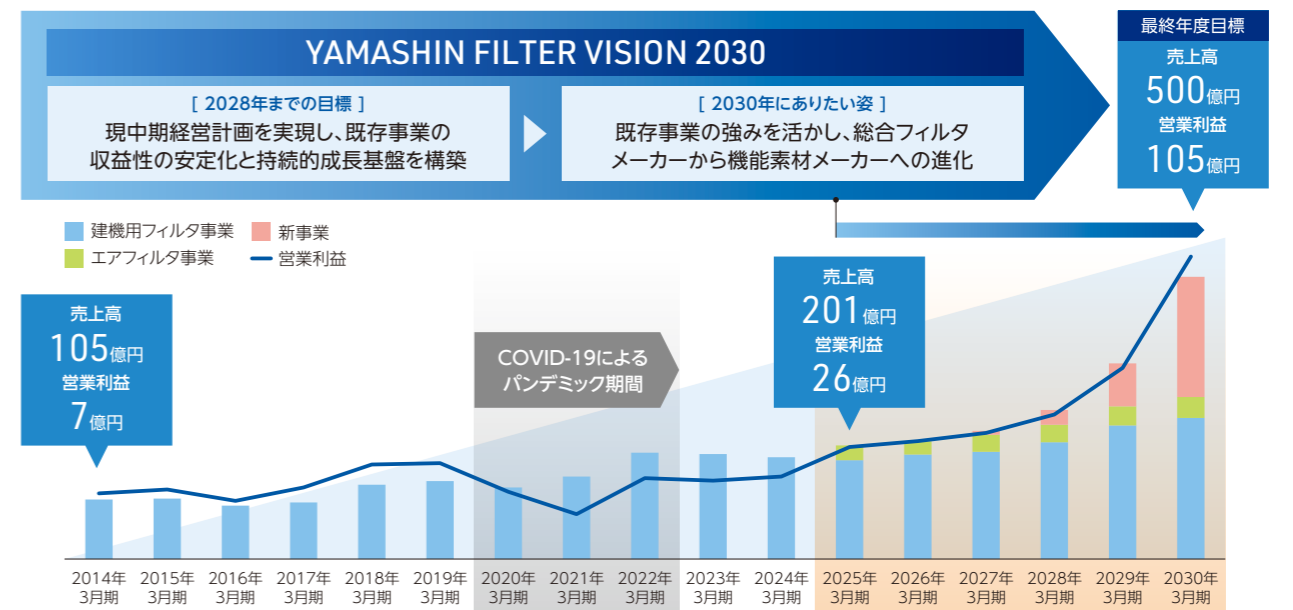
新素材領域への取り組みは、水面下では、2017年の「YAMASHIN Nano Filter™」開発以降、一歩ずつではありますが着実に進めてまいりました。開発人材の増強、新規事業本部の立上げなど、人材力・組織力の強化を推し進めることで、当社ナノファイバー素材の機能性は着実に高まってきました。

新素材の機能性向上により新規事業の開拓を本格化する準備が整ったと判断した私たちは、中期経営計画2027公表（2024年11月）直後から、新素材が対象とするべき新しい市場領域の選定に着手しました。そして、VISION2030において、当社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つを見定めました（詳細はP7-8「特集 ナノファイバー技術で新たな市場価値を拓く！」参照）。今後は、この3つの市場領域に、私たちの限られた経営資源の戦略的な選択と集中を図り、成果の早期創出を目指してまいります。

実は、私たちの新素材領域のビジネスは、2025年頃から潮目が変わってきております。それまでは、当社単独での研究開発が基本でしたが、2025年頃からは、さまざまなパートナーとの協業プロジェクトが進行しております。現在も、数多くの引き合いを頂戴しておりますので、公表可能となり次第、適時開示してまいります。

野望とも言うべき高い目標を掲げたVISION2030の実現に向けて、私たちは、執念を持って取り組んでまいります。ステークホルダーの皆様には、引き続きご期待とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

■「YAMASHIN FILTER VISION 2030」の概要

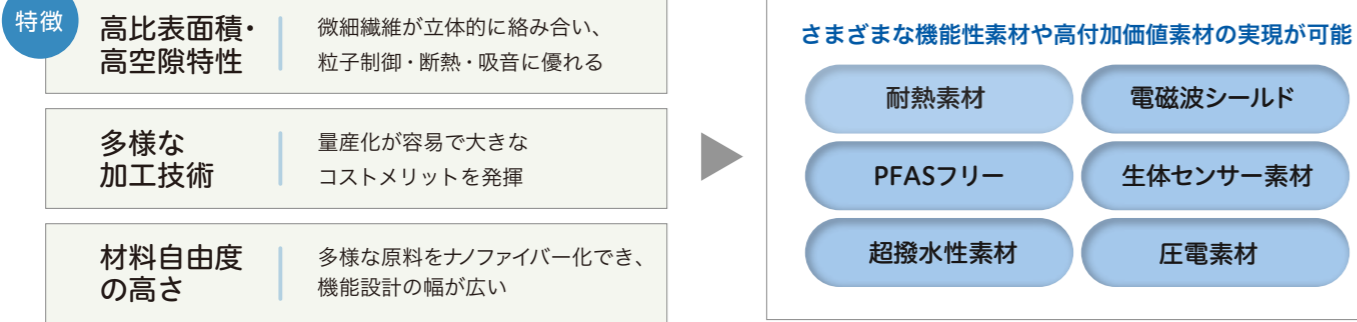
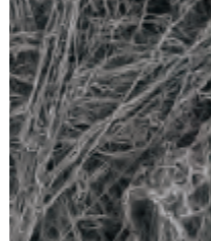


# 「YAMASHIN FILTER VISION 2030」実現に向けた成長エンジン ナノファイバー技術で新たな市場価値を拓く！

当社が2025年12月に公表した長期ビジョン「YAMASHIN FILTER VISION 2030」では、従来の総合フィルタメーカーから「機能素材メーカー」への進化を明確に打ち出しました。当社独自開発のナノファイバー「YAMASHIN Nano Filter™」を軸とした、新たな成長ドライバーの確立を目指します。

## 当社ナノファイバーが持つ高付加価値性

当社独自開発のナノファイバー「YAMASHIN Nano Filter™」は、一般樹脂繊維（約8μm）に比べはるかに細い約500nmという極細繊維であり、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つの差別的特性を有しています。これに加えて、原材料選択の自由度の高さ（さまざまな機能を持った原材料をそのままナノファイバー化できる）によって、多彩な機能付加が可能であり、かつ、多様な加工技術を有することで、量産化を容易とし、大きなコストメリットを發揮することができます。当社は、こうした大きなポテンシャルを最大限に引き出すことができる市場領域を選定し、新規事業開拓を本格化していきます。



## 選定した3つの市場領域において、合計213億円の売上高を目指す

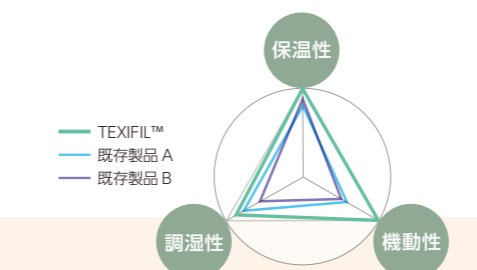
当社のナノファイバー素材の競争優位性を最大限に發揮できる市場領域について精査を行い、技術特性と市場ニーズの親和性、成長性及び収益性の観点から検討を重ねてきました。その結果、当社素材が有する高比表面積、構造設計の自由度、多機能化の可能性といった強みを最も効果的に活かせる領域として、機能テキスタイル、ライフサイエンス、産業資材の3つの市場領域を選定しました。VISION2030では、既存の建機用フィルタ事業とエアフィルタ事業の持続的成長を基礎としながら、3つの新規市場領域においてそれぞれ50億円から100億円規模の売上高創出により、2030年3月期における新規事業売上高として、合計213億円を目指しています。



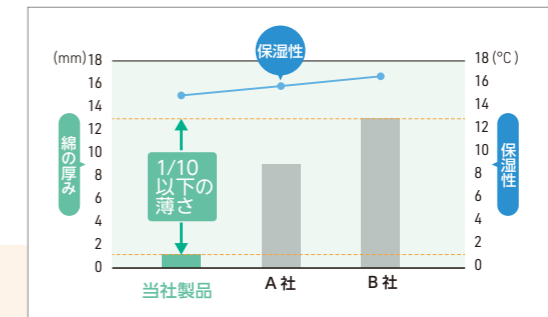
製品性能の高さ  
既存の他社製品を凌駕する3つの性能

## アパレル新素材「TEXIFIL™」を開発し、販売開始

2025年11月、当社は新たな機能性アパレル素材ブランド「TEXIFIL™（テクシフィル）」を開発し、販売を開始しました。本ブランドは、当社が長年にわたり培ってきた極細繊維技術「YAMASHIN Nano Filter™」を基盤に設計した、極薄かつ高機能な中綿素材です。スポーツシーンや日常のファッションにおいて求められる機動性・保温性・調湿性を高次元で調和させ、快適性とデザイン性を兼ね備えています。既存の高機能中綿素材と比較しても優れた性能を有しており、第一弾としてゴルフ用ベストへの採用と商品展開を開始しました。さらに、同素材を採用したゴルフベストは、ゴルフ専門ライフスタイル誌「EVEN（イーブン）」との別注企画により2025年11月に発売され、好調な販売実績を収めました。これらの成果は、当社の独自技術が新たな市場価値を創出する可能性を示すものであり、今後も機能性素材事業の拡大を通じて、快適で持続可能なライフスタイルの実現に貢献していきます。



[綿の厚み・保温性 他社比較]



## 「新機能性材料展 2026」で広がる 当社ナノファイバーへの期待

当社は、2026年1月28日（水）～30日（金）に東京ビッグサイトにて開催された「新機能性材料展 2026」に初出展し、「YAMASHIN Nano Filter™」の特長と応用可能性を紹介しました。また、新規事業開発本部 機能材料開発部部長 佐賀裕司によるセミナー講演「高機能ナノ素材の開発及び協創による市場創出」を行い、社会課題解決につながる素材として好評を得ました。今後も引き続き、社会課題解決に向けた共創を加速させていきます。

# 創業から70年。 信頼と実績で築いてきたグローバルトップの 地位を基礎に、さらなる飛躍へ

## 創業から事業確立 (~1980年代)

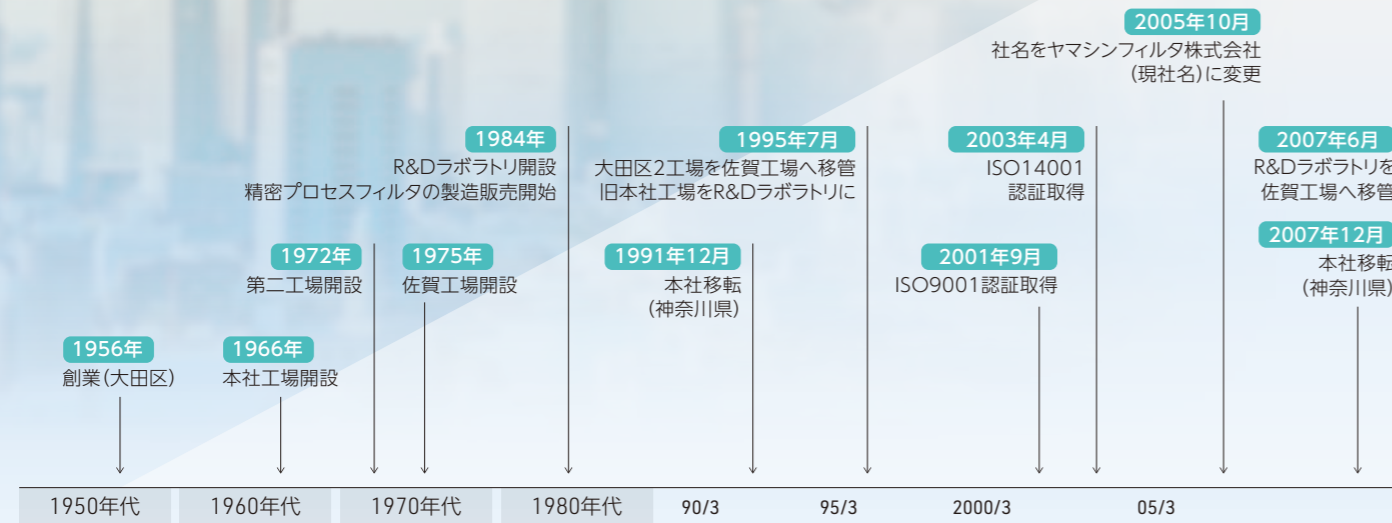
当社は、1956年4月に東京都大田区で産声を上げ、以来、一貫して「フィルタ」分野のスペシャリストとしての路を歩んできました。在日米軍調達部からの燃料用フィルタ受注を契機に、国内外の建設機械メーカーからの受注を急速に拡大させ、これに対応するべく、1966年に本社工場、1972年に第二工場、1975年に佐賀工場を相次いで開設しました。また、1978年には業界で初めて自社開発したガラス繊維「ろ材」を使用したフィルタの生産を本格化させ、1984年にはさらなる研究開発力強化による競争優位性の向上に向け、R&Dラボラトリ(東京都品川区)を設立しました。こうして、1980年代には、フィルタ専門メーカーとしての確かな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、まず、コスト・生産性等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、中国等の市場における拡販を目的に、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。

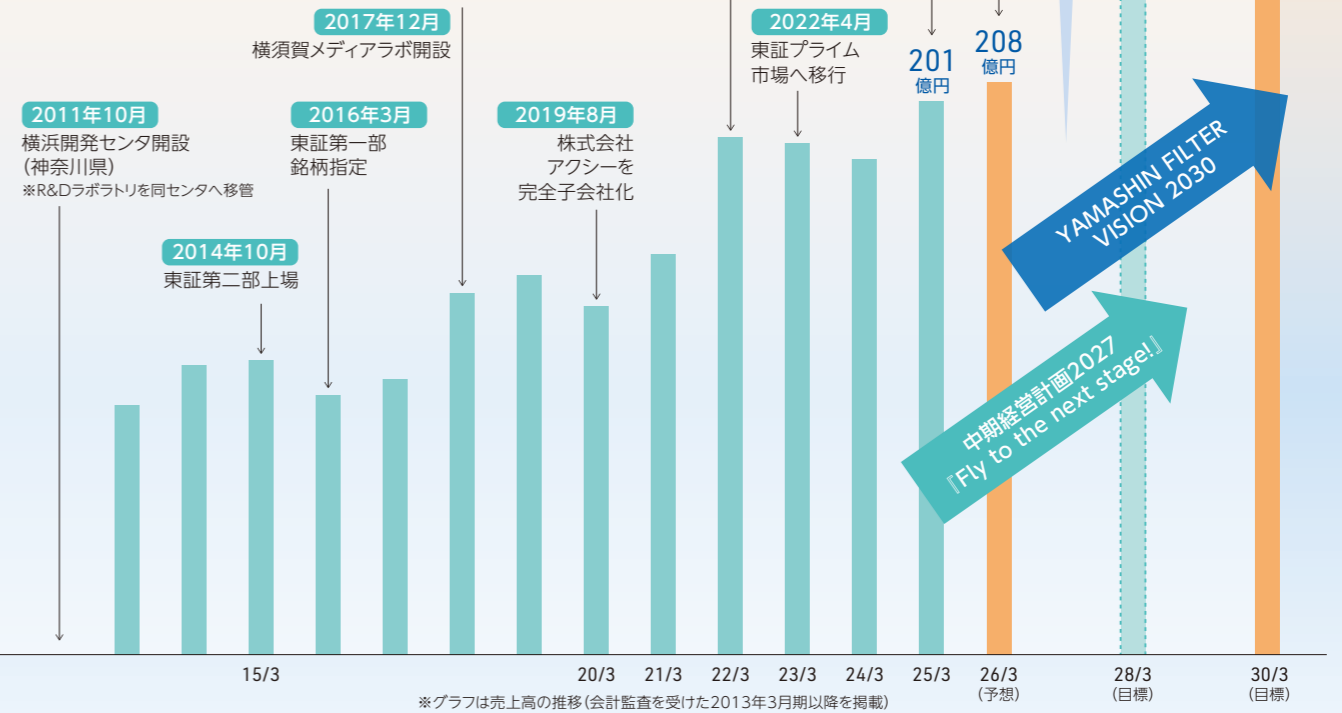
こうした積極的なグローバル戦略の推進により、海外ビジネスが順調に拡大し、今や売上の半分近くを占めるまでに成長しています(2025年3月期の海外売上高構成比は52.7%)。



## 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2027「Fly to the next stage!」を公表し、翌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、新素材を軸とした極めてチャレンジングな成長戦略を推し進めています。



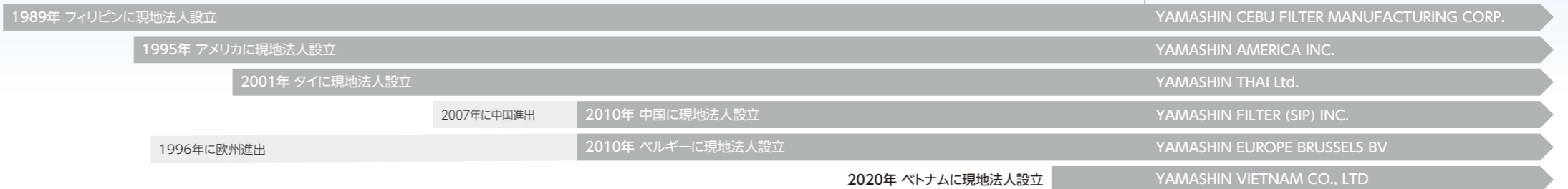
## 夢への挑戦

総合フィルタメーカーから  
機能素材メーカーへの進化

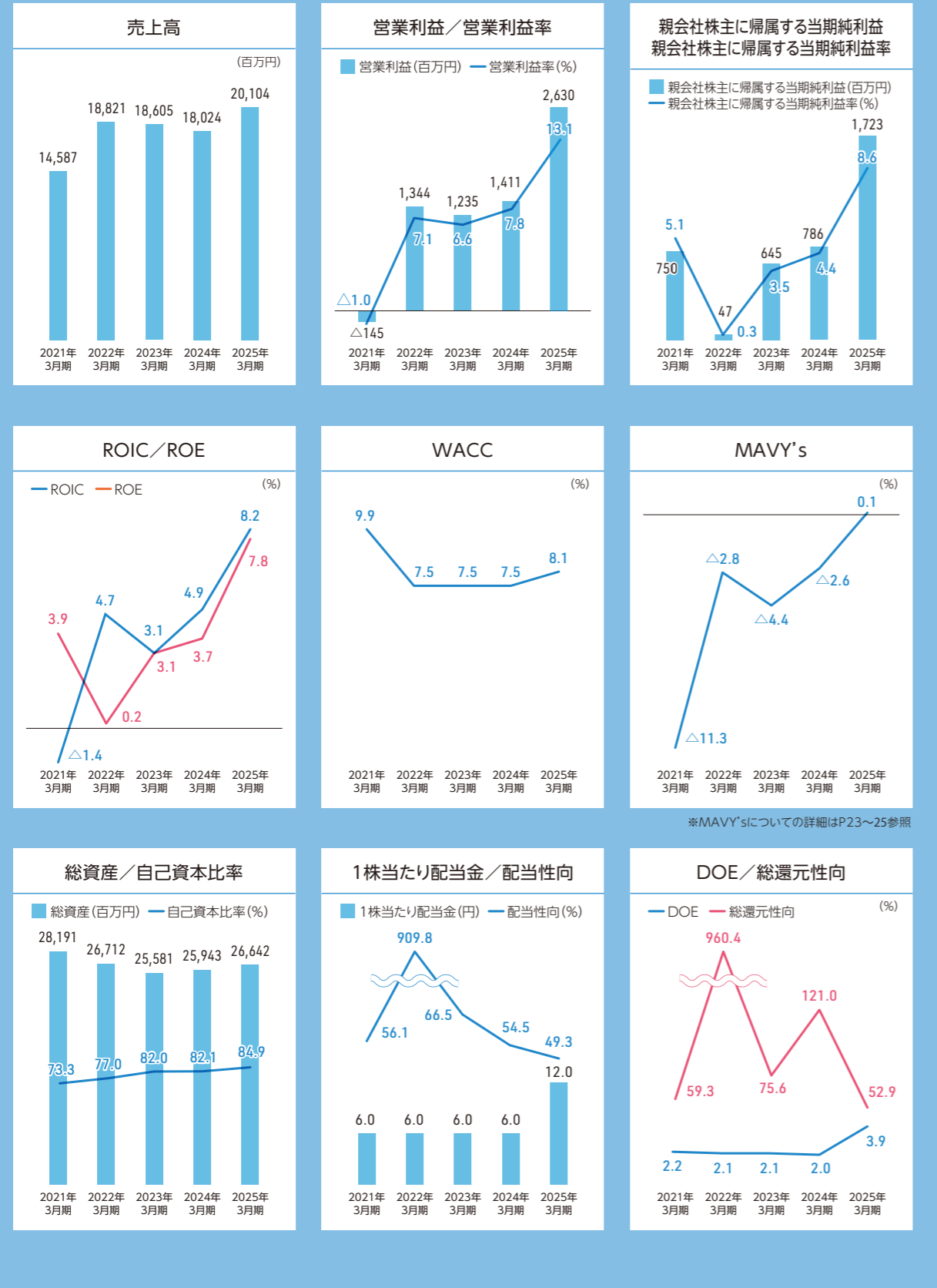
YAMASHIN FILTER VISION 2030  
中期経営計画2027  
「Fly to the next stage!」

## 海外拠点強化の流れ

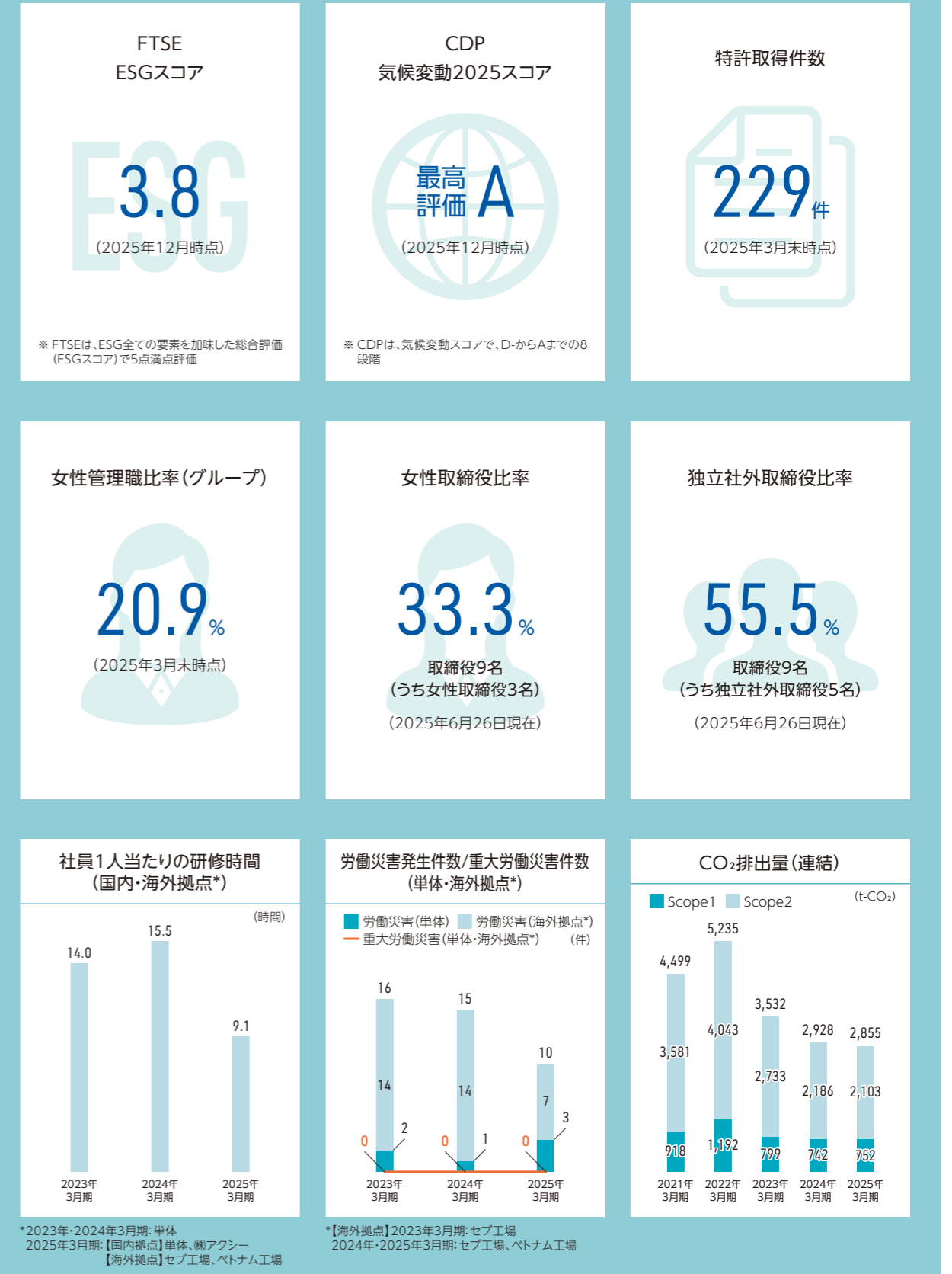
※統合または清算した会社を除く



財務情報



非財務情報

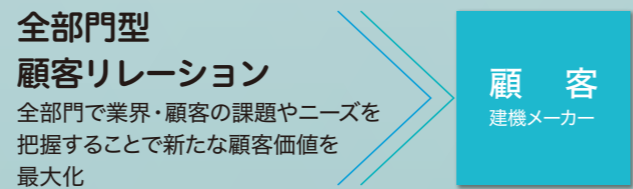
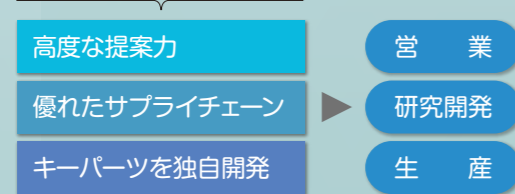


# ヤマシンフィルタは、開発から製造、販売までを一貫して手掛ける、グローバル・トップのTier1メーカー

## POINT 1 建設機械分野でフィルタ製品を供給するTier1メーカー

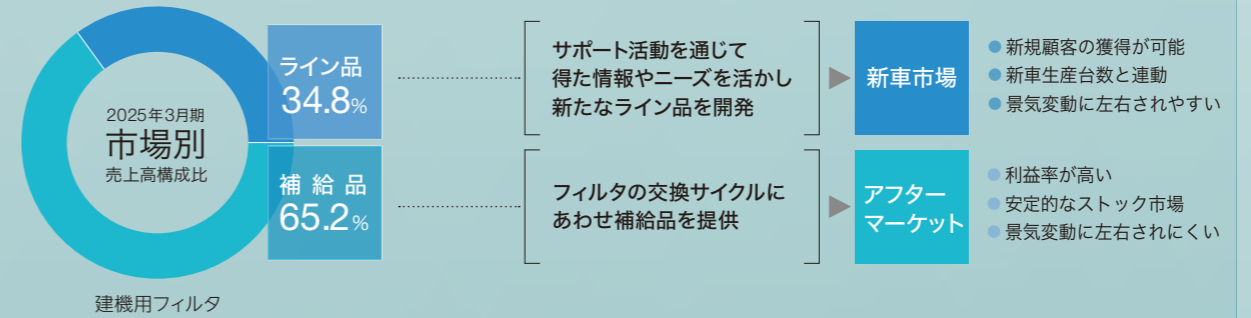
当社は、Tier1メーカー（卸を介さず完成車メーカーに部品を直納するメーカー）として、営業・研究開発・生産の全部門が建機業界や顧客ビジネスに精通し、そうした情報をもとに製品開発最適供給を行い、顧客価値の最大化を実現しています。

顧客ニーズを満たす3つの強み



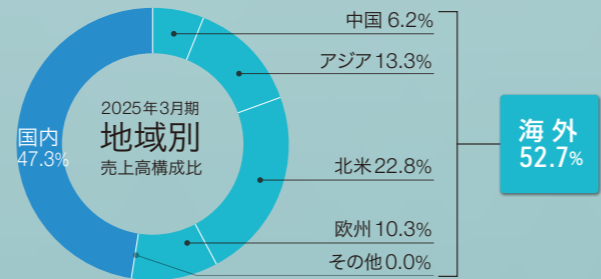
## POINT 3 主力の建機用フィルタ事業における安定収益構造

Tier1メーカーとしての強みを基礎に当社はライン品（新車用）への採用率が高いことに加え、補給品（アフターマーケット用）の供給も建機メーカーとの協業体制で高い実績をあげており、この両輪により高い安定収益構造を実現しています。



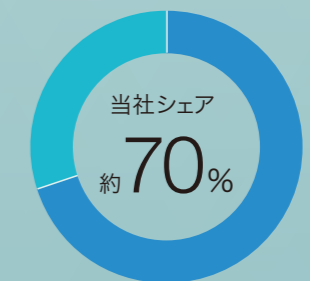
## POINT 2 海外売上高が過半数を占めるグローバルカンパニー

当社グループは、事業のグローバル化を推し進めており、6つの海外拠点を基礎に、展開地域は現在、米国・欧州・アジア・中国・インドなど世界の主要市場へと拡大しています。その結果、海外売上高が過半数（2025年3月期 52.7%）を占めるグローバルカンパニーへと成長し、今後も持続的成長が見込まれます。



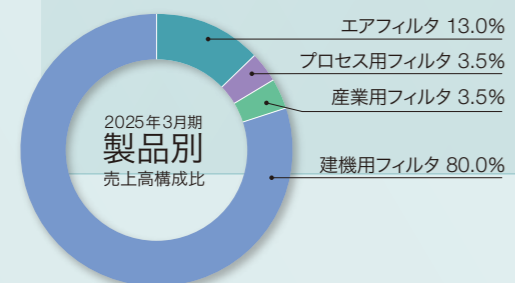
## POINT 4 建設機械用油圧フィルタの分野において世界シェアNo.1

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。また、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することで、高い技術力と品質を実現しています。国内建機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。その後も主要建機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、当社は建機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機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

### 主な製品展開状況



## 日本・アジア・北米・欧州の世界4極体制により、 世界No.1を支えるグローバルネットワークを構築

日本国内には、グループ全体の本社機能を司る「ヤマシンフィルタ(株)」を核に、当社グループの開発拠点である「横須賀イノベーションセンタ」、国内における当社生産拠点である「佐賀事業所」(1975年開設)、そして、国内有数のエアフィルタ専門メーカーである「(株)アクシー」(2019年に当社グループ会社化)の4拠点を展開しています。そして海外においては、フィリピン(セブ島)とベトナム(ハノイ)に設立した2つの現地法人が生産を担い、北米・欧州・中国・タイに設けた4つの現地法人が販売機能を担うことで、グローバル市場への確かな供給体制を構築しています。



**1** YAMASHIN EUROPE BRUSSELS BV  
欧州市場向け販売子会社



**2** YAMASHIN FILTER (SIP) INC.  
Administration Section  
中国市場向け販売子会社



**3** YAMASHIN FILTER (SIP) INC.  
Sales Section  
中国市場向け販売子会社



**7** YAMASHIN AMERICA INC.  
当社グループの北米市場における販売・  
マーケティングの主要拠点



**8** ヤマシンフィルタ株式会社  
本社



**9** ヤマシンフィルタ株式会社  
横須賀イノベーションセンタ



**4** YAMASHIN VIETNAM CO., LTD  
当社グループのベトナム工場



**5** YAMASHIN THAI Ltd.  
東南アジア市場向け販売子会社



**6** YAMASHIN CEBU FILTER MANUFACTURING CORP.  
当社グループの主力工場(フィリピン)



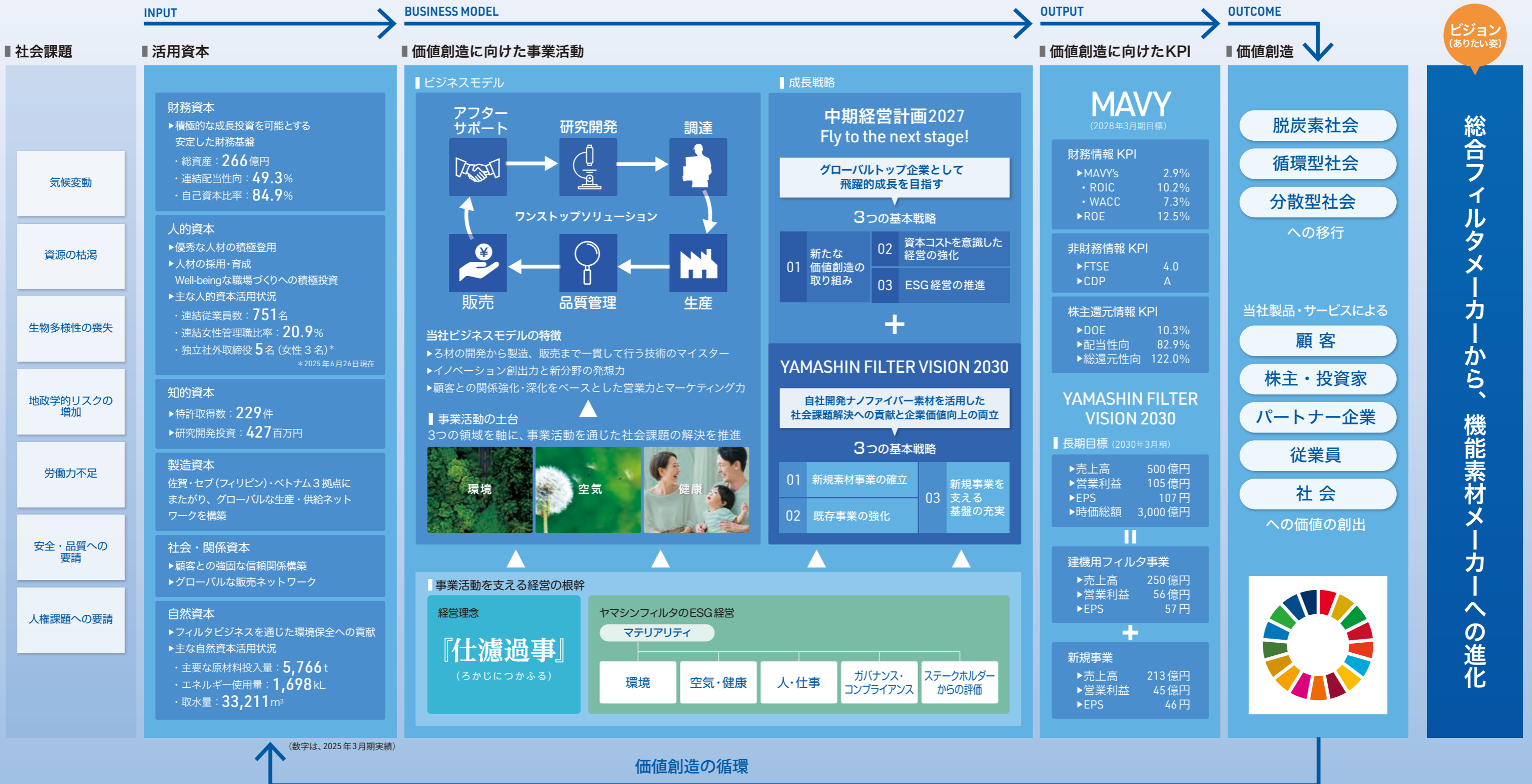
**10** 株式会社アクシー  
国内有数のエアフィルタ専門メーカー



**11** ヤマシンフィルタ株式会社  
佐賀事業所

# 機能素材メーカーへの進化を推し進め、 社会課題解決への貢献と企業価値向上を両立する経営を展開

当社グループは、2024年11月に公表した「中期経営計画2027」と、2025年12月に公表した「YAMASHIN FILTER VISION 2030」という2つの中長期構想に基づき、新たな価値創造に向けた取り組みを推進しています。また、2025年には、マテリアリティの一部見直しを行い、サステナビリティ経営(ESG経営)のさらなる深化を図っております。今後も、社会課題の解決への貢献と企業価値の向上を両立する成長戦略を推し進め、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目指してまいります。



# 挑戦にコミットし、 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、一連の事業構造改革によって収益力の回復と再成長への道筋を付けた上で、2024年11月に中期経営計画2027を策定・公表し、新たな成長ステージへと飛躍する取り組みを開始しました。そして、中計初年度の2025年3月期において創業以来過去最高の連結業績を達成し、続く2026年3月期は、新規事業立ち上げに伴う先行投資やコスト増を織り込みながらも、創業以来過去最高の連結業績を更新する見通しとなっております。この2期の業績牽引の主役は、既存事業である建機用フィルタ事業です。

既存事業において長期的な収益拡大構造を構築することができた私たちは、ここで立ち止まることなく、次のステップとして、新規事業への挑戦を本格化させるべく、中期経営計画2027の公表からわずか1年あまりの2025年12月、「YAMASHIN FILTER VISION 2030」（以下、VISION2030）を策定・公表しました。

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、VISION2030の具体的な戦略を中心に、ご説明いたします。

## 長期ビジョンの位置づけ

既存事業の今後の中長期的な高成長がもたらす収益基盤のもと、新規事業開拓に挑む

私は、中期経営計画2027にて掲げている数値目標と、VISION2030において掲げている数値目標は、根本的に性質の異なるものであると考えております。

中期経営計画2027の数値目標は、投資家目線からは確かに挑戦的な目標に見える、高成長を目指すものではありませんが、実は、私たちにとっては非常に確度の高い目標であり、この目標をも上回る成果の獲得が十分に可能であると考えております。中期経営計画2027の数値目標は、着実に成果の刈り取りを行うことをお約束する、いわば“成果のコミットメント”であると言えます。

一方、VISION2030の数値目標は、“挑戦のコミットメント”であると考えております。連結売上高では、2025年3月期の実績は201億円であり、これを5年後の2030年3月期には500億円まで拡大するという目標です。しかも、2025年3月期には全く実績の上がって

ない新規事業を、5年後に200億円超を売り上げる新たなコア事業の一つに育て上げよう、という挑戦的な目標です。

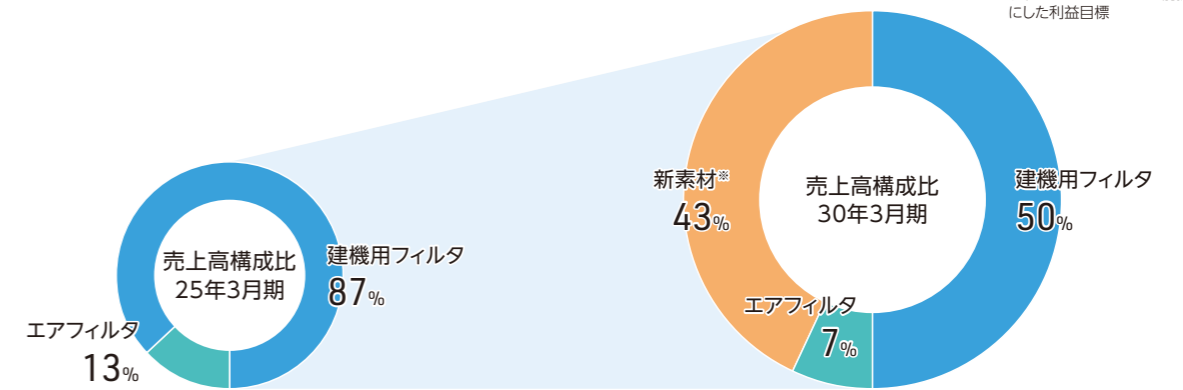
このような目標を掲げた背景には、既存事業の今後の中長期的な高成長がもたらすキャッシュを、当社グループをもう一段階上の成長へと導いていくための投資として積極的に活用していくべき責任があるのではないか、それが、上場企業として、社会の一員たる公器として、その使命を果たす責任があると、そのような熱い想いがありました。もちろん、当社が独自開発した新素材「YAMASHIN Nano Filter™」が有する極めて大きなポテンシャルがあつてこそではありませんが、その可能性に対して積極的な投資を行い、しかも、私たちの決意を野心的な数値目標として開示することは、非常に大きな経営的決断を伴うものでした。

私たちは今後、この掲げた目標の達成に向けて、既存事業の高成長・高収益基盤のもと、新規事業の確立に向けた取り組みを果敢に推し進め、新たな未来を切り拓いてまいります。

## 「YAMASHIN FILTER VISION 2030」における定量目標



※現在のVISION2030を前提にした利益目標



※新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

既存事業(建機用フィルタ事業)

3つの重点戦略を着実に推し進め、5年後に売上高250億円の確実な達成を目指す

既存事業では、“成果のコミットメント”の実現に向けて3つの重点戦略を推し進めてまいります。

1つ目の重点戦略「北米市場のシェア拡大」については、北米の大手建機メーカー様との間で、油圧フィルタの中でも重要パーツと位置づけられるリターンフィルタにおいて約10年ぶりにシェア獲得に成功するなど、順調に進捗しております。シェア拡大は、北米市場にとどまらず、国内市場においても、大手建機メーカー様での当社製品の採用が確定するなど、当社のシェアは国内外でさらなる拡大の方向にあります。実は、建設機械はおよそ10年サイクルで大型モデルチェンジが実施されるのですが、こうした機会を捉えて、従来のガラス繊維ろ材の製品を性能面で大幅に凌駕する当社のナノファイバー製品への切り替え提案を積極的に行ってきた結果、世界各地で成約に至る案件が着実に積み上がっております。

2つ目の重点戦略「ナノファイバー製品の拡大」は、前述のように、モデルチェンジを契機とした切り替え提案

が世界中の建機メーカー様から支持を得て、新たな製品開発の要請を多数頂戴するなど、ナノファイバー製品の拡大が今後加速していく条件が揃ってまいりました。

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、参入障壁の高い当社ナノファイバー製品の新車への採用が広がってきたことで、アフターマーケットに対しても、建機メーカー様と協働して純正品を販売するビジネスモデルの構築が進んでおります。

既存事業では、これら3つの重点戦略を推し進め、2030年3月期の目標として、売上高250億円、営業利益56億円の達成を目指します。

新規事業

3つの市場領域に経営資源を集中投下し、売上高200億円を超える野心的な目標の達成へ

次に、VISION2030における“挑戦のコミットメント”の実現を目指し、今まさに、新規事業(新素材領域)への挑戦が始まっております。これまでも新規事業開拓に向けた多角的な試行錯誤を行ってまいりましたが、その経験と

反省を活かし、VISION2030では、参入すべき市場を入念に精査することから始めました。その結果、当社ナノファイバー素材の競争優位性を最大限に発揮することのできる有望市場として、3つの市場領域を選定し、経営資源を集中投下していくことを決定しました。

1つ目の市場領域は「機能テキスタイル」です。アパレル等を対象とするテキスタイル市場は、極めて大きなマーケットサイズを持っており、市場が求めるテキスタイル素材が提供できれば大きな成果を一挙に獲得することができます。実際の営業活動を含めて、その市場ニーズを調査・分析した結果、“薄くて温かい”特性を有する当社ナノファイバー素材が大きな強みを発揮する可能性の高い分野であることが分かってきました。そこで、独自のテキスタイルブランド「TEXIFIL™(テクシフィル)」を立上げ、すでにゴルフ用ベスト向けに販売を開始し、完売しておりますが、現在、いくつかのアパレルメーカーとの間で商談が進むなど、多数の引き合いをいただいております。

2つ目の市場領域「ライフサイエンス」は、今後の中長期的な高成長が見込まれる市場として着目した領域です。パートナー企業との協業により、まずは生体センサー市場の開拓に向けて、新たな電極の開発・提供を目指し

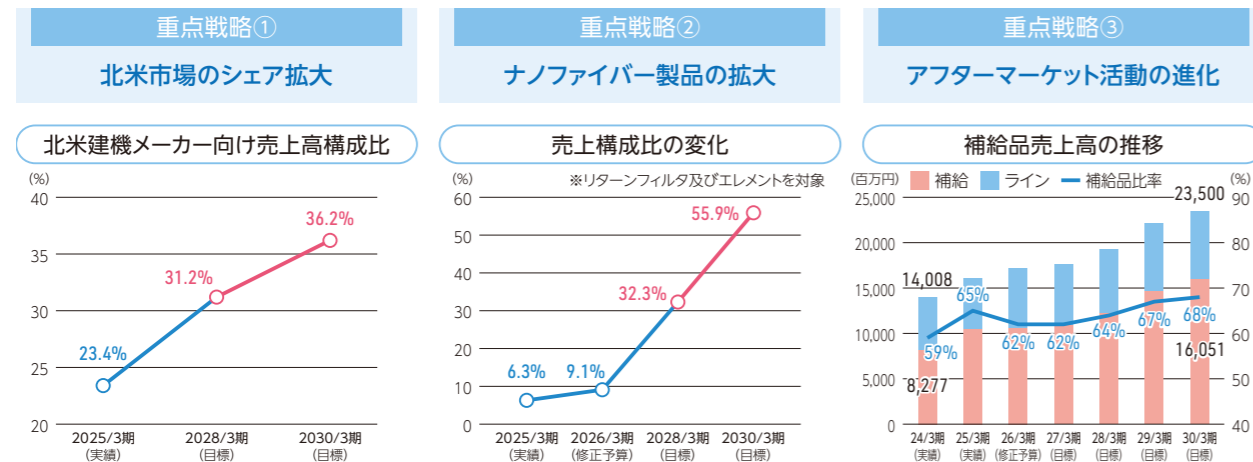
ます。高精度であることはもちろんですが、着用者の視点に立つと、日常生活の妨げとならない“装着時の快適性”が重要であり、これを実現した製品ができれば、ヘルスケア全般からスポーツ全般まで、幅広い裾野へと広がっていくことが期待されます。

3つ目の市場領域「産業資材」は、機能性や品質など産業界の厳しい要求事項に対応していかなければならない領域であり、まさに得意とする領域です。参入障壁が高い一方で、ひとたび参入することができれば、非常に安定した市場として定着していくことができます。断熱絶縁やEMI(電磁干渉)シールド等の次世代防護材の開発を目指して、現在、パートナー企業との協働プロジェクトを含めて、いくつかの有望なテーマで基礎研究を進めております。

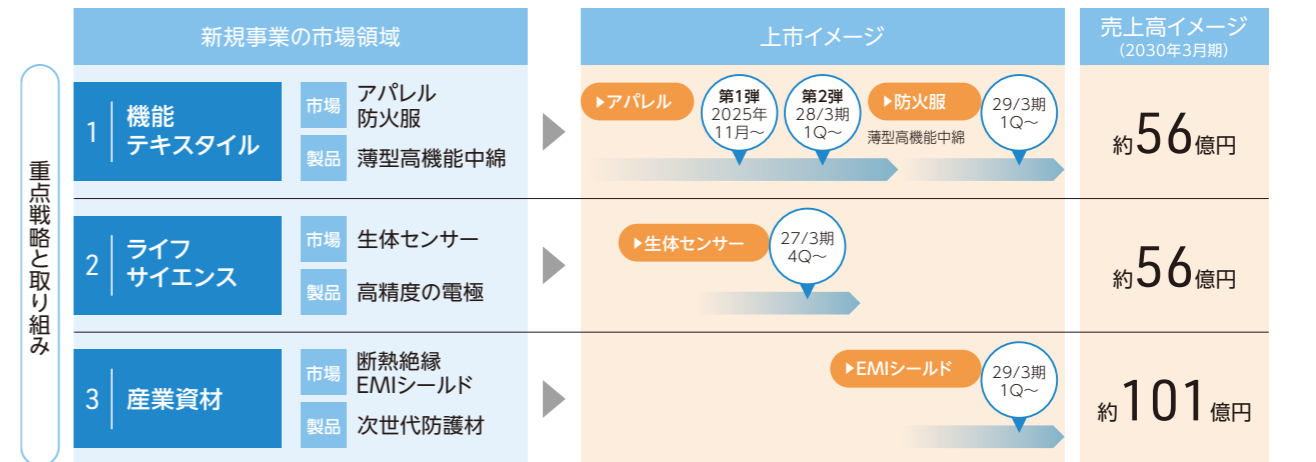
これら3つの市場領域にフォーカスして新規事業の開拓を推し進め、まさにゼロからのスタートで、野心的な目標に向けて、果敢に挑戦してまいります。

引き続き、当社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。

VISION2030における既存事業(建機用フィルタ事業)の目標と重点戦略



VISION2030における新規事業の目標と重点戦略



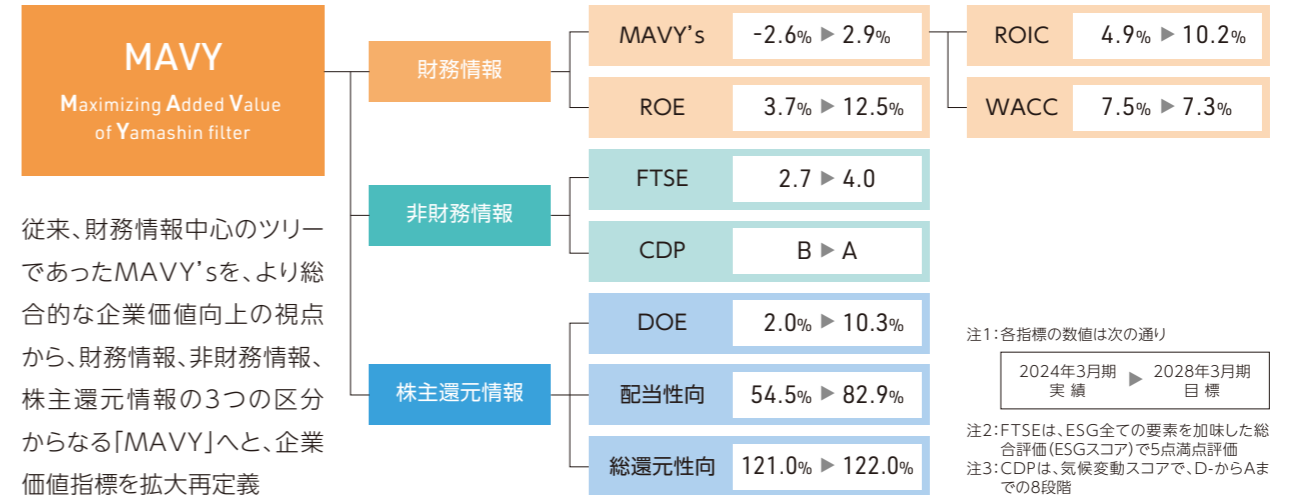


ヤマシンフィルタ株式会社  
取締役 専務執行役員

井岡 周久

# MAVY's 経営をさらに推し進める

## ■ 目指すべき定量(連結)目標



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

私どもヤマシンフィルタグループでは、企業価値の持続的な向上が上場企業に求められる基本的な使命であると考えております。

企業価値の向上には、「稼ぐ力」を高め事業成長を実現していく「成長戦略」、持続可能な社会の発展に寄与する「サステナビリティ経営」(ESG経営)、株主の皆様への利益還元の充実を推し進める「株主還元重視の経営」の3つに、一体的に取り組んでいくことが必要不可欠です。この認識のもと、それぞれ、「財務情報」、「非財務情報」、「株主還元情報」の3つの区分からなる当社グループ独自の企業価値指標「MAVY」を策定しております。

2024年11月に策定・公表した「中期経営計画2027」では、「MAVY」について目指すべき定量(連結)目標を設定しました(P24参照)。その進捗状況を適時公表することで、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様へ、当社グループの企業価値向上の取り組み状況を分かりやすくお伝えしていきたいと考えております。

2025年12月には、「YAMASHIN FILTER VISION 2030」(以下、VISION2030)を策定・公表し、新たな取り組みをスタートさせました。これにより、「MAVY」の各指標は、2024年11月に設定した目標値に一定のズレが生

じる可能性があります。中長期的にはより高い水準を実現していくことができると期待しております。

以下、私からは、VISION2030が指し示す新たな取り組みのもと、「MAVY」を中心に、当社グループの資本・財務戦略の現状と今後について、ご説明いたします。

## ROICの向上を基礎に、投下資本を上回る付加価値の創出を目指す

MAVYの「財務情報」区分の核となる経営指標は「MAVY's」です。これは、一般的には「EVAスプレッド」(経済的付加価値スプレッド)と呼ばれるもので、投下資本を通じて獲得される事業収益から創出される付加価値の定量指標です。ROIC(投下資本収益率)からWACC(資本調達コスト)を差し引いた数値がプラスであれば、投下資本を上回る価値を生み出していると判断することができます。

MAVY'sは、コロナ禍に伴う外部環境の変化や内部要因により、2024年3月期までの6年間、マイナスの状態が続いておりましたが、2025年3月期に7年ぶりのプラスに転じました。主な要因はROICの改善であり、その牽引役となっているのが、建機用フィルタ事業における補給品売上高の伸長です。当社の油圧フィルタは世界中の主要な建機メーカーの皆様へ採用いただいておりますが、その一方で、アフターマーケット(補給品市場)では純正品の割合が低調であり、当社も苦戦を強いられておりました。しかし、アフターマーケットでも建機メーカー様と一体となって純正品を販売していこうという取り組みが2024年頃から成果を出し始め、補給品売上高が急速な拡大傾向を示しております。補給品はライン品(新車向け)よりも利益率が高いことから、今後、補給品の売上構成比が中長期的に高まっていくことで利益率の改善が進み、ひいてはROICの改善、そしてMAVY'sの改善へとつながっていくものと見込んでおります。中期経営計画2027では、MAVY'sの2025年3月期実績0.1%を最終年度(2028年3月期)には2.9%まで引き上げていく計画です。

## ■ MAVY「財務情報」KPIの進捗

	2025/3月期	2026/3月期			2027/3月期	2028/3月期
	実績	中計計画値	修正予算	計画比	中計計画値	中計計画値
MAVY's	0.1%	0.2%	<b>0.4%</b>	<b>+0.2Pt</b>	1.3%	2.9%
ROIC	8.2%	8.1%	<b>8.4%</b>	<b>+0.3Pt</b>	8.9%	10.2%
WACC	8.1%	7.9%	<b>7.9%</b>	—	7.6%	7.3%
ROE	7.8%	8.6%	<b>8.7%</b>	<b>+0.1Pt</b>	10.2%	12.5%

今後は事業セグメントを、新規事業を加えた3つに増やし、進捗の開示をさらに明確化

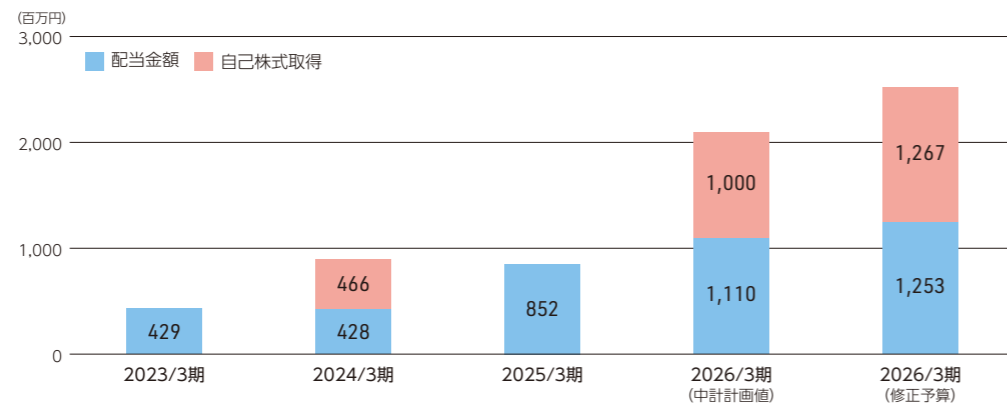
中期経営計画2027公表から約1年後にVISION2030を公表しましたが、これを受けて、新規事業への取り組みは本格化するものの、最終年度の2030年3月期は収益構造の構築途上にあることが想定されるため、先行投資の拡大と売上規模の拡大に伴って、ROIC、WACCともに一時的な変動は避けられないと考えております。2026年3月期からは、新規事業を、建機用フィルタ事業、エアフィルタ事業に続く第3の事業セグメントとして、これまで建機用フィルタ事業に計上していた全ての新規事業関連費用(人件費や投資償却費など)を明確に切り分け、建機用フィルタ事業において収益基盤の確立が着実に進む一方で、研究開発や人材への投資が先行する新規事業が連結経営に及ぼすMAVY'sのスプレッドの推移を随時、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様にも明確にお示ししていきたいと考えております。

従業員を巻き込む新たな株式報酬制度を加え、「MAVY's経営」をさらに深化

MAVY'sは、実は、分解ツリー(樹形図)として、各責任部署の取り組み課題(Key Success Factorsとして見える化)まで詳細に落とし込まれており、従業員は、個々の明確な目標に向けて努力することで、その成果がMAVY'sの改善・拡大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。当社では、こうした「MAVY's経営」の特徴を背景に、従業員持株会への加入比率が着実に向上しておりますが、「MAVY's経営」のさらなる深化を目指して、2026年3月期より、課長職以上の全従業員を対象に、給与支給方法を改め、金銭報酬とは別に株式報酬制度「ストック結(ゆい)」を導入することとしました。当社株式を媒介として会社と従業員とを強く結び付け、一体となって“企業価値”の最大化を目指すことを表現したネーミングです。ゆくゆくは対象者を一般従業員にまで広げ、「MAVY's経営」をさらに力強く推し進めることで、VISION2030が指し示す「夢」の実現を“全役職員一丸”で目指したいと考えております。

株主還元の推移

配当と自己株式の取得を含めた資本政策の見直しにより、高い株主還元を実現



1株当たり年間配当金	6.0円	6.0円	12.0円	16.0円	18.0円
総還元性向	75.6%	121.0%	52.9%	113.5%	130.9%
DOE	2.1%	2.0%	3.9%	5.0%	5.6%

成長投資と株主還元を両輪とするキャッシュアロケーションにより、企業価値の最大化へ

当社は、2025年12月に、VISION2030実現に向けた資本戦略プランとして、今後、既存事業から持続的に生まれるキャッシュ・フローを成長投資と株主還元に分け、資本効率の最適化を図る“キャッシュアロケーション方針”を明確に示しました。

成長投資の主体は、合成高分子ナノファイバーによる新製品の研究開発並びに社会実装に向けた投資を中心に行っていきます。また、株主還元については、配当と自己株式取得を合わせたより積極的な政策を持続的に行っていきます。

今後、新規事業の進捗次第では、M&Aを含めてさらなる投資を行う必要性が、想定よりも早いタイミングで訪れる可能性もありますが、多様な調達手段を駆使しながら、レバレッジの利いた財務戦略を推し進め、成長投資と株主還元の両立を目指してまいります。

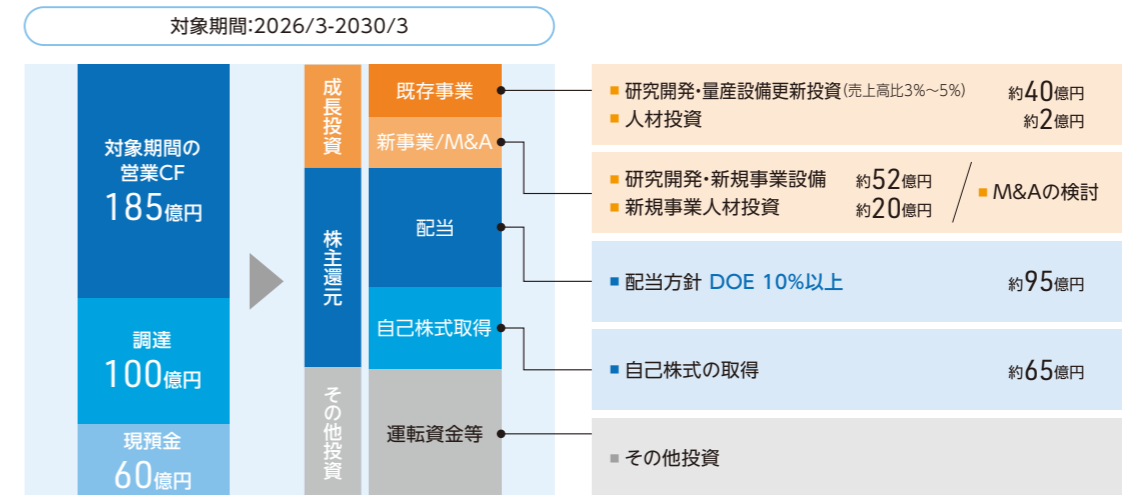
VISION2030が描く「理性に基づく野望」の実現に向けて、大胆な成長戦略を推進

当社は常に持続的な企業価値の向上に努めることをモットーとしております。VISION2030はそれを実現するための中期的な取り組みであり、その前提として綿密な市場調査・分析に基づく進出市場の選定や、提携企業の開拓並びに産学連携パートナーとの協業体制の構築など、戦略的な取り組みの積み重ねによって、VISION2030の実現を確実に図っていきます。

私たちは、その新素材の要素技術をベースに持続的な成長を図り、株主、投資家、従業員をはじめとしたステークホルダーの皆様のご支援に改めてまいります。引き続き、中長期的な目線からご支援ご鞭撻賜りますようお願い申し上げます。

キャッシュアロケーション(VISION2030実現に向けた資本戦略プラン)

既存事業から生じるキャッシュ・フローを成長投資と株主還元に分け、資本効率の最適化を図る



※現在のVISION2030を前提にした資本戦略プラン

急成長を目指す経営ステージにおけるガバナンス強化の視点から…

当社グループは今、「機能素材メーカーへの進化」を目指すVISION2030実現に向け、チャレンジングな経営をスタートさせました。これにより今後、従来以上に大きな変化が予想される経営ステージにおいて、ガバナンスがさらに重要度を増していくものと思われます。そこで今回は、森田社外取締役より、ガバナンス強化の視点からメッセージをいただきました。



当社が大きく飛躍するチャンスを  
しっかりとつかんでいくために、  
社外取締役の一員として、常に辛口の視点から、  
前向きな提言を心がけてまいります。

社外取締役 監査等委員  
森田 秀朗

「YAMASHIN FILTER VISION 2030」(以下、VISION2030)の実現のためには、「中期経営計画2027『Fly to the next stage!』」を着実に達成していくことが肝要と考えております。

当社の強みである建機用フィルタについて、特に「北米市場のシェア拡大」及び「アフターマーケット活動の進化」の進捗状況に着目し、業績面で確実に収益を計上していくことでVISION2030の実現に向けても大いに弾みがつくと思われます。その点を注視し、経営サイドに期待していきます。また、成長を支えるために必要となる人材確保及び育成、人事制度をはじめとする従業員の待遇面なども点検してまいります。加えて、新素材開発に伴い各部門間の密な連携が肝要と思われるので、その点にも注目してまいります。

当社には今、画期的な新素材の開発により飛躍的に成長するチャンスが訪れていると思います。ただし、今まで当社が携わってきた業界・商慣習とは異なる点が多々あるため、ビジネスを推進するためには業界に精通した人材の確保や、さまざまな業態の他社とのアライアンス・M&Aの活用などを積極的に行っていく必要があると考えます。

他社とのアライアンスにおいては当社に不利益とならないような交渉を、M&Aについてはデュー・デリジェンスをしっかりと行うこと等を、都度積極的に提言してまいります。

また、「スピード感を持った経営」は、当社の特徴であり強みでもあります。その一方で、リスクについて十分な検討がなされない恐れも懸念材料となります。“経営スピード”を大きな強みとするためにも、各種リスクアセスメントを怠らないよう経営サイドに提言してまいります。

VISION2030の達成は容易ではないと思われますが、当社が大きく飛躍するチャンスでもあるので、社外取締役の一員として前向きな提言を心がけるとともに、オーナー企業の色彩が強く残る当社の良い点は評価しつつ、健全なガバナンスが保たれるよう辛口の視点を失うことなく直言してまいります。

新任の社外取締役(監査等委員)の立場から…

今後のチャレンジングな成長戦略を支える経営体制をさらに強化するべく、当社グループでは2025年6月に、新たに社外取締役2名を監査等委員として迎えました。今回は、この2名の新任社外取締役より、今後の当社グループの企業価値向上に向けたご自身の役割や使命について、抱負を交えながらメッセージをいただきました。

当社の今後の「夢」への挑戦とその実現に  
期待するとともに、この挑戦に寄り添い、  
価値創出を支えてまいります。

当社は、「仕濾過事」の理念のもと、建機用フィルタ製造を中心に社会に貢献してきました。当社が独自開発した「YAMASHIN Nano Filter™」は、建機用フィルタやエアフィルタのみならず、その機能性を活かして多様な領域に展開可能です。開発力を武器に既存事業をさらに深耕するとともに、次世代素材で新領域に事業を展開し、フィルタビジネスを通じた「夢」への挑戦とその実現に期待しています。

私は、当社の成長に伴走し、その価値創出を支える使命を認識しています。企業法務やコーポレート・ガバナンスに携わってきた弁護士としての経験を活かし、経営陣の挑戦に寄り添いながら、課題整理やリスク対応で実践的な助言を行い、持続的成長と企業価値の実現に貢献してまいります。



社外取締役 監査等委員  
あわや  
粟谷 しのぶ

独立社外取締役の視点で、戦略の磨き込みと  
意思決定の質を高め、企業価値の飛躍に  
つなげてまいります。

「中期経営計画2027」では、成長投資の優先順位を明確にし、収益力・財務規律・リスク管理が一体で機能する実行力の強化を期待しております。VISION2030はナノファイバーを核に機能テキスタイル、ライフサイエンス、産業資材へ大胆に挑戦する変革です。人財投資をてこに、新規事業ポートフォリオ確立と収益基盤の進化を望んでおります。

私は今後、機関投資家側で長年培った資本市場関連の経験を基に、全ステークホルダーの均衡を意識した独立社外取締役の視点で、戦略の磨き込みと意思決定の質を高めてまいります。特に市場との対話では、適時性と透明性のある開示・説明を重視し、実行に伴走しつつガバナンスを深化させ、企業価値の飛躍につなげてまいります。



社外取締役 監査等委員  
やん  
楊 珮玲

サステナビリティ方針

# 仕濾 ろかじにつかふる 過事

## ～フィルタビジネスを通じて社会に貢献する

ろかじにつかふる  
ヤマシンフィルタは「仕濾過事」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活かし  
「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。

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及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経営を推進していきます。

### ■ 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、経営企画室長及び執行役員が委員長を務め、全ての執行役員を含む約20名が出席しています。SDGs推進やESGの取り組みについてYSS委員会で月1回議論し、その内容を取締役会や経営会議へ報告しています。

#### <2024年度のYSS委員会での主なテーマ>

- 人権リスク評価の検討
- 生物多様性に関する取り組み
- 方針類策定・改訂
- ESG外部評価結果の報告 ほか

### ■ サステナビリティ浸透取り組み

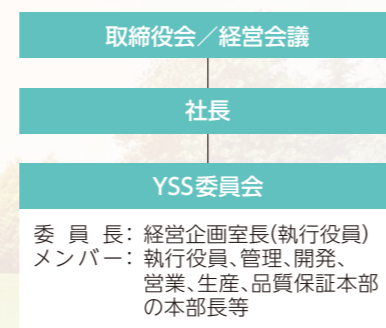
当社は、YSS委員会発足以来、従業員に対しサステナビリティに関する研修や勉強会を実施しています。これまでにサステナビリティやSDGs、TCFDなど基礎的な内容から、人権方針策定、人権リスク評価に当たっては人権リスク勉強会を複数回行いました。

2024年度からは、新入社員研修の一環としてサステナビリティに関するレクチャーも追加し、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。

### ■ マテリアリティ

▼ マテリアリティの詳細についてはこちらをご参照ください  
<https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/sustainability/system.html>

### ■ サステナビリティ推進体制図



▼ 「環境」「社会」についての詳細及びESGデータ集は以下URLをご参照ください  
<https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/sustainability/data.html>



## 環境 モノづくりの本道で地球環境に貢献

取り組み	サステナビリティレポート2025
環境マネジメント	P.13～14
気候変動	P.15～18
環境負荷低減	P.19～21

## 社会 あらゆるステークホルダーとの信頼構築

取り組み	サステナビリティレポート2025
研究開発・特集	P.22～24
品質	P.25
サプライチェーンマネジメント	P.26～27
人的資本	P.28～31
労働安全衛生	P.32～33
人権の尊重	P.34
コミュニティへの投資	P.35

▼ 『ガバナンス』についての詳細は本統合報告書の「第4章」をご参照ください

## 第4章 コーポレート・ガバナンス

## ガバナンス 持続的成長を支えるガバナンスの強化

取り組み	
コーポレート・ガバナンス体制	P.35～36
取締役会・各委員会の開催回数と出席状況	P.36
透明性を高める指名委員会・報酬委員会	P.36
取締役会の実効性評価	P.36
役員報酬	P.37
コンプライアンス	P.37
リスクマネジメント	P.38
役員紹介	P.39～42

サステナビリティ関連

## 社員座談会

ヤマシンフィルタは、社是「仕濾過事」のもと、当社独自の強みを活かしながら新たな価値を創造し続けることが、企業価値向上に必要な不可欠な取り組みであると認識しています。そして、そうした価値創造の源泉として「人的資本」を最も重視した経営を推し進めています。そこで、今回は、所属部署や経験の異なる4名の社員が集まり、入社の一歩のきっかけや日々の業務を通じた学び、働きがいや働きやすさ、さらには、ヤマシンフィルタで働くことの魅力や課題など、幅広く率直に語り合った座談会の様子をお伝えします。

## 入社の一歩のきっかけ

**F.M** 私は2018年に中途採用で入社しました。ライフステージの変化を見据え、自分に合った働き方を見直した結果、地に足をつけてしっかりとキャリアを積み重ねていける会社選びを行いました。ヤマシンフィルタは、幅広く業務に携われる環境ですので、毎日充実しており、あっという間に8年が経過した印象です。皆さんの入社の一歩のきっかけはいかがでしょうか。

**K.S** 私は、コロナ禍での入社組です。当社との出会いは、たまたまマスクの購入のために立ち寄った薬局でした。当社のマスクはマイクロレベルよりもさらに微細なナノレベルのファイバーを用い、3次元多孔構造で織り上げられている点や、繰り返し洗って使用できる点に高い機能性を感じ、「どのような会社だろう?」と気になって調べました。すると、建設機械用油圧フィルタというニッチな業界で先頭を走っている会社だったので。薬局での運命的な出会いがきっかけで、入社前に当社のファンになってしまいました。

**K.M** 私の当社との出会いは、大学の専攻学部で寄せられていた求人情報でした。調べていくうちに、建機用油圧フィルタというニッチな市場で、グローバルトップシェアを確保し続けていることを知り、そのような製品を生み出すことができる技術の高さや独自性などに惹かれたのを覚えています。また、K.Sさんと同様に私

もコロナ禍の入社だったこともあり、マスク製品に使用されているナノファイバーという素材に対してとても大きな興味を持ったことも、入社の一歩のきっかけの一つになりました。加えて、私の出身地である佐賀県に当社の佐賀事業所があることにも縁を感じました。

**F.M** コロナ禍で就職活動を行っていたお二人の入社の一歩のきっかけが、ともに当社製のマスクだったとは、当社の一員として、とても誇らしい気持ちです。M.Yさんは、2011年の入社ですが、どのようなきっかけからでしょうか。

**M.Y** 私は中途採用で当社に入社しました。前職では、新卒採用で営業の現場に配属されました。自分以外は男性ばかりという職場環境で奮闘する数年を過ごし、「息長く働き続けたい」という思いから転職を決意しました。2011年は、3月11日に発生した東日本大震災の影響で人々の価値観が大きく変容した年でしたが、当社にとっても、受注業務を担う部隊を佐賀工場から横浜の本社に移す組織機構改革が行われた節目の年だったようで、複数名の中途募集が行われ、私はこの海外顧客担当に応募し採用されました。営業の最前線という立ち位置から一転、営業の皆さんのサポート役に徹する立場を続けて、いつの間にか15年が経ちました。業務内容はサポート役ながら、ここまで続けてこられたのは、皆さんに支えていただいたおかげだと思っています。



フィルタ事業開発本部  
先進開発部 先進開発課 所属

K.M

2023年新卒入社(入社3年目)

営業本部 建機フィルタ営業部  
建機フィルタ課 所属

K.S

2023年新卒入社(入社3年目)

管理本部 管理部  
総務人事課 所属

F.M

2018年1月中途入社(入社8年目)

営業本部 営業管理部  
営業管理課 所属

M.Y

2011年4月中途入社(入社15年目)

※記載の所属は2026年3月末時点のものです。

## 学びの体験や気づき

**F.M** では、次に、これまで当社で仕事をしてきた中で、学びの体験や大切なことへの気づきなどについて教えてください。私は人事担当者として、社員の皆さんの働きがいや働きやすさを維持・向上する役割を担っているのですが、私自身に置き換えても、その点は会社が真剣に考えてくれている、手助けしてくれていると日々感じています。例えば、上司は、私の成長スピードに合わせながら、やりがいのある案件や業務を順次割り当ててくれ、いつも半歩先・一歩先の学びを得ることが多く、とても感謝しています。

**M.Y** 私にとって最も大きな学びは、「仕事は一人ではできない。チーム力が大事」ということです。営業部も、開発部も、私が属する営業管理部も、部署は違えど、お客様のニーズに「One Team」で対応していくべき仲間です。セクショナリズムで考えれば、私は営業部から注文書を受け取ってその内容に従って工場に発注するだけでよいかもしれませんが、しかし、チームとして考えれば、必要に応じて「これだとおお客様の希望納期に間に合わないから、こうしましょう」、「この案件は少し遅れているようですが、大丈夫ですか?」、「この辺りをもう少し営業と開発の間でしっかり詰めてもらわないと、工場が対応できない」といった早めの声掛けを行うことがとても大切だと思います。前職での営業

経験から、営業部員がどんなサポートを求めているかもある程度は理解しているつもりですので、「かゆい所に手が届く」ようなサポートを心がけたいと思っています。

**K.S** 営業部員としてまだ3年ですが、営業管理部の方との業務を通じた交流の中で、確かに皆さん、所属部署を超えた視点から、言い換えれば、「お客様のために」という視点から、いろいろなサポートをしてくださっていると感じています。

**F.M** これは、当社の強みの源泉の一つかもしれません。部署を超えて人と人のつながりを大切にする私たちの企業文化をこれからもしっかりと守っていきたくですね。K.Sさんのこれまでの学びも教えてください。

**K.S** 営業職としての私の一番の学びの一つは、会社に持ち帰る情報がいかに重要かということです。例えば、お客様の潜在的なニーズやコンペティターの動向を事前に把握することで、どこよりも早いタイミングで適切な提案を行うことが可能となります。もう一つの学びは、現場主義の大切さです。当社の営業部員は皆、建機のユーザーの立場に立って、ユーザーはどんなものを求めているのかを想像しながら、私たちの直接のお客様である建機メーカーの設計担当者との打合せを行う、という姿勢に徹しています。つまり、建機が使われる「現場」に視点を当てているからこそ、建機メーカーの設計担当者が真に求める提案を行うこと



ができると考え、実践しています。上司の営業活動に同行し、実際にお客様に提案するところを見ることで、そうした現場主義の大切さ、現場主義がいかにお客様の心を捉えるかを、目の当たりにしてきました。

**K.M** 開発業務においても、現場・現物主義がとても重要だと感じます。例えば、1本のフィルタと言っても複数の部品が組み合わさってできていますので、性能に影響を与えるパラメータは多岐にわたります。そのため、試作評価において想定とは異なる結果が得られることも少なくありません。もちろん、そのような時は原因調査を行うのですが、横須賀（開発拠点）で完結できない場合には、佐賀（試作品や量産先行品の工場）まで出向いて生産部門の方と細かい条件確認や再試作を行うこともありました。開発部門のトップも、「横須賀に閉じこもらずに必要ならいつでも現場を見に来るように」と後押ししてくださっています。また、設計業務を担当している方も、製品の量産化に向けてフィリピン・セブ島の工場や現地サプライヤーによく出向いているので、開発全体で現場主義が徹底されている印象が強いです。

**F.M** 当社はメーカーとして、あらゆる部署に「三現主義」（現場・現物・現実）が根付いていますよね。これも、当社の強みの源泉の一つだと思います。

### 魅力と課題

**F.M** 皆さん、いろいろな学びを経験しながらキャリアを重ねてきているのだと思いますが、当社で働く魅力や、今後に向けた課題などをどのように考えています

か。私は、管理職と社員との距離感が近く、部署間の敷居が低いなど、非常に風通しの良い組織の中で、各自が一定の裁量を持って臨機応変に働くことができる企業風土に、とても大きな魅力を感じています。

**K.S** 私も、上長や他部署との距離感の近さや話しやすさが一番の魅力だと思っています。当社は、在宅・出社どちらの勤務形態であっても選択できますが、上長からは、「対面でもオンラインでも、いつでも気兼ねなく声をかけていいよ」とオープンマインドの温かいお言葉をいただいています。

**K.M** 横須賀では、お客様（建機メーカー）のOBを講師役として招聘して、定期的に勉強会が開催されています。テーマは建機業界や油圧機器に関する基礎知識から設計の失敗談までさまざまあり、研究開発に役立つヒントや新たな着想が得られるのでいつも刺激を受けています。また、制度面の魅力としては、横須賀ではフレックス制が導入されており、朝の出社時間を7時半・8時・8時半から選ぶことができます。私は「7時半出社-16時半終業」で働いていて、終業後の時間をプライベートの充実にあてられるので、とても気に入っています。8時半出社の方も多く、フレックス制は社員に受け入れられている良い制度だという印象です。

**F.M** 当社は、拠点ごとに柔軟に適した制度を導入していることも、働きやすさや生産性の向上につながっているのだと思います。本社勤務の私たちは定時が決まっていますが、今後は、横須賀の成功事例を全社的



にも広げていくべきかどうか、検討することも必要かもしれませんね。

**K.S** 私は、社外の方々と連絡を取ることも多い営業部員という立場から、残業が発生する日もありますが、その一方で、社員の健康を重視した就業管理には、いつも感謝しています。

**F.M** 私も、人材エージェントと頻りに連絡を取らなければならない時などに、残業はしています。もちろん、お取引先の皆様には、当社の勤務形態にご理解を示していただいています。引き続き皆さんの声にも耳を傾けながら、総務人事課としてより良い制度づくりに努めていきたいと思っています。

**M.Y** 私が当社で今まで働いてこられたのは、チーム力と信頼関係の賜物だと思っています。私はこれまで、産休・育休を2度経験していますが、2人目の子供を妊娠した際には、夫も多忙で子供2人を育てながら仕事を続けられるか不安もあり、退職も選択肢として考えていました。でも、「みんなでサポートするから戻ってきてほしい」と、チームの皆さんから声をかけてもらい、続ける決断をしました。その言葉の通り、子供が熱を出すなど、休まなければならない時は、チームの皆さんに支えていただきました。本当に感謝しかありません。そして、昨年、「この仕事は是非あなたにお願いしたい」とベルギー出張を依頼されました。「時短勤務の二児の子持ち社員に、こんなに信頼を寄せていただけるなんて」と感動し、ますますモチベーションが高まったのを覚えています。同時に、英語力向上につながる研修・教育制度があれば、海外ビジネスへの関心の高い社員がもっとチャンスをつかめるとも思いました。

**K.M** 「チーム力」や「信頼関係」という話に近いですが、横須賀イノベーションセンターでは勤続年数や役職に関係なく社員同士の交流が活発です。アイデアやちょっとした困りごとがあった時も、直属の上司だけでなく、他部署の同僚、先輩社員やシニア社員まで、誰とでもオープンに意見交換できる雰囲気がオフィスに広がっています。こうした風通しの良い職場環境やフレックス制による柔軟な働き方もあってか、当然有給休暇も安心して取得できる風土が根付いています。こういう風土のもとでスピード感のある開発ができていくのは当社の強みだと思います。ただ、その一方で、時間や人員などのリソースが追いつかないと感じる場面も多いです。優先順位をつけて対応したり、業務効率化を進めたりしていますが、そこは「パッションで乗り切る」だけではなく、仕組みや体制の改善にも期待したいところです。

**F.M** 今日は、皆さんの率直なお話を伺うことができ、嬉しく思いました。当社で働く多くの魅力を再認識でき、さらにいい会社にしていきたいという思いを皆さんと共有することができました。携わっている業務はそれぞれ異なりますが、これからも心をつなぐ、ヤマシンフィルタの未来をともに創っていければと思います。どうもありがとうございました。そして、これからもよろしくお祈りします。





## 役員報酬

### 方針

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」から構成されております。なお、社外取締役及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」のみを支給しております。「業績連動報酬」は、業績向上への意欲を高めるため、業務成果に関わりが深い項目であると判断し、連結営業利益及び連結税金等調整前当期純利益を指標としております。「業績連動報酬」の決定方法は、連結営業利益及び連結税金等調整前当期純利益に一定率を乗じて決定しております。「譲渡制限付株式報酬」は、当社株主と利益意識を共有し、中長期的視点で企業価値向上に取り組むため割り当てております。当制度の導入目的に鑑み、対象取締役の役位等に基づき上位者ほど報酬全体に占める構成比が高くなるよう設計しております。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等の事項を総合的に勘案し設定しております。

■ 2024年度役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)			対象となる 役員の員数 (人)
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
取締役（監査等委員及び社外取締役を除く。）	324	179	107	38	4
監査等委員 (社外取締役を除く。)	2	2	—	—	1
社外役員	40	40	—	—	7

## コンプライアンス

当社は、高いレベルの企業倫理を実践するための指針として、「コンプライアンス基本方針」を制定しています。これに基づいた行動を通じて、社内のコンプライアンス意識の醸成とともに徹底を図っています。

### コンプライアンス基本方針と社内浸透

コンプライアンス基本方針において、「企業行動規範」と「行動基準」を定め、全ての役員、従業員に適用しています。企業行動規範は経営理念「仕瀧過事」のもと、高い水準のコンプライアンス意識を保ち、社会から信頼される企業となるべく行動の基礎となる考え方であり、行動基準は企業行動規範に基づき、全ての役員及び従業員が日々の業務で認識すべき行動の基準です。

2011年度のコンプライアンス基本方針の制定以降、役員及び従業員に向けた研修を年に2回、入社時の研修も必ず実施しているほか、社内イントラネットでの常時掲示によって周知しています。また、あらゆるハラスメントの禁止について、行動基準のほか、就業規則にも織り込むことで一層の周知を図っています。

### マネジメント体制

コンプライアンス基本方針に基づき、取締役会においてコンプライアンスに関わる重要事項の決定などを行い、コンプライアンス委員会にて実施案の検討をしています。同委員会は、社長、本部長、内部監査室長で構成され、年2回実施しています。また、グループ会社の業務執行のリスク監視・モニタリングは「業務監理委員会」で実施しています。このようにグループ会社において法令遵守や適切な販売や会計管理などが行われるよう、各子会社への現地監査の実施だけでなく、子会社規程の見直しやグループの重要な規程に関しては国や地域での違いを踏まえ、共通化を進めるなど支援体制を強化しています。

### 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。

▼コンプライアンスの詳細についてはこちらをご参照ください  
[https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/sustainability/governance/main/04/teaserItems1/03/tableContents/0/multiFileUpload20/link/YF2025\\_G\\_02compliance.pdf](https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/sustainability/governance/main/04/teaserItems1/03/tableContents/0/multiFileUpload20/link/YF2025_G_02compliance.pdf)

## リスクマネジメント

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。

### 危機対応体制の整備

当社グループのBCP（事業継続計画）対策として、地震や火災、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、さまざまな危機的ケースを想定した「危機管理マニュアル」を策定しています。本マニュアルには、危機管理体制への移行条件を定め、各拠点や各本部における具体的な行動を記載しており、当社グループ従業員とその家族などに適用されます。上記のような非常時には、管理本部内に「経営危機管理対策本部」を立ち上げ、経営危機管理対策本部長のもと、平常体制に移行するまで指揮をとります。当社グループ各拠点、工場などで発生した自然災害などの危機が顕在化した際は、速やかに各拠点の社長（マネジメント層）から本社に報告を行います。従業員については出張中、休暇中も含め、負傷の有無、家族・自宅の被害状況などを報告する安否確認システムを導入することで迅速な人的・物的被害の把握に努めています。各拠点や各本部で取りまとめた報告内容をもとに、経営危機管理対策本部で外部へ情報開示が必要かどうか協議の上、当社ホームページで開示しています。

本マニュアルに従った緊急連絡訓練を定期的実施しており、訓練には社長以下の取締役も参加し実効性を絶えず検証しています。また、毎年、各拠点や工場で行った防災訓練も実施しており、従業員は必ず参加しています。

### 危機管理対応マニュアルの項目

- |                 |                 |               |
|-----------------|-----------------|---------------|
| 1. 危機管理対応の基本方針  | 5. 部門別実施業務時系列一覧 | 9. 社外対応       |
| 2. 危機管理体制への移行条件 | 6. 危機発生直後の初動    | 10. 開示の検討について |
| 3. 対策本部（組織図）    | 7. 従業員の安全行動原則   | 11. 緊急連絡網     |
| 4. 対策本部の主な役割    | 8. 取引先への連絡事項    |               |

▼リスクマネジメントの詳細についてはこちらをご参照ください  
[https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/sustainability/governance/main/04/teaserItems1/04/tableContents/0/multiFileUpload21/link/YF2025\\_G\\_03riskmanagement.pdf](https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/sustainability/governance/main/04/teaserItems1/04/tableContents/0/multiFileUpload21/link/YF2025_G_03riskmanagement.pdf)

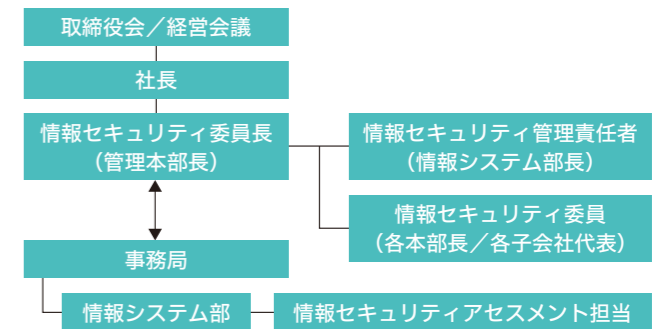
### 情報セキュリティ体制の強化

当社は、デジタル化の進展やサイバーリスクの高度化を踏まえ、グループ各社における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、新たに「情報セキュリティ委員会規程」を策定し、グループ全体の情報セキュリティに関するガバナンスを一層強化しました。本規程に基づき設置した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、各本部長及び部長等の業務責任者が参画する体制としています。委員会は原則として月1回開催し、情報セキュリティに関する重要事項について継続的に協議・モニタリングを行っています。

同委員会は、①グループ各社における情報セキュリティ関連の法令遵守及びリスク管理体制の整備・運用を支援・指導、②グループ会社が実施する情報管理業務の執行状況を定期的にモニタリングする、③インシデント発生時の対策方針の検討・実施、④役員・従業員を対象とした教育・啓発を通じて情報セキュリティレベルの向上を図ることを主な目的としています。

2026年1月には「情報セキュリティ基本方針」に下記のガイドラインを加え、当社グループは、情報資産の保護と事業継続性の確保を重要な経営課題の一つと位置づけ、グループ全体で情報セキュリティ対策の実効性向上に取り組んでいます。（ガイドライン項目：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報告・対応/デバイス利用/生成AI活用）

### 情報セキュリティ委員会体制図



▼情報セキュリティ基本方針についてはこちらをご参照ください  
<https://www.yamashin-filter.co.jp/ja/sustainability/governance/main/01/teaserItems1/05/linkList/01/link/BasicInformationSecurityPolicy.pdf>

取締役 (2026年3月末現在)

代表取締役 社長執行役員

山崎 敦彦



1980年4月 株式会社小松製作所入社
1980年5月 当社取締役
1982年4月 当社入社 取締役経営企画室長
1987年4月 当社取締役営業部長
1990年12月 当社代表取締役社長
2017年4月 当社内部監査室長
当社品質保証本部長
2020年6月 当社代表取締役社長執行役員 (現任)
2022年1月 株式会社アクシー取締役会長兼任

取締役 副社長執行役員

山崎 裕明



2011年4月 当社入社
2014年10月 YAMASHIN CEBU FILTER MANUFACTURING CORP.代表取締役
2017年4月 当社建機フィルタ営業部長
2018年4月 YAMASHIN AMERICA INC.取締役 (現任) 兼任
YAMASHIN EUROPE BRUSSELS BVBA (現YAMASHIN EUROPE BRUSSELS BV) 取締役 (現任) 兼任
YAMASHIN THAI Ltd. 取締役 (現任) 兼任
2018年7月 YAMASHIN FILTER (SIP) TECHNOLOGY INC. (現YAMASHIN FILTER (SIP) INC.) 董事長兼任
2018年8月 当社営業本部長
2019年4月 当社執行役員営業本部長
2020年4月 当社執行役員営業統括
2020年6月 当社取締役常務執行役員
2023年6月 当社取締役副社長執行役員 (現任)
2023年7月 YAMASHIN AMERICA INC. 代表取締役兼任
2024年7月 YAMASHIN FILTER (SIP) TECHNOLOGY INC.(現YAMASHIN FILTER (SIP) INC.) 董事(現任)兼任

取締役 専務執行役員

井岡 周久



1982年4月 野村證券株式会社入社
1994年11月 ロイコ・ハベラ株式会社 (現ロイコ・ジャパン株式会社) 入社
同社CFO
1999年9月 同社代表取締役兼CFO
2005年2月 dSPACE JAPAN株式会社入社
同社CFO
2008年11月 株式会社大都技研入社
同社財務経理部長兼総務部長
株式会社ナカアンドカンパニー入社
同社最高財務責任者兼執行役員
2011年6月 同社入社財務経理部長
2012年9月 YAMASHIN CEBU FILTER MANUFACTURING CORP.取締役兼任
2012年12月 YAMASHIN FILTER SHANGHAI INC. 監事兼任
YAMASHIN FILTER (SIP) TECHNOLOGY INC.(現YAMASHIN FILTER (SIP) INC.) 監事兼任
2016年10月 当社執行役員管理本部長
2018年6月 当社取締役管理本部長
2019年8月 株式会社アクシー取締役兼任
2020年6月 当社取締役専務執行役員 (現任)

取締役 執行役員

山崎 敬明



2015年5月 当社入社
2015年6月 当社品質保証本部品質保証部
2016年1月 YAMASHIN CEBU FILTER MANUFACTURING CORP.出向
同社取締役
2017年7月 当社生産本部購買部購買課長
2018年10月 当社管理本部経営企画室課長
2019年3月 当社生産本部生産管理部長
2019年9月 株式会社アクシー取締役兼任
2020年11月 株式会社アクシー取締役兼任
2021年4月 当社執行役員SCM本部長
2022年4月 YAMASHIN AMERICA INC. 取締役兼任
2023年6月 当社取締役執行役員SCM本部長
2023年7月 当社取締役執行役員 (現任)
2023年10月 株式会社アクシー代表取締役社長 (現任) 兼任

社外取締役

伊串 久美子



2000年10月 デロイト トーマツ コンサルティング株式会社 (現合同会社デロイト トーマツ) 入社 デレコム&メディア事業部マネジャー
2003年1月 日本ヒューレット・パッカート株式会社 (現日本ヒューレット・パッカート合同会社) 入社 戦略企画部門マネジャー
2003年9月 同社経営企画室渉外部部長兼日本代表ロビイスト
2006年6月 エーオンホールディングスジャパン株式会社入社 経営企画部門長兼新規事業開発部長
エーオンリスクスサービスジャパン株式会社 (現エーオンジャパン株式会社) 営業市場開発部長
エーオンコンサルティングジャパン株式会社 (現エーオンソリューションズジャパン株式会社) HRコンサルティング・ディレクター
2009年6月 ハーバード大学公共政策大学院修士号 (MPA) 取得
2011年9月 日本アイ・ビー・エム株式会社入社 グローバル・ビジネス・サービス事業 戦略・市場開発部長
2012年7月 同社グローバル・ビジネス・サービス事業 コンサルティング部門 アソシエイト・パートナー
2014年9月 株式会社霞ヶ関総合研究所設立 代表取締役社長 (CEO兼COO)
2015年11月 株式会社USEN社外取締役
2016年4月 株式会社アマガサ社外取締役 (現 株式会社ジェリービーンズグループ)
2017年7月 株式会社USEN-NEXT HOLDINGS (現株式会社U-NEXT HOLDINGS) 社外取締役
2018年7月 株式会社ビジョナリーホールディングス社外取締役
2020年3月 株式会社プロードリーフ社外取締役
2021年12月 株式会社USEN-NEXT HOLDINGS (現株式会社U-NEXT HOLDINGS) 顧問
2022年5月 株式会社サマンサタバサジャパンリミテッド社外取締役
2023年8月 IGU OFFICE合同会社設立 代表社員 (現任)
2024年6月 当社社外取締役 (現任)

監査等委員である取締役 (2026年3月末現在)

社外取締役

森田 秀朗



1976年8月 オリエント・リース株式会社 (現オリックス株式会社) 入社
同社近畿営業本部副部長
2002年1月 同社執行役員
2003年1月 同社執行役員近畿営業本部本部長
2003年4月 同社常務執行役員
2006年1月 オリックス不動産株式会社副社長
2009年3月 オリックス・ゴルフ・マネジメント 株式会社取締役社長
2010年1月 株式会社大阪シティドーム監査役
2011年6月 オリックス野球クラブ株式会社監査役
2013年9月 オリックス野球クラブ株式会社監査役
2015年12月 株式会社アクシー取締役
2020年6月 当社社外取締役
2023年7月 公益財団法人パル井上財団理事 (現任)
2024年6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)

社外取締役

板野 泰之



1980年4月 野村コンピュータシステム株式会社 (現株式会社野村総合研究所) 入社
同社執行役員
2005年4月 サービス・産業システム事業本部 副本部長兼産業システム事業一部部長
同社常務執行役員
サービス・産業システム事業本部長 兼関西支社長、中部支社長
同社専務執行役員コーポレート部門担当、リスク管理、コンプライアンス担当
2009年4月 同社取締役専務執行役員
コーポレート部門担当、リスク管理、コンプライアンス担当
2014年4月 同社取締役専務執行役員
コーポレート部門担当、リスク管理、コンプライアンス担当
2014年6月 同社取締役専務執行役員
コーポレート部門担当、リスク管理、コンプライアンス担当
2015年4月 同社代表取締役専務執行役員
コーポレート部門担当、リスク管理、コンプライアンス、健康経営担当
2016年4月 同社代表取締役専務執行役員
コーポレート部門担当
2017年6月 株式会社データ・アプリケーション 社外取締役 (監査等委員)
2018年6月 同社社外取締役 (常勤監査等委員)
2018年9月 株式会社FIXER社外取締役
2020年6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)
株式会社ヨータイ社外取締役
株式会社データ・アプリケーション 社外取締役 (監査等委員) (現任)

社外取締役

栗谷 しのぶ



2003年4月 株式会社トブコン入社
2010年12月 第二東京弁護士会登録
2016年1月 コスモス法律事務所入所
2017年6月 水野泰孝法律事務所入所
農林水産省食料産業局食品製造課 非常勤職員
2018年10月 一般財団法人食品安全マネジメント協会 マネージャー
2020年2月 弁護士法人戸野・田並法律事務所 (現弁護士法人戸野・田並・小佐田法律事務所) 入所
2022年1月 国立研究開発法人産業技術総合研究所 客員研究員 (現任)
2023年4月 豊島総合法律事務所入所
2023年8月 株式会社銚子丸社外取締役 (監査等委員) (現任)
2024年4月 東京大学大学院法学政治学研究所附属 ビジネスロー・比較法政研究センター 特任研究員
2025年4月 水野泰孝法律事務所入所 (現任)
東京大学大学院法学政治学研究所附属 法・政治デザインセンター特任研究員 (現任)
2025年6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)

社外取締役

楊 珮玲



2000年6月 シカゴ大学MBA取得
2000年8月 Goldman Sachs (Asia) L.L.C.入社
投資管理部投資アドバイザー
2003年6月 リーマン・ブラザーズ証券株式会社入社
東京支店法務本部チーフ・アドミニスト レイティブ・オフィサー
2005年10月 DJAMアセットマネジメント株式会社 (現アセットマネジメントOne株式会社) 入社
国際営業推進グループ次長
2011年10月 同社企画調整グループシニアマネジャー
2012年4月 同社国際企画グループグループリーダー
2017年7月 フィデリティ投信株式会社入社
フィデリティ証券株式会社部分出向
ヘッド・オブ・コーポレート・コミュニケーションズ
2021年8月 エデルマン・ジャパン株式会社入社
執行役員兼チーフ・エクスベリエンス・オフィサー
2022年10月 フィデリティ投信株式会社入社
ビジネス・プロモーション部長
2023年12月 同社マーケティング部長
2025年4月 GLORAKU株式会社設立
代表取締役 (現任)
2025年6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現任)

## ■ 取締役・監査役が注力・監督すべき7項目

各取締役の知見を有する分野及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あります。

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

## ■ スキル・マトリックス (2025年6月26日現在)

氏名	性別	会社における地位	社外	分野							
				企業経営	サステナビリティ・ESG	開発・生産	営業	財務・会計	人事・労務	コンプライアンス・法務	
山崎 敦彦	男性	代表取締役 社長執行役員		◎		○	○				
山崎 裕明	男性	取締役 副社長執行役員		○			◎				
井岡 周久	男性	取締役 専務執行役員		○	○			◎			
山崎 敬明	男性	取締役 執行役員				◎					
伊串 久美子	女性	取締役	社外 独立		○				◎		○
森田 秀朗	男性	取締役 監査等委員	社外 独立	◎			○				○
板野 泰之	男性	取締役 監査等委員	社外 独立	◎			○				
栗谷 しのぶ	女性	取締役 監査等委員	社外 独立						○		◎
楊 珮玲	女性	取締役 監査等委員	社外 独立		◎				○		

※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など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

## ■ 社外取締役の重要な兼職と選任理由 (2025年6月26日現在)

氏名	重要な兼職	選任の理由
伊串 久美子	●IGU OFFICE合同会社 代表社員	伊串久美子氏は、他の企業において、事業戦略等の業務に従事されたことから、新規事業開発やマーケティング戦略、海外事業展開等について専門的な知識や豊富な経験から、当社グループの新規事業開発、マーケティング戦略、海外事業等に対して有益なご意見やご指摘をいただくため選任しております。
森田 秀朗	●公益財団法人パル井上財団 理事	森田秀朗氏は、他の企業において、企業経営に携わった豊富な経験と見識を有しており、それらを監査等委員である社外取締役として当社の監督、監査に反映していただくため選任しております。
板野 泰之	●株式会社データ・アプリケーション 社外取締役	板野泰之氏は、事業会社の代表取締役としての豊富な経験と知見を有しており、それらを監査等委員である社外取締役として当社の監督、監査に反映していただくため選任しております。
栗谷 しのぶ	●水野泰孝法律事務所 ●国立研究開発法人産業技術総合研究所 客員研究員 ●株式会社銚子丸 社外取締役（監査等委員） ●東京大学大学院法学政治学研究所附属 法・政治デザインセンター 特任研究員	栗谷しのぶ氏は、企業法務の専門家としての豊富な経験と知識を有しており、それらを監査等委員である社外取締役として当社の監督、監査に反映していただくため選任しております。
楊 珮玲	●GLORAKU株式会社 代表取締役	楊珮玲氏は、日系及び外資系の資産運用管理会社における長年にわたる豊富な経験と見識を有しており、機関投資家が日本企業への投資・評価する際の着眼点や企業価値の向上に係る知見を監査等委員である社外取締役として当社の監督、監査に反映していただくため選任しております。



		2015/3	2016/3	2017/3	2018/3		2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
<b>■ 財務情報</b>													
<b>連結経営成績</b>													
売上高	(百万円)	10,703	9,458	10,007	13,168		13,811	12,674	14,587	18,821	18,605	18,024	20,104
売上総利益	(百万円)	4,554	3,986	4,463	6,074		6,479	5,522	5,802	7,603	7,312	7,557	8,933
売上総利益率	(%)	42.6	42.1	44.6	46.1		46.9	43.6	39.8	40.4	39.3	41.9	44.4
営業利益	(百万円)	869	407	957	1,910		1,963	777	-145	1,344	1,235	1,411	2,630
売上高営業利益率	(%)	8.1	4.3	9.6	14.5		14.2	6.1	-1.0	7.1	6.6	7.8	13.1
経常利益	(百万円)	830	349	934	1,824		1,915	603	-135	1,317	915	1,415	2,669
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	430	183	640	1,249		1,413	608	750	47	645	786	1,723
<b>連結キャッシュ・フローの状況</b>													
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	111	1,232	952	1,063		800	2,099	87	289	2,407	2,632	2,762
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-611	-551	-1,889	-112		-2,248	-3,052	-4,399	-2,277	-1,170	-541	-529
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	249	463	-634	8,507		-675	-269	3,212	-1,553	-718	-1,465	-1,298
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	2,645	3,706	2,100	11,585		9,455	8,201	7,197	3,718	4,081	4,825	5,762
<b>主な財務関連指標</b>													
総資産	(百万円)	9,347	9,523	10,158	20,765		21,032	21,590	28,191	26,712	25,581	25,943	26,642
有利子負債残高	(百万円)	1,050	1,750	1,250	750		400	720	2,533	1,529	1,406	947	319
純資産	(百万円)	6,351	6,201	6,652	16,999		18,113	18,201	20,682	20,571	20,977	21,299	22,619
自己資本比率	(%)	67.9	65.1	65.5	81.9		86.1	84.3	73.3	77.0	82.0	82.1	84.9
財務レバレッジ	(倍)	1.47	1.54	1.53	1.22		1.16	1.19	1.36	1.30	1.22	1.22	1.18
MAVY's 連結	(%)	3.0	-1.1	5.3	4.0		-0.1	-6.6	-11.3	-2.8	-4.4	-2.6	0.1
MAVY's 建機用フィルタ	(%)	3.0	-1.1	5.3	4.0		-0.1	-6.6	-11.3	-2.8	-4.4	-1.7	2.0
MAVY's エアフィルタ	(%)	—	—	—	—		—	—	—	—	—	-6.0	-8.3
投下資本利益率【ROIC】	(%)	7.6	2.2	8.2	6.9		7.7	3.3	-1.4	4.7	3.1	4.9	8.2
加重平均資本コスト【WACC】	(%)	4.6	3.3	3.3	2.9		7.8	9.9	9.9	7.5	7.5	7.5	8.1
自己資本当期純利益率【ROE】	(%)	7.7	2.9	10.0	10.6		8.1	3.3	3.9	0.2	3.1	3.7	7.8
<b>主な株主還元関連指標</b>													
株主資本配当率【DOE】	(%)	2.1	2.0	2.3	2.0		2.4	2.3	2.2	2.1	2.1	2.0	3.9
配当性向	(%)	24.8	67.6	23.3	18.3		29.4	68.3	56.1	909.5	66.5	54.5	49.3
総還元性向	(%)	27.8	74.1	25.5	21.6		31.9	73.1	59.3	960.4	75.6	121.0	52.9
<b>■ 非財務情報</b>													
<b>非財務情報</b>													
総従業員数(連結)	(名)	357	425	477	514		623	700	747	769	788	755	751
女性管理職比率(単体)	(%)	2.8	2.9	2.9	6.1		7.1	2.5	2.0	2.2	6.1	5.9	5.5
社外取締役比率(単体)	(%)	60	60	60	60		50	50	43	50	50	50	56
育児休業取得者数(単体)	(名)	1	1	1	2		3	4	2	3	2	4	9
特許取得件数	(件)	8	11	12	13		21	43	69	105	158	186	229
FTSE ESGスコア(5点満点評価)	(点)	—	—	—	—		—	—	—	—	1.5	2.7	3.8
CDP 気候変動スコア(D-からAの8段階)		—	—	—	—		—	—	—	—	D	B	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及び関連部品の製造・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：174名 / 連結：751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

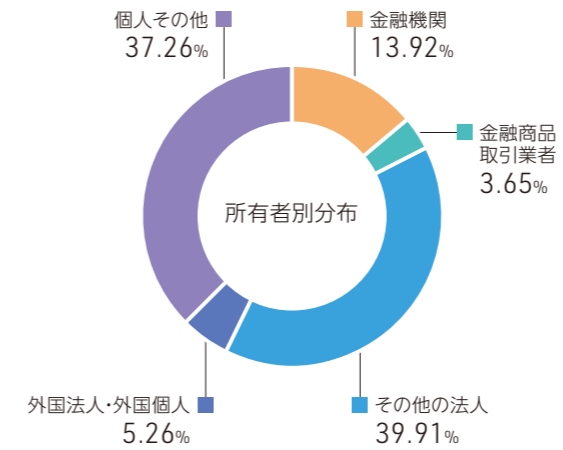
発行可能株式総数	203,580,000株
発行済株式の総数	71,319,799株
株主数	23,979名

■ 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	33.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,737	8.0
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,562	5.0
山崎 裕明	2,181	3.0
山崎 敬明	2,085	2.9
株式会社みなとホールディングス	1,800	2.5
山崎 敦彦	1,418	1.9
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
ヤマシンフィルタ従業員持株会	653	0.9

(注)持株比率は自己株式316,854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ヵ月以内
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 Tel:0120-288-324(通話料無料) (受付時間:土日祝日等を除く平日午前9時~午後5時) 株式に関するお手続き(みずほ信託銀行) <a href="https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html">https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html</a>
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。 <a href="https://www.yamashin-filter.co.jp/">https://www.yamashin-filter.co.jp/</a> 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。



みなとみらいを一望する本社オフィス



1975年に開設され、以来50年にわたり、当社製品の生産を支えている佐賀事業所

