



2026年5月15日

各 位

会社名 日本山村硝子株式会社
代表者名 代表取締役 社長執行役員 山村 昇
(コード番号 5210 東証スタンダード市場)
問合せ先 総合企画部長 木下 元亮
(TEL 06-4300-6000)

新中期経営計画の策定および 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応のアップデートについて

当社は、新中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）を策定いたしましたのでお知らせいたします。

前中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）では「フェーズ1 成長に向けた事業基盤の整備」として、事業構造改革を早期に完了させて業績の大幅な改善を実現し、株主還元の強化等、ROE向上に向けた取り組みを推進してまいりました。

新中期経営計画においては、「フェーズ2 持続的な成長に向けた飛躍」と位置づけ、各セグメントの事業別戦略の遂行により各事業の成長と業績の拡大を進め、併せて資本収益性を意識した適切なバランスシートのコントロールを実施し、着実かつ段階的なROEの改善を目指します。

また、新中期経営計画の策定とともに、東京証券取引所による「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の要請を踏まえ、現状の分析・評価を行い、2025年2月の公表内容をアップデートしております。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

新中期経営計画

— 持続的な成長に向けた飛躍 —
2027年3月期—2029年3月期

2026年5月15日



1. 基本哲学とグループ経営ビジョン
2. 前中期経営計画 振り返り
3. 新中期経営計画
 - 3-1. 経営方針、数値目標
 - 3-2. 事業別戦略
 - 3-3. 資本・財務戦略
 - 3-4. サステナビリティに関する取り組み
4. Appendix

1. 基本哲学とグループ経営ビジョン

基本哲学（フィロソフィ）

〔基本理念〕

事業は人なり

商いの基は品質にあり

革新なくして未来なし

〔存在意義〕

人と技術の力で、豊かな社会と快適な生活をつくりだす

〔コーポレート・メッセージ〕

Heart & Technology

グループ経営ビジョン

100年先も必要とされる会社

中長期の成長に向けて目指す姿

豊かな社会をつくりだす

「ガラス事業をコア」とし、それを支えるその他の事業や
未来に大きな収益源となる「未来事業」を加え、
すべての事業で成長を実現する

グループ経営ビジョン
「100年先も
必要とされる会社」へ

2025年

創業111周年



YAMAMURA ONE

「持続的な成長企業であり続けるため、
経営陣、従業員、各ステークホルダー、
地域社会が1つにつながる」

ガラスびんセグメント

- ブランディングによる需要創造
- 生産現場の未来化による価値創造
(ロボット・AI・DX)

プラスチックセグメント

- プラスチック製品の高付加価値化
- 独自のプラスチックキャップのリサイクルシステムの確立
- パートナーとの連携による海外展開の推進

 NIHON YAMAMURA GLASS

ニューガラスセグメント

- ターゲット領域は「半導体」「エネルギー・インフラ」
「データ通信」「モビリティ」「AI」「センサー」
- パートナーとの連携により飛躍的な成長を追求

物流セグメント

- 既存領域の運送、保管、作業にとどまらない、
真のロジスティクスパートナーとしての地位を確立
- パートナーとの連携による海外展開に挑戦

2. 前中期経営計画 振り返り

前中期経営計画 総括

- 不採算事業からの撤退等を進め、事業構造改革を早期完了
- 2024/3期に黒字転換し、その後も各事業における価格改定等による利益伸長により、業績は大幅に改善
- 業績の改善に加え、株主還元の強化等、ROE向上に向けた取り組みを推進、ROE目標5%を達成

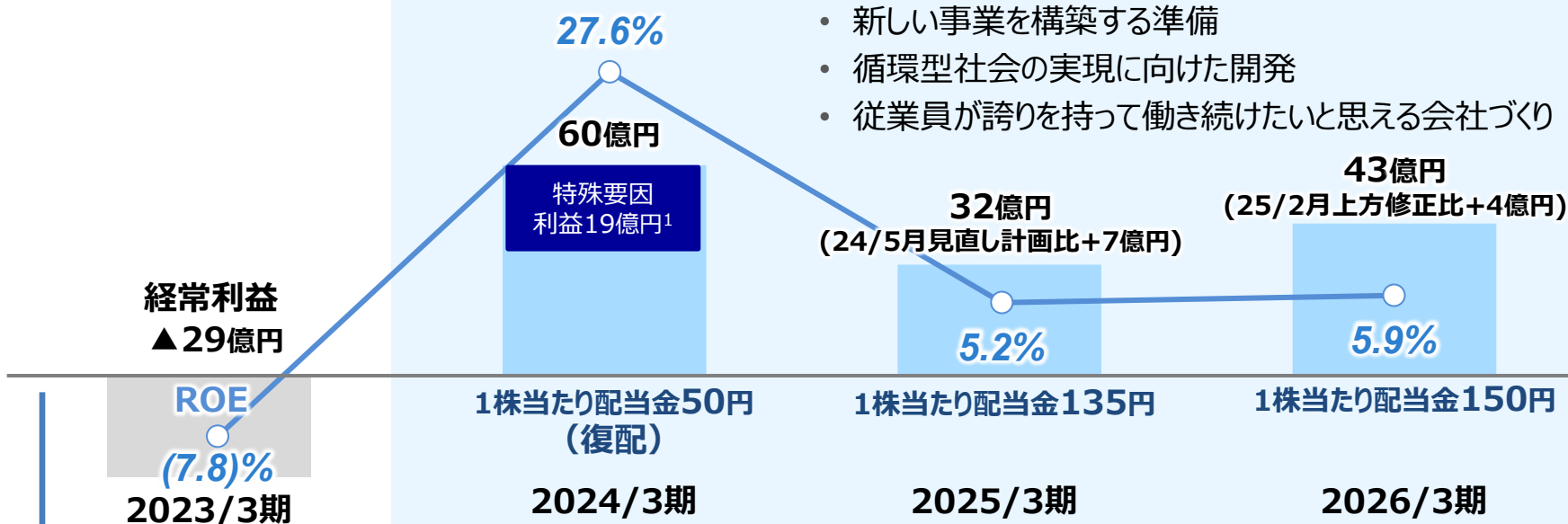
前中期経営計画(フェーズ1) 2024/3期～2026/3期

成長に向けた事業基盤の整備

- ・ 財務基盤の整備
- ・ 既存事業を強化する仕組みづくり
- ・ 新しい事業を構築する準備
- ・ 循環型社会の実現に向けた開発
- ・ 従業員が誇りを持って働きたいと思える会社づくり

ROE向上に向けた取り組み

- 利益改善と配当の段階的引上げによりROEは5%目標を達成
- 役員報酬に業績連動報酬を導入、グループ幹部社員向けに株式付与ESOP信託を導入



事業構造改革早期完了

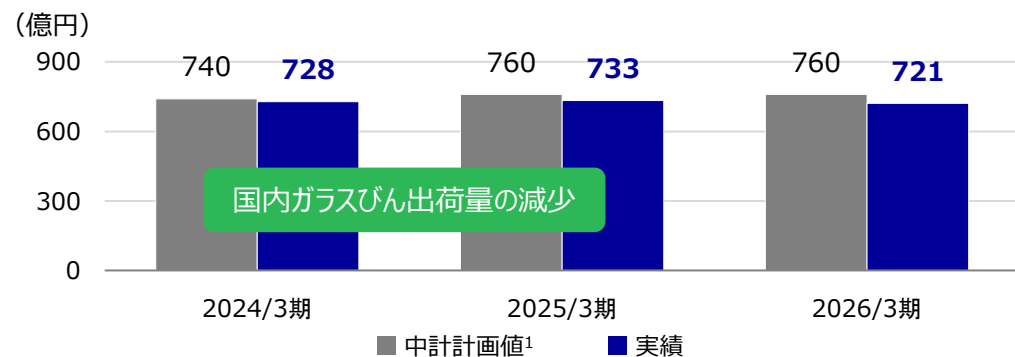
1. 海外関連会社への貸付金全額返済等

前中期経営計画 数値レビュー

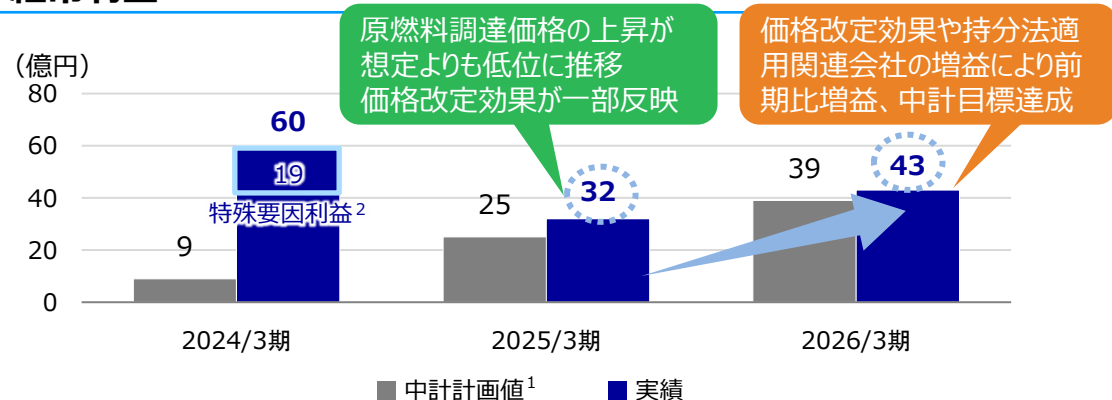
- 2026/3期、売上高は目標未達ながら、価格改定効果や持分法適用関連会社の増益により、経常利益は目標を達成
- 資産売却や積極的な株主還元により資本効率を高め、ROEも着実に改善し目標を達成

前中期経営計画の売上高・経常利益、数値目標と実績

売上高



経常利益



数値目標と実績

	2024/3期	2025/3期	2026/3期	
	実績	実績	中計目標 (2025年2月修正)	実績
売上高	728億円	733億円	760億円	721億円
経常利益	60億円	32億円	39億円	43億円
ROE	27.6%	5.2%	5.0%以上	5.9%
自己資本比率	54.6%	57.8%	50%台目安	58.2%
設備投資	42億円	40億円	3期累計 160億円	3期累計 145億円
株主還元	50円/株	135円/株	50円/株下限	150円/株
	連結配当性向 4.2%	49.7%	50%目安	46.9%

1. 2024/3期計画値は2023年6月公表の当初計画、2025/3期の計画値は2024年5月公表の見直し計画、2026/3期計画値は2025年2月公表の上方修正後の計画

2. 海外関連会社への貸付金の全額返済等

経営方針 成長に向けた事業基盤の整備

財務基盤の整備

既存事業を強化する仕組みづくり

新しい事業を構築する準備

循環型社会の実現に向けた開発

従業員が誇りを持って 働き続けたいと思える会社づくり

実績レビューと今後の課題

- 事業構造改革を早期に完了し、価格改定の実現により収益基盤を底上げ
- 今後は全事業における安定的な業績向上、未来に向けた新たな事業構想、継続的な企業価値向上が課題
- 既存事業における一定の収益確保に向けた体質転換
- 今後は新技術の開発や新市場への参入、グループ内での協力体制の強化等、「仕組み」も強化
- 新しい事業の種蒔きを複数実施、事業の小さな芽も発現
- 今後は小さな芽を「意義」と「ストーリー」を兼ね備えた、未来の事業の柱とすべく創造・育成に注力
- グループサステナビリティ戦略委員会等にて、当社グループが事業を通じて行うべき「循環型社会への貢献」について議論継続
- 今後は基本指針を優先順位や時間軸と共に明確化し、取り組みを強化
- 人事諸制度の改善に向けた取り組みを完了
- 今後は「挑戦できる風土」「働きやすい風通しの良い職場環境」「健康経営」の推進に
取り組み、誇りが持てる企業ブランドの醸成と発信を継続

3. 新中期経営計画

3-1. 経営方針、数値目標

3-2. 事業別戦略

3-3. 資本・財務戦略

3-4. サステナビリティに関する取り組み

新中期経営計画の位置付け

- 新中計期間（2027/3～2029/3期）を「持続的な成長に向けた飛躍」と位置づけ、着実な成長を目指す
- 将来予測の蓋然性を高めるため、新中計からローリング方式に変更
- 企業価値向上のためにステークホルダーに対する情報発信を強化

新中期経営計画の位置付け

前中計(フェーズ1)

成長に向けた
事業基盤の整備

経常利益
43億円

2026/3期

ROE 5%以上

新中計(フェーズ2) 2027/3期～2029/3期

持続的な成長に向けた飛躍

- 既存事業セグメントの収益基盤強化
- 未来事業創造に向けた準備
- グローバルビジネスの再構築と拡大
- 循環型社会の実現に向けた更なる開発の強化
- 従業員が誇りを持って働きたいと思える会社づくり

ローリング方式で3年後の目標値を每期更新

外部環境の悪化を織り
込んだ一時的な減益

22億円

2027/3期
計画

40億円

2028/3期
計画

45億円

2029/3期
計画

ROE 6%以上

次期中計(フェーズ3) 2030/3期～

グループ経営ビジョンに向けて

グループ経営ビジョン
「100年先も必要とされる会社」

中長期ROE目標 8%以上

経営方針

- ガラス事業をコアとした既存事業の強化と新規事業の創造に取り組み、「持続的な成長に向けた飛躍」を目指す
- グローバル事業の再構築、研究開発の強化、人的資本経営を通じて、中長期的な企業価値向上を実現する

経営方針 持続的な成長に向けた飛躍

重点施策

既存事業セグメントの 収益基盤強化

- 事業セグメントごとにROA目標と達成に向けたKPIを設定し、ROE改善に向けて収益力を強化
- 適正な生産体制を維持しつつ、アセットを極力増やさず事業規模を拡大
- セグメント内やセグメント間の連携をさらに強化、様々な視点で収益基盤を強化

未来事業創造に向けた準備

- 将来の事業の柱となりうる「医療」「エレクトロニクス・エネルギー」「環境」に関する研究開発の強化
- 「ロボット」「AI」「DX」をテーマに、既存技術の応用および新技術による新事業を開発

グローバルビジネスの再構築と拡大

- 「世界のYAMAMURAへ Again」をテーマに、将来に向けて国内事業に並ぶ海外事業の基盤整備に着手
- パートナーと連携することでよりスピーディーにグローバルビジネスを展開

循環型社会の実現に向けた 更なる開発の強化

- 「循環型社会への貢献」としてのリサイクルへの長年の取り組みを維持し、さらに発展
- 環境対応をビジネスチャンスと捉え、優位性を持つ技術開発に注力

従業員が誇りを持って 働き続けたいと思える会社づくり

- ジョブローテーションやオープンチャレンジ、社内インターンシップ等の制度を活用し、人材の流動性を高め、様々な経験を持つ人材を戦略的に育成
- 多様なバックグラウンドを持つ人材が、それぞれの個性が活かせるように、働き方に関する既存の仕組みの随時見直し

数値目標

- 新中計3ヶ年を通じて売上高・経常利益ともに拡大
- 2029/3期のROE目標は6%とし、着実かつ段階的な改善を目指す方針

	2026/3期 実績	2027/3期 計画	2028/3期 計画	2029/3期 計画
売上高	721億円	720億円	730億円	760億円
経常利益	43億円	22億円	40億円	45億円
ROE	5.9%			6.0%以上
自己資本比率	58.2%	50%台目安		
投資	前中計3期累計 145億円	3期累計 170億円		
株主還元	連結配当性向 46.9% 1株当たり配当金 150円	連結配当性向 50%目安 1株当たり配当金 50円下限		

- 3-1. 経営方針、数値目標
- 3-2. 事業別戦略**
- 3-3. 資本・財務戦略
- 3-4. サステナビリティに関する取り組み

事業別戦略：ガラスびん関連事業

- ガラスびん業界のリーディングカンパニーとして、多様化するニーズに対し業界をけん引
- ブランディングによりガラスびんの新たな価値を創出し、需要を創造
- カーボンニュートラルへの取り組みにおいては、外部機関との連携による開発を推進中、今後はビジネス化を視野

強み

- 1 長い歴史と国内最大級の生産体制によるトップシェア**
 - ・ 国内ガラスびん業界シェアNo.1
 - ・ 創業100年を超えるガラスびん製造の実績と高い技術力
- 2 ガラスびんの生産から輸送まで一貫して担う対応力**
 - ・ 原料調達から製品の保管・輸送までグループ内で一貫対応
 - ・ 品質管理を軸とした高い業務品質により、ガラスびん業界シェアNo.1の維持に貢献
- 3 環境負荷の低い製造方法を積極的に開発**
 - ・ 電気炉や酸素燃焼炉に対する経験値・知見を所有
 - ・ カーボンニュートラルへの取り組みとして、水素燃焼等の革新的技術もいち早く導入

中期経営計画期間中の数値計画

ガラスびん事業 (百万円)	2026/3期 実績	2027/3期 計画	2028/3期 計画	2029/3期 計画
売上高	45,189	44,000	43,000	43,000
経常利益	2,883	1,500	2,800	2,800
投資	3,906	2,900	2,400	2,600

中期経営計画3年間での取り組み

- 1 需要に応じた生産能力の最適化**
 - ・ 生産体制の再構築により利益を確保
 - ・ 仕入販売を拡充し、アセットを増やさずにトップラインの減少を抑制
- 2 ガラスびんにかかわる商材の拡売**
 - ・ ロボット化・AI・DX化などによる生産現場の未来化を推進
 - ・ 生産現場で生み出された設備・技術・生産システムを販売

中長期的な取り組み

- 1 ガラスびんのブランディング強化**
 - ・ ガラスびんの新たな価値を創出
 - ・ 日本ガラスびん協会主催のガラスびんアワードにおいて、最優秀賞等、多数受賞
- 2 事業化を視野に入れたカーボンニュートラルへの新たな取り組み**
 - ・ ガラスびん製造により排出されるCO2の有効活用（CCU）に向け大阪公立大学やパートナー等と連携し、開発を推進
- 3 リサイクルの枠組みを拡大**
 - ・ 廃棄されるもみ殻や牡蠣殻等をガラスびんの原料として活用

事業別戦略：プラスチック関連事業

- ペットボトル用キャップを国内外で年間50億個生産・販売
- 中国の生産子会社を拡張移転、さらに事業を拡大
- 海外パートナーとの連携を強化し、新たなビジネスを展開

強み

- 1 ユーザビリティと高品質を兼ね備えた飲料用キャップの生産・販売**
 - ・ TEN-CAP(耐熱充填用オリジナルキャップ)で確立した技術と品質を製品展開し、海外メーカーへライセンスを供与
 - ・ 環境を配慮した軽量キャップの開発継続
- 2 キャップリサイクルシステムの構築**
 - ・ プラスチックごみ問題を解決するため様々なパートナーと共に独自のキャップリサイクルシステム構築にいち早く着手
- 3 海外での生産実績と豊富な経験値**
 - ・ 2003年に中国に進出した生産子会社（展誠（蘇州）塑料製品有限公司）において、アジア10カ国以上の日系およびローカルの顧客に販売

中期経営計画期間中の数値計画

プラスチック事業 (百万円)	2026/3期 実績	2027/3期 計画	2028/3期 計画	2029/3期 計画
売上高	8,520	9,000	10,000	12,000
経常利益	491	250	500	700
投資	1,014	700	1,500	1,200

(注) 1.「キャップ to キャップ」、使用済みペットボトル用キャップを同じ用途のキャップに再生する水平リサイクルを指す

2.「キャップ to バリュー」、使用済みペットボトル用キャップを価値あるリサイクル資源として再利用するアップサイクルを指す

中期経営計画3年間での取り組み

- 1 台湾 宏全国際集団とのアライアンス強化**
 - ・ 高い技術力を有する宏全国際集団との業務提携
 - ・ 国内においては、キャップの他プリフォームの販売を強化
 - ・ 宏全国際集団の拠点を活用し、更なる海外市場への進出を検討
- 2 中国 展誠の更なる成長、拡大**
 - ・ 拡張移転を実施した中国 展誠において、増設ラインの稼働により生産量をさらに拡大、中国全域でのシェア拡大に努める
 - ・ 国内事業と同等規模以上の生産能力拡大が可能

中長期的な取り組み

- 1 更なる海外パートナーとの連携**
 - ・ 宏全国際集団に加え、更なる海外パートナーとの連携を強化
- 2 CtoC¹・CtoV²・医療介護用途向け開発**
 - ・ 地域コミュニティと使用済みペットボトル用キャップの回収・再資源化に関する連携を強化
 - ・ 当事者の声を元に医療的ケア児向けの商品開発を継続

事業別戦略：物流関連事業

- 全国41拠点の展開と高品質な物流ソリューションサービスにより、事業規模を着実に拡大
- 強みとする3PL(サードパーティロジスティクス)領域における受注拡大を推進
- 中長期的にはパートナーとの連携を強化し、国内外での更なる事業展開を進めていく

強み

1 広域物流ネットワークの展開

- ・ 首都圏・近畿圏を中心に、全国41カ所の物流拠点を保有
- ・ 全国拠点ネットワークを利用し、スピードとコストパフォーマンスを両立したサービスを提供

2 顧客ニーズに応じたトータルソリューションサービスの提供

- ・ 適正な温度管理が可能な多機能型倉庫にも対応
- ・ 「運送」「保管」「作業」の個別請負に加え、トータルソリューション型の3PL等、高品質なサービスを提供

中期経営計画期間中の数値計画

物流関連事業 (百万円)	2026/3期 実績	2027/3期 計画	2028/3期 計画	2029/3期 計画
売上高	14,785	15,000	15,500	16,000
経常利益	795	750	750	750
投資	20	20	20	20

中期経営計画3年間での取り組み

1 物流ソリューションサービスの受注拡大

- ・ 「運送」「保管」「作業」の個別請負における強みを発揮
- ・ トータルソリューション型の3PLを強化

2 関東地方での事業拡大

- ・ 関西地方でのM&A(中山運送)を通じて得た知見を活用
- ・ 関東地方における物流ネットワークの拡充や事業の深化を図り、物流事業の収益力を強化

中長期的な取り組み

1 国内のパートナーとの連携強化

- ・ 国内のパートナーとの連携を強化し、当社のポテンシャルの発揮と事業の更なる拡大

2 顧客のグローバル展開を起点とした海外市場への段階的な参入

- ・ 顧客のグローバル展開を起点に、海外市場への段階的な参入を検討
- ・ 国内での事業モデル・オペレーションを海外でも活用
- ・ 外国籍新入社員を多数採用、海外進出に向け多様な人材登用

事業別戦略：ニューガラス事業

- 最先端のガラスセラミックス素材と加工技術をもとに半導体、電子部品をはじめとする幅広い産業に進出
- 成長エンジンとして、国内外の有力なパートナーとの連携強化により事業を拡大

強み

1 成長余地の大きい領域をターゲット

- ・ ターゲット領域は「半導体」「エネルギー・インフラ」「データ通信」「モビリティ」「AI」「センサー」
- ・ 幅広い産業分野に向けて接着・封着用ガラス材料を提供

2 海外パートナーとの連携

- ・ 革新的なセンサー開発を専門とする米国 RedNOx社と資本・業務提携
- ・ 台湾 ITRI (工業技術研究院)と提携し、開発力強化および半導体分野へ進出

3 半導体基板、AI関連分野への積極的な事業展開

- ・ ガラスセラミック基板が次世代の基板材料として注目されており、積極的に事業展開

中期経営計画期間中の数値計画

ニューガラス事業 (百万円)	2026/3期 実績	2027/3期 計画	2028/3期 計画	2029/3期 計画
売上高	3,522	3,800	4,300	4,800
経常利益	434	450	500	550
投資	100	500	600	500

中期経営計画3年間での取り組み

1 海外パートナーとの連携強化

- ・ 米国 RedNOx社への追加出資を計画
- ・ RedNOx社のセンサーはモビリティのみならず農業分野にも活用検討
- ・ 台湾 ITRI との半導体向け大面積ガラスセラミック基板の開発を加速
研究開発、評価・検証、量産までの体制を構築、大面積対応を視野に入れて
実用化を目指し、AI関連分野に積極的に展開

2 素材から下流への展開

- ・ 素材及び部品の製造に留まらず、下流(後工程)の加工も組み合わせたビジネス展開

中長期的な取り組み

1 成長市場への積極的な開発/営業展開

- ・ 半導体、AI/データセンター等成長分野をターゲットとした製品開発と営業活動強化
- ・ グローバルビジネスの更なる拡大

2 セラミックス素材・加工技術の強みを活かした新規事業開発促進

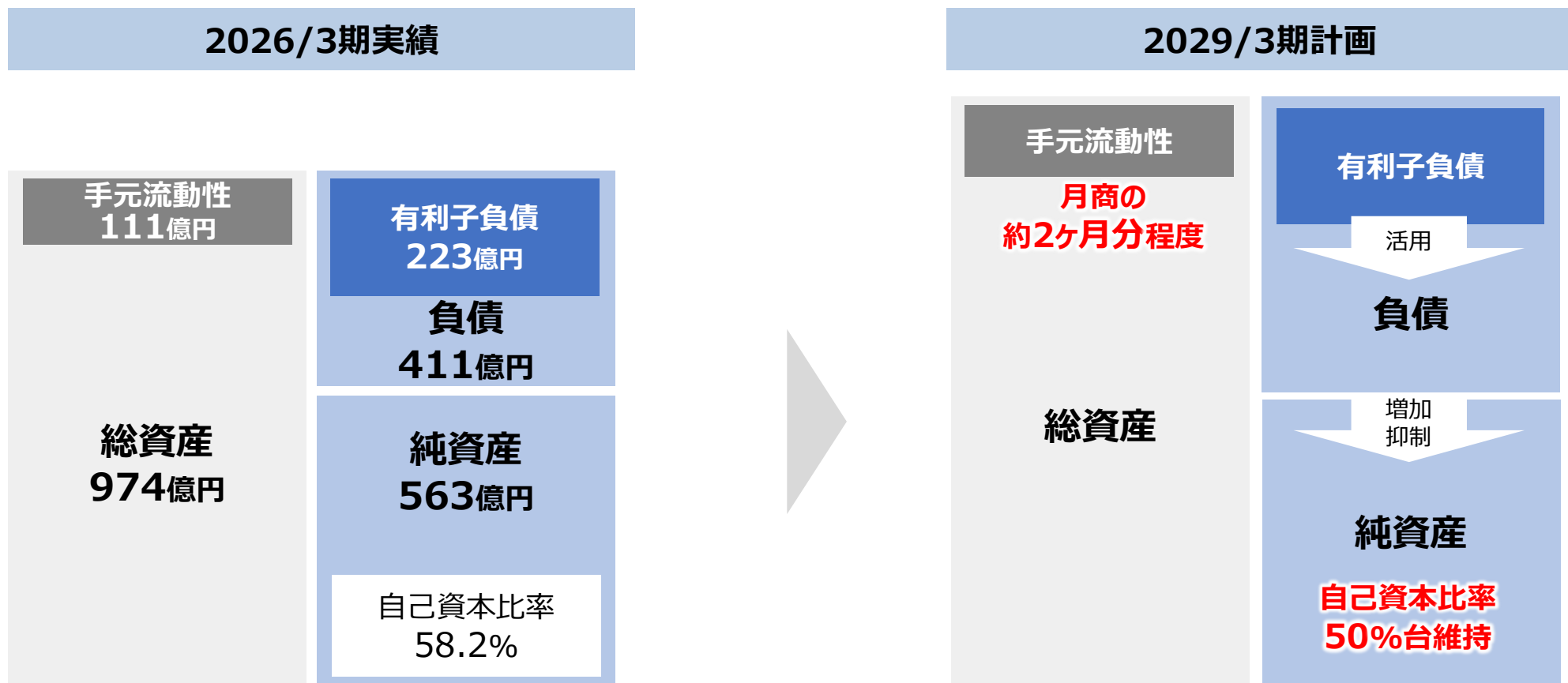
- ・ 農業、医療等への新規分野への展開

3 自動化、DX化推進による更なる競争力強化

- 3-1. 経営方針、数値目標
- 3-2. 事業別戦略
- 3-3. 資本・財務戦略**
- 3-4. サステナビリティに関する取り組み

バランスシートのコントロール

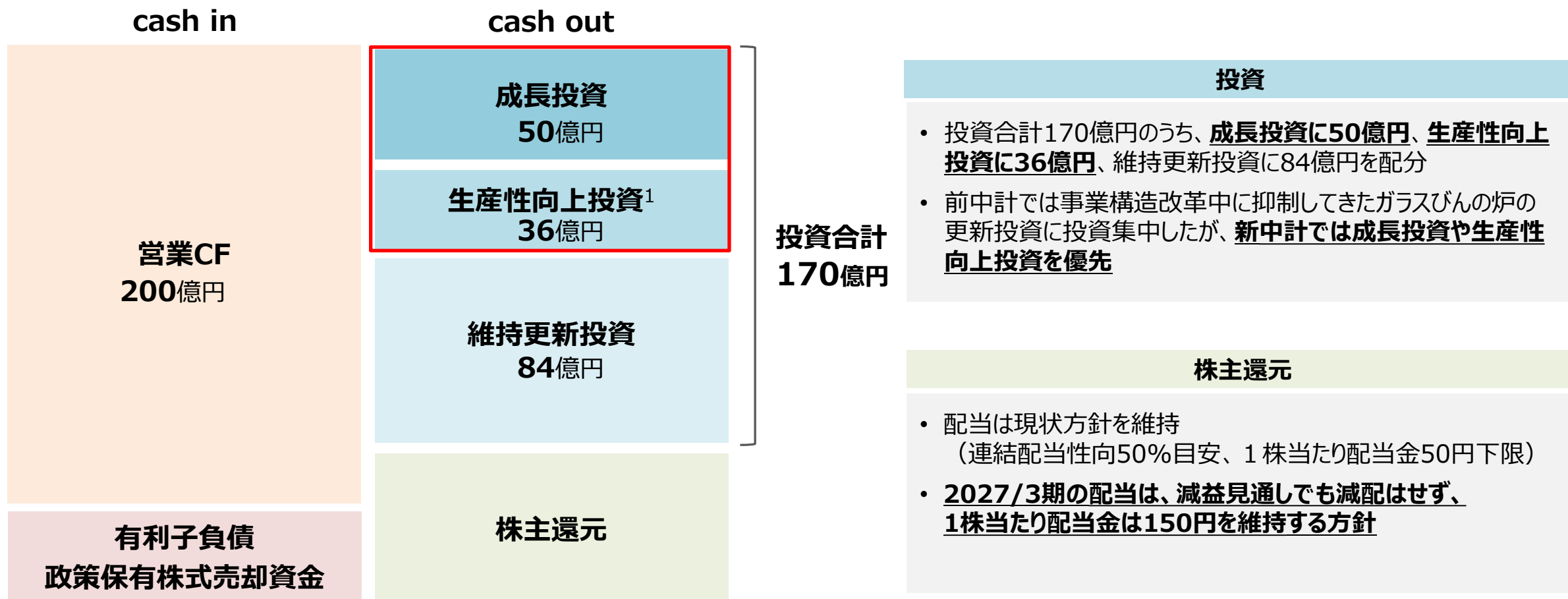
- 資本収益性を意識し、適切なバランスシートのコントロールを実施していく方針
- 有利子負債の活用を進め、高水準の配当を維持することで純資産の増加を抑制し、目標ROEの達成を目指す
- 手元流動性は月商の約2ヶ月分程度、自己資本比率は50%台を維持する方針



キャピタルアロケーション

- 事業別戦略に紐づいた成長投資および生産性向上投資に優先的に配分、各事業の成長と収益性の向上につなげる
- 配当は現状方針を維持（連結配当性向50%を目安、1株当たり配当金50円を下限）

キャピタルアロケーション（2027/3期~2029/3期）

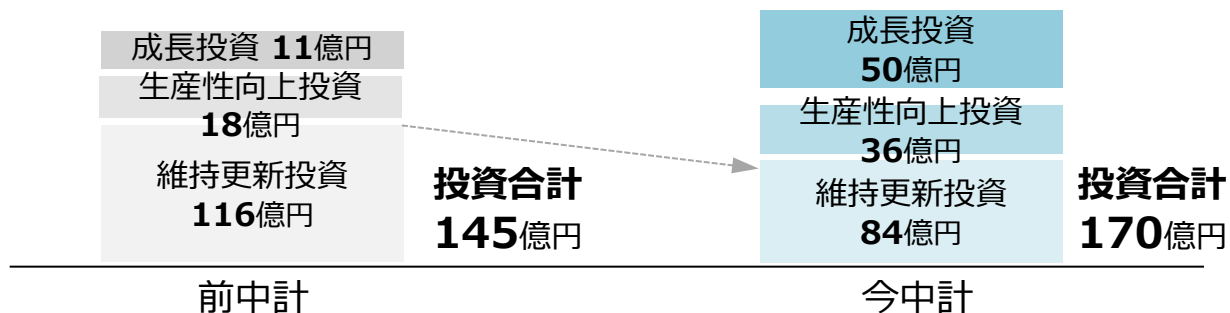


1. 生産性向上投資の内容は、自動化・省人化投資、IT投資、環境、人的投資

投資戦略

- 前中計で大半を占めた維持更新投資は減少、新中計では成長投資、生産性向上投資の割合を高め、事業成長につながる攻めの投資にシフト
- 既存投資先のSMYPGは業績改善傾向であり、持分法投資利益での連結貢献とともに、配当での資金回収も意識

新中期経営計画における投資計画



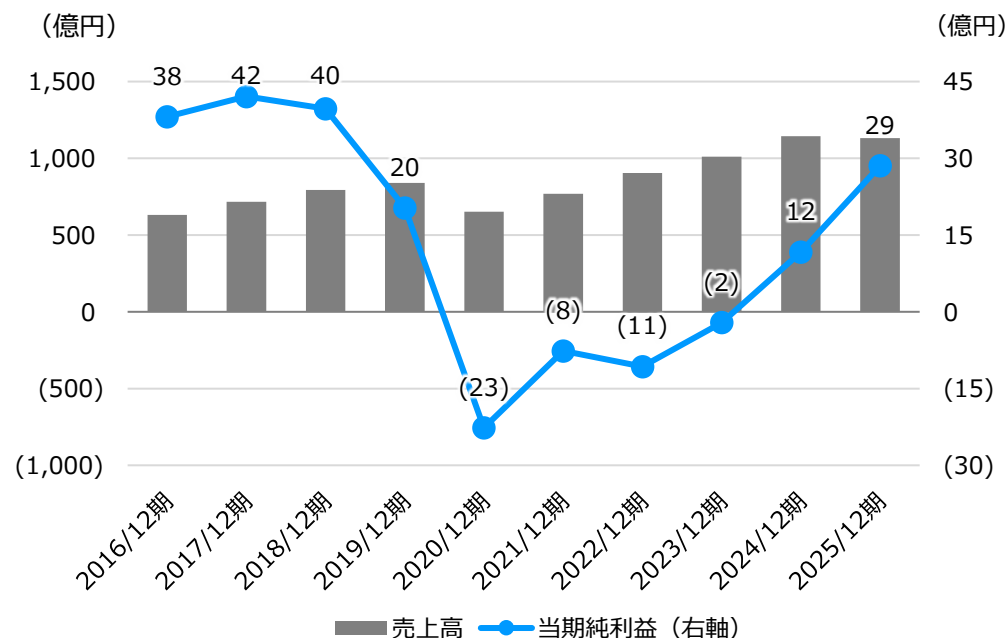
成長投資と生産性向上投資の内容

項目	投資内容	該当セグメント				
		ガラスびん	プラスチック	物流	ニューガラス	コーポレート
成長投資 50億円	増産・能力増強	○	○		○	
	新技術開発	○	○		○	
	M&A・資本提携		○	○	○	
生産性向上投資 36億円	自動化・省人化投資	○	○		○	
	IT投資(基幹システム)					○
	環境、人的投資					(全てに該当)

既存投資先に関する現状・方針 (サンミゲル山村PG)

- コロナ禍の赤字から脱却し、足元では着実に業績改善
- 持分法投資利益での連結業績への貢献とともに、配当でのキャッシュの回収も意識

サンミゲル山村パッケージング・グループ (SMYPG) 業績



株主還元方針

- 配当は現状方針を維持（連結配当性向50%を目安、1株当たり配当金50円を下限）
- 引き続き、利益成長に応じた継続的な配当額の増加を目指す方針
- 2027/3期の1株当たり配当金は減益見通しながら、前期の150円を維持
- 当社グループの商品および事業内容への理解、ならびに中長期的な株式保有を目的として2026年2月に株主優待制度を新設

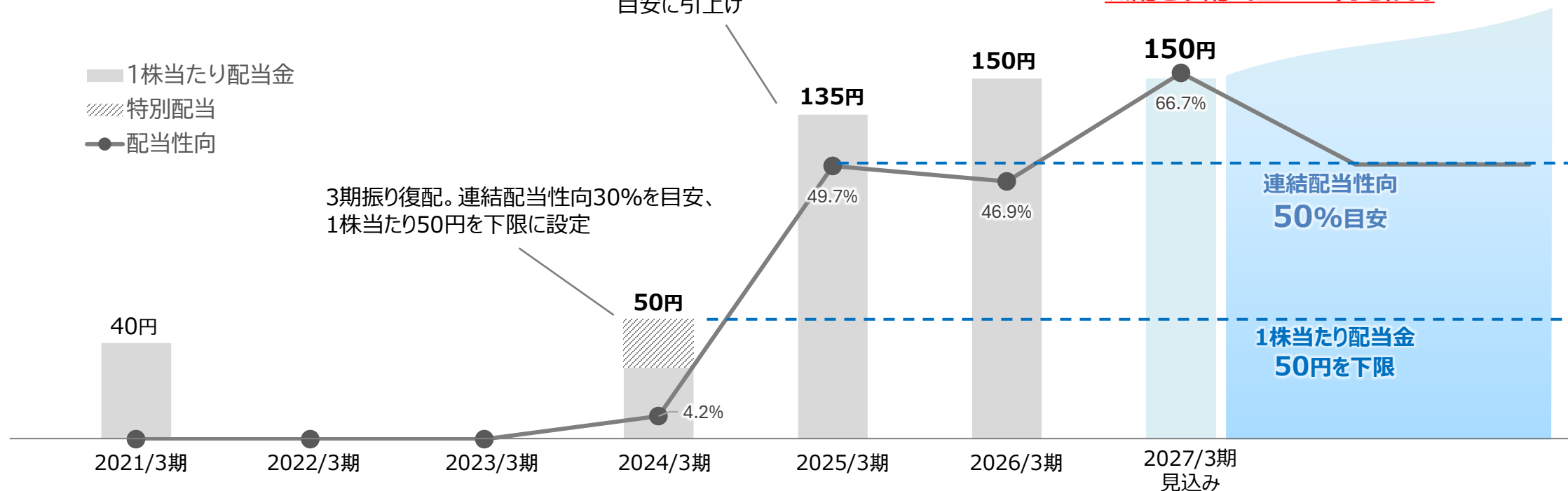
株主還元方針

- 連結配当性向50%を目安
- 1株当たり配当金50円を下限

前中期経営計画

新中期経営計画

**2027/3期は減益見通しでも、
減配せず配当金150円を維持**

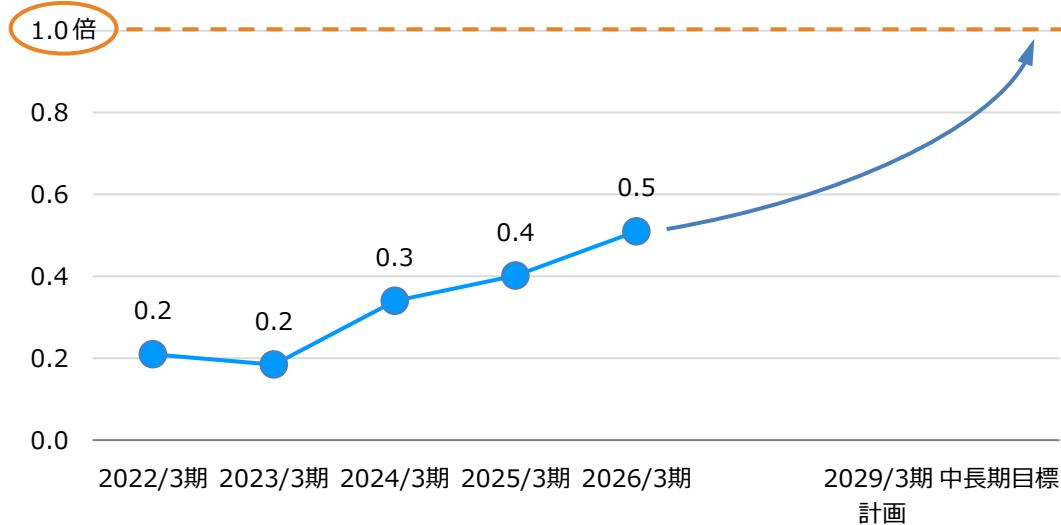


資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（アップデート）

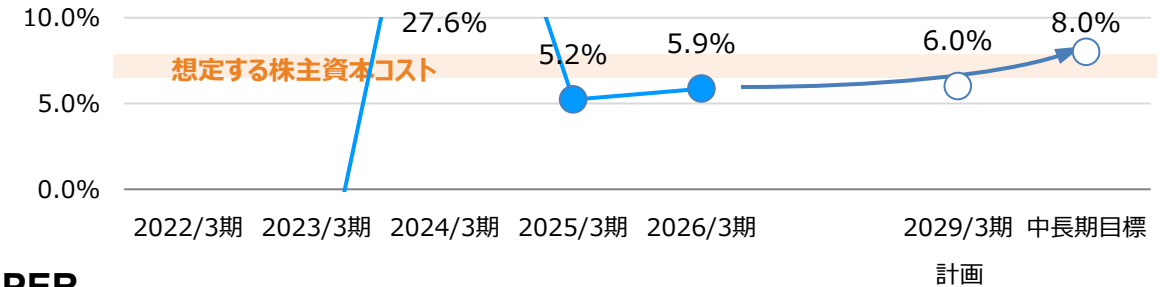
- 利益創出の安定性は向上も、PBRは1倍を下回って推移しており、中長期ROE目標8%達成に向けて、事業戦略、資本政策とも更なる取り組みが必要
- 新中計でも資本収益性向上と株主資本コスト低減に向けた取り組みを継続

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

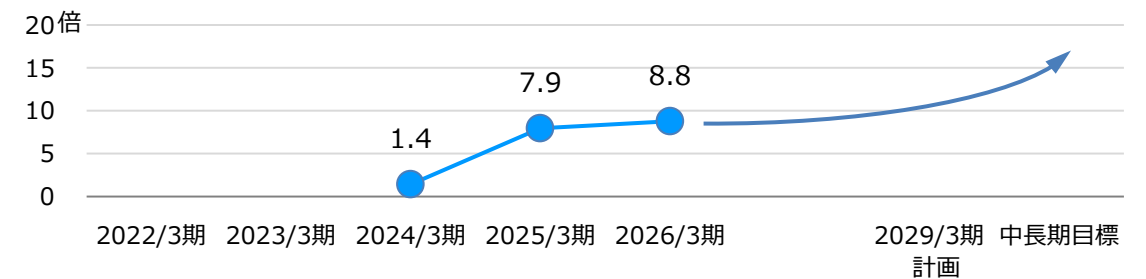
PBR



ROE



PER



企業価値向上に向けて

企業価値向上

ROE向上

- 事業戦略の着実な実行
- バランスシートコントロール

PER向上
(株主資本コスト低減)

- □ーリング方式の中計により、投資家の将来予測の蓋然性を高める開示に取り組む
- 投資家との対話を強化、投資家区分別（機関投資家、個人）に能動的なアプローチを展開

PBR1倍超目指す

- 3-1. 経営方針、数値目標
- 3-2. 事業別戦略
- 3-3. 資本・財務戦略
- 3-4. サステナビリティに関する取り組み

サステナビリティに関する取り組み 1/2

- 「100年先も必要とされる会社」に向けて、サステナビリティに関する取り組みを積極的に展開
- サステナビリティ基本方針として「持続可能社会の実現」と「持続的な企業価値向上」を掲げ、各施策を実施

Environment (環境)

サーキュラーエコノミーへの取り組み

ガラスびんにおける取り組み

- ガラスびんはすでにリサイクルシステムを確立
- さらに原料として、回収されたガラスびんだけでなく、廃棄されるもみ殻を使用したガラスびんの生産に成功
- もみ殻の他、牡蠣殻も原料として活用すべく開発中



プラスチックキャップにおける取り組み

- 使い終わったペットボトルキャップを再び新たなキャップや付加価値のある製品へ生まれ変わらせることを中心とした、プラスチックリサイクルプロジェクト「RIN¹」を推進



RECYCLE INNOVATION
IN THE NEW NORMAL



カーボンニュートラルへの取り組み

燃焼方式による取り組み

- 電気炉に関する知見を有し、また酸素燃焼炉にてガラスびんを生産中
- 将来に向けさらに CO2排出量削減の可能性を広げるために、燃料の一部を水素に置き換えたガラスびんの生産に成功、カーボンニュートラル実現に向け更なるチャレンジを継続中

(注) 1.「**R**ecycle **I**nnovation in the **N**ew **N**ormal」

サステナビリティに関する取り組み 2/2

- 「100年先も必要とされる会社」に向けて、サステナビリティに関する取り組みを積極的に展開
- サステナビリティ基本方針として「持続可能社会の実現」と「持続的な企業価値向上」を掲げ、各施策を実施

Social（社会）

人的資本経営

戦略的な人材育成

- 次世代ビジネスリーダープログラム等を活用し、計画的に将来の幹部候補を育成
- 360度評価を活用したマネジメントスキル向上

エンゲージメントの向上

- 株式付与ESOP信託の導入
企業価値の向上に向けた取り組みの一環として、株式付与ESOP信託を導入。従業員が「株価を意識した業務遂行」を行えるよう、経営参画意識を醸成していく
- 健康経営の推進
社員一人ひとりの心と身体の健康を増進、健康経営優良法人の認定を目指す

ダイバーシティ&インクルージョン

- 女性活躍推進のため、係長クラス的女性社員比率を10%にする
(2026年4月1日時点6.6%)
- 男性社員の育児休業・育児目的休暇取得率を85%以上にする
(2026/3期実績63.6%)

Governance（ガバナンス）

役員報酬・機関設計

業績連動報酬の導入

- 業績向上に対するインセンティブを高めるため、取締役（監査等委員である取締役を除く）に業績連動報酬を2025年6月に導入。更なる企業価値向上を図る

任意の指名・報酬委員会を設置、取締役の選解任基準の明文化

- 取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、取締役会の任意の諮問機関として「指名・報酬委員会」を2024年6月に設置し、運用を開始
- 同委員会の答申を受け、取締役の選解任基準を明文化、取締役会のガバナンスの更なる強化を図る

政策保有株式の縮減

- 前中計期間中に、政策保有株式9銘柄・計648百万円を縮減
(2026/3末時点：対純資産比率5.9%)

4. Appendix

【海外展開/プラスチック】台湾 宏全国際集団とのアライアンス強化



宏全国際集団 Taiwan Hon Chuan Group
宏全国際股份有限公司
Taiwan Hon Chuan Enterprise Co., Ltd.

会社名 宏全国際股份有限公司
設立 1969年
本社所在地 台湾台中市
代表者 曹 宏宇

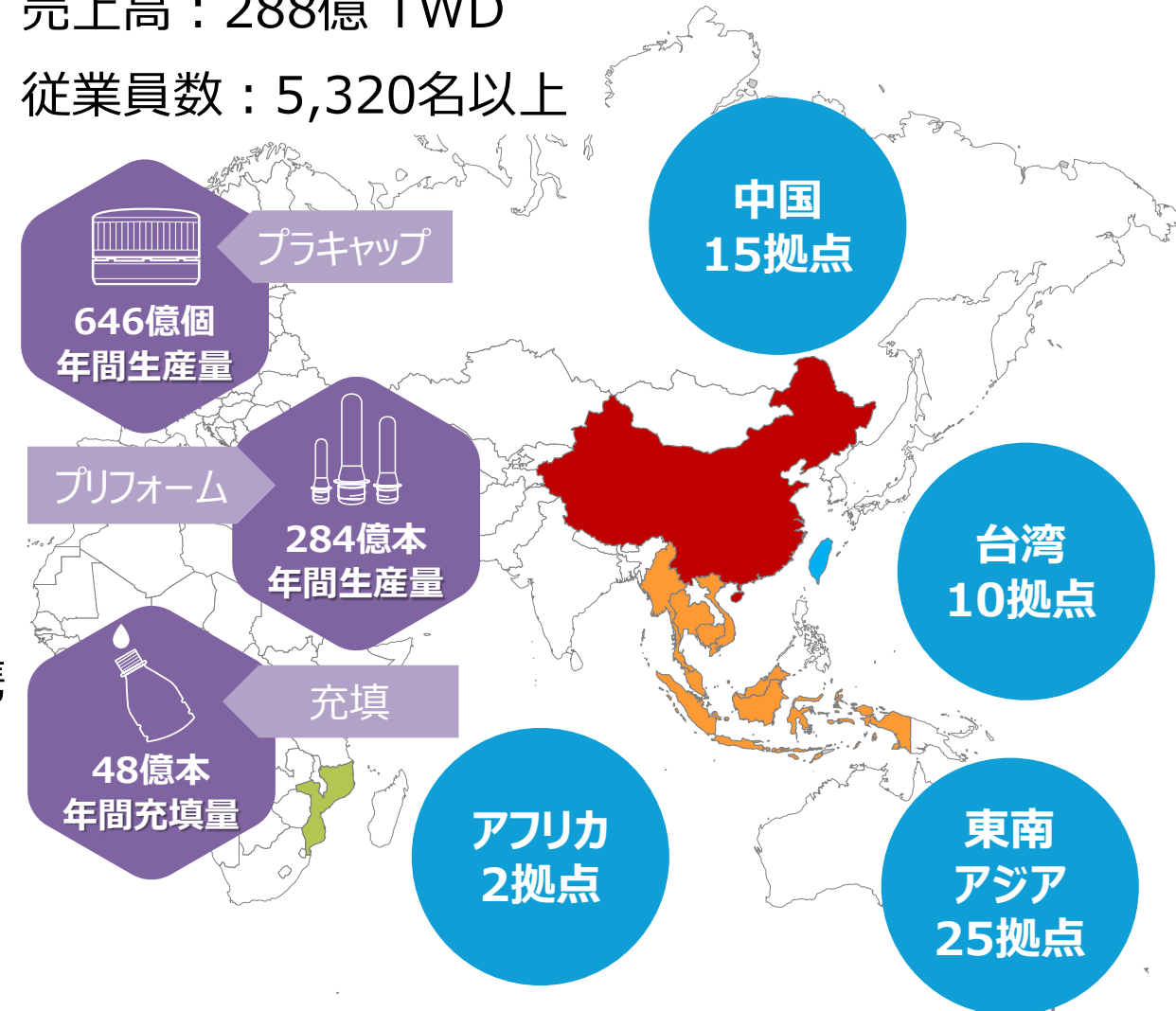
- 豊富な製品の種類、高い開発力と生産能力、立地を生かした販売網が強み
- 2023年10月より、プラスチック容器関連事業で業務提携
 - ① 日本市場における宏全国際製品の販路拡大
 - ② 両社による製品のフレキシブルな委託生産
 - ③ 新製品の共同開発
 - ④ 両社協力によるワールドワイドな販路拡大

生産拠点:52 (アジア・アフリカ)

(2025年)

売上高：288億 TWD

従業員数：5,320名以上





ITRI
Industrial Technology
Research Institute

工業技術研究院

Industrial Technology Research Institute

設立 1973年
所在地 台湾新竹市
董事長 吳政忠

- 台湾最大の産業技術研究開発機構
- 世界トップの半導体ファンドリTSMC、UMCを代表例とする240社以上のベンチャー企業を設立
- 特許取得 30,000件以上
- 研究職員 6,000人以上
- 技術移転 年間600件以上



研究分野

電子/半導体・光エレクトロニクス・精密機器・
バイオ/ヘルスケア・自動車等、多岐に亘る



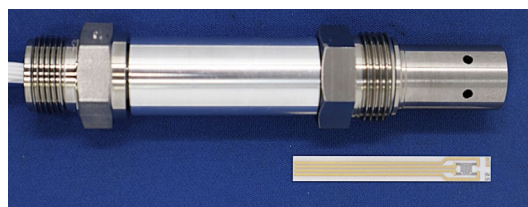
会社名 RedNOx Inc.
設立 2021年
所在地 米国カリフォルニア州フリーモント
CEO Dr. Solomon Ssenyange

- 温室効果ガスの測定精度が高い革新的なセンサー開発が専門
- モビリティ分野や農業分野において量産化に向け開発中
- 米国におけるエンジン・発電機・関連部品の大手メーカーである Cummins Inc. (NYSE: CMI)との基本合意契約を締結
- 2024年10月に米国農務省から農業用センサー開発向けの助成金を受領

AgriNOx 農業用N₂Oセンサー



LoNOx 高感度NOxセンサー



- 本資料は情報の提供を目的に作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 掲載内容について注意を払っておりますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、当社が本資料発表日現在において入手している情報および合理的であると判断される一定の前提に基づいており、当社としてその実現を保証するものではなく、実際の業績はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。
- 本資料における情報につきましては、各自の判断、責任においてご利用いただきますようお願いいたします。
- 本資料利用の結果生じた、いかなる損害に関しても、当社は一切責任を負いません。
- 当社の許可なく本資料の全部または一部を複製、転写等により使用することを禁止いたします。



日本山村硝子株式会社

Heart & Technology