

株式会社 **モリタホールディングス**

大阪本社 〒541-0045 大阪市中央区道修町3丁目6番1号 京阪神御堂筋ビル12階
東京本社 〒108-0014 東京都港区芝5丁目36番7号 三田ベルジュビル19階

MORITA REPORT 2026

統合報告書 2026年3月期

CONTENTS

モリタグループについて

- 01 モリタ フィロソフィー／目次・編集方針
- 03 価値創造のあゆみ
- 05 事業内容

マネジメントメッセージ

- 07 社長メッセージ
- 11 グループ戦略本部長メッセージ
- 15 グループコーポレート本部長メッセージ

成長戦略

- 19 価値創造プロセス
- 21 価値創造を支える要素
 - 経営資本／一貫体制による競争優位性
 - アウトカム（ステークホルダーへの提供価値）
- 25 前中期経営計画のレビュー
- 27 新中期経営計画
- 31 消防車両事業
- 33 防災事業
- 35 産業機械事業
- 37 環境車両事業

サステナビリティ

- 39 サステナビリティ経営・マテリアリティ
- 43 環境
 - 環境マネジメント、温室効果ガスの削減、廃棄物の削減、環境に配慮した調達、環境に配慮した製品開発
 - TCFD提言に基づく情報開示
- 45 社会
 - 社会貢献活動、品質マネジメント、労働安全衛生、健康経営
- 47 人的資本
- 49 ガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス
 - コンプライアンス、人権、リスクマネジメント
- 51 社外取締役メッセージ
- 53 役員紹介

データ

- 59 11年間の財務・非財務データ
- 61 企業情報・株式情報

編集方針

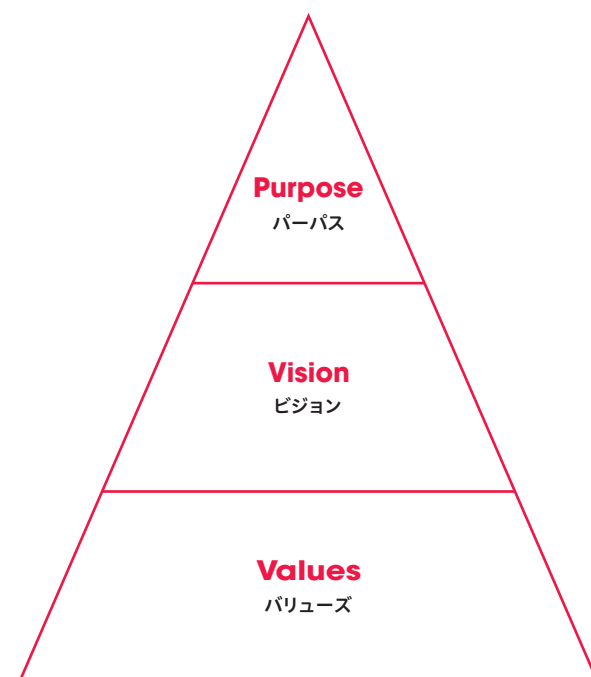
本報告書では、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆さまに向けて、財務情報と非財務情報を一体的に開示することで、当社グループの持続可能な成長に向けた取り組みを分かりやすくお伝えし、皆さまとの相互理解を深め、対話につなげることを目的としています。編集にあたっては、IFRS財団が推奨する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省が提唱する「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」をはじめとする各種ガイドラインを参照しています。

報告対象期間

2025年4月1日～2026年3月31日（一部期間外の情報も含みます。）

将来の見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている内容には、発行時点の経営予測や将来の計画、戦略、業績などの記述が含まれています。これらは、現在入手可能な情報から当社グループが判断した見通しであり、さまざまな要因の変化により、実際の結果・業績または事象と異なる可能性があります。



モリタ フィロソフィー

Purpose

社会における存在理由

「安心」を支える技術と絶えざる挑戦で
人と地球のいのちを守る

Vision

実現したい社会とありたい姿

安全で住みよい豊かな社会へ貢献し
感謝され、愛される企業

Values

大切にすべき価値観

お客様と社会からの信頼

お客様と社会に寄り添い、心をこめた品質で
期待と信頼に応える

真摯な企業経営

あらゆる企業活動を公正に律し
社会との調和を図る

挑戦と成長

つねに夢と向上心をもって挑み
成長し続ける

飽くなき革新力

前例にとらわれず
新たな領域に果敢に取り組み、切り拓く

多様性の尊重

異なる価値観を尊重し合い
多様な個性の輝きを創り出す

自然、社会との共生

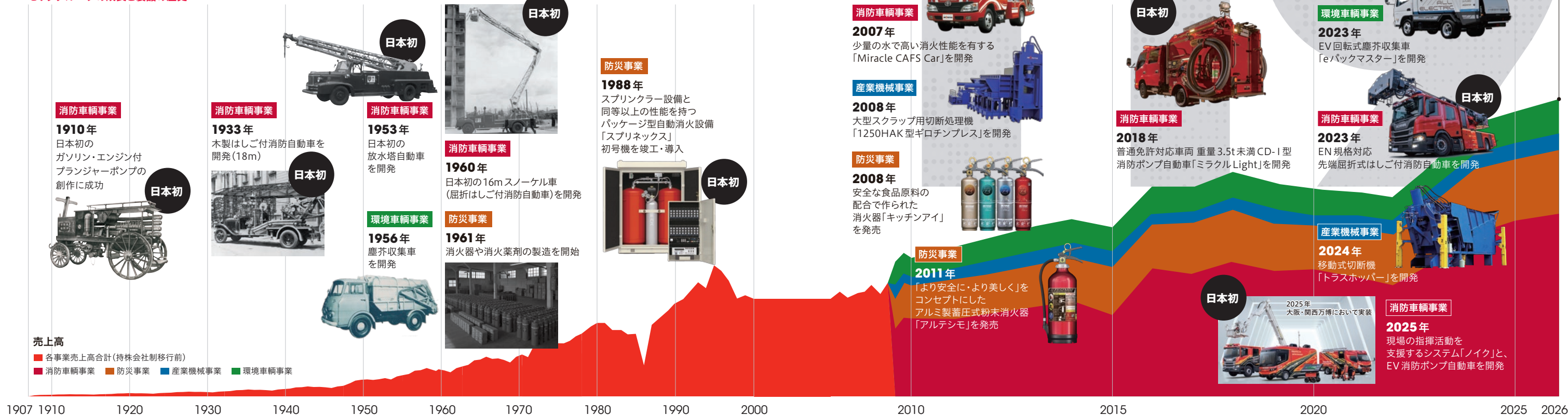
環境課題、社会課題解決に継続的に取り組み
社会と共に未来を生み出す

創業119年、モリタグループの“挑戦”の歴史

2026年4月23日にモリタグループは創業119年を迎えました。

「119」は消防を象徴する数字であり、当社が消防の現場に向き合い、挑戦を積み重ねてきた歴史そのものでもあります。

モリタグループの成長と製品の歴史



価値創造を実現するモリタグループの挑戦

1907-1921

創業



創業者森田正作が大阪にて火防協会を創業

日本初の国産消防ポンプ自動車や消防機器を数多く輩出し、日本の消防技術の発展に大きな影響を与えました。

1922-1962

技術革新と戦後の復興



ポンプ技術を活かし環境車両事業を展開

環境衛生需要の高まりを受け、消防自動車の技術を活かした環境車両事業へ展開しました。

1963-1979

日本のモリタから世界のMORITAへ



世界水準の技術で海外へ進出

世界水準の技術が認められ、北米やアジアへ高機能車両を輸出しました。海外メーカーとの技術提携も実現しました。

1980-1999

新事業への進出



一部上場と事業領域の拡大

東証・大証一部に指定替え。また、リサイクル処理施設、ごみ処理施設等の環境事業分野へ進出しました。

2000-2007

モリタブランドの確立



商品開発力でブランドを強化

次世代はしご車やポンプ車をはじめとした新商品を相次いで投入し、モリタブランドを確固たるものにしました。

2008-2012

モリタグループの新世紀



創業101周年を迎え持株会社制へ移行・生産拠点の強化

新工場稼働や体制再編を通じ、グループ経営を強化。新製品の開発や海外展示会への出展など、次の成長に向けた投資を進めました。

2013-2018

Next Stage



Bronto Skyliftをグループに迎えグローバル展開を加速

屈折はしご付消防車および高所作業車の世界トップブランドであるBronto Skyliftをグループに迎え、グローバル展開を加速しました。

2019-現在

Reborn



「モノづくり」の枠を飛び越え、新しい「総合防災ソリューション」の創造へ

モリタATIセンターを設立し、研究開発拠点を集約。製品・ソリューションの提供価値を高度化することで社会課題に向き合い続けています。

事業内容

人と地球のいのちを守るための事業を展開

当社グループは、「消防車輛」「防災」「産業機械」「環境車輛」の4つの事業を基盤に、社会の安全・安心を支えています。

近年は、製品にとどまらず、現場や用途に応じたソリューションを提供するとともに、海外市場においても事業を拡大しています。

売上高構成比



消防車輛事業

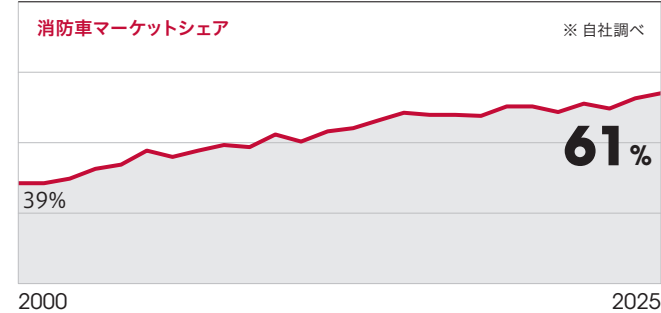
→P.31

消防ポンプ車やはしご車をはじめ、多様な消防ソリューションの開発・製造・販売および保守点検を行っています。また、世界100カ国以上の販売ネットワークを通じてグローバルに事業を展開しています。

主要事業会社

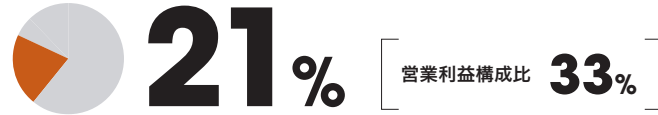
モリタ、モリタテクノス、
Bronto Skylift

海外売上高比率※

32%

※ 海外売上高比率は、消防車輛事業を対象として算定しています。

売上高構成比



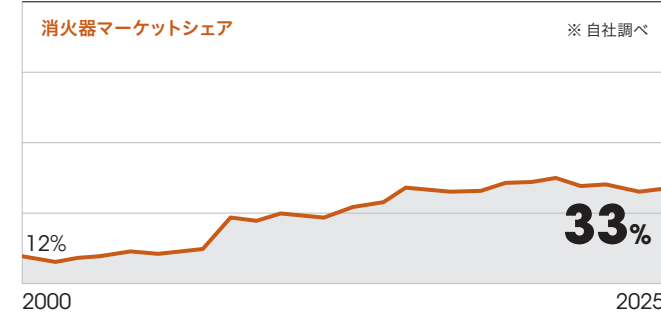
防災事業

→P.33

消火器などの防災機器の開発・製造・販売に加え、消火設備の設計・施工およびメンテナンスを行っています。廃消火器のリサイクルにも取り組んでいます。

主要事業会社

モリタ宮田工業



売上高構成比



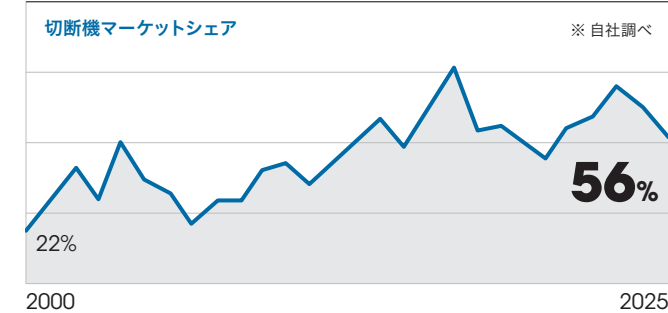
産業機械事業

→P.35

金属スクラップの各種処理機械の開発・製造・販売と保守点検のほか、リサイクルプラントの設計・施工・管理も行っています。

主要事業会社

モリタ環境テック



売上高構成比



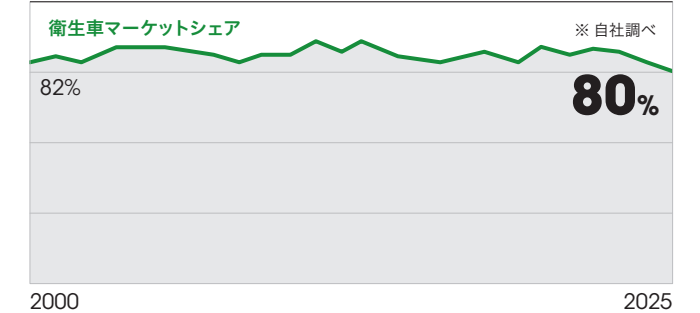
環境車輛事業

→P.37

衛生車や塵芥車などの環境保全車両をはじめ、各種特装車の開発・製造・販売とアフターサービスを行っています。

主要事業会社

モリタエコノス



代表取締役
社長執行役員

加藤 雅義

Message from
the President

総合防災企業として、 現場力と技術を結集し、 新たな成長ステージへ

社長就任1年の振り返り

点ではなく面で社会課題に向き合う

私の原点は、消防車両事業の設計現場にあります。消防車両は一台一台仕様が異なるため、お客様の要望を的確に把握し、必要な情報を早く得て、設計の効率化や標準化を進めることが欠かせません。図面作成が遅れば、後工程や納期にも影響します。だからこそ、開発、製造、販売、サービスが一体となり、現場で得た気づきを次の開発やサービスに活かしていくことの重要性を実感してきました。2025年6月に社長に就任し、グループ全体を見るようになって改めて感じているのは、こうした現場起点の価値創造が、当社グループの各事業に共通する強みであるということです。消防車両、防災、産業機械、環境車両の各事業は、社会に欠かせない領域であり、これまでお客様の課題に向き合い、技術、ノウハウ、顧客基盤を磨いてきました。この積み重ねは、これからの成長に向けても大切な財産です。

一方で、グループ全体でさらに成長していくためには、事業を越えたシナジーを生み出すことが課題です。これまでも人の融通や個別の協力はありましたが、事業として新たな価値を生み出す段階には、まだ十分に踏み込んでいません。総合防災企業を掲げる以上、社会課題に対して個々の事業が個別に應えるだけでなく、グループとして面でも向き合う必要があります。各事業の技術や顧客接点を組み合わせ、より広い形でお客様や社会の課題に伝えていきたいと考えています。

2026年3月期の業績評価

過去最高業績は、愚直な準備と実行の積み重ね

2026年3月期は、売上高、営業利益、経常利益が過去最高となりました。中期経営計画「Morita Reborn 2025」(2019～2025年度)の最終年度として、各事業会社が目標を強く意識し、受注対応、生産効率化、価格改定、サービス強化など、それぞれの課題に向き合ってきた成果です。

消防車両事業では、受注が好調に推移する中、期初からシャシや材料の手配を進めるとともに、シャシの入手が遅れる案件ではシャシレス生産を活用し、年間を通じて効率よく生産を進めることができました。さらに、複数年度契約によって受注残を持ちながら生産できるようになり、営業面の取り組みと生産対応がかみ合ったことが、利益を押し上げる力になっています。防災事業では、一定規模の案件を着実に獲得し、価格改定や生産効率化に加え、自社の商品や技術の強みをお客様に届くように伝える営業活動も進みました。かつては利益を出しにくい時期もありましたが、事業としての力

が着実についてきたと感じています。産業機械事業では、スクラップ業界の設備投資が鈍化する中、メンテナンスなどのサービスに注力し、お客様との接点を活かして収益を積み上げました。環境車輛事業でも、受注残を背景に生産効率化を進め、生産台数の増加を売上拡大につなげています。外部環境が変化する中でも、各事業の現場が「では、どうするか」を考え、愚直に対応してきたことが、2026年3月期の成果を支えました。

事業環境と成長課題

外部環境に左右されにくい成長の形をつくる

足元の事業環境は、決して楽観できるものではありません。原材料価格の高騰、部品の入手困難、人件費の上昇は、すべての事業に影響しています。海外向け案件では、国際情勢により客先の受け入れが遅れるケースもあります。特に主要事業である消防車輛事業では、シャシの入手状況が生産や売上に直結しており、国内の法規制対応に伴うモデルチェンジによって、入手遅れが見込まれます。外部環境の影響を抑えながら、収益機会をどう広げていくかが課題と認識しています。

こうした状況を踏まえ、今後は完成車の提供を軸にしながらも、技術、システム、サービスを組み合わせ、お客様への提供価値を広げていきます。その一つの例が、消防活動のDX化に向けた現場指揮支援システムの開発です。消防・防災の現場では、人手不足や災害対応の高度化が課題となっており、現場の判断を支援するシステムを継続的に使っていただくことで、お客様の課題解決に貢献するとともに、ストック型の収益につなげていきます。

また、海外においても、当社が培ってきた消防車両の技術を、各地域の規格やニーズに合わせて活かしていきます。Bronto Skylift社とも連携しながら、完成車の販売に加え、はしご装置などの当社の中核技術を活かした展開も視野に入れ、海外市場での可能性を拡大していきます。すぐに大きな成果が出るものばかりではないと思いますが、それでも、一つひとつ実績を積み重ねていくことが、外部環境に左右されにくい成長につながると考えています。

中期経営計画

成長牽引領域を定め、防災の提供価値を進化させる

2026年6月に発表した中期経営計画「Morita Growth 2030」(2026～2030年度)では、「革新力で防災の高度化と持続可能な社会を実現し、新たな成長ステージへ」を掲げています。災害の激甚化・頻発化、脱炭素、人手不足などを背景に、防災に求められる役割は広がり、より高度になっています。総合防災企業として、製品を提供するだけでなく、現場に合わせた防災のあり方を提案していくことが重要になっているという認識です。

本中期経営計画の中で、成長牽引領域と位置付けているのが、消防車輛事業と防災事業です。消防車輛事業では海外市場への展開、防災事業では企業のBCP意識の高まりを背景とした工場防災などに成長余地があると考えています。これらの領域を伸ばしていくためには、産業機械事業や環境車輛事業も含め、グループ全体で連携していくことが欠かせません。環境やリサイクルの現場にも火災リスクはあり、防災の知見を活かせる場面があります。事業ごとの強みや顧客接点を持ち寄ることで、

単独の事業では見えにくかったお客様の課題を捉え、新たな提案の機会につなげていきます。

事業横断の取り組みを、実際の提案や技術開発につなげる上で、モリタATIセンターをさらに活用していきます。グループの研究開発機能を集約したこの拠点では、各事業が持つ技術や知見が共有され、事業会社同士が互いに刺激を受ける機会も生まれており、既存事業の収益力向上だけでなく、新たな価値創出にもつなげていきます。一方で、海外・新規領域で成果を広げていく上では、スピードと規模の面で課題が残っています。本中期経営計画では、伸ばす領域を明確にし、そこに人、技術、資金をしっかりと振り向けていきます。M&Aについても、当社グループの成長に本当に資するかを慎重に見極めながら、継続して検討していきます。

中期経営計画は、策定して終わりではありません。各事業会社が理解し、納得し、自分たちの計画として実行して初めて意味を持ちます。これまでと同じことを続けていても、当社グループは既存事業を中心に一定の収益は確保できるかもしれませんが、それだけでは、防災をもっと進化させるという社会的責任を果たせません。必要な場面では厳しいことも伝えながら、グループとしてやるべきことを成し遂げていきます。

人財とパーパス

人を育て、世界に安心を届ける

成長戦略を実行していく上で、基盤となるのは人財であり、技術を磨き、新しい価値を生み出し、社会に届けていくのは、最終的には一人ひとりの社員です。この1年、グループ全体を見る中で、ある事業で経験を積んだ社員が別の事業で新しい力を発揮できるのではないかと感じる場面がありました。今後は、グループ内の人的交流を進め、互いの知見を持ち寄ることで、単独の事業では生まれにくかった発想や提案につなげていきます。

そうした社員の可能性が広がっていく手応えは、日々の現場の中にもあります。例えば、研究開発の現場で、若い社員が自分の研究成果を自信を持って発表する姿や、消火実験など現場に近い研究に向き合う姿を見ると、頼もしく、誇らしく感じます。当社グループには、消防車が好き、人を助けたい、働く車が好き、環境保全に関わりたいという思いを持って入社し、仕事に向き合っている社員がたくさんいます。そうした思いは、当社グループの事業を前に進める原動力です。社員一人ひとりが自分の仕事に誇りを持ち、挑戦できる会社をつくっていきます。

当社グループは、「『安心』を支える技術と絶えざる挑戦で人と地球のいのちを守る」というパーパスを掲げています。これは、社員一人ひとりの思いと、当社グループの事業そのものにまっすぐ結び付いた、分かりやすく力のある言葉だと私は受け止めています。このパーパスを経営の判断軸に、技術を磨き、人を育て、グループの力を合わせながら挑戦を続けていきます。そして、これからも世界に安心を届け、安全で住みよい豊かな社会に貢献し、感謝され、愛される企業を目指していきます。

代表取締役 社長執行役員

加藤 雅義



代表取締役 副社長執行役員
グループ戦略本部長

福西 宏之



新たな成長機会を捉え、 戦略を確かな成果につなげる

前中期経営計画の総括

既存事業の収益力を高め、 次の成長に向けた課題に向き合う

前中期経営計画「Morita Reborn 2025」(2019～2025年度)では、「既存事業の収益力強化」「海外事業・新規事業の育成、拡大」「基礎研究力・新商品開発力の強化」「革新力を持った人財の育成」「CSR活動」を基本方針に掲げ、各事業の競争力と経営基盤の強化に取り組んできました。

既存事業では、すべての事業セグメントで売上高、営業利益ともに過去最高を更新し、収益力の強化という点で確かな成果を上げることができました。一方で、海外・新規事業の拡大、基礎研究・商品開発の強化などでは、十分な成果を形にするまでには至りませんでした。M&Aを含む成長戦略投資も、200億円の計画に対して実績は50億円にとどまりました。

今後は、成長機会を能動的に探索し、案件の発掘から検討、意思決定、投資後の進捗管理までといった、一連の体制を強化します。専門性の高い事業領域についても、当社グループとの親和性やシナジー、収益性を丁寧に見極めながら、投資判断と実行の精度を高めていきます。

前中計期間の7年間で、当社グループを取り巻く事業環境も大きく変化しました。気候変動に伴う災害の激甚化・頻発化、火災リスクの複雑化・多様化、脱炭素社会への移行、環境規制の強化、労働力不足の深刻化が進み、市場や顧客が求める価値も急速に変わっています。

例えば、リチウムイオン電池の普及など、社会で使われる製品やインフラの変化に伴い、火災の発生要因は複雑化・多様化しています。それに応じて、必要とされる防災対策や製品・サービスも変化しています。また、地域ごとに異なる市場特性を踏まえた事業展開も重要です。消防車両市場では、先進国で安定的な更新需要が見込まれるのに対して、新興国では消防インフラの整備に伴う需要拡大が期待されます。

こうした社会課題の多様化や市場の広がり、防災・環境分野で事業を展開する当社グループにとって、大きな成長機会です。しかし、従来の延長線上で事業を続けるだけでは、その機会を十分に捉えられません。前中計で残された課題も踏まえ、新しい計画では、戦略の実行スピードを高め、着実に成果へつなげていきます。

ビジネスモデルの進化

顧客課題を起点に、 提供価値と収益機会を広げる

こうした背景から、新中期経営計画「Morita Growth 2030」(2026～2030年度)を策定しました。「ビジネスモデルの進化」「イノベーションによる差別化と高付加価値化」「経営基盤の強化」の3つを主要施策に掲げ、次の成長ステージを目指します。

1つ目「ビジネスモデルの進化」では、従来の製品提供を中心としたモノ売りビジネスから、顧客の現場課題を起点とするソリューションビジネスへの転換を進めます。また、これまで培ってきた顧客基盤を活かし、保守・メンテナンスなどのサービス領域を拡大します。製品を販売して終わるのではなく、導入後も継続的に顧客を支援することで、長期的な関係を築き、安定的な収益成長を実現するストック型ビジネスを強化します。さらに、当社が強みを持つコンポーネントの販売を通じて新たな市場を開拓し、収益機会の拡大も図ります。

海外市場の開拓も重要な成長テーマです。日本の消防車両は、品質や安全性に強みを持つ一方、欧州市場で販売を拡大するには、欧州統一規格(EN規格)への対応や販売網の構築が課題でした。前中計期間には、Bronto Skylift社との連携を通じてEN規格への対応を進め、欧州市場への展開に向けた基盤を整えてきました。

今後は、2026年6月に戦略的パートナーシップを締結した海外架装メーカーとの協業による販売網やメンテナンス体制も活かし、東欧をはじめとする海外市場への展開を強化します。製品の供給だけでなく、導入後の保守やサービスまで含めた体制を構築し、海外のお客様にも安心して製品を使い続けていただける環境を整えることで、海外事業の収益基盤を強くしていきます。

事業間シナジーの創出も欠かせません。前中計期間には、各事業セグメントがそれぞれ業績を伸ばしましたが、4つのセグメントの強みをどのように組み合わせ、グループ全体の成長につなげるかという点には課題が残りました。

今後は、各事業が持つ技術や知見を掛け合わせ、新たな製品・サービスを生み出します。例えば、産業機械事業の廃棄物処理・リサイクル現場では、リチウムイオン電池に起因する火災リスクが高まっています。現在、産業機械事業と防災事業が連携し、検知システムの共同開発を進めています。また、消防車両事業と環境車両事業には、車両の電気自動車化(EV化)など、共通する技術テーマで連携できる余地があります。

『『安心』を支える技術と絶えざる挑戦で人と地球のいのちを守る』というパーパスの下、各事業が培ってきた技術、顧客基盤、知見を持ち寄ることで、単独の事業では生み出せない社会価値を提供できます。事業会社間だけでなく、ホールディングスと事業会社の経営層が継続的に対話し、グループ横断で課題や技術テーマを共有することで、連携のきっかけを意識的につくり、個別事業の成長にとどまらない、グループ全体での価値創出を目指します。

イノベーションによる差別化と高付加価値化

環境変化と現場課題を、新たな競争力へ変える

施策の2つ目「イノベーションによる差別化と高付加価値化」では、環境規制や現場課題を起点に、製品・技術の付加価値を高めています。

カーボンニュートラルの実現に向けた脱炭素化や、有機フッ素化合物(PFAS)などの規制強化を、環境負荷を低減する技術・製品の開発を加速する契機と捉え、規制対応にとどまらない競争力につなげていきます。

また、消防・防災の現場では、深刻な人手不足を背景に、省人化・自動化へのニーズが高まっています。AIやロボティクスを活用するとともに、製品やサービスのDX化を進めることで、

現場で働く方々の負担軽減、安全性の向上、迅速な意思決定を支援し、他社にはない新たな価値を創出します。

その具体例の一つが、2025年の大阪・関西万博で発表した「現場指揮支援システム」です。現在は、できるだけ早期の実現に向けて、消防現場の声を反映しながら、実用に即した開発を進めています。

開発にあたって重視しているのは、スピードと実用性です。市場や顧客ニーズは常に変化しており、開発に時間をかけすぎれば、完成した時点で求められる価値が変わっている可能性もあります。そのため、すべての機能を一度に完成させるのではなく、消防隊員の位置情報やバイタル把握など個別機能の開発を段階的に進め、現場で検証しながら改善を重ねます。

当社グループは、全国の消防関係者と長年にわたって築いてきた顧客基盤を有しています。このネットワークを通じて現場の課題やニーズを捉え、開発へ反映することで、実効性のあるソリューションとして形にしていきます。技術を開発すること自体を目的とせず、現場で実際に使われ、課題解決に役立つところまで責任を持って取り組み、早期の社会実装を目指します。

経営基盤の強化

マテリアリティを戦略の実行と企業価値向上につなげる

最後の「経営基盤の強化」では、新中計の施策を着実に実行するための土台を強化します。新中計の策定に合わせてマテリアリティを見直し、従来の7つを、「環境価値を創る」「人を育み活かす」「ガバナンスを深める」の3つに再整理しました。マテリアリティに基づく目標を中計の施策と連動させ、進捗を管理します。社会的価値と経済的価値のつながりを明確にし、中長期的な企業価値向上に結び付けていきます。

「環境価値を創る」では、GHG排出量削減率と環境配慮型製品のラインアップ拡充を重要なKGIに設定しています。省エネ、低排出ガス、軽量化、リサイクル、脱有害物質などへの対応を通じて、社会課題の解決に貢献するとともに、商品開発力の強化を図ります。PFAS規制や車両のEV化などの変化にも先行して備え、環境対応を競争力の源泉へと高めます。

「人を育み活かす」では、従業員エンゲージメントスコアと人的資本ROIが重要なKGIです。従業員エンゲージメントスコアによって、挑戦意欲、組織への共感、主体的な行動の状態を把握し、人財の定着、生産性、品質、イノベーション創出を支える基盤として活用します。人的資本ROIでは、人財への投資が



付加価値や収益の創出にどのようにつながっているかを捉えます。

当社グループには、誠実にモノづくりと向き合う組織風土があり、その強みを土台に、人的資本の状態と成果を可視化し、具体的な施策の改善につなげたいと考えています。

前中計では、開発、AI・DX、グローバル展開を担う専門人財の確保が十分に進まず、成長戦略投資が未達となった要因の一つになりました。また、各事業でサービス・メンテナンス需要が拡大する中、現場を支える人財の確保の重要性も増しています。

新中計では、専門性を高める「質」と、必要な人員を確保する「量」の両面に取り組む計画です。専門人財の採用・育成を強化するとともに、AIなどのツールも活用し、技能習得の早期化や業務効率化を進めます。成長戦略を実行するのは人であり、技術や資金があっても、それを担う人財と組織がなければ、成果には結び付きません。人財への投資を事業の成長に結び付ける仕組みを整え、戦略の実行力を高めています。

「ガバナンスを深める」では、事業活動の信頼性を高める基盤として、コンプライアンスとサプライチェーンを含む人権尊重を重要テーマに位置付けています。コンプライアンスについては、研修などを通じて法令遵守意識の浸透を継続的に進めます。人権尊重については、自社だけでなく取引先を含めた対応が重要であるとの考えの基、取引先へのアンケートなどを通じて状況を把握し、サプライチェーン全体の信頼性向上に取り組めます。

あわせて、経営の監督機能を高めるため、取締役会の実効性向上にも取り組みます。年1回の実効性評価を通じて課題を把握し、議論の質、情報提供、意思決定プロセスを継続的に改善することで、ガバナンスの実効性を高めています。

ステークホルダーとの対話

対話を経営の力に変え、確かな成長の道筋を示す

近年、投資家の皆さまとの対話では、資本政策、成長投資、株主還元、収益成長への関心が高まっています。同時に、サステナビリティ、人的資本、ガバナンス、人権など、非財務情報への関心も高まっています。当社グループの企業価値を理解していただくためには、財務情報と非財務情報を別々に示すのではなく、人財や技術、環境対応、ガバナンスへの取り組みが、どのように事業の成長や将来の収益につながるのかを一体として示す必要があります。

新中計とマテリアリティの再整理を踏まえ、今回、初めて発行する統合報告書を通じて、当社グループの価値創造の考え方と成長の道筋を分かりやすくお伝えすることを目指しました。一方的に情報を伝えるだけでなく、ステークホルダーの皆さまとの対話から得た期待や課題認識を経営に持ち帰り、戦略や取り組みの改善に活かしていきます。

私のミッションは、新中計で掲げた戦略を着実に実行し、各施策を成果に結び付けていくことです。計画どおりに進まない局面でも、原因を見極め、必要な軌道修正を重ねながら、戦略の実効性を高めていきます。何を目指し、どこまで進み、何が課題として残っているのかを誠実に示すことで、ステークホルダーの皆さまとの信頼関係を深め、確かな成長の道筋を示していきます。

119年にわたって培ってきた歴史と信頼を礎に、「人と地球のいのちを守る」という使命を果たし、社会のレジリエンスを支え続けます。そして、変化する社会のニーズを新たな価値へ変え、当社グループのさらなる飛躍に挑戦していきます。

代表取締役 副社長執行役員
グループ戦略本部長

福西 宏之

常務執行役員
グループコーポレート本部長

西田 律夫

資本を活かし、人財の力を引き出し、 持続的な成長を支える 経営基盤を築く

成長を支える経営基盤づくり

数字の裏側にある現場と人を見る

2026年4月にグループコーポレート本部長に就任し、財務に加え、人事、情報管理を担うことになりました。いずれも経営を支える重要な機能です。公平公正な視点で物事を見極め、必要な情報を適切に把握し、慎重さとスピードを両立させながら、会社の判断と実行を支えています。

経理・財務をはじめとするコーポレート機能において重要なのは、数字や情報を管理するだけでなく、その背景にある事業や現場を理解し、経営判断につなげていくことです。会計上の数字には、現場での判断や人の動き、事業環境の変化が表れています。数字だけを見て判断するのではなく、そうなった原因

や必然性、隠れた課題などを追及するとともに、次の成長につながる兆しはあるかを丁寧に見ていく必要があります。

そのためには、各事業や関係部門との対話を重ね、現場で何が起きているのかを把握することが欠かせません。数字の変化を起点に現場の実態を捉え、課題や機会を見極めた上で、資本や人財をどこに振り向けるべきかを考えていきます。

また、経営判断に必要な情報が、必要なタイミングで適切な形で届く状態を整えることも重要です。財務、人事、情報管理をそれぞれ独立した機能として捉えるのではなく、相互に連携させながら、経営の意思決定と各事業の実行を支える基盤を強化していきます。成長戦略を着実に実行するための経営基盤を、グループ全体で築いていくことがグループコーポレート本部の使命です。

業績および受注の推移

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	869	847	836	813	952	1,117	1,166
消防車両	510	518	491	449	544	664	717
防災	198	180	194	208	238	266	250
産業機械	54	40	52	59	62	64	65
環境車両	108	109	99	98	109	123	135
営業利益	89	89	81	51	95	137	155
消防車両	57	66	55	18	47	68	82
防災	17	10	13	20	33	50	51
産業機械	5	3	6	7	7	9	9
環境車両	9	9	7	6	7	10	13
経常利益	93	95	88	59	96	137	150
当期純利益	70	62	54	40	60	95	95
受注高	738	737	755	849	874	1,056	1,044
受注残高	221	237	295	477	570	677	716

(億円)

グループコーポレート本部長メッセージ

2026年3月期の業績評価

過去最高業績を支えた
成長投資と筋肉質な財務体質

2026年3月期は、売上高、営業利益、経常利益が過去最高を更新しました。ここ数年の好調な業績は、偶然生まれたものではありません。防災事業の基盤強化、消防車輛事業の海外展開、生産体制の効率化など、これまで収益力を高める取り組みを積み重ねてきた成果です。財務面では、遊休資産や不良在庫など、処理すべきものをその都度整理してきました。成長に向けて資本を使いながら、不要なものを残さない。その両方を続けてきたことが、現在の稼ぐ力と筋肉質な財務体質につながっています。

収益力の高まりは、主力事業にも表れています。消防車輛事業では、高機能車だけでなく、小型・中型の車両でも収益を確保できるようになってきました。生産面の改善に加え、販売面での工夫や案件獲得の精度も上がり、受注時点から採算を意識し、利益を確保する力が高まっています。防災事業でも、消火器に加えて設備分野で担える領域が広がり、以前より規模の大きな案件も手掛けられるようになりました。

産業機械事業では、スクラップ業界の設備投資動向により、製品受注に波があります。そのため、メンテナンスなどのサービス領域を安定収益の柱として位置付け、お客様との接点を活かしながら、新規設備投資に依存しない収益機会を広げてきました。環境車輛事業では、衛生車を中心に安定した事業基盤を有する一方、製品分野ごとに市場環境や競争状況が異なります。過去最高業績を一過性のものにしないためにも、各事業の強みと課題を丁寧に見極め、稼ぐ力を継続的に高めていきます。

2027年3月期の見通しと事業リスク

高水準の受注残を、
確実に売上と利益につなげる

2027年3月期は減収減益を見込んでいますが、消防車輛事業を中心に受注残高は高い水準にあります。受注残高が高いからこそ、売上までのコスト変動を見極め、利益を確実に回収する管理が重要になります。過年度以前に受注した案件では、売上までの間に材料費や人件費が上昇することで、受注時点の採算前提が変化する可能性があります。そのため、案件ごとの原価の動きや採算を継続的に確認し、成果につなげていきます。

Bronto Skylift社については、中東情勢などの外部環境の

影響を受ける面があり、国内事業とは異なる前提で状況を捉える必要があります。海外事業の成長余地を着実に取り込むためにも、同社とのコミュニケーションを重ね、受注案件の進捗や、在庫、債権、資金繰りの動きを継続的に把握します。その上で、財務数値の変化が何を意味するのかを、現地の商習慣や案件ごとの事情も踏まえて見極めていきます。

国内外を問わず、小さな違和感を見逃さず、表面的に理解したつもりにならない姿勢が欠かせません。各事業の現場や関係部門と対話し、何が起きているのかを一つひとつ確かめる。慎重に見るべき点を丁寧に押さえながらも、判断を止めることなく、各事業の課題に向き合っていきます。

財務戦略とキャッシュアロケーション

稼いだキャッシュを、
成長投資と資本効率向上へつなげる

2026年6月に発表した中期経営計画「Morita Growth 2030」(2026～2030年度)では、「革新力で防災の高度化と持続可能な社会を実現し、新たな成長ステージへ」を基本コンセプトに掲げ、消防車輛事業と防災事業を成長牽引領域と位置付けています。財務を担う立場から重要なのは、この方向性に沿って、限りある資本をどの領域に振り向けるべきかを見極め、将来の利益とキャッシュ創出力を高めていくことです。

前中期経営計画では、成長投資を十分に実行しきれなかったことに加え、当社がどのように成長していくのかを、投資家の皆さまに十分具体的に示しきれていなかった面があります。その結果、市場の関心が株主還元に向きやすかったのではないかと受け止めています。

この反省を踏まえ、投資判断では、金額や回収見通しに加え、その投資がどの事業課題を解決し、将来の利益やキャッシュ創出にどうつながるのか、さらに、実行を担う人財や技術、体制が伴っているかを見たと判断します。開発案件を含め、各事業から多くの投資テーマが挙がってくる中で、財務の立場から問いかけを重ね、優先して資源を配分すべき領域を見極めていきます。

投資を企業価値向上につなげるためには、資本効率の見方もさらに磨いていく必要があります。ROIC(投下資本利益率)やCCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)などの指標は重要ですが、当社グループでは、事業ごとに資産構成やキャッシュの流れが異なります。資産の持ち方、在庫水準、回収・支払条件などを踏まえ、数値を一律に見るのではなく、各事業の実態に即して継続的に検証できる状態を整えていきます。そう

した管理を積み重ねることで、指標を実効性ある経営判断につなげていきます。

キャッシュアロケーションでは、成長投資、財務健全性、株主還元のバランスを取っていきます。株主還元については、DOE(株主資本配当率)を3.5%に引き上げ、「安定的な配当の継続および向上」を基本方針として掲げています。同時に、稼いだキャッシュを将来の利益につながる成長投資にも振り向けます。投資家の皆さまには、こうした考え方や進捗を具体的に示すことで、当社の成長可能性を理解していただきたいと考えています。

人的資本と組織づくり

人財の力を引き出し、
成長戦略の実行力を高める

Morita Growth 2030で掲げる成長戦略を実現するためには、資本を適切に配分だけでなく、その資本を事業の成果につなげる人財と組織の力を高めることが不可欠です。開発、海外展開、サービス領域の拡大など、今後の成長に必要となる取り組みを着実に進めるため、必要な人財を確保・育成し、力を発揮できる組織づくりを進めていきます。

その基盤となるのが、挑戦を促す組織風土です。当社グループには、真面目に仕事に向き合い、責任を持って取り組む文化があります。この強みを活かしながら、さらに成長していくためには、一人ひとりが自ら考え、意見を発信し、周囲と議論しながら新しいことに挑戦できる風土を広げることが大切です。会社が目指す方向を示すだけでなく、従業員自身が仕事の意義や成長の機会を実感し、生き活きと主体的に行動できる組織を目指します。

特に、今後の事業成長を考える上では、人財のポートフォリオを意識した育成が重要になります。国内で築いてきた事業基盤をさらに伸ばす専門人財に加え、海外市場で事業を推進できる人財、新たな事業や技術を生み出せる人財、変化する環境の中で経営判断を担える人財など、成長戦略に応じて必要となる能力を明確にし、計画的に育成していきます。

海外人財の育成もその一つです。若手層には早い段階から海外を経験する機会をつくり、中堅層には専門性を世界で発揮する力を、経営層には海外事業を担う視点と判断力を身につけてもらうなど、世代や役割に応じた育成の仕組みを整えていきます。英語力の向上だけを目的とするのではなく、異なる環境の中で自ら考え、発信し、専門性を活かして成果を生み出す経験を重視します。



その具体策の一つが、海外グループ会社との人財交流です。これまでBronto Skylift社へ日本から人財を派遣してきましたが、今後は派遣や受け入れを単なる人事交流にとどめず、現地で得た経験を帰任後の事業や役割にどう活かすのかまで見据え、交流の目的と活躍の場を明確にしていきます。消防車輛事業から防災事業をはじめとするグループ全体へ、人財交流から生まれる知見や経験を還流させ、組織の力として蓄積していきます。

採用やエンゲージメントについても、成長戦略と結び付けて取り組みます。当社グループが社会に提供する価値や、そこで働くことの意義を明確に伝え、必要な人財を惹きつけるとともに、入社後も一人ひとりが成長を実感し、長く力を発揮できる環境を整えていきます。

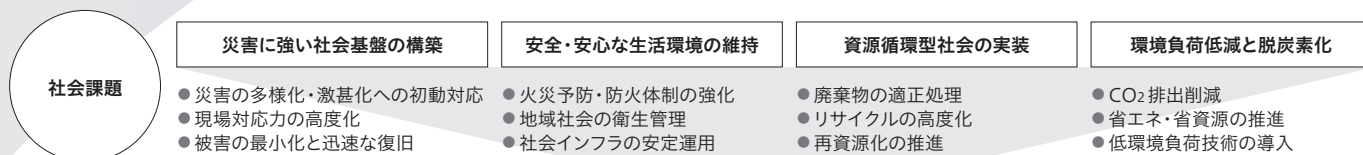
人財は、成長戦略を実行するために最も重要な経営資本です。必要な人財を確保し、育成し、適切に配置するとともに、一人ひとりの挑戦を組織として支えることで、戦略を実行する力を高めていきます。財務、人事、情報管理を一体で強化し、資本と人財の力を事業の成長につなげる経営基盤を構築することで、当社グループを次の成長ステージへ引き上げていきます。

常務執行役員
グループコーポレート本部長

西田 律夫

価値創造プロセス

当社グループは、モリタ フィロソフィーに掲げるビジョン「安全で住みよい豊かな社会へ貢献し、感謝され、愛される企業」の実現に向け、培ってきた経営資本を源泉に、事業活動を通じた価値創造に取り組んでいます。



Purpose パーパス 「安心」を支える技術と絶えざる挑戦で、

人と地球のいのちを守る

財務資本
持続的成長を支える
安定的収益基盤と財務健全性

知的資本
消防・防災・環境分野で培った
専門技術とノウハウの蓄積

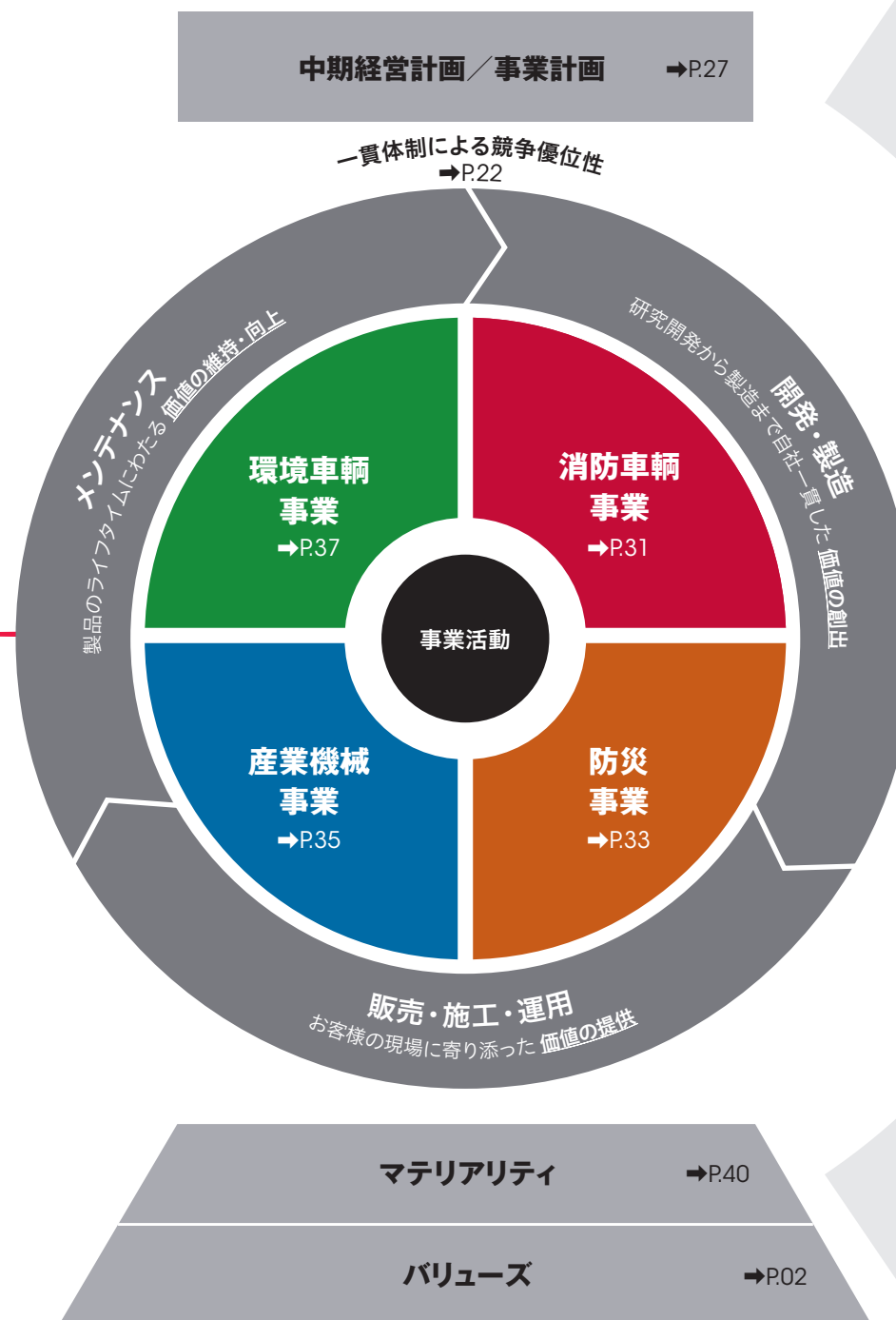
製造資本
高度な開発・生産設備と
カスタマイズ対応力を
備えた製造基盤

経営資本
→P.21

人的資本
現場起点の提案力と
技術力を支える人材基盤

社会・関係資本
消防・防災・環境分野で築いた
信頼とネットワーク基盤

自然資本
自然資本と共生する持続可能な
事業運営



(2025 年度)

財務

- 売上高 **1,166** 億円
- 営業利益 **155** 億円
- 営業利益率 **13.3%**
- 海外売上高比率 **20.2%**
- ROE(資本収益性) **9.6%**
- DOE(株主還元) **3.0%**

事業

消防車両

〈シェア率〉 消防車 **61%** (国内)
 〈導入・活動〉

- 海外規格に適合したはしごモジュールのグローバル導入
- 大阪・関西万博への協賛
- AI を用いた現場指揮支援システム
- EV 消防ポンプ自動車
- 消火用ドローン活用方法の産官学連携による研究開発開始

防災

〈シェア率〉 消火器 **33%**
 〈導入・活動〉

- 工場向け消火ソリューションの納入
- 廃棄物処理施設向け危険検知システム「Flare eye」発売

産業機械

〈シェア率〉 切断機 **56%**
 〈導入・活動〉

- 移動式切断機「トラスホッパー」の納入

環境車両

〈シェア率〉 衛生車 **80%**
 〈導入・活動〉

- 新型 EV 塵芥車 2 機種 の 架装を開始
- TOKYO GX ACTION CHANGING に EV 塵芥車を 出展

社会貢献活動

- 林野災害対応の支援
 - ・ 泡消火薬剤を消防本部に寄贈 (大船渡市、今治市、大月市、上野原市)
 - ・ 出動したモリタ製消防車両の無償点検 (大船渡市、今治市)



地域社会

災害に強く、社会機能が
持続する社会の形成
(暮らしの安全・安心)



顧客

高い技術信頼性による、
消防・防災・環境業務の
安定運用



取引先

技術と信頼に基づく
持続的な競争力の確立



従業員・
組織

持続的な専門性の
発揮と継承



環境

資源循環と環境負荷低減が
両立した持続可能な
環境の形成



株主・
投資家

社会価値と連動する、
長期安定的な
企業価値の創出

Vision

ビジョン

安全で住みよい
豊かな社会へ貢献し
感謝され
愛される企業

価値創造を支える要素

経営資本



当社グループは、パーパスである「『安心』を支える技術と絶えざる挑戦で、人と地球のいのちを守る」のもと、中長期的な視点に立ち、事業のレジリエンス(環境変化への適応力と事業継続力)と持続的成長を支える経営資本の充実に取り組んでいます。

資本	資本の特長	関連指標	
 財務資本	持続的成長を支える 安定的収益基盤と財務健全性 ● 消防・防災・環境インフラ事業による安定的な収益基盤 ● 研究開発、設備投資を継続できる財務健全性 ● 安定的な配当を支えるキャッシュ創出力	ROE (2024 年度実績)	FCF (2024 年度実績)
		10.1 %	99 億円
 知的資本	消防・防災・環境分野で 培った専門技術とノウハウの蓄積 ● 日本最大級の総合実験場を備えた研究開発施設 ● 消防、防災、環境分野で培われた技術・ノウハウ ● 国内外の法規制・安全基準・消防仕様に関する知見 ● 現場ニーズを製品に反映してきた開発・設計の知的蓄積	研究開発費	特許・実用新案保有数 [※] (2025 年 12 月末時点)
		26 億円	128 件 ※ 消防車両関連 出願中含む
 製造資本	高度な開発・生産設備と カスタマイズ対応力を備えた製造基盤 ● アジア最大規模の消防車両工場 ● 多品種・高度カスタマイズに対応できる生産技術 ●オートメーション化された効率的な生産施設 ● 信頼性・耐久性を重視した品質管理体制	製造拠点	
		国内 8 力所	海外 3 力所
 人的資本	現場起点の提案力と 技術力を支える人財基盤 ● 消防・防災・環境という現場起点で鍛えられた技術者・開発人財 ● 安全・安心を最優先とする価値観を共有した人財 ● 顧客と伴走するサービス・提案力	従業員数(連結)	1 人当たりの 教育研修費
		1,786 人	88,708 円
 社会・関係資本	消防・防災・環境分野で築いた 信頼とネットワーク基盤 ● 全国の消防本部、自治体、官公庁との長期的な信頼関係 ● 「消防・防災といえばモリタ」というブランド認知 ● 海外市場における消防車両の事業ネットワーク ● 信頼関係の厚いサプライヤーおよび代理店ネットワーク	消防車両代理店	納入実績
		57 社	100 力国以上
 自然資本	自然資本と共生する持続可能な事業運営 ● 環境保全と事業成長の両立 ● 製品ライフサイクル全体での環境負荷低減	再エネ電力使用量	
		1,280 MWh	

一貫体制による競争優位性



当社グループは、開発・製造からメンテナンスまでを一貫して手掛ける体制を強みに、お客様の現場課題に寄り添い、高品質で革新性の高い製品・サービスをライフサイクル全体にわたり提供しています。



**研究開発から製造まで
自社一貫した価値の創出**

当社グループは、基礎研究力と新商品開発力の強化に取り組んでいます。オープンイノベーションを推進するグループ研究開発拠点(モリタATIセンター)を中核に、事業ごとに最適化した国内生産拠点や、海外市場の規格に対応する海外拠点を展開しています。これらの効果的な連携が、当社グループの競争優位を支えています。

- グループ研究開発拠点(モリタATIセンター)
- 三田工場(消防車両／環境車両)
- 茅ヶ崎工場／栗原工場(防災)
- 船橋工場(産業機械)
- フィンランド工場(Bronto Skylift・消防車両)



モリタATIセンター

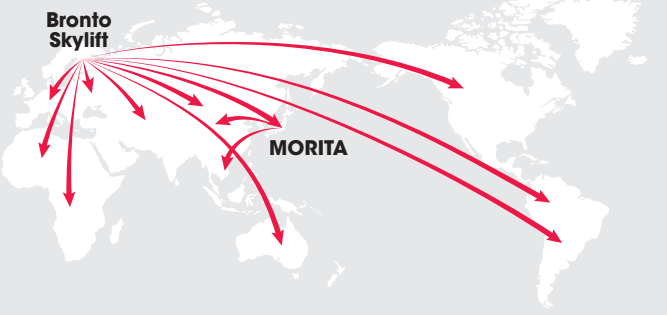
モリタ 三田工場



**お客様の現場に
寄り添った価値の提供**

当社グループは、消防・防災および環境分野での豊富な実績を通じて培った現場理解と洞察力を基盤に、お客様の課題に応じた最適なソリューションを提供しています。こうした現場密着型の価値創出は、研究開発から製造・メンテナンスまでを担う自社一貫体制に支えられた当社グループの大きな強みです。

- 海外100 カ国以上の販売ネットワーク(消防車両)
- 顧客ニーズに対応した防災設備の設計・施工
- 社外品も含めた総合防災ソリューションの提供
- 顧客課題の開発へのフィードバック
- 自治体からのリサイクルプラント運用受託(船橋リサイクルプラント)



Bronto Skylift

MORITA



**製品のライフタイムに
わたる価値の維持・向上**

社会の安全・安心を支えるインフラには、安定した稼働と長期的な信頼性、そして高度な安全性が不可欠です。当社グループは、研究開発からメンテナンスまでを担う自社一貫体制の下、経験豊富な人財と先進技術を活かし、製品ライフサイクル全体にわたり価値の維持・向上を実現しています。

- 日本全国をカバーするサービス拠点
- 顧客ニーズに応じた多様なメンテナンスメニュー
- 付加価値を高めるバージョンアップサービス
- 熟練作業による高品位なメンテナンス／オーバーホール
- IoTを活用したタイムリーなメンテナンス提案



製品の安定稼働を支えるメンテナンス

部品レベルの分解整備で性能を回復

アウトカム(ステークホルダーへの提供価値)



当社グループは、マテリアリティを軸に事業活動を展開し、ステークホルダーとともに社会課題の解決と企業価値の向上を両立させることで、ビジョン「安全で住みよい豊かな社会へ貢献し、感謝され、愛される企業」の実現を追求します。



地域社会

災害に強く
社会機能が持続する
社会の形成
(暮らしの安全・安心)

当社グループは、消防・防災・環境分野の事業を通じ、地域社会のレジリエンス向上に貢献しています。平時には、消防車両・防災機器の高度化と運用支援により地域全体の防災力を高め、災害時には、初動対応を支える製品・サービスを通じて人命・財産の被害最小化を実現しています。また、環境分野の事業推進により、地域の衛生・環境水準の維持・向上を支えています。



防災キャンプ(関西学院大学)



大阪・関西万博の様子

当社グループは、製品の機能・品質を高度化することで、お客様の業務における確実性・即応性・安全性・効率性の向上に寄与するとともに、設備・車両の安定稼働を通じて運用リスクの低減に貢献しています。さらに、長期運用を前提とした製品とサポート体制により、保有・維持コストの最適化を図り、お客様の持続的な業務遂行を可能にしています。



放水能力を検証する様子



ごみ収集する様子



顧客

高い技術信頼性による
消防・防災・環境業務の
安定運用

当社グループは、取引先との協働を通じて、安定した取引関係と継続的な事業機会の創出を実現しています。安全・品質基準への対応支援や知見の共有により、取引先の技術力・品質水準と市場競争力の向上を後押しし、相互に成長する持続的な産業基盤の形成に貢献しています。



海外架装メーカーとの戦略的パートナーシップ



モリタ三田工場



従業員・組織

持続的な
専門性の発揮と継承

当社グループの事業は、社会インフラを支える高度専門領域に根ざしており、従業員に高い職務上の意義と成長機会をもたらしています。公共性の高い業務経験を通じて専門性や判断力が磨かれるとともに、長期運用を前提とした製品・サービスを通じて技術・知見の世代間継承が進んでいます。これにより、従業員の定着と継続的な成長を支える人的基盤が形成されています。



新入社員研修



階層別研修

当社グループの事業を通じ、廃棄物の適正処理や再資源化が進み、社会における資源循環の定着に寄与しています。また、排出や汚染、二次被害の抑制を通じて環境負荷の低減を実現しています。これらの成果により、自然資本の劣化を抑え、地域社会が将来にわたり持続可能であり続けるための基盤形成に貢献しています。



環境

資源循環と
環境負荷低減が
両立した
持続可能な環境の形成

リサイクル肥料
「モリタ1号」

船橋リサイクルプラント



三田工場の太陽光パネル



株主・投資家

社会価値と連動する
長期安定的な
企業価値の創出

当社グループは、公共インフラ領域に根ざした事業基盤により、安定した市場需要を背景とした持続的な企業価値の創出を実現しています。社会課題の解決と収益創出が連動する事業モデルを通じ、収益の持続性と成長性を両立しています。これらを基盤に、投資を通じた社会的価値の創出と企業成長を両立した価値提供を行っています。



IR取材件数(2025年度)

98件

Morita Reborn 2025 (2019-2025)

前中期経営計画は2019年度からの7年間、「グローバルな総合防災ソリューション企業へ」を掲げ、5つの基本方針と5つの経営数値目標を設定し、取り組んでまいりました。ここでは、そのレビューを行います。

グローバルな総合防災ソリューション企業へ

1 基本方針

- ① 既存事業の収益力強化
- ② 海外事業・新規事業の育成、拡大
- ③ 基礎研究力・新商品開発力の強化
- ④ 革新力を持った人財の育成
- ⑤ CSR活動の推進

2 経営数値目標(2025年度)

営業利益率	ROE	DOE	営業利益	成長戦略投資枠(M&Aを含む)
12%	10%	2.5%以上を目安	過去最高の更新	200億円

1 基本方針

中期経営計画「Morita Reborn 2025」では、既存事業の稼ぐ力を磨きながら、海外・新規事業、研究開発、人財、サステナビリティの各領域で次の成長に向けた布石を打ちました。短期

的な収益改善にとどまらず、事業領域の拡張と組織力の強化を進め、変化に対応し続けるための事業基盤・経営基盤づくりを進めた期間となりました。

① 既存事業の収益力強化

方針	品質・生産性・販売力を高め、安定的に利益を生み出す事業体質への転換を目指す。既存事業を成長基盤として磨き込む。
----	---

成果	過去最高業績の更新 ●全セグメントで売上高・営業利益ともに過去最高を更新
----	---

② 海外事業・新規事業の育成、拡大

方針	国内で培った技術やノウハウを活かし、海外市場や新たな事業領域で成長機会を開拓する。地域ニーズに応える展開を目指す。
----	---

成果	海外事業・新規事業の成長 ●海外子会社の成長 ●海外規格に適合したはしご車の開発、販売 ●大型消防設備案件に対応できる体制の強化
----	---



③ 基礎研究力・新商品開発力の強化

方針	防災・環境分野の社会課題を見据え、基礎研究と新商品開発を強化する。次世代技術を取り込み、新たな価値創出につなげる。
----	---

成果	新商品開発の進展 ●研究開発拠点の設立 ●大阪・関西万博における指揮支援システムの実証実験 ●消防車・塵芥車の電動化
----	---



④ 革新力を持った人財の育成

方針	変化する事業環境に対応し、新たな価値を生み出せる人財を育成する。多様な経験や専門性を活かし、挑戦を促す組織を目指す。
----	--

成果	人財育成と組織面の強化 ●階層別研修・中核人財育成プログラムの実施 ●女性やキャリア人財など、多様な人財の採用を推進 ●新事業開発の専任部署を新設
----	--

⑤ CSR活動の推進

方針	社会から信頼される企業グループであり続けるため、事業活動とCSRを一体で推進する。社会課題への貢献と企業価値向上の両立を目指す。
----	--

成果	サステナビリティ経営への発展 ●モリタ フィロソフィーを制定 ●サステナビリティ委員会を発足 ●マテリアリティを特定し、グループ横断の取り組みを推進
----	---

継続テーマ	●経営資源の戦略的配分 ●人財への継続的投資 ●成長戦略の着実な実行
-------	--

2 経営数値目標

経営数値目標と実績

前中期経営計画「Morita Reborn 2025」では、最終年度である2025年度の経営数値目標として、営業利益率12%、ROE10%、DOE2.5%以上を目安とする安定配当、営業利益の過去最高更新、成長戦略投資枠200億円を掲げました。

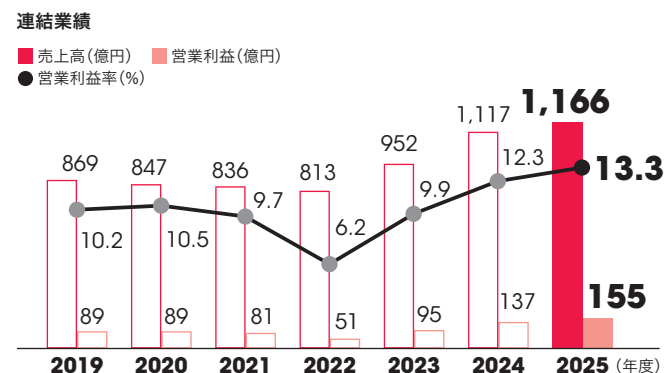
計画期間中は、コロナ禍やシャシ供給遅延などの影響を受け、2022年度に営業利益率が6.2%まで低下する局面もありましたが、その後はシャシ供給の回復に加え、防災事業における消火設備を中心とした事業規模拡大により、収益性の改善が進み、2025年度には売上高1,166億円、営業利益155億円、営業利益率13.3%となりました。営業利益は過去最高を更新し、営業利益率も目標を上回ったことから、利益水準の向上と

収益性の改善については着実な成果が表れました。また、DOEは3.0%となり、2.5%以上を目安とする安定配当の方針についても目標を達成しました。

一方、ROEは一過性の損失計上などが要因で9.6%となり、目標の10%にはわずかに届きませんでした。また、成長戦略投資枠については、主にM&Aを想定して検討を進めてきましたが、精査の結果、見送った案件も複数あったことから、200億円の計画に対して累計50億円の活用となりました。

これらの結果を踏まえると、前中期経営計画では、収益力の強化において成果を上げた一方で、資本効率のさらなる向上と、将来の成長に向けた投資実行の加速が今後の重要なテーマとなります。

	Morita Reborn 2025 目標	2025年度 実績
営業利益率	12%	13.3%
ROE	10%	9.6%
DOE	2.5%以上を目安	3.0%
営業利益	過去最高の更新	155億円(過去最高)
成長戦略投資枠(M&A含む)	200億円	累計50億円



新中期経営計画

Morita Growth 2030（2026-2030）

2026～2030年度を対象とする新中期経営計画では、「革新力で防災の高度化と持続可能な社会を実現し、新たな成長ステージへ」を基本的な考え方として掲げています。ここでは、計画の内容を「事業戦略」「経営基盤の強化」「財務戦略」の3つの観点からご紹介します。

基本的な考え方

当社グループは、1907年の創業以来、消防・防災・環境保全の分野で社会の安全・安心を支えてきました。前中期経営計画（以下、前中計）期間中も、自然災害の激甚化・頻発化や社会インフラの老朽化、労働力不足など、社会を取り巻く環境は大

きく変化し、社会課題は一層複雑化しました。こうした変化を踏まえ、創業以来培ってきた事業基盤と前中計を通じて強化した収益基盤を活かし、社会の安全・安心への貢献と持続的な成長を目指す「Morita Growth 2030」を策定しました。

革新力で防災の高度化と持続可能な社会を実現し、新たな成長ステージへ

2030年度
売上高
1,500億円

Morita Reborn 2025 (2019～2025年度)

2018年度
売上高
915億円

2025年度
売上高
1,166億円

Morita Growth 2030（2026～2030年度）

①ビジネスモデルの進化

- マーケットインによる顧客課題解決に向けたソリューションビジネスの確立
- 顧客基盤を活かした継続的・安定的収益成長を実現するストック型ビジネスの拡大
- 強みを持つコンポーネントの販売による市場開拓

②イノベーションによる差別化と高付加価値化

- 環境負荷を低減する技術の開発
- AIとロボティクスの応用
- 製品とサービスのDX化

③経営基盤の強化

- 人材・組織：成長戦略を支える人財基盤の強化
- 研究開発：競争優位性獲得にフォーカス
- ガバナンス：企業価値向上に向けたガバナンスの深化

経営数値目標

	2025年度 実績	2030年度 目標
売上高	1,166億円	1,500億円
営業利益	155億円	200億円
営業利益率	13.3%	13.3%
ROE	9.6%	10%以上
DOE	3.0%	3.5%以上を目安
成長戦略投資枠	累計50億円	620億円

※ 金額は億円未満を四捨五入して表示しています。

事業戦略

事業ポートフォリオの変革

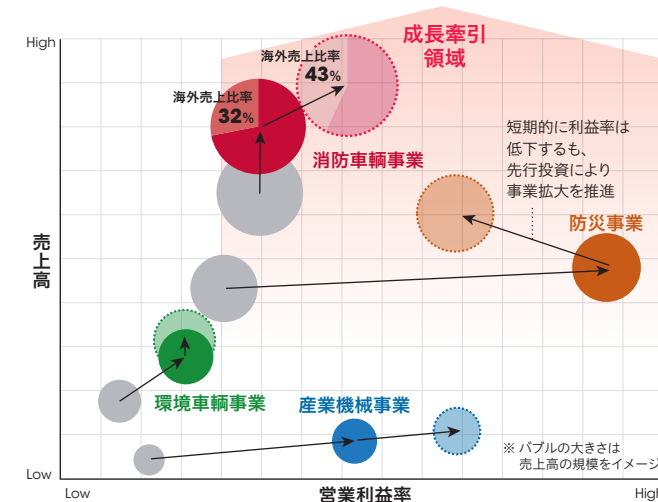
消防車両事業と防災事業を成長牽引領域と位置付け、重点的に成長投資を配分します。

消防車両事業では、国内の収益基盤を強化するとともに、海外展開を加速します。防災事業では、人財、施工体制、研究開発

などへの先行投資を行うため、一時的な収益性の低下を織り込みつつ、消火設備を軸に領域拡大と高付加価値化を進めます。産業機械事業と環境車両事業は、変化する社会課題の解決を通じて収益性を高め、グループ全体の持続的な成長を支えます。

2030年に向けた事業ポートフォリオ戦略のイメージ

● 2018年度（実績） ● 2025年度（実績） ○ 2030年度（目標）



セグメント別の実績の推移と目標

		2018年度 実績	2025年度 実績	2030年度 目標
成長牽引領域	消防車両事業	売上高 546億円	717億円	860億円
		営業利益率 11.5%	11.4%	13.1%
		成長投資 —	—	350億円 (M&Aを含む)
	防災事業	売上高 216億円	250億円	400億円
		営業利益率 9.8%	20.6%	15.0%
		成長投資 —	—	200億円 (M&Aを含む)
	産業機械事業	売上高 47億円	65億円	80億円
		営業利益率 8.1%	13.8%	15.0%
		成長投資 —	—	30億円
	環境車両事業	売上高 106億円	135億円	160億円
		営業利益率 7.4%	9.3%	9.3%
		成長投資 —	—	40億円

総合防災メーカーの強みを活かしたシナジーの創出

当社グループは、4つの事業を通じ、平時から有事まで、火災をはじめとする各種災害の予防・対応・復旧に加え、都市・生活インフラを支える幅広い領域で事業を展開しています。

各事業が現場で培った技術・知見・実装力を相互に活かし、

事業間のシナジーを創出することで、消防力・防災力と再生力・資源循環の高度化を進め、総合防災メーカーとして社会に提供する価値を一層上げていきます。



新中期経営計画

経営基盤の強化

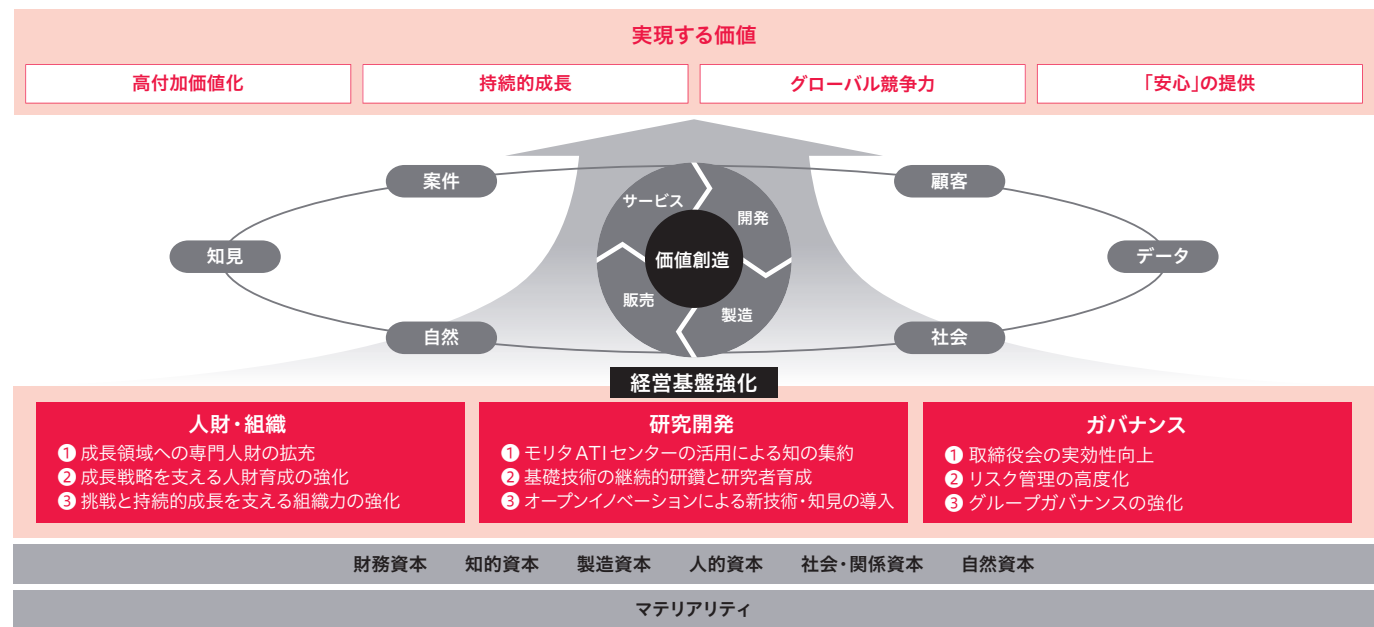
新中期経営計画では、既存事業の収益力強化に加え、新たな成長領域の創出や海外展開を進めるため、人財・組織、研究開発、ガバナンスの3つを重点テーマに経営基盤を強化します。

1つ目の人財・組織面では、DX・海外・消火設備など成長分野を担う専門人財の採用・育成を進め、従業員一人ひとりの挑戦と成長を後押しする組織づくりに取り組みます。

2つ目の研究開発では、各事業で培った技術・知見を深める

とともに、AIなどの新技術や外部パートナーとのオープンイノベーションを活用し、社会や現場の課題に応える製品・サービスの創出を目指します。

3つ目のガバナンスでは、取締役会の実効性向上とリスク管理の高度化を通じて、事業領域の拡大に伴うリスクを適切に管理し、成長戦略の着実な実行と持続的な企業価値向上を支えます。



財務戦略

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

財務戦略では、資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、成長戦略・財務戦略・市場との対話を一体で進めます。

研究開発や設備、人財、新規事業など、将来の成長につながる分野へ、事業の成長性や収益性を見極めながら資金を重点的に配分し、収益力の着実な向上を図ります。

同時に、政策保有株式や非事業性資産の縮減、財務レバレッジの柔軟な活用を通じて資本効率を高めます。

安定的な株主還元を継続するとともに、株主・投資家との対話を経営に活かし、持続的な企業価値向上を目指します。

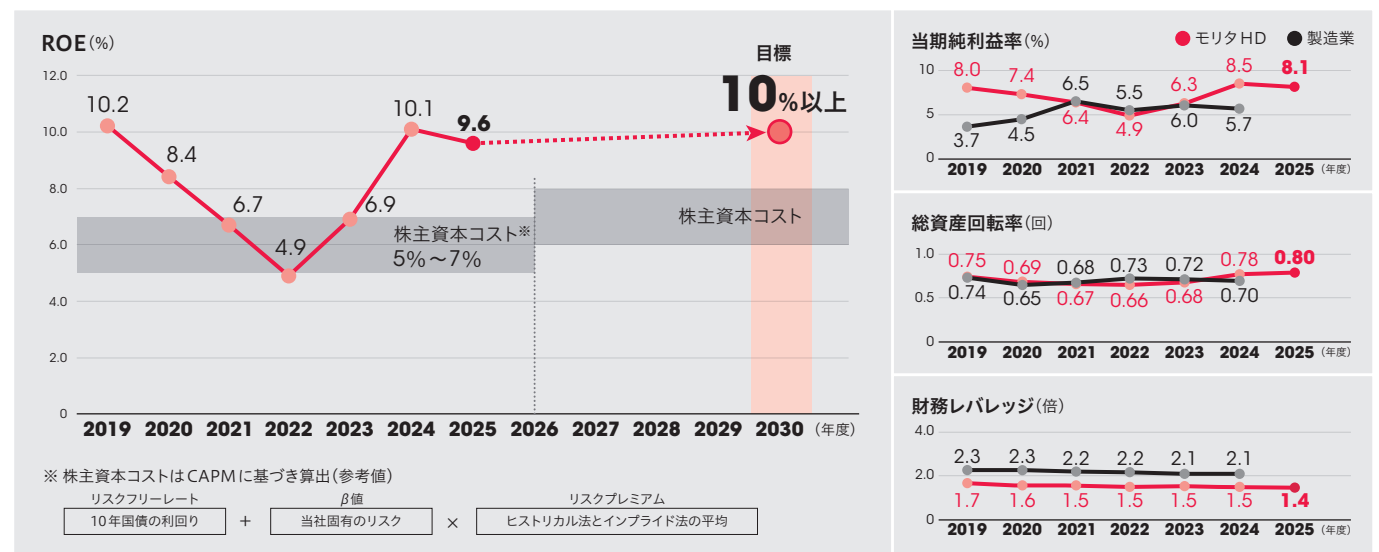
経営指標	2030年度 連結業績目標			株主還元
ROE	売上高	営業利益	DOE	
10%以上	1,500 億円	200 億円	3.5%以上を目安	

ROE推移とMorita Growth 2030の目標

ROEは、前中計期間中に一時低下したものの、収益力の回復に伴い改善し、最終年度の2025年度は9.6%となりました。

金利上昇をはじめとする市場環境の変化を踏まえ、株主資本コストは前中計期間より若干上昇するものと想定しています。

今後は、事業の収益性と総資産回転率を高めるとともに、借入も活用した成長投資による利益創出に加え、安定的な株主還元を進め、株主資本コストを上回るROE10%以上を継続的に確保していきます。

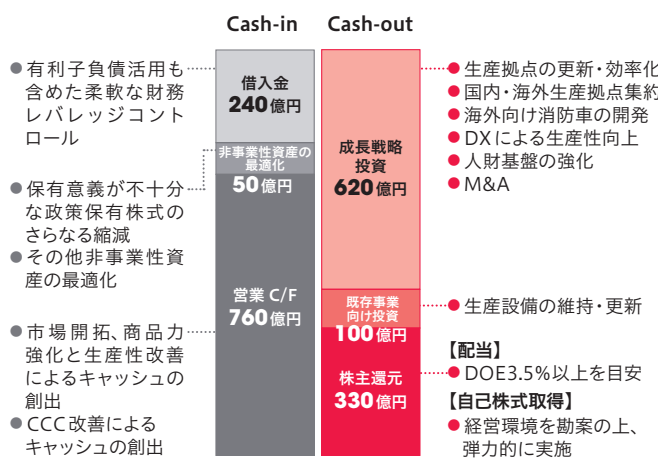


キャッシュロケーションの方針

今後5年間で創出する営業キャッシュ・フローを基盤に、非事業性資産の最適化やキャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)改善、借入も活用し、成長投資、既存事業への投資、株主還元へ資金を配分します。

中でも、将来の成長と競争力強化に向けた投資を最優先とし、生産拠点の更新・効率化、国内外の拠点集約、海外向け消防車の開発、DX、人財基盤の強化、M&Aなどを進めます。

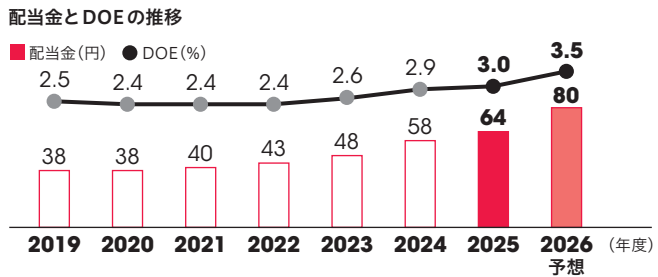
あわせて、既存設備の維持・更新を実施し、財務規律を維持しながら、安定的な配当と弾力的な自己株式取得により、成長投資と株主還元の両立を図り、持続的な企業価値向上につなげます。



株主還元の方針

株主還元では、DOE3.5%以上を目安とし、短期的な利益変動に左右されにくい安定的な配当の継続・向上を基本とします。

自己株式の取得は、配当を補完する手段として、株価や財務状況、経営環境を踏まえて弾力的に判断します。なお、自己株式の保有は発行済株式総数の10%程度を上限とし、超過分は原則として消却する方針です。



消防車両事業

当社グループの消防車両事業では、消防ポンプ車やはしご車、EV 消防車、救助工作車、コンビナート向け消防車など、多様な製品とサービスを開発・製造・販売から保守点検まで一貫提供しています。先進消火技術や消防 DX で現場課題を解決し、100 年以上の技術を基盤に社会の安全・安心を支えています。Bronto Skylift は、フィンランドを拠点に世界各国の消防機関や産業分野に高所アクセスソリューションを提供しています。



株式会社モリタ
代表取締役 社長執行役員
城賀本 守



株式会社モリタテクノス
代表取締役 社長執行役員
清水 浩



Bronto Skylift Oy Ab
Managing Director
Lasse Orre

事業概況

消防車両事業は、国内需要が安定的に推移する中、懸念していたシャシ(車台)の供給も順調に進み、生産は計画どおりに推移しました。さらに、生産の平準化による効率向上も収益拡大に寄与しました。海外では、一部案件の売上計上時期のずれがあったものの、事業全体では、売上高は前連結会計年度比5,274百万円増加し、71,689百万円(7.9%増)、営業利益は1,332百万円増加し、8,167百万円(19.5%増)となりました。

SWOT 分析

●国内マーケットシェア 60%超の圧倒的なブランド力と顧客基盤 国内 ●ブランド力×技術力による業界標準を生み出す力 国内 ●世界 100 カ国以上の販売・サービスネットワーク 海外	S 強み	●国内市場の成熟に伴い、既存分野における成長余地がやや限定的 国内 ●多品種少量生産による製造コストの高止まり 国内 海外	W 弱み
●都市の高層化・複雑化に伴う高所消防需要の増加 海外 ●消防を含む自治体のカーボンニュートラル 国内 ●新興国における消防インフラ整備需要の拡大 海外	O 機会	●海外市場における新興国メーカーの台頭 海外 ●地政学的リスクの高まり 国内 海外 ●原材料価格および物流コストの上昇 国内 海外	T 脅威

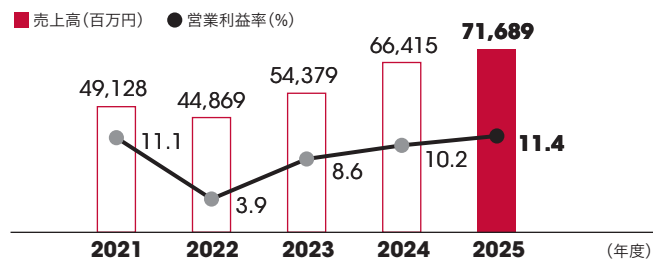
外部環境の変化に対する認識と対応方針

当社グループは、外部環境の変化を踏まえ、3つのテーマに重点的に取り組んでいます。

1つ目は、災害の多様化・激甚化に伴う、消防活動支援の高度化を通じた事業機会の拡大です。モリタ ATI センターを活用して研究開発を進め、消防車にとどまらない新たな市場を創出します。

2つ目は、受注残高の増加などによる受注・生産サイクルの

5 年間の売上高／営業利益率



- 国内市場の成熟に伴い、既存分野における成長余地がやや限定的** **国内**
- 多品種少量生産による製造コストの高止まり** **国内** **海外**
- 海外市場における新興国メーカーの台頭** **海外**
- 地政学的リスクの高まり** **国内** **海外**
- 原材料価格および物流コストの上昇** **国内** **海外**

※ 欧州発の統一的な製品規格のこと



スーパージャイロラダー
地上高15mから国内最長54mまでの幅広いラインアップを有するはしご付消防自動車。高所救助・消火の要として、地域の安全・安心に貢献

ミラクル Light
普通免許でも運転が可能な、唯一の車両総重量3.5t未満 CD-I 型消防ポンプ自動車。消防団の担い手不足に大きく貢献

Bronto Aerial Platform
世界最大112mの高さに対応した屈折式はしご付消防車。高い安定性を備えた、超高層都市の消防活動を支える主力製品

前中期経営計画「Morita Reborn 2025」(2019~2025年度)の振り返り

前中期経営計画期間において、国内では、コロナ禍による一時的な需要減やシャシ(車台)供給制約の影響を受けましたが、需要が回復する中、シェア向上とインフレに対応するための価格改定に取り組みました。

また、シャシ供給制約を契機に納期が翌期以降となる案件が増えたことを受け、期首受注残を上期から生産し、生産の平準

化を進めました。

さらに、2025 年大阪・関西万博での現場指揮支援システムの実証実験など、将来の成長に向けた取り組みも推進しました。

海外事業の拡大に向けては、EN 規格に準拠した製品を開発し、Bronto Skylift では、米国において大型高所作業車の販売を進めました。

新中期経営計画「Morita Growth 2030」(2026~2030年度)の取り組み

方針	●安全な消防活動を支えるための製品・サービスの進化 ●国内事業の収益拡大と海外事業の成長を加速	数値目標 (2030 年度)	売上高 860 億円	営業利益 113 億円
-----------	---	-----------------------	-----------------------------	------------------------------

新中期経営計画では、国内において、民間・社会インフラ分野への製品展開や、現場指揮支援システムなど、ハード・ソフトを組み合わせた提案を通じて、顧客基盤と提供価値の双方を広げ、収益力を高めていきます。

海外では、日本からの完成車輸出や Bronto Skylift の販売網の活用に加え、はしごモジュールや EV ポンプユニットなどのコンポーネント販売も視野に入れ、現地パートナーの開拓も検討しながら、グローバル展開を進めます。

国内の取り組み

① 市場の開拓と製品の次世代化	●重要インフラ市場への事業拡大 ●カーボンニュートラル社会への貢献
② 消防活動を支える製品・サービスの事業化	●消防現場における「隊員の安全・安心」の最大化
③ 車両信頼性と保守サービスの DX	●緊急出動に向けた車両信頼性の担保 ●サービス品質の向上と効率化

海外の取り組み

① 技術優位モデルのグローバル展開	●独自のコア技術を武器とした競争優位性の確立 ●日本品質・高信頼性による海外市場での競争優位性の確立
② 強固な販売・供給・サービス体制の構築	●強固な販売・供給体制の構築 ●現地適応力を高めた市場シェアの拡大
③ 生産・供給効率の最大化	●各国の法規制へ対応できる供給体制の整備と、国内・海外工場再編による生産性向上

防災事業

当社グループの防災事業を担うモリタ宮田工業は、消火器市場で国内トップシェアを誇る防災機器のリーディングカンパニーとして、安全・安心を支える総合防災ソリューションを提供しています。

消火器、スプリネックス、移動式粉末消火設備などの防災機器・設備の開発・製造・販売に加え、消火設備の設計・施工からメンテナンスまでを一貫して対応しています。さらに、廃消火器の回収やリサイクル体制を構築し、安全・安心と環境負荷低減の両立に取り組んでいます。



モリタ宮田工業株式会社
代表取締役 社長執行役員
磯貝 理



アルデシモ
「軽さ・美しさ・錆びにくさ」を兼ね備え、幅広い施設で採用されている消火器

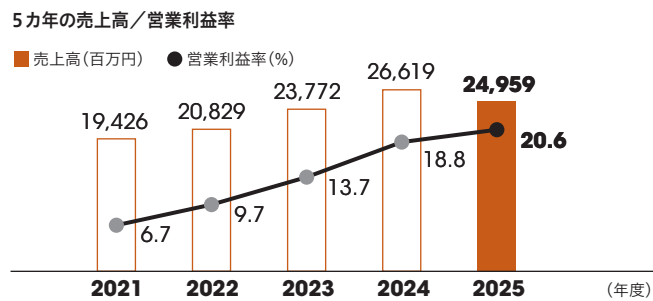
クリーンミスト
高いクリーン性と二次災害の少なさで、精密機器やクリーンルームなどに最適な消火器



スプリネックス
水の4倍の消火性能を有し、大型の消火用貯水槽などを不要とする、設置性に優れた消火システム

事業概況

防災事業は、消火設備において、研究開発拠点であるモリタATIセンターを活用し、工場などの用途や火災リスクに応じた最適な消火設備の提案を進めました。顧客ごとの課題に応じた提案力の強化により、案件の採算性が向上しました。前期に大型案件の売上計上があった影響により、売上高は24,959百万円(6.2%減)となりましたが、価格改定の効果も寄与し、営業利益は5,148百万円(2.7%増)と増益を確保しました。



SWOT 分析

強み ● 消火器市場で国内トップシェア ● 防災領域における総合的なソリューション提案能力 ● 環境配慮型製品の開発力と循環型社会への対応力	弱み ● 資格保有者の不足(消防設備士・専任技術者) ● 消火設備の施工対応力不足 ● 設備製品の自社製化不足
機会 ● 対象設備の大型化、高度化 ● 火災・災害リスクの多様化 ● 環境配慮型製品の需要拡大	脅威 ● 地政学的リスクによる原材料調達課題 ● 原材料価格の高騰によるコスト負担増 ● 専門的人材の獲得競争激化

外部環境の変化に対する認識と対応方針

当社グループは、外部環境の変化を踏まえ、3つのテーマに重点的に取り組んでいます。

1つ目に、国内外でPFAS(有機フッ素化合物)などの化学物質規制が厳格化する中、Non-PFAS 泡消火薬剤の開発と既存施設への交換提案の強化により、更新需要の獲得を図っています。

2つ目に、消火設備機器の外部依存による供給リスクを踏まえ、自社製化・内製化や複数社購買を進め、サプライチェーンの強化を図ります。

3つ目に、労働法規のさらなる厳格化を見据え、人財の確保・育成・最適配置に加え、協力会社との連携強化や営業・生産・管理のDX化を推進していきます。

前中期経営計画「Morita Reborn 2025」(2019～2025年度)の振り返り

前中期経営計画期間においては、消火器で国内トップシェアを維持するとともに、スプリネックス(上掲参照)も防災事業カテゴリーの一つとして定着しました。

また、消火設備では、国内企業による工場などへの設備投資が続く中、火災リスクの発生要因や発生場所の変化に対応する

ため、当社が有する消火薬剤の知見や、研究開発拠点であるモリタATIセンターを活用したお客様との実証実験を通じて、設置場所や用途、対象物に応じた最適な提案を推進しました。

さらに、より規模の大きい案件にも対応できる体制を強化し、事業規模を着実に拡大しました。

新中期経営計画「Morita Growth 2030」(2026～2030年度)の取り組み

方針	● 消火設備領域の拡充と防災技術の高度化を推進 ● 多様な社会課題の解決を支える防災ソリューションを確立	数値目標 (2030年度)	売上高 400億円	営業利益 60億円
-----------	--	----------------------	----------------------------	----------------------------

新たな中期経営計画期間において、防災事業は成長領域と位置付け、必要な投資を行いながら事業拡大に取り組めます。

消火設備では、施工管理の効率化、施工要員の補強を進め、大型案件に対応できる体制を一層強化するとともに、工場などでの施工実績を活かした横展開を推進します。

また、環境配慮が社会的課題となる中、環境負荷低減の観点で踏まえた開発を進め、商品面での差別化を図ります。

さらに、自社施工物件における保守、点検、更新需要を着実に取り込み、ストック型収益の拡大を目指します。

主な取り組み

① 防災ソリューションの高度化・収益モデル展開	● BCP対応ニーズに応える高付加価値防災ソリューションの構築 ● ストックビジネスの強化
② 次世代防災ソリューションの創出と展開	● Non-PFAS製品の拡充と普及 ● 次世代型自動消火設備の展開
③ 生産体制と事業基盤の強化による収益基盤の強靱化	● 高度生産基盤への再編 ● 消火設備領域基盤の強化

産業機械事業

当社グループの産業機械事業を担うモリタ環境テックは、金属スクラップ処理機械やリサイクルプラントの開発・設計から製造、販売、保守・修理までを一貫して対応しています。

金属スクラップ処理機械分野で国内トップシェアを誇るメーカーとして、サーキュラーエコノミーやカーボンニュートラルの実現に向け、さらなる省エネ技術の開発や製品のライフサイクルを意識したモノづくりに注力しています。



株式会社モリタ環境テック
代表取締役 社長執行役員
相馬 寛

事業概況

産業機械事業は、需要動向に影響する鉄スクラップ市況において、発生量はやや減少したものの、価格は堅調に推移しました。こうした中、期首受注残高を着実に売上へ結び付けたことで、製品売上が増加しました。収益の安定化に向けて注力しているメンテナンス売上も増加し、売上高は前連結会計年度比113百万円増加し、6,476百万円(1.8%増)、営業利益は42百万円増加し、896百万円(4.9%増)となりました。

SWOT 分析

● 金属スクラップ処理設備の国内トップシェア ● 開発、設計、製造、販売、メンテナンス、管理運用まで一気通貫したワンストップ体制	強み	● 限定的な市場規模と製品の陳腐化 ● 人手不足や協力会社確保の難航	弱み
● 電炉シフトによる鉄スクラップ需要の拡大 ● 再生プラスチック需要による選別技術市場の拡大 ● リチウムイオン電池火災対策による需要の拡大	機会	● 外部要因による市況変動リスク ● サプライチェーン混乱による調達遅延 ● 海外製品の低価格攻勢で価格競争激化	脅威

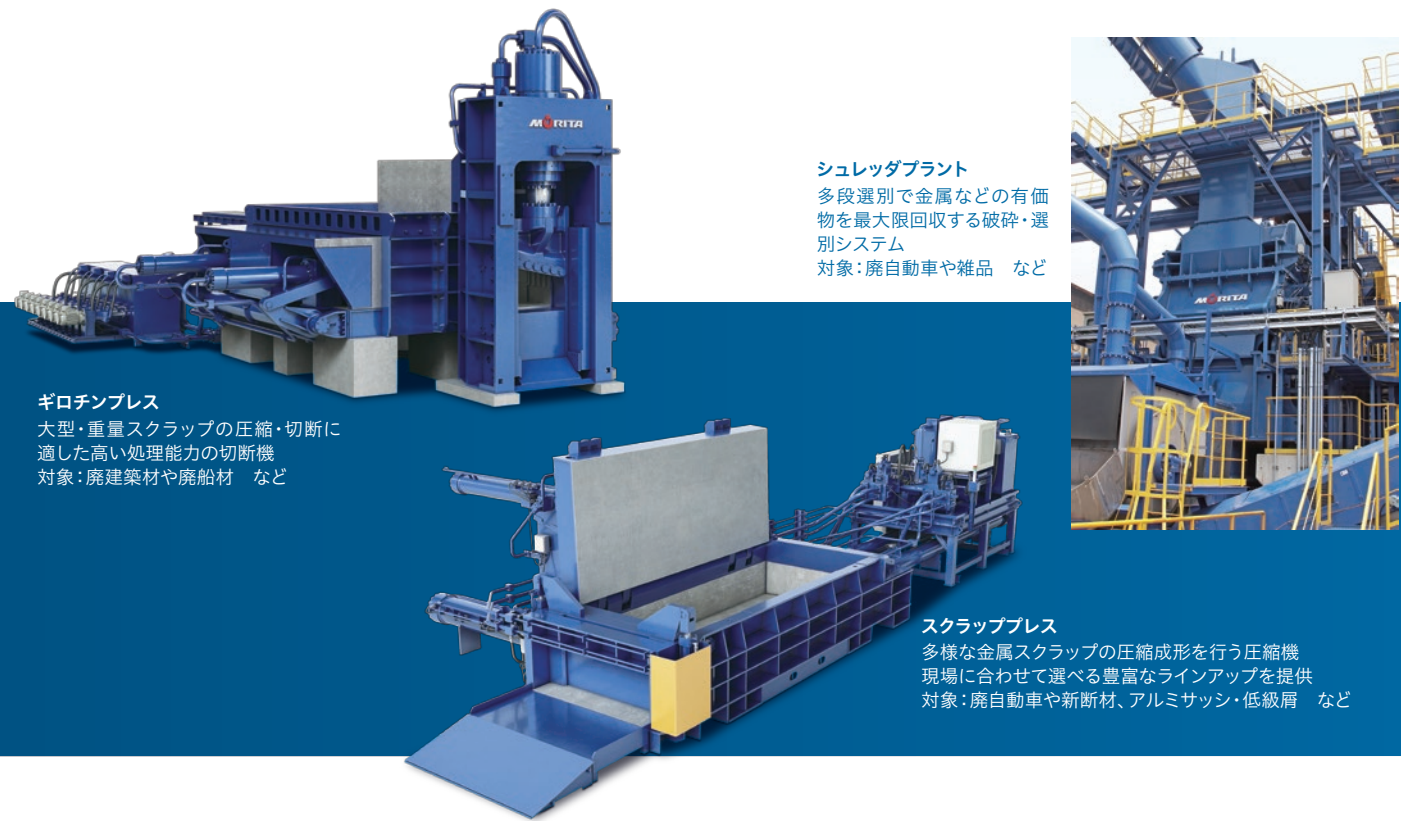
外部環境の変化に対する認識と対応方針

当社グループは、サーキュラーエコノミーおよびカーボンニュートラルの進展といった外部環境の変化を踏まえ、2つのテーマに重点的に取り組んでいます。

1つ目に、廃棄物の適正処理や資源活用、自然・生活環境の保全が社会課題となる中、金属スクラップを含む廃棄物の処理・選別技術を高度化し、防災・防火技術との連携によって、

付加価値を高めていきます。

2つ目に、高炉メーカーによる電炉新設の動きもあり、電炉向け鉄スクラップは中長期的に底堅い需要が見込まれる中、省エネ・自動化などの技術革新と製品ライフサイクル全体を通じた提供価値の向上を意識した体制を整え、着実に投資需要を獲得していきます。



ギロチンプレス
大型・重量スクラップの圧縮・切断に適した高い処理能力の切断機
対象：廃建築材や廃船材 など

シュレッダプラント
多段選別で金属などの有価物を最大限回収する破碎・選別システム
対象：廃自動車や雑品 など

スクラッププレス
多様な金属スクラップの圧縮成形を行う圧縮機
現場に合わせて選べる豊富なラインアップを提供
対象：廃自動車や新断材、アルミサッシ・低級屑 など

前中期経営計画「Morita Reborn 2025」(2019~2025年度)の振り返り

前中期経営計画期間においては、サーキュラーエコノミーやカーボンニュートラルへの関心の高まりを背景に、主力製品である鉄スクラップ処理機械の省エネ化や環境性能の向上に取り組みました。

また、メンテナンスの機会を活用し、単なる保守・修理にとどまらず、機械の機能向上や生産性向上につながる提案を強化

しました。これにより、顧客設備の安定稼働を支えるとともに、継続的な顧客接点の創出と収益基盤の強化を図りました。

さらに、移動式切断機の開発や他社との協業を通じて、既存顧客への提案領域を広げるとともに、新たな顧客基盤の拡大に取り組みしました。

新中期経営計画「Morita Growth 2030」(2026~2030年度)の取り組み

方針	● 循環型社会の需要の高まりを捉えた事業基盤の強化 ● 開発から保守までを支えるトータルサポート体制の深化	数値目標 (2030年度)	売上高 80億円	営業利益 12億円
---------------	---	------------------------------	--------------------------------	---------------------------------

新中期経営計画では、サーキュラーエコノミーやカーボンニュートラルへの移行を背景に、資源循環の高度化に向けた需要を取り込んでいきます。再生資源の高品質化ニーズやシップ・リサイクル法の施行など、新たな事業機会を捉え、破碎・選別を中心とした技術力の向上に取り組めます。

また、リサイクルプラントにおける火災リスクへの対応が課題となる中、グループが有する防災事業のノウハウを活かした提案も強化します。

これらを通じて、機械の導入からメンテナンス、現場の安全対策までを一体で支援する体制を整え、事業成長を図ります。

主な取り組み

① 循環型社会における新たな成長領域への市場展開	● 戦略的な新市場へのソリューション展開 ● 次世代型リサイクルプラントの開発
② 戦略的提携による事業領域拡大と技術開発の推進	● パートナーシップによるソリューションの高度化 ● グループシナジーによる技術開発の推進・強化
③ 高付加価値なトータルサポート体制の深化	● 開発から保守まで一貫して担うトータルサポート体制の深化

環境車輛事業

当社グループの環境車輛事業を担うモリタエコノスは、環境衛生車両の開発・製造・販売からアフターサービスまで一貫して提供し、中でも衛生車では国内トップシェアを有しています。衛生車・塵芥車で廃棄物収集は、全国の市町村が担う重要な社会インフラであり、強力吸引車・高圧洗浄車は、近年老朽化が問題となっている下水道の清掃・維持管理に不可欠です。これらの環境衛生車両を通じて、当社は地域の生活環境の保全と社会インフラの安定的運営に貢献しています。



株式会社モリタエコノス
代表取締役 社長執行役員
高田 典尚

事業概況

環境車輛事業は、高水準の期首受注残高を背景に、シャシ(車台)の入庫状況に応じて生産計画を柔軟に調整し、工程管理に取り組みました。その結果、生産台数が増加し、主力の塵芥車、衛生車ともに売上が伸長しました。売上高は前連結会計年度比1,124百万円増加し、13,469百万円(9.1%増)、営業利益は増収効果により、226百万円増加し、1,254百万円(22.1%増)となりました。

SWOT 分析

●国内マーケットシェア80%強(衛生車) ●全国15カ所の直営サービス拠点網 ●主要構造から基幹部品まで内製できる一貫生産体制	S 強み	●従業員の人財不足・高齢化 ●個人依存の業務体制・技能継承の停滞 ●デジタル化の遅れ	W 弱み
●全国の一般廃棄物収集運搬業界・行政とのつながり ●特装車の見直し(少子高齢化・免許制度改正など) ●下水埋設管の老朽化による浄化槽優位性見直し	O 機会	●競合他社の生産性向上 ●競合他社のデジタル化に伴う競争の激化 ●少子化・高齢化社会による製造業界の人財不足	T 脅威

外部環境の変化に対する認識と対応方針

当社グループは、外部環境の変化に応じて、特に重要な3つのテーマに取り組んでいます。1つ目は、マーケットバリューにマッチしたプレス式塵芥車のモデルチェンジを検討しています。2つ目は、少子高齢化や免許制度改正、女性の活躍など雇用環境が変化し、特装車に求められる機能が多様化している点

です。誰でも扱いやすい操作性や免許制度に即した新たな車両形態を追求します。3つ目は、毎日必ず稼働が求められる環境衛生車両の特性を踏まえ、品質向上に加えてIoTなどのデジタル技術を活用したアフターサービス体制の強化を進め、安定稼働を確保します。



塵芥車 回転式塵芥車
家庭ごみ収集に広く使われる回転式タイプ。回転ドラムでゴミをかき込み、効率的に積み込む方式



特装車 高圧洗浄車
高圧水により下水管や生活排水管内を洗浄する。側溝清掃など、さまざまな現場で活躍



衛生車 バキュームカー
し尿収集や浄化槽清掃に用いられ、公衆衛生を支える、地域の衛生環境維持に欠かせない存在。また、給水車としても活躍

前中期経営計画「Morita Reborn 2025」(2019~2025年度)の振り返り

前中期経営計画期間においては、半導体不足などに伴うシャシ(車台)の供給遅延により、受注から納入までのリードタイムが長期化するなど、供給面での制約を受けました。こうした中、生産面では自動溶接の導入などを進め、生産性の向上と品質の安定化に取り組みました。また、衛生車では高い国内シェアを維持するとともに、アフター

サービスを強化し、既存顧客との関係を深めながら、安定した収益基盤の維持・向上を図りました。さらに、塵芥車では、操作性を向上させたモデルチェンジに加え、脱炭素社会を見据えたEV塵芥車の開発を進めました。現場ニーズへの対応と環境対策の両面から高付加価値化を図り、商品力の強化に取り組みしました。

新中期経営計画「Morita Growth 2030」(2026~2030年度)の取り組み

方針	●環境変化に対応した車両開発と顧客価値向上に向けた商品力の強化 ●製品供給の効率化とサービス体制の強化による市場優位性の確立	数値目標 (2030年度)	売上高 160億円	営業利益 15億円
-----------	--	----------------------	----------------------------	----------------------------

新中期経営計画では、脱炭素社会への移行や社会的な人手不足を見据え、商品力と供給力の両面から競争力強化に取り組めます。商品面では、デジタル技術の活用や電動化対応を進めると

ともに、積載量、積込作業性、作業効率、安全性の向上を通じて、現場の省力化や作業負担の軽減につながる開発を推進します。生産面では、仕様・工程の見直しと自動化を取り入れ、生産能力の拡大と品質向上に取り組めます。

主な取り組み

① 市場ニーズに対応した商品力の強化	●現場課題に対応する高機能モデルの開発 ●DXによる収集・運用の最適化と脱炭素(電動化など)対応の推進
② サービス対応の強化とストックビジネスの構築、安定収益基盤の強化	●アフターサービス基盤の強化とデジタル活用による予防保全 ●パートナー型ストックビジネスの構築
③ 設計・生産基盤強化による生産能力の拡充	●設計の共通化・標準化による供給力強化 ●デジタル活用と自動化による生産性・収益性の向上

Sustainability

サステナビリティ経営の推進

当社グループは、消防・防災・リサイクル・環境保全といった事業活動そのもので社会的課題の解決を目指しており、そのベクトルを当社の存立の拠り所としていますが、サステナビリティを巡る取り組みをより実効性の高いものとすべく、『『安心』を支える技術と絶えざる挑戦で、人と地球のいのちを守る』というパーパスのもと、サステナビリティ経営の推進を強化していきます。

グローバルでさまざまな社会的課題が深刻化する中、持続可能な社会の実現には、このパーパスに基づいた経営がより一層重要であると考えています。また、地球環境問題をはじめとしたさまざまな社会的課題へ真摯に向き合い、社会の発展や課題解決により大きな貢献を果たすべく挑戦することは、事業競争力の強化にもつながるものと考えています。

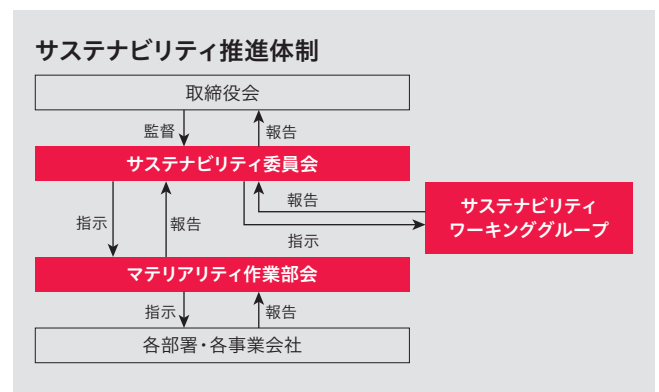
(1)ガバナンスおよびリスク管理

取締役会

サステナビリティ委員会より付議されたサステナビリティに関する重要事項の報告および提言に対して、当社グループのみならず投資家を含むステークホルダーの視点を踏まえた審議・決定を行うことによって、リスクと機会を監視、管理しています。

サステナビリティ委員会

当社グループの取締役、執行役員によって構成され、マテリアリティ(重要課題)の特定や、目標とすべき指標の設定などについて審議しています。同委員会は、サステナビリティワーキンググループならびにマテリアリティ作業部会に対する指揮・監督を通じて、事業に影響を及ぼし得るリスクおよび機会を識別・



評価し、課題の解決に向けた全社的な取り組みの推進を担っており、その活動内容が取締役会へ報告・提言されることによって当社グループ全体のリスク管理に統合されています。

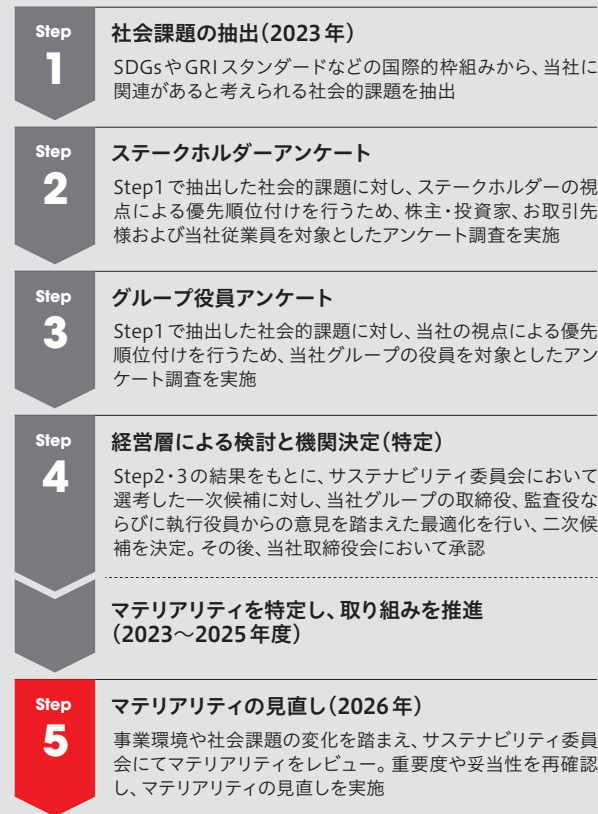
(2) 戦略

当社グループは2023年に、事業活動を通じた企業価値の継続的な向上と社会の持続可能な発展を目指し、優先的に取り組むべき課題を「マテリアリティ」として特定し、各種施策を推進してきました。

そして2026年、新中期経営計画「Morita Growth 2030（2026～2030年度）」の策定にあたり、企業価値と環境・社会価値をさらに高いレベルで両立させることを目指し、マテリアリティを見直しました。



マテリアリティの特定および見直しプロセス



マテリアリティ見直しの背景と目的

2023年に特定した7つのマテリアリティに基づく取り組みは、主要事業会社が参加するグループ横断的な活動として経営および事業活動の一環として定着し、着実に成果も出てきました。

一方で、企業価値と環境・社会価値をより高いレベルで両立させるためのさまざまな課題も見えてきました。そこで、新中期経営計画の策定とも連動させながら、これまでのマテリアリティをベースに抜本的なブラッシュアップを図りました。

新しいマテリアリティ

マテリアリティ	目指す姿・方向性	KG1※(Key Goal Indicator)	企業価値に寄与するポイント
環境価値を創る 	気候変動をはじめとする環境課題の解決に貢献し、人と地球のいのちを守る	GHG 排出量削減率 環境配慮型製品のラインアップ拡充	● 省エネ、省資源によるコスト削減と炭素税リスクの低減 ● 脱炭素に向けた規制や顧客要請への対応力強化 ● 技術開発力の強化 ● 製品の付加価値向上とさらなる差別化
人を育み活かす 	すべての従業員が希望をもって成長し、持てる力を発揮できる環境をつくる	従業員エンゲージメントスコア 人的資本 ROI	● 従業員と組織の創造性および生産性の向上 ● 採用競争力の強化および離職率の低下 ● 人的資本投資の効率性向上 ● 人材の付加価値向上による事業戦略実行力の強化
ガバナンスを深める 	コンプライアンスと人権尊重を含むコーポレートガバナンスの実効性を継続的に高める	コンプライアンス／法令遵守の徹底 自社およびサプライチェーンの人権尊重	● 企業価値毀損リスクの低減 ● 顧客や取引先との信頼関係の強化 ● 社内における人権リスクの低減 ● サプライチェーンにおける人権リスクの低減
		取締役会の実効性	● 意思決定の質の向上 ● 資本効率を重視した経営の推進

※ 各KGIの達成目標はホームページで開示します。

指標の定義

	指標	定義	運用
二階建て	KGI (Key G oal Indicator)	マテリアリティの 目標達成度	● 目指す姿・方向性を端的に表す指標 ● 中期および年度達成目標を設定
	KPI (Key P erformance Indicator)	KGI目標達成のための 施策進捗度ないし中間目標達成度	● 施策の進捗管理に有用な指標 ● 施策に応じて柔軟に運用

なお、新たなマテリアリティの設定にあたっては、従来のマテリアリティに基づく取り組みの進捗や得られた成果、残された課題を検証した上で検討を行いました。

次ページ(➡P.41-42)には、従来のマテリアリティにおける目標設定および活動実績を示します。

サステナビリティ

旧マテリアリティの取り組みテーマと実績

分類	マテリアリティと関連するSDGs	取り組みテーマ	KPI	2030年度KPI達成目標	2025年度活動実績
事業活動に 関する マテリアリティ	① 気候変動問題への取り組み 	自社の事業活動により排出される温室効果ガスの削減 (Scope1,2)	Scope1の温室効果ガス排出量	2022年度比42%減	● 社有車のHV化を継続実施 ● ハイソリッド塗料の導入車種を拡大 ● ガス式空調の電氣化を一部拠点で予算化
			Scope2の温室効果ガス排出量	2022年度比42%減	● 塗装ブースの照明LED化を計画通り実施
		サプライチェーンの上流と下流で排出される温室効果ガスの削減 (Scope3)	Scope3の温室効果ガス排出量 (カテゴリ4,9,11※1)	2022年度比25%減 (カテゴリ4,9,11※1)	● 軽量化した産業機械製品の受注活動を開始 ● EV消防車の型式認定を申請 ● EV塵芥車の受注目標を達成
	② 循環型社会への貢献 	廃棄物の削減とリサイクル率の向上	廃棄物リサイクル率	廃棄物リサイクル率95% 廃消火器リサイクル率95% 船橋リサイクルプラントのリサイクル率95%	● 分別徹底による有価物への転換を推進 ● 廃棄物処理方法の変更によるリサイクル率向上 ● 消火器樹脂パーツのリサイクルを開始 ● 残渣削減対象の拡大検討を継続
		環境に配慮した調達	環境に配慮した調達先 自社環境配慮調達	80%以上* *主要取引先上位30社中 環境配慮商品購入実行	● サプライヤーの環境経営評価結果を踏まえた働きかけ着手 ● エコ品目への切り替えを周知、可能な品目より順次実行
	③ 安全で安心な社会への貢献 	BCP対策	有事の際の電力充足率 主要材料・部品の複数社購買比率	100%* *最低稼働に必要な電力量の調達率 50%* *主要材料・部品の仕入先に占める複数社購買仕入先の比率	【BCPの代替テーマ：社会貢献活動】 ● 献血、工場見学受入、清掃ボランティアを主要拠点で推進 ● AEDの全34拠点への配備および講習会実施を完了
		災害時の対策	主要拠点の自治体における防災協力認定・協定等の取得率 拠点における従業員向け災害備蓄品の充足率	100% 100%	● 協定締結済み自治体との関係維持・強化 ● 新たな自治体への打診 ● 備蓄品の配備拡充と更新を計画的に実施
	④ 絶えざる技術革新による環境価値の創出 	温室効果ガス (GHG) 削減に貢献する技術および製品の開発	ZEV (ゼロエミッション車両) 化対応製品を準備	代表的な消防車についてZEV化対応を図る 代表的な環境車についてZEV化対応を図る GHSラベル非該当の消火薬剤の開発完了 フッ素レス消火薬剤の開発完了 自社製電気 / 電子機器のRoHS指令100%対応 消火器 / 消火設備用フッ素レス薬剤の開発完了	● EVシャシに対応した開発を推進 ● 3機種のEV化対応が完了 ● (24年度に完了済み) ● 薬剤の型式認定取得 ● 対応器具の型式認定を申請 ● 購入先への調査を実施中
		地球環境にやさしい材料への置換え技術および資源循環を考慮した製品の開発	環境に有害な物質の排除	消防車製造におけるGFRP部品の100%排除 環境車両のリサイクル率95% (10機種平均) アルミ製消火器のリサイクル率99% (消火剤含む) 再生SS材使用比率10% (切断機、2022年度比)	● 実現手法を検討中 ● 塵芥車において代替部材の検討を継続 ● 実行計画を策定中 ● 対象機種の材料検討を完了
			製品 / 材料のリサイクル率	全消火器の取説のペーパーレス化100% SS材の使用重量5%削減 (切断機、2022年度比)	● 開発を完了 ● ユーザとの調整を実施中 ● 一部機種で目標を達成
			リデュース設計で製品に使う部品 / 材料の削減	(車両) 0.05件 / 台 (防災製品) 0.0002件 / 個 (産業機械) 0.25件 / 台	● 法規制や技術情報の共有 ● 作業者への講習実施 ● AIを活用した知見の共有 ● 検査工程の見直し
		製品の作り込み品質の向上	品質事故・重大トラブル* *人身事故または製品起因の火災	0件※2	● 重大品質問題の情報共有 ● 再発防止策の実施
			社員の品質意識	QC検定3級以上取得率 (品証)100% (技術・生産)50% QC検定4級以上取得率 (工場作業者)100% eラーニング実施率100%	● 検定受験の推進 ● 学習支援の提供 ● 効果検証手法の検討
		職場の労働安全衛生	休業災害度数率	0.50以下※3	● 安全巡視活動の見直し ● グループ内優良事業所の視察 ● 専門トレーナーによる教育
			災害発生時対応レベル	災害発生時の職場リスク抽出、対策実施	● (BCPに包含)
	⑥ 実効性のあるコーポレートガバナンスの実践 	コンプライアンス・法令順守の徹底	重大法令違反件数	0件	● 階層別研修の実施 ● eラーニングの実施 ● 内部通報制度の適正な運用
			コンプライアンス意識向上・ハラスメント撲滅	90%以上* *アンケートによる肯定的回答率	● 前年度アンケート結果を踏まえた改善への働きかけ ● 当年度アンケートの実施
			人権の尊重	100%* *主要サプライヤーからの同意書面取得率	● 社内における人権課題の調査・分析を実施 ● 各種人権研修の実施
		監督機能の強化	取締役会の実効性向上	100%* *アンケートによる肯定的回答率	● 取締役アンケートの実施 ● アンケート結果の分析と対策の立案・実行および予算化 ● リスク管理体制強化への着手
		経営戦略に基づいた多様な人財獲得	キャリア採用比率 女性採用比率 海外出身者採用比率	50% 40% 10%	● キャリア採用の積極の実施 ● 新卒とキャリアでの女性採用強化
		事業競争力を高めていくための人財育成	1人当たり教育費 エンゲージメント調査で肯定的な回答率	70,000円 80%	● キャリアデザイン研修の導入 ● DX研修の実施 ● エンゲージメント調査実施に向けた準備
		多様な人財を受入れ、活躍できる職場環境整備	女性管理職比率 男性育休取得率	グループ各社5%以上 グループ各社80%以上	● 女性登用推進における課題の検討 ● 男性育休取得対象者との面談実施

※1 カテゴリ4：輸送・配送(上流)、カテゴリ9：輸送・配送(下流)、カテゴリ11：販売した製品の使用

※2 モリタ、モリタ宮田工業、モリタ環境テック、モリタエコノス、モリタテクノス

※3 モリタ、モリタ宮田工業、モリタ環境テック、モリタエコノス、モリタテクノス、モリタホールディングス

Environment

環境マネジメント

当社グループは、パーパスである『『安心』を支える技術と絶えざる挑戦で、人と地球のいのちを守る』を起点に、事業活動を通じて、環境保全や資源循環をはじめとする社会課題の解決に取り組んでいます。

気候変動や自然環境の変化は、当社グループにとって事業機会であると同時に重要なリスクでもあります。こうした環境変化を新たな価値創出の機会として捉え、製品・サービスを通じた企業価値向上を図る一方で、事業活動が自然環境に与える負の影響については、管理と低減を重要な経営課題として対応を進めています。

また各事業会社では、事業領域に応じた独自の環境方針を策定しています。さらに、環境マネジメントシステムを整備し、PDCAサイクルを組織的に運用することで、環境負荷低減への取り組みを継続的に強化しています。

環境方針

一例として、当社グループの主力事業である消防車両事業を担う株式会社モリタの環境方針を示します。

株式会社モリタ 環境方針

モリタは、「安全で住みよい豊かな社会に貢献し、社会との調和を図る」という理念のもと、緑豊かな地球を環境汚染から守り続けていくテーマに挑戦していきます。21世紀、人と地球の共生のため、持続可能な循環型社会への確かな歩みに向けて、たゆまぬ努力と新技術で「人と地球のいのちを守る」モリタを目指します。

1. 環境に関連する法的要求事項及び当事業所が同意した協定書等その他の要求事項を順守します。
2. 環境マネジメントシステムを確立し、行動指針に沿った環境目的・目標を定め、定期的にレビューすることにより、環境に配慮した事業活動を推進します。

行動指針

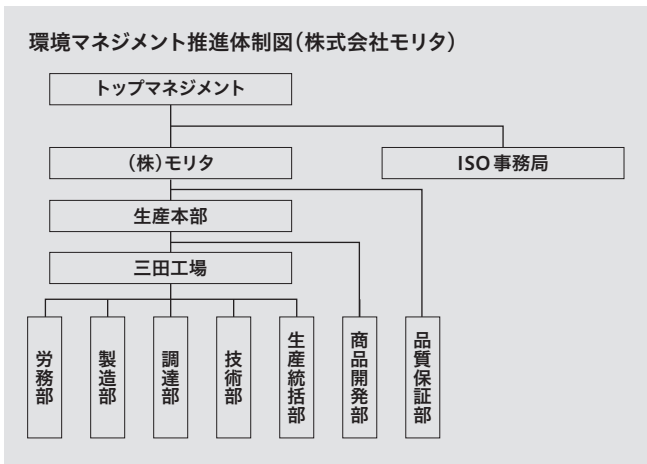
- (1) エネルギー及び資源の節約を図ります。
- (2) 廃棄物の削減及び再資源化を図ります。
- (3) 化学物質排出による環境負荷の低減を図ります。
- (4) 製品のライフサイクルにわたる環境負荷の低減を図ります。

3. 環境マネジメントシステムの継続的改善と環境汚染の予防に努めます。

環境マネジメントシステム

各事業会社において、自主的に環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001の認証を取得し、PDCAサイクルに基づく環境改善活動を推進しています。

一例として、株式会社モリタの環境推進体制を示します。社長直下にISO事務局を設置し、管理責任者として生産本部長を任命しています。さらに、生産本部の上位に品質保証部を位置付けるとともに、生産本部内の各部門に責任者と推進者を配置し、環境活動を進める体制を整えています。



加えて、グループ全体の環境推進体制として、環境課題を扱うマテリアリティの作業部会を設置しています。ここでは、GHG排出量の削減や環境負荷の低い製品開発などに取り組んでおり、各社の環境マネジメントシステムと連携しながら、グループ全体の環境対応力を高めています。

温室効果ガスの削減

気候変動リスクを低減し、脱炭素社会に貢献するにあたって、当社グループではGHG排出量を指標の一つとして設定し、管理に取り組んでいます。自社による直接排出(Scope1)および間接排出(Scope2)の削減に向けては、省エネルギーの推進と再生可能エネルギーの活用を中心とした取り組みを進めています。また、サプライチェーンによる排出(Scope3)の削減については、ZEV車両の開発、製品の軽量化、リサイクル率の向上や廃棄物の削減などを通じて貢献します。

事業会社での取り組み例

株式会社モリタの三田工場では、省エネルギー化の一環として、LED照明の導入やソーラーパネルの設置、緑地の確保などを進めています。屋根や窓に遮熱塗料を施工し、室温上昇の抑

制を通じて熱中症予防にも貢献しています。また、消防車両試験に使用した消火薬剤や作動油の廃棄は処理設備にて適正に処理を行い、排水基準を遵守しています。

工場排水は定期的に検査を実施し、ISO14001の定期監査を通じて管理の有効性を継続的に確認しています。

これらの取り組みは、環境課題を扱うマテリアリティと連動しています。

さらにGHG排出量の削減については、Scope1・2で一定の改善が見られる一方、中期目標の達成には、省エネルギーのさらなる推進や再生可能エネルギーの導入拡大が課題です。Scope3については、サプライヤーの協働が不可欠であり、信頼関係の構築と目標共有を進めながら、サプライチェーン全体での排出量削減に取り組む体制の強化を図っています。

廃棄物の削減

当社グループは、事業活動で発生する廃棄物について、3R(リデュース・リユース・リサイクル)の推進により環境負荷を最小化することを基本方針としています。

産業機械事業では、サーキュラーエコノミーやカーボンニュートラルへの貢献を目指し、スクラップ処理機械やリサイクルプラントを提供しています。環境車両事業では、ごみやし尿の回収・運搬に不可欠な塵芥車・衛生車を通じて、地域の資源循環に寄与しています。また、防災事業では、廃消火器の回収と薬剤リサイクルを行い、資源の有効活用に取り組んでいます。

廃棄物については、総量目標は設けていないものの、中期的にグループ全体でリサイクル率95%以上を達成することを目標としており、将来的には100%に近づけることを目指しています。

取り組み

- 分別の徹底によるリサイクル可能な有価物の回収量の拡大
- 粉体廃塗料の処理方法を埋め立てからサーマルリサイクルへ変更
- 汚泥の処理方法を埋め立てからリサイクルへ移行
- 混載ごみをリサイクル能力の高い処理業者に切り替え

またサプライヤーに対しては、環境経営評価のアンケートを実施し、その中で廃棄物の管理状況や削減目標の有無を確認しています。これらを起点として、廃棄物削減を含む環境経営の推進に向けて働きかけを行い、サプライチェーン全体での改善につなげています。

環境に配慮した調達

当社グループは、GHG排出量の削減をはじめとする環境負荷の低減は、バリューチェーン全体で取り組むことで一層実効性が高まると考えています。そのため、サプライヤーとの情報共有と協働を重視するとともに、人権尊重などの社会課題にも視野を広げ、相互理解と信頼関係に基づくパートナーシップの維持・発展を重要視しています。

取り組み(2025年度)

- 主要取引先の環境経営評価スコアに目標を設定し、達成を促進
- 環境経営評価アンケートを実施し、サプライヤーの環境方針・取り組み状況を把握
- アンケート結果に基づく改善点や重点領域を共有し、取り組みレベルの向上を推進

環境に配慮した製品開発

当社グループは、製品ライフサイクル全体での環境負荷低減を重視し、車両のゼロエミッション化、有害物質の排除、資源循環の強化に取り組んでいます。消防・環境車両のZEV化を進めるとともに、製品の部品・材料段階から環境配慮を組み込み、持続可能な社会への貢献を目指します。

取り組み	目標
ゼロエミッション車両比率の拡大	2030年度:消防車両の対象車両77%、環境車両の対象車両85%をゼロエミッション化
有害物質の排除	2025年度中:フッ素フリー泡消火薬剤の実用化 2030年度:電気／電子機器のRoHS指令対応100%
資源循環・環境設計の強化	製品／材料のリサイクル率向上 リデュース設計(軽量化・長寿命化・モジュール化等)の推進

取り組み(2025年度)

- 消防車両のZEV化設計進行
- 環境車両のZEV化設計 8車種完了
- フッ素レス泡消火薬剤の型式取得完了
- 800型切断機の電炉材使用比率10%対応完了



EV回転式塵芥収集車「eバックマスター」



EVプレス式塵芥収集車「eプレスマスター」

環境

TCFD 提言に基づく情報開示

当社グループは気候変動問題への取り組みをマテリアリティの一つとして位置付け、気候関連財務情報開示タスクフォース (Task Force on Climate-related Financial Disclosures、以下「TCFD」)の提言に基づき情報開示を進めています。

ガバナンス

気候変動に係る重要事項については、サステナビリティ委員会において審議され、取締役会に報告・提言を行っています。また、気候変動が事業に及ぼしうるリスクと機会の識別・評価は、サステナビリティ委員会の指揮監督のもとサステナビリティワーキンググループが実施しており、外部環境の変化や事業の状況に応じて適宜見直しを行っています。

戦略

当社グループでは、気候変動が経済や社会にもたらす短期・中期・長期にわたる影響をTCFD 提言のフレームワークに基づき想定した上で、当社グループの主要事業である消防車輛事業および防災事業にとって特に重要であると考えられるリスクと機会を特定しました。(右表参照)

特定した各リスクと機会が当社グループに与える財務影響を、気候変動への対応や規制が強化されることが想定される2℃未満シナリオと、災害の甚大化がより深刻となることが想定される4℃シナリオに分けて検討しました。

また各リスクと機会については、その財務的影響と発生可能性を考慮し、当社グループとしての事業インパクトの重要性を評価しています。

検討に必要な情報の取得にあたっては、国際エネルギー機関 (IEA：International Energy Agency) の「World Energy Outlook 2022」や「Net Zero by 2050」、「Energy Technology Perspectives 2020」などを参照しました。

各シナリオ下における事業環境の認識と、事業への影響の概要は右記の通りです。

2℃未満シナリオ

気温の上昇を抑制するために気候変動関連の規制や対応が進み、社会全体として低炭素社会に進むことで、炭素税をはじめとした移行リスクが主に顕在化する以下の事業環境を認識しています。

【概要】

各国で気候変動への対応が積極的に行われ、CO₂排出量規制や炭素税の導入といった政策が進む。各企業はその対応コストやサプライヤーからの価格転嫁に対するコスト負担を強いられる可能性が高い。

【事業環境の変化】

クリーンエネルギーへの転換や脱炭素につながる技術革新により顧客意識の変化が生じ、低炭素社会へ貢献できる製品やサービスに対する需要が増加する。特に自動車においては排ガス規制や電動化が進展する。

当社グループの主要事業である消防車を含む特種用途自動車でも電動化が進み、より環境負荷の低い車両に対する需要が高まることが想定される。また消火薬剤に対する規制の拡大やリサイクルの重要性が増加する。

4℃シナリオ

積極的な気候変動への対応がとられないことで気温上昇に歯止めが効かず、洪水や高潮といった自然災害の激甚化などの物理リスクによる影響がより深刻となる以下の事業環境を認識しています。

【概要】

気候変動に関する規制や政策が積極的にとられず、環境への規制は事業に対して大きな効果を及ぼすには至らない。その一方で気温の上昇に伴い、大規模な自然災害が頻発し被害の甚大化が想定される。

【事業環境の変化】

自然災害によりサプライチェーンが寸断され、生産に必要な部品調達が困難になる可能性がある。また海面上昇の影響を受けやすい場所にある生産拠点に対する直接的なリスクが上昇する。一方で、災害の頻発に伴い、防災の重要度も同時に高まることから防災・災害復旧に関わるソリューション提供の機会が増加することが想定される。

リスクと機会	タイプ	影響要因	当社グループへの主な影響	想定時期	事業影響度		対応方針
					2℃未満	4℃	
リスク	規制	炭素税の導入	低CO ₂ 対応機器の新規開発などによる追加コスト増大や、炭素税負担によるコストの増加	中期	中	－	●省エネにつながる設備の導入 ●生産プロセスの最適化 ●再生可能エネルギー比率の拡大
	移行リスク	環境負荷の低い製品への移行	電気自動車などの環境負荷の低い車両の開発遅れによる販売機会の損失	短～中期	中	－	●顧客要望の調査と市場動向を踏まえた製品開発 ●環境配慮技術の研究開発
	市場	調達コストの増加	炭素税価格の転嫁による部品や車両本体の調達コストの増加	中期	大	－	●部品表の管理精度向上による部品調達の効率化 ●部品調達先を含めたサプライチェーンの最適化
リスク	物理	急性	異常気象の重大性と頻度の上昇	中～長期	小	中	●事業継続計画 (BCP)の定期的な見直し ●事業所およびサプライヤーの分散による、地域災害リスクの低減
機会	製品およびサービス	低排出量商品およびサービスの開発・提供	省エネルギーにつながる燃費性能のよい車両の開発・提供による販売機会の獲得	短～中期	中	－	●電動化、コネクテッドサービス、低CO ₂ 機器などの商材開発
		気候適応、強靱性に対するソリューション開発	減災・災害復旧に繋がる災害対策品の提供による販売機会の拡大	中～長期	小	中	●オフロード車、排水ポンプなどの関連製品の拡販・開発
		R&Dおよび技術革新を通じた新製品開発	消防機器を電動自動車、天然ガス車など、低排出車両へ搭載可能にすることによる販売機会の獲得	中期	中	－	●環境配慮技術の研究開発
	市場	ステークホルダーのESGへの関心の高まり	環境配慮を含めたESG関連評価向上に伴う企業価値の向上	中～長期	中	－	●気候変動リスク対応に関する積極的な情報開示 ●サプライチェーン排出量のタイムリーな把握と削減への取り組み

※ 想定時期の定義 短期：3年未満 中期：3年以上、10年未満 長期：10年以上 財務影響の定義 小：1億円未満 中：1億円以上、10億円未満 大：10億円以上

リスク管理

気候変動に関するリスクについては、サステナビリティ委員会の指揮・監督のもと、サステナビリティワーキンググループにおいて事業に影響を及ぼし得るリスクの識別・評価を、シナリオ分析を用いて実施しています。

そこで重要と判断されたリスクの事業への影響度および適応策については、サステナビリティ委員会において審議・協議され、取締役会へ報告・提言を行っています。

指標および目標

気候変動リスクを低減し、脱炭素社会に貢献するにあたって、当社グループではGHG排出量を指標の一つとして設定し、管理に取り組んでおります。自社による直接排出 (Scope1)および間接排出 (Scope2)の削減に向けては、省エネルギーの推進と再生可能エネルギーの活用を中心とした取り組みを進めています。

また、サプライチェーンによる排出 (Scope3)の削減については、ZEV車両の開発、製品の軽量化、リサイクル率の向上や廃棄物の削減などを通じて貢献していきます。

GHG排出量実績については下表の通りであり、Scope3については、将来的な開示に向けて排出量算出にかかるデータの網羅性や精度を高める取り組みを進めます。

GHG排出量 (t-CO₂)

Scope	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2030年度目標
Scope1	5,142	5,352	5,127	5,217	22年度比42%削減
Scope2	6,414	6,604	6,285	6,381	
Scope1+2	11,556	11,956	11,412	11,598	

※ Scope1：自社による温室効果ガスの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）
Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
対象範囲：モリタホールディングスおよび主要連結子会社

Social

社会貢献活動

基本的な考え方

当社グループは、「安全で住みよい豊かな社会へ貢献し感謝され、愛される企業」というモリタ フィロソフィーのビジョンを根幹に、社会との共生を重視した取り組みを推進しています。地域社会に根ざした活動に加え、事業を通じた社会貢献の一環として、震災など自然災害により被災した地域への支援を継続的に実施しています。

Actions 1

災害支援活動

●大船渡市林野火災被災地への支援

- 被災地に出動したモリタ製消防車両の無償点検を実施
- 環境に配慮した泡消火薬剤を大船渡地区消防組合消防本部に寄贈

●今治市林野火災被災地への支援

- 被災地に出動したモリタ製消防車両の無償点検を実施
- 環境に配慮した泡消火薬剤を今治市消防本部に寄贈



●大月市・上野原市林野火災被災地への支援

- 環境に配慮した泡消火薬剤を大月市消防本部・上野原市消防本部に寄贈

Actions 2

地域社会への貢献活動

- 大阪府八尾市と「安全安心なまちづくりに関する協定」を締結(2025年3月)
- 地域清掃ボランティア
- 事業所での献血活動

近年、自然災害の頻発と激甚化が進む中、社会の安全・安心を守る当社グループの役割は一段と高まっています。こうした認識に基づき、地域社会への防災支援と災害対応支援を一層強化し、事業活動と連動させて推進することで、地域社会が災害に強く、安心して暮らせるような環境づくりに貢献していきます。こうした取り組みを通じて、当社グループは社会に必要とされる企業としての責任を果たし、持続的な地域づくりに寄与していきます。

Actions 3

大阪府・京都府・兵庫県下での出前科学教室

当社グループは、一般財団法人 大阪科学技術センターが主催する聴覚特別支援学校向けの出前科学教室の取り組みに賛同し、2007年より協賛を続けています。

この取り組みを通じて、子どもたちが科学のおもしろさに触れ、ひらめきや新たな発想につなげていける機会を提供したいと考えています。今後も次世代育成の一環として、地域の教育支援活動を継続していきます。

Actions 4

地域学生への防災教育

当社と関西学院大学は、新たな学びの機会の創出、共同研究の推進、そして持続可能なまちづくりへの貢献を目的として、2023年3月に包括連携協定を締結しました。その連携事業の一環として、関西学院大学 神戸三田キャンパスにおいて「防災キャンプ」を開催しています。

このプログラムでは、自然豊かなキャンパスでのキャンプ体験を通じて、防災に関する基礎知識の習得や、疑似的な被災状況を体験しながら学びや気づきを得ることができます。

これらの体験を通じて、将来の地域防災を担う人財の育成につなげていくことを目指しています。



災害時の段ボールベッド

品質マネジメント

基本的な考え方

当社グループでは、品質マネジメントをお客様からの信頼を支える重要な経営要素と位置付けています。製品・サービスの不具合は安全性やブランド価値の毀損につながる一方、品質の安定・向上は顧客満足度の向上や取引拡大といった機会を生み出します。

当社グループは、こうしたリスクと機会を踏まえ、品質マネジメントによる継続的な改善を通じて事業の持続的成長を目指しています。また、各事業会社は事業特性に応じた品質方針を定め、品質確保に向けた取り組みを進めています。ここでは、主力事業である消防車両事業を担う株式会社モリタの品質方針をご紹介します。

株式会社モリタ 品質方針

1. 総合品質(企業活動すべての質)の強化で、世界の「モリタブランド」へ。
2. 心を込めたモノづくりで、高品質な製品を提供し、お客様の信頼と満足を得る。
3. 品質マネジメントシステムの有効性を継続的に改善して、競争力のある強い企業となる。
4. 製品要求事項及び品質マネジメントシステム要求事項への適合を確実にして、顧客満足度の向上を図る。

取り組み

各事業会社では、自主的に ISO 9001 認証を取得し、品質マネジメントシステムの運用を通じて PDCA による継続的な改善を進めています。

また、グループ全体の品質向上に向け、マテリアリティ活動の一環として製品の品質と安全性の向上に取り組む作業部会を設置し、クレームや重大トラブル情報を共有しながら低減・未然防止に取り組んでいます。

さらに、品質人財の育成として品質管理検定3級の取得を推進し、各事業会社で取得目標を設定して受検を支援しています。全体としては進捗している一方で、目標未達部門の存在や検定取得後の効果検証が課題です。今後は取得後アンケートなどにより教育効果を把握し、研修の実効性改善につなげていきます。

Topics

災害現場に応える確かな品質を、仕組みで支える

消防自動車は、火災や災害の現場で確実に機能することが求められる製品です。株式会社モリタでは、三田工場における消防自動車の設計・開発および製造、商品開発部における設計・開発、各営業拠点における販売を対象に、品質マネジメントシステムを運用しています。

2010年10月には、外部審査機関であるJQA(一般財団法人 日本品質保証機構)の登録を受けました。内部監査を年2回、順守評価を年1回、マネジメントレビューを毎月実施するほか、外部審査機関による定期審査および更新審査にも対応し、品質マネジメントシステムの有効性を継続的に確認しています。

こうした活動を通じて、設計・開発、製造、販売の各段階における課題を把握し、消防自動車の品質向上につなげています。

労働安全衛生

基本的な考え方

従業員の労働安全衛生は、事業継続と価値創造を支える重要な経営基盤です。当社グループの事業には、製造、整備、現場対応など身体的リスクを伴う業務が多く、労働災害は人命への影響に加え、操業停止や品質低下、社会的信頼の毀損といった重大な事業リスクにつながります。一方で、安全で安心して働ける環境の整備は、災害リスクの低減にとどまらず、技能の定着や生産性向上、現場力の強化につながる機会であると捉えています。

健康経営

基本的な考え方

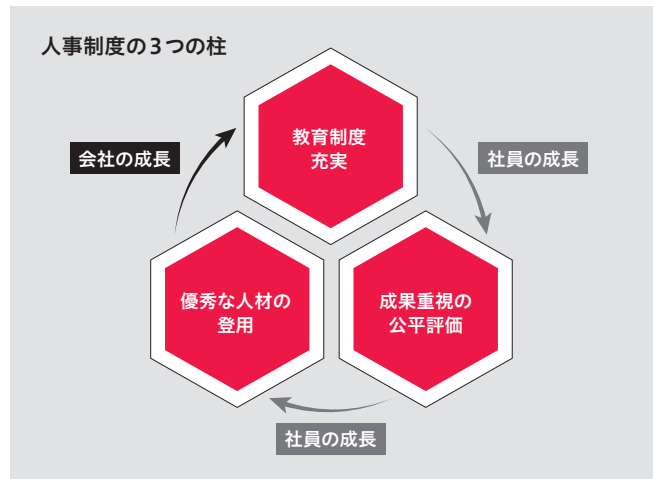
従業員の健康とメンタルヘルスは、持続的な価値創造を支える重要な経営基盤です。当社グループの事業は、安全性や信頼性が求められ、現場や設計・製造での集中力や判断力が品質に直結します。一方で、心身の不調は労働災害や品質・生産性の低下につながるリスクとなります。こうした認識の基、健康・メンタルヘルスへの取り組みを、リスク低減だけでなく、従業員の能力発揮や組織力向上を通じた競争力強化の機会と捉えています。

社会

人的資本

基本的な考え方

当社グループは、従業員一人ひとりが持つ知識・技能・経験・意欲といった人的資本を、企業価値創造の源泉と捉えています。人を単なるコストではなく、未来の成長を支える投資対象と考え、育成や安全・健康に働ける環境づくりを継続して推進しています。多様な人材が能力を発揮できる環境を整えることが、持続的な競争力の確保やイノベーションの創出につながると認識しています。



研修体系図

	階層別研修	スキル研修	職能研修	選抜研修	課題研修
役員研修					役員コンプライアンス研修
管理職研修	管理職マネジメント研修 新任管理職研修 新任管理職フォローアップ研修			次世代経営者研修	
4等級研修 (課長代理・工長)	4等級研修 新任4等級研修	コミュニケーション研修 タイムマネジメント研修 コーチング研修 プレゼンテーション研修 Excel 研修 Power Point 研修 財務研修 ビジネスマナー研修 選択式リスキング研修		管理職任命候補者研修	
3等級研修 (係長・職長)	3等級研修 新任3等級研修		営業研修 知財研修 DX 研修	次世代若手リーダー研修 社会人大学派遣 新入社員メンター制度 新入社員 OJT 研修 新入社員上司研修	管理職コンプライアンス研修 メンタルヘルス研修 コンプライアンス研修 人権啓発研修
一般社員研修	Vision30 研修 入社3年経過研修 入社1年経過研修 新入社員フォローアップ研修 新入社員コンプライアンス研修 新入社員研修				

人材育成

当社グループは、人材を「人財」と捉え、多様な「人財」が成長し、能力を発揮できる環境づくりを重要な経営課題としています。人材育成、多様性の確保、働きやすい社内環境の整備を一体的に推進し、持続的な企業価値向上につなげていきます。

中期経営計画「Morita Reborn 2025」(2019～2025年度)では、「革新力を持った人財の育成」を基本方針の一つに掲げ、各種施策を推進してきました。従来の年次別研修や自己啓発支援に加え、選抜型の育成施策を拡充し、革新的な「人財」の育成を一層強化しています。

具体的には、博士号取得を目指す社会人大学への派遣、新商品開発や海外事業を担うグローバル人材育成研修、年代や業界を越えた実践力を高める能力開発研修などを実施しています。また、管理職層の等級制度として、マネジメントコースに加えてスペシャリストコースを設置し、専門性の高い「人財」が活躍できる仕組みを整備しています。管理職候補者には6カ月間のアセスメント付き研修を実施し、継続的な成長と能力開発を支援しています。さらに、学び続ける姿勢を評価する文化づくりの観点から、自己啓発を推奨する制度も整えています。(下図、「研修体系図」参照)

多様性の推進(ダイバーシティマネジメント)

技術革新やイノベーションを生み出すためには、多様な経験や価値観を持つ「人財」が活躍できる環境が不可欠です。当社グループは、性別・国籍・年齢に関わらず、多様な「人財」が活躍できる仕組みや環境を整え、活力ある組織づくりを推進するため、「ダイバーシティ推進室」を設置し、採用・育成・制度改革を一体的に進めています。

ダイバーシティマネジメント基本方針

モリタグループは、成果をあげるために経営戦略としてダイバーシティマネジメントに取り組んで参ります。
私たちが考えるダイバーシティマネジメントは、社員の多様性を高めることだけが目的ではありません。福利厚生 の充実を推進したり企業の社会的責任を果たすためだけに取り組むものでもありません。
社員がいきいきと働くことでその能力を最大限発揮し、成果につなげることを目的として取り組んで参ります。

取り組み

① 多様な人材の採用

キャリア採用、女性採用、海外出身者の採用比率に数値目標を設定し、多様な知識・経験を持つ人材の採用と適材適所の登用を推進しています。
(目標となる指標)
●年間採用者の女性比率4割以上を目指す
●年間採用者の外国人比率1割以上を目指す
●年間採用者のキャリア比率5割以上を目指す

② 人材育成の機会提供

人事制度運用会議において、従業員の成果や強みを確認し、さらなる能力開発につながる機会を役員・管理職で検討・共有する仕組みを整備しています。

③ 制度改革(働きやすい環境整備)

従業員がライフイベントを迎えても活躍し続けられる制度づくりを進めています。具体的には、以下の通りです。
●育児・介護休業取得者の評価ルールの明確化
●小学校までの子を持つ従業員を対象とした柔軟な働き方の推進
●介護休業期間の延長および休業中の給与補償制度の整備など、安心して働き続けられる環境の構築

働きやすい職場環境の構築

当社グループは、モリタ フィロソフィーおよびコーポレートスローガンである「人と地球のいのちを守る」という使命の下、安全・安心を基盤に、人的資本の最大化を通じた持続的な企業価値向上を目指しています。

その実現に向け、従業員一人ひとりが挑戦し成長できるよう、各種制度をグループで運用しています。特に若手研修や管理職候補者の育成に力を入れています。新入社員については、入社後1年間、先輩社員2名がメンターおよびOJTの役割を担い、早期育成を図っています。先輩社員にとっても、マネジメント力向上の機会となり、学び合う文化の醸成と風通しの良い職場づくりにつなげています。入社4年目までは毎年1回、同期研修を実施し、早期から切磋琢磨し自己研鑽する場としています。さらに、30代の中堅社員に対しては、年代単位でキャリアを考える「Vision30研修」を実施し、半年間にわたり自身のキャリアを考える機会を設けています。これにより若手の早期育成が進み、30代前半で組織を牽引するリーダーの活躍につながっています。管理職昇格前には研修を設け、必要な知識・スキルを習得し、円滑に職務を遂行できる体制を整えています。

また、産休・育休や介護休業制度の活用を前提に、長期休業でもキャリアを阻害しない仕組みとして「キャリア100」を運用しています。休業前後の評価を昇格基準とすることで不利益を防ぎ、休職中でも昇格試験の受験を可能としています。男性育休制度の取得者や介護休業取得者にも制度を拡大しており、仕事と家庭を両立しながら継続的にキャリア形成に取り組める環境を実現しています。

関連データ^{※1}

	2023	2024	2025
キャリア採用比率	37.8%	55.3%	50.9%
女性採用比率	8.9%	8.5%	13.6%
海外出身者採用比率	2.2%	2.1%	3.4%
女性管理職比率 ^{※2}	3.6%	2.1%	2.0%
男性育休取得率	64.3%	67.7%	77.8%

※1 モリタホールディングス、モリタ、モリタ宮田工業、モリタ環境テック、モリタエコノス、モリタテクノスを対象に算出しています。

※2 各年度末時点の割合を示しています。

Governance

コーポレート・ガバナンス

当社グループは、「モリタ フィロソフィー」を企業活動の拠り所と位置付け、中長期的な企業価値の向上を図るため、実効性のあるコーポレート・ガバナンスの実践に取り組んでいます。

体制

当社グループは、持株会社制を採用するとともに、ガバナンス形態は監査役会設置会社とし、各事業会社の経営を適切に管理・監督しています。具体的には、当社の役職員をグループ内主要会社の取締役および監査役として配置し、適正な監督・監視が機能する経営体制を構築することで、グループ全体のコーポレート・ガバナンスの充実を図っています。

取締役会

当社は、定款の定めにより取締役会で選任された執行役員が、取締役会および代表取締役の統括の下、業務執行を担っています。

取締役会は、職務執行の効率性を確保するため、毎月1回定期的に開催し、緊急決議を要する場合には臨時取締役会を開催しています。

また、当社および主要子会社の代表者などによるグループ経営会議を原則月1回開催し、経営計画の進捗報告や重点課題について多面的な討議を行っています。

取締役会では、取締役会規則に定める決議事項に関する審議に加え、当社グループのモニタリング機能の強化を目的として、主要子会社の月次業績や各子会社取締役会における決議事項の報告を受けています。これにより、持株会社としての監督機能が適切に発揮されるよう、取締役会の実効性向上に取り組んでいます。

監査役会

当社の監査役会は、監査役4名（うち社外監査役3名）で構成され、監査役会で定めた監査基準および当期の監査方針・監査計画に基づき、各監査役が業務執行の適法性について監査を行っています。

また、取締役、内部監査部門、会計監査人などから職務執行状況の報告を受け、必要に応じて説明を求めるとともに、定期的に意見交換を行い、コンプライアンスや内部統制の状況を継続的に監督しています。

当事業年度における主な審議内容は、以下の通りです。

- 監査基本方針、監査計画および重点監査項目
- 内部統制システムの整備・運用状況
- 監査報告書、会計監査人の監査の相当性
- 会計監査人の評価および監査報酬の妥当性
- 会計監査人との「監査上の主要な検討事項(KAM)」に関する協議
- 競業取引、利益相反取引、不祥事などへの対応など

指名・報酬諮問委員会

当社は、社外取締役4名を含む取締役6名で構成する指名諮問委員会ならびに報酬諮問委員会を設置し、各委員会において当社および主要子会社の取締役・執行役員の選任ならびに報酬について討議し、当社取締役会へ答申し、取締役会ではその答申を基に決議しています。また、それぞれの委員会の委員長を社外取締役である磯田光男氏が務めています。

- 次期経営体制および次期執行役員体制の人選
- サクセッションプランに関する事項
- 役員賞与および株式報酬制度など、役員報酬に関する事項

コーポレートガバナンス委員会

当社のコーポレートガバナンス委員会は、ガバナンス体制および経営方針について定期的に確認・検証・討議を行い、適正なコーポレートガバナンス体制の確保に取り組んでいます。

コンプライアンス委員会

当社のコンプライアンス委員会は、内部通報などにより把握したリスク情報について、事実関係の調査、対応方針の決定、取締役会および会社への報告、フィードバックならびに再発防止策を提案・実行する独立した体制を担っています。

サステナビリティ委員会

当社のサステナビリティ委員会は、サステナビリティ基本方針の策定、マテリアリティ（重要課題）の特定、目標指標の設定などについて審議し、取締役会へ報告・提言を行っています。

リスクマネジメント委員会

当社のリスクマネジメント委員会は、リスクの予測、予防・低減に向けた措置の検討・推進、管理状況の把握を行うとともに、発生時には損失の拡大防止や早期収束、再発防止策の検討を行っています。また、その内容を取締役会へ報告・提言しています。

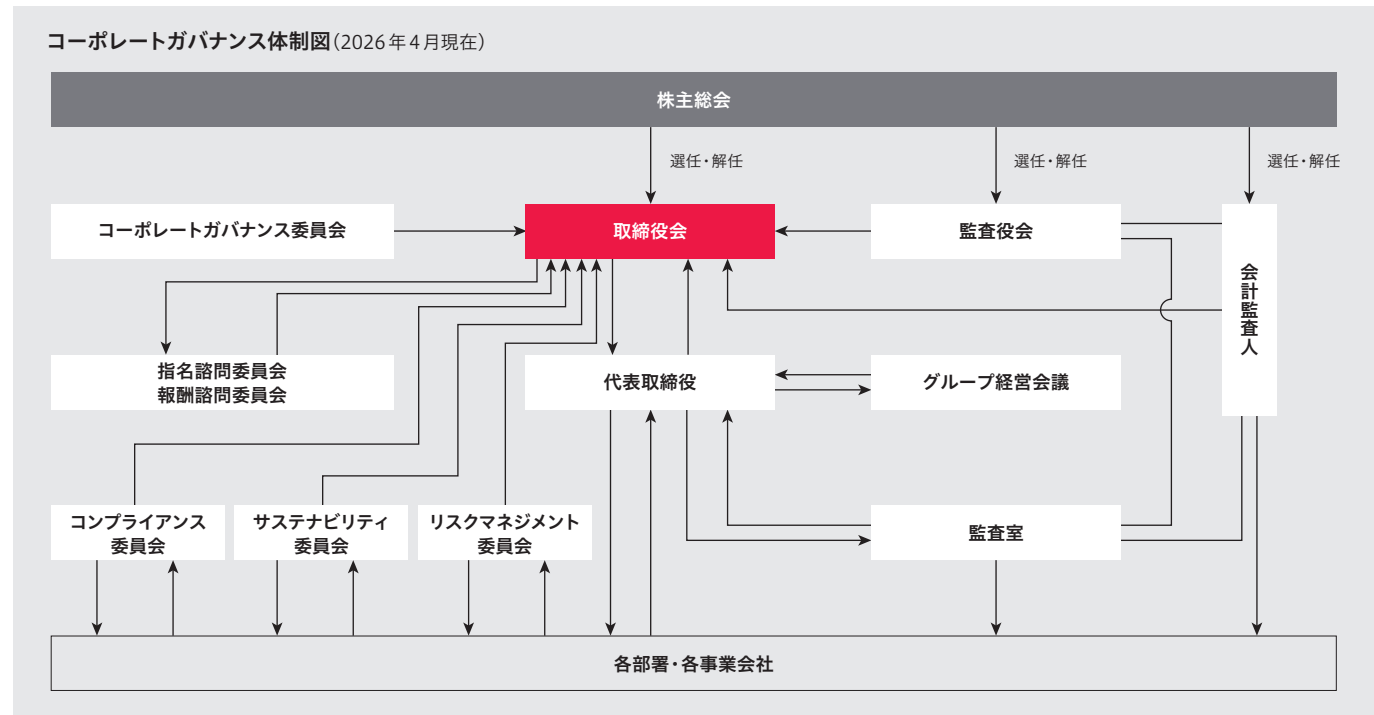
取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性について分析・評価を行うため、取締役会の全メンバー（取締役および監査役）を対象に自己評価アンケートを実施しています。

アンケートは年1回実施され、分析結果についてコーポレートガバナンス委員会で議論を行い、取締役会の実効性の継続的な向上を図っています。

アンケート結果の概要

テーマ	内容
取締役会の構成	取締役会の員数および独立社外取締役の人数・割合は適切であり、構成員の専門性や多様性も確保されています。独立社外取締役についても、経営に関する十分な知識・経験を有し、期待される役割は明確であることから、取締役会の構成は総じて適切であると評価されています。一方で、社外役員の役割期待に応えるトレーニングの機会を求める意見がありました。
取締役会の運営	開催頻度、審議項目の内容・時間配分、資料のボリュームはいずれも適切で、自由闊達かつ建設的な議論が行われています。一方で、議論をより深めるために審議項目や資料の早期開示を求める意見がありました。
取締役会の議題	取締役会で審議すべき事項と経営陣に委ねる判断事項の区分は適切であり、経営陣の選解任および報酬についても、独立社外取締役が過半数を占める任意の諮問委員会での議論を通じて、取締役会の実効性は確保されています。一方で、社長・CEOの後継者計画や多様性の推進、開示・IRの基本方針について、引き続き議論を求める意見がありました。また、取締役会のフォローアップのルールづくりや改善の取り組みを通じてさらなる実効性の向上が期待されています。



ガバナンス

役員報酬制度

当社は、取締役および執行役員の役員報酬を、持続的な企業価値向上を目的に、各取締役・執行役員の役割・責任および成果に応じた対価として位置付けています。

役員報酬に関する基本方針は、当社の経営環境や業績、将来の成長性、ならびに経済・社会情勢や関連法令・ガイドラインなどを踏まえて定めており、社外取締役4名（うち1名を委員長）を含む6名で構成される報酬諮問委員会の答申を得て、取締役会で決議しています。

報酬体系

取締役および執行役員の報酬は、固定報酬である基本報酬、業績連動型報酬および非金銭報酬（長期インセンティブ報酬）で構成しています。社外取締役および監査役については、その職務の性格に鑑み、基本報酬のみを支給しています。

なお、基本報酬および業績連動型報酬（役員賞与）は金銭報酬とし、非金銭報酬（長期インセンティブ報酬）は事前交付型の譲渡制限付株式報酬としています。

取締役の報酬構成比率

役位	基本報酬	業績連動型報酬	非金銭報酬 （長期インセンティブ報酬）
代表取締役	40%	30%	30%
その他取締役	55%	25%	20%

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等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（名）
		基本報酬	業績連動型 報酬 ^{※1}	非金銭報酬 ^{※2} （長期インセンティブ報酬）	
取締役 （社外取締役を除く）	280	112	103	65	5
監査役 （社外監査役を除く）	17	17	—	—	2
社外役員	58	58	—	—	7

※1 業績連動型報酬は、当事業年度にかかる役員賞与引当金繰入額を記載しております。
※2 非金銭報酬（長期インセンティブ報酬）は、譲渡制限付株式報酬制度に基づく当事業年度における費用計上額を記載しております。

政策保有株式の考え方

当社は、業務提携や取引関係の維持・強化などの必要性を踏まえ、持続的な成長と企業価値向上を目的として、上場株式を政策的に保有しています。

政策保有株式は、毎年、取締役会などにおいて保有目的や便益・リスクなどを総合的に勘案の上、保有の適否を個別銘柄ごとに検証し、保有意義が乏しいと判断した銘柄については、市場環境を考慮の上縮減を進めています。

議決権行使にあたっては、当社方針との適合性に加え、発行会社の健全な経営および企業価値向上への寄与を基準に判断しています。

コンプライアンス

当社グループは、社会から信頼される企業であり続けることを最重要の価値と位置付け、「モリタグループコンプライアンス基本方針」を定めています。本方針に基づき、法令などの遵守、適切な情報開示および管理、人権や環境の尊重、反社会的勢力との関係断絶に取り組み、グループ全体でコンプライアンスの徹底を図っています。

内部通報制度とコンプライアンス違反への是正対応

当社グループでは、コンプライアンス違反の早期発見および不正の未然防止を目的として、社内および社外に内部通報窓口を設置しています。

内部通報があった場合には、コンプライアンス委員会が事実関係の調査を行い、対応方針を決定するとともに、関係機関への報告を行い再発防止策を検討・実行します。

内部通報件数

2021	2022	2023	2024	2025
1件	2件	2件	0件	0件

コンプライアンス意識醸成のための取り組み

当社グループでは、役職や経験年数に応じた教育を通じて、コンプライアンス意識の浸透と定着を図っています。

- グループ階層別コンプライアンス研修
役員、管理職、新入社員、若手社員を対象に、階層別のコンプライアンス研修を実施しています。また、海外のBronto Skyliftを含むグループ会社を対象とした研修も行っています。
- eラーニングによる研修
新入社員フォローアップ研修や入社2年目向け研修の他、業務上関連する法律・規制について、法改正や社会動向を踏まえ、適宜、eラーニングを活用した継続的な教育を実施しています。

重大なコンプライアンス違反および過失件数

2021	2022	2023	2024	2025
0件	0件	0件	0件	0件

人権

当社グループは、『『安心』を支える技術と絶えざる挑戦で人と地球のいのちを守る』というパーパスのもと、企業活動が多

様なステークホルダーに与える影響を重視し、人権の尊重を重要な経営課題と位置付けています。人権尊重に関する責務を果たすため、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」を支持し、すべての役員および従業員が真摯な企業経営と多様性の尊重を共有する方針を定めています。

➡モリタグループ人権方針
Web <https://www.morita119.com/company/humanrights/>

人権デューデリジェンス

当社グループは、2025年度より人権デューデリジェンスに着手しています。まずは、自社における人権課題の調査・分析を行い、その結果を踏まえながら、当年度からサプライチェーンへ対象を拡大していく計画です。

人権尊重に向けた職場環境づくりの取り組み

人権啓発室を中心に、社内における人権意識の向上を目的とした啓もう活動を実施しています。2025年度には、社内人権啓発研修を開始し、「ペップトークでコミュニケーション〜元気・活気を引き出す言葉の力〜」をテーマに研修を行いました。

また、毎年5月に新任管理職向けの人権研修を実施するとともに、役員コンプライアンス研修においても人権をテーマとした研修を行っています。

リスクマネジメント

当社グループは、事業活動に伴うさまざまなリスクを適切に管理し、持続的な成長と企業価値の向上を図るため、内部統制

事業活動に伴うリスク

重要度	リスクの区分	リスクの内容
特に重要	市場環境	政策動向や経済状況の変化、海外事業におけるカントリーリスクや為替変動
特に重要	製品の欠陥	製品欠陥によるリコールや製造物責任賠償の発生
特に重要	コンプライアンスリスク	法令違反や不適切な行為による社会的信用および経営への影響
重要	部品・原材料の調達	取引先の経営状況や価格高騰などによる原材料・部品の安定調達への影響
重要	新製品開発	新技術・新製品を適時に開発・提供できない可能性
重要	人財の確保・育成	人財の確保・育成・配置が計画通り進まない可能性
重要	固定資産の減損	固定資産やのれんにかかる減損損失の発生
重要	災害・感染症など	自然災害・事故・感染症流行などによる事業活動への影響
重要	情報セキュリティ	サイバー攻撃などによる情報漏洩やシステム障害
重要	退職給付債務	退職給付債務の前提条件変動による影響
重要	季節変動	消防車輛事業において官公庁向け売上比率が高いことによる業績の季節変動

およびリスクマネジメント体制を整備しています。

リスクマネジメント委員会に加え、取締役会およびグループ経営会議などの各種会議体においても、事業・投資・コンプライアンスなどに関するリスクを全社的に把握・管理するとともに、重要なリスクについては継続的にモニタリングを行っています。

コンプライアンス・リスク対応

当社グループは、「モリタグループコンプライアンス基本方針」に基づき、当社および主要子会社にコンプライアンス委員会を設置しています。

内部通報制度を通じて把握したリスク情報については、同委員会が独立した立場で事実関係の調査や対応方針の決定を行い、必要に応じて取締役会へ報告するとともに、再発防止策を検討・実行しています。

グループリスク管理・監査との連携

当社は、グループ各社の業績や経営状況について定期的な報告を受け、グループ全体の業務の適正性を確保しています。

また、内部監査、監査役監査、会計監査人による監査が相互に連携することで、内部統制およびリスクマネジメントの実効性向上に努めています。

リスクの特定

こうした体制の下、当社グループでは、事業戦略および事業運営に影響を及ぼす主要なリスクを特定し、優先順位を付けて対応しています。



社外取締役
かわにし たか お
川西 孝雄

Profile
三菱東京UFJ銀行(現 三菱UFJ銀行)副頭取、ジェーシービー社長・会長を歴任。金融と企業経営に豊富な知見を持つ。2017年6月から当社社外取締役を務め、独立した立場から取締役会や指名・報酬諮問委員会で意見・提言を行う。

組織の多様性と連携を活かし、成長戦略の実行力を高める

2017年に社外取締役に就任して以来、金融機関や事業会社の経営で培った知見を活かし、主に取締役会を通じて、モリタグループの経営を見つめてきました。

ここ数年、取締役会メンバーの世代交代や社外役員の増員を積極的に進めてきましたが、現在は、社内外の取締役・監査役がそれぞれの経験と知見を持ち寄り、経営課題について率直かつ建設的に意見を交わしています。こうした活発な議論を通じて、取締役会は実効的に機能し、持株会社としてのグループ監督機能も十分に発揮できていると評価しています。

取締役会が有効に機能するために、私が重視してきたのは、業務執行における判断が適切かつ妥当であるかを監督し、必要な助言や意見を率直に伝えることです。さらに、企業が健全に成長し、社会に貢献するためには、社外役員の経歴や専門性の多様性を確保し、異なる経験や価値観から経営を検証できる構成を維持することが重要だと考えています。

前中期経営計画(2019～2025年度)の期間中は、いくつもの大きな環境変化に直面しましたが、高い目標を掲げ続け、全社一丸となって乗り越えることで、次の成長に向けた基盤を築いたと認識しています。

新中期経営計画「Morita Growth 2030」(2026～2030年度)においてさらなる成長を遂げるには、計画の進捗を検証し、明らかになった課題に応じて施策を見直すPDCAサイクルを、各組織で着実に回す必要があります。このPDCAサイクルを機能させるには、階層や部門、グループ各社の垣根を越えて、情報や意見が活発に行き交う組織をつくることが重要です。経営陣から現場へ方針を伝えるだけでなく、現場で生じている課題や提案を経営陣が汲み上げ、組織全体で共有することが必要であり、それが環境変化への対応力を高めることにつながります。また、サステナビリティに関する目標や課題も、通常の業務と切り離すことなく、細分化・具体化して社員一人ひとりの日常業務に落とし込まなければなりません。

加えて、計画の実行を担う人財を継続的に育成することも、経営陣の重要な責務です。次の世代だけでなく、次の次の世代を担う経営人財の育成も欠かせません。重要なポストについては、サクセッションプランを策定し、候補者を計画的に育成するとともに、人財の多様性を確保していかなければなりません。

モリタグループは、各事業分野で培った優れた技術力によって、国内で高い信頼を得ています。この技術力と信頼をグローバルな成長につなげるには、製造・営業部門に加え、事業活動を支えるバックオフィス各部門の強化も不可欠です。バックオフィス部門を単なる管理部門と捉えるのではなく、海外事業の拡大を支え、事業部門の意思決定と実行を後押しする戦略部門として位置付ける必要があります。こうした考え方を踏まえて、新中計の策定においても、製造・営業・バックオフィスが緊密に連携し、それぞれの専門性を結集する体制づくりが重要であると提言しました。

今後は、取締役会の一員として、新中計の目標の達成に向けて、各部門が掲げている諸施策が着実に実行されていることと、PDCAサイクルが有効に機能していることを確認していく所存です。



社外取締役
おお た まさる
太田 将 新任

Profile
公認会計士。財務・会計、投資、企業経営に幅広い知見を持つ。2015年6月から11年間、当社社外監査役として経営を監査・監督。今後はその経験を活かし、社外取締役として経営の透明性向上と監督機能の強化を担う。

主な兼職
株式会社アセントパートナーズ 代表取締役
ウェルス・マネジメント株式会社 社外取締役(監査等委員)

規律あるリスクテイクで、持続的な成長を確かなものに

2015年に社外監査役に就任し、在任中は取締役の職務執行や意思決定プロセスの監査を担いました。ホールディングスの各部門に加え、事業会社の本社、支店、工場などへの往査を通じて、グループの事業や現場への理解を深め、事業上のリスクとその管理体制を確認してきました。この経験は、2026年に社外取締役となった今、経営を監督する上での重要な基盤になっています。

社外取締役として、業務執行を監督するだけでなく、モリタグループが適切なリスクテイクを通じて持続的に収益を上げていくために、経営方針や事業戦略、重要な意思決定に対し、独立した客観的な立場から積極的に関与していきたいと考えています。特に中長期的な時間軸と外部の視点から問題提起や助言を行い、経営判断の質を高めていきます。

モリタグループでは、グループ全体にコンプライアンス意識が根付き、国内事業を中心とした安定的な事業基盤の下、ホールディングスによる内部統制・経営管理体制が有効に機能しています。今後、事業規模の拡大や海外展開の推進によって、事業の複雑性が高まることを見据えると、信頼関係や現場の自律性を尊重しつつ、それらを補完する仕組みの強化が必要です。そのためには、グループ全体の状況を適時・的確に把握できるよう、情報収集・報告の仕組みや内部統制、経営管理体制を、事業の成長や環境変化に応じて高度化していく必要があります。取締役会では、個別事案の検討にとどまらず、経営に重大な影響を及ぼし得る情報を適時に収集・分析し、経営陣や取締役会に共有する仕組みが実効的に機能しているかを確認していきます。不備があれば改善策を議論し、その実施状況と効果まで検証することが重要です。

こうした管理体制の高度化が求められる背景には、地政学的リスクや為替・物価の変動、調達リスクなど、事業環境の不確実性の高まりがあります。その中でリスク管理と事業成長を両立するには、中長期的な目標と判断軸が不可欠です。その意味で、新中期経営計画「Morita Growth 2030」(2026～2030年度)において、成長に向けた取り組みを具体化したことには大きな意義があると考えています。

新中計の策定過程では、M&Aを含む成長投資について、投資時の収益性やリスクだけでなく、投資後の進捗や投資効果をどのように検証するかも議論しました。私は、投資判断の前提条件に変化がないかを適宜確認し、必要に応じて投資計画や対応方針を見直すことが重要だと指摘しました。

中計は策定して終わりではありません。KPIや財務指標を通じて計画全体の進捗と成果を確認するとともに、事業環境やリスク要因の変化を施策や資源配分に反映させる必要があります。また、資本市場との対話で得られた評価や課題認識を取締役会で共有し、外部の視点から強化すべき点や対応方針を議論することも重要です。

これまで監査法人、コンサルティング会社、投資ファンドで培ってきた会計、内部統制、経営、財務、M&Aの知見を活かし、成長への挑戦を後押ししながら経営規律を保つことで、モリタグループの持続的な成長と企業価値向上に貢献していきます。

役員紹介

(2026年6月22日現在)

氏名・現在の当社における地位・性別・生年月日	選任理由	所有する当社の株式数／取締役会への出席状況
------------------------	------	-----------------------

取締役

 かとう まさよし 加藤 雅義 代表取締役 社長執行役員 (在任期間4年) 男性 1970年2月18日生	消防車輛事業において、長年にわたり生産・技術部門の要職を歴任しました。2017年に株式会社モリタの取締役に就任し、2022年4月から2026年3月までの4期にわたり、同社の代表取締役 社長執行役員を務めました。また、2022年6月から当社取締役として経営に携わり、2025年6月からは代表取締役 社長執行役員を務めています。こうした豊富な経験と実績を活かし、経営全般の監督および意思決定において、その役割を十分に果たしています。	42,163 株 12回 /12回(100%)
 ふくにし ひろゆき 福西 宏之 代表取締役 副社長執行役員 (在任期間4年) 男性 1970年1月1日生	産業機械事業において、長年にわたり営業部門の要職を歴任しました。2017年に株式会社モリタ環境テックの取締役に就任し、2022年4月から2026年3月までの4期にわたり、同社の代表取締役 社長執行役員を務めました。また、2022年6月から当社取締役として経営に携わり、2026年6月からは代表取締役 副社長執行役員を務めています。こうした豊富な経験と実績を活かし、経営全般の監督および意思決定において、その役割を十分に果たしています。	33,582 株 12回 /12回(100%)
 いそだ みつお 磯田 光男 社外取締役 (在任期間10年) 男性 1970年1月7日生	長年にわたり弁護士として活躍し、法令に関する高度な専門知識を有しています。2016年6月から当社社外取締役を務め、取締役会および自ら委員長を務める指名・報酬諮問委員会の審議では、独立した立場から、コンプライアンスやガバナンスに関する有益かつ貴重な助言を行っています。また、当社経営の独立性と透明性の確保に向け、監視・監督機能を発揮しています。	4,800 株 12回 /12回(100%)
 かわにし たかお 川西 孝雄 社外取締役 (在任期間9年) 男性 1948年11月23日生	長年にわたる金融機関での経験を通じて培った専門知識に加え、会社経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しています。2017年6月から当社社外取締役を務め、取締役会および指名・報酬諮問委員会の審議では、独立した立場から、企業経営に関する深い知見に基づく有益かつ貴重な助言を行っています。また、当社経営の独立性と透明性の確保に向け、監視・監督機能を発揮しています。	4,600 株 12回 /12回(100%)
 かねこ まり 金子 麻理 社外取締役 (在任期間2年) 女性 1962年8月23日生	株式会社フィル・カンパニーにおいて、常勤監査役、代表取締役社長を歴任し、企業経営者としての豊富な経験に加え、財務および会計に関する幅広い知見を有しています。2022年6月に当社社外監査役に就任し、2024年6月からは社外取締役を務めています。取締役会および指名・報酬諮問委員会の審議では、独立した立場から、企業経営に関する深い知見に基づく有益かつ貴重な助言を行っています。また、当社経営の透明性向上に貢献するとともに、監視・監督機能を発揮しています。	2,400 株 12回 /12回(100%)
 おおた まさる 太田 将 社外取締役 (在任期間0年) 男性 1966年6月8日生	コンサルティング機関での豊富な経験に加え、経営コンサルティング企業の代表取締役として培った幅広い知識を有しています。2015年6月に当社社外監査役に就任し、重要な意思決定や業務執行に対する監査を通じて、適切な提言・助言を行ってきました。2026年6月からは社外取締役を務めており、これまでの経験と知見を活かし、独立した立場から経営に対する監視・監督機能を発揮することを期待しています。	12,700 株 12回 /12回(100%)

氏名・現在の当社における地位・性別・生年月日	選任理由	所有する当社の株式数／取締役会への出席状況
------------------------	------	-----------------------

監査役

 ひらおか みちひろ 平岡 理弘 常勤監査役 (在任期間2年) 男性 1961年2月13日生	消防車輛事業において長年にわたり生産部門および品質保証部門の要職を歴任してきました。そこで培った豊富な実務経験と高い分析・判断力を活かし、当社の監査機能の強化に寄与しています。	6,000 株 12回 /12回(100%)
 にしむら しょうぞう 西村 捷三 社外監査役 (在任期間8年) 男性 1945年3月3日生	長年にわたり弁護士として企業法務に携わり、コーポレート・ガバナンスに関する十分な見識を有しています。こうした専門的な知見を活かし、当社の監査機能の強化に寄与しています。	11,200 株 12回 /12回(100%)
 やの なほこ 矢野 奈保子 社外監査役 (在任期間1年) 女性 1962年6月29日生	財務および会計に関する幅広い知識を有しています。コンサルティング機関での豊富な経験と、会計事務所の所長として培った高い見識を活かし、当社の重要な意思決定や業務執行に対する監査において、適切な提言・助言を行っています。	0 株 10回 /10回(100%)
 かわむら けん 川村 健 社外監査役 (在任期間0年) 男性 1967年3月17日生	公認会計士としての高い見識に加え、国内外の複数の業界における会計監査業務およびディールアドバイザリー業務を通じて、豊富な経験を培っています。これらの知見と経験を活かし、当社の重要な意思決定や業務執行に対する監査において、適切な提言・助言を行うことが期待できると判断し、社外監査役に選任しました。	0 株 —

スキルマトリックス

取締役氏名	各取締役が有する知見・経験							
	企業経営	国際経験	法務・ガバナンス	財務・会計	営業・マーケティング	技術・研究開発	生産	人事
社内	加藤 雅義							
	福西 宏之							
社外	磯田 光男 ^{※1,2}							
	川西 孝雄 ^{※1}							
	金子 麻理 ^{※1}							
	太田 将 ^{※1}							

※1 株式会社東京証券取引所が指定を義務付ける一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員

※2 磯田光男氏は、指名諮問委員会および報酬諮問委員会の委員長を務めています。

執行役員

社長執行役員	加藤 雅義	執行役員	西風 裕之
副社長執行役員	福西 宏之	執行役員	池村 仁一
常務執行役員	西田 律夫	執行役員	明田 京子

11年間の財務・非財務データ

			2016/3	2017/3	2018/3		2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
経営成績	売上高	百万円	68,574	85,063	85,502		91,524	86,922	84,667	83,602	81,344	95,205	111,743	116,596
	営業利益(営業利益率)	百万円(%)	7,517(11.0)	9,649(11.3)	8,483(9.9)		9,483(10.4)	8,855(10.2)	8,855(10.5)	8,115(9.7)	5,081(6.2)	9,453(9.9)	13,733(12.3)	15,456(13.3)
	経常利益	百万円	8,123	10,129	9,030		10,104	9,326	9,479	8,761	5,913	9,627	13,744	15,045
	親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	4,537	6,040	5,741		6,391	6,971	6,224	5,350	3,996	6,011	9,472	9,456
	受注高	百万円	54,554	71,644	71,792		78,294	73,773	73,667	75,492	84,876	87,443	105,589	104,379
	受注残高	百万円	19,412	19,808	22,115		22,787	22,142	23,738	29,453	47,671	57,000	67,659	71,591
	海外売上高	百万円	—	14,585	15,120		16,918	15,780	13,531	16,540	16,970	17,559	25,116	23,571
	海外売上高比率	%	—	17.1	17.7		18.5	18.2	16.0	19.8	20.9	18.4	22.5	20.2
	研究開発費	百万円	1,044	1,402	1,527		1,590	1,475	1,513	1,761	1,810	2,022	2,380	2,618
	設備投資額(固定資産の取得)	百万円	3,559	5,099	2,040		1,495	1,582	947	1,331	2,991	4,313	1,849	1,852
	減価償却費	百万円	1,315	1,839	2,101		2,131	2,112	1,954	1,891	1,934	2,277	2,346	2,446
財政状態	総資産	百万円	99,947	106,037	114,839		117,218	115,753	122,515	125,167	123,986	139,695	143,352	146,006
	負債	百万円	48,230	49,315	52,137		49,610	44,419	43,146	43,261	39,772	48,111	45,650	43,530
	純資産	百万円	51,716	56,722	62,701		67,607	71,334	79,368	81,906	84,213	91,583	97,702	102,476
キャッシュ・フロー	営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	5,944	7,681	7,213		8,389	5,075	11,673	10,544	2,140	11,172	11,391	4,787
	投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	-10,212	-6,574	-2,372		-1,427	940	-611	-685	-2,669	-3,479	-1,487	-1,407
	財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	5,623	-945	-3,509		-2,966	-3,770	-3,647	-3,630	-8,961	-1,485	-6,003	-6,794
	現金および現金同等物の期末残高	百万円	7,771	7,886	9,172		13,182	15,426	22,839	29,132	19,651	25,910	29,724	26,268
	フリー・キャッシュ・フロー	百万円	-4,268	1,107	4,840		6,961	6,015	11,061	9,859	-528	7,692	9,903	3,380
経営指標	総資本利益率(ROA)	%	8.6	9.8	8.2		8.7	8.0	8.0	7.1	4.7	7.3	9.7	10.4
	自己資本利益率(ROE)	%	9.1	11.3	9.8		10.0	10.2	8.4	6.7	4.9	6.9	10.1	9.6
	自己資本	百万円	51,026	55,918	61,763		66,539	70,150	78,049	80,947	83,223	90,511	96,528	101,205
	自己資本比率	%	51.1	52.7	53.8		56.8	60.6	63.7	64.7	67.1	64.8	67.3	69.3
	D/Eレシオ	倍	0.27	0.25	0.19		0.15	0.11	0.08	0.08	0.00	0.02	0.00	0.01
投資関連指標	企業の収益力と財務基盤	1株当たり当期純利益(EPS)	円	100.18	133.52	126.93	141.30	153.93	137.09	118.10	90.98	137.09	217.47	224.71
		1株当たり純資産(BPS)	円	1,127.89	1,236.06	1,365.32	1,470.94	1,547.57	1,717.79	1,835.49	1,899.79	2,074.22	2,258.99	2,470.13
	株主還元の 実態と考え方	1株当たり配当額	円	20.0	29.0	26.0	34.0	38.0	38.0	40.0	43.0	48.0	58.0	64.0
		株主資本配当率(DOE)	%	1.9	2.5	2.0	2.4	2.5	2.4	2.4	2.4	2.6	2.9	3.0
		配当性向(連結)	%	20.0	21.7	20.5	24.1	24.7	27.7	33.9	47.3	35.0	26.7	28.5
	市場からの評価	株価収益率(PER)	倍	13.14	12.12	15.87	12.88	10.80	13.04	10.47	14.62	11.94	9.53	11.90
		株価純資産倍率(PBR)	倍	1.17	1.31	1.48	1.24	1.07	1.04	0.67	0.70	0.79	0.92	1.08
非財務指標	社会	従業員数(連結)	人	—	—	—	—	—	—	1,785	1,755	1,723	1,748	1,786
		消防車両	人	—	—	—	—	—	—	1,015	993	968	980	1,018
		防災	人	—	—	—	—	—	—	342	335	331	336	334
		産業機械	人	—	—	—	—	—	—	71	74	72	73	78
		環境車両	人	—	—	—	—	—	—	256	252	252	253	252
		全社(共通)	人	—	—	—	—	—	—	101	101	100	106	104
		キャリア採用比率 ※1	%	—	—	—	—	—	—	—	—	37.8	55.3	50.9
		女性採用比率 ※1	%	—	—	—	—	—	—	—	—	8.9	8.5	13.6
		海外出身者採用比率 ※1	%	—	—	—	—	—	—	—	—	2.2	2.1	3.4
		女性管理職比率 ※1、※2	%	—	—	—	—	—	—	—	—	3.6	2.1	2.0
		男性育休取得率 ※1	%	—	—	—	—	—	—	—	—	64.3	67.7	77.8
	環境	CO ₂ 排出量 ※3 Scope 1	t-CO ₂	—	—	—	—	—	—	—	5,142	5,352	5,127	5,217
		Scope 2	t-CO ₂	—	—	—	—	—	—	—	6,414	6,604	6,285	6,381
		廃棄物量 ※4	t	—	—	—	—	—	—	10,462	10,922	11,112	11,192	10,711

※1 モリタホールディングス、モリタ、モリタ宮田工業、モリタ環境テック、モリタエコノス、モリタテクノスを対象に算出しています。
※2 各年度末時点の割合を示しています。
※3 モリタホールディングス、モリタ、モリタ宮田工業、モリタ環境テック、モリタエコノス、モリタテクノス、Bronto Skyliftを対象に算出しています。
※4 モリタ、モリタ宮田工業、モリタ環境テック、モリタエコノス、モリタテクノスを対象に算出しています。

企業情報・株式情報

企業情報

(2026年6月30日現在)

社名 (英文名称)	株式会社モリタホールディングス (MORITA HOLDINGS CORPORATION)	代表者	代表取締役 社長執行役員 加藤 雅義 代表取締役 副社長執行役員 福西 宏之
本社所在地	[大阪本社] 〒541-0045 大阪市中央区道修町3丁目6番1号 京阪神御堂筋ビル12階 TEL:06-6208-1907 [東京本社] 〒108-0014 東京都港区芝5丁目36番7号 三田ベルジュビル19階 TEL:03-6400-3480	資本金	47億4,612万円
創業	1907(明治40)年4月23日	従業員数 (2026年3月期)	[連結] 1,786名 [単独] 104名
設立	1932(昭和7)年7月23日	事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
		Web サイト	トップページ https://www.morita119.com/ 

主要グループ会社

	住所	事業内容
株式会社モリタ	兵庫県三田市テクノパーク1番地の5	はしご車、消防ポンプ車、その他各種消防車両 ならびに特殊車両の開発・製造・販売
モリタ宮田工業株式会社	東京都江東区有明3丁目5番7号	消火器を中心とした消火関連機器、消火装置、 その他各種防災機器・設備の開発・製造・販売
株式会社モリタ環境テック	千葉県船橋市小野田町1530番地	リサイクル処理施設、その他各種ごみ処理施設の設計施工 ならびに各種大型油圧機械の開発・製造・販売
株式会社モリタエコノス	兵庫県三田市テクノパーク28番地	衛生車、塵芥車などの環境保全車両の開発・製造・販売
株式会社モリタテクノス	兵庫県三田市テクノパーク32番地	消防車両・救助用資機材等のアフターサービス・メンテナンス ならびに電子応用機械器具・情報処理機械器具の開発・製造・販売
BRONTO SKYLIFT OY AB	フィンランド共和国 タンペレ市	屈折はしご付消防車および高所作業車の開発・製造・販売

株式情報

(2026年3月31日現在)

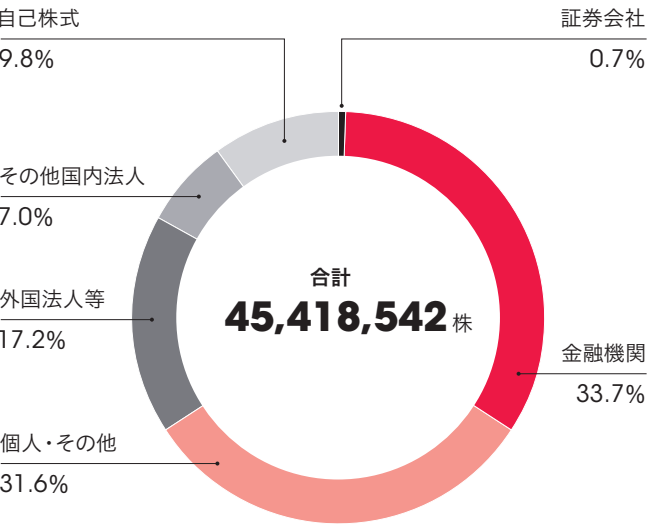
証券コード	6455	単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場	基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日
発行可能株式総数	180,000,000株	定時株主総会	毎年6月開催
発行済株式総数	45,418,542株	株主名簿管理人 事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株主数	6,686名		

大株主の状況 (上位10位)

株主名※1	株式数 (千株)※2	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	4,332	10.57
モリタ取引先持株会	2,379	5.81
第一生命保険株式会社	1,805	4.41
株式会社みずほ銀行	1,774	4.33
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,759	4.29
エア・ウォーター株式会社	1,730	4.22
株式会社三菱UFJ銀行	1,498	3.66
三井住友信託銀行株式会社	1,117	2.73
株式会社三井住友銀行	1,007	2.46
モリタ従業員持株会	944	2.30

※1 当社は自己株式4,446千株を保有しています。
※2 持株数は千株未満を切り捨てて表示しています。

所有者別株式数分布状況



株価の動き／株式売買高

