HIOKI

統合報告書

Integrated Report

2026

企業理念

一人ひとりの成長により
社会の安心と発展、人々の幸せに貢献

HIOKIの活動は、1986年に制定された企業理念と2025年に策定されたグループポリシーに基づいており、
“理念ドリブン”の考え方はグループ全社員に浸透しています。

人間性の尊重

HIOKIは、個人の創造性や個性を育み、社員一人ひとりが輝く自己実現の場となるために、可能性や能力を最大限に発揮できる自由闊達な環境をつくります。個人の成長がHIOKIの成長の原動力となり、永続的に成長発展していくために、個人の可能性と組織の目標を高い次元で調和させる「人間性尊重の経営」を実践しています。

HIOKI
企業理念

社会への貢献

HIOKIはメーカーとして、社会に必要とされる高品質の製品と最高のサービスを提供することで、社会の安心と発展、人々の幸せに貢献します。また、地域社会の一員として、教育・文化・環境面でも貢献できる企業となるべく、育成支援や環境保全活動に積極的に取り組んでいます。

グループポリシー

HIOKIグループ全体の経営の基本姿勢や基本的な考え方を企業理念に基づき明文化したものです。
このポリシーは、全世界のグループ会社に共通する経営意思であり、グループ全域での行動指針です。

詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。
WEB https://www.hioki.com/ja/corporate/vision/group-policy.html

目次・編集方針

01 HIOKIの現在と未来

01 企業理念
02 目次・編集方針
03 価値創造の歩み
04 4つの製品群
05 数字で見るHIOKI
06 HIOKIグローバルマップ
07 長期経営方針「ビジョン2030」
09 中期経営計画
10 価値創造モデル
11 マテリアリティ

12 トップマネジメント

13 トップメッセージ
19 財務担当役員メッセージ
21 研究開発担当役員メッセージ
23 グローバルセールス担当役員メッセージ

25 価値創造戦略

26 成長戦略 —— 事業
27 強みと資本
29 特集①エネルギーの安定供給と脱炭素化を支える
30 特集②モビリティの電動化と信頼性の向上を支える
31 特集③データセンターの安定稼働と電力効率化を支える
32 注力マーケットの概略
33 マーケット別報告
33 エネルギー
34 モビリティ
35 コンポーネント
36 バッテリー
37 成長戦略 —— サステナビリティ

38 価値創造の基盤

39 サステナビリティマネジメント
40 グローバル人事部長メッセージ
41 社会
41 人的資本の強化
44 サプライチェーンマネジメント
45 ステークホルダーエンゲージメント
46 環境
46 環境マネジメント
47 TCFD提言に沿った情報開示
48 TNFD提言に沿った情報開示
49 環境保全活動
50 ガバナンス
50 役員一覧
51 社外役員座談会
54 コーポレート・ガバナンス体制
58 取締役会の実効性
59 監査役会の活動
60 リスクマネジメント・コンプライアンス

61 財務・企業情報

62 財務データ
63 非財務データ
64 株式情報・会社情報

編集方針
日置電機株式会社(本報告書内では「HIOKI」と記載)は、株主・投資家の皆様をはじめ、すべてのステークホルダーの皆様に、HIOKIグループが広く公開すべき、中長期の企業価値創造ストーリーと、その源泉となる無形資本をはじめとした潜在的な価値について、一層の理解を深めていただくことを目的に、統合報告書を発行しています。詳細は、当社ウェブサイトをご覧ください。

WEB https://www.hioki.com/ja

報告対象期間
2025年1月1日～2025年12月31日
(一部、報告対象期間以前・以後の情報も含みます)

報告対象範囲
HIOKIグループ(HIOKI およびグループ会社〔連結子会社12社〕)のデータを取りまとめて報告しています。掲載するデータの集計範囲が異なる場合は、個別に対象範囲を記載しています。

参考にしたガイドライン
- 国連グローバル・コンパクト
- GRI (Global Reporting Initiative)スタンダード
- IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
- IFRS財団「IFRSサステナビリティ開示基準」
- TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)
- TNFD(自然関連財務情報開示タスクフォース)
- 経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス 2.0」

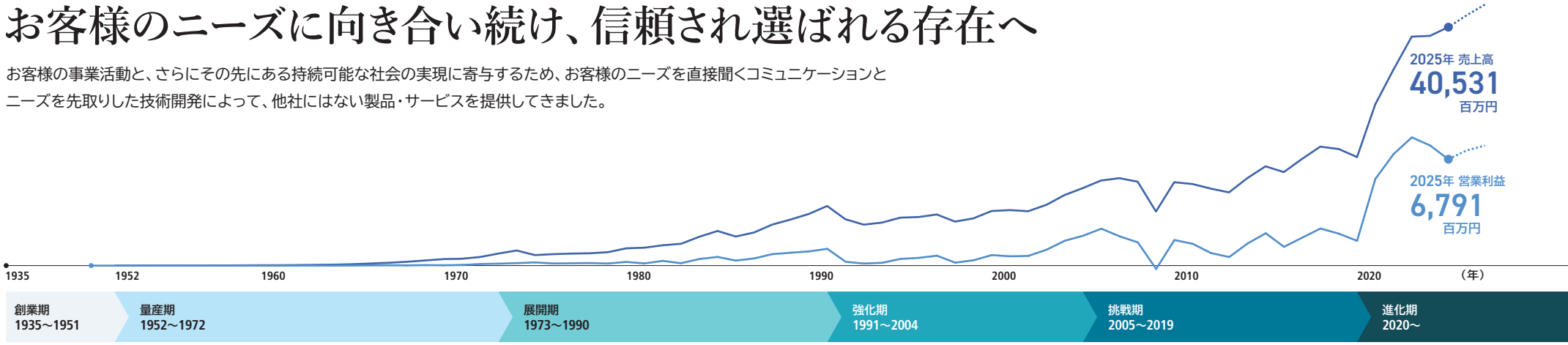
価値協創ガイダンス Guidance for Collaborative Value Creation

将来の見通しに関する注記事項
本報告書に掲載している将来の見通しは、発行時点で入手可能な情報に基づくものです。これらについては、既知あるいは未知のリスクや不確かな要素を含んでいます。実際の業績は、さまざまな要因の変化により、大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

価値創造の歩み

お客様のニーズに向き合い続け、信頼され選ばれる存在へ

お客様の事業活動と、さらにその先にある持続可能な社会の実現に寄与するため、お客様のニーズを直接聞くコミュニケーションとニーズを先取りした技術開発によって、他社にはない製品・サービスを提供してきました。



- 創業者の日置美三が東京都港区で指示電気計器の製作を開始
- 戦火により長野県坂城町に移転
- テスターの第１号器を発売

- 日置電機株式会社を設立
- アメリカ極東空軍から航空機用マルチテスターを大量受注
- 量産技術を主軸に事業を展開

- 「経営の近代化」「自主技術の確立」を目指して自社ブランド製品の開発に注力し、４つの製品群を確立
- HIOKIフォレストヒルズ新本社工場完成

- 第１回「ふるさとの森づくり」を実施
- オンリーワン商品を次々と市場に投入
- アメリカに現地法人を設立
- 東京証券取引所第一部に上場

- 顧客視点に立った高付加価値商品の開発に注力
- 海外現地法人の設立を加速
- 本社隣に新工場、研究棟を竣工

- 長期経営方針「ビジョン2030」を策定
- サステナビリティ基本方針、宣言を公表
- 国内外に協創拠点を設立
- HIキャリア制度開始

1935

指示電気計器を原点にテスターの製造を開始

パネルメータ
H-45

1978

オイルショックによる「省エネ」意識の高まりに応える

他社に先駆けて「消費電力」を測定する製品を発売。産業界への貢献が認められ、1983年に初代モデル3133の後継にあたる3161が省エネルギーセンターから「1983年度省エネルギー優秀製品賞」を受賞しました。

クランプオンパワーハイテスタ3133

インサーキットハイテスタ1101

1986

電子基板の品質と生産効率の向上に貢献

社内の生産設備として開発した基板の検査装置をお客様からの要望で商品化。基板の品質向上に加え、検査時間を短縮したことで、生産コストの削減に貢献しました。

1996

無停電電源装置（UPS）のバッテリー点検ニーズに対応

1986年発売の「ACミリオームハイテスタ3225」は、バッテリーの測定をメインとする製品ではなかったものの、これを機にお客様からUPSの保守点検に関する相談が寄せられるようになりました。この要望に応え、1996年に「バッテリハイテスタ 3550」を発売。後に事業の柱となるバッテリーテスターが誕生しました。

バッテリハイテスタ
3550

クランプオンパワーロガー
PW3365

電圧センサ
PW9020

2014

新たな要素技術開発により従来の常識を覆す測定を実現

消費電力を測定する「PW3365」は、ケーブルをクリップするだけで電圧を測定できるセンサー「PW9020」を採用しています。通常、電気が流れる金属部に測定器を接続する必要があり、この作業には危険がともないます。金属部への接続作業を不要にすることで、測定者の安全性を飛躍的に高めています。

2022

脱炭素社会の切り札「グリーン水素」の基幹技術開発に貢献

水素の製造・利用に不可欠な「水電解装置」や「燃料電池」は、性能評価手法が未確立な新分野です。そこで、電気計測一筋で培ったノウハウを活かし、計測システムを開発。装置の規模を問わず共通の指標を用いた性能分析を可能にし、次世代エネルギーの基幹技術開発を強力に支援しています。

電解セルアナライザ
ALDAS-Mini

4つの製品群

コア技術を応用した幅広い製品ラインアップ

自動試験装置

電子基板の品質と生産性を支える検査ソリューション

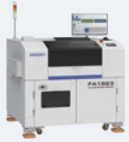
スマートフォン、電気自動車(BEV/HEV)、AIサーバーなどに搭載される電子基板の品質を検査する装置であり、主に量産時の品質検査で使用されます。基板の微細化・多層化にともない困難となる検査工程を、高速かつ高精度なプローブ(針)制御技術で自動化。不良品の流出を防ぎ、製造現場における歩留まりの向上に貢献します。

主な顧客　● 電子部品メーカー　● 基板実装メーカー　● 車載電装品メーカー

プリント基板の品質検査

フライングプローブテスタ
FA1816

最先端ICパッケージ基板の品質検査



フライングプローブテスタ
FA1823

実装基板の品質検査

フライングプローブテスタ
FA1240

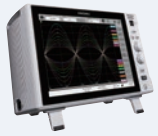
記録装置

物理現象を可視化する計測プラットフォーム

電圧、電流、温度、歪みなどの電気的・物理的な変化を同時に記録し、可視化する装置です。設計検証や不具合解析の現場において、目に見えない信号の変化を正確に可視化。瞬時的に生じる異常現象から長期間にわたる変動までを記録し、客観的なエビデンスに基づいた分析を可能にします。

主な顧客　● 自動車・鉄道・航空機など輸送機器メーカー　● 重電メーカー

突発的、瞬時的な変化の記録



メモリハイコーダ
MR6000

長期にわたる変動の記録

メモリハイロガー
LR8450

高出力バッテリーの性能評価

データロガー
LR8102

電子測定器

脱炭素社会の進化を支える高精度測定

リチウムイオン電池やモーター・インバーターといった、電動化の鍵を握るデバイスの性能を高い精度で評価する機器群です。カーボンニュートラルの実現に向けた電動化技術の開発において、高精度な測定データを提供し、お客様の製品性能の向上と開発の効率化を支えます。

主な顧客　● 自動車メーカー　● モーター・インバーターメーカー　● 電池メーカー　● 水素関連企業

モーター・インバーターの性能評価

パワーアナライザ
PW8001

バッテリーの性能評価

バッテリテスタ
BT6075

水電解装置の性能評価

電解セルアナライザ
ALDAS-Mini

現場測定器

電気インフラの安全と安定稼働を支援

工場、ビル、発電設備などの維持管理において、電圧、電流、絶縁状態などを現場で測定・診断するためのツールです。金属非接触測定などの独自技術により、感電や短絡のリスクを低減しながら、確実な点検作業をサポート。再生可能エネルギー設備の普及やインフラの老朽化対策において、設備の安定稼働に貢献します。

主な顧客　● 電力会社　● ビルメンテナンス会社　● 工場の保全部門　● 電気工事会社

電気配線の接続検査

電圧計付検相器
PD3259-50

電気インフラの竣工検査、定期点検

AC/DCクランプメータ
CM4375-50

変電設備や、大型モーター、工作機械の絶縁診断

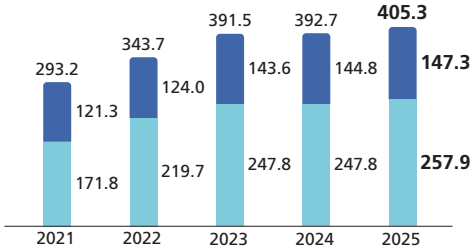
高電圧絶縁抵抗計
IR5051

2025年の売上高は過去最高を更新

売上高

売上高 ■国内 ■海外

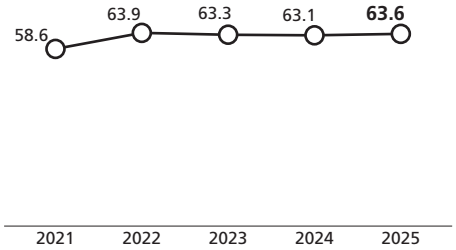
405.3億円



2025年の売上高は、電子測定器や記録装置の売上高増加にともない、前年比3.2%増となりました。5期連続で過去最高の売上高を更新しています。

海外売上高比率

63.6%

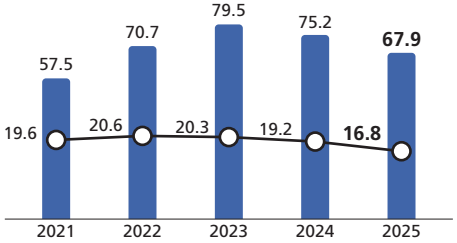


海外売上高比率は、2022年以降60%を超えています。2030年の経営指標では、75%まで高めることを目標としています。

営業利益／営業利益率

■営業利益 ○営業利益率

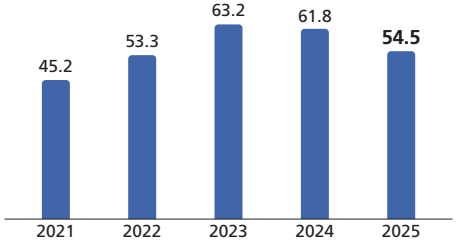
67.9億円　16.8%



営業利益率は2021年以降20%前後で推移していましたが、2025年は一過性や計画的な費用の影響で16.8%となりました。なお、2030年には25%を目標としています。

親会社株主に帰属する当期純利益

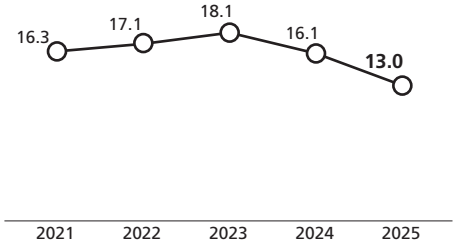
54.5億円



2025年は売上高が増加したものの、一過性や計画的な費用の影響により、親会社株主に帰属する当期純利益は前年比で11.8%減少しました。

ROE

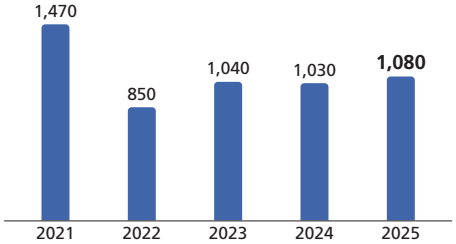
13.0%



2025年のROEは退職給付に係る調整累計額の増加により純資産が拡大し、低下しました。なお、2030年の経営指標では15%以上を目標としています。

スコープ1・2のCO_2排出量

1,080t-CO_2

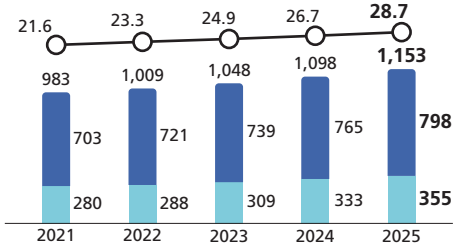


2025年、スコープ1・2の投資対応型カーボンニュートラルを達成しました（マーケットベース/非エネルギー起源も含む）。

従業員数／海外拠点従業員比率

従業員数 ■男性 ■女性 ○海外拠点従業員比率

1,153名　28.7%

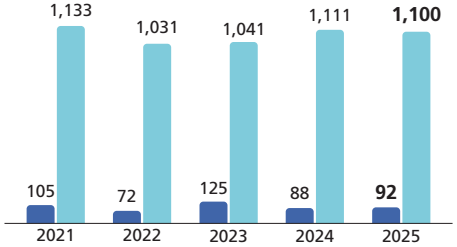


海外市場の深耕を進めるため、国内のみならず海外子会社でも採用を強化しており、従業員数は毎年増加しています。

産業財産権取得数／保有数

■産業財産権取得数 ■保有数

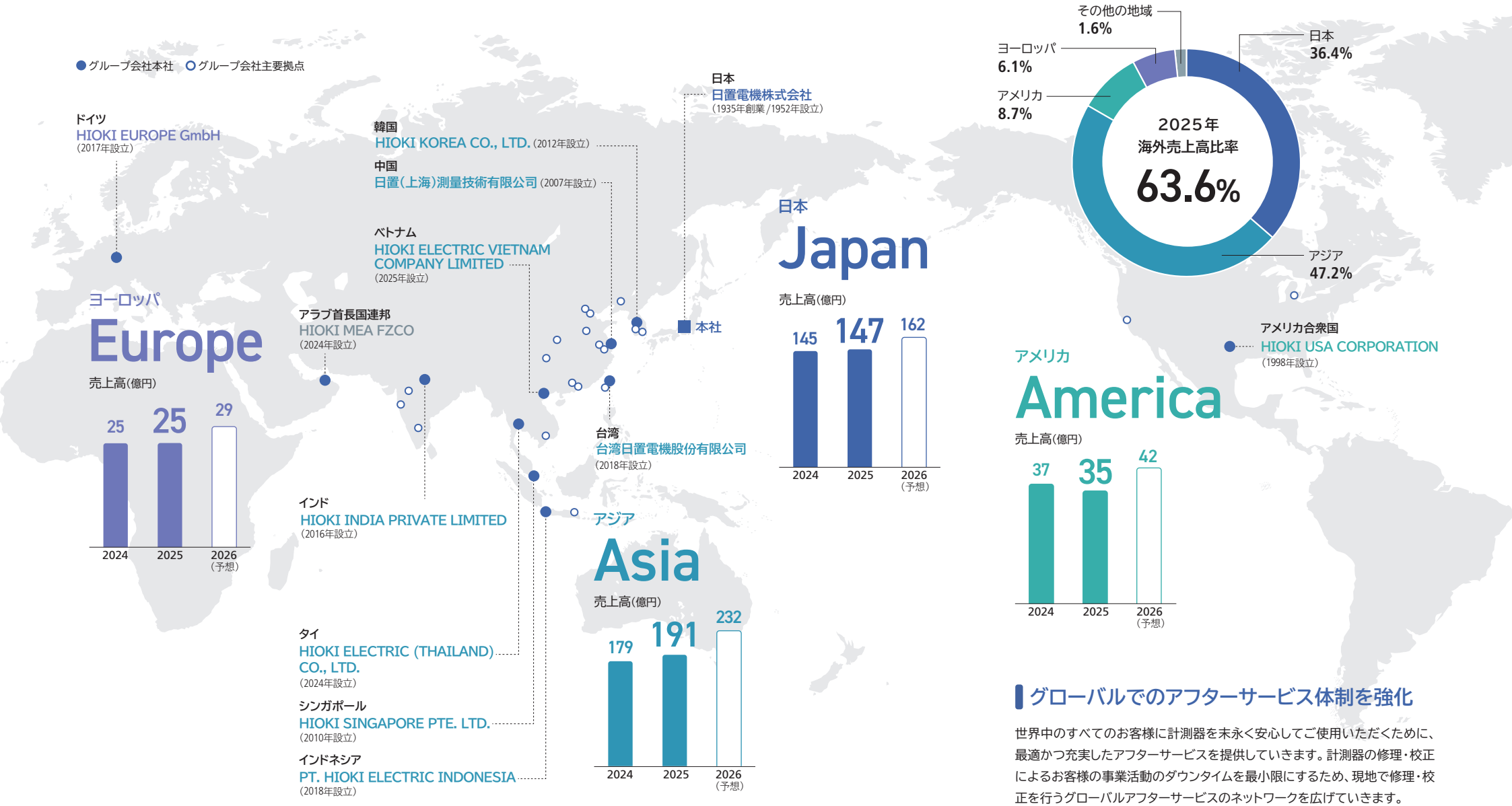
92件　1,100件



産業財産権は価格決定力の強化に直接的な影響を持つことから、経営戦略と連携させながらリスク管理を強化しています。

HIOKIグローバルマップ

アジアを中心に、海外11か国に販売拠点を展開



グローバルでのアフターサービス体制を強化

世界中のすべてのお客様に計測器を末永く安心してご使用いただくために、最適かつ充実したアフターサービスを提供していきます。計測器の修理・校正によるお客様の事業活動のダウンタイムを最小限にするため、現地で修理・校正を行うグローバルアフターサービスのネットワークを広げていきます。

(注) 2026年予想は2026年6月に上方修正。数値は億円未満の単位を四捨五入して記載。

持続可能な社会をつくるソリューションクリエイターを目指す

2020年から掲げている長期経営方針「ビジョン2030」では、HIOKIの存在価値と目指すべき未来像を示しています。
脱炭素社会の実現に挑むお客様の電気計測ニーズを的確に捉え、イノベーションを推進していくことを目指しています。

長期経営方針「ビジョン2030」キービジュアル

MISSION
HIOKIの使命

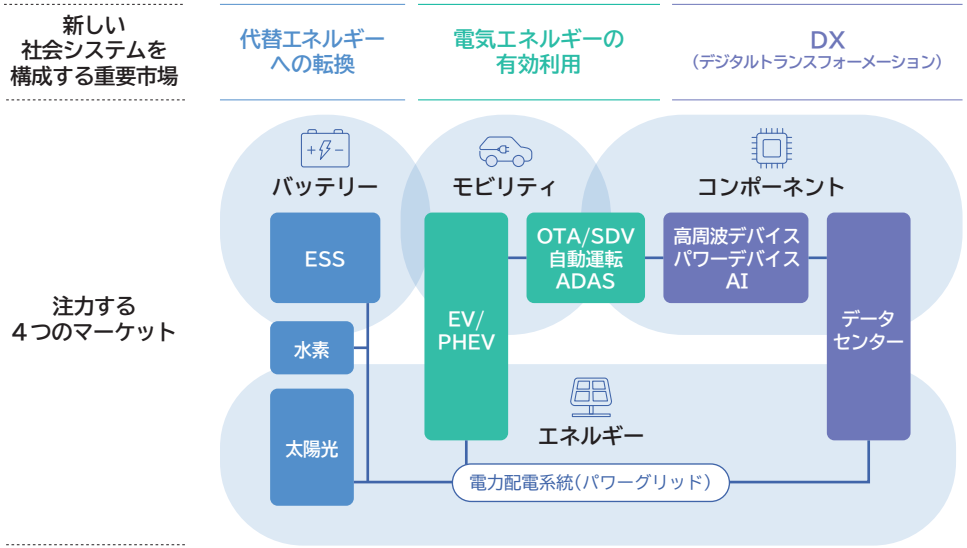
電気計測を通して
お客様の安全で有効な
エネルギー活用を促進し、
社会の安心と発展に貢献する。

VISION
ありたい姿

「測る」の先へ。
HIOKIは、業界のフロントランナーとして
「測る」を進化させ続け、
世界のお客様と共に持続可能な社会をつくる
ソリューションクリエイターになる。

事業の方向性

新しい社会システムを構成する重要市場の中から、特に注力すべき4つのマーケットとして「エネルギー」「モビリティ」「コンポーネント」「バッテリー」を定義。注力マーケットに対し開発資源を集中し、市場の成長と持続可能な社会の実現に貢献していきます。



長期経営方針「ビジョン2030」

2030年までの骨子

「ビジョン2030」の始動から5年が経過し、計画実現が射程圏内に入ったため、2030年に向けた具体的な目標値を設定しました。
マイルストーンである中期経営計画を遂行することで、ビジョンの実現を目指していきます。

グループ一体経営の体制確立
3つの成長戦略

❶ HIOKIの不可欠性を付加した商品開発 →P.26
❷ マーケット軸でのビジネス開発 →P.26
❸ カーボンニュートラル達成 →P.37

2025年実績
売上高 405億円
営業利益率 16.8%

働きがい・能力向上

2026年予想
2026年6月上方修正
売上高 477億円
営業利益率 19.9%

生産性向上

2027年計画
2025年中期経営計画作成時
売上高 512億円
営業利益率 22.5%

一人当たりの売上高向上

2030年計画
営業利益率 25.0%
売上高比率
国内 25%　海外 75%
ROE 15%以上

新規製品 新分野

市場拡大&不可欠性付与

既存製品

ミッション・ビジョンを実現するための全社の動き

ソリューションクリエイターとして、
継続的な全社機能のイノベーションを通じ、
付加価値が高く競争力のある
電気計測ソリューションを
世界中のお客様に提供する。

革新的新製品	市場優位性	要素技術	新製品　新分野
既存製品訴求	グローバルアフターサービス		
既存製品訴求	カーボンニュートラル、サーキュラーエコノミーへの取り組み		
基盤の確立	営業・生産プロセス	グローバルシステムの確立	
基盤の確立	グローバル人事制度	グローバルシステムの確立	
基盤の確立	IT基盤	グローバルシステムの確立	

成長に向けた基盤づくりを推進

「ビジョン2030」の実現に向けたマイルストーンである経営指標

2020年に「ビジョン2030」を策定し「2030年のありたい姿」を明確にしました。ビジョンの実現に向け具体的な目標設定が必要となったため、経営層による長期的な議論を重ねて2030年の目標を設定し、その一部（営業利益率、国内・海外売上高比率、ROE）を2025年２月に公表しました。目標設定に際しては、各拠点の売上高や社員数、年収などを踏まえてHIOKIの将来像を想定し、市場成長率を上回る成長を目指す計画としています。また、2025年から2027年までの３年間を、次の成長に向けた基盤づくりの期間と位置付け、収益性と生産性を重視した戦略で持続的成長を目指しています。

2025年の経営指標の進捗は、90周年記念事業やDX推進による投資で販売費及び一般管理費が増加し、営業利益率は2024年を下回りました。海外売上高比率は、全体としては微増に留まりました。中国・インドで売上が増加した一方で、韓国の政情不安による落ち込みが影響しました。また、退職給付に係る調整累計額の増加により純資産が拡大した結果、ROEが低下しました。

経営指標（2027年度）

	売上高営業利益率	海外売上高比率	ROE
収益性	22.5%	70%以上	15%以上

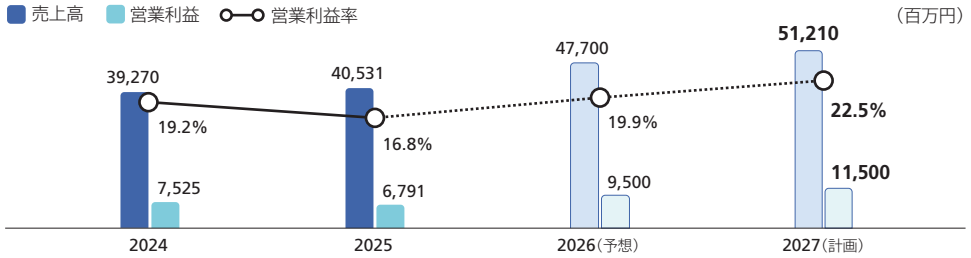
経営指標の進捗

	2024	2025	2026（予想）	中期経営計画最終年度 2027（計画）	「ビジョン2030」目標年度 2030（計画）
売上高営業利益率	19.2%	16.8%↘	19.9%	22.5%	25.0%
海外売上高比率	63.1%	63.6%↗	66.1%	70%以上	75%
ROE	16.1%	13.0%↘	16.5%	15%以上	15%以上

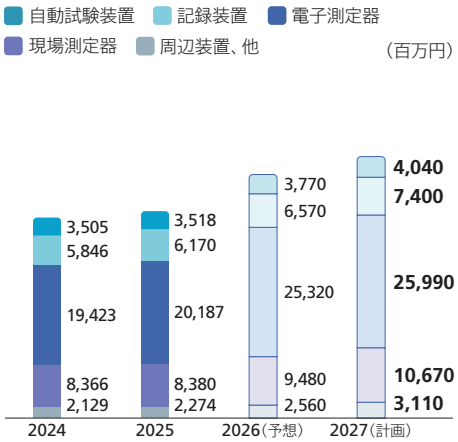
目標達成に向け、売上高の拡大にこだわる

HIOKIは電気計測器メーカーとして多様な製品を取り揃え、機能別に４つの製品群に分類しています。中期経営計画では各製品群で成長を目指しており、特に電子測定器分野では世界的な電化の進展にともなう需要拡大を見込んでいます。地域別ではアジアが引き続き成長を牽引し、欧米での復調にも期待しています。

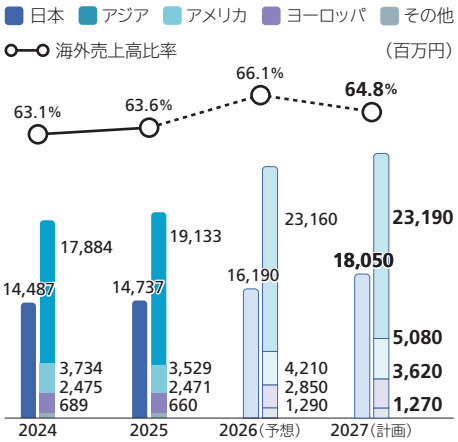
売上高・営業利益



製品群別 売上高



地域別 売上高



（注）2026年予想は2026年６月に上方修正、2027年計画は2025年２月公表時から据え置き。

価値創造モデル

計測ソリューションを世界中のお客様に提供し、社会課題を解決することで、持続的な成長を目指します

長期経営方針「ビジョン2030」 →P.07　中期経営計画2025-2027 →P.09

3つの成長戦略
❶ HIOKIの不可欠性を付加した商品開発 →P.26
❷ マーケット軸でのビジネス開発 →P.26
❸ カーボンニュートラル達成 →P.37

顧客のニーズ　脱炭素社会への移行　新エネルギー開発　社会インフラの維持管理　環境負荷の低減

投入する資本

人的資本 →P.40
個人のパーパスの実現を支援する人事制度改革

知的資本 →P.21
電気計測分野で世界に誇るコア技術を保有

製造資本 →P.44
強靭なサプライチェーン構築による高品質なモノづくり

財務資本 →P.19
中長期視点で戦略的投資を実施

社会関係資本 →P.45
多様なステークホルダーと価値を創造

自然資本 →P.37,46
温室効果ガス排出量削減・省資源・環境保全を推進

顧客起点の事業活動

注力マーケット

- エネルギー →P.33
- モビリティ →P.34
- コンポーネント →P.35
- バッテリー →P.36

計測ソリューション

- エネルギーの安定供給と脱炭素化を支える →P.29
- モビリティの電動化と信頼性の向上を支える →P.30
- データセンターの安定稼働と電力効率化を支える →P.31

2030年計画

営業利益率 **25.0%**　ROE **15.0%以上**

売上高比率
国内 **25.0%**　海外 **75.0%**

2027年計画

売上高 **512億円**
海外売上高比率 **64.8%**

- 日本 **180.5**億円
- アジア **231.9**億円
- アメリカ **50.8**億円
- ヨーロッパ **36.2**億円
- その他 **12.7**億円

6つのマテリアリティ →P.11

事業基盤　サステナビリティ経営 →P.39　コーポレート・ガバナンス体制 →P.54

理念の実現

人間性の尊重
社会への貢献

創出価値

社会の価値

エネルギーの効率的な利用
事業活動に関わる環境の保護と人権の尊重

企業の価値

社員の成長・働きがい
個人のパーパス
事業基盤の強化
永続的な成長発展

企業価値向上と社会課題解決の両立を図るため、マテリアリティを策定

マテリアリティの策定

HIOKIは、「人間性の尊重」と「社会への貢献」を企業理念の中核に据え、長期経営方針「ビジョン2030」の実現に向けて、企業価値向上と社会課題解決の両立を図るマテリアリティを策定しました。経営・事業・サステナビリティが一体となったマテリアリティとして整理しています。

策定プロセス

Step1　HIOKIの理念の確認
「人間性の尊重」と「社会への貢献」という企業理念に基づき企業存在意義や社会との関わり方を明確化。

Step2　HIOKIの経営指針の確認
永続的な成長発展を目指すため、経営指針（顧客重視、公正な事業運営、社員の成長支援など）を確認し、企業としての価値創造の方向性を整理。

Step3　長期経営方針「ビジョン2030」の検討
長期経営方針「ビジョン2030」の実現に向けて定めた「5つのイノベーション」ごとに目標を設定。
5つのイノベーション：❶新しい顧客価値の創出 ❷新しい生産体制の構築 ❸新しい社会を顧客と協創する関係構築 ❹新しいサプライチェーンの構築 ❺新しい組織の実現

Step4　3つの成長戦略の明確化
HIOKIが事業成長の柱とする3つの成長戦略の関係性を確認し、戦略実行が社会課題解決につながる領域を抽出。
3つの成長戦略：❶HIOKIの不可欠性を付加した商品開発 ❷マーケット軸でのビジネス開発 ❸カーボンニュートラル達成

Step5　国連グローバルコンパクト4分野10原則の考慮
グローバルなサステナビリティ要請を踏まえ、「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」に関する国際原則を適用しながら、HIOKIとしての責務・重要領域を抽出。

Step6　HIOKIグループポリシーの統合
グループ全体の企業理念・行動指針を最終確認し、お客様との信頼関係を最優先に、グローバルな視点で多様性を受け入れ、変化に柔軟に対応できるよう策定したグループポリシーと融合。

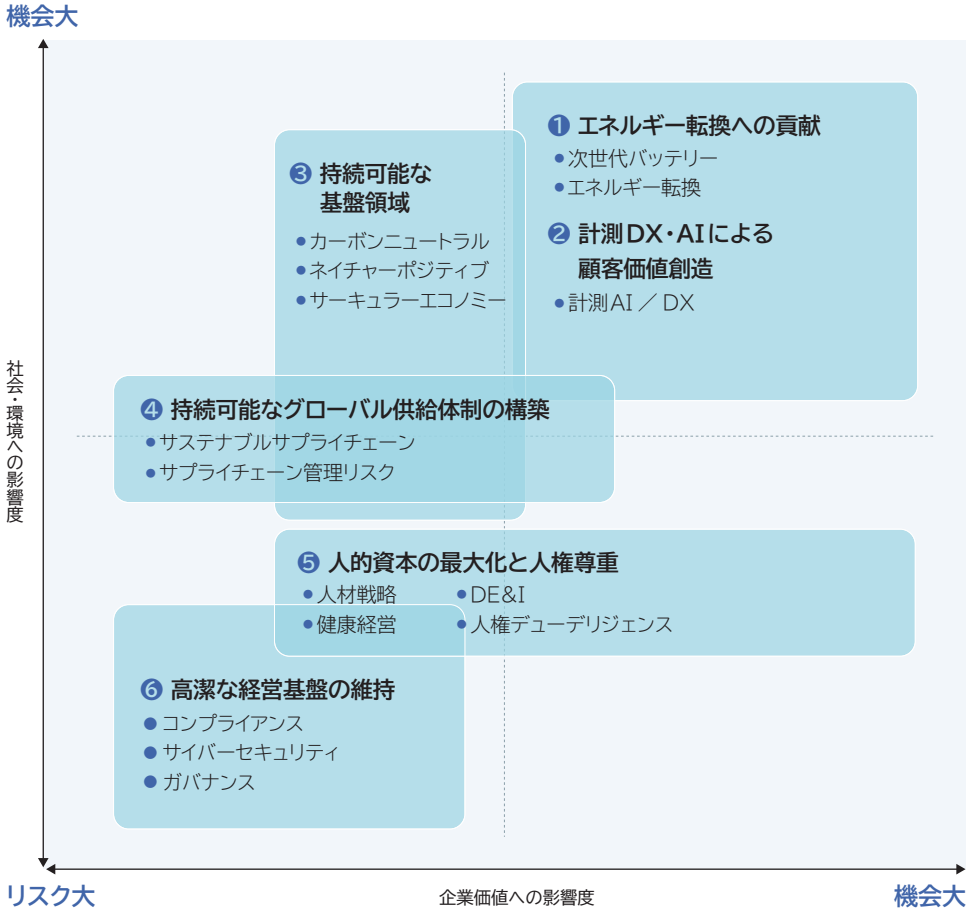
Step7　経営会議※の承認を得てマテリアリティを確定
経営会議における議論、妥当性の検証、承認を経て確定。

※ 経営会議は社内取締役および執行役員、顧問で構成。

マテリアリティ

当社のマテリアリティは、持続可能な成長を目指す企業としての責任を果たすために抽出しました。本マテリアリティは、社会・環境への影響度と企業価値への影響度の観点から評価し、経営会議で審議・承認しています。最大の注力は「エネルギー転換への貢献」です。

マテリアリティの概要と具体的な取り組み



トップマネジメント

取締役4名のメッセージでは、HIOKIグループの経営の方向性を示しています。
それぞれの担当分野における2025年の成果や、2026年に注力している
取り組み、今後の展望などをお伝えしています。

13　トップメッセージ
19　財務担当役員メッセージ
21　研究開発担当役員メッセージ
23　グローバルセールス担当役員メッセージ

「HIOKIの不可欠性」を高め、社会に必要とされる企業であり続けます

脱炭素化が進む社会において、「測る」技術への期待は一層高まっています。HIOKIはグループ一体でお客様のニーズに向き合い、応えていくことで、「ビジョン2030」の実現に向けた「非連続の成長」を目指します。

代表取締役社長

岡澤尊宏

「ビジョン2030」への思い

長期経営方針「ビジョン2030」達成に向け中期経営計画を再策定

2020年に発表した「ビジョン2030」において、私たちHIOKIグループは「持続可能な社会をつくるソリューションクリエイター」を目指すことを宣言しました。そして「新しい社会システムを構成する重要市場に開発資源を集中する」という方針のもと、事業ポートフォリオの考え方を「製品軸」から「マーケット軸」へ転換し、重点的に注力すべき市場を「エネルギー」「モビリティ」「コンポーネント」「バッテリー」の4つに定めました。

私は翌2021年に代表取締役社長に就任し、「ビジョン2030」で掲げた10年後の“ありたい姿”からのバックキャスティングに基づく経営計画をスタートさせました。その後3年間でグループ業績は売上高1.8倍、営業利益約3倍へと急成長を遂げましたが、中期経営計画が3年目に入った2024年に、私は計画を立て直すことを決断しました。

業績が良かったにもかかわらず、仕切り直しを決めた理由は、思い描いていた軌道と異なる、“想定外の成長”であったためです。2021年の米国の政権交代を機に「脱炭素」の動きが世界的に加速したことで当社も収益は急増しました。しかしその反面、各部門は目の前の受注対応に追われ、未来に向けた新技術・新製品の開発や、市場と顧客により密着したニーズの探索といった成長戦略を思うように進められませんでした。こうした状況を踏まえ、改めて2025年を初年度とする中期経営計画を始めることにしたわけです。

中期経営計画が目指すもの

グループ会社も一体となって、全世界で成長を実現

新しい中期経営計画において、私が最も重視するのは「グループ一体経営」を強化していくことです。これまで、当社は主要な機能を日本の本社に集約する「一棟完結型」の経営で成長を遂げてきました。しかし現在、当社グループの海外売上高比率は6割を超え、世界各地に展開する販売子会社も11社になりました。「ビジョン2030」で目指す姿に向けてさらに進化していくためには、これまでの「日本中心」の思考を脱却し、全世界のグループ会社が一体となって、多種多様なお客様ニーズへの対応力を高めることが必須条件であると私は考えています。

2024年4月に大規模な組織改編を実施した理由もそこにあります。中でも最も大きな改編は、技術開発・商品企画・マーケティングの各機能を担う部署を見直し、競争力の源泉である技術の引き出しの強化に専念する「R&D本部」と、世界各地の顧客に密着し、ニーズ探索や新商品の企画を担う「プロダクト＆マーケティング（P&M）本部」に組み直したことです。さらにP&M本部については、英語・中国語に堪能な人材が多く、グローバルで情報を受発信しやすいという観点から、2025年6月に、中心機能をシンガポールに移しました。

この体制のもと、今後は各本部の機能をシームレスに連携させ、マーケットや個々のお客様に対して、より密着したビジネスを世界各地で進めることで、「ビジョン2030」の実現につなげていきます。

2025年の総括と2026年の見通し

「バネの圧縮期間」を経て成長戦略を着実に進捗させる

新しい中期経営計画の初年度となった2025年12月期のグループ連結売上高は、計画には届かなかったものの、5年連続で過去最高を更新し、当社初の400億円超えを達成しました。地域別に見ると、売上を最も大きく伸ばしたのは中国市場で、特にバッテリー分野の伸びが収益拡大に寄与しました。逆に大きくダウンしたのは韓国市場ですが、これは政局の混乱などによる政情不安が主な要因で、現在は受注が回復に向かっています。

一方、利益面については、営業利益と純利益が減益となりました。利益減少要因の一つは「創業90周年」に関連した一過性の経費増加です。節目の年の記念事業として、世界各国から多数の社員を家族同伴で日本に招くとともに、当社の未来像を内外に示す技術展示会「HIOKI FUTURE TECH 2025－新技術展－」

を開催するなど、一定の支出をともないました。しかし、これらは「グループ一体経営」の強化に資する重要な一時支出だったと捉えています。もう一つの要因は「DX投資」の拡大です。詳しくは後述しますが、こちらについては中長期視点での事業基盤強化に不可欠な戦略として、今後も積極投資を継続していく方針です。

これらの成長投資をカバーするだけの売上が確保できなかった背景には、新製品の開発や発売の遅延といった内部的な事情もありました。先述したように、2024年まで急拡大した需要の対応に追われたことで、年度前半は、持続的な事業成長に必要な新製品の市場投入がほぼできませんでした。しかしながら、米国の政権交代を機に状況が一段落したこともあり、2025年からようやく未来に向けた技術開発やニーズ探索に本格的に取り組めるようになり、年度の後半からは新製品の市場投入も始まっています。2026年以降は、これらの成果が業績面にも顕在化してくると見込んでいます。

単年度の業績は計画未達となりましたが、成長戦略については、想定した方向に沿って着実に進捗していると認識しています。2025年は「バネの圧縮期間」と捉え、次期以降は世界各地域で顧客や市場状況に応じてビジネスを深化させ、当社グループを再び新たな成長軌道に乗せていきます。2026年12月期の業績見通しについては、6月に上方修正し売上高477億円、営業利益95億円、当期純利益75億4,000万円の増収・増益を予想しています。なお、中期経営計画の最終年度である2027年の数値目標については現状変更をしない方針です。

当社グループ社員が一堂に会した
創業90周年記念式典
「ONE HIOKI FUTURE」

これからの電気計測技術を展示した
創業90周年記念展示会
「HIOKI FUTURE TECH 2025 -新技術展-」

営業戦略

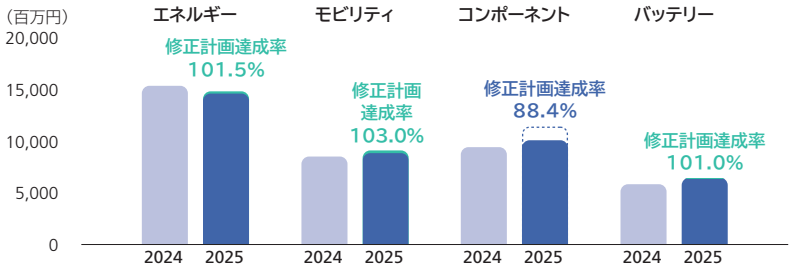
営業プロセス変革の成功事例を各国に横展開

成長分野として特に注目しているのは「データセンター」関連の需要です。現在、北米をはじめ世界各地で巨大なデータセンターの建設ラッシュが続いています。当社においてもデータセンターに関連した直接的・間接的な受注が近年急増しており、今後もさらなる伸びが期待できます。このほかエネルギー分野におけるエネルギー貯蔵システム(ESS)や、モビリティ分野の電気自動車(xEV)関連でも既存顧客からの大口受注が増加しています。

これらはマーケット軸の視点に基づいて各地の営業体制・プロセスを変革した効果の表れでもあると捉えています。新たな営業体制により個々のお客様や市場の変化をいち早く掴み、最新のニーズに応える効果的な提案ができるようになってきたということです。

その好例が中国事業の伸長です。2024年初め、それまで国内10エリアに分けていた営業体制を4つの注力マーケットに基づくアカウント営業の体制に組み変えました。抜本的な体制変更だっただけに、当初は現場にも混乱が生じましたが、2025年からは新しい営業プロセスが順調に機能し始めています。具体的には、市場別の新体制によって急拡大するESS関連需要の動向をいち早く掴むことができ、日本本社と現地子会社が一体となったタイムリーな提案活動

注力マーケット別売上高



(注)修理・校正・その他費用を、売上高比率に基づき各マーケットに按分しています。

によって販売を大きく伸ばすことができました。

この変革は現地の販売店からも高く評価されています。2025年に、中国を訪問した際、「HIOKIの営業は顧客業界に詳しく、とても頼りになる」「HIOKIと同行することで自社の営業がレベルアップした」といった称賛の声を各地で耳にすることができました。この中国での成功事例を、今後日本をはじめ世界各地の市場に横展開していきます。

開発・マーケティング戦略

R&DとP&Mの連携で HIOKIにしかできない顧客満足を

2024年の組織改編の肝とも言えるR&D本部とP&M本部の連携についても、近い将来に必ず成果が表れてくるものと期待しています。中心機能をシンガポールに移したP&M本部では、世界各地に各マーケットを担当するスタッフを配置し、ダイレクトな現地情報の収集に努めています。これにより目の前のお客様が「今欲しいもの」だけでなく「何故それが欲しいのか」という背景も見えるようになりました。その結果、直近のニーズだけでなく「近い将来に必要になりそうな技術」に関する情報もR&D本部にもたらされ始めています。

短期的なニーズ対応に関しては、開発スケジュールやリソースの有無などから、両本部間で侃々諤々の議論になるシーンもまだ多いですが、「潜在的なニーズを先取りし、HIOKIにしかできない顧客満足を実現したい」という思いは両本部共に共通です。そのため中長期視点での技術開発や新製品の創出に向けては歯車が噛み合い、建設的な議論が始まっています。今後は、これによる成功事例が徐々に現れると予想しています。

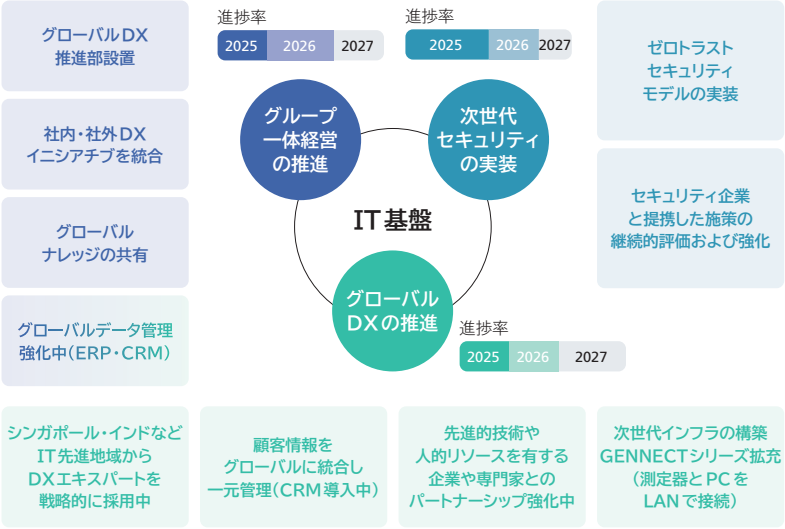
さらにお客様との協創による「技術の種」の創出にも注力しています。R&D機能に関しても日本への一極集中を改め、お客様に近い場所で技術開発を進められるよう、拠点の分散化と機能強化を進めてきました。中でも市場規模の大きい中国では、現地のテクニカルセンターに、連日多くのお客様がDUT(検査の対象物)持参で相談に来られていることから、2026年5月には従来比約3.5倍の新事務所に移転しました。さらに今年はP&M本部のあるシンガポールにも、技術系人材の確保のしやすさなどの観点から、新たなR&D拠点を設置する予定です。

DX戦略

積極投資によりグローバルでDX戦略を推進

「グループ一体経営」の推進には、情報基盤の強化も重要な要素となります。2024年のグローバルDX推進部の設置以降、グローバルでのイニシアチブ統合とITナレッジの共有を進め、グループ全体でDXへの注力を強めてきました。2025年に最も多額のDX投資を実施したのは「情報セキュリティ」の部分で、日本本社だけでなく、海外子会社を含むグループ全体でのセキュリティ強化を進めました。この領域には2026年から2027年にかけても同等の投資を継続し、強固なセキュリティ基盤の構築を推進します。

グローバルDX戦略による成長戦略の推進



また、2025年からはモノづくりの根幹に関わるERP（統合業務管理システム）への本格投資も開始しました。クラウドサービスを適用することで、BCP（事業継続計画）の実効性を高めるだけでなく、変化の激しいビジネス環境に柔軟に対応できる基盤を整え、迅速な意思決定を可能にしていきます。

さらに2026年からは、グローバルCRM（顧客管理システム）の構築を本格化しています。この狙いは、世界各地に分散する顧客・案件情報を一元的に管理・活用することで、マーケティングの高度化と営業活動の質を向上させることにあります。アメリカ、韓国などの販売子会社を皮切りに、全拠点への展開を順次進めることで、地域を超えた情報活用を可能にし、より「先回り」したソリューション提案の実現を目指しています。顧客や案件に関する情報だけでなく、お客様のDUTに関する情報も含めた多面的な分析を通じて、市場ニーズや変化を的確に捉え、提案力の向上とお客様満足度の向上につなげていきます。

人材育成

グローバルな視点で成長を志向する人材を育てる

「グループ一体経営」によって企業価値を持続的に高めていくためには、いわゆる非財務資本の強化も極めて重要な要素です。中でも最も重要な経営資本は「人」であるとの認識のもと、グローバルで人材の育成強化に取り組んでいます。

2024年の組織改編では財務・総務・人事などの管理部門も「本部」となり、日本の本社と各地の子会社が一体となったミーティングを、毎月実施しています。垣根を越えた情報交流が日常化したことで、たとえば台湾子会社の財務経理部門スタッフがグループ内の先進的な取り組みを学ぶために、韓国の同部門を視察する、といった新しい動きも現れています。また、グローバル視点による人事異動も意識的に推進しています。海外子会社から日本の本社、あるいは異なる国の子会社間の異動などを相当数実施してきたことで、グループ全体を見渡して自身のキャリア形成を考える新たな志向が芽生えていることを随所で感じます。

国籍や所属部署に関わらず、意欲と能力を備えた人材を「適所適材」に配置することで、グループ全体の活力を最大化することが人材戦略の目的ですが、そのベースには当社が企業理念に掲げる「人間性の尊重」があります。一人ひとりの自己実現と会社としての目標を同調させながら、グローバルな視野を持って成長を志向する人材を育てると同時に、全社員が活躍できる環境を、企業風土の面でも制度面でも整えていきます。

品質マネジメントの強化

最後の砦としてストップをかけられる品質保証体制を強化

非財務面での取り組みとして、私がもう一つ重視するのが「品質」です。いくら業績が好調であっても、不具合のある製品を市場に出してしまうと当社のブランドが全世界で毀損され、さらには経営の根幹を揺るがす大ダメージに発展することにもなりかねません。入念な計画のもとで開発した製品であっても、不具合が認められた場合には、お客様に提供すべき品質に達していないとして、出荷を見送る必要があります。しかしながら、開発や生産、営業などの現場のスタッフにはこうした判断が難しいケースも少なくありません。そこで客観的な視点から品質を評価し、メーカーの最後の砦として「この品質では世に出せない」と判断することが、品質保証部門の重要な使命です。

このチェック機能をより強化すべく、2025年からは「品質保証部」を私が自ら管掌する体制としました。開発や営業から独立した経営トップの直轄部門とすることで、品質マネジメント機能の独立性を確保することがその目的です。品質保証管掌となって以来、部門のスタッフには「最終的にNOを言える部署はここしかない」という役割認識を徹底して伝えています。

環境への取り組み

脱炭素への取り組みを率先して推進する

「持続可能な社会への貢献を標榜するからには、自らも一事業者として社会の一歩先を行く姿勢を見せるべき」との考えのもと、地球環境保全への取り組みにも

力を入れています。「ビジョン2030」の発表後、2021年4月には本社事業所での使用電力を「CO_2フリー電力」に切り替えました。また、2024年からはソーラーカーポート(カーポート型太陽光発電設備)による発電も開始しました。これらの施策により2025年には、スコープ1・2でのカーボンニュートラル実現という目標を達成することができました。

今後も温室効果ガス低減の取り組みを計画的に進めるとともに、お客様やお取引先様の理解と協力を得ながら2035年の「スコープ3」での目標達成にも挑戦していきます。

企業ガバナンスの強化

多様な角度から寄せられる社外の意見を執行に活かす

企業価値を継続的に高めていくため、ガバナンスの強化にも努めています。私が議長を務める取締役会では、メンバーの過半数を占める社外取締役を交えて毎回活発な議論が交わされています。

多様な分野で豊富な知見、経験を有する社外取締役の方々から寄せられる有益な意見やアドバイスを執行に活かしていくため、2025年後半からは会議体の開催順序を変更し、取締役会の翌稼働日に執行による経営会議を開くことにしました。外部のさまざまな角度からの指摘事項を経営会議メンバーがしっかりと受け止め、より踏み込んで議論していきます。

また取締役会の活性化とともに監査役会の議論も活発化しています。昨年は「社外取締役と社外監査役の間の情報格差を埋めたい」との要望が社外監査役から寄せられ、これを受けて今年度からは四半期ごとに社外監査役の皆さんとの対話の機会を設けています。

ステークホルダーへのメッセージ

「非連続の成長」を実現していくために

昨年の米国の政権交代により「脱炭素」への動きは一見鈍化したようにも見えますが、私自身はこの1年間を通して「自分たちの目指す方向に間違いはない」という確信をむしろ強めています。先述したデータセンターの建設ラッシュが端的に示すように、今やあらゆる産業分野で電気エネルギーの重要性が増大していることを感じます。それにともない化石エネルギーから再生可能エネルギーへの代替もさらに進展し、当社の4つの注力マーケットでも電気エネルギーの効率的活用に対するニーズの拡大と高度化が一層進んでいくと期待されます。

それだけに当社の事業領域における競争も、さらなる激化が予想されます。その厳しい競争を勝ち抜いていくためにも、当社グループ全体で社会の動きをしっかりと見極めることがますます重要になってくると認識しています。

中期経営計画の発表にあわせて公表した2030年の数値目標は、現状とは依然として大きな差があります。このギャップはこれまでの連続的な成長の延長では埋められません。2030年までの残り5年間で何らかの「非連続の成長」が必要です。非連続を生み出すポテンシャルには、革新的な技術や製品の開発はもちろん、アフターサービスの事業化などの新たなアプローチや、お客様・異業種との協創によるビジネス開発など、さまざまな可能性があります。どこに経営資源を集中させるかについては、地域や市場の特性に応じて判断しており、必要に応じてM&Aも活用し、外部の技術や組織能力をグループに取り込むことも視野に入れています。

いずれにせよ、非連続の成長を実現するには「HIOKIだからこそできること」の拡大が必須条件になります。この高い壁を乗り越え、“「測る」の先”へグループを牽引していくことが、経営トップの私に課せられた最大の使命であると考えています。「ビジョン2030」の実現に向け邁進するHIOKIグループにぜひご期待ください。

代表取締役社長
岡澤 尊宏

財務担当役員メッセージ

取締役専務執行役員
総務本部長 生産管掌
巣山 芳計

財務健全性を確保しながら資本効率のさらなる向上に努めていきます

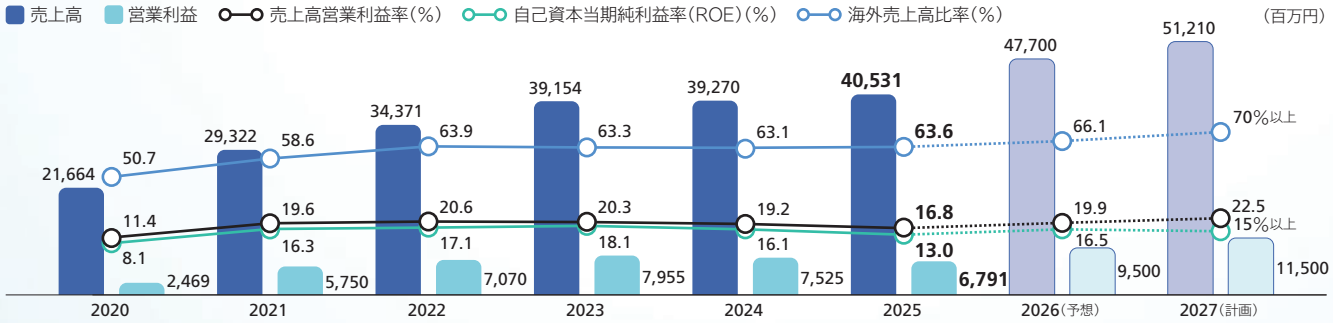
中期経営計画の達成に向け積極的な成長投資を継続

2025年のHIOKIグループ連結売上高は初の400億円超え、5期連続の増収となった一方で、営業利益や純利益は前年を下回りました。財務担当として、事業規模が一段上のレベルに到達したことは一定の成果と受け止めていますが、経営指標がいずれも計画未達となり、厳しい結果であったと認識しています。国内事業の売上は微増に留まり、海外市場では、中国以外の地域において大幅な販売拡大を達成することができませんでした。

2025年は当社にとって「創業90周年」の節目であり、さまざまな周年事業により例年にない多額の特別費用が発生することから、利益面の伸びが一時的に鈍化することは期初から想定していました。そこに継続的なR&D投資や、「ビジョン2030」の実現に向けた人材採用の積極化などによる固定費の増加、さらに経営基盤強化に向け本格化させたDX投資などが加わり、売上の伸びがこれらのコスト増を吸収するには至りませんでした。

しかしながら、2025年第4四半期からは主にデータセンター分野での需要拡大を受けて業績が回復基調となり、年度後半の新製品投入による効果も徐々に顕在化しています。これらにより2026年は、売上はもちろん利益面でも再び成長軌道を描くと予想しています。また、未来に向けた人材の採用・育成やDX推進には、積極的な投資を継続する方針です。現状の業績は中期経営計画に掲げた数値目標に対しギャップがありますが、今後の新製品投入やマーケット軸による各地での営業施策の進展、そして事業基盤を強化するDX推進によって、「ビジョン2030」の実現に向けたマイルストーンとなる中期経営計画最終年度（2027年）の目標は達成できると考えています。

経営指標の推移



（注）2026年予想は2026年6月に上方修正、2027年計画は2025年2月公表時から据え置き。

財務担当役員メッセージ

バランスシートの最適化を意識した財務戦略を推進

当社はこれまで、事業活動を通じてできる限り多くの純利益を生み出し、これを最大の資本である人材の強化や競争力の源泉である技術力の強化に向けた研究開発などに再投入していくP/L(損益計算書)重視の経営で成長を遂げてきました。近年の当社の自己資本比率は80～85%と高水準を維持しています。これは地道な成長投資が実を結び、利益剰余金が年々積み上げられた結果であり、健全な事業運営を続けてきた証でもあると捉えています。十分な自己資本によって安定した財務体質が確保されているからこそ、継続的な成長投資が可能となりました。

一方で、プライム上場企業として広く株主・投資家の皆様の期待に応え、企業価値をさらに高めていくためには、「財務の健全性・安定性」の確保と同時に「投資効率の向上」に努めることも重要だと認識しています。そのためには短期的なP/Lの視点で利益を管理するだけでなく、中長期の視点を持ってB/S(貸借対照表)における資産・負債・自己資本の最適バランスを追求していくことも重要です。今後は負債と自己資本の最適なバランスによって加重平均資本コスト(WACC)を最小化するとともに、効率的な成長投資によって資本コストを上回るリターン(ROE)を生み出し、株式市場からの評価を上げることで企業価値の向上につなげていく方針です。

こうした考えのもと、B/S面の「あるべき姿」の目安として「連結貸借対照表(B/S)に関するガイドライン」を2025年9月に公表し、2030年12月期までの期間に「現金及び預金の比率を20%以内に収めること」「自己資本比率を60%前後とすること」の大きく2つを中長期の指針に掲げました。現状はどちらの数値も目標レベルとは差がありますが、成長投資のさらなる活性化や自社株式の購入などの施策により、当面は「現金及び預金は年間平均25%～30%以内」「自己資本比率は70%前後」の範囲に収まるよう管理しながら、バランスのとれた最適資本構成を目指していきます。

最適なキャッシュ配分で資本効率を高める

2025年～2027年のキャッシュアロケーションについても2026年2月に基本方針を公表しました。この3年間で事業活動による約400億円のキャッシュインを見込んでおり、これを「研究開発費」「設備投資」「戦略投資・株主還元」の3つの領域に各1/3を目安に配分していく方針です。

「研究開発費」については従来「売上高の10%以上」を目安に投入しており、今後も持続的成長に向け年間40億円強の積極投資を実施していきます。特に新製品の開発に直結する独自技術の部分に約8割を投入し、各開発テーマについて1年スパンでの成果創出を目指しています。

「設備投資」では、成長戦略の一つに位置付ける「カーボンニュートラル」の早期達成に向け、本社社屋のZEB化を予定しています。さらに先述したDX戦略の推進、研究開発に必要な設備の拡充や生産部門でのロボット導入による自動化・合理化、販売部門でのアフターサービス強化などにも一定額の投資を行っていきます。

また「戦略投資・株主還元」については、連結配当性向40%を目途としつつ、株主の皆様への安定配当を引き続き実施していくとともに、B/Sの最適化と株主価値の向上に資する自己株式の取得も機動的に進める方針です。さらに今後はこれまでの「自前主義」を脱却しM&A戦略も積極化していきます。「時間を買う」ことのできる技術獲得型のM&Aを念頭に、業界のニッチ企業を含め国内外で候補を探索中です。

このような資金配分により、資本効率を高めるとともに、社会により大きな価値を創出することで企業価値のさらなる向上を実現していきます。

2025～2027年のキャッシュアロケーション

キャッシュイン	キャッシュアウト	
3年累計CF ＋ 研究開発費 ＋ 現預金規律 約400億円	研究開発費 1/3	● 要素技術を核とした独自製品 ● 売上高研究開発費比率　10%以上(研究開発設備含む)
	設備投資 1/3	● 研究開発設備 ● 生産(新製品＋自動化＆合理化) ● 販売(アフターサービス強化、サンプル、拠点新増設) ● DX＆インフラ:セキュリティ含むIT基盤整備、建物維持・更新 ● 成長戦略としてのスコープ1・2の達成(投資対応型で完了)、スコープ3の達成 建物老朽更新、ZEB化(サステナビリティ投資)
	戦略投資 株主還元 1/3	● 現預金規律、株主価値向上の自己株買い/成長戦略としてのM&A ● 連結配当性向40%を目途に、業績に連動した配当

研究開発担当役員メッセージ

取締役専務執行役員
R&D本部長
兼 最高情報責任者（CIO）
久保田 訓久

中長期の視点で未来を見据え 継続的な価値創造に努めていきます

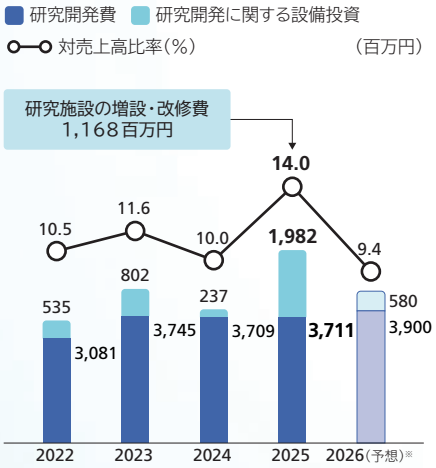
お客様の現場を起点に 独自技術を磨き上げ競争優位性を確立

HIOKIにおける価値創出の源泉は、金属非接触電圧測定、高精度電流センシング、高周波測定やレーザー光測定、ミクロン単位のプロービングといった独自性の高い技術にあります。これらの技術を継続的に高めてこれたのは「研究開発型の専業メーカー」という立ち位置を、一貫して堅持してきたからです。創業以来、当社は事業領域を「電気計測」に定め、景気や市況が変化しても短期的な業績拡大や安易な多角化に走ることなく、売上高の10％以上を研究開発に投資し続け、技術力を着実に積み上げてきました。

また、「人材の育成」も技術力強化の重要な要素です。「失敗を前提とした挑戦」を許容し、短期的な成果や他社製品との比較に縛られず、腰を据えて開発に専念できる風土を醸成してきました。それにより計測技術を深く理解し、長期的な視点で技術力の研鑽に喜びを見出せる技術者が当社に集まり、世代を超えて高度な技術力を継承・進化する組織文化が形成されています。

当社の技術開発の起点となるのは「お客様の現場」です。研究開発投資の本質的な目的は、「DUT（検査の対象物）に誰よりも詳しくなる」ことにあります。お客様が何に困り、どのような測定ができれば本質的な価値創出につながるのか、お客様の声を丁寧に

研究開発費の推移



新製品開発テーマ

※2026年予想の売上高は2026年6月に上方修正。研究開発費は2026年2月公表値を使用（今後変動の可能性あり）。

聞き取り、その要望に応える努力を続ける中で技術力を磨き、それぞれの用途において、なくてはならない計測技術を生み出してきました。その結果が、お客様との強固な信頼関係と持続的な競争優位性の確立につながっています。

2025年の創業90周年を機に、これらの強みを活かした「HIOKIが目指す未来の技術」を設定しました。現在はこれらのテーマに開発資源を集中させています。

P&M本部との連携を高め中長期視点で価値創出に取り組む

2024年の組織改編により、それまで技術部門が担っていた商品企画の機能は、新設されたプロダクト&マーケティング(P&M)本部に移管されました。これにより市場ニーズの分析や商品ロードマップの策定が体系化され、市場投入から継続・改良・終息までの製品ライフサイクル全体を視野に入れた商品戦略・開発戦略が強化されました。R&D本部においても、研究開発テーマの優先順位が明確になり、技術開発と製品設計に一層集中できる環境が整いました。同時に、市場情報や顧客要望をグローバルの視点で整理しやすくなり、開発初期段階から市場ニーズとの整合性を意識した議論が進むようになりました。

一方で、R&D本部とP&M本部との連携には課題も残っています。商品企画と技術開発の役割が区分されたため両者間には従来以上に密な意思疎通が必要ですが、企画段階での要求仕様の解像度や、技術的制約を踏まえた判断基準の共有などについては、発展途上の段階です。

とはいえ、組織改編が研究開発部門に良い変化をもたらしていることは間違いありません。多くの技術者の意識は「短期的な市場ニーズに応える製品を提供する」ことから「中長期で価値を生む技術を磨く」ことにシフトし始めており、研究開発に専念できる環境のもと、将来を見据えた技術蓄積や先行開発が徐々に進んでいくと期待しています。

お客様との協創拡大で課題解決型の提案を強化

グローバル視点での技術開発力の強化に向け、当社では世界各地にR&D拠点を置き機能拡充・強化を進めています。マーケット志向の技術開発では「お客様との接点づくり」も非常に重要です。この考えのもと、高度な測定環境を備えた「協創ラボラトリー」を本社に設置するとともに、お客様が気軽に技術相談や評価検証を行える場として、国内外の販売拠点に「テクニカルセンター」を設置しています。これらの施設では、計画的にアップデートしている最先端の設備でお客様と一緒にDUTを実測でき、その課題やニーズ、要望を掴むとともに、電気計測において「近い将来に必要性が高まるテーマ」を先取りし、製品企画や技術開発に迅速につなげていくことを目指しています。

計測の現場でお客様と直接議論し、そのリアルな声を聞くことは、技術者自身の知見やスキルの向上につながっています。こうした取り組みを通じて単なる製品の解説から「課題解決型」の技術提案へと協創の質をレベルアップさせていきたいと考えています。

高効率な価値創出に向け研究開発でもDXを推進

変化の激しい市場環境にリアルタイムで対応すべく、地域や部門ごとに最適化してきた業務システムを全社統合型のERP(統合業務管理システム)やCRM(顧客管理システム)に置き換えるグローバルDX戦略を推進しています。部門や国境を越えて情報共有が進むことで、各拠点における課題の早期発見や意思決定の迅速化、顧客対応・製品開発における各機能の連携強化など、さまざまな効果が期待できます。

一方で、研究開発におけるデジタルの活用も重要テーマと位置付けています。出荷後も機能改善や品質向上を継続的に行えるよう全製品のOTA(Over The Air)対応を進めているほか、コミュニケーションツールや開発支援ツールのクラウド化も推進中です。設計データや評価結果、開発進捗に関する情報をクラウド上に集約することで国内外のR&D拠点が同じ情報基盤のもとで議論し、開発スピードと品質を共に向上させることを目指します。

さらに、研究開発プロセスでの「AI活用」にも積極的に取り組んでいます。設計検討や評価データの整理、過去の技術情報の検索・再利用などにAIを活用することで、技術者が本来注力すべき課題設定や技術判断により多くの時間を割ける環境を整えていきます。あわせて、知的財産権・著作権などの取り扱いに関する社内ガイドラインを整備し、適切な利用を徹底しています。

これら一連の取り組みは、業務の効率化に留まらず研究開発の「質」そのものを高めるものだと認識しています。今後もさらなるDX推進を通して技術者の創造性を引き出し、継続的に価値を生み出せる研究開発体制の構築を進めていきます。

グローバルセールス担当役員メッセージ

取締役常務執行役員
グローバル営業本部長
兼 欧米統括
鷹野 保直

営業体制の改革とCRM（顧客管理システム）の導入により営業活動を深化させていきます

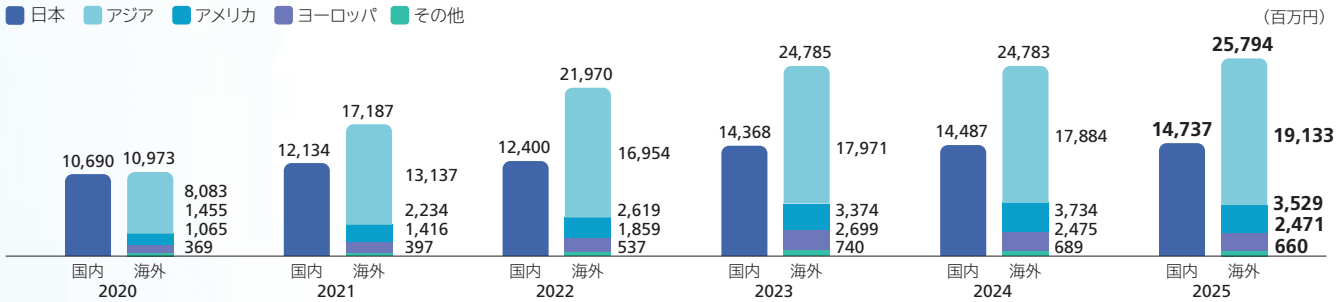
脱炭素投資の進展とデータセンター関連需要の拡大で売上は伸長

2025年は、地政学的リスクの高止まりや米トランプ政権の政策などにより、不透明な状況が続いた一方で、脱炭素化の潮流が引き続き企業の設備投資を牽引し、クリーンエネルギー関連投資は過去最高の水準でした。HIOKIでもEVの多様化や建機・農機の電動化、半導体セクターの需要増などを背景に「モビリティ市場」「コンポーネント市場」「バッテリー市場」の売上高は前年を上回りました。

また、全世界で建設ラッシュが続く「データセンター」に関わる需要はさらに拡大しており、北米・日本・アジアを中心にこの分野に関連する受注が急増しました。

データセンター関連需要の内容は多岐にわたります。建設における竣工検査や配電設備の保全点検など、施設そのものに関するニーズ以外にも、膨大な消費電力を確保するためのインフラ

地域別売上高推移



2025年の売上高上位地域におけるマーケット別増減率（対前年比）

	国内	中国	韓国	アメリカ	ヨーロッパ	台湾	インド
コンポーネント	1%	20%	-28%	-12%	15%	-6%	4%
バッテリー	-1%	34%	-14%	-4%	-24%	-4%	5%
エネルギー	1%	7%	-25%	7%	5%	5%	4%
モビリティ	0%	23%	-18%	-2%	-9%	5%	4%

整備、サーバーや冷却設備の省エネルギー化、高効率なエネルギー変換など、幅広い領域で当社製品のニーズが拡大している状況です（詳細はP.31参照）。今後も、これまで以上のスピードでデータセンター関連の需要が加速すると予想しています。

販売実績を地域別に見ると、営業体制をいち早く「市場別」に変革した中国の躍進が、全体の業績を牽引した形です。中国では特にバッテリー市場でエネルギー貯蔵システム（ESS）関連の大型投資が急速に拡大し、これをタイムリーに捉えることができました。また新たに販売子会社を設けたベトナムでも計画通りの提案活動が進められました。一方、韓国は年央までの政情不安の影響を受けて大きく低迷し、9月以降に売上高が回復したものの、年間では前年度を下回りました。

このように市場や地域によって差は見られますが、大きな流れとしては今後も「脱炭素」の動きは世界的に継続すると見ており、ターゲットとする各市場のニーズも着実に拡大していくと予想しています。

4つの注力マーケットはいずれも堅調な拡大を予想

「エネルギー市場」では、電気エネルギーへの世界的な需要拡大にともない、当社の提供する多様なソリューションへのニーズがさらに高まっていくと期待しています。特にエネルギーの効率的な変換に必須となる「モニタリング」の分野では、今まで以上の勢いでニーズが拡大すると見ています。

「モビリティ市場」については、トランプ政権下の米国でEV普及が足踏み状態にあるものの、全世界的にはBEVやHEVといったEVの多様化や、農業用・建設用車両の電動化の進展などから、今後も拡大が続くと予想しています。プロダクト&マーケティング（P&M）本部・R&D本部との連携のもと、市場が求める形にソリューションを進化させて販売を強化していく方針です。

「コンポーネント市場」では、先述のデータセンター関連や車両の電動化のキーデバイスとなる半導体ICやモーター関連のニーズ拡大をチャンスと捉え、求められるソリューションをいち早く提供していきます。

「バッテリー市場」についても、これまで拡大してきたEVやESSに、データセンターという需要も加わったことで当社のチャンスが拡大しています。バッテリーの安全性向上や製造過程のコストダウンに資する製品群によってさらなる成長を目指していきます。

中国での営業体制改革の成功を世界各地に横展開する

当社は2年前に日本と中国において営業体制を「市場別・業種別」に組み替え、2025年は中国でこの効果が顕在化したことで販売を大きく伸ばしました。ターゲットを明確にしたことで提案の成功率が上がっただけでなく、それぞれの営業スタッフが担当市場に対する専門性を高めたことも大きな成果でした。

2026年からは世界各地の販売子会社で、中国と同様の組織改編を進める予定です。脱炭素化や社会課題の解決に積極的に取り組み、グローバルに展開しているお客様を「キーアカウント」と位置付け、それらのお客様とより深い関係を築き、潜在的なニーズや将来のニーズをいち早く掴むことで目標の達成につなげていきます。

また、P&M本部との連携も一層強化していきます。2025年はP&M本部とR&D本部との連携を深化させることが最優先課題でしたが、この部分が一定の進捗を見せたことから、2026年以降は私たちグローバル営業本部とP&M本部の連携体制を本格的に構築していきます。本拠地をシンガポールに置いたP&M本部と、世界各国に拠点のあるグローバル営業本部の間では、メールやウェブ会議による情報共有を強化しており、P&M本部の企画した製品価値を顧客に効果的に伝えることで販売増加につなげていきます。

営業プロセスの標準化とグローバルでの情報共有を推進

当社ではグループ一体経営の一環として、CRMの導入を進めています。これまでは世界各地の販売子会社による「現地主導型」の体制で販売を拡大してきましたが、今後はCRMを活用し「営業プロセスの標準化」に取り組みます。CRMはまず米国、韓国の販売子会社に導入します。メリットだけでなく運用課題を把握し、各地域への導入を進めます。2027年中に全社共通の情報基盤を構築する予定です。CRM導入後、スムーズに運用を開始できるよう、案件管理・報告プロセスの統一や、キーアカウント制によるターゲットの明確化といった準備を進めています。CRM導入により営業活動や顧客の動きが全世界で迅速に共有されることで、PDCAサイクルでのC（チェック）とA（アクション）が格段にスピードアップするはずです。

ただ、営業プロセスは標準化しますが、提案活動そのものは世界一律ではありません。CRMの情報を活かして各販売子会社が現地の販売パートナーとの関係性を強化し、地域や国の特性や商慣習に応じた活動を深化させることで、各社のさらなる成長につなげていきたいと考えています。特に対面による提案活動がしにくい欧米地域では、CRMによる情報基盤の強化が競争を勝ち抜く大きなポイントになると期待しています。

価値創造戦略

成長戦略の施策・進捗や、持続的成長を支えている強み、HIOKI製品を通じた社会課題解決への貢献など、「ビジョン2030」の実現に向けた取り組みを説明しています。また、注力する4つのマーケットの成長性も報告しています。

26　成長戦略 —— 事業
27　強みと資本
29　特集①エネルギーの安定供給と脱炭素化を支える
30　特集②モビリティの電動化と信頼性の向上を支える
31　特集③データセンターの安定稼働と電力効率化を支える
32　注力マーケットの概略
33　マーケット別報告
　33 エネルギー
　34 モビリティ
　35 コンポーネント
　36 バッテリー
37　成長戦略 —— サステナビリティ

新しい社会システムを構成する3つの重要市場に開発資源を集中

HIOKIは、「ビジョン2030」において「脱炭素」「ゼロエミッション」といった持続可能な社会の実現に向けた新しい社会システムを構成する市場、またDXを支える社会インフラを構築・維持するための市場を重要市場と捉え、開発資源を集中させることを宣言しています。

新しい社会システムを構成する3つの重要市場

成長機会

近年の市場ニーズに応えた計測ソリューションで、社会課題解決への貢献と企業成長を両立しています。

社会課題解決への貢献事例（特集）→P.29-31

注力マーケット

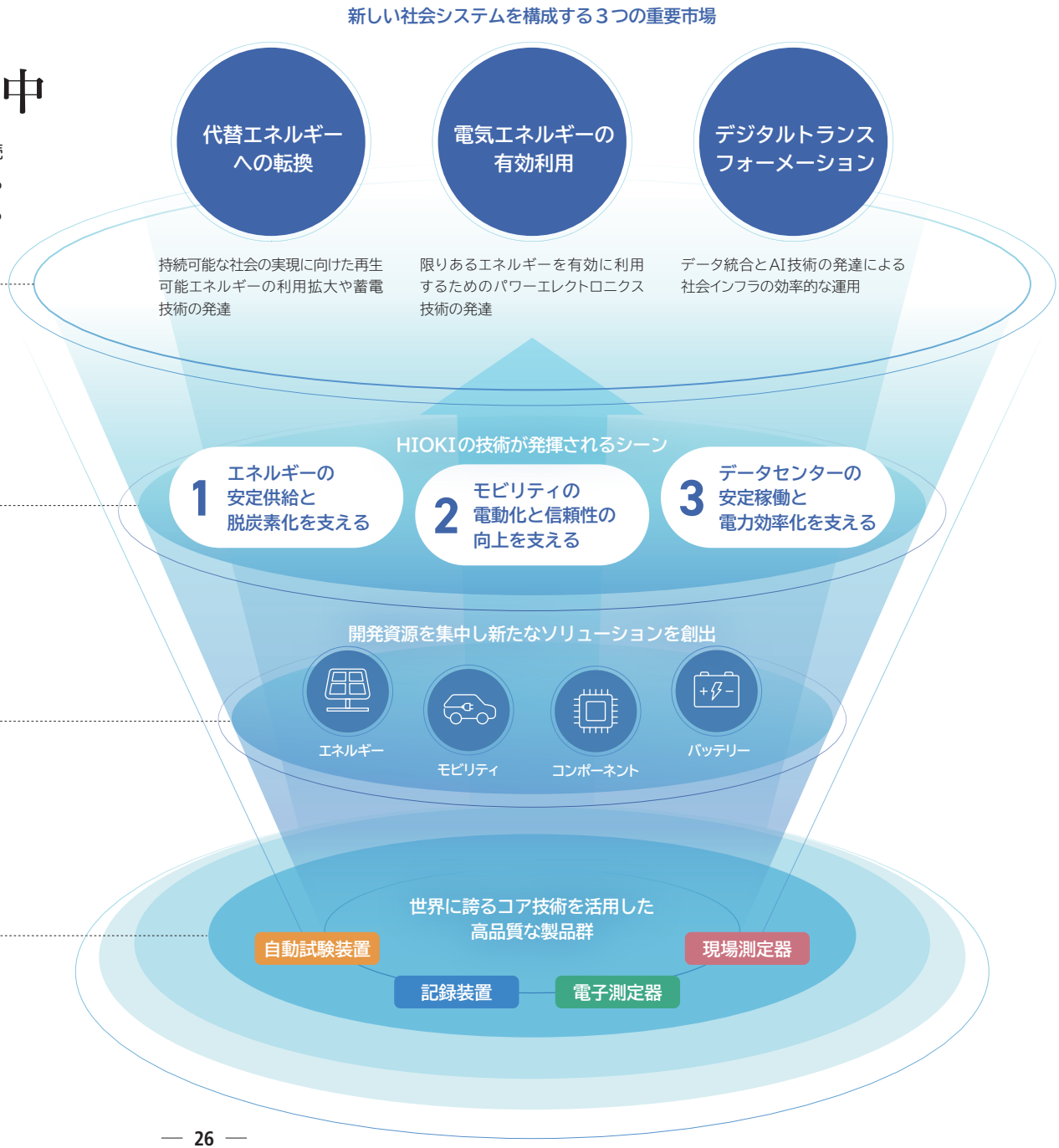
3つの重要市場の中から特に開発資源を集中させる領域を注力マーケットと定義し、技術動向の調査と製品開発に取り組んでいます。

マーケット別報告 →P.32-36

HIOKIの製品群

創業以来培ってきた電気計測の技術を基盤に、幅広い製品群であらゆる産業・用途のニーズに応えています。

4つの製品群 →P.4

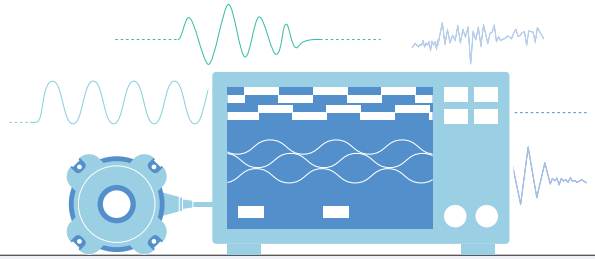


「測る」を極め、進化を先取りする。不確実環境下でも高収益とレジリエンスを両立

HIOKIの強みは、90年の歴史の中で培った「原理から設計する技術力」を核に、売上高の10%を投資し続けている研究開発と、顧客密着の販売体制をかけあわせている点にあります。
これにより、売上高総利益率50%超という高い付加価値を実現するとともに、他社との差別化を徹底した独自市場創出型の多角的戦略により、景気変動の影響を受けにくい安定的な収益構造を築いています。

強み1 競争優位の源泉

高付加価値を生む「計測の深化」

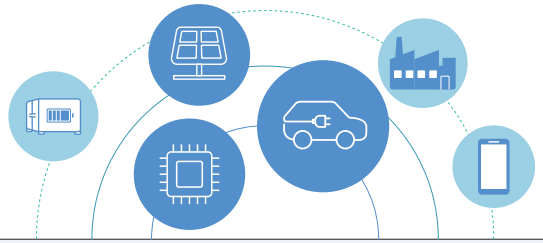


高い顧客価値と50%を超える売上高総利益率を実現する、模倣困難なアナログ技術と継続的な開発投資

原理からの設計力	表面的な仕様に留まらず、物理現象の原理レベルから回路・センサーを設計できる技術基盤
アナログ技術の蓄積	90年の歴史で積み上げた「ノイズ処理」や「微小信号捕捉」のノウハウ
継続的なR&D投資	売上高の約10%を研究開発に継続投資
関連する資本	●独自のセンシング技術 ●産業財産権保有数 1,100件

強み2 収益化の仕組み

売上成長を支える「独自市場を創出するプロダクト群」



徹底した差別化戦略により多数の市場で独自のポジションを確保し、安定収益を生む「多層構造」

顧客密着による販売体制	世界各地での直接提案体制により、顧客の先端開発ニーズを他社に先駆けて捕捉
参入障壁の構築	顧客用途を深く捉えたソリューションを埋め込んだ幅広いプロダクト群で、スイッチングされにくい地位を多数確立
顧客市場の分散	業界ではEV／電池／インフラ、用途では研究開発／生産など、多角的なポートフォリオにより特定の業界リスクをオフセット
関連する資本	●営業利益率 16.8% ●4つの製品群に分散した売上実績（2025年実績）（P.4参照）

強み3 持続的成長の土台

人的資本を価値に変える「組織風土」

変化を恐れず、グローバルに多様な人材が能力を最大限に発揮できる企業文化・組織運営

理念の浸透	企業理念「人間性の尊重」を基盤とする社員の自律的な改善活動や顧客への誠実な対応
機動的な組織	市場や戦略の変化に応じて、年齢・国籍を問わず最適な人材を配置する柔軟な組織運営
高い外部評価	第三者によるサーベイで、エンゲージメントや風通しの良さ、人材活性度といった項目が高評価
関連する資本	●新卒定着率 96.6%（HIOKI本社のみ） ●Great Place To Work® Institute Japan「働きがい認定企業」6年連続選出 ●D&I AWARD「ベストワークプレイス」2年連続認定

強みを磨き、価値創造を加速させる

強み1 強化の取り組み　要素技術の拡充

当社の技術開発の核は、DUT(検査の対象物)の深い理解にあります。世界各地のR&D拠点で技術動向を捉え、最新の検証環境を整えることで、次世代の計測技術を具現化していきます。

❶ HIOKIが目指す未来の技術を策定

今後の社会が直面する重要課題を起点に、中長期的に注力すべき5つの新製品開発テーマを策定しました。優先的に開発資源を配分し、課題解決に寄与する技術の開発を推進しています。

新製品開発テーマ →P.21

❷ 研究開発投資と設備投資を継続

DUTそのものへの深い理解を目的に投資を続けています。最新設備による実測と知見の蓄積が顧客課題の先取りを可能にし、製品の独自性を支えています。

研究開発費の推移 →P.21

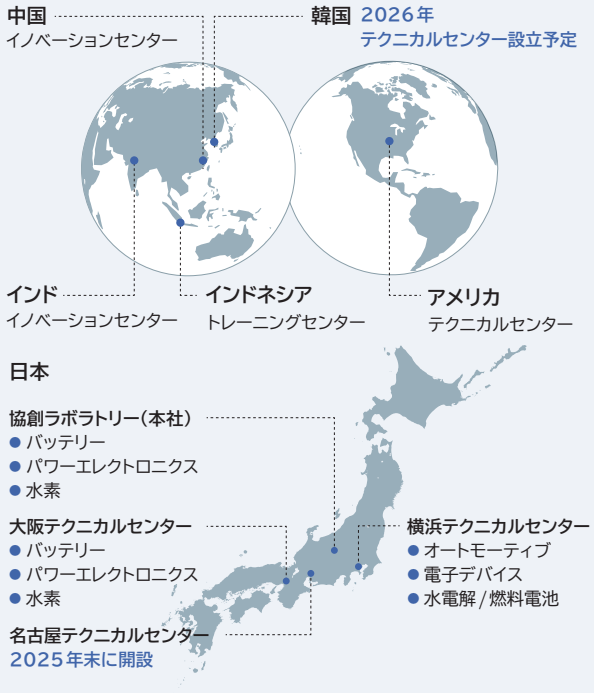
❸ R&D拠点をグローバルに展開

各地の先端技術や市場動向を捉える体制を構築。各拠点が連携し、グローバルで知見を循環させることで、地域ごとのニーズを迅速に製品開発へ反映しています。

横浜、インド、中国にR&D拠点を展開

強み2 強化の取り組み　協創拠点の設立

お客様との深い対話を通じて潜在的な課題を汲み取り、解決策を共に探るための協創拠点として「テクニカルセンター」を国内外に展開しています。現場での密接な連携が、お客様の課題解決に貢献するとともに、独自の計測知見の蓄積と新たな技術の確立にもつながっています。また、本社にはより高度な設備を備えた「協創ラボラトリー」を設置し、各地の拠点と連携しながら、より踏み込んだ検証を行っています。こうした協創の積み重ねが、数多くのニッチ市場における深い専門性と高いシェアを支えています。



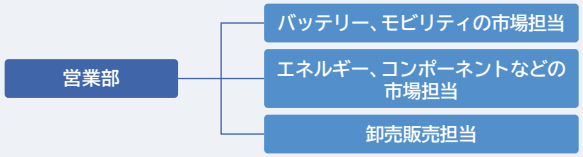
強み3 強化の取り組み　エキスパートとしての成長

当社の強みを支えるのは、お客様の課題を共に思考し、解決へと導く「ソリューションクリエイター」としての組織風土です。社員一人ひとりが自ら考え行動し、専門性を磨き続けることで、お客様に真に寄り添えるエキスパートへの成長を目指しています。

HIOKIが考えるソリューションクリエイター

組織改革による専門性の深化

中国子会社



中国子会社の営業部では、「地域別」にお客様を担当する体制から「マーケット別」の体制に移行しました。各市場への知見を深めることで、売上の伸長だけでなく、お客様の課題により深く寄り添うエキスパートとしての経験を積み重ねています。

特集

1 エネルギーの安定供給と脱炭素化を支える

脱炭素社会の実現に向け、再生可能エネルギーの導入拡大と電力インフラの高度化が急速に進んでいます。
HIOKIの計測技術は、発電から送配電、蓄電、次世代エネルギーに至るエネルギーシステム全体の安定稼働と効率的な運用に貢献しています。

関連する注力マーケット

社会課題

太陽光をはじめとする再生可能エネルギーが急速に普及する中、電力の安定供給やエネルギーロスの削減が重要課題となっています。また、次世代蓄電技術の確立や水素エネルギーの社会実装など、エネルギーシステム全体の変革に対応する技術の開発も求められています。

HIOKIの貢献領域

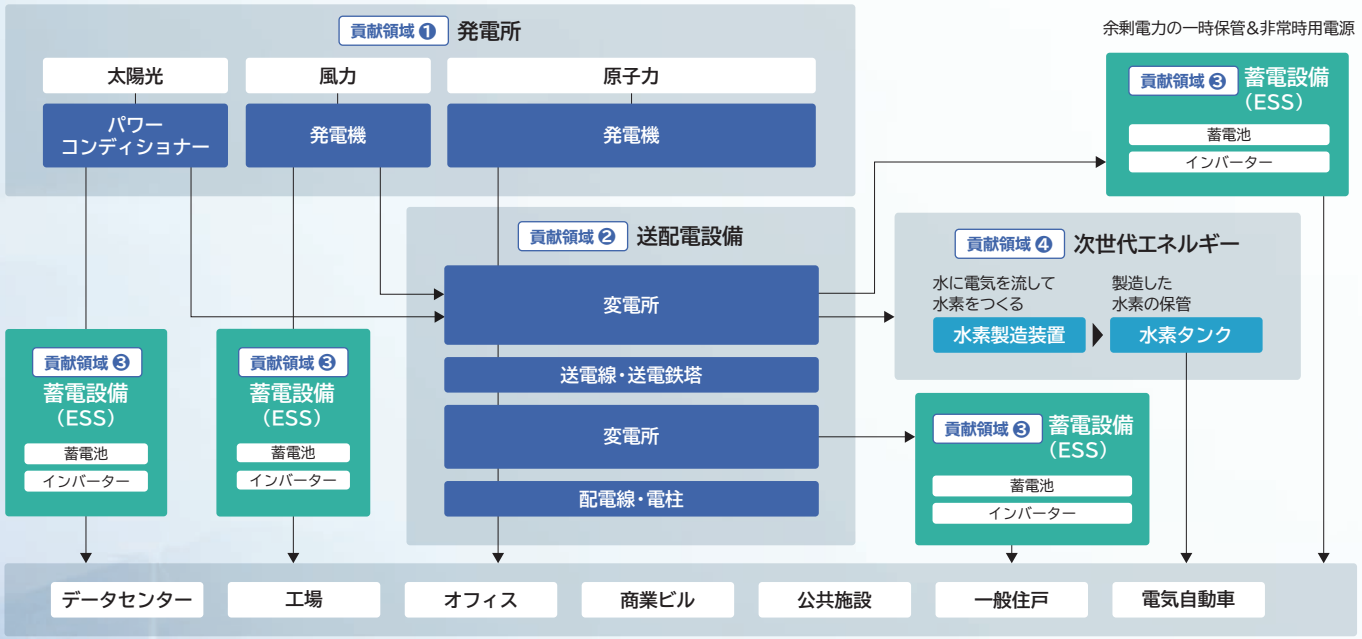
貢献領域❶ 発電所
主な顧客：発電事業者、O&M事業者、パワーコンディショナーメーカー
発電設備の竣工検査や保全検査、パワーコンディショナーの開発評価や量産検査に寄与。

貢献領域❷ 送配電設備
主な顧客：電力会社
電源品質の解析評価や設備の保全検査を通じ、電力系統全体の安定稼働に寄与。

貢献領域❸ 蓄電設備（ESS）
主な顧客：蓄電システムメーカー、バッテリーメーカー
電池の開発評価から量産検査、保全検査、リユースに向けた技術開発、全個体電池などの開発に寄与。

貢献領域❹ 次世代エネルギー
主な顧客：水素製造事業者、プラント建設事業者、産官学研究開発機関
水を電気分解して水素を製造する水電解装置や、水素を電力に変換する燃料電池の開発において、小型の研究用装置から大型の商用装置まで、幅広い開発評価・性能検証に寄与。

市場と関連する製品



パワーアナライザ
電力の記録解析

電源品質アナライザ
電源設備の品質を確保

メモリハイコーダ
設備の動作監視

抵抗計
設備の接続部（バスバー）を点検

バッテリテスタ
バッテリーの開発評価&量産検査

ALDAS（アルダス）
水電解装置の性能評価

AC/DCカレントプローブ
電力の記録解析
（高精度電流測定）

AC/DCクランプメータ
AC/DC大電流測定

高電圧絶縁抵抗計
高圧設備の絶縁検査

バッテリテスタ
バッテリーの状態把握（保全）

2 モビリティの電動化と信頼性の向上を支える

カーボンニュートラルの潮流を受け、自動車をはじめ航空機・鉄道・船舶に至るまで、モビリティ全体の電動化が急速に進んでいます。
HIOKIはパワートレインからバッテリー、完成車に至る開発・製造の全工程において、計測技術で品質と安全性の確保に貢献しています。

関連する注力マーケット

社会課題

自動車・航空機・鉄道・船舶といった多様なモビリティで電動化の波が広がっています。それぞれの分野で求められる高出力バッテリーや高効率な電力制御技術の開発、そして人命に関わる安全性を担保するための高度な性能検証が、世界共通の急務となっています。

HIOKIの貢献領域

貢献領域❶ パワートレイン

主な顧客：自動車メーカー、Tier 1 サプライヤー、モーター・インバーターメーカー

モーターやインバーターといった、走行における動力系機器の開発評価や、走行時に大電流が流れるモーターの耐久試験などを通じて、エネルギー効率の向上や安全性の担保に寄与。

貢献領域❷ バッテリー

主な顧客：自動車メーカー、Tier 1サプライヤー、バッテリーメーカー

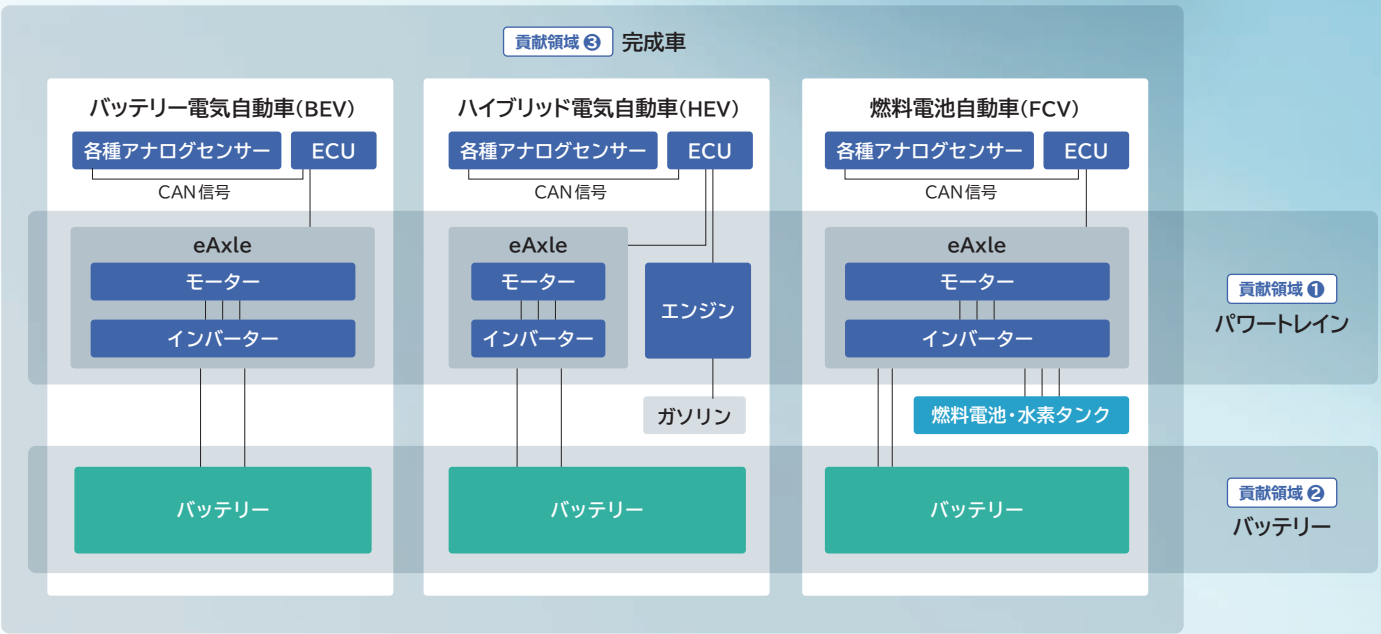
電池材料の開発から、電池セル・モジュール評価、量産検査、保全検査まで幅広く寄与。

貢献領域❸ 完成車

主な顧客：自動車メーカー、車両検査・認証機関、開発受託会社

車両組み立て最終工程における電装システムの動作確認や、法規に基づく安全性能検査、実車走行試験における電力消費（電費）の計測、自動運転に向けたセンサー群の動作解析、車両全体のノイズ耐性評価などを通じて、実走行シーンを想定した「クルマ」としての最終的な品質と安全性の担保に寄与。

市場と関連する製品



パワーアナライザ
電力の記録解析

非接触 CAN センサ
CAN 信号の測定

部分放電検出器
モーターの耐圧評価

メモリハイロガー
EV バッテリーの多点温度・電圧計測

抵抗計
設備の接続部（バスバー）を点検

ALDAS（アルダス）
水電解装置の性能評価

AC/DCカレントプローブ
電力の記録解析
（高精度電流測定）

データロガー
多点同期計測による
xEVの航続効率評価

抵抗計
モーターおよび配線の
抵抗検査による品質検査

バッテリテスタ
バッテリーの
開発評価＆量産検査

電極抵抗測定システム
バッテリー材料の
電気特性評価

特集

3 データセンターの安定稼働と電力効率化を支える

データセンターは、クラウドサービスやAIの基盤として社会に不可欠なインフラです。
HIOKIは電力供給設備・空調冷却設備・サーバー機器の各領域において、データセンターの安定稼働と電力効率化を計測技術で支えています。

関連する注力マーケット

エネルギー　モビリティ　コンポーネント　バッテリー

社会課題

AIやデジタルサービスの急速な普及を背景に、データセンターの電力消費量は世界規模で急増しています。安定した電力供給網の確保、大量の廃熱を処理する冷却設備の効率化、そしてサーバー機器のさらなる高性能化という複合的な課題に、社会全体として取り組むことが強く求められています。

HIOKIの貢献領域

貢献領域❶ 電力供給設備

主な顧客：データセンタービルダー、ゼネコン、電気設備関連企業

サーバー機器や空調冷却設備が消費する莫大な電力を安定供給する設備の竣工試験や保全検査、システムダウンやデータ損失を防ぐバックアップ電源（無停電電源と自家発電）設備の動作検証に寄与。

貢献領域❷ 空調冷却設備

主な顧客：空調・冷却設備メーカー

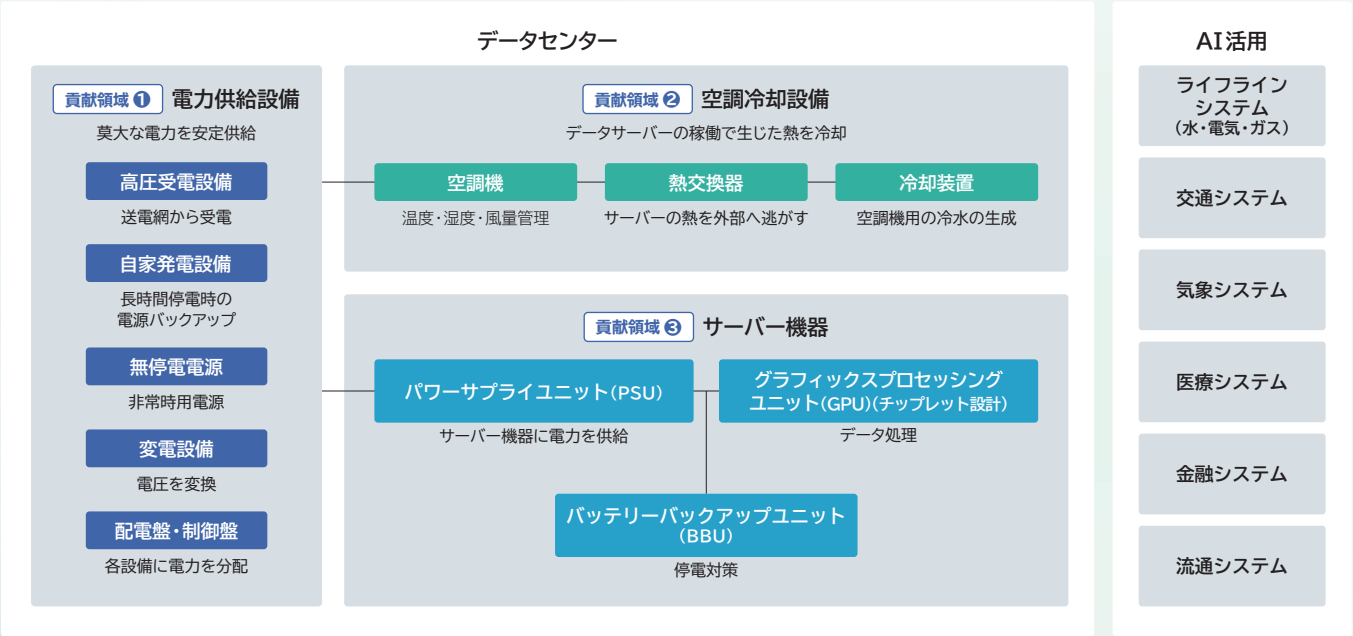
サーバー機器から発生する莫大な熱エネルギーを冷却する最先端空調機器の開発評価のほか、冷却設備自体の莫大な電力消費に対応した効率的な熱マネジメントの研究開発に寄与。

貢献領域❸ サーバー機器

主な顧客：受動部品メーカー、電源モジュールメーカー

GPUに莫大な電力を供給するための最先端パワーエレクトロニクス開発や、GPUを構成する主要電子部品（MLCC、パワーインダクタ、大容量コンデンサー）の性能向上を目的とした開発評価と量産品の品質検査に寄与。

市場と関連する製品



電源品質アナライザ
電源設備の品質を確保

バッテリテスタ
バッテリーの状態把握（保全）

データロガー
温度や電力の変動を長期記録

バッテリテスタ
バッテリーの開発評価＆量産検査

AC/DCカレントセンサ
電力の記録解析（高精度電流測定）

LCRメータ
電子部品の開発評価

電圧計付検相器
三相電源の誤配線と線間電圧を同時に検出

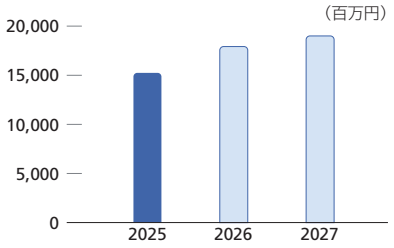
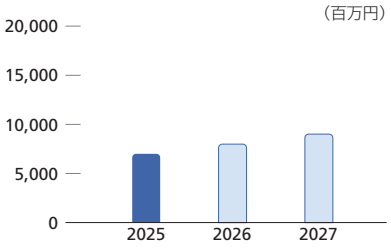
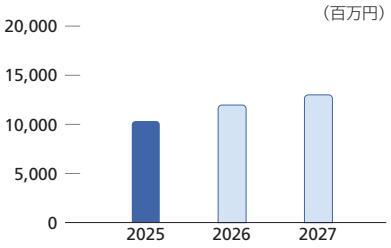
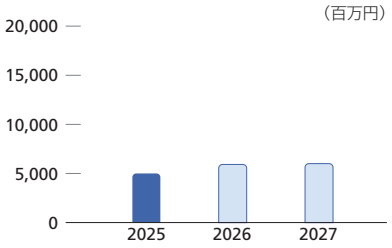
メモリハイコーダ
設備の動作監視

パワーアナライザ
電力の記録解析

フライングプローブテスタ
電子基板の量産検査

注力マーケットの概略

顧客密着により市場成長を上回る製品売上高の伸長を目指す

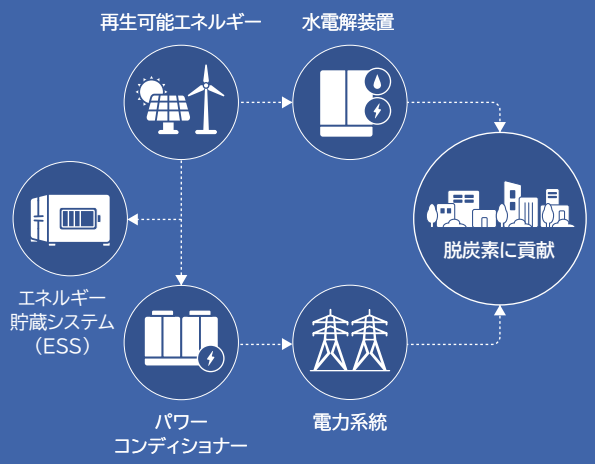
	エネルギー	モビリティ	コンポーネント	バッテリー
マーケットの定義	**環境変化への挑戦** 大きな変革期の中にあるエネルギー環境下で、安定的で効率的、信頼性の高いエネルギーを供給できるよう電気計測を通して貢献	**電動化の課題を解決** カーボンニュートラルの実現に向け加速するモビリティの電動化の開発課題に革新的なソリューションで貢献	**精密測定で高速生産を実現** 抵抗器やコンデンサーなどの電子部品、電気自動車やオフィス機器に用いられるコンポーネント(部品)の高速生産にHIOKIが誇る精密測定で貢献	**持続可能性を推進** 脱炭素社会の実現、CO_2排出削減に不可欠な高品質電池の開発・生産、ライフサイクルアセスメントに電気計測を通して貢献
主な顧客属性	● 太陽光発電関連企業(保守・インバーター製造) ● 水素研究機関 ● 電気設備関連企業(電力会社・保安管理協会・ビルメンテナンス・省エネ対応) ● データセンター関連企業(オーナー・電源供給・サーバー・コミッショニング)	● 自動車OEM ● Tier1～4 ● 評価試験装置メーカー ● xEVメンテナンス ● 鉄道 ● 航空	● 電子部品メーカー(MLCC・コイルなど) ● 電子部品検査装置メーカー、電子部品流通企業 ● 基板検査装置メーカー ● モーター・材料メーカー	● バッテリー材料研究機関 ● セル・パック・モジュールメーカー ● 製造ライン構築SIer
概況	● データセンターの新設・増設によるコミッショニング(竣工検査)需要が拡大 ● 電源品質評価や蓄電・バックアップ電源関連の測定需要が増加 ● 電力会社・インフラ事業者向け保守・点検用途の需要が堅調	● EV開発進展にともない、評価・試験用途向け投資が継続 ● 評価対象がインバーター・モーター領域に加えバッテリー材料評価へ広がる ● 2025年後半以降の欧州市場回復と新製品浸透で需要拡大を期待	● AIサーバーやデータセンター関連投資の継続により、電子部品検査向け需要は底堅く推移 ● 汎用品から高付加価値品へのシフトを背景に、車載・産業用途向け高信頼性・高性能電子部品の需要は拡大基調	● 電池メーカーによる生産ライン投資と次世代電池・材料研究向け投資が継続 ● 中国市場では、顧客要求に適合した測定性能により、システムインテグレーターとの協業が進展 ● 新製品投入やラインアップ戦略の見直しで、生産ライン単位の付加価値向上を目指す
売上高の実績と目標				
2027年までの市場成長率※とHIOKI製品群の目指す売上高成長率	市場成長率 **4.4%** HIOKIの成長率 **10.2%**	市場成長率 **3.9%** HIOKIの成長率 **7.1%**	市場成長率 **10.4%** HIOKIの成長率 **14.0%**	市場成長率 **7.3%** HIOKIの成長率 **6.2%**

※ 市場の成長率は当社予測。

マーケット別報告

エネルギー

HIOKIの電気計測技術によって、信頼性の高いエネルギーの安定的・効率的な供給を実現することで、再生可能エネルギーの利用拡大や電力品質向上を支え、脱炭素社会の実現に貢献します。



市場環境

世界的な電力需要拡大と、再生可能エネルギーの導入加速にともない、計測技術の需要も拡大

エネルギー市場では、AI向けデータセンターの増加、新興国の経済成長、気温上昇による空調設備の需要拡大などにより、エネルギー需要の拡大が続いています。特に2025年以降は、AI・クラウドサービスの急成長にともない、データセンターの新設・拡張が世界各地で加速しており、これにともなう電力需要の増大が顕著です。また、アジア・中東・アフリカなど新興国の経済成長や都市化の進展により、電力インフラの整備・拡充が進み、エネルギー需要の底上げが続いています。

また、2050年のカーボンニュートラル目標に向けた各国の政策推進により、再生可能エネルギーの導入も一層加速しており、太陽光発電や風力発電の割合が年々増加しています。さらに、次世代エネルギーとして注目される「水素」の技術開発も進んでいます。その一方で、再生可能エネルギーは発電量や電力品質が不安定という課題を抱えており、これらに対応するための電源品質測定やトラブル解析の重要性がますます高まっています。

2025年の結果

データセンターの新設・増設にともなう、蓄電システムや電源品質評価の需要が高まり売上が増加

2025年のエネルギー市場向け計測器の売上は前年を上回りました。データセンターの新設・増設を背景に、コミッショニング（竣工検査）やエネルギー貯蔵システム（ESS）が内包するバッテリーの検査需要が増加し、電源品質アナライザーやバッテリーテスターへの需要が拡大しました。特に、蓄電・バックアップ電源の品質評価用途での採用が進んでいます。また、中国や新興国における電力インフラ整備にともなう保守・点検需要の拡大も追い風となりました。さらに、水素エネルギーの実用化に向けた研究開発投資も引き続き活発で、当社の「ALDAS」シリーズが基礎研究から社会実証まで幅広く活用され始めています。

データセンターには多くのESSが設置されている

成長機会

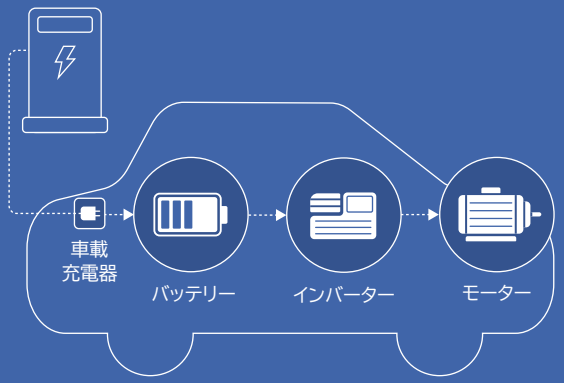
計測技術とデータ活用でエネルギー市場の課題解決に挑む

今後も、2050年カーボンニュートラル目標に向けた再生可能エネルギーの導入拡大や、データセンター需要の持続的成長によるエネルギー市場の拡大が見込まれます。これにともない、ESSの長期運用や電力品質評価を支える計測技術の需要がさらに高まることが期待されます。当社は、計測技術とデータ活用を融合したソリューションを提供することで、エネルギー市場の課題解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

マーケット別報告

モビリティ

電力変換やエネルギーフローの効率化、信頼性評価に計測技術を提供し、xEV用主要部品の性能向上を支援しています。モビリティ業界の技術革新と持続可能な社会の実現に向け、価値創造の実践を推進しています。



市場環境

米国では鈍化するも、グローバルでxEVが普及・進化

xEV(BEV、PHEV、HEV、FCEVなどの電動車両)の普及は、持続可能な社会の実現に向けた重要なテーマです。現在、脱炭素化の取り組みは各国各様であり、米国では政策の一部見直しによる短期的な動きの鈍化や地域ごとの普及ペースの差が見られる一方、中国では低価格帯xEVの普及が進展しています。欧州でも関連法制が施行段階にあり、低価格帯xEVの導入が進んでいます。また、インドや東南アジア(特にタイ・インドネシア)、ブラジルなどの新興国でも今後の市場拡大が見込まれています。

各国政府によるxEVインフラの整備や、メーカーによる多様なxEVモデルの投入が進み、xEVの価格競争力は向上しています。加えて、eVTOL(空飛ぶクルマ)や自動運転、デジタルツインなど、新たな領域の展開も進行中です。

2025年の結果

xEV市場の回復と次世代製品の投入により売上が伸長

モビリティにおける2025年の売上は前年から伸長しました。xEV市場の回復を受けたプロモーション強化と、次世代技術に対応した新製品の投入が主な要因です。欧州市場はやや低調だったものの、現地メーカーの研究開発投資が続き、評価・試験用途製品の需要は底堅く推移しました。

加えて、鉄道や研究機関向けプロモーションも強化したことで、鉄道分野では設備更新や新規導入案件が増加傾向にあります。日本国内でも、メンテナンスでの計測機器活用や、教育・研究機関との連携による新たな市場開拓を進めています。

完成車の走行試験で電力の変換効率を解析

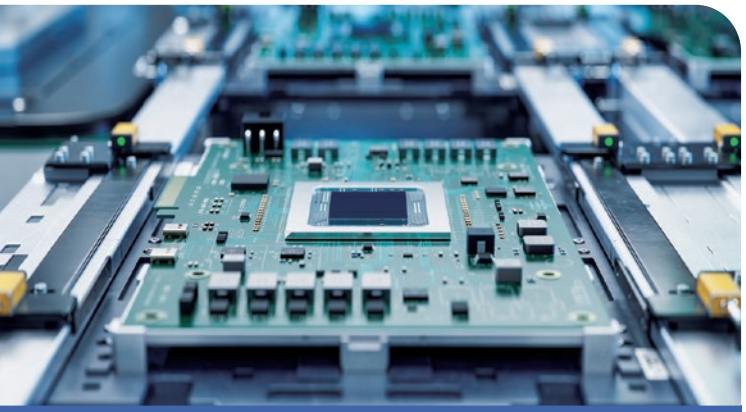
成長機会

xEV分野を中心に高水準な投資が見込まれる中、領域拡大により新たな成長機会も顕在化

2026年以降も、xEV分野への開発投資は高水準で推移し、中国xEVメーカーのグローバル展開も活発化していく見込みです。欧州市場は引き続きやや低調であるものの、自動車メーカーによるR&D投資が継続され、評価・試験用途製品の需要は安定しています。また、初期xEVの老朽化にともなうアフターマーケット需要の増加や、農業・建設車両の電動化、低空経済(ドローン・空飛ぶクルマ)の進展によりモビリティ領域は拡大しています。特に、ハイブリッド車やPHEVの生産拡大によるモーター需要の増加やインバーター技術の進化が、今後の市場成長をさらに後押しすると予測しています。

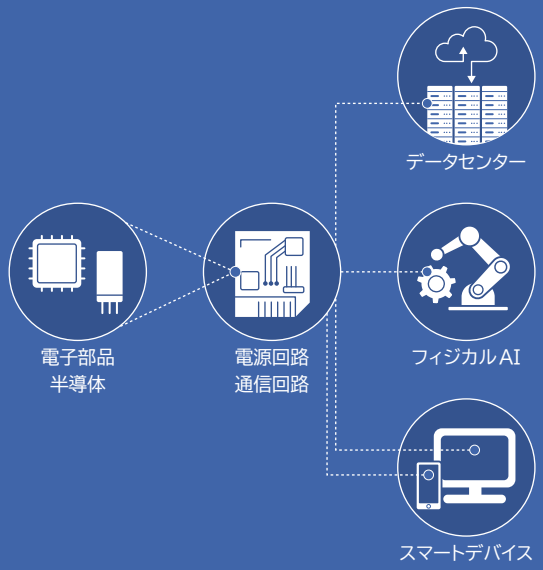
当社ではソフトウェアと計測技術の融合、パートナー連携を強化し、xEV分野や新興モビリティ領域で計測ソリューションとデータサービスを拡大、グローバル市場の変化に柔軟に対応し持続的成長を目指します。

マーケット別報告



コンポーネント

電子部品・半導体の精密測定技術は、設計から製造、品質管理、研究開発までの幅広い場面で使用されます。電子部品・半導体の測定を通して、あらゆる製品の技術の向上に寄与しています。



市場環境

半導体・電子部品の高性能化にともない市場も拡大

AI技術の普及と半導体技術の進展が加速する中、AI対応データセンター、自動運転、フィジカルAI、IoT、5G/6G通信など新たな成長分野が世界的に拡大しています。AIサーバーでは、膨大なデータ処理能力や安定した電源供給が求められるため、高性能な半導体や受動部品の需要が増加しています。また、電気自動車(xEV)や自動運転技術の進化により、車載用電子部品の高度化・多様化が進み、耐久性や安全性を重視した部品の需要も拡大しています。

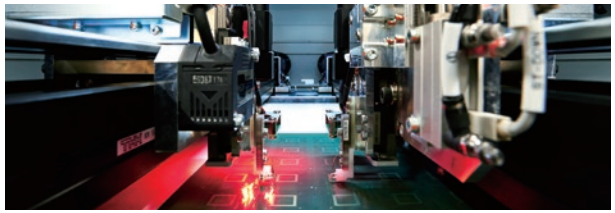
さらに、IoTや次世代通信インフラの普及により、小型・高性能・省電力な電子部品が求められており、各メーカーは高機能化や小型化など技術革新を積極的に進めている状況です。今後も、コンポーネント市場の継続的な拡大が強く期待されています。

2025年の結果

AI・xEV向け需要拡大を背景に、検査装置・プローブカード関連受注が増加

2025年は、AIサーバー向け高周波部品やxEV用高耐圧部品の検査需要の拡大により、新型ベアボード検査装置の受注が順調に伸長しました。中でも当社のLCRメータやフライングプローブテスタの導入が進み、市場全体の成長を牽引しました。

AI向け半導体業界は活況で、GPU、HBM、DRAMなどデータセンター向け製品を提供するお客様からの、新工場稼働や生産能力増強にともなうプローブカードや検査装置の受注が増加するとともに、国内外プローブカードメーカーからの引き合いも増えました。受動部品メーカーは設備投資サイクルの影響で低調でしたが、医療機器や通信系基板需要は堅調に推移しました。



正確なプロービングによる高密度IC基板の品質検査

成長機会

小型化・高性能化ニーズに対して、高精度・高効率な計測技術を提供し、最適なソリューションを提案

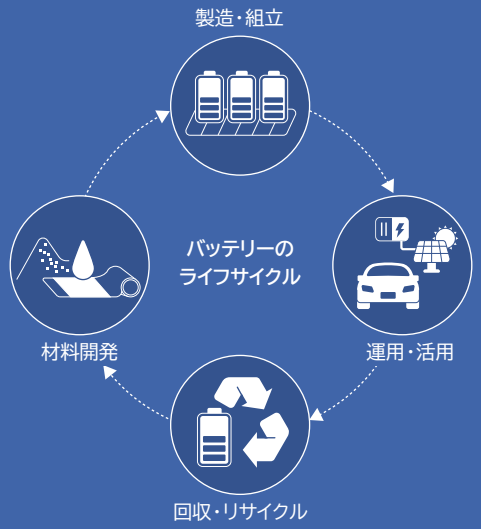
AI技術の高度化やIoTの普及、自動運転の実用化、5G/6G通信インフラの拡大などの先端分野では、高性能かつ高信頼性の部品が不可欠です。特にAI対応データセンターや自動運転車、xEVの普及が、部品の小型化・高精度化・高耐久性へのニーズを一層高めています。地域別では、台湾、中国、ASEAN地域を中心にAI・xEV関連部品の量産化が進み、品質管理や自動化への投資が活発化しています。

このような中、当社では顧客現場の課題を把握し、高精度・高効率な計測技術や、測定の自動化、デジタル連携、データ解析を組みあわせた最適なカスタマイズ計測ソリューションを提案することで、先端分野における新たな価値創出や市場拡大の機会を追求します。さらに、グリーンデバイスや省エネルギー部品、環境規制対応部品など、社会的要請の高い製品群の成長も見込まれ、持続的な成長機会の獲得に努めます。

マーケット別報告

バッテリー

材料の電気特性の可視化、セル生産やモジュールパックにおける安全性検査、利用時の状態検査など、バッテリーのライフサイクル全体で電気計測技術や診断ソリューションを提供し、持続可能な社会の実現に貢献しています。



市場環境

電力需要拡大を背景に需要が増す ESSを中心に市場が拡大

AIやデータセンターの拡張、再生可能エネルギーの普及による電力需要の高まりを背景に、安定的な電力供給やピークシフト対策としてエネルギー貯蔵システム(ESS)導入が加速しています。それにともない、ESS向けバッテリーの需要は急速に増加しています。

また、バッテリーのライフサイクル全体を活用するBaaS(Battery as a Service)が台頭しているほか、環境規制強化や資源の有効活用の観点からリユース・リサイクル市場も拡大しています。アジアや新興国市場では生産拠点の拡大や新技術導入が進み、市場全体の規模拡大と競争力向上が期待されます。

2025年の結果

xEVやESS向けバッテリーの需要拡大と信頼性向上を目的とした計測の高まりが牽引

2025年のバッテリー市場では、ESSを中心に計測器需要が拡大し、バッテリテスタ・直流電圧計の売上が堅調でした。バッテリーの発火事故の発生を受けて、より信頼性・安全性を求めるテスト需要が増えたことも売上増加につながりました。

加えて、中国市場では電池メーカーの要求に応える高い測定性能が評価され、システムインテグレーターとの協業も拡大しました。さらに、電池メーカーによる生産ラインの増強や次世代電池・新素材研究への投資が市場を活性化させました。さらに、グローバルでバッテリーの安全性・信頼性への要求が高まる中、欧州では規制強化によってテストソリューションの需要が拡大し、今後の製品シェア向上が期待されています。

バッテリーの材料となるスラリーの性能を評価

成長機会

技術革新と市場変化に対応し計測ソリューションを拡充

バッテリー市場には多様な成長機会があります。近年、バッテリー材料の研究開発向け計測技術が進化し、バッテリーへの固体電池導入に向けた技術開発も本格化しています。この状況を踏まえ、当社でも固体電池や次世代バッテリー評価に対応した計測手法の提案を進めています。

また、バッテリー診断やリユース・リサイクルの重要性が高まり、関連技術やサービスのニーズも拡大しています。当社はバッテリーのライフサイクルを支援するソリューション拡充に取り組んでいます。

さらに、低空経済(ドローン・空飛ぶクルマ)やロボット向けバッテリー分野でも計測需要が増加しており、高精度バッテリー評価ソリューションの拡充に注力しています。

スコープ1・スコープ2のカーボンニュートラルを達成

カーボンニュートラルを投資対応型にて達成

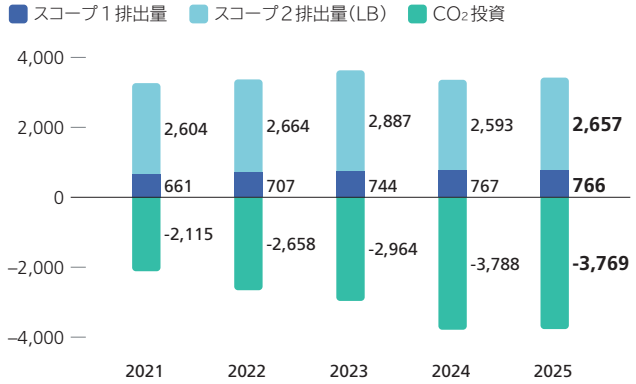
HIOKIは、持続可能な企業経営と社会貢献を両立するために「HIOKIサステナビリティ宣言」を掲げ、カーボンニュートラル実現への取り組みを全社で加速させています。気候変動が深刻化し、地球環境に配慮した事業活動が求められる中、「カーボンニュートラル」を経営の成長戦略の一つとして明確に位置付け、温室効果ガス排出量の削減に向けた意識醸成と行動変容を図っています。2023年から続けてきた社用車のEV化や省エネルギー推進に加え、同年から取り組んでいる創エネルギーにも投資しています。

これら一連の取り組みの結果として、2025年にはスコープ1（直接排出）、およびスコープ2（購入電力などの間接排出／マーケットベース）の両領域において、投資対応型カーボンニュートラルを達成しました※。投資対応型カーボンニュートラルとは、温室効果ガス（スコープ1・2）の総排出量に相当するCO_2を、クレジットや非化石証書の購入によって排出量を埋め合わせ、実質的にカーボンニュートラルであることを示す取り組みです。

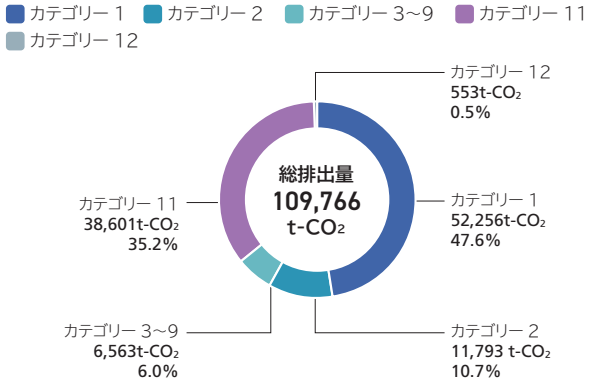
なお、2025年はスコープ1（非エネルギー源含む）、スコープ2、スコープ3のすべてにおいて、第三者検証を実施しました。

※日本の再生可能エネルギー活用も投資と捉えると、ロケーションベース（LB）でもカーボンニュートラルを達成しています。

スコープ1・2（LB）推移　（t-CO_2）



2025年スコープ3



スコープ1達成に向けた取り組み

森林およびカーボンニュートラルガスへの投資

スコープ1（自社事業活動にともなう直接排出）領域でのカーボンニュートラル達成に向けて、国内外の森林由来クレジットの購入と、カーボンニュートラルガスの導入を実施しています。

購入した森林由来クレジット

- 長野県森林由来J-クレジット：130t-CO_2
- カーボンニュートラルガス（ガス全量対応）：465t-CO_2
- インドネシア産森林クレジット VCS1477：58t-CO_2 VCS674：429t-CO_2

VERRA

Verified Carbon Standard

Certificate of Verified Carbon Unit (VCU) Retirement

Verra, in its capacity as administrator of the Verra Registry, does hereby certify that on 25 Mar 2026, 102 Verified Carbon Units (VCUs) were retired on behalf of:

HIOKI E.E. CORPORATION

Project Name

Wildlife Rhyll Biodiversity Reserve Project

VCU Serial Number

9900-157878854-157878845-VCS-VCU-263-VER-ID-14-674-01012018-31122018-1

Additional Certifications

01: No Poverty; 02: Zero Hunger; 03: Good Health and Well-being; 04: Quality Education; 05: Gender Equality; 06: Clean Water and Sanitation; 07: Affordable and Clean Energy; 08: Decent Work and Economic Growth; 09: Industry, Innovation and Infrastructure; 10: Reduced Inequalities; 11: Sustainable Cities and Communities; 12: Responsible Consumption and Production; 13: Climate Action; 14: Life Below Water; 15: Life on Land; 16: Peace, Justice, and Strong Institutions; 17: Partnerships for the Goals; CCB-Biodiversity Gold; CCB-Climate Gold; CCB-Community Gold

Powered by APX

VERRA社VCS（VCU）674の購入証明書

スコープ2達成に向けた取り組み

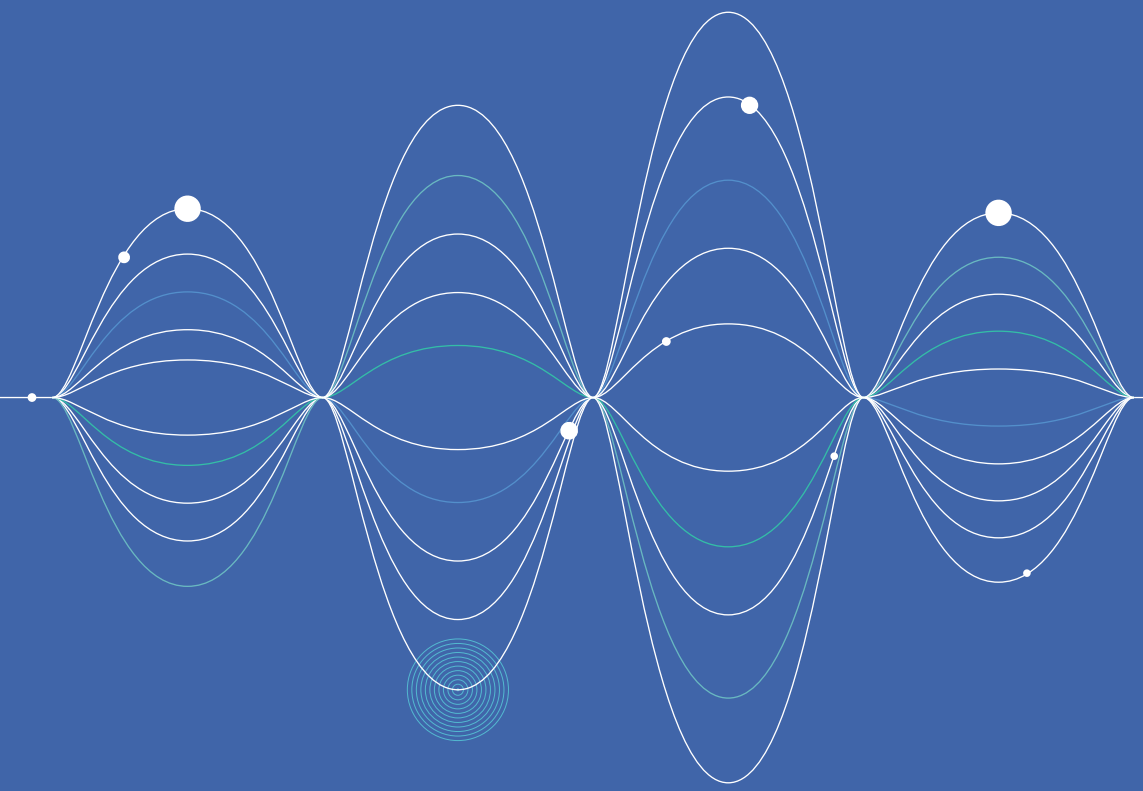
ソーラーカーポートの運用および非化石証書への投資

スコープ2（自社事業活動による間接的な排出）の削減に向けて、ロケーションベースおよびマーケットベースの両面に対し、積極的な投資を進めています。

取り組み例（LB：ロケーションベース、MB：マーケットベース）

- ソーラーカーポート：本社電気の40%供給（LB）
- 再生可能エネルギーの契約：2,362t-CO_2（MB）
- 非化石証書：国内外のテナントビルにおける再生可能エネルギー分の投資：739MWh/317t-CO_2（MB）

本社敷地内のソーラーカーポート



価値創造の基盤

HIOKIグループは、企業理念である「人間性の尊重」「社会への貢献」をベースに事業の基盤を築いており、さらなる基盤強化にも取り組んでいます。本年は、その一環として社外取締役・社外監査役との座談会を行いました。

39 サステナビリティマネジメント
40 グローバル人事部長メッセージ
41 社会
- 41 人的資本の強化
- 44 サプライチェーンマネジメント
- 45 ステークホルダーエンゲージメント

46 環境
- 46 環境マネジメント
- 47 TCFD提言に沿った情報開示
- 48 TNFD提言に沿った情報開示
- 49 環境保全活動

50 ガバナンス
- 50 役員一覧
- 51 社外役員座談会
- 54 コーポレート・ガバナンス体制
- 58 取締役会の実効性
- 59 監査役会の活動
- 60 リスクマネジメント・コンプライアンス

サステナビリティマネジメント

サステナビリティ推進担当役員メッセージ

HIOKIは、電気計測を通して未来創造に貢献するとともに、社会を支える事業を担っている責任感と、自然を回復しなければならないという思いのもと、サステナビリティ経営に注力しています。2025年は、ガーナの電子機器の墓場と呼ばれるスラム街の再生に取り組むアーティスト・長坂真護氏との出会いを契機に、製品をゴミにしない循環型の取り組みを本格的に構想し、サーキュラーエコノミー元年として位置付けました。その第一歩として製品の下取りサービスを2026年1月から開始しました。ネイチャーポジティブ面でも、「HIOKIフォレストヒルズ」が新法の「地域生物多様性増進法」に基づく「自然共生サイト」に認定されました。今後も継続してこれらの取り組みを加速してまいります。

取締役専務執行役員
総務本部長 生産管掌
巣山 芳計

サステナビリティ経営の考え方・方針

当社は「人間性の尊重」と「社会への貢献」を理念に掲げ、サステナビリティ活動に取り組んでいます。2024年に賛同した国連グローバル・コンパクトに定められている4分野10原則に沿った活動を推進するため、2025年には「HIOKIグループポリシー」を制定しました。このポリシーは、「基本姿勢」「企業の社会的責任」「ステークホルダー」「事業」「資産管理」の5分野17原則で構成しており、グループ全社員がこのポリシーを遵守して行動することとしています。

WE SUPPORT　国連グローバル・コンパクト

4分野（人権、労働、環境、腐敗防止）
10原則を遵守

サステナビリティ推進体制

2025年から、サステナビリティ推進の責任者を取締役専務執行役員である総務本部長が担う体制となりました。また、総務本部内の経営企画部をサステナビリティ推進担当部署として位置付けています。この体制をもってグループ会社の環境マネジメントを含むさまざまなサステナビリティ活動を牽引しています。

新たなサステナビリティ展開

当社は、これまでにも多岐にわたるサステナビリティ活動を実施してきましたが、2025年を「サーキュラーエコノミー元年」と位置付け、製品のライフサイクル全体における資源循環の取り組みを開始しました。お客様が長年ご使用された製品を当社が責任を持って下取りし、次の価値創出につなげています。これにより、環境負荷の低減と持続可能な事業成長の両立を目指しています。

サステナビリティ基本方針

HIOKIグループは、「人間性の尊重」「社会への貢献」という理念のもと、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献します。

- 電気計測を通してお客様の安全で有効なエネルギー活用を促進し、社会の安心と発展に貢献する
- 全てのステークホルダーの皆様と、積極的なコミュニケーションを通じて信頼関係を構築する
- 社会の一員として、社会の発展に役立つ活動や環境保全活動に取り組む

サステナビリティ経営年表

1986年	HIOKIの理念「人間性の尊重」「社会への貢献」策定
1989年	公益信託フォレストヒルズ奨学基金の設立
1990年	HIOKIフォレストヒルズ新本社工場完成・移転
1991年	少年硬式野球「上田南リーグ」設立
1993年	HIOKIロッジ（社員寮）竣工
1994年	日置フォレストプラザ株式会社設立
1997年	ISO14001認証取得
1998年	日置フォレストプラザ「南ジュニアスポーツクラブ」事業開始
2005年	財団法人HIOKI奨学・緑化基金の設立
2006年	本社工場隣にソリューションファクトリー完成
2010年	公益財団法人HIOKI奨学・緑化基金へ移行
2015年	HIOKIイノベーションセンター（研究棟）竣工
2020年	長期経営方針「ビジョン2030」を発表
2021年	本社工場の電力をCO_2フリー電力に切り替え
2022年	サステナビリティ基本方針、サステナビリティ宣言を策定 グリーン調達ガイドライン改訂 水素エナジーソリューションチーム発足
2023年	発電容量2MWのソーラーカーポート設備を導入 イノベーションセンターに協創ラボラトリーを新設
2024年	国連グローバル・コンパクトに参画 サーキュラーパートナーズへ参画
2025年	インターナルカーボンプライシング設定 サーキュラーエコノミーの目標設定を発表
2026年	製品の下取りサービス開始

グローバル人事部長メッセージ

執行役員
総務本部グローバル人事部長
DE&I推進担当
小林 亜希子

個の尊厳を礎に
世界中の「挑戦」を会社の成長へ

HIOKIグループは、企業理念「人間性の尊重」を原点に、世界中の多様な社員一人ひとりが、自らの「やりたい」「実現したい」「挑戦したい」「貢献したい」という個人のパーパスを、社業を通じて情熱を持って実現できる組織づくりを進めてきました。現在は、「ビジョン2030」で掲げる海外売上高比率75%の達成に向け、本社主導の枠組みを超えて全世界のグループ各社が真に一体となり、それぞれの挑戦を当社グループ全体の成長に結び付けていく“人材主導の経営”に向け大きく舵を切っています。私たちが目指すのは、従来の延長線上にある成長ではなく、グループ全体での変革の加速と新たな価値の創造です。

2025年は、グループ共通の行動指針となる人材要件「HIOKIリーダーシップコンピテンシー(HILC)」を定めました。これは年2回開催する全世界の経営職が集まる会議の場で議論し決めたものです。「HILC」で示す価値観を、各自が日々の行動に結び付けることで、個と組織の力を共に最大化し、すべての部門・個人のKGI・KPIを明確にしながら、全社一丸で中期経営計画の達成と「ビジョン2030」の実現、その先のさらなる成長を目指しています。

グローバルでの経営・人事戦略の推進において、私たちが重視するのは「One HIOKI」としての共通アイデンティティです。採用活動でも企業理念への共感を重視するとともに、各拠点の研修の中で理念への理解を深める機会を定期的に設けることで、国境や文化を越えた一体感の醸成を図ってきました。その結果、年齢・国籍・拠点を問わず、自ら手を挙げて新たな赴任地や職種に挑戦する文化が浸透しつつあります。社内公募制度「HIチャレンジ制度」や社内起業支援制度「HIジャンプ制度」を通じ、多様なバックグラウンドを持つ社員が、自発的に新たな価値創造にチャレンジできる風土の整備にも努めています。また、中国子会社の現地社員が積極的にキャリアを切り拓く事例も生まれています。今後も心理的安全性のもとで誰もが「やりたいこと」に挑戦できる環境を、より進化させていく考えです。

「多様性を尊重する文化」も、当社グループの誇りであり、成長力の源泉です。真のダイバーシティとは、国籍や性別、年齢といった属性の違いに留まらず、異なる価値観や考え方を受け入れ、互いに認め合うことです。多様なバックグラウンドや世代の社員が交わる中で、時には意見のぶつかり合いも起こります。そこで軋轢を恐れ忖度や遠慮をするのではなく、本音で議論し合うこと――その積み重ねこそが、組織としての創造性と変革力を生み出す大きなエネルギーになっていくはずです。それぞれが社会や顧客のために自らの信念や価値観を持ち寄り、建設的な議論を通して多様性を成長のエネルギーに変えていける風土の醸成に今後も努めていきます。

これからも当社グループは、グローバル全体で社員一人ひとりの挑戦と多様な生き方を支援し続けます。誰もが自分らしく、安心して活躍できる「働きがいのある企業」として、全世界の「挑戦」をグループの成長につなげ、社会の発展に貢献できる真のグローバル企業を目指していきます。

S 人的資本の強化 ――海外売上高比率75%の達成に向けて

戦略的人材ポートフォリオの策定

「ビジョン2030」の実現に必要な業務・役割を洗い出し、それぞれに求められるスキルや人数を可視化した「人材ポートフォリオ」の策定を推進しています。これは、将来の経営目標から逆算して「どのような人材が、どこに、どれだけ必要か」を体系的に整理し、採用・育成・異動を適切に組みあわせることで、最適な人材配置を設計するためのものです。

2025年に各部門責任者との協議を重ねた結果、各部門の成長計画が依然として「現状の延長線上」に留まっていることが明らかになりました。現状とあるべき姿との間にはギャップが存在し、経営目標の達成には「非連続の成長」が不可欠です。2026年はこの課題意識を組織全体で共有し、バックキャスト思考を徹底することで、強固な人材基盤の構築を加速させていきます。

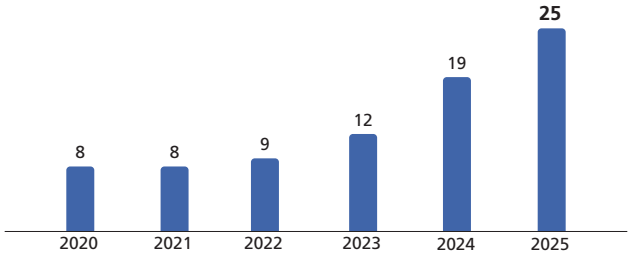
語学基盤の構築

海外売上高比率75%の達成のためには、世界中のお客様やパートナーと円滑な意思疎通を図り、国境を越えて業務を遂行できる実務能力を組織全体で高めることが不可欠です。2025年には、全社員を対象にCEFR(国際標準の言語指標)に準拠したテストを実施し、社員一人ひとりが自身の英語力を客観的に把握する機会を設けました。初回の受講率は96%に達しており、今後は「英語ドック」として定期実施することで、全社的な学習文化のさらなる醸成を図っていきます。また、2030年までに本社社員の一定数がCEFRレベルB1以上に到達することを目標に掲げ、学習支援の充実を進めています。

外国籍人材の採用強化

本社では、外国籍人材を積極的に採用し、多様な人材の受け入れを着実に広げています。インド・インドネシアの大学と連携したインターンシップの実施に加え、新卒採用ではターゲットセグメントを絞ったイベント参加・スカウト・個別面談を多数実施し、独自の選考フロー・リテンション活動によって安定した採用成果につなげています。

外国籍人材の推移(本社のみ)　(人)



採用から定着へ。外国籍人材の受け入れ支援

外国籍人材の採用では、企業理念の理解促進と入社後の定着を重視した独自の施策を展開しています。本社では、内定から入社までのタイミングを早め、日本文化やHIOKIの風土に早くから親しんでもらう機会を設けています。また、海外販売子会社の現地採用社員に向けた定着支援として「One HIOKI On-Bording Program」を構築しました。

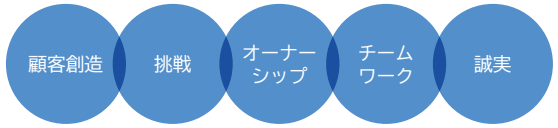
One HIOKI On-Bording Programは、本社・新卒社員向けの研修内容を海外子会社向けに再編したものです。現地法人単独では実施が困難な研修を本社が主導することで、本社・グループ子会社を問わず、世界中の社員が企業理念・事業・製品への理解を深められる体制を整えています。2025年は9月と12月に実施し、米国・欧州・アジアなど計8拠点のグループ会社から54名が参加しました。言語や時差の壁に配慮し、3つの時間帯に分けて開催するなど、世界各地の社員が等しく学べる環境づくりに努めています。

グローバル人事制度の確立に向けた取り組み

当社は、すべての海外販売子会社を完全独資(100%出資)で運営しており、グループ間の緊密な連携と活発な人材流動を強みとしています。一方で、報酬や評価への価値観は国ごとに異なるため、現地の思想や慣習に沿った緻密な制度設計が欠かせません。

2025年にその中核となる「HIOKIリーダーシップコンピテンシー(HILC)」を策定しました。HILCは企業理念・経営指針・社史をもとに当社がグループ全社員に求める行動指針を体系的に整理し、グループ全経営職150名の意見を集約して策定した5つのキーワードです。本社経営職においては、HILCを考課制度に活用しています。グローバル人事制度の根幹となる「グローバル人事ポリシー」も策定中です。これを共通の指針として各国の人事制度設計を順次進めていきます。世界中のどこで働いても公平な評価・報酬が得られる仕組みを構築し、グローバル人材の活躍をさらに促進していきます。

HIOKIがグループ全社員に求めるHILC



人事情報の一元管理とセキュリティ対策

グローバル人事制度を実際に機能させるために、情報を一元管理するための基盤整備も欠かせません。当社では、グループ全体の個人情報をグローバルで統一管理する体制を整えるとともに、人事システムの導入によって制度運用の効率化と加速を図っています。さらに、情報管理にともなうセキュリティリスクへの対策も実施し、安全・安心な人事プラットフォームの構築を進めています。

S 人的資本の強化 ――個人の成長を会社の成長につなげる

人事制度「HIキャリア制度」

2025年に新たな人事制度「HIキャリア制度」を導入しました。本制度は、個人のパーパス(やりたい、実現したい、挑戦したい、貢献したいという想い)を、会社の経営方針と高い次元で合致させ、社業を通じて実現することを目指す制度です。具体的には、新たな領域への「異動」や特定のミッションを担う「役割任用」といった挑戦機会の創出に加え、将来的に「専門職」と「マネジメント職」のどちらでキャリアを形成したいかといった、中長期の方向性も確認しています。さらに、勤務エリアの選択や、在宅勤務・時短勤務といった柔軟なワークスタイル、昇格昇給制度、福利厚生を一体の仕組みとして整備しました。

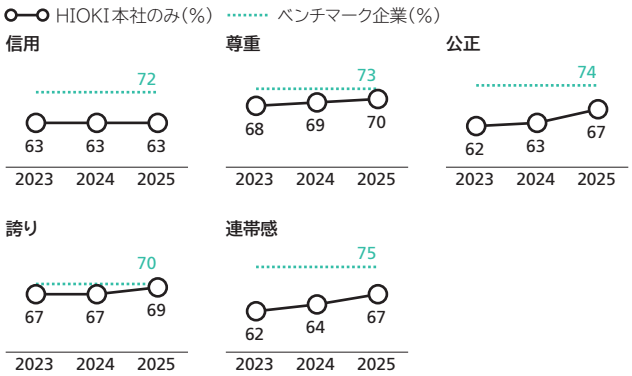
「人材レビュー」の実施

キャリア形成の実効性を高めるため、年1回、全社員を対象に「人材レビュー」を実施しています。これは、本部長、所属部長、所属長、および人事担当者が合同で、社員一人ひとりの実績や経験、将来の希望を確認し、検討する場です。経営層から現場まで、それぞれの視点で社員個人のパーパスを深く理解することで、それぞれのキャリアプランやライフプランを踏まえ、会社と個人が共に成長し続ける支援体制を強化しています。

個人と組織を育む意識調査の取り組み

当社は、客観的な視点から組織課題を把握するため、世界約150か国で実施される世界最大級の意識調査「Great Place To Work®(GPTW)」に参画しています。グループ全社員1,157名を対象とした最新の調査では、回答率95.3%という高い関心のもと、「信用」「尊重」「公正」「誇り」「連帯感」の5指標中、4カテゴリーでスコアが伸長。特に「公正」に関する項目が顕著に向上し、「HIキャリア制度」の成果が社員の納得感につながり始めています。GPTWだけでなくD&I AWARDの評価指標も活用し、年に一度、経営職全員が組織のありたい姿と現状のギャップをデータで議論してアクションプランを策定。成長する個人と活力ある組織の両軸で、人材・組織づくりに継続的に取り組んでいます。

意識調査結果推移



社内公募制度「HI チャレンジ制度」

社員自らのパーパスに基づき「やりたい」を選択し、自律的にキャリアを切り拓くための当社独自の社内公募制度「HIチャレンジ制度」を設けています。募集テーマのもと、海外販売子会社への赴任や、戦略的な重要プロジェクトへの参画、社内ベンチャーの立ち上げ、他社への出向など、既存の部署の枠組みを超えた多岐にわたる機会を提供しています。2025年度には、6件の公募が実施されました。

社内起業支援制度「HI ジャンプ制度」

社会課題の解決と新規ビジネスの創出を目的とした当社独自の社内起業支援制度「HIジャンプ制度」に対して、2025年度は5テーマのエントリーがありました。厳正な審査を通過したテーマには、社外インキュベーションプログラムへの派遣や共同研究などの機会を提供しています。個人のアイデアを具体的な事業へと昇華させる伴走型支援を通じて、次世代の人材育成を加速させています。

シニア人材の活躍推進「HI キャリアⅡ制度」

当社は、長年培われた熟練の技術と知見を次世代へ継承し、持続的な価値創造の源泉とするため、2026年4月より65歳から70歳までの社員を対象とした「HIキャリアⅡ制度」を開始しています。本制度では、個々のライフプランに応じた柔軟な退職時期の選択を可能にするとともに、就業継続を希望する社員に対しては、各部門の「社内求人票」に基づくマッチングと再配置を実施しています。

HIキャリア制度

キャリアコースの選択	● 組織横断で活躍する「ゼネラリスト(マネジメント職)」 ● 特定分野で専門性を深化させる「エキスパート(専門職)」
勤務エリアの選択	● 生活基盤エリア(HOME)と勤務希望エリアの選択
報酬・評価	● 昇格制度の改定(自薦による挑戦) ● 役割任用手当の新設(若手世代への権限移譲) ● グローバルインセンティブの新設(海外勤務)
福利厚生	● HOME 以外のエリアで勤務する場合に手当を支給 ● 家賃補助、帰省手当、一時帰国手当の支給基準改定
ワークスタイル	● リモートワーク(長期在宅勤務・モバイル勤務) ● 役割限定型、裁量型、働き方の選択肢拡大

S 人的資本の強化 ――誰もが安心して挑戦し、長く活躍できる環境の整備

D&I AWARD 2025にて２年連続「ベストワークプレイス」に認定

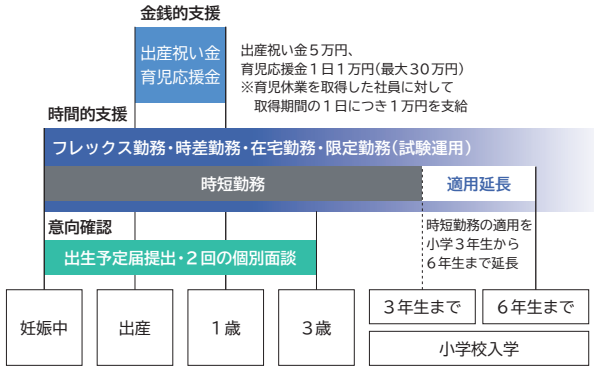
当社は、企業理念「人間性の尊重」に基づき、多様な背景を持つ社員一人ひとりが最大限のパフォーマンスを発揮し、安心して挑戦し続けられる環境づくりを推進しています。その実効性が客観的に評価され、日本最大級のD&I企業認定制度「D&I AWARD 2025」において、前回の83点を上回る87点を獲得し、２年連続で最高ランクの「ベストワークプレイス」に認定されました。

認定において高く評価された2025年の主な取り組みを以下に紹介します。制度の拡充のみならず、日常の業務や生活に根ざした具体的な支援を強化することで、多様な個性が「新結合」を生む土壌をさらに強固なものとしました。

育児・介護：安心して育児に臨める環境づくり

当社は、性別を問わず育児を担う社員が活躍できるよう、時間面・金銭面の両面から支援制度を整備しています。育児応援金（最大30万円）の支給により育児休業の取得を促すとともに、小学校卒業まで利用可能な時短勤務や在宅勤務など、柔軟な働き方を選択できる体制を構築しています。バランスの取れた制度設計で、育児期であっても安心してキャリアを継続できる職場づくりを推進しています。

出産・育児関連の支援制度



障がい：障がい者活躍推進に向けた環境整備

当社は、法定雇用率にとらわれず毎年２名の障がい者採用を目標に掲げ、継続的な雇用機会の創出に努めています。また、障がい者個々の特性を考慮し、労働条件を限定して働ける限定社員登用制度により、意欲を持つすべての社員がキャリアアップに挑戦できる仕組みを整えています。

LGBTQ+：パートナーシップ制度の運用

公的なパートナーシップ認定を受けた社員に対し、社内規程上の配偶者と同様の処遇を適用する制度を運用しています。給与や福利厚生における不利益を解消するだけでなく、プライバシーの保護と不当な扱いの禁止を明文化し、心理的安全性を確保することで、誰もが自分らしく、安心してパフォーマンスを発揮できる環境を整えています。

多文化共生：ベジタリアン対応食の提供

グローバル全域から多彩な人材を受け入れるため、日常の食生活から多文化共生を推進しています。社員レストランや社員寮での日常的な献立に加え、入社式や懇親会などの行事でもベジタリアンメニューを提供しています。単に別メニューを用意するのではなく、大豆ミートなどの代替素材を活用することで、通常のメニューと見た目が変わらない料理を提供しています。宗教や信条を問わず、誰もが同じテーブルで食事を楽しみ、自然に交流できる職場づくりを進めています。

通常メニュー

ベジタリアン対応メニュー

労働安全衛生

当社では、安全推進、電気保安、化学物質管理、交通安全、健康づくり、5S、自衛消防の専門委員会を設置し、独自の安全衛生マネジメントシステムを運用しています。各委員会は、規程類の整備、リスクアセスメント、職場のパトロール、教育・訓練などを主導しています。各委員会の取り組みは毎月の安全衛生委員会に報告され、PDCAサイクルによる継続的改善を実施しています。

健康経営

当社では、「健康経営戦略マップ」に基づき、「ヘルスリテラシーの向上」「生活習慣病の重症化予防」「メンタルヘルスケア」を推進することで、アブセンティズム・プレゼンティズムの低減とワークエンゲージメントの向上を目指しています。

健康経営戦略マップ

WEB https://www.hioki.com/themes/hioki/pdf/ja/sustainability/society/HIOKI_health_strategy_map.pdf

人権

当社は、企業理念「人間性の尊重」に基づき、国際規範である「国連グローバル・コンパクト」への参画に加え、2025年10月にはグループ全体の具体的な行動指標となる「HIOKIグループポリシー」を策定することで、グローバル全域で人権を尊重し、差別のない持続可能な社会の実現に向けたガバナンス体制を構築しています。

HIOKIグループポリシー

WEB https://www.hioki.com/ja/corporate/vision/group-policy.html

S サプライチェーンマネジメント

基本的な考え方

HIOKIグループは、世界中のサプライヤーから多様な部品を調達し、高品質な電気計測ソリューションをお客様の希望する納期でお届けしています。こうした取り組みを通じて、世界中の人々の安心と社会の発展に貢献することを目指しています。そのために、サプライヤーだけでなく販売店も含めた、お取引先様との緊密なコミュニケーションにより、パートナーとして共に成長、発展するWin-Winの関係を強化しています。資材調達では、品質や供給安定性に加え、人権・労働安全・環境といった社会的側面に配慮した調達活動をお取引先様と協働して推進することで、サプライチェーン一体となって持続可能な社会の実現に貢献していきます。

資材調達基本方針

当社はサプライヤーとの関係を構築・維持し、健全で誠実な調達活動を実現するため、「資材調達基本方針」を定めています。また、「グリーン調達ガイドライン」では、環境保全の推進、化学物質や環境負荷物質の不使用を含めた管理、紛争鉱物の使用禁止を定め、お取引先様の協力のもと、持続可能な社会の構築に共に取り組んでいます。

資材調達方針説明会・サプライヤー調査

2009年から年に1回、お取引先様を対象に資材調達方針説明会を実施し、資材調達方針の重要性と共に、当社グループの近況や重点施策、部品の品質状況なども報告しています。2023年からは資材調達方針説明会の際に、サステナビリティセミナーも開催しています。

また、当社では年に1回、既存のお取引先様を対象にアンケート調査を実施しています。児童労働、強制労働といった人権侵害や労働衛生などの社会的課題、CO_2排出量や廃棄物などの環境課題に対するリスクを把握しています。2025年の調査では、多くのお取引先様で、労働安全・人権に対する取り組みが進んでいることと、環境保全・ガバナンスに関心が高いことが明らかになりました。CO_2排出量算出については、関心は高いものの、取り組みへの着手に課題があることが分かり、サプライチェーン全体で取り組み内容を共有していくことの必要性を再認識しました。

サプライヤーアンケート調査回答率

実施年	2021	2022	2023	2024	2025
回答率	68.0%	88.3%	95.3%	98.0%	96.6%

供給安定・品質向上

製品需要予測に基づく精緻な計画と戦略的な調達により、適正在庫の維持と納期遵守を高い次元で両立しています。お取引先様との定例会において部品の使用数量・予定納期などの情報を共有して交渉することで部材の安定確保に努めています。品質面では、2025年に開設した「品質協創センター」を中心に、お取引先様との共同検証を実施しています。相互の技術力を高めることで、業界を牽引する品質水準を実現します。

品質協創センター

人権

当社では、社員やお取引先様をはじめ、当社の事業に関わるすべてのステークホルダーの人権を尊重しています。「人間性の尊重」に従い定められた「社員行動規範」では、採用・雇用活動において、人種、性別、国籍、信条、身体的条件などを理由に差別行為を行わないことを明記しています。また、各種研修によって全社員に人権の考え方を浸透させています。資材調達基本方針でも、すべての人が最大限の力を発揮できる安全で衛生的な労働環境の実現に努めることを掲げています。今後も人権尊重を事業継続のための基盤の一つと位置付け、経営上の重要課題として取り組み続けます。

労働安全

企業として社会的責任（CSR）を果たすためには、お取引先様の労働安全にも配慮し、社会に対して責任ある行動を取ることが重要です。お取引先様との公平・公正な取引を推進するために、2026年1月に外部からの通報窓口を設置しました。資材調達方針説明会などの機会に、関係者に窓口の存在を積極的に周知しています。

環境

環境に配慮した部品の調達を、企業の社会的責任やサステナビリティの取り組みの一環として重要視しています。年2回の社内部品展示会にて、お取引先様からリサイクル素材やバイオマス素材をご提案いただくとともに、緩衝材の再利用やリサイクル可能な材料の使用により、製品のライフサイクル全体で環境負荷を減少させています。

自らも「選ばれるサプライヤー」であるために

当社はお取引先様との協働を推進すると同時に、責任あるサプライヤーとして厳格な自己規律を課しています。この取り組みが評価され、CDP2025サプライヤー・エンゲージメント評価で「Aランク」を獲得し、EcoVadis社からは「ブロンズメダル」の認定を受けています。

S ステークホルダーエンゲージメント

株主・投資家の皆様とのコミュニケーション

当社に対する理解促進と信頼関係の構築に向け、積極的にコミュニケーションの場を設けています。

適切な情報開示

株主・投資家の皆様に対する情報開示の基本方針は、次の通りです。「当社は、株主・投資家をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆様が、当社に対する理解と信頼を深め適正な評価をしていただくために、適切な企業情報を適時・公平に開示していきます」。情報開示は、東京証券取引所が定める「適時開示規則」に基づいて行っています。また、これに該当しない情報であっても、ステークホルダーをはじめ、社会の皆様に広く役立つ情報については、公平性と適時性を鑑みたうえで、迅速かつ正確に開示していくよう努めています。

株主・投資家の皆様との対話

機関投資家や証券アナリストの皆様に向けた決算説明会を期末と第２四半期に開催しています。説明会は、ウェブと会場のハイブリッドで実施し、可能な限りトップと直接対話いただく場としています。また、個別面談やスモールミーティング形式の面談にも随時対応し、対話を通じて当社への理解を深めていただいています。

株主の皆様には、開かれた対話の場として株主総会終了後に近況報告会を継続的に開催しています。出席株主の皆様から積極的にご質問やご意見をいただけるよう呼びかけ、株主様の関心事にお応えできるよう努めています。

2025年の主なコミュニケーション活動
- 機関投資家との個別ミーティング：160回
- アナリスト・機関投資家向け説明会：2回
- 90周年新技術展 見学会の実施
- 株主総会・近況報告会の実施

株主総会
WEB https://www.hioki.com/ja/ir/stock/shareholder.html

IR体制の強化

2025年秋に、金融機関におけるアナリスト経験を有する社員をIR担当として配置し、IR体制を投資家目線に基づいたものに強化しました。あわせて、資本市場との対話を通じた企業価値向上に向け、外部有識者・アドバイザーからの助言も活用しながら、IR業務の高度化を推進しています。株主・投資家の皆様との対話には、要望や関心事項に応じて経営陣や取締役が参加し、コミュニケーションを重ねています。

開示情報の拡充

投資家の関心や要請に応じて、決算短信および決算説明会における事業や業績に関する情報開示を充実させています。財務数値の背景や事業構造を理解いただきやすいよう説明を工夫するとともに、英文開示の迅速化を図り、国内外の投資家に対するタイムリーかつ分かりやすい情報提供を進めています。これらの取り組みは、機関投資家からも開示の進展として評価を得ています。

地域社会とのコミュニケーション

当社グループでは、企業理念である「社会への貢献」に基づき、地域の文化・教育の発展のための支援活動を積極的に行っています。HIOKIグループは、地域と共に発展し、その地域に暮らす人々と豊かな社会を実現することを目指しています。

公益財団法人 HIOKI奨学・緑化基金

1989年、技術者の育成支援および地域社会への貢献を目的として、４年制大学の理工系学部に進学する地元（上田市・坂城町）出身の学生を対象に奨学金の給付を始めました（2005年に財団法人を設立）。年々事業を拡大し、2025年には、対象範囲を大学院修士課程から博士課程まで広げました。さらなる学問の深化と研究活動の促進を支援します。

90周年記念HIOKI祭り「感謝と未来」を開催

90周年を迎えた2025年に開催した第22回HIOKI祭りは、秋晴れの下、多くの来場者で賑わいました。キッズパークやAI社長との会話体験、屋台王選手権など新企画も実施。「わたしとHIOKI祭り」カウントダウンポスター企画では、HIOKI祭りを支えてくださった地域の方々から、お祭りとの関わりや今後の期待などの思いを伝えていただきました。海外販売子会社も含め、当社グループ全社員が来場された皆様との交流を楽しみました。

HIOKI祭り オープニングの様子

第22回HIOKI祭りの記録
WEB https://www.youtube.com/watch?v=oyIrVaq3xWM

「学びのコンソーシアム」を通じたサステナビリティ交流

当社は学校法人長野日本大学学園（長野日大）および和歌山県白浜町立日置中学校と、それぞれ「学びのコンソーシアム」を締結しています。長野日大とは、次世代人材育成や地域課題解決を目指し、協働学習や研究活動を継続しており、2026年３月に４年目の報告会を開催しました。報告会には、アマモ再生活動など環境保全に積極的に取り組む日置中学校も参加し、三者でサステナビリティの実践や成果を発表・共有。子どもたちと企業が交流し、新たな学びや気づきを得る場となりました。

報告会の様子

E 環境マネジメント

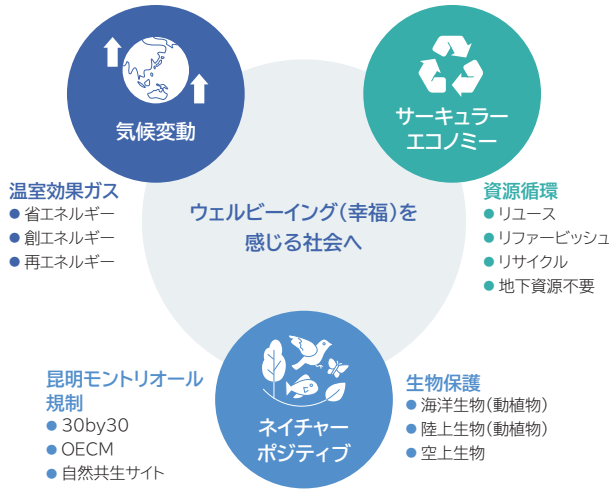
基本的な考え方

HIOKIは、2022年に企業理念に基づく「サステナビリティ基本方針」を策定し、脱炭素に向けた目標を定めた「HIOKIサステナビリティ宣言」と共に公表しました。また、環境方針のもとで積極的に環境に配慮した取り組みを行っています。事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献することは、当社にとって重要な責務であり、社員一人ひとりが事業活動の各プロセスにおいて徹底した環境負荷の低減に努めています。さらに、当社の計測ソリューションをより広く世界に展開し、お客様の持続可能な社会の実現に貢献していきます。

これまでの環境活動

当社は、これまでの環境活動において、気候変動への対応、サーキュラーエコノミー（循環型経済）の推進、そしてネイチャーポジティブ（自然再生・保全）の実現という3つの軸で取り組みを進めてきました。これら３軸の同時対応により環境経営を強化し、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指しています。今後も継続的な改善と新たな挑戦を通じて、社会と共に歩む環境マネジメントを推進していきます。

HIOKIの環境活動の３軸



環境活動・環境改善 取り組み事例

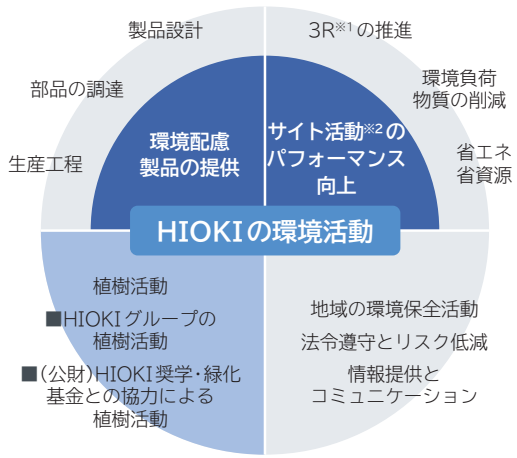
1988年	新工場造成地に社員全員で６万本の植樹
1992年	「緑化センター会長賞」受賞
1995年	植樹活動「ふるさとの森づくり」始まる 「第15回緑の都市賞・緑化奨励賞」受賞
1998年	緑化優良工場として「関東通産局長賞」受賞
2005年	第１回社会環境貢献緑地評価システムで認証を取得 緑化優良工場「経済産業大臣賞」受賞
2007年	ケニア植生回復プロジェクトに参加
2009年	緑化推進運動功労者としてHIOKI本社工場に 内閣総理大臣表彰
2010年	公益法人制度改革にともない、公益財団法人HIOKI奨学・ 緑化基金へ移行
2014年	海外販売子会社による植樹活動を開始
2021年	長野県の「森林（もり）の里親促進事業」に基づく「森林づくり支援協定」に調印（公益財団法人HIOKI奨学・緑化基金）
2022年	TCFD提言への賛同を表明
2023年	にぎやかな森プロジェクトに参画 学びのコンソーシアム海の森プロジェクト開始
2024年	環境省自然共生サイト（OECM）認定 TNFD提言に賛同
2025年	NPO法人信州草原再生に参画 緩衝材にバイオポリエチレン採用 製品に再生プラスチックを採用 信州大学と水素エネルギーにおける包括的連携協定締結 はたらクリエイト社とサステナビリティにおける連携協定締結 長野県「信州産業水素推進ネットワーク」に参画
2026年	有価証券報告書にTNFD開示 2025年会計年度で投資対応型カーボンニュートラル達成 （スコープ1・2）

事業活動を通じた環境負荷低減

当社は、事業活動を通じて、社会全体の環境負荷低減に貢献することを使命の一つとしています。特に、バッテリー市場や水素エネルギー分野など、持続可能なエネルギー社会の柱となる領域を計測技術で下支えしています。

水素エネルギー社会の実現に寄与するため、2025年８月には、信州大学と「水素エネルギー分野における包括的連携に関する協定」を締結しました。従来の水素エネルギーの社会実装に向けた三要素である「つくる（製造）」「はこぶ・ためる（輸送・貯蔵）」「つかう（利用）」に、「はかる（計測）」という視点を取り入れることで、水素エネルギーの価値を最大化するための取り組みを本格的に開始しています。当社は、これまでに培ってきた計測技術を活かし水素の特性や利用状況を高精度で“はかる”ことで、エネルギーインフラの最適化や技術開発、高い安全性の確保に貢献していきます。

環境負荷低減活動の概要



※1 3R＝リデュース・リユース・リサイクル
※2 サイト活動＝工場・事業所での活動

E TCFD提言に沿った情報開示

基本的な考え方

当社は、持続可能な社会の実現に向けて、2022年にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に賛同し、事業活動を通じた環境・社会への影響、ならびにステークホルダーとの対話を重視した積極的な情報開示に取り組んでいます。特に気候変動への対応は、当社の重要な経営課題の一つに位置付けています。今後、気候変動関連の情報開示基準は、国際サステナビリティ基準審議会（ISSB）によるIFRS S1およびS2に移行する見込みです。当社は、国際的な情報開示の動向を注視し、新基準への対応を進めていきます。

ガバナンス

当社では、年に1回以上、サステナビリティロードマップの審議を経営会議メンバーおよび取締役会で実施し、気候変動および自然関連課題の進捗と方針を確認しています。また、各分野（気候変動・サーキュラーエコノミー・ネイチャーポジティブ）については、経営会議で随時協議し、その結果を取締役会へ定期的に報告しています。これにより、TCFDが求める「ガバナンスにおける明確な役割と責任分担」「定期的な監督と報告体制」を両立させています。

戦略

シナリオ分析

当社は、気候変動および自然資本に関するリスクと機会を可視化するため、国内外の拠点における環境リスクをシナリオベースで評価しました（株式会社ウェザーニューズのウェザーニュース for businessを活用）。結果として、財務的なリスクは限定的である一方、レピュテーションやサプライチェーンにおける間接的な影響への配慮をさらに強化する必要があると判断しています。

使用シナリオ：
- 気候：RCP4.5（中位リスク）、RCP8.5（高リスク）
- 水・自然：将来の水ストレスや生物多様性損失に関する予測モデル

機会

当社は、気候変動がもたらす新たなビジネス機会にも着目しています。温室効果ガス排出削減や再生可能エネルギーの導入に向けた社会的要請の高まりは、当社が得意とする計測・検証技術やエネルギーマネジメント関連ソリューション拡大のチャンスです。また、省エネ・高効率化ニーズの拡大による、環境対応型製品への需要増加や新たな市場創出も期待できます。さらに、サプライチェーン全体での脱炭素化要求に応えるため、お客様のCO_2排出量の「見える化」や、包括的なエネルギー最適化ソリューションへのニーズも拡大しつつあります。

気候関連のリスクおよび機会がもたらすビジネス・戦略・財務に及ぼす影響

リスク・機会	主な影響	HIOKIにおける対応	影響度
移行リスク	● 炭素税の導入や原材料費の高騰	● 電力の自家発電・自家消費	大
		● サプライチェーンにおける温室効果ガス削減の推進	
		● 地下資源に依存しない製品開発やサービスの展開	
		● サーキュラーエコノミーの推進	
	● 省エネニーズの高まりによる購買行動の変容 売上高の減少	● 製品の省エネ化・コネクテッド化	中
		● 長寿命部品・低消費電力の部品の採用	
物理リスク	● 台風・洪水などの自然災害 営業停止による機会損失、復旧にともなう損失	● 支店・海外拠点移転・新設時の低リスク地域選定	小
		● サプライチェーンにおけるリスク調査	
機会	● 省エネの促進、再エネの普及 機器の高効率化、電動化	● 環境課題の解決に貢献する製品開発、サービス提供	大
		● 電気計測の知見を活かした市場ニーズへの対応	
	● 新技術の確立と新市場の創出	● 水素エナジーソリューション課の設立と水素バリューチェーン推進協議会への参加	中
	● 電力供給源の多様化によるレジリエンス強化	● 本社にソーラーカーポートを設置し、自社消費電力の40%を発電することでレジリエンス強化に対応	中

指標と目標

HIOKIサステナビリティ宣言

当社は、環境に関する重要指標として温室効果ガス排出量（スコープ1・2・3）を毎年測定・開示しています。2025年にスコープ1およびスコープ2のカーボンニュートラルを投資対応型にて達成し、2035年のスコープ3を含む完全なカーボンニュートラルを目標としています。

2025年（創業90周年）
スコープ1、スコープ2のカーボンニュートラルを達成

2035年（創業100周年）
スコープ3のカーボンニュートラルを達成

E TNFD提言に沿った情報開示

基本的な考え方

当社は持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指し、2024年にTNFD(自然関連財務情報開示タスクフォース)に賛同しました。2025年からはその情報を有価証券報告書にて開示しています。TNFDが推奨する「LEAP(Locate、Evaluate、Assess、Prepare)アプローチ」と、分析ツールENCORE(Exploring Natural Capital Opportunities, Risks and Exposure)を用いて、当社のバリューチェーンにおける自然資本への依存関係や影響領域を特定・分析しています。

ガバナンス

生物多様性保全に関して、年間保護計画を立案し、環境省に提出しています。絶滅危惧種の生息調査や保護活動については、定期的に取締役会で報告しています。また、森づくりや和歌山県の中学校と産学連携で取り組む「海の森プロジェクト」など、外部プロジェクトへの参画についても積極的に社外へ開示しています。TNFDが求める「自然資本に関する影響・依存の把握とそのガバナンス」に対しても、組織として計画的かつ定量的な取り組みを展開しています。

戦略

LEAPアプローチにより、事業が自然資本に「依存」している領域や、「影響」を及ぼす部分を定量的・定性的に把握し、リスクと機会の特定、優先課題の抽出につなげています。抽出した課題に対応し、自然資本の持続可能性と企業価値向上の両立を目指します。

リスクと影響管理

ENCOREによる分析結果から、事業活動が自然資本に与える影響(リスク)やインパクト(機会)を抽出し、優先度に基づく管理指針を策定しています。現状では自然資本におけるリスクは小さいと判断しています。

指標と目標

当社は、資源循環・資源枯渇を考慮し、サーキュラーエコノミー(循環型経済)への取り組みを強化しています。2024年には「サーキュラーエコノミーに関する産官学のパートナーシップ」に参画しました。今後は、「サーキュラーエコノミー元年」と位置付けた2025年に設定した目標のもと、資源の有効活用と環境負荷の低減を目指します。

また、2024年に環境省の自然共生サイト(OECM)に認定されたHIOKIフォレストヒルズにおける希少植物の増加も促進していきます。

サーキュラーエコノミーにおける目標

目標: プラスチックを使用している製品の50%※を再生プラスチックを用いた製品にする
※分子は再生プラスチック利用の主要製品(本体)の形名数、分母はプラスチックを使用している主要製品(本体)の形名数

期間: 2025年3月25日～2030年1月1日

達成条件:
(1)プラスチックを使用している主要製品(本体)に限る。
(2)HIOKI製品本体で使用しているプラスチック部品の製造工程で排出する端材を用いて再生プラスチック化を行う。

ENCORE分析で重要度が「Medium」「High」「Very high」と評価された項目に紐付くリスクと機会

リスク・機会	主な影響	ENCOREの依存・影響項目	HIOKIの対応	影響度
移行リスク	● 政策・規制	土壌・水質汚染を生じる有毒物質の排出	有害物質は回収のうえ、専門業者により適切に処理	小
		非温室効果ガスの大気汚染物質	有害物質を排出する生産プロセスはなく、大気汚染物質の排出は限定的	
	● 市場	温室効果ガス排出	グループ会社全体での総排出量は約12万トン(2025年、スコープ1・2・3合計)であり、規模は限定的	小
		攪乱(騒音、光など)	生産プロセスにおいて顕著な騒音・光を発する工程はなく、影響は限定的	
物理リスク	● 急性	自然の状態を変化させる短期的で特定の出来事の発生	森林火災、収穫に影響を及ぼす害虫発生などは確認されていない	無
	● 慢性	自然の状態が徐々に変化	農薬の使用や気候変動に起因する汚染の影響は限定的	
機会	● 市場	技術革新・自然保護	森林内の光環境の把握のため、照度計を活用した測定を実施	小
	● 評価	社会へのインパクトやエンゲージメント	HIOKI奨学・緑化基金による苗木の寄付および社員による植樹ボランティア	中
			白浜町立日置中学校との「アマモ」育苗研究における「学びのコンソーシアム海の森プロジェクト」の推進	小
	● 生態系の保全と再生	生息地や生態系の保護、再生、回復を支援する活動	38年間成長し続けるHIOKIフォレストヒルズ自然共生サイトの希少種のモニタリングと増殖活動	中
			NPO法人信州草原再生による菅平の自然保全活動への参画を通じ、神川水系の保全に寄与	小
			本社周辺地域の「にぎやかな森プロジェクト」に参画し、植樹を通じて地域林業と里地里山の保全に寄与	小

E 環境保全活動

HIOKI製品の下取りサービス

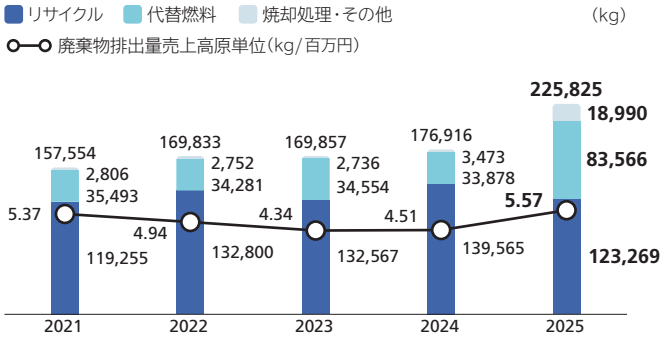
環境保全の観点から、2026年に「HIOKI製品の下取りサービス」を開始しました。お客様に大切に利用いただいた当社製品を下取りし、再資源化または適切なリサイクル工程につなげる取り組みです。製品を「ゴミ」として廃棄するのではなく、「資源」として新たな価値へと転換する意思を持って、このサービスを提供しています。

下取りサービスは、資源の有効活用を通じて、使用済み製品を新たな価値へと生まれ変わらせることも目的の一つとしています。現在、これらをサプライチェーンにおける通い箱の原料にすることも検討しています。

廃棄物削減

廃棄物削減と循環型社会の実現を目指し、当社ではさまざまなリサイクル活動を推進しています。中でも、梱包や出荷時に使用する「気泡緩衝材（エアキャップ）」のリサイクルに注力しています。回収した使用済みの気泡緩衝材は、専門業者と連携して新しい緩衝材の再生プラスチック原料としてリサイクルしています。

廃棄物排出量



（注）HIOKI本社のみ

化学物質管理・汚染防止

研究開発や製造活動で使用する化学物質が環境や人の健康に与える影響を最小限に抑えるため、厳格な管理体制を整えています。国内外の法規制やお客様の要件に対応しつつ、製品の安全性と環境への配慮を両立させることを目指しています。特に化学物質に関しては専門委員会を設け、化学物質管理要領、特定化学物質管理要領、局所排気装置の管理基準、危険物およびその類似品の保管要領などに基づき、厳密な管理を実施しています。

水資源

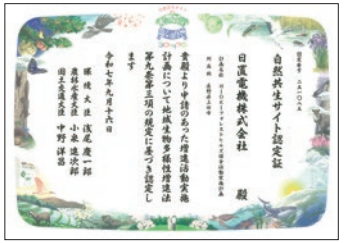
当社の生産拠点である本社、上田第二工場、坂城工場はいずれも、長野県の千曲川流域に位置しています。この地域は千曲川水系に恵まれ、水資源が豊富です。工場で使用する水は生活用水のみであり、TNFDの分析でもリスクが低いことを確認しています。

森づくり

自然共生サイト（OECM）認定

本社のあるHIOKIフォレストヒルズは、2024年に「自然共生サイト」の認定を取得し、2025年には新たに「地域生物多様性増進法」に基づく自然共生サイトとして認定されました。HIOKIフォレストヒルズは敷地内や隣接の希少植物が生育する「ため池」と共生しています。

社員はボランティアで、ため池の保全や植生管理活動に参加し、地域環境の維持・向上に貢献しています。



地域生物多様性増進法認定証

また、当社も活動に参画するNPO法人信州草原再生が、ため池の保全活動などを高く評価され「日本自然保護大賞2025」選考委員特別賞を受賞しました。

緑化活動

公益財団法人HIOKI奨学緑化基金を通じて、地域の森林保全・育成活動を推進しています。財団は「森林（もり）の里親促進事業」に基づく協定調印を行い、苗木の寄付を通じて森づくりを支援し、地域の緑化と生物多様性保全に貢献しています。また当社としても、本社周辺地域で展開している「にぎやかな森プロジェクト」に参画しています。

いずれも社員がボランティアとして植樹活動に参加し、地域の自然環境の再生や新たな緑地の創出に力を注いでいます。これらの活動は、単に森を育てるだけではなく、地域コミュニティとの連携や次世代への環境教育の場にもなっています。

ため池の希少種保護活動

海外子会社活動

台湾日置では、現地社会貢献活動の一環として「古靴で救命」活動に参加しています。この取り組みでは、使用しなくなった靴や衣類、カバンなどを回収し、アフリカの子どもたちへ寄付しています。社員一人ひとりが積極的に協力し、目標としていた100件を大きく上回る330件もの寄付が集まりました。こうした活動は、リサイクルによる資源の有効活用はもちろん、世界の子どもたちへの支援につながる重要な社会貢献であると認識しています。

役員一覧｜取締役、監査役および執行役員 （2026年7月1日現在）

取締役

代表取締役社長
❶ 岡澤 尊宏

取締役
❷ 巣山 芳計

取締役
❸ 久保田 訓久

取締役
❹ 鷹野 保直

取締役（社外）
❺ 田村 義晴

取締役（社外）
❻ 丸田 由香里

取締役（社外）
❼ 馬渡 修

取締役（社外）
❽ 牧 辰人

取締役（社外）
❾ 渡瀬 ひろみ

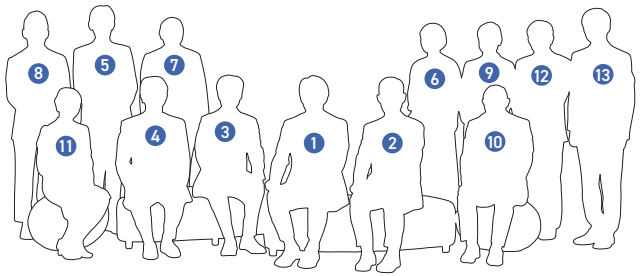
監査役

常勤監査役
⑩ 村田 英典

常勤監査役
⑪ 富山 琴美

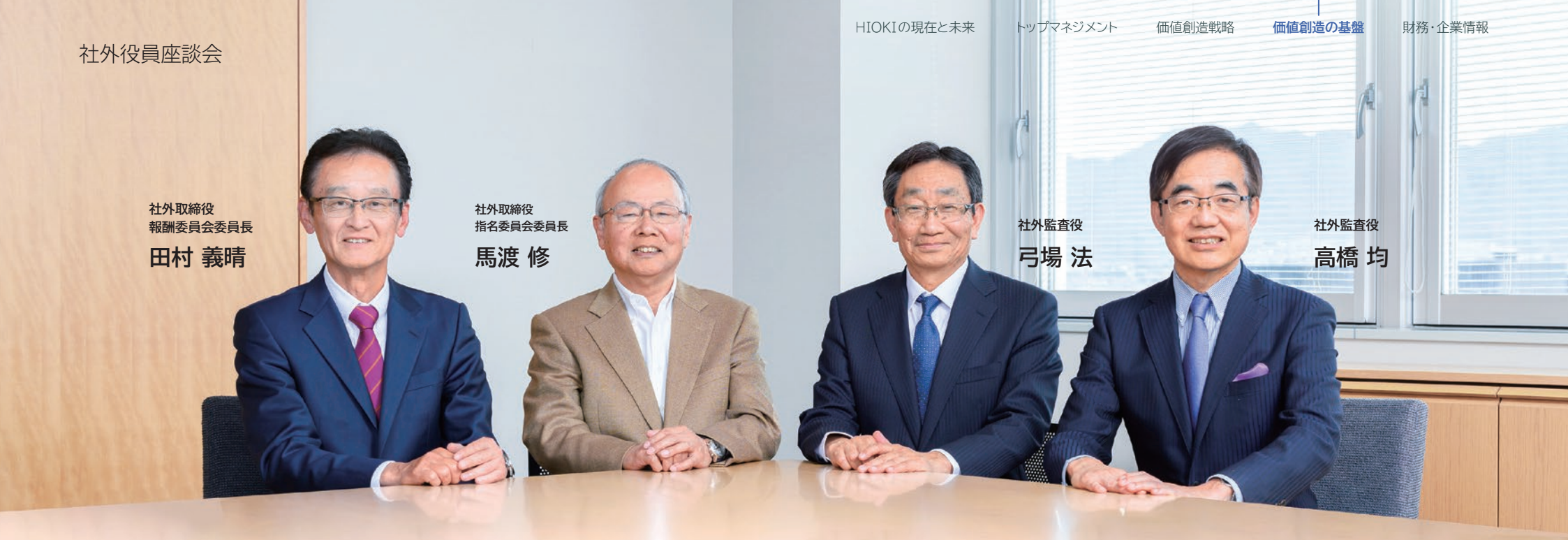
監査役（社外）
⑫ 弓場 法

監査役（社外）
⑬ 高橋 均



執行役員

社長	岡澤 尊宏 品質保証管掌
専務執行役員	巣山 芳計 総務本部長 生産管掌
専務執行役員	久保田 訓久 R&D本部長 兼 最高情報責任者（CIO）
常務執行役員	鷹野 保直 グローバル営業本部長 兼 欧米統括
執行役員	柳澤 浩一 R&D本部 技術開発担当 兼 計測ラボラトリー長
執行役員	依田 元 R&D本部 製品開発担当 兼 SSユニット長
執行役員	寺島 隆幸 R&D本部 国際開発統括 兼 SMユニット長
執行役員	土屋 利彦 第二工場長
執行役員	萬代 努 生産本部長
執行役員	山口 力 品質保証部長
執行役員	潘 東昀 グローバル営業本部 アジアパシフィック統括 兼 HIOKI SINGAPORE PTE. LTD. 社長
執行役員	渡辺 学 グローバル営業本部 国内営業部長
執行役員	Kenneth Soh プロダクト＆マーケティング本部長
執行役員	山辺 昌幸 総務本部 グループガバナンス推進担当
執行役員	小林 亜希子 総務本部 グローバル人事部長 DE&I推進担当



社外の多様な視点でHIOKIの持続的成長を見守っていきます

HIOKIが「グループ一体経営」を目指していくうえでの課題は何か、取締役会・監査役会の実効性を高めコーポレート・ガバナンス体制を強化していくために何が必要か――。当社の社外取締役・社外監査役を務める４氏が、それぞれの視点から現状の課題や未来への期待を自由に語り合いました。

社外役員の視点から「HIOKIの特長と課題」を教えてください。

馬渡　当社は「電気計測」というニッチな市場において、高度な技術や独自の企業文化を上手く使って海外にも事業を展開し、堅調に業績を伸ばしてきた非常にユニークな企業だと思います。ただ、まだ海外ビジネスを十分にサポートできるまでには至っていません。本社社員の大部分が日本人プロパーであることによる「同質性」は強みである一方、見通しの難しい時代には足かせにもなります。その意味で、現在の当社はイノベーションやチャレンジに向けた「多様性のある企業」への転換期にあると見ています。グローバル企業としてもう一段上を目指すには、多様な人材、多様な考え方を取り入れていくことが重要だと取締役会でもよく話しています。

田村　「研究開発型企業」の当社は、技術開発から製品化、販売体制まですべてを社内でゼロから生み出す「自前主義」で成長してきました。それが当社の強みであり、社員の自信にもなっているのですが、目指す姿として掲げる「ソリューションクリエイター」になるには「自前主義」を脱し、外部の技術や組織も取り込んで活用していく必要もあると思います。そうでないとソリューションビジネスの具体的な中身も見えてこないでしょう。

高橋　私は1年前に社外監査役に就任したのですが、非常に誠実性の高い会社だというのが第一印象でした。この上田の地に根付き、地域を大事にしながら堅実なモノづくりを進め、海外にも事業を広げて各地に貢献してきました。現在は真のグローバル企業になるべく組織改革やインフラ整備も進め、徐々にその成果も出始めています。ただガバナンス面で言うと、こういう転換期には「攻め」と同時に「守り」も固めないと足元を掬われる危険性があります。社外監査役としてはその両面を見ることを心がけています。

弓場　私が当社の発展過程を20年近く見守ってきて思うのは、「外の意見を取り入れる姿勢」を常に持っている会社だという

ことです。事業規模が小さい頃から、外部の専門家を招いて技術指導を仰いでいました。そうした伝統は今も受け継がれていて、われわれ社外の人間が取締役会や監査役会はもちろん、日常的に色々な提言・進言ができる機会が多くあります。これは会社の持続的成長にとってとても大きいことだと思っています。

取締役会メンバーとして特に関心のあるテーマは？

馬渡　取締役会の議題は多岐にわたっており、私が委員長を務める指名委員会で検討中の「サクセッションプラン」なども中長期の成長テーマとして重視しています。ただ、最近の議論で特に印象に残っているのは、2024年に実施した組織改編です。それまでのプロダクト志向をマーケット志向に転換すべく、マーケティングと商品企画の機能をプロダクト&マーケティング(P&M)本部として独立させました。これは非常に大きな改革でしたから、取締役会でも新組織の目指す姿やそれにともなうリスクなど色々な観点から議論し、実際にP&M本部のトップを招いてプレゼンテーションもしてもらいました。現在はマーケティング・営業・開発の三軸体制が動き出しており、これがどこまで成果を生むか、引き続き注視していこうと思っています。

「ブレーキ」役だけでなく、時には慎重な執行の背中を押す役割も果たしていく。

高橋　今回のような大規模組織改編では、意思決定のプロセスや社員の意識も変わるので「新しい形をつくって終わり」では済みません。ですから私も改編後のマネジメントの在り方や社員たちの意識付けまで含めて方針を定め、計画的に進める必要があるという指摘をしました。昨年末に公表した「HIOKIグループポリシー」には新体制のもとでグローバル人材を育てていく、という経営の強い意思が表れていると思います。

田村　私は報酬委員会の委員長でもあるので、株価を意識した役員報酬体系の構築などにも高い関心がありますが、今最も注目しているのは海外販売子会社も含め急ピッチで進めているDX戦略です。これまでの当社の経営はデータドリブンとは言えず、さまざまなことが定性的に語られるものの、データに基づく意思決定や軌道修正が弱いと感じていました。ただ、この1、2年は共有されたデータに基づいて足並みを揃える方向に改善が進んでいます。取締役会への月次報告も「何ができていて、何がまだなのか」が時系列で整理され、かなりクリアになってきました。ERP(統合業務管理システム)やCRM(顧客管理システム)など大きなシステムは導入したことで満足しがちですが、導入成果が経営にどう反映されているかまで追うことが重要です。社外役員としてそこをしっかり見ていこうと思います。

馬渡　先程グローバルでの事業インフラ整備は不十分と言いましたが、確かにIT基盤についてはここ1、2年で急速にキャッチアップし、グローバル企業への進化がスピードアップしています。DX推進については、われわれもかなり強く提言してきました。経営陣がそれを真摯に受け止めてくれたことを嬉しく思っています。

弓場　監査役として私が強い関心を寄せているのは「内部通報制度」です。仕組み自体は当社にも以前からありましたが、機能をより強化すべく、制度改革を進めています。消費者庁が義務付けた公益通報窓口はもちろんですが、それ以外にもお取引先様や海外拠点などに多様な通報窓口を設け、情報を広く取り込んだうえで、内容を精査して経営に活かしていく仕組みづくりが進んでいます。実は、これだけ幅広い情報を集めて対応を考える会社というのは、日本では珍しい。

今後の取締役会では中長期の成長戦略の議論に時間をかけてほしい。

高橋　「ただ窓口を設けただけ」という会社も結構多いですからね。今後、当社のグローバル展開がさらに進み、社員の多様性が増せば、経営リスクのバリエーションも広がるはずです。そこで重要なのはいわゆるリスクアプローチです。内部から寄せられる多様な情報を適切に評価・特定し、対応すべきこと・そうでないことを峻別してよりリスクの高いものに重点的に対処するという制度設計に転換したことは高く評価できます。

HIOKIの取締役会に対する評価を教えてください。

弓場　実は、私が初めて参加した約20年前の当社の取締役会はそれほど自由闊達な雰囲気でもなかったんです。経営陣の

変化にあわせて自由に議論できる場になってきており、これは岡澤社長自身のスタンスがそうであることが大きいと思います。会議前の準備も非常に充実しています。取締役会の２日前には連結ベースの月次決算や経営レビューなど豊富な情報が提供され、監査役として非常に高く評価しています。

田村　私も最初の取締役会では「思ったことがこんなにも言えるのか？」と驚きました。また取締役会の最後に30分程、社外取締役、社外監査役、常勤監査役が問題提起できるフリートークの時間が設けられているのも非常に良い。最近はその内容を岡澤社長が経営会議で発表して執行の皆さんで議論をしていただき、さらに「経営会議で議論した結果、皆さんの意見を現場の活動にこう落とし込みました」というフィードバックもある。これは本当に凄いことだと思います。

高橋　確かに、社外役員の指摘を経営会議に落とし込み、さらにその議論のプロセスや執行側の対応をすぐに取締役会にフィードバックするような例は少ないと思います。社外の意見を真摯に受け止め、できること・できないことを切り分けて執行に下ろしていく姿勢は素晴らしいと思います。

馬渡　皆さんおっしゃる通りですが、取締役会の実効性をさらに高めるには「議論の時間」をもっと増やす必要もあると思っています。現状は議案数が多くて、突っ込んだ議論がしにくい。それに取締役会は執行側との議論が中心で、社外役員を含めたメンバー間での「横の議論」をする時間が少ないのも残念です。私のいた外資系企業では、クォーターごとに全ボードメンバーを集め、一泊二日ぐらいの長時間をかけて多様なテーマを徹底的に議論していました。

DX戦略に期待。システム導入効果が経営にどう反映されていくかまで見ていく。

弓場　「もっと横の議論をしたい」というのは、社外役員が集まると毎回出る話ですね。決議事項として法令で定められている議題は仕方ないですが、そうでないものはできるだけ簡略化し、より長期的な視点での議論に集中すべきだと私も提言しています。

高橋　中長期の経営戦略や組織再編などの重要テーマをじっくり議論する時間を増やすには、単なる報告事項は書面で済ませる、事前説明があったものは一から説明をしないなどの工夫が必要ですね。その方向に向かって進んでいるのは間違いないですが、まだまだ改善の余地はあると思います。

社外役員として今後注力していきたいことは何ですか？

馬渡　先程も言いましたが、今後の取締役会では「中長期の成長戦略」に多くの時間を割いて議論をしていきたい。当社の成長戦略を、株主にもはっきり分かる、説得力あるものにしていく必要があると思っています。同時に資本政策や財務戦略についても、より明確に方針を打ち出す必要があります。これまでの事業成長の結果、当社は現預金を含めて資産が膨らんでおり、これをいかに効率的に使っていくかが資本市場からも問われています。

田村　同感ですね。当社の「ビジョン2030」では目指す姿と共に、定量的な目標も公表しました。この目標を現実のものにするには、具体的な施策を早急に打つ必要があります。もちろん今後も持続的に成長はしていくと思いますが、掲げた数字は相当に高いレベルにあり、現在の延長線上ではなく、社長の言う「非連続の成長」が必要です。今年か遅くても来年中には、「非連続の成長」に向けて具体的に議論できることを期待しています。

監査役会の独立性を重視。独立の立場で取締役会の議論に参加していく。

弓場　社外監査役としては、監査役会の独立性を守ることを重視しています。当社の発展に向けた問題意識は社外取締役のお２人と全く同じで、中長期視点で成長の道筋を明確にするとともに、資本の使い方もより効率化していく必要があると感じています。今後の取締役会ではそうした課題が議論されると思いますので、監査役という独立の立場で議論に参加していきます。

高橋　私も社外監査役なので、基本的には弓場さんと同じスタンスです。一般には社外監査役には経営陣の暴走を止める「ブレーキ」の役割が重視されますが、当社の場合は伝統的な製造業によく見られる新しいことに慎重になりがちな面があります。ですから監査役として、ブレーキ役に特化するのではなく、時には執行部門の背中を押すことも必要だと思っています。躊躇している執行部門の背中を必要に応じて押しつつ、自分の専門知見に基づいて注意喚起も行う、といった役割を果たしていきたいと思っています。

G コーポレート・ガバナンス体制

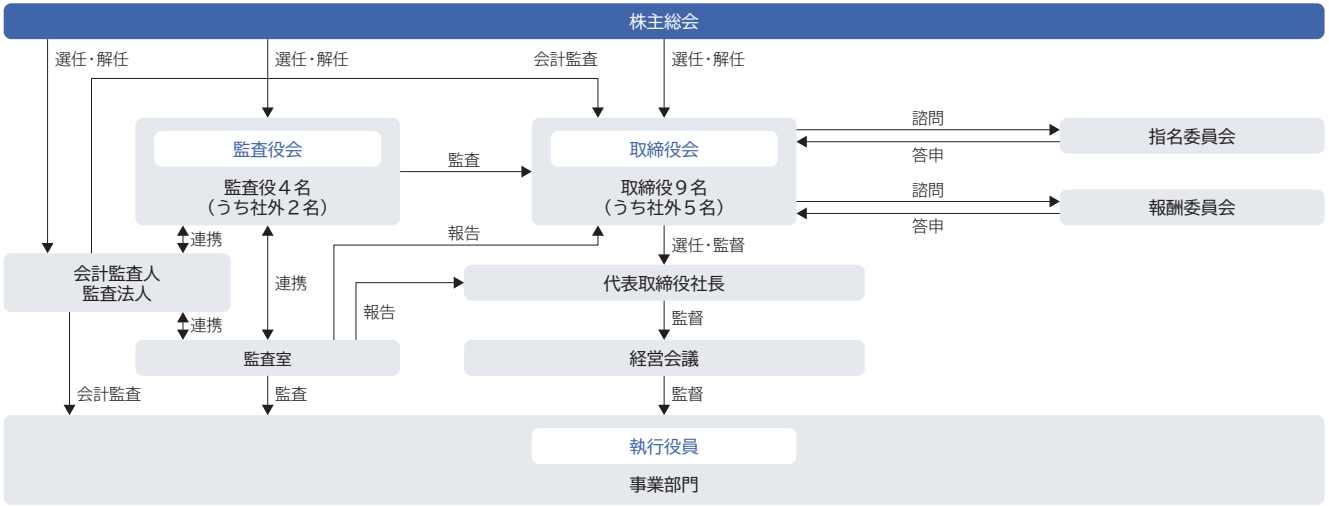
基本的な考え方

HIOKIはコーポレート・ガバナンスを企業価値向上を目的とした経営体制の確立と認識しています。コンプライアンスを最重要視し、経営の効率化に取り組み、適正な利益を確保すると同時に、経営情報の積極的な開示により経営の透明性を高め、株主・投資家、お客様、社員など、すべてのステークホルダーに対してその社会的な責任を果たしていきます。

ガバナンス体制強化の歩み

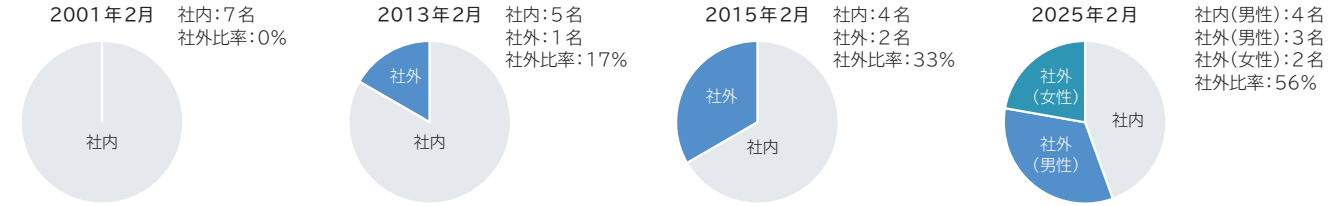
当社は、会社は社会の公器であるとの考えに基づき、早い時期から社外の有識者の考えを経営に取り入れてきました。1973年には元横河電機製作所(現横河電機株式会社)社長の友田三八二博士を当社顧問に招聘し、技術および経営面での指導を仰ぎました。こうした取り組みは脈々と受け継がれ、2002年には経営諮問委員会を設置し、他社で経営経験を持つ有識者を招聘しました。その後、コーポレート・ガバナンス強化の流れを踏まえ、2013年に社外取締役を選任。以降、社外取締役の増員を図り、2025年2月開催の株主総会後は社外取締役が取締役会の過半数を占めています。経営陣への監督を強化するとともに、有識者の声を経営に反映させることで、企業価値の向上につなげていきます。また同年には、社外監査役からの提案を踏まえ、監査役の独立性を担保するために、監査役候補者の決定や監査役報酬決定のプロセスを取締役会および監査役会で議論し、関連する規程を見直しました。さらに、グループ一体経営の実現に向け、2026年7月1日付で当社執行役員を総務本部グループガバナンス推進担当としました。

コーポレート・ガバナンス体系図



ガバナンス体制強化の歩み

取締役構成の変化



G コーポレート・ガバナンス体制

経営体制

取締役会

取締役会は経営に関する重要事項を決定する機関として毎月１回開催し、必要に応じて随時、臨時取締役会を開催しています。

当社は、定款で取締役を１０名以内としており、現在、取締役９名が選任されています。取締役会を少人数構成とすることにより、迅速な経営の意思決定を図るとともに、利害関係のない独立した社外取締役（５名）を招聘し、経営の監督機能を強化しています。社外取締役は他社での経営経験や弁護士・公認会計士の資格を有し、社外の知見も取り入れて経営の透明性と健全性を高め、また実効性も上げるべく努めています。なお、取締役９名のうち、２名は女性です。このように、取締役会における多様性を確保しています。

当社は金融商品取引所が定める独立性基準を満たす独立社外取締役による互選により筆頭独立社外取締役を決定しています。現在、筆頭独立社外取締役は馬渡修取締役が務めており、経営幹部との連絡・調整や監査役および監査役会との連携を図ることをその役割としています。

2025年の取締役会での主な議題

- HIOKIグループポリシーの策定
- 成長戦略の具体施策
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 情報セキュリティ対策およびDXの取り組み状況
- 知的財産に対する投資状況
- コンプライアンス強化の施策
- 監査役会の監査方針

執行役員制度

執行役員制度を採用し、取締役会における経営の意思決定および取締役の業務監督機能と業務執行機能とを分離しています。執行役員は業務執行機能を担い、取締役会の決定した事項を実行することにより、経営の意思決定に基づく業務執行を迅速に行っています。

監査役会

当社は会社法に基づく監査役制度を採用した監査役会設置会社です。定款で監査役を５名以内としており、現在、監査役は４名が選任されています。そのうち２名には利害関係のない独立した社外監査役を招聘しています。監査役は取締役会や経営会議、成長戦略会議といった重要な会議に出席し、また監査役会において取締役の業務執行を監査しています。

監査役の多様性については、公認会計士の有資格者など財務・会計に関して十分な知見を有している者および商法・会社法、金融商品取引法、企業法務に関する幅広い専門的見識と、企業内における監査に関する実務経験を有している者を選任しているほか、当社業務に精通し豊富な経験と見識を有する者を選任しています。なお、監査役４名のうち、１名を女性で構成しています。

2025年の監査役会での主な議題

- 監査の方針、監査計画、監査の方法、監査職務の分担
- 株主総会提出議案・書類などの適正性に関する調査結果
- 常勤監査役による代表取締役社長とのミーティング（随時）の報告
- 社外監査役による代表取締役社長および社外取締役とのミーティング（随時）の報告
- 内部監査部門からの報告聴取（月次）
- リスク管理担当部門によるリスク管理対応状況報告
- 各部門および販売子会社からの月次レビュー報告

指名委員会・報酬委員会

当社では取締役会の諮問機関として指名委員会と報酬委員会を設置し、経営の意思決定の透明性、公平性を確保しています。両委員会は６名で構成され、このうち５名が独立役員として指定している社外取締役です。また、両委員会の委員長は社外取締役が務めています。これにより委員会構成の独立性を担保しています。

指名委員会は、取締役会の諮問機関として随時開催しており、最高経営責任者である社長候補の選定を含め、取締役候補者の推薦、役員の変更などを取締役会に答申しています。また、監査役会が監査役候補者の推薦を指名委員会に通達しない場合、指名委員会が監査役候補者を監査役会に推薦し、監査役会の同意を得た候補者を取締役会に推薦することとしています。2025年は10回開催しました。

報酬委員会は、取締役会の諮問機関として随時開催しており、取締役の報酬に関して、報酬制度、決定方針、金額水準などについて他社動向を踏まえ取締役会に答申しています。同委員会は取締役会の委任を受け、取締役会で決議された「取締役の報酬に関する決定方針」に則り、株主総会で承認された限度額の範囲内で取締役の個人別の支給額を算定しています。2025年は４回開催しました。

社外取締役・社外監査役会議

当社は独立役員の資格を充たす社外取締役、社外監査役をすべて独立役員に指定しており、社外取締役と社外監査役のみで構成する社外取締役・社外監査役会議を四半期に１回開催しています。この会議には社内取締役を含む当社役員および社員は出席せず、独立した社外取締役と社外監査役により運営されています。

同会議では社外取締役と、当社グループの知見を多く有する常勤監査役などとコミュニケーションを頻繁に取っている社外監査役が議論することで、多くの有益な情報が社外役員間で共有されています。また、それぞれの社外役員が認識する当社の課題について議論することで、共通認識を持って取締役会に臨むことへとつなげています。

G コーポレート・ガバナンス体制

社外取締役と社外監査役が、当社グループの課題について議論することは、リスクや機会の早期発見につながります。今後も同会議を開催することで、当社の持続可能性を高めていきます。

役員報酬

取締役の個人別の報酬については、中長期的に企業価値の継続的な向上を目指し、業績や株主価値との連動性を高め、透明性の高い報酬制度とすることを基本方針としています。取締役の報酬額については、透明性を確保するため、過半数を社外取締役で構成する報酬委員会に諮問し、その答申をもとに取締役会で決定しています。

取締役(社外取締役を除く)の報酬は、固定報酬(金銭報酬・株式報酬)および業績連動報酬で構成しています。また、社外取締役の報酬は、独立性および中立性の観点から固定報酬(金銭報酬)のみで構成しています。株式報酬については、2025年2月開催の株主総会決議に基づき、事後交付型業績連動型株式報酬を支給しています。

また、2025年2月27日開催の第73期定時株主総会以降、取締役の個人別報酬の決定における指標の在り方について報酬委員会で検討してきました。これまで以上に株価推移を意識したインセンティブにすべきとの指摘を受けて慎重に検討した結果、個人別報酬を決定する際の指標の一つとして株主総利回り(TSR)を採用する改定案を決定し、取締役会に答申しました。

サクセッションプラン

当社は、次期経営陣候補の選出方法などを含むサクセッションプランについて指名委員会で審議しています。当該審議では、社外取締役の経営経験を踏まえた知見の共有のもと、後継者候補のスキルセットやポテンシャルの見える化を進めてきました。見える化によって明確になった各候補者の課題をその後の育成につなげています。また、当該プロセスを通じて、指名委員会における次期経営陣候補についての審議の実効性向上を図っています。

2025年2月27日開催の第73期定時株主総会以降、指名委員会はサクセッションプラン実施に向けた取り組みを強化してきました。各委員は次期社長、取締役、執行役員の候補者を選定し、このうちの10名以上に対して1対1形式でインタビューを行いました。2026年7月現在、最終的な役員候補者を複数名に絞り込んでいます。

さらに、今後役員候補となり得る30～40代の人材の育成にも注力する必要があることから、早期育成のための施策や人材のローテーションの在り方についても、指名委員会で議論しています。

こうした取り組みを一層強化するため、2026年1月から指名委員会の事務局をグローバル人事部長が担う体制に変更しました。

経営陣幹部の選任と選任基準

社長以下の経営陣幹部の選任にあたっては、選任基準をもとに、指名委員会での審議を経たうえで、取締役会で決定しています。

【選任基準】

候補者の選任にあたっては、当社の企業理念である「HIOKIの理念」や経営指針を十分に理解、尊重し、企業経営に関する知識と経験が豊富であることに加え、以下の項目の資質を有し、当社グループの企業価値向上に向けた能力を有する者を選任することとしています。

①人格、識見に優れ、誠実であること
②前例にとらわれず、革新的な発想で挑戦する意思と能力を有していること
③グローバルな視点、グループ全体の視点で戦略を構想、実行する力を有していること
④コーポレート・ガバナンス、サステナビリティ、コンプライアンスへの豊富な知識と高い見識を有していること
⑤健康で気力・体力共に充実していること

2025年の報酬等の総額

区分	報酬等の総額(千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる役員の員数(名)
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役(うち社外取締役)	299,735(56,000)	179,280(56,000)	50,800(—)	69,655(—)	9(5)
監査役(うち社外監査役)	68,389(18,000)	61,200(18,000)	—(—)	7,189(—)	5(3)
合計(うち社外役員)	368,125(74,000)	240,480(74,000)	50,800(—)	76,845(—)	14(8)

G コーポレート・ガバナンス体制

スキル・マトリックス

取締役会におけるスキル・マトリックスは、下表の通りです。

当社は長期経営方針「ビジョン2030」を定めています。世界規模で化石燃料から再生可能エネルギーへとエネルギー源の転換が進む中、これまでに培ってきた電気計測のノウハウと海外販売子会社を中心に、顧客密着型の課題解決ソリューションをグローバルに展開し、あらゆる産業の脱炭素化および電動化シフトを後押ししていく方針です。

この「ビジョン2030」に基づき、グローバルに事業活動を行う製造業として保有すべきスキルを、取締役会において議論、検討、特定しました。

取締役会におけるスキル・マトリックス（2026年2月27日時点）

役職	氏名	所有する当社株式数（2025年12月末時点）	在任年数	取締役会出席状況（2025年1月～12月）	所属する任意の委員会		保有するスキル							
					指名委員会	報酬委員会	企業経営	グローバル・海外駐在	財務・会計	研究開発・事業開発・DX	製造・生産技術	営業・マーケティング	法務・コンプライアンス・内部統制	人事・労務
代表取締役社長 品質保証管掌	岡澤 尊宏	33,164株	15年	14/14回	○		●	●			●	●		
取締役専務執行役員 総務本部長生産管掌	巣山 芳計	29,248株	15年	14/14回		○	●		●		●		●	●
取締役専務執行役員 R&D本部長 兼 最高情報責任者（CIO）	久保田 訓久	10,905株	8年	14/14回			●			●				
取締役常務執行役員 グローバル営業本部長 兼 欧米統括	鷹野 保直	14,012株	5年	14/14回			●	●	●			●	●	●
社外取締役	田村 義晴	464株	3年	14/14回	○	◎ （委員長）	●	●		●	●	●		
社外取締役	丸田 由香里	－	3年	14/14回	○	○							●	
社外取締役	馬渡 修	764株	3年	14/14回	◎ （委員長）	○	●	●				●		
社外取締役	牧 辰人	－	1年	11/11回	○	○	●	●	●				●	
社外取締役	渡瀬 ひろみ	137株	1年	11/11回	○	○	●			●		●		

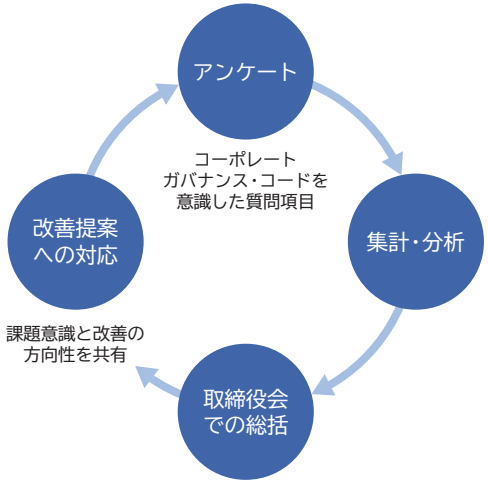
（注）各取締役の主たる専門性・経験を記載しています。各取締役の有するすべての知見・経験を表すものではありません。
社外取締役の牧辰人氏、渡瀬ひろみ氏は、2025年2月27日開催の第73期定時株主総会において就任したため、取締役会出席状況は就任後のものです。

G 取締役会の実効性

実効性評価

取締役会の実効性の自己評価として、無記名式アンケートを実施し、その結果について、取締役会において議論し最終的な自己評価としています。経営情報、顧客情報、内部監査の状況、重要会議の議事録などを取締役・監査役が、日常的に共有できる体制を整備しており、各取締役や監査役はそれらの情報を踏まえて取締役会に出席しています。取締役会においては、執行役員を兼務する取締役が業務執行の状況を報告し、各社外取締役・社外監査役が業務執行に関する指摘事項につきそれぞれ発言する機会を設けることにより、取締役会の活性化を図っています。

評価方法



アンケートの主な内容
- 取締役会の規模・構成
- 取締役会の運営・支援体制
- 取締役会の役割・責務など

2025年取締役会の実効性の概要

1. 評価方法

2025年12月、取締役9名 監査役4名に対してアンケートを実施

質問事項
- 取締役(会)の役割、責務
- 取締役会付議事項の見直し
- 取締役会の開催回数と審議時間
- 取締役会に提出される資料
- 取締役会などの機関設計、構成
- 取締役会議長による議事運営 など計12問

2. 評価結果の概要

過去の評価結果を踏まえた以下の取り組みにより、2025年は各設問のアンケート結果で概ね肯定的な回答結果となり、その効果が表れていると評価しました。また、強みとして取締役、監査役に対して必要な教育訓練が適切に実施されていることを確認しました。

一方で、取締役会に付議される議案の在り方、書面決議の積極的な活用、早期の資料提供などに対する課題が引き続き挙げられており、当社取締役会の実効性を確保するためにさらなる改善が必要であるとの評価結果となりました。また、株主・投資家との関係やコンプライアンス・リスク管理に関する課題認識が高かったことから、これらのテーマについて2026年の取締役会で適宜審議していきます。

【2025年に実施した主な改善内容】
- 取締役会前日に実施していた事前説明会に、社外取締役、社外監査役に加え常勤監査役も出席し、議案の説明は前日に実施する運営に変更
- 取締役会開催直後に経営会議を行うようにスケジュールを変更

3. 今後の対応

上記の評価結果およびそれを受けた取締役会における議論も踏まえ、以下の改善に取り組み、取締役会の実効性をさらに強化していきます。

課題/強み	2026年に予定する改善内容
限られた時間の中で、中長期の経営戦略、企業価値向上に関する議論を行うための取締役会運営改善	(1) 職務権限規程の見直し後の効果を踏まえ、会社法の規程を考慮しつつ、さらに取締役会から経営会議などに権限移譲できる事項がないか再検討を進める。 (2) 取締役会で報告していた議案のうち、書面報告でよいものがないか確認を進めると同時に、書面決議の積極的な活用も検討する。 (3) 早期の資料提供に向けた取り組みを継続する。1か月を通して、取締役会事務局により議案の整理・確認を進め、資料作成者に対するスケジュールの管理を強化する。 (4) 取締役会に提出する月次資料が長大で分かりにくいとの指摘があったことから、現在進める経営ダッシュボードの整備を加速させる。
企業価値向上に資する自由な議論機会の増加	(1) アンケート結果や2025年12月期の取締役会における議論を踏まえ、株主・投資家との関係やコンプライアンス・リスク管理に関する課題認識が高かったことから、これらの取り組み施策やその進捗を2026年12月期の取締役会で適宜審議する。 (2) その他中長期的課題等を議論できる機会を設定する。
取締役、監査役への教育訓練の機会提供	(1) オンラインセミナーなどを活用した教育訓練の実施。

G 監査役会の活動

監査役監査の状況

監査役会の体制

当社の監査役会は、常勤監査役２名、社外監査役２名の計４名で構成されています。社外監査役の弓場法氏は公認会計士および税理士の資格を有しており、財務および会計に関しての豊富な専門的見識を有しています。また、社外監査役の高橋均氏は、商法・会社法、金融商品取引法、企業法務に関する幅広い専門的見識と、企業内における監査に関する実務経験を有しています。

監査役会の活動状況

各監査役は、取締役会に出席し、長期経営方針である「ビジョン2030」の進捗確認、年度予算、中期経営計画の策定などの重要な意思決定の過程および経営執行状況の把握、リスク管理状況の確認など、会議の中で専門的知見に基づいて適切に提言・助言しています。各監査役は、取締役会に先立ち開催される「議案に係る事前説明会」に毎回出席し、内容に関する質問を行うなど、議案について事前に十分確認したうえで取締役会に臨むことで、より実効性のある提言・助言を行うよう努めています。なお、2025年は、監査役全員がすべての取締役会に出席しました。

常勤監査役は、以下の重要な会議に出席し、必要に応じて提言・助言などを行っています。

・執行役員による経営会議（合計24回）
・成長戦略会議（合計12回）
・各部門および海外販売子会社のレビュー報告会（合計４回）

また、常勤監査役は日常的に稟議書などの重要な決裁書類をはじめ、子会社の取締役会議事録、各部門および海外子会社が提出する週次報告、月次報告を閲覧するほか、各部門の定例ミーティングにも積極的に出席し、管理体制や業務の遂行、業績の進捗など会社の状況をできるだけ速やかに把握するよう努めています。また、各部門や販売子会社の責任者（管理者）に留まらず、業務担当者との直接対話も積極的に実施することで会社の状況を適時に把握し、対処すべき課題があれば直ちに助言や提言をしています。

2025年の監査上の主要な検討事項（KAM）として会計監査人（監査人）が「会社が保有する棚卸資産の実在性及び評価」を選定したことを踏まえ、常勤監査役は中間および期末の実地棚卸に立ち会うとともに、棚卸資産の評価が適切に行われていることを確認しました。

また、2025年には、海外販売子会社２社および日本国内営業拠点２か所について往査を実施し、そのうち国内営業拠点については社外監査役も同行し、監査を実施しました。識別した課題について速やかに取締役および執行部門と情報共有し、是正するよう提言を行ったほか、ストロングポイントについては他部門や拠点と水平展開するよう助言しました。

社外監査役は代表取締役社長と定期的に意見交換を行うほか、四半期に１回社外取締役との連携会議を行うなど、監査の実効性の強化にも取り組んでいます。加えて、他社の好事例をはじめ、常勤監査役との情報共有にも努めました。

さらに、社外監査役からの提案を踏まえ、監査役の独立性を担保するために、監査役候補者決定や監査役報酬決定のプロセスは取締役会および監査役会で議論し、関連する規程を見直し、監査役会が監査役候補者の推薦の有無に関して指名委員会に通達することとし、監査役の報酬については、他社水準および取締役報酬、社員給与とのバランスを考慮し監査役会で協議・決定することとしました。

内部監査部門との連携

毎月１回、社外監査役を含む監査役全員で内部監査室から定期報告を受けているほか、常勤監査役は日常的に情報交換や意見交換を行っています。また、内部監査室が行う内部監査の講評・助言や意見交換によって、監査の実効性確保に努めています。

HIOKIにおける監査役会の役割

監査役会の監査活動と企業価値向上への貢献

監査役会議長
常勤監査役
村田 英典

当社の監査役会は、「法令・定款遵守体制の確認」「個別リスクの未然防止」「海外子会社を含めた内部統制の充実」に対する監査を基本方針としています。また、定常的業務監査・実地調査、海外子会社や各部門との対話を強化するとともに、リスクアプローチ視点で対象・項目を絞り込んで重点的な監査を実施していく方針です。

2025年は、監査上特に留意すべき事項として、内部通報制度見直しの進捗状況を確認し、内部通報やその他の相談窓口との連携、グループ社員からの通報後のフロー、コンプライアンス体制の在り方を含めて取締役会で指摘するとともに、運営主体である総務本部にも適宜助言をしました。当社グループにおいて、年々、内部通報制度の重要性が高まっており、引き続き監査役会として注視していきます。

さらに、監査役の独立性の重要性が高まっていることを踏まえ、監査役候補者決定や監査役報酬決定のプロセスについて、監査役会および取締役会で議論し、関連する規程を見直しました。監査役会が監査役候補者の推薦の有無に関して指名委員会に通達するとともに、監査役の報酬については、他社水準および取締役報酬、社員給与とのバランスを考慮しながら、監査役会で協議・決定することにしました。

2026年は、基幹システムの入れ替えやサステナビリティ推進活動による企業価値向上の進捗確認などの個別リスクの未然防止に関する監査を実施するとともに、海外子会社を含めた内部統制の充実に対する監査を進め、当社の企業価値向上に取り組んでいきます。

G リスクマネジメント・コンプライアンス

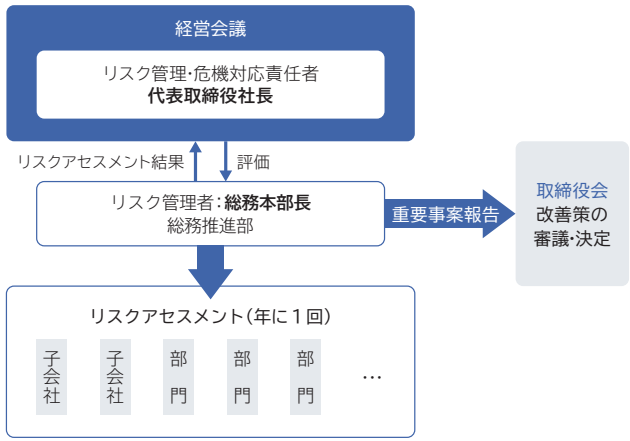
リスクマネジメント体制

「当社および子会社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制」として当社グループのリスク管理体制を整備しています。当社および子会社は、さまざまなリスクに対するリスクアセスメントと、未然防止手続きおよび事象が発生した場合の対処方法などを定めた「リスク管理規程」と「危機対応規程」を制定しています。

代表取締役社長は、リスク管理・危機対応責任者として当社および子会社のリスク管理・危機対応を総括しています。当社の各部門および子会社には年に１回リスクアセスメントを実施し、結果を踏まえ、リスク管理を主管する総務推進部が部門責任者と子会社社長にヒアリングを実施し、リスク抽出の不足の有無と各リスクに対する対応を確認するなど、必要に応じて適切な措置を講じています。

当社の各部門および子会社に対するリスクアセスメント結果は、当社の経営会議で毎年評価しています。総務本部長がその内容を取締役会に報告し、重要な事案は、取締役会で改善策を審議し決定しています。さらに安全衛生、環境対策、輸出管理などについて、全社横断的な委員会組織を設けるとともに、関連規程および要領などを全社的に整備するなど、さまざまなリスクに対応する体制を整えています。

リスクマネジメント体制図



コンプライアンス

HIOKIグループポリシー

当社はグループ一体経営の推進を目的として、「HIOKIグループポリシー」を策定しました。当ポリシーは、グループ全体の経営の基本姿勢や基本的な考え方を当社の企業理念に基づき明文化したものであり、人権、労働、腐敗防止、コンプライアンス、ビジネス倫理、財務・税務などの項目で構成されています。

社員行動規範

当社の企業理念に基づき、社員が法令、定款および社会規範を遵守した行動を取るための指針として、「社員行動規範」を制定しています。当社グループの取締役および部長級の役職者は自ら率先してこれを遵守、実践して社員の模範となるよう努めています。

個人情報保護の取り組みについて

当社グループは個人情報取扱規程を策定し、グループ全体で事業の適正かつ円滑な運営を図りつつ、個人の権利・利益を保護する体制の構築に取り組んでいます。また、研修などを通じて定期的にグループ社員への啓発活動を実施しています。

内部通報制度

社外取締役や外部機関（９か国語に対応）などを窓口とした内部通報制度を構築・運営し、法令上疑義のある行為などについて、社員が直接情報を提供できる環境を整えています。通報内容に応じて、監査役などによる調査委員会を発足して調査を実施し、調査結果は取締役会に報告して是正措置や関係者の処分を決定します。

また、現在はお取引先様など社外からの通報を受け付ける外部通報窓口も設置しています。

インサイダー取引防止規程

当社グループの役員、社員などによる当社株式の売買に関しては、「インサイダー取引防止規程」を制定し、本規程を遵守するように社内に周知しています。

コンプライアンス研修

国内勤務の社員を対象に定期的にコンプライアンス研修を実施しており、コンプライアンスの意識を高めています。

腐敗防止

当社は2024年５月に国連グローバル・コンパクトに参加し、腐敗防止を求める原則に基づき、取り組みを進めています。また、経営指針において「崇高な倫理観」を設け、社員に対して社員行動規範、各国・各地域の法令・規則を遵守することはもちろんのこと、人としての正しさを尊重し、社員一人ひとりが自らの信念に基づいて正しい行動をすることを求めています。

情報セキュリティ

内部統制システム構築の基本方針において、当社はグローバルDX推進部において情報管理体制を整備しています。情報セキュリティリスクが当社業績に与える影響が大きいことを踏まえ、同部は当社および子会社のITツールの導入および導入支援や、総合セキュリティ基盤の構築、海外子会社の現地調査、現地調査で把握した課題を踏まえた情報セキュリティの向上に努めています。また、同部は当社取締役会に適宜活動報告をしています。

財務・企業情報

HIOKIグループが特に重視している財務・非財務データを一覧で掲載しています。
株式情報とHIOKIグループの基本情報もご確認いただけます。

62　財務データ
63　非財務データ
64　株式情報・会社情報

財務情報（11年間の連結データ）

（単位：百万円）

	2015/12期	2016/12期	2017/12期	2018/12期	2019/12期	2020/12期	2021/12期	2022/12期	2023/12期	2024/12期	2025/12期
売上高	19,432	18,131	20,891	23,288	22,810	21,664	29,322	34,371	39,154	39,270	**40,531**
営業利益	2,892	1,677	2,503	3,314	2,853	2,469	5,750	7,070	7,955	7,525	**6,791**
経常利益	2,914	1,682	2,630	3,403	2,967	2,646	5,999	7,287	8,236	7,990	**7,106**
親会社株主に帰属する当期純利益	2,126	1,167	1,998	2,774	2,197	2,071	4,521	5,330	6,329	6,187	**5,457**
１株当たり当期純利益(円)	156.03	85.67	146.67	203.63	161.27	151.91	331.35	390.47	463.51	454.83	**403.18**
売上高営業利益率(%)	14.9	9.3	12.0	14.2	12.5	11.4	19.6	20.6	20.3	19.2	**16.8**
売上高経常利益率(%)	15.0	9.3	12.6	14.6	13.0	12.2	20.5	21.2	21.0	20.3	**17.5**
売上高当期純利益率(%)	10.9	6.4	9.6	11.9	9.6	9.6	15.4	15.5	16.2	15.8	**13.5**
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	10.7	5.6	9.1	11.8	8.9	8.1	16.3	17.1	18.1	16.1	**13.0**
総資産経常利益率(ROA)(%)	12.5	7.3	10.8	12.8	10.7	9.1	18.0	18.9	19.2	17.1	**14.3**
海外売上高比率(%)	45.9	44.0	45.8	48.3	49.3	50.7	58.6	63.9	63.3	63.1	**63.6**
税金等調整前当期純利益	2,906	1,668	2,609	3,601	2,975	2,707	6,006	7,283	8,233	8,034	**7,138**
総資産	23,177	23,200	25,650	27,365	27,963	30,440	36,391	40,605	45,250	48,159	**51,492**
純資産	20,721	21,035	22,786	24,216	25,122	26,012	29,454	32,779	37,122	39,820	**43,956**
自己資本	20,670	21,035	22,786	24,216	25,122	26,012	29,454	32,779	37,122	39,820	**43,956**
１株当たり純資産(円)	1,516.91	1,543.68	1,672.18	1,777.17	1,843.68	1,907.33	2,158.34	2,401.01	2,718.23	2,942.32	**3,246.70**
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,560	2,333	3,499	3,845	3,282	4,207	4,695	1,241	8,438	8,874	**7,521**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,241	△1,827	△1,166	△121	△1,199	△1,018	△826	△1,475	△3,353	△3,746	**△4,726**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△476	△680	△612	△884	△1,293	△885	△1,434	△2,455	△2,320	△3,602	**△2,706**
フリー・キャッシュ・フロー※1	△681	506	2,333	3,724	2,083	3,189	3,869	△234	5,085	5,128	**2,795**
現金及び現金同等物の期末残高	4,278	3,999	5,768	8,504	9,223	11,542	14,237	11,836	14,745	16,507	**16,723**
設備投資額	1,894	1,942	1,222	832	1,078	909	913	1,870	3,341	3,441	**4,749**
研究開発費	2,409	2,466	2,293	2,420	2,419	2,327	2,725	3,081	3,745	3,709	**5,693**
減価償却費	1,034	1,249	1,239	1,185	1,231	1,180	1,121	1,152	1,437	1,634	**1,897**
配当性向(%)	28.8	46.7	40.9	39.3	55.8	39.5	49.8	41.0	38.8	44.0	**49.6**
１株当たり年間配当金(円)	45	40	60	80	90	60	165※2	160	180	200	**200**
配当金総額	613	545	817	1,090	1,226	818	2,251	2,184	2,458	2,719	**2,706**
PBR(倍)	1.46	1.37	1.72	2.02	2.06	2.19	4.07	2.64	2.33	2.56	**1.88**

※1 営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フローの合計
※2 記念配当30円含む

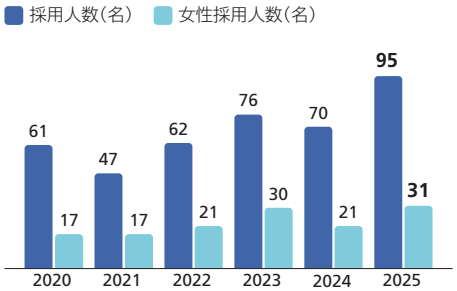
非財務情報

	2020/12期	2021/12期	2022/12期	2023/12期	2024/12期	2025/12期	備考
従業員数(名)	965	983	1,009	1,048	1,098	**1,153**	グループ全体
海外拠点従業員比率(%)	19.5	21.6	23.3	24.9	26.7	**28.7**	グループ全体
従業員平均雇用年数(年)	17.0	17.1	17.2	17.3	17.1	**16.8**	グループ全体　1/1時点
採用人数(名)	61	47	62	76	70	**95**	グループ全体
女性採用人数(名)	17	17	21	30	21	**31**	グループ全体
新卒定着率(%)	98.4	98.4	98.4	96.7	96.6	**96.6**	HIOKI本社のみ、入社後3年の在籍率　4/1時点
女性管理職比率(%)	7.4	7.4	8.4	7.4	6.4	**10.7**	HIOKI本社のみ　1/1時点
外国籍人材数(名)	8	8	9	12	19	**25**	HIOKI本社のみ
障がい者雇用率(%)	2.0	1.9	2.2	2.5	2.5	**2.7**	HIOKI本社のみ、パート含む　6/1時点
男性育休取得率(%)	12.9	26.7	50.0	63.3	73.5	**56.6**	HIOKI本社のみ
女性育休取得率(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	**100.0**	HIOKI本社のみ
育児休職後の復職率(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	**100.0**	HIOKI本社のみ
年次有給休暇取得日数(日)	11.7	13.1	14.7	13.3	15.0	**14.6**	HIOKI本社のみ　3/31時点
HIチャレンジ件数(件)	–	13	12	9	8	**6**	HIOKI本社のみ

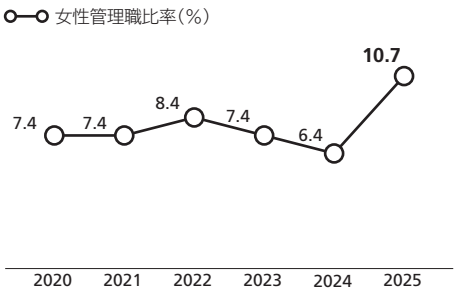
産業財産権(件)	1,155	1,133	1,031	1,041	1,111	**1,100**	HIOKI本社のみ
外国権利の占める比率(%)	16	18	22	23	29	**33**	HIOKI本社のみ

取締役・監査役(名)	11	10	10	12	11	**13**	HIOKI本社のみ
社外取締役比率(%)	28.6	33.3	33.3	50.0	42.9	**55.6**	HIOKI本社のみ
社外監査役比率(%)	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	**50.0**	HIOKI本社のみ

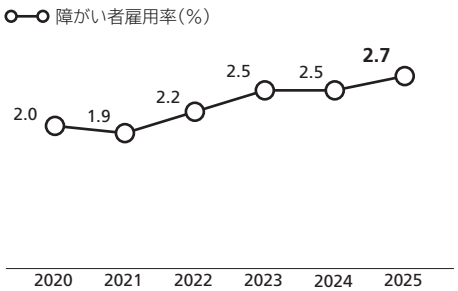
採用人数／女性採用人数



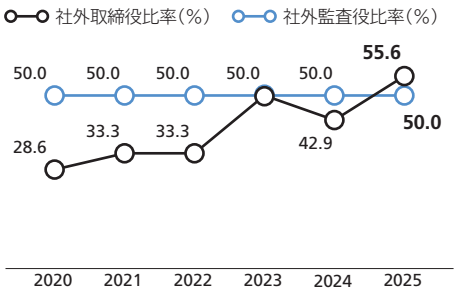
女性管理職比率



障がい者雇用率



社外取締役比率／社外監査役比率



株式情報（2025年12月31日現在）

株式の状況

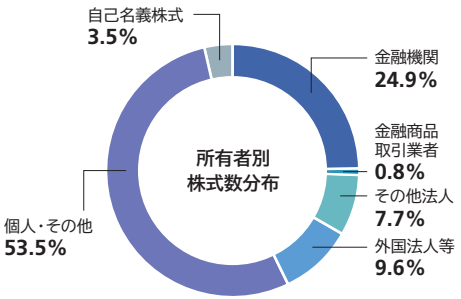
発行可能株式総数	40,514,000株
発行済株式の総数	14,024,365株
株主数	8,641名

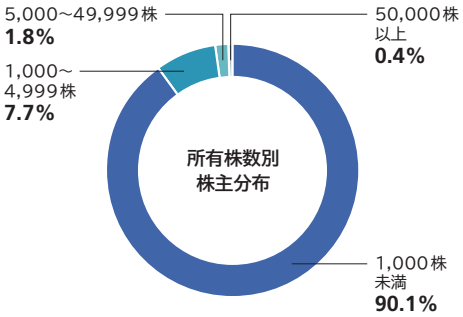
大株主

株主名	持株数(千株)	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)	1,428	10.55
日置電機社員持株会	837	6.18
日置恒明	790	5.84
株式会社八十二銀行	661	4.89
公益財団法人HIOKI奨学・緑化基金	601	4.44
日置妙子	573	4.24
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	569	4.21
明治安田生命保険相互会社	510	3.77
日置勇二	419	3.10
日置秀雄	340	2.51

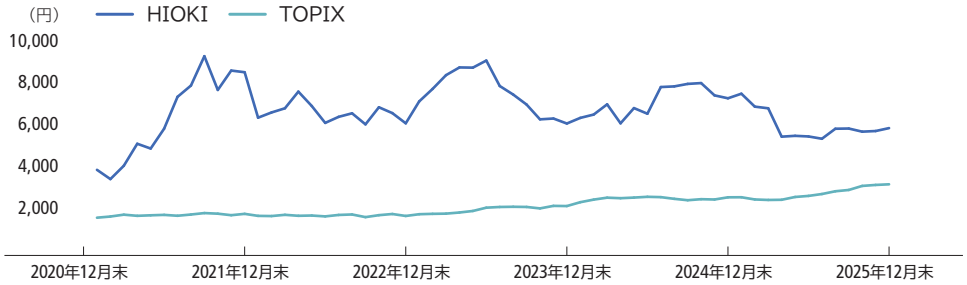
(注) 1. 株式会社八十二銀行は、2026年1月1日付で株式会社長野銀行と合併し、株式会社八十二長野銀行に商号を変更しています。
2. 当社は自己株式を485千株保有していますが、上記大株主からは除外しています。
3. 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

株主の状況





株価推移



会社情報（2026年2月26日現在）

会社概要

商号	日置電機株式会社
英文商号	HIOKI E.E. CORPORATION
創業	1935年(昭和10年)6月
設立	1952年(昭和27年)1月
商標	HIOKI
資本金	32億9,946万円
従業員数	1,153名 (2025年12月31日現在、連結)
事業内容	電気計測器の開発、生産、販売・サービス
本社・工場	長野県上田市小泉81

グループ会社	日置フォレストプラザ株式会社
	HIOKI USA CORPORATION
	日置(上海)測量技術有限公司
	HIOKI SINGAPORE PTE. LTD.
	HIOKI KOREA CO., LTD.
	HIOKI INDIA PRIVATE LIMITED
	HIOKI EUROPE GmbH
	台湾日置電機股份有限公司
	PT. HIOKI ELECTRIC INDONESIA
	HIOKI ELECTRIC (THAILAND) CO., LTD.
	HIOKI MEA FZCO
	HIOKI ELECTRIC VIETNAM COMPANY LIMITED

外部評価

厚生労働省「プラチナくるみん」

厚生労働省「えるぼし」

GPTW Japan 2026年版「働きがい認定企業」

経済産業省・日本健康会議「健康経営優良法人2026」

D&I AWARD 2025「ベストワークプレイス」

環境省 自然共生サイト 30by30(OECM)

CDP 2025 サプライヤーエンゲージメント評価におけるスコアリングAを取得

ecovadis 2026 BRONZE メダル取得

イニシアチブへの参画

国連グローバル・コンパクト

気候関連財務情報開示タスクフォース

自然関連財務情報開示タスクフォース

サーキュラーパートナーズ サーキュラーエコノミーに関する産官学のパートナーシップ

HIOKI
日置電機株式会社

本社／〒386-1192　長野県上田市小泉81
TEL 0268-28-0555　FAX 0268-28-0559
ウェブサイト　https://www.hioki.com/ja

HIOKIロゴマークについて

「O」は単純な丸ではなく、楕円形をしています。これは、地球が卵を抱擁する姿をモチーフに、「ひと」を育み、新しい「もの」を誕生させ、社会の発展に貢献するというイメージをデザインしたものです。