



イベント概要

【企業名】株式会社西島製作所

【イベント名】2024年度決算説明会

【決算発表日】2025年5月14日

【決算説明会開催日】2025年5月15日

【登壇者】代表取締役 CEO 原田 耕太郎

【開催形式】ハイブリッド（リアル会場×インターネット配信）

2024年度連結決算説明資料

2025年5月14日
株式会社 西島製作所 (6363)

株式会社西島製作所、代表取締役 CEO の原田でございます。本日はお忙しい中、ご参加いただきましてありがとうございます。30分程度の説明の後、なるべく皆様のご質問にお答えする時間を取りたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

まず2024年度の実績と中期経営計画のレビュー、そして2025年度の見通し、株主還元についてトピックスについてお話する形で進めていきたいと思っております。

【1】2024年度の実績

【2】中期経営計画及び2025年度の見通し

2029年度に向けて ～トリシマの戦略と飛躍へのギア～

【3】株主還元

【4】トピックス

2024年度決算ハイライト

- ✓ **受注高**は、**956億円**と**過去最高**。
- ✓ **売上高**は、**865億円**と**5年連続過去最高**。
- ✓ **営業利益**は、収益性改善への取組みは進展しているものの、なお途上にあり、**前期比より減少し、54億円**
- ✓ **計画値**に対しては、受注・売上は概ね計画通りとなるも、**利益は未達**。
- ✓ 2024年度の1株当たり**年間配当金**は、計画通り**60円**。

4

昨年度の決算ハイライトですが、受注高、売上高ともに過去最高ということでお客様のご支持を受けて仕事は豊富にいただき、受注残も期末としては初めて1000億円を超えています。

一方、利益の面では、たくさん仕事がある中で、若干混乱していることは昨年度の上半期でお話しました。下期ではかなり改善していますので今日それを見ていただき、それが今期につながるというお話をさせていただきますが、2024年度については前期よりも減少して営業利益は54億円になっています。

計画値につきましては、受注、売上はおおむね計画通りですが、今お話しましたように、利益については未達です。

最後にお話しする株主還元については計画通り、下期も1株当たり30円で年間60円の配当とさせていただきます。

混乱ということは非常に悪い言葉ではありますが、当社の中でCOOのアリスター・フレットが言っているのはGrowing Pain、「成長痛」だということです。

皆さんもご存知のように青春期、10代の後半ですね、ぐっと身長が伸びるときに膝が痛くなったり、いろんなところにひずみが出てきますが、まさにそれを去年経験して、それを乗り越えるための施策を打ってきましたので、今年はそれをきちっと打ち続ければ、2025年度はよくなるということを今日はぜひ皆さんにお話したいと思います。

2024年度 連結決算実績（累計）

受注：官需は横ばい、民需は4.0%増、海外は13.9%増で、全体では8.7%増の956億円。
 売上：官需は13.2%増、民需は8.1%減、海外は7.6%増で、全体では6.7%増の865億円。
 利益：売上総利益率の低下と販管費の増加により減益。

※増減は対前年度比

単位：億円

	2023年度	2024年度	前年度比		計画 11/14公表	計画比	
			額	率		額	率
受注高	880	956	+76	+8.7%	910	+46	+5.1%
売上高	811	865	+54	+6.7%	880	▲15	▲1.7%
売上総利益 (売上総利益率)	231 (28.5%)	235 (27.2%)	+4 (▲1.4pt)	+1.7%			
販管費	163	181	+18	+11.0%			
営業利益 (営業利益率)	68 (8.4%)	54 (6.2%)	▲14 (▲2.2pt)	▲20.6%	62	▲8	▲12.9%
営業外損益	▲5	▲9	▲4	—			
経常利益	63	45	▲18	▲28.6%	55	▲10	▲18.2%
特別利益	22	14	▲8	▲36.4%			
親会社株主に帰属する 当期純利益	62	41	▲21	▲33.9%	48	▲7	▲14.6%

期末レート (1USD) 2024/3末:151.41円 2025/3末:149.52円

5

まず2024年度全体、繰り返しになりますが受注、売上はいいのですが、売上高総利益率が1.4ポイント下がりました。また、販売管理費が大きく伸びて営業利益がカバーできず減益になっています。

上期の決算を発表したときに、本当に申し訳なかったんですけども計画を下方修正しましたが、実はそれも達成できませんでした。これについて次のページからお話していきたいと思います。

2024年度 連結調整前 単体決算実績（累計）

単位：億円

	2023年度	2024年度	前年度比		計画値	計画比	
			金額	率		金額	率
売上高	629	642	+13	+2.1%	680	▲38	▲5.6%
売上総利益 (売上総利益率)	142 (22.6%)	129 (20.1%)	▲13 (▲2.5pt)	▲9.2%	—	—	—
販管費	99	105	+6	+6.1%	—	—	—
営業利益 (営業利益率)	43 (6.8%)	24 (3.7%)	▲19 (▲3.1pt)	▲44.2%	35 (5.1%)	▲11 (▲1.4pt)	▲31.4%

○前年度比

- 増収となるも、売上総利益率の低下と販管費の増加（計画通り）により営業利益は19億円の減少。

○計画比

- 官需と海外の売上に一部期ずれが生じたことにより、計画値に及ばず。
- 売上総利益率に関しては、下期22.5%の見込みに対して22.1%とほぼ計画通りに進捗したが若干未達。
- 営業利益は、売上未達の影響（▲8億円）と利益率未達の影響（▲3億円）により、35億円の見込みに対して24億円にとどまる。

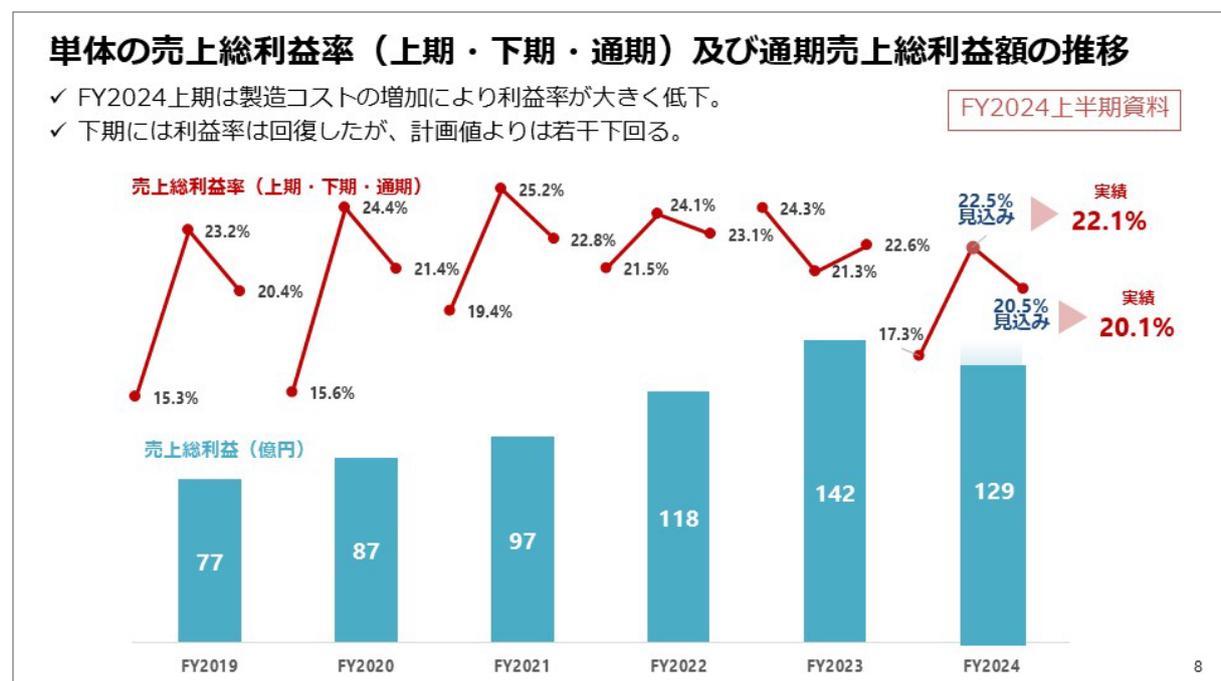
6

いつものように西島製作所単体と、20社近くある子会社とに分けて話をします。まず単体については若干の増収ですが、大きく減益になっています。下方修正した計画が売上680億円、営業利益は35億円ということで6ヶ月前にお話しました。計画未達の原因は2点あります。一つは売上が38億円、約40億円足らずに計画比減になったこと。これは官公需で20億円と海外で20億円ぐらいです。

官公需については皆さんご存知のように人手不足、資材高騰、いろんなことがあるんですけども、土木工事が遅れて私どもの責任ではないことで工事が遅延している、あるいはいろんな事情があって計画変更になっているということで、売上らなかったものがあります。

海外についても私たちの責任ではなくて、お客様が船を手配できなかった、あるいはお客様の事情によって現地で物を運べなかったと、いろんなことがありまして、それが約38億円の減収要因です。

下期については、下段にも記載のとおり、売上高総利益率が22.1%まで回復しました。これは、売上40億円に対して22.1%の粗利率を掛けると、売上未達の影響が約8億円に相当します。なお、この22.1%という数字は、当初見込んでいた22.5%には若干届きませんでした。ただし、これは昨年11月にもご説明したとおり、2024年度上期の業績が非常に悪く、前年同期比で売上高総利益率が7ポイント以上も低下したことを踏まえると、下期での回復は計画どおりの動きと言えます。さまざまな要因がありましたが、当初から下期の改善を見込んでいたとおりの結果になっています。



2024年度 連結調整前 単体決算実績（上期・下期別）

2024年度上期は、前年度に比べて大きく減益したが、下期にはほぼ計画通りに回復。

	FY2023 上期 (1-2Q)	FY2024 上期 (1-2Q)	FY2023 下期 (3-4Q)	FY2024 下期 (3-4Q)
売上	263	266	366	376
売上総利益 (売上総利益率)	64 (24.3%)	46 (17.3%)	78 (21.3%)	83 (22.1%)
販管費	48	53	51	52
営業利益 (営業利益率)	16 (6.1%)	▲8 (▲3.0%)	27 (7.4%)	32 (8.5%)

7

2023年度の下期と2024年度下期を比較すると、2024年度下期は前年度よりよくなっていますが、やはり上期のマイナス分を取り返せずに、通年では大きな減益になりました。

ただ強調したかったのは、計画通りによくなっていますよ、ということをご指摘いただければということでお話をしました。

2024年度 連結調整前 子会社決算実績（累計）

単位：億円

	2023年度	2024年度	前年度比		計画値	計画比	
						金額	率
売上高	273	320	+47	+17.2%	280	+40	+14.3%
売上総利益 (売上総利益率)	97 (35.5%)	115 (35.9%)	+18 (+0.4pt)	+18.6%	-	-	-
販管費	69	82	+13	+18.8%	-	-	-
営業利益 (営業利益率)	28 (10.3%)	33 (10.3%)	+5 (±0pt)	+17.9%	29 (10.4%)	+4 (▲0.1pt)	+13.8%

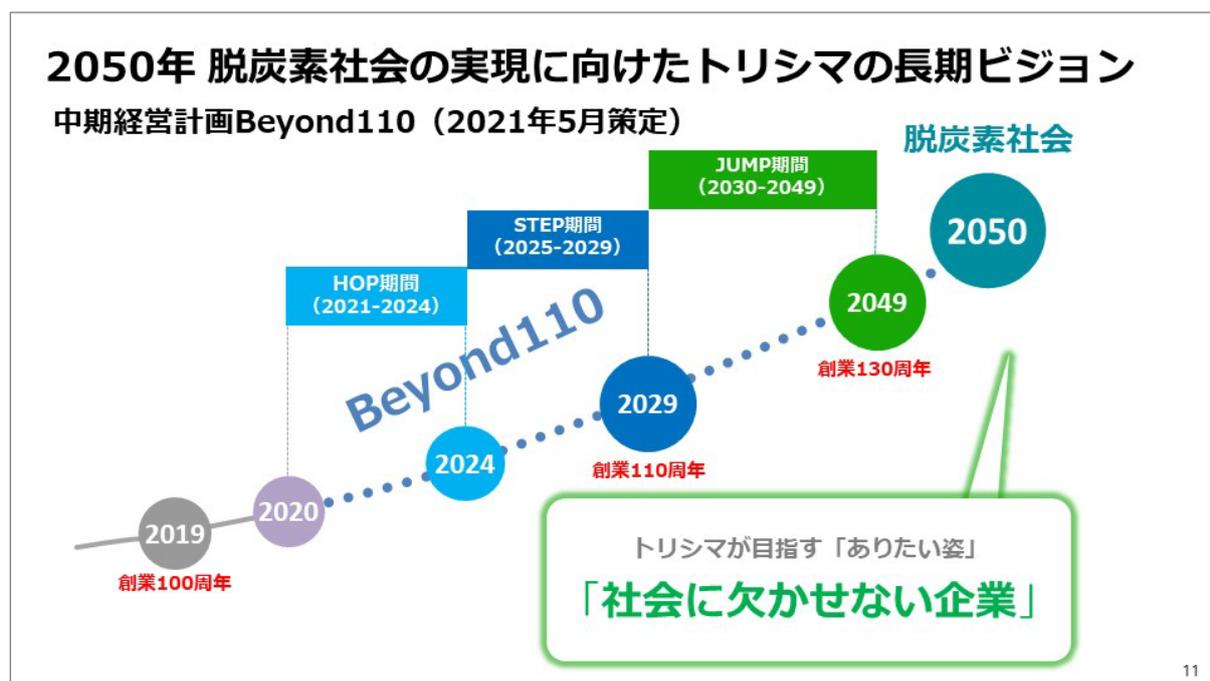
- 子会社は全般に好調を維持し、前年度比、計画値いずれも上回る。
- 製造（5社）、プロジェクト（1社）、サービス（15社）の全分野で増収増益。

9

単体としては減益となりましたが、子会社については増収増益ということで計画比もほぼ若干ずつ上回っています。

子会社には、ものづくりの会社もプロジェクトの会社もありますが、サービス子会社を中心です。ハイテクポンプ、プロジェクト、サービス全分野で増収増益となりました。子会社が順調で貢献したと、そういう年になりました。

これが 2024 年度の状況です。これを受けて、今年度以降がどうなるかということをお話していきたいと思います。



中期経営計画ですが、2021 年度から 2024 年度、昨年度までの 4 年間で最初の期間の「ホップ期間」としており、それが 2024 年度で終わりました。今年度から、2029 年度の創業 110 周年に向けた「ステップ期間」に入ります。

その後は、2049 年の創業 130 周年に向けた「ジャンプ期間」と位置づけ、2050 年に向けてカーボンニュートラルの実現に向けた大きな取り組みを進めていきます。

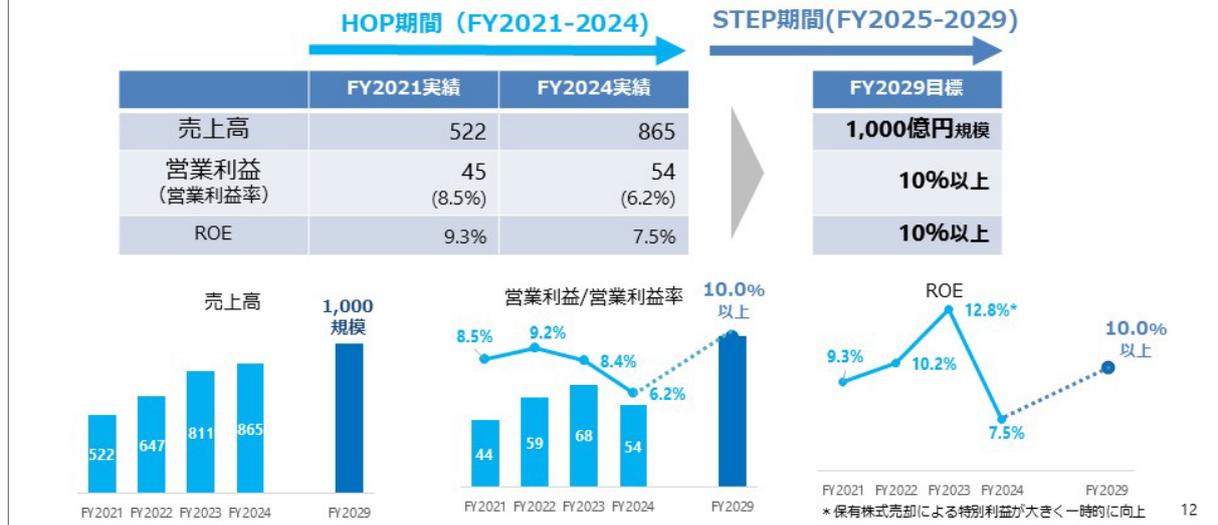
ホップ期間で築いてきた基礎を、次のステップ期間で着実に実現へと移し、最終的には社会に欠かせない企業としての地位を確立したいと考えています。これが当社の長期ビジョンです。

この中で昨年、2029 年に向けた目標を出しました。

HOP期間実績及びSTEP期間最終年度の目標

HOP期間中は、売上が想定を上回るペースで拡大。

STEP期間では収益性の向上に注力し、最終年度（2029年度）の目標達成をめざす。



まず「ホップ期間」の2021年度から2024年度は、先ほどお話したように、売上については522億円から865億円と約1.6倍。2029年の中期経営計画に向けて順調に伸びています。

受注残は1000億円を超えていますし、今期については後からお話しますが、約900億円の売上をめざして順調に伸びています。

一方、利益ですが、5年間で受注が1000億近くにまで急激に伸びているので、ここはやはり「成長痛」と申しましたが、混乱で物作りが追いつかず「力業^{ちからわざ}」で対応している、という状態です。「力業^{ちからわざ}」というのは、外注に振り替えるとか、残業で対応するとか。企業としてはあまりよくない状態なので、しっかりと物作り体制を整え、これかから5年かけて営業利益率10%を実現していく方針です。これについては、後ほど詳しく説明します。

売上1000億円で営業利益100億円をめざしていけば、ROEについても10%は十分達成できると思っています。

繰り返しになりますが、今、仕事はたくさんいただいている中で、社会課題としてあるのは、地球温暖化であったりエネルギー転換であったり、気候変動による雨の降り方がひどくなってきていたり。あるいは雨が降らずに水が不足していたり、食料が足りないなど、いろんな分野で仕事はありますので、その仕事をきちっと形に変えていくことが、この5年間の「ステップ期間」の課題になります。整理すると、テーマとしては二つ。

STEP期間のテーマ（重点課題）

1. 「つくる力」の強化

「フロントローディング」と「生産能力増強」の両軸で、
内製比率を引き上げ、収益性を向上。

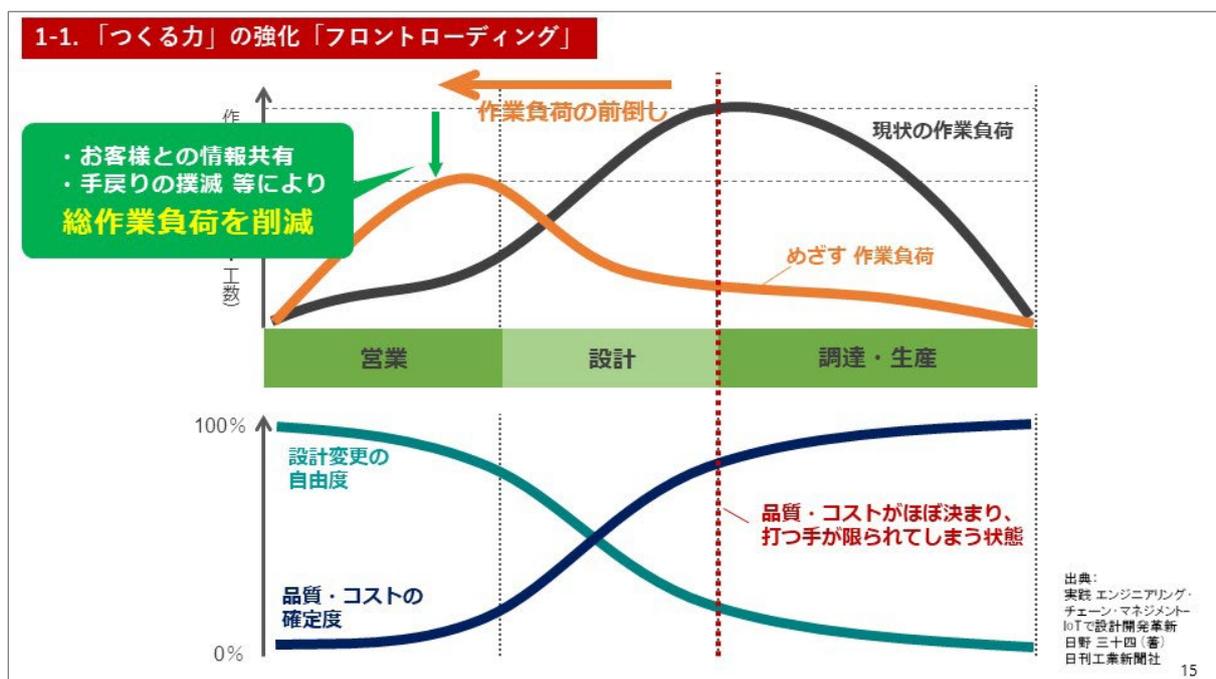
2. サービス事業の強化

収益性の高いサービス事業をさらに拡充し、全体収益を底上げ。

13

一つは、繰り返しになりますが、きちっと 1000 億の仕事をこなすこと。その中身ですが、今は新規納入のポンプがどんどん出ていっているの、これをきちっとメンテナンスしてサービス事業に変えていく。この二つが、この5年間の大きなテーマになります。

この仕事をこなすという「つくる力」の話ですが、大きく二つあります。一つは、今、少し混乱しているものづくりの現場を立て直して生産性を上げていく、ということ。もう一つは、そもそもの生産能力を増強していく、ということです。この両軸で、今外に出ていっている外注費とか作業のやり直しとか、そういった無駄をなくして収益性を上げていきたいと考えています。まずはそのあたりから、



順を追ってお話します。

これは、普通のものづくりの流れなんですけども、まず営業が受注して、それをトリシマとして設計して形に変えていく、というプロセスになります。営業については、ある程度、受注量が増えても、システム化を進めるなどして、何とか対応できている状況です。ただ、そのあとの設計については、まだまだ対応しきれれていません。単純に仕事が増えすぎて、対応が追いついていないのが実情です。

また、営業と設計の間でのコミュニケーションがうまくいっていなかったり、あるいは設計と営業の間で確認作業が何度も行われて、仕事が行ったり来たりしてしまう、といった課題もあります。

その結果として、設計の工程が遅れてしまい、最終的には調達や生産の現場にしわ寄せが来て、先ほどお話ししたような「力業」^{ちからわざ}で対応せざるを得ない、という構図になってしまっているんです。

本当に去年は、この工程が混乱すればするほど、もう打つ手がなくなるという状況になってしまっていました。そこで今年は、思い切ってやり方を変えました。これは自動車会社、特にトヨタさんなんかがよくやっている方法なんですけど、もっと上流で品質を決めてしまう、あるいは、お客様の仕様を確定させてしまおう、という考え方です。

そのために、設計のエンジニアを営業の現場に近づけています。官需の部隊も、民間の部隊も、海外の部隊も、それぞれかなり営業寄りにシフトさせました。ようは、技術者が前に出て、お客様の近くで仕様を決めてしまう。そうすることで、今までのように、営業が分からないことを設計に聞いて、営業がそれをお客様に伝えて、お客様からまた営業にきて、というような伝言ゲームを減らしていこうということです。これを、営業のフロントで完結させる。それが当たり前になるように、今年度から本格的に動き出しています。

さらに、新しい取り組みとしては、GoogleのGeminiというAIも導入し始めています。AIエージェントというほどではないんですけども、たとえば、営業の現場に技術者も入ってくることで、お客様とのコミュニケーションを設計部門を通さずに、AIを使いながら仕様を決めてしまおう、ということも始めています。そうすることで、とにかく早く形にしていくことによって、仕様が決まるラインがどんどん前に来るので、生産、調達部門に余裕が出てきます。

例えば、ポンプを10個作らなきゃいけないとします。調達して、生産して、トリシマとして10個分の生産能力はあるんです。ただ、それを10日間で作るなら全然問題ないんですけど、スケジュールがずれ込んでしまって、残り5日で10個作らなきゃいけないとなると残業しなければならなくなります。ただ、能力としては1日1個ですから、残りの5個は外注に出ざるを得ないということになります。そうならないように、フロント・ローディングで生産性を上げるということを下期もだいでできてきましたので、今期は人も大きく移動させながら、従来の負荷から「めざす負荷」へ。ここでは、やり直しや確認作業がなくなるので、そもそも総負荷が下がる、と。まずは、1000億を今の体制で

きるように、自分たちの力で変えていこうというのが今年のテーマになります。

1-2. 「つくる力」の強化 「生産能力増強」

子会社の活用（グループ内での強化）

- ① インドサービス拠点に機械加工工場を新設、グループ内の機械加工能力を増強。
- ② 主力製品のひとつであるボイラ給水ポンプの一部を九州トリシマに移管、本社の生産能力を他に振替。



インドサービス会社（TPIPL）



九州トリシマ

M&Aによる機械加工能力の強化

機械加工会社のM&Aにより、外注して社外流出していた利益を内部に取り込む。

16

それと、そもそも恒常的に 1000 億に近いお仕事をいただけるようになったので、もう一つの取り組みは、グループ内の会社を活用して、作れるところで作るということをもっとやっていきたい。一つはインドに工場があるのですが、その工場の横に機械加工工場を新設し、今工事を始めています。ここでグループ内の機械加工をやっていきたい。

インドは皆さんご存知のように人口が伸びており、インド政府も機械加工のプログラムを中心に非常に人材育成に力を入れています。本当に人材を獲得しやすいということで、インドというのは一つ、トリシマが注目している地域です。それから九州トリシマで、標準的なポンプを作っているのですが、すでにトリシマのシェアが高いところ、例えばゴミ焼却分野であったりバイオマスであったり。こういった分野では、一部、ボイラ給水ポンプという今本社で作っているものを使うのですが、これを本社の設計を通さずに九州トリシマの設計で作ってしまおうということで、九州トリシマですべての製品に対応できる体制づくりも始まりました。

それと、そもそもグループ内ではなく外部の力も活用していきます。特に機械加工です。組立てはある意味、残業すればできるのですが、機械加工というのは機械あるいは時間が限られてしまっているので、この分野については外の会社に流れた分を、その会社自体をグループ内に取り込んで内部で収益化していこうということです。今までトリシマの仕事をしていただいた会社を、トリシマグループに入っていただくという作業を進めており、今年、何社か M&A を行う予定です。こういうことをやりながら「つくる力」を伸ばしていきたい。

2. サービス事業の強化

ハイテクポンプで納入実績を積み上げてエンドユーザの近くにサービス拠点を置き、高収益のサービス事業につなげ、**全体での利益率向上を図る。**

連結売上高（億円）

- ハイテクポンプ
- 国内サービス
- 海外サービス



18

もう一つのサービス事業。この棒グラフで一番左が 2020 年度、右が 2024 年度、つまり「ホップ期間」ですが、ピンクの棒がハイテクポンプで、新規のポンプをどれだけ売り上げたかということになります。2020 年度には 132 億円だったのが、今 360 億円、350 億円レベルになっています。新規ポンプが 3 倍近くなっていると。私たちが「成長痛」と言っているのはこういうことなのですが、ここはここで伸びています。

ただ残念ながら、新規ポンプというのはやはり世界で競争していますから、比較論ですがサービスから見ると、それほど収益性を上げることはできません。ただ、これだけ売ることによって、サービスの伸びがこれからついてきます。これからの 5 年間、サービスが動き始めることによって、サービスの売上高が 250 億円から 350 億円、1000 億円の中の 35%にできるだろうということで、収益力の嵩上げをしていこうということを今、日本も海外も必死になってやっています。

海外については、後ほど詳しくお話しますが、海水淡水化や発電プラントの仕事が多くなっています。とくに海水淡水化は中東が中心で、大型ポンプについては北アフリカへの納入がかなり増えてきています。そうした状況を踏まえて、北アフリカでの最初の拠点として、エジプトにサービス工場を建設中で、今年中に稼働を始める予定です。

2. サービス事業の強化

世界16ヶ所の拠点で現地に合わせた顧客対応力を強化し、サービスビジネスの拡大を推進



ドバイには 15 年前に工場を建てていて、その子会社として 5 年前にはサウジアラビアにも工場を作りました。ただ、そちらのキャパシティが足りなくなってきたので、移転して、新しい工場を今年から本格的に稼働させています。

それからカタールについてですが、コロナの期間中、特に国交が断絶していた頃は、カタールとドバイの間の行き来がなかなか難しく、カタールで本格的なサービス体制を立ち上げることができませんでした。でも、ようやくサービス工場を建てることができました。

カタールとアブダビでは、現在リースという形でサービス工場を使っていて、すでに機械も搬入され、両拠点とも稼働を始めています。

いずれにしても、中東や北アフリカを中心に、多くのポンプを納入してきました。これからの 5 年間で、それらをどれだけサービスにつなげていけるか——お客様の近くで、信頼を得ながら仕事を増やしていけるか——そこに今、力を入れているところです。

全体ではこういう形で、東南アジアと中東が中心。それからアメリカも実は受注高が増えていて—タリフの問題も、もしご質問があったら答えようと思いますが—アメリカも非常に今仕事が増えているという状況の中でサービスを強化していきたい。

2025年度決算見通し（連結）

- 豊富な受注残から、**6年連続の増収**を見込む。
- 収益性の改善と販管費の抑制より、**増益**を見込む。

	2024年度 実績	2025年度 見通し	増減	
			額	率
受注高	956	900	▲56	▲5.9%
売上高	865	890	+25	+2.9%
売上総利益 (売上総利益率)	235 (27.2%)	245 (27.5%)	+10 (+0.3pt)	+4.3%
販管費	181	178	▲3	▲1.7%
営業利益 (営業利益率)	54 (6.2%)	67 (7.5%)	+13 (+1.3pt)	+24.1%
経常利益	45	58	+13	+28.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	41	43	+2	+4.9%
期末レート (1USD)	2024/3末:149.52円	想定145円		

20

この二つによって収益性を上げようということで、これが 2025 年度の見込みになります。売上は先ほどお話したように 890 億円、それから売上高総利益率はまだまだ途中段階なので、それほど大きな改善は見込んでいません。

ただ一方で、幸いにも販管費がずっと伸び続けてきたのが今期については少し下がります。人件費は伸びているのですが、同時に先ほど話したフロント・ローディングによってあまり人を増やさないとすることも始まっていたり、あるいは AI の利用とかです。そういうことをやっています。

大きく減っているのは、販管費の中に販売手数料とか、あるいは出荷後の荷造り運送費というのが約 10 億円減るということで、今期については販管費が減る見込みです。これを合わせて、営業利益は 2 年前の水準の 67 億円に戻って、営業利益率も 10%にはまだまだ足りませんが、7.5%まで回復するという見込んでおります。

2025年度決算見通し（単体・子会社）

■単体

	2024年度 実績	2025年度 見通し	増減	
			額	率
売上高	642	650	+8	+1.2%
売上総利益 (売上総利益率)	129 (20.1%)	135 (20.8%)	+6 (+0.7pt)	+4.7%
販管費	105	99	▲6	▲5.7%
営業利益 (営業利益率)	24 (3.7%)	36 (5.5%)	+12 (+1.8pt)	+50.0%

期末レート (1USD) 2024/3末:149.52円 想定145円

■子会社（連結調整前）

2024年度 実績	2025年度 見通し	前年度比	
		額	率
320	339	+19	+5.9%
115 (35.9%)	118 (34.8%)	+3 (▲1.1pt)	+2.6%
82	85	+3	+3.7%
33 (10.3%)	33 (9.7%)	±0 (▲0.6pt)	±0

単体も子会社も増収増益です。単体は、若干増収で、利益率も改善することで増益になると考えています。子会社については、これからの世界経済が、たとえば今のトランプ政権の動きなどでどれだけ減速するか——いろんな要因があるとは思いますが、サービスは今後も大きな柱になると考えていますが、たとえば中国については、おそらく減速するだろうという見通しを立てています。

子会社全体としては2024年度並みかプラスアルファで、売上339億円、営業利益33億円を見込んでいます。

これをもとに、2025年度の計画を達成していきたいと思っております。

株主還元

①配当金

中長期視点での価値創造に必要な投資を優先した上で、**純資産配当率 (DOE) 3.0%及び配当性向35%**を目安に、**累進配当**をめざす。

	FY2023	FY2024	FY2025 予定
一株当たり年間配当 (円)	58	60	62
純資産配当率 (DOE) (%)	3.1%	3.0%	2.9%
配当性向 (%)	24.7%	39.3%	38.6%

②自己株式の取得

必要な内部留保の水準を考慮しつつ、資本の状況や経営環境の変化、当社株価の動向などを考慮した上で機動的に実施。

取得総額	10億円 (上限)
取得株式総数	60万株 (上限、消却予定) 発行済株式総数の2.25%
取得期間	2025年5月15日～2026年3月31日

23

さて、これを受けて株主還元ですが、計画通り 2024 年度については、先ほど話しましたように 60 円、それから累進配当をめざして少しですが、今期については 62 円。DOE は 3%、配当性向は 35% をめざしています。2024 年度については、たまたま利益が少なかったので配当性向は 40% 近くになりましたが、このレベルを保っていきたいと考えています。また、皆さんご存知のように、今株価が乱高下していますので、トリシマとしてはやはり割安感があるときには自己株を買って皆さまに還元をしたいということで、総株式数の 2.25% については枠を取って買い入れて消却をしようということで、1 年間 10 億円の枠を昨日発表させていただきました。

トリシマのマテリアリティ (重要課題)

今後も引き続き、トリシマが得意とする分野での課題解決に貢献し、社会に欠かせない企業をめざします



25

最後にトピックスですが、これがトリシマのマテリアリティです。何度もお話ししているように、地球規模の課題として、CO2の増加や温暖化、エネルギー転換、異常気象、インフラの老朽化、水不足、食料不足があります。こうしたすべての分野で、ポンプは大きな役割を果たせるとして、お客様からも高く支持されています。

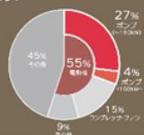
この姿勢をこの先5年間もしっかり続けていきます。本当に仕事はたくさんありますので、これを着実に進めることで、社会に貢献できる企業としてこれからも成長していけると考えています。

①スーパーエコポンプによる省エネ推進

スーパーエコポンプが省エネ大賞最高位の 「経済産業大臣賞（電気需要最適化分野）」受賞

日本におけるポンプの消費電力量の現状

日本の年間消費電力量は約1兆kWh^{※1}
その31%の電力をポンプが消費^{※2}しています。
トリシマは「世界最高水準の高効率ポンプで省エネ」を推進しています。



ポンプの省エネシミュレーション

- ・ポンプの年間消費電力量：3,122億kWh^{※2}
- ・電力単価：25円/kWh
- ・CO₂換算排出係数：0.000429 t-CO₂/kWh^{※3}

全てのポンプで
20%の省エネを
達成した場合

<CO₂排出量>
約2,680万トン削減

<消費電力量>
約624億kWh削減

<コスト>
約1兆5,600億円削減

全消費電力量
約6.2%
産業分野の
消費電力量^{※4}
約13.3%
に相当

高効率設計による消費電力量の削減で
持続可能な社会への貢献に加速！

**脱炭素×エネルギー最適化を両立する
技術革新の牽引役へ**

**大型工場にターゲットを絞り省エネ提案実施
今後、AIデータセンター向け提案活動にも注力**



※1 Enerdata「グローバルエネルギー統計イヤーブック2018」

※2 数値出所：一般財団法人省エネルギーセンター「平成26年度エネルギー使用合理化促進基盤整備事業（産業用機器等に関する使用実態及び削減調査）報告書」

※3 出典：環境省「電気事業者別排出係数・令和4年度実績」代替値

※4 約4,680億kWh（経済産業省）「令和4年度エネルギーに関する年次報告（エネルギー白書2023）」の産業部門の割合46.8%を元に算出

26

昨今の話題としては、一つは省エネ分野で省エネ大賞、それも経済産業大臣賞というのを経済産業省からいただきました。これから再生エネルギーの本格的な立ち上がりはやはり2030年以降になりますので、その前は第4のエネルギーとしてもっとポンプで省エネしてほしいという期待を受けてこういう賞をいただいたと思っていますし、これをサービスに使っていきたいと思っています。

②次世代エネルギー用ポンプの提供（アンモニアポンプ）

商用サイズでのアンモニアポンプシステム ～実液試験に成功～

◆2月～3月

アンモニアの実液を用いた試験実施
@インドネシア

結果：想定通りの性能を確認

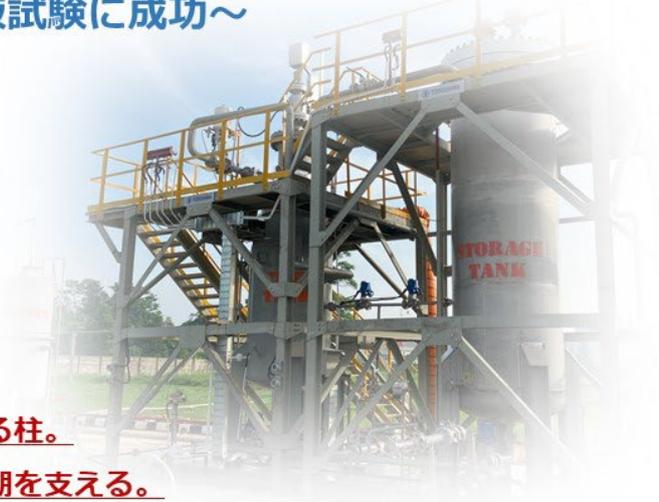
→製品の性能・安全性を実証

◆今後

具体化が見込まれるプロジェクトの
すべてを受注ターゲットとする。

脱炭素社会への移行を支える次なる柱。

確かな技術で社会インフラの転換期を支える。



27

あるいはアンモニアについても去年は実液でインドネシアの工場で運転試験を行い、皆さんに見ていただきました。水素についても、今年からいよいよ仕事になってくるだろうと期待しています。

③水不足・食料不足を解決するポンプの提供

世界中の海水淡水化プラント向けに、10年間で合計2,200台超のポンプを受注。

世界的な水不足から、今後も市場の拡大に伴う堅調な受注を見込みます。

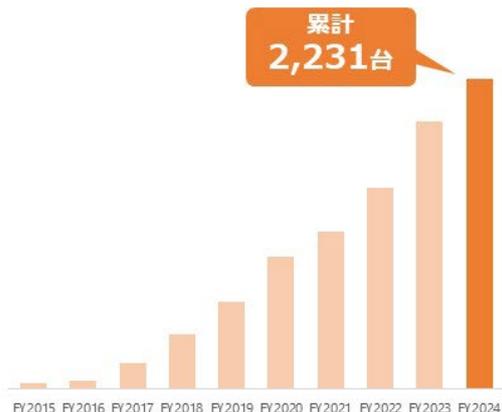


世界の海水淡水化ポンプ市場



出典：Section Global Seawater Desalination Pump Industry Market Research Report
(2023年時点の予測値)

海水淡水化ポンプ受注実績



28

それから海水淡水化のポンプの納入数ですが、10年ぐらいで見ると2200台ぐらいのポンプを受注しており、特にここ5年間の伸びすごく大きいです。先ほどから何回も申し上げているように、これだけの数が入るということはサービスのオポチュニティがあるということです。

また、海水淡水化は気候変動に伴って、まだまだ成長が期待できる分野です。あるいは以前も少し触れましたが、生活用水だけでなく、今後は産業用の水。これは 10 年先の話になると思いますが、水素やアンモニアをつくるための水の需要が増えることによって、市場はさらに広がっていくと考えています。

④ 気候変動対策向けポンプによる減災技術の推進

年々深刻化する水害に対し、独自技術を活かした減災製品を開発し、着実に受注を拡大。

気候変動対策向けポンプ受注実績

累計129台

耐水モーター一体型ポンプ

二重ラップカンと渦対策リング

耐水モーター一体型ポンプが、国交省の海外実証事業「WOW TO JAPAN」に採択。当社の技術力が国際的にも評価されています。

耐水モーター

ポンプ羽根

耐水モーター一体型ポンプ
パキスタンの下水処理場に納入（2025年3月）

29

それから、雨が降ったときの減災用ポンプが日本でも増えていきますし、海外でも国交省の事業に協力して、使い始めていただいているところです。こうした点をぜひお伝えしたかったんです。

⑤ データに基づくスマートソリューションの提供

回転機械モニタリングシステム「TR-COM」販売累計2万個突破！

順調な導入拡大を受け、次のフェーズとして収益性を高める

課金モデルの導入を2026年度の新規販売分より開始

回転機械のメンテナンスサービス需要の増加も図る

回転機械製造メーカーからできる
回転機械の故障を未然に防ぐ振動監視システム

TR-COM®
回転機械モニタリングシステム

高品質なサポートとサービスの提供により
IoT振動監視ソリューションの価値を
継続的にお届けする、新たな利用モデルへ

回転機械の異常を早期に発見！
例えば、軸受の初期傷

一般的に回転時と停止が混在して発生している異常が検出できない。

10,000rpmを超過した回転の場合でも検出できる。

回転スベクトルの形状から原因を特定

検知可能な異常原因例（ポンプの場合）
・小径部歪み
・ミスアライメント
・キャビテーション
・軸受の初期傷
・軸受のグリースなど

TR-COM
10,000rpm

30

また、これから人手不足でベテランが減っていく中で、データによるサービスを伸ばしていこうというのはずっとコツコツやってきました。これが納入2万台を超えて、いよいよ今年から課金モデルを始めます。まだ時間はかかると思いますが、これによってポンプを入れてサービスの厚みをさらに増やしていく。これもトリシマとして、今後も続けていきたいと考えています。

⑤データに基づくスマートソリューションの提供

スマートソリューションの提供

業務効率化と高付加価値化を図り、生産性と競争力の向上をめざす

金属3Dプリンタを活用した試作の高速化と製品性能の高度化

- ・金属3Dプリンターで研究開発用ポンプのインペラとインデューサーを試作。
開発のデジタル化や試行錯誤の自由度を向上。

AIによるインペラの最適設計（スーパーエコポンプ）

- ・過去のCFD実績データをAIに落とし込み、
従来の羽根車よりも高効率な3Dインペラ開発時間の短縮。
水の流れをスムーズに最適化。



31

あとはものづくりの分野でも、3D プリンターがいよいよ動き出しました。まだまだ小さいですが、製品になりつつあります。

それから研究開発では、さまざまな企業と提携しながら、AI を活用して開発時間を短縮する取り組みを進めています。よいポンプを早くお客様に届けるために、QCD——品質、コスト、納期の面でも差別化を図っていきたいと考えています。

いろいろな試みを行いながら、今期も頑張っていきたいと思います。今期はしっかり計画を達成して2029年に向けて企業が変わりつつあるということを、皆さんには、結果としてご報告できるように頑張りますので、ぜひサポートをいただきたいと思います。

ありがとうございました。