



MORITA GROUP

モリタグループ 中期経営計画 (2026年度～2030年度)

2026年6月22日

株式会社 **モリタホールディングス**
(証券コード：6455)



**Morita
Growth
2030**



人と地球のいのちを守り続けて

119年

皆さまの長年にわたるご支援に心より感謝いたします。

**119年の歴史を礎に、
次の成長ステージへ挑戦してまいります。**



MORITA MUSEUM
モリタの創業からの歩みを
わかりやすくお伝えします

<https://www.morita119.com/museum/>

CONTENTS

1

モリタグループの紹介

2

Morita Reborn 2025のレビュー (2019～2025年度)

3

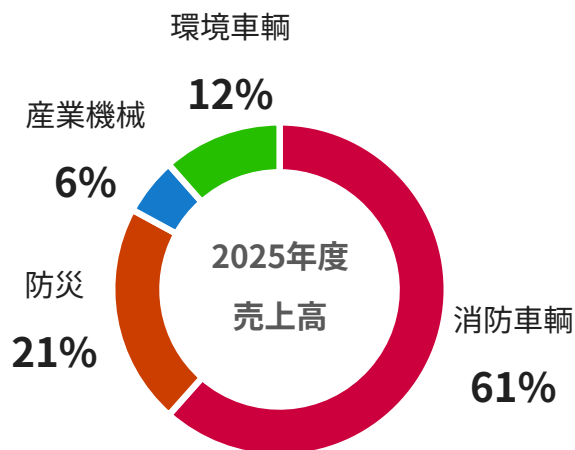
Morita Growth 2030 (2026～2030年度)

1 モリタグループの紹介

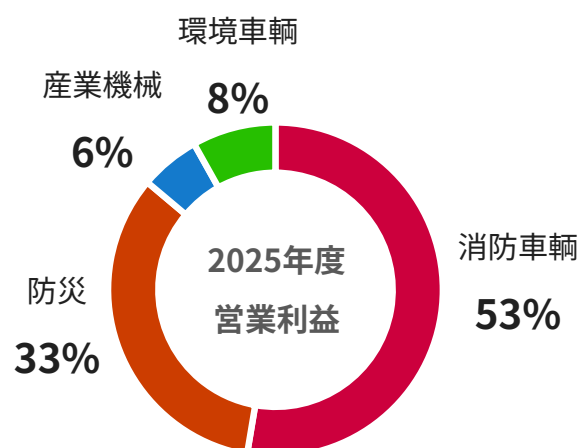
- 企業概要
- モリタ フィロソフィー
- 価値創造プロセス
- 資本の特長
- マテリアリティ（重要課題）

社名	株式会社モリタホールディングス
英文名称	MORITA HOLDINGS CORPORATION
創業	1907（明治40）年4月23日
設立	1932（昭和7）年7月23日
代表者	代表取締役 社長執行役員 加藤 雅義 代表取締役 副社長執行役員 福西 宏之
資本金	47億4,612万円
連結売上高	1,166億円（2026年3月期）
連結従業員数	1,786名（2026年3月期）
連結子会社	13社
持分法適用会社	2社
その他グループ会社	5社

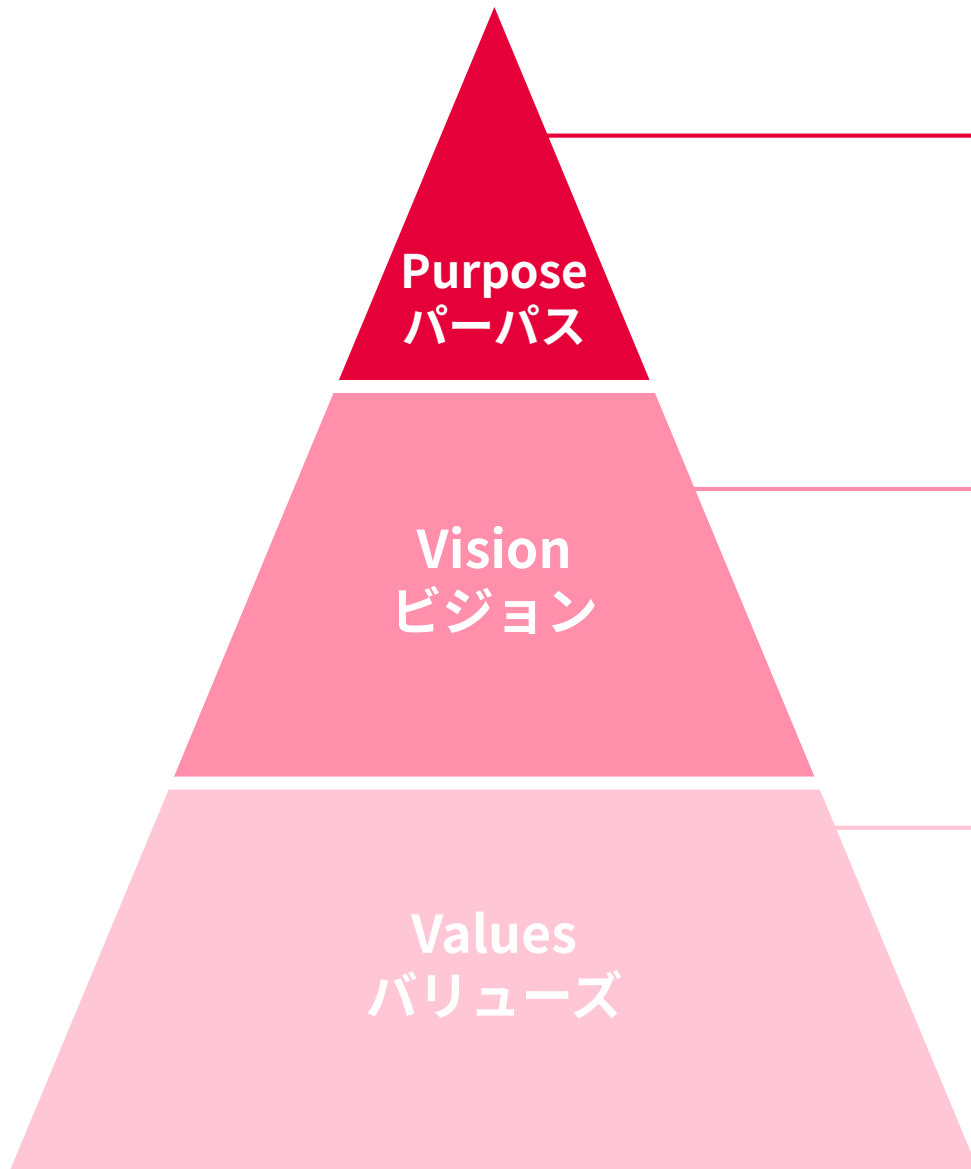
売上高



営業利益



事業	グループ会社	営業品目
消防車両	モリタ モリタテクノス Bronto Skylift	消防車両 消防車両メンテナンス  
防災	モリタ宮田工業	消火設備 消火器  
産業機械	モリタ環境テック	産業廃棄物処理機 リサイクルプラント 各種ごみ処理施設  
環境車両	モリタエコノス	衛生車 塵芥車 環境保全車両  



パーパス（社会における存在理由）

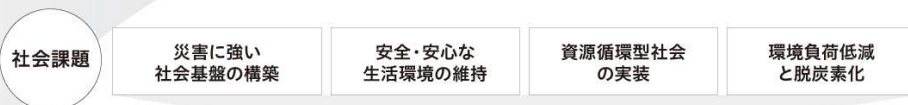
「安心」を支える技術と絶えざる挑戦で
人と地球のいのちを守る

ビジョン（実現したい社会とありたい姿）

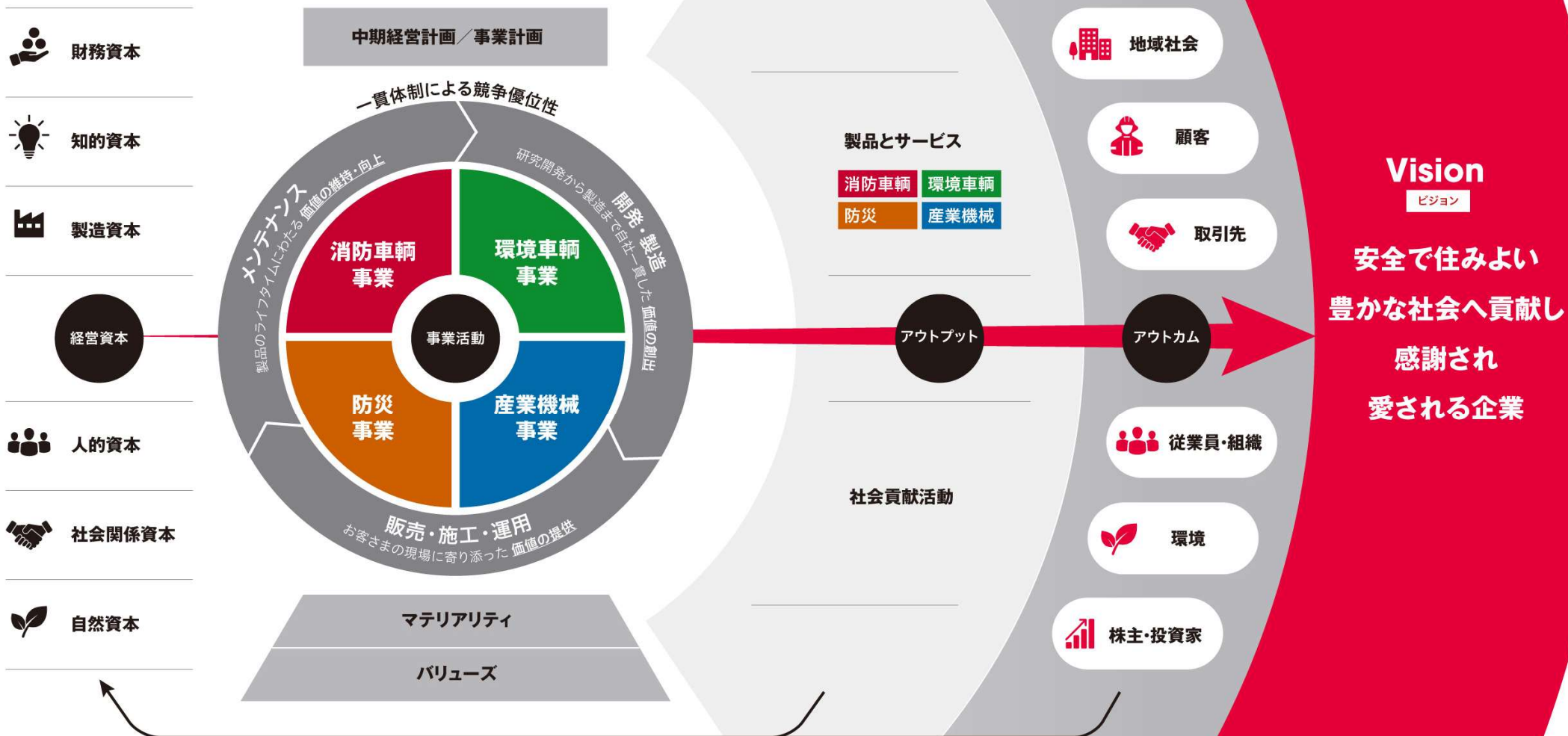
安全で住みよい豊かな社会へ貢献し
感謝され、愛される企業

バリューズ（大切にすべき価値観）

- お客様と社会からの信頼
- 真摯な企業経営
- 挑戦と成長
- 飽くなき革新力
- 多様性の尊重
- 自然、社会との共生



Purpose パーパス 「安心」を支える技術と絶えざる挑戦で、人と地球のいのちを守る



当社グループは、パーパス実現に向け、中長期視点でレジリエンス（環境変化への適応力と事業継続力）と持続的成長を支える経営資本の充実に取り組んでいます。

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

持続的な企業価値向上を実現するため、実効性の観点からマテリアリティを見直しました。

マテリアリティ (重要課題)	目指す姿・方向性	KGI (目標達成指標)	企業価値への寄与
1 環境価値を創る 	気候変動をはじめとする環境課題の解決に貢献し、人と地球のいのちを守る	GHG排出量削減率 環境配慮型製品のラインアップ拡充	● コスト削減と炭素税リスクの低減 ● 規制や顧客要請への対応力強化 ● 技術開発力の強化 ● 製品付加価値の向上と差別化
2 人を育み活かす 	すべての従業員が希望をもって成長し、持てる力を発揮できる環境をつくる	従業員エンゲージメントスコア 人的資本ROI	● 創造性および生産性の向上 ● 採用競争力の強化と離職率の低下 ● 人的投資による付加価値の向上 ● 競争優位性の強化
3 ガバナンスを深める 	コンプライアンスと人権尊重を含むコーポレートガバナンスの実効性を継続的に高める	コンプライアンス／法令遵守の徹底 自社およびサプライチェーンの人権尊重 取締役会の実効性	● 企業価値毀損リスクの低減 ● 顧客・取引先からの信頼感向上 ● 従業員の心理的安全性の確保 ● サプライチェーンリスクの低減 ● 意思決定の質の向上 ● 資本効率を重視した経営の推進

2

Morita Reborn 2025 のレビュー

(2019～2025年度)

- 概要
- 基本方針（レビュー）
- 経営数値目標（レビュー）

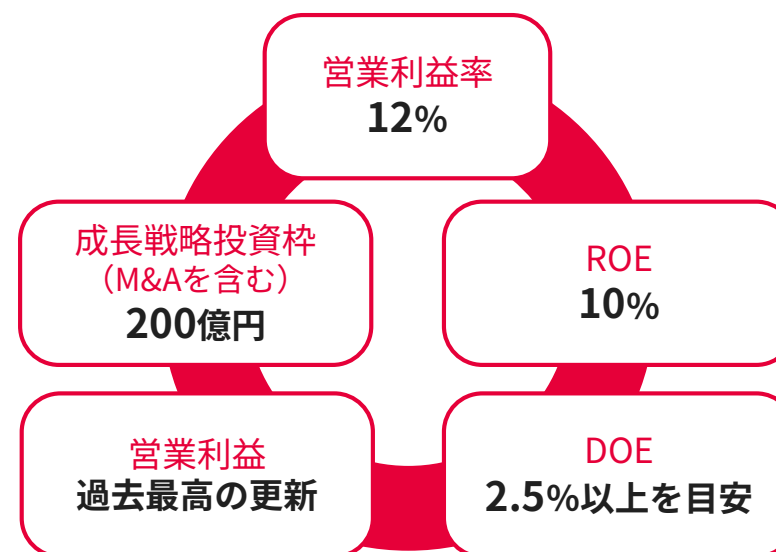
前 中期経営計画 概要

グローバルな総合防災ソリューション企業へ

基本方針

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

経営数値目標（2025年度）



Morita Reborn 2025 (2019~2025)

基本方針に基づく施策を着実に実行した結果、収益基盤および成長基盤の強化が進展し、持続的成長に向けた経営基盤の整備が着実に進みました。

基本方針	成果
① 既存事業の収益力強化	過去最高業績の更新 ● 全セグメントで売上高・営業利益ともに過去最高を更新
② 海外事業・新規事業の育成、拡大	海外事業・新規事業の成長 ● 海外子会社の成長 ● 海外規格に適合したはしご車の開発、販売 ● 大型消火設備案件に対応できる体制の強化
③ 基礎研究力・新商品開発力の強化	新商品開発の進展 ● 研究開発拠点の設立 ● 大阪・関西万博における指揮支援システムの実証実験 ● 消防車・塵芥車の電動化
④ 革新力を持った人財の育成	人財育成と組織面の強化 ● 階層別研修・中核人財育成プログラムの実施 ● 女性やキャリア人財など、多様な人財の採用を推進 ● 新事業開発の専任部署を新設
⑤ CSR活動の推進	サステナビリティ経営への発展 ● モリタ フィロソフィーを制定 ● サステナビリティ委員会を発足 ● マテリアリティを特定し、グループ横断の取り組みを推進

継続テーマ

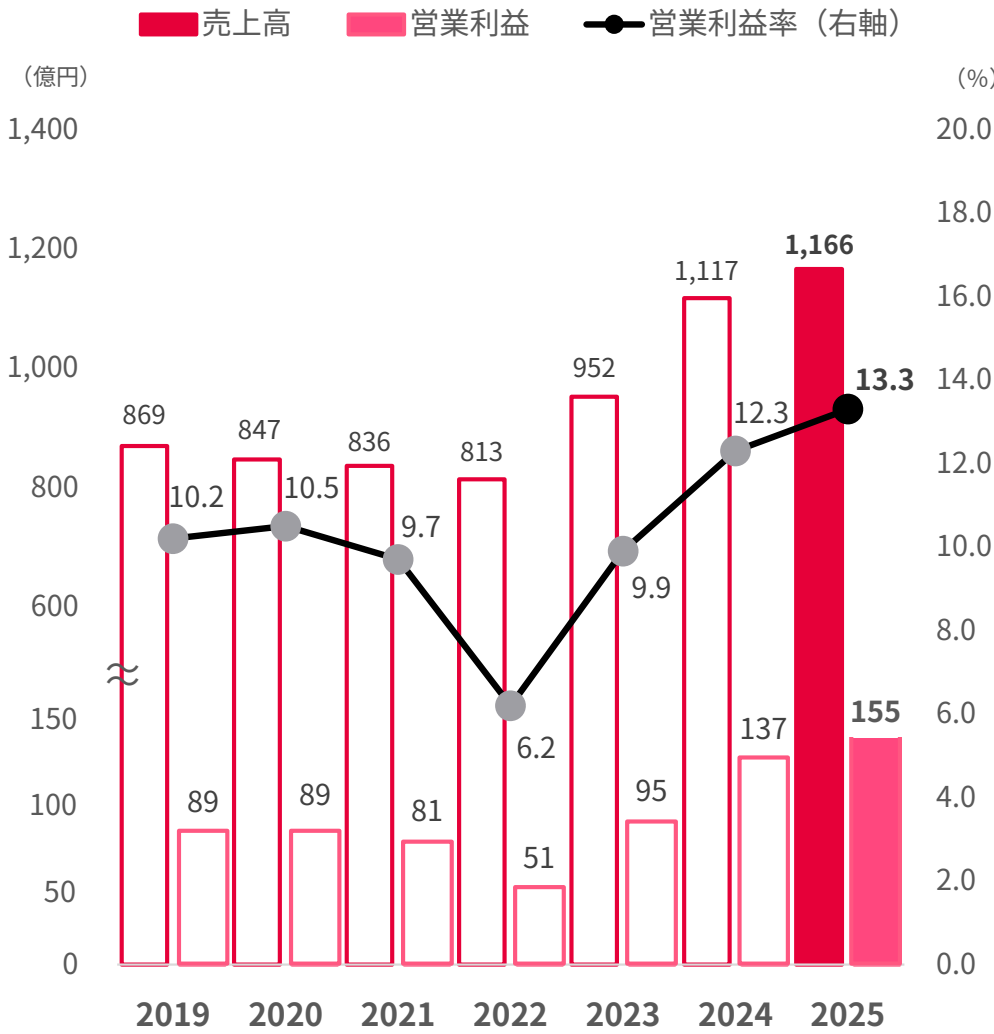
● 経営資源の戦略的配分

● 人財への継続的投資

● 成長戦略の着実な実行

営業利益率、DOE、営業利益(過去最高の更新) で経営数値目標を達成。

連結業績



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

3

Morita Growth 2030

(2026～2030年度)

- Morita Growth 2030の全体像
- 事業戦略
- 経営基盤の強化
- 財務戦略

3

Morita Growth 2030

(2026～2030年度)

- Morita Growth 2030の全体像
- 事業戦略
- 経営基盤の強化
- 財務戦略

革新力で防災の高度化と持続可能な社会を実現し、
新たな成長ステージへ



① ビジネスモデルの進化

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

② イノベーションによる差別化と高付加価値化

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

③ 経営基盤の強化

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

Morita Growth 2030の全体像 ――目標

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

※金額は億円未満を四捨五入して表示しております。

成長牽引領域

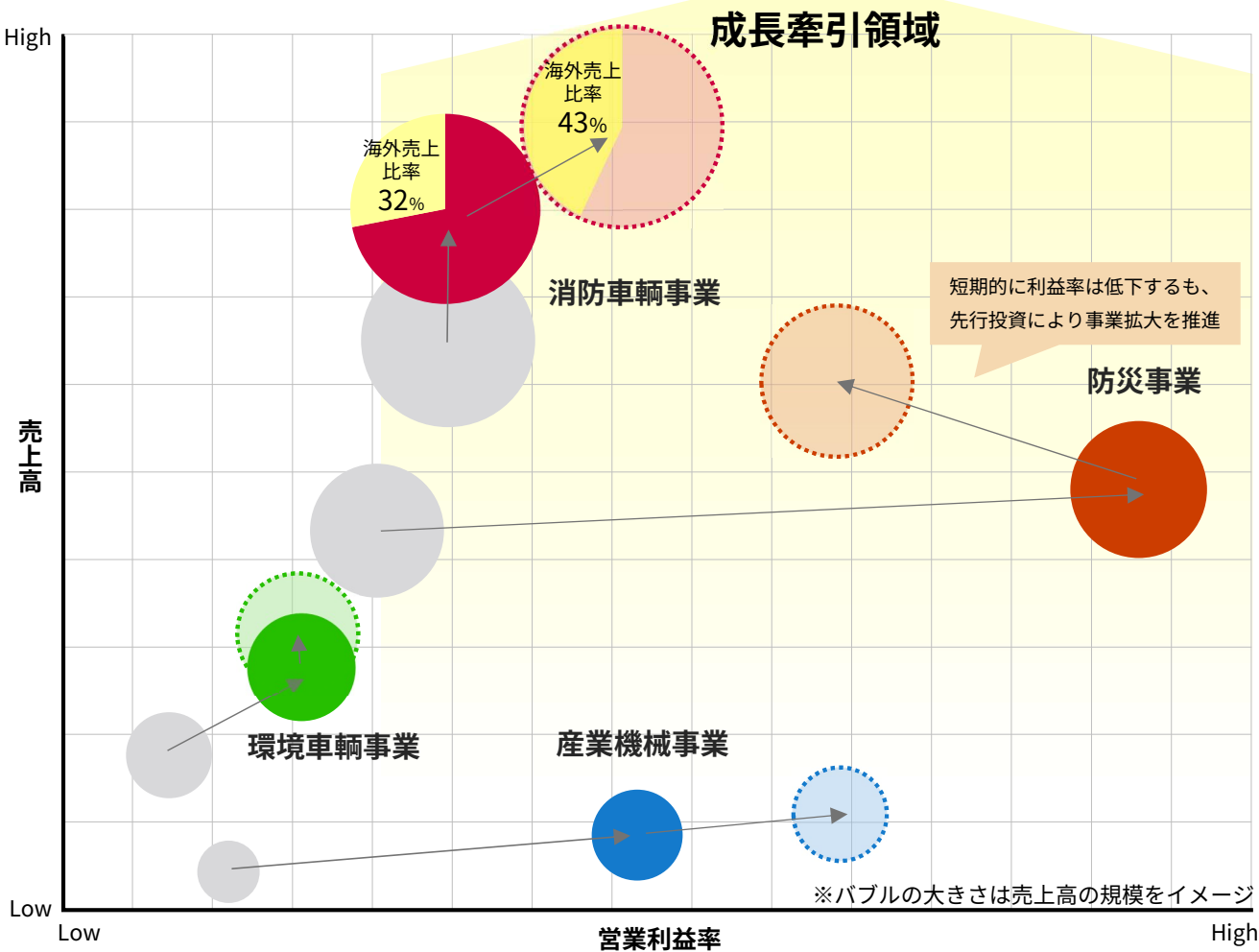
セグメント別目標	消防車両事業	防災事業	産業機械事業	環境車両事業	合計
売上高 CAGR (2025→2030年度)	860億円 +3.7%	400億円 +10.0%	80億円 +4.2%	160億円 +3.6%	1,500億円 +4.8%
営業利益 CAGR (2025→2030年度)	113億円 +6.6%	60億円 +3.3%	12億円 +5.9%	15億円 +2.9%	200億円 +5.2%
利益率	13.1%	15.0%	15.0%	9.3%	13.3%
成長投資	350億円 (M&Aを含む)	200億円 (M&Aを含む)	30億円	40億円	620億円

※CAGR：2025年度から2030年度までの年平均成長率

消防車両事業と防災事業を「成長牽引領域」として位置付け、
中長期的な視点で経営資源を重点配分しながら、2030年度目標の達成を目指します。

2030年に向けた事業ポートフォリオ戦略のイメージ

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



セグメント		2018年度 実績	2025年度 実績	2030年度 目標
消防車両 事業	売上高	546億円	717億円	860億円
	利益率	11.5%	11.4%	13.1%
防災事業	売上高	216億円	250億円	400億円
	利益率	9.8%	20.4%	15.0%
産業機械 事業	売上高	47億円	65億円	80億円
	利益率	8.1%	13.8%	15.0%
環境車両 事業	売上高	106億円	135億円	160億円
	利益率	7.4%	9.6%	9.3%

事業戦略

セグメント		方針
成長牽引領域	消防車両事業 モリタ／モリタテクノス／Bronto	● 安全な消防活動を支えるための製品・サービスの進化 ● 国内事業の収益拡大と海外事業の成長を加速
	防災事業 モリタ宮田工業	● 消火設備領域の拡充と防災技術の高度化を推進 ● 多様な社会課題の解決を支える防災ソリューションを確立
	産業機械事業 モリタ環境テック	● 循環型社会の需要の高まりを捉えた事業基盤の強化 ● 開発から保守までを支えるトータルサポート体制の深化
	環境車両事業 モリタエコノス	● 環境変化に対応した車両開発と顧客価値向上に向けた商品力の強化 ● 製品供給の効率化とサービス体制の強化による市場優位性の確立

経営基盤 ※各取り組みの詳細はP.30～34に記載

	取り組み
人財・組織	① 成長領域への専門人財の拡充 ② 成長戦略を支える人財育成の強化 ③ 挑戦と持続的成長を支える組織力の強化
研究開発	① 既存事業の競争力強化に資するテーマの厳選 ② オープンイノベーションも活用した新規事業のシーズ開拓
ガバナンス	① 取締役会の実効性向上 ② リスク管理の高度化による事業継続リスクの低減

中長期的な成長戦略の実現に向け、M&A・アライアンスを通じて技術・人財・市場などの外部資源によって補完し、事業基盤および競争優位性の強化を図ります。

戦略テーマ	ターゲット資源	想定手段	期待効果
1 海外事業拡大	● 海外販路 ● 現地顧客基盤 ● 販売・サービスネットワーク	● 現地企業との提携 ● 資本業務提携 ● M&A	● グローバル展開の加速 ● 海外収益基盤の強化
2 差別化技術・ソリューション強化	● AI・制御技術 ● センシング ● ソフトウェア開発力 ● 先端防災技術	● 技術提携 ● 共同開発 ● M&A	● 商品・サービスの差別化 ● ソリューション提案力の強化
3 人財拡充	● DX人財、グローバル人財 ● 専門技術者 ● 施工体制・人財 ● 保守・メンテナンス人財	● 協力会社・パートナー企業との連携 ● M&A	● グローバル展開の加速 ● 開発力・提案力の強化 ● 供給力・施工対応力の向上 ● サービス体制の強化
4 新領域開拓	● 新たな防災領域に関する知見・顧客接点 ● 環境ソリューション領域に関する技術・ノウハウ	● 共創や共同開発 ● 異業種との連携	● 新市場の創出 ● 事業領域の拡大

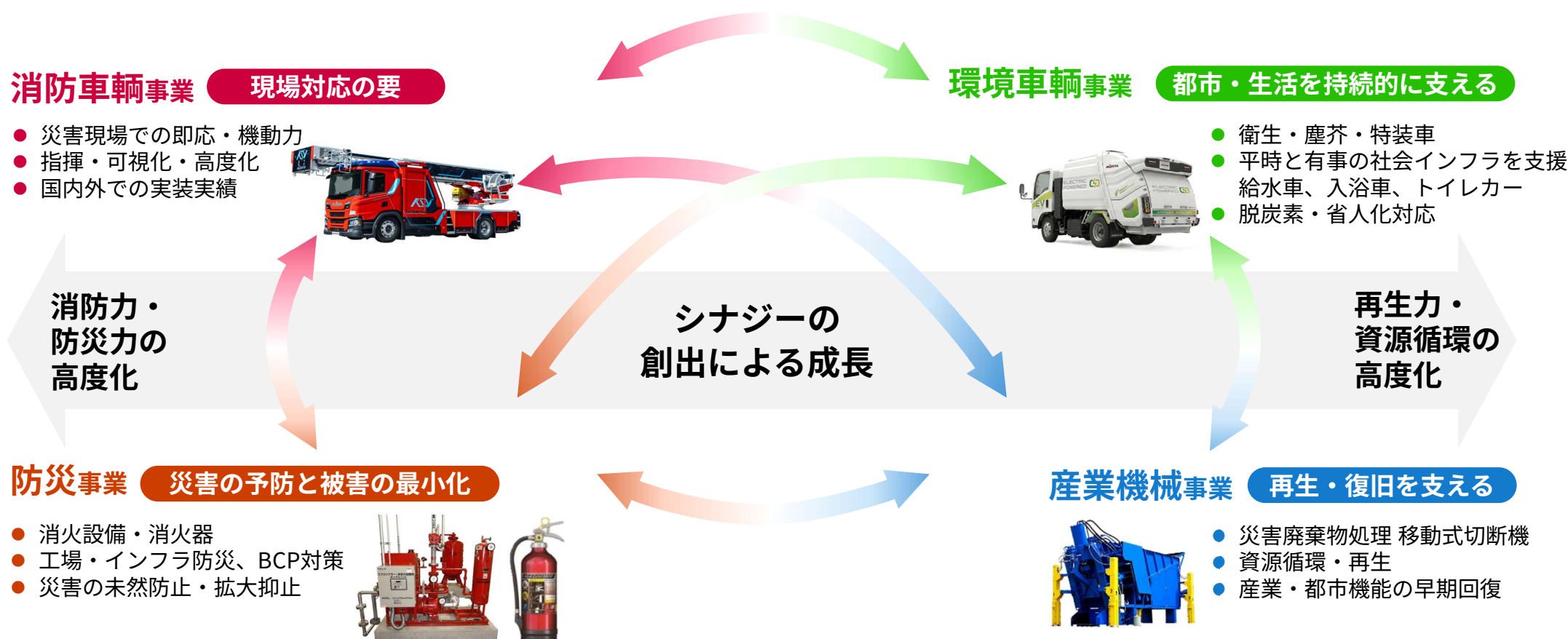
3

Morita Growth 2030

(2026～2030年度)

- Morita Growth 2030の全体像
- 事業戦略
- 経営基盤の強化
- 財務戦略

総合防災メーカーとして、各種災害の「予防・対応・復旧」を一気通貫で提供できる事業モデルを目指します。



「災害」「環境」対応の最前線で培った「技術」「知見」「実装力」を社会全体へ展開

方針

- 安全な消防活動を支えるための製品・サービスの進化
- 国内事業の収益拡大と海外事業の成長を加速

2030年度目標

売上高 **860**億円 営業利益 **113**億円

環境認識（国内）

外部環境

災害の激甚化・頻発化に加え、カーボンニュートラルへの対応（環境負荷低減）、消防業界における高齢化・人手不足への対応、ならびに隊員一人ひとりの安全・安心の最大化が課題。

強み

100年以上の歴史で培った現場適応力と、全国の消防現場で採用される高いシェアと信頼性を基盤とした、最新技術を実装し続ける開発力。

取り組み（国内）

凡例：● 新規領域・海外展開などの成長 ● 既存事業の強化 ● 新規領域・海外展開などの成長が主 ● 既存事業の強化が主

1

市場の開拓と製品の次世代化

- 重要インフラ市場への事業拡大
コンビナートや原子力、空港施設、中央省庁などに向け、現場ニーズに特化した車両・装備の展開。
- カーボンニュートラル社会への貢献
EV・FCVなど、次世代環境対応車両の開発および市場投入。

2

消防活動を支える製品・サービスの事業化

- 消防現場における「隊員の安全・安心」の最大化
現場情報のリアルタイム共有による指揮・判断の高度化と、隊員一人ひとりの位置や健康状態を可視化することで、過酷な災害現場における「隊員の安全・安心」を最大化する次世代指揮支援システムを展開。また、導入後の継続的な機能拡張や運用支援を通じて、提供価値の高度化を図る。

3

車両信頼性と保守サービスのDX

- 緊急出動に向けた車両信頼性の担保
IoTやAIを活用した遠隔モニタリングにより、異常検知・故障診断の高度化と、計画的な予防メンテナンスの実施。
- サービス品質の向上と効率化
デジタル技術やAIを活用した作業支援により、点検・修理品質の向上と業務効率化を推進。

環境認識(海外)

外部環境

欧州をはじめとする先進国での安定的な更新需要に加え、東南アジア・中東・アフリカ地域を中心とした新興国における消防車両への需要の拡大。

強み

モリタグループの高い技術力・品質信頼性・ブランド力と、多様な法規制や地域ごとの運用環境に対応する高度な設計適応力。

消防車両事業における海外売上比率
2025年度 32% から 2030年度 **43%**へ伸長

取り組み (海外)

凡例：● 新規領域・海外展開などの成長 ● 既存事業の強化 ● 新規領域・海外展開などの成長が主 ● 既存事業の強化が主

1

技術優位モデルの グローバル展開

- 独自のコア技術を武器とした競争優位性の確立
はしごモジュールやEVポンプユニットなどの販売を推進し、各市場への浸透を加速。戦略的提携やM&Aを活用し、技術力・商品競争力の強化を図る。
- 日本品質・高信頼性による海外市場での競争優位性の確立
モリタ品質消防車の海外展開を推進し、アジア圏を中心とした高付加価値領域での競争優位性を確立。

2

強固な販売・供給・ サービス体制の構築

- 強固な販売・供給体制の構築
販売・サポート網の拡充に加え、戦略的提携やM&Aを活用し、グローバルでの強固な事業基盤を確立。
- 現地適応力を高めた市場シェアの拡大
各国の法規制や運用環境に適合した製品仕様を柔軟に提供。現地パートナーとの連携を深め、地域の課題解決に直結する提案営業を推進。

3

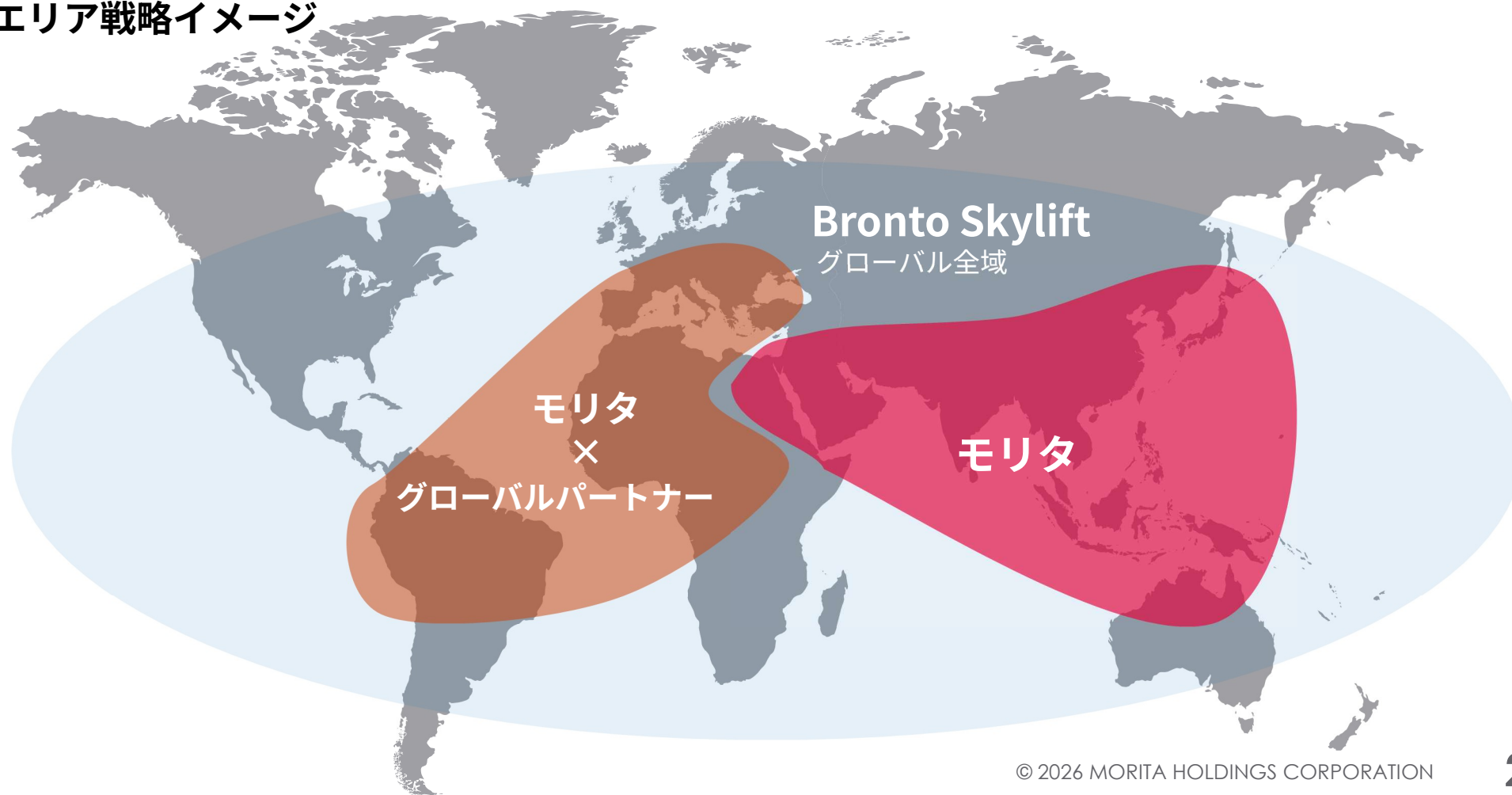
生産・供給効率の 最大化

- 生産・供給効率の最大化
各国の法規制へ迅速に対応できる供給体制の整備と、国内・海外工場再編による生産性向上。

ー グローバル展開 ー

はしごモジュールを軸とした高付加価値製品の展開により、競争優位性を強化
販売・サポート網の拡充とパートナー連携を通じて、グローバル事業基盤を構築

エリア戦略イメージ



方針

- 消火設備領域の拡充と防災技術の高度化を推進
- 多様な社会課題の解決を支える防災ソリューションを確立

2030年度目標

売上高 **400**億円 営業利益 **60**億円

環境認識

外部環境

火災リスクの複雑化や企業のBCP対応ニーズの高まりに伴う重要インフラ・工場向け消火設備の需要拡大と、PFASなどの有害物質に対する法規制強化を背景とした環境対応型防災製品へのニーズの高まり。

強み

消火器から消火設備までをカバーする製品ラインアップおよび長年培った施工技術・メンテナンス体制と全国販売網。顧客課題に応じたソリューション提案力と研究開発基盤。

取り組み

凡例：● 新規領域・海外展開などの成長 ● 既存事業の強化 ● 新規領域・海外展開などの成長が主 ● 既存事業の強化が主

1

防災ソリューションの高度化・収益モデル展開

- BCP対応ニーズに応える高付加価値防災ソリューションの構築
設計から保守までの一貫体制と専門技術基盤の高度化を通じ、顧客の事業継続を支える高難度・高付加価値防災ソリューションへの対応力を強化。
- スtockビジネスの強化
施工・保守データとノウハウを活用した保全・ソリューション提案により、長期的なパートナーシップの構築。

2

次世代防災ソリューションの創出と展開

- Non-PFAS製品の拡充と普及
環境規制への迅速な対応を進め、多種多様なNon-PFAS消火薬剤・製品のラインアップを早期拡充し、競争優位を確立。
- 次世代型自動消火設備の展開
先進防災技術を活用した「異常検知・自動消火システム」の実用化と市場投入。戦略的提携やM&Aを活用し、独自の技術基盤を拡充。

3

生産体制と事業基盤の強化による収益基盤の強靱化

- 高度生産基盤への再編
生産基盤の高度化を通じ、柔軟かつ高効率な生産体制を構築。消火器・資源循環拠点および消火設備製作機能の最適配置を進め、効率性と供給能力の両立を目指した生産体制の再編を進める。
- 消火設備領域基盤の強化
人財・技術・施工/供給体制の強化を通じ、消火設備領域の事業拡大を推進。あわせて、戦略的提携やM&Aを活用し、施工体制を強化。

方針

- 循環型社会の需要の高まりを捉えた事業基盤の強化
- 開発から保守までを支えるトータルサポート体制の深化

2030年度目標

売上高 **80**億円 営業利益 **12**億円

環境認識

外部環境

脱炭素・循環型経済への移行に伴い、再生資源の高品質化および大型船舶のリサイクル対応の高まり。
プラント火災の増加やインフラ設備の老朽化。労働者人口減少にともなう業界全体の労働力不足。

強み

鉄・廃棄物領域で培った高度な切断・破碎・選別技術力と最適プロセスを構築する開発力。
開発から施工、保守までを一貫提供する全国対応のトータルサポート体制。

取り組み

凡例：● 新規領域・海外展開などの成長 ● 既存事業の強化 ● 新規領域・海外展開などの成長が主 ● 既存事業の強化が主

1

循環型社会における 新たな成長領域への 市場展開

- 戦略的な新市場へのソリューション展開
シップリサイクルにおける新たな環境対応領域への展開と、高品質ニーズに対応した高度選別技術を推進。あわせて、保有技術との融合により、新領域へのソリューション展開を図る。
- 次世代型リサイクルプラントの開発
破碎・選別ラインの設計・施工体制を強化し、一括受注型ソリューションを確立。あわせて、自動化・省人化を組み込んだプラント開発により、労働力不足に対応し、高付加価値なソリューションを提供。

2

戦略的提携による 事業領域拡大と 技術開発の推進

- パートナシップによるソリューションの高度化
アライアンスを機動的に活用し、独自の切断・破碎・選別技術と周辺技術を融合。事業領域の拡大と高度化を加速。
- グループシナジーによる技術開発の推進強化
グループの防災技術を応用し、火災リスク低減による顧客の安全・安心とBCP対応力の強化を実現。さらに、省エネ環境性能の高効率化を実現する技術開発を推進し、競争優位性を確立。

3

高付加価値なトータル サポート体制の深化

- 開発から保守まで一貫して担うトータルサポート体制の深化
製品提供にとどまらず、開発・設計・施工・保守を一貫して担う体制を基盤に、顧客の安定操業を支える。デジタル技術・AIを活用した作業支援による点検・修理品質の向上と、設備リノベーション・リニューアルを含む高付加価値なトータルサポート体制を深化。

方針

- 環境変化に対応した車両開発と顧客価値向上に向けた商品力の強化
- 製品供給の効率化とサービス体制の強化による市場優位性の確立

2030年度目標

売上高 **160**億円 営業利益 **15**億円

環境認識

外部環境

脱炭素対応や環境規制の要請の高まり。収集等業務の労働力減少を背景に、省人・省力化やデジタル活用による効率化・安全性向上へのニーズが拡大。塵芥車需要の増加に対し、業界全体の供給対応の遅れ。

強み

業界で培った技術力を活かし、車両開発から整備・保守までを一貫提供するトータルサポート力。
全国に広がる自社ネットワークを基盤に、現場起点でニーズを捉え、顧客と共に課題を解決する顧客価値提案力。

取り組み

凡例：● 新規領域・海外展開などの成長 ● 既存事業の強化 ● 新規領域・海外展開などの成長が主 ● 既存事業の強化が主

1

市場ニーズに対応した商品力の強化

- 現場課題に対応する高機能モデルの開発
普通免許対応車や高積載モデルなど、人手不足といった現場課題に対応した最適モデルの開発・拡充を進め、市場ニーズへの対応力を強化。
- DXによる収集・運用の最適化と脱炭素（電動化など）対応の推進
DXを活用し、収集業務の最適化や車両管理を含む運用全体の高度化に向けたソリューションを展開。あわせて、電動化などによる脱炭素への対応を推進。

2

サービス対応の強化とストックビジネスの構築 安定収益基盤の強化

- アフターサービス基盤の強化とデジタル活用による予防保全
自社ネットワークを基盤にアフターサービス体制を強化。デジタル技術（IoT、AIなど）を活用し、異常検知・故障診断の高度化による予防メンテナンスを推進。
- パートナー型ストックビジネスの構築
メンテナンスパックなどの導入により、車両の保守・点検・運用支援を継続的に提供。顧客との関係強化および長期契約の獲得により、パートナー型ストックビジネスを構築。

3

設計・生産基盤強化による 生産能力の拡充

- 設計の共通化・標準化による供給力強化
設計の共通化・標準化およびユニット化を推進し、柔軟な生産を可能とする設計仕様を確立。生産性の向上と供給力の強化を図る。
- デジタル活用と自動化による生産性・収益性の向上
製造のデジタル連携による工程管理の高度化と最適化を推進。自動化を活用した平準化とロス削減を通じて供給力を強化し、原価低減・納期短縮による収益性向上を図る。

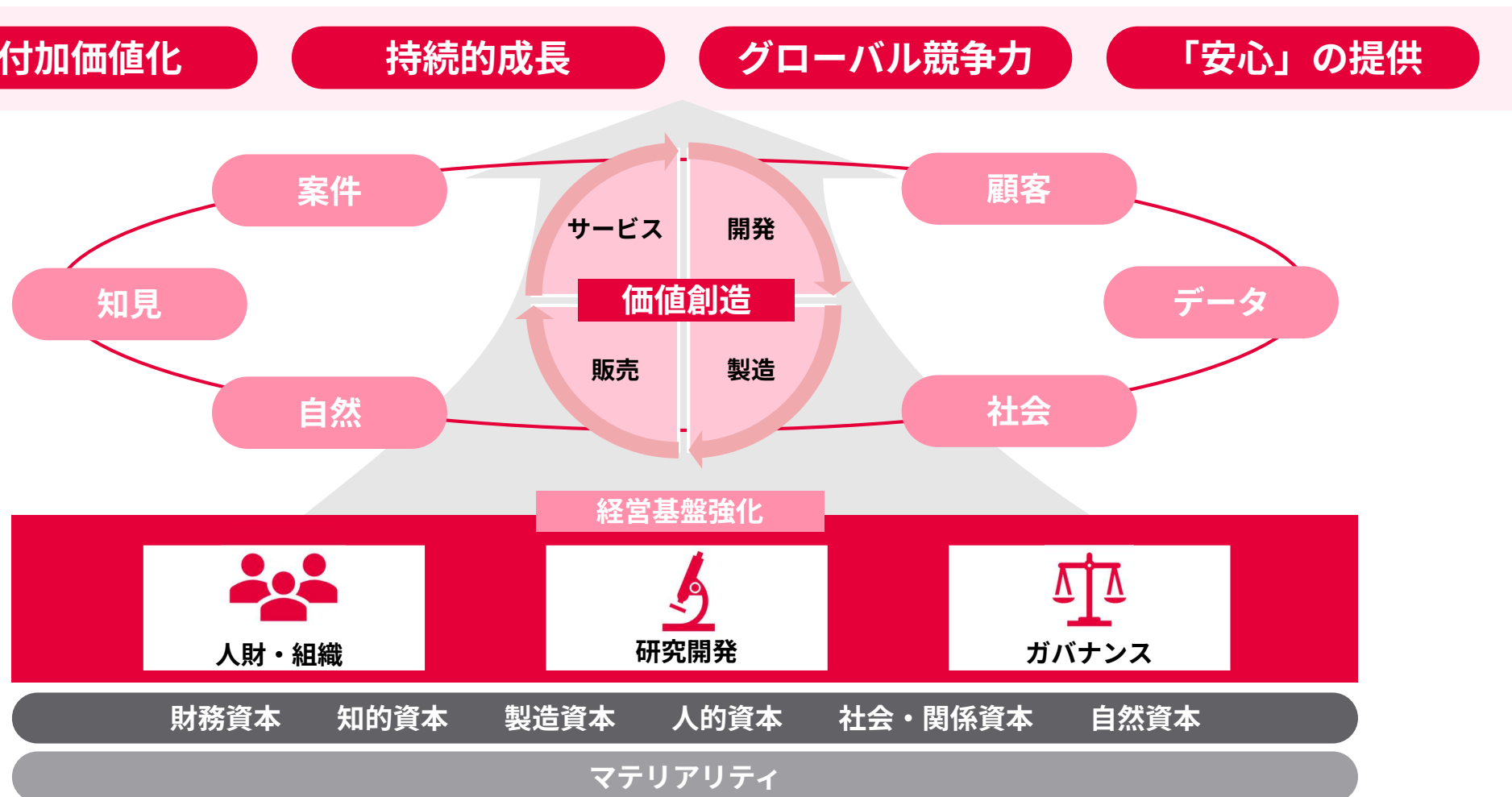
3

Morita Growth 2030

(2026～2030年度)

- Morita Growth 2030の全体像
- 事業戦略
- 経営基盤の強化
- 財務戦略

モリタグループにおける「経営基盤強化」の狙いは、**既存事業の収益力強化・持続的成長の実現・新たな成長領域の創出およびグローバル競争力向上**を支える「土台づくり」——これらの取り組みを通じて、グループの価値創造を支える各種「資本」を高め、中長期の企業価値向上につなげていきます。



経営戦略と連動した人財戦略を策定し、人的資本の最大化と最適活用を通じて、持続的な企業価値向上に取り組みます。

成長戦略実現に向けた人的資本投資を推進

- ① 成長領域への専門人財の拡充
- ② 成長戦略を支える人財育成の強化
- ③ 挑戦と持続的成長を支える組織力の強化

① 拡充

DX人財・グローバル人財・消防設備士など、成長戦略に資する専門人財の拡充

取り組み

- 処遇・制度競争力強化
- 採用チャネルの多様化
- 成長機会の提供による定着力の強化

② 育成

成長戦略を支える専門性と実行力を備えた人財の育成

取り組み

- 専門スキル教育強化
- グローバル人財育成体系構築
- サクセションプランの継続的な実行

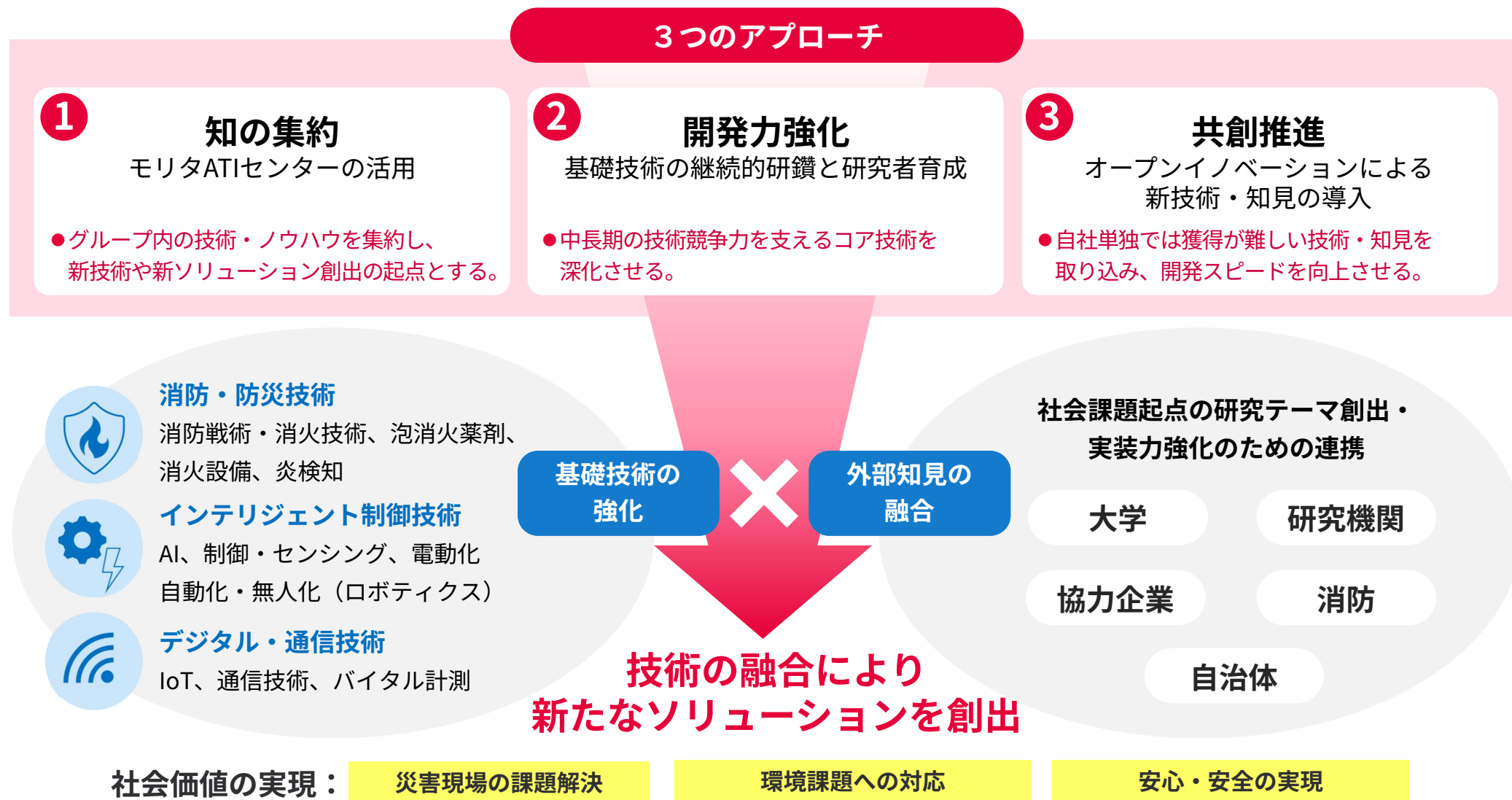
③ マネジメント

エンゲージメント向上施策を推進し、組織活力および生産性の向上を実現

取り組み

- 挑戦を後押しする組織風土の醸成
- 成長機会の提供による、自律型・専門人財の育成
- 海外赴任制度の再設計

基盤技術の強化と外部知見の融合により、社会課題の解決につながる新たな製品・サービスを継続的に創出し、モリタグループの成長を支える研究開発を推進します。



持続的な企業価値向上に向けて、実効性の高いガバナンス体制を構築し、透明性・健全性の高い経営を推進します。

① 経営監督機能の強化



取締役会の実効性向上と
監督機能強化により、
企業価値向上を実現

取り組み

- 取締役会実効性評価の継続実施
- 指名・報酬プロセスの透明性向上
- サクセッションプランの推進

② リスクマネジメント・コンプライアンス



リスクの未然防止と
迅速な対応により、
事業継続性を確保

取り組み

- コンプライアンス教育の強化
- 内部統制体制の高度化
- 全社横断リスク管理の推進

③ グループガバナンス・サステナビリティ



国内外グループを含めた
統治体制を強化し、
持続的成長を支える

取り組み

- 海外子会社ガバナンス強化
- サステナビリティ推進体制の強化
- 人権デューデリジェンスの推進

3

Morita Growth 2030

(2026～2030年度)

- Morita Growth 2030の全体像
- 事業戦略
- 経営基盤の強化
- 財務戦略

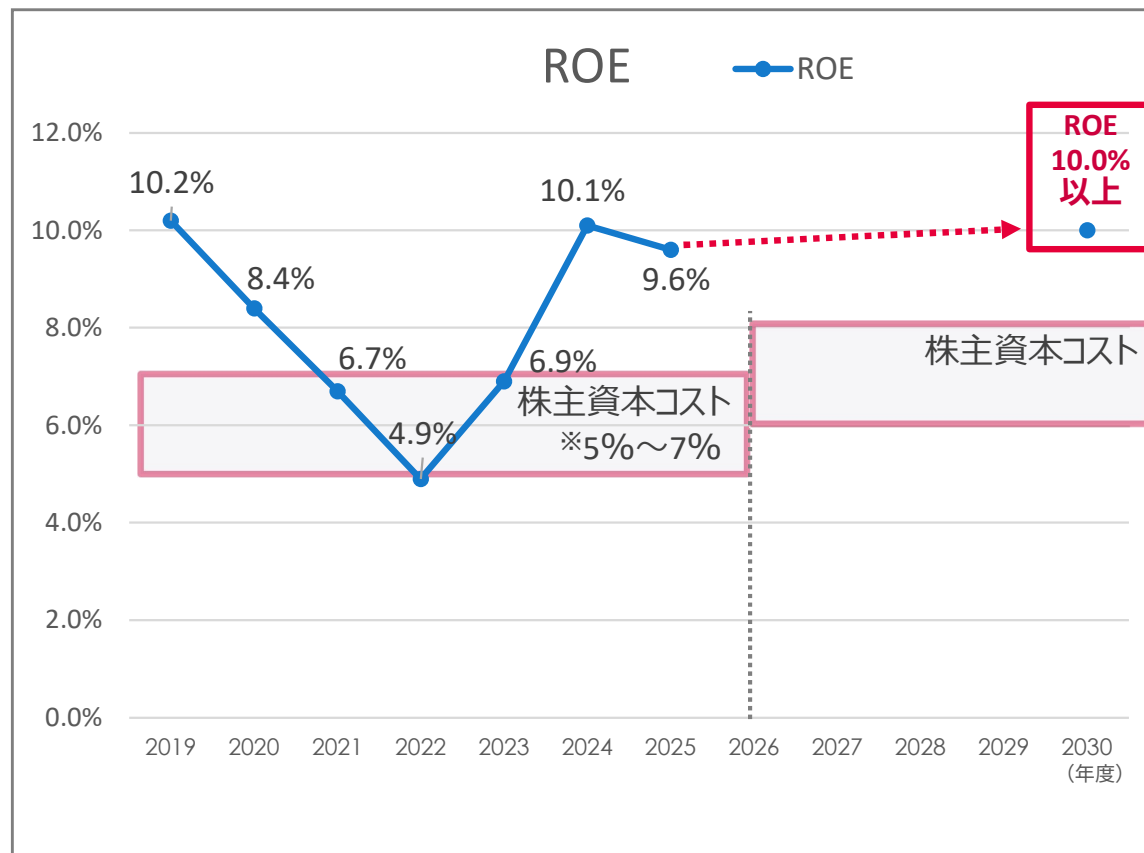
2026年度-2030年度

取り組み方針

経営指標		方針
ROE 10 %以上	成長戦略	● 高付加価値化のための研究開発投資 ● 差別化戦略による収益力の向上 ● 生産性向上のための設備投資 ● 新規事業による市場の開拓 ● 人財基盤の強化
2030年度 連結業績目標 売上高 1,500 億円 営業利益 200 億円	財務戦略	● 保有意義が不十分である政策保有株式の縮減 ● 非事業性資産の最適化 ● 有利子負債活用も含めた柔軟な財務レバレッジコントロール ● 安定的な配当の継続および向上 ● 自己株式取得を弾力的に実施
株主還元	市場との対話	● 株主・投資家との対話推進
DOE 3.5 %以上を目安		

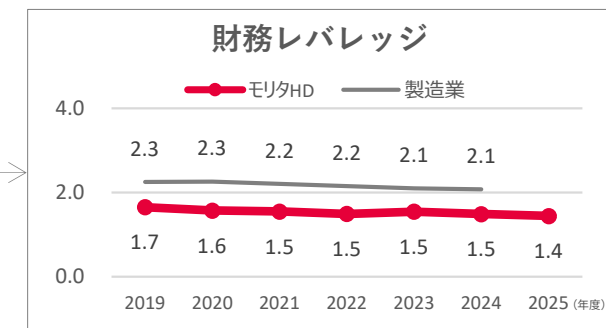
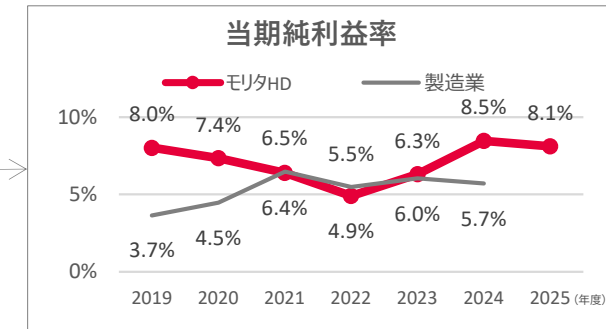
ROE推移とMorita Growth 2030の目標

積極的な事業投資により利益創出を図るとともに、株主還元の強化を通じて資本効率を高め、自己資本比率の適正化を進める。あわせて、借入を活用した成長投資により財務レバレッジを高める。これらの財務活動を通じて、ROEの向上を目指す。



※ 株主資本コストはCAPMに基づき算出（参考値）
リスクフリーレート + β値 × リスクプレミアム

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{10年国債の利回り} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{当社固有のリスク} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{ヒストリカル法と} \\ \text{インプライド法の平均} \\ \hline \end{array}$$



2026年度-2030年度

株主還元方針

配当政策

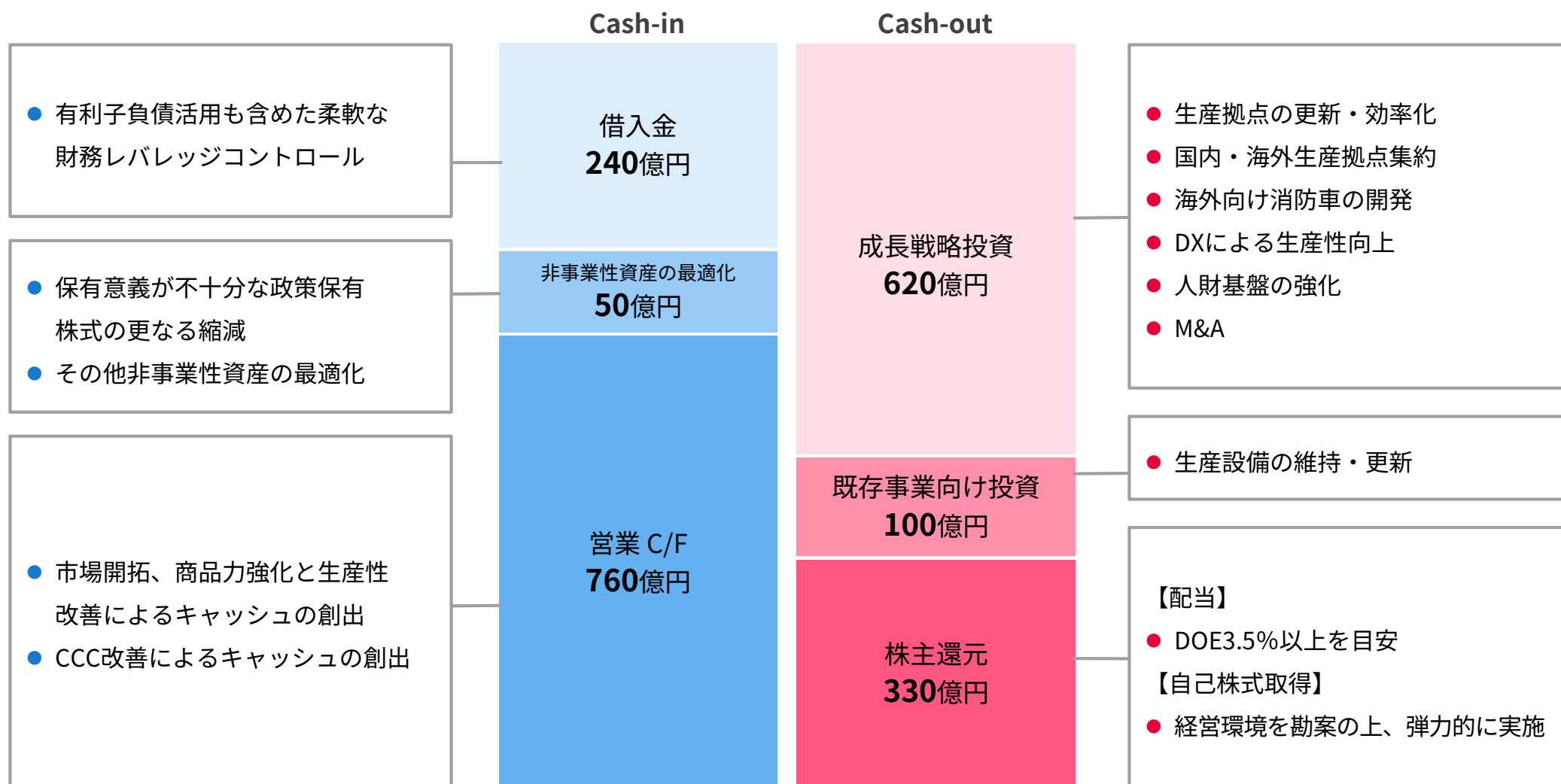
財務体質と企業基盤の強化を図りつつ、安定的な配当の継続および向上を基本方針とし、DOE（株主資本配当率）3.5%以上を目安とする。

自己株式の取得および消却

取得については、経営環境や株価の動向および財務状況を勘案のうえ、資本効率の向上および中長期的な視点から配当政策を補完する株主還元策の一つとして弾力的に実施する。発行済株式総数の10%程度を上限とし、それを超過する部分は原則として消却する。

2026年度-2030年度

キャッシュアロケーション方針



本資料には、株式会社モリタホールディングスおよびそのグループ会社（以下、当社グループ）に関する将来の見通し、方針、経営戦略、目標の将来に関する記述が含まれています。

これらの記述は、資料作成日時点で入手可能な情報および合理的と判断される前提に基づいて作成されていますが、実際の業績や結果は、経済情勢、市場環境、為替動向、競争環境などのさまざまな要因により大きく異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料に記載された将来に関する記述について、当社グループは、資料作成日以降に生じた事象などを反映して、内容を更新または修正する義務を負うものではありません。
なお、本資料は、当社が発行する有価証券の取得を勧誘することを目的としたものではありません。

投資に関する最終的な判断は、投資家の皆様ご自身の責任において行っていただきますようお願いいたします。

株式会社 **モリタホールディングス**