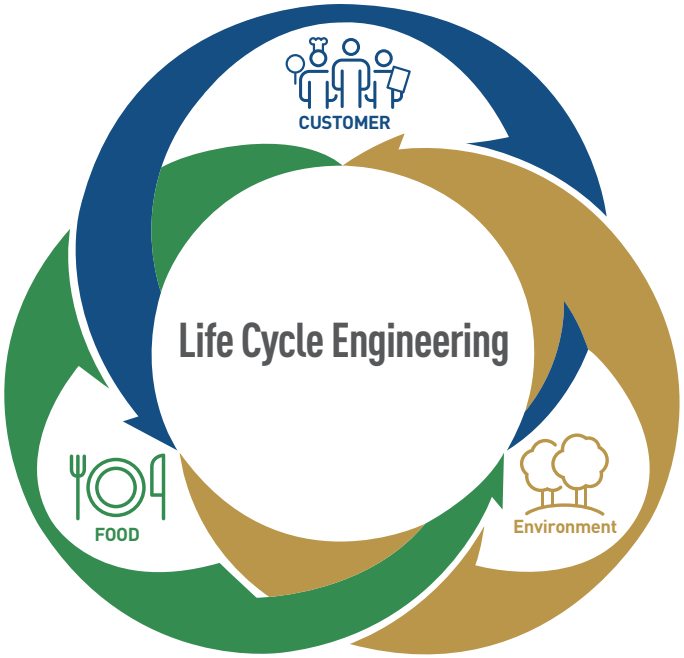
統合報告書 2026

GALILEI

GALILEI HOLDINGS CO. LTD.



CONTENTS 目次

01 目次、編集方針
02 企業理念、パーパス

トップメッセージ
03 トップメッセージ

75周年特集
07 挑戦の歴史
08 事業とプレゼンス
09 ガリレイの現在地
～3つの機能を持つ企業～

ガリレイグループの価値創造
10 グループビジョン2035
11 価値創造モデル
12 海外戦略
14 財務戦略

事業戦略
17 ガリレイグループ7つの事業
18 フードサービス事業
20 ショーケース事業
22 FMS事業
23 サービス事業
24 エンジニアリング事業
25 大型食品加工機械事業
26 パネル事業
27 顧客との共創事例

経営基盤の強化
28 サステナビリティ戦略
30 マテリアリティ
32 技術・知財戦略
37 製造戦略
38 人的資本戦略
41 DX戦略

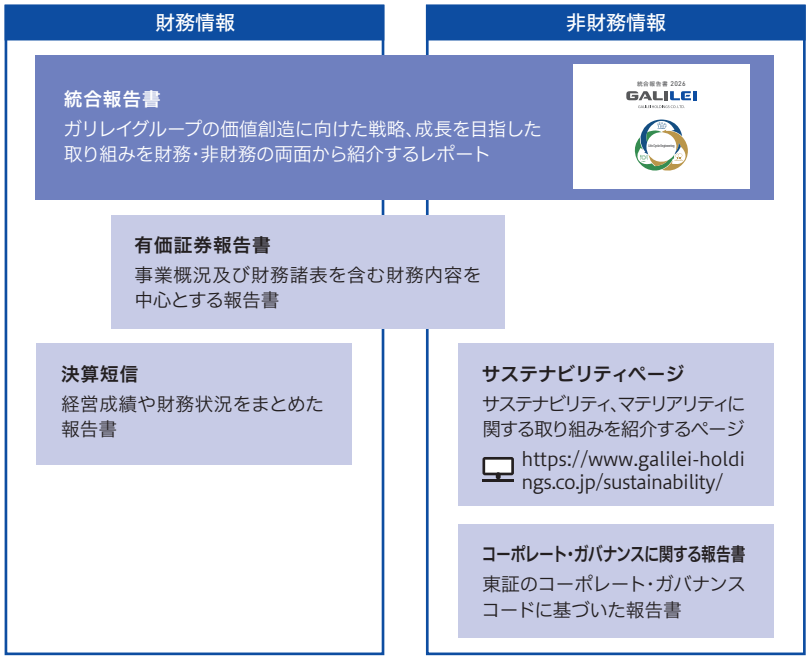
コーポレート・ガバナンス
42 取締役会議長メッセージ
43 社外取締役座談会
46 コーポレート・ガバナンス
50 コンプライアンス
51 リスクマネジメント

基本情報
52 財務・非財務ハイライト
53 11年間の財務データ
54 コーポレートデータ

編集方針

株主・投資家並びにステークホルダーの皆様へ、財務・非財務の両面から、ガリレイグループの中長期的な価値創造のプロセス及び成長戦略をお伝えすることを目的としています。編集にあたっては、IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省の「価値協創ガイダンス2.0」などを参考にしています。

情報開示体系



報告対象組織

ガリレイホールディングス株式会社
及び連結子会社

報告対象期間

2025年4月1日～2026年3月31日
※一部、2026年4月以降の内容も含みます

将来の見通しなどに関する記述について

本レポートに記載されているガリレイグループの将来に関する予測・予想・計画は、記述した時点で入手できた情報に基づいた仮定ないし判断であり、これらには不確実性が含まれています。実際は、経済状況や為替相場など様々な要因により異なる可能性があることをご承知おきください。

GALILEI

Be cool, Be alive.

これまでの枠を超えて挑戦し続ける、唯一無二のブランドへ
「ガリレオ・ガリレイ」にちなんだこの名前には、
現状に甘んじることなく、常に向上心を持ち、永続的に挑戦、発展し続けるという
強い意志を込めています。

【ガリレイグループの企業理念】

「幸せ五則」

生活者の幸せ

わたしたちは、環境・安全・安心を
テーマにお客様と協働し、
生活者の「幸せ」に寄与することを
基本使命とします。

お客様の幸せ

わたしたちは、
独自の技術とシステムにより、
フードビジネスに新しい価値を創造し、
お客様の「幸せ」に貢献することを
基本使命とします。

社会の幸せ

わたしたちは、
地域コミュニティに貢献し、
高い倫理観と社会的責任に基づき、
環境課題・社会課題の解決を図り、
安全で豊かな社会の「幸せ」に
寄与することを基本使命とします。



社員の幸せ

わたしたちは、自己責任能力を高め、
自身と社業の成長を通じて、
物心両面の「幸せ」を追求することを
基本使命とします。

株主・お取引先の幸せ

わたしたちは、将来への目標を共有し、
常に業績向上に努め株主や
お取引先に「幸せ」を
提供することを基本使命とします。

【パーパス】

食といのちの未来を拓く

“食といのちの未来を拓く”というパーパスには、
生活者が生きるための基本である「食」の安全・安心を守り続けることはもちろん、
わたしたち一人ひとりの「いのち」、そして地球の「いのち」も含まれています。
わたしたちはこれからも、今まで培った「冷やす技術」をさらに進化させながら、
世界中へ食のしあわせをお届けし、社会課題の解決を図りつつ、
パーパス実現を目指していきたいと考えています。

4つの提供価値

- おいしさの喜びと感動をアップデート
- 食のライフラインを支えゆたかな暮らしへ
- 地球上すべてのいのちをいきいきと健康的に
- 世界中の一人ひとりのしあわせに貢献

トップメッセージ



代表取締役社長
福島 豪

「ライフサイクルエンジニアリング企業」を確固たる道筋にものづくりの強みを活かしたインフラ企業として、食といのちの未来を拓く

「ものづくりと人づくり」を原点に、社会的責任を果たすインフラ企業へ

創業75周年を迎えるにあたり、私たちの歩みを振り返ると、その原点は創業者・福島信夫氏が築いた「ものづくり」と「人づくり」にあります。私は21年間にわたり当社に勤めてまいりましたが、このDNAが素晴らしい社風として脈々と引き継がれてきたことをひしひしと感じています。原点である「ものづくり」の精神は、創業者の歩みを綴った書籍『もの作りに魅せられて』にも記されており、今後もこの大切な社風を次世代へと引き継いでまいります。

近年、当社グループは工事やメンテナンスへの注力、そしてM&Aを重ねることで、ものづくりから施工、メンテナンスまでを一貫して手掛ける企業へと急拡大を遂げました。その急激な成長の一方で、私の社長就任直後には、労働基準法や下請法（現中小受託取引適正化法）違反という重大なガバナンス上の課題に直面し、お咎めを受けることとなりました。これを重く受け止め、社長としての私の最優先任務は、「攻め」である事業成長を追い求めつつ、「守り」であるガバナンスを徹底的に強化することであると決意しました。

さらに、就任を機に、従来の「食」を中心とした事業領域に加え、「いのち」という新しい事業領域を明確に位置付け、「食といのちの未来を拓く」というグループパーパスを制定いたしました。企業価値の向上のみならず、社会課題の解決を通じた社会価値の向上を目指し、その両軸の最大化を導き出すための新たな道筋です。

75周年の節目から、その先にある100周年に向けた明確な方向性として、私は「ものづくりの強みを持ったインフラ企業」への変革に強くこだわっています。私たちが携わる食品や医薬品等の温度管理は、生活者のいのちにつながる、極めて社会的責任の重い仕事です。これまでの強みであるものづくりと人づくりを継続しながら、プライム上場企業としての責任を果たすため、インフラ企業にふさわしい「攻めと守り」の両輪をきっちりと回し、さらなる成長へと挑戦してまいります。

「時間を制して」成果を上げた1年、すべての投資を「顧客最優先主義」のために

公正取引委員会からの勧告について

当社は、2025年2月19日に公正取引委員会から下請法に基づく勧告を受けました。取引先や株主をはじめとする関係者の皆様に、多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

原因

一部部品の製造委託取引において、「価格協力」や納品伝票の作成費用である「事務手数料」を名目に下請代金を減額していたことが認定されました。さらに、下請事業者に瑕疵がないにもかかわらず、繁忙期や期末の増産時期に期間限定での価格協力を要請し、合意のもと減額を決定していたことが、不当な経済上の利益の提供の要請に当たると認定されました。

対策

減額等に該当すると判断された金額の全額の支払いを完了し、「価格協力」と「事務手数料」の制度を廃止して約定を適正化しました。今後は、下請法に関する役員・従業員への教育徹底や点検体制の強化を通じ、再発防止の体制整備とコンプライアンスの徹底に努めます。

2025年度は厳しい外部環境下でありながらも、グループ一丸となった努力により増収増益を達成し、株主の皆様への増配を実現できました。この成果は、グループ社員全員が自信を深める大きな一歩となりました。自己評価としては80点です。合格点ではありますが、グループ会社の一部で勢いを欠いたことや、メディカル事業の横ばいなど、まだ上を目指せた反省があるためです。

前期を牽引した主要4事業の成果は極めて手応えのあるものでした。「フードサービス事業」は、前期の苦戦から増客活動を強化し、DNAである冷蔵庫事業の活況とともに全社を活気づけました。売上最大を誇る主力の「ショーケース事業」は、過去最大の売上と過去最高利益を記録し、社内目標の利益率を達成しました。「サービス事業」は、長年取り組んできたDXや人材育成、増客活動が実を結び、売上高が毎年5%以上成長していることに加え、利益率が大幅に改善しました。「エンジニアリング事業」においては、食品工場や大型物流倉庫の冷凍冷蔵設備が大きく利益に貢献しました。

2025年度の経営方針「時間を制する」の取り組みにおいては、「スキルをあげる」「人を育てる」「やめることを決める」を徹底しました。労務管理についても対策を徹底し、前期も労務管理上の法令より厳しい基準の社内ルール違反者ゼロを達成しました。さらに、以前から取り組んできた決算早期化により、3月末決算企業としては非常に早いタイミングの5月1日の決算発表を達成。やればできるという自信を組織に浸透させることができました。

2026年度は、新たな経営方針として「顧客最優先主義」を掲げています。この方針を掲げた背景には、現在当社が実施している新工場建設や配送センター、バリューアップセンター、関東サービスセンター等の主要支店の新設・改築、パネル新工場構想などの極めて大規模な投資にあります。投資の推進において「採算性」や「コスト削減」を考えるのは当然ですが、何よりも「この投資は誰のためなのか」を社員全員に問い直してほしいと考えたからです。すべての投資はお客様に喜んでいただくために行うものであり、この原点を絶対に忘れてはなりません。

お客様のご要望に全力で応える製品開発や品質向上、そして新たな技術へのチャレンジを実行します。お客様との信頼関係がより密になれば、その先に必ず大きな売上と利益をいただける関係性が築かれます。今年度は特定顧客向けの製品開発にも注力し、何かあれば最初に当社へお声がけをいただけるロイヤルカスタマー「ファーストコールカンパニー（以下FCC）」を、直近の約215社から今期250社、2年後には300社へと拡大することを目指します。

さらに、環境配慮と省エネを両立し、冷凍機の排熱を活用して店内の湿度コントロールを行う業界初の新技術「Drynal（ドライナル）」や、グループとなった日本洗浄機による待望の小型の「アンダーカウンター食器洗浄機」のリリースなどを通じて、お客様に新たな価値を提供します。製造コストや工事仕入れの急激な高騰に対しては、適切な価格改定ときめ細かな価格交渉を行うと共に、お客様への新たな価値創造に向けて全力で取り組んでまいります。

激変する外部環境をビジネスチャンスへ、グローバルと省人化・環境で未来を拓く

現在、食品・コールドチェーン業界を取り巻く外部環境は、人口減少、深刻な人手不足、脱炭素、物流の2024年問題、そして急激な円安といった大きな変化の渦中にあります。私たちはこれらを単なるリスクとして恐れるのではなく、グループの総合力を発揮し、社会に最適なソリューションを提供する最大の「ビジネスチャンス」と捉えています。

具体的なアプローチとして、食品工場の「自動化・省人化」ニーズに対しては、自動搬送・ロボット技術に特化したグループ会社のショウケンガリレイが、単体の活動にとどまらずグループ全体で強固なシナジーを発揮し、高まる自動化需要を確実に取り込んでいます。「脱炭素・環境対応」においては、業界に先駆けて策定した環境ビジョン「Dramatic Future 2050」に基づき、ノンフロン環境対応ソリューションや省エネ技術をいち早く提供しています。冷蔵設備は大量の電力を消費するため、省エネ提案はお客様の純利益向上に直結する重要な経営メリットであり、真っ先に当社へご相談いただける強みとなっています。「物流課題」に対しては、冷熱インフラ作りの豊富なノウハウを活かしたエンジニアリング事業が、冷凍冷蔵拠点作りを強力に支えています。

また、円安を受けてグローバル展開を加速するお客様の海外事業を、アジア10カ国以上の現地法人とタイ工場の製造・



販売ネットワークによって強力にサポートしています。特に成長著しいASEAN市場において、当社が重点国と位置付ける「タイ、インドネシア、ベトナム」にはショールーム開設や、人的投資を行うなど商談活性化に成果を上げています。さらに、巨大な可能性を秘めたインド市場への進出に踏み切ります。現地企業との合弁会社を設立し、経済産業省の支援（GS補助金）も受けながら、インド国内での冷凍冷蔵庫の製造販売に着手します。日本で培った高品質なものづくりのノウハウを現地に展開することで、インドの飲食業界における食品の鮮度維持、食品ロスの削減、そしてコールドチェーンのカーボンニュートラル化に貢献し、食の安全・安心を根底から支えることを目指します。

アジア各国におけるフロン冷媒の環境規制や、高まる省エネ需要に対しても、積み重ねた技術力を強みにきめ細かくアプローチしてまいります。

持株会社体制1年目で強固にしたガバナンスと、シナジーを最大化するグループ経営

持株会社体制へ移行して丸1年が経過しました。この1年間は、過去の重大な課題に対する反省から、ガバナンスとコンプライアンスの徹底強化に注力した期間でした。コンプライアンス研修の継続実施、リスク管理委員会の実効的な運用、下請法防止マニュアルの整備などを、外部の弁護士を交えて粛々と進めてまいりました。その結果、グループ全体に健全なガバナンスが機能する体制の基礎がしっかりと形作れたと自負しています。

2年目に入る今期は、この体制をさらに進化させ、よりレベルの高いガバナンスを実行します。そのために、新たに就任された2名の社外取締役の専門知見を積極的に導入してまいります。不動産鑑定士、税理士、MBAの資格を持ち、現役の経営者として活躍されている丹羽氏からは、経営の実践的な視点を取り入れます。また、弁護士である沖田氏からは、特に海外事業展開やインド進出における緻密な法務的アドバイスをすでに頂戴しており、ガバナンス体制とPDCAサイクルをより高い次元で機能させてまいります。

営業面においては、グループ全体のシナジーを最大限に引き出すため、「物流」「食品工場」「製薬・医療」の3つの重点市場で組織を横断する「マーケティング会議体」をスタートさせました。従来の「食品工場にトンネルフリーザーだけを納品」という個社単位の事業活動から脱却し、物件情報を共有してグループ各社の製品を一括して導入する「施設占有率」を高める取り組みを推進しています。

また、工場内の生産設備だけでなく、従業員食堂へのフードサービス機器の導入や、検査室へのメディカル機器の導入など、グループが携わる領域を広げていくことは、売上向上のみならず、お客様とガリレイグループとの距離を極限まで近づけることに繋がります。どのような商流であっても、すべてのタッチポイントでガリレイ製品が導入される体制を築くことで、ユーザーとの間に強固な信頼関係を確立してまいります。

納めた後のライフサイクルに寄り添い、長期伴走する「ライフサイクルエンジニアリング企業」

当社は75年の長きに渡り「ものづくり」を主軸に大きな成長を遂げてきました。しかし、歯止めのかからない円安や人口減少、高齢化等の社会課題を反映して、今後10年先の国内市場を見据えるとこのままで良いのかと強い危機感を感じています。私は、この「ものづくり」を主軸とするメーカーとしての立場から「ものづくりの強みを持ったインフラ企業」に進化していくべきと考えています。具体的にはお客様から「ガリレイがいないと困る」と言われるような会社にならないといけない。ここ10年はメンテナンスにも力を入れてきましたが、このメンテナンスにおいては、お客様との関わりがまだまだ薄いと感じています。業務用機器の寿命は、冷蔵庫やショーケースで10年、大型冷凍設備やトンネルフリーザー等の加工機器になると20年～30年と極めて長い期間使用されます。この納品後の長期に渡るお客様の事業成長に寄り添うことで、もっとお役立ちできるのではないかと考えています。

そこで、我々の今後10年先のビジョンとしては、お客様の事業成長に寄り添い、長期伴走するインフラ企業となることだと考えています。当然、お客様の「事業のライフサイクル」に寄り添うだけでなく、「食のライフサイクル」、「地球環境のライフサイクル」にもしっかりとエンジニアリングできる会社になれば、パーパスである「食といのちの未来を拓く」を具現化し、社会的責任を果たすための確固たる道筋となると考え、「ライフサイクルエンジニアリング企業」というビジョンを考えました。

このビジョンの肝は、機器が使用されている現場に我々が行くことです。現状はこの部分がまだまだ十分でない。お客様のお困りごとがあるのに、我々がお客様の気持ちに寄り添い切れていない部分があると思っています。メーカーだから仕方のないことだと思いますが、これからは「ライフサイクルエンジニアリング企業」として、「メーカーとしての役割」と「アフターサービスに求められる役割」が同じ比重でできるようにしていきたい。当社には20年以上も積み重ねた遠隔監視の技術があります。昨今はAI技術を活用して、その予測分析精度は飛躍的に上

がっています。この強みを活かして更に能動的に当社からアクションして、お客様の利益に繋がる提案をもっと活性化していきたい。そのためには、お客様の事業ライフサイクルに長期伴走するために必要な社内体制を整備していくことが今後は重要だと考えています。ここ5年で力を入れて来た、エンジニアリングには手応えを感じています。「メンテナンス」に加え、強みになりつつある「エンジニアリング」を「ものづくり」にプラスオンしていくことで「ライフサイクルエンジニアリング企業」としてお客様に求められるインフラ企業を目指していきたいと考えています。

競争力の源泉である「人」と「技術」への積極投資、独自の強みで高収益を維持する

企業価値を持続的に高めていく上で、他社に決して負けないガリレイグループの競争優位性は、その根幹である「人」と「技術」にあります。これらをグループ最大の資産として磨き上げるため、私たちは研究開発（R&D）と人材育成への投資を惜しみなく実行します。

2027年4月には、高度なR&D研究施設と先進的な人材育成機能を融合した「バリューアップセンター」を開設し、開発メンバーの一部を移転させて研究環境を劇的に強化します。また、100億円を投資するショーケースの滋賀新工場内にも最新の「開発棟」を新設し、開発チームをすべて集約することで、これまで以上にスピーディーで高水準な製品開発体制を整備します。既存の冷蔵庫を製造している岡山工場においても、開発環境の大規模な改修を決定し、生産性と開発スピードの向上を図ります。さらに、若手メンバーを積極的に登用した「イノベーションセンター会議」を立ち上げ、10年後、20年後の当社を支える将来の基盤技術の議論と、次世代リーダーの育成を進めています。

将来技術の重点領域としては、地球温暖化防止に貢献する「次世代冷媒」の研究に注力しています。主流となっているCO2冷媒に留まらず、世界的な冷媒メーカーと直接連携し、環境性と経済性（省エネ性能）を両立させた最適な冷媒の選定を進めるとともに、今までにない画期的な解凍方法や長期保存技術の研究を推進しています。

また、これらの先進技術やサービスを現場で体現するのは、AIには代替できない「人」の力、すなわち施工やメンテナンスを担う「現場のプロフェッショナル」人材です。彼らこそが会社にとっての競争力の源泉であり、他社との最大の差別化要素となるため、その採用と育成にこれまで以上に力を入れてまいります。これからもコンプライアンスの遵守を大前提としながら、営業利益率10%以上を最低基準とする高収益体質と、強固な事業成長を徹底して両立させてまいります。



100周年に向けた「夢」をステークホルダーの皆様と共有し、企業価値向上へ

当社はこれまで、目の前の1年1年の目標（予算）を実直に達成し、増収増益を積み重ねていく経営を大切にしてまいりました。「1年ずつの目標を確実にクリアしていくことこそが現在の当社の成長と信頼に繋がっている」という会長の教えは、今も私たちの経営の確固たる土台であり、今後も変わることはありません。

しかし一方で、私たちが10年後、さらにその先の未来にどのような企業でありたいかという長期的な「夢」を描き、それをお示ししなければ、ステークホルダーの皆様にとって当社の目指す姿がわかりづらくなってしまいます。これから新しく加わる仲間や、すべてのステークホルダーの皆様とワクワクする未来を共有し、共感していただき、ガリレイの「ファン」を増やしていくことが、これからの企業価値向上に不可欠だと考えています。そのため、現在検討中のビジョンを2035年のグループビジョンとしてお示しできるように取りまとめをしています。確り社内で議論して、社内浸透を図った上で、然るべきタイミングで発表できたらと考えています。

75周年という節目は、次の100周年に向けた通過点にすぎません。内定式で新入社員に伝えましたが、100周年を迎えることが先人達への恩返しであり、その100周年で実現するグループビジョンをはじめとした「夢」を皆で実現したい。グループ一丸でその「夢」に向かって、持続的な企業価値の向上と、社会価値の最大化に挑戦してまいります。

ガリレイ75周年特集①

挑戦の歴史

わたしたちガリレイグループは、創業以来、社会課題の解決に貢献しながら発展を遂げてきました。その歩みは、グループの企業理念である「幸せ五則」に基づき、
生活に不可欠な食のライフラインを支える企業として「幸せ創造企業」を目指し、世界中の食生活の品質向上を図るために事業領域の拡大と冷やす技術の進化を追求し続けてきました。

1951年～1974年

日本の業務用冷蔵庫の基礎を築く

1951年 大阪市に福島工業設立
1956年 大阪本社工場設立、生産開始
1967年 「ラックランド」ロゴ制定
1970年 豊中工場設立、生産開始



1962年 業界初の規格冷蔵庫ER型を開発、量産化を開始
1964年 冷凍冷蔵ショーケース POSシリーズを開発、量産化を開始



規格冷蔵庫ER型



POSシリーズ

1975年～1995年

1977年 全社員参加型社員大会開催
1984年 岡山工場設立、生産開始
1985年 CI「フレッシュ・オーバル」制定
1989年 香港駐在員事務所開設
1992年 企業理念(お客様の幸せ)制定、社員行動指針制定
1994年 企業理念(社員の幸せ、株主・お取引先の幸せ)制定
1995年 滋賀工場設立、生産開始
大阪証券取引所(市場第二部)上場





業務用冷蔵庫、冷凍冷蔵ショーケースの専門メーカーへ

1979年 冷凍冷蔵ショーケース「SEシリーズ」発売
1985年 業界初3温度帯管理「超鮮度高湿庫」発売
1986年 業務用冷凍冷蔵庫「ERX、RCシリーズ」発売
1988年 「クリーン解凍機」開発



クリーン解凍機



業務用冷凍冷蔵庫「ERXシリーズ」

1996年～2018年

2004年 企業理念(生活者の幸せ)制定
2005年 CI「フレッシュ・バリュー・スフィア」制定
2005年 東京証券取引所(市場第一部)上場
2009年 高橋工業(現タカハシガリレイ)がフクシマグループに
2011年 社員行動指針改定
2013年 FSP(現ガリレイパネルクリエイト)がフクシマグループに
省研(現ショウケンガリレイ)がフクシマグループに
2014年 フクシマフィロソフィ制定
2015年 タイ工場設立、生産開始

温度コントロール技術とグループシナジーで事業領域を拡大

1999年 メディカル機器発売
ブラストチラー「QXF」発売
2001年 RO水自動販売機発売
2014年 「Bems-you」省エネ大賞 経済産業大臣賞受賞
2017年 チルドジェット開発



チルドジェット



ブラストチラー「QXF」

2019年～

ブランドを「ガリレイ」に統一、パーパス実現に向け挑戦

2019年 ブランドを「ガリレイ」に統一
2019年 ガリレイグループ本社ビル、食のイノベーション施設「MILAB」完成
2021年 ガリレイ1%クラブ発足
2022年 パーパス「食といのちの未来を拓く」制定
ガリレイアカデミー開校
2024年 日本洗浄機がガリレイグループに
2025年 持株会社体制へ移行
2026年 インドに合弁会社設立
2026年 企業理念(社会の幸せ)制定



2019年 業務用冷凍冷蔵庫「The Galileiシリーズ」発売
冷凍冷蔵ショーケース「CLAIR Send-you」発売
2021年 ホストコントローラー「AURO」発売
2023年 CO_2冷凍システム「NOBRAC」開発
2026年 店内環境改善ユニット「Drynal」発売



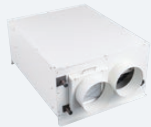
ホストコントローラー「AURO」



冷凍冷蔵ショーケース「CLAIR Send-you」



CO_2冷凍システム「NOBRAC」



店内環境改善ユニット「Drynal」

75周年 2026年

ガリレイ75周年特集②

事業とプレゼンス

ガリレイグループの事業は、長年培ってきた“冷やす力”をベースとし、7つの事業で構成しています。それぞれの強みを結集し、冷やす力とエンジニアリング力で食の川上から川下までトータルサポートします。

事業領域

冷やす力+エンジニアリング力 **7**事業



スマート診断

EXAROUND



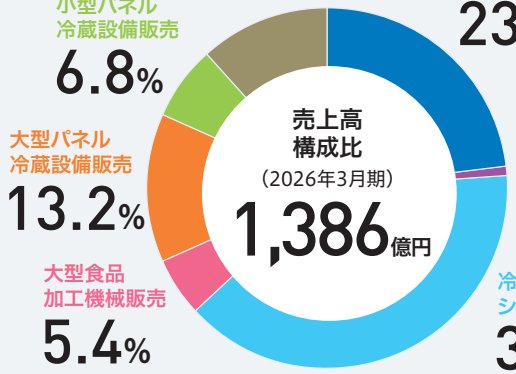
大型・中型ブラストチラーで
トップシェア



国内洗浄機で
外食大手50社中40社※が採用



CO_2冷凍システム
ソリューション





病院・ドラッグストア・薬局で
薬用保冷庫・ショーケース
トップクラスのシェア



冷凍冷蔵設備エンジニアリングで
トップクラスのシェア



国内市場で
トンネルフリーザー※トップシェア



SM・ドラッグ市場で
ショーケーストップシェア

グループが培ってきた3つの強み

事業連動力

グループのそれぞれの強みを活かして、食のフィールドを川上から川下まで支えるオンリーワン企業として顧客課題にグループ力でワンストップで応えます。



立体的に顧客ニーズを把握



顧客課題にワンストップで対応

技術力

創業からものづくりを積み重ね、冷やす技術を進化し続けてきました。高い技術力や製品開発力で顧客課題や環境課題に応え続けます。



環境対応技術



省エネ・省人化技術

理念

企業理念「幸せ五則」を掲げ、「社員の物心両面の幸せ」と、「人づくり」を通して社会に貢献し続けることを目指しています。



全員参加の社員大会



ガリレイフィロソフィ

※日経MJ第44回日本の飲食業調査売上高ランキングより。集団給食を除く。

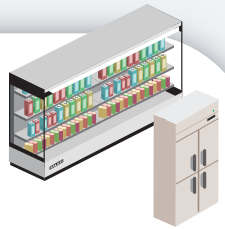
ガリレイ75周年特集③

ガリレイの現在地 ～3つの機能を持つ企業～

ガリレイグループは、冷凍冷蔵機器メーカーを原点としながら、施工・エンジニアリング・保守メンテナンスまでを一貫して担う企業へと進化してきました。



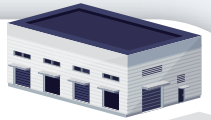
全国規模で一貫した技術と価値を提供できる、食といのちの領域にコミットした唯一無二の企業



01
ものづくり
Maker

高品質な製品の提供

開発・設計・製造・販売を通じて、
お客様に最適な製品と技術を提供する




02
エンジニアリング
Engineering

最適な冷熱環境の提供

- 全国に施工体制を構築
- 大小さまざまな冷凍冷蔵設備工事
- 冷熱システムの設計／施工
- 急速凍結装置工事



03
サービス
Service

安定稼働の提供

- AIの活用（遠隔監視・故障予兆検知）
- 冷媒管理・省エネ提案
- 自社の保守メンテナンス網の構築

2035年グループビジョン | ガリレイグループは、ライフサイクルエンジニアリング企業へ

お客様の事業に長期で伴走し、食といのちを支えるインフラを、つくり、支え、進化させ続ける。

お客様の事業のライフサイクル

【提供価値】
お客様の持続的な成長を支え、その先の生活者・地域社会のゆたかさにつなげていく

食のライフサイクル

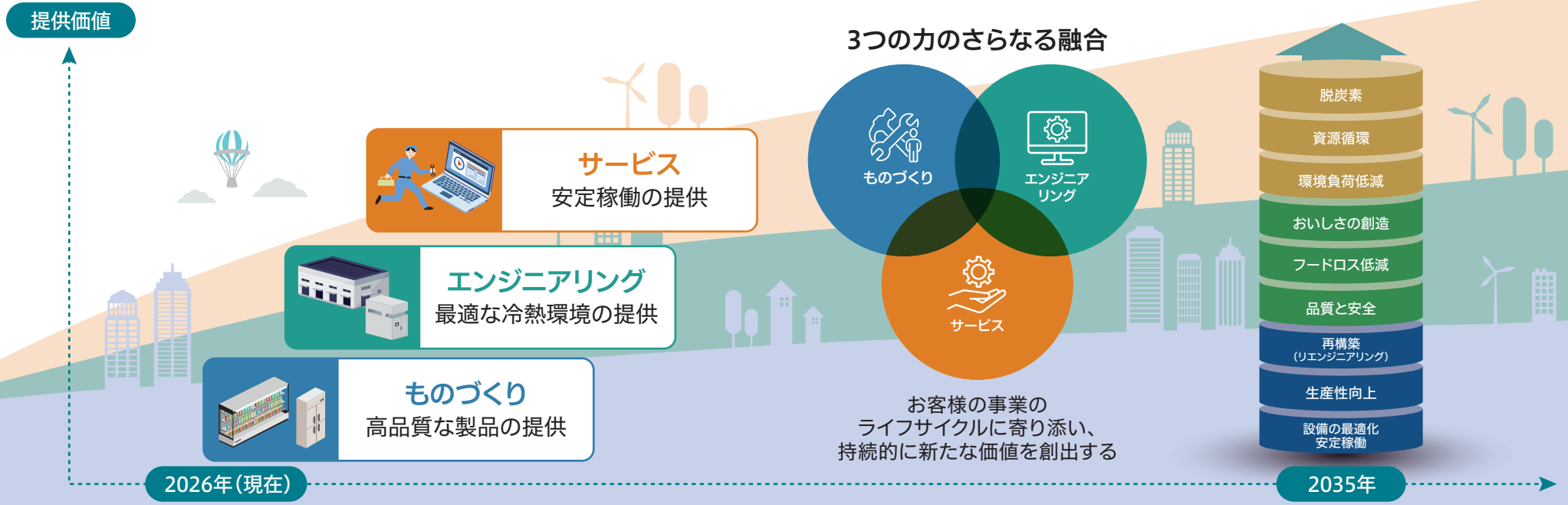
【提供価値】
食のあらゆる場面をつなぎ、持続可能な食の未来を切り拓く

地球環境のライフサイクル

【提供価値】
限りある資源を未来へつなぎ、新たな社会価値を創造する



ガリレイはものづくりを原点に、
食といのちを支えるインフラ企業として、
ライフサイクルエンジニアリング企業を目指します。



価値創造モデル

ガリレイグループは、パーパスに掲げる「食といのちの未来を拓く」の実現に向けて、「幸せ五則」というグループが大切にする企業理念をベースに、グループ独自の強みを活かしながら事業活動を通じて社会課題の解決と事業領域の拡大に取り組み、社会・企業価値の最大化を目指すことで社会へ新しい価値を提供し続けます。

パーパス「食といのちの未来を拓く」

INPUT（2025年度実績）

財務資本
- 総資産 1,544億円
- 自己資本 1,132億円

人的資本
- 従業員数 3,074名

知的資本
- 研究開発費 14億円
- 知的財産登録件数 301件

社会/関係資本
- FCC社数 215社※1
- 主要パートナー企業数 1,000社以上※2

※1 何かあれば最初にお声がけをいただけるロイヤルカスタマー
※2 年間取引額1千万円以上

自然資本
- エネルギー使用量 154,751GJ

製造資本
- 生産拠点数 11拠点
- 設備投資額 178億円

ガリレイグループの成長ドライブ

フードサービス事業 / ショーケース事業 / FMS事業 / サービス事業 / エンジニアリング事業 / 大型食品加工機械事業 / パネル事業



企業理念「幸せ五則」

OUTPUT（2025年度実績）

経済的価値
- 売上高 138,616百万円
- 営業利益 17,078百万円

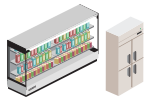
社会的価値
- MILAB利用者数 6,231人/年
- フードロス低減貢献量 60,713t/年
- スマート診断によるプレメンテナンス実施件数 494件/年
- メディカル、ヘルスケアに貢献する製品、システム、サービス提供件数 8,719件/年
- グリーン冷媒への転換（加重平均GWP）内蔵型: 480 / 別置型: 1,322
- ガリレイ1%クラブ活動実施件数 200件/年
- エンゲージメントスコア全社平均 56.9
  ※フクシマガリレイ単体

GALILEI GROUP VISION 2035

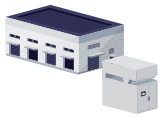
ライフサイクルエンジニアリング企業

強化する3つの機能

ものづくり



エンジニアリング



サービス



支える3つのライフサイクル

お客様の事業のライフサイクル
お客様の持続的な成長を支え、その先の生活者・地域社会のゆたかさにつなげていく

食のライフサイクル
食のあらゆる場面をつなぎ、持続可能な食の未来を切り拓く

地球環境のライフサイクル
限りある資源を未来へつなぎ、新たな社会価値を創造する

OUTCOME

- おいしさの喜びと感動をアップデート
- 食のライフラインを支えゆたかな暮らしへ
- 地球上すべてのいのちをいきいきと健康的に
- 世界中の一人ひとりのしあわせに貢献

海外戦略

海外担当役員メッセージ



GGV2030に向って 新たな挑戦

ガリレイホールディングス株式会社
取締役副会長　海外事業担当
福島 亮

GALILEI Globel Vision 2030（GGV2030）の実現を目指し、アジア各国で新たなチャレンジに取り組んでいます。昨期は、中華圏の景気の下振れが大きく影響し、売上規模は昨年実績比で91.6%と踊り場となりました。今期はこれをバネに更なる成長軌道へ取り組みを加速してまいります。成長戦略の一つである顧客とつながる場として、ショールーム「F's DESIGN COURT」を東南アジア3ヶ所にオープンしました。このショールームは製品を展示するだけではなく、凍結解凍テストやメニュー試作、冷却調理セミナー等、これまで培った凍結解凍技術を中心としたソフト提案を強化することで、ローカルユーザーとの新しい繋がりが次々に生まれてきています。また、4月にはシンガポールで開催された展示会「Food & Hospitality Asia 2026」に各国販社合同で出展しました。タイ工場製品だけでなく、グループ会社の日本洗浄機㈱の食器洗浄機やゆで麺機を展示し、多くのお客様に当社グループを認知いただく機会になりました。更に、海外販売業務提携した無煙ロースターのシンポ㈱やその他、日本の厨房機器メーカーの製品も併せて展示させていただき、多くの注目をいただいたことで手応えを感じています。最後に、GGV2030策定時から検討していたインド市場への進出についても、今期ようやく形にすることができました。インドのパートナー企業と合弁会社を立ち上げ、インド市場へ当社の冷凍冷蔵機器の製造販売を行う新たな取り組みがスタートします。GGV2030実現に向けてアジアの凍結分野でリーディングカンパニーになるべく、これからも挑戦し続けてまいります。

海外事業合同展示会を起点とした 日系アライアンスとショールームの有効活用

1月に無煙ロースターのシンポ㈱と海外販売における業務提携契約を締結する等、日系機械メーカーとのアライアンスを強化することで、新たな需要の掘り起こしと、増客に向けての取り組みを加速しています。その取り組みの1つが、4月にシンガポールで開催された展示会「Food & Hospitality Asia 2026」です。東南アジアの焼肉ブームの需要を取り込むべく、無煙ロースターの実機展示を行い、各国販社が協力してアジアのお客様に日系メーカーの機械を実際に触ってもらうことで、認知獲得に努めました。その展示会に来場いただいたお客様を、「F's DESIGN COURT」にご招待し、実機でのテストを繰り返して頂くことで、新規顧客獲得のプロセスを確立した好事例となっています。今年、タイ（バンコク）、ベトナム（ホーチミン）、インドネシア（ジャカルタ）のショールームに来場いただいたお客様の数は、累計で1,411名と数多くのローカルのお客様にお越し頂け、新しいタッチポイントとしての有効活用が始まっています。



FHA展示会



ベトナムでのセミナー



無煙ロースター

インド市場への挑戦

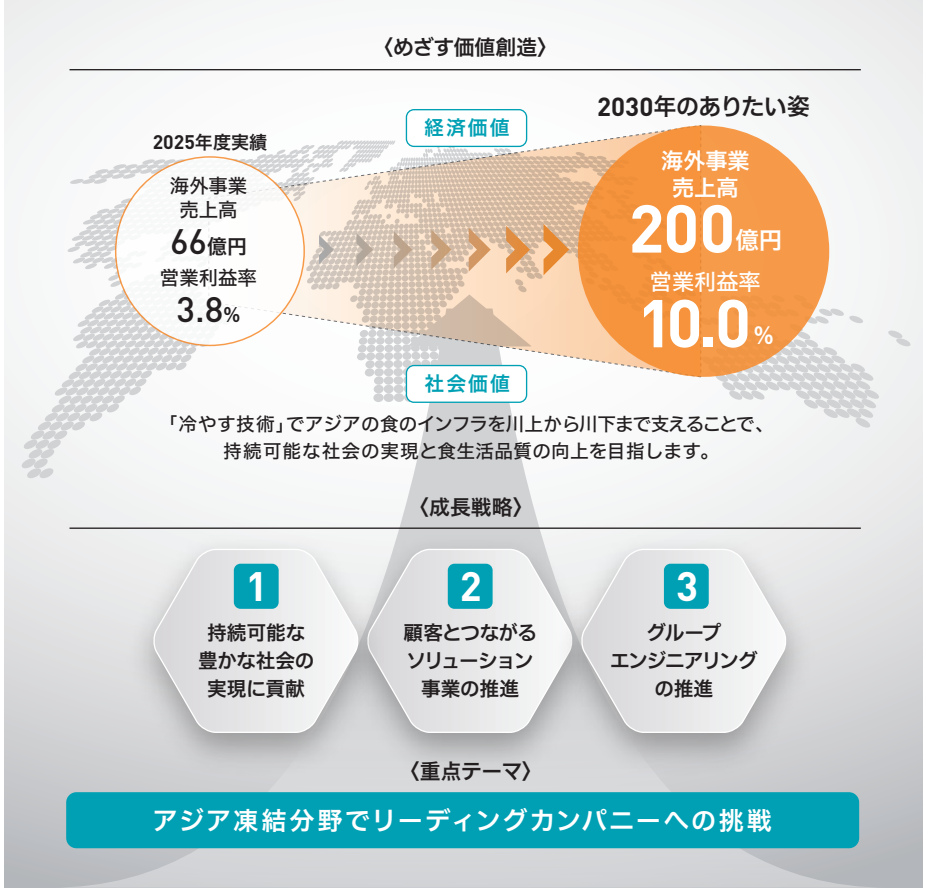
「GGV2030」の取り組みの一環として、インド市場への進出に向けての新たな取り組みを開始しました。現地パートナー企業 Ice Make Refrigeration Ltd との合弁会社を設立し、現地での生産販売体制を構築いたします。経済成長が著しいインドでは、国民の所得向上に伴い外食文化が急速に拡大しており、より安全・安心な食への需要が高まっています。一方で、多くの飲食店では不安定な電力供給や高度な衛生管理が課題となっています。こうした背景のもと、当社の強みである省エネ技術と高度な衛生管理機能を搭載した飲食店向けの業務用冷凍冷蔵庫を中心に現地生産・供給を図ります。日本で培った高品質なものづくりのノウハウを現地に展開することで、インドの飲食業界における食品の鮮度維持、食品ロスの削減、そしてコールドチェーンのカーボンニュートラル化に貢献し、食の安全・安心を根底から支えることを目指しています。



Ice Make Refrigeration Ltd パテル会長と福島会長

海外事業の中期ビジョン「GALILEI Global Vision 2030」

当社グループは、1997年に香港に海外法人を設立し、現在は東南アジアを中心に11ヶ国13拠点で日系企業の海外進出をサポートし、現地顧客への製品販売を展開しています。2024年にはさらなる成長を目指して、2030年までの海外事業の中期ビジョン「GALILEI Global Vision 2030（GGV2030）」を策定しました。私たちが展開するアジアにおいて、コールドチェーンの進展による冷凍需要の増加、カーボンニュートラルの推進や衛生管理の向上、食のおいしさへの追求といった社会的ニーズに応えることが重要な課題です。冷凍凍結や解凍に関わる温度コントロール技術、省エネや環境に配慮した技術力を、最大限に活かしていきます。



■ 成長戦略

1 持続可能な豊かな社会の実現に貢献

環境対応製品の開発を強化し、これまで滋賀（水口）工場で製造し輸出していたショーケースを海外の工場で生産する体制を整えることで、柔軟な顧客対応と生産性向上を実現します。また、メディカル・ヘルスケア製品の販売を強化し、まだ展開が不十分な市場においても積極的にアプローチしていきます。

2 顧客とつながるソリューション事業の推進

日本で培った冷却調理技術を活用し、フードコンサルタントによるソフト提案を行うことで、ユーザーに直接繋がる体制を構築します。各国では、メンテナンスサービスのネットワークを強化し、顧客と繋がるソリューション事業を推進していくことで、信頼性の高いサービスを提供します。

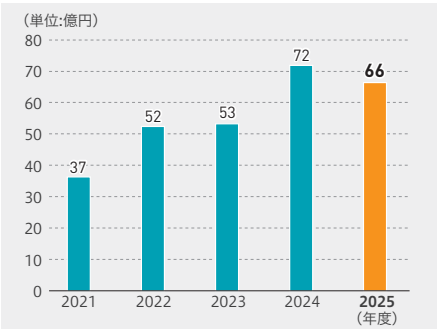
3 グループエンジニアリングの推進

断熱パネルやトンネルフリーザー、NOBRACなどのコールドチェーンに貢献できるガリレイグループならではの技術の海外展開を進め、食品加工機械メーカーなどとの連携を通じて、グループエンジニアリングを強化します。これにより、グループの技術力を活かし、アジア全体の食のインフラを支えることを目指します。

■ 2025年度レビュー

2025年度の海外事業の業績は、中華圏の景気の下振れが影響し、香港、台湾で大きく売上が減少しました。また、GGV2030重点国としている、インドネシアは昨年実績比で152.3%と売上が大きく伸長しましたが、ベトナム、タイは大型物件の特需がなくなった影響もあり、売上が減少しました。足元では、日系外食チェーンのアジア進出による売上増は堅調に推移していますが、スーパーマーケットの出店計画の延期や計画の見直しなどで売上が伸び悩んだことなどにより、前年を若干下回る業績となりました。

海外事業 売上高の推移



財務戦略

財務担当役員メッセージ



健全な財務と資本効率の追求で、社会と共に持続的成長へ

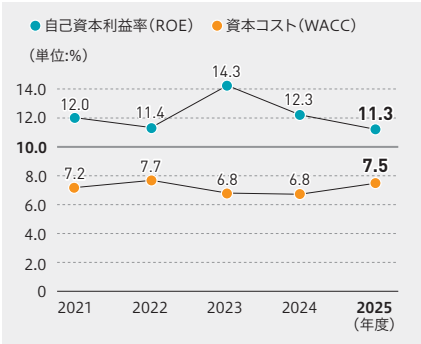
ガリレイホールディングス株式会社
執行役員　グループ財経本部長
柳原 嘉行

当社グループは、2025年4月の持株会社体制への移行から1年が経過し、企業理念のもとでグループ内の人材・技術・製品といった経営資源を共有し、多様な顧客ニーズに対応するシナジー効果の最大化と収益基盤の強化を着実に推進してまいりました。持株会社体制下ではグループ経営の強化が最重要課題であります。そのための事業子会社の財務管理能力向上につきましては、「連結会計ソフト見直し」「CMS（キャッシュ・マネジメント・システム）導入」「海外販売・会計システムの共通化」などのITシステムへの投資により、決算早期化に一定の成果がでました。さらにグループ全体の資金の有効活用や経営情報の可視化を大幅に進化させ、タイムリーな経営判断と内部統制の強化を支える基盤を確立し、財務タレント人材の育成・高度人材化を進めてまいります。新たなフェーズにおきましては、この確立した財務基盤を最大限に活かし、「資本コストを意識した経営の効率化」を一段と推進してまいります。投資判断においては投資額と投資により獲得できる新たな組織能力、生み出す価値、リスク、回収期間のバランスを慎重に見極め、一人当たり付加価値額の向上を徹底追求いたします。成長領域である海外展開や「いのち」分野への事業投資に関しましては、人的資本の蓄積やキャッシュフロー創出力を継続的にモニタリングしながら最適に配分してまいります。今後も財務の健全性を維持しつつ、持続的な成長に向けた戦略的投資と適切な株主還元の両立に力強く取り組み、ステークホルダーの皆様のご期待にお応えする持続可能な企業価値創造に貢献してまいります。

資本効率の向上を目指して

当社の2026年3月期の資本コスト（WACC）は7.5%と推計しています。自己資本利益率（ROE）は、2025年３月期は12.3%、2026年３月期は11.3%と継続して10%以上を達成しており、資本コストを上回る資本収益性を確保しています。引き続きROE10%の維持・向上に向け、株主の皆様からの期待リターンを上回るよう、積極的に投資を行っていき、事業成長を目指していきます。

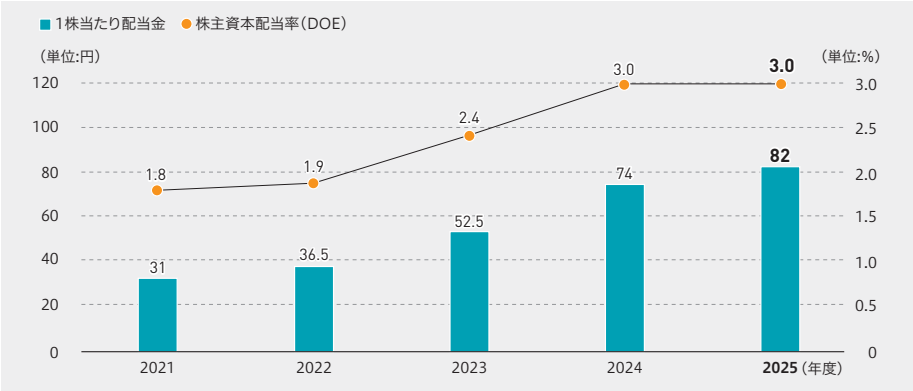
ROEと資本コストの推移



株主還元政策について

当社は、これまで、拡大する事業機会を迅速、確実に捉えるために十分な株主資本を維持することを考慮しつつ、株主資本配当率（DOE）をベースとして基準配当額を決定し、この率を年々少しずつ向上させてきました。2025年３月期から2027年３月期までの３年間の成長投資や株主還元の金額について取締役会で討議をした結果、株主の皆様に対する利益還元強化の姿勢をより明確に示し、利益還元のさらなる充実を図るため、2025年３月期から2027年３月期までの３年間について、「連結株主資本配当率（DOE）」を3.0%とする数値目標を設けました。株主還元について具体的な数値目標を掲げることは、当社グループとして初めてのこととなります。

1株当り配当金と株主資本配当率（DOE）の推移

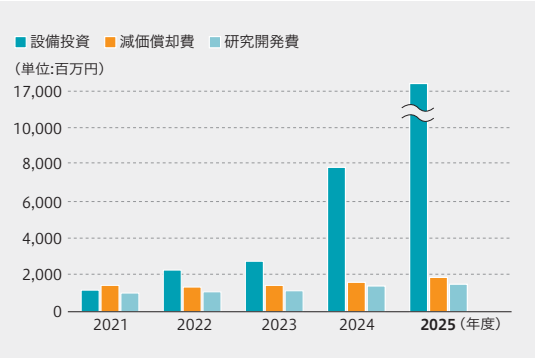


※2025年1月に実施した株式分割を2021年度期首に実施したと仮定して算出

成長投資について

今後の成長に向けた積極的な投資について、生産能力の増強や研究開発の強化を目指し、冷凍冷蔵ショーケース工場や断熱パネル工場の新設を進めています。また、本社MILABをはじめとする顧客との接点を増やすために営業拠点の拡充、さらに生産性向上とレジリエンスを確保するためのITへの戦略投資、社員研修及び開発力強化のためのバリューアップセンターの建設など、様々な施策を行います。さらに、海外事業の拡大に向け、2026年9月、インド現地に合弁会社を設立いたしました。国内の補助金も活用し、業務用冷凍冷蔵庫の製造・販売を行います。さらなる成長を図るため、今後３年間で約255億円の投資を計画しています。

設備投資／減価償却費／研究開発費推移



■フクシマガリレイ　滋賀新工場建設

フクシマガリレイでは、「人と地球に優しい、スマートファクトリー」をコンセプトに新たな冷凍冷蔵ショーケースの開発・製造拠点として滋賀県湖南市に新工場の建設を進めています。流通業界では、スーパーマーケット、ドラッグストア、コンビニエンスストアなどにおいて改装需要が堅調に推移しており、今後も高水準の需要が継続するものと予想しています。1995年に設立した滋賀（水口）工場（滋賀県甲賀市）では、約30年間冷凍冷蔵ショーケースを中心に生産してきました。新工場を滋賀（水口）工場の近くに設立することで、２工場が連携して次世代の高付加価値製品の開発や生産性向上を図り、冷凍冷蔵ショーケースのさらなるシェア伸長に対応できる生産体制を構築していきます。なお、新工場は2026年12月竣工を予定しています。

新工場建設による効果
（1）約30%生産能力増強
（2）自働化による生産性向上、品質向上
（3）開発力のさらなる強化

概要
名称（仮称）：滋賀（湖南）工場
所在地　　：滋賀県湖南市高松町
敷地面積　：42,962㎡
延床面積　：26,525㎡
構造:　　：鉄骨造2階建て
投資額　　：100億円以上
生産品目　：冷凍冷蔵ショーケース



滋賀新工場 外観

■バリューアップセンター　建設

現在のガリレイアカデミーをリニューアルし、「バリューアップセンター」として2027年竣工予定で建設を進めています。バリューアップセンターは、現在の研修施設としての機能だけではなく、開発の試験室なども設ける予定で、「人とともに技術を育て、食といのちの未来を拓く育成・開発拠点」をコンセプトとした次世代のコールドチェーンを担う技術者の人材育成拠点としていく予定です。また、社外の方にも利用していただけるようにし、業界全体の技術者不足、技術力の底上げに貢献していきます。



バリューアップセンター 外観イメージ

■ショウケンガリレイ　静岡新工場建設

ショウケンガリレイは、人手不足を背景とした自動化・省力化機械の受注拡大と組織拡大に対応し、生産スペース拡張のため本社敷地内に第2工場を竣工しました。新工場は生産能力の増強に加え、開発・提案機能の高度化を担う中核拠点となります。工場内に開設した常設テストラボ「ショウケンLAB」では、協働ロボット等の設備を活用した事前検証により顧客への提案力を高め、高付加価値な製品を提供します。本投資によりロボットSIer事業の展開を推進し、2035年度売上高50億円に向けた事業基盤を確立することで、持続的な成長と企業価値向上を推進してまいります。

新工場建設による効果
（1）生産性向上、品質向上
（2）テスト環境整備によるお客様との共創充実

概要
名称　　：第二工場
所在地　：静岡県藤枝市
延床面積：1,150㎡
投資額　：約5億円
生産品目：自動化、省力化機器全般
竣工時期：2026年5月



ショウケンLAB

■システム投資

当社グループは成長投資の一環として、決算プロセスの自動化・システム化に向けて継続的に投資しています。従来、四半期および本決算における連結財務諸表の作成では、グループ各社からExcelで提出される連結パッケージを個別に入力する必要があり、決算の締めから決算発表までに約40日を要していました。連結会計システムの見直しおよびデータ連携の自動化により、2026年3月期の連結決算では、初めて31日目での決算発表を実現しました。これにより、投資家はより早いタイミングで業績動向を把握でき、当社としても機動的な意思決定・投資判断が可能となりました。

さらに、更新した連結会計システムの月次機能を活用し、月次ベースでの連結決算を実施し、取締役会へ報告する体制を構築しました。これにより、経営陣はタイムリーにグループ全体の業績を把握でき、より迅速な経営判断を行うことができております。

資金面では、CMS（キャッシュ・マネジメント・システム）を導入し、グループ会社の余剰資金を集約・一元管理する体制を整備しました。これにより、グループ資金の有効活用が実現しています。

今後は、海外グループ会社の販売・会計システム統一プロジェクトを開始し、決算担当者が各社のシステムへ直接アクセスできる環境を構築することで、グローバルベースでの決算・内部統制の高度化を目指します。

決算プロセスのシステム化・自動化

システム投資による開示早期化



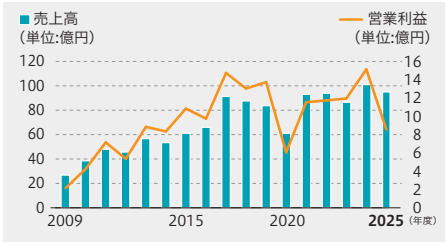
M&Aについて

当社ガリレイグループは、2025年４月に持株会社体制に移行しました。持株会社であるガリレイホールディングス株式会社の中には、M&Aに関する専門組織を設置し、財務担当役員を責任者として、M&Aの方針などを検討しています。今後は、さらなる事業拡大に向けて、M&Aを戦略的に進めていきます。

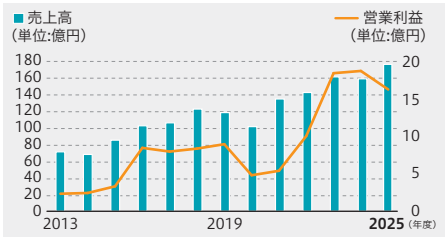
■これまで実施してきたM&A

2009年には急速冷却や凍結機器のトンネルフリーザー®に強みのある髙橋工業（現タカハシガリレイ）を、2013年にはプレハブ式冷凍冷蔵庫などの断熱パネルメーカーであるFSP（現ガリレイパネルクリエイト）、食品工場の搬送ラインやコンベアを手掛ける省研（現ショウケンガリレイ）、2024年には業務用食器洗浄機や自動ゆで麺機などのメーカーである日本洗浄機株式会社がグループに加わりました。タカハシガリレイはグループ入り後、17年間で売上高が3.5倍、営業利益4.0倍。ガリレイパネルクリエイトは13年間で売上高2.5倍、営業利益7.4倍。ショウケンガリレイは13年間で売上高が1.6倍、営業利益8.0倍。日本洗浄機はグループ入りして2年ですが堅調に業績を伸ばしております。各社の着実な成長により、グループ全体で冷凍冷蔵分野において食の上流から下流まで製品やサービスを展開できるようになり、事業拡大とともに市場への提案力を高めてきました。

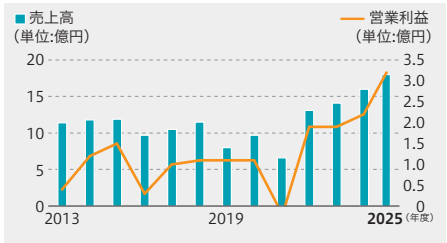
タカハシガリレイ



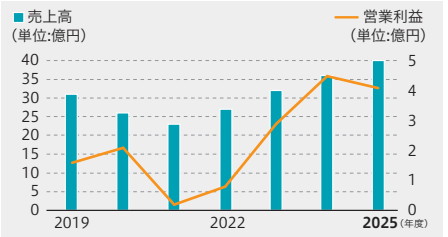
ガリレイパネルクリエイト



ショウケンガリレイ



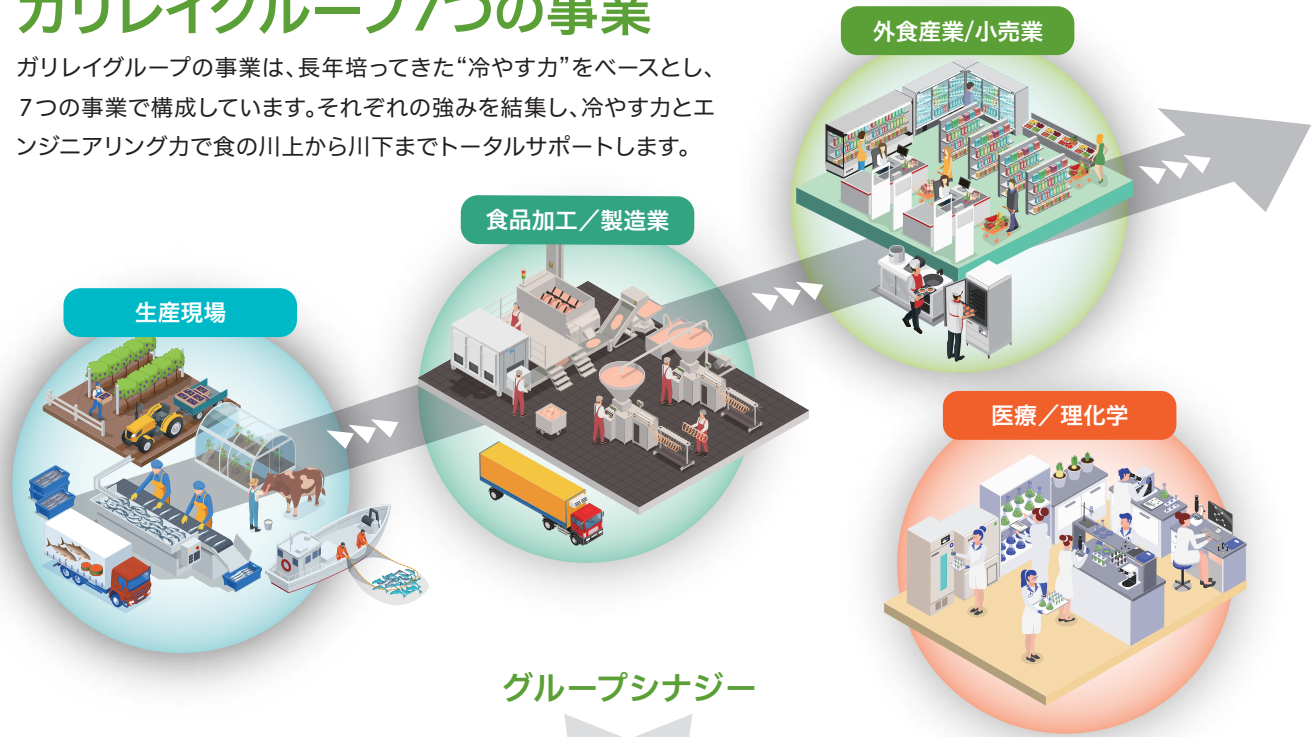
日本洗浄機



事業戦略

ガリレイグループ7つの事業

ガリレイグループの事業は、長年培ってきた“冷やす力”をベースとし、7つの事業で構成しています。それぞれの強みを結集し、冷やす力とエンジニアリング力で食の川上から川下までトータルサポートします。



グループシナジー

エンジニアリング事業
大型食品加工機械事業
パネル事業
〈関連会社〉フクシマガリレイ・タカハシガリレイ
ガリレイパネルクリエイト・ショウケンガリレイ

フードサービス事業
〈関連会社〉フクシマガリレイ・日本洗浄機

FMS事業
〈関連会社〉フクシマガリレイ

ショーケース事業
〈関連会社〉フクシマガリレイ

サービス事業
〈関連会社〉フクシマガリレイ・タカハシガリレイ・ショウケンガリレイ・日本洗浄機

事業領域の拡大

■ 取り組み事例

製薬・医療市場

一般社団法人健心会　東刈谷メディカルクリニック

健心会様は患者様の幹細胞を用いた再生医療の実施に向けた準備を進めております。幹細胞を無菌環境下で培養・加工するための細胞培養加工施設（CPC）に医療医薬向けクリーンルームパネル内装システム「PURE CIS」を施工いたしました。



物流市場

ダイセーエブリー二十四株式会社　岡山スーパーハブセンター

ダイセーエブリー二十四様はチルド食品の安定供給体制の強化を目的に 近畿・四国・九州を結ぶ広域ネットワークの中核として、岡山県岡山市に物流センターを開設されました。その中の低温倉庫をグループにて施工いたしました。



食品工場市場

伊藤ハム米久プラント株式会社　三島工場

伊藤ハム米久プラント様は、静岡県三島市にAIやIoTを活用したDX対応の生産設備や省人化された一貫生産ラインを備えた高効率な新工場を建設されました。ハム・ソーセージの生産を支える設備をグループの力を結集し導入いたしました。



フードサービス事業

創業から続く「DNA事業」、ハード・ソフトの両面でお客様に寄り添い課題解決を実現します

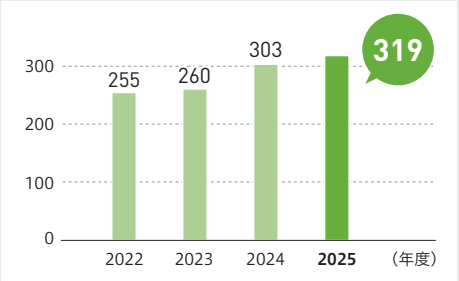


業界初
業務用冷凍冷蔵庫を規格化

75年

業務用冷凍冷蔵庫の規格品を業界で初めて開発・量産し、1951年の創業以来、「冷やす技術」で食の安全・安心を守り続けています

売上高 （単位：億円）





※2025年度の売上管理区分の見直しに伴い、2022年度以降の数値は変更後の区分に組み替えて表示しております（次ページ以降の事業も同様）。なお、組み替えの詳細はP53をご参照ください。

フードサービス事業



フクシマガリレイ株式会社
執行役員
フードサービス事業部長　陣内 伸介

役員メッセージ

我々ガリレイグループのフードサービス事業は、グループ経営方針「顧客最優先主義」の下、徹底してお客様に寄り添った事業活動を展開しております。これまでの75年間、製造側では冷却性能、省エネ性、使い勝手、製造コスト等々、日々改善改良を連綿と重ね続けてまいりました。また、事業所も全国88拠点にまで拡げてサービスネットワークも充実させてまいりました。近年では日本洗浄機のグループ化により食洗機や加熱調理機器もラインナップに加わり事業領域を拡げていっております。

我々は、食産業の持続可能な未来のために、全てのお客様に寄り添って日本の食文化を次の世代に繋げていきたいと考えております。更には食産業を日本の基幹産業とすべく、業界一体となって取り組んでまいります。

■ 事業情報

1951年の創業以来続くフクシマガリレイの「DNA事業」。業務用冷凍冷蔵庫や製氷機をはじめ、急速凍結するブラストチラー／ショックフリーザーやパン生地の理想的な発酵を促すドゥコンディショナーなど、省エネ性・温度コントロール技術・ユーザビリティにこだわった製品を数多く揃えています。



業務用冷凍冷蔵庫



ブラストチラー／ショックフリーザー

■ 2025年度レビュー

国内売上は、インバウンド需要とユーザー営業強化が着実に効果を発揮したことで、外食産業向けに主要機種である冷蔵庫・製氷機の売上が増加しました。また、グループの日本洗浄機の売上も大手外食チェーン向けに堅調に推移したため、着実に売上UPを果たしました。

■ 事業の強み・課題

フードサービス事業の強みは、お客様に寄り添った製品開発及び提案です。環境負荷の低い製品や人手不足でお困りのお客様にお役立ちできる省力化・省人化に寄与する製品の開発にグループで取り組んでいます。また、これまで積み上げてきた凍結・解凍技術を駆使し、MILABを活用したフーズコンサルタント室のソフト提案力もガリレイグループの強みです。一方で、お客様に対して製品の付加価値を丁寧に説明するとともに、お客様の事業活動に寄り添った提案をしていくことが必要と感じています。

■ 市場環境

〈O機会　T脅威〉

- O 短期的なインバウンド需要を背景とした出店・改装
- O 省力化・省人化に寄与する機器購入・更新の需要の拡大
- O 人手不足をカバーするための店舗運営の変革とセントラルキッチン（CK）の需要拡大
- T 各種コスト増加に伴う飲食店経営の難航と設備投資の減少
- T 中長期的な国内人口減少による外食市場の縮小

今後の戦略とアクション

飲食店経営者の新規出店や経営の悩みに応える共創プラットフォームを構えるなど、国内の外食産業へ徹底アプローチします。また、厨房設計・施工力の強化や、フーズコンサルタント室の拡充によるレシピ・機器使いこなし提案を行い、厨房づくりのプロフェッショナルとして貢献します。さらに、省エネ支援から開業・設備更新コンサルまでを担う「キッチンコンダクター」として顧客の課題を解決し、食のインフラを支え進化を続けます。



ショーケース事業

ユーザインの製品・システム提案・開発と設計施工からメンテナンスまで一気通貫したサポートで、食材の鮮度を守るだけでなく、魅力的で快適な店舗づくりを支えます。

強み 01
国内全国でショーケース事業に対応可能な営業マンを配置している営業体制

強み 02
省エネ性と環境負荷の低い製品や快適な店舗環境づくりを実現する開発力

強み 03
お客様の店舗仕様に徹底的に応える製販一体の対応力

国内スーパーマーケット向け冷凍冷蔵ショーケース

トップシェア

売上高 （単位：億円）

ショーケース事業



フクシマガリレイ株式会社
取締役ST事業部長　小田 学

役員メッセージ

ショーケース事業は、これまでお客様の新規出店・改装に対し、お客様のニーズにあった提案でお客様と共に成長してきました。具体的には、①店舗におけるエネルギー比率の高い冷凍冷蔵ショーケースの省エネ性の追求②冷凍冷蔵ショーケースにおける地球温暖化係数の低い冷媒の選定・提案③お客様のニーズに合わせた当社オリジナルケースの開発④店内環境改善＋省エネを実現するシステムの開発。これらの価値提案によりガリレイグループの主力事業へと成長してきました。今後もその成長のスピードを止める事なくお客様に有益となる提案を続けご満足いただける製品・システムの開発を続けてまいります。ガリレイが目指す未来は店舗設備を創エネで賄えるゼロエネルギー化の実現、そして製品・システムの設計から導入、アフターメンテナンスを通じた機器更新から入れ替えまで、お客様と長期伴走し続けるライフサイクルエンジニア企業を目指します。

■ 事業情報

冷凍機内蔵型・別置型冷凍冷蔵ショーケースを製造・販売し、全国のスーパーマーケットやドラッグストア、コンビニエンスストアに並ぶ商品の鮮度を守るだけではなく、ITや高効率な設備機器を駆使して魅力的で快適な店舗づくりを支えています。



冷凍機内蔵型
アイランドショーケース



冷凍機別置型ショーケース
CLAIR Send-you

■ 2025年度レビュー

昨年の小売流通業界は、消費者の節約志向、店舗の人手不足、建築費の高騰で新規出店に慎重な反面、スーパーマーケット・ドラッグストア向けの改装需要が堅調に推移しました。また、出店旺盛なスーパーチェーン向けの売上も伸長したことから、前年に続き過去最高の事業売上を更新いたしました。

■ 事業の強み・課題

ショーケース事業の強みは、自社で店舗の設計施工・メンテナンスまで一気通貫で担い、製販一体でのユーザーインの製品・システム提案・開発を行うことができることです。国内のエネルギーコスト高騰に対し、店舗の省エネ性と快適な買い物環境の両立を実現する、業界初の冷凍機の排熱を活用した「Drynal（ドライナル）」の提案・導入を進めています。一方で、より一層省エネ性・環境性に優れた製品の開発が課題であり、小売流通業界におけるエネルギーコスト高騰などにはじまるお客様の課題解決に注力していきます。

■ 市場環境

〈O機会　T脅威〉

- O 店舗の電気代高騰に伴う省エネ買い替え需要の拡大
- O 冷凍食品需要の増加に伴う店舗売場面積の拡大と冷凍ショーケースの需要増加
- O 中長期的な店舗の小型化に伴うプラグインショーケース需要の増加
- T 建設コストやエネルギーコスト高騰による設備投資の抑制
- T 中長期的な国内店舗数の飽和による新規出店ペースの鈍化

今後の戦略とアクション

お客様の持続的な成長を支え、その先の生活者・地域社会の更なるゆたかさにつなげていくために、2026年12月竣工予定の冷凍冷蔵ショーケースの新工場で、次世代の高付加価値製品の開発や生産能力増強を図ります。そして製品・システムの設計から導入、アフターメンテナンスを通じた機器更新から入れ替えまで、お客様と長期伴走し続けるライフサイクルエンジニア企業を目指してまいります。

FMS事業

「食」の分野で培った温度コントロール技術で医療・研究開発の現場を支えています

■事業情報

医療・理化学分野に特化したメディカル向け製品を取り扱う事業で、人々の「健康」や「いのち」を守る現場で活躍する機器を国内外で展開しています。低温インキュベーターや薬用保冷庫、メディカルフリーザー、超低温フリーザー、血液用冷蔵庫など、業務用冷凍冷蔵庫で培った温度コントロールの技術を応用して、医療や研究開発の現場を支えています。



超低温フリーザー



ノンフロンメディカルフリーザー

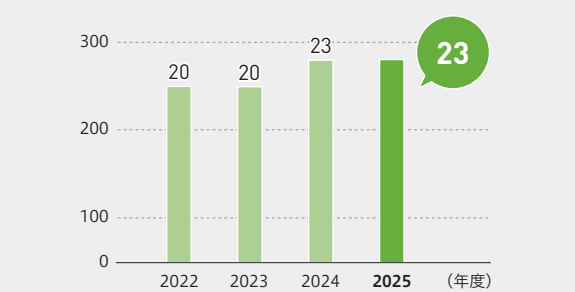


FMS製品フルモデルチェンジ

■2025年度レビュー

前期好調だった医薬品保管用のプレハブ冷蔵庫の案件が減少した反面、調剤薬局・ドラッグストアチェーン向けの入替需要は継続し、薬用保冷庫等の販売は堅調に推移したことで、業績は前年並みとなりました。また、製薬・大学をターゲットユーザーと定め、超低温フリーザー等の販促強化に努めました。

売上高　（単位：億円）



競争優位
病院・ドラッグストア・薬局向け
薬用保冷庫・ショーケース
トップクラスのシェア

■事業の強み・課題

食の分野で培った温度コントロール技術を応用し、医療・理化学分野に求められる緻密な温度管理を実現しています。また、競合メーカーは海外製造であることに対し、開発専任者を国内に置き、国内工場で製造、お客様のニーズに合った製品開発に取り組んでいます。また、グループでターゲット市場に設定している製薬・医療市場に対し、高付加価値な製品の拡販を継続するとともに、製品開発力を強化し、ユーザーインで製薬・医療市場に特化した製品開発・提案で市場開拓を行っていきます。

■市場環境　〈O機会　T脅威〉

- O 再生医療の拡大に伴う高精度な温度管理を実現した機器の需要が増加
- O 中長期的な研究・調剤現場での人手不足による自動化機器の需要が増加
- T エネルギーコスト等の高騰により病院・研究機関の予算削減・設備投資の抑制
- T 調剤・ドラッグチェーンの業界再編による店舗閉鎖と新規購入の減少

今後の戦略とアクション

グループターゲット市場である製薬・医療市場をはじめとしたお客様に対し、より一層付加価値の高い製品を提供すべく、メディカル製品のフルモデルチェンジを予定しています。より一層高度な温度コントロールと環境負荷低減を実現したメディカル製品を拡販してまいります。また、2024年から入居している「ガリレイ未来医療国際拠点GIFT（中之島クロス）」にて、入居企業と共創し、大量細胞凍結用プログラムフリーザーの開発に取り組んでいます。今後も再生医療の産業化の実現に貢献してまいります。

サービス事業

お客様に寄り添い、現場の食の安全・安心を守り続けています

■事業情報

ガリレイグループ製品をお使いのお客様に寄り添い、業務用冷蔵庫や冷凍冷蔵ショーケースをはじめとしたメンテナンスや各種点検などの保守を通じて現場の食の安全・安心を守り続けています。DXを推進し、予防メンテナンスを含め、さらに進化したサービスを追求しています。



メンテナンス・修理



EXAROUND

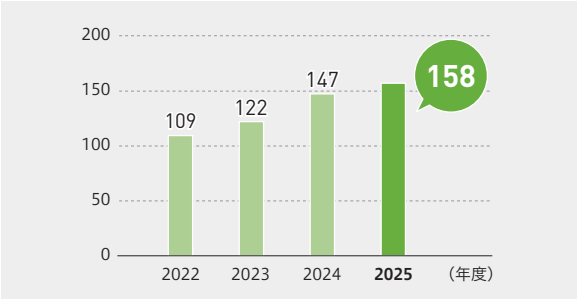
スマート診断

冷媒ガス漏れ10年保証

■2025年度レビュー

スーパーマーケットやコンビニエンスストア向けのショーケースのメンテナンス、保守契約の売上は継続して堅調に推移しました。加えて、インバウンド等による外食産業の需要の回復に伴い、冷凍冷蔵庫などのメンテナンスの売上も増加し、前年を上回る業績となりました。

売上高　（単位：億円）



競争優位
自社エンジニアによる修理率の高さ　63.3%

自社で修理を行うことで、お客様とエンジニアの接点が増え、お客様のお困りごとを製品開発や営業につなげる。

■事業の強み・課題

サービス事業の強みは、自社エンジニアによる修理率の高さです。それを実現しているのは、「DX」と「技術力」です。AIを活用したスマート診断により製品の故障予知を行いつつ、ガリレイアカデミーで若手技術者の育成に努め技術力の底上げを行っています。自社で修理を行うことで、お客様とエンジニアの接点が増え、お客様のお困りごとを製品開発や営業につなげることができます。一方で、課題は冷凍冷蔵機器のメンテナンスだけではなく、加熱機器を含めた厨房機器全体など、メンテナンス領域を拡大することです。人材確保と技術者育成を進め、各事業との更なるシナジーを追求します。

■市場環境

〈O機会　T脅威〉

- O設備更新期間延長によるサービス・修理需要の増加
- O遠隔監視、故障予知の浸透による生産性向上と稼働データ活用による付加価値提案による新たな価値提供
- T国内の冷凍冷蔵設備の技術者の高齢化と後継者不足
- T有資格者不足による仕事量の制限

今後の戦略とアクション

既存の強みである「DX」と「技術力」を軸に、大型冷蔵倉庫や食品工場などの大規模施設のメンテナンスや加熱機器を含めた厨房機器メンテナンスなど、メンテナンスの領域を広げ、事業シナジーを更に高めます。また中長期的には、点検・修理中心の受動的業務から、スマート診断の高度化を加速し、より能動的なプレメンテナンスの実施により「Zero Call Company」の実現を目指します。現場のサービスマンによるスタイルチェンジを通じ、新たな価値提供に取り組んでまいります。





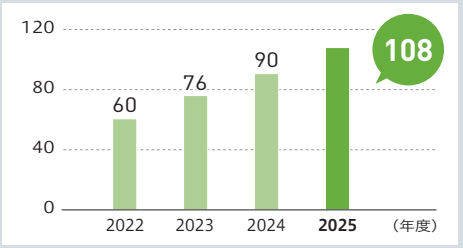


エンジニアリング事業

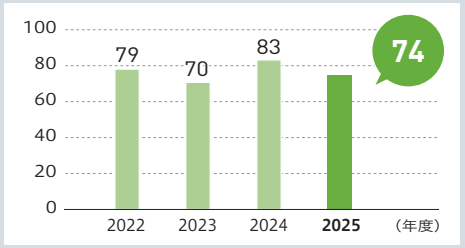
トータルエンジニアリングで産地から食卓までの あらゆるシーンに「食」の安全・安心をお届けします。

冷凍冷蔵技術を中心に、グループ内外の多種多様な製品群のノウハウや技術を応用展開することにより、低温物流施設や食品工場をはじめとする施設全体のトータルソリューションを実践しています。お客様のお役に立ち、社会に貢献できるエンジニアリングを目指しています。

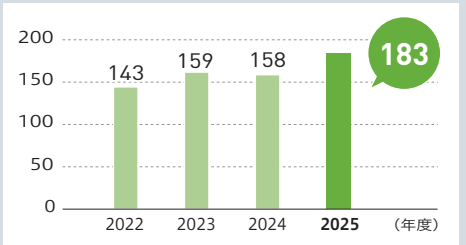
エンジニアリング事業　売上高※　（単位：億円）



大型食品加工機械事業　売上高　（単位：億円）

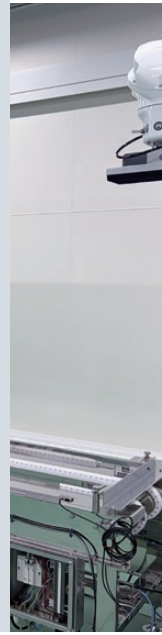


パネル事業　売上高　（単位：億円）









※2025 年度よりエンジニアリング事業の売上高の集計対象を、フクシマガリレイの事業部単体から全社に変更しております。

大型食品加工機械事業

国内シェアトップクラスの「トンネルフリーザー®」と省力化・省人化に寄与するライン&ロボットエンジニアリングで理想の食品工場づくりを支えます



タカハシガリレイ株式会社
代表取締役社長　鳴田 友和

役員メッセージ

大型食品加工機械では、タカハシガリレイとショウケンガリレイを中心に成長してきました。タカハシガリレイではフリーザー分野日本一を目指し、トンネルだけでなくスパイラルフリーザーの拡大及び内製化、CO_2冷凍システム「NOBRAC」の拡販で事業を拡げてきました。ショウケンガリレイでは自動搬送ラインの対象を広げ、フリーザー周りだけでなく様々なアイテムに対応できる力をつけ成長しています。ここからは生産ラインの設計力を強化し、パートナー企業との連携を強化し、生産ラインにおけるガリレイ構成比を上げていきます。ガリレイならではの取り組みを増やし、お客様へよりお役立ちできるグループとなってまいります。

■事業情報

タカハシガリレイは、連続式の急速凍結・冷却装置「トンネルフリーザー」を、日本で初めて開発・設計・製造したパイオニアです。創業から67年の実績と国内シェアトップクラスを誇ります。ショウケンガリレイは、食品工場向け機械設備・駆動系装置の専門メーカーとして、数多くの生産ライン・物流ラインの自動化・省人化・省力化を実現しています。



連続式急速凍結装置
「トンネルフリーザー®」



包装出荷ラインシステム

■2025年度レビュー

ショウケンガリレイは、食品メーカーの人手不足による自動化や省人化需要や販売店開拓の取り組みが効果を発揮し、食品工場向けの搬送ライン等の売上が増加しました。一方、タカハシガリレイは、食品メーカーの投資意欲はあるものの大型案件の件数が少なかったため、タカハシガリレイのトンネルフリーザーの売上が減少しました。その結果、大型食品加工機械事業は前年を下回る業績となりました。

■事業の強み・課題

タカハシガリレイは、トンネルフリーザーの専業メーカーとして国内トップクラスのシェアに加え、TFS（Total Food Solution）課という、「適材適冷」をキーワードにお客様に最適な冷却・凍結をご提案する組織を設けており、ソフト提案も含めたソリューション型のビジネスモデルが強みです。ショウケンガリレイの自動搬送設備や省人化装置は人手不足の社会課題を背景に今後も堅調な需要と成長が見込めます。近年は食品工場ラインでも導入が拡大している「ロボットSIer（システムインテグレータ）」に注力しています。

■市場環境

〈O機会　T脅威〉

- O 国内消費者の節約志向に伴う中食の増加と食品工場の建設需要の拡大
- O 人手不足による省力化・省人化に寄与する設備の需要
- T 各種コスト増加による食品工場建設の中止や延期
- T 中長期的な国内人口減少による食品市場の縮小

今後の戦略とアクション

トンネルフリーザーだけではなく、スパイラルフリーザーやCO_2冷凍システム「NOBRAC」の内製化に着手し、さらなる付加価値創造に取り組んでいます。また、国内で培った冷凍技術を活かし、海外のコールドチェーンにも展開できるように進めていきます。そして、自動化装置がもたらす省人化や省力化へのニーズはますます高まると予想されます。生産ラインの設計力強化とパートナー企業との連携強化で、生産ラインにおけるグループ占有率アップに取り組んでまいります。

パネル事業

多彩な高機能断熱パネルと独自の設計施工技術で最適なパネルソリューションを提供します



ガリレイパネルクリエイト株式会社
代表取締役社長　小島 佳則

役員メッセージ

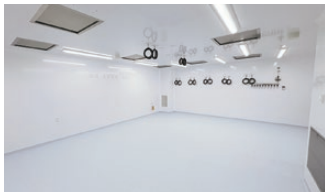
食品工場、プロセスセンターは大型案件の計画があり、スーパーマーケットやコンビニエンスストアの小型プレハブ庫も増加傾向にあります。販売強化中の再生医療市場において、クリーンルームの仕事は年々グループ内でノウハウを高めており期待できます。中期的には、冷凍冷蔵物流倉庫の大型投資案件が目白押しで活況を呈すると予想されます。同物流倉庫の施設は不足しており、新規建築と老朽化した物流倉庫の改修が全国各地で計画されています。そんな市場に対し、パネル技術と冷凍冷蔵設備工事に係る設計力を要としてガリレイグループ一体で取り組んでまいります。また、ここ2年伸び悩んだ半導体・医薬品向けのクリーンルーム非冷案件は増加する見込みです。営業・設計・工事・製造でお客様から頼りにされる存在となり、さらなる売上拡大を目指します。

■ 事業情報

多彩な高機能断熱パネルや独自の設計施工技術を活用し、「冷凍冷蔵空間」、「クリーンな作業空間」が求められる食品加工工場、物流センターをはじめ、スーパーマーケットやコンビニエンスストアのバックヤードなどに最適なパネルソリューションを提供しています。



LEDライン照明付きパネル天井



医療医薬向けクリーンルームパネル内装システム「PURE CIS」

■ 2025年度レビュー

低温物流業界では、低温物流拠点の新設や統廃合、加えて冷凍冷蔵倉庫の満床、老朽化による物流センター・冷蔵倉庫の常温から冷凍冷蔵温度帯への切り替えをはじめとした建設需要が継続しました。また、食品工場案件も食品メーカーやスーパーマーケットのプロセスセンターを中心に設備投資が堅調に推移したため、前年を上回る業績となりました。

■ 事業の強み・課題

パネル事業の強みは、パネルの設計、製造から施工に至るまで、グループシナジーを最大限発揮した冷凍冷蔵設備工事を含めたトータルコーディネートをお客様に提供できることです。また、冷凍冷蔵空間に加え、非冷空間（半導体、製薬、再生医療など）の市場にも注力すべく、医療医薬向けクリーンルームパネル内装システム「PURE CIS（ピュアシス）」を発売するなど、様々な分野に「パネル技術」をもってニーズに応えています。

■ 市場環境

〈O機会　T脅威〉

- O 短中期的な国内消費者の節約志向に伴う中食の増加と食品工場の建設需要の拡大
- O 物流業界の働き方改革による低温物流拠点の新設・統廃合等の建設需要の拡大
- O 非冷空間（半導体、製薬、再生医療、二次電池など）での断熱パネル需要の増加
- T 各種コスト増加による低温物流拠点や食品工場建設の中止や延期
- T 中長期的な国内人口減少による食品市場の縮小

今後の戦略とアクション

大型パネル事業では、中期的に需要が見込まれる物流市場や今後より注力したいクリーンルームに代表される非冷空間案件に対応すべく、パネル技術の肝となる設計力、工事施工力を強化してまいりました。また、小型パネル事業では、省施工の断熱パネルの開発など、スーパーマーケットから外食産業まで幅広く納入しやすい製品開発に着手し、より一層のグループシナジー発揮を目指します。そして、戦略を下支えする次世代のパネル新工場の建設計画を進め、生産性・品質力の向上を図り、お客様に選ばれる存在を目指します。

顧客との共創事例

冷凍冷蔵ロッカーの共創で物流2024年問題の解決と未来の「当たり前」を創出

1 冷凍冷蔵温度帯対応のマンション向け「受取用コールドロッカー」

宅配ボックス国内シェアNo.1の株式会社フルタイムシステム様との共創により、マンション向け「受取用コールドロッカー」を共同開発しました。EC食料品需要の拡大に伴い冷凍冷蔵ロッカーのニーズが高まる中、厳格な住宅意匠・施工基準への適応や、季節ごとの需要変動に対応する「冷凍・冷蔵の切替機能」を実現しました。いつでも冷温荷物を受け取れる本製品の普及は、利便性向上にとどまらず、再配達削減を通じた「物流2024年問題」の解決やCO_2排出量削減に直結します。同社の「マンションのエントランスをサービスステーション化する」という構想のもと、持続可能な社会インフラと未来の豊かな暮らしを創出しています。



受取用コールドロッカー

担当者メッセージ





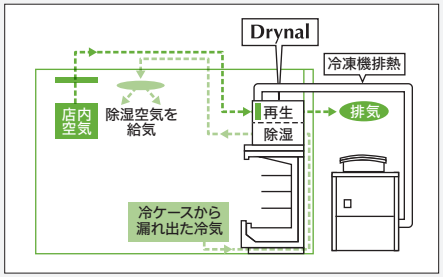
株式会社フルタイムシステム
エンジニアリング事業部 課長　片山 様（写真左）
仙台支店 支店長　小野 様（写真右）

ネットスーパーやふるさと納税の普及に伴い、冷凍・冷蔵品の宅配需要は高まっています。今回の共同開発では、フクシマガリレイ様がこれまで得意としてきた業務用機器とは異なり、マンション特有の施工性や意匠に対応していただく必要がありました。しかし、開発や営業担当の方が現場の声を丁寧に汲み取り、改良を重ねてくださったおかげで製品化が実現しました。この冷凍冷蔵ロッカーは、今後さらに世の中に欠かせない設備になっていくはずです。いつでも受け取れる快適さだけでなく、再配達削減による物流の効率化やCO_2削減にも直結する、大きな社会価値を持った取り組みとして共に普及を目指していきたいですね。

業界初の冷凍機の排熱利用で、店舗の省エネと快適な売り場環境を同時実現

2 店内環境改善ユニット「Drynal（ドライナル）」

九州を中心にディスカウントストアを展開する株式会社トライアルカンパニー様とのパートナーシップのもと、店舗環境を変革する店内環境改善ユニット「Drynal」の導入を進めています。本製品は、業界初となる冷凍機の排熱を活用した全熱交換ユニットで、店舗の省エネと快適性を両立します。結露対策やカビ抑制に加え、冷気が滞留するコールドアイル対策を施すことで、昨今のエネルギーコスト高騰に直面する店舗の電気使用量を大幅に削減。小売店舗の省エネを後押しすると同時に、生活者がより買い物しやすい心地よい売り場空間づくりに大きく貢献しています。



Drynal（ドライナル）

担当者メッセージ



株式会社トライアルカンパニー
不動産開発本部 ファシリティマネジメント部
エネルギー本部担当　松永 様

冷凍冷蔵商品売場の結露・カビ対策として、複数の提案からフクシマガリレイ様の「Drynal（ドライナル）」を大分県のスーパーセンタートライアル下郡店・大道店でテスト導入し効果を検証中です。ショーケース上の比較的コンパクトな配置や冷凍機の排熱活用設計により、最も結露・カビが発生する夏場でも再発は見られず、対策費用削減に一定の効果を期待しています。また店内空調設備を設計段階で削減できればイニシャルコスト削減に繋がる可能性もあり省エネ効果も継続検証していきます。さらにショーケースから漏れ出る冷気（コールドアイル）対策など買物環境改善にも効果が見られます。今後もフクシマガリレイ様をはじめ外部知見を取り入れ、結露に対する設備対策に取り組んでまいります。

経営基盤の強化

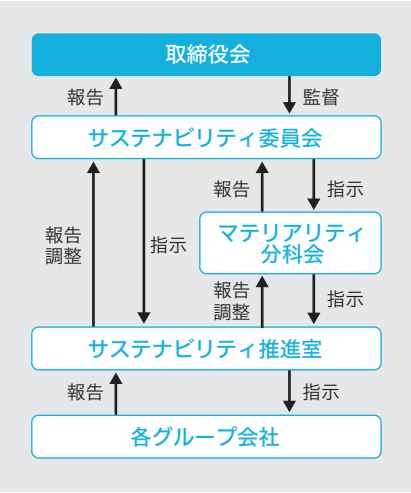
サステナビリティ戦略

サステナビリティ基本方針

ガリレイグループは、企業理念である「幸せ五則」に掲げる「生活者」、「お客様」、「社員」、「株主・お取引先」、「社会」の幸せを実現するため、事業活動を通じて社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現と、中長期的な企業価値の向上を目指します。

サステナビリティ推進体制

ガリレイグループ全体でサステナビリティの推進を行うため、グループ横断の「サステナビリティ委員会」を設置しています。代表取締役社長を委員長とし、グループ戦略会議の出席者及び委員長が指名した役職員を構成員としています。委員会は四半期に一度開催され、サステナビリティ全般に関する事項を議論する体制を整えています。また、サステナビリティ委員会の中にマテリアリティ分科会を設置し、各マテリアリティに関する具体的なアクションを検討する役割を担っています。なお、サステナビリティ委員会の活動内容、サステナビリティの推進の状況については、定期的に取締役会に報告しています。



マテリアリティの特定

ガリレイグループは、事業を通じて社会課題を解決していくことが必要不可欠であると認識しています。この社会課題に対してガリレイグループとして解決すべきことを明確にするため、2023年9月にマテリアリティ（重要課題）を特定しました。マテリアリティは、「企業課題からみた重要度」、「社会課題へのインパクト」、「ステークホルダーの期待」の3軸で重要度評価を行い、さらに社外取締役や有識者などの外部の視点も取り入れ、最終的には取締役会の決議を経て、8つのマテリアリティを特定しました。ガリレイグループは、マテリアリティへの取り組みを通じて、持続可能な社会の実現と、中長期的な企業価値の向上を目指していきます。

マテリアリティ特定のプロセス

STEP 1　マテリアリティ候補の洗い出し
企業理念、パーパスを踏まえつつ、SDGsやGRIスタンダードなどの国際基準を参考に、事業を通じて解決していきたい社会課題の抽出を行いました。バリューチェーンごとの責任者などでプロジェクトチームを立ち上げ、ディスカッションを行い、約80個のマテリアリティ候補を洗い出しました。

STEP 2　重要度評価の実施
企業課題からみた重要度、社会課題へのインパクト、ステークホルダーからみた期待の3軸から重要度評価を行い、マテリアリティ候補の中から重要度の高いもの24個に絞りました。

STEP 3　妥当性の評価
社外取締役や外部有識者との対話を実施し、外部からの視点を取り入れ、妥当性の評価を行いました。その結果、さらに事業、社会に影響の大きいものを再検討し、最終的にマテリアリティ候補を8つに整理しました。

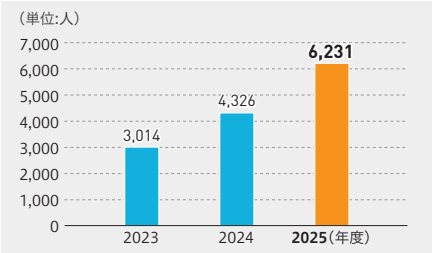
STEP 4　マテリアリティの特定、指標・目標の設定
取締役会の決議を経て、8つのマテリアリティを特定しました。また、中長期的に取り組んでいく具体的な取り組み及び指標・目標を設定しました。

事業活動との一体化

■ 生活者のくらしを向上

ガリレイグループでは、食のイノベーションの追求のため、MILABを活用した産官学連携による共創に取り組んでいます。2025年度には6,231名が利用し、年々利用者数を伸ばしております。今後も、新たな食材、調理法、メニュー、食べ方を創出し、おいしさの喜びと感動をアップデートすることで、生活者のくらしの向上に貢献します。

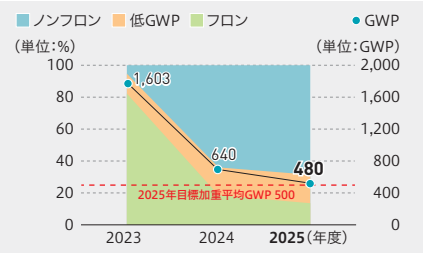
MILAB利用者数の推移



■ 脱炭素社会の実現

ガリレイグループでは、製品に使用する冷媒を、地球環境にやさしいノンフロン冷媒へと転換を進めています。2025年度には冷凍機内蔵型製品において68%のノンフロン化を達成しており、GWPは480となりました。事業活動を通して温室効果ガス低減に取り組み、地球温暖化防止に貢献します。

冷凍機内蔵型製品 使用冷媒の推移

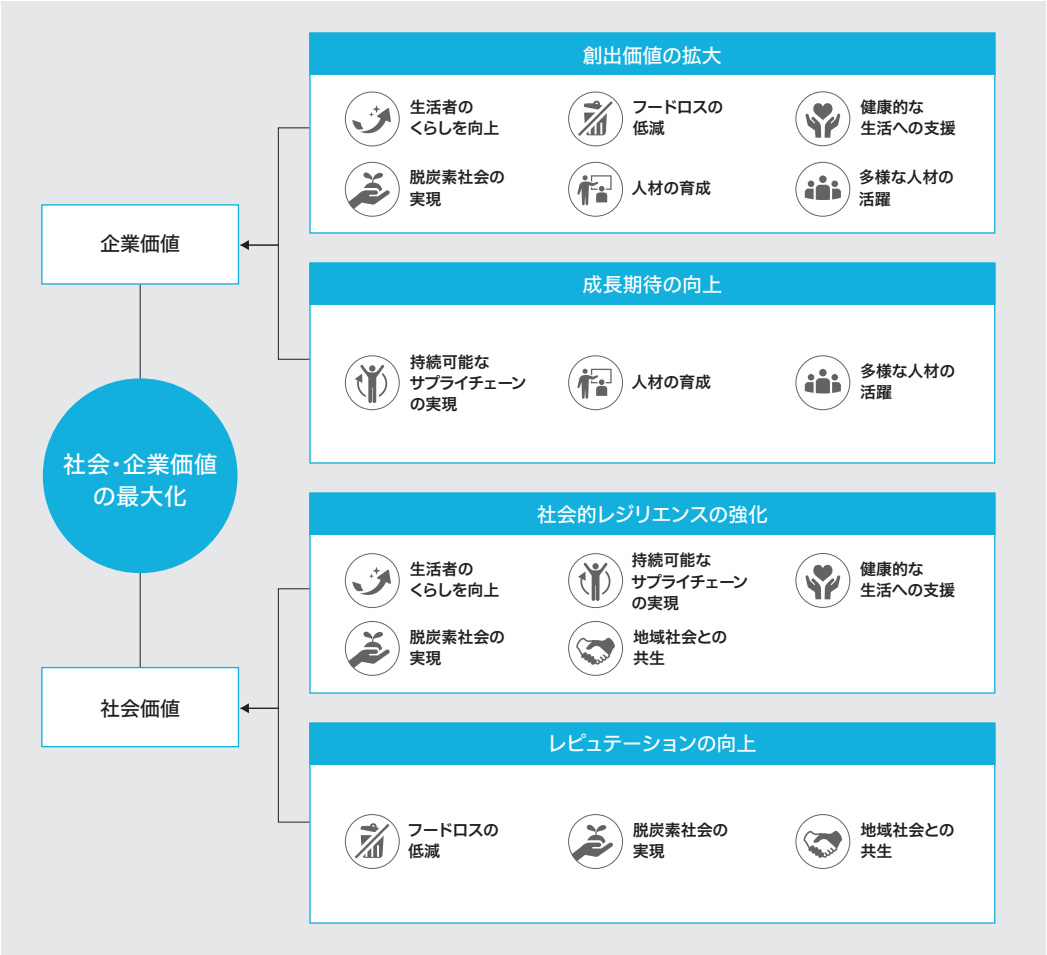


サステナビリティ経営

ガリレイグループは、「食といのちの未来を拓く」のパーパス実現に向けて、8つのマテリアリティを特定し、グループ全体で取り組みを推進しています。

環境・社会・経済の観点からトータルに自社の事業を考え、事業活動を通じて社会課題の解決と企業の成長とを両立させる「サステナビリティ経営」を実践することにより、社会・企業価値の最大化を目指します。

企業価値向上の構成要素



マテリアリティ	解決に向けた主な取り組み
生活者のくらしを向上	外部パートナーとの連携などにより生活者に新たな価値を提供するとともに、新規事業への参入で競争力を高め、事業成長に貢献する。
フードロスの低減	フードロス低減に貢献する技術開発をベースにした製品、システム、サービスの提供により、売上向上に貢献する。
持続可能なサプライチェーンの実現	サプライチェーンの最適化などにより信頼性の向上を図り、競争力を高めるとともに安定的な取引継続に貢献する。
健康的な生活への支援	再生医療技術の参入や完全調理済冷凍食品の伸長に関連することで競争力を高め、事業成長に貢献する。
脱炭素社会の実現	環境配慮型社会の実現について効果を可視化する技術、ノウハウで安定的な案件獲得を促進し、売上増大に貢献する。
地域社会との共生	企業レピュテーションの向上や外部連携による事業機会の創出などにより、安定的な取引継続に貢献する。
人材の育成	定着率向上に伴う確実な継承で技術力を維持し継続的な収益に貢献するとともに、技術者の育成により競争力を高め、事業成長に貢献する。
多様な人材の活躍	様々なバックグラウンドを持つ人材の獲得による新規事業への参入や、心身ともに健康な従業員による生産性向上に貢献する。

マテリアリティ

各マテリアリティについては、中長期的に取り組んでいく具体的な取り組み及び指標・目標を設定しており、グループ全体で目標達成に向けて取り組んでいます。

指標・目標の進捗状況についてはサステナビリティ委員会に報告され、達成に向けた施策を検討しています。

提供価値	マテリアリティ	関連する機会とリスク	具体的な取り組み	指　標	目標年	目　標	実績（2025年）
おいしさの喜びと感動をアップデート	生活者のくらしを向上	機会 短・中期 外部連携による価値共創 中・長期 技術革新によるスペシャリティの創出 短・中期 変化の先読みによる競争優位の確立 中・長期 デジタル、ディスラプションによる事業基盤改革の推進 リスク 短・中期 投資を怠ることによる機会損失や競争力の低下 短・中期 強固な参入障壁を構築できないことによる多数の競合企業の出現	●MILABを活用した産官学連携による共創の推進	●MILAB利用者数（ショールーム F's DESIGN COURT含む）	2025年	●7,000人/年	●6,231人/年
			●食のスタートアップ企業育成	●スタートアップ支援数	2030年	●累計30社、2社上場	●26社
食のライフラインを支えゆたかな暮らしへ	フードロスの低減	機会 中・長期 食品ロス関連の法規制、ルール強化 短・中期 冷凍・解凍技術の発展 短・中期 途上国のコールドチェーン構築のニーズ増 リスク 中・長期 食品ロス規制等への対応遅延による事業機会損失	●フードロス低減に貢献する技術開発 ●フードロス低減に貢献する製品、システム、サービスの提供 ●アジアのコールドチェーンの発展に貢献	●製品、サービスを通じたフードロス低減貢献量	2030年	●150,000t/年	●60,713t/年
	持続可能なサプライチェーンの実現	機会 短・中期 資源循環や環境に配慮した製品開発による事業機会の創出 短・中期 お客様の満足度向上によるブランドへの信頼獲得 短・中期 サプライチェーンの最適化等による新しい価値の創造 リスク 短・中期 サプライチェーン上の品質問題発生による部品調達不全、製品回収 短・中期 サプライチェーンにおける社会・環境問題への対応遅れによる部品調達不全、企業価値毀損 短・中期 自然災害やパンデミック、特定地域の輸出規制への対応の遅れによるサプライチェーンの断絶	●サステナブル調達ガイドライン浸透 ●サステナブル調達の推進	●サステナブル調達ガイドラインに沿った調達（アンケート回収率）	2025年	●90%	●100%
					2030年	●100%	
			●サプライチェーン最適化の推進	●内製化、強靭化、デジタル化の推進	2025年	●定性評価	●板金／銅管加工の内製化 ●主要部品の複数購買／適正在庫整備 ●購買発注、部品センターDX化
			●Zero Call Companyの推進	●スマート診断によるプレメンテナンス実施件数	2030年	●3,000件/年	●494件/年

提供価値	マテリアリティ	関連する機会とリスク	具体的な取り組み	指　標	目標年	目　標	実績（2025年）
地球上すべてのいのちをいきいきと健康的に	健康的な生活への支援	機会 短・中期 再生医療技術の発展 中・長期 健康課題の深刻化、多様化による食生活習慣の見直し 短・中期 完全調理済冷凍食品の伸長 短・中期 途上国の医療・介護分野のコールドチェーン構築のニーズ増 リスク 中・長期 メディカル、ヘルスケア分野における競争激化	●再生医療、ヘルスケア領域への多様なアプローチ	●再生医療、ヘルスケア等の新規領域の製品開発	2025年	●定性評価	●薬用ショーケースノンフロン化 ●インキュベーターノンフロン化 ●1000L保冷庫ノンフロン化
			●メディカル、ヘルスケアへの貢献	●メディカル、ヘルスケアに貢献する製品、システム、サービス提供件数	2030年	●20,000件/年	●8,719件/年
	脱炭素社会の実現	機会 短・中期 環境・脱炭素関連の法規制・ルール強化 短・中期 環境性能の高い製品へのニーズ増 中・長期 ネットゼロに向けた取り組みの推進、お客様との協業 短・中期 ブランド信頼獲得 リスク 短・中期 気候変動への対応遅れによる企業価値毀損 短・中期 温室効果ガス規制等の対応遅延による事業機会喪失	●グリーン冷媒への転換	●加重平均GWP	2025年	●500（内蔵型） ●1,450（別置型）	●480（内蔵型） ●1,322（別置型）
					2029年	●150（内蔵型） ●750（別置型）	
			●冷媒ガス漏えい防止	●冷媒漏えい量	2035年	●0t-CO_2/年	●39,853t-CO_2/年
			●環境性能の高い製品を開発・提供	●LCA評価による環境負荷の少ない製品への移行	2030年	●定性評価	●玄米保冷庫省エネ評価 ●冷凍MGK無通電扉量産
			●CO_2排出量削減	●ガリレイグループCO_2排出量削減率	2030年	●2013年比▲50%	●37.2%（8,807t-CO_2）※1
					2050年	●2013年比▲100%	
				●バリューチェーン全体のCO_2排出量削減への取り組み	2030年	●定性評価	●エアテック34店舗、エネマネ526店舗
世界中の一人ひとりのしあわせに貢献	地域社会との共生	機会 短・中期 社員のモチベーション向上や人材育成につながる 中・長期 若年層に広まるESG志向との方向性の一致、人材獲得の機会拡大 中・長期 食べる喜びやスポーツの楽しさの提供による企業レピュテーションの向上 中・長期 外部連携による事業機会の創出 リスク 短・中期 企業市民として地域社会に認められない場合は、企業ブランドを大きく毀損	●ガリレイ1%クラブを通じた社会貢献活動の推進	●ガリレイ1%クラブ活動実施件数	2030年	●200件/年	●200件/年
				●ボランティア参加延べ人数	2030年	●1,000人/年	●972人/年
			●地域コミュニティや自治体との連携を通して地域社会に貢献	●地域コミュニティや自治体との連携推進	2030年	●定性評価	●スポーツイベントの暑熱対策協力 ●社会科見学等の教育支援 ●財団を通じたグローバル人材育成支援 ●コミュニティ連携地方活性化支援
	人材の育成	機会 短・中期 定着率向上、技術の確実な継承により確固たる技術力を維持できる 短・中期 コールドチェーンを支える人材の輩出による企業レピュテーションの向上 リスク 短・中期 人材の育成不足による企業競争力の低下 短・中期 離職率の上昇による企業レピュテーションの低下 中・長期 グローバルな人材を確保できず、海外での競争力を失う	●人材の育成、教育制度の継続的強化	●一人当たり研修時間	2030年	●20時間/人※2	●17.5時間/人※2
			●ガリレイアカデミー推進・拡大	●技術者養成学校運営による冷熱技術者の育成	2025年	●定性評価	●ガリレイアカデミー卒業者60名/年
	多様な人材の活躍	機会 短・中期 働きがいの向上による会社の成長 中・長期 イノベーションが起きやすい環境づくり 短・中期 様々なバックグラウンドを持つ人材の獲得、登用ルートの増加 短・中期 社員が心身ともに健康な状態になることで、仕事へのモチベーションが向上し、生産性が向上する リスク 短・中期 人材獲得競争の激化によるコスト上昇や多様な人材の獲得が進まない場合の企業レピュテーションの低下	●従業員エンゲージメントの向上	●エンゲージメントスコア全社平均	2030年	●65※2	●56.9※2
			●人材基盤の多様性確保（女性活躍推進、中途採用拡充、若年層の離職低減、シニア人材活用、外国人登用拡充）	●女性役員比率	2030年	●30%	●12.5%
				●女性管理職比率		●10%※2	●3.6%※2
				●海外グループ会社の現地社員の管理職比率		●55%	●27.3%
			●働きやすい職場環境と多様な働き方の整備	●時間外労働平均時間	2025年	●15時間※2	●18.4時間※2
				●有給休暇取得率		●70%※2	●67.7%※2

※1 第三者機関による検証を受けています　※2 フクシマガリレイ単体

技術・知財戦略

技術・知財担当役員メッセージ



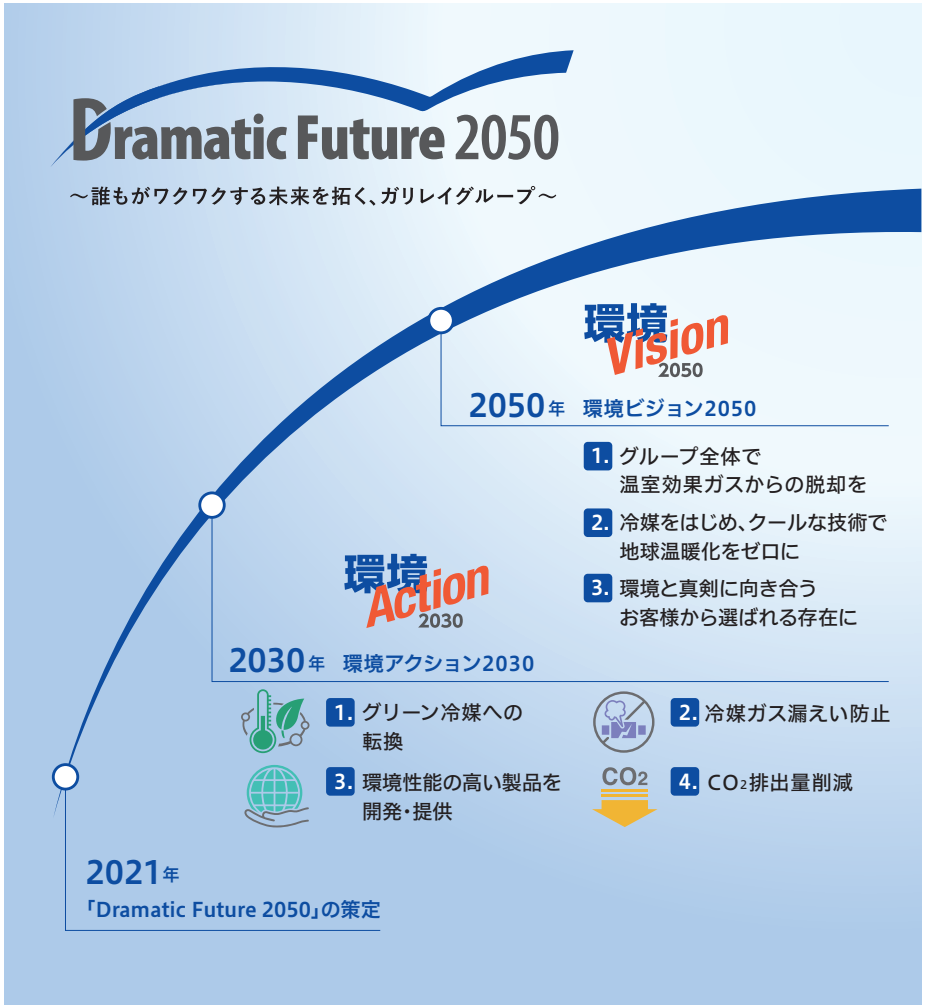
お客様の現場に寄り添う 顧客最優先の技術開発

ガリレイホールディングス株式会社
執行役員　グループ技術担当
本間 睦

ガリレイグループでは、「顧客最優先主義」と「サステナビリティ経営」を重視して技術開発を進めています。まず、「顧客最優先主義」の面では、滋賀工場製の冷凍機内蔵型ケースの約70%に「凝縮器フィルター清掃機能」を標準装備しました。また、冷凍機別置型ケースでは、運転状況を遠隔監視して詳細データをAIで分析することで、冷媒ガスのスローリーク早期発見といった故障予知診断を行い、温度維持と消費電力量の増大防止（低減）に努めています。このシステムは大小プレハブ冷凍冷蔵庫などにも展開され、現在2,700件を超えるお客様に契約されています。さらに、日本洗浄機のアンダーカウンタータイプ自動食器洗浄機では、既存の各種電源仕様とスペースで「1／1ホテルパン」が洗浄できるようにしました。次に、「サステナビリティ経営」の面では、環境アクション2030における冷媒の環境負荷低減を目指し、岡山工場製のメイン機種の約80%を既にノンフロン冷媒に切り替え、さらに冷媒ガス漏れ10年保証制度を導入しました。製造時＋お客様の使用時＋廃棄時の環境負荷を計算するライフサイクルアセスメント（LCA）では、多くの機器が10年以上稼働し続けるため、その環境負荷の80%以上が使用中の電力量になります。新製品の導入当初は十分に省エネでも経年で性能が落ちる場合があり、それを防ぐ技術開発に注力しています。今後は残りの20%の環境負荷低減も目指し、サーキュラーエコノミーに繋がる技術開発を磨きたいと考えています。

サステナブルビジョン「Dramatic Future 2050」の実現

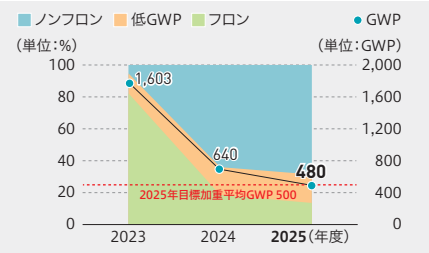
ガリレイグループでは、創業100周年となる2051年を見据えて、サステナブルビジョン「Dramatic Future 2050」を策定し、温室効果ガスの排出量実質ゼロに挑戦しています。「環境ビジョン2050」を掲げ、2030年までの「気候変動対応」に対する具体的な取り組みを「環境アクション2030」として定めています。



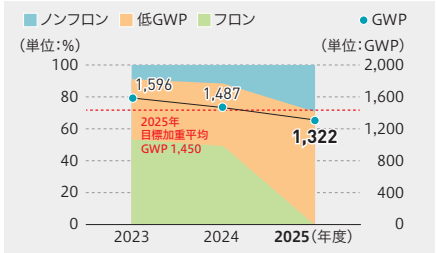
グリーン冷媒への転換

「環境アクション2030」に掲げる「グリーン冷媒への転換」を目指し、業務用冷凍冷蔵庫、製氷機はフルラインナップでノンフロン冷媒R1234yfへの転換が完了、タイ工場で製造するASEAN市場向けの業務用冷蔵庫も併せてノンフロン化が完了しております。そして、25年度には医療理化学機器やドゥコンディショナーなどもノンフロン冷媒への転換を進めています。また、冷凍冷蔵ショーケースの自然冷媒化を積極的に推進しており、2026年3月までの累計で約2.5万馬力（約3,600台）のCO_2冷凍機を導入しています。2022年に開発した独自ブランドのCO_2冷凍システム「NOBRAC」の導入件数は2025年度に8台、累計で25台と堅調に増加しています。その結果、マテリアリティ「脱炭素社会の実現」で設定した2025年の加重平均GWP目標を冷凍機内蔵型・別置型それぞれで達成いたしました。今後も、グリーン冷媒への転換を継続し、環境負荷低減に取り組んでまいります。

冷凍機内蔵型製品 使用冷媒の推移



冷凍機別置型製品 使用冷媒の推移





ノンフロン冷媒採用ドゥコンディショナー
BDX-236STX

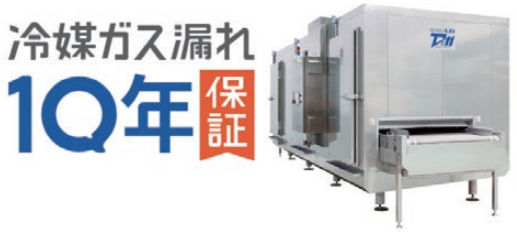


ノンフロン冷媒採用 薬用冷蔵ショーケース
FMS-405GHX

冷媒ガス漏洩防止

■ TGX タカハシガリレイガス漏れ10年保証契約

ガリレイグループの環境アクション推進の一環として、タカハシガリレイは食品工場向け急速冷却・凍結装置を対象とする「冷媒ガス漏れ10年保証付き点検契約（TGX）」を開始しました。近年重要性を増す冷媒漏えい対策や温室効果ガス削減に応えるため、設計・施工・保全の標準化や遠隔監視による予兆検知体制を確立。遠隔監視と定期点検で異常の早期発見・未然防止を図り、万一の漏えい時には10年間の修理費用を保証します。本取り組みを通じて、お客様の設備の安定稼働とフードロス削減、環境負荷低減の両立に貢献してまいります。



冷媒ガス漏れ10年保証付き点検契約（TGX）

COLUMN 暑熱対策製品

近年の猛暑や2025年6月からの「職場での熱中症対策義務化」を背景に、従業員の健康確保と労働災害削減は企業が果たすべき重要な社会責務となっています。当社グループは、培ってきた「冷やす技術」を結集し、法的義務への対応と労働環境改善を強力に支援する社会性の高い製品を展開しています。厚生労働省推奨の「プレクーリング」に有効なアイススラリーを生成する「業務用過冷却冷蔵庫」は、作業現場の安全確保に加え、スポーツ現場における学生やアスリートのパフォーマンス維持と安全確保にも寄与します。さらに、工事不要で導入できるタンク式チップアイス製氷機や100V対応の蓄冷剤用急速凍結庫など、多様な現場課題に応える製品ラインナップを揃えています。今後も「冷やす技術」で人々の健康と安全を守り、持続可能な社会の実現と企業価値向上を目指してまいります。



業務用過冷却冷蔵庫

環境性能の高い製品の開発・提供

■ LCA評価の取り組み

製品のライフサイクルにおいて、環境性能の高い製品を提供し、CO_2削減に取り組むとともに、より環境負荷の少ない製品への移行を推進しています。具体的な取り組みとして、主要機種のLCA（ライフサイクルアセスメント）評価を継続しています。

LCA評価とは

LCA評価（ライフサイクルアセスメント）とは、製品・サービスのライフサイクル全体（資源採取―原料生産―製品生産―流通・消費―廃棄・リサイクル）またはその特定段階における環境負荷を定量的に評価する手法です。

温室効果ガス排出量の比較





キューブアイス製氷機　FIC-25KTX

COLUMN　2025年度省エネ大賞（製品・ビジネスモデル部門）にて「省エネルギーセンター会長賞」を受賞

フクシマガリレイの「スライド扉リーチインショーケース」が、2025年度省エネ大賞（製品・ビジネスモデル部門）にて「省エネルギーセンター会長賞」を受賞しました。本製品は、従来冷媒（R404A等）に比べ地球温暖化係数（GWP）が1と著しく低いノンフロン冷媒「R1234yf」を採用し、高い環境性能を実現しています。さらに、高効率インバーター圧縮機の採用、扉ガラスの断熱性能向上、高効率LEDの採用により省エネ性を徹底追求。代表機種では旧一定速機種比で年間消費電力量を57.2%削減（1,305kWh/年から558kWh/年）しました。排水設備不要などの優れた利便性も備え、環境負荷の低減に大きく貢献しています。



■ サーキュラーエコノミーの推進

限られた資源を循環利用するサーキュラーエコノミーの考えを製品設計に取り入れ、金属と樹脂部品を分離できる設計とすることで、廃棄時に資源として再生できる割合を大きくする取り組みを進めています。鉄・銅・アルミ・樹脂などの素材の再生利用を拡げ、今後も循環型社会の実現に貢献します。



業務用冷蔵庫
GRD-121PX



冷凍機別置型ショーケース
CLAIR Send-you

CO_2排出量削減

■ お客様との協働によるCO_2排出量削減

スーパーマーケットで使用される冷凍機別置型ショーケースは、お客様の現場で10年以上使用されるものであり、ライフサイクルアセスメントにおいて使用時の環境負荷が90%を占めます。そのため、お客様と協働し、エネマネ事業やＺＥＢ化の推進を通して、バリューチェーン全体のCO_2排出量削減に積極的に取り組んでいます。昨年度は、グループで施工したウオロク様の小針南店で、ZEB認証を取得し、ZEB達成率105%となりました。当社グループは、ZEB化を実現するための省エネ設備としてフクシマガリレイ製品のショーケースに加え、空調、給換気（フード排気含む）、除湿（デシカント空調）や太陽光発電、蓄電池を組み合わせたエネルギーマネジメントシステム「ガリレイエアテックシステム」を納入しました。2025年度累計で34店舗に納入しており、堅調に増加しております。遠隔監視とAIを組み合わせ、メンテナンスの最適化からスマートグリッド実現まで技術の幅を拡げ、脱炭素社会の実現に向けてチャレンジしています。



ウオロク小針南店（ZEB）

■ TCFDに関する取り組み状況

ガリレイグループは、2023年6月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明し、TCFDに沿ってリスク・機会のシナリオ分析をするなど、取り組みを進めています。

ガバナンス

気候変動への取り組みについては、サステナビリティ委員会傘下の「脱炭素社会の実現分科会」が中心に推進活動を行っています。分科会の活動実績は、定期的にサステナビリティ委員会に報告され、検証を行っています。

戦略

TCFD提言に基づき、1.5℃と4℃の2つの温度帯のシナリオを用いてリスクと機会を洗い出し、事業への影響度と対応策を分析しています。分析結果を踏まえ、「環境アクション2030」や排出量削減などの対応策を進めるとともに、気候変動がもたらす変化を中長期的な成長機会と捉え、レジリエンスの高い事業構造と収益基盤の強化を目指します。

※シナリオ分析の詳細は右表参照

リスク管理

気候変動に関するリスク管理については、サステナビリティ委員会の中の「脱炭素社会の実現」に関する分科会において行っています。

指標と目標

「環境ビジョン2050」では、「気候変動への対応」を重点課題とし、2050年にCO_2排出量を実質ゼロとすることを目指しています。中長期目標及び実績についてはP31　マテリアリティをご参照ください。

気候変動への取り組み
https://www.galilei-holdings.co.jp/sustainability/environment/tcfd/

気候変動領域におけるリスク・機会
2030年を想定した財務影響及び当社の対応方針

［時 間 軸］ 短期：2025～2028年、 中期：2028～2030年、 長期：2030～2050年
［財務影響］ 小：10億円以下、 中：10～100億円、 大：100億円以上

分類		ドライバー	温度帯	時間軸	自社への影響	財務影響	当社の対応方針
移行リスク	政策・規制	既存の製品及びサービスへの受託事項及び規制	1.5℃	中期	環境規制（キガリ改正など）の強化により、製品の脱炭素化推進のための研究開発費・設備投資額が増加する	中	●環境アクション2030に向け、新冷媒対応のための研究開発や設備投資、技術習得のための教育訓練
			1.5℃	中期	省エネルギー規制の強化と対応コストの増加（製品・拠点）	小	●環境アクション2030「環境性能の高い製品を開発・提供」推進 ●再エネ（太陽光・蓄電池等）導入に向けた投資回収プランや社内設備更新計画の策定 ●優遇策の活用
		GHG排出価格の上昇	1.5℃	中期	自社のScope1及びScope2の排出に対して炭素税が課されることで、事業運営コストが増加する	小	●環境アクション2030「CO_2排出量削減」推進
			1.5℃	中期	サプライヤーへの炭素税適用により原材料価格が上昇し、調達コストが増加する	小	●サプライチェーンと協働した対策の強化、売価への転嫁 ●お取引先様との新技術の付加価値向上・連携強化
	市場	原材料コストの上昇	1.5℃	短期～長期	エネルギー価格の変動により電力料金が上昇することで、エネルギー調達コストが増加する	小	●太陽光発電の設置、投資 ●EVの導入 ●モーダルシフトの推進
	評判	ステークホルダーの懸念の増大またはステークホルダーの否定的なフィードバック	1.5℃	短期～中期	投資家の環境意識の高まりにより、削減の取り組みが遅れた場合に企業価値が低下する	中※	●SBT等の認証の取得 ●株主向けESGコミュニケーションの強化
物理リスク	急性	サイクロンや洪水などの極端な天候事象の過酷さの増加	4℃	短期～中期	自然災害の激甚化により自社施設が損傷・浸水し、自社設備が棄損されたことに伴う操業影響が発生する	中	●BCPの策定 ●高リスク事業拠点の代替策計画
			4℃	短期～中期	自然災害の激甚化により海外からの材料調達が遅延し、販売機会の減少に伴う操業影響が発生する	中	●複数購買、部品の共通化、在庫水準の引き上げ
機会	製品及びサービス	低排出商品及びサービスの開発及び/または拡張	1.5℃	中期	環境規制（キガリ改正など）に関する国際的な規制の強化により、冷媒漏えいに対する製品・サービスのニーズが増加する	大	●環境アクション2030「グリーン冷媒への転換」、「環境性能の高い製品を開発・提供」推進
		研究開発とイノベーションによる新製品またはサービスの開発	4℃	中期～長期	断熱パネルの非冷空間への用途が拡大する	中	●非冷空間用のパネル開発 ●非冷空間へのパネル活用提案
		気候適応と保険リスクソリューションの開発	1.5℃	短期～中期	機械故障検知システムの開発及び予防保全推進により顧客の信頼を獲得する	小	●環境アクション2030「冷媒ガス漏えい防止」推進 ●機械故障検知システムの精度向上 ●冷媒ガス漏れ10年保証メンテナンス契約の提案
	市場	新しい市場へのアクセス	4℃	短期～長期	コールドチェーンの拡大により冷凍設備・パネルの需要が増加する	大	●食の上流へのグループシナジーの拡大 ●生産性、施工性の向上推進
			1.5℃	中期	食品ロス削減意識の向上により冷蔵・冷凍庫、トンネルフリーザー等の食品ロスに貢献する製品の需要が増加する	中	●食材に合わせた適切な凍結、保管方法の提案及び製品開発
			4℃	長期	高温地域での冷蔵・冷凍設備ニーズの増大により販路が拡大する	中	●高温地域対応製品の開発 ●海外販路の強化と現地拠点設立

※評価リスクは事業への影響度を定性的に評価

知的財産戦略

■コア技術の優位性確保による企業価値最大化を目指して

当社グループでは、知的財産を当社グループの事業の継続性や技術的優位性を支える重要な要素の一つと位置づけ、事業及び研究開発の方向性を踏まえ、その適切な保護、管理、利活用に取り組んでおります。当社の知的財産管理委員会（以下「知財委員会」）では、各事業会社の知財委員会と連携し、当社で創出される技術ノウハウの内容や、取得・保有する特許権、意匠権、商標権等の知的財産権について、その創出、取得、保有状況や事業上の重要性等を踏まえ、特許権、意匠権、商標権等の取得、技術ノウハウとしての管理その他適切な保護方針、取得した権利の維持、管理及び利活用のあり方について審議し、必要な取り組みを推進しています。今後も、当社グループ各事業の方向性や研究開発の状況を踏まえ、グループ全体の事業活動に資する知的財産の保護、管理及び利活用を継続的に推進していきます。

■事業戦略・研究開発戦略に根差した知的財産活動を推進

当社グループでは、各事業の競争力を支える発明、デザイン、ブランド、技術ノウハウ等を重要な知的資産と捉えています。事業戦略及び研究開発戦略との整合性を踏まえ、各知的財産の内容や事業上の重要性に応じて、特許権、意匠権、商標権等の取得、技術ノウハウとしての管理等、適切な保護方法を選択するとともに、取得した権利を適切に維持、管理、利活用していくことを基本方針として、知的財産活動の実効性を高めるため、以下の取り組みを進めています。

（1）事業戦略及び研究開発戦略を踏まえた知的財産の保護

新たに創出される技術について、発明提案件数や権利取得件数だけではなく、その技術の事業上の重要性、技術的な特徴、競合する製品・技術の動向、将来の事業展開等を踏まえて評価し、特許権、意匠権等の取得や技術ノウハウとしての管理等、適切な保護方法を選択するための取り組みを進めています。また、取得を目指す知的財産権についても、その件数のみならず、事業において果たす役割、権利範囲等を重視しています。

（2）職務発明制度の整備

従業員による研究開発成果の創出を適切に評価するとともに、職務発明制度を継続的かつ実効的に運用するため、職務発明規程と補償制度の見直しを進めています。職務発明の取扱いや補償に関する基準、手続を明確にし、発明創出への適切なインセンティブの付与と、公平性及び透明性のある制度運用との両立を図っていきます。

（3）技術ノウハウ等の管理体制の整備

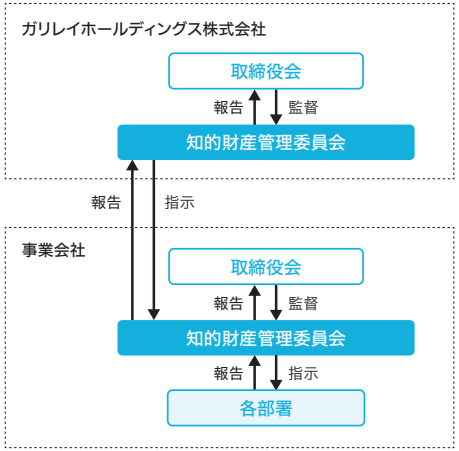
新たに創出される技術ノウハウ等については、権利化とは異なる方法による保護が適切な場合があります。このため、保護すべき技術ノウハウ等を適切に識別、評価し、その重要性に応じた管理を行うため、対象となる情報の特定、管理区分、取扱方法その他の社内ルールや管理体制の整備、見直しに取り組んでいます。

（4）知的財産の適切な維持、管理、利活用

当社グループが保有する特許権、意匠権、商標権等について、各事業との関連性、実施状況、将来の事業展開等を踏まえ、その維持、管理や利活用のあり方を継続的に見直していきます。権利化そのものを目的とするのではなく、事業活動を支える知的財産の形成と活用につなげていきます。

■知的財産管理委員会の活動

当社及び各事業会社には、知財委員会を設置しています。各事業会社の知財委員会では、発明等の内容や事業上の重要性を踏まえた知的財産の保護、管理に関する方針の検討、特許、意匠、商標等の出願、権利取得の状況の確認、職務発明に係る補償金の査定その他知的財産管理に必要な事項について審議しています。当社の知財委員会は、グループ各事業会社の研究開発部門長等を委員として、年に4回開催しております。同委員会では、グループ一体としての知的財産戦略を検討、推進しており、各事業会社における知的財産活動の状況や課題を把握、共有するとともに、グループ全体の視点から共通する課題や対応の方向性を整理し、知的財産の保護、管理、利活用に関する方針や取り組みに反映しています。また、グループ各事業会社における知的財産活動の状況や課題を共有し、その内容や取り組みの進捗を定期的に経営陣に報告しています。今後も、経営陣が、企業価値向上のために知的財産権や技術ノウハウをはじめとする無形資産について、事業との関係性や利活用状況等を踏まえた適切な経営判断を行うことができるよう、引き続き必要な情報を整理し、提供していきます。



製造戦略

製造担当役員メッセージ



7つの基本方針のもと、技術と人を磨き、人と地球にやさしいモノづくりを実現

ガリレイホールディングス株式会社
執行役員　グループ生産統括・品質保証担当
福島 仁

今年度、執行役員グループ生産統括・品質保証担当に就任いたしました。今年度の製造部門は原点に立ち返り、製造本部の7つの基本方針を愚直に進めてまいります。まず、「顧客最優先主義」のもと、コア技術の深掘りとユーザーイン開発を推進してまいります。岡山工場の集合住宅向け冷凍冷蔵ロッカー開発や、滋賀（水口）工場の扉付きショーケース標準化などを通じ、新しい価値を創造してまいります。足元では為替円安や地金・部品の高騰など厳しい環境にありますが、サプライヤー様との協力による材料提案や海外調達の推進、内製化による技術蓄積を進め、より良い製品をより安く造るモノづくりを追求してまいります。また、品質はお客様との大切なお約束です。業界初となる「冷媒ガス漏れ10年保証」の付与をはじめ、設計・製造・部品品質に重点を置き、最高品質を世界へ提供してまいります。さらに、環境配慮と脱炭素社会の実現に向けて「環境アクション2030」を推進し、冷凍機内蔵製品のGWP目標値150以下を目指してまいります。12月に稼働する滋賀（湖南）工場では「人と地球にやさしいスマートファクトリー」を標榜し、自動走行ロボット等を活用して誰もが安全・安心に作業できる工場運営を行ってまいります。こうした先進的な現場を支えるのは、開発から出荷まで一気通貫でつなぐチームの力強い結束力です。すべての基盤である「ヒト」の成長に向けて「モノづくりは人づくり」を愚直に実践し、社員一人一人が仕事を通じて安心して成長し続けられる環境づくりに、本気で取り組んでまいります。

岡山工場 新棟設立

当社は、生産体制の効率化と収益性向上に向け、岡山第一工場に総額12.5億円を投じ板金工程・資材倉庫用途で新工場棟の建設を行います。現在の板金工程は材料棚の容量不足により夜間・休日の稼働に制限があり、内作率が56%に留まる課題がありました。新棟建設と自動化設備の導入により、夜間・休日の完全無人連続運転を実現し、2030年度までに現状の板金内作率から15%以上の向上を目指します。これにより設備の最適化を図り、年間2.1億円の付加価値を創出します。また、資材倉庫に大型部品を集約することでより安全な生産スペースの再構築等を図り、持続的な企業価値向上に邁進してまいります。

お取引先様との価値共創

当社グループの方針を共有し、お取引先様との信頼関係の向上を図るため、「GALILEI Supplier Hub」を年に一度開催しています。2026年は7月に開催し、184社295名の方にご参加いただきました。お取引先様とは、生産性向上やホルムズ海峡封鎖の影響による石油由来部品の急騰に対する代替・新規材料提案での原価低減など、マテリアリティ「持続可能なサプライチェーンの実現」に貢献する新たな価値創造に共に取り組んでいます。今後もお取引先様との関係性をより強固にし、メーカーとしての供給義務を果たすとともに、お取引先様と共創し、新しい価値を創造していきます。

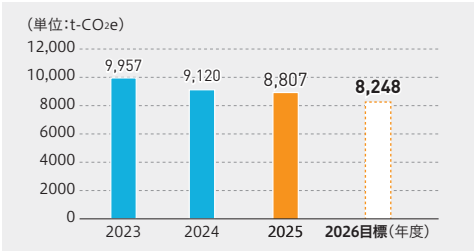


GALILEI Supplier Hub

グループ全体でのCO_2削減への取り組み

2030年までにグループCO_2排出量50%削減（2013年度比）を目指しています。2026年度は、CO_2フリー電源への切り替え、太陽光パネルの設置により、41.2%削減を目標に取り組んでいます。

CO_2排出量推移



※GHG排出量第三者検証により昨年度統合報告書のCO_2排出量の数値を見直ししています。

人的資本戦略

人事担当役員メッセージ



確かな実力を持った社員が、安心してお客様に向かえる環境構築を

ガリレイホールディングス株式会社
執行役員　グループ管理本部長
日野 達雄

企業理念の体現・パーパスの実践を大切に成長してまいりました。事業成長とともに従業員も増え、2026年3月末時点で3,074名となりました。企業理念にも「社員の幸せ」を掲げ、重点戦略にて「SDG人」をうたっている通り、当社グループの成長のカギとなるのが“社員”です。社員を育てること、そして社員一人一人が安心して仕事に集中できる環境を整えること。とてもシンプルで基本的なことですが、ガリレイグループではこれらのことに改めて本気で取り組んでいます。人的資本投資については、処遇改善と人材育成を特に強化してまいりました。処遇改善については４年連続５％超の賃上げを行い、人材育成については一人当たりの研修時間を4年で70%増加しております。2027年4月には社員育成と開発力強化の拠点として「バリューアップセンター」を立ちあげ、設計・施工・サービス・営業力を磨くための講座を増やし、これまで以上に充実した職種別研修を通じて人材育成を図ってまいります。さらに今後は異動・等級・評価・昇格・階層別研修等の人事制度の見直しによって、従事している業務のスキル面の強化だけではなく、多様な人材が長い人生を通じて計画的にキャリアアップを実現する環境を整えてまいります。社員一人一人がスキルとキャリアを磨きながら成長し続けることができる。だからこそ安心してお客様のお役立ちに全力を尽くすことができる。そんな環境づくりをめざし、これからもガリレイは積極的に人的資本投資を行ってまいります。

人材育成

■研修制度を拡充し、“食といのちの未来を拓く”人材を育てる

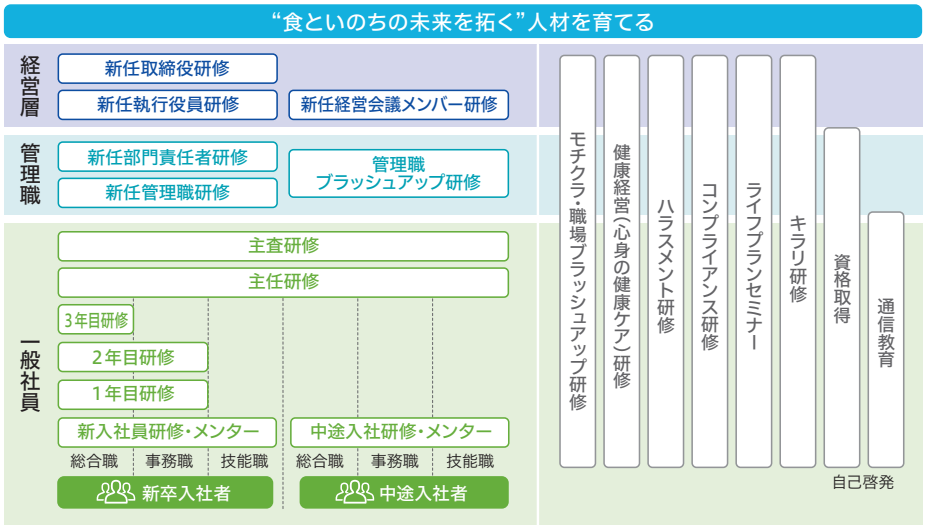
「“食といのちの未来を拓く”人材を育てる」を方針として掲げ、人材育成に注力しています。2022年にはサービス・工事部門の技能職を対象とした「ガリレイアカデミー」、2023年には営業職を対象とした「営業アカデミー」を開校し、専門性の向上と早期戦力化を支援しています。また、2026年には、次世代経営者候補生を対象にパーパスの実践を通じて社会課題の解決や事業構想を学ぶ次世代経営者育成研修に取り組んでいます。さらに、成長分野であるエンジニアリング事業においては、資格取得手当の充実や社内講師によるWEB研修「ガリレイ塾」を通じて、建設業関連資格の保有者増加に取り組んでいます。加えて、階層別研修を中心とした教育を継続的に実施し、グループ全体で人材育成基盤の強化を図っています。従業員一人ひとりが役割や責任を理解し、専門性を高めながら成長することで、組織力の向上とエンゲージメント向上につなげるとともに、今後は、ライフサイクルエンジニアリング企業への変革を支える人材の育成を進めていきます。

一人当たり研修時間



※フクシマガリレイ単体

全社研修・階層別研修



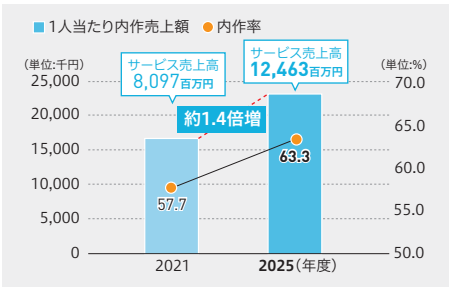
■ガリレイアカデミー

冷凍冷蔵技術は、食のインフラを支えていく上でなくてはならない技術ですが、業界全体で技術者不足、高齢化などが問題になっています。当社グループでは技術者の人材力強化と早期活躍支援のための教育課程として、2022年より「ガリレイアカデミー」を開校しています。ガリレイアカデミーでは、約1ヶ月半かけて製品の基礎知識から修理・メンテナンス、施工技術など、座学や実機を用いた実習を通じて、即戦力となる人材を育成していきます。また、2025年12月にはアジア各国のバリューチェーンの食のインフラを支える人材の育成を目指し海外グループの技術者の育成として海外ガリレイアカデミーを開校しました。「ガリレイアカデミー」設立前の2021年と2025年を比較すると、サービスエンジニアの1人当たり内作売上額が約1.4倍に増加しています。これは、専門知識を早期に習得することで、技術力や判断力がつき、1人当たりの生産性が上がったためです。これにより顧客満足度が向上したことに加え、サービス売上高も21年度比で約1.5倍に増加し、事業競争力のさらなる強化に貢献しています。



海外ガリレイアカデミー

サービス売上高・1人当たり内作売上額・内作率の推移



※フクシマガリレイ単体

TOPICS 人権デュー・デリジェンス

当社グループは、人権方針に基づき、企業活動に関わる全てのステークホルダーの人権尊重の責任を果たすため、人権に負の影響を与える可能性を特定、防止、軽減、対処していくための取り組みを実施しています。定期的にアセスメントを行っており、人権方針に基づき、従業員・サプライチェーンに対してアンケートを取得しています。昨年度はグループに範囲を拡大し、サプライチェーン全体で社会的責任を果たす取り組みを行っています。

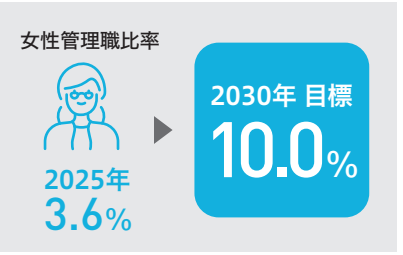
人権方針 https://www.galilei-holdings.co.jp/sustainability/social/supply-chain/#human_rights

ダイバーシティ&インクルージョン

■女性活躍推進

フクシマガリレイでは、「キラリ推進室」という女性の活躍を推進するための組織を設け、「採用」、「定着」、「活躍」の観点から、働きやすい職場づくりと活躍支援に取り組んでいます。総合職の女性比率向上に向け、新卒採用における文系女性総合職の割合を毎年50%以上とすることを目標とし、積極的に採用を行っています。また、2030年に女性管理職比率10%を目標に掲げ、2025年5月には他社と合同で女性キャリアデザインフォーラムを、6月にはイクボスセミナーを開催しました。女性キャリアデザインフォーラムでは、他社の女性リーダーとの座談会を通じて、今後のキャリアを考える機会を提供しました。イクボスセミナーでは上司に対し、部下が仕事と育児、介護などを両立できるように配慮・応援し、また自らの生活も充実させ、成果を出すマネジメントについて学ぶ機会を提供しました。

さらに、2016年より事務職から総合職への職種転換制度を実施しており、2026年3月末時点で35名が総合職へ転換し、そのうち4名が管理職となっています。また、2026年4月時点で、管理職候補となる総合職の主査・主任クラスは、36名となりました。このような活動を通じ、女性にとっても働きやすく、働きがいのある職場づくりを進めています。



※フクシマガリレイ単体

■男性育児休業取得の推進

男性社員が育児休業を取得しやすい職場風土の醸成と取得率向上を目指すため、2022年4月より育児休業を取得する社員に対して5日間の特別有給休暇を付与し、取得することを推進しています。定期的に社内イントラネットにて制度を案内することで取得を促し、また、取得した男性社員の事例を社内で紹介する取り組みを行っています。課題として少人数事業所では代替人員不足により取得が難しいため、今後支援体制を整えていきます。



※フクシマガリレイ単体

社内環境整備

■ 労働安全衛生

GALILEI安全委員会では、ガリレイグループ一体で「労働災害ゼロ」、「交通事故ゼロ」、「健康障害ゼロ」を推進するため、労災事故の個別検証および原因の追求、再発防止策の提言、交通事故分析、法令改正への対応、重大労災の初動対応等のサポート等を行っております。事業所別の安全衛生委員会では、労働災害の発生状況や長時間労働者の面接指導状況などを共有するとともに、安全パトロールを実施し、労働災害発生防止に取り組んでいます。

TOPICS　ガリレイ安全大会

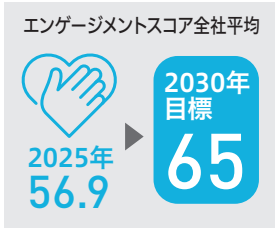
例年12月にグループの各製造工場にて開催し、安全意識の醸成と向上、重点対策やヒヤリハットなど労災を未然に防ぐ情報を発信・共有する場として開催しております。実際に委員会メンバーが安全パトロールを実施して安全評価を行うほか、当該年度の労災防止事例の発表や、無事故職場の表彰を行います。2025年度の発生原因上位は、『切れ、こすれ』、『はさまれ、巻き込まれ』、『墜落、転落』、『転倒』でした。若手からベテランまで安全知識を浸透させることや、危険予知能力を向上させることが課題であると確認されました。

■ エンゲージメントサーベイの実施

当社では、従業員一人ひとりが働きがいを持ち、能力を最大限発揮できる職場づくりを目指しています。2022年より段階的にエンゲージメントサーベイを実施し、従業員が安心して働ける職場であるか、また働きがいを感じられているかを定量的に把握しています。サーベイ結果をもとに、エンゲージメントスコアが低い部署に対してヒアリングや改善支援を実施し、職場ごとの課題解決に取り組みました。その結果、低スコア部署は58.4%減少しました。全社への導入時と比較すると、会社と社員の強固な信頼関係を示すAレーティングの課の割合は34.1%から47.8%と増加しており、職場改善に一定の効果が見られました。また、継続的な賃金改善に加え、オフィスの移転等による職場環境の整備を進め、従業員がより快適に働ける環境づくりにも取り組んでいます。今後も改善事例の共有や制度改革を通じて、働きやすさと働きがいの向上を目指してまいります。



エンゲージメントサーベイ共有会



※フクシマガリレイ単体

健康経営

当社では、従業員が心身ともに健康で安心して働き続けられることが企業の持続的成長の基盤であると考え、2020年に「健康宣言」を行いました。健康経営委員会（通称：アオハル隊）では、健康施策の企画・立案・実行・効果検証を行い、健康保持・増進に加え疾病の予防やメンタルヘルス支援、働きやすい職場環境づくりに取り組み、健康経営を推進しております。

■ 健康保持・増進

自身の健康を意識して働ける環境づくりのため、当社の健康課題を分析し、健康講座を開催しました。2025年度は、睡眠による十分な休養が取れている従業員の割合の低下や休職者率の上昇を踏まえ、慢性疲労をテーマにセルフケアに関する健康講座を実施しました。また、法令化を受けて熱中症予防に関する啓発活動にも取り組みました。さらに、従業員が安心して働き続けられる環境づくりを目的として、2025年度より50名未満事業所を含めた産業保健体制を整備し、健康相談や復職支援体制の充実を図っています。



健康講座

■ 予防と早期発見

法定項目の健康診断に加えて、がん検診を実施し、生活習慣病を含む疾病の予防、早期発見の充実に努めています。また、再検査・精密検査・要治療者に対する二次健診や特定保健指導を積極的に受診勧奨しています。

	2025年実績	2026年目標
健康診断受診率	100%	100%
再検査受診率	68.8%	70%

※フクシマガリレイ単体

■ ワークライフバランスの推進

ノー残業デーの実施、インターバル制度の導入、残業時間の事前申請、在宅勤務の活用、などにより、長時間労働の抑制に努めています。また、年度初めに有給休暇を取得するよう計画させることにより、取得を促進しています。

	2025年実績	2026年目標
時間外労働平均時間（管理職含む）	18.7時間	18時間
有給休暇取得率	67.7%	70%

※フクシマガリレイ単体

DX戦略

「AIを使いこなす」攻めと、信頼を支える守りのDX

今年度、ガリレイグループは「顧客最優先主義」とともに、「AIを使いこなす」を重要テーマに掲げています。生成AIをはじめとするデジタル技術を積極的に活用し、仕事の進め方そのものを変えることで、お客様への提供価値をさらに高めていきます。

同時に、AIの普及やサイバー攻撃の高度化により、情報管理やセキュリティの重要性も一段と高まっています。デジタル活用を進める「攻め」と、安全・安心な事業基盤を支える「守り」を一体で強化し、持続的な成長につなげていきます。

■ AIのさらなる活用　「AIを使う」から「AIを使いこなす」へ

今年度、ガリレイホールディングスに「AI推進室」を新設し、グループ全体でAI活用をさらに加速しています。情報システム部門だけで活用方法を考えるのではなく、実際の業務を最もよく知る現場の社員が自ら課題を見つけ、AIを活用して仕事の進め方を変えていくボトムアップ型の活動を重視しています。その中心として、営業、サービス、設計、工事、工場、技術、管理など各領域からメンバーを選抜した「AI分科会」を立ち上げました。各分科会では、業務効率化に加え、社内に蓄積された知識・ノウハウの活用、技能伝承、提案力やサービス品質の向上など、現場の課題を起点としたAI活用に取り組んでいます。効果が確認できた取り組みについては、AIエージェントなどを活用して仕組み化し、グループ全体へ横展開していきます。

AIの目的は、単に業務時間を削減することではありません。「AIに任せるべきことはAIに任せ、人は人にしかできない仕事に集中する」という考え方のもと、従業員がより創造的で付加価値の高い業務に時間を振り向けられる環境を目指します。一方、AI活用の拡大に伴い、シャドーAIや情報漏えいなど新たなリスクへの対応も重要になります。AI推進室とグループシステムセキュリティ課が連携し、共通ルールの整備、従業員教育、利用状況を把握する仕組みづくりを進めることで、利便性と安全性を両立しながら、AIを企業価値向上につなげていきます。

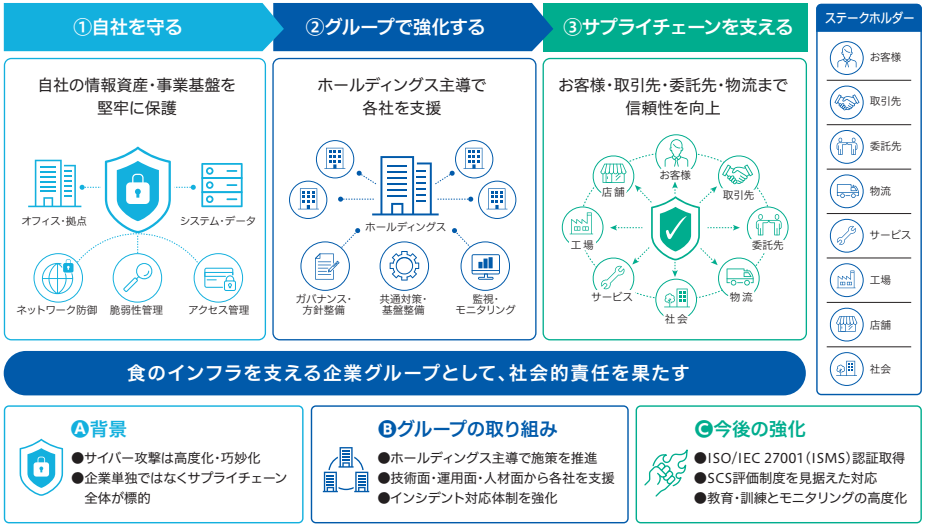
■ グループ全体でのサイバーセキュリティ強化　「自社を守る」から「サプライチェーンを支える」へ

近年、サイバー攻撃によって生産や出荷、受発注などが停止し、事業活動に大きな影響が生じる事例が相次いでいます。攻撃手法も高度化・巧妙化し、取引先や委託先を経由するサプライチェーン攻撃への備えも重要になっています。ガリレイグループは、食品スーパーやコンビニエンスストア、外食産業、食品工場、物流施設など「食のインフラ」を支える企業グループです。自社だけでなく、お客様や取引先の事業継続を支えることも重要な責務と考えています。

昨年度から、ガリレイホールディングスに専門組織を設置し、グループ各社のセキュリティ強化を技術・運用・人材の面から支援しています。また、主力事業会社であるフクシマガリレイ株式会社では、今年度、情報システム部門においてISO/IEC 27001（ISMS）認証を取得しました。さらに、サイバー攻撃による被害を想定し、適切な初動対応によって被害を最小限に抑え、早期復旧につなげるサイバーBCPの整備にも着手しました。外部専門機関の支援を受け、事業への影響度分析や初動対応の検討を進めています。

サイバー攻撃は常に変化しており、セキュリティ対策に終わりはありません。今後はSCS評価制度への対応も見据え、予防対策と事業継続の両面から取り組みを強化し、「自社を守る」から「グループ、そしてサプライチェーンを支える」取り組みへと発展させていきます。

『自社を守る』から『サプライチェーンを支える』へ



ガリレイグループ　ガバナンスへの取り組み
〈取締役会議長メッセージ〉

ガバナンスの強化と社会的責任を果たす変革への挑戦

取締役会議長
代表取締役会長　福島 裕



持株会社化1年、自律と人づくりの手応え

持株会社体制への移行を決断した背景には、従来の組織体制に対する強い問題意識がありました。これまではフクシマガリレイに各グループ会社がぶら下がる親子関係のようになっており、各社の潜在力が打ち消されてしまう懸念がありました。グループ各社が対等な兄弟関係としてフラットに並び、自律性を発揮してお客様目線での提案力を高めること、そして親会社を通じての間接的な監督から、直接的で強固なガバナンスへ移行することが真の狙いでした。

1年目は体制構築や経理の実務対応に追われ、まだ1合目に立ったばかりであると自覚しています。事業会社管理に偏る頭でっかちのデメリットを大変危惧しており、力不足を真摯に猛省しています。しかし、移行したからこそ見えてきた成果もあります。各社を横並びで俯瞰したことで、従来の縦割りでは生まれなかった事業の再編成や適材適所の人材異動によりそれぞれの事業をさらに伸ばすというアイデアが湧いてきました。また、子会社の役員を経験させることで、若いナンバー2やナンバー3といった層から、経営マインドを持った光る人材が育ち始めており、人づくりの面で大きな手応えとなっています。

そして、今年度、「ガリレイホールディングス」へと社名変更を実施しており、持株会社の立ち位置をより明確化し、ガバナンス体制のより一層の強化を目指します。

忖度なき本音の議論と実質的ガバナンスの構築

私たちが目指すガバナンスは、形式的な管理ではなく、グループ内の多様なリスクを漏れなく捉え、組織全体で未然にコントロールできる実質的な管理体制の構築です。半年以上かけて議題設計を行い、報告基準を明確にして、2ヶ月に1回のチェックや3ヶ月に1回の報告体制を制度化しました。また、従来の委員会（例：リスク管理委員会）を持株会社直属へと格上げし、グループ横断で管理することで、監督機能を強化しています。

取締役会の強みは、制度を前進させ枠組みをアップグレードしてきた歴史にあります。早期に導入した監査等委員制度は執行と監査の厳正な規律として機能しています。今年6月には、新任の社外取締役として経営者と弁護士を迎え、社内4名・社外4名の半数構成および女性役員2名体制を実現しました。若返りと多様性を図り、全員が忖度なく本音で発言し、厳しい議題に対しても本質的な議論を戦わせられる活性化した環境が整っています。

コンプライアンスについては、急成長の影で起きた下請法（現中小受託取引適正化法）に関する叱責を極めて重く受け止めています。ここ15年で売上高300億円から1380億円へと急拡大する中で、組織の意識改革を怠り曖昧にしていたトップとしての甘さを猛省しています。これを最大かつ最後の改革機会と捉え、悪い風土を完全に排除し、社長とともに抜本的な風土改革を断行しています。

不屈の精神を継承し、社会的責任を果たす変革へ

次世代に受け継ぐべきものは、先代から引き継いだ、どんな艱難辛苦にもくじけない、逃げないという不屈の精神と、従業員の物心両面の幸せを追求する信念です。例えばサービス部門は現場でのフロンガスの漏えいや水漏れ、電気の浪費、食品ロスを発生させないように日々機器のメンテナンスにあたってくれています。こうした高い倫理観と士気で日常業務に取り組む姿勢こそが、紡ぎ続けるべき企業文化です。

一方で、変えていくべきものは、規模の拡大に伴い、売上300億円当時の5倍に増大した社会的責任への対応です。これを毎日のあらゆる現場の仕事に落とし込んで実行できる体制へと自らを変革しなければなりません。

今後の取締役会は、大規模投資やM&Aに対してリスクを精緻に測定し、勝算を極限まで議論し尽くす深い議論の場へと進化する必要があります。また、最小規模の現場で起きていることまで絶対に見逃さない組織的なお目付け役としての進化も必要です。

企業はトップの器以上にはならないという戒めを胸に、私自身も器を広げ、新体制となった取締役会を導きます。ステークホルダーの皆様に本業での確実な成長を約束し、国内での新市場開拓と海外展開を社長とともに力強く牽引します。



座談会◆社外取締役 ガバナンス強化と企業価値向上への取り組み

2025年４月にガリレイグループは持株会社体制に移行しました。移行から１年を経過したグループのガバナンスの変化や、現在策定中の長期ビジョンの実現に向けた課題、今後の持続的な企業価値向上への取り組みについて、４名の社外取締役による座談会を実施しました。

1 持株会社体制への移行による変化とガバナンスの進化

吉年

持株会社体制移行による変化は大きく３点あります。１点目は「監督と執行の責任の明確化」です。グループの監督と事業執行が分離したことで役員の全体最適の意識が高まり、情報伝達が迅速化されました。各事業会社の自立性と経営責任も明確になりました。２点目は「取締役会の活性化」です。戦略や課題を扱う『討議事項』が増え、進行時間表の導入等で効率的かつ本質的な議論が実現しました。３点目は「ガバナンス体制の強化」です。これまで事業会社のフクシマガリレイで行われていたリスク管理やコンプライアンス委員会の持株会社への移管やグループガバナンス改善室の設置で、グループ横断的に課題を共有・実行する体制が整いました。

林

吉年取締役の指摘に加え、組織面では管理部門によるグループ全体への目配りが機能し、各社の自立意識を高めています。各委員会には海外を含むグループ各社代表が参加、課題を持ち寄り議論するため、グループ内でスピーディに情報共有され、法令順守はもちろん知財や安全保障貿易管理についても意識されるようになりました。重要案件を持株会社の取締役会で報告・決議する仕組みにより、各社

の資料や管理レベルが向上し、親会社によるグループ各社へのガバナンスが有効に機能しています。また、移行を機に監査法人を約30年ぶりに変更し、情報戦略や内部統制を新たな視点でチェックする「三様監査」を充実させました。さらに、各事業会社の枠を超えた戦略会議での物件の協働受注など、事業会社間のシナジー創出も進んでいます。

丹羽

私は就任して約2ヶ月ですが、外部からは高い技術力と強固な顧客基盤を強みに、この10年で急成長を遂げてきた事実を認識していました。実際に工場見学や対話を通して「一人ひとりの能力の高さ、人の素晴らしさ」に非常に驚いています。まだ出席は1回ですが、取締役会は非常に堅実で、浮ついたところのない素晴らしい経営が行われています。新任に対する引き継ぎ体制も極めて丁寧で、過去の投資案件を網羅した詳細資料を事前に熟読できたため、深く状況を理解して臨むことができました。

沖田

私も就任から日が浅いですが、今回の持株会社化は今後のM&Aや海外進出などの成長戦略にフィットした合理的体



制だと評価しています。事業会社の自立と持株会社の監督専念は重要ですが、現場との距離感、知見の少ない新規分野への投資や子会社管理のグリップが今後の課題です。過去にとらわれず「今・これから何が起きるか」に素早く対応することが大切です。他社で発生しているM&A後の不祥事を他山の石とし、同じ落とし穴にはまらないよう、ガバナンスを強く意識します。

2 長期ビジョン実現への期待と経営課題

吉年

2035年に向け「ライフサイクルエンジニアリング企業」というビジョンを提示したことは評価できますが、不確実な環境下での長期計画の実現には多くの困難が伴います。実現への鍵は2点あります。1点目は、ビジョンが社員に浸透し、主体的にムーブメントを起こす「風土づくり」です。2点目は、バックキャストの考えに基づきビジョンをKPIに落とし込んで検証し、半年に一度はPDCAを回す「数値化と高頻度の管理」です。当社の強みである地に足のついた経営を活かし、一人ひとりが目標に向かう風土が必要です。

林

パーパス「食といのちの未来を拓く」を掲げ、ビジョン「ライフサイクルエンジニアリング企業」実現に向けた成長の道筋を構築しようとしています。ビジョン実現に向け期待することは、業界初の冷凍機の排熱利用で店舗の省エネと快適な売り場環境を同時実現にする店内環境改善ユニット『Drynal』やオープンイノベーション拠点『MILAB』、価値創造の源泉である人材育成とR&D拠点『バリューアップセンター』などの当社独自の強みを活かしたイノベーションに大



いに期待しています。

一方で、東証の求める「資本コストや株価を意識した経営」の議論は未だ十分とはいえません。今後は、事業別のROIC（投下資本利益率）と資本コストを比較し、事業ポートフォリオや有限な経営資源の最適な配分を議論する必要があります。ただし、縮小均衡に陥らないよう、当社が強みとしてきた売上高成長率や営業利益率といった成長性指標もバランスよく視ることが重要です。事業別BSの切り分けなど難しい面もありますが、PL思考からBS思考への意識改革を始め、資本コストを意識した経営を進めていくことを期待しています。

丹羽

銀行時代の経験から、BS経営の重要性は極めて高いと認識しており、社内へ落とし込んでいく必要があります。強固な事業基盤や高い技術力を計画的な研究開発に活かすことが重要です。また、今後10年で飛躍するには「海外展開」と「M&A」です。外部の優れた財産を内部に取り込む進化が絶対に不可欠です。取締役会でも進言しましたが、生まれた各社シナジーを国際化とM&Aで進化させ、2035年からの



バックキャストによるロードマップを全員に落とし込んでいくことが重要です。

沖田

社長のトップインタビューでも下請法（現：取適法）の勧告等の問題を踏まえ「守りの重要性を認識し、ガバナンスとコンプライアンスの強化を喫緊の課題として一番に注力する」と発信されてあることは非常に価値があります。人・物・金の最適配置は経営の核心であり、攻めの投資だけでなく、将来の落とし穴を防ぐため、投下資本にならないバックオフィス業務の強化に経営資源をしっかりと配分すべきです。また、BtoBビジネスの先にいる一般消費者の視点や世界の課題解決という広い視野を持つことも、長期価値向上に資すると考えます。

3 今後の企業価値向上に向けて

丹羽

企業価値向上を進める上で、M&Aや国際化、研究開発などの挑戦を支える源泉は、結局のところ「人（人材）」に尽きます。当社の社員の能力の高さと真面目さは当社の強みです。当社は優れた技術力と経営基盤を有しており、すでに素晴らしい成長サイクルに入っていますが、今後10年でさらに新しい知見を取り込み、優秀な人材とともに「10年後により素晴らしい会社になる」ことを確信しています。株主・投資家の皆様には、ぜひ長い目でご期待いただきたいと思います。社外取締役として監督責任を果たしつつ、経営者の視点も活かして未来の成長を支援していきたい。

沖田

社外取締役としてリスク管理の感度を高めていきたいと考えています。問題が発生してから対応するのではなく、事前に問題（岩礁）を察知してワーニングを出す「水先案内人」となる法務・リスク管理部門を、組織風土の変革や予算・体制の確保という形で取締役会から後押ししたいと思います。また、当社の知名度が一般的にまだ低い点も課題です。ショーケースなど社会に不可欠な存在である当社の製品の実績を背景に知名度を高めることは、優秀な人材の確保だけでなく、従業員が「誇りを持って働ける会社」としての心理的規律やモチベーションの向上に直接つながります。

林

当グループ足元の経営環境は、材料不足やコスト高騰など極めて厳しい状況ですが、製販一体の創意工夫で乗り切ろうとしています。企業価値向上の本質は、「食のインフラを川上から川下まで支えるオンリーワン企業」として社会に必要とされ続けることです。そのためには、社員一人ひとりが「自分の言動が社会とつながっている」という高い意識を持つことが必要です。自らの使命として役会での意見具申はもちろん国内外往査を通じて「当たり前を当たり前に」「人を育てて自分も磨く」といった企業理念が浸透しているか、現場の声を経営に届けます。当グループ最大の強みである「高い人間性」と、結束力の強い「メンバーシップ型」の温かい文化を上手に束ね、社会に必要とされる企業であり続けるよう見守ってまいります。

吉年

企業価値向上は、短期的な利益追求にとどまらず、当社が100年企業へと続く長期的な視点で捉えるべきです。人的資本や研究開発、知的財産などの無形資産を磨き、PBRの向上などにつなげる必要があります。私が最も誇りに感じているのは、経営理念にある「幸せ五則」の追求です。関わるすべての者が幸せになるために企業価値を高めるという哲学的な問いを、地に足をつけて追求し続けることこそが最大の価値創造です。当社は過去15年で売上高約4倍、営業利益約7倍と急成長してきました。社外取締役の先輩方が築いた盤石なガバナンス基盤を引き継ぎ、新たな体制のもとで力を結集し、企業価値向上と持続的成長に向けて全力で取り組んでまいります。



コーポレート・ガバナンス

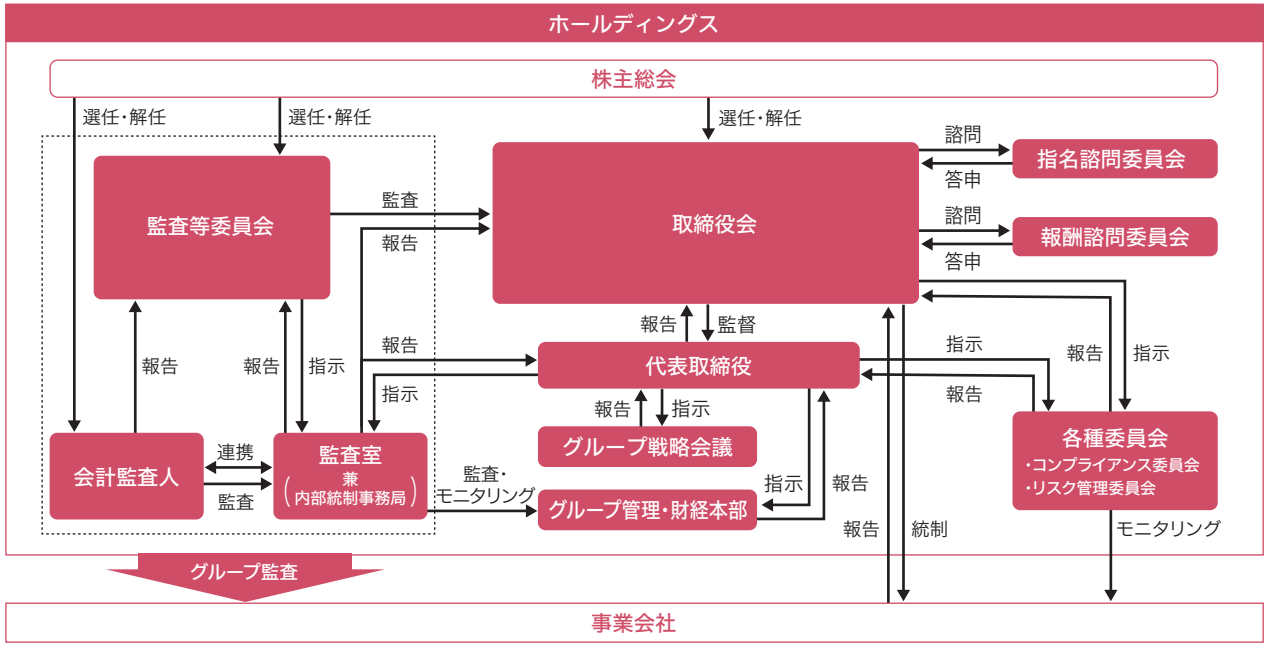
基本的な考え方

ガリレイグループは、経営の透明性の観点から公正な企業活動を促進し、社会からの信頼に立脚した持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を目指し、コーポレート・ガバナンスの体制充実に取り組んでいきます。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、迅速かつ機動的な意思決定と経営戦略などの議論の一層の充実と監督機能の強化を実現するため、監査等委員会設置会社を採用しています。また、役員の指名及び報酬などの検討にあたっては、独立社外役員が過半数で構成される指名諮問委員会・報酬諮問委員会を設置しており、指名及び報酬決定のプロセスについて客観性及び透明性を確保しています。

（2026年11月時点）



コーポレート・ガバナンスに関する報告書　https://www2.jpx.co.jp/disc/64200/140120260616572049.pdf

コーポレート・ガバナンス強化の歩み

2026年
- 会計監査人をPwC JAPAN有限責任監査法人へ

2025年
- 持株会社体制へ移行

2022年
- 取締役執行役員制度を導入
- 譲渡制限付株式報酬制度を導入、役員退職慰労金制度を廃止

2021年
- 取締役の個人別の報酬等に係る決定方針を策定
- ディスクロージャーポリシーを制定
- コンプライアンス・ガイドラインを改定
- 社外取締役の独立性基準を策定

2020年
- 監査等委員会設置会社へ移行
- コンプライアンス委員会を設置
- 取締役会、経営会議の付議基準を見直し

2020年

2019年
- 女性取締役を選任

2018年
- 指名諮問委員会、報酬諮問委員会を設置
- 取締役会実効性評価を開始
- 政策保有株式の保有基準を明確化

2015年
- 社外取締役を選任

2010年

2008年
- リスク管理委員会を設置

2000年

各機関の構成と役割

構　成	役　割	役員比率・開催実績
取締役会  社内取締役 4名　社外取締役 4名	グループ全体の重要事項の意思決定及び取締役の業務執行状況の監督を行っています。取締役会は毎月1回開催しており、必要に応じて臨時取締役会を開催します。 主な審議内容 ●経営計画、予算、決算などに関する事項 ●組織、人事に関する事項 ●グループの業務執行に関する重要事項 ●内部統制、リスクマネジメントに関する事項 ●サステナビリティの方針に関する事項	社外取締役比率 50% 女性取締役比率 25.0% 議長 代表取締役会長 2025年度開催実績 13回
監査等委員会  社内取締役 1名　社外取締役 2名	代表取締役及びその他の取締役の職務の執行状況及び内部統制システムの構築・運用の状況について、監査を行っています。 主な審議内容 ●監査方針、監査報告書 ●取締役による意思決定のプロセス及び決定内容の適法性、適正性、妥当性及び合理性 ●コンプライアンス及びリスクマネジメント体制の整備、運用状況	社外取締役比率 67% 女性取締役比率 33% 委員長 常勤監査等委員 2025年度開催実績 17回
指名諮問委員会  社内取締役 0名　社外取締役 3名	取締役及び執行役員の選任または解任のプロセスについて客観性及び透明性を確保するため、取締役会の諮問機関として設置しています。能力や適性などを判断して候補者を審議し、取締役会は委員会の答申を受けて、取締役候補者及び執行役員を決定しています。 主な審議内容 ●取締役候補者の推薦 ●執行役員候補者の推薦 ●スキル・マトリックスの内容	社外取締役比率 100% 委員長 社外取締役 2025年度開催実績 2回
報酬諮問委員会  社内取締役 1名　社外取締役 2名	役員報酬決定のプロセスにおいて、客観性及び透明性を確保するため、取締役会の諮問機関として設置しています。 主な審議内容 ●取締役（監査等委員を除く）の報酬総額	社外取締役比率 67% 委員長 社外取締役 2025年度開催実績 1回

役員一覧・スキルマトリックス










氏　名		福島　裕	福島　豪	福島　亮	丹羽　達也	沖田　美恵子	堀之内　健士	林　絹子	吉年　慶一
役　職		代表取締役会長	代表取締役社長	取締役副会長	社外取締役	社外取締役	取締役 常勤監査等委員	社外取締役 常勤監査等委員	取締役 監査等委員
取締役会出席状況（2025年度）		13回／13回	13回／13回	13回／13回	―	―	13回／13回	10回／10回	13回／13回
監査等委員会出席状況（2025年度）		―	―	―	―	―	17回／17回	12回／12回	17回／17回
指名諮問委員会	就任状況	―	―	―	―	委員	―	委員	委員長
	出席状況（2025年度）	―	―	―	―	―	―	―	2回／2回
報酬諮問委員会	就任状況	委員	―	―	―	―	―	委員	委員長
	出席状況（2025年度）	1回／1回	―	―	―	―	―	―	1回／1回
所有株式数（2026年3月末時点）		1,960千株	212千株	1,358千株	―	―	21千株	0千株	4千株
各取締役に特に期待する専門性・経験・知見	企業経営	●	●	●	●		●	●	●
	マーケティング・営業	●	●	●	●		●		
	製造・研究開発・IT	●	●	●			●		●
	国際性		●	●	●			●	●
	財務・会計	●			●			●	
	人事・人材開発	●	●						
	法務・リスクマネジメント	●				●		●	●
	サステナビリティ※1	●	●	●	●		●	●	●
	ガリレイフィロソフィの実践※2	●	●	●	●	●	●	●	●

※1　当社におけるサステナビリティとは、ESG・CSR活動を含み、社会と地球環境（多様性、環境、資源など）の持続可能性に戦略的に取り組み、「幸せ創造企業」を実現することを示します。
※2　ガリレイフィロソフィとは、当社の企業理念・ビジョン・行動指針を包括する普遍的な判断基準であり、その実践において模範となっていただくことを期待するものです。

執行役員

氏　名	福島　仁	本間　睦	日野　達雄	小田　学	鳴田　友和	小島　佳則	柳原　嘉行	陣内　伸介
役　職	執行役員 グループ生産統括・品質保証担当 フクシマガリレイ株式会社 常務取締役	執行役員 グループ技術担当 フクシマガリレイ株式会社 取締役	執行役員 グループ管理本部長 フクシマガリレイ株式会社 取締役	執行役員 ST事業担当 フクシマガリレイ株式会社 取締役	執行役員 タカハシガリレイ株式会社 代表取締役社長	執行役員 ガリレイパネルクリエイト株式会社 代表取締役社長	執行役員 グループ財経本部長 フクシマガリレイ株式会社 執行役員	執行役員 フードサービス事業担当 フクシマガリレイ株式会社 執行役員

役員報酬

当社は、「個人別の報酬等の内容に係る決定方針」を、2025年４月１日開催の取締役会決議により定めています。当社の取締役の報酬は企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系としており、個々の取締役の報酬決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

報酬などの種類	概　要	報酬総額の上限
基本報酬	各取締役の役位、職責、在任年数に応じて、当社の業績、従業員給与の水準も考慮しながら総合的に勘案して決定され、月例の固定報酬として支給しています。	200百万円以内 （うち社外取締役分は年額30百万円以内）
業績連動報酬	業務執行を伴う取締役に対して、各事業年度における連結の営業利益を業績指標のベースとして、各取締役の役位、職責等に応じた一定の基準に基づき算出した額を、賞与として毎年一定の時期に支給しています。	200百万円以内
非金銭報酬	当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、譲渡制限付株式報酬を支給しています。 具体的な支給時期については、取締役会で決定しています。	150 百万円以内 （うち社外取締役分は年額12百万円以内）

報酬の総額（2025年度実績）

役員区分	報酬などの総額（百万円）	報酬などの種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（人）
		基本報酬	業績連動報酬	非金銭報酬	
取締役（監査等委員及び社外取締役を除く）	294	76	118	99	6
監査等委員（社外取締役を除く）	15	13	—	2	1
社外取締役	34	30	—	3	5
合　計	343	119	118	104	12

取締役会実効性評価

当社は、取締役会の機能を向上するため、取締役会の実効性評価を、毎年一定の時期に実施しています。実効性評価の結果は取締役会に報告され、分析・議論・評価を行っています。

2025年度の取り組みと評価

実施概要	**対象者** ： 2025年度末時点の全取締役（監査等委員も含む）8名 **方　法** ： 匿名性を確保したアンケート調査
主な質問内容	・取締役会の構成 ・取締役に対する支援体制 ・持株会社としての取締役会の運営 ・トレーニング、株主や投資家との対話　など
評価結果	持株会社への移行により監督機能に特化しガバナンス体制が強化され、社外取締役が監督の機能を果たしているなど、おおむね肯定的な評価が得られており、取締役会全体の実効性が確保されていると認識しています。今回の実効性評価を通じて得られた課題については、今後改善に向けて取り組んでいきます。

抽出された課題と取り組み状況

特定された課題	取り組み状況
中長期的な資本政策	3年間のキャッシュアロケーションを策定し、2025年5月に配当方針の見直しを行いました。引き続き経営資源の適切な配分について議論を重ねていきます。
グループ全体の内部統制及びリスク管理	2026年度より、持株会社にグループガバナンス改善室を設置し、監査室、リスク管理委員会、コンプライアンス委員会や各事業会社と連携を強化する体制を整えました。
会議運営の効率化	議事内容の見直しや進行時間表を導入し、成長戦略をはじめとした議論を活性化できるようにしました。
後継者計画	2026年度より、将来の経営幹部育成として選抜されたメンバーに一年間のプログラムを実施します。各事業会社の後継者育成方針や経営会議メンバーのサクセッションプラン策定について引き続き議論を重ねていきます。

コンプライアンス

ガリレイグループは、役員及び従業員一人ひとりが諸法令及び当社諸規程・規則等を遵守するとともに、社会規範、企業倫理に沿った責任ある行動をとることを目指して、コンプライアンスを推進しています。

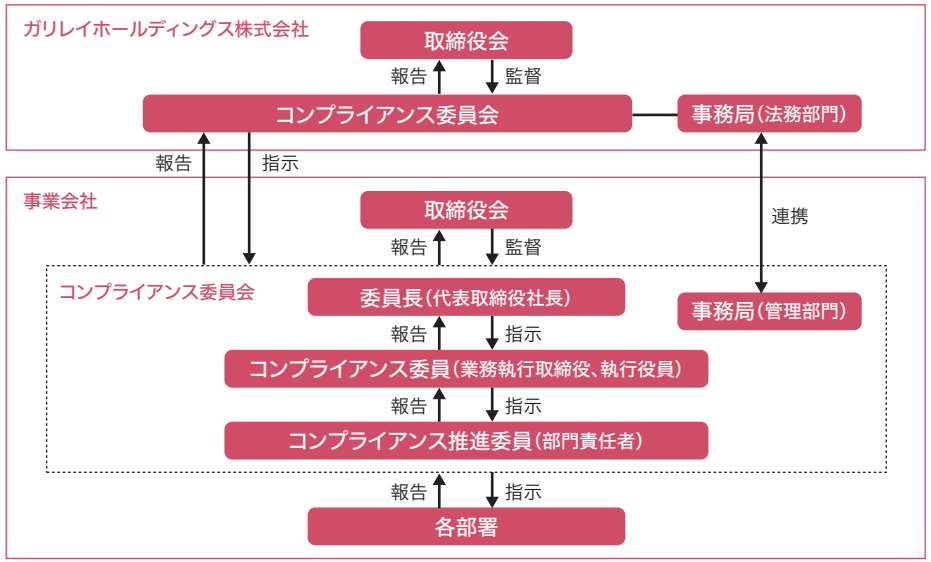
コンプライアンス推進体制

ガリレイグループ全体にコンプライアンスを推進するため、当社及び各事業会社に「コンプライアンス委員会」を設置しています。

当社のコンプライアンス委員会は、代表取締役社長を委員長とし、グループ全体のコンプライアンスに関する方針、活動計画の立案を行っています。これに基づき、各事業会社のコンプライアンス委員会は個別の活動内容を策定し、実行することで、グループが一体となってコンプライアンスを推進する体制を構築しています。

各事業会社におけるコンプライアンスの推進に関する活動状況については、当社のコンプライアンス委員会事務局が取りまとめ、四半期に一度取締役会に報告しています。

コンプライアンス推進体制



コンプライアンス強化の取り組み

事業活動における法令、企業倫理、社内規程の遵守を確保するため、遵守すべき基本的な事項を行動規範(コンプライアンス・ガイドライン)として定めており、コンプライアンス研修の定期的な実施などにより、ガリレイグループ全体への周知徹底と浸透を図っています。コンプライアンス研修は、入社時の研修と役職ごとの階層別研修に加え、ガリレイアカデミー、営業アカデミーなどの職種別研修においても必ず実施しており、さらに協力業者を対象とした研修も定期的に実施しています。また、特定のテーマに重点を置いた研修も都度実施し、役員及び従業員の法令に関する知識の向上を図っており、2026年度においては、就活ハラスメント、輸出管理に関する従業員向け研修や、製造業における不正事例をテーマとした役員向け研修等を実施予定であります。また、日常業務に関係する社内ルールや注意事項を解説した「コンプライアンス通信」を定期的に社内イントラネットに掲載しており、従業員に対するコンプライアンス意識の向上に取り組んでいます。加えて、当社グループの事業遂行において特に留意すべき法令について、その法令改正があった場合は速やかに、関連部門を明示したうえで、事業会社各社に通達、必要な対応を指示する体制を構築しています。さらに、二カ月に1度、各事業会社のコンプライアンス委員会事務局の情報交換の場を設けており、社外取締役も同席の上で、各社のコンプライアンス活動における課題や進捗状況を共有し、実効性のある活動を継続できる体制を整えています。

内部通報制度

不正行為などの問題の早期発見と是正を図るため、内部通報制度を設けています。通報窓口は内部監査部門による内部の窓口に加え、弁護士法人による外部の窓口もあり、匿名での通報も可能です。なお、通報がなされた場合、速やかに内部監査部門をはじめとする関係部門にて調査を実施し、早期解決に努めています。この際、通報者のプライバシーを十分に保護するとともに、通報者が不当な不利益を被らないように報復行為の禁止など、必要な措置を講じています。また、人事部門を窓口としたハラスメント相談の専用窓口や、お取引先様向けの通報窓口「コンプライアンス窓口」も設置しており、さらなるコンプライアンスの推進と、お取引先様との関係強化を図っています。

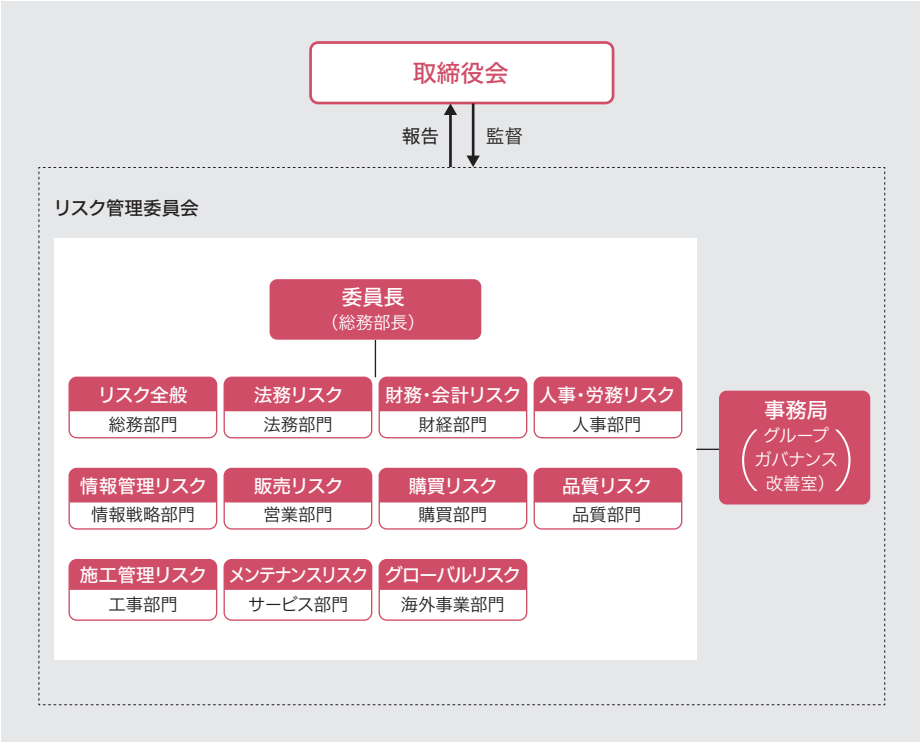
リスクマネジメント

ガリレイグループは、事業運営に関するあらゆるリスクを最小化するため、リスク管理規程に基づき、グループ全体のリスクを適切に管理しています。

リスクマネジメント推進体制

事業遂行または経営資源に負の影響を及ぼす可能性のある様々なリスクについて分析及び評価を行い、適切に管理するため、「リスク管理委員会」を設置しています。持株会社体制移行に伴い、グループ横断の組織へと変更し、グループ全体でリスクマネジメントを推進しています。リスク管理の進捗状況については、定期的に取締役会に報告しています。

リスク管理推進体制



リスクアセスメント

各社で事業活動に影響を与える重要リスクを抽出し、「影響度」「発生可能性」の2つの評価軸でマッピングを行い、リスクを把握・管理しています。その中で特にリスクが高いと判断したものから優先的に対応先を検討・推進し、リスクの低減を図っています。また、定期的にリスクマップを更新し、PDCAサイクルを回すことで、環境変化に応じた実効性の高いリスク管理を継続的に行っています。

主要リスク

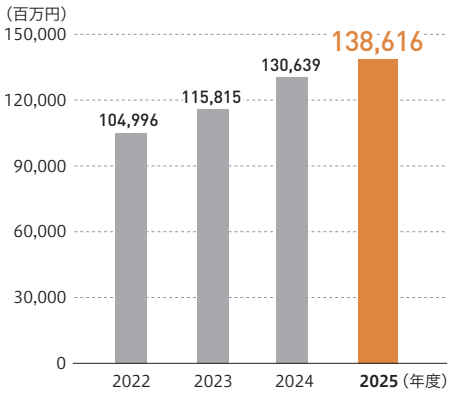
リスク項目	課　題	対応策
調達に関するリスク	●原材料価格の高騰 ●災害やお取引先様の事業運営上のトラブルによる供給停止	●部品・部材の共通化の検討 ●部品・部材の内製化 ●複数購買
グループ管理に関するリスク	●グループ各社の統制不備	●グループガバナンス改善室を設置し、グループ間の情報を集約 ●グループ各社において共通の管理システムを展開
人材に関するリスク	●施工業者、施工管理者不足 ●従業員の離職	●施工管理に関する資格取得を「ガリレイ塾」にて支援 ●若手社員の技術力強化、早期活躍支援のため、「ガリレイアカデミー」を開校 ●「エンゲージメントサーベイ」の実施
情報セキュリティに関するリスク	●サイバー攻撃や不正アクセス、内部不正による情報の漏えい	●脆弱性の管理やデータ保護の強化 ●経営層を含む従業員への教育、啓発
自然災害に関するリスク	●事業活動の中断	●事務所、工場開設、移転時におけるハザード調査を実施 ●定期的な訓練の実施
コンプライアンスに関するリスク	●関連法令の遵守、不正の再発防止	●継続的な社内研修の実施や情報発信

基本情報

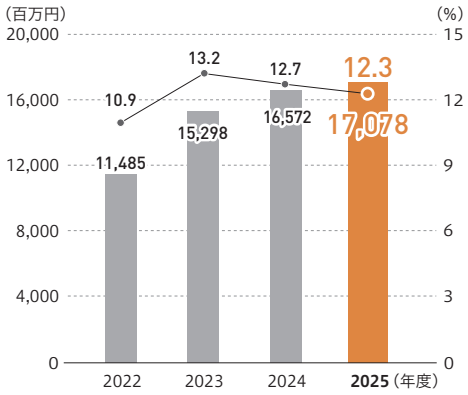
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

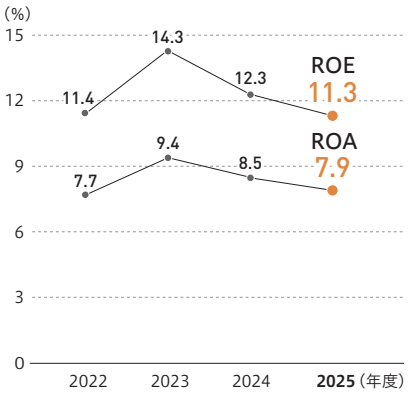
売上高



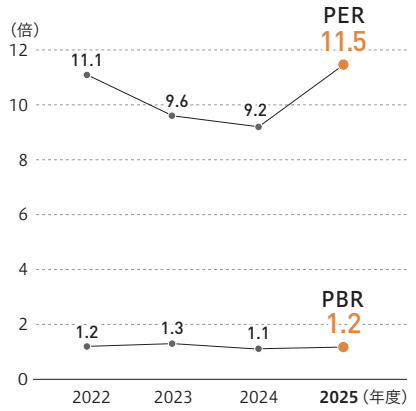
営業利益／売上高営業利益率



ROE／ROA

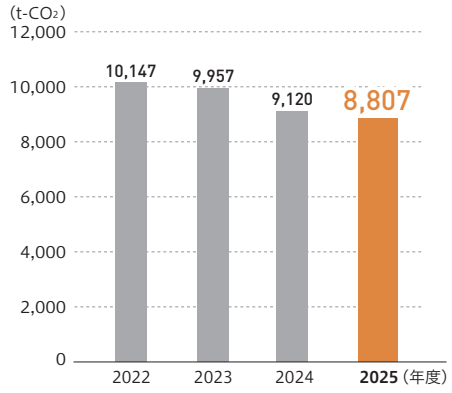


PBR／PER

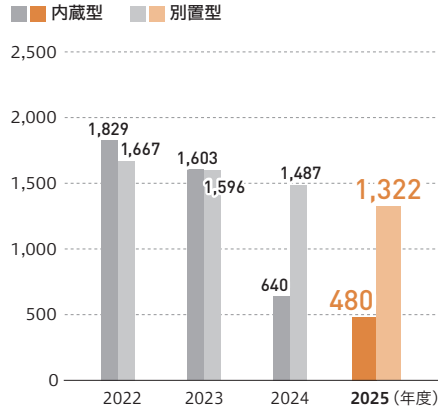


非財務ハイライト

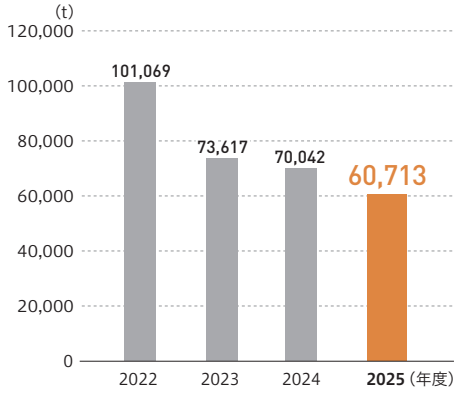
CO_2 排出量(Scope1・2合算)



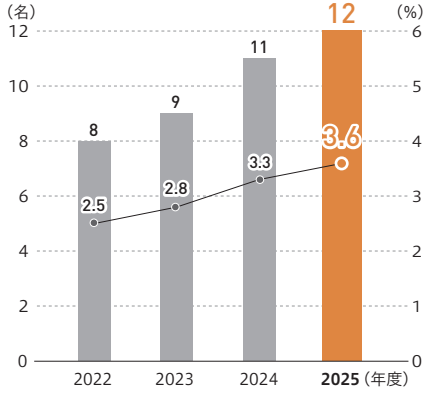
使用冷媒の温暖化係数(加重平均)



フードロス低減貢献量



女性管理職数／女性管理職比率※



※フクシマガリレイ単体

11年間の財務データ［2015～2025年度］

			2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
損益状況	売上高	(百万円)	73,693	80,297	86,223	86,529	86,801	82,451	96,073	104,996	115,815	130,639	138,616
	売上原価	(百万円)	54,920	59,565	64,630	63,765	63,985	60,761	72,121	77,862	83,418	94,541	99,987
	売上総利益	(百万円)	18,772	20,731	21,593	22,763	22,816	21,690	23,952	27,133	32,397	36,098	38,629
	販売費及び一般管理費	(百万円)	11,190	12,335	12,939	13,358	13,728	13,636	14,146	15,647	17,098	19,526	21,550
	営業利益	(百万円)	7,582	8,395	8,654	9,405	9,087	8,054	9,806	11,485	15,298	16,572	17,078
	EBITDA※1	(百万円)	8,399	9,236	9,553	10,344	10,356	9,682	11,173	12,774	16,647	18,119	18,879
	親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	4,980	6,013	5,683	6,615	6,226	6,299	8,172	8,654	12,306	12,008	12,197
	設備投資	(百万円)	2,075	1,357	1,420	3,726	4,993	1,203	1,106	2,180	2,693	7,745	17,857
	減価償却費	(百万円)	817	841	899	939	1,269	1,628	1,367	1,289	1,349	1,546	1,801
	研究開発費	(百万円)	―	―	786	811	817	938	966	1,020	1,067	1,349	1,423
販売区分情報	フードサービス販売(冷凍冷蔵庫販売)※2 ※6	(百万円)	21,904	22,836	24,447	23,298	24,240	19,866	21,280	25,523	26,061	30,348	31,970
	医療・理化学製品販売	(百万円)						2,027	2,382	1,325	1,309	1,293	1,295
	冷凍冷蔵ショーケース販売	(百万円)	27,686	28,903	30,237	29,902	30,729	31,254	36,328	38,218	46,072	52,250	54,304
	大型食品加工機械販売	(百万円)	6,144	6,259	8,561	8,049	7,261	4,802	7,420	7,987	7,094	8,353	7,429
	大型パネル冷蔵設備販売	(百万円)	6,958	10,169	9,797	11,531	10,646	9,939	12,311	14,378	15,971	15,813	18,302
	小型パネル冷蔵設備販売	(百万円)	4,888	5,540	5,690	5,659	5,523	5,583	6,177	6,633	7,092	7,829	9,481
	サービス販売※6	(百万円)	6,111	6,587	7,488	8,088	8,399	8,978	10,172	10,929	12,213	14,750	15,832
キャッシュ・フロー状況	営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	7,241	6,419	8,320	6,564	5,140	11,176	6,573	5,512	12,584	10,375	12,088
	投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲ 3,663	▲ 720	▲ 668	▲ 3,229	▲ 6,445	▲ 1,654	▲ 1,504	▲ 2,258	▲ 2,877	▲ 9,523	▲ 19,089
	フリー・キャッシュ・フロー※3	(百万円)	3,578	5,699	7,652	3,335	▲ 1,305	9,522	5,069	3,254	9,706	851	▲ 7,000
	財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲ 3,015	▲ 1,087	▲ 1,006	▲ 1,298	▲ 1,017	▲ 1,090	▲ 1,063	▲ 1,242	▲ 2,295	▲ 2,122	▲ 3,544
財政状態	総資産	(百万円)	67,335	74,218	84,876	86,622	88,318	96,911	103,700	112,997	130,532	141,562	154,427
	純資産	(百万円)	36,042	42,160	48,901	53,887	58,111	64,700	71,910	79,907	92,826	103,206	113,392
	株主資本	(百万円)	33,565	38,977	43,957	49,771	55,035	60,373	67,619	75,127	85,728	95,768	105,253
	従業員数	(名)	1,558	1,690	1,834	2,033	2,127	2,043	2,218	2,292	2,419	2,829	2,964
1株当たり情報	1株当たり当期純利益※4 ※5	(円)	119.55	150.06	141.82	165.09	155.38	157.20	203.94	215.80	307.76	299.79	304.33
	1株当たり純資産※4 ※5	(円)	899.29	1,051.81	1,219.47	1,343.32	1,448.78	1,613.52	1,793.10	1,989.57	2,315.68	2,558.19	2,825.95
	1株当たり配当金※5	(円)	15	17.5	20	24	24	26.5	31	36.5	52.5	74	82
株価情報	株価(期末終値)※5	(円)	1,306.5	1,940	2,302.5	1,777.5	1,700	2,180	1,922.5	2,387.5	2,950	2,755	3,510
	株価純資産倍率(PBR)	(倍)	1.5	1.8	1.9	1.3	1.2	1.4	1.1	1.2	1.3	1.1	1.2
	株価収益率(PER)	(倍)	10.9	12.9	16.2	10.8	10.9	13.9	9.4	11.1	9.6	9.2	11.5
財務指標	売上高総利益率	(%)	25.5	25.8	25.0	26.3	26.3	26.3	24.9	25.8	28.0	27.6	27.9
	売上高営業利益率	(%)	10.3	10.5	10.0	10.9	10.5	9.8	10.2	10.9	13.2	12.7	12.3
	自己資本比率	(%)	53.5	56.8	57.6	62.1	65.7	66.7	69.3	70.7	71.0	72.4	73.4
	自己資本利益率(ROE)	(%)	14.0	15.4	12.5	12.9	11.1	10.3	12.0	11.4	14.3	12.3	11.3
	総資産利益率(ROA)	(%)	7.4	8.1	6.7	7.6	7.0	6.5	7.9	7.7	9.4	8.5	7.9
	総資産回転率	(回)	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	0.9	0.9	1.3	0.9	0.9	0.9
	株主資本配当率(DOE)	(%)	1.7	1.8	1.8	1.9	1.7	1.7	1.8	1.9	2.4	3.0	3.0
	配当性向	(%)	12.5	11.7	14.1	14.5	15.4	16.9	15.2	16.9	17.1	24.7	26.9
	配当総額	(百万円)	601	701	801	961	961	1,061	1,242	1,464	2,101	2,964	3,287

※1　EBITDA＝営業利益＋減価償却費　※2　2020年度より「冷凍冷蔵庫販売」から「医療・理化学製品販売」を切り出す。2024年度より「冷凍冷蔵庫販売」を「フードサービス販売」に名称変更　※3　フリー・キャッシュ・フロー＝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
※4　1株当たり情報は時価総額÷自己株控除後の発行済株式総数で算出　※5　当社は、2025年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。2014年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出
※6　2025年度より売上管理区分の見直しを行い、①～③の通り販売区分を変更。　①「冷凍冷蔵ショーケース販売」に含めていた、主に外食産業向けに販売していたフクシマガリレイ株式会社の一部製品の販売金額を「フードサービス販売」に組み替えて表示　②「フードサービス販売」に含めていた、日本洗浄機株式会社のメンテナンス販売の金額を「サービス販売」に組み替えて表示　③「大型食品加工機械販売」に含めていた、ショウケンガリレイ株式会社のメンテナンス販売の金額を「サービス販売」に組み替えて表示

コーポレートデータ

■会社概要

商号	ガリレイホールディングス株式会社
設立	1951年12月8日
資本金	27億6千万円
従業員数	連結：3,074名
本社所在地	〒555-0011 大阪府大阪市西淀川区竹島2-6-18
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード:6420)

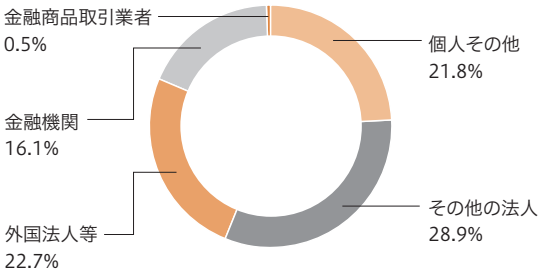
■株式情報

(2026年3月末時点)

発行可能株式総数	127,370,000株
発行済株式総数	44,132,320株 (自己株式4,042,155株を含む)
株主の総数	5,196名

■所有者別株式分布状況

(2026年3月末時点)



■グループ会社一覧

会社名	主な事業内容
フクシマガリレイ株式会社	冷凍冷蔵機器の製造・販売・施工
ガリレイパネルクリエイト株式会社	プレハブパネルの製造・販売
タカハシガリレイ株式会社	食品機械の製造・販売
ショウケンガリレイ株式会社	食品機械の製造・販売
日本洗浄機株式会社	厨房機器の製造・販売
フクシマトレーディング株式会社	貿易業、エネルギー管理業
ガリレイ(タイランド)株式会社	冷凍冷蔵機器の製造
福島嘉利雷冷機(上海)有限公司	冷凍冷蔵機器の販売・施工
福島国際(香港)有限公司	冷凍冷蔵機器の販売・施工
台湾福島国際股份有限公司	冷凍冷蔵機器の販売・施工
フクシマガリレイシンガポール株式会社	冷凍冷蔵機器の販売・施工
フクシマガリレイタイランド株式会社	冷凍冷蔵機器の販売・施工
フクシマガリレイベトナム有限会社	冷凍冷蔵機器の販売・施工
フクシマガリレイマレーシア株式会社	冷凍冷蔵機器の販売・施工
フクシマガリレイカンボジア株式会社	冷凍冷蔵機器の販売・施工
フクシマガリレイインドネシア株式会社	冷凍冷蔵機器の販売・施工
フクシマガリレイミャンマー株式会社	冷凍冷蔵機器の販売支援
フクシマガリレイフィリピン株式会社	冷凍冷蔵機器の販売・施工
PT Aneka Citra Refrindo	厨房の設計・施工・メンテナンス

■大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
福島機器販売株式会社	8,471	21.13
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,585	8.94
福島　裕	1,960	4.89
ガリレイ社員持株会	1,792	4.47
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,539	3.84
福島　亮	1,358	3.39
有限会社ティー・シー・エス・ピー	1,101	2.75
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505044	989	2.47
CEPLUX-THE INDEPENDENT UCITS PLATFORM2	939	2.34
日本生命保険相互会社	685	1.71

GALILEI

Be cool, Be alive.

ガリレイホールディングス株式会社

GALILEI HOLDINGS CO. LTD.

〒555-0011 大阪府大阪市西淀川区竹島2-6-18
Tel. 06-6477-2011 / Fax. 06-6477-0755
https://www.galilei-holdings.co.jp/

(2026-11) DN