

会社説明資料

2026年8月21日

クリヤマホールディングス株式会社
取締役 常務執行役員 大村 暢彦

CONTENTS

会社説明資料 | 目次

- 01 クリヤマグループについて ————— P4
- 02 事業の特徴と強み ————— P11
- 03 中期経営計画の進捗及びPBR改善に向けた取組み — P25
- 04 補足資料 ————— P39

1. 長い歴史

創業

87周年

米国進出

58年

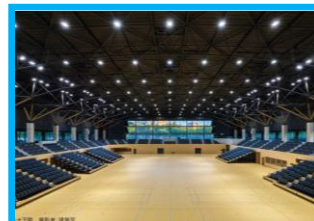
2. リスク分散

事業

地域



産業
資材



スポーツ・
建設資材



ホース

アジア

日本

米・欧・豪



Section 01.

クリヤマグループについて

- (1) クリヤマホールディングスの概要
- (2) 長期業績推移
- (3) 事業別売上構成
- (4) 事業セグメント
- (5) 歴史
- (6) CM・スポンサー・協賛活動

(1) クリヤマホールディングスの概要

創業87年の実績と信頼をもとに「100年企業」に向けて成長

創業

1939年4月5日

連結従業員数

約1,900名

関連会社数

30社

連結売上高 (2025年12月期)

886億円

海外売上比率 (2025年12月期)

62%

連結営業利益 (2025年12月期)

41億円

ROE (2025年12月期)

8.4%

配当性向 (2025年12月期)

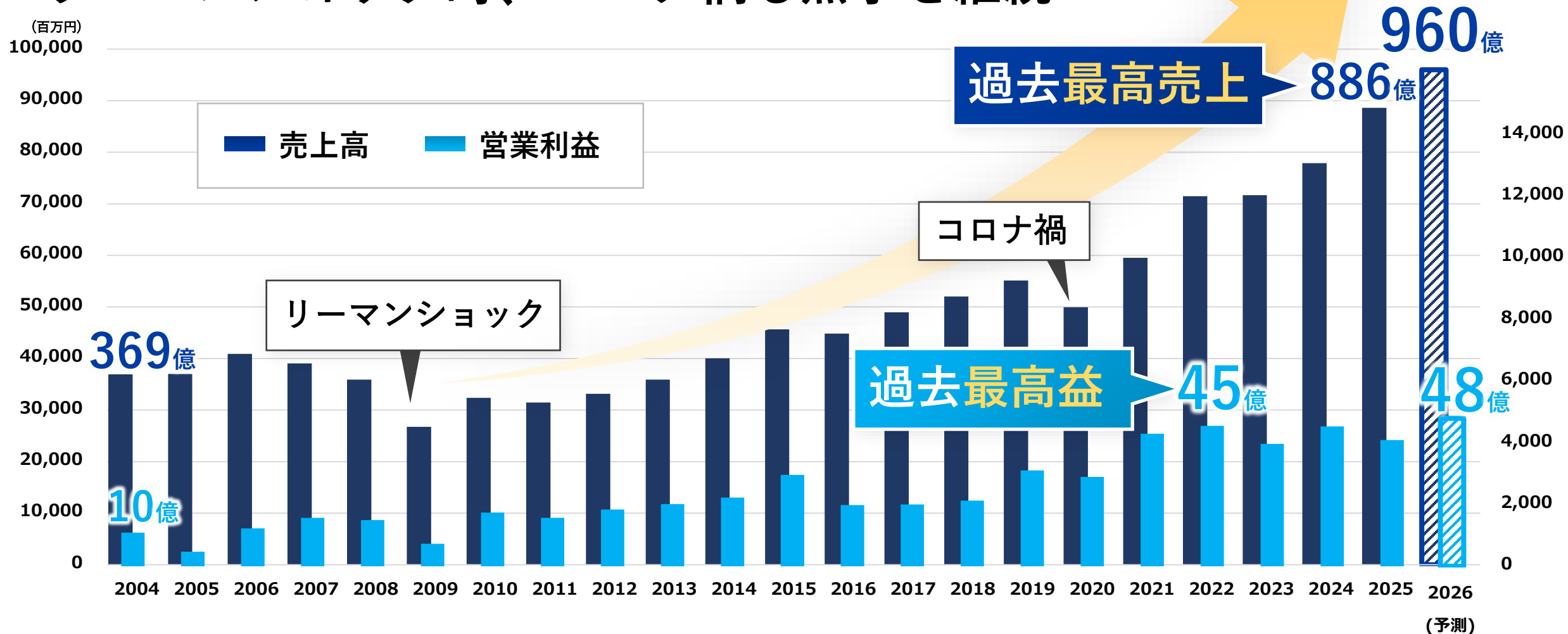
30.4%

DOE (2025年12月期)

3.2%

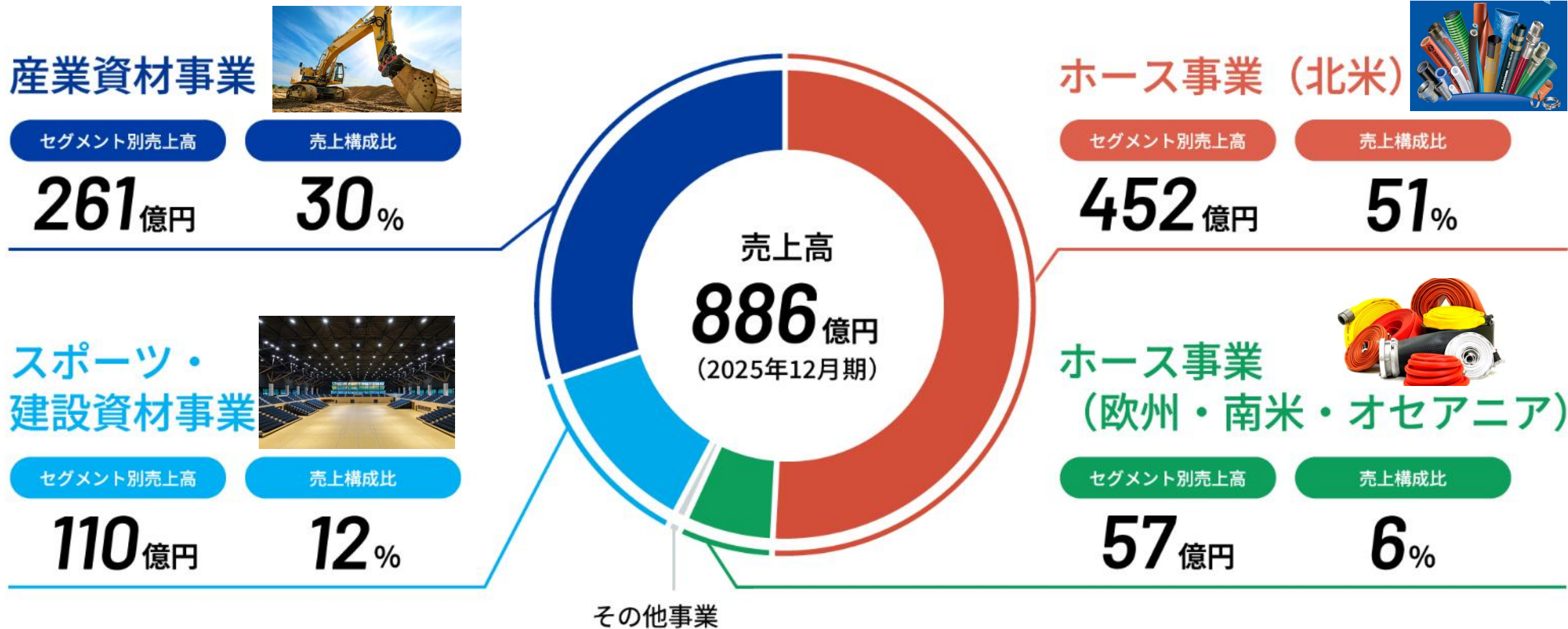
(2) 長期業績推移

上場から22年で**売上は約2倍**、**営業利益は約4倍**に成長
リーマンショック時、コロナ禍も黒字を継続



(3) 事業別売上構成

北中南米・欧州・オセアニアで展開する**ホース事業が57%**
祖業の**産業資材事業が30%**、**スポーツ・建設資材事業が12%**

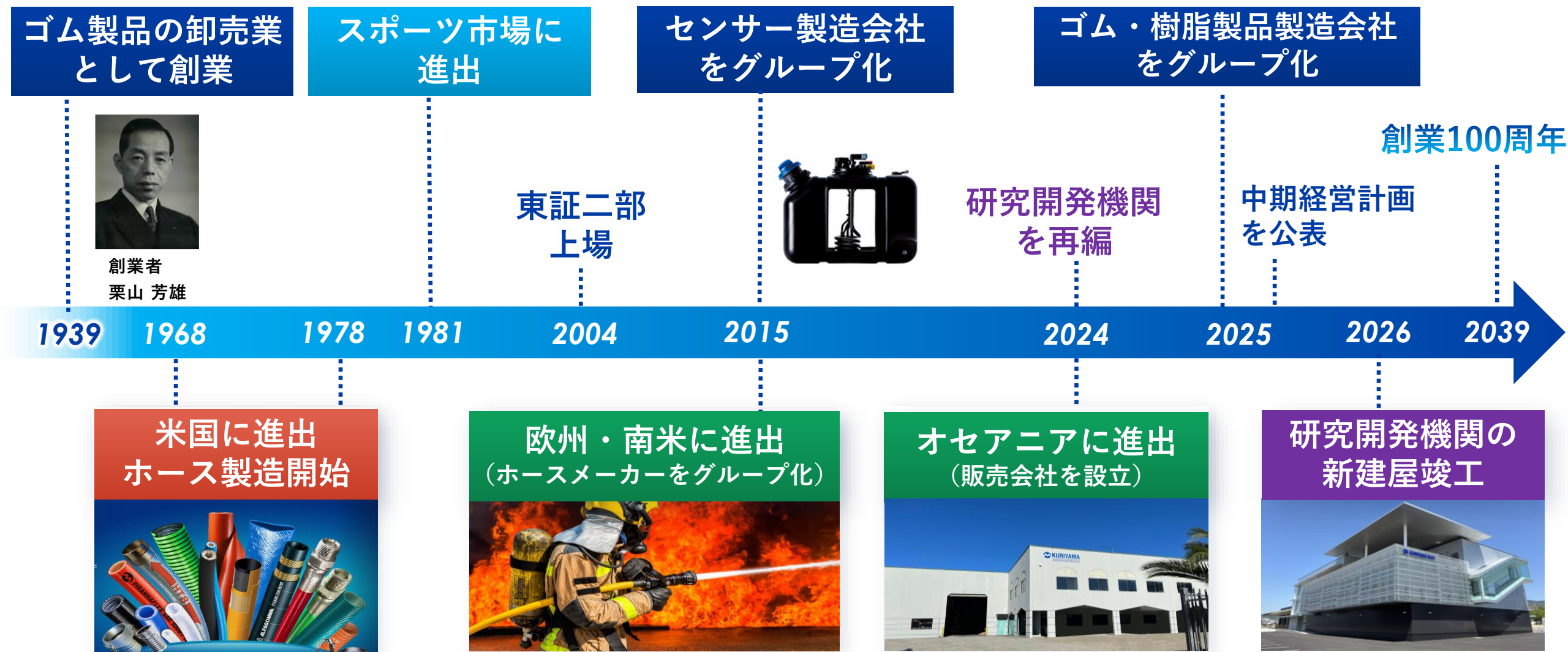


(4) 事業セグメント

社会に必要不可欠なエッセンシャル事業を グローバルかつ多角的に展開

地域	事業セグメント	サブセグメント（製品・事業内容）
日本 アジア	アジア事業	■産業資材 ゴム・樹脂製品等の製造・販売 
		■スポーツ・建設資材 スポーツ・鉄道施設等向け床材の販売・施工 
北中南米 欧州 オセアニア	北米事業	■ホース インフラ、消防、飲料等向け 産業用ホースの製造・販売  
	欧州・南米・ オセアニア事業	

(5) 歴史



(6) CM・スポンサー・協賛活動

TVや様々なスポーツシーンに登場する「KURIYAMA」



コーポレートアンバサダー「浅田 真央さん」



TARAFLEX アンバサダー「西田 有志選手」



プロゴルファー「佐藤 大平選手」



バレーボール大同生命SVリーグ男子「大阪ブルテオン」



バレーボール大同生命SVリーグ男子「サントリーサンバーズ大阪」



バレーボール大同生命SVリーグ女子「SAGA久光スプリングス」



プロゴルファー「北村 響選手」



その他、各地域で開催される
スポーツ大会への協賛活動等



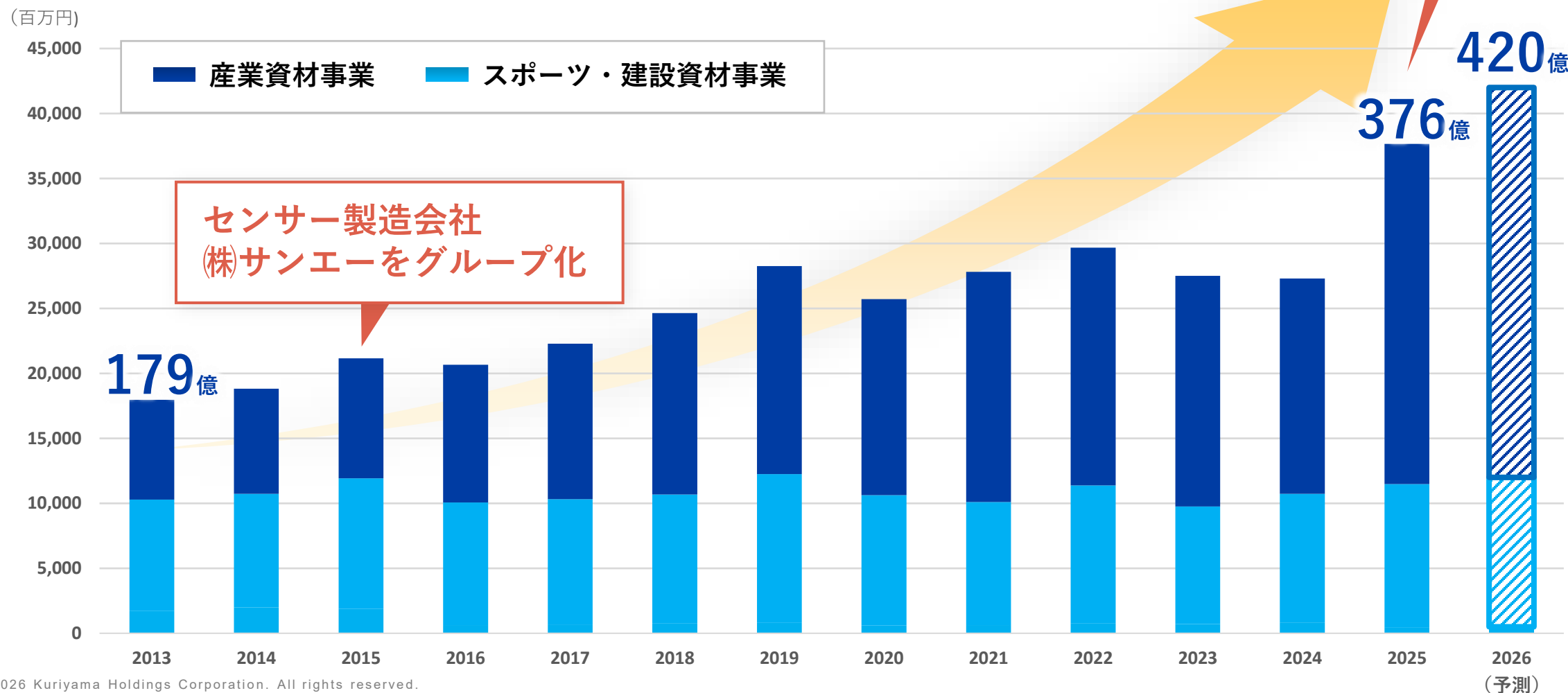
Section 02.

事業の特徴と強み

- (1) 産業資材、スポーツ・建設資材事業の売上高推移
- (2) 産業資材事業
- (3) スポーツ・建設資材事業
- (4) ホース事業の売上高推移
- (5) ホース事業
- (6) 研究開発

(1) 産業資材、スポーツ・建設資材事業の売上高推移

安定したスポーツ・建設資材事業をベースに、
産業資材事業の成長に伴い業績拡大中



(2) 産業資材事業①

農機・建機・商用車メーカーのグローバルTier 1 サプライヤー



多様なニーズに応えるクリヤマ製品



各種ゴム・樹脂、
モジュール
製品等



尿素SCR
関連製品



デッキ
舗装等



ゴム
ライニング等

01

大手農機・建機・商用車メーカー
との永年の取引実績

→ 強固な信頼関係

02

排ガス規制対応に不可欠なセンサー
製造機能を保有

→ 独自の強み

03

ミトヨ社グループ化によりゴム・樹脂
製造機能を獲得（2025年4月）

→ メーカー機能の強化

(2) 産業資材事業②

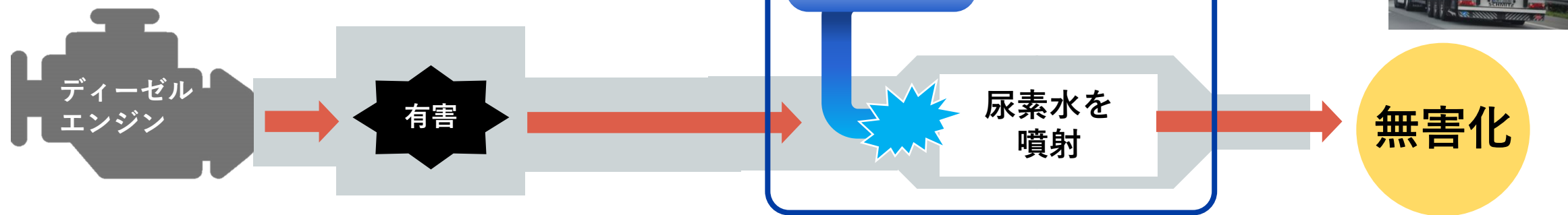
環境規制強化で**尿素SCR関連製品**の 成長余地拡大

尿素SCRシステム
ディーゼルエンジンの
排ガスを無害化

01 センサーが組み込まれた
尿素水タンクを提供

02 尿素水の状態を監視

世界初の開発・商品化



(2) 産業資材事業③

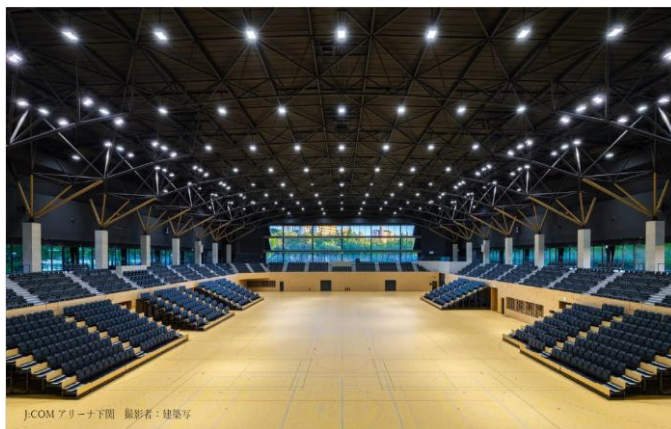
2025年に(株)ミトヨをグループ化。クリヤマの強みと融合させた、
シナジー創出によって事業拡大を推進



(3) スポーツ・建設資材事業①

パフォーマンスと安全性を実現する世界基準のスポーツ床材

弾性スポーツシート



ゴム製トラック



競技用人工芝



(3) スポーツ・建設資材事業②

自社オリジナル製品による「開発から施工まで一貫したサービス」

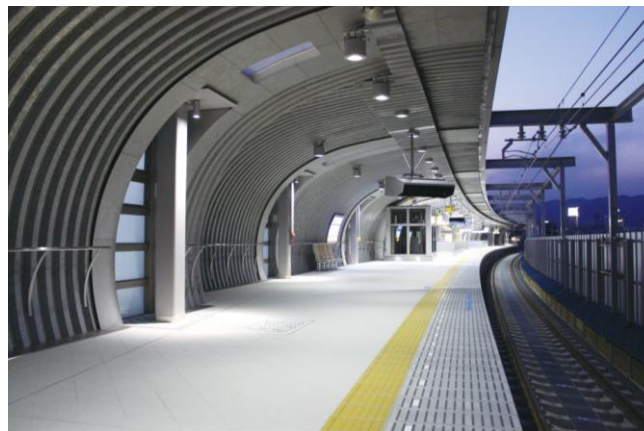
商業施設向け床材

SUPER MATERIALS



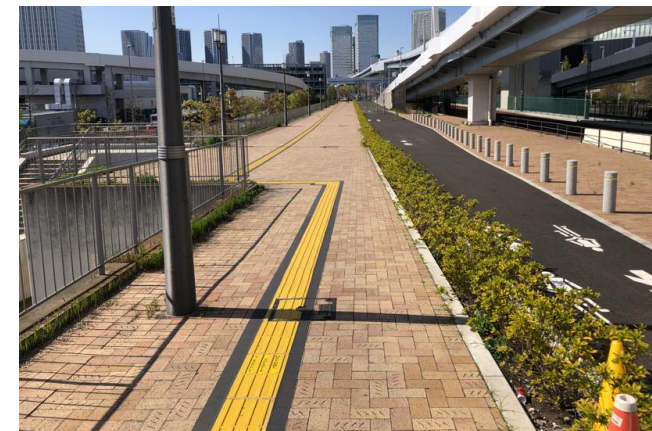
鉄道施設向けタイル

ACETONE®



屋外用タイル・ブロック

ECO Safety EXTERIOR



(3) スポーツ・建設資材事業③

多目的機能を有する

学校体育館・アリーナ施設向けの弾性スポーツシート

TARAFLEX（タラフレックス）

01

国際スポーツ競技団体の公認

- ✓ 世界70,000ヶ所以上の実績
- ✓ 国内4,400ヶ所以上の実績

02

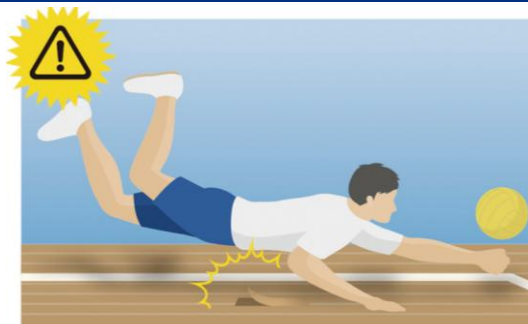
高い衝撃吸収力で怪我を防止

- ✓ 優れたクッション性を長期間維持

03

クッション性、保温性が高い

- ✓ 学校行事の場や防災拠点として有用



フローリング（木の床）は
ささくれ（割れ）による怪我が生じ
る可能性あり

▽「TARAFLEX」アンバサダー西田選手



プロバレーボール西田有志選手と
-TARAFLEX-のアンバサダー契約を締結
2026年4月よりCM放映開始



2025-26大同生命SV.LEAGUE WOMEN CHAMPIONSHIP Finals

(3) スポーツ・建設資材事業④

鉄道施設や商業施設向けタイルをオリジナルブランド商品として 開発、販売、施工までを一気通貫で対応する

駅舎ホーム向け スキマモール

プラットフォームと列車の隙間を狭め、お客様が安全に乗り降りできるよう新規開発された製品

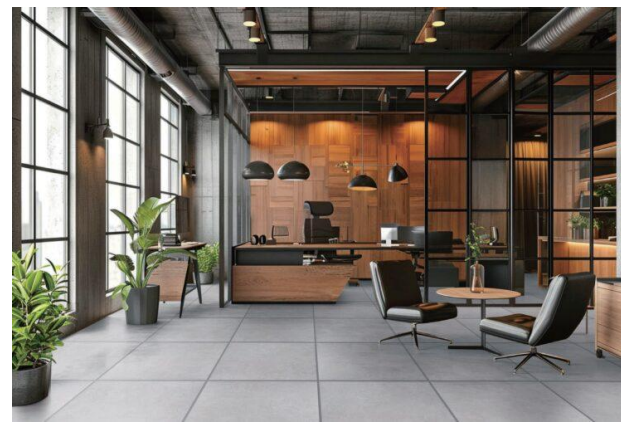
→ 安心・安全な乗降をサポート



商業施設向け大判セラミックタイル スーパーマテリアルズ (SUPER MATERIALS)

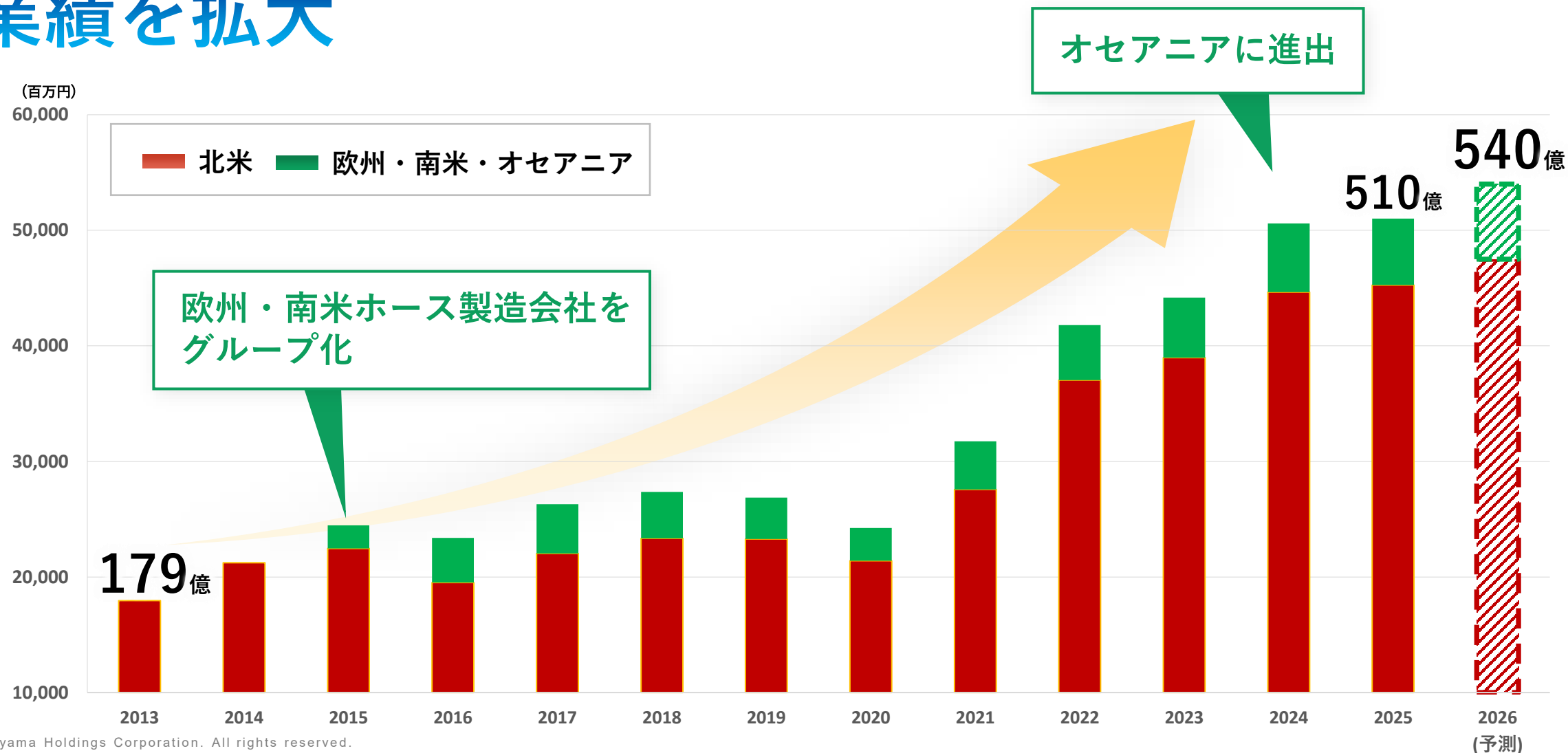
提案力・オリジナリティ・技術の融合

→ 独自技術とデザインで新空間を創造



(4) ホース事業の売上高推移

北米経済の旺盛な需要確保とグローバル展開の加速により
業績を拡大



(5) ホース事業①

顧客のニーズに応える**高品質**で**幅広い**製品ラインナップ

インフラ（土木・水道など）、農業・灌漑・オイルガスなど



熱可塑性樹脂ホース



産業用樹脂ホース



オイルガスホース



地下水くみ上げホース



高圧樹脂ホース



メタルホース



産業用ゴムホース



農業用ホース

(5) ホース事業②

飲料



飲料用樹脂ホース

数本の
飲料用ホースを
束ね一体化



付加価値の高い
飲料用ホース

消防



消防用ホース



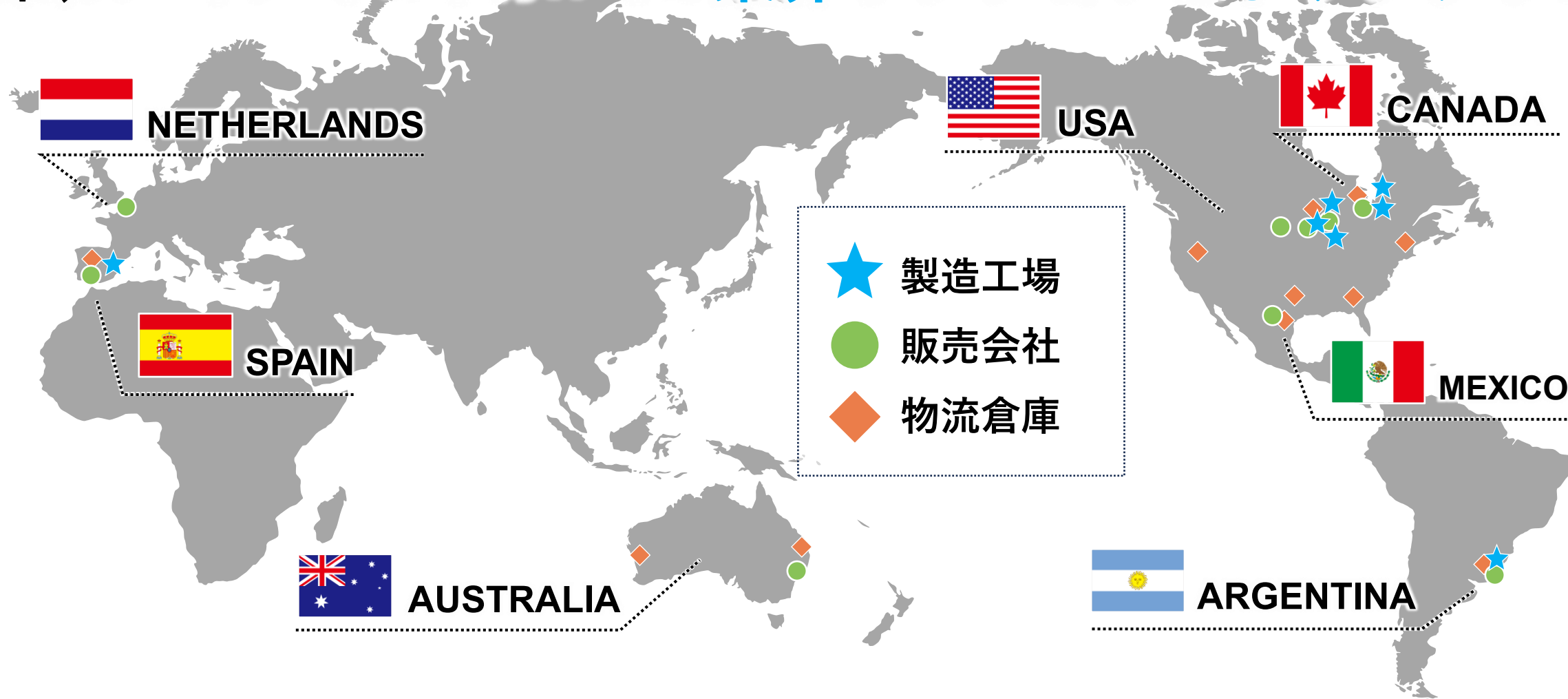
緊急消火システムホース



消防用ノズル

(5) ホース事業③

アメリカ、カナダ、スペイン、アルゼンチンに製造拠点
北米、スペイン・ポルトガルでの**業界ポジション**は**トップクラス**



(6) 研究開発

「100年企業」を目指して、研究開発を強化

クリヤマR&D(株)

- ・ 2024年、日本国内に総合研究開発機関を再編・設置
- ・ 2026年5月、クリヤマ R&D センターの竣工



研究開発戦略

- ✓ 国内外の事業カテゴリーを横断し
情報・技術・知財の一元管理
- ✓ 人財、知財、技術を集約し
新製品・新素材開発を促進

グローバルベースで
新たな付加価値を創造



Section 03.

中期経営計画の進捗及び PBR改善に向けた取組み

- (1) 中期経営計画「KURIYAMA MANAGEMENT PLAN」
- (2) 2030年（KMP Action2）までの数値目標
- (3) 2027年（KMP Action1）の事業別売上高計画
- (4) KMP Action 1 /産業資材事業
- (5) KMP Action 1 /スポーツ・建設資材事業
- (6) KMP Action 1 /ホース事業
- (7) PBR改善に向けた取組み
- (8) 株主還元
- (9) 株主優待の再開
- (10) 株価推移
- (11) IR活動の推進

(1) 中期経営計画「KURIYAMA MANAGEMENT PLAN」

創業100周年となる2039年を見据え、
クリヤマ マネジメントプランを遂行し、
持続的な成長を実現する

**2039年
企業価値を最大化**
“世界をつなぐ、未来を描く”

KMP Action1

2025年 ▶▶▶ 2027年

KMP Action2

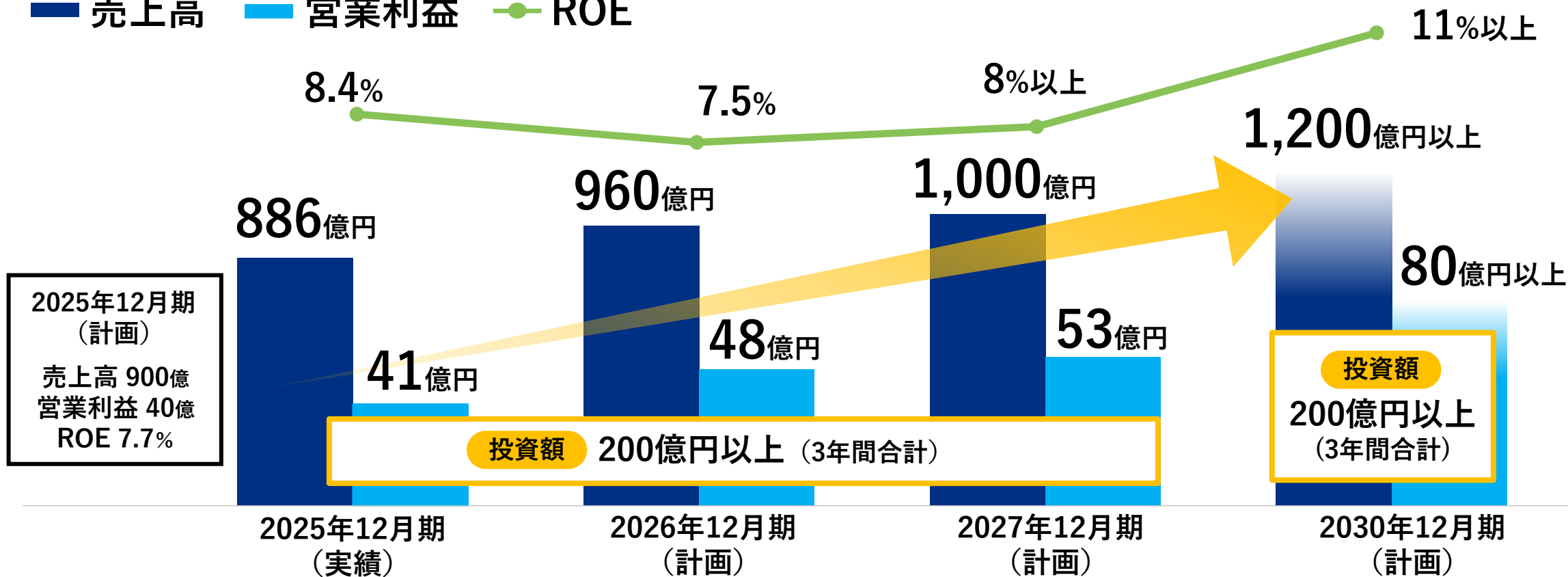
2028年 ▶▶▶ 2030年

**KURIYAMA
MANAGEMENT
PLAN2039**

(2) 2030年（KMP Action2）までの数値目標

2025年度は計画並みの実績。引き続き、2027年度・2030年度の計画達成に向ける

■ 売上高 ■ 営業利益 ● ROE

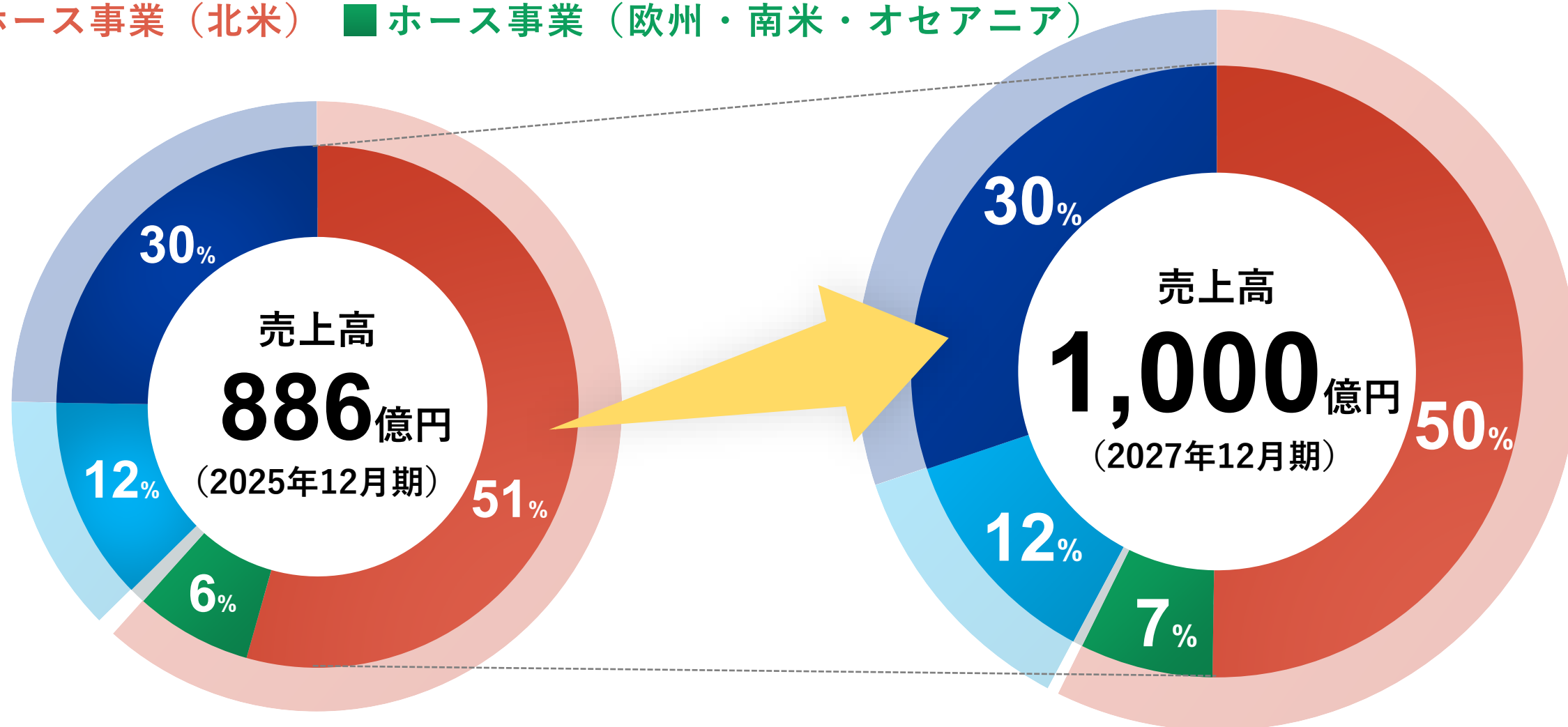


KMP Action1 : 基盤強化

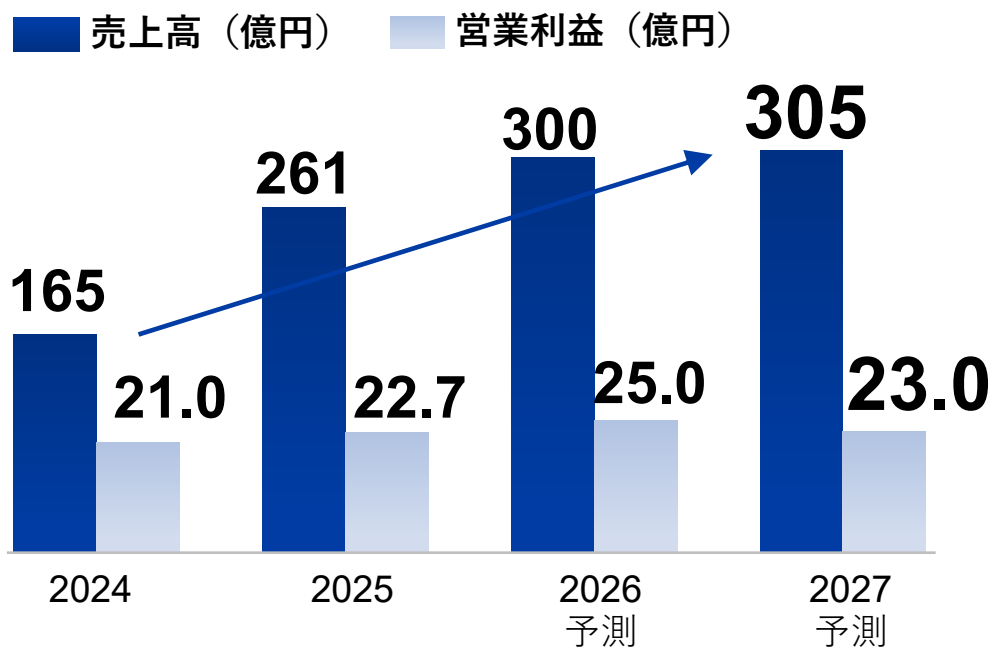
KMP Action2 : 成長加速

(3) 2027年（KMP Action 1）の事業別売上高計画

- 産業資材事業
- スポーツ・建設資材事業
- ホース事業（北米）
- ホース事業（欧州・南米・オセアニア）



農機・建機・商用車市場での更なる成長を目指す



M&Aシナジーによる更なる成長で
計画超えを目指す

01. M&A シナジー効果の最大化

- ✓ 2025年4月、ゴム・樹脂製品メーカーの株式会社ミトヨをグループ化
- ✓ 製造、研究開発、営業、物流等でシナジー効果を発揮

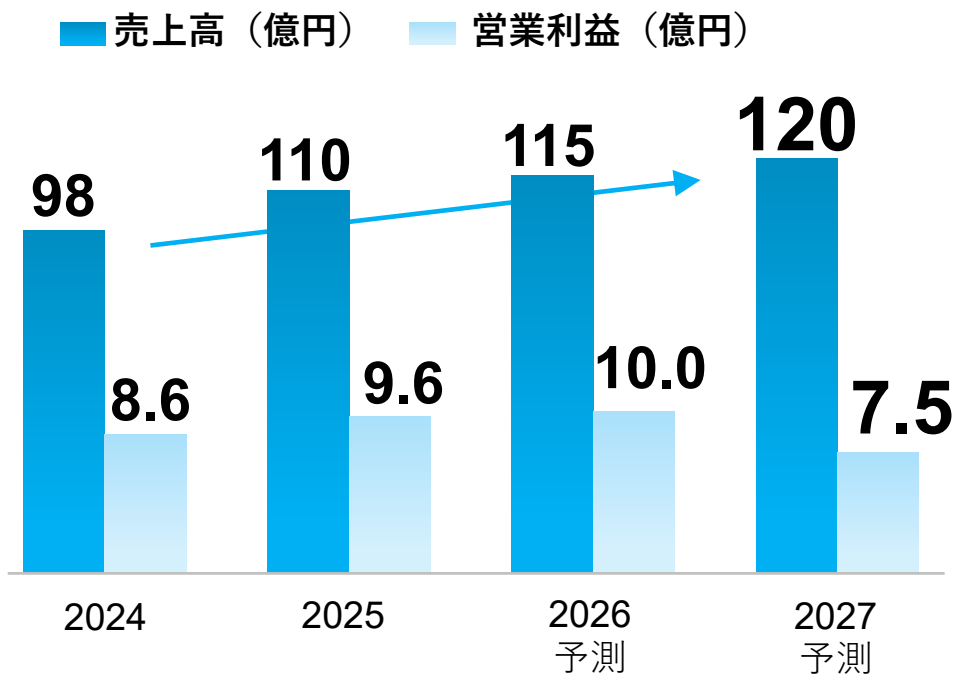
02. 最大市場の北米へ進出

- ✓ 日本のビジネスモデル展開による新規開拓

03. センサー技術を軸とした成長

- ✓ 欧州等を筆頭に環境規制強化は継続
- ✓ 尿素SCR関連製品の需要取込みと次世代センサーの開発

国内市場において強固な収益基盤の形成を目指す



ブランディング強化による認知度向上で
計画超えを目指す

01. インフラ施設の老朽化・安全対策の需要取込

- ☑ 老朽化したフローリング既設体育館の改修需要、駅の安全対策強化に伴う改修需要等の取込み

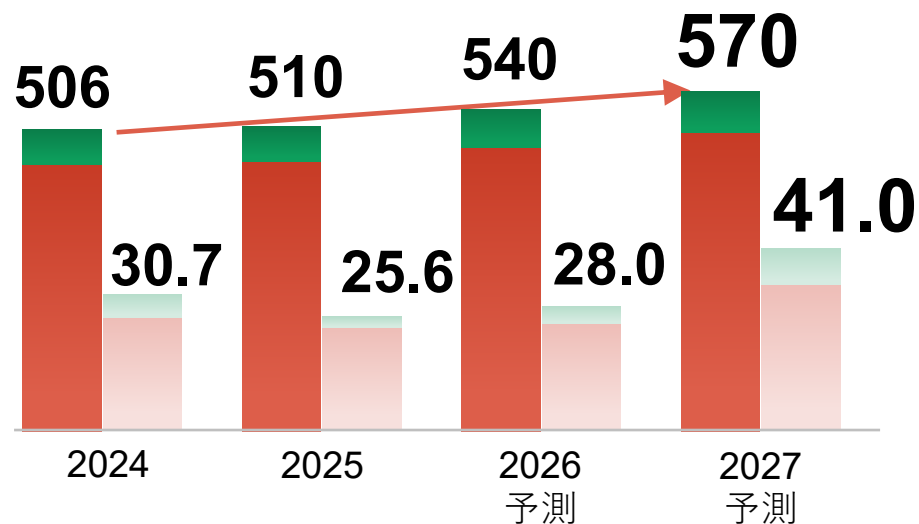
02. 工事受注比率の拡大

- ☑ 営業の効率化、施工品質の向上、施工人財の多様化等により、工事受注を高め、競争力を強化

(6) KMP Action 1 /ホース事業

グローバル展開・連携の加速による収益性向上を目指す

■ 北米 売上高(億円) ■ 欧州・南米・オセアニア 売上高(億円)
■ 北米 営業利益(億円) ■ 欧州・南米・オセアニア 営業利益(億円)



「物流」と「製造」能力のボトルネック解消により
収益性向上を目指す

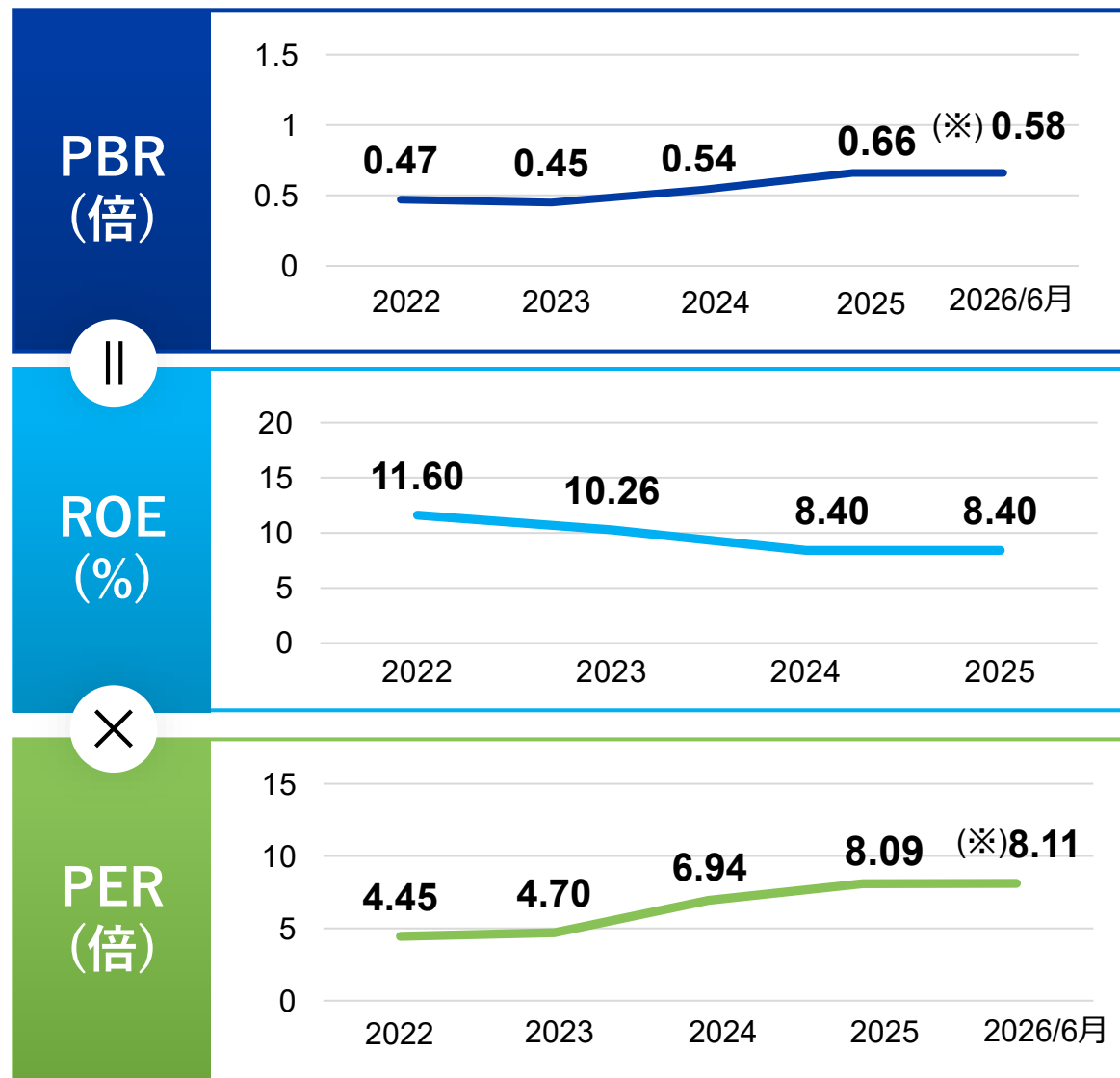
01. 北米市場での優位性追求

- ✓ 米国本社及び支店物流倉庫の移転・拡張により競争力を向上
- ✓ 米国・カナダのホース製造ライン増設により地産地消体制を強化

02. 未開拓市場への深耕

- ✓ 2024年1月、オーストラリアに販売会社設立
- ✓ グローバルベースでの連携強化により販路拡大

(7) PBR改善に向けた取り組み



(※)2026/6月末 株価で算出

中期経営計画の完遂 01

- ☑ 資本収益性の強化

株主還元の充実 02

- ☑ 「安定」「継続」を重視

IR活動の強化 03

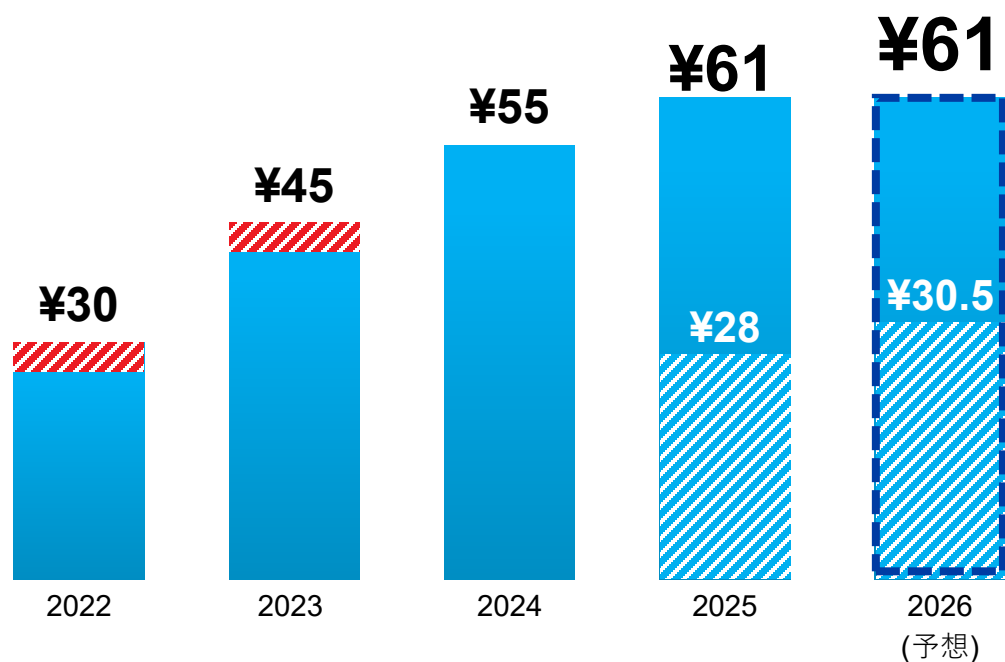
- ☑ 説明会等による対話の継続
- ☑ ファン株主の拡大 (←株主優待制度)

(8) 株主還元

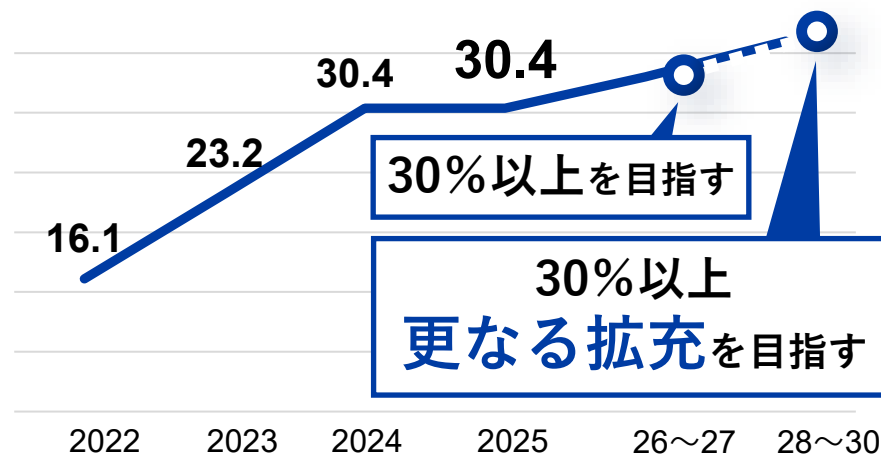
■ 配当金の推移

上場来減配なし
(維持または増配)

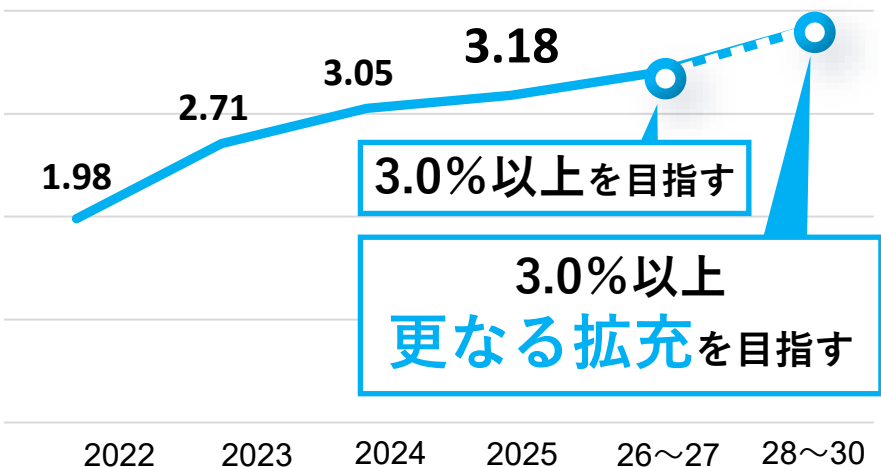
■ 普通配当 ■ 特別配当 ■ 中間配当



配当性向



DOE



(9) 株主優待の再開

投資魅力を高め、より多くの株主様に
中長期にわたり継続的に保有していただく

株式数	保有期間	クオカード
200株以上	1年以上	1,000円分
	3年以上	2,000円分
1,000株以上	1年以上	2,000円分
	3年以上	4,000円分
2,000株以上	1年以上	4,000円分
	3年以上	8,000円分

中長期保有株主に
報いる

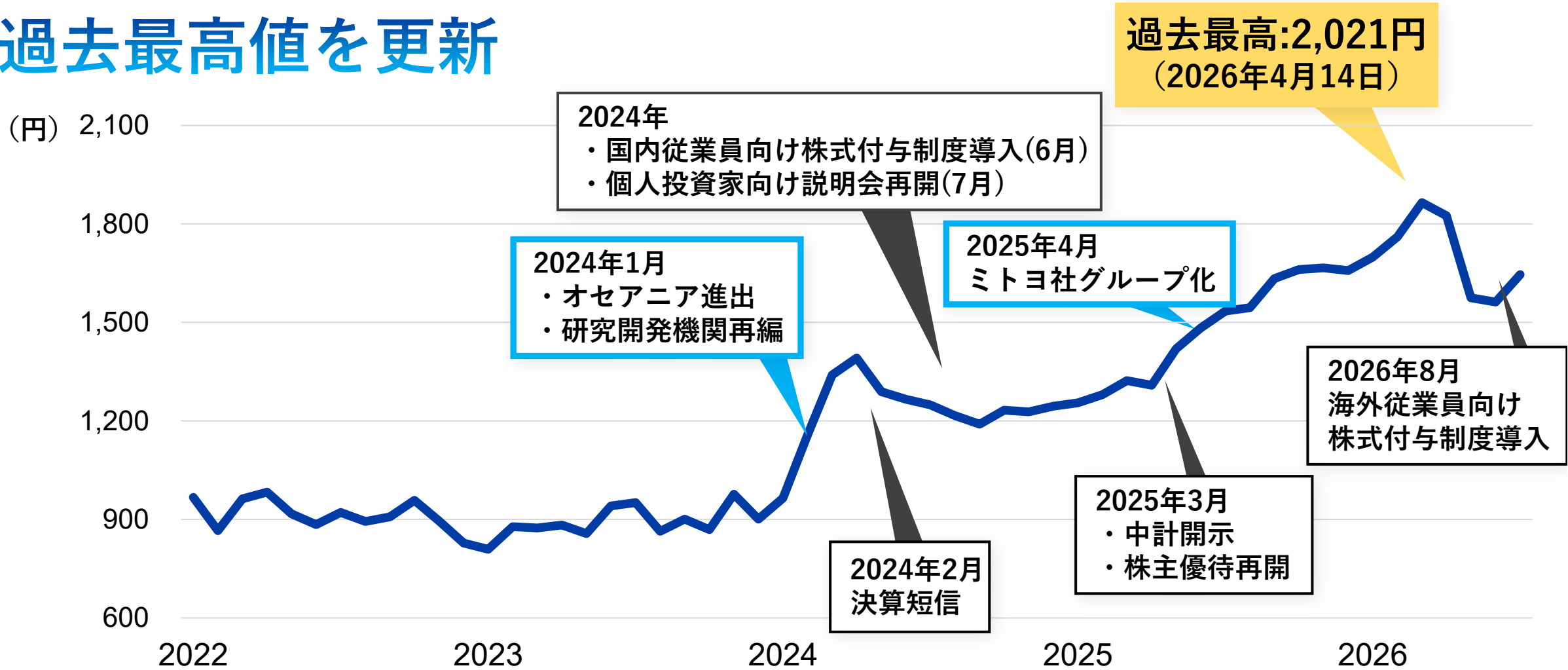
ファン株主の拡大



当社オリジナルクオカード

(10) 株価推移

企業価値向上に資する取組みの着実な実行、
資本コストや株価を意識した経営の実践により
過去最高値を更新



(11) IR活動の推進

中期経営計画での財務戦略を実行する一環として、**IR活動**を積極的に推進

2025年の対応事項

中期経営計画
(KMP 2039) の公表

(2025年3月公表)

機関投資家向け
決算説明会の開催

(期末・中間の年2回)

個人投資家向け
会社説明会の開催

(2回)

株主優待の再開

(2025年3月公表)

IR面談の実施

株主数の増加

6,940名 (2024年12月末時点)

11,458名 (2026年6月末時点)

株価の上昇

1,280円 (中計公表直前)
※2025年2月末日時点

1,775円 (2026年8月10日時点)

外部評価

東京証券取引所が取りまとめた
「資本コストや株価を意識した経営」に関する
「課題解決に向けた企業の取組み事例」へ掲載



PowerPoint プレゼンテーション



わたしたちだからこそ、できること



ご清聴ありがとうございました

お問い合わせ先

クリヤマホールディングス株式会社 経営戦略室
〒540-6325 大阪府中央区城見1丁目3番7号松下IMPビル25階



MAIL IR@kuriyama.co.jp

HP <https://www.kuriyama-holdings.com>

TEL 06-6910-7023

FAX 06-6910-7035

CM & MOVIEギャラリー

世界をつなぐ、未来を描く。



プロフィギュアスケーター 浅田真央



Section 04.

補足資料

- (1) 2025年通期業績と2026年通期業績予想
- (2) 2026年第2四半期決算概要
- (3) 2030年までのグループ連結数値目標
- (4) 中期経営計画（2025～2027年12月期）の全体概要
- (5) 中期経営計画/経営基盤強化
- (6) ESG・SDGs への取り組み

(1) 2025年通期業績と2026年通期業績予想

(百万円)

項目	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	77,895	88,685	+10,790	+ 13.9
営業利益 (利益率)	4,539 (5.8%)	4,102 (4.6%)	▲ 436	▲ 9.6
経常利益 (利益率)	5,250 (6.7%)	4,827 (5.4%)	▲ 423	▲ 8.1
親会社株主に帰属する 当期純利益 (利益率)	3,545 (4.6%)	3,944 (4.4%)	+ 399	+ 11.3

2026年12月期 (予想)	前期比	
	増減額	増減率(%)
96,000	+ 7,315	+ 8.3
4,800 (5.0%)	+ 698	+ 17
5,400 (5.6%)	+ 573	+ 11.9
3,800 (4.0%)	▲ 144	▲ 3.7

(1) セグメント別業績（実績・予想）

(百万円)									
セグメント		2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	前期比		2026年12月期 (予想)	前期比		
				増減額	増減率(%)		増減額	増減率(%)	
アジア事業	売上高	27,293	37,665	+ 10,372	+ 38.0	42,000	+ 4,335	+ 11.5	
	営業利益	2,683	3,209	+ 526	+ 19.6	3,505	+ 296	+ 9.2	
	産業資材	売上高	16,566	26,179	+ 9,612	+ 58.0	30,000	+ 3,821	+ 14.5
		営業利益	2,100	2,277	+ 177	+ 8.4	2,500	+ 223	+ 9.7
	スポーツ・ 建設資材	売上高	9,899	11,064	+ 1,164	+ 11.7	11,500	+ 436	+ 3.9
		営業利益	863	969	+ 105	+ 12.2	1,000	+ 31	+ 3.1
	その他	売上高	826	421	▲ 405	▲ 49.0	500	+ 79	+ 1.8
		営業利益	▲ 281	▲ 38	+ 242	-	5	+ 43	-
北米事業	売上高	44,646	45,270	+ 623	+ 1.4	47,500	+ 2,230	+ 4.9	
	営業利益	2,545	2,317	▲ 227	▲ 8.9	2,400	+ 83	+ 3.5	
欧州・南米・ オセアニア事業	売上高	5,954	5,749	▲ 205	▲ 3.5	6,500	+ 751	+ 13.0	
	営業利益	525	246	▲ 278	▲ 53.1	400	+ 154	+ 6.2	
連結	売上高	77,895	88,685	+ 10,790	+ 13.9	96,000	+ 7,315	+ 8.2	
	営業利益	4,539	4,102	▲ 436	▲ 9.6	4,800	+ 698	+ 17.0	

(2) 2026年第2四半期決算概要

(百万円)

項目	2025年12月期 第2四半期 (実績)	2026年12月期 第2四半期 (実績)	前年同期比		2026年12月期 第2四半期 (予想)
			増減額	増減率(%)	
売上高	43,284	51,310	+ 8,026	+ 18.5	48,000
営業利益 (利益率)	2,595 (5.9%)	3,604 (7.0%)	+ 1,009	+ 38.9	2,700 (5.6%)
経常利益 (利益率)	2,937 (6.7%)	4,043 (7.8%)	+ 1,106	+ 37.7	2,800 (5.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益 (利益率)	2,636 (6.0%)	2,740 (5.3%)	+ 104	+ 4.0	2,000 (4.1%)

(3) 2030年までのグループ連結数値目標

	2024年12月期	KMP Action 1				KMP Action2
		2025年12月期	増減率	2027年12月期	2024－2027年 年平均伸長率	2030年12月期
売上高	778億円	900億円	+15.5%	1,000億円	+8.6%	1,200億円以上
営業利益	45.3億円	40億円	▲11.9%	53億円	+5.3%	80億円以上
親会社株主に帰属する 当期純利益	35.4億円	36億円	+1.5%	42億円	+5.8%	60億円以上
ROE	8.4%	7.7%		8.0%以上		11.0%以上
投資額	30.3億円	3年間合計：200億円以上				3年間合計：200億円以上
配当性向	30%	30%以上を目指す				30%以上
DOE※	3.0%	3.0%以上を目指す				3.0%以上

更に
拡充を
目指す

※支払配当金÷株主資本（純資産よりその他の資本構成（為替換算調整勘定、その他有価証券評価差額金、他）を除く）

為替レート 単位：JPY	2025年 (実績)	USD=149.71、CAD=107.08、EUR=169.00、RMB=20.82
	2026年以降 (予想)	USD=150.00、CAD=107.00、EUR=175.00、RMB=20.00

(4) 中期経営計画（2025～2027年12月期）の全体概要

中期経営計画「KMP Action 1」

PBR1倍超え
早期実現へ
向けて

01 事業戦略

〔産業資材事業〕
農機・建機・商用車市場での
更なる成長

〔スポーツ・建設資材事業〕
強固な収益基盤の形成

〔ホース：北米事業〕
北米市場での優位性追求

〔ホース：欧州・南米・オセアニア事業〕
フロンティア領域の開拓

02 財務戦略

資本収益性の強化

キャピタルアロケーションの
最適化

株主還元の充実

03 経営基盤強化

研究開発の促進

DX改革の推進

人的資本の強化

ガバナンスの強化

IR活動の強化

(5) 中期経営計画/経営基盤強化①

多様な人財を活かし、それぞれの機能を連携させることで
「たゆまなく発展する会社」を目指す

研究開発の 促進

- 情報・技術・人財・知財のグローバルプラットフォーム化を実現
- 次世代への技術継承と知見の促進

DX改革の 推進

- グループ従業員へのDXリテラシー・マインド教育を推進
- DCM・SCM改革による営業・製造・物流の自動化と効率化

人的資本の 強化

- 海外派遣制度（KGC）拡充によるグローバル人財の育成
- 従業員向けRS付与制度導入によるエンゲージメント向上

ガバナンスの 強化

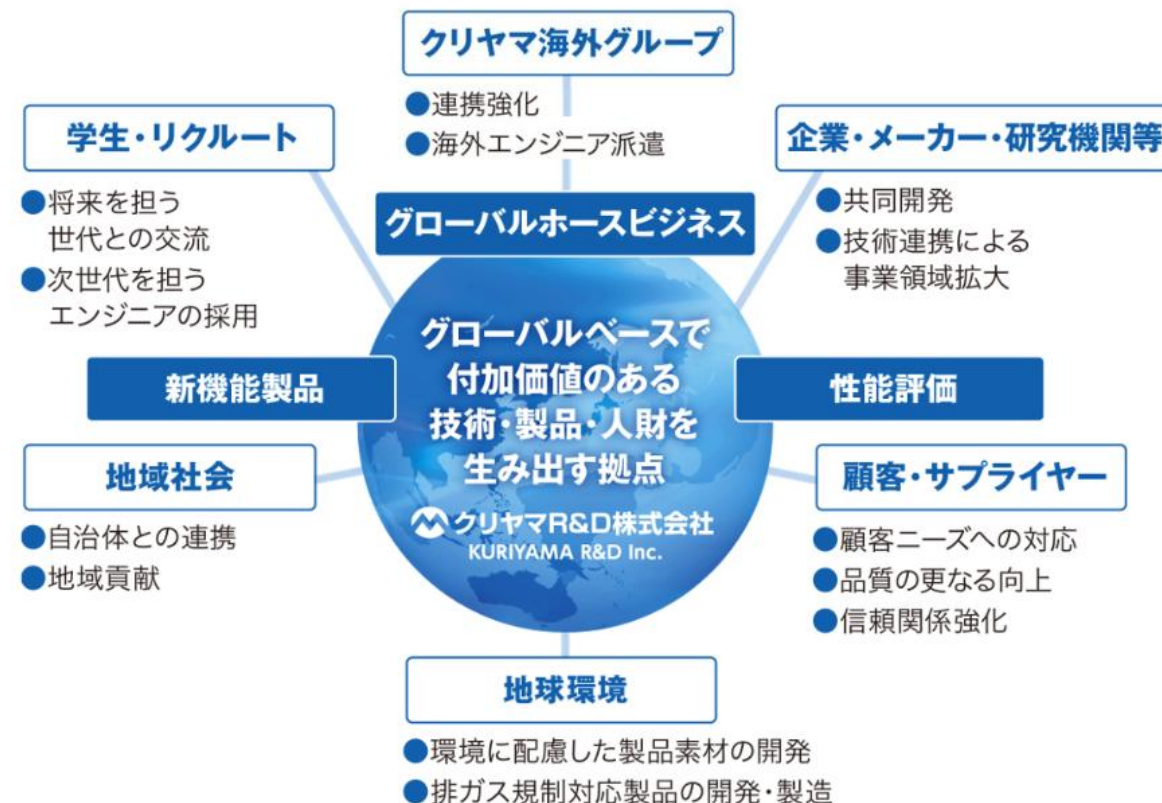
- 中期経営計画の進捗に連動した役員報酬制度の導入検討
- 経営・財務・法務などの知見を有する社外取締役を起用

(5) 中期経営計画/経営基盤強化②

クリヤマR&D株式会社が主軸となり、 次世代への技術継承と研究開発活動を促進

クリヤマR&D コンセプト

- エンジニア育成及びグループ内エンジニアのネットワーク拠点
- 技術の集約及び新製品・素材開発に関する研究開発機関
- クリヤマグループの知財の創出と管理
- 各種試験・検査機能の拡充



(5) 中期経営計画/経営基盤強化③

デジタルを活用し、真の顧客ニーズをつかみ、
新たな価値の創出を目指す

企業価値向上

収益力アップ

■取組みテーマ

人財・組織	DX人財の育成・採用、DXに適応した組織の構築
営業	DCM（デマンドチェーンマネジメント）改革
製造・業務・物流	SCM（サプライチェーンマネジメント）改革
連携	DCM改革・SCM改革の連携強化

国内・グローバルに展開

2024年までの取組み

- DX推進チーム立ち上げ
- 全社DXビジョン・戦略策定
- AI（ChatGPT）の試験導入

「KMP Action 1」での取組み

- デジタル・情報セキュリティ教育の継続
- 自動化・効率化の実現に向けたSFA※の試験導入
- データドリブン経営の実現に向けた業績可視化ツールの導入
- DX認定の継続取得（2025年1月取得）
- 先端技術活用：オリジナルChatGPT活用、AIアバターの活用によるグループ間情報共有の促進、リアルタイム翻訳、AI議事録の試験導入

※ SFA「Sales Force Automation」の略で、営業部門の業務を自動化、効率化するためのシステム

(5) 中期経営計画/経営基盤強化④

人的資本への積極的な投資とガバナンスの強化を通じて
企業価値向上に寄与する人財基盤を構築



	目的	施策
人財育成	エンゲージメント向上（組織貢献意欲）	・従業員向け株式付与制度の導入 ・従業員との対話の促進 ・経営戦略を実現する人事制度の追求 ・採用の強化 ・研修制度の充実 ・海外派遣制度の充実
	グローバル人財育成	
労働環境整備 人事DX化	働き方改革	・人事制度の刷新（賃金、等級、評価） ・健康経営の推進 ・育児休業取得の推進 ・オフィス環境の改善、充実 ・一人暮らし支援の強化 ・人事データの高度化 ・人事関連事務の効率化 ・資産の有効活用
	職場環境の充実（福利厚生含む）	
	人事DX化	
ガバナンスの強化	コーポレートガバナンスの強化	・役員の多様性確保（外国人及び女性役員、経営・財務・法務などの知見を有する社外取締役の起用） ・中期経営計画の進捗に連動した役員報酬制度の導入 ・個人投資家向け説明会の開催、機関投資家との積極的な対話 ・IR資料等の英文開示
	情報開示の充実化	

(6) ESG・SDGsへの取り組み①

ESG・SDGs への取り組み

事業を通じて積極的に取り組む課題

持続可能な社会づくりに
貢献する企業グループ

気候変動と大気汚染
による影響軽減に向け、事業を通じて地球
温暖化や脱炭素の課
題に取り組めます



新素材の活用や生産技術向上に
より、環境負荷低減商品の開発を
強化します



全社的に取り組みを
強化する課題

持続可能な事業の基盤

多様な人材の価値を活かし、
個々の能力を発揮できる組織づくり



廃棄物を資源として再利用、または適正に
処分することで循環型社会に貢献します



人々のニーズに配慮し、公
共交通機関への安全なア
クセスを実現する サステ
ナブルな商品を開発、提
供しています



スポーツ振興を通して人々を支え、
健康社会への発展に貢献します



(6) ESG・SDGsへの取り組み②

気候変動と大気汚染による影響軽減に向け、
事業を通じて地球温暖化や脱炭素の課題に取り組みます

- 排気ガスを浄化し大気汚染対策に貢献する
「尿素SCR システム」



人々のニーズに配慮し、公共交通機関への安全なアクセスを
実現するサステイナブルな商品を開発し、提供しています

- 視覚障がい者を守る点字タイル、公共交通機関での転倒事故やけがを防ぐノンスリップタイル
- 駅ホームでの転落事故防止のため、電鉄会社と共同開発した段差・隙間対策商品「スキマモール」



スポーツ振興を通して人々を支え、
健康社会への発展に貢献します

- 競技施設から防災拠点まで多目的機能をもつ弾性スポーツシート「タラフレックス」
- 国内のスポーツ振興に貢献する「日本トップリーグ連携機構（JTL）」をサポート
- スポーツ教室の開催サポート等による健康社会への貢献



新素材の活用や生産技術向上により、
環境負荷低減商品の開発を強化します

- NSF（USA）に認定された人体に適した飲料用ホース等の製造販売



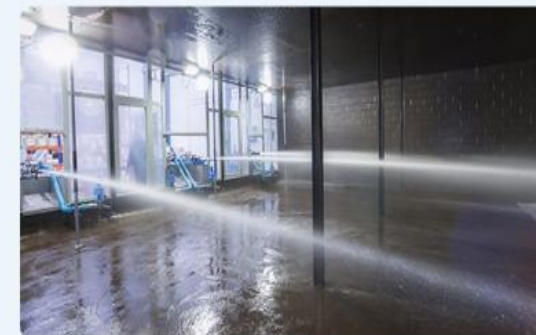
(6) ESG・SDGsへの取り組み③

廃棄物を資源として再利用、または適正に処分することで循環型社会に貢献します

- セラミックタイルの廃材をリサイクル、都市型洪水やヒートアイランド現象にも貢献する「アクアスルー」
- 製造した消防用ノズルの検査において、工場での水の使用量を削減するため、テストで毎回使用される水は循環型回路を採用
- ホースの製造工程で発生するスクラップの削減と再利用により産業廃棄物量を削減
- ホース製造工程で、工場での排水は浄化システムを採用し、外部機関でシステム性能を監視
- 環境と身体の安全に配慮した人工芝「モンドターフ」・「リモンターフ」



工場排水の浄化システム



(6) ESG・SDGsへの取り組み④

人権を尊重し、多様性のある人材を育成することで“誰もが輝く社会づくり”に貢献します

クリヤマジャパンの働き方改革

通勤Biz	時差出勤を可能とする
ランチBiz	昼食時間を自分で選択
ドレスBiz	就業時の服装をTPOに合わせて選択
2×4リフレッシュ休暇	年間休日に加え、四半期毎に2日以上の有給取得を推奨

ダイバーシティの推進

性別や年齢、国籍に関わらず、多様化する価値観等の違いを尊重し、個々の能力を最大限に発揮できるようダイバーシティ経営を推進しています。

RS付与制度

従業員に対するインセンティブプランとして、従業員持株会を通じて譲渡制限付株式を付与する制度を導入。

再雇用年齢の延長

従業員が再雇用後も生きがいをもって働くことが出来るよう、再雇用者の経験・能力・知識を有効活用し、生活の安定を図ることを目的としています。



奨学金返済支援制度

就学時に借り受けた返還が必要な奨学金の一部について、会社が返済原資として補助金を給付する制度を導入しています。
※諸条件有り

寮・社宅・住宅取得補助制度

従業員が快適に生活できる環境を実現するべく、通勤圏内に自己が所有する住居が無い方を対象とした各種寮・社宅制度を用意しています。

出産・子育て支援

育児短時間勤務	養育する子が小学校就学前まで短時間勤務が可能です。（法定では3歳未満）
婦人科検診補助	乳がん検診や子宮頸がん検診等の費用を一部補助しています。 ※対象者：25歳以上（扶養対象の配偶者を含む）
子ども手当の支給	



健康経営の推進

当社及びクリヤマジャパン株式会社の「健康経営」に関する各種取り組みは、今年度も「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定されました。



本資料にかかる注意事項

この資料は投資家の参考に資するため、クリヤマホールディングス株式会社（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

今後新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる情報の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。