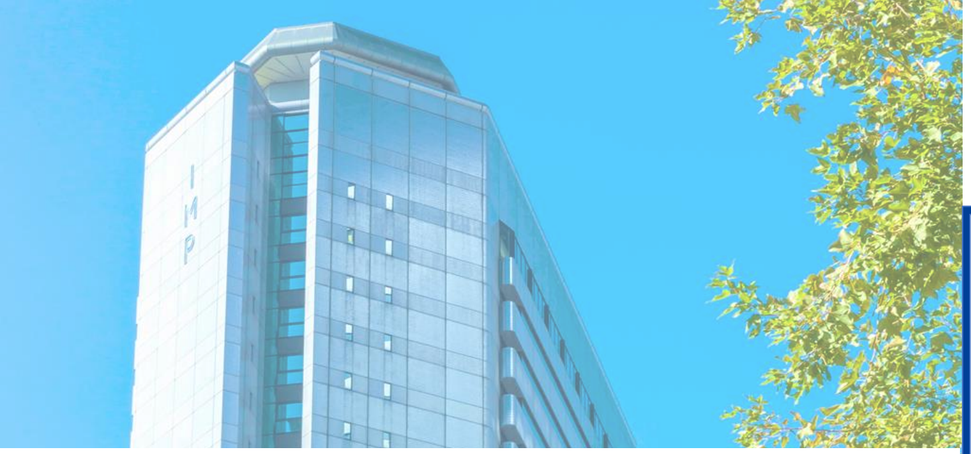
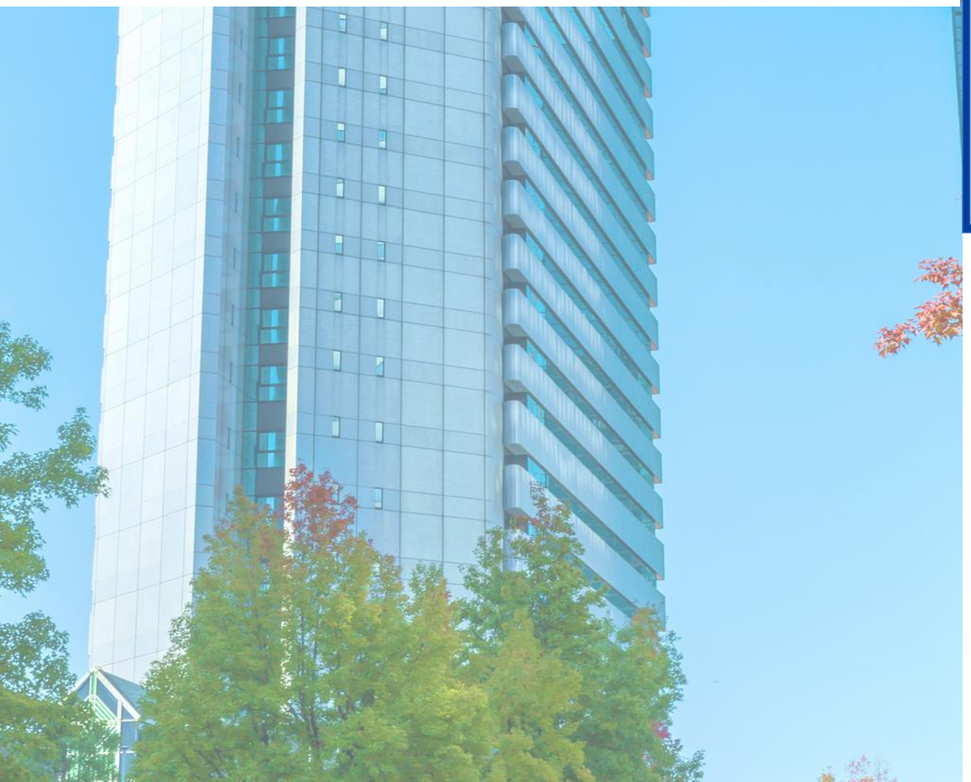


KURIYAMA



2021年12月期
決算説明会

クリヤマホールディングス株式会社
(東証二部:3355)
代表取締役CEO　能勢 広宣

目次

1. 2021年度 連結業績概要

2. 2022年度 連結業績見通し

3. 事業戦略

2021年度 連結業績概要

連結決算の概要

（単位：百万円）

項目	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (実績)	前年比増減 (金額)	前年比増減 (%)	直近予想比増減 (金額)	直近予想比増減 (%)
売上高	49,953	**59,549**	+ 9,596	+ 19.2	+ 1,049	+ 1.8
営業利益	2,898	**4,302**	+ 1,404	+ 48.4	+ 502	+ 13.2
利益率	5.8%	7.2%				
経常利益	3,319	**4,778**	+ 1,459	+ 43.9	+ 478	+ 11.1
利益率	6.6%	8.0%				
親会社株主に帰属する **当期純利益**	1,444	**3,809**	+ 2,365	+ 163.7	+ 409	+ 12.0
利益率	2.8%	6.3%				

為替レート

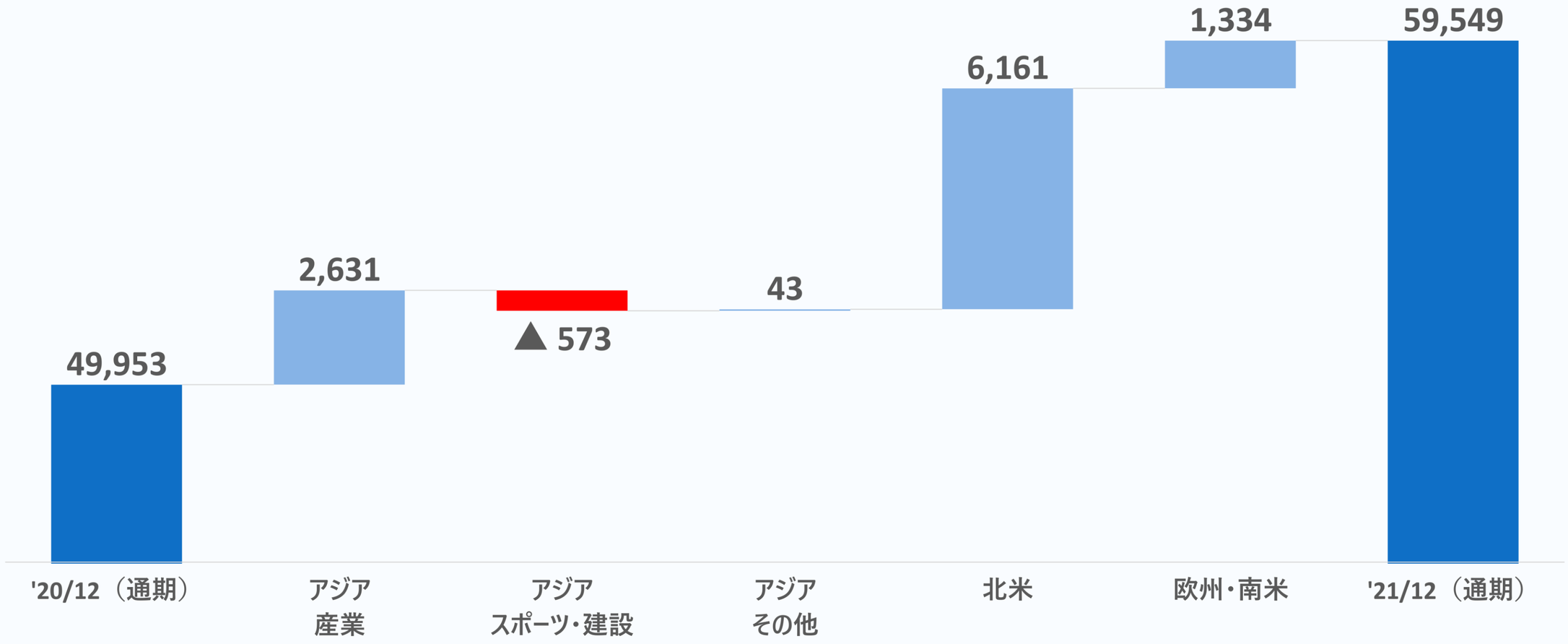
2020年(実績)：USD=106.43、CAD=79.27、EUR=121.97、RMB=15.42

2021年(実績)：USD=110.37、CAD=87.99、EUR=130.24、RMB=17.12

売上高増減要因

■ 前年比19.2％増収

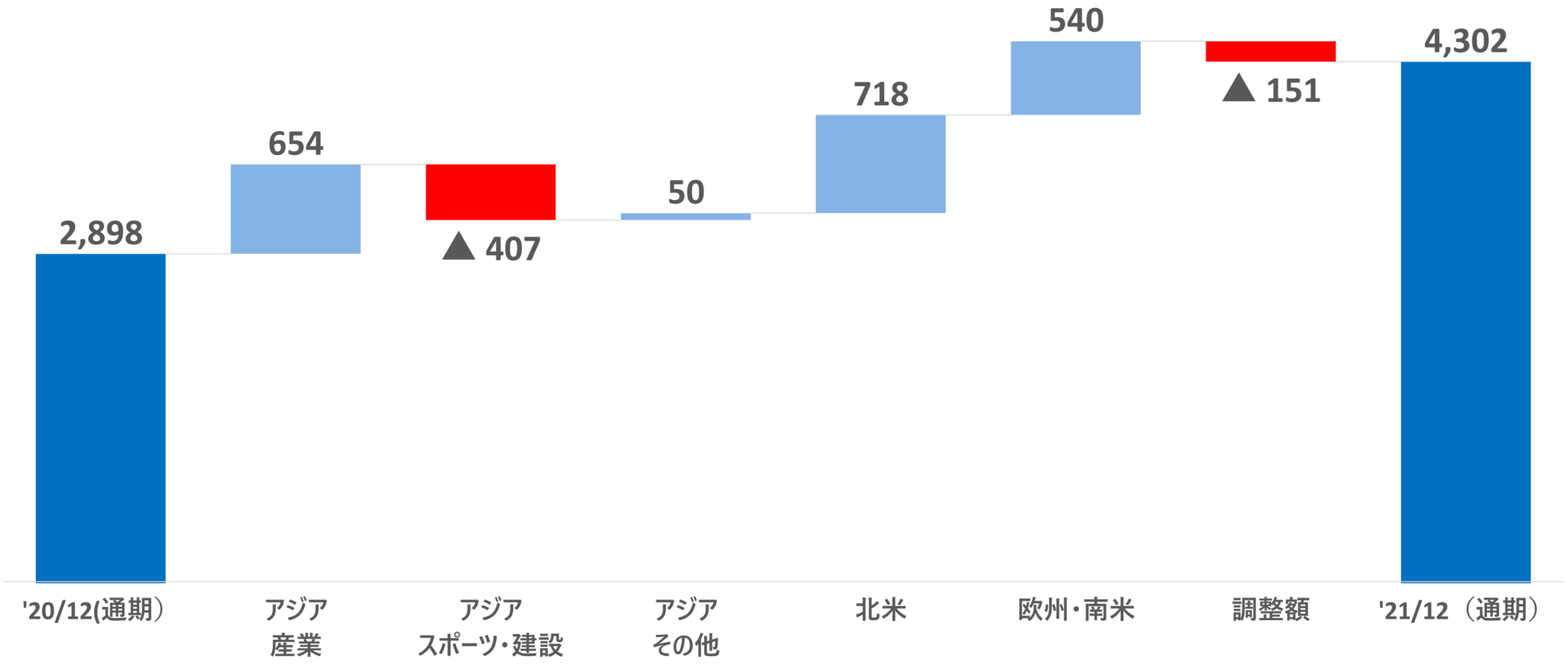
（単位：百万円）



営業利益増減要因

■ 前年比48.4%増益

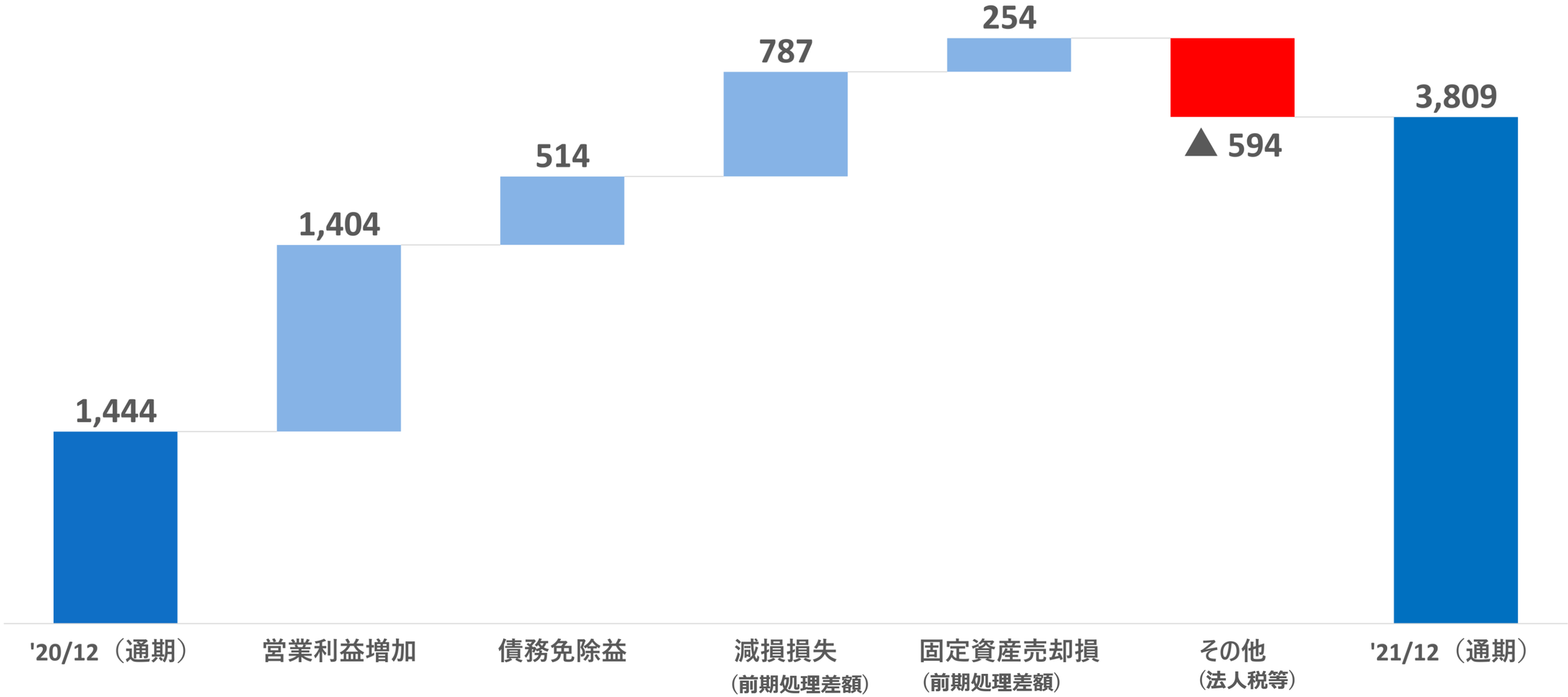
（単位：百万円）



当期純利益増減要因

■ 前年比163.7%増益

（単位：百万円）



セグメント別売上高・営業利益

KURIYAMA

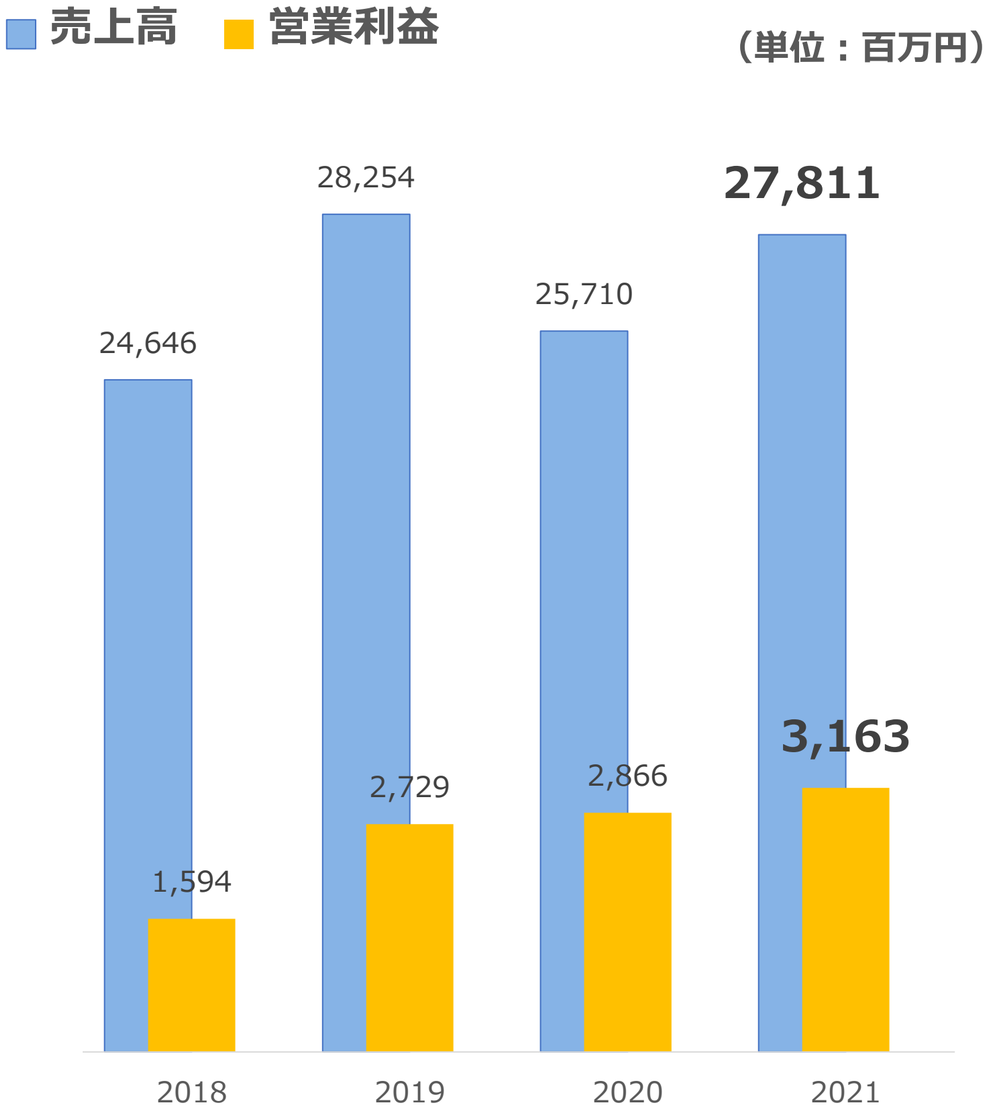
■ 感染症拡大により需要が低迷したスポーツ・建設資材を除く
全セグメントが前年比増となる

（単位：百万円）

セグメント		2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (実績)	前年比増減 (金額)	前年比増減 (%)
アジア事業	売上高	25,710	**27,811**	+ 2,101	+ 8.2
	営業利益	2,866	**3,163**	+ 297	+ 10.3
産業資材	売上高	15,076	**17,707**	+ 2,631	+ 17.5
	営業利益	2,128	**2,782**	+ 654	+ 30.7
スポーツ・建設資材	売上高	10,043	**9,470**	▲ 573	▲ 5.7
	営業利益	883	**476**	▲ 407	▲ 46.1
その他	売上高	590	**633**	+ 43	+ 7.3
	営業利益	▲ 145	**▲ 95**	+ 50	-
北米事業	売上高	21,410	**27,571**	+ 6,161	+ 28.8
	営業利益	1,140	**1,858**	+ 718	+ 63.0
欧州・南米事業	売上高	2,832	**4,166**	+ 1,334	+ 47.1
	営業利益	▲ 213	**327**	+ 540	-
連結	売上高	49,953	**59,549**	+ 9,596	+ 19.2
	営業利益	2,898	**4,302**	+ 1,404	+ 48.4

※全社費用は上記に表示しておりません

アジア事業の概況



売上高
278億円
(前年比 **8.2%増**)

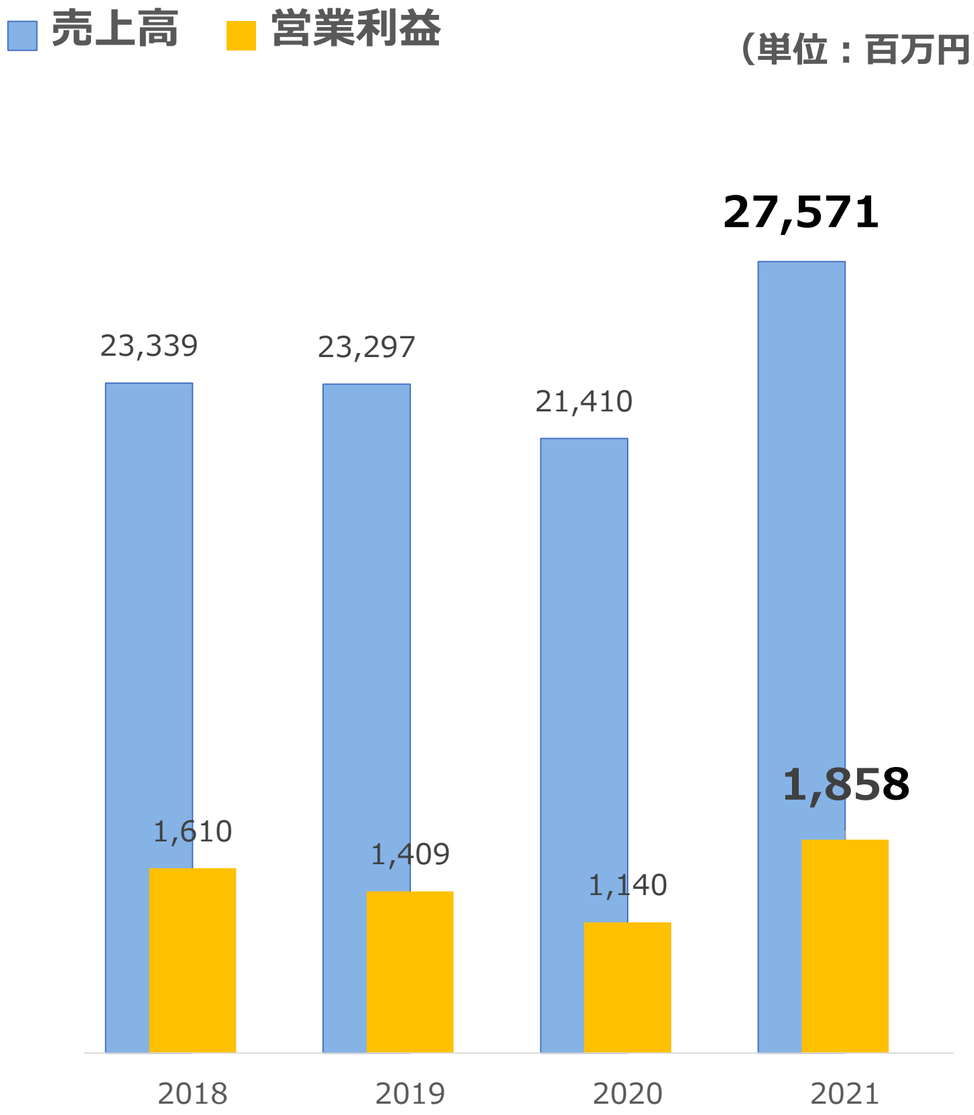
営業利益
31億円
(前年比 **10.3%増**)

ポイント

- 環境問題に対応するための需要が旺盛なことから建機・農機向け尿素SCR用モジュール・タンクの販売が好調に推移

- コロナ禍における民間の設備投資と公共事業が低調であったことから、スポーツ・建設資材の販売が減少

北米事業の概況



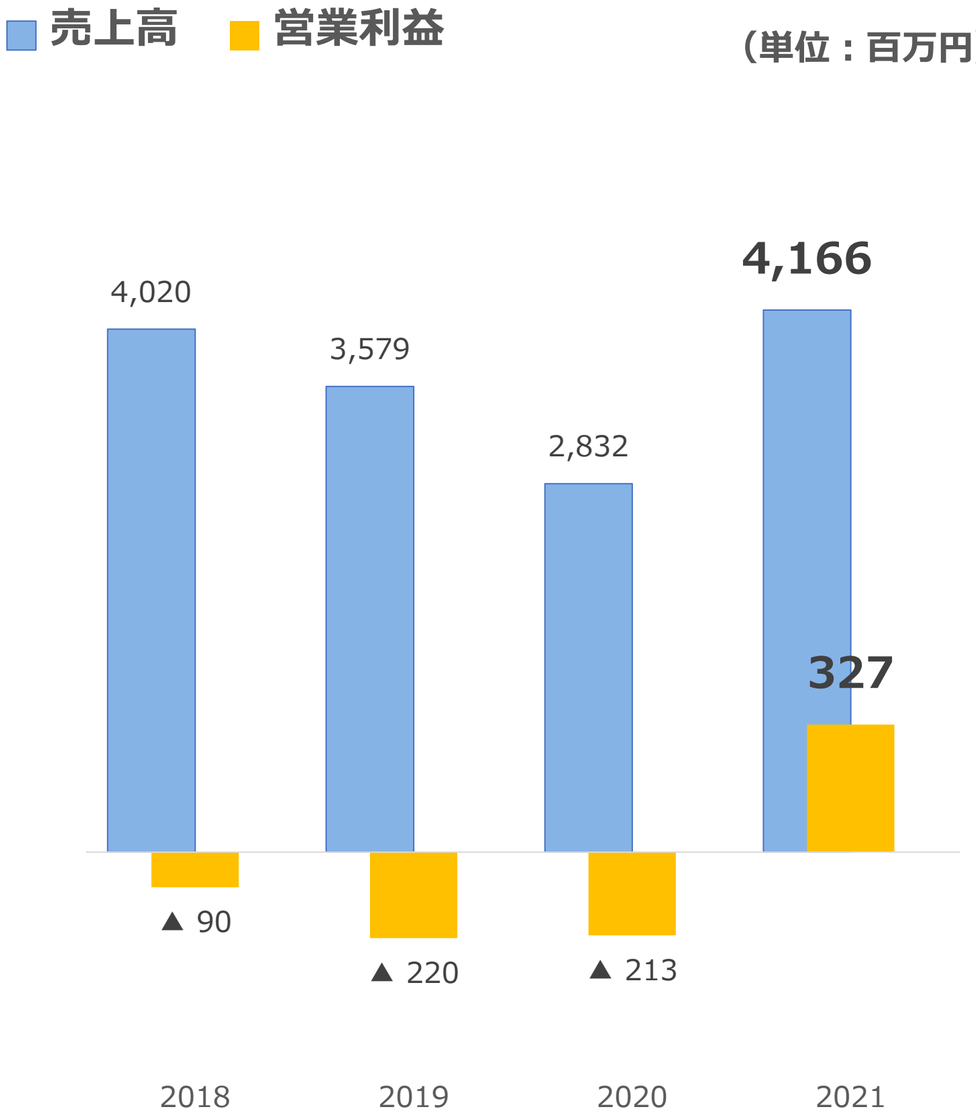
売上高
275億円
(前年比 **28.8%増**)

営業利益
18億円
(前年比 **63.0%増**)

ポイント

- DIY需要、巣ごもり需要が新たな市場として定着したことで、住宅屋外プール用「Spaホース」の販売が好調であったことに加え、住宅外壁塗装用「ペイントスプレーホース」の製造ラインを増設したことが増収増益に寄与

欧州・南米事業の概況



売上高
41億円
(前年比 **47.1%増**)

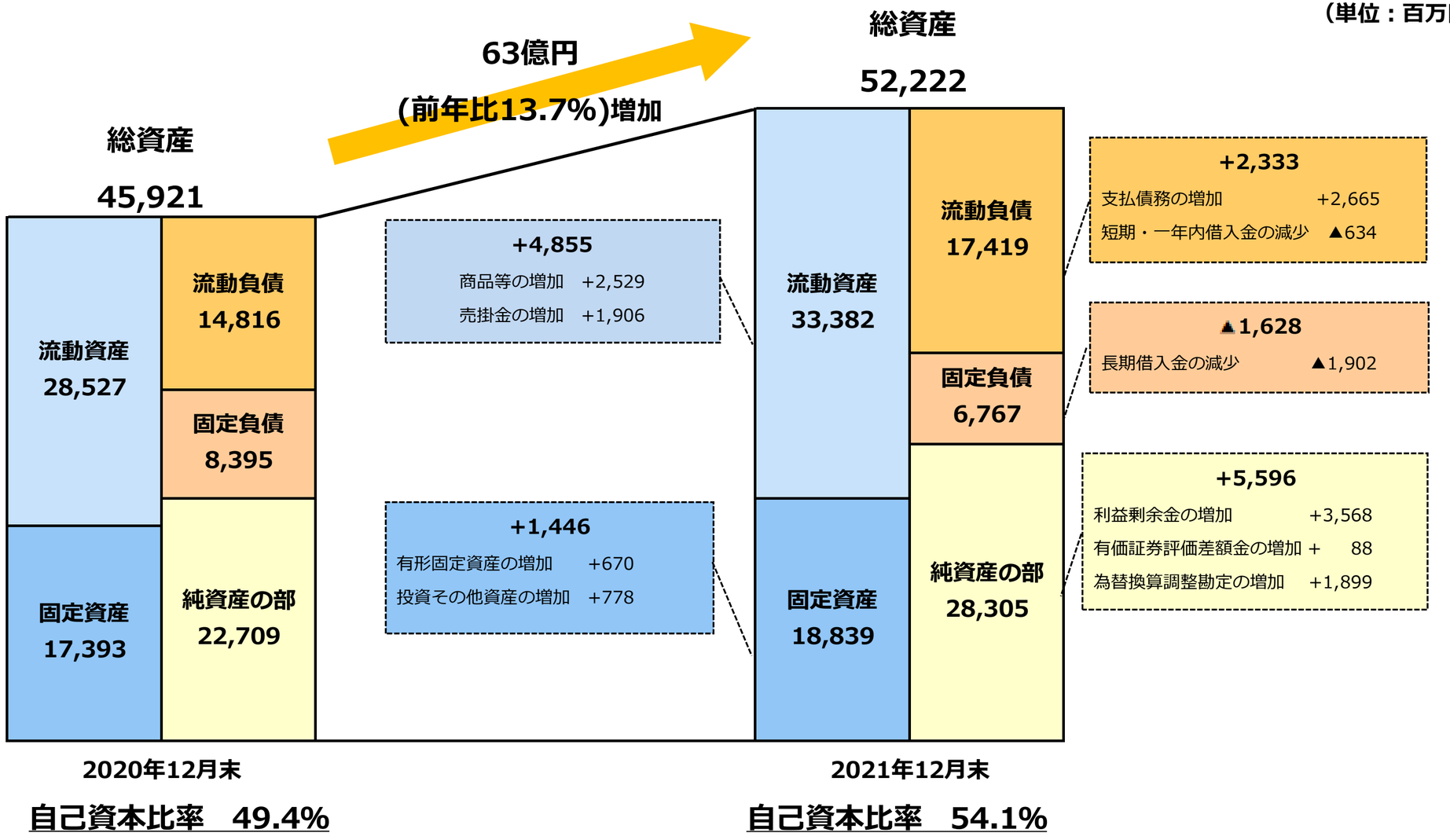
営業利益
3.2億円
(前年度**▲2.1億円**)

ポイント

- 欧州・南米地域の経済正常化に伴う販売機会の増加に加え、ユーロ/円の為替が円安傾向となったことが増収増益を後押し
- 2020年12月期に実施した減損処理およびスペイン製造子会社の固定費削減により収益性が改善

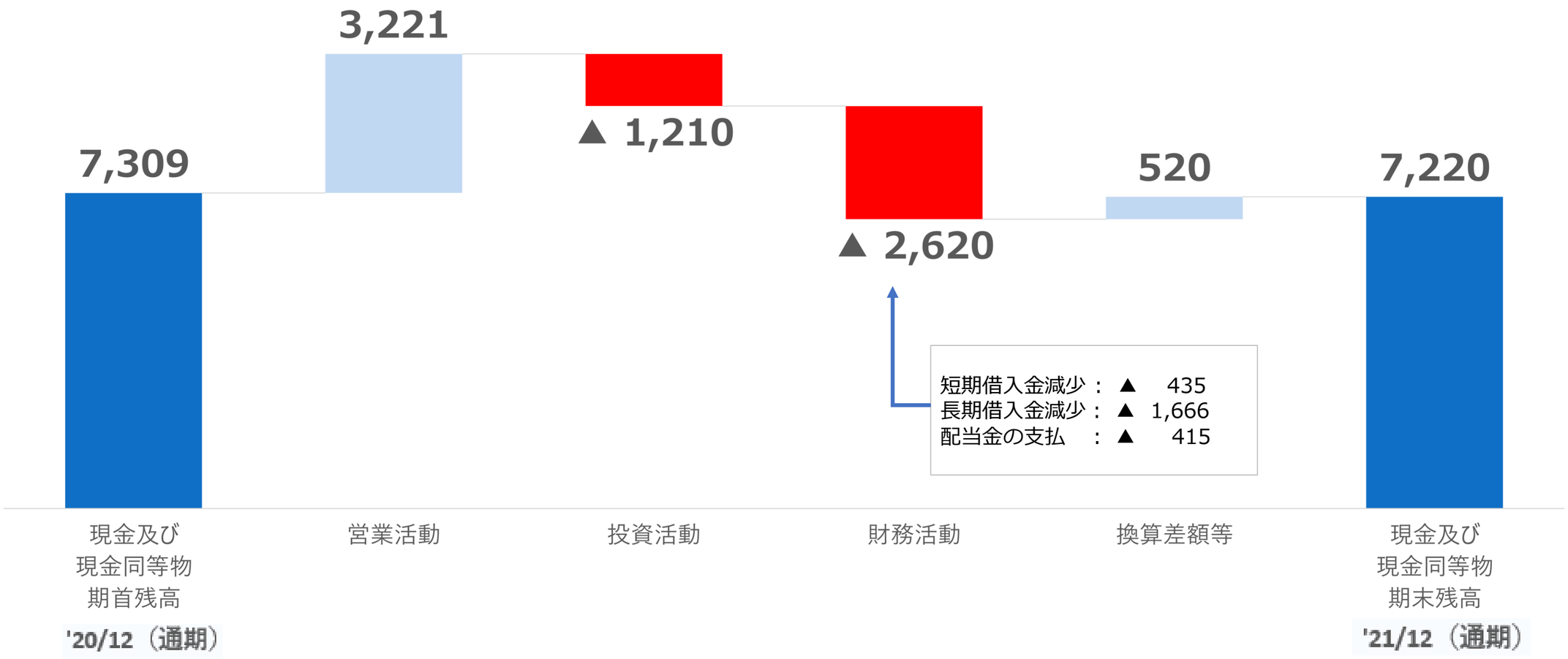
要約貸借対照表

（単位：百万円）



キャッシュフロー増減要約

（単位：百万円）



2022年度 連結業績見通し

連結業績予想

（単位：百万円）

項目	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (予想)	前年比増減 (金額)	前年比増減 (%)	2022年12月期 2Q累計 (予想)
売上高	59,549	**63,000**	+ 3,451	+ 5.8	32,000
営業利益	4,302	**4,300**	▲ 2	▲ 0.05	2,200
利益率	7.2%	**6.8%**			6.8%
経常利益	4,778	**4,700**	▲ 78	▲ 1.6	2,400
利益率	8.0%	**7.4%**			7.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,809	**3,200**	▲ 609	▲ 16.0	1,600
利益率	6.3%	**5.0%**			5.0%

為替レート

2021年 (実績)　：USD=110.37、CAD=87.99、EUR=130.24、RMB=17.12

2022年(見通し)　：USD=112.00、CAD=94.00、EUR=133.00、RMB=17.80

主要通貨の為替感応度*

	売上高	営業利益
	（単位：百万円）	
USD ：	230	10
EUR ：	40	5

*1円の円安による年間売上高、営業利益への影響額

セグメント別　業績予想

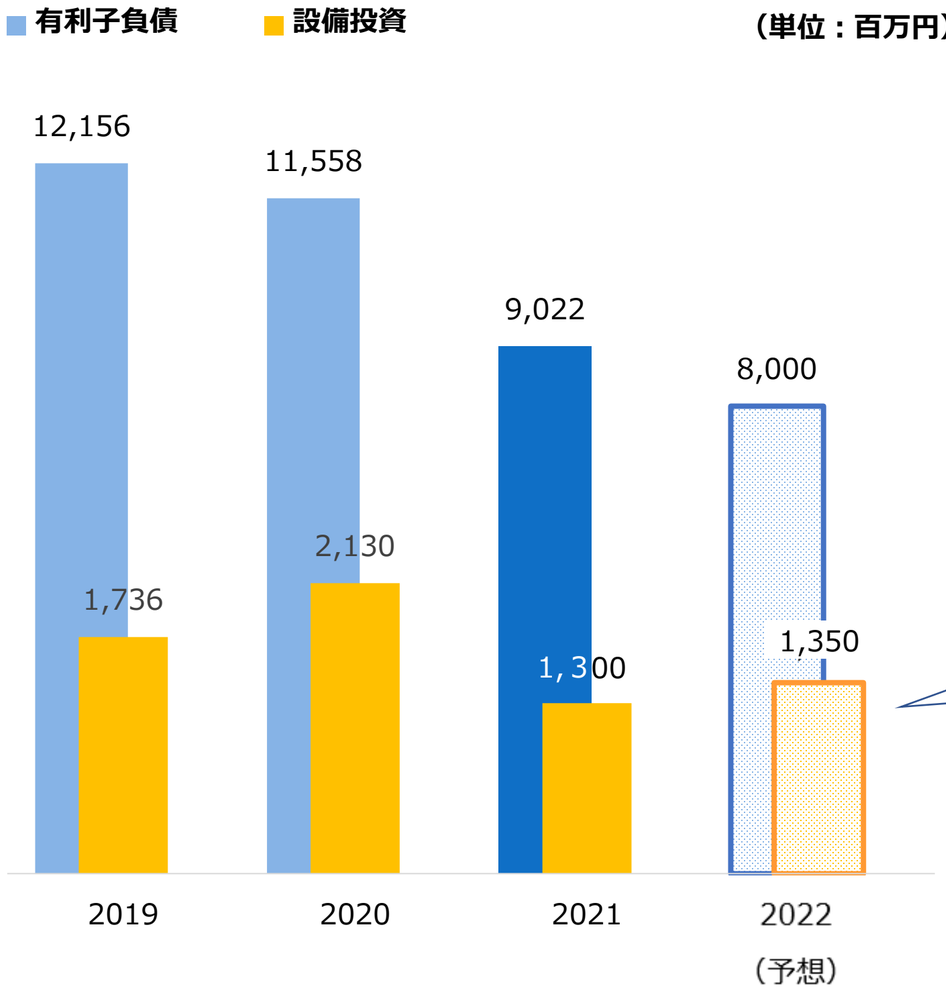
■ 人件費、原材料費、物流費の高騰から増収減益を予想

（単位：百万円）

セグメント		2021年12月期（実績）	2022年12月期（予想）	前年比増減（金額）	前年比増減（%）
アジア事業	売上高	27,811	**29,500**	+ 1,689	+ 6.1
	営業利益	3,163	**3,260**	+ 97	+ 3.1
産業資材	売上高	17,707	**18,700**	+ 993	+ 5.6
	営業利益	2,782	**2,750**	▲ 32	▲ 1.2
スポーツ建設資材	売上高	9,470	**10,000**	+ 530	+ 5.6
	営業利益	476	**500**	+ 24	+ 5.0
その他	売上高	633	**800**	+ 167	+ 26.4
	営業利益	▲ 95	**10**	+ 105	-
北米事業	売上高	27,571	**29,000**	+ 1,429	+ 5.2
	営業利益	1,858	**1,800**	▲ 58	▲ 3.1
欧州・南米事業	売上高	4,166	**4,500**	+ 334	+ 8.0
	営業利益	327	**350**	+ 23	+ 7.0
連結	**売上高**	**59,549**	**63,000**	**+ 3,451**	**+ 5.8**
	営業利益	**4,302**	**4,300**	**▲ 2**	**▲ 0.05**

※全社費用は上記に表示しておりません

有利子負債および投資活動



- 21年度より企業認知度向上活動を積極化
- 2015年以降にセンサー事業、欧州事業の買収によって増加した有利子負債の圧縮を継続
- 22年度はホース事業拡大を主体として設備投資を継続

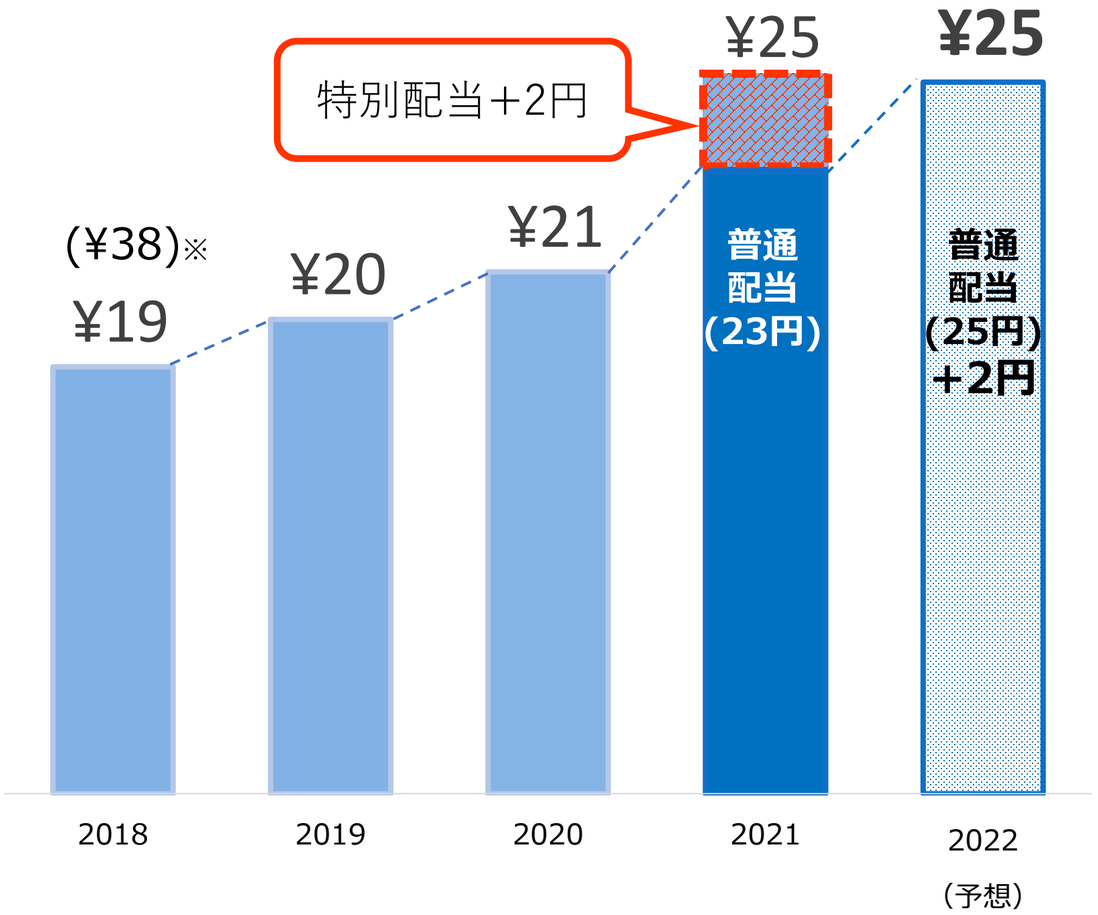
主な設備投資

（ホース事業）
- 北米　　：5.7億円
- 欧州・南米　：1.4億円

（アジア事業）
- センサー関連：1.5億円
- 量産用金型　：1.0億円

株主還元の概況

■配当金の推移



※19年に株式分割を実施
(　)内数値は**分割前**の配当金額

- 21年期末配当は期初予想の21円より普通配当2円と特別配当2円増配の25円を予定
- 安定的かつ継続的な配当を基本方針として22年期末配当は25円を予想
- 2004年の上場以来、現在まで減配なし
- 株主優待制度 (当社オリジナルQuoカードの贈呈)
  - ✓ 200株以上2,000株未満　：1,000円分
  - ✓ 2,000株以上　：3,000円分

事業戦略

クリヤマグループ戦略

グローバル事業戦略

■ 日本の建機・農機のグローバルTier1サプライヤーとしての地位を確立する

■ 産業用総合ホースメーカーとして品質と信頼のNo.1ブランドを目指す

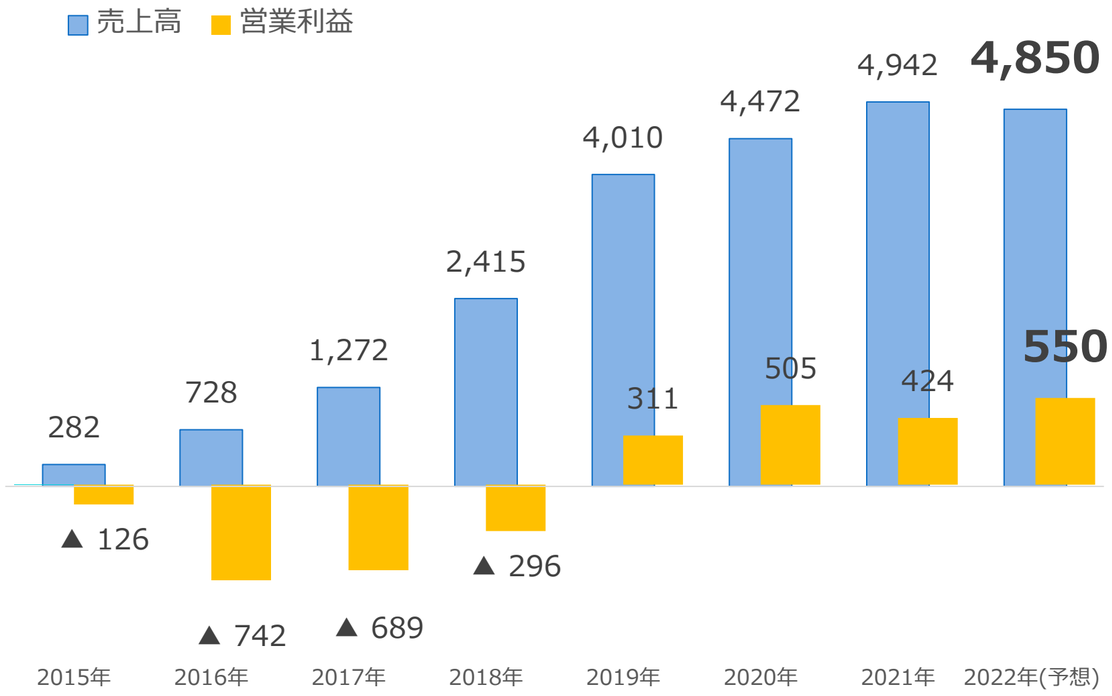
■ 現地生産・現地販売を推進し、各国の経済発展に貢献する

グローバル事業戦略

日本の建機・農機のグローバルTier1サプライヤーとしての地位を確立する

㈱サンエー単体業績推移(買収以降)

（単位：百万円）

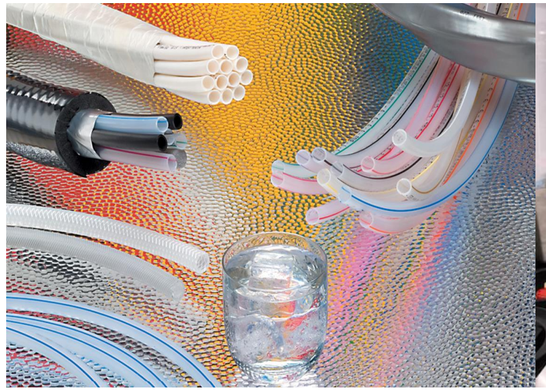


センサー事業を主軸に環境対策需要の取り込み

- 排ガス規制厳格化から新たに生まれる需要を取り込むことによる尿素水識別センサーのシェア拡大
- 尿素水識別センサーの開発ノウハウを応用し、新用途センサーの研究開発を推進

グローバル事業戦略

産業用総合ホースメーカーとして品質と信頼のNo.1ブランドを目指す



グループネットワークによる迅速なサービスの拡充

- サプライチェーンの混乱に起因する物流費、人件費の上昇に対応すべく、ロジスティクス最適化と適正な取引条件の整備
- 北米事業と欧州・南米事業とのシナジーを活かした消防ホースのアセンブリ能力増強により、米国における市場供給体制を整備

グローバル事業戦略

現地生産・現地販売を推進し、各国の経済発展に貢献する

変化する需要に対応した適切な供給能力の確保

■ 新たな市場ニーズとして定着したDIY需要を取り込むために住宅外壁塗装用「ペイントスプレーホース」、住宅屋外プール用「Spaホース」の生産設備を増強

クリヤマグループ戦略

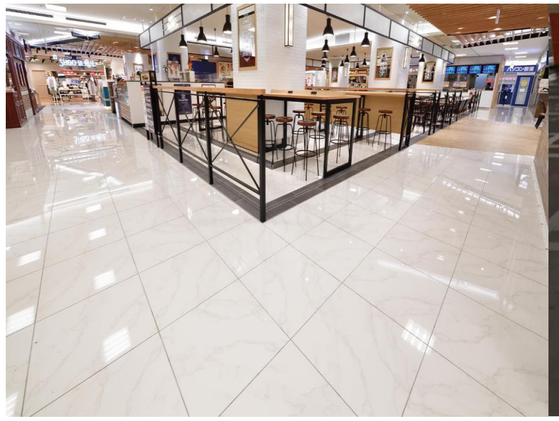
国内事業戦略

■ スポーツ施設や商業施設などの総合床材メーカーとしてのNo.1ブランドを目指す

■ スポーツアパレル“モンチュラ”の販売拡大を通じて健康社会の発展に貢献する

国内事業戦略

スポーツ施設や商業施設などの総合床材メーカーとしての No.1ブランドを目指す



ポストコロナの行動変容を踏まえた建設投資需要の取り込み

- 防災拠点としてのインドア施設用床材「タラフレックス」を体育館などの文教施設へ積極的に展開
- スタジアム・アリーナ改革をはじめとする再開発事業等の関連施設工事、鉄道をはじめとしたインフラ整備需要へ「スーパー・マテリアルズ」(大判セラミックタイル)、「エーストン」(ノンスリップタイル・点字タイル)の採用活動を積極化

国内事業戦略

スポーツアパレル”モンチュラ”の販売拡大を通じて健康社会の発展に貢献する

「MONTURA」の市場認知度向上

- フィギアスケーターの浅田真央さんをアンバサダーとしたブランディング強化とトップアスリートとのスポンサー契約による広告宣伝活動の強化
- 日本国内向けオリジナル商品を拡充することでEコマースと店舗販売の更なる拡大

KURIYAMA

お問い合わせ先

クリヤマホールディングス株式会社
社長室

〒540-6325
大阪市中央区城見1丁目3番7号
松下IMPビル25階
E-Mail：IR@kuriyama.co.jp
TEL　　：06-6910-7023
FAX　　：06-6910-7035
https://www.kuriyama-holdings.com

補足資料

ESG・SDGｓへの取り組み

KURIYAMA

MESSAGE FROM CEO

2022年（令和4年）新年あいさつ

クリヤマホールディングス株式会社
代表取締役CEO
能勢　広宣

クリヤマ社内報(四季報)
2022年1月　Vol.297

一部抜粋

2022年、創業83年目を迎えました。クリヤマホールディングスグループの皆さま、明けましておめでとうございます。

2年に渡るコロナのパンデミックは世界的には、まだまだ収束には至っていません。しかし、ワクチンの普及、治療薬の開発を含め、皆さんの懸命な努力により、少しずつですが私たちはコロナを克服し、新しい生活や仕事のスタイルを生み出しているのではないでしょうか。

当社グループにおいても各社の健闘により、昨年は上場以来、最高益をあげることができました。改めて心より感謝申し上げる次第です。

昨年の好業績を支えた大きな要因として、テレワークを含めた働き方改革の大きな進捗があることは間違いありません。

昨年11月にはクリヤマジャパンにおいてテレワークをはじめとする働き方が、総務省の2021年度「テレワーク先駆者百選」に選出されました。この認証はテレワーク制度の利用実績に加え、業務の効率化に関する取組み（電子印鑑や電子経費清算システムの導入等）やBCP対策が評価されました。また10月には「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」にも認証されるなど、その成果は行政からも高く評価されています。

しかし今後も、外部環境の変化に柔軟に対応した仕組み作りを継続していく必要がありますので、皆さんの更なる協力をよろしくお願いします。

リンダ・グラットン（Lynda Gratton，イギリスの組織論学者、コンサルタント、ロンドン・ビジネス・スクールの管理経営学教授）は著作の『LIFE SHIFT（ライフ・シフト）』のなかで人生100年時代を生きるうえで、以下の「3つの無形資産」の重要性を唱えています。

1.生産性資産：主に仕事に役立つ知識やスキルのこと。

2.活力資産：健康や良好な家族・友人関係のこと。

3.変身資産：変化に応じて自分を変えていく力のこと。

この「３つの無形資産」は我々企業においても重要な視点となり、重要な投資対象と位置付けなければなりません。もちろん有形資産が重要であることは言うまでもありませんが、無形資産を充実させ高めることこそが、有形資産を産む最大のエンジンとなることに疑う余地はありません。

「　わたしたちだからこそ、できること　」(Kuriyama Value)を更に更に高めていきましょう！

ESG・SDGｓへの取り組み

■クリヤマジャパンの働き方改革

「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」認証取得

大阪市が、「意欲のある女性が活躍し続けられる組織づくり」「仕事と生活の両立（ワーク・ライフ・バランス）支援」等を積極的に推進する企業に対して、一定の基準に則り認証するもの

- 短時間勤務制度（法定は子が3歳になるまで）
- 時差出勤制度（小学校3年生の終期までの子を養育する方対象）
- 育児休業を取得した女性の職場復帰率100％（直近５年間）
- 性別にとらわれない人材育成研修、資格取得支援の実績

「テレワーク先駆者百選」に認定

総務省が2015年から、テレワークの導入・活用を進めている企業・団体を「テレワーク先駆者」とし、その中から十分な実績をもつ企業等を「テレワーク先駆者百選」としてホームページ公表しているもの

- テレワーク制度の利用実績
- 業務の効率化に関する取組み（電子印鑑や電子経費清算システムの導入等）
- BCP対策など

ESG・SDGｓへの取り組み

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」

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

高機能で快適「MONTURA」ウエア、シューズ等の販売や、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

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

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」

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

ESG・SDGｓへの取り組み

KURIYAMA

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

セラミックタイル施工におけるCO2 排出量低減に配慮した低炭素モルタルの使用

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

環境に配慮したマテリアルでの高機能なMONTURAウェアの販売

環境と身体の安全に配慮した人工芝「モンドターフ」・「リモンタターフ」

透水・給水タイル
アクアスルー

グリーン購入法適合商品

ヒートアイランド対策

工場排水の浄化システム

本資料にかかる注意事項

KURIYAMA

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。