



鶴鳴学園長崎女子高等学校



2025年12月期

# 決算説明会

2026年3月17日

クリヤマホールディングス株式会社  
(東証スタンダード市場:3355)

代表取締役CEO 小貫 成彦

- 
- 01 2025年度 連結業績概要 P3
  - 02 2026年度 連結業績予想 P14
  - 03 中期経営計画の進捗状況 P17
  - 04 資本コストや株価を意識した経営の実現 P28

01

# 2025年度 連結業績概要

2025年12月期 | 決算説明会

(単位：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	<b>88,685</b>	+ 10,790	+ 13.9
営業利益	4,539 (利益率 5.8%)	<b>4,102</b> (利益率 4.6%)	▲ 436	▲ 9.6
経常利益	5,250 (利益率 6.7%)	<b>4,827</b> (利益率 5.4%)	▲ 423	▲ 8.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,545 (利益率 4.6%)	<b>3,944</b> (利益率 4.4%)	+ 399	+ 11.3
ROE	8.4%	<b>8.4%</b>		

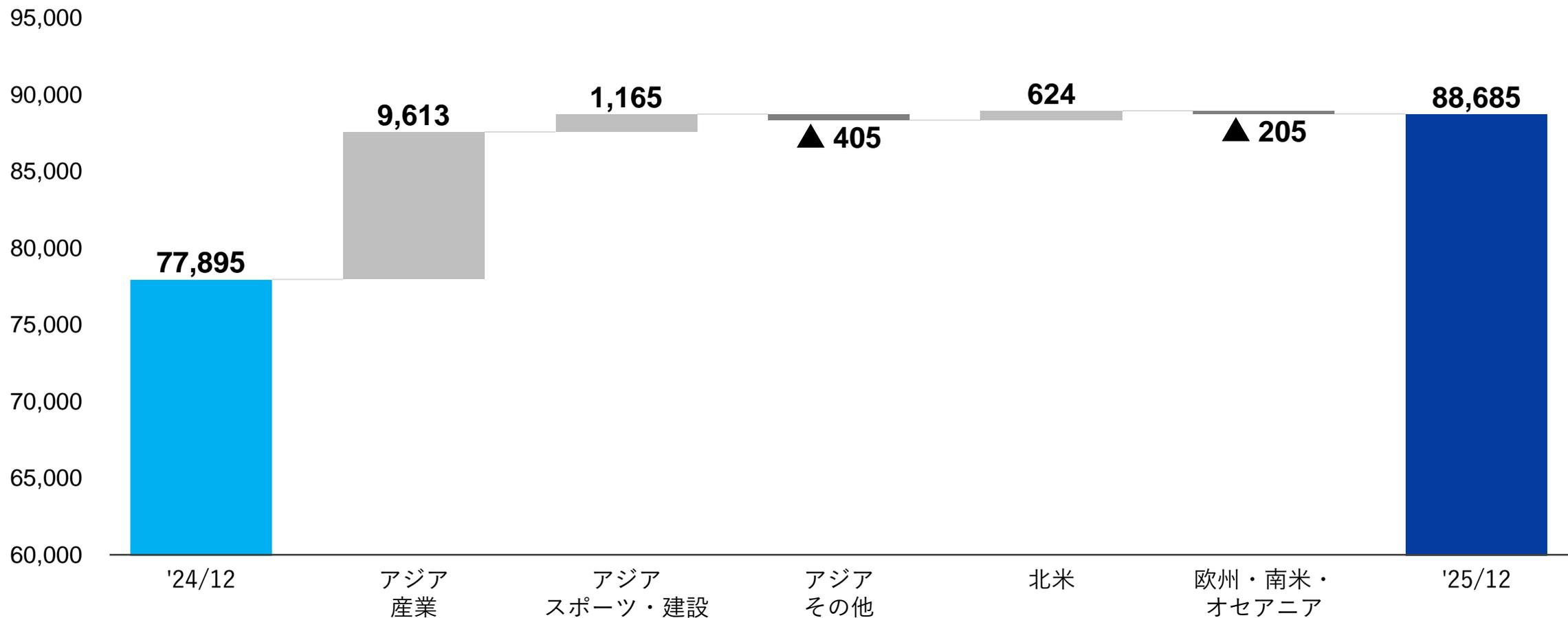
2025年12月期 (予想)	予想比	
	増減額	増減率(%)
90,000	▲ 1,315	▲ 1.5
4,000 (利益率 4.4%)	+ 102	+ 2.5
4,800 (利益率 5.3%)	+ 27	+ 0.6
3,600 (利益率 4.0%)	+ 344	+ 8.7
7.5%		

為替レート  
単位：JPY

2024年(実績) USD=151.57、CAD=110.65、EUR=163.94、RMB=21.02  
2025年(実績) USD=149.71、CAD=107.08、EUR=169.00、RMB=20.82

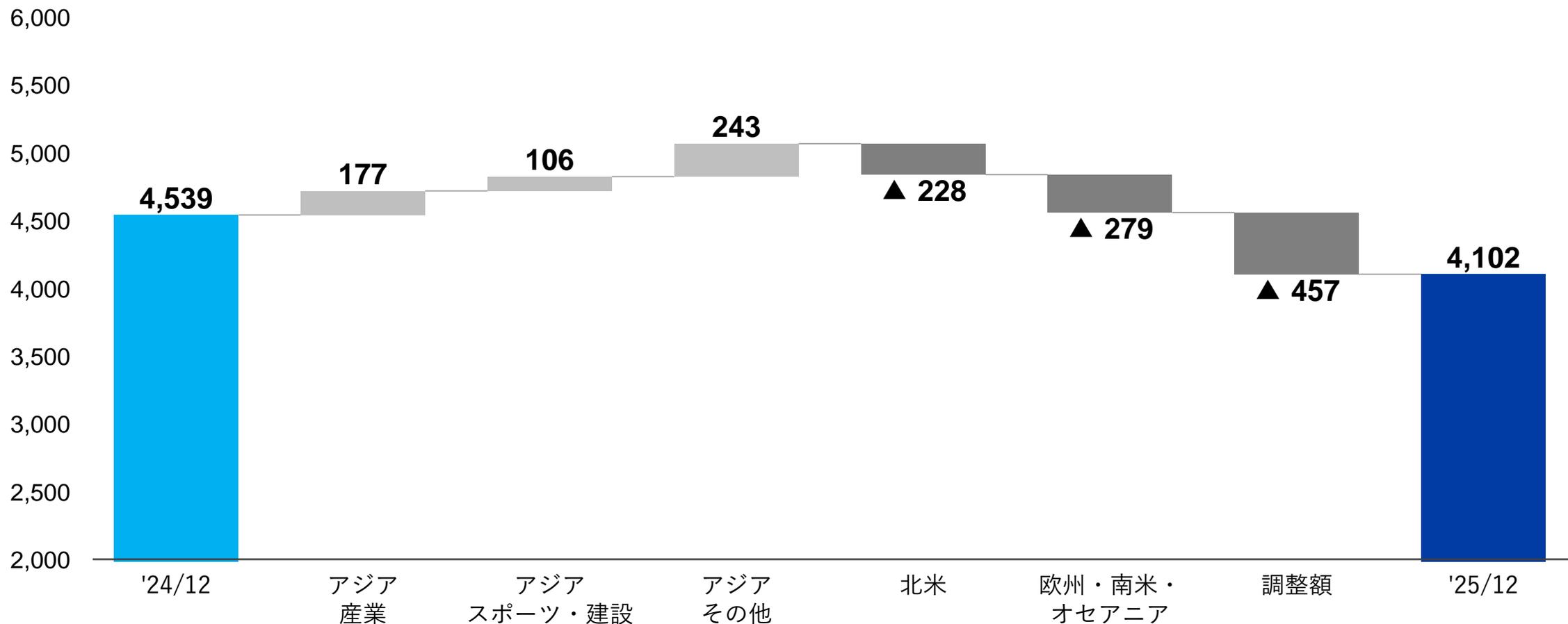
# 前期比 ▶▶▶ 10,790百万円 / 13.9% 増収

(単位：百万円)



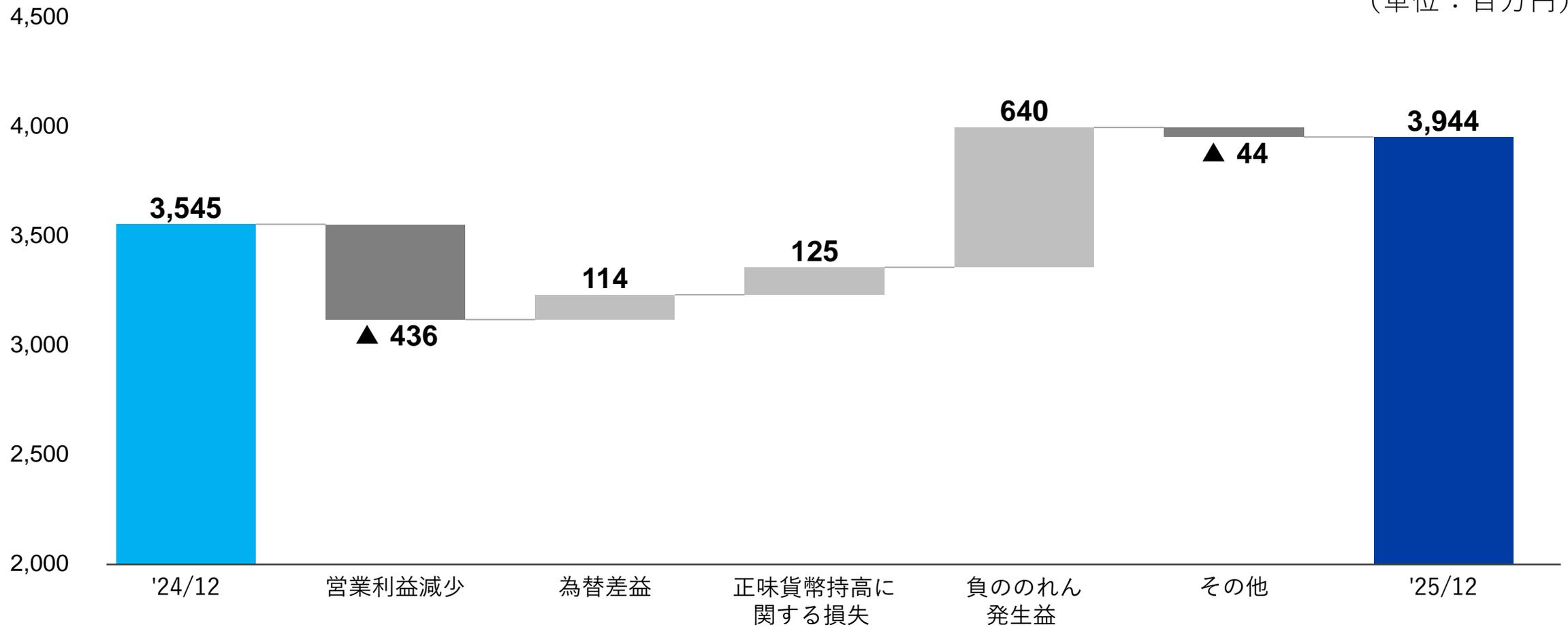
# 前期比 ▶▶▶ ▲436百万円 / ▲9.6% 減益

(単位：百万円)



# 前期比 ▶▶▶ 399百万円 / 11.3% 増益

(単位：百万円)



# (5)セグメント別売上高・営業利益

2025年12月期 | 決算説明会



(単位：百万円)

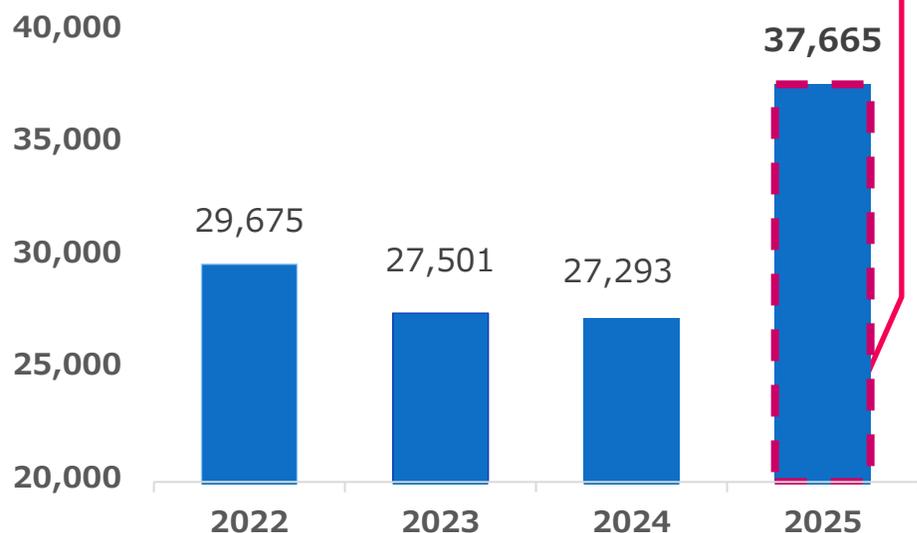
セグメント		2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	前期比		
				増減額	増減率(%)	
アジア事業	売上高	27,293	<b>37,665</b>	+ 10,372	+ 38.0	
	営業利益	2,683	<b>3,209</b>	+ 526	+ 19.6	
	産業資材	売上高	16,566	<b>26,179</b>	+ 9,612	+ 58.0
	営業利益	2,100	<b>2,277</b>	+ 177	+ 8.4	
スポーツ・建設資材	売上高	9,899	<b>11,064</b>	+ 1,164	+ 11.7	
	営業利益	863	<b>969</b>	+ 105	+ 12.2	
その他	売上高	826	<b>421</b>	▲ 405	▲ 49.0	
	営業利益	▲ 281	<b>▲ 38</b>	+ 242	-	
北米事業	売上高	44,646	<b>45,270</b>	+ 623	+ 1.4	
	営業利益	2,545	<b>2,317</b>	▲ 227	▲ 8.9	
欧州・南米・ オセアニア事業	売上高	5,954	<b>5,749</b>	▲ 205	▲ 3.5	
	営業利益	525	<b>246</b>	▲ 278	▲ 53.1	
連結	売上高	77,895	<b>88,685</b>	+ 10,790	+ 13.9	
	営業利益(※)	4,539	<b>4,102</b>	▲ 436	▲ 9.6	

※全社費用はセグメント別の営業利益には案分しておりません

- 産業資材事業では、農機・建機等の生産台数に若干の回復が見られたことから、尿素SCR用モジュール・タンクや各種樹脂・ゴム製品等の販売が増加。また、中国においては景気低迷により、建機生産台数が軟調に推移したものの、取り扱い商材の幅を広げたことで同国での関連商材の販売が増加。
- スポーツ・建設資材事業では、公共の体育館等の文教施設における大型の改修物件が前期に比べて減少。また、鉄道施設の安全対策強化に伴う改良・改修工事の増加を背景に、各種当社オリジナル製品の販売が増加。

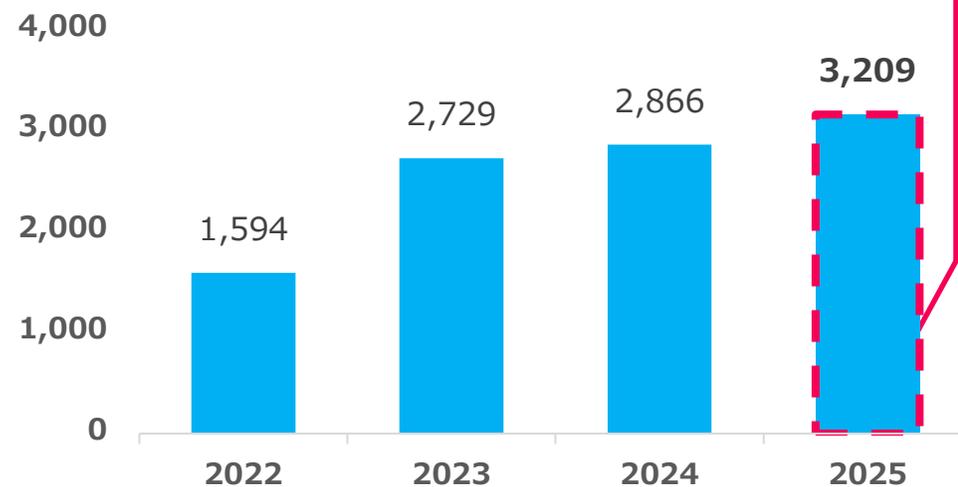
## 売上高推移

(単位：百万円)

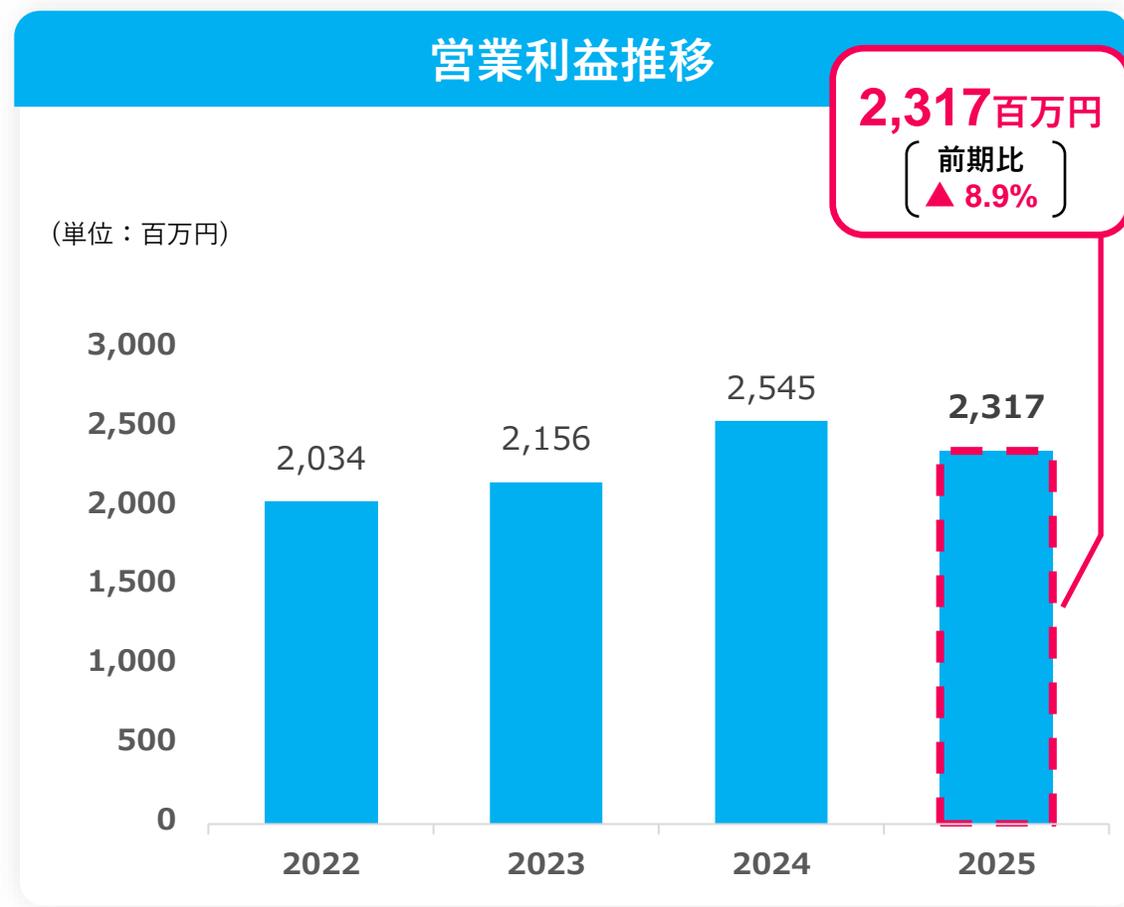
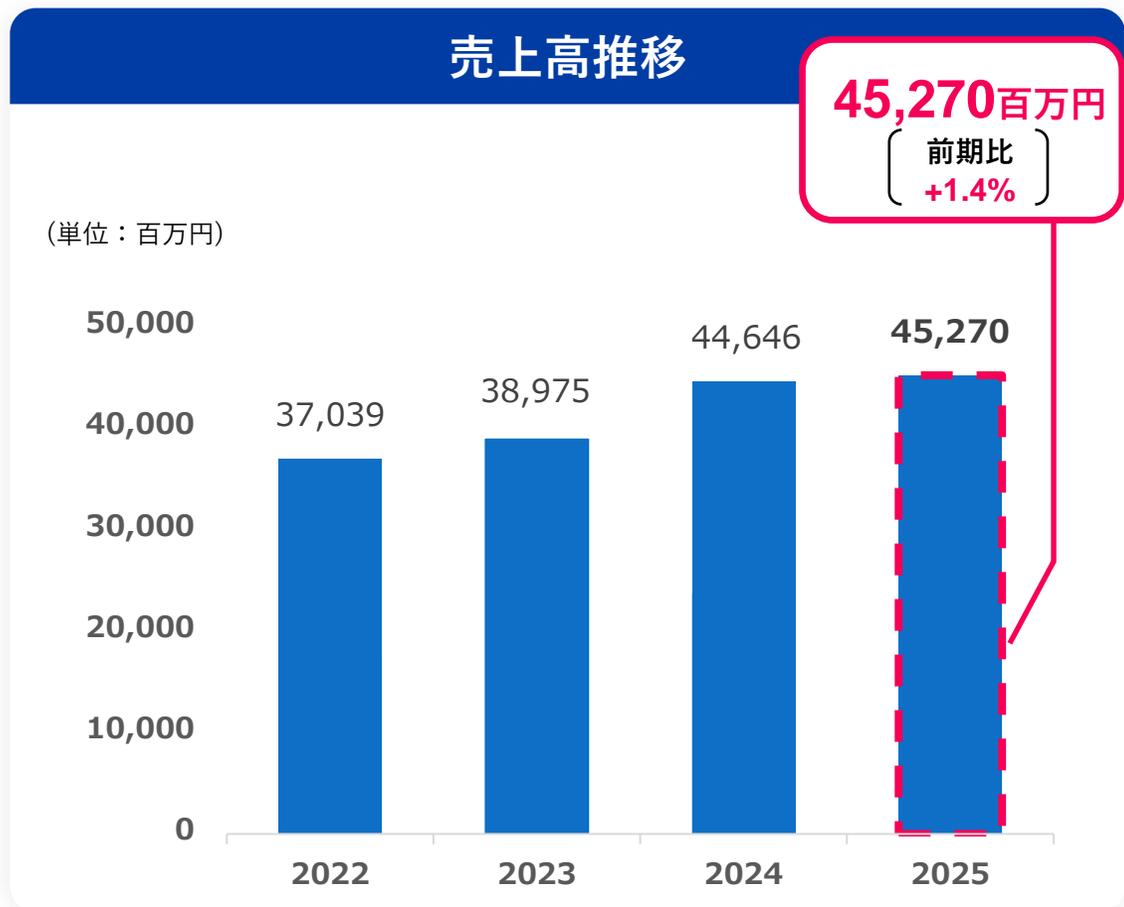


## 営業利益推移

(単位：百万円)



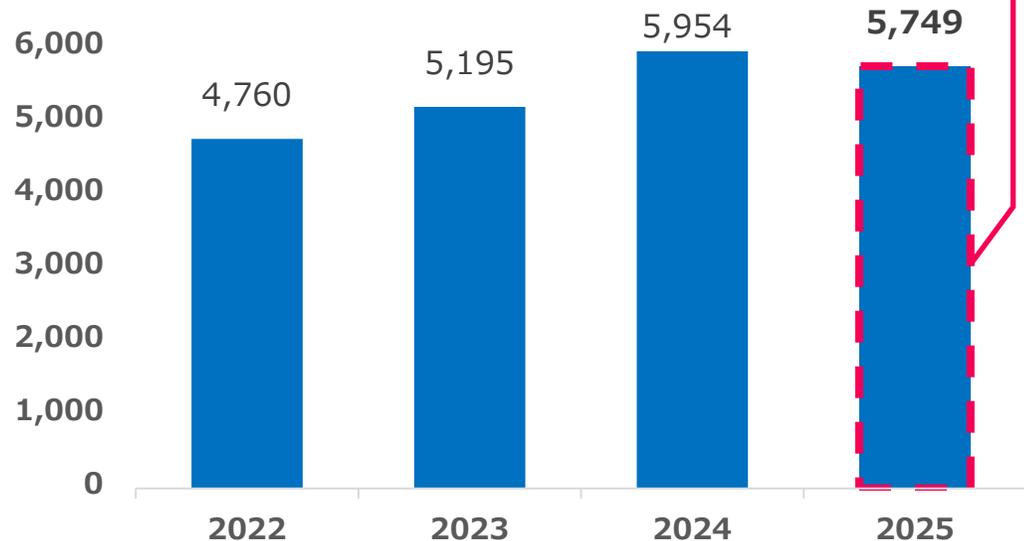
- 北米新政権の関税政策による不透明感が継続する中、物流機能の最適化を推進したことで総じて各種ホース・継手の販売は堅調に推移。
- 損益面では、カナダの物流倉庫の移転等に伴う費用の増加により、減益。



- 南米のオイルガス関連向け販売は増加し、米国消防機関向け「消防用ホース」の販売に注力。一方で、主力の欧州域内消防機関向け販売が軟調に推移。
- 損益面では、アルゼンチンの子会社に対する超インフレ会計の適用によるマイナス要因が利益を圧迫し減益。

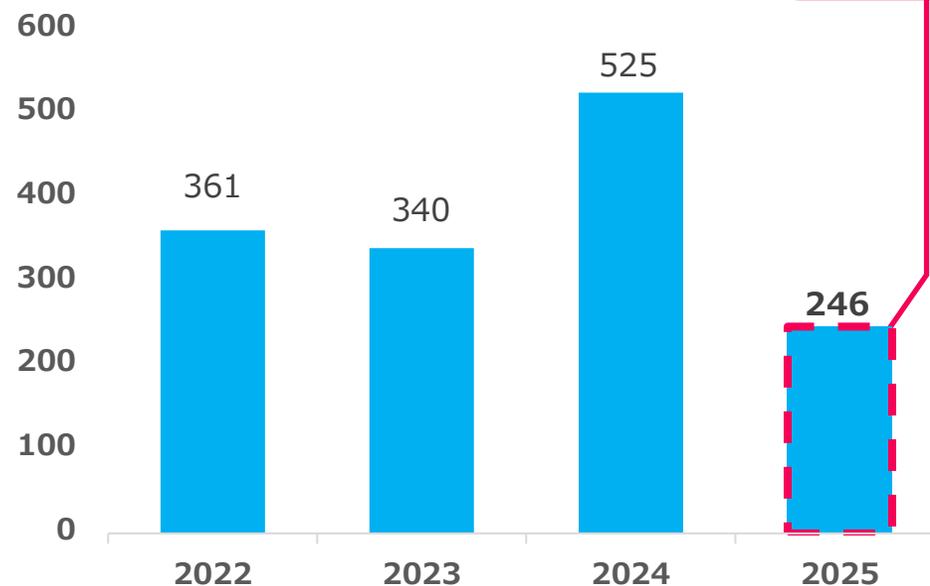
## 売上高推移

(単位：百万円)



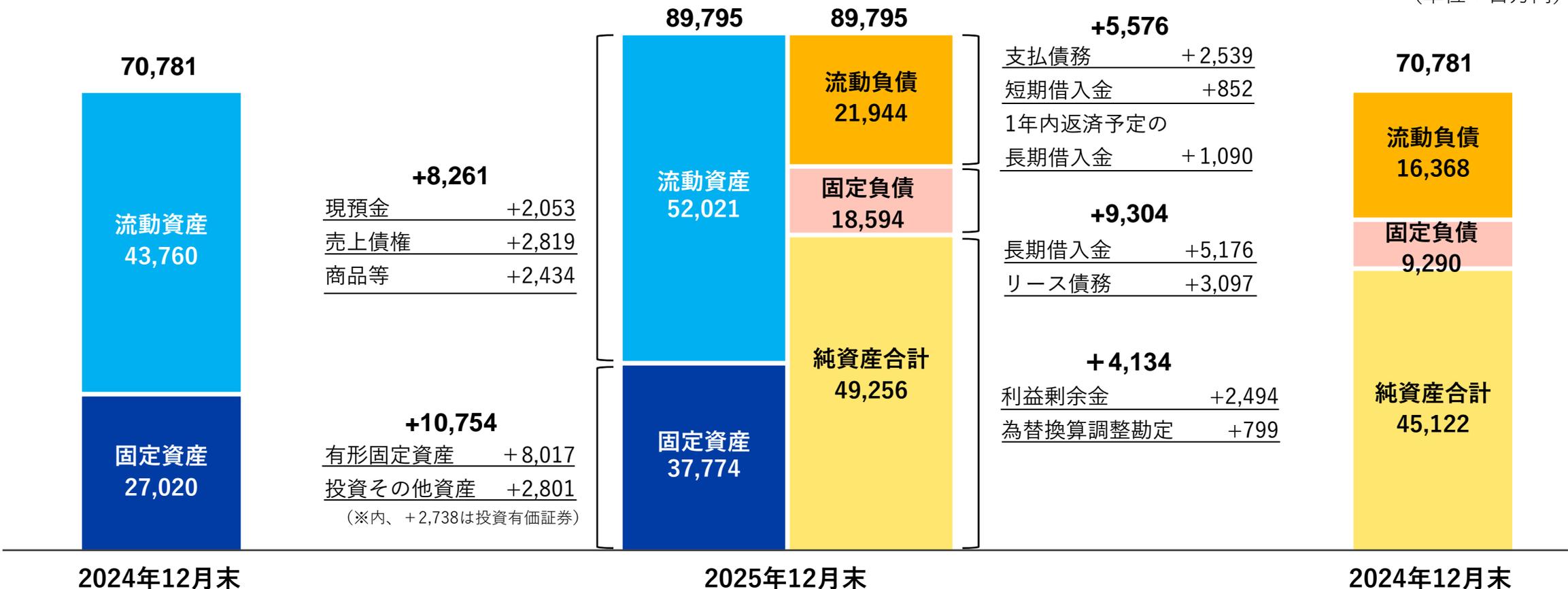
## 営業利益推移

(単位：百万円)



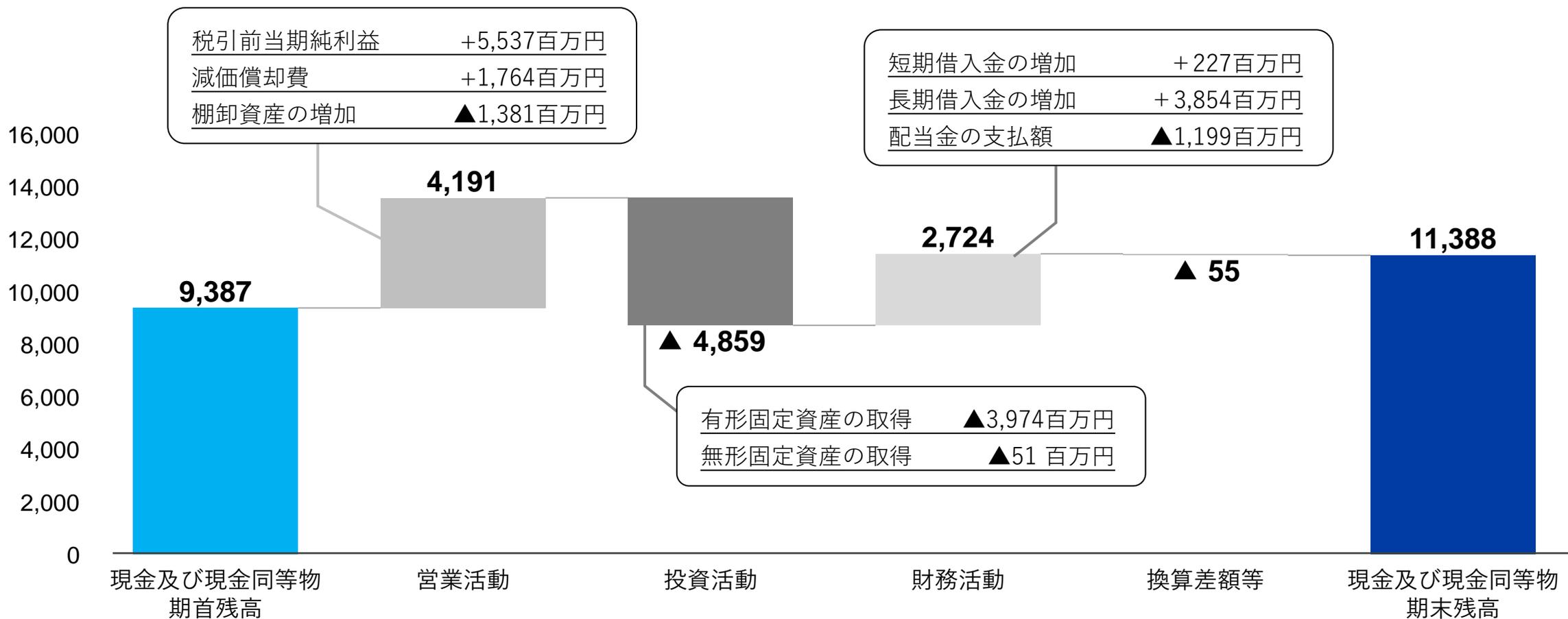
<b>総資産</b>	<b>190 億円 (26.9%) 増加</b>	<b>70,781百万円</b> (2024年12月末) $\longrightarrow$ <b>89,795百万円</b> (2025年12月末)
<b>自己資本比率</b>	<b>8.9ポイント減少</b>	<b>63.7%</b> (2024年12月末) $\longrightarrow$ <b>54.8%</b> (2025年12月末)

(単位：百万円)



# 期首残高比 ▶▶▶ 2,001百万円 増加

(単位：百万円)



02

---

# 2026年度 連結業績予想

2025年12月期 | 決算説明会

(単位：百万円)

項目	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予想)	前期比		2026年12月期 中間期 (予想)
			増減額	増減率(%)	
売上高	88,685	<b>96,000</b>	+ 7,315	+ 8.2	48,000
営業利益	4,102 (利益率：4.6%)	<b>4,800</b> (利益率：5.0%)	+ 698	+ 17.0	2,700 (利益率：5.6%)
経常利益	4,827 (利益率：5.4%)	<b>5,400</b> (利益率：5.6%)	+ 573	+ 11.9	2,800 (利益率：5.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,944 (利益率：4.4%)	<b>3,800</b> (利益率：3.9%)	▲ 144	▲ 3.7	2,000 (利益率：4.1%)
ROE	8.4%	<b>7.5%</b>			

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(予想)

USD=150.00、CAD=107.00、EUR=175.00、RMB=20.00

(単位：百万円)

セグメント		2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予想)	前期比		
				増減額	増減率(%)	
アジア事業	売上高	37,665	<b>42,000</b>	+ 4,335	+ 11.5	
	営業利益	3,209	<b>3,505</b>	+ 296	+ 9.2	
	産業資材	売上高	26,179	<b>30,000</b>	+ 3,821	+ 14.5
	営業利益	2,277	<b>2,500</b>	+ 223	+ 9.7	
スポーツ・建設資材	売上高	11,064	<b>11,500</b>	+ 436	+ 3.9	
	営業利益	969	<b>1,000</b>	+ 31	+ 3.1	
その他	売上高	421	<b>500</b>	+ 79	+ 1.8	
	営業利益	▲ 38	<b>5</b>	+ 43	—	
北米事業	売上高	45,270	<b>47,500</b>	+ 2,230	+ 4.9	
	営業利益	2,317	<b>2,400</b>	+ 83	+ 3.5	
欧州・南米・ オセアニア事業	売上高	5,749	<b>6,500</b>	+ 751	+ 13.0	
	営業利益	246	<b>400</b>	+ 154	+ 6.2	
連結	売上高	88,685	<b>96,000</b>	+ 7,315	+ 8.2	
	営業利益(※)	4,102	<b>4,800</b>	+ 698	+ 17.0	

※全社費用はセグメント別の営業利益には案分しておりません

03

# 中期経営計画の進捗状況

2025年12月期 | 決算説明会

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**

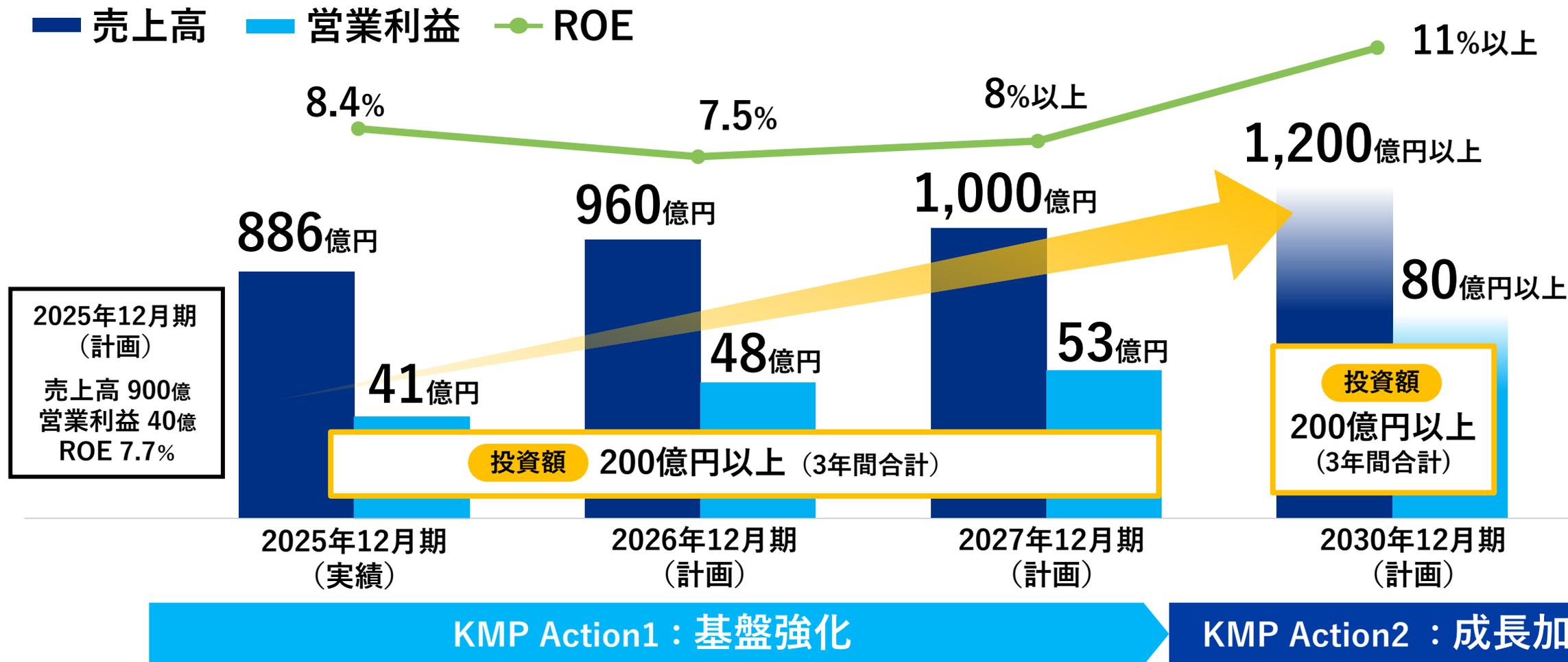
2025年 ▶▶▶ 2027年

**KMP Action2**

2028年 ▶▶▶ 2030年

KURIYAMA  
MANAGEMENT  
PLAN2039

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



目指す方向性

# 農機・建機・商用車市場での更なる成長を目指す

2025年度（計画値）

2025年度（実績）

2025年度 振り返り

売上高

258億円

261億円  
計画比：101%

- 主要顧客（農機・建機）の生産台数回復により、需要が底打ち
- 新規採用の拡大と価格転嫁が進展したことにより、関税や為替の影響を最小化

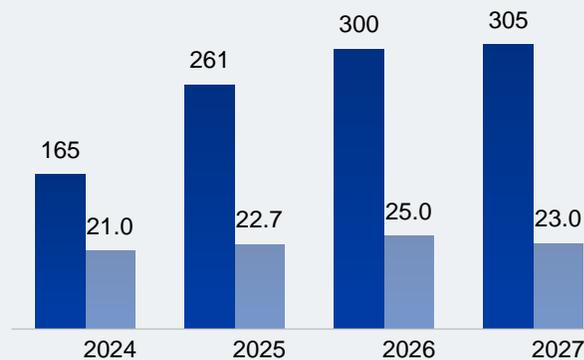
営業利益

18.2億円  
(利益率：7.1%)

22.7億円  
計画比：124%  
(利益率：8.7%)

△ 北米市場への進出は道半ば。依然として開拓の余地あり

■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：億円)



M&Aシナジーによる  
更なる成長で  
計画超えを目指す

[今後の取り組み]

## 01. M&A シナジー効果の最大化

- ・ 農機・建機分野の技術・信頼を基盤とした、既存収益力の底上げ

## 02. 最大市場の北米へ進出

- ・ 北米建機展を起点としたブランド認知向上と、現地販路の拡充

## 03. センサー技術を軸とした成長

- ・ 独自技術の製品実装を通じた、競合他社との差別化と収益性向上

目指す方向性

# 国内市場において強固な収益基盤の形成を目指す

2025年度（計画値）

売上高

107億円

営業利益

5.8億円

(利益率：5.4%)

2025年度（実績）

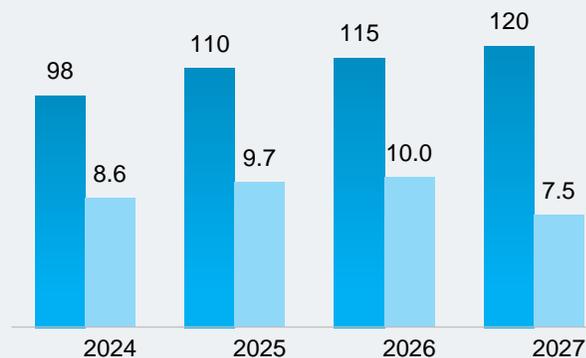
110億円  
計画比：102%

9.7億円  
計画比：167%  
(利益率：8.8%)

2025年度 振り返り

- 全国の電鉄各社による安全対策需要へ着実に対応
- 老朽化が進む文教施設の更新期を捉え、受注が拡大
- △ 製品優位性に対する認知向上と製販工の連携強化が課題

■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：億円)



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

[今後の取り組み]

## 01. インフラ施設の老朽化・安全対策の需要取込

- ・ 改修案件への体育館用床材「TARAFLEX」の指名受注拡大
- ・ 安全対策を起点とした、駅舎全体の「総合床材提案」の推進

## 02. 工事受注比率の拡大

- ・ 全国規模での施工管理体制の整備による、施工サプライチェーン確立
- ・ DXの推進による、現場オペレーションの最適化

目指す方向性

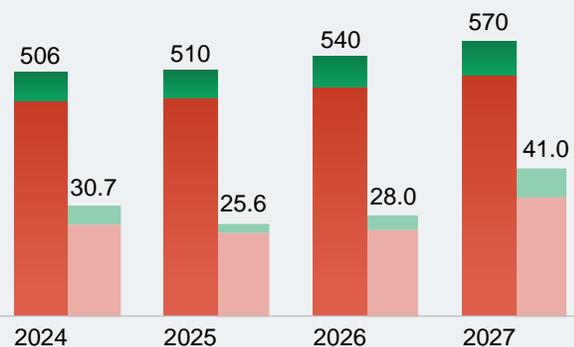
# 北米市場での優位性追求とフロンティア領域の開拓を目指す

	2025年度（計画値）	2025年度（実績）
売上高	530億円	△ 510億円 計画比：96%
営業利益	31.9億円 (利益率：6.0%)	△ 25.6億円 計画比：80% (利益率：5.0%)

2025年度 振り返り

- 北米における飲料用ホースの交換需要が旺盛であった
- △ 関税措置による様子見から市場は全体的に低調に推移
- △ 物流拠点への先行投資などから固定費が上昇
- △ アルゼンチンのインフレ会計適用によるマイナス影響が継続

■ 北米 売上高 ■ 欧南オ 売上高 (単位：億円)  
■ 北米 営業利益 ■ 欧南オ 営業利益



「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

[今後の取り組み]

## 01. 北米市場での優位性追求

- ・ 地産地消の強化による競争優位性確保
- ・ 在庫最適化の継続と工場稼働率改善による競争力UP
- ・ カナダ国内市場における潜在需要の獲得

## 02. 未開拓市場への深耕

- ・ オセアニアや中南米での新規市場の開拓

# 顧客・製品・機能の融合による 成長ドライバー創出に向けた基盤構築を推進



# 日本男子バレーボール 西田有志選手を「TARAFLEX」アンバサダーに迎え、 中長期的な企業価値向上を目指す

## アンバサダー契約を締結

プロバレーボール西田有志選手  
と体育館用床材-TARAFLEX-の  
アンバサダー契約を締結

CM・SNS・カタログ等の媒体へ  
広告を予定(2026年4月以降)

▽「TARAFLEX」アンバサダー西田選手



## 想定する効果

### ブランド価値 向上

- ✓ 顧客接点の強化
- ✓ 顧客信頼の獲得
- ✓ 売上高成長

### 人的資本の 強化

- ✓ 従業員のやりがい
- ✓ エンゲージメント強化
- ✓ 採用力向上

### スポーツ振興

- ✓ スポーツを軸にCSRの  
取り組みの強化
- ✓ ESG価値向上



# 製造機能の強化を推進し、 北米におけるニッチトップとしての地位を高める

## 物流機能の拡充

— これまでの取り組み —

アメリカ・カナダにおける  
物流倉庫の移転・拡張

2025年 北米地区倉庫総面積  
2023年比 約**170%**



## 製造機能の強化

— これからの取り組み —

新たなスペースを活用した  
地産地消の推進

主な事例

アメリカ：消防用ホースの内製化  
カナダ：スパホース生産能力の強化

⇓  
**収益性の底上げ**

## 中期経営計画の実行力向上に向けた 業績連動型株式報酬制度(BBT)の改革



### ガバナンスの強化

#### 主な改定内容

##### 対象者範囲の拡大

執行役員及び関連会社の代表者 への給付

##### 給付条件の追加

経営成績に加え、中期経営計画の達成度に応じて支給ポイントを決定



経営層の中期経営計画に対するコミットメントを一層明確化させ、  
株主・投資家との価値共有を推進

# 基盤強化に向けた成長投資に積極的に配分

## KMP Action1（2025～2027年度）のキャッシュアウト状況

2025～2027年度予想

2025年度実績

主な内容



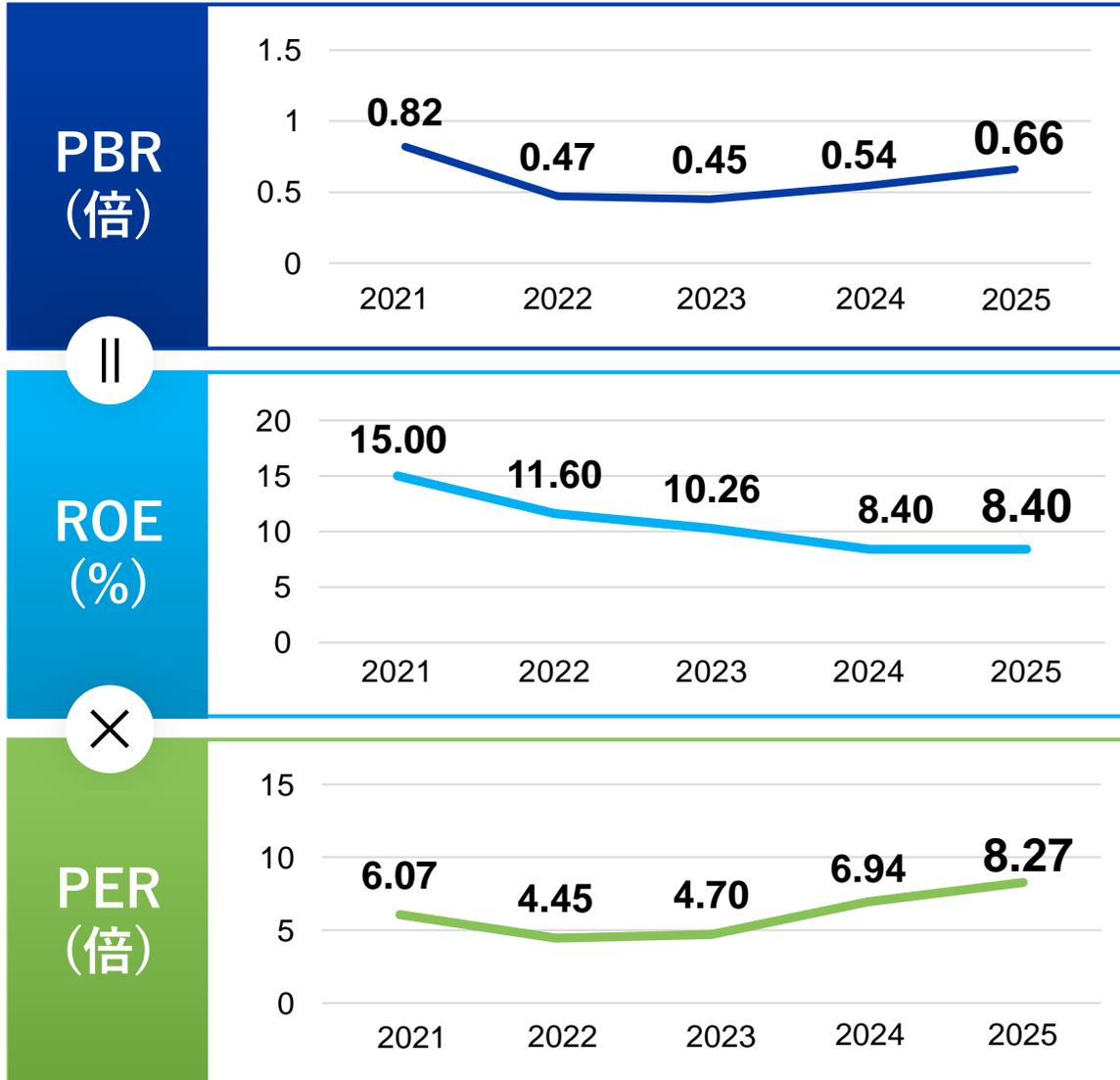
KMP Action1

KMP Action1 1年目

04

# 資本コストや株価を意識した 経営の実現

2025年12月期 | 決算説明会



## 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）

# 資本収益性の強化に向け、中期経営計画1年目は成長基盤の構築に注力 研究開発力・事業領域・供給体制の拡充



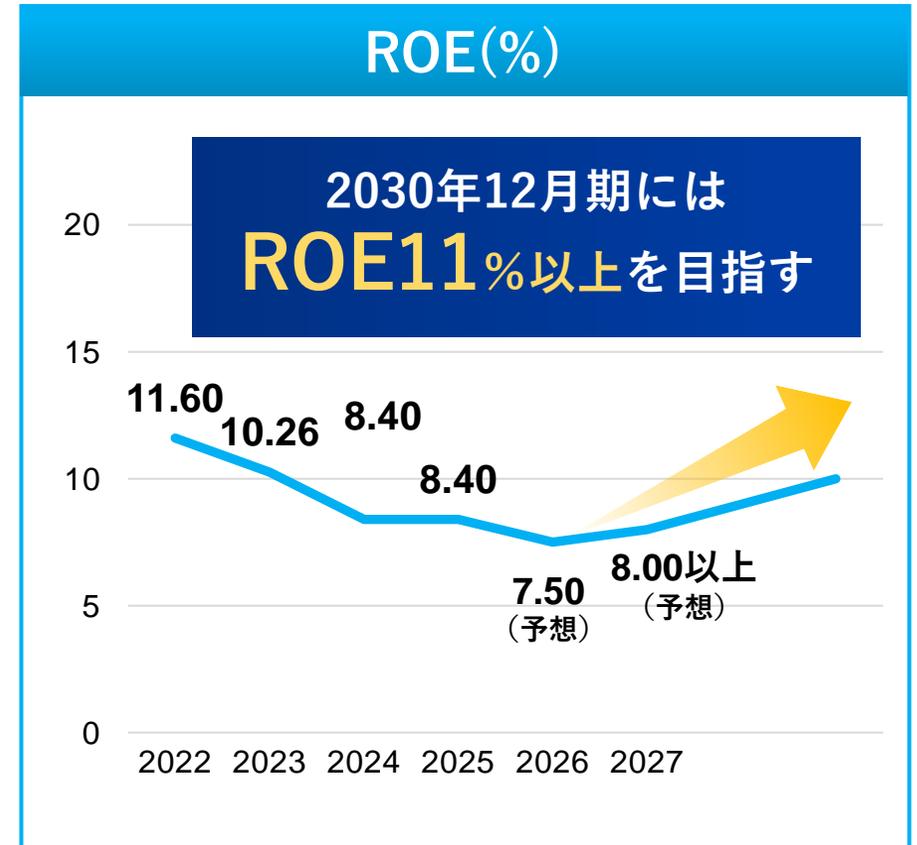
**研究開発拠点の新建屋設立**（26年6月竣工）  
技術創出力を強化し、  
中長期的な高付加価値領域の拡大を狙う



**成長牽引事業でのM&Aによる更なる成長**  
産業資材事業にてミトヨをグループ化させ、  
事業領域の拡大を図る



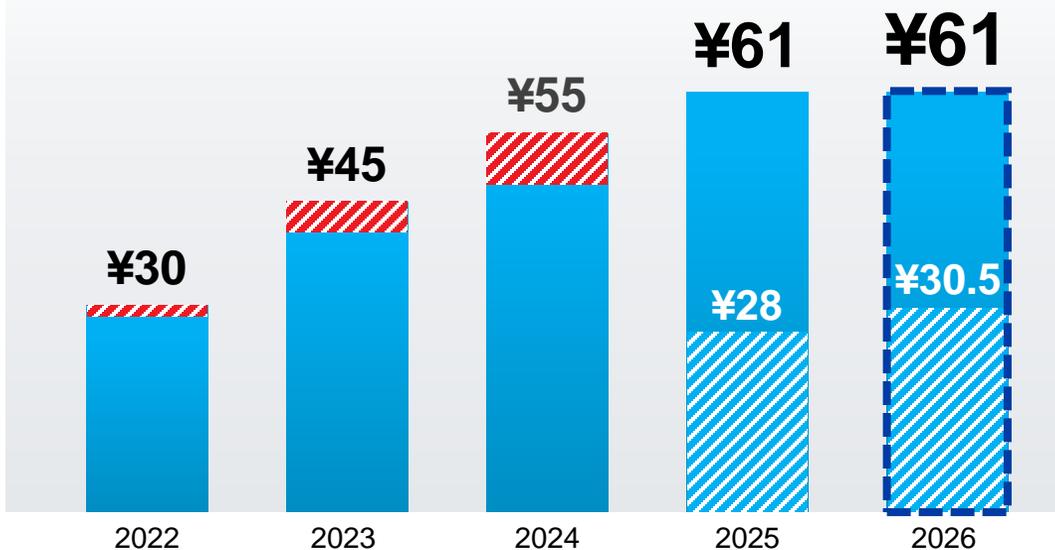
**北米市場における供給能力の拡充**  
倉庫の移転・拡充に伴う物流機能の向上に留まらず、  
創出されたスペースを活用し、製造体制を強化



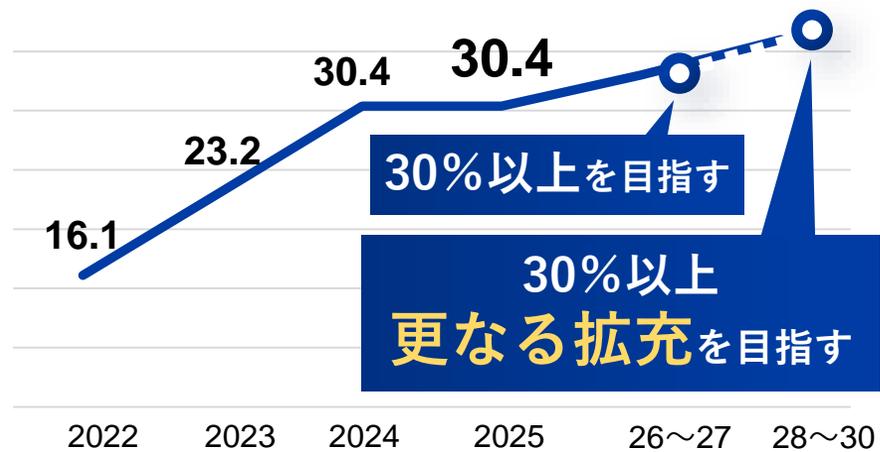
### 配当金の推移

## 上場来減配なし (維持または増配)

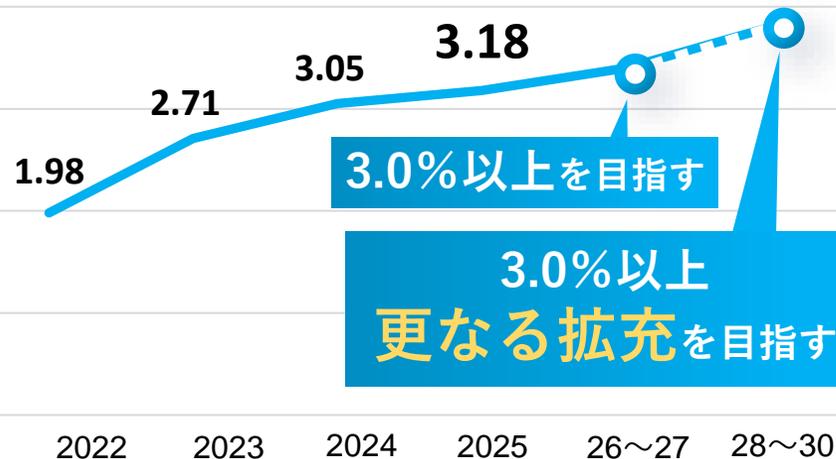
■ 普通配当 ■ 特別配当 ■ 中間配当



### 配当性向

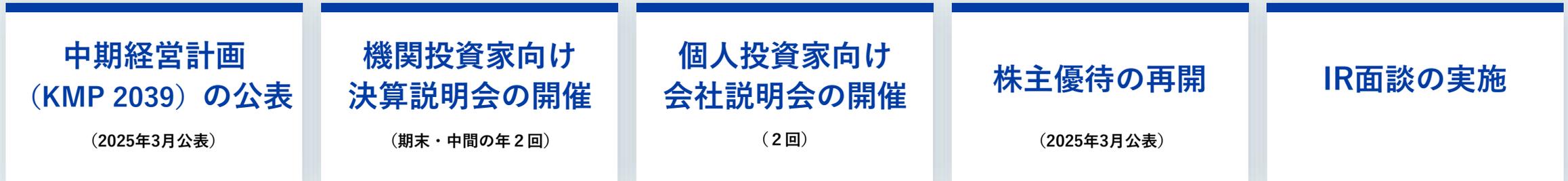


### DOE



# 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



### 株主数の増加

6,940名 (2024年12月末時点)

▼

**11,111名** (2025年12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

▼

**1,761円** (2026年2月末時点)

### 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

## 免責事項

本資料で提供されている情報には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これらの歴史的事実以外の情報は、当社が属する業界の競争、市場、諸制度に係るリスクや不確実性による影響を受ける可能性があります。その結果、当社が現時点で把握可能な情報から判断した 仮定及び推測に基づく見込みは、将来における実際の成果及び業績とは異なる場合があります。ご了承ください。

# 補足資料

2025年12月期 | 決算説明会

# 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



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



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



## 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

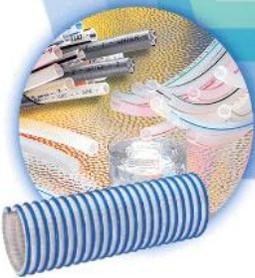
多様な人材の価値を活かし、  
個々の能力を発揮できる組織づくり



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



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



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



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、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「TARAFLEX」
- 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



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



## 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」



人権を尊重し、多様性のある人財を育成することで“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

アーリーBiz	定時30分前退社を推奨
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。

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、5年連続で「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定されました。



## 主要通貨の為替感応度※

通貨	売上高	営業利益	2026年度 為替前提
USD	約330百万円	約20百万円	150円
EUR	約50百万円	約3百万円	175円

※1円の変動による影響額(通期)



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」



大同生命SVリーグ男子「サントリーサンバーズ大阪」



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」

日本トップリーグ連携機構  
オフィシャルパートナー

GOLD PARTNER

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

## 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。

