



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

本日は、弊社の2025年度12月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
ございます。

代表取締役CEOの小貫です。

短い時間ではございますが、よろしくお願いいたします。

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

本日は、こちらの目次の内容に沿って、ご説明します。

1つ目の「2025年度 連結業績概要」
2つ目の「2026年度 連結業績予想」につきましては、
財務部 部長の大山よりご説明します。

3つ目の「中期経営計画の進捗状況」
4つ目の「資本コストや株価を意識した経営の実現」につきましては、
私からご説明します。

それでは、大山部長お願いします。



01

2025年度 連結業績概要

2025年12月期 | 決算説明会

© 2026 Kuriyama Holdings Corporation. All rights reserved.

3

ただいまご紹介にあずかりました、財務部の大山です。

私からは「2025年度の連結業績概要」及び「2026年度の業績予想」について
ご説明いたします。
よろしくお願いいたします。

早速ではございますが、資料4ページをご覧ください。

(1) 連結業績の概要

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		2025年12月期 (予想)	予想比	
			増減額	増減率(%)		増減額	増減率(%)
売上高	77,895	88,685	+ 10,790	+ 13.9	90,000	▲ 1,315	▲ 1.5
営業利益	4,539 (利益率 5.8%)	4,102 (利益率 4.6%)	▲ 436	▲ 9.6	4,000 (利益率 4.4%)	+ 102	+ 2.5
経常利益	5,250 (利益率 6.7%)	4,827 (利益率 5.4%)	▲ 423	▲ 8.1	4,800 (利益率 5.3%)	+ 27	+ 0.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,545 (利益率 4.6%)	3,944 (利益率 4.4%)	+ 399	+ 11.3	3,600 (利益率 4.0%)	+ 344	+ 8.7
ROE	8.4%	8.4%			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

© 2026 Kuriyama Holdings Corporation. All rights reserved.

4

2025年度の連結業績でございますが、売上高から順に申し上げます。

売上高は 886億85百万円、
営業利益は 41億2百万円、
経常利益は 48億27百万円、
当期純利益は 39億44百万円となりました。

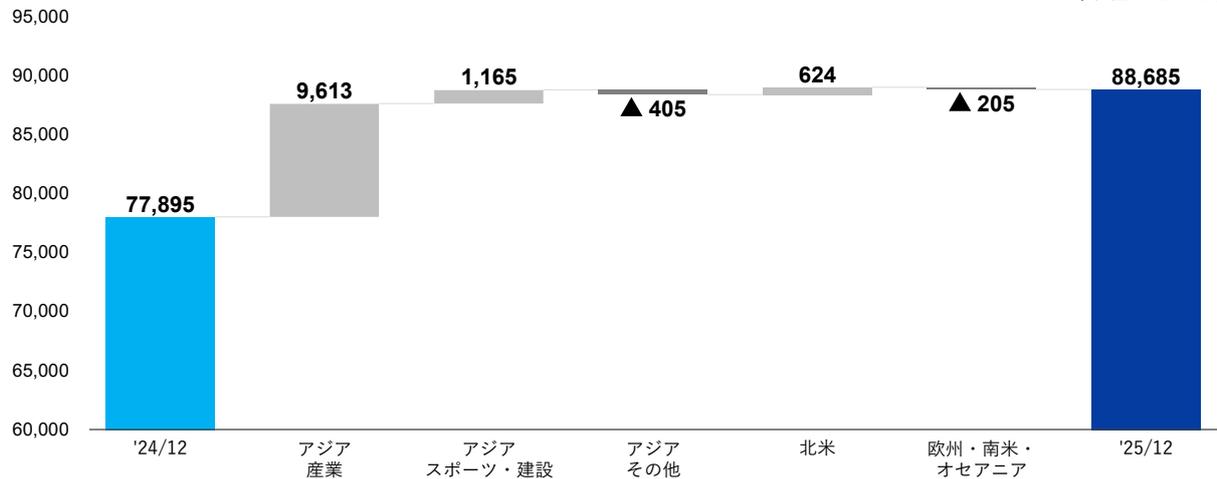
前期と比較しますと、売上高は増収、営業利益及び経常利益については減益となりましたが、当期純利益においては、特別利益として負ののれん発生益を計上したことから、増益となりました。

なお、当期におきましては、4月にグループ化いたしました株式会社ミトヨを第2四半期から連結に取り込んでおります。

次ページ以降にて、各項目を事業別にご説明いたします。

前期比 ▶▶▶ 10,790百万円 / 13.9% 増収

(単位：百万円)



まず、売上高の増減要因を事業別にご説明いたします。

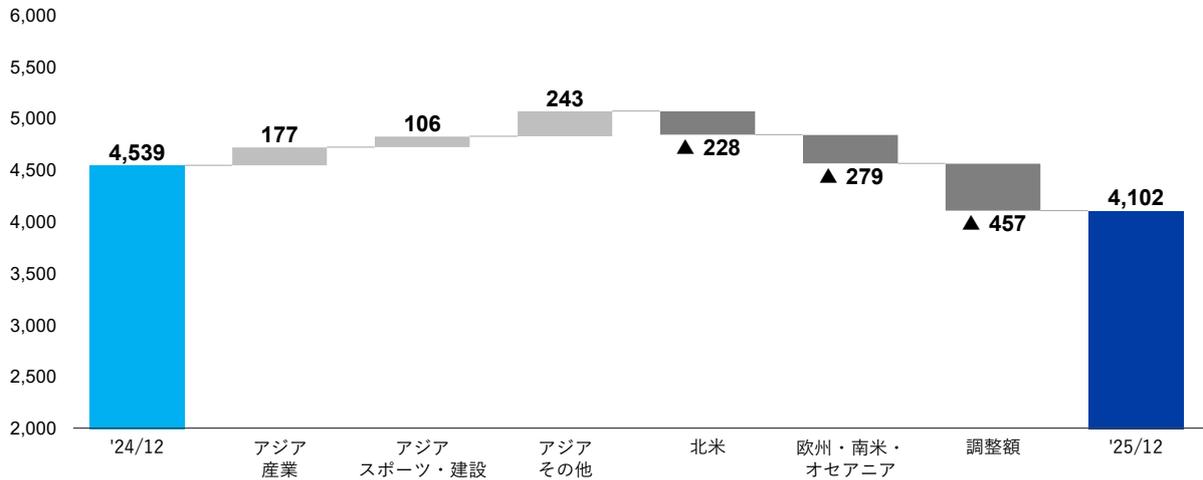
左の3つが「アジア事業」となり、そして「北米事業」、「欧州・南米・オセアニア事業」の順で示しております。

先ほど申し上げたミトヨ社をグループ化したことにより、アジア事業は大幅な増収となり、連結の売上高は、前期比107億90百万円／13.9%の増収となりました。

続きまして、次ページで「営業利益」についてご説明いたします。

前期比 ▶▶▶ ▲436百万円 / ▲9.6% **減益**

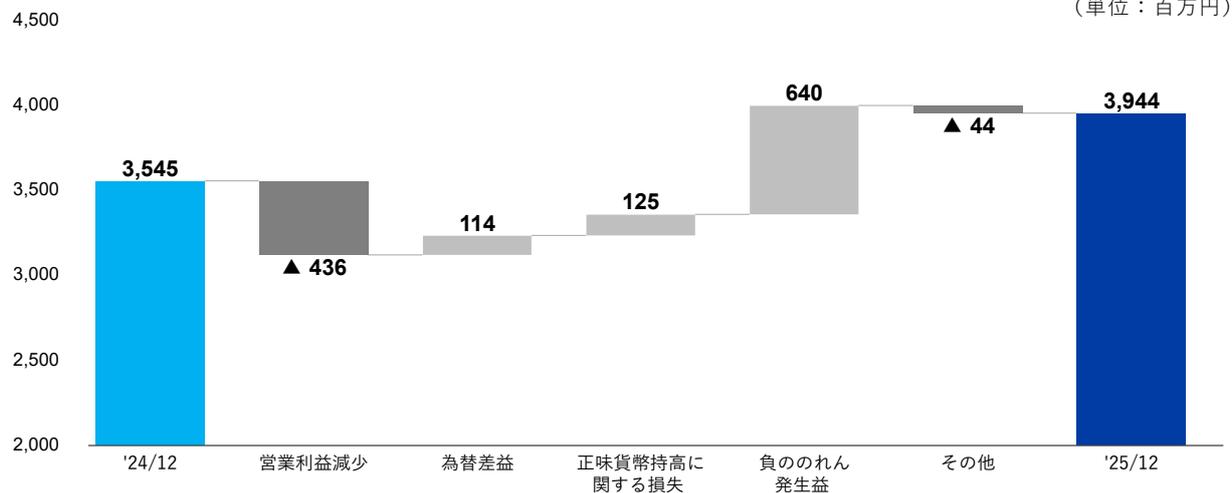
(単位：百万円)



営業利益につきましては、アジア事業はいずれも増益となりましたが、北米事業及び欧州・南米・オセアニア事業が減益であったことにより、連結の営業利益は、前期比4億36百万円/9.6%の減益となりました。

次ページに移りまして、「当期純利益」についてご説明いたします。

前期比 ▶▶▶ **399**百万円 / **11.3%** **増益**



当期純利益においては、特別利益としてミトヨ社のグループ化に伴う「負ののれん」を6億40百万円計上したことにより、前期比3億99百万円／11.3%の増益となりました。

以上が、当期純利益についてのご説明となります。

次の8ページの表に関しては、これまでの内容を一覧化したものとなっておりますので割愛させていただき、9ページの「事業別の概況」についてご説明いたします。

(5)セグメント別売上高・営業利益

2025年12月期 | 決算説明会



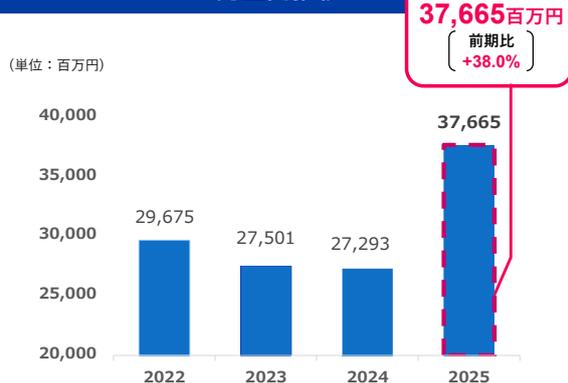
(単位：百万円)

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

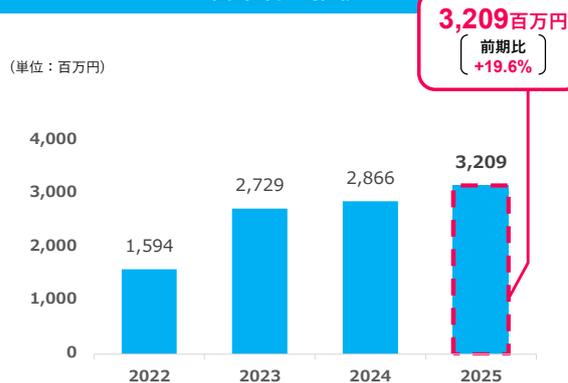
※全社費用はセグメント別の営業利益には配分しておりません

- 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、建機の実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



営業利益推移



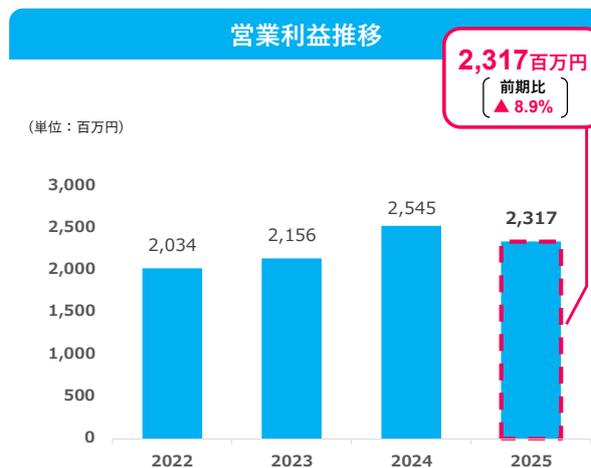
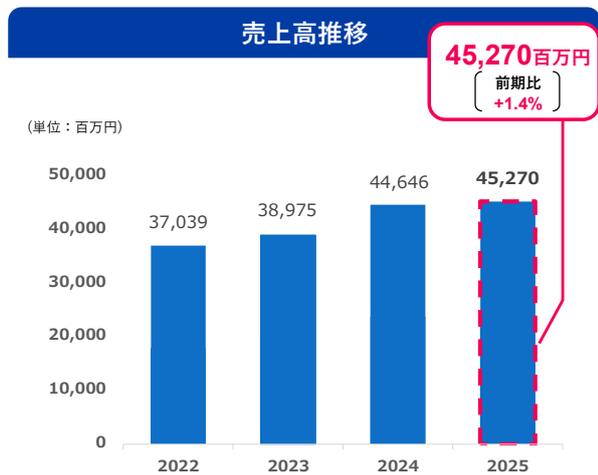
まず、アジア事業の概況でございます。

売上高につきましては、「産業資材事業」と「スポーツ・建設資材事業」が増収であったことに加え、ミトヨ社が加わったことから前期比38.0%の増収となりました。

営業利益につきましては、ミトヨ社のグループ化に伴う費用を計上したものの、すべての事業において増益であったことから、前期比19.6%の増益となりました。

要因に関しましては、資料上段に記載のとおりでございます。

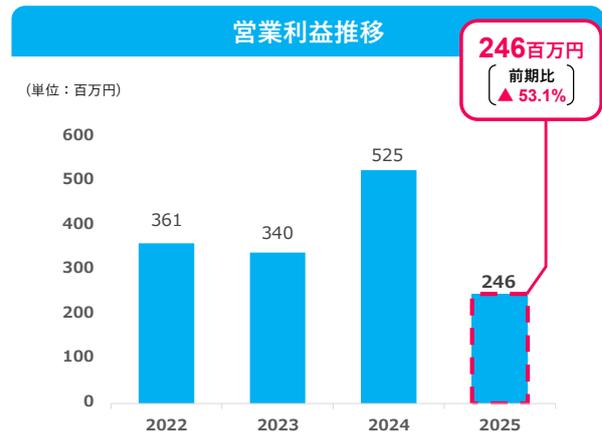
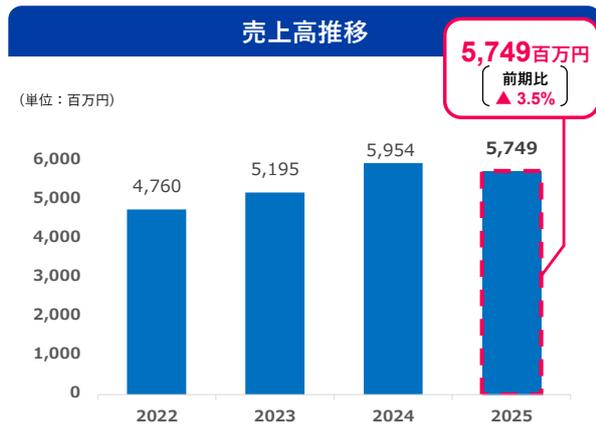
- 北米新政権の関税政策による不透明感が継続する中、物流機能の最適化を推進したことで総じて各種ホース・継手の販売は堅調に推移。
- 損益面では、カナダの物流倉庫の移転等に伴う費用の増加により、減益。



北米事業につきましては、米国新政権の関税政策による不透明感が継続する中でありながらも、ホース需要が堅調に推移したことにより、売上高が前期比1.4%の増収となりました。

営業利益につきましては、倉庫の移転・拡張に伴う費用の計上や、人件費等の増加により、前期比 8.9%の減益となりました。

- 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。



最後に、欧州・南米・オセアニア事業でございます。

当事業においては、アルゼンチンを始めとした地域でのオイルガス市場向けの販売が増加いたしました。主力の消防関連製品の販売が軟調であったことから、売上高は前期比3.5%の減収となりました。

営業利益においては、引き続き超インフレ会計の適用がマイナス要因となりました。

以上が事業別の概況でございます。

総資産

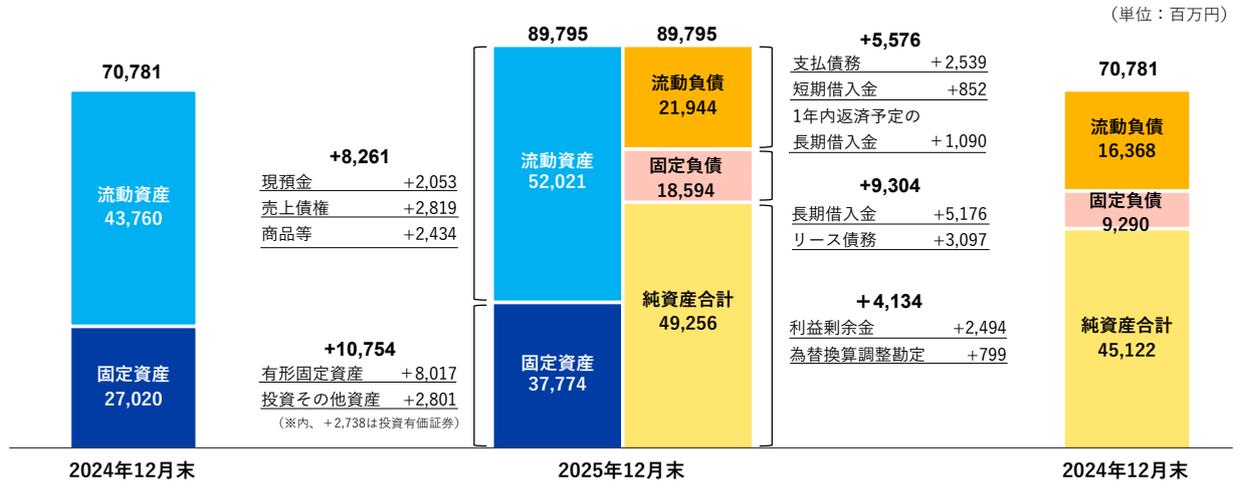
190億円(26.9%)増加

70,781百万円(2024年12月末) → 89,795百万円(2025年12月末)

自己資本比率

8.9ポイント減少

63.7%(2024年12月末) → 54.8%(2025年12月末)



続きまして、貸借対照表についてご説明いたします。

当期はミトヨ社をグループ化したことで、全体的に大きく増加しており、総資産が約190億円増加いたしました。

資産の部では、流動資産が約82億円増加、固定資産においては、北米の倉庫移転拡張、R&Dセンター建設費等の投資活動により、約100億円増加いたしました。

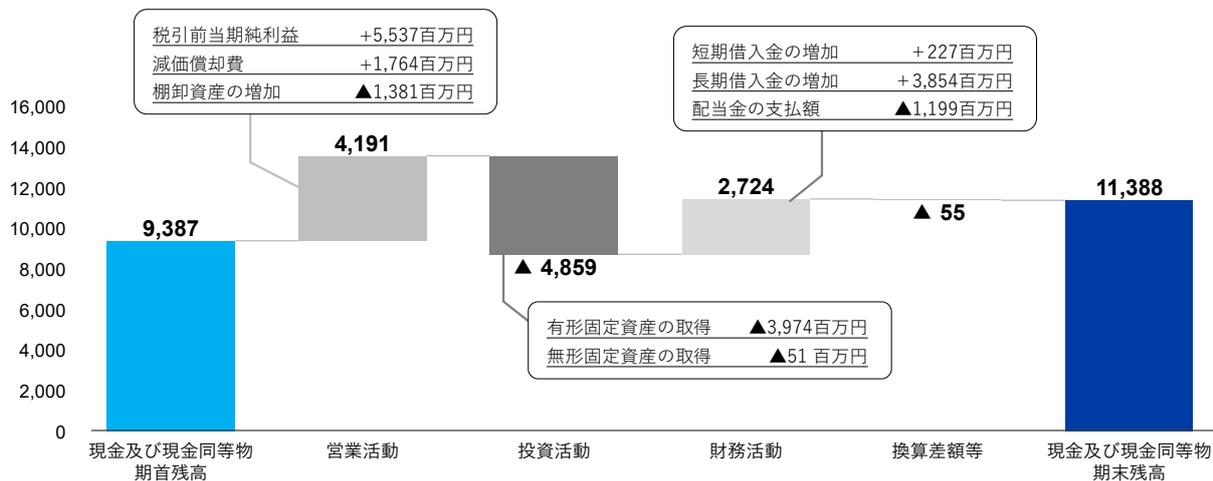
負債の部は、M&Aを始めとした投資資金を調達したこと等により、約150億円増加いたしました。純資産におきましては、堅調に純利益を積み上げたことにより株主資本が増加し、約41億円の増加となり、自己資本比率は54.8%となりました。

以上が貸借対照表の説明となります。

次ページにて「キャッシュフロー」についてご説明いたします。

期首残高比 ▶▶▶ 2,001百万円 増加

(単位：百万円)



当期は、営業キャッシュフローがプラス、投資キャッシュフローの主な内容は、ミトヨ社の株式取得によるもので、財務キャッシュフローの主な内容については、投資活動に対する資金調達となります。

その結果、「現金及び現金同等物」は約20億円増加し、113億88百万円となりました。

以上が、2025年度連結業績の概要でございます。

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	96,000	+ 7,315	+ 8.2	48,000
営業利益	4,102 (利益率：4.6%)	4,800 (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%)	5,400 (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%)	3,800 (利益率：3.9%)	▲ 144	▲ 3.7	2,000 (利益率：4.1%)
ROE	8.4%	7.5%			

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

それでは、2026年度連結業績予想についてご説明いたします。

2026年度の連結業績予想は、
売上高は 960億円、
営業利益は 48億円、
経常利益は 54億円」、
当期純利益は 38億円と予想しております。
為替の予想につきましては、下段に記載のとおりでございます。

「セグメント別の予想」について、次ページにてご説明いたします。

(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	42,000	+ 4,335	+ 11.5	
	営業利益	3,209	3,505	+ 296	+ 9.2	
	産業資材	売上高	26,179	30,000	+ 3,821	+ 14.5
		営業利益	2,277	2,500	+ 223	+ 9.7
スポーツ・建設資材	売上高	11,064	11,500	+ 436	+ 3.9	
	営業利益	969	1,000	+ 31	+ 3.1	
その他	売上高	421	500	+ 79	+ 1.8	
	営業利益	▲ 38	5	+ 43	—	
北米事業	売上高	45,270	47,500	+ 2,230	+ 4.9	
	営業利益	2,317	2,400	+ 83	+ 3.5	
欧州・南米・ オセアニア事業	売上高	5,749	6,500	+ 751	+ 13.0	
	営業利益	246	400	+ 154	+ 6.2	
連結	売上高	88,685	96,000	+ 7,315	+ 8.2	
	営業利益(※)	4,102	4,800	+ 698	+ 17.0	

※全社費用はセグメント別の営業利益には乗分しておりません

セグメント別の予想でございますが、アジア事業は、全事業において、増収・増益を予想しております。

北米事業及び欧州・南米・オセアニア事業におきましては、2026年度は底堅い需要を見込んでおり、増収・増益を予想しております。

駆け足ではございましたが、私の方からは、以上とさせていただきます。

続きまして、CEOの小貫より、「中期経営計画の進捗状況」及び「資本コストや株価を意識した経営の実現」についてご説明させていただきます。

CEOよろしく願いいたします。

03

中期経営計画の進捗状況

2025年12月期 | 決算説明会

© 2026 Kuriyama Holdings Corporation. All rights reserved.

17

CEOの小貫です。

まず、「中期経営計画の進捗状況」についてでございます。

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



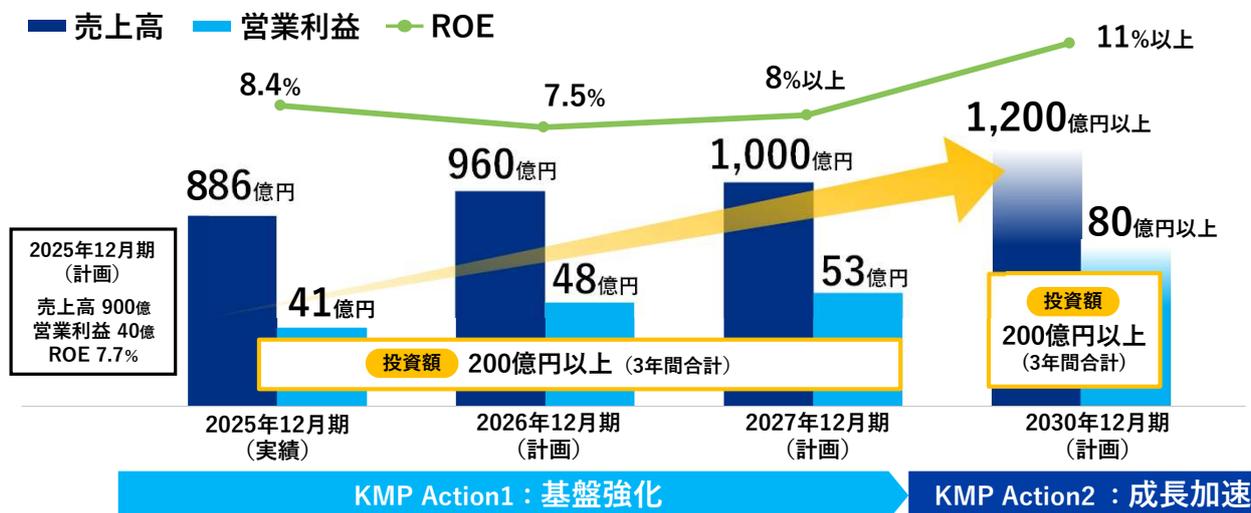
KURIYAMA
MANAGEMENT
PLAN2039

長期構想「クリヤマ マネジメントプラン」について、ご説明させていただきます。

当社は、創業100周年を迎える2039年を見据え、「持続的な企業成長を実現し、企業価値を最大化すること」を目的に、2025年3月、長期構想「クリヤマ マネジメントプラン、KMP2039」を策定いたしました。

この構想を具現化するため、2030年までの6年間を「KMP Action1」及び「Action2」の2段階に分け、中期経営計画として推し進めております。

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て



中期経営計画の進捗と目標についてご説明いたします。

「KMP Action1」の1年目である2025年度は、売上高は計画に届きませんでした。営業利益は41億円と計画を上回る着地となりました。利益面については概ね計画通りの水準で推移しております。

現在は「基盤強化」のフェーズにあります。2027年度の売上高1,000億円、ROE8%以上の達成に向け、計画を推進してまいります。

続く、2030年度への「成長加速」フェーズでは、売上高1,200億円、ROE11%以上を掲げております。

各期間で200億円以上の投資を実行し、目標達成を目指します。

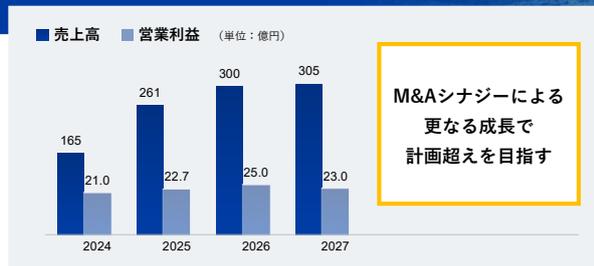
次ページより、セグメント別の詳細をご説明いたします。

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



- 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
- △ 北米市場への進出は道半ば。依然として開拓の余地あり



[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

産業資材事業の振り返りと、今後の取り組みについてです。

当セグメントは、売上高・営業利益ともに計画を上回る着地となりました。主な要因は、主力の農機・建機分野における顧客の生産台数の回復に加え、新製品の投入や価格転嫁が着実に進んだことにあります。

今後は、昨年度にグループ化したミトヨ社とのシナジーを最大化させるとともに、北米市場の深耕や、センサー技術を軸とした新機能の開発により、成長を加速させてまいります。

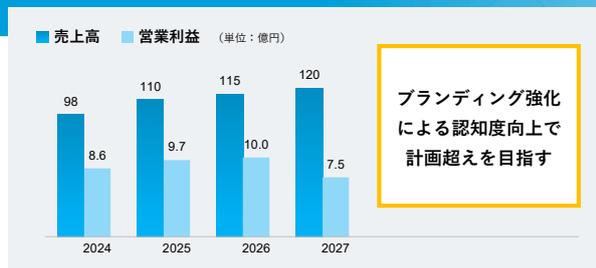
ミトヨ社とのシナジーの進捗については、後ほどご説明いたします。

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）	2025年度（実績）
売上高	107億円	110億円 計画比：102%
営業利益	5.8億円 (利益率：5.4%)	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



[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

続きまして、スポーツ・建設資材事業についてです。

当セグメントは、売上高・営業利益ともに計画を上回る着地となりました。主な要因は、全国の電鉄各社による安全対策需要へ着実に対応したほか、老朽化が進む文教施設の更新期を的確に捉え、受注を拡大させたことにあります。

今後は、ブランディングのさらなる強化や施工体制の改善に注力し、収益性のさらなる向上に努めてまいります。

体育館用床材「TARAFLEX（タラフレックス）」の指名受注をさらに加速させるとともに、DXの推進を通じて、現場オペレーションの最適化を進めてまいります。

国内での盤石な収益基盤を構築し、次の成長につなげてまいります。

「TARAFLEX」の認知度強化については、後ほどご説明いたします。

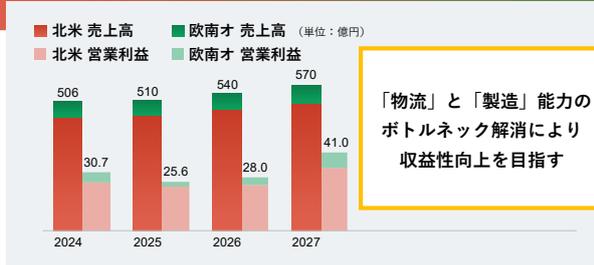
目指す方向性

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 (利益率：6.0%)	31.9億円	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



[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

続いて、ホース事業についてご説明いたします。

2025年度は、北米及び欧州・南米・オセアニアの全地域で、売上高・営業利益ともに計画を下回る厳しい結果となりました。

北米では、飲料用ホースの大型需要を捉えた一方、関税による買い控えと、物流拠点への先行投資が利益を圧迫しました。また、南米では、アルゼンチンのインフレ会計が下押し要因となりました。

グラフのとおり、売上高は中期経営計画の目標水準を維持していますが、利益面の改善が急務であると認識しております。

地産地消によるコスト競争力の強化に加え、カナダやオセアニアなど、成長余力のある未開拓市場の攻略に注力することで、「物流」と「製造」能力のボトルネックを解消し、収益性の向上につなげてまいります。

地産地消の強化については、後ほど、個別トピックスでご説明させていただきます。

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



ここからは、各事業の成長を牽引する、個別のトピックスについてご説明いたします。

まず、産業資材事業における「ミトヨ社とのシナジー創出」についてです。本統合の狙いは、両社の顧客・製品・機能の強みを融合し、新たな成長ドライバーを構築することにあります。

両社がそれぞれの業界で築いた実績を相互に活用いたします。クリヤマの「尿素SCRセンサー」に、ミトヨ社の「周辺部材」を組み合わせたシステム提案を行い、製品ラインの拡充と提案力の向上を進めております。さらに、ミトヨ社の製造機能を取り込み、開発から製造までの一貫体制を強化しております。

これにより、クリヤマR&Dを中心とした研究成果をスピーディに製品化することに加え、内製化による付加価値の向上を推進してまいります。

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



続いて、スポーツ・建設資材事業の「ブランディング戦略」です。

当社は、世界に挑み続けるプロバレーボール選手の西田有志選手を、体育館用床材「TARAFLEX」のアンバサダーに迎え、企業価値の向上を目指してまいります。

4月からの新CM放映やカタログの刷新を通じ、3つの効果を創出いたします。第一に、ブランド力価値の向上による「売上高の成長」、第二に、働きがいや採用力の強化といった「人的資本の充実」、そして第三に、アスリートが最高峰のパフォーマンスを発揮できる環境を守り、「スポーツの未来を足元から支え続ける存在」としての地位を確立してまいります。

圧倒的な安全性と、ブランドへの信頼を掛け合わせ、本製品をファンから愛される“信頼の象徴”へと進化させてまいります。

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

次に、ホース事業における「地産地消の強化」についてご説明いたします。

これまでの説明会でご説明した北米での物流機能の拡充に加え、
新たなスペースを活用した製造機能の強化を図ることで、
物流と製造の連携を一段と高め、収益性の向上を目指してまいります。
これにより、供給スピードとコスト競争力を引き上げ、着実な収益確保につなげる方針です。

代表例として、これまでスペインで製造している消防用ホースを、アメリカでも製造するなど、特定領域における競争優位性を高めてまいります。

地産地消の強みを最大化し、高付加価値化とコスト競争力を両立させることで、
早期の収益改善を図ってまいります。

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た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

続いて、コーポレートガバナンスの強化についてご説明いたします。

当社は、多角的なグローバル経営を加速させるため、業績連動型株式報酬制度の改定を進めております。

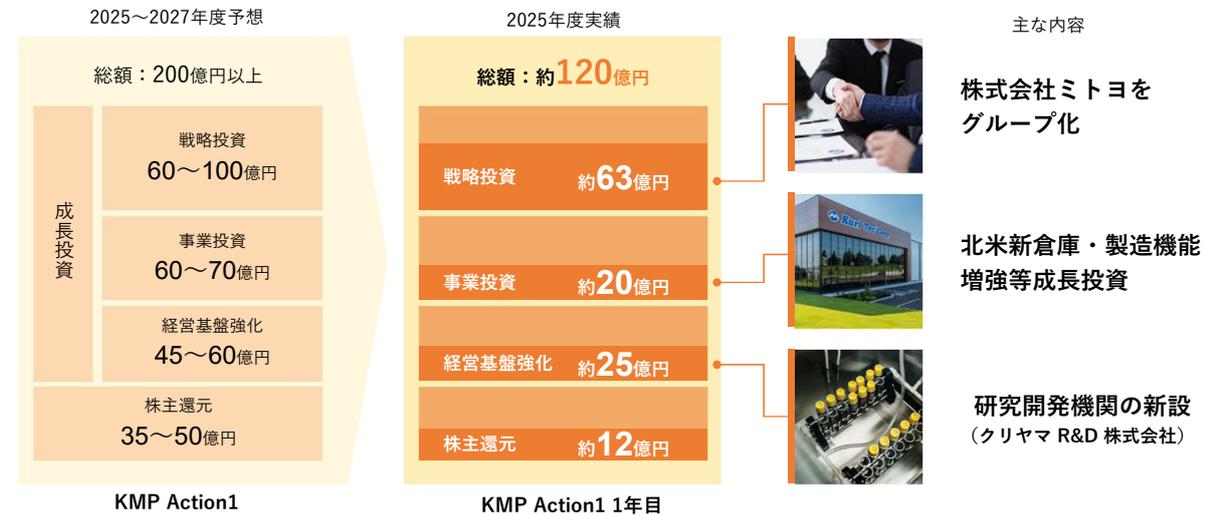
これまでの取締役を対象とした単年度評価に加え、執行役員及び関連会社の代表者への給付と、中期経営計画の達成状況に連動した評価基準を新たに導入する予定です。

この短期と長期の両輪による評価をもって、経営陣のコミットメントを一層明確化し、株主・投資家の皆様との「価値共有」を推進してまいります。

成果と報酬をしっかりと連動させ、実効力のある経営を通じて、着実な企業価値の向上に繋げてまいります。

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



次に、キャピタルアロケーションの進捗についてご説明いたします。

中期経営計画「KMP Action1」において、当社は200億円以上の成長投資を掲げており、方針に沿って、着実に実行しております。

初年度となる2025年度は、総額約120億円を投資いたしました。ミトヨ社のグループ化など「戦略投資」に約63億円、北米の新倉庫や製造機能の強化といった「事業投資」に約20億円を充当し、将来の収益基盤の強化を加速させております。

これらの先行投資を、「KMP Action2」以降の『安定した収益基盤』へと着実につなげていく方針です。

2027年度までの計画完遂に向け、成長投資と株主還元のバランスを保ちながら基盤強化に注力してまいります。

04

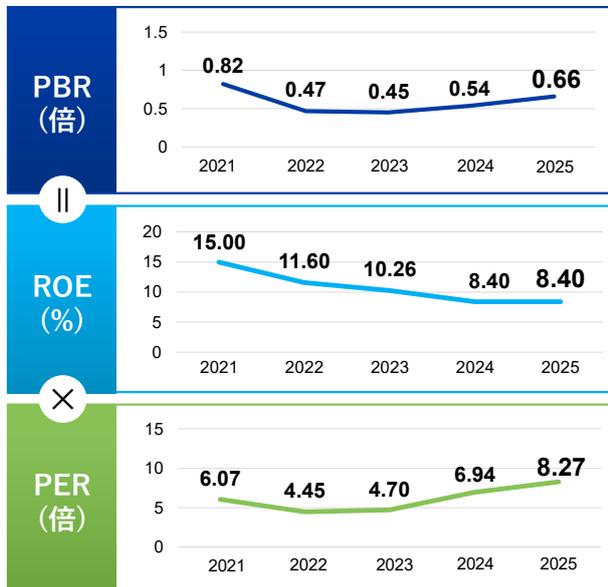
資本コストや株価を意識した 経営の実現

2025年12月期 | 決算説明会

© 2026 Kuriyama Holdings Corporation. All rights reserved.

28

続いて、「資本コストや株価を意識した経営の実現」についてご説明させていただきます。



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）

株価指標の現状と、当社の経営課題についてご説明いたします。

左上のグラフのとおり、当社のPBRは1倍を下回って推移しております。ROEは、8%超えを維持できている一方、PERが低水準に留まっていることが主な要因です。

2025年度は、この現状を最優先課題と位置づけ、収益性の強化や市場との対話の充実に注力してまいりました。

PBR 1倍超えについては道半ばではありますが、市場評価は改善の兆しを見せ、成果が積み上がりつつあると捉えております。

引き続き、右側に掲げた3つの取り組みを推進し、1日も早い「PBR 1倍超え」を目指します。

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



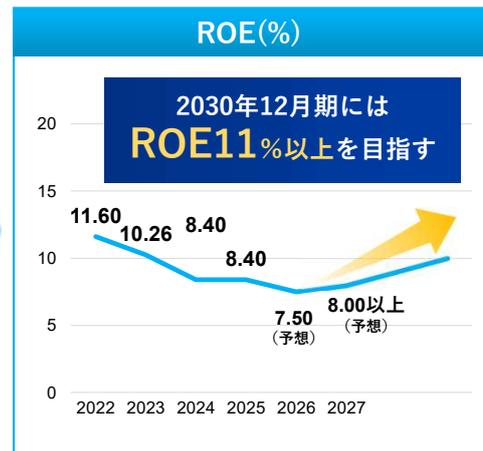
研究開発拠点の新建屋設立 (26年6月竣工)
技術創出力を強化し、
中長期的な高付加価値領域の拡大を狙う



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



続いて、資本収益性の強化とROE目標についてです。

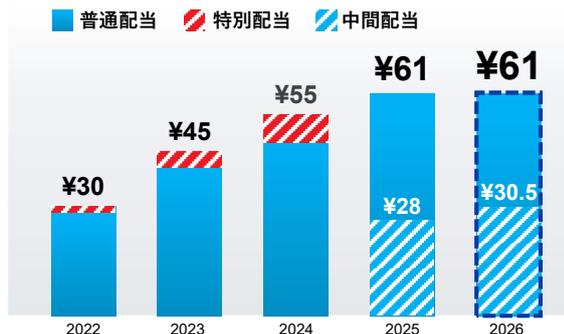
2025年度は資本収益性の向上に向けた、成長基盤の構築に注力いたしました。

ミトヨ社のグループ化や研究開発拠点の新建屋設立に加え、北米では物流機能の拡充で生まれたスペースを有効活用し、製造体制の強化を並行して進めております。

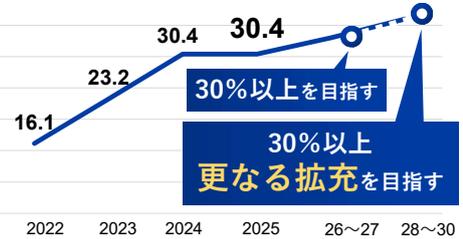
これら一連の先行投資を収益性の向上に繋げることで、2027年度にROE8%以上、2030年度には11%以上という目標の達成を目指してまいります。

配当金の推移

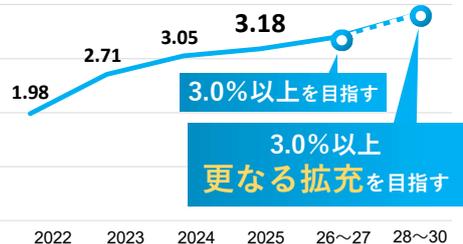
上場来減配なし
(維持または増配)



配当性向



DOE



株主還元についてご説明いたします。

当社は「安定的かつ継続的な配当」を基本方針としており、上場以来、一度も減配することなく、配当水準の維持、または増配を継続しております。

2025年度の年間配当金は、前期から6円増配の61円を予定しております。これにより、配当性向は30.4%、DOEは3.18%となり、当社の還元方針をいずれも達成する見込みです。

続く2026年度につきましても、年間配当は同水準の61円を予想しております。

今後もさらなる還元の拡充を目指すとともに、株主の皆様のご期待にお応えする安定的な還元を継続してまいります。

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)

11,111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

最後に、IR活動の推進についてです。

当社は市場との対話を経営の重要事項と捉え、説明会の充実や株主優待の再開など、企業認知度向上に資する様々な取り組みを進めております。

その結果、株主数の大幅な増加に加え、東証の「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」に選ばれるなど、一定の外部評価をいただくことができました。

しかし、こうした成果に満足することなく、PBR 1倍超えに向け全力で取り組んでまいります。

引き続き、対話の質をさらに高め、企業価値の最大化に邁進してまいります。



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。

以上が2025年度12月期決算説明会のご説明となります。

引き続き、皆さまからのご支援の程、よろしくお願い申し上げます。

本日は、ご清聴いただき誠にありがとうございました。

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

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



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



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



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



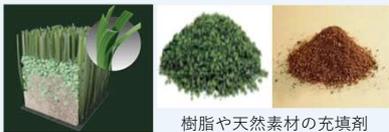
新素材の活用や生産技術向上により、
環境負荷低減商品の開発を強化します

- 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」



樹脂や天然素材の充填剤



透水・給水タイル
アクアスルー

工場排水の浄化システム



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

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ス大阪」



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」



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。

