



2025年3月12日

各 位

会 社 名 クリヤマホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役CEO 小貫成彦  
(コード番号 3355 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役執行役員 元木雄三  
(TEL 06-6810-7013)

## 中期経営計画の策定と 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、長期構想「KURIYAMA MANAGEMENT PLAN (KMP) 2039」を具体化した中期経営計画「KMP Action1 (2025～2027年)」及び「KMP Action2 (2028～2030年)」について決議いたしました。

また、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」につきましては、本計画と一体で推進してまいります。

具体的な内容につきましては、添付資料「中期経営計画」をご覧ください。

### 記

#### 1. 中期経営計画

当社は、1939年の創業以来85年間にわたり、「顧客のニーズをつかみ、持続可能な社会づくりに貢献する会社」の経営ビジョンのもと、社会が円滑に機能し続けるため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してまいりました。その実績と信頼をもとに、上場した2004年からの約20年間で、売上高は約2倍、営業利益は約4倍の成長を遂げました。

社会構造が急激に変化し、政治、経済、地政学リスクなど多方面にわたり不透明感が高まる環境下ではありますが、当社は、創業100周年を迎える2039年、そしてさらに次の100年に向けて持続的な成長を実現してまいります。

今般、その実現に向けた長期構想である「KURIYAMA MANAGEMENT PLAN (KMP) 2039」を設定し、事業環境や当社の強みを再認識し、中期的な視点で当社が進むべき方向性を「事業戦略」、「財務戦略」、「経営基盤強化」として明確化いたしました。

#### 2. 資本コストと株価を意識した経営の実現

当社のPBRは継続的に1倍を下回っており、この水準を引き上げていくことが大きな経営課題であると認識しております。

今後、資本収益性の強化を含む「中期経営計画における事業戦略の着実な実行」、安定・継続を基本とした「株主還元の充実」、適時適切な情報開示や丁寧な対話等による「IR活動の強化」を中期経営計画と一体で推進し、PBR早期1倍超えを目指してまいります。

以 上



中期経営計画

**KURIYAMA MANAGEMENT PLAN**

2025年3月12日

# 01

# 全体概要

OVERVIEW

- 経営計画体系
- 長期構想「KURIYAMA MANAGEMENT PLAN 2039」について
- 外部環境と主な取組み
- 目指す方向性と基本戦略
- 2030年に目指す姿
- 2030年までのグループ連結数値目標
- 中期経営計画（2025~2027年12月期）の全体概要
- 「KMP Action1」セグメント別業績目標

01 全体概要

02 事業戦略

03 財務戦略

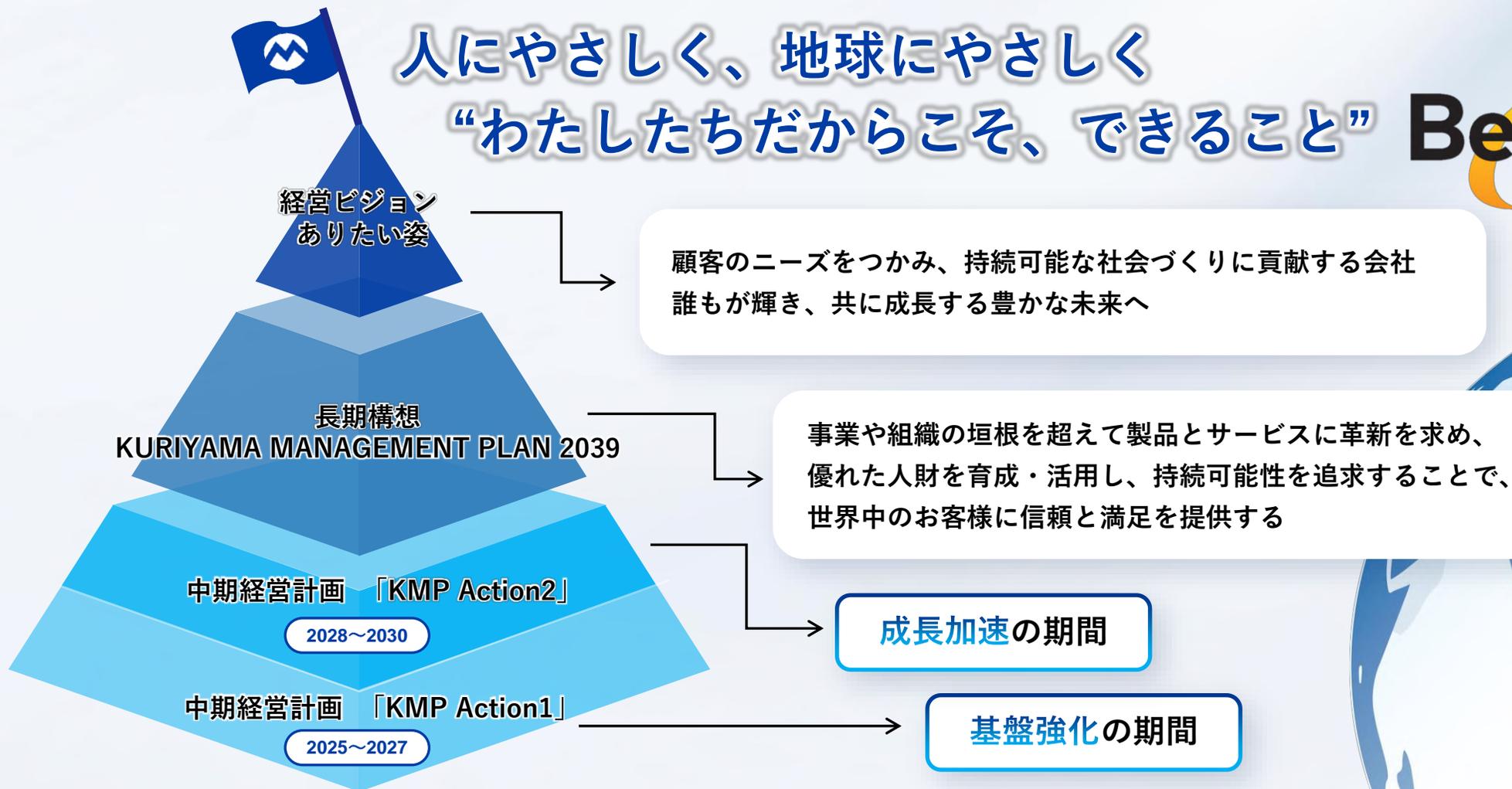
04 経営基盤強化

100年企業に向けた新たなコーポレートスローガン

人にやさしく、地球にやさしく

“わたしたちだからこそ、できること”

Be *Active*



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”

Action5 (2037~2039)

Action4 (2034~2036)

Action3 (2031~2033)

中期経営計画  
「KMP Action2」

成長加速

2028 >>> 2030

中期経営計画  
「KMP Action1」

基盤強化

2025 >>> 2027

KURIYAMA  
MANAGEMENT  
PLAN2039

	外部環境	取組み
 <p>産業資材事業</p>	<p>先進国と途上国の両方で人口増加に伴う都市化の進展が見込まれる</p>	<p>農機・建機・商用車市場へ技術革新に貢献する センサー・ゴム・樹脂製品を供給</p>
 <p>スポーツ・建設資材事業</p>	<p>国内における安全意識の高まりにより、インフラ改修や防災拠点の充実が見込まれる</p>	<p>文教施設や鉄道施設などの新設・改修に関連する建設資材を供給</p>
 <p>ホース事業 (北米)</p>	<p>人口が増加する地域で、消費と経済活動の拡大に伴う成長が見込まれる</p>	<p>北米の飲料、土木建築、農業など、多種多様な分野へホースを安定的に供給</p>
 <p>ホース事業 (欧州・南米・オセアニア)</p>		<p>経済発展の続く未開拓地域へ進出し、高品質なホースを供給</p>

人々の生活に不可欠な  
エッセンシャル事業を基盤に  
社会貢献と持続的成長  
を目指す

## 産業資材事業

- 目指す方向性  
農機・建機・商用車市場での更なる成長
- 基本戦略
  - 積極的な投資による製造機能の強化
  - 環境技術の発展による市場開拓

## スポーツ・建設資材事業

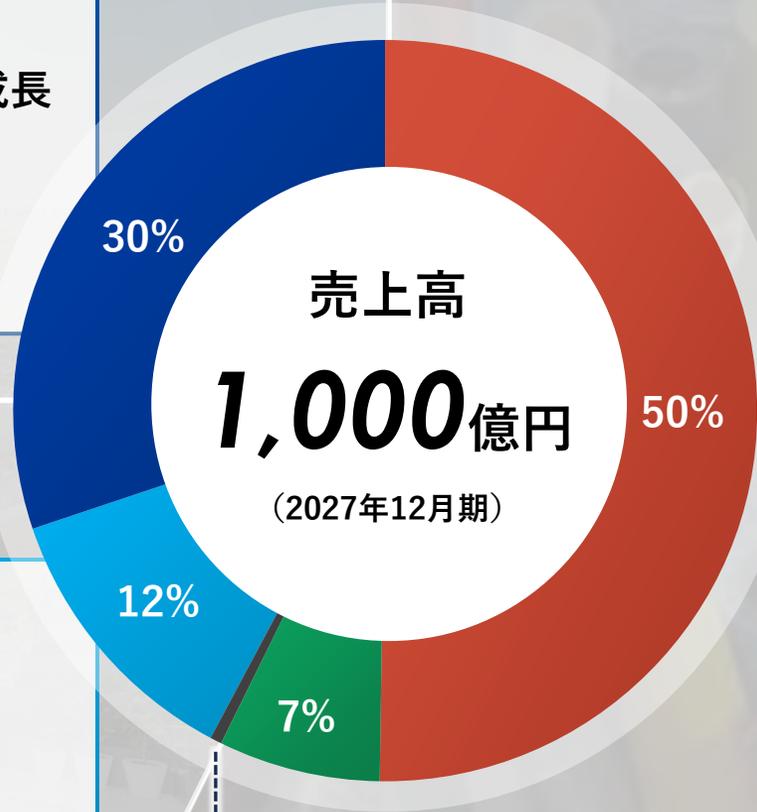
- 目指す方向性  
強固な収益基盤の形成
- 基本戦略
  - 工事受注比率の拡大
  - 市場を横断した包括的提案の推進

## ホース事業（北米）

- 目指す方向性  
北米市場での優位性追求
- 基本戦略
  - 北米全域の物流機能強化
  - 柔軟な生産体制による地産地消の拡大

## ホース事業 （欧州・南米・オセアニア）

- 目指す方向性  
フロンティア領域の開拓
- 基本戦略
  - 未開拓市場への販路拡大
  - 工場稼働率向上によるコスト競争力の獲得

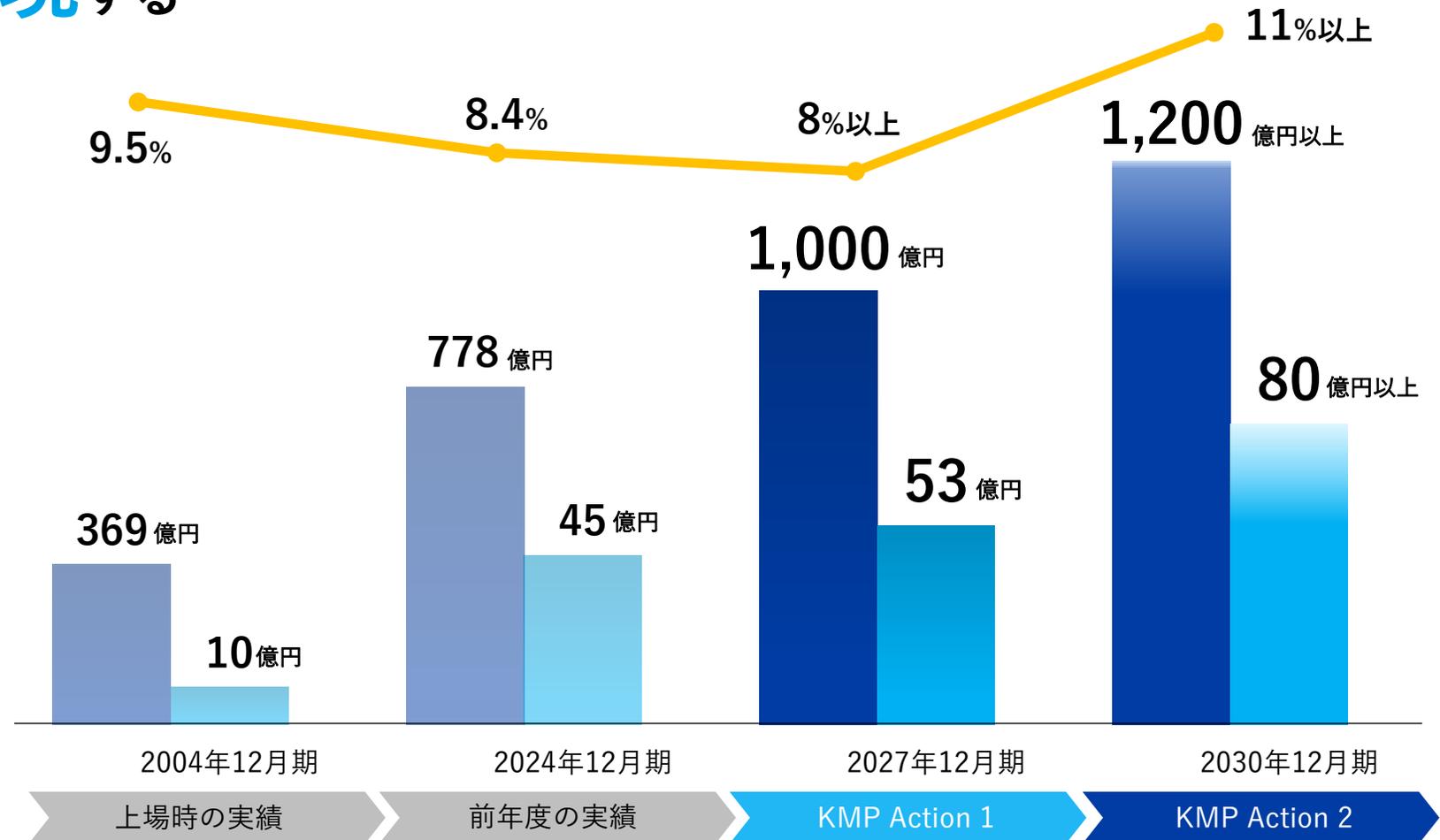


その他事業

これからの3年間を「基盤強化」、次の3年間を「成長加速」の期間と位置づけ、  
**持続的成長を実現**する

- 売上高
- 営業利益
- ROE

為替レート	単位：JPY	
2024年 (実績)	USD=151 EUR=163 RMB=21	CAD=110 AUD=99
2025年以降 (予想)	USD=150 EUR=157 RMB=20	CAD=107 AUD=100



# 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	31.3億円	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

2024年(実績)      USD=151、CAD=110、EUR=163、AUD=99、RMB=21  
2025年以降(予想)      USD=150、CAD=107、EUR=157、AUD=100、RMB=20

# 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

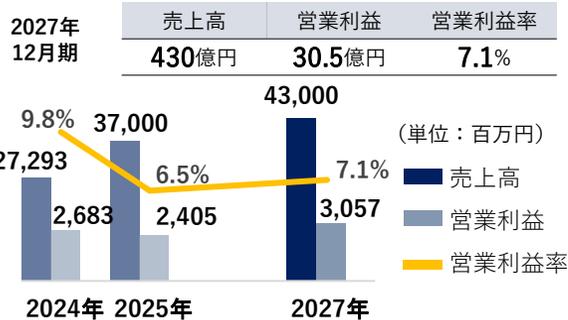
ガバナンスの強化

## IR活動の強化

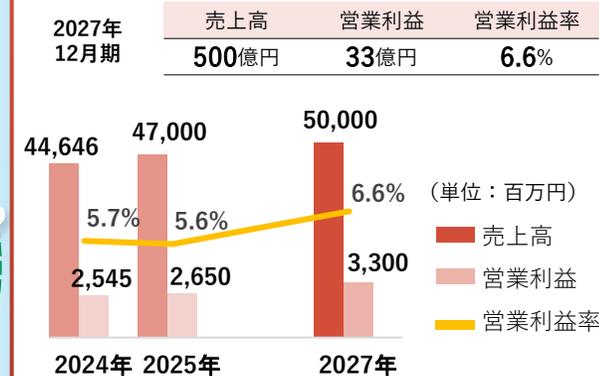
# 「KMP Action1」 セグメント別業績目標



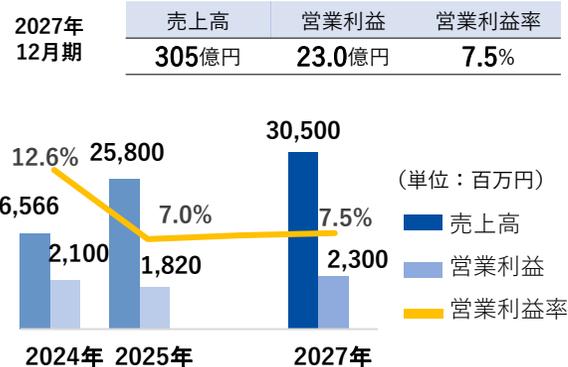
## アジア事業



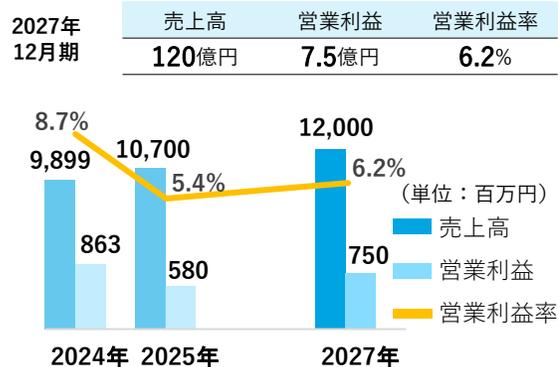
## 北米事業



## 産業資材事業



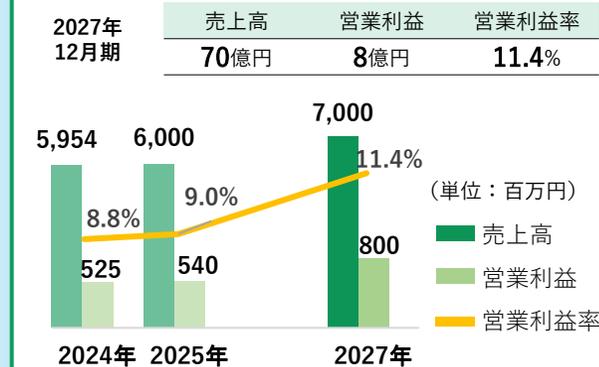
## スポーツ・建設資材事業



## その他事業

2027年12月期	
売上高	5億円
営業利益	7.0百万円
営業利益率	1.4%

## 欧州・南米・オセアニア事業



● 中核事業会社を示す

## 02

## 事業戦略

BUSINESS STRATEGY

- 事業環境 : 産業資材事業  
: スポーツ・建設資材事業  
: ホース事業（北米事業/欧州・南米・オセアニア事業）
- 事業戦略 : 産業資材事業  
: スポーツ・建設資材事業  
: ホース事業（北米事業）  
: ホース事業（欧州・南米・オセアニア事業）
- トピックス : 産業資材事業「M&A効果の最大化（株式会社ミトヨとのシナジー）」  
: スポーツ・建設資材事業「工事受注比率の拡大に向けた取組み」  
: ホース事業「米国物流プラットフォームの進化」  
: ホース事業「北米における生産体制の発展」  
: 研究開発「クリヤマR&D株式会社による付加価値の創出」
- 「KMP Action1」投資方針

## 事業概要

安全・高品質・最先端技術の製品やサービスを提供する  
 農機・建機・商用車メーカーのグローバルTier1 サプライヤー

### 外部環境

- ✓ 農機・建機・商用車の需要は世界人口の増加に伴い、拡大が見込まれる
- ✓ 環境規制は強化傾向にあり、環境技術の市場は今後も成長が見込まれる
- ✓ 国内は人口減少が影響し、サプライチェーンの維持がより困難となる想定

(単位：台)

想定生産台数



出所：各種資料をもとに当社推計

■ 商用車 ■ 農機 ■ 建機

### 主要製品



### 当社の強み

クリヤマ

- 最先端のセンサー技術
  - 国内唯一の製造、世界初の独自技術
- 長年の実績により培われた信頼関係
  - 国内主要農機・建機・商用車メーカーとの取引チャンネル
  - 造船業・重工業分野との商流

ミトヨ

- 自動車・商用車市場への販路
- 国内、東南アジアにおける  
ゴム・樹脂製品の開発・製造能力

#### 主なエッセンシャル事業

(当社が考える社会に必要不可欠な事業)



## 事業概要

## 世界基準で実績豊富な海外製品と自社オリジナル製品の 開発、販売、施工までを一気通貫で対応する総合床材メーカー

### 外部環境

- ✓ 国土強靱化の取組みによるインフラ施設の老朽化対策等の需要拡大が見込まれる
  - 土木分野では建設後50年を経過する施設の割合が増加
  - 体育館等の文教施設を地域の防災拠点として活用する需要の拡大
  - 駅の安全対策としてホームドアの増加
- ✓ サステナビリティを重視する潮流の中で、エココンシャスな製品への需要拡大が見込まれる
- ✓ 人口減少が進行し、労働力が不足している

### 主要製品



### 当社の強み

- 分野に捉われない総合提案を可能とする商品ラインナップ
- 専門知識を有した施工ノウハウ
- 競争優位性を伴う製品特性と国際的ブランド価値
- 長年の実績により培われたパートナー企業との販路
- 豊富なキャリアを基に商品や施工の改良に向けたアイデアを生み出せる人財と具現化する開発能力

主なエッセンシャル事業（当社が考える社会に必要な不可欠な事業）



文教施設



鉄道施設



道路橋梁

## 事業概要

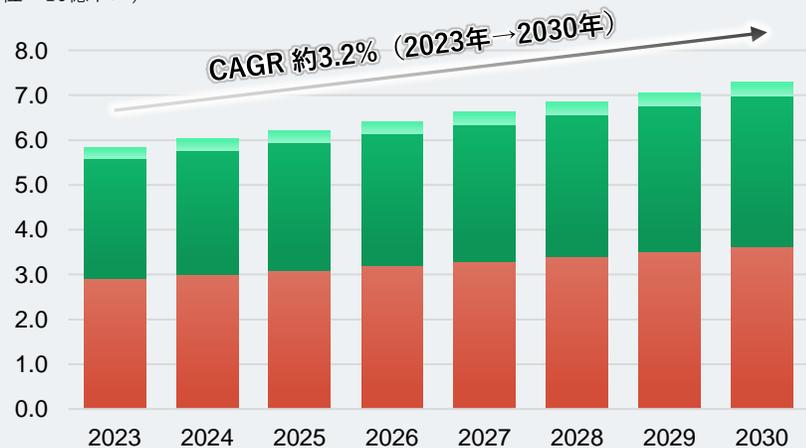
業界トップクラスの技術と品揃えを誇る産業用ホースメーカーとして、幅広い産業分野に8,500種類以上のホース関連製品を供給

## 外部環境

- ✓ 各国の経済成長を背景に市場は底堅い成長維持が見込まれる
- ✓ 気候変動による防災・減災ニーズの高まりが見込まれる
- ✓ グローバル経済の需給バランスと地域競争力の再評価が進むことを想定

### 産業用ホース市場規模

(単位：10億ドル)



出所：Global industrial hose marketをもとに当社推計

■ 北米 ■ 欧州 ■ 南米

## 主要製品



## 当社の強み

北米

- 多様な産業分野に提供するトップクラスの技術と豊富な品揃え
- アメリカとカナダにある5つの製造拠点と北米全域をカバーする物流網
- 2,000社を超える幅広い代理店ネットワーク
- 50年以上の歴史と共に培った現地密着型のマネジメント体制

欧州・南米・オセアニア

- 長距離輸送や大口径に適した高耐久ゴム・TPU製レイフラットホースの製造能力
- 欧州域内で消防用ホースと消防用ノズルを内製する唯一のメーカー
- 60年以上にわたり、欧州で高品質ホースを供給している信頼と実績

### 主なエッセンシャル事業

(当社が考える社会に必要不可欠な事業)



飲料



農業



土木建築

目指す方向性

## 農機・建機・商用車市場での更なる成長

基本戦略1 積極的な投資による製造機能の強化

基本戦略2 環境技術の発展による市場開拓

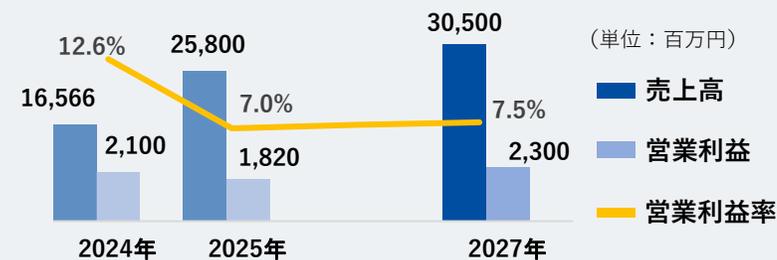


### 重点施策

共通		● M&Aのシナジー効果によるバリューチェーン最大化
農機 建機 商用車	海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 北米・アジア圏のサプライチェーンマネジメント強化</li> <li>● ジャパンモデルの北米展開による新規開拓</li> <li>● 新機能センサーの開発</li> <li>● 北米ホース事業とのシナジーによる新製品開発</li> </ul>
	国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 尿素水品質センサーの性能向上による優位性強化</li> <li>● 倉庫集約による物流機能向上</li> <li>● 自社製品販売比率の拡大</li> </ul>
船舶他		● 船舶床材分野でのシェア拡大

### 2024年から2027年までの成長推移

売上高 CAGR : +22.5%



目指す方向性

# 強固な収益基盤の形成

基本戦略 1

工事受注比率の拡大

基本戦略 2

市場を横断した包括的提案の推進



## 重点施策

共通	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全セグメントが融合した総合的な提案</li> <li>● 広報媒体を活用した商材の認知度UP</li> </ul>
スポーツ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 海外サプライヤーとの共創関係強化、優位性向上</li> <li>● 市場シェアを活かした周辺商材の取込み</li> <li>● 新たなスポーツ分野への参入</li> </ul>
建設	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 施工性に富んだ新商材の開発</li> <li>● R&amp;D機能を活用したマーケティングの深化と製品改良の促進</li> <li>● 省人化を実現する新工法の確立</li> <li>● 代理店事業の拡大</li> </ul>

## 2024年から2027年までの成長推移



目指す方向性

# 北米市場での優位性追求

基本戦略1 北米全域の物流機能強化

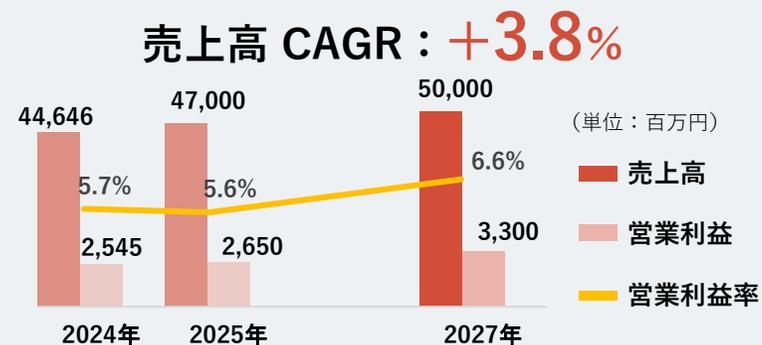
基本戦略2 柔軟な生産体制による地産地消の拡大



## 重点施策

地域	重点施策
アメリカ	<ul style="list-style-type: none"> <li>中央配送センターを軸とした物流の効率化</li> <li>生産能力強化と取扱品目の拡充</li> <li>デジタルツールを活用した自動化促進</li> <li>M&amp;A含む共創体制の検討</li> </ul>
カナダ	<ul style="list-style-type: none"> <li>物流・営業機能強化によるカナダ市場の深耕</li> <li>新機能製品の開発とリサイクル技術の発展</li> <li>製造ライン増設、検査・アッセンブリー機能の強化</li> </ul>
メキシコ	<ul style="list-style-type: none"> <li>サプライチェーン開拓による調達能力強化</li> <li>“地産地消”を見据えた内製化の検討</li> </ul>

## 2024年から2027年までの成長推移



目指す方向性

# フロンティア領域の開拓

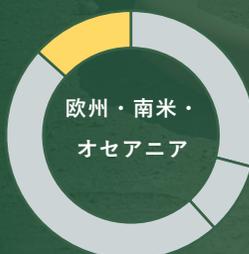
基本戦略1 未開拓市場への販路拡大

基本戦略2 工場稼働率向上によるコスト競争力の獲得

KPI  
(2027年度)



売上高  
**70億円**  
(2024年度比117.5%)



営業利益  
**8.0億円**  
(2024年度比152.3%)



投資計画  
**10億円以上**  
(2027年度までの3年間)

## 重点施策

欧州・南米

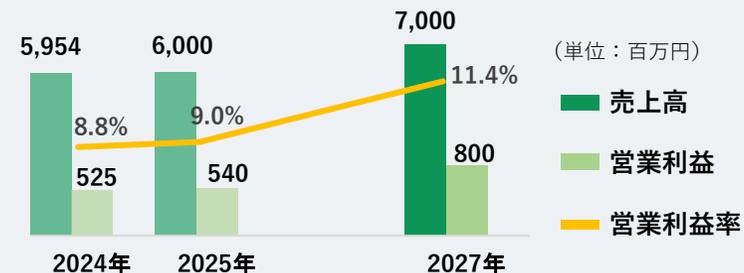
- 欧州域内、中東、南米の未開拓市場への販路拡大
- 生産・開発体制の改革による収益力向上
- 事業環境に応じた経営資源の最適配置
- 北米グループ製品の拡販による市場深耕

オセアニア

- 地域固有のニーズに即した高品質ホースのラインナップ拡充
- ローカル事業者との共創による物流網、顧客サービスの充実
- 加工・組付技術の導入による付加価値創出

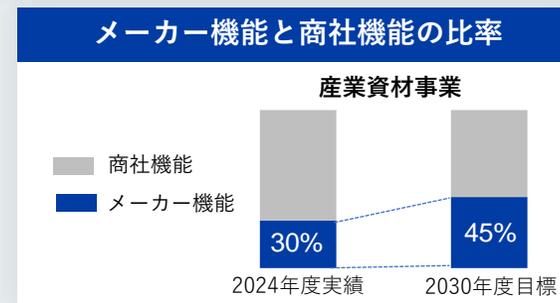
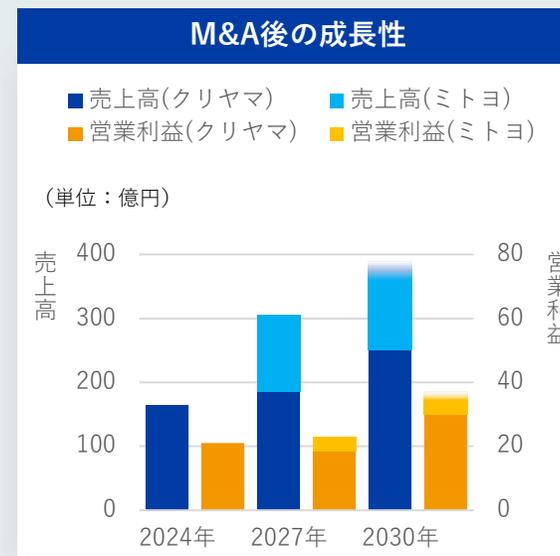
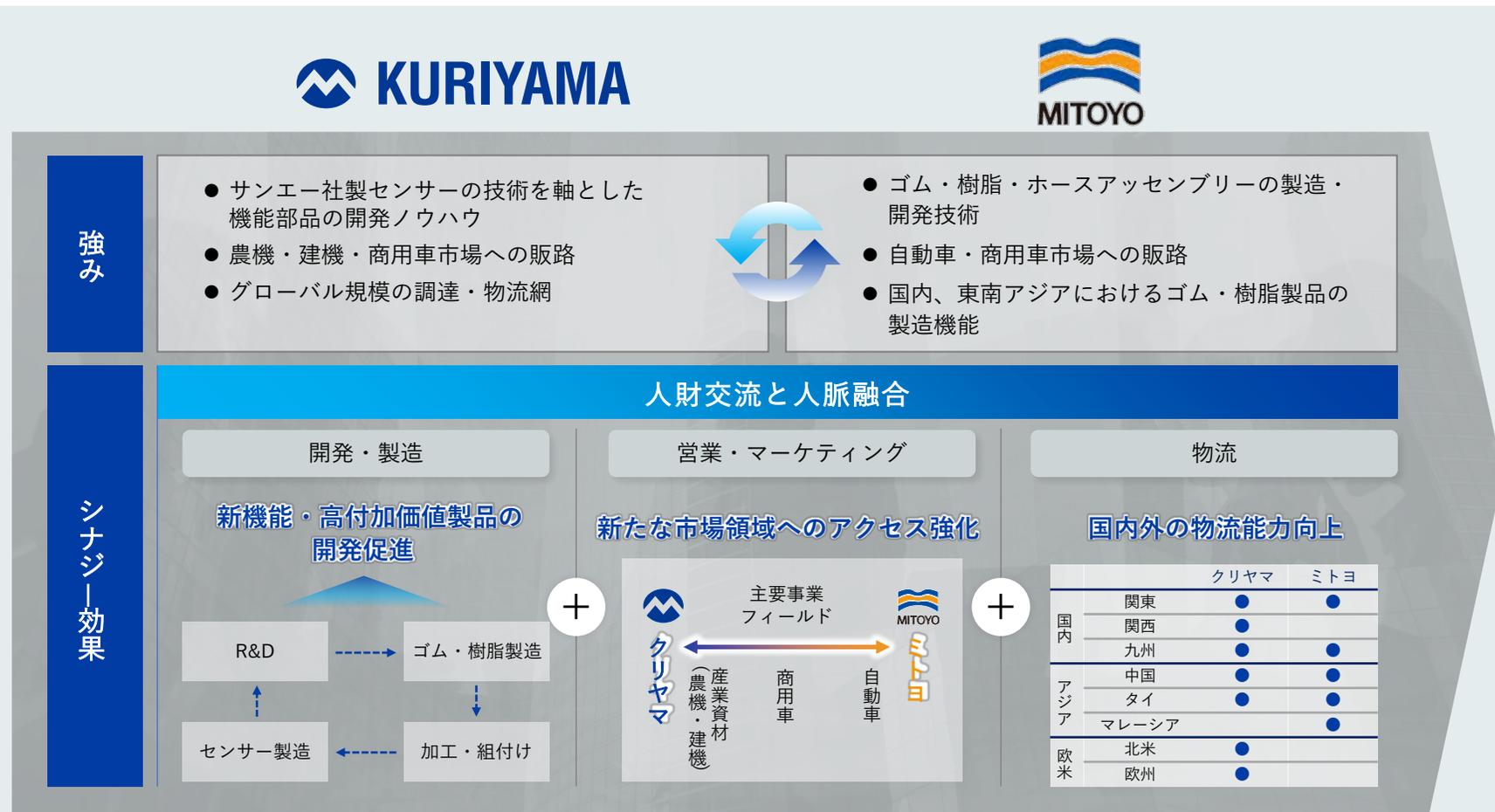
## 2024年から2027年までの成長推移

売上高 CAGR: **+5.5%**

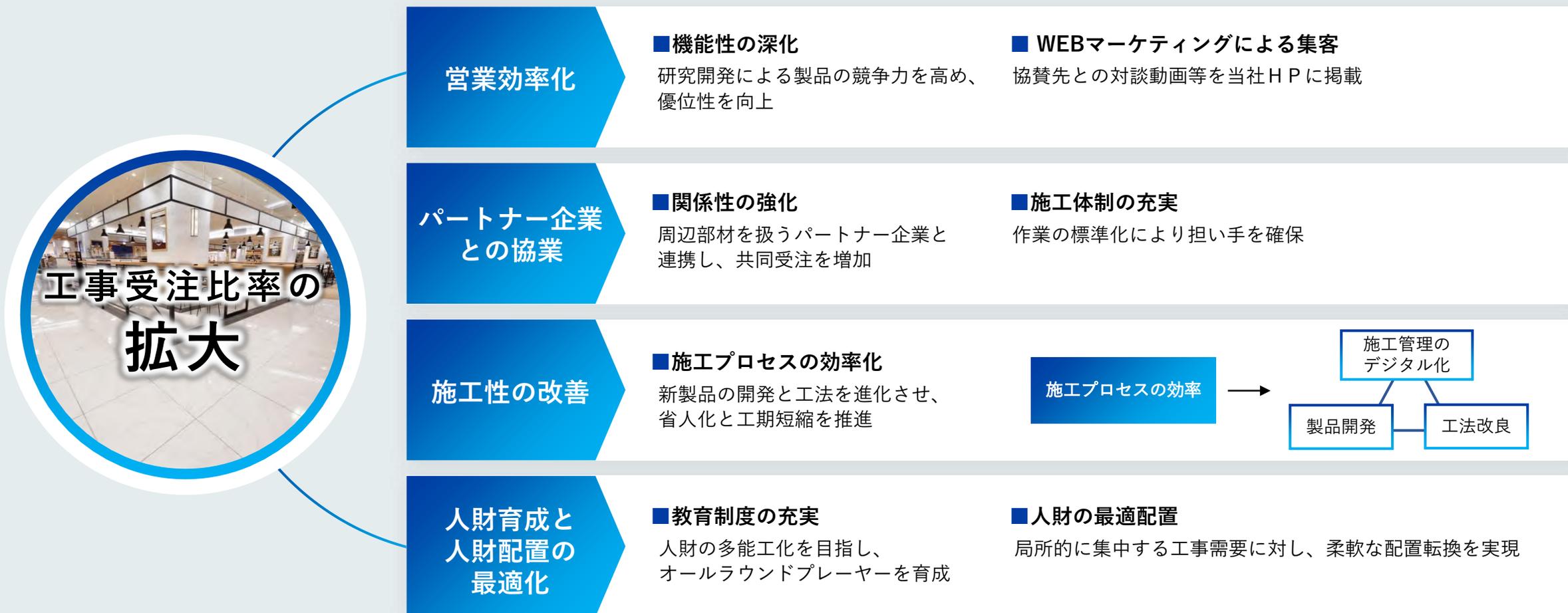


# トピックス：産業資材事業「M&A効果の最大化（株式会社ミトヨとのシナジー）」

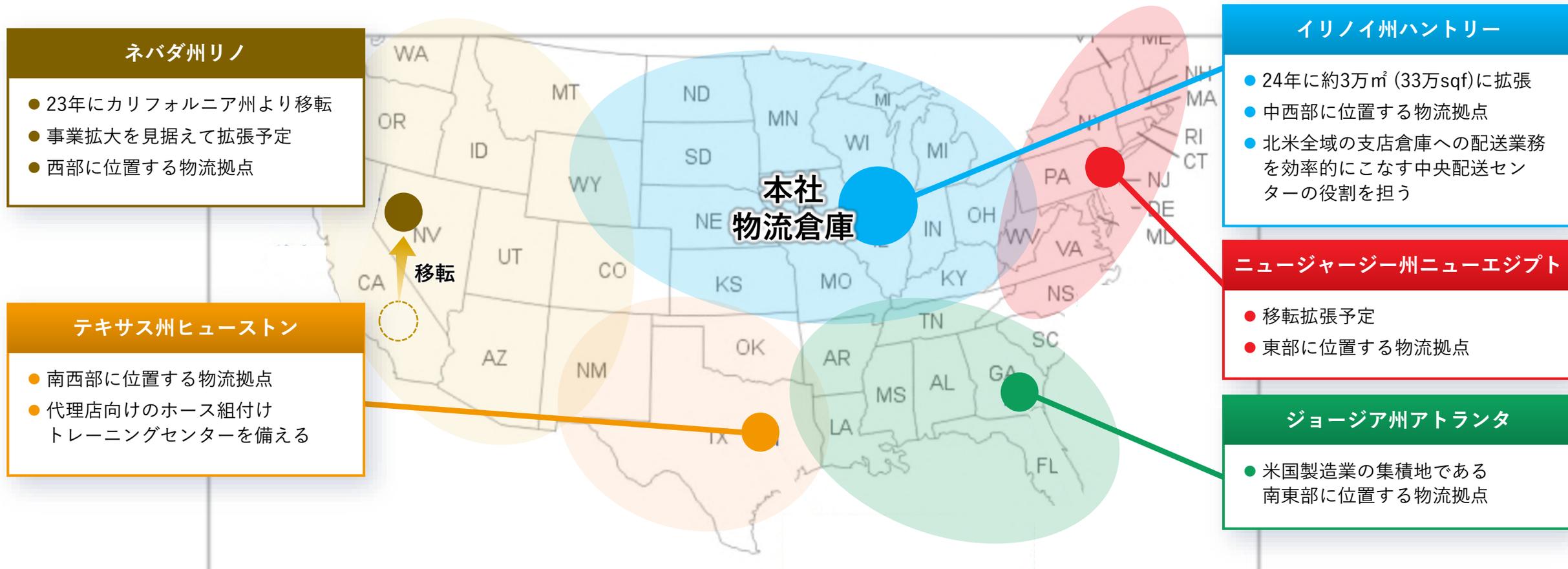
相互のバリューチェーンを補完することで、メーカー機能を拡充し、グローバルベースの製造・物流機能を有する事業への発展を目指す



自社製品の工事受注比率を拡大させることで、競争優位性を確かなものとし強固な収益基盤を形成する



## 適切な在庫管理・配置を通じて顧客サービスの充実に努め、米国市場における競争優位性を高める



物流プラットフォームの進化 ▶▶▶

顧客満足度向上

配送効率化

保有在庫最適化

時流と市場ニーズに合わせた生産体制を構築することで、北米ホース事業のQCD向上を推進する

**アメリカ** 

**Kuri Tec Manufacturing, Inc.**

敷地面積	約1.5万㎡(16.2万sqf)
所在地	インディアナ州ウィリアムSPORT
主な機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>樹脂ホースの製造</li> <li>金属ホースの製造</li> <li>物流の中継拠点</li> </ul>



**カナダ** 

**Kuriyama Canada, Inc.**

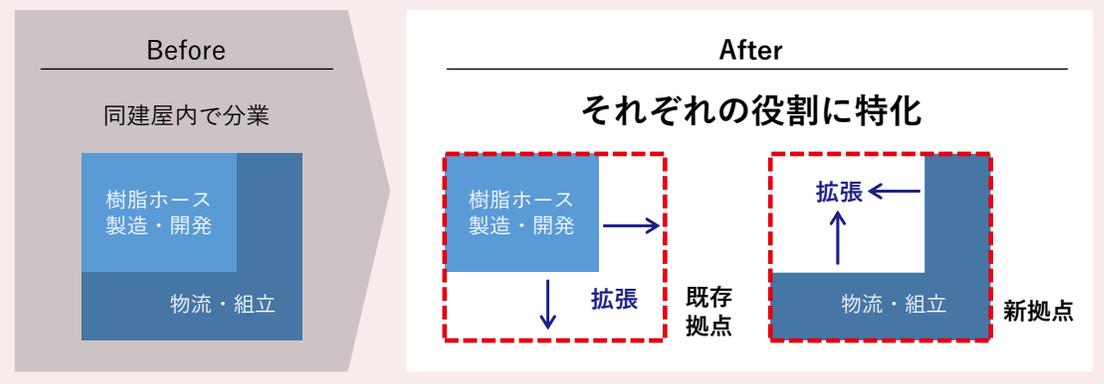
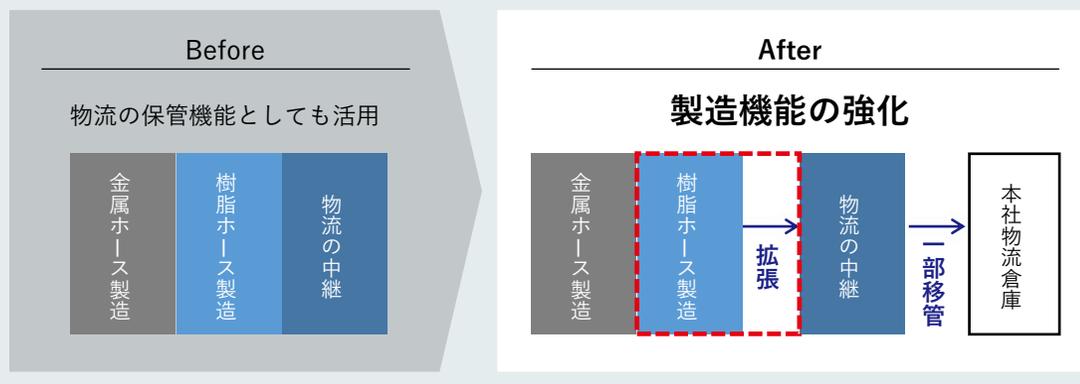
敷地面積	約1.2万㎡(13.9万sqf)
所在地	オンタリオ州ブランドフォード
主な機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>原料コンパウンドの製造</li> <li>樹脂ホースの製造</li> <li>ホースと継手の組立て</li> <li>研究開発</li> <li>カナダ国内の物流</li> </ul>



状況に応じて  
生産を移管

アメリカ国内での地産地消を推進するため、  
**樹脂ホースの製造ライン増設を推進**

「製造・開発」機能を拡充させるため、  
**「物流・組立」機能を新拠点に移管**



研究開発のプラットフォームとして、情報、技術、人財、知的財産を  
事業カテゴリーを横断して集約し、**新製品や新機能の開発を実現する**

事業セグメント

研究開発の内容と目的

産業資材事業



■要素技術の革新による製品開発

農機・建機・商用車市場での  
優位性獲得



■製品の機能検証

グローバル供給体制の確立  
グループシナジーの促進

スポーツ・建設資材事業



■床材の性能検証

顧客満足度・ブランド力向上



■検証データの分析

品質維持と性能向上  
施工作業の省力化・省人化の実現

ホース事業

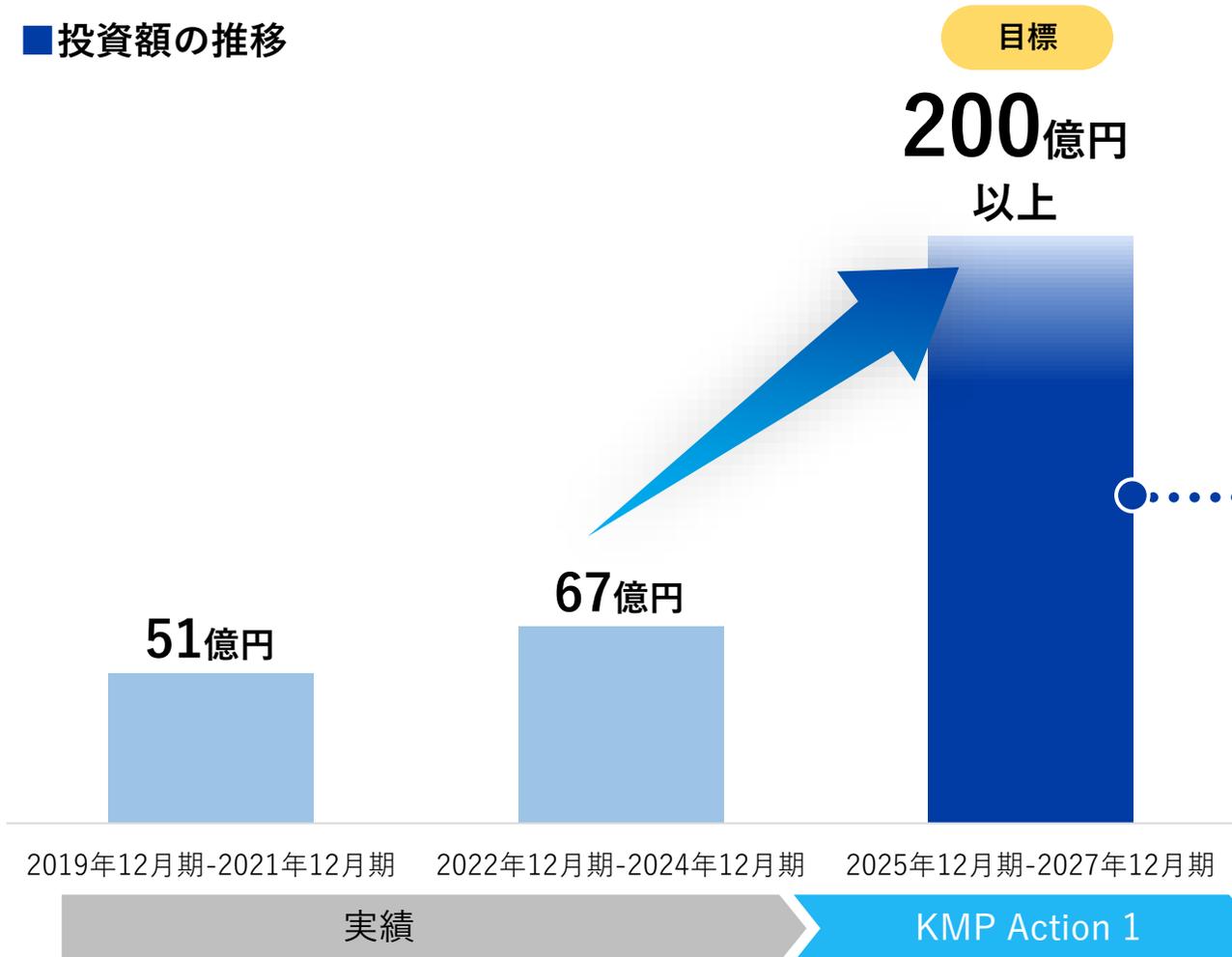


■地域固有のニーズを満たす新製品開発

グローバル展開の加速

## KMP Action 1 においては 投資によって基盤強化を推進し、成長加速を掲げるKMP Action 2 へ繋げる

### ■投資額の推移



### 主な投資

産業資材事業  
株式会社ミトヨのグループ化とシナジー創出

ホース事業  
北米における物流・製造機能の拡充

研究開発  
技術・製品・人財を創出するR&D機能の促進

経営基盤  
DX改革・人的資本強化への投資

01 全体概要

02 事業戦略

03 財務戦略

04 経営基盤強化

# 03

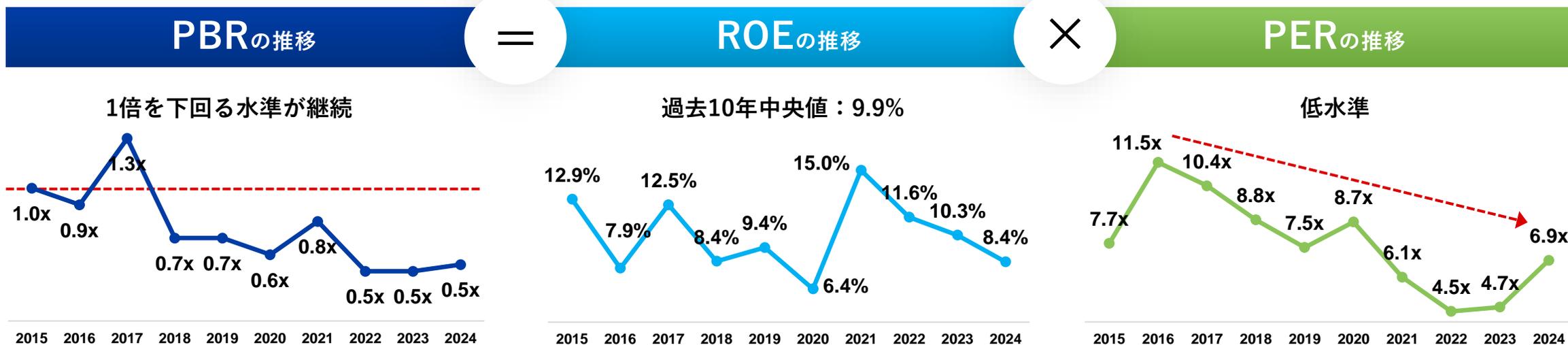
## 財務戦略

FINANCIAL STRATEGY

- 資本コストや株価を意識した経営の実現（現状分析・対応方針）
- ROEと株主資本コスト
- キャピタルアロケーション
- 株主還元方針

# 資本コストや株価を意識した経営の実現（現状分析・対応方針）

- PBRは継続的に1倍を下回る。過去10年間のROE平均は約10%であるが低下傾向。PERは低水準。
- 資本収益性の強化等の「中期経営計画における事業戦略の着実な実行」、安定・継続を基本とした「株主還元の充実」、適時適切な情報開示や丁寧な対話等による「IR活動の強化」により、PBRの早期1倍超えを目指す。



## 【対応方針】

### 中期経営計画 事業戦略の 着実な実行

#### 資本収益性の強化

- ・ 事業戦略の着実な実行による収益力強化、成長期待の醸成
- ・ M&Aを含む成長投資による基盤強化と成長加速
- ・ 資本収益性と財務安全性の両立

### 株主還元の 充実

#### 安定・継続的な株主還元の 実現

- ・ 安定、継続的な株主還元を堅持しつつ、更なる拡充を目指す

### IR活動の 強化

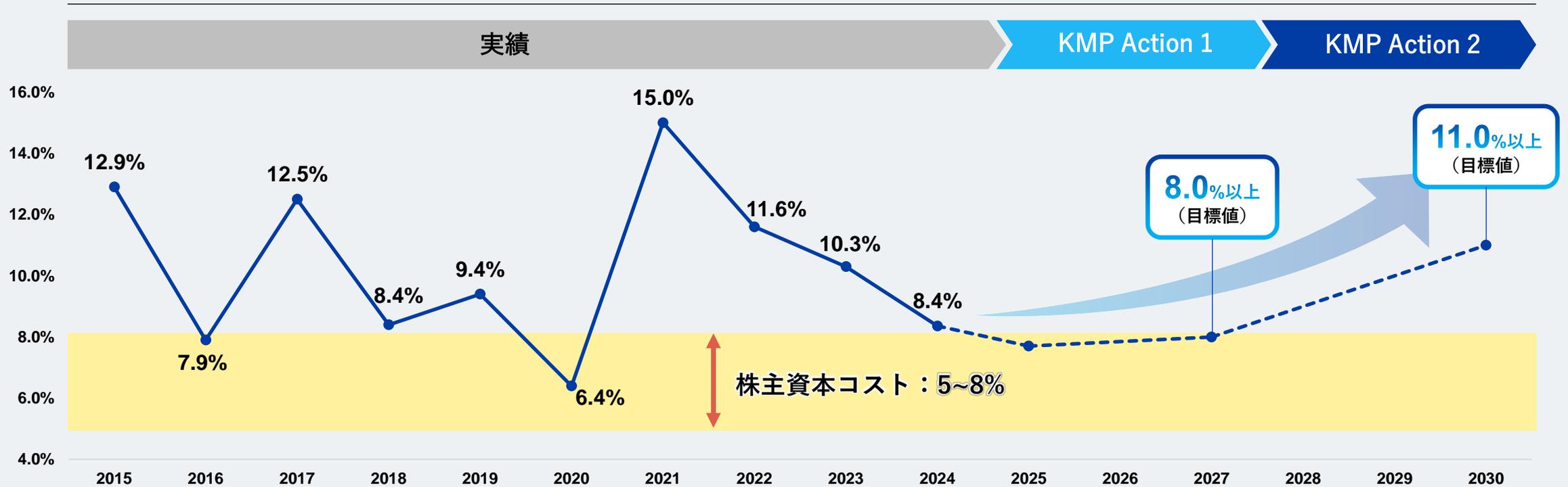
#### 情報開示と対話の推進 ファン株主の拡大

- ・ 適時適切な情報開示
- ・ (個人・機関)投資家説明会や個別面談による丁寧な対話の継続
- ・ 中長期保有株主に報いる株主優待制度導入によるファン株主の拡大

# ROEと株主資本コスト

- 株主資本コストは5～8%と認識。ROEは概ね株主資本コストを上回る水準で推移。
- 事業戦略の着実な実行による資本収益性の向上、純資産の適正なコントロール等により、低下傾向にあるROEを反転させる。

ROEの推移

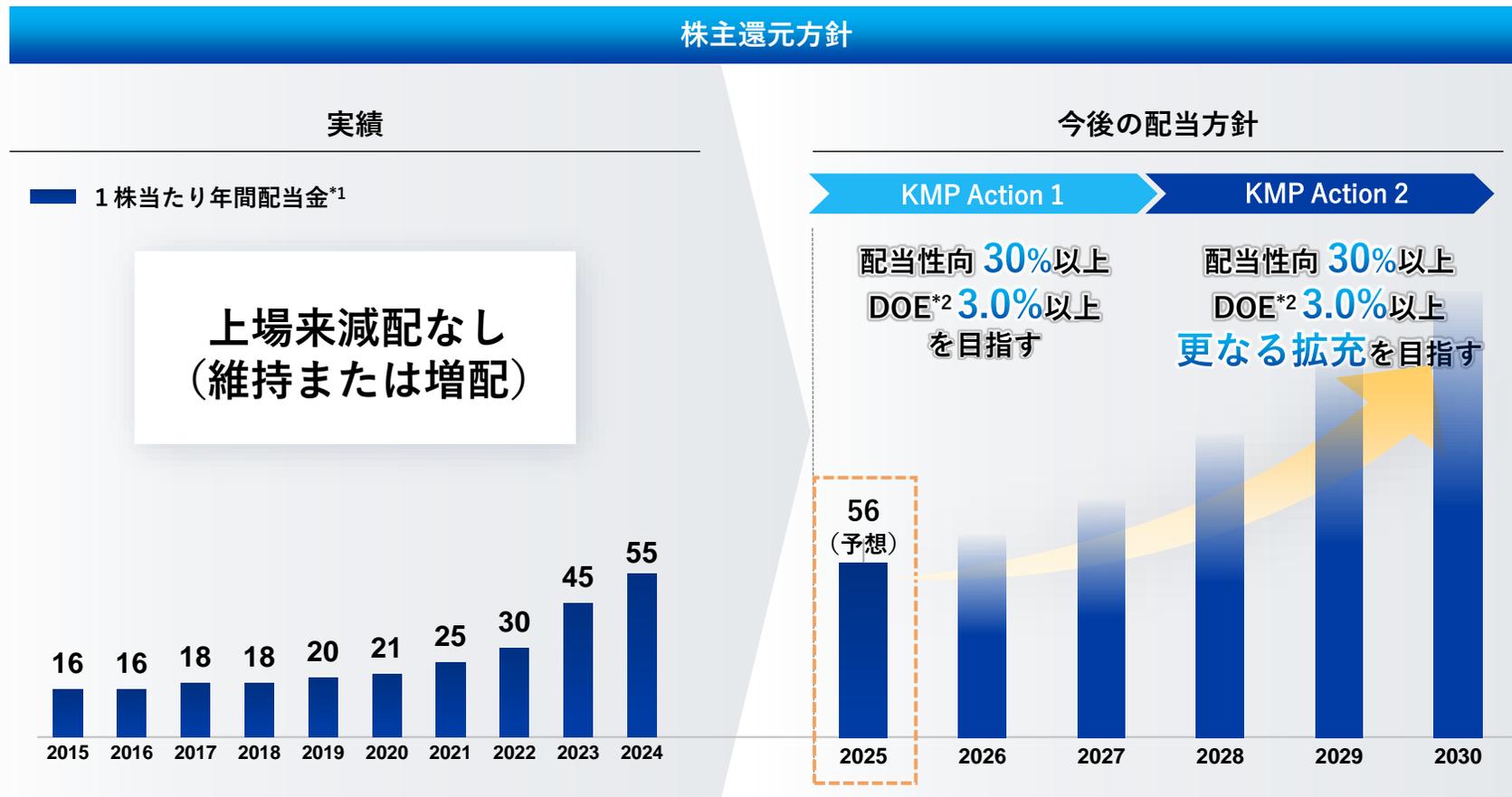


- KMP Action1においては営業CF、借入金及び手元現預金等を原資として、成長投資に積極的に配分。
- 経営成績、財政状態、投資計画等を総合的に勘案し、株主還元の充実を図る。

## KMP Action1 (2025~2027年度)



- KMP Action1 : 次の成長に向けた「基盤強化」に取組み、安定・継続的な株主還元を目指す
- KMP Action2 : 投資効果発現による「成長加速」を実践し、株主還元の更なる拡充を目指す



### IRトピック

#### 株主優待の再開

- 中長期保有株主に報いる
- ファン株主の拡大

**【再開理由】**

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

\*1 2019年1月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施。横並び比較のため、2019年以前についても株式分割後の1株当たり配当金で表示

\*2 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）

01 全体概要

02 事業戦略

03 財務戦略

04 経営基盤強化

# 04

## 経営基盤強化

STRENGTHENING THE MANAGEMENT BASE

- サマリー
- 研究開発の促進
- DX改革の推進
- 人的資本とガバナンスの強化

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識伝達の促進

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

# 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



# 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

# 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）	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員向け株式付与制度の導入</li> <li>従業員との対話の促進</li> <li>経営戦略を実現する人事制度の追求</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>採用の強化</li> <li>研修制度の充実</li> <li>海外派遣制度の充実</li> </ul>
	グローバル人財育成	
労働環境整備 人事DX化	働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>人事制度の刷新（賃金、等級、評価）</li> <li>健康経営の推進</li> <li>育児休業取得の推進</li> <li>オフィス環境の改善、充実</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>一人暮らし支援の強化</li> <li>人事データの高度化</li> <li>人事関連事務の効率化</li> <li>資産の有効活用</li> </ul>
	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>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）</li> <li>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</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>IR資料等の英文開示</li> </ul>
	情報開示の充実化	



# 05

## 補足資料

SUPPLEMENTARY MATERIAL

- 会社概要：クリヤマについて
  - ：グループ組織図
  - ：沿革
  - ：業績推移

# 会社概要：クリヤマについて

長年の実績と信頼をもとに、私たちの安心・安全な暮らしと社会が円滑に機能し続けるために必要不可欠な「エッセンシャル事業」をグローバルかつ多角的に展開

## 数字で見るクリヤマ

創業年

1939年

2025年で創業86年

グループ会社数（うち海外現地法人）

連結子会社・孫会社・関連会社

32社（24社）

日本を含む計11か国  
で事業を展開

2024年 連結売上高（うち海外比率）

778 億円（68.1%<sup>※</sup>）

グローバル展開  
を推進

※アジア事業における海外での売上を含む

## 事業概要と売上構成

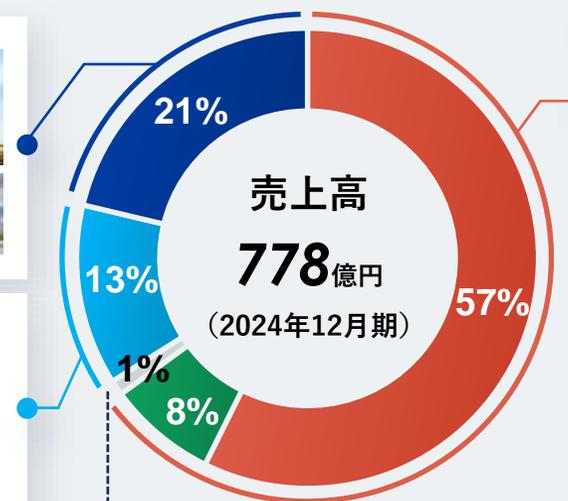
### ■アジア事業 / 産業資材事業

農機・建機・商用車・船舶  
・プラント向けにゴム・樹脂  
製品、尿素SCR関連製品等の  
製造販売



### ■アジア事業 / スポーツ・建設資材事業

スポーツ施設資材、  
鉄道施設・商業施設向け床材  
・タイル等の販売・施工



### ■ホース事業（北米）

産業用ホース・継手等の製造販売

（飲料用、土木建築用、農業用、  
鉱業用、オイル・ガス向け等）



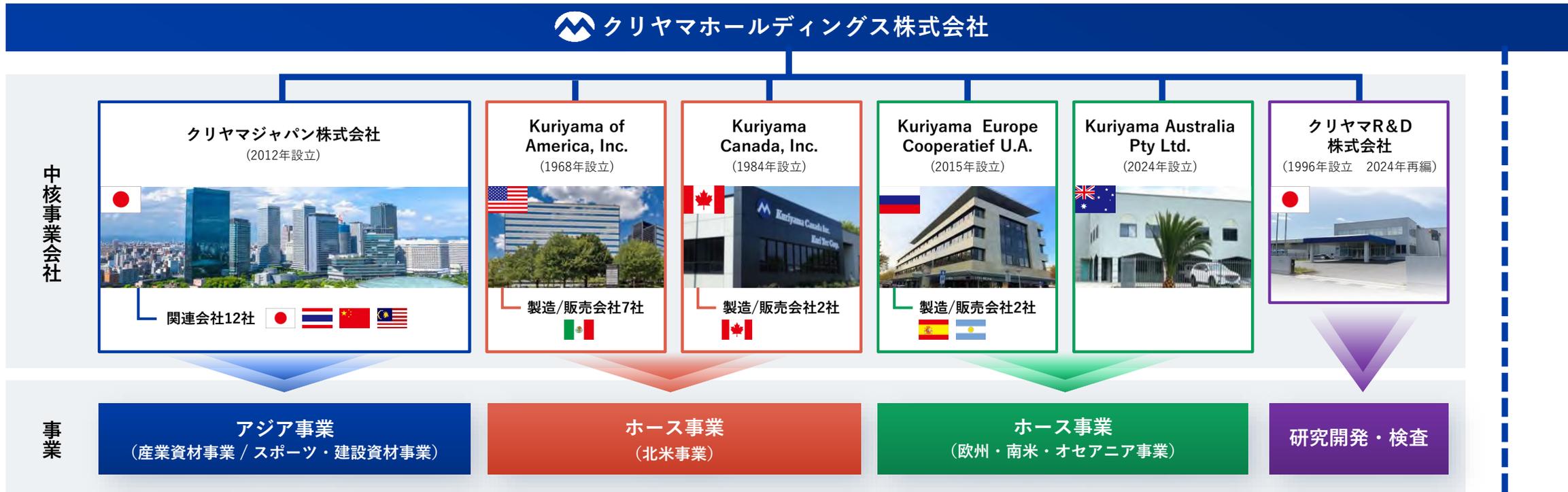
### ■ホース事業（欧州・南米・オセアニア）

レイフラットホース・継手、  
消防用ホース・ノズルの製造販売

（消防用、農業用、オイル・ガス向け等）

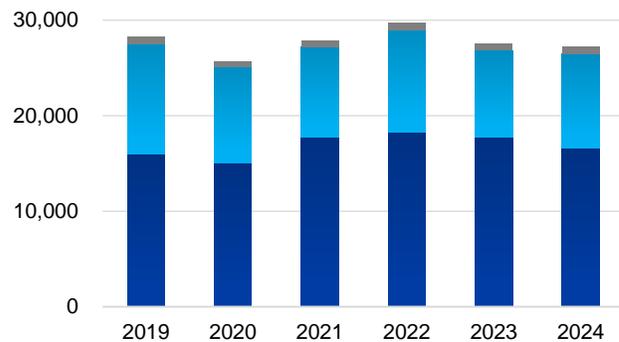


# 会社概要：グループ組織図



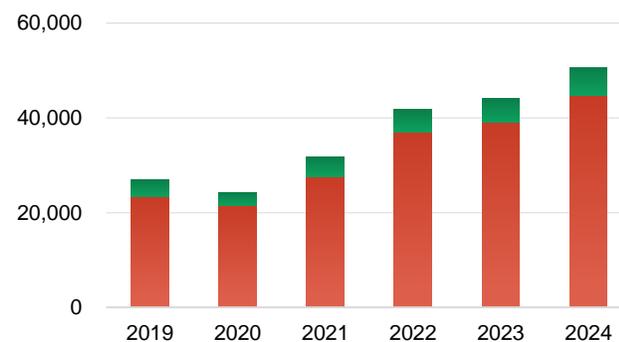
アジア事業売上高推移 (単位：百万円)

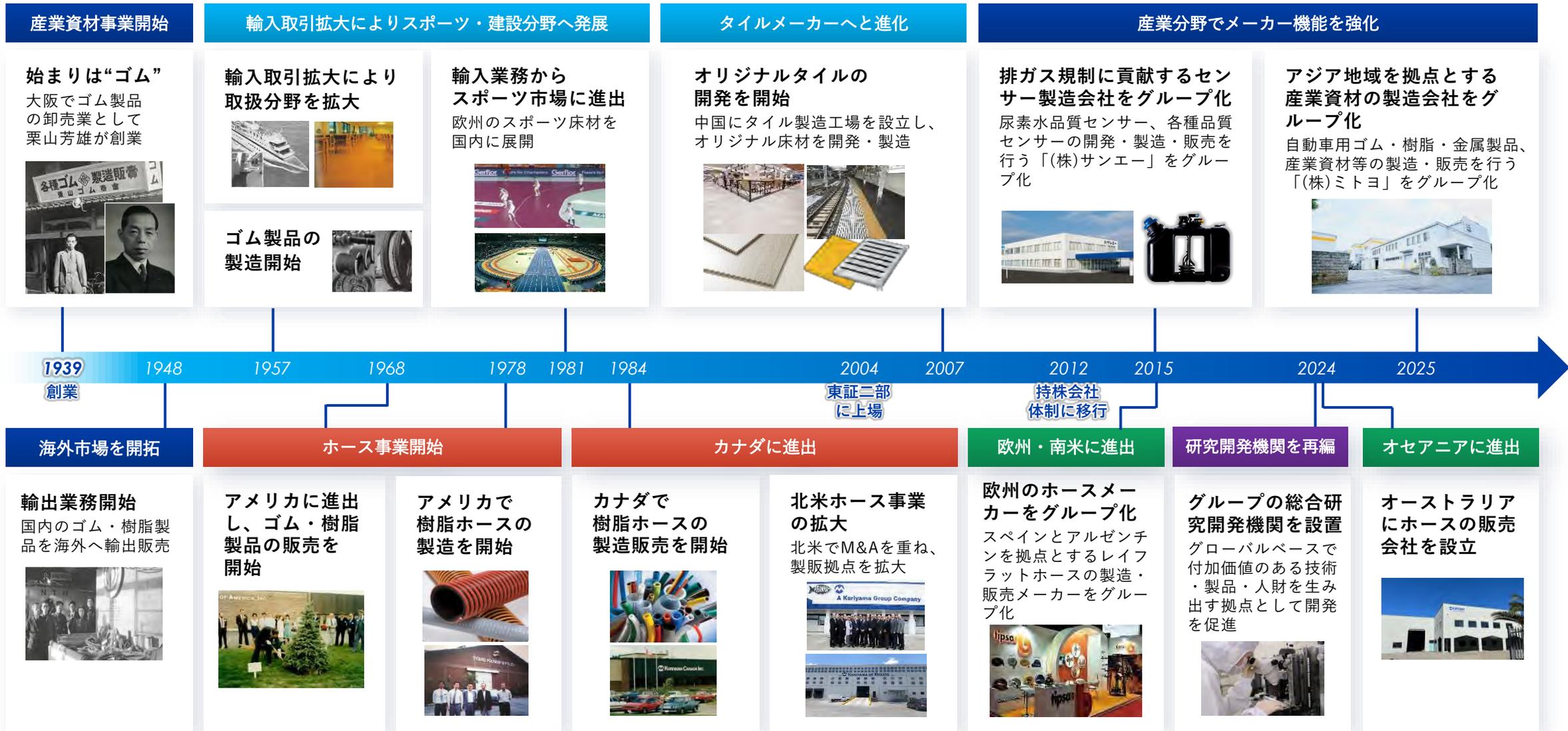
■ 産業資材事業  
■ スポーツ・建設資材事業  
■ その他事業



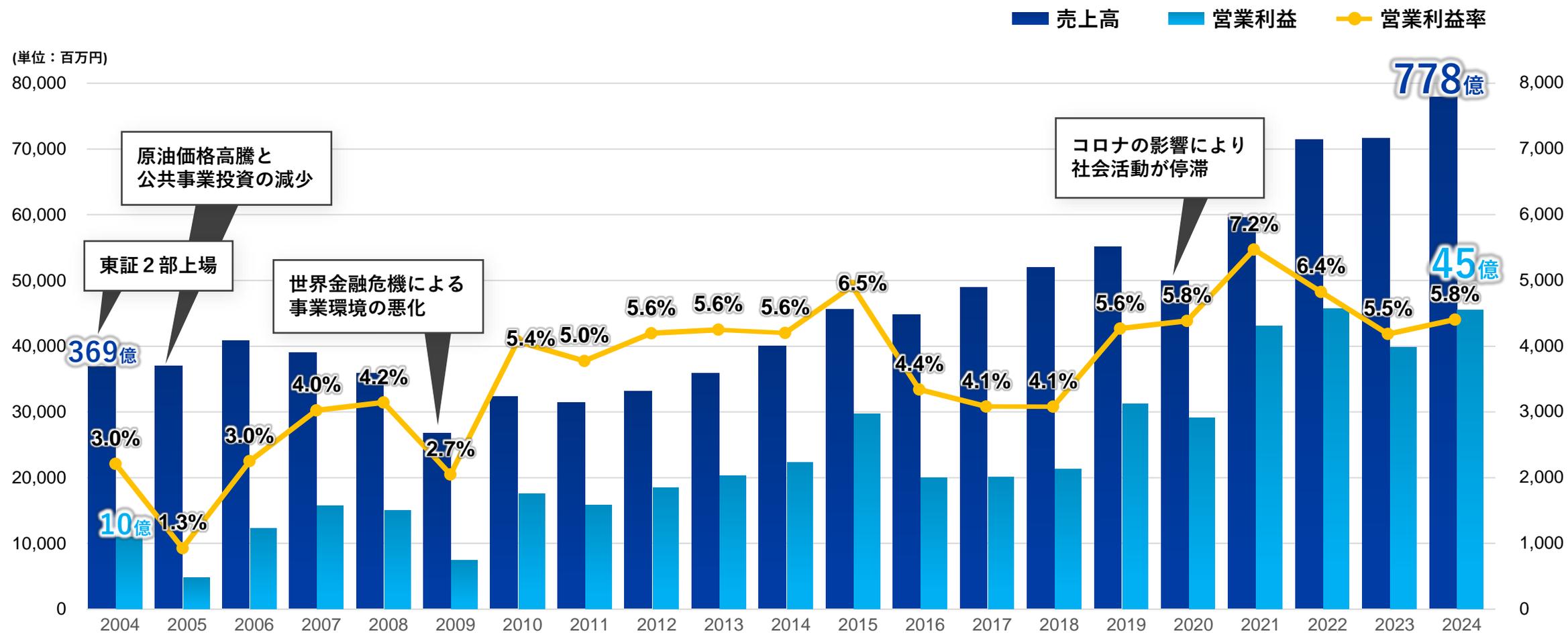
ホーム事業売上高推移 (単位：百万円)

■ 北米事業  
■ 欧州・南米・オセアニア事業





## 上場から20年で、売上高は約2倍、営業利益は約4倍に成長



## 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。