



# 2024年12月期決算 及び 中期経営計画説明会

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 2024年度 連結業績概要

P3

02 2025年度 連結業績予想

P16

03 中期経営計画

P19

01

# 2024年度 連結業績概要

2024年12月期 | 決算説明会

# (1) 連結業績の概要

2024年12月期 | 決算説明会



(単位：百万円)

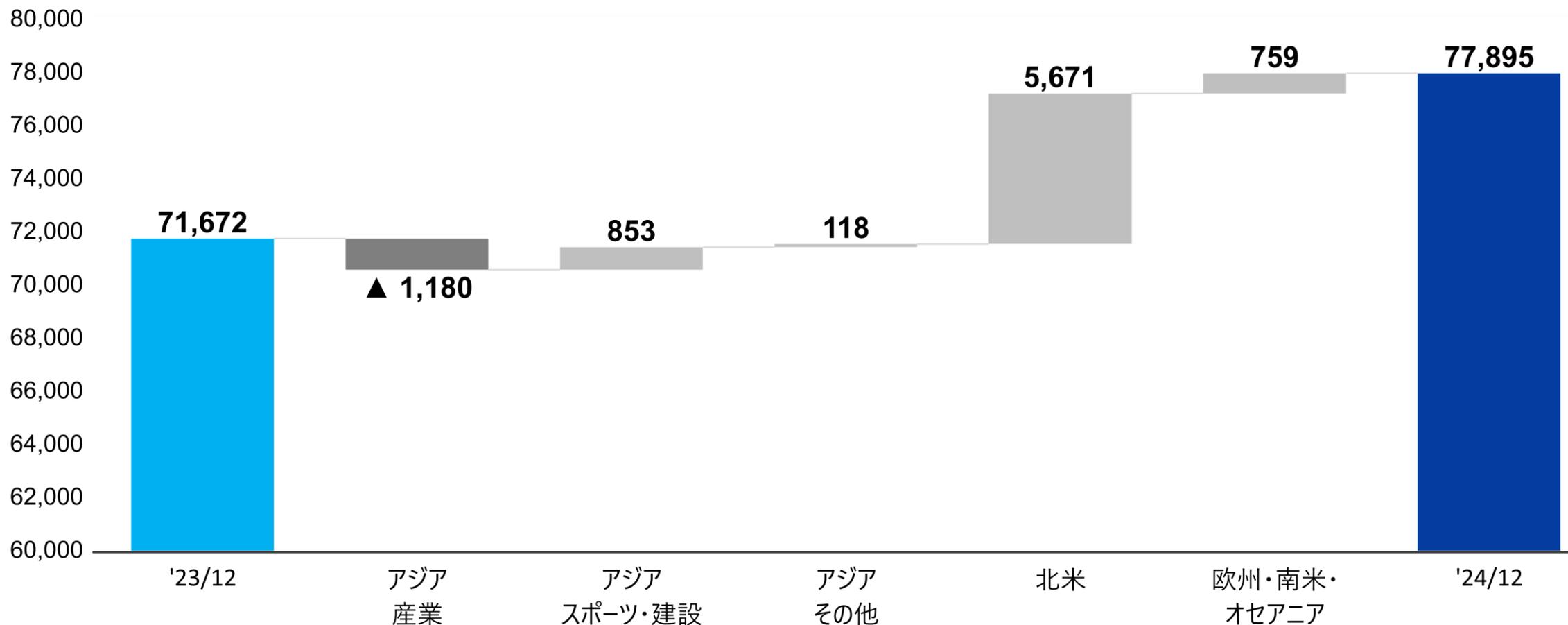
項目	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (実績)	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	71,672	<b>77,895</b>	+ 6,222	+ 8.7
営業利益	3,971 (利益率 5.5%)	<b>4,539</b> (利益率 5.8%)	+ 568	+ 14.3
経常利益	4,520 (利益率 6.3%)	<b>5,250</b> (利益率 6.7%)	+ 730	+ 16.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,793 (利益率 5.3%)	<b>3,545</b> (利益率 4.6%)	▲ 248	▲ 6.5
ROE	10.3	<b>8.4</b>		

2024年12月期 (予想)	予想比	
	増減額	増減率(%)
73,000	+ 4,895	+ 6.7
4,400 (利益率 6.0%)	+ 139	+ 3.2
4,900 (利益率 6.7%)	+ 350	+ 7.2
3,300 (利益率 4.5%)	+ 245	+ 7.4
8.0		

為替レート 単位：JPY	2023年(実績)	USD=140.55、CAD=104.17、EUR=151.98、RMB=19.82
	2024年(実績)	USD=151.57、CAD=110.65、EUR=163.94、RMB=21.02
	2024年(予想)	USD=140.00、CAD=103.00、EUR=150.00、RMB=20.00

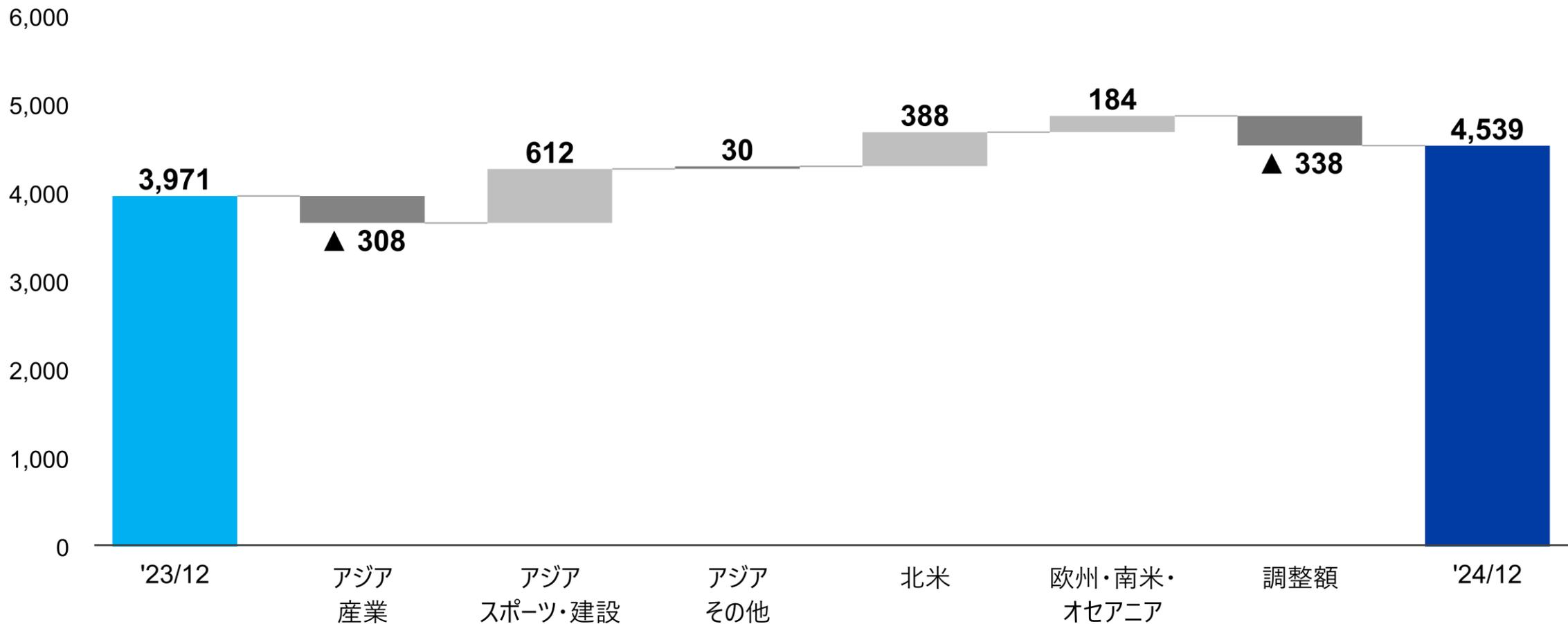
前期比 ▶▶▶ **6,222**百万円  
**8.7%** **増収**

(単位：百万円)



前期比 ▶▶▶ **568**百万円  
**14.3%** **増益**

(単位：百万円)



前期比

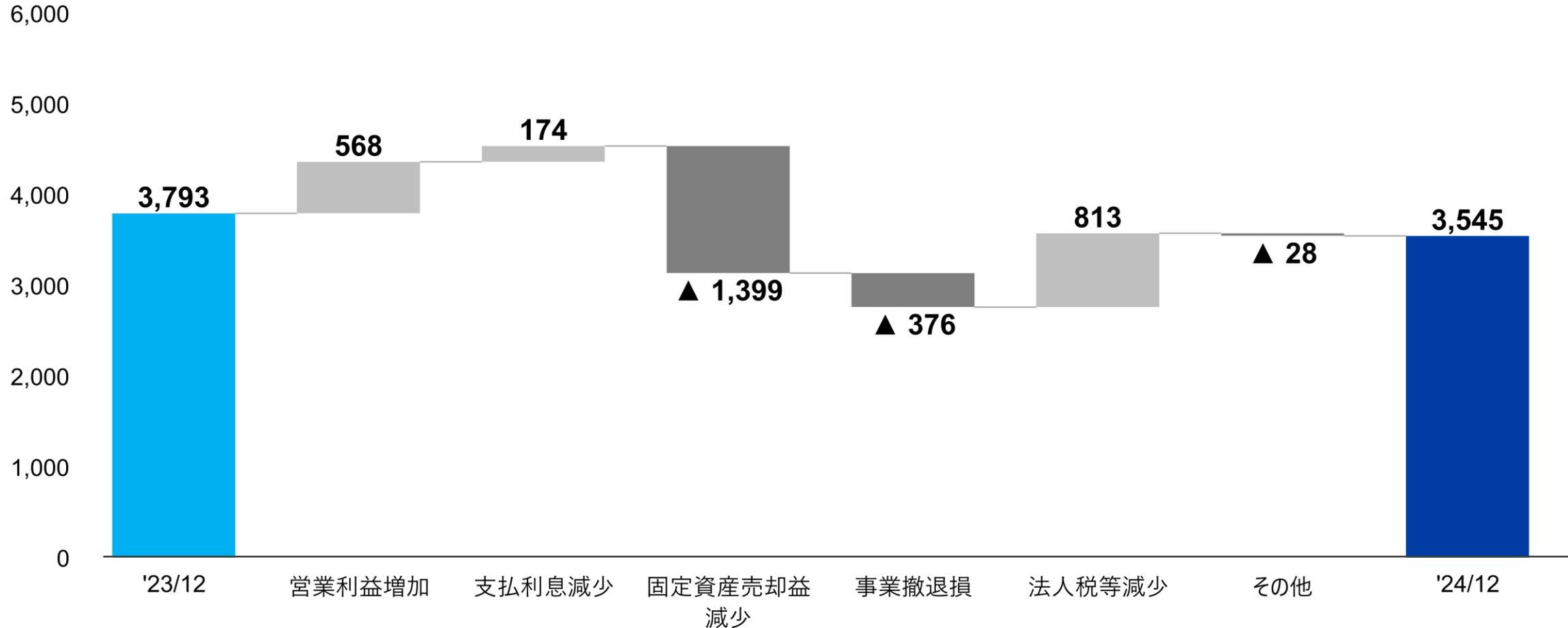


▲ 248百万円

▲ 6.5%

減益

(単位：百万円)



(単位：百万円)

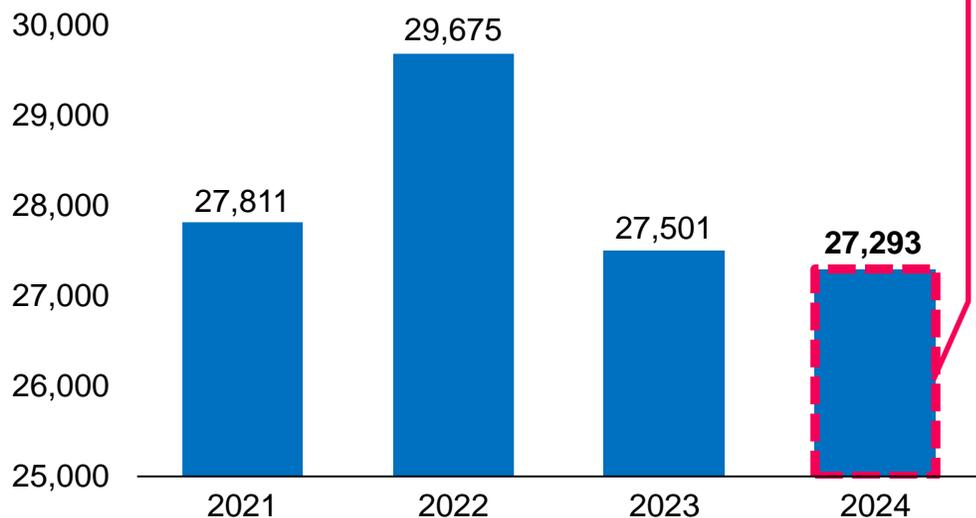
セグメント		2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (実績)	前期比		
				増減額	増減率(%)	
アジア事業	売上高	27,501	<b>27,293</b>	▲ 207	▲ 0.8	
	営業利益	2,348	<b>2,683</b>	+ 334	+ 14.2	
	産業資材	売上高	17,747	<b>16,566</b>	▲ 1,180	▲ 6.7
	営業利益	2,408	<b>2,100</b>	▲ 308	▲ 12.8	
スポーツ・建設資材	売上高	9,045	<b>9,899</b>	+ 853	+ 9.4	
	営業利益	251	<b>863</b>	+ 612	+ 243.0	
その他	売上高	707	<b>826</b>	+ 118	+ 16.8	
	営業利益	▲ 311	<b>▲ 281</b>	+ 30	▲ 9.8	
北米事業	売上高	38,975	<b>44,646</b>	+ 5,671	+ 14.6	
	営業利益	2,156	<b>2,545</b>	+ 388	+ 18.0	
欧州・南米・ オセアニア事業	売上高	5,195	<b>5,954</b>	+ 759	+ 14.6	
	営業利益	340	<b>525</b>	+184	+54.3	
連結	売上高	71,672	<b>77,895</b>	+ 6,222	+ 8.7	
	営業利益(※)	3,971	<b>4,539</b>	+ 568	+ 14.3	

※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、建機・農機等の生産台数が減少した影響を受け、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減少。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、同国での関連商材の販売が減少。
- 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改修物件の需要を着実に取り込み、体育館用床材の販売が増加。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

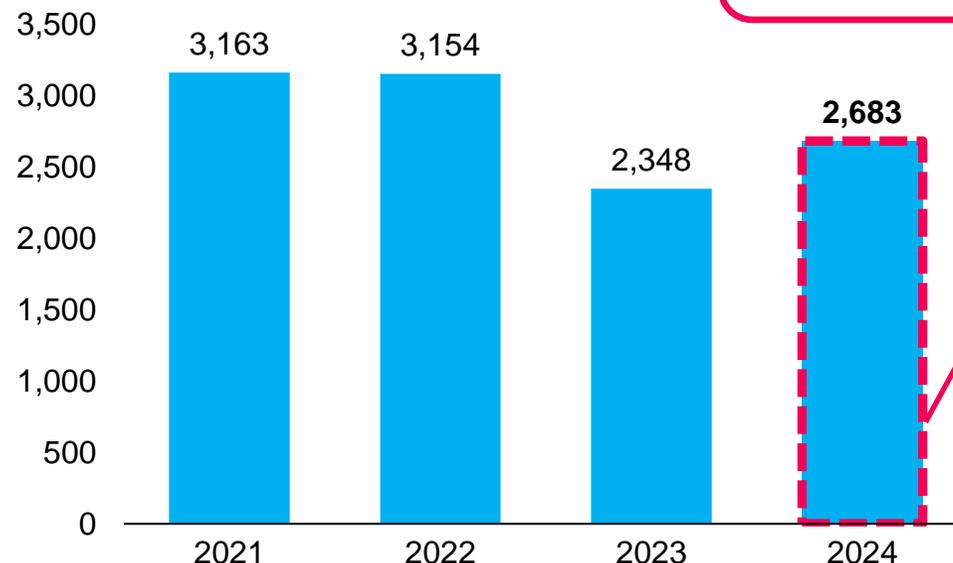
(単位：百万円)



**27,293百万円**  
〔前年比〕  
**0.8%減**

## 営業利益推移

(単位：百万円)

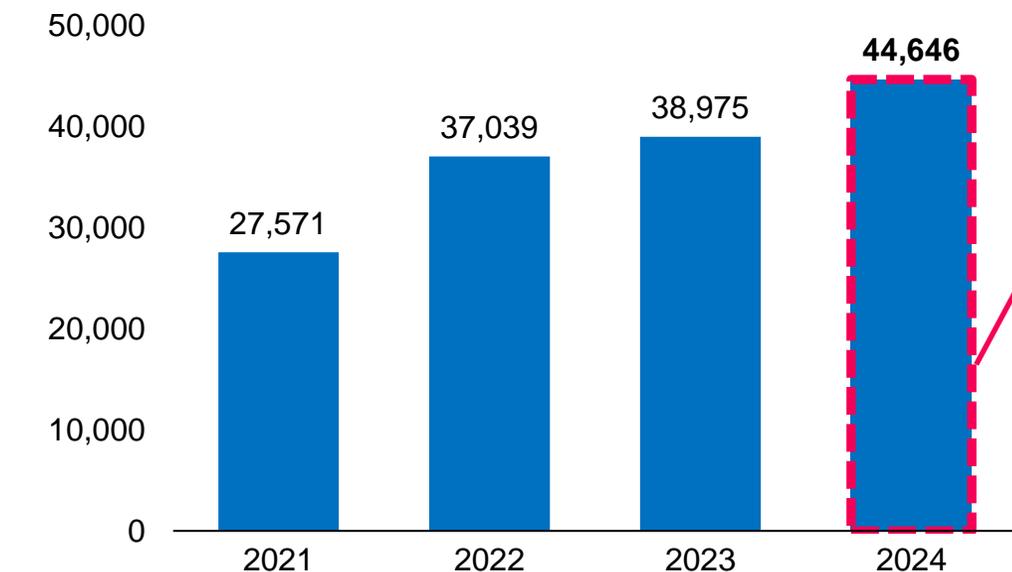


**2,683百万円**  
〔前年比〕  
**14.2%増**

- 年末にかけて、政治情勢懸念や高金利を背景に市場の在庫調整がみられたものの、総じて各種ホース・継手の販売は底堅く推移。
- 米国本社・物流倉庫の移転・拡張をはじめとした物流機能の最適化推進による販売機会の拡大に加え、円安の影響が寄与。

## 売上高推移

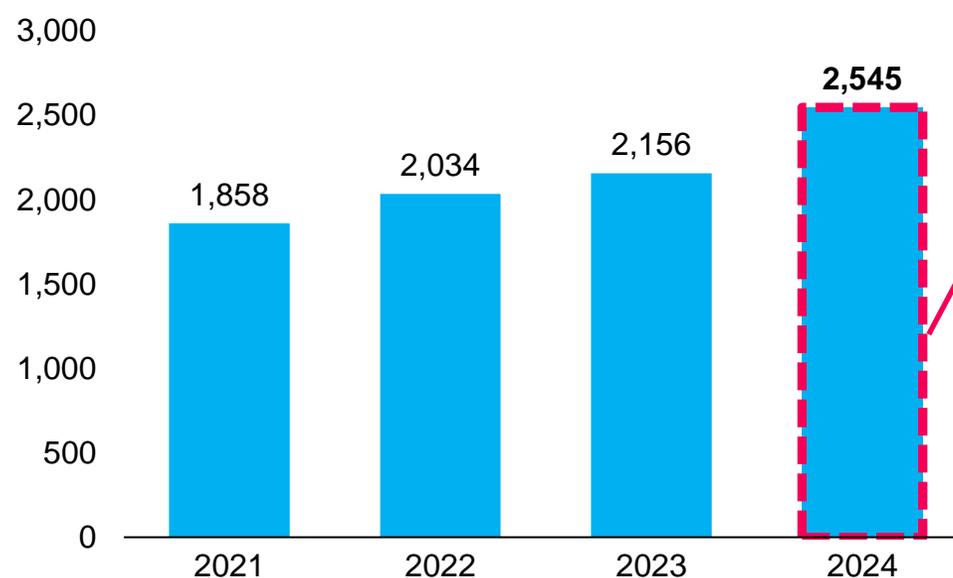
(単位：百万円)



**44,646百万円**  
〔前年比  
14.6%増〕

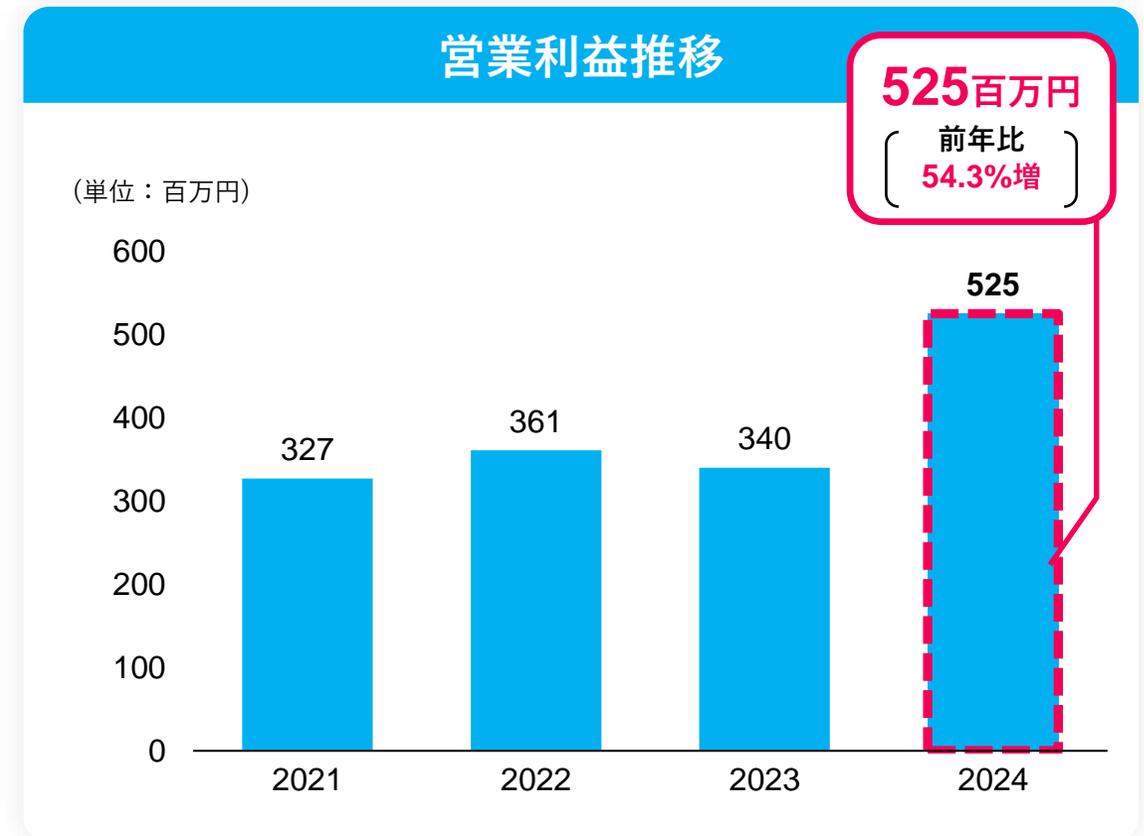
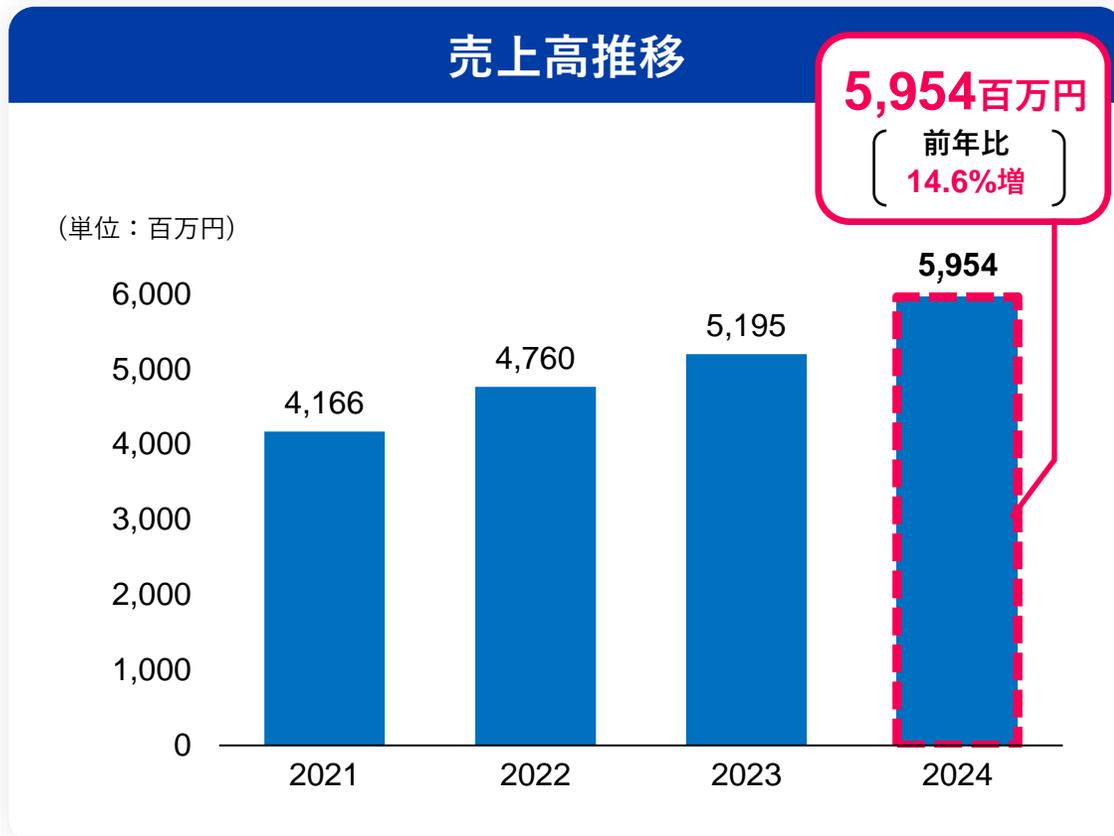
## 営業利益推移

(単位：百万円)



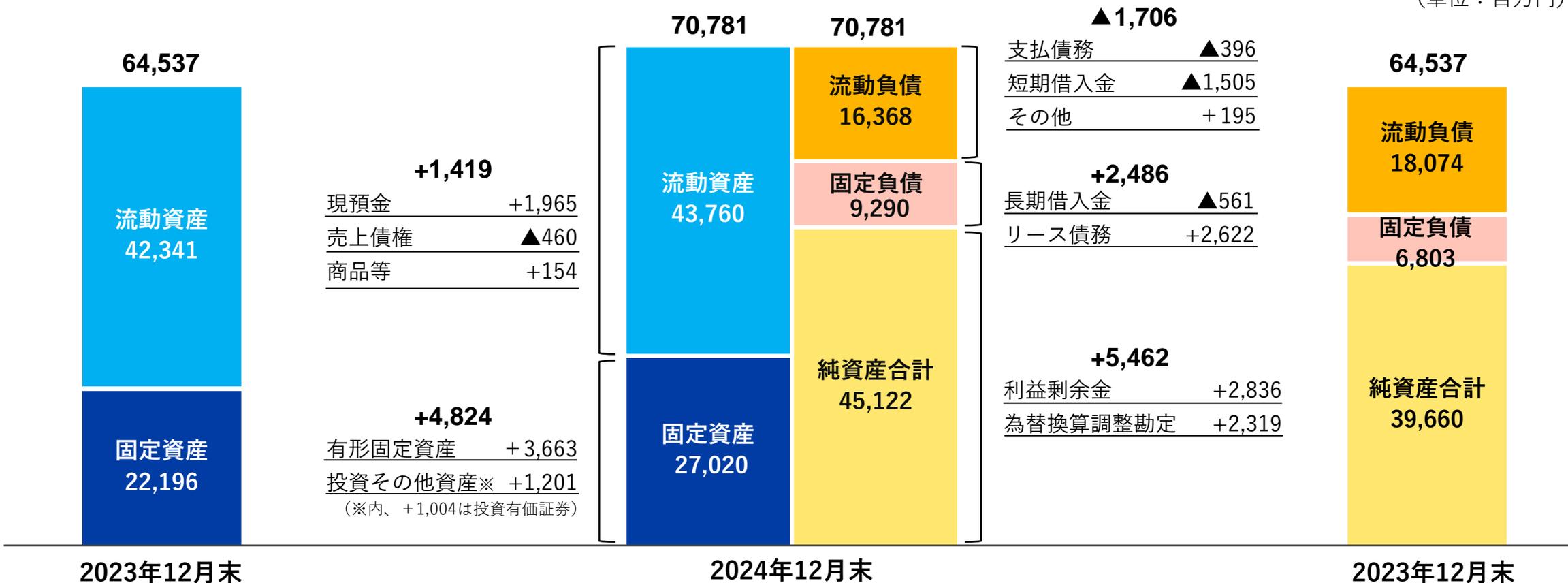
**2,545百万円**  
〔前年比  
18.0%増〕

- アルゼンチンをはじめとした地域におけるオイル・ガス市場向け長距離送水用「大口径レイフラットホース」の販売が減少したものの、主力の「消防用ホース・ノズル」の販売が堅調に推移し、農業・一般産業分野向け「レイフラットホース」の販売が底堅く推移。また、2024年1月に設立したオセアニアの販売会社については、4月より本格的に営業を開始。
- 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あったものの、売上高の増加が増益に寄与。



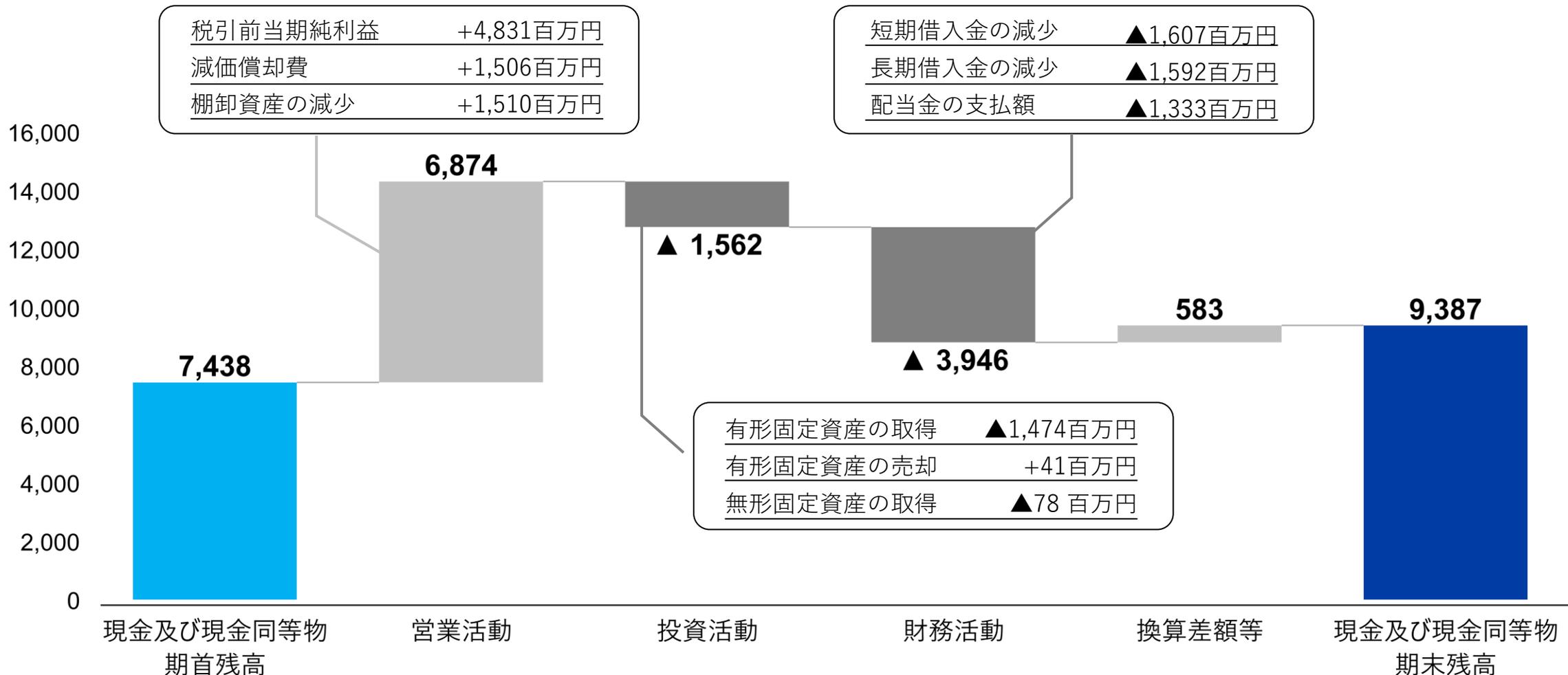
<b>総資産</b>	<b>62億円 (9.7%) 増加</b>	64,537百万円 (2023年12月末) → <b>70,781百万円</b> (2024年12月末)
<b>自己資本比率</b>	<b>2.3ポイント増加</b>	61.4% (2023年12月末) → <b>63.7%</b> (2024年12月末)

(単位：百万円)



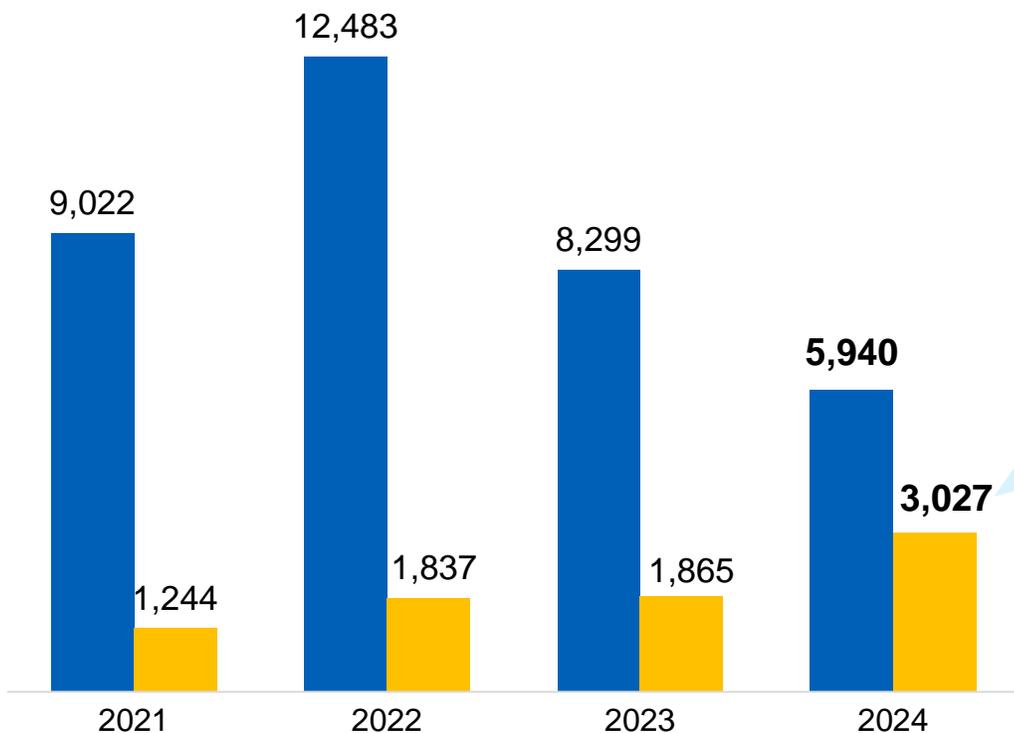
# 期首残高比 ▶▶▶ 1,949百万円 増加

(単位：百万円)



### 有利子負債および投資の推移

有利子負債 投資 (単位：百万円)



#### 有利子負債

2024年の有利子負債合計は約59億円

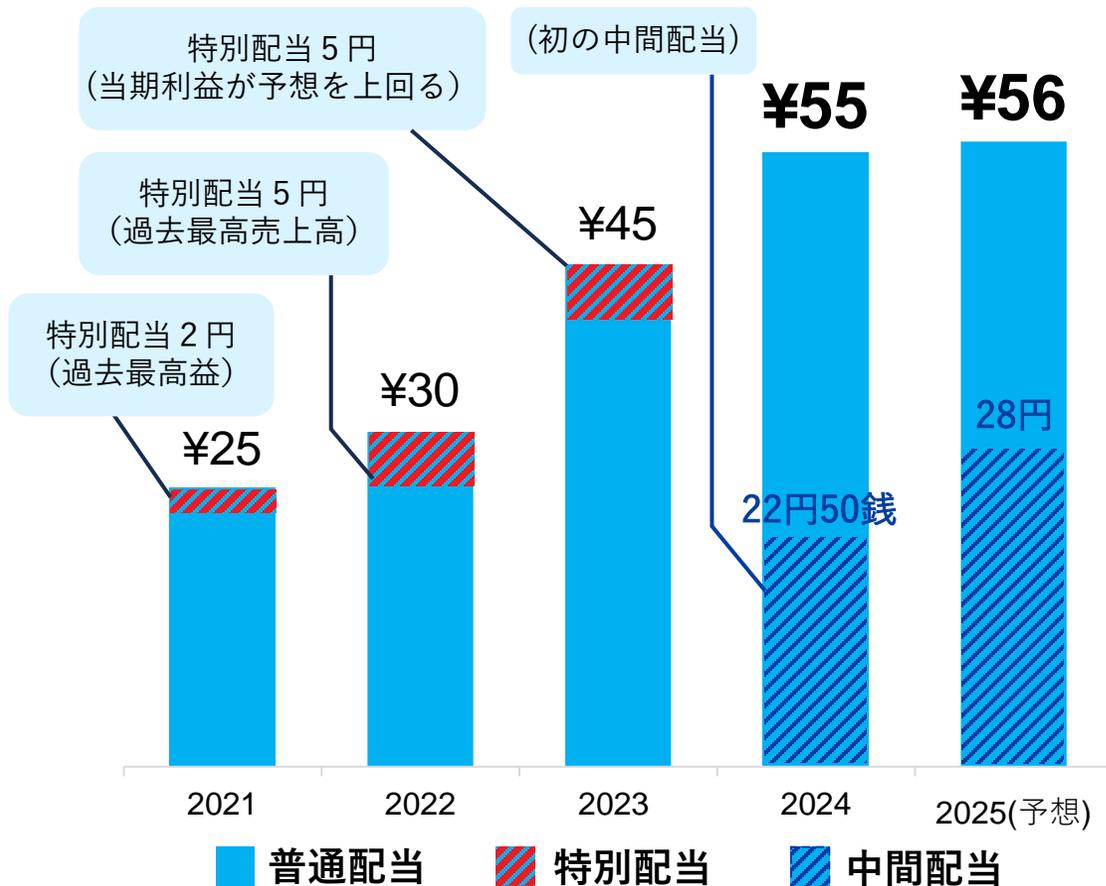
#### 投資

北米のホース生産設備、研究開発、及びDX投資を推進

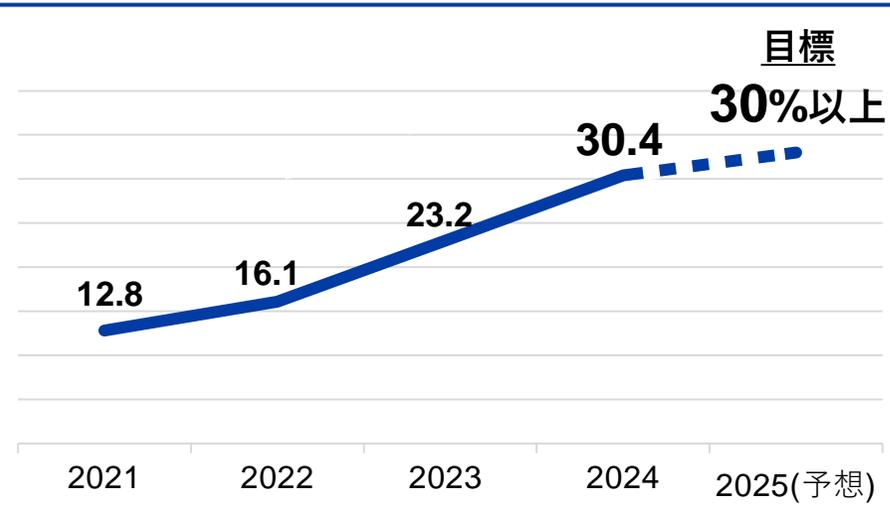
投資内訳		(単位：億円)	
事業(エリア及び項目)		2024年計画	2024年実績
ホース事業	北米	12.5	11.3
	欧州・南米・オセアニア	4.2	3.5
アジア事業	センサー関連	1.2	1.3
	量産及び建設金型他	1.4	1.0
全社	R&D・人的資本関連	8.0	9.7
	DX関連	2.7	3.4
合計		30.0	30.3

## ■ 配当金の推移

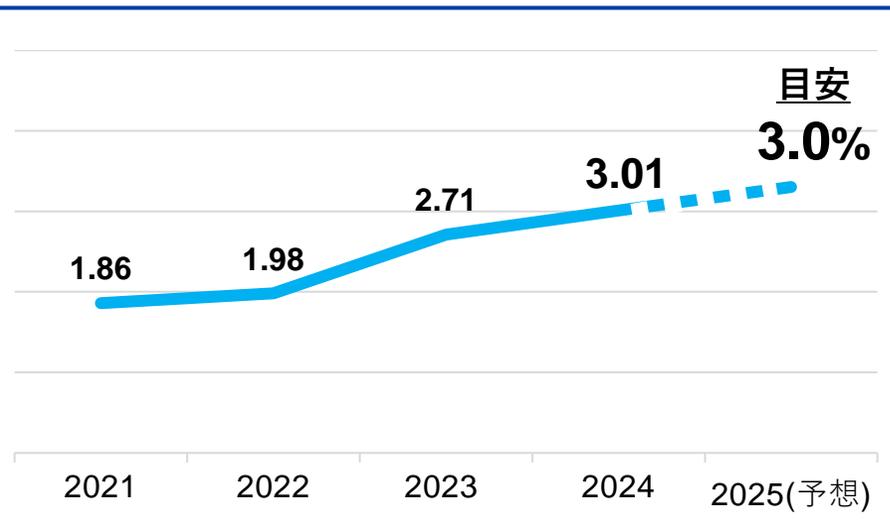
### 上場来、減配無し



## 配当性向



## DOE (%)



02

# 2025年度 連結業績予想

2024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 (予想)	前期比		2025年12月期 中間期 (予想)
			増減額	増減率(%)	
売上高	77,895	<b>90,000</b>	+ 12,104	+ 15.5	44,000
営業利益	4,539 (利益率：5.8%)	<b>4,000</b> (利益率：4.4%)	▲ 539	▲ 11.9	1,800 (利益率：4.0%)
経常利益	5,250 (利益率：673%)	<b>4,800</b> (利益率：5.3%)	▲ 450	▲ 8.6	2,100 (利益率：4.7%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,545 (利益率：4.6%)	<b>3,600</b> (利益率：4.0%)	+ 54	+ 1.5	1,700 (利益率：3.8%)
ROE	8.4%	<b>7.7%</b>			

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(予想)

USD=150.00、CAD=107.00、EUR=157.00、RMB=20.00

(単位：百万円)

セグメント		2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (予想)	前期比		
				増減額	増減率(%)	
アジア事業	売上高	27,293	<b>37,000</b>	+ 9,706	+ 35.6	
	営業利益	2,683	<b>2,405</b>	▲ 278	▲ 10.4	
	産業資材	売上高	16,566	<b>25,800</b>	+ 9,233	+ 55.7
	営業利益	2,100	<b>1,820</b>	▲ 280	▲ 13.3	
スポーツ・建設資材	売上高	9,899	<b>10,700</b>	+ 800	+ 8.1	
	営業利益	863	<b>580</b>	▲ 283	▲ 32.9	
その他	売上高	826	<b>500</b>	▲ 326	▲ 39.5	
	営業利益	▲ 281	<b>5</b>	+ 286	—	
北米事業	売上高	44,646	<b>47,000</b>	+ 2,353	+ 5.3	
	営業利益	2,545	<b>2,650</b>	+ 104	+ 4.1	
欧州・南米・ オセアニア事業	売上高	5,954	<b>6,000</b>	+ 45	+ 0.8	
	営業利益	525	<b>540</b>	+ 14	+ 2.8	
連結	売上高	77,895	<b>90,000</b>	+ 12,104	+ 15.5	
	営業利益(※)	4,539	<b>4,000</b>	▲ 539	▲ 11.9	

※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

2025年～2030年 | 中期経営計画説明会

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”

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

# 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

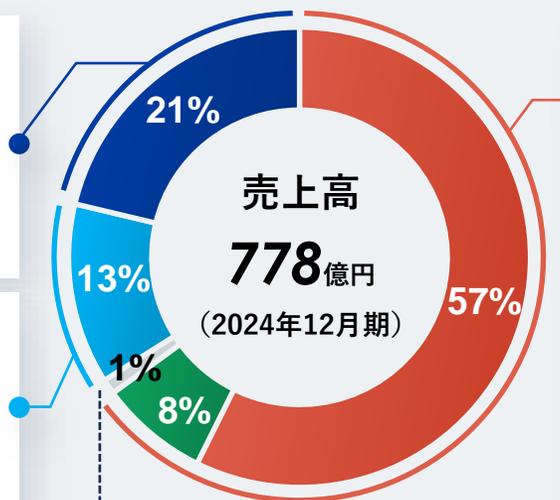
### ■アジア事業 / 産業資材事業

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

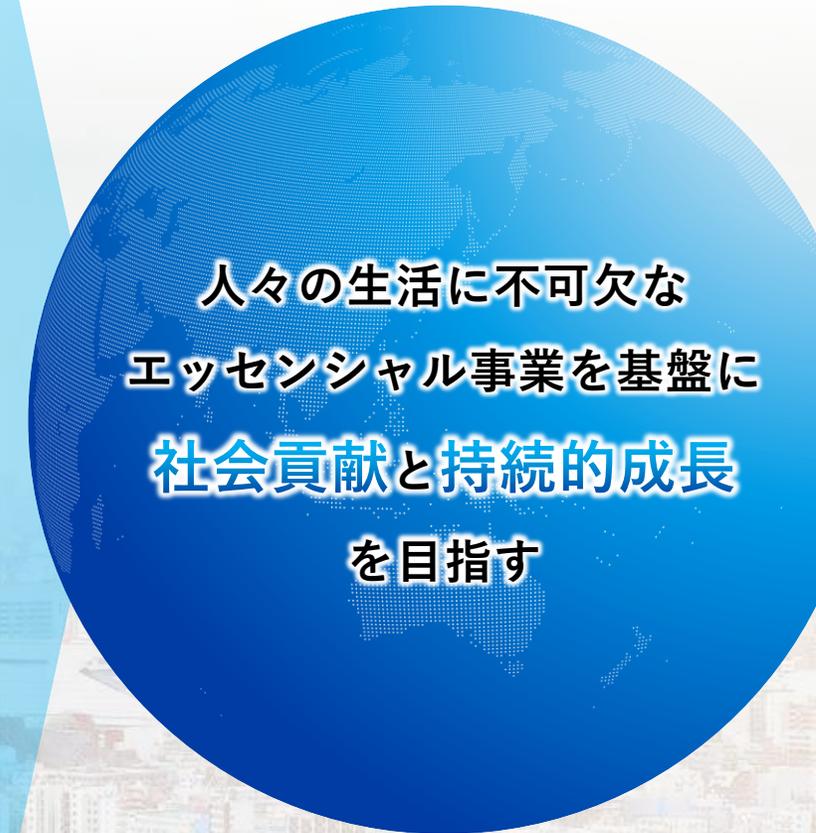
（消防用、農業用、オイル・ガス向け等）



アジア事業 / その他事業

# 外部環境と主な取組み

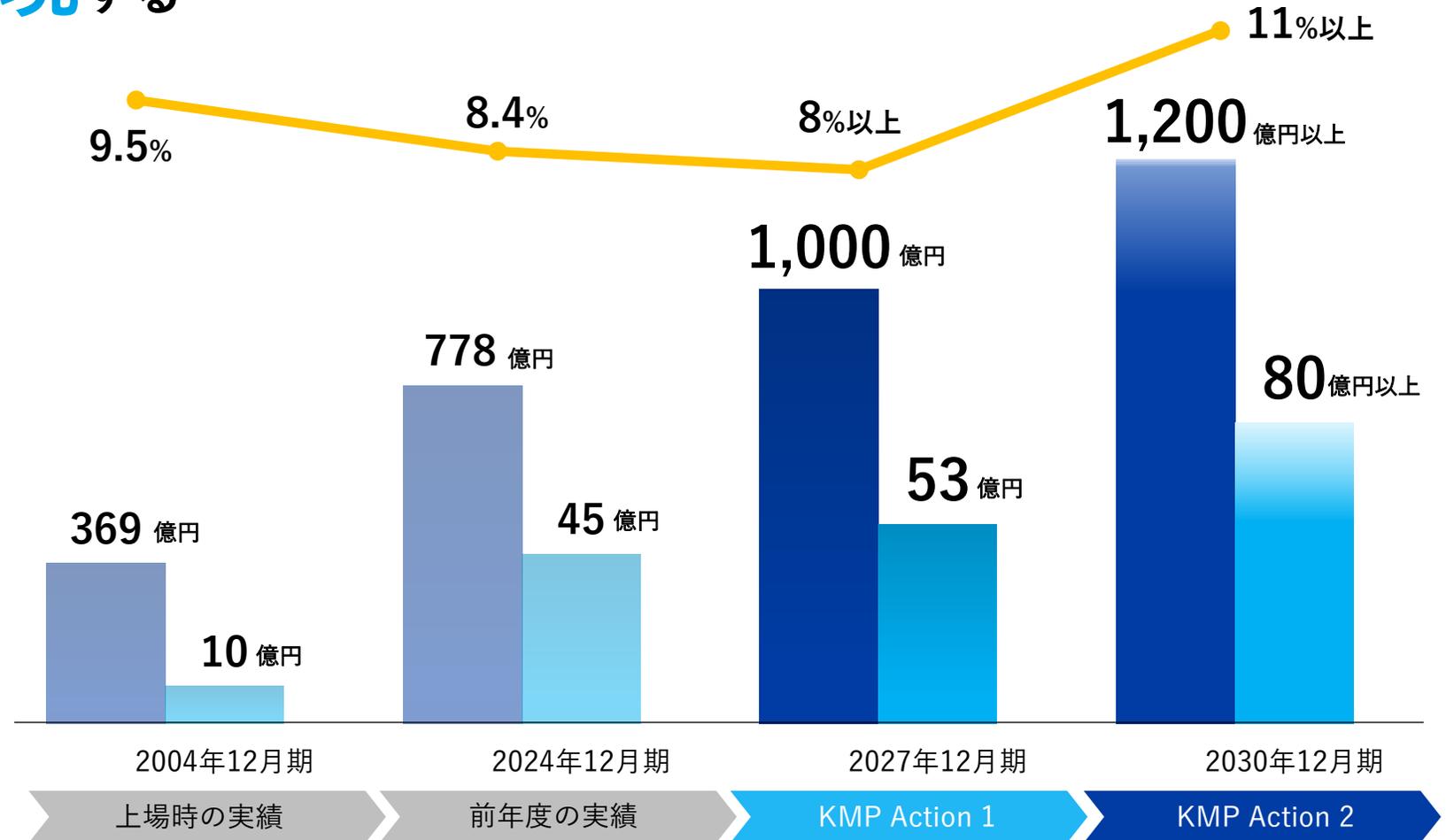
	外部環境	取組み
 <p>産業資材事業</p>	先進国と途上国の両方で人口増加に伴う都市化の進展が見込まれる	農機・建機・商用車市場へ技術革新に貢献するセンサー・ゴム・樹脂製品を供給
 <p>スポーツ・建設資材事業</p>	国内における安全意識の高まりにより、インフラ改修や防災拠点の充実が見込まれる	文教施設や鉄道施設などの新設・改修に関連する建設資材を供給
 <p>ホース事業 (北米)</p>	人口が増加する地域で、消費と経済活動の拡大に伴う成長が見込まれる	北米の飲料、土木建築、農業など、多種多様な分野へホースを安定的に供給
 <p>ホース事業 (欧州・南米・オセアニア)</p>		経済発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



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	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	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



[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



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



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

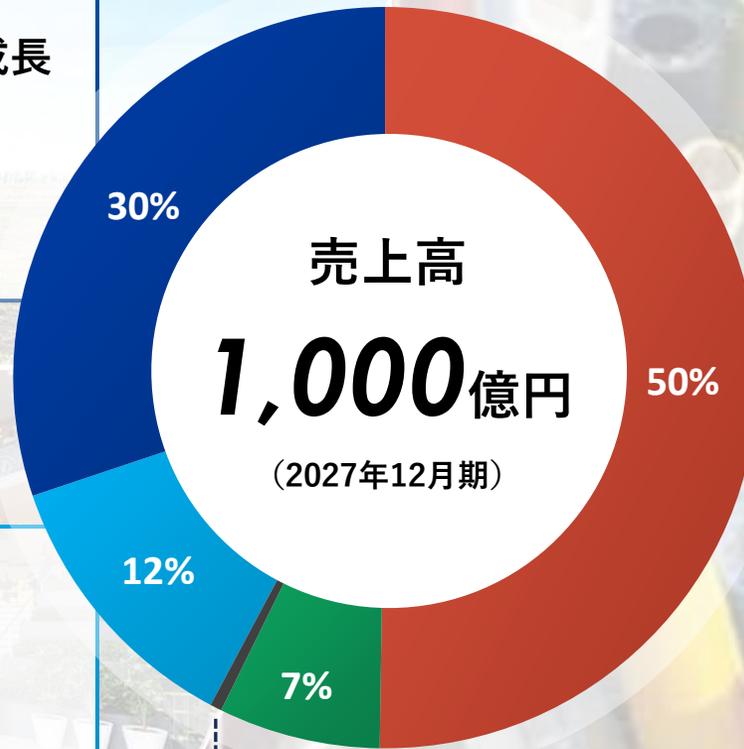
### IR活動の強化

## 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

# 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



強み

- サンエー社製センサーの技術を軸とした機能部品の開発ノウハウ
- 農機・建機・商用車市場への販路
- グローバル規模の調達・物流網



- ゴム・樹脂・ホースアッセンブリーの製造・開発技術
- 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・樹脂製品の製造機能

## 人財交流と人脈融合

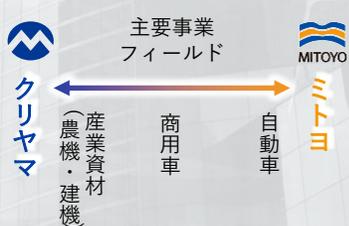
開発・製造

新機能・高付加価値製品の開発促進



営業・マーケティング

新たな市場領域へのアクセス強化



物流

国内外の物流能力向上

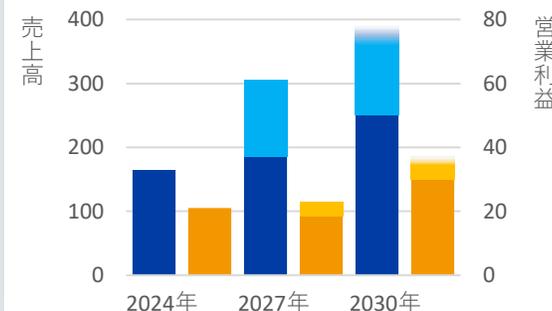
	クリヤマ	ミトヨ
国内	●	●
関東	●	●
関西	●	●
九州	●	●
アジア	●	●
中国	●	●
タイ	●	●
マレーシア	●	●
欧米	●	●
北米	●	●
欧州	●	●

シナジー効果

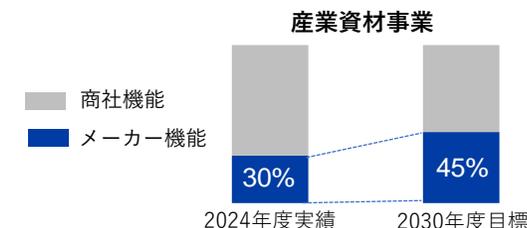
## M&A後の成長性

- 売上高(クリヤマ)
- 売上高(ミトヨ)
- 営業利益(クリヤマ)
- 営業利益(ミトヨ)

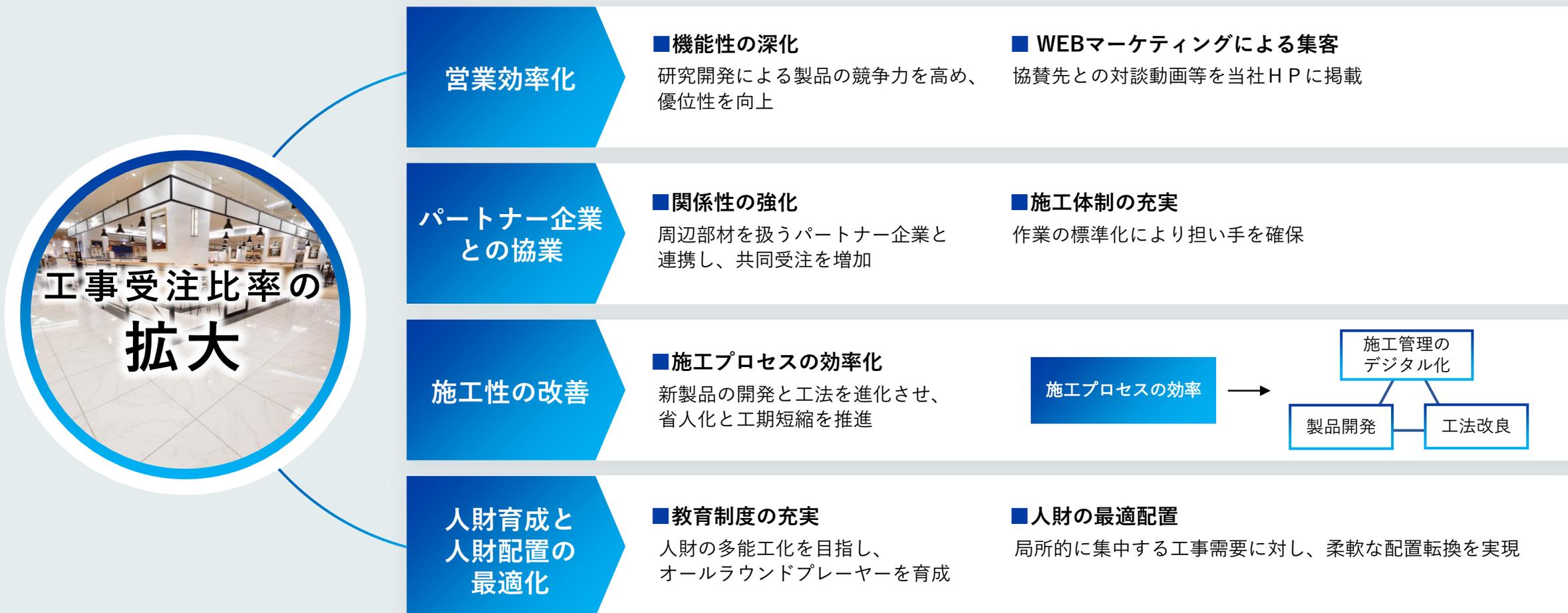
(単位：億円)



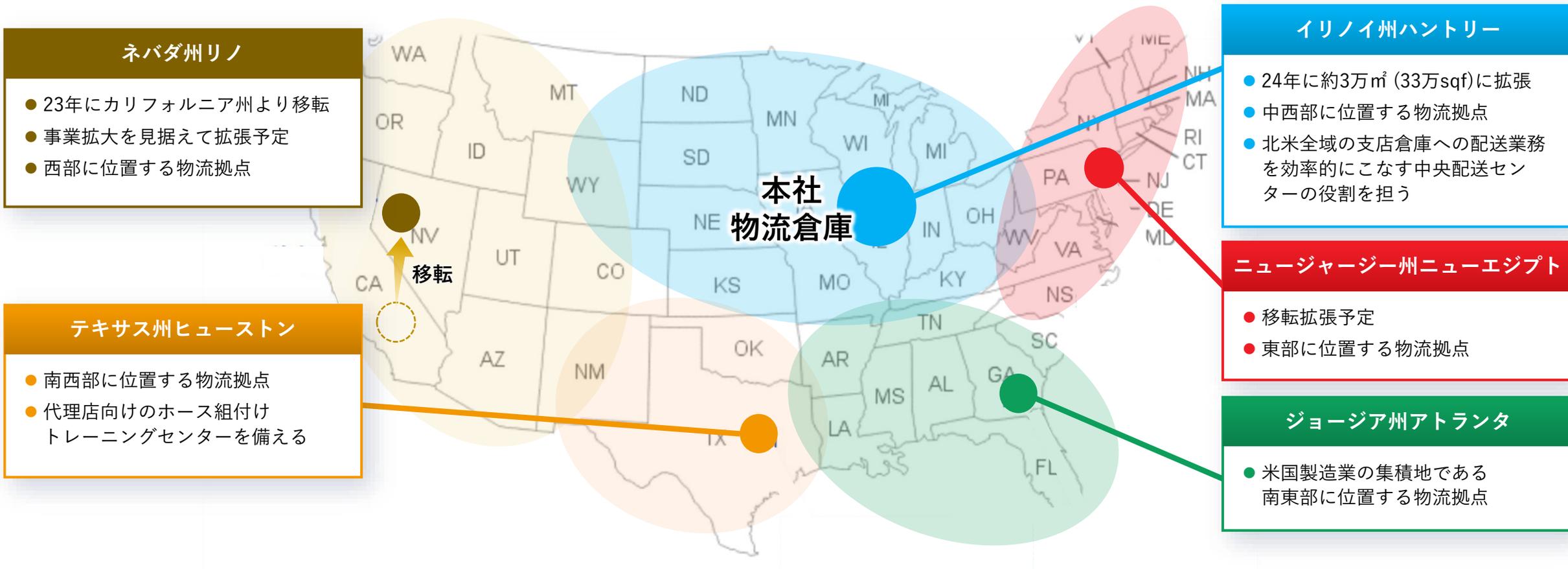
## メーカー機能と商社機能の比率



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

# トピックス：ホース事業「北米における生産体制の発展」

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.**

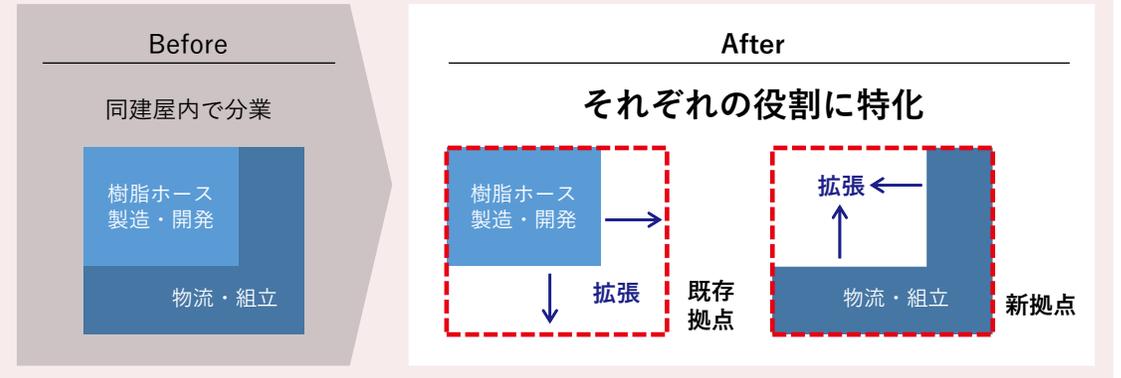
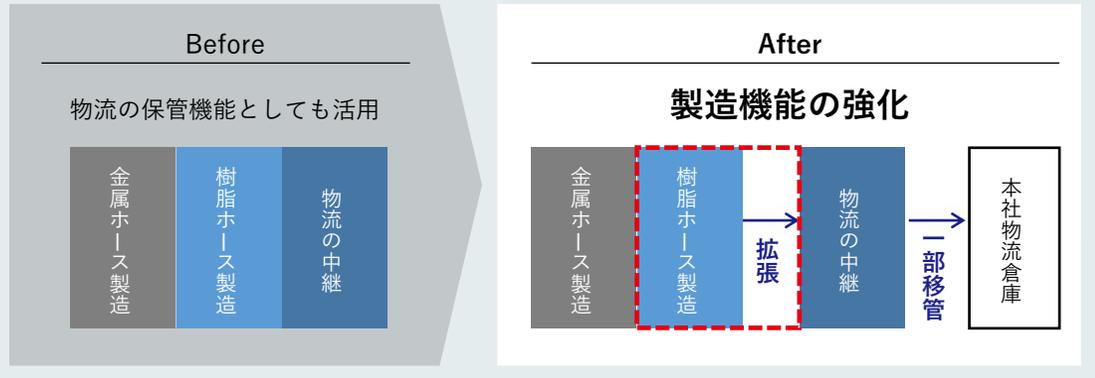
敷地面積	約1.2万㎡(13.9万sqf)
所在地	オンタリオ州ブランドフォード
主な機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>原料コンパウンドの製造</li> <li>樹脂ホースの製造</li> <li>ホースと継手の組立て</li> <li>研究開発</li> <li>カナダ国内の物流</li> </ul>



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**



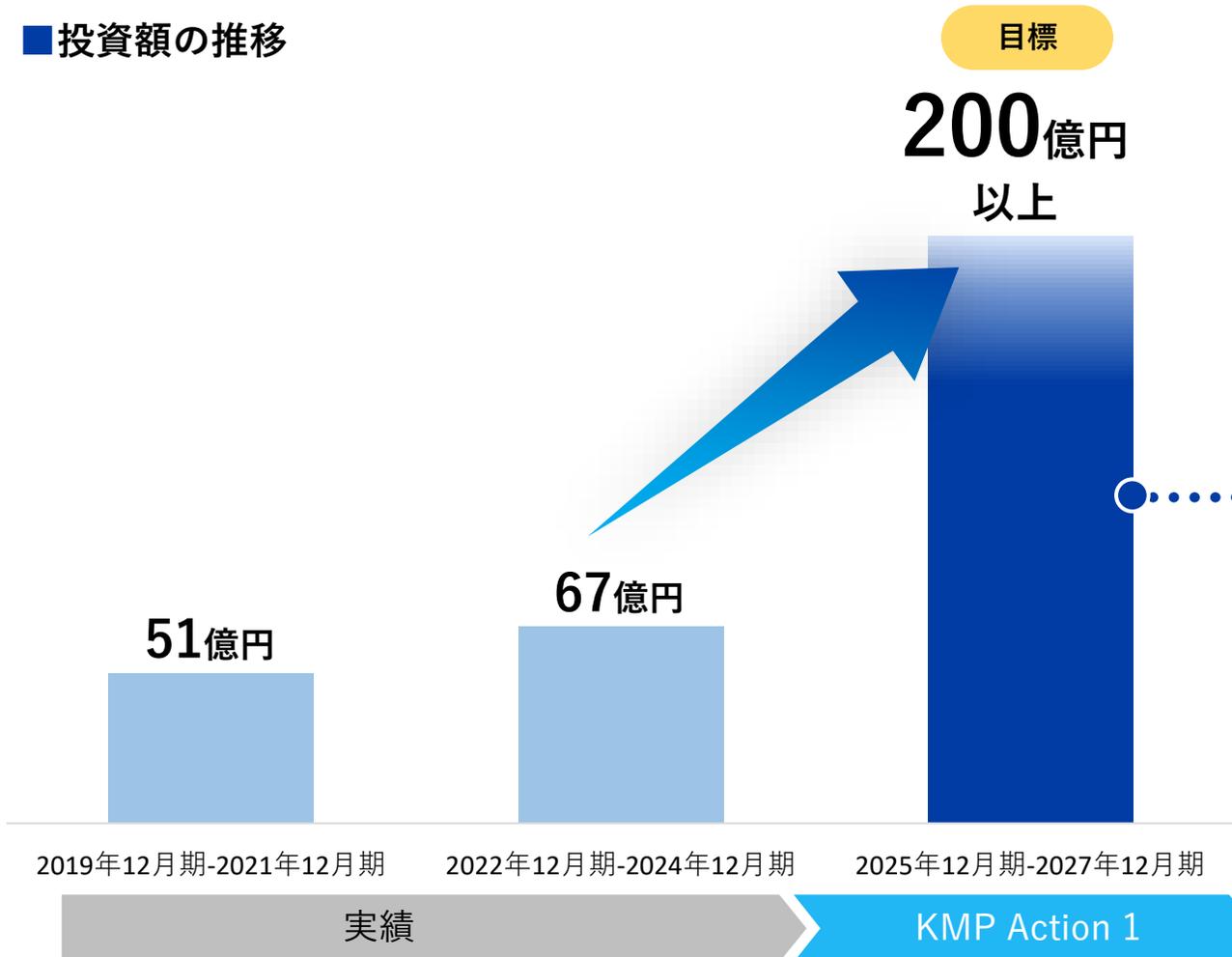
研究開発のプラットフォームとして、情報、技術、人財、知的財産を  
事業カテゴリーを横断して集約し、**新製品や新機能の開発を実現する**

事業セグメント	研究開発の内容と目的	
産業資材事業	 <p>■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</p>	 <p>■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</p>
スポーツ・建設資材事業	 <p>■床材の性能検証 顧客満足度・ブランド力向上</p>	 <p>■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</p>
ホース事業	 <p>■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</p>	

# 「KMP Action1」投資方針

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

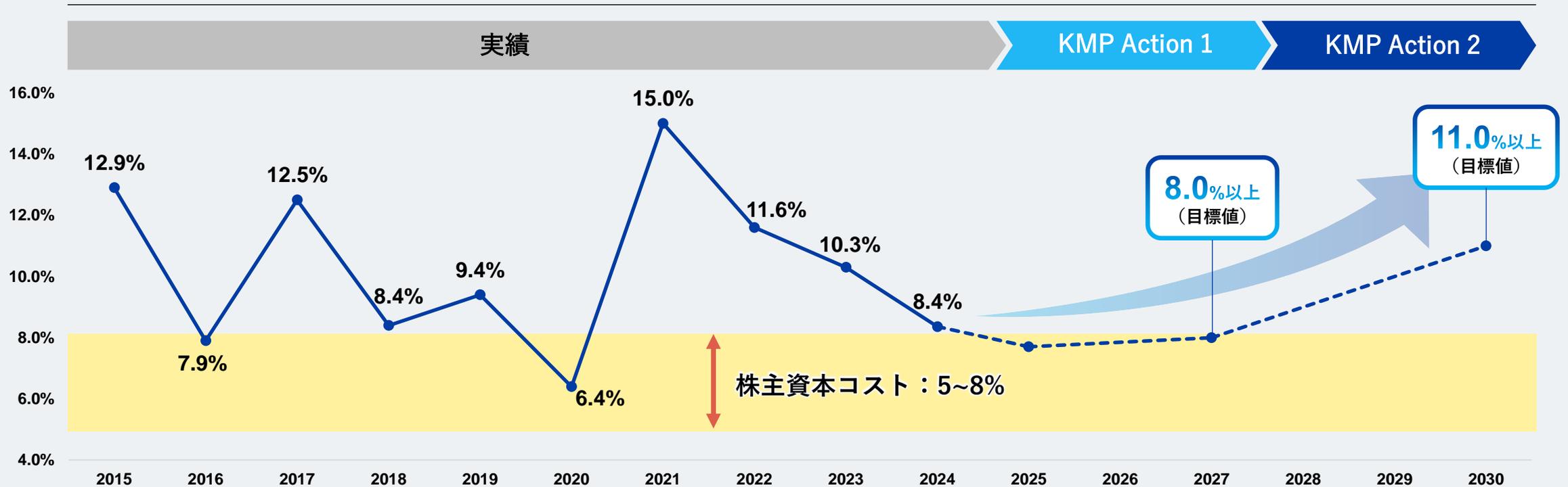
研究開発  
技術・製品・人財を創出するR&D機能の促進

経営基盤  
DX改革・人的資本強化への投資

# 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。

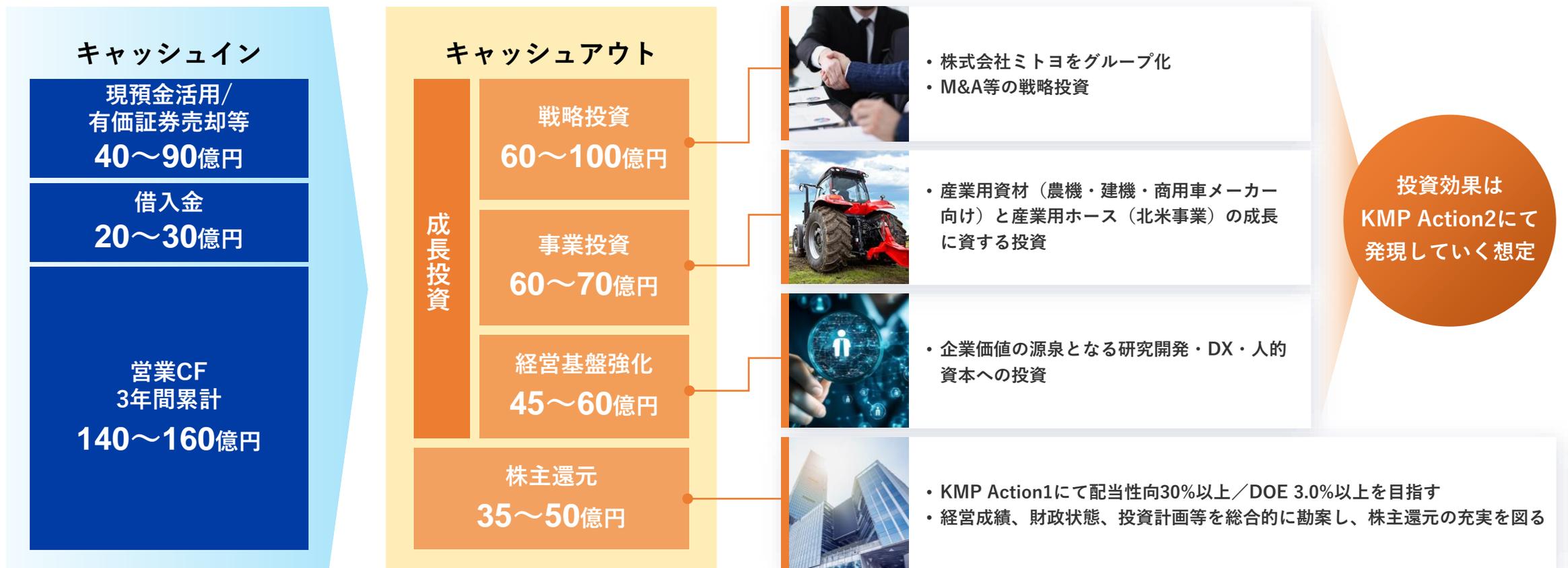
ROEの推移



# キャピタルアロケーション

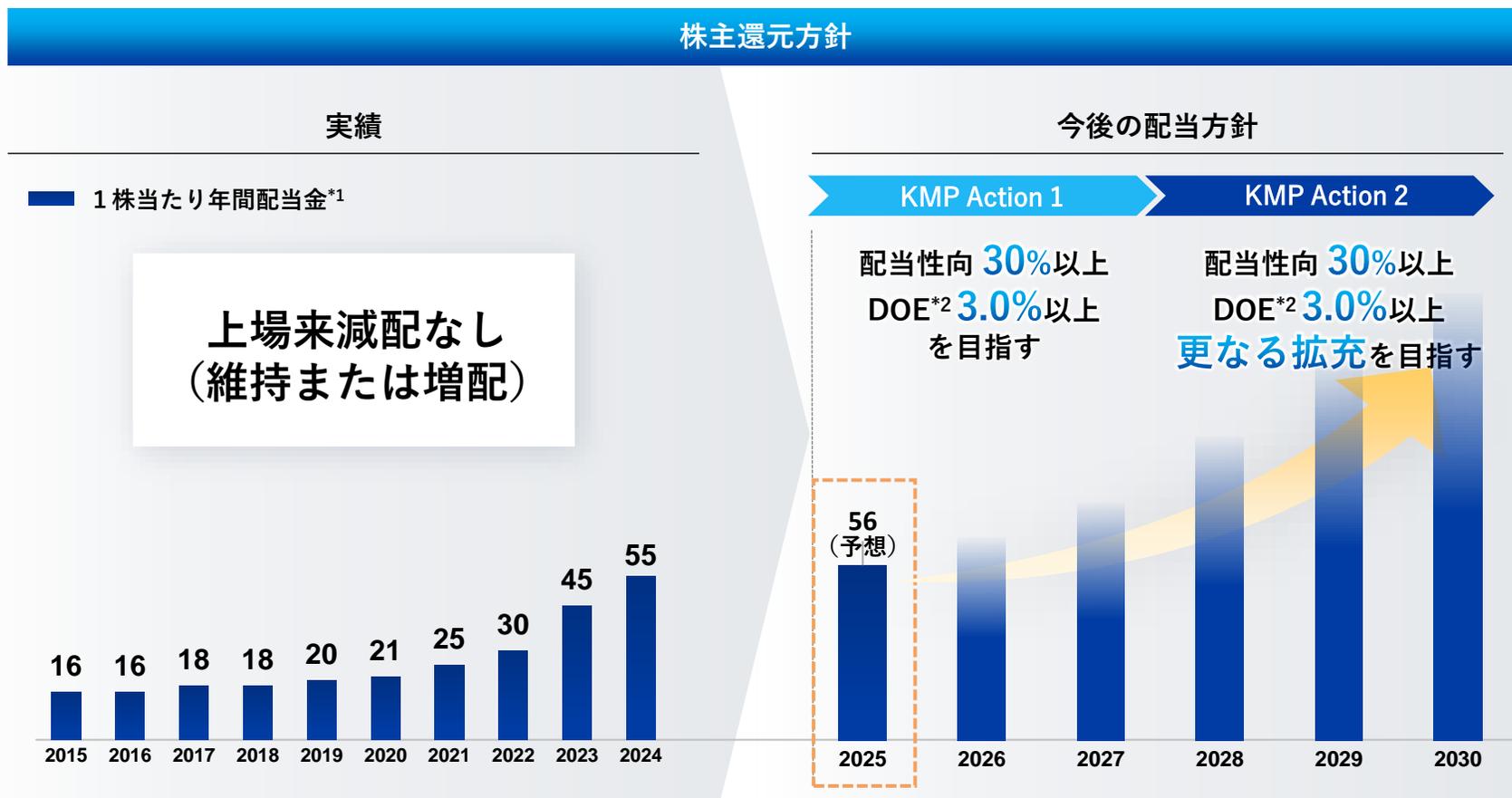
- KMP Action1においては営業CF、借入金及び手元現預金等を原資として、成長投資に積極的に配分。
- 経営成績、財政状態、投資計画等を総合的に勘案し、株主還元の充実を図る。

## KMP Action1 (2025~2027年度)



# 株主還元方針

- 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）

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

## 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。