



2025年12月期 決算説明会

2026年2月27日
岡部株式会社

本日のアジェンダ

- 会社概要
- 2025年12月期 通期連結業績概況
- 2026年12月期 通期連結業績の見通し
- Topics 中期経営計画「OX-2026」の進捗について
- 株主還元
- 投資計画

岡部の歩み



創業
100周年

1917 岡部蜜之助により創業



1977
自動車関連事業

2002
海外建材事業

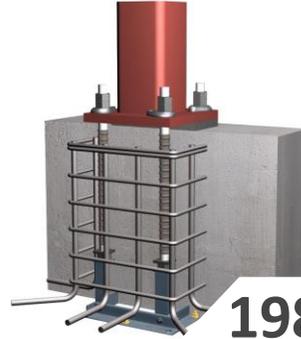
2008
魚礁事業

2019
産業機械製品



1975

フリーフレーム工法開発



1986

ベースパック柱脚工法開発



2007

OSリング発売



2025

型枠一本締め工法発売



1951 フォームタイ工法開発

1972 東証2部上場

1991 東証1部上場

2022 東証プライム



1968

京都工場



1975

久喜工場



2015

茨城工場



2018

総合実験センター開設

社会課題解決を支える5つの主要製品

【防災・安全】ベースパック柱脚工法



課題解決

地震による柱脚被害を防ぎ、
建物と命を守る

特長

採用30万棟以上、
柱脚部の地震被害 "0"

独自のグラウト技術と
有資格者施工による確実な品質

【防災・環境】フリーフレーム工法



課題解決

土砂崩れを防ぎ、
自然環境にも調和する工法

特長

山の景観を壊さず、
自然に溶け込む

軽量で作業安全性も向上

【省力化】osリング



課題解決

施工手間を大幅削減し
工期短縮に貢献

特長

片面施工により
梁の反転作業が不要

溶接ひずみ低減、
大型ブレース構造にも対応

【省力化】型枠一本締め工法



課題解決

現場の負担を減らし、
環境負荷も低減

特長

総重量約70%削減、
作業時間短縮、
運搬CO₂削減

【海洋保全】魚礁製品群

課題解決

海洋資源の枯渇防止と
豊かな海づくり

特長

藻場礁（産卵場）
→ 増殖礁（育成）
→ 魚礁（漁業効率化）

次世代へ海洋資源をつなぐ
持続可能な漁業支援

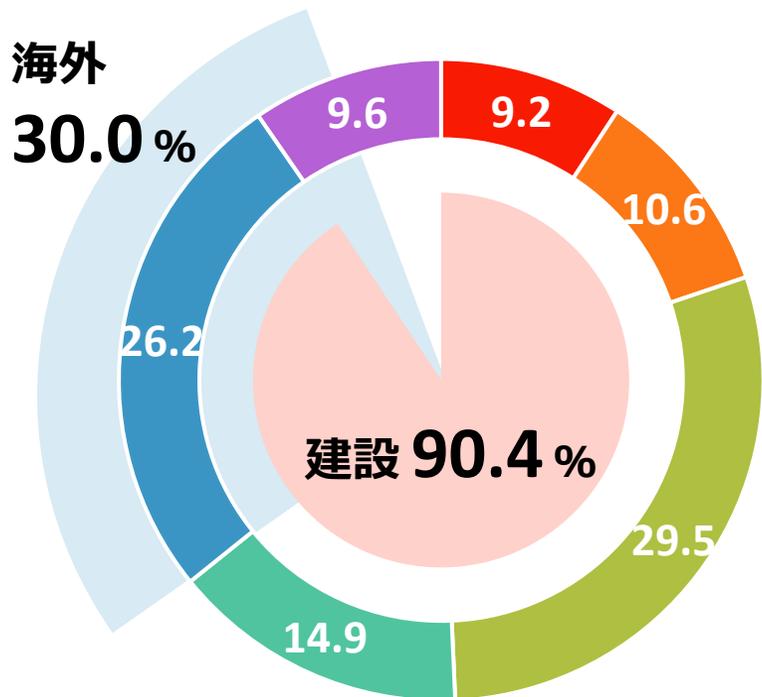
事業別・製品別 売上高・営業利益構成比 (2025年度)



売上高

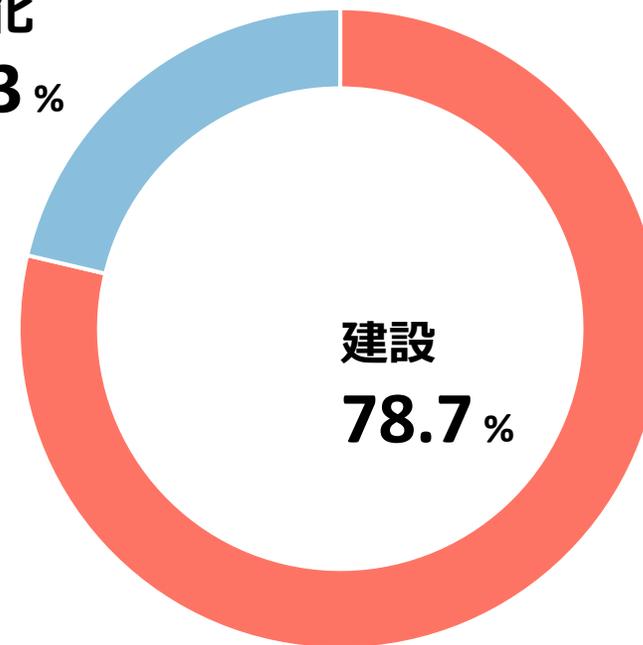
営業利益

- 仮設型枠
- 土木
- 構造機材
- 建材(国内)
- 建材(海外)
- 多角化



69,758 百万円

多角化
21.3%



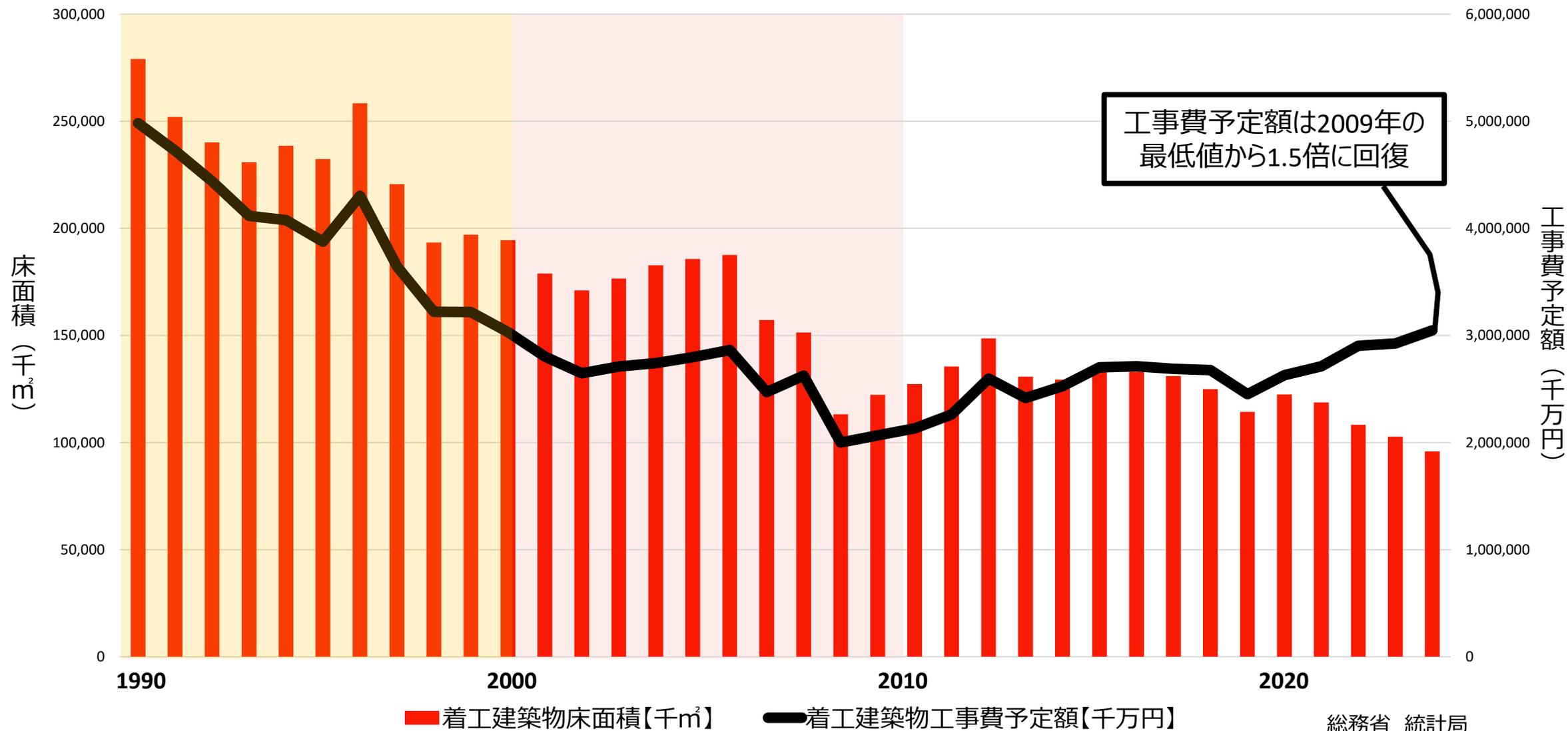
4,762 百万円



2025年12月期

通期連結業績概況

着工建築物 床面積・工事費予定額 推移



建設業の出来高と手持ち工事高 推移



通期業績概況 (サマリー)

建設関連製品事業

仮設・型枠
建材(国内)



「**型枠一本締め工法**」等の拡販、レンタルサービスを展開したものの、鉄筋コンクリート造物件の着工床面積の減少及び工事遅延が影響し、低調に推移。

土木



政府の国土強靱化政策を背景とした**土砂災害防止関連製品**の需要取込みに注力したことや、災害復旧支援事業案件の受注などが寄与

構造機材



鉄骨造物件の着工床面積は減少傾向だったものの、鉄骨造向け柱脚製品「**セレクトベース**」改良版の販売開始、大型物件の需要獲得、中小物件向け営業強化が奏功

建材(海外)



米国の**インフラ関連の建設需要**の取込みや、新倉庫での即納体制強化が寄与

多角化

産業機械



顧客ニーズに応じた特注品などの**高付加価値製品の拡販**に注力

海洋資材



大型浮魚礁製品を受注したものの、期末にかけて販売が鈍化

自動車



トラック・トレーラー市場が不安定な状況ながら、**主要顧客への営業強化**による安定的な受注確保に成功

連結業績概況 前期比



(単位：百万円)

	2024 通期実績	2025 通期実績	増減額	増減率
売上高	67,806	69,758	1,951	2.9%
営業利益	4,194	4,762	568	13.5%
営業利益率	6.2%	6.8%	0.6Pt	—
経常利益	4,422	5,081	658	14.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△874	3,285	4,159	—

連結業績予想に対する実績



(単位：百万円)

売上高

実績

69,758

96.2%

予想

72,500

営業利益

実績

4,762

101.3%

予想

4,700

経常利益

実績

5,081

105.9%

予想

4,800

当期純利益

実績

3,285 105.3%

予想

3,120

事業別・製品別 業績概況

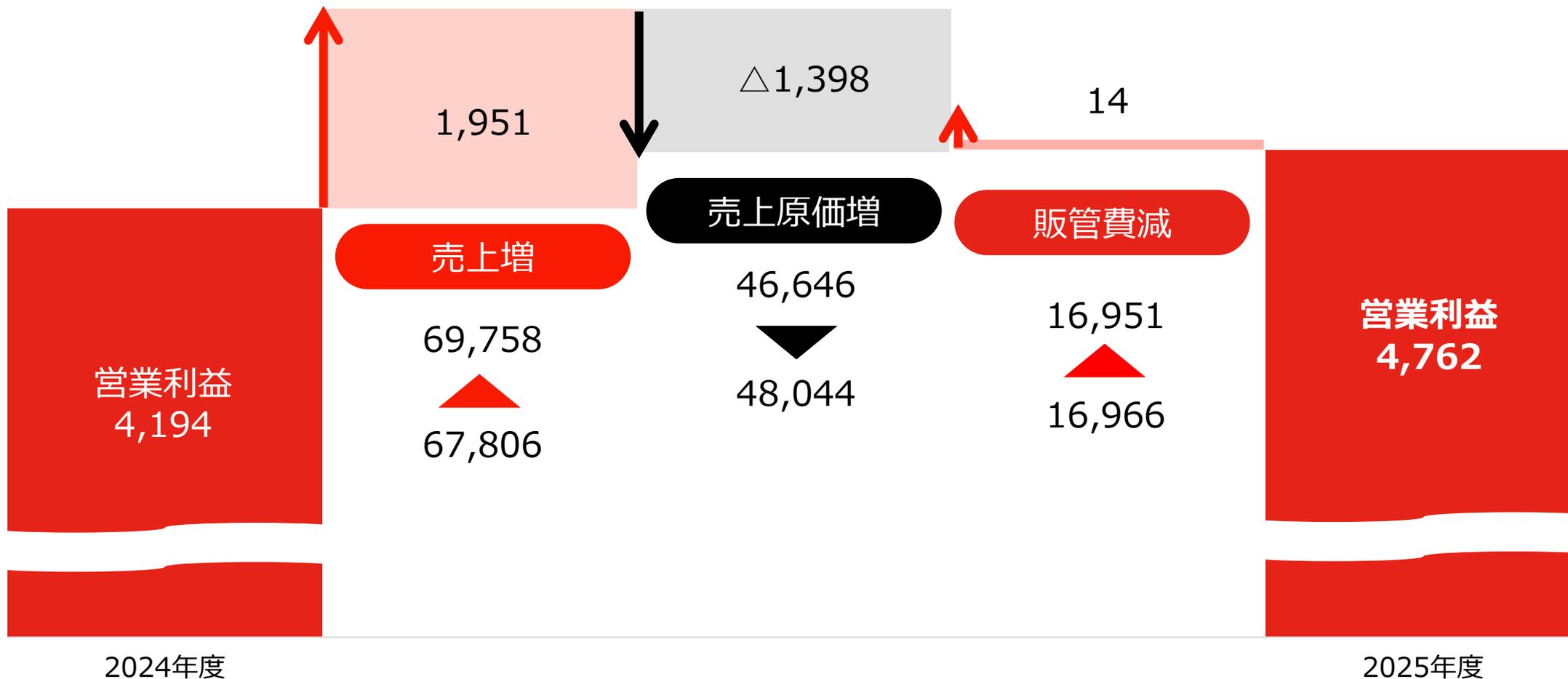
(単位：百万円)

		売上高			営業利益		
		2024 通期実績	2025 通期実績	増減率	2024 通期実績	2025 通期実績	増減率
建設関連製品事業	仮設・型枠製品	7,057	6,441	△8.7%			
	土木製商品	6,892	7,387	7.2%			
	構造機材製商品	20,207	20,534	1.6%			
	建材商品	11,011	10,412	△5.4%			
	建材製商品（海外）	16,318	18,302	12.2%			
	当事業計	61,485	63,079	2.6%	3,448	3,747	8.7%
	多角化事業	6,321	6,679	5.7%	746	1,015	36.0%
	合計	67,806	69,758	2.9%	4,194	4,762	13.5%

営業利益の増減要因



(単位：百万円)



為替影響額

(単位：百万円)

2024年度実績

2025年度実績

2026年度予想

売上高影響額

△184

△193

(単位：百万円)

営業利益影響額

△2

△8

(単位：円)

円／米ドル

149.44

148.28

147.00

1.16円の円高

1.28円の円高

対米ドルで1円の円安が進行すると、売上高には約1.5億円のプラス

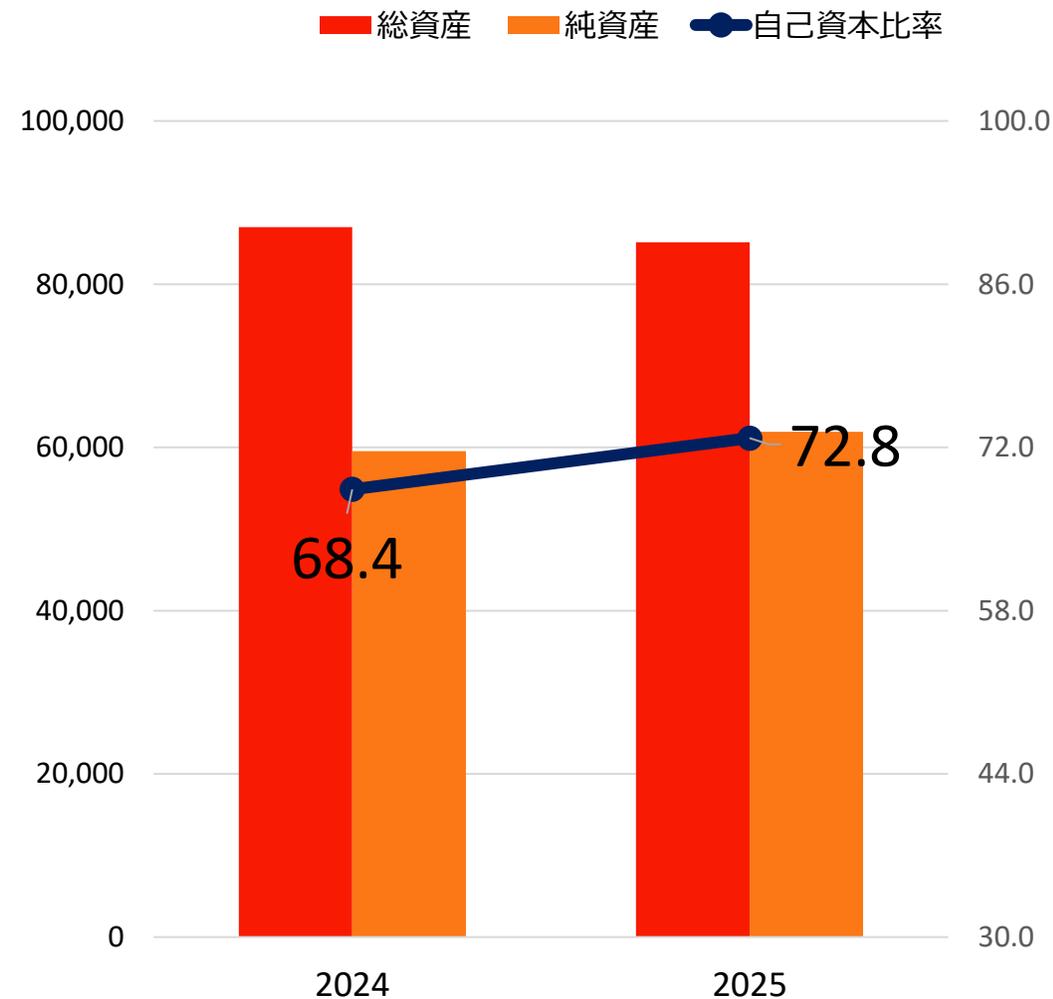
対米ドルで1円の円安が進行すると、営業利益には約1千万円のプラス

連結財政状態



(単位：百万円)

	2024 期末	2025 期末	増減額
総資産	86,993	85,030	△1,962
負債	27,452	23,124	△4,328
有利子負債	6,130	6,226	96
純資産	59,541	61,906	2,365
自己資本比率	68.4%	72.8%	4.4Pt





2026年12月期

通期連結業績の見通し

建設関連製品事業

国内

- 公共投資は、国土強靱化や老朽化対策などを背景に底堅く推移
- 民間投資は、企業収益の改善や省力化投資への需要から持ち直し傾向が続くことが見込まれる

海外

- インフラ投資雇用法（IIJA）の予算執行が進捗し、道路・橋梁需要が本格化する他、データセンターや電力網等の特定セクターが市場成長を牽引

建設関連製品事業

国内

- 労務費の高騰や鋼材価格の高止まりにより、建設コストの高騰が継続
- 人手不足や残業規制により、実質的な工事量はほぼ横ばいに留まる

海外

- 慢性的な熟練労働者不足による人件費高騰と施工遅延が継続
- 住宅市場は金利低下への期待がある一方、価格高止まりによる低迷長期化

- 中期経営計画「OX-2026」の最終年度として、掲げた戦略の総仕上げを行うとともに、次なるステージへの飛躍を目指す
- 資本効率の改善と株主還元の強化を通じ、ROEの向上及びPBR1倍超の早期実現を目指す

建設関連製品事業

国内

- 建設現場の生産性向上や脱炭素に資する高付加価値製品・ソリューションの提案を強化
- 社会インフラの老朽化に対応するメンテナンス事業などの新規事業領域への展開を加速させる

海外

- グローバル・ガバナンスの一層の強化
- 北米において増強した生産・物流拠点を最大限に活用し、顧客ニーズを捉えた機動的な製品供給

連結業績予想



(単位：百万円)

	2025 通期実績	2026 通期予想	増減額	増減率
売上高	69,758	72,500	2,741	3.9%
営業利益	4,762	5,150	387	8.1%
営業利益率	6.8%	7.1%	0.3Pt	-
経常利益	5,081	5,300	218	4.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,285	3,700	414	12.6%
ROE	5.4%	6.0%	0.6Pt	-

事業別・製品別 業績予想

(単位：百万円)

		売上高			営業利益		
		2025 通期実績	2026 通期予想	増減率	2025 通期実績	2026 通期予想	増減率
建設関連製品事業	仮設・型枠製品	6,441	7,350	14.1%			
	土木製商品	7,387	7,386	△ 0.0%			
	構造機材製商品	20,534	21,880	6.6%			
	建材商品	10,412	10,624	2.0%			
	建材製商品（海外）	18,302	18,200	△ 0.6%			
	当事業計	63,079	65,440	3.7%	3,747	4,348	16.0%
	多角化事業	6,679	7,060	5.7%	1,015	802	△ 21.0%
	合計	69,758	72,500	3.9%	4,762	5,150	8.1%



中期経営計画 「OX-2026」の 進捗について

- ◆ 新製品「レベルアングルNS工法」
- ◆ 「セレクトベース」の採用拡大
- ◆ 北米市場での成長-OCMグループ
- ◆ M&A基本方針の策定

BUSINESS

建設関連製品
事業

多角化
事業

STRATEGY

人的資本経営の実践
経営基盤の強化

カスタマー・
セントリック

DXの
更なる推進

VISION

これまで、そしてこれからも

建設を支える耐震建材メーカーとして培った

「創造力」×「つなぐ力」×「人の力」で

世界中の人々の生活に安全・安心を提供する

グローバル・ソリューションプロバイダー

重点的に取り組むSDGs

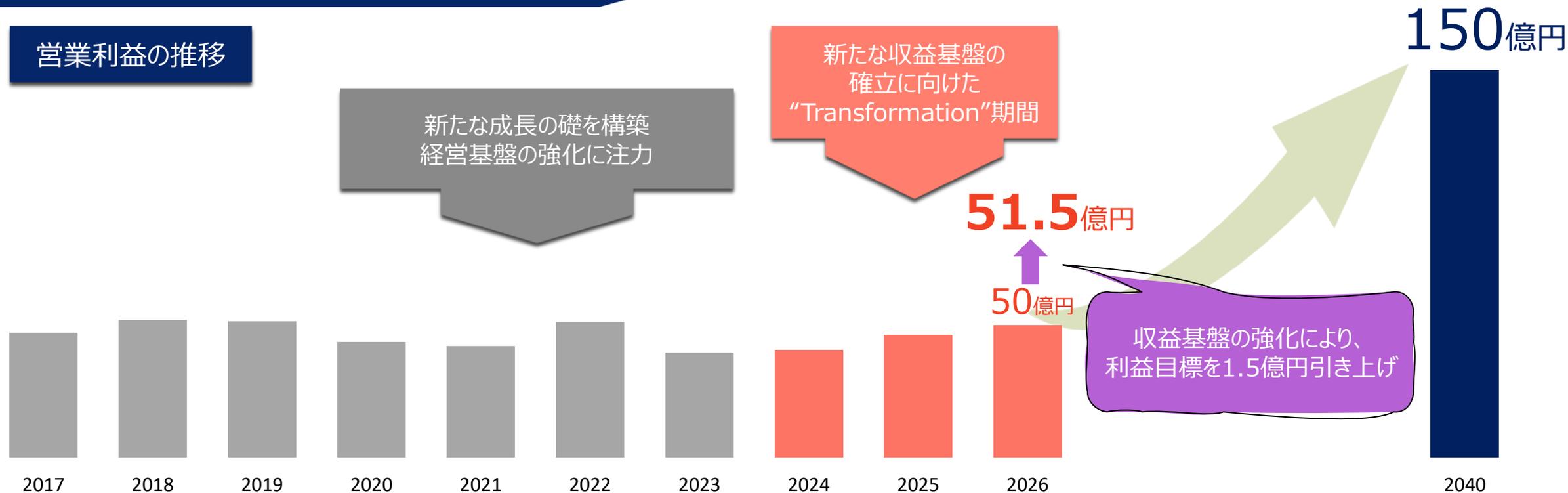


OX-2026の位置づけ

2024年度の不採算事業撤退による収益性改善の効果が早期に顕在化。加えて、米国建設関連製品事業の伸長も踏まえ、2026年度の営業利益目標を51.5億円へ上方修正いたします。資本効率を重視した経営により、企業価値のさらなる向上を追求してまいります。

okabeコーポレートビジョン2040の実現に向けて

営業利益の推移



新たな成長の礎を構築
経営基盤の強化に注力

新たな収益基盤の
確立に向けた
"Transformation"期間

収益基盤の強化により、
利益目標を1.5億円引き上げ

NEXT100
~Exciting Future~

NEXT100 – PHASE2

NEXT100 – PHASE2.1

OX-2026

okabeコーポレートビジョン2040

建設現場の課題を解決するスラブコン止めの新工法「**レベルアングルNS工法**」
試行販売ながら2025年売上**1.5億円**を達成し、2026年より全国展開へ。

2024年問題
深刻な人手不足



大スパンの倉庫増加



打ち継ぎ面の数が
増加

在来工法

コンクリート漏れ

手直し作業
の頻発

平らではない面

手直し不要

コンクリートの漏れを防ぎ、
手直し作業をゼロに。
コスト削減に寄与。

レベルアングルNS工法



品質向上

まっすぐで美しい打ち継ぎ面を
実現。ひび割れ防止に寄与。

今後も**現場の声**に耳を傾け、**カスタマー・セントリックな製品開発・提供**に注力します

「セレクトベース」のリニューアル・採用拡大中

株式会社MTG様「熱田本社・研究開発センター（仮称）」への納入が完了。
2025年5月の**製品刷新**以降、**採用が拡大**。2026年売上約**15億円**を目指す。



<刷新したセレクトベースが納入される株式会社MTG
「熱田本社・研究開発センター（仮称）」外観イメージ（画像提供：株式会社MTG）>



【現場施工の簡略化】

部材の一体化により組み立てが容易に

【豊富なバリエーション】

様々な建物に適用可能

【市場競争力】

性能を向上しながら安全性と経済性を両立

独自の技術力で現場を変え、**収益基盤とシェアのさらなる拡大**を推進します。

OCMグループ 売上高推移

主な取扱製商品

M USD



スペーサー



ブラケット



バーサポート



メッシュフォーム

創業30周年 米国No.1
コンクリートアクセサリ・メーカー

2025年
新倉庫拡張

2024年
新工場稼働

2021年
製造子会社設立

2018年
シカゴに新倉庫

2002年
OCM設立

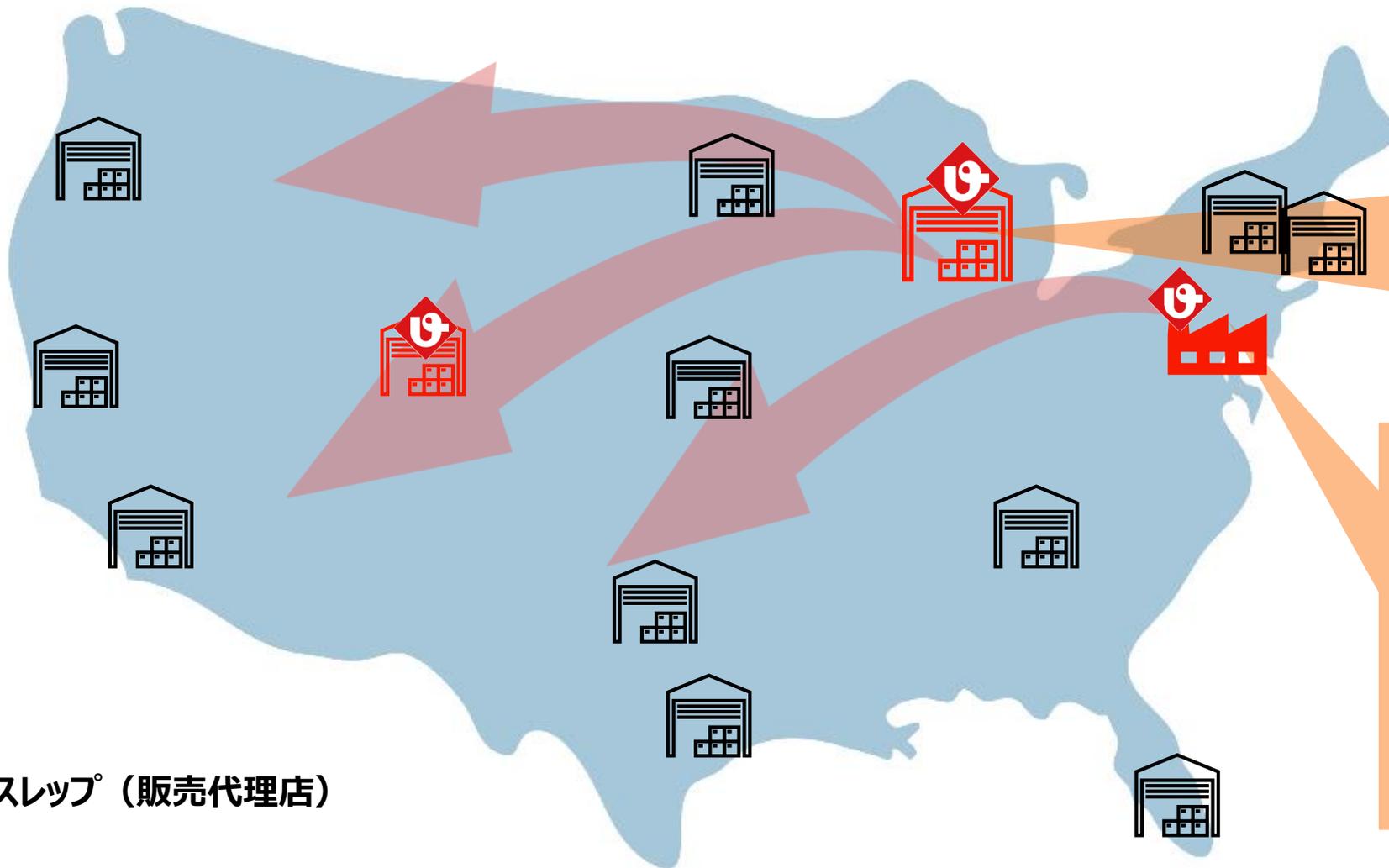
2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032

目標

セールスレップ制と拡張した新倉庫・新工場棟


1


11



OCM新倉庫拡張
(シカゴ)



OCMM新工場棟
(フィラデルフィア)

供給能力の強化と強固な販売網により、北米の旺盛なインフラ需要を取り込みます。

M&A基本方針：シナジー創出に向けた戦略的アプローチ

過去の経験と事業環境の変化を踏まえ、2025年に方針を大きく転換しました。今後は資本コストを上回る収益性の確保と投資回収の早期化を原則とした規律ある投資により、投資効率とシナジーの確実性を重視した高付加価値戦略を推進します。
当面は、PMIの確度が高い国内案件にリソースを重点配分し、当社の強みを生かせるパートナーを能動的に探索してまいります。

M&A基本方針

国内市場への戦略的集中

早期のシナジー創出が見込める国内事業にリソースを集中投下する。

シナジー創出を必須条件とする

当社の強み（営業力、技術力、ネットワーク等）を活かせる案件に絞る。

能動的な方法で候補企業を探索

自社主導で最適なパートナーを探す。

厳格な財務・実行プロセスを設定

財務条件によるフィルタリング、DDでのリスク洗い出し、PMIの事前検討を徹底する。



M&Aで狙う重点施策とシナジー効果



【国内建設事業】

省人化・DX・技術革新の加速

ロボティクスやSaaS技術を取り込み、現場の課題解決と収益モデル転換を図る。



【国内建設事業】

防災・脱炭素など新領域への展開

土木保全や環境対応建材分野を強化し、公共事業での存在感を高める。



【多角化事業】

新規・隣接領域のコア事業化

ブルーカーボンや産業機械分野を強化し、新たな収益の柱へと育成する。



株主還元

株主還元方針の変更 (2025年2月)

株主還元方針

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題として位置づけております。資本効率の重要性を認識するとともに、財務体質の健全性を維持した上で、業績に応じた利益配分を行うこととし、持続的な成長の実現等により中長期にわたる配当水準の安定的な向上を目指すことを基本方針としております。

毎期の配当額は、配当性向40%以上を原則とし、かつ株主資本配当率（DOE）3%以上を目安にしております。

また、株価の水準と機動的な資本政策等遂行の必要性、財務体質への影響等を考慮したうえで、収益力強化と併せた資本構成の最適化によるROEの向上及びPBR 1倍超の達成を図るため、総合的に判断して、特別配当の実施及び自己株式の取得を機動的に実行いたします。

なお、当社の剰余金の配当は、中間配当及び期末配当の年2回を基本的な方針としております。

主な変更点

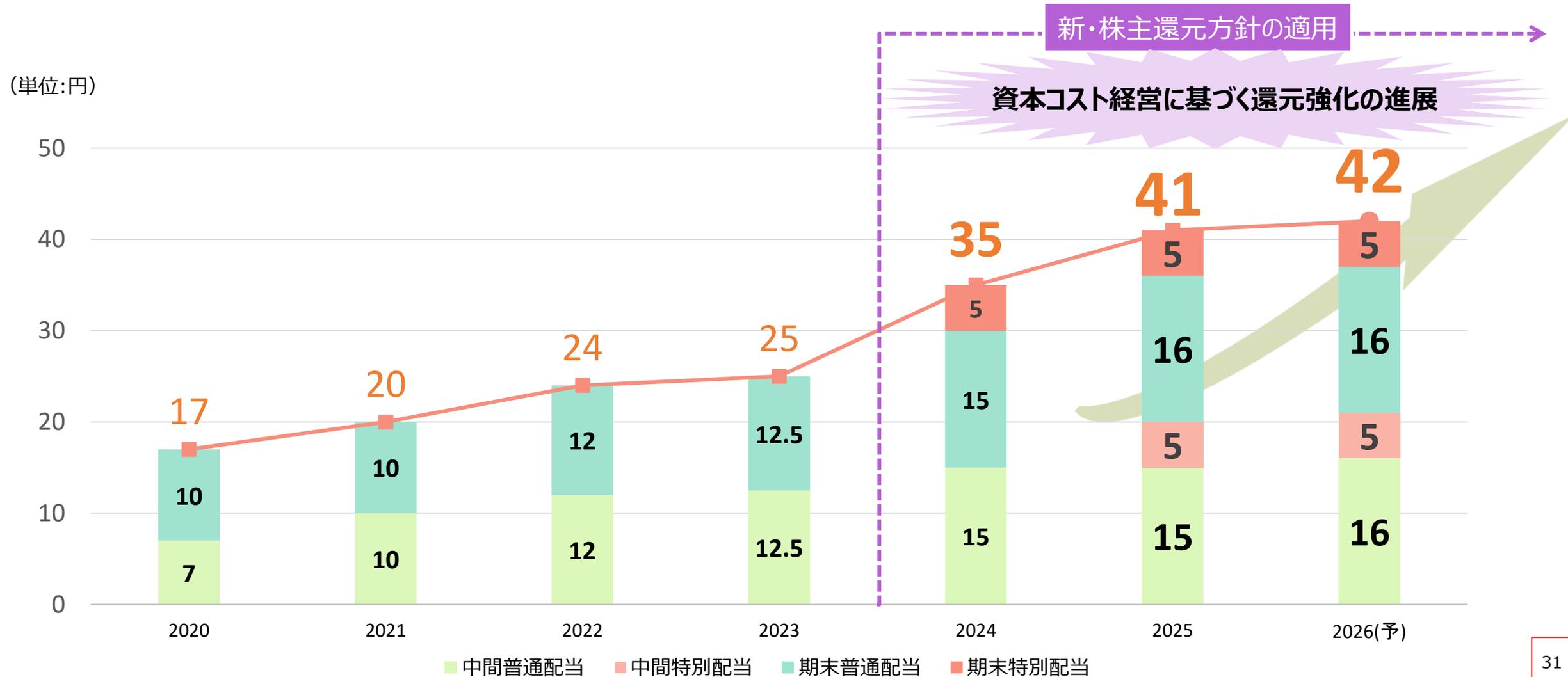
配当性向：30%以上を目安 ⇒ **40%以上を原則**

株主資本配当率（DOE）：**3%以上を目安**

特別配当の実施及び自己株式取得の機動的な実行

1株当たり配当金の推移

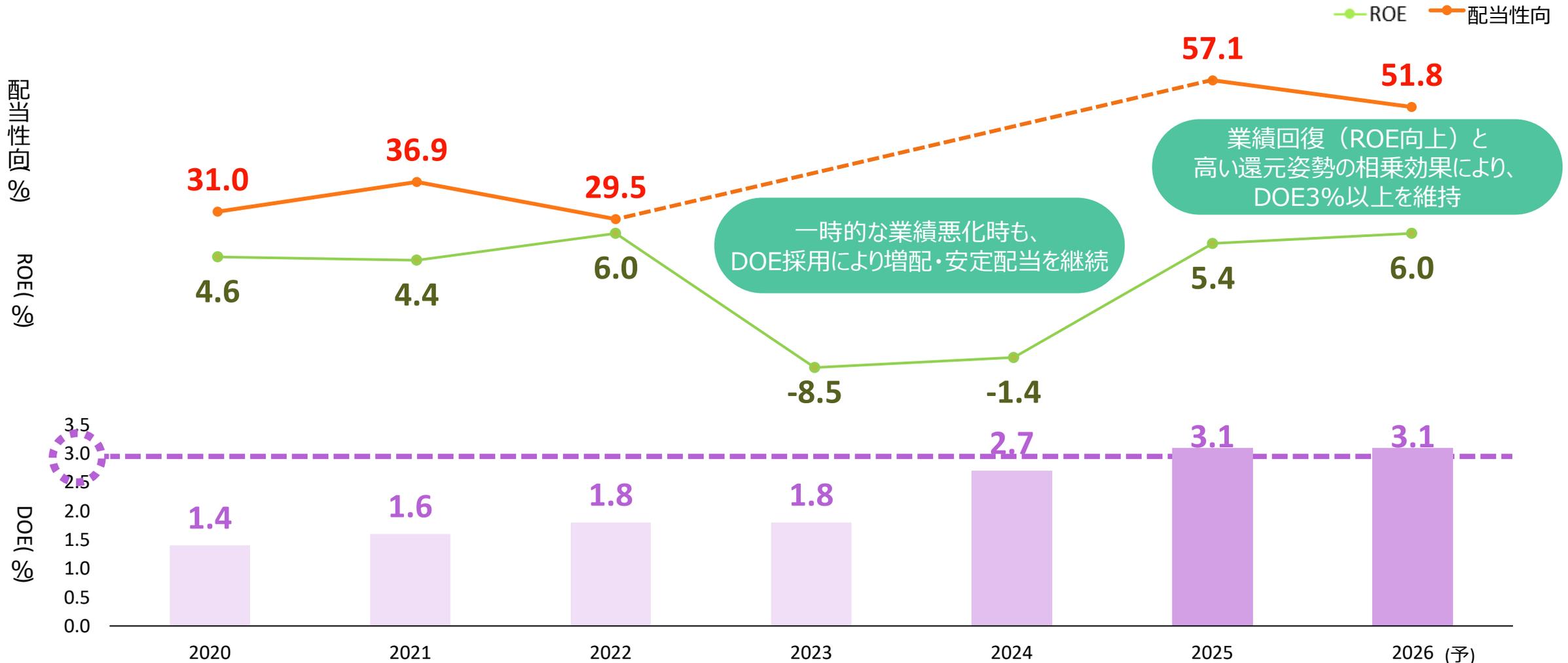
資本コスト経営の実践として、株主還元方針を段階的に強化。2024年にはDOEに留意した安定性重視へシフトし、2025年は「配当性向40%以上を原則・DOE3%以上を目安」へ目標数値を引き上げ、還元水準の持続的な向上を図っております。



ROE×配当性向=DOEの推移



業績変動（ROE低下）局面においても、配当性向の調整によりDOEは着実に向上。今後はROEの改善を新たなドライバーとし、DOE3%以上の安定的な還元を実現してまいります。



資本効率向上に向けた株主還元の強化



中長期にわたる配当水準の安定的な向上を目指す普通配当に対し、特別配当はROEの向上及びPBR1倍超の達成を目指し資本構成の最適化を目的とするものです。今後も総還元性向を意識し、特別配当や機動的な自己株取得を通じて、株主還元の充実を図ってまいります。

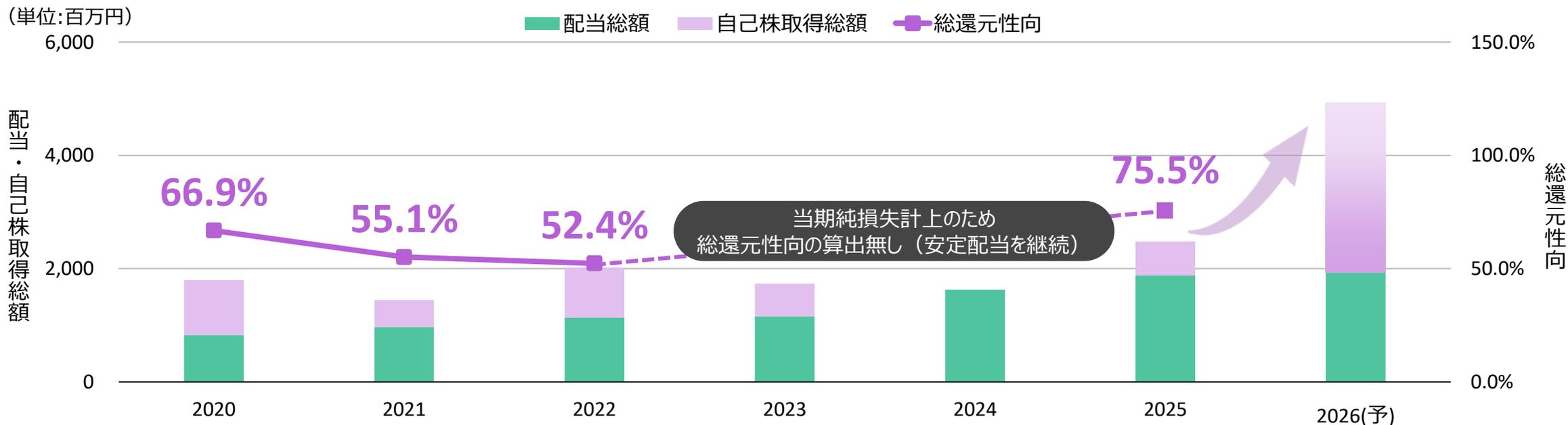
特別配当の実施

2024年度 特別配当： **5円** / 2025年度 特別配当： **10円 (+5円増配)**

自己株式の取得・消却

2025年度 取得株式： **705,300株** (約 **6億円**) 発行済株式総数に対する割合約 **1.5%**
 消却株式： **2,000,000株** 消却前の発行済株式総数に対する割合約 **4.1%**

(単位:百万円)





投資計画

設備投資

約 **100** 億円

- 生産設備の更新
- 脱炭素投資
- DX投資 等

戦略投資

M&A

約 **100** 億円

- 国内・海外問わず、建設関連製品事業・サステナビリティ経営の推進に資する事業領域を中心にM&Aを実施

人的資本投資

約 **10** 億円

- 報酬水準の向上 (年間5~7%)
- 研修費用 等

3カ年合計投資額 **210** 億円

キャッシュ・アロケーション：最大50億円の自己株取得を計画

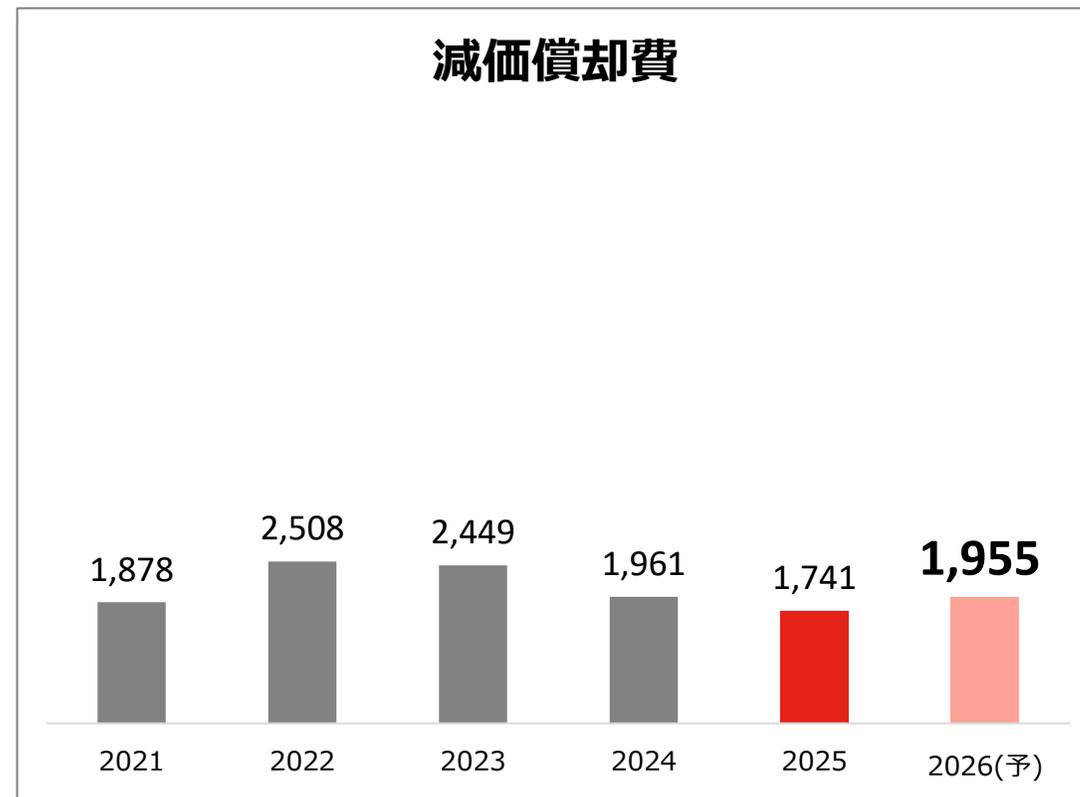
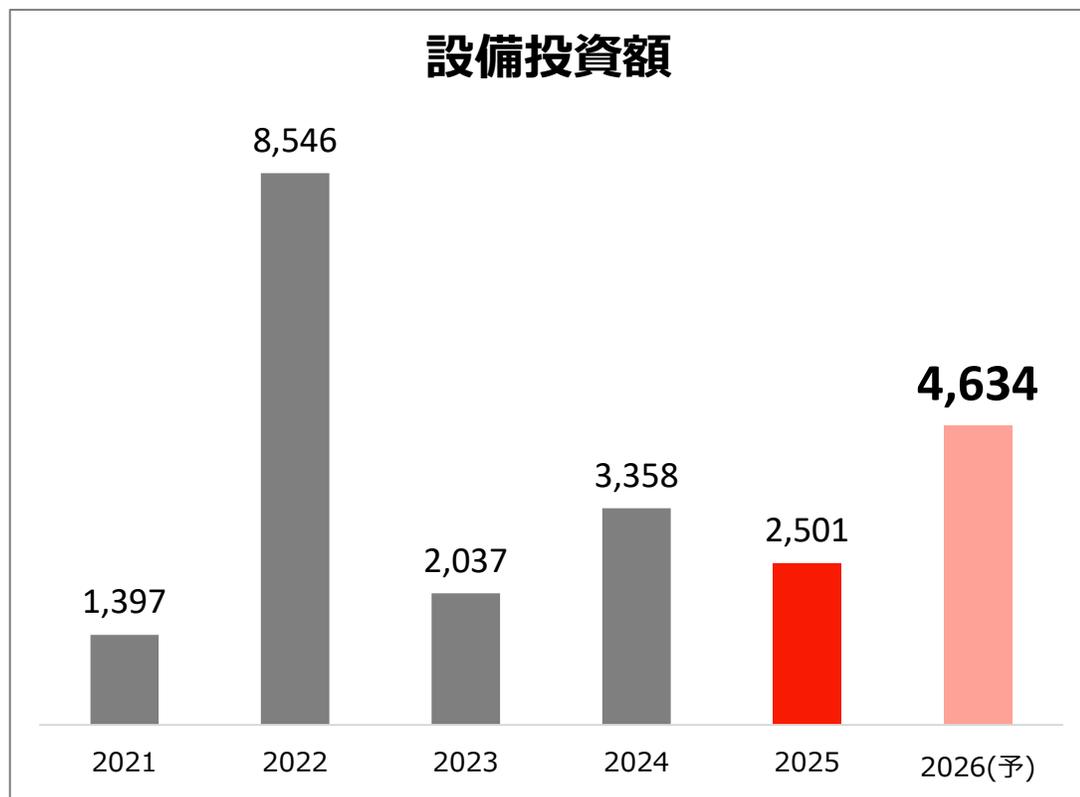
2025年度は投資基準に基づき厳格に案件を精査し、投資未消化分は手元資金として滞留させず、株主還元へ充当しました。
 2026年度は新たに最大50億円の自己株取得を計画。2/13の決議により、15億円は市場内立会取引により実施予定です。
 残り35億円はM&A等の戦略投資機会及び市場評価（株価水準）を総合的に勘案し、最適な資本配分を実行してまいります。

OX-2026（3年間累計）



設備投資額・減価償却費

(単位：百万円)



※2022年はVimco社（米国）買収による投資を含む

PBR 1 倍超の達成に向けて

資本コスト経営/ 投資家との対話

- ROE8%以上目標
- 事業ポートフォリオ最適化
- 長期戦略の提示と ESG関連情報の積極的な開示



成長戦略・投資

- 持続的な成長のための設備投資
- M&A
- 戦略投資
- 人的資本投資

株主還元の充実

- 配当性向40%以上を原則
- DOE3%以上を目安
- 特別配当の実施
- 自己株式取得



本資料のうち、業績見通し等に記載されている将来の数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、これらの業績見通しのみを依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。実際の業績は様々な重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、当社の事業領域をとりまく経済情勢、対米ドルをはじめとする為替レートの変動などが含まれます。

〈参考〉連結業績予想（上期・下期）



（単位：百万円）

	2026 上期予想	2026 下期予想	2026 通期予想
売上高	34,100	38,400	72,500
営業利益	2,300	2,850	5,150
経常利益	2,450	2,850	5,300
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,800	1,900	3,700

〈参考〉事業別・製品別 業績予想 (上期・下期)



(単位：百万円)

		売上高			営業利益		
		2026 上期予想	2026 下期予想	2026 通期予想	2026 上期予想	2026 下期予想	2026 通期予想
建設関連製品事業	仮設・型枠製品	3,607	3,743	7,350			
	土木製商品	3,406	3,980	7,386			
	構造機材製商品	10,758	11,122	21,880			
	建材商品	5,225	5,399	10,624			
	建材製商品 (海外)	8,267	9,933	18,200			
	当事業計	31,263	34,177	65,440	2,129	2,219	4,348
	多角化事業	2,837	4,223	7,060	171	631	802
	合計	34,100	38,400	72,500	2,300	2,850	5,150