

岡部株式会社 会社説明会

2026年4月25日
(東証プライム：5959)

会社概要



商号	岡部株式会社 (OKABE CO., LTD.)
創業	1917年 (大正6年) 4月14日
設立	1944年 (昭和19年) 2月1日
従業員数	連結966名 / 単体618名
資本金	69億1,170万円
上場市場	東京証券取引所プライム市場 (証券コード : 5959)
本社	東京都墨田区押上2丁目8番2号
国内主要工場	茨城県下妻市、埼玉県久喜市、京都府久世郡
国内グループ会社 (3社)	建設 : 株式会社富士ボルト製作所、OMM株式会社 その他 (産業機械) : 株式会社河原
海外グループ会社 (7社)	建設 <米国> : OCM, Inc., OCM Manufacturing LLC、他1社 建設 <インドネシア> : PT. FUJIBOLT INDONESIA、他2社 その他 (自動車) <米国> : OKABE CO., INC.




登壇者紹介

代表取締役 社長執行役員
河瀬 博英（かわせ ひろひで）

経歴

- 1988年：岡部株式会社に入社
機械工学を学び、技術と営業の両面から現場を支える
- 2016年：ベースパック事業部長に就任
- 2021年：代表取締役社長に就任

趣味

スポーツ観戦（特にコンサドーレ札幌  の大ファンです！）

メッセージ

100年続く岡部の良き伝統を守りつつ、
今までの常識にとらわれない新しい挑戦を。



本日のアジェンダ



- 岡部ってどんな会社？
 - － 会社概要・私たちの強み

- 業績ハイライト
 - － 2025年度実績と2026年度見通し

- これからの成長戦略
 - － 中期経営計画「OX-2026」

- 株主還元

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

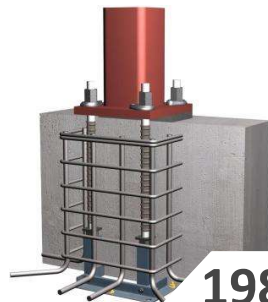
2008
魚礁事業

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



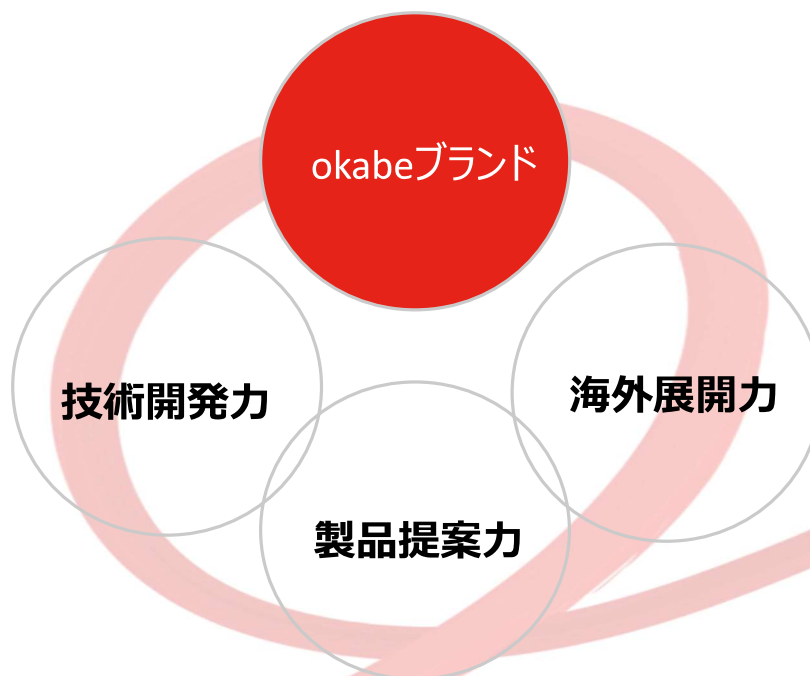
2018

総合実験センター開設

岡部の強みと価値観



経営理念
安全・安心の提供を通じて
社会に貢献する



社是

- ◆あらゆる職場が開拓精神を旨とし、創意工夫革新に努力すること
- ◆サービス精神を旨とし、社会に奉仕し社運の発展に努力すること
- ◆人材の育成に努力し、企業の永遠の発展を期すること
- ◆社員にとってその一生を託して、悔いることのない職場たること

okabe
コーポレートビジョン 2040

これまでも、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

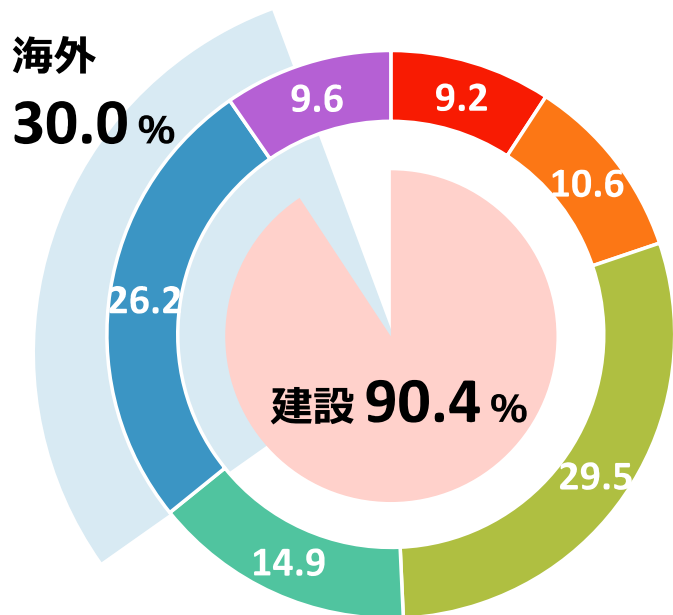
事業別・製品別 売上高・営業利益構成比 (2025年度)



売上高

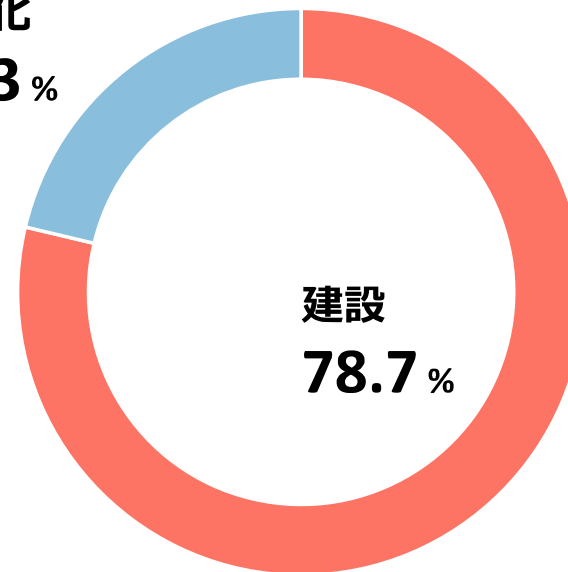
営業利益

- 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

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

建物の安全を支える「ベースパック」- 中小型物件の絶対的エース



1

耐震性

柱よりも1.3倍強い!
(保有耐力接合)

2

実績

大地震による柱脚の
被害ゼロ

3

施工管理

有資格者による施工と、
全現場の記録・管理



鉄骨造の柱脚部

ベースパック柱脚工法



4

技術サービス

現場のトラブルに
即時対応

5

施工性

鉄骨の建て方が容易
(現場の負担減)

6

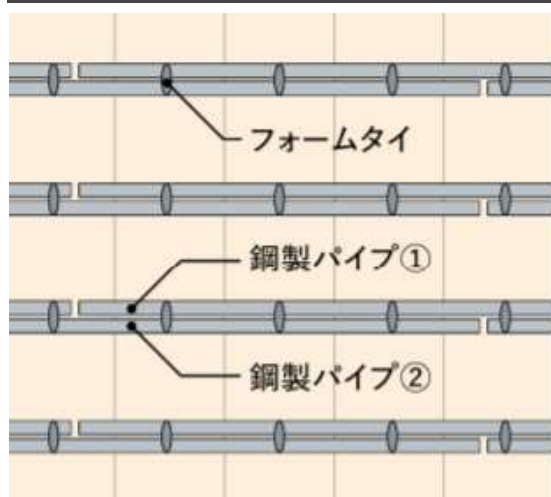
顧客密着

設計事務所との
強固なネットワーク

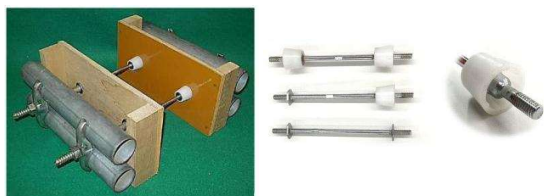
利便性の向上を目標にパッケージ(部材設計省略・材工一式)化

現場の負担を激減させる「型枠一本締め工法」

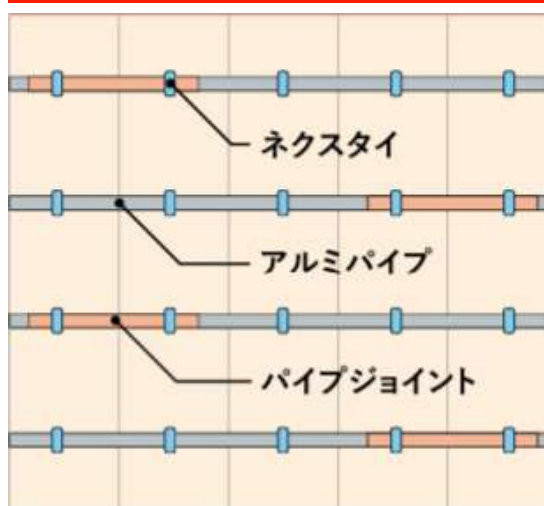
在来工法



鋼製パイプ: 2本1組



型枠一本締め工法



アルミパイプ: 1本締め



1 驚異の軽さ

総重量を約**70%**削減!



2 作業の効率化

作業時間を大幅に短縮!

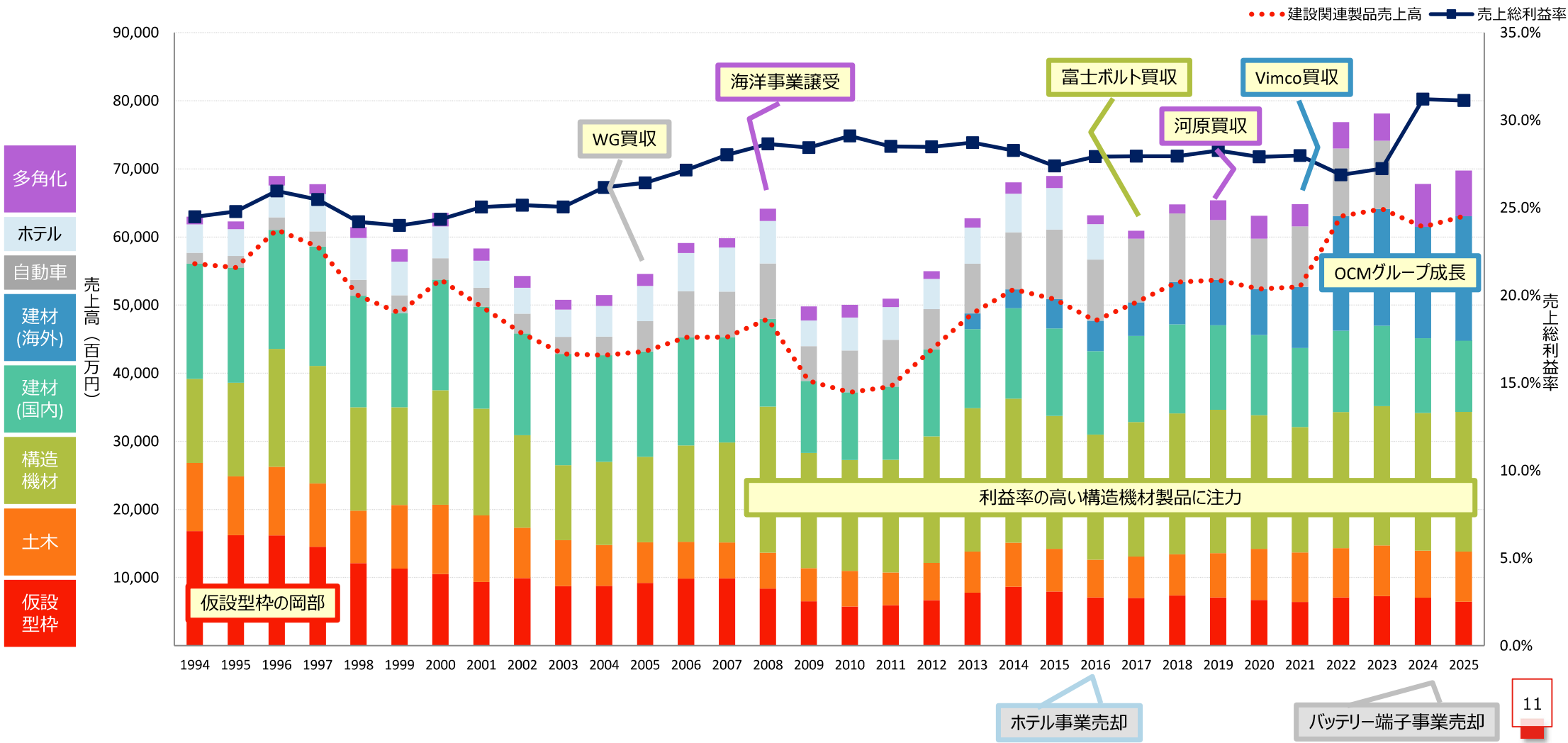


3 環境への配慮

運搬時のCO₂排出量を削減!

お客様との共同開発により誕生。第54回日本産業技術大賞(審査委員会特別賞)受賞

売上・粗利率推移 – 環境変化を乗り越え進化を続けるポートフォリオ

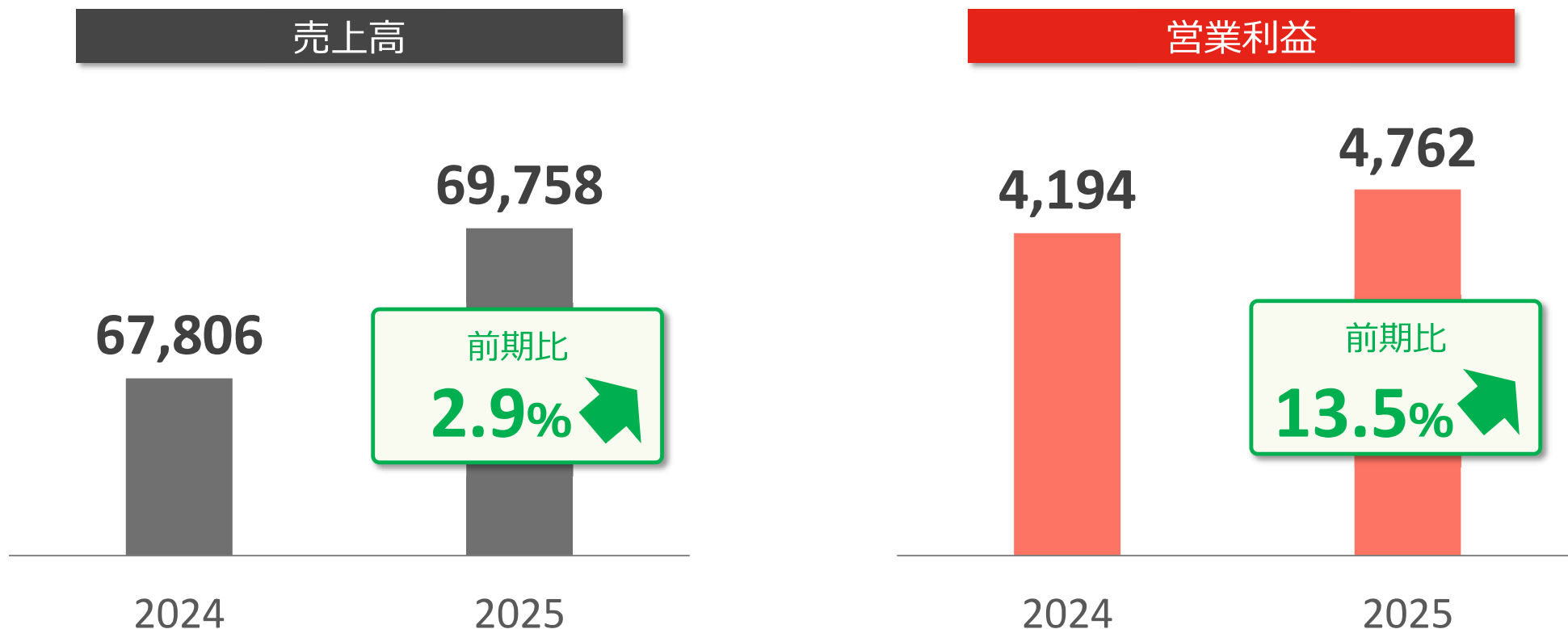


2025年12月期実績 – 逆風を跳ね返し、力強い増収増益を達成



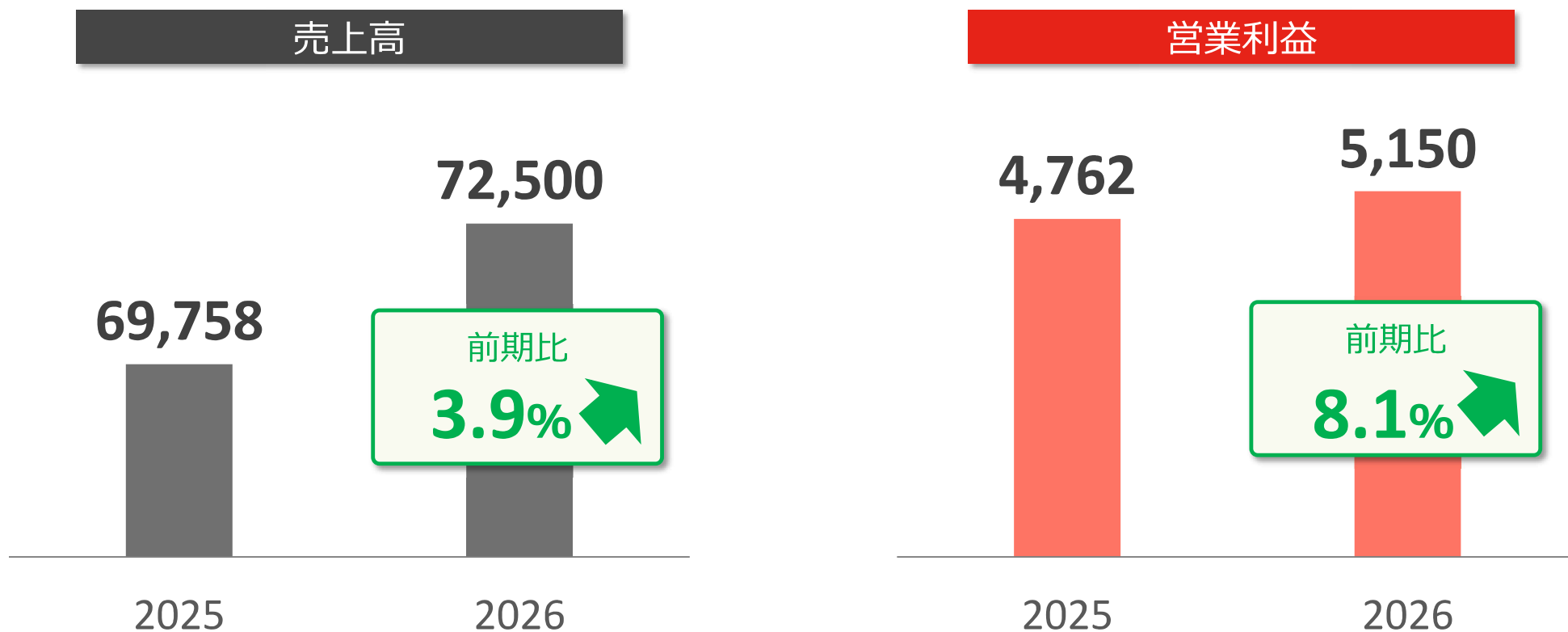
売上高

営業利益



- 建設業界の逆風（コスト高・工期遅れ）の中での増益達成
- 高付加価値製品の拡販と、米国インフラ事業の好調が牽引

2026年12月期見通し—さらなる成長へ、利益目標を上方修正



- 中期経営計画の目標を「50億円 ⇒ 51.5億円」へ上方修正
- 「人手不足」というピンチを、当社の「省力化製品」のチャンスへ

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

これまでも、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

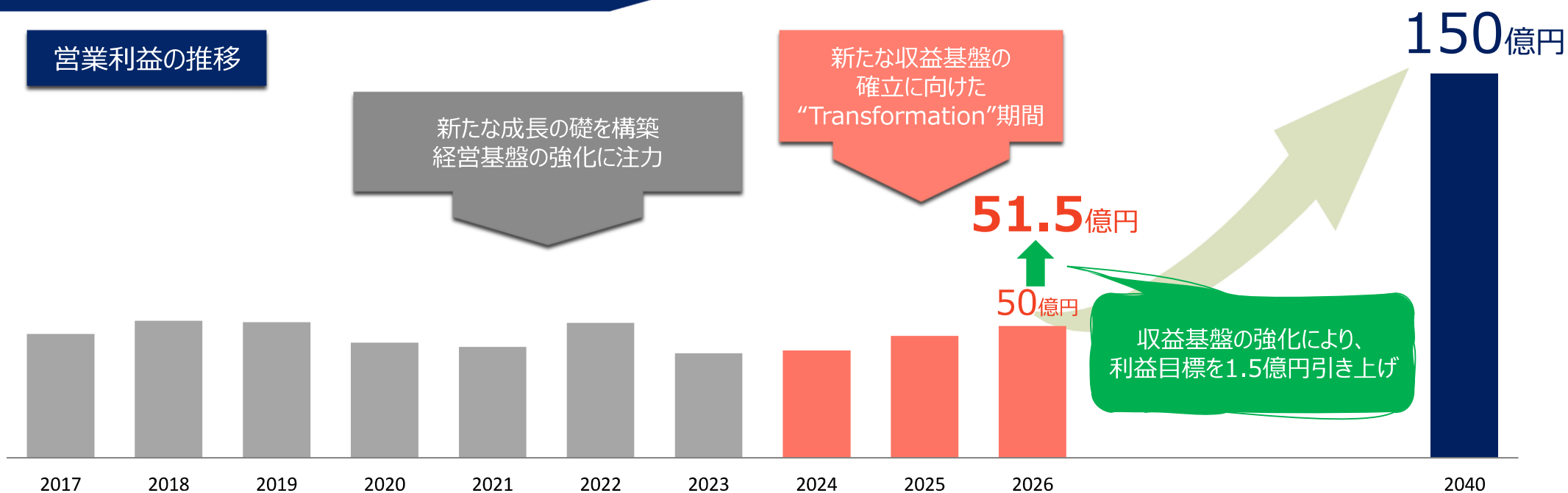
重点的に取り組むSDGs



「OX-2026」- 収益基盤の強化により利益目標を上方修正

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



2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2040

NEXT100
~Exciting Future~

NEXT100 - PHASE2

NEXT100 - PHASE2.1

OX-2026

okabeコーポレートビジョン2040

新たな成長エンジンー 大型物件向け「セレクトベース」の大幅刷新



1 施工簡略化

部材を一体化することで
現場での施工を軽減



2 セレクト可能

豊富なバリエーションで
多様な設計ニーズへ対応

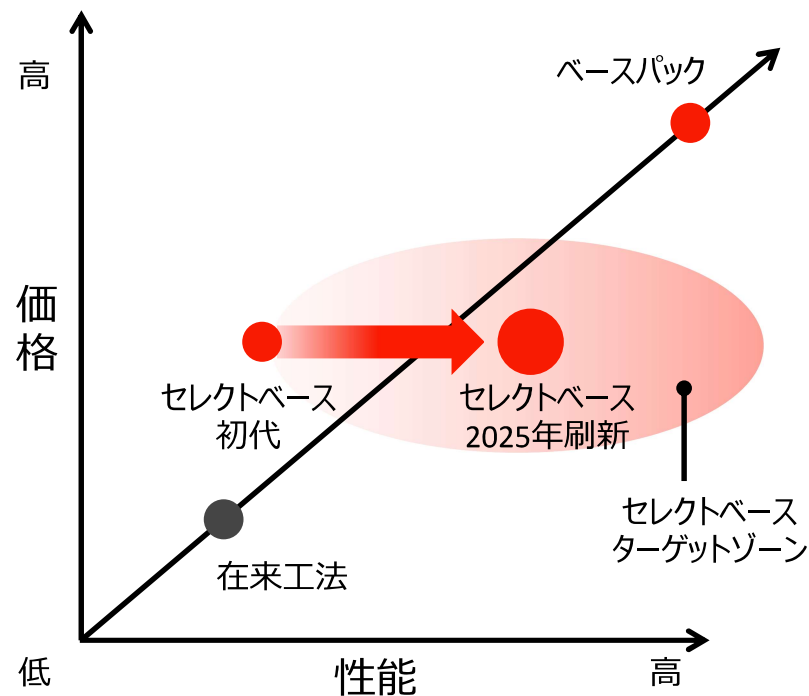


3 安全性・経済性

より高い性能を持たせながら
コストパフォーマンスも向上

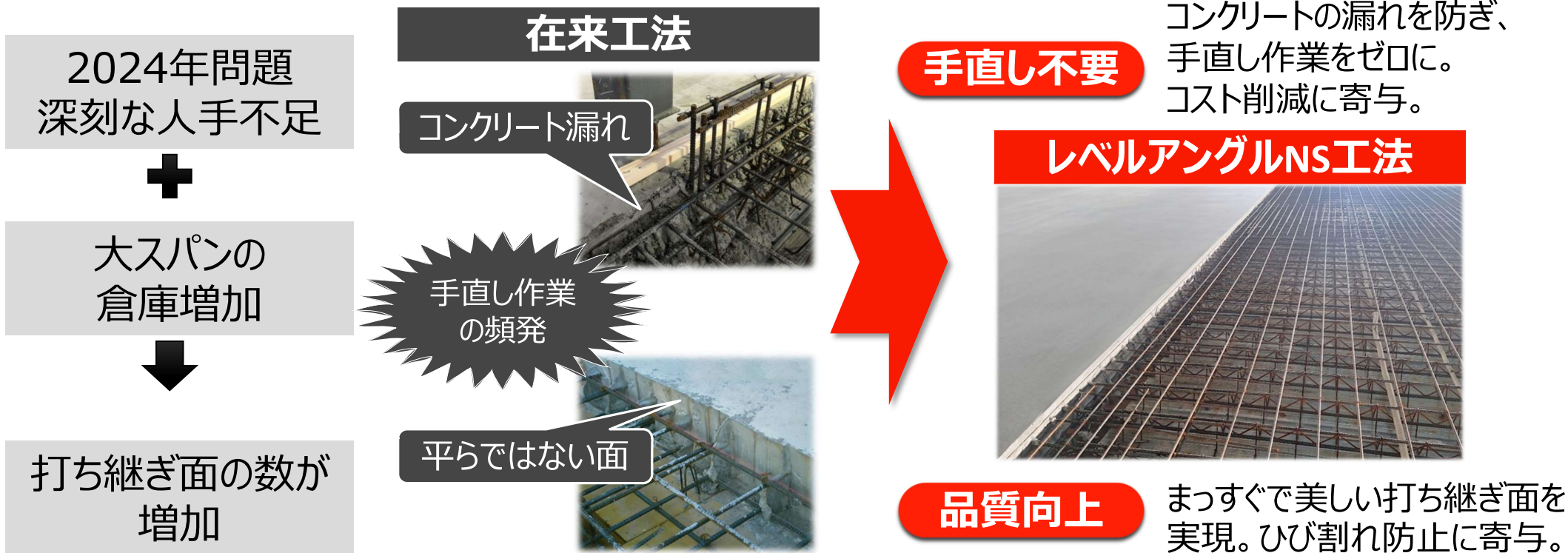


柱脚の性能と価格帯



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年の**製品刷新**以降、採用が拡大。2026年売上**約15億円**を目指す。

国内事業の成長 – 現場の「困った」を解決する新製品がヒット

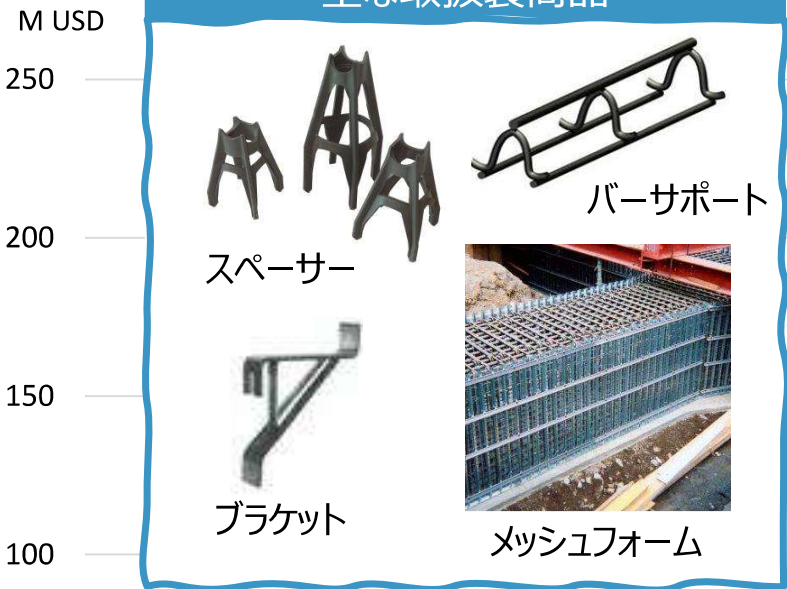


建設現場の課題を解決するスラブコン止めの新工法「レベルアングルNS工法」
試行販売ながら2025年売上**1.5億円を達成**し、2026年より**全国展開**へ。

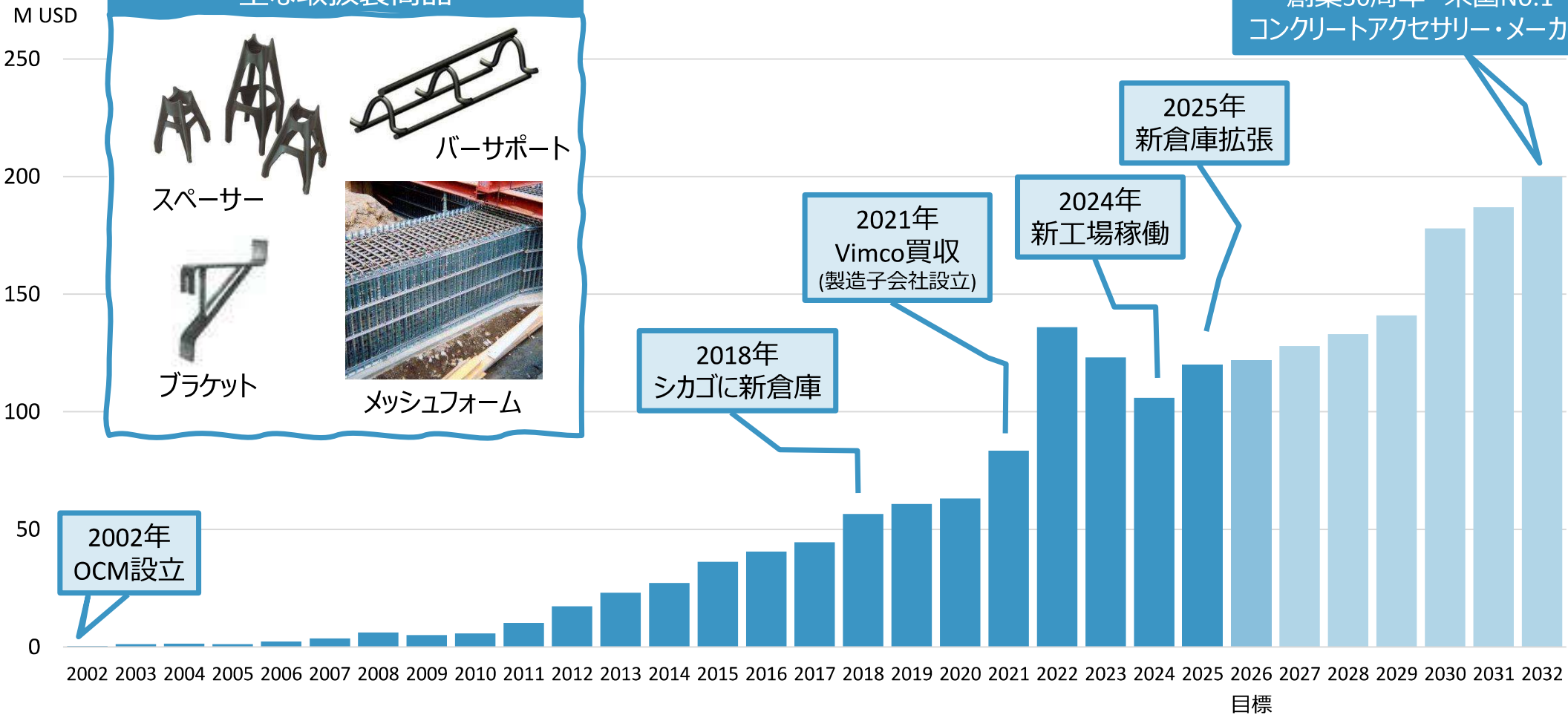
海外事業の成長 – 旺盛な北米インフラ需要を確実に取り込む



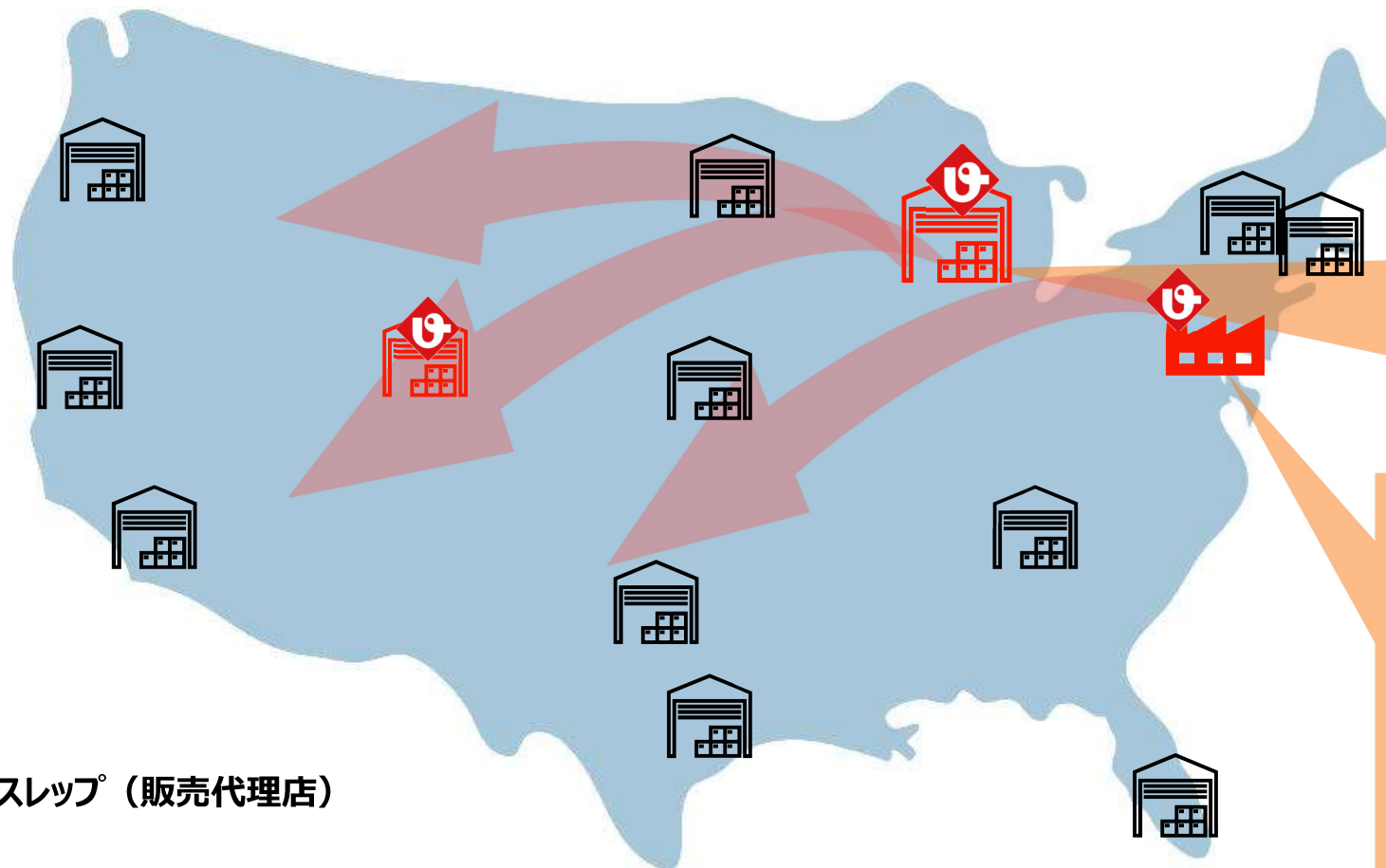
主な取扱製商品



創業30周年 米国No.1
コンクリートアクセサリ・メーカー



拡張した新倉庫・新工場棟



OCM新倉庫拡張
(シカゴ)



OCMM新工場棟
(フィラデルフィア)

 セールスステップ® (販売代理店)

増強した供給網を武器に、**全米No.1コンクリートアクセサリ・メーカー**を目指す

M&A戦略 – 強みを確実に活かせる国内案件へ厳選投資



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

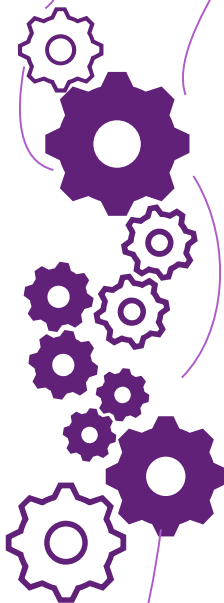
当社の強み（営業力、技術力、ネットワーク等）を活かせる案件に絞る。

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。

サステナビリティー 事業を通じた環境保全と社会への貢献



省資源・CO₂削減 サーキュラーエコノミー



Eco Pコン

使用済みの部材を回収・リサイクル。建設業界のサーキュラーエコノミー(循環型経済)を推進。

インフラの長寿命化



レインフォースフレーム工法

既存の法枠(のりわく)を「壊さず」に活用して補強。解体に伴う産業廃棄物や重機稼働によるCO₂排出量を大幅に削減。

気候変動対策と 海洋保全



ブルーカーボン事業

海藻によるCO₂吸収(ブルーカーボン)を推進。2025年にブルーカーボン推進部を新設し、事業化を加速。



株主還元強化 – より高い水準で、安定的に利益を還元



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

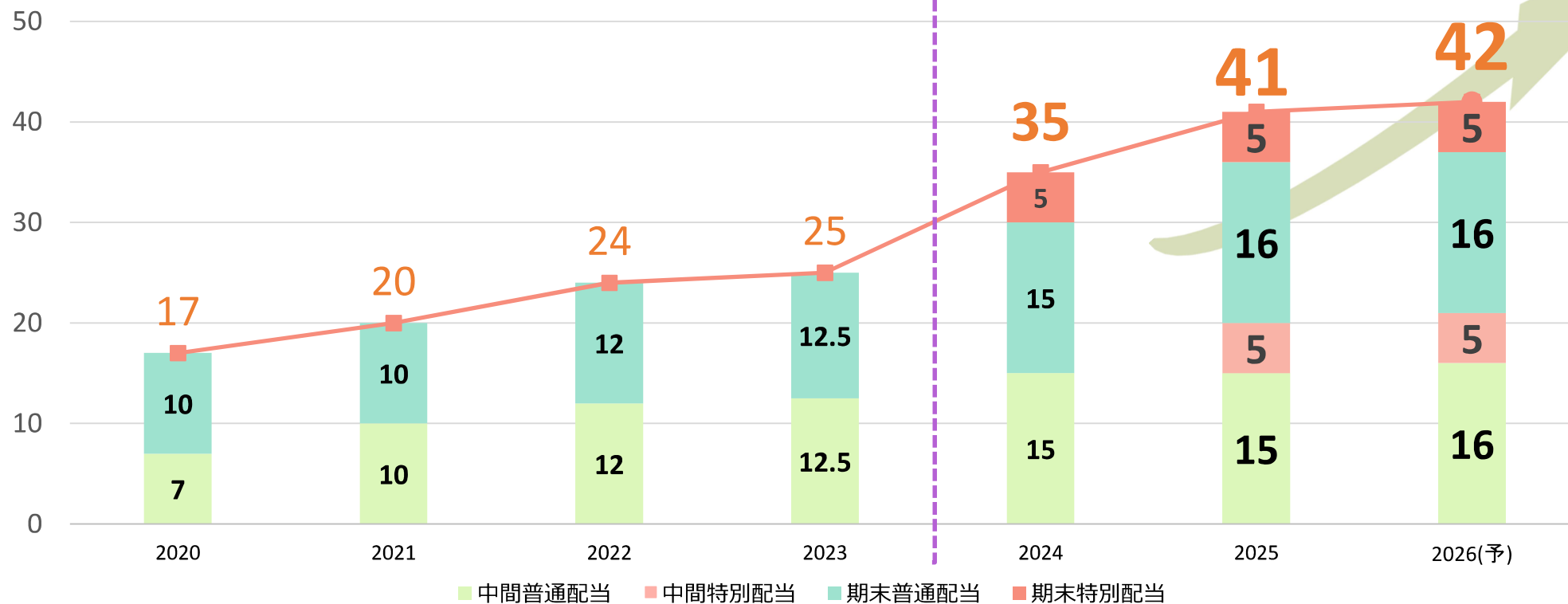
1株当たり配当金の推移 – 還元水準を大幅に引き上げ



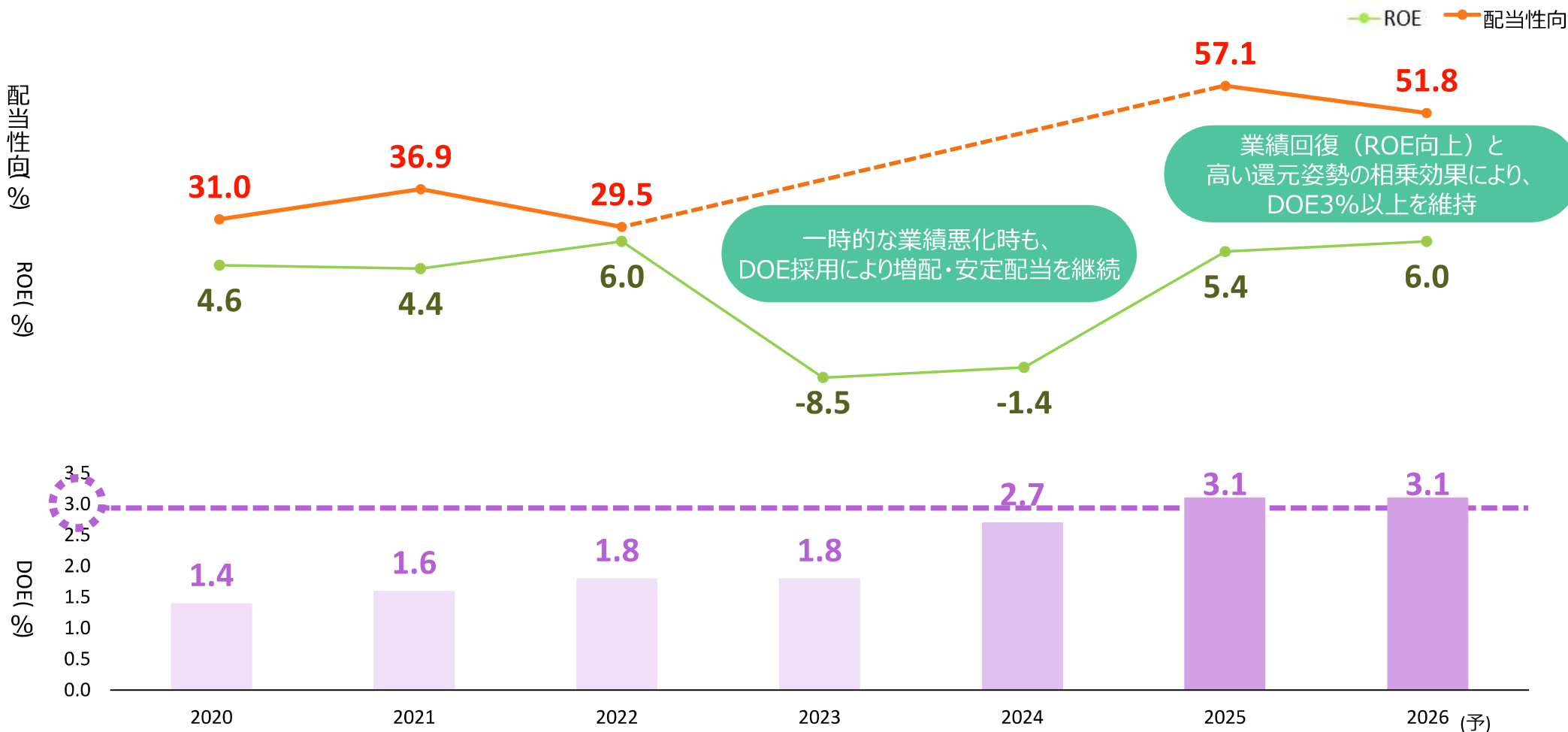
新・株主還元方針の適用

資本コスト経営に基づく還元強化の進展

(単位:円)



安定配当の裏付け – ROEとDOEの推移



自己株式の取得と進捗 – 最大50億円の自己株式取得を計画

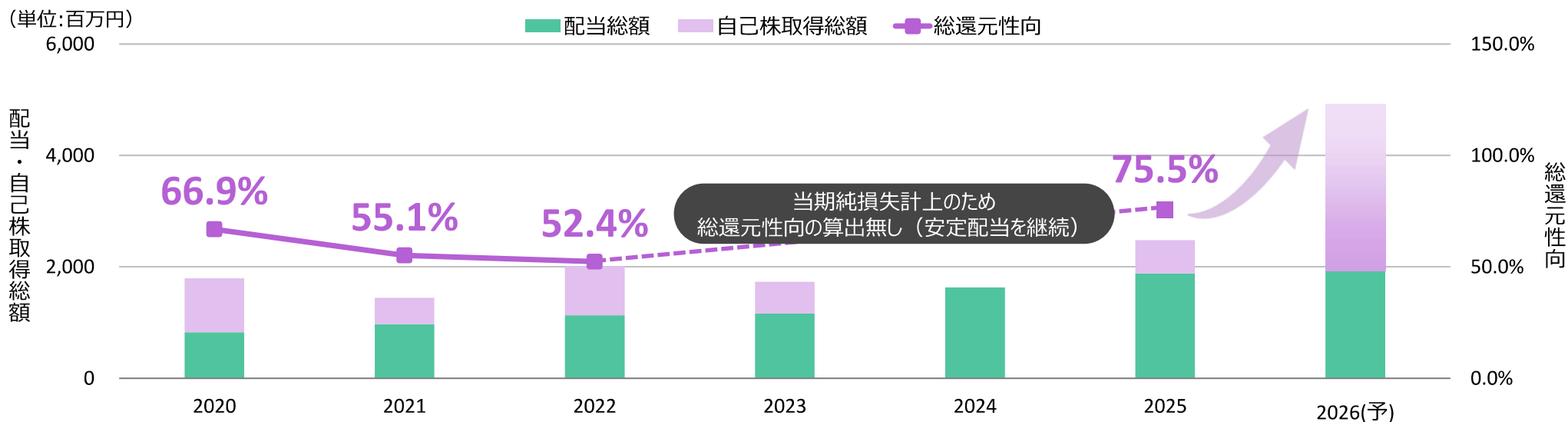


2025年度 実績

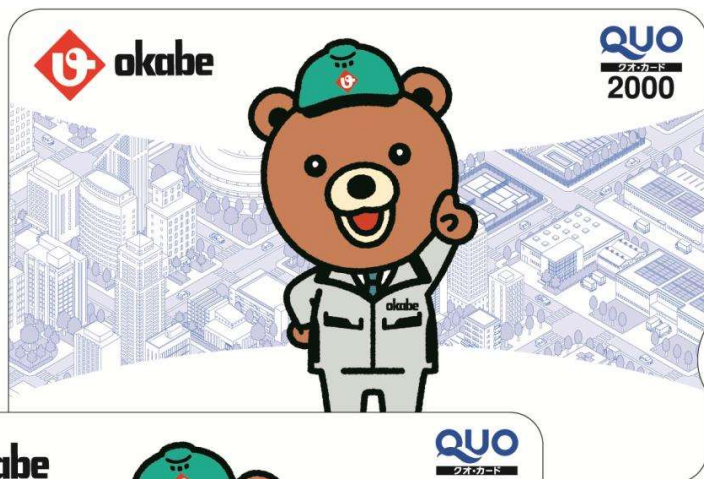
取得実績： 約 **70万** 株 (約 **6億** 円)
 消却株式： **200万** 株を消却し、1株あたりの価値を向上

2026年度 計画

最大 **50億** 円の自己株式取得を計画
 取得実績： 約 **68万** 株 (約 **7億** 円) 2026年3月末時点



株主優待制度 – オリジナルQUOカード



対象株主様

毎年12月31日現在で、200株以上を1年以上※継続して保有されている株主様。

200 株以上 **1,000円相当オリジナルQUOカード**

1,000株以上 **2,000円相当オリジナルQUOカード**

5,000株以上 **4,000円相当オリジナルQUOカード**

※x年12月31日基準日の場合、x-1年12月31日及びx年6月30日並びにx年12月31日に同一株主番号で株主名簿に記載又は記録されていることとなります。

企業価値の最大化と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

財務健全性

