



Presentation Material

2025年度 決算説明会資料

2026年5月28日

証券コード 5351

品川リフラ株式会社

目次

I. 2025年度の決算概要

1. 2025年度の連結決算ハイライト
2. EBITDA・営業利益の増減要因
3. 特別損益の内容 ① 固定資産の譲渡
3. 特別損益の内容 ② 減損損失の計上
4. 事業セグメント別の売上高・EBITDA
5. 事業セグメント別の概況
6. 地域別の売上高
7. 2025年度的主要な取り組み

II. 2026年度の業績見通し

1. 2026年度の業績見通し（前年度比）
2. 2026年度のEBITDA・営業利益 増減要因見通し
3. 2026年度のセクター別業績見通し
4. 2026年度の業績見通し（中計目標比）
5. 2026年度のEBITDA・営業利益 増減要因【中計目標 VS 見通し】

III. 2026年度の経営戦略

1. 2026年度の基本方針と重点施策
2. セクター方針
 - 【重点戦略1】グローバルなグループ連携の拡充
 - 【重点戦略2】耐火物セクターにおける連続鑄造用機能材事業のグローバル展開の加速
 - 【重点戦略3】先端機材セクターにおける新規分野への事業展開の加速
3. 財務・資本戦略 ① キャピタルアロケーション
4. 財務・資本戦略 ② 利益還元
 - 【ご参考】株価・時価総額の推移

IV. 次期中期経営計画に向けて

1. 当社グループの重要な経営課題
2. 「ビジョン2030」の実現に向けて
3. 第7次中期経営計画の策定に向けた方向性

I. 2025年度の決算概要

1. 2025年度の連結決算ハイライト

| | 2024年度 【実績】 | 2025年度 【実績】 | 前年度比 |
|------------------------|----------------|----------------|--------------------|
| 売上高 | 1,440 | 1,777 | +23.4% |
| EBITDA (EBITDAマージン) | 179 (12.5%) | 221 (12.5%) | +23.3% (±0.0pt) |
| 営業利益 (営業利益率) | 132 (9.2%) | 136 (7.7%) | +2.5% (△1.6pt) |
| 経常利益 | 136 | 159 | +17.1% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 97 | 260 | +166.6% |

注1:本資料において、売上高や利益等の数値は億円単位で切り捨てている。利益率・構成比及び前年度比については円単位で計算している。

注2:EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

- 国内粗鋼生産量は、建設業・自動車向け需要に加え、輸出向け需要も低調であったことなどの要因により前年度比3.2%減の8,033万トン。
- 耐火物セクターでは、国内粗鋼生産量の減少に伴う販売数量の減少や、海外の一部市場での需要低迷など厳しい事業環境が継続。また、断熱材および先端機材セクターにおいても、顧客の設備投資の停滞や在庫調整の影響を受け、需要環境は低調に推移。一方で、オランダのGouda Refractories Group B.V.(以下、Gouda社)およびブラジルのReframax Engenharia S.A.(以下、Reframax社)の業績寄与により、売上高は、大幅な増収を確保。
- 損益面では、Dynamix Casting Fluxes, LLC (以下、Dynamix社)およびReframax社の買収に伴う一過性費用を計上したものの、売上高と同様、海外子会社2社の業績寄与に加え、高付加価値製品を中心とした国内外の拡販活動等により、EBITDAは大幅な増益。M&Aに伴うのれん償却額の増加や、赤穂工場の新プラント稼働に伴う減価償却費の増加があったものの、営業利益は若干の増益。為替差益の影響により、経常利益は増益幅が拡大。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、赤穂工場および海外子会社2社における減損損失があったが、固定資産売却益を計上したことから、大幅な増益。

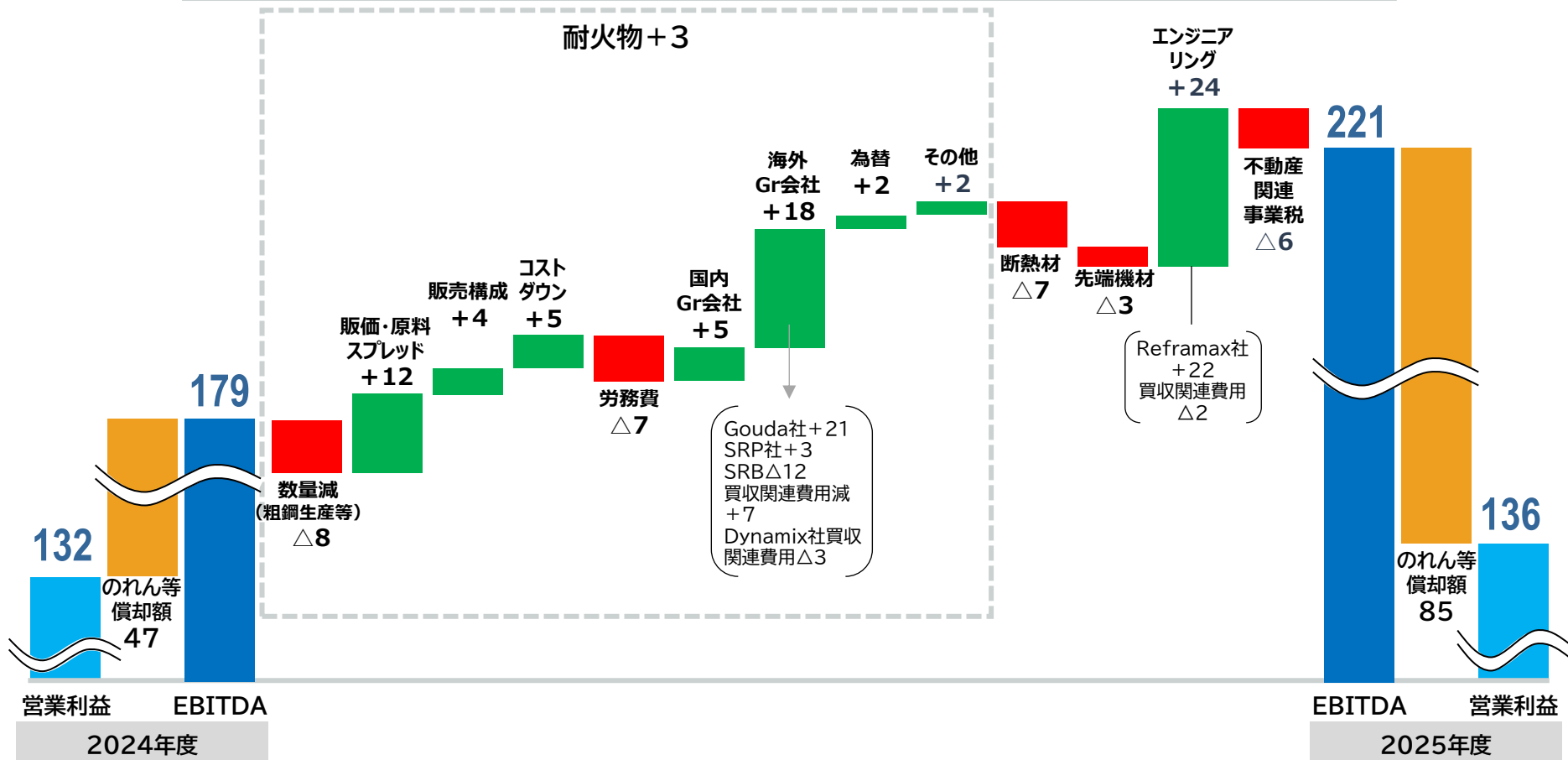
2. EBITDA・営業利益の増減要因

(単位:億円)

【営業利益】 増加額+3 (132 ⇒ 136)

【EBITDA】 増加額+41* (179 ⇒ 221)

* 増益要因+72
減益要因△31



3. 特別損益の内容 ① 固定資産の譲渡

資産売却を通じて財務健全性を維持し、成長戦略を着実に推進

【譲渡の目的】

- ①有利子負債の返済による財務体質の強化
- ②持続的な成長に向けた投資資金の確保

【譲渡資産の内容および日程】

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------|------------------------------|----------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|-------|
| 資産の内容・所在地 | 【土地】 神奈川県座間市小松原二丁目5245-1他 | 【土地・建物】 東京都渋谷区神宮前五丁目5-2 | 【土地・建物】 東京都世田谷区千歳台一丁目3068番地3 | 【土地・建物】 埼玉県さいたま市浦和区針ヶ谷一丁目11番1他3筆 | その他各所 |
| 面積 | 土地:21,868㎡ | 土地:4,059㎡ 建物:9,962㎡ | 土地:1,477㎡ 建物:4,124㎡ | 土地:4,139㎡ 建物:5,680㎡ | — |
| 譲渡益 | 46億円 | 286億円 | 10億円 | 13億円 | 14億円 |
| | 合計：372億円 | | | | |
| 現況 | 賃貸土地 | 賃貸不動産 | 賃貸不動産 | 賃貸不動産 | — |
| 契約締結日 | 2025年12月19日 | 2025年12月12日 | 2026年3月6日 | 2026年3月6日 | — |
| 物件引渡日 | 2025年12月19日 | 2025年12月19日 | 2026年3月11日 | 2026年3月18日 | — |

3. 特別損益の内容 ② 減損損失の計上

事業環境の変化を踏まえた資産評価の見直しを行いつつ、引き続き各事業の生産・販売体制の強化により、収益力の向上に取り組む

【減損損失の概要】

| | 1 | 2 | 3 |
|-----------|--|--|--|
| 案件 | 赤穂工場 | SRB社 Shinagawa Refratários do Brasil Ltda. | Reframax社 Reframax Engenharia S.A. |
| 理由・背景 | <ul style="list-style-type: none"> 国内粗鋼生産量の減少を主因として国内耐火物の事業環境が想定より大幅に悪化 足元の事業環境を踏まえ、事業計画を保守的に見直し、将来の収益性を再評価 但し、営業キャッシュフローは黒字を維持 | <ul style="list-style-type: none"> 安価な中国鋼材がブラジル市場へ流入し、主要顧客である鉄鋼業界の操業度が低下 耐火物需要の減少を織り込み、足元の事業環境を踏まえ、将来の収益性を保守的に見直し 但し、ブラジル政府の貿易政策による輸入鋼材抑制の動きを背景に、市場環境は徐々に安定化に向かう見込み | <ul style="list-style-type: none"> SRB社と同様、ブラジル鉄鋼業界を取り巻く事業環境の悪化 顧客の工事案件の減少を織り込み、足元の事業環境を踏まえ、将来の収益性を保守的に見直し SRB社と同様、市場環境は徐々に安定化に向かう見込み |
| 減損損失の計上金額 | 43億円 | 38億円 | 14億円 |
| | 合計：97億円 | | |
| 今後の対応 | <ul style="list-style-type: none"> 拡販活動の強化による稼働率の拡大 オペレーションの効率化によるコストダウンの徹底 | <ul style="list-style-type: none"> ブラジル国外および鉄鋼業界以外への事業展開強化 グローバルなグループ連携の一層の推進による収益力の向上 | <ul style="list-style-type: none"> 米州市場での鉄鋼業界以外の分野への事業展開強化 耐火物・断熱材事業との協業を通じたグループ横断での付加価値創出 |

4. 事業セグメント別の売上高・EBITDA

◆売上高 (単位：億円)

| | 2024年度【実績】 | 2025年度【実績】 | 前年度比 |
|--------------|----------------------|-----------------------|--------|
| 耐火物セクター | 958 [65.8] | 1,109 [61.8] | +15.7% |
| 断熱材セクター | 187 [12.9] | 177 [9.9] | △5.7% |
| 先端機材セクター | 43 [3.0] | 41 [2.3] | △5.5% |
| エンジニアリングセクター | 257 [17.7] | 458 [25.6] | +78.2% |
| その他(不動産) | 9 [0.6] | 7 [0.4] | △16.7% |
| 合計 | 1,456 [100.0] | 1,793 [100.0] | +23.1% |
| 調整額 | △15 | △15 | — |
| 売上高 計 | 1,440 | 1,777 | +23.4% |

注1:[]内は、事業セグメント別の売上高構成比(%) 注2:調整額は、セグメント間の内部売上高または振替高

◆EBITDA (単位：億円)

| | 2024年度【実績】 | 2025年度【実績】 | 前年度比 |
|--------------|---------------------|---------------------|---------|
| 耐火物セクター | 110 [61.5] | 144 [65.5] | +31.0% |
| 断熱材セクター | 40 [22.5] | 32 [14.9] | △18.4% |
| 先端機材セクター | 3 [2.2] | 1 [0.5] | △73.1% |
| エンジニアリングセクター | 17 [10.0] | 41 [18.9] | +132.4% |
| その他(不動産) | 6 [3.7] | 0 [0.3] | △91.2% |
| 合計 | 179 [100.0] | 220 [100.0] | +23.2% |
| 調整額 | +0 | +0 | — |
| EBITDA 計 | 179 | 221 | +23.3% |

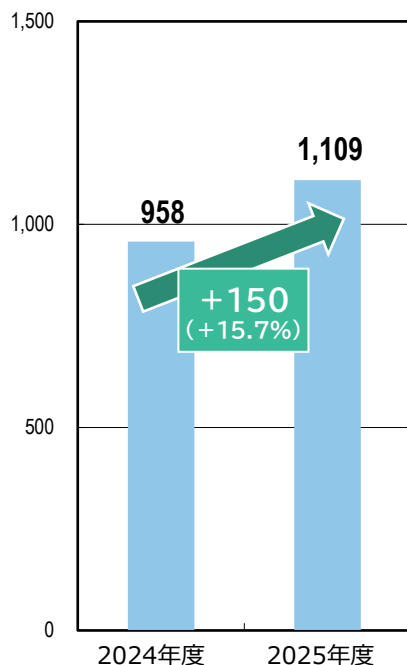
注1:[]内は、事業セグメント別のEBITDA構成比(%) 注2:調整額は、セグメント間取引に係る未実現利益消去等

5. 事業セグメント別の概況 ①

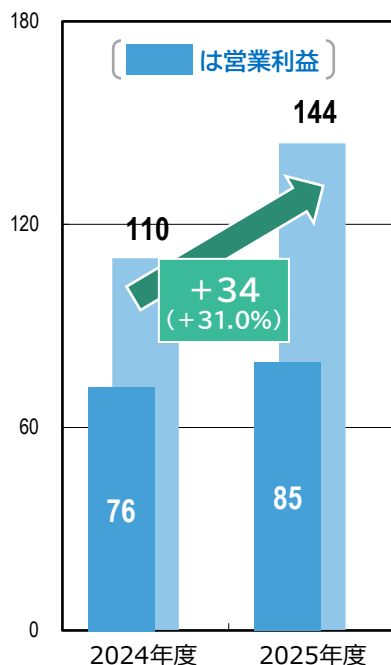
耐火物セクター

(単位: 億円)

【売上高】



【EBITDA・営業利益】

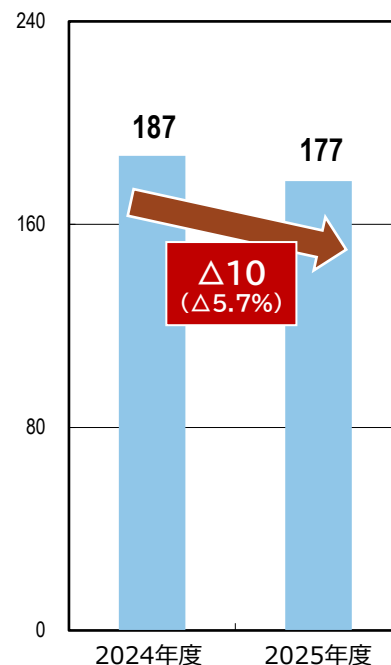


- 国内鉄鋼業界の生産量減少やブラジルの顧客需要の低迷など、厳しい事業環境が継続
- Gouda社の業績が通期で寄与
- 高付加価値製品を中心とした国内外への拡販活動、価格設定の適正化、販売構成の改善、コストダウンにより利益向上

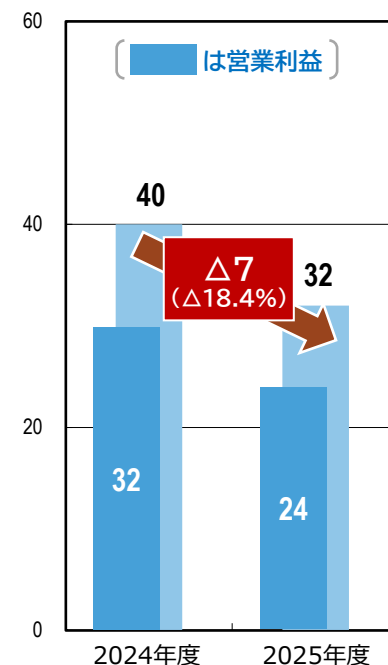
断熱材セクター

(単位: 億円)

【売上高】



【EBITDA・営業利益】

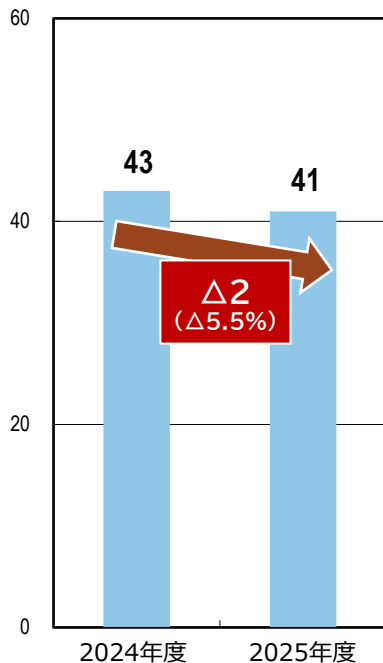


- 国内外で受注拡大に取り組んだものの、需要環境は厳しい状況
- 国内の鉄鋼・非鉄業界において各種設備改修案件が端境期で減少
- 半導体製造装置およびリチウムイオン電池向けを中心とした高付加価値製品市場における断熱材需要の回復遅れ

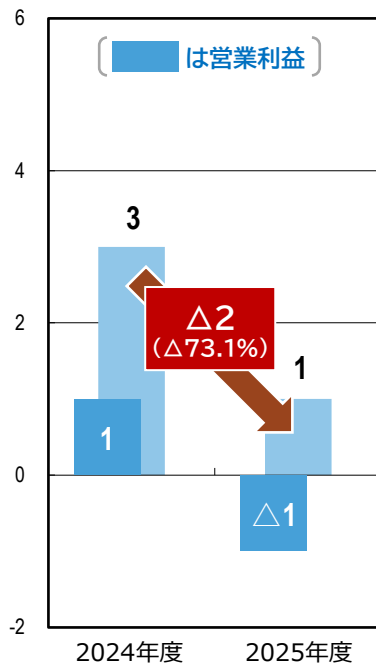
5. 事業セグメント別の概況 ②

先端機材セクター (単位: 億円)

【売上高】



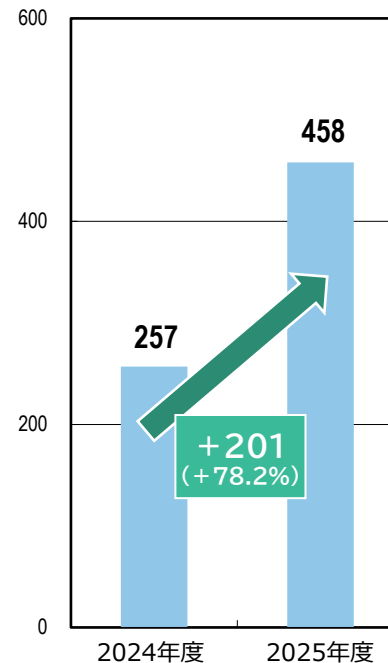
【EBITDA・営業利益】



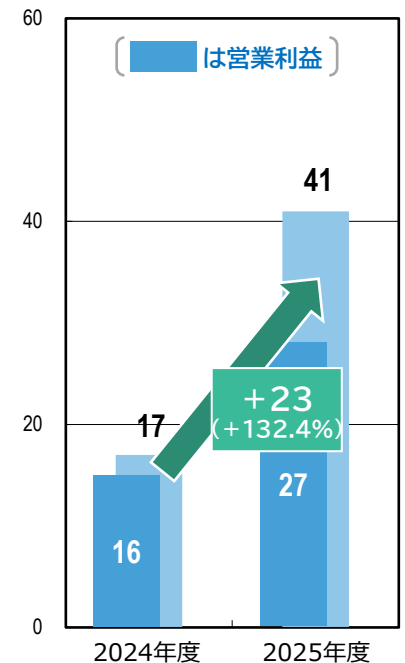
- ロジック半導体およびファウンドリー関連の投資時期変更
- お客様の在庫調整の影響
- 上述の要因による当期需要の停滞および需要拡大時期の後ろ倒しにより販売数量が減少

エンジニアリングセクター (単位: 億円)

【売上高】



【EBITDA・営業利益】



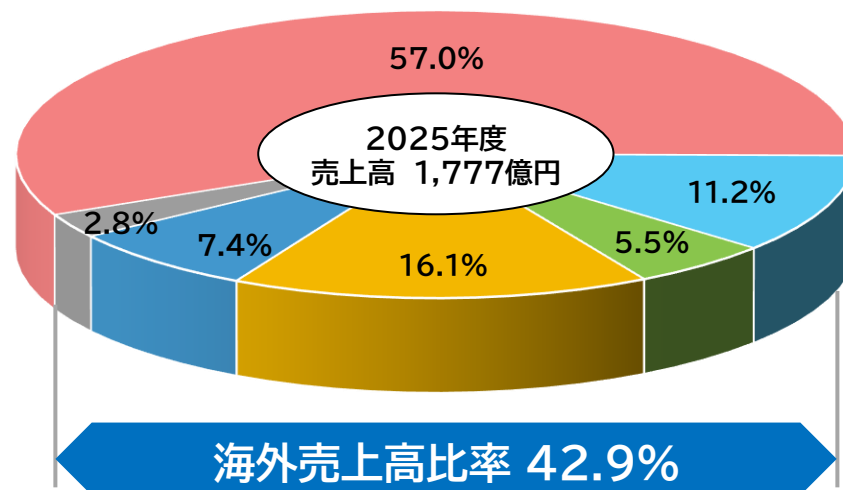
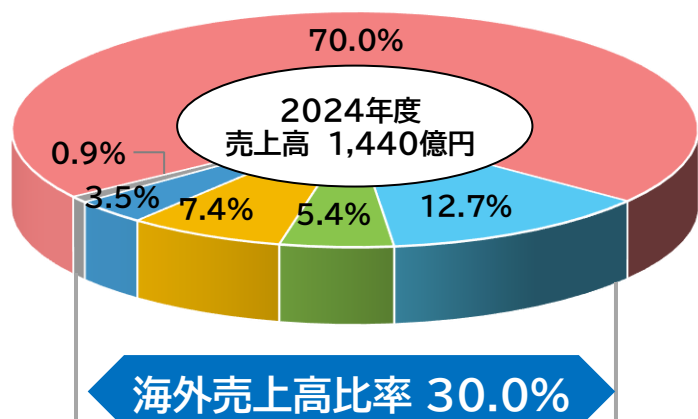
- 新たにグループに加わったReframax社の業績が第2四半期より寄与
- Reframax社における買収に伴う一過性費用およびのれん償却額等の発生

6. 地域別の売上高

(単位:億円)

| | 2024年度 【実績】 | 2025年度 【実績】 | 前年度比 |
|-----------|----------------|----------------|---------|
| 日本 | 1,009 [70.0] | 1,014 [57.0] | +0.5% |
| アジア・オセアニア | 183 [12.7] | 198 [11.2] | +8.5% |
| 北米 | 77 [5.4] | 96 [5.5] | +24.9% |
| 南米 | 106 [7.4] | 286 [16.1] | +169.0% |
| 欧州 | 50 [3.5] | 132 [7.4] | +159.1% |
| その他海外 | 13 [0.9] | 49 [2.8] | +280.2% |
| 合計 | 1,440 [100.0] | 1,777 [100.0] | +23.4% |

注: []内は、地域別の売上高構成比(%)



7. 2025年度の主な取り組み 1/2

耐火物セクター

断熱材セクター

先端機材セクター

エンジニアリングセクター

新たな3件のM&A・JVによるグローバル展開力の強化

Reframax社

(2025年5月買収)

| | |
|------------|--|
| 社名 | Reframax Engenharia S.A. |
| 本社 | ブラジル ミナスジェライス州 ベロオリゾンテ |
| 設立 | 1999年 |
| 従業員数 | 約5,300人 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 耐火物工事、断熱工事を核にエンジニアリング事業を展開 ▶ 2015年以降、サービス範囲を拡大し、足場工事、工業塗装、鋼構造物の総合修理、土木工事のメンテナンス、耐火被覆工事等の事業を開始 |
| 狙い (効果) | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 中長期的に安定した需要が見込まれる米州大陸における海外ビジネスの拡大 ▶ 高度なエンジニアリング技術を通じた多面的なグループシナジーの創出 |

SHINDAN社

(2025年9月設立)

| | |
|------------|---|
| 社名 | Shinagawa Danieli Advanced Materials S.p.A. |
| 所在地 | イタリア・トリエステ |
| 設立 | 合併会社 2025年9月 設立 |
| 出資比率 | 当社51%、ダニエリ社※49% |
| 狙い (効果) | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 当社高性能モールドフラックス（モールドパウダー）製品のイタリアにおける製造拠点の確立（ダニエリ社との合併） ▶ 欧州・中東・アフリカ地域の鉄鋼メーカー向け製品供給体制の構築 ▶ 同地域での事業開始に向け、2026年度中を目途に新工場を建設予定 |

※ 正式名称は「Danieli & C. Officine Meccaniche S.p.A.」。イタリアの製鉄プラントメーカーであり、高速連続鋳造設備のマーケットリーダーとして、世界的に高い市場シェアを有する。

Dynamix社

(2026年3月買収)

| | |
|------------|--|
| 社名 | Dynamix Casting Fluxes, LLC |
| 所在地 | アメリカ・テネシー州ハンティンドン |
| 設立 | 2026年3月 買収 |
| 出資比率 | 当社51%、創業者ら49% |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 米国におけるモールドフラックス事業の展開 ▶ 同分野での高い技術力と顧客基盤を確立 |
| 狙い (効果) | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 米州地域での事業基盤およびプレゼンスの強化 ▶ 当社グループ既存のモールドフラックス事業および連続鋳造プロセス向け機能性耐火物事業とのシナジー創出 |

7. 2025年度の主な取り組み 2/2

耐火物セクター

断熱材セクター

先端機材セクター

エンジニアリングセクター

先端機材セクターの事業拡大に向け、岡山県瀬戸内市に新工場を建設し、既存工場との2拠点体制でファインセラミックス製品の生産基盤を強化・拡大



【瀬戸内市の新工場】… 敷地面積:16,870㎡

注:新工場は「瀬戸内工場」、既存工場は「備前工場」となります。



【工場2拠点の位置関係】

- 2026年2月に新工場が稼働開始
- 新工場では、ファインセラミックス製品の精密加工工程および検査工程などを担う
- 半導体製造装置分野や航空宇宙産業向けを見据えた、ファインセラミックス製品の生産能力拡大と高精度加工品需要への対応

Ⅱ. 2026年度の業績見通し

1. 2026年度の業績見通し（前年度比）

（単位：億円）

| | 2025年度 【実績】 | 2026年度 【見通し】 | 前年度比 増減率 |
|------------------------|----------------|-----------------|-------------------|
| 売上高 | 1,777 | 1,890 | +6.3% |
| EBITDA (EBITDAマージン) | 221 (12.5%) | 220 (11.6%) | △0.6% (△0.9pt) |
| 営業利益 (営業利益率) | 136 (7.7%) | 130 (6.9%) | △4.5% (△0.8pt) |
| 経常利益 | 159 | 130 | △18.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 260 | 100 | △61.6% |

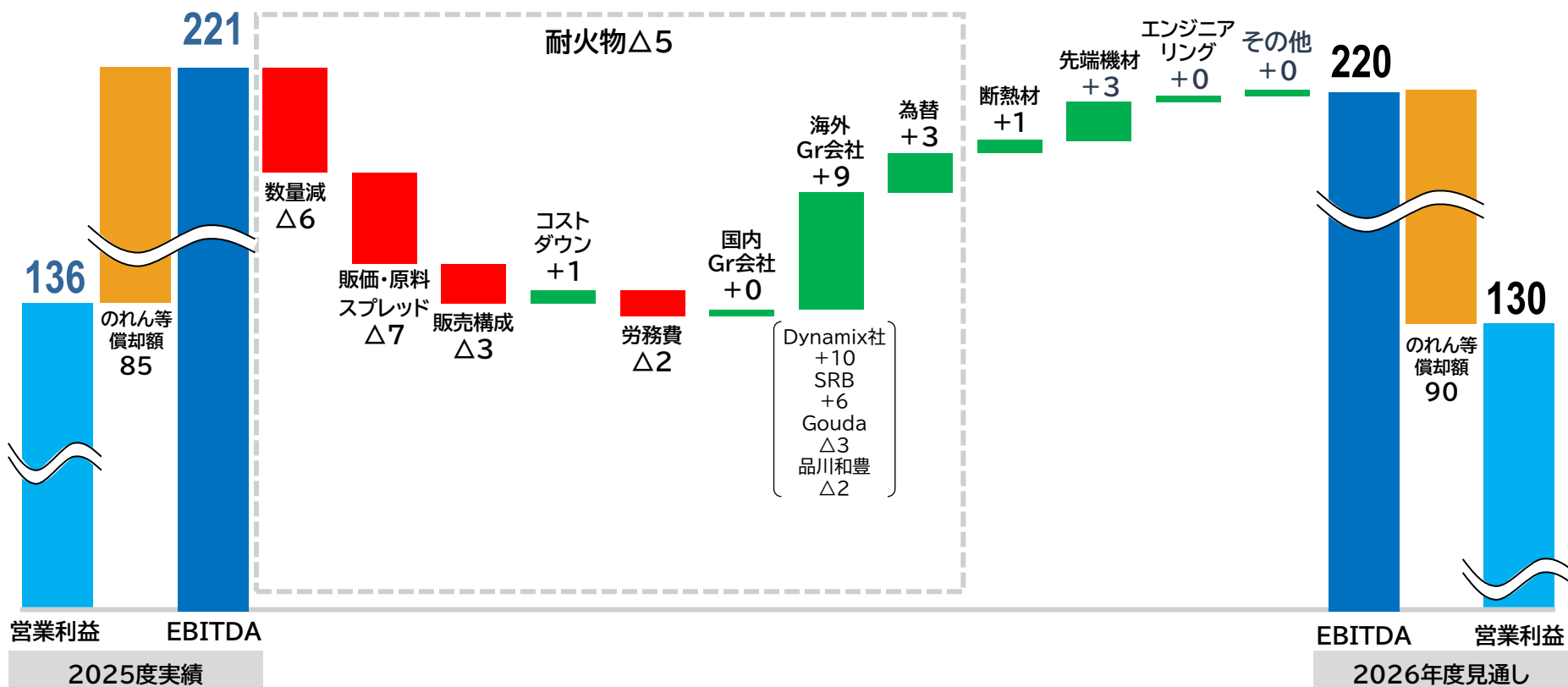
- 国際政治・経済における不安定な状況が継続していることに加え、中東情勢に起因する石油由来の諸原材料の供給リスクが高まっている。これらを踏まえ、原燃料コスト上昇などのダウンサイドリスクの顕在化を織り込み、保守的な前提の下で見通しを策定。2026年度の国内粗鋼生産量は7,800万t(前年度比2.9%減)を想定。
- 厳しい前提条件の下でも確実に利益を確保すべく事業計画を策定し、その超過達成を目指す。
- 売上高は、Reframax社の業績が通期で寄与することに加え、新たに加わったDynamix社の業績も寄与することから、増収の見通し。
- 損益面では、原燃料コストの上昇を織り込む中、EBITDAは概ね横ばいを見込む。一方、営業利益は、のれん等償却額の増加により減益見通し。経常利益は、2025年度に為替差益が発生した一方、2026年度は現時点でこれを計画に織り込んでいないことから、減益幅の拡大を見込む。原燃料コストの上昇分は、製品・サービスへの早期価格転嫁を図る。
- 親会社株主に帰属する純利益は大幅な減益となるが、これは前年度に計上した多額の固定資産売却益を2026年度には見込んでいないことが主因。

2. 2026年度のEBITDA・営業利益 増減要因見通し

(単位: 億円)

【営業利益】 減少額△6 (136 ⇒ 130)

【EBITDA】 減少額△1* (221 ⇒ 220) * 増益要因+17
減益要因△18



3. 2026年度のセクター別業績見通し

| | | 第6次中期経営計画期間の業績推移 | | | |
|--|--------------|------------------|--------------|---------------|----------------|
| (単位:億円) | | 2024年度 実績 | 2025年度 実績 | 2026年度 見通し | 2026年度 中計目標 |
| セクター別 売上高 2026年度は、国内粗鋼生産量の減少による販売数量減を想定するものの、M&A効果により「耐火物セクター」および「エンジニアリングセクター」は増収見通し。「断熱材セクター」および「先端機材セクター」も需要環境の改善を背景に増収見通し。 | 耐火物セクター | 958 | 1,109 | 1,171 | 1,034 |
| | 断熱材セクター | 187 | 177 | 185 | 220 |
| | 先端機材セクター | 43 | 41 | 48 | 54 |
| | エンジニアリングセクター | 257 | 458 | 501 | 449 |
| セクター別 EBITDA 2026年度は、国内粗鋼生産量の減少による販売数量減に加え、原燃料コストの上昇を一定程度織り込んだことから「耐火物セクター」は減益見通し。一方、「断熱材セクター」「先端機材セクター」および「エンジニアリングセクター」は増益見通し。 | 耐火物セクター | 110 | 144 | 139 | 143 |
| | 断熱材セクター | 40 | 32 | 34 | 51 |
| | 先端機材セクター | 3 | 1 | 4 | 8 |
| | エンジニアリングセクター | 17 | 41 | 42 | 42 |
| セクター別 営業利益 2026年度は、上述のとおり販売数量減および原燃料コスト上昇の影響により「耐火物セクター」は減益見通し。M&Aに伴うのれん等償却額の増加により「エンジニアリングセクター」は減益見通し。「断熱材セクター」は増益の見通し。 | 耐火物セクター | 76 | 85 | 81 | 113 |
| | 断熱材セクター | 32 | 24 | 28 | 42 |
| | 先端機材セクター | 1 | △1 | △0 | 4 |
| | エンジニアリングセクター | 16 | 27 | 21 | 37 |

注1：当社グループの連結業績には、表中のセクター別業績に加え、「不動産」および「連結消去等」を含んでいる。

注2：2024年5月に公表した「ビジョン2030及び第6次中期経営計画」では、2026年度の連結業績目標において、「実現性の高いM&A等案件」の業績を反映していた一方、「セクター別業績」における2026年度目標には織り込んでいなかった。今回の「セクター別業績」における2026年度目標には、当時想定していたエンジニアリングセクターのM&A案件（Reframax社）の業績を織り込んでいる。

4. 2026年度の業績見通し（中計目標比）

第6次中期経営計画期間の業績推移

（単位：億円）

| | 2024年度 【実績】 | 2025年度 【実績】 | 2026年度 【見通し】 | 2026年度 【中計目標】 | 中計目標比 増減率 |
|------------------------|----------------|----------------|-----------------|------------------|--------------------|
| 売上高 | 1,440 | 1,777 | 1,890 | 1,800 | +5.0% |
| EBITDA (EBITDAマージン) | 179 (12.5%) | 221 (12.5%) | 220 (11.6%) | 252 (14.0%) | △12.8% (△2.4pt) |
| 営業利益 (営業利益率) | 132 (9.2%) | 136 (7.7%) | 130 (6.9%) | 198 (11.0%) | △34.3% (△4.1pt) |
| 経常利益 | 136 | 159 | 130 | — | — |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 97 | 260 | 100 | — | — |
| ROIC | 7.2% | 6.4% | 5.8% | 10.0% | △4.2pt |

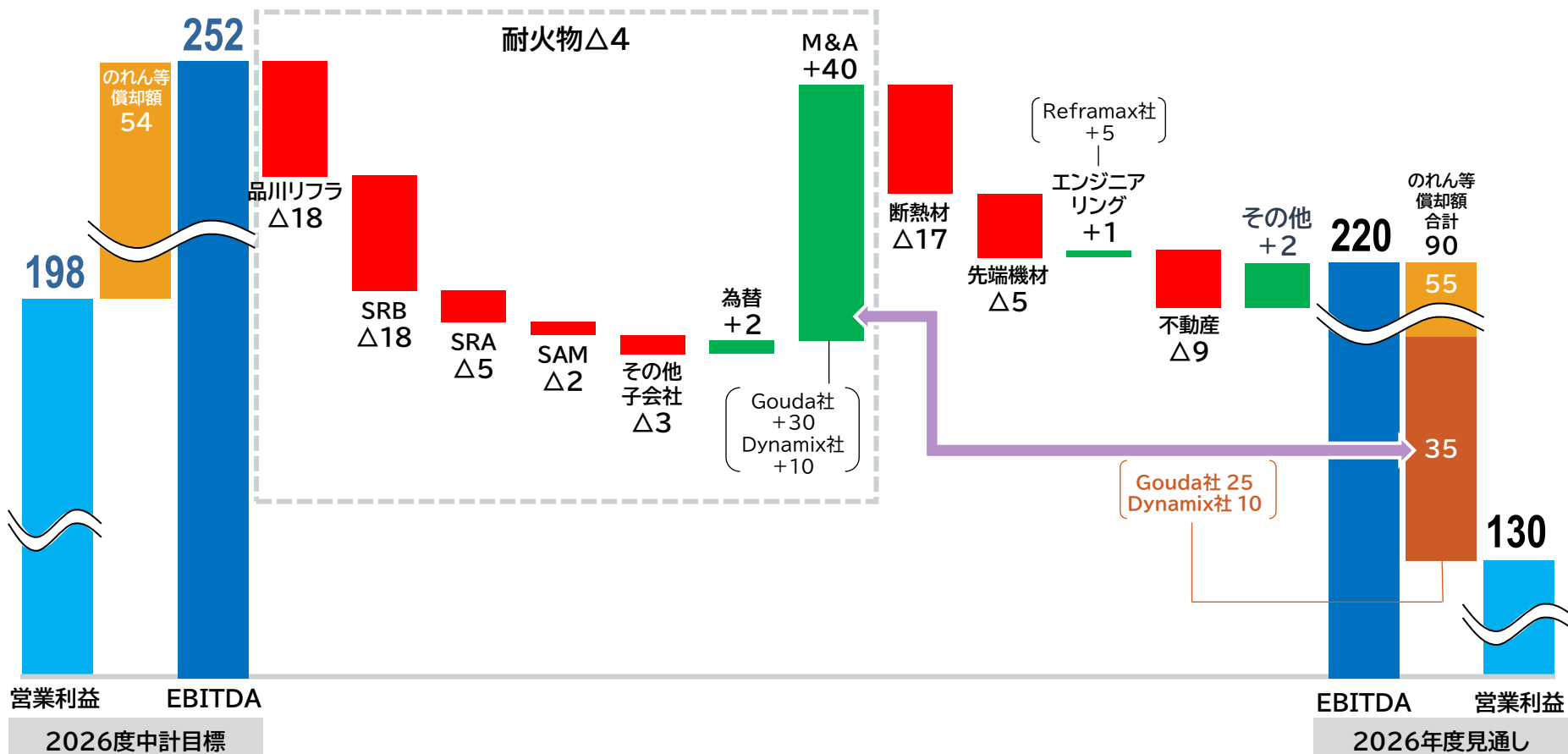
- 第6次中期経営計画策定時の前提と比較して、足元の事業環境は悪化。2026年度見通しでは、原燃料コストの上昇や国内粗鋼生産量の減少を織り込む。国内粗鋼生産量は、中計策定時の8,600万t想定に対し、今回見通しは7,800万tと中計前提比9.3%減。
- 中計目標に対しては、M&A効果により売上高は増加の見通しとなる一方、国内粗鋼生産量の減少に伴う耐火物販売数量減および原燃料コストの上昇により、EBITDAおよび営業利益は目標未達となる見込み。営業利益の未達幅拡大の主因は、成長戦略の一環としてM&Aを前倒しで実施した結果、のれん等償却額が先行的に増加していること。
- なお、ROICは、M&Aに伴う投下資本の先行増加や、のれん等償却額の増加影響により、低下を見込む。

5. 2026年度のEBITDA・営業利益 増減要因【中計目標 VS 見通し】

(単位: 億円)

【営業利益】 中計目標からの減少額△68 (198 ⇒ 130)

【EBITDA】 中計目標からの減少額△32* (252 ⇒ 220) * 増加要因+47
減少要因△79



Ⅲ. 2026年度の経営戦略

1. 2026年度の基本方針と重点施策

【2026年度の基本方針】

これまでの積極的なM&Aにより強固となった
グローバルネットワークを基軸として、
2026年度は「**オーガニックな成長力の強化**」に注力

【2026年度の重点施策】

1

グローバルな
グループ連携の
拡充

2

耐火物セクターにおける
連続鑄造用機能材事業の
グローバル展開の加速

3

先端機材セクターにおける
新規分野への
事業展開の加速

2. セクター方針

耐火物セクター

- ①高炉向け以外の販売拡大
 - ・電炉、非鉄・工業炉分野における拡販推進
- ②グローバル市場での事業拡大
 - ・南米市場の開拓強化
 - ・中国市場での販売拡大
 - ・連続鋳造用機能材事業のグローバル展開の加速
- ③高付加価値製品の開発
 - ・大型電炉による高級鋼製造プロセスへの対応
 - ・グリーン原料を活用した製品群の拡充

断熱材セクター

- ①新たな成長分野の開拓
 - ・建築関連防火材, ジョイント材
 - ・成長分野(定置式蓄電池、電子部品焼成用治具)への対応
- ②長期的視野に立った生産・供給体制の強化
 - ・半導体拡散炉、航空エンジン鋳造治具、マイクロポーラス製品
 - ・自動化・DX化、グローバルな技術交流・人材育成
- ③品川リフラグループ各社との連携促進
 - ・海外グループ会社とのネットワーク強化
 - ・石油化学・非鉄分野へのグローバル供給体制の確立

エンジニアリングセクター

- ①新たな顧客・市場開拓による収益向上
 - ・各セクターとの連携により非鉄・工業炉分野への進出
 - ・高品質高効率施工など総合力で、新規顧客の獲得
- ②連携強化とグローバル展開による持続的成長
 - ・各セクターとの相乗効果及びReframax社とのシナジー発現
- ③サステナビリティ対応への貢献
 - ・新プロセス開発に向けて、最適なソリューションの提供
 - ・耐火物リサイクル事業の拡充と循環型モデルの強化

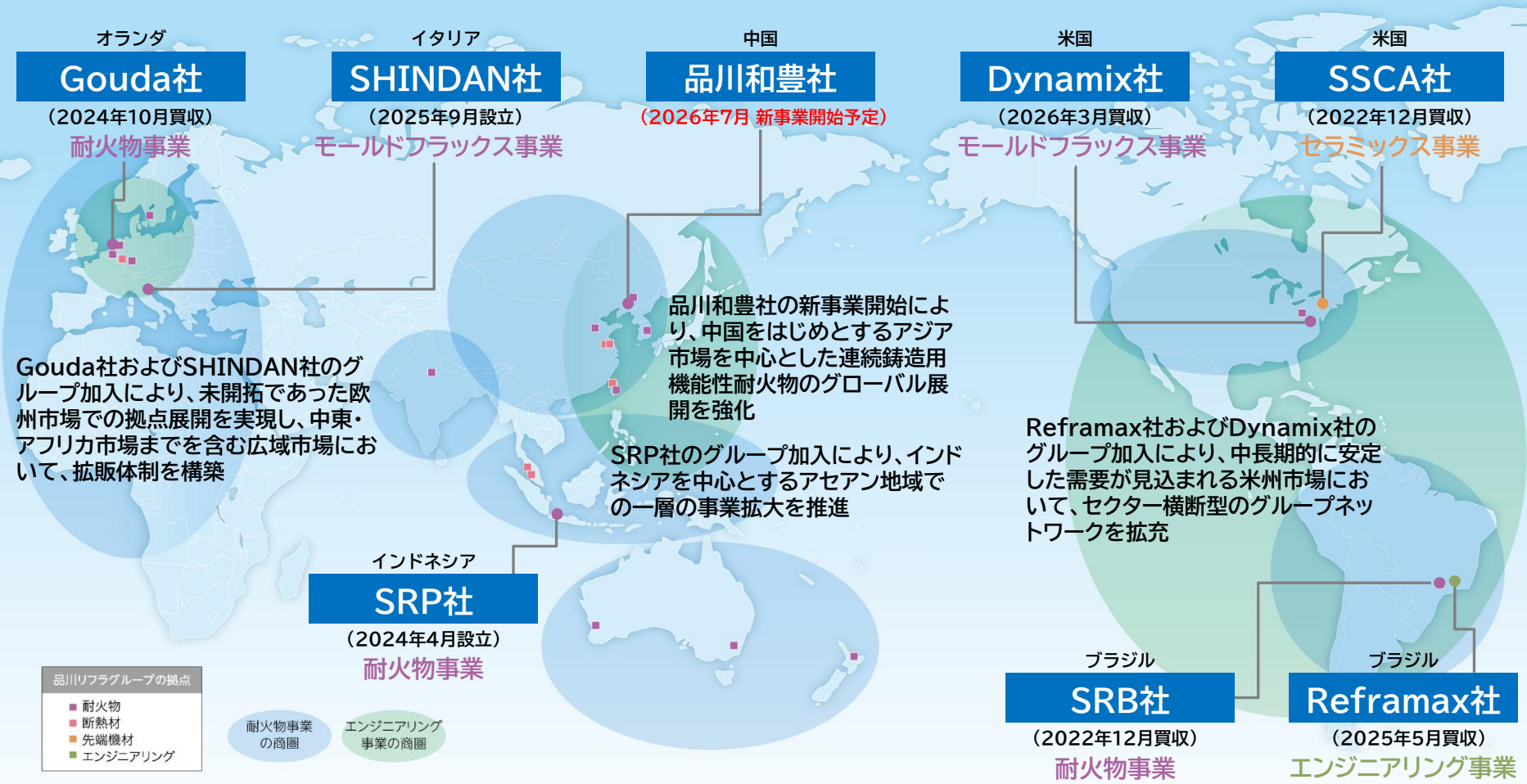
先端機材セクター

- ①半導体製造装置関連の事業拡大
 - ・半導体製造装置関連ファインセラミックス製品のシェア拡大
 - ・コムイノベーション社の事業領域拡大
- ②新たな成長分野への販売強化
 - ・次世代エネルギー・航空宇宙分野などへの参入
- ③生産・供給体制とコスト競争力の強化
 - ・精密加工・精密検査工程を担う新工場のフル稼働
 - ・成長分野向けの供給体制を確立

これらのセクター方針のもと、2026年度は
「各セクターのオーガニック成長」と「グループシナジーの拡大」を重視

グローバルなグループ連携の拡充 1/4

2022年以降の積極的なM&A等により、 グローバルなグループ連携を支えるネットワーク体制を強化



充実したグローバルネットワークを活用し セクター横断的なグループ連携を拡充

GOUDA × ISOLITE
欧州でのISOLITE製品販売

GOUDA × ISOLITE
*サウジペトロケミカル展示会

GOUDA × SRP
*インドネシアにGOUDAの販売拠点設置
東南アジアでのGOUDA製品販売

SSCA × グループ
*ハイテックのグローバル販売
北米での連携

SAM × REFRAMAX
*未参入市場への施工提案

ブラジルでの連携①
GOUDA × REFRAMAX × SRB
*石油化学業界への参入




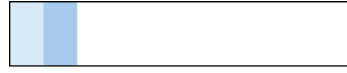
豪州でのブラジル開発製品の活用
SRA × SRB

ブラジルでの連携②
当社 × REFRAMAX × SRB
*未参入市場への鍋不定形化提案

耐火物 セクター
断熱材 セクター
先端機材 セクター
エンジニアリング セクター

【グローバルパートナー】
SAINT-GOBAIN **DANIELI**

グループ連携の多様な施策が、グローバル規模で着実に進展中

| 施策 | 施策の概要 | 現時点の 施策件数 | 取り組み状況(進捗度) [※] | 現時点の最終効果見込み (売上/利益) ~2035年 |
|------------------------|-----------------------------------|--------------|---|----------------------------------|
| 新規ビジネス創出 | ネットワークの活用による 新規ビジネス立上げ | 12件 | 約30%  | 130億円/15億円 |
| 新規マーケット(顧客) 開拓 | グループ企業活用による 新規マーケットへの進出 | 8件 | 約20%  | 60億円/10億円 |
| ネットワーク活用による 収益機会の拡大 | 製品供給や技術の横展開を 通じた新たな収益機会の創 出 | 8件 | 約40%  | 18億円/7億円 |
| コスト削減 | グループ知見の活用による 操業の最適化 | 5件 | 約20%  | NA/9億円 |

※進捗度は、各プロジェクトの進行度合いを示したものであり、2026年度の売上計画に織り込まれている数値とは異なります。

(合計 33件)

(合計 約210億円/約40億円)

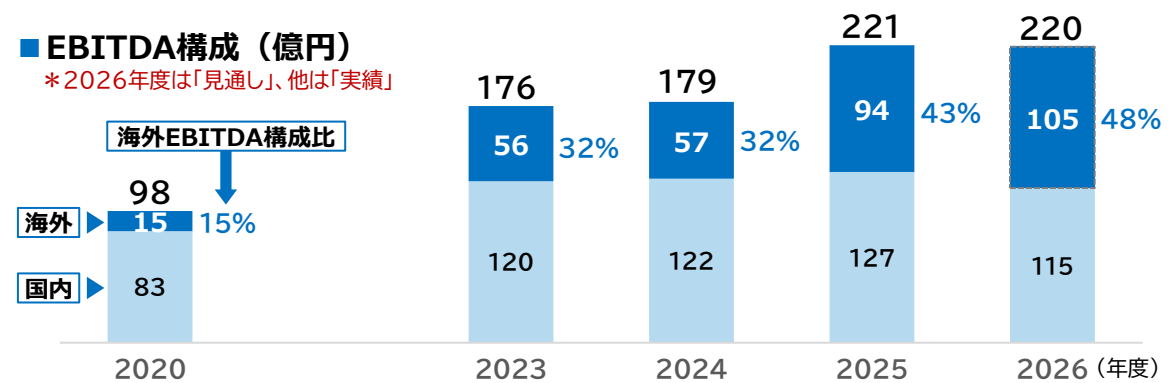
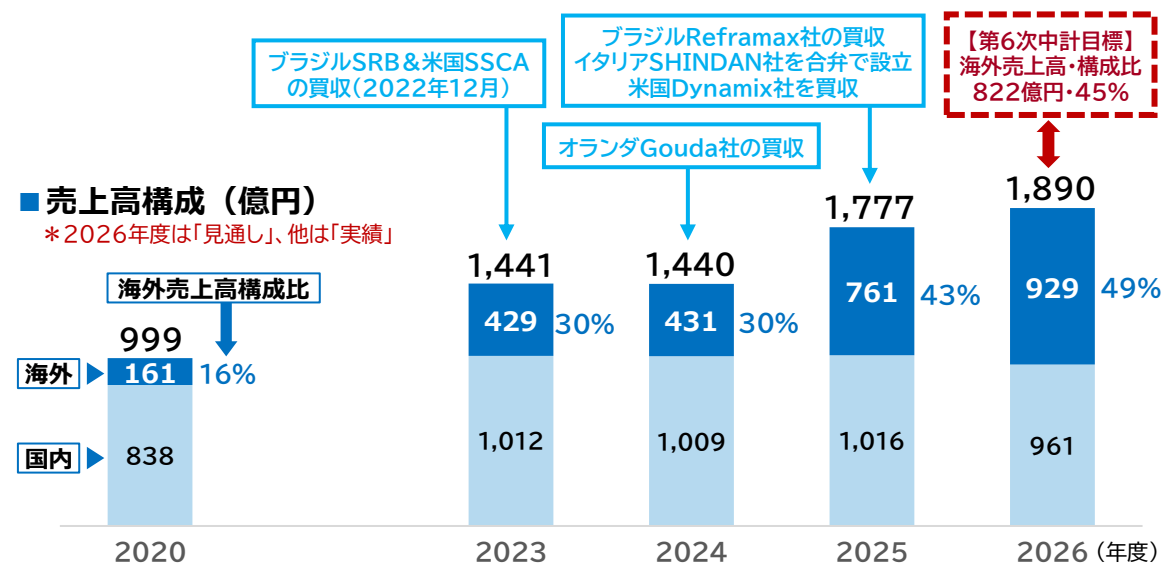
グローバルなグループ連携の拡充 4/4

第5次中計を起点に、積極的なM&Aによりグローバル展開を加速。

2026年度は「オーガニック成長」への注力により収益力の強化を図る。

中長期的には引き続き、M&AやJVを推進。

- 2026年度の見通し**
- 海外売上高および構成比は、第6次中計目標を上回り、929億円・49%に達する見通し
 - 海外EBITDAおよび構成比は、105億円・48%に達する見通し
 - これにより、2027年度以降は、売上高・EBITDAともに海外比率が過半を占めるフェーズへ
 - EBITDAマージンは、国内外ともに12%前後の水準で推移



| | 2020 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 (年度) |
|----|------|-------|-------|-------|-----------|
| 海外 | 9.9% | 13.0% | 13.3% | 12.4% | 11.3% |
| 国内 | 9.9% | 11.9% | 12.1% | 12.5% | 11.6% |
| 連結 | 9.9% | 12.3% | 12.5% | 12.5% | 11.6% |

■ EBITDAマージン (%) 第6次中計期間

高付加価値な連続鑄造用機能材分野において、 日本で培われた技術力を活かしたグローバル展開の加速

【今後、中長期的に拡大を目指す連続鑄造用機能材事業】

モールドフラックス事業
(連続鑄造用モールドフラックス)



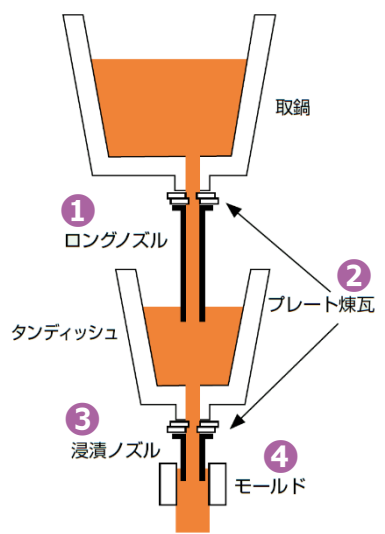
機能性耐火物事業
(連続鑄造用ノズル)

▼モールドフラックス ④

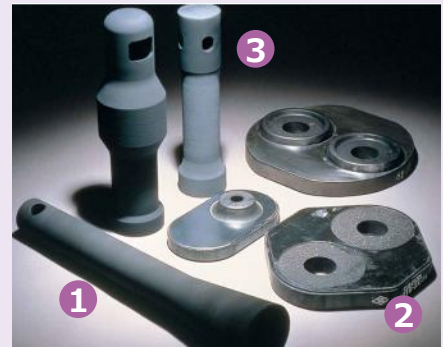


溶鋼を鑄片へと成形する連続鑄造工程において、保温・酸化防止・潤滑といった重要機能を担う高付加価値材料

製鉄所の連続鑄造設備



▼機能性耐火物



プレート状・ノズル状の耐火物として、溶鋼の流量制御や酸化防止、安定供給といった重要機能を担う高付加価値製品

中長期的な連続鋳造用機能材事業の拡大を見据えて、 2026年度は、海外拠点における製造・販売体制を拡充

モールドフラックス事業

これまでの
事業展開

モールドフラックス事業は、日本・中国・米国の3カ
国・4事業拠点にて展開

⇒日本の高級鋼製造技術とともに進化し、高級鋼製造に不可欠
な製品として、日本・中国・米国の顧客から高い信頼を獲得

2026年度
の主な施策

米国・Dynamix社の買収および、イタリア・
SHINDAN社による2026年度中の新工場建設

⇒米国におけるモールドフラックス事業の強化と、欧州市場での
現地展開

機能性耐火物事業

2008年に、連続鋳造用モールドフラックスの製造・
販売を行う合併会社、中国・品川和豊社を設立

⇒中国をはじめアジア市場において、モールドフラックス事業は
高い評価を獲得し、16年間にわたり着実に事業を拡大

品川和豊社において、2026年7月に新工場を完工
し、新たに機能性耐火物事業を開始予定

⇒モールドフラックス事業で構築した顧客基盤と、連続鋳造分野
における技術的シナジーを活かしたグローバル展開の加速

■ モールドフラックス事業の展開

| 事業開始 | 会社名・拠点 | 所在地 |
|-------|-------------|------------|
| 1961年 | 品川リフラ(日生工場) | 日本・岡山県 |
| 1997年 | 瀋陽品川社 | 中国・遼寧省 |
| 2006年 | SAM社 | 米国・オハイオ州 |
| 2008年 | 品川和豊社 | 中国・遼寧省 |
| 2026年 | SHINDAN社 | イタリア・トリエステ |
| 2026年 | Dynamix社 | 米国・テネシー州 |



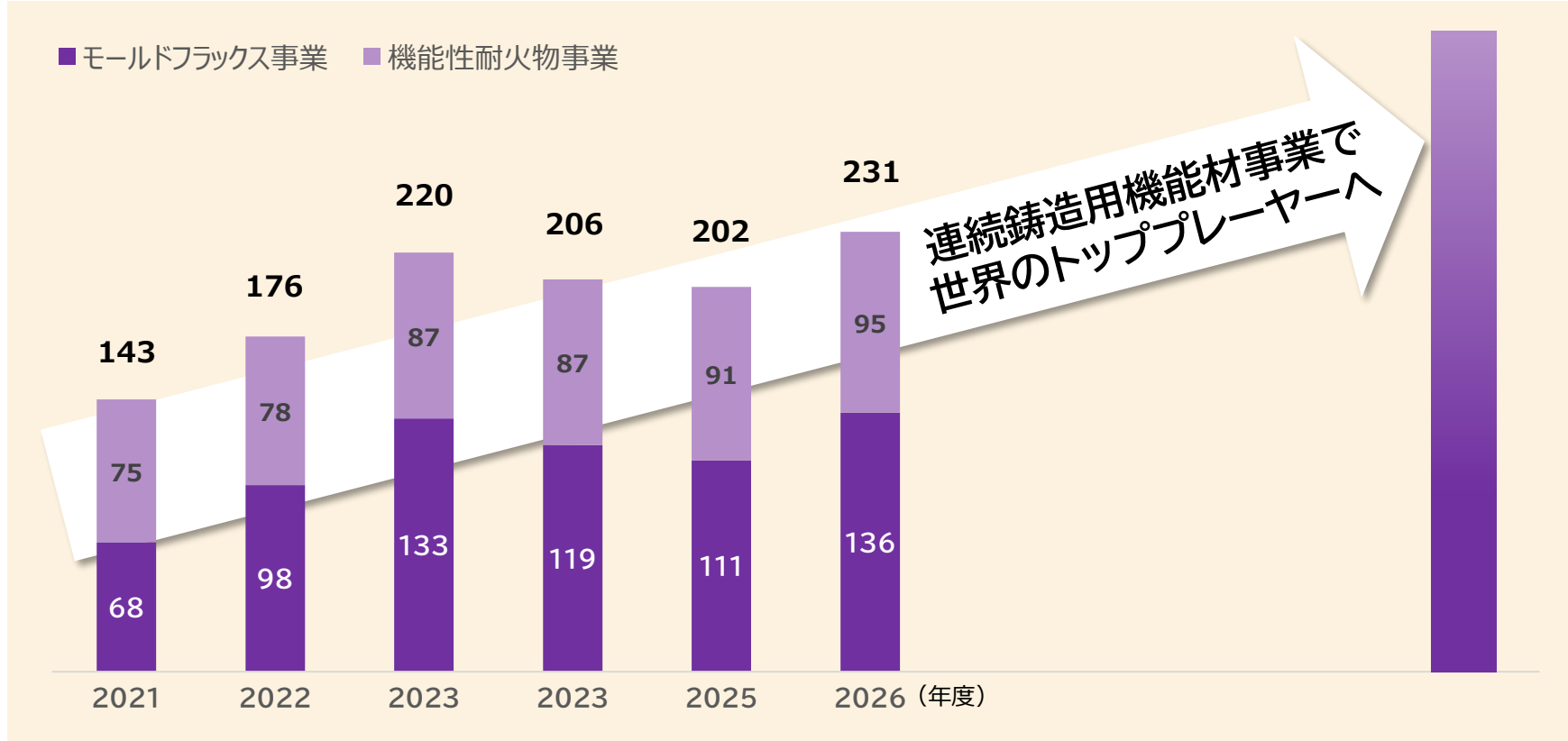
新工場イメージ図
(機能性耐火物事業)

- モールドフラックスと連続鋳造用機能性耐火物の技術的シナジー
- グローバル拠点間の連携

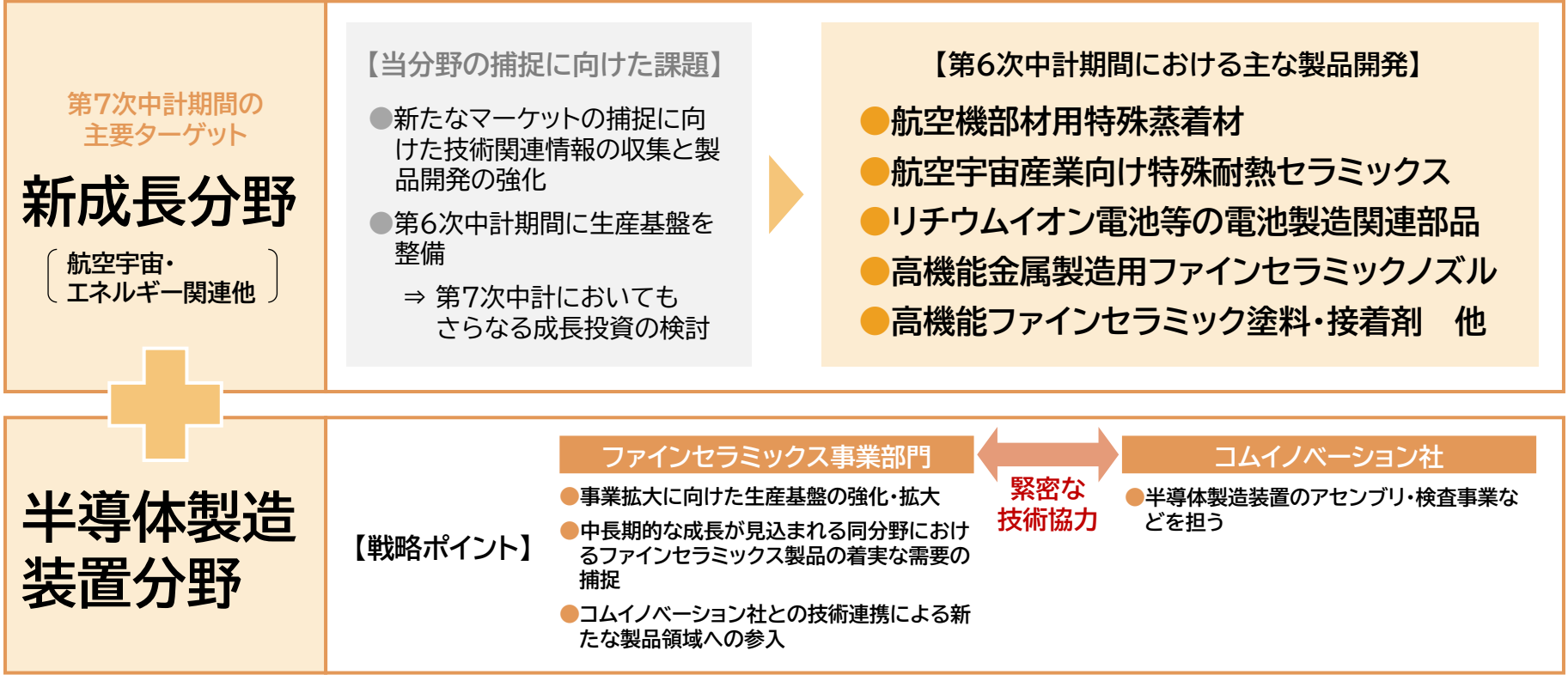


グローバル市場での
販売拡大

■ 連続鋳造用機能材事業の売上高推移（億円）

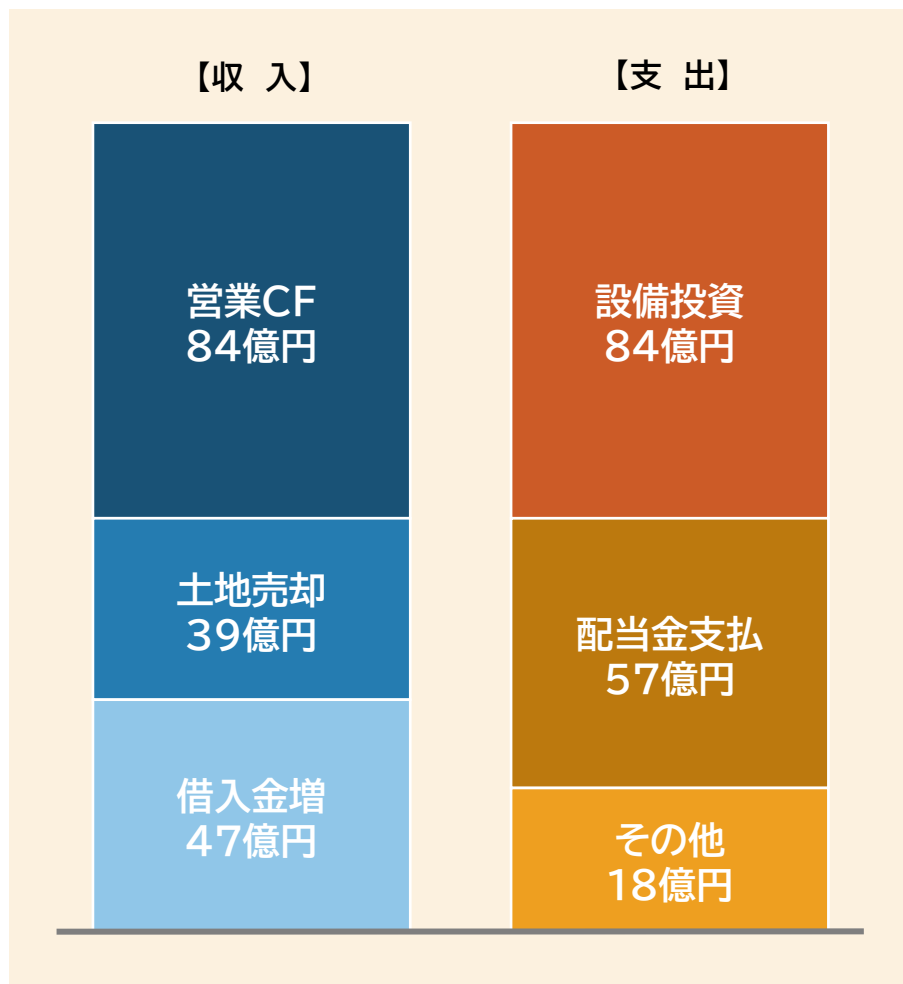


新成長分野および半導体製造装置分野における 顧客ニーズへの対応力強化と市場浸透の拡大



3. 財務・資本戦略 ① キャピタルアロケーション

■2026年度の資金収支(見込)



【2026年度資金収支の主なポイント】

- 前年度の土地等固定資産売却益に関わる納税額の増加により、営業キャッシュフローは前年度の138億円から84億円の減少
 →納税資金は借入金と手元資金により充当
- 設備投資に関する支出は84億円で、前年度の95億円から減少
 *大型の事業投資は計画に織り込んでいない
- 配当金は1株当たり5円増配し、年間95円を計画

■有利子負債関連指標の推移

| | 2024年度 実績 | 2025年度 実績 | 2026年度 予想 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 実質有利子負債 | 351億円 | 176億円 | 260億円 |
| D/Eレシオ(ネット) | 0.43 | 0.19 | 0.27 |
| DEBT/EBITDA倍率 | 2.0 | 0.8 | 1.2 |

4. 財務・資本戦略 ② 利益還元

DOE4%以上を基準に、累進配当を実施する方針へ変更

【配当方針の変更】

2023年度まで 配当性向30%を基準

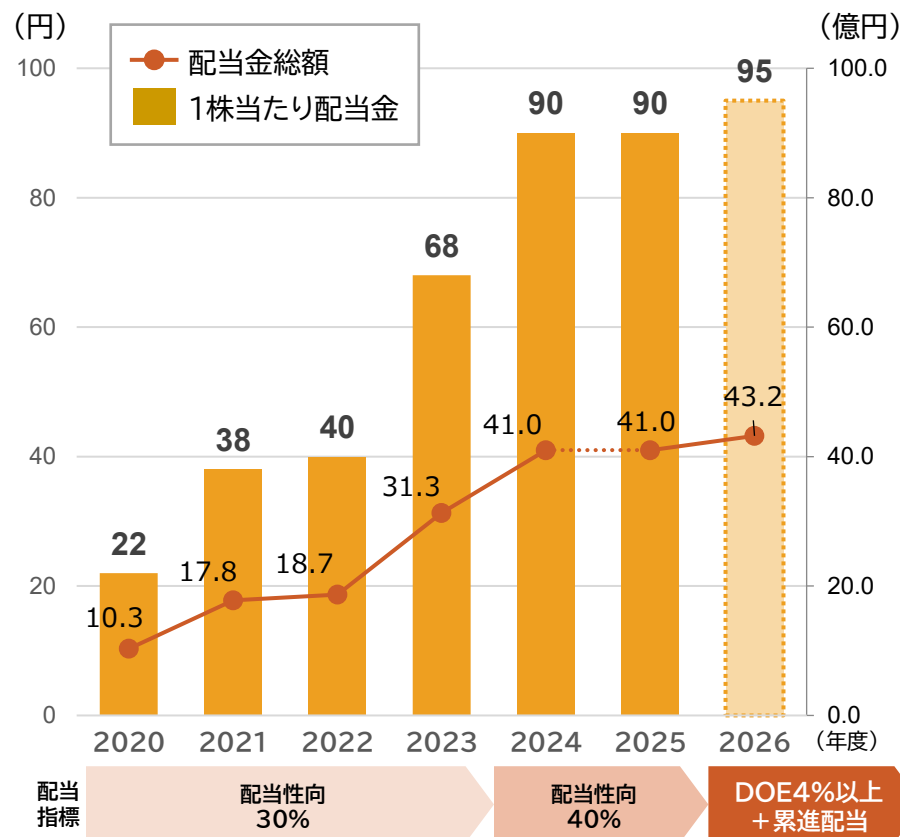
2024年度～ 配当性向40%を基準

2026年度～ **DOE(株主資本配当率) 4%以上
累進配当を実施**

- 近年は、積極的なM&Aの効果によりキャッシュ創出能力を示すEBITDAが増加
- 一方、M&A実施に伴い、のれん償却額が増加しEBITDAと営業利益の乖離が拡大
- また、成長資金の確保を目的とした資産売却等により当期利益が大きく変動
- 配当金の決定にあたり、会計上の利益に基づく配当性向を基準とすることが必ずしも適切とは言えない状況
- 2026年度より、DOE4%以上を基準とし、累進配当を実施する方針に変更

【2026年度の配当金(1株当たり)予想 95円】

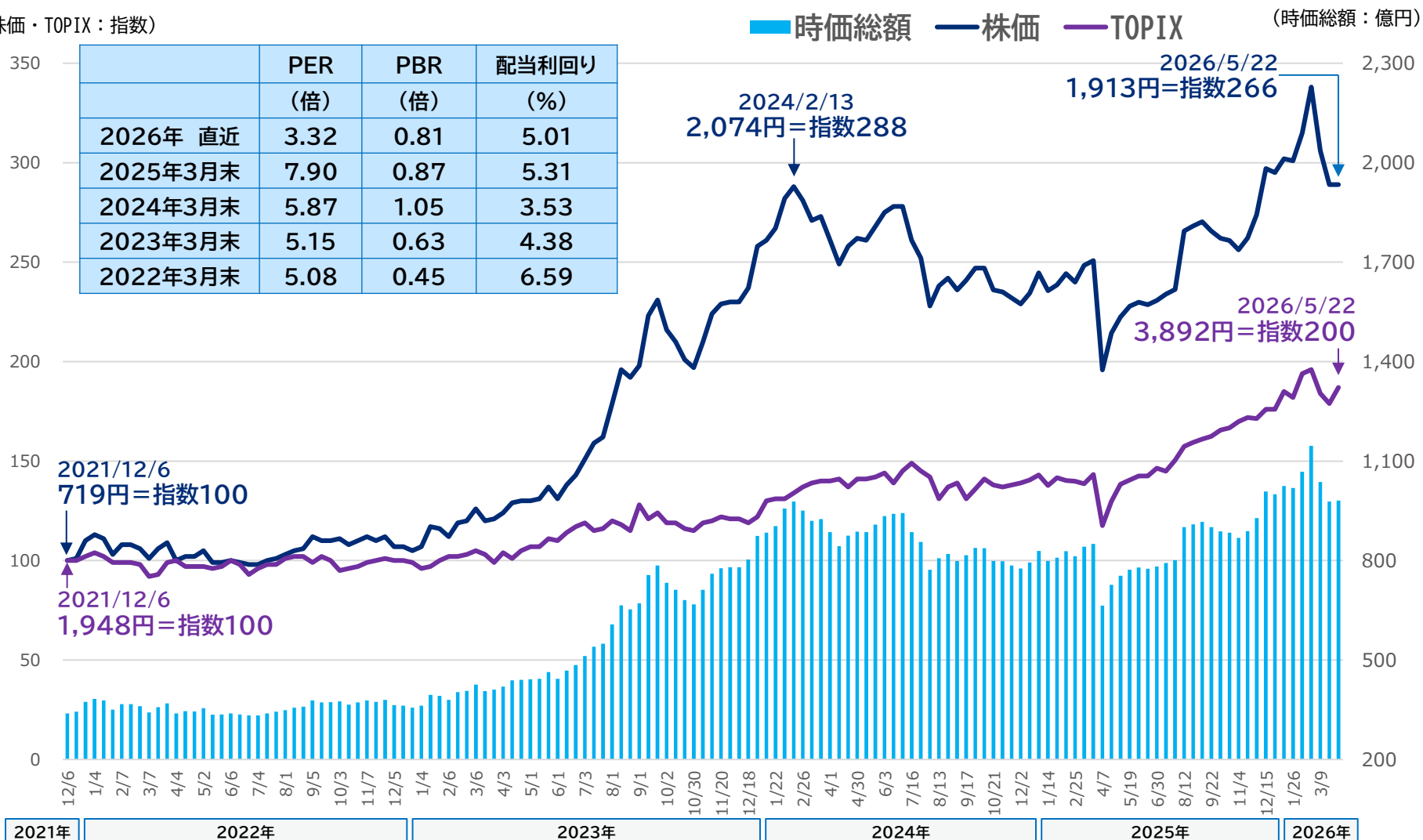
■1株当たり配当金、配当金総額の推移



注：年間配当金は、株式分割(2023年10月1日効力発生。1株を5株に分割)を考慮した場合の金額

【ご参考】 株価・時価総額の推移

(株価・TOPIX：指数)



注1: 株価は株式分割後の金額で記載 (株式分割の効力発生日: 2023年10月1日)

注2: 時価総額 = 発行済株式数 (自己株式含む) × 株価

IV. 次期中期経営計画に向けて

1. 当社グループの重要な経営課題

1
経営課題

グローバル連携の強化 によるオーガニック成長

- グループのグローバルネットワークを活用し、既存事業の成長を実現

2
経営課題

M&A・JVによる 成長戦略の継続

- グローバル市場での成長加速に向け、M&AやJVを積極的に推進

3
経営課題

両輪の成長を支える資本戦略

- オーガニック成長とM&A・JVの両輪による事業の強化・拡大に向け、最適なキャピタルアロケーション(資本配分)を展開

2. 「ビジョン2030」の実現に向けて

第7次中期経営計画

- 当初想定に対し、足元の事業環境は一段と厳しさを増している
- このような状況下において、迅速かつ柔軟な経営対応を図る
- 事業環境を踏まえ、経営戦略を軌道修正し、「ビジョン2030」の実現に向けた新たな成長シナリオを策定

ビジョン2030

定性目標（目指す姿）

日本だけ、耐火物だけ、鉄鋼だけではない
品川リフラグループへ

グローバル

×

成長分野への進出

×

サステナビリティ

財務目標（2030年度）

| | |
|------------|---------|
| 売上高 | 2,400億円 |
| EBITDAマージン | 16% |
| 営業利益率 | 12% |
| ROIC | 10% |
| 海外売上高比率 | 50% |

3. 第7次中期経営計画の策定に向けた方向性

第7次
中期経営計画
策定の方向性

①競争力の強化を通じた事業の成長

- 国内外での拡販
- 市場ニーズを捉えた製品開発の強化
- 需要構造の変化を踏まえたグローバル生産体制の最適化
- 生産プロセスにおけるコストダウンの徹底

②グローバル調達・供給体制の最適化

- グローバルサプライチェーンを通じた安価な原材料の調達

③成長投資の推進

- グローバル市場における新たなM&AやJVの検討

④デジタル技術活用による競争力の強化

- DXの推進による開発・生産・エンジニアリング分野の効率化と連携の強化

⑤グループ経営・資本効率の強化

- セクターを超えたグループ連携の拡充
- ROICの改善

第7次中期経営計画においては、これらの方向性を踏まえ、各セクターおよび共通部門における具体的施策を検討していく

ご 注 意

本資料は、2026年3月期(2025年4月～2026年3月)の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料は、2026年5月28日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、また、今後予告なしに変更されることがあります。