



小松ウオール工業株式会社 | 東証プライム 7949

2026年3月期 決算概要説明

2026年5月26日

投資家の皆様、こんにちは。小松ウオール工業 代表取締役社長の加納です。

本日は、当社の2026年3月期 決算概要説明の動画配信をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

■ 事業概要	2
■ 2026年3月期 決算概要	8
■ 2027年3月期 業績予想	21
■ 中期経営計画 進捗	24
■ 資本コストや株価を意識した経営	29
■ Appendix	36

本日、目次としまして、事業概要、2026年3月期決算概要、2027年3月期業績予想、中期経営計画の進捗、資本コストや株価を意識した経営の順で、お話をさせていただきます。

ご質問ですけれども、チャットで随時受け付けております。説明の後に回答をさせていただきたいと思いますので、よろしく申し上げます。

それでは、説明を始めます。

2026年3月期 決算概要説明

事業概要

事業概要です。

会社概要

小松ウォール

社名	小松ウォール工業株式会社
代表取締役社長	加納 慎也
設立	1968年1月
上場市場	東証 プライム (7949)
事業内容	可動間仕切、固定間仕切、トイレブース、移動間仕切、ロー間仕切の製造、設計、販売、施工等
売上高	467億円 (2026年3月末)
従業員数	1,446名 (2026年3月末)
本社	石川県小松市工業団地1丁目72番地
営業拠点	全国55支店 (2026年3月末)

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

3

小松ウォール工業株式会社ですが、東証のプライム市場に上場しています。

事業内容としまして、可動間仕切、固定間仕切、トイレブース、移動間仕切、ロー間仕切といった、間仕切の製造、設計、販売、施工をしている企業になります。

前期末で売上高は467億円、従業員数は1,446名という規模の企業になります。

主要製品 売上高構成比

可動間仕切 売上高 20,980 百万円
構成比 44.9 %



固定間仕切 売上高 9,410 百万円
構成比 20.1 %



トイレブース 売上高 8,207 百万円
構成比 17.6 %



移動間仕切 売上高 6,145 百万円
構成比 13.2 %



ロー間仕切 売上高 798 百万円
構成比 1.7 %



売上高
46,725
百万円
(2026年3月期)

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

当社の主要製品をご紹介します。

左上から、可動間仕切。主に、オフィスで使われるスチールパーティションというものを指しています。

固定間仕切。病院や老人ホームで使われる建具になります。

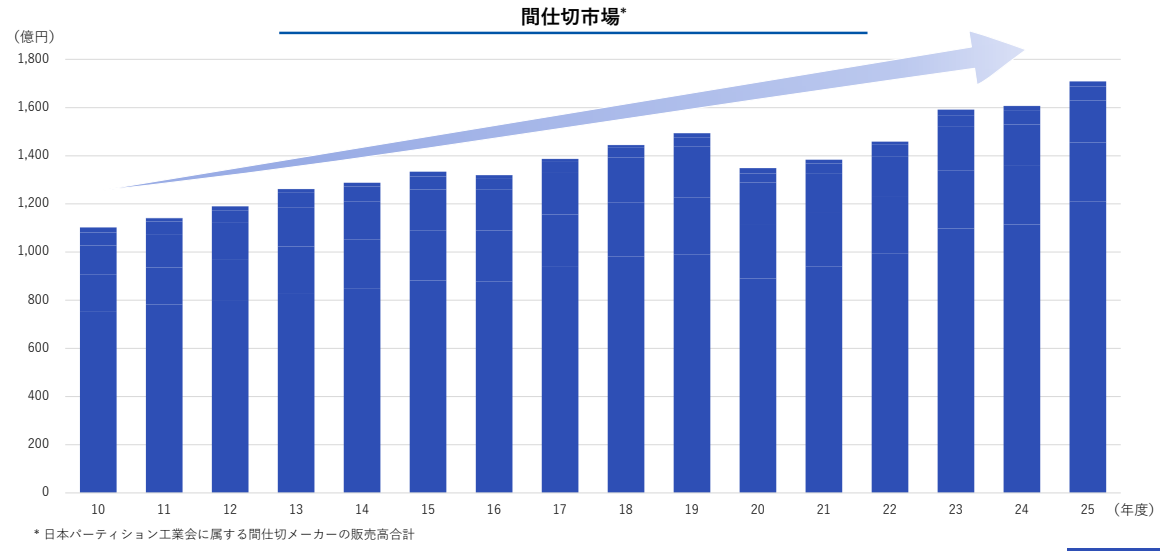
トイレブース。トイレの大便器周りのパネルです。

移動間仕切。ホテルの宴会場やコンベンションホールで使われる大型のものから、オフィスで使われるスライディングウォールまで作っています。

ロー間仕切。背の低いパーティションも作っております。

市場環境

- 2020年度のコロナ禍による減少後は着実に回復、2025年度は6.4%増の1,708億円の販売高となり3年連続で過去最高
- オフィスのリニューアルの増加等で全品目とも販売高は増加、間仕切市場は引き続き好調



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

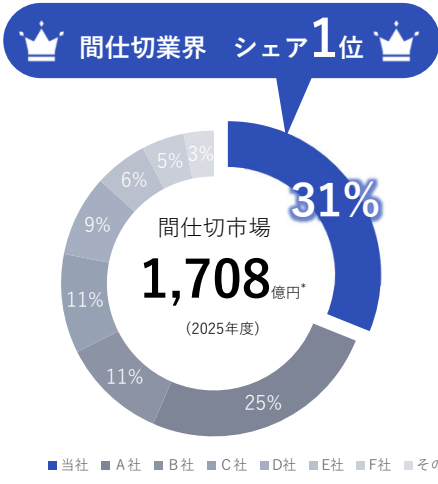
当社が所属しております間仕切市場、その規模についてお話をさせていただきます。

こちら、日本パーティション工業会に所属する間仕切メーカーの販売高合計、その近年の推移を表したグラフになりますけれども、2019年にかけて、再開発の案件ですとか、東京オリンピックの関連施設など、右肩上がりという状況でした。

2020年、コロナ禍で下がってしまいましたが、その後はコロナ明けと共に、オフィスの需要が強いことに加えて、再開発の案件も再び活発に動いてまして、進捗している形です。2025年度で1,708億円という規模の市場になります。

当社のポジション

■ 2025年度の間仕切市場は1,708億円、当社のシェアは業界トップの31.1%（前年度は31.6%）、2位メーカーとは5.7ポイントの差
市場規模の大きい可動間仕切に加えて、移動間仕切、トイレブース、壁面化粧パネルでトップシェア



- 可動間仕切**
29.4% シェア1位
(前年度 30.3%)
- 移動間仕切**
38.0% シェア1位
(前年度 38.8%)
- トイレブース**
37.2% シェア1位
(前年度 36.1%)
- 学校間仕切**
14.1% シェア4位
(前年度 14.9%)
- 壁面化粧パネル**
49.3% シェア1位
(前年度 32.3%)



* 当社調べ

その間仕切市場の中で、当社は31%のシェアを持っており、業界第1位のメーカーになります。

オーダーメイド品を短納期で、全国に供給できる体制



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

7

当社の強みをご紹介します。

オーダーメイド品を短納期で、全国に供給できる体制と捉えています。

バリューチェーンを一貫して行っていますが、各プロセスごとにお話をさせていただきますと、まず営業においては、全国に55の支店があります。競合他社よりも多く配置しております。こちらによって、地域密着で人脈形成するとともに、頻繁に直接建築現場にお伺いすることができますので、工程の管理や仕様の変更など、細かい対応をすることができます。

設計と製造においては、原則として、オーダーメイド品を小ロット多品種で対応するという大前提がありますので、製作図の運用や、工場のレイアウト、それに即した内容となっています。

施工とサービスにおいては、全国に15のサービスセンターがありまして、当社の社員の作業員と専門のサプライヤーの作業員を配置しています。こちらによって、安心して施工までお客様からご依頼いただくことができます。納入後の改修工事やメンテナンスについても、積極的に対応しています。

以上をもって、オーダーメイド品を短納期で、全国に供給できる体制という、当社の強みを実現することができます。

2026年3月期 決算概要説明

2026年3月期 決算概要

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

8

2026年3月期 決算概要についてお話をさせていただきます。

決算概要

- オフィス向けの好調や高付加価値製品の販売増加により、売上高、利益とも過去最高を更新、ROEも7.9%へ上昇
- オフィス向けが引き続き好調、その他すべての品目も増収となり売上高は4.7%増収と期初計画をやや上振れ
- 高付加価値製品の販売増加により売上総利益率も0.8ポイント上昇、人材投資等の販管費増加を吸収し、営業利益は12.8%増益

単位：百万円	2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期従来予想 (25年4月時点)		2026年3月期実績		前期比 増減率	予想比 増減率
売上高	43,551	100.0%	44,616	100.0%	46,500	100.0%	46,725	100.0%	4.7%	0.5%
売上総利益	14,746	33.9%	15,759	35.3%	—	—	16,873	36.1%	7.1%	—
営業利益	3,640	8.4%	3,635	8.1%	4,060	8.7%	4,099	8.8%	12.8%	1.0%
経常利益	3,732	8.6%	3,756	8.4%	4,130	8.9%	4,150	8.9%	10.5%	0.5%
当期純利益	2,775	6.4%	2,650	5.9%	2,930	6.3%	3,048	6.5%	15.0%	4.1%
1株当たり 当期純利益	149円04銭*		145円64銭*		160円97銭		173円32銭		19.0%	7.7%
1株当たり 配当金	62円50銭*		65円00銭*		130円00銭		130円00銭		100.0%	—

* 2024年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割。1株当たり当期純利益と1株当たり配当金の算出は分割後の株数で遡及修正

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

9

前期締めまして、決算ですけれども、まず売上高については、467億2,500万円、前期比で4.7%の増、売上総利益は168億7,300万円、前期比で7.1%の増、営業利益は40億9,900万円、前期比で12.8%の増、経常利益は41億5,000万円、前期比で10.5%の増、当期純利益は30億4,800万円前期比15%の増、1株当たりの当期純利益は173円32銭、1株当たりの配当金は130円としています。

前期ですけれども、オフィス向けの製品が可動間仕切を中心に大変好調でして、高付加価値製品も伸びたことで、売上高、利益ともに過去最高を更新することができました。ROEは7.9%になっています。

人材投資ですとか、原材料のコストは上がっていますが、高付加価値製品の販売を伸ばすとともに、売上、利益を伸ばすことができていると、営業利益は12.8%の増益となっています。

品目別売上高

- 可動間仕切やトイレブース、移動間仕切はオフィスや文化施設向け等が好調。固定間仕切は学校向けは増収だが病院向け等が減収で前期並み
- 受注残はオフィスや文化施設向けの好調で、固定間仕切を除く全品目で増加。固定間仕切はオフィスや工場向け等の受注が減少

単位：百万円	2025年3月期	2026年3月期		受注高	前期比増減率	受注残高	前期比増減率
	売上高	売上高	前期比増減率				
合計	44,616	46,725	4.7%	48,315	3.2%	20,486	8.4%
└ 可動間仕切	19,661	20,980	6.7%	21,455	2.7%	5,759	9.0%
└ 固定間仕切	9,398	9,410	0.1%	9,062	△9.3%	5,267	△6.2%
└ トイレブース	7,753	8,207	5.9%	8,547	6.1%	3,783	9.8%
└ 移動間仕切	6,012	6,145	2.2%	7,186	17.4%	5,205	25.0%
└ ロー間仕切	609	798	30.9%	813	29.6%	101	18.2%
└ その他	1,181	1,183	0.1%	1,249	9.1%	369	21.9%

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

10

品目別の売上高です。

まず、実績の売上高のところですが、全体では4.7%伸ばすことができまして、個別ですと、可動間仕切で6.7%の進捗、トイレブースでも前期比で5.9%伸ばすことができます。特に可動間仕切については数年進捗していますけれども、さらに伸ばすことができます。

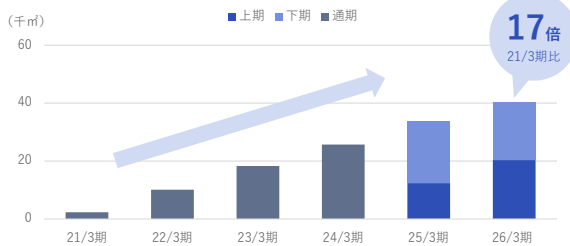
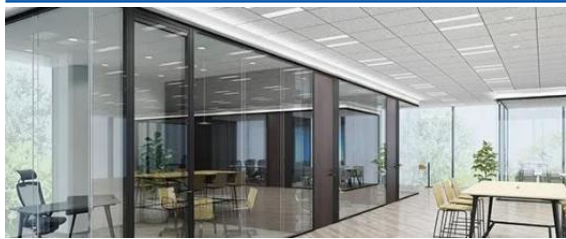
受注高につきましては、全体では3.2%前期比で伸びていますが、移動間仕切ですね、前期比で17.4%伸ばすことができます。大型の物件を獲ることもできておりまして、受注においては会社の業績を牽引しているというところです。

受注残高についても同様でして、全体では8.4%の伸び、移動間仕切は25%の前期比での伸びとなっています。

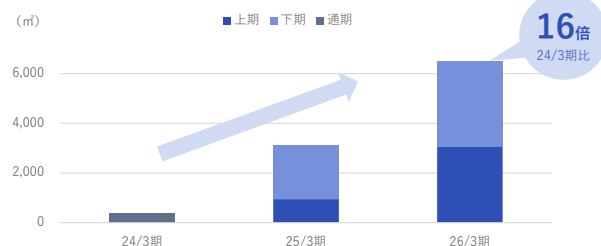
意匠性を高めた高付加価値製品が伸長

- 2019年9月発売した意匠性を高めた連続ダブルガラス間仕切「マイティスマートレール」の出荷量は26年3月期も前期比19%増加
- 2023年10月発売のCopper Seriesも好調継続、26年3月期も前期比2.1倍

マイティスマートレール (2019年発売)



Copper Series (2023年発売)



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

11

先ほどからですね、オフィス向けの製品、可動間仕切が好調だというお話をさせていただいてますが、その要因となる2つの施策をご紹介します。

1つ目、高付加価値製品の伸びを挙げます。代表的なものを2つご紹介させていただきます。

向かって左ですけれども、「マイティスマートレール」という製品になります。ダブルガラスのパーティションで、高遮音・高意匠という内容になっています。21年3月期に通常通して販売しましたが、26年3月期と比較しますと、出荷数量が17倍まで伸ばすことができしており、近年では最もヒットした製品です。

2つ目ですけれども、向かって右側の「Copper Series」という製品になります。こちら仕上げ材のところになるんですけれども、特殊な塗料をメーカーと一緒に開発することで、メタリックなんですけど艶を落とした形で、ユニークな意匠となっております。24年3月期と26年3月期を比較しますと、出荷数量を16倍に伸ばすことができます。短い期間でも大変良い立ち上がりと言いますか、良いペースで伸ばすことができますので、今後も続けていきたいと考えています。

大型ショールーム開設・増床

小松ウオール

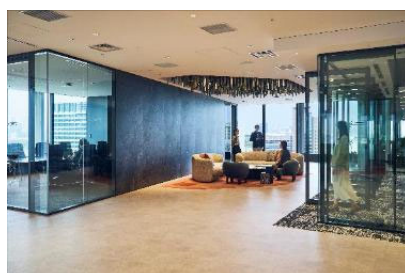
- 2019年から大型ショールームを強化し、大阪、東京、名古屋にオフィス機能と一体化したショールームを順次開設
- デザイン事務所や依頼企業が当社製品に直接触れることで、デザイン性に優れた高付加価値製品の採用が増加

大阪



東京

(第38回「日経ニューオフィス賞」受賞)



名古屋



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

12

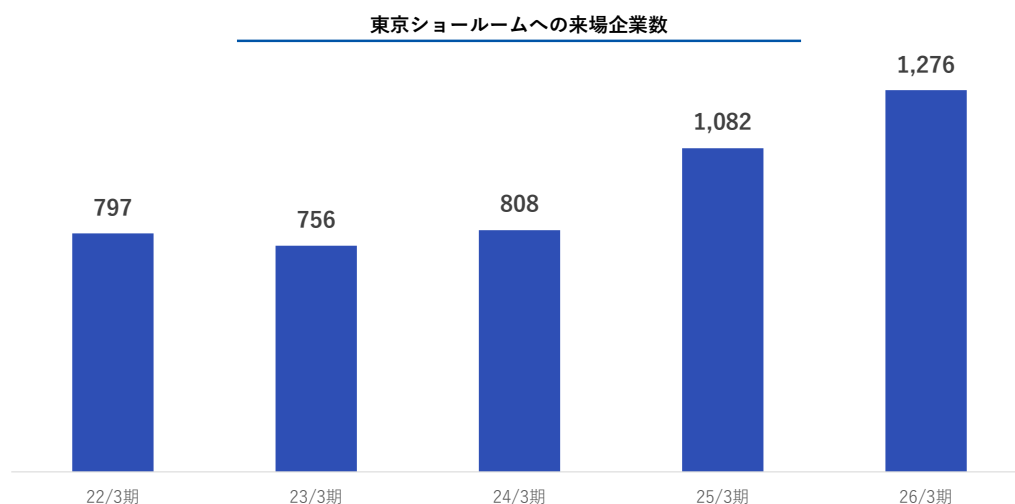
オフィス用途の製品が好調な要因の2つ目として、大型ショールームの開設を挙げます。

これまで大阪、東京、名古屋と、大型のショールームを開設してきました。中でも東京のショールームにおいては、昨年に日経ニューオフィス賞のクリエイティブ・オフィス賞を受賞することができまして、元々ご好評いただいていたところですが、今回お墨付きと言いますか、そういった実績を残すことができ、より集客につなげることができると考えています。

東京ショールームの来場企業数

小松ウオール

■ 東京ショールームは2021年5月にオープン、2024年5月のリニューアルをきっかけとして来場企業数は順調に増加
25年5月から「建築セミナー」の開催を増やし、26年3月期は1,276社が来場。今後も当社製品に触れて貰う機会を増やし販売増加につなげる



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

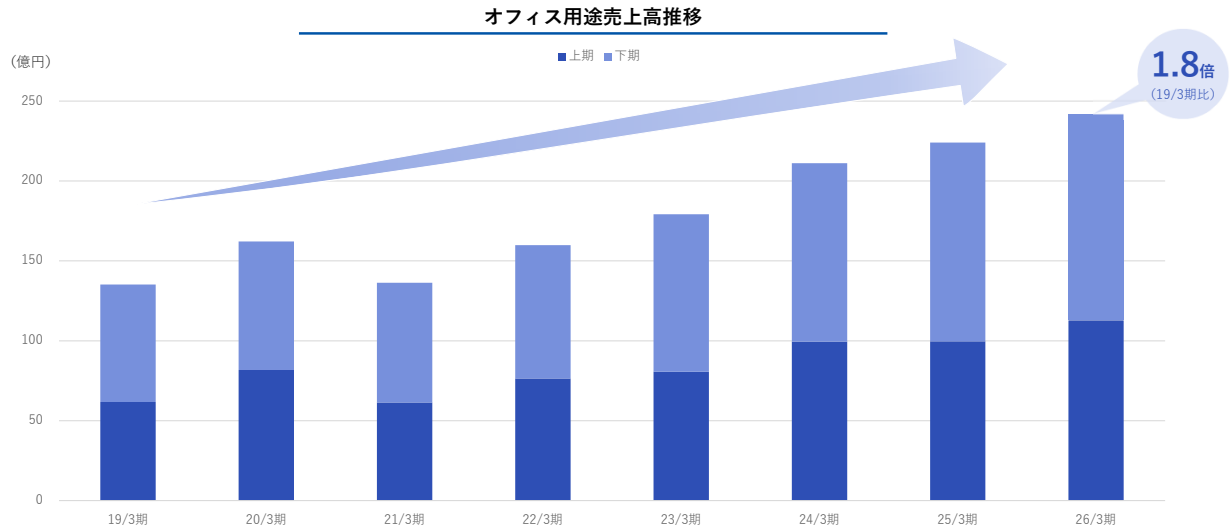
13

東京のショールームに限っての来場者数ですけれども、立ち上げ当初の2022年3月期797社のお客様にご来社いただきましたけれども、2025年3月期からトライアルを含めて建築セミナーといったイベントを開催してきたと同時に、繰り返しですけれども、日経ニューオフィス賞を前期受賞することができまして、26年3月期には1,276社のお客様にご来社いただいています。

引き続きですね、ショールームを通して当社の製品の良さを伝えていきたいと考えています。

オフィス用途売上高の推移

- オフィス移転工事の需要を取り込むため、デザイン事務所や事務器メーカー専門の営業拠点も開設し、オフィス向けを強化
- 2026年3月期のオフィス用途売上高は2019年3月期比で1.8倍へ増加、前期比8%増収と引き続き好調に推移



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

14

以上ですね、高付加価値製品とショールームの開設といった施策を2つご紹介させていただきましたが、改めて効果のところをお話させていただきます。

オフィス用途の売上高の推移をお示ししてはいますが、2019年3月期、スマートレールが開発される前のときと、2026年3月期を比較しますと、オフィス用途の売上高は1.8倍に伸ばすことができます。同じ時期の会社全体での売上の伸びは1.35倍でしたので、この施策の実行と効果によって、景況感が良かったということもありますけれども、こういったチャンスを掴むことができたという風に考えています。

内装用移動間仕切

- 大型の移動間仕切（高さが8～10m）は納入実績が豊富で、当社が強みを持つ製品
- ホテルの宴会場やコンベンションホールなどで移動させて使用する間仕切としてとして使われ、当社がトップシェア



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

15

話は少し変わりましたが、先ほど移動間仕切の受注が好調ですというお話をさせていただきましたが、当社のコア技術である移動間仕切のところを、近年の取り組みも含めてお話させていただきます。

当社の大型移動間仕切というのは、大変技術が高い内容になってまして、操作性、あとは遮音性を、他社には無いレベルで展開できています。多数のホテルの宴会場ですとか、コンベンションホールにご採用いただいております。ゼネコンさんですとか設計事務所さんには「やはり大型移動間仕切は小松ウオールだ」という風に言っていたりするような内容になっています。

外壁用移動間仕切

小松ウオール

■ 内装だけでなく、商業施設や美術館の地上階に外壁として、気密性などの性能に優れた大型移動間仕切を展開、外まで開かれた空間を実現



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

16

近年ですと、外壁用の移動間仕切というものを展開しています。

基本的には先程の内容は内装材、他の小松ウオールの製品も基本的には内装材なんですけれども、こういった外部のところにも使用できるラインナップを、標準的なものとして持っています。

外壁用移動間仕切

■ 外壁用の移動間仕切を移動させることで、室内と室外を一体化、オープンな空間を実現



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

この物件において、少し引いた画像になりますけれども、矢印のところですね、開口を作ることで、外部と内部の仕切りを取り払いまして、イベント等にですね、開放的な空間としてご採用いただけるような内容となっています。

SKYDOOR

小松ウオール

- 「開放感」と「体験価値」を横方向にスライドする移動壁（移動間仕切）で実現
- 「ブルーフロント芝浦」では高層階（28階、地上138メートル）に、幅10.6メートル、高さ3メートルの大開口を実現



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

18

さらに最新の取り組みになるんですけども、先程の外壁用の移動間仕切を高層階にも使えるように研究開発といいますか、力を入れて取り組みました。

こちらは「ブルーフロント芝浦」という物件になるんですけども、地上138mという高いところに設置をしており、「SKYDOOR」という新しい名前ですね、新製品としてアウトプットしております。

今回の物件、この新製品の開発に当たってですね、高層階ということで、試作と試験を繰り返して、必要なスペックを満たすことができました。

SKYDOORの性能

- 地上階外壁用に使われていた移動間仕切に比べて、耐風バリアや止水バリアの性能を向上させ、高層階でも使える製品として商品化
- 耐風圧性、気密性、水密性ともJISの最高等級に合格

SKYDOORの性能

耐風圧性	気密性	水密性
S-7	A-4	W-5
強風による圧力に どれくらい耐えられるか を示す性能	隙間をなくし、空気の 漏れをどれだけ防げる かを示す性能	雨水の侵入をどれくら いの風圧まで防げる かを示す性能

集合住宅の窓（サッシガラス）の性能

耐風圧性	気密性	水密性
S-5以上 (16階以上の高層)	A-4相当 (高気密・高性能)	W-4以上 (沿岸部や強風地域)
低層 S-3以上 中高層 S-4以上	一般的 A-2～A-3 高断熱 A-3以上	低層 W-2～W-3 中高層 W-3以上

*JIS A4706（サッシ）の判定基準に適合する一般的な集合住宅の性能

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

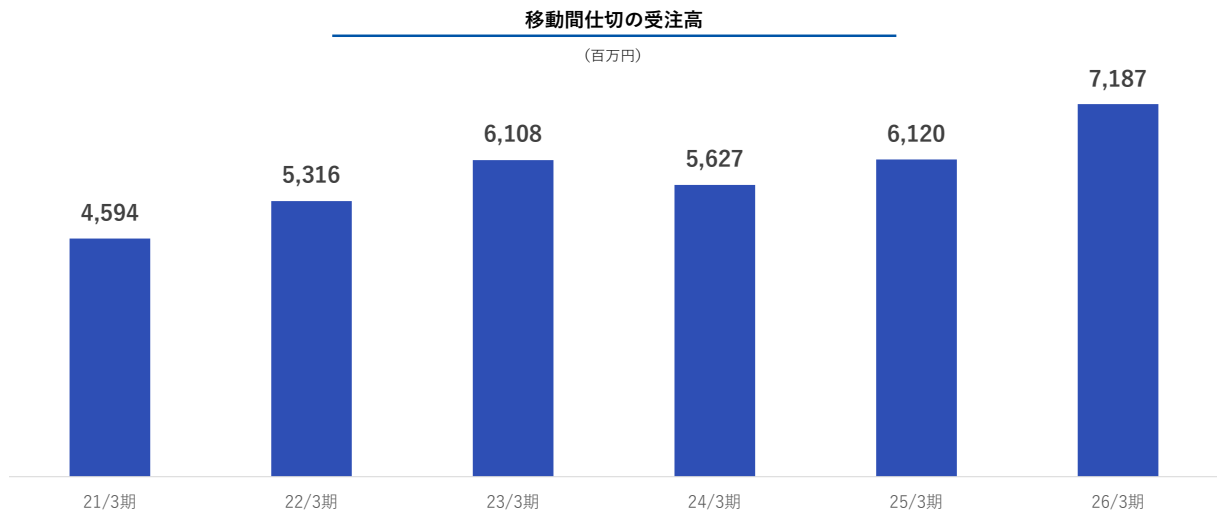
19

集合住宅のサッシガラスの性能で求められる内容はすべてクリアしておりまして、特に耐風圧においては、S-5以上で良いという内容だったんですが、S-7ということで、大変高いスペックとなっています。

今回、世の中に無いような製品を作ることができましたので、今後もこういった製品をより広めていきたいという風に考えています。

移動間仕切の受注高推移

■ 移動間仕切の受注高は、コロナ禍による建物竣工の遅れやホテル等の宴会場向けが減少した21年3月期をボトムに回復、オフィス向けやコンベンションホールなど文化施設向けの増加を主因に26年3月期は成長が加速



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

20

移動間仕切のこれまでの実績と近年の取り組みをお話をさせていただきましたが、改めて受注高の推移を皆様にお示ししたいと思います。2021年3月期から2026年3月期までです。受注の金額としては1.5倍以上に伸ばすことができまして、26年3月期では71億8,700万円という数字を達成することができております。

今後も、当社のコア技術をより強めていきたいと考えています。

2026年3月期 決算概要説明

2027年3月期 業績予想

2027年3月期業績予想についてお話をさせていただきます。

業績予想

小松ウオール

- 2027年3月期の売上高は4.0%増収予想。26年3月末の受注残も増加しており、オフィス向け可動間仕切や移動間仕切の堅調な推移を予想
- 営業利益は3.9%増益予想。人材投資に伴う人件費や材料費の上昇を見込むが、増収効果により吸収し増益を予想
- 2025年4月に配当方針を純資産配当率（DOE）3%から6%目安に変更しており、27年3月期の配当も前期比5円増配の135円を計画

単位：百万円	2025年3月期		2026年3月期		2027年3月期 通期予想		前期比 増減率
売上高	44,616	100.0%	46,725	100.0%	48,600	100.0%	4.0%
営業利益	3,635	8.1%	4,099	8.8%	4,260	8.8%	3.9%
経常利益	3,756	8.4%	4,150	8.9%	4,310	8.9%	3.8%
当期純利益	2,650	5.9%	3,048	6.5%	3,050	6.3%	0.0%
1株当たり純利益	145円64銭*		173円32銭		173円39銭		0.0%
1株当たり配当金	65円00銭*		130円00銭		135円00銭		3.8%

* 2024年10月1日付で1株につき2株の割合で株式分割。1株当たり当期純利益と1株当たり配当金の算出は分割後の株数で適及修正

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

22

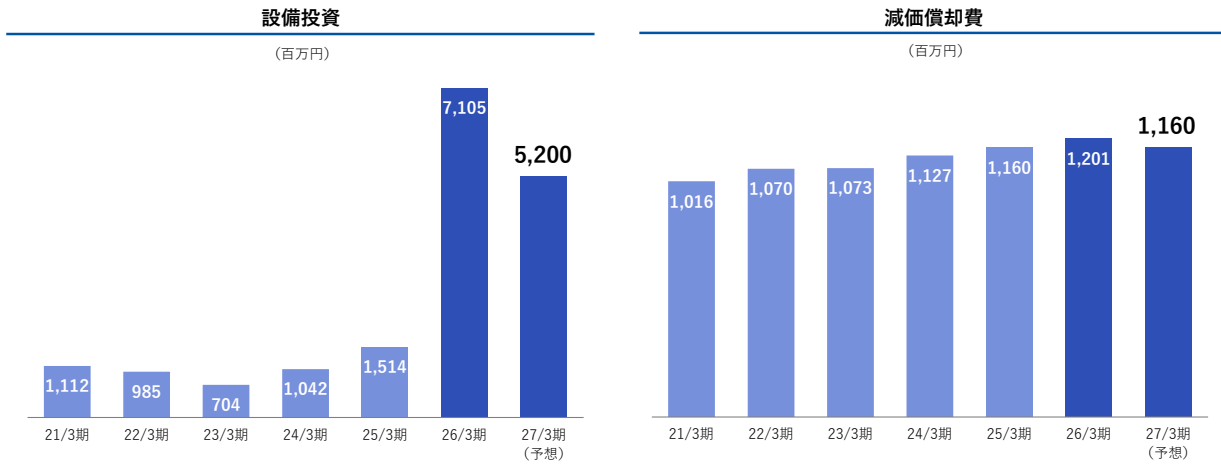
今期ですけれども、業績予想としまして、まず売上高は486億円、営業利益は42億6,000万円、経常利益は43億1,000万円、当期純利益は30億5,000万円、1株当たりの当期純利益は173円39銭、1株当たりの配当金は135円としております。オフィス向けの可動間仕切と移動間仕切が好調で、今期の業績を牽引していると考えております。

人材投資に伴って人件費、そして材料費というものが上昇することを見込んでおりますが、増収効果によって吸収し、増益できるように取り組んでいきます。

配当方針DOE6%としております。前期は130円の1株当たり配当でしたけれども、今期は135円ということで、5円増配しまして、実施する計画になっています。

設備投資、減価償却費

- 2026年3月期は71億円の設備投資を実施、加賀工場2号棟建設関連49億円や名古屋ショールームへの投資等
- 2027年3月期は52億円の設備投資を計画、加賀工場2号棟関連39億円や維持更新投資等



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

23

設備投資ですけれども、前期ですね、加賀工場2号棟の建設関連と名古屋ショールーム、そして設備の維持更新で、71億500万円の設備投資を実施しています。

今期は引き続き加賀工場2号棟の関連と、設備の維持更新で52億円の設備投資を予定しています。

2026年3月期 決算概要説明

中期経営計画「NEXT VISION 2028」進捗 (2024年3月期～2028年3月期)

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

24

中期経営計画「NEXT VISION 2028」の進捗についてお話をさせていただきます。

当社の中期経営計画ですけれども、2024年3月期から2028年3月期までの5年間の期間を対象としてまして、丁度今3年と少し経ったところになります。

中期経営計画目標と進捗

小松ウォール

- 中期経営計画「NEXT VISION 2028」は想定を上回るペースで進捗、26年3月期期初に計画目標を上方修正
- 2026年3月期の売上高成長率と営業利益率は好調な進捗、ROEも7.9%と目標値をほぼ達成

	2028年3月期目標		2026年3月期実績
	変更前 (2023年4月発表)	変更後 (2025年4月修正)	
ROE	5%~8%	8%以上	7.9%
売上高成長率	3%~6%	4%~6%	7.3%*
営業利益率	7%~10%	8%~10%	8.8%

*2023年3月期からの年平均成長率

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

25

まず、目標と結果について、共有させていただきます。

1年前ですね、それまで上手くいっていたということもあって、目標を上方修正してます。結果と合わせてお話をさせていただきます。

ROEですけれども、目標8%以上に対して、前期7.9%という結果でした。

売上高成長率4~6%の目標に対して、3年間の平均は7.3%です。

営業利益率8~10%の目標に対して、前期は8.8%という結果になっています。

ROEは7.9%というところですが、総じて堅調に目標に対して結果を出すことができていると考えています。

既存間仕切事業の成長 2026年3月期進捗

- | 2025年5月から東京ショールームで建築セミナーを定期開催し来場者が増加、6月に名古屋ショールームを増床リニューアル
- | 東京ショールームが第38回「日経ニューオフィス賞」を受賞、ショールームの認知や製品の成約に効果
- | 25年1月にトイレブースの新製品「haremo」を発売、環境にやさしいオレフィンシートを採用、デザインと価格を両立



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

26

基本方針が3つありまして、それぞれの成果物とともにご紹介させていただきます。

基本方針の1「既存間仕切事業の成長」においては、繰り返しですがけれども、ショールームですね、建築セミナーを東京ショールームにおいて開催するとともに、前期、日経ニューオフィス賞も受賞することができました。

当社の製品の良さを伝えていく場所といたしますか、価値をお客様に広く伝えていく場所として、今後も有効活用していきたいと考えています。

2025年1月に、トイレブースの新製品「haremo」というものを発売しています。環境にやさしいオレフィンシートを採用してまして、デザインとコストパフォーマンスを両立した内容となっています。まだ1年と4カ月ほどしか経ってないんですけれども、受注については大変好調でして、出荷も始まっている状況です。間もなく当社の代表的なラインナップの一つにできるというところまで来てますので、引き続き販売促進に力を入れていきたいと考えています。

新規製品の創出 2026年3月期進捗

| 高層階で使える移動壁（移動間仕切）「SKYDOOR」を発売、ブルーフロント芝浦 28階の外壁に採用



基本方針の2「新規製品の創出」においては、先ほどご紹介させていただいた「SKYDOOR」になります。

繰り返しですけれども、今回世の中に無い製品をお客さまと一緒に構築することができましたので、こういった、今世の中に無いレベル感のものといいますか、社会課題の解決につながるようなところまでできる新規製品の創出を行っていきたいと考えています。

生産・物流オペレーションの高度化 2026年3月期進捗

- | 2024年4月に加賀工場2号棟（新棟）の建設を公表、第三工場の可動間仕切の一部の生産ラインを移管し、生産能力増強
- | 2027年5月の操業開始に向けて、2026年秋から工場建屋に製造設備を設置予定
- | 中期経営計画期間中の設備投資は150億円以上を計画

名 称	加賀工場2号棟（仮称）
主 な 事 業	可動間仕切の製造 研究開発
投 資 金 額	約95億円
建 築 面 積	約19,000㎡
延 床 面 積	約19,700㎡
建 設 開 始 年 月	2025年5月
操 業 開 始 年 月	2027年5月予定



基本方針の3「生産・物流オペレーションの高度化」においては、加賀工場の新棟の建設を挙げます。

好調な可動間仕切ですけれども、こちらは今第三工場というところで作っていますが、その生産ラインの一部を移設と増強を新棟の開設で成し遂げたいと考えています。第三工場の空いたスペースはストックヤードとして活用することで、物流対策もあわせて行ってきたいという風に考えています。

今、建屋の外観はほぼ出来てきてまして、秋頃にですね、製造設備を設置していく予定です。2027年の5月にですね、本格操業を予定しています。

2026年3月期 決算概要説明

資本コストや株価を意識した経営

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

29

資本コストや株価を意識した経営について、お話をさせていただきます。

■ ROEは資本コストを下回るが、利益成長と資本効率改善策が一定の評価を受け、26年3月末のPBRは1.2倍へ上昇

現状分析	
資本コスト	CAPMや株式益回りから考慮した当社の 資本コストは8%程度と推定
ROE	26年3月期のROEは7.9%まで上昇したが、「 ROE8%以上 」はまだ下回っている
ROE要素分解	売上高当期純利益率及び財務レバレッジに改善余地
市場評価	中計上方修正や配当方針をDOE6%を目安とする方針に変更し株価は大きく上昇、26年3月末でPBRは1.2倍弱、PERは15倍強へ。 利益成長や配当方針変更が評価された

資本コストを上回るROEを実現するため、さらに利益成長と利益率改善を進める必要

1年前にもリリースをさせていただいた内容ですが、アップデートも含めて、改めてお話をさせていただきます。

まず、現状認識と課題としまして、資本コストのところですが、CAPMや株式益回りから考慮した当社の資本コストは8%程度と推定しています。

ROEについては、前期で7.9%まで上昇してはいますが、8%以上という目標に対しては下回っている状況です。ROEの要素を分析しますと、売上高当期純利益率、及び財務レバレッジに改善余地があると考えています。

市場評価については、中期経営計画の上方修正と配当方針DOE6%を目安ということで方針を変更したことで、株価は大きく上昇しました。2026年3月末でPBRは1.2倍弱、PERは15倍強ということで、利益成長や配当方針変更が評価されたという風に考えています。

総じて、資本コストを上回るROEを実現するために、さらに利益成長と利益率改善を進める必要性があると考えています。

企業価値向上に向けた具体的な取り組み

小松ウォール

■ 中長期的に成長戦略を立案・実行し、利益成長を図る
短期的にはDOE6%を目安として株主還元を強化するとともに、資本コスト低減のためIR活動を強化。26年3月末の株価はPBR約1.2倍へ上昇

売上高 当期純利益率の改善	資本効率性重視	投資委員会の設立、ROIC、IRRによる投資判断の徹底
	成長戦略	戦略検討チームを設立し、M&Aを含めた成長戦略の立案と実行による売上高成長率と利益率の引き上げ
財務レバレッジの 改善	株主還元強化	DOE6%を目安に配当を実施（2026年3月期にDOE3%以上から変更）
その他 (資本コスト低減策等)	IRの強化	投資家との対話、エンゲージメントの拡充による株価ボラティリティの低減 中計の着実な実行とIR強化による投資家の期待成長率の引き上げ
	株価を意識した 経営の促進	役員報酬制度改定予定（6月の株主総会へ上程予定） 従業員持株制度の拡充（奨励金の引き上げ）

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

31

具体的に今何をしていくのかというところで、課題とあわせてお話をさせていただきます。

売上高当期純利益率の改善についてですけれども、投資委員会というものを設立しています。ROICやIRRを用いて、効率のところをしっかりと吟味した上で投資判断を行っていきます。

成長戦略においては、戦略検討チームを設立しています。M&Aも含めて成長戦略の立案と実行、売上高成長率、利益率の引き上げを行っていきたくと考えています。

財務レバレッジの改善については、DOE6%を目安に配当を実施ということで、前期の期初に改めています。大きく増配をしたんですけれども、こちらを通して、純資産が不要に増えないという状況を作っていきます。

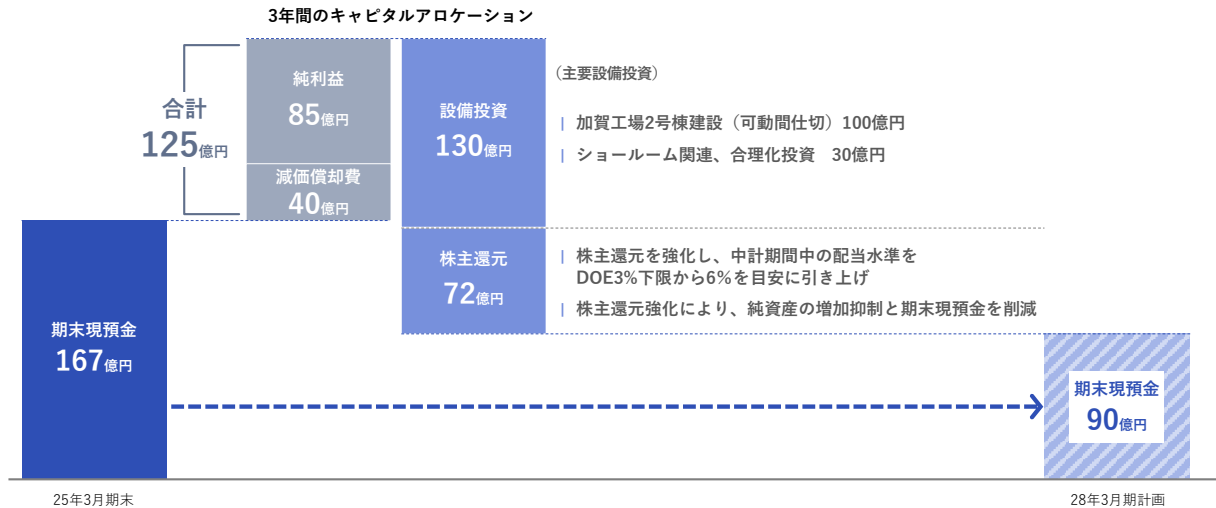
その他のところなんですけれども、IRの強化ということで、主に機関投資家の方向けに1on1というものを引き続き実施していきますし、昨年、主に個人投資家の方向けにはなるんですけれども、外部の方と組んでですね、YouTubeの配信というものも行っていきます。

また、役員報酬制度ですね、6月の株主総会で上程予定なんですけれども、改定を行います。投資家の方により関心度の高いROEですとか、EBITDAといったものをKPIに盛り込んだ内容となっています。

従業員の持株制度においても、前々期にはなるんですけれども、奨励金の引上げというものを行っていきます。それまで10%でしたけれども、15%補助を出すことで、従業員が持株に買いやすいといえますか、入りやすいような内容にしております。役員、そして従業員ともにですね、株主の皆様と同じような目線で業務に励んでいけるように取り組んでいきます。

キャピタルアロケーション（変更なし）

■ 今後のキャッシュインと現預金を使い、成長投資と株主還元を強化、2028年3月末の現預金は90億円（月商の2ヶ月強）の水準に削減予定



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

32

キャピタルアロケーションになります。

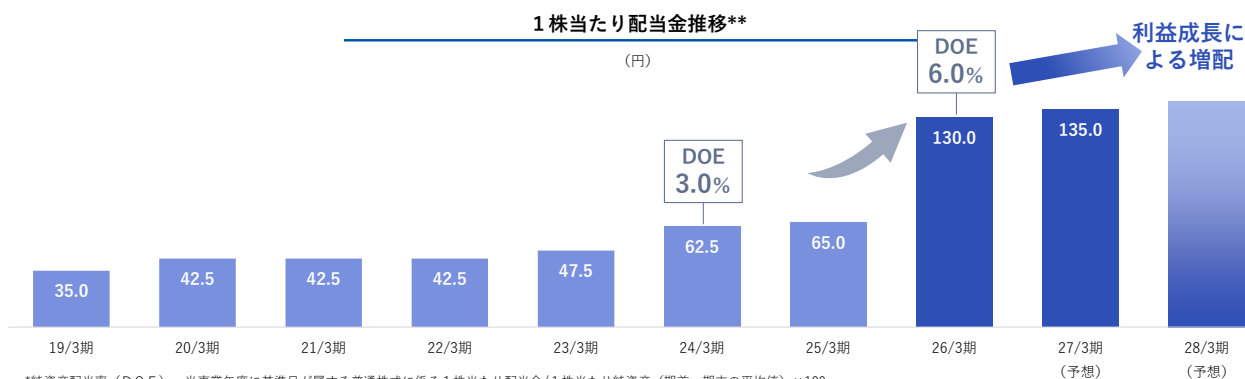
1年前にリリースさせていただいたところと同じ内容にはなっているんですけども、まず25年3月期末においては、期末現預金は167億円でした。3年間のキャピタルアロケーションとして、まずキャッシュインでは、純利益と減価償却費で125億円、キャッシュアウトにおいては設備投資と株主還元で202億円を予定しています。28年3月期においては、期末現預金は90億円になる予定です。

総じて想定どおりといいますか、計画したとおりに進んでいます。

株主還元方針

- 2026年3月期から株主還元方針を変更し、純資産配当率（DOE）6%を目安とした配当へ引き上げ
- 上記方針に基づき、2026年3月期は前期比2倍の130円へ増配、2027年3月期も5円増配の135円を予想

純資産配当率*（DOE）6%を目安とした配当を実施
持続的な成長も実現し、配当水準の安定的向上を目指す



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

33

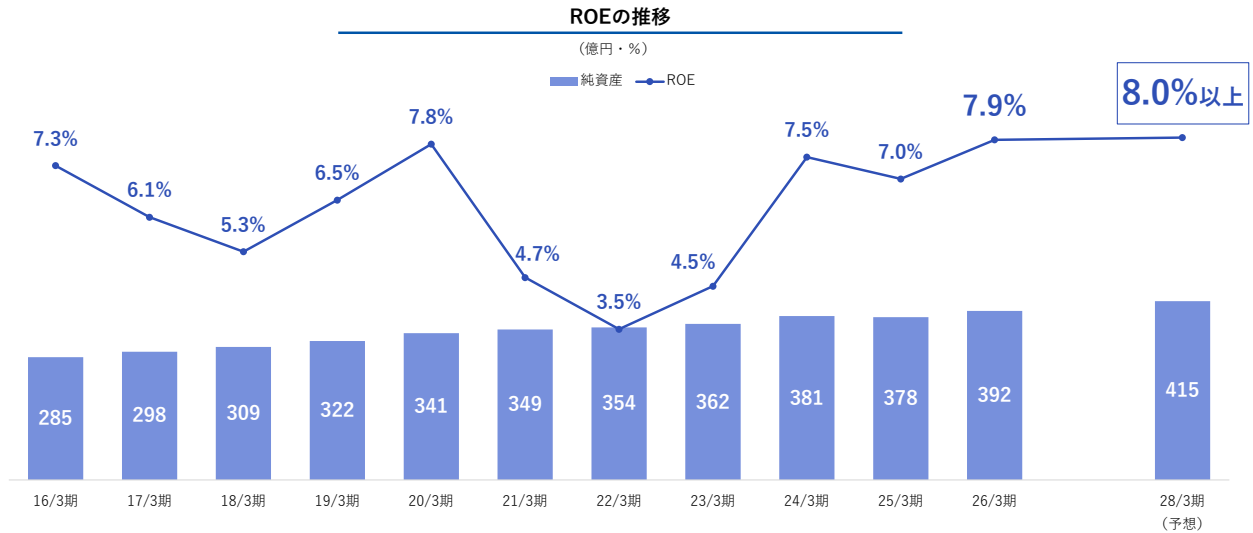
株主還元方針について、お話をさせていただきます。

改めてですが、前期はDOE6%ということで配当方針を改めてまして、1株当たりの配当金は130円としております。今期は5円増配で1株当たりの配当金は135円を予定しております。

今後ですが、利益成長と共に着実に増配していけるように取り組んでいきます。

ROEの推移

- 売上高当期純利益率の改善と株主還元強化により、中計最終年度の2028年3月期にはROEを8%以上に引き上げる
- 2026年3月期は増益の達成と大幅な増配による純資産の増加抑制により、ROEは7.9%に上昇



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

34

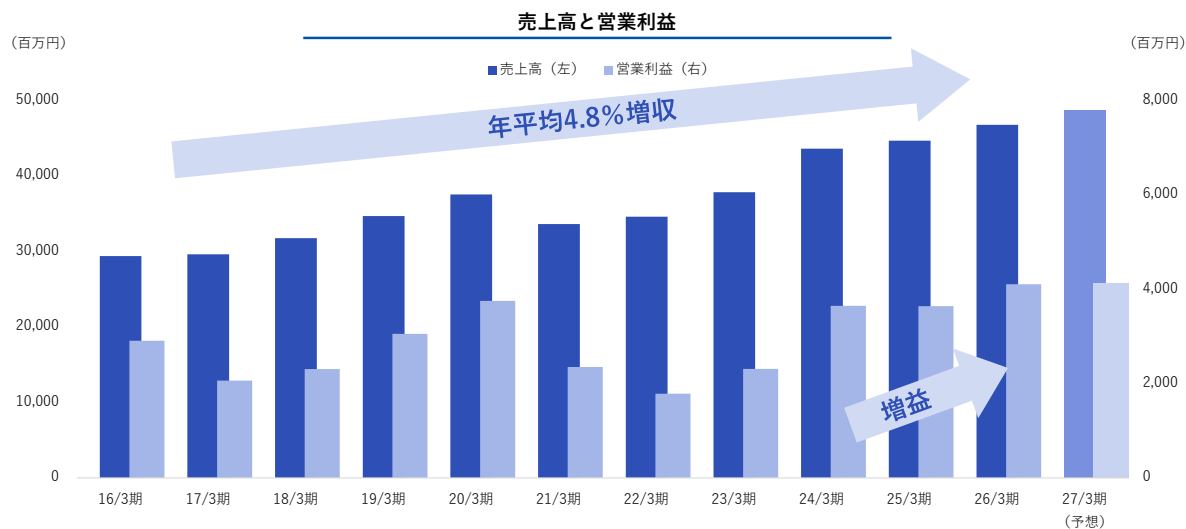
ROEの推移になります。

前期7.9%ということで、ここ10年では最も高い水準にすることができました。ただ、8%以上という目標に対してはまだ達成できていない状況ですので、引き続き業績向上、ROEの向上に努めていきたいと考えています。

業績推移

小松ウオール

- オフィス向け中心に間仕切需要拡大に伴い、売上高は2026年3月期まで過去10年間で年平均4.8%増収。売上高・営業利益とも過去最高
- 2026年3月期もオフィス向けなどが好調で増収、高付加価値品の増加で売上総利益率は36.1%に上昇、営業利益も前期比12.8%増益



©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

35

最後に業績推移です。

2022年3月期以降ですね、着実に増収増益を行うことができました。大変外部環境も良く、オフィス向けの製品を中心に増収増益といった内容で推移することができています。

今後も引き続きオフィス向け中心に取り組んでいくんですけども、やはりもっとこう、新たな取り組みといいますか、投資家の皆様のご期待に沿えるように、新しいビジネスですとか製品づくりというものに力を入れまして、さらなる業績向上につなげていきたいという風に考えています。

説明としては以上になります。

2026年3月期 決算概要説明

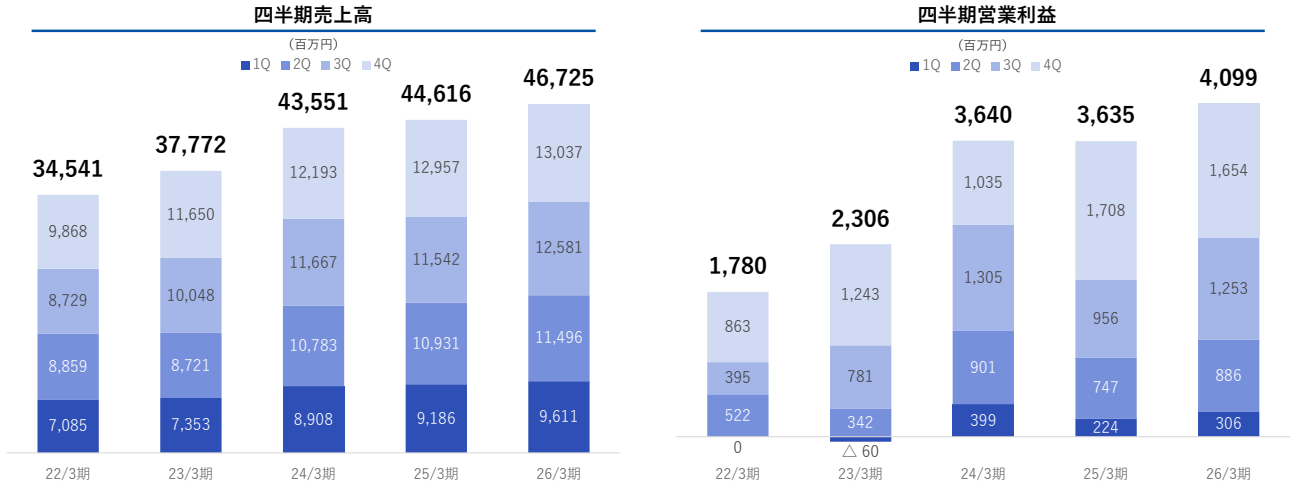
Appendix

株主との対話について

IRの実施状況	<ul style="list-style-type: none">2Qと4Qは決算説明資料の開示ならびに決算説明会を実施、各四半期に決算補足資料を開示2023年3月期に中期経営計画資料を開示、2025年3月期に数値目標を上方修正2026年3月期2Qより決算説明と質疑応答の書き起こしを開示2025年10月に投資家向けYou Tubeチャンネルに出演、東京ショールームや成長戦略を説明
株主との会話の対応者 対応回数	代表取締役社長 加納 慎也 機関投資家とのミーティングは2026年3月期は20件実施、前期の14件から増加
対話の主なテーマや株主への 関心事項	事業概要／決算概要 当社の競争優位性／中長期的な競争戦略 中期経営計画の数値修正の理由 資本政策変更（DOE6%目途の配当）の背景 TOPIX構成銘柄残留についての考え方、等
経営陣や取締役会に対する 実施状況	<ul style="list-style-type: none">社長自身が機関投資家と対話をしており、他の取締役に適宜フィードバック投資家の意見や対話状況について、2025年3月期から年に2回取締役会で報告
フィードバックを踏まえて 取り入れた事項	<ul style="list-style-type: none">「資本コストや株価を意識した経営の実現」について取締役会で議論し、配当方針の変更を決議役員報酬制度を改定資本収益性向上に向け、戦略検討チームや投資委員会での議論を活発化

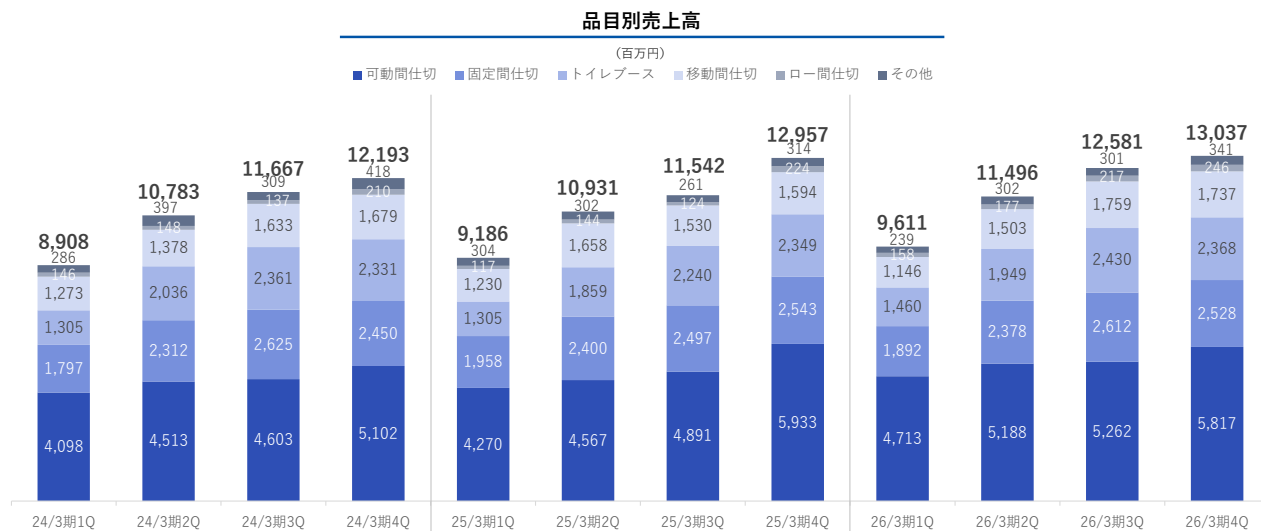
四半期業績推移

■ 2026年1-3月期の売上高は好調だった前年同期を上回り0.6%増収、高付加価値製品の増加により売上総利益率は前年同期並みの37.5%となったが、人材投資に伴う人件費増加などで、営業利益は3.2%減益



四半期品目別売上高推移

■ 2026年1-3月期は0.6%増収、移動間仕切とロー間仕切は10%弱の増収となったが、前年同期の水準が高く可動間仕切等は前年同期並み



貸借対照表

小松ウォール

■ 新工場建設に向けた投資により有形固定資産が増加、一方で支払等により現預金が減少。純資産の増加により総資産は前期末比18億円増加
ROE向上に向けて、増配により純資産の増加を抑制しROEは7.9%へ上昇したが、自己資本比率は80.7%と引き続き高い財務安全性を維持

単位：百万円	2024年3月期末	2025年3月期末	2026年3月期末	前期末差
流動資産	32,539	31,322	27,189	△4,133
現預金	17,640	16,714	12,245	△4,469
売上債権・契約資産	13,615	13,231	13,370	139
棚卸資産	1,123	1,117	1,278	161
固定資産	14,915	15,433	21,414	5,981
有形固定資産	11,767	12,260	18,142	5,882
無形固定資産	385	415	431	16
投資その他の資産	2,763	2,757	2,840	83
総資産	47,455	46,756	48,603	1,847
負債	9,388	8,965	9,367	402
買掛金	2,350	2,323	2,423	100
有利子負債	0	0	0	0
純資産	38,067	37,790	39,236	1,446
負債純資産合計	47,455	46,756	48,603	1,847

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

40

キャッシュ・フロー計算書

小松ウオール

■ 運転資金は増加したが利益計上等により営業CF*は4,385百万円、一方で新工場建設に伴う建設仮勘定が増加し、投資CFは△6,086百万円

■ 設備投資に伴う資金需要と配当金の支払等により、期末現預金は前期比3,505百万円減少し、10,144百万円へ

単位：百万円	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	前期差
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,273	3,327	4,385	1,058
税引前当期純利益	3,744	3,802	4,128	326
減価償却費	1,127	1,160	1,201	41
売上債権の増減額（△は増加）	△434	383	△137	△520
棚卸資産の増減額（△は増加）	△99	5	△161	△166
仕入債務の増減額（△は減少）	4	△26	99	125
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,171	△469	△6,086	△5,617
有形固定資産の取得による支出	△916	△1,323	△6,934	△5,611
定期預金の預入・払戻による支出入	0	1,000	1,000	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,056	△2,729	△1,803	926
配当金の支払額	△1,041	△1,229	△1,788	△559
自己株式の取得・売却による支出入	△0	△1,485	△0	1,485
現金及び現金同等物の期末残高	13,521	13,649	10,144	△3,505
フリーキャッシュ・フロー	3,102	2,858	△1,701	△4,559

*CF：キャッシュ・フロー

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

41

工場

■ 石川県小松市、加賀市の4工場で間仕切・トイレブース・ドアを製造

第三工場

可動間仕切の製造



加賀工場

ドアの製造



第一工場

移動間仕切の製造



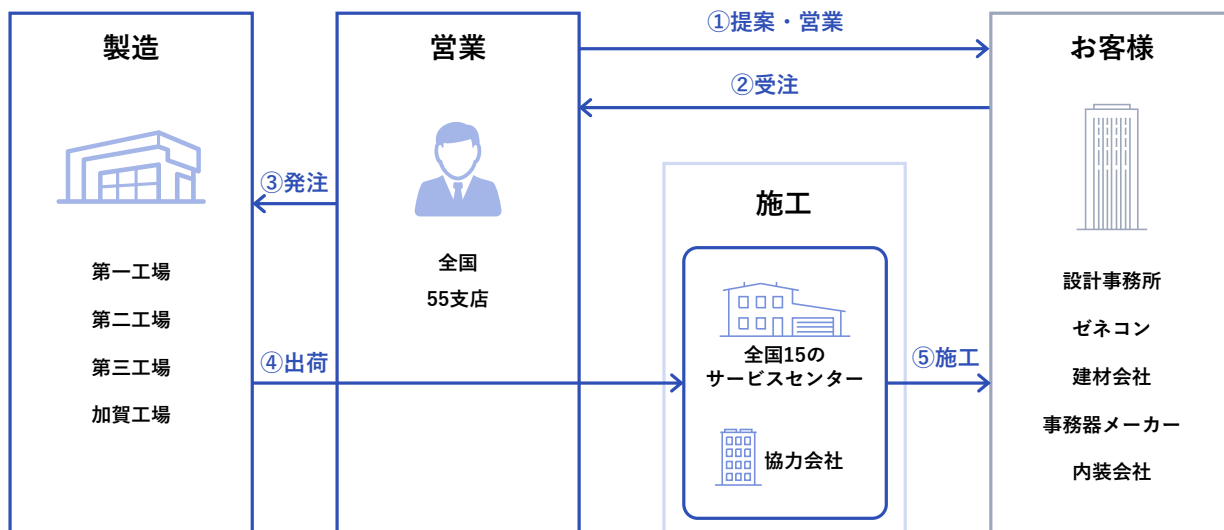
本社・第二工場

本社及び
トイレブースの製造



ビジネスの流れ

■ 製造から施工まで当社で対応、営業は全国55支店、製造は4工場



営業網

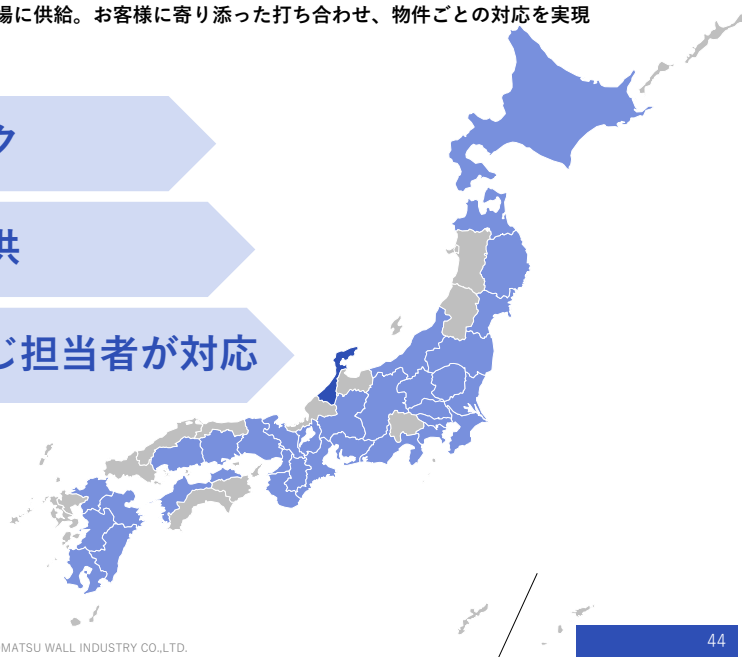
小松ウオール

■ 全国に55拠点の支店を配置、全国に安定した納期、品質で市場に供給。お客様に寄り添った打ち合わせ、物件ごとの対応を実現

■ 地域での強いネットワーク

■ オーダーメイド品の提供

■ 受注から施工まで同じ担当者が対応



*青色の都道府県には支店を設置

©KOMATSU WALL INDUSTRY CO.,LTD.

44

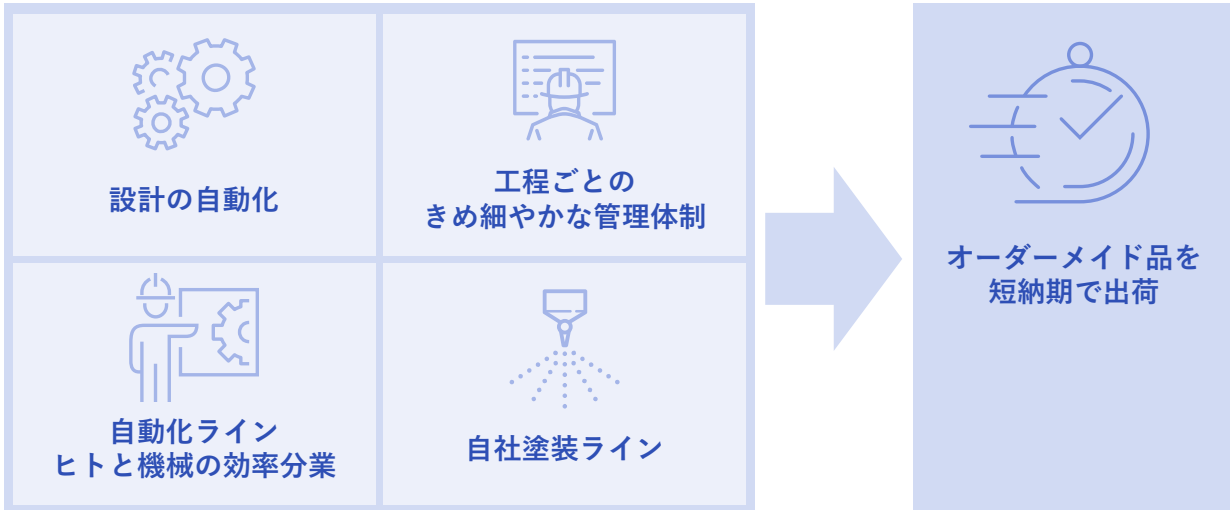
オーダーメイド対応へのこだわり

■ 自社開発品の提案のみならず、設計事務所などからの要望に沿った製品も開発・設計


































オーダーメイドを短納期で成し遂げる生産ライン

■ 小ロット多品種生産ができる仕組みを作り、オーダーメイド品を効率的に生産。受注から出荷まで3~4週間で対応



サステナビリティ推進

■ 特定したマテリアリティに基づき、マテリアリティ経営を推進する

	マテリアリティ	テーマ	関連するSDGs
E	持続可能な循環型社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルに向けた取り組み 再生可能エネルギーの利用 廃棄物削減と資源の有効活用 	   
	製品を通じた気候変動対応への貢献	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ需要対応に向けた製品開発・改良 	    
S	人材開発	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成の強化 	  
	Well-being	<ul style="list-style-type: none"> 理念戦略の浸透 働きがいの向上、ワークライフバランス、健康推進 人権・多様性の尊重と多様な人材の活躍 (ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン) 	   
	DX推進と生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> デジタルデータの活用と社内業務の協働によるビジネスモデルの構築 	 
	ステークホルダーエンゲージメント	<ul style="list-style-type: none"> サプライヤーとの共存共栄 顧客満足・信頼の追求 	    
G	ガバナンスの更なる改革	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンスの徹底 	   
	リスクマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 災害対策、リスク管理体制の強化 	   



小松ウォール工業株式会社 | 東証プライム 7949

お問合せ先

小松ウォール工業株式会社

社長室

TEL 0761-21-3131(代表)

https://www.komatsuwall.co.jp/form/form.php?form_id=201

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。