

## 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算説明会 要旨・質疑応答

### ■開催日時

2026年1月9日（金） 10:30～11:00

### ■登壇者

三協立山株式会社 代表取締役社長 社長執行役員 平能 正三

三協立山株式会社 取締役 常務執行役員 黒畑 靖之

### ■注意事項

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、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、国内外の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。

## 2026年5月期 第2四半期（中間期） 決算概要



 三協立山株式会社

それでは、2026年5月期中間決算のご説明をさせていただきます。

## 2026年5月期 第2四半期（中間期）実績 前年同期比、内部計画比ともに減収減益

### ✓ 前年同期比

- 売上高は、アルミ地金市況に連動した売上の増加があったものの、国内外において市場低迷による販売量の減少が継続し、前年同期比で約 34億円の減収。
- 営業利益は、国内外でコスト削減を進めたが、地金価格の上昇影響や販売量減少の影響をカバーできず、約 14億円の減益。

### ✓ 内部計画比

- 売上高は、国内外での販売量減少により約 42億円の減収。特に建材事業では、建築基準法改正を受けた戸建て市場の停滞が計画前提以上となり約 34億円の減収。
- 営業利益は、上期の内部計画 10億円に対して約 6億円のマイナス。国際事業では販売量減少と粗利率低下により大きく減益。建材事業は想定以上の市場落ち込みの中で、価格改定やコスト削減に注力したが、販売量減少影響を補えず約 4億円の減益。

### ✓ 通期業績見通しについて

- 下期に価格改定効果と構造改革効果を見込んでいること。
  - 構造改革に伴う特別損失を予定している資産売却でカバーすること。
- 以上を踏まえて通期の業績予想を据え置く。

Copyright © SankyoTateyama, Inc. All Rights Reserved.

1

2026年5月期中間期は、前年同期比、内部計画比ともに減収減益という結果になりました。

売上高につきましては、アルミ地金市況の上昇による押し上げ効果があったものの、国内外での市場低迷による販売量減少の影響がこれを上回り、前年同期比、内部計画比ともに減収となりました。

営業利益につきましては、国内外でコスト削減に努めましたが、販売量減少の影響をカバーしきれず、上期の内部計画比で約 4 億円、前年同期比では地金価格上昇の影響も加わり、約 14 億円の減益となりました。

通期業績の見通しにつきましては、下期において昨年 10 月に実施した建材事業での価格改定効果の本格寄与、また欧州子会社の資産売却益などにより構造改革に伴う特別損失を相殺できることから、売上高、営業利益ともに通期の業績予想を据え置いております。

※金額は億円未満切り捨て表示、率は四捨五入表示

	6ヵ月累計（2025年6月～2025年11月）							(億円)
	2026/5期 2Q実績	2025/5期 2Q実績	前年同期比		2026/5期 2Q内部計画	内部計画比		
			増減額	%		増減額	%	
売上高	1,787	1,822	▲ 34	▲ 1.9%	1,830	▲ 42	▲ 2.3%	
営業利益	3	17	▲ 14	▲ 81.9%	10	▲ 6	▲ 67.8%	
営業利益率	0.2%	1.0%	-	▲ 0.8p	0.5%	-	▲ 0.3p	
経常利益	0	15	▲ 14	▲ 95.3%	3	▲ 2	▲ 76.0%	
親会社株主に帰属する 中間純利益	<b>a ▲ 21</b>	0	▲ 21	-	▲ 4	▲ 17	-	

**a** 上期は欧州子会社の構造改革に伴う特別損失の計上などにより中間純損失21億円。  
\* 欧州子会社は下期に土地の売却益約19億円を計上予定。

**配当** 1株当たり 中間配当 12.5円  
期末配当 12.5円（予定）

Copyright © SankyoTateyama, Inc. All Rights Reserved.

2

こちらは上期業績結果です。

中間純損失約 21 億円となっておりますが、上期に欧州子会社の構造改革に伴う特別損失を計上したことなどによるものです。

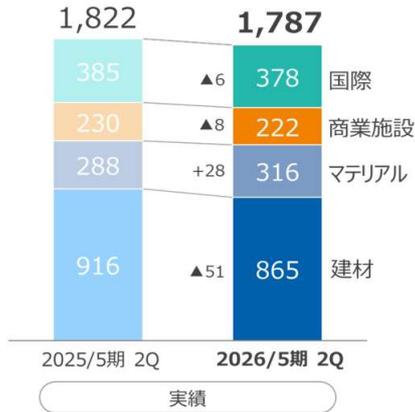
この欧州子会社の構造改革では土地などの固定資産の売却についてすでにお知らせしておりましたが、その売却益約 19 億円の計上を下期に予定しております。

配当につきましては、中間、期末ともに 12.5 円、年間 25 円の予定から変更はございません。

売上高

**1,787 億円**

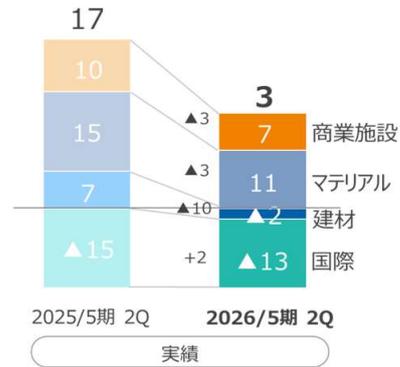
前年同期比 ▲ 34 億円  
(▲ 1.9%)



営業利益

**3 億円**

前年同期比 ▲ 14 億円  
(▲ 81.9%)

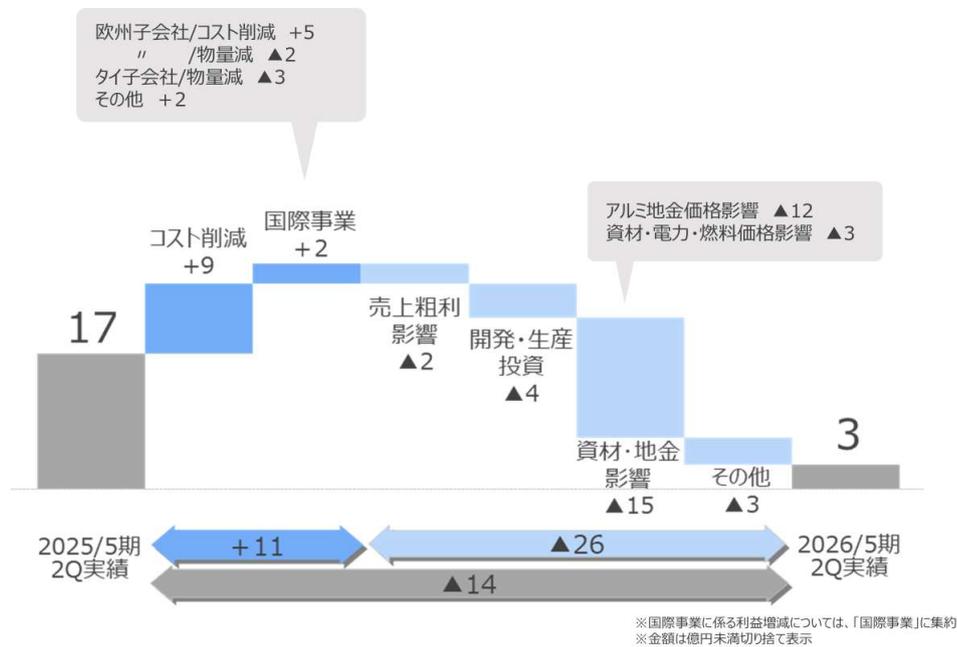


※金額は億円未満切り捨て表示、率は四捨五入表示

3

Copyright © SankyoTateyama, Inc. All Rights Reserved.

各セグメント別前年同期比較についての売上高、営業利益はご覧のグラフの通りです。



Copyright © SankyoTateyama, Inc. All Rights Reserved.

4

前年同期比での営業利益増減要因ですが、国内外での販売量減少影響に加えて、特に建材事業においてアルミ地金価格の上昇影響を大きく受けました。

国際事業では、前期でタイ子会社ののれん償却が完了したことにより約 2 億円の増益となりましたが、グループ全体では約 14 億円の減益という結果となりました。

売上高

1,787 億円

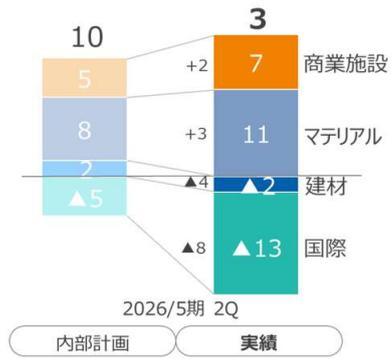
内部計画比 ▲ 42 億円  
(▲ 2.3%)



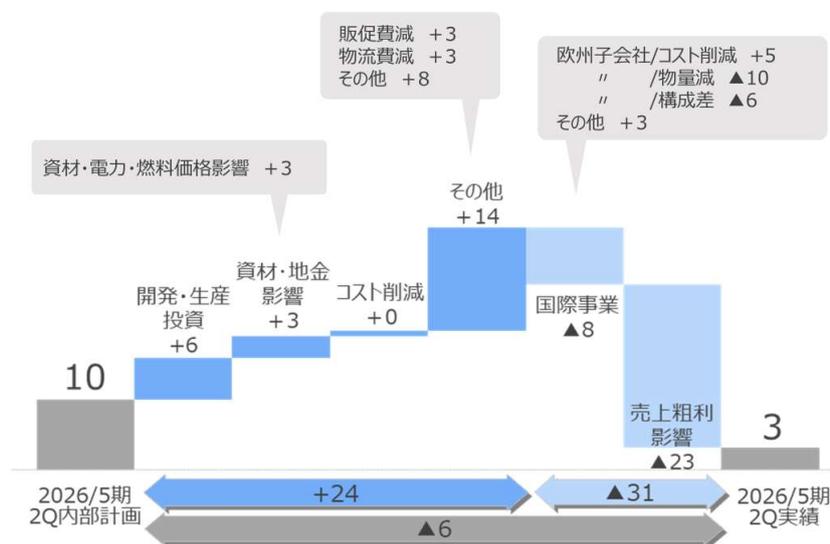
営業利益

3 億円

内部計画比 ▲ 6 億円  
(▲ 67.8%)



各セグメント別の内部計画との比較について、売上高、営業利益はご覧のグラフの通りです。



※国際事業に係る利益増減については、「国際事業」に集約  
 ※金額は億円未満切り捨て表示

内部計画比での営業利益増減要因につきましても、グラフ掲載しておりますので、ご参照のほどお願いいたします。

※ 為替レートは1ユーロ=168円で算出

#### 人員削減について

- ✓ 100名程度の予定に対して**123名実施**
- ✓ 2026年5月期第2四半期において  
事業構造改革費用（人員削減等費用）**1,184百万円\***を特別損失に計上

#### 固定資産売却について

- ✓ 売却予定約53,000㎡のうち、**約17,000㎡を2025年10月に譲渡完了**  
残りの土地建物については2026年3月末までに譲渡完了予定
- ✓ 2026年5月期において固定資産売却益約1,900百万円\*を計上する見込み



Bonn工場（ドイツ）

続きまして、欧州子会社 STEP-G の構造改革について、進捗状況をご報告させていただきます。

ドイツ・Bonn 工場内にございました鉄道向け内部加工ラインを予定通り停止し、100 名程度の人員削減を進めましたところ、現時点で 123 名まで到達しております。

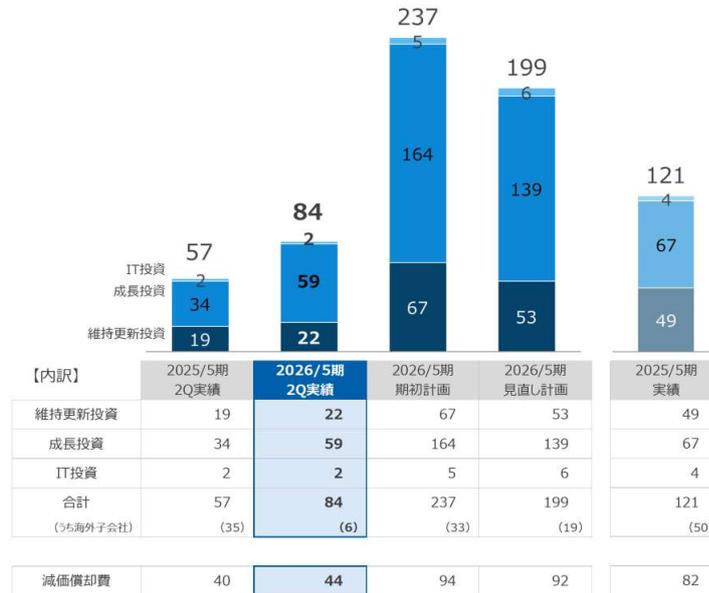
今回の人員削減にかかった費用につきまして、第 2 四半期において事業構造改革費用として 11 億 8,400 万円を特別損失に計上しております。

また、ライン停止による遊休エリアの売却につきましては、売却予定面積の約 1/3 となる 17,000㎡を昨年 10 月までに譲渡先であるユニバース社へ譲渡完了いたしました。

残りの土地建物につきましても、3 月末までに譲渡完了を予定しており、今期 2026 年 5 月期本決算において売却益約 19 億円の計上を見込んでおります。金額は為替レートの変動により多少変更となる可能性がございます。

次に 21 ページをご覧ください。

※金額は億円未満切り捨て表示  
※すべて資産計上ベース



Copyright © SankyoTateyama, Inc. All Rights Reserved.

21

次に、設備投資の実績および計画について少し補足させていただきます。

期初に提示させていただきました今期 237 億円の投資計画ですが、現時点で 199 億円となる見通しです。足元の業績結果を鑑み、国内および海外子会社において投資計画の見直しを行っております。

上期 84 億円の実績について、見直し後計画 199 億円に対しての進捗が低く映るかとは思いますが、すでに実行されている投資において、資産計上が下期にずれ込んでいる影響となります。

9 ページにも記載しておりますが、昨年 10 月末に竣工しました新湊東工場の増築や、昨年 8 月より発売開始しております建材事業における新サッシシリーズなど、今後も当社グループの成長に必要不可欠な投資計画は堅持しつつ、適切な投資計画を進めてまいります。

2026 年 5 月期中間期決算についてのご説明は以上となります。他にも参考資料として各種情報を記載させていただいておりますので、ぜひご一読いただければ幸いです。

続きまして「収益構造改革と将来ビジョンの方向性」についてご説明をさせていただきます。

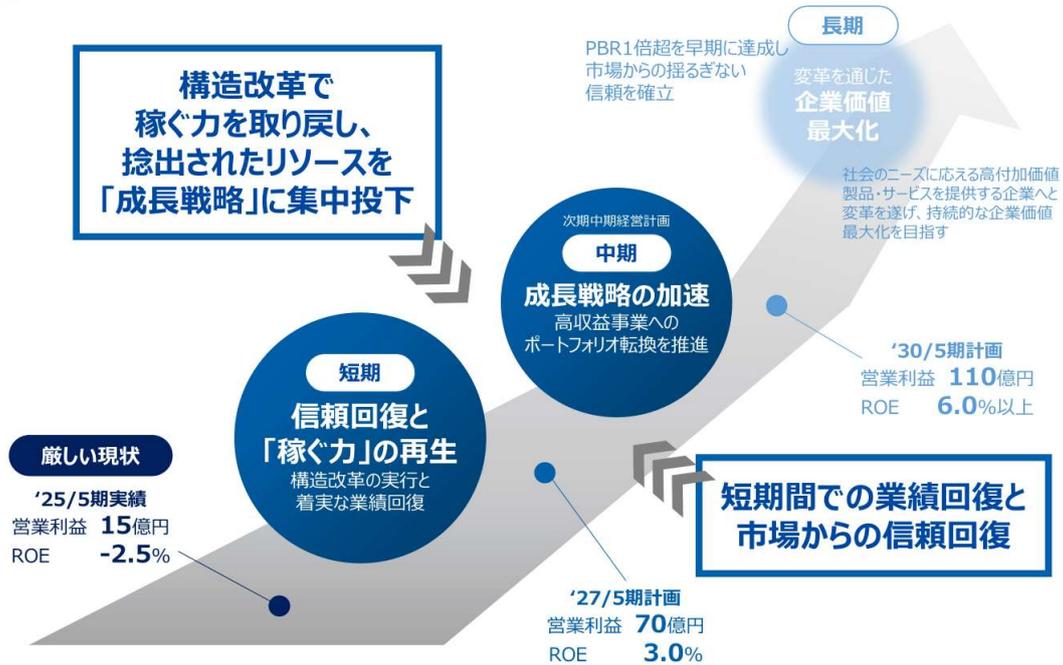
## 「収益構造改革と将来ビジョンの方向性」について



 三協立山株式会社

それではポイントのみとなりますが、ご説明させていただきます。

まず、資料「収益構造改革と将来ビジョンの方向性」の3ページをご覧ください。



3

業績と信頼回復へのシナリオとして、短期と中期、そして長期の大きく3つに分けて考え方を整理しています。

短期は、現在の中期経営計画期間での構造改革により「稼ぐ力の再生」に取り組みます。

中期では、次期中期経営計画期間として、足元の構造改革で捻出したリソースの集中投下による「成長戦略の加速」に注力いたします。

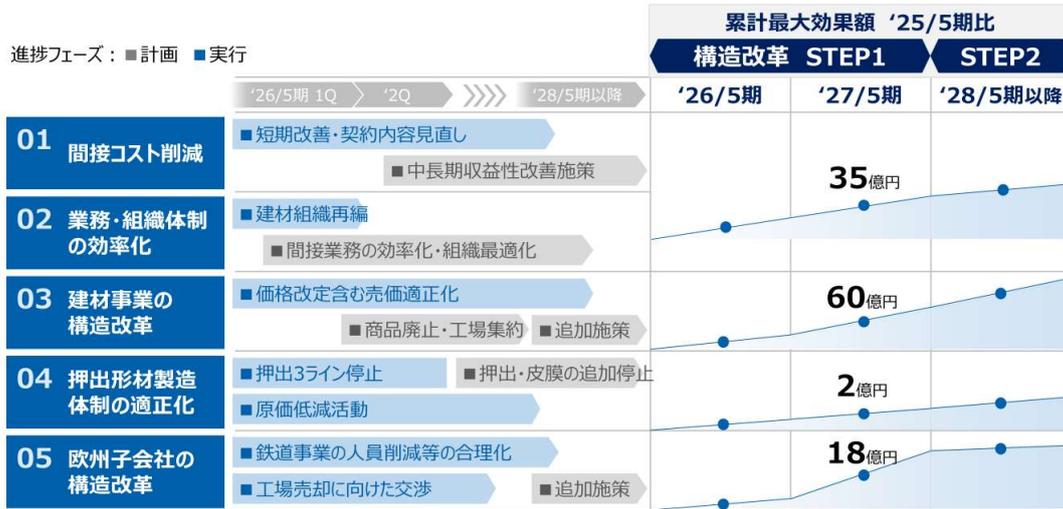
長期では、それまでに進めた企業変革により「企業価値の最大化」を目指します。

次に4ページをご覧ください。

### 5つの構造改革により収益改善

‘27/5期まで 累計最大効果額 **115** 億円

※特別利益・特別損失を除く

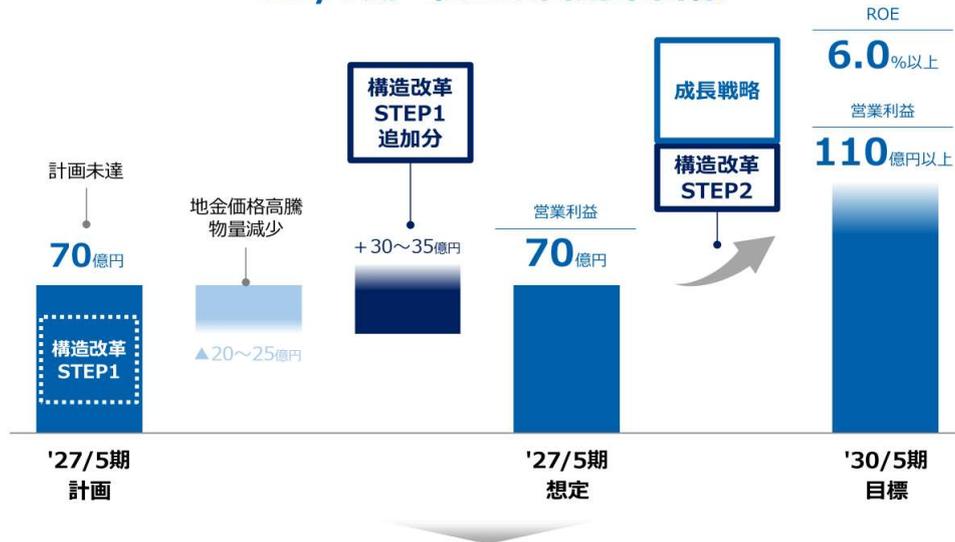


4

現在、「稼ぐ力の再生」に向けて5つの構造改革テーマを掲げ、来期までの累計で最大約115億円の効果創出を想定した取り組みを進めております。

続いて5ページをお願いいたします。

## '27/5期 収益改善効果目標



**「5つの構造改革」を断行することで、収益性を確実に改善  
経営体質の強化、稼ぐ力を取り戻す サステナブルな企業構造への転換**

5

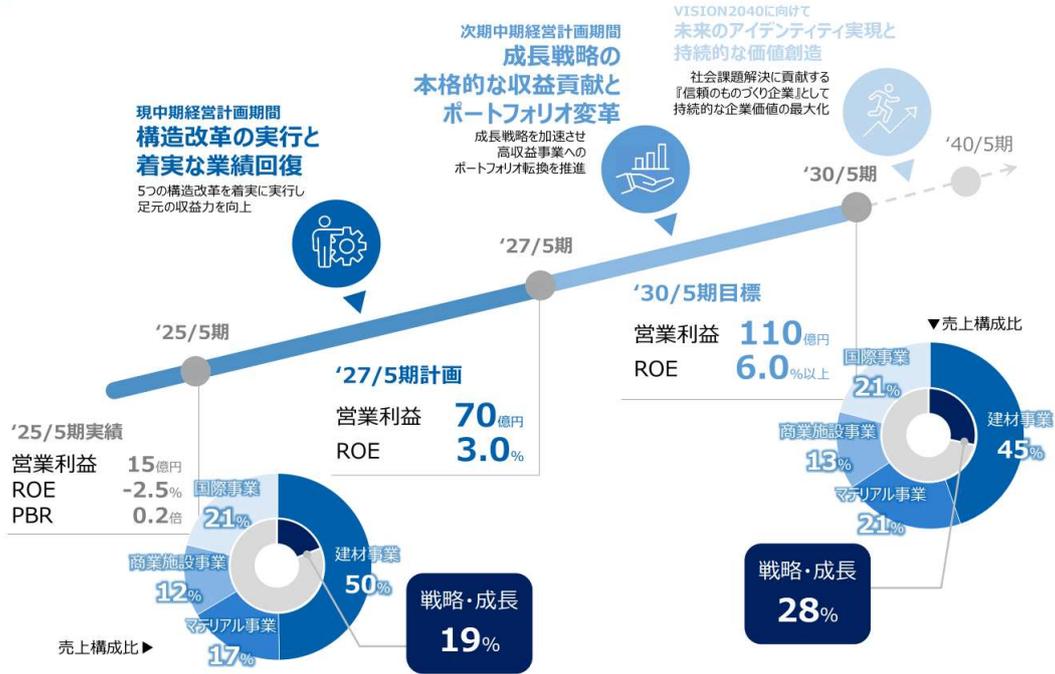
今期の通期計画につきましては、先ほどご説明しましたとおり、販売量減少や地金価格高騰のリスクはあるものの、通期の見通しは据え置きました。

しかし、来期は計画前提から市場低迷による販売量の減少と、さらなるアルミ地金価格の上昇影響として、約 25 億円程度の減益リスクを見込んでおります。

そこで、現在進めている 5 つの構造改革効果による利益の積み増しを行うことで、来期の事業環境変化に対応する見通しです。

さらに、その先となる次期中計においては、後ほどご説明いたしますが、新たな成長戦略を推し進めることで、30 年 5 月期の目標を目指すというシナリオです。

次に 6 ページをご覧ください。



6

30年5月期に目指す事業ポートフォリオを記載しております。

25年5月期からの構成比の変化として、建材事業は微減、マテリアル事業は設備投資効果などを踏まえて増加、他事業は横ばいから微増としております。

ポイントは、成長戦略としている新たな目標分野を19%から28%まで伸ばしていくということになります。

最後は8ページをご覧ください。



8

やや言葉が先行している感がございますけれども、既存の事業セグメントごとに注力をする戦略・成長分野を記載しております。

ポイントとして、建材事業においてはリニューアル、非住居木造、セミパブリックを掲げており、これまでの事業別組織の壁を横断したフレキシブルな対応を進めていく予定です。

マテリアル事業については、自動車に加えて機械分野と、昨今需要が増加してきているマグネシウム分野を、国際事業においては自動車分野とタイでの事業成長を目指します。

商業施設事業においても、ASEAN での地産地消による成長を目指します。

以降は各戦略と施策の内容となりますので、説明を割愛させていただきます。

「収益構造改革と将来ビジョンの方向性」に関する説明は以上でございます。

### **「欧州子会社構造改革の進捗状況」について**

少し口頭になりますが、言葉を加えさせていただきます。

本日の発表でも、欧州子会社 STEP-G の改革について、一定のご報告をさせていただきました。こちらのリストラについて、少しお話を加えさせていただきます。

すでに Bonn 工場での 100 名のリストラを計画したいということと、加えて昨年 7 月の時点ではさらに 50 名を加えたリストラを考えたいということを申しておりました。

現状の実績は先ほど申し上げた通り、Bonn 工場において 123 名という現状でございます。加えて非正規社員が約 20 名強すでにリストラということに結果が出ておりますので、だいたい 150 名近いボリュームに今なっております。

加えて、今期中にもう若干増える予定に今立てておりますので、この辺のところは正確に出次第また、公表をさせていただきます。いずれにしても、当初計画をした改革は今期実行できるという、現状の見通しであります。

### **「構造改革に伴う希望退職者の募集に関するお知らせ」について**

あと、先ほども 5 つの構造改革というお話をさせていただきました。

国内については、組織の編成の改革、それにまつわる管理職人数の削減という改革を、この下期に詰めまして、来期冒頭より改革を実行するという計画で今、内部的には詰めております。

この組織改革は、部および課を約 2 割程度削減する。これによってまだ若干数字はぶれると思いますが、概略で約 200 名程度の管理職が減るといった形の改革を行います。

当社は知らず知らずのうちに組織が細分化され複雑になってきており、会社のボリュームに対して管理職が多くなっている状態です。今、業務改革あるいは自動化、様々な改革を加えまして、組織を効率化するという改革を、この下期のうちに整理して来期に臨んでまいります。

これに伴って新しい仕事に就いていただく人、あるいは管理職であった方が管理職でなくなるということが発生しますので、その選択肢の一部として希望退職を募集することとします。

この希望退職につきましては、上限を 150 名ということで、正社員について募集を実行したいと思います。これは 3 月に実施をして、5 月末での退職ということを計画します。

これはあくまでも希望退職でございますので、人数がどこまでになるのかというのは未確定でございますが、であるがゆえに、現在の構造改革での収益見通しには、ここでの改革効果を含んでいないという状態になります。

希望退職の実施に伴う費用や効果につきましては、実際の応募状況を踏まえて算定し、確定次第お知らせいたします。

今回、当社は構造改革を断行するということが今期の大きな方針になっておりますが、それに伴った構造改革によって、希望退職も実施をするということに決めております。

このようなことも加えながら、今期の改革を遂行してまいります。また、来期以降の成長に対して取り組んでまいりたいと思っておりますので、皆様どうぞよろしく願いをいたします。

本日、私からの説明は以上とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

## 質疑応答

Q：YKKによるパナソニック住設事業の買収により業界で総合化の動きが見られますが、これが貴社のビジネスに与える影響や、貴社の戦略についてお聞かせください。

A：はい、ありがとうございます。

今ご指摘いただいた件は、想像でございますけれども、やはり今後、住宅の新築は減る傾向にマーケットの方はなっていく。これはほぼ確定的な話であって、今後さらに新築の住宅着工の戸数というのは減速をしていこうというふうに私どもも思っております。

そうなりますと、やはり住居というところを見ますと、リニューアルというところが期待の大きい分野でもあり、潜在需要の高いマーケットというふうに捉えられます。

このリニューアルをどうアプローチをしていくかということで、サッシメーカーとしては水回り関係が選択肢にありませんので、総合的に水回りを含めて捉えていかれるというご判断があったのだらうかと私は想定しております。

当社、先ほどの「収益構造改革と将来ビジョンの方向性」の9ページに建材事業についても少し、ほんの一端ですが書かせていただいておりますが、

### 第3章

## 成長戦略 | 建材事業

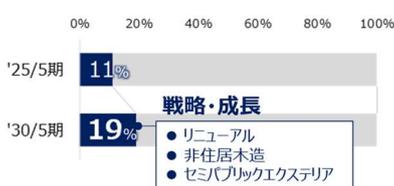
三協立山株式会社

### 売上構成比



### 分野別構成比率

※各事業内における戦略・成長分野の売上比率



### 市況環境

- ・マンションストックの増加と国策（補助金）を背景に、2040年の市場規模は2020年比で約1.5～2倍へ拡大
- ・インフラ老朽化対策および、高まる防災・減災ニーズへの対応
- ・国策推進により、木造採用建築が増加し、中大規模木造建築市場は着実な成長局面へ

### 具体的戦略・施策

#### ① リニューアル

- ✓ 住居改修及び集合住宅改修の領域強化
  - ・高断熱サッシにてリフォーム分野を拡大
  - ・市場拡大が続く集合住宅全体のストック需要を確実に獲得し、収益性を高める
- ✓ 集合住宅改修専任組織の設立
  - ・新築事業から独立した専任組織を新設。メーカーとしての技術力・提案力を生かし、改修市場での事業基盤を盤石にする

#### ② 非住居木造

- ✓ 総合販売体制による市場開拓
  - ・ビル・住宅・エクステリアの事業区分を排し、3事業の商品ノウハウ・設計・施工力をワンストップで提案・提供する
  - ・当社の強みである組織横断的な機動力で、市場シェア拡大を図る
- ✓ 商品力のハイブリッド展開
  - ・中低層建築に求められる「ビル建材の性能・意匠性及び設計施工機能」と「住宅建材の断熱性・意匠性」を組み合わせたハイブリッド提案を推進。多様化する木造建築ニーズを確実に獲得する

#### ③ セミパブリックエクステリア

- ✓ ビル事業と連携し需要創出
  - ・縮小する戸建市場への依存から脱却し、「セミパブリック領域」を強化
  - ・設計事務所、ゼネコンへのネットワークを活用し、需要創出を図る
- ✓ 専用商品の開発と提案
  - ・様々な建築シーンが求める強度・施工性を備えた「セミパブリック専用商品」を開発。設計段階からの提案営業を強化し、市場創出、シェア獲得を図る

#### ④ 生産体制の構造改革

- ✓ ビル・住宅商品の混流生産と自動化推進
  - ・従来分断されていたビル用・住宅用のサッシ生産ラインを統合
  - ・柔軟かつ高効率な製造体制を構築し、工場の稼働率を平準化することで、市場ごとの需要変動リスクを吸収する
  - ・自動化を推進し、省人化と生産性向上を両立

当社は、やはり限られた経営資源の中で何をやっていくかというところでは、まず戸建住宅についてはサッシで開口部の高断熱化、こちらを中心に捉えていこうと。

もう一つは集合住宅の、新築から35年、40年というふうに、いわゆる改装の適齢期を迎えるマンションが今現在も膨大に出てきておりますし、この先も2030年、2035年に向かっていくと膨大な量が出てきます。そちらの開口部のリニューアル、こういったところを私どもリニューアルの分野では、まずアプローチをしたというふうに思っております。

そんな中に水回りもあればいいのかもしれませんが、当社はそのようなアプローチで考えております。

今回のYKKさんとパナソニックさんの事案というのは、逆に理解もできるところかなというふうには思っておりますが、我々は我々のアプローチとペースで、そうは言っても、このリニューアルという分野は重要な分野であることは間違いのないわけですので、向き合っていきたい、そんな思いでおります。

以上