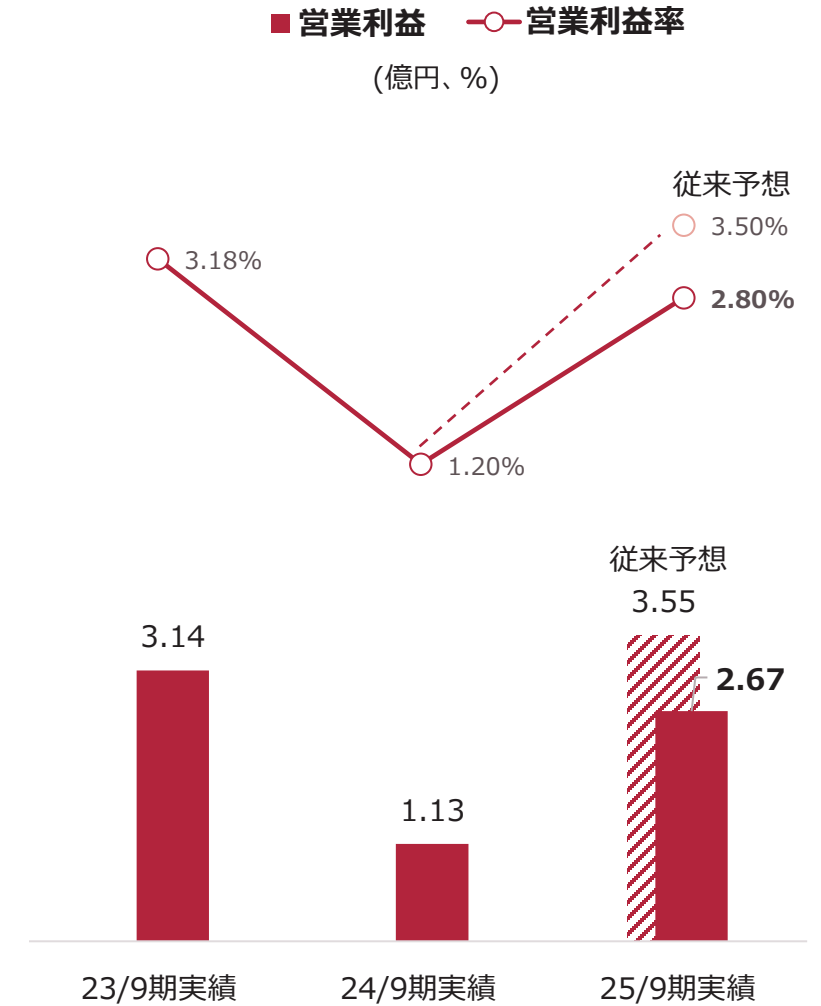
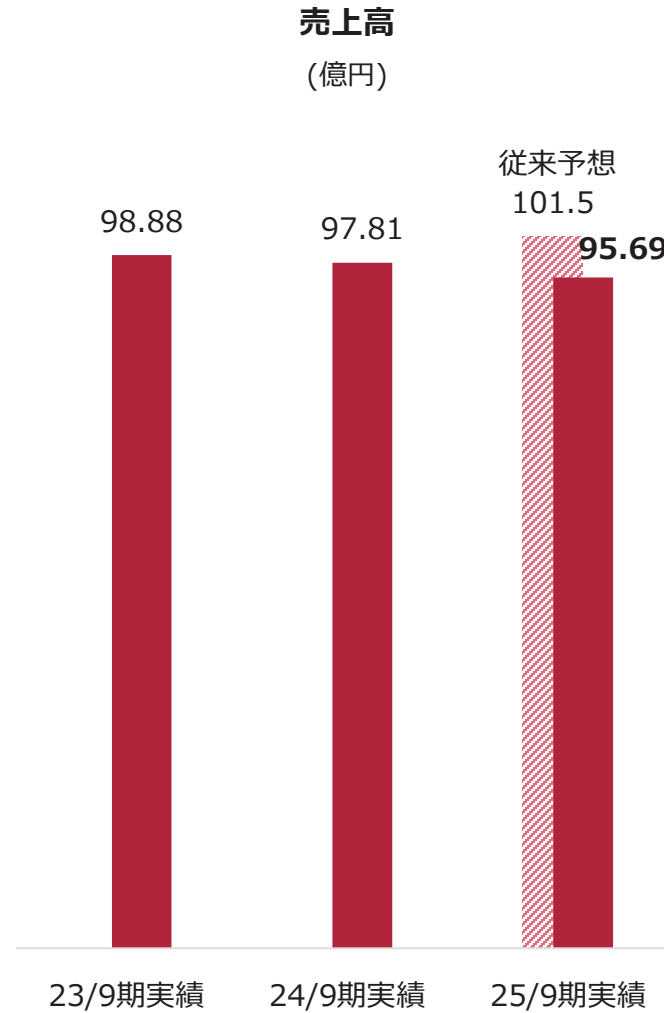




■ 2025/9期の売上高は2期連続の減収。従来想定は100億円台到達はならず

■ 一方、営業利益は大幅増益に反転。従来想定には未達も、前年度のマイナス要因を除去するとともに、減収影響を利益率改善で吸収



2025/9期決算概要



■ 前期比2%減収ながら、営業利益は2.3倍。但し、各セグメントで業績にばらつき

■ 業績を牽引してきたインダストリーセグメントは減収減益。一方、プロフェッショナル、コンシューマ、ニュー・インダストリーの3セグメントはいずれも増収増益

■ とりわけ、コンシューマは5期ぶりの黒字を回復。ニュー・インダストリーも事業取得後の最高益を更新

■ 従来想定との比較では、ニュー・インダストリーを除き、いずれも売上・営業利益とも想定未達。回復進むも、成長加速感の発現には至らず

(百万円)	2024/9期	2025/9期				
		従来予想 (2025/5/15)	実績	予想比 増減額	前期	
					増減額	増減率
売上高	9,781	10,150	9,569	▲581	▲212	▲2.2%
プロフェッショナル	6,692	7,110	6,752	▲358	+59	+0.9%
コンシューマ	705	860	745	▲114	+39	+5.6%
インダストリー	1,719	1,400	1,227	▲173	▲492	▲28.7%
ニュー・インダストリー	663	780	844	+64	+181	+27.3%
営業利益	115	355	267	▲87	+154	2.3倍
プロフェッショナル	▲184	▲20	▲90	▲70	+94	赤字縮小
コンシューマ	▲12	42	20	▲22	+33	黒字化
インダストリー	284	280	239	▲40	▲44	▲15.7%
ニュー・インダストリー	27	53	97	+44	+69	3.5倍
EBITDA	359	—	454	—	+95	+26.6%
経常利益	112	350	250	▲99	+138	2.2倍
親会社株主帰属当期純利益	76	220	172	▲47	+96	2.3倍
営業利益率	1.2%	3.5%	2.8%	▲0.7pp	+1.6pp	—
EBITDAマージン	3.7%	—	4.8%	—		

※本資料におけるニュー・インダストリーセグメントの営業利益は単体決算の数値です。

- ビジネスモデル概要：当セグメントはオリジナル商品の開発とユニークな生き残り戦略の提案により築いたトップシェアの地位を保持しつつ、メーカーとサービス業の相まった「2.4次産業型企业」を目指す

3期ぶりに増収転換。赤字縮小

インテリア

- ・ 価格改定が奏功して増収転換。損益面でも、増収効果に加え、商号変更等の一過性費用解消も寄与し、堅調に推移

- ・ セグメント損益の赤字縮小を牽引

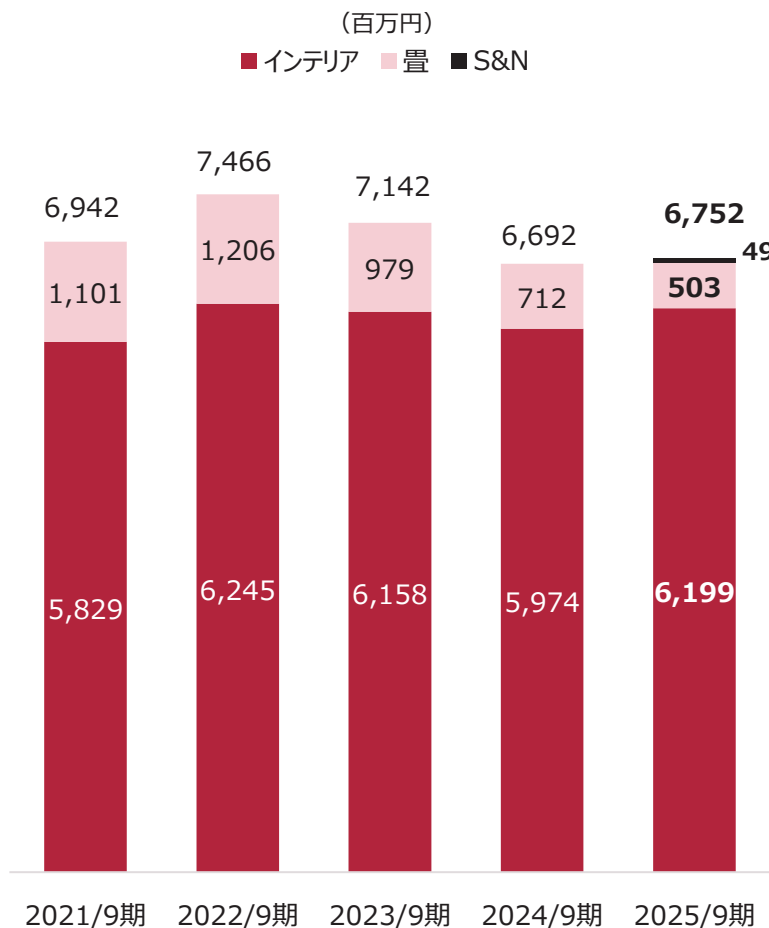
畳

- ・ 補助金案件の減少から減収
- ・ 畳製造機器市場は、直近数期間の補助金を活用した需要の先食いが発生。新規受注は厳しい状況継続

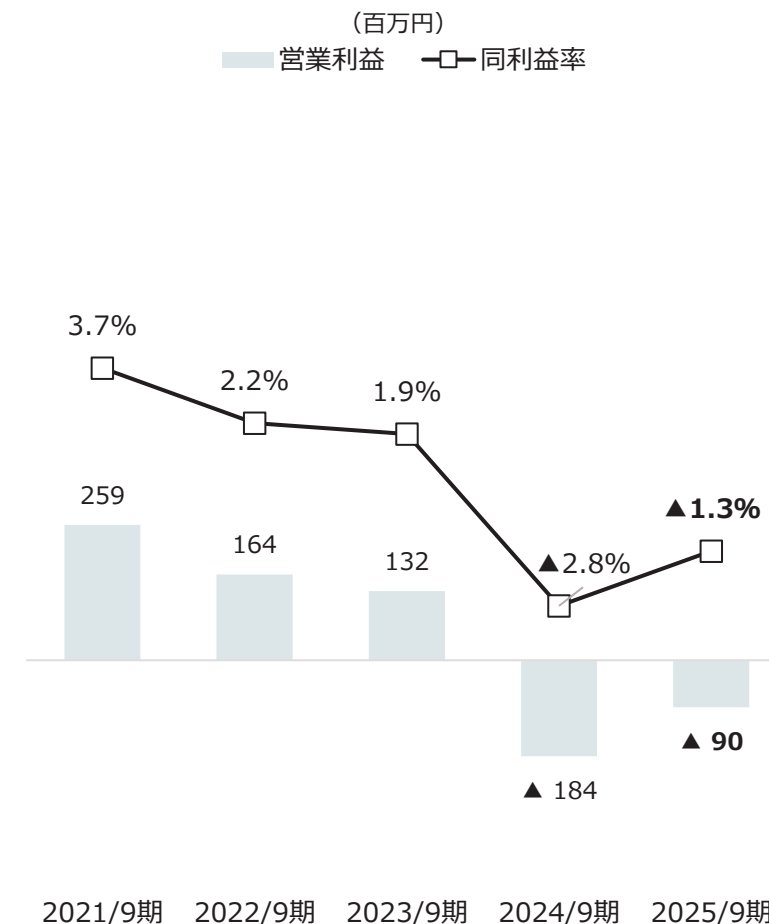
S&N(ソリューション&ネットワーク)事業

- ・ 当期より当セグメント内で改組・発足。業界向けの業務効率化クラウドサービスを手掛ける注力領域ながら、売上貢献は未だ初動段階

売上高推移



営業利益推移



- ビジネスモデル概要：当セグメントは一般消費者に商社経由ないしはネット等を通じて直接販売するビジネス。「畳」の特性を生かしつつも「畳」から脱却し、防音・防振床材、衝撃吸収性マット等の「建築資材」を扱う商社機能も有したメーカー

5期ぶりに営業黒字回復

コンシューマ

- ・ 棺用畳、特殊機能畳・マット（ゴルフ練習用防球マット等）の販売が順調に推移。葬祭関連は国内生産シフトも奏功し、採算改善
- ・ 一方、防音・防振床材は、二階以上のフロアに設置のジム向け需要が一巡

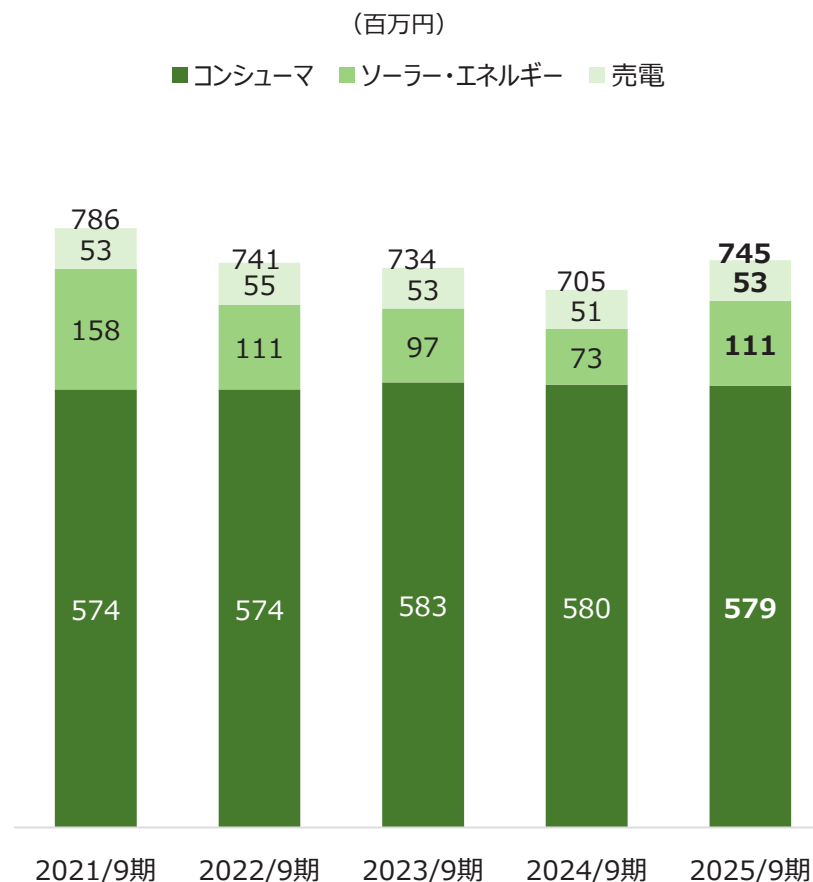
ソーラー・エネルギー

- ・ 産業用の中規模案件の進捗
- ・ 内外装リフォーム工事等も伸長し、「サステナブル&リノベーション事業」として今後方向転換

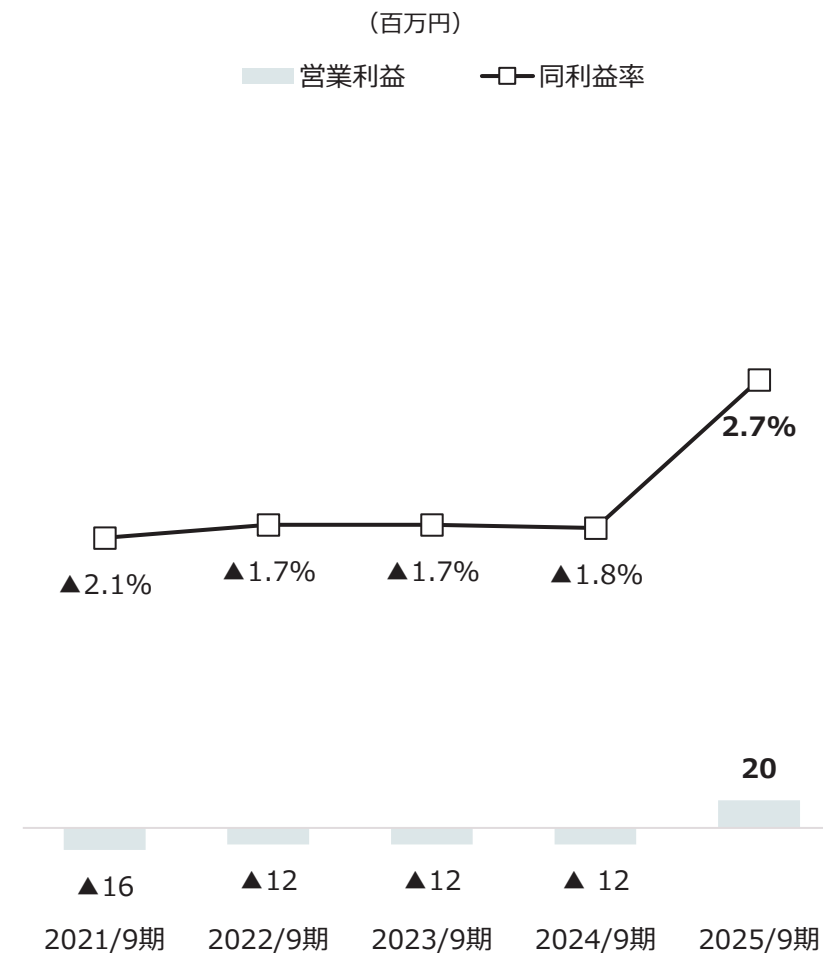
売電

- ・ 「三日月サンシャインパーク」は順調に稼働

売上高推移



営業利益推移

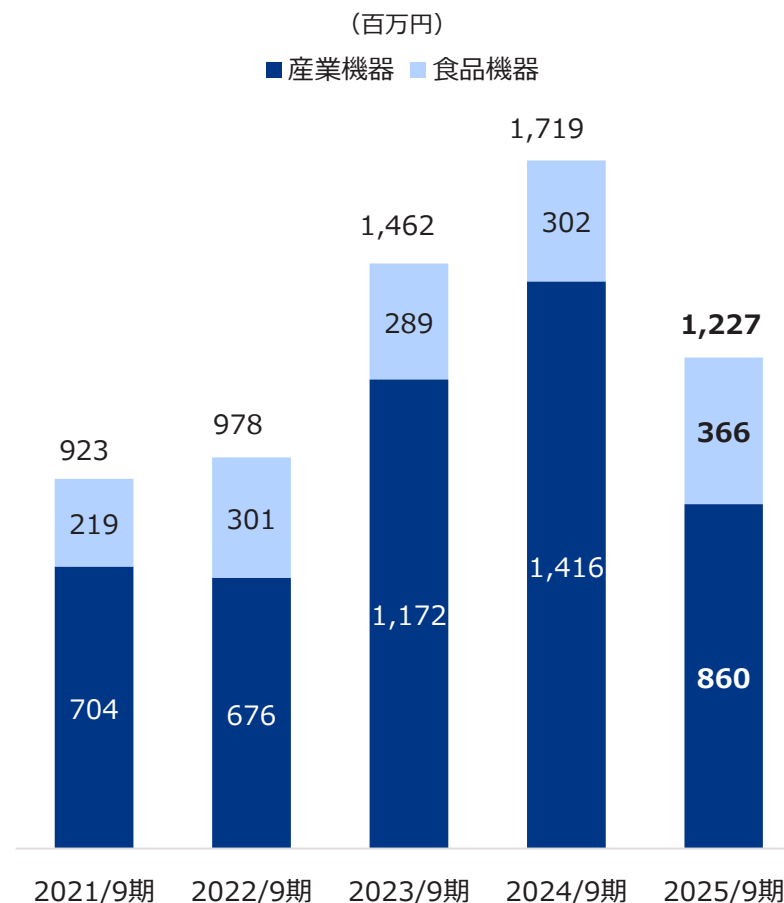


- ビジネスモデル概要：当セグメントはニュー・インダストリーセグメントとともに、コア技術を生かした引合対応力に基づく案件受注量で規模の利益を享受する装置産業ビジネス。新規受注、受注残が重要KPI

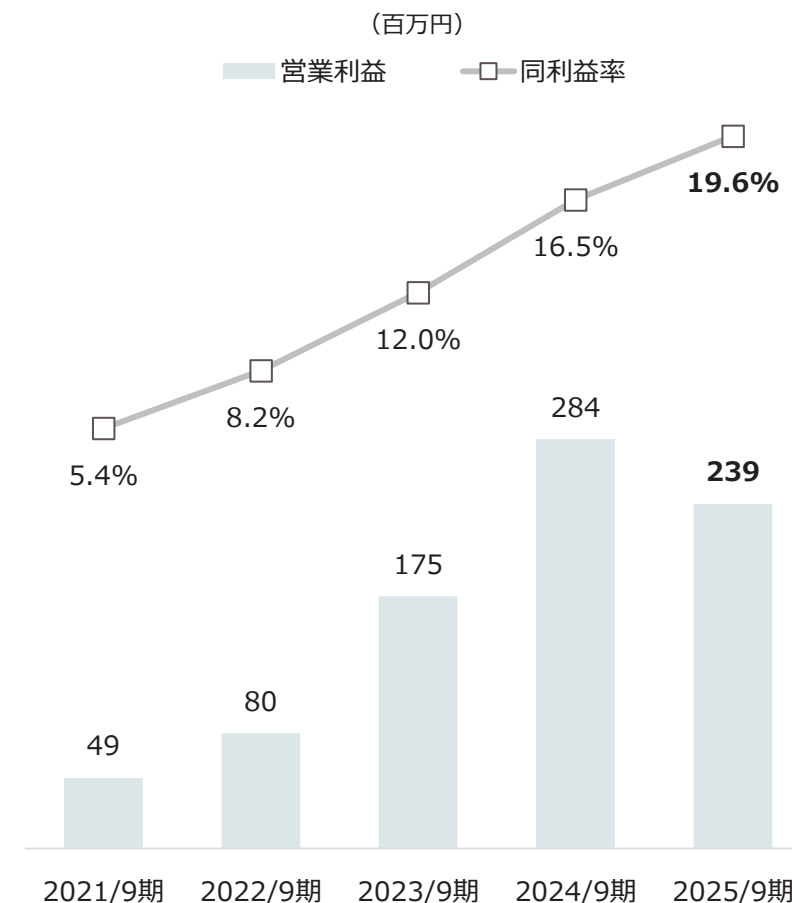
引合好調も案件端境期で減益

- 減収は5期ぶり。大型案件端境期に加え、受注形態の変化が影響。一方、案件毎の懸命なコストダウン努力により利益率は上昇基調継続
- 期末の受注残が前期末比で増加。技術力・構想力を見込んだ引合いは依然強いと認識
- 産業機器
 - 二次電池製造装置の引合い好調に加え、エネルギー・環境・安全等の分野での新たな引合いも発生
- 食品機器
 - 大阪・関西万博会場等でのマルチディスプレイ設置という話題性とも相まって、新規案件や機器更新案件の引き合いが活発化

売上高推移



営業利益推移



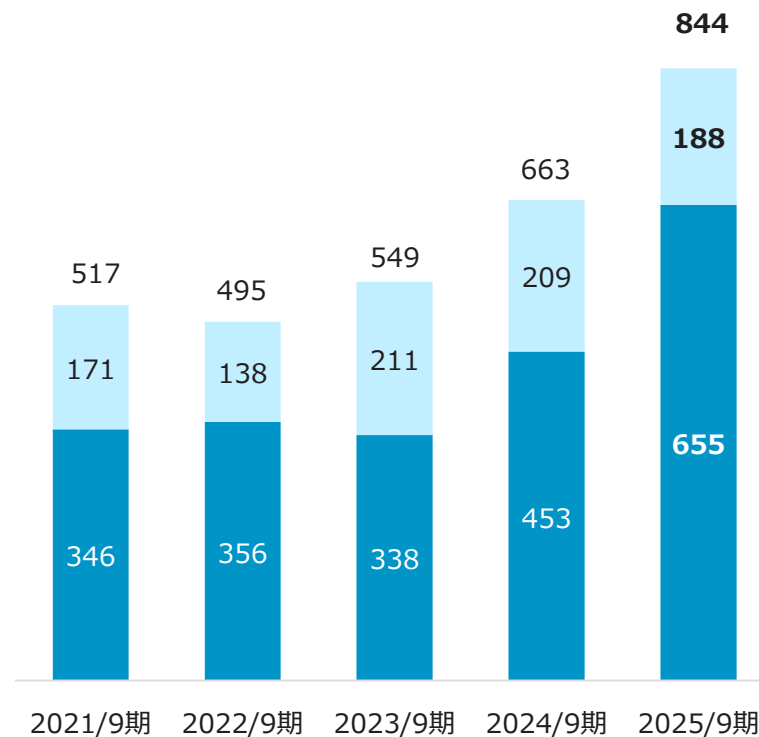
営業利益率は2ケタ台に

- 3期連続の増収増益。営業利益率は11%に到達し、完全子会社化による事業取得後の最高益を更新
- 自動車関連業界向けの大型設備や既設設備向けの消耗品の受注が好調に推移

売上高推移

(百万円)

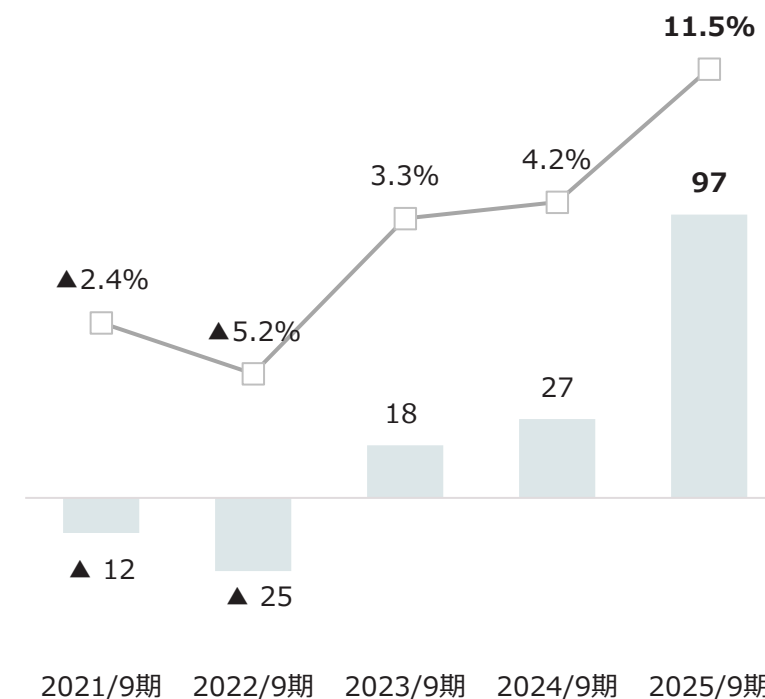
■ 機器 ■ 消耗品



営業利益推移

(百万円)

■ 営業利益 ■ 同利益率

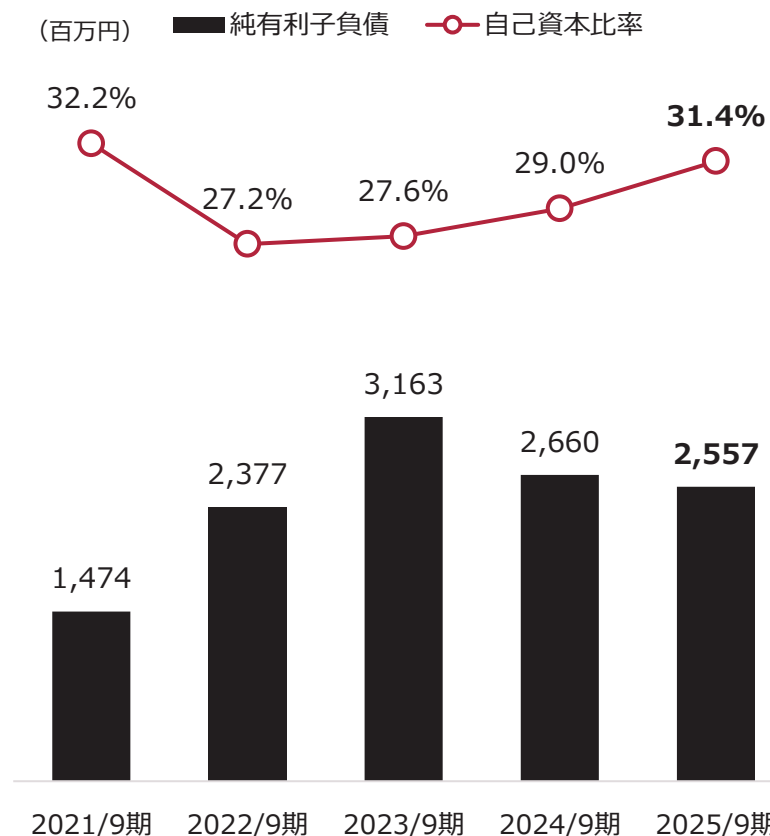


■ 期末総資産は2期連続で減少し、100億円を割り込む水準に。現預金や有利子負債などの縮小により、バランスシートのスリム化を継続

■ 自己資本比率は31.4%。3期連続の上昇となり、4期ぶりに30%台を回復。一方、純有利子負債は順調に減少。財務の健全化は進捗

(百万円)	23/9期	24/9期	25/9期	前期末比増減
流動資産	6,119	5,660	5,322	▲337
現預金	1,195	1,475	1,308	▲166
売掛債権	3,307	2,605	2,412	▲193
棚卸資産	1,454	1,373	1,352	▲21
固定資産	4,456	4,464	4,456	▲7
負債	7,660	7,191	6,713	▲478
買入債務	1,952	1,673	1,502	▲170
有利子負債	4,359	4,136	3,865	▲270
純資産	2,915	2,933	3,066	+132
総資産	10,575	10,124	9,779	▲345

純有利子負債と自己資本比率の推移



■ FCFは約3億円の黒字。2023/9期までは大型設備投資を背景にキャッシュアウトが継続したものの、投資一巡後はキャッシュ確保の姿勢で対応

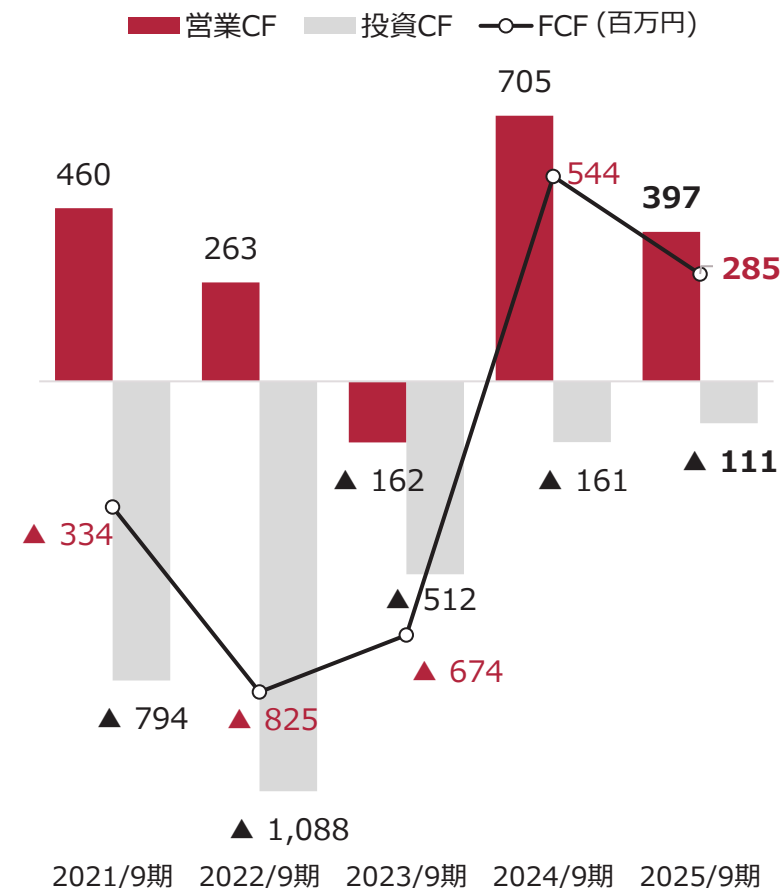
■ 特に、2024/9期以降は運転資本もキャッシュイン状態を維持。営業CFの確保にはバランスシートのスリム化も奏功

■ 財務CFでは借金返済ペースが加速。FCFの黒字分を財務健全性引上げに充当

(▲：CF流出、百万円)	23/9期	24/9期	25/9期
営業CF	▲162	705	397
税引前当期純利益	175	117	251
運転資本増減	▲841	448	55
売上債権増減	▲416	653	205
棚卸資産増減	▲113	73	21
仕入債務増減	▲311	▲279	▲170
投資CF	▲512	▲161	▲111
固定資産取得	▲499	▲133	▲73
FCF	▲674	544	285
財務CF	390	▲282	▲456
借入金増減	472	▲222	▲395
配当金支払額	▲53	▲53	▲53

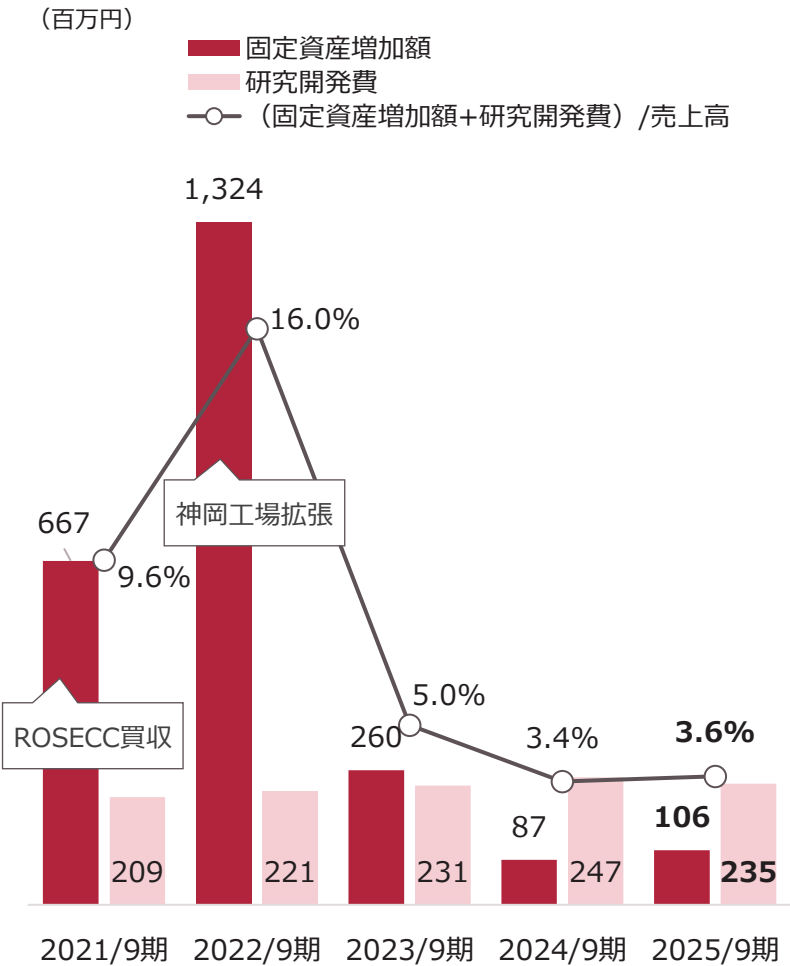
* FCF=営業CF+投資CF で算出

CFの推移

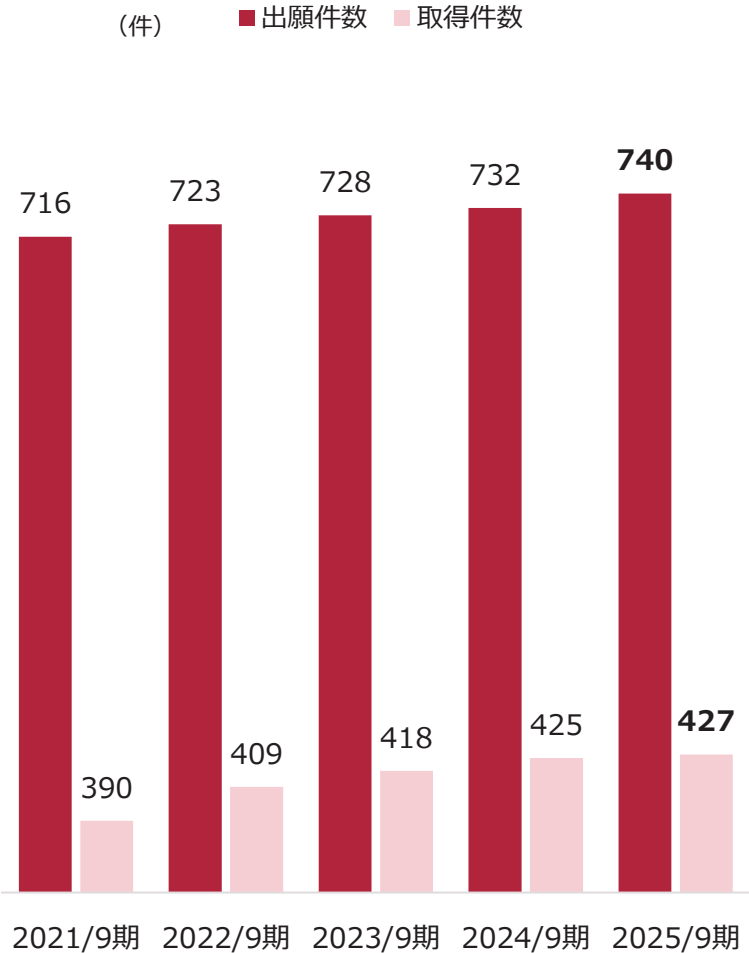


- 設備投資は2022/9期をピークに一巡状況が継続。研究開発費もほぼ横ばいで推移。両者合計の対売上比率は3.5%程度で安定
- 特許出願、取得状況は堅調に増加中

投資&研究開発費の推移



特許取得件数（累計）の推移



2026/9期決算見通し



■ 増収増益を想定。営業増益は2期連続、売上は100億円超達成に再度挑む

■ 想定営業利益率は3.5%。前期比0.7ポイントの改善となる見通し

■ セグメント別には、最大の増収幅を想定するプロフェッショナルが黒字転換する他、コンシューマも2ケタ増収増益を想定。全社増収増益の改善を牽引

■ 一方、インダストリーは3割増収を想定するも、高採算案件減少で増益貢献は限定的に留まる見通し。ニュー・インダストリーも、大型設備の利益率を保守的に想定するとともに、消耗品減速を見込み、唯一の減益セグメントに

(百万円)	2024/9期	2025/9期	2026/9期		
			見通し	前期比	
				増減額	増減率
売上高	9,781	9,569	11,000	+1,431	+15.0%
プロフェッショナル	6,692	6,752	7,600	+848	+12.6%
コンシューマ	705	745	950	+204	+27.4%
インダストリー	1,719	1,227	1,600	+373	+30.4%
ニュー・インダストリー	663	844	850	+6	+0.7%
営業利益	115	267	380	+112	+42.3%
プロフェッショナル	▲184	▲90	63	+153	(黒字転換)
コンシューマ	▲12	20	42	+22	2.1倍
インダストリー	284	239	250	+10	+4.2%
ニュー・インダストリー	27	97	25	▲72	▲74.3%
EBITDA	359	454	575	+120	—
経常利益	112	250	370	+119	+47.6%
親会社株主帰属当期純利益	76	172	235	+62	+36.0%
営業利益率	1.2%	2.8%	3.5%	+0.7pp	—

プロフェッショナル

- インテリア事業の新規開拓分野への注力と、畳機械の入替需要底打ちを前提に、2ケタ増収、黒字転換を想定
- 畳機械は、得意とする提案営業推進による需要掘り起こしに注力継続

コンシューマ

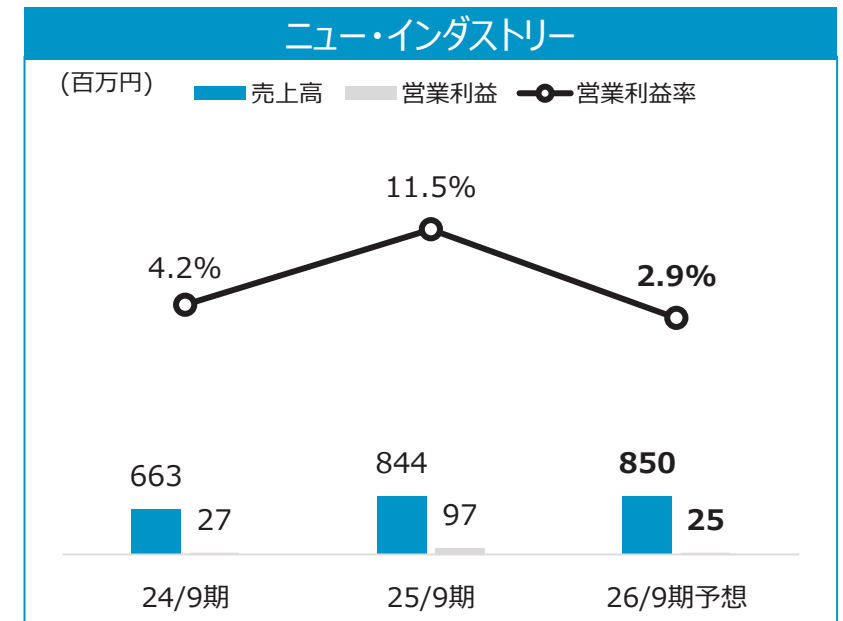
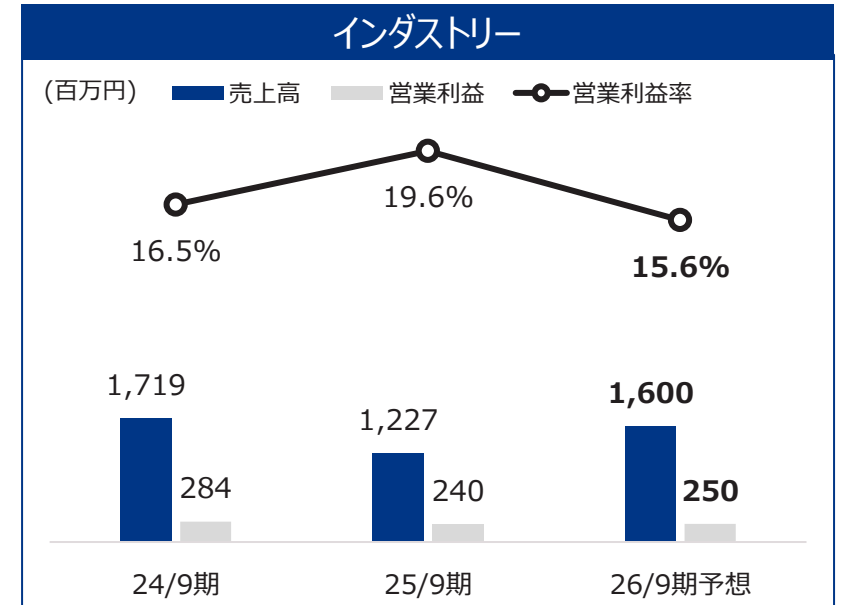
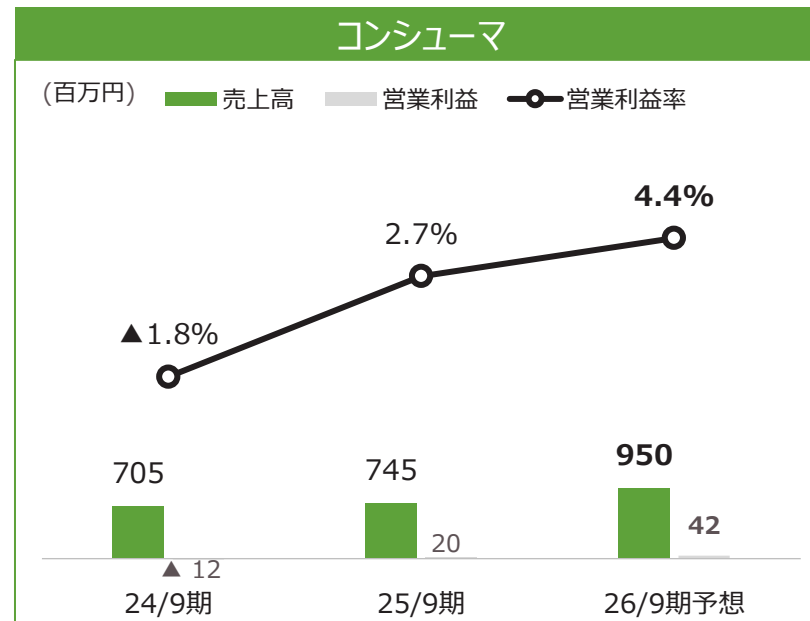
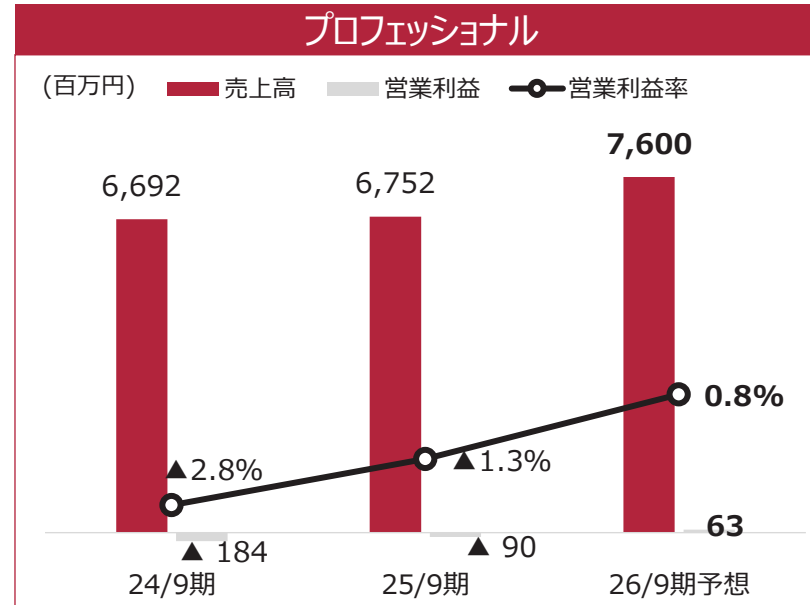
- 海外ネット販売開始で販路拡大
- 国内でスポーツ施設、娯楽・教育施設向けに畳の防振性・防音性、衝撃吸収性を活かした販路を開拓

インダストリー

- 増収想定も、高採算案件一巡、新規取引先案件への対応等により、利益率は持続可能な水準に低下
- 事業KPIを新規受注・受注残に設定し、期間業績よりも長期安定成長に軸足を置く方針を徹底

ニュー・インダストリー

- 消耗品需要の一巡に先行投資負担加わり、減益を想定
- インダストリーとの部門連携による販売強化も模索

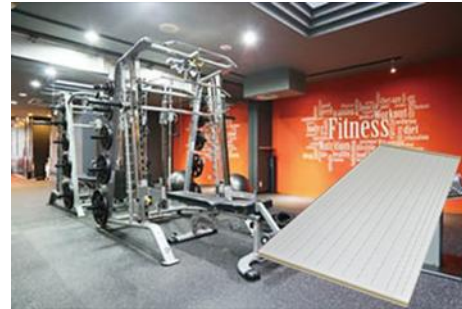


畳の良さを生かしつつも、畳であることを捨てて、
防振・防音、衝撃吸収性に優れた建築資材としてスポーツ・レジャー、娯楽・教育領域に訴求

■ 特殊畳を「畳」という形態にこだわることなく、「建築資材」としての用途拡大を推進。畳の持つ防振性・防音性、衝撃吸収性を有効利用できる市場の開拓を急ぐ

■ きっかけはもともと柔道畳に使用している素材から生まれたジム向けのフィットネス用床材。これをヒントにトレーニングマシン敷材やゴルフ練習場用防球マットなどを開発し、販売を開始。主としてスポーツ・レジャー、娯楽・教育分野の潜在市場に注目

■ 潜在市場獲得により、スポーツ・レジャー等の分野の特殊畳の売上は、30/9期までに25/9期実績の数倍まで拡販を計画



防振・防音用途例：フィットネス用床材



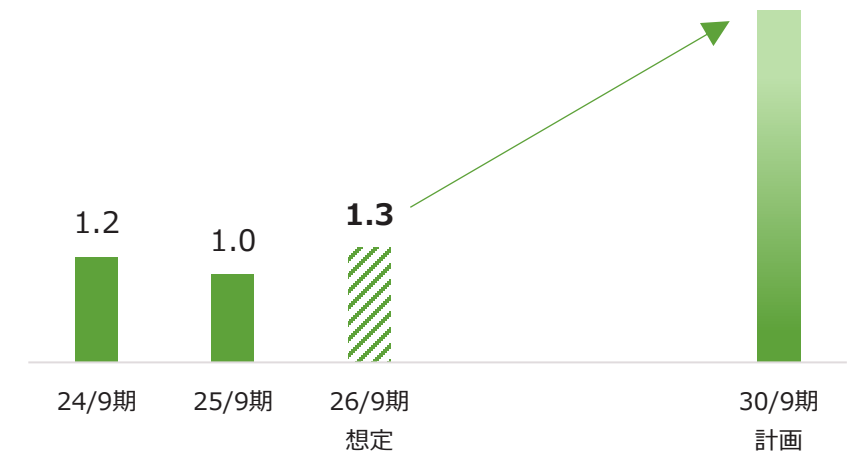
衝撃吸収性用途例：学童保育現場のスポーツ畳マット「Rio」



防音・衝撃吸収性用途例：屋内ゴルフ練習場向け防球・防護マット

スポーツ分野等向け特殊畳売上推移

*25/9期売上を1とした指標ベース

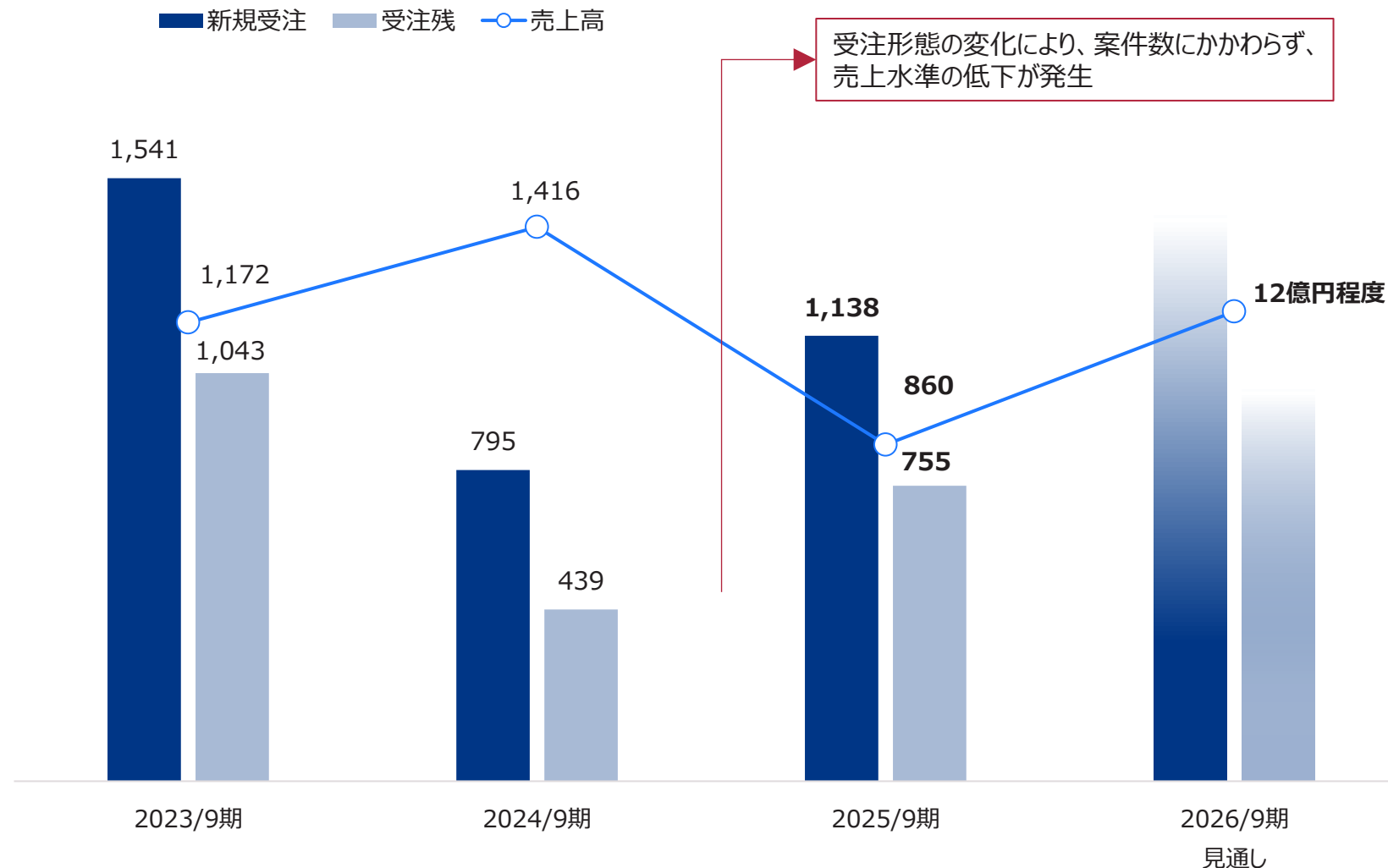


■ 2025/9期は新規受注・受注残ともに翌期に向けた積上げ達成。売上は一旦減少となるも、受注残増加は長期的かつ安定的な成長実現に不可欠とし、より重要なKPIと位置づけ

■ 2026/9期はすでに工期1年を超える大型案件を受注。これらは当期末も受注残として計上の見通し

■ より「当社ならではの」産業機械に注力すべく、工場は“置機械中心”から“産業機器中心”の施設への軸足変化を推進

■ 構想力を有した開発人材の確保・育成が成長のカギと位置。同時に、設備の効率運用を急ぎ、外注活用も検討を開始

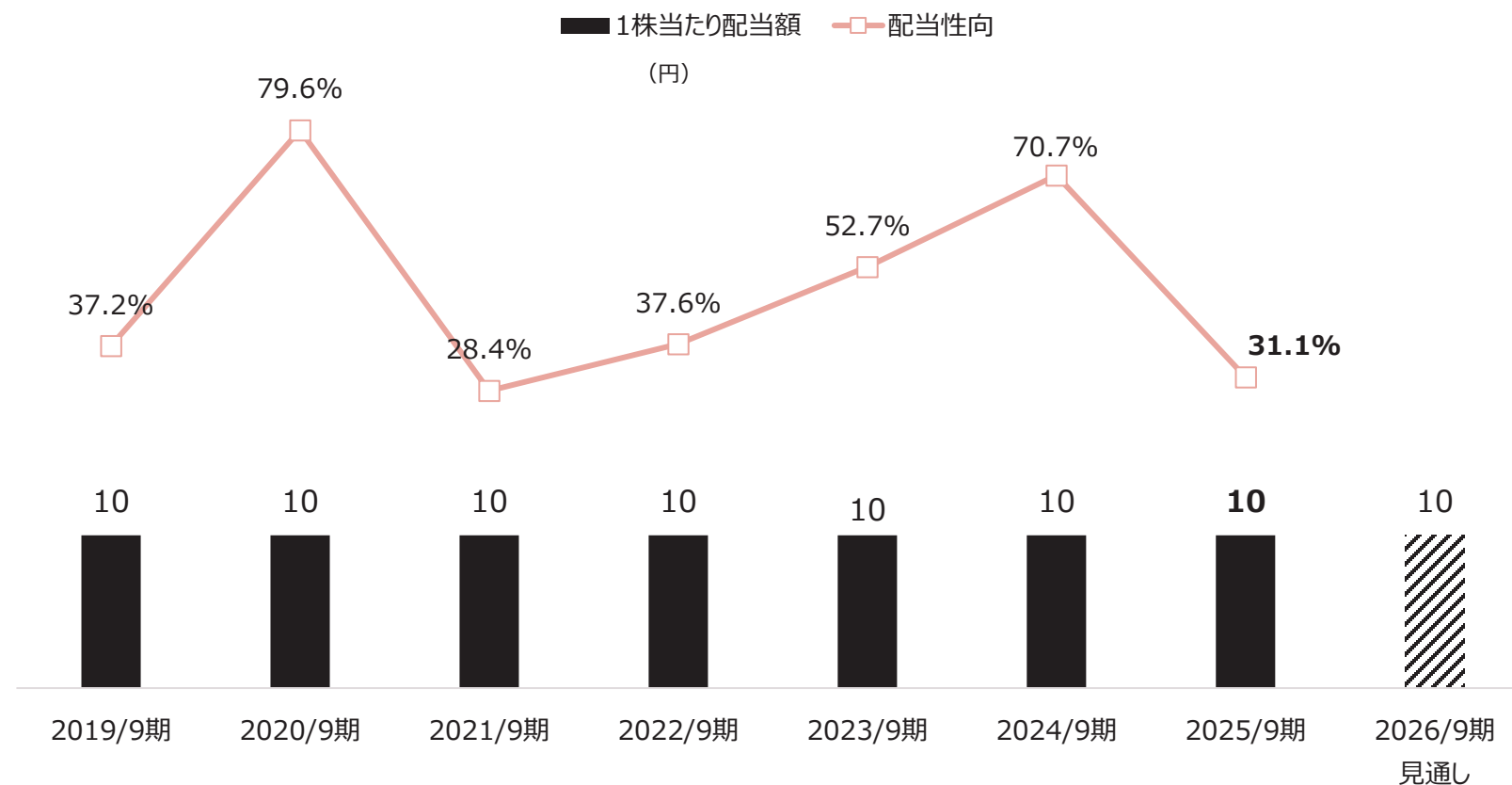


■ 当社株主還元方針に基づき、2025/9期は10円配当継続を計画。配当性向は31.1%

■ 2026/9期配当は10円を予定

株主還元方針

安定配当の維持を基本としつつ、今後の事業展開等を勘案して配当を実施



企業価値向上に向けた改革 進捗状況

～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み



■ 蓄積している無形財（無形の経営資源）に価値を付加し、利益率、総資産回転率の改善によるROE向上を実現し、もって、中長期的な企業価値の向上を図る

新設したソリューション&ネットワーク事業部
を核とした「2.4次産業型企业」として発展

蓄積している無形財（無形の経営資源）≡ 主として、顧客ネットワーク

- インテリア事業や畳事業の機械・工具ユーザー
- 代理店等の販売ルート
- 地元やマーケットでの知名度
- 構造改革提案に賛同するユーザー畳店グループ（JCS会）
- ITシステムを活用したソリューション
- 顧客要望による機器の設計開発技術力 等

無形財への価値の付加



利益率、総資産回転率の向上



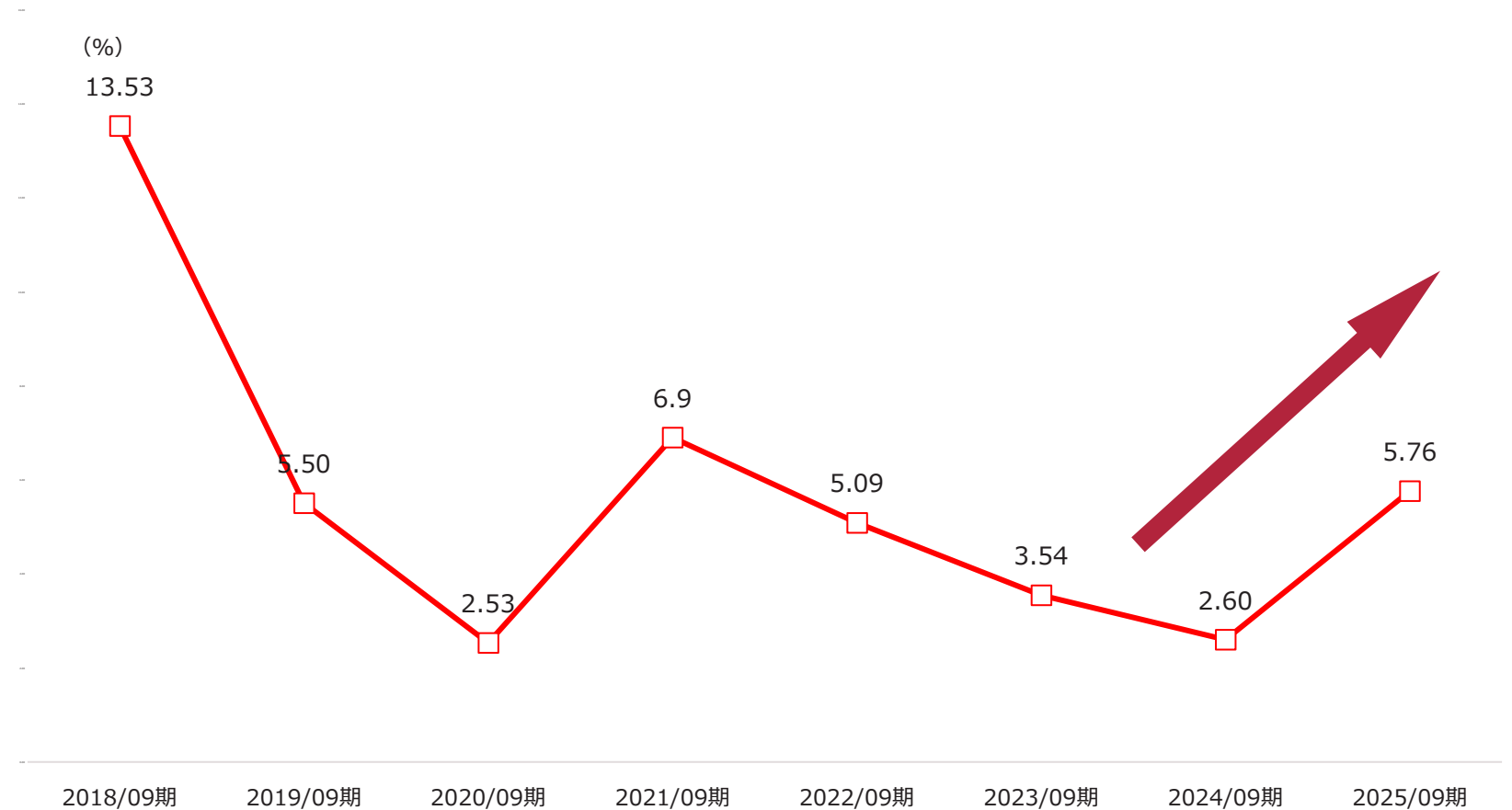
ROE向上



企業価値（株式時価総額）
への反映を目指す

- ROEは26/9期に8%弱までの上昇を目指す。直近ピークであった6.9%（2021/9期）の更新を視野。
- 2021年当時はPBR1倍超の水準を12ヶ月以上維持できていた期間に相当。当時の再現に注力
- ROEの上昇は、利益率、回転率、財務レバレッジ全ての要素の改善を想定

ROEの推移



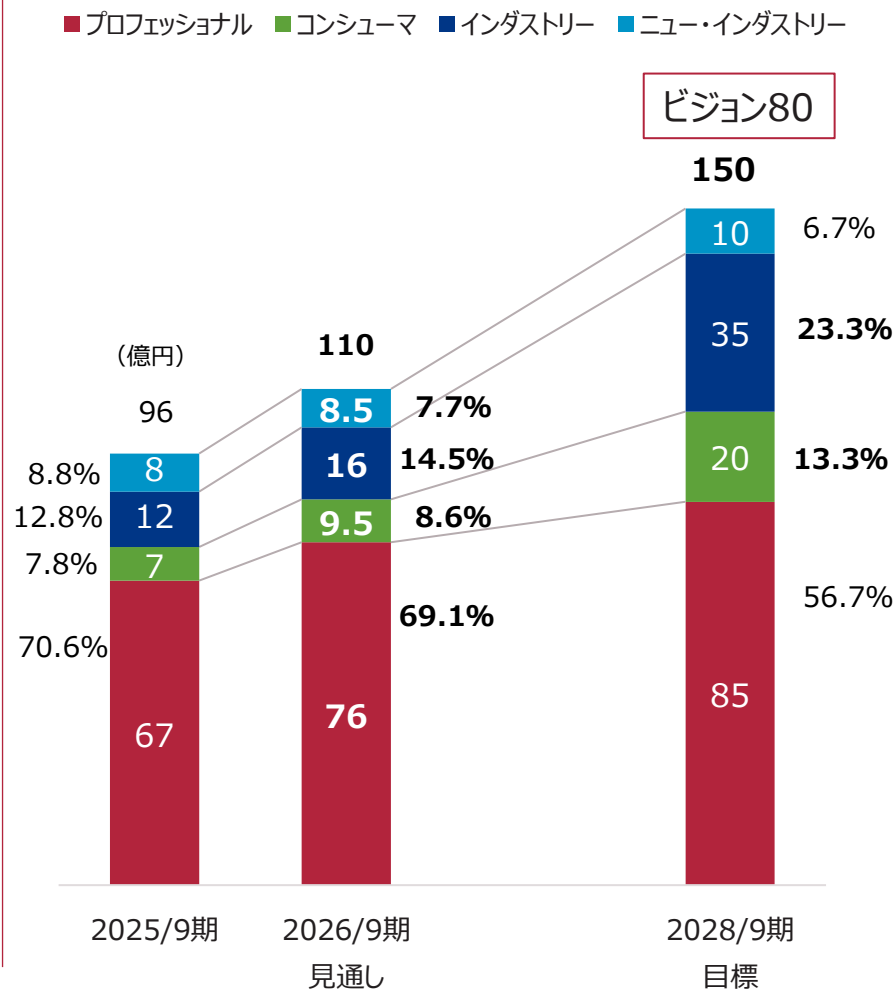
■ ビジョン80実現に向けて各種布石・施策を推進。今後も追加施策などを加え、目標数字達成に向けて注力

■ 売上面ではプロフェッショナル・コンシューマの両セグメントで成長に手応え。インダストリーセグメントも、一部受注形態の変化を逆に取引先拡大へのチャンスと捉え、幅広い引き合い先からの案件獲得機会の拡大に向けて準備

■ 一方、営業利益面では目標との乖離はまだ大きいと認識。各自のKPIに具体的に落とし込むなど新たな仕組みづくりによる収益力の抜本的な引上げを急ぐ

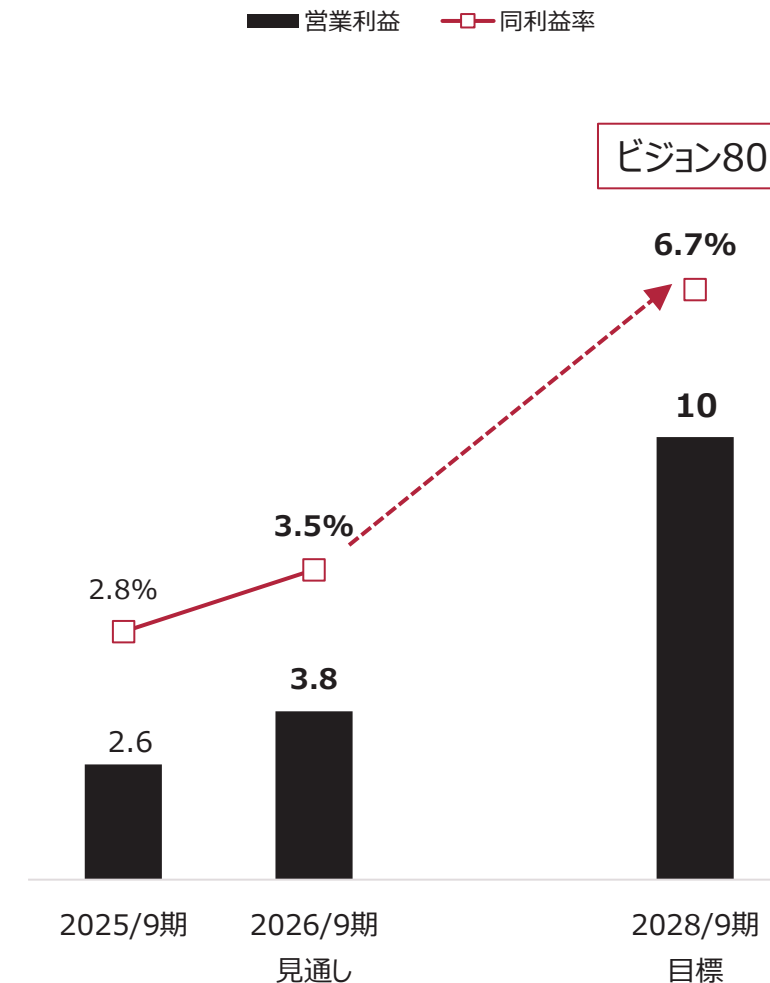
セグメント別売上高目標

(億円)



営業利益目標

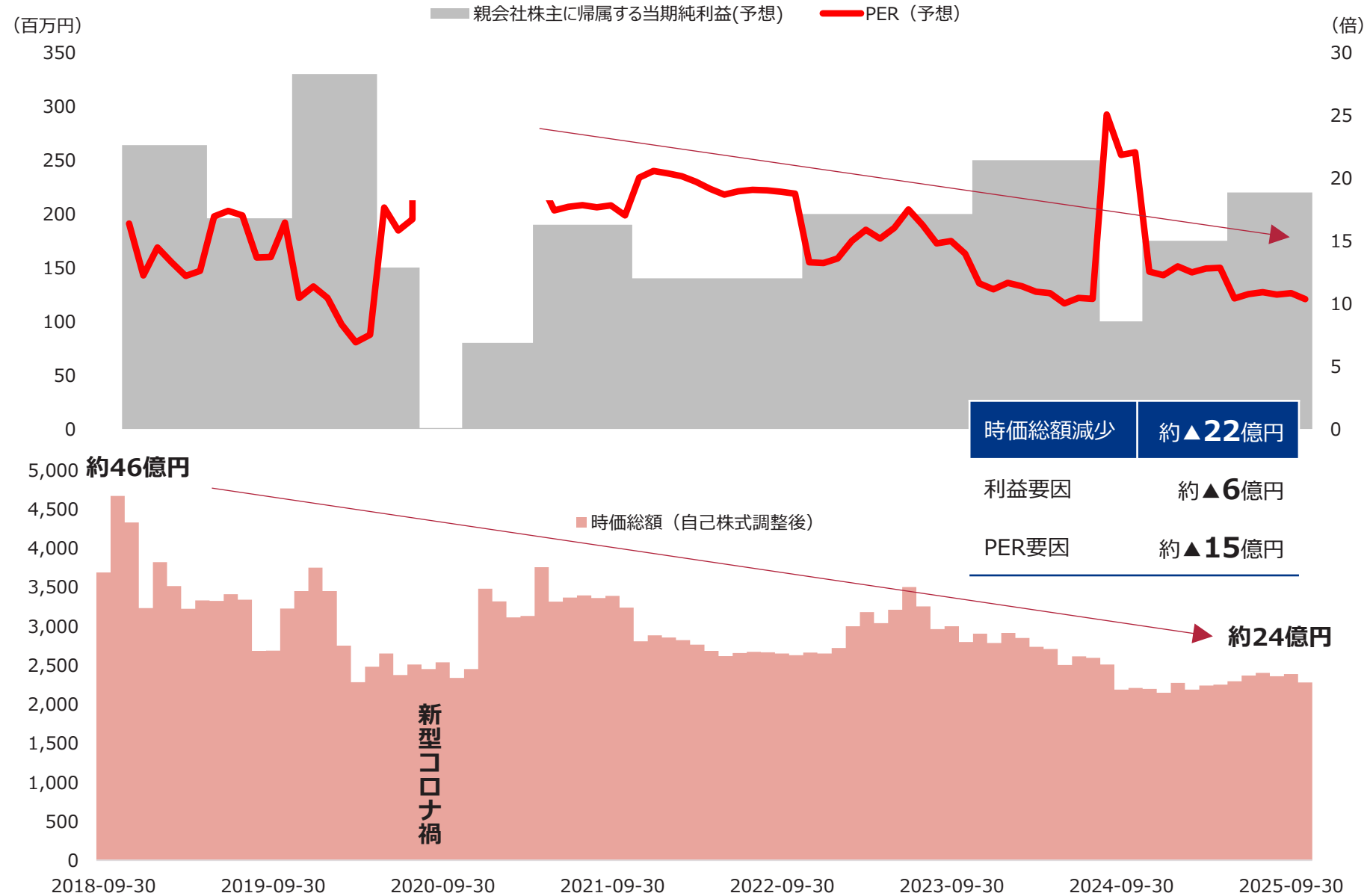
(億円)



(参考 1) 時価総額、利益、PERの推移

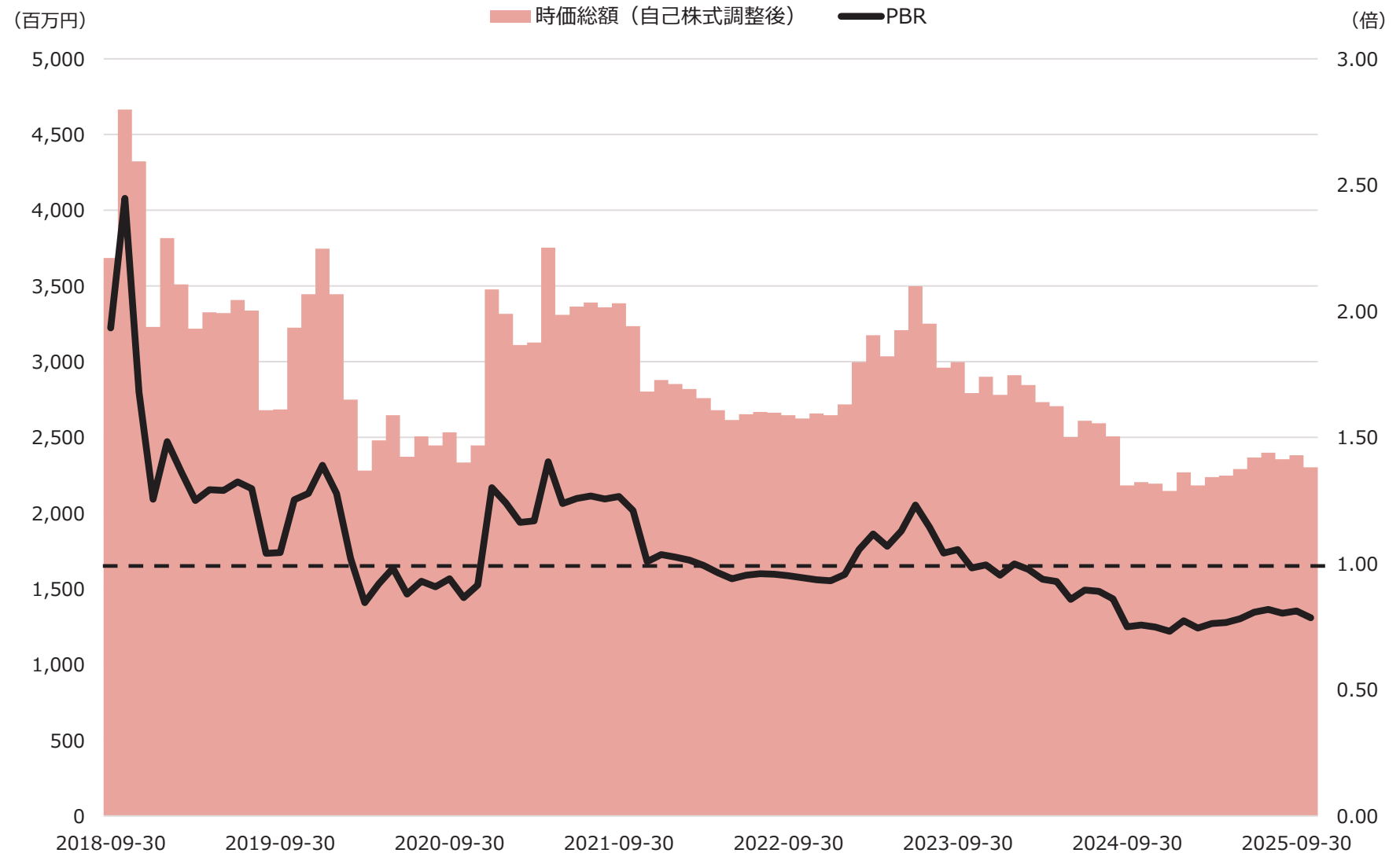
■ 時価総額は、上場後ピークの46億円から22億円減少し、現状24億円。その主因は、PER水準の低下

■ PERの低下こそ、当社の抱えている大きな課題と認識。当社固有の技術力と、そのビジネスの成長性に対する期待値が低減していると受け止め



(参考2) 時価総額とPBRの推移

- PBRは引き続き1倍割れ状況継続。資本市場は当社のROEが資本コストを下回っているとの認識
- 可及的速やかにROE水準回復を目指し、資本市場より期待されるアクションを推進



Appendix



■ 畳製造装置や自動壁紙糊付機等の住宅に関わる製品や、地元産業との異業種交流から始まった食品機器の開発を通じ、長年培ってきた7つのコア技術を活用した産業機器の開発・製造やFactory Automation化の提案で、ものづくり現場に貢献

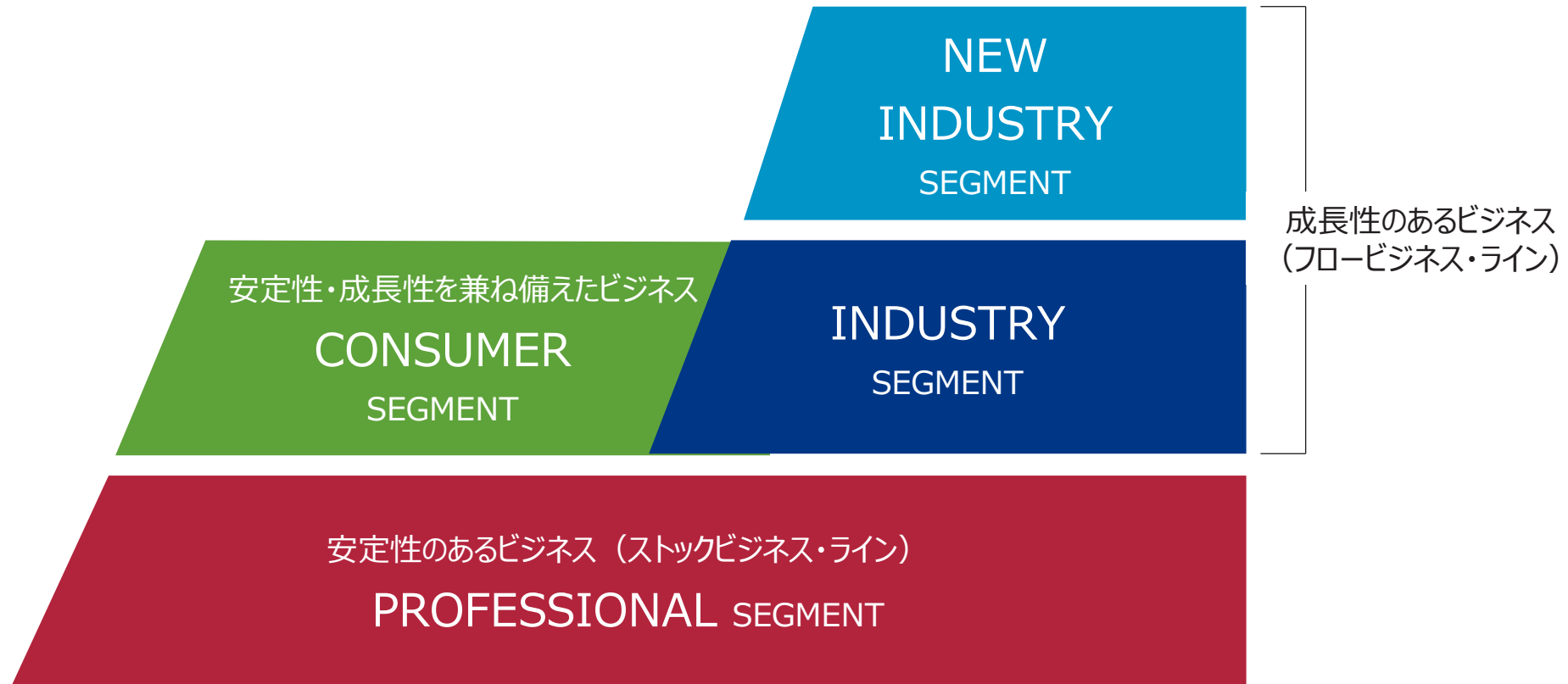


	当社のテリトリー 創業来この分野への挑戦を継続	通常の機械メーカー のテリトリー
対象物	形状が不均一 破れやすくシワになり易いモノ 機械化の困難なモノ	規格製品 変形せず掴み易いモノ 機械化の容易なモノ



Point	- 職人技術の世界への参入 - 全ての要素技術が同時に満たされなければ職人と対抗不可 - その結果、他社では実現困難な機能の提供が可能に	- 多数の企業が参入可能 - 要素技術は分業化傾向
-------	--	---

- 当社はこれまで、創業以来の「プロフェッショナルセグメント」が、技術力と商品力を駆使して新商品を開発し、新市場を作り続けてきた
- 今後とも、「安定性」のある「プロフェッショナル」と「成長性」のあるその他3セグメントが、それぞれの強みの相乗効果を発揮してさらなる発展を遂げていく



		2021年9月	2022年9月	2023年9月	2024年9月	2025年9月
売上高	(千円)	9,169,425	9,660,071	9,888,009	9,781,915	9,569,361
経常利益	(千円)	273,578	194,796	283,732	112,050	250,672
当期純利益	(千円)	189,534	143,422	102,307	76,273	172,739
資本金	(千円)	631,112	631,112	631,112	631,112	631,112
発行済株式総数	(株)	5,391,000	5,391,000	5,391,000	5,391,000	5,391,000
純資産額	(千円)	2,780,993	2,841,288	2,915,188	2,933,339	3,066,309
総資産額	(千円)	8,625,240	10,430,851	10,575,752	10,124,388	9,779,325
1株当たり純資産額	(円)	515.86	527.05	540.76	544.13	590.88
1株当たり配当額	(円)	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
1株当たり当期純利益金額	(円)	35.16	26.60	18.98	14.15	32.12
自己資本比率	(%)	32.2	27.2	27.6	29.0	31.4
自己資本利益率	(%)	6.9	5.1	3.6	2.6	5.8
配当性向	(%)	28.4	37.6	52.7	70.7	31.1
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	460,771	263,057	▲162,264	705,569	397,008
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲794,812	▲1,088,497	▲512,18	▲161,018	▲111,373
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	442,782	757,699	390,093	▲282,904	▲456,226
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,155,091	1,087,351	803,000	1,064,646	894,055
従業員数	(人)	292	295	298	300	293
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(25)	(29)	(29)	(27)	(19)

< 見通しに関する注意事項 >

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

問い合わせ先
管理本部総務部 IR担当
0791-62-1771 (代表)
ir-info@klass-corp.co.jp