



INTEGRATED REPORT 2026

CONTENTS

価値創造ストーリー

トップメッセージ

「困ったときの岡部」という
絶対的な信頼を力に。
現場発のイノベーションで、
次なる成長ステージへと
飛躍します



OKABE'S VALUE 1

私たちの存在意義

OKABE'S VALUE 2

岡部の事業と競争優位性

OKABE'S VALUE 3

岡部の変革と目指す姿

特集

私たちの「創造力」×
「つなぐ力」×「人の力」



価値創造の仕組みと成長戦略

リスク・機会とマテリアリティ(重要課題)

ビジネスモデルと経営資本

ステークホルダーとの協働

中期経営計画「OX-2026」の進捗

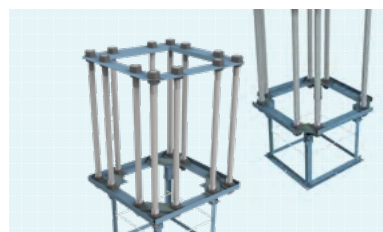
財務戦略

事業戦略

建設関連製品事業

特集

安全性と経済性の両立を実現！
セレクトベース刷新



編集方針

本統合報告書は、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、当社の持続的成長と企業価値の向上についてご報告することを目的として発行いたしました。主要ガイドラインに基づき、読者の皆様が必要とされる基礎情報・財務データ・経営戦略・サステナビリティ情報などを抽出して掲載しています。

対象範囲

岡部株式会社及びグループ会社

特集

開発者が語る
「レベルアングルNS工法」と
カスタマー・セントリックの
実践



多角化事業

基盤戦略

人財／変革推進力の強化

技術開発力／社会課題解決力の強化

DX／新たな価値創造力の強化

サステナビリティ

サステナビリティ経営の推進

環境

人権／サプライチェーン

リスク管理

コンプライアンス

ガバナンス

社外取締役メッセージ

コーポレート・ガバナンス体制

役員の選任

役員報酬

取締役会の実効性評価

役員一覧

データ

11カ年データ

会社情報

参考ガイドライン

- IFRS財団：国際統合報告フレームワーク
- 経済産業省：価値協創のための
統合的開示・対話ガイダンス



発行時期

- 報告書発行：2026年7月
- 対象期間：2025年度(2025年1月1日～2025年12月31日)、
2026年1月以降の活動内容等を含みます

将来に関する記述等についてのご注意

本報告書に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が本報告書の発行日現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。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。

トップメッセージ

「**困ったときの岡部**」という
絶対的な信頼を力に。
現場発のイノベーションで、
次なる成長ステージへと
飛躍します

河瀬 博英

代表取締役 社長執行役員

岡部グループは、「安全・安心の提供を通じて社会に貢献する」という経営理念のもと、耐震建材メーカーとして培った「創造力」「つなぐ力」「人の力」を掛け合わせ、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」となることを、2040年の長期ビジョンに掲げています。2024年度からスタートした中期経営計画「OX-2026」は、この長期ビジョンの実現に向けて新たな収益基盤を確立するための変革期間と位置付けており、業績目標として将来的なROE8%以上を見据えつつ、まずはROE6%の達成を必達水準として目指しています。



トップメッセージ

2025年度の総括

国内の事業環境は、当社の主力市場である建設業界において、人手不足や材料費の高騰による工期遅延が顕在化したほか、建築着工床面積が過去3年にわたり減少傾向にあるなど、厳しい状況が続きました。そのような中、当社の2025年度の売上高は前期比2.9%増の697.5億円となり、期初計画には届かなかったものの増収を確保しました。

一方、利益面においては、新たに販売を開始した鉄骨造向け柱脚工法「セレクトベース」などの高付加価値製品の拡販が奏功したに加え、不採算事業からの撤退による収益性改善効果が早期に表れ、営業利益は前期比13.5%増の47.6億円と当初計画を上回る結果となりました。親会社株主に帰属する当期純利益についても、過去2年続いた赤

字から脱却し、32.8億円の黒字回復を果たせたことで、これまで推進してきた変革の施策に対して確たる手ごたえを感じています。

P.23 特集 セレクトベース刷新

さらに2025年度は、営業活動を通じてお客様の真のニーズを的確に把握し、開発へとつなげた「型枠一本締め工法」や「レベルアングルNS工法」が、建設現場における深刻な人手不足の解消や工期短縮に貢献し、お客様から高い評価をいただくとともに、当社の業績にも大きく寄与しました。

P.26 特集 開発者が語る「レベルアングルNS工法」とカスタマー・セントリックの実践

加えて海外事業も順調に推移しており、北米における生産・物流拠点の拡充策が着実に実を結んでいるものと評価しています。

今後も当社独自の技術力を活かして建設現場の変革に貢献するとともに、市場シェアのさらなる拡大と収益基盤の強化につなげてまいります。

中期経営計画「OX-2026」の進捗と「okabe コーポレートビジョン2040」

2026年度は、中期経営計画「OX-2026」の最終年度となります。2024年度に実施した不採算事業の整理や米国事業の成長戦略が着実に成果を上げ、収益基盤の強化が想定以上のスピードで進捗したことから、2026年度の営業利益目標を、当初の50億円から51.5億円へと上方修正しました。建設現場の人手不足に伴う工期遅延など、外部環境には逆風が吹いていますが、これは省力化・工期短縮に資する当社製品にとっての商機でもあります。

P.14 中期経営計画「OX-2026」の進捗

国内の建設関連製品事業においては、建設現場の生産性向上や脱炭素に資する高付加価値製品・ソリューションの提案を強化すると同時に、社会インフラの老朽化に対するメンテナンス事業などの新規事業領域への展開を加速させています。その成長戦略の核となるのが、主力製品のリニューアルによる市場浸透です。2025年5月の刷新以降、採用が拡大している当社の看板製品の柱脚工法「セレクトベース」は、現場施工の簡略化、豊富なバリエーション、高い市場競争力の3点を強みに、お客様から高い評価をいただいております。また、2025年に一部エリアで

試行販売を行った「レベルアングルNS工法」も、現場から「こういう製品を待っていた」と大きな反響を呼んでいます。従来の床スラブのコンクリート打継ぎ工事において頻繁に発生していた手直し作業を大幅に削減するこの新工法は、深刻な人手不足に直面する現場の課題を直接解決するものであり、2026年度から全国展開を開始しました。今後も当社独自の技術力を活かして建設現場の変革に貢献するとともに、市場シェアのさらなる拡大と収益基盤の強化につなげてまいります。

長期的な視点では、2040年の営業利益目標として、現水準の約3倍に相当する150億円の達成を掲げています。オーガニックな成長に加え、シナジーを重視したM&Aの推進や、既存技術とのシナジーが期待できるブルーカーボン事業などの新規事業を通じて、2040年の目標達成に向けた歩みを着実に進めてまいります。

2025年に本格始動したブルーカーボン事業については、短期的な財務貢献を急ぐのではなく、3~5年先を見据えた中長期的な育成事業と位置付けています。現在、自治体との実証実験などを通して、より限られた海域で効率的に多くのCO₂吸収が可能な方法の技術開発を行っており、環境・社会へのインパクト創出と企業価値向上を両立させる、次世代の成長の柱へと育てていく方針です。

P.29 ブルーカーボン事業



トップメッセージ

海外事業の展開

連結売上高の約3割を占める海外事業では、中核を担う北米のOCMグループが堅調に推移しています。2002年の「止水材」の販売権譲受からスタートした同事業は、20年以上にわたって、製造子会社の設立や拠点の拡充、顧客開拓や製品ラインアップの拡充を進め、現在では売上高180億円に迫る規模にまで成長しました。この成長を支える柱は2つあります。1つは、北米市場を網羅する12箇所に展開するセールスステップ（販売代理店）体制を通じた強固な販売ネットワークです。地域に精通したセールスステップとの緊密な協力・連携により、きめ細やかな営業活動を展開し、着実な受注増につなげています。もう1つは供給能力の強化です。2024年のフィラデルフィア新工場の稼働や、2025年のシカゴ倉庫の拡張により、製造コストの低減とともに、広大な北米市場への即納体制を確立しました。

P.22 OCMグループ「米国No.1コンクリートアクセサリ・メーカー」への挑戦

人口増加が続く北米では、生成AIの普及に伴うデータセンター需要を含め、インフラ分野を中心に持続的な市場成長が見込まれます。製造・物流・販売を一貫して行う「フルサービス・サプライヤー」体制を最大限に活用し、北米の旺盛なインフラ需要を着実に取り込むことで、2030年代前半にはOCMグ

ループが米国No. 1のコンクリートアクセサリ・メーカーになれるよう、製品ラインアップの拡充も進めていきます。また、国内の総合実験センターへ海外技術員を招くなど、国内外の人的交流を通じて、グローバルな技術サポート体制の構築も推進しています。

事業拡大に伴い、グローバルガバナンスも強化しています。「海外グループ会社管理基本規程」の新設により、本社による管理サポート体制と現地の権限を明確にしたほか、リスクマネジメント委員会を通じて、潜在的な重要リスクの洗い出しと対策のモニタリングも定期的に行っています。

岡部の強みと競争力

当社は1917年の創業以来、100年以上にわたり建設資材メーカーとして日本のインフラ構築を支えてきました。当社の強みは、単に資材の製造・供給にとどまらず、建設現場にイノベーションを起こし、自ら新たな需要を創造してきたことにあります。1951年に開発したコンクリート構造物の施工に不可欠な「フォームタイ工法」、1975年にはのり面を保護し土砂崩れを防止する「フリーフレーム工法」、そして1986年に開発した鉄骨の柱と基礎を固定し高い耐震性能を誇る「ベースバック柱脚工法」など、人々の暮らしの安全・安心を支える工法を開発し、多数の現場に採用されてきました。なかでもベースバック柱

脚工法は、累計30万棟以上に採用され、過去の大地震においても柱脚部の被害がゼロという、圧倒的な実績と信頼を誇っています。

こうした創業以来の歴史に裏打ちされた品質の高さは、当社の大きな競争力です。高品質な製品の安定供給に加え、お客様の課題解決に資する製品を提案できる技術力と技術サポート力も、長年にわたる強固な信頼関係を築き上げています。

企業価値を支える無形資産

当社の企業文化の根底には、創業以来受け継がれてきた「現場第一主義」と、お客様に寄り添い粘り強く課題解決に取り組む「カスタマー・セントリック」の精神が根付いています。これは国内外を問わず共通する価値観です。最終ユーザーを含む現場の生の声に耳を傾け、課題解決の手段を生み出し続けてきた実績の積み重ねが、「困ったときは岡部に相談しよう」というお客様からの絶対的な信頼感につながっています。信頼は築くのに一生かかりますが、崩れるのは一瞬です。先輩方が築き上げたこの無形資産を何よりも大切にし、常に誠実な姿勢でお客様と向き合っています。

また、今後の成長を支える製品開発においては、国内で急務となっている老朽化インフラの更新・改修への対応を強化しています。のり面保護技術に強みを持つ当社として

は、発売から50年を迎えたフリーフレームのノウハウを進化させ、2025年には新たに補修・補強に特化した新製品「レインフォースフレーム工法」を上市しました。今後は需要が拡大するメンテナンス領域での事業展開にも注力していきたいと思っています。

P.34 社会課題を解決する岡部の技術

人的資本と組織づくり

企業において価値を創造する源泉は人材にほかなりません。現行の中期経営計画では、3年間で総額210億円の投資を計画しており、そのうち人的資本への投資については、当初計画の10億円から14億円へと投資枠を戦略的に拡大しています。報酬水準の引き上げはもちろん、社員の教育・研修制度の充実を図ることで、一人ひとりがやりがいを持ち、存分に能力を発揮できる環境づくりにより一層力を入れています。

P.30 人材／変革推進力の強化

トップメッセージ

一方で、建設業界全体、そして当社の共通課題として人財の多様性、とりわけ女性の活躍推進が挙げられます。特に、女性管理職比率が依然として低い水準にある点は社外取締役からも指摘を受けており、経営の重要課題として真摯に受け止めています。現在、人財採用においては、キャリア採用(中途採用)の人数が新卒採用を上回るなど、多様な経験や能力を持つ人財が集まりつつあります。性別や経歴にかかわらず、一人ひとりが最大限に能力を発揮できる環境整備に努めています。

また、私は日頃から「新たなことに挑戦しなければ、成長につながらない」と社員に発信しています。この挑戦する風土を社員に根付かせるためには、失敗を許容する土壌と、心理的安全性のある組織づくりが不可欠です。すでに、社員のアイデアを形にする新規事業アイデア提案制度「OSIP」などの運用を通じて、自律的なキャリア形成や挑戦を後押しする仕組みが動き出しています。社員が最大限に能力を発揮し、持続的に新たな価値を創出できる組織づくりをより一層強化してまいります。

P.31 新規事業アイデア提案制度 OSIP

資本効率と企業価値向上

現在、当社のPBR(株価純資産倍率)が1倍を下回る状況が続いていることを、経営陣と



私たちの使命は、事業を通じてあらゆる人々の生活基盤である社会インフラの「安全・安心」を支え続けることです。

に実行することで、市場からの信頼と正当な評価を獲得してまいります。

投資計画は中計3年間で総額210億円の枠を設けて進めており、2025年度は設備投資に約25億円、戦略投資に約8億円を投じました。投資の未消化分については、手元に滞留させることなく株主還元へと充当しています。最終年度の2026年度は、最大50億円の自己株式取得を計画に盛り込むとともに、残りの投資枠についても、M&A機会や市場環境を勘案し、設備投資の優先順位を明確化しながらスピード感を持って実行してまいります。

株主還元については、2025年2月に還元方針を抜本的に強化し、配当性向40%以上かつDOE3%以上を目安と決めました。2025年度は、特別配当10円の実施に加え、約6億円の自己株式取得、さらに発行済株式総数の約4%にあたる200万株の消却を行いました。その結果、総還元性向は75.5%となり、資本効率の向上に対する強いコミットメントを示しました。

また、持続的な成長に向け、オーガニックな成長と並行してM&Aも積極的に模索して

います。過去の経験から十分なシナジーが得られなかったケースを教訓とし、2025年にM&A基本方針を改定し、投資効率とシナジー実現の蓋然性を最重視する方針へと転換しました。既存事業とのシナジー創出を必須条件とし、国内案件にリソースを重点配分することで、自社主導の探索を進めています。重点領域としては、建設現場の「省人化・DX」や、社会ニーズの高い「防災・脱炭素」といった新領域への展開を加速させてまいります。

P.15 財務戦略

ステークホルダーの皆様へ

当社は今、「okabe コーポレートビジョン2040」の実現に向けた変革の真ただ中にあります。足元では、中東情勢の緊迫化などに伴う地政学リスクの顕在化により、断熱材などの原料・素材の供給面で不透明な状況が懸念されるものの、中計最終年度となる2026年度は、事業のさらなる成長と資本効率の向上を確実に実行し、企業価値の最大化に努めてまいります。

私たちの使命は、事業を通じてあらゆる人々の生活基盤である社会インフラの「安全・安心」を支え続けることです。この社会的使命を全うし、持続可能な未来を築いていくために、ステークホルダーの皆様には今後ともより一層のご支援とご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

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

1917

「安全・安心の提供を通じて
社会に貢献する」を
理念に創業

第一次世界大戦後、海外輸入に依存していたネジ類の供給不足に対応すべく、創業者の岡部蜜之助がボルトやナットの製造販売を開始。以来「安全・安心の提供を通じて社会に貢献する」を経営理念に、自然災害から暮らしや命を守るため、建設・土木分野の製品や工法を開発してきました。社是に込められた「開拓精神」「サービス精神」「人材育成」「働きがい」は、100年を超える歴史の中で脈々と受け継がれ、岡部の価値観として根付いています。

1951

画期的工法開発で
建設業界の発展に貢献

ネジで培った技術から業界に先駆けて「フォームタイ工法」を開発・販売。この革新的な工法は、型枠工事の合理化、コンクリートの品質向上、そして作業員の安全確保を実現し、やがて業界標準として広く普及しました。東京オリンピックや大阪万博関連工事といった国家プロジェクトをはじめ、高度経済成長期の日本の建設需要を力強く支え、岡部の発展のみならず、社会インフラの安全・安心に大きく貢献しました。

1975/1986

耐震建材メーカーとして
技術を蓄積、強靱な建材の
提供を通じて社会に貢献

新製品の開発に注力し、新たな分野に果敢に挑戦。地震や土砂崩れなどの災害から人々の命と財産を守る「okabe」ブランドの耐震関連製品やのり面補強製品は、業界随一の技術開発力とモノづくりへの情熱に裏打ちされた金属加工技術によって生み出されています。その高い機能性と信頼性は、現場のプロたちから選ばれ続ける理由であり、確かな品質で幅広い支持を獲得しています。

①のり面の補強と緑化を同時に実現する「フリーフレーム工法」(1975年販売開始) ②高い耐震性と施工性を兼ね備えた露出型の柱脚工法「ベースバック柱脚工法」(1986年販売開始)

2000's -

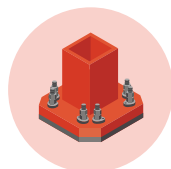
「世界中の人々に
安全・安心を提供したい」
という想いを込めて
長期ビジョンを策定

事業の多角化、グローバル展開を経て、「技術立社」へと方向転換を図り、「技術開発力」をさらに強化。2017年の創業100周年を機に、事業の選択と集中を推進。2024年には、2040年のありたい姿を示す「okabe コーポレートビジョン2040」を策定。これまで大切にしてきた「創造力」「つなぐ力」「人の力」を礎に、社会と共に持続可能な成長を目指します。

岡部の事業と競争優位性

製品提案力

全国の営業担当がお客様のニーズを引き出し、国内外の生産拠点から、お客様の課題解決につながる高品質な製品を全国へタイムリーにお届けできる体制を整備。



高度な耐震性能 **ベースパック**

累計出荷実績 約 **434** 万柱

柱脚被害 **0** ※

※当社調べ



土砂災害から守る **フリーフレーム**

累計施工延長 地球約 **2.4** 周分



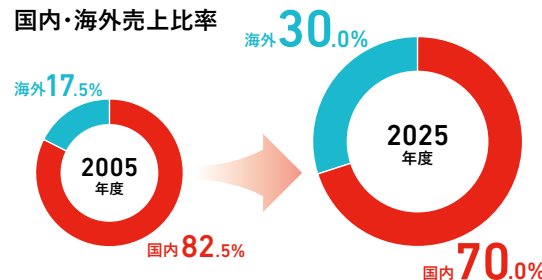
効率的な漁業をアシスト **浮魚礁**

国内シェア **No.1**

海外展開力

中長期的な成長が見込まれる北米・ASEAN市場に建設関連製品事業の製造・販売拠点を有し、顧客ニーズに応じた高品質な製品を供給。

国内・海外売上比率



事業拠点

国内 30 拠点

海外 4 拠点

北米セールスレップ
(販売代理店)

12 拠点

工場

国内 5 拠点

海外 2 拠点

実験センター

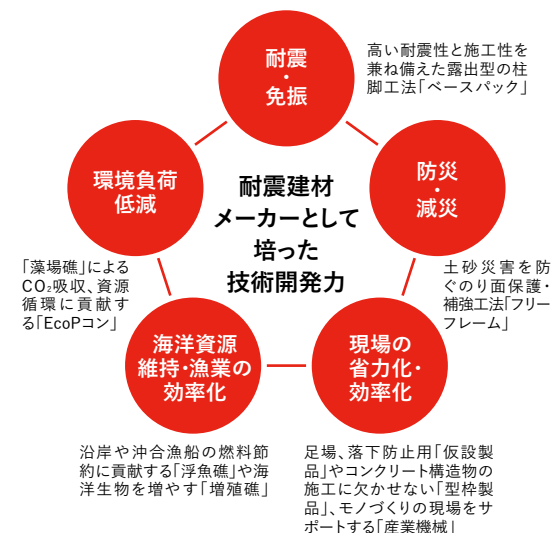
国内 1 拠点

研究所

国内 1 拠点

技術開発力

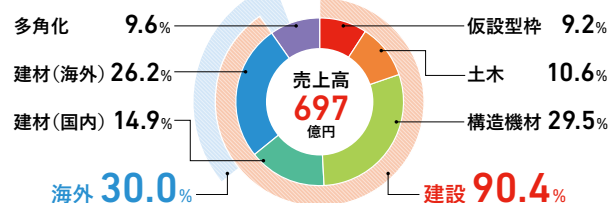
最新鋭の試験設備と環境を整備する総合実験センター（茨城県下妻市）では、市場投入の迅速化、技術者の育成等に取り組み、高度な専門人材が、製品開発力の強化に向けて日々研究開発を続けています。



2025年度実績

◆事業規模

事業別・製品別売上高構成比



営業利益

47 億円

EBITDA

66 億円

グループ会社

10 社

国内3社/海外7社

従業員

(連結)

966 名

◆技術開発 ※1

製品開発者

34 名

共同研究を行う
大学・テーマ数 ※2

9 校 **12** テーマ

保有権利数 ※3
(特許・意匠・商標)

605 件

◆収益性・安全性

営業利益率

6.8 %

自己資本比率

72.8 %

◆人財 ※1

女性管理職比率

5.5 %

2024年度実績 5.8%

◆株主還元

DOE

3.1 %

◆環境

GHG排出量
Scope1+2排出量
(マーケット基準)

8,731 t-CO₂e

2024年度実績
8,256 t-CO₂e

※1 岡部単体 ※2 年度内の推進テーマ学術機関と契約関係や協力関係にある案件 ※3 出願中の特許件数含む

中期経営計画

OX-2026
okabe Transformation 2026

新たな収益基盤の確立に向けた
“Transformation(変革・変化)”期間

前・中期経営計画

新たな成長の礎を構築
経営基盤の強化に注力

経営理念

安全・安心の提供を通じて
社会に貢献する

100年にわたり積み重ねてきた強み

- ◆「okabe」ブランド
- ◆技術開発力
- ◆製品提案力
- ◆海外展開力

[P.12] ビジネスモデルと経営資本

OX-2026事業戦略の骨子

カスタマー・
セントリック

顧客が抱える課題を最優先で
解決するための体制整備と取組みの実施

- 顧客・社会の課題を解決する新製品の開発・新規事業の創出
- 国内建設に特化した商品企画部の新設
- 北米・ASEAN市場に適したソリューションの提供による建設事業のグローバル展開加速
- 海洋事業におけるブルーカーボン事業開始

[P.23] 特集 安全性と経済性の両立を実現!セレクトベース刷新

[P.26] 特集 開発者が語る「レベルアングルス工法」と
カスタマー・セントリックの実践

[P.33] 技術開発力/社会課題解決力の強化

人的資本経営
の実践
経営基盤の
強化

- 人的資本を中心とした非財務KPIの
チャレンジ的な設定及び目標の達成
- 海外子会社ガバナンスの改善

[P.30] 人財/変革推進力の強化

DXの
更なる推進

- 基幹システムの刷新、業務プロセスの改革
- DXの推進による、顧客への付加価値の提供及び
次世代への技術・ノウハウの承継
- IT戦略室の新設

[P.35] DX/新たな価値創造力の強化

okabe
コーポレートビジョン 2040

これまで、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

マテリアリティ(重要課題)

- 1 地震、豪雨等の災害の甚大化
- 2 建設事業の環境変化
- 3 人口減、高齢化社会
- 4 人とのつながり、人的資本経営
- 5 気候変動、地球温暖化
- 6 環境保全、脱炭素、資源循環の実現
- 7 海洋資源の維持
- 8 ガバナンスの強化

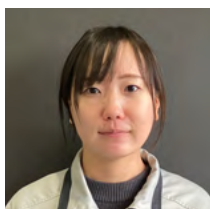
[P.11] リスク・機会とマテリアリティ(重要課題)

特集

私たちの「創造力」×「つなぐ力」×「人の力」

2024年に開示した長期ビジョン「okabe コーポレートビジョン 2040」。その実現に向け、私たちは2024～2026年の3年間を新たな収益基盤の確立に向けた“Transformation”期間と位置付け、中期経営計画「OX-2026」を推進しています。計画の最終年度である2026年を迎え、ビジョンの土台となる「創造力」「つなぐ力」「人の力」を、社員がどのように培い、Transformationしてきたのか。それぞれの最前線で挑戦する社員の声を紹介します。

創造力



技術開発本部 開発グループ
土木製品開発部

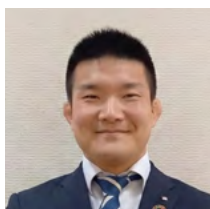
小田木 由紀 (2023年入社)

防災・減災の実現に向け、既存工法にとられない新構造を模索する際に創造力を必要とします。実験で防災性能の向上を確認し、製品化への突破口を見出した瞬間に手応えを実感します。

技術開発本部 技術グループ
建築製品技術部

川野 敦史 (2020年入社)

お客様や営業さんに対して技術支援業務を行っています。相談内容に対し、正確な回答・解決策を提案するよう心がけています。提案には現場目線のモノづくりも含んでおり、特許を取得するなど、達成感を感じる仕事です。



営業本部 海洋事業部 魚礁営業部

柴田 康弘 (2017年入社)

絶えず変化する環境やニーズに応えるには、時に大胆な発想が必要です。発想の源泉は常に現場の声にあります。得られたヒントをもとに設計自由度の高いFRP部材で製品化し、新たな価値を創造し続けることに深いやりがいを感じています。

つなぐ力



生産本部 久喜工場 製造部

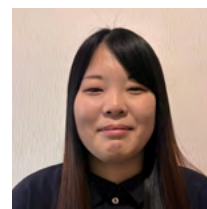
甲羽 俊太 (2000年入社)

私は日々のまめな対話を大切にし、周囲とのつながりを深めることを意識してきました。皆様に支えられチームの絆が強まったことで、自然と安全意識も共有され、何でも相談し合える温かい職場になったと感じています。

生産本部 茨城工場 製造部

我妻 史織 (2017年入社)

私は、部署間の壁をデジタルで可視化し、互いの状況や業務負荷をリアルタイムに共有する仕組みを整えました。この取組みにより、個々の状況を察し助け合う「心の通った連携」が生まれ、組織の絆を深めることができました。



営業本部 東北支店 仙台営業部

大和多 侑希 (2015年入社)

技術開発本部や販売店様と連携し、ゼネコン様の課題を解決する提案を行いました。全員で同じゴールを目指し、各自が専門性を活かして行動した結果、大型案件の受注へとつながり、販売店様とゼネコン様の双方に喜んでいただけました。

人の力



営業本部 土木事業部 西部業務部

矢野 結衣里 (2024年入社)

私は受発注業務を担当する中で、確認の大切さを学びました。慣れない製品の手配でミスをしたこともありましたが、上司や先輩がその場しのぎではなく、原因から丁寧に教えてくれました。周りの人に支えられながら成長できていると感じています。

海外事業本部

福島 理久 (2022年入社)

上司や先輩に気軽に相談でき、共に解決策を練って実行へ移せる風通しの良さに岡部の「人の力」を感じます。この文化は部署を超え、海外子会社でも共通しており、快く協力してくれる現地従業員の方々にも日々助けられています。こうした人の支えが業務への大きなやりがいです。



営業本部 東京支店 東京営業部

指輪 奈津美 (2023年入社)

私の上司は課題に対して共に解決策を考え、挑戦の機会を惜しみなく提供してくれます。その環境により挑戦意欲が高まり、自己成長を実感できる働きやすい職場です。

価値創造の 仕組みと 成長戦略

100年超の歴史を礎とする経営資本と社会課題に挑むビジネスモデル。これらを原動力とし、総仕上げを迎える中計「OX-2026」において、持続的成長と企業価値最大化を目指す各成長戦略を解説します。

リスク・機会とマテリアリティ	11
ビジネスモデルと経営資本	12
ステークホルダーとの協働	13
中期経営計画「OX-2026」の進捗	14
財務戦略	15
事業戦略	20
基盤戦略	30

リスク・機会とマテリアリティ(重要課題)

P.37 マテリアリティ(重要課題)の特定プロセス

	マテリアリティ	リスク・機会	外部環境・社会ニーズへの対応	掲載頁	主なKPI	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標	貢献するSDGs
安全・安心で持続可能な社会づくり	1 地震、豪雨等の災害の甚大化	- 被災に伴う事業活動への影響 - 災害や老朽インフラへのレジリエンスニーズに伴う国内外の公共投資、インフラ関連建設需要の高まり	- 既存の枠組みにとらわれず、災害から人々の暮らしや社会インフラを守る製品の開発 - 製品の開発・製造・提案を通じて、激甚化する災害に対する強靱さを持った街づくりに貢献	P.23 P.26 P.33 P.34	構造機材製商品売上高	20,450百万円	20,207百万円	20,534百万円	22,300百万円	  
	2 建設事業の環境変化	建設労働人口減少、資材高騰、自動化・無人化に向けたデジタル需要の高まりによる建設産業の変化	- 建設現場の安全性確保、納期の短縮、労働時間の短縮 - DX及びAIの活用による労働環境の整備		土木製商品売上高	7,428百万円	6,892百万円	7,387百万円	8,000百万円	
	3 人口減、高齢化社会	省力化、省人化、工期短縮需要の高まり	- 人口減、高齢化社会、職人不足に対応する施工が容易な製品の開発 - 現場の省力化に貢献する製品の開発		新製品発売数^{※1}	9件	11件	9件	年間10件	
	4 人とのつながり、人的資本経営	- 従業員の高齢化・離職に伴う技術・技能継承の停滞、多様な働き方を許容できない場合の離職リスク、人権配慮を怠ることによる風評リスク - 従業員やステークホルダーとの共創や、働きがい、健康経営の推進による生産性向上や新たな価値の創出	- 従業員に対し、人権に配慮し、能力を発揮し、一生を託して悔いのない職場を提供 - DX及びAIの活用による人的資本経営の実現 - 各ステークホルダーとのつながり、パートナーシップ構築 - 社会・地域貢献活動	P.13 P.30 P.41	- 共同研究する大学(学識者)の数^{※1} - 女性管理職比率^{※2} - 育児休暇取得従業員比率^{※2} - 男性従業員育児休暇取得比率^{※2} - 障がい者雇用比率^{※2} - IT関連保有資格数^{※2} - 社会・地域貢献活動への投資額^{※2}	契約関係 5校 協力関係 6校	契約関係 6校 協力関係 0校	契約関係 6校 協力関係 0校	10校 10.0% 100.0% 100.0% 2.7% 600個 26百万円	
資源の保全 地球環境への配慮と	5 気候変動、地球温暖化	- 環境保全対策を怠ることによる社会的信用・ブランドの棄損、環境規制・法令違反によるペナルティ - カーボンニュートラルの実現に向けた設備投資の増加、海洋資源の維持・向上ニーズの拡大	- 脱炭素を含むサステナビリティ経営への取組み強化 - GHG排出量の削減、建設現場ゼロエミッションへの貢献、ブルーカーボンの事業化などを通じて環境負荷を積極的に低減し、カーボンニュートラルの実現を目指す - TCFD情報開示の推進と事業のさらなる脱炭素化 - 当社製品を通じた、海洋生物や海藻の増殖や海洋資源の確保の取組みを通じた、海のサステナブルサイクルの創出とCO₂吸収への貢献	P.29 P.38	GHG排出量(Scope1+2)合計^{※3}	8,254 t-CO ₂ e	8,256 t-CO ₂ e	8,731 t-CO ₂ e	7,310 t-CO ₂ e	 
	6 環境保全、脱炭素、資源循環の実現				- GHG排出量(Scope3 カテゴリ1+4)合計^{※3} - CO₂吸収固定に貢献する海藻種苗の出荷数	362,420 t-CO ₂ e	308,966 t-CO ₂ e	321,552 t-CO ₂ e	287,900 t-CO ₂ e	
	7 海洋資源の維持				- リサイクル量^{※2} - 使用済みPコンのリサイクル数量^{※2}	2,749トン	2,711トン	2,653トン	3,396トン(前年比+5%)	
透明性の健全性・向上	8 ガバナンスの強化	市場変化や競争環境への対応不足及びコンプライアンス徹底不足による企業価値の棄損	プライム上場企業として期待されるガバナンス水準をベンチマークとして、経営の健全性、透明性、ダイバーシティ等の多面的な観点から、ガバナンスを構築	P.44	- 社外取締役比率 - 女性取締役比率 - 監査等委員会の社外取締役比率	41.7%	46.1%	50.0%	1/3以上	

※1 国内グループ ※2 岡部単体 ※3 2024年度実績より、算定範囲及び算定方法の見直しを行いました。

ビジネスモデルと経営資本

岡部グループは、「安全・安心の提供を通じて社会に貢献する」という経営理念のもと、100年超の歴史で培った経営資本を投入し、強みを核とするビジネスモデルを展開することで、世界中の人々の生活に安全・安心を提供します。

1 創出価値

経営理念のもと、マテリアリティに取り組み、「安全・安心で持続可能な社会づくり」「地球環境への配慮と資源の保全」「経営の健全性・透明性の向上」という社会価値を創出し、持続可能な社会の実現に貢献します。同時に、長期ビジョン・中期経営計画を着実に実行し、持続的な利益成長とバランスシートの効率化により株主資本コストを上回るROE(8%以上)を達成することで、持続的な企業価値向上を実現します。

2 ビジネスモデル

当社グループは、社会課題の解決に貢献する製品を提供することで、世界中の人々の生活に安全・安心を提供しています。具体的には、防災・減災、安全性向上、省力化に寄与する建設・土木資材及び産業機械、海洋資源の回復に寄与する海洋資材など、幅広い製品を提供しています。長年培ってきた技術開発力、顧客のニーズを捉える製品提案力、現地のニーズを深く捉える海外展開力を強みとし、「okabe」ブランドの価値向上に努めています。また、変化の激しい外部環境や潜在的なリスク、そして新たなビジネスチャンスに迅速かつ適切に対応するため、強固なガバナンス体制を整備しています。

3 ビジネスモデルに投入する経営資本

100年超の歴史で培った経営資本の融合が、当社グループの価値創造の源泉です。業界スタンダードとなる工法を生み出す「技術開発力」。最大の財産である「人財」。そして、大切にしている「ステークホルダーとの協働」。社員一人ひとりの熱意と創造力、そしてステークホルダーとつながる力が、新たな技術を生み出し、お客様のニーズに応える製品の開発につながっています。そして、高品質な製品を安定供給する国内外の「生産拠点」が当社グループの事業を支えています。

1 創出価値 社会価値と財務価値の実現



ステークホルダーとの協働

当社グループの事業活動は、ステークホルダーの皆様との協働によって進められており、ステークホルダーの皆様との対話が重要だと認識しています。

当社グループへいただいたご期待やご意見を事業活動へ反映し、長期的な信頼関係を構築することで、企業価値の向上を目指します。

ステークホルダー	ステークホルダーのニーズ・期待	主な対話方法
 お客様	- 課題や潜在的ニーズに対応する製品の開発・提供 - 製品の品質確保・安定供給の確立 - 信頼関係の構築	- 提案・課題解決型営業 - 岡部会(特約店との会合) - 技術支援、カスタマーサポート
 社員	- 働きがい、やりがい - 能力開発 - 安全・健康で快適な職場環境 - 多様な人財の活躍 - 成果に対し適正で魅力的な報酬	- 従業員エンゲージメント診断 - 社長 × 社員座談会 - 社内報 - 各支店従業員へのヒアリング - 内部通報窓口 - 各種研修
 株主・投資家	- 持続的な企業価値向上 - 利益還元 - 適時・適切な情報開示と対話機会	- 株主総会 - 決算説明会 - 個人投資家向け説明会 - IR面談 - 工場見学会 - カンファレンスへの参加
 協力的会社・サプライヤー	- 公平公正で安定的な取引 - 相互の信頼に基づくパートナーシップ構築 - サプライチェーン全体での価値創造 - サステナブル調達	- CSRアンケート - Okabe Suppliers Relationship Meeting (サプライヤー交流会) - 岡部協力的会社 - 品質貢献表彰
 地域社会	- 地域との共存共栄 - 環境保全 - 次世代育成支援	- 産官学連携: 墨田区との連携協定、学生コンペ開催 - スポーツチームスポンサー活動: 千葉ジェッツ、FC今治 - 次世代育成: 応用藻類学研究所学生見学会、小中学生への出前授業、岡部享和奨学財団による教育支援 - 社会・地域貢献: ピーチクリーン、子供食堂への寄付、東日本大震災義援金(製商品の売上げの一部を寄付)、下妻市への寄付・協賛、Toy for Totsへの寄付(北米)

TOPICS

岡部の「海洋特別授業」を開催



小学生を対象とした特別授業を2025年11月に開講しました。3年目となった本プロジェクトでは、お茶の水女子大学とコラボ。当社研究所で採取した海藻等を使ったワークショップを通じ、「磯焼け」に関する諸問題や、未来の海・環境を考える機会を提供しています。

サプライヤー交流会 「岡部協力的会社 西部部会」を開催



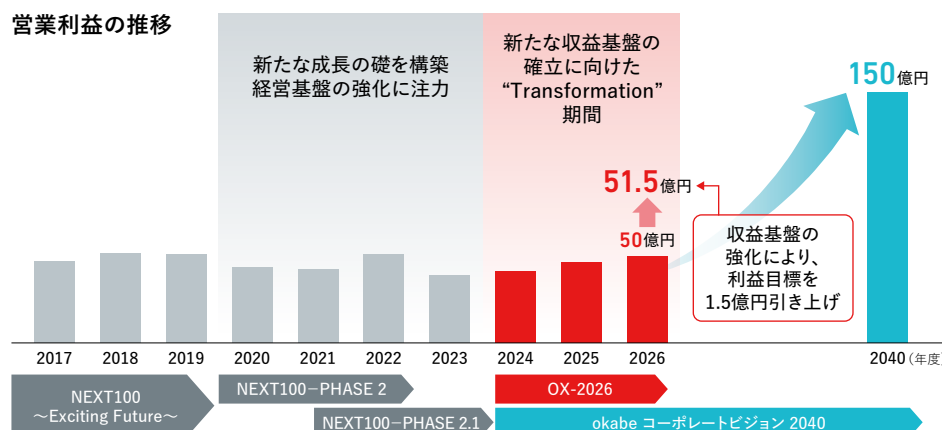
サプライヤーの皆様との関係強化を目的に、交流会「岡部協力的会社」を東部・西部のエリア別に定期開催しています。2026年2月に開催した西部部会でも、日頃のご協力への感謝をお伝えするとともに、今後のさらなる連携強化を呼びかけました。

中期経営計画「OX-2026」の進捗

◆ okabe コーポレートビジョン 2040の実現に向けて

「okabe コーポレートビジョン 2040」の実現に向け、中期経営計画「OX-2026」を収益基盤確立のための“Transformation(変革・変化)”期間としています。現在は事業ポートフォリオの最適化や米国事業の成長が着実に数字に表れ始めており、次なる飛躍への基盤が整いつつあります。今後はブルーカーボン等の新規事業を新たな収益の柱へ育成するとともに、ROEについても8%超、さらには10%以上の水準への到達を目指します。これらにより成長を加速させ、2040年度の営業利益150億円実現に向けた確固たる道筋を築いてまいります。

営業利益の推移



OX-2026「カスタマー・セントリック」の 深化に向けて



甲斐 寿徳
取締役 常務執行役員
営業本部長

中計「OX-2026」の戦略骨子である「カスタマー・セントリック」の実現に向け、当社は現場の切実なニーズに応えるべく、各分野での省力化や機能向上などにおいて着実に成果を上げてきました。

本年の目玉施策は「杭頭クラウド計算システム(PCCS)」の展開です。杭メーカーの設計業務をDX化し大幅な時間短縮を実現することで、この圧倒的な利便性をもって杭頭補強製品の確固たる採用基盤を築きます。さらに戦略面では「競合から協働へ」を掲げ、同業他社とのアライアンスによる営業活動の最適化と、自動機導入による盤石な供給体制の構築を進めます。

お客様の課題解決を通じてカスタマー・セントリックを体現し、その先にある「okabe コーポレートビジョン 2040」の達成へ向け、「OX-2026」最終年度を全社員一丸で完遂いたします。

◆ 経営数値目標の進捗と修正

2025年度は、建設現場の人手不足や工事遅延等の影響により、売上高は計画を下回ったものの、新工法「型枠一本締め工法」や「セレクトベース」等の高付加価値製品、北米事業の好調により、利益面では計画を上回る着地となりました。この収益性改善を踏まえ、2026年度は売上高目標を市場環境に合わせ725億円へ見直す一方、営業利益目標を51.5億円、当期純利益を37億円へ上方修正いたしました。

連結業績・資本収益性

	OX-2026期間					
	2024年度計画	2024年度実績	2025年度計画	2025年度実績	2026年度計画 (当初目標)	2026年度計画 (修正目標)
売上高	70,000百万円	67,806百万円	72,500百万円	69,758百万円	75,500百万円	72,500百万円
営業利益	4,100百万円	4,194百万円	4,700百万円	4,762百万円	5,000百万円	5,150百万円
営業利益率	5.9%	6.2%	6.5%	6.8%	6.6%	7.1%
当期純利益	2,800百万円	△874百万円	3,120百万円	3,285百万円	3,320百万円	3,700百万円
ROE	4.7%	△1.4%	5.2%	5.4%	6.0%	6.0%+α

株主還元

	2024年度計画	2024年度実績	2025年度計画	2025年度実績	2026年度計画
配当性向	49.5%	—	60.8%	57.1%	51.8%
DOE	2.2%	2.7%	3.2%	3.1%	3.1%

米国市場における顧客価値の最大化と、 次なる成長への決意



三上 俊彦
執行役員
海外事業本部長

最重要市場である米国において「カスタマー・セントリック」を追求し、製造から販売・物流までを一気通貫で担う「フルサービス・サプライヤー」への進化を遂げ、強固な競争優位性を確立しました。

長期目標である2032年度の米国売上高2億ドル達成に向け、シカゴ倉庫の約2倍への増設を完了しました。飛躍的に拡充した全米への供給能力を、次なる成長のエンジンとして最大限に活用します。戦略完遂の原動力は「人」です。ローカルリーダーの育成や多様な専門人材の獲得を通じ、グローバル基準の人的資本経営を実践して組織の適応力を高めています。

この強固な人財基盤と「フルサービス・サプライヤー」モデルを武器に、まずは2026年度の海外建設関連製品事業売上高182億円を必達し、皆様の期待を超える持続的成長を実現してまいります。

企業価値最大化に向けた取組み



江川 寿紀

取締役 常務執行役員
管理本部長

MANAGEMENT MESSAGE

資本コスト経営と価値創造の
両立に向けた「挑戦」

当社の掲げるROE目標やPBR1倍超へのコミットメントは、ステークホルダーの皆様に対する必達の約束であり、一義的には本業の収益力強化により達成すべきものと考えています。

100年を超える歴史の中で培った強固な財務基盤は、当社の安定性を支える一方、資本効率の向上においては克服すべき課題でもあります。また「安全・安心」を軸に築いたお客様との信頼関係は、数値化は困難ながらも、持続的な価値創造の源泉であると自負しております。

プライム上場企業として市場の期待に応えるべく、当社は資本効率の改善に不退転の決意で臨みます。当面のキャッシュ・アロケーションとして、最大50億円の自社株買いやDOEの維持といった機動的な株主還元を断行します。併せて、新たに策定した「M&A基本方針」に基づき、シナジーを重視した投資を積極展開し、中長期的な収益基盤の底上げを図ります。

世界情勢の混迷やコスト増など外部環境は厳しさを増していますが、限られたリソースでこれらの壁を突破することは、まさに我々の「挑戦(Challenge)」です。取組みの進捗は逐次IR等で開示してまいります。岡部の挑戦に、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

1 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

2 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

3 株主還元の充実

- 配当性向原則40%以上
- DOE3%以上目安
- 特別配当実施
- 自己株式取得

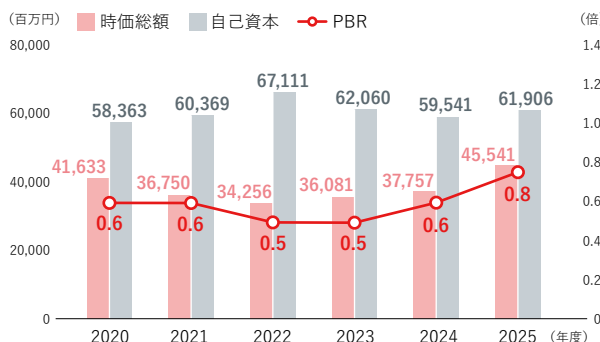


当社グループは、戦略的な成長投資による収益基盤の強化と持続的な企業価値向上を図るとともに、資本効率の向上と株主還元の充実を通じ、PBR1倍超の早期実現を目指してまいります。具体的には、以下の3つの施策を有機的に結びつけ、企業価値の最大化を推進します。「成長戦略・投資」においては、積極的な投資によりOX-2026の営業利益目標を51.5億円へ上方修正するなど稼ぐ力の強化を加速させるとともに、政策保有株式の縮減等を進めて資産効率の向上を図ります。「資本コスト経営／投資家との対話」では、株主資本コストを上回るROEを持続的に創出する経営を実践し、市場との信頼関係を深めます。

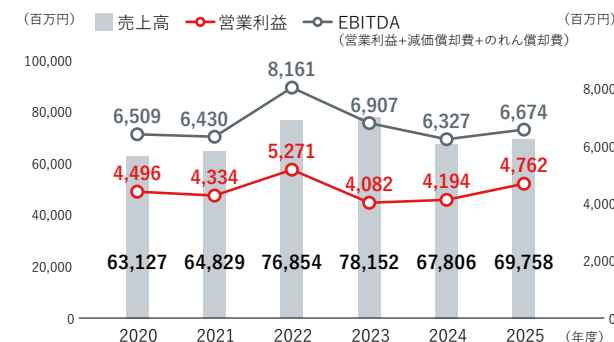
「株主還元の充実」については、配当性向40%以上を原則とし、DOE3%以上を目安とした安定的な株主還元と、機動的な自己株式取得を実施します。これら収益性と資本効率の両立により、適正な株価形成を促し、PBR1倍超の達成を確かなものにしてまいります。

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
株主資本コスト	6.9%	6.3%	5.5%	4.9%	5.1%	5.7%
WACC(加重平均資本コスト)	5.7%	5.0%	4.4%	4.5%	4.4%	5.1%
エクイティ・スプレッド ※ROE-株主資本コスト	-2.3%	-1.9%	0.5%	-13.4%	-6.5%	-0.3%

PBR・時価総額・自己資本推移



売上高・営業利益・EBITDA推移



財務戦略

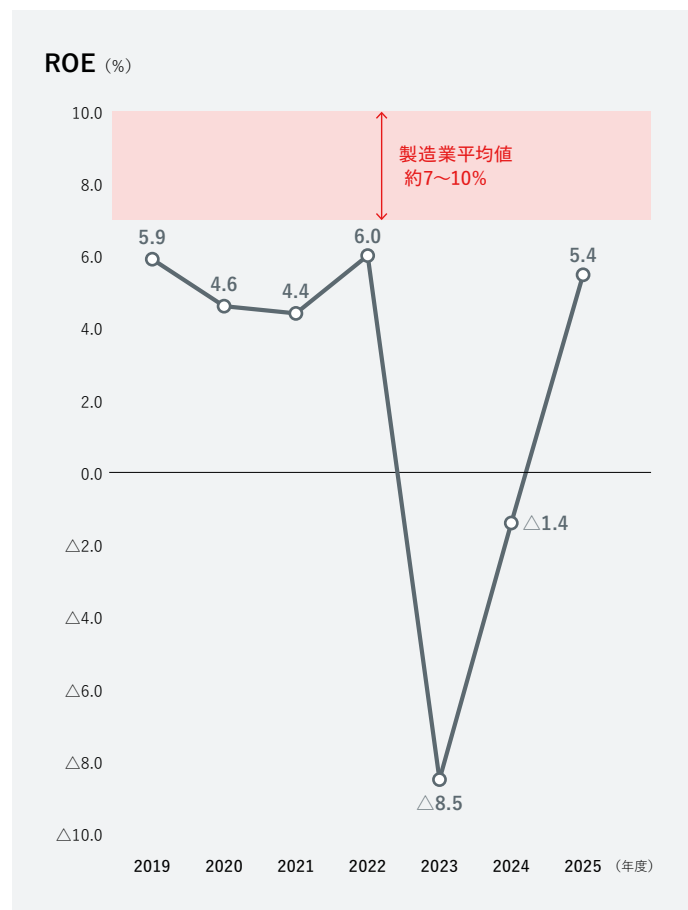
財務資本戦略（資本コスト、資本収益性向上）

当社の株価水準はPBR1倍割れが長らく続いており、企業価値を高められていない状態と評価されていることは大きな課題と認識しております。また、当社の現在のROE水準は、市場の求める株主資本コスト6～7%を下回っております。

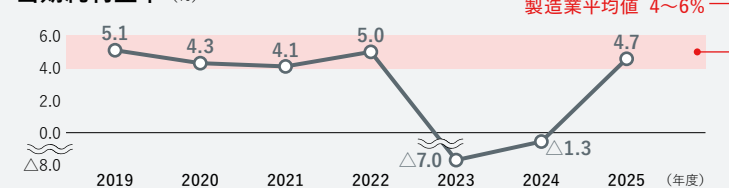
ROE低迷の要因をデュボン分析してみますと、当期純利益率は2022年までは辛うじて製造業平均値4～6%で推移していたものの、2019年以降に自動車関連製品事業の収益性が悪化したことに伴い、当期純利益率が低下しておりました。この実情に対し、当社は2023年には同事業の中心

であったバッテリー端子事業の譲渡を決断し、2024年には同事業に関わる訴訟の和解金などを特別損失として計上したことで2023年と2024年の当期純利益率はマイナスとなりました。これに対し2025年度は、不採算事業からの撤退を通じた収益構造の改革に加え、国内建設事業における高付加価値製品の伸長や北米事業の成長が着実に数字に現れ、ROEは5.4%へと大きく改善しました。2026年度は、さらなる企業価値の向上に向けて、事業成長、新規事業への参入、M&Aの実施による収益基盤の確立と拡大を加速させていき、ROE6.0%+αを目指してまいります。

ROE低迷の要因分析（デュボン分析）

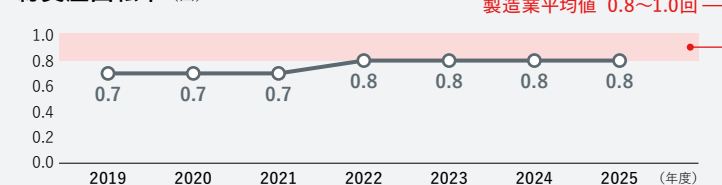


当期純利益率 (%)

対策優先度 **高**

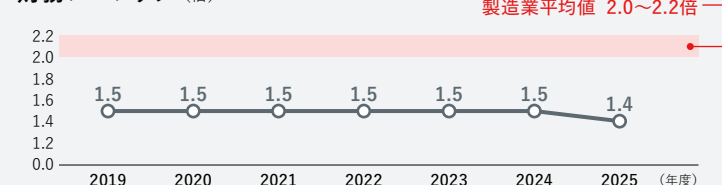
事業成長のほか、新規事業への参入、M&Aによる事業規模の拡大により、当期純利益を増加させてまいります。

総資産回転率 (回)

対策優先度 **中**

棚卸資産や売上債権等の回転日数を短縮し、運転資本のキャッシュ・コンバージョンサイクルの改善を図ります。

財務レバレッジ (倍)

対策優先度 **高**

財務の健全性を維持しながら、負債を活用し、資本コストの低減に努めてまいります。

事業ポートフォリオ戦略とキャッシュ・アロケーション

okabe コーポレートビジョン 2040の実現を目指し、OX-2026においては、2024～2026年度の3年間で、合計約210億円の投資を計画しております。内訳としては、生産設備の更新、脱炭素投資、DX投資などを含む設備投資に約100億円、建設関連製品事業領域やサステナビリティ経営推進に資する事業領域を中心としたM&Aなどの戦略投資に約100億円、そして報酬水準の向上や人財育成のための研修費用などの人的資本投資に約10億円を計画しております。

その他、株主還元方針については2025年2月に方針を変更し、配当性向40%以上を原則、DOE3%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を基本方針としております。

2025年度は投資基準に基づき厳格に案件を精査し、投資未消化分は手元に滞留させず、約6億円の自己株式の取得を実施するなど株主還元へ充当いたしました。2026年度も新たに最大50億円の自己株式取得を計画するなど、今後の戦略投資機会や市場評価を総合的に勘案した最適な資本配分を実行していくとともに、成長投資による収益基盤の拡大を図りつつ、在庫圧縮等によるキャッシュ・コンバージョンサイクルの改善や政策保有株式の段階的な縮減を進め、営業キャッシュフローの充実と資産圧縮を図ってまいります。

投資計画



設備投資

約100億円

- 生産設備の更新
- 脱炭素投資
- DX投資 等



戦略投資/M&A

約100億円

国内・海外問わず、建設関連製品事業領域・サステナビリティ経営の推進に資する事業領域を中心にM&Aを実施



人的資本投資

約10億円

- 報酬水準の向上(年間5～7%)
- 研修費用 等

3カ年合計投資額 210億円

OX-2026（3年間累計）		2024年度実績	2025年度実績	2026年度計画	合計
キャッシュ・イン	キャッシュ・アウト				
営業活動CF	設備投資 約100億円	約34億円	約25億円	約46億円	105/100億円
	戦略投資/M&A 約100億円	約8億円	約8億円	案件精査	
	資産売却圧縮等	人的資本投資 約10億円	約2億円	約6億円	約6億円
負債活用	株主還元 （配当・自己株取得）	約16億円	約25億円 （うち自己株取得 6億円）	約35億円～ 最大70億円 （うち自己株取得 15～50億円）	

創出キャッシュは
戦略投資を軸に配分

余剰資金は
株主還元に積極活用

M&A基本方針：シナジー創出に向けた戦略的アプローチ

当社は、「okabe コーポレートビジョン 2040」の実現と、深刻化する人手不足やサステナビリティ要請など急激な環境変化に対応すべく、2025年度よりM&A方針を大きく転換しました。過去の経験を踏まえ、今後は投資効率とシナジーの確実性を最重視する戦略へと舵を切ります。中期経営計画「OX-2026」の成長投資枠210億円のうち、約100億円を戦略投資・M&A枠として配分しております。資本コストを上回る収益性の確保を大原則とし、当社の営業力や技術力を活かせる既存事業とのシナジー創出を必須条件に設定。厳格な財務基準によるフィルタリングやDDでのリスク洗い出しを徹底し、規律ある資本投下を行います。中長期的には国内外を問わず成長

機会を探りますが、当面は買収後の統合（PMI）を着実に進めるため、シナジー発現の確度が高い国内市場へリソースを戦略的に集中させます。あわせて、待ちの姿勢から脱却し、自社主導で最適なパートナーを能動的に探索する体制へとシフトしました。重点施策としては、ロボティクスやSaaS技術を取り込む「省人化・DX」による現場課題の解決と収益モデルの転換を図ります。並行して、土木保全や環境対応建材を担う「防災・脱炭素」といった新領域へも展開します。これらのアプローチを通じて既存事業を強靱化するとともに、ブルーカーボンや産業機械分野を「次の100年を支える新たな収益の柱」へと育て上げ、企業価値の向上を実現してまいります。

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。



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。

株主還元強化

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うえで、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。

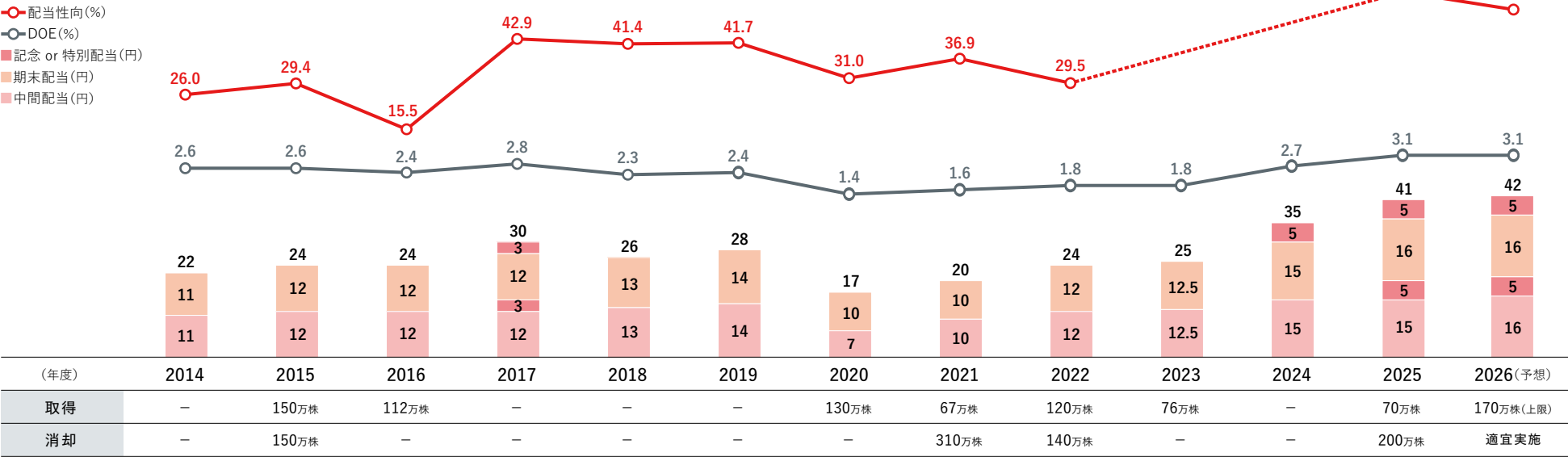
毎期の配当額は、配当性向40%以上を原則とし、かつDOE3%以上を目安にしております。
また、株価の水準と機動的な資本政策等遂行の必要性、財務体質への影響等を考慮したうえで、収益力強化とあわせた資本構成の最適化によるROEの向上及びPBR1倍超の達成を図る

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。

主なポイント

- 配当性向:40%以上を原則
- 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

配当金・配当性向・DOE／自己株式の取得・消却の実施状況



特別配当の実施

- 2025年12月期 特別配当:10円(中間5円、期末5円)
- 2026年12月期(予想) 特別配当:10円(中間5円、期末5円)

自己株式の取得 (2026年2月13日開催の取締役会決議実施分)

- ① 取得株式の種類: 当社普通株式

② 取得株式数: 1,559,100株

③ 取得価額の総額: 1,499百万円
- ④ 取得期間: 2026年2月16日～2026年6月12日(約定ベース)

⑤ 取得方法: 東京証券取引所における市場買付
(証券会社による投資一任方式)

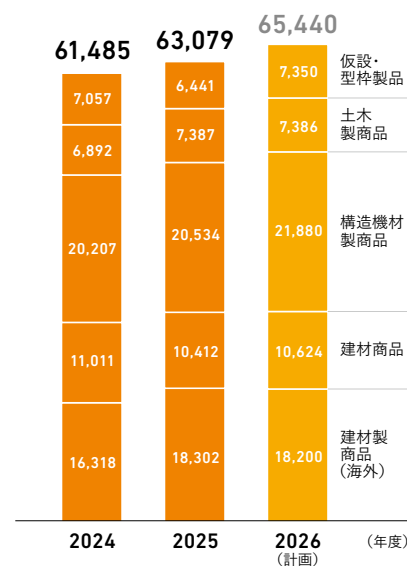


建設関連製品事業

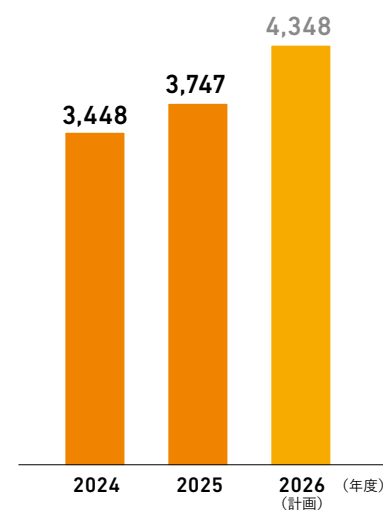
当社は1917年の創業以来、「安全・安心の提供を通じて社会に貢献する」ことを経営理念に掲げ、建設関連製品事業をコア事業と位置付け、建設業にとって不可欠な建設・土木資材の製造販売事業を行ってまいりました。特に地震や土砂崩れなどの災害から人々の命と財産を守る「okabe」ブランドの耐震関連製品及びのり面補強製品は、業界随一の技術開発力と長年蓄積された金属加工技術がもたらす機能と信頼性の高さが評価され、設計や施工に携わる「建設のプロ」が選ぶブランドとして幅広い支持を集めております。



◆ 売上高 (百万円)



◆ 営業利益 (百万円)



◆ 変動の要因 | 2025年度の総括

仮設・型枠 建材(国内)	「型枠一本締め工法」等の拡販、レンタルサービスを展開したものの、鉄筋コンクリート造物件の着工床面積の減少及び工事遅延が影響し、低調に推移
土木	政府の国土強靱化政策を背景とした土砂災害防止関連製品の需要取込みに注力したことや、災害復旧支援事業案件の受注などが寄与
構造機材	鉄骨造物件の着工床面積は減少傾向だったものの、鉄骨造向け柱脚製品「セレクトベース」改良版の販売開始、大型物件の需要獲得、中小物件向け営業強化が奏功
建材(海外)	米国のインフラ関連の建設需要の取込みや、新倉庫での即納体制強化が寄与

◆ 戦略 | 2026年度のアクションプラン

国内	☒ 建設現場の生産性向上や脱炭素に資する高付加価値製品・ソリューションの提案を強化 ☒ 社会インフラの老朽化に対応するメンテナンス事業などの新規事業領域への展開を加速
海外	☒ グローバル・ガバナンスの一層の強化 ☒ 北米において増強した生産・物流拠点を最大限に活用し、顧客ニーズを捉えた機動的な製品供給

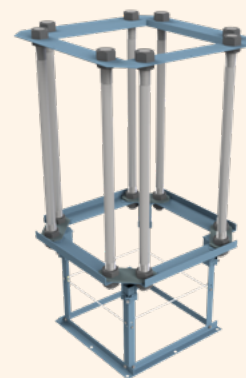
◆ 中計の取組み

事業戦略の骨子

- カスタマー・セントリック
(顧客が抱える課題を最優先で解決するための体制整備と取組みの実施)

主な施策

- 顧客・社会の課題を解決する製品の開発
- 新たなニーズを捉えた新製品の開発・新規事業の創出
- 国内建設に特化した商品企画部の新設
- 北米・ASEAN市場に適したソリューションの提供による建設事業のグローバル展開加速



柱脚製品：セレクトベース

社会課題を解決する岡部の製品・工法

仮設・型枠製品

作業員の足場や、コンクリートを流し込む枠組みとして、建設工事を支える製品です。現場の細かなニーズを的確に捉え、施工の省力化や作業効率の向上に貢献する製品を提供しています。

◆ 型枠一本締め工法（2025年発売）

コンクリート施工に不可欠な型枠工事で約70年ぶりに誕生した新工法です。「軽い・簡単・早い」施工で、現場の作業負担を大幅に軽減するとともに、環境負荷低減にも寄与します。



◆ レベルアングルNS工法（2026年発売）

広いコンクリート床の施工において、まっすぐで美しい打継ぎ面を構築する新工法です。手直し作業を大幅に削減して現場の省力化を図るとともに、段差やひび割れのない高い施工品質を実現します。

P.26 開発者が語る「レベルアングルNS工法」と
カスタマー・セントリックの実践



土木製商品

豪雨や地震により激甚化する土砂災害を未然に防ぐ製品です。災害防止と環境保護を両立する独自工法を強みとし、自然環境との調和を大切にしながら、安全・安心なインフラ整備に貢献します。

◆ レインフォースフレーム工法（2025年発売）

風化や浸食による地山の劣化に対してのり面の機能を回復させる補強工法です。既設の枠を活かし、コスト削減と工期短縮を実現。環境負荷を抑え、予防保全と国土強靱化に貢献します。

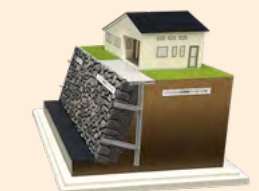
P.34 社会課題を解決する岡部の技術



◆ バットレス型補強アンカー工法（2024年発売）

気候変動に伴う豪雨や地震により倒壊リスクが高まっている石積擁壁をそのまま活かして補強する工法です。伝統的景観の保全と解体に伴う環境負荷の低減を両立させ、人命や地域の安全を守ります。

P.34 社会課題を解決する岡部の技術



構造機材製商品

耐震・制震を中心に、「縁の下の力持ち」として建物を守る製品です。マンションや商業施設など身近な建物に広く使用され、地震大国日本における安全・安心な暮らしを支えています。

◆ ベースパック（1986年発売）

重量鉄骨造の足元となる柱脚に使用する製品です。30万棟以上で採用され、地震による「柱脚被害ゼロ※」を誇ります。独自の技術で現場の省力化と確かな施工品質を両立。災害から命と建物を守ります。※当社調べ



◆ クラウンパイルアンカー（2015年発売）

建物の基礎杭とコンクリートを強固に一体化させる工法です。基礎根伐り深さを浅く抑えられるうえ、基礎部の過密配筋が解消できるため、現場の工期短縮と施工の省力化に貢献します。



建材製商品（海外）

成長が見込まれる北米・ASEAN市場に製造販売拠点を持ち、現地の多様なニーズに応じた高品質な製品を供給しています。米国でのインフラ需要を取り込み、成長を続けるOCMグループが海外事業の中核を担っています。

P.22 OCMグループ「米国No.1コンクリートアクセサリ・メーカー」への挑戦

◆ OCMグループ 主な取扱製商品



OCMグループ「米国No.1コンクリートアクセサリー・メーカー」への挑戦

OCM, Inc.は、岡部の完全子会社として2002年に米国イリノイ州グレイズレイクに設立されました。建設資材の製造・物流・販売を一貫して行う「フルサービス・サプライヤー」として成長し、北米の建設市場で確かな地位を築いています。

Andy Cramer

執行役員
OCM, Inc. 取締役社長



◆ OCMの経営理念

私たちの社名OCMは「会社を守り、育てるべきものは何か」を示すアクリニム(頭字語)です。すなわち「Our(私たちの) Customer(お客様が) Matters(大切)」という理念です。お客様に対する責任を組織全体が共有し、お客様からの苦情を含めたすべての言葉に対して、迅速で誠実な対応を行うことの重要性を示しています。この理念に基づき、私たちが大切にしてきたことがあります。

まず、「アクセスのしやすさの徹底」です。セルフサービス型のポータル、明瞭な価格体系、担当窓口の一本化などを実現し、お客様が快適に私たちにアクセスでき、業務に集中できる環境を構築しています。

次に、「お客様のニーズを先読みしたアプローチ」です。遅延リスクを事前に知らせる、個別の状況に合わせた提案を行うなど、ニーズを汲んだ対応を徹底しています。

最後に、約束事を「数字」で証明することです。ネット・プロモーター・スコア(NPS)^{*}、初回対応時間、問題解決率などの

数字を社内へ公表しています。

その結果、私たちは年商1.2億ドルの企業へと成長を遂げることができました。 ※顧客ロイヤリティ(企業への愛着や信頼)を測る指標

◆ 成長を支える原動力

OCMの成長の原動力は3つあります。まず、圧倒的な現場力です。高度なエンジニアリング・精密製造・データ分析を組み合わせ、競合他社よりも迅速に高品質なカスタム対応を行うことが可能です。

次に、部門横断のチームワークです。技術・営業・サプライチェーン管理が一体となったチームで対応するため、設計から納品までの期間を短縮し、お客様からの要望を絶え間なく改善につなげる仕組みができています。

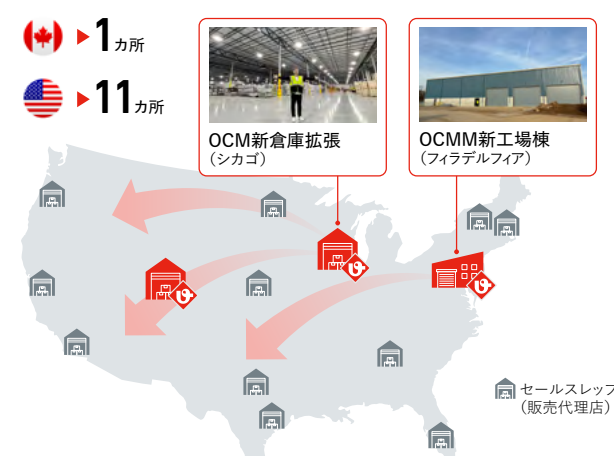
最後に、早くからDXや戦略的パートナーシップ、人材育成に投資し、顧客価値の最大化に向けて明確な指針を示してきた先見性と決断力を備えたリーダーシップです。

これらの相互作用が原動力となり、OCMは成長の好循環を維持しています。

◆ 中期的な成長戦略

米国ではインフラ投資雇用法(IIJA)に基づく2026年度までの総額約1兆ドル規模となる予算執行が進み、道路や橋梁の修復など、インフラ改善の需要が本格化しています。OCMはこうした需要を着実に取り込むことで、米国建設市場におけるシェアを6~8ポイント拡大することを目指します。そのための戦略の柱の一つが、「強固な販売ネットワークの構築」です。北米12カ所に拠点を構えるセールスステップ(販売代理店)と連携して、地域密着型のサービスできめ細やかな営業活動を行うとともに、有力な小売チャネルやECエコシステムを通じて販路

セールスステップ制と拡張した新倉庫・新工場棟



を拡大しています。

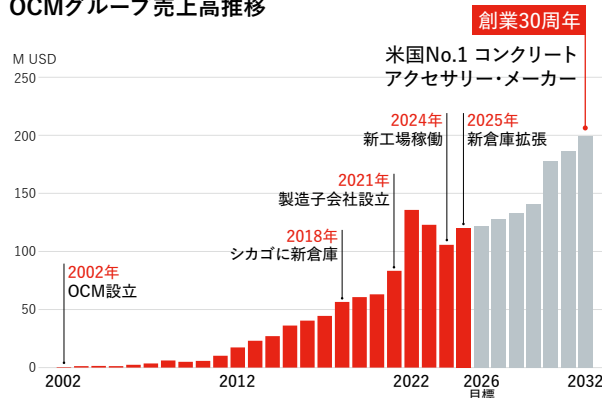
戦略のもう一つの柱が、「供給能力の強化」です。2024年にはフィラデルフィアに新工場を建設し、2025年にはシカゴの倉庫を拡張するなど生産・物流拠点を増強し、製造コストの低減と、広大な北米市場への即納体制を実現しています。

こうした成長戦略のもとで、製品開発力の強化、開発サイクルの加速を進め、お客様のニーズを捉えた製品を機動的に供給することにより、競合との差別化を図ります。

さらに、お客様と生涯にわたる強固な信頼関係を築くため、精緻な分析やAIの活用によりお客様への理解を深め、地域のニーズに合わせて、製品ラインアップ、価格設計、ブランド体験を最適化し、あらゆる事業レビューに「お客様の声」を反映するKPIを導入します。

創業30周年を迎える2032年に「米国No.1コンクリートアクセサリー・メーカー」となる目標を実現すべく、OCMはさらに成長を加速させていきます。

OCMグループ売上高推移



特集

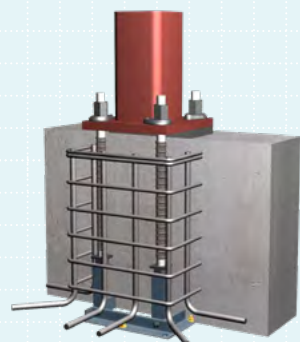
安全性と経済性の両立を実現！ セレクトベース刷新

建物の安全を足元から支える 「柱脚」と、岡部の2大ブランド

普段目にする商業施設や学校、病院といった鉄骨造の建物。これらを支えている「足元」が「柱脚」です。具体的には、鉄骨の柱と、地面に埋まっているコンクリートの基礎をしっかりとつなぎとめる接合部分を指します。地震が起きた際、柱自体が頑丈でも、この足元が不安定だと建物は持ちこたえられません。例えるなら、どんなに立派な

大木でも、根っこが張っていなければ強風で倒れてしまうのと同じです。柱脚は、見えない場所から建物の安全を根底から守る、まさに「要(かなめ)」となる部分なのです。

当社は、この重要な柱脚を確実かつ安全に固定するための「工法」そのものをパッケージ化した製品を展開しています。独自のアンカーボルトなどの専用部材を提供するだけでなく、独自の認定を受けた有資格者が施工と厳格な確認を一貫して担うことで、



ベースパック

保有耐力接合タイプ

中小型物件向け

製品名の由来

専用部材と施工の仕組みを
すべてパッケージ(バック)化



セレクトベース

柱脚ヒンジタイプ

大型物件向け

製品名の由来

多彩な設計に合わせて
セレクト可能

多様化する市場ニーズとコスト低減の要求に応えるべく、2025年5月に「セレクトベース」を大幅に刷新しました。本特集では、安全性と経済性の両立を実現し、岡部の次なる成長を牽引する中核製品の新たな特長をご紹介します。

現場ごとの品質のばらつきをなくし、確実な安全性を担保しています。現在、当社にはこの柱脚工法の製品として、大きく2つのブランドがあります。1つは、約40年にわたり、大地震でも柱脚を守り抜く「保有耐力接合^{※1}」というコンセプトで地震における柱脚被害「0^{※2}」の実績を持つ「ベースバック」。そしてもう1つが、その技術を生かしつつ、建物の要求性能に応じて柔軟に選択(セレクト)でき、経済性も高めた「セレクトベース」です。

※1 柱よりも強い強度の柱脚を作ること。ベースバックは柱の耐力よりも1.2~1.3倍以上強い柱脚を設計しています。

※2 当社調べ

多様化する市場ニーズへの 挑戦と、飛躍に向けた「刷新」

建築基準法の改正や建築資材の高強度化といった市場の変化に伴い、従来の「保有耐力接合」に加え、建物の規模や用途に応じて最適な性能を選択できる「柱脚ヒンジ[※]」のニーズが急速に拡大しました。この市場の変化を捉え、2021年に市場投入したのが初代「セレクトベース」です。初代モデルは市場に新たな選択肢を提示し、累計販売数約7,000柱とご好評をいただきました。しかし、複雑化



刷新したセレクトベースが納入された株式会社MTG「熱田本社・研究開発センター(仮称)」外観イメージ
(画像提供:株式会社MTG)

する設計要件やより高いコスト競争力へのご要望に高い次元で応えるためには、さらなる製品の進化が不可欠でした。この課題を打破し、圧倒的な競争力を確立すべく、大幅な刷新を遂げ2025年5月に発売しました。この刷新により性能を飛躍的に向上させた本製品は、刷新後わずか3カ月で9億円超もの引き合いを獲得しました。直近の大型案件として、ReFaブランドで有名な美容機器メーカーの株式会社MTG様の「熱田本社・研究開発センター(仮称)」への納入も完了し、当社の次なる成長を力強く牽引する中核製品として、今まさに大きな飛躍の時を迎えています。

※柱よりも強度が比較的小さい柱脚で、建物用途、規模に応じて柱脚を選択する工法。柱の厚肉化、高強度化により従来の保有耐力接合では対応できない柱材が普及したことにより、開発された工法。

特集 安全性と経済性の両立を実現！セレクトベース刷新

VOICE

お客様の声



前田建設工業株式会社
建築事業本部
構造設計部
エンジニア
池上 昌志 様

ユーザーのニーズに真正面から向き合った成果

株式会社MTG「熱田本社・研究開発センター（仮称）」で刷新されたセレクトベースを採用しました。設計初期に比較検討いただいたときは、従来商品だったため1階Ds（構造特性係数）割増しがあり、トータルコストを鑑みると採用は難しいと考えていました。ところが「実はセレクトベースについて改良版をリリースします。改良点として、1階Ds割増し不要に加え、回転剛性の向上を盛り込んでいます。」という一言がありました。改良版の検討結果を確認すると、他の部材への補強は特段生じず、コストも抑えられると判断し、採用に踏み切りました。弊社としては改良版のリリース時期や現場への納入が、工程に間に合うのかという不安はありましたが、結果岡部さんを信じて採用してよかったです。これもひとえに、我々ユーザーのニーズを捉えて全社一丸となって尽力いただいた成果ではないかと思っています。

高いコスト競争力と設計の自由度をもたらす「Ds割増し不要」

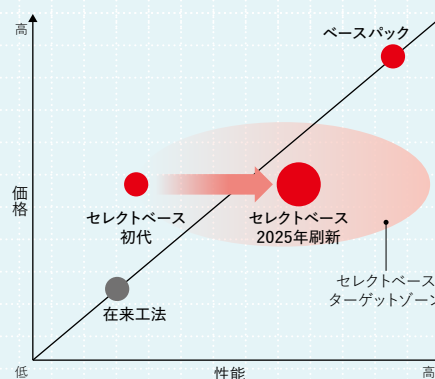
2025年5月のリニューアルによって新たに実現した大きな特長が、「1階Ds（構造特性係数）割増し」の条件付き不要化です。「Ds」とは、地震エネルギーを吸収する建物の粘り強さを示す指標です。粘り強さが低いと見なされた構造物は、安全のために意図的に大きな安全率をかけて設計させる建築基準法上のルールが存在します。この「割増し」が課されると、その力に耐えるために柱を太くするなど、建物全体の構造部材をワンランク上の仕様にする必要が生じ、

トータルコストが押し上げられる要因となっていました。

今回刷新したセレクトベースは、アンカーボルトの優れた伸び能力とベースプレートとの最適な設計による高い地震エネルギー吸収性能が評定で認められ、この「割増し」が条件付きで不要となりました。これにより、大きな安全率を見込むことなく、適正で安価な資材での設計が可能となり、建物全体のトータルコストの削減に直結します。また、外力による変形への強さを示す「回転剛性値」が従来比で平均1.23倍に向上し、建物の安定性がさらに増しました。また、ビルの柱として広く使われる四角い鉄骨柱「プレスコラム」においても、より高強度な鋼材

（F値385材など）へと適用範囲を拡大し、多様な設計ニーズへ柔軟に対応できるようになりました。

柱脚の性能と価格帯



売上15億円必達に向けた 強固な営業網と提案活動

この確かな性能向上を背景に、セレクトベースは2026年度に売上約15億円という野心的な目標を掲げています。前年度も着実に年率20～30%の高い成長率を維持しており、この成長カーブを加速させるため、パートナー企業との協業を深化させています。強固な連携のもと、建物の設計初期段階から本製品を検討いただけるよう、施主様や設計者様への提案活動を強化し、安定的な売上基盤を着実に築いていきます。

さらなる製品進化に向けた 継続的な開発

当社の歩みはこれにとどまりません。適用できる部材の選択肢をさらに広げるなど、製品をより一層進化させるための開発を継続して進めてまいります。市場の要求水準にしっかりと応える絶え間ない製品力向上と、強固な営業体制の両輪で、建築市場におけるシェアのさらなる拡大を目指します。

刷新のポイント

1階におけるDsの割増しが
条件付きで不要に

➡ **トータルコストを大幅削減**

柱脚の回転剛性値が向上し、
変形に耐える

➡ **建物の安定性が向上**

柱材の適用範囲が拡大

➡ **多様な設計ニーズへ対応**



特集 安全性と経済性の両立を実現！セレクトベース刷新

セレクトベース刷新と岡部の「力」

セレクトベース刷新の土台となっているのは、耐震建材メーカーとして長年培ってきた岡部の「創造力」「つなぐ力」「人の力」です。本プロジェクトに携わった社員は、製品開発の中で岡部の「力」をこんな場面で実感しています。

岡部の 「創造力」

山下 慎太郎
技術開発本部 開発グループ
建築製品開発部



近年、建築物の大型化を背景に柱の厚肉化や高強度化が進み、保有耐力接合では対応できない柱材が増加しています。そのニーズに応えるべく、柱脚ヒンジタイプのセレクトベースを開発しました。市場の中では後発製品であること、早期参入を優先したため、性能面では課題の余地がありました。性能面の課題は営業部署を通じてユーザーの声を吸い上げてもらいました。その結果、早期に市場参入し、ユーザーの生の声を聞いたことで「セレクトベース」の刷新に活かすことができました。

本開発の課題であった性能アップをするためには技術的な根拠が必要です。また、第三者機関による工法評定でその技術的な根拠の妥当性を審査していただきます。審査の際に技術的な根拠を説明するのですが、根拠データが不足している箇所を指摘され、再度検討する必要があります。一筋縄ではいかないことが多々ありました。上市までの時間も限られている中、チームメンバーや共同開発先の旭化成建材株式会社と知恵を出し合い、創意工夫を重ね審査における課題解決に取り組みました。

最後に、本開発は早期に性能面での課題を共有いただいた営業部署、迅速に製造準備を進めていただいた工場の方々といった、他部署との連携があって実現できた開発であると実感しております。本開発に携わった関係各署、技術的な課題に直面しながらも支えてくださった上司並びにチームメンバーに感謝申し上げます。

岡部の 「つなぐ力」

鶴島 仁
営業本部 ベースパック事業部
営業推進部



設計現場からは「安全性は一切妥協したくないが、コスト増を招くDsの割増し(計算上のペナルティ)は避けたい」という切実な声が寄せられていました。市場ではこの「ペナルティ無し」が強く求められており、当社にとって大きな課題でした。このニーズを次世代への鍵と捉え、旭化成建材株式会社と当社の共同開発により、40年の実績を持つ「ベースパック」技術を土台として解決策へ「つなぎ」ました。

開発過程では、営業現場が切望していた製品像を具現化するため、技術開発、営業、製造担当者が部署を超えて対話を重ねました。Dsの割増し不要に加え、回転剛性値の向上とコスト抑制という相反する課題に対し、数値だけでは見えない施工性や生産効率、加工精度を擦り合わせることで、高度な「ブレイクスルー」を実現。営業の理想を開発が形にし、生産現場が確かな品質で実らせた製品をベースパック・セレクトベース指定施工店が現場で完成させる、強固な連携体制を築き上げました。

この「つなぐ力」が結実し刷新を遂げたセレクトベースは、発売直後から当初の読みを大きく上回る驚異的な反響を呼んでいます。これは、お客様の潜在課題に岡部の技術とパートナーシップが正しく「つながった」結果です。今後も想いをつなぎ、安全・安心な社会の構築に貢献し続けます。

岡部の 「人の力」

山田 隼吾
生産本部
京都工場 製造部



2025年3月、営業・開発・生産の定例会議にて、ある案件を刷新予定の新しい「セレクトベース」へ変更することが決まりました。現場納期はわずか1カ月後の4月末。正式発売前で製造図面は未承認、主要部材のアンカーボルトも新規仕様と、通常なら対応が極めて困難な状況でした。それでも、お客様に新製品をご採用いただいたこと、そして京都工場が第1号案件を担当できることに大きな誇りを感じ、「何とか形にしたい」という思いで関係部署と共に対応に取り組みしました。

当社の工場はISO9001認証を取得しており、柱脚製品は国土交通大臣認定品です。本製品も最新の認定要件を確実に満たす必要がありました。そこで私は生産管理として全体の工程を調整しつつ、各所と連携を進めました。京都工場技術部には技術開発本部と連携した生産体制の整理を、製造チームには工程調整を依頼。社内では補えない部分は協力会社に支援を求め、品質管理課には認定要件の整理を、ベースプレートを担当する茨城工場にも異例の発売前対応を依頼しました。

こうした部門や拠点、協力会社との連携により、第1号案件を無事納入できました。この経験を通じて改めて実感したのは、岡部のモノづくりを支えているのは一人の力ではなく、多くの人の知恵と協力によって発揮される「人の力」だということです。今後も組織の垣根を越えた連携を大切にし、岡部のモノづくりを支える「人の力」をさらに高めていきます。

開発者が語る 「レベルアングルNS工法」と カスタマー・セントリックの実践

特集

「レベルアングルNS工法」とは、従来のコンクリート打継ぎ工事（コン止め）における打継ぎ面の課題を解決できる、画期的な工法です。名古屋支店発のこの工法は、顧客からの高い評価と強い要望を受け、2026年4月から全国展開することになりました。岡部の社内表彰制度「ワクワク推進表彰制度」P.31では、この工法の全国展開プロジェクトが2026年の社長賞を受賞しています。「レベルアングルNS工法」の仕掛け人が、お客様の声から新工法を生み出した経緯と、全国展開までの道のりについて語りました。

新田 泰裕

名古屋支店
名古屋営業部・静岡営業部統括部長

入社以来33年間、営業一筋。関西支店時代には北欧の大手家具メーカー大型店舗におけるオープンメタルグリッド天井下地金物工事を材工で無事完工に導くなど、豊富な現場経験を持つ。2011年より名古屋支店へ配属され、静岡・名古屋の営業責任者を経て、2022年より現職。

「レベルアングルNS工法」の特徴

近年、EC市場の拡大や先進的物流施設の需要拡大により、大型物流施設が増えています。このような現場では、平面がかなり大きいので、1日では全面的床スラブのコンクリートを打設できず、ブロック割をして、コンクリートを打設する計画を立てます。床スラブは一般的に鉄筋コンクリート製であるため、厚みは15～20cmあります。「レベルアングルNS工法」は、このコンクリートを、所定の位置や高さで打継ぎする施工方法です。

この工法の特徴は大きく4つあります。1つ目は、品質面の向上につながる点です。通りがまっすぐできれいな、「打継ぎ面」が形成できます。また従来、打継ぎ部に生じていた30mmほどの段差が6mm程度で済むことから、スラブの表面のひび割れを抑制できま

す。2つ目は、特殊加工したコン止め用スポンジです。本来、80～100mmの厚さのものを20mmと大幅に薄くし、コンパクトかつ軽量化したことで、作業時の挿入・脱型作業や運搬・保管管理が容易になりました。また、コンクリートの打継ぎ部におけるコンクリート漏れが大幅に削減できるため、手間やコストのかかっていた「はつり」「ガラ出し」*作業が大幅に減りました。この部分は、現場のお客様からも高い評価を得ています。3つ目が「材工一式」の工事対応です。溶接などの鍛冶工職人や、スポンジの挿入・脱型などを行う雑工職人など、技能ごとに複数の業者に発注していたものを、当社で一括対応できることから、顧客視点で見れば、施工時間が予測しやすく、複数発注による工数・調整コストなどの大幅な削減を実現しています。これは建設業界が抱える職人不足問題の解消にも貢献します。4つ目は、異なる工区にも

転用できる部材構成としていることで、廃棄物を大幅に削減できる点です。

※はつり：調整のためのコンクリートの削り出し作業。
ガラ出し：コンクリート片の撤去作業。

新工法誕生の経緯

「レベルアングルNS工法」の開発のきっかけは2022年に遡ります。大型物流施設の現場で従来の施工方法を営業した際、良い手応えを得られず、逆に現場から、3つの施工改善策を相談されました。その要望とは、①打継ぎ部の段差をなくしてほしい、②打継ぎ部は垂直で平らにしてほしい、③通りがまっすぐで、コンクリートの「のろ」を少なくしてほしい、というものでした。これらはまさに、施工現場を見てきた私が以前から改善の必要性を感じていた課題でもありました。

工期に合わせて決められた施工を進めることを使命とする職人さんに代わって、現場の課題の改善策を考えられるのは、岡部で働く私のミッションだと捉え、その日から毎日、改善施策を考え続けました。そして1カ月後、アイデアをまとめ、以前から同じ課題感を共有し意思疎通を図ってきた協力会社にサンプルを試作していただきました。強度確認のために、別の施工現場で一部、試験的に使っていただき、側圧等による変形も見られなかったことで、「いける」と確信しました。その後、現場でサンプルを見せながらプレゼンしたところ、現場監督さんから「OK。これで行こう」と評価いただきました。

製品名は、コミュニケーションツールのSlackで募集し、投票で決めました。現場で職人さんたちに「新田スペシャル」との愛称で呼ばれていたこともあり、その頭文字の「NS」を入れていただきました。

全国展開に向けて

徐々にリピーターや受注が増え、ゼネコンからの問い合わせや紹介依頼も舞い込むなど、現場での反響が大きかったこともあり、全国展開も視野に入れて、2025年3月には技術開発本部も交えたキックオフを実施しました。同年5月には名古屋支店、関西支店、技術開発本部、管理・知的財産部、営業推進グループ、経営企画室、久喜工場、



名古屋支店と共に先行販売を牽引した関西支店営業メンバー

京都工場、茨城工場、品質管理部が参画する部門横断的なチームをSlack上で編成しました。また知財部門を中心に特許の申請も進めました。

2025年度、名古屋・関西支店における「レベルアングルNS工法」の売り上げは、新規顧客やリピーターの増加により前年比250%（1億5,000万円）と大きく伸長し、「ワクワク推進表彰」社長賞を受賞しました。そして、2026年4月からは、市場の大きい北関東エリアや九州・山陰地方など、全国の支店での展開を開始しました。今後お客様のニーズに合わせた改良やバリエーションの追加に各部門と連携して取り組みます。さらに、全国の支店で協力会社と連携して施工体制を拡充し、高まるニーズに確実に応えていくことで、開発者としては近い将来20億円規模の売上に貢献できる工法へと育て上げていきたいと思っています。

カスタマー・セントリックで社会課題解決の芽を育む

「事業を通じた社会課題の解決」という視点で、私には忘れられない経験があります。19年前に、北欧の大手家具メーカー大型店舗の施工に携わったのですが、格子のレーンを吊るすため、耐震基準を満たす形で、天井の下地金物を施工するものでした。上を見ながら仕事するのは初めての体験でした。その時に、耐震建材メーカーとして培ってきた当社の技術力に対するお客様からの信頼の高さに誇りを抱くと同時に、部材や仕組みを入念に考えることの大切さにも気づかされました。

営業の現場は、ややもすると、売上予算や現場との打ち合わせに奔走し、新たな商品を開発する余裕はなかなかないかもしれません。しかし、少し心に余裕があれば、現場には



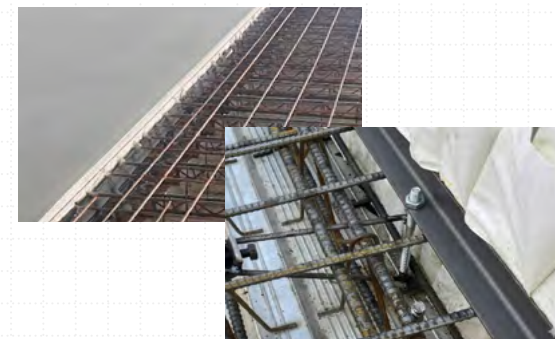
課題解決のヒントが転がっていますし、現場から生の声を聞ける立場にあるのも営業です。ゼロから新しいモノを作るのは難しくても、現場の作業を真剣に観察し、現場の声を拾って、そこから技術開発本部などと連携しながら、既存の仕組みに工夫や付加価値を加えていく。そうすることで性能や満足度を高め、シンプルかつ作業性やコストに優れた製品開発につなげることができると思います。また何よりも、仕事への熱い想いを持ち続けていくことも大事です。すでに私は、「レベルアングルNS工法」をさらにバージョンアップさせるアイデアの具現化に向けて動き始めており、これからは岡部らしい製品をどんどん世に出していきたいと思っています。

「レベルアングルNS工法」とは

POINT

- ✓ まっすぐ美しい仕上がり(品質向上)
- ✓ 手直し作業を「ゼロ」に(省力化)
- ✓ 材工一式施工(職人不足対応)
- ✓ 異なる工区に転用可能な部材(廃棄物削減)

- 建設業界では深刻な人手不足の中、大型倉庫の需要が増加しています。広い床を作る際、コンクリートを分けて流し込むため「打継ぎ面」という継ぎ目が生じます。従来はこの隙間からコンクリートが漏れ出し、固まった後に削り取る手直し作業や、段差による将来のひび割れが現場を悩ませる大きな課題でした。
- 現場の切実な声から、この課題を根本から解決するために開発されたのが「レベルアングルNS工法」です。独自開発した資材で隙間を塞ぎ、コンクリートの漏れを徹底的に防ぎます。手直し作業を大幅に削減して現場の負担を大幅に減らすとともに、段差のない美しい仕上がりでひび割れも防ぎ、省力化と品質向上を同時に叶える画期的な工法です。



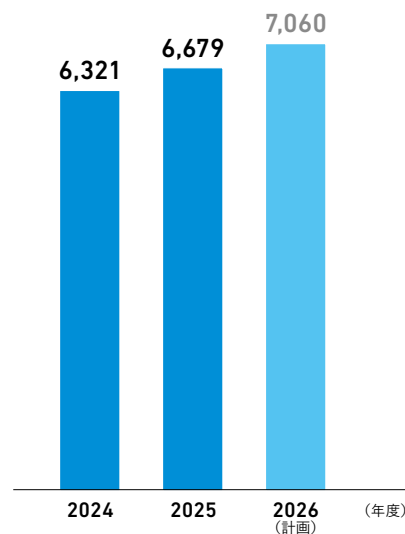


多角化事業

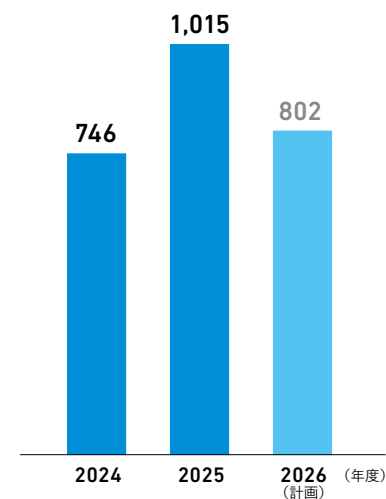
海洋資材製品、産業機械製品の製造販売及び自動車関連製品の販売等を行っております。当社は、コア事業への集中を基本戦略として掲げておりますが、多角化事業領域においても、当社の経営理念やSDGsの目標に合致する事業領域においては、新たな事業機会の発掘に積極的に取り組んでいます。



◆ 売上高 (百万円)



◆ 営業利益 (百万円)



◆ 中計の取組み

主な施策

- 当社の強みである海藻の種苗生産技術を活かしたブルーカーボンの早期事業化に向けた取組みの加速
- 新たなニーズを捉えた新製品の開発・新規事業の創出に向けた取組みの実行
- 多角化事業の各分野において、顧客が抱える課題を最優先で解決するための体制整備と取組みを推進



CO₂吸収に貢献する藻場礁

◆ 変動の要因 | 2025年度の総括

産業機械	顧客ニーズに応じた特注品などの高付加価値製品の拡販に注力
海洋資材	大型浮魚礁製品を受注したものの、期末にかけて販売が鈍化
自動車	トラック・トレーラー市場が不安定な状況ながら、主要顧客への営業強化による安定的な受注確保に成功

◆ 事業説明

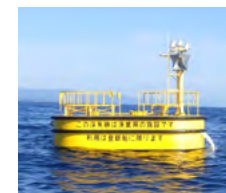
産業機械製品の製造販売

工場や倉庫に使用する昇降機械装置であり、様々な機能の組合せと顧客の要望に合わせた特注に対応し、多様な業界に納入しています。設計・製造・販売までを一貫して自社で行っており高い技術力を蓄積しています。



海洋資材製品の製造販売

漁船の燃料費節約や水揚げ量の増加に貢献する浮魚礁や、高い集魚効果を持つコンクリート・鋼製魚礁の提供を通じ、効率的で豊かな漁場づくりを支援しています。また、環境変化に対応する増殖礁・藻場礁の提供にも注力し、魚介類・海藻の育成保護を通じて水産資源の持続可能性と海洋保全に貢献しています。



自動車関連製品の販売

自動車用ボルト・ナットは車体締結の重要部品であり、脱輪を防ぐホイールナットを主力製品とし、周辺部品も展開しております。主に米国内の自動車向けボルト・ナット類の企画、仕入販売を行っております。



PICK UP!

PICK UP!

1

ブルーカーボン事業

岡部グループは、気候変動をはじめとする社会課題を解決する新たな成長戦略として、2025年より「ブルーカーボン事業」を本格始動しました。当社は、1989年の海洋分野への参入以来、30年以上にわたり培ってきた高度な海藻養殖技術を有しており、国内最大級の民間研究施設「応用藻類学研究所（島根県隠岐郡海士町）」を拠点に、多段式の高層海藻養殖技術やホンダワラ類の完全養殖技術によるタネ確保技術を開発するなど、着実に技術革新を重ねています。

この強固な技術基盤をもとに、2025年1月に「ブルーカーボン推進部」を新設しました。大規模な海藻養殖によるCO₂貯留とカーボנקレジットの創出、さらには海藻の二次利用による収益化を通じて、持続可能なビジネスモデルの確立を目指します。事業成長と「生物多様性保全」「水産業の振興」を両立させ、豊かな海のサステナブルサイクルを創出することで、社会課題の解決に貢献してまいります。



島根県隠岐郡海士町にある応用藻類学研究所



多段式による養殖技術

NEWS | 官民連携による藻場再生に向けた協定を締結

2026年1月、横須賀市、西松建設株式会社、株式会社東京久栄と、官民連携による藻場再生に向けた協定を締結しました。当社は種苗の生産・藻場礁の製造を担当し、藻場が減少した横須賀市沿岸の海において、魚のすみかとなる藻場の再生に取り組みます。



PICK UP!

2

産業機械製品 株式会社河原一

岡部のグループ会社である株式会社河原は、産業機械製品の設計・製造・販売を行っています。1965年の創業以来、オーダーメイドの産業機



KAWAHARA

械メーカーとして社会の多様な課題に応じてきました。主力製品の「リフトテーブル」を通じ、物流の停滞解消や工場の安全確保など、産業の土台づくりに貢献しています。

リフトテーブルは、重量物を安全かつ効率的に昇降させる装置です。皆様の目に直接触れる機会は少ないものの、実は日々の暮らしや社会インフラを根底から支える、なくてはならない存在です。最大の特徴は、自動車工場の生産ラインをはじめ、鉄鋼分野の大型設備への組込み、食品業界での作業台、物流倉庫のトラックヤードにおける荷捌き用など、様々な現場環境に最適な解決策を提案できる点にあります。また、無人搬送車（AGV）等と連携した自動化ニーズにも柔軟に対応しています。各種産業の省力化にとどまらず、高層ビルの清掃用ゴンドラ格納リフターや鉄道車両の点検用から、水族館のイルカショー、飲食店の空間演出用に至るまで、現場の用途に合わせて「世の中の願いをカタチに」しています。

このニッチな特注市場で高く評価される理由は、長年の実績から得た圧倒的な知見とノウハウにあります。仕様が明確ではない段階から現場の「困りごと」に耳を傾け、最適な性能と品質を担保する確かな技術力で、これからも見えない場所から社会の課題を密かに、そして確実に解決し続けます。



発電機タービン組立足場用リフトテーブル



鋼塊型抜き用同調リフトテーブル

人財／変革推進力の強化



横山 真一

執行役員
人事本部長

MANAGEMENT MESSAGE

人的資本経営の深化と、
持続的な成長基盤の構築に向けて

近年、「人的資本経営」は企業における持続的成長の鍵として位置付けられています。有形資産だけではなく、そこに集う「人」こそが投資の対象として企業の成長可能性そのものであるという考え方です。

2026年1月に人事総務の責任者に着任し、改めて責任の重さを感じています。中計「OX-2026」で掲げた「人的資本経営」を戦略の根幹に据え、個人の成長と企業の成果が連動（同期）する組織への変革を推進してまいります。具体策として、2022年導入の新人事制度の再構築を検討しています。現行の骨子を継承しつつ、策定当時には想定していなかった「人的資本経営」のエッセンスを反映し、より効果的な投資と中長期的な企業価値向上へつなげる仕組みの構築を目指します。本年は“Transformation”期間と定めた中計最終年です。この1年を、持続的な経営基盤を確立する集大成の年としてまいります。

この2年間、女性管理職の育成、eラーニングによるリスキリングの促進、健康経営など、多様な施策を強化してきましたが、実行すべきプランも残されています。制度改革と並行して、現場に近い立場での支援と対話を強化し、社員一人ひとりが「岡部らしい働きがい」を実感できる環境づくりに邁進してまいります。

「人財」は最も大切な財産であり、当社グループで働く多様な人財は、未来へ向けた新たな価値創造の源泉です。「人財」への積極的な投資を行い、多様な人財が多様な働き方ができる職場環境を整備し、一人ひとりが高いエンゲージメントを持ち、いきいきと、創造性を発揮できる取組みを強化しています。

社 是
(人財関連)

- ◆ 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

重点施策

マテリアリティ 人とのつながり、人的資本経営

1

多様な人財の確保

主な人事施策

- ✓ 等級・給与・評価制度の改定
- ✓ 女性総合職社員の採用・育成
- ✓ シニア社員の処遇改定
- ✓ リファラル・アルムナイ採用の導入
- 中長期的人員計画の策定
- 人事システムの拡充

	2023年度	2025年度
女性従業員 (総合職)の数	27名	49名
中途採用者比率	45.3%	49.5%

2

成長環境・機会の提供

主な人事施策

- ✓ 継続的なベースアップ実施
- ✓ 役職別研修の追加
- ✓ ダイバーシティ&インクルージョン研修の導入によるキャリア形成支援
- ✓ 柔軟な職群選択(総合職、エリア・ローカル総合職)制度の導入
- 海外人材育成(トレーニー)制度の導入

	2023年度	2025年度
IT関連資格保有数	95個	146個
階層別研修受講者数	90名	112名

3

働きがいのある
職場環境の整備

主な人事施策

- ✓ エンゲージメント向上に関する各種研修・施策
- ✓ 男性育休取得推進に向けた社内啓発
- ✓ 健康経営優良法人継続認定に向けた各種施策
- ✓ ストレスチェック結果レポートの効果的な活用
- 特定保健指導の受診率向上施策

	2023年度	2025年度
従業員 エンゲージメント指標	63pt	65pt
男性従業員 育児休暇取得比率	33.3%	76.9%

✓ 実施済み □ 計画中

基盤戦略

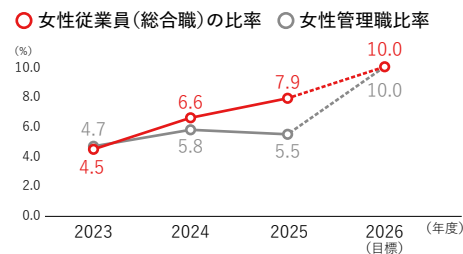
人財／変革推進力の強化

1 多様な人財の確保

当社は、多様な背景を持つ人財が互いに刺激し合い、新たな価値を創造し続ける組織を目指しています。中長期的な人員計画に基づき、採用方法や人事制度を整備し、多様な人財の確保に努めています。

◆ 女性活躍推進

国内企業全体と比較し、女性従業員比率等は低水準ながら、業界内先行を目指し、取組みを強化しています。新卒・中途入社を問わず、女性従業員の適材適所の積極登用を実施すると共に、女性従業員及び女性従業員を部下に持つ管理職を対象に、女性のキャリアを考えるセミナーや分科会を開催するなどして、意欲のある女性社員が活躍できる組織風土の醸成を行っています。



◆ ダイバーシティ&インクルージョン研修の実施

社内研修に参加の機会が少なかった一般職の従業員を対象に、自身の成長や今後のキャリアプランを考えてもらうきっかけづくりの一助となる「ダイバーシティ&インクルージョン研修」を実施しました。2024年から実施し、合計11回の研修に合計24名が参加し、自身のキャリアプランの形成、さらには部署内及び組織全体の活性化に取り組みました。

◆ シニア人財が活躍できる環境を整備

活力のある社員の65歳以降の就業機会の確保を図るため、2024年6月に、再雇用契約の上限年齢の段階的引き上げ(毎年、70歳まで1歳ずつ引き上げ)を導入するとともに、定年後の再雇用社員の人生設計の一助となるよう、再雇用規程の一部改定を実施しました。

◆ リファラル・アルムナイ採用の導入

「自分たちの仲間を自分たちで集める」という採用手法による人財確保に取り組むため、2024年9月に導入しました。当社グループを退職した社員とのつながりを構築し、社外で様々な知見を培った方の入社や、社員の紹介を通じて、社員の友人・知人といった安心して一緒に働ける仲間を増やしていくことで、新たな価値を創造し、より良い職場環境づくりを推進しています。

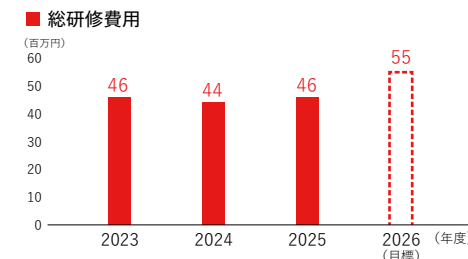
(2025年12月末現在実績: リファラル採用1名、アルムナイ採用3名)

2 成長環境・機会の提供

「人材の育成に努力し、企業の永遠の発展を期すること」という社是のもと、社員一人ひとりがチャレンジ精神を持ち自律した人財として活躍するために、能力開発に必要とされる機会を提供しています。

◆ 人材育成制度

新入社員研修、階層別研修、選抜型研修、製品や技術に関する専門研修、ダイバーシティ研修及びハラスメント研修など、対面研修やディスカッション形式の研修と合わせて、eラーニングを導入し、学びたいときに希望するコンテンツを学べる環境を整えています。また、各種資格取得奨励制度等を充実させています。



◆ 新規事業アイデア提案制度 OSIP (Okabe Star Incubation Program)

「新規事業の創出」と「新規事業の創出に挑戦する組織風土の醸成」を目的とした、社内提案制度です。従業員が考えた事業アイデアを公募により選定し、優れた提案をした発案者は社内外からの育成支援を受けながら、事業化に向けて専任で参画することが可能です。

◆ ワクワク推進表彰制度

2017年の創業100周年を機に、当社のワクワク感を高めるという目的で導入した社内表彰制度です。会社の業績、業務改善、製品品質向上、社会貢献等の社内外における優れた取組みを表彰対象にし、部署長の推薦によって候補者を決定しています。特に、サステナビリティや中期経営計画の施策に貢献する取組みを奨励しています。

◆ 小集団改善活動

生産部門では、社員の主体性と専門スキルを高め、活動による付加価値創出を目指す全員参加型の小集団改善活動を行っています。10名以下のチームで、生産性や品質向上、エンゲージメント、安全、脱炭素への貢献等をテーマに設定し、自律的に進められています。年1回の成果発表と表彰制度によりナレッジ共有とモチベーション向上を図っています。

基盤戦略

人財／変革推進力の強化

3 働きがいのある
職場環境の
整備

当社は、社是である「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」に基づき、従業員一人ひとりが個々の能力を最大限に発揮し、ワクワクする組織風土の醸成を目指しています。婚姻・育児・介護等のライフステージの変化に合わせた柔軟な働き方ができるよう、様々な制度を導入しています。

主な導入制度

- 短時間勤務制度
- 完全週休二日制
- 育児・介護休業制度
- テレワーク制度
- 不妊治療のための特別休暇制度(こうのとり休暇)
- 資格・学位取得奨励制度

◆健康経営の推進

経営トップによる「健康経営宣言」のもと、健康経営推進体制を整備し、従業員等の健康の維持・増進と会社の生産性向上を目指す、健康経営を推進しています。これらの取り組みが評価され、「健康経営優良法人2026(大規模法人部門)」に認定されました(3年連続)。



主な取り組み

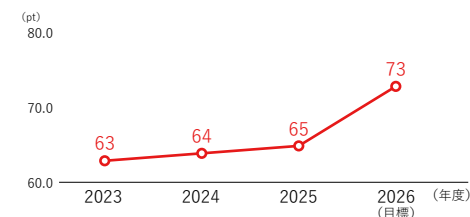
- 連続休暇を奨励する有給休暇取得推奨日の設定と社内周知
- 禁煙活動の推進
- 定期健康診断の受診奨励
- 定期的なストレスチェック
- メンタルヘルス eラーニング研修
- 生活習慣病予防のための社内啓発活動
- 女性特有の健康課題に関する研修
- 特定保健指導の受診率向上施策

◆従業員エンゲージメント診断※の実施

従業員にとって働きがいのある組織を構築し、グループ全体で組織改善に活用することを目的に実施しています。分析結果を受けて、2024年からは全社員を対象としたエンゲージメント研修と部署長を対象としたエンゲージメント向上アクションプラン策定研修を実施しています。

※組織に対して、自発的な貢献意欲を持ち、主体的に仕事に取り組んでいる心理状態を指標化したもの。

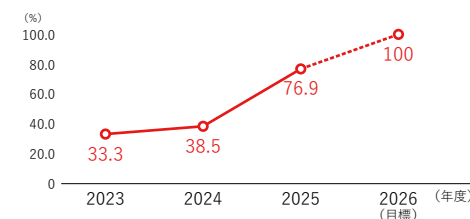
○従業員エンゲージメント指標



◆育児休暇取得の推進

2026年度100%の取得を目指し取り組みを推進しています。研修会等で育児休暇取得従業員比率と当社のKPIの説明を行い、育児休暇取得者の所属部署へは理解とサポートをお願いしています。また、男性従業員の育休取得率向上のため、社内報等を通じて会社全体の意識醸成に取り組んでいます。出生時育児休業の取得については、勤続年数に影響を及ぼさないこととし、勤続表彰や福利厚生制度等への影響が出ないようにするとともに、キャリア形成を弾力化し、仕事と育児の両立を図る体制を整えています。

○男性育児休暇取得従業員比率



◆労働安全衛生

職場及び現場における労働者の健康と安全の確保に経営者と従業員、協力会社が一体となって取り組み、人命尊重・安全最優先を徹底しております。また、労働安全衛生方針のもと、基本事項を「安全衛生管理規則」に明記し、新入社員向けの労働安全衛生教育を実施しているだけでなく、協力会社に対しても労働安全衛生を確保できるよう、「安全衛生管理機構」による各種教育や情報発信等の取り組みを推進しております。

労働安全衛生方針(抜粋)

1. 快適な職場環境及び安全に配慮した施工現場の実現
2. コンプライアンスの徹底
3. リスクの評価及び低減
4. 安全衛生教育の継続的な実施

技術開発力／社会課題解決力の強化



横山 貴司

執行役員
技術開発本部長

MANAGEMENT MESSAGE

お客様の「笑顔」のストーリーを描き出す
新製品開発

これまで当社は、大規模地震の再現や大型製品の実大試験が可能な「総合実験センター」と「CAE解析」を掛け合わせた技術力で、お客様の課題に応じてまいりました。この姿勢をさらに強化し、ニーズをより早く深く捉えるため、本年、技術開発本部内に「商品企画部」を新設しました。製品を形にする開発実務メンバーとは独立し、顧客ニーズの収集・分析に特化する組織です。

まずはカタログを刷新し、多岐にわたる製品群を動画も交えた「実践的なガイドブック」へ進化させます。お客様の利便性を高めるとともに、営業の強力な提案武器にします。

さらに今後は、商品企画部を新製品開発の「中核」を担う組織へと発展させます。営業部門、生産部門、そして開発実務メンバーを強固につなぎ、全社的な「お客様の声を聴く力」を高めます。現場のリアルな声と各部門の知見を束ね、真に求められる製品をタイムリーに生み出す開発サイクルを確立し、さらなる価値創造へとつなげます。

目指すのは、スペックを満たすだけでなく、課題を解決した先にあるお客様の「笑顔」のストーリーを描き出す製品です。全社一丸となり、確かな技術とスピードで社会へ新たな価値と安心をお届けします。

◆ 核となる力



総合実験センターでの実大実験とCAE解析によるシミュレーションを組み合わせ、最適化された開発環境が、当社の技術開発力の核です。両立している建材メーカーはほとんどなく、幅広い分野の開発と社会の潜在的なニーズへの迅速な対応を可能にしています。そして何より、社会への「安全・安心」の提供を確固たるものになっています。

2025年度実績

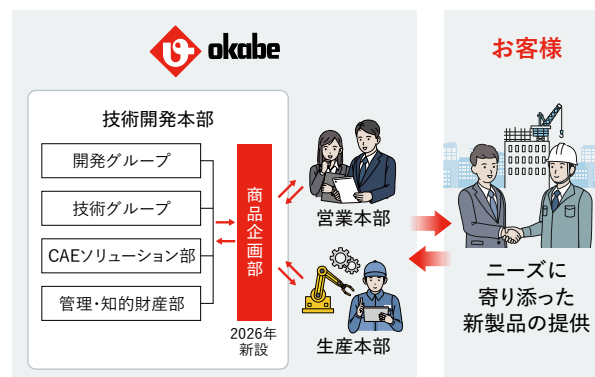
研究開発費
760百万円共同開発・研究を行う
大学及びテーマ数*

9校 12テーマ

※年度内の推進テーマ学術機関と契約関係や協力関係にある案件



◆ 新たな開発推進の要へ。「商品企画部」誕生



力の源泉 1

総合実験センター

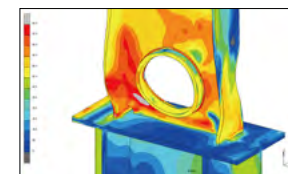
建材業界最大級の総合実験センターでは、製品を比較・検証する様々な実大実験や地震を再現した動的試験を行っています。当社の技術開発力を支え、安全・安心を提供する当社製品の源となる施設です。



力の源泉 2

CAEソリューション

実大実験にCAE解析※を加えることにより、製品開発の効率化と高度化を実現し、高品質でタイムリーな製品投入を可能にしています。



※CAE(Computer Aided Engineering)解析:コンピュータを用いたシミュレーション及び解析。バーチャル上で擬似的な試作品を使い強度等の評価が可能。

力の源泉 3

オープンイノベーションによる新技術の開発

当社グループでは、新たな技術の創生や開発期間の短縮を目指し、大学や自治体、他社とのオープンイノベーションを推進しています。

社会課題を解決する岡部の技術

インフラの老朽化や激甚化する自然災害への対策が急務となる中、土木事業では「予防保全」を見据えたメンテナンス事業を強化しています。国土強靱化と持続可能な社会基盤の整備に貢献する岡部独自の補強技術を紹介します。

のり面の機能を確かな補強で再生する 「レインフォースフレーム工法」

高度経済成長期に整備された社会インフラの多くが建設から50年以上を経過し、老朽化対策が急務です。中でも、のり面保護で長年採用されてきたフリーフレーム工法（吹付のり枠）は、経年変化による地山の風化や浸食といった変状が顕著になっています。こうした変状は、のり面全体の不安定化や崩壊リスクを高めるため、適切な維持管理と根本的な補強対策が求められています。

この課題を解決すべく当社で開発したのが「レインフォースフレーム工法」です。本工法は、風化や浸食による地山の劣化に対してのり面の機能を回復させるサステナブルな補強対策工法です。最大の強みは、「壊して作り直す」のではなく、既設の吹付のり枠を活かして補強できる点です。これにより、コスト削減と

工期短縮を実現するとともに、産業廃棄物の抑制を通じてGHG排出量を抑え、環境負荷の低減に寄与します。また、本工法の適用に向けたガイドラインを策定し、点検から対策検討までを適切に行える仕組みも整備しました。

現在、国土交通省は社会インフラの長寿化に向け、「事後保全」から未然に防ぐ「予防保全」への転換を推進しています。2026年には平時から事前防災を担う「防災庁」が発足予定で、国の防災・インフラメンテナンス体制がいっそう強化されます。こうした動向を見据え、本工法をはじめとする予防保全製品を市場に投入します。激甚化する自然災害に対し、地山の劣化状況に応じた最適な対策工法を提供し、国土強靱化と持続可能な社会基盤の整備に貢献してまいります。

石垣の伝統的技法を守り、文化的価値を未来へつなぐ 「バットレス型補強アンカー工法」

近年、気候変動による長雨や集中豪雨により災害が激甚化し、大規模地震のリスクも高まっています。壁体との一体性が十分でない古い石積擁壁は、老朽化に伴う崩壊リスクが懸念されます。2025年東京都杉並区の住宅地で発生した擁壁崩壊事故が示すように、豪雨と経年劣化が複合した倒壊は、人命を脅かす重大な危険性を有しており、はらみ出しやクラックなどの変状を的確に点検し、早期に対策を講じることが不可欠です。従来、老朽化した石積擁壁は撤去し、新たにコンクリート擁壁を構築するのが一般的でしたが、伝統的な景観や技法を損なうだけでなく、解体・再構築に伴う資源消費や廃材発生など、環境負荷の大きさが課題でした。これに対し、「バットレス型補強アンカー工法」は、既存の石積擁壁を最大限に活かして補

強するサステナブルな工法です。表面側から補強材を施工して柱状構造体と結合させ、背面に“見えない擁壁”を形成し、土圧に抵抗させます。敷地境界を越える必要がなく、既存建物の基礎にも影響を与えないため、環境負荷を抑えつつ安全性を向上できる点が特徴です。歴史的・文化的価値を有する石積擁壁を保全しつつ、環境負荷の少ない補強技術を活用することは、地域の防災力向上と持続可能なまちづくりを両立させるうえで重要な取り組みです。

本工法は文化財石垣・石積擁壁補強技術協会が保有する技術であり、当社はその事務局として普及活動の中核的な役割を担っています。市場は年々拡大しており、今後さらに高まる需要に応えるとともに、石垣が持つ文化的価値を未来へとつないでまいります。



のり枠増設タイプ



曲げ破壊実験の様子



工法概要



施工中（小型機械）



施工後（景観保全）

DX／新たな価値創造力の強化



徳永 直樹

執行役員
IT戦略室長

MANAGEMENT MESSAGE

基幹システム刷新とBPR推進による
変革基盤の確立

基幹システム刷新プロジェクト「S/4HANA Nexus 2026 PJ」では、ユーザーの要望を反映した基幹システムを目指すとともに、基幹システムが持つ真価を発揮させるべく、業務プロセス及びデータ基盤の最適化を進めています。

その一環として、「BPR推進準備PJ」を新設しました。抜本的なビジネスプロセス改革(BPR)に先立ち、まずは生産領域において、即効性のある業務改革を実行してまいります。

さらに、新たなDXの柱として生成AIの活用を本格化させました。全社的に生成AIサービスを安全に利用できる環境を整えたうえで、eラーニングやユースケースの発信により活用を推進しています。また、社内ナレッジを蓄積したAIベースの社内FAQシステムを構築し、業務効率化を図っています。同時に、巧妙化するサイバー攻撃の脅威に備え、定期的なメール訓練やIT関連資格取得の推奨を通じ、社員のセキュリティリテラシー向上にも努めています。

今後は、基幹システム移行完了後の2次フェーズとして、抜本的なBPRを実行します。基幹システムの刷新にとどまることなく、業務習慣の見直しや組織全体の意識改革を進め、企業変革の確固たる礎を築いてまいります。

中期経営計画「OX-2026」の柱に掲げる「DXの更なる推進」に向け、全社的な変革を加速させています。その中核として、2024年10月に基幹システムの刷新と業務変革を担う「S/4HANA Nexus 2026PJ」を発足しました。現行のSAP ERP 6.0からS/4HANAへの移行を単なるシステム更新にとどめることなく、今後の企業成長を支える「柔軟で効率的な次世代ビジネス基盤」の構築を目指しています。

S/4HANA Nexus 2026 PJの
目指す姿全体最適化と
業務改革による
効率化の追求

- 各所の知見を統合・標準化し、全体での最適化を目指す
- システム活用や知識の体系化による個々の業務効率改善
- 継続的な改善・刷新ができる体制の構築

業務プロセスの整流化

- 見積から代金回収までの一連のプロセスを整理し、より円滑な事業運営を実現

顧客志向の
価値観の浸透

- カスタマー・セントリックの徹底による顧客との関係性強化
- 顧客と自社双方にとっての便益の最大化
- 業務品質の安定化による顧客満足度向上

社員や顧客といった
ステークホルダーをシステムでつなぎ、
長期ビジョンを実現するための
業務・システム基盤をつくる

「見える化」の推進によるデータ分析基盤の構築

- 在庫・生産状況の見える化によるリードタイム削減及び欠品の防止
- 事業環境の分析強化による売上の拡大



取組み事例

IT戦略室と現場の共創：自社に最適化した配送受付システムの内製開発

物流業界の「2024年問題」に対応し持続可能なサプライチェーンを構築するため、荷待ち・荷役時間の短縮に向けた取組みとして、配送受付システムを2026年4月に導入しました。

当初は外部システムの導入を検討しましたが、自社業務に最適化するため、IT戦略室と久喜・茨城・京都の3工場が連携し、独自の受付システムを内製開発しました。本システムにより、スマートフォン等を用いてドライバーの入退場や荷役作業の時間を正確に記録・可視化することが可能となりました。現場の負担軽減と業務効率化を実現するとともに、継続的な物流効率化に向けたデータ基盤として活用しています。



サステナビリティ

長期ビジョンの実現に向けて、マテリアリティを特定し、社会課題の解決と事業成長を両立させるサステナビリティ経営を推進しています。気候変動、自然資本、人権、サプライチェーンといった社会課題に対する当社の具体的な取り組みを紹介します。

サステナビリティ経営の推進	37
環境	38
人権／サプライチェーン	41
リスク管理	42
コンプライアンス	43

サステナビリティ経営の推進



長谷川 直哉

社外取締役
サステナビリティ委員長

MANAGEMENT MESSAGE

サステナビリティを企業価値創造の核へ

サステナビリティ委員長として、この1年を率直に振り返ります。気候変動・TCFD/TNFD対応、人権尊重への取組みを推進し、SBTi認定の取得やTNFDフォーラムへの参画など、着実な成果を積み重ねてきました。

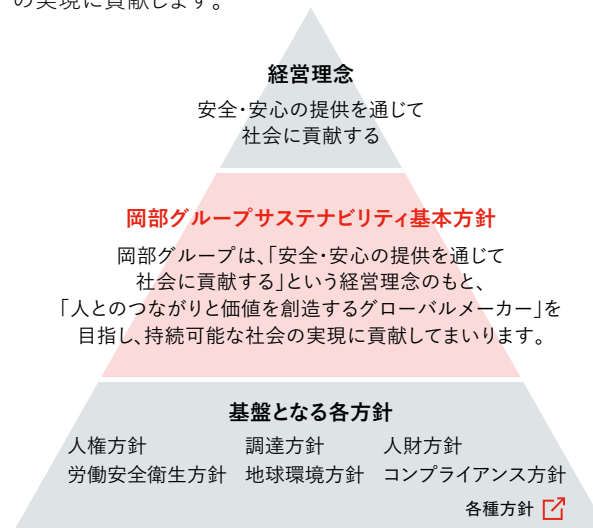
一方、委員長として自らに問い続けてきた課題があります。当社のサステナビリティ活動が「開示のための活動」にとどまっていないか、ということです。マテリアリティは整理され、取組み事例も豊富ですが、成果指標(KPI)が活動量の管理にとどまり、ROICや売上成長との因果構造が十分に整理されていない—これが現時点での偽らざる評価です。

型枠一本締め工法やブルーカーボン事業は社会的価値と事業成長を両立できる好事例ですが、その財務インパクトを投資家に定量的に説明できているかという点、まだ道半ばです。

中計「OX-2026」最終年度において、委員会を「活動承認機関」から「戦略提言機関」へと転換し、マテリアリティと財務KPIを統合した設計を推進します。サステナビリティが「善意の施策」ではなく当社の「稼ぐ力」の源泉となるとき、企業価値創造との本質的な統合が実現します。その転換をこの1年で確実に実現していく所存です。

◆ サステナビリティ基本方針

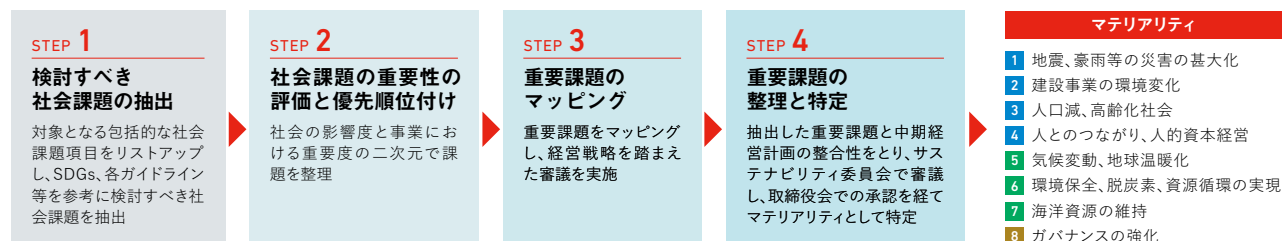
サステナビリティ基本方針のもと、各種関連方針により、マテリアリティ(重要課題)への取組みを行い、持続可能な社会の実現に貢献します。



◆ リスク管理

経営目標の達成や企業の継続性に大きな影響を与えるリスクを的確に認識し、適切な対応を図るためにリスクマネジメント体制を整備しており、戦略遂行に伴う内部要因のリスクや大規模自然災害・気候変動等の外部要因によるリスクを「重要リスク」と位置付けています。サステナビリティ関連課題に関するリスクと機会については、サステナビリティ委員会において特定・評価を行い、全社的なリスクマネジメントプロセスへと統合しております。

◆ マテリアリティ(重要課題)の特定プロセス



環境

TCFD提言に基づく情報開示

当社グループは、2021年12月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への賛同を表明し、2022年度より同提言に沿った情報を開示しています。

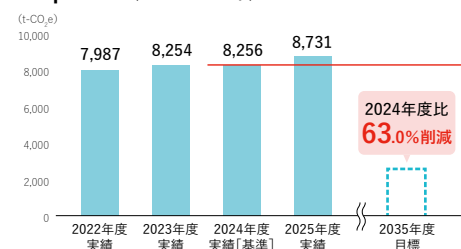


TCFD提言に基づく情報開示

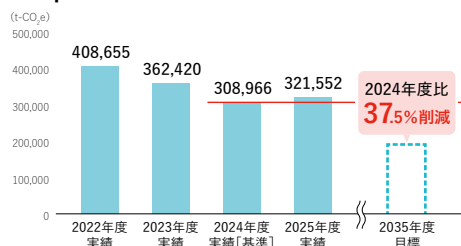
◆ ガバナンス ◆ リスク管理 P.37 サステナビリティ経営の推進

◆ 指標と目標 ※2024年度実績より、算定範囲及び算定方法の見直しを行いました。

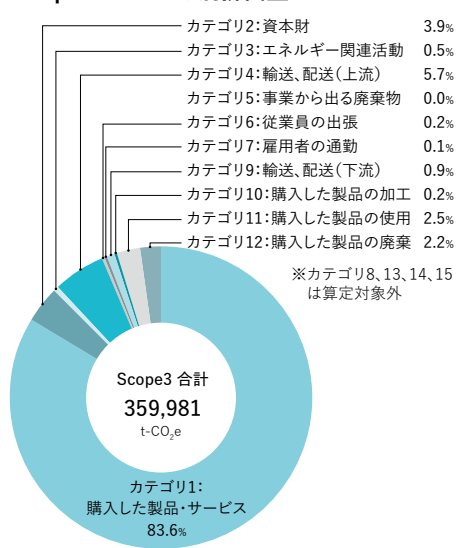
Scope1+2（マーケット基準）※



Scope3（カテゴリ1+4）※



Scope3のカテゴリ別排出量



この目標は「地球の気温上昇を産業革命前と比べて1.5℃に抑える」というパリ協定が定める温室効果ガス排出削減目標と科学的に整合した目標であるとして、2026年3月に国際的なイニシアチブである「SBTi (Science Based Targets initiative)」より認定を取得しました。（2023年10月に認定取得後、事業再編により再取得）

目標の達成に向けて、再生可能エネルギーの活用等を通じたGHG排出量削減への取組みを着実に進めています。

戦略

当社グループは、気候変動に伴う「リスク」と「機会」を抽出し、財務への影響を3段階で評価しました。影響度が中以上となったリスク及び機会は下記のとおりです。その上で、影響度や重要度が高いと判断したテーマについて、シナリオ分析を実施しました。

[シナリオ分析詳細](#)

事業に影響を及ぼす気候関連リスク・機会

リスク/機会	領域	要因	事業影響	財務への 影響度 [※]
移行リスク	規制	炭素価格導入、GHG排出 規制強化	炭素価格上昇による原材料価格・上流コスト 上昇分の転嫁によるコスト増加	大
			自社ビル、工場などの操業における炭素価格 上昇によるコスト増加	大
	規制	省エネ法規制の強化	再エネ調達コストの増加	中
			設備更新・投資などの対応コストの増加	中
	市場	化石資源の価格の変化	エネルギー価格・原材料価格上昇による鋼材 価格の上昇	大
			物流コストの変化	燃料価格上昇による輸送・保管コストの増加
				輸送サービスの脱炭素化に伴う価格上昇によ る物流コストの増加
技術	代替品の出現	新たな低炭素製品が出現し自社製品の需要 が減少	大	
移行・機会	市場	ZEB建築・ネットゼロカーボ ン建築需要の高まり	事業機会の拡大・省力化工法/製品・木造関連 製品の販売機会の拡大	大
	規制	GHG排出規制の強化	脱炭素・低炭素製品の需要の増加	大
		炭素価格導入	海洋関連製品の販売機会の拡大	大
物理的リスク	慢性	気温上昇	生産工程における作業効率低下及び対策コス トの増加	中～大
	急性	極端気象の増加	自社拠点の被災による操業停止、設備の修復 コストの増加による収益減少	大
			サプライチェーンの分断	大
物理的・機会	慢性	国土強靱化政策の強化	災害激甚化に備えた設備・インフラの強靱化 需要増加／土木工事(のり面補強)の需要増加	大
		気温上昇	省力化に寄与する工法/製品の販売機会の拡大	大
	急性	降雨パターンの変化	土木工事(のり面補強)の需要拡大	大
		極端気象の増加	土砂災害の防止に使用される製品等の販売 の増加	大
		災害危険エリアからの移転	海拔の低い地域からの移転需要の発生	大

※影響度 大:1億円以上、中:1,000万円以上1億円未満、軽微(小):1,000万円未満

環境

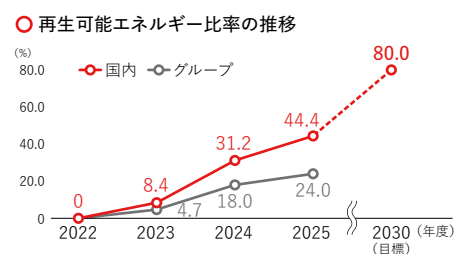
GHG排出量削減への取組み

◆ 太陽光発電の導入

2024年1月に茨城工場の太陽光発電が稼働を開始しました。また、2024年10月に久喜工場の太陽光発電を自家消費に切り替えました。GHG排出量のさらなる削減に向け、他の生産拠点・事業所への導入拡大を検討・推進してまいります。

◆ 再生可能エネルギー電力・CO₂フリー電力の導入

生産拠点・事業所で使用する電力を、再生可能エネルギー由来又はCO₂フリーの電力へ順次切り替えています。2025年度末時点の国内の再生可能エネルギー比率は44.4%に達しました。導入をさらに加速させるため、新たに「2030年度に80%（国内）」という目標を掲げ、取組みを強化しています。



◆ 水素ガス切断の導入

茨城工場のガス溶断の燃料をプロパンガスから水素ガスに変更しました。水素は、燃焼時の排出が水蒸気のみであり、CO₂や他の有害物質を排出しません。この変更により、工場のGHG排出量を削減し、エネルギー効率の向上と環境負荷の低減を実現しました。



◆ 電気自動車・電動フォークリフトへの切り替え

営業車と生産拠点・倉庫内で使用しているフォークリフトの電動化を進めています。一部の拠点には電気自動車用の充電設備も設置し、切り替えを後押ししています。

◆ モーダルシフトの導入

Scope3排出量を削減するため、主要工場間の製品輸送におけるGHG排出量削減に積極的に取り組んでいます。2022年度から京都工場～茨城工場間の輸送の一部を船舶に変更し、モーダルシフトを推進しています。

◆ 高炉材から電炉材への移行

当社グループは金属建材製品を製造しており、主に鉄を使用しています。鉄の中でも日本で多く使用されている高炉材は、製造時に多くのCO₂を排出しますが、鉄スクラップを原材料とする電炉材は、製造時のGHG排出量が高炉材と比較し約1/4と非常に少ない材料です。Scope3排出量削減のため、規格に問題のない製品について、高炉材から電炉材への移行を進めています。

資源循環への取組み

◆ EcoPコン

2023年9月に「EcoPコン」を発売しました。「EcoPコン」は、使用済みの当社製Pコンを回収し、それをリサイクルした材料で製造したPコンです。従来品と比べて環境負荷を大きく低減できることが特徴です。環境負荷の大きい建設業界でのサーキュラーエコノミーの第一歩であり、今後も取組みを強化していきます。



◆ バイオマスマーク認定を取得

魚礁に使用するFRP部材にバイオマス樹脂を適用し、バイオマスマークの認定を取得しました。沈設魚礁、浮魚礁、着生基質などに幅広く使用可能で、適用の拡大を進めています。



環境

TNFD提言に基づく情報開示

当社グループは、自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)提言に賛同し、TNFD Adopterに登録しました。自社事業(直接操業)を対象に分析を行い、自然関連課題の把握と管理、及び4つの柱に沿った情報開示を行っています。



TNFD提言に基づく情報開示

◆ ガバナンス ◆ リスク・インパクト管理 P.37 サステナビリティ経営の推進

◆ 戦略

- LEAPアプローチに沿って自然関連リスク・機会の特定・評価をしました。
- 生産拠点2箇所及び研究拠点1箇所(応用藻類学研究所)を優先地域として特定しました。研究所では、海藻の種苗生産や保存、製品設置を通じて各地の磯焼け防止と藻場再生を推進し、生態系の回復、水質浄化、CO₂吸収といった自然へのポジティブな効果の創出に貢献しています。
- 「移行リスクが顕著となる世界」と「物理的リスクが顕著となる世界」の2つのシナリオを設定し、シナリオを基に洗い出した自然関連リスク・機会を評価し、発生可能性と財務的影響が共に「中」以上の重要事項と当社グループの取組みを右表にまとめました。
- 当社グループが提供する製品や技術は自然との関わりが深く、環境負荷を低減した製品の設計やネイチャーポジティブ実現に向けた製品の開発を通じて、環境課題の解決に貢献できると考えています。

環境課題解決型製品

社会課題解決型製品

◆ 指標と目標

把握した自然関連課題を管理していくために、TNFDのグローバル中核開示指標を参照し、下記のとおり、自然関連の依存・影響に関して指標と目標を策定しています。

指標		目標と実績
気候変動	● GHG排出量(t-CO ₂ e) ● CO ₂ 吸収固定に貢献する海藻種苗の出荷数(本)	財務・非財務データ
海域利用の変化	● 藻場礁による磯焼け対策に貢献した面積(m ²)	
汚染/汚染除去	● 国内主要3工場における産業廃棄物量(トン) ● 使用済みPコンのリサイクル数量(万个)	
資源使用	● 再資源化率(%) [*]	95.3(2025年度実績)

※再資源化率(%)=リサイクル量/(産業廃棄物量+リサイクル量)×100

重要な自然関連のリスク・機会と当社グループの取組み(発生可能性と財務への影響度が中以上)

リスク領域		バリューチェーン	要因	事業影響	時間軸	発生可能性	財務的影響	当社グループの取組み
物理的リスク	急性	上流	生態系サービスの劣化	大規模な自然災害の頻発で原料の生産量低下や物流の混乱が発生することによる調達コストの増加	短期	中	中	● 原料調達先の分散 ● 製品の資源使用量の削減や再利用の推進 →取組み①②
	移行リスク	政策	上流	自然関連の規制や報告義務の厳格化	鉄鋼製品等の環境への負荷が高いとされる原料における調達コストの増加	中期	中	大
化学物質の使用が制限され、代替物質の探索や製造プロセスの見直し等を行うことによる対応コストの増加					中期	中	中	
市場		上流	原料のトレーサビリティ強化や環境認証を取得した原料使用に関する顧客要求による調達コストの増加	中期	中	大		
		直接操業	ネイチャーポジティブに向けた社会の価値観の変化	製品の環境負荷削減(化学物質の使用削減や製造に係るエネルギー使用の削減等)に関する顧客要求の高度化による対応コストの増加	中期	中	中	
		下流	顧客からの環境負荷削減の要求に対応できず、他社製品・サービスに後れをとることによる売上減少	中期	中	中		
技術	上流 直接操業	ネイチャーポジティブに向けた技術開発・技術革新の進行	エコロジカルフットプリント等の新たな指標が普及し、製品が環境に与える影響が可視化され、環境負荷の少ない製品への移行が進むことによる調達コスト・対応コストの増加	長期	中	大		

機会領域	バリューチェーン	要因	事業影響	時間軸	発生可能性	財務的影響	当社グループの取組み	
機会・企業パフォーマンス	市場	直接操業下流	ネイチャーポジティブに向けた社会の価値観の変化、技術開発・技術革新の進行	環境負荷の少ない建設事業関連製品及びCO ₂ 吸収や藻場再生の役割を果たす海洋事業関連製品の販売機会の拡大	長期	大	大	● 環境課題解決型製品及びサービスの開発強化と普及促進 →取組み③④ ● 製品の資源使用量の削減や再利用の推進 →取組み①②⑤ ● 製造拠点における省エネルギー化の推進 ● レンタル・リースサービスの展開 ● 市場ニーズを捉えた製品・サービスの開発
	評判資本	下流		顧客から原料調達や製品製造における環境負荷が低いと認識されることによる売上増加	中期	中	中	
	資金フローと資金調達	直接操業		自然資本・生物多様性に関するクレジットやESG投資の拡大による資金調達コストの削減	中期	中	中	
	資源効率	上流 直接操業	生態系サービス（供給サービスの）劣化	資源への依存を抑えることによる調達・製造コスト面の競争力の確保	中期	中	大	
	製品とサービス	下流	生態系サービス（災害軽減サービス等）の劣化	洪水や暴風雨の緩和機能、土壌と土砂の保持機能といった災害軽減サービスの劣化による土木工事（のり面補強）の需要拡大	短期	大	中	

時間軸	売上高への財務影響	コストへの財務影響	取組み
短期:3年未満	大:10億円以上	小:10億円以上	①EcoPコン
中期:3年~5年	中:1億円以上10億円未満	中:1,000万円以上1億円未満	②型枠一本締め工法
長期:5年超	小:1億円未満	小:1,000万円未満	③ブルーカーボン事業
			④環境課題解決型製品
			⑤レインフォース
			フレーム工法

人権／サプライチェーン

人権の尊重

人々と社会の安全・安心を経営理念に掲げる当社グループにとって、人権の尊重は事業活動の前提となるものです。事業を行う過程で、直接又は間接的に人権に影響を及ぼす可能性があることを認識し、事業に関わるすべての人の人権を尊重します。2022年12月に「人権方針」を策定し、取組みを強化・推進しています。

[人権方針](#)

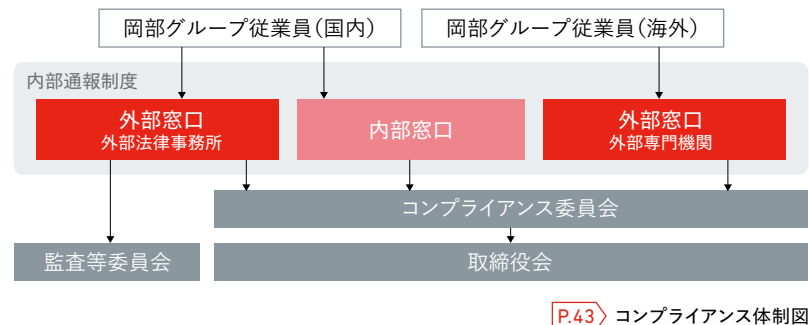
◆ 従業員への周知・浸透

取組みを推進するにあたり、従業員向けの勉強会を実施し、社会的背景や企業への影響、求められる取組み等を説明しました。さらに、eラーニングでの教育も行い、従業員への周知・浸透を図っています。

◆ 苦情処理メカニズム

国内・海外グループ会社従業員を対象に内部通報制度を設けています。外部窓口として、国内では法律事務所、海外では外部専門機関を設置しているほか、通報受信後の報告ルートとして、社内を介さずに監査等委員会に直接報告するルートも整備し、通報案件に応じてより適切に対応できる体制としています。現在、サプライヤー従業員を対象とした通報窓口の設置を検討しています。

内部通報ルート



サプライチェーン

環境問題や人権問題などの社会課題への対応は、当社グループのみならずサプライチェーン全体で社会的責任を果たすことが求められています。当社グループは、調達方針のもと、持続可能なサプライチェーン構築を目指し、取組みを推進しています。

[調達方針](#)

◆ パートナーシップ構築宣言

サプライチェーン全体の共存共栄と持続可能なビジネス環境の構築を目指す「パートナーシップ構築宣言」（内閣府、中小企業庁等が創設）の趣旨に賛同し、2024年8月に当社としての宣言を開示しました。



[パートナーシップ構築宣言](#)

◆ サプライヤー行動規範

サプライヤーと協働し、サプライチェーン全体での取組みをさらに推進するため、コンプライアンスの徹底、品質保証、人権の尊重、労働安全衛生、環境への配慮、情報管理などの内容からなる「サプライヤー行動規範」を2024年10月に制定しました。毎年実施しているCSRアンケートにてサプライヤーへの浸透を図り、本規範の遵守状況を確認しています。

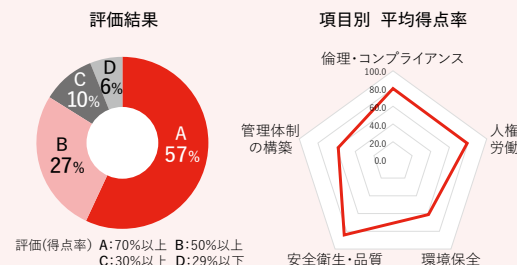
[サプライヤー行動規範（サプライヤー企業様へのお願い）](#)

◆ サプライヤーへのCSRアンケート

サプライヤーの取組み状況の調査（人権、環境、コンプライアンス、安全衛生、品質など）を2023年度より開始しました。調査票による自己評価形式で、調査対象については、取引額や環境・社会的側面へのインパクトなどを考慮して選定しています。2025年度は107社に調査を実施し、88社から回答を得ました。また、2025年度より、ご回答いただいたサプライヤーへのフィードバックを始めました。加えて、サプライヤー交流会の場においても改めてフィードバックを実施し、本取組みの趣旨等をご説明するとともに、継続的な協力を呼び掛けています。今後も継続的に調査を行い、サプライヤーの理解と協力を得られるよう努めていきます。

2025年度評価結果

2025年度の平均得点率は72.2%でした。「安全衛生・品質」が高い水準にある一方、「環境保全」「管理体制の構築」は低い結果となり改善課題であることがわかりました。サプライヤーへのフィードバックを通じ、得点率50%以下の項目については改善の取組みを依頼しています。

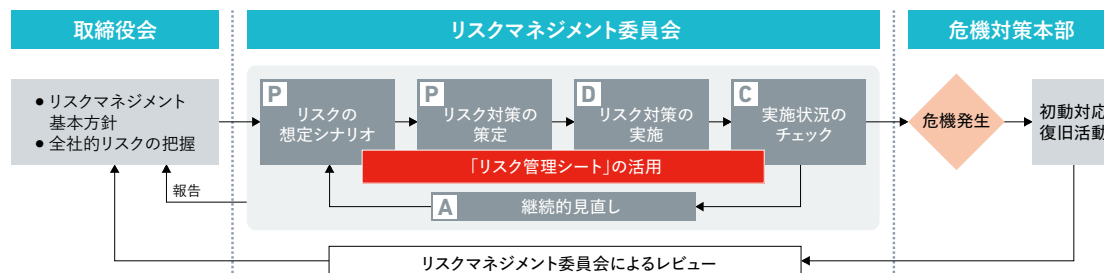


リスク管理

◆ リスクマネジメント体制

岡部グループのリスクマネジメントはISO31000のリスクマネジメントプロセスに準拠して実施しています。リスクマネジメントを体系的に定める「リスクマネジメント規程」を策定し、岡部グループのリスクマネジメントを推進しています。持続的な企業価値の向上を図るため、事業等のリスクを適切に管理すべく、代表取締役社長執行役員が委員長、各部門の担当取締役、担当執行役員及び監査等委員会委員長が委員を務めるリスクマネジメント委員会を設置しています。リスクアセスメント業務により選定した重要リスクをベースに、リスクマネジメント委員会で管理すべき「岡部グループの重要リスクとそのリスク主管部門」を決定しています。また、リスクマネジメント委員会は定期的（年2回以上）に開催し、岡部グループの重要リスクの対策の進捗状況を確認・フォローしています。

リスクマネジメント委員会の運営イメージ



リスクマネジメント委員会での協議内容については、取締役会に対して付議・報告しており、取締役会は監督機関として機能しています。

リスクマネジメント委員会の活動

2025年度において、リスクマネジメント委員会は、2回開催され、次の事項を審議し、取締役会に活動内容を報告しています。

- 管理すべき重要リスクの選定
 - リスクに対する対策の最終目標
 - 各リスクが顕在化した場合に
 - 今年度の計画及び取組み状況
- 想定されるシナリオ

初動対応・事業継続計画(BCP)

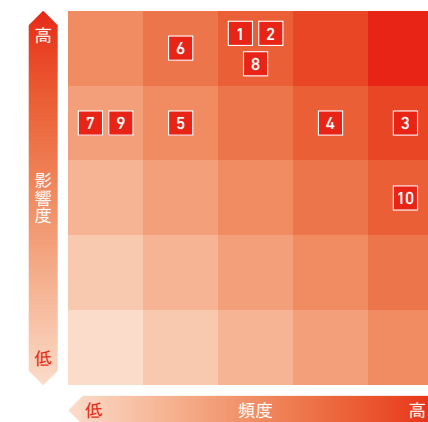
初動対応	緊急事態における基本方針・基準や従業員の行動ルール等を定めた初動対応マニュアルを策定し、緊急事態発生直後の具体的に必要な初動対応を明確化しています。
事業継続計画(BCP)	大規模災害(大地震、大洪水等)、火災、新型コロナウイルスの発生等の緊急事態における、①人命の安全(従業員・従業員の家族・顧客・取引先等)、②社会的な供給責任、③経営の維持、④地域等との協調、⑤二次災害の防止を中心とした基本方針に基づき、事業継続計画を策定しています。

なお、初動対応・BCPの実効性を向上させるため、教育・訓練を適宜実施するとともに、社会情勢や組織の変動等により、マニュアルや計画の見直し・修正を随時実施しています。

◆ 重要リスクへの取組み

当社グループでは、潜在的なリスクを発生頻度と事業影響度の観点からリスクマップに整理し、その中で経営に重大な損失を及ぼす可能性のあるリスクを「重要リスク」と位置づけて管理体制を構築しています。また、リスクマネジメント委員会において、これらの重要リスクに対する取組状況の振り返り及びリスクアセスメントの見直し等について定期的に審議を行っています。

重要リスク リスクマップ



重要リスク

分類	リスクの内容
成長戦略リスク(技術開発の失敗)	1 技術開発力(資金・人材)不足、技術開発活動の停止等
海外グループ会社の管理リスク	2 海外子会社管理不備等
人事関連リスク	3 人材不足等
情報セキュリティリスク	4 情報漏洩・サイバー攻撃等
コンプライアンスリスク	5 不正行為等
大規模自然災害	6 自然災害による社会及び当社の経済活動の停滞等
財務金融リスク	7 会計不正、不適切な経費処理等
特定サプライヤー・特定国等依存リスク	8 原材料・部品の供給停止等
品質リスク	9 品質不良・検査不備等
原材料・価格変動リスク	10 原材料・仕入品の価格変動等

コンプライアンス

◆ コンプライアンスを推進する体制

コンプライアンス委員会の設置

当社は、常設組織として取締役執行役員を委員長とするコンプライアンス委員会を設置しており、全社員を対象とした法令遵守等の啓発活動を実施しています。

コンプライアンス規程を制定し、同委員会を中心に全社横断的なコンプライアンス体制の整備及びコンプライアンスに関わる事項への対応を検討しています。

グループにおけるコンプライアンスの徹底

岡部グループ行動指針を定め、グループ方針に基づき当社を中心に一体として運営されており、当社及び国内連結子会社は統一された情報システムを構築しています。グループ会社ごとに目標が定められ、その達成状況は定期的にITを活用したシステムによりデータ化され、取締役会に報告されています。グループ会社の不動産取得等重要事項についても、当社取締役会付議事項としています。

また、当社は、グループ会社の取締役又は監査役を派遣し、グループ会社の経営と監査を行っています。さらに、代表取締役社長執行役員は、当社の幹部社員及びグループ会社の代表取締役社長等が一堂に会する拡大役員会を定期的に招集し、グループ方針に基づく経営とコンプライアンスを周知徹底しています。

監査等委員会の実効性の確保

監査等委員会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）、及び重要な立場にいる社員などからヒアリングを実施する機会を設けるとともに、代表取締役社長執行役員、会計監査人及び内部監査室とそれぞれ定期的に意見交換会を開催しています。

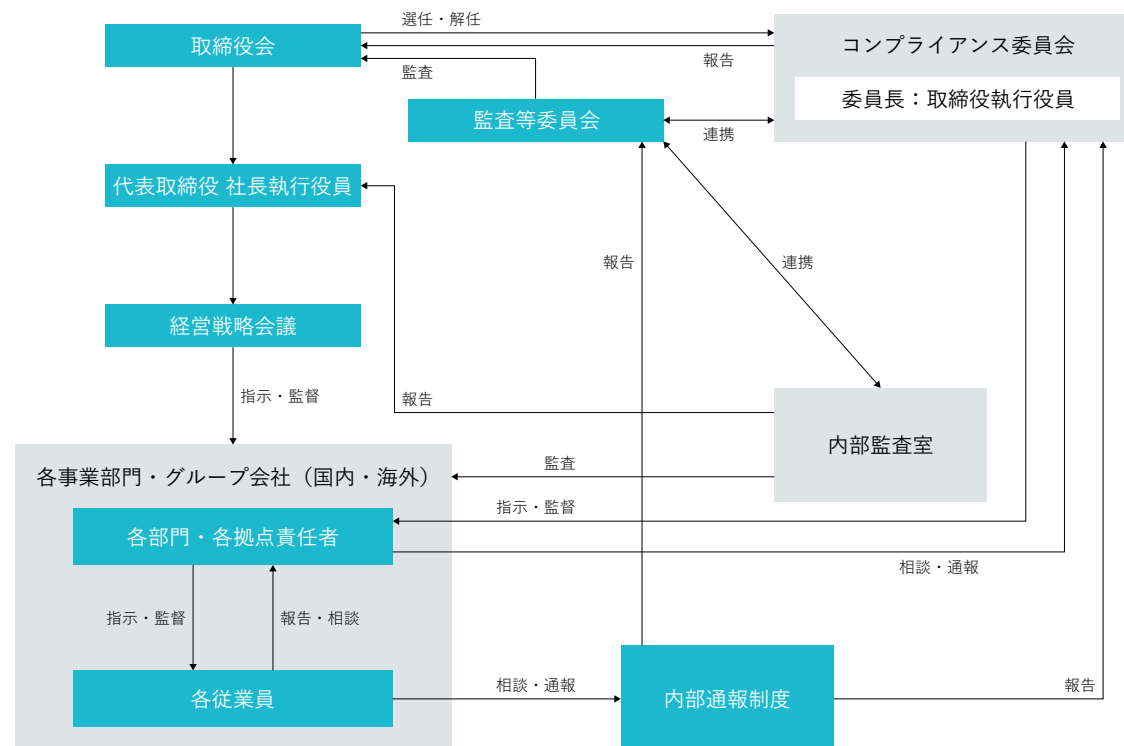
内部通報制度の整備

当社は、海外子会社を含む全社横断的なコンプライアンス体制の整備及びコンプライアンス違反等の解消に取り組んでいます。内部通報制度においても、海外子会社を含めて整備・運用しています。

ホットライン窓口への通報件数 (2025年度)

ハラスメント関連	3件
不正報告	1件
環境改善他	0件

コンプライアンス体制図（2025年12月31日現在）



コンプライアンス意識向上に向けた取組み

- コンプライアンス委員会会議 年4回開催
- 新入社員向けコンプライアンス研修の実施
- 各部門・各拠点責任者向け説明会の実施
- 海外子会社ホットライン制度の運用確認
- コンプライアンス推進者の選任
- コンプライアンス推進者向け「コンプライアンスNEWS」毎月発刊
- 全社員向けコンプライアンス便り（毎月）による啓発
- コンプライアンス意識調査アンケート

ガバナンス

企業価値向上と社会的責任を果たすため、監査等委員会設置会社を選択し、透明性の高い経営を実現。適切な権限委譲を通じて、監督機能の強化と迅速な意思決定・業務執行の両立を図っています。

社外取締役メッセージ	45
コーポレート・ガバナンス体制	47
役員の選任	48
役員報酬	49
取締役会の実効性評価	50
役員一覧	51



社外取締役メッセージ

岡部では、経営に不可欠な各分野で高い専門性を有する社外取締役の皆様と協力して、実効性の高いコーポレート・ガバナンスを構築しています。昨年1年間を振り返り、当社の課題や企業価値向上のために必要な施策等についての提言をいただきました。

社会課題は 事業成長のドライバー

社外取締役
長谷川 直哉
サステナビリティ委員長



2025年度の取締役会は、「変化に向き合い、次のステージへ踏み出す1年」でした。社外取締役がそれぞれの専門性を活かし、事業ポートフォリオの見直し、人財育成、新規事業開発など長期戦略に関する活発な対話が行われ、「手続きの場」から「対話の場」へという変革は、着実に根付いてきています。

一方、海外子会社問題への対応に多くの時間が割かれた結果、将来志向の議論を十分に確保できなかった面も否めません。ガバナンスの監督機能を強化しながら、経営戦略の質を高める議論をいかに両立させるか——これが引き続き取り組むべき重要な課題です。

岡部の8つのマテリアリティは、いずれも当社が強みを持って取り組める社会課題です。ベースパック柱脚工法による耐震性能の向上、型枠一本締め工法による省力化とGHG排出量削減、ブルーカーボン事業を通じた海洋生態系の再生と炭素固定。これらはすべて、社会課題の解決が事業成長のドライバーになり得ることを示しています。他

社での社外取締役経験からも実感していますが、自社の技術と社会課題の接点を明確に定義し、その価値を投資家や顧客に力強く発信できる企業が、中長期的に高い競争優位性を獲得しています。現在の岡部にはその素地が十分にあります。

課題があるとすれば、この結びつきの「見える化」です。中期経営計画「OX-2026」の3つの戦略がマテリアリティにどう貢献し、企業価値へどう転換するのかを、定量的な目標とともに示すことが一層求められます。外部の視点で見ているからこそ言えることを、遠慮なく問い続ける——それが私の役割です。当社のサステナビリティ経営が情報開示にとどまらず経営の質を高めるものとなるよう、厳しく、しかし建設的に関わり続けていく所存です。「岡部に頼んでよかった」と社会に選ばれ続ける企業へ——皆さんの挑戦を全力で支えます。

持続的成長を支える 人材ポートフォリオと ガバナンスの進化に向けて

社外取締役(監査等委員)
野田 弘子
指名・報酬委員長



2025年度の取締役会においては、事業ポートフォリオの見直し、海外事業における内部統制、人財育成等中長期課題について活発な議論が行われました。これらは、資本コストを上回る持続的な企業価値向上の実現に向けた重要な論点であり、成長戦略もその中核をなすものですが、新規事業開発は未だ具体的な収益貢献に至らず、M&Aも方針は整理されたものの実行フェーズはこれからです。

こうした実行フェーズへの移行を見据え、指名・報酬委員会では次期CEOに求められる要件定義を完了し、現在は選任プロセスの具体化に着手しています。当社においてはCEO選任プロセスの構築は初めての取り組みであり、委員会において議論を重ねるとともに、CEO候補の育成や360度評価の導入など、選任の透明性・客観性を高める取り組みを進めています。また、スキルマトリックスの高度化を通じて、経営経験やDX領域の専門性を有する社外取締役の選任も不可欠と考えています。これらの取り組みについては、その

実効性を着実に高めていくことを、本年度の重要な課題と認識しています。

人的資本経営の観点では、一般職女性の意識向上研修の実施等により総合職への転換が進むなど、中計「OX-2026」に基づく取り組みは進展しています。一方、人材ポートフォリオの観点では、女性管理職、高度専門人材及びグローバル人材等、将来の経営人材層の厚みの確保が重要課題であり、具体的な成果につながる施策の深化が求められます。

報酬制度については企業価値向上との連動はさせていますが、中長期的価値向上実現の観点から、例えばサステナビリティや資本コストを意識したインセンティブ設計等、継続的な見直しは必須と認識しています。

社外取締役として、CEOサクセッションの実効性確保と人材ポートフォリオの強化を注視するとともに、実効性ある取締役会の監督機能の強化を通じ、資本コストを上回る持続的な企業価値向上に資するガバナンスの高度化に引き続き貢献してまいります。

社外取締役メッセージ

DX/AI時代の
岡部の変革社外取締役
山口 勲誉

岡部の取締役会の実効性については、前進していると評価しています。情報共有の透明性は向上しており、リスクの早期把握についても進展が見られました。昨年の指摘事項を経営陣が真摯に受け止めていることを実感しています。一方で、将来志向の議論はまだまだ発展途上です。次期中期経営計画の方向性こそ、取締役会で最も多くの時間と知恵を注ぐべきテーマであり、議論の深度と密度を高めることを求めます。

OX-2026の「DXの更なる推進」については、基幹システムのS/4 HANAへの移行が進行中です。ブラウンフィールド方式による移行は、既存資産を生かし業務継続性を重視した現実的な判断と評価します。しかしこれは守りの一歩にすぎず、業務プロセスの抜本的な改革が積み残されている点は大きな課題です。このインフラ刷新を業務プロセスや、フラットで透明性の高い組織風土の改革につなげることが真に問われます。AI活用についても目的化することなく、品質検査や

設計支援など、現場の課題解決に向けた具体的な実装を加速する段階です。

セキュリティ面では、製造業へのサイバー攻撃が急増する中、サイバーリスクをサプライチェーン全体に及ぶ経営リスクと捉え、管理体制の強化、全従業員への継続的な教育、インシデント発生を前提としたBCP整備を強く求めます。またデジタル人財については、DX専門人財の採用と全社員のリテラシー向上を両輪で推進することが急務であり、採用・育成のスピードと人数に強い危機感を持っています。

DX・AI・セキュリティ対策は目的ではなく、企業価値向上と持続的成長のための手段です。私自身その言葉に責任を持つべく、この2年間でITパスポート・情報セキュリティマネジメント・G検定を取得しました。日進月歩のデジタルテクノロジー環境下、学び続ける姿勢を保ち、率直な指摘を躊躇なく発し、岡部の変革に関与し続けることが社外取締役としての責務と考えます。

守りのガバナンスの
要として社外取締役（監査等委員）
高橋 均

岡部は、1917年創業の長寿企業です。耐震製品等の建設関連製品や産業機械製品から海洋資材製品等に至るまで、社会の基盤となるインフラを支えてきた企業です。長年にわたって、社内規範を遵守しつつ、モノづくりの伝統を大切にしながら当社としての企業風土を形成してきました。一方で、世の中が急激に変化をしている中で、これまでの社内規範や企業風土がすべて正しいとは限らない状況になってきています。社外取締役の役割の一つは、社内の常識が社外の非常識となっていないかを監視することです。

リスクを取らないで会社の大きな発展はありません。他方で、無謀なリスクを取って結果として会社の屋台骨を揺るがすような事態は避けなければなりません。積極的な経営とリスク対応との適切なバランスを取ること、サステナビリティ経営（企業の持続的な発展につながる経営）にとって特に重要になっています。

社外取締役として当社に就任して1年が経

過しましたが、取締役会では自由闊達で活発な議論が展開されています。また、取締役会の議案の事前説明が徹底されており、社内の情報を社外取締役が自由にアクセスできる環境も整備されています。もっとも、取締役会の議題が多いこともあり、中期経営計画であるOX-2026の進捗状況を踏まえた分析・評価、及び次期中期経営計画の策定に向けた会社のさらなる成長に資する人的資本形成の実践（特に女性や外国人の積極的な登用）・設備投資状況・M&Aなどの基本戦略に関する審議時間の十分な確保は今後の課題といえます。

取締役監査等委員は守りのガバナンスの要として、コーポレート・ガバナンスの一翼を担っています。会社の成長を後押ししつつも、海外子会社を含めたリスク管理の整備・運用が実効的に行われるように、経営陣に対して今後においても、必要に応じて意見具申や提言を積極的かつ具体的にしていこうと努めています。

コーポレート・ガバナンス体制

コーポレート・ガバナンス報告書 

◆ 基本的な考え方

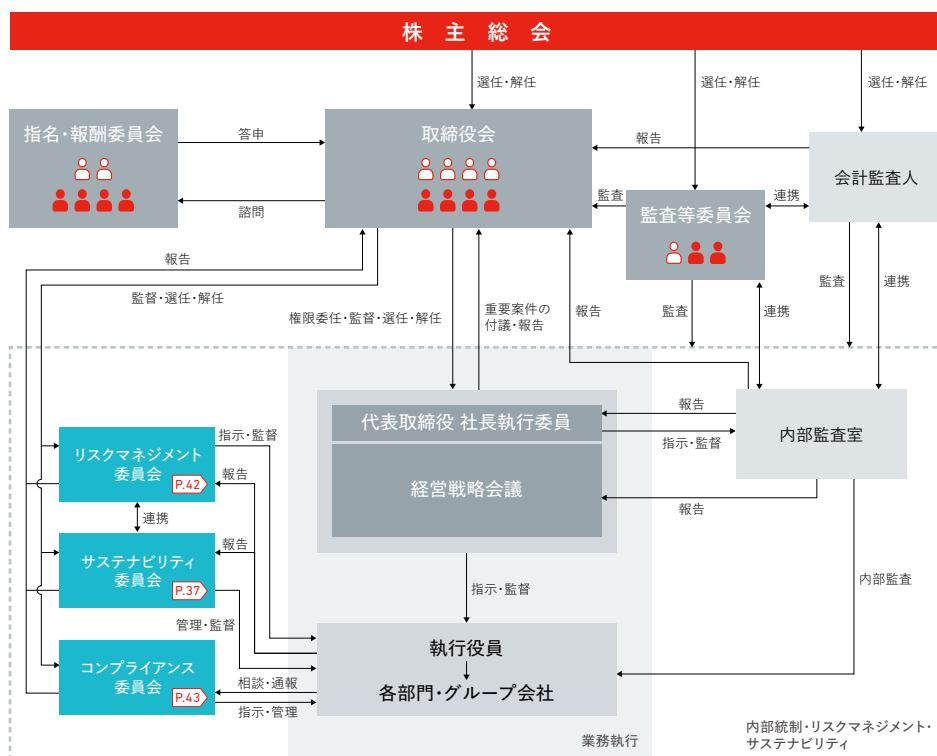
当社は、将来にわたり企業価値を向上させ社会的責任を果たすためにはコーポレート・ガバナンス体制の確立が重要であると認識しており、経営理念、社是、法令遵守等の重要性を全社的に啓発し事業活動における規律を向上させることを基本として、コーポレート・ガバナンス体制の確立に取り組んでおります。

当社は監査等委員会設置会社を選択し、業務執行の適法性、妥当性の監査・監督を担うことでより透明性の高い経営を実現し、国内外のステークホルダーの期待により的確に応える体制の構築に努めています。

また、取締役会の業務執行決定権限を取締役に委任できる体制をとることにより、取締役会の適切な監督のもとで経営の意思決定及び執行のさらなる迅速化を図っています。

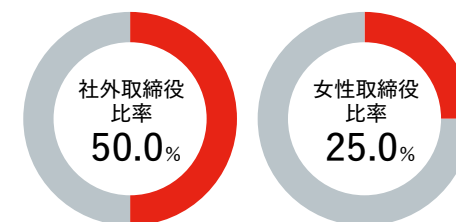
コーポレート・ガバナンス体制図 (2026年3月27日現在)

 取締役  社外取締役



◆ 取締役の多様性について

取締役会は、開発、生産、営業、管理、海外等の分野ごとに経験と実績を兼ね備えた者や財務・会計・法務に関する十分な知見を有する公認会計士や弁護士で構成されているとともに、女性取締役や海外経験のある取締役を選任するなど、ジェンダーや国際性の面を含む多様性と適正規模等のバランスを保っています。



取締役会での主な議論の内容

決議事項

- 経営の基本方針に関する事項
- 株主総会に関する事項
- 取締役及び取締役会に関する事項
- 決算に関する事項
- 組織及び人事に関する事項
- 株式及び社債等に関する事項
- 重要な業務執行に関する事項

報告・協議事項

- 経営計画の進捗及び結果に関する事項
- 業務執行に関する事項
- 内部統制システムに関する事項
- 監査等委員又は監査等委員会からの報告事項
- その他取締役会にて報告・協議すべき事項

監査等委員会での主な議題

- 取締役の職務の執行の監査及び監査報告の作成
- 会計監査人の選任及び解任並びに不再任に関する議案の内容の決定
- 取締役(監査等委員である取締役を除く。)の選任もしくは解任又は辞任についての監査等委員会の意見の決定
- 取締役の報酬等(報酬、賞その他の職務執行の対価として受ける財産上の利益をいう。)についての監査等委員会の意見の決定

指名・報酬委員会での主な議題

- 取締役候補者(監査等委員である取締役を含む。)の指名及び解任に関する事項
- 報酬制度に係わる以下の事項の妥当性
 - 取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬水準及び報酬構成
 - 取締役(監査等委員である取締役を除く。)のインセンティブ制度の算定方法、評価体系等の仕組み
 - 取締役(監査等委員である取締役を除く。)の個人別の支給額

役員の選任 (2026年3月27日現在)

◆ 取締役会の構成とスキル・マトリックス

当社の中長期的な方向性や経営戦略に基づき、取締役会構成員に対して期待するスキル・経験を特定したうえで、各取締役が有するスキル・経験のうち、特に貢献が期待されるスキル・経験を以下のとおり一覧表にしております。

招集通知 [スキル・マトリックス各項目の選定理由] [🔗](#)

	氏名	役職	在任期間	取締役会 出席状況	取締役に對して期待するスキル・経験									
					企業経営	新規事業	DX・ICT	財務・会計	法務・ リスク マネジメント	人事・ ダイバー シティ	グローバル	営業・ マーケ ティング	研究開発	製造・ 生産技術
取締役	河瀬 博英 ●★●	代表取締役 社長執行役員 (取締役会議長)	7年	15回／15回中	●	●					●			●
	甲斐 寿徳 ●●	常務執行役員 営業本部長	5年	15回／15回中	●						●			
	江川 寿紀 ●●●	常務執行役員 管理本部長	1年	11回／11回中 ※2025年3月28日 就任			●	●	●		●			
	長谷川 直哉 ●★	社外取締役 独立役員	5年	15回／15回中		●		●						●
	山口 畝誉 ●●	社外取締役 独立役員	2年	14回／15回中		●	●			●	●			
取締役（監査等委員）	遠藤 年誠 ●●	監査等委員会 委員長	1年	15回／15回中					●			●	●	●
	野田 弘子 ★●	社外取締役 独立役員	7年	15回／15回中				●	●	●	●			
	高橋 均 ●●	社外取締役 独立役員	1年	11回／11回中 ※2025年3月28日 就任					●		●			●

(注) 上記一覧表は各取締役が有するスキルを最大4つまで記載したもので、保有するすべてのスキルを表すものではありません。

● 指名・報酬委員 ● リスクマネジメント委員 ● サステナビリティ委員 ★ 委員長

◆ 指名・解任の機能に係る事項

取締役候補の指名については、取締役会より指名・報酬委員会に対して指名候補者の選任等について諮問し、指名・報酬委員会の答申を踏まえ、取締役会が決定しております。取締役の解任提案に関しては、「公序良俗に反する行為を行った場合」、「健康上の理由から職務の継続が困難となった場合」、「職務を懈怠することにより著しく企業価値を毀損させた場合」、「選定基準に定める資質が認められないと判断された場合」などに取締役会において決議いたします。

◆ 指名・報酬委員会の構成と活動状況

- 構成: 取締役6名(うち社外取締役4名)
- 委員長: 社外取締役
- 2025年度開催回数: 5回

当社は、取締役の指名及び報酬の決定に関する手続の透明性及び客観性を確保するため、取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しております。主に、取締役候補者の指名及び解任に関する事項、取締役の報酬等に関する事項、その他、取締役会が諮問した事項として、監督と執行のあるべき姿を見据えた役員体制の見直し、役員定年基準の改定、役員報酬ポリシー、CEOの選解任基準等について審議を行い、取締役会へ答申しております。

◆ 代表取締役社長執行役員の後継者計画(サクセッションプラン)

中長期的な企業価値向上のため、2025年度より代表取締役社長執行役員を対象としたサクセッションプランの運用を開始いたしました。経営理念・戦略の実現に必要なコア要件(能力・資質・職務経験・知識)を定義し、客観性と透明性を確保した以下の体制で推進します。

- 代表取締役社長執行役員: 推進責任者として要件定義、候補者選出、育成計画及び登用素案の策定を主導します。
- 指名・報酬委員会: 社長から提案された選出・育成・登用案を独立した客観的視点で審議し、取締役会へ答申します。
- 取締役会: 育成状況を定期的にモニタリングし、次期社長の登用について最終決定を行います。
本運用を通じ、次世代トップリーダーの計画的な育成に努めてまいります。

役員報酬

◆ 基本方針

当社の取締役の報酬等の額は、株主総会で定められた年額の範囲内で、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別報酬の決定につきましては、取締役会で定める「取締役の個人別の報酬等の内容の決定方針」に定める基準を適用のうえ、代表取締役社長執行役員に委任する旨を取締役会の決議により定めております。また、監査等委員である取締役ににつきましては監査等委員である取締役の協議により決定しております。

取締役の報酬等の額を決定するにあたっては、手続の透明性及び客観性を確保するため、取締役会の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しており、審議内容が取締役会に答申されております。

なお、執行役員を兼務する取締役の報酬等は、固定報酬、業績連動報酬、譲渡制限付株式報酬（以下「株式報酬」という。）から構成されており、その割合がおおよそ55:30:15となるように設定しております。

当社の業績連動報酬及び株式報酬の仕組みは以下のとおりです。

業績連動報酬

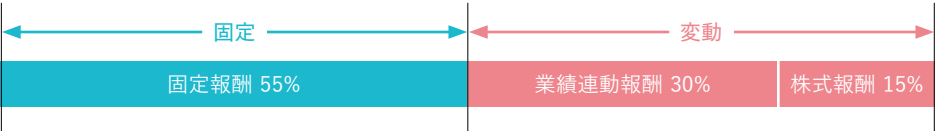
業績連動報酬の合計金額は、前年度の連結営業利益額の一定水準以下となるように設定されております。また、個人別の業績連動報酬について以下のように設定しております。

指標	採用した理由
①連結営業利益額	中期経営計画の達成に向けた重要な指標の一つであり、各事業年度の業績目標に対する達成度を示すものであるため
②営業利益率	各部門の事業活動と直接的に結びつき、経営効率を示す指標であるため
③ROE	中期経営計画の達成に向けた重要な指標の一つであり、株主価値の向上につながるため
④総CO ₂ 換算排出量	当社の主要施策の一つである脱炭素の進捗を示すものであるため
⑤従業員エンゲージメント	多様な人財の活躍や、サステナビリティ経営のさらなる進化を後押しするため
⑥個別評価	各部門の業績や各種施策の進捗等、それぞれの担当部門の状況を報酬に反映させるため

株式報酬（譲渡制限付株式報酬）

当社は、取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。）及び取締役を兼務しない執行役員等を対象に、譲渡制限付株式報酬制度を導入しております。譲渡制限付株式付与のための取締役への支給総額は、金銭による報酬限度額とは別枠で年額80万円以内（これにより発行又は処分される普通株式の総数は年14万株以内）としております。

執行役員を兼務する取締役の報酬の構成



報酬構成要素	目的・概要
固定報酬	職務への対価として、金銭にて支給。
業績連動報酬	合計金額は、前年度の連結営業利益額の一定水準以下となるように設定。個人別の業績連動報酬は、①連結営業利益額、②営業利益率、③ROE、④総CO ₂ 換算排出量、⑤従業員エンゲージメント、⑥個別評価、に基づき定め、金銭にて支給。
譲渡制限付株式報酬	中長期的な業績向上のインセンティブ付与による、中長期的な企業価値向上、及び株主利益を意識した経営の促進を目的として支給。株主との一層の価値共有を進める。

※比率は標準的な業績時の目安になります。

2025年度 役員報酬等の総額

区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる 役員の数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	譲渡制限付 株式報酬	
取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。）	209	118	56	34	7
取締役（監査等委員） （社外取締役を除く。）	27	22	5	－	2
社外取締役（監査等委員である取締役を除く。）	22	22	－	－	3
社外取締役（監査等委員）	17	17	－	－	4
合計	275	179	61	34	16

※上記には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。

2026年度以降の役員報酬について

当社は2025年4月度取締役会において、役員報酬ポリシーについて決議するとともに、2026年度以降の業績連動報酬について連結営業利益額をベースに変更しております。

また、個人別の業績連動報酬について中期経営計画の達成、株主価値の向上及びサステナビリティ経営のさらなる進化を後押しするため、KPIとして、新たにROE及び従業員エンゲージメントを追加しております。

取締役会の実効性評価

◆ 取締役会の実効性について

取締役会の実効性を毎年定期的に検証し、その結果分析を踏まえ、問題点等の改善の措置を講じていくという継続的なプロセスの一環として、取締役会の実効性に関する分析・評価を行っています。

2025年度の実効性評価の結果の概要は以下のとおりです。

評価対象

取締役10名（監査等委員3名を含む）及び取締役を兼務しない執行役員9名

評価項目

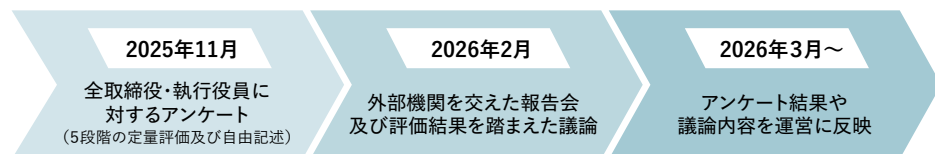
- | | | |
|--------------|--------------------|----------------|
| ① 取締役会の構成と運営 | ③ 企業倫理とリスク管理 | ⑤ 株主等との対話 |
| ② 経営戦略と事業戦略 | ④ 業績のモニタリングと経営陣の評価 | ⑥ 独立社外取締役の自己評価 |

分析・評価結果

2024年度同様、全体として役員のガバナンスへの目線・意識の高まりが感じられる評価結果となっており、当社取締役会の実効性が高い水準で確保されていることを確認しております。一方で、今後も継続的に取り組むべき課題があることを認識しております。

コーポレート・ガバナンス報告書 

◆ 実効性評価のフロー



◆ 実効性向上のための施策例

2023年	2024年	2025年
- 業績連動指標の改定等によるガバナンス強化 - 事業別のROIC算定による、事業ポートフォリオ管理の強化 - KPI指標見直しによる、各種施策の実効性向上・監督強化 - 指名・報酬委員会委員長への社外取締役登用による監督機能の強化 - サステナビリティ委員会の設置によるサステナビリティ経営の強化	- 経営会議の廃止による、経営会議体の効率化 - 決議事項・協議事項・報告事項の整理及び経営戦略会議への権限移譲の整理による、取締役会の監督機能の強化 - 取締役会決議事項削減による、本来協議すべき事項の協議時間の確保 - 海外グループ会社管理基本規程の新設による、海外ガバナンス強化・管理サポート体制の明確化	- 株主還元方針の変更による企業価値向上に向けた取組み - M&A基本方針及び戦略の策定並びに撤退基準の明確化 「役員報酬ポリシー」の新設等によるサステナビリティ経営のさらなる推進 - 人的資本経営に関する方針策定に向けた協議

◆ 取締役トレーニング方針

取締役・執行役員を対象とした研修会や、社外の専門家による講習会を適宜実施しています。

また、社外講習会や交流会に参加する機会を設け、必要な知識の習得及び役割と責務の理解促進に努めています。

2025年度においては2日間にわたり研修を開催し、取締役、執行役員の計13名が参加しました。外部コンサルタントを招き、経営シミュレーションプログラムを通じた実践的なトレーニングを実施いたしました。限られた経営資源の適切な配分や、事業環境の変化に応じた機動的な意思決定を疑似体験するとともに、模擬株主総会での結果報告を通じて、中長期的な企業価値向上に向けた経営視座の醸成と説明責任に対する理解を深めるための討議を重ねました。

- 第1回 「経営の原理原則と真の役員の条件」のレクチャー、企業戦略ゲーム（方針策定・シミュレーション実施）
- 第2回 企業戦略ゲームの継続実施、模擬株主総会における結果報告



◆ 社外取締役 サポート体制

定例の取締役会の開催日は年度開始前に年間スケジュールをあらかじめ決定し、通知しています。また、監査等委員スタッフ及び経営企画室がサポートにあたり、取締役会資料や重要議題に関する資料を事前に配布し、必要に応じて説明を行っています。

◆ 政策保有株式

当事業戦略や取引先との事業上の関係において、当社の事業活動又は財務活動の取引強化に資するかどうかを判断したうえで保有しております。

保有している株式については、事業環境の変化を踏まえ、個別の銘柄ごとに保有の意義

や経済合理性等を検証したうえで、保有目的が適切か、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか等について、定量・定性の両面から精査しております。

また、取締役会において、期末時点で当社が保有する上場有価証券の状況を報告のうえ、上記方針に基づいて保有の適否を判断しております。その検証結果等に基づき、保有意義が希薄化したと判断される株式については、株価や市場動向を総合的に判断したうえで売却を検討いたします。

年度		銘柄数	貸借対照表計上額の合計額（百万円）
2023	非上場株式	4	2
	非上場株式以外の株式	24	6,819
2024	非上場株式	4	2
	非上場株式以外の株式	23	7,190
2025	非上場株式	10	30
	非上場株式以外の株式	21	8,062

役員一覧 (2026年3月27日現在)

◆ 取締役



河瀬 博英

代表取締役 社長執行役員

2019年3月 当社取締役 マーケティング室長
2020年3月 当社取締役 上席執行役員
本社営業部統括部長
2021年3月 当社代表取締役 社長執行役員(現)



甲斐 寿徳

取締役 常務執行役員 営業本部長

2022年1月 当社取締役 上席執行役員
営業部統括部長
2024年3月 当社取締役 常務執行役員
営業部門管掌
2026年3月 当社取締役 常務執行役員
営業本部長(現)



江川 寿紀

取締役 常務執行役員 管理本部長

2024年1月 当社執行役員 管理部
経理財務グループ部長
2025年3月 当社取締役 執行役員
管理部統括部長
2026年3月 当社取締役 常務執行役員
管理本部長(現)



長谷川 直哉

社外取締役 [独立役員]

2011年4月 法政大学人間環境学部
人間環境学科教授(現)
2021年3月 当社社外取締役(現)
2021年6月 日産東京販売ホールディングス株式会社
社外取締役(現)
2022年10月 株式会社シルバーライフ
社外取締役(監査等委員)(現)



山口 敏誉

社外取締役 [独立役員]

2020年4月 U・アカデミー代表(現)
2022年6月 株式会社MCJ社外取締役(現)
2024年3月 株式会社ブロードリーフ
社外取締役(現)
2024年3月 当社社外取締役(現)
2024年6月 ブロードメディア株式会社
社外取締役(現)



遠藤 年誠

取締役 (常勤監査等委員)

2020年3月 当社取締役 上席執行役員
生産部統括部長
2024年3月 当社取締役 執行役員
生産部統括部長
2025年3月 当社取締役(監査等委員・常勤)
監査等委員会委員長(現)



野田 弘子

社外取締役 (監査等委員)[独立役員]

1990年3月 公認会計士登録
野田公認会計士事務所代表(現)
2010年5月 プロビティコンサルティング株式会社
代表取締役(現)
2014年4月 亜細亜大学大学院アジア・国際経営
戦略研究科 非常勤講師(現)
2019年3月 当社社外取締役(監査等委員)(現)
2021年6月 エステー株式会社社外取締役(現)
2024年6月 蝶理株式会社
社外取締役(監査等委員)(現)



高橋 均

社外取締役 (監査等委員)[独立役員]

2017年4月 獨協大学法学部教授(現)
2025年2月 日置電機株式会社社外監査役(現)
2025年3月 当社社外取締役(監査等委員)(現)

◆ 執行役員

河瀬 博英

社長執行役員

甲斐 寿徳

常務執行役員 営業本部長

江川 寿紀

常務執行役員 管理本部長

三上 俊彦

執行役員 海外事業本部長

横山 眞一

執行役員 人事本部長

大河内 隆

執行役員 生産本部長

横山 貴司

執行役員 技術開発本部長

Andy Cramer

執行役員 OCM, Inc. 取締役社長

井上 淳也

執行役員 経営企画室長

水垣 智年

執行役員 営業本部 東京支店長

井田 淳司

執行役員 営業本部
ベースバック事業部長

徳永 直樹

執行役員 IT戦略室長

11カ年データ (2015年度～2025年度)

財務・非財務データ 

(単位:百万円)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	68,985	63,190	60,917	64,785	65,409	63,127	64,829	76,854	78,152	67,806	69,758
建設関連製品事業 (国内)	46,585	43,216	45,489	47,172	47,049	45,629	43,704	46,237	46,967	45,167	44,776
建設関連製品事業 (海外)	4,285	4,496	4,915	6,199	6,628	6,755	8,966	16,843	17,160	16,318	18,302
多角化事業	18,115	15,478	10,512	11,412	11,731	10,742	12,158	13,773	14,024	6,321	6,679
売上総利益	18,893	17,642	17,022	18,107	18,496	17,618	18,140	20,655	21,277	21,160	21,714
販売費及び一般管理費	12,565	12,114	12,177	12,758	13,202	13,121	13,806	15,383	17,194	16,966	16,951
営業利益	6,327	5,527	4,844	5,349	5,294	4,496	4,334	5,271	4,082	4,194	4,762
建設関連製品事業	4,484	3,940	4,105	4,727	5,005	4,537	3,789	5,098	4,066	3,448	3,747
多角化事業	1,842	1,585	739	621	288	△41	544	173	16	746	1,015
EBITDA ※営業利益+減価償却費+のれん償却費	8,238	7,285	6,344	7,101	7,193	6,509	6,430	8,161	6,907	6,327	6,674
経常利益	6,539	5,780	5,068	5,601	5,619	4,702	4,726	5,471	4,303	4,422	5,081
親会社株主に帰属する当期純利益又は純損失 (△)	4,234	7,861	3,485	3,128	3,342	2,685	2,627	3,848	△5,472	△874	3,285
総資産	83,786	81,919	89,346	87,701	88,652	89,650	92,018	103,894	89,885	86,993	85,030
純資産	48,601	51,404	56,251	56,333	57,869	58,363	60,369	67,111	62,060	59,541	61,906
有利子負債	12,558	9,791	10,806	9,743	10,819	11,319	10,315	13,220	6,918	6,130	6,226
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,032	5,703	2,107	3,186	3,963	4,881	5,504	1,975	6,202	3,729	2,420
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,074	3,797	△3,213	2,211	△5,093	△1,742	△696	△8,202	△1,769	△2,423	△2,575
財務活動によるキャッシュ・フロー	584	△711	△705	△2,678	△1,924	△1,979	△3,346	△18	△8,567	△2,413	△2,773
現金及び現金同等物の期末残高	14,445	22,694	21,082	23,762	20,604	21,982	23,575	18,156	12,539	11,364	8,463
減価償却費	1,827	1,680	1,422	1,674	1,693	1,772	1,878	2,508	2,449	1,961	1,741
設備投資額	5,033	1,585	4,180	4,790	2,201	1,699	1,397	8,546	2,037	3,358	2,501
研究開発費	515	470	497	655	655	647	593	668	737	786	760
EPS (1株当たり当期純利益又は純損失(△))(円)	81.62	155.10	69.95	62.79	67.07	54.90	54.13	81.30	△118.22	△18.91	71.78
BPS (1株当たり純資産)(円)	953.77	1,031.65	1,128.93	1,130.54	1,161.31	1,202.49	1,258.60	1,432.47	1,343.98	1,286.99	1,356.57
1株当たり年間配当金 (円)	24	24	30	26	28	17	20	24	25	35	41
配当性向 (%)	29.4	15.5	42.9	41.4	41.7	31.0	36.9	29.5	－	－	57.1
総還元性向 (%)	66.1	28.1	43.0	41.5	41.8	66.9	55.2	52.4	－	－	75.5
DOE (株主資本配当率)(%)	2.6	2.4	2.8	2.3	2.4	1.4	1.6	1.8	1.8	2.7	3.1

(注)2024年度よりセグメント変更を行ったことに伴い、自動車関連製品事業を多角化事業に含めて表示しています。また、2015年度～2016年度については、ホテル事業の業績も加味されております。

11カ年データ (2015年度～2025年度)

財務・非財務データ 

(単位:百万円)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高総利益率 (%)	27.4	27.9	27.9	28.0	28.3	27.9	28.0	26.9	27.2	31.2	31.1
営業利益率 (%)	9.2	8.7	8.0	8.3	8.1	7.1	6.7	6.9	5.2	6.2	6.8
ROE (自己資本利益率) (%)	8.8	15.7	6.5	5.6	5.9	4.6	4.4	6.0	△8.5	△1.4	5.4
ROA (総資産経常利益率) (%)	7.8	7.0	5.9	6.3	6.4	5.3	5.2	5.6	4.4	5.0	5.9
自己資本比率 (%)	58.0	62.8	63.0	64.2	65.3	65.1	65.6	64.6	69.0	68.4	72.8
株主資本コスト (%)	—	—	—	—	7.0	6.9	6.3	5.5	4.9	5.1	5.7
WACC (加重平均資本コスト) (%)	—	—	—	—	5.8	5.7	5.0	4.4	4.5	4.4	5.1
エクイティ・スプレッド* (%) ※ROE-株主資本コスト	—	—	—	—	△1.1	△2.3	△1.9	0.5	△13.4	△6.5	△0.3
発行済株式数 (千株) ※自己株式を含む	53,790	53,790	53,790	53,790	53,790	53,790	50,690	49,290	49,290	49,290	47,290
期末株価 (円)	931	961	1,076	876	917	774	725	695	732	766	963
時価総額	50,079	51,692	57,878	47,120	49,326	41,633	36,750	34,256	36,081	37,757	45,541
PER (株価収益率) (倍)	11.4	6.2	15.4	14.0	13.7	14.1	13.4	8.5	—	—	13.4
PBR (株価純資産倍率) (倍)	1.0	0.9	1.0	0.8	0.8	0.6	0.6	0.5	0.5	0.6	0.8
従業員数 (人)	1,459	962	1,011	993	1,057	1,103	1,124	1,126	915	941	966
女性従業員比率 (岡部(株)単体) (%)	—	—	—	—	—	18.3	19.4	20.0	21.1	23.8	24.3
女性管理職比率 (岡部(株)単体) (%)	—	—	—	—	—	0.9	1.3	1.5	4.7	5.8	5.5
障がい者雇用比率 (岡部(株)単体) (%)	—	—	—	—	—	1.5	2.4	2.3	2.3	2.5	2.5
育児休暇取得従業員比率 (岡部(株)単体) (%)	—	—	—	—	—	13.3	29.6	41.7	41.7	55.6	82.4
離職率 (岡部(株)単体) (%)	—	—	—	—	—	3.4	2.0	3.3	4.7	3.2	4.2
社外取締役比率 (%)	—	—	—	—	—	33.3	38.5	41.7	41.7	46.1	50.0
GHG排出量 Scope1+2 (マーケット基準) (t-CO ₂ e)※	—	—	—	—	—	—	—	7,987	8,254	8,256	8,731
GHG排出量 Scope3 (カテゴリ1+4) (t-CO ₂ e)※	—	—	—	—	—	—	—	408,655	362,420	308,966	321,552

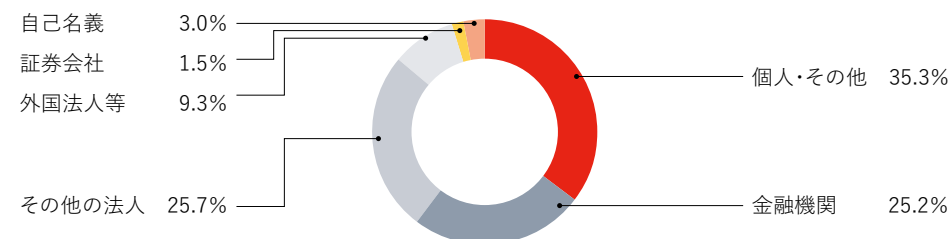
(注) 2024年度よりセグメント変更を行ったことに伴い、自動車関連製品事業を多角化事業に含めて表示しています。また、2015年度～2016年度については、ホテル事業の業績も加味されております。
※2024年度より、算定範囲及び算定方法の見直しを行いました。

会社情報

◆ 会社概要 (2025年12月31日現在)

名 称	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
資本金	69億1,170万円
従業員数	連結966名／単体618名
本 社	東京都墨田区押上2丁目8番2号
国内主要拠点	支店：北海道支店、東北支店、東京支店、名古屋支店、 関西支店、中四国支店、九州支店、沖縄支店 主要工場：茨城工場、久喜工場、京都工場 技術開発拠点：総合実験センター(茨城県)、応用藻類学研究所(島根県)
国内グループ会社	OMM株式会社 建設資材の製造 株式会社富士ボルト製作所 構造機材製品の製造販売 株式会社河原 産業機械製品の製造販売
海外グループ会社	[アメリカ] OCM, Inc. 建設資材の販売 OCM Manufacturing LLC 建設資材の製造 Okabe Real Estate Holdings LLC 米国内の建設関連製品事業用不動産管理 オカベCO., INC. 自動車用ボルト・ナット類の販売 [インドネシア] PT. フジボルトインドネシア 構造機材製品の製造 PT. Okabe Hardware Indonesia 建設資材の販売 PT. Okabe Retail Indonesia
発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式の総数	47,290,632株
単元株式数	100株
株主数	27,867名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	5959
ホームページ	https://www.okabe.co.jp/ 

◆ 所有者別株式数分布状況



◆ 外部からの評価・認定



◆ イニシアティブへの参画



編集後記

「OKABE INTEGRATED REPORT(統合報告書)2026」をご覧いただきありがとうございます。
本報告書の発行にあたり、多大なるご協力いただいた皆様に心より感謝申し上げます。

今回で4度目の発行となる本報告書は、これまでに寄せられた多くの社員の声を誌面に反映させ、より「岡部らしさ」が伝わる内容を目指して制作いたしました。

誌面には、各地で価値創造の最前線に立つ社員が数多く登場しています。現場の社員が持つ確かな力と、変革に向けた新たな取組みに焦点を当てることで、当社の持続的な成長を多角的に発信することに注力いたしました。また、「マネジメントメッセージ」を新設し、中期経営計画「OX-2026」の完遂に向けた各責任者の強い決意をお伝えしております。

本報告書が、岡部の価値創造ストーリーを皆様により深くご理解いただく一助となり、ステークホルダーの皆様との対話や協働のきっかけとなれば幸いです。