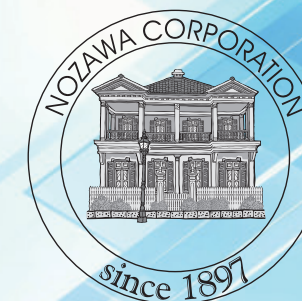


株主のみなさまへ



## 第166期 報告書

2025年4月1日から2026年3月31日まで



### 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
剰余金の配当(期末配当金)の基準日	毎年3月31日
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 ☎ 0120-094-777 (通話料無料)
インターネットホームページ	<a href="https://www.tr.mufg.jp/">https://www.tr.mufg.jp/</a>
公告の方法	電子公告により行います。 公告掲載URL <a href="https://www.nozawa-kobe.co.jp">https://www.nozawa-kobe.co.jp</a> 不測の事態により電子公告によることができない場合は、日本経済新聞・神戸新聞に掲載します。
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場

### 株式に関するお手続きについて

お手続きの内容	お手続き・お問い合わせ先
●お取引の証券会社等の口座で管理されている当社株式に関する配当金振込指定、単元未満株式買取請求、住所変更等のお手続き	お取引口座を開設されている証券会社
●未受領の配当金に関するお手続き ●特別口座で管理されている当社株式に関する配当金振込指定、単元未満株式買取請求、住所変更等のお手続き	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 ☎ 0120-094-777 (通話料無料)

#### 特別口座について

特別口座では、株式のご売却はできません。  
証券会社に口座を開設いただき、お持ちの株式を当該口座に振り替えていただきますと、株式のご売却が可能となるばかりでなく、お持ちの株式の管理や株式に関するお手続きも当該証券会社で一括して行えるようになり便利です。

この報告書についてのお問い合わせは下記までお願いいたします。

お問い合わせ <https://www.nozawa-kobe.co.jp/ir/mail.php>



この報告書は、環境に配慮した植物油インキを使って印刷しています。

ごあいさつ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

ここに第166期(2025年4月1日から2026年3月31日まで)の「報告書」をお届けいたしますので、ご高覧いただきますようお願い申し上げます。

2026年6月



代表取締役社長 野澤 俊也

新たな表情を生み出し、また海洋資源の循環を促し廃棄物削減に貢献します。この他、お客様のニーズを踏まえ、独自性・優位性に主眼を置いた商品開発を継続しました。

当連結会計年度は、販売部門においては、重厚感やシャープなテクスチャーを表現しながら、現場作業を大幅にカットし工期短縮に貢献する「アスロック工場塗装品」などの高付加価値品や、前年度の後半に投入した「澄肌(すみはだ)」や「潤みだら(うるみだら)」といったお客様の要望を具現化した新商品の拡販に注力しました。

生産部門では、NNPS(ノザワ・ニュー・プロダクション・システム)改善活動を強力に展開し、生産性の向上やコストダウンに加え、増産・減産に対応する柔軟な生産体制の構築に注力しました。また、現場力向上を目的としたNNPSの実践的な教育訓練にも取り組みました。

品質保証部門では、中長期的な競争力強化に向け、製品品質及び施工品質の維持・向上及び検査工程の自動化に取り組み、品質保証体制の継続的な改善に努めました。

管理部門では、今年度もベースアップ及び従業員向けの譲渡制限付株式割当を実施し、従業員エンゲージメント向上を図りました。また、採用市場の競争激化を踏まえ、当社ウェブサイトの採用ページを刷新し、コンテンツ拡充及び応募導線の最適化を

図ることで応募者との接点の強化に努め、人材確保の基盤強化を推進しました。

当連結会計年度の業績につきましては、建築着工床面積が前年割れで推移する状況のもと、当社の主力である一般建築向け外壁材「アスロック」の販売数量は前年を下回る状況で推移しましたが、住宅向け商品や工事売上高が伸長したこと等から、連結売上高は前期比増収となりました。品種別売上高については、アスロックは100億98百万円(前期比4.7%減少)、住宅用高遮音床材は18億19百万円(前期比5.3%減少)、住宅用軽量外壁材は55億74百万円(前期比19.1%増加)となり、押出成形セメント製品合計では174億92百万円(前期比1.7%増加)に、耐火被覆等は10億29百万円(前期比5.1%減少)、スレート関連は9億88百万円(前期比5.2%増加)となったこと等から、当連結会計年度の売上高は223億12百万円(前期比1.6%増加)となりました。

利益面については、増収の影響等により、営業利益は19億93百万円(前期比18.7%増加)、経常利益は21億66百万円(前期比17.8%増加)、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失に減損損失、棚卸資産評価損及び訴訟損失を計上したこと等から6億5百万円(前期比47.7%減少)となりました。

今後の見通し

建築材料業界におきましては、資材調達リスクやあらゆるコストにおいて過去に前例のない水準で高騰するリスクが生じており、不確実性の高い状況で推移すると見込まれます。

このような状況のなか当社は2026年5月15日、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を公表しました。当社は、企業価値の持続的な向上を図るため、株主資本コストを上回る資本収益性の達成を重要な経営目標として位置付けるとともに、市場からの評価指標である株価純資産倍率1倍以上の達成を目指し、これらの目標を意識した経営管理を徹底し、資本効率の向上及び市場評価の改善に継続的に取り組んでまいります。また、これら目標の達成につながるノザワの使命を果たすための最優先事項を、「志 KOKOROZASHI-Vision」、「実 MINORI-Profit」、「礎 ISHIZUE-Base」の3つのカテゴリに分け、中期経営計画「NOZAWA NEXT3」として策定しました。株主をはじめとする全てのステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、本計画の着実な実行に努めてまいります。2027年3月期の当社

グループをとりまく経営環境は、中東情勢の影響拡大によって、原油高によるコストアップや資材調達難に伴う建築工事の停滞が懸念されるなど、日々厳しさを強めております。このようななか、当社グループは我々の使命を果たすべく、「NOZAWA NEXT3」を実行してまいります。

「志 KOKOROZASHI-Vision」では、災害から守る、快適な住環境の提供、環境保全、人手不足解消という社会課題の解決に貢献する新商品・新工法開発を通じて、「やすらぎと安心の創造」という当社グループの使命を果たすとともに、当社グループの成長を目指してまいります。

「実 MINORI-Profit」では、一般建築向け外壁材「アスロック」において、お客様の多様なニーズに対応すべく低価格帯から高価格帯まで商品ラインアップを充実させるとともに、工期を短縮し人手不足解消に貢献する「アスロック工場塗装品」の拡販、並びに「工場プレ加工」の採用を推進してまいります。また新事業としてアスロック向け多色仕上げの現場塗装工法「ミルフィア」を開発、子会社である株式会社ノザワ商事の塗装工事業として新市場を開拓し、売上高・利益増を図ってまいります。スレートボードにおきましても同様に、お客様のニーズに応じた内装用商品の拡充に取り組んでまいります。生産面では、外部環境の不確実性が高まるなか、需要変動への機動的な対応とコスト競争力の維持を両立させるべく柔軟な生産体制を構築してまいります。また、中東情勢悪化を受け、より重要性が高まる資材調達について、安定調達、代替資材の活用及びエネルギー使用効率の更なる改善を推進し、利益確保につなげてまいります。

「礎 ISHIZUE-Base」では、激変する経営環境のもとで持続的な成長を実現するため、AI活用とDXを積極的に推進し、営業支援ツールの高度化による営業活動時間の確保や各種事務作業のシステム化による業務効率の向上を通じて、生産性と顧客対応力を高めてまいります。人材面においては、当社の持続的な成長を支える基盤として人材の確保・育成及び人事制度改革に積極的に取り組むことにより、組織力強化と人的資本の中長期的な充実を進めてまいります。

このような事業展開により、2027年3月期の連結業績は、売上高227億円、営業利益21億70百万円、経常利益23億70百万円、親会社株主に帰属する当期純利益15億60百万円を見込んでおります。

株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

当社はこれまで、コーポレートメッセージである「やすらぎと安心の創造」の3項目「災害から守る」「快適な住環境の提供」「環境保全」の実現を目指してまいりました。

これらの取り組みは、「社会変化の5大要因」や政府が推し進める「戦略17分野」、特に「防災・国土強靱化」の方向性と合致しており、今後も継続的に強化してまいります。さらに、業界・業種を問わず共通の課題である「人手不足」を新たな課題として加え、この4項目を当社の新たなコーポレートメッセージ「やすらぎと安心の創造」、ノザワの使命 (Nozawa's Mission) と捉え、ノザワの使命を果たす (Fulfilling Nozawa's Mission) ことで、継続的な企業価値向上を図り、2026年5月15日に開示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に示すとおり、中期経営計画「NOZAWA NEXT3」に基づく各施策を通じて、2029年3月期目標ROE8%・PBR1倍を目指します。

社会変化の5大要因

- ① AI・DXを中心とした技術革新の加速
- ② 人口減少と労働力不足
- ③ 環境対応ニーズの高まり
- ④ 自然災害の激甚化
- ⑤ 社会インフラの老朽化

戦略17分野

- ① AI・半導 ② 造船 ③ 量子 ④ 合成生物学・バイオ ⑤ 航空・宇宙
- ⑥ デジタル・サイバーセキュリティ ⑦ フードテック ⑧ コンテンツ
- ⑨ 資源・エネルギー安全保障・GX ⑩ 防災・国土強靱化 ⑪ 創薬・先端医療
- ⑫ フュージョンエネルギー ⑬ マテリアル (重要鉱物・部素材)
- ⑭ 港湾ロジスティクス ⑮ 防衛産業 ⑯ 情報通信 ⑰ 海洋

出典:内閣官房「日本成長戦略本部/日本成長戦略会議」掲載資料を基に作成

ノザワの使命 (Nozawa's Mission) 「やすらぎと安心の創造」の実現

1 災害から守る

不燃、耐火、耐震、高耐久、高強度の建築土木資材を提供することによって、自然災害時の建築物の倒壊・破損を防ぎ、人々の生命と財産を守る。

2 快適な住環境の提供

デザイン性が高く、多くの仕上げバリエーションを持つ商品を揃えることで、変化し続けるどんな環境でも問題なく日常生活を快適に暮らせる住環境を実現する。

3 環境保全

太陽光発電、緑化、遮熱、高断熱等の環境型商品を開発することにより自然災害の要因となる環境負荷の低減を図り、2050年カーボンニュートラルに追随しCO<sub>2</sub>排出量ゼロを実現する。



4 人手不足解消

労働人口の減少による人材不足による影響を軽減する商品を提供する。DX・AIを活用した業務効率化、人材の確保・育成、人事制度の高度化により組織基盤の強化を図る。

中期経営計画「NOZAWA NEXT3」の取り組み

目標の達成につながるノザワの使命を果たす (Fulfilling Nozawa's Mission) ための最優先事項を、「志 KOKOROZASHI-Vision」、「実 MINORI-Profit」、「礎 ISHIZUE-Base」の3つのカテゴリに分け、中期経営計画「NOZAWA NEXT3」(2027年3月期~2029年3月期)として策定しました。株主をはじめとする全てのステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、本計画の着実な実行に努めてまいります。

1 「志」KOKOROZASHI-Vision 目指す姿に向けた計画

「災害から守る」「快適な住環境の提供」「環境保全」「人手不足解消」の4項目の実現に向けて、製品機能・性能・デザイン・仕上げ・工法等のあらゆる項目で新たな商品を開発し、技術を進化・深化・新化させます。

「やすらぎと安心の創造」の4項目	「志」KOKOROZASHI-Visionで実現する「未来に向けた商品」
災害から守る	・耐震性能向上パネル ・耐久性向上パネル ・高水密性能パネル
快適な住環境の提供	・高意匠外壁デザインパネル、高意匠内壁素地ボード ・室内環境の静音化に貢献するパネル ・空調負荷低減に貢献するパネル
環境保全	・環境配慮と発電機能を両立する次世代太陽電池パネル ・緑化条例に定める次世代緑化パネル ・建物周辺の外気温低減に貢献する日射反射機能パネル ・自然災害の要因となるCO <sub>2</sub> 排出を削減する脱セメントパネル ・CO <sub>2</sub> 削減に貢献するCO <sub>2</sub> 固定化押出成形セメント板 ・資源循環ニーズに応える廃棄材の原材料利用商品 ・再生可能エネルギーを活用した商品
人手不足解消	・留付方法簡略化 ・現場施工簡略化 ・新たな工場プレ加工 ・施工現場の作業負荷低減

「志」KOKOROZASHI-Vision で創出する新商品を実現するには、技術革新が不可欠です。当社製品は、素材を作る技術と製法によりつくられ、その当社製品と工法を組み合わせることで初めて商品となります。これらの技術を進化・深化させ既存商品を発展させるとともに、技術を新化させ未来の新商品を創出します。

技術		技術革新 (進化・深化)		
製造技術 素材×製法=製品	押出技術	・製造時のCO <sub>2</sub> 排出量低減 ・長尺化	・新たなデザイン ・薄型化	・軽量化 ・耐久性向上
	抄造技術	・新たなデザイン	・長尺化	・耐久性向上
製品 × 工法 = 商品 (組み合わせ技術)		・太陽光パネル一体化 ・工場プレ加工 ・超高層専用仕様	・プレハブ化 ・水密性能向上 ・土木インフラの高寿命化	・耐震性能向上 ・施工現場省力化
技術		技術革新 (新化)		
次世代に向けた新技術		・脱セメント製造技術 ・社内廃材、社外廃棄物利用によるリサイクル技術	・CO <sub>2</sub> 固定化製造技術	

これらを開発するために、人材・設備に投資し、新商品売上高比率 30%以上を目指します。

## 中期経営計画「NOZAWA NEXT3」の取組み

### 2 「実」MINORI-Profit 既存事業の収益拡大に向けた計画

「実」MINORI-Profitの計画により、既存事業による売上の向上、コストダウン、品質向上に取組み、収益拡大につなげます。

項目	「実」MINORI-Profit施策	
売上の向上	<b>アスロックの販売数量増</b> ・DX需要の拡大を背景に急成長するデータセンターへの商品展開 ・他部材からのコストダウン提案による採用拡大 <b>付加価値品比率向上</b> ・工場塗装品採用拡大 ・デザインパネル商品採用拡大 <b>環境商品の拡販</b> ・緑化条例に適合したグリーンウォール採用拡大 ・外壁太陽光一体型パネルの発売 <b>ナチュラルの拡販</b> ・豊富なバリエーションで市場拡大（素地、塗装） ・海洋資源の有効活用による環境配慮型商品の採用拡大	<b>住宅向け商品の販売数量増</b> ・顧客要求性能の仕様化 ・内装仕上げ材、間仕切り品の付加価値向上による差別化 ・直接需要先の新規拡大 <b>人手不足解消</b> ・工場プレ加工の推進による施工現場作業省力化（工場ガスケツ張り） ・省力化工法採用推進による建築工期短縮（LS工法） <b>現場塗装事業参入（現場塗装工法「ミルフィア」）</b> ・工場塗装では対応できないオーダーメイド感のある塗装対応による新規顧客獲得
コストダウン	・NNPS（ニュー・プロダクション・システム）改善活動による生産効率の向上 ・DX化（工場内各工程をアプリにより一元管理） ・省人化、自動化（AI画像処理技術による検査の自動化、運搬作業の自動化）の推進 ・設備生産性の向上 ・生産工場から施工現場への商品輸送効率の向上 ・他社廃材の原材料利用	
品質向上	・製造方法改善、品質管理による製品品質向上 ・製品検査自動化の推進 ・施工パトロール、工法及び工法関連資材の改善、工法ごとの適性仕様化による施工品質向上 ・納期短縮と希望納期厳守	

### 3 「礎」ISHIZUE-Base 組織基盤強化のための計画

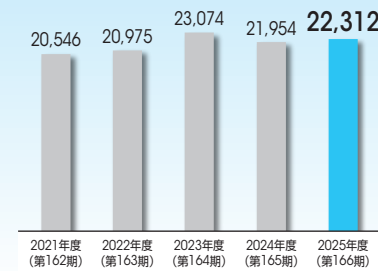
「礎」ISHIZUE-Baseの計画により、組織力強化と人的資本の中長期的な充実を進めてまいります。

項目	「礎」ISHIZUE-Base施策
社内インフラの整備	<b>IT環境の整備、AI活用、DX推進</b> ・ノーソースコード運用による事務効率化 ・基幹システム（人事給与）データの有効活用による業務効率化 ・営業支援システム導入による業務効率化と営業力強化 ・必要な人材の採用・定着と働く意欲・能力の向上 ・経営目標達成に必要な人数、スキルを持った人材の採用 ・自律型プロフェッショナル人材の育成 ・社員の能力を最大限に引き出す、公平かつ透明性の高い人事制度導入
ステークホルダー対応	<b>企業価値向上と経営安定化に繋がる投資家対応</b> ・適時、適切な透明性のある情報開示

### 売上高

22,312 百万円

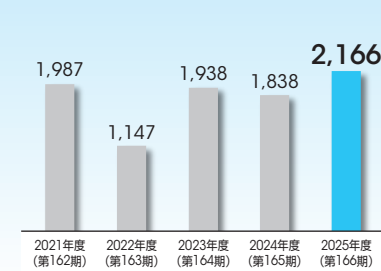
前期比 1.6% 増



### 経常利益

2,166 百万円

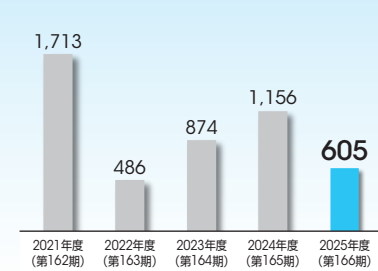
前期比 17.8% 増



### 親会社株主に帰属する当期純利益

605 百万円

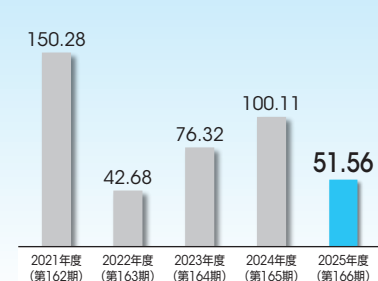
前期比 47.7% 減



### 1株当たり当期純利益

51.56 円

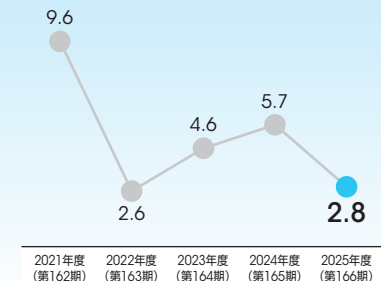
(円)



### 自己資本当期純利益率

2.8 %

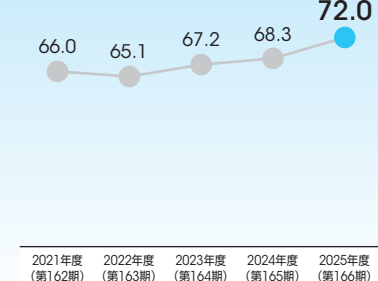
(%)



### 自己資本比率

72.0 %

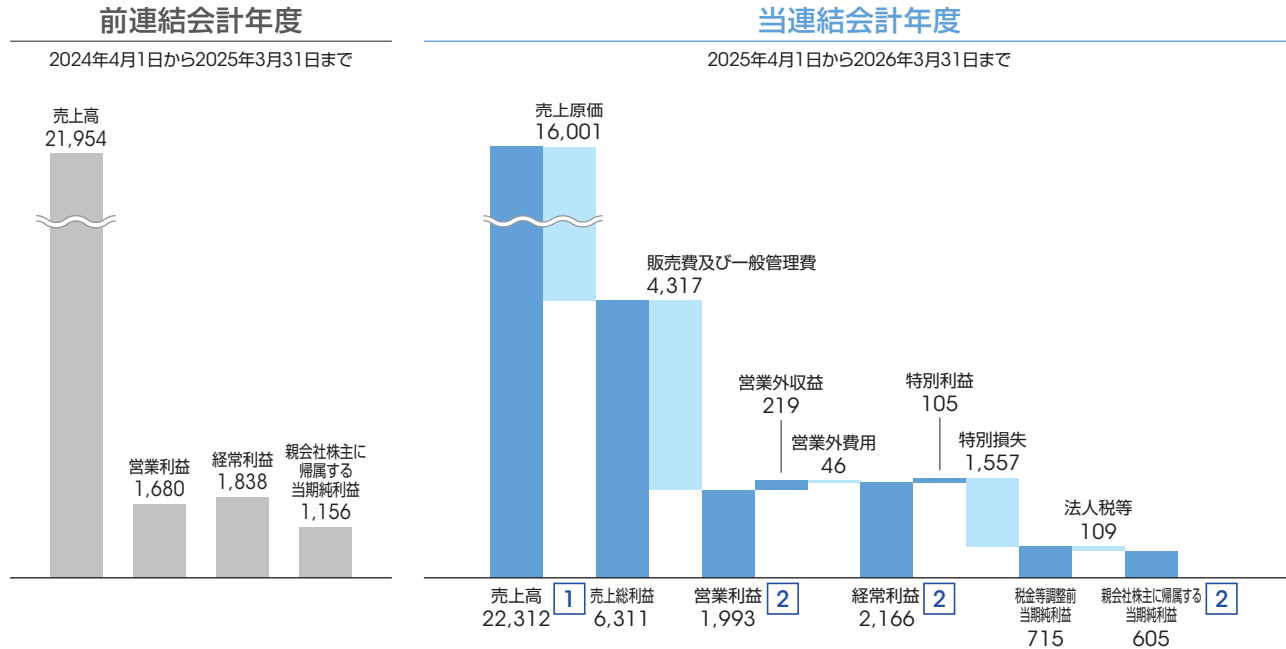
(%)



(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

POINT

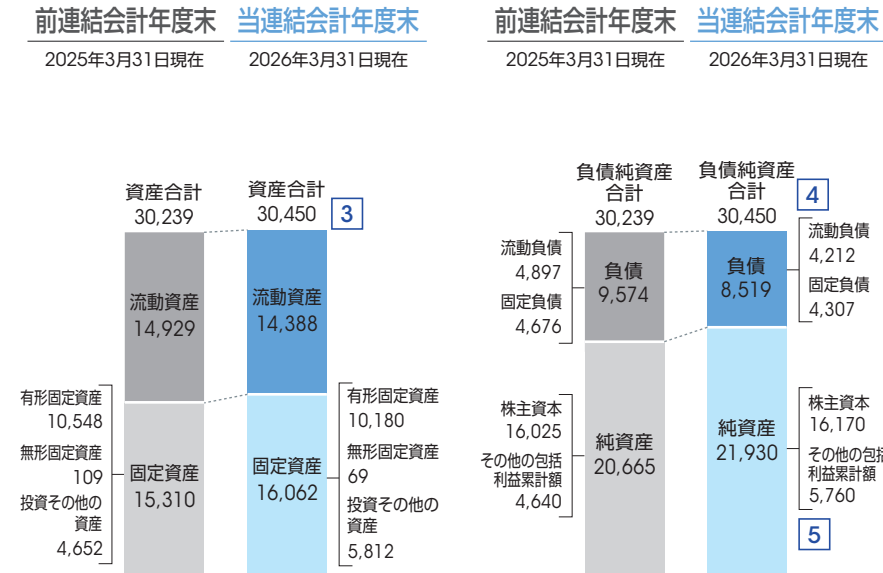
連結損益計算書の概要 (単位: 百万円)



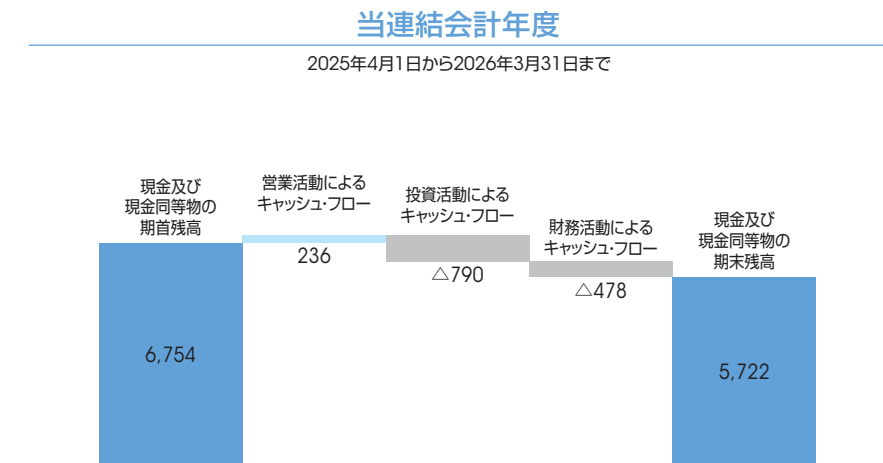
POINT

- 1 売上高の状況**  
品種別売上高については、アスロックは100億98百万円（前期比4.7%減少）、住宅用高遮音床材は18億19百万円（前期比5.3%減少）、住宅用軽量外壁材は55億74百万円（前期比19.1%増加）となり、押出成形セメント製品合計では174億92百万円（前期比1.7%増加）に、耐火被覆等は10億29百万円（前期比5.1%減少）、スレート関連は9億88百万円（前期比5.2%増加）となったこと等から、当連結会計年度の売上高は223億12百万円（前期比1.6%増加）となりました。
- 2 利益の状況**  
原材料価格は上昇、人件費についてもベースアップの実施や外注費上昇によって増加、これらにより製造原価は前期比増となりましたが、工場では、NNPS（ノザワ・ニュー・プロダクション・システム）改善活動による生産性の向上により、売上原価の上昇額を圧縮、販売価格改定による増益効果もあり、営業利益は19億93百万円（前期比18.7%増加）、経常利益は21億66百万円（前期比17.8%増加）、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失に減損損失、棚卸資産評価損及び訴訟損失を計上したこと等から6億5百万円（前期比47.7%減少）となりました。

連結貸借対照表の概要 (単位: 百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位: 百万円)



- 3 資産の状況**  
「現金及び預金」が10億3百万円、「受取手形、売掛金及び契約資産」が11億98百万円減少したものの、「電子記録債権」が15億90百万円、「投資有価証券」が13億8百万円増加したこと等から、「資産合計」は、前連結会計年度末に比べ2億10百万円増加し304億50百万円となりました。
- 4 負債の状況**  
「支払手形及び買掛金」が4億95百万円、「未払法人税等」が3億17百万円、「訴訟損失引当金」が3億77百万円減少したこと等から、「負債合計」は前連結会計年度末に比べ10億54百万円減少し85億19百万円となりました。
- 5 純資産の状況**  
「その他有価証券評価差額金」が8億43百万円増加したこと等から、「純資産合計」は前連結会計年度末に比べ12億65百万円増加し219億30百万円となりました。
- 6 連結キャッシュ・フローの状況**  
営業活動によるキャッシュ・フローは、訴訟損失引当金の減少額3億77百万円、売上債権の増加額3億4百万円等の資金の減少要因があった一方、減価償却費8億28百万円や税金等調整前当期純利益7億15百万円等の資金の増加要因があったこと等から2億36百万円の増加となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出7億93百万円等の資金の減少要因があったこと等から7億90百万円の減少となりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、親会社による配当金の支払額4億67百万円等の資金の減少要因があったこと等により4億78百万円の減少となりました。この結果、当連結会計年度における現金及び現金同等物は57億22百万円となり、前連結会計年度末に比べ10億32百万円減少いたしました。

