



小松ウオール工業株式会社 | 東証プライム 7949

# 2026年3月期 決算概要説明

2026年5月26日

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

2026年3月期 決算概要説明

## 事業概要

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

# 主要製品 売上高構成比

## 可動間仕切

売上高 20,980 百万円  
構成比 44.9 %



## 固定間仕切

売上高 9,410 百万円  
構成比 20.1 %



## トイレブース

売上高 8,207 百万円  
構成比 17.6 %



## 移動間仕切

売上高 6,145 百万円  
構成比 13.2 %



## 口一間仕切

売上高 798 百万円  
構成比 1.7 %

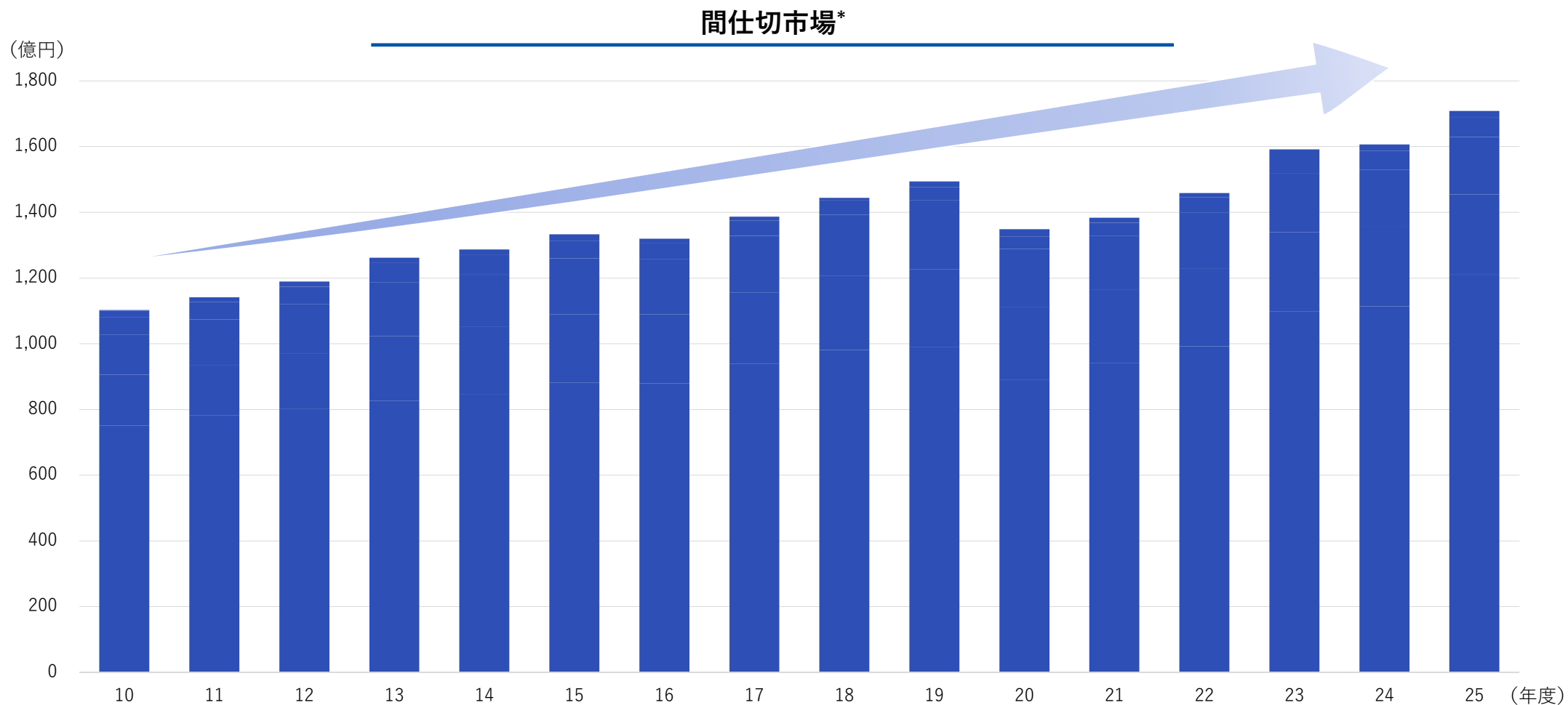


売上高

46,725

百万円  
(2026年3月期)

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

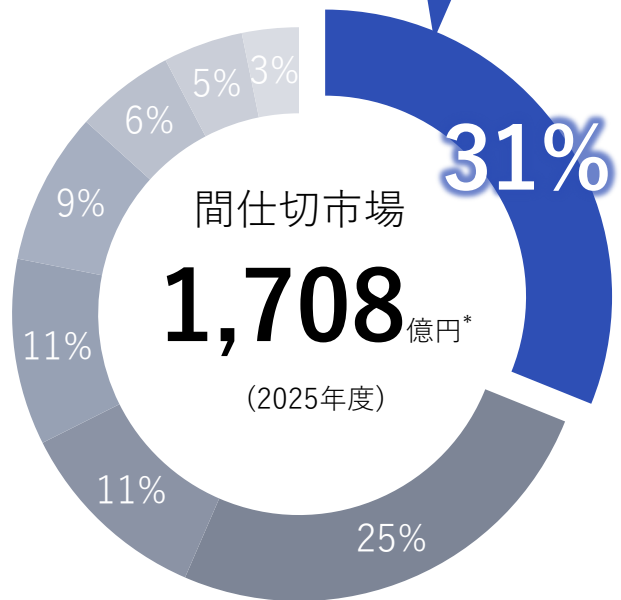


\* 日本パーティション工業会に属する間仕切メーカーの販売高合計

# 当社のポジション

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

👑 間仕切業界 シェア1位 👑



■ 当社 ■ A社 ■ B社 ■ C社 ■ D社 ■ E社 ■ F社 ■ その他

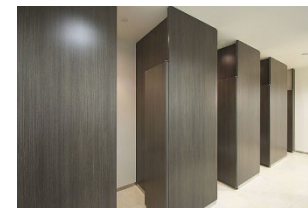
可動間仕切  
**29.4%** シェア1位  
(前年度 30.3%)



移動間仕切  
**38.0%** シェア1位  
(前年度 38.8%)



トイレブース  
**37.2%** シェア1位  
(前年度 36.1%)



学校間仕切  
**14.1%** シェア4位  
(前年度 14.9%)



壁面化粧パネル  
**49.3%** シェア1位  
(前年度 32.3%)



\* 当社調べ

## オーダーメイド品を短納期で、全国に供給できる体制



2026年3月期 決算概要説明

## 2026年3月期 決算概要

# 決算概要

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

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

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

# 品目別売上高

■ 可動間仕切やトイレブース、移動間仕切はオフィスや文化施設向け等が好調。固定間仕切は学校向けは増収だが病院向け等が減収で前期並み

■ 受注残はオフィスや文化施設向けの好調で、固定間仕切を除く全品目で増加。固定間仕切はオフィスや工場向け等の受注が減少

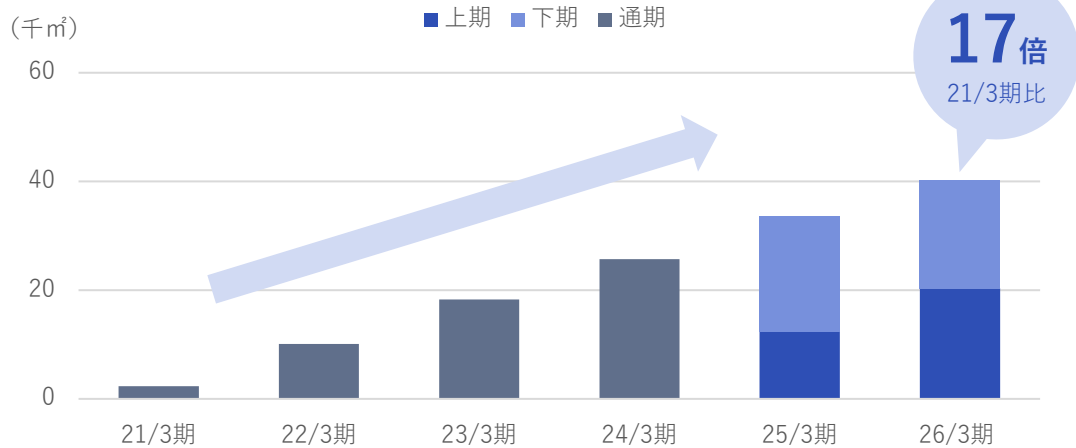
単位：百万円	2025年3月期	2026年3月期					
	売上高	売上高	前期比増減率	受注高	前期比増減率	受注残高	前期比増減率
合計	44,616	<b>46,725</b>	<b>4.7%</b>	48,315	3.2%	<b>20,486</b>	<b>8.4%</b>
└ 可動間仕切	19,661	<b>20,980</b>	<b>6.7%</b>	21,455	2.7%	<b>5,759</b>	<b>9.0%</b>
└ 固定間仕切	9,398	<b>9,410</b>	<b>0.1%</b>	9,062	△9.3%	<b>5,267</b>	△6.2%
└ トイレブース	7,753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

# 意匠性を高めた高付加価値製品が伸長

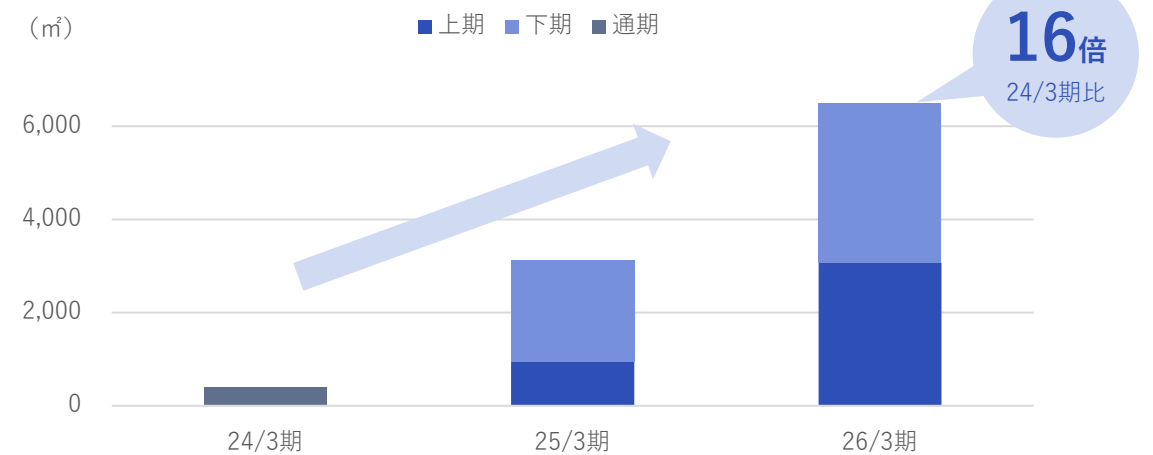
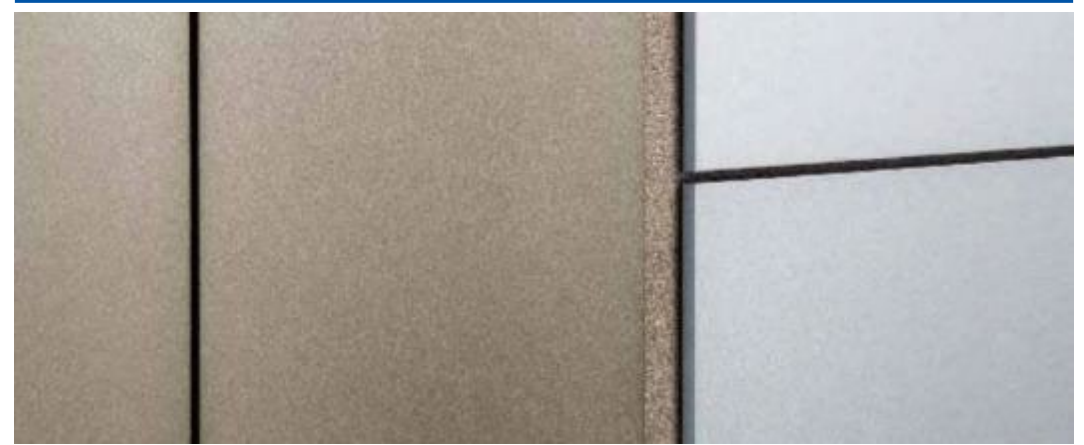
■ 2019年9月発売した意匠性を高めた連続ダブルガラス間仕切「マイティスマートレール」の出荷量は26年3月期も前期比19%増加

■ 2023年10月発売のCopper Seriesも好調継続、26年3月期も前期比2.1倍

マイティスマートレール (2019年発売)



Copper Series (2023年発売)



## 大型ショールーム開設・増床

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

### 大阪



### 東京

(第38回「日経ニューオフィス賞」受賞)



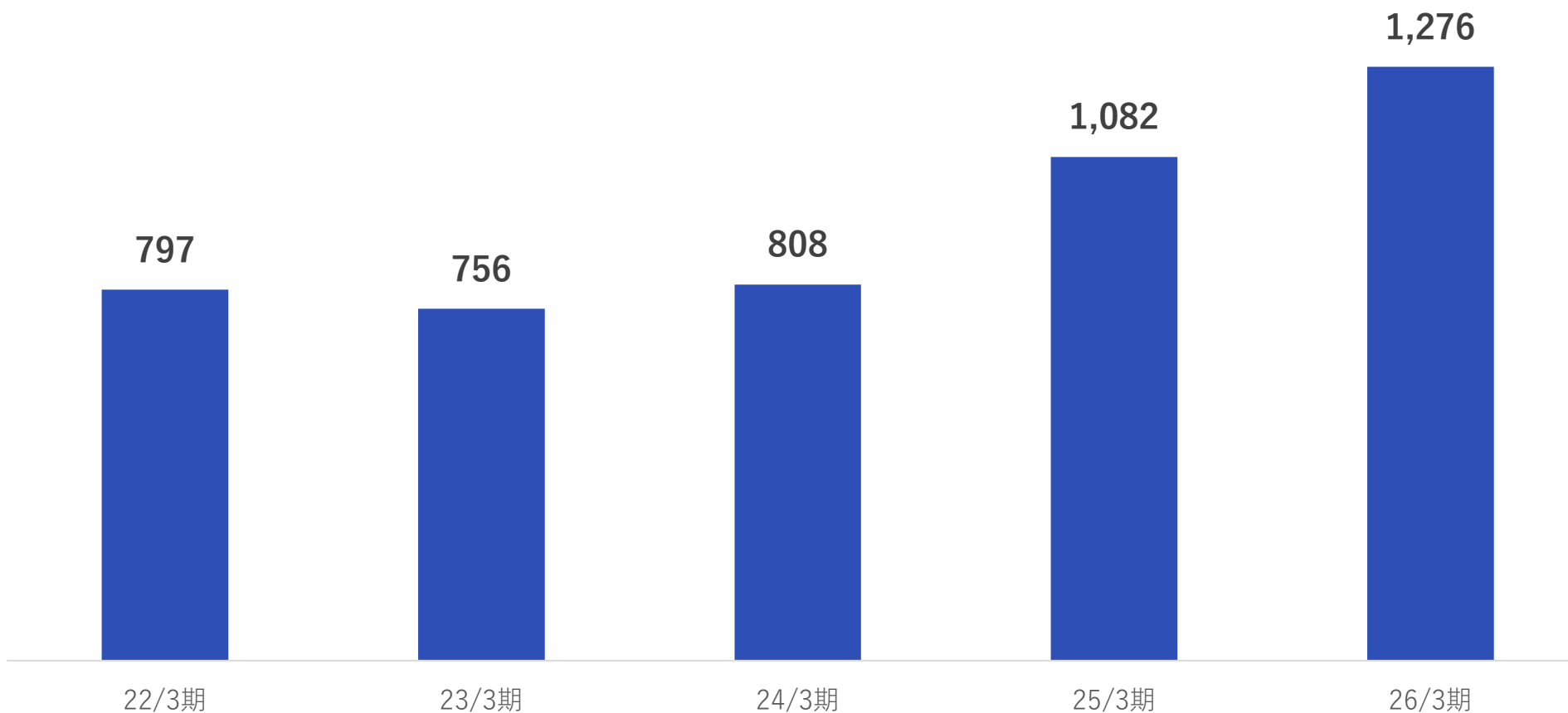
### 名古屋



## 東京ショールームの来場企業数

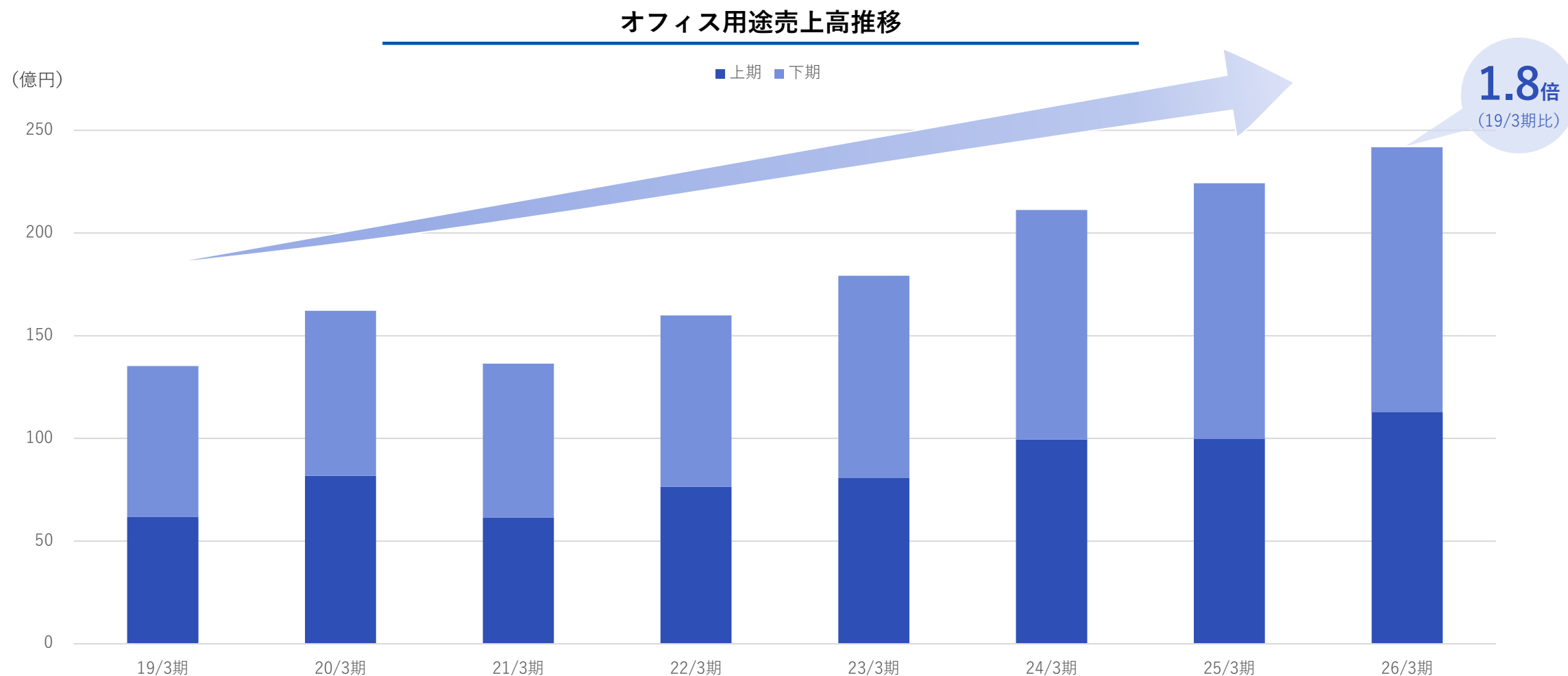
- 東京ショールームは2021年5月にオープン、2024年5月のリニューアルをきっかけとして来場企業数は順調に増加  
25年5月から「建築セミナー」の開催を増やし、26年3月期は1,276社が来場。今後も当社製品に触れて貰う機会を増やし販売増加につなげる

東京ショールームへの来場企業数



# オフィス用途売上高の推移

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



## 内装用移動間仕切

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



# 外壁用移動間仕切

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



# 外壁用移動間仕切

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



# SKYDOOR

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



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

## SKYDOORの性能

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

## 集合住宅の窓（サッシガラス）の性能

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

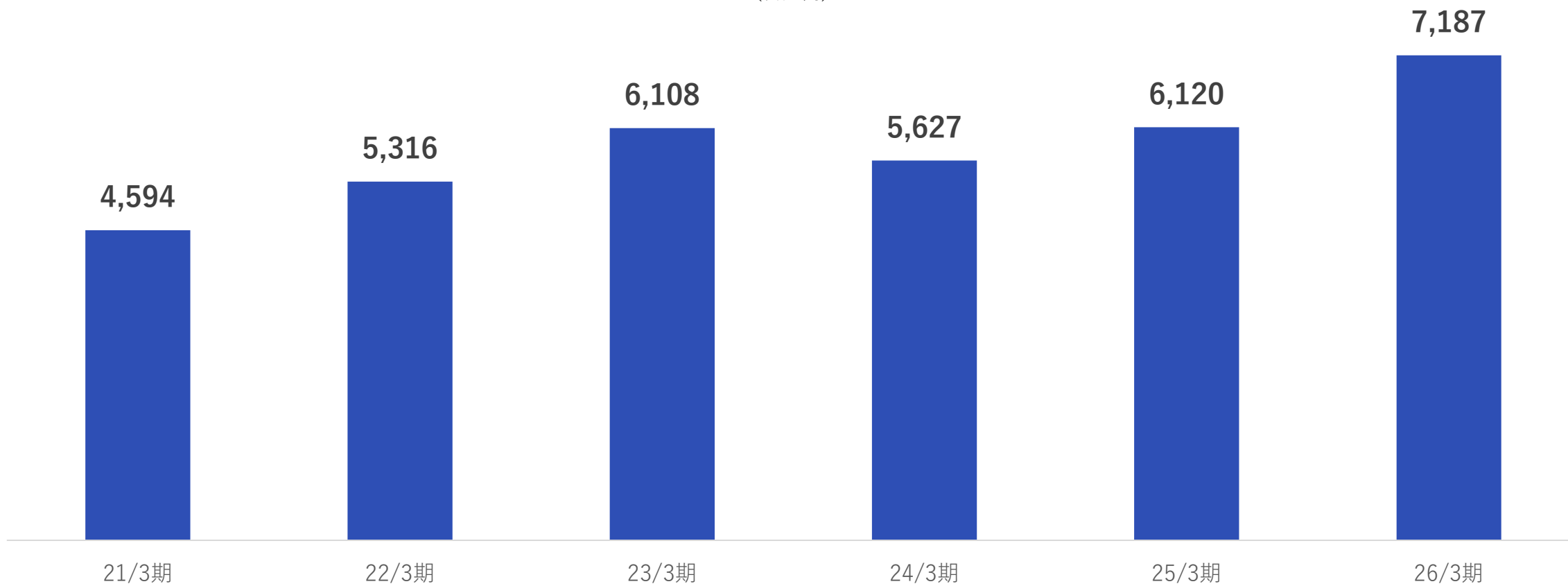
\*JIS A4706（サッシ）の判定基準に適合する一般的な集合住宅の性能

## 移動間仕切の受注高推移

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

### 移動間仕切の受注高

(百万円)



2026年3月期 決算概要説明

## 2027年3月期 業績予想

# 業績予想

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

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

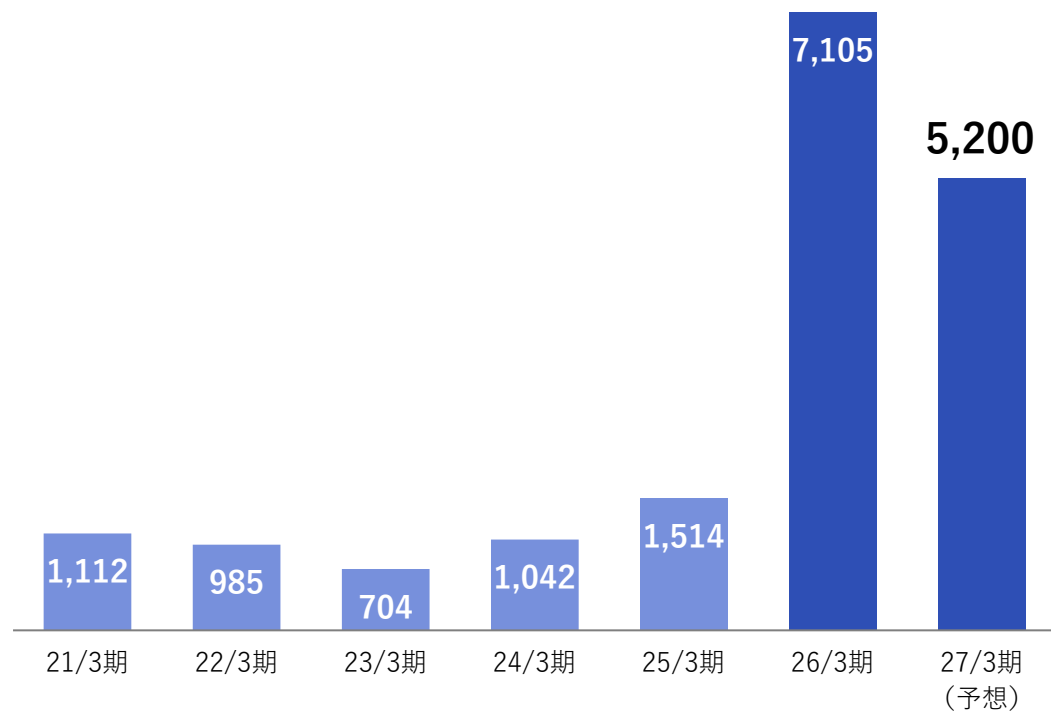
\* 2024年10月1日付で1株につき2株の割合で株式分割。1株当たり当期純利益と1株当たり配当金の算出は分割後の株数で遡及修正

# 設備投資、減価償却費

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

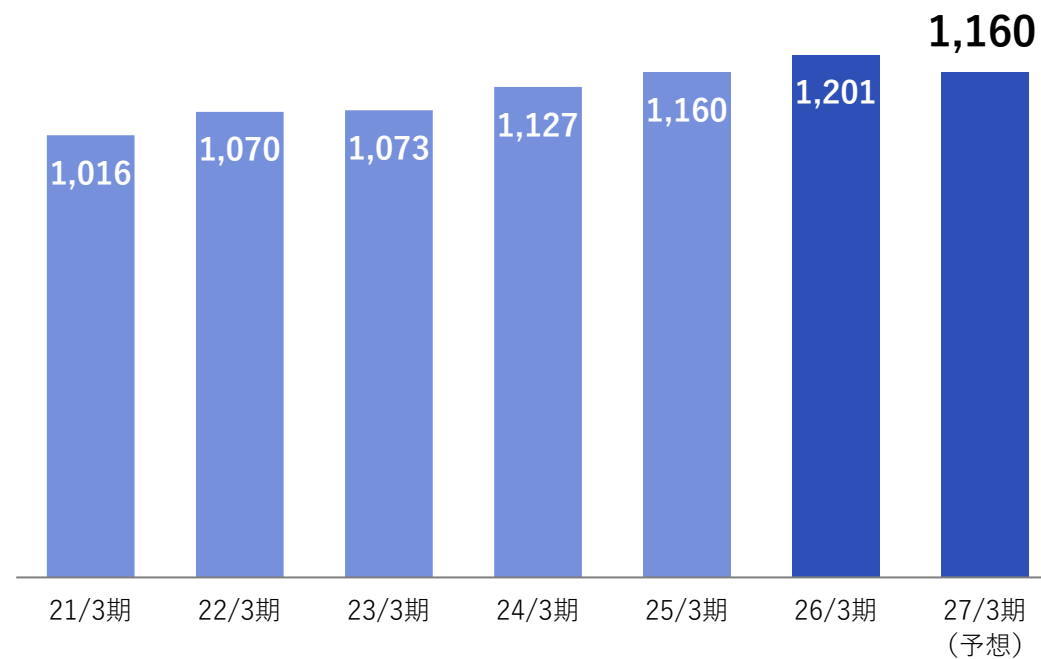
設備投資

(百万円)



減価償却費

(百万円)



2026年3月期 決算概要説明

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

## 中期経営計画目標と進捗

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

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

\*2023年3月期からの年平均成長率

## 既存間仕切事業の成長 2026年3月期進捗

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



## 新規製品の創出 2026年3月期進捗

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



## 生産・物流オペレーションの高度化 2026年3月期進捗

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

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



2026年3月期 決算概要説明

## 資本コストや株価を意識した経営

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

## 現状分析

資本コスト

CAPMや株式益回りから考慮した当社の**資本コストは8%程度と推定**

ROE

26年3月期のROEは7.9%まで上昇したが、「**ROE8%以上**」はまだ下回っている

ROE要素分解

**売上高当期純利益率及び財務レバレッジに改善余地**

市場評価

**中計上方修正**や**配当方針をDOE6%を目安**とする方針に変更し株価は大きく上昇、26年3月末で**PBRは1.2倍弱、PERは15倍強へ**。利益成長や配当方針変更が評価された

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

# 企業価値向上に向けた具体的な取り組み

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

売上高  
当期純利益率の改善

資本効率性重視

投資委員会の設立、ROIC、IRRによる投資判断の徹底

成長戦略

戦略検討チームを設立し、M&Aを含めた成長戦略の立案と実行による売上高成長率と利益率の引き上げ

財務レバレッジの  
改善

株主還元強化

DOE6%を目安に配当を実施（2026年3月期にDOE3%以上から変更）

その他  
(資本コスト低減策等)

IRの強化

投資家との対話、エンゲージメントの拡充による株価ボラティリティの低減

中計の着実な実行とIR強化による投資家の期待成長率の引き上げ

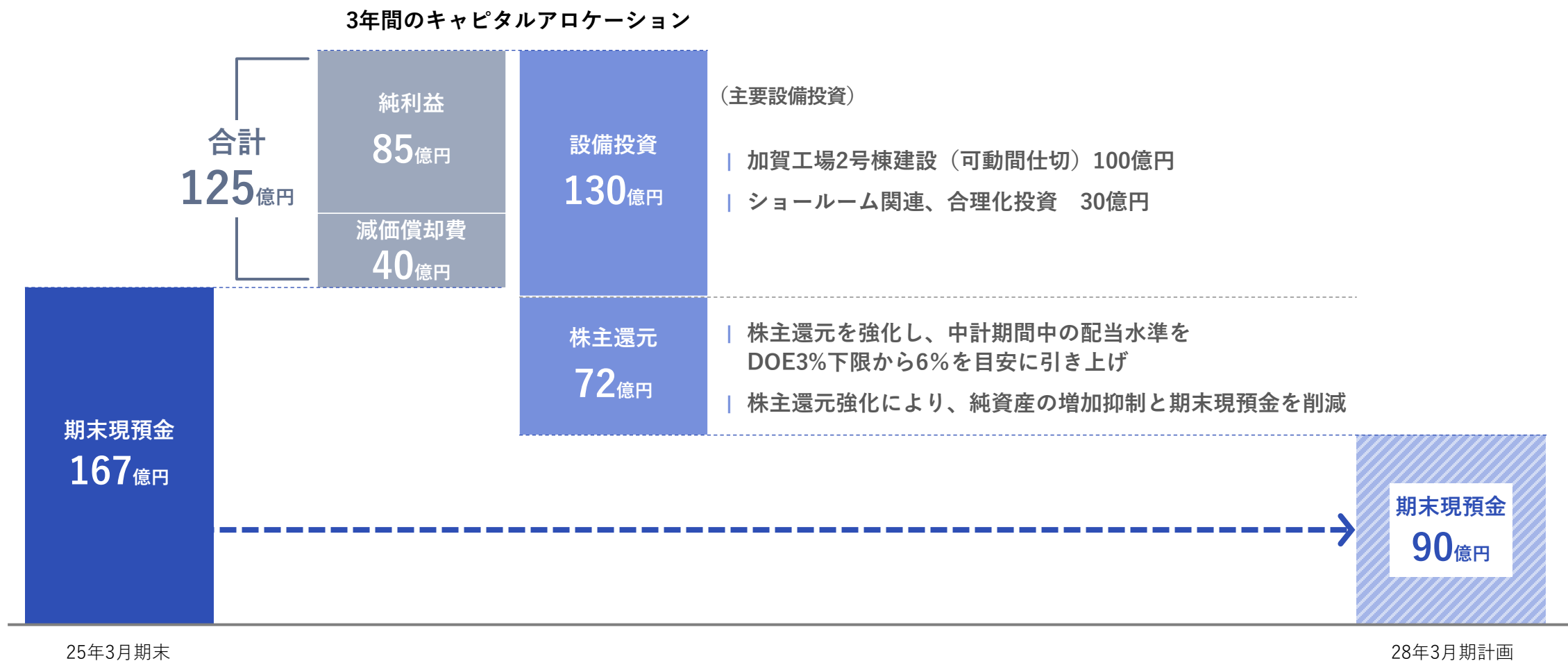
株価を意識した  
経営の促進

役員報酬制度改定予定（6月の株主総会へ上程予定）

従業員持株制度の拡充（奨励金の引き上げ）

# キャピタルアロケーション（変更なし）

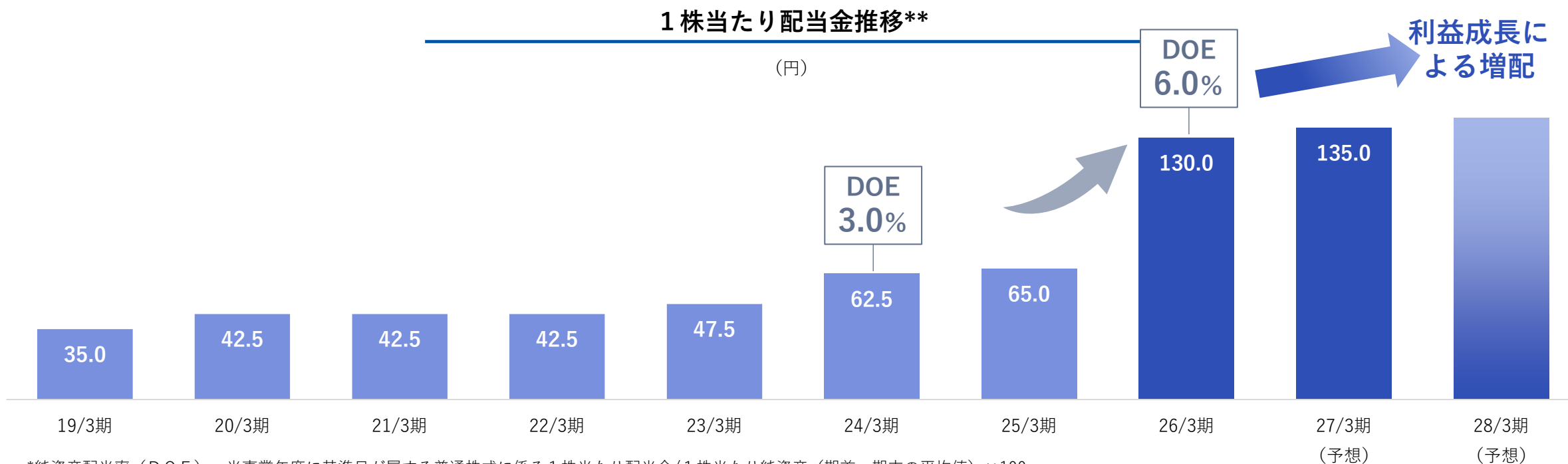
■ 今後のキャッシュインと現預金を使い、成長投資と株主還元を強化、2028年3月末の現預金は90億円（月商の2ヶ月強）の水準に削減予定



# 株主還元方針

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

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



\*純資産配当率（DOE）＝当事業年度に基準日が属する普通株式に係る1株当たり配当金/1株当たり純資産（期首・期末の平均値）×100

\*\*2024年10月1日付で1：2の株式分割を実施。過年度の配当金は株式分割後の株数での配当金に遡及修正

# ROEの推移

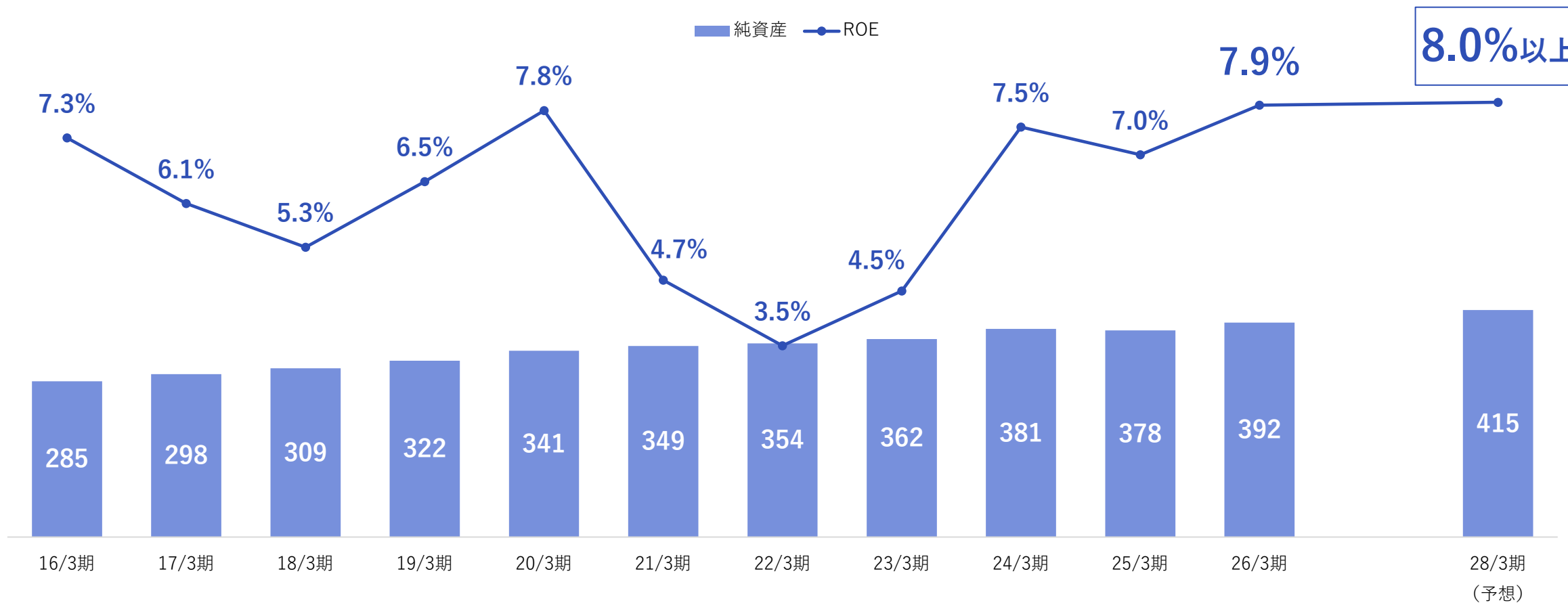
■ 売上高当期純利益率の改善と株主還元強化により、中計最終年度の2028年3月期にはROEを8%以上に引き上げる

■ 2026年3月期は増益の達成と大幅な増配による純資産の増加抑制により、ROEは7.9%に上昇

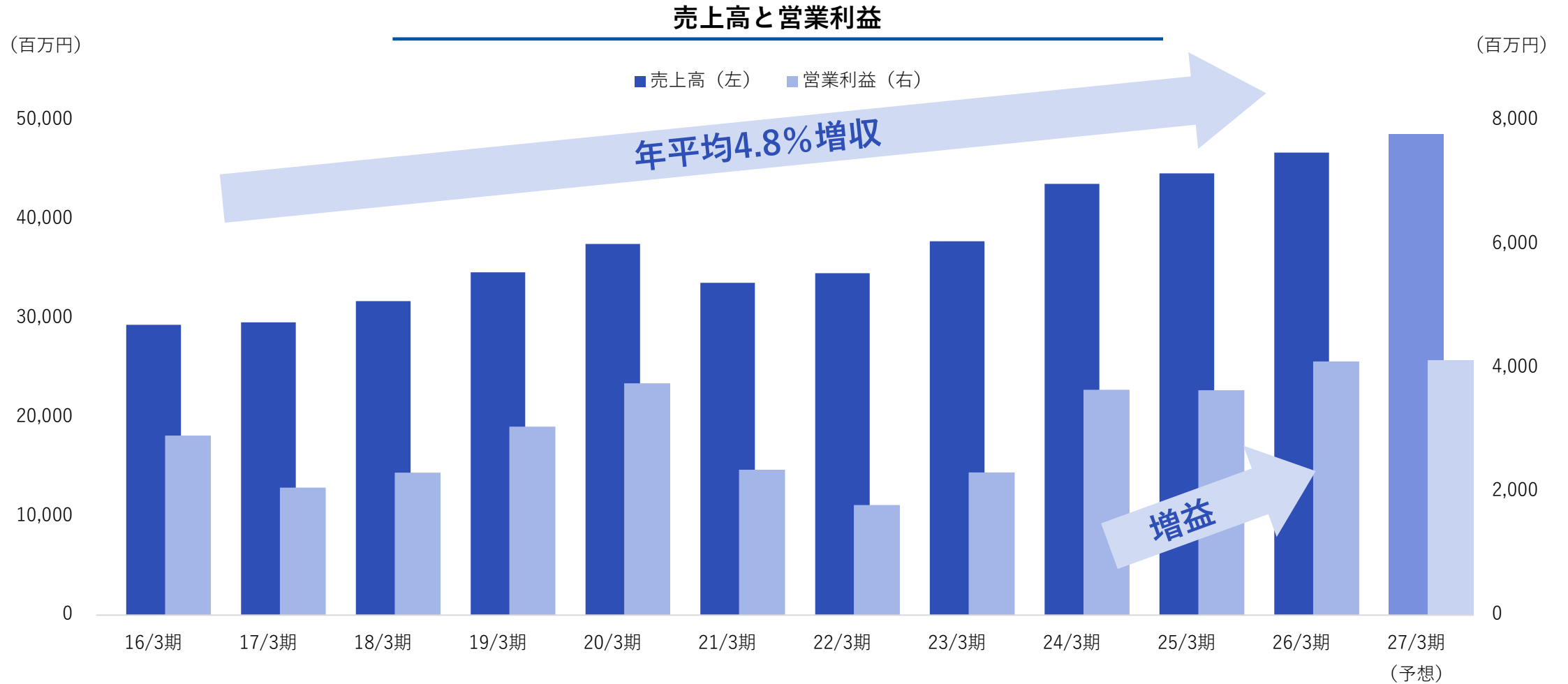
### ROEの推移

(億円・%)

■ 純資産 ● ROE



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



2026年3月期 決算概要説明

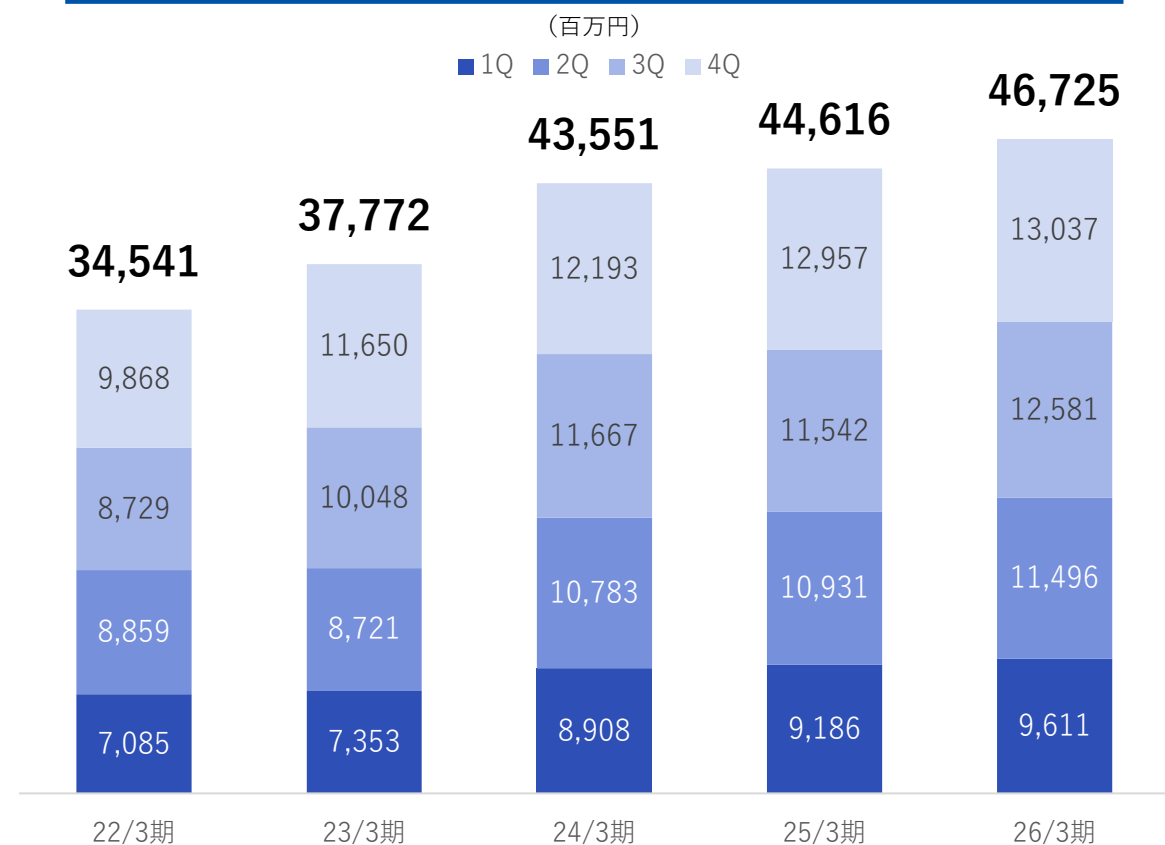
## Appendix

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

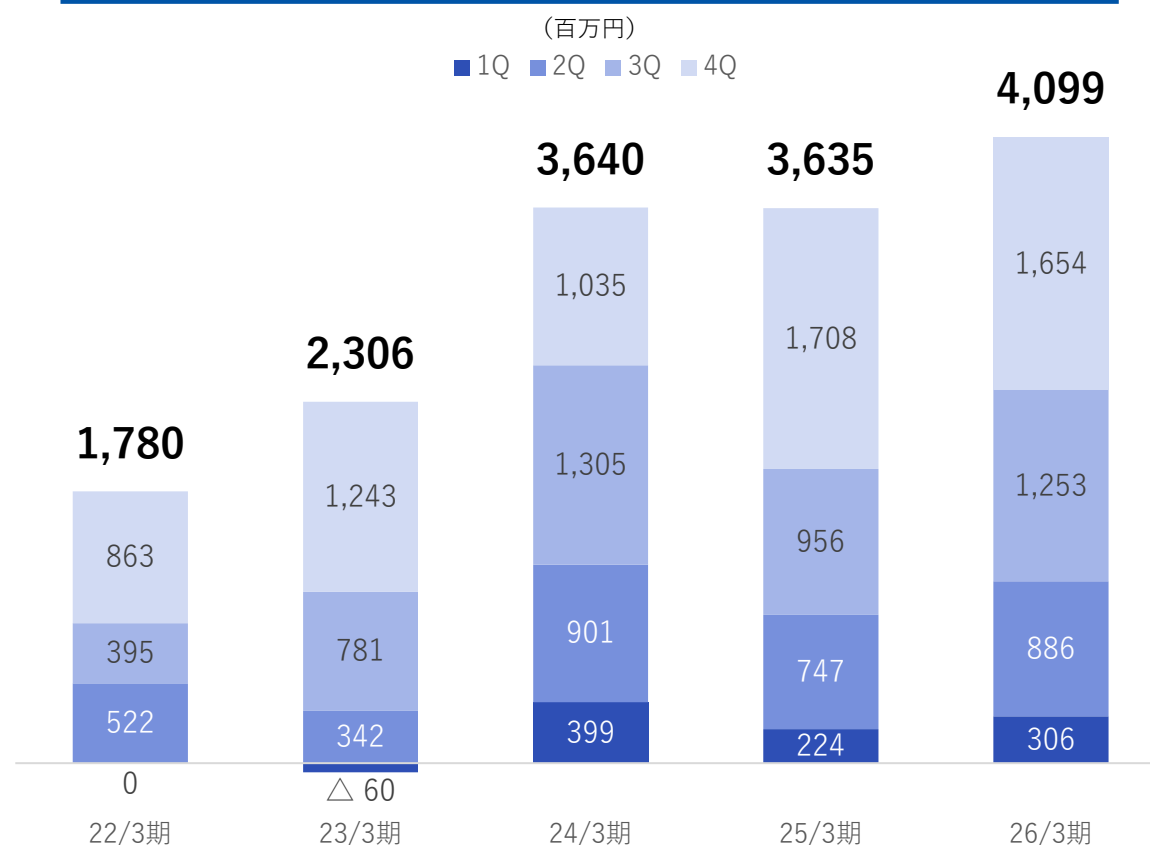
# 四半期業績推移

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

### 四半期売上高



### 四半期営業利益



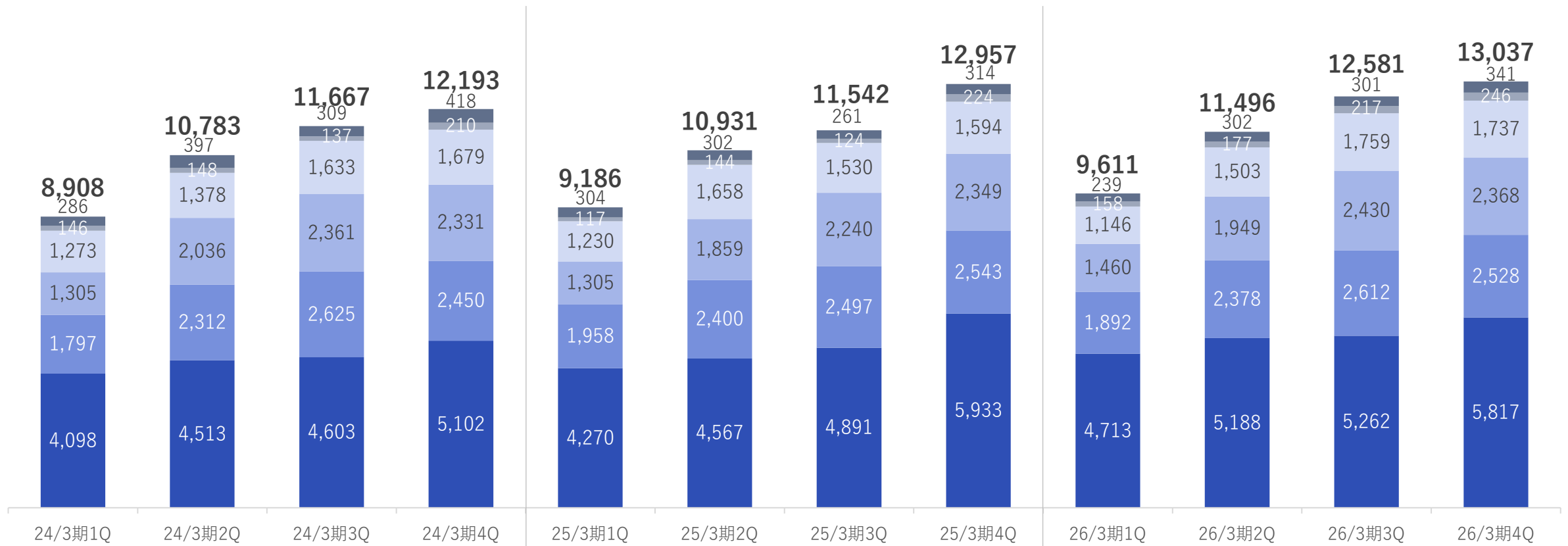
# 四半期品目別売上高推移

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

## 品目別売上高

(百万円)

■ 可動間仕切 ■ 固定間仕切 ■ トイレブース ■ 移動間仕切 ■ ロー間仕切 ■ その他



# 貸借対照表

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

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

# キャッシュ・フロー計算書

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

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

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

\*CF：キャッシュ・フロー

# 工場

■ 石川県小松市、加賀市の4工場の間仕切・トイレブース・ドアを製造

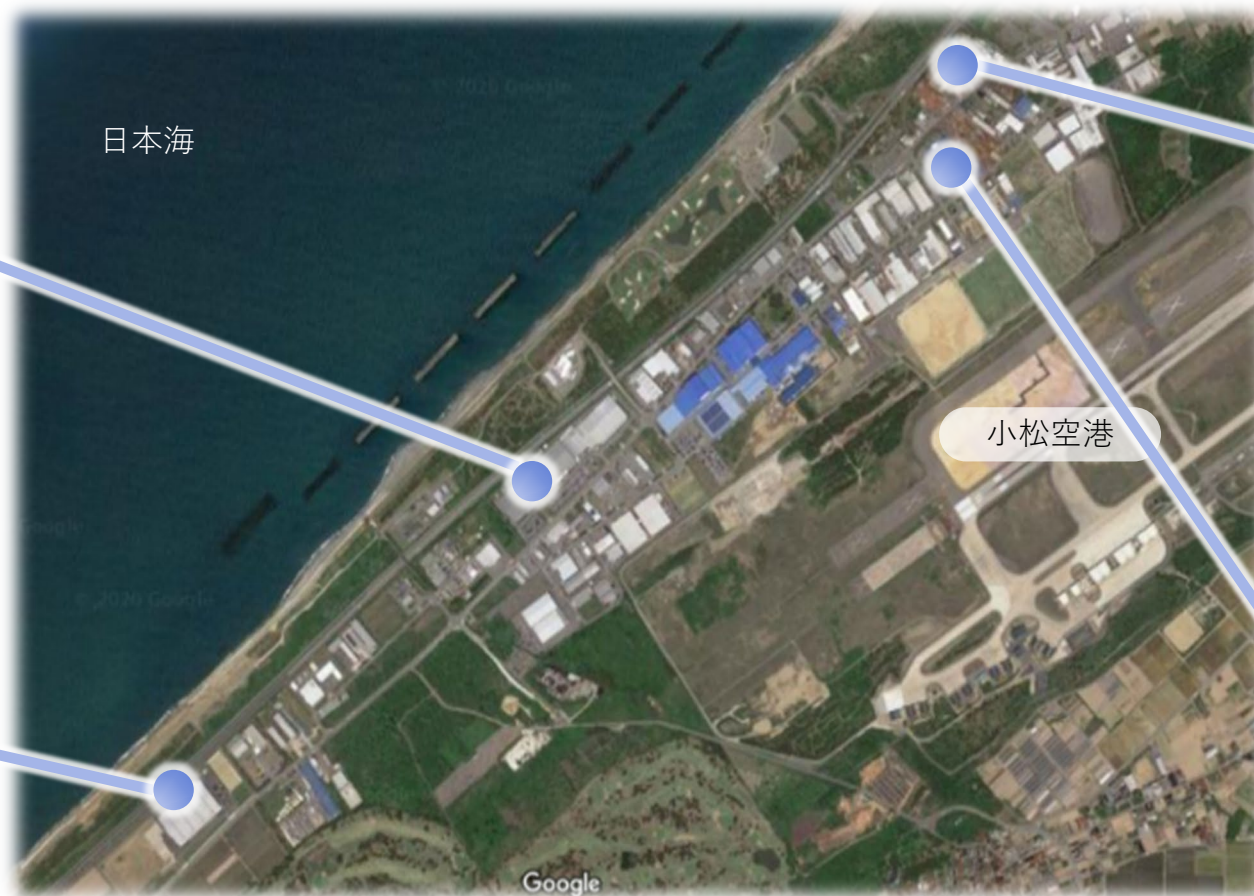
## 第三工場

可動間仕切の製造



## 加賀工場

ドアの製造



## 第一工場

移動間仕切の製造

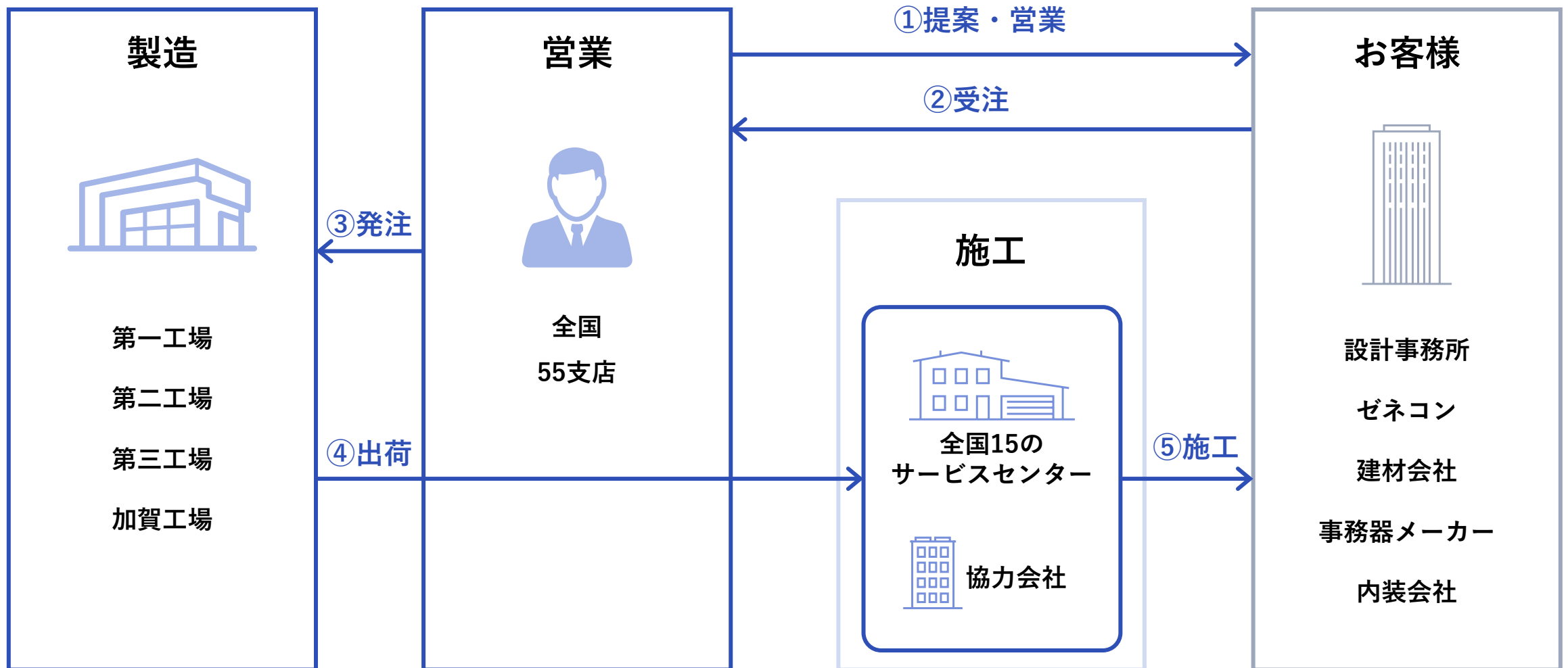


## 本社・第二工場

本社及び  
トイレブースの製造



■ 製造から施工まで当社で対応、営業は全国55支店、製造は4工場

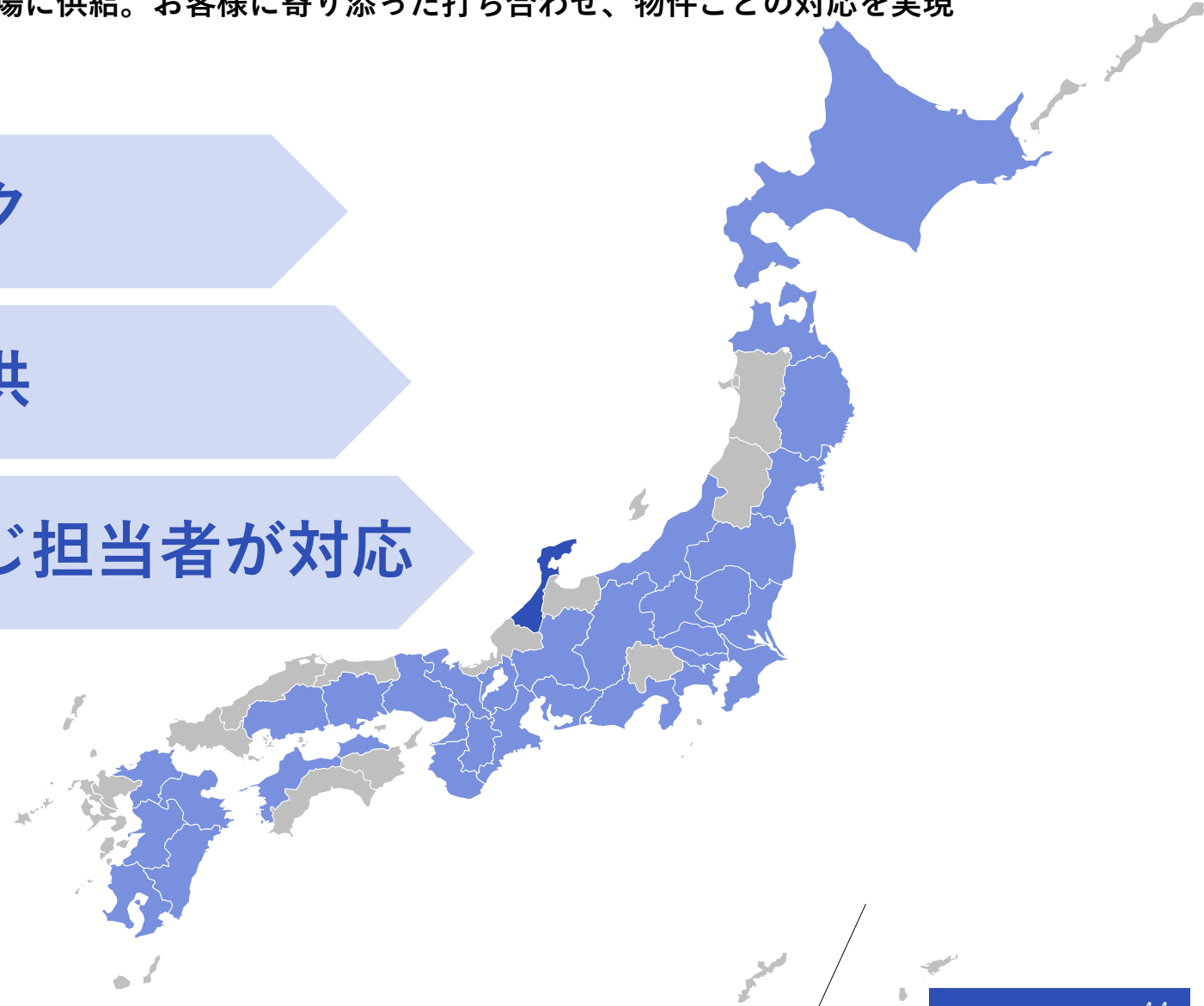


■ 全国に55拠点の支店を配置、全国に安定した納期、品質で市場に供給。お客様に寄り添った打ち合わせ、物件ごとの対応を実現

■ 地域での強いネットワーク

■ オーダーメイド品の提供

■ 受注から施工まで同じ担当者が対応



\*青色の都道府県には支店を設置

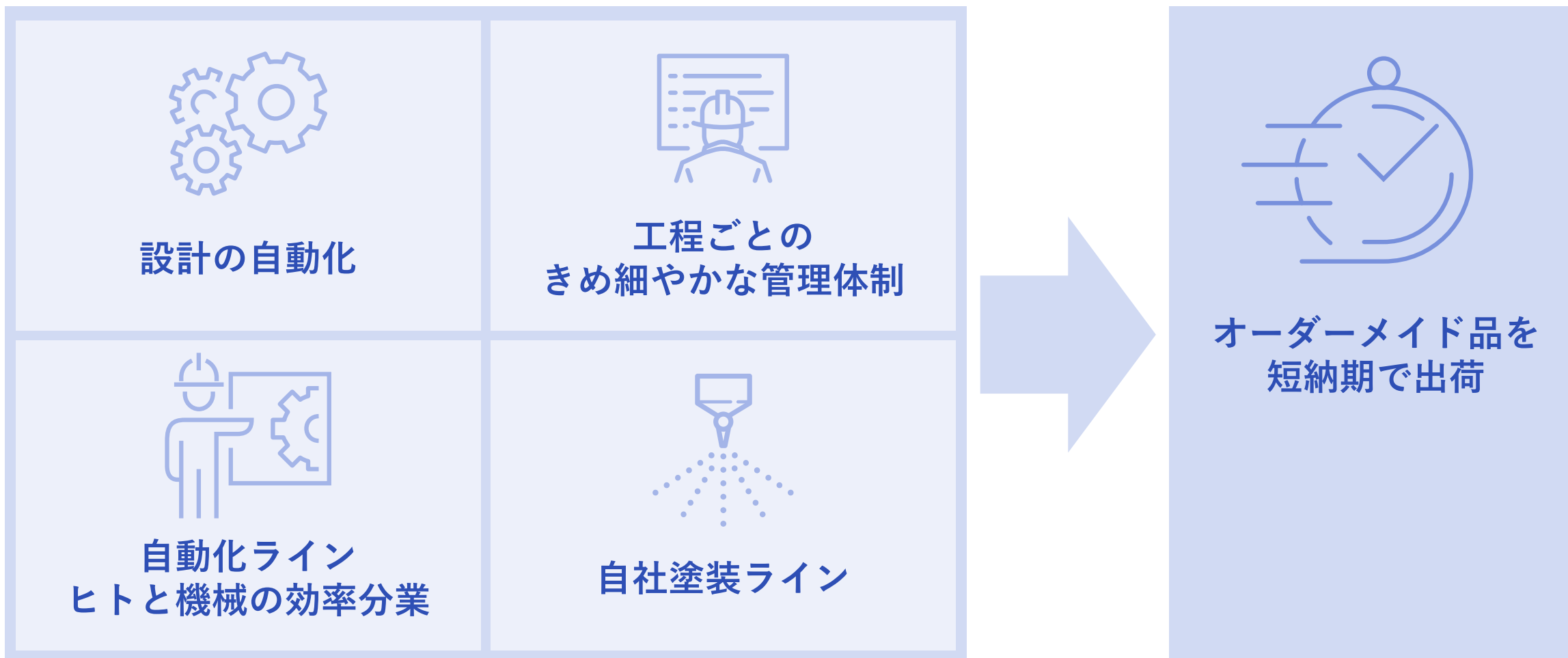
# オーダーメイド対応へのこだわり

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



# オーダーメイドを短納期で成し遂げる生産ライン

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



## ■ 特定したマテリアリティに基づき、マテリアリティ経営を推進する

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



小松ウォール工業株式会社 | 東証プライム 7949

お問合せ先

小松ウォール工業株式会社  
社長室

TEL 0761-21-3131(代表)

[https://www.komatsuwall.co.jp/form/form.php?form\\_id=201](https://www.komatsuwall.co.jp/form/form.php?form_id=201)

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