

# 2025年12月期決算説明資料

および

## 中期経営計画「PROGRESS 2026」の進捗



### 01 | 2025年12月期 決算説明資料

- 決算の概要 (PL、BS、CF等)
- 2025年12月期のトピックス
- 2026年12月期の経営戦略
- 2026年12月期の業績予想

### 02 | 中期経営計画「PROGRESS 2026」の進捗

- 中期経営計画の進捗
- 中期経営計画の下方修正
- 中長期的な成長戦略 (全体像)
- 成長戦略の追加
  - ① データセンター向け製品の販売事業
  - ② 監視制御システム (系統用蓄電所向け)
- 中長期的に目指すBSイメージ
- キャッシュ・アロケーション
- 株主還元方針
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み (アップデート)

### 03 | Appendix

# 01 | 2025年12月期 決算説明資料

## I. 決算の概要

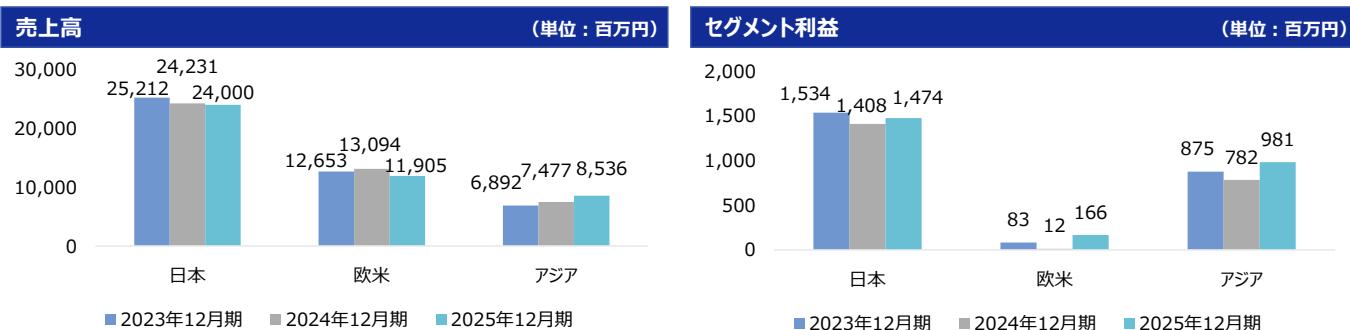
連結損益				増減		(単位:百万円)
科目	前連結会計年度		当連結会計年度	金額	増減率	2025年2月10日 公表した当初 業績予想数値
	金額	構成比				
売上高	44,804	100.0%	44,441	100.0%	△362	△0.8%
売上原価	36,354	81.1%	35,291	79.4%	△1,062	△2.9%
販売費・一般管理費	6,255	14.0%	6,549	14.7%	294	4.7%
営業利益	2,193	4.9%	2,600	5.9%	406	18.5%
営業外収支	133	0.3%	△159	△0.4%	△293	△219.0%
経常利益	2,327	5.2%	2,441	5.5%	113	4.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,783	6.2%	1,514	3.4%	△1,268	△45.6%

### <売上高>

環境関連市場等における需要が増加しました。一方、その他の当社関連市場の売上高は、北米の自動車関連市場等における需要の減少や、一部の市況の回復遅れ、顧客における在庫調整の影響により、前年を下回りました。その結果、当社グループの売上高はほぼ前年並みとなりました。当初計画との比較では、環境関連の需要は増加しましたが、北米自動車関連需要の減少、欧州空調関連等の需要の回復遅れなどの影響により計画を下回りました。

### <利益>

利益面では、売上高はほぼ前年並みであったものの、環境関連等の高付加価値商品の需要拡大による品種構成の改善や、グローバルでの原価低減活動における利益の改善に取り組んだ結果、営業利益、経常利益は前年を上回りました。一方、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、前年に日本社の土地売却益を特別利益として計上しましたが、当期は同等の特別利益がなかったことから1,514百万円(前期比45.6%減)となり、前年を下回りました。当初計画との比較では、売上高の減少による利益減はあるものの、環境関連等の高付加価値増による品種構成の改善、グローバル原価低減活動等の利益改善により営業利益および経常利益は計画を達成しました。親会社株主に帰属する当期純利益は、品質関連費用の影響により当初計画を下回りました。



## <日本>

環境関連市場における需要が増加しました。一方、その他の当社関連市場の売上高は、一部の市況の回復遅れや顧客における在庫調整の影響により、前年を下回りました。その結果、日本での売上高は24,000百万円（前期比△230百万円、1.0%減）となりました。

利益面では、売上高は減少したものの、環境関連等の高付加価値商品の需要拡大を中心に品種構成が改善しました。その結果、営業利益は1,474百万円（前期比66百万円、4.7%増）となりました。

## <欧米>

北米の自動車関連市場等において需要が減少しました。その結果、欧米での売上高は11,905百万円（前期比△1,189百万円、9.1%減）となりました。

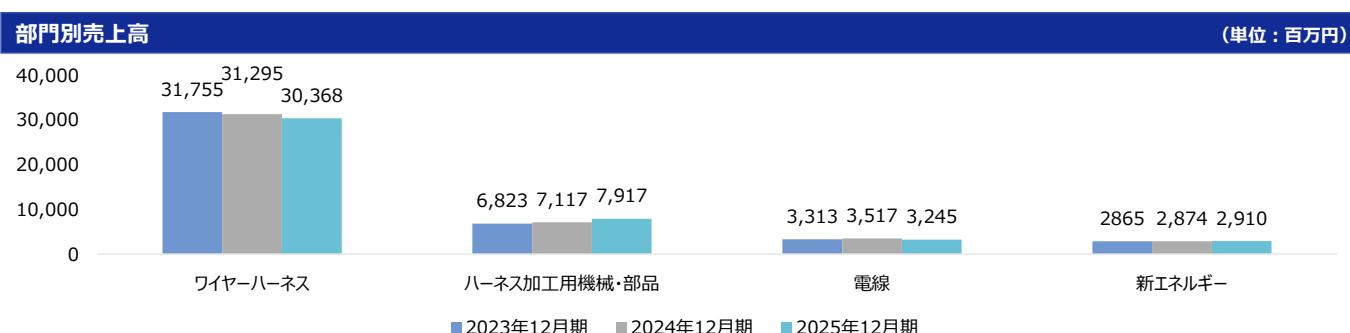
利益面では、売上高は減少したものの、メキシコ工場での生産性改善等の原価低減活動や、北米市場において上期を中心にペソ安による為替変動をうけた結果、営業利益は166百万円（前期12百万円）となりました。

## <アジア>

中国市場の長期的な低迷などにより、需要は引き続き低調に推移しているものの、一部顧客での需要回復が見られました。その結果、アジアでの売上高は8,536百万円（前期比1,058百万円、14.2%増）となりました。

利益面では、売上高の増加に加え、品種構成の改善や原価低減活動に取り組んだ結果、営業利益は981百万円（前期比199百万円、25.5%増）となりました。

# 部門別売上高



## <ワイヤーハーネス部門>

北米自動車関連需要の減少、一部の市況の回復遅れ、顧客の在庫調整の影響により前年を下回りました。

また、当初計画につきましても、対前年要因に加え、欧州空調関連などの需要の回復遅れ等の影響により計画を下回りました。

その結果、売上高は30,368百万円（前期比△926百万円、3.0%減）となりました。

## <ハーネス加工用機械・部品部門>

環境関連および自動車関連部品の販売増加により前年および計画を上回りました。

その結果、売上高は7,917百万円（前期比799百万円、11.2%増）となりました。

## <電線部門>

半導体製造装置等の需要の回復遅れ、及び米国の関税政策に伴う一般汎用機械向けの需要の減少等により、前年および計画を下回りました。その結果、売上高は3,245百万円（前期比△271百万円、7.7%減）となりました。

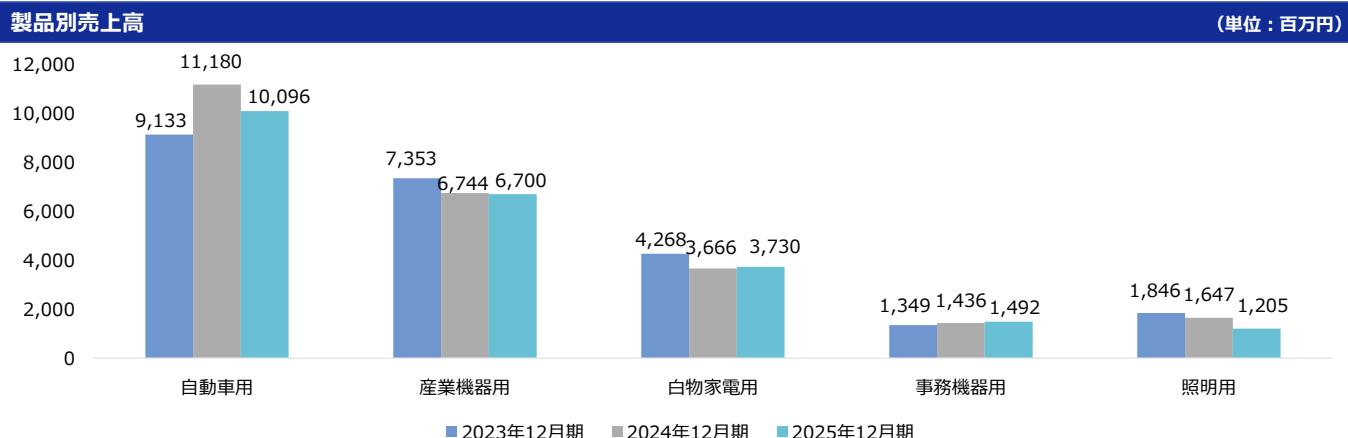
## <新エネルギー部門>

エネルギー分野での新規システム開発、環境関連システム製品等の新規開拓などの施策により需要が拡大し前年を上回りましたが、従来型の製品の需要の低迷が想定以上となり計画を下回りました。

その結果、売上高は2,910百万円（前期比36百万円、1.3%増）となりました。

# ■ ワイヤーハーネスの主な製品別売上高

ONAMBA



## ＜自動車用分野＞

北米を中心として自動車関連市場において需要が減少したことにより、  
10,096百万円 (前期比△1,083百万円、9.7%減)となりました。

## ＜産業機器分野＞

一部顧客での需要回復が見られたものの、市況の回復遅れ及び顧客の在庫調整の影響の継続により  
前年並みの6,700百万円 (前期比△43百万円、0.7%減)となりました。

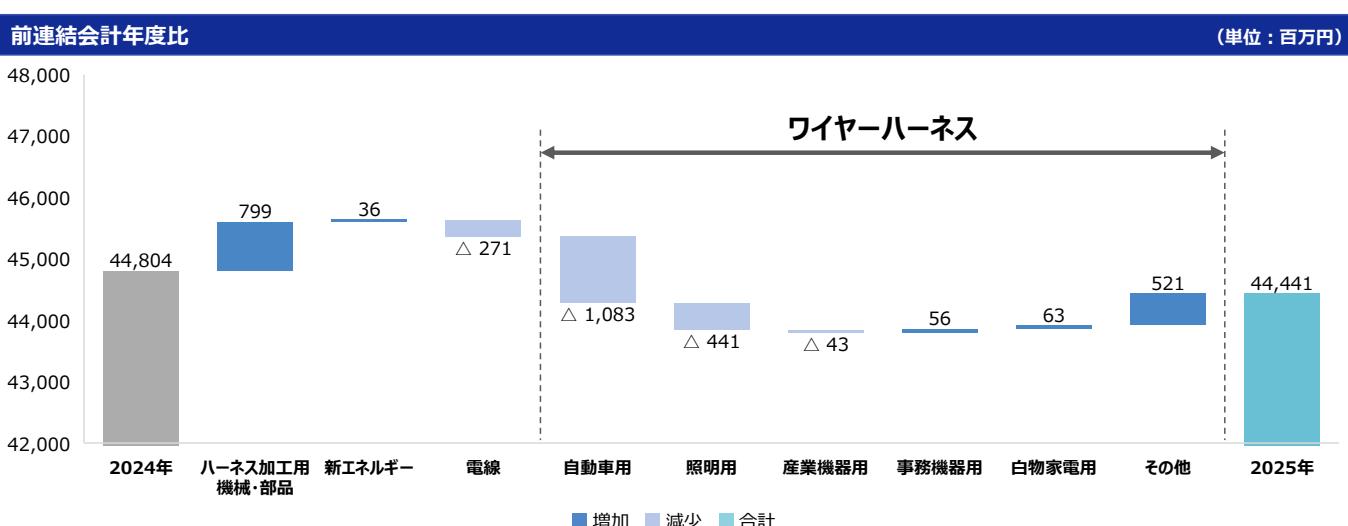
## ＜白物家電用分野＞

空調機器用ハーネスのグローバル展開により、3,730百万円 (前期比63百万円、1.7%増)となりました。

7

# ■ 売上高の増減

ONAMBA



## 【主な増減要因】

### ＜ハーネス加工用機械・部品部門＞

環境関連および自動車関連部品の販売増加により前年および計画を上回りました。  
その結果、売上高は7,917百万円 (前期比799百万円 11.2%増)となりました。

### ＜自動車用分野＞

北米を中心として自動車関連市場において需要が減少したことにより、  
10,096百万円 (前期比△1,083百万円、9.7%減)となりました。

### ＜照明用分野＞

北米での需要が減少したことにより、1,205百万円 (前期比△441百万円、26.8%減)となりました。

8

## ○有形固定資産取得額

1,429百万円

## 【主な投資内訳】

## 《主な工場関連投資》

- 日本の電線新工場への投資 612百万円
- 東南アジア地域のワイヤーハーネス製造設備 242百万円
- 中国のハーネス加工用機械・部品の製造設備 169百万円
- 日本のハーネス加工用機械・部品の製造設備 163百万円

9

## ■ 連結財政状態（主要な科目）

(単位：百万円)

科目	2024年12月末		2025年12月末		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	28,121	70.5%	29,242	69.5%	1,120
（現金及び預金）	7,339	18.4%	7,228	17.2%	△111
（受取手形、売掛金及び契約資産）	10,218	25.6%	10,971	26.1%	753
（棚卸資産）	9,709	24.4%	9,685	23.0%	△24
固定資産	11,753	29.5%	12,809	30.5%	1,055
（有形固定資産）	8,344	20.9%	8,914	21.2%	569
資産合計	39,875	100.0%	42,051	100.0%	2,176
負債	13,293	33.3%	13,642	32.4%	349
（支払手形及び買掛金）	6,301	15.8%	6,842	16.3%	540
（有利子負債）	2,615	6.6%	2,552	6.1%	△63
純資産	26,581	66.7%	28,409	67.6%	1,827
負債・純資産合計	39,875	100.0%	42,051	100.0%	2,176
自己資本	26,130	65.5%	27,755	66.0%	1,625

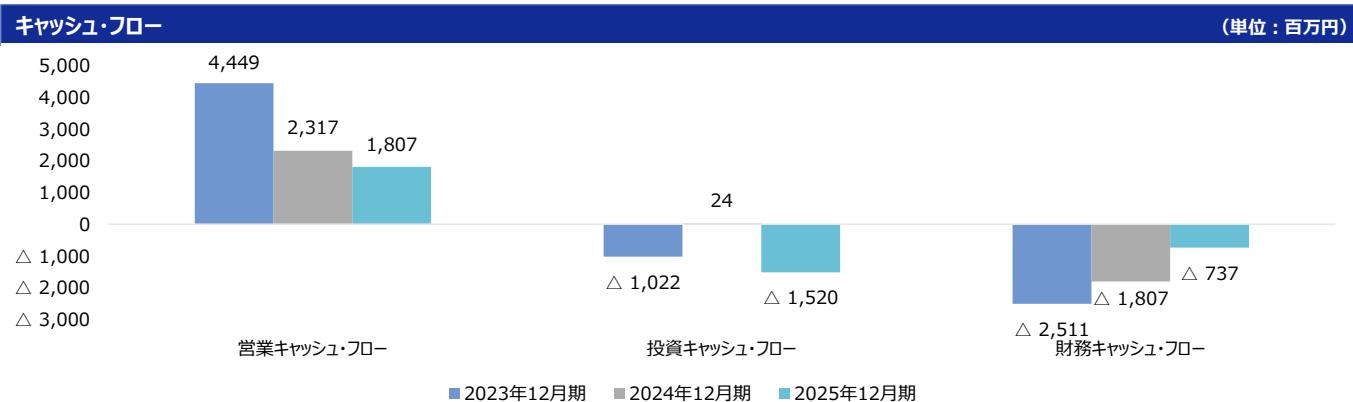
## &lt;総資産&gt;

資産合計は、42,051百万円（前期末比2,176百万円増）となりました。

主に、受取手形、売掛金及び契約資産753百万円、有形固定資産569百万円及び投資その他の資産が613百万円増加いたしました。

## &lt;自己資本比率&gt;

自己資本は27,755百万円へ増加となり、自己資本比率は65.5%から66.0%（前期末比0.5%増）となりました。



## ＜営業活動によるキャッシュ・フロー＞

営業活動によるキャッシュ・フローは、1,807百万円の収入(前期は2,317百万円の収入)となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益2,231百万円、減価償却費1,036百万円、品質保証引当金繰入額245百万円及び仕入債務の増加額462百万円等の資金の増加要因が、売上債権の増加額606百万円及び法人税等の支払額1,630百万円等による資金の減少要因を上回ったことによるものであります。

## ＜投資活動によるキャッシュ・フロー＞

投資活動によるキャッシュ・フローは、1,520百万円の支出(前期は24百万円の収入)となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出1,429百万円、関係会社株式の取得による支出97百万円及び投資有価証券の売却による収入83百万円によるものであります。

## ＜財務活動によるキャッシュ・フロー＞

財務活動によるキャッシュ・フローは、737百万円の支出(前期は1,807百万円の支出)となりました。これは主に、長期借入れによる収入240百万円、長期借入金の返済による支出332百万円及び配当金の支払額597百万円によるものであります。

11

# — II. 2025年12月期のトピックス

## 1. 成長戦略

- ・再生可能エネルギー市場の拡大を背景に、エネルギー監視・制御システム装置の需要増加
- ・政府GX推進戦略による脱炭素先行地域にCN-Solutionシステムの納入及び内定が増加
- ・東南アジア・インド市場の販売拡大に向け、販売会社を設立

## 2. 生産戦略

- ・電線事業の生産能力強化に向け、三重の第3工場(新工場)が稼働開始
  - データセンター向け製品の生産拡大を2026年に実施予定 –
- ・生産性向上の為の自動機、AI画像認識検査装置を導入拡大

## 3. 経営基盤強化

- ・新オフィスでの働き方改革を推進、採用活動を強化
- ・業務プロセス改革／IT基盤構築プロジェクトを推進
- ・人事制度改定による風土改革を推進

## 4. 資本コストを意識した経営

- ・中期計画の最終年度目標「配当性向30%以上」を達成
- ・電線新工場など、事業成長に向けた積極投資を推進
- ・当社ウェブサイトでの非財務情報を発信

12

#### 新中期経営計画 PROGRESS 2026の基本コンセプト

エネルギー新時代に即した「グローバルな総合配線システムメーカー」の実現に向けて、  
成長戦略／生産戦略／経営基盤強化と資本コストを意識した経営を着実に実行し、  
100年企業の実現に向け、事業構造の変革を図る

##### 1. 成長戦略

- ① 部門ごとに重点成長戦略を推進
- ② 脱炭素社会の実現に貢献する取り組みの更なる強化

##### 2. 生産戦略

- ① 国内生産拠点の強化とグローバル生産拠点戦略の実践
- ② 「グローバル同一品質」で品質を売りにできる会社を構築

##### 3. 経営基盤強化

- ① グローバルでの情報基盤構築と社内DX推進
- ② グローバル人材の育成

##### 4. 資本コストを意識した経営

- ① 事業成長と収益性向上
- ② 株主還元の強化
- ③ IR活動の充実

13

### IV. 2026年12月期の業績予想

1. 連結損益予想			
	2025年12月期	2026年12月期（予想）	増減
売上高	44,441	47,000	2,558
営業利益	2,600	2,700	99
経常利益	2,441	2,700	258
親会社株主に帰属する当期純利益	1,514	1,900	385

2. 製品別売上予想			
	2025年12月期	2026年12月期（予想）	増減
ワイヤーハーネス	30,368	31,800	1,432
ハーネス加工用機械・部品	7,917	8,100	183
電線	3,245	3,800	555
新エネルギー	2,910	3,300	390
合計	44,441	47,000	2,559

3. 配当金の状況			
	第2四半期末	期末	合計
2025年12月期	20円	21円	41円
2026年12月期（予想）	35円	35円	70円

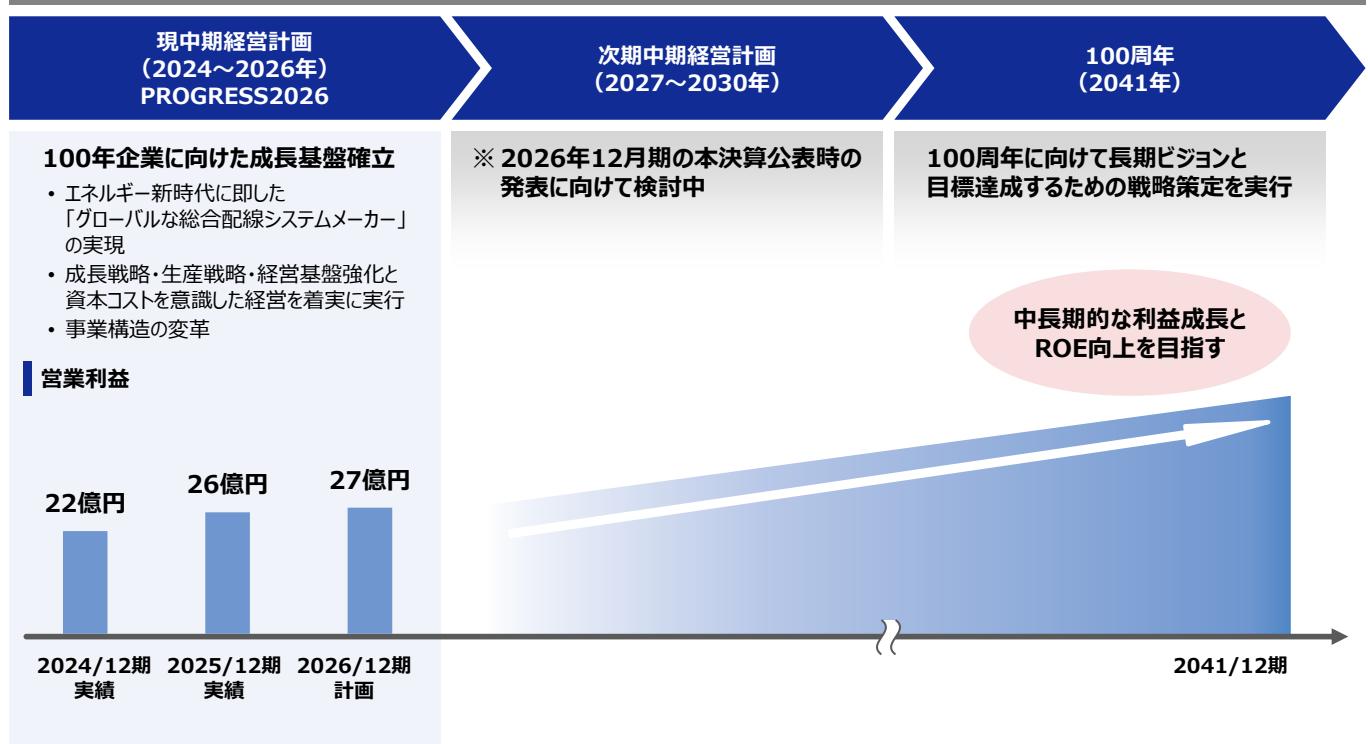
14

## 02 | 中期経営計画 「PROGRESS 2026」の進捗

### 中期経営計画の進捗

- 現中期経営計画「PROGRESS2026」において、100周年（2041年）に向けた成長基盤の確立に注力
- エネルギー新時代に即した「グローバルな総合配線システムメーカー」の実現を目指し、成長戦略・生産戦略・経営基盤強化および資本コストを意識した経営を着実に実行し、事業構造の変革を図る方針

#### 現中期経営計画の位置づけ



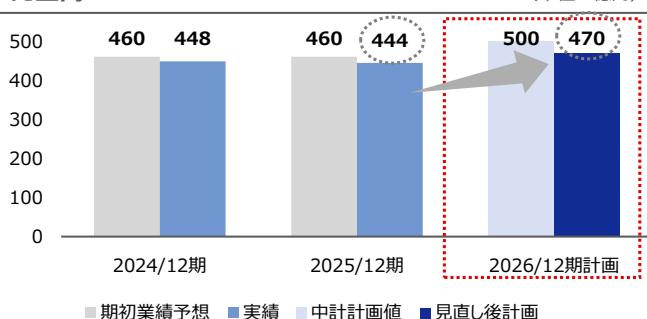
## 中期経営計画の下方修正

ONAMBA

- 中期経営計画策定時の想定より世界的な景気回復の遅れ、欧州における補助金終了による空調関連需要の減少、産業機器等の国内外の在庫調整影響、コスト競争の激化が進行
- 特に、重点施策であった産業機器向け高付加価値電線の販売への影響が大きく、2026年12月期の計画を下方修正

### 現中計期間の売上高・営業利益と数値目標

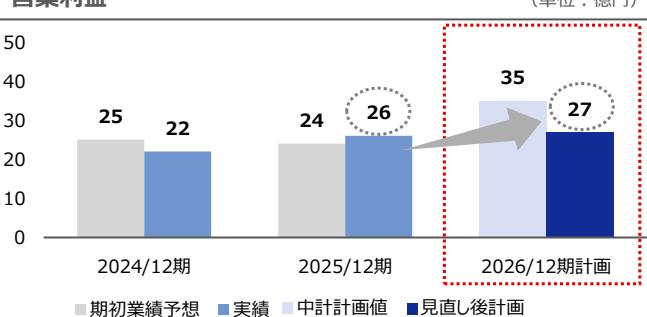
#### 売上高



#### 数値目標

項目	指標	2025/12期実績	2026/12期中期経営計画(修正前)	2026/12期中期経営計画(修正後)
業績	売上高	444億円	500億円	470億円
	営業利益	26億円	35億円	27億円
	営業利益率	5.9%	7.0%	5.7%
資本効率	ROE	5.6%	10.0%	7.0%
	配当性向	33%	30%以上	45%
	1株当たり配当金	41円	70円	70円

#### 営業利益



17

## 中長期的な成長戦略（全体像）

ONAMBA

エネルギー新時代に即した「グローバルな総合配線システムメーカー」を実現し、  
環境・エネルギー関連の進展に対応した高収益企業への進化を目指す

### 現中期経営計画「PROGRESS 2026」全体コンセプト



### 現中期経営計画「PROGRESS 2026」成長戦略

#### 具体的施策

環境関連部門  横断的に環境・エネルギー関連分野への事業を展開 (V2H, EV関連等)	ワイヤーハーネス	・グローバルパートナーとの連携強化
	電線	・高付加価値電線の開発で販売拡大 ・新工場（三重第3工場）におけるデータセンター向け製品製造および販売事業の展開
	新エネルギー (システムソリューション事業)	・省エネ・再エネ分野にシステムソリューション事業を展開 ・監視制御システム（系統用蓄電池向け）の販売拡大
	ハーネス加工用機械・部品	・自動車用EV関連部品の納入拡大

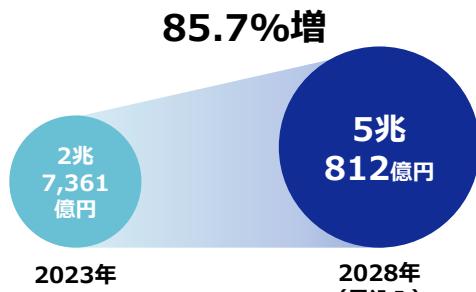
18

## 成長戦略の追加①：データセンター向け製品の販売事業

ONAMBA

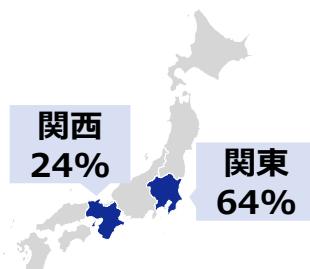
- データセンターサービスの国内市場は、生成AI需要を背景とし、2028年までに+85.7%成長の見通し
- 電線事業の知見を活かし、新工場におけるデータセンター向け製品の製造および販売事業を本格展開

### 【参考】データセンターサービスの国内市場規模（売上高）予測



(出典) 総務省「令和7年度版情報通信白書」より当社作成

### 【参考】地域別データセンター立地状況（2023年時点）



日本全国のDCのおよそ90%（面積換算）が、大規模需要地に近い関東・関西に立地

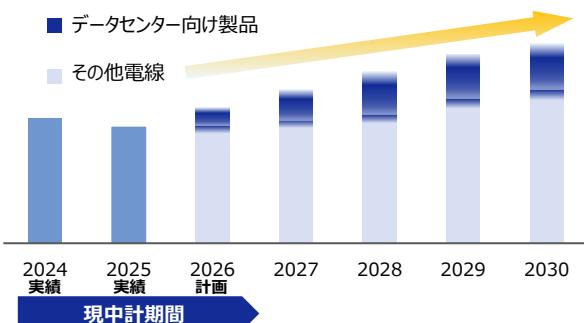
(出典) 総務省・経済産業省ワット・ピット連携官民懇談会（第1回）「ワット・ピット連携に向けた現状と課題（事務局）」より当社作成

### データセンター向け製品（電源供給用ケーブル）



### 電線事業セグメント 売上高予測 (単位：百万円)

▷ データセンター向け製品が電線事業セグメントを牽引し、売上増の見通し



19

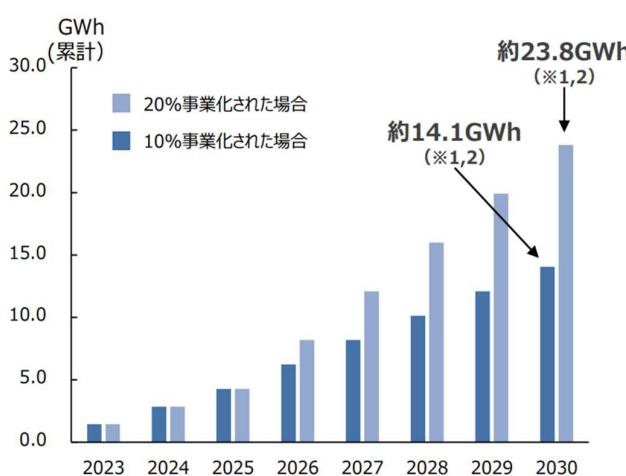
## 成長戦略の追加②：監視制御システム（系統用蓄電所向け）

ONAMBA

- 再生可能エネルギーの普及および脱炭素化の進展に伴い、系統用蓄電システムの導入が急速に拡大。さらに近年、電力調整市場や容量市場への対応等を背景に、蓄電システムを支える監視制御システムの重要性が高まる想定
- 蓄電システム運用を支える監視制御システムの販売事業を展開し、次世代エネルギーの基盤づくりに貢献

### 【参考】系統用蓄電設備の導入見通し（2030年）

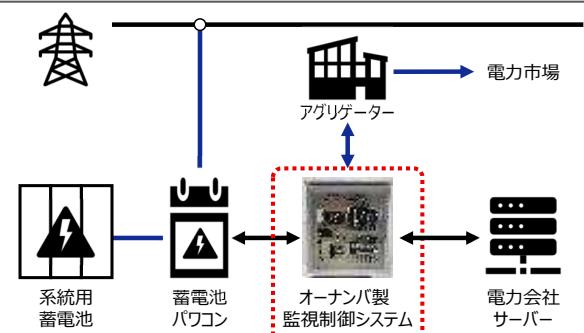
2030年には  
累計14.1～23.8GWh規模となる想定



(出典) 内閣官房GX実行推進室「第3回 GX実現に向けた専門家WG 配布資料（2023年11月8日）」より抜粋

(※1,2) 2023年5月末時点における系統用蓄電池の「接続検討申込」の総数に対し、「契約申込」に移行した案件割合が約10%。また今後、蓄電コスト低下などにより事業化される確率が上がり、太陽光や陸上風力並みとなつた場合、20%程度となると仮定し、両ケースで「接続検討申込」から「契約申込」へ移行する案件数を想定。

### 製品紹介

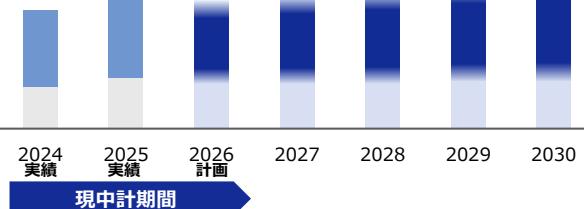


### 環境関連売上高予測

▷ 環境関連売上高は、監視・制御システム（系統用蓄電所向けを含む）を主力とする「新エネルギーセグメント」の比率が上昇見込み

■ 新エネルギーセグメント（監視制御システム含む）

■ その他



20

## 資本収益性と財務健全性を両立した最適資本構成を構築 純資産の積み増しを避けるべく、エクイティ（純資産）コントロールに取組む

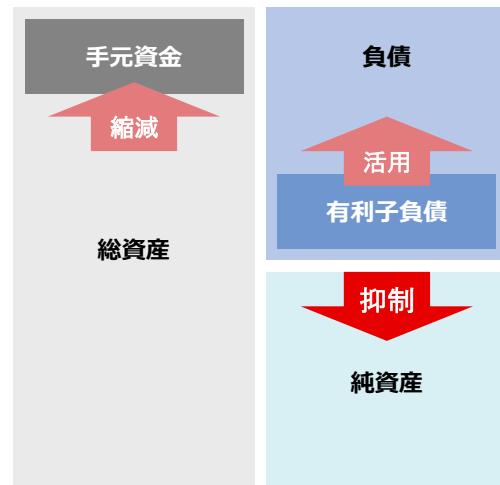
- 事業継続に必要な、適正なキャッシュ水準を継続的に維持
- 財務安全性を維持しつつ、成長投資を中心に有利子負債を活用
- 資本効率を意識した株主還元の実施により、エクイティ（純資産）コントロールに取組む

### 2025/12期 実績



※現金および現金同等物

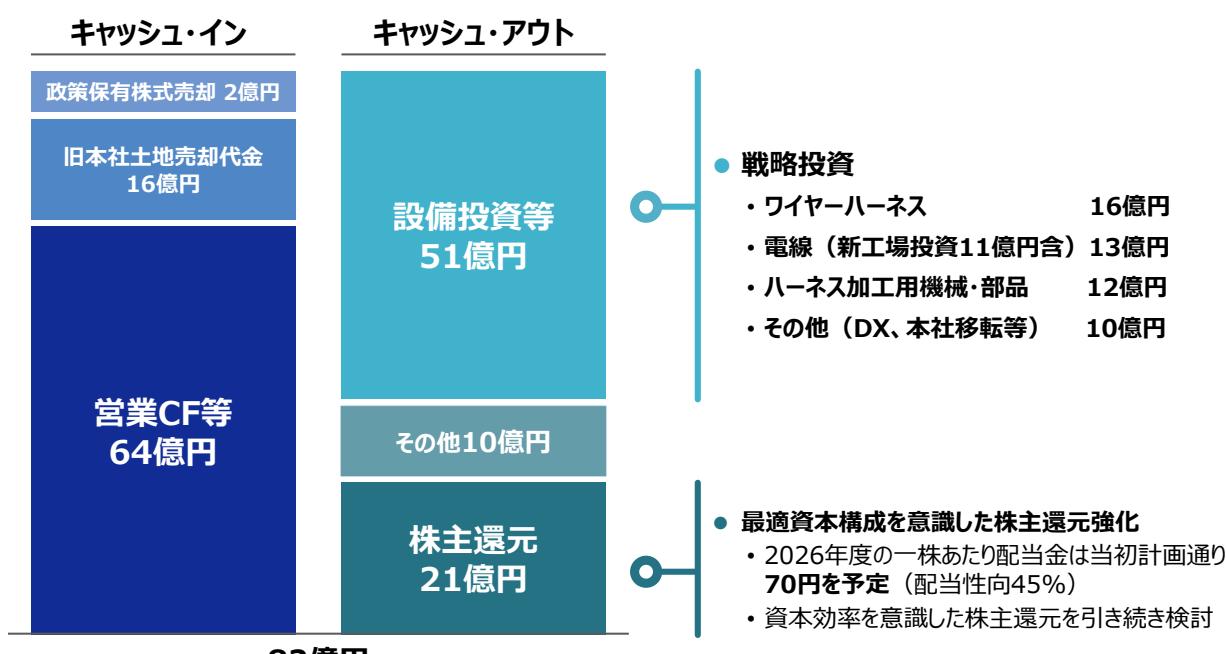
### 中長期的に目指す姿



# キャッシュ・アロケーション

## 重点成長分野への投資を優先的に行い、持続的な利益成長を目指す 今期配当は増益予想を前提に当初計画通り1株70円を予定

### 現中期経営計画（2024～2026累計）

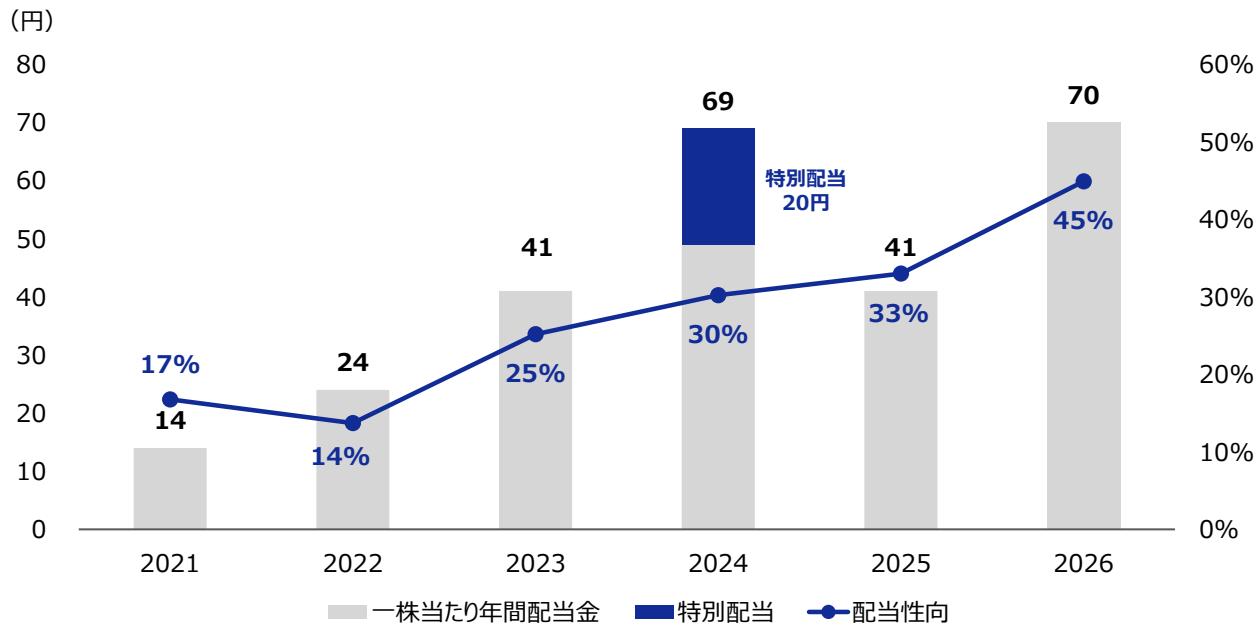


（注）上記の予想数値は、概算によるもの

中計最終年度の利益計画を下方修正するものの、業績は堅調に推移しており、  
今期増益予想を前提に配当は当初計画通り1株70円を予定

## 2026年度の株主還元

現中計（2024～2026）最終年度の配当目標である、一株あたり配当金**70円**を予定



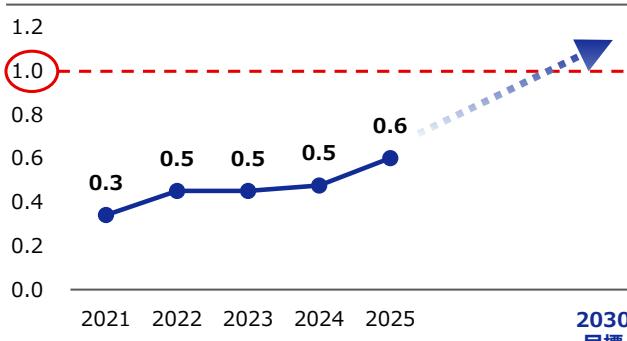
23

## ■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み（アップデート）

- 現中計開始以降、PBRは引き続き1倍を下回って推移、事業戦略・資本戦略ともにさらなる取組みが必要と認識
- 収益性向上とエクイティコントロールによるROE向上、また株主資本コスト低減を図り、中長期的な企業価値向上を目指す

### 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

#### 現状認識：PBR

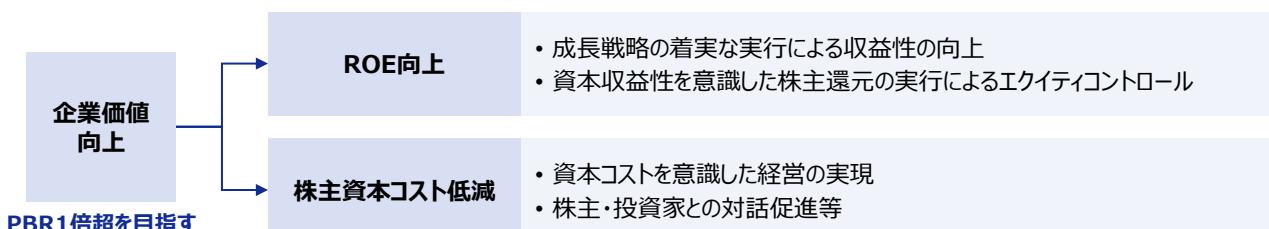


#### 現状認識：ROE



(注) 1. 2024年度は日本社土地売却益（特別利益）の要因あり

### 企業価値向上に向けて



24

## 03 | APPENDIX

### 会社概要

**会社名** オーナンバ株式会社

**所在地** 〒541-0058  
大阪市中央区南久宝寺町四丁目1番2号御堂筋ダイビル19階

**創業** 1941年9月

**資本金** 23億23百万円

**従業員数** グループ約4,000名

**株式** 東京証券取引所 スタンダード



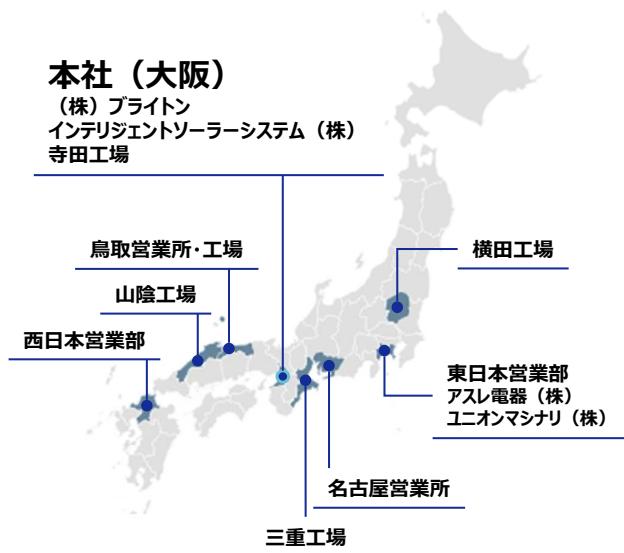
## 国内外に拠点を持ち、グローバル市場で競争力を発揮しています。

### 国内拠点

- 営業拠点7カ所
- 生産拠点6カ所

#### 本社（大阪）

（株）ブライトン  
インテリジェントソーラーシステム（株）  
寺田工場



提供元：Bing  
©GeoNames, Microsoft, Zenrin

### 海外拠点

- 営業拠点7カ所
- 生産拠点8カ所

OSCA  
(アメリカ/カリフォルニア)

CRO (チェコ)

KSO (中国/昆山)  
HASL (中国/杭州)  
STO (中国/上海)  
UMAC (中国/惠州)  
UMA (中国/香港)

THO (タイ/バンコク)  
UMT (タイ/シーラーチャー)

VTO (ベトナム/ホーチミン)

ARCOSA  
(メキシコ/ティファナ)  
Bajio分工場  
(メキシコ/バヒオ)

INO  
(インドネシア/ジャワ)

27

# 事業内容

## 電線製造～ハーネス加工、新エネルギーまで幅広く手掛ける「総合配線システムメーカー」

### ワイヤーハーネス

#### 取扱い製品

- 車載用ハーネス
- 民生用ハーネス
- 産業機器用
- OA機器用等

#### 導入先

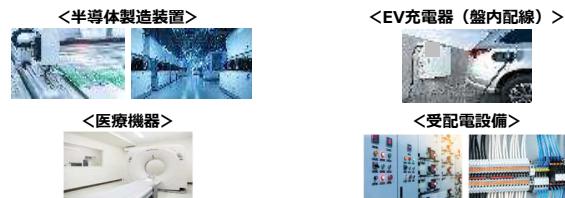


### 電線

#### 取扱い製品

- 機器用電線（国内・海外）
- 給電ケーブル
- 太陽光用電線
- 計装用電線（国内・海外）
- 通信ケーブル

#### 導入先



### ハーネス加工用機械・部品

#### 取扱い製品

- アブリケーター
- インサート成型
- 端子
- 自動加工用機械
- コネクタ

#### 導入先



### 新エネルギー

#### 取扱い製品

- ジャンクションボックス
- 片端・両端延長ケーブル
- システムソリューション

#### 導入先



28

本資料の将来予想に関する記述は、経済情勢や社会情勢の変化により、  
実際の業績と異なる場合があることをご承知おき下さい。

