

2026 年 2 月 2 日



各 位

会 社 名 株式会社ノダ

代表者名 代表取締役社長 野田 励

(コード番号 7879 東証スタンダード)

問合せ先 取締役経営企画部長 良知 正啓

(TEL 03-5687-6222)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針に関するお知らせ

当社は、下記のとおり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ついて、現状分析を行い、企業価値向上に向けた取組方針を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社グループを取り巻く事業環境は、住宅市場の構造的な縮小や原材料価格・市況の変動が常態化するなど、不確実性の高い状況が続いております。このような環境下において、売上高の拡大のみを追求する経営では、中長期的な企業価値の向上を実現することが難しくなっていると認識しております。

当社は、資本コストを「株主および債権者から付託された資本に対して市場が求める最低限の収益水準」と捉えており、企業価値および株価は、この資本コストを中長期的に上回る収益力を安定的に確保できるかどうかによって決定されるものと考えております。現時点においては、当社の収益力は必ずしも資本コストを安定的に上回る段階には至っておらず、まずは事業の質を高め、収益構造を強化することが最優先課題であると認識しております。

この認識のもと、当社は中長期的な経営の時間軸を整理し、2030 年頃までを「収益安定フェーズ」、その先を「成長フェーズ」と位置付けております。

収益安定フェーズにおいては、売上高の拡大を主目的とするのではなく、相場変動に左右されにくい事業構造への転換を進め、投下資本に対する収益性の改善を図ってまいります。

事業別には、合板事業については市況変動の影響を前提とした運営を継続しつつ、在庫管理・固定費管理の徹底や適正な販売価格の設定に努めることにより、収益の下振れリスクの低減を重視してまいります。

一方、木質建材事業については、住宅市場の縮小を前提としながらも、同市場での競争力強化、非住宅市場への事業領域拡大、高付加価値製品の拡充や素材の用途開発、さらには施工を含めた提供価値の向上を通じて、相場変動の影響を受けにくい収益基盤の構築を進めてまいります。

これらの取り組みにより、2030 年以降においては、収益基盤および事業体制が整った段階で、売上高の拡大と資本効率の向上を両立させる成長フェーズへの移行を目指してまいります。

また、自己資本当期純利益率（ROE）については、株主資本コストを安定的に上回る水準の実現を重要な経営目標の一つとして位置付けており、収益安定フェーズの到達点である 2030 年までに 5%以上、成長フェーズの定着を見据えた 2035 年までに 8%以上を目標として掲げております。

株主還元につきましては、中長期的な企業価値向上の観点から、財務の健全性および収益力の改善状況を総合的に勘案したうえで、安定配当を基本とする方針を継続してまいります。

以上

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針について

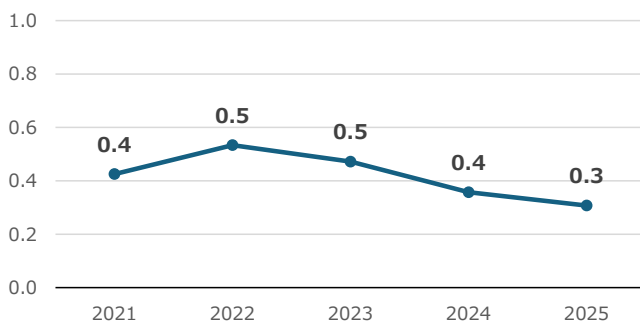
2026年2月2日
株式会社ノダ

© 2026 NODA CORPORATION All Rights Reserved

現状分析（PBR、ROE）

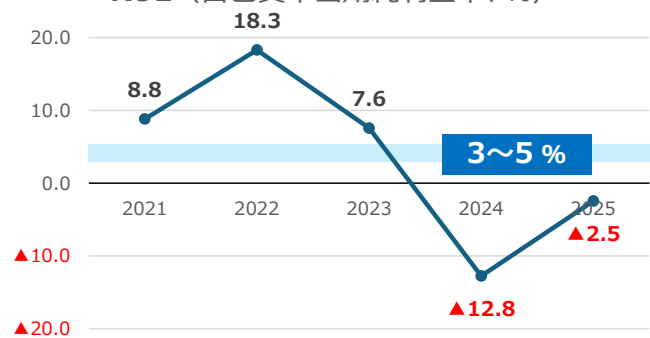
- PBRは1倍割れで推移、ROEは足元でマイナスに転じている
- 当社の株主資本コストは3～5%と認識（CAPM※に基づく当社推計）

PBR（株価純資産倍率、倍）



- ・1倍割れが続いており、足元では低下傾向
- ・これは業績の低下に加え、厳しい事業環境（住宅需要、合板相場等）のなか、当社グループの将来性や成長可能性への不透明感が増していることが背景にあると認識

ROE（自己資本当期純利益率、%）



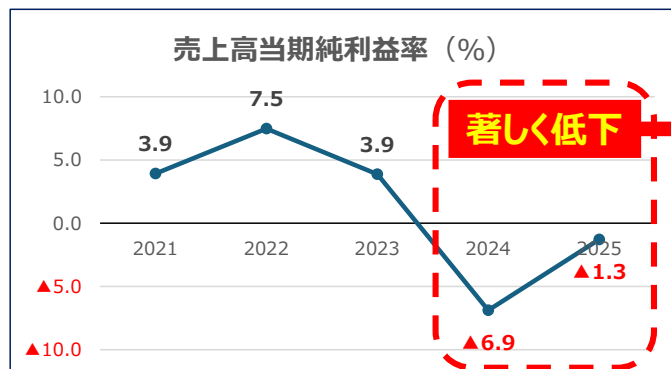
- ・ウッドショックによる合板相場の急騰により2022年11月期には18.3%まで上昇
- ・しかし、その後の相場の下落と住宅需要の低迷により収益性は急速に低下し、直近の業績は減損損失の計上等により2期連続で最終赤字

※資本資産価格モデル（Capital Asset Pricing Model）

ROEの分析（3要素に分解）

■ 売上高利益率が著しく低下しており、収益性の改善が急務となっている

$$\text{ROE} = \text{売上高当期純利益率} \left(\frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \right) \times \text{総資産回転率} \left(\frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \right) \times \text{財務レバレッジ} \left(\frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}} \right)$$

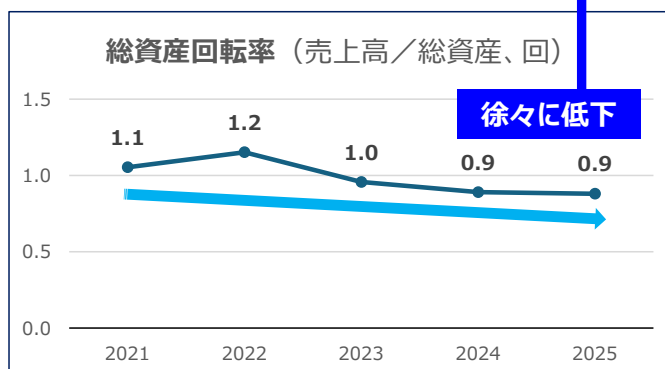
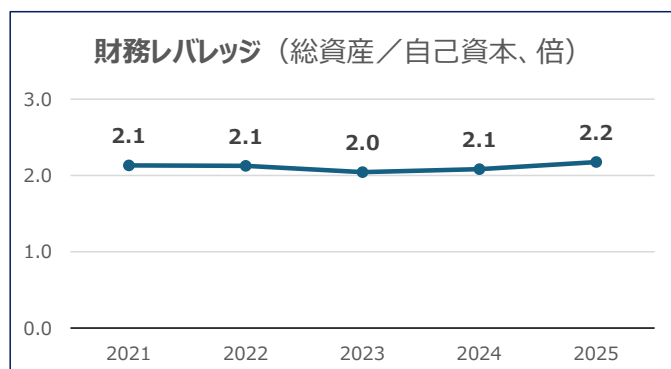


■ 収益性（利益率）の改善が急務

- ・コスト削減（製造原価、物流費）
- ・固定費のコントロール
- ・価格改定、付加価値提案の強化

■ 売上高に直結しない資産の削減

- ・政策保有株式の縮減



NODA

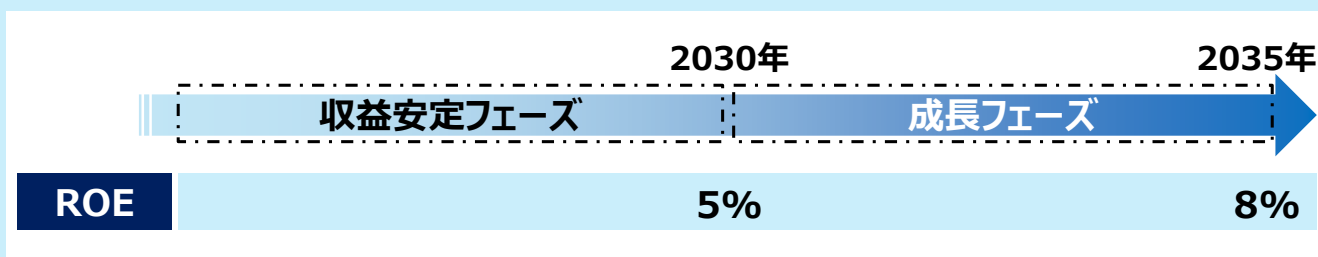
© 2026 NODA CORPORATION All Rights Reserved

3

現状認識と経営の優先順位

- ・現時点で当社グループの収益力は著しく低下
- ・資本効率が資本コストを安定的に上回る段階にはない

- ・まずは事業構造の転換による収益力の改善を最優先課題とする
- ・中長期的にはROEが株主資本コストを安定的に上回る水準の実現を目指す
➡ 2030年までに5%以上、2035年までに8%以上を目標とする



- ・株主還元は、財務の健全性および収益力の改善状況を総合的に勘案したうえで、安定配当を基本とする方針を継続

NODA

© 2026 NODA CORPORATION All Rights Reserved

4

環境認識と事業機会

■ 事業環境の変化をチャンスと捉え、稼ぐ力を高めるための基盤を確立する

当社グループを取り巻く事業環境

■ 新設住宅着工戸数の低迷

- ・建築コストの上昇による取得マインドの低下
- ・特に新築戸建の低迷が顕著

■ 深刻化する職人不足

- ・高齢化、後継者問題
- ・外国人材の増加

■ 2050年カーボンニュートラル

- ・住宅・建築分野の脱炭素化促進
- ・木材自給率の向上促進

事業機会

■ 木造集合住宅の新築は増加傾向

■ 底堅いリフォーム・リノベーション需要

■ 省施工製品や材工販売の需要拡大

■ 建築物の木質化・木造化促進

中長期の経営フェーズ

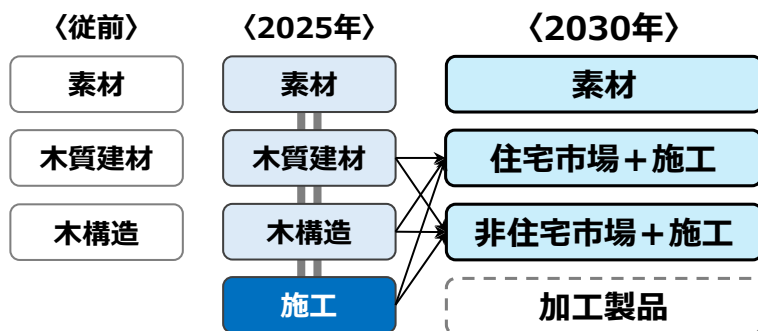
■ 売上高の成長を追う前に、まず「稼ぐ力の安定化」を図る



成長に向けた経営基盤の確立

成長戦略の着実な実行

【事業構造転換のイメージ図】



これらの取り組みによって
売上高の拡大と
資本効率の向上を
目指す

■ 事業の成長戦略

- ・素材の付加価値向上による事業領域の拡大（用途開発、機能追加）
 - ・住宅市場における競争力強化
 - ・非住宅市場への事業領域拡大
- + 省施工製品の開発
+ 材工一貫体制の構築（人材、技術、協力業者）

新たな市場へのチャレンジ

■「木の心地よさを住まいから様々な空間へ」の実現に向けて

■ 素材（合板、MDF）の付加価値向上

- ・防腐、不燃機能の確立
- ・産学連携における加工製品を共創
- ・医療、農業、土木分野に向けた製品開発



✓ 素材を有効活用した新たな取り組み

合板製造過程で残る芯材から生まれた 「ヒノキエッセンシャルオイル」

- ・ECサイトにて2025年9月より発売開始
- ・ホテルやアロマ市場への展開強化
- ・インバウンド需要の取り込み



■ 住宅市場における競争力強化

■ 非住宅市場への事業領域拡大

- ・賃貸、リフォーム市場の強化
- ・施工人材、協力業者の確保

- ・再開発事業への参画
- ・自治体との連携強化



- ・ナフィックスとアリモト工業との更なる連携
- ・屋外建材の製品開発



NODA

© 2026 NODA CORPORATION All Rights Reserved

7

NODA

株式会社ノダ IR情報

<https://www.noda-co.jp/corporate/ir>



本資料は情報提供を目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。
また、本資料に掲載されている計画や見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。そのため、今後様々な要因によって、本資料とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

© 2026 NODA CORPORATION All Rights Reserved