

# IR REPORT

第57期 第2四半期報告書  
2019年4月1日～2019年9月30日



ウェーブロックホールディングス株式会社  
Wavelock Holdings Co., Ltd.

## 株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご支援、ご厚情を賜り、心よりお礼申し上げます。

2020年3月期も中間点を過ぎ、慌ただしい年末を迎えようとしています。米中貿易摩擦は未だ出口が見えず、米露の思惑と深く絡み合ったトルコのシリア進行に代表されるように中東は依然混沌とし、香港の民主化運動は収まるどころか激しさを増すなど、第二次世界大戦後の枠組みの一部が崩れ始め、後世の世界史において、2019年～2020年は大きな節目の年として記憶されることになるのかもしれません。

### 負ののれん償却期間の終了

当社にとっても、2020年3月期は特別な期に当たります。2009年に非上場化した際に生じた40億円弱の「負ののれん」の償却期間が今上期途中で終了しました。このことは、事業本来の収益性とは何ら関わりのないものですが、一方で、この10年間、每期認識していた年間約388百万円の営業外収益がなくなること、一度に大きく落ち込む経常利益、当期純利益を如何にかバーするかは、10年来の経営課題の1つとして認識してきました。幸いなことに本業の収益性を示す営業利益率はこの3年間で5.1%から6.7%へと上昇させることができ、今上期の経常利益、当期純利益の前期比での落ち込みも一定範囲内に抑えることができました。また、バランスシート上でも、約40億円の負ののれんの償却が完了したことで、自己資本比率が大幅に改善されました。

### 2020年3月期の業績の見込みについて

主要原材料価格の先行指標となる国産ナフサ価格は、期初想定45,000円/klに対し、1月～6月の実績値は平均43,300円/kl、また、7月～9月の実績値は平均40,200円/klとなり、当面の

間、原材料価格は安定して推移するものと予想されます。また、今上期の当社業績の向上に寄与した主要因の多くが継続性のあるものであり、下期もこの傾向が続くものと想定しています。一方で、外的経営環境は引き続き不透明であり、前期第4四半期に起きた中国向けビジネスでの大失速や、ホームセンター向けビジネスにおける期ずれ等と同様な変化が再び起こらない保証はありません。

そこで、2020年3月期の通期業績予想は期初計画どおり、売上高290億円、営業利益18億円、当期純利益12億円に据え置くこととしました。

### Respond to changes

従来「自動車産業」と呼ばれた産業は、CASE技術の進展とともに「モビリティビジネス」へと大きく舵を切りました。また、2019年は、廃プラスチック問題や地球温暖化問題が、従来とは明らかに異なるレベルで議論され始め、当社が直接関わる樹脂加工業界においても、「脱プラスチック」「減プラスチック」への対策は待った無しの状況になっています。このような世界の変化に呼応し、世の中の新たな要請に応えるために、既存の概念、常識に捉われることなく、あらゆる可能性を探求し精進する所存ですので、株主様におかれましては引き続きのご支援を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役 兼 執行役員社長 木根 潤 純

# 樹脂業界が大きく変化の中で 当社グループにできること

企業を取り巻く経営環境は大きな変革期を迎えています。当社グループではその変革に対応すべく、事業の再編と外部人材の積極登用を行っています。今回は、樹脂業界で長年のキャリアを積み、新たに本年6月に業務執行取締役役に就任した2名に、当社グループの現状と課題、今後進むべき方向性などについて語っていただきました。

ウェーブロックホールディングス(株)  
取締役兼執行役員

上條 誠

ウェーブロックホールディングス(株)  
取締役兼執行役員  
(株)イノベックス  
代表取締役兼執行役員社長

杉山 隆博

## Q おふたりは最近入社しましたが、 当社グループの印象を聞かせてください。

■ 上條 入社前は樹脂という伝統的な業界にある落ち着いた会社というイメージを持っていました。しかし、入社してみると、様々な経歴の従業員が数多くグループにいて、活き活きと仕事をしていることに驚きました。

■ 杉山 確かにこの1~2年は中途採用が多く、人材の多様性がさらに高まっています。また、非常に真面目な従業員が多いと感じています。工場でも安全面やコンプライアンスに配慮して日々の業務を正確かつ着実に遂行しています。

■ 上條 改めて、当社の強みは現場力だとつくづく思います。良いものをつくってお客様に届けるというモノづくりの力と、お客様との信頼関係の強さを感じました。こうした強みが当社グループの現在の基盤になっていると思います。

## Q マテリアルソリューション事業では、 さらに再編を進めています。 その意図を教えてください。

■ 杉山 2019年1月1日に産業資材・包材事業と編織事業の営業部門などを統合し、2019年4月にはその2つの事業セグメントを統合して「マテリアルソリューション事業」としました。2019年9月17日に開示したとおり、今後、製造面においても再編をさらに進めます。これにより、当社グループにおける経営資源をより一層融合し、新たな製品・商品の開発、製造、販売など多面的にシナジー効果を醸成し、お客様の課題を解決する「ソリューションの提供」を可能にする体制の構築を目指しています。

■ 上條 今後、グループとして発展していくためには、ソリューション

型のビジネスモデルへの変革は不可欠であり、また、それができる分野や、注力する領域を定め、成長分野に経営資源を集中することは必須です。マテリアルソリューション事業の再編により競争力が強化され、グループとしてさらに安定的で継続的な成長が可能になります。

■ 杉山 編織事業と産業資材・包材事業を統合し、マテリアルソリューション事業というセグメント名にした理由もそこにあります。当社グループは創業以来、半世紀以上かけて蓄積してきた材料ノウハウと優れた加工技術を持っていますので、これらを組み合わせお客様の課題を解決する商品を提供することに努めていきます。樹脂業界ではソリューション型のビジネスがフォーカスされず、単なるモノづくりにとどまってしまっている企業が数多くあります。当社が先駆的にソリューションの提供に取り組んでいくことで、業界の中での注目度が高まると考えています。

■ 上條 ソリューション型のビジネスモデルへ変革する一方で、2つの方向で投資も必要です。1つは我々の領域を強化するような社外への投資です。特に、日本の樹脂業界は成熟化が進んでいますので、同じような課題を持つ企業が多くあります。そうした企業との提携や連携、M&Aも視野に入れて、我々自身の実力を高めていきたいと考えています。もう1つは社内への投資です。具体的には事業基盤を強化するための生産現場への投資と、人材育成への投資です。先ほど、当社の従業員は真面目で現場力が強みと申し上げましたが、これは表裏一体の部分があります。樹脂業界が大きく変化する中では、新しいものに目を向け、新たな挑戦に踏み出すことも必要ですが、そうした意識はやや弱く、組織の縦割りも強いと感じます。

## Q 上條取締役から 人材育成への投資について話がでしたが もう少し具体的にお話ししていただけますか。

■ 杉山 人材は我々のチームにとってもっとも大切な資産だと考えていますし、当社には優秀な人材が数多くいます。そうした人材がキャリアプランを積めるよう、戦略に応じた人材育成プランの運用や、意識改革などによって従業員のスキルを底上げしていくことが必要です。そのためには、まずは成功体験の積上げが必要だと考えています。マテリアルソリューション事業では、「プラスチックマテリアル分野で業界のリーディングカンパニーを目指す」というビジョンを掲げ、そのビジョンの実現に向けて目標を定め、四半期ごとに進捗状況を確認しています。当初は半信半疑だった従業員も小さな目標を達成するにしたがって、「では次はこういう目標に向かってやろう」と自ら新たな目標を立てて行動を起こすなど、従業員の意識と行動が変化し、成功体験がさらなる成長につながる兆しが見え始めました。

■ 上條 採用面での対応も大切です。現在は事業会社ごとに行っていますが、今後はグループ一括で行うことが必要かもしれません。また、事業会社における人材育成の成功事例などをグループ全体に横展開したり、グループでの統一的な人材採用・育成制度を導入することも検討し、従業員の定着率を高めるためにも働きやすく魅力的な会社にしていきたいと考えています。

## Q 最後に抱負をお願いします。

■ 上條 将来的な姿としては、継続的に成長を続ける、きらりと光った高収益企業を目指したいと考えています。継続的に成長するためには、環境への対応など、長期的な視野に立って我々の技術で商品化できるという知見を積み上げておく必要があると思っています。最近ドイツに行った時、平和なデュッセルドルフの街中で若い学生がプラスチック反対のデモを行っているのを見てショックを受けました。企業は社会の公器なので、社会に認知される企業グループであり続けたいですし、そのために当社グループに何ができるのか、考え続けていく必要があります。私自身としては、これまで長年にわたって培ってきた知見を活かし、「やるべきことは何でもやって成長に貢献したい」という一言に尽きます。

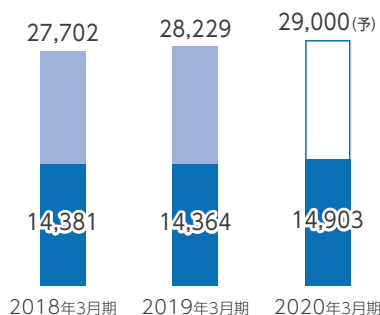
■ 杉山 高収益企業の実現に向けて、既に様々な施策に着手しています。業務効率化、生産工程の合理化だけでも収益性は改善するはずで、伸び代は非常に大きいと感じています。加えて、売上高の拡大も必須であり、そのためのM&Aなども検討していきます。当社が扱う樹脂製品は、生活に便利なもので世の中からなくなることはないと思います。しかしながら、リサイクル可能な素材に代替するなど、環境負荷の低減は我々の使命であり、そのための準備をしていかなければなりません。従業員一人ひとりが、すべてのステークホルダーとリスペクトを持ったチーム関係を築けるよう導いていくことが私の使命だと認識しています。経営環境の変化を注視し、全従業員が1つのチームとなり、これから起きるであろう社会の大きな変化に対応していきたいと考えています。

# 連結財務ハイライト

■ 第2四半期累計 □ 通期

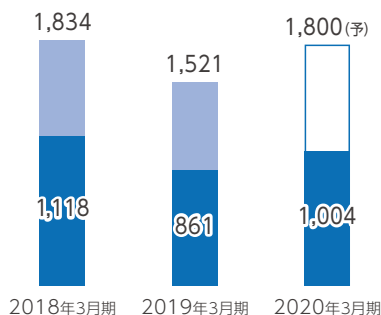
## ● 売上高

(単位:百万円)



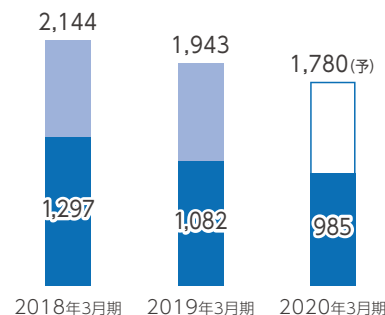
## ● 営業利益

(単位:百万円)



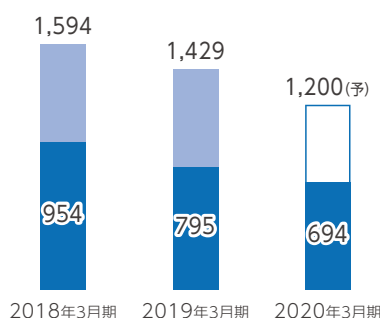
## ● 経常利益

(単位:百万円)



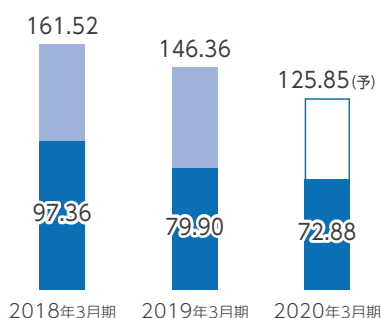
## ● 親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)



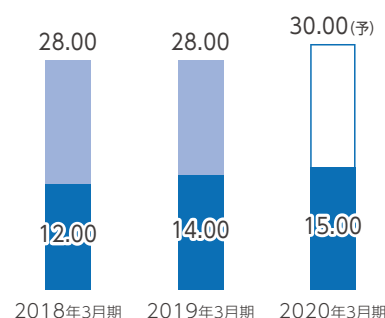
## ● 1株当たり当期純利益

(単位:円)



## ● 1株当たり配当金

(単位:円)



# 会社 / 投資家情報

## ● 会社概要

(2019年9月30日現在)

商号	ウェーブロックホールディングス株式会社 (Wavelock Holdings Co., Ltd.)
代表者	代表取締役兼執行役員社長 木根 潤 純
設立	1964年(昭和39年)6月20日
事業内容	持株会社、グループ全体の戦略策定、 資源配分、経営管理
資本金	21億8,504万円
本社	〒104-0044 東京都中央区明石町8-1 聖路加タワー13F
従業員数	(単独)40人 (連結)772人
グループ会社	連結子会社15社 / 非連結子会社1社 持分法適用関連会社1社
主要事業会社	株式会社ウェーブロックインテリア(インテリア事業) 株式会社イノベックス(マテリアルソリューション事業) ダイオ化成株式会社(マテリアルソリューション事業) 日本ウェーブロック株式会社 (マテリアルソリューション事業) 株式会社ウェーブロック・アドバンス・テクノロジー (アドバンステクノロジー事業)

## ● 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
期末配当金	株主確定日 3月31日
中間配当金	株主確定日 9月30日
単元株式数	100株
公告方法	当社の公告方法は、電子公告としております。 ただし、事故その他のやむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。なお、電子公告は当社のウェブサイトに掲載しており、そのアドレスは次のとおりです。 <a href="http://www.wavelock-holdings.com/">http://www.wavelock-holdings.com/</a>
お取扱窓口	お取引の証券会社等。特別口座管理の場合は、特別口座管理機関のお取扱店。
特別口座管理機関 お取扱店	みずほ証券およびみずほ信託銀行* フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00~17:00)
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行*およびみずほ銀行 (みずほ証券では取次のみとなります)

\* トラストラウンジではお取扱できませんのでご了承ください。



ウェーブロックホールディングス株式会社  
Wavelock Holdings Co., Ltd.

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(みずほ信託銀行)ではお取扱できませんのでご注意ください。
- 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、みずほ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(みずほ信託銀行)にお問合せください。なお、みずほ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。