



**2025年3月期 第2四半期（中間期）
決算補足説明資料**

2024年10月31日（木）

ウェーブブロックホールディングス株式会社
証券コード：7940
（東証スタンダード市場）

- 2025年3月期第2四半期(中間期)業績報告および今後の見通し
- 株主還元

ウェーブロックホールディングスの石原です 2025年3月期中間期の決算のご説明をさせていただきます。本日の決算報告ですが、2025年3月期中間期の業績の報告および今期の着地見込み、加えまして株主様への還元についてのご説明をさせていただきます。

■ 売上高 12,871百万円 (前年同期比+9.3%)

- ・ 成長分野である自動車向け販売(デコレーション&ディスプレイ分野)が前年同期比+26.8%と順調に拡大
- ・ 猛暑対策品となる農業向け遮熱・遮光製品の販売が急増
- ・ 上期予想達成率107.3%

■ 営業利益 289百万円 (前年同期比△39.3%)

- ・ 自動車向け販売の成長が利益に貢献
- ・ 上期予想達成率144.5%
- ・ 期初原価改定差益の減少により前年同期比ではマイナス

■ 中間純利益 403百万円 (前年同期比△5.5%)

- ・ RP東プラの持分法利益および為替差益の計上により上期予想達成率118.7%

2025年3月期中間期の業績のサマリーになります。

売上高は12,871百万円。成長分野のアドバンステクノロジー事業のデコレーション&ディスプレイ分野が前年同期比26.8%プラスと順調に拡大しております。加えてマテリアルソリューションの方は今年の夏が非常に暑かったという中で猛暑対策品となる農業向け遮熱・遮光製品の販売が非常に活況であったという状況になっています。対前年は9.3%の増収ですが、上期の予想を売上の予想に対して7.3%のアドオンができていますという状況になっています。

続きまして、営業利益ですが2億8900万円ということになります。前年同期比では約4割のマイナスということになっておりますが、前期は期初原価の改定差益が大きく膨らんでいたというところがありましたので、期初予想の時点から上期については利益的には対前年で見ると厳しくなるというところを想定しておりました。売上が上期きちんと上がった。特にこの自動車向けの販売が利益にも寄与した結果、対前年ではマイナスになっておりますが期初に発表させていただきました、上期の予想、この営業利益に対しては4割強のアドオンができました。もともと上期2億というところを見越しておりましたが、そこに対して8,900万のプラスができています。

中間純利益につきましては4億300万円ということで、こちらも対前年では営業利益が少なくなるということがありました。この影響で中間純利益の方も5.5%ではありますが対前年を下回る状況にはなっています。RP東プラの持分法の利益という部分、あとは為替が多少ぶれておりますが、為替差益こちらが計上されたというところで営業利益の対戦でマイナスと比べますと中間純利益では対前年に近い数字になっているという状況になっております。

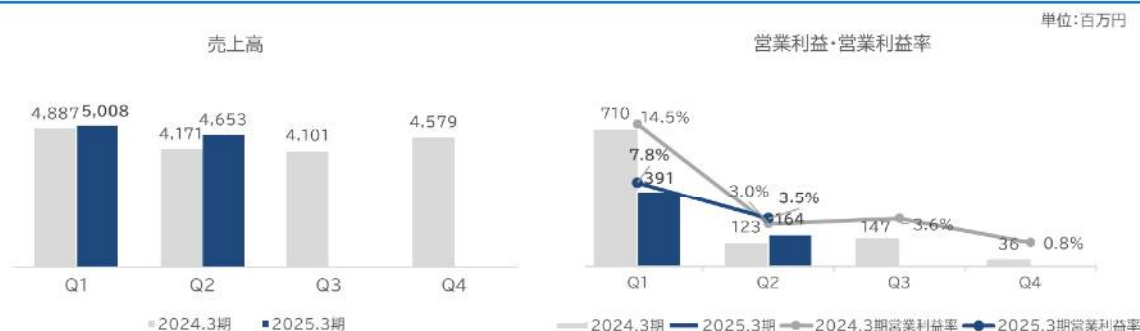
第2四半期(中間期)業績概要

- 売上高、営業利益ともに想定以上に伸長。特に営業利益以下は中間期予想を大幅に超過
- 成長分野であるアドバンステクノロジー事業の自動車向け販売は計画どおり順調に伸長。マテリアルソリューション事業は農業向け猛暑対策品の遮熱・遮光網の好調が防虫網の苦戦をカバー。製造効率の向上、販管費の削減も営業利益獲得に寄与
- 経常利益以下は、保有する外貨建て資産に対して、為替相場が前期末比で円安に推移したことにより為替差益が増加し、上期予想を超過

(単位:百万円)

	2024年3月期 中間期 (実績)	2025年3月期 中間期 (実績)	増減率	中間期予想	達成率
売上高	11,774	12,871	+9.3%	12,000	107.3%
マテリアル	9,058	9,661	+6.7%	-	-
アドバンス	2,719	3,226	+18.6%	-	-
営業利益	476	289	△39.3%	200	144.5%
マテリアル	833	556	△33.3%	-	-
アドバンス	△36	49	-	-	-
その他	△320	△316	-	-	-
経常利益	638	604	△5.3%	450	134.2%
中間純利益	427	403	△5.5%	340	118.7%

こちらは、今申し上げました今期中間期の実績と2024年3月期前期の中間期との比較および中間期の予想を発表させていただきました予想の達成率ということでお示しをしております。先ほど申し上げましたように、売上高、営業利益ともに予想に対してアドオンができていているという状況になっています。特に利益面では営業利益の中心に予想を大きく超えるということができております。特にアドバンステクノロジー事業の自動車向けの販売が想定通り順調に進んでいる。先ほどの繰り返しの分もありますけれども、マテリアルソリューション事業では農業向けでアドオンができていているというところですね、特に防虫網の苦戦をカバーする形となっています。加えて利益面では製造効率の向上への工夫、販管費のコントロールも寄与しまして、売上でアドオンできた分を利益面への貢献ができていているという状況になっています。



リビングソリューション:

- ・ 需要期のホームセンター向け販売において防虫網は低調だったものの、園芸用品は堅調に推移。サッシメーカー向け防虫網は住宅着工数減少の影響を受け受注減。期初原価改定の影響も受け前年同期比減益

ビルディングソリューションおよびインダストリアルソリューション:

- ・ 建設・工事向けは価格改定に伴う受注減少や買い控えにより販売数量減少となるも、間仕切り製品や防災向けの防煙垂れ壁の販売好調により前年同期比増収増益

パッケージングソリューション:

- ・ 顧客との連携強化により販売数量が増加。生産体制の見直しにより生産効率も向上

アグリソリューション:

- ・ 農業資材は猛暑対策向け遮熱・遮光網の需要増に伴い販売急増。防虫ネットや防草シート類も各種キャンペーンの効果により堅調

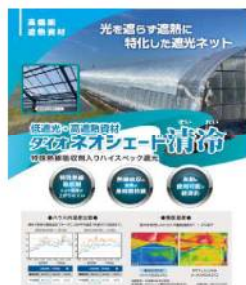
その他

- ・ 海外子会社の活用によるホームセンター向け販売が堅調

まずはマテリアルソリューションの、冒頭のグループ全体のオーバービューのところでも申し上げなかった部分でいきますと、ビルディングソリューション及びインダストリアルソリューションの建設工事向けで、当社だけではなく業界として価格が上がってきてると中で、買い控えのような部分が出てきているのも事実ですが、そういったところで販売数量減少となりましたが、我々が力を注いでいて、競合優位性のあるような間仕切り製品や防災向け製品である防煙垂れ壁の販売が好調になっておりまして、前年同期比で増収増益を実現しております。パッケージングソリューションでは、顧客との連携強化により販売数量が増加し、それにより生産効率が上がりそれをフックにして生産体制を見直したことによって生産効率もさらに上がってきているというようなところがプラスになっております。その他の分野でいきますと、特に中国の大連に工場がございますが、そちらでは日本のホームセンター向けの製品を製造しております。その製造販売が非常に堅調に推移しているというところの中で、国内のマイナス分を埋めているような状況になっております。さきほどお話したように、上期におきましては売上面では第1四半期、第2四半期ともに前年をオーバーしております。第1四半期の利益のところは大きくマイナスになっておりますが、これは先ほどのオーバービューのところでも申し上げました、期初原価改定の影響というところが大きい部分がございます。第2四半期単独では前期と比べて利益も大きく出ているという状況になっております。

そういった状況のマテリアルソリューション事業は非常に成熟化をしているマーケットの中で、そのマーケットシェアをいかに維持をしていくのか、そして生産性を分けながらどう利益を作っていくかということも愚直にやっていく必要はありますけれども、やはりそういったマーケットだからこそ新たな高付加価値の高い、競合優位性のあるようなあの製品を作っていくかきやいけないという風に考えています。もちろんスタート地点では売上規模は必ずしも大きくありません。けれどもこういったものをいくつか揃えることによって、その相乗効果も含めて、マテリアルソリューションの中での売上・利益への貢献度を上げていくということはしっかりやっていきたいなと思っております。

酷暑対策品



アグリソリューションの新製品
「ダイオネオシェード清冷」

特殊な熱線吸収剤により、従来品よりも遮熱性能と光線透過の両立を実現。耐久性も高く、猛暑での野菜の生育不良や農作業環境改善に効果

売上高は想定越え。酷暑対応のトレンドは今後も続くと思込む

防災・減災対策品



車両浸水防止カバー
「ウォーターセーフ」

「防災・減災×サステナブル大賞2024」優秀賞を受賞

耐久性・防水性に優れたシートで車両を覆い、豪雨災害時の車両浸水を防止

豪雨対策品として横展開も



災害時にサッと広がる「SAT! 開く防災シート」

2024 JAPAN DIY HOMECENTER SHOWで最高位となる経済産業大臣賞を受賞

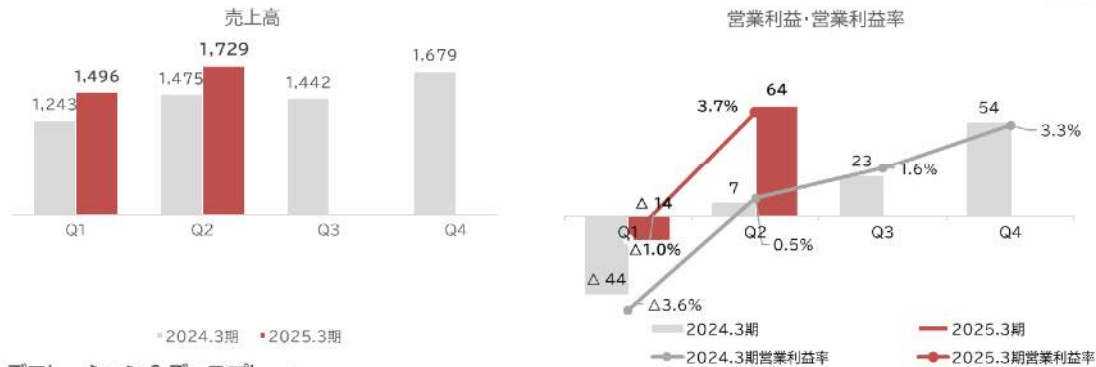
行政や事業物件に対してもアプローチし、災害備蓄需要の取り込みを行う

今期は冒頭でも夏が暑かったというところのなかでその対応製品が好調だったと申しましたが、こちらにお示しをしております、ダイオネオシェード清冷という製品を新たに上市をいたしました。こちらは農業向けハウスで使われるものではありませんけれども、熱を吸収成分を織り込んでいることによって熱は遮熱し、温度を上げることなく光はきちんと透過します。農業をやる上では光というものは大事で光がきちんと通る必要はありますが、ただ、その光を通すことによって太陽光線の熱で非常に温度が上がってしまうということは、農業の生産性を落としてしまいます。もちろん従来品でもそういった性能のものは当社だけではなく多々出ておりますけれども、そちらの性能は既存のものよりも上げたておりますので、想定以上にこちらの引き合いをいただきました。来期以降も夏場は暑くなっていくということが想定されますから、こういったものの展開および場合によっては農業向けだけではなく一般消費者向けも含めて様々な取り組みができる可能性がある製品だと思っております。

右側2つは防災・減災対策品とありますが、ウォーターセーフという製品と、さっと開く防災シートというものになります。実はどちらも社外からの賞を受けておまして、ウォーターセーフは、防災・減災×サステナブル大賞2024で優秀賞を受賞しています。こちら写真にもありますように、大きな樹脂のシートで車を覆います。豪雨災害が予想される時にどうしても自動車が水に浸ってしまって自動車としての機能を喪失してしまうというところをカバーをするものになります。自動車向けとして作っておりますが自動車以外のものにも横展開ができるよう横展開を考えております。

サッと開く防災シートはジャパンDIYホームセンターショーで最高位となる経済産業大臣賞を受賞しました。災害の時にビニールシートを屋根にかけたりだとかで使われるタイミングがありますけれども、こちらの防災シートは非常に工夫をしておまして、簡単に広げることができるという特徴を持っています。加えて非常に軽い。従来品と比べて軽いですけれども、強度は従来品もしくは従来品以上の強度が出ます。軽くするということは結構強度を落としてしまうということがあるんですけども、技術的な対応によって、ものとしては軽いですけれども、強度は維持する、そういったような特徴を持ったものを上市することができました。これは一般的に販売していくということももちろんですけれども、やはり行政が災害備蓄品ということで毎年予算を計上しようといったものを仕入れるということをやっておりますけれども、まあそういったところにもアプローチをできる可能性のある製品だという風に考えています。

単位:百万円



デコレーション&ディスプレイ:

- 金属調加飾フィルムは北米EVメーカーにおける部品不足に伴う生産停止などの影響を受けたものの、フィルム販売、成形加工品販売ともに順調に拡大
- フィルム販売は北米、インド・東南アジア向けが引き続き拡大。前期苦戦した国内向け、中国向けも順調に回復。販売数量増加により生産効率も向上
- 成形加工品販売は急増した受注に対応する安定供給体制の構築および品質向上により収益率改善を図る
- 高透明多層フィルムは採用車種のモデルエンドに向けた生産台数調整などにより販売数量減少。ヘッドアップディスプレイやEV充電器、エンブレムなど新規採用により徐々に回復の見込み
- 事業拡大のための設備投資による減価償却費や、販売拡大に伴う人件費、新たな主軸製品を目指す塗装代替フィルムの開発費なども吸収し、期末に向け売上高・営業利益の積み上げを見込む

その他:

- テレビモニター用導光板の販売増加も、仕入販売のため利益への影響は些少

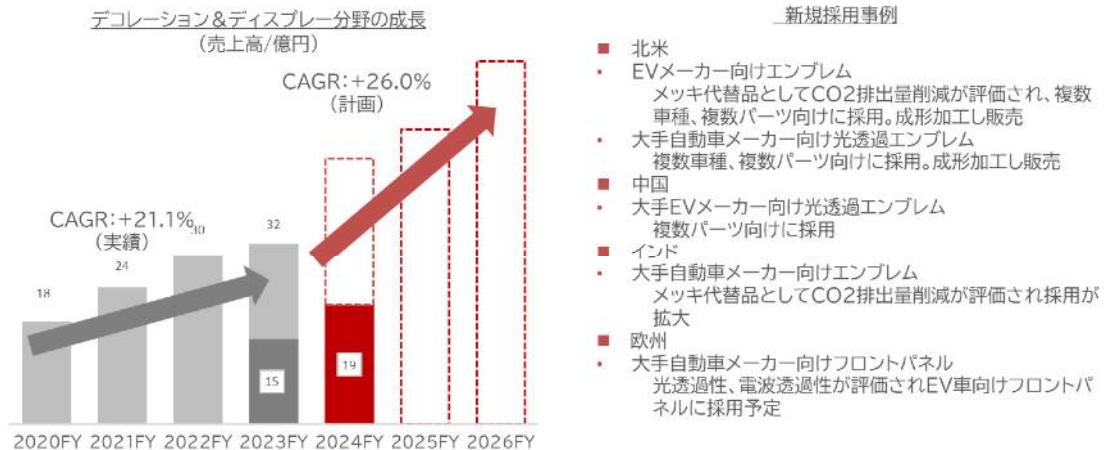
Copyright©Wavelock Holdings Co., Ltd. All Right Reserved.

7

続きましてアドバンステクノロジー事業です。

売上高、営業利益のグラフにもあるように、前期と比べてプラスとなっております。その他に記載があるように、テレビモニター用導光板の販売も増加しておりますが、こちらは仕入れ販売ですので、売上に対する利益は必ずしも大きくありません。そういった部分がありながら、この右側のグラフで示しているとおり、営業利益は第1四半期は赤字ではありましたが前期と比べて3000万程度良化をしております。そして第2四半期については前期を大きくオーバーしてるという状況になっております。テレビモニター用導光板の影響だけではなく、メイン商材である金属調加飾フィルムのが非常に大きなジャンプアップができています。高透明多層フィルムについては、今期の上期におきましては、採用車種がモデルエンドを迎えるというようなことも含めて生産台数調整が行われて、販売数量は上期においては減少しています。ただ、下期に向けて様々な部分、従来使われていたヘッドアップディスプレイだけではなく、EVの充電機でありますとか、あとはエンブレム、加飾みたいなのところも含めて、新規採用への動きが徐々に始まっておりますので、そういったところの積み上げも可能になると思っています。金属調加飾フィルムは先ほど申し上げましたように全体としての非常に全体として順調であるというところの中で、この高透明多層フィルムが少し上期苦戦した部分をきちんとカバーをし、そしてプラスアルファができてるとい状況になっております。

- ・ デコレーション&ディスプレイ分野の売上高は金属調加飾フィルムを中心に拡大。第2四半期(中間期)売上高は前年同期15億円に対し19億円と26.8%アップ
- ・ 金属調加飾フィルムの地域別売上高は前年同期比で中国向けが4.5倍、北米向けが1.5倍と成長を牽引。インド・東南アジア向けも1.2倍と着実に拡大
- ・ 今後においても海外を中心に複数の新規案件が控えており、中長期的にも順調に成長の見込み



Copyright©Wavelock Holdings Co., Ltd. All Right Reserved.

8

今申し上げました、デコレーション&ディスプレイ分野の自動車向け販売の成長について少し深掘りをしたいと思います。

デコレーション&ディスプレイ分野の売上高については、特に金属調加飾フィルムを中心に拡大をしています。上期の売上高は19億円となっておりまして、前期の上期が15億円でしたので、27%弱の拡大ができています。エリア別では各エリアでプラスになっておりますけれども、例えば中国向けは前期と比べて4.5倍。中国は前期非常に厳しい状況でしたので、絶対値としては必ずしも大きくありませんが、率にしますと4.5倍成長しています。北米向けについては堅調に1.5倍、そしてこれからまだまだポテンシャルがある、これからも拡大をしていくと見込んでおります、インド・東南アジア向けは1.2倍と着実に拡大をしています。

左下のグラフはデコレーション&ディスプレイ分野の売上高の過去と今期からの3か年の計画をお示しをしております。過去におきましては2020年度から2023年度までは年平均20%超の成長をしてきました。これだけでも大きな成長かと認識をしておりますが今後3年間ではそれを上回る、年率でいきますと平均26%伸びていくと考えております。この26%という数字に近い形で、実績として先ほど申し上げました、今期上期19億というのは、前期の同時に比べまして27%弱成長しているということになっています。右側に新規採用事例を記載しました。北米・中国・インド・欧州それぞれ大手自動車メーカーの取引が本格化しています。今後も特に大きな自動車メーカーとの車種採用の拡大、アプリケーションの拡大ということが予定をされています。今後の計画26%毎年平均で伸ばしていくということについては、簡単なものではありませんが、それが現実を帯びるような、今、足元での今後の仕込みということができております。ですので、従来やっていた、日本国内・中国・北米のみならず、インドや欧州というところにおいても着実な成長が見込まれるというところで、やはりウェーブロックグループの中での成長ドライバーはデコレーション&ディスプレイ分野、特に金属フィルムというところになると考えていますし、こちらの成長というところをベースにしながらグループ全体の成長性を盛り立てていきたいと考えております。

■ 上期の堅調トレンドが継続すると予想するものの、市場環境を勘案し通期業績予想は据え置く

今後のプラス要因

- ・ 高騰していた原材料価格、ユーティリティコストに対応する売価転嫁許容度の高まり
- ・ 原材料価格に影響するナフサ価格は第2四半期をピークに下落傾向

今後のマイナス要因

- ・ ナフサ価格に連動しない一部の原材料に対する価格上昇圧力
- ・ EV車需要の不透明感
- ・ 為替相場の乱高下による原材料や販売価格への影響

(単位:百万円)

	2025年3月期 中間期 (実績)	通期予想	進捗率
売上高	12,871	25,500	50.5%
マテリアル	9,661	19,000	50.9%
アドバンスト	3,226	6,500	49.6%
営業利益	289	420	68.8%
マテリアル	556	950	58.5%
アドバンスト	49	150	32.9%
その他	△316	△680	-
経常利益	604	660	91.5%
当期純利益	403	440	91.7%

Copyright©Wavelock Holdings Co., Ltd. All Right Reserved.

9

今後の見通しです。

上期については売上及び利益について、想定以上のプラスになったということを申し上げましたが、この上期の堅調トレンドは下期も継続すると予想をしています。ただし、様々なマーケット環境を勘案した上で、通期業績予想は期初に発表させていただいたものを据え置くこととさせていただきます。下期のプラス要因といえますと、世の中いろんなものの金額が上がっています。我々にとっては原材料ユーティリティコストが非常に上がってきていますが、こういったものを価格に転嫁をするというものの動きは、我々の業界だけではなく、世の中全体として許容度が高まってきているという部分には実際に出てきていると思っています。また、原材料価格に影響するナフサ価格、特に原油価格は足元で下がりつつあるという状況があります。一方で、ナフサ価格は原油価格と為替という部分がございます。足元また少し円安に触れてきているというところは、我々にとってはネガティブサイドの話になるかなと思っていますが、原油価格自体が、方向性としては徐々に下がっていき、為替は下期ということだけで考えますとどう動くかというところのことはありますが、中期的に考えますと、日米の金利差が減っていくというところの中では円高になっていく。まあこちらのトレンドとしては原材料価格については、今期は後半年というところで見ますと、限定的かもしれませんが、少し目線を長くすれば、我々にとっては有利な状況になりつつあるのではないかと思います。マイナス要因としては今申し上げました為替については不透明な部分はあるのですが、ナフサ価格は下がっていく可能性があるのではないかと認識はしていますが、ナフサ価格に連動しない原材料はまだ価格上昇圧力があります。これは少なからず我々の業績にも影響してくるだろうという風にあると思っています。あとは非常に順調な金属調加飾フィルムでありますけれども、特にアメリカにおけるEV車の需要が不透明感が増えてきています。中国においてはEVはご案内のように非常に活況を呈しておりますが、アメリカではEVの販売にブレーキがかかっています。我々の金属調加飾フィルムはEVにしかなれないということではありませんので、EV以外の自動車にもアプリケーションとして提供はできますが、今足元、北米でビジネスを展開している大きな部分がEV向けのものとなっておりますので、こちらの動向が下期多少不透明感があることはマイナス要因かなと思っています。ですが、下期について必ずしもネガティブに考えてるわけではありません。業績見込みの修正は、売上については10%の増減がある場合、営業利益、経常利益、当期純利益に関しては30%以上の増減がある場合に業績の見込みの修正を出させていただきます。そういった意味では現時点において上期のプラス、そして下期の流れを見る中で、売上・利益項目について通期予想を超えていくオペレーションをしていきたいと思っています。ただ先ほど申し上げたように、売上10%、各利益項目は30%以上のプラスは今期に関しては見込めないと予想し、通期の業績予想は据え置いているというところがございます。下期についても、努力と工夫を重ねて売上と利益の通期予想を超えるよう推移をさせていきたいと考えております。

■ 基本方針

配当性向35%以上を目安に、単年度の業績ボラティリティに左右されない
安定的な配当を維持



※ 2020年3月期までの配当性向は負ののれん償却額の影響を考慮した配当性向(負ののれんは2020年3月期に償却が終了)
 ※ 2021年3月期および2023年3月期の配当性向はクリアネット(株)(旧(株)ウェブロックインテリア)株式譲渡による影響を除いて算出

株主様への還元については従前と方針を変えておりません。そういった中で中間配当については従来同様、1株15円という配当、そして決算配当についてももともと見込んでおりました15円を前提として今は予想を立てているという状況になっております。

以上が中間期の決算報告になりますが、先ほど申しあげましたように、きちんと上期については想定以上の数字を残すことができました。下期についても様々な取り組み、新たな打ち手を繰り出すことによって、堅実に愚直に売上利益を獲得して下期についても通期の業績予測を超えるような具体的な動きをやっていきたいと思いますし、来期のステップとなるということも考えますと、この下期は非常に重要な期になってくると考えております。きちんと我々が自ら作った業績予想を超えるということ、そしてマーケットに新たな価値、継続してきた価値、こういったものをきちんと提供することで、さらなる企業価値の向上ということに努めていきたいという風に考えておりますので、さらなるご支援をいただければと思います。

ありがとうございました。

本資料における見通しは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、今後の事業環境の変化により実際の業績が異なる可能性があります。
本資料に記載されている内容・写真・図表等の無断転載を禁止します。