

2023年3月期決算 補足説明資料

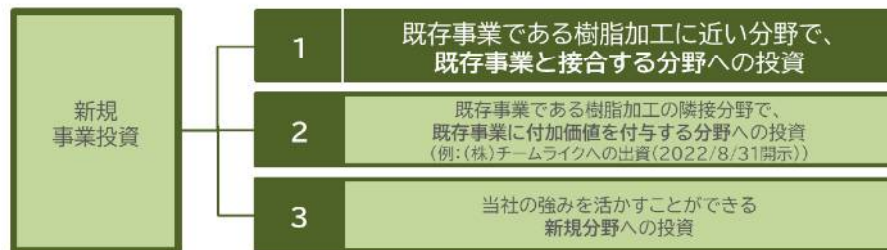
2023年 5月12日(金)

ウェー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)

- アールピー東プラ株式会社との資本業務提携について
- 2023年3月期業績報告
- 2024年3月期業績予想(中期3か年計画の3年目)
- 株主還元

ウェーブロックホールディングスの石原です。本日は前期の決算および今期の見込みなどをご説明をさせていただければと思います。本日はこちらにお示しをしている項目についてご説明いたします。RP東プラ株式会社との資本業務提携について。続きまして、前期 2023年3月期の業績の報告。続きまして、今期 2024年3月期の業績予想について。最後に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。

- アルピイ東プラ株式会社(以下、RP東プラ)と資本業務提携契約を締結(5/12開示)
- 目的
 - RP東プラのアセット活用による収益基盤の強化と、事業シナジー創出による成長軌道を確保し、当社グループの事業拡大および企業価値向上
 - 提携の進捗に応じたさらなる関係強化の検討
- 同社株式20.32%を6月中に取得予定



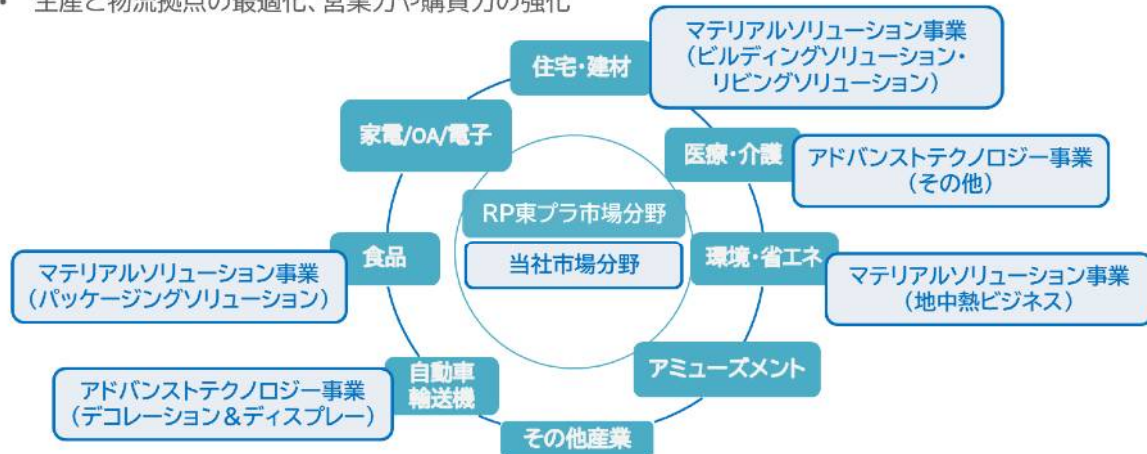
まずはRP東プラ株式会社との資本業務提携ということになります。前期の決算及び今期の見込みと同じタイミングで開示させていただいております。RP東プラさんとの資本業務提携契約に基づきまして、RP東プラさんの株式20.32%を6月中に取得をすることを決定いたしました。これは株式の取得ということになり、当社としての新規投資ということになります。下の図で示すように、我々の新規事業投資は3カテゴリーで考えております。その中の1つである、「既存事業である樹脂加工に近い分野で、既存事業と接合する分野の投資」、今回の資本業務提携はこちらに該当します。目的は、あくまでも当社が主語の表現です。こういった部分はもちろんですけれども、追い求めていきたいのは、当社及びRP東プラさんがより生産性の高い、成長性のある事業を作っていくことです。

我々、樹脂加工の分野は非常に厳しい環境にあります。様々な工夫や努力によって、いろいろな新しい取り組み、そして、既存事業の強化ということが可能と思っています。もちろん当社グループでそれをやっていくというのは最も大事なところでありまして、RP東プラさんと一緒にそういった取り組みをやっていけば、我々だけではできない選択肢の実行及び新たな展開というのができるのではないかと考えております。

| | |
|----------------|---|
| 会社名 | アールピー東プラ株式会社 |
| 資本金 | 943百万円 |
| 従業員数 | (単独)329人(連結)639人(国内420/海外219) |
| 営業拠点 | 東京、大阪、愛知 |
| 製造拠点 | 群馬、埼玉、滋賀、和歌山、北海道、大阪 |
| 海外拠点 | インドネシア、ベトナム、マレーシア |
| 2022年3月期 業績 | 連結売上高 23,141百万円 連結営業利益 1,084百万円 連結当期利益 882百万円 |
| 事業内容 | IT・家電・輸送車両・住宅設備等、すべての産業分野向けの精密プラスチック成形 電子部品の搬送用・食品包装用・その他産業部材用等のプラスチック シートの製造・販売 プラスチック製品の設計・成形技術および機能性素材の開発提案 |

RP東プラさんはこちらでお示しをしているような概要になります。従業員数や連結での売上規模は当社グループと同じぐらいの規模ということになっています。形としては、我々が上場企業かつホールディングスカンパニーであり、RP東プラさんは非上場企業であるということから、我々が株式を持たせていただくという形にはなるのですが、同じような規模の会社が組んで、様々なトライをしていく。そういったことを今後やっていきたいと思っています。その色々な取り組みの中で、我々が行う提携の効果が出てくるという確信を持ちましたら、さらなる関係性の強化というのも考えていきたいと思っています。

- 顧客開拓の協働や相互生産受委託の推進
- 環境貢献型製品の新規共同開発
- 既存事業の再構築による収益力強化
- 技術・ノウハウ・アセット有効活用による生産規模拡大
- アセアン市場開拓推進
- 生産と物流拠点の最適化、営業力や購買力の強化



資本業務提携ということで包括的にやっていくのですけれども、それではなかなか的を射るような打ち手ができません。両社で事前にきちんとお話をする中で、まずはここに掲げさせていただいている6点を中心にやっていきたいと考えています。それぞれのご説明は割愛させていただきますけれども、色々な形、切り口での提携ができるのではないかと考えています。

下の図にありますように、RP東プラさんの市場分野、そして我々の市場分野、非常に重なっている部分もあります。重なりながらも、具体的なプロダクトやサプライチェーンも、それぞれ違う部分もあつたりします。そういった意味では、重なり合う部分での合理化や、さらなる生産性向上、売上拡大の施策。重なり合わない部分においては、それぞれの持っているノウハウや技術などを組み合わせることによって、それぞれが新たな展開をしていくことが可能だと思っています。

そういった意味では、手前味噌ではありますが、ベストマッチな取り組みができるのではないかと、そしてこの資本業務提携を通じて、様々な取り組みをすることにより両社の成長発展にドライブがかかるものだと確信しております。

2023年3月期業績報告

続きまして、前期、2023年3月期の業績の報告をさせていただきます。

- 売上高 22,584百万円(前年同期比+7.5%)
 - ・ 注力分野である自動車向け販売は大幅成長
 - ・ 原材料価格上昇分の売価転嫁
 - ・ 買い控えなどにより販売数量減

- 営業利益 346百万円(前年同期比△46.7%)
 - ・ 自動車向け販売は好調により増益
 - ・ 製造コストは売価転嫁分を上回り利益圧迫
 - ・ 販売数量減少などに起因し製造効率悪化

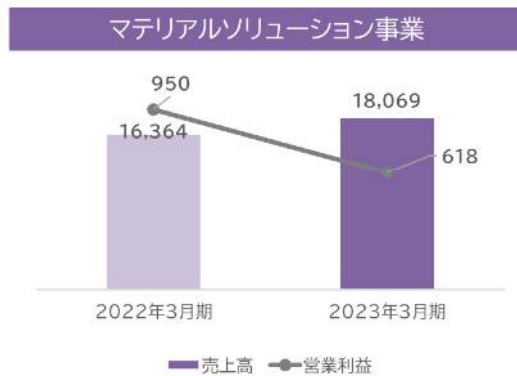
- 当期純利益 2,321百万円(前年同期比+254.4%)
 - ・ クレアナイト(株)(旧(株)ウェーブブロックインテリア)の株式譲渡益(2,528百万円)

グループ全体での売上高は225億8,400万、前年同期比7.5%の増収となりました。

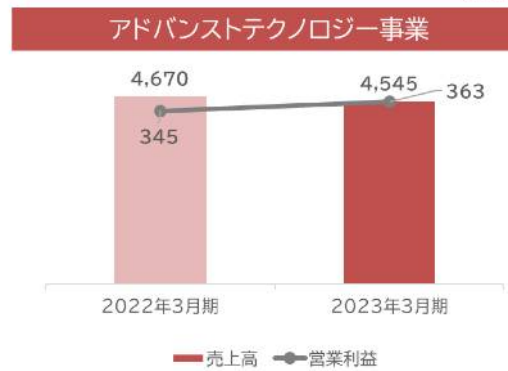
ただ、営業利益につきましては3億4,600万円、前年同期比46.7%の減少ということで、増収大幅減益の決算となりました。アドバンステクノロジー事業での自動車向けのプロダクトについては、想定通り、もしくは想定を超える大幅な成長をしております。ただ、原材料価格およびその他、例えば電気代などのユーティリティコスト、副資材等の上昇、これらが特にマテリアルソリューション事業に直撃をしているという状況になっています。もちろんそういった様々な価格の上昇というものを捉えて、売価への転嫁という努力をしておりますが、必ずしも、上がった製造コスト全てを売価の転嫁で賄えていないという中で、利益が圧迫されているという状態になっています。加えて、物の値段が上がっていく中で、買い控えや、また、コロナ禍での巣ごもり需要では我々も一定の恩恵を受けた部分がありますが、その反動減というものがまだ残っていると認識をしています。そういった部分で販売数量については、一部プロダクトで非常に厳しい状況になっています。販売数量が減ることになれば、当社はメーカーのため製造数量が減り、製造効率が悪化しそれが利益悪化の要因になります。

これらの結果、売上は伸ばすことができたものの利益については大きなマイナスという状況になっています。

当期純利益については、株式譲渡益により23億2,100万と大きくプラスになっております。



- 原材料価格上昇分の売価転嫁により増収
- エネルギーコスト上昇を含めた製造原価高騰は売価転嫁を上回り利益を圧迫
- 2021年3月期の巣ごもり需要からの反動減や物価高に伴う買い控えなどにより販売数量減少。生産数量減少し製造効率悪化



- 注力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)は、北米を中心に好調
- 拡販に向け製造設備を新設増強。下期を中心に人件費、立ち上げコスト、償却負担が増加
- ディスプレー用拡散板販売の大幅減収などによりその他分野は減益

マテリアルソリューション事業、アドバンステクノロジー事業それぞれの事業の状況ですが、マテリアルソリューション事業については、売上高はプラスになりました。ただ、利益については大きくマイナスになっています。先ほど、グループ全体の売上高、営業利益のところでも申し上げた要因そのものが、マテリアルソリューション事業の利益大幅減になっている要因となります。

アドバンステクノロジー事業につきましては、売上についてはわずかながら減少。利益については逆にわずかながらプラスになっています。売上がマイナスになっているのは、ディスプレイ用の拡散板の販売が対前年比で大きくマイナスになっているからです。こちらのディスプレイ用拡散板は当社で製造しているものではなく、他社から仕入販売をしているため、利益には大きな影響を与えませんが、売上の的には大きくマイナスになっている。これが影響してアドバンステクノロジー事業の売上は減少となりました。ただ、注力分野である自動車向けの販売は特に北米を中心に順調に売上を伸ばしているという状況です。主力製品が好調だったということもありまして、利益は積み上げができています。ただこの後も説明させていただきますが、様々な設備投資、先行投資をしております。これは前期の下期を中心に行い、今期も行うという状況の中で、そこで発生する償却負担、立ち上げコストが多少利益を減殺している分がありますけれども、前期はそのあたりも吸収をして確実に利益を積み上げをすることができているという状況になっております。

2024年3月期業績予想 (中期3か年計画の3年目)

続きまして、今期、2024年3月期の業績の予想について説明をさせていただきます。

- 注力分野である自動車向け販売、地中熱ビジネスは成長を見込む
- 原材料価格の高止まりやエネルギーコスト上昇など厳しい事業環境が続く
- 為替差益、保険解約返戻金などがなくなるため経常利益は減少。株式売却益がなくなるため当期純利益も減少
- RP東プラの持分法利益を計上予定(影響額算定中のため本業績予想には未計上)

(単位:百万円)

| | 2023年 3月期 (実績) | 2024年 3月期 (業績予想) | 前期比 増減率 | 2024年 3月期 (中期計画) | 中期計画比 増減率 |
|---------------------|----------------------|------------------------|------------|------------------------|--------------|
| 売上高 | 22,584 | 24,500 | +8.5% | 24,500 | - |
| 営業利益 | 346 | 300 | △13.3% | 1,260 | △76.2% |
| 経常利益 | 718 | 340 | △52.7% | 1,530 | △77.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 2,321 | 170 | △92.7% | 1,150 | △85.2% |

業績予想の前提

- ・ ナフサ価格:65,000円/kl (2023年3月期実績:72,500円/kl)
- ・ 為替:135円/USD (2023年3月期実績:135円/USD)

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

10

数字のご説明の前に、今期のポイントについてご説明をさせていただきます。注力分野としておりますアドバンステクノロジー事業の自動車向け販売、マテリアルソリューション事業の地中熱ビジネスは成長を見込んでおりますし、そういった基盤ができつつあると認識しております。ただ、原材料価格については高止まり、エネルギーコストは対前期でもさらに上がると見立てております。厳しい事業環境が続きますが、その中で我々ができるいろいろなアクションを取ってきたいと考えています。前期については為替差益や保険解約返戻金、そして、株式売却益がありましたので、経常利益及び当期純利益については大きく計上されています。今期はそれらが無いため、その分、経常利益、当期純利益については減少します。

そういった中で今期の我々が見立てている数字ですけれども、売上高については、245億ということで対前期8.5%の増収。これは中期3か年計画通りの数字になります。営業利益については、3億を見込んでおります。経常利益は3億4,000万円、当期純利益は1億7,000万円を想定しておりますが、こちらについては冒頭でご説明をさせていただきました、RP東プラさんの株式を取得することで、持分法利益を計上することになります。ただ、株式の取得もこれからということになるため、現時点においてその影響額については算定ができておりません。お示しをしている業績予想については、その持分法利益については計上していない数字になります。経常利益、当期純利益も数字的には大きくないため、RP東プラさんの持分法利益を加えた場合には、相当程度の影響があると認識をしております。加えて営業利益も数字としては前期から13%減ることになっていますが、金額自体が必ずしも大きくない数字のため、ほぼ前期並みということになります。

この後、各セグメントごとの説明でもさせていただきますが、アドバンステクノロジー事業で先行投資をしており、それにより前期と比べてアドバンステクノロジー事業の減価償却費は2億2,000万円増えます。足元の利益だけを追い求めて将来の利益獲得のための先行投資をしないとすれば、この営業利益3億というものが5億以上になるというところであります。ですので、数字だけを見れば増収減益の見込みではあります。我々経営陣としては、前向きな減益と捉えております。もちろん数字が全てという部分はあるかもしれませんが、その内容を見たところではいきますと、そう認識しているというところがございます。

- 中期3か年計画の最終年度
- 売上高は想定どおりに推移
- 一方、営業利益は960百万円の未達を予想

| | 未達額 | 要因 |
|----------------|--------|--|
| マテリアルソリューション事業 | 720百万円 | ・ 原材料価格およびエネルギーコスト上昇△460百万円 ・ 計画時からの需要減少など△260百万円 |
| アドバンステクノロジー事業 | 200百万円 | ・ 先行投資による減価償却費 など |

単位:百万円



今期は中期3か年計画の最終年度ということになります。先ほども申し上げました通り、売上高については想定通りに推移をしておりますが、営業利益・営業利益率というところでは大きく乖離し、営業利益は3か年計画の3年目と比べ9億6,000万円のマイナスという状況になっています。

事業別で見ると、マテリアルソリューション事業で7億2,000万円、アドバンステクノロジー事業で2億円の乖離が出ています。マテリアルソリューション事業については原材料価格およびエネルギーコストの上昇の影響額に売価転嫁をさせていただいた分をネットして4億6,000万円程度、そして先ほどもご説明させていただきましたが、コロナでの需要喚起されたところからの反動減を含めて、計画値からの需要減少が2億6,000万円影響していると考えています。アドバンステクノロジー事業の2億円のギャップについては、先行投資による減価償却費が中心となります。

営業利益は大きくギャップしておりますが、アドバンステクノロジー事業の2億に関しては今後の売上、利益で十分に回収できると認識しておりますし、3か年計画をたてた段階ではここまで原材料やエネルギーコスト含め大きく上がると想定しておりませんでした。もちろんこれは我々がコントロールできない部分ともいえますが、こういった影響を小さくする、できるだけ減殺できる事業構造へ転換をしていくことは、我々経営がやっていかなければいけないことだと認識をしています。ただ、3か年計画を策定したときの想定と現状の違いのなかで、9億6,000万円のかなり大きな部分が占められている部分はあると思っています。売上が想定通りにいっている、これは先ほど出ておりますように様々なコスト上昇の転嫁という部分もあるため、売上面でも全てが3か年計画でやろうとしていたことがその通りになっていると言い切れない部分もありますが、かなりの部分で、我々がこの3か年で売上の成長として考えてきた打ち手というものは、それなりに達成できているのではないかと認識しております。

- 当社収益の基盤事業。基盤の更なる強化に加え、新規領域へチャレンジ
- 環境関連ビジネスと海外関連事業開拓への取り組み強化を3カ年計画の柱とする

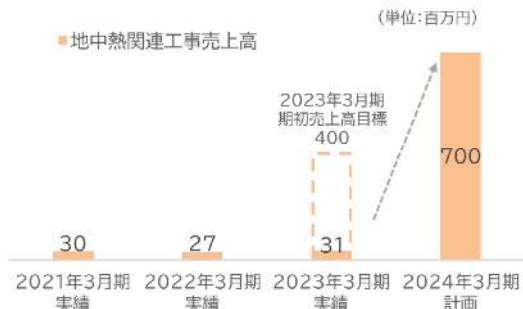


各事業に目を展示してみたいと思います。
 マテリアルソリューション事業の今後として様々な打ち手、取り組みはもちろんありますけれども、本日は環境関連ビジネスの取り組み強化の進捗および今後の見立てをご説明させていただきます。

地中熱ビジネスの展開

- 2023年3月期は拡販のための準備期間と定め、人材採用および教育に注力。設備工事を受注可能な(株)エイゼンコーポレーションの買収や人材採用など、体制構築は順調に進捗
- 2024年3月期は売上高700百万円、利益率の大幅向上を目指す

● 既存事業と地中熱ビジネスのシナジーの例



環境関連ビジネスの中のメインである地中熱ビジネスについてご説明いたします。前期 2023年3月期は元々4億円を売り上げるということでスタートしたのですが、結果としては3,100万円と、その前の期から少しだけプラスになったという状況になりました。これは想定を外したということによりは、拡販をしていくための準備期間にしたということです。2023年3月期は、現状の体制、例えば人員数やキャパシティということを見ると、拡販をしてもそれを十分に受けきれだけのキャパシティがないということに改めて気づきまして、人材を採用し教育をしていくということに注力しました。体制構築は順調に進捗をしております。それを背景にして、今期は現時点において様々な可能性のある取引先との商談で、この7億をフォーカスできるような状況になっておりますし、この売上高7億を達成できれば、利益率も前期と比べて大幅に向上できるというような手応えを感じているというところでございます。

地中熱システム「ヒートクラスター®」を自社工場に導入

地中熱システム「ヒートクラスター®」を利用した空調管理

- 地中の熱エネルギーを有効活用し、工場内の空調電力負荷を低減

CO2排出量と空調コストの削減が可能

- 年間約300トン(推定値)のCO2排出量削減
- 電力コスト削減により約4年で投資額を回収予定



導入したダイオ袋井工場(1964年設立 約35,868㎡)



ダイオ袋井工場に導入した
地中熱源ヒートポンプ



地下100~200メートルの熱を利用
地産地消の熱エネルギー

そして、この地中熱システムを我々の工場にも既に導入をいたしました。袋井工場に地中熱システムを導入したことによって、工場の効率的な空調管理ができるということ、加えて空調電力が低減できます。CO2排出量についても推定値ではありますが、年間約300トンの排出量の削減につながると認識をしておりますし、電力コストを下げることにより約4年で投資額を回収できるのではないかと考えています。この投資により自らこの地中熱システムのメリットを体感し、これからの販売を展開していく上で、自信を持ってお客様に勧められるということもあります。当初この地中熱システムはいわゆる農業関係でやっていくことをひとつの軸としておりましたが、工場などの施設などへも展開できるということの実績として展開としていきたいと考えております。

単位:百万円



売上高 19,000百万円(前年同期比+5.1%)
 営業利益 680百万円(前年同期比+9.9%)

- ・ 注力分野である地中熱ビジネスが本格始動
- ・ 営業利益面では2023年3月期、2024年3月期が底。2025年3月期以降の成長に向け、原材料価格の動向に左右されづらい事業への転換を目指す

マテリアルソリューション事業の今期の見込みというところでございますが、売上高については190億円。前年同期比5.1%の増収。営業利益は6億8,000万、対前年比9.9%の増益ということになります。10%近く営業利益を伸ばすということになりますけれども、前期が非常に厳しかったというところであるため、マテリアルソリューション事業のポテンシャルからすれば、営業利益は必ずしも十分ではありません。ではありますが、前期 今期が底だと認識をしています。来期以降の成長に向けて地中熱ビジネスが本格化する今期、そして来期というところのステップも含めて、それ以外の既存事業についても様々な取り組みによって原材料価格の動向に左右されづらい事業への転換を目指し、来期以降成長していく、そういった土台を作る1年だと考えております。

技術とデザインによる品揃え拡充と、品質・ネットワークによる顧客サービスの向上で、自動車内外装プラスチック部品の市場成長を取り込む

戦略1. 技術開発・製造基盤の整備への投資

戦略2. 強固な品質管理システムの構築

対応

- 品質向上、生産能力増強のための投資を実行
- 品質管理体制強化のため、IATFを2023年3月期に取得

戦略3. 海外(北米・欧州・中国・印)の販売力強化

対応

- 実際に起きている事象を、足を運んで確認し、変化を掴むことにより、柔軟な営業戦略を構築
- マーケティング情報をタイムリーに技術チームにインプットし、開発、試作サイクルスピードを上げ、さらなる成長を目指す
- 北米、欧州、中国に加え、今後市場の拡大が見込まれるインドにも注力

続きましてアドバンステクノロジー事業です。

こちら3か年計画のご説明の中でお示しをしたページになりますけれども、戦略1～3それぞれへの対応を今期も引き続きやっていくということになります。戦略1、2の対応は、このあと別のページでご説明させていただきます。戦略3の海外の販売強化については、実際に前期も北米の売上は非常に成長しています。やはり自動車関連というところは、日本国内も当然ではありますけれども、海外での販売をどう展開をしていくかが非常に重要になってきていると認識をしています。コロナ禍で海外へのアクセスが限定をされてきたここ数年でしたが、現時点においては解き放されたという状況の中で、様々なアプローチが現時点でできております。北米、欧州については拠点を設けておりますが、それ以外の中国、インドを含めたエリアについては、これまでなかなかできなかった顧客へのアプローチができるようになります。また、北米、欧州、中国に加えて、今後市場の拡大が見込まれるインドについても、マーケティング情報をきちんと獲得をした上で技術チームにインプットをして、開発や試作サイクル、こちらのスピードを上げていき成長を目指していきたいと考えています。

自動車産業の国際的な品質マネジメント規格である
IATF 16949を認証取得



※古河工場の登録証

戦略1, 2の説明ということになります。

自動車産業の国際的な品質マネジメント規格であるIATF16949を取得しております。3か年計画のなかでこういった品質マネジメントを上げていくということをテーマとして挙げていました。これを取得したことにより、欧米、特にヨーロッパの自動車メーカーのから一定の信頼を置いていただけることとなります。どんなに良いものを作ったとしても、その背景にある品質マネジメントがこういった形で行われているのか、これを具体的に示すことができる認証を取得してきたということは、非常に大きな事業上のプラスになると認識をしています。

加えて、この認証取得のプロセスは、社内での品質マネジメントレベルを上げるための知識獲得として大きな機会となりました。我々の品質マネジメントレベルが上がってきたという認識を持てるようになったことは、今後の事業を大きく展開をしていく上での大きなバックボーンになると考えております。



一関新工場の移転拡張



名古屋第二工場の新設



北米にパーツ成形拠点を新設
北米自動車メーカーに対し、
フィルムだけではなく、成形した
パーツの製造販売を開始

成長のための様々な投資というのをやっております。
一関の工場は内装向けの2層のシートを中心として展開をしているところですが、新しい工場に移り、規模、工場の大きさも拡大しました。これまでの工場は新たな設備を導入するということがキャパシティ時にも難しいところではありましたが、新しい工場に移動することによって、新たな設備投資、新たな展開の余地も獲得できたという状況になっています。また名古屋では金属調加飾フィルムを使った自動車向けのパーツの成形をやっており、第一工場が手狭になったため第二工場を新設しましたが、もうすでにキャパが足りないのではないかとする中で、新たな工場もしくはこの名古屋工場を大きなところに統合する必要性も感じるほど、成形のビジネスも成長してきています。
加えて、国内のみならず北米にも設備投資をしております。これまでの北米拠点は、日本で作ったフィルムを販売展開するという営業拠点でしたが、今回投資を行い、パーツ成形が北米でもできるようにしました。これにより、北米の自動車メーカーに対してフィルムの提供だけではなく、我々からすれば川下の部分であるパーツの成形もやった上で、北米の自動車メーカーに対してご提供できるという体制が整いつつあります。
国内外の投資で、ここでは大きなもの3つをご説明をさせていただいておりますけども、様々な設備投資、新規投資をすることによって、今期以降の成長につながると確信をしております。



売上高 5,500百万円(前年同期比+21.0%)
 営業利益 300百万円(前年同期比△17.4%)

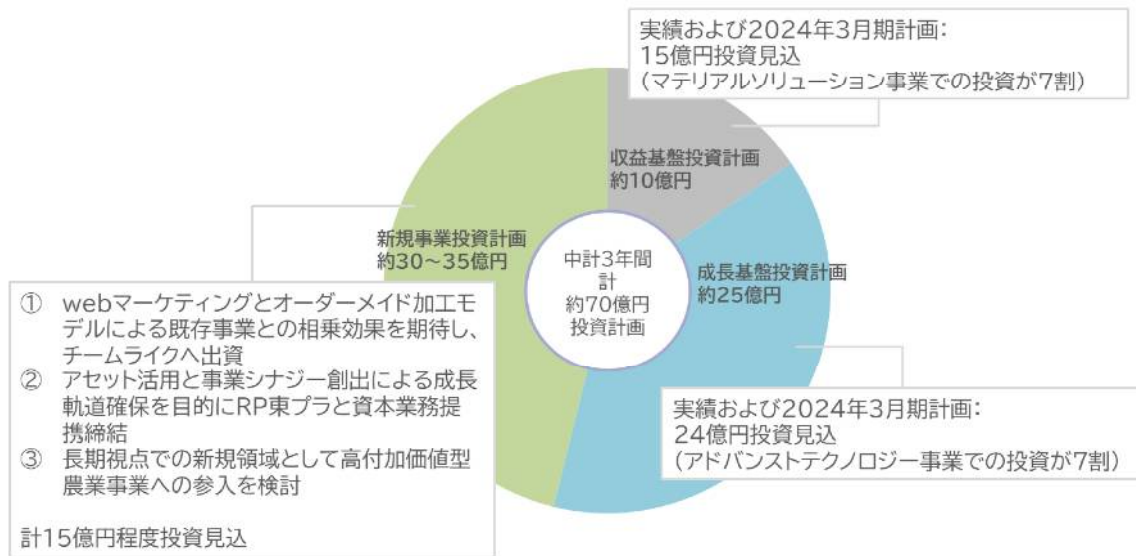
- ・ 注力分野である自動車向け販売(デコレーション&ディスプレイ分野)は引き続き成長を見込む
- ・ 生産設備増強や北米でのパーツ製造開始などの先行投資費用や減価償却費負担増加により減益もEBITDAは増加(2022年3月期431百万円→2023年3月期518百万円→2024年3月期675百万円)
- ・ 事業の成長により投資は3~5年以内に回収予定

そういった取り組みをしているアドバンステクノロジー事業ですが、今期については売上高 55億円、対前年比21%の増収。営業利益3億円、対前年比17.4%の減益ということになっています。

営業利益が減るということで、アドバンステクノロジー事業の利益面での成長がストップするのに見えるかもしれませんが、決してそういうことではございません。注力分野である自動車向けの販売の堅調で売上は実績比21%も増える中、利益は落ちますが、これは先ほどもご説明をしたとおり、様々な先行設備投資をやっているからです。これによって減価償却負担が大きくなるということでも減益をしているということでもあります。アドバンステクノロジー事業はまだ事業としては成長段階にあると思っています。足元の利益を犠牲にしても先行投資をし、今後の売上の成長、利益の拡大が十分見込まれると思います。

利益については今申し上げたように対前期減益ということになりますがEBITDAベースで見ますと2022年3月期は4億3,100万、前期が5億1,800万、そして今期の見込みが6億7,500万ということで、着実に伸ばしておりますし、今期の見込みは2年前と比べるとEBITDAベースで1.5倍を超えるということになりますから、成長事業としてきちんと投資をしながら、成長、すなわち利益、キャッシュ獲得能力を高めていっている認識をしています。そしてこの成長投資、先行投資という部分は、事業の成長を拡大によって3年から5年で回収ができるものだと認識をしています。

2021年3月期から2024年3月期までの3年の間に
重点領域を見極め、投資を実行



※投資金額は事業供用開始時を基準に記載

各事業についてご説明しましたが、グループ全体での3か年計画として約70億円の投資計画ということでスタートしました。

新規事業の投資については30億から35億としていますが、これは、使うことが目的というよりも、それぐらいの計画を持ちながら、いろいろな形で投資といいますが、新しい取り組みをやっていこうという覚悟という意味で、この数字を上げさせていただきました。ですので、今期の実績はまだ分かりませんが、この3か年で30億から35億というところには届かない数字にはなりますけれども、今こちらでお示しをし冒頭でもご説明させていただいたような、RP東プラさんへの資本業務提携というようなことも含めて、様々な形で、幅広く色々な検討ができていないかと認識をしています。

既存事業への収益基盤投資であるとか成長基盤投資というところについては、ご覧のように想定を超える見込みでの投資ができるのではないかと考えています。そういった中で今期、来期以降の成長に向けた収益基盤の強化、成長基盤に対する投資というのは着実にできていると認識をしています。

株主還元

最後に株主様への還元をご説明をさせていただきます。

- 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
- 2023年3月期 配当
 - ・ 通期30円(第2四半期末、期末それぞれ1株あたり15円)
 - ・ 配当性向:60.2%
(クリアネット(株)(旧(株)ウェーブロックインテリア)株式譲渡による影響を除いて算出)
- 2024年3月期 配当見通し
 - ・ 通期30円(第2四半期末、期末それぞれ1株あたり15円)
 - ・ 配当性向:149.6%



※ 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)ウェーブロックインテリア)株式譲渡による影響を除いて算出

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

22

基本方針は従前のとおりです。具体的な配当としましては、前期2023年3月期の決算配当については、従前と同様、そして予想同様15円という配当にさせていただければと思います。これによって通期の配当は30円ということになります。

2024年3月期の見通しですが、上期の配当で15円、期末の配当15円、通期の配当で30円と、据え置きと言いますか、前期と同じ配当といたします。配当性向を見ると非常に大きいのですが、冒頭でもご説明をさせていただいた、RP東プラさんの持分法投資利益が入っていない段階での配当性向となります。そちらも加われば、配当性向は大きくぶれるということになるだろうということもありますし、基本方針でも掲げておりますように、安定的な配当を実行、維持しているということが我々の基本方針でもあるということも含めて、配当は据え置きをしたいと考えています。加えて、今期の業績予想は非常に厳しいのですが、これが一定程度続くという見込みであれば減配も含めて考えなければいけないということはあるかもしれませんが、我々経営としては、前期、今期が業績の底だと認識をしています。今期の数字のご説明もさせていただきましたように、マテリアルソリューション事業は底を打ったと認識をしています。地中熱ビジネスも含めた既存事業者の見直しをし、来期はさらにプラスの利益獲得できると考えていますし、アドバンステクノロジー事業については、成長投資の中それをまた回収するというフェーズに来期から入ると認識しております。そして、RP東プラさんとの提携による利益押し上げを含めて考えますと、足元では非常に厳しい数字になりますが、来期以降必ずや成長していけると確信しています。それらを考えると減配をする必要はないのではないかと考えております。このような背景の中で配当も据え置きとし、さらに上げていけるような成長を実現させていきたいと考えております。もちろん、事業環境が厳しい中、我々にとってフォローアップウィンドウではないかもしれませんが、先ほど申し上げたような観点からすれば、今期そして来期、成長軌道に乗れる、そう確信を持っております。

そういった意味でも、株主のみなさま、投資家の皆様からのサポートをいただきながら取り組んでいければと思っておりますので引き続きよろしくお願いたします。ありがとうございました。

本資料における見通し等は、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。