



**2024年3月期 第2四半期
決算補足説明資料**

2023年10月31日（火）

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）

- 2024年3月期第2四半期業績報告および業績予想修正
- アールピー東プラ株式会社との取り組み
- 株主還元

ウェーブロックホールディングス社長の石原です。では2024年3月期 第2四半期の決算のご説明をさせていただきます。本日のアジェンダですが、まずはこの今期、第2四半期の業績に関するご報告、第2点目につきまして、6月に業務資本提携をいたしておりますRP 東プラ株式会社との取り組みについてご説明をさせていただきます、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。

■ 売上高 11,774百万円（前年同期比+3.0%）

- ・ 食品用包材、北米自動車メーカー向けパーツ成形販売、テレビモニター向け導光板の仕入販売が増収に寄与
- ・ 原材料価格上昇分の売価転嫁
- ・ 上期予想達成率+2.4%

■ 営業利益 476百万円（前年同期比+6.2%）

- ・ 原材料価格上昇分の売価転嫁や、一部製品の採算見直しなどにより利益率改善
- ・ エネルギーコストなど製造経費の抑制
- ・ 上期予想達成率+58.7%

■ 当期純利益 427百万円（前年同期比△81.3%）

- ・ 前年同期はクリアネット(株)(旧(株)ウェーブロックインテリア)株式売却益などの計上があったため減少
- ・ 営業利益の好調、為替差益などの計上により上期予想達成率+137.3%

まずは2024年3月期 第2四半期の業績についてです。売上高、営業利益、当期純利益のサマリー情報を掲載させていただいております。

売上高は、117億7,400万円、前年同期比3.0%のプラス。営業利益は、4億7,600万円、前年同期比6.2%のプラスということで、売上、営業利益は対前期増収増益の半期決算という形になりました。

売上は、今期から新たに取組んだもの、従前から取組んでいたものがありますけれども、前期と比べて、売上が上がっていたもの、上がってきたものというところ支えられながら、これは全般に関してですが、前期から上がってきている原材料価格の売価転嫁を進め、前期に対して3%程度の増収となりました。また上期の予想に対しても2.4%プラスと、前期に対しても事前に発表させていただきました業績予想に対してもプラスで売上は終わっております。

営業利益は、先ほど申し上げましたように4億7,600万円と、売上でもご説明をさせていただきました売価転嫁の効果であったり、一部製品について採算が厳しいものの、利益が非常に薄かったり、場合によっては粗利ベースで赤字で提供していたようなものを、思い切った価格見直しというものを行いました。これは、一部のお客様からの失注、競争に流れていくということも覚悟をしながら、採算性を高めるということを目指して、通常原材料価格の上昇分ということだけではなく、従来の価格をドラスティックに見直しをした製品があります。こういったところで利益率が改善をしたこと、それに加えて、エネルギーコストや我々がコントロールできる中での製造経費等の抑制といったことが相まって、営業利益についても対前年でプラスということになりました。加えて、見込みに対しては58.7%の大きくプラスという結果になっております。

当期純利益は、前年において子会社株式の売却益が非常に大きく計上されていたということもあり、4億2,700万円、対前年できまして81.3%のマイナスということですが、業績予想に対しては、プラス137.3%。すなわち予想の2.3倍を超える当期純利益となったということになります。これは今ご説明をさせていただきました、営業利益ベースでの堅調さ、加えて円安が想定よりも進んだことによって、為替差益などの計上があったということで、見込みを大きく超える結果となっております。

売上高は想定通り。営業利益以下は上期予想を大幅に超過

- ① ホームセンター向け販売や食品用包材販売において、原材料価格上昇分の売価転嫁や生産性向上
- ② 原材料価格およびエネルギーコストが期初想定より低位に推移
- ③ 間接コストの削減
- ④ 為替差益の増加

(単位:百万円)

	2023年3月期 第2四半期 (実績)	2024年3月期 第2四半期 (実績)	増減率	7/31公表 上期予想	増減率
売上高	11,427	11,774	+3.0%	11,500	+2.4%
マテリアル	9,257	9,058	△2.1%	-	-
アドバンスト	2,182	2,719	+24.6%	-	-
営業利益	448	476	+6.2%	300	+58.7%
マテリアル	456	833	+82.5%	-	-
アドバンスト	339	△36	-	-	-
その他	△348	△320	-	-	-
経常利益	655	638	△2.6%	350	+82.3%
当期純利益	2,289	427	△81.3%	180	+137.3%

こちらの資料は、業績見込みに対してどういった結果だったのかということも含めてお示しをしているものです。先ほどのサマリーでも申し上げました通り、売上高については想定通りということでしたが、営業利益以下につきましては、上期予想を大幅に超過するという形になりました。先程のサマリーと重複する部分もありますが、その要因としましては、ホームセンター向け販売であったり食品用包材、こちらを中心として原材料価格上昇分の価格転嫁であったり、一部、新規採用や想定以上に数量が出たというようなものもありまして、生産性の向上が見られるというところがあります。2点目は原材料価格およびエネルギーコスト、こちらについては高値安定と言いますか、もちろんまだまだ高値ではあるのですが、期初想定をしていたものと比べれば、上期においては低位に推移をしたということ。3番目に間接コストを意識的に削減をしてきたということ。4番目の部分はですね、経常利益にも影響しますが、為替差益が想定を上回ったということの中で、今この表としてお示しをしているような結果になっております。先ほどのサマリリーのところで申し上げたように、売上から当期純利益まで、特に営業利益、経常利益、当期純利益というところについては、7月の末に公表させていただきました、上期予想を大きく上回る結果になっております。

- 売上高は地中熱ビジネス売上減、中国市場の需要減により下方修正
- 営業利益は売上減などにより下期利益獲得困難も上期実績を受け上方修正
- 経常利益以下は為替差益の拡大により大幅上方修正

- ・ マテリアルソリューション事業:地中熱ビジネスの売上見通しを下方修正(P.7にて説明)。その他分野でも販売数量減により利益獲得は限定的
- ・ アドバンステクノロジー事業:北米向けパーツ成形ビジネスの受注は順調に推移し歩留まりも改善傾向。一方、中国市場向け販売は低調。利益は前期比減もEBITDAは前期並み。先行投資に伴う償却負担により成長躍り局面ではあるが、短中期的な成長期待は揺るがない
- ・ 原材料価格:国産ナフサ価格は期末に向かい上昇観測に反転。高止まりの原材料価格はさらに上昇懸念。ナフサ非連動の原材料値上げ圧力に加え、エネルギーコスト上昇の影響も

(単位:百万円)

	第2四半期 実績	7/31公表 通期業績予想	進捗率	通期予想 修正	増減比	前期実績
売上高	11,774	23,500	50.1%	22,800	△3.0%	22,584
マテリアル	9,058	18,000	50.3%	17,500	△2.8%	18,069
アドバンス	2,719	5,500	49.4%	5,300	△3.6%	4,545
営業利益	476	370	128.7%	400	+8.1%	346
マテリアル	833	900	92.7%	900	-	618
アドバンス	△36	150	-	150	-	363
その他	△320	△680	-	△650	-	△635
経常利益	638	500	127.6%	660	+32.0%	718
当期純利益	427	270	158.2%	420	+55.6%	2,321

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

5

通期業績について業績予想の修正をさせていただいております。下期については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ともに特に利益面では厳しい状況が続くという想定をしております。

マテリアルソリューションについては後ほど詳しくご説明をいたしますが、地中熱ビジネスの売上見通しを大幅に下方修正しております。こちらはそれなりの粗利も取れるという事業でございますので、下期の売上だけではなく、利益の部分でも少なからず影響を与えるものになります。加えまして、その他の分野でも販売数量減というところもあり、利益獲得は限定的にならざるを得ないという環境になると認識をしております。

アドバンステクノロジー事業についてはもともと想定をしていた通り、先行投資に伴う償却負担が非常に重くなっていること、加えて中国市場向け販売が引き続き低調に推移をしております。北米向けのパーツ成形ビジネスについては順調に推移しており、歩留まり率も改善しているというプラス面がありますが、全体感を支えることはなかなか厳しいという状況です。利益は非常に厳しい状況にありますが、EBITDAベースでは前期並みのものを確保しておりますし、今後のアドバンステクノロジー事業の主力製品である金属調加飾フィルムおよび多層フィルムについては、自動車向けを中心にまだまだ成長の予知は十分にあると認識しておりますが、今期はさまざまな環境および先行投資に伴う償却負担によって、利益は限定的にならざるを得ないと考えております。

加えまして、事業全体に影響してきますが、原材料価格、上期は想定に比べて低位に安定をした部分がありますが、下期、特に第4四半期はかなり上昇圧力がかかってくるのではないかと、ナフサ連動のものだけではなく、ナフサ非連動のものについても、値上げ圧力がかかるとみており、下期は非常に厳しい状況が続くと考えております。

ただ、特に営業利益及び経常利益以降については、上期で想定を大幅に超えるプラスということになっておりますので、下期厳しい中でも、上期のプラスが寄与するとみています。売上高については7月の末に公表させていただきました業績予想の下方修正をさせていただく形になりますが、営業利益、経常利益、当期純利益については、上方修正。特に経常利益では、前回の見込みに比べて3割以上のプラス、当期純利益については50%以上のプラスということで、経常利益、当期純利益を中心として7月末の見立てよりも利益の積み上げをすることが可能だと見ております。

セグメント概況(マテリアルソリューション事業)

Wavelock Holdings Co., Ltd.

単位:百万円



リビングソリューション:

- ホームセンター向け販売は販売数量減。上期後半からホームセンターの客足は回復傾向にあるものの、需要低調。サッシメーカー向け販売は順調。利益では製品価格値上げの取り組みにより増加

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:

- 前年同期好調だった防煙垂壁向け高透明不燃シート販売が減少も、仮設工事関連向け、路面標示材が堅調に推移。原材料価格上昇分の売価転嫁値上げ効果により利益率改善

パッケージングソリューション:

- 原材料価格上昇分の売価転嫁値上げや新規採用、販売数量の増加により増収。利益も原材料価格上昇分の売価転嫁値上げ効果や生産数量増加に伴う効率改善などにより増加

アグリソリューション:

- 新規受注などにより土木資材は堅調。農業資材は各種キャンペーンの効果により防虫網は堅調も、エネルギーコスト上昇により国内農業生産者による資材への投資意欲が減退し苦戦

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

6

各事業の状況を簡単にご説明させていただきます。

まずはマテリアルソリューション事業ですが、リビングソリューションのホームセンター向け、こちらについては引き続き厳しい状況が続いております。コロナが発生したタイミングでの換気需要でかなり売れた反動がまだ続いているという状況です。上期後半からホームセンターの客足はわずかながら回復傾向にはありましたが、上期後半はすでに我々のホームセンター向け販売はピークアウトしておりました。今後同じような傾向が続けば、下期の3月のホームセンター向けの初回導入のところで売上獲得できる可能性もありますが、こちらについては注視をしていく必要があると思っております。

サッシメーカー向けの販売は順調に推移しました。製品価格の値上げもあり、利益はきちんと確保ができていくという状況になっています。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については、前期好調だった防煙垂壁向け高透明不燃シートが不調ではありましたが、その他の製品できちんとカバーができています。加えまして、原材料価格上昇分の売価転嫁効果及び、冒頭で申し上げましたような、一部の不採算の製品について、大幅な価格変更したということも含めて利益率が改善をしております。

食品用包材を扱うパッケージングソリューションについては、売価転嫁値上げ効果や、新たなプロダクトの採用、そして販売数量増加もあり増収になっておりますし、値上げ効果や生産数量増加に伴い稼働率も上がっているのが状況です。アグリソリューションにつきましては、土木資材は堅調ですし、農業資材についても競合対策ということの中で、農業用の防虫網のキャンペーンを色々展開をしており、比較的堅調です。ただ、全般的にみると、エネルギーコスト等が上昇していることによって、国内の農業生産者の方々が農業資材へ投資をするという意欲が足元で減退し、苦戦をしている状況になっています。

売上高見通しを7億円から1.3億円に修正

2023年3月期実績

エイゼンコーポレーションの買収および、営業・技術人材の採用に努め、拡販にむけた体制を構築

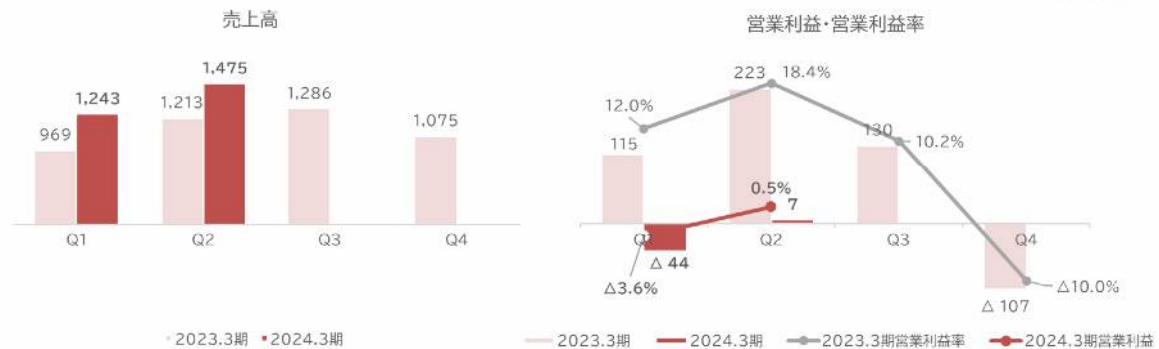
今期の状況

- ・ 地中熱の活用により空間クオリティを上げたいという市場ニーズは依然として高い
- ・ 期初売上高7億円達成に必要な大型案件の獲得には、前期採用した人員の経験値が不足
- ・ 今期は小規模案件により成功体験を重ね、来期以降の中～大規模案件獲得に備える
- ・ 売上高見直し修正に伴い利益も減少



先ほど少しご説明させていただきました地中熱ビジネスについて、改めてご説明させていただきます。今期のスタート時点では、売上高の見通しを7億と設定をしておりましたが、通期戦略も含めて見直した結果、1.3億ということで大幅に修正をすることになりました。足元の状況としては、地中熱そのもののニーズというものはまだまだあると認識をしておりますが、我々が前期において営業および技術人材の採用を進め、担当スタッフの人数の確保はできたのですが、必ずしも地中熱ビジネスは一般に普及されていないなかで、即戦力的な採用は難しいということもあり、担当スタッフのスキル 経験値が不足しております。7億の売上を目指すという観点からすれば、受注額が高い大型案件をいくつも狙っていくという必要がありますが、そういう形ではなく、今期は入社していただいたスタッフの方々の経験値、スキルを上げていくために、大型案件をいくつか追い求めていくということではなく、比較的小ぶりの小規模案件をきちんと受注することで、成功体験を重ねて来期以降の中型～大型案件をきちんと獲得できる基盤を整えていくというような期にしたい、という方針転換をしております。左下のグラフでお示しをしておりますように、今期の売上見込みは1.3億と、期初想定7億と比べますと大幅なマイナスではありますが、前期までの売上、大体3000万前後というところから、4倍以上の成長にはあります。来期以降さらに成長の角度を高めていくような期にしていきたいという認識をしております。地中熱ビジネスについては、付加価値型のビジネスでございますので、利益もそれなりにあるため、下期想定をしていたマテリアルソリューションの中での地中熱ビジネスの売上利益というものは決して小さなものではありません。今回大幅に売上見込みを減らしたことで、利益に対してのネガティブインパクトもそれなりにあるという状況になっております。さきほどご説明させていただきました、下期利益がなかなか作りにくい状況というところの中に、この地中熱ビジネスの方針転換に伴う売上見込みの減少ということも影響しているという状況になります。ただ、説明しておりますとおり、こちらの対応は来期以降、大型案件も含めて売上を獲得していくことの基盤として進めておりますので、来期以降の売上拡大、そしてマーケットニーズの高さというところから、まだまだ成長の余地はあるという認識をしております。

単位:百万円



デコレーション&ディスプレイ:

- 北米で開始した金属調加飾フィルムのパーツ成形販売が増収に寄与。第1四半期に苦戦した北米成形工程における収率は改善傾向。名古屋工場、北米拠点ともにEV車向けエンブレム量産開始に向け対応を進める。フィルム販売は採用車種のモデルチェンジ前倒しによる減産や中国のコロナ渦からの回復低調などにより想定を一時的に下回る
- 自動車向け内装ディスプレイ用途の高透明多層フィルムはCIDやHUDの採用拡大するも、採用車種の中国市場での販売不振により低調
- 事業拡大のための設備投資に伴う減価償却負担増加や販売数量減少などに伴う製造効率低下により前期比減益ではあるものの、短中期的な成長期待は揺るがない

その他:

- テレビモニター用導光板の販売開始も、仕入販売のため利益への影響は些少

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

8

アドバンステクノロジー事業の状況です。グラフを見ていただくと、売上高は前期と比べてプラスになっていますが、利益については第1四半期赤字、第2四半期については黒字であります。利益面では大幅に前期と比べてマイナスになっております。売上につきましては、テレビモニター用導光板が新たに販売が開始され売上を牽引しております。ただ、こちらは、我々が作っているものではなく他社が製造しているものを仕入販売するというものでございますので、利益への影響が僅少だという状況です。ですので、利益面という観点とすれば、デコレーションディスプレイとして展開をしている金属調加飾フィルム、あとは高透明多層フィルムの売上及び利益状況というのがキーになります。金属調加飾フィルムにつきましては北米でのパーツ成形販売が順調に進捗をしており、歩留まり率改善をしている。名古屋工場でもEV車向けのエンブレム量産開始というところも含めて、パーツビジネスについては一定の成果を上げているところです。ただし、フィルム販売については採用車種のモデルチェンジでこちらが前倒しになってくるとか、中国のコロナからの回復の低調というところも相まって、想定と比べてフィルム販売が苦戦をしているというところが、この上期の厳しい状況につながっています。加えて、高透明多層フィルムについては、自動車の中のセンターインフォメーションディスプレイやヘッドアップディスプレイに使われており、採用車種も拡大してきておりますが、中国マーケットで採用車種販売不振ということで、こちらも苦戦しております。加えて、先ほどご説明させていただいておりますように、今後の売上拡大、成長のための設備投資に伴う減価償却費の負担、また販売数量が今期厳しいというところの中で、製造効率の低下によって、前期と比べれば大きく利益がマイナスになっているというところではございますが、こちらの自動車、特にEV向けのパーツ、あとはフィルム販売というところだと、まだまだ開拓の余地がある、成長の余地があるので、今期頑張りながら、来期以降の発展成長につなげていきたいと考えます。

アールピー東プラ株式会社(以下、RP東プラ)の株式20.32%を取得し、持分法適用会社化（6月完了）

■ 目的

両社の事業拡大および企業価値向上を図る

■ 目的遂行のための戦略目標

- 両社のビジネスを起点とした事業基盤強化
 - 共通市場分野が多い一方、製品ラインナップは異なりシナジー創出の可能性大。
 - 国内及び海外製造拠点においても地域的重複は殆どない。
- 両社アセットを有効活用し、事業再構築による収益力の強化と成長軌道を確保
 - 既存事業の収益力強化、並びに両社アセットを有効活用した事業規模の拡大。
- 生産・物流・組織の最適化




続きまして RP東プラ株式会社との取り組みということで、6月にRP東プラ株式会社の株式 20.32%を取得しました。これに基づき、ウェーブロックホールディングス とRP東プラ社の間で資本業務提携を締結しております。こちらの提携というところはウェーブロックおよびRP東プラ両社の事業拡大および企業価値向上を図っていくことを目的としております。我々は樹脂の加工というところをフィールドにしており、共通市場分野というのはいろいろありますけれども、製品ラインナップ自体はそれぞれ違うものを作っているというものが多という状況です。もちろん同じような食品包材であるとか、その他さまざま同じようなフィールドで製品提供しているところもあります。同じフィールドでやっている部分については、両社のビジネスの再構築、場合によってはどちらかの事業を片方に移す、というような大胆な部分を含めて、両社間で既存事業でどういった動きが取れるのか、こういったことも考えていきたいと思っております。また両社それぞれ違う強みを持っており、ウェーブロックグループでも成形はやっておりますけれども、RP東プラにおいても、過去からの積み上げの中で、成形技術を非常に磨いております。我々が作ったシートやフィルムをRP東プラの技術を使って成形をしてみるなど、両社アセットを有効活用して新たな展開ということが可能ではないかと認識しております。事業プロダクトそのものだけではなく、生産や物流や組織、こちらの最適化ということも、両社間でいろいろな形でできるのではないかと考えています。こういった活動を通して、ウェーブロックグループ、RP東プラグループの企業価値向上を是非とも実現していきたいと考えています。

■ 進捗

現在5つのタスクを抽出し検討・推進中。海外展開含め、順次新たなタスクを追加予定

	タスク	具体的な取り組み
生産効率向上	① 生産の最適化	食品用包材生産の集約化の検討・促進
売上高向上	② 営業力の強化	RP東プラの技術を活用した製品展開による新規顧客およびニーズの開拓
	③ 環境対応製品の共同開発	両社既存開発製品及び新規素材の共同開発検討
コスト削減	④ 購買力の強化	生産集約化に紐づく原料共同購買、主原料の最適共同購買の推進
	⑤ ロジスティクスの合理化・効率化	共同物流及び新規含めた最適倉庫スペースの検討

 提携進捗に応じ、さらなる関係強化を検討

具体的には、現在5つのタスクを抽出しまして、プロジェクト的に推進をしております。生産効率の向上や、売上高向上、コスト削減ということを実現すべく、生産の最適化や営業力の強化、環境対応製品の共同開発、購買力の強化、そして物流の合理化および効率化というようなことをテーマに、具体的に様々な従業員を絡めながら、タスクを進めているという状況になっています。こういった形のタスク、プロジェクト推進の中で、両社で共にできること、両社の価値を高めるといったことが可能であるということが見えてくれば、さらなる関係強化というところも検討していきたいという風に考えております。

■ 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

■ 2024年3月期 配当見通し

- 第2四半期末、期末それぞれ1株あたり15円(通期30円)
- 配当性向:60.5%



※ 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

最後に、株主様への還元ということになります。下のグラフでここ数年間の年間の配当額と配当性向の推移についてお示しをしております。今期の最初に、今期の計画をお話した時の配当性向の見込みは100%を大きく超えていたと記憶をしております。この上期が終わって、上期実績及び通期の見込みというところをリバイズしまして、配当性向に関しては前期とほぼ変わらない状況になっているということになります。前期については、子会社の株式の売却があり大きくボトムラインがプラスになっています。そちらの影響を除いた配当性向ではありますが、ほぼ前期と同様の配当性向というところまでボトムラインの見込みが改善してきております。基本方針にありますように、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していくというところで、ここ数年30円配当が続いております。配当性向が下がったといえまだ60%ということでございますので、配当性向 35%以上を目安というところからしますと、大きな乖離がありますけれども、安定的な配当をするということに堅持する意味でも、30円の配当は維持をしたいと考えております。第2四半期末の株主様への配当は配当見込み通り15円ということで確定をさせていただいておりますし、期末の業績を見込んだ配当の見込みというところについては、期初に見通しを公表させていただいた時と変わらず15円ということで、通期30円の配当見込みについては変更がないというところをご報告申し上げます。先ほどからご説明しておりますように、下期については厳しい状況はまだまだ続くことと認識しておりますが、状況が厳しいということは言い訳にしか過ぎませんので、我々ができる努力をきちんと積み上げていく必要があると思っております。新しいことへの取り組みはもちろんですし、既存事業の変革ということにも、手を緩めることなくやっていきたいと思っております。地中熱についても、いったんはトーンダウンする形になりますけれども、将来的な大きな成長、こちらの基盤を作っていくという形で、将来のプラスを獲得していきたいと考えております。業績的には回復途上ではありますが、今期は先ほどご説明させていただきました上方修正をさせていただいた数字をきちんとクリアをしながら、来期から新たに始まる3か年計画、こちらの検討もスタートしておりますが、次の3か年に繋がられるような、数字だけではなく、いろいろな戦略面でもさらなるブラッシュアップをしていきたいと考えておりますので、引き続きのご支援をよろしくお願いいたします。本日は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。