



2024年3月期決算補足説明

2024年 5月10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)



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

1

ウェーブロックホールディングス社長の石原です。2024年3月期決算の説明をさせていただきます。

- 2024年3月期業績報告
- 新中期経営計画2026(2025年3月期～2027年3月期)概要
- 2025年3月期業績予想
- 株主還元
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

本日のアジェンダですが、前期 2024年3月期の業績の報告をいたします。2点目に、2025年3月期をスタートとする新中期経営計画2026 を策定しておりますので、本日はそちらの概要をかいつまんで説明いたします。3点目は2025年3月期の業績予想、4点目に株主還元。そして最後に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をご説明いたします。

2024年3月期業績報告

まずは 前期決算についての報告をいたします。

■ 売上高 23,559百万円(前年同期比+4.3%)

- 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

■ 営業利益 387百万円(前年同期比+12.0%)

- 原材料価格上昇分の売価転嫁や、一部製品の採算見直し
- 食品用包材の生産体制強化による生産効率向上

■ 当期純利益 456百万円(前年同期比△80.3%)

- 前年同期はクレアネイト(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
- RP東プラ(株)による持分法利益を計上



売上高につきましては235億5,900万、対前年で4.3%の増収となっています。ここ数年、原材料価格が上昇してきている中できちんと売価転嫁が前期できたという部分。加えまして、北米を中心として自動車メーカー向けの金属調加飾フィルム、こちらについてはフィルムだけではなく、パーツの成形も始めています。これによって売上の獲得ができていることも含めまして、売上については4.3%の増収という状況となりました。営業利益につきましては3億8,700万、対前年で12%の営業増益となります。こちらは売上高のところでもご説明をしましたように売価転嫁が進んだ部分と、原材料価格の上昇以上に価格改定をした効果が出ました。なかなかマージン率が上がらない一部不採算のプロダクトについて、お客様よりご理解いただきながら一部大幅な値上げするなどの取り組みによって採算が対前期と比べまして良くなったという部分。あとは食品用包材での生産体制強化というようところがプラスになりまして営業利益につきましては10%を超える大きな増益となりました。当期純利益については、前年は子会社株式の売却がありましたので、こちらで大きく利益を獲得しており、その分が剥落しております。今期についてはRP東プラの持分法投資利益の計上はありましたが、当期純利益につきましては大きくマイナスになっております。金額としましては4億5,600万円という着地になっております。

- 売上高は業績予想超過
- 営業利益は第4四半期に若干失速し業績予想未達も、おおむね予想どおり

- ・ マテリアルソリューション事業
通期営業利益予想を超過したものの、3月シーズンインのホームセンター向け販売の低調に加え、販売数量減に伴う滞留在庫評価減の計上により第4四半期苦戦
- ・ アドバンステクノロジー事業
自動車向けフィルム販売は第4四半期も低調に推移。加えて国内自動車メーカーの生産停止の影響も受け、営業利益予想未達

(単位:百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	増減率	10/31公表 業績予想	達成率
売 上 高	22,584	23,559	+4.3%	22,800	+3.3%
マテリアル	18,069	17,739	△1.8%	17,500	+1.4%
アドバンス	4,545	5,841	+28.5%	5,300	+10.2%
営 業 利 益	346	387	+12.0%	400	△3.1%
マテリアル	618	1,018	+64.6%	900	+13.1%
アドバンス	363	41	△88.5%	150	△72.1%
そ の 他	△ 635	△ 672	-	△650	-
経 常 利 益	718	676	△5.9%	660	+2.4%
当 期 純 利 益	2,321	456	△80.3%	420	+8.7%



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

5

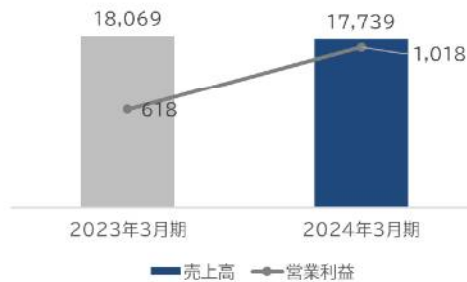
こちらは10月末に公表しました業績見込みとのギャップについてのご説明の資料となります。第3四半期終了時点で、特に営業利益につきましては進捗率100%を超えるという状況でしたが、第4四半期に利益面では若干失速をいたしました。それによりまして、予想していた営業利益4億というものにはわずかにありますが届きませんでしたけれども、概ね予想通りになっています。経常利益と当期純利益につきましては予想を超え、営業利益のところだけが見込みに比べまして少し減っているという状況でございますが、これは特にマテリアルソリューションについて、通期の営業利益は超過をしておりますけれども、第4四半期にシーズンインのホームセンター向けの初回導入、こちらの方がかなり厳しいと見込んでおりましたが、その見込みよりもさらに厳しい状況となりました。加えて、一部のプロダクトで販売数量減に伴いまして、滞留在庫の評価損の計上をいたしました。この結果マテリアルソリューションは通期営業利益の予想は超えているものの、第4四半期は想定よりも利益が伸びなかったため、少し営業利益については業績予想を下回りました。

各事業の総括(前年同期比)

Wavelock Holdings Co., Ltd.

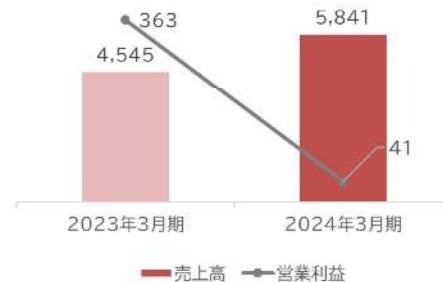
(単位：百万円)

マテリアルソリューション事業



- ・ 買い控えなどにより販売数量減少も、原材料価格上昇分の売価転嫁や一部製品の採算見直しが奏功
- ・ 生産性向上や製造原価抑制が利益に貢献
- ・ 分野別では食品用包材を扱うパッケージングソリューションが好調
- ・ 地中熱ビジネスは増収(31百万円→91百万円)。顧客への提案活動に一定の成果も、体制強化は引き続き課題

アドバンステクノロジー事業



- ・ 注力分野である自動車向け販売は、北米向けパーツ成形販売を開始し、エンブレムなどの採用内定獲得。一方、フィルム販売は採用車種のモデルチェンジ前倒しなどにより減少
- ・ 販売数量減少に伴う生産効率低下、拡販に向けた製造設備新設に伴う減価償却費の増加(前年同期比164百万円増)などにより減益
- ・ テレビモニター向け導光板販売が増収に寄与

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

6

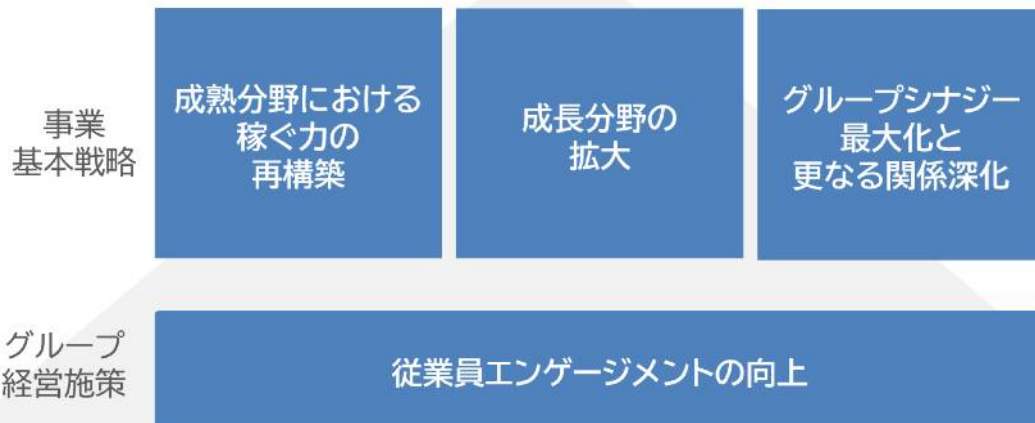
各事業の前期の状況です。売上と利益をグラフで示しておりますが、アドバンステクノロジーは大きく利益を減らし、マテリアルソリューションがそれをカバーする形で大幅に増益です。グループ全体で12%の営業増益となりました。期初よりアドバンステクノロジー事業の利益は前期と比べて減るだろうという見込みをしておりました。様々な製造設備の新設投資を国内、北米にしており、その減価償却の増加が相当あるだろうというところで、今期はもともと利益面では厳しいだろうという想定をしておりました。その減価償却費の増加が1億6,000万を超えるという結果にはなっておりますけれども、それ以外の部分でも、特に金属調加飾フィルムが中国マーケットで非常に厳しかったという部分がありますし、北米向けのパーツ成形販売を新たに始めておりますが、売上には貢献をしているものの、立ち上げ当初の良品率がかなり低く、上半期の利益貢献がなかなか難しかったという状況もございます。この良品率については、足元では想定を超えるレベルでの改善ができておまして、きちんと利益貢献ができています状況にはなっています。テレビモニター用の導光板等の販売が好調だったということで、売上自体は伸びているのですが、先ほどご説明したとおり営業利益は大きく減ったという状況になっています。マテリアルソリューションについては、総括で申し上げたように、売価転嫁がきちんと進んだという部分、不採算の製品についての価格見直しを行ったということ、パッケージングソリューションが非常に好調であったということも重なりまして、その他もろもろの生産性向上、製造原価の圧縮に努めた結果、前期比率で利益が大きく伸びるという形になっています。新しい分野と言いますか、このマテリアルソリューションのなかでの成長分野として地中熱ビジネスも取り組んでいますが、期初に想定していた売上と比べれば非常に大きなマイナスということになってはおりますけれども、その前の期との対比という観点できますと約3倍の売上拡大という状況になっています。まだまだ売上の額が小さいという部分はありますが、今後の発展のベースとなる取り組みができてきた1年だなという風に認識をしています。

新中期経営計画2026 (2025年3月期～2027年3月期) 概要

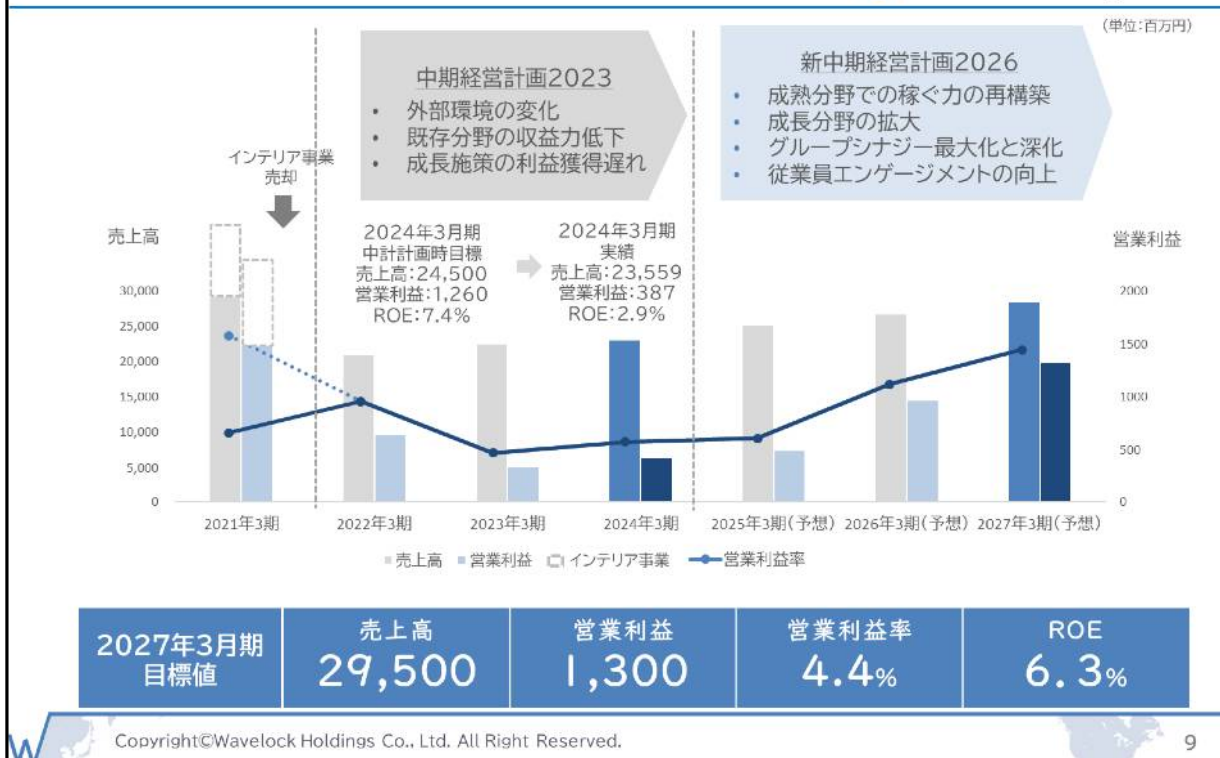
※「新中期経営計画2026」のフルバージョンは別資料にて開示

続きまして、今期をスタートとする3か年計画、新中期経営計画2026について本日は概要 ということでかいつまんでご説明をさせていただきます。この中期計画についてはフルバージョンの資料も別途ご用意しております。合わせて開示をしておりますのでそちらもご確認をいただければありがたいと思います。

安定的かつ継続的な成長を前提とした長期利益の獲得による
従業員・株主への持続的な還元を実行する



この新中期経営計画の基本戦略は「安定的かつ継続的な成長を前提とした長期利益の獲得による従業員・株主への持続的な還元を実行する」としています。やはり、企業の目的というのは利益獲得ですけれども、短期利益、今期の利益ということの獲得ではなく長期利益を獲得していくこと。そのためにこの事業のあり方、そして投資のあり方、こういった成長していくのか、こういうことを是非考えていかなきゃいけないというふうに思っていますし、その長期利益ということが、安定的かつ継続的な利益の獲得ができれば、株主の皆様への還元というものも当然ですし、この利益の源である従業員への還元もしっかりとできるものだという風に考えています。それを実現するための事業基本戦略としましては、「成熟分野における稼ぐ力を再構築していこう」、そして「成長分野を拡大していこう」、そして「グループシナジーを最大化し更なる関係深化を図っていこう」。この3つの大きな柱で事業を運営していきたいと思っています。そしてグループの経営施策としましては、従業員エンゲージメントを向上させていこうと考えています。従業員への還元というところでいきますと、まずは賃上げ、給料を上げていくということもありますけれども、きちんと従業員のスキルを上げていく、そのためには教育研修というものにも力とお金もかけていかなければいけないと思っていますし、何よりも従業員のエンゲージメントを高める、これは満足度ではなく会社と従業員が対等の関係の中で、お互いがお互いを必要としていく、従業員がウェブロックグループで仕事をすることによってモチベーションを上げ達成感を持ち、やりがいを感じ、そういった前向きな形で事業、仕事に対して我がこととしてコミットしていく、このような形をぜひぜひ作っていきたいという風に考えております。



前期を最終年とした中期経営計画では、残念ながら特に利益面では3年前に計画した数字を達成することができませんでした。達成するどころか利益面では大きくビハインドしております。これは我々の事業での工夫の足りなさ、推進力のなさも原因とは思いますが、非常に大きな外部環境の変化が起こりました。3年の中で想定をしていなかった原材料価格の高騰であるとか、コロナによる様々な需要の変化、構造の変化というようなところも含めて、特に利益面を直撃したと認識しています。利益については想定を下回っておりますけれども、売上についてはほぼ3カ年計画通りに推移をしておりますし、またこの新たな2026の計画の下地になるような、様々な取り組みについては、100%とは残念ながら言えませんが、相当程度色々な取り組みができた3年だと思っています。ですので、利益面ではまだまだですが、その他いろいろやっていこうということについては、ある程度3年間で達成できた部分があるのかなと。それをこの次の新たな計画につなげていきたいと思っています。さきほどご説明した事業の基本戦略やグループ全体の施策というものを通して3年後の業績目標値は売上高295億、営業利益13億、営業利益率4.4%、ROEは6.3%です。この営業利益、ROEもまだまだ伸ばしていかなければと思っていますが、やはり前期の状況をからすると、この3か年の中できちんとこの数字をまず作り、その次の新たな3か年の中で営業利益率、ROEを高めていく。そういったようなことが可能になる基礎をこの3年間ではしっかりと作っていききたいと考えています。

- 最終年度目標は2024年3月期実績比で売上高+25%、営業利益+235%
- マテリアルソリューション事業は地中熱ビジネスの本格化と既存事業の選択と集中により、コロナ禍以前の利益水準まで戻す
- アドバンステクノロジー事業は自動車向け採用モデルの安定供給と新規獲得を狙う



成熟分野における稼ぐ力の再構築

- 地中熱ビジネス本格化、既存分野との連携強化
- 低成長・低収益分野の整理統合、拡大が見込まれる分野への生産資源集中により、利益獲得能力を再構築

成長分野の拡大

- 金属調加飾フィルムの自動車向け採用は順調に拡大
- 採用車種の販売状況により売上高の変動懸念はあるものの、採用メーカーやモデルの拡大と確実な安定供給体制の構築により安定化を狙う

グループシナジー最大化と更なる関係深化

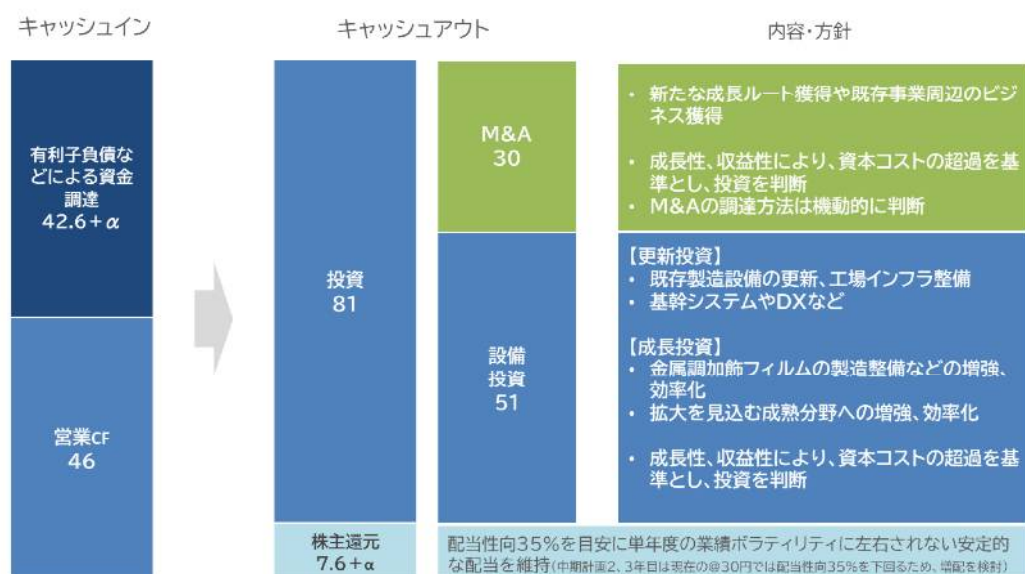
- 既関連企業とのシナジー創出と関係深化
- 周辺領域のM&Aと新規事業模索

従業員エンゲージメントの向上

- エンゲージメントスコア目標Aランク (※リンクアンドモチベーションのスコアによる)
- 人材育成教育の強化・推進
- 業績に応じた報酬還元により、約3~5%の賃上げを計画

新しい経営計画の戦略内容です。いまお話をしたように、最終年度の目標は前期実績比で売上は+25%、営業利益では235%プラスと、特に利益面では非常に大きな上乗せをしていく計画です。マテリアルソリューション事業では、地中熱事業の本格化、加えて既存事業の選択と集中で利益率を上げることでコロナ禍以前の利益水準まで戻していくことを考えています。アドバンステクノロジー事業は中核となる自動車向けの採用モデルの安定供給と、アドオンの新規獲得を狙っていきたいと考えています。左側に売上と利益をグラフで掲載しておりますが、マテリアルソリューション事業もきちんと利益を伸ばしていかなければいけません。特にアドバンステクノロジー事業において前期は4,000万ほどの営業利益だったものを7億に伸ばすということが、この3か年計画では非常に大きなポイントになると思います。アドバンステクノロジー事業については、金属調加飾フィルムが成長ドライバーになりますが、これは自動車に採用されるものですので、現時点である程度の採用車種、そしてどこにどういった形で使われるのかということが決まっていなくて、この3年の中での売上が作れないというような構造的なものがございいます。逆に言えばこの営業利益の7億の中核となる金属調加飾フィルムの成長というものについては、気合いとアスピレーションということではなく、現時点である程度見えてきているものをベースとした数字ということになっています。「成熟分野における稼ぐ力の再構築」という点はもちろんたくさんありますけれども、ここでは2点ほどあげさせていただいております。地中熱ビジネスを本格化させていく。この3年間で本格化させ、地中熱ビジネス単独だけではなく、既存分野、特にビルディングやアグリとのコラボレーションも十分可能になると思いますし、このコラボレーションがある意味競争優位性を作っていくことにもなると思うので、こういった取り組みを進めていきたいと思っています。加えて、低成長低収益分野についてどういう風にすれば成長できるのか、収益を上げていくことができるのか、これをしっかりと考え、我々のリソースではなかなか成長させることができない、収益率を変えていくことができないということであれば、整理統合も臆することなくやっていくことを含めて、しっかりとコントロールしていきたいと思っています。加えて成長拡大が望まれる分野への生産資源を集中し、利益獲得能力を構築していきたいと考えております。「成長分野の拡大」は金属調加飾フィルムが対象になります。これについては相当程度の角度でできるのではと考えています。こういった車種にどういった形で使われるのかということについては見えてきてはおりますが、その採用された車がどれだけ売れるのかということは現時点では見えない部分があります。ですので、売上高についてはアップサイドもダウンサイドもいわゆる変動リスクというものではありますが、しっかりと採用メーカーやモデルを拡大していく動き、そして確実な安定供給体制の構築を引き続きしっかりとやることで売上・利益の獲得、安定化を図っていきたくと考えます。「グループシナジー最大化と更なる関係深化」については、すでにいくつかの企業と業務資本提携をしています。こちらの提携強化をしていくことももちろん引き続きやっていきたいと思っていますし、新たなM&Aを通して周辺領域や、新規領域部分での成長性の獲得というものもしっかりと考えていきたいと考えています。全体を通しての施策である「従業員エンゲージメントの向上」というところだと、リンクアンドモチベーション社のスコアを使ってモニタリングをしておりますが、この3年の間で簡単ではありませんけれども、エンゲージメントスコアをAランクにしていこうということをひとつの目標として掲げていきたいと思っています。それをサポートする形で人材育成教育も強化推進をする。そこに時間やお金を投下していくことをぜひやっていきたいと思っています。また、業績に応じた報酬還元も約3%から5%の賃上げを実現できるような形でやっていきたいと思っています。この最終年での13億円という営業利益にも、3%プラスアルファの賃上げと、加えて新規採用も含め、人件費として前期の実績と比べて約2割増の人件費をかけてきちんと成長の基盤を作っていくということを織り込んだ上での営業利益13億という数字になっております。

- 営業CFおよび資金調達を原資とし、投資や株主還元へ配分
- 成長のための積極的な設備投資、事業拡大のためのM&A、安定的な株主還元を進める



この3か年の財務戦略、キャッシュアロケーションです。この計画では営業キャッシュフローで46億程度のキャッシュインフローがあると考えています。これに有利子負債などによる資金調達を加えて投資に約80億円、株主還元はこれまでの1株30円という配当でいきますと3年間で7.6億という配当総額になります。ただ本日ご説明をさせていただいている計画の2年目、3年目になりますと30円の配当では配当性向35%に達しないという計画になるので、2年目、3年目につきましては増配を含めて考えていかなければいけないですし、現時点で名言することはできませんが、きちんと実績があがった暁には増配を含めて考えたいため、7.6億円 + α としております。

投資を約81億やっていく中で、設備に対しては更新投資、成長投資を含め50億程度、M&Aで30億程度の枠を取り、戦略的に設備投資やM&Aをやっていきたいと考えております。設備投資、新規投資、更新、成長投資はもちろんM&Aにおいても、投資については、当社の資本コストをきちんと参照しながら、その収益率が資本コストを超えるかで投資を判断し、現時点では3年間で約80億の投資をしていきたいと考えています。

2025年3月期業績予想

2025年3月期の業績の予想についてご説明をさせていただきます。

- 売上高・営業利益ともに前年同期比増加を見込み、中期計画3年目の目標に向け足元を固める
- 成長分野である自動車向け販売は回復
- 原材料価格の上昇、賃上げに伴う人件費のほか拡販にむけた戦略的費用の増加によりマテリアルソリューション事業は減益も、アドバンステクノロジー事業は収益力回復により増益
- RP東プラの持分法利益を見込むも、2024年3月期は為替差益の計上があったため当期純利益は減少

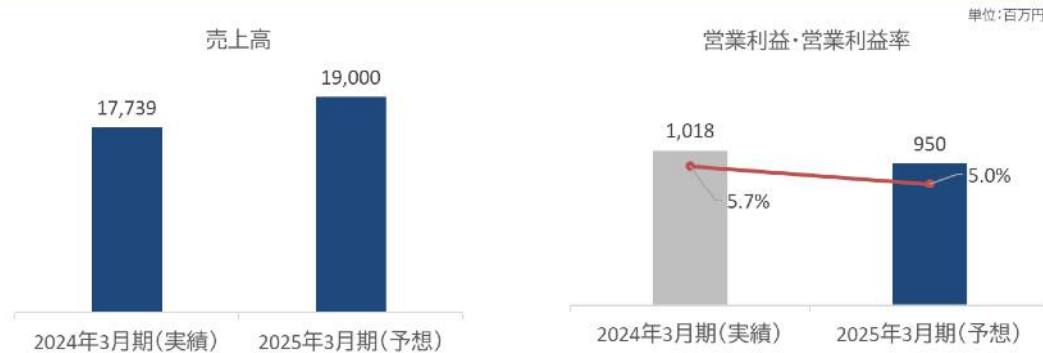
(単位:百万円)

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (予想)	増減率
売上高	23,559	25,500	+8.2%
マテリアル	17,739	19,000	+7.1%
アドバンス	5,841	6,500	+11.3%
営業利益	387	420	+8.4%
マテリアル	1,018	950	△6.7%
アドバンス	41	150	+258.9%
その他	△672	△680	-
経常利益	676	660	△2.4%
当期純利益	456	440	△3.6%

業績予想の前提

- ・ ナフサ価格72,000円/kl (2024年3月期実績:67,600円/kl)
- ・ 為替:150円/USD (2024年3月期実績:144円/USD)

売上高、営業利益ともに前年に対してプラスという計画を立てています。売上高は8.2%のプラスで255億。営業利益は8.4%プラスの4億2,000万。これを今期の業績予想と掲げさせていただきます。先ほどから成長分野である自動車向け金属調加飾フィルムについて説明をしておりますが、今期は回復していただろうと考えています。原材料価格については足元でまたジリジリ上がりつつあり、賃上げについても説明させていただきましたが、そういった人件費を含めた戦略的な費用を投下するという中で、マテリアルソリューション事業は減益をするという見方をしておりますが、アドバンステクノロジー事業は収益力回復で増益となり、グループ全体では8%を超える営業増益と計画しております。経常利益、当期純利益はちょっと減るという形になってはいますが、前期については為替がかなり動きました。それによって為替差益が計上されることでかなりの金額の為替差益が利益を押し上げたという要因であります。RP東プラの持分法利益は、前期は第2四半期からの計上でしたけれども、今期は1年間フルになるというプラス面はありますが、為替差益の部分が前期大きかったというところの影響で経常利益、当期純利益が少しだけではありますがそれでも下がるという見込みをしています。ただ、先ほど申し上げましたように売上高・営業利益というものについては8%程度のプラスというものを見込んでいますので、稼ぐ力というものについては前期と比べてプラスになっていくという計画を立てております。

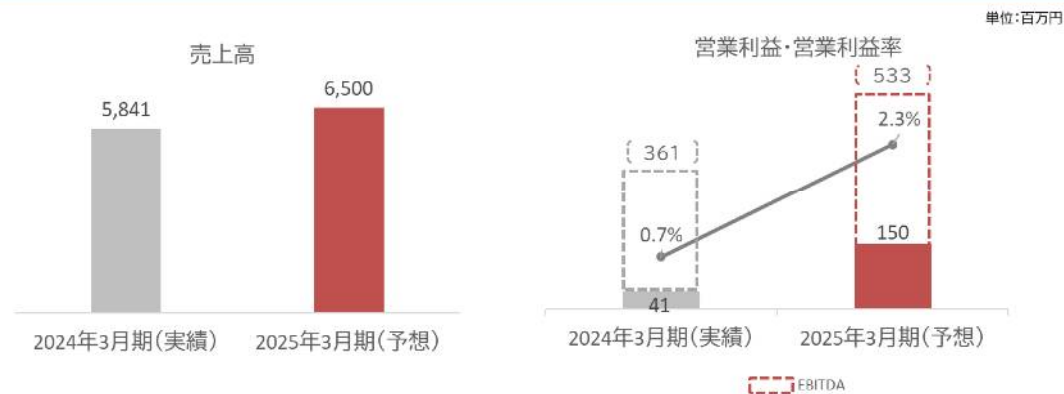


売上高 19,000百万円(前年同期比+7.1%)

営業利益 950百万円(前年同期比△6.7%)

- 人件費や製造コスト上昇分を売価転嫁やさらなる生産性向上でカバーするものの、売上高増加に伴う販売管理費の増加や、広告宣伝費など戦略的コストの増加により減益
- 地中熱ビジネスは体制強化により売上高330百万円を計画

マテリアルソリューション事業は、売上は7.1%プラスの190億、営業利益は6.7%減の9億5,000万ということになります。先ほどご説明しましたように、様々な戦略的なコストをかけていく中で、来期、再来期の売上利益の上昇に資するように戦略的にコストを振り分けていきたい。あとは先ほど申し上げたように足元で原材料、為替というところは、必ずしも事業環境的にはポジティブではありません。そういったところの対応も含めて今期は多少利益面では前期と比べて減りますが、特に戦略的なコストの投下を通じて、来期再来期への成長につなげたいと考えております。地中熱については、前期は先ほど申し上げましたように売上は1億弱というところでしたけれども、今期はその3倍強の3億3,000万を計画しております。前期に経験したノウハウや経験をベースにして今期は何とか3倍増と、これもなかなか簡単な数字ではないですけれども、この数字を追いかけてやっていければと思っています。



売上高 6,500百万円(前年同期比+11.3%)
営業利益 150百万円(前年同期比+258.9%)

- ・ 注力分野である自動車向け販売は前期不調の中国および北米向けフィルム販売の回復やパーツ成形販売の拡大により、下期を中心に利益獲得の見込み
- ・ 拡販体制強化に向けた設備投資による減価償却費や経費の増加をカバーし増収増益

アドバンステクノロジー事業の売上については 11.3%のプラスの65億円、営業利益については258.9%+の1億5,000万です。アドバンステクノロジー事業についてはこれも先ほどご説明させていただきましたように、前期含めてかなりの投資をしております。そういった意味では稼ぐ力という観点では、営業利益ももちろんですけど、EBITDAにも着目をしながら運営をしています。そのEBITDAでいきますと、前期が3億6,100万だったのが、今期の計画で5億3,300万ということになります。アドバンステクノロジー事業の2023年3月期は3億6,000万程度の営業利益でした。その営業利益から比べますと今期の見込みというのはその半分以上となりますが、EBITDAベースでは2年前の数字を超えるというところになります。ですので、成長分野であるアドバンステクノロジー事業、特に金属調加飾フィルムを中心とした成長領域というものについては、きちんとキャッシュ獲得能力も上がってきていると考えています。

株主還元

株主還元についてです。

■ 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.

17

こちらについては従来と変わらず、基本方針として配当性向35%以上を目安にして、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ことを掲げてやっていきたいと思っています。前期の決算についても予想通り15円、15円の配当させていただき通期で30円。そして今期も中間配当と本配当15円ずつ、合計30円という配当をさせていただく前提で計画を作っております。

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

最後に、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ご説明いたします。

- PBRは1倍を下回る状態が継続。改善は重要な経営課題
- 中期経営計画2023の目標未達などにより、2024年3月期時点のROEは2.9%と低迷
- 収益力が低く、ROEが当社の認識する株主資本コストを超えていないことが、PBR1倍割れの主要因だと認識



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

19

最後に、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ご説明いたします。

現状認識として、当社はPBR1倍を下回る状況が継続をしています。この改善は重要な経営課題だと認識をしています。なぜPBRが1倍を割るのかというと、今お示しをしているグラフの上にPBRの式があります。まあ理論的、教科書的にはなるかもしれませんがPBRというのはこういった式で表されると一般的に言われます。我々がPBR1倍を下回るのは、この分数がマイナスになるからです。すなわち、エクイティスプレッドと言われる、ROEが株主資本コストをどれだけ超過しているか、この部分がマイナスになっている。つまりROEが株主資本コストを超えていないという状況が続いているということが1つの要因だと認識をしています。我々は投資をする際にWACCや株主資本コストというものを参照しながら、そのあたりの価値計算ということを含めて活用させていただいております。現時点では株主資本コストは6%程度と考えていますが、残念ながらROEがそれを大きく下回っております。例えば前期のROEは2.9%ということで、株主資本コストの半分もないという状況で、この式でいきますとPBRが1倍を切るという状況、そういう構造になっていると考えています。いずれにしても、ROE、PBRは株価と純資産との倍率ということになりますので、株価を上げることが一番だと思います。

収益力の強化・成長性の獲得により、株価上昇のための土台を作る

- ・ 新中期経営計画2026を着実に遂行。成長分野を中心とした既存事業の拡大とM&Aによる新たな事業拡大ルート創出により、収益力を強化し、成長性を獲得
- ・ 投資判断は資本コスト超過を基準とするなど、経営資源を適切に配分
- ・ 低コストな有利子負債活用により資本コスト抑制



株主還元

- ・ 安定した株主還元
- ・ 配当方針に従い、業績向上に応じた増配の検討

IR活動

株主や投資家との対話や適切な情報開示により成長性を認識していただく



さきほどROEをあげることが大事と申しました。そういったことも言えますが、まずはきちんと株価を上げていかなければどうしようもないということになります。なぜ当社の株が上がるかという、やはり収益力を強化。そして足元の収益力が上がったとしても成長性というものが感じられなければやはり株価には反映しない。ですので、まず初心に戻り、株価上昇のための土台を作る。それは収益力を強化し、成長性を獲得していくことが大事だと思っています。さきほど説明した新中期経営計画を着実に遂行し、結果として収益力と成長性を上げていく。もちろんこの前期の4億弱の営業利益から13億まで伸ばすということは、成長性があるものをしっかりと実現をしていかなければなかなか簡単なことではないと思っています。ですので、金属調加飾フィルムを代表とするオーガニックグロース、つまり我々がすでに持っている事業の中での成長分野をしっかりと伸ばしていくということも大事ですし、M&Aによって新たな事業拡大ルートを作っていくことによって、さらに収益力の向上と成長性を獲得するということもきちんとやっていくことが、株価上昇のための土台になっていくと思っています。もちろん資本コストを念頭に入れながら投資判断をする、そして資本コストを下げるために、特にWACCを下げていくための有利子負債の活用、そしてその有利子負債を獲得する上での金利を含めたコストをいかに下げるかは、引き続きやっていきます。そして、この収益力の強化、成長性の獲得を行い株価上昇のための土台を作った上で、引き続きしっかりと株主様への還元をさせていただく。そして適切な情報開示を行うとともに、今申し上げた株価上昇のための土台となる収益力の強化と成長性の獲得をご認識いただくためのIR活動をまわしていくことにより評価をしていただくということを通して、結果としてPBR 1倍を超え、解散価値を超えるという状況を少しでも早く実現をしていきたいと思っています。今まで申し上げましたように、これまでのトラックレコードとしては特に利益面では厳しかった。前期までの3年間の中でできれば壁紙事業を売却する以前の収益性、あとは事業ポートフォリオの変革ということをやったのですけれども、様々な状況の中でできませんでした。ですので、また仕切り直しという部分はあるかもしれませんが、今期以降のこの3年間では先ほどご説明をしたような戦略に基づきながら、業績も3年目の目標数字を獲得できるような土台を、今期来期の中できちんと実現をさせることによって、今申し上げたような対応も含めて、きちんと株価についても、投資家のみなさま、株主のみなさまから改めて評価をいただけるような状況をつくっていきたいと考えておりますので、引き続きのご支援をお願いいたします。

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。