



2025年3月期決算補足説明

2025年 5月9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)

- 2025年3月期業績報告
- 2026年3月期業績予想
- 中期経営計画2026(2025年3月期～2027年3月期)の進捗
- 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月期の決算説明を始めさせていただきます。本日は、前期2025年3月期の業績報告、加えて今期2026年3月期の業績予想。そして前期の頭に発表させていただきました、中期経営計画、この進行期はその2年目にあたりますけれども、前期、中期経営計画 1年目の進捗について簡単にご説明をさせていただきます、最後に株主還元についてご説明をさせていただきます。

2025年3月期業績報告

■ 売上高 25,566百万円(前年同期比+8.5%)

- 原材料価格上昇分の売価転嫁、食品用包材の販売数量が増加
- 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)は前年同期比+22.8%と拡大

■ 営業利益 405百万円(前年同期比+4.6%)

- 自動車向け販売の成長と間接コスト削減が、期初原価改定差益の減少や原材料価格の上昇をカバー

■ 当期純利益 520百万円(前年同期比+14.1%)

- 海外子会社に対する債権等への為替差益を計上
- RP東プラ(株)による持分法利益は前年同期同程度



まずは2025年3月の業績の報告になります。こちらにお示しをしているのがサマリーになります。売上高が255億6600万円ということで、前年同期比 8.5%の増収となっております。様々な分野で原材料価格がここ数年上がってきておりますけれども、そちらの売価転嫁であったりとか、我々のグループの成長分野である自動車向けの金属調加飾フィルムを中心とした製品が大きく伸びて、グループ全体としては 8.5%の成長が実現しています。営業利益は4億5百万で、前年同期比4.6%、利益でも増益をしております。売上でも申し上げましたような価格転嫁や、自動車への売上の成長が牽引しまして、利益についてもプラスが実現できています。当期純利益については、海外子会社に対する債権等の為替差益が入っておりますので、営業利益よりも、対前年では伸び率が高く、前年同期比14.1%の増益である5億2000万 という金額で着地をしております。

- 売上高は予想超過、営業利益は若干未達も、おおむね予想どおりの着地
- 為替差益などの計上により経常利益以下は予想超過

- ・ マテリアルソリューション事業
原材料価格高騰を売価転嫁値上げでカバーし売上高伸長。販売数量の減少などにより利益面は苦戦
- ・ 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伸長するも、メーカーによる生産調整などの影響により予想には未達

(単位:百万円)

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	増減率	通期予想	達成率
売上高	23,559	25,566	+8.5%	25,500	+0.3%
マテリアル	17,739	19,522	+10.0%	19,000	+2.7%
アドバンス	5,841	6,094	+4.3%	6,500	△6.2%
営業利益	387	405	+4.6%	420	△3.4%
マテリアル	1,018	910	△10.6%	950	△4.1%
アドバンス	41	121	+191.4%	150	△18.8%
その他	△672	△626	-	△680	-
経常利益	676	697	+3.1%	660	+5.7%
当期純利益	456	520	+14.1%	440	+18.4%

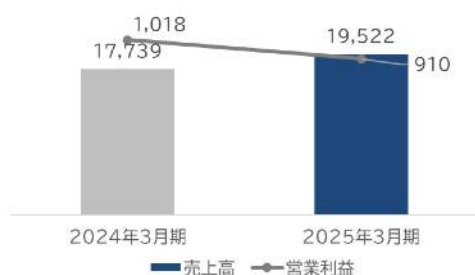
いまサマリーでご説明をさせていただきましたのは、対前期の比較でしたが、こちらでは通期予想に対してのご説明も加えさせていただいております。通期予想に対しましては、売上については予想を超えることができました。ただ 営業利益については4億2000万を予想しておりましたので、そこに対してはわずかではありますが未達でしたが、ほぼ予想通りの数値という形になっております。経常利益以降については対前年でも申し上げたような要因によって少し 押し上げがされておるというところで、通期予想に対してもプラスとなっております。

各事業の総括(前年同期比)

Wavelock Holdings Co., Ltd.

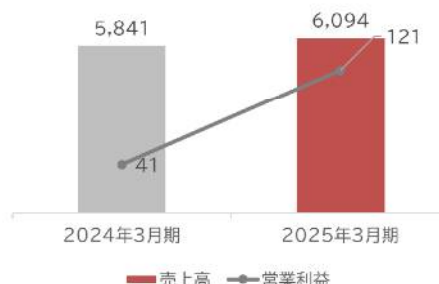
(単位:百万円)

マテリアルソリューション事業



- 原材料価格上昇分の売価転嫁や海外子会社との連携、遮熱・遮光製品の好調により売上高は増加。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。一方、買い控えなどによる販売数量減少や、コスト上昇ペースに売価転嫁が追い付かず、利益は減少。
- 地中熱ビジネスは、既存製品である間仕切りシートなどとの組合せによる大型施工工事2件の完成により大幅増収(91百万円→229百万円)

アドバンステクノロジー事業



- 注力分野であるデコレーション&ディスプレイ分野の自動車向け販売は、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、金属調加飾フィルムを中心に成長し、売上高は前年同期比+22.8%。利益も伸長
- 今期本格的に量産開始したパーツ成形品販売も徐々に収率向上し安定供給体制を構築

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

6

少し簡単に2つのセグメントごとに見ていきます。マテリアルソリューション事業につきましては、こちらでお示しのように、増収となりましたが、利益的には減益となっています。前期マテリアルソリューションにとっては非常に利益が作りにくい環境という中で、価格転嫁等を推し進めましたが、やはり原材料の高騰、原油価格や為替が円安の中で、輸入商材や原材料価格が高止まりをしている。原油に関係ない原材料についても上がりまして、価格転嫁が追いつかないという状況が発生しました。世の中の物価が上がってる中で、我々の業界の中でも買い控えが出てきてるところも事実があります。そういった中で工場の生産性についても工夫をしてはいるんですけども、そこではなかなか追いつくことができず、利益については前期と比べて1億円程度減少という状況になっています。マテリアルソリューション事業のなかで新しい取り組みとして数年前から行っております地中熱、こちらについては、前期は比較的大きな案件も複数取れまして、売上は2億2900万となっています。前年が9100万円、その前の年が約3000万円でありますので、金額的な絶対値はまだまだ小さい数値ではあるんですけども、その成長比率ですと、それなりの幅で数値が成長しているという状況になっております。続いてアドバンステクノロジー事業は、売上はきちんと伸びておりますが、特に利益面でその前の期と比べて大きく伸びております。特にアドバンステクノロジー事業の中でも成長を牽引をしている金属調加飾フィルムを中心としたデコレーション&ディスプレイ分野が大きく成長しました。数字としては22.8%、特に金属調加飾フィルムではもっと大きな成長になっており、こちらが売上、そして利益に貢献をしました。この報告期に本格的に量産を開始したパーツ成形品も徐々に収率が向上し、安定稼働にもつながっているというところなんです。フィルムだけではなく成形ができるということが我々の強みでもある中で、収率含め生産性を向上させることで、さらなる利益の上積みもできるベースを前期に作れてこれたと思っています。

2026年3月期業績予想

※米国の関税政策に伴う関税コストの影響については、価格への転嫁可能性や米国での自動車販売台数を見通すことが困難であることから、本業績予想には見込んでおりません。

続きまして、この2026年3月期の業績予想のご説明をさせていただきます。米国の関税政策は非常に不透明感がありまして、将来、近い将来含めて見通しがつきません。我々の事業は基本的には国内のものが多いのですが、アドバンステクノロジー事業の金属調加飾フィルムを中心としたデコレーションディスプレイ分野は北米の割合比率が高いので、米国の関税政策によっては様々な影響が考えられます。お客様への価格転嫁がどれだけできるのかという面や、米国でどれだけ自動車が売れるのか、大元となる関税がどうなるかはなかなか読めないというところがございます。我々の業績にとってはポジティブな影響ではなくて、ネガティブな影響になると認識しておりますが、現時点で予想に織り込めるほど情報がないという情報がないというところの中で、これから説明させていただく業績予想には関税の影響は織り込んでいないというところがございます。

■ 前年同期比では両事業とも成長を見込み、増収増益

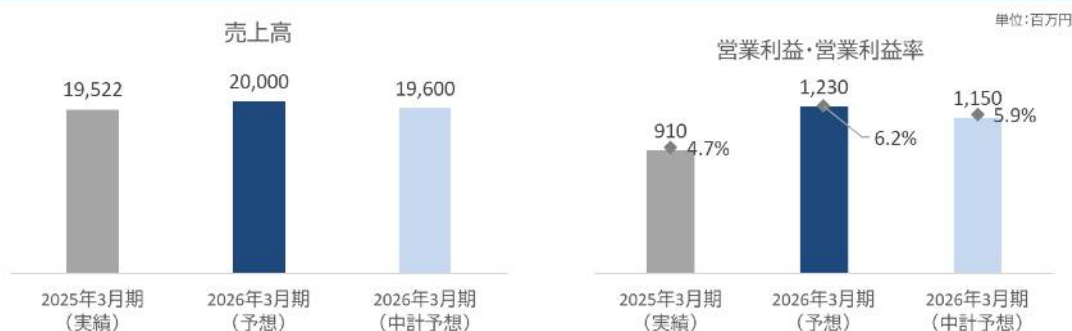
- 中計比では、欧米のEV車市場の不透明感を反映し売上高は若干未達。一方、10年物国債の金利上昇に応じた退職給付債務の再計算の影響(283百万円)もあり、営業利益は中計どおり。海外子会社に対する債権などへの為替差損、自動車向け販売を行う海外子会社の業績見込みの見直しを受け、当期純利益は中計を下回る見込み
(単位:百万円)

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)	前期比	2026年3月期 (中計)	中計比	2027年3月期 (中計)
売上高	25,566	26,500	+3.7%	27,000	△1.9%	29,500
マテリアル	19,522	20,000	+2.4%	19,600	+2.0%	20,800
アドバンス	6,094	6,500	+6.6%	7,400	△12.2%	8,700
営業利益	405	850	+109.6%	850	-	1,300
マテリアル	910	1,230	+35.1%	1,150	+7.0%	1,350
アドバンス	121	290	+138.1%	400	△27.5%	700
その他	△626	△670	-	△700	-	△750
経常利益	697	850	+21.9%	1,000	△15.0%	1,450
当期純利益	520	580	+11.4%	800	△27.5%	1,000

業績予想の前提

- ・ ナフサ価格72,000円/kl (2025年3月期実績:75,400円/kl)
- ・ 為替:145円/USD (2025年3月期実績:152円/USD)

こちらにお示しをしておりますのが2026年3月期の業績見込みです。売上、営業利益、経常利益、当期純利益については全て成長していくと見込んでおります。売上は前期比で微増です。冒頭でご説明をしたアメリカの関税政策をトリガーとしまして、アメリカの自動車の販売がどうなっているかということが見えないというところではありますが、関税の影響がなくても、アメリカにおいてEV市場は不透明感が出てきているという状況になっています。我々の自動車のパーツについては、必ずしもEVに限定されることはなく、ガソリン車にももちろん使われますが、現時点ではアメリカの取引の大部分がEV専門メーカーに対してということもあり、このあたりの不透明感がある中で、売上が作りにくいと認識しております。ただ、それでも前期に対してはプラスと考えております。営業利益については本来であれば従前の予想ではもう少し利益が出ると考えていましたが、売上のところで申し上げたようなネガティブな要因と、3か年計画を作った時にはもう少し原材料や為替についても我々にとってポジティブな状況まで戻ってくるのではないかと考えていたんですけれども、まだポジティブな状況までは戻ってないところで、利益面の成長はネガティブな方向にいと認識をしています。とはいえ、8億5千万という中期経営計画の2年目の数字程度は出せるのではないかと認識をしています。ただこの中には、昨今の金利上昇に応じて退職給付債務の割引率を上げることになり、債務の再計算をした結果、今期2億8300万利益にとってプラスになる影響が入っています。営業利益としての実力的な部分でいきますと減殺されるかもしれませんが、それでも前期の4億500万から大きく伸びるのは間違いありません。退職給付債務も会計上の利益であることは間違いありませんので、それを加えますと先ほど申し上げましたように8億5千万ということで、中期経営計画でお出しをしていた数字が見込まれると考えております。経常利益、当期純利益については対前期に対してはプラスとお話をさせていただきましたけれども、自動車向け販売を行っている海外子会社の業績見込みを3か年計画の2年目を作った時と比べて見直しをしております。海外子会社についてはまだ利益が十分に出ていないということで、税効果会計が適用できないということもありまして、業績見通しから悪くなる部分そのまま当期純利益に影響しています。加えて、前期は海外子会社に対する債権に対して為替差益を計上しましたが、今期は為替の影響で為替差損になると見込んでおまして、経常利益と当期純利益については中期経営計画と比べてそれぞれ15%、27.5% 足りないというような見込みという風になっております。



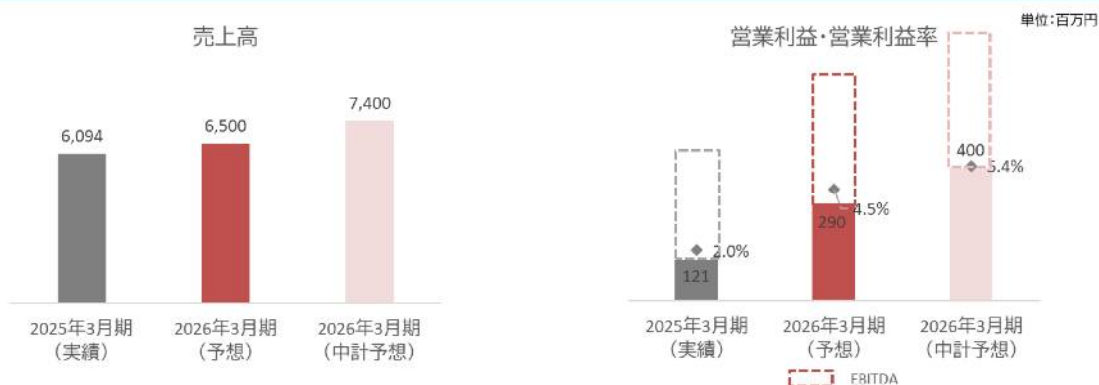
売上高 20,000百万円(前年同期比+2.4%、中計比+2.0%)

営業利益 1,230百万円(前年同期比+35.1%、中計比+7.0%)

- ・ ナフサ価格は下落傾向も、非ナフサ連動の材料価格やエネルギーコストなどは引き続き上昇見込み
- ・ 一定の利益率を維持するための売価転嫁値上げの継続、子会社化したミネ社との連携、高付加価値品の開発および生産効率改善などにより、前年同期比、中計比ともに増収増益を目指す
- ・ 地中熱システム販売は順調に拡大。提案、設計監理、施工面等の体制強化や既存製品との連携推進により売上高目標は435百万円(2025年3月期実績は229百万円)

それぞれのソリューションの今期の見込みです。

マテリアルソリューション事業については、売上は前期及び中計に対してそれぞれ2%程度上回る200億円。営業利益につきましては、12億3000万ということで、対前期プラス35.1%、対中計では7%のプラスとなっています。この3か年計画を作ったタイミングでは原材料価格のベースとなるナフサ価格も落ち着いてくるかと思っていたんですが、確かに下落傾向ではありますが、非ナフサ連動の原材料は上がり基調でもあります。加えてエネルギーコストも不透明のなかで、利益は作りにくい環境ではありますが、売上を伸ばすベースとして売価価格への転嫁を続けてまいります。また、この4月1日に子会社化したミネという会社は樹脂の成形加工を行う会社でございますが、我々の既存ビジネスと補完関係が非常に大きく、こちらの連携を深めることで、売上の伸長も見込めると考えております。加えて、付加価値品の開発上市や工場での生産効率改善努力も含めまして、上の方のグラフでお示しをしておりますように、対前期に対しても対中計に対しても増収増益を目指していきたいと思っています。地中熱については前期も大きなプラスになっておりますけれども、今期もさらに成長を目指していきたいということで、数値的には4億3500万を目標としてオペレーションしていきたいと考えております。



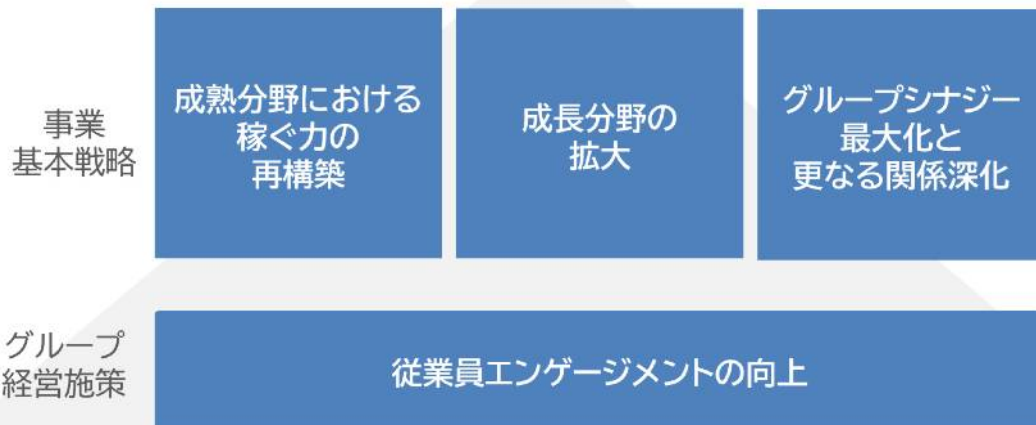
売上高 6,500百万円(前年同期比+6.6%、中計比△12.2%)
 営業利益 290百万円(前年同期比+138.1%、中計比△27.5%)

- 自動車向け販売は引き続き成長を見込む。欧米のEV車市場の不透明感が懸念も、中国やインドなどアジア圏での販売拡大でカバー図る。成長ペースは中計策定時より緩やかになるものの、地域ごとの需要動向に柔軟かつ迅速に対応
- 金属調加飾フィルムの採用が拡大する中、フィルムだけではなくパーツも含めた提案力の強化と品質良化に引き続き注力し、利益率改善を図る
- 製造基盤強化に向けた投資は引き続き実施

アドバンステクノロジー事業です。売上については 65億、これは対前期比6.6%の増収。中計に対しては12.2%のダウンです。営業利益は2億9000万、対前期比では138.1%プラスですが、中計と比較しますと27.5%のマイナスです。先ほどもご説明をしたとおり、北米だけではなくて 全世界的に今 EV車がちょっと厳しい状況になってきております。中国は非常に活発ではあるというところでありましてけれども、現時点での海外の自動車向け売上げがやはり北米の EV 専門メーカー向けが大きかったりしますので、今期については売上、利益とも中期経営計画に対しては厳しい見込みになってるというところでありまして。ただ、対前期では売上、利益ともきちんと伸ばすことが可能になってくると考えております。既存のエリアだけではなく新たなエリアに対する進出ということも含めてやっていきたいと思っておりますし、金属調加飾フィルムの採用拡大の中、これもご説明しておりますけれども、パーツ成形品も作るという総合的な提案力、そしてフィルムだけではなくて多層フィルムもリンクをした形で、自動車のパーツに向け、様々な提案ができるという基盤ができてきています。ですので、そういったところを総合的にアピールをすることで、更なる成長が期待できる分野であると引き続き認識をしております。

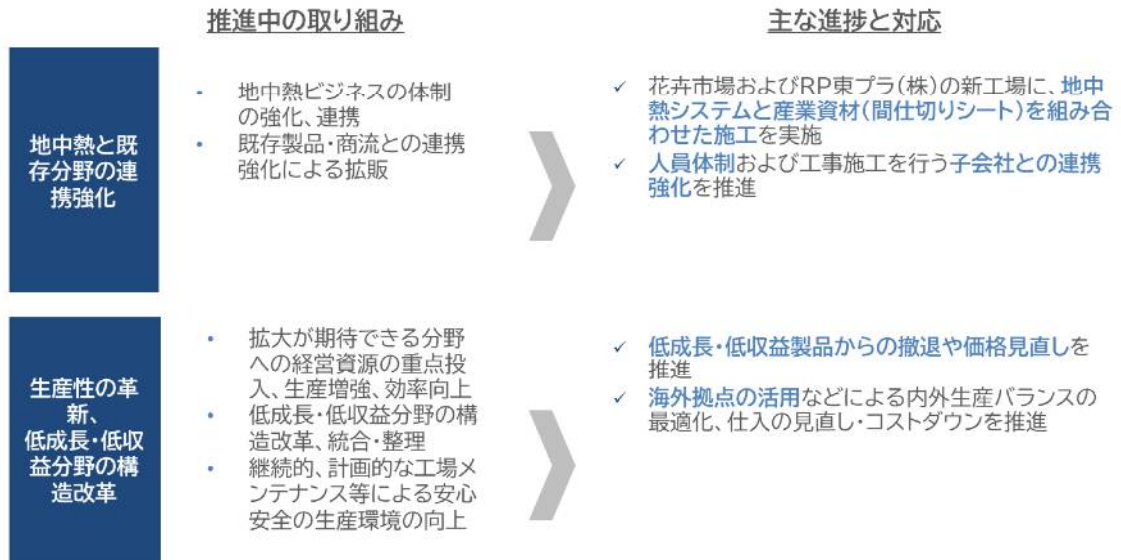
- 中期経営計画2026(2025年3月期～2027年3月期)
取り組み進捗

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



中期経営計画の取り組みの進捗ということで、前期の実績、そして今期の取り組みのスタートの部分というところをご説明します。こちらは前期冒頭で発表させていただきました、中期経営計画の基本戦略です。こちらを引き続き推進していきたい。長期利益の獲得がメインで、その獲得した利益を従業員と株主の皆様へ 持続的な関連を行っていくということです。事業基本戦略とグループ経営施策についてはこちらにお示しのとおりです。

成熟分野における稼ぐ力の再構築（マテリアルソリューション事業）

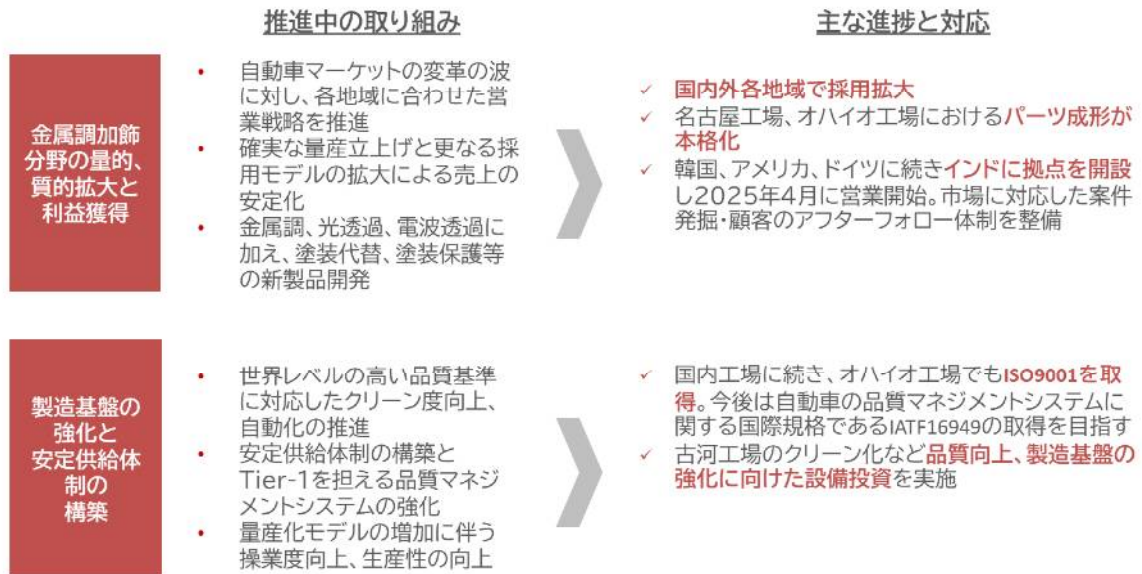


マテリアルソリューション事業で前期取り組んできたことを含めて、こちらに記載をさせていただきます。前期、地中熱ビジネスは比較的大きな案件が取れたという話をさせていただきますましたが、単にシステムの受注ということではありません。従来からマテリアルソリューション事業で行っています、産業資材、特に間仕切りのシートと地中熱と組み合わせることによって、工場内であったりとか、施設園芸の中の空調を非常に効率的に行うことができます。たとえば工場ですと、工場全体を地中熱システムで温度管理することも当然できるんですけども、工場ですから必ずしも全体を温度管理をするということではなくて、ある一部分に限定をして、効率を上げた上での温度管理というものが必要になってくるケースがあります。その必要なエリアを間仕切りシートで仕切ることによって、そちらの温度管理を効率的に行う、こういうようなパッケージと言いますか、組み合わせでの提案ができるというのが我々のシステムの強みであります。こういったものの実績が前期は実現できておりますし、今期以降も拡販したいと思っています。地中熱ビジネスを展開をするために人員体制の強化も行っておりますし、数年前にグループ化をした建設会社で工事の施工を行うのですが、この子会社との連携強化も推進をしております。

生産性の革新等々では、低成長、低収益、なかなかマーケット性が厳しくなってきたプロダクトからの撤退も行っております。加えて原材料価格が上がってきた中で価格転嫁をするという話をずっとしておりますけれども、必ずしもその価格転換だけではない値上げ、すなわち我々のプロダクトとしてきちんと利益が必ずしも取れていないプロダクトについては、原材料価格の影響だけではなく、更なる価格値上げをしてお客様に提示をする、そしてそれがお客様に受け入れられないプロダクトであるならば、それを撤退するという覚悟のもとで、様々な価格戦略の見直しとを行っております。その結果、残念ながら離れて行かれたお客様もいらっしゃいますけれども、残っていただいたお客様の中できちんと収益性が改善をしているというプロダクトもいくつか出てきているという実績が上げられています。加えて海外拠点は販売拠点及び製造拠点がありますが、そういったところとのバランスをどうするのか、日本で作るのか、海外で作るのか、その状況に応じてフレキシビリティを持って対応していくというところの中で、グループとしての利益をあげていく活動が前期実現でき

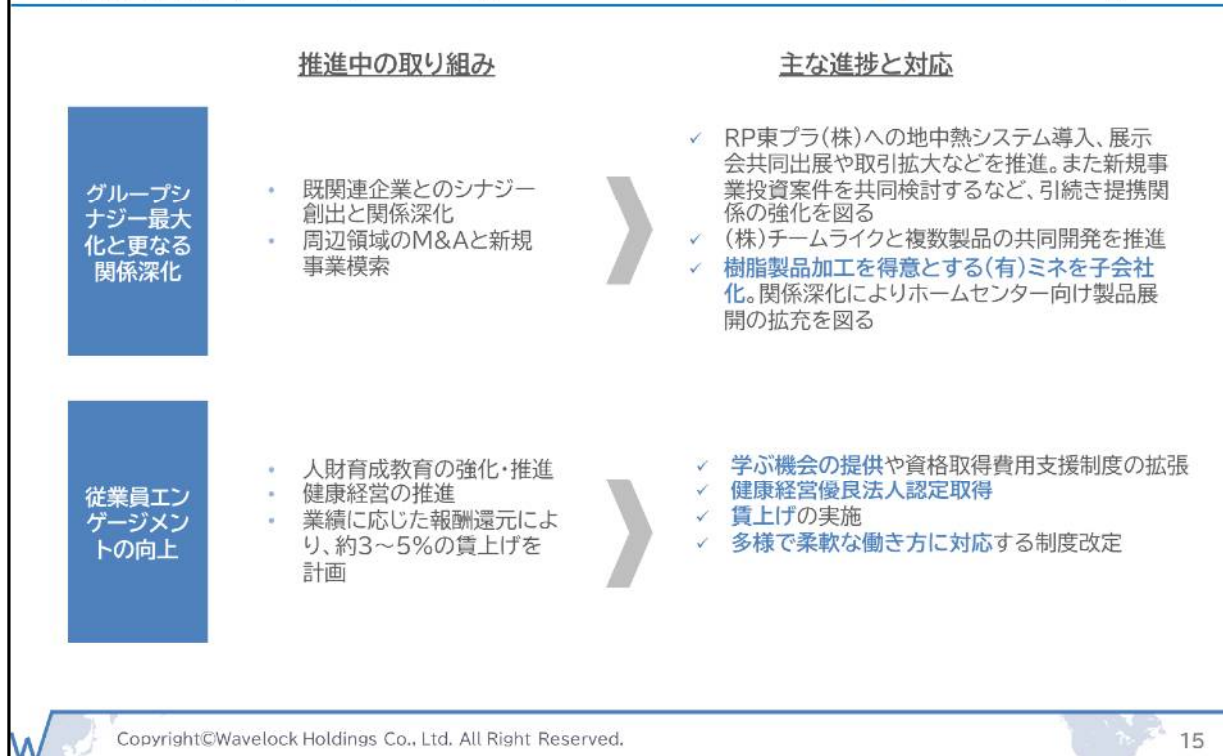
ております。

成長分野の拡大（アドバンステクノロジー事業）



成長分野としてのアドバンステクノロジー事業についてです。金属調加飾フィルムの量的拡大と、それに伴う利益の獲得でございますが、さきほど前期の振り返りでご説明したように、デコレーション&ディスプレイ分野で 22%を超える売上拡大となりましたが、金属調加飾フィルムではもっと売上の拡大が実現できております。国内外、各地域で採用が拡大をしており、引き続き 名古屋、北米のオハイオで成形を行ってまいります。加えてインドに拠点を開設しました。営業開始をしたのは今期に入ってからですが、韓国、アメリカ、ドイツに続いてインドに拠点を開設をし、日本からもメンバーが派遣をされております。インドは非常にポテンシャルがあるマーケットです。自動車における我々のプレゼンスを現地の法人としてやっていく、そして現地のその他のプレイヤーとも連携をしながら、様々な対応が可能にしていき、今後さらに成長が見込めるインドの自動車分野に切り込んでいきたいと考えております。

製造基盤の強化、安定供給、こちらの体制ですが、こちらに書いておりますように、日本の国内工場だけではなく、北米のオハイオ工場でも ISOを取得をし、さらなる品質マネジメントシステムの向上にも取り組んでいきたいと考えています。加えまして国内の工場についても、クリーン化など品質向上のための設備投資を行っております。やはり海外の一流自動車メーカーがお客様になっておりますし、これからはなっていくという可能性が高い中で、自動車メーカー、もしくはティア1のメーカーの方々が工場を見学に来ることもあります。工場自体を急にきれいにすることはできませんが、その設備としてクリーン化であるとか、生産性向上、品質維持向上のための投資というものをきちんとやることで、グローバルの一流プレイヤーからも取引をしていただけるような体制が徐々にできてきています。



グループシナジー最大化です。RP東プラとの取り組みは、我々の地中熱システムを導入をしていただいたというところもありますけれども、そういった部分だけではなく様々な共同トライをしております。チームライクとも、複数製品の共同開発をしており、彼らのECサイト等々に我々の製品も増えてきていますし、彼らとの共同開発で我々だけではなかなかできない取り組みも、少しずつですが実現をしてきております。また、先ほどもご説明しましたが、樹脂製品の加工を得意としております有限会社ミネを子会社化をしております。特に、ホームセンターで流通をしているような製品の取引は今までも我々と一緒になって様々なやってきておりますけれども、同じグループになることで、同じ目線で様々なトライや製品開発ができるんじゃないかと期待をしています。

従業員エンゲージメントの向上とありますが、もちろん日々の仕事の中で様々な経験をしていくというのは当然なんですけれども、やはりそれ以外のインプットも非常に重要であるということで、学ぶ機会の提供や、資格を取って仕事に生かしたいという意欲的なメンバーへの資格取得費用の支援は従前からやっておりましたけれども、そちらの充実、拡張を行っています。あとは、健康経営優良法人の認定を取得することができました。ウェーブロックホールディングス、イノバックス、ウェーブロックアドバンスドテクノロジー、この中核3社が健康経営優良法人の認定を受けました。一人一人の従業員の健康は非常に重要であるということの中で、さらに良い健康経営を推進していきたいと考えております。加えて、世の中賃上げという状況になっております。世の中以上の賃上げが実現できてるから言うと、なかなか厳しい部分もありますが、従前のグループで行ってきたのとは違う水準での賃上げを前期、今期で行っておりますし、引き続き多様で柔軟な働き方に対応する制度、これは手前味噌ありますが、従前から色々な対応しておったという認識をしていますけれども、さらにそこに見直しをかけ、さらに多様で柔軟な働き方ができる環境を深掘りをしていったということになります。

株主還元

■ 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

最後に 株主還元についてご説明させていただきます。基本方針は従前と変わりません。配当性向 35%以上を目安に、業績ボラティリティに左右されずに安定的な配当を維持をしていくということでございます。この決算をベースにした配当については、1株15円ということで、もうすでに 中間配当でさせていただいている15円と併せて30円の配当という形になります。そしてこの進行期も、前期と比べてボトムライン利益もプラスになると見込みはしておりますけれども、まだ我々のこの配当性向 35%以上というところを大きく上回る配当性向になっておりますので、現時点での業績見込みに基づいたこの進行期の配当の見込みは、従前同様に、中間配当 15円、期末15円、トータル30円という配当を見込んでございます。

ご説明は以上になりますが、今期も様々な外的要因によって不透明感が継続していると認識しています。我々がコントロールできるもの、できないものというものがあります。例えば 米国の関税ですとか、原材料がどうなるかとかつきましては、我々では残念ながらコントロールできない部分でございます。こちらについてはどういう対応を取るか、事前の準備ももちろん重要なんですけれども、状況が起こった時に素早く対応する、スピード感を持ってきちんと対応していくということにつきると思います。それ以外の我々がコントロールできる要因、業績に与える要因というところをしっかりとマネージをしながら、先ほどご説明させていただいた数字、これは見込みでございますので、そこを目指しながら、それ以上の業績パフォーマンスが実現できるように社員一同一丸となって精進してまいりたいと思っておりますので、本年度も何卒ご支援のほど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。