証券コード 7940

IR REPORT 第59期 報告書

2021年4月1日～2022年3月31日

ウェーブロックホールディングス株式会社
Wavelock Holdings Co.,Ltd.

株主の皆様へ

代表取締役 兼 執行役員社長 石原 智憲

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご支援、ご厚情を賜り、心よりお礼申し上げます。

ここ2年以上、社会、経済を混乱に陥れた原因である新型コロナウイルス感染症につきましては、感染者数は一進一退を繰り返しながらも医療現場の逼迫感も落ち着く中で、「ウィズコロナ」が現実的なものになりつつありますが、2月下旬にロシアがウクライナに侵攻したことにより地政学リスクが顕在化し、それまでも上昇傾向にあった原油、天然ガス等の価格がさらに上昇し、世界的な「コスト高」の様相を呈しております。

このような状況を受け、樹脂原材料の度重なる値上げ、工場操業に必要なエネルギー価格の上昇、輸送コストの増加等、当社グループを取り巻く事業環境は一層厳しいものとなっております。

その中で、前事業年度である2022年3月期の業績は、売上高210億2百万円（対前期比28.2%減）、営業利益6億49百万円（同56.4%減）、経常利益9億3百万円（同36.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益6億55百万円（同72.6%減）と大幅な減収減益となりました。これは、2021年3月にインテリア事業を売却したことによる影響が大きいものの、その影響を除いても売上は増加した一方、営業利益は減少しており、特に利益を想定通りに稼得することができませんでした。

また、前期後半からの厳しい事業環境は今期も継続し、さらにその厳しさは増すものと想定しており、今期2023年3月期の業績は、売上高244億円（対前期比16.2%増）、営業利益5億90百万円（同9.2%減）、経常利益5億95百万円（同34.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益21億30百万円（同225.2%増）を予想しております。クレアネイト（株）（旧（株）ウェーブロックインテリア）株式売却により当期純利益は大幅に増加するものの、前期に引き続き増収・営業減益となると見込んでおります。

このように当社グループの事業の置かれる環境は非常に厳しいものがあるのは事実ですが、これを業績の厳しさの言い訳にしているだけでは当社グループの将来の成長はないと認識しております。当社グループ製品の真の顧客提供価値は何であるのか、その価値を提供する上での競合差別化、優位性獲得の要因は何であるのか等を改めて再認識し、さらなる差別化、優位性の磨き上げを行っていくことが当社グループの未来の成長への基盤となると信じておりますし、現下の厳しい事業環境であるからこそ、そのようなアクションが必要となると考えます。

また、今期の業績をしっかりと作っていくこともさることながら、将来の成長を実現する投資についても積極的に行っていく所存です。

現状のような環境の中で、当社グループが真に強い企業体に成長することは簡単なことではありませんし、一朝一夕に実現できることでもありません。しかし、その困難から逃げることなく未来志向の経営を行ってまいりたいと考えておりますので、株主様におかれましては引き続きのご支援を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

2022年6月

株式会社イノベックス
代表取締役 兼
執行役員社長
浅見　昌之

ビジネスモデルの展開を図り持続的に成長する

ウェーブロックグループの「マテリアルソリューション事業」を担うイノベックスは、2022年3月に新社長が就任し、新たな経営体制となりました。イノベックスの強みや樹脂業界が成熟化する中で持続的に成長するための施策などについて、新社長に聞きました。

Q｜これまでの経歴と専門分野について教えてください。

大学院卒業後は石油化学会社、プラスチックメーカーの技術職としてキャリアをスタートしましたが、30歳を越えたあたりから、品質管理のフレームワークである「シックスシグマ」の仕事を任され、製造畑に足を踏み入れました。以降、外資系の企業を中心に幅広い業界において、世界中の製造現場に「シックスシグマ」を導入し、製造現場の強化を図ってきました。「シックスシグマ」は統計学を用いて定量的な分析をしながら製品・サービスの品質を高く一定に保つフレームワークであるため、思い込みを排除してデータを重視しながら、その分野に造詣の深い技術者と議論して因果関係を解きほぐし、製造現場の改善を図るのが私の得意分野です。

そうしたなか、「日本の会社で、日本のために貢献したい」という思いもあり、2018年にウェーブロックグループに入社しました。その後、イノベックスの製造子会社であった日本ウェーブロックの代表を務め、これまでの経験を活かして改善と革新を主導してきました。

Q｜イノベックスの強みについては、どのように考えていますか?

ホームセンター向けの直販体制があることは強みの1つです。この分野では、顧客であるホームセンターから製品に関するニーズを直接聞くことで、顧客ニーズに合致した製品を迅速に開発することができるとともに、原材料である樹脂の加工から製品の販売までを一貫して行っているため、コスト競争力も高い分野でもあります。

また、ホームセンター向け供給体制を仕組化していることも特長です。ホームセンター向け製品を製造している工場の敷地の2/3は倉庫ですが、例えば主力製品である張替用防虫網（網戸の網）では、1年を通じて計画的に製造することで製造コストを低減する一方で、当社にて在庫を保有し、販売が増加する3月下旬から夏前にかけてホームセンターに納入することで、ホームセンターの在庫保管コストの圧縮に貢献しています。こうしたWin-Winの関係を構築することで、張替用防虫網では約70%の高い国内シェアを有しています。

Q｜3社統合によって製販一体の新生イノベックスが誕生しましたが、統合効果はでていますか?

3社統合（2020年4月1日付で、販売を担うイノベックスが、製造を担う日本ウェーブロックとダイオ化成を吸収合併）から2年が経過しましたが、統合効果は確実に現れています。

販売面では、例えば旧日本ウェーブロック商材の顧客に旧ダイオ化成の商材を紹介するようなクロスセリングが容易にできるようになりました。

製造面では、それまで各社で行っていた原材料調達を集約することでスケールメリットを発揮して原価低減を図ることが可能となりました。また、現場の運営方法でも、最も優れている事例を全体の運営方法として取り入れることで、品質の向上と生産の効率化につながっています。

さらに、意思決定の迅速化も図ることができました。営業、購買、製造が一体の会社となったため、各部門のキーパーソンが集まってすぐに議論できるようになったことが大きなメリットです。

Q｜現在進行中の中期経営計画の達成に向けて必要なことは何でしょうか?

特長ある新製品の開発に加え、ソリューションの提供や営業力による競合優位性の確立が必須です。具体的には、コロナ禍で需要の高まっている透明性の高い間仕切りや、植物由来のバイオマスプラスチック素材など、時代のニーズに合致した新製品の開発が順調に進んでいます。また、原材料価格が高騰する中では、徹底した生産性の向上も重要です。製造工程の改善や他社との製造委託の活用など、従来にはない発想で生産性の向上を図っていきます。これらの取り組みにより、原材料価格の動向に左右されづらい事業へと転換していきたいと考えています。

また、中期経営計画では、樹脂加工には必ずしも拘らない新規領域へチャレンジすることを計画の柱としています。1つ目のテーマである「環境関連ビジネス」では地中熱ビジネス拡大のため、2022年4月に建設業認可を保有するエイゼンコーポレーションの全株式を取得しました。これにより、地中熱関連設備工事の施工も含めた元請けとなることが可能となりました。農業資材の販売などの既存ビジネスと地中熱ビジネスを連携させることで、顧客の課題を解決する付加価値の高いサービスを提供していきます。

2つ目のテーマである「海外関連事業開拓」では、アジアでの事業拡大を目指しています。2018年に設立したタイの子会社では、日系の大手住設メーカー向けに張替用防虫網などの開発・販売を行っていますが、高い品質が評価され2021年12月期に黒字化を達成しました。ウェーブロックグループのアセアン地域における拠点と位置づけ、さらなる飛躍を期待しています。

Q｜新規領域へチャレンジすることで、コア事業である樹脂加工の位置づけは低下するのでしょうか?

樹脂加工には必ずしも拘らない新規領域へチャレンジする方針ですが、決して樹脂加工の位置づけが低下するわけではありません。樹脂加工は当社グループの祖業であり、長年にわたって利益を生み当社グループの成長を支えてきました。樹脂製品は日常生活の利便性を高める欠かせないものであるため、世の中からなくなることはありません。自社の得意分野や優位性のある分野への特化、製品販売だけではなくソリューションを伴う販売など、サービスや営業力による差別化を進めることで、事業のライフサイクルを延ばすことは可能であり、樹脂製品から生み出される安定したキャッシュ・フローを新規領域の育成に投資することで、当社の持続的な成長が可能になります。

Q｜最後に、イノベックスが社会に果たす役割をどのように考えていますか?

大量生産・大量消費の時代から、限りある資源を有効に活用する時代になり、当社が属する樹脂業界は大きな転機を迎えています。こうしたなか、地中熱の有効利用を広く提供していくことや、リサイクル可能な素材への代替や環境対応素材へのシフトを進め、循環型社会の構築に貢献することは当社の使命であり、様々な取り組みを進めています。

すでに成果が出始めており、地中熱ビジネスでは2023年3月期の売上目標を4億円としています。また、昨年、植物由来のバイオマスプラスチックを配合したコーヒーフレッシュ容器を業界初で当社が開発し、スジャータめいらくグループの製品に採用されました。今後も、社会の不を解決し、関係する全てのステークホルダーの事業価値の向上を目指します。

浅見昌之プロフィール

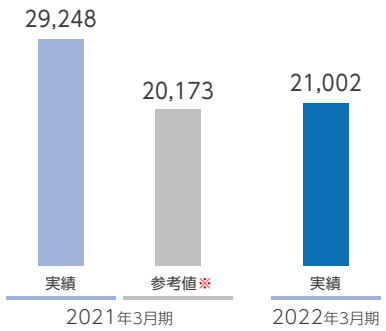
大学院を卒業後、東燃化学（株）に入社、その後、日本GEプラスチックス（株）、MSD（株）、日本ドナルドソン（株）の要職を歴任。2018年にウェーブロックホールディングス（株）に入社し、日本ウェーブロック（株）代表取締役兼執行役員社長、（株）イノベックス取締役兼執行役員常務 生産本部長などを歴任し、2022年3月より現職。

連結財務ハイライト

※2021年3月期 参考値は、2021年3月に譲渡したインテリア事業に係る損益計算書および(株)ウェーブロックインテリア(現クレアネイト(株))株式譲渡による影響を除き、2021年3月期における(株)ウェーブロックインテリア(現クレアネイト(株))連結の当期純利益の49%相当を持分法による投資利益として経常利益に計上した値

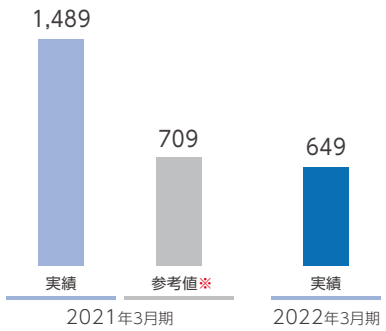
売上高

(単位:百万円)



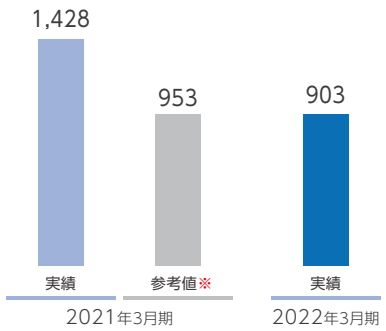
営業利益

(単位:百万円)



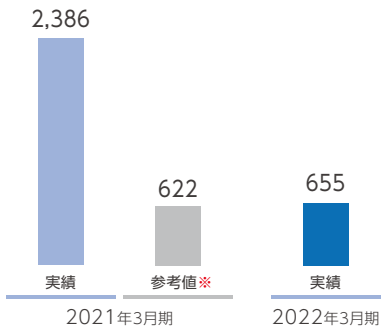
経常利益

(単位:百万円)



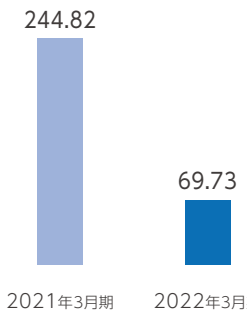
親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)



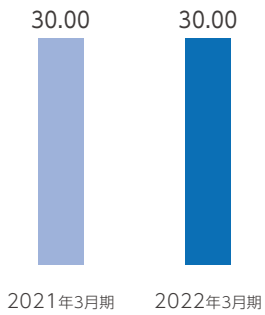
1株当たり当期純利益

(単位:円)



1株当たり配当金

(単位:円)



会社／投資家情報

会社概要

(2022年3月31日現在)

商号	ウェーブロックホールディングス株式会社 (Wavelock Holdings Co., Ltd.)
代表者	代表取締役 兼 執行役員社長 石原 智憲
設立	1964年(昭和39年)6月20日
事業内容	持株会社、グループ全体の戦略策定、 資源配分、経営管理
資本金	21億8,504万円
本社	〒104-0044 東京都中央区明石町8-1 聖路加タワー13F
従業員数	(単独)46人 (連結)587人
グループ会社	連結子会社10社／非連結子会社1社 持分法適用関連会社2社
主要事業会社	株式会社イノベックス(マテリアルソリューション事業) 株式会社ウェーブロック・アドバンスト・テクノロジー (アドバンストテクノロジー事業)

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
期末配当金	株主確定日 3月31日
中間配当金	株主確定日 9月30日
単元株式数	100株
公告方法	当社の公告方法は、電子公告としております。ただし、事故その他のやむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。なお、電子公告は当社のウェブサイトに掲載しており、そのアドレスは次のとおりです。 https://www.wavelock-holdings.com/
お取扱窓口	お取引の証券会社等。特別口座管理の場合は、特別口座管理機関のお取扱店。
特別口座管理機関 お取扱店	みずほ信託銀行※ フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00～17:00)
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行※およびみずほ銀行 (みずほ証券では取次のみとなります)

※ トラストラウンジではお取扱できませんのでご了承ください。

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(みずほ信託銀行)ではお取扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、みずほ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(みずほ信託銀行)にお問合せください。なお、みずほ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。

UD FONT　VEGETABLE OIL INK　FSC ミックス 紙 | 責任ある森林管理を支えています FSC® C005667

ウェーブロックホールディングス株式会社
Wavelock Holdings Co.,Ltd.