

# IR REPORT

第56期 報告書  
2018年4月1日～2019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

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。

さて、今回のIR REPORTにおいては、形式を意識することなく、改めて原点に立ち戻り、IR REPORTを株主の皆様と直接コミュニケーションを取ることができる貴重な機会と捉え、代表取締役を務めている私が、会社の置かれている現在の状況、今後の事業展開に対する考えを、自分の言葉でご説明致します。

### 2019年3月期業績について

先ずは第4四半期における大失速をお詫びすると共に、その状況を最後まで十分に把握できていなかったことを心からお詫び致します。

2019年3月期は、原材料高騰などの影響で、期初から決して良好な業績とはいえませんでした。第3四半期終了時点までは想定範囲内の業績で推移し、通期では期初計画通りの業績が達成できるものと見込んでいました。しかし、結果としては第4四半期に大きく失速することとなりました。

この失速は、主に以下の2つの分野で起こりました。

#### ● 中国向け自動車関連ビジネス

ここ数年の当社事業の中で、最も確実な成長を続け、利益貢献してきたのが金属調加飾フィルム分野です。自動運転にも繋がる電波透過性や、脱塗装、脱メッキの市場トレンドの追い風を受けて成長し、その中でも中国自動車向けビジネスは確実に売上を伸ばしてきました。ところが、2018年末頃から、中国国内において、排ガス規制の最低基準をこれまでの「国

5」と呼ばれる基準から、一段厳しい「国6」に切り替えるとの噂が広がり、「国5基準の新車が近々売れなくなる」「中古市場での国5基準車の価値が大きく下落する」などの一部の見方から、自動車メーカーは国6基準車の新車販売を控え、国5基準車の在庫処分にも力を入れ、一方、消費者は新車購入を控える、という状況になりました。更には、米中貿易摩擦による中国国内の景気悪化も加わり、結果として、今年に入り中国自動車市場は大幅に低迷し、当社のシートも国6基準をクリアした車種向けも含め、第4四半期は極度の売上不振となりました。

#### ● ホームセンター向け編織事業

当社の編織事業は、網戸の張り替え用ネット、園芸用ネット、遮光用ネット等を生産販売しており、いずれも春夏用の商材で季節変動の非常に大きな事業です。毎年、シーズンインを迎える3月下旬にホームセンター向けのまとまった初回導入を行いますが、このタイミングが3月中になるのか、4月にずれ込むかが、毎年の業績に影響します。今年に入り、米中貿易摩擦等からの景気低迷の流れは念頭に置きつつも、今シーズンは期初計画外の大口取引先の再獲得に成功したこともあり、シーズンイン時の売上の大きな伸びを期待し、年明け頃から在庫の積み増しをするなどの準備を進めました。しかし、実際には、日本国内の景況感が経済の実態に先行して急激に悪化し、3月の期末直前になって多くの取引先が大胆な在庫調整のため、過去にない規模で発注を控えるという事態が発生しました。この結果、第4四半期の売上高自体は前年同期を上回ったものの、直近まで期待していた大きな売上高の伸びは達成できませんでした。

今回の第4四半期の失速は、外的要因や事業の季節性の問題もありますが、市場情報の取得とその分析、社内の意思疎通などの面に改善余地があり、猛省すると共に、重要経営課題として取り組みたいと考えます。

## 2020年3月期について

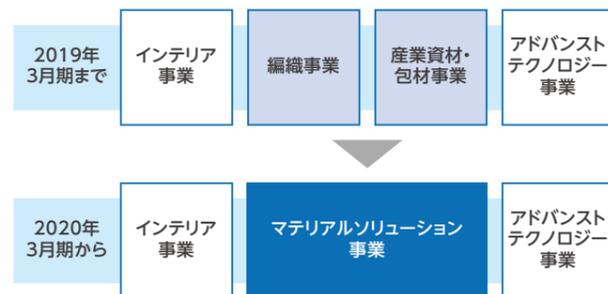
2020年3月期の業績見込みをお話しする前に、2019年1月1日付けで実施した事業再編についてご説明します。

当社は、ウェブブロックの生産販売を目的に50余年前に設立された各種シートフィルムや壁紙を生産販売する日本ウェブブロック(株)を中核に、当時東証2部に上場していた各種ネット製品の生産販売を行うダイオ化成(株)、三井物産のグループ会社であった壁紙の生産販売を行うヤマト化学工業(株)を、ここ10数年の間にグループ化し、融合することで作られた企業グループです。

これまで壁紙の生産面において、壁紙の生産に従事する3社4工場を1社2工場に統合し、更に生産能力増強のための投資を行うことで業界屈指のコスト競争力を持つ壁紙生産会社へと事業再編を行ってまいりました。

今回の事業再編は、これまで独自性、独立性を優先してきたシート、フィルム、ネットの生産販売を行う各事業会社を、営業面において統合し、生産面において融合することにより、一層の競争力を得ようという試みです。

これにより、事業セグメントの構成が下記のように変わることになります。新たに誕生する「マテリアルソリューション事業」には単なる「寄せ集め」ではない「融合」、「組み合わせ」を期待しています。



### ●インテリア事業

2019年3月期の業績低迷の主要因であった「原材料高騰&売価転嫁遅れ」「中級品販売の低迷」「流通在庫滞留」の問題は、既に解消の兆候を示しています。これにより2020年3月期は売上面の回復以上に利益面での回復を期待し、売上高(前期比+5.4%)、営業利益(前期比+14.6%)を計画しています。

### ●マテリアルソリューション事業

事業再編による効果と共に、2019年3月期から取り組んできた包材部門の生産体制に関する抜本的改革や、新製品上市、新規事業の立ち上げに期待し、2020年3月期は売上高(前期比+0.2%)、営業利益(前期比+9.8%)を計画しています。

### ●アドバンスドテクノロジー事業

中国自動車市場における当社ビジネスの回復、2019年3月期に開設した北米、欧州の販売拠点の本格的営業活動の効果、同じく名古屋に立ち上げた成形加工工場の効果に期待し、また、PMMA/PCの二層シート分野は2019年3月期の好調さを維持できるものと期待し、2020年3月期は売上高(前期比+6.4%)、営業利益(前期比+40.2%)を計画しています。

なお、2020年3月期の事業計画の詳細は、弊社ホームページに掲載しております[2019年3月期決算補足説明資料]をご参照いただければと思います。

## 取り組むべき課題

多くの皆様もお気付きの通り、世界は大きく変化し、新たなステージへと進みつつあります。

政治面、経済面、技術面のみならず、人々の価値観、ライフスタイルさえも、20世紀までとは異なるものに向かって、世界は日々変化を続けています。しかも、その変化の一部は非連続的なもので、かつてない規模のものだと考えます。

私は80年代から90年代の間の都合7年間ほどを米国で暮らしました。この間、日本と米国の間の「ギャップ」はどんどんと縮まっていった、というのが私の実感です。

これは移動手段の発達やコミュニケーション技術の進歩などの恩恵から、膨大でリッチな情報が、リアルタイムに近い状況で飛び交うことが可能になったことが大きかったと思います。

ところが、今年のゴールデンウィークの約2週間を家族と共に米国の自宅で過ごして肌で感じたことは、日本と米国のギャップは再び広がりつつある、ということです。

恐らく、これは日本と米国の間だけで起きている事象ではなく、日本と他の国との間でも起きているのだと想像します。モビリティサービス、キャッシュレス、ショッピング等々、滞在中の日常生活の多くの場面で新鮮な発見が沢山ありました。もし、この仮説が正しいとすると、日本の将来はどうなるのでしょうか? 日々の生活で感じ取れるギャップを放っておけば、そのギャップは、いつしか「埋めることのできない違い」になると思います。なぜなら、多くの「新しいアイデア」は日常生活の中からヒントを得て思い付くものだからです。

当社のような樹脂の中間加工を生業とする企業は、世の中、特に海外での変化を他人事のように捉えがちです。しかし、これからの10年間に起ころうとしている大変革は、日本の産業界が未だ経験したことのないレベルのものになるでしょう。過去最高益を叩き出したトヨタ自動車(株)の豊田社長が、「100年に一度の大変革の時代」「『勝つか負けるか』ではなく、まさに『生きるか死ぬか』」と危機感を話されました。確かにモビリティの世界は変化が激しく、当社が置かれる業界とは違うと感じる方も多いかもかもしれません。

しかし昨年、ソフトバンク・ビジョン・ファンドが、建設に関する全ての工程を自社で一元管理する米国のベンチャー企業Katerra Inc.に約900億円の大型出資をしました。Katerra Inc.が目指すのは住宅建設業界の破壊的改革です。同社の創業CEOによれば、この分野での起業を選んだ理由は、アメリカの建設会社は売上高の1%もテクノロジーに投資をしないからだそうです。要するに、既存プレーヤーがテクノロジーの変化に背を向けた業界にこそビジネスチャンスがあるというわけです。

このような話を聞くにつけ、当社のような樹脂加工業者もテクノロジーがもたらす革新的な変化に、もっと注意を払うべきだと思います。

これから来るであろう大変革を見据えた時、今、取り組むべき課題は以下のことだと考えています。

- ① 事業戦略の見直し
  - 事業ポートフォリオのゼロベース思考での見直し
  - 製品の取捨選択
- ② ハード(製品)だけではなく、ソフトやサービスとの三位一体による差別化、収益化
  - 既存事業の周辺分野でのソフト&サービス事業(デザイン、施工、コンサルティング等)の取り込み
- ③ グローバル化: 日本への依存度の低減
  - 海外生産拠点の充実
  - 海外販売の強化
- ④ Amazon等の支配力アップで加速するバリューチェーン上の「中抜き」に対し、「メーカーとしての原点への回帰」&「エンドユーザーへのアプローチ強化」
  - メーカーの原点である生産&技術開発力に磨きをかける: 生産能力の強化、新製品開発のための市場ニーズを汲み上げる仕組み、R&D体制の充実
  - ECを含め、よりエンドユーザーに寄り添ったビジネスの取り組み。各ターゲット分野においてユーザーとの距離を縮めるコミュニティの熟成

### ⑤ 周辺領域での事業開拓

- 園芸&DIY: 既存販売チャネルの活用、既存製品周辺での製品取り扱いの拡大
- 農業: 既存製品(シート、フィルム、ネット等)以外を含めた事業展開
- 環境: 生産工程での環境負荷が大きい樹脂加工を生業にしているからこそ環境関連分野での事業展開(新素材、軽量化、リサイクル等)

### ⑥ 世代交代、外部からの人材登用、適材適所

- これまでの資産・人材を大事にしながらも、若い人材、これまでの価値観・経験値とは異なる人材の登用
- 組織再編

上記の課題に対しては、既に具体的取り組みをスタートさせていますが、開示には時期尚早なものも多く、また、外部パートナーとの取り組みもあり、株主の皆様へのご報告は、今後、具体的成果が明らかになったものから随時進めていきたいと考えています。

## 最後に

2017年4月の再上場から2年余りが経ちました。再上場までの約8年間は、大株主であるファンドの下で非上場会社としての自由度を与えられ、その間に会社の中身を大きく変えることができたと思っています。

一方で、非上場の間は、再上場を目指すのが故の制約もありました。この部分を取り戻すために費やした時間が、再上場後のこの2年間だったと考えています。2020年3月期の目標はこれらの取り組みをいかに具体的成果へと結びつけるかです。一つでも多くの成果を株主の皆様にお伝えできるよう今後も精進する所存ですので、引き続きのご支援、ご声援をお願い申し上げます。

2019年6月

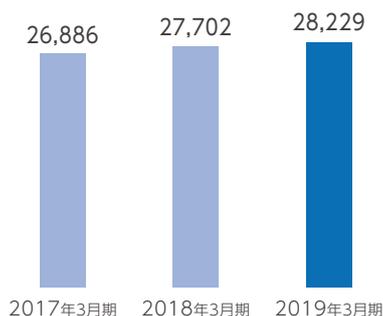


代表取締役 兼 執行役員社長 木根 潤 純

## 連結財務ハイライト

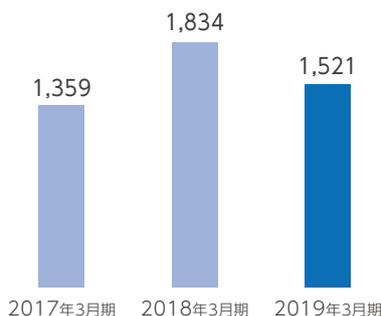
### ● 売上高

(単位:百万円)



### ● 営業利益

(単位:百万円)



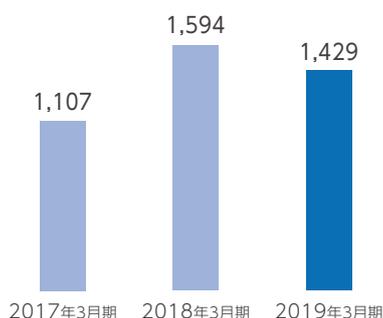
### ● 経常利益

(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)



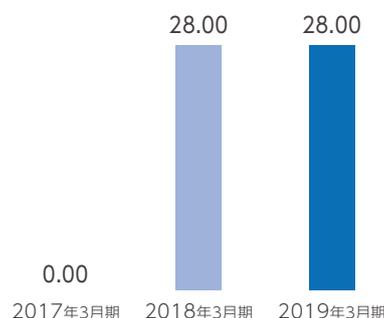
### ● 1株当たり当期純利益

(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

(2019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<br>(Wavelock Holdings Co., Ltd.)  |
| 代表者    | 代表取締役兼執行役員社長 木根 潤<br>代表取締役兼執行役員副社長 福田 晃   |
| 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、<br>資源配分、経営管理  |
| 資本金    | 21億8,504万円  |
| 本社     | 〒104-0044<br>東京都中央区明石町8-1 聖路加タワー13F   |
| 従業員数   | (単独)43人 (連結)762人  |
| グループ会社 | 連結子会社15社 / 非連結子会社1社<br>持分法適用関連会社1社  |
| 主要事業会社 | 株式会社ウェーブロックインテリア(インテリア事業)<br>ダイオ化成株式会社(編織事業)*<br>株式会社イノベックス(産業資材・包材事業)*<br>日本ウェーブロック株式会社(産業資材・包材事業)*<br>株式会社ウェーブロック・アドバンス・テクノロジー<br>(アドバンステクノロジー事業) |

\* 2019年4月1日より「編織事業」および「産業資材・包材事業」は統合し、「マテリアルソリューション事業」とするセグメント変更を行っております。

### ● 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。<br>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。<br><a href="http://www.wavelock-holdings.com/">http://www.wavelock-holdings.com/</a> |
| 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<br>お取扱店 | みずほ証券およびみずほ信託銀行*<br>フリーダイヤル 0120-288-324<br>(土・日・祝日を除く9:00~17:00)<br>* トラストランジではお取扱できませんのでご了承ください。  |
| 未払配当金のお支払        | みずほ信託銀行*およびみずほ銀行<br>(みずほ証券では取次のみとなります)<br>* トラストランジではお取扱できませんのでご了承ください。   |



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

- 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。