

|| 企業調査レポート ||

ウェーブブロックホールディングス

7940 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年6月25日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年3月期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. SWOT分析	10
■ 業績動向	12
1. 2025年3月期の業績概要	12
2. 事業セグメント別の動向	13
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2026年3月期の業績見通し	17
2. 中期経営計画の基本戦略と業績目標	20
3. 基本戦略の進捗状況	21
4. 財務戦略	23
■ 株主還元策と企業価値向上に向けた取り組み	23
1. 株主還元策	23
2. 企業価値向上に向けた取り組み	24

■ 要約

マテリアルソリューション事業の収益構造改革が着実に進展

ウェブロックホールディングス <7940> は、防虫網や農業用・建設資材用各種シートを手掛けるマテリアルソリューション事業と、金属調加飾フィルムを中心としたアドバンステクノロジー事業を展開する樹脂加工メーカーである。環境関連ビジネスとして地中熱エネルギーシステムの育成にも取り組んでいる。2023 年 6 月には既存事業の基盤強化を目的に、同業のアルピエ東プラ（株）（以下、RP 東プラ）の株式の 20.32% を取得し、持分法適用関連会社とした。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.5% 増の 25,566 百万円、営業利益で同 4.6% 増の 405 百万円とほぼ計画（売上高 25,500 百万円、営業利益 420 百万円）どおりに着地した。売上高は成長分野である自動車向け金属調加飾フィルムの拡大に加えて、マテリアルソリューション事業における原材料価格上昇分の売価転嫁が進んだこと、食品用包材の販売数量が増加したことなどが増収要因となった。利益面では、原材料価格の上昇や期初原価改定差益減少の影響を金属調加飾フィルムの増収効果や間接コストの削減でカバーし増益となった。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 3.7% 増の 26,500 百万円、営業利益で同 109.6% 増の 850 百万円の見通しである。売上高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増収を見込んでいる。営業利益には、退職給付債務の再計算による 283 百万円の一時的な増収要因も含まれているが、同要因を除いても 39.8% 増益となり、営業利益率は上昇する見込みだ。金属調加飾フィルムの成長に加えて、マテリアルソリューション事業も前期から本格的に着手した低成長・低収益分野の整理を進めたことも、収益力が向上したことが要因だ。ただ、2025 年 3 月期からスタートした中期経営計画で掲げた目標に対しては、売上高で 500 百万円下方修正している（営業利益は退職給付債務の再計算による増益が発生することで当初計画を維持）。金属調加飾フィルムの売上が欧米 EV 市場の変調により当初想定よりも成長スピードが鈍化する見込みのためだ。なお、米国の関税政策による業績への影響については、合理的に算定することが困難なため織り込んでいない。

要約

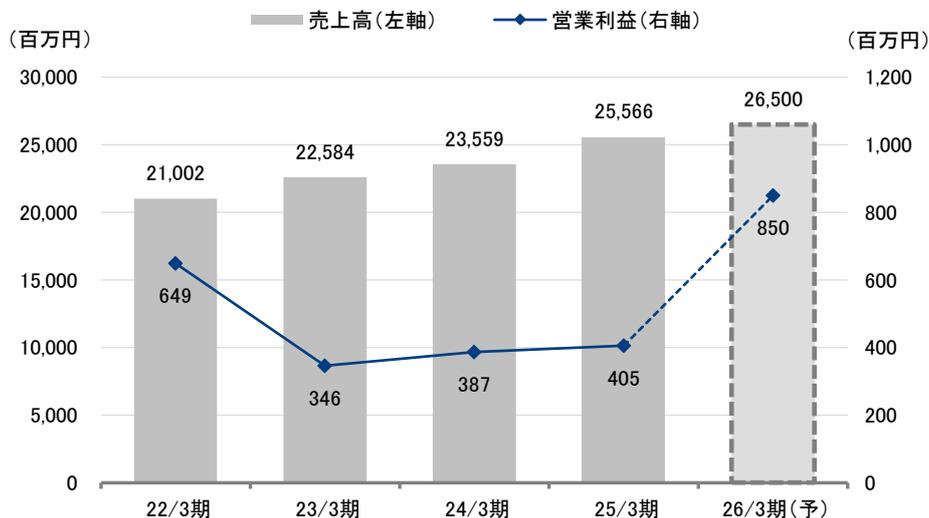
3. 中期経営計画の進捗状況

2025年3月期よりスタートした中期経営計画において、同社は最終年度となる2027年3月期に売上高29,500百万円(年率7.8%成長)、営業利益1,300百万円(同49.6%成長)、ROE6.3%を目標に掲げた。金属調加飾フィルム関連の売上高が2024年3月期の約32億円から3年後に約2倍に急拡大することで、アドバンステクノロジー事業の営業利益を同41百万円から700百万円に伸ばす計画となっている。ただ、米国の関税政策によって自動車市場の先行き不透明感が強まっており、金属調加飾フィルムの成長が一時的に鈍化する可能性がある。一方で、マテリアルソリューション事業については収益構造改革の効果で今後、収益性向上が見込まれる。また、新規事業として立ち上げた地中熱システムも省エネソリューションとして認知度が高まっており、売上高は2025年3月期の229百万円から2026年3月期は1.9倍増の435百万円を見込んでいる。国の補助金政策が継続するようであれば、一段の売上拡大も期待できるだけに今後の展開が注目される。なお、株主還元方針は連結配当性向35%以上を目安に、安定的な配当を維持することとしており、2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の30.0円(配当性向43.7%)を予定している。

Key Points

- ・2025年3月期は金属調加飾フィルムの成長により増収増益
- ・2026年3月期は退職給付債務関連の増益効果を除いても、営業利益で2ケタ増益見通し
- ・収益構造改革によりマテリアルソリューション事業の利益率改善が進む見通し

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

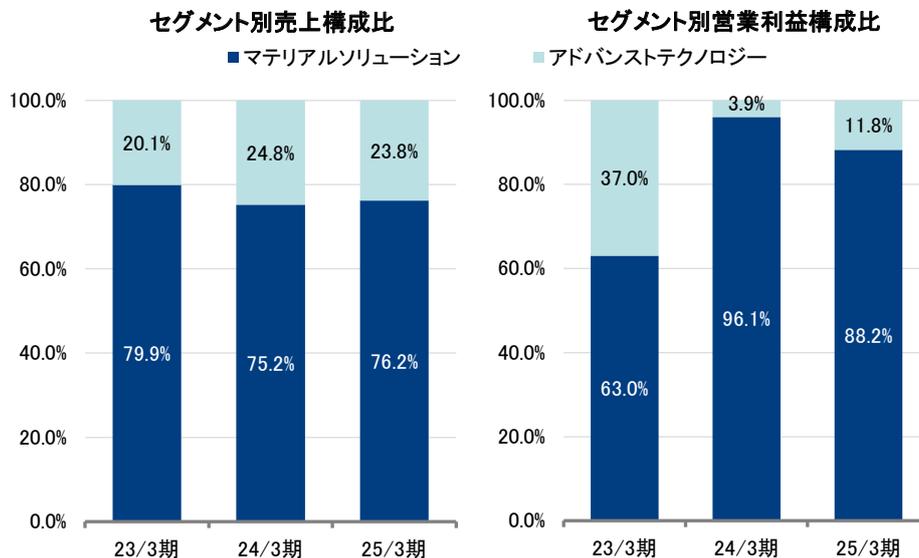
■ 会社概要

マテリアルソリューション事業と アドバンステクノロジー事業を両軸に展開

1. 事業内容

同社は複数の素材（樹脂、繊維、金属など）と各種加工技術（接着、溶着、ラミネート、表面加工、印刷、エンボス加工、編織、蒸着、発泡など）を「組み合わせる」ことで生み出される様々な付加価値製品（農業用及び建設・工事中シート、防虫網、食品容器用シート、金属調加飾フィルムなど）の製造・販売を各グループ会社で展開している。

事業セグメントは、マテリアルソリューション事業及びアドバンステクノロジー事業の2つで構成されている。2023年3月期以降の構成比推移を見ると、売上高はマテリアルソリューション事業が70%超を占めているが、アドバンステクノロジー事業の構成比がここ数年上昇傾向にある。一方、営業利益はアドバンステクノロジー事業の売上規模がまだ小さく先行投資期間でもあることから期によって変動が大きくなっているが、中長期的には売上規模の拡大に伴って利益構成比も上昇していくものと予想される。



注：営業利益は全社共通費用控除前利益
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

連結子会社

(2025年3月末)

事業セグメント	名称	所有割合	事業内容
マテリアルソリューション	イノボックス	100.0%	合成繊維製網製品、合成繊維製・合成樹脂製フィルム・シート、各種関連商品等の製造・販売
	掛川ソーイング	100.0%	合成繊維製網製品等の製品加工
	エイゼンコーポレーション	100.0%	地中熱関連設備工事を中心とした建築・土木・管工事等
	Wavelock International (Thailand) (タイ)	100.0%	グループ会社の関連製品群の販売
	大連嘉欧農業科技(中国)	93.4%	農園芸用防虫ネット、各種資材網の製造・販売
アドバンスドテクノロジー	ウェーブロック・アドバンスド・テクノロジー	100.0%	金属調加飾フィルム、高透明多層シート、医療用湿布基材、開封テープ、各種関連商品等の製造・販売・加工・開発
	Wavelock Korea (韓国)	100.0%	各種電子材料、プラスチック製品等の販売
	Wavelock Advanced Technology (米国)	100.0%	米国内における合成樹脂や各種材料の輸入、販売
	Wavelock Advanced Technology GmbH (ドイツ)	100.0%	EU圏内における合成樹脂や各種材料の輸入、販売

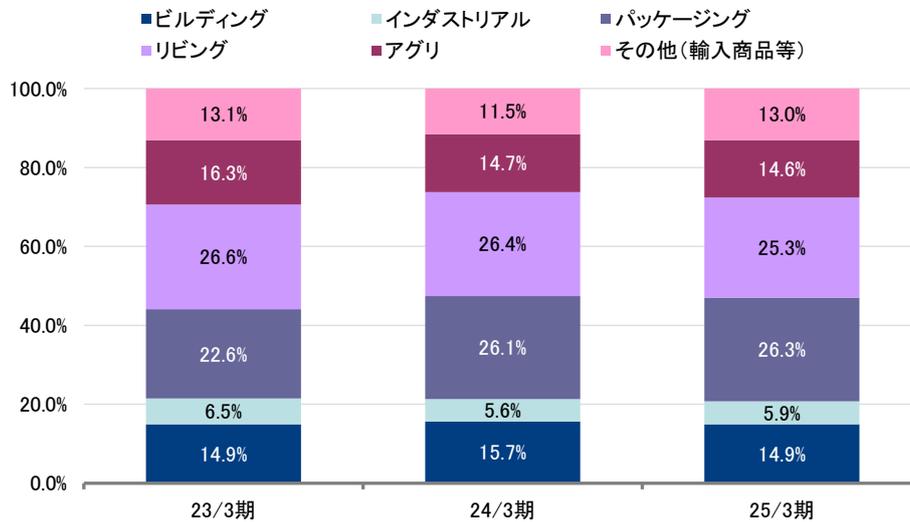
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

(1) 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は、独自技術による高品質な各種合成樹脂製品（シート、フィルム、メッシュ、ネットなど）を建設資材、住宅資材、産業資材、農業資材、日用雑貨、食品包材などの幅広い分野に向けて販売している。このため、業界別・製品群別にビルディングソリューション、インダストリアルソリューション、パッケージングソリューション、リビングソリューション、アグリソリューションの5つのソリューションに営業組織を分け、市場の変化に対応した最適なソリューションを提供している。2025年3月期の売上構成比では、リビングソリューションとパッケージングソリューションの2分野で全体の5割強を占めている。その他には、タイや中国の子会社を通じた仕入販売品のほか地中熱ビジネスが含まれる。生産拠点は、(株)イノボックスの主力拠点である古河工場（茨城県）のほか、編織製品については静岡県にあるダイオ袋井工場、ダイオ掛川工場や中国で加工生産しており、一部製品については外部生産委託も行っている。

会社概要

マテリアルソリューション事業の売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

a) ビルディングソリューション

主な製品として、工事用シート・メッシュといった仮設建設資材や、土木・林業資材として利用される植生網、防草フェンス、また、間仕切り用資材となるカーテン・シートシャッターなどを提供している。主な販売先は、仮設リース会社や代理店、商社となる。

ビルディングソリューションの製品例



出所：イノバックスホームページより掲載

会社概要

b) インダストリアルソリューション

主な製品として、建物内で火災が発生した際に煙の拡散を防ぐ不燃シートである防煙垂壁や、レインウェアなどの原材料として衣料用に特殊配合したシートなどを提供している。主な販売先は代理店や商社、加工メーカーなどとなる。

インダストリアルソリューションの製品例


Diomesh

出所：イノベックスホームページより掲載

c) パッケージングソリューション

乳製品、菓子、コンビニエンスストア等での弁当容器など各種食品用パッケージから電子部品用パッケージまで幅広い製品を提供している。主力の食品用パッケージでは、賞味期限を延ばす高機能素材や特許技術による環境配慮素材を用いた製品を開発し販売を伸ばしている。主な販売先は食品メーカーや容器メーカーなどとなる。

パッケージングソリューションの製品例


出所：イノベックスホームページより掲載

会社概要

d) リビングソリューション

網戸用の替え網（防虫網）や住宅まわりのネット資材、サッシと組み合わせられ網戸として住宅などに設置される防虫網、農園芸用の被覆資材、関連商品などを主にホームセンターやサッシメーカー向けに販売している。防虫網では国内シェア約7割とトップシェアを握っており、その他の製品についても高シェアを有している。防虫網や園芸用ネット、遮光ネットなどに関しては売上の季節変動が大きく（例年3月から8月がピーク）、その年の天候状況によっても需要が大きく変動するため、ホームセンターでは在庫管理が難しい商材として位置付けられている。このため、同社は静岡県内にあるイノボックスの工場敷地内で一定量の在庫を保持することで、需要の急変動に対応可能な物流体制と通年での安定した生産体制を構築している。ここ数年は海外から競争する低価格商品が入ってくるものの、こうした物流体制は構築できておらず品切れが発生することも多い。製品の品質の高さだけでなく安定供給体制が整っていることも、同社が高いシェアを維持している要因と考えられる。

リビングソリューションの製品例


出所：イノボックスホームページより掲載

e) アグリソリューション

主に農業向け製品として、遮光・遮熱ネット、防虫網や保温シートなどの各種被覆資材、土壌改良材など幅広く提供している。主な販売先は大手種苗・農薬メーカー、農業資材卸専門店などとなる。

会社概要

アグリソリューションの製品例



出所：イノボックスホームページより掲載

f) 地中熱ビジネス

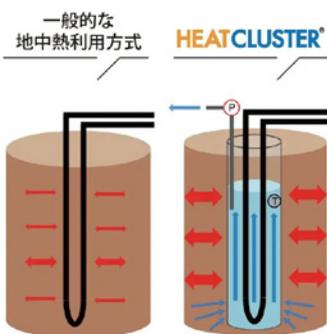
地中熱ビジネスとは、自然エネルギーである地中熱を利用した高効率空調システム「サーチェス®」の設計・施工管理事業のことで、従来の地中熱源システムに比べて約3～5倍の性能を誇る「ヒートクラスター®」技術※を採用している。数年前から一部手掛けていたが、2022年4月に設計・施工管理会社の(株)エイゼンコーポレーションを子会社化し、システムインテグレータとして、ビニルハウス栽培などの施設園芸農業や工場などをターゲットに営業活動を推進している。

※「ヒートクラスター®」技術は、熱交換性能が従来方式の3～5倍程度と高いため、一般的な地中熱システムよりも井戸の掘削本数が少なく済み、ボーリングコストの大幅削減を可能としている。

「ヒートクラスター®」技術の特徴

▶ 独自の特徴

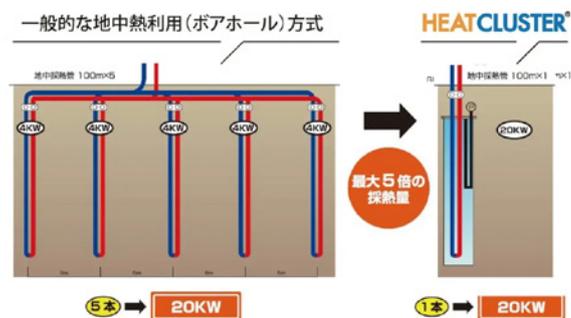
「水資源」と「熱エネルギー」の両方が取り出せます。



出所：イノボックスホームページより掲載

▶ 優れた熱交換性能

熱交換性能が従来方式の5倍程度のため、少ない井戸本数で済み、ボーリングコスト大幅削減!!

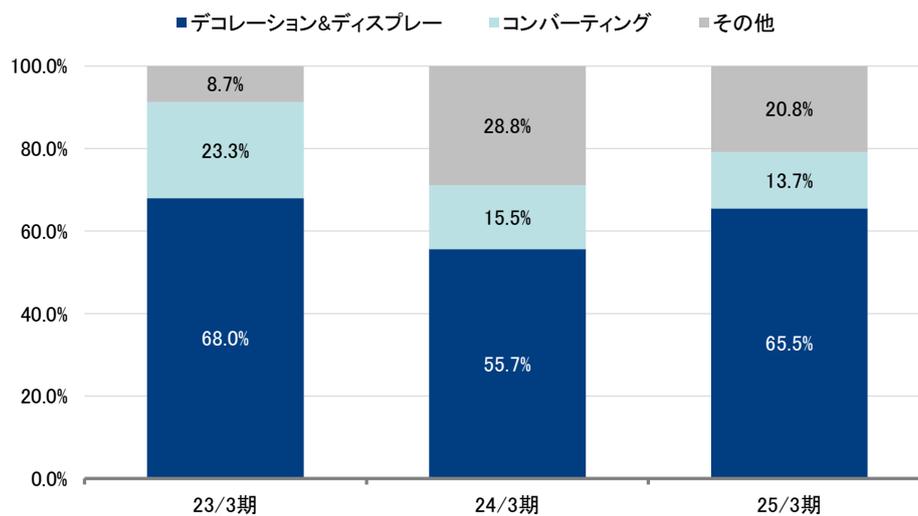


会社概要

熱交換システムの性能だけでなく、「サーチェス®」の商談の際にグループ製品（間仕切りカーテン等）も組み合わせることで、施設内全体の省エネソリューションを提案できる点が同社の強みである。工場内作業者からは夏場の暑い時期でも快適に作業できるとの声が上がっており、「脱炭素社会の実現」だけでなく「職場環境の改善」という面からも顧客に導入提案をしている。ビジネスの流れとしては、提案商談から基本設計、詳細設計を行ったうえで契約し、工事、効果測定を経て検収となる。規模にもよるが、商談開始から検収までの期間としてはおよそ6ヶ月から2年が目安となる。

(2) アドバンステクノロジー事業

アドバンステクノロジー事業は、デコレーション & ディスプレー分野（金属調加飾フィルム、高透明多層フィルム）、コンバーティング分野、その他（仕入商品）に分けられ、売上高の約6割をデコレーション & ディスプレー分野で占めている。

アドバンステクノロジー事業の売上構成比


出所：決算短信よりフィスコ作成

デコレーション & ディスプレー分野の売上の大半を占める金属調加飾フィルムは、PET（ポリエチレンテレフタレート）フィルムに特殊金属を蒸着させ、耐候性を保つために表面側にPMMA（アクリル樹脂）シート、下面側にABSフィルムを重ね、ドライラミネート工法※により貼り合わせた6層構造となっている。同フィルムは平面的な形状だけでなく、異型押出成形やフィルムインサート成形、真空成形など様々な加工技術を用いることで立体的な形状にすることも可能だ。メッキ加工品との比較における長所は、錆が発生せず車体の軽量化に寄与すること、製造時に廃液が発生しないなど環境負荷が小さいことに加えて、電波並びに光の透過性が高く、成形性、意匠性にも優れるといった点が挙げられる。こうした長所が評価され、自動車や自動二輪車の内外装品向けに採用が広がっている。

※ 基材となるフィルムに接着剤を塗布し、乾燥炉で乾燥させた後、別のフィルムと圧着して貼り合わせる加工方法。

会社概要

自動車向けでは、国内だけでなくアジア、欧米などで販売実績があるが、2022年に米国EVメーカーの外装部品として採用されたことをきっかけに北米向けの販売が急拡大した。自動二輪車向けでは、エンブレム用としてインドや東南アジアで需要が伸びている。製造拠点は前工程となるフィルム製造を古河工場と一関工場、後工程となるパーツ成型加工を名古屋工場と2023年春に新設した米国のオハイオ工場で行っている。

金属調加飾フィルムのうち、自動車外装用の競合としてはオランダの大手化学メーカーであるAkzo Nobel N.V. (アクゾノーベル) が挙げられるが、参入企業はまだ少ないようだ。また、金属調加飾フィルムの製法には同社やAkzo Nobelが採用している金属蒸着法のほか転写法などがある。転写法は量産性に優れるためコスト面で優位だが耐候性が弱く、自動車の外装用としては別途ハードコートが必要となる場合が多いため金属蒸着法が有利と同社では見ている。

高透明多層フィルムについては、光学特性の高さや歪みの少なさ、防塵特性や耐衝撃性などの強みを生かして内装ディスプレイの大型化が進む車載分野(CID(センターインフォメーションディスプレイ)やHUD(ヘッドアップディスプレイ)など)向けの市場開拓を進めているが、三菱ガス化学<4182>など競合も多いため、2024年以降は電気自動車の充電スタンドカバー向けなど新規用途の開拓にも取り組んでいる。

コンバーティング分野は、医療用湿布の不織布印刷や離型フィルムへの印刷・シリコン処理加工などが含まれ、売上規模は小さいものの安定収益源となっている。そのほか液晶テレビモニター向けの拡散板や導光板、食品包材向け開封テープなどの仕入販売も行っている。

競合優位性の高い製品や高付加価値型ソリューションビジネスの展開、新規事業・新市場の開拓に注力

2. SWOT 分析

同社の経営を取り巻く外部環境と経営の現状について、SWOT分析を行った。なお、SWOT分析とは、企業が組織の経営ビジョンや戦略を企画立案する際によく用いる経営分析手法の1つで、企業を取り巻く外部環境についての「成長機会 (Opportunity)」と「脅威 (Threat)」、企業が固有に持つ「強み (Strength)」と「弱み (Weakness)」を4つに区分してまとめたものである。

外部環境面での成長機会としては、アドバンステクノロジー事業の注力分野であるデコレーション & ディ스플레이分野において、自動車内外装品向けの成長ポテンシャルが高いことが挙げられる。特に金属調加飾フィルムは、環境規制に対する対策強化や軽量化、デザイン性向上への需要の高まりを背景に新規採用が相次いでおり、高成長が期待できる状況となっている。また、売上高比率で1割強の水準に留まっている海外市場向けについて、アドバンステクノロジー事業だけでなくマテリアルソリューション事業でも成長余地がある。特に農業分野では異常気象による食糧危機が懸念されるなか、生産性向上に貢献する各種資材やソリューションの需要があると見られ、将来的に各地域のニーズに適した製品・サービスの展開を視野に入れている。また、脱炭素社会の実現に貢献する事業として取り組んでいる地中熱ビジネスの成長も期待される。

ウェーブロックホールディングス | 2025年6月25日(水)
7940 東証スタンダード市場 | <https://www.wavelock-holdings.com/ja/ir.html>

会社概要

一方でリスク要因としては、原油価格が高騰した場合、主要原材料価格の指標となるナフサ価格が上昇することで利益率低下のリスクが高まるほか、防虫網や建築資材、産業資材、食品用パッケージなどは国内市場に依拠しているため、人口減少などにより将来的に市場が縮小するリスクが挙げられる。また、アドバンステクノロジー事業は売上規模がまだ小さいため、金属調加飾フィルムの搭載車種の販売状況によって収益が変動するリスクがある。

同社固有の強みとしては、複数の素材と加工技術の「組み合わせ」及び「仕組み」により、新たな付加価値を創出し市場を開拓していくソリューション提案力があること、事業領域が住宅、農業、建設、自動車など多岐に広がっているため、特定の業界の好不況に左右されにくい安定した収益ポートフォリオを形成していること、収益基盤の強化及び成長のために必要となる組織改革や M&A などを機動的に行える体制を構築していることなどが挙げられる。

一方、課題としてはマテリアルソリューション事業の拡大を図るための新市場の開拓や新規ビジネスの育成に加えて、市況変動の影響を受けにくい収益構造への転換が挙げられる。自社の得意分野や優位性のある分野を見極め、品質だけでなくサービスや営業力でも差別化を図ることができる製品、言い換えれば、売価転嫁を許容してもらえるだけの競争優位性の高い製品や、付加価値が伴うソリューションの提供が可能なビジネスを増やしていくことができれば、マテリアルソリューション事業の収益性も向上し、安定性も高まると考えられる。環境関連ビジネスとして育成中の地中熱ビジネスを例にすると、農業分野では遮光ネットなどの被覆資材と、工場分野では工場内に設置される間仕切りカーテンなどと組み合わせ、エネルギー効率の観点から最適なソリューションを提案できる。こうしたソリューション提案は競合の樹脂加工品メーカーではできないため、同社の強みとなる可能性がある。

SWOT 分析

	プラス要因	マイナス要因
外部環境	<p><成長機会 (Opportunity) ></p> <ul style="list-style-type: none"> 自動車分野で進む環境規制の強化に加えて、軽量化、デザイン性向上のニーズの高まり等により金属調加飾フィルムの需要拡大が見込まれる 海外売上比率が1割強と低く、海外市場の開拓余地が大きい(防虫網や農業資材のアジア展開、自動車向け金属調加飾フィルム、高透明多層フィルムの欧米、アジア展開等) 農業の生産性向上、働く環境の改善、サステナビリティ向上が求められるなか、省エネ効果の高い地中熱ビジネスの需要拡大が見込まれる 	<p><脅威 (Threat) ></p> <ul style="list-style-type: none"> 原油価格高騰により主要原材料価格の指標となるナフサ価格が高騰し、収益が悪化するリスクがある 国内の建築資材、産業資材、食品用パッケージ市場は成熟期に入っており、将来的に見て人口減少で市場が縮小するリスクがある
内部環境	<p><強み (Strength) ></p> <ul style="list-style-type: none"> 複数の素材と加工技術による「組み合わせ」と「仕組み」で付加価値の高いソリューション提案が可能 事業領域が住宅、農業、建設、自動車分野など多岐にわたるため、特定業界の好不況の影響を受けにくく、収益の安定性が高い 持株会社体制により機動的な組織改革、M&A などを実施できる経営体制を構築している 	<p><弱み (Weakness) ></p> <ul style="list-style-type: none"> マテリアルソリューション事業は安定的な収益基盤を構築しているものの、成熟市場のため成長性が低く新規市場の開拓や新規ソリューションの育成が課題 アドバンステクノロジー事業はまだ売上規模が小さいため、主要取引先の受注動向や設備投資動向によって収益変動が大きくなる傾向にある

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

2025年3月期は金属調加飾フィルムの成長により増収増益に

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.5%増の25,566百万円、営業利益で同4.6%増の405百万円、経常利益で同3.1%増の697百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.1%増の520百万円となり、おむね計画の範囲内で着地した。

売上高はマテリアルソリューション事業において原材料価格上昇分の売価転嫁が進んだことや、食品用包材の販売数量が増加したこと、アドバンステクノロジー事業において自動車向け金属調加飾フィルムが伸長したことにより、3期連続の増収となった。営業利益は、原材料価格の上昇や期初原価改定差益の減少分を金属調加飾フィルムの伸長や間接コストの削減で吸収し、2期連続の増益となった。営業外収支では、為替差益が前期比51百万円増加し、持分法による投資利益が同5百万円減、金融収支が同15百万円悪化した。実効税率が前期の30.5%から23.4%に低下したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は2ケタ増益となった。

2025年3月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比		計画比
	実績	売上比	計画	実績	売上比		
売上高	23,559	-	25,500	25,566	-	8.5%	0.3%
売上原価	18,165	77.1%	-	19,921	77.9%	9.7%	-
販管費	5,006	21.3%	-	5,240	20.5%	4.7%	-
営業利益	387	1.6%	420	405	1.6%	4.6%	-3.4%
(持分法による投資利益)	166	-	-	160	-	-	-
(為替差益)	89	-	-	140	-	-	-
経常利益	676	2.9%	660	697	2.7%	3.1%	5.7%
特別損益	-2	-	-	0	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	456	1.9%	440	520	2.0%	14.1%	18.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

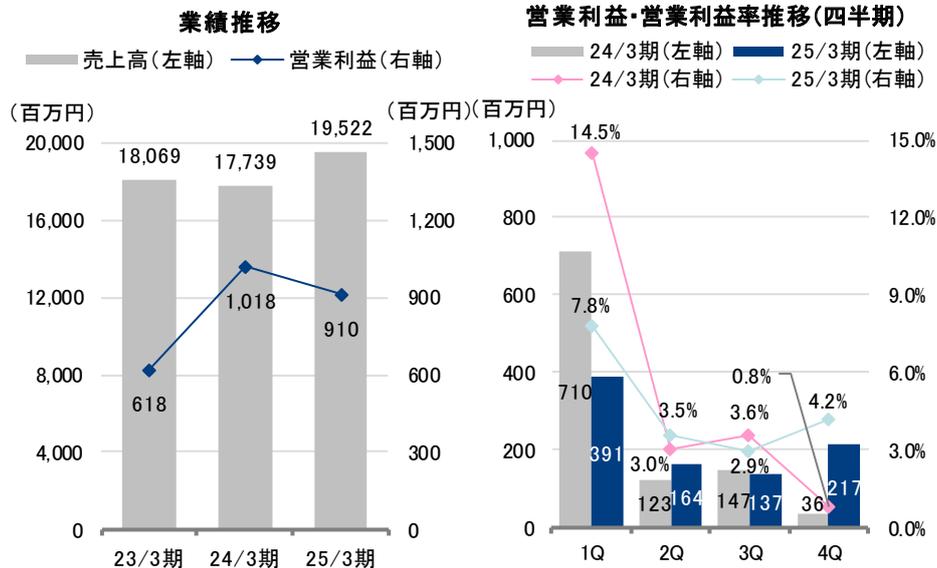
金属調加飾フィルムの成長により アドバンステクノロジー事業が大幅増益に

2. 事業セグメント別の動向

(1) 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の売上高は前期比 10.0% 増の 19,522 百万円、営業利益は同 10.6% 減の 910 百万円となった。売上高は原材料価格上昇に伴う売価転嫁が進んだこともあり、すべてのソリューションで増収となった。利益面では、原材料価格上昇分の売価転嫁や不採算品の見直しを進めたことで 606 百万円の増益要因となったが、原材料費を含めた製造コストの上昇や操業度悪化、期初原価改定差益の減少などで 659 百万円の減益要因となった。

ただ、四半期ベースの営業利益推移を見ると、第 1 四半期が期初原価改定差益の減少で前年同期比 44.9% 減の 391 百万円と落ち込んだものの、第 2～4 四半期累計では不採算・低採算品の売価見直し交渉を進めてきた効果等により同 68.7% 増の 518 百万円と回復基調となっており、同社が取り組んできた低成長・低収益分野の見直しによる収益構造改革の効果が徐々に顕在化してきたものと評価できる。現在も市場シェアの維持や他製品も含めたトータルソリューションでの販売を行うため、戦略的に価格を抑えて販売している製品も残っているが、これら要因を除けば価格改定や不採算品の整理により収益力が改善した製品もあるようだ。なお、マテリアルソリューション事業は、第 1 四半期にホームセンター向けの販売が最盛期を迎えるため、営業利益は第 1 四半期に偏重する傾向がある。



注：営業利益・営業利益率推移(四半期)グラフにおいて、棒グラフは営業利益、折れ線グラフは営業利益率を表す

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

ウェブロックホールディングス

7940 東証スタンダード市場

2025年6月25日(水)

<https://www.wavelock-holdings.com/ja/ir.html>

業績動向

ソリューション別の売上動向は、以下のとおりである。

リビングソリューションの売上高は前期比 5.6% 増の 4,935 百万円となり、コロナ特需のあった 2021 年 3 月期*以来、4 期ぶりに増収に転じた。ホームセンターやサッシメーカー向け防虫網の販売は低調だったものの、園芸用品の販売が堅調に推移した。

* 2021 年 3 月期は新型コロナウイルス感染対策や巣ごもり需要もあって張替用防虫網の販売が大きく伸長した。耐用年数は 5 年以上あるため張替需要が先食いされた格好となっているが、市場シェアは維持しており販売量もほぼ下げ止まりの状況となっている。

ビルディングソリューション及びインダストリアルソリューションの売上高は前期比 7.2% 増の 4,044 百万円と 2 期ぶりの増収に転じた。仮設資材用シートや衣料及び被覆資材等の販売が堅調に推移したほか、原材料価格上昇分の価格転嫁が進んだことが増収要因となった。

パッケージングソリューションの売上高は前期比 10.6% 増の 5,123 百万円と 2 ケタ増ペースが続いた。原材料価格上昇分の価格転嫁が進んだほか、生産体制を強化し生産性を向上させたことによる販売数量増が増収要因となった。

アグリソリューションの売上高は前期比 9.1% 増の 2,834 百万円と 2 期ぶりの増収に転じた。猛暑の影響により遮熱・遮光網の販売が堅調に推移したほか、土壌改良剤等も好調だった。また、防虫ネットや防草シート類も各種キャンペーンの効果で伸長した。特に、2024 年 4 月より市場投入した遮熱・遮光網「ダイオネオシェード清冷」は欠品となるほどの売れ行きとなり、増収に貢献した。同製品は特殊な熱線吸収剤を用いることで赤外線を吸収する機能を持ち、遮光率が同等程度の製品と比べてビニルハウス内の温度が上昇しにくく、猛暑による青果物の生育不良や農作業の環境改善につながる商品として注目されている。同社では販売 3 年目の売上目標として 50 百万円を掲げていたが、想定以上に需要が強く一般消費者向けの販売も検討しており、さらなる売上拡大が期待される。

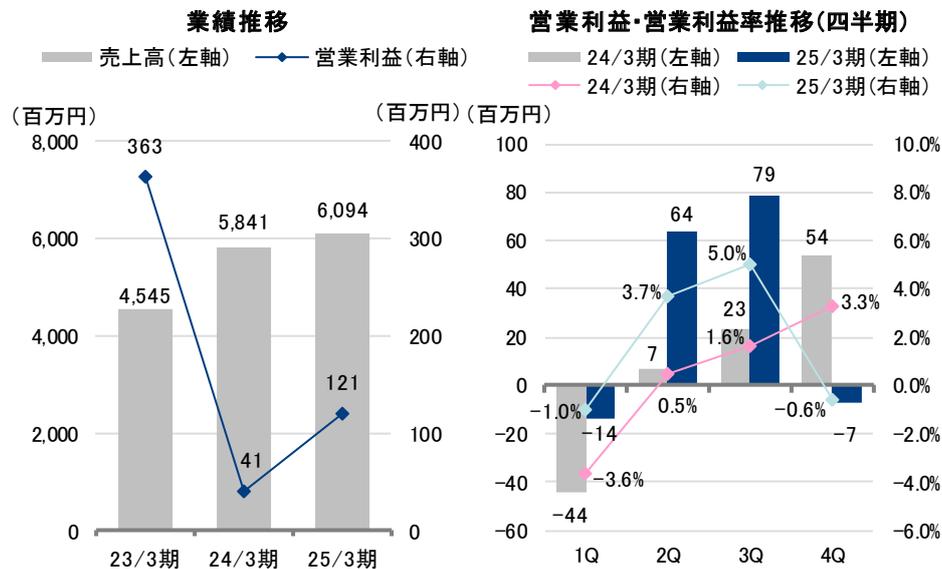
その他の売上は前期比 23.8% 増の 2,533 百万円となった。地中熱ビジネスは大型案件 2 件の完工により前期の 91 百万円から 229 百万円と大幅増収となった。RP 東プラの工場や久留米花卉園芸農業協同組合が運営する花卉市場に導入された。花卉市場では猛暑対策として花の品質維持管理や作業者の労働環境改善の効果を見込んでいる。花卉市場では生産者が競り前日に持ち込んだ花を保冷库で保管するが、一部は庫内に入りきらず花が痛みやすくなるといった課題があった。地中熱空調システム「サーチェス®」を導入するとともに間仕切りカーテンを組み合わせることで、空調効率を高め、エネルギーコストの低減（電気代などのランニングコストは 10 分の 1 程度に減少）を実現する。同社は 2024 年 3 月期まで小規模案件でノウハウを蓄積し、人員体制を強化したうえで 2025 年 3 月期からは 1 件当たり 50 ～ 200 百万円規模の大型案件の受注活動を本格的に開始している。施工管理は子会社のエイゼンコーポレーションで、実際の施工は協力会社で行っている。

業績動向

(2) アドバンステクノロジー事業

アドバンステクノロジー事業の売上高は前期比 4.3% 増の 6,094 百万円、営業利益は同 191.4% 増の 121 百万円となった。売上高は光学フィルムなど仕入販売商品などが減少したものの、金属調加飾フィルムを中心としたデコレーション & ディスプレー分野の伸長によりカバーし、過去最高を更新した。利益の増減要因を見ると、人件費や海外出張費、開発費、減価償却費などで 200 百万円の減益要因があったが、自動車向け販売の増収や歩留まり改善効果により 291 百万円の増益要因となった。営業利益率が 2.0% (前期 0.7%) と低水準に留まっているが、ここ数年実施してきた設備投資によって減価償却負担が重くなっているため、EBITDA マージンでは 7.9% (同 6.2%) とマテリアルソリューション事業の 6.8% を上回っている。計画比では売上高で 405 百万円、営業利益で 28 百万円下回った。仕入販売商品の減少に加えて、デコレーション & ディスプレー分野も北米 EV メーカーにおける部品不足に伴う生産停止等の影響を受け、計画をやや下回ったことが要因だ。

なお、四半期ベースの営業利益推移を見ると、第 4 四半期に 7 百万円の損失計上となった。金属調加飾フィルムの売上が採用車種の販売不振に伴い前四半期比で減少したことや、それに伴って在庫評価損を計上したことが主因だ。欧米における EV 市場の成長が一時的に鈍化した影響で、金属調加飾フィルムの売上高も計画比ではやや下回ったものと見られ、販売にも一部影響を与えたと見られる。



注：営業利益・営業利益率推移(四半期)グラフにおいて、棒グラフは営業利益、折れ線グラフは営業利益率を表す

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

デコレーション & ディスプレー分野の売上高は、前期比 22.8% 増の 3,993 百万円となった。自動車向けに金属調加飾フィルムの採用が国内外で広がったことが要因だ。地域別では、主力の北米向けが主要顧客先の採用車種で一時生産停止の影響があったものの、エンブレム成型加工品が複数車種で採用されたことから 1.4 倍増となった。また、インド・東南アジア向けについても環境面からエンブレム用途でメッキ代替品としての新規採用が進み同 1.2 倍増となったほか、日本向けも前期に生産停止していた自動車メーカーの生産が復調したことで同 1.2 倍増となった。前期に落ち込んだ中国市場向けは複数の EV 車種のエンブレムに新規採用されたことで同 3.4 倍増と急回復した。なお、第 1 四半期の収益は本格量産を開始した成型加工品の歩留まり改善に手間取り損失を計上したが、第 2 四半期以降は歩留まり改善とともに収益性も向上した。

一方、高透明多層フィルムは欧州自動車メーカーの採用車種の生産終了に伴い販売数量が落ち込んだ。同社は営業体制を刷新し、EV 充電スタンドカバー等の新規用途の開拓を進めたものの、新規採用車種の車両量産開始時期が遅れたこともあり、売上の回復時期は 2026 年 3 月期以降にずれ込んだ。

コンパティンク分野の売上高は、顧客先からの受注量減少により前期比 7.9% 減の 832 百万円となった。また、その他分野の売上高は、韓国向けのテレビモニター用導光板の販売減少により同 24.7% 減の 1,268 百万円となったが、仕入販売品のため利益への影響は軽微であった。

自己資本比率は 50% 以上で財務内容は健全、収益性の向上が課題

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 726 百万円増加の 29,186 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では営業債権が 862 百万円減少した一方で、現金及び預金が 640 百万円増加した。固定資産では設備投資を実施したことにより有形固定資産が 633 百万円増加したほか、投資有価証券が 167 百万円増加した。

負債合計は前期末比 135 百万円増加の 12,484 百万円となった。有利子負債が 101 百万円、営業債務が 98 百万円それぞれ増加した。純資産合計は同 590 百万円増加の 16,702 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 520 百万円の計上と配当金支出 254 百万円により利益剰余金が 266 百万円増加したほか、為替換算調整勘定が 57 百万円、非支配株主持分が 19 百万円それぞれ増加した。

経営指標を見ると、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）が 20 億円程度のマイナスとなっているものの、自己資本比率が 56.9% と 50% を上回る水準を維持しており、財務内容は健全な状況にあると判断できる。一方で、収益性については売上高営業利益率が 1.6%、ROE で 3.2%、ROA で 2.4% といずれも低水準が続いている状況にあり、今後の課題となっている。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	15,022	16,546	17,844	17,768	-76
(現金及び預金)	1,961	2,453	2,581	3,221	640
(営業債権)	5,921	5,717	6,518	5,656	-862
固定資産	9,233	9,721	10,615	11,418	802
資産合計	24,255	26,268	28,460	29,186	726
流動負債	7,156	7,590	7,385	6,700	-685
(営業債務)	2,921	2,740	2,781	2,880	98
固定負債	3,338	2,844	4,962	5,783	821
負債合計	10,494	10,434	12,348	12,484	135
(有利子負債)	4,142	3,472	5,296	5,398	101
純資産合計	13,761	15,833	16,111	16,702	590
(安全性)					
自己資本比率	56.6%	60.1%	56.4%	56.9%	0.5pp
D/E レシオ (有利子負債比率)	30.2%	22.0%	33.0%	32.5%	-0.5pp
ネットキャッシュ	-2,180	-1,019	-2,715	-2,176	538
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	3.6%	2.8%	2.5%	2.4%	-0.1pp
ROE (自己資本当期純利益率)	4.7%	15.7%	2.9%	3.2%	0.3pp
売上高営業利益率	3.1%	1.5%	1.6%	1.6%	-0.0pp

注：営業債権（受取手形、売掛金、契約資産の合計）、営業債務（支払手形、買掛金の合計）

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は退職給付債務関連の増益効果を除いても、 営業利益で2ケタ増益見通し

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.7%増の26,500百万円、営業利益で同109.6%増の850百万円、経常利益で同21.9%増の850百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同11.4%増の580百万円と増収増益となる見通しだ。業績の前提となるナフサ価格は72千円/kl（前期75.4千円/kl）、為替は145円/USD（同152円/USD）としている。また、米国関税政策の影響については、合理的な算定が困難なため今回の業績計画には織り込んでいない。

今後の見通し

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期 実績	26/3 期			
		予想	前期比	中期経営計画	中期経営計画比
売上高	25,566	26,500	3.7%	27,000	-1.9%
マテリアルソリューション	19,522	20,000	2.4%	19,600	2.0%
アドバンステクノロジー	6,094	6,500	6.6%	7,400	-12.2%
営業利益	405	850	109.6%	850	-
マテリアルソリューション	910	1,230	35.1%	1,150	7.0%
アドバンステクノロジー	121	290	138.1%	400	-27.5%
調整額	-626	-670	-	-700	-
経常利益	697	850	21.9%	1,000	-15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	520	580	11.4%	800	-27.5%
1株当たり当期純利益(円)	61.70	68.70			

注：業績予想の前提として、ナフサ価格 72 千円 /kl (前期 75.4 千円 /kl)、為替 145 円 /USD (同 152 円 /USD)

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

売上高はマテリアルソリューション事業で前期比 2.4% 増の 20,000 百万円、アドバンステクノロジー事業で同 6.6% 増の 6,500 百万円と両事業ともに増収を見込んでいる。営業利益については増収効果に加えて、10 年物国債の金利上昇に応じた退職給付債務の見直しによる一時的な増益効果として 283 百万円を見込んでおり、同要因を除いた実質的な営業増益率は 39.8% となる計算だ。事業セグメント別で分解すると、マテリアルソリューション事業で約 1.8 億円、アドバンステクノロジー事業で約 0.7 億円、持株会社で約 0.3 億円の増益効果となり、事業別の実質的な営業増益率はマテリアルソリューション事業で約 15%、アドバンステクノロジー事業で約 82% 増となる。いずれにしても、両事業とも利益率の上昇を見込んでいる。

営業外収支は前期比 292 百万円の悪化を見込んでいる。為替レートを前期末より円高前提としており、前期に計上した為替差益 140 百万円がなくなり、為替差損の計上を見込んでいることが主因だ。なお、2025 年 1 月にインドに子会社を新設し、同年 4 月から業務を開始した。インドにおいて自動車向け金属調加飾フィルムの採用が増加しており、さらなる拡販と顧客サポート体制の充実を目的に現地子会社化したものである。

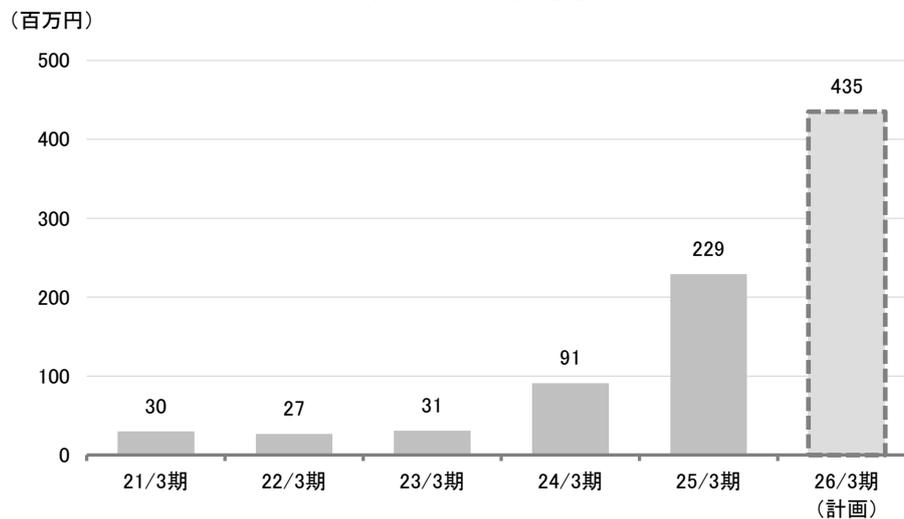
同社が 2024 年 5 月に策定した中期経営計画において発表した 2026 年 3 月期の業績計画（売上高 27,000 百万円、営業利益 850 百万円、経常利益 1,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 800 百万円）との比較では、営業利益を除いてそれぞれ引き下げる格好となった（営業利益も退職給付債務見直し分を除けば実質引き下げ）。事業セグメント別で見ると、マテリアルソリューション事業の計画差異は小幅となっており、アドバンステクノロジー事業が売上高で 900 百万円、営業利益で 110 百万円（実質 180 百万円）の引き下げとなっている。顧客先で EV の生産計画が見直されるなど自動車市場の先行き不透明感が強まっていることを受け、金属調加飾フィルムを中心としたデコレーション & ディスプレー分野の 2026 年 3 月期売上成長率を引き下げたことが主因だ。ただ、金属調加飾フィルムの成長ポテンシャルは高く、中長期的に同社の収益をけん引していくとの見方に変わりない。

今後の見通し

(1) 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の売上高は前期比 2.4% 増の 20,000 百万円（中期経営計画比 2.0% 増）、営業利益は同 35.1% 増の 1,230 百万円（同 7.0% 増）を計画している。売上高はパッケージングソリューションの伸長に加えて、2025 年 4 月に子会社化した（有）ミネの売上加算されることが増収要因となる。地中熱ビジネスについては前期比 1.9 倍増の 435 百万円を目指している。国の補助金政策が続いていることや認知度向上もあって、見込み案件を複数抱えるまでになっており、今後これら案件の正式受注に向け商談を進めていくことになる。同社では事業規模がさらに拡大する見込みが立てば、コスト低減と工事施工能力の安定化を目的に、現在外注しているボーリング業務を内製化することも選択肢の 1 つとして考えている。また、受注拡大に向けて代理店ネットワークの構築も模索中だ。

地中熱ビジネス売上推移



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

新規に子会社化したミネは、シートやネットの関連パーツ(シートを押さえるピンや杭など)の開発・製造を行っており、金型設計能力と中国での生産ネットワークを強みに、年間 2 億円強の売上を計上している。売上高の 6 割強はイノベックス社が仕入れてホームセンターに販売するなど、従来から取引関係があったが、子会社化することで関連パーツの開発の活発化を図り、また同社が持つ全国のホームセンターへの物流や販路を活用することで、ミネ製品のさらなる販売拡大を目指す。

事業環境認識として、ナフサ価格は下落傾向にあるものの、その他の部材やエネルギーコストの上昇が続くと見ている。このため、一定の利益率を維持するための価格改定交渉の継続や、ミネとの連携、高付加価値製品の開発及び生産効率改善などにより利益率の向上を目指す。

(2) アドバンステクノロジー事業

アドバンステクノロジー事業の売上高は前期比 6.6% 増の 6,500 百万円（中期経営計画比 12.2% 減）、営業利益は同 138.1% 増の 290 百万円（同 27.5% 減）を計画している。自動車向け金属調加飾フィルムは、欧米 EV 市場の減速が懸念されるものの、中国やインドなどアジア圏での販売拡大でカバーする。中期経営計画策定時よりも成長率は一時的に鈍化するものの、地域ごとの需要動向に柔軟かつ迅速に対応することで受注拡大を狙う。また、フィルムだけでなくパーツ成形品も含めた提案力の強化と品質良化に引き続き取り組むことで、利益率のさらなる改善を図る。

「稼ぐ力の再構築」「成長分野の拡大」「グループシナジーの最大化」に取り組む

2. 中期経営計画の基本戦略と業績目標

同社は 2025 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画における事業基本戦略として、「成熟分野における稼ぐ力の再構築」「成長分野の拡大」「グループシナジーの最大化と更なる関係深化」の 3 点に取り組む方針を掲げた。また、グループにおける経営施策として、「従業員エンゲージメントの向上」も強化する。

最終年度となる 2027 年 3 月期の業績目標は、売上高 29,500 百万円、営業利益 1,300 百万円、ROE6.3% を設定した。売上高と営業利益は、インテリア事業売却後の 2022 年 3 月期以降で過去最高を更新する見通しだ。3 年間の年平均成長率は売上高で 7.8%、営業利益で 49.6% となり、収益力の回復に力点を置いていることがうかがえる。事業セグメント別では、マテリアルソリューション事業が売上高で 20,800 百万円、営業利益で 1,350 百万円となり、営業利益率は 6.5% と 2024 年 3 月期実績から 0.8 ポイントの上昇を見込んでいる。また、アドバンステクノロジー事業は売上高で 8,700 百万円、営業利益で 700 百万円となり、営業利益率は 8.0% と同 7.3 ポイントの上昇を目指す。

既述のとおり、2026 年 3 月期業績計画については、金属調加飾フィルムの成長率を見直したため、中期経営計画から業績計画を引き下げた格好となっており、2027 年 3 月期の業績目標達成のハードルは高くなったが、基本戦略については着実に進展しており、今後の収益成長が期待できる状況になってきていると弊社では評価している。

今後の見通し

中期業績目標

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期		26/3期		27/3期	CAGR※
	実績	期初計画	実績	中期経営計画	今回予想	中期経営計画	
売上高	23,559	25,500	25,566	27,000	26,500	29,500	7.8%
営業利益	387	420	405	850	850	1,300	49.6%
営業利益率	1.6%	1.6%	1.6%	3.1%	3.2%	4.4%	2.8pp
ROE	2.9%	-	3.2%	-	-	6.3%	3.4pp
マテリアルソリューション事業							
売上高	17,739	19,000	19,522	19,600	20,000	20,800	5.4%
営業利益	1,018	950	910	1,150	1,230	1,350	9.9%
営業利益率	5.7%	5.0%	4.7%	5.9%	6.2%	6.5%	0.8pp
アドバンステクノロジー事業							
売上高	5,841	6,500	6,094	7,400	6,500	8,700	14.2%
営業利益	41	150	121	400	290	700	153.4%
営業利益率	0.7%	2.3%	2.0%	5.4%	4.5%	8.0%	7.3pp

※ 25/3期～27/3期の3年間の年平均成長率。なお、25/3期は期初計画値を採用
 出所：同社発表資料よりフィスコ作成

収益構造改革により マテリアルソリューション事業の利益率改善が進む見通し

3. 基本戦略の進捗状況

(1) 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）

a) 低成長・低収益分野の構造改革と生産の最適化による収益改善

マテリアルソリューション事業では、成長が期待できる分野については経営資源を重点投入し、生産の効率化と能力増強を図っている。また、低成長・低収益製品については、海外拠点の活用によるコストダウンの推進や価格改定交渉などの取り組みにより利益率の改善を図り、それでも不採算となる品目については撤退することで事業全体の収益力を強化している。2025年3月期は原材料価格が上昇するなかでも第2四半期以降、収益が改善したことはこうした取り組みの成果が顕在化してきたものと弊社では見ており、2026年3月期もこれら施策の効果によって利益率の向上が見込まれる。

b) 地中熱ビジネスと既存分野の連携強化

マテリアルソリューション事業の収益力強化施策の1つとして、地中熱ビジネスと既存分野の連携強化を進めている。既述のとおり、2025年3月期は花卉市場やRP東プラの新工場に、地中熱システムと間仕切りカーテンを組み合わせたソリューションを提案し、売上規模の拡大につながった。地中熱ビジネスは、販売ターゲットとして施設園芸、工場・倉庫の2分野を設定し、受注規模も50～200百万円/件の案件を獲得していく戦略だ。受注規模の大きさに関わらず、案件に携わる要員数は変わらないためだ。今後もグループ製品と組み合わせることで、より付加価値の高いソリューション提案を行い、地中熱空調システムの普及拡大に取り組む。

(2) 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 & ディスプレー分野の売上拡大に取り組んでいる。中期経営計画では2024年3月期実績の約32億円から2027年3月期に約2倍増を目指すとしているが、自動車市場の先行き不透明感から、拡大ペースはやや減速する見込みとなった。とは言え、金属調加飾フィルムの特徴から、今後も自動車向けの採用が広がっていく可能性は高く、今後も各地域に合わせた営業戦略を推進しながら事業規模を拡大していく方針だ。金属調、光透過、電波透過といった特性を持つ成型加工品の開発だけでなく、塗装代替または塗装保護用フィルムとしての開発も現在進めており、今後の動向が注目される。塗装代替フィルムについては、塗料と比較して環境にやさしいこと、多様な色味を実現できること、車体の軽量化に寄与することなどが長所となる。強度剛性の面でまだ課題があるため研究開発をしばらく続けていくことになるが、開発に成功すれば収益に大きく貢献することが予想されるだけに、今後の動向に注目したい。

製造基盤の強化と安定供給体制の構築に向けては、Tier-1を担える品質マネジメントシステムの強化に取り組んでおり、国内工場及びオハイオ工場にて、品質マネジメントシステムの国際規格となるISO9001を取得した。今後は自動車の品質マネジメントシステムの国際規格となるIATF16949の取得を目指す。

(3) グループシナジーの最大化と更なる関係深化

同社では資本提携先とのシナジー創出と関係深化に取り組むと同時に、既存事業（樹脂加工）の周辺領域におけるM&Aやさらなる新規事業の開発などの可能性についても検討を進めている。M&Aの資金としては30億円を上限と考えており、資金の調達手段については機動的に判断していく。

RP東プラとの関係では、地中熱空調システムをRP東プラの群馬工場に導入したほか、展示会への共同出展や取引拡大などを推進している。また、新規事業の投資案件を共同で検討するなど関係強化を進めている。生産集約化に伴う原材料の共同購買や共同物流といったコスト削減施策については、まだ協議中であり実施時期は未定としている。中期経営計画3ヶ年のなかで何らかのシナジーを創出したい考えだ。

産業資材の受発注プラットフォーム「ビニプロ.com」を運営する（株）チームライク（出資比率10%）とは、産業資材で複数製品の共同開発を推進している。また、「ビニプロ.com」内での同社製品の販売シェアも上昇しており、提携の効果が出ているようだ。

(4) 従業員のエンゲージメント向上

従業員のエンゲージメント向上施策として、(1) グループ人財育成の強化・推進、(2) 健康経営の推進、(3) 業績に応じた報酬還元により、約3～5%の賃上げを計画、の3点に取り組んでいる。

人財育成においては、学び機会の提供や資格取得費用支援制度を拡張しており、健康経営については2025年3月に「健康経営優良法人2025（中小規模法人部門）※」に認定された。賃上げについては計画どおり実施しており、2027年3月期の人件費は2024年3月期比で20%増を見込んでいる。事業セグメントや地域、役割、成果に応じて積極的に報酬を還元し、モチベーションアップにつなげていく考えだ。

※ 健康経営優良法人とは、経済産業省が推奨している健康経営優良法人認定制度により認定された法人企業のことを指す。特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから社会的な評価を受けることができる環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定している。

3年間累計の設備投資額は51億円を予定、 D/E レシオは0.4倍水準を見込む

4. 財務戦略

同社は2025年3月期からの3年間を成長基盤構築のための投資期間と位置付けており、3年間累計で51億円の設備投資を計画している。内訳は、既存設備の更新投資で17億円、成長投資で34億円である。成長投資については、金属調加飾フィルムの製造設備や国内外の成形設備の増強、及び効率化投資のほか、拡大を見込む成熟分野の増強及び効率化投資を想定している。設備投資資金の原資は営業キャッシュ・フローで大半をまかない、足りない部分については有利子負債で調達する予定で、D/E レシオ（有利子負債比率）は0.4倍程度の水準（0.3～0.5倍を目安）を見込んでいる。

また、3年間のキャッシュアロケーションの考え方については、設備投資資金51億円と配当金などの株主還元資金7.6億円超のキャッシュ・アウト分を、営業キャッシュ・フロー46億円と有利子負債12.6億円超でまかなう格好となる。M&A資金が必要となった場合には別途、調達手段を検討する考えだ。

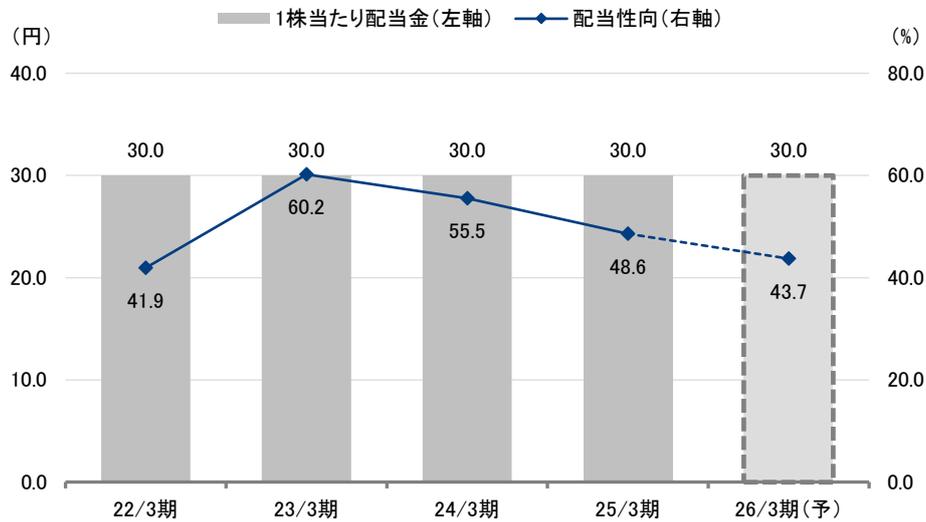
■ 株主還元策と企業価値向上に向けた取り組み

配当性向35%以上を目安に安定的な配当を継続する方針

1. 株主還元策

同社は、株主還元策として配当性向35%以上を目安にしつつ、単年度の業績変化に左右されない安定的な配当を維持することを基本方針とし、状況によって株式分割や自己株式の取得などを含めた株主還元も検討する考えである。この基本方針に基づき、2025年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の30.0円（配当性向48.6%）とし、2026年3月期についても同額の30.0円（同43.7%）を予定している。今後、配当性向が35%を下回る状況になれば増配を検討する。

株主還元策と企業価値向上に向けた取り組み

1株当たり配当金と配当性向


注：23/3期の配当性向はクリアネイト(株)の株式譲渡による影響を除いて算出
 出所：決算短信よりフィスコ作成

収益力の強化・成長性の獲得により 資本コストを上回る ROE を目指す

2. 企業価値向上に向けた取り組み

同社の PBR は長らく 1 倍を下回る状態が続いており (2025 年 3 月期末の BPS は 1,968 円、PBR は 0.29 倍※)、企業価値を高めてこの状態を改善することが重要な経営課題の 1 つであると同社では考えている。PBR で 1 倍割れの水準が続いているのは、ROE が 2025 年 3 月期で 3.2% と同社の株主資本コスト (6% 程度) を大きく下回っていることに加え、主力事業であるマテリアルソリューション事業が成熟市場のなかで低成長かつ収益力が低いこと、将来の成長イメージが投資家に伝わりにくいことが要因と弊社では考えている。

※ 2025 年 5 月 19 日終値 572 円で換算。

こうしたなか、同社は企業価値を高めるために、(1) 中期経営計画を着実に実行し、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を創出することで、収益力の強化と成長性を獲得、(2) 投資の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していくこと、(3) 低コストな有利子負債の活用により資本コストを抑制すること、の 3 点に取り組み、収益拡大とともに 2027 年 3 月期の ROE を 6.3% と資本コスト並みの水準への引き上げを図る。また同時に、配当方針に基づき業績向上に応じた増配を目指すほか、IR 活動についても株主や投資家との対話並びに適切な情報開示を行い、同社の成長性に対する認識を広めていくことで、PBR1 倍超を目指す。弊社では、中期的な成長ドライバーとなる自動車向けの金属調加飾フィルム及びパーツ成形品の順調な拡大と収益性向上が続けば、同社業績に対する成長期待も自ずと高まると見ており、その動向に注目している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp