

**NOMURA**

2022年10月期 第2四半期  
決算説明資料

のむら産業株式会社 証券コード 7131

皆様こんにちは。

これより、のむら産業株式会社 2022年10月期第2四半期の決算についてご説明いたします。

- I 会社概要・事業概要
- II 2022年10月期 第2四半期 決算概要
- III 2022年10月期 決算見通し
- IV 強み・特徴
- V 成長戦略
- VI その他

会社概要・事業概要、  
2022年10月期 第2四半期の決算の概要、  
2022年10月期 決算見通し、  
当社の強み・特徴、  
成長戦略の順番で説明してまいります。

## I 会社概要・事業概要

---

それではまず、会社概要・事業概要から説明いたします。

のむら産業グループは  
米穀包装資材・機械をワンストップで  
企画・販売し  
米穀包装業界の**トップランナー**  
として走り続けています

人々のライフスタイルの  
変化に対応し「**包む**」を  
キーワードに事業領域を拡大中



当社のむら産業は、これまで主に米穀業界で、包装資材の企画・販売と包装機械の製造・販売を行ってまいりました。

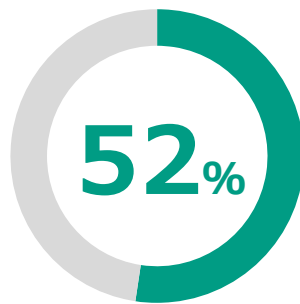
人々のライフスタイルの変化に対応し「包む」をキーワードの事業領域を拡大、米穀包装業界のトップランナーとして走り続けています。

## 各市場のシェアと取引継続率

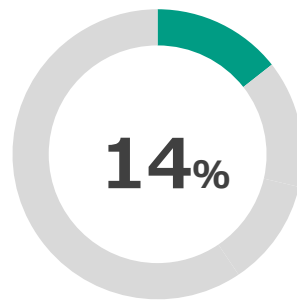
# 米穀包装機械業界シェアNo.1

長年培った信頼と実績で高い取引継続率を実現

米穀包装機械  
業界シェア※1



米穀包装資材  
業界シェア※2



顧客との取引継続率※3

97%

※1. 有価証券報告書等各種データより当社推定2020年データ

※2. 農林水産省「米をめぐる関係資料」（2020年7月公表データ）に基づき当社推定

※3. 中期的な継続率の判断材料として、2014年10月期の顧客が2019年10月期、2020年10月期に当社と取引があった顧客ベースで算出

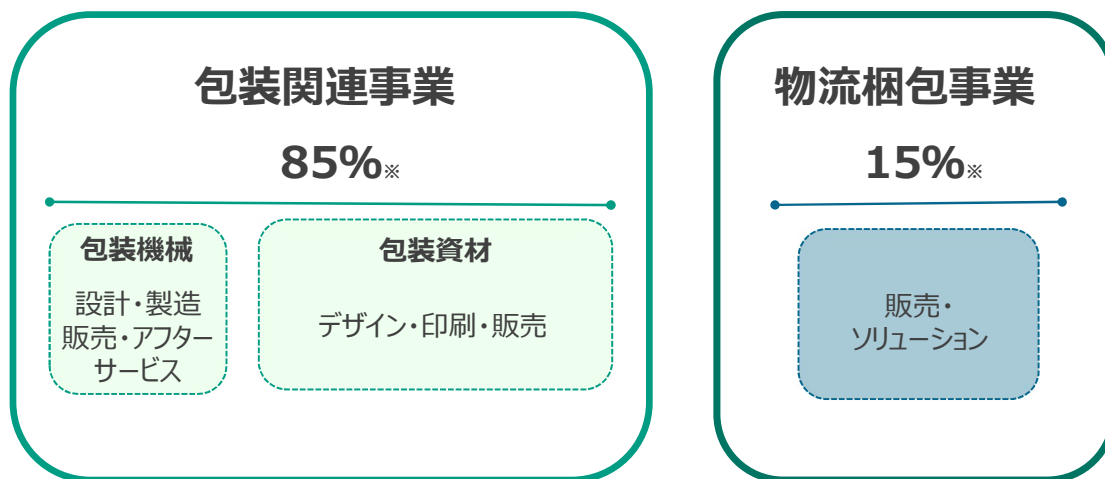
各市場のシェアについてご説明いたします。

当社は米穀包装業界においてシェアNo.1です。

米穀包装機械市場において国内52%とトップシェア、  
米穀包装資材市場においてこちらも国内14%と高いシェアを保っております。

また、顧客との取引継続率は97%と高い水準にあり、  
市場の変化に対応し、顧客ニーズを先取りした製品の企画・開発を進めていることが、  
高い市場シェア、顧客との長期に渡る関係構築の実現につながっています。

当社グループはBtoBを中心とした2つのセグメントで構成



※ 2021年10月期売上構成比

続きまして事業内容です。

弊社の事業セグメントは、大きく2つで構成されています。

ひとつは、売上高の85%を占める包装関連事業

もうひとつは、売上高の15%を占める物流梱包事業です。

包装関連事業は、包装資材と包装機械を両輪としてビジネスを展開し、

物流梱包事業は、物流におけるパッケージに関連する資材と機械を商材として展開しています。

## II 2022年10月期 第2四半期 決算概要

---

続きまして2022年10月期第2四半期の決算概要についてご説明させていただきます。

## 第2四半期の業績予想を上方修正

売上高 **26**億円  
前年同期比 **+12.9%**

- ✓ まん延防止等重点措置が行われ、巣ごもり需要が拡大し、家庭用向け販売は堅調に推移
- ✓ 業務用向け販売についても外食店の一部で回復傾向がみられた

営業利益 **1.9**億円  
前年同期比 **+101.8%**

- ✓ 素材・部品等の仕入価格高騰の影響を抑えるためコストダウンに注力
- ✓ 経費削減を推進

なお、原材料の値上げの影響や海上輸送の遅れ等による機械部品の納入遅延等の不確定要素を考慮し、通期業績予想は据え置く

業績ハイライトについて説明いたします。

2022年10月期第2四半期の業績ですが、期初に発表しておりました予想から上方修正を行いました。

売上に関しましては、まん延防止等重点措置が行われ、巣ごもり需要が拡大したことにより、家庭用向けの販売が堅調に推移したことと、業務用向け販売についても外食店の一部で回復が見られたことが要因です。

利益面に関しましては、素材・部品等の仕入れ価格高騰を抑えるためにコストダウンに注力した結果に加え、経費削減が想定以上に奏功し、前年同期比で101.8%増という結果になりました。

なお、通期の業績予想につきましては、原材料の値上げの影響や海上輸送の遅れによる機械部品の納入遅延等の不確定要素が多くあり、

下期に関して上期と同様の状況になるか予想が困難な状況にあります。

そのため、通期業績予想につきましては据え置きとさせていただきます。



新型コロナウイルス感染症が拡大したものの、売上高及び各段階利益において当初予想および前年同期を上回り着地

単位：百万円	21/10期 第2四半期		22/10期 第2四半期		前年同期比		第2四半期 達成率	
	実績	売上比率	実績	売上比率	増減額	増減率	22/10期 第2四半期 業績予想	達成率
売上高	2,359	-	<b>2,662</b>	-	<b>+303</b>	<b>+12.9%</b>	2,511	106.0%
売上総利益	575	24.4%	<b>693</b>	<b>26.1%</b>	<b>+118</b>	<b>+20.5%</b>	-	-
営業利益	98	4.2%	<b>198</b>	<b>7.4%</b>	<b>+100</b>	<b>+101.8%</b>	144	137.5%
経常利益	98	4.2%	<b>197</b>	<b>7.4%</b>	<b>+99</b>	<b>+101.0%</b>	142	138.7%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	57	2.4%	<b>120</b>	<b>4.5%</b>	<b>+63</b>	<b>+109.5%</b>	86	140.1%

※2021年10月期第2四半期の数値につきましては、監査法人の四半期レビューを受けていないため、参考値となります。  
以降のページにつきましても同様です。

こちらは連結の決算概要になります。

売上高は26億6千2百万円と、前年同期比で12.9%の増加

売上総利益は6億9千3百万円と前年同期比で20.5%の増加

営業利益は1億9千8百万円と前年同期比で101.8%の増加

経常利益は1億9千7百万円と前年同期比で101.0%の増加

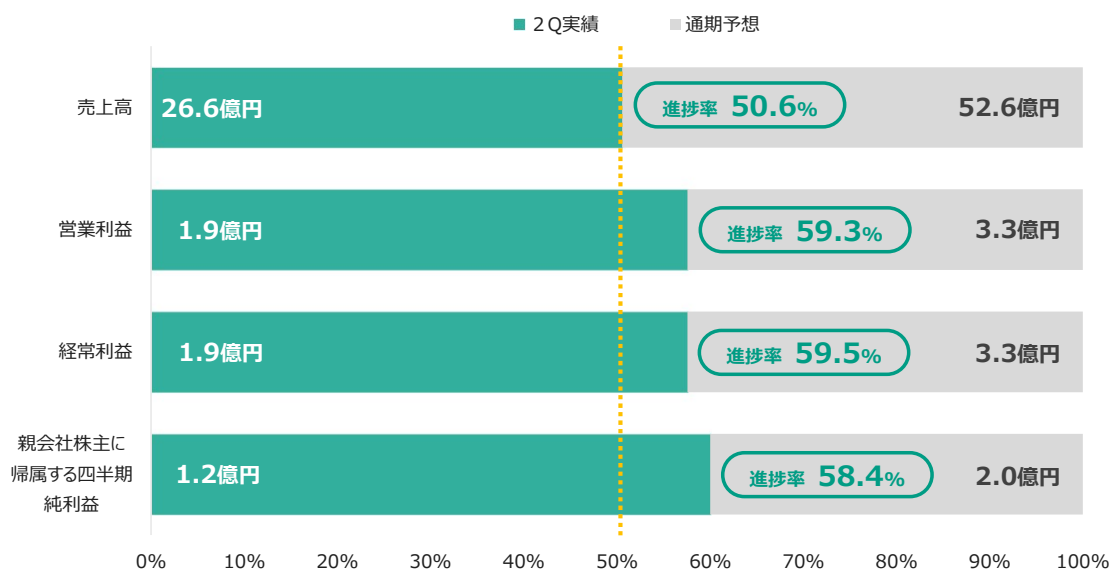
親会社株主に帰属する四半期純利益は1億2千万円と前年同期比で109.5%の増加という結果になりました。

## 2022年10月期 第2四半期 通期進捗状況

Human-Friendly New Technology

NOMURA

売上高、各段階利益とも進捗率は50%を超える



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

9

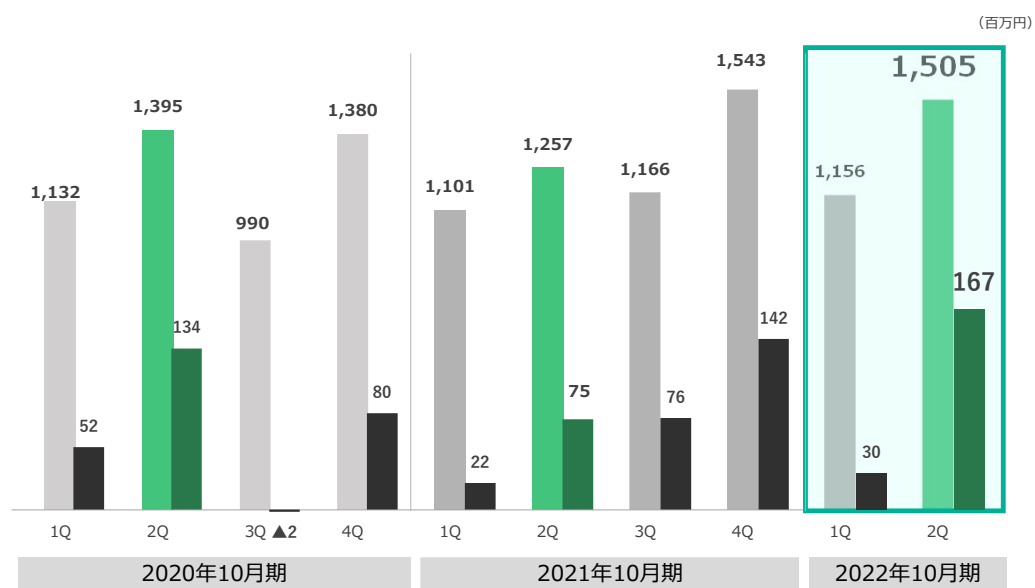
2022年10月期 第2四半期の通期業績に対する進捗状況です。

売上高は50.6%、  
 営業利益は59.3%、  
 経常利益は59.5%、  
 親会社株主に帰属する当期純利益は58.4%です。

いずれも50%を上回り、利益面に関しては第2四半期でありながら、約6割の進捗となっております。

2022年10月期第2四半期は、増収増益でコロナ禍影響前の業績を上回る

米の収穫時期に需要が増加する傾向があることから、売上高および営業利益は第4四半期に比重が高くなる傾向あり



続きまして四半期ごとの業績の推移になります。

当社の業績には季節性がありまして、米の収穫時期に需要が増加する傾向にあり、これを要因として第4四半期に業績の比重が高くなる傾向があります。

2022年10月期に関しましては、第1四半期、第2四半期ともに、売上高、営業利益ともにコロナ禍影響前の業績を上回る結果となりました。

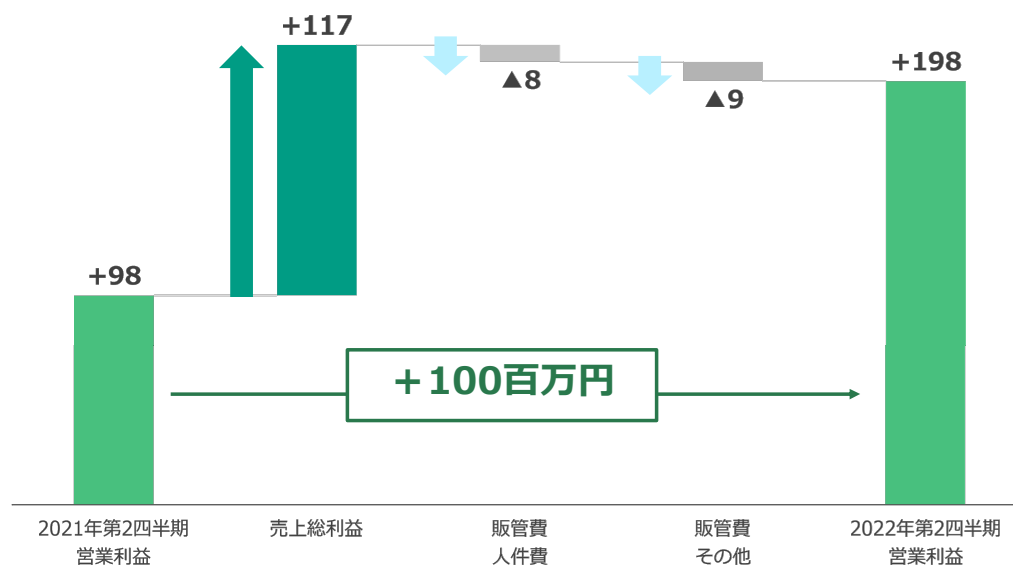
## 営業利益増減要因分析

Human-Friendly New Technology

NOMURA

増収効果と原価低減により売上総利益率がUP、販管費はほぼ前年同期並みに推移、  
営業利益は前年同期比で + 100百万円の増益

(単位：百万円)



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

11

続きまして営業利益の増減要因分析になります。

当第2四半期累計期間の営業利益は1億9千8百万円となり、  
前年同期比で1億円増となりました。

こちらは先ほど説明しました増収効果により、売上総利益が前年同期と比較し、  
1億1千7百万円増加しました。素材・部品等の仕入れ価格高騰を抑えるためにコストダ  
ウンを図ったことが要因です。

また人件費その他を含む販管費については前年同期並みとなりました。

## セグメント別決算概要（売上高・営業利益）

Human-Friendly New Technology

NOMURA

【売上高】

(単位：百万円)		21/10期 第2四半期	22/10期 第2四半期	前年同期比		概要
		実績	実績	増減額	増減率	
売上高	包装関連事業	1,968	2,259	291	15%	<ul style="list-style-type: none"> <li>まん延防止等重点措置が行われ、引き続き巣ごもり需要が旺盛であったため、家庭用向け販売は堅調に推移</li> <li>業務用向け販売についても外食店の一部で回復傾向がみられたこと等により増収</li> </ul>
	物流梱包事業	393	401	8	2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナウイルス感染症の影響を受けていた製造業等で回復傾向</li> <li>消費者のネット購入拡大による需要は引き続き堅調に推移したこと等により増収</li> </ul>
	調整額	▲3	0	3	-	・セグメント間売上
	合計	2,359	2,662	303	13%	
営業利益	包装関連事業	89	175	86	97%	・主に増収とコストコントロールにより増益
	物流梱包事業	8	22	13	154%	・比較的高利益率の商品の売上構成割合が高かったこと及びコストコントロールにより増益
	合計	98	198	100	102%	

※セグメント別の営業利益は、のれん償却費及び販管費等の配賦等を調整したセグメント利益を記載しております。

© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

12

続きましてセグメント別の決算概要になります。

売上高では、包装関連事業において、まん延防止等重点措置が行われ、引き続き巣ごもり需要が旺盛であったため、家庭用向け販売は堅調に推移し、

業務用向け販売についても外食店の一部で回復傾向がみられたこと等により増収いたしました。

物流梱包事業においては、新型コロナウイルス感染症の影響を受けていた製造業等で回復傾向となったことに加え、

消費者のネット購入拡大による需要は引き続き堅調に推移したこと等により増収いたしました。

利益面では、包装関連事業において主に増収とコストコントロールにより増益

物流梱包事業においても主に増収とコストコントロールにより増益いたしました。

(単位：百万円)	21/10期 期末	22/10期 第2四半期	増減額	主な増減要因
総資産	3,468	<b>3,310</b>	▲157	現預金が142百万円、売上債権が11百万円減少
負債	2,212	<b>1,970</b>	▲242	仕入債務167百万円、短期借入金19百万円減少
純資産	1,256	<b>1,340</b>	84	親会社株主に帰属する四半期純利益の計上

(単位：百万円)	21/10期 第2四半期	22/10期 第2四半期	増減額	主な増減要因
営業C/F	161	<b>▲9</b>	▲171	税金等調整前当期純利益の増加 99 売上債権の増加 ▲129 棚卸資産の増加 ▲34 仕入債務の減少 ▲105
投資C/F	▲2	<b>▲0.6</b>	2	その他投資等 1.7
財務C/F	▲105	<b>▲132</b>	▲26	配当金支払額の増加 ▲29
第2四半期末残高	693	<b>720</b>	26	

続きまして貸借対照表とキャッシュフローの状況についてです。

貸借対照表では

総資産の主な増減要因は現預金1億4千2百万円、売上債権1千百万円の減少によるものです。

負債では仕入債務が1億6千7百万円、短期借入金が1千9百万円減少しました。

純資産は主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により8千4百万円増加しました。

キャッシュフローの状況は、

営業キャッシュフローの状況は、1億7千百万円のマイナスでした。これは売上債権、棚卸資産等が増加したことによります。

投資キャッシュフローは2百万円のプラスでした。これはその他の投資等が増加したためです。

財務キャッシュフローは26百万円の減少となりました。これは配当金支払額の増加によるものです。

その結果、2022年第2四半期末における現金及び現金同等物は、前年同期に比べ、2千6百万円の増加となりました。

### III 2022年10月期 決算見通し

---

続きまして2022年10月期 決算の見通しについてご説明いたします。

## 2022年10月期 決算見通し

Human-Friendly New Technology

NOMURA

22/10期の上期については予想を上回る水準で推移しているものの、原油高及び円安等による包材と機械部品の仕入価格の上昇、新型コロナウイルス感染症の影響等の不確定要素が多いことから、22/10期の通期業績予想は変更せず、前期比で売上3.8%増、営業利益5.7%増と増収増益の見通し

(単位：百万円)	21/10期 (実績)	売上比率	22/10期 (予想)	売上比率	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	5,068	-	<b>5,260</b>	-	+191	+3.8%
売上総利益	1,269	25.0%	<b>1,384</b>	<b>26.3%</b>	+114	+9.1%
営業利益	316	6.2%	<b>334</b>	<b>6.4%</b>	+18	+5.7%
経常利益	324	6.4%	<b>331</b>	<b>6.3%</b>	+6.7	+2.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	205.4	4.1%	<b>206</b>	<b>3.9%</b>	+1.2	+0.6%
1株当たり当期純利益 (EPS 単位円)	147.58	-	<b>148.46</b>	-	+0.88	+0.6%

© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

15

2022年10月期上期につきましては、予想を上回る水準で推移しているものの、原油高、および円安等による包材、機械部品の仕入れ価格の高騰や新型コロナウイルスの影響等の不確定要素が多く、2022年10月期通期業績は据え置きとさせていただきます。



## 2022年10月期の取り組み

2022年10月期では主に下記の取り組みを継続し、持続的な企業価値の向上を図る

包装関連事業	包装資材	<ul style="list-style-type: none"> <li>・差別化した製品・サービスの拡販による、新規顧客の開拓と既存顧客の深耕によりシェア拡大</li> <li>・商品力（コスト、スピード、品質）の向上と安定供給により、新たな顧客作りに繋げる</li> </ul>
	包装機械	<ul style="list-style-type: none"> <li>・機械部門を強化し、品質強化と生産能力を拡大</li> <li>・顧客ニーズに対応した機械の改善・改良により、設備導入の潜在需要を掘り起こす</li> </ul>
	共通	<ul style="list-style-type: none"> <li>・差別化した製品を広めることにより、西日本での収益の拡大を図る</li> </ul>
物流梱包事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>・脱プラの風潮に沿った紙緩衝材の販売強化</li> <li>・脱プラの風潮に沿ったエア緩衝材のリサイクル商材の拡販</li> <li>・紙製業務用ガムテープの拡販、ガムペーパーの商品開発</li> </ul>
新規事業 新規市場		<ul style="list-style-type: none"> <li>・米穀業界で培ったノウハウ・ナレッジ等を活用し、米穀業界以外での市場を開拓・強化</li> </ul>

2022年10月期の主な取り組みです。

### 包装関連事業の

「包装資材」は、社内体制および仕入先の強化と連携により、差別化した製品を含む商品力と、安定供給対応などサービスの向上に努め、

「新規顧客開拓」と「既存顧客の深耕」によりシェアの拡大を図ります。

「包装機械」は、品質強化と生産能力の拡大に努めます。

「顧客ニーズ」に対応した、機械の開発、改善・改良により、「新規導入」および「更新需要」を掘り起こします。

また、差別化した製品を広めることにより、シェアの低い西日本での収益拡大を図ります。

物流梱包事業は、SDGsなど「脱プラの風潮」にそった、「紙緩衝材」や「リサイクル素材のエア緩衝材」、「乾いたデンプン糊が付いた紙製ガムテープ」などの拡販や、新たな商品の開拓・開発にも取り組んでまいります。

新市場への取組みとしては、米穀業界で培ったノウハウや経験・実績を活用し、米業界以外の粒状物を取り扱う新市場開拓を行います。

コロナ禍で実施できなかった展示会にも、積極的に出店し引合と受注につなげてまいります。

詳しい内容につきましてはV成長戦略にてお話いたします。

## セグメント別決算概要（売上高・営業利益）

Human-Friendly New Technology

NOMURA

【売上高】

(単位：百万円)		21/10期	22/10期	前期比		概要
		実績	予想	増減額	増減率	
売上高	包装関連事業	4,322	<b>4,480</b>	157.9	3.7%	既存顧客の深耕、新規顧客の開拓、西日本市場への拡販等により、増収見通し
	物流梱包事業	750	<b>780</b>	30.4	4.1%	紙緩衝材の販売強化、エア緩衝材のリサイクル商材の拡販等により、増収見通し
	調整額	▲3	<b>0</b>	3.4	-	セグメント間売上
	合計	5,068	<b>5,260</b>	191.7	3.8%	
営業利益	包装関連事業	310.0	<b>319.7</b>	9.8	3.1%	仕入価格の値上げ基調、販管費等の増加を見込んでおりますが、増収見通しであること及び仕入価格の値上げ基調圧縮、製造原価の改善等の施策を行うことにより、増益見通し
	物流梱包事業	6.6	<b>14.9</b>	8.2	123.8%	仕入価格の値上げ基調、販管費等の増加を見込んでおりますが、増収見通しにより、増益見通し
	合計	316.6	<b>334.6</b>	18.0	5.7%	各セグメントの増益により、前期比18百万円の増益見通し

※セグメント別の営業利益は、のれん償却費及び販管費等の配賦等を調整したセグメント利益を記載しております。

© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

17

セグメント別の見通しは、

包装関連事業は、

売上高、前期比1億5千万7百万円増の44億8千万円。

セグメント利益、前期比9百万円増の3億1千9百万円になります。

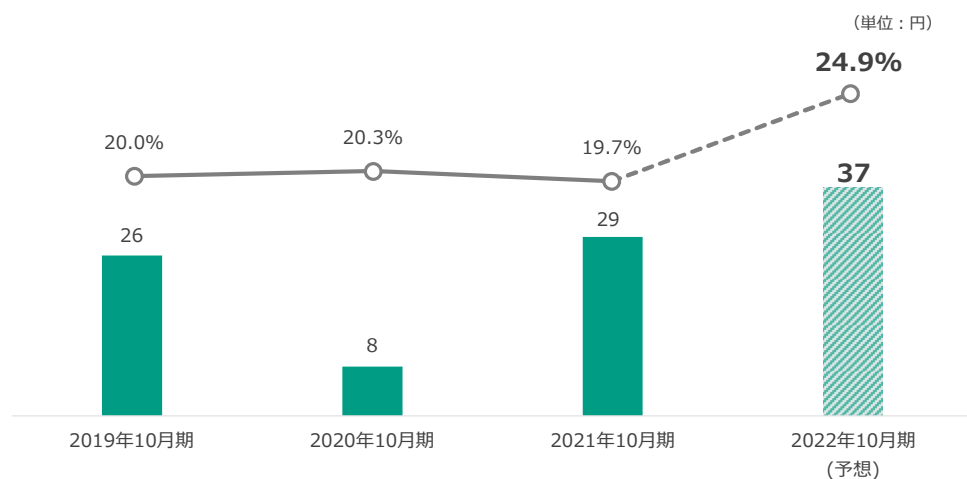
物流梱包事業は、

売上高、前期比3千万円増の7億8千万円。

セグメント利益、前期比8百万円増の1千4百万円になります。

共に、前年同期比で増収増益を見込んでおります。

◆基本方針	株主還元は経営上の重要な課題と認識しており、事業拡大に必要な内部留保とのバランスを図りながら安定的かつ継続的な配当を実施
◆連結配当性向目標	25%程度



※2020年8月12日付で普通株式1株につき25株の割合で株式分割を行っており、1株当たりの年間配当金につきましては当該株式分割後の配当額を記載しております。

株主還元について、ご説明します。

株主の方々への利益分配の重要性は認識しており、今後の成長投資に向けた、内部留保を確保するとともに、配当についても、連結の配当性向目標を25%程度と定め実施していく方針です。

2021年10月期の年間配当金は1株につき29円でございます。

2022年10月期の年間配当金は期初予想の通り、1株につき37円を予想しております。

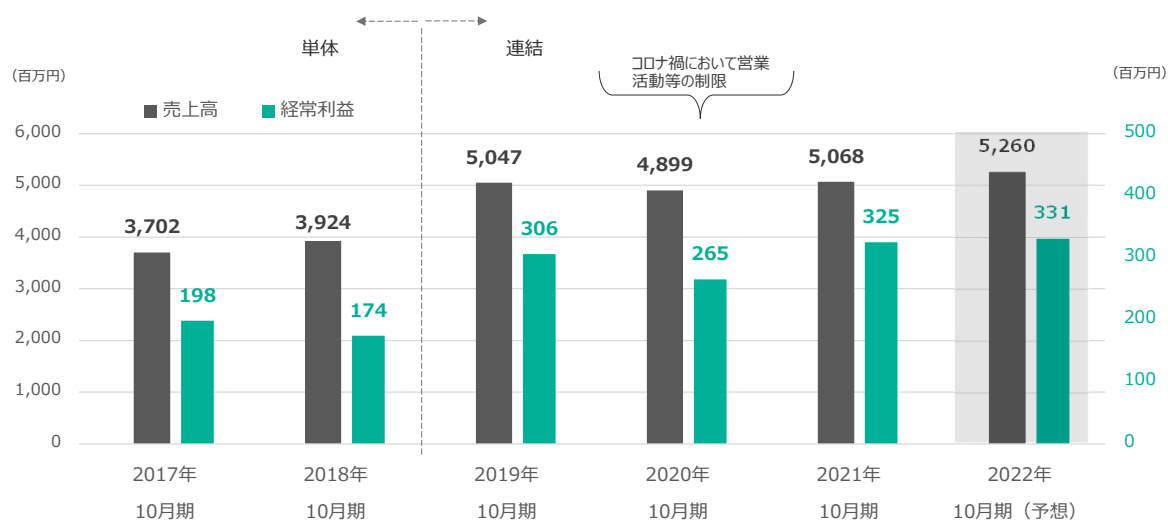
## 業績動向

Human-Friendly New Technology

NOMURA

21/10期は、売上高および利益が前期を上回り、22/10期の上期についても予想を上回る水準で推移していることから、22/10期の通期予想も達成できる見込

コロナ禍前の業績と比べても順調に成長を続けている



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

19

続いて当社の2017年10月期以降の業績動向になります。  
記載のとおり、これまで着実に成長をまいりました。

2021年10月期の実績ではコロナ禍前の業績と比べても順調に成長を続けており、  
2022年10月期も想定通りに進捗すれば引き続き増収増益となる予定でございます。

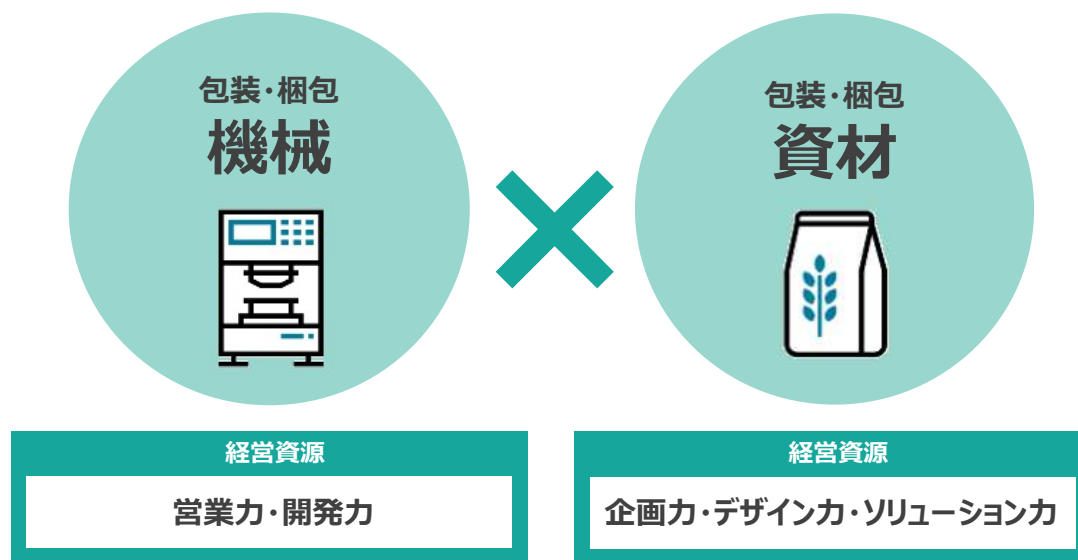
以上が、当社の2022年10月期の決算見通しでございます。

## IV 強み・特徴

---

続きまして、当社の強み・特徴について説明させていただきます。

米穀包装資材・機械のパイオニア  
米穀用包装資材と包装機械の両方を手掛けニッチ領域で事業を展開



当社は米穀包装業界において資材、機械のパイオニアでございます。  
包装資材と包装機械の両方を手掛け、ニッチ領域で事業を展開してまいりました。

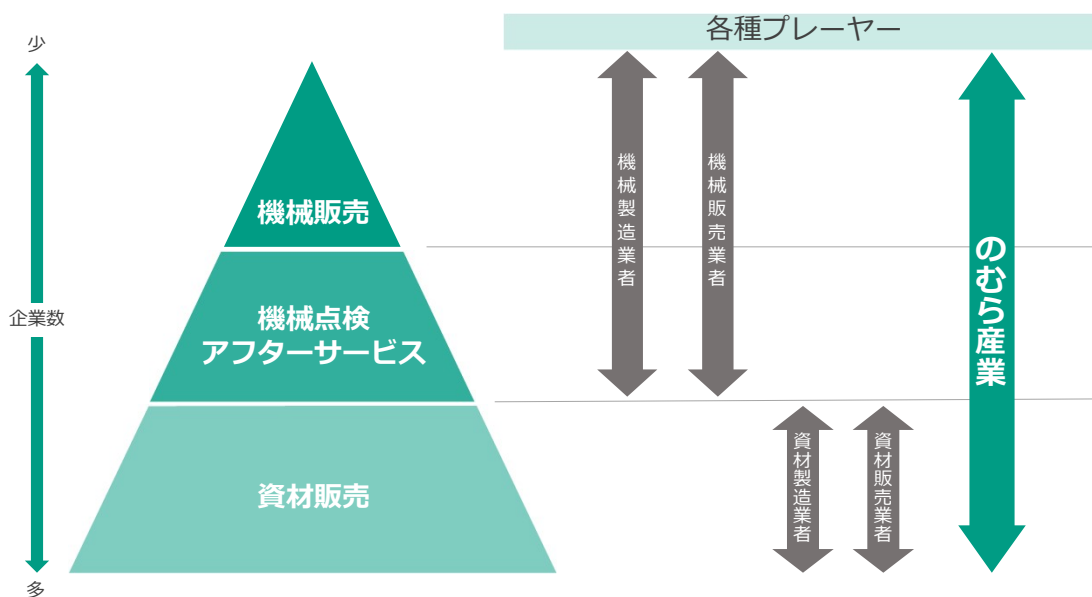
機械販売と、その機械で使用する資材販売を組み合わせることで、安定的で持続的な収益計上を実現できます。

これはコピー機とコピー用紙、プリンターとインクの関係と同じです。

2つの事業を展開することは顧客との接触頻度を高め、  
顧客からの要望を取り込むチャンスを多く持っています。

要望を機械と資材の開発、販売に活用し、包装資材と包装機械の両面で最適なソリューションをすることが可能になります。

機械販売から資材販売の川上から川下まで  
 当社はこれらの事業をワンストップで対応し、ポジショニングを確立



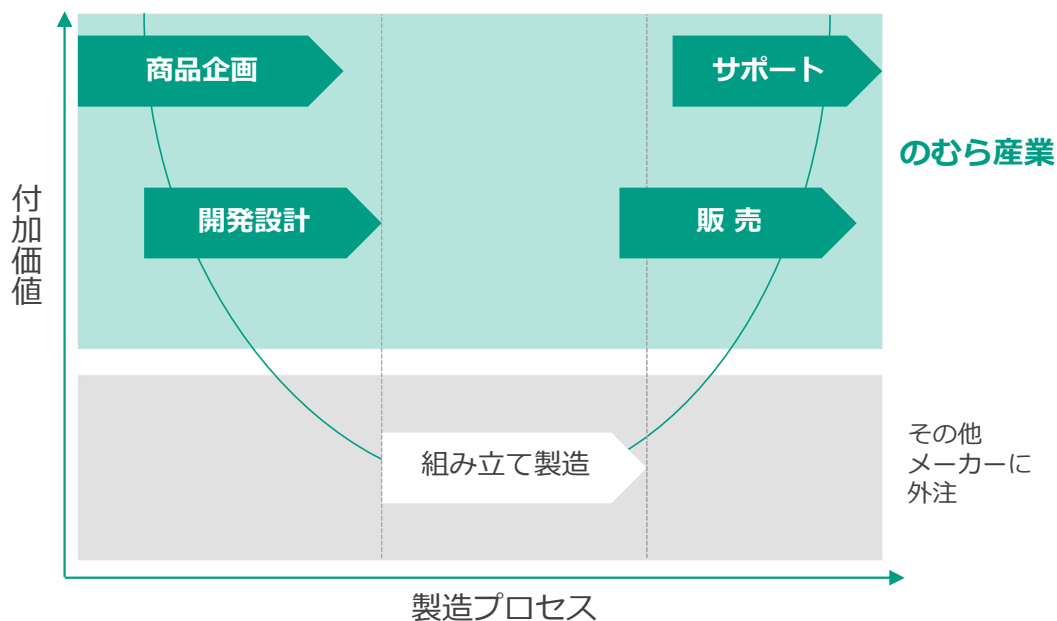
当社の独自性の高いポジショニングについて説明いたします。

先ほど申し上げましたとおり、主に米穀業界で包装資材と包装機械の両方を手掛けております。

一般的に同業他社の方々は機械は機械、資材販売は資材販売と個別に対応が分かれております。

当社はこれらの事業をワンストップで対応し、顧客ニーズの川上から川下まで満遍なく対応しております。

顧客のニーズを捉え開発・設計の上流工程に経営リソースを集中し、付加価値の高い経営基盤を構築



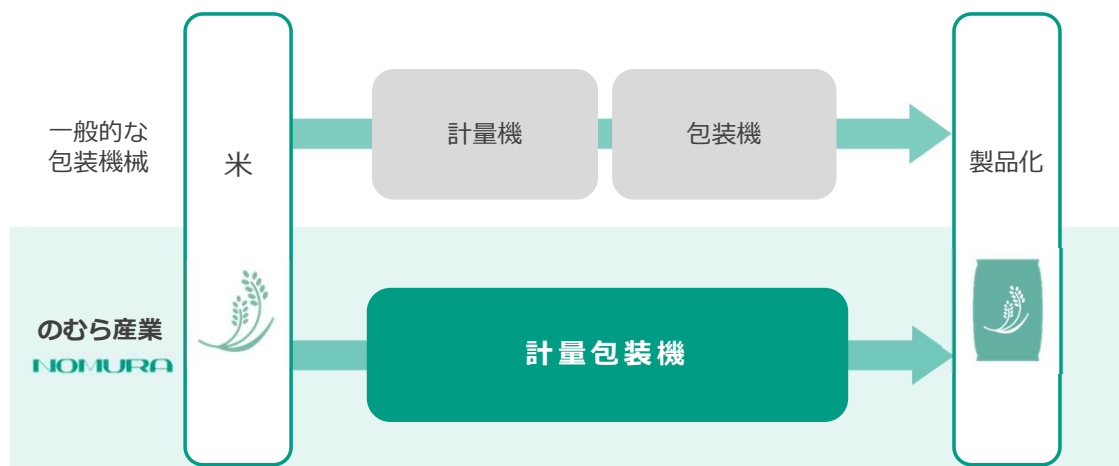
機械の製造プロセスについて説明いたします。

商品企画や開発などのより付加価値の高い業務に注力し、  
組み立て製造の工程を外注しております。

このように製造プロセスの対応範囲を絞ることでより付加価値の高い箇所に経営リソースを集中させ、高い経営基盤を構築しています。



- ・計量機と包装機の一体化、これにより、保守・メンテナンスをワンストップで行うことが可能
- ・機械を制御する部分が統一されるため、設置も容易で省スペース化やコストダウンが図れる



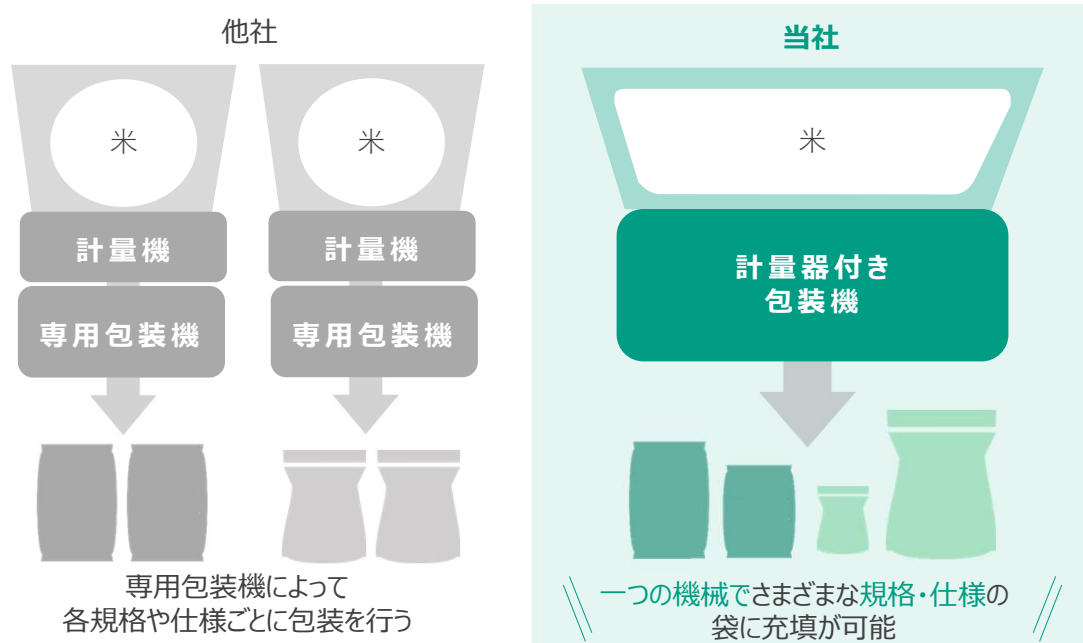
次に当社の機械製品の特長について説明いたします。

当社の製品は計量器と包装機が一体化していることが他社にはない特徴で、当社のアドバンテージとなります。

一般的な包装機械は計量器と包装機が別のメーカーで作られており、製品の保守メンテナンスに手間がかかってしまったり、制御部分が別になっているためスペースを多く確保する必要があります。

当社の製品は計量器と包装機が一体であることから、これらの問題を解決し、多くのお客様に選ばれております。

当社の計量機付き包装機では、一つの機械でさまざまな規格・仕様の商品の包装が可能  
規格と仕様ごとに個別に機械を揃える必要がないため、取引先の投資効率化が図られる



また、当社の製品は一つの機械で様々な量目・規格・仕様の商品の包装を行うことが可能です。

他社製品では専用包装機となり、量目・規格や仕様により専用包装機となる場合があります、その場合、様々な包装を行うためには機械をそれぞれそろえる必要があります。

その点当社では、一つの機械で様々な規格仕様の包装を行うことができるため、顧客の投資効率を高めることが可能です。

設立以来積み上げてきた米穀業界を中心とした約2,700社の顧客基盤



続いて弊社の強みである盤石な顧客基盤について、ご説明します。

米穀業界を中心に約2,700社の盤石な顧客基盤を築いています。

大手のコメ卸様、商社、農協系統 企業様とのお取引を通じて、

スーパー・コンビニなどの流通業や大手外食チェーンの資材等を手掛けております。

市場が拡大しているeコマース市場におきましては、大手外資系ネット通販会社との取引が  
ございます。

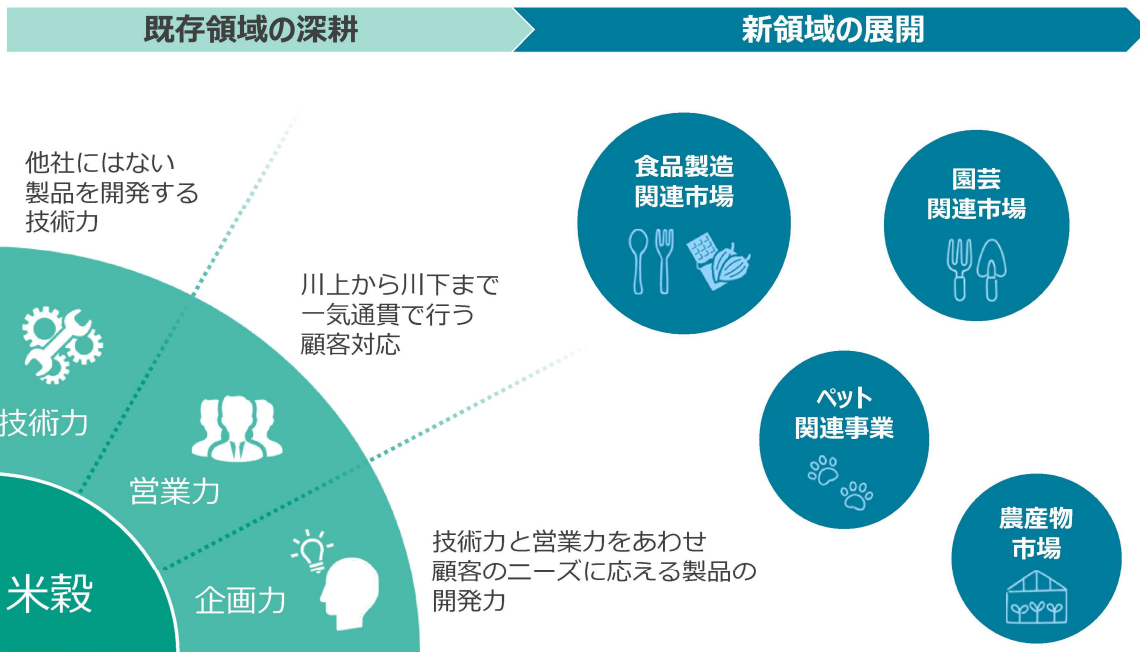
また、取引継続率につきましては97%と高い継続率を誇っています。

## V 成長戦略

新規分野への展開を成長ドライバーに持続的成長を目指す

最後に今後の成長戦略についてご説明いたします。

既存領域の深耕と新領域の開拓で中長期安定成長を目指す



当社の中長期成長戦略になります。

当社はこれまで米穀包装という分野で長年事業を行ってまいりました。

そこで得た技術力、営業力、企画力などのノウハウを

今後は米の形状に近い粒状物という新領域に展開し、米以外の業界でも成長を目指していきます。

具体的には、ペットフードや園芸、農産物等の包装から菓子等の工場間輸送目的の包装など、様々な展開をしていきたいと考えております。

### ①包装関連事業

#### 既存領域の拡大

- ✓ 全国展開強化でシェア拡大
- ✓ 営業強化策

#### 新領域の開拓

- ✓ 新市場分野への開拓

#### 商品開発の強化

- ✓ 環境配慮型製品の開発
- ✓ 高単価機能包材の販売を拡大

### ②物流梱包事業の拡充

### ③海外展開

中期的戦略の重点施策になります。

①包装関連事業におきましては、  
既存領域の拡大として全国展開、営業強化  
新領域の開拓として新市場分野への開拓  
商品開発の強化として環境配慮型製品の開発  
高単価機能包材の販売を拡大

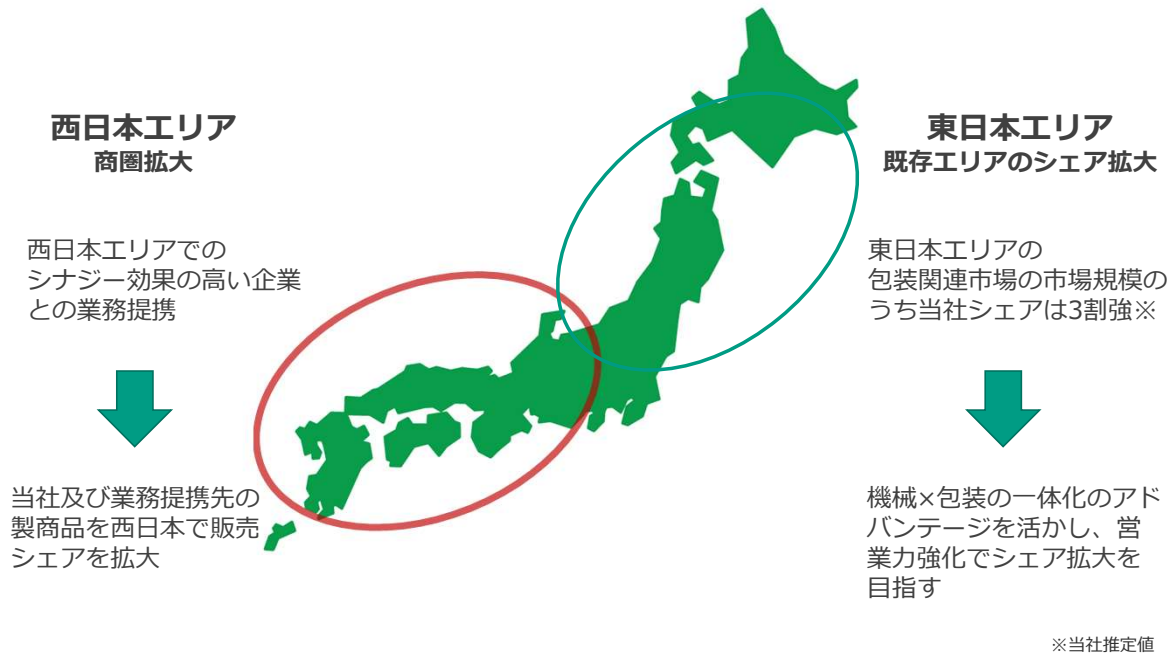
②物流梱包事業の拡充

③海外への展開

以上の施策を行ってまいります。

## 既存領域 全国展開強化でシェア拡大

営業エリアが東日本に集中しているため、シナジー効果の高い企業との業務提携やM&Aを視野に西日本エリアの商圏拡大を推し進める



まず既存領域の拡大についてです。

全国展開でシェアを拡大させてまいります。

当社の営業エリアはこれまで東日本に集中しておりました。

今後は東日本だけでなく、西日本での営業を強化するため、

西日本エリアでのシナジー効果の高い企業との業務提携や、M&Aを視野に入れて動いてまいります。

また、東日本エリアでも当社シェアは3割程度とまだまだ成長の余地がある状況です。

こちらも当社の強み・特徴を活かした製品をしっかりと訴求し、営業強化に努めてまいります。

オンライン+リアル、販路拡大により営業力を強化

リアル展示会



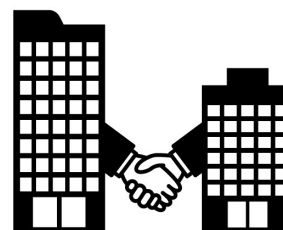
オンライン展示会や  
商品・サービス動画配信



商品紹介動画

<https://www.youtube.com/watch?v=Lf9F0EhAceY>

業務提携、M&Aの活用



✓ 展示会に参加  
実際の商品を触っていただき、  
検討企業様に直接説明を行う

✓ YouTube等に商材動画を  
アップロードし、商材紹介を行う  
直接営業ができないクライアントへの  
営業を補填

✓ 既存領域及び新領域において  
シナジー効果が高い企業との  
M&Aを展開を図る

✓ 対象企業は常にリサーチ中

既存領域への営業強化策になります。

リアルの会場にてコロナの収束に伴い、展示会での出展を行ってまいります。  
購入検討されている企業様に実際に機械を見ていただきながら、  
当社営業社員が直接説明を行い当社製品の特長について理解をいただきます。

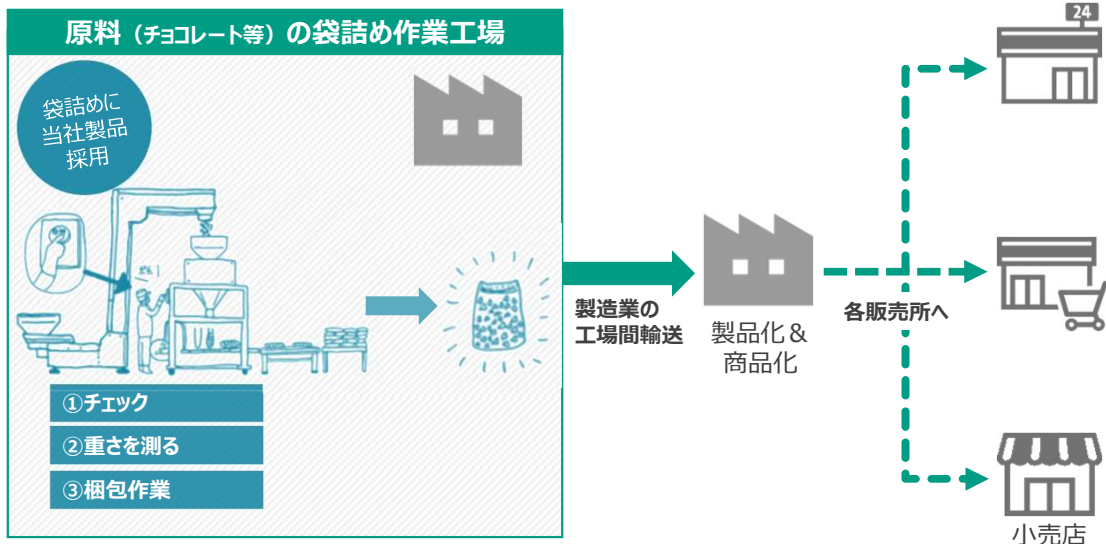
その他にもオンラインでの展示会や商品サービスの動画を配信を行いました。  
YouTube等に動画をアップし、  
直接製品を見なくても動画で製品の動きをみていただくことで理解をいただいております。

また、シナジー効果の高い企業との業務提携やM&Aを常に検討を行うことで、  
当社がまだ届いていないエリアでの営業強化や新領域の拡大に進んで参りたいと思  
います。



粒状物包装を長年手掛けてきたノウハウを米穀以外の新市場に横展開  
 ・チョコレート等の原料を工場間輸送するため大手食品工場が当社製品を採用

菓子製造ラインの仮取り作業例



こちらは新市場分野での展開の事例になります。

これまで米穀包装業界で培ってきた粒状物包装のノウハウを米穀以外の新たな領域で展開したいと思っております。

こちらで説明しますのは、

菓子製造ラインの中で粒状の原材料を一旦袋詰めし、  
 その後製品化、商品化を行っている工場へ運ぶための包装機械の導入事例です。

大手菓子メーカーさまよりご依頼をいただきました案件なのですが、  
 菓子など食品製造工場では、原料・製品を一旦袋詰めにして別の工場で製品化・商品化を行うことがあり、工場間の輸送の効率化などが課題でした。  
 そこで当社の製品が袋詰めに適していると検討いただき、業務の効率化などから導入をしていただきました。

今後はこのような事例を増やしてまいりたいと考えます。

環境へ配慮した製品の開発を積極的に行っています。

**バイオマス素材を30%使用した業務用米袋**

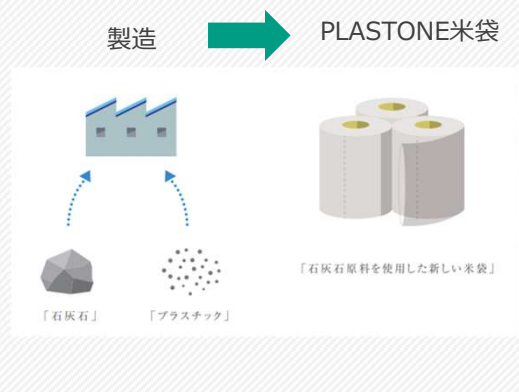
バイオマス素材とは生物由来の持続的に生産可能な有機性資源のことであり、燃焼した際に大気中のCO2を増加させず、温室効果ガスの削減につながります。  
J A 江刺様では環境に配慮した新たな取り組みとして温室効果ガス削減につながる当社米袋を導入していただいております。

**環境問題対策 P-Life**

P-Lifeは生分解が困難とされる非分解性プラスチックを分解可能なものにする添加剤です。これをプラスチックに添加することでプラスチックは微生物分解によって自然に戻すことが可能となります。当社製品ではこのP-Lifeを使用しております。

**プラスチック削減製品 PLASTONE**

プラスチックに炭酸カルシウムなど無機物を約30%配合し作られた、紙でもバイオでもない、石灰石原料を使用した新しい米袋を開発いたしました。



社会における環境意識の高まりもあり、  
当社は環境配慮型製品の開発を積極的に行っております。

バイオマス素材を30%使用した業務用米袋の導入に加え、  
P-Lifeという生分解が困難とされる非分解性プラスチックを分解可能なものにする添加剤を使用した資材の導入、  
プラスチックに炭酸カルシウムなど無機物を約30%配合し作られた、  
紙でもバイオでもない、石灰石原料を使用した新しい米袋を開発するなど、  
環境に配慮した取り組みを行っています。

お客様のニーズをとらえた様々な商品を開発

機能性に優れた商材は、高単価で今後も新規のお客様にも訴求効果が高い

### 業界初のチャック付 サイドガゼットロール



- ✓ さまざまな規格（サイズ・材質）の袋の型替えが簡単
- ✓ サイドガゼットにより自立が可能
- ✓ 再封が可能で衛生的、鮮度保持包装も可能

### オリジナル米袋



設計からデザイン、製造  
までトータルプロデュース

利益向上策の一つとして、

高付加価値製品の販売増加による単価アップについてご説明いたします。

当社はコメの鮮度保持用資材、チャック付 サイドガゼットロールを開発いたしました。

こちらは様々な規格の袋の型替えが簡単であり、サイドガゼットにより自立も可能なため、一度開けた後でもしっかりと再封することが可能となっており、衛生的で長期の鮮度保持もすることが可能です。

オリジナル米袋も多くの商材を提供し、お客様から選ばれる商材をラインナップしております。

成長するEC市場を背景に売上拡大を目指す

海外の優れた物流梱包機械・  
資材の発掘

梱包出荷ニーズに  
ワンストップで対応

充実したアフターケア

ソリューションサービスの推進

販売後も顧客と接点を持つことで、顧客の様々なニーズ  
(省スペース化、作業効率を上げたいなど) に対応

EC  
関連会社

梱包荷造り機械・資材の拡販

紙素材を通じて「脱プラスチック」を推進

紙緩衝材自動製造機

1層クラフト紙から3次元クッションを製造



ガムテープ操出し機



自動ガムテープ繰出し機

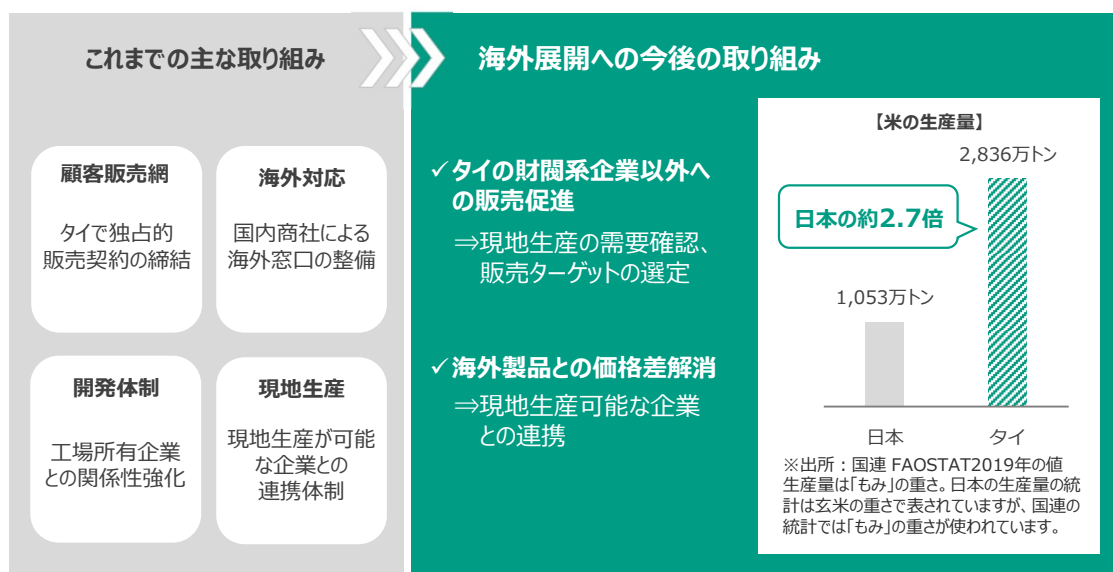
重ね貼りやリサイクル  
可能なガムテープ

続いて物流梱包事業の拡充についてです。

物販系分野の、eコマース市場の中期的な拡大については、ご認識の通りですが、変化していく物流梱包の形態や、SDGsの取組みにも機動的に対応できるよう、優れた物流梱包の機械・資材を発掘するために、長年実績がある海外仕入れ先のチャンネルや、今はコロナで自粛しておりますが海外展示会などを活用しながら積極的に進めてまいります。

特に、エア緩衝材が紙緩衝材へ切り替わっていく需要実績からも、「SDGsの取組み製品」の取扱いと販促提案は積極的に行い、売上の拡大に努めます。

市場の大きなタイ向けの取り組みに着手

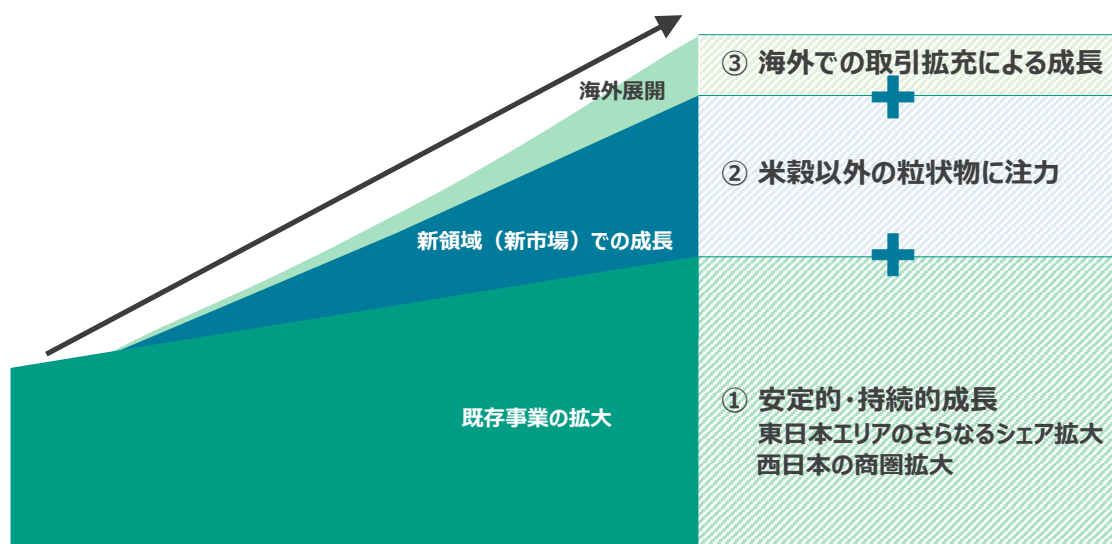


次に長期的な展望ですが、海外展開について説明いたします。

既に、納品実績があるタイを中心として、米を「主食」としている東南アジア諸国に対し、現地生産の需要の調査を含め、販売拡大などに取り組んでまいります。

「生活水準の向上」などで、「スーパーなど量販店の普及」に伴い、「流通の形態が変化」することにより、需要の増加は期待できるものと考えます。

既存事業のみならず、新市場分野の開拓を行い持続的な成長を目指す



以上を踏まえ、今後の成長イメージについてご覧のように考えております

- ① 既存事業は、これまでリーチできていなかったエリアに拡大余地があり、シェアを拡大させ、さらなる事業規模拡大を期待できます。
- ② 米穀関連以外では、新市場での成長を目指し、米穀以外の粒状物包装に注力し、成長を目指してまいります。
- ③ 将来的には、海外展開でも拡大を目指してまいります。

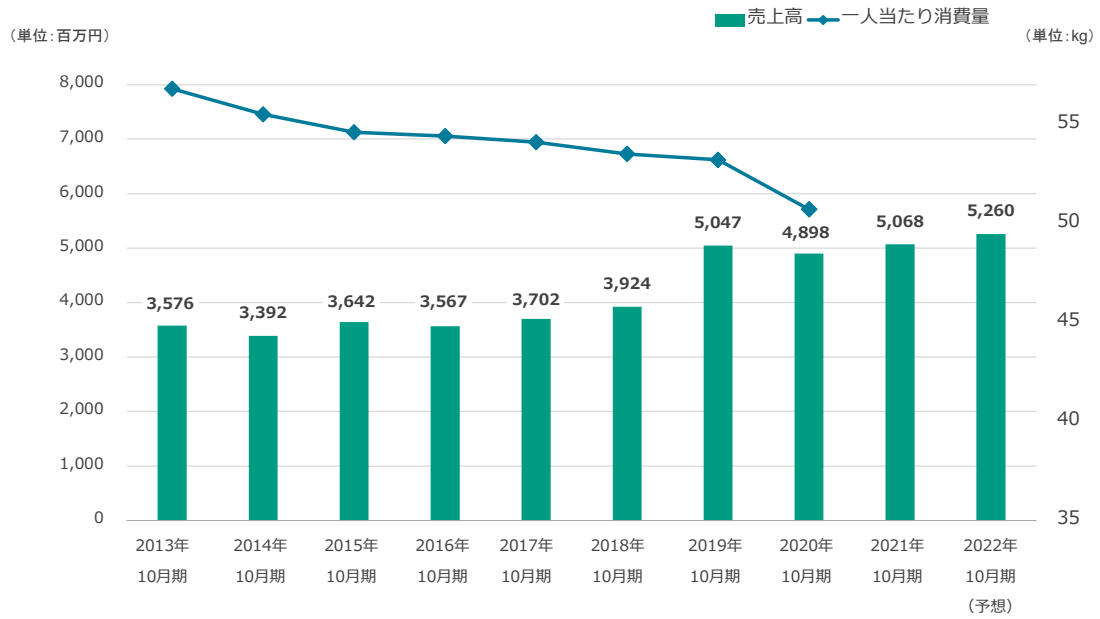
以上で、当社の2022年10月期第2四半期の決算概要、2022年10月期の決算見通し、当社の強みと特長、今後の成長戦略概要についてのご説明を終わります。



## V その他

---

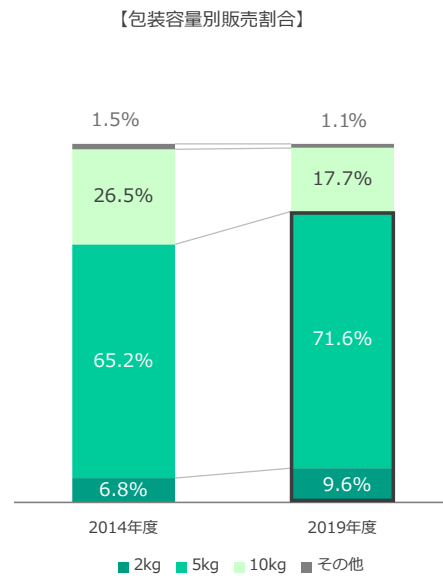
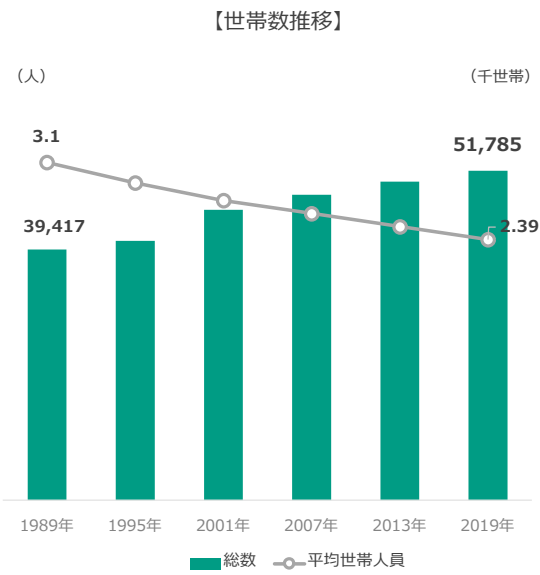
米需要の増減に関係なく、安定的に収益を確保



出所：米をめぐる関係資料（農林水産省）



核家族化の進展により2kg・5kgの包装袋の割合が増加



## 本資料の取扱いについて

- 本資料は、のむら産業(株)の業績動向及び事業内容について、のむら産業(株)による現時点における予定、推定、見込又は予想に基づいた将来の展望についても言及しております。
- これらの将来の展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。様々な要因により、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。
- のむら産業(株)の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来の展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、本資料開示時点において利用可能な情報に基づいてのむら産業(株)によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

【本資料及び当社IRに関するお問合せ先】

のむら産業株式会社 管理部

TEL : 042-497-6191

Web : <https://www.nomurasangyo.co.jp/>

Mail : [ir@nomurasangyo.co.jp](mailto:ir@nomurasangyo.co.jp)