

各位

2022年12月16日  
会社名 のむら産業株式会社  
代表者名 代表取締役社長 清川悦男  
(コード番号：7131 東証スタンダード)  
問合せ先 常務取締役 西澤賢治  
(TEL 042-497-6191)

## 2022年10月期 決算補足資料

この質疑応答集は、2022年12月14日に発表いたしました2022年10月期決算について、発表以降に株主、投資家などの方々から頂いたお問い合わせ、感想についてその内容と回答について、以下の通りお知らせいたします。

### Q1 | 2022年10月期決算について、増収の要因と期初計画を10%上振れした増収要因についても教えてください。

A | 包装資材関連、梱包物流関連の2事業とも、当社の積極的な営業活動が功を奏し、1年を通じ、受注、販売が堅調に推移したことに加え、コロナ禍において低調であった領域が徐々に復調してきたことが主な要因となります。具体的には、売上の多くを占める包装資材関連において、堅調に推移した家庭用に加え、業務用が外食関連の需要の回復をしっかりと捉えました。物流梱包関連では、EC関連物流市場の拡大や、製造業等の資材が回復し売上増につながりました。利益面では、増収による効果に加え、原材料、原価高騰による影響が下期にかけ厳しさが増す中、徹底したコスト削減でカバーするとともに、当社商品をご信頼いただいているお取引先様からも価格改定にご賛同いただき、期初計画を大きく上回る増収を達成いたしました。

### Q2 | 2023年10月期の業績予想が、減益となる理由を教えてください。

A | 今期（2023年10月期）は、原材料、原価高騰が厳しさをます前提に立つとともに、円安の影響を受ける輸入コストの増加を大きく見込むなど、当社では各種前提を厳しく見積もり、確実に業績達成できる業績計画、利益計画としております。売上は、今期も前期と同様に7.7%増収を計画し、着実な伸びを示せると考えており、利益面でも計画達成はもちろん上振れできるように取り組んで参ります。

### Q3 | 中期経営計画を発表されました。3年間で売上を1.4倍にする計画ですが、戦略を教えてください。

A | この3年間は、米穀包装資材、機械のトップランナーとしてシェアを高めることに加え、新たな市場開拓に邁進します。その手法としてM&Aについても活用も適宜検討していきます。具体的には、包装資材関連では、既存顧客の深耕、新規顧客開拓、西日本市場の強化・拡大です。これに加えて米穀以外の市場の獲得とアジア進出の基盤づくりを本格的に行っていきます。物流梱包においては、サステナブルな社会の実現の観点でも当社製品関連群に大きな可能性を感じていますので、商品、サービスの強化を行い、しっかりとした拡大を目論んでおります。

**Q4 | 新領域、アジア進出について状況と見込みを教えてください。**

**A |** 新領域については、食品、ペット関連、農産物・園芸関連などすでに一定程度の成果を上げ、具体的な見込みもございます。今後、さらに力を入れ成果獲得のスピードを上げていきます。アジア進出については、米を主食とする東南アジアでの展開を行うこととなります。引き続きリサーチやビジネスの組み立てなど基盤構築を進め、現地に即した機械製品の開発、販売体制の構築へ移行し、できるだけ早く実績を上げ、拡大局面へつなげたいと考えております。

**Q5 | 中期経営計画において、利益伸長が少ないように見えます。理由を教えてください。**

**A |** 既存領域においては、今期をはじめコストが厳しさを増す想定ではありますが、各種施策の遂行により、徐々に吸収できると考えています。一方、新たな領域へのチャレンジを行っていきますので、そのための費用を見込んでいることも要因となります。中計期間以降の飛躍のためにも成長投資もしっかりと行っていきます。

**Q6 | 2023年10月期は、減配予想です。前期と同額にはできないのでしょうか。**

**A |** 当社では、配当性向目標を25%程度としております。2022年10月期は、期初計画よりも増益で業績着地しましたので、その分を配当増額いたしました。今期は、減益予想としておりますので、減益分に応じて配当予想を減額しております。これは、利益面で非常に厳しく予算策定していることに起因しております。つきましては、利益を前期レベルに押し上げること、そして、増益レベルまでを目指すことに全社を挙げて邁進し、株主様への還元を予想以上に行えるように努力して参ります。

以上