

NOMURA

2023年10月期 決算説明資料

のむら産業株式会社 証券コード 7131

皆さま、こんにちは、清川でございます。

本日は、「年の瀬」のお忙しい中にもかかわらず、当社の決算説明会にご参加いただき、感謝申し上げます。

それでは、「のむら産業株式会社」2023年10月期の決算についてご説明いたします。

目次

- I. 事業概要
- II. 2023年10月期 決算概要
- III. 中期経営計画概要、および2024年10月期 重点施策
- IV. 2024年10月期 業績予想
- V. 株主還元
- VI. Appendix
 - i. 会社概要・事業概要
 - ii. 強み・特長
 - iii. 中期経営計画（成長戦略）

本日の決算説明会は、

「事業概要」、2023年10月期の「決算概要」、「中期経営計画」と2024年10月期の「重点施策と業績予想」、「株主還元」の順番でご説明いたします。

I. 事業概要

それではまず、「事業概要」からご説明いたします。

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・販売する
米穀包装業界のトップランナー



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



主な事業内容は

「米穀精米袋を中心とした包装資材」の企画デザイン・販売と、
「米穀用自動計量包装機を中心とした機械製品」の
企画開発・製造販売からなる「包装関連事業」と

「包む・埋める・封をする」といった、梱包における問題を解決するための
商品・サービスを提供する、「物流梱包事業」により事業を展開しております。

なぜ当社が事業を拡大してこれたのでしょうか。

それは、当社の経営理念にある、
「人に優しい新技術」「使う人の身になっての商品づくり」を心がけ、
お取引先様のビジネスを通じて、米穀包装業界のトップランナーとして
業界を牽引してきたからだと自負しております。

そして、創業当時から続く思いを胸に、
人々のライフスタイルの変化に敏感に対応し、
「包む」をキーワードに「事業領域の拡大」を進めております。

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



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

4

当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。

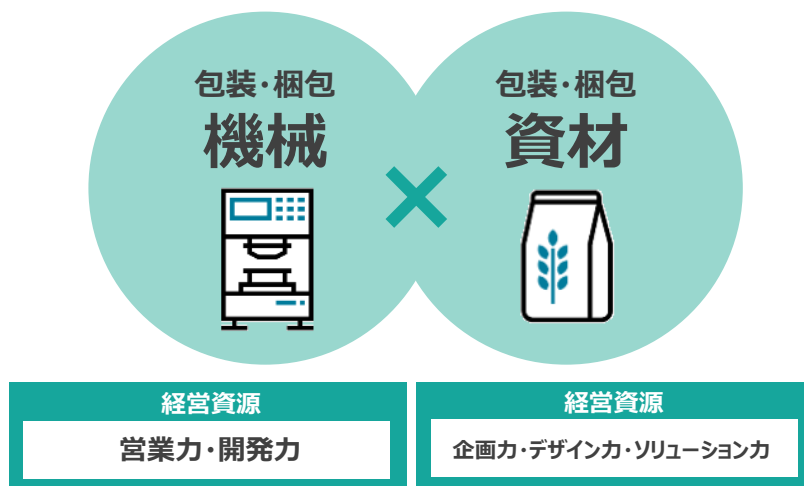
包装関連事業は、包装資材と包装機械を両輪としてビジネスを展開し、

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おります。

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



続きまして、事業領域についてのご説明をいたします。

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。

この両面で事業を展開することは、顧客との「接触頻度」「関係性」を高め、
「顧客からの要望を取り込むチャンス」を多く持つことができます。

これこそが、創成期から続く当社のビジネスモデル、「当社の強み」です。

II. 2023年10月期 決算概要

続きまして、2023年10月期 決算の概要をご説明いたします。
こちらについては、西澤の方からご説明いたします。

堅調な需要により大幅増収・増益

包装関連、物流梱包の2事業ともに、計画以上の売上達成
増収効果に加え、コスト全般の見直しなどにより前期比19.3%増と二桁増益

売上高	営業利益	親会社株式に帰属する 当期純利益
5,972 百万円	448 百万円	290 百万円
前期比：+ 9.4%	前期比：+ 19.3%	前期比：+ 21.0%

主力の包装関連事業 >>> **大幅増収増益を達成**

- 包装資材 新型コロナウイルス感染症が5類へと移行されたことなどの影響から、人流の回復に伴い、
外食関連等の**業務用向け販売が堅調に推移**
- 包装機械 部品不足が解消され、受注、納品が堅調に推移

物流梱包事業 >>> **大幅増収を達成**

脱プラスチックの風潮に沿った**環境配慮型商材の拡販**などにより、売上拡大

業績サマリーについてご説明いたします。

2023年10月期の業績ですが、9/13に発表しておりました業績修正予想をさらに上回る着地となりました。

主力の包装関連事業において、

包装資材は、コロナによる行動制限の緩和やインバウンド需要が回復したことにより、
業務用向けの販売が堅調に推移いたしました。

また、包装機械は部品不足が解消され、受注、納品ともに堅調に推移しております。

物流梱包事業においては、

エア緩衝材から紙緩衝材への入れ替えやプラスチックをリサイクルした

環境配慮型製品など、サステナブル需要の増加を的確に捉え、売上が拡大いたしました。

前期比+9.4%の増収に加え、コスト低減により収益が大きく拡大
 期初の減益計画から一転し、営業利益は前期比+19.3%増の大幅増益に

単位：百万円	22/10期決算		23/10期決算				前期比	
	実績	利益率	実績	利益率	2023/9/13開示 上方修正後 通期計画 (期初計画)	達成率	増減額	増減率
売上高	5,458	—	5,972	—	5,963 (5,881)	100.2%	+513	9.4%
売上総利益	1,388	25.4%	1,546	25.9%	-	-	+157	11.4%
営業利益	375	6.9%	448	7.5%	409 (319)	109.6%	+72	19.3%
経常利益	370	6.8%	446	7.5%	407 (318)	109.8%	+76	20.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	239	4.4%	290	4.9%	259 (199)	112.1%	+50	21.0%

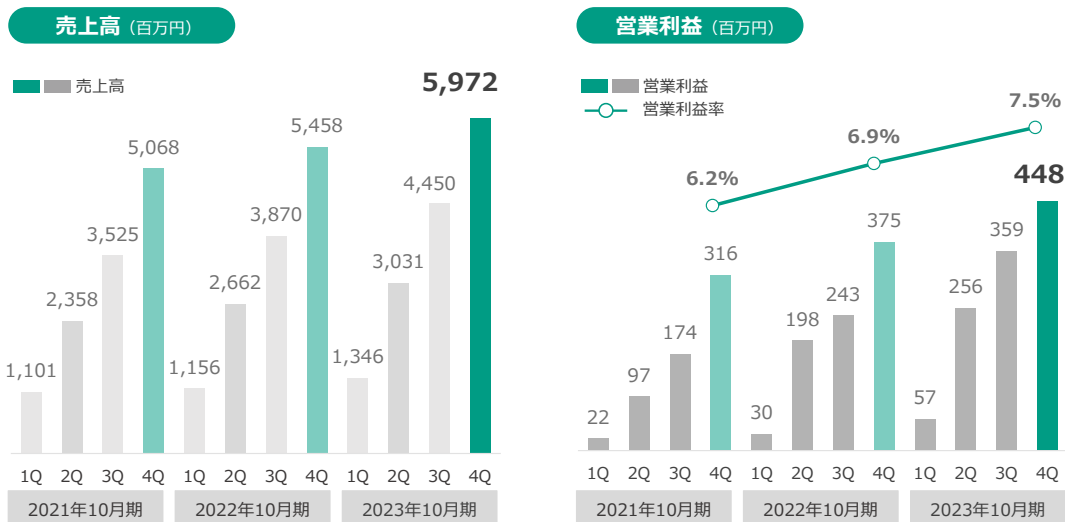
こちらは連結の決算概要になります。

売上高は59億7千2百万円と、前年同期比で9.4%の増加、
 当初計画に対し9千1百万、修正計画に対しても9百万のプラス、

営業利益は4億4千8百万円と前年同期比で19.3%の増加、
 当初計画に対し1億2千8百万、修正計画に対しても3千8百万のプラス、

親会社株主に帰属する当期純利益は2億9千万円と前年同期比で21.0%の増加、
 当初計画に対し9千万、修正計画に対しても3千万のプラスという結果になりました。

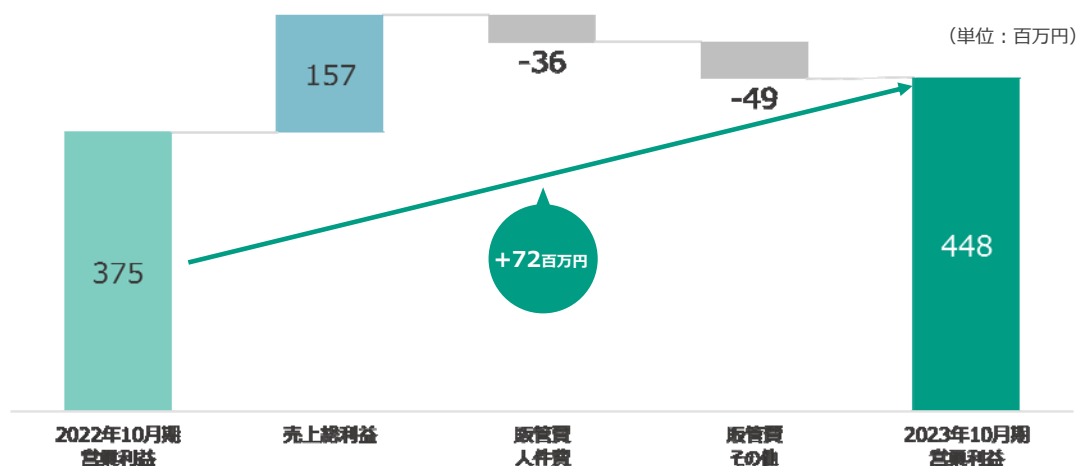
営業利益率も年々上昇



四半期ごとの業績の累計についてはご覧の通りです。

当社の売上は、例年新米時期に重なる第4四半期に増加する傾向がありますが、当期に関しては、機械製品の販売タイミングと、包装資材においては猛暑の影響で新米への切り替え時期が遅れたことにより、結果、第2四半期の売上が比率としては高くなりました。各四半期累計では、全ての四半期で前年累計を上回る結果となりました。

増収効果や様々なコストダウンにより、売上総利益が増加したことで、
営業利益は前年同期比で72百万円の増益



続きまして、営業利益の増減要因分析になります。

当期の営業利益は4億4千8百万円となり、前年同期比で7千2百万円増となりました。

増収効果に加え、

資源価格や原材料価格の高止まりなどの影響を最小限に抑えるため、様々なコストダウンに注力した結果、

売上総利益が前年同期と比較し、1億5千7百万円増加いたしました。

**包装関連、物流梱包事業ともに前期比で増収。包装関連の増益に加え、
物流梱包も営業強化の人員費増加があるものの堅調に利益を獲得**

(単位：百万円)		22/10期 決算	23/10期 決算	前期比	
		実績	実績	増減額	増減率
売上高	包装関連事業	4,651	5,080	+428	+9.2%
	物流梱包事業	807	892	+85	+10.6%
	合計	5,458	5,972	+513	+9.4%
営業利益	包装関連事業	352	432	+79	+22.6%
	物流梱包事業	22	15	▲7	▲32.4%
	合計	375	448	+72	+19.3%

※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.

11

続きまして、セグメント別の決算概要になります。

包装関連、物流梱包事業ともに計画を上回る売上を達成いたしました。

包装関連事業においては、

コロナによる行動制限の緩和やインバウンド需要が回復したことにより、

業務用向けの販売が堅調に推移いたしました。

また、包装機械は部品不足が解消され、受注、納品ともに堅調に推移しております。

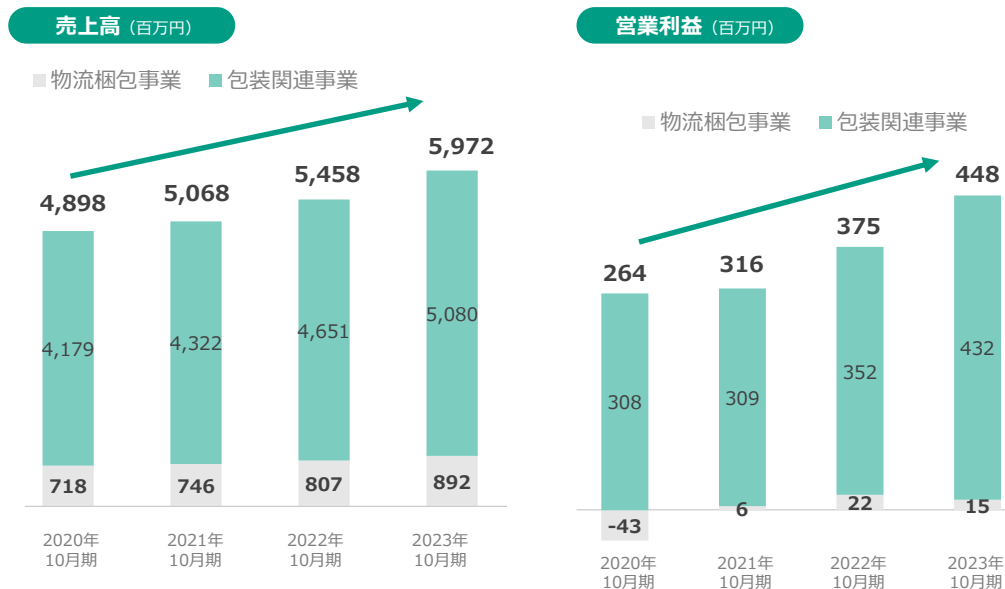
物流梱包事業においては、EC販売の需要が堅調に推移したことに加え、

エア緩衝材から紙緩衝材への入れ替えやプラスチックをリサイクルした環境配慮型製品等、サステナブル関連の需要が高まり、その需要を的確に捉え、増収いたしました。

利益面では、包装関連事業、物流梱包事業ともにコストコントロールに注力いたしました結果、増益となりました。

物流梱包事業は営業強化を目的とした人員費の増加の影響を受けつつも、堅調に利益を獲得いたしました。

資材価格高騰の影響を受けつつも、着実に業績を拡大



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

12

続きまして、当社の「2020年10月期以降」の各セグメントの業績動向はご覧の通りです。

「2020年10月期」には、コロナ禍において営業活動等の制限がございました。その後も様々な社会環境の変化に直面しましたが、顧客ニーズを着実に捉え、包装関連事業、物流梱包事業、ともに業績を拡大しております。

(単位：百万円)	22/10期	23/10期	増減額	主な増減要因
総資産	3,633	3,775	+141	主に現預金212百万円、仕掛品63百万円の増加 売上債権173百万円の減少
負債	2,241	2,130	▲110	長期借入金124百万円の減少
純資産	1,392	1,644	+252	主に親会社株式に帰属する当期純利益の計上

(単位：百万円)	22/10期	23/10期	増減額	主な増減要因
営業CF	454	450	▲4	税金等調整前当期純利益 446 売上債権の減少 173 棚卸資産の増加 ▲93
投資CF	▲2	▲42	▲39	固定資産の取得 ▲42
財務CF	▲271	▲196	+75	長期借入金の返済 ▲128 配当金の支払 ▲55
現金及び現金同等物の 期末残高	1,043	1,255	+212	

続きまして、貸借対照表とキャッシュフローはご覧の通りとなっております。

投資キャッシュフローの減少要因は、主に有形固定資産の取得による支出となります。
包装関連事業において、内製化を進め、品質向上、原価の改善を図るための
レーザー加工機や印刷物の不良を検知する機械などを導入いたしました。

財務キャッシュフローの増加要因は、前期自己株式取得がりましたが、
当期は実施しなかったことから支出が減少したためです。

以上、2023年10月期 決算の概要をご説明申し上げます。

III. 中期経営計画概要 および 2024年10月期 重点施策

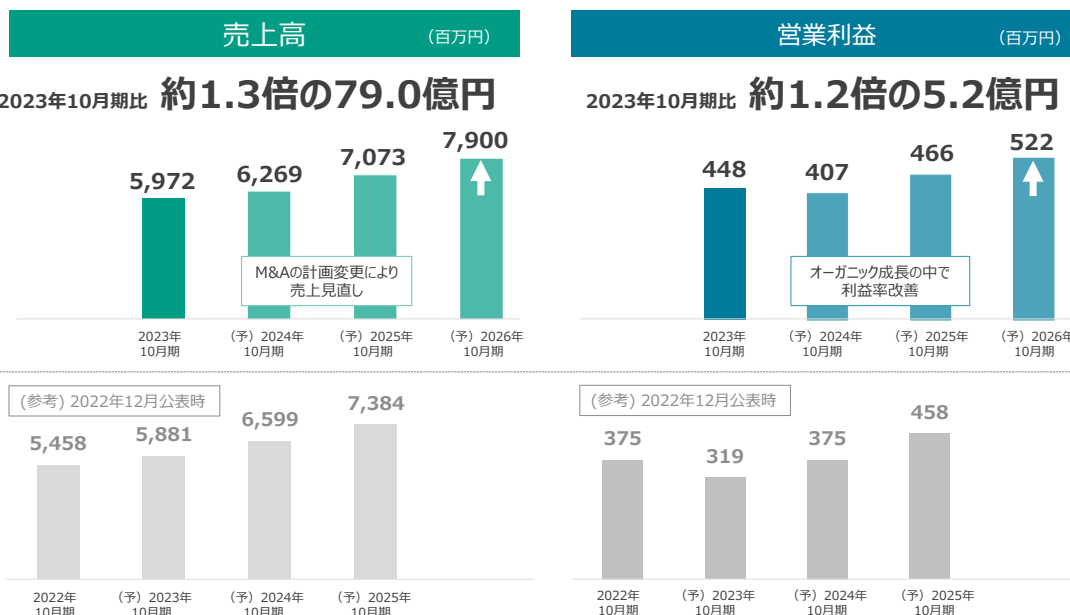
© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

14

続きまして、

「中期経営計画」と「2024年10月期の重点施策」をご説明いたします。

米穀包装業界を牽引するとともに、新領域へ進出し、
今後3年間で売上高79億円、営業利益5.2億円超を目指す



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

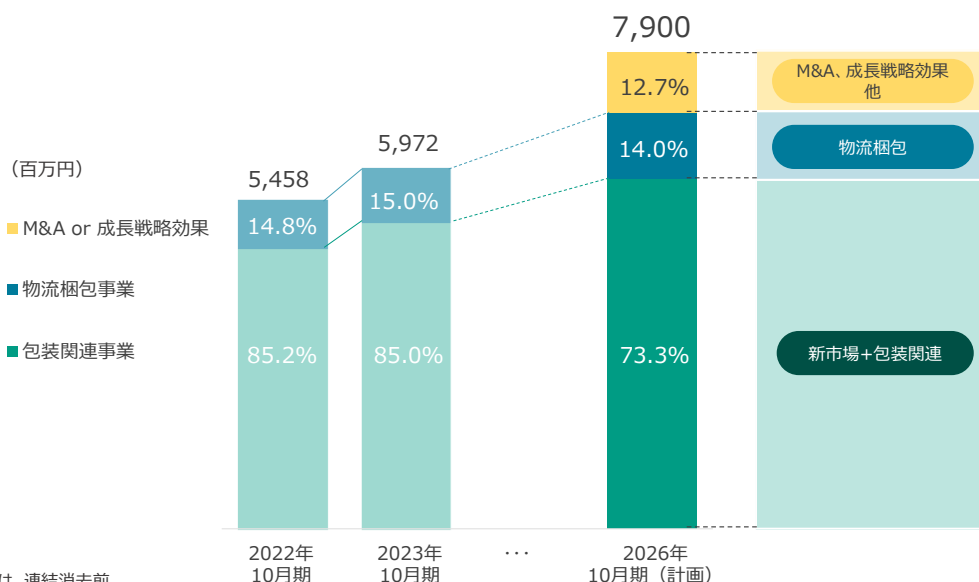
15

当社の中期経営計画は、每期改定するローリング方式を採用しております。
2022年12月に公表した当該中期経営計画を、
外部および内部環境の変動を加味し、最新の状況に基づき、
2024年10月期を初年度とする中期経営計画に更新しております。

数値計画はご覧の通りです。

米穀包装業界を牽引するとともに、新領域へ進出し、
3年後には、売上高は、現在の約1.3倍の「約79億円」、
営業利益は、約1.2倍の「約5億2千万円」を目指します。

包装関連事業、梱包物流事業の着実な成長、 強みを生かした成長戦略による基盤を構築



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

16

売上高を1.3倍とするために、
主力の包装関連事業と物流梱包事業を堅実に拡大するとともに、
成長戦略実施とM&Aによる事業、領域の拡大などでの成長を目指します。

3年後は、現在の主力である米穀業界での包装関連の売上を伸ばしながら、
売上構成としては2/3とし、
1/3は米穀以外の新市場での包装関連事業、および、
物流梱包事業 + アルファとするイメージです。

3つの拡大ポイントにおける重点施策を推進し、事業を拡大



本中計では3つの拡大ポイントにおける重点施策を推進し、事業を拡大してまいります。既存事業の強化を土台とし、当社の強みを発揮できる分野での拡大を図ります。

一つ目として、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図ります。

二つ目として、米穀関連以外では、「米穀市場以外の新市場」への販売を促進し、成長を目指してまいります。

三つ目として、将来的には、「M&Aや業務提携の展開」を目指してまいります。

中長期的な企業価値向上に向けて M&A戦略も積極的に推進

M&A対象

ねらい

成長性



当社の事業活動に必要な経営資源を
有する企業

相乗効果



当社の有している経営資源を活かせる企業

利益率



当社グループの利益率に貢献する企業

続いて、M&A戦略についてご説明いたします。

当社は、機械の事業においてはファブレスのメーカーです。

包装資材については企画やデザイン制作と連結子会社である山葉印刷による製造以外は、外部から製品を仕入れて販売しております。

今後は、売上規模を拡大していく中で、内製比率も上げ、バランスの良い外注も併用しながら、高品質な製品を提供し、企業価値を上げていくために、

それらに寄与する企業とのM&Aを含めたアライアンスに積極的に取り組んでまいります。

2024年10月期 重点施策

■ 包装関連事業（包材）

売上計画
3,377百万円

1 既存顧客の深耕

- ①ターゲット顧客に対する拡販
- ②環境対応などの付加価値資材の拡販

2 収益基盤の構築と顧客満足度の向上

- ①新商品、新規仕入先拡充に伴う原価改善
- ②安定供給のための新規仕入先追加
- ③製品品質の向上

3 西日本市場拡販と海外向け売上の拡大

■ 包装関連事業（機械）

売上計画
1,680百万円

1 改良・マイナーチェンジ製品の販促

- ①機械設備の更新促進
- ②鮮度保持関連機器の拡販、および計量包装機周辺機器の取扱いの拡充

2 製造原価改善および仕入強化による売上原価改善

2024年の重点施策につきましては

中期経営計画の骨子に沿い、スライドの通り、各事業ごとに取り組んでまいります。

2024年は、前期に続き原材料や各原価の厳しい状況が続くことが予想され、この課題に適切に対応しながら、しっかりとした売上成長を図ります。

事業ごとの売上は、

包装関連事業（包材）は、33億7千7百万円、

包装関連事業（機械）は、16億8千万円

物流梱包事業は、9億8千2百万円、

新市場においては、2億3千万円を計画しております。

特に、既存事業でのシェア拡大と、新市場における顧客開拓には注力してまいります。

2024年10月期 重点施策

■ 物流梱包事業

売上計画
982百万円1 新商材を活用した紙緩衝材の
販売競争力強化2 リサイクル商材などの
環境配慮型商材の拡販

3 高品質商材の拡販

紙素材を通じて「脱プラスチック」を推進

1層クラフト紙から
3次元クッションを
製造重ね貼りや
リサイクル可能
なガムテープ

■ 新市場

売上計画
230百万円

1 米穀市場以外への販売促進

- ①工場などの生産現場における
省力化推進による、機械と資材の拡販
- ②米穀市場以外へのチューブロール資材
の拡販
- ③展示会の積極出展、Webサイトの強化
により新たなニーズと引き合いの獲得



物流梱包事業については、今年度以上にサステナブル需要の増加を的確にとらえ拡販を図るとともに、高品質商材の販売にも取り組み売上の拡大を図ります。

また、新市場の展開については、今まで取り扱いのなかった分野での包装機械の受注、納品が着実に増えてきております。

以前、事例としてチョコレート工場でご利用をご紹介しましたが、今期はコーヒー豆や大豆など豆類においても利用実績を獲得しております。

これまでの実績を踏まえ、導入事例の横展開を図るとともに、コロナによる制限の緩和が進み再開された展示会での対面による販促活動などにより、引き続き新たなニーズの開拓に注力してまいります。

IV. 2024年10月期 業績予想

続きまして、「2024年10月期 業績予想」についてご説明いたします。

オーガニックな成長と重点施策実行により増収を見込むが、
中長期的な成長のための投資を行うため減益を予想

(単位：百万円)	23/10期 (実績)	利益率	24/10期 (予想)	利益率	前期比	
					増減額	増減率
売上高	5,972	—	6,269	—	+296	+5.0%
売上総利益	1,546	25.9%	1,581	25.2%	+35	+2.2%
営業利益	448	7.5%	407	6.5%	▲40	▲9.0%
経常利益	446	7.5%	394	6.3%	▲51	▲11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	290	4.9%	246	3.9%	▲44	▲15.2%
1株当たり当期純利益 (EPS.単位:円)	219.55	—	186.13	—	▲33.42	▲15.2%

引き続き、前期までの好調な業績を継続し、
既存事業でのオーガニックな成長に加え、
重点施策の着実な実行により増収を目指してまいります。

一方営業利益においては、
中期計画で掲げる「商品・サービスの開発力・提案力の強化」を目的とした
人員強化を図るため、人件費の増加を見込んでおり、
単年としては減益となりますが、
持続的な成長を図るための人的資本への投資を行ってまいります。

(単位：百万円)		23/10期	24/10期	前期比		概要
		実績	見通し	増減額	増減率	
売上高	包装関連事業	5,080	5,287	+206	+4.1%	
	物流梱包事業	892	982	+89	+10.0%	
	合計	5,972	6,269	296	+5.0%	
営業利益	包装関連事業	432	387	▲45	▲10.4%	中長期的な成長に向けた先行投資により 前期比減益なる見込み
	物流梱包事業	15	20	4	+30.7%	円安の影響は一定程度見込むものの、 売上増加により前期比増益となる見込み
	合計	448	407	▲40	▲9.0%	

※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.

23

セグメント別の見通しについてご説明いたします。

包装関連事業は、売上高、前期比2億7百万円増の52億8千7百万円、セグメント利益、前期比4千5百万円減の3億8千7百万円の見通しです。

物流梱包事業は、売上高、前期比9千万円増の9億8千2百万円、セグメント利益、前期比5百万円増の2千万円の見通しです。

V. 株主還元

続きまして、「株主還元」についてご説明いたします。

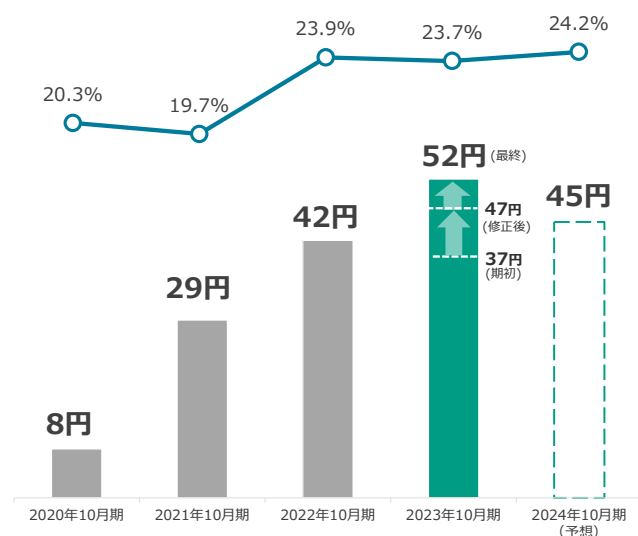
23/10期は、増額修正後からさらに**配当額を5円増額**
 前期比減配予想から**前期比10円増配へ**

基本方針

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

期末配当金**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。

2023年10月期の年間配当金は、9/13に発表いたしました配当予想の修正を増額し1株につき52円とさせていただく予定です。

2024年10月期の年間配当金は、1株につき45円を予想しておりますが、
 今期同様、配当の増額をできるよう、業績拡大に邁進してまいります。

以上、「事業概要」、「2023年10月期の決算概要」、「中期経営計画」、
 「2024年10月期の重点施策と業績予想」、「株主還元」ご説明申し上げます。

VI. Appendix

i. 会社概要・事業概要

「会社概要・事業概要」をご説明いたします。

会社名	のむら産業株式会社
設立	1965年（昭和40年）11月
会社所在地	東京都東久留米市前沢5丁目32番23号
代表者	代表取締役社長 清川 悦男
資本金	80,000,000円
決算期	10月
発行済株式数	1,391,575株（自社株含む）
従業員数	109名（平均臨時雇用人員含む） ※23/10/31時点（連結）
連結子会社	バックウェル株式会社 山葉印刷株式会社 BJT JAPAN合同会社
監査法人	EY新日本有限責任監査法人
事業内容	<包装資材部門> 米穀精米袋を中心とした食品及びその他の 包装資材の企画・デザイン及び販売 <包装機械部門> 米穀用自動計量包装機を中心として 計量包装機械の企画開発及び製造販売

経営理念

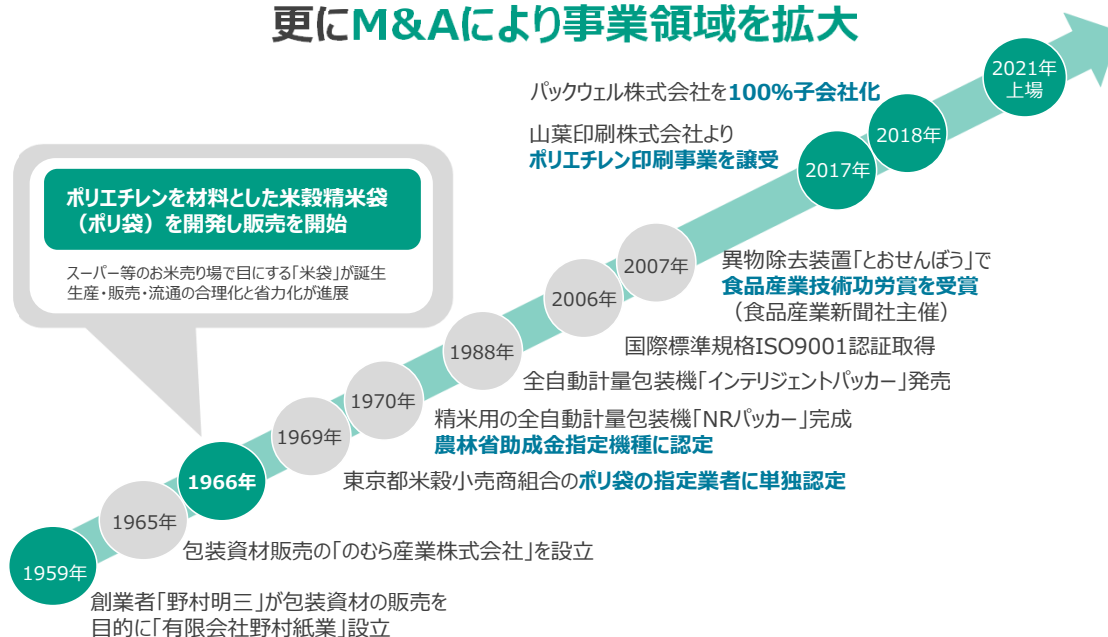
人に優しい新技術をモットーに、
常に使う人の身になっての
商品づくりに努め、
お取引先の皆様とのビジネスを通じて
社会に貢献していきます。



当社は、1965年、昭和40年に設立され、現在59年目を迎えております。
ニッチな業界ではありながら、約60年間「技術、商品、サービス」を磨き、
「お取引先の皆様」からの信頼を築き、成長を続けて参りました。

従業員数は約100名、連結子会社3社にて「のむら産業グループ」を形成しております。
事業内容は、
「米穀精米袋を中心とした包装資材」の企画デザイン・販売と、
「米穀用自動計量包装機」を中心とした機械製品の
企画開発・製造販売からなる「包装関連事業」、
「包む・埋める・封をする」といった、梱包における問題を解決するための
商品・サービスを提供する「物流梱包事業」により事業を展開しております。

設立半世紀を超えた米穀包装資材・機械のパイオニア 更にM&Aにより事業領域を拡大



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

28

当社の沿革となります。

1959年に「野村明三」が包装資材の販売を目的に、「有限会社野村紙業」を立ち上げ、「創業」いたしました。

その後、1965年に「のむら産業株式会社」を設立し、翌年、新しく開発したポリエチレンを材料とした米穀精米袋の販売を開始いたしました。現在、スーパー等で当たり前のように目にする「米袋」は当社から生まれました。

1970年には、新しく開発した精米用の全自動計量包装機の販売を開始し、米袋と合わせ精米の生産・流通・販売の合理化に大きく寄与しました。

2017年に山葉印刷株式会社よりポリエチレン印刷事業を譲り受け、2018年にパックウェル株式会社を100%子会社化し、当社自身の「オーガニックな成長」とM&Aにより、米穀包装資材・機械のパイオニアとして企業規模を拡大してまいりました。

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



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

29

続きまして事業概要をご説明いたします。

当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おります。

米袋を中心とした食品及びその他の包装資材の企画・デザイン及び販売



包装関連事業の概要について、ご説明いたします。

包装資材については、米袋を中心とした食品及びその他の包装資材の企画・デザイン及び販売を行っております。

まず調査、マーケティングを行い、市場調査、データ分析により、時事に合ったトレンドを発掘いたします。

続いてお客様の要望に合った最適のプランとデザインをご提供し、納品いたします。

米穀用自動計量包装機を中心として計量包装機械の企画開発及び製造販売

	パーセル NMP-15H	インテリジェントパッカー ネオス DSR-110	スーパーインテリジェント パッカー SIP-110	ネクサス NX-180R
製品				
最大の特長	計量機と包装機が一体化			
性能	±2gの計量精度と 11回/分（5kg計量時）の能力	1基の計量機で 10袋/分（5kg時）の包装能力	計量機2連搭載	3基の計量機で高速化を実現
操作性	フタタッチの秤量変更と計量回数 のプリセット機能搭載	サイドグリップ方式で 確実に袋を保持	各機構部をユニット化し清掃・調整・メンテナンスが容易	
その他	小スペースで設置可能な コンパクトサイズ	省エネ性能で、エア消費量、 電力消費量を削減	バーコードの読み込みだけでフィルムサイズ、計量値、 シール設定、印字位置等を自動型替え可能	

包装機械についてです。

米穀用自動計量包装機を中心として、計量包装機械の企画開発及び製造販売を行っております。

顧客ニーズに適した様々な包装機械・オプションなども企画・開発

異物除去機		集積包装機	
			
糠玉取機（とおせんぼう）		フレキシブルミニサッカー MS-5000H1・H2	フレキシブルオートサッカー FAS-2010BP
給袋式自動計量包装機		チューブロール袋用包装機	
			
NRP-6	ジャスティーン NKC-01A	ジャスティーン NKR-01A	PLN-400

顧客ニーズに適した様々な包装機械、オプションなども企画・開発をしております。

物流におけるパッケージ現場の問題解決策の提案や海外の優れた製品・資材を輸入・販売

包む

大切なモノを優しく包む

- エアー包装材システム
- 紙緩衝材システム
- 発泡緩衝材システム

埋める

大切なモノの隙間を埋める

- エアー緩衝材システム
- 紙緩衝材システム
- 発泡緩衝材システム

封をする

大切なモノを運ぶため封をする

- 封かん・製函機
- ガムテープ繰出し機
- その他オプション

ワレモノ専用
包装材



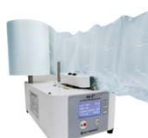
ワインボトルや薬品ボトル等、守りたい商品の形状にフィット

エアー包装材
システム



フィルムに空気（エアー）を注入して袋状の緩衝材を高速で製造するシステム

エアー緩衝材
システム



簡単操作でフィルムを縦置きにすることで最小のスペースを実現（環境にも優しいバイオフィルム）

紙緩衝材システム



脱プラの風潮に適した緩衝性能の高い紙パッドタイプの緩衝材システム

封かん・製函機



段ボールケースの上下面をテープ貼りする自動封かん機



マニュアル梱包の現場におけるガムテープ封かん作業効率システム

物流梱包事業の概要についてご説明いたします。

物流におけるパッケージ現場の問題解決策の提案や海外の優れた製品・資材を輸入販売しております。

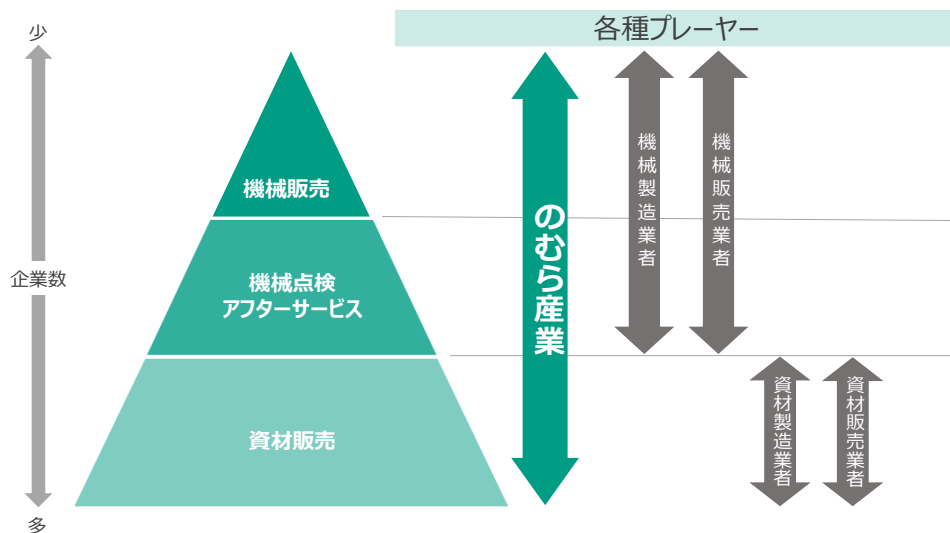
物流における「包む」、「埋める」、「封をする」といった3つの目的に沿った様々な製品を取り扱っております。

VI. Appendix

ii. 強み・特長

続きまして、当社の「強み・特長」についてご説明いたします。

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



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

35

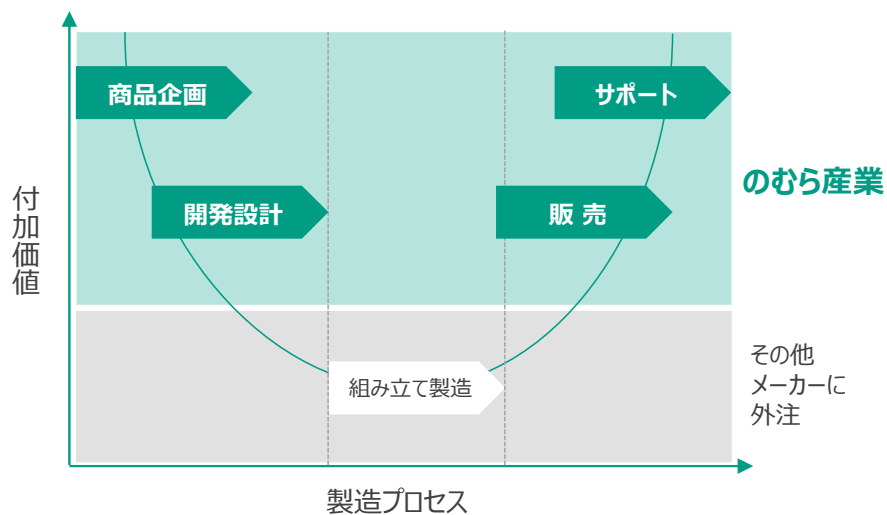
当社の独自性の高いポジショニングについてご説明いたします。

先ほど申しあげましたとおり、
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、「機械販売は機械販売」、「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

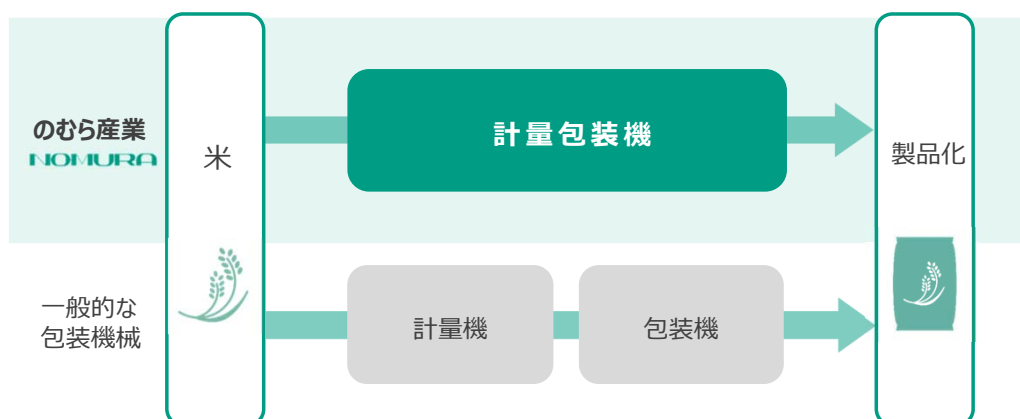


機械の製造過程についてご説明いたします。

「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、製造過程の対応範囲を絞ることで、
より付加価値の高いところに経営リソースを集中させた、経営基盤を構築しています。

計量機と包装機を一体化。ワンストップでの保守・メンテナンスが可能。
機械を制御する部分の統一で、設置が容易なため、
省スペース化やコストダウンが図れる



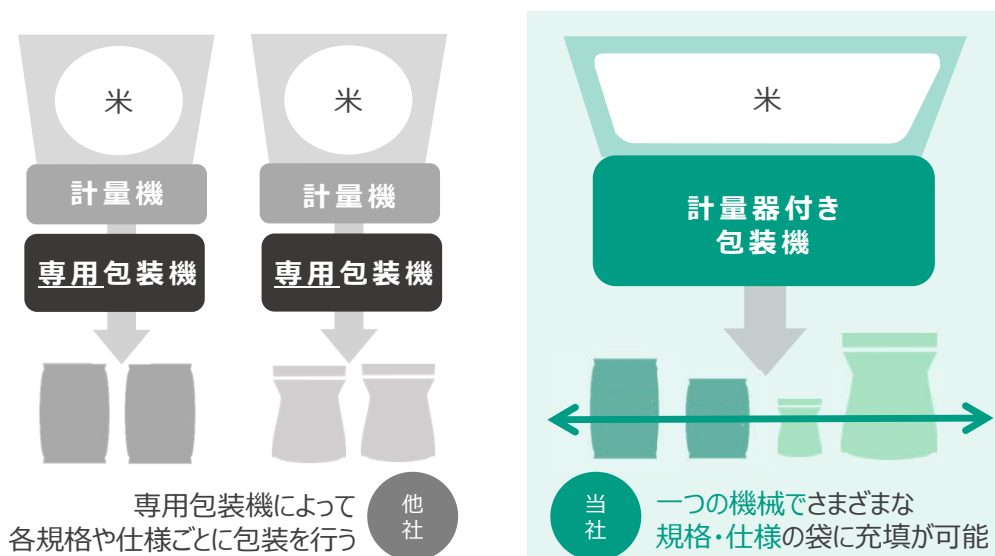
次に、当社の「機械製品の特長」についてご説明いたします。

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長で、
当社のアドバンテージとなります。

一般的には、「計量器」と「包装機」は別のメーカーで作られ、
現地で組み合わせられ設置されるケースが多く、
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ったり、
保守メンテナンスがそれぞれ別の企業になり手間がかかる場合があります。

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」や「包材の規格・仕様」の商品の包装を行うことが可能です。

他社製品では、「量目」や「包材の規格・仕様」により、専用包装機となる場合があり、その場合、様々な包装を行うためには、機械をそれぞれ揃える必要があります。

その点当社では、一つの機械で多くの規格・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、当社の強みである「盤石な顧客基盤」について、ご説明いたします。

長年の歴史を背景に、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おります。

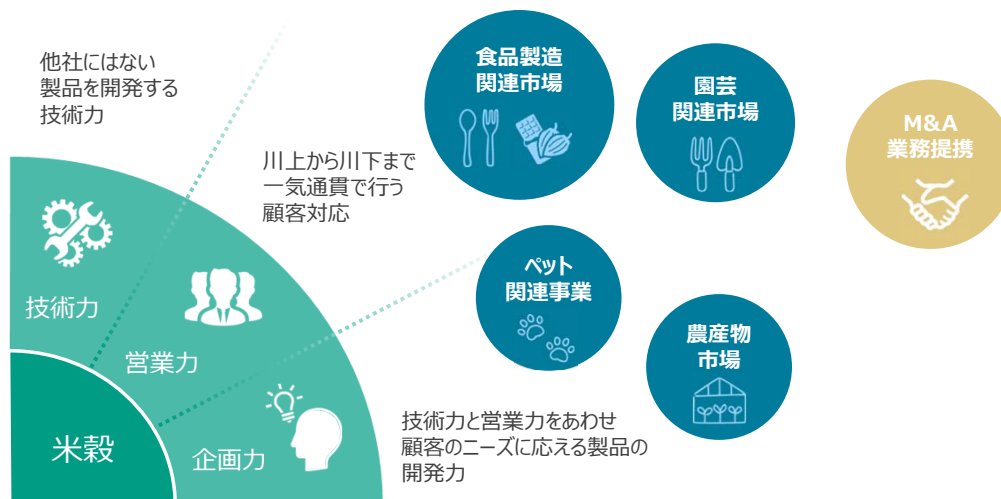
VI. Appendix

iii. 中期経営計画（成長戦略）

続きまして、当社の中期経営計画になります。

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

既存領域の深耕 → 新領域の開拓 → 成長戦略の推進



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

41

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「つぶ状の物」を取扱う「米以外の業界」などの新領域に展開し、成長を目指していきます。

具体的には、猫砂・ペットフードや農産物の包装、菓子など食品の包装などの、潜在的な需要も含め、様々なニーズに展開していきたいと考えております。

また、さらなる成長戦略の推進として、M&Aや業務提携を積極的に進めてまいります。

3つの拡大ポイントにおける重点施策を推進し、事業を拡大



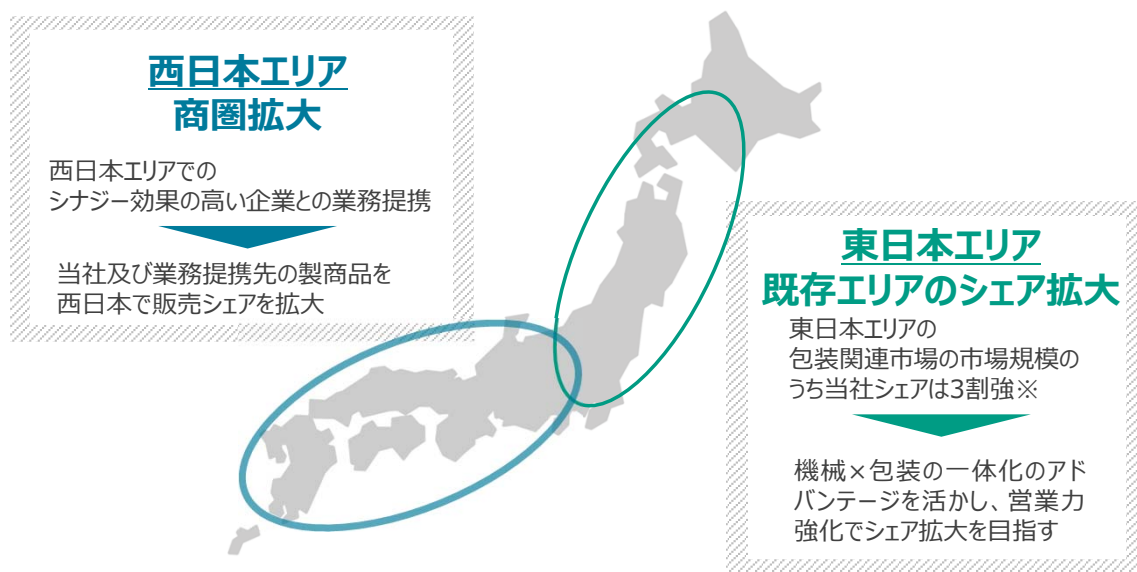
本中計では3つの拡大ポイントにおける重点施策を推進し、事業を拡大してまいります。既存事業の強化を土台とし、当社の強みを発揮できる分野での拡大を図ります。

一つ目として、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図ります。

二つ目として、米穀関連以外では、「米穀市場以外の新市場」への販売を促進し、成長を目指してまいります。

三つ目として、将来的には、「M&Aや業務提携の展開」を目指してまいります。

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



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

43

まず、既存事業の強化についてご説明いたします。

①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。

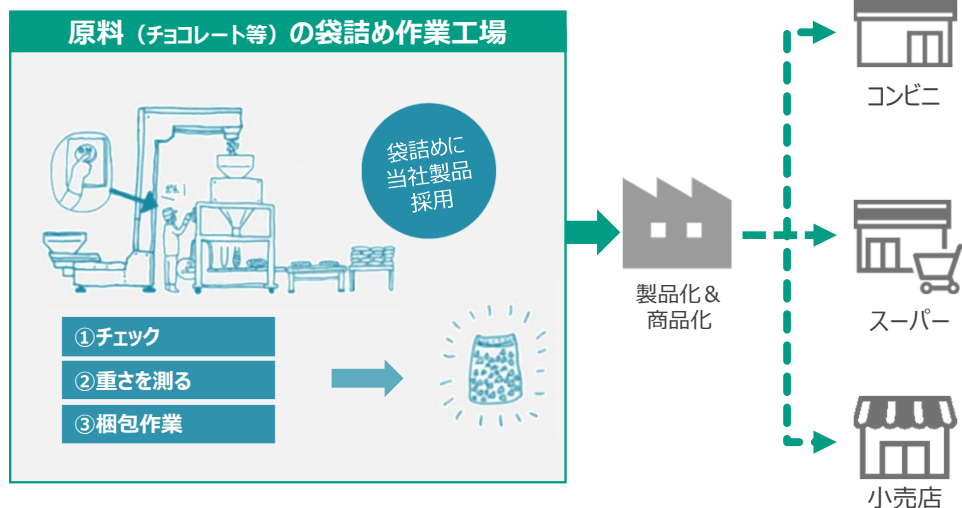
②東日本エリアでも当社シェアは、まだまだ成長の余地がある状況です。

こちら「当社の強み・特長を活かした製品」をしっかりと訴求し、
営業強化に努めてまいります。

当社の機械を利用いただいているお客様での包装資材のさらなるご利用、
他社製品も含め機械の更新タイミングでのより効率的な機械へのリプレース提案など、
深耕を図ってまいります。

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

業務効率化、省力化に寄与



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

44

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、「つぶ状の物の包装」に関するノウハウを、米穀以外の新たな領域で展開したいと思っております。

こちらのスライドは、お菓子の製造ラインの中で、「つぶ状の原材料」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。

大手菓子メーカー様よりご依頼をいただきました案件ですが、お菓子など食品製造工場では、「原料・製品など一次加工品」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、その「各工場間の輸送」の効率化などが課題でした。

そこで当社の機械製品が、袋詰めに適していると検討していただき、業務の効率化などの理由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ております。

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。

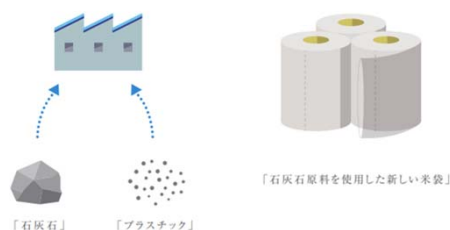


★JAグループでは環境に配慮した新たな取り組みとして温室効果ガス削減につながる当社米袋を導入していただいております。

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。



昨今の、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・取扱いを積極的に行っております。

バイオマス素材を30%使用した米袋の導入に加え、
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おります。

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、高単価で新規のお客様にも訴求効果が高い



業界初!
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に保存



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

利益向上策の一例として、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の取り扱いや、チャック付サイドガゼットロール袋のGZRを開発いたしました。

GZR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、店頭での販売ディスプレイ効果も良く、消費者は開封後も、しっかりと再封することが可能となっており、衛生的に精米を保存できます。

また、「精米販売企業様のNB袋」や「量販店様のPB袋」など、オリジナル米袋の需要に対しても、企画設計からデザイン、製造、デリバリー管理、包装機械とのマッチングまでトータルにプロデュースしております。

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

梱包荷造り機械・資材の拡販

EC
関連会社

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



ガムテープ繰出し機



重ね貼りやリサイクル
可能なガムテープ



自動ガムテープ繰出し機

© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

47

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ネルや国内外の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、販促提案を積極的に行い、売上の拡大に努めてまいります。

- 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ございます。
- 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