

NOMURA

2022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

皆様こんにちは、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」 2022年10月期の決算について ご説明いたします。

目次

- I 会社概要・事業概要**
- II 強み・特徴**
- III 2022年10月期 決算概要**
- IV 中期経営計画（成長戦略）**
- V 2023年10月期 重点施策と業績予想**
- VI 株主還元**
- VII Appendix**

本日の決算説明会は、
「会社概要と事業概要」、「当社の強みと特徴」、
2022年10月期 の「決算の概要」、そして、「中期経営計画」、
2023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 会社概要・事業概要

それではまず、「会社概要・事業概要」からご説明いたします。

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	108名（平均臨時雇用人員含む） ※22/10/31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
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もとに、
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。

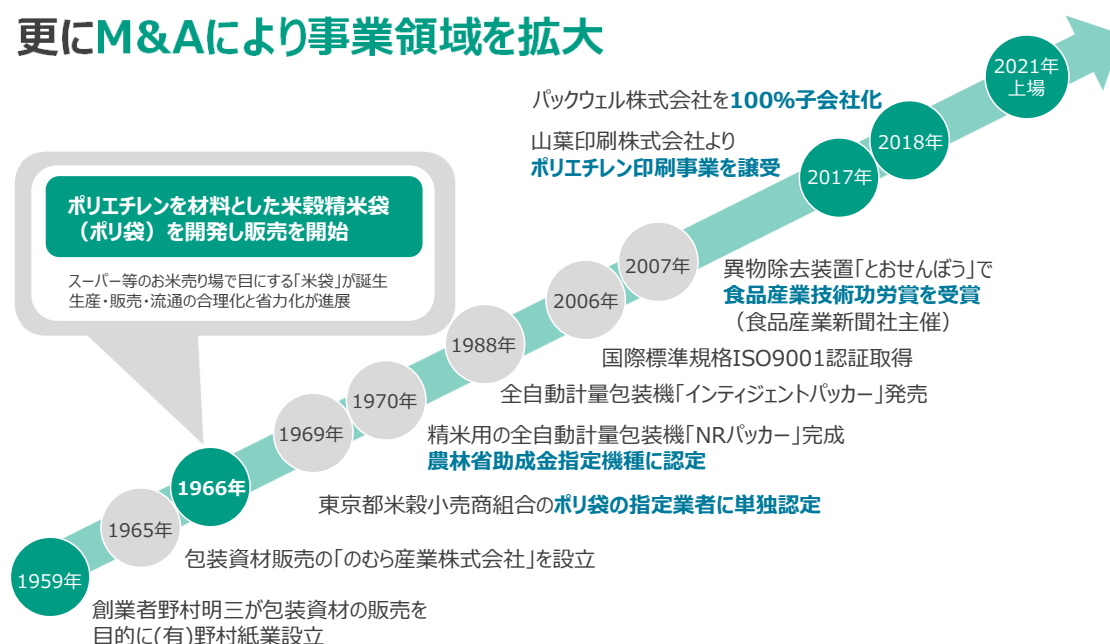


当社は、1965年、昭和40年に設立され、現在58年目を迎えております。
ニッチな業界ではありながら、約60年間「技術、商品、サービス」を磨き、
「お取引先の皆様」からの信頼を築き、成長を続けて参りました。

従業員数は、約100名、連結子会社2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」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。

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.

4

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、「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。

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



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。

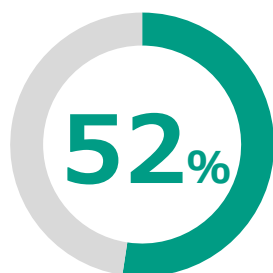
そして、創業当時から続く思いを胸に、人々のライフスタイルの変化に敏感に対応し、
「包む」をキーワードに「事業領域の拡大」を進めております。

米穀包装における業界シェアNo.1

長年培った信頼と実績で高い取引継続率を実現

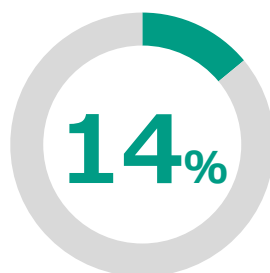
米穀包装機械

業界シェア※1



米穀包装資材

業界シェア※2



取引継続率

(対顧客)



※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

© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

6

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「長年に渡る関係構築」の実現につながっております。

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

包装関連事業

(%:売上構成比)

物流梱包事業

85%

包装機械

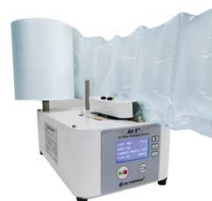
設計・製造、
販売・アフターサービス

包装資材

デザイン・印刷・販売

15%

販売・
ソリューション



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、

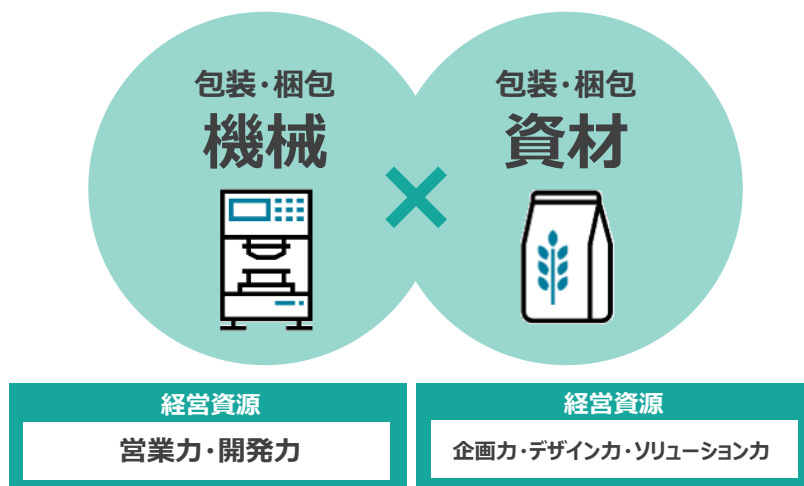
物流梱包事業は、物流における、パッケージに関連する資材と機械を商材として展開しております。

II 強み・特徴

続きまして、当社の「強み・特徴」についてご説明いたします。

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。

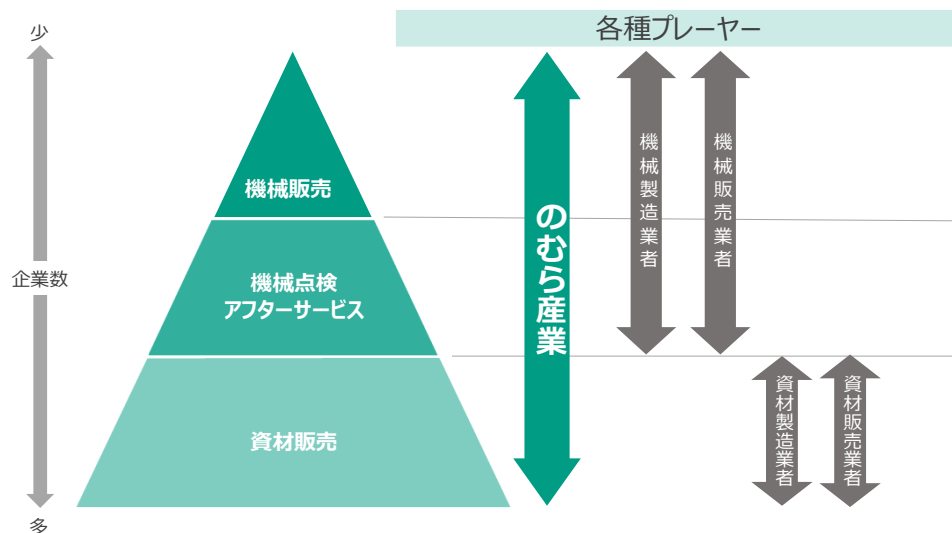
「機械販売」と、「その機械で使用する資材販売」を組み合わせることで、安定的で持続的な
「収益計上」を実現できます。

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。

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。

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



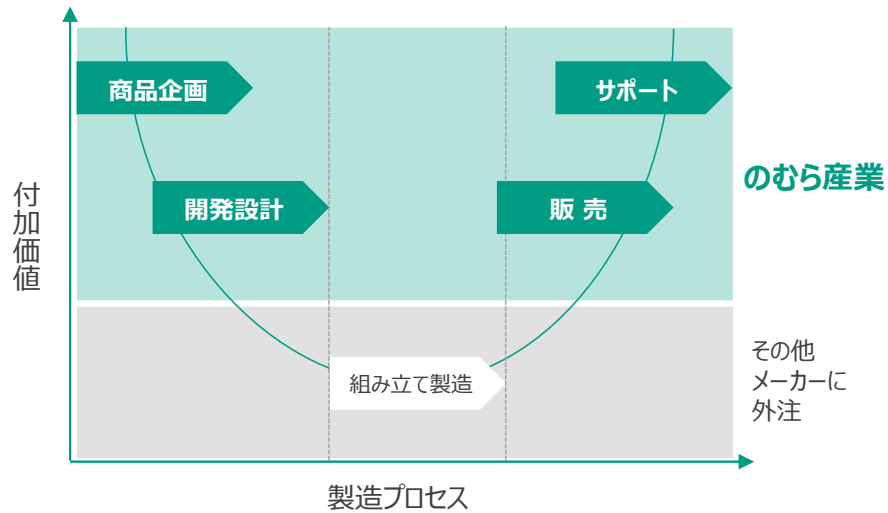
次に、当社の独自性の高いポジショニングについてご説明いたします。

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

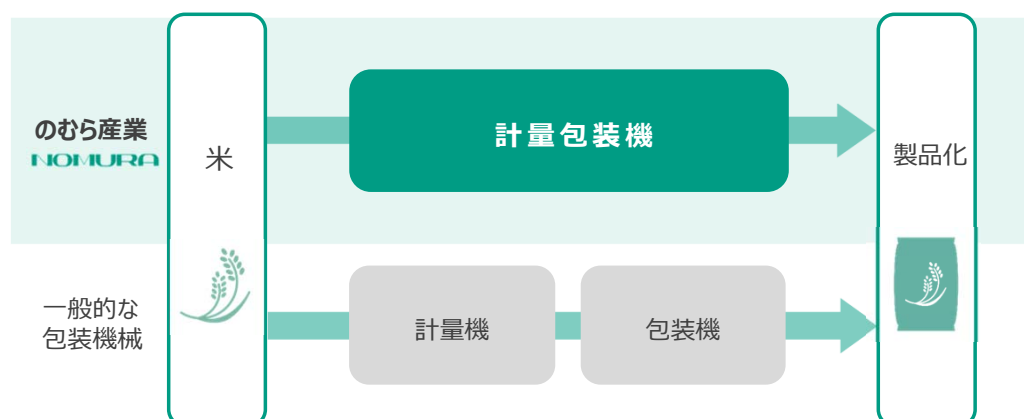


機械の製造過程についてご説明いたします。

「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



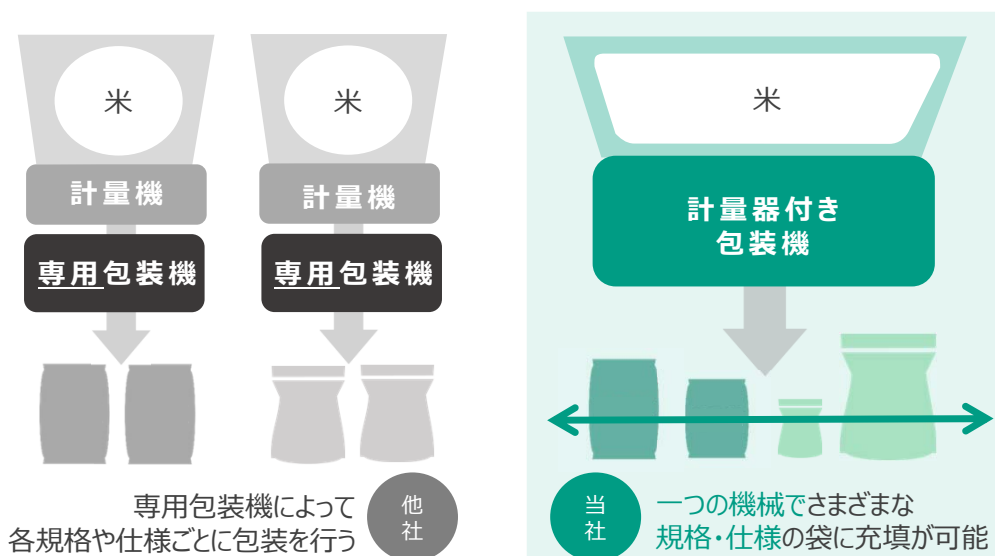
次に、当社の「機械製品の特長」についてご説明いたします。

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徴で、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、現地で組み合わさ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、機械をそれぞれそろ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。

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。

Ⅲ 2022年10月期 決算概要

続きまして、「2022年10月期の決算概要」になります。
こちらについては、西澤の方から、ご説明いたします。

売上高

5,458 百万円

前期比：+7.7%

営業利益

375 百万円

前期比：+18.7%

経常利益

370 百万円

前期比：+14.1%

大幅な増収増益を達成。期初計画に対しても大きく上振れ

2事業ともに、計画以上の売上を達成。増収効果に加え、原材料、原価高騰の影響を適正な価格転嫁と徹底したコスト削減でカバーし、大幅増益。

主力の包装関連事業：大幅増収を達成。

包装資材 通年で家庭用が堅調に推移したことに加え、ウィズコロナの浸透による外食産業での需要を的確に捉え、業務用が回復。

包装機械 当社製品の機能性を訴求した営業が功を奏し、全体業績に貢献。

物流梱包事業：大幅増収を達成。

EC関連物流の市場拡大、製造業等の物流梱包関連資材のコロナ禍からの回復により好調に推移。

先ずは、業績ハイライトですが、
2022年10月期の業績は、「大幅な増収増益」を達成し、
「期初計画」に対しても大きく上振れとなりました。

主力の包装関連事業においては、
包装資材は、通年で家庭用が堅調に推移したことに加え、ウィズコロナの浸透により、
需要が減っていた外食産業などの業務用も回復傾向がみられました。

また、包装機械は当社製品の機能性を訴求した営業が功を奏し、
全体業績に貢献となりました。

物流梱包事業においては
EC関連物流の市場拡大、製造業等の物流梱包関連資材の
コロナ禍からの回復などにより好調に推移しました。

原材料費高騰の価格転嫁による値上げ実施が奏功し増収増益で着地

単位：百万円	21/10期 決算		22/10期 決算				前期比	
	実績	利益率	実績	利益率	期初計画	達成率	増減額	増減率
売上高	5,068	—	5,458	—	5,260	103.8%	+390	7.7%
売上総利益	1,269	25.0%	1,388	25.4%	1,384	100.3%	+118	9.4%
営業利益	316	6.2%	375	6.9%	334	112.3%	+59	18.7%
経常利益	324	6.4%	370	6.8%	331	111.8%	+45	14.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	205	4.1%	239	4.4%	206	116.0%	+34	16.8%

こちらは「連結の決算概要」になります。

売上高は、54億5千8百万円と、前年同期比で7.7%の増加

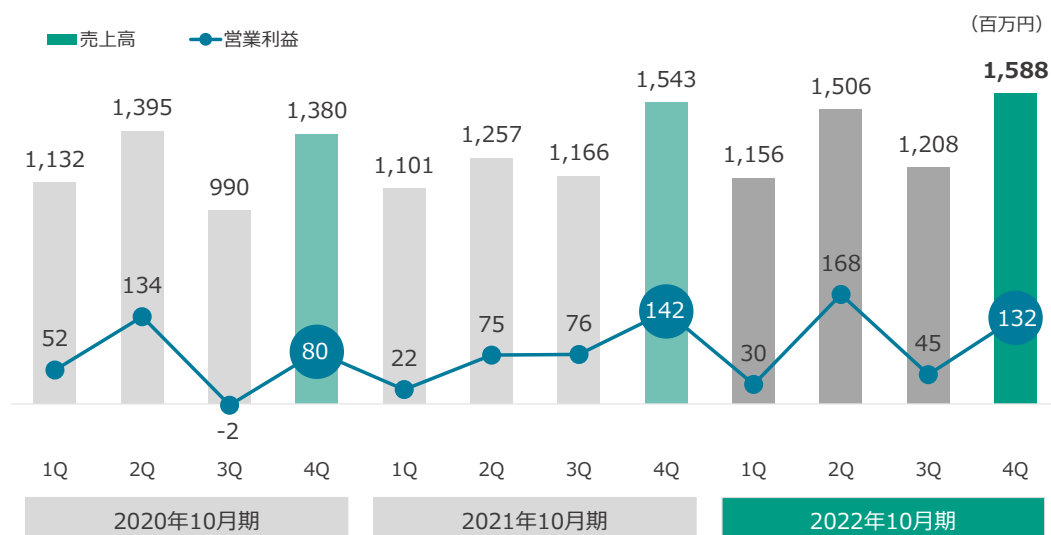
売上総利益は、13億8千8百万円と前年同期比で9.4%の増加

営業利益は、3億7千5百万円と前年同期比で18.7%の増加

経常利益は、3億7千万円と前年同期比で14.1%の増加

親会社株主に帰属する当期純利益は、2億3千9百万円と前年同期比で16.8%の増加という結果になりました。

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の比重が高くなる第4四半期も堅調に確保



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

18

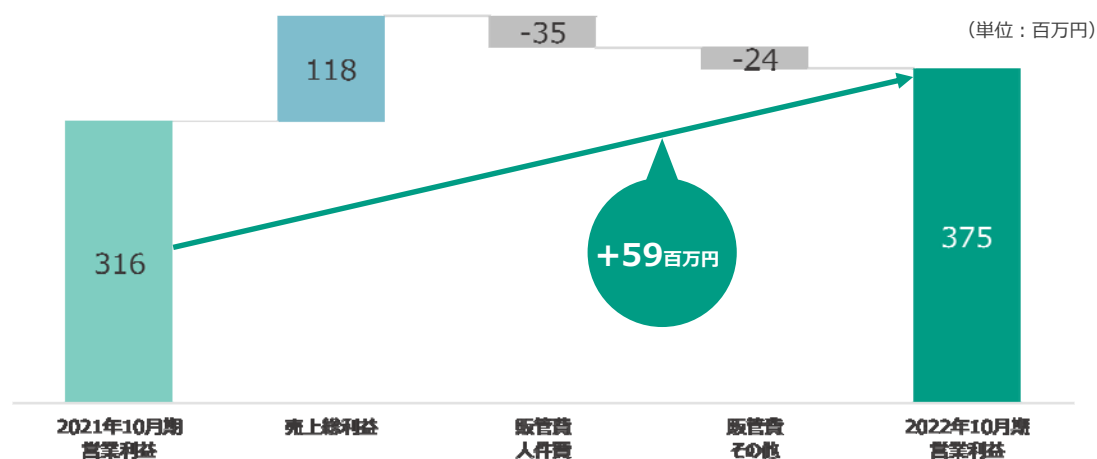
続きまして、四半期ごとの業績の推移になります。

当社の業績には季節性があります。

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月期の売上高に関しましては、
各四半期ともに前年同期を上回る結果となりました。

増収効果と原価低減により売上総利益率がUP
営業利益は前年同期比で+59百万円の増益



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、3億7千5百万円となり、
前年同期比で5千9百万円増となりました。

「増収効果」や「素材・部品等の仕入れ価格高騰を抑えるために様々なコストダウンを図ったこと」により、売上総利益が前年同期と比較し、1億1千8百万円増加しました。

また、人件費・その他を含む販管費については前年並みとなりました。

(単位：百万円)		21/10期	22/10期 決算		前期比	
		実績	実績	利益率	増減額	増減率
売上高	包装関連事業	4,322	4,651	－	+329	7.6%
	物流梱包事業	749	806	－	+57	7.6%
	調整額	▲3	0	－	+3	▲115.1%
	合計	5,068	5,458	－	+390	7.7%
営業利益	包装関連事業	309	352	7.6%	+42	13.8%
	物流梱包事業	6	22	2.7%	+16	245.7%
	合計	316	375	6.9%	+59	18.7%

※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.

20

続きまして、セグメント別の決算概要になります。

売上高と営業利益の状況についてです。

包装関連事業においては、「コロナによる巣ごもり需要」や「食料品の値上げの影響」による家庭用の精米需要増と、ウィズコロナ浸透により、需要が減っていた「外食産業など業務用の精米需要」の回復基調により、当社包装関連製品販売は堅調に推移しました。

物流梱包事業においては、「消費者のネット購入拡大」による需要も引き続き堅調に推移しております。

そのような中、「省力化・自動化に伴う新たな需要」や、「脱プラスチックの風潮」に沿った、商材の需要に合わせた拡販や、新規顧客開拓などに取組み、売上と利益の増強を図っております。

また、各セグメントとも、素材や部品などの仕入価格高騰の影響を抑えるために、販売費および一般管理費など様々なコストダウンに注力いたしました。

(単位：百万円)	21/10期	22/10期	増減額	主な増減要因
総資産	3,468	3,633	+164	現預金180百万円、仕掛品115百万円増加
負債	2,212	2,241	+28	仕入債務126百万円、未払法人税22百万円増加
純資産	1,256	1,392	+136	主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上

(単位：百万円)	21/10期	22/10期	増減額	主な増減要因	
営業CF	424	454	+29	税金等調整前当期純利益 売上債権の減少 仕入債務の増加	370 122 126
投資CF	1	▲2	▲3	無形固定資産の取得	▲2
財務CF	▲203	▲271	▲68	長期借入金の返済 自己株式の取得	▲128 ▲67
現金及び現金同等物の 期末残高	863	1,043	+180		

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1億8千万円、
仕掛品1億1千5百万円の増加によるものです。

負債では、仕入債務が1億2千6百万円、未払法人税が2千2百万円増加しました。

純資産は、主に「親会社株主に帰属する当期純利益」の計上により
1億3千6百万円増加しました。

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、2千9百万円のプラスでした。

これは売上債権の減少、仕入債務の増加により、運転資本が増加したことによります。

投資キャッシュフローは、3百万円のマイナスでした。

これは無形固定資産の取得による支出のためです。

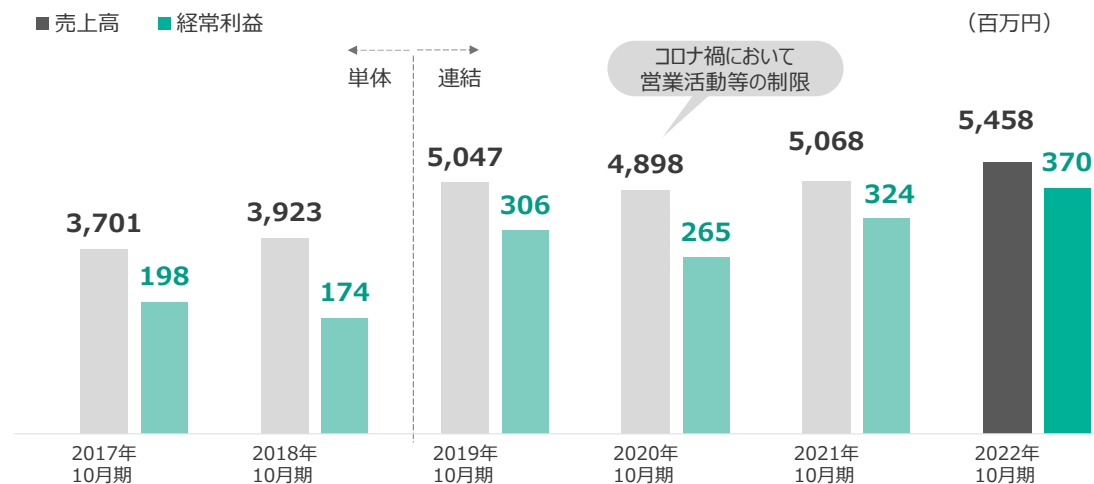
財務キャッシュフローは、68百万円のマイナスとなりました。

これは長期借入金の返済、自己株式の取得による支出のためです。

その結果、2022年10月期末における「現金及び現金同等物」は、

前期に比べ、1億8千万円の増加となりました。

22/10期の通期予想を達成し コロナ禍前の業績と比べても順調に成長



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

22

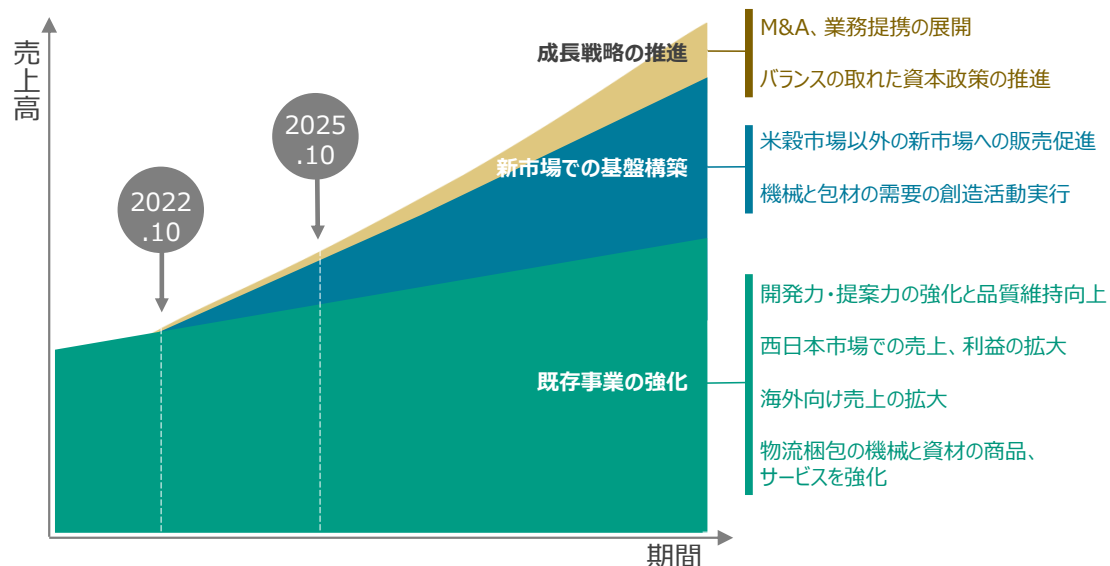
続いて、当社の「2017年10月期以降」の業績動向はご覧の通りです。

「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が、「コロナ禍前」と比べても順調に成長をしております。

IV 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。
こちらについては、清川の方から、ご説明いたします。

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



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

24

当社の今後の売上拡大・成長のイメージは、ご覧の通りとなります。

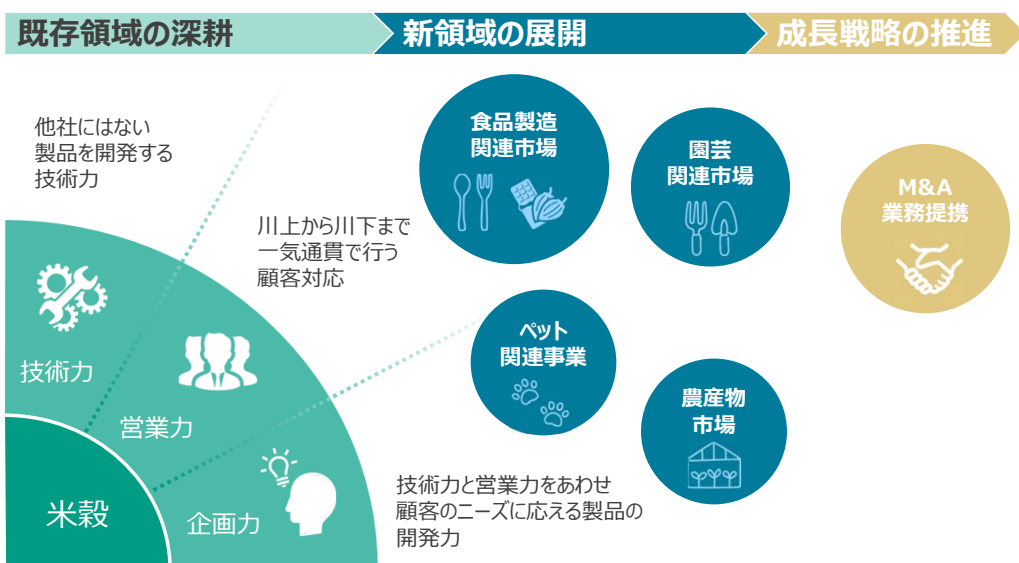
既存事業の強化を土台とし、当社の強みを発揮できる分野での拡大を図ります。

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期待できます。

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。

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

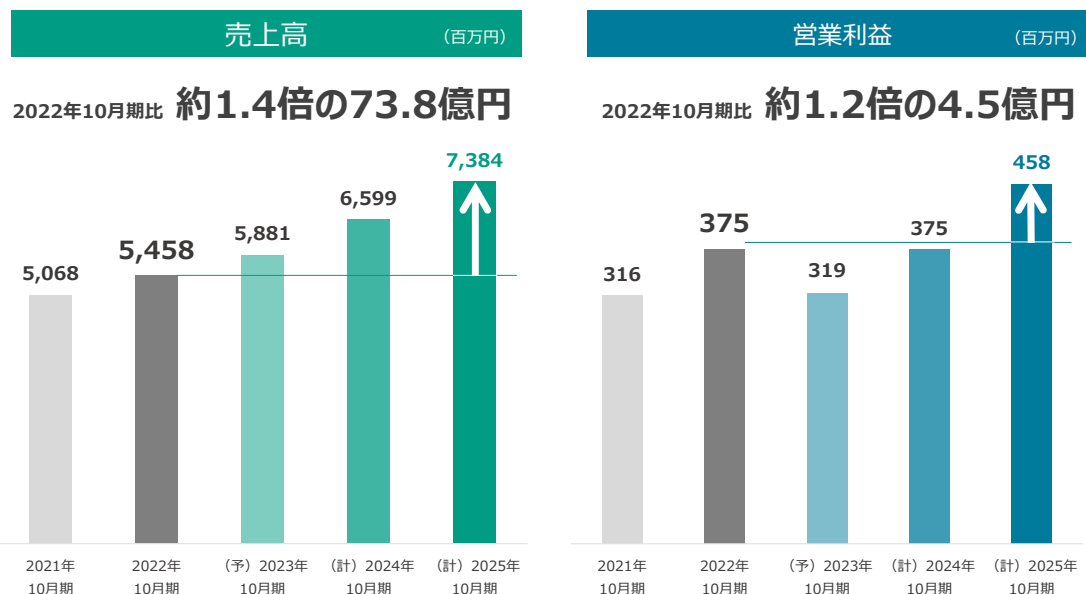


当社はこれまで、米穀包装という分野で長年事業を行ってまいりました。そこで得た「技術力、営業力、企画力」などのノウハウを、今後は、米の形状に近い「つぶ状の物」を取扱う「米以外の業界」などの新領域に展開し、成長を目指していきます。

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。

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1.2倍～1.4倍の企業規模、収益力に成長



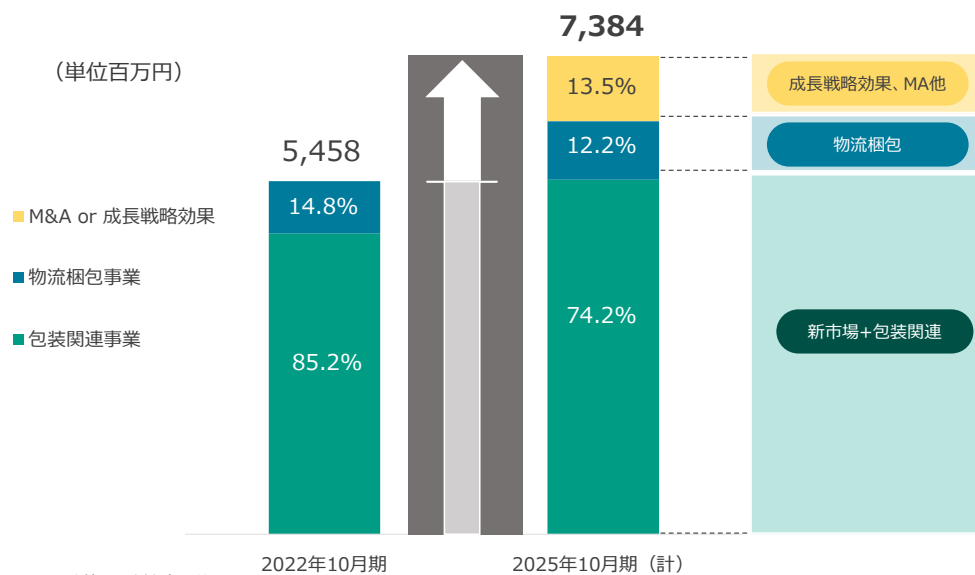
© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

26

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1.4倍の「73億円」、
営業利益は、約1.2倍の「4億5千万円を目指します。」

**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.

27

売上高を1.4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、
成長戦略効果とM&Aなどでの加算を行います。

3年後の売上構成は、売上の2/3が包装関連、
1/3が物流梱包 + アルファとするイメージです。

1. 既存事業の強化

- (1) 商品・サービスの開発力・提案力の強化と品質維持向上に努めお客様や消費者のニーズを捉える。
- (2) 米穀用自動計量包装機の国内トップとしてさらにシェアを拡大。
- (3) 海外向け売上の拡大：アジアにおける現地ニーズに合った機械製品の開発と販売体制を構築。
- (4) 西日本市場での売上、利益の拡大：西日本市場での販売体制と仕入拠点の強化
- (5) 物流梱包の機械と資材の商品、サービスを強化。サステナブルな社会の実現に寄与し、事業規模を拡大。

2. 新市場の基盤構築

- (1) 当社が得意なチューブロール式の包装形態による、機械と包材の需要の創造活動を実行。
* 食品やペット関連、農産物・園芸関連等の米穀市場以外の新市場への販売を促進。
- (2) 当社が培ったナレッジと進化するIT技術を活かし、新たなビジネスモデルに挑戦。
- (3) 新市場での収益促進のため、資材・設備・サービスなどの取り扱い商材の拡充・開発を図る。
- (4) 新市場での収益促進のため、デザイン・企画・開発部門の強化を図る。

3. 成長戦略の推進

- (1) 既存事業の強化、西日本市場および新市場での事業拡大に結び付く企業とのM&Aや業務提携を積極的に展開しグループ連結収益の拡大と企業価値向上を目指す。
- (2) 「資本効率の向上」「成長に向けた戦略的投資」「財務の健全性」「安定的な株主・役職員還元」についてバランスの取れた資本政策を推進。

こちらが、成長戦略を遂行するための中期経営計画の骨子となります。

既存事業の強化、新市場の基盤構築、成長戦略の推進の3つを軸に進めていきます。

既存事業の強化では、国内では業界をリードし、更なるシェア拡大を図ります。

また、アジアを中心とした海外向け売上の拡大へ、体制構築などステップを始めます。

ECマース市場の拡大が期待できる物流梱包の領域にも、一層力を入れてまいります。

中計においてもキーとなる新市場の基盤構築については、

長年培ってきた米穀市場での経験を生かし、

当社が得意なチューブロール式の包装形態による、

機械と包材両面での、食品やペット関連、農産物・園芸関連など

市場開拓に邁進いたします。

そして、成長戦略として、既存事業の強化、

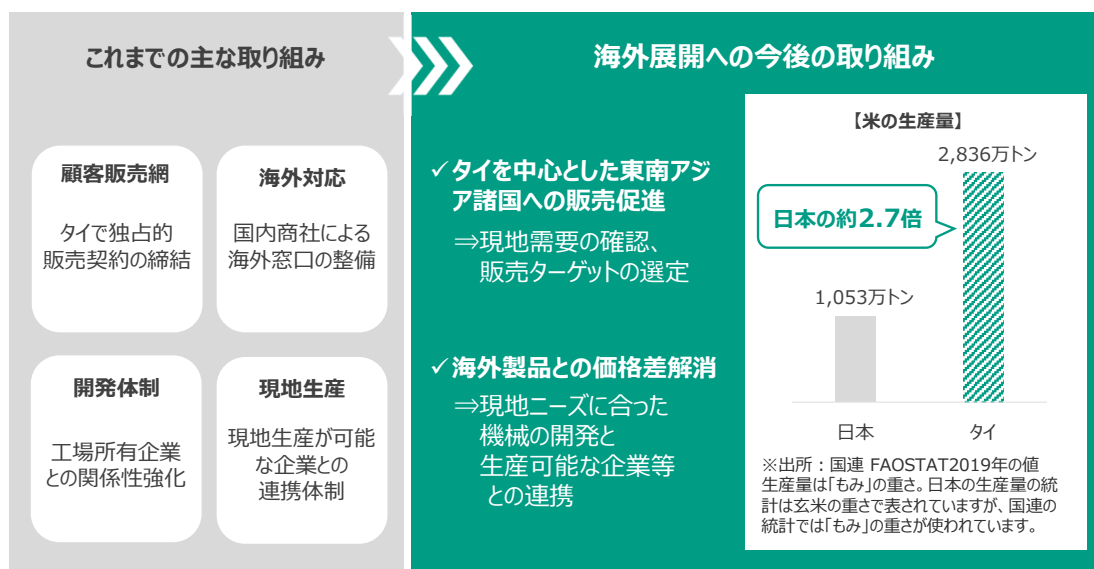
西日本市場・新市場での事業拡大に結び付く企業との

「M&Aや業務提携」にも積極的に取り組んでまいります。

また、上場企業として、株主、投資家の皆様に評価される企業を目指すべく、

バランスの取れた資本政策を推進してまいります。

市場の大きなタイ向けの取り組みに着手

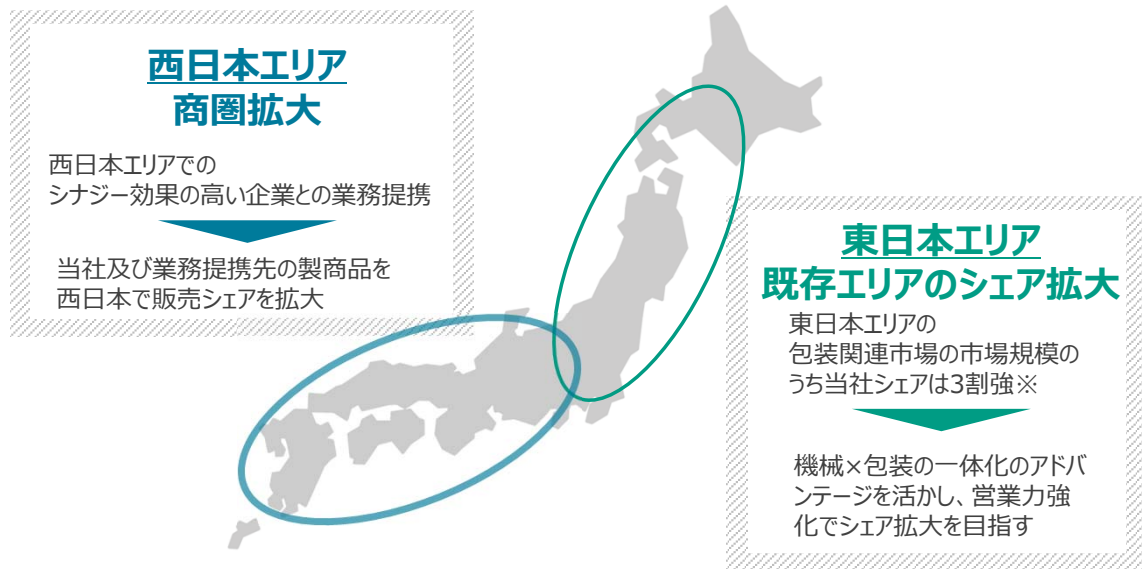


次に長期的な展望ですが、海外展開についてご説明いたします。

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、「現地需要の調査」を含め、「ニーズに合った機械開発」と「販売体制」の構築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など流通の形態が変化」する可能性など、需要の増加は期待できるものと考えております。

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



次に、既存領域の拡大についてご説明いたします。

全国展開でシェアを拡大させてまいります。

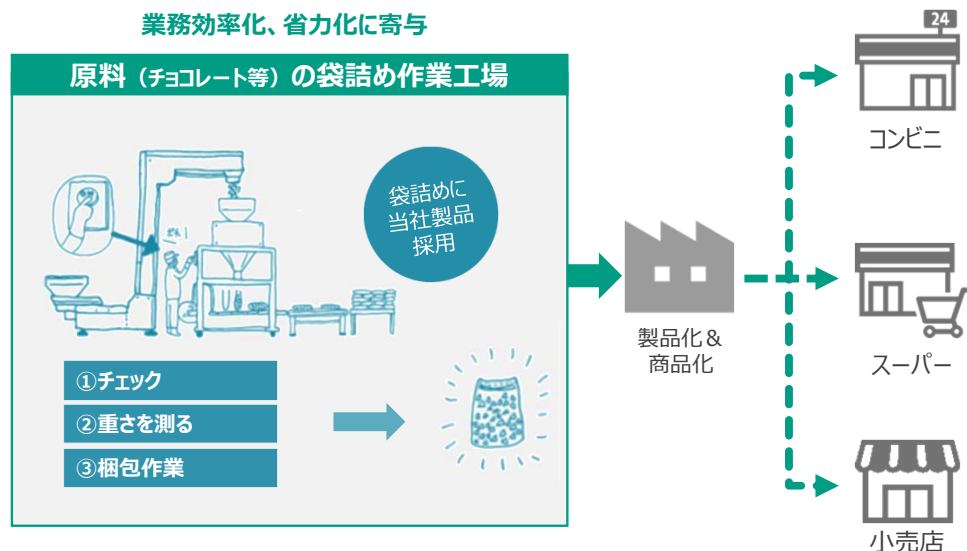
当社の営業エリアは、これまで東日本に集中しておりました。

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、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。

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



© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

31

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考えております。

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。**

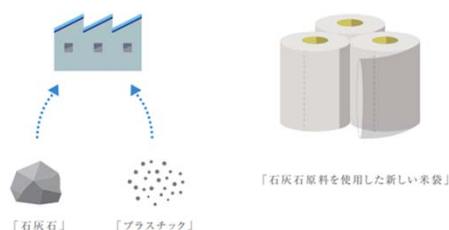


★JAグループでは環境に配慮した新たな取り組みとして温室効果ガス削減につながる当社米袋を導入していただいております。

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.

34

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、SDG s 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、
「SDG s の取組み製品」の取扱いと、販促提案は積極的に行い、
売上の拡大に努めてまいります。

V 2023年10月期 重点施策と業績予想

続きまして、「2023年10月期の重点施策と業績予想」についてご説明いたします。

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（包材）

- 低シェアターゲット顧客に対する拡販による既存顧客の深耕
- 機械設置未取引先販促と生産者の開拓による新規顧客開拓
- 原価改善、仕入れ先追加、製品品質の向上による収益基盤の構築と顧客満足度の向上
- 西日本市場拡販による全国展開卸の取引拡大

包装関連事業（機械）

- 提案営業の推進による新規需要への販促
- 鮮度保持関連機器、新型パッカーの拡販
- 製造原価改善および仕入強化による売上原価改善

物流梱包事業

- 生産効率の向上および仕入強化による原価低減
- 紙緩衝材、エア緩衝材、ガムテープ商材など販売戦略強化

新市場

- ロールチューブ式包装機需要の展示会、web等による新たなニーズの掘り起こしによる開拓
- バイオマス関連機器、農業市場の開拓

包装関連事業（包材）

売上目標 3,261百万円
前期比 +274百万円

包装関連事業（機械）

売上目標 1,500百万円
前期比 +48百万円

物流梱包事業

売上目標 820百万円
前期比 +13百万円

新市場

売上目標 300百万円
前期比 +86百万円

2023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、各事業毎に取り組んでまいります。

2023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、32億6千1百万円、

包装関連事業（機械）は、15億円

物流梱包事業は、8億2千万円、

新市場においては、3億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。

**為替の影響で輸入コストが増大するため減益を見込むものの、
23/10期は引き続き好調な売れ行きで増収の見通し**

(単位：百万円)	22/10期 (実績)	利益率	23/10期 (予想)	利益率	前期比	
					増減額	増減率
売上高	5,458	—	5,881	—	+422	7.7%
売上総利益	1,388	25.4%	1,444	24.6%	+56	4.1%
営業利益	375	6.9%	319	5.4%	▲56	▲14.9%
経常利益	370	6.8%	318	5.4%	▲52	▲14.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	239	4.4%	199	3.4%	▲40	▲16.9%
1株当たり当期純利益 (EPS.単位:円)	175.42	—	150.83	—	▲24.59	▲14.0%

2023年10月期は、懸念される為替の影響で、
輸入品のコスト増大による減益を見込むものの、
引き続き、売れ行きは好調が見込まれ、増収の見通しとなっております。

(単位：百万円)		22/10期	23/10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	4,651	5,061	409	+8.8%	
	物流梱包事業	806	820	13	+1.7%	
	調整額	0	0	▲0	—	
	合計	5,458	5,881	422	+7.7%	
営業利益	包装関連事業	352	334	▲18	▲5.3%	
	物流梱包事業	22	▲14	▲37	▲162.7%	円安の影響を受けることが予想され、のれん償却費の回収まで至らず影響損失のなる見込み
	合計	375	319	▲56	▲14.9%	

※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.

38

セグメント別の見通しは、

包装関連事業は、

売上高、前期比4億9百万円増の50億6千1百万円。

セグメント利益、前期比1千8百万円減の3億3千4百万円になります。

物流梱包事業は、

売上高、前期比1千3百万円増の8億2千万円。

セグメント利益は円安の影響を見込み、前期比3千7百万円減の1千4百万円の損失の見通しです。

VI 株主還元

株主還元について、ご説明します。

1株あたり年間配当金

期末配当金

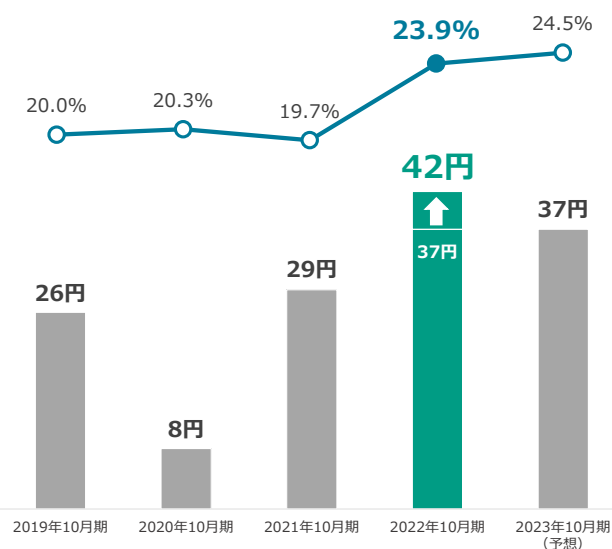
期初の37円計画から

5円増額し42円

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。

© NOMURA CORPORATION. All Rights Reserved.

40

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。

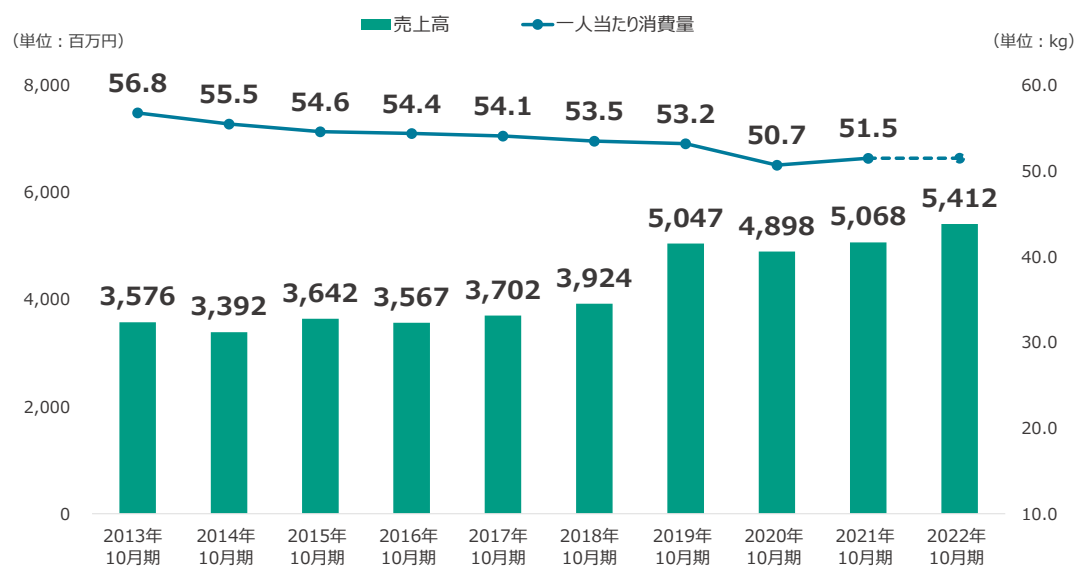
2022年10月期の年間配当金は、期初予想37円でしたが
2022年10月期の業績が期初予想を上回る着地となりましたので、1株につき5円増額し、
42円といたしました。
2023年10月期の年間配当金は、1株につき37円を予想しております。

今後も、株主の皆様へ安定的かつ継続的な利益分配を行っていきけるよう、
当社グループの役職員一丸となって、業績と企業価値の向上に努めてまいります。

以上、ご説明申し上げました。

VII Appendix

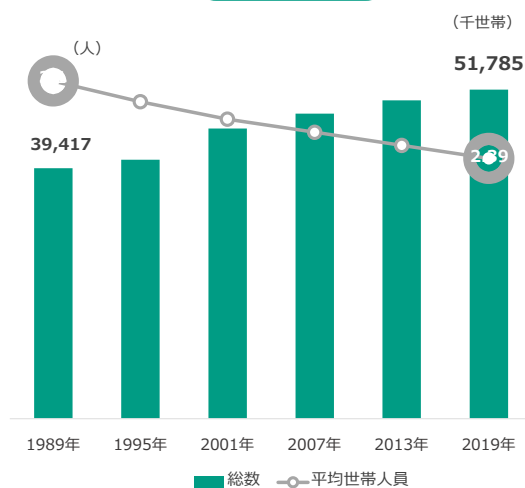
米需要の増減に関係なく、安定的に収益を確保



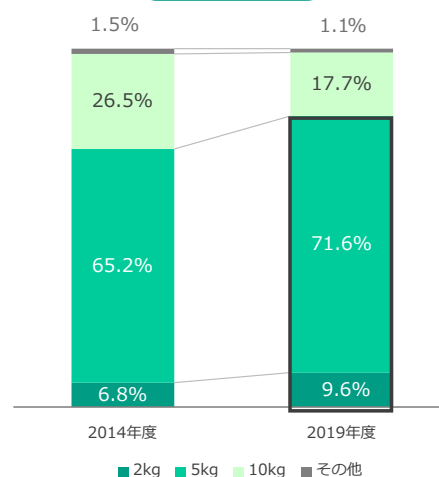
出所：米をめぐる関係資料（農林水産省）

核家族化の進展により2kg・5kgの包装袋の割合が増加

世帯数推移



出所：厚生労働省「2019年民生活基礎調査の概況」

包装容量別
販売割合出所：公益社団法人 米穀安定供給確保支援機構「POS情報」
※2019年全国計はデータの制約上、2019年1月、2月の平均値

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



調査／マーケティング

市場調査・データ分析による
時事に合ったトレンドを発掘



設計＆デザイン

要望に合ったベストなプラン
& デザインをご提供



販売／納品

様々なパッケージや
ラベルの製品

- ✓ オリジナル米袋
- ✓ チャック付サイドガゼットロール
GZR
- ✓ 環境配慮型米袋

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

製品	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
				
最大の特徴	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、エアー消費量、 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	
標準価格※	240万円	1,550万円	2,450万円	4,150万円

※標準価格には、オプション等の価格は含まれておりません。

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
標準価格：235万円～350万円			標準価格：1,150万円	標準価格：3,750万円
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	
標準価格： 2,450万円	標準価格： 700万円	標準価格： 480万円	標準価格：1,800万円	

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

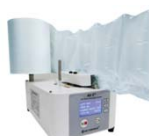
- 封かん・製函機
- ガムテープ繰出し機
- その他オプション

フレモ/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）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

- 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