

各位

2025年1月17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)

## 2024年10月期 通期決算補足資料

この質疑応答集は、2024年12月13日に発表いたしました2024年10月決算について、当社で想定していました質問および発表以降に株主、投資家等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。なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

### Q1 | 2024年10月期決算について、増収の要因と営業利益が期初計画に対して大きく上振れた要因について教えてください。

**A |** 主力の包装関連事業においては、原料米の不足による需給のひっ迫に加えて、自然災害の影響等により、消費者の備蓄意識が高まったため、一般家庭向けの包装資材が好調に推移し、売上を伸ばすことができました。

包装関連の機械につきましては、バックストックになっていた受注、および2024年10月期中に獲得した受注を確実に納品したことにより、収益が高まりました。その他、新たなニーズ展開のため、展示会等を利用した営業活動が実り、新市場への納品ができたことも増収・増益に寄与しております。

### Q2 | 2025年10月期の売上高予想が前期実績に対して増加しているものの、昨年末に出された中期経営計画での計画値を下回り、前期実績に対して微増になっている理由を教えてください。

**A |** 2023年12月に作成した中期経営計画との差につきましては、M&Aの計画を見直したことにあります。M&Aにつきましては2024年10月期には実現いたしませんでしたが、当社はM&Aを中期経営計画の成長戦略のひとつとしてあげており、当社とのシナジー効果を発揮でき企業価値向上に結び付く企業とのM&Aに積極的に取り組んでまいります。

前期実績から微増となる理由につきましては、包装資材については、引き続き堅調な成長を見込んでおりますが、包装機械については前期、前々期はコロナ禍中のバックストックや大型案件の受注がありましたが、2025年10月期はコロナ禍前同等の受注水準と見込んでいることが主な要因です。

**Q3 | 以下に対する取り組みを教えてください。****(1) タイ国、東南アジア市場 (2) 米穀以外の新市場 (3) 環境配慮型商品**

**A |** タイ国に対しては過去にも多くの機械を納品しておりました。コロナ禍中、止まっておりました輸出が再開し、当社の最上位機種の機械の受注をいただきました。東南アジア諸国への販路拡大の一步として、まずはタイ国での拡大を目指してまいります。

米穀以外の新市場につきましては、展示会等に積極的に出展することで、当社の主力商材である「チューブロール」の認知度が向上してきていると感じております。前回のTOKYO PACK（東京国際包装展）においても数社の引き合いがあり、現在、導入に向けて営業活動をしております。

環境配慮型商品は、包装関連事業では、プラスチックの使用量を減らすためにバイオマス素材や石灰石原料を使用した米袋の取り扱い、印刷インキにおいては、石油由来原料を米ぬか油に置き換えたインキを使用する等の取り組みを行っております。物流梱包事業では、現在、プラスチックの緩衝材から紙の緩衝材へ変更したいという引合いが増えてきております。

**Q4 | 現在の配当性向水準への認識と、還元強化予定について教えてください。**

**A |** 株主の方々への配当については、重要な課題として認識しております。しかしながら、当社は現段階では、M&Aや成長投資のための適正な内部留保も必要な段階だと考えております。当面は、配当性向25%程度を目標にしつつ、継続的かつ安定的に利益配分を行っていくことを基本方針としております。

**Q5 | 新市場に対する販売促進状況について、採用されたメーカー等の開示は行われませんか。**

**A |** 新市場に向けたアピールの場として、展示会等を利用した営業活動を積極的に行っております。全てではございませんが、これまでの導入事例を当社ホームページにて掲載しております。是非ご覧ください。

導入事例：<https://www.nomurasangyo.co.jp/product-service/case-study/>