

財務担当役員メッセージ



専務取締役
酒井 寛規

中期経営計画の重点テーマである
新規事業・海外事業の拡大を
今後の成長ドライバーと捉え、
財務規律を守りつつ投資を進めます。

2023年3月期の連結業績について ご説明ください。

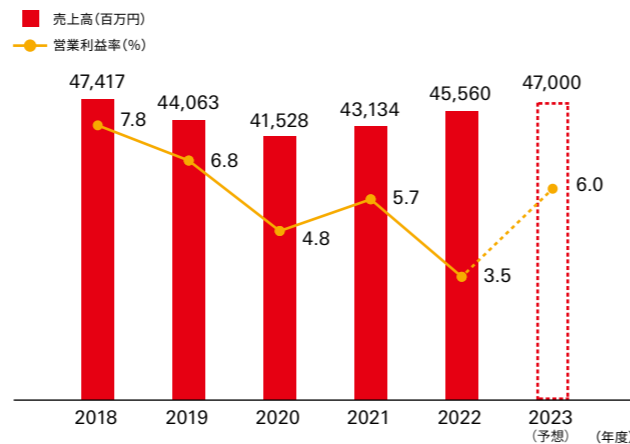
2023年3月期の業績は、売上高が45,560百万円(前期比5.6%増)、営業利益が1,609百万円(同34.3%減)、経常利益が1,748百万円(同31.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が2,371百万円(同31.0%増)と、増収ながら営業減益となりました。売上高は、「ケアリーヴ™」や「ロイヒ」シリーズといった主力製品がEC強化やインバウンド需要の回復とともに順調に伸びました。また、海外事業についても、円安効果もあってアジア・欧州がともに伸長し、海外売上高比率も10.1%(前期は8.1%)の水準に達しています。一方、利益面で大幅な営業減益となったのは、原材料やエネルギー価格の高騰、円安による外貨建て仕入れコストの上昇などにより原価率が大きく悪化したことが主因です。特にテープ製品全般にその影響が強く出ており、価格改定の効果についてもまだ途中段階にあります。また、当初計画どおり旧大阪工場跡地の売却益を計上したことで、最終損益は大幅な増益となりました。

これまでの業績の推移と財務の状況について 振り返ってください。

2020年3月期より中期経営計画(5か年)をスタートさせ4年が経過しました。計画策定時点では想定してなかったコロナ禍や原価高騰などの影響により業績は低調に推移しており、売上高・利益ともに当初計画は未達となる見通しです。とりわけ当社の収益源であり、韓国等でも人気の高い「ロイヒ」シリーズがインバウンド需要の落ち込みによ

る影響を受けた他、テープ事業についても老朽化設備更新や環境対策(脱溶剤化など)のための投資を行うタイミングであったところに、原材料やエネルギー価格の高騰、半導体不足による生産調整の影響なども重なって厳しい状況となりました。したがって、業績の下振れは外部要因によるところが大きいわけですが、イノベーションという面においても依然として従来の主力製品に依存する収益構造を変えるには至っておらず、事業ポートフォリオの変革は今後の課題として認識しています。一方、中長期的な成長エンジンと位置づけている海外事業については、タイやドイツの拠点が軌道に乗ってきたこともあり着実に伸びてきたところはプラス材料と言えるでしょう。財務面については、当初計画どおり、将来を見据えた成長投資や環境投資に加え、生産能力維持、更には基幹システムの入れ替えなどへの投資を積極的に行ってきました。また、サプライチェーンの混乱に備えた在庫の確保などもあり、総資産は

売上高と営業利益率の推移



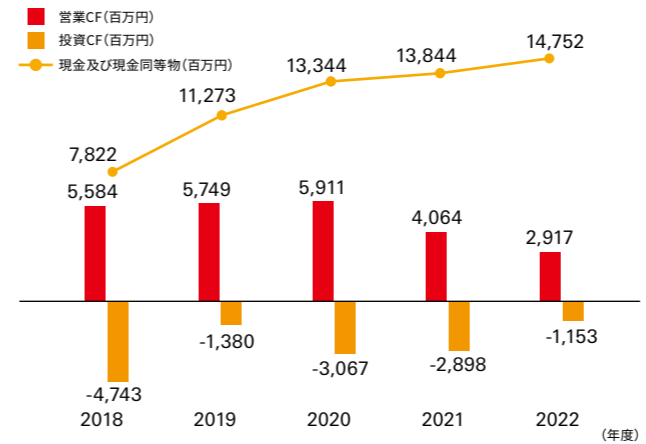
増加傾向にありますが、投資キャッシュ・フローは営業キャッシュ・フローの範囲内に収まっており、自己資本比率も60%前後の水準で安定的に推移しています。強固な財務基盤や高い手元流動性は、持続的成長に向けた原動力として認識しています。一方、資本効率を示すROEについては、最終利益の伸び悩みにより低調に推移しており、目標とする10%には到達できていない状況です。

今後の財務方針と財務リスクの認識について 教えてください。

今後も、メディカル製品などの成長分野に対する投資、生産性向上およびデータ活用などに向けたDX投資、脱溶剤化のための環境投資などをはじめ、中長期ビジョンで掲げた「イノベーション創出」「グローバル拡大」のための投資を継続する方針です。特に海外事業の拡大に向けては、販売だけではなく、生産や物流拠点も必要となるため、現地パートナーとのM&Aを含めた資本業務提携も視野に入れています。ただ、創業以来、さまざまな難局を乗り越ってきた当社の財務方針の基本にあるのは、しっかりとした財務基盤の維持であり、適正な自己資本比率や手元流動性の確保など、一定の財務規律を守りながら投資を行っていく考えです。一方で、資本効率も重視しています。引き続き株主還元の充実を図るとともに、売上高の伸びと営業利益率の改善をKPIとする利益成長により、ROEの向上を目指していきます。したがって、当面は原価高騰に対応する価格改定の浸透や利益率の高いメディカル製品の伸びなどが収益性の改善をけん引していきますが、中長期的には新規事業や海外事業の拡大が重要なドライバーになると認識しています。

財務リスクについては、当社の場合、生活必需品が主力ということもあり、業績のダウンサイドは比較的底堅いも

営業CFと投資CF、現金及び現金同等物の推移



の、他のメーカーと同様、急激な原価高騰や為替相場の変動による影響はもちろん、景気後退やサプライチェーンの混乱などに伴って、債権回収や資材調達などに支障をきたす懸念にも注意を払う必要があります。また、今後はM&Aに伴うのれんをはじめ、増強した生産設備などに対する減損リスクについても認識する必要があるかもしれません。適切な投資判断やリスクマネジメントを実践しながら、財務の健全性を維持していく考えです。

2024年3月期の連結業績の見通しと その前提について教えてください。

2024年3月期の業績予想は、売上高を47,000百万円(前期比3.2%増)、営業利益を2,800百万円(同74.0%増)、経常利益を2,900百万円(同65.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益を2,100百万円(同11.4%減)と、増収および営業増益を見込んでいます。売上高は、引き続きインバウンド需要増によるヘルスケア製品の伸びやECシフトの継続、工業品分野の回復、海外事業の拡大などが増収に寄与する見通しです。また、利益面では、原材料価格の高止まりが想定されるものの、前期からの販売価格の改定を更に進めることにより営業損益の改善を見込んでいます。

株主還元の考え方について教えてください。

当社は、安定した配当の実施を前提に、配当性向25%(連結)を目処に、業績に連動した配当を継続する方針です。2023年3月期は、想定外の原価高騰による影響を受けたものの、当初予定どおり1株当たり35円の年間配当(配当性向30.5%)を実施しました。2024年3月期についても前期同様、1株当たり35円の年間配当(配当性向34.5%)を予定しています。

自己資本比率とROEの推移

