



小松ウオール工業株式会社 | 東証プライム 7949

2024年3月期第2四半期 決算概要説明

2023年11月22日

■ 事業概要	2
■ 2024年3月期2Q 決算概要	9
■ 2024年3月期 業績予想	18
■ Appendix	21

2024年3月期第2四半期 決算概要説明

事業概要

社名	小松ウオール工業株式会社
代表取締役社長	加納 慎也
設立	1968年1月
上場市場	東証 プライム (7949)
事業内容	可動間仕切、固定間仕切、トイレブース、移動間仕切、ロー間仕切の製造、設計、販売、施工等
売上高	377億円 (2023年3月末)
従業員数	1,330名 (2023年3月末)
本社	石川県小松市工業団地1丁目72番地
営業拠点	全国53支店 (2023年3月末)

主要製品 売上高構成比

可動間仕切

売上高 15,654 百万円
構成比 41.4 %



固定間仕切

売上高 7,958 百万円
構成比 21.1 %



トイレブース

売上高 7,014 百万円
構成比 18.6 %



移動間仕切

売上高 5,395 百万円
構成比 14.3 %



ロ一間仕切

売上高 586 百万円
構成比 1.6 %

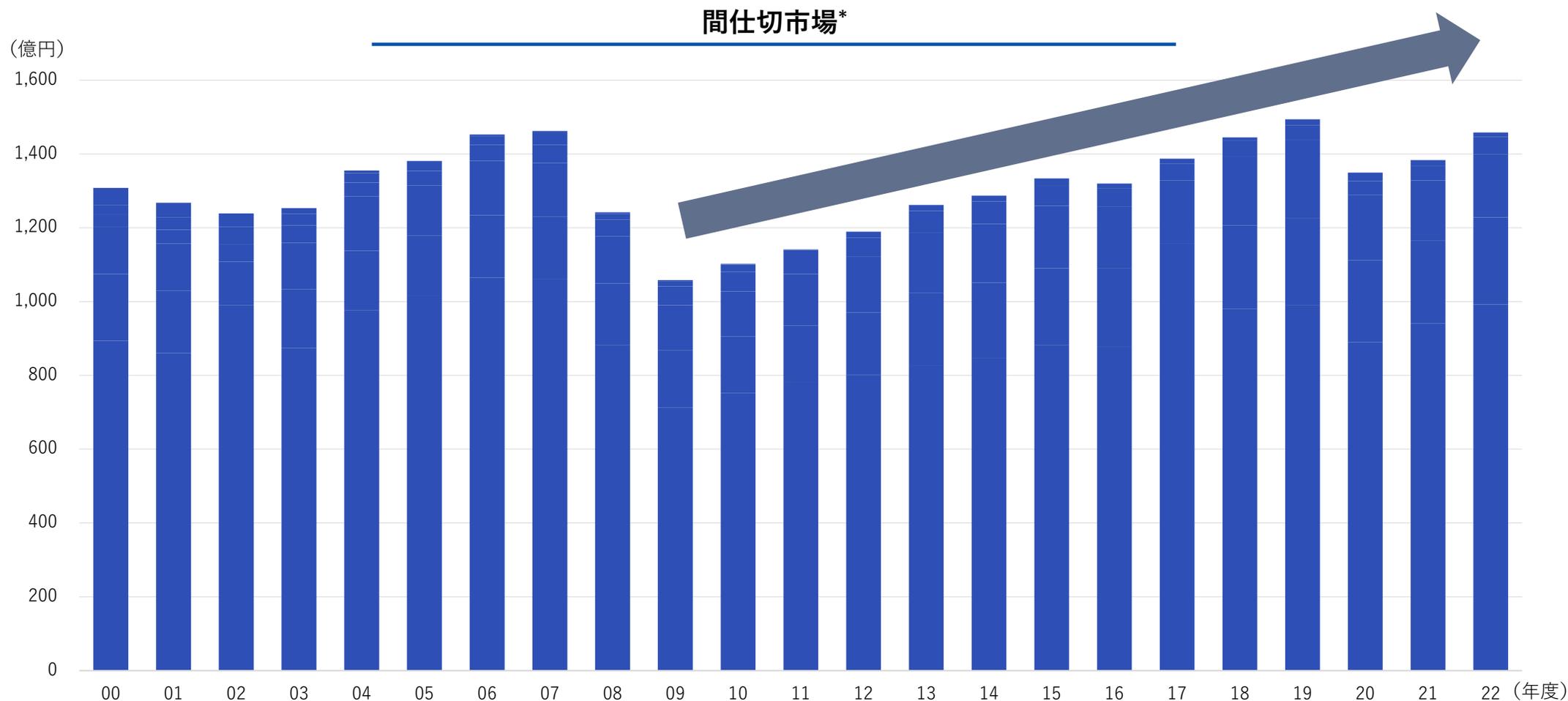


売上高

37,772

百万円
(2023/3期)

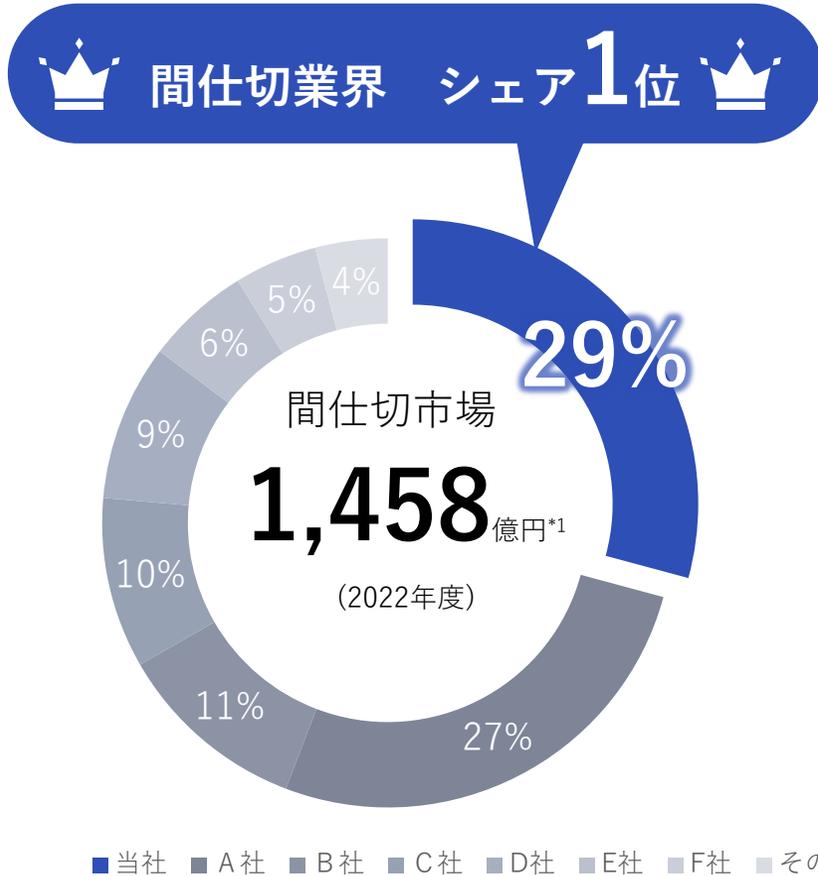
- 2008年度のリーマンショックによる減少後は着実に回復、コロナ禍での一時的な落ち込みがあったが、2022年度は1,458億円の販売高
- 東京再開発などの案件もあり、当中期経営計画期間中もオフィスビル向けを中心に堅調な増加を予想



* 日本パーティション工業会に属する間仕切メーカー10社の販売高合計

当社のポジション

■ 間仕切市場は1,458億円、当社のシェアは業界トップの29%、市場規模の大きい可動間仕切、移動間仕切、トイレブースで高シェア

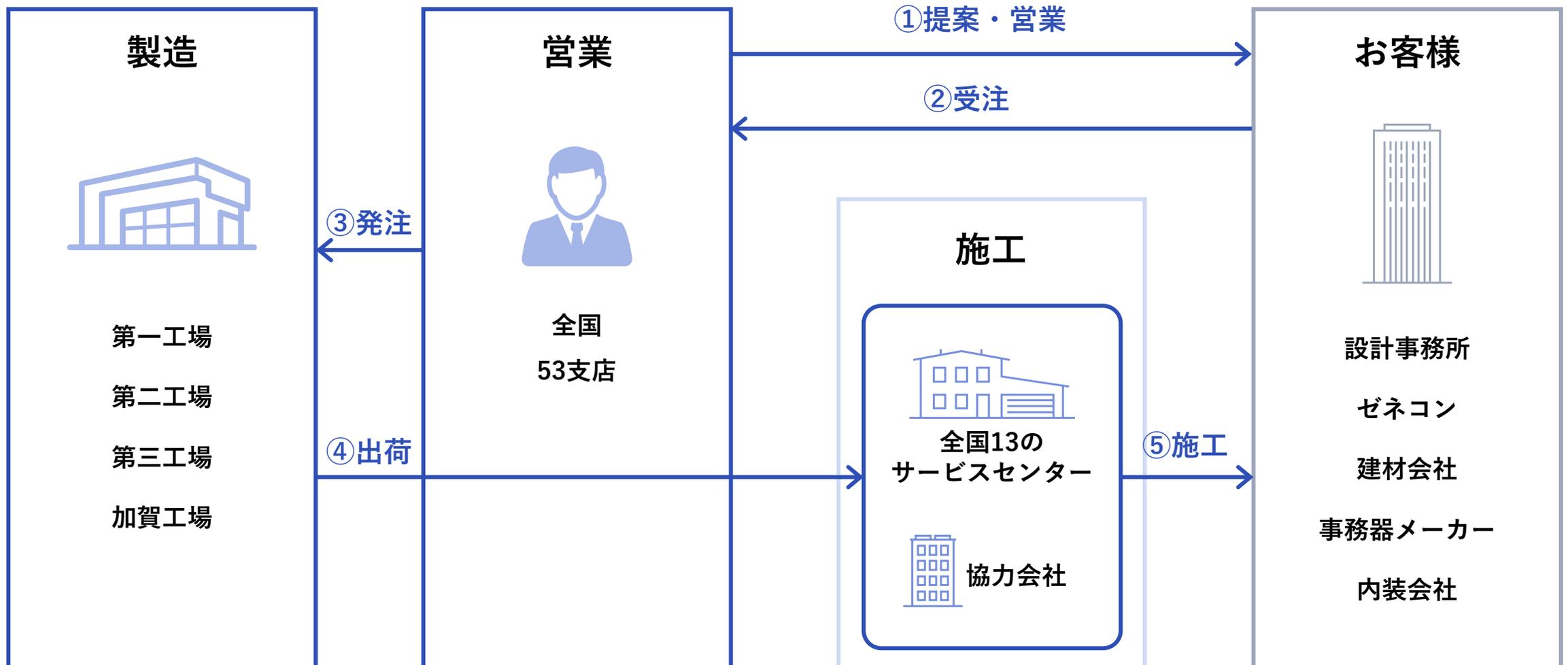


- 可動間仕切
27.5% シェア2位
- 移動間仕切
36.1% シェア1位
- トイレブース
34.1% シェア1位
- 学校間仕切
13.1% シェア4位
- 壁面化粧パネル
39.1% シェア1位



*1 当社調べ

■ 製造から施工まで当社で対応、営業は全国53支店、製造は4工場



オーダーメイド品を短納期で、全国に供給できる体制



2024年3月期第2四半期 決算概要説明

2024年3月期2Q 決算概要

2024年3月期第2四半期累計

- ▶ 2023年3月期下期からの回復トレンドが継続、売上高は23%増収と過去最高
- ▶ 品目別では全品目で増収、特にオフィス向けが好調で可動間仕切は25%増収
- ▶ 軽量ドアやトイレブースでは価格引き上げも浸透、営業利益は4.6倍の13億円
- ▶ 第2四半期末の受注残は6%増となったが、前年上期に大口受注があった可動間仕切と移動間仕切はやや減少

2024年3月期予想

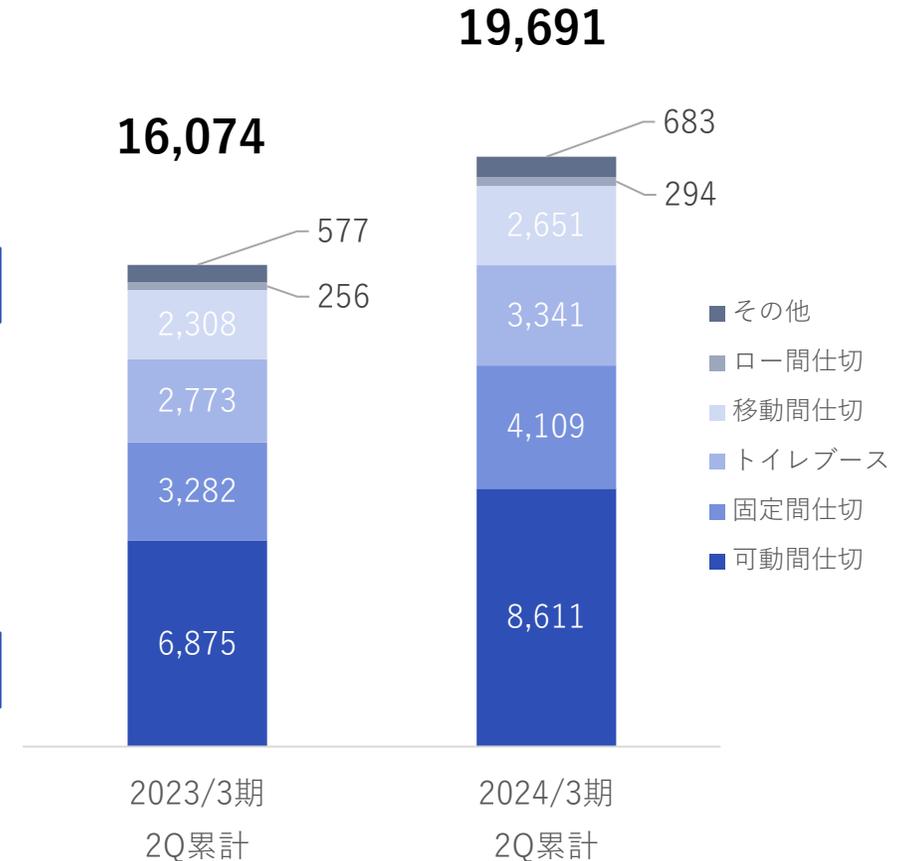
- ▶ 2Q業績が期初計画を上振れたことから通期も上方修正。通期の売上高は10%増の415億円（過去最高）、営業利益も47%増の34億円を予想
- ▶ 下期はオフィス向け等の需要は引き続き堅調だが、建設業界の人手不足や景気動向に不透明さもあるため、やや慎重な予想

株主還元

- ▶ 配当予想は期初計画を継続、前期比25円増の120円予想
- ▶ 純資産配当率（DOE）3.0%を下限とする配当を実施予定

売上高

(百万円)



決算概要

■ 品目別では全品目が増収、特にオフィス向けが好調で、売上高は前年同期比22.5%増収、期初計画比でも9.4%増収

■ 増収を主因に営業利益は前年同期比4.6倍、計画比2.1倍

単位：百万円	2022年3月期2Q		2023年3月期2Q		2024年3月期2Q予想 (23年4月時点)		2024年3月期2Q実績		前年同期比	予想比
売上高	15,944	100%	16,074	100%	18,000	100%	19,691	100%	+22.5%	+9.4%
営業利益	522	3.3%	282	1.8%	600	3.3%	1,300	6.6%	+360.2%	+116.8%
経常利益	563	3.5%	312	1.9%	650	3.6%	1,373	7.0%	+339.8%	+111.3%
当期純利益	341	2.1%	196	1.2%	400	2.2%	950	4.8%	+382.7%	+137.6%
1株当たり 当期純利益	36円88銭		21円20銭		43円07銭		102円19銭		+381.9%	+137.3%
1株当たり 配当金	40円00銭		40円00銭		55円00銭		55円00銭		+37.5%	—

品目別売上高

■ 全品目で増収、特に可動間仕切はオフィス向けが好調、軽量ドアなどの固定間仕切とトイレブースも値上げ効果等により増収

■ 受注残は可動間仕切と移動間仕切が減少、可動間仕切は長期の大型物件の受注がやや減少、移動間仕切は前年上期に大型の受注があった反動

単位：百万円	2023年3月期2Q	2024年3月期2Q					
	実績	実績	前期比	受注高	前期比	受注残高	前期比
売上高	16,074	19,691	+22.5%	22,697	+11.1%	19,552	+5.7%
└ 可動間仕切	6,875	8,611	+25.2%	8,737	+8.9%	4,323	▲4.7%
└ 固定間仕切	3,282	4,109	+25.2%	5,887	+53.7%	6,085	+30.5%
└ トイレブース	2,773	3,341	+20.5%	4,380	+10.3%	4,170	+13.7%
└ 移動間仕切	2,308	2,651	+14.9%	2,850	▲20.5%	4,593	▲7.4%
└ ロー間仕切	256	294	+14.7%	302	+6.6%	94	▲1.8%
└ その他	577	683	+18.4%	538	▲27.6%	284	▲49.8%

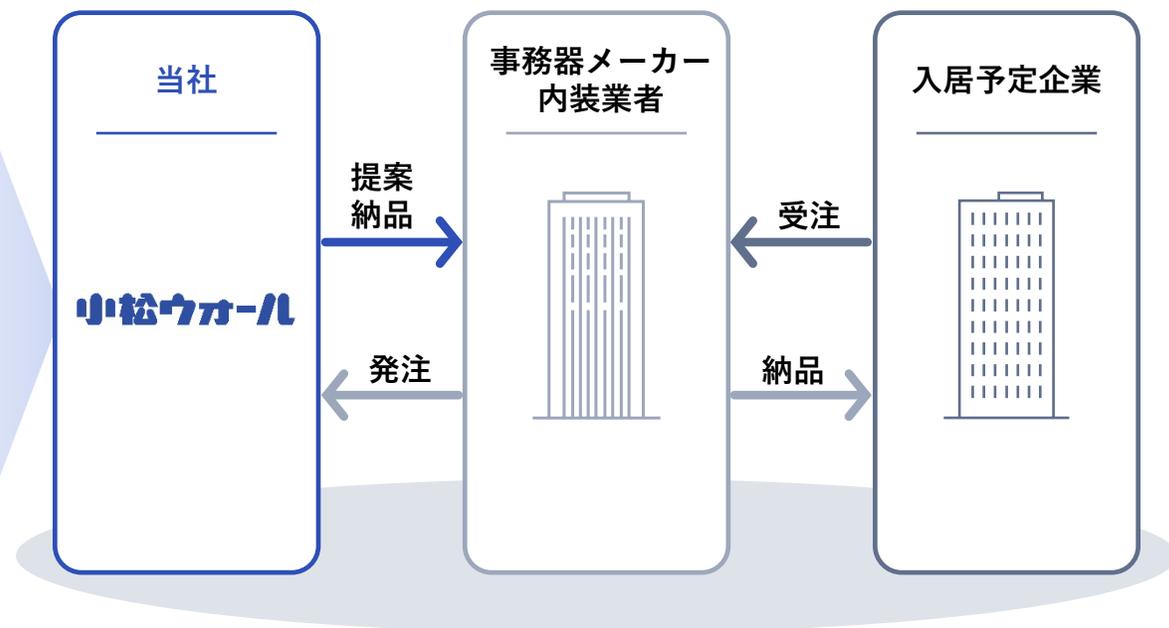
オフィス系支店の開設

■ オフィスビル改修やテナントの内装変更に対して、従来の支店に加えて、事務器メーカーや内装業者向け専門の営業拠点（第一支店やOS支店）を設けて可動間仕切需要を取り込み

オフィス系支店* の開設

*オフィス系支店：事務器メーカーや内装業者向けに提案・営業を行う支店

- 2016年 4月 | 仙台、横浜、名古屋、福岡
- 2017年 4月 | さいたま
- 2017年 10月 | 神戸
- 2021年 10月 | 札幌、京都、大阪OS、広島



大型ショールーム強化

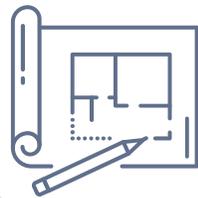
■ 大都市に大型ショールームを新設し、市場規模の大きい大都市圏を強化

大都市に大型ショールームを開設



展示された商品を見て
建物のデザインに合う
間仕切をイメージ

施主・設計者



当社



お客様の意向に沿った
具体的な提案により
スムーズな受注活動

名古屋ショールームを開設

- 2023年7月に名古屋ショールーム「Show Move Hub Nagoya」を開設
- デザイン性の向上やブランディングの強化のため、小堀哲夫建築設計事務所*と共同でショールームをデザイン



*Space Design : Tetsuo Kobori Architects Graphic Design : Tetsuo Kobori Architects Arata Takemoto Design Office

スムーズウォールを開発

- これまでのショールームの開発経験や名古屋ショールーム開設前のワークショップでの意見を反映し、簡易に設置できる移動間仕切『スムーズウォール』を開発



スムーズウォール

天井後付けタイプの簡易スライディングウォール
パネル荷重は下部キャスターで支持、天井の負担軽減
天井の解体や、大がかりな下地工事が不要で工期短縮

*写真は名古屋ショールームに展示しているスムーズウォール

『Copper Series』を開発

■ デザイン性を向上させた新しい仕上げ材『Copper Series』を開発

Copper Series

特殊処理メタルフレークとツヤ消し処方により、
金属のきらめく粒感を残したままマットな表面を実現
塗料メーカーと共同開発し、当社の生産設備に適合化

Copper Series

経年変化や合金によりさまざまな表情、用途をもって私たちの暮らしに溶け込み、彩りを添える銅。
そんな銅に由来するCopper Series(カッパーシリーズ)は、
異素材にも寄り添い、引き立てる、質感のある新しい塗装ラインナップです。
特殊処理メタルフレークとツヤ消し処方により、金属のきらめく粒感を残したままマットな表面を実現しました。
光を受け入れ、静かに肌理を返す表面は、多様化するデザインに調和する新たな選択肢を与えます。

Copper_ AKAGANE

銅の和名「赤金(アカガネ)」に由来した塗装色。
やわらかに光を返し、あたたかみを持って空間と調和する。

Copper_ HAKUDO

銅の合金の和名「白銅(ハクドウ)」に由来した塗装色。
静かにきらめく肌理をもつ汎用性のある色合い。

Copper_ KOKUDO

銅の酸化被膜仕上げの黒染めの別名「黒銅(コクドウ)仕上」に由来した塗装色。
光の粒感が、黒色が持つ強さに柔らかさを与える。

Copper_ OUDO

銅の合金の和名「黄銅(オウドウ)」に由来した塗装色。
華やかな色味に経年変化のような落ち着いた深みを持つ色合い。

Copper_ AOSABI

銅の酸化被膜の緑青の別名「青銅(アオサビ)」に由来した塗装色。
光によって表情を変え、質感のある素材とも相性よく空間を設ける。

*Direction : Tetsuo Kobori Architects Design : Arata Takemoto Design Office

2024年3月期第2四半期 決算概要説明

2024年3月期 業績予想

業績予想

- 2024年3期2Qが期初計画を大きく上振れたことから、通期予想を上方修正、売上高は前期比9.9%増収、営業利益は同47.4%増益へ修正
- 下期については、オフィス向け等の需要は堅調だが、建設業界の人手不足等もありやや慎重な予想

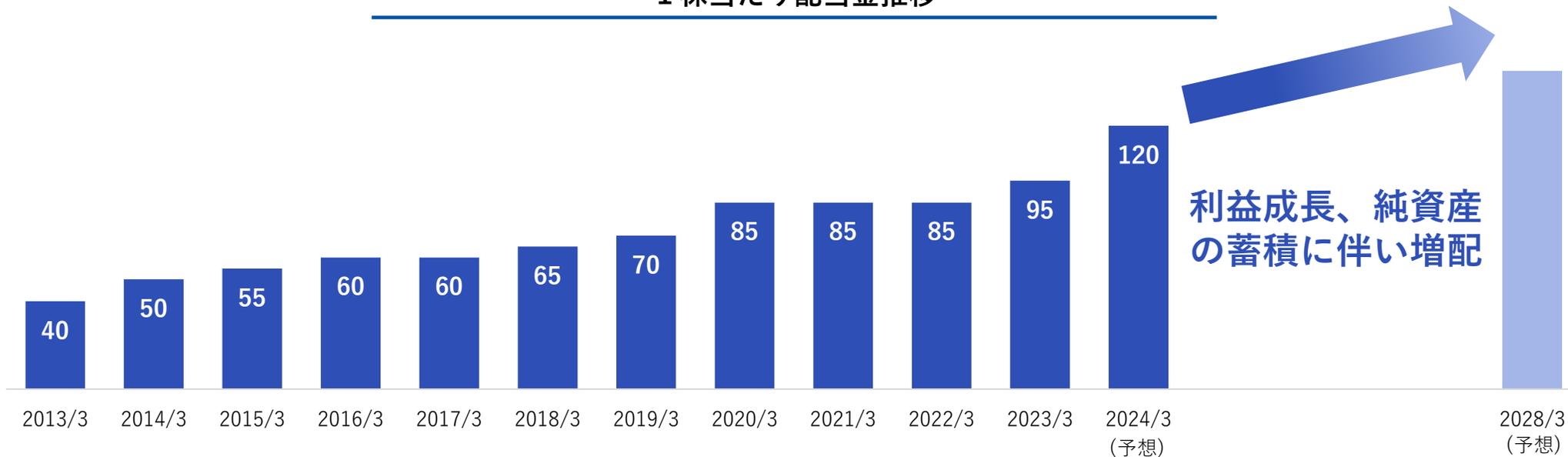
単位：百万円	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期予想 (23年4月時点)		2024年3月期予想		前期比	修正比
売上高	34,541	100%	37,772	100%	40,000	100%	41,500	100%	+9.9%	+3.8%
営業利益	1,780	5.2%	2,306	6.1%	2,900	7.3%	3,400	8.2%	+47.4%	+17.2%
経常利益	1,847	5.3%	2,363	6.3%	2,950	7.4%	3,470	8.4%	+46.8%	+17.6%
当期純利益	1,240	3.6%	1,627	4.3%	1,980	5.0%	2,320	5.6%	+42.6%	+17.2%
1株当たり利益	133円76銭		175円28銭		213円20銭		249円44銭		+42.3%	+17.0%
1株当たり金	85円00銭		95円00銭		120円00銭		120円00銭		+26.3%	—

■ 2023年4月に株主還元方針を変更。方針変更に基づき24年3月期は120円の配当を予想（期初予想から変更なし）

株主還元方針

純資産配当率*（D O E）3.0%を下限とする配当を実施し、
持続的な成長の実現等により配当水準の安定的向上を目指す

1株当たり配当金推移（円）



*純資産配当率（D O E）＝当事業年度に基準日が属する普通株式に係る1株当たり配当金/1株当たり純資産（期首・期末の平均値）×100

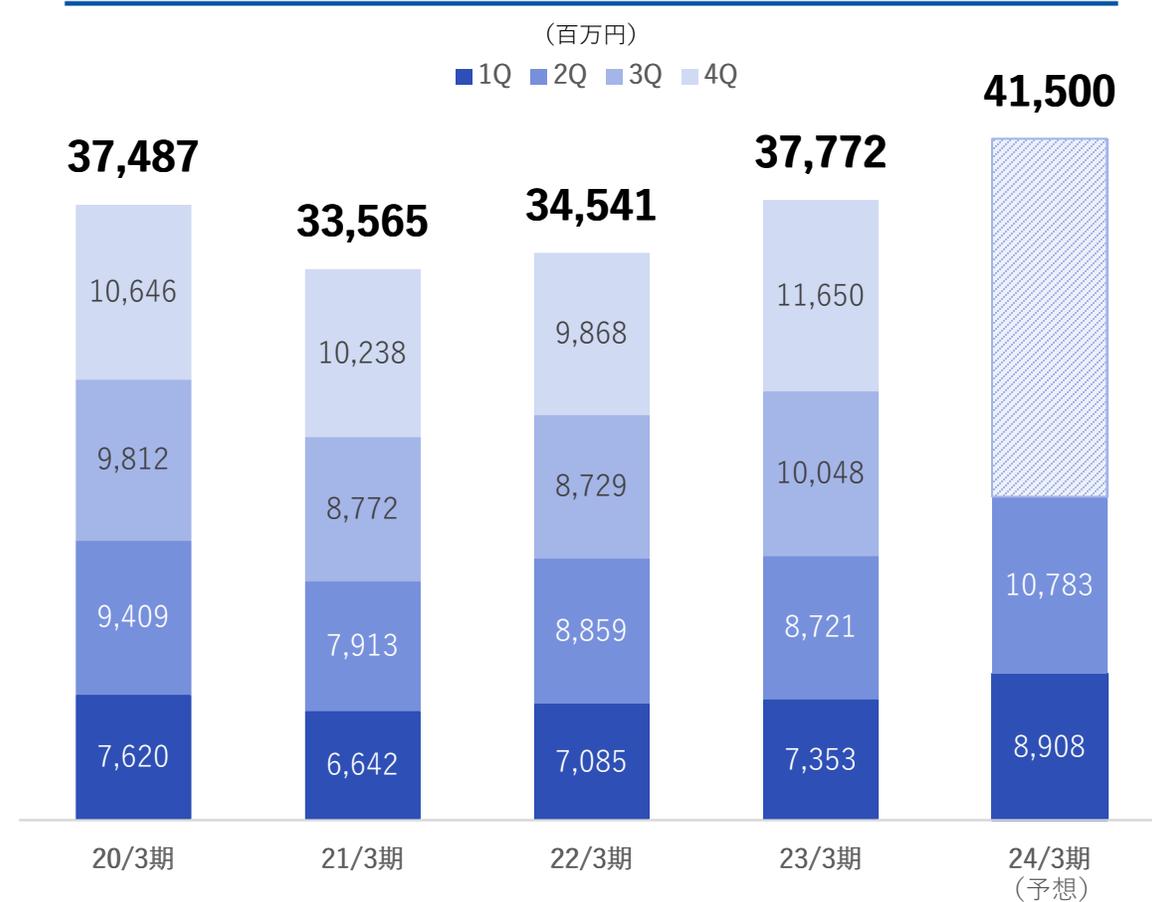
2024年3月期第2四半期 決算概要説明

Appendix

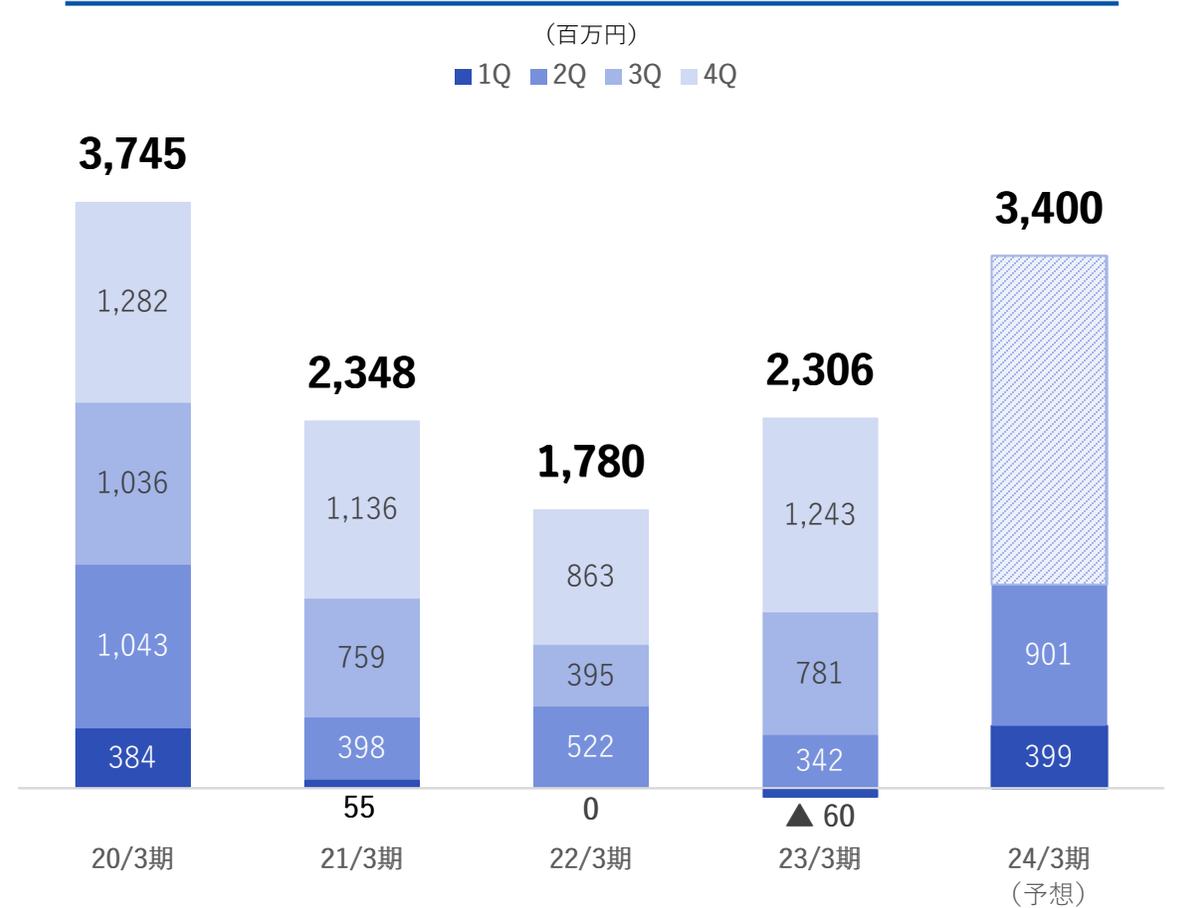
四半期業績推移

■ 2024年3月期2Qの売上高は前年同期比23.6%増、営業利益も同2.6倍と1Qに続き好調継続

四半期売上高



四半期営業利益



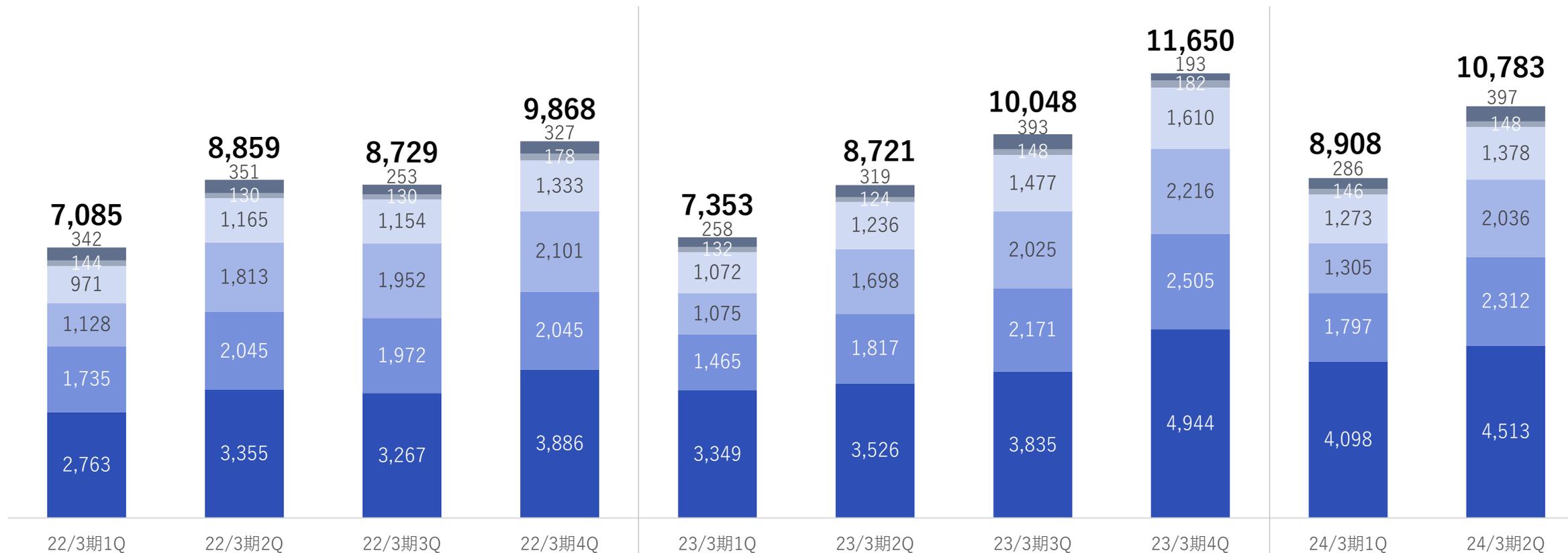
四半期品目別売上高推移

■ 2024年3月期2Qも全品目で増収、特に可動間仕切はオフィス向け中心に好調が続いている

品目別売上高

(百万円)

■ 可動間仕切 ■ 固定間仕切 ■ トイレブース ■ 移動間仕切 ■ ロー間仕切 ■ その他



貸借対照表

■ 季節性により上期は下期比減収となるため、売上債権や買掛金が減少

単位：百万円	2023年3月期末	2024年3月期2Q末	前期末差
流動資産	29,999	29,593	▲406
現預金	15,579	16,847	+1,268
売上債権	13,181	11,549	▲1,632
棚卸資産	1,023	1,069	+46
固定資産	14,760	14,862	+102
有形固定資産	11,922	11,978	+56
無形固定資産	420	400	▲20
投資その他の資産	2,418	2,483	+65
総資産	44,760	44,456	▲304
負債	8,535	7,701	▲834
買掛金	2,345	2,054	▲291
有利子負債	0	0	0
純資産	36,225	36,754	+529
負債純資産合計	44,760	44,456	▲304

キャッシュフロー計算書

■ 増益等により営業キャッシュフローは前年同期比314百万円増加、2,424百万円のプラス

■ 設備投資の増加もありフリーキャッシュフローは前年同期並み、1,787百万円のプラス

単位：百万円	2023年3月期2Q	2024年3月期2Q	前年同期差
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,110	2,424	+314
税引前当期純利益	340	1,373	+1,033
減価償却費	503	522	+19
売上債権の増減額 (▲は増加)	1,986	1,633	▲353
棚卸資産の増減額 (▲は増加)	▲171	▲46	+125
仕入債務の増減額 (▲は減少)	▲217	▲291	▲74
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲327	▲637	▲310
有形固定資産の取得による支出	▲265	▲611	▲346
定期預金の預入・払戻による支出入	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲426	▲528	▲102
配当金の支払額	▲426	▲520	▲94
現金及び現金同等物の期末残高	12,603	12,734	+131
フリーキャッシュ・フロー	1,783	1,787	▲4

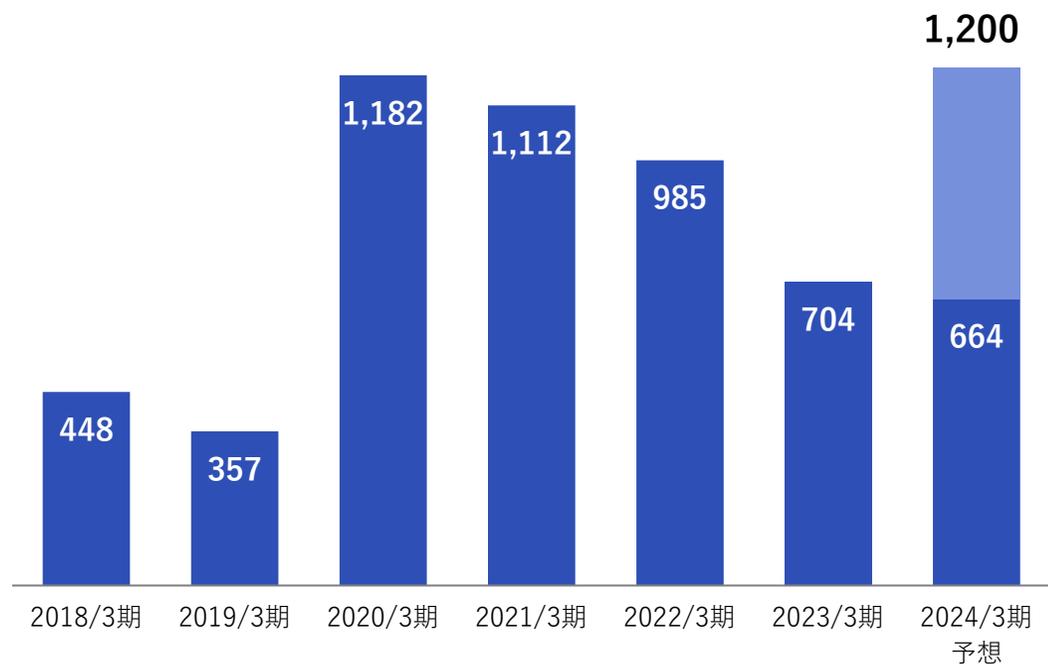
設備投資、減価償却費

■ 2024年3月期2Qは名古屋ショールームへの投資や既存機械設備の維持更新等で664百万円の設備投資を実施

■ 2024年3月期通期も既存設備の維持更新等で1,200百万円の設備投資を計画

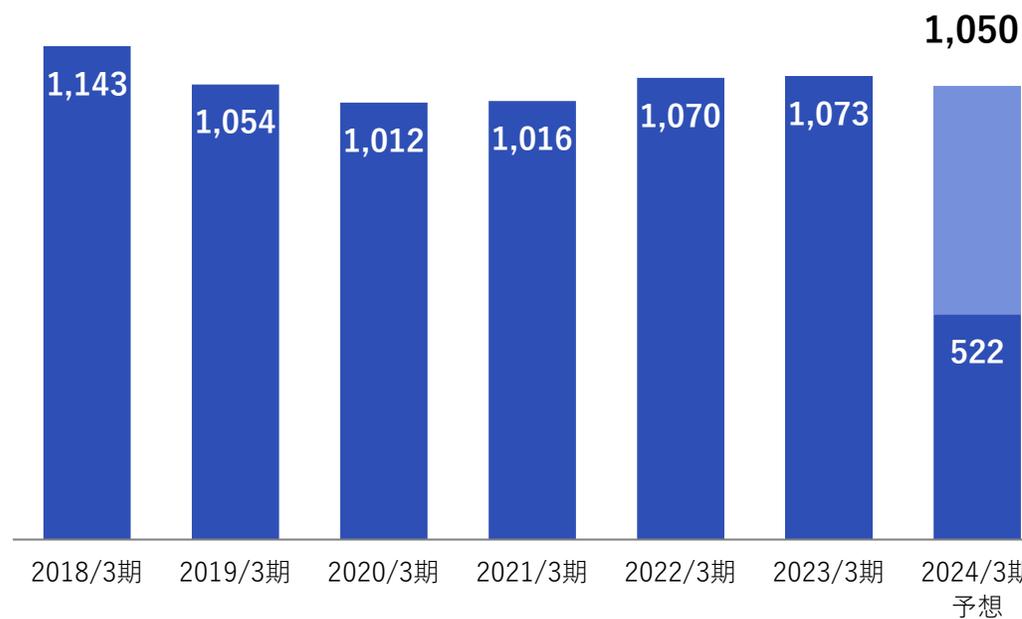
設備投資

(百万円)



減価償却費

(百万円)



中期経営計画 (2024年3月期～2028年3月期)

「NEXT VISION 2028」
～ Value Up from Creativity ～

事業環境の変化

社会

- 国内少子高齢化と生産年齢人口減少
- 急速なデジタル技術の進展
- 原材料やエネルギー価格の高騰

業界

- 労働力不足の深刻化
- 競合他社との競争激化
- 国内建設市場の緩やかな増加

	2023年3月期 実績		2028年3月期 目標
成長性 (売上高年平均成長率)	3.6% ^{*1}	>	3~6% ^{*2}
収益性 (売上高営業利益率)	6.1%	>	7~10%
効率性 (ROE)	4.5%	>	5~8%

*1: 2018年3月期を基準とし、2023年3月期までの年平均成長率

*2: 2023年3月期を基準とし、2028年3月期までの年平均成長率

既存間仕切事業の成長

新規製品の創出

生産・物流オペレーションの高度化

NEXT VISION 2028

既存間仕切事業の成長

オフィス市場への更なる進出

市場規模の大きい首都圏を中心に、顧客領域を拡大・深耕

新たな営業拠点の展開

更なる全国展開に向けた空白エリアへの新規営業拠点を増設

製品用途の拡大

当社の主力製品である移動間仕切製品のブラッシュアップ

ブランディングの強化

ショールームの新規オープンや、HP及びカタログの刷新

NEXT VISION 2028

新規製品の創出

製品企画人材の採用・育成

採用促進に向けた人事部門の強化と社内育成環境の整備

製品技術力の向上

製品企画部門における体制強化と業務プロセス改革の推進

デザイン性の向上

共同推進するパートナー企業との更なる連携強化

マーケティングの強化

顧客ニーズや市場調査結果を製品企画に反映する仕組み構築

NEXT VISION 2028

生産・物流オペレーションの高度化

製造ラインの生産性改善

更なる自動化に向けた設備導入と工程レイアウトの見直し

協力会社とのリレーション強化

施工人材を確保するための協力会社との連携強化

生産拠点の環境対策

コスト削減を含めたグリーントランスフォーメーション推進

物流網の再構築

2024年問題対策と物量増を見込んだ物流倉庫やルート見直し

マテリアリティ（重要課題）の特定

	マテリアリティ	テーマ	関連するSDGs
E	持続可能な循環型社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルに向けた取り組み 再生可能エネルギーの利用 廃棄物削減と資源の有効活用 	
	製品を通じた気候変動対応への貢献	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ製品対応に向けた製品開発・改良 	
S	人材の活躍と人権・多様性の尊重	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージメントの向上 人材育成の強化 	
	ダイバーシティ&インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> 働きやすさ、働きがいの向上、ワークライフバランスの推進 健康経営とダイバーシティ&インクルージョンの推進 	
	DX推進と生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> デジタルデータの活用と社内業務の協働によるビジネスモデルの構築 	
	ステークホルダーエンゲージメント	<ul style="list-style-type: none"> 様々なイニシアチブへの参画 顧客満足度の向上 公正な取引の遵守 	
G	ガバナンスの更なる改革	<ul style="list-style-type: none"> ガバナンスの強化 内部統制の強化 	
	災害対策、リスク管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> リスクマネジメントのさらなる推進 	

■ 2028年3月期に目指す将来像に向けて、中期経営計画では5年間で累計50億円以上の投資を計画

NEXT VISION 2028

既存間仕切事業の成長

新規製品の創出

生産・物流オペレーションの高度化

サステナビリティの推進

設備投資

累計

50億円

以上

ROE・効率性を意識した経営の実現に向けた対応

- 中期経営計画達成による当期純利益の拡大と、配当水準の安定的向上による純資産の増加抑制により、ROE（当期純利益/純資産）の向上を目指す

中期経営計画
NEXT VISION 2028
 (2024年3月期～2028年3月期)

売上高年平均成長率

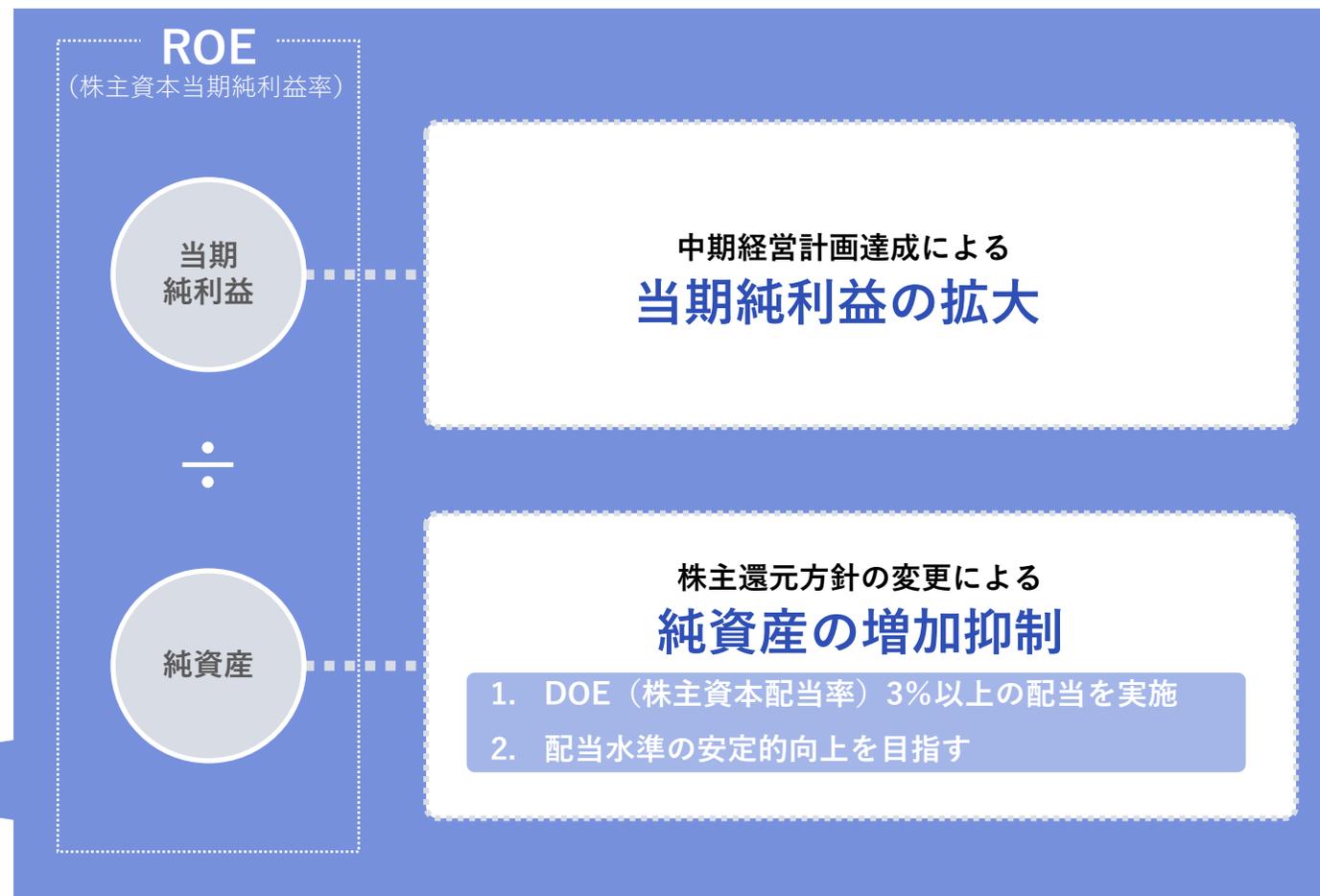
3～6%

売上高営業益率

7～10%

ROE

5～8%
 (2023年3月期4.5%)



工場

■ 石川県小松市、加賀市の4工場の間仕切・トイレブース・ドアを製造

第三工場

可動間仕切の製造



加賀工場

ドアの製造



第一工場

移動間仕切の製造



本社・第二工場

本社及び
トイレブースの製造

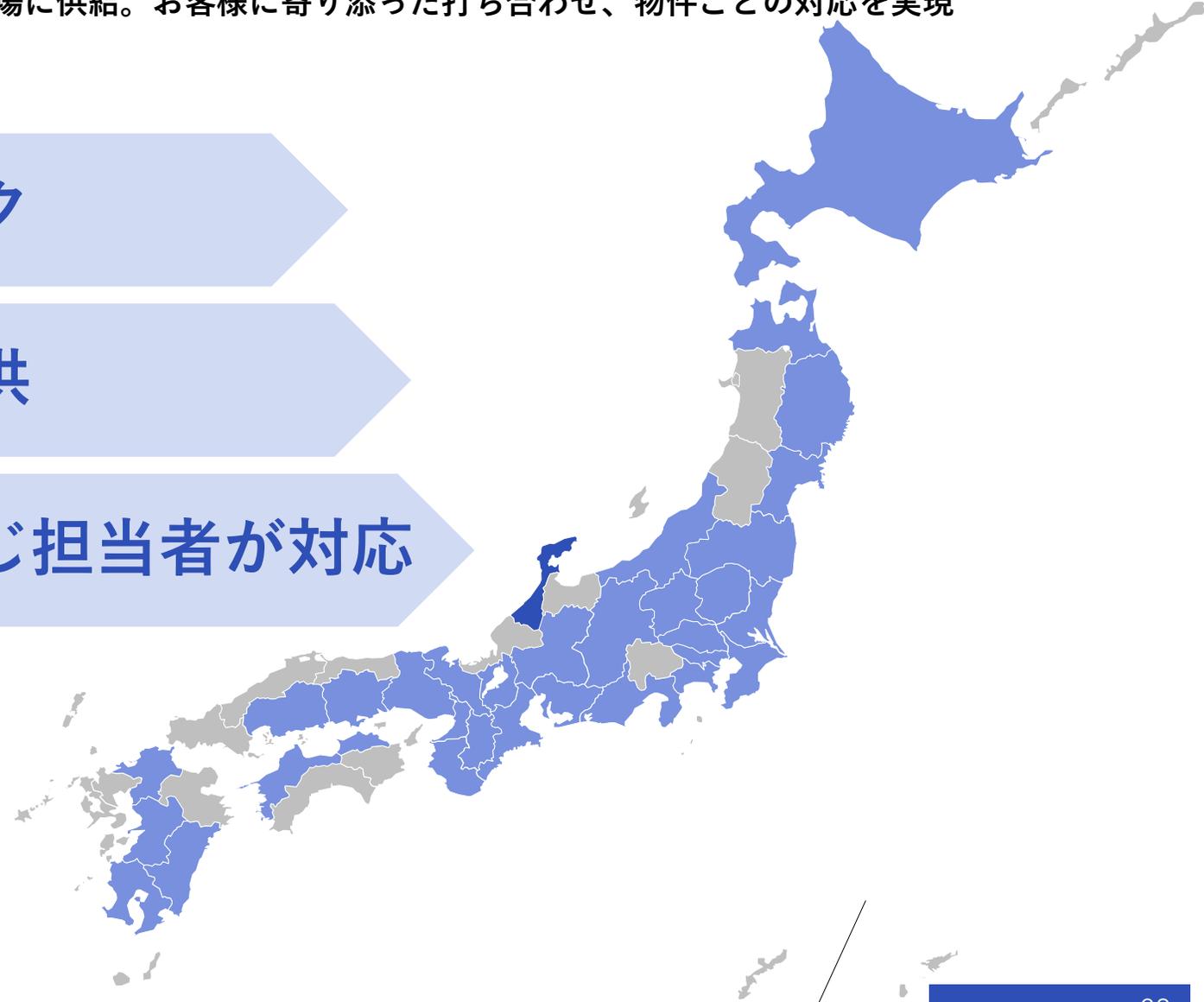


■ 全国に53拠点の支店を配置、全国に安定した納期、品質で市場に供給。お客様に寄り添った打ち合わせ、物件ごとの対応を実現

■ 地域での強いネットワーク

■ オーダーメイド品の提供

■ 受注から施工まで同じ担当者が対応



*青色の都道府県には支店を設置

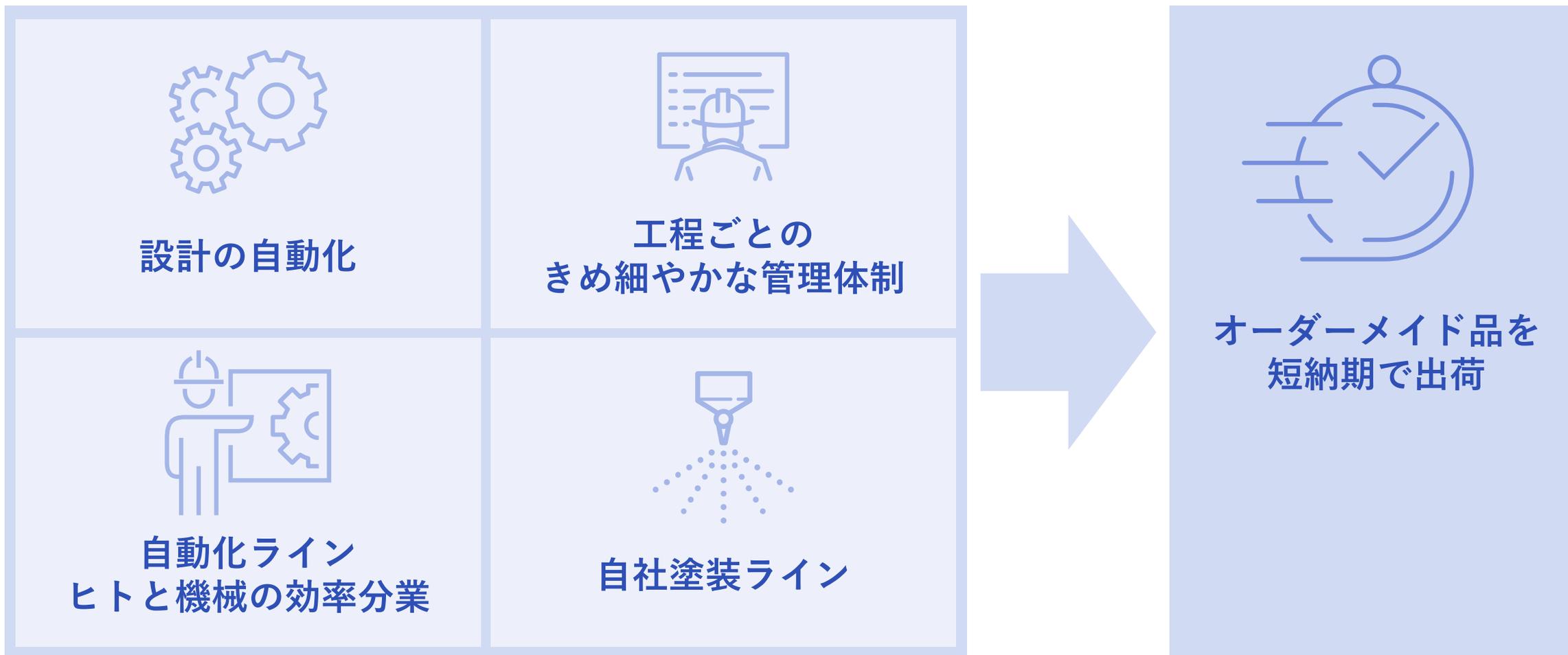
オーダーメイド対応へのこだわり

■ 自社開発品の提案のみならず、設計事務所などからの要望に沿った製品も開発・設計



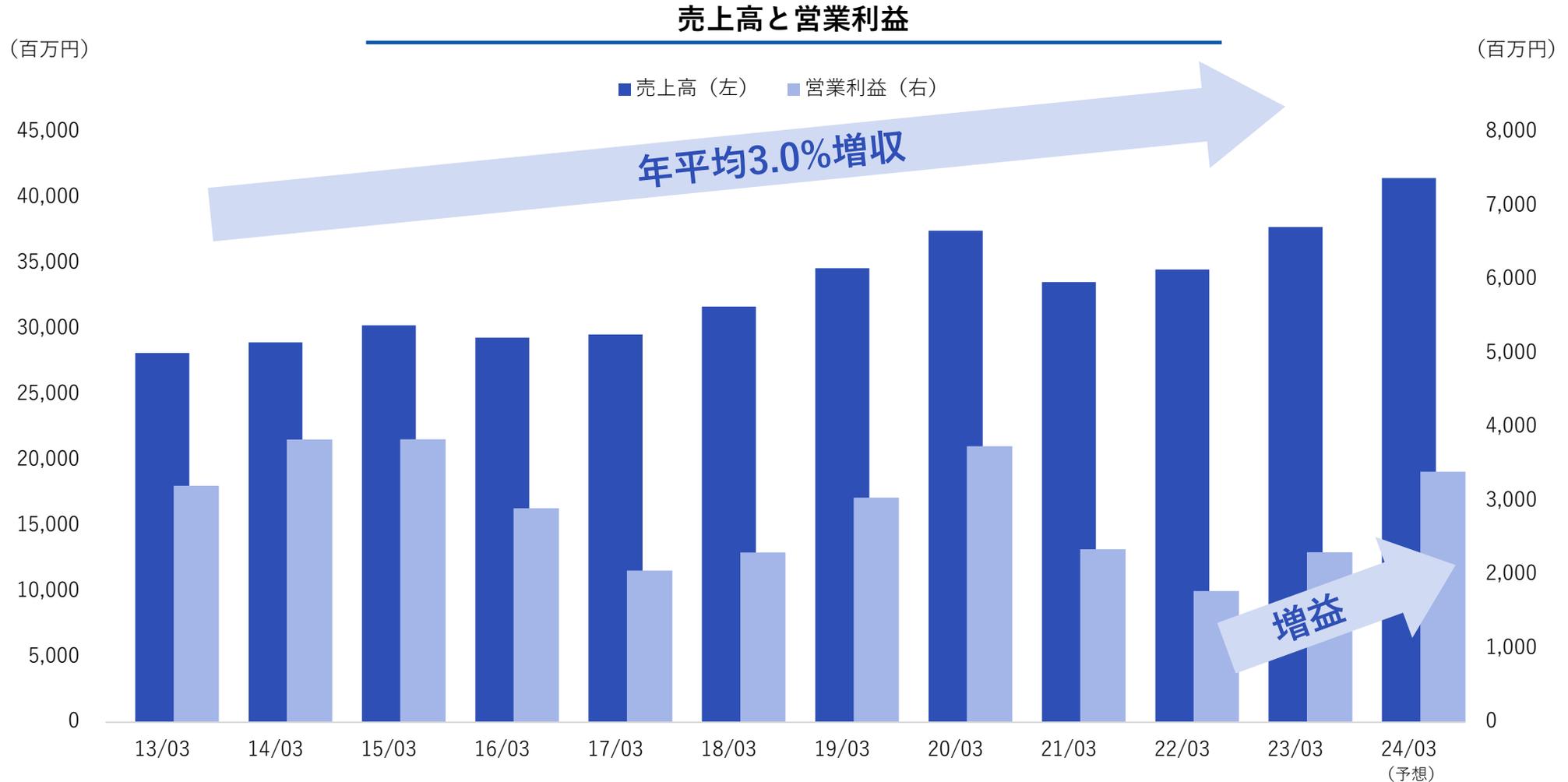
オーダーメイドを短納期で成し遂げる生産ライン

■ 小ロット多品種生産ができる仕組みを作り、オーダーメイド品を効率的に生産。受注から出荷まで3~4週間で対応

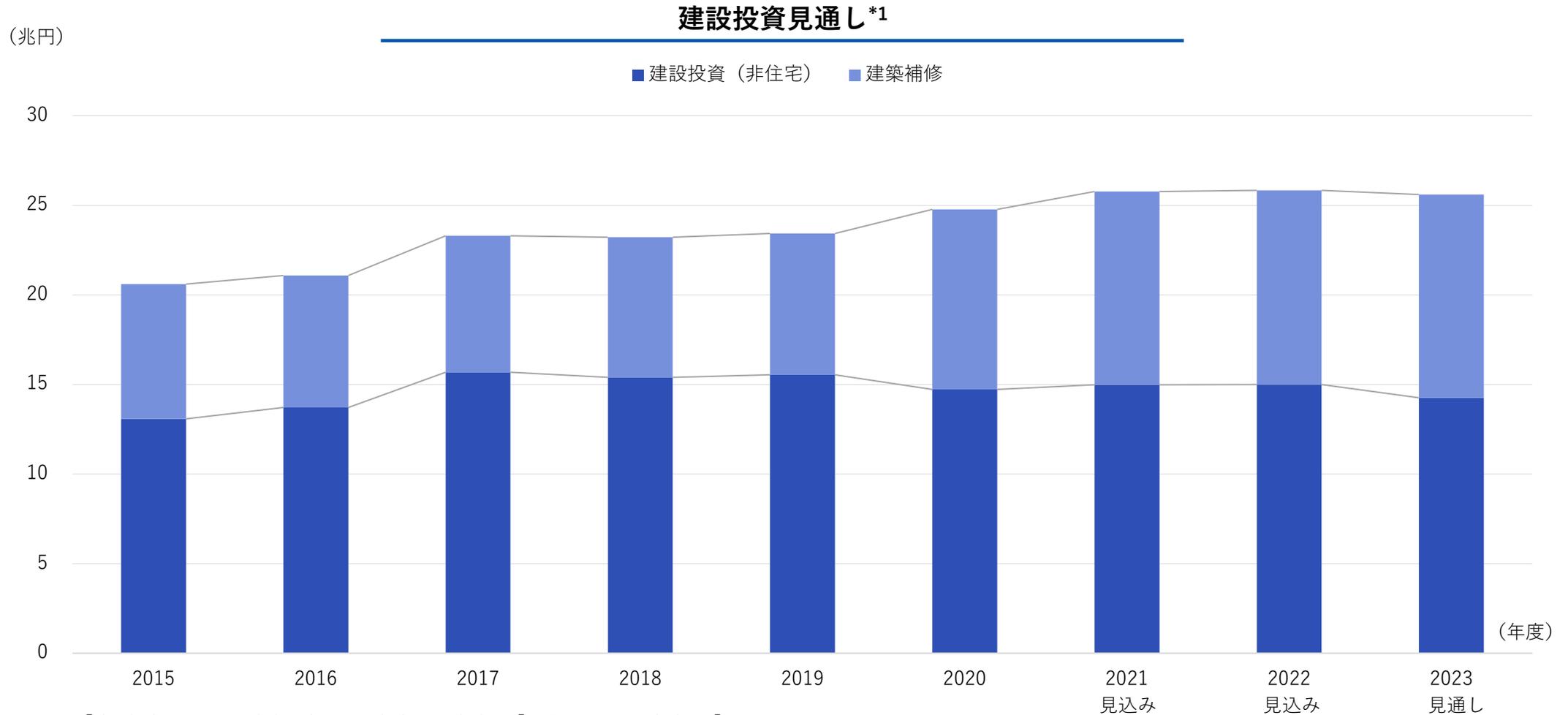


■ 間仕切需要拡大に伴い、売上高は2023年3月期まで過去10年間で年平均3.0%増収

■ 営業利益はコロナ禍影響により2期減益が続いたが、2023年3月期は増収増益に転換、2024年3月期も引き続き増収増益を予想



■ 非住宅の建設投資は2023年度は新築は減少予想だが建設補修の増加により、トータルではほぼ前年度並み



*1 「建設投資見通し」国土交通省 2021年度.2022年度は「見込み」、2023年度は「見通し」



小松ウォール工業株式会社 | 東証プライム 7949

お問合せ先

小松ウォール工業株式会社
総務部

TEL 0761-21-3131(代表)

https://www.komatsuwall.co.jp/form/form.php?form_id=201

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。