

2022年3月期 決算補足説明資料



証券コード:5237

1. 2022年3月期 連結決算の概要	P. 3
2. 連結貸借対照表前期末比較	P. 9
3. 連結キャッシュ・フローの状況	P.10
4. 連結経営指標（5年間推移）	P.11
5. 設備投資、減価償却費の状況	P.13
6. 2023年3月期 業績予想	P.14
7. 中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）	P.18
8. 株主還元方針	P.19
9. ESG経営への取り組み	P.20
10. トピックス	P.24

1. 2022年3月期 連結決算の概要



1-1 連結損益計算書前期比較

(金額:百万円)

	2022/3月期 実績		2021/3月期 実績		増減		2022/3月期 11/12公表予想値	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	達成率
売上高	20,546		22,394		▲1,847		20,400	100.7%
営業利益	1,848	9.0%	1,846	8.2%	+1	+0.8pt	1,880	98.3%
経常利益	1,987	9.7%	1,869	8.3%	+118	+1.4pt	2,000	99.4%
特別利益	353	-	149	-	+204	-	-	-
特別損失	131	-	440	-	▲309	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,713	8.3%	1,262	5.6%	+451	+2.7pt	1,630	105.1%

当連結会計年度においても新型コロナウイルス感染症は変異と流行を繰り返し、依然として収束の見通しが立たない状況で推移しました。国土交通省の建築着工統計調査によると、宿泊施設・商業ビルの着工は前期比5.3%減少しており、当社主力の一般建築向け押出成形セメント製品「アスロック」に逆風が続いております。このような状況のなか当連結会計年度の当社グループの連結業績は減収増益となりました。減収の要因は子会社工事の低迷、増益の要因はコストダウンによる製造原価の低減です。

1. 2022年3月期 連結決算の概要

1-2 売上高〔収益認識基準適用前〕

当期の連結売上高は前期比18億47百万円の減少となりましたが、この減少のなかには、収益認識基準を適用したことによる減少4億64百万円を含んでおり、その内訳は下表のとおり、販売口で前期比7億19百万円減少、工事口で前期比2億55百万円増加となっております。収益認識基準を適用しない場合、販売口は前期比45百万円の減少、工事口は前期比13億37百万円の減少となり、減収の主な要因は収益認識基準の適用による減少4億64百万円と、工事口減収13億37百万円によります。

収益認識基準を適用しない場合の売上高前期比較

(百万円)

	2022年3月期			2021年 3月期	増減
	基準適用後 (決算) A	基準適用による 影響額 B	基準適用前 C=A-B		
				D	E=C-D
販売口	17,346	▲719	18,066	18,111	▲45
工事口	3,200	255	2,944	4,282	▲1,337
計	20,546	▲464	21,011	22,394	▲1,383

1. 2022年3月期 連結決算の概要

1-2 売上高〔収益認識基準適用後〕

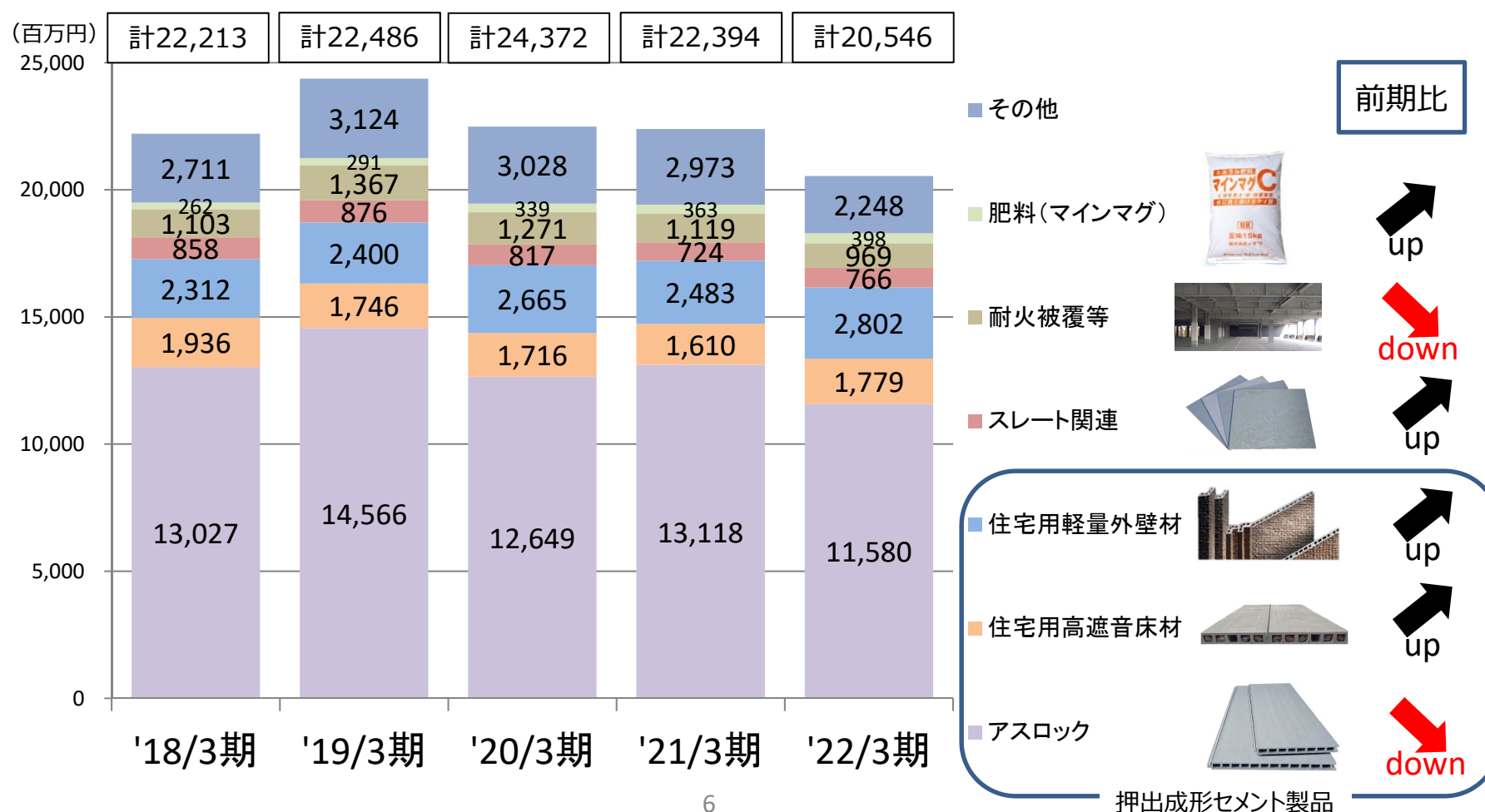
〔前期比18億47百万円減収の205億46百万円〕

- 主力の押出成形セメント製品「アスロック」については、逆風のなかでも「工場塗装品」の売上高を高水準で維持するなど高付加価値商品の販売に注力いたしましたが、宿泊施設・商業ビルの着工の低迷等により「アスロック」の売上高は前期比15億38百万円減の115億80百万円となりました。
- 「アスロック」売上高のうち販売・工事の内訳については、販売は前期比7億63百万円減、工事（主に子会社）は前期比7億74百万円減となっております。販売・工事ともに建設計画の中止・延期等による着工減の影響を受け、厳しい状況で推移しました。また、中国における「アスロック」販売についても、コロナ感染症による景気停滞等により厳しい状況が続きました。
- 住宅向けの押出成形セメント板は堅調に推移し、「住宅用高遮音床材」は前期比1億68百万円増、「住宅用軽量外壁材」は前期比3億18百万円増となり、押出成形セメント板合計では前期比10億50百万円減の161億62百万円となりました。
- スレート関連は、内装用ボードで伸長したこと等から前期比42百万円増となりました。
- ミネラル肥料「マインマグ」については当期も堅調に推移し、主力である「マインマグC」の野菜での採用増、積雪地方で好評の融雪兼用肥料「マインマグCb」の拡販等により前期比35百万円増となりました。
- 一方、子会社が行う工事「耐火被覆等」については、前期比1億50百万円減。「アスロック」工事の大幅減とともに主な減収の要因となりました。

1. 2022年3月期 連結決算の概要

1-2 売上高 [連結品種別売上高推移]

- 【2022年3月期】押出成形セメント製品は住宅向け商品で増収となった一方、主力の「アスロック」はコロナ感染症等による着工減少の影響等で減収、押出成形セメント製品合計でも減収。
- 肥料「マインマグ」売上高は、依然小規模ながら施肥効果が口コミで広がり年々増収、過去最高を更新中。



1. 2022年3月期 連結決算の概要



1-3 各段階利益

[営業利益 前期比1百万円増益の18億48百万円]

- 当期はNNPS(ノザワ・ニュー・プロダクション・システム)改善活動を強力に推進し、工場における生産性が向上したことから、諸経費の節減、原料使用効率アップ及び単位当たり人件費の低減等のコストダウンを実現し、製造原価を約4%ダウンさせることができました。
- 一方、下期に入り原材料・エネルギー価格の高騰が徐々に顕在化し、改善活動によるコストダウン効果を打ち消す結果となりました。
- 工事については、五輪関連開発の一巡やコロナ禍による建設計画の延期・中止等による市場の縮小、競争激化による採算悪化等の影響から、工事利益は前期比悪化しました。
- 販売費及び一般管理費については、物流費の改善等により前期比1億45百万円減少しました。

[経常利益 前期比1億18百万円増益の19億87百万円]

- 営業外収支については、受取保険金58百万円の計上(前期はゼロ)や、為替差益41百万円の計上(前期は6百万円)により前期比1億16百万円増益となり、経常利益は前期比1億18百万円増益の19億87百万円となりました。

1. 2022年3月期 連結決算の概要



1-3 各段階利益

[親会社株主に帰属する当期純利益 前期比4億51百万円増益の17億13百万円]

- 特別利益は前期比2億4百万円増加の3億53百万円。主に、中国子会社を清算したことに伴う為替換算調整勘定取崩益2億61百万円の計上によります。
- 特別損失は前期比3億9百万円減少の1億31百万円となったことから、特別損益は前期比5億13百万円増加し、税金等調整前当期純利益は前期比6億31百万円増加の22億10百万円となりました。
- 非支配株主に帰属する当期純利益に前期比1億62百万円増加の11百万円を計上したことから、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比4億51百万円増益の17億13百万円となりました。

 株式会社 ノサワ

(百万円)

【総資産の増減】

【負債の増減】

【純資産の増減】

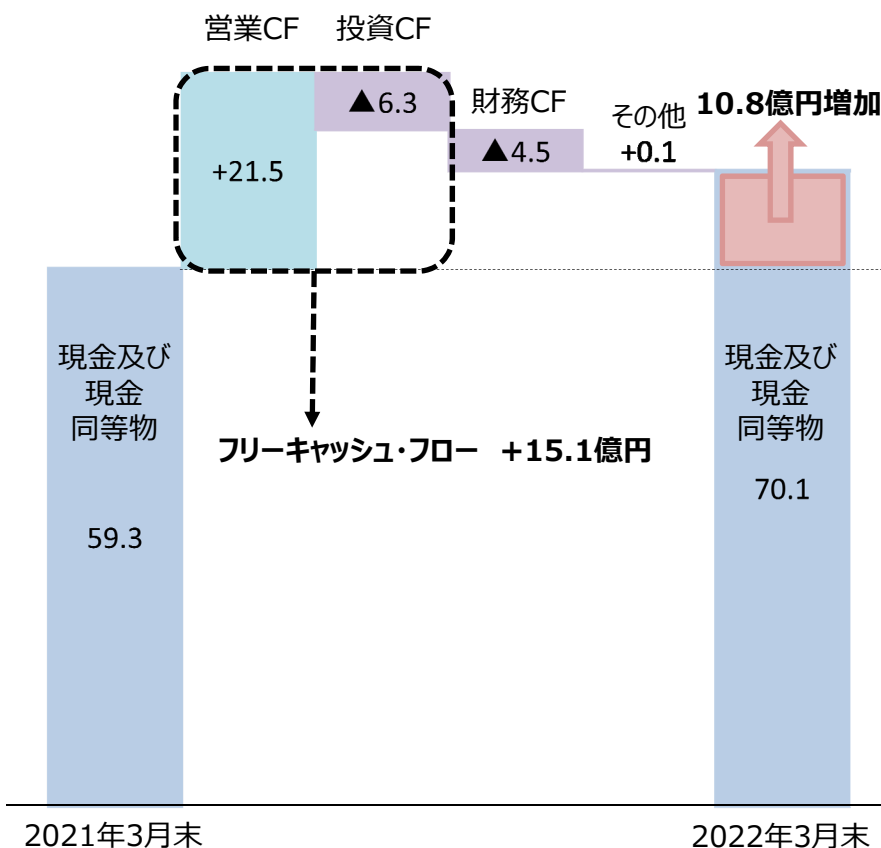
純資産は前期末比12.3億円増加。主に利益剰余金が13.6億円増加したことによります。

3. 連結キャッシュ・フローの状況

- 営業キャッシュ・フローは+21.5億円、投資キャッシュ・フローは▲6.3億円となり、フリーキャッシュ・フローは+15.1億円。財務キャッシュ・フローは▲4.5億円。
- 上記の結果、当期末の現金及び現金同等物は前期末比10.8億円増加の70.1億円。

【現金及び現金同等物の増減内訳】

(億円)



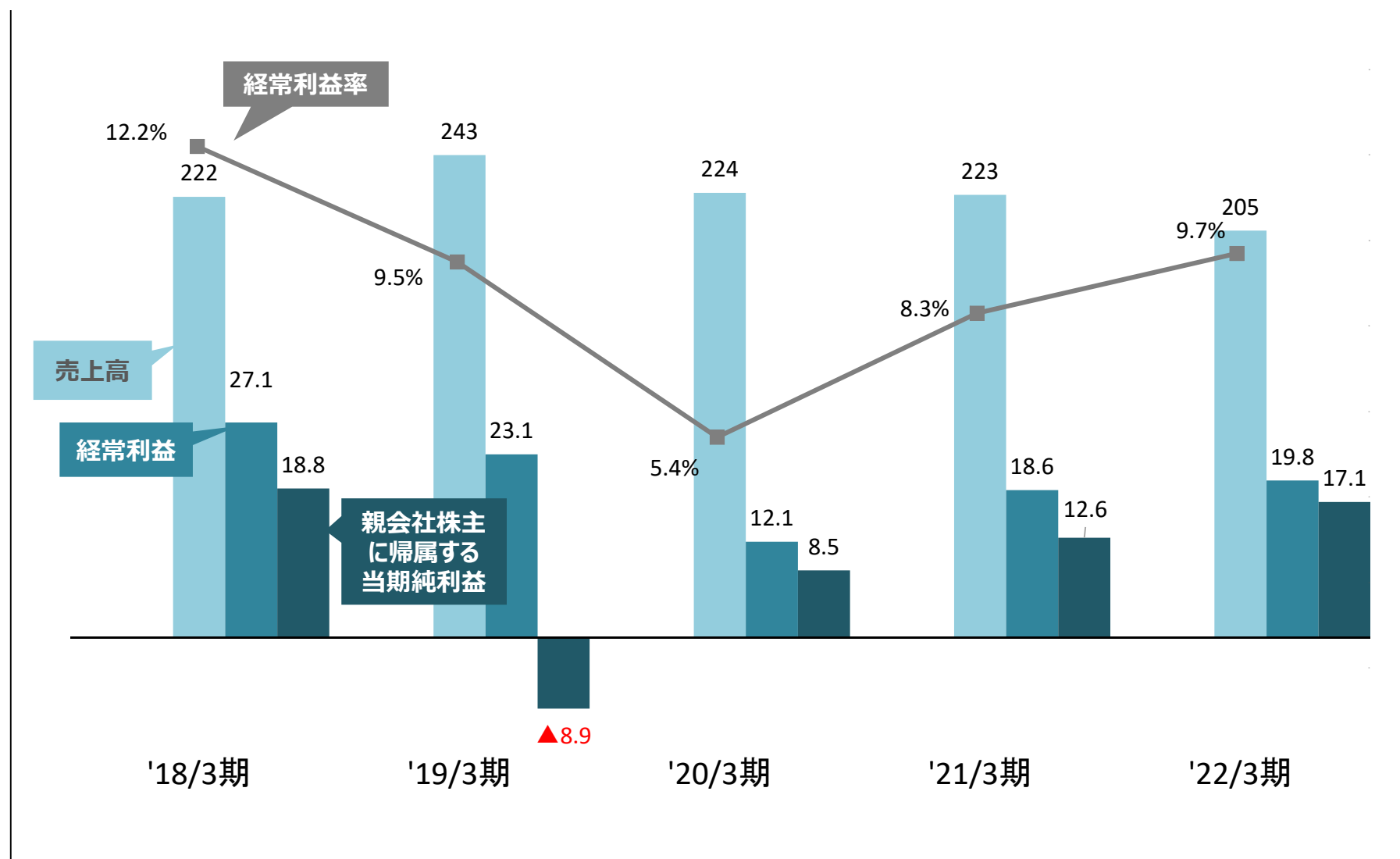
【連結キャッシュ・フロー計算書 概要】

(百万円)

税金等調整前当期純利益	2,210	
減価償却費	715	
為替換算調整勘定取崩益	▲261	中国子会社清算による
引当金等の増減額	▲230	
仕入債務の増減額	▲106	
その他	▲177	
営業活動によるキャッシュ・フロー計	2,151	
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲632	主に有形固定資産の取得
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲454	主に配当金の支払い

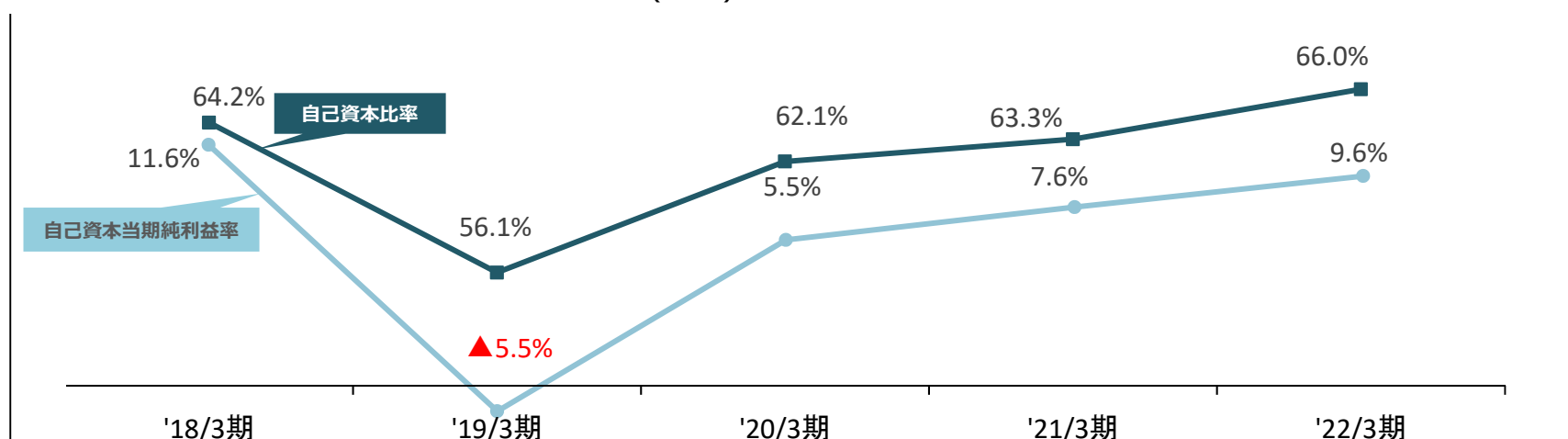
4. 連結経営指標（5年間推移）

売上高、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益（億円）並びに経常利益率（%）

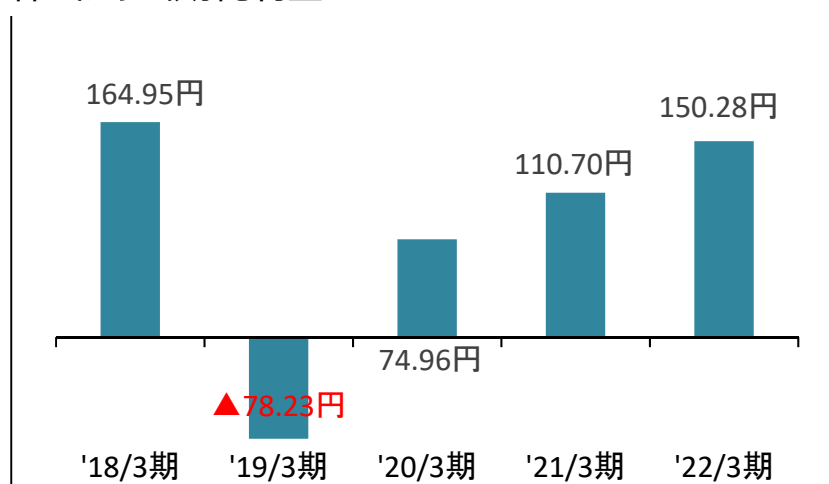


4. 連結経営指標（5年間推移）

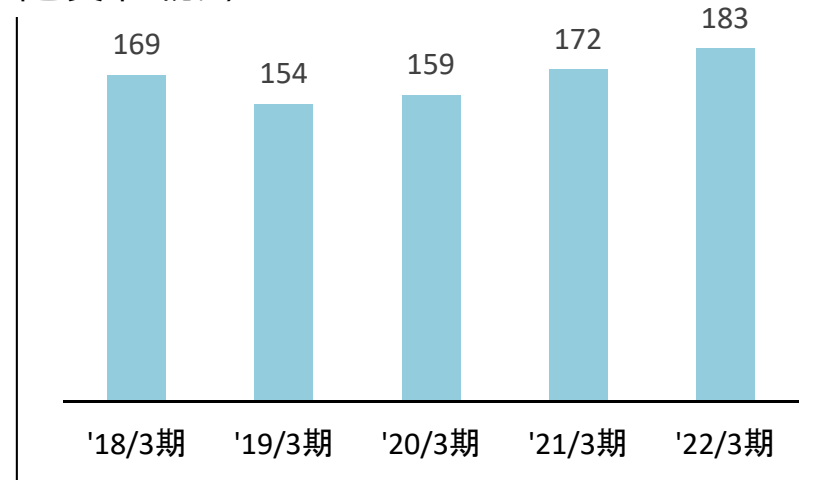
自己資本比率、自己資本当期純利益率(ROE)



1株当たり当期純利益

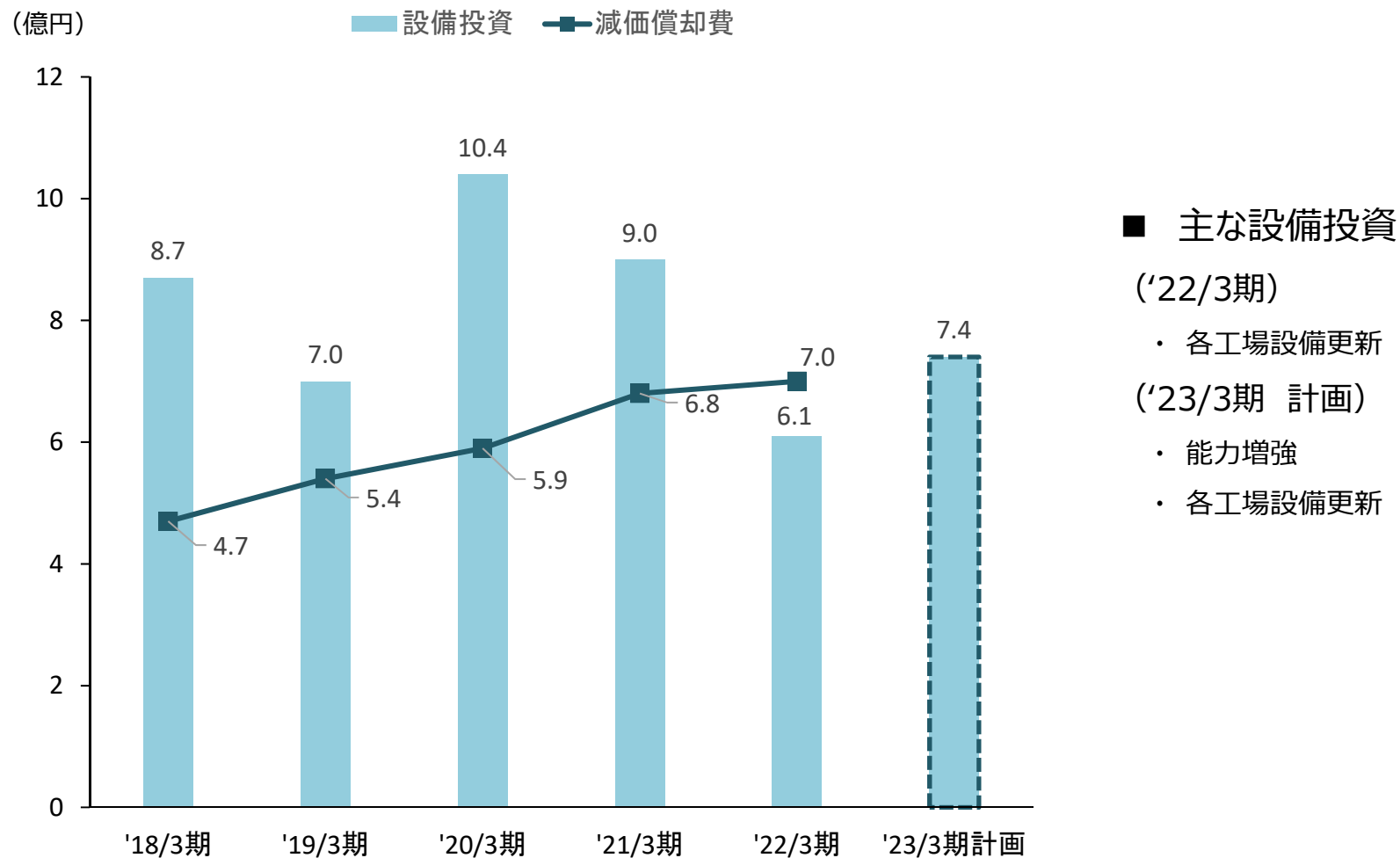


自己資本（億円）



5. 設備投資、減価償却費の状況

【設備投資、減価償却費の推移】



6. 2023年3月期 業績予想



(金額:百万円)

	2023/3月期 予想				2022/3月期 実績				増減			
	第2四半期		通期		第2四半期		通期		第2四半期		通期	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率
売上高	9,900		20,000		10,043		20,546		▲143		▲546	
営業利益	680	6.9%	1,400	7.0%	1,061	10.6%	1,848	9.0%	▲381	▲ 3.7pt	▲448	▲ 2.0pt
経常利益	770	7.8%	1,500	7.5%	1,191	11.9%	1,987	9.7%	▲421	▲ 4.1pt	▲487	▲ 2.2pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	500	5.1%	1,000	5.0%	1,105	11.0%	1,713	8.3%	▲605	▲ 5.9pt	▲713	▲ 3.3pt

6. 2023年3月期 業績予想

【上期業績見込】

売上高

- これまでのコロナ禍による建設計画の延期・中止が、前期に引き続いて当社製品販売に影響すると予測されます。住宅向け商品については、供給先の動向から前年同期比増となる見通しである一方、当社主力の「アスロック」にとって逆風が続くことが想定され、上期の連結売上高は前年同期を下回ると見込まれます。
- 販売口売上高は前年同期比1億33百万円、工事口売上高は前年同期比10百万円それぞれ減収となり、上期の連結売上高は前年同期比1億43百万円減収の99億円を見込んでおります。

利益

- 原材料・エネルギー価格高騰による原価の前年同期比上昇幅は、原材料で17%、電力で24%、ガスで39%、それぞれ上昇すると見込まれますが、前期に引き続きN N P S改善活動を強力に推進し、コストアップを抑制することで、営業利益は前年同期比3億81百万円減益となる6億80百万円、経常利益は前年同期比4億21百万円減益となる7億70百万円を見込んでおります。また、前期は中国子会社清算に伴い為替換算調整勘定取崩益2億61百万円の計上があったこと等から、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比6億5百万円減益の5億円を見込んでおります。

6. 2023年3月期 業績予想

【下期業績見込】

売上高

- 上期まで続いたコロナ禍の当社製品販売への影響が徐々に解消され、材料販売は緩やかに回復していくと見込まれます。また、住宅向け商品については上期に引き続いて好調に推移する見込です。工事については、新規受注の落ち込みにより前年同期比減少すると見込まれます。
- 工事口売上高は上期に引き続き減収となる一方、販売口売上高は増収に転じる見込みであることから、下期の連結売上高は前年同期比4億3百万円減収の100億円を見込んでおります。

利益

- 原材料・エネルギー価格高騰が上期以降さらに進行すると予想されます。これによる原価の前年同期比上昇幅は、原材料で16%、電力で6%、ガスで7%、それぞれ上昇すると見込まれます。上期同様、コストアップを抑制することで、営業利益は前年同期比66百万円減益となる7億20百万円、経常利益も前年同期比66百万円減益となる7億30百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比1億7百万円減益となる5億円を見込んでおります。

6. 2023年3月期 業績予想

【通期業績見込】

- 売上高は前期比2.7%減 5億46百万円減収となる200億円、営業利益は前期比4億48百万円減益となる14億円、経常利益は前期比4億87百万円減益となる15億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比7億13百万円減益となる10億円を見込んでおります。
- 原材料・エネルギー価格高騰の影響は大きく、通期での原価への前期比上昇幅は、原材料で16%、電力で14%、ガスで20%、それぞれ上昇すると見込まれます。この影響により通期業績予想の経常利益率は7.5%に留まっておりますが、主力の「アスロック」については、高付加価値商品である「工場塗装品」・「アスロックタイルパネル」及び環境対応商品である「アスロックグリーンウォール」・「アスロックソーラーウォール」等の販売に重点を置くとともに、前期発売しました新商品「ウッドデザインシリーズ 彩実・糸実」、「グリッドデザインシリーズ バンブーボーダーA・B」の拡販を推進してまいります。「スレート」については、前期に投入した新商品「フレキシブルシート 素地シリーズ」を展開し、販路開拓をすすめるとともに、「肥料」については、「マインマグ」の効果のPR・販売促進を継続し、増販を図ってまいります。また、NNPS改善活動を全社で推し進め、コストダウンに努めることで、中期経営計画に掲げた目標「2023年3月期経常利益率12%以上」の達成に向け取り組んでまいります。

7. 中期経営計画 (2021年3月期～2023年3月期)

＜基本方針＞

2027年の創業130周年に向け、経営基盤の強化と事業の更なる発展を図るため、いつも新しいことを追求、「全社三大戦略プラスONE※」を展開し、全領域での差別化を推進する。

2023年3月期 経常利益率12%以上を目指す。

収益拡大戦略

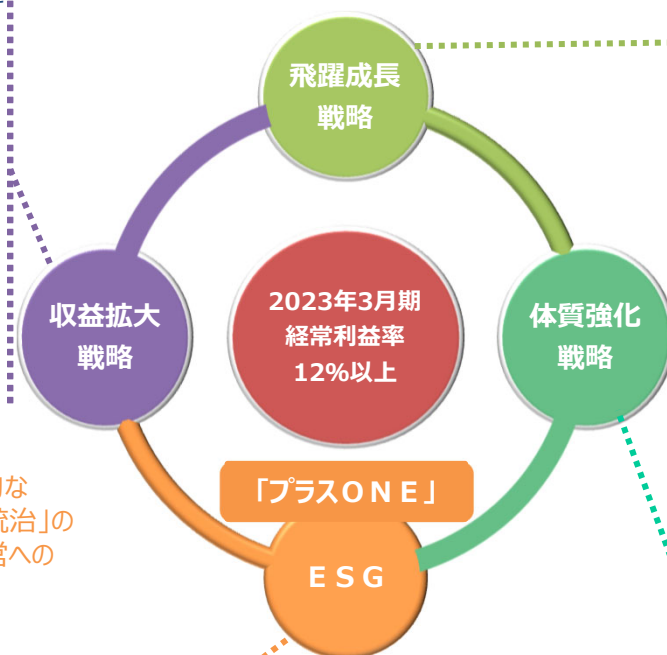
- 基幹事業である一般建築向けアスロック・アルカスの川上営業強化による高付加価値商品の拡販と受注率の向上を図る。
 - 住宅建材事業の拡大に取り組む。
 - 農業用肥料マインマグの市場開拓と拡販を推進する。
 - 顧客満足度を向上させる施工体制の確立により受注拡大を図る。
- ⇒2022年3月期は上記実行により
- ・アスロックにおける工場塗装品販売比率が高水準（20%以上）を維持しております。
 - ・住宅建材事業の売上が前期比111%、マインマグの売上が前期比110%とそれぞれ伸びました。

※「プラスONE」

- 持続可能な社会の実現に向け、企業が長期的な成長を遂げるために、「環境」・「社会」・「企業統治」の3つの要素を考慮して経営を行う「ESG」経営への取り組みを推進する。

ESG【2022年3月期より取り組み開始】

- 2050年カーボンニュートラルの実現（二酸化炭素排出量の削減と二酸化炭素吸収量の増加）
- 快適な職場環境づくり（ワークライフバランスの実現）
- 健全な企業経営（リスクマネジメント及びコンプライアンスの徹底と積極的な情報開示）



飛躍成長戦略

- 顧客の想像を超える技術開発に基づき高耐久化・高機能化・省力化・環境負荷低減・デザイン性に主眼をおいた新商品展開で使用部位の拡大を図る。
 - 市場調査と商品PRの充実を図り、魅力ある新商品の市場投入を継続する。
 - 新商品売上高比率30%以上を目指す。
- ⇒2022年3月期は上記実行により
- ・アスロック4種、ボード1種の新商品を発売いたしました。
- (10.トピックスP25～27を参照下さい)

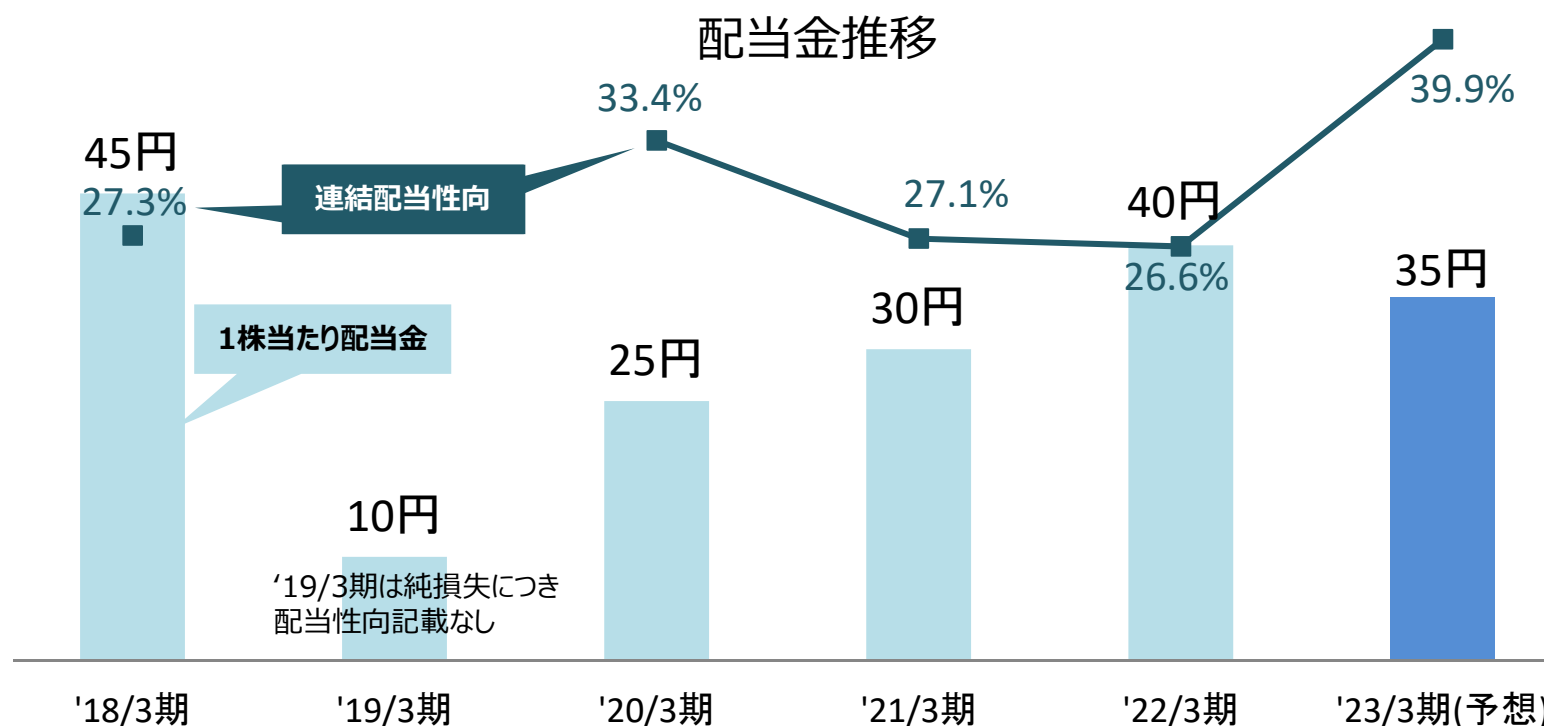
体質強化戦略

- 製品・施工の品質保証体制の強化と設備改善・増強により、商品の安定供給を継続する。
 - 品質・性能確保のため、異常の適時検知と不良低減により、顧客信頼の維持向上につなげる。
 - 工場部門におけるNNPS活動の実行により、高品質・短納期・低コストを実現し、顧客満足度の向上を図る。
 - 物流環境の変化へ対応し、スムーズな出荷体制を確立する。
 - システム化による業務効率向上、問題発見解決型の人財育成の実行により経営基盤の強化を図る。
- ⇒2022年3月期は上記実行により
- ・原材料、エネルギー価格高騰による影響を除くと製造原価は前期比4%低減しております。
 - ・単位当たり物流費用を前期比12%削減いたしました。

8. 株主還元方針

当社は、将来の設備投資、研究開発に備え、経営基盤及び財務体質を強化すべく内部留保の充実を前提とし、連結配当性向30%を目途に業績に見合った株主への安定的な配当の維持及び適正な利益還元に努めてまいります。

当社の剰余金の配当は、期末配当の年1回を基本的な方針としております。配当の決定機関は、株主総会であります。



9. ESG経営への取り組み



－ E（環境）課題 － カーボンニュートラルの実現

NEDOグリーンイノベーション基金事業

「CO₂を用いたコンクリート等製造技術開発プロジェクト」のコンソーシアムに参画

鹿島建設株式会社、デンカ株式会社、株式会社竹中工務店の3社が実施予定先として公募採択をされました国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（以下、NEDO）の「グリーンイノベーション基金事業／CO₂を用いたコンクリート等製造技術開発プロジェクト」のコンクリート分野におけるコンソーシアム（民間企業44社、10大学、1研究機関）の一員として参画をします。

「グリーンイノベーション基金事業」は、「2050年カーボンニュートラル」の目標達成に向け、NEDOに2兆円の基金を造成し、官民で野心的かつ具体的な目標を共有した上で、これに経営課題として取り組む企業等に対して、10年間、研究開発・実証から社会実装までを継続して支援する事業です。

当社は、3社が実施するコンソーシアムに参画し、プレキャスト製造メーカーとして自社製品に対するカーボンネガティブコンクリート技術の活用技術開発等、積極的に温室効果ガス削減という社会課題解決に貢献してまいります。

9. ESG経営への取り組み



－ E（環境）課題 －

CO2排出量削減
再生可能エネルギー使用率向上
SBT認証取得

当社は、全社3大戦略プラスONEを展開し、ESG経営戦略の取り組みを推進しています。ESGで取り組む課題の内、CO2排出量削減の目標を設定し、

2022年4月より、**SBT（Science Based Targets）** 認定取得への取り組みを開始、2022年SBT認証取得を目指します。

CO2排出量削減目標：2030年に2018年度比**30%削減**

押出成形セメント板「アスロック」の製造工場にて再生可能エネルギー電力への切り替えを推進し、CO2排出量を削減します。

9. ESG経営への取り組み



— S(社会) 課題 — ダイバーシティの推進 人財育成

インターンシップを開催しました。

当社の主力商品の押出成形セメント板の商品開発、営業、設備設計業務を体験いただきました。インターンシップを通じて、学生の皆様が自分の将来について考える機会を提供しています。

第1回	2021年11月5日~6日	商品開発体験
第2回	2022年2月 3日	商品開発体験 (ウェブ開催)
第3回	2022年2月22日	営業体験
第4回	2022年3月18日	設備設計体験



2022年2月22日第3回インターンシップ体験の様子

9. ESG経営への取り組み



— S(社会) 課題 — 採用計画の達成

2022年4月より高校卒初任給を改定

当社は創業時より「人を大事に」という経営理念を掲げ、採用・人財育成に力を入れて参りました。2022年4月より高校卒初任給改定（旧 174,550 円 ⇒ 200,950 円【兵庫県勤務の場合】）を行いました。今般の改定により更なる優秀な人財の確保と組織の活性化に努めて参ります。

高校卒入社後 4 年間の成果次第で大学卒初任給を超えることが可能な給与体系へ

これまでは、高校卒社員は大学卒と同年齢時に大学卒初任給を超えることは難しい給与体系でした。2022 年入社より、学歴による処遇の差を是正し、優秀な人財を高く評価することにより、高校卒社員のモチベーション向上を図ります。

10. トピックス～「アスロック」価格改定のお知らせ



- ・価格改定実施日…2022 年 6 月 1 日契約分より
- ・対象商品……………押出成形セメント板「アスロック」全商品
- ・材料販売単価……5% から 15%アップ

経営の合理化や生産効率の向上等、コスト低減に努めてまいりましたが、原材料および燃料の高騰や物流費の上昇により、生産コストに大きな影響を及ぼしており、自助努力だけでは吸収が困難な状況となったことから、押出成形セメント版「アスロック」の販売価格の値上げを実施いたします。

(参考)

前回2020年4月の価格改定により、販売価格は、値上げ前と比べ5%アップとなっております。

10. トピックス～商品企画化キャンペーン

「アスロック」発売 50 周年 企画 第 2 弾 商品化企画キャンペーン開催

(キャンペーン期間：2021年7月15日～9月30日 結果発表：2021年11月30日)



弊社の主力商品アスロックは、お客様の「欲しい」という声を大切にし、ラインナップの拡充を続けてまいりました。

発売から 50 年、アスロックの充実したラインナップが、様々な建物で活躍することができたのは、ひとえに皆様方のおかげと感謝し、御礼申し上げます。

「アスロック」発売 50 周年企画第二弾では、お客様の「欲しい」という声を、具現化する取り組みとして、お客様のニーズ、アイデアを募集する「商品化企画キャンペーン」を開催いたしました。

① グリッドデザイン新柄人気投票

投票により、グリッドデザインの新柄 1 案を商品化

② あなたの「商品化アイデア」を募集

あなたの「あったらいいな」という新デザイン、新工法、新仕上げを募集

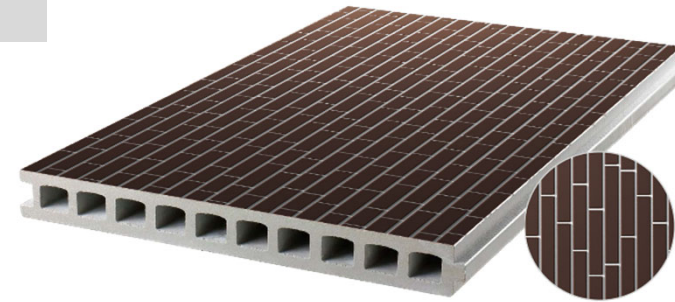
10. トピックス～商品企画化キャンペーン

① 「グリッドデザイン人気投票」 結果

GRID DESIGN SERIES

Bamboo Border B

「グリッドデザインシリーズ」新柄デザイン人気投票
最多票を獲得したデザインを商品化いたしました。



2022年3月発売

② あなたの「商品化アイデア」 受賞結果

最優秀賞

・シンプルな機能パネル「ボーダーパネル L/R」

優秀賞

・「ウォータジェット風アスロック」

佳作

・既成コーナパネルを用いたリブ付アスロック
・深目地になるアスロック
・デザインパネル「波際（なみぎわ）」

今回、受賞されました方以外にも、
非常にたくさんの方より、アイデアを
ご提案いただきました。
ご応募いただいた皆様へ厚くお礼申
し上げます。

これからもお客様の「欲しい」という
声を大切に、ニーズに応えられる
ように新しいことに引き続きチャレンジ
してまいります。

10. トピックス～ウッドデザインシリーズ「糸実」発売



2022年3月発売

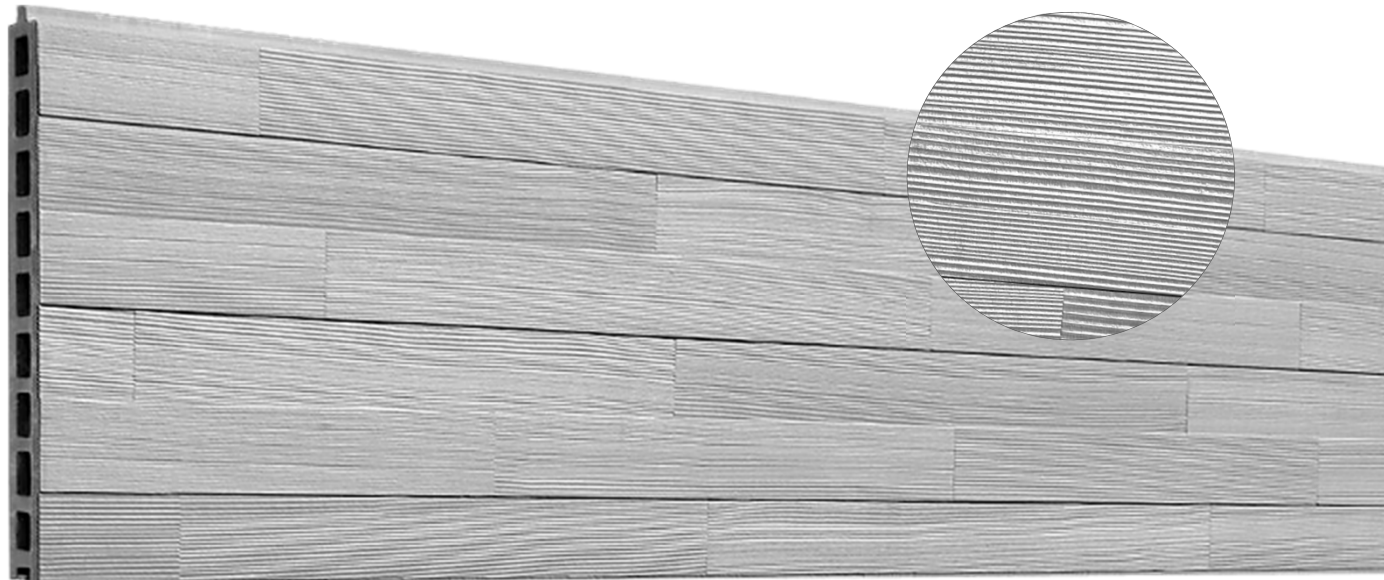
WOOD design series

糸実 (いとざね)

－ 杉・桤目 －

意匠登録出願済

アスロック「ウッドデザインシリーズ」に
真っすぐ平行できれいに流れる「杉・桤目」の
木目模様が加わりました。
外壁だけでなく間仕切り壁 にもすっきりとした
印象を演出します。



10. トピックス～ボードの内装用途の販路拡大

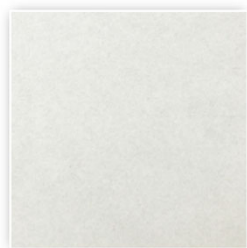
フレキシブルシート 素地シリーズとは？

素材感をそのままに活かした、セメントボードです。

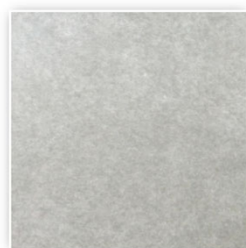
特徴

- ・店舗などの内装仕上げに最適です。
- ・コンクリート打放し風の内装仕上げを表現します。
- ・モルタル仕上げのような熟練した職人技術を必要としません。
- ・石膏ボード下地に接着剤貼りなので施工がカンタンです。

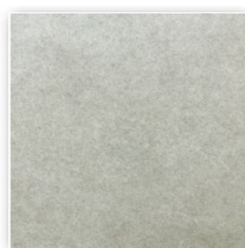
～フレキシブルシート素地シリーズ ラインナップ～



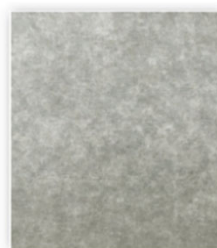
タイプA



タイプB



タイプC



タイプD



本社 会議室をリニューアル。
壁面をフレキシブルシート素地シリーズで仕上げました。



施工例：京セラ株式会社 本社社員食堂
使用機材：FS-N タイプD

10. トピックス～15回目の第1位に選ばれました 株式会社 ノザワ

日経アーキテクチュア2021年11月25日号「採用したい建材・設備メーカーランキング2021 押し出し成形セメント板などの外装材部門」において、第1位に選ばれました。



押し出し成形セメント板などの外装材（セメント系、樹脂系など）部門
1 位

読者を対象に、建材・設備メーカーの
製品採用意向等をアンケート調査
2021年11月25日号

2016年 ➡ 2021年 6年連続 第1位
2006年 ➡ 2014年 9年連続 第1位
通算15回第1位に選ばれました

その他の部門の成績

「耐火被覆材」部門 第3位

「鉄筋コンクリート(RC) 用外断熱工法」部門 第3位

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後さまざまな要因によって大きく異なる可能性があります。

また、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。