

各位

2025年12月22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
URL: <https://www.nomurasangyo.co.jp/>

2025年10月期 通期決算補足資料

この質疑応答集は、2025年12月12日に発表いたしました2025年10月期決算について、当社で想定していました質問および発表以降に株主、投資家などの方々から頂いたお問い合わせの内容と、それに対する当社の回答について、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 | 2025年10月期の業績好調には、政府による備蓄米の放出が寄与したと考えられます。この点について、当該要因を一時的なものと捉えているのか、それとも今後も好調が継続する見通しをお持ちなのか、ご説明いただけますでしょうか。

A | 政府備蓄米が業績に与えた影響についてはプラス面もありましたが、通常銘柄の流通減少分を補う形となったため、全体的な効果としては限定的であると認識しております。また、今後も政府による備蓄米の放出などコメ流通に大きく影響する状況が継続するかについては、現時点で予測が立ちません。しかしながら、コメ価格の高止まりが続いた場合、従来の10kg・5kg袋が主体の販売容量から価格面を重視し5kg・4kg袋や小袋の2kg袋の需要が増加していく可能性があります。小袋化の需要が増加した場合、生産性低下を背景に、包装の高速化や鮮度保持機能を備えた当社包装機械への需要は、継続的に期待できるものと考えております。

Q2 | 包装機械について、既存顧客による更新需要も多かったとのことですが、これらが将来の更新を前倒しする形となり、将来的な需要を減少させる可能性はないのでしょうか。

A | 既存顧客からの更新が多かった点につきましては、将来需要の前倒しを懸念されるご指摘もあるかと思いますが、当社としては中長期的な需要拡大に向けた取り組みを継続しております。具体的には、包装形態の変化や労働環境改善などから求められる市場ニーズを的確に捉えた、既存製品の改良や、新製品を他社に先駆けて提供するため、研究開発の強化にも努めております。また、既存顧客の更新需要に加え、他社製機器から当社包装機械への切り替えを促進するため、営業体制の強化にも取り組んでおります。当社は、お客様の課題に対し、資材と機械の両面から包括的な提案を行うワンストップソリューションを提供できる点を最大の強みと考えております。この強みを活かし、更新需要の変動に左右されることなく、持続的な成長基盤の強化に取り組んでまいります。

Q3 | 御社は新米の出荷時期を含む下期に売上・利益が大きくなる傾向があったと思いますが、2026年10月期については上期の方が売上・利益を見込んでいる理由を教えてください。

A | 2026年10月期の上期につきましては、2025年10月期に積み上がった包装機械の受注を優先的に処理する計画としており、例年を上回る売上・利益を計上できる見通しとなっております。一方、下期につきましては、上期での受注対応の影響により前年同期比3.9%減を見込んでおります。これは一時的な変動であり、通期の売上高では増収となり、着実な成長を維持する見込みとなっております。期別の変動は受注のタイミングや生産計画とのバランスにより発生するものであり、計画的な対応の結果となっております。

Q4 | 御社の包装機を導入する際、包装資材は御社製品に限定されるのでしょうか。また、機械選定における競合優位性について、どのような点を強みと考えておられるか教えてください。

A | 当社の包装機は、他社製の資材にも対応可能であり、柔軟な運用ができます。ただし、当社のチューブロール包装を使用することでより効率的な生産が可能となりますので、資材と機械の両面から顧客の課題にアプローチできる点が当社の強みとなっております。

Q5 | コメ価格高騰と御社の業績の関係性について教えて下さい。

A | コメ価格の高騰は、消費者の買い控えを通じてコメの消費量が減少する可能性があり、その点で当社の包装資材需要にも一定の影響が発生する可能性があります。一方、消費者のニーズは手頃感のある小容量の商品にシフトしており、仮に同じ消費量であれば当社の商品の販売数量（枚数）は増加することになります。これらの事象は複合的に発生していますので、業績への影響への判断は困難となっております。

また、コメ価格上昇により顧客（精米卸）の収益が改善する場合には、設備投資意欲が高まり機械需要が底堅く推移する可能性もあります。総合的には、需要変動リスクに対応しながら、中長期的な利益機会を確保できると考えております。

Q6 | 2025年期はタイとベトナムに包装機械を納入できたとありますが、今後の海外進出に向けた取り組みについて教えてください。

A | 昨年の実績は納入先様からの継続的なご評価によるものであり、今後の取引につなげていきたいと考えております。一方で、2026年期は国内の需要増に確実に対応するため、海外向けリソースは慎重に配分する方針です。東南アジアでは、流通形態や米粒の性状（粒形・水分・品種特性）が日本と異なるため、機械仕様の最適化に一定の課題も見えてきました。そのため、当社は無理な拡大は行わず、今回の実績を踏まえて、継続的に市場調査と販路検討を進めてまいります。