

|| 企業調査レポート ||

アイナボホールディングス

7539 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 7 月 17 日 (火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2018年9月期第2四半期業績概要（実績）	01
2. 2018年9月期見通し：期初予想と変わっていないが楽観はできない	01
3. 中期経営計画の目標（2019年9月期）： 営業利益は既に一度達成済みだが売上高は未達	01
■ 事業概要	02
1. 事業内容	02
2. セグメント及びサブセグメントの概要	03
3. 主な仕入先と販売先	04
4. 競合、特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2018年9月期第2四半期の業績概要	05
2. 財務状況	08
3. キャッシュ・フローの状況	09
■ 今後の見通し	10
● 2018年9月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
● 中期経営計画の目標達成のために5カ条の重点施策を実行中	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

中堅の住設・外壁工事会社。 中期経営計画の目標（営業利益 19 億円）は既に達成

アイナボホールディングス <7539> は、傘下に連結子会社 3 社、非連結子会社 1 社を抱える純粋持株会社である。主要事業は、タイルやサイディング等の外壁工事、システムキッチンや各種水周り機器等の住設工事及び建材販売、住設機器販売である。施工と建材・住設機器の卸売を両方行うユニークな企業である。これらの業務を主に中小ゼネコンや工務店向けに行っているが、大手ゼネコンからの工事受注もある。徹底した資金回収管理、工事進捗管理を実行しており、その結果、手元のネットキャッシュ（現金及び預金 - 借入金）は 7,972 百万円（2018 年 3 月末）と豊富でありバランスシートは強固である。

1. 2018 年 9 月期第 2 四半期業績概要（実績）

2018 年 9 月期第 2 四半期は売上高で 32,972 百万円（前年同期比 1.5% 増）、営業利益で 998 百万円（同 32.0% 減）、経常利益で 1,093 百万円（同 30.2% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益で 691 百万円（同 29.3% 減）となった。売上高が社内目標を下回ったことに加え、新システムへの移行の影響等により売上総利益率が 1.0 ポイント悪化、一方で販管費が 6.6% 増となったことから営業利益は大幅減益となった。セグメント別では、戸建住宅事業は 11.0% の減益であったが、大型物件事業の利益は子会社温調技研の不調もあって 48.3% 減となり全体の足を引っ張った。

2. 2018 年 9 月期見通し：期初予想と変わっていないが楽観はできない

2018 年 9 月期は売上高で 64,970 百万円（前期比 4.0% 増）、営業利益で 1,910 百万円（同 0.2% 減）、経常利益で 2,100 百万円（同 0.1% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,340 百万円（同 0.1% 増）とほぼ前期比で横ばいが予想されているが、これは期初の予想と変わっていない。上半期の実績が不振であったことから必ずしも容易な目標ではないが、上半期不振の原因が主に内部要因によるものなので、これらを改善することで通期予想を達成することは必ずしも不可能ではない。

3. 中期経営計画の目標（2019 年 9 月期）：営業利益は既に一度達成済みだが売上高は未達

同社は 2019 年 9 月期を最終年度とする中期経営計画を発表していたが、その数値目標は売上高 700 億円、営業利益 19 億円、営業利益率 2.7% であった。このうち営業利益及び同利益率は既に 2017 年 9 月期に一度は達成されたが、2019 年 9 月期の上半期には減益となってしまった。一方で売上高の目標はまだ達成されていないため、現時点ではこの中期経営計画の目標は変えていない。株主還元については配当性向 30% を目途としているが、今期の予想配当性向は 25.9% であり、業績次第では増配の可能性もありそうだが、まずは目標利益を達成することが先決だ。

Key Points

- ・主力事業は外壁工事、住設工事及び建材販売。管理体制の徹底で財務基盤は強固
- ・2018年9月期業績は利益横ばい予想だが、上期実績からは楽観はできない
- ・中期経営計画目標（2019年9月期営業利益19億円）は既に達成済みだが、売上高は未達

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

主力事業はタイルやサイディングの外壁工事と住設工事。 管理体制の強化で財務基盤は強固

1. 事業内容

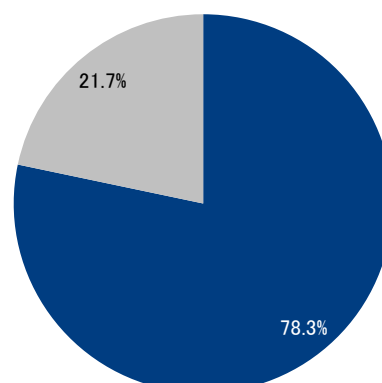
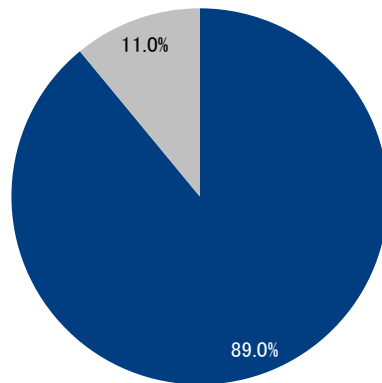
2017年9月末現在、純粋持株会社である同社の下に連結子会社3社、非連結子会社1社を擁してグループを形成している。事業セグメントは、戸建住宅事業と大型物件事業に分けられており、各セグメントの売上高（2017年9月期）は、戸建住宅事業55,621百万円（売上高比率89.0%）、大型物件事業6,858百万円（同11.0%）、また営業利益は、戸建住宅事業2,129百万円、大型物件事業590百万円となっている。ただしこれらのセグメントは受注先（受注金額）の大小によって分けられているだけであって工事内容は同じである。前者は主に一般住宅用の工事であり、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注であるのに対して、後者は主に大手ゼネコン等からの受注となっている。

事業概要

セグメント別売上高
 (2017年9月期:62,480百万円)

セグメント別営業利益
 (2017年9月期:2,719百万円)

■ 戸建住宅事業 ■ 大型物件事業



注：セグメント別営業利益は全社調整前
 出所：決算短信よりフィスコ作成

さらに戸建住宅事業は外壁工事、住設工事、建材販売、住設販売のサブセグメントに、大型物件事業はタイル工事、住設工事のサブセグメントに分けられている。それぞれのサブセグメントの総売上高に対する比率（2017年9月期）は戸建住宅事業の外壁工事が22.7%、同住設工事が40.8%、同建材販売が14.9%、同住設販売が10.6%、大型物件事業のタイル工事が4.1%、同住設工事が6.8%となっている。

2. セグメント及びサブセグメントの概要

(1) 戸建住宅事業

主に地場の中小ゼネコンや工務店、ハウスメーカーやビルダーから受注する案件※。施主からの直接受注は少ない。

※ 工事に伴うタイル資材や住設機器の販売高はそれぞれの工事部門に含まれている。

a) 外壁工事

一般住宅や小型マンション、店舗等の内外壁タイル、床タイル、エクステリア等の工事を行うもの。タイルだけでなくサイディング（外壁材）など様々な素材に対応している。

b) 住設工事

主にシステムキッチン、バス、トイレ等の水周りや各種リフォーム工事、太陽光発電システムの設置工事等を行うもの。基本的には外壁工事とは別受注だが案件によっては同時受注の場合もある。バスルームの工事件数は年間2万件近くに上り、業界では最大手クラスである。

事業概要

c) 建材販売

一般住宅、店舗、中小マンション向けの各種建材の卸売。比較的タイル建材の販売が多い。主な販売先は工務店や地場のハウビルダーなどで、二次卸業者への販売はない。

d) 住設販売

建材販売と同様に工務店や地場のハウビルダーなどへ住設機器の販売を行うもの。

(2) 大型物件事業

工事内容は戸建住宅事業と同じであるが、受注先が大手ゼネコンからの大型物件（ビル、マンション等）をこのセグメントに入れている。大林組<1802>、(株)鴻池組、長谷工コーポレーション<1808>などからの受注が比較的多い。

a) タイル工事

内外装タイル、床タイル、石材の工事など。

b) 住設工事

システムキッチン等の住宅設備や空調設備などの工事。主にビル、マンション向け。

3. 主な仕入先と販売先

同社の得意先は大手ゼネコンを筆頭に約7,000社に上る。これらの顧客が常に稼働しているわけではなく、また1件当たりの金額も数百万円から1億円以上と様々であるため、以下に述べるように売掛金の回収が経営上の重要な要素となる。

一方で主な仕入先は、建材や住設機器ではLIXILグループ<5938>が最も多く、そのほかにTOTO<5332>、リンナイ<5947>、クリナップ<7955>、大建工業<7905>などからの仕入れが多い。

また工事を行う下請け業者は大小合わせて2,000社近くになるが、この中の半数近くは同社専業の下請け業者である。以下に述べる保険制度などにより同社との信頼関係は厚く長い付き合いが続いている。

4. 競合、特色、強み

同社のような外壁工事や建材・住設機器の販売を行っている企業は数多くあり、それぞれの分野で多くの競合会社が存在する。事業全体において特にこれと言った競合会社を探すのは簡単ではないが、あえて競合会社を挙げれば、(株)小泉、渡辺パイプ(株)などである。ただし外壁工事の分野では、近年は施工会社が減る傾向にあり競合会社は少なくなっている。このような業界の中で同社は、以下のような特色を生かして同業他社との差別化を図っている。

事業概要

同社の特色の1つは総合技術研修センターを有していることで、ここで多くの下請け会社に対して専門性の高い技術研修を行い施工をサポートしている。また同社が研修を行うことで様々な工種への対応が可能になっている。さらにこの技術センターで各現場の施工が予定どおりに進捗しているかを半年に1回必ずチェックしており、これによって個人差による工事仕上がりのばらつきを減らしている。

自家保険制度を設けていることも同社の特色だ。これは下請け業者から出来高の0.2%を徴収し、これを協力会にプールして、万が一の下請け業者（作業員）が事故等で業務を行えなくなった場合には、1週間分の所得を保証するものだ。この制度によって同社と下請け業者との信頼関係は厚くなると同時に、職人の定着率が高まり、工事仕上がりの精度が高まっている。

売上管理、原価管理や工事進捗管理はどの企業でも行っていることだが、同社の場合はこれに加えて請求管理、入金管理、その結果としての未収金管理を徹底して行っている。具体的には各案件において仕入れと売上げを少額であっても行単位で管理し、PL上の管理だけでなくBS上の管理（チェック）も行っている。このようなBS上の管理は工事の進捗状況を見ながら見極める能力が重要であり容易なことではない。近年、建材販売を行っている同業他社が工事施工分野に進出するケースは多いが、この未収金管理が複雑で手間が掛かる（非効率な）ため多くの競合他社は工事業業から撤退している。ある意味でこの未収金の管理が「見えない参入障壁」になっており同社の特色であり強みとも言えるだろう。その結果として、同社の2018年9月期第2四半期末のネットキャッシュ（現金及び預金 - 借入金）は7,972百万円と豊富でありバランスシートは強固である。

業績動向

2018年9月期第2四半期は粗利率悪化と経費増で営業利益は2ケタ減益

1. 2018年9月期第2四半期の業績概要

(1) 損益状況

2018年9月期第2四半期は売上高で32,972百万円（前年同期比1.5%増）、営業利益で998百万円（同32.0%減）、経常利益で1,093百万円（同30.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益で691百万円（同29.3%減）となった。売上高が社内目標を下回ったことに加え、新システムへの移行の影響等により売上総利益率が1.0ポイント悪化、一方で販管費が6.6%増となったことから営業利益は大幅減益となった。セグメント別では、戸建住宅事業は11.0%の減益であったが、大型物件事業の利益は子会社温調技研の不調もあって48.3%減となり全体の足を引っ張った。

営業利益の増減を分析すると、増収によるプラス効果が52百万円、一方でマイナス要因としてはシステム刷新に伴う費用増153百万円、粗利率の低下（1.0ポイント）による影響310百万円、その他販管費の増加等による影響が58百万円であった。その結果、営業利益は前年同期比で470百万円減少した。

アイナボホールディングス | 2018年7月17日(火)
 7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

2018年9月期第2四半期決算の概要

(単位：百万円、%)

	17/9 期第2四半期		18/9 期第2四半期		
	金額	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	32,491	100.0	32,972	100.0	1.5
売上総利益	4,687	14.4	4,429	13.4	-5.5
販管費	3,218	9.9	3,430	10.4	6.6
営業利益	1,468	4.5	998	3.0	-32.0
経常利益	1,567	4.8	1,093	3.3	-30.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	978	3.0	691	2.1	-29.3

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別状況

セグメント別及びサブセグメント別状況は以下のようであった。

a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は 29,702 百万円 (前年同期比 1.7% 増)、セグメント利益は 1,350 百万円 (同 11.0% 減) となった。サブセグメント別の売上高は、外壁工事が 7,930 百万円 (同 3.9% 増、同 295 百万円増)、住設工事が 11,064 百万円 (同 16.1% 減、同 2,119 百万円減)、建材販売が 5,572 百万円 (同 13.9% 増、同 682 百万円)、住設販売が 5,134 百万円 (同 46.4% 増、同 1,629 百万円増) となったが、今期から住設工事と住設販売の集計区分を変えたことの影響が出ている。変更がなかったと仮定した場合の増減額は、外壁工事が 356 百万円増、住設工事が 272 百万円減、建材販売が 73 百万円増、住設販売が 329 百万円増であった。

いずれにしろ主力である住設工事の売上高が減少したことが大きく影響し、セグメント売上高は低調に推移した。さらに新システムへの移行に伴い、仕入れ等が甘くなり原価管理が徹底できなかったことから売上総利益率が低下した。さらに経費面では、物流や廃棄のコストが予想以上に上昇し、セグメント利益は 2 ケタの減益となった。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は 3,269 百万円 (同 0.2% 減)、セグメント利益は 176 百万円 (同 48.3% 減) となった。サブセグメント別では、タイル工事が 1,273 百万円 (同 7.5% 増)、住設工事が 1,996 百万円 (同 4.5% 減) となった。セグメント利益が大きく減少した要因は、前年度に計上した引当金の戻り (約 100 百万円) が消失したことに加え、比較的大型のビル空調工事やリニューアル工事を行う温調技研 (子会社) の業績が不振であったことによる。

アイナボホールディングス | 2018年7月17日(火)
 7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円、%)

	17/9 期第 2 四半期		18/9 期第 2 四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	32,491	100.0	32,972	100.0	481	1.5
戸建住宅事業	29,215	89.9	29,702	90.1	486	1.7
外壁工事	7,635	23.5	7,930	24.1	295	3.9
住設工事	13,183	40.6	11,064	33.6	-2,119	-16.1
建材販売	4,890	15.1	5,572	16.9	682	13.9
住設販売	3,505	10.8	5,134	15.6	1,629	46.4
大型物件事業	3,275	10.1	3,269	9.9	-5	-0.2
タイル工事	1,183	3.6	1,273	3.9	90	7.5
住設工事	2,091	6.4	1,996	6.1	-95	-4.5
営業利益	1,468	4.5	998	3.0	-470	-32.0
戸建住宅事業	1,517	-	1,350	-	-167	-11.0
大型物件事業	341	-	176	-	-165	-48.3
(調整額)	-390	-	-528	-	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 重点課題の達成状況

同社が「重点課題」とした各課題の達成状況は以下のようであった。

重点課題の達成状況

(単位：百万円)

	サイディング	サイディング プレカット (棟)	木質建材	サッシ
2017年9月期第2四半期	1,392	264	645	988
2018年9月期第2四半期	1,473	319	737	1,051
前年同期比	105.8%	120.8%	114.3%	106.4%
2018年9月期目標	3,650	1,000	1,840	3,000
達成率	40.4%	31.9%	40.1%	35.0%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

商材別の重点課題の状況を見ると、各商材ともに前年同期比では伸びているが、達成率は必ずしも高くはない。ただしこの達成率は、あくまで同社が独自に定めた社内目標に対してのものなので、未達だからといって直ちに懸念される内容ではない。

業績動向

重点課題の達成状況

(単位：百万円)

	ブランド事業		ZEH/ゼロエネ/ 認定住宅 (件)	新規顧客開拓	
	マリスト (タイル)	アルティス (システムバス)		金額 (百万円)	件数
2017年9月期2Q	870	195	-	334	316
2018年9月期2Q	811	75	16	166	314
前年同期比	93.2%	38.4%	-	49.6%	99.4%
2018年9月期目標	1,660	374	200	1,650	700
達成率	48.8%	20.0%	8.0%	10.0%	44.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重点分野の状況を見ると、これらも達成率は必ずしも高くはないが、商材別と同様に同社が独自に定めた社内目標に対してのものなので、未達だからといって直ちに業績に影響が出るものではない。但し、新規顧客開拓は将来の売上増につながるものなので重要な指標だ。この第2四半期の結果は、件数としてはまずまずであったが、金額が大きく減少している、つまり1件当たりの受注が小型化しているため、今後の動向は注視する必要があるようだ。

財務基盤は強固。手元のネットキャッシュは79億円

2. 財務状況

2018年9月期第2四半期末の財務状況を見ると、流動資産は25,071百万円(前期末比292百万円増)となった。主要科目では現金及び預金1,037百万円減、受取手形・完成工事未収入金等1,505百万円増、未成工事支出金26百万円増などであった。固定資産は8,504百万円(同287百万円増)となったが、内訳は有形固定資産が5,674百万円(同24百万円減)、無形固定資産788百万円(同111百万円増)、投資その他資産2,042百万円(同201百万円増)となった。この結果、資産合計は33,576百万円(同579百万円増)となった。

流動負債は13,441百万円(同134百万円増)となったが、主な変動は支払手形・工事未払金等の増加500万円、ファクタリング未払金の増加100百万円などであった。固定負債は1,375百万円(同20百万円減)となった。この結果、負債合計は14,816百万円(同113百万円増)となった。純資産は18,760百万円(同466百万円増)となったが、主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金の増加472百万円による。

2018年3月末現在で、現金及び預金8,602百万円に対して長短合わせた借入金金は630百万円にとどまっており、手元のネットキャッシュ(現金及び預金 - 借入金)は7,972百万円に達しており、財務基盤は強固である。

アイナボホールディングス | 2018年7月17日(火)
 7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/9 期末	18/9 期 第 2 四半期末	増減額
現金及び預金	9,639	8,602	-1,037
受取手形・完成工事未収入金等	12,275	13,780	1,505
未成工事支出金	1,521	1,548	26
流動資産計	24,779	25,071	292
有形固定資産	5,698	5,674	-24
無形固定資産	677	788	111
のれん	362	340	-22
投資その他資産	1,841	2,042	201
固定資産計	8,217	8,504	287
資産合計	32,996	33,576	579
支払手形・工事未払金等	6,456	6,956	500
ファクタリング未払金	3,730	3,830	100
流動負債計	13,307	13,441	134
長期借入金	222	215	-7
固定負債計	1,395	1,375	-20
負債合計	14,703	14,816	113
純資産合計	18,293	18,760	466

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2018年9月期第2四半期のキャッシュ・フローを見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは579百万円の支出となった。主な収入は税金等調整前四半期純利益の計上1,093百万円、仕入債務の増加574百万円等で、主な支出は売上債権の増加1,422百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは426百万円の支出となったが、主な支出は無形固定資産の取得137百万円、投資有価証券の取得（ネット）249百万円など。財務活動によるキャッシュ・フローは31百万円の支出となったが、主に長短借入金の増加による収入193百万円、配当金支払いによる支出219百万円などによる。この結果、現金及び現金同等物は1,037百万円減少し、期末残高は8,602百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/9 期 第 2 四半期	18/9 期 第 2 四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	913	-579
税金等調整前当期純利益	1,561	1,093
売上債権の増減額 (- は増加)	-1,345	-1,422
たな卸資産の増減額 (- は増加)	110	23
仕入債務の増減額 (- は減少)	1,076	574
投資活動によるキャッシュ・フロー	-65	-426
定期預金の払戻による収入	300	-
無形固定資産の取得による支出	-134	-137
投資有価証券の取得 (ネット)	-187	-249
財務活動によるキャッシュ・フロー	135	-31
長短借入金の純増減額 (- は減少)	293	193
配当金の支払額	-150	-219
現金及び現金同等物増減額 (- は減少)	983	-1,037
現金及び現金同等物四半期末残高	9,349	8,602

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

通期の業績予想は期初と変わっていないが、達成は容易ではない

● 2018年9月期の業績見通し

2018年9月期は売上高で64,970百万円(前期比4.0%増)、営業利益で1,910百万円(同0.2%減)、経常利益で2,100百万円(同0.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益で1,340百万円(同0.1%増)とほぼ横ばいが予想されており、これは期初予想と変わっていない。

ただし、上記のように上半期の業績がやや不振であったことを考慮すると、この目標達成は容易ではないだろう。ただし、上半期不振の要因の大半は、同社の内部要因によるものなので、これらを修復していくことで利益率が改善する可能性はあり、この目標達成は必ずしも不可能ではない。セグメント別では、戸建住宅事業が業績をけん引する見込みだ。

今後の見通し

2018年9月期通期予想

(単位：百万円、%)

	17/9期		18/9期(予)		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	62,480	100.0	64,970	100.0	4.0
戸建住宅事業	55,621	89.0	58,210	89.6	4.7
大型物件事業	6,858	11.0	6,760	10.4	-1.4
営業利益	1,914	3.1	1,910	2.9	-0.2
経常利益	2,101	3.4	2,100	3.2	-0.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,338	2.1	1,340	2.1	0.1

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

セグメント別売上高は、戸建住宅事業が 58,210 百万円（前期比 4.7% 増）、大型物件事業 6,760 百万円（同 1.4% 減）を予想している。また子会社別の営業利益は、主力の（株）アベルコは 1,550 百万円（前期 1,442 百万円）、（株）インテルグローは 160 百万円（同 133 百万円）と増益を予想している。一方で温調技研（株）は 160 百万円（同 215 百万円）と減益を予想しているが、前期が比較的好調であったことと一部案件に期ずれが出ていることが主要因。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画目標（2019年9月期営業利益19億円）は一度達成済みだが、再挑戦

● 中期経営計画の目標達成のために5カ条の重点施策を実行中

同社は前回の中期経営計画が 2016 年 9 月期に達成されたのに続き、2019 年 9 月期を最終年度とする新しい中期経営計画を発表している。数値目標としては、売上高 700 億円、営業利益 19 億円、営業利益率 2.7% を掲げており、この目標を達成するために以下の 5 ヶ条を重点課題とし実行していく計画で、これは発表当初と変わっていない。

(1) 市場環境の変化に備え、新たな事業の柱を構築する

ZEH（太陽光、外壁、サッシ）のグループ会社における対応を推進。

(2) グループシナジーを早期に実現する

国内市場縮小に対応するための地域拡大戦略。

(3) グループ経営上の戦略的意思決定

組織再編、効率的な投資、グループ共通課題への対応。

中長期の成長戦略

(4) グループ事業会社サポート機能の充実

国策対応力の向上、業務効率の向上（新基幹システムの開発、アベルコベトナムの活用）。

(5) 人財の戦略的な活用

人財の確保・育成と横断的な人財交流。

しかし実際には、この中期経営計画目標（営業利益 1,900 百万円）は既に前期（2017 年 9 月期）で一度達成された。しかし足元の業績が上記のようにやや低調であることから、今期（2018 年 9 月期）から来期（2019 年 3 月期）に改めてこの目標に再挑戦することになる。さらにこの目標（営業利益 1,900 百万円）が確実に達成できる目途が見ついた場合には、次の中期経営計画の検討に入るようだ。

■ 株主還元策

配当性向は 30% を目途に安定配当を継続

同社は株主還元策として基本的に配当性向 30% を目途としている。今期の年間予想配当は 30 円を予定しており、予想利益が達成された場合の配当性向は 25.9% となる。しかし、今期については当期純利益の達成が微妙であることから増配の可能性は来期以降になりそうだ。しかし同社では、安定的に配当性向 30% を続けたいと宣言しており、今後の業績しだいで増配の可能性は高いだろう。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ