

|| 企業調査レポート ||

三和ホールディングス

5929 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 26 日 (火)

執筆：客員アナリスト

浅川裕之

FISCO Ltd. Analyst **Hiroyuki Asakawa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2018年3月期は増収増益で着地し、売上高・利益は過去最高を更新	01
2. 『三和グローバルビジョン 2020』と第2次3ヶ年中期経営計画に取り組む	01
3. 中期経営計画最終年の2019年3月期は、 国内の収益性改善等で業績計画の着実な達成を目指す	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業の概要	04
3. 主要製品の概要	06
4. 生産と販売の状況	08
■ 業績の動向	09
■ 中長期の成長戦略	12
1. 長期ビジョンと中期経営計画の概要	12
2. 国内事業の成長戦略と進捗状況	15
3. 北米事業の成長戦略と進捗状況	17
4. 欧州事業の成長戦略と進捗状況	18
5. アジア事業の成長戦略と進捗状況	19
■ 今後の見通し	19
● 2019年3月期の業績見通し	19
■ 株主還元	23

■ 要約

“動く建材”でのグローバルトップを目指し、 グローバル化と多品種化で規模拡大に臨む

三和ホールディングス<5929>は、シャッター、ドアの建材メーカー。重量シャッター、軽量シャッター、スチールドアの各分野で国内シェアトップ。海外展開も積極的で、欧米では M&A を活用して営業利益規模が 100 億円超まで業容を拡大。アジアでも中国、ベトナム、台湾などで事業を展開し、事業基盤の確立を急ぐ。

1. 2018 年 3 月期は増収増益で着地し、売上高・利益は過去最高を更新

同社の 2018 年 3 月期決算は、売上高 385,673 百万円（前期比 9.0% 増）、営業利益 28,322 百万円（同 7.1% 増）と増収増益で着地した。計画対比では利益が未達だったものの、売上高、利益ともに過去最高を更新した。欧米は需要好調のなかで着実に収益を伸長させた。一方国内では、事業環境は好調で売上高は順調に拡大したが、鋼材価格上昇や、施工費・物流費を中心としたコストアップにより、利益の伸びが抑制され、これが全社ベースでの利益の未達につながった。

2. 『三和グローバルビジョン 2020』と第二次 3 ヶ年中期経営計画に取り組む

中長期の成長戦略では、グローバル・メジャーを目指す『三和グローバルビジョン 2020』と、アクションプランとしての第二次 3 ヶ年中期経営計画（～2019 年 3 月期）に取り組んでいる。同社の事業戦略の根本は“多品種化”と“グローバル化”だ。今取り組んでいる長期ビジョンや中期経営計画もこのベースの上に成り立っている。国内では多品種化が着実に進展するなか、2019 年 3 月期からは特にメンテ・サービス事業の拡大に期待が高まっている。海外では欧米ともに、好調な事業環境を収益拡大につなげることができている状況だ。各論的には改善、強化を図るべき点も多いが、それらへの対応も着実に進めている。

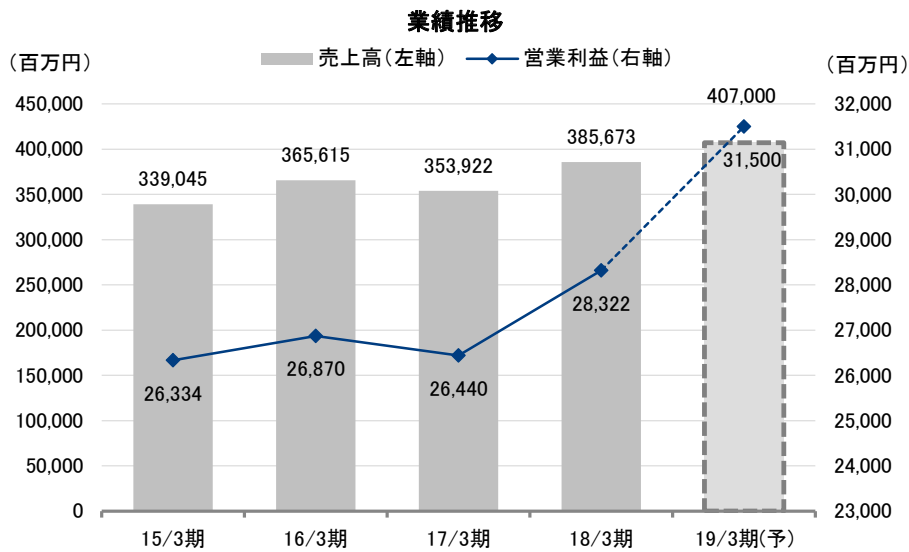
3. 中期経営計画最終年の 2019 年 3 月期は、国内の収益性改善等で業績計画の着実な達成を目指す

2019 年 3 月期について同社は、売上高 407,000 百万円（前期比 5.5% 増）、営業利益 31,500 百万円（同 11.2% 増）を予想している。売上高は初の 4,000 億円の大台乗せとなり、営業利益は 2 期連続での最高益更新となる見通しだ。欧米は事業環境が引き続き良好ななか、主力製品の拡販や川下展開に注力していくことになる。国内では、前期の利益圧迫要因に対して受注価格改定などの対応を進めており、その効果が期待される。また前述したメンテ・サービス需要の拡大がいよいよ本格化する年になると期待されている。2019 年 3 月期は現行の第 2 次中期経営計画の最終年に当たるが、これら国内外での収益拡大によって業績計画の着実な達成を目指す方針だ。

要約

Key Points

- ・シャッター製品、スチールドアなど主力製品で、日・米・欧の3地域で高シェアを獲得
- ・グローバル・メジャーを目指す『三和グローバルビジョン 2020』のもと、第二次3ヶ年計画に取り組む
- ・国内は基幹商品（シャッター・ドア）での利益確保が成長戦略の根幹。法改正による防火設備の定期検査報告の義務化でメンテ・サービス売上拡大にも期待が高まる



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

シャッターで創業後、国内では多品種展開を推進。 海外展開も早期から注力

1. 沿革

同社は、現代表取締役会長兼 CEO の高山俊隆（たかやまとしたか）氏の父・高山萬司（たかやままんじ）氏により 1956 年に兵庫県尼崎市に設立された。1963 年に株式会社三和シャッター製作所、三和シャッター株式会社（1959 年設立）、三和商事株式会社（1961 年設立）の 3 社を吸収合併した。合併後は、三和シャッター製作所の営業活動を全面的に承継し、社名を三和シャッター工業株式会社に変更するとともに、本社を東京都新宿区に移転した。

三和ホールディングス | 2018年6月26日(火)
5929 東証1部 | <http://www.sanwa-hldgs.co.jp/>

会社概要

同社は1974年に米国のOverhead Door Corporation（1996年に買収）と技術提携してオーバースライダー®（OSD）として国内販売をするなど、シャッターを中心に順調に業容を拡大した。1981年には現CEOの高山俊隆氏が代表取締役社長に就任し、今日に至る経営体制の基礎が出来上がった。

同社はシャッター事業の拡大を図る傍ら、エクステリア製品、ストアフロント、自動ドア、ステンレス製品などへと商品ラインアップの多様化にも取り組んだ。その結果、現在では“動く建材”（ドア、シャッター関連の総称の意）の領域において、国内シェア第1位を占めるに至っている（詳細は後述）。この過程では、自社による進出に加えて、M&Aの手法も積極的に活用した。

同社はまた、国内市場の成熟を見据えて、早期から海外展開に積極的に取り組んだ。1986年に香港・シンガポールに展開したのを皮切りに、欧米及びアジアで事業を拡大してきた。特に欧米では、2000年代以降、M&Aを重ねて急速に業容拡大を図った。

米国では1996年に持株会社Sanwa USA Inc.を設立してOverhead Door Corporation（ODC、現・連結子会社）を買収した。以後はODCが主体となってM&Aを進め、現在ではODCの5つの事業で北米（米国及びカナダ）における事業を展開している。

欧州では2003年にSanwa Shutter Europe Ltd.（現Novoferm Europe Ltd.）を設立し、Novoferm GmbH他9社を買収した。その後はNovofermグループとして欧州事業を展開し、米国同様、M&Aを重ねて2018年3月期末時点では地域別・事業別合わせて15の子会社を擁するに至っている。

アジアでは中国、韓国、台湾、ベトナム、香港、タイ、インドネシアに、持分法適用会社及びその他関係会社を8社（2018年3月現在）展開している。

海外事業の中で、ODCグループとNovofermグループはともに収益の柱に成長し、2018年3月期の両グループの営業利益はそれぞれ、8,778百万円、2,886百万円に達した。また、アジア事業は事業基盤を確立して黒字定着を目指してきたが、2017年3月期において主要6社合計の営業利益が水面に浮上し、2018年3月期には約1億円の営業利益を計上して2期連続の黒字を達成した。

証券市場には1963年9月に東京証券取引所市場第2部に上場したのち、1970年7月に市場第1部に指定替えとなり、現在に至っている。

“動く建材”を世界展開。主力は国内だが欧米事業も重要な柱に成長

2. 事業の概要

同社グループは同社、連結子会社 89 社、関連会社 14 社の 104 社（2018 年 3 月末現在）で構成されており、ビル商業施設建材製品、住宅建材製品の建築用金属製品の製造・販売及びメンテ・サービス事業を、日本、北米、欧州及びアジアで展開している。

具体的な製品は、建材の中でもシャッターやドアなど、“動く建材”が中心となっている。これに加えて、国内では間仕切やフロント製品、エクステリア製品などを、北米では車両用ドア製品などを展開している。また取付工事やメンテナンス・サービスも収益の重要な一部となっている。

地域セグメント別主要製品と主要子会社の一覧

セグメント	日本	北米	欧州
主要製品	シャッター製品・シャッター関連製品 ビル用ドア製品、間仕切製品 ステンレス製品、フロント製品 窓製品、住宅用ドア製品 エクステリア製品 住宅用ガレージドア製品 メンテ・サービス事業	シャッター製品・シャッター関連製品 住宅用ガレージドア製品 車両用ドア製品 メンテ・サービス事業	シャッター製品・シャッター関連製品 住宅用ガレージドア製品 ドア製品 メンテ・サービス事業
主要子会社	三和シャッター工業 昭和フロント 沖縄三和シャッター 三和タジマ 三和エクステリア新潟工場 ベニックス	Overhead Door Corporation グループ	Novoferm グループ

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

主要な子会社としては、国内では三和シャッター工業（株）を初め、昭和フロント（株）、沖縄三和シャッター（株）、三和タジマ（株）、三和エクステリア新潟工場（株）、ベニックス（株）、及び三和システムウォール（株）（2018 年 4 月に三和スピンドル建材（株）から社名変更）の連結子会社 7 社が挙げられる。海外では、前述のように、北米では Overhead Door Corporation（ODC）グループが、欧州では Novoferm グループが、それぞれの地域の事業を担っており、傘下に多数の事業会社や地域販売会社を抱え、製品や事業領域によって複数のブランドで展開している。

三和ホールディングス | 2018年6月26日(火)
 5929 東証1部 | <http://www.sanwa-hldgs.co.jp/>

会社概要

主要な事業会社の一覧

社名	出資比率	区分	事業内容
三和ホールディングス			持株会社
三和シャッター工業	100%	連結子会社	シャッター・ドアの製造・販売
昭和フロント	100%	連結子会社	ストアフロント製品等の販売
沖縄三和シャッター	100%	連結子会社	シャッター・ドアの製造・販売
三和タジマ	100%	連結子会社	ステンレス製品等の製造・販売
三和エクステリア新潟工場	100%	連結子会社	エクステリア製品等の製造
ベニックス	100%	連結子会社	間仕切製品の製造
三和システムウォール	100%	連結子会社	学校間仕切製品の製造・販売
昭和建産	99.99%	持分法適用会社	自動ドア等の製造
田島メタルワーク	100%	持分法適用会社	メールボックスの販売
Overhead Door Corporation	100%	連結子会社	シャッター・ドアの製造・販売。傘下に子会社5社
Novoferm	100%	連結子会社	シャッター・ドアの製造・販売。傘下に子会社15社

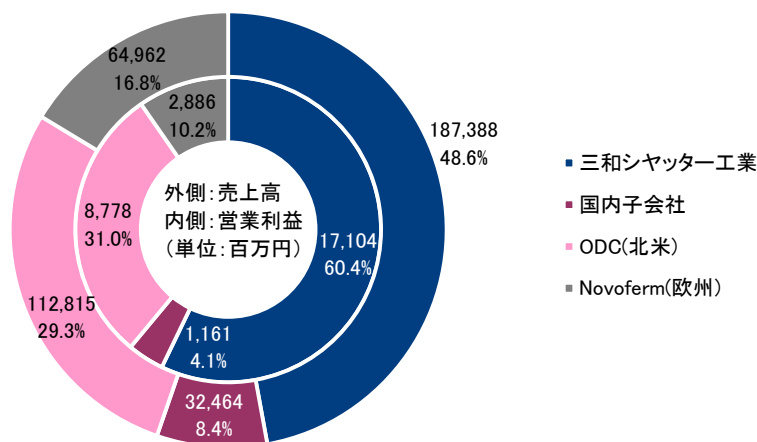
出所：会社資料よりフィスコ作成

同社は上記のようなグローバルの事業展開を反映して、情報開示においては、三和シャッター工業、国内子会社、北米事業（ODC）、及び欧州事業（Novoferm グループ、NFと略すこともある）の4つのセクターに分類して売上高及び営業利益以下の主要利益項目を開示している。アジア事業についても、域内の持分法適用会社・その他関係会社系8社合計の売上高と営業利益を開示している。

2018年3月期実績ベースでは、国内の三和シャッター工業が売上高の48.6%、営業利益の60.4%を占めて収益の中核を形成している。それに続くのが米国のODCグループで、売上高29.3%営業利益31.0%を占めている。欧州のNovofermグループは売上高の16.8%、営業利益の10.2%を占め、存在感を増してきている状況だ。

※各セグメントの売上高および営業利益は内部売上高および内部利益を含みます

売上高及び営業利益のセクター別内訳(2018年3月期実績ベース)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

シャッター製品、スチールドアなど主力製品で、 日・米・欧の 3 地域で高シェアを獲得

3. 主要製品の概要

同社の製品は建材の中でも、シャッターやドア、間仕切など、“動く建材”だ。最も代表的な製品は社名にもあるシャッターだ。シャッターは三和シャッター工業の売上高の約 34%（2018 年 3 月期実績。以下同じ）を占めている。国内市場では、パネル（扉部）の板厚（1mm を基準）によって軽量シャッターと重量シャッターに分類されている。軽量シャッターは主に住宅や店舗で使用され、重量シャッターはそれ以外の大型建築物で使用される。同社の特長として、重量シャッターで特に強みを有している点が挙げられる。

一般的なシャッターは開放時にはロール状に巻き取る形態だが、天井にレールを設置し、パネルをスライドさせて収納することで開閉するタイプもある。これをオーバーヘッドドア（一般名）という。同社は日本においてはオーバースライダーの商品名で展開している。オーバーヘッドドアは機能としてはシャッターと同様だが開閉スピードが速いという特徴があり、シャッターと並ぶ重要な製品となっている。

オーバーヘッドドアについては、その開閉機を独立で販売している。日本・北米・欧州の 3 拠点で販売しているが、特に北米では、DIY 需要もあり、北米市場の売上構成比で第 2 位を占めている。

ドアについてはマンションの玄関ドアやオフィスビル等のスチールドア、病院や福祉施設用引き戸（いわゆる病室の入り口のドア）など様々なものをラインアップしている。ドアの中で、蝶番（ヒンジ）を有する構造のもの（引き戸以外のほとんどのドアが該当）については特にヒンジドアと称することもある。ヒンジドアは日本と欧州では展開しているが、北米では扱っていない。ドア製品は三和シャッター工業の売上高の約 32% を占めている。

自動ドアは、開閉の動力部（エンジンと称する）とスチールおよびアルミ、ステンレスなどの構造部を同社が製造し、ガラス等（仕入品）を組み込んでセットで販売するのが基本だが、エンジンだけの販売も行っている。自動ドアは日本と米国で展開しており、欧州では扱っていない。

大きな意味でのエクステリア製品には、ストアフロントやメールボックスがある。ストアフロントは商業施設やビルの外観を構成するものだ。素材によってアルミとステンレスがある。メールボックスは集合住宅の郵便受けがメインだが、近年はいわゆる宅配ボックスも伸びている。

三和ホールディングス | 2018年6月26日(火)
 5929 東証1部 | <http://www.sanwa-hldgs.co.jp/>

会社概要

主要製品の概要

製品名・製品分類	カテゴリー	展開地域	市場規模	シェア	用途・特長等
ガレージドア	シャッター、OHD	日本	★★	1位	シャッター型、OHD型の両方がある。デザイン性を追求。日・米・欧で現地生産
		北米	★★★★	2位	
		欧州	★★★★	2位	
シャッター	シャッター	日本	★★★★	1位	住宅、工場、倉庫、ガレージ、防火・防煙と多方面・多用途に展開
		北米	★★★★	1位	
高速シートシャッター	シャッター	日本	★★	1位	樹脂を材料とした高速開閉が特長。「シャッターカーテン」とも呼ばれる。空調管理に効果を発揮
		北米	★★	-	
		欧州	★★	-	
産業用オーバーライダー	OHD	日本	★	1位	天井に設置したレールにパネルをスライド収納するもの。パネルの種類により、保冷等様々な用途に対応可能
		北米	★★	1位	
		欧州	★★★★	2位	
開閉機	OHD	日本	★★	-	OHDのパネルの開閉のための機構部品
		北米	★★	2位	
		欧州	★★	-	
マンションドア	ドア	日本	★★★★	3位	スチール製玄関ドア
スチールドア	ドア	日本	★★★★	1位	オフィスや商業施設の出入口の鋼製ドア。デザイン性の高いものもある
		欧州	★★★★	2位	
医療・福祉施設用ドア	ドア	日本	★	1位	病室などの入り口のドア
自動ドア	ドア	日本	★★	3位	商業施設やマンションのエントランス
		北米	★★	2位	
間仕切	間仕切	日本	★★★★	-	学校、オフィス、トイレブース
メールボックス	エクステリア	日本	★★	2位	宅配ボックスも展開
アルミ / ステンレスフロント	エクステリア	日本	★★★★	1位	建物のエントランスに設置する建具

注：OHD：オーバーヘッドドアの略称
 出所：アニュアルレポートよりフィスコ作成

同社の業界内でのポジションは、国内ではシェア第1位（“動く建材”の領域において。他の地域も同様）となっている。ライバル企業は製品分野によっても異なり、同社の製品ラインアップと完全に競合する企業はいない。比較的重なりが多いのはシャッターメーカーとなるが、この分野では文化シャッター<5930>が同社に次いで第2位のポジションにある。マンションドアではLIXILグループ<5938>が、自動ドアではナブテスコ<6268>がそれぞれトップシェア企業となっている。

北米市場でもシェア1位とみられる。第2位はグリフォンの事業部であるCLOPAYとみられ、最近のM&AによってODCに肉薄しているとみられる。

欧州市場でのシェアは第2位となっている。欧主地域ではドイツのハーマンが圧倒的1位のポジションにある。ハーマンは非上場企業であるため情報が限定的であるが、日本市場においては東洋シャッター<5936>に出資をしている。

重量物であるため消費地生産が原則。 販売では、物流・施工面で国内と欧米に違い

4. 生産と販売の状況

同社の製品は、カタログ製品ではあるものの、ほぼすべてが受注生産となっている。理由は大型のビル（オフィスビル、商業施設、工場等）はもちろん、戸建て住宅であっても、開口部のタテ・ヨコのサイズが異なるためだ。それゆえ同社はミリ単位でサイズを調節し生産を行っている。

受注生産の納期は製品によって異なる。住宅用の軽量シャッターであれば 1 週間程度で納入可能となっている。しかし同社が得意とする重量シャッターは商談・受注から納品までのリードタイムが 1 年～ 2 年に及ぶことも珍しくない。ビルの建設期間が長い上、シャッターを始めとする同社製品はビルの工事期間の最後期に納品されるためだ。リードタイムの長さは、その間の鋼材価格の変動が受注時の見積もりと実際の生産コストのずれを生みだし、利益に影響を与えるので注意が必要だ。これは、その商慣習から、特に日本市場において特徴的だ。

材料は鋼材がメインで一部アルミやステンレスとなっている。副資材としては塗料などがある。特に重要なのは鋼材で、国内では高炉品をひも付き契約（長期契約）で購入している。欧州も日本と同様の契約形態となっている。一方北米やアジアではスポット価格での取引のため、原材料価格変動としては北米やアジアの方が大きく出やすいと言える。しかし長期契約であっても年をまたぐ場合には、やはり価格が変動する。

生産拠点については、同社は世界中に 60 ヶ所を擁している。同社製品は重量物であるため、運送費がかかる。したがって消費地生産が大原則と言える。こうした状況を反映して、輸出入は非常に限定的となっている。

販売面では、国内では全国に約 300 ヶ所の直営の営業拠点を擁し、そこを拠点に営業活動、施工、保守・メンテナンス等を一貫して提供している。“一貫サービス”という事業モデルは日本に特有であり、同社の海外戦略や将来の事業展開を見るうえで非常に重要なポイントだ。

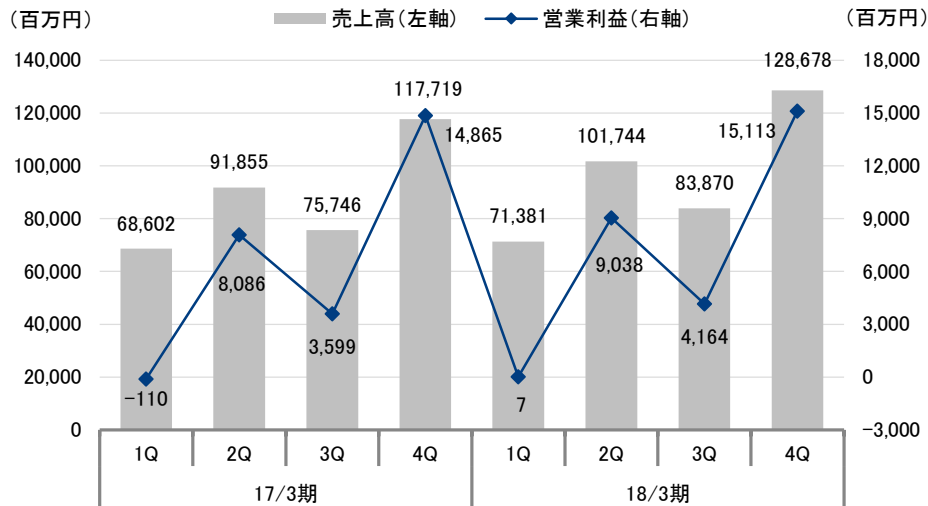
米国や欧州では、基本的には製造までの事業モデルとなっている。同社は製品を原則ディストリビューターと呼ばれる中間事業者の販売し、最終顧客への販売や施工、アフターサービス等は原則ディストリビューターが行うという構造だ。これは国土面積や商慣習等に立脚している。メーカーに徹することは手離れが良いとも言えるが、施工や保守メンテナンスからの収益を取り込めない点が日本の収益モデルと大きく異なる点だ。北米や欧州での事業展開のポイントのひとつに同社は“川下展開”を挙げているが、それがこのことを意味している。

同社製品の需要ドライバーは言うまでもなく建築需要だ。住宅用、非住宅用をともに扱うが、日本は 8 対 2 で非住宅用が多いのに対して、米国は半々、欧州は 6 対 4 で非住宅用が多い。したがって同社の事業の先行きを占ううえでは、住宅着工件数や建築着工床面積などの各種建築関連統計がまず重要な指標となる。また建築需要は景気動向や金利動向、政策等の影響を受けやすいため、そうした方面にも注意を向ける必要がある。

業績面では季節性も重要だ。建設業界自体が強い季節性を有し、同社もそこに属しているためだ。上期と下期との比較では下期偏重であり、四半期ベースでは第 4 四半期に収益が大きく偏っている。

会社概要

四半期ベースの業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績の動向

2018年3月期は増収増益で着地。 計画に対して利益が未達ながら、過去最高を更新

同社の2018年3月期決算は、売上高 385,673 百万円（前期比 9.0% 増）、営業利益 28,322 百万円（同 7.1% 増）、経常利益 27,898 百万円（同 10.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 18,280 百万円（同 7.1% 増）と増収増益で着地し、売上高、利益とも、過去最高を更新した。

2018年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期		前期比	予想比	
	上期	通期	上期	通期 (修予)			
売上高	160,457	353,922	173,125	385,000	9.0%	0.2%	
売上総利益	47,059	103,854	50,568	-	112,517	8.3%	-
売上総利益率	29.3%	29.3%	29.2%	-	29.2%	-	-
販管費	39,082	77,413	41,523	-	84,195	8.8%	-
売上高販管費率	24.4%	21.9%	24.0%	-	21.8%	-	-
営業利益	7,976	26,440	9,045	30,300	28,322	7.1%	-6.5%
営業利益率	5.0%	7.5%	5.2%	7.9%	7.3%	-	-
経常利益	7,207	25,278	8,798	29,700	27,898	10.4%	-6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,003	17,070	5,726	19,200	18,280	7.1%	-4.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

三和ホールディングス | 2018年6月26日(火)
5929 東証1部 | <http://www.sanwa-hldgs.co.jp/>

業績の動向

売上高は前期比9.0%、計画比0.2%増と順調な進捗となった。セクター別に見ても、三和シャッター工業、国内子会社、ODC(北米)、Novoferm(欧州)の4セクターがいずれも前期比増収となった。計画対比では欧米がともに計画を上回ったのに対し、国内の2セクターはともに計画に対して未達となった。

営業利益は前期比7.1%増ながら計画に対しては6.5%(約20億円)の未達となった。セクター別では欧米の2セクターが前期比、計画比ともに上回ったのに対し、三和シャッター工業は前期比増益を確保したものの予想比では10.0%の未達となった。国内子会社は前期比2.1%減、計画比38.6%減といずれも下回った。

全社ベースの営業利益の要因分析によると、前期比約18.8億円の増益は、数量増加(44.9億円)と販売価格の上昇(46.7億円)で、原材料価格上昇(49.5億円)とコストアップ(25.1億円)を吸収した構図となっている。

計画に対して約20億円の未達となった要因は、数量効果で-3億円、原材料価格で-4.4億円、販売価格上昇で-5.2億円、コストアップで-7.9億円、為替影響でプラス2.3億円などとなっている。

営業外収支や特別損益、税金負担等に関しては目立った動きはなく、その結果、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も、営業利益と同様の動き(前期比増収で過去最高更新ながら、計画に対しては未達)での着地となった。

欧米事業は堅調に推移。 国内事業は原材料価格や人件費・物流費等の上昇で利益が伸び悩む展開

セクター別業績詳細

(単位:百万円)

	17/3期		18/3期		
	通期	通期 (修予)	通期	前期比	予想比
売上高					
三和シャッター工業	176,248	189,000	187,388	6.3%	-0.9%
国内子会社	30,497	35,000	32,464	6.5%	-7.2%
ODC(北米)	103,761	110,550	112,815	8.7%	2.0%
Novoferm(欧州)	53,423	62,500	64,962	21.6%	3.9%
連結売上高	353,922	385,000	385,673	9.0%	0.2%
営業利益					
三和シャッター工業	16,641	19,000	17,104	2.8%	-10.0%
国内子会社	1,186	1,890	1,161	-2.1%	-38.6%
ODC(北米)	7,830	8,580	8,778	12.1%	2.3%
Novoferm(欧州)	2,187	2,750	2,886	31.9%	4.9%
連結営業利益	26,440	30,300	28,322	7.1%	-6.5%

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 三和シャッター工業

三和シャッター工業の業績は、売上高187,388百万円(前期比6.3%増)、営業利益17,104百万円(同2.8%増)と増収増益で着地した。しかし計画対比では営業利益は10.0%(約19億円)の未達となっており、結果的には三和シャッター工業の営業利益が未達となったことが全社ベースの営業利益の未達のほぼすべてを説明している形となっている。

三和ホールディングス | 2018年6月26日(火)
 5929 東証1部 | <http://www.sanwa-hldgs.co.jp/>

業績の動向

売上高について主要製品別に見ると、最大売上構成比を占めるシャッター製品は、軽量、重量ともに順調に伸長し、前期比 6.0% 増となった。2 番目に構成比が高いドア製品もビル・マンション向けが順調に伸びて同 6.2% 増となった。また、メンテ・サービス売上高は、法改正に伴う防火設備の法定検査需要の拡大で同 12.1% 増となった。

一方利益については、数量増加、販売価格上昇という増益要因と、原材料価格上昇、コストアップの減益要因がせめぎ合う構図の中で、前期比では増益を確保したが、計画に対して下回る結果となった。その理由は、1) リードタイム期間中における原材料価格変動（価格上昇）を販売価格に転嫁できなかったこと、2) 人材の積極的な獲得で施工費が上昇したことや、物流費・外注加工費の想定以上の上昇により、コストアップの額が想定を上回ったこと、の 2 つだ。1) については商慣習が大きく影響している。2) の中の施工費は、後述する防火設備検査に関する法改正を受けた先行投資が主な内容となっている。

(2) ODC（北米事業）

ODC グループの業績は、売上高 112,815 百万円（前期比 8.7% 増）、営業利益 8,778 百万円（同 12.1% 増）で着地した。計画対比でも売上高・利益がともに上回った。

住宅・非住宅ともに業界環境が好調に推移する中、ドア、施工サービス、開閉機の主力 3 部門は増収を確保した。自動ドアと車両ドアは減収となったが、全社ベースでは前期比 6.2% 増となった（いずれも現地通貨ベース）。

営業利益段階では、鋼材価格が上昇したことで原材料価格上昇の減益要因が予想を超えて拡大したが販売価格への転嫁が進み鋼材価格上昇のマイナス影響を完全に吸収した。数量増加による増益要因がそのまま残り、為替影響も貢献して、円ベースでは 2 ケタ増益を達成した。計画対比では数量効果が計画を上回ったことが寄与した。

(3) Novoferm（欧州事業）

Novoferm (NF) の業績は、売上高 64,962 百万円（前期比 21.6% 増）、営業利益 2,886 百万円（同 31.9% 増）と大幅増収増益となった。持分法適用関連会社だった英国事業（Novoferm UK）の全株式を取得し新規連結としたため、増収率が押し上げられた形となっている。

欧州では全域で市場が回復・拡大基調にあり、その恩恵を受けて、ヒンジドア、ガレージドア、産業用ドアの 3 分野がすべて増収となった。英国事業の新規連結はガレージドアの拡大が特に貢献した。

利益面では原材料価格上昇を販売価格上昇と数量増加で吸収し、前期比増益を達成した。各増減益項目はほぼ計画どおりに推移したが、数量効果が予想以上に大きくなり、それが計画対比での利益上振れにつながった。

(4) 国内子会社

国内子会社は売上高 32,464 百万円（前期比 6.5% 増）、営業利益 1,161 百万円（同 2.1% 減）と増収減益で着地した。計画対比では売上高、利益ともに未達となった。

アルミのストアフロントを手掛ける昭和フロントは店舗建設の減少で減収となったが、それ以外は増収基調を維持したほか、三和システムウォールの新規連結もあり、増収を確保した。

利益面では原材料価格の上昇を数量増加と販売価格で補ったがコストアップやその他の減益要因があり、前期比ではわずかに減益となった。計画対比では、原材料価格上昇が想定を超える一方、数量増や販売価格上昇が想定を下回ったため、未達となった。

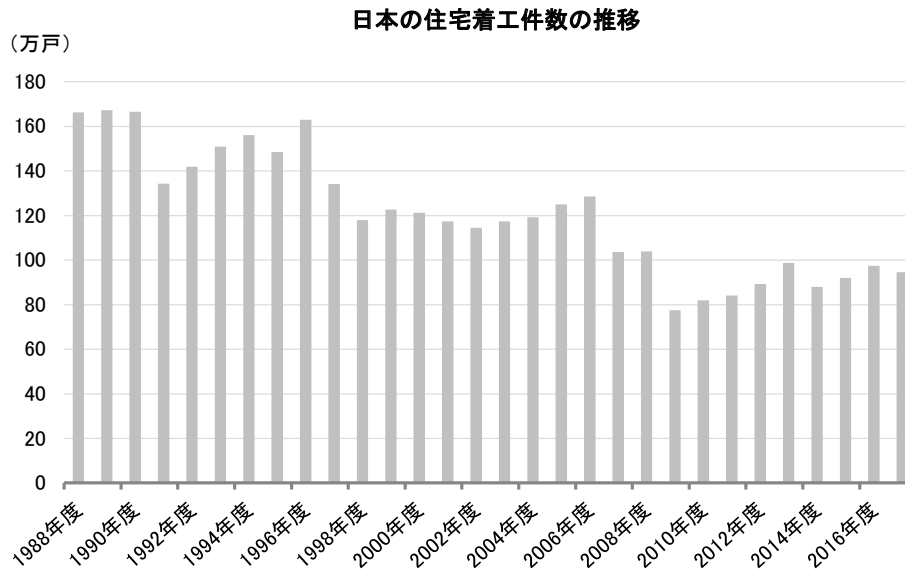
■ 中長期の成長戦略

グローバル・メジャーを目指す『三和グローバルビジョン 2020』のもと、第二次 3 ヶ年計画に取り組む

1. 長期ビジョンと中期経営計画の概要

同社は住宅や小型店舗などを主たる需要先とする軽量シャッターの製造販売で創業し、発展を遂げてきたが、その成長はバブル崩壊とほぼ時を同じくしてピークアウトしたと考えられる。同社は他社に先駆けて海外進出や商品ラインアップの拡充を図っていたが、主力製品の衰退基調が明確になったことで、改めて中長期の成長戦略を練り直す必要に迫られた。

その結果同社が採用するに至ったのが、国内市場における“多品種化”と、海外市場での成長を目指す“グローバル化”の 2 つの成長戦略だ。以後現在に至るまで、同社はこの二正面作戦を経営のベースとして、様々な取り組みを行ってきた。



同社の中長期の成長戦略は、10 年単位の長期ビジョンと、その実現に向けた具体的アクションプランと言える 3 ヶ年中期経営計画の 2 段階構成となっている。現在は 2013 年度 (2014 年 3 月期) に策定した長期ビジョン『三和グローバルビジョン 2020』と第二次 3 ヶ年計画 (2016 年 3 月期 - 2019 年 3 月期) に取り組んでいる。

中長期の成長戦略

沿革の項で見たように、同社は2000年代に入ると欧米でM&Aを重ねて業容拡大を急いだ。当時の同社は、2001年度から2012年度までの『2010ビジョン』を策定し、グローバル経営の初期段階という位置付けのもと、グローバル化と製品の多品種化に取り組んだ。欧米での事業基盤の確立や国内の商品ラインアップ拡充において成果を上げる一方、アジア事業やサービス事業のグローバル展開、グローバルシナジーなどの面では課題が残った。

それに続く『三和グローバルビジョン2020』では、“「動く建材」のグローバル・メジャーとして、世界中のお客様に安全・安心・快適な商品とサービスを提供する”をテーマに掲げ、グローバル経営の新たな飛躍を目指している。同社は目指す姿として、“日米欧における不動のトップブランドの確立”など4項目を掲げている。

『三和グローバルビジョン2020』の骨子と目指す姿

骨子
グローバル経営を初期段階から進化させ、新たな飛躍の段階へ
目指す姿
日米欧における不動のトップブランドの確立
サービス分野のビジネスモデルの確立
アジアを中心とした新興国でのシャッター・ドア事業の拡大
グローバル市場におけるグループシナジーの推進

出所：会社資料よりフィスコ作成

『三和グローバルビジョン2020』の実現に向けた第一次3ヶ年中期経営計画(2014年3月期-2016年3月期)では、“グローバル・メジャーとしての基礎を確立”することをテーマに掲げて取り組み、おおむね順調に計画を達成して終了した。続く第2次3ヶ年中期経営計画は“グローバル・メジャーとしての競争力強化”をテーマに、日・米・欧・アジアの4極においてそれぞれの課題解決と目標達成に取り組んでいる。

『三和グローバルビジョン2020』と第二次3ヶ年中期経営計画の概要



出所：決算・中期経営計画説明会資料より掲載

三和ホールディングス | 2018年6月26日(火)
 5929 東証1部 | <http://www.sanwa-hldgs.co.jp/>

中長期の成長戦略

同社は3ヶ年中期経営計画において、売上高、営業利益率、ROE等の計数目標を設定している。第1次中期経営計画ではROEが若干未達だったものの、それ以外の数値目標を達成した。第2次中期経営計画では最終年度(2019年3月期)において売上高410,000百万円、営業利益370,000百万円、ROE15.0%などの目標を掲げている。2年目の2018年3月期決算は前述のとおり、売上高、利益ともに過去最高を更新したものの、計画に対しては未達となった。それを踏まえた2019年3月期予想は、売上高は407,000百万円と中期経営計画の業績目標に迫っているが、営業利益予想は31,500百万円と、中期経営計画の当初目標を約15%下回っている。

第1次・第2次3ヶ年中期経営計画の業績計画

	第1次中計 最終年度(2016/3期)		第2次中計(17/3期~19/3期)			
	計画	実績	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 計画	19/3期 業績予想
売上高	325,000百万円	365,615百万円	353,922百万円	385,673百万円	410,000百万円	407,000百万円
営業利益	23,000百万円	26,870百万円	26,440百万円	28,322百万円	37,000百万円	31,500百万円
営業利益率	7.1%	7.3%	7.5%	7.3%	9.0%	7.7%
ROE	11.7%	11.4%	12.7%	12.7%	15.0%	13.3%
DEレシオ	0.61	0.54	0.53	0.44	0.40	0.40
SVA	5,000百万円	8,290百万円	8,057百万円	9,026百万円	12,800百万円	10,346百万円

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2019年3月期における中期経営計画の当初目標と最新の業績予想を比較すると、売上高では、三和シャッター工業とODCが当初計画を下回る予想となっているが、NFと国内子会社は上振れており、最終的に407,000百万円の予想となっている。

営業利益については4つのセクターすべてが当初の業績目標を下回る業績予想となっている。特にずれが大きいのは国内事業で、三和シャッター工業と国内子会社合計で約41億円の差となっている。全社ベースの差異55億円の約80%が、国内事業における差異で説明されることになる(各セクター別動向などの2019年3月期業績予想の詳細については後述)。

第2次中期経営計画のセクター別業績目標

(単位：百万円)

	第2次中計当初目標	19/3期		
		通期予想	当初予想比増減	当初予想比伸び率
三和シャッター工業	203,000	197,000	-6,000	-3.0%
国内子会社	36,100	36,760	660	1.8%
ODC(北米)	121,000	112,665	-8,335	-6.9%
Novoferm(欧州)	61,300	72,020	10,720	17.5%
連結業績	410,000	407,000	-3,000	-0.7%
三和シャッター工業	22,500	19,500	-3,000	-13.3%
国内子会社	2,600	1,500	-1,100	-42.3%
ODC(北米)	9,900	9,030	-870	-8.8%
Novoferm(欧州)	3,750	3,640	-110	-2.9%
連結業績	37,000	31,500	-5,500	-14.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

基幹商品（シャッター・ドア）での利益確保が成長戦略の根幹。 法改正によるメンテ・サービス収入拡大にも期待が高まる

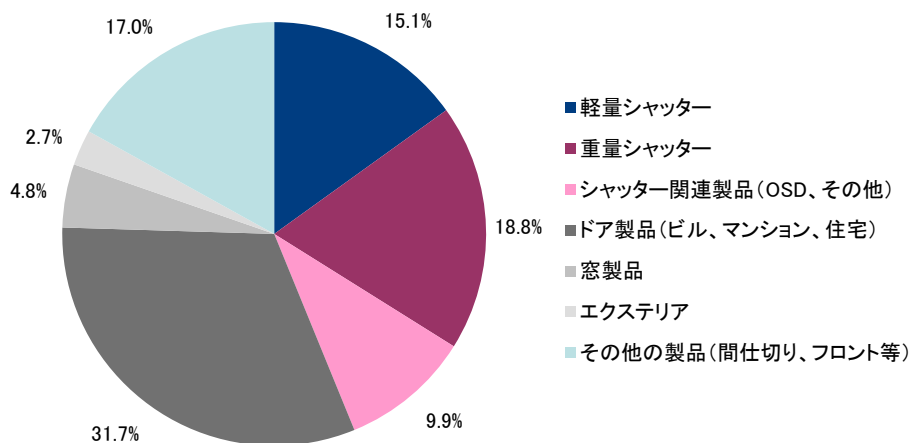
2. 国内事業の成長戦略と進捗状況

国内事業における成長戦略は、1) 基幹商品の利益確保と、2) 多品種化の推進、の2つが根幹となっている。また、2019年3月期以降は、メンテ・サービス受注の拡大も大きな成長エンジンとして期待が高まっている。以下ではそれぞれについて概略を述べる。

(1) “基幹製品の利益確保”の取り組み

同社の国内事業における基幹製品は言うまでもなくシャッター製品（軽量・重量シャッター並びにシャッター関連製品）とドア製品だ。

三和シャッター工業の製品別売上構成比(2018年3月期実績)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

東京オリンピックに向けた建設ラッシュと言われることも多いが、基幹製品の受注環境は必ずしも楽観はできない。非住宅分野の建築需要は同社が第2次中期経営計画を策定した時よりも低い状況だ。また2018年3月期の受注実績は前期比・計画比ともに下回った。こうしたなかで“利益確保”を実践するには、受注獲得は言うまでもないが、工事全体の進捗を見極めて計画どおりに納入していく工程管理も重要と考えられる。

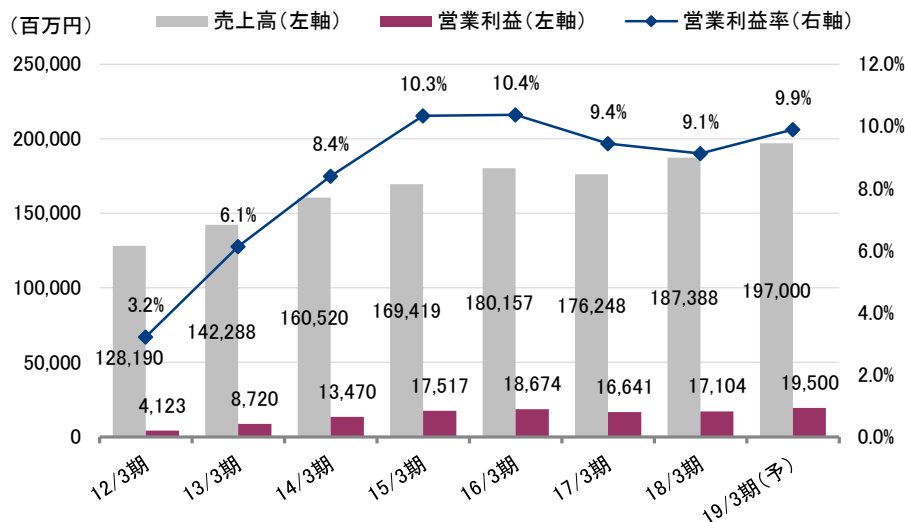
それにもまして重要なポイントは諸々のコストアップ要因への対応だ。受注と納入の間に1年～2年ものタイムラグがあるため、その間に鋼材を始めとする原材料価格や人件費・労務費等の変動リスクがある。国内の商慣習では、そうしたコスト変動を販売価格に転嫁するのは難しい。また、日本社会の構造問題から人手不足は常態化しており、施工費や物流費などの上昇を招いている状況にある。

中長期の成長戦略

こうした状況に対する同社の対応は、まず受注価格や施工費、物流費等の適正化が挙げられる。足元では、受注採算は改善傾向にあるほか、施工費、物流費についても、前期までに発生したコストアップ分に関しては、今期の販価に転嫁を進める方針だ。今期中に更なるコストアップがなければ、一旦は採算が従来水準に戻る事が期待される。

国内事業を担う三和シャッター工業の過去業績を振り返ると、リーマンショックの影響を引きずった2010年代前半は営業利益率が1ケタ台前半で低迷していたが、半ば以降は急速に営業利益率を改善させ、その後は10%前後で推移している。利益率改善の過程を振り返ると、需要増加に伴う数量増加や販売価格上昇、コストコントロール強化の貢献など、年ごとに増益要因の顔ぶれが変わっている。利益率改善に向けた同社の取り組みが、事業環境にも支えられながら着実に進捗した結果と弊社では考えている。そうしたプロセスを経て、三和シャッター工業は10%前後の営業利益率を安定的に確保する収益力を身に着けるに至ったと弊社ではみている。2018年3月期は9.1%に低下したが、コストアップ要因の価格転嫁が進捗すれば、営業利益率を早期に10%台に回復させることは十分可能だと弊社ではみている。

三和シャッター工業の過去業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) “多品種化”の取り組み

多品種化の取り組みは従前より着実に進められてきている。間仕切では、2017年4月に、日本スピンダル製造(株)より、学校間仕切を主とする建材事業を譲り受け、三和スピンダル建材を設立した(その後、2018年4月に三和システムウォールに社名変更)。今後は三和システムウォールと他の国内グループ会社の製販連携を強化して収益拡大につなげる方針だ。

高速シートシャッターや防水シャッターは“環境建材”という視点から今後の成長が期待されている。高速シートシャッターは保温性の観点からニーズが高まっており、同社は商品ラインアップの拡充を進めている。防水シャッターはその施工実績が評価され、東京以外に京都、大阪、九州などに着実に拡大している。

(3) メンテ・サービス受注の拡大

現在、メンテ・サービス受注の拡大に大きな期待が高まっている状況だ。背景は建築基準法改正によって、防火設備（防火シャッター、防火ドアなど）の定期検査報告制度が変更されたことだ。具体的には、2016 年 6 月から、防火設備の定期報告（検査）が年 1 回とされた。ただし、3 年間は経過措置期間とされ、2016 年 6 月から 2019 年 3 月末までの 3 年間に定期報告を行い、その後（2019 年 4 月以降）は法に従い年 1 回の報告が求められることになる。

対象となる建築物は、終身福祉施設や、映画館、ホテル、商業施設、飲食店、など不特定多数の人が集まる商業施設等で一定の面積を有するものや、特定の階層にあるものとなっており、非常に幅広くカバーされている。

これらの施設は法改正を受けて防火設備の検査及び整備（不備があれば）が義務化されたが、前述のように 3 年間の経過措置があるため、当初の 2 年間は動きがスローだった。2018 年度は経過期間の最終期にかかるため、点検需要が一気に拡大してくるとみられる。また経過期間が終わった後は高原（プラトー）状態が継続することになる。

収益貢献という点では、検査自体の収益性は高くないとみられるが、検査の結果生じるであろう修理需要に期待が高まる。特に今来期はビルや施設の竣工以来初の点検となるケースが多いと想定され、修理需要が大きく立ち上がる可能性がある。

こうした状況に対して同社は、防火設備検査員資格保有者の確保を過去数年、着実に進めてきた。2018 年 3 月末時点では社内に約 2,100 名の資格保有者を擁している。また、実際に修理を行う施工技術者の充足も同時に進めており、施工技術者数は約 3,800 名に達している。同社はこの体制で想定される需要には対応可能としている。

ディストリビューター網の強化でドア販売の拡大を目指す一方、カナダ子会社・ISD の回復で川下展開の進捗にも期待

3. 北米事業の成長戦略と進捗状況

北米事業では、“コア事業の拡大と基盤強化による成長”をスローガンに、ドア部門（製品タイプとしてはシャッターやオーバーヘッドドア）の強化や川下事業戦略、開閉機事業の強化に取り組んでいる。

ドア部門ではまず、大都市圏での売上拡大を目指し、代理店、ディーラーなどのディストリビューターのネットワーク強化を図っている。北米でも原材料価格の上昇は起きており、その価格転嫁も進めている。ODC は 2018 年 1 月と 6 月に価格改定を行った。生産効率化の点では、新 ERP の順次導入を進めている最中にある。

中長期の成長戦略

川下事業戦略とは、前述のように施工やアフターサービスなど最終顧客に近い領域での事業を拡大し、収益機会の拡大につなげようというものだ。同社はこの強化を狙ってかつては ODC のディストリビューターであったカナダの ISD を子会社化している。ISD はカナダが地盤であるが、住宅需要が不振なタイミングにあったこともあり、ここ数年は不振だった。2019 年 3 月期はそれが持ち直しつつあり、ISD の回復が期待されている。米国国内では ODC 直営店が住宅市場の好調の恩恵を受けている状況にある。ただし、金利が上昇しているさなかにあるため、注意は必要と言えるだろう。

開閉器事業は ODC の子会社の GENIE（ジニー）が手掛けている。プロチャネル向けは 2019 年 3 月期以降も順調に拡大が続くと期待されている。新製品としては、WiFi 接続を可能にするアプリ及び対応製品の開発を進め、スマートフォンからの操作やログを可能とするものを発売開始した。

好調な需要が欧州全域に拡大するなか、M&A や生産拠点整備を進めて重点商品を強化・拡充し、成長を目指す

4. 欧州事業の成長戦略と進捗状況

欧州事業では、“『NF3.0』による重点商品を軸にした利益ある成長基盤の確立”をスローガンに掲げている。

ヒンジドアでは、プロジェクトセールス強化に注力している。具体的には、設計事務所などへの営業強化や、プロジェクト関連の重要顧客には専任営業員の配置などを行っている。また、生産性向上を目的にレキシナギー工場（ドイツ）に建設した塗装ラインは順調な稼働が続いている状況だ。

産業用ドア事業（形態としてはオーバヘッドドア）では、アルファ（オランダ）、ノルスード（フランス）の買収とその後の生産拠点の集約で収益基盤が大きく改善した。製品的にも、アルファ製品や、ポーランド工場で生産するドックレベラー（床やプラットフォームと、トラックの荷台との段差をなくす稼働床装置）などは高い競争力があり、これらを核に事業拡大を図る計画だ。また直近では、英国のポルトン・ゲート・サービス（BGS）を 2018 年 1 月に子会社化し、英国事業を強化した。ノルスードや BGS は産業用ドアについて川下事業も自社で展開しており、今後の展開が注目される。

ガレージドアについては、2018 年 3 月期まで欧州全般に市場環境が良好な状態が続き、業績拡大に寄与した。2019 年 3 月期も同様な状態が続くと期待されている。ドイツのマクロ指標に弱さが出ていると指摘する声もあるが、これまでのところは顕在化していない。むしろ、フランスやイタリアなどに好況が拡大しているプラスの面が強く出ると期待されている。

規模拡大に向けた地道な取り組みが続く。黒字体質の定着に注力

5. アジア事業の成長戦略と進捗状況

アジア事業は中国本土のほか、香港、台湾、ベトナム、韓国、タイ、インドネシアに合計8社（持分法適用会社6社、関連会社2社）を展開している。いずれも業容はまだ小さく、収益インパクトとしても、合計の営業利益が2018年3月期において1.0億円に達したところだ。基本的には各社とも、売上を拡大し、黒字体質を定着させることが最終課題という状況だ。

■ 今後の見通し

2019年3月期は増収増益を予想。売上高は初めて4,000億円台に乗せ、2期連続で最高益更新の見通し

● 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期について同社は、売上高407,000百万円(前期比5.5%増)、営業利益31,500百万円(同11.2%増)、経常利益31,000百万円(同11.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益20,600百万円(同12.7%増)と増収増益を予想している。達成されれば前期に引き続き、2年連続で過去最高の売上高、利益を更新することになる。

2019年3月期見通しの概要

(単位：百万円)

	18/3期			19/3期					
	上期	下期	通期	上期(予)	前期比	下期(予)	前期比	通期(予)	前期比
売上高	173,125	212,548	385,673	183,000	5.7%	224,000	5.4%	407,000	5.5%
営業利益	9,045	19,277	28,322	9,250	2.3%	22,250	15.4%	31,500	11.2%
営業利益率	5.2%	9.1%	7.3%	5.1%	-	9.9%	-	7.7%	-
経常利益	8,798	19,100	27,898	8,800	0.0%	22,200	16.2%	31,000	11.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,726	12,554	18,280	5,400	-5.7%	15,200	21.1%	20,600	12.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、国内外で拡大基調が継続し、初の4,000億円の大台突破となる見通しだ。国内では主力製品群の堅調な伸びに加え、法改正の経過措置最終年を迎えてメンテ・サービス需要が大きく伸長すると期待されている。欧米では日本以上に事業環境が良好であり、ドア製品への強い需要によって増収を予想している。

三和ホールディングス | 2018年6月26日(火)
5929 東証1部 | <http://www.sanwa-hldgs.co.jp/>

今後の見通し

営業利益については、日米欧ともに増益を予想し、2期連続での過去最高益更新を予想している。数量効果と販
価上昇による増益要因で、原材料価格上昇やその他のコストアップをきちんとカバーできるかがポイントとなる。
既に、三和シャッター工業や ODC、NF は価格改定に乗り出している。他方で鋼材など原材料価格の上昇は前
期よりも沈静化するとみられ、利益率的には前期よりも改善方向にあると期待される。

セクター別の事業戦略の業績見通しについては、各セクターの事業環境や今期の注力ポイントなどの詳細は中
長期の成長戦略の項で述べたところと重なる。北米がわずかながら減収となっているのは為替レートの前提が1
ドル105.00円(前期実績は112.04円)となっているためで、現地通貨ベースでは前期比6.6%増収を見込ん
でいる。足元の為替レートに照らすと105.00円/\$という前提は控え目に過ぎ、北米事業の上振れにつながる
可能性がある。

弊社が注目する最大のポイントはやはり三和シャッター工業だ。原材料価格の上昇を受注単価に転嫁して営業利
益利率10%を回復できるか、及び、メンテ・サービス売上高が法改正を受けて想定どおりの伸長を見せるか、
の2点に特に注目している。

セクター別業績予想

(単位:百万円)

	18/3期			19/3期					
	上期	下期	通期	上期	前年同期比	下期	前年同期比	通期	前期比
売上高									
三和シャッター工業	80,519	106,869	187,388	83,900	4.2%	113,100	5.8%	197,000	5.1%
国内子会社	14,247	18,217	32,464	15,520	8.9%	21,240	16.6%	36,760	13.2%
ODC(北米)	53,210	59,605	112,815	53,550	0.6%	59,115	-0.8%	112,665	-0.1%
Novoferm(欧州)	30,330	34,632	64,962	35,100	15.7%	36,920	6.6%	72,020	10.9%
連結業績	173,125	212,548	385,673	183,000	5.7%	224,000	5.4%	407,000	5.5%
営業利益									
三和シャッター工業	5,614	11,490	17,104	5,650	0.6%	13,850	20.5%	19,500	14.0%
国内子会社	195	966	1,161	360	84.6%	1,140	18.0%	1,500	29.2%
ODC(北米)	3,097	5,681	8,778	3,255	5.1%	5,775	1.7%	9,030	2.9%
Novoferm(欧州)	925	1,961	2,886	1,170	26.4%	2,470	26.0%	3,640	26.1%
連結業績	9,045	19,277	28,322	9,250	2.3%	22,250	15.4%	31,500	11.2%

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

三和ホールディングス | 2018年6月26日(火)
 5929 東証1部 | <http://www.sanwa-hldgs.co.jp/>

今後の見通し

損益計算書及び主要指標

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	
					2Q 累計(予)	通期(予)
売上高	339,045	365,615	353,922	385,673	183,000	407,000
前期比伸び率	8.7%	7.8%	-3.2%	9.0%	5.7%	5.5%
売上総利益	96,771	105,537	103,854	112,517	-	-
売上高総利益率	28.5%	28.9%	29.3%	29.2%	-	-
販管費	70,437	78,666	77,413	84,195	-	-
売上高販管費率	20.8%	21.5%	21.9%	21.8%	-	-
営業利益	26,334	26,870	26,440	28,322	9,250	31,500
前期比伸び率	27.5%	2.0%	-1.6%	7.1%	2.3%	11.2%
売上高営業利益率	7.8%	7.3%	7.5%	7.3%	5.1%	7.7%
経常利益	25,975	26,161	25,278	27,898	8,800	31,000
前期比伸び率	27.9%	0.7%	-3.4%	10.4%	0.0%	11.1%
当期利益	12,857	14,627	17,070	18,280	5,400	20,600
前期比伸び率	26.5%	13.8%	16.7%	7.1%	-5.7%	12.7%
EPS(円)	54.09	63.07	74.61	80.97	24.00	91.56
配当(円)	16	23	25	30	16	32
1株当たり純資産(円)	541.49	565.64	607.16	667.09	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

三和ホールディングス | 2018年6月26日(火)
5929 東証1部 | <http://www.sanwa-hldgs.co.jp/>

今後の見通し

貸借対照表

(単位：百万円)

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
流動資産	177,521	197,958	188,575	198,077	197,610
現預金	28,246	38,421	26,141	40,478	29,208
売上債権	72,946	78,386	81,756	80,753	87,671
棚卸資産	41,713	46,971	48,331	47,979	53,422
固定資産	104,396	125,368	121,693	125,315	134,076
有形固定資産	54,772	55,540	54,053	53,595	57,765
無形固定資産	17,820	30,449	26,220	24,173	24,475
投資等	31,802	39,377	41,420	47,546	51,835
資産合計	281,917	323,327	310,269	323,393	331,686
流動負債	108,785	119,876	105,047	108,225	113,101
買入債務	43,608	44,538	46,075	45,750	50,300
短期借入金等	30,093	32,698	16,347	19,836	16,663
固定負債	59,176	76,702	74,887	75,261	67,463
長期借入金等	39,060	55,785	54,450	54,902	49,282
その他	20,116	20,917	20,437	20,359	49,681
株主資本	106,164	112,292	117,478	128,846	136,731
資本金	38,413	38,413	38,413	38,413	38,413
資本剰余金	39,902	39,902	39,902	39,902	39,902
利益剰余金	37,707	40,617	47,028	58,367	67,403
自己株式	-9,859	-6,641	-7,866	-7,837	-8,988
その他包括利益累計額	7,625	14,239	11,911	10,065	13,350
非支配株主持分	-	-	678	691	825
新株予約権	166	216	266	302	213
純資産合計	113,956	126,748	130,334	139,905	151,121
負債純資産合計	281,917	323,327	310,269	323,393	331,686

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,728	22,304	24,378	23,670	26,532
投資活動によるキャッシュ・フロー	5,932	-27,080	-15,641	-8,006	-13,172
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,876	10,625	-25,702	-838	-20,505
現預金換算差額等	493	449	-272	-51	117
現預金増減	30,031	6,297	-17,238	14,774	-7,027
期首現預金残高	22,275	52,307	58,605	41,516	56,290
期末現預金残高	52,307	58,605	41,516	56,290	49,263

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 株主還元

2019年3月期は前期比2円増配の32円配の配当予想を公表

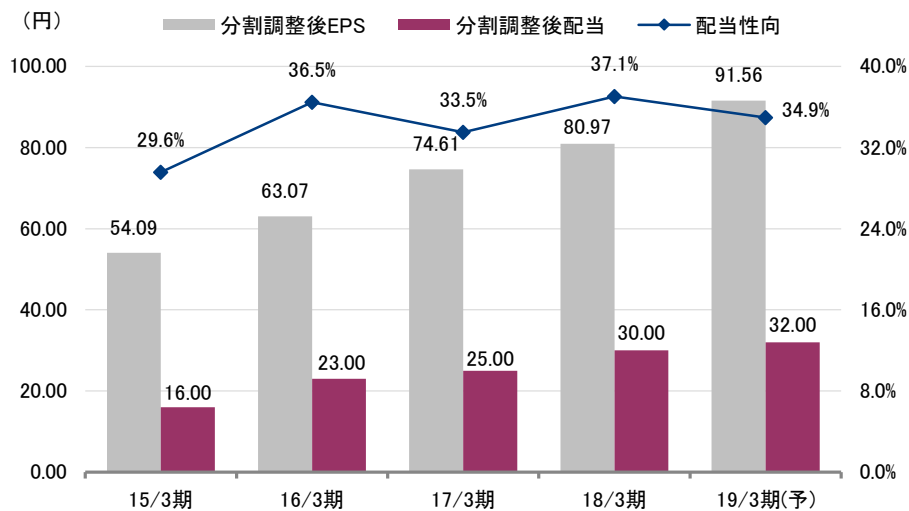
同社は株主還元を配当によることを基本としている。その実施に当たっては、企業体質の改善、経営基盤の強化を図りつつ、企業価値増大に向けた経営をさらに推進するため安定した配当性向を維持し、連結業績に連動した利益配分を行うことを基本方針としている。具体的な基準としては、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向35%を目安とすることを明言している。

2018年3月期については、従来からの予定どおり30円配（中間配15円、期末配15円）の配当を行うことを決定した。配当性向は37.1%となる。

2019年3月期については、前期比2円増配の32円配（中間配16円、期末配16円）の配当予想を公表している。親会社株主に帰属する当期純利益の1株当たり利益は91.56円であり、これに基づく配当性向は34.9%となる。

自己株取得については、2014、2015、2017年度に50億円ずつ実行し、取得後に消却している。

1株当たり利益、配当金及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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