

|| 企業調査レポート ||

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2022年6月28日(火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年9月期第2四半期(実績)	01
2. 2022年9月期の業績予想	01
3. 第3次中期経営計画	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. 2022年9月期第2四半期の業績概要	05
2. 財務状況	08
■ 今後の見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
■ 株主還元策	10

要約

2022年9月期第2四半期は新規連結子会社の業績寄与も、営業利益は微減

アイナボホールディングス<7539>は、傘下に連結子会社6社、非連結子会社3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、住設機器販売であり、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9,988百万円（2022年9月期第2四半期末）と豊富でありバランスシートは強固である。

1. 2022年9月期第2四半期（実績）

2022年9月期第2四半期の連結業績は、売上高40,159百万円（前年同期比17.5%増）、営業利益1,543百万円（同1.7%減）、経常利益1,690百万円（同1.9%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,340百万円（同26.8%増）となった。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）によるマイナス影響からの回復に加えて、2021年10月から新規連結となった（株）マニックスの寄与もあり、増収となった。セグメント別では、戸建住宅事業・大型物件事業ともに増収となった。売上総利益率は15.0%とほぼ前年同期横ばいを維持した。売上総利益額は増収により前年同期比17.4%増となった。一方、販管費は新規連結子会社の増加分や一部費用項目の変更等の影響もあり同25.8%増となった。このため、営業利益は前年同期比で微減となったが、住宅資材の物流停滞による納期遅れが発生するなど厳しい事業環境下にあつて、健闘した結果と言えるだろう。

2. 2022年9月期の業績予想

2022年9月期の業績予想は、売上高で76,900百万円（前期比16.3%増）、営業利益で2,150百万円（同13.0%増）、経常利益で2,360百万円（同11.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,580百万円（同20.6%増）と、期初予想を据え置いている。住宅市場の先行きは、構造材となる木材価格の高騰、住宅資材の納期遅れなどが引き続き懸念されるが、2020年9月期のコロナ禍による最悪期からは回復しつつあり、増益を見込んでいる。ただ、現在の予想を据え置いたままでは下期の営業利益は600百万円強となる。そのため、現在の予想はかなり控え目と思われ、弊社は上方修正の可能性が高いと見ている。

3. 第3次中期経営計画

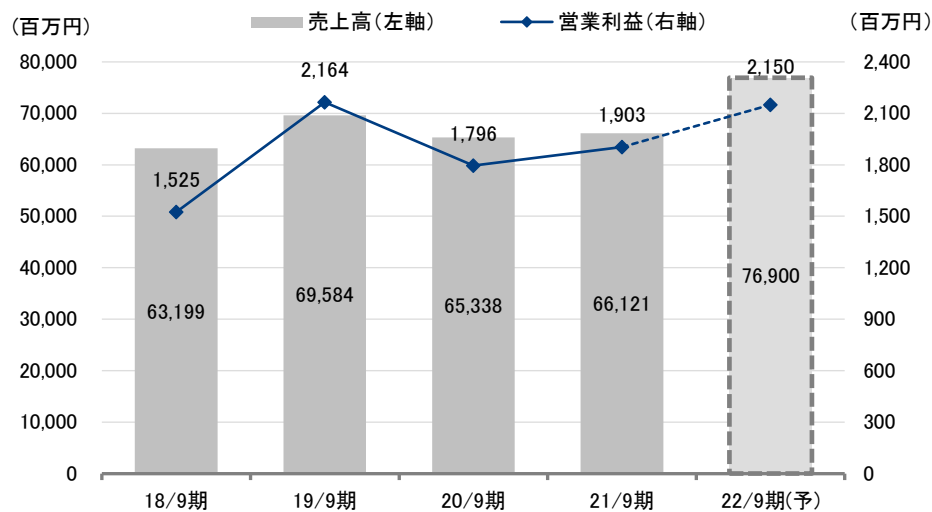
2022年9月期を最終年度とする第3次中期経営計画は、当初は売上高900億円（M&A含む）、営業利益率2.5%（22億円）を目標としていた。しかし足元の状況から売上高は800億円、営業利益率は2.8%へと修正されたが、営業利益額の目標（22億円）は変えていない。売上高については、修正された数値でもかなり高い目標であるため達成は容易ではないだろう。利益については、2022年9月期の業績予想が上方修正される可能性を考えると、達成は不可能ではないと思われる。また次の中期経営計画を現在策定中であり、2022年末にも発表される予定となっている。株主還元については配当性向30%を目途としており、2022年9月期は年間36円配当を予定している。同社は、2022年9月期の予想配当性向を26.4%としているが、業績次第では増配もありそうだ。

要約

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
- ・2022年9月期は13.0%の営業増益予想。上方修正の可能性も
- ・第3次中期経営計画の目標は2022年9月期に売上高800億円、営業利益率2.8%

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

中堅の住設・外壁工事会社。 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

1. 事業内容

2022年9月期第2四半期末現在、純粋持株会社である同社の下、連結子会社6社、非連結子会社3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いる。2021年9月期の各セグメントの売上高は戸建住宅事業56,480百万円(売上比率85.4%)、大型物件事業9,641百万円(同14.6%)、営業利益は戸建住宅事業2,325百万円、大型物件事業827百万円となっている。これらのセグメントは、工事内容はほぼ同じであるが、受注先(受注金額)の大小によって分けられている。前者は主に一般住宅用の工事で、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。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販売・工事、住設販売・工事のサブセグメントに分けられている。2021年9月期における各サブセグメントの連結売上高に対する比率は、戸建住宅事業の外壁工事が21.7%、同住設工事が25.9%、同建材販売が19.9%、同住設販売が17.9%、大型物件事業のタイル販売・工事が5.2%、同住設販売・工事が9.4%となっている。

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

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

事業概要

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※を主に扱っている。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。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。基本的には外壁工事とは別受注となるが、案件によっては同時受注となる場合もある。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。

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を行っている。タイル建材の販売が比較的多い。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行っていない。

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っている。

(2) 大型物件事業

工事内容は戸建住宅事業とほぼ同じであるが、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>からの受注が比較的多い。

a) タイル販売・工事

内外装タイル、床タイル、石材の販売及び工事などを行う。

b) 住設販売・工事

マンション向けシステムキッチン等のマンション住宅設備やビル空調設備などの販売及び工事を行う。

事業概要

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、後述するように売掛金の回収が経営上の重要な要素となる。主な仕入先は、建材や住設機器ではLIXIL<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>などとなっている。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。自家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。

管理体制の強化で財務基盤は強固

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。事業全体において競合会社を挙げるのは簡単ではないが、あえて挙げるならば、(株)小泉、渡辺パイプ(株)だろう。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。

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ある。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回チェックしており、これによって個人差による工事仕上りのばらつきを削減している。

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一部を徴収し、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1週間分の所得を補償するものだ。この制度により、同社と下請け業者との信頼関係が厚くなり、職人の定着率の向上や工事の仕上がり精度の高まりにつながっていると言う。

売上管理、原価管理や工事進捗管理はどの企業でも通常行っていることである。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的に行っている。具体的には、各案件において仕入と売上を少額であっても単単位で管理し、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。BS上の管理については、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、建材販売を行う企業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ため、多くの競合企業は工事業から撤退している。ある意味で、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2022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9,988百万円と豊富であり、バランスシートは強固である。

業績動向

2022年9月期第2四半期の営業利益は前年同期比1.7%減

1. 2022年9月期第2四半期の業績概要

(1) 損益状況

2022年9月期第2四半期の連結業績は、売上高40,159百万円(前年同期比17.5%増)、営業利益1,543百万円(同1.7%減)、経常利益1,690百万円(同1.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益1,340百万円(同26.8%増)となった。なお、2021年10月1日付で新規連結子会社としてマニックスが加わった。この影響で、売上高で4,283百万円、営業利益で113百万円が上乘せされている。さらに連結に伴う「負ののれん発生益」328百万円が特別利益として計上されているため、親会社株主に帰属する四半期純利益の伸び率が高くなった。

営業利益の増減は、増収による売上総利益の増加が295百万円、新規連結による利益の増加が113百万円、販管費の増加による利益減少が340百万円、粗利率低下による利益減少が95百万円であった。その結果、営業利益は前年同期比で26百万円減少した。

2022年9月期第2四半期決算の概要

(単位：百万円)

	21/9期2Q		22/9期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	34,167	100.0%	40,159	100.0%	17.5%
売上総利益	5,119	15.0%	6,007	15.0%	17.4%
販管費	3,548	10.4%	4,464	11.1%	25.8%
営業利益	1,570	4.6%	1,543	3.8%	-1.7%
経常利益	1,657	4.9%	1,690	4.2%	1.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,056	3.1%	1,340	3.3%	26.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別状況

a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は34,093百万円(前年同期比17.2%増)、セグメント利益は1,720百万円(同11.9%増)となった。サブセグメント別の売上高は、外壁工事が8,076百万円(同6.7%増)、住設工事が9,972百万円(同14.4%増)、建材販売7,391百万円(同8.5%増)、住設販売が8,653百万円(同44.4%増)となり、すべてのサブセグメントで増収となった。住設販売と住設工事の伸び率が高いのは、新規連結子会社の業績寄与によるものである。セグメント利益は、製品構成の変化によって利益率はやや低下したものの、2ケタの増益を確保した。

アイナボホールディングス | 2022年6月28日(火)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は6,066百万円（前年同期比19.6%増）、セグメント利益は459百万円（同27.7%減）となった。サブセグメント別売上高では、タイル販売・工事が1,730百万円（同0.8%増）、住設販売・工事が4,335百万円（同29.3%増）となった。タイル販売・工事は、東京オリンピック・パラリンピック後の反動で落ち込んだ長期の大型案件が回復していないもようだ。住設販売・工事は、マニックスの新規連結寄与と中古マンションの買取りの新規事業により増収となった。タイル販売・工事では、従前からの売上が低迷したことから利益率が低下した。

セグメント別業績

（単位：百万円）

	21/9期2Q		22/9期2Q			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前年同期比
売上高	34,167	100.0%	40,159	100.0%	5,992	17.5%
戸建住宅事業	29,096	85.2%	34,093	84.9%	4,996	17.2%
外壁工事	7,572	22.2%	8,076	20.1%	504	6.7%
住設工事	8,719	25.5%	9,972	24.8%	1,253	14.4%
建材販売	6,810	19.9%	7,391	18.4%	581	8.5%
住設販売	5,994	17.5%	8,653	21.5%	2,659	44.4%
大型物件事業	5,070	14.8%	6,066	15.1%	995	19.6%
タイル販売・工事	1,717	5.0%	1,730	4.3%	13	0.8%
住設販売・工事	3,353	9.8%	4,335	10.8%	982	29.3%
営業利益	1,570	4.6%	1,543	3.8%	-26	-1.7%
戸建住宅事業	1,538	5.3%	1,720	5.0%	182	11.9%
大型物件事業	634	12.5%	459	7.6%	-175	-27.7%
(調整額)	-602	-	-635	-	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 事業会社別業績

主力子会社である（株）アベルコは、売上高27,349百万円（前年同期比5.5%増）、営業利益1,117百万円（同5.8%減）となった。コロナ禍からの反動もあり増収を維持したが、前年同期にあった助成金が消失したことや販管費の費用項目の変更などの影響により利益率は低下し、営業減益となった。主に中部地区を地盤とする（株）インテルグローは、売上高5,887百万円（同10.6%増）、営業利益168百万円（同61.5%増）と、堅調に推移し増収増益となった。主に首都圏を中心に公共施設向けの空調リニューアル等を行う温調技研（株）は、売上高1,402百万円（同0.1%減）、営業利益278百万円（同18.7%減）と、売上高はほぼ横ばいとなるも利益は減少した。要因は、過去2年間が比較的好調であったことに加え、コロナ禍により民間需要が低迷したことから多くの競合会社が公的市場に参入したために競争が激化したことによる。関西圏を地盤とする（株）今村は、売上高1,573百万円（同3.1%減）、営業利益13百万円（同67.5%減）となった。まだ顧客基盤が広くはないため、コロナ禍の影響によりホテル向け案件（水回り等）が低調に推移したことなどから減収減益となった。

アイナボホールディングス | 2022年6月28日(火)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

事業会社別業績

(単位：百万円)

	アベルコ		インテルグロー		温調技研		今村		アルティス		マニックス	
	21/9期 2Q	22/9期 2Q	21/9期 2Q	22/9期 2Q	21/9期 2Q	22/9期 2Q	21/9期 2Q	22/9期 2Q	21/9期 2Q	22/9期 2Q	21/9期 2Q	22/9期 2Q
売上高	25,924	27,349	5,322	5,887	1,404	1,402	1,623	1,573	115	180	-	4,283
営業利益	1,186	1,117	104	168	342	278	40	13	-42	-35	-	113
経常利益	1,201	1,173	144	209	342	279	58	26	17	42	-	142
当期純利益	763	675	92	134	233	182	44	18	17	42	-	116

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) 重点課題の達成状況

同社が「重点課題」としている各課題の達成状況については次のとおり。

サイディングの売上高は1,769百万円と前年同期比85百万円増となり、順調に拡大している。またサイディングプレカットは402件と、前年同期の432件から若干減少となったが、一定の水準を維持しており堅調と言える。非住宅※1は2022年9月期の通期売上高目標2,500百万円に対し進捗率は51.7%となり、順調に進行している。サッシの売上高は1,054百万円と同198百万円増となった。サッシ支店※2を含めた売上高は1,597百万円と同170百万円増となり、サッシは堅調である。2022年9月期の通期売上高目標の3,000百万円に対し進捗率は35%程度にとどまっているが、目標値が高いためであり、悪い内容ではないだろう。

※1 2021年9月期から重点課題に加えたもので、住宅以外の施設や店舗向けの案件を扱う。

※2 住宅ではなく中小ビルや施設向けの営業部隊

ブランド事業は、「マリスト」は売上高は620百万円と前年同期比98百万円増となった。前年同期がコロナ禍の影響を受けて大きく落ち込んだ時期であったことから、前年同期比で大きな伸びを見込んでいたが、期待した水準には届かなかった。また分社化した(株)アルティスが扱う高級浴槽「アルティス」は、売上高は181百万円と同65百万円増となった。前年同期がコロナ禍の影響で低水準であったことに加え、分社化の効果もあり同56.0%増、通期売上高目標に対する進捗率64.6%とまずまずの結果であった。ただし、コロナ禍前の2019年9月期の水準よりは低いため、「必ずしも満足する結果ではない」と同社は述べた。新規顧客開拓については305件となり、件数は前年同期比で21件減少したが、売上高は同110百万円増加した。2022年9月期の通期売上高目標2,500百万円に対し進捗率は18.2%と低調であるが、これは目標値が高いためであり、同社も「決して悪い結果ではない」と述べた。

重点課題の売上高達成状況

(単位：百万円)

	22/9期 2Q		21/9期 2Q		22/9期	
	実績		実績	前期比	目標	進捗率
サイディング	1,769		1,684	5.0%	4,200	42.1%
サイディングプレカット	402件		432件	-6.9%	1,000件	40.2%
非住宅	1,292		755	71.1%	2,500	51.7%
サッシ	サッシ支店含む	1,597	1,427	11.9%	4,500	35.5%
	同含まず	1,054	856	23.1%	3,000	35.1%
ブランド事業	マリスト(タイル)	620	522	11.8%	1,480	41.9%
	アルティス(システムバス)	181	116	56.0%	280	64.6%
新規顧客開拓	件数	305件	326件	-6.4%	850件	35.9%
	売上高	454	344	32.0%	2,500	18.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

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

財務基盤は強固。手元のネットキャッシュは99億円

2. 財務状況

2022年9月期第2四半期の財務状況を見ると、流動資産は前期末比4,273百万円増加の31,419百万円となった。主要科目では現金及び預金が1,512百万円減少し、受取手形・完成工事未収入金等が4,302百万円、未成工事支出金1,090百万円がそれぞれ増加した。固定資産は同1,099百万円増の10,874百万円となった。内訳は有形固定資産が同1,054百万円増加の6,640百万円、無形固定資産が同66百万円減少の376百万円（うちのれんが22百万円減少）となり、投資その他資産は同111百万円増加の3,857百万円となった。これらの結果、資産合計は同5,372百万円増加の42,294百万円となった。

流動負債は前期末比4,061百万円増加の17,392百万円となった。支払手形・工事未払金等2,861百万円の増加、ファクタリング未払金462百万円の増加などが要因となった。固定負債は同298百万円増加の1,689百万円となった。これらの結果、負債合計は同4,359百万円増加の19,081百万円となった。純資産は同1,012百万円増加の23,212百万円となった。これは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1,126百万円によるものである。

2022年9月期第2四半期末現在で、現金及び預金11,267百万円に対して長短合わせた借入金は1,278百万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9,988百万円と豊富で、財務基盤は強固であると判断できる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/9 期末	22/9 期 2Q 末	増減額
現金及び預金	12,780	11,267	-1,512
受取手形・完成工事未収入金等	11,036	15,339	4,302
未成工事支出金	2,167	3,258	1,090
流動資産計	27,146	31,419	4,273
有形固定資産	5,586	6,640	1,054
無形固定資産	443	376	-66
のれん	181	158	-22
投資その他資産	3,745	3,857	111
固定資産計	9,775	10,874	1,099
資産合計	36,921	42,294	5,372
支払手形・工事未払金等	6,649	9,510	2,861
ファクタリング未払金	3,265	3,728	462
流動負債計	13,330	17,392	4,061
長期借入金	161	343	182
固定負債計	1,391	1,689	298
負債合計	14,722	19,081	4,359
純資産合計	22,199	23,212	1,012

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年9月期は新規連結子会社の寄与もあり、 営業利益は13.0%増を見込む

2022年9月期の業績予想は、売上高で76,900百万円(前期比16.3%増)、営業利益で2,150百万円(同13.0%増)、経常利益で2,360百万円(同11.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で1,580百万円(同20.6%増)と、期初予想を据え置いている。

住宅市場の先行きは、ロシアのウクライナ侵攻の影響による構造材となる木材価格の高騰、中国・上海のロックダウンによる住宅資材(特に給湯器、換気扇、エアコン等)の物流停滞等の影響が引き続き懸念されるが、2020年9月期のコロナ禍による最悪期からは回復しつつあり、増益を見込んでいる。ただ、現在の予想を据え置いたままでは下期の営業利益は600百万円強となる。そのため、現在の予想はかなり控え目と思われ、弊社は上方修正の可能性が高いと見ている。

2022年9月期通期予想

(単位:百万円)

	21/9期		22/9期(予)		
	実績	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	66,121	100.0%	76,900	100.0%	16.3%
営業利益	1,903	2.9%	2,150	2.8%	13.0%
経常利益	2,121	3.2%	2,360	3.1%	11.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,309	2.0%	1,580	2.1%	20.6%

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

また子会社別の営業利益は、主力のアベルコは1,760百万円(前期比160百万円増)、インテルグローは190百万円(同9百万円増)、温調技研は240百万円(同70百万円減)、今村は50百万円(同15百万円増)、新規連結子会社のマニックスは120百万円(前期比較なし)を予想している。温調技研を除く各社は増益を予想しているが、温調技研は前期が比較的堅調であったことから上期の結果も踏まえて通期を通じて厳しい予想としている。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の目標は、2022年9月期に営業利益率 2.8%

同社は、2022年9月期を最終年度とする第3次中期経営計画を推進している。同社は2022年9月期に売上高900億円、営業利益率2.5%を掲げていたが、コロナ禍の影響を踏まえて目標を売上高800億円、営業利益率2.8%へ修正した。ただし、営業利益の目標(2,200百万円)は変えていない。現時点での2022年9月期の予想営業利益は2,150百万円となっているが、前述のとおり上方修正の可能性があることから、この目標が達成される可能性も高いと思われる。また現在、次の中期経営計画を策定中で、2022年末までには発表される予定だ。

第3次中期経営計画の達成に向けて、以下の4ヶ条の重点施策を推進している。

1) 重点商材の対応

- ・ サッシ・サイディング商材充実
- ・ 新商材の拡販(ビルダーズパネル)
- ・ 空調設備機器

2) 施工管理能力の向上

- ・ 工事管理者の確保(外国人高度人材・新卒採用・中途採用)
- ・ 施工研修センターの活用による教育
- ・ 工事管理ツールの活用促進

3) プロセスの標準化・効率化

- ・ グループ各社の業務プロセス標準化
- ・ 多様な働き方の実施(テレワーク・フレックス出勤等)

4) 物流網の再構築

- ・ 首都圏・関西圏物流の最適化によるコストダウン

■ 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。2021年9月期の年間配当は36円、配当性向は31.8%であった。2022年9月期についても、前期同額の年間配当36円予想(中間配当18円、期末配当18円予想)、配当性向は26.4%予想となっている。同社は今後も安定した配当を続けていくとしている。

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp