

|| 企業調査レポート ||

前澤給装工業

6485 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月6日(木)

執筆：客員アナリスト

岡本 弘

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Okamoto**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 同社の強み	06
■ 業績動向	07
1. 2023年3月期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. 中期経営計画	11
2. 事業別動向	12
3. サステナビリティ経営の実現	13
■ 株主還元策	14

要約

コア事業の給水装置事業で安定的な収益拡大と周辺領域拡大により持続的な成長を目指す

前澤給装工業 <6485> は東京都目黒区に本社を置く給水装置の総合メーカーとして、サドル付分水栓、止水栓、継手といった製品の設計・製造・販売を行っている。「きれいな水」「安全な水」「おいしい水」と「快適な住空間」を届け、豊かな社会の実現に貢献することを使命とし、会社の存在意義としている。大切な水を人々の暮らしへとつなぐ給水装置のトップメーカーとして成長し、近年は屋内給水・給湯配管部材や床暖房部材の製造販売を手掛け、事業領域を拡大している。

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期連結業績は、売上高 31,008 百万円（前期比 7.7% 増）、営業利益 2,184 百万円（同 2.1% 増）、経常利益 2,267 百万円（同 0.9% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,433 百万円（同 4.4% 減）となった。新設住宅着工戸数は横ばいとなったが給水装置事業、住宅・建築設備事業が堅調な伸びを示し、売上高は2期連続最高売上を更新した。利益面では、営業利益は原材料価格、エネルギーコスト増加等の影響があったが、増収効果、一部値上げ効果で吸収した。経常利益は為替差損 84 百万円（前期は 5 百万円の差益）を計上したため、減益となった。

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高 31,500 百万円（前期比 1.6% 増）、営業利益 2,250 百万円（同 3.0% 増）、経常利益 2,350 百万円（同 3.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,580 百万円（同 10.2% 増）予想とした。新設住宅着工戸数が伸び悩み、景気動向の不透明感から今後も不安定な状況が続く懸念がある。このようななかでコスト上昇による収益低下に歯止めをかけるため、2023年3月期から販売価格改定交渉や業務効率化によるコスト削減を推進するほか、2023年8月1日出荷分より給水装置製品の 12% 以上の改定を行うことで増収増益を確保する計画としている。

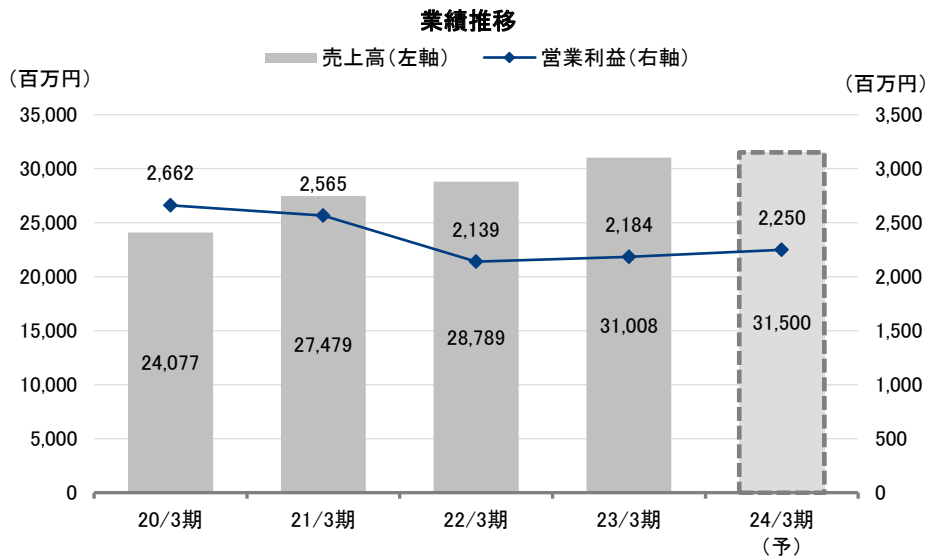
3. 中期経営計画

同社は東京証券取引所（以下、東証）プライム市場への移行にあたり、2022年5月に2025年3月期を最終年度とする「中期経営計画 2024」を策定した。給水装置事業、住宅・建築設備事業をさらに発展させ、高機能製品を拡大することでさらなる高収益を目指す。さらに住宅・建築設備事業においては領域の拡大、グループ間の効率化促進、さらに2事業の周辺領域で新事業創出を掲げた。計画では2025年3月期に売上高 305 億円、営業利益 26 億円を目指す。

要約

Key Points

- ・給水装置の総合トップメーカーとして生活に欠かせない「水」の安定供給を支えて事業拡大
- ・2023年3月期は7.7%増収、2.1%営業増益と売上高は過去最高額を更新、コスト高でも営業利益増確保
- ・中期経営計画で2025年3月期に売上高305億円、営業利益26億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

給水装置の総合トップメーカーとして生活に欠かせない「水」の安定供給を支えて事業拡大

1. 会社概要

同社は東京都目黒区に本社を置く給水装置の総合メーカーとして、サドル付分水栓、止水栓、継手といった製品の設計・製造・販売を行っている。会社指針「QSO」(Quality, Safety & Originality)、『品質は人格であり、安全は協調であり、独創は改革である』に基づき、「きれいな水」「安全な水」「おいしい水」を届けることを使命に、大切な水を人々の暮らしへとつなぐ給水装置のトップメーカーとして成長してきた。近年は屋内給水・給湯配管部材や床暖房部材の製造販売など水に関わる事業を拡大し、空調設備向け製品の販売も開始するなど「快適な住空間」を提供することに加え、顧客ニーズに合わせた新製品の開発も行い、2023年3月期には売上高31,008百万円と、2期連続で過去最高の売上更新を達成した。

会社概要

同社製品の使用シーン及び取扱商品



出所：決算説明会資料、株主通信より掲載

成長の歩み



出所：決算説明会資料より掲載

2. 沿革

同社は1937年に前澤慶治氏が東京都中央区に上下水道用諸機械器具の販売を手掛ける昭和製作所（同社グループの祖）として創業し、戦後、前澤バルブ工業（現 前澤工業 <6489>）として株式会社に改組した。その後、高まる水道インフラ需要に併せて事業領域を区分けするため、同社や前澤化成工業 <7925> を分社した。主に上水道末端の給水装置を専門に扱う同社は、1957年東京水道工業（株）として独立し、1965年に前澤給装工業へ社名変更した。また、下水排水などの樹脂水道品（塩ビ品）を扱う分野として、1954年硬質エンビ工業（株）として独立したのが現在の前澤化成工業である。

同社は以降、工場建設や物流センター開設等を積極的に進めて全国展開を行い、1991年に株式を日本証券業協会に店頭登録し、1998年に東証市場第2部に上場、2005年には同市場第1部に銘柄指定を行い、2022年4月からの同市場区分再編に伴いプライム市場へ移行した。同社が成長ドライバーとしている住宅・建築設備事業では、2020年3月に住商メタレックス（株）の床暖房事業を買収（前澤リビング・ソリューションズ（株））し、さらにグループ間の効率化促進による収益基盤の強化を目的に、2023年4月に吸収合併した。

前澤給装工業 | 2023年7月6日(木)
 6485 東証プライム市場 | <https://www.qso.co.jp/ir.html>

会社概要

沿革

年月	概要
1937年	昭和製作所として創業
1957年 1月	東京都目黒区に東京水道工業(株)を設立
1965年10月	前澤給装工業(株)に商号を変更
1968年10月	埼玉県北葛飾郡幸手町(現 幸手市)に埼玉工場を設置
1972年 4月	埼玉工場が(公社)日本水道協会の指定検査工場に指定
1991年10月	株式を日本証券業協会に店頭登録
1994年 3月	福島県安達郡白沢村(現 本宮市)に福島工場を設置
1996年 3月	福島工場を増設し、架橋ポリエチレン管の製造を開始
1997年 3月	藤伸商事(株)(現 QSO インダストリアル(株))に出資し子会社化(現 連結子会社)
1997年11月	福島工場が品質保証国際規格「ISO9001」の認証取得
1998年 2月	株式を東京証券取引所市場第2部に上場
1999年 7月	福島工場がJIS表示許可工場に認定
2000年 6月	大阪府大阪市に大阪物流センターを設置及び大阪支店を移転
2001年 7月	九州物流センターを設置
2002年 1月	環境マネジメントシステム国際規格「ISO14001」の認証取得(本社、東京営業所、埼玉工場、福島工場) 前澤給装(南昌)有限公司を設立(現 連結子会社)
2004年 3月	埼玉工場を福島工場に統合
2005年 9月	株式を東京証券取引所市場第2部から市場第1部銘柄指定
2015年 9月	東京都目黒区に本社移転
2020年 3月	前澤リビング・ソリューションズ(株)を子会社化
2021年 2月	取締役会の諮問機関として任意の報酬諮問委員会を設置
2021年12月	指名委員会を設置
2022年 4月	東証市場区分再編に伴い、プライム市場に移行
2023年 4月	前澤リビング・ソリューションズを吸収合併

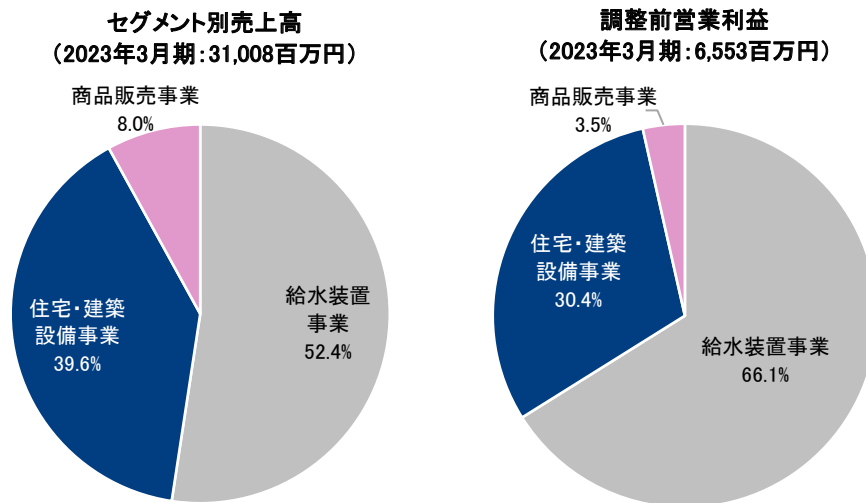
出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

水道用給水装置から屋内給水・給湯配管部材、床暖房部材、空調設備向け製品に至るまで、ライフラインに関わる製品を提供。顧客ニーズへの対応力や顧客との信頼関係に基づくブランド力が強み

1. 事業概要

同社は、水道用給水装置から屋内給水・給湯配管部材、床暖房部材、空調設備向け製品に至るまで、ライフラインに関わる製品を提供する、給水装置のトップメーカーである。事業セグメントは、水道用給水装置を製造・販売する給水装置事業、住宅設備製品を製造・販売する住宅・建築設備事業、商品販売事業である。2023年3月期の売上高及び調整前営業利益構成比は、給水装置事業は52.4%、66.1%、住宅・建築設備事業は39.6%、30.4%、商品販売事業は8.0%、3.5%となっており、給水装置事業が過半を占めた。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 給水装置事業

道路に布設されている配水管から各家庭に水を引き込むための水道用給水装置であるサドル付分水栓・止水栓・各種継手類などを製造、販売している。市場環境は、上水道のインフラ整備が一巡したことで市場は成熟化しており、近年の人口減少に伴い新設される住宅用の製品販売は低減傾向にある。しかし、高度経済成長期に布設された配水管（水道本管）の老朽化による「更新」製品や地震災害に備える「耐震性」の高い製品について、安定したニーズがある。2021年3月期以降（一部商品販売に含めていた売上を含む）の同社の市場シェアは40%程度と高く、同社以外の競合企業としては大阪の（株）タブチ、長野の（株）日邦バルブがあり、同社を含めた3社で市場シェア85%を占めていると言う。なお給水装置の主要材質は銅であるが、一部ではステンレス製の製品を利用する自治体もあり、ステンレス製ではキット<6498>などもある。

事業概要

(2) 住宅・建築設備事業

給水装置事業の販売基盤や製造技術を生かし、屋内配管分野へ進出した事業である。屋内での給水・給湯配管部材及びこれらをユニット化した給水・給湯配管システムなどを製造、販売している。また2020年3月より床暖房事業が加わり、売上高が急増した。現在、同事業では約40%程度がこの温水床暖房の売上となっている。2021年3月期以降（一部商品販売に含めていた売上を含む）は三菱ケミカルインフラテック（株）に次いで業界2位であると言う。また空調設備向け製品の販売を開始するなど、非住宅物件向け市場への展開を図っている。直近では大型ビル向けのO2カットパイプといった空調分野向け製品など、今後の事業拡大が期待される。

(3) 商品販売事業

上記2事業に関連する仕入商品販売している。一部、前澤化成工業や前澤工業（株）などの同社グループからの製品も扱っていると見られるが、金額的には大きくない。収益性は決して高くなく、2事業のサポート的な事業と考えられる。

2. 同社の強み

同社の強みは、(1)ものづくりに関する数々の独自ノウハウ、(2)独自の生産管理システム、(3)全国の水道事業体・管材商社・水道工事業者との信頼関係に基づくブランド力、(4)製販一体化による顧客ニーズへの対応力にある。

(1) ものづくりに関する数々の独自ノウハウ

同社の生産現場では、鋳造、加工、組立、検査、出荷、生産ラインで使用する金型まで自社で一貫生産体制を敷き、品質管理を行っている。長年の経験や蓄積されたデータから得られた独自ノウハウが製品の競争力を支えている。

(2) 独自の生産管理システム

給水装置は使用環境や使用条件等で求められる性能が異なるが、同社製品はほぼ全国の水道事業体で採用されており、その数は数千点にも上る。加えて同社は多品種少量生産を可能にするフレキシブルな工場稼働体制のもと需要予測に基づき製品を安定供給できる体制を整えている。

(3) 全国の水道事業体・管材商社・水道工事業者との信頼関係に基づくブランド力

同社はこれまで安全性、利便性、施工性等の向上を目指した給水装置の開発を行い、必要とされる製品を安定的に供給し、水道事業に携わるステークホルダーから高い信頼を得て、強固な信頼関係に基づくブランド力が重要な事業基盤となっている。

(4) 製販一体化による顧客ニーズへの対応力

同社は全国に27ヶ所の営業拠点を設置し、顧客ニーズを的確に捉えるとともに、製品開発から製造・販売までいち早く対応できる体制を整えており、給水装置事業においては各地域でトップシェアを獲得している。

業績動向

2023年3月期は7.7%増収、2.1%営業増益と 底堅い住宅需要から増収確保、営業利益はコスト高で伸び悩む

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高31,008百万円（前期比7.7%増）、営業利益2,184百万円（同2.1%増）、経常利益2,267百万円（同0.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,433百万円（同4.4%減）となった。新設住宅着工戸数横ばいのなかで給水装置事業、住宅・建築設備事業が堅調な伸びを示し、売上高は2期連続最高売上を更新した。

営業利益は原材料価格高騰などの影響を受け、一部で販売価格改定の効果はあったものの伸び悩んだ。ちなみに主要原材料である銅の建値については、2022年4月の133.6万円/トン进行ピークに、10月には117.8万円/トンまで下がったものの依然として高止まりしている。国産ナフサ価格も下落傾向にあるものの未だ前年度末水準と下げ渋っている。

2023年3月期連結業績推移

(単位：百万円)

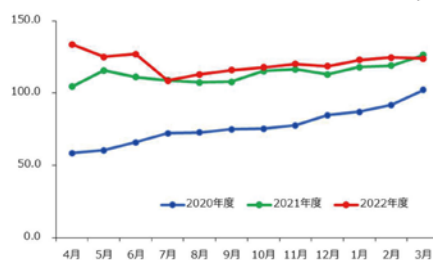
	22/3期		23/3期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	28,789	100.0%	31,008	100.0%	7.7%
売上総利益	8,223	28.6%	8,605	27.8%	4.6%
販管費	6,083	21.1%	6,421	20.7%	5.6%
営業利益	2,139	7.4%	2,184	7.0%	2.1%
経常利益	2,287	7.9%	2,267	7.3%	-0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,498	5.2%	1,433	4.6%	-4.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

主要原材料の動向

<銅建値の月平均価格>

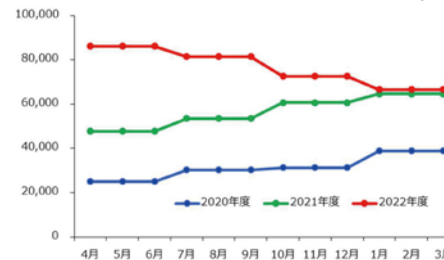
単位：万円/t



出所：決算説明会資料より掲載

<国産ナフサ 基準価格>

単位：円/kl



業績動向

(1) 給水装置事業

給水装置事業は売上高 16,250 百万円(前期比 5.2% 増)、セグメント営業利益 4,331 百万円(同 1.7% 増)となった。底堅い配水管布設替工事の需要や住宅需要に下支えされたこともあり、配水管布設替工事への納入を継続して確保したほか、耐震性や施工性に優れた製品の提案活動の推進、緩やかな価格改定の効果により増収となった。地域別売上でも北海道を除き増収を確保した。利益面では、銅の価格高騰があったが生産活動の効率化に努め、増益となった。

(2) 住宅・建築設備事業

住宅・建築設備事業は売上高 12,273 百万円(前期比 12.8% 増)、セグメント営業利益 1,990 百万円(同 9.0% 増)と堅調に推移した。新設住宅着工戸数がほぼ横ばいで推移するなかで、既存ビジネスの強化、さらには空調関連事業などの販売強化で増収を確保、地域別では主力の関東の伸びが大きかった。利益面では低採算品などの販売見直し等で利益率の改善もなされた。

(3) 商品販売事業

商品販売事業は売上高 2,484 百万円(前期比 1.3% 増)、セグメント営業利益 231 百万円(同 4.0% 減)となった。樹脂製品の売上が拡大したものの、仕入価格の高騰から営業減益となった。

2023年3月期のセグメント別業績推移

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	28,789	100.0%	31,008	100.0%	2,219	7.7%
給水装置事業	15,453	53.7%	16,250	52.4%	796	5.2%
住宅・建築設備事業	10,882	37.8%	12,273	39.6%	1,390	12.8%
商品販売事業	2,452	8.5%	2,484	8.0%	31	1.3%
営業利益	2,139	7.4%	2,184	7.0%	44	2.1%
給水装置事業	4,258	27.6%	4,331	26.7%	73	1.7%
住宅・建築設備事業	1,825	16.8%	1,990	16.2%	164	9.0%
商品販売事業	241	9.8%	231	9.3%	-9	-4.0%
調整額	-4,185	-	-4,369	-	-184	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2023年3月期の資産合計は前期末比 976 百万円減少し、44,643 百万円となった。このうち流動資産は同 1,130 百万円減の 30,675 百万円となった。これは主にサプライチェーン対策の見直しにより現金及び預金が 3,065 百万円減少し、商品及び製品が 1,053 百万円増加したことによる。自己資本比率は 85.6% (前期末は 82.5%) と引き続き高水準を維持している。また、流動比率は 547.6% (同 446.7%) と高位を維持している。

業績動向

2023年3月期末のキャッシュ・フローについて、営業活動によるキャッシュ・フローは1,272百万円の支出となった。これは主に、税金等調整前当期純利益が2,154百万円生じたものの、売上債権の増加や仕入債務の減少等で1,136百万円減、たな卸資産で1,307百万円減が影響したことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは設備投資増などの影響により支出が増え731百万円の支出となり前期末比で拡大した。これらの結果、2023年3月期はフリーキャッシュ・フローがプラスからマイナスに転じ、2,003百万円減となったが、現金及び現金同等物の期末残高は10,498百万円となり、潤沢な水準を維持したと言える。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	31,806	30,675	-1,130
現金及び預金	14,301	11,236	-3,065
固定資産	13,813	13,967	154
資産合計	45,619	44,643	-976
流動負債	7,121	5,602	-1,519
固定負債	867	816	-51
負債合計	7,989	6,418	-1,570
純資産合計	37,630	38,225	594
<安全性>			
流動比率	446.7%	547.6%	100.9pt
自己資本比率	82.5%	85.6%	3.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,061	-1,272
投資活動によるキャッシュ・フロー	-207	-731
財務活動によるキャッシュ・フロー	-708	-982
現金及び現金同等物の期末残高	13,546	10,498
フリーキャッシュ・フロー	853	-2,003

	22/3 期	23/3 期
設備投資額	572	1,124
減価償却費	618	631
研究開発費	272	280

出所：決算短信より、Fact Book フィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期は数量横ばい前提で価格改定が寄与し 1.6%増収、3.0%営業増益予想で3期連続最高売上高更新へ

2024年3月期の連結業績については、売上高31,500百万円(前期比1.6%増)、営業利益2,250百万円(同3.0%増)、経常利益2,350百万円(同3.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,580百万円(同10.2%増)予想とした。

新設住宅着工戸数は2023年2月以降は前年同月比でマイナスに転じ、同年4月には2ケタ減となるなど、景気動向の不透明感から今後も不安定な状況が続く懸念がある。このような状況下において同社は、コスト上昇による収益低下に歯止めをかけるため、2023年3月期から引き続き販売価格改定交渉や業務効率化によるコスト削減を推進する。2023年8月1日出荷分より給水装置製品の12%以上の改定を行うとし、2024年3月期は数量的には伸びない想定であるが、給水装置事業で価格改定効果により増収増益を確保し、3期連続で売上高を最高更新する計画となっている。

2024年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	31,008	100.0%	31,500	100.0%	492	1.6%
給水装置事業	16,250	52.4%	16,690	53.0%	440	2.7%
住宅・建築設備事業	12,273	39.6%	12,320	39.1%	46	0.4%
商品販売事業	2,484	8.0%	2,490	7.9%	6	0.2%
営業利益	2,184	7.0%	2,250	7.1%	66	3.0%
経常利益	2,267	7.3%	2,350	7.5%	83	3.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,433	4.6%	1,580	5.0%	147	10.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

持続的な成長を目指し「中期経営計画 2024」を策定。
 2025年3月期に売上高 305 億円、営業利益 26 億円を目指す

1. 中期経営計画

同社は東証プライム市場への移行にあたり、2022年5月に2025年3月期を最終年度とする「中期経営計画 2024」を策定した。1) 事業ポートフォリオ・マネジメントの推進、2) サステナビリティ経営の実現、3) 利益還元強化の強化、を3つの基本方針としている。数値目標は、2025年3月期に売上高 30,500 百万円、営業利益 2,600 百万円、営業利益率 8.5%、ROE 5% 以上を掲げている。売上高については、原材料価格高騰を販売価格に反映させながら、成長分野を拡げる方針である。営業利益については材料コスト高への対応のため、価格を改定しながら、効率化を推進することで達成を目指す。同社は安定的な需要を有する給水装置事業、給水装置事業の技術を生かして進出した住宅・建築設備事業、さらに M&A による事業領域拡大で事業ポートフォリオの強化を進める。

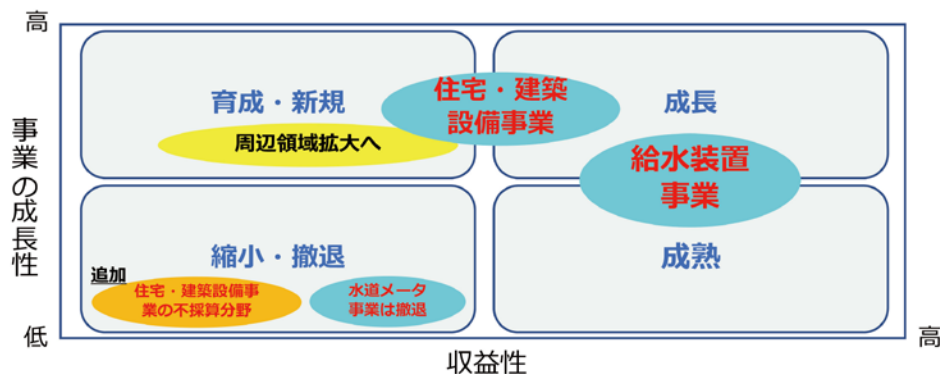
中期経営計画 2024 画の数値目標

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		25/3 期
	当初計画	実績	当初計画	予想	計画
売上高	29,300	31,008	30,000	31,500	30,500
営業利益	1,800	2,184	2,200	2,250	2,600
営業利益率	6.1%	7.0%	7.3%	7.1%	8.5%
ROE		3.8%			5% 以上

出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

事業ポートフォリオ・マネジメント



出所：決算説明会資料より掲載

2. 事業別動向

a) コア事業としての給水装置事業

高いシェアを有するコア事業の給水装置事業は、安定的な収益拡大のために強みを生かした差別化を進め、競争優位を追求していく。具体的には、底堅い需要が見込まれる「老朽化取替に付帯する需要」を確実に取り込み、地震災害に備える「耐震」製品等のニーズに応え、配水支管を中心に給水装置事業の安定的な成長を目指す。

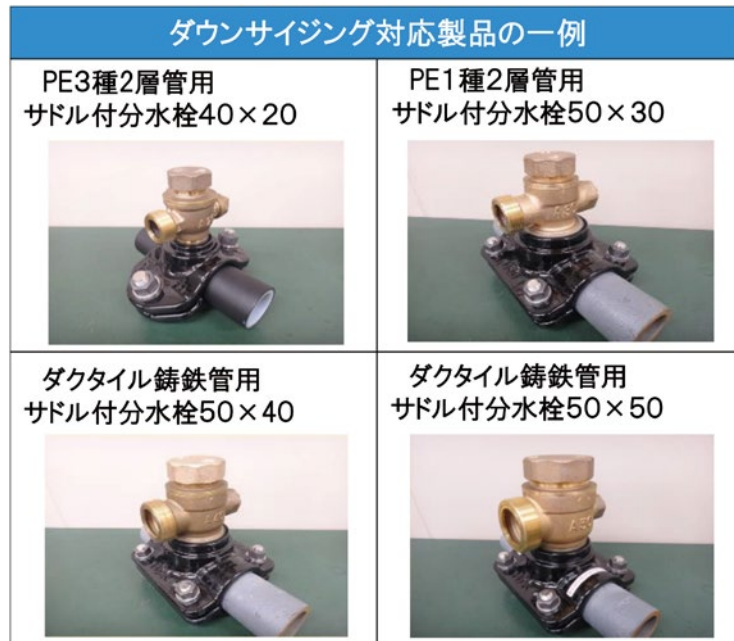
厚生労働省の医薬・生活衛生局水道課による「水道行政の最近の動向等について」（令和5年3月23日）の資料によると、全国の水道施設の更新費・修繕費は過去10年間平均で約1兆3,000億円と推定される。これに対し老朽化対策を中心として将来にわたる単純更新費だけで平均1兆8,000億円と試算される。しかもそのなかで同社は管路のウエイトが市場として70%強を占め、同市場は安定した需要が続くものと見られる。水道施設整備費等の推移では、同資料によると、令和5年度に742億円が見込まれており、このうち水道施設の耐震化や水道事業の広域化に資する施設整備事業等に対する財政支援が547億円と70%強を占める。老朽化対策として多額に資金を投入、耐震適合を進めているが、それでも実態は更新が遅れがちである。

水道管路の法定耐用年数は40年であり、高度経済成長期に整備された施設の更新を進めているが、更新投資が不足、管路の経年化率（老朽化）が上昇、管路更新率が年々下がっている。現在、基幹管路において耐震適合率が令和3年度で41.2%と必ずしも高い数字とはなっていない。しかも令和2年度末で基幹管路と言われる導水管、送水管、配水本管の全人口における適合率が48.0%であるのに対し、同社が中心としている配水支管においては28.3%でしかなく、非常に遅れた状況にある。昨今の水道管破裂などの頻発、気候変動によるゲリラ豪雨などの多発化などを考慮すると、今後、耐震適合率を高めるニーズが高まると見られる。

同社はこのような現状に対し、的確な製品開発を行い、老朽化対策投資に対し着実な売上拡大を実行している。具体的には耐震強化型継手や地盤変動対応継手、また人口減少に伴い給水量が減少していることから、老朽化で取り替える場合、管路布設替えはダウンサイジング化が進行している。これに対応しダウンサイジング対応製品の投入も強化している。

また同社最大の売上地域である関東では、東京都が耐食性及び耐震性に優れたステンレス鋼管による給水分岐配管を採用し、公道の給水管での鉛管からステンレス鋼管への取り替えが平成14年度末までにほぼ完了した。しかし青銅製の給水装置用材料との接続で青銅製材料に異種金属接触腐食が生じていると言う。そこで恒久的な防食対策として道路下に使用する給水装置材料のオールステンレス化を予定している。同社はステンレス対応でも配水管の分岐から第一止水栓、メーター用止水栓の接続部まで製品をラインナップしており、東京地区の受注増も見込める。

給水装置事業におけるダウンサイジング対応製品の一例



出所：決算説明会資料より掲載

b) 成長ドライバー事業として周辺領域の拡大を図る住宅・建築設備事業

今後も成長ドライバー事業として周辺領域の拡大を図る計画で、空調設備向け製品などの投入を始めた。空調分野は大型施設用空調分野で、空調用に水や温水を循環するシステムが採用される場合には、給水システムと同様に樹脂パイプなどを利用するなど、同社の既存技術を生かせる事業である。既に2023年3月期は100百万円規模となったもようで、今後、大型施設向け空調部品として拡大が期待される。なお同社が扱う配管部材はガス・空調設備などに限らず適用範囲が広いと、関連多角化を模索し、さらなる事業拡大の選択肢があると思われ、今後も住宅着工戸数が伸び悩むなかでも着実な売上拡大を見込めると弊社は考えている。

3. サステナビリティ経営の実現

同社はCSRに対しても積極的に取り組んでいる。中期経営計画2024では、新たにサステナビリティ方針を掲げ、あるべき姿として「社会との共生」「環境との調和」「人財の尊重」「責任ある行動」を設定し、サステナビリティの実現に取り組んでいる。

「社会との共生」では、安全・安心に暮らせる快適な社会の実現を目指し、ライフラインの一翼を担う企業として、安全・安心な製品の安定供給に取り組んでいる。「環境との調和」では事業を通じた環境負荷の低減を目指し、CO₂削減、廃棄物の削減、環境配慮型製品の開発などを目指す。「人財の尊重」では、健康経営（労働安全衛生）を推進し、安心して働きがいのある職場の実現に取り組むことで、従業員のエンゲージメント（理解度・共感性・行動意欲）の向上を図る。また、デジタル化による業務効率化を推進し、ワークライフバランスを実現できる職場環境を整備している。「責任ある行動」では、ガバナンス体制の確立のため、コーポレートガバナンス・コードに沿った取締役会の実効性向上に取り組み、経営の透明性を高め、またコンプライアンスの徹底を通じ、継続的な経営の健全化にも努めている。

中長期の成長戦略

重要課題（マテリアリティ）

マテリアリティ	取り組み例	SDGs目標
1. 社会との共生 (安全・安心に暮らせる快適な社会の実現)	<ul style="list-style-type: none"> ● 持続可能な暮らしの基盤づくり ● 安全・安心な製品の安定供給 	
2. 環境との調和 (事業を通じた環境負荷の低減)	<ul style="list-style-type: none"> ● CO2排出量の削減 ● 廃棄物の削減 ● 環境配慮型製品の開発 	
3. 人財の尊重 (健康経営を推進し、安心して働きがいのある職場を実現)	<ul style="list-style-type: none"> ● 健康経営（労働安全衛生の徹底） ● 働きがいのある職場環境の整備 ● 多様な人財の育成 	
4. 責任ある行動 (ステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の確立)	<ul style="list-style-type: none"> ● ガバナンスの強化 ● コンプライアンス遵守の徹底 	

出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

2023年3月期は3.0円増配の33.0円配当。自己株式取得を実施

同社は事業成長と業績向上を通じ、株主に対する利益還元と多様なステークホルダーへの貢献を両立する方針である。配当金は中期経営計画2024で連結配当性向50%を目安とし、併わせて安定性・継続性に配慮し、機動的に自己株式取得等も行うこととしている。

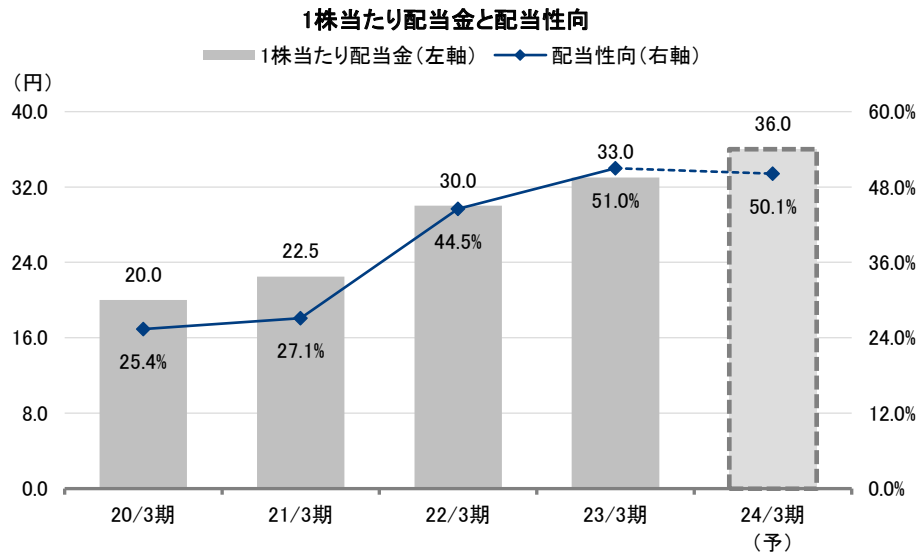
2023年3月期は1株当たり配当金を前期比3.0円増配し、年間33.0円配当を実施した。期初計画では2022年3月期の30.0円を継続、期初予想EPS59.47円に対し配当性向50.4%を見込んでいたが、2023年3月期のEPSが64.76円となったことで配当性向51.0%となる33.0円に増配したものと弊社は推測している。2024年3月期については、EPS71.80円に対し配当性向50.1%を見込み、さらに3.0円増配の年間36.0円配当を想定している。

自己株式の取得については、昨年9月22日に2022年10月3日～2023年1月31日に250,000株（200百万円）を上限とする自己株式の取得を実施した。2023年1月13日までで214,200株（199百万円）を取得した。これに続き2023年5月12日には2023年5月15日～2024年3月22日を期限に1,400,000株（自己株式を除く発行済株式総数に対する割合6.36%）、取得総額1,000百万円を上限に新たな取得を予定している。2023年5月末時点で、93,400株、取得総額109百万円を実施した。

前澤給装工業 | 2023年7月6日(木)
 6485 東証プライム市場 | <https://www.qso.co.jp/ir.html>

株主還元策

なお、同社は株主に対し投資魅力を高めることを目的に株主優待制度も実施している。2023年2月に内容を一部変更し、拡充した。内容は継続保有期間にかかわらず、保有株式数100株(1単元)以上のすべての株主に1,000円分のQUOカードを贈呈し、200株以上2,000株未満で新潟県魚沼産新米こしひかり3kg、2,000株以上で新潟県魚沼産新米こしひかり5kgを贈呈する。



注：2021年4月1日付で1:2の株式分割を行っており、過去遡及修正済み
 出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度

保有株式数	継続保有期間	優待内容	送付時期
100株以上	定めなし	QUOカード1,000円分	毎年6月予定
200株以上2,000株未満	1年以上	新潟県魚沼産新米こしひかり3kg	毎年11月予定
2,000株以上	1年以上	新潟県魚沼産新米こしひかり5kg	

注：「継続保有期間1年以上」とは、毎年3月末及び9月末の株主名簿に3回連続して記載または記録された株主が対象
 出所：IRニュース、ホームページよりフィスコ作成

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