

|| 企業調査レポート ||

イチネンホールディングス

9619 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月24日(月)

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. 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. 中長期の成長戦略及び株主還元	01
■ 事業概要	02
1. 主な事業内容	02
2. 特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2023 年 3 月期の業績概要	05
2. 財務状況とキャッシュ・フロー	07
■ 今後の見通し	08
■ 中長期の成長戦略と株主還元	10
1. 長期目標は売上高 2,000 億円超、営業利益 200 億円超	10
2. 株主還元にも前向き	10

要約

2023 年 3 月期は期初計画を上回り営業利益は前期比 2.8% 増。 営業利益は 20 期連続で増益を達成

イチネンホールディングス<9619>は自動車リース関連事業（自動車リース、自動車メンテナンス受託、燃料販売等）、ケミカル事業、パーキング事業、機械工具販売事業、合成樹脂事業等の幅広い事業を手掛けている。自動車関連が中心だが、それ以外にも事業が分散されていることから業績は比較的安定しており、利益の急変動が少ない企業であると言える。

1. 2023 年 3 月期の業績概要

2023 年 3 月期の業績は、売上高が 127,822 百万円（前期比 5.9% 増）、営業利益が 8,861 百万円（同 2.8% 増）、経常利益が 9,102 百万円（同 4.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 5,923 百万円（同 4.9% 増）となった。セグメント売上高は、合成樹脂以外は増収となった。合成樹脂も前期比では減収だが、計画比ではプラスとなった。セグメント利益は、ケミカル、機械工具販売、合成樹脂は減益となったが、主力の自動車リース関連とパーキングが大幅増益となり全体の営業増益に寄与した。この結果、営業利益は 20 期連続で増益を達成したが、事業が様々な分野に分散されている同社の事業モデルの良さが出た結果と言えるだろう。

2. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の業績は、売上高が 131,000 百万円（前期比 2.5% 増）、営業利益が 8,200 百万円（同 7.5% 減）、経常利益が 8,200 百万円（同 9.9% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益が 5,480 百万円（同 7.5% 減）の予想となっている。主力の自動車リース関連が前期の反動により減収減益となる見込みであることから、全体では営業減益を見込んでいる。自動車リース関連以外は増収増益の予想となっている。しかし全体では、2024 年 3 月期における各事業の前提をかなり保守的に見ている印象で、今後の状況によっては計画より上振れる可能性もありそうだ。

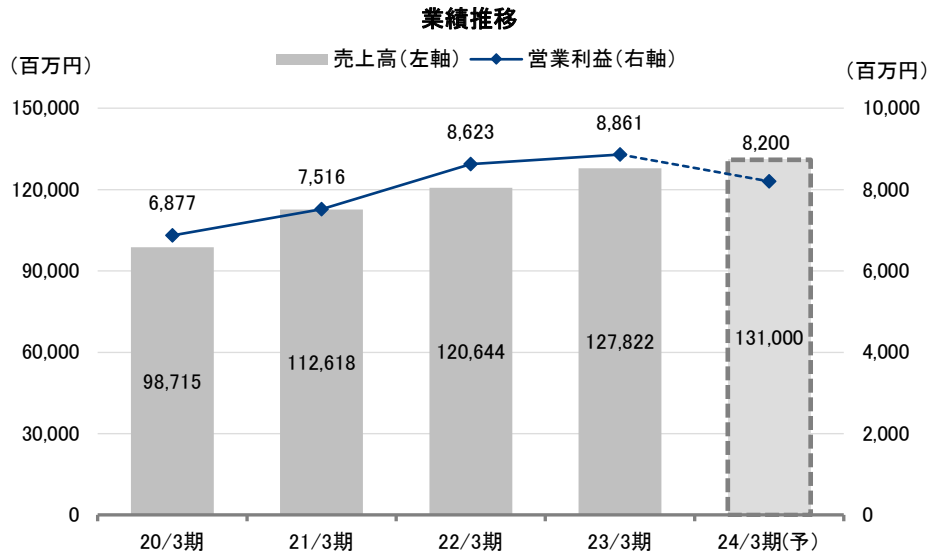
3. 中長期の成長戦略及び株主還元

ロシア・ウクライナ情勢や米中の覇権争いなど先行きは依然として不透明であるが、中長期的には今後も各事業分野を伸ばしていく方針で、M&A も積極的に行う考えだ。社内に向けた長期経営数値目標（時期は明示していない）として、売上高 2,000 億円超、営業利益 200 億円超を掲げている。今後の外部環境（ロシア・ウクライナ情勢や原油価格の動向等）によっては計画の見直しもあり得るが、現時点ではこの目標は変えていない。株主還元においては、2021 年 3 月期は年間 40 円、2022 年 3 月期は同 46 円、2023 年 3 月期も同 50 円の配当を行った。進行中の 2024 年 3 月期も年間 50 円（予想配当性向 21.9%）を予定しているが、利益が上振れるようであれば、増配の余地もありそうだ。加えて、2023 年 3 月期末を最後に「持株数に応じたクオカードの進呈」を取りやめたこともあり、これに替わる株主還元策として増配の可能性は高いと弊社では見ている。

要約

Key Points

- ・自動車リース関連事業を主力に様々な事業を展開、安定した収益力が特色
- ・2023年3月期は20期連続で営業増益を達成。2024年3月期は減益予想だが上振れの可能性も
- ・社内的な長期経営数値目標として、売上高2,000億円超、営業利益200億円超を掲げる



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

自動車リース関連を主力とし6事業で構成

1. 主な事業内容

同社の事業セグメントは、自動車リース関連、ケミカル、パーキング、機械工具販売、合成樹脂、その他に分けられている。各セグメントの2023年3月期の売上高は、自動車リース関連59,293百万円(内部売上高消去前の構成比46.0%)、ケミカル11,885百万円(同9.2%)、パーキング6,917百万円(同5.4%)、機械工具販売36,427百万円(同28.3%)、合成樹脂12,276百万円(同9.5%)、その他2,128百万円(同1.6%)となっている。

(1) 自動車リース関連事業

各サブセグメントの詳細売上高は開示されていないが、部門売上高に占める大体の比率は、リースが約71%、メンテナンスが約24%、燃料販売が約4%、残りがその他となっている。

事業概要

a) オートリース

トヨタレンタリースやオリックス<8591>などと同様に、自動車のリースを行う事業である。競合は多いが、同社の特色は比較的大型車（4トン以上）の取り扱いが少ないことである。またメンテナンス部門を有していることから、メンテナンス付きで受注する場合も多い。リースは一度受注すると数年間継続することから、比較的安定した部門である。

b) 自動車メンテナンス受託

全国約8,700の自動車整備工場と提携し、他のリース会社からのメンテナンス契約を受託するもの。この部門に計上される売上高は他社から受託したもので、自社リースに付随したメンテナンス分はオートリース売上高に含まれる。また「フォークリフトメンテナンス」などの独自サービスも行っている。今後の課題として、次世代自動車（HV、EVなど）の整備ネットワークを進めている。

c) 車両販売

リース満了車両や法人車両などを買い取り、中古車販売を行う事業である。販売について現状は国内オークションでの売却が中心となっている。今後は、収益増強のため2016年10月に設立したICHINEN AUTOS (N.Z.) LIMITEDを中心に販売方法の多様化を図っていく。その一環として、2022年12月にはICHINEN AUTOS (N.Z.) が、オークランド市で輸入車両検査業務（コンプライアンスセンター業務）を行っているEAGLE AUTO SERVICES JAPAN LIMITEDを子会社化した。

d) 燃料販売

石油元売各社から発行されるガソリンスタンド（GS）用の給油カードを主に販売する事業である。車両1台に対して1枚のカードが発行されるが、販売先は必ずしも同社のリース先とは限らない。ガソリンの販売価格は同社が決定し、全国一律価格で提供される。顧客にとっては、全国の支店や事業所等において同一価格で利用できるうえ一括で支払いが可能となるため、業務効率の改善につながるメリットがある。なお同社の売上高として計上されているのは、末端販売金額から仕入金額を差引いた分である。

e) 車体修理管理サービス

主に钣金修理の斡旋を行う事業である。損害保険会社出身のアジャスター（損害査定士）と呼ばれる社員が、顧客からの修理依頼に基づいて適正価格の見積もりを行い、全国各地の钣金工場と交渉を行う。引取手数料無料・代車の無料手配・修理箇所の永久保証などのサービスを付加し他社との差別化を図っている。

(2) ケミカル事業

主力製品は、プロ向けケミカル（潤滑剤、防錆剤、各種洗浄剤、補修塗料等）。そのほかには発電用大型ボイラー及び船舶エンジン向け燃料添加剤、一般消費者向けケミカル（自動車用クリンビュー等）、特殊ケミカル（ゴム、エラストマーなどの難密着素材へのコーティングや各種OA部品向けケミカル製品等）などを扱っている。部門の約80%が自社製品で残り約20%が仕入商品であるため、部門の粗利率は高い（30～50%）。

(3) パーキング事業

土地所有者から土地を借りて駐車場事業を行うもので、コイン式・立体式・管理受託など契約形態は様々である。全国展開しているが、関西地区の比率（約56%）が高くなっている。総合病院や大型の商業施設に付帯する駐車場の一括運営管理にも注力している。また2022年には、パーキング事業を行う（株）オートリをグループ化した。

事業概要

(4) 機械工具販売事業

既述のように、同社は自動車メンテナンス受託事業の関連で全国約8,700の自動車整備工場と提携している。同社は、これらの整備工場向けに機械工具を販売することでシナジーを得られるとして、この事業に参入した。同事業は、子会社である(株)イチネンアクセス(旧(株)アクセス※)、(株)イチネンMTM、(株)イチネンTASCO、(株)イチネンネット、(株)イチネンロジスティクスが行っている。イチネンアクセスは、自動車用品、自動車整備用機器、電動工具やDIY用品、自動梱包機等を扱っており、オリジナルブランドによる幅広い製品ラインナップを揃えている。イチネンMTMは、産業・建機部品、自動車・農機部品の販売を行っている。イチネンTASCOは空調工具や環境計測器を扱っており、空調工具の「TASCO」ブランドは業界一の売上実績がある。そして、イチネンネットは機器工具等のインターネット販売を、イチネンロジスティクスは物流業務を行っている。なお同事業はタイの合併会社を設立し、海外販売も行っている。

※ アクセスは、2022年にイチネンMTMの事業の一部を吸収分割により継承し、社名をイチネンアクセスに変更した。

(5) 合成樹脂事業

合成樹脂事業では熱可塑性の合成樹脂原料を扱っているが、さらに3つのサブセグメントに分けられる。遊技機部品事業は、主にパチスロ・パチンコ機の筐体部分を設計・製造するもので、商社及びメーカー機能を併せ持っている。科学計測器事業では酸素濃度計、ガス検知警報機の開発・製造・販売も行っている。なお、同セグメントに属する(株)イチネンジコーと(株)浅間製作所は、後者を存続会社として2022年4月に合併し、社名を(株)イチネン製作所へ変更した。

(6) その他

新規事業である農業、不動産の賃貸・管理事業などが含まれる。農業分野は、ミニトマトやピーマンの生産を行っており、生産量は順調に拡大している。ガラス加工事業については、2021年10月に新光硝子工業(株)及び新生ガラス(株)を子会社化したことで参入した。曲げガラス、樹脂合わせガラスなどの製造・販売を行っている。

2. 特色、強み
(1) 変化に強く、安定性がある

多角化経営により、環境の変化に対して柔軟な対応が可能。さらに業績の増減をそれぞれの事業でカバーし合うことで、全体として安定した経営を継続的に行うことが可能である。

(2) グループ一体経営

グループ間における人・モノ・資産の共有化、ノウハウの融合などシナジーを最大限に生かし、グループ全体で成長を続けている。

(3) 高い資本収益性

ROEが株主資本コストを、ROICがWACC(加重平均資本コスト)を上回っており、安定的に資本コストを上回る資本収益性を実現している。

業績動向

2023年3月期は2.8%の営業増益となり20期連続の営業増益を達成

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高が127,822百万円（前期比5.9%増）、営業利益が8,861百万円（同2.8%増）、経常利益が9,102百万円（同4.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が5,923百万円（同4.9%増）となった。

セグメント売上高は、以下に記載のように合成樹脂以外は増収となった。セグメント利益は、ケミカル、機械工具販売、合成樹脂は減益となったが、主力の自動車リース関連とパーキングが大幅増益となり全体の営業利益増に寄与した。この結果、営業利益は20期連続で増益を達成したが、事業が様々な分野に分散しているビジネスモデルの良さが出た決算と言えるだろう。

2023年3月期業績

（単位：百万円）

	22/3期		23/3期		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	120,644	100.0%	127,822	100.0%	7,177	5.9%
売上総利益	26,733	22.2%	27,820	21.8%	1,086	4.1%
販管費	18,110	15.0%	18,959	14.8%	848	4.7%
営業利益	8,623	7.1%	8,861	6.9%	238	2.8%
経常利益	8,728	7.2%	9,102	7.1%	373	4.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,646	4.7%	5,923	4.6%	276	4.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 自動車リース関連事業

自動車リース関連事業のセグメント売上高は59,293百万円（前期比10.1%増）、セグメント利益は6,269百万円（同19.6%増）となった。

リース事業では、比較的競合の少ない地方市場及び中小企業への拡販、既存顧客への取引深耕を積極的に進めたことなどから契約数は順調に拡大、期末の契約台数は93,190台（前期末比3,217台増）、リース契約高は38,081百万円（前期比4.1%増）、リース未経過契約残高は85,671百万円（前期末比2.0%増）となった。

自動車メンテナンス受託では、独自の自動車整備工場ネットワークによる高品質なメンテナンスサービスを強みとしながら、さらなる契約台数及び契約残高の増加に努めたが、大口契約先の受注台数が減少したことや新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響もあり、メンテナンス受託契約台数は81,938台（前期末比1,037台減）となった。メンテナンス受託契約高は6,105百万円（前期比5.5%減）、メンテナンス未経過契約残高は8,437百万円（同2.2%減）となった。利益面では主力である自動車リースの販売が増加したことに加え、車両処分の販売単価が増加したことにより利益は増加した。

業績動向

燃料販売では、低燃費車の普及により全体の需要は減少傾向にある。燃料給油カード発券枚数は224,624枚(前期末比2,198枚減)となったが、既存顧客へのサービス向上並びに新規顧客の獲得に注力したことで販売数量は増加した。また仕入価格が安定したことで、利益は順調に推移した。車両販売では、中古車相場の高騰により第3四半期までは損益が好調に推移したが、第4四半期に入り高年式車両を中心に相場が下落に転じたため、通期では利益が前期実績を下回った。車体修理管理サービスの売上台数は、前期比149台減の7,562台となったが、売上高は1,001百万円(前期比3.9%増)と増加した。

(2) ケミカル事業

ケミカル事業のセグメント売上高は11,885百万円(同2.7%増)、セグメント利益は1,029百万円(同15.2%減)となった。自動車整備工場向けケミカル製品及び機械工具商向けケミカル製品並びに燃料添加剤の販売は順調に推移したが、石炭添加剤の販売や一般消費者向け製品の販売が減少した。採算面では、円安の進行及び原材料価格の上昇の影響によって利益は減少した。

(3) パーキング事業

パーキング事業のセグメント売上高は6,917百万円(同24.2%増)となり、セグメント利益は954百万円(同101.5%増)と大幅増益となった。同事業は固定費率の高い事業であるため、売上高が落ちると利益の落ち込みは大きくなるが、反対に売上高が増加すると利益が急増する特徴がある。新規駐車場の開発が順調に進み、既存駐車場の継続的な収益改善活動の効果もあり、利益は増加した。また前期に連結子会社となったオートリも利益増に寄与した。

(4) 機械工具販売事業

機械工具販売事業のセグメント売上高は36,427百万円(同3.3%増)、セグメント利益は525百万円(同24.0%減)となった。自動車部品及び産業資材並びに産業機械部品等の販売が順調に推移して増収となったが、急激な円安の進行の影響で一部商品の原価が上昇したことから利益は減少した。

(5) 合成樹脂事業

合成樹脂事業のセグメント売上高は12,276百万円(同13.6%減)、セグメント利益は161百万円(同85.7%減)となった。前期に遊技機の新基準機への移行に伴う入替需要が発生し、売上高が大幅に増加したことの反動により、遊技機メーカーへの合成樹脂製品の販売が減少した。科学計測器の販売は前期並みに推移した。半導体実装装置メーカー等へのセラミックヒーターの販売は減少した。この結果、減収により利益も減少した。

(6) その他

その他事業のセグメント売上高は2,128百万円(同84.9%増)、セグメント損失は99百万円(前期は139百万円のセグメント損失)となった。前期に連結子会社となった新光硝子工業及び新生ガラスが通年でフルに寄与したことから売上は増加したが、採算面ではまだ赤字が残った。農業では、ピーマンの販売が始まったが、まだ利益寄与するところまで至っていない。

リース資産が増加、減価償却により賃貸資産は減少

2. 財務状況とキャッシュ・フロー

2023年3月期末の流動資産は76,567百万円となり、前期末比4,760百万円増加した。主に現金及び預金の減少884百万円、リース投資資産の増加2,453百万円、商品及び製品の増加740百万円などによる。

固定資産は95,279百万円(前期末比1,359百万円減)となった。主に賃貸資産を含む有形固定資産の減少1,312百万円、無形固定資産の増加39百万円、投資その他資産の減少87百万円などによる。以上から、期末の資産合計は171,888百万円となり、前期末比で3,380百万円増加した。

流動負債は57,347百万円となり前期末比で4,718百万円増となった。主に短期借入金等(1年内償還予定の社債、1年内返済予定の長期借入金、コマーシャル・ペーパーを含む)の増加5,478百万円などによる。固定負債は同6,039百万円減の66,165百万円となった。主に社債の減少5,260百万円、長期借入金の減少818百万円による。この結果、負債合計は123,513百万円となり前期末比で1,320百万円減少した。純資産合計は48,375百万円となり前期末に比べて4,701百万円増加した。要因としては、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加4,755百万円等による。

2023年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは2,716百万円の収入となり、主な収入は税金等調整前当期純利益の計上8,983百万円、減価償却費17,242百万円、主な支出は賃貸資産の純増14,079百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは1,860百万円の支出となった。主に有形及び無形固定資産の取得による支出1,769百万円などによる。財務活動によるキャッシュ・フローは1,778百万円の支出となったが、主な支出は長短借入金の返済による支出21,839百万円、親会社による配当金の支払い1,152百万円などであった。その結果、2023年3月期中に現金及び現金同等物は906百万円減少し、期末残高は9,984百万円となった。

連結貸借対照表

	(単位：百万円)		
	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産計	71,806	76,567	4,760
現金及び預金	11,038	10,154	-884
リース投資資産	21,936	24,389	2,453
商品及び製品	8,173	8,913	740
有形固定資産	85,930	84,618	-1,312
賃貸資産(純額)	60,881	59,857	-1,024
無形固定資産	1,392	1,432	39
投資その他資産	9,316	9,228	-87
固定資産計	96,638	95,279	-1,359
資産合計	168,507	171,888	3,380
流動負債	52,629	57,347	4,718
短期借入金等	28,152	33,631	5,478
固定負債	72,204	66,165	-6,039
社債	16,490	11,230	-5,260
長期借入金	52,386	51,568	-818
負債合計	124,834	123,513	-1,320
純資産合計	43,673	48,375	4,701
負債・純資産合計	168,507	171,888	3,380

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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	5,093	2,716
税金等調整前当期純利益	8,668	8,983
減価償却費	16,898	17,242
賃貸資産の純増減額 (- 増加)	-15,430	-14,079
投資活動によるキャッシュ・フロー	-4,671	-1,860
有形及び無形固定資産の取得による支出	-2,446	-1,769
子会社株式取得による支出	-2,419	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,543	-1,778
長短借入金等による収入 (ネット)	-39	-599
親会社による配当金支払い額	-1,036	-1,152
現金及び現金同等物の増減額	-1,093	-906
現金及び現金同等物の期末残高	10,890	9,984

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期は前期の反動もあり7.5%営業減益予想。 保守的な予想から上振れの可能性も

2024年3月期の業績は、売上高が131,000百万円(前期比2.5%増)、営業利益が8,200百万円(同7.5%減)、経常利益が8,200百万円(同9.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が5,480百万円(同7.5%減)を予想している。自動車リース関連を除いたすべてのセグメントで増収増益を予想しているが、主力の自動車リース関連は前期の反動で減収減益予想となっている。主力の自動車リース関連が減益となるため、全体の営業利益も減益予想となっている。しかし各セグメントとも前提条件をかなり保守的に見ており、今後の状況によっては計画を上回る可能性もありそうだ。

2024年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期 (予)		前期比	
	実績	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	127,822	100.0%	131,000	100.0%	3,178	2.5%
営業利益	8,861	6.9%	8,200	6.3%	-661	-7.5%
経常利益	9,102	7.1%	8,200	6.3%	-902	-9.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,923	4.6%	5,480	4.2%	-443	-7.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 自動車リース関連事業

自動車リース関連事業はセグメント売上高 56,676 百万円（前期比 4.4% 減）、セグメント利益 4,532 百万円（同 27.7% 減）を見込んでいる。前期にリース満了車の販売及び燃料給油カードの販売単価が好調だったことによる反動減を見込んでいる。

リースにおいては、引き続き比較的競合の少ない地方市場及び中小口規模の企業をメインターゲットとして新規販売を積極的に行い、契約台数及び契約残高の増加を図っていく。車両販売では、従来のオークションに比重を置いた処分方法から、業販を含めた処分ルートが多様化を図り、海外への輸出も積極的に進め、リース・メンテナンスに次ぐ第 3 の事業柱として育てる。自動車メンテナンス受託においては、今後も独自の自動車整備工場ネットワークによる高品質なメンテナンスサービスを提供しつつ、「フォークリフトメンテナンス」などの独自サービスの提供や顧客であるオートリース会社への営業支援なども行っていく。燃料販売、車体修理管理サービスでは、エコカーの普及による給油量の減少を新規開拓による販売数量増でカバーする。また脱炭素社会を見据えた新たな事業モデルの構築も検討する。

(2) ケミカル事業

ケミカル事業においては、セグメント売上高 12,478 百万円（同 5.0% 増）、セグメント利益 1,176 百万円（同 14.3% 増）を見込んでいる。新規顧客の開拓、脱炭素を見据えた新製品の開発や海外展開を強化する。中長期的には、新たなニッチマーケットへの参入を目指し次なる事業の柱を構築する（例えば特殊潤滑剤、離型剤、文具など）。脱炭素社会を見据えた製品開発を加速すると同時に、海外展開を加速し、販売地域・販売品目を拡大する。

(3) パーキング事業

セグメント売上高 7,513 百万円（同 8.6% 増）、セグメント利益 1,066 百万円（同 11.7% 増）を見込んでいる。新規駐車場の開拓、既存駐車場の継続的な収益改善、設備リニューアルによる稼働率向上などにより増収増益を目指す。引き続き堅調に推移すると思われるが、現在の稼働率等を考慮するとかなり保守的な予想と思われる、このセグメントは増額修正される可能性が高いと弊社では見ている。

中長期の取り組みとしては、規模の拡大（新規開拓）のために宅建協会、税理士組合等との連携による案件情報収集やインターネット広告の強化などを図る。既存駐車場の売上拡大と収支改善のために、周辺環境に合わせたこまめな駐車料金の見直し、サービス券提携店舗の拡充、不採算駐車場の賃料交渉などを進める。サービス品質向上の施策として、設備の定期点検、駐車場の巡回点検をさらに強化し、キャッシュレス化、フラップレス化、老朽化設備のリニューアルを推進する。これらを実行することで、中期的な目標として売上高 100 億円、営業利益 15 億円、駐車場ヶ所数 3,000 ヶ所を目指す。

(4) 機械工具販売事業

セグメント売上高 37,804 百万円（同 3.8% 増）、セグメント利益 669 百万円（同 27.4% 増）を見込んでいる。前期からの値上げが徐々に浸透していくと見ており、増収増益を計画している。施策としては、取扱商品・オリジナル製品の拡充、ネット販売強化、海外展開強化、組織再編による収益力の強化に取り組んでいく方針だ。

(5) 合成樹脂事業

セグメント売上高 15,179 百万円 (同 23.6% 増)、セグメント利益 686 百万円 (同 325.2% 増) と、前期の反動減からの回復を見込んでいる。次世代型遊技機向け部材の提案・販売強化、リサイクル樹脂等の販売強化によって増収増益を目指す。利益の前期比での伸び率は高くなっているが、前期の落ち込みが大きかったことによるもので、前々期 (2022 年 3 月期) 比ではまだ半分強の水準に留まっている。

施策としては、遊技機部品事業では、売上・利益の安定化を図るため、販売台数上位メーカーの筐体部材獲得に注力する。また次世代型遊技機向けの部材開発、提案力強化を推進する。合成樹脂事業では、高付加価値材料の拡販を進めるが、そのために自社で保有する再生技術を強みとし、高付加価値のリサイクル樹脂を拡販する。科学計測器事業では、新製品の開発、マーケットシェア拡大を目指し、産業マーケットでのシェア拡大に向け、大手メーカーが対応しない領域の新製品開発・販売に注力する。

■ 中長期の成長戦略と株主還元

2024 年 3 月期も年間 50 円配当を予想、今後は増配の可能性も

1. 長期目標は売上高 2,000 億円超、営業利益 200 億円超

同社は正式には中期経営計画等を公表していないものの、成長戦略として掲げている既存事業の規模の拡大、海外展開の強化、積極的な M&A の展開により、今後も各事業部門をすべて伸ばしていく計画だ。定量的な長期目標としては売上高 2,000 億円超、営業利益 200 億円超を掲げている。足元の状況はウクライナ情勢等の影響により不透明であるが、現時点でこの目標は変えていない。

2. 株主還元にも前向き

同社は明確な配当方針等は発表していないが、「配当性向 20～30% を目途に配当を行う」と述べている。年間配当については、2021 年 3 月期は 40 円、2022 年 3 月期は 46 円 (配当性向 19.6%)、2023 年 3 月期は 50 円 (同 20.3%) の配当を実施した。さらに進行中の 2024 年 3 月期も減益予想であるが 50 円配当 (同 21.9%) を宣言している。

会社は現時点で、「配当性向は 20～30% を目途とする」としているが、財務面からは増配の余地はありそうだ。さらに、株主還元として行ってきた「持株数に応じたクオカードの進呈」を、2023 年 3 月期末で終了したことから、これに替わる株主還元策として増配を検討する可能性はあると弊社では見ている。

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