

|| 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 >>>](#)

2017年12月28日(木)

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. 2017年9月期業績概要（実績）：2.9%増収ながら、粗利率改善で営業利益は前期比15.3%増	01
2. 2018年9月期見通し：営業利益は横ばい予想	01
3. 中期経営計画の目標（2019年9月期に営業利益19億円）は既に達成済み	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	05
■ 業績動向	06
1. 2017年9月期の業績概要	06
2. 財務状況	09
3. キャッシュ・フローの状況	10
■ 今後の見通し	11
● 2018年9月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
● 中期経営計画の目標達成のために5ヶ条の重点施策を実行中	12
■ 株主還元策	13

■ 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 9,202 百万円（2017 年 9 月期末）と豊富でありバランスシートは強固である。

1. 2017 年 9 月期業績概要（実績）：2.9% 増収ながら、粗利率改善で営業利益は前期比 15.3% 増

2017 年 9 月期は売上高で 62,480 百万円（前期比 2.9% 増）、営業利益で 1,914 百万円（同 15.3% 増）、経常利益で 2,101 百万円（同 10.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,338 百万円（同 16.3% 増）となった。売上高は社内目標をやや下回ったものの、売上総利益率が 0.3 ポイント改善、販管費が 1.9% 増にとどまったことなどから営業利益は 2 ケタの増益となった。セグメント別では、戸建住宅事業は 0.7% の増益にとどまったが、大型物件事業の利益が 100.5% 増となり全体の増益に寄与した。

2. 2018 年 9 月期見通し：営業利益は横ばい予想

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いる。住宅市場の先行きが必ずしも楽観できないこと、大手ハウスメーカーの見通しも慎重であること、システム更新に伴う減価償却費等が増加することなどの理由により、堅めの予想となっているが、かなり保守的な予想と思われる。セグメント別では、今度は当社が得意とする戸建住宅事業が業績をけん引する見込みだ。

3. 中期経営計画の目標（2019 年 9 月期に営業利益 19 億円）は既に達成済み

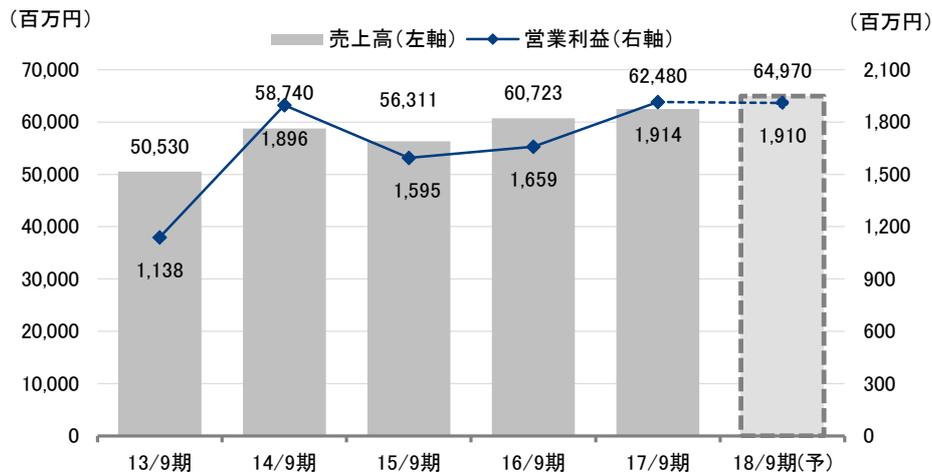
同社は 2019 年 9 月期を最終年度とする中期経営計画を発表していたが、その数値目標（売上高 700 億円、営業利益 19 億円、営業利益率 2.7%）のうち営業利益及び同利益率は既に達成された。そのため会社は、次の中期経営計画の策定を検討しているようだが、早ければ今期（2018 年 9 月期）第 2 四半期決算が発表される段階で新しい計画が発表される可能性が高い。株主還元については配当性向 30% を目途としているが、今期の予想配当性向は 25.9% であり、業績次第では増配の可能性もありそうだ。

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
- ・2018年9月期業績は利益横ばいと堅め予想だが、上方修正及び増配が濃厚
- ・中期経営計画目標（2019年9月期営業利益19億円）は既に達成済みで、新計画を模索中

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

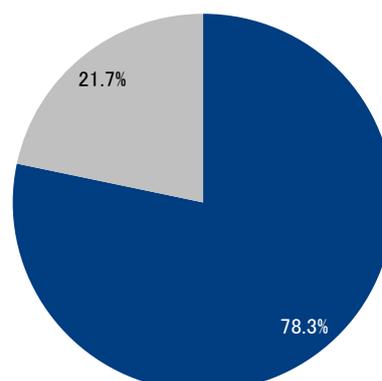
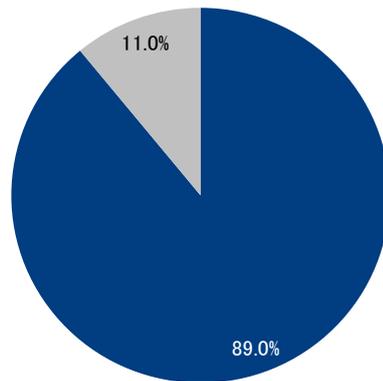
2017年9月末現在、純粋持株会社である同社の下に連結子会社3社、非連結子会社1社を擁してグループを形成している。事業セグメントは、戸建住宅事業と大型物件事業に分けられており、各セグメントの売上高（2017年9月期）は、戸建住宅事業55,621百万円（売上高比率89.0%）、大型物件事業6,858百万円（同11.0%）、また営業利益は、戸建住宅事業2,129百万円、大型物件事業590百万円となっている。ただしこれらのセグメントは受注先（受注金額）の大小によって分けられているだけであって工事内容は同じである。前者は主に一般住宅用の工事であり、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注であるのに対して、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

事業概要

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。

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2017年9月期末のネットキャッシュ(現金及び預金-借入金)は9,202百万円と豊富でありバランスシートは強固である。

業績動向

2017 年 9 月期の業績は増収と粗利率改善で営業利益は 2 ケタ増益

1. 2017 年 9 月期の業績概要

(1) 損益状況

2017 年 9 月期は売上高で 62,480 百万円 (前期比 2.9% 増)、営業利益で 1,914 百万円 (同 15.3% 増)、経常利益で 2,101 百万円 (同 10.9% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,338 百万円 (同 16.3% 増) となった。売上高は社内目標をやや下回ったものの、売上総利益率が 0.3 ポイント改善、販管費が想定以下の 1.9% 増にとどまったことなどから営業利益は 2 ケタの増益となった。セグメント別では、戸建住宅事業は 0.7% の増益にとどまったが、大型物件事業の利益が 100.5% 増となり全体の増益に寄与した。

営業利益の増減を分析すると、増収による効果が 248 百万円、前期に計上した工事損失引当金が消失したことと 85 百万円、粗利率の改善 (0.3 ポイント) による効果が 49 百万円、さらに販管費の増加等による影響 (減益要因) が 128 百万円となり、その結果、営業利益は前期比で 254 百万円増加した。販管費は人員増などにより増加したが、当初見込みよりは下回った。

2017 年 9 月期決算の概要

(単位: 百万円、%)

	16/9 期		17/9 期		
	金額	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	60,723	100.0	62,480	100.0	2.9
売上総利益	8,283	13.6	8,665	13.9	4.6
販管費	6,623	10.9	6,751	10.8	1.9
営業利益	1,659	2.7	1,914	3.1	15.3
経常利益	1,895	3.1	2,101	3.4	10.9
親会社株主に帰属する当期純利益	1,151	1.9	1,338	2.1	16.3

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 55,621 百万円 (前期比 2.6% 増)、セグメント利益は 2,129 百万円 (同 0.7% 増) となった。サブセグメント別の売上高は外壁工事が 14,171 百万円 (同 4.2% 増)、住設工事が 25,496 百万円 (同 3.8% 増)、建材販売が 9,338 百万円 (同 2.8% 増) と増収を維持した一方で、住設販売は 6,614 百万円 (同 5.1% 減) と減収となった。住設販売が減収となったのは、この部門はマージンが相対的に低いため社内リソースを住設工事に多く配分している結果であり、当初から想定されていた範囲内であることから、特に懸念される内容ではなかった。

アイナボホールディングス | 2017年12月28日(木)
 7539 東証 JASDAQ | <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、6,858百万円(前期比5.5%増)、セグメント利益は590百万円(同100.5%増)となった。サブセグメント別では、タイル工事が2,586百万円(同0.3%減)となったが、これは主な市場であるマンションの完工が少なかったことに加え、一部工事が工程の端境期にあったことなどによる。一方で住設工事は、ビルの空調工事やリニューアル工事が好調であったこと等から売上高は4,272百万円(同9.4%増)と増収を維持した。利益面においては、前期には不良工事にかかる張替え費用85百万円が含まれていたこともあり大幅な増益となったが、これを除いてもセグメント利益は増益であった。

セグメント別業績

(単位：百万円、%)

	16/9期		17/9期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	60,723	100.0	62,480	100.0	1,757	2.9
戸建住宅事業	54,223	89.3	55,621	89.0	1,398	2.6
外壁工事	13,602	22.4	14,171	22.7	568	4.2
住設工事	24,567	40.5	25,496	40.8	929	3.8
建材販売	9,086	15.0	9,338	14.9	252	2.8
住設販売	6,967	11.5	6,614	10.6	-352	-5.1
大型物件事業	6,499	10.7	6,858	11.0	359	5.5
タイル工事	2,594	4.3	2,586	4.1	-8	-0.3
住設工事	3,904	6.4	4,272	6.8	367	9.4
営業利益	1,659	2.7	1,914	3.1	254	15.3
戸建住宅事業	2,114	-	2,129	-	15	0.7
大型物件事業	294	-	590	-	295	100.5
(調整額)	-748	-	-805	-	-	-

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	
				(東京サッシ除く)	(東京サッシ含む)
2016年9月期	2,378	-	1,433	946	1,602
2017年9月期	2,684	545	1,347	915	1,764
前期比	12.9%	-	-6.0%	-3.3%	10.1%
2017年9月期目標	3,150	720	1,840	1,300	2,840
達成率	85.2%	75.7%	73.2%	70.4%	62.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

アイナボホールディングス | 2017年12月28日(木)
7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

a) サイディング

金額は2,684百万円となり前期比では12.9%増となり好調であったが、社内目標3,150百万円には届かず、達成率は85.2%にとどまった。案件は多くあるものの、工事が追い付いていないのが実情で、今後は工事の進捗を効率よく進めることが重要だ。

b) サイディングプレカット

あらかじめ工場でプレカットしてから現場で工事を行う工法で、廃材削減、工期効率の良い施工が実現可能となるため今期から積極的に取り入れている。2017年9月期は545棟を完工した。通期目標が720棟とかなり高かったことから達成率は75.7%となったが、あくまで社内目標なので業績に大きな影響を与えるものではない。

サイディングプレカットをさらに進めるために、コーナー役物加工設備を増設した。これにより今後の拡販が期待できる。また同社が受け入れているベトナムからの研修生の多くは、このプレカット事業に従事しており、今後の戦力化が期待されている。

c) 木質建材

売上高は1,347百万円（前期比6.0%減）と低迷しており、通期目標に対する達成率も73.2%と低い。営業力の問題というより、どちらかと言えば物流がネックとなっている感じが強いので、今後は物流を絡めたより良い解決策が必要だろう。

d) サッシ

東京サッシ販売（株）（比較的大型サッシに強い）を含めた売上高は1,764百万円（前期比10.1%増）と好調だが通期目標に対する達成率は62.1%にとどまっている。また東京サッシ販売分を除いた売上高は915百万円（同3.3%減）、通期目標に対する達成率も70.4%となっている。業界には専門メーカーが多いことから競争が厳しいことに加え、同社は組立工場を有していないことから、顧客からの細かい要望への対応が不十分であることも要因のようだ。このため、戸建サッシの受注拡大を目指して、2017年11月に首都圏サッシ・メタルセンター（埼玉県八潮市）を開設した。これにより、今後の拡販を図る計画だ。

以上のように各重点課題の通期目標に対する達成率は低くなったが、これらはあくまで同社が独自に定めた社内目標なので、未達だからといって直ちに懸念される内容ではない。

財務基盤は強固。手元のネットキャッシュは92億円

2. 財務状況

2017年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は24,779百万円（前期末比1,553百万円増）となった。主要科目では現金及び預金1,116百万円増、受取手形・完成工事未収入金等497百万円増、未成工事支出金25百万円減などであった。固定資産は8,217百万円（同479百万円増）となったが、内訳は有形固定資産が5,698百万円（同39百万円減）、無形固定資産677百万円（同69百万円増）、投資その他資産1,841百万円（449百万円増）となった。この結果、資産合計は32,996百万円（同2,032百万円増）となった。

流動負債は13,307百万円（前期末比749百万円増）となったが、主な変動は支払手形・工事未払金等の増加1百万円、ファクタリング未払金の増加406百万円などであった。固定負債は1,395百万円（同21百万円増）となった。この結果、負債合計は14,703百万円（同771百万円増）となった。純資産は18,293百万円（同1,261百万円増）となったが、主に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1,057百万円による。

2017年9月末現在で、現金及び預金9,639百万円に対して長短合わせた借入金は437百万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9,202百万円に達しており、財務基盤は強固である。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/9 期末	17/9 期末	増減額
現金及び預金	8,523	9,639	1,116
受取手形・完成工事未収入金等	11,778	12,275	497
未成工事支出金	1,546	1,521	-25
流動資産計	23,226	24,779	1,553
有形固定資産	5,737	5,698	-39
無形固定資産	608	677	69
のれん	408	362	-45
投資その他資産	1,392	1,841	449
固定資産計	7,738	8,217	479
資産合計	30,964	32,996	2,032
支払手形・工事未払金等	6,454	6,456	1
ファクタリング未払金	3,323	3,730	406
流動負債計	12,557	13,307	749
長期借入金	238	222	-16
固定負債計	1,374	1,395	21
負債合計	13,931	14,703	771
純資産合計	17,032	18,293	1,261

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイナボホールディングス | 2017年12月28日(木)
 7539 東証JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

3. キャッシュ・フローの状況

2017年9月期のキャッシュ・フローを見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは1,758百万円の収入（前期2,002百万円の収入）となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上2,095百万円、たな卸資産の減少145百万円、仕入債務の増加454百万円等で、主な支出は売上債権の増加859百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは158百万円の支出（同612百万円の支出）となったが、主に定期預金の払戻による収入300百万円、投資有価証券の取得（ネット）による支出188百万円など。財務活動によるキャッシュ・フローは325百万円の支出（同838百万円の支出）となったが、主に配当金支払いによる支出300百万円による。この結果、現金及び現金同等物は1,274百万円増加し、期末残高は9,639百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/9 期	17/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,002	1,758
税金等調整前当期純利益	1,765	2,095
売上債権の増減額（-は増加）	-290	-859
たな卸資産の増減額（-は増加）	-338	145
仕入債務の増減額（-は減少）	923	454
投資活動によるキャッシュ・フロー	-612	-158
定期預金の払戻による収入	0	300
定期預金の預入による支出	-300	0
投資有価証券の取得（ネット）	-151	-188
財務活動によるキャッシュ・フロー	-838	-325
長短借入金の純増減額（-は減少）	-498	-13
配当金の支払額	-324	-300
現金及び現金同等物増減額（-は減少）	551	1,274
現金及び現金同等物期末残高	8,323	9,639

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

通期の業績予想は営業利益横ばいと控え目だが、 上方修正の可能性が高い

● 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いる。

住宅市場の先行きが必ずしも楽観できないこと、大手ハウスメーカーの見通しも慎重であること、システム更新に伴う減価償却費等の負担増(初年度約150百万円)が発生することなどから、会社は堅めの予想を立てているが、かなり保守的な予想と思われ上方修正の可能性はあるだろう。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。

2018年9月期通期予想

(単位:百万円、%)

	17/9期		18/9期(予)		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
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90百万円(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事務所移転を計画しているためであり、大きく懸念される状況ではない。

重点課題(製品)としては、サイディング3,650百万円(同36.0%増)、サイディングプレカット1,000棟(同83.5%増)、木質建材1,840百万円(同36.6%増)、サッシ(東京サッシ販売(株)含む)3,000百万円(同70.0%増)を目標としている。

■ 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）は既に達成済み。 次の計画が待たれる

● 中期経営計画の目標達成のために 5 ケ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 ケ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。

(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 19 億円）は既に前期（2017 年 9 月期）で達成されている。このため現在、次の中期経営計画が検討されているようであり、早ければ 2018 年 9 月期第 2 四半期の決算発表時に次の中期経営計画が発表される可能性が高いだろう。

■ 株主還元策

配当性向は30% 目途だが、今期は利益次第で増配が濃厚

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円を予定しているが、予想利益が達成された場合の配当性向は25.9%となる。さらに既述のように予想利益を上回る結果が出れば、配当性向はさらに低くなってしまいますので、増配の可能性はありそうだ。

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