

|| 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 >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2022年1月6日(木)

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. 2021 年 9 月期業績 (実績) : 売上高は前期比 1.2% 増、営業利益は同 5.9% 増	01
2. 2022 年 9 月期業績見通し : 16.3% 増収、13.0% 営業増益を目指す	01
3. 新中期経営計画を公表 : 2022 年 9 月期に売上高 800 億円、営業利益率 2.8% が目標	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. 2021 年 9 月期の業績概要	05
2. 財務状況	08
3. キャッシュ・フローの状況	09
■ 今後の見通し	10
■ 中長期の成長戦略	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は 2022 年 9 月期に営業利益 2,150 百万円

アイナボホールディングス <7539> は、傘下に連結子会社 5 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 12,404 百万円（2021 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. 2021 年 9 月期業績（実績）：売上高は前期比 1.2% 増、営業利益は同 5.9% 増

2021 年 9 月期の連結業績は、売上高 66,121 百万円（前期比 1.2% 増）、営業利益 1,903 百万円（同 5.9% 増）、経常利益 2,121 百万円（同 3.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,309 百万円（同 2.9% 減）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増益となったが、伸び率はやや低調であった。サブセグメント別では、特に建材販売とタイル販売が低調となり、業績全体の足を引っ張る格好となった。売上総利益率は 14.4%（前期 14.2%）と前期比 0.2 ポイント改善し、販管費は前期比 2.1% 増にとどまったことから営業利益は増益となった。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは、前期比で税率がアップしたことによる。

2. 2022 年 9 月期業績見通し：16.3% 増収、13.0% 営業増益を目指す

2022 年 9 月期は売上高で 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）と予想している。住宅市場の先行きは依然不透明であるが、コロナ禍の影響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。前期比で 2 ケタの増収増益を見込んでいるが、これは M&A による新規連結子会社の寄与が大きいことによる。既存子会社だけでは 4～5% 増益程度の予想であり、固めの予想であると思われる。

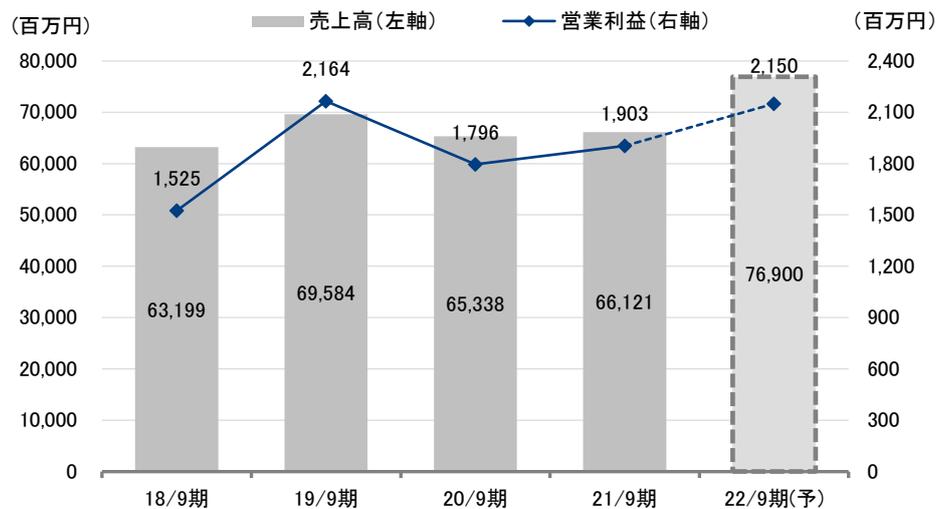
3. 新中期経営計画を発表：2022 年 9 月期に売上高 800 億円、営業利益率 2.8% が目標

2022 年 9 月期を最終年度とする中期経営計画では、売上高 800 億円（M&A 含む）、営業利益率 2.8%（22.5 億円）を目標としている。足元の状況から判断すると売上高の目標達成は容易ではないだろうが、営業利益は達成される可能性があり、現時点においてこの目標値は変えていない。現在、新しい中期経営計画を策定中であり、2022 年の秋ごろには発表する予定だ。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（配当性向 26.4%）を予定しているが、業績次第では増配の可能性も残る。

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
- ・進行中の2022年9月期は先行き不透明だが営業利益は前期比13.0%増益予想
- ・中期経営計画の目標値(2022年9月期売上高800億円、営業利益率2.8%)は変えず

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

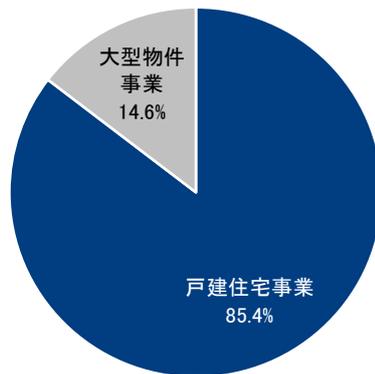
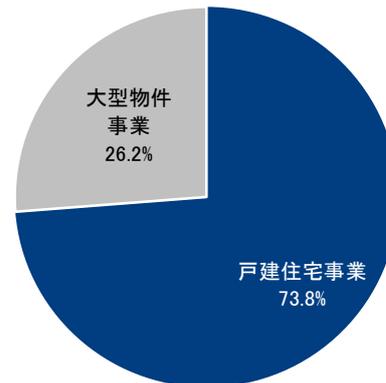
事業概要

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

2021年9月期末現在、純粋持株会社である同社の下に連結子会社5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おり、各セグメントの売上高(2021年9月期)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%)、また営業利益は、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。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、工事内容はほぼ同じである。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
 (2021年9月期:66,121百万円)

セグメント別営業利益(消去前)
 (2021年9月期:3,153百万円)


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。それぞれのサブセグメントの総売上高に対する比率(2021年9月期)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。

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※を担っている。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っている。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っている。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となっている。

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、受注が大手ゼネコンによる大型物件（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っている。

b) 住設販売・工事

主にビル、マンションに向けて、システムキッチン等の住宅設備や空調設備などの販売及び工事を行っている。

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、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>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。後述する保険制度などの効果もあって同社との信頼関係は厚く、長い付き合いが続いている。

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)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。このような業界のなかで同社は、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。

事業概要

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。この制度によって同社と下請け業者との信頼関係が厚くなると同時に、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いる。具体的には各案件において仕入れと売上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事業から撤退している。ある意味でこの未収入金の管理が「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2021年9月期末のネットキャッシュ（現金預金から借入金を差し引いた金額）は12,404百万円と豊富であり、バランスシートは強固である。

業績動向

2021年9月期は5.9%営業増益だが回復力はやや低調。 売上総利益率は14.4%と前期比0.2ポイント改善

1. 2021年9月期の業績概要

(1) 損益状況

2021年9月期の連結業績は、売上高66,121百万円（前期比1.2%増）、営業利益1,903百万円（同5.9%増）、経常利益2,121百万円（同3.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,309百万円（同2.9%減）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増益となった。コロナ禍からの回復時期ではあったものの、伸び率はやや低調であった。同社の場合、一般的に他業種より遅れて回復する傾向があるため、コロナ禍からの回復もやや遅れたと言える。

売上総利益率は14.4%（前期14.2%）と前期比0.2ポイント改善したが、主に製品構成の変化による。この結果、売上総利益は前期比2.9%増となり、販管費が同2.1%増に止まったことから営業利益は増益となった。サブセグメント別では、建材販売とタイル販売が低調で、業績全体の足を引っ張る格好となった。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは、前期比で税率がアップしたことによるものだ。

営業利益の増減を分析すると、増益要因としては増収による増益が244百万円、売上総利益率改善（前期比0.2ポイント増）による増加が22百万円となり、減益要因としては販管費の増加による減益が159百万円となった。その結果、営業利益は前期比で106百万円増となった。

アイナボホールディングス | 2022年1月6日(木)
 7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

2021年9月期決算の概要

(単位：百万円)

	20/9期		21/9期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	65,338	100.0%	66,121	100.0%	783	1.2%
売上総利益	9,280	14.2%	9,548	14.4%	268	2.9%
販管費	7,484	11.5%	7,644	11.6%	160	2.1%
営業利益	1,796	2.7%	1,903	2.9%	107	5.9%
経常利益	2,056	3.1%	2,121	3.2%	65	3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,348	2.1%	1,309	2.0%	-39	-2.9%

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とおり。

a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は56,480百万円(前期比1.4%増)、セグメント利益は2,325百万円(同1.7%増)となった。サブセグメント別の売上高は、外壁工事が14,373百万円(同1.6%増)、住設工事が17,107百万円(同3.2%増)、建材販売が13,142百万円(同3.7%減)、住設販売が11,858百万円(同4.9%増)となった。

前期のコロナ禍の影響による最悪期に比べて2021年9月期は回復傾向にあると言えるが、回復ペースはやや鈍い。同事業の場合、過去の景気回復局面においても他業種に比べてやや遅れて回復する傾向があったことから、今回もその傾向の表れと言えそうだ。足元の受注残は、堅調で新規顧客開拓も着実に進んでおり、2022年9月期に期待が持てる内容であった。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は9,641百万円(前期比0.2%減)、セグメント利益は827百万円(同1.7%増)となった。減収ながら、コスト見直し効果や温調技研(株)の好調による利益率の改善で増益となった。サブセグメント別売上高では、タイル販売・工事が3,427百万円(同13.5%減)、住設販売・工事が6,213百万円(同9.1%増)となった。タイル販売・工事が減収となったのは、店舗・商業施設向けが低調であったことに加え、コロナ禍の影響でマンション向けの不振(仕様変更が発生し、タイル使用率が低下した)による。一方で、住設販売・工事は比較的堅調であったが、主に温調技研が寄与した。

アイナボホールディングス | 2022年1月6日(木)
 7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	20/9 期		21/9 期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	65,338	100.0%	66,121	100.0%	783	1.2%
戸建住宅事業	55,681	85.2%	56,480	85.4%	799	1.4%
外壁工事	14,143	21.6%	14,373	21.7%	230	1.6%
住設工事	16,583	25.4%	17,107	25.9%	524	3.2%
建材販売	13,647	20.9%	13,142	19.9%	-505	-3.7%
住設販売	11,307	17.3%	11,858	17.9%	550	4.9%
大型物件事業	9,657	14.8%	9,641	14.6%	-16	-0.2%
タイル工事	3,962	6.1%	3,427	5.2%	-534	-13.5%
住設工事	5,694	8.7%	6,213	9.4%	518	9.1%
営業利益	1,796	2.7%	1,903	2.9%	107	5.9%
戸建住宅事業	2,285	-	2,325	-	39	1.7%
大型物件事業	817	-	827	-	10	1.7%
(調整額)	-1,306	-	-1,250	-	-	-

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

各事業会社の業績では、(株)アベルコの売上高は50,548百万円(前期比1.1%増)、営業利益は1,600百万円(同10.1%増)、(株)インテルグローの売上高は10,543百万円(同4.0%増)、営業利益は181百万円(同57.1%増)、温調技研の売上高は2,096百万円(同16.4%増)、営業利益は310百万円(13.0%増)となった。(株)今村の売上高は3,126百万円(同13.9%減)、営業利益は35百万円(同63.0%減)となった。今村はタイル関連の売上比率が比較的高いため、タイル不振の影響を大きく受けた。

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		
	20/9 期	21/9 期	前期比	20/9 期	21/9 期	前期比	20/9 期	21/9 期	前期比	20/9 期	21/9 期	前期比
売上高	49,984	50,548	1.1%	10,134	10,543	4.0%	1,800	2,096	16.4%	3,630	3,126	-13.9%
営業利益	1,453	1,600	10.1%	115	181	57.1%	274	310	13.0%	94	35	-63.0%
営業利益率	2.9%	3.2%	-	1.1%	1.7%	-	15.3%	14.8%	-	2.6%	1.1%	-
経常利益	1,548	1,672	8.0%	202	264	30.6%	276	311	12.8%	158	69	-56.1%
経常利益率	3.1%	3.3%	-	2.0%	2.5%	-	15.3%	14.9%	-	4.4%	2.2%	-
当期純利益	972	1,030	5.9%	152	164	7.9%	179	216	20.2%	147	67	-53.9%

注：内部消去前数値

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」とした各課題の達成状況は以下のとおりとなった。サイディングの売上高は2,919百万円(前期比2.3%減)、サイディングプレカットの件数は794件(同3.7%増)とほぼ前期並みであった。コロナ禍の影響で施工の外注先を思うように確保出来なかったことが伸び悩んだ主因である。しかし、利益率も改善しており、内容としては悪くなかったと言える。非住宅の売上高は1,623百万円(前期比較なし)となった。注力しているサッシ関連では、サッシ支店含む売上高は2,802百万円(同24.8%増)、サッシ支店を除く売上高は1,636百万円(同37.4%)となり順調に拡大した。サッシ事業では、組立て及び図面の内製化を進めており、利益率は改善した。

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.

アイナボホールディングス | 2022年1月6日(木)
 7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

ブランド事業では、(株)アルティスが「アルティス(システムバス)」の売上高は269百万円(同1.1%減)とまずまずであったが、アベルコで取り扱う「マリスト(タイル)」の売上高は1,004百万円(同28.7%減)と不調であった。マリストは、金額は少ないが利益率が高いことから、全体の利益率にも影響したもようだ。また当社が最も重視している指標の1つである新規顧客開拓については、件数は739件(同22.6%増)、売上高は1,480百万円(同52.1%増)と計画どおり順調な伸びとなった。

重点課題の達成状況 I

(単位:百万円)

	サイディング	サイディング プレカット(件)	非住宅	サッシ	
				サッシ支店含む	含まず
21/9期	2,919	794	1,623	2,802	1,636
20/9期	2,987	766	-	2,245	1,191
前期比	97.7%	103.7%	-	124.8%	137.4%

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

重点課題の達成状況 II

(単位:百万円)

	ブランド事業		新規顧客開拓	
	マリスト (タイル)	アルティス (システムバス)	件数	金額
21/9期	1,004	269	739	1,480
20/9期	1,409	272	603	973
前期比	71.20%	98.9%	122.6%	152.2%

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

財務基盤は安定。手元のネットキャッシュは12,404百万円

2. 財務状況

2021年9月期の財務状況を見ると、流動資産は27,146百万円(前期末比1,969百万円増)となった。主要科目では現金及び預金1,321百万円増、受取手形・完成工事未収入金等446百万円増、未成工事支出金204百万円増とあった。固定資産は9,775百万円(同609百万円増)となったが、内訳は有形固定資産が5,586百万円(同44百万円減)、無形固定資産443百万円(同133百万円減、内のれんが45百万円減)、投資その他の資産3,745百万円(同786百万円増)となった。この結果、資産合計は36,921百万円(同2,578百万円増)となった。

流動負債は13,330百万円(前期末比1,375百万円増)となった。主な変動要因は支払手形・工事未払金等の増加498百万円、ファクタリング未払金の増加181百万円である。固定負債は1,391百万円(同56百万円増)となった。この結果、負債合計は14,722百万円(同1,431百万円増)となった。純資産合計は22,199百万円(同1,147百万円増)となった。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882百万円によるものである。

業績動向

2021年9月期末現在で、現金及び預金 12,780 百万円に対して長短合わせた借入金は 161 百万円にとどまっております。手元のネットキャッシュ（現金及び預金 - 借入金）は 12,404 百万円と豊富であり、財務基盤は強固である。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/9 期末	21/9 期末	増減額
現金及び預金	11,459	12,780	1,321
受取手形・完成工事未収入金等	10,590	11,036	446
未成工事支出金	1,963	2,167	204
流動資産計	25,177	27,146	1,969
有形固定資産	5,630	5,586	-44
無形固定資産	576	443	-133
のれん	226	181	-45
投資その他資産	2,959	3,745	786
固定資産計	9,166	9,775	609
資産合計	34,343	36,921	2,578
支払手形・工事未払金等	6,151	6,649	498
ファクタリング未払金	3,084	3,265	181
流動負債計	11,955	13,330	1,375
長期借入金	176	161	-15
固定負債計	1,335	1,391	56
負債合計	13,291	14,722	1,431
純資産合計	21,052	22,199	1,147

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2021年9月期のキャッシュ・フローについては、営業活動によるキャッシュ・フローは1,941百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上 2,142 百万円、仕入債務の増加 680 百万円で、主な支出は売上債権の増加 520 百万円、たな卸資産の増加 225 百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは 364 百万円の支出となった。主な支出は有形固定資産の取得 25 百万円、子会社株式の取得 285 百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 256 百万円の支出となった。主な収入は長短借入金の増加 185 百万円、主な支出は配当金支払額 426 百万円であった。この結果、現金及び現金同等物は 1,320 百万円増加し、期末残高は 12,780 百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/9 期	21/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,310	1,941
税金等調整前当期純利益	2,080	2,142
売上債権の増減額 (- は増加)	2,828	-520
たな卸資産の増減額 (- は増加)	-402	-225
仕入債務の増減額 (- は減少)	-1,991	680
投資活動によるキャッシュ・フロー	-127	-364
有形固定資産の取得 (ネット)	-122	-25
子会社株式の取得	0	-285
財務活動によるキャッシュ・フロー	-653	-256
長短借入金の増加 (ネット)	-215	185
配当金の支払額	-426	-426
現金及び現金同等物増減額 (- は減少)	529	1,320
現金及び現金同等物期末残高	11,459	12,780

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

先行き不透明で固めの予想。現在予想がボトムラインか

2022年9月期は売上高で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)と予想されている。2022年9月期より買収した新規子会社の(株)マニックスが連結に加わっており、マニックスの業績は売上高で8,000百万円、営業利益で120百万円と見込まれていることから、その分を除いた既存会社ベースでは売上高、営業利益ともに小幅に止まっている。既存住宅市場の先行きは依然として不透明であることや、再びオミクロン株によるコロナ禍の影響が懸念されることなどから慎重な見通しとなっている。

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：決算短信よりフィスコ作成

アイナボホールディングス | 2022年1月6日(木)
 7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

今後の見通し

また子会社別の営業利益予想は、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15万円増）となっており、温調技研を除く各社は増益を予想している。温調技研は、2021年9月期が比較的堅調であり水準が高かったこと、公共の入札が減少していること、民間の競争が激化していることなどから2022年9月期は若干の減益予想となった。

各子会社別の通期業績予想

(単位：百万円)

	アベルコ		インテルグロー		温調技研		今村		マニックス※
	21/9期実績	22/9期予想	21/9期実績	22/9期予想	21/9期実績	22/9期予想	21/9期実績	22/9期予想	22/9期(予)予想
売上高	50,548	52,590	10,543	11,000	2,096	2,200	3,126	3,200	8,000
営業利益	1,600	1,760	181	190	310	240	35	50	120
営業利益率	3.2	3.3	1.7%	1.7%	14.8%	10.9%	1.1%	1.6%	1.5%
経常利益	1,672	1,820	264	270	311	240	69	80	120
経常利益率	3.3	3.5	2.5%	2.5%	14.9%	10.9%	2.2%	2.5%	1.5%
当期純利益	1,030	1,300	164	160	216	140	67	70	90

※ 新規連結子会社

注：内部消去前数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「重点課題」の目標値は、サイディングは4,200百万円（前期比1,281百万円増）、サイディングプレカットは1,000件（同206件増）、非住宅（店舗や商業施設等）2,500百万円（同877百万円増）、サッシ（支店含む）4,500百万円（同1,698百万円増）、サッシ（支店除く）3,000百万円（同1,364百万円増）、マリスト1,480百万円（同476百万円増）、アルティス280百万円（同11百万円増）、新規顧客開拓（金額）2,500百万円（同1,020百万円増）、同件数850件（同111件増）となっている。非住宅とは店舗や商業施設などのことである。今後同社が注力していく分野であることから、前期から重点課題に加えた。高い目標ではあるが、営業開拓も進んでおり、達成を目指す。サッシも非住宅と同様に注力する分野であることから、高い目標値となっている。マリストは大幅増収を目指しているが、前期が不振であったことから、目標値は前々期の水準へ戻した格好となっている。アルティスの目標値は、「アルティス」事業を行う子会社アルティスの売上目標である。

新規顧客開拓へも引き続き注力していく。新規顧客件数については、前期は739件であったが、2022年9月期は850件を目指すとしている。なお、新規顧客件数の目標値には新たに連結に加わったマニックスの分も含まれている。

重点課題の目標値 I

(単位：百万円)

	サイディング	サイディングプレカット (件)	非住宅	サッシ	
				サッシ支店含む	同含まず
21/9期	2,919	794	1,623	2,802	1,636
22/9期(目標)	4,200	1,000	2,500	4,500	3,000

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

重点課題の目標値 II

(単位：百万円)

	ブランド事業		新規顧客開拓	
	マリスト (タイル)	アルティス (システムバス)	売上高	件数
21/9 期	1,004	269	1,480	739
22/9 期 (目標)	1,480	280	2500	850

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

第3次中期経営計画の最終年度（2022年9月期）の目標値は変えず

前回の第2次中期経営計画（2017年9月期～2019年9月期）の目標は売上高700億円、営業利益19億円であったが、この目標はほぼ達成された。これに続き、2022年9月期を最終年度とする第3次中期経営計画を発表している。コロナ禍の影響により、最終年度の2022年9月期の数値目標は修正され、売上高800億円、営業利益率2.8%（営業利益2,200百万円）を掲げている。元の状況から判断すると、売上高の目標達成は容易ではないだろう。しかし、営業利益は達成される可能性があり、現時点においてこの目標値は変えていない。

第3次中期経営計画の施策の弊社注目点としては、次のとおりである。

- (1) 重点商材（外装材：サッシ・サイディング等）のさらなる強化
- (2) グループ各社の事業戦略・エリア戦略によるM&Aを実施
- (3) 必要投資を積極的に行うほか、従業員に利益を還元しながらも、営業利益額は維持

同社は、これらの施策は粛々と実行していく方針だ。

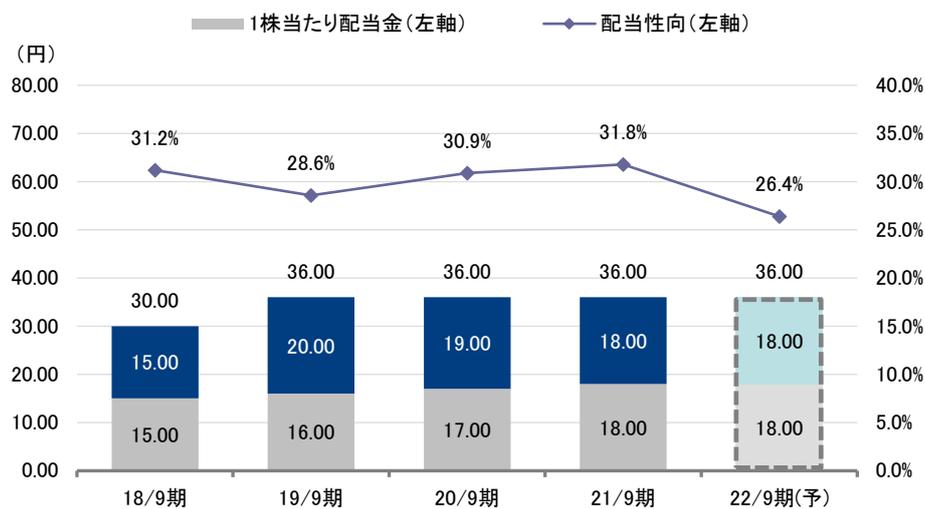
なお同社は新中期経営計画を策定中であり、2022年の秋ごろには発表する予定だ。数値目標や内容がどのようなものになるのか注目される。

株主還元策

配当性向は 30% を目途に安定配当を継続。 業績次第で増配の可能性も

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。2018 年 9 月期の年間配当は 30 円であったが、2019 年 9 月期から 2021 年 9 月期までは年間配当 36 円を実施した。現時点で、2022 年 9 月期も年間 36 円（中間 18 円、期末 18 円）を予定しており、予想配当性向は 26.4% となることから、業績が堅調に推移した場合には、2022 年 9 月期の年間配当が増配される可能性はありそうだ。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

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