

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

堀田丸正

8105 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 12 月 20 日 (木)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2019年3月期第2四半期は減収減益決算	01
2. 2019年3月期通期では減収増益を予想	01
3. コア事業へ経営資源を集中投下し、低い粗利構造からの脱却を図る	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要・沿革	02
2. 事業内容	03
■ 事業概要	04
1. 意匠撚糸事業	04
2. 和装事業	05
3. 寝装事業	06
4. 洋装事業	06
■ 業績動向	07
1. 2019年3月期第2四半期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
● 2019年3月期の業績見通し	11
■ 成長戦略	12
1. これまでの改革の成果	12
2. 足元の取り組み状況	12
3. 今後の経営方針	14
■ 株主還元策	14

要約

黒字定着に向け、収益構造の転換が課題

堀田丸正 <8105> は、創業 157 年の歴史を有する繊維製品・宝飾品等の製造・卸売販売会社である。近年、業績は低迷を続けてきたが、2017 年 6 月より RIZAP グループ <2928> の子会社となって自己資本を増強し、売上・利益の増加と安定成長のために構造改革に取り組んでいる。

1. 2019 年 3 月期第 2 四半期は減収減益決算

2019 年 3 月期第 2 四半期累計期間では、和装事業、寝装事業は減収ながら構造改革の効果で増益を達成した。他方、コア事業の意匠撚糸事業では撚糸事業自体は好調だったが、OEM 事業（相手先の発注品の、相手先ブランドの形を取った生産）の悪化で減益となった。また、洋装事業は在庫圧縮に伴い損失を計上し、会社全体の業績を押し下げた。以上から、売上高 3,215 百万円（前年同期比 15.0% 減）、営業損失 84 百万円（前年同期は 27 百万円の利益）を計上した。自己資本比率は 76.5%、流動比率も 398.4% と安全性指標は高いものの、収益力の強化が大きな課題である。

2. 2019 年 3 月期通期では減収増益を予想

2019 年 3 月期通期の連結業績について、同社は期初の業績予想を維持し、売上高 7,346 百万円（前期比 4.6% 減）、営業利益 100 百万円（同 46.4% 増）を予想する。事業ポートフォリオの再構築を推進し、成長が見込める収益事業を強化することで、安定的な利益確保を目指す考えだ。洋装事業については、在庫圧縮の進展により黒字転換を見込んでいる。冬物衣料のコートやジャケットなどは単価が高く、下期に売上高・利益が伸びる傾向にあることから、同社では予想業績の達成は可能と見る。また、配当性向 20% を基本方針とし、2019 年 3 月期は期末配当 0.25 円を予定している。

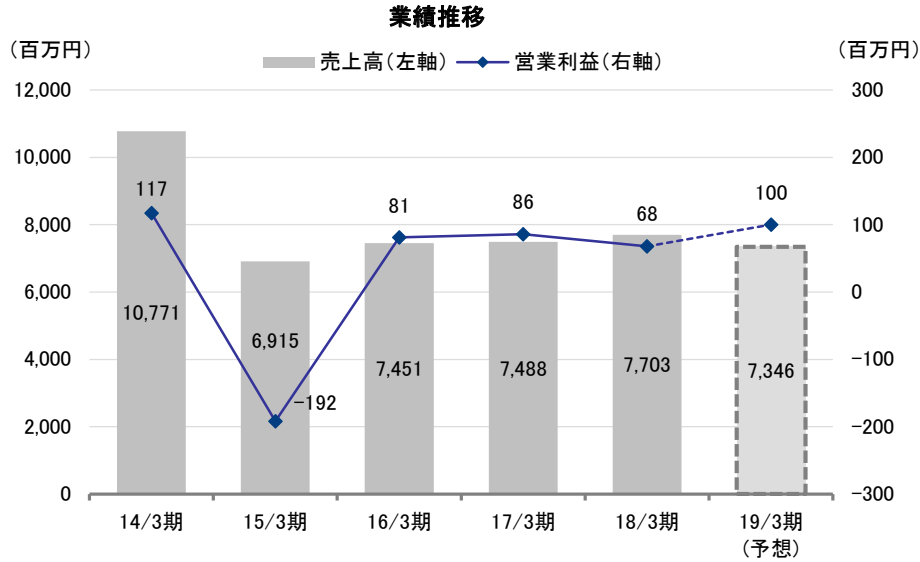
3. コア事業へ経営資源を集中投下し、低い粗利構造からの脱却を図る

今後の経営方針として、同社では、1) コア事業の意匠撚糸事業への経営資源の集中投下、2) 第 2 の柱である洋装事業の再構築、3) 低い粗利益構造からの脱却のため、事業領域の拡大、を掲げている。こうした成長戦略の推進によって、同社では早期の黒字定着と収益力の強化を目指している。

Key Points

- ・ 2019 年 3 月期第 2 四半期累計では、減収・損失決算であった。構造改革の成果が現れた事業部門もあったが、洋装事業が在庫圧縮により業績の足を引っ張った
- ・ 2019 年 3 月期通期業績については、期初予想どおりの利益を見込む。洋装事業の黒字転換が予想達成のカギになる
- ・ 今後は、コア事業の意匠撚糸事業への経営資源集中投下などにより、低い粗利益構造からの脱却し、黒字定着を目指す方針

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

和・洋のファッションを通じて、社会に貢献する企業を目指す

1. 会社概要・沿革

同社は、1861年の創業以来157年の歴史を有する老舗企業である。元々は呉服問屋としてスタートしたが、その後事業買収・合併等を繰り返し、現在では和装品、宝飾品、和装小物・寝装品等の卸売販売、婦人洋品・意匠擦糸等の製造・卸売販売、横ニットの企画・製造・販売等を行っている。

1974年4月には東証2部に上場し、2000年からヤマノホールディングス<7571>傘下にあったが、2017年6月に第三者割当増資により健康関連事業やアパレル関連事業を中心に急成長中のRIZAPグループ傘下に入り、RIZAPグループが同社株式の62.27%を保有する。

2017年6月に就任した大西雅美(おおにしまさみ)社長のもと、和・洋のファッションを通じて、社会に貢献する企業を目指すことを企業理念として掲げ、収益を改善し安定成長を持続するための事業構築に取り組んでいる。2018年3月現在、従業員数は130名である。

会社概要

沿革

1861年	業祖増田善兵衛、東海道持下り商いを始める
1894年	日本橋大伝馬町にて呉服問屋を開業
1933年	(株)丸正商店を設立
1944年	商号を(株)丸正と改める
1956年	五十鈴会 発会式(帝国ホテル於)
1974年	東京証券取引所市場第2部に上場
2000年	第三者割当増資により、ヤマノグループの一員へ
2001年	千代田のきもの(株)を吸収合併
2002年	中村勘三郎ブランドの発表
2004年	(株)HAMANO1880 グループ入り (株)丸正ベストパートナーグループ(人材管理)への転化(現・連結子会社) 子会社ソフランリビング(株)・(株)よねはらを吸収合併
2007年	堀田産業(株)を吸収合併、商号を堀田丸正(株)と改める タケオニシダ・ジャパン(株)、東京ブラウス(株)、堀田(上海)貿易有限公司(現・連結子会社)グループ入り (株)松崎及び松崎生産(株)株式取得、グループ入り
2008年	三菱(株)より営業を譲受ける 子会社(株)HAMANO1880、東京ブラウス(株)、(株)松崎、松崎生産(株)の株式を譲渡し、グループから外れる
2009年	丸福商事(株)グループ入り (株)ヤマノジュエリーシステムズより一部営業を譲受ける
2012年	(株)ヤマノホールディングスより和装小売事業譲受による子会社設立(HMリテーリングス株式会社)
2013年	タケオニシダ・ジャパン(株)を吸収合併 洋装小売事業をHMリテーリングス(株)に移管 (株)西田武生デザイン事務所の株式一部取得
2014年	子会社HMリテーリングス(株)を親会社(株)ヤマノホールディングスに株式譲渡 丸福商事(株)を吸収合併
2015年	(株)吉利(現・連結子会社)グループ入り
2016年	イエリデザインプロダクツ(株)より一部営業を譲受ける
2017年	第三者割当増資により、RIZAPグループの一員へ (株)西田武生デザイン事務所の株式を譲渡し、グループから外れる

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

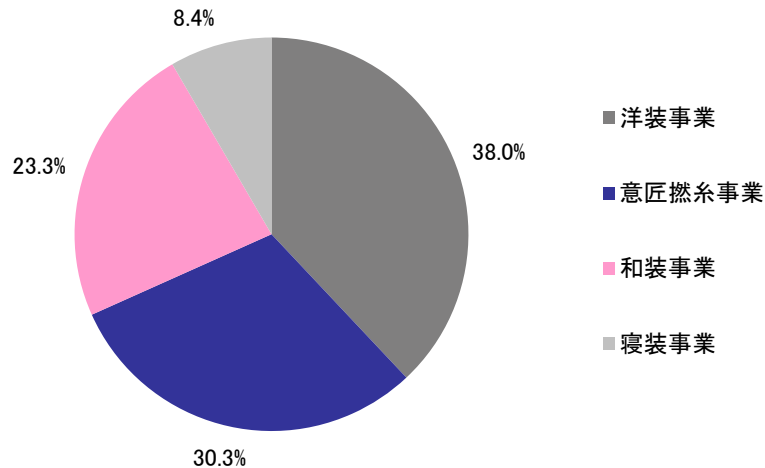
2. 事業内容

同社グループは、同社及び100%子会社3社(和装事業の(株)吉利、意匠燃糸事業の堀田(上海)貿易有限公司、その他事業の(株)丸正ベストパートナーグループ)で構成される。

事業内容は4事業からなり、2019年3月期第2四半期累計の事業セグメント別売上高構成は、洋装事業38.0%、意匠燃糸事業30.3%、和装事業23.3%、寝装事業8.4%である。一方、セグメント利益では、意匠燃糸事業が最大の稼ぎ頭であり、寝装事業、和装事業が続くが、洋装事業は損失を計上している。

会社概要

事業セグメント別売上高構成比
 (2019年3月期第2四半期累計:3,215百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

意匠燃糸事業が収益の柱

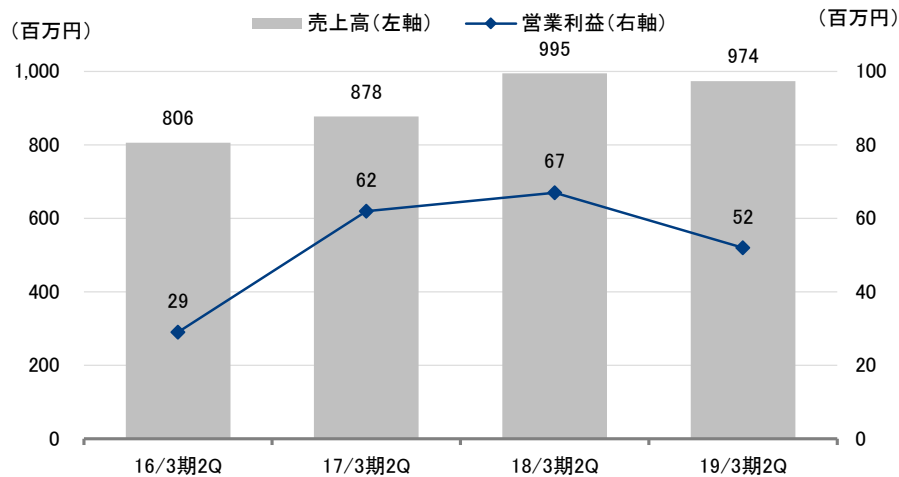
1. 意匠燃糸事業

意匠燃糸とは、糸の表面に色や形状の加工をし、特徴のある表情や風合い、装飾効果を持たせた糸素材であり、燃糸技術は、アパレル等の繊維製品の質感、肌触り、デザイン、耐久性などの品質・付加価値を左右する重要な要素技術である。同事業では、意匠燃糸の仕入・卸売事業、横ニットに特化した OEM 事業を行っており、同社及び子会社の堀田（上海）貿易有限公司が製造・販売している。

同事業は 2019 年 3 月期第 2 四半期累計で売上高の 30.3% を占め、最大の利益を稼ぐ同社の中心事業である。2019 年 3 月期第 2 四半期累計では、コア事業の燃糸事業は順調であったが、国内アパレルからのニット製造依頼を受ける OEM 事業の受注減により、売上高・営業利益ともに前年同期を下回った。

事業概要

意匠燃糸事業の売上高と営業利益

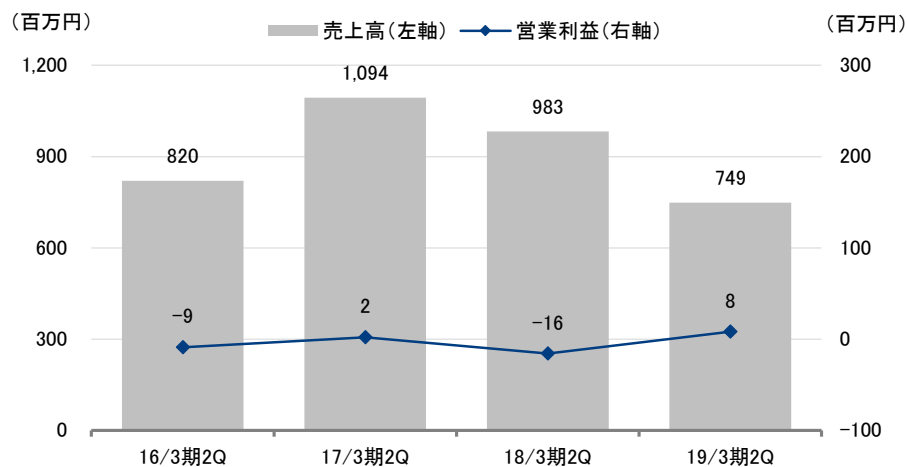


出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 和装事業

同事業では、呉服・宝飾・雑貨・和装小物を取り扱っている。同社が企画及び販売するほか、子会社の吉利が卸売販売し、2019年3月期第2四半期累計で売上高の23.3%を占める。いまだに売上高減少に歯止めがかかっていないが、前期来の構造改革効果により黒字転換を果たした。

和装事業の売上高と営業利益

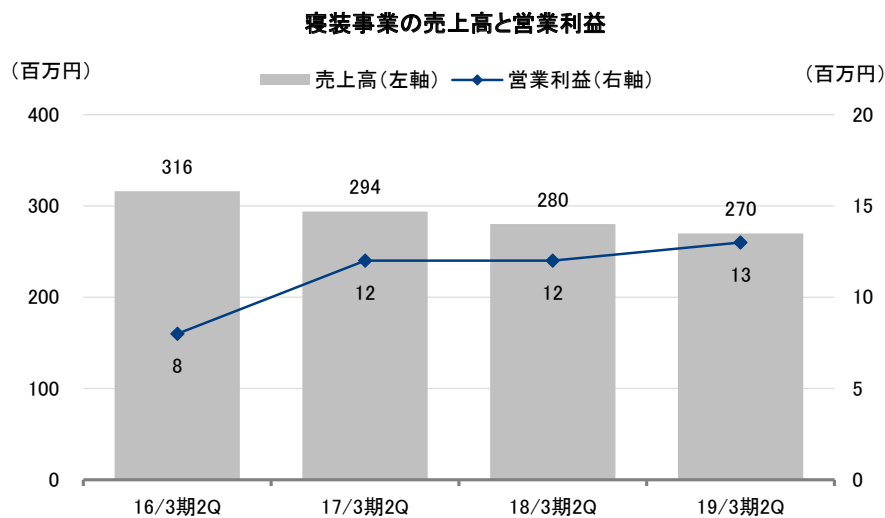


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

3. 寝装事業

同事業では、寝装品及び葬祭関連ギフトの仕入・卸販売を、同社が企画及び卸売販売しており、2019年3月期第2四半期累計で売上高の8.4%を占める。売上高はやや減少しているが、ギフトがけん引して、営業利益はおおむね過去3期の水準を維持している。



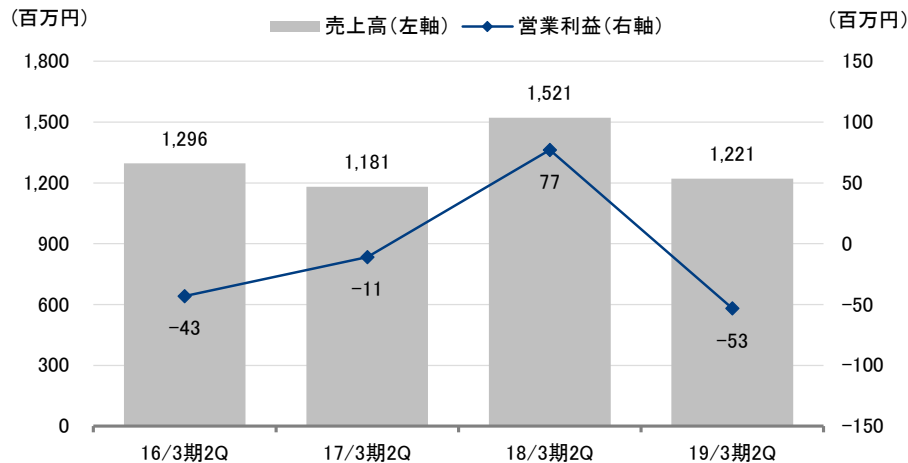
出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 洋装事業

同事業では、婦人服及びブラウス、ニット等の婦人用品と子供・ベビー用品等、洋装全般にわたり、自社商品及びNB（ナショナルブランド：製造するメーカーによるブランド）商品の仕入・卸売販売している。同事業は2019年3月期第2四半期累計で売上高では38.0%を占める最大の部門であるが、営業損失を計上している。婦人服老舗メーカーである馬里邑事業部で、第1四半期に実施した在庫圧縮施策に伴う、売上高減少及び粗利率低下が響いた。同社にとっては、洋装事業の立て直しが喫緊の課題である。

事業概要

洋装事業の売上高と営業利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

意匠燃糸、寝装、和装事業が黒字も、洋装事業の影響で損失計上

1. 2019年3月期第2四半期の業績概要

第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、企業収益や雇用環境の改善などを背景に緩やかな回復基調で推移した。しかしながら、全国各地で観測された豪雨や記録的な猛暑、地震などが景気に与える影響や、米中の保護主義的な通商政策に基づく貿易摩擦による世界経済の下振れリスク増大などにより、先行きは依然として不透明な状態が続いている。

こうした事業環境下、同社では、将来の成長戦略を見据えた上で、2017年6月に第三者割当増資を行い、RIZAPグループの傘下に入った。グループ入り後は、事業毎に構造改革を順次実施し、収益性を高める様々な取り組みを、スピード感をもって進めている。この結果、2019年3月期第2四半期累計では、売上高3,215百万円（前年同期比15.0%減）、営業損失84百万円（前年同期は27百万円の利益）、経常損失70百万円（同24百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失80百万円（同11百万円の利益）となった。売上高の減少に伴い売上総利益が941百万円（同22.7%減）となったが、販管費が1,025百万円（同13.8%減）にとどまったことから、営業損失となっている。

業績動向

2019年3月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	18/3期2Q		19/3期2Q		前年同期比		通期予想 達成率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	3,781	100.0%	3,215	100.0%	-566	-15.0%	43.8%
売上総利益	1,217	32.2%	941	29.3%	-276	-22.7%	41.6%
販管費	1,189	31.5%	1,025	31.9%	-164	-13.8%	47.4%
営業利益	27	0.7%	-84	-2.6%	-111	-	-
経常利益	24	0.7%	-70	-2.2%	-94	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	11	0.3%	-80	-2.5%	-91	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別には、和装事業と寝装事業は、減収ながら構造改革の効果で増益を達成した。他方、意匠燃糸事業では燃糸事業自体は増益だったが、OEM事業の悪化で減益となった。また、改革途上の洋装事業は損失を計上した。

コア事業の意匠燃糸事業は、日本事業が国内アパレルからの受注回復により、増収増益を達成した。また海外事業も中国大手アパレルからの受注に欧米、日本からの受注も増加し、増収となった。ただ、OEM事業が国内アパレルからの受注減により、利益下振れ要因となった。この結果、意匠燃糸事業全体では、売上高974百万円（前年同期比2.1%減）、営業利益52百万円（同22.8%減）となった。

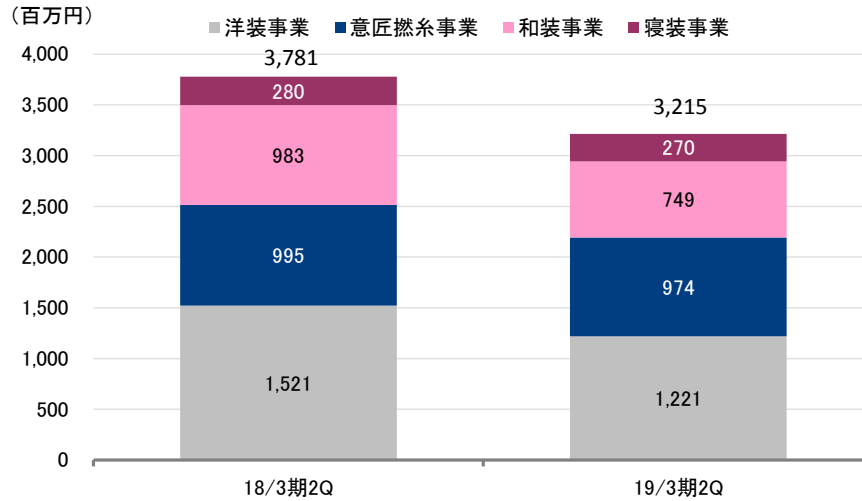
和装事業は、長年苦戦をしており、売上の減少傾向に歯止めがかからない状況下ながら、東日本事業部及び西日本事業部においては、構造改革効果で増益した。また子会社の吉利は、事業所の廃止等の抜本的な取り組みの結果、大幅増益となった。以上から、和装事業の売上高は749百万円（前年同期比23.9%減）、営業利益は8百万円（前年同期は16百万円の損失）であった。

寝装事業は、市場環境及び競合環境の厳しい状況下で、売上は減少したものの、事業所の統廃合などの取り組みで収益性が改善した。特にギフト事業が健闘した。この結果、寝装事業では、売上高270百万円（前年同期比3.4%減）、営業利益13百万円（同11.1%増）となった。

洋装事業は、アパレル事業が西日本中心に、新たな人材の投入で百貨店催事事業を開始し、売上高・営業利益ともに大きく伸長した。九州地区拠点の丸福事業は、ベビー・子供服の受注減が影響し、若干の減益となった。一方、婦人服の馬里邑事業が、第1四半期に在庫調整のために、新規商品の展開を中止した影響もあり、第2四半期では回復基調にあるものの、累計では営業損失を計上した。以上から、洋装事業では、売上高1,221百万円（前年同期比19.7%減）、営業損失53百万円（前年同期は77百万円の利益）となり、会社全体の業績を押し下げる結果に終わった。

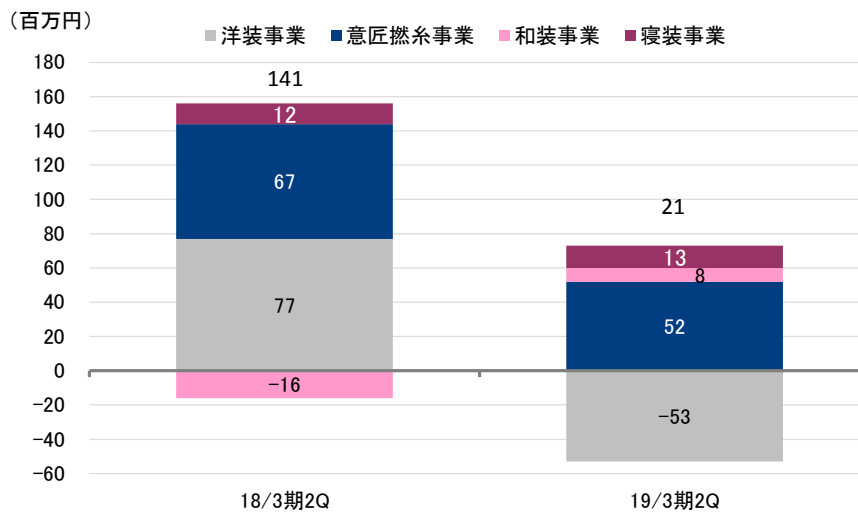
業績動向

セグメント別売上高(第2四半期累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別利益(第2四半期累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務体質は健全性を維持

2. 財務状況と経営指標

第2四半期末における流動資産は、現金及び預金が増加したものの、受取手形及び売掛金、商品及び製品が減少したこと等から、5,527百万円（前期末比301百万円減）になった。また、固定資産は、主に有形固定資産増加したことにより、542百万円（同11百万円増）であった。この結果、総資産は6,070百万円（同290百万円減）であった。

流動負債は、主に支払手形及び買掛金、電子記録債権の減少により、1,387百万円（前期末比184百万円減）となった。また、固定負債は37百万円（同0百万円減）であった。この結果、負債合計は1,425百万円（同185百万円減）であった。

純資産合計は、主に親会社株主に帰属する四半期純損失の計上によって、4,645百万円（前期末比105百万円減）であった。

以上から、自己資本比率は前期末の74.7%から76.5%に上昇した。2017年6月にRIZAPグループに対し第三者割当増資を行ったことで、自己資本比率は2018年3月期の東証2部卸売業の49.6%を大きく上回り、健全な財務体質を維持している。また、流動比率も371%から398%へと、更に良化傾向にある。一方、ROA（総資産経常利益率）、ROE（自己資本当期純益率）等の収益性指標は業界平均を下回る低水準にとどまっており、収益性の改善が同社の大きな課題である。

連結貸借対照表、経営指標

	18/3期	19/3期2Q	増減額
(単位：百万円)			
流動資産	5,829	5,527	-301
現金及び預金	2,076	2,170	93
受取手形及び売掛金	1,501	1,356	-145
固定資産	531	542	11
有形固定資産	335	356	21
無形固定資産	20	16	-3
投資その他の資産	175	168	-6
資産合計	6,360	6,070	-290
流動負債	1,571	1,387	-184
固定負債	38	37	-0
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	1,610	1,425	-185
純資産合計	4,750	4,645	-105
【安全性】			
流動比率	370.9%	398.4%	27.5pt
自己資本比率	74.7%	76.5%	1.8pt
【収益性】			
売上高営業利益率	0.9%	-	-
ROA（総資産経常利益率）	1.0%	-	-
ROE（自己資本当期純益率）	2.7%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

第2四半期連結累計期間における現金及び現金同等物は、前期末比93百万円増の2,170百万円となっている。各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは、主に売上債権の減少、たな卸資産の減少などにより、134百万円の増加（前年同期は437百万円の減少）となった。取り組み中の構造改革の成果が出始めたようだ。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に有形固定資産取得による支出により、12百万円の減少（同58百万円の増加）となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、主に配当金の支払額により、21百万円の減少（同1,600百万円の増加）となった。

キャッシュ・フロー計算書

	18/3期2Q	19/3期2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-437	134	572
投資活動によるキャッシュ・フロー	58	-12	-71
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,600	-21	-1,622
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,710	2,170	459

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

第3四半期以降の業績改善を見込み、通期予想を据え置く

● 2019年3月期の業績見通し

同社では、2019年3月期通期の連結業績について、2018年3月期決算発表時の業績予想を維持し、売上高7,346百万円（前期比4.6%減）、営業利益100百万円（同46.4%増）、経常利益103百万円（同81.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益70百万円（同30.3%減）を予想する。

RIZAPグループ入りに伴い、これまで実現できなかった経営資源の選択と集中を実行し、RIZAPグループとのシナジーを最大限に生かし、体質強化と成長を実現するための構造改革に取り組んできたが、今後も事業ポートフォリオの再構築を進め、成長が見込める収益事業を強化することで、安定的な利益確保を目指す考えだ。

既に見たとおり、中間決算段階では、売上高は通期予想の43.8%にとどまり、営業損失を計上している。通期で会社予想の業績を達成するには、下期からの業績の大幅改善が不可欠である。ただ同社では、中間決算で大きな損失を計上した洋装事業について、馬里邑事業部での在庫圧縮の進展により、通期では黒字転換を見込んでい。冬物衣料のコートやジャケットなどは単価が高く、元々下期の方が上期より売上高・利益が伸びる傾向にあり、同社では予想業績の達成は可能と見ている。

今後の見通し

2019年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	7,703	100.0%	7,346	100.0%	-357	-4.6%
営業利益	68	0.9%	100	1.4%	32	46.4%
経常利益	56	0.7%	103	1.4%	47	81.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	1.3%	70	1.0%	-30	-30.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

事業の再構築を急ぎ、収益力改善を図る

1. これまでの改革の成果

前述のとおり、同社では現在、構造改革を推進中であるが、これまでの実績としては第1に、多岐に分散していた国内事業所の統廃合をダイナミックに実施した。すなわち、和装事業の東日本及び西日本で事業所を縮小し、コストを削減した。また、和装事業の吉利の事業所を統合し、札幌拠点を廃止した。さらに、寝装事業でも移転縮小により効率化を実現した。

第2に、洋装事業の馬里邑との連携、効率化を実施した。すなわち、馬里邑事業を吉利の事業所へ統合し、賃料等のコスト削減を図った。また、馬里邑の本社を同社本社のワンフロアに移転した。さらに、従来はショールームを借りていたが、自社ショールームの開設によって、効率運用を実現した。

第3に、滞在在庫の厳密なチェックと適正評価減処理を行った。すなわち、2017年3月末時点で和装事業に積み上がった滞在在庫を前期末に処理した。今後も、適切な評価減引当で正しい在庫評価を実施する方針である。

2. 足元の取り組み状況

新たな取り組みとしては、意匠燃糸事業では「COMST」というオリジナル素材を開発した。2017年9月より、奈良県の(株)アピラスと共同開発をスタートし、形態安定かつウオッシュャブル機能を有する新規素材の開発に成功したものである。既に2018年9月上旬開催の中国での展示会では多数の受注を獲得し、来年度下半期以降の主力素材としての期待が高まっている。

堀田丸正 | 2018年12月20日(木)
8105 東証2部 | <http://www.pearly-marusho.co.jp/irinfo>

成長戦略

意匠燃糸事業：SPIN EXPO 上海展示会（2018年9月）



出所：決算説明会資料より掲載

和装事業では、着物着用時の膝を保護するための新商品として、RIZAPグループ企業である（株）D&Mと共同で、着物着用時の膝を保護するための「着用用サポーター」を開発した。日本舞踊や旅館の仲居など、着物着用時に膝をつく場面が想定される人にとって、従来にない安定感のある商品であり、幅広くニーズを取り込む計画である。同事業のトップラインが下降傾向にあるなか、新商品の投入により新規需要の開拓を目指している。

また、和装事業では、リサイクル販売会社（株）マツヤ（広島）と業務提携した。着物の販路は、従来は百貨店、専門店であったが、第3の販売先チャンネルとして取り組みを開始。マツヤ展開の小売店「たんす屋」やAMAZON、楽天<4755>での取り扱いが開始し、従来にはない販売機会を創出することになる。

洋装事業では、アパレル事業部において、百貨店催事担当を新設し、専門人材を投入して催事運営を本格的に展開する。阪急、そごうなど西日本の百貨店を中心に事業を開始し、新たな売上計上の機会として、2019年3月期の業績に寄与する見通しである。

また、洋装事業の業績の足を引っ張っている馬里邑事業部においては、従来のココドメールとカトリンの2ブランド体制を改め、2018年秋物から新設の「馬里邑」に一本化して効率化を図る。これまでのマーチャндаイジングを抜本的に改善し、フルライン展開を図る計画である。

3. 今後の経営方針

今後の経営方針としては、第 1 に、コア事業である意匠捺糸事業への経営資源集中投下を行う。現状は間接販売比率が高いが、中国法人への資金サポートで直販比率を拡大することで粗利改善を図る。また、中国で採用活動を進めているが、グループ人事交流を活用して人員体制を強化する。さらに、今は上海展示会にのみ参加しているが、海外事業の更なる拡大のため欧米展示会への参加を計画している。

第 2 に、第 2 の柱である洋装事業の再構築を図る。まず、好調なアパレル事業部のアカウントを拡大する。また、収益改善が弱い丸福事業部の再構築として、子供服やミセス向けを縮小し、伸びているホームファッションを拡大する。さらに、前述のように、馬里邑事業部のコスト構造・事業モデルの抜本的な見直しを行い、収益体質の改善を図る。

第 3 に、中間卸というビジネスモデルによる低い粗利構造から脱却し、事業領域を拡大する。すなわち、収益性の高い新たなチャネル開発を一層推進し、領域拡大を前提に、事業ポートフォリオを再編する。実現のためには、M&A の活用も有効と考えられる。ただ、現在、親会社の RIZAP グループでは抜本的な構造改革に着手し、新規 M&A を凍結して事業の選択と集中を加速する方針であるため、同社の M&A 戦略も先送りになりそうだ。

以上の成長戦略を推進することで、同社では早期の黒字定着と収益力の強化を目指している。その際、同社にとっては中期経営計画の対外発表が経営課題といえるだろう。中期経営計画は、3～5 年といったスパンでの経営目標やビジョンを掲げ、会社として何に注力すべきか、あるいは何から手を引くべきかを明らかにするものである。変化の激しい外部環境に対応して行くためにも、また、投資家が同社の将来像を共有し、毎期の進捗状況を確認するためにも、中期経営計画の発表は有意義であると弊社では考える。

■ 株主還元策

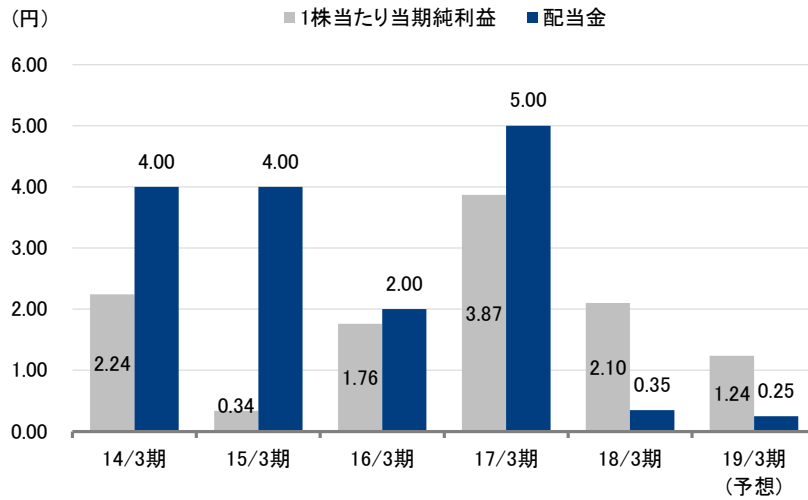
配当性向 20% を基本とする

同社は株主還元策として配当を実施している。2017 年 3 月期までは収益力以上の配当を継続してきたが、2017 年 6 月の RIZAP グループ入り以降は、同グループのグローバル SPA（グローバル規模で、素材開発から企画・生産、販売に至るまでのプロセスを一貫して行う製造小売モデル）戦略の中核企業としての持続的な競争力の確立を推進している。そのため、当面は、意匠捺糸事業、その他既存事業への成長投資を優先させるために、2018 年 3 月期からは配当性向 20% を基本方針に据えた。2019 年 3 月期についても、期末配当 0.25 円、配当性向 20.2% を予定する。継続的に配当を実施できる収益基盤を確立し、より一層の業績拡大を図り増配を目指す方針である。

株主還元策

また、同社では2018年3月期より、RIZAPグループと連携した株主優待制度を導入した。すなわち、500株以上、1,500株未満の株主はRIZAPグループ商品2,000円相当、1,500株以上～2,500株未満の株主は同6,000円相当、2,500株以上の株主は同10,000円相当の商品を、同社商品を含むRIZAPグループ各社の商品から選ぶことができる内容。

1株当たり当期純利益及び配当金の推移



※ 2016年10月1日2→1の株式併合有り
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。“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