COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

三和ホールディングス

5929 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 6 月 16 日（火）

執筆：客員アナリスト
国重 希
FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. シャッター、ドアのトップメーカーで、海外展開も積極的 01
2. 2020 年 3 月期決算は、売上・営業利益で過去最高を更新し、増配を実施 01
3. 2021 年 3 月期は、新型コロナウイルスの影響から大幅な減収減益を予想も、前期並み配当を維持 01
4. 第三次中期経営計画では、コアビジネスの事業領域拡大やサービス事業の拡大などで成果 02

■会社概要 03
1. 沿革 03
2. 事業の概要 05
3. 主要製品の概要 06

■業績の動向 09
1. 2020 年 3 月期決算の概要 09
2. セクター別の動向 10
3. 財務状況と経営指標 13

■今後の見通し 14
● 2021 年 3 月期の業績予想 14

■中長期の成長戦略と進捗状況 16
1. 中長期の成長戦略の全体像 16
2. 基本戦略（1）：コアビジネスの事業領域拡大と強化 18
3. 基本戦略（2）：サービス分野の強化とビジネスモデルの拡大 19
4. 基本戦略（3）：アジア事業の基盤拡充 20
5. 基本戦略（4）：働き方改革と生産性向上 21
6. 基本戦略（5）：ESG を推進し、社会からより信頼される企業体質へ 21

■株主還元 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

“ 動く建材 ” におけるグローバルトップへの取り組みが、着実に進捗

1. シャッター、ドアのトップメーカーで、海外展開も積極的

三和ホールディングス <5929> は、傘下に子会社 100 社を持ち、シャッター、ドアの分野でグローバルに事業展開している。利益の 7 割近くを稼ぐ国内事業では、重量シャッター、軽量シャッターなどでシェアトップを誇る。海外展開にも積極的で、欧米では M&A を活用して業容を拡大し、グループ業績に貢献している。アジアでも中国、ベトナム、台湾などで事業を展開し、事業基盤の確立を急ぐ。

2. 2020 年 3 月期決算は、売上・営業利益で過去最高を更新し、増配を実施

同社の 2020 年 3 月期決算は、売上高 440,161 百万円（前期比 7.4% 増）営業利益 34,217 百万円（同 8.3% 増）と増収増益で着地した。前期に続いての過去最高更新であり、売上高、営業利益ともに期初予想を上回った。ただ、親会社株主に帰属する当期純利益は 21,647 百万円（同 3.5% 増）ながら、国内子会社の特損計上により予想に届かなかった。セクター別の営業利益では、グループの中核会社である三和シヤッター工業 (株) は数量、販売価格ともに増加して前期比 15.4% 増となり、国内子会社も新規連結効果により同 2.1 倍の大幅増益を記録するなど、国内事業がグループの増益をけん引した。一方、海外部門の利益はおおむね横ばいで、米国は上期の低迷が響き同 2.9% 増に、欧州も為替の影響もあり同 3.7% 減にとどまった。また、新規に連結したアジアは小幅の損失に終わった。以上から、自己資本比率は 46.3% と安全性が高く、ROE は 13.3% で業界平均を大きく上回る収益性を維持した。また、好決算を反映して、配当は前期の年間 32.0 円から 34.0 円に増配し、目安とする配当性向 35.0% を確保した。

3. 2021 年 3 月期は、新型コロナウイルスの影響から大幅な減収減益を予想も、前期並み配当を維持

2021 年 3 月期について、売上高 390,000 百万円（前期比 11.4% 減）、営業利益 22,000 百万円（同 35.7% 減）と、新型感染症の影響から大幅な減収減益を予想する。セクター別営業利益では、三和シヤッター工業が前期比 19.7% 減、国内子会社も同 8.7% 減と比較的小幅な減益を予想する一方、海外では、米国が同 66.3% 減、欧州も 53.9% 減と大幅な減益を予想する。ただ、アジアでは新規連結効果から小幅の黒字転換を見込む。こうしたなか、前期並みの配当 34.0 円を維持し、配当性向は 60.1% に上昇する見通しである。感染症の世界的な蔓延による経営環境の悪化が業績に及ぼす影響が不透明なため、多くの会社が業績予想発表を見送る中、同社が業績予想を発表し、前期並みの配当を維持することは、株主や投資家を重視する同社の経営姿勢を示すものと評価できるだろう。

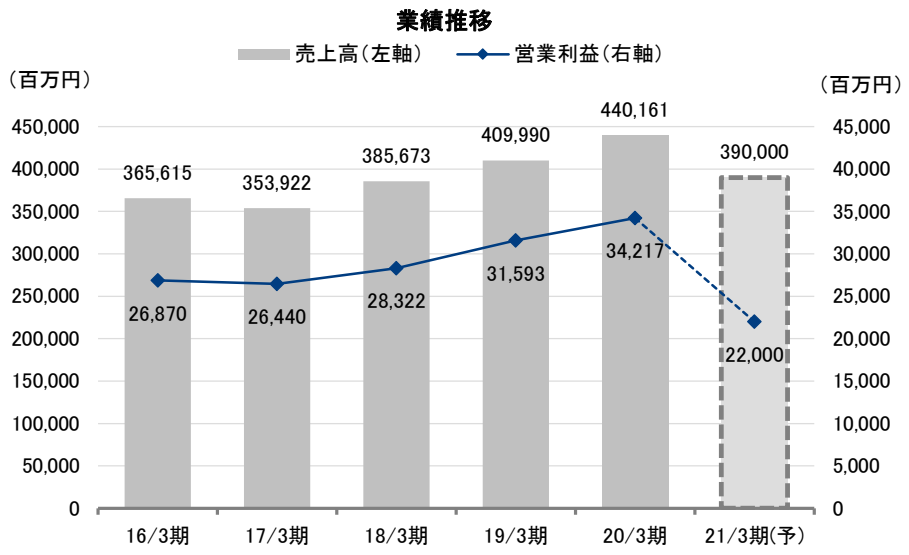
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 第三次中期経営計画では、コアビジネスの事業領域拡大やサービス事業の拡大などで成果

同社は長期ビジョン『三和グローバルビジョン 2020』の最後の 2 年間に合わせ、第三中期経営計画（2020 年 3 月期～ 2021 年 3 月期）を推進中である。この中期経営計画ではグローバル・メジャーとしてのトップブランドの基盤を確立することを目指している。そのために、日・米・欧でのコアビジネスの事業領域拡大やサービス分野の強化、アジア事業の基盤拡充などの基本戦略に取り組んでいる。数値目標としては 2021 年 3 月期において売上高 4,500 億円、営業利益 375 億円（営業利益率 8.3%）、ROE14.1% の達成を掲げる。しかし、新型感染症の影響が大きく、数値目標の達成は困難な状況にある。ただ、基本戦略の着実な遂行は、確実に 2022 年 3 月期以降の成長につながると考えられる。

Key Points

- シャッター、ドアのトップメーカーで、海外展開にも積極的
- 2020 年 3 月期決算は、増収増益で、売上・営業利益は過去最高を更新。グループ中核の三和シヤッター工業と国内子会社が増益に大きく貢献、海外事業はおおむね横ばい。好業績を背景に増配
- 2021 年 3 月期は、新型コロナウイルスの影響から、大幅な減収減益を予想、特に米国・欧州で高い減益率を見込む。経営環境が不透明ななかでも業績予想を発表し、前期並みの配当を維持するなど、株主・投資家重視の姿勢を示す
- 第三次中期経営計画（2020 年 3 月期～ 2021 年 3 月期）では、数値目標の達成は困難な状況ながら、コアビジネスの事業領域拡大やサービス事業の拡大などに取り組み、2022 年 3 月期以降の成長につながると見る



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

シャッターで創業後、国内では多品種展開を推進。海外展開も早期から注力

1. 沿革

同社は、現代表取締役社長の髙山靖司（たかやまやすし）氏の祖父、髙山萬司（たかやままんじ）氏により、1956 年に兵庫県尼崎市に設立された。1963 年に株式会社三和シヤッター製作所（1956 年設立）、三和シヤッター株式会社（1959 年設立）、三和商事株式会社（1961 年設立）の 3 社を吸収合併した。合併後は、三和シヤッター製作所の営業活動を全面的に承継し、社名を三和シヤッター工業株式会社に変更するとともに、本社を東京都新宿区に移転した。

同社は 1974 年に米国の Overhead Door Corporation（1996 年に買収。以下、ODC）と技術提携してオーバースライダー ®（ガレージに使用するシャッター）として国内販売をするなど、シャッターを中心に順調に業容を拡大した。1981 年には現取締役会長の高山俊隆（たかやまとしたか）氏が代表取締役社長に就任し、事業を発展させて今日に至る経営体制の基礎を築いた。

同社はシャッター事業の拡大を図る傍ら、ドア製品、エクステリア製品、ストアフロント、自動ドアエンジン、ステンレス製品などへと商品ラインアップの多様化にも取り組んだ。その結果、現在では“動く建材”（ドア、シャッター関連の総称）の領域において、国内シェア第 1 位を占めるに至っている。この過程では、自社による進出に加えて、M&A の手法も積極的に活用した。

同社はまた、国内市場の成熟を見据えて、早期から海外展開にも積極的に取り組んだ。1986 年に香港に三和シヤッター（香港）有限公司を設立したのを皮切りに、欧米及びアジアで事業を拡大してきた。特に欧米では、2000 年代以降、M&A を重ねて急速に業容拡大を図った。米国では 1996 年に持株会社 Sanwa USA Inc. を設立して ODC を買収した。以後は ODC が主体となって M&A を進め、北米（米国及びカナダ）における事業を展開している。欧州では 2003 年に Sanwa Shutter Europe Ltd.（現 Novoferm Europe Ltd.（ノボフェルム）。以下、NF）を設立し、その後は NF グループとして欧州事業を展開し、米国同様、M&A を重ねて、順調に業容拡大している。さらに、アジアは中国、韓国、台湾、ベトナム、香港、タイ、インドネシアに、持分法適用会社及びその他関係会社を中心に展開してきた。現状では、収益の柱である日本を中心に、北米、欧州も収益貢献しているが、新たに連結されたアジア事業の早期黒字化が課題である。2019 年には、(株)LIXIL 鈴木シャッター（現 (株) 鈴木シャッター）を傘下に収め、国内の基盤を盤石なものにすると同時に、アジア事業の強化を目指している。

証券市場には 1963 年 9 月に東京証券取引第 2 部に上場したのち、1970 年 7 月に市場第 1 部に指定替えとなり、現在に至っている。2017 年より、髙山靖司氏が代表取締役社長に就任し、世界中の顧客に安全・安心・快適な商品とサービスを提供することを目標に、グループの更なる発展を目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

年月	概要
1956年	（株）三和シヤッター製作所（同社の前身）を兵庫県尼崎市に設立
1959年	三和シヤッター（株）を設立
1961年	三和商事（株）を設立
1963年	三和シヤッター製作所、三和シヤッター、三和商事の 3 社を合併。商号を三和シヤッター工業（株）と改め、本社を東京に移転 東京証券取引所市場第 2 部に上場
1968年	大阪証券取引所市場第 2 部に上場
1970年	東京・大阪両証券取引所市場第 1 部に上場
1974年	米 Overhead Door Corporation と技術提携し、オーバーヘッドドアの製造・販売を開始
1983年	24 時間フルタイムサービス（FTS）を全国展開
1986年	三和シヤッター（香港）有限公司を設立
1988年	決算期を 3 月末に変更 台湾に安和金属工業股分有限公司を設立
1990年	自動ドアの昭和建産（株）に資本参加
1996年	沖縄地区事業を分社化した沖縄三和シヤッター（現・連結子会社）が営業を開始 米国に持株会社 Sanwa USA Inc.（現・連結子会社）を設立し、Overhead Door Corporation（現・連結子会社）を買収
1999年	（株）田島順三製作所（2006 年 4 月に三和タジマ（株）へ商号変更、現・連結子会社）の全株式を取得し、ステンレス製品の製造・販売を強化
2000年	三和エクステリア（株）の販売部門を同社に、製造部門を三和エクステリア新潟工場（株）（現・連結子会社）に移管
2003年	欧州第 2 位のドア・シャッターメーカー、Novoferm グループを買収。日本、米国、欧州の 3 極体制を確立 ベニックス（株）全株式を取得し、間仕切事業を強化
2004年	上海に三和喜雅達門業設計（上海）有限公司を設立 CSR 推進室を設置。企業の社会的責任として、リスク管理、法令遵守、地球環境対策を推進
2005年	田島メタルワーク（株）の全株式を取得し、ステンレス製品の販売を強化
2006年	中国・宝鋼集団公司の 100% 子会社である上海宝鋼産業発展有限公司と折半出資の合弁会社、上海宝産三和門業有限公司を設立。日・米・欧・アジア（中国）の 4 極体制が整う
2007年	会社分割により持株会社へ移行。商号を三和ホールディングス株式会社に変更
2008年	ベトナムにビナサンワ（現・連結子会社）を設立
2009年	Overhead Door Corporation において Wayne Dalton Corporation のドア事業等を取得
2011年	Overhead Door Corporation が Automatic Door Enterprises,Inc., 他 5 社の自動ドア販売・施工・メンテナンスサービス事業を取得 国内の間仕切事業（ベニックス）、自動ドア事業（昭和建産）の販売部門を三和シヤッター工業へ統合 Overhead Door Corporation が Creative Door Service Ltd. の全株式を取得し、北米におけるドアサービス事業を強化
2012年	Overhead Door Corporation において Door Controls, Inc. の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化 Overhead Door Corporation において Advanced Door Automation, LLC の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化
2013年	Overhead Door Corporation において Texas Access Controls, Ltd. の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化
2014年	Novoferm グループにおいてオランダの Alpha Deuren International B.V.（現・連結子会社）の株式を取得し、産業用ドア事業を強化
2014年	Overhead Door Corporation において Door Services Corporation of Canada Ltd.（現･連結子会社）の株式を取得し、自動ドアサービス事業を強化
2016年	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
2017年	Novoferm UK Ltd. の株式を追加取得し、完全子会社化 日本スピンドル製造（株）の間仕切事業を取得し､三和スピンドル建材（株）（現･三和システムウォール（株）､連結子会社）を設立
2019年	英国、スカンジナビアへの本格進出のため Robust AB（スウェーデン）を買収 （株）LIXIL 鈴木シャッター（現（株）鈴木シャッター）の株式取得完了

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

“ 動く建材 ” を世界展開。主力は国内だが欧米事業も重要な柱に成長

2. 事業の概要

同社グループは、2020 年 3 月末現在、同社、連結子会社 100 社、関連会社 12 社の計 113 社で構成されており、ビル商業施設建材製品、住宅建材製品の建築用金属製品の製造・販売及びメンテナンス・サービス事業を、日本、北米、欧州及びアジアで展開している。

具体的な製品は、建材の中でもシャッターやドアなど、“ 動く建材 ” が中心となっている。これに加えて、国内では間仕切やフロント製品、エクステリア製品などを、北米では車両用ドア製品などを展開している。また取付工事やメンテンス・サービスも収益の重要な一部となっている。

主要な子会社としては、国内では三和シヤッター工業（株）を始め、昭和フロント（株）、沖縄三和シヤッター（株）など 12 社があり、2020 年 3 月期より（株）鈴木シャッターが加わった。海外では、北米では ODC グループ、欧州では NF グループ、アジアでは三和シヤッター（香港）有限公司、安和金属工業股分有限公司など 4 社がある。グループ各社は、それぞれの地域の事業を担っており、傘下に多数の事業会社や地域販売会社を抱え、製品や事業領域によって複数のブランドで展開している。

地域セグメント別主要製品と主要子会社の一覧

セグメント	日本	北米	欧州	アジア
主要製品	シャッター製品 シャッター関連製品 ビル用ドア製品、間仕切製品 ステンレス製品、フロント製品 窓製品、住宅用ドア製品 エクステリア製品 住宅用ガレージドア製品 自動ドア製品 メンテ・サービス事業	シャッター製品 シャッター関連製品 産業用セクショナルドア製品 住宅用ガレージドア製品 ガレージドア等開閉機 自動ドア製品 メンテ・サービス事業	シャッター製品 シャッター関連製品 ドア製品 産業用セクショナルドア製品 住宅用ガレージドア製品 ガレージドア等開閉機 メンテ・サービス事業	シャッター製品 シャッター関連製品 ドア製品 住宅用ガレージドア製品 メンテ・サービス事業
主要子会社	三和シヤッター工業 昭和フロント 沖縄三和シヤッター 三和タジマ 三和エクステリア新潟工場 ベニックス 三和システムウォール 昭和建産 田島メタルワーク 三和電装エンジニアリング 林工業 鈴木シャッター	Overhead Door Corporation グループ	Novoferm グループ	三和シヤッター香港 安和金属工業（台湾） ビナサンワ（ベトナム） 上海宝産三和門業

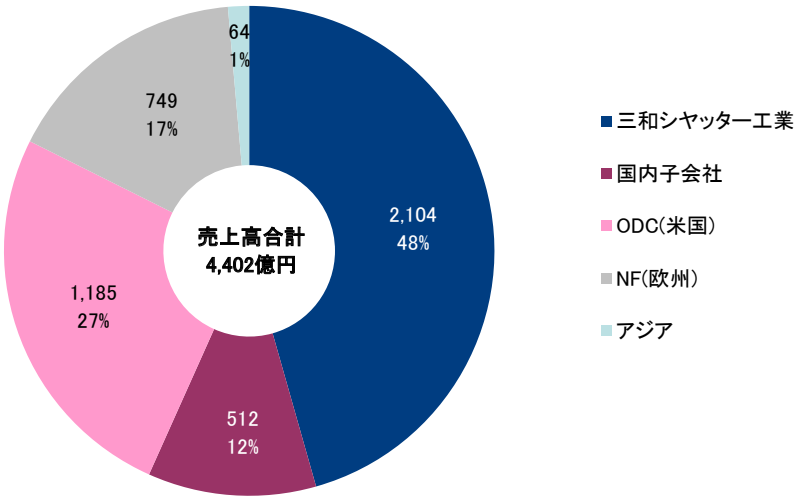
出所：決算短信よりフィスコ作成

同社グループは、国内同業他社に先駆けて、グローバルの事業展開を進めてきた、現在では、世界 26 の国と地域で事業を展開し、主要地域ではトップポジションを確立している。同社では、三和シヤッター工業、国内子会社、米国（ODC）、欧州（NF）、アジアの 5 つのセクターに分類して売上高及び営業利益を開示している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2020 年 3 月期実績ベースでは、三和シヤッター工業が売上高の 48%、営業利益の 62% を占めている。また、国内子会社も売上高で 12%、営業利益で 8% を占め、三和シヤッター工業と合計した日本事業がグループ収益・利益の中核を形成している。それに続くのが米国の ODC で、売上高で 27%、営業利益でも 26% を占めている。また、欧州の NF は売上高の 17%、営業利益の 11% を占め、存在感を増してきている。一方、2020 年 3 月期より新たに連結対象となったアジアは、売上高シェアで 1%、営業損失にとどまっており、今後の収益・利益貢献が期待される。

売上高のセクター別内訳（2020年3月期）



注：各セクターには、相殺項目があるため、合計した数値は一致しない
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

シャッター製品、ガレージドアなど主力製品で、日・米・欧の 3 地域で高シェアを獲得

3. 主要製品の概要

同社グループは、国内市場で、文化シヤッター <5930>、東洋シヤッター <5936> などの競合他社を凌ぎ、売上高トップを占める。また、北米でも 1 位、欧州でも 2 位を占めるなど、世界的に圧倒的なシェアを誇っている。製品別に見ても、同社は多くの製品で国内市場トップにあり、北米・欧州においても上位を占めている。

同社の製品は建材の中でも、シャッターやドア、間仕切など、“ 動く建材 ” だ。最も代表的な製品は社名にもあるシャッターだ。国内市場では、パネル（扉部）の板厚によって軽量シャッターと重量シャッターに分類されている。軽量シャッターはガレージや商店用の比較的小さなもので、重量シャッターはビル、工場、倉庫などの大型建築物で使用される。同社グループは、これらシャッター製品で国内、北米市場で 1 位を占めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

一般的なシャッターは開放時にはロール状に巻き取る形態だが、天井にレールを設置し、パネルをスライドさせて収納することで開閉するタイプもある。これをオーバーヘッドドア（一般名）と言う。同社は日本においてはオーバースライダーの商品名で展開している。オーバーヘッドドアは機能としてはシャッターと同様だが開閉スピードが速いという特徴があり、シャッターと並ぶ重要な製品となっている。日本・北米・欧州の 3 拠点で販売しているが、特に北米では、DIY 需要もあり開閉機を独立でも販売しており、ODC は市場 2 位を占めている。

ドアについてはマンションの玄関ドアやオフィスビル等の防火扉、病院や福祉施設用引き戸（いわゆる病室の入り口のドア）など様々なものをラインアップしている。ドアの中で、ちょうつがい（ヒンジ）を有する構造のもの（引き戸以外のほとんどのドアが該当）については特にヒンジドアと称することもある。ヒンジドアは日本と欧州では展開しているが、北米では扱っていない。自動ドアは、開閉の動力部（エンジンと称する）とスチール構造部を同社が製造し、ガラス等（仕入品）を組み込んでセットで販売するのが基本だが、エンジンだけの販売も行っている。自動ドアは日本と米国で展開しており、欧州では扱っていない。これらドア製品についても、同社グループは国内市場で首位を、北米、欧州においても上位を占めている。

その他、エクステリア製品には、ストアフロントやメールボックスがある。ストアフロントは商業施設やビルのエントランスに設置されるものだ。素材によってアルミとステンレスがある。メールボックスは集合住宅の郵便受けがメインだが、近年はいわゆる宅配ボックスも伸びている。エクステリア製品は、主に国内で販売している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主要製品の展開地域と順位

製品名	展開地域	順位	用途
重量シャッター	日本	1 位	集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	1 位	
	欧州	-	
	アジア	-	
軽量シャッター	日本	1 位	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	1 位	
	欧州	-	
	アジア	-	
高速シートシャッター	日本	1 位	工場・倉庫など
	北米	-	
	欧州	-	
	アジア	-	
開閉機	日本	-	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	2 位	
	欧州	4 位	
窓シャッター	日本	3 位	戸建住宅、集合住宅など
産業用セクショナルドア	日本	1 位	商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	1 位	
	欧州	2 位	
	アジア	-	
ガレージドア	日本	1 位	戸建住宅、集合住宅など
	北米	2 位	
	欧州	2 位	
	アジア	-	
スチールドア	日本	1 位	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	欧州	2 位	
	アジア	-	
軽量引き戸	日本	1 位	集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	アジア	-	
マンションドア	日本	2 位	集合住宅
	アジア	-	
自動ドア	日本	3 位	集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	3 位	
アルミ／ステンレスフロント	日本	1 位	集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
パーティション／トイレブース	日本	2 位	商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
メールボックス／宅配ボックス	日本	2 位	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設など

注：順位は同社推計
出所：統合報告書 2019 よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績の動向

売上高、各利益は過去最高を更新

1. 2020 年 3 月期決算の概要

2020 年 3 月期の同社グループを取り巻く外部環境は、年初以降、国内では、建設市場は堅調に推移したが、需給逼迫により物流費や工事費が高止まった。海外では世界的な貿易摩擦の影響もあり、欧米の非住宅建設市場では成長の鈍化が見られたが、政策金利低下の影響で、米国の戸建住宅着工は増加に転じる兆候が見られた。年明け以降、新型コロナウイルスが世界的に流行したものの、海外子会社の決算期は 12 月決算であることから、2020 年 3 月期における決算への影響はなかった。また、国内でも年度末に多少の納期遅延などがあったが、決算への影響はほとんどなかった。

このような環境下、同社グループは、「三和グローバルビジョン 2020」第三次中期経営計画の初年度を迎え、「グローバル・メジャー」としてのトップブランドの基盤を確立する 2 ヵ年とすることを目標にスタートした。コア事業の基本戦略として、国内では、各事業分野でのポジション確立を図るとともに、「動く建材企業」として、成長と事業拡大に向けた体制強化に取り組んだ。また、昭和建産（株）、田島メタルワーク（株）、三和電装エンジニアリング（株）、林工業（株）の 4 社を連結範囲に加え、更なる事業拡大のスピードアップ、連携強化によるシナジー発揮に努めた。2019 年 9 月末には創業 117 年の歴史で培われた厚い顧客基盤を持つ鈴木シャッターの全株式を取得した。米国では、基幹事業のシェア拡大のための川上営業の強化、代理店支援の促進を図るとともに、米中貿易摩擦に対応し、メキシコでの生産能力を増強した。欧州では、産業用ドア事業拡大、ガレージドアのシェア拡大を引き続き推進するとともに、2019 年 5 月にはヒンジドア事業強化のため、主に北欧・英国で同事業を展開している Robust AB（ロバスト）の全株式を取得した。併せて、製販の業務効率の向上を図るため欧州全体のデジタル化を推進した。成長事業の基本戦略として、日米欧のサービス分野の強化を推進し、国内では、法定検査のシェア拡大、欧米ではフィールドサービスシステムの導入推進を図った。アジア事業では、中国事業 3 社（上海宝産三和門業、安和金属工業（台湾）、三和シヤッター香港）、アジア事業 1 社（ビナサンワ）を連結範囲に加え、グループ運営の強化を図った。

以上の結果、同社の 2020 年 3 月期決算は、売上高 440,161 百万円（前期比 7.4% 増）、営業利益 34,217 百万円（同 8.3% 増）、経常利益 33,469 百万円（同 10.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 21,647 百万円（同 3.5% 増）と増収増益で着地した。売上高、各利益は、3 期連続して過去最高を更新した。ただ、期初予想に対しては、売上高、営業利益、経常利益ともに予想を達成したが、親会社株主に帰属する当期純利益は国内子会社の特損計上により予想未達に終わった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2020 年 3 月期　連結決算の概要

（単位：百万円）

	19/3 期		20/3 期			前期比		予想比	
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	409,990	100.0%	425,000	440,161	100.0%	30,171	7.4%	15,161	3.6%
売上総利益	118,689	28.9%	-	129,235	29.4%	10,546	-	-	-
販管費	87,095	21.2%	-	95,017	21.6%	7,922	-	-	-
営業利益	31,593	7.7%	34,000	34,217	7.8%	2,624	8.3%	217	0.6%
経常利益	30,437	7.4%	33,000	33,469	7.6%	3,032	10.0%	469	1.4%
親会社株主に所属する当期純利益	20,910	5.1%	22,000	21,647	4.9%	737	3.5%	-353	-1.6%

注：予想は 19/3 期決算発表時の期初予想
出所：決算短信よりフィスコ作成

三和シヤッター工業と国内子会社が増収増益をけん引、米国・欧州事業はおおむね横ばい

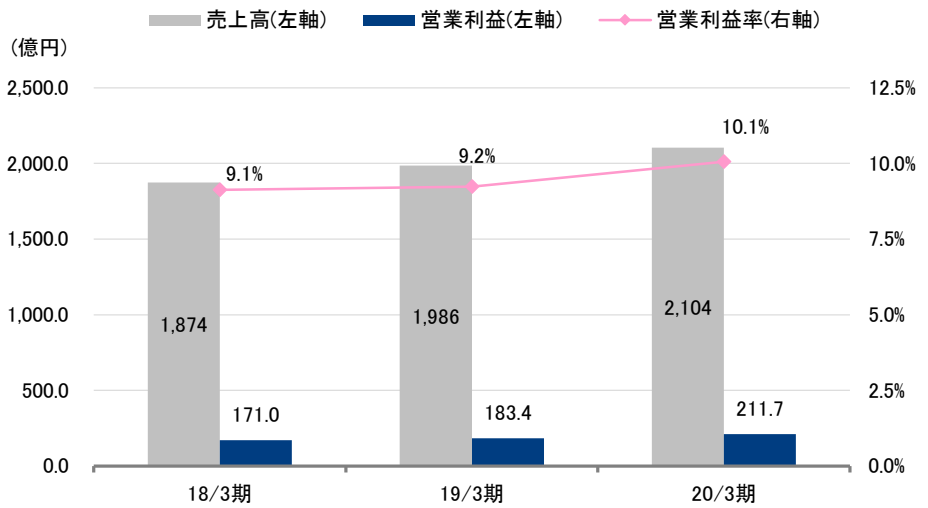
2. セクター別の動向

(1) 三和シヤッター工業

グループの基幹事業を担う三和シヤッター工業の 2020 年 3 月期業績は、売上高 2,104 億円（前期比 6.0% 増）、営業利益 211.7 億円（同 15.4% 増）と、増収増益で着地した。基幹商品である重量シャッターやビル・マンションドアが増加し、法定検査に伴うメンテナンスサービス事業も堅調に推移した。

営業利益の増減要因を見ると、コストアップや原材料価格の上昇など（減益要因）があったものの、販売数量、販売価格がともに拡大（増益要因）したことで、28.3 億円の大幅増益となった。この結果、営業利益率は前期の 9.2% から 10.1% に上昇し、同社のセクター中、最も高い利益率を維持している。これは、国内市場での圧倒的な強さを背景に、工事費や物流費の上昇などを価格転嫁できているからである。

三和シヤッターの売上高、営業利益、営業利益率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

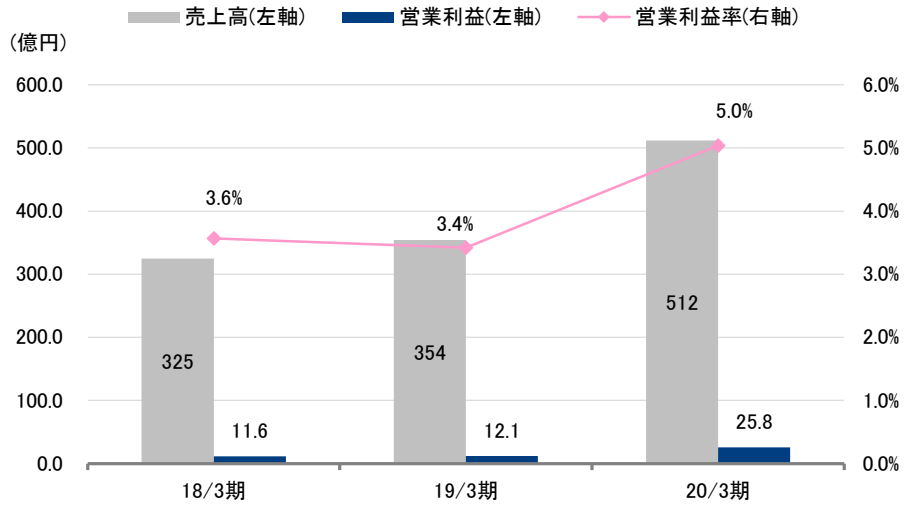
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）国内子会社

三和シヤッター工業以外の国内子会社の業績は、売上高 512 億円（前期比 44.6% 増）、営業利益 25.8 億円（同 112.8% 増）と、大幅な増収増益となった。

営業利益の増減要因を見ると、販売数量増や販売価格の上昇が、原材料価格の上昇やコストアップを上回ったことに加え、2020 年 3 月期においては鈴木シャッターなどの新規連結による増益効果が大きく、合計で 13.7 億円の増益となった。この結果、営業利益率も前期の 3.4% から 5.0% に上昇した。

国内子会社の売上高、営業利益、営業利益率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

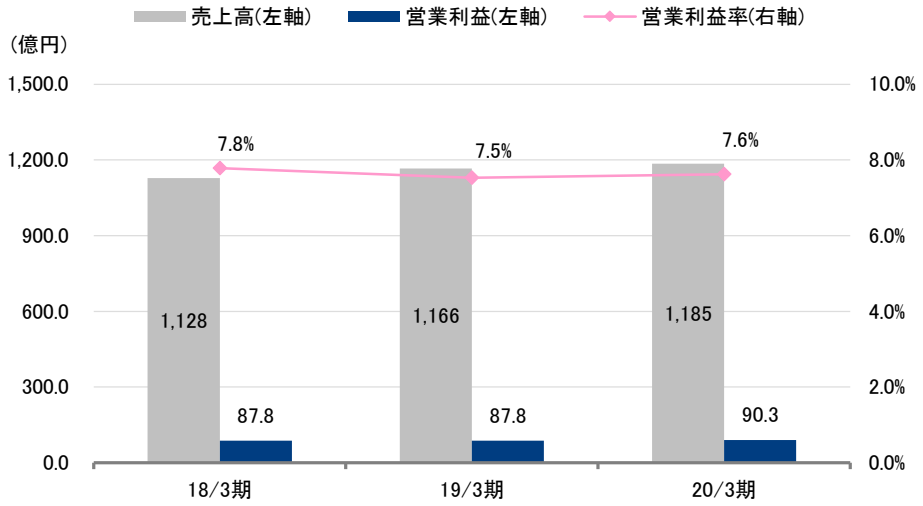
（3）ODC

米国事業を担う ODC の業績は、売上高 1,185 億円（前期比 1.6% 増）、営業利益 90.3 億円（同 2.9% 増）と、小幅の増収増益であった。ドア事業、開閉機事業は堅調に推移したが、自動ドア事業の減収や、為替の影響もあった。特に開閉機事業では、新商品投入、リテール戦略、メキシコへの製造移行などが奏功し、米国事業を支えた。なお、現地通貨ベースでは、売上高は前期比 2.6% 増、営業利益も同 3.9% 増であった。

営業利益増減要因を見ると、販売数量増、販売価格上昇、コストダウンなどの増益要因があったものの、原材料価格の上昇に伴い、2.5 億円の微増にとどまった。同社では、上期の低迷が響いて数量が伸びなかったものの、材料価格上昇分はおおむね売価に転嫁できた。以上から、営業利益率は、ほぼ前期並みの 7.6% を維持している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ODC（米国）の売上高、営業利益、営業利益率



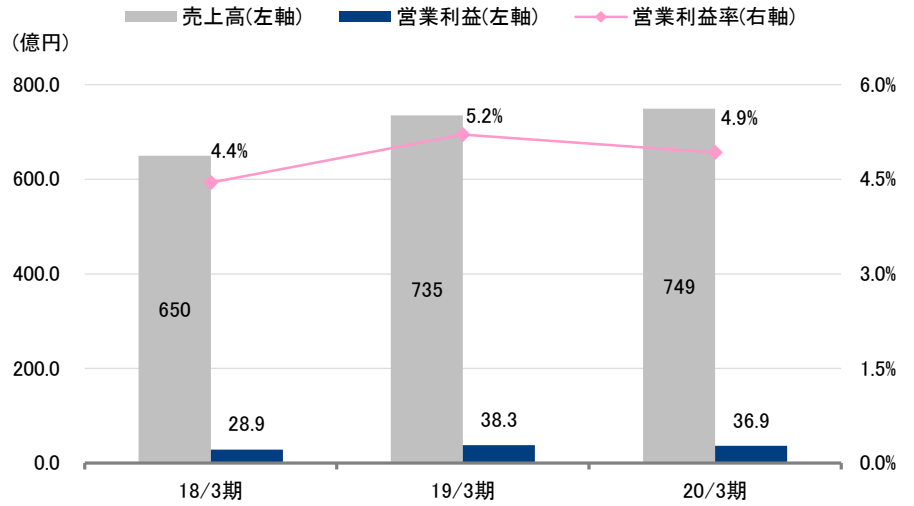
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) NF

欧州事業を担う NF の業績は、売上高 749 億円（前期比 2.0% 増）、営業利益 36.9 億円（同 3.7% 減）にとどまった。特に産業用製品事業が業績をけん引、ヒンジドア事業、ガレージドア事業が好調を維持した一方、為替の影響も大きかった。ただ、現地通貨ベースでは、売上高は前期比 8.5% 増、営業利益も同 2.5% 増であった。

利益増減を見ると、販売数量増や販売価格上昇による増益要因を、原材料価格、コストアップ、為替影響などの減益要因が上回ったため、1.4 億円の減益となった。以上から、営業利益率は、前期の 5.2% から 4.9% へと低下した。

NF（欧州）の売上高、営業利益、営業利益率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（5）アジア

2020 年 3 月期より連結対象となったアジアでは、中国、香港、台湾、ベトナムの在外子会社にてシャッター・ドア等の製造・販売を行っており、利益基盤確立のため生産性の向上等に注力した。同地域の売上高は 64 億円であったが、営業損失 3.5 億円にとどまった。事業基盤の十分な確立に至らず、更なる地域密着により業績向上を目指す方針だ。

3. 財務状況と経営指標

2020 年 3 月期末の総資産は、主に受取手形及び売掛金、棚卸資産等、流動資産の増加等により、前期末比 15,591 百万円増加の 354,023 百万円となった。負債は、主に社債の発行による固定負債の増加に伴い、同 11,561 百万円増の 188,389 百万円となった。また、純資産は、主に利益剰余金の増加等により、同 4,030 百万円増の 165,633 百万円となった。

以上の結果、自己資本比率は前期末比 1.1 ポイント減の 46.3% であったが、東証 1 部 2018 年度決算短信集計の全産業平均 32.2% を上回り、十分な安全性を確保している。また、同社の ROA（総資産経常利益率）は 9.7%、ROE（自己資本当期純益率）は 13.3% で、いずれも全産業平均の 4.5%、9.3% を上回り、高い収益力を兼ね備えている。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	19/3 期末	20/3 期末	増減額
流動資産	204,789	222,532	17,743
現金及び預金	43,007	47,127	4,120
受取手形及び売掛金	92,089	97,724	5,635
棚卸資産	56,474	61,916	5,442
固定資産	133,642	131,491	-2,151
有形固定資産	60,182	69,091	8,909
無形固定資産	24,001	23,292	-709
投資その他の資産	49,459	39,107	-10,352
資産合計	338,432	354,023	15,591
流動負債	118,868	116,120	-2,748
支払手形及び買掛金	52,401	54,407	2,006
短期借入金等	20,390	11,934	-8,456
固定負債	57,959	72,268	14,309
長期借入金等	40,826	51,795	10,969
（有利子負債）	61,216	63,729	2,513
負債合計	176,828	188,389	11,561
純資産合計	161,603	165,633	4,030
【安全性】			
自己資本比率	47.4%	46.3%	-1.1pt
ネット D/E レシオ（倍）	0.11	0.10	-
【収益性】			
ROA（総資産経常利益率）	9.1%	9.7%	0.6pt
ROE（自己資本当期純益率）	13.5%	13.3%	-0.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2020 年 3 月期のキャッシュ・フローの概況を見ると、2020 年 3 月期末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ 6,641 百万円増の 54,618 百万円となった。

営業活動によるキャッシュ・フローは、主に税金等調整前当期純利益が増加したことにより 32,301 百万円の資金増加（前期は 24,271 百万円の資金増加）となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に子会社株式の取得と固定資産の取得により 16,622 百万円の資金減少（前期は 13,677 百万円の資金減少）であった。財務活動によるキャッシュ・フローは、主に借入金の返済と配当金の支払により 10,466 百万円の資金減少（前期は 11,349 百万円の資金減少）となった。

キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	19/3 期	20/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	24,271	32,301	8,030
投資活動によるキャッシュ・フロー	-13,677	-16,622	-2,945
財務活動によるキャッシュ・フロー	-11,349	-10,466	883
現金及び現金同等物の期末残高	47,977	54,618	6,641

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

新型コロナウイルス感染拡大の影響から、大幅な減収減益を予想

● 2021 年 3 月期の業績予想

今後の世界経済は、新型コロナウイルスの感染拡大影響の長期化により、世界的な景気後退局面に転じるものと予想される。同社グループにおいては、可能な限り影響を勘案した結果、以下の前提条件基づき、2021 年 3 月期の通期予想連結業績を算定した。

すなわち、国内経済においては、一部の建設現場に遅延があったが、2020 年 5 月中旬以降は徐々に安定化していき、下期には平常に近い状態へ戻ることを想定している。米国経済においては、経済活動再開は 2020 年 4 月末から地域ごとに進むものの、影響は第 4 四半期まで続くものと想定している。欧州経済では、南欧を中心にした建設現場の封鎖は、2020 年 4 月中旬から順次解除がされつつあるが、その影響は第 4 四半期まで続くものと想定している。アジア経済においては、第 1 四半期は大きく落ち込んだものの、おおむね正常な経済活動に戻りつつある状況だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

こうした環境下、同社グループでは、「三和グローバルビジョン 2020」第三次中期経営計画の仕上げの 2 年目を迎え、「グローバル・メジャー」としてのトップブランドの基盤を確立すべく、コア事業の基本戦略として、国内では、各事業分野でのポジション確立による動く建材企業としての成長と事業拡大に向けた体制の強化に取り組む。米国では、コア事業の維持・拡大と共に、周辺事業分野への参入に注力する。欧州では、産業用製品の更なる拡大と欧州全体のデジタル化の推進を図る。また、成長事業の基本戦略として、日米欧のサービス分野の強化とビジネスモデルの拡大を推進するとともに、アジア事業の基盤拡充を図っていく。ただ、2021 年 3 月期の業績は、日・米・欧とも新型感染症の影響を大きく受けそうだ。

以上から、同社グループでは 2021 年 3 月期の業績見通しについて、売上高 390,000 百万円（前期比 11.4% 減）、営業利益 22,000 百万円（同 35.7% 減）、経常利益 21,000 百万円（同 37.3% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 12,500 百万円（同 42.3% 減）と、大幅な減収減益を予想している。ただ、世界的な感染症の蔓延による経営環境の悪化が業績に及ぼす影響が不透明なため、多くの会社が業績予想発表を見送る中でも、同社が業績予想を発表したことは、同社の投資家重視の経営姿勢を示すものと大いに評価できるだろう。

2021 年 3 月期　連結業績予想

（単位：百万円）

	20/3 期		21/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	440,161	100.0%	390,000	100.0%	-50,161	-11.4%
営業利益	34,217	7.8%	22,000	5.6%	-12,217	-35.7%
経常利益	33,469	7.6%	21,000	5.4%	-12,469	-37.3%
親会社株主に所属する当期純利益	21,647	4.9%	12,500	3.2%	-9,147	-42.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

国内での緊急事態宣言の発令に伴い、同社では危機管理対策本部を設置し、従業員・施工技術者・協力企業などの安全と健康を最優先した対応を実施している。そうしたなか、セクター別の業績見通しは以下のとおりである。

（1）三和シヤッター工業

グループの中心である三和シヤッター工業の業績は売上高 1,913 億円（前期比 9.1% 減）、営業利益 170.0 億円（同 19.7% 減）を予想している。売上高については、新型感染症蔓延の影響により、上期中は新規案件の決着や工事の進捗が遅れるものの、下期には受注回復を見込んでいる。営業利益では、数量減の影響は大きいものの、販売価格上昇及びコスト削減により、減益幅の縮小を予想する。

（2）国内子会社

その他国内子会社の業績は、売上高 527 億円（前期比 3.0% 増）、営業利益 23.6 億円（同 8.7% 減）、小幅の増収減益を予想している。売上高では、三和シヤッター工業と同様の影響が発生するものの、鈴木シャッターの連結効果により増収を見込む。また、営業利益は、数量減影響を予想するが、鈴木シャッター連結効果により、わずかな減益を予想する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）ODC

米国の ODC の業績は、売上高 988 億円（前期比 16.6% 減）、営業利益 30.5 億円（同 66.3% 減）と、セクター別では最大の減収減益率を予想している。売上高は、新型感染症の影響を第 2 四半期から受け始め、年後半にも残るため、大幅な減収を予想する。第 2 四半期の受注は前年同期比で減速し、影響は第 3 四半期まで続くと見込む。また、営業利益は、数量減の影響が大きいものの、工場稼働減に伴う人件費削減等で一部補う予想である。

（4）NF

欧州の NF の業績は、売上高 636 億円（前期比 15.1% 減）、営業利益 17.0 億円（同 53.9% 減）と、ODC 同様に大幅な減収減益を予想している。売上高では、感染症の影響を 2020 年 3 月から受け始め、第 2 四半期まで影響が大きく、第 3 四半期まで影響が残り、大幅な減収を予想するが、第 4 四半期以降は回復を見込んでいる。

（5）アジア

アジア事業の業績は、売上高 74 億円（前期比 14.7% 増）、営業利益 0.6 億円（前期は 3.5 億円の損失）を予想している。新型感染症の影響は第 1 四半期に多少あるものの、鈴木シャッター香港の連結効果により、通期で増収を見込む。また、営業利益も、主に鈴木シャッター香港の連結によって黒字転換を見込んでいる。

中長期の成長戦略と進捗状況

第三次中期経営計画は、新型コロナウイルス影響が大きく、数値目標達成は困難な状況ながら、「グローバル・メジャー」としてのトップブランドの基盤確立は着実に進展

1. 中長期の成長戦略の全体像

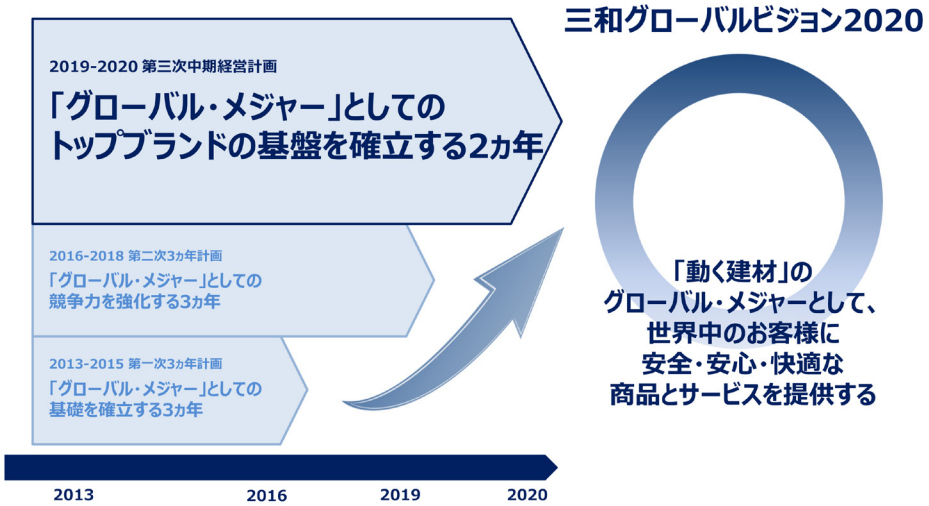
同社の中長期の成長戦略は、10 年単位の長期ビジョンと、その実現に向けた具体的アクションプランと言える 3 ヵ年中期経営計画の 2 段構成となっている。現在は 2014 年 3 月期に策定した『三和グローバルビジョン 2020』が長期ビジョンとなっており、その仕上げとして第三次中期経営計画（2020 年 3 月期～ 2021 年 3 月期）を推進している。

国内市場においてはトップブランドの地位を確立した同社だが、成熟が進んだ国内市場での成長余地は限定的だ。そこで同社は 2000 年代に入ると欧米で M&A を重ねて海外事業の業容拡大を急いだ。当時の同社は、2002 年 3 月期から 2013 年 3 月期までの『2010 ビジョン』を策定し、グローバル経営の初期段階という位置付けのもと、グローバル化と製品の多品種化に取り組んだ。欧米での事業基盤の確立や国内の商品ラインアップ拡充において成果を上げる一方、アジア事業やサービス事業のグローバル展開、グローバルシナジーなどの面では課題が残った。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

現長期ビジョン『三和グローバルビジョン 2020』では、「動く建材」のグローバル・メジャーとして、世界中の顧客に安全・安心・快適な商品とサービスを提供することを目指す。その中で、現在推進中の第三次中期経営計画は“「グローバル･メジャー」としてのトップブランドの基盤を確立する 2 ヵ年”という位置づけであり､「コア事業」として（1）日・米・欧のコアビジネスの事業領域拡大と強化を、「成長事業」として（2）サービス分野の強化とビジネスモデルの拡大、（3）アジア事業の基盤拡充を、そして「基盤強化」として（4）働き方改革と生産性向上、（5）ESG を推進し社会からより信頼される企業体質へ、の 5 つの基本戦略を推進している。

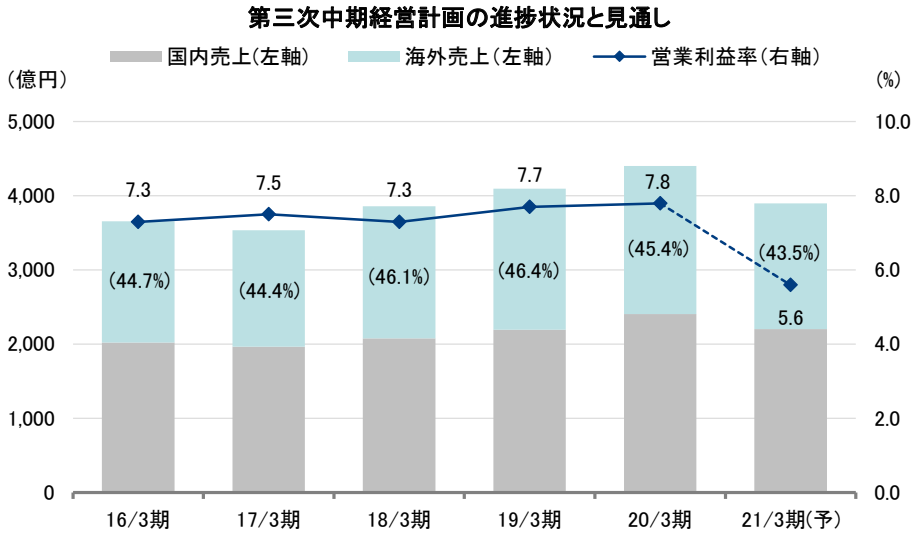
第三次中期経営計画の位置づけ



出所：決算説明資料より掲載

同社では、これら 5 つの基本戦略を推進することで、2021 年 3 月期の売上高 4,500 億円、営業利益 375 億円、営業利益率 8.3%、ROE14.1% などの数値目標達成に向けて、2020 年 3 月期までは順調に推移していた。しかし、2021 年 3 月期は世界的に感染症拡大の影響が大きく、数値目標の達成は困難な状況にある。2021 年 3 月期の業績予想では、売上高は 3,900 億円に落ち込み、営業利益率は 5.6% に低下する見通しである。売上高では、国内売上高が 2019 年 3 月期比 6.7% 減に対して、海外売上高が同 15.1% 減、海外売上高比率も 43.5% に低下する影響が大きい。ただ、後述するとおり、同社では 5 つの基本戦略を着実に推進しており、その成果がグループの次の成長の原動力になると弊社では考える。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：( ) は海外売上高比率を示す
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 基本戦略（1）：コアビジネスの事業領域拡大と強化

グループの中核である日本では、各事業分野でのポジション確立による、動く建材企業としての成長を目指している。そのために、基幹事業では顧客戦略の推進、競合先の追随を許さない商品力、成長事業では競合メーカーとのシェア競争に打ち勝つための戦略、国内グループでは連携によるシナジー強化や国内グループ会社の事業最適化、メンテ・サービス事業では防火設備の検査法制化拡大をテコにした修理・メンテ事業の拡大などを目標とした。併せて、持続的成長のために事業拡大に向けた体制の強化を図る。計画初年度（2020 年 3 月期）は、コア事業としてシャッター、ドアの収益性確保、多品種化事業として間仕切、エントランス、防水などグループ連携による拡大、サービス事業として点検法制化の受注拡大と災害復旧対応、供給力強化として繁忙期での生産、物流、施工力確保などに取り組んだ。また、点検の法制化に伴いサービス事業も順調だった。以上から、日本では、過去最大の物量をこなし、コストを価格転嫁するなど、着実な成果として表れている。

ODC（米国）では、コア事業の維持・拡大と共に、周辺事業分野への参入を目指して、既存事業では品質及び顧客満足度向上による住宅・商業用ドアのシェア拡大、大都市圏への拠点追加などチャネル強化、製造・販売における西海岸戦略の実行、川下事業戦略の再構築を目指す。また、新規事業では、セキュリティに対応したアクセス制御の導入や周辺事業分野への参入を計画する。計画初年度は、ドア事業は市場低迷により目標未達であったが、開閉機事業は新商品投入、リテール戦略、メキシコへの製造の移行などが奏功し、これらの既存事業が米国事業を支えた。

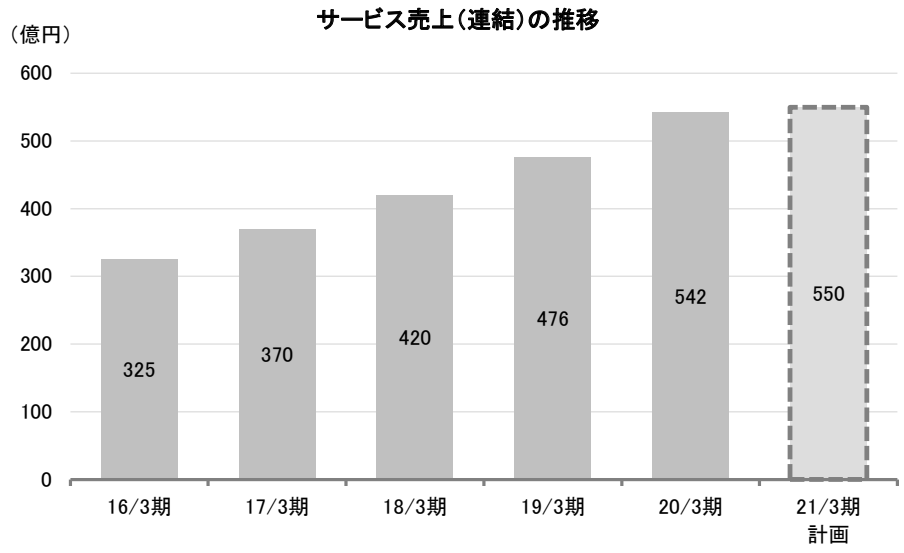
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

NF（欧州）では、産業用製品のさらなる強化と、NF4.0 によるデジタル化推進している。産業用製品事業ではトータルソリューションプロバイダーとしての拡販、ヒンジドア事業では製品群拡充による欧州全体への販売拡大、ガレージドア事業ではブランド力強化や販路拡大による欧州全体でのシェア拡大、業務プロセス改革では販売・サービス・生産・物流など各プロセスのデジタル化推進などを掲げる。計画初年度は、産業用製品事業で、アルファ（オランダ）工場拡張により生産性が改善し、欧州の業績をけん引した。ヒンジドア事業でも、Robust 買収により、スウェーデン及び英国での拡販を実現した。

3. 基本戦略（2）：サービス分野の強化とビジネスモデルの拡大

サービス分野とは、現場での取付工事や検査、保守・メンテナンスなどを扱う事業であり、三和シヤッター工業が同事業の半分以上を占めている。同事業では、売上を 2016 年 3 月期の 325 億円、2019 年 3 月期の 476 億円から、2021 年 3 月期には 550 億円を目標に掲げている。そのために、国内では法定検査のシェア拡大や 一般修理・サービス事業の拡大、ODC では CDS など直販部門の事業拡大やフィールドサービスシステム導入、NF では産業用ドア事業を中心に事業拡大し、フィールドサービスシステム導入などを戦略項目として推進している。

計画初年度では、各地域において顧客ニーズに合わせたサービス事業を提供し、新たな顧客開拓やビジネスモデルを拡大したことなどにより、2020 年 3 月期のサービス売上は 542 億円まで順調に拡大している。特に、国内事業が好調で、三和シヤッター工業を中心に、迅速な災害復旧対応、顧客の増大と法定検査受注拡大が奏功した上、鈴木シャッターのグループ化に伴う増収効果も大きかった。



注：21/3 期計画値はアジアを含まない数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

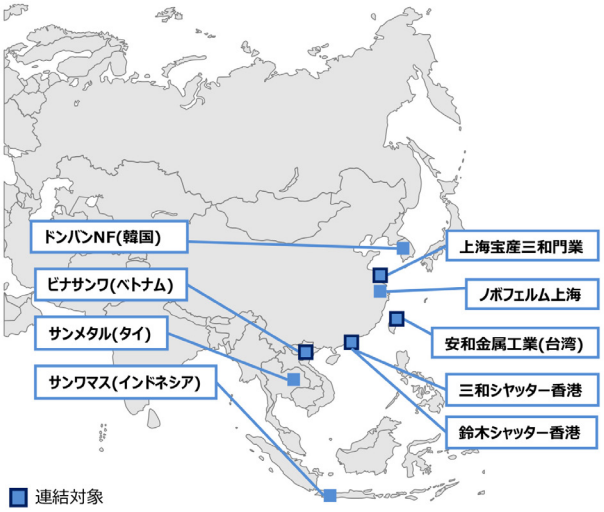
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 基本戦略（3）：アジア事業の基盤拡充

これまでアジアの収益は、重要性の原則に基づき持分法による取り込みとしてきたが、規模拡大に伴い 2020 年 3 月期からは一部の現地法人について連結子会社として連結決算に反映させることに切り替えた。アジアでは、上海宝産三和門業、安和金属工業（台湾）、三和シヤッター香港、ビナサンワ（ベトナム）の 4 社を連結化し、2021 年 3 月期から鈴木シャッター香港を連結化する。

アジア事業では、グループ各社の一体運営強化及び連結対象事業の拡大を目指しているが、計画初年度の実績は事業基盤の確立に至らず、3.5 億円の営業損失にとどまった。上海宝産三和門業やビナサンワで、市場変化への対応が遅れたことが損失の主因であり、課題を残した。2021 年 3 月期は、地域密着型で収益回復を図るとともに、鈴木シャッター香港の連結貢献によって 0.6 億円の営業利益を見込む。早期の黒字化が、アジア事業にとって最大の課題といえよう。

アジア事業の基盤強化



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

5. 基本戦略（4）：働き方改革と生産性向上

営業・設計・製造・施工・メンテナンス・管理の全てのプロセスで、AI、IoT など最新の情報システムの活用による業務効率化、働き方改革などにより生産性の改善を目指している。計画初年度は、特に日本において、国内グループ会社の事業最適化（システム連携など）や、働き方改革による長時間労働是正、業務効率化推進などに取り組んだ。なかでも、モバイル PC の導入やテレビ会議システムの刷新などは、今回の新型コロナウイルス対策としても大いに役立っている。

6. 基本戦略（5）：ESG を推進し、社会からより信頼される企業体質へ

ESG とは、Environment（環境）、Social（社会）、Governance（企業統治）の頭文字である。同社グループでは、ESG を推進し、2030 年に向けて社会からより信頼される企業を目指す。既に、サステナブルな未来と社会の発展への貢献として気候変動に対応する商品の拡充、すべての人が安心して働ける職場づくりとして人材育成など新たな価値と競争力を育てる施策、まちやくらしを支える商品・サービスの提供として「防火・防煙・耐震・防水商品」など多様な商品群で大切な「日常」を守るなどを、実践している。ESG 重点課題について各部門が連携して推進することで、業績の信用と経営基盤の信用の『2 つの信用』を高めて、将来にわたる持続的成長へつなげることを目指している。さらに、こうした重要課題への取り組みを適時開示することで、同社では ESG 主要インデックスへの採用を目指す考えだ。近年、年金基金など主要投資家の間で企業の社会的責任への関心が高まっており、同社が ESG 主要インデックスに採用されれば、同社株の投資家層をさらに広げることになるだろう。

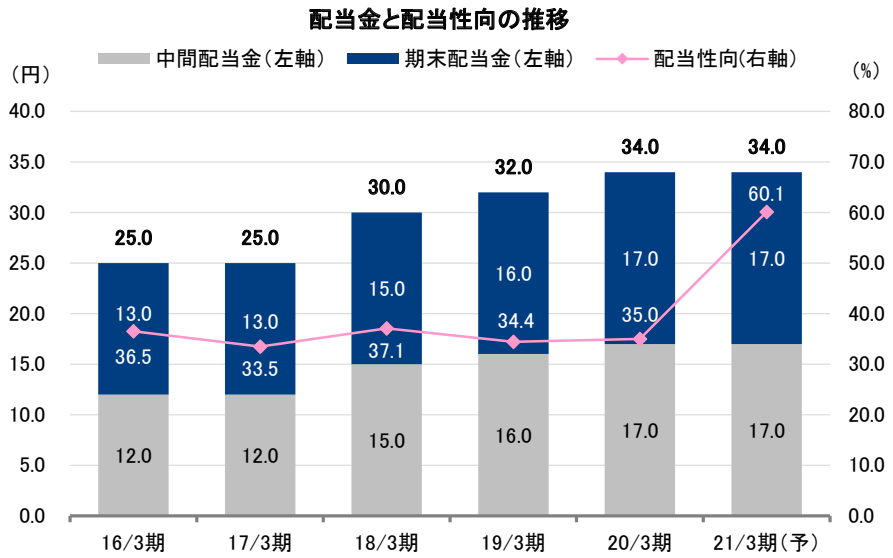
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元

2020 年 3 月期は増配、2021 年 3 月期は業績悪化も前期並みの配当を維持

同社は株主還元を配当によることを基本としている。その実施に当たっては、企業体質の改善、経営基盤の強化を図りつつ、企業価値増大に向けた経営をさらに推進するため安定した配当性向を維持し、連結業績に連動した利益配分を行うことを基本方針としている。具体的な基準としては、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向 35% を目安としている。

2020 年 3 月期は、前期比 2 円増配の 34 円の配当（中間配当 17 円、期末配当 17 円）を実施し、配当性向は 35.0% となった。同社の配当性向は、2018 年度の東証 1 部全産業の 33.4% を上回っている。2021 年 3 月期については、新型感染症の影響から大幅な減収減益決算を予想するものの、前期並みの配当 34 円（中間配当 17 円、期末配当 17 円）を維持する計画で、配当性向は 60.1% に上昇する見通しだ。また、前期は 50 億円の自社株取得を実施し、2021 年 3 月期も必要な戦略投資を行い、また手元資金を考慮しつつ検討すると言う。こうした株主還元は、株主を重視する同社グループ経営姿勢を示すものと言えるだろう。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。

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・表示したものですが、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 5-11-9
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp