

|| 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 >>>](#)

2019年6月19日(水)

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. 2019年9月期第2四半期業績概要（実績）：	
売上総利益率改善で前年同期比 54.9% 増の営業増益	01
2. 2019年9月期見通し：営業利益は前期比 21.3% の増益予想	01
3. 中期経営計画の目標（2019年9月期）：営業利益目標は既に一度達成済みだが再挑戦	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. 2019年9月期第2四半期の業績概要	05
2. 財務状況	08
■ 今後の見通し	09
● 2019年9月期の業績見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
● 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	10
■ 株主還元策	11

## ■ 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）は射程圏内

アイナボホールディングス <7539> は、傘下に連結子会社 4 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 8,286 百万円（2019 年 9 月期第 2 四半期末）と豊富でありバランスシートは強固である。

#### 1. 2019 年 9 月期第 2 四半期業績概要（実績）：売上総利益率改善で前年同期比 54.9% 増の営業増益

2019 年 9 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 35,597 百万円（前年同期比 8.0% 増）、営業利益 1,547 百万円（同 54.9% 増）、経常利益 1,684 百万円（同 54.0% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益で 1,017 百万円（同 47.1% 増）となった。順調に売上高を確保したことに加え、売上総利益率が 1.2 ポイント改善し、一方で販管費を予算内に抑えることができたため営業利益は大幅増益となった。ただし、前期の水準が低かったことも大幅増益の理由の 1 つだ。セグメント別の利益は、戸建住宅事業は前年同期比 28.3% 増、大型物件事業は同 44.7% 増となり、両事業で増益を確保した。

#### 2. 2019 年 9 月期見通し：営業利益は前期比 21.3% の増益予想

2019 年 9 月期は売上高で 69,800 百万円（前期比 10.4% 増）、営業利益で 1,850 百万円（同 21.3% 増）、経常利益で 2,060 百万円（同 20.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,290 百万円（同 15.9% 増）と予想されており、期初予想と変わっていない。しかし既に上期で 1,547 百万円の営業利益を計上していることから、この予想を達成するのはほぼ確実と思われる。どの程度上方修正されるかが注目点となりそうだ。

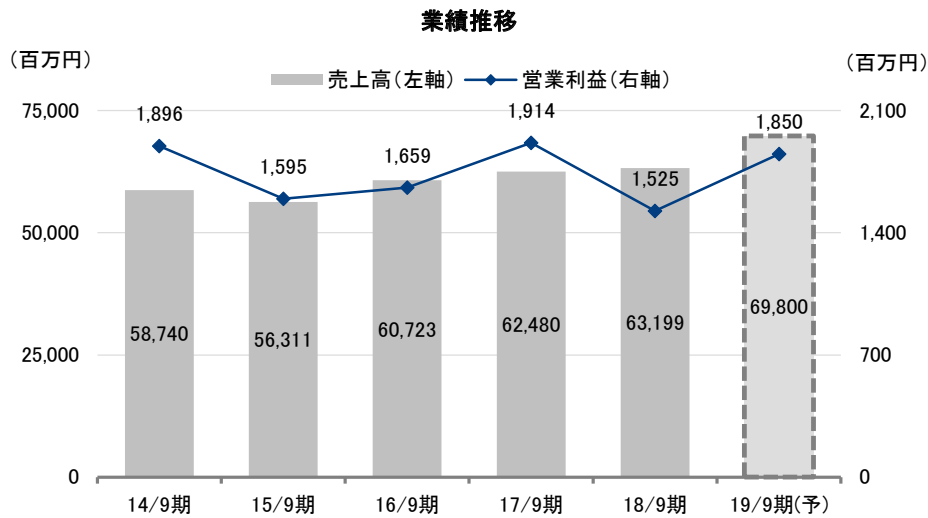
#### 3. 中期経営計画の目標（2019 年 9 月期）：営業利益目標は既に一度達成済みだが再挑戦

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、その数値目標は売上高 700 億円、営業利益 19 億円、営業利益率 2.7% であった。このうち営業利益及び同利益率は既に 2017 年 9 月期に一度は達成されたが、2018 年 9 月期に減益となってしまったことから再チャレンジすることになるが、現状から判断すると達成されるのはほぼ確実と言えるだろう。2020 年 9 月期には新しい中期経営計画が発表される見込みだが、高い水準ではあるが売上高 1,000 億円が目標となりそうだ。株主還元については配当性向 30% を目途としており、今期も年間 32 円配当（予想配当性向 28.7%）を継続するが、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
- ・業界環境は楽観できないが、2019年9月期業績は前期比21.3%の営業増益を目指す
- ・中期経営計画目標（2019年9月期営業利益19億円）の達成はほぼ確実だろう



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

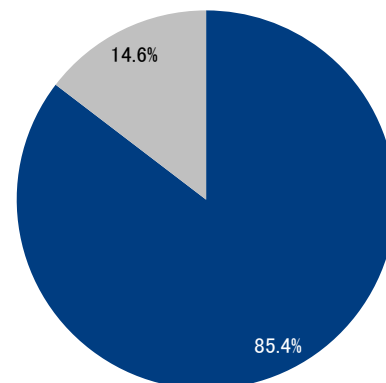
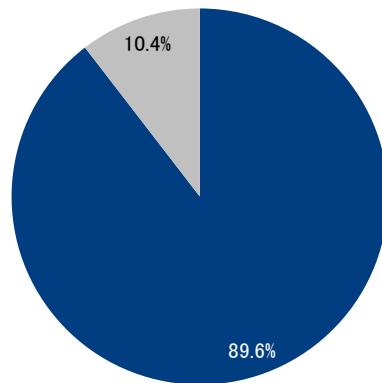
2018年9月期末現在、純粋持株会社である同社の下に連結子会社3社、非連結子会社1社を擁してグループを形成している。事業セグメントは、戸建住宅事業と大型物件事業に分けられており、各セグメントの売上高（2018年9月期）は、戸建住宅事業56,597百万円（売上高比率89.6%）、大型物件事業6,601百万円（同10.4%）、また営業利益は、戸建住宅事業2,180百万円、大型物件事業373百万円となっている。ただしこれらのセグメントは受注先（受注金額）の大小によって分けられているだけであって工事内容はほぼ同じである。前者は主に一般住宅用の工事であり、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注であるのに対して、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**  
(2018年9月期:63,199百万円)

**セグメント別営業利益**  
(2018年9月期:1,525百万円)

■ 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（2018年9月期）は、戸建住宅事業の外壁工事が23.3%、同住設工事が29.9%、同建材販売が18.4%、同住設販売が18.0%、大型物件事業のタイル工事が4.0%、同住設工事が6.5%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ほぼ同じであるが、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、後述す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。後述す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。

**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。

事業概要

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がりのおぼろ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は、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、工事仕上が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2019年9月期第2四半期末のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は8,286百万円と豊富であり、バランスシートは強固である。

## ■ 業績動向

### 2019年9月期第2四半期は売上総利益率改善と経費抑制により、営業利益は前期比54.9%の大幅増益

#### 1. 2019年9月期第2四半期の業績概要

##### (1) 損益状況

2019年9月期第2四半期の連結業績は、売上高35,597百万円(前年同期比8.0%増)、営業利益1,547百万円(同54.9%増)、経常利益1,684百万円(同54.0%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益で1,017百万円(同47.1%増)となった。順調に売上高を確保したことに加え、売上総利益率が1.2ポイント改善し、一方で販管費を予算内に抑えることができたため営業利益は大幅増益となった。ただし、前期の水準が低かったことも大幅増益の理由の1つだ。セグメント別の利益は、戸建住宅事業28.3%増、大型物件事業は44.7%増となり、両事業で増益を確保した。

営業利益の増減を分析すると、増益要因としては、売上総利益率改善(1.2ポイントアップ)による増加が411百万円、増収によるプラス効果107百万円、新規連結(今村)による増加が72百万円、一方でマイナス要因としては販管費の増加等による影響が41百万円であった。その結果、営業利益は前年同期比で548百万円減少した。

## 業績動向

## 2019年9月期第2四半期決算の概要

(単位：百万円、%)

	18/9 期第 2 四半期		19/9 期第 2 四半期		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	32,972	100.0	35,597	100.0	8.0
売上総利益	4,429	13.4	5,211	14.6	17.7
販管費	3,430	10.4	3,664	10.3	6.8
営業利益	998	3.0	1,547	4.3	54.9
経常利益	1,093	3.3	1,684	4.7	54.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	691	2.1	1,017	2.9	47.1

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 30,642 百万円 (前年同期比 3.2% 増)、セグメント利益は 1,732 百万円 (同 28.3% 増) となった。サブセグメント別の売上高は、外壁工事が 7,390 百万円 (同 6.2% 減)、住設工事が 9,068 百万円 (同 18.4% 減)、建材販売が 7,423 百万円 (同 33.2% 増)、住設販売が 6,760 百万円 (同 31.7% 増) となった。

2018 年 1 月からのシステム変更に伴い、サッシ販売を住設販売から建材販売へ、工事を伴う現場に納入している商品販売を住設工事から住設販売へ組み替えた。住設販売が減収となり建材販売が増収になったのは、この組み替えの影響によるもので、内容が悪かったわけではない。前年同期は、新システムへの移行に伴い仕入れ等が甘くなり原価管理が徹底できなかったことなどから売上総利益率が低下したが、この影響は消失した。また経費面でも、物流や廃棄のコストの上昇があったが、いずれも想定内であり、一方で予算化していた人材採用が遅れたことなどから経費は予算内に収まった。その結果、セグメント利益は前年同期比 28.3% 増となった。

## b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は 4,954 百万円 (同 51.5% 増)、セグメント利益は 432 百万円 (同 44.7% 増) となった。サブセグメント別では、タイル工事が 2,122 百万円 (同 65.4% 増)、住設工事が 2,831 百万円 (同 42.5% 増) となった。セグメント利益が増加したのは、主にタイル工事や官公庁向け空調設備工事などが好調であったため。



**アイナボホールディングス** | 2019年6月19日(水)  
 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、%)

	18/9 期 第 2 四半期		19/9 期 第 2 四半期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	32,972	100.0	35,597	100.0	2,625	8.0
戸建住宅事業	29,702	90.1	30,642	86.1	940	3.2
外壁工事	7,879	23.9	7,390	20.8	-489	-6.2
住設工事	11,115	33.7	9,068	25.5	-2,046	-18.4
建材販売	5,572	16.9	7,423	20.9	1,850	33.2
住設販売	5,134	15.6	6,760	19.0	1,626	31.7
大型物件事業	3,269	9.9	4,954	13.9	1,684	51.5
タイル工事	1,283	3.9	2,122	6.0	839	65.4
住設工事	1,986	6.0	2,831	8.0	845	42.5
営業利益	998	3.0	1,547	4.3	548	54.9
戸建住宅事業	1,350	-	1,732	-	381	28.3
大型物件事業	176	-	432	-	255	144.7
(調整額)	-528	-	-617	-	-	-

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 I

(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
2019年9月期 2Q	1,539	376	649	961
2019年9月期目標	3,990	1,000	1,800	3,500
達成率	38.6%	37.6%	36.0%	27.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重点課題の達成状況 II

	ブランド事業		ZEH/ゼロエネ/ 認定住宅 (件)	新規顧客開拓	
	マリスト (タイル) (百万円)	アルティス (システムバス) (百万円)		金額 (百万円)	件数 (件)
2019年9月期 2Q	904	85	15	277	289
2019年9月期目標	1,770	345	200	1,650	610
達成率	51.0%	24.6%	7.5%	16.8%	47.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重点分野の状況を見ると、マリスト（タイル）の売上高と新規顧客件数の達成率はまずまずであったが、それ以外はやや見劣りする達成率であった。しかし、この達成率は、あくまで同社が独自に定めた社内目標に対してのものなので、未達だからといって直ちに懸念される内容ではない。ZEH/ゼロエネ/認定住宅の達成率はかなり低いが、これらの施工を確実にを行うにはかなりレベルの高い職人が必要であり、実行するのは容易ではない。この現実を行政・業界ともに理解し始めており、今後は指針や市場そのものが変わってくる可能性がある。

## 財務基盤は安定。手元のネットキャッシュは82億円

### 2. 財務状況

2019年9月期第2四半期末の財務状況を見ると、流動資産は27,168百万円（前期末比2,992百万円増）となった。主要科目では現金及び預金642百万円減、受取手形・完成工事未収入金等2,962百万円増、未成工事支出金357百万円増などであった。固定資産は8,978百万円（同549百万円増）となったが、内訳は有形固定資産が5,762百万円（同231百万円増）、無形固定資産734百万円（同19百万円減）、投資その他資産2,481百万円（同336百万円増）となった。この結果、資産合計は36,146百万円（同3,541百万円増）となった。

流動負債は14,949百万円（前期末比2,796百万円増）となったが、主な変動は支払手形・工事未払金等の増加1,541百万円、ファクタリング未払金の増加463百万円などであった。固定負債は1,396百万円（同1百万円減）となった。この結果、負債合計は16,346百万円（同2,794百万円増）となった。純資産は19,800百万円（同747百万円増）となったが、主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金の増加844百万円による。

2019年9月期第2四半期末現在で、現金及び預金9,051百万円に対して長短合わせた借入金は765百万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8,286百万円と豊富であり、財務基盤は強固である。

### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/9 期末	19/9 期 第2 四半期末	増減額
現金及び預金	9,693	9,051	-642
受取手形・完成工事未収入金等	12,192	15,155	2,962
未成工事支出金	1,355	1,712	357
<b>流動資産計</b>	<b>24,175</b>	<b>27,168</b>	<b>2,992</b>
有形固定資産	5,530	5,762	231
無形固定資産	753	734	-19
のれん	317	294	-22
投資その他資産	2,144	2,481	336
<b>固定資産計</b>	<b>8,429</b>	<b>8,978</b>	<b>549</b>
<b>資産合計</b>	<b>32,604</b>	<b>36,146</b>	<b>3,541</b>
支払手形・工事未払金等	6,090	7,631	1,541
ファクタリング未払金	3,456	3,919	463
<b>流動負債計</b>	<b>12,153</b>	<b>14,949</b>	<b>2,796</b>
長期借入金	206	198	-7
<b>固定負債計</b>	<b>1,398</b>	<b>1,396</b>	<b>-1</b>
<b>負債合計</b>	<b>13,552</b>	<b>16,346</b>	<b>2,794</b>
<b>純資産合計</b>	<b>19,052</b>	<b>19,800</b>	<b>747</b>

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 通期の業績予想は期初と変わらずだが、上方修正が濃厚。 上方修正の可能性が高い

#### ● 2019 年 9 月期の業績見通し

2019 年 9 月期は売上高で 69,800 百万円（前期比 10.4% 増）、営業利益で 1,850 百万円（同 21.3% 増）、経常利益で 2,060 百万円（同 20.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,290 百万円（同 15.9% 増）と 2 ケタの増収・増益が予想されている。なお今期から新規に連結子会社となった（株）今村については、この予想の中に売上高 4,000 百万円が見込まれているが利益は見込んでいない。

#### 2019 年 9 月期通期予想

（単位：百万円、%）

	18/9 期		19/9 期 (予)		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	63,199	100.0	69,800	100.0	10.4
戸建住宅事業	56,597	89.6	62,800	90.0	11.0
大型物件事業	6,601	10.4	7,000	10.0	6.0
営業利益	1,525	2.4	1,850	2.7	21.3
経常利益	1,709	2.7	2,060	3.0	20.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,113	-	1,290	1.8	15.9

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 62,800 百万円（前期比 11.0% 増）、大型物件事業 7,000 百万円（同 6.0% 増）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 1,450 百万円（前期は 1,174 百万円）、（株）インテルグローは 200 百万円（同 136 百万円）と増益を予想しているが、温調技研（株）は 350 百万円（同 214 百万円）を予想している。温調技研については、社員増及びその教育を推進するとの前提で販売費及び一般管理費の増加を見込んでいることから利益が横ばい予想となっているが、実際には社員数がそれほど増えず、利益が増益となる可能性もある。

また各子会社別の第 2 四半期累計実績および通期業績予想は以下ようになっており、新規に連結となった今村以外は各社とも増収増益が見込まれている。特に空調関連の工事を行う温調技研が好調で、予想を上回る可能性があるようだ。

**アイナボホールディングス** | 2019年6月19日(水)  
 7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

今後の見通し

**各子会社別の2019年9月期上期実績**

(単位：百万円)

	アベルコ	インテルグロー	温調技研	今村 (新規連結)
売上高	26,745	5,743	1,255	1,958
営業利益	1,140	106	296	72
同率 (%)	4.3	1.9	23.6	3.7
経常利益	1,199	153	296	98
同率 (%)	4.5	2.7	23.6	5.0
当期純利益	748	139	189	46

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**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 (新規連結)	
	19/9期 (予)	18/9期 (実)	19/9期 (予)	18/9期 (実)	19/9期 (予)	18/9期 (実)	19/9期 (予)	18/9期 (実)
売上高	52,690	50,730	11,130	10,601	2,200	2,001	4,000	-
営業利益	1,450	1,174	200	136	350	214	0	-
同率 (%)	2.8	2.3	1.8	1.3	15.9	10.7	-	-
経常利益	1,540	1,262	290	226	350	215	20	-
同率 (%)	2.9	1.5	2.6	2.1	15.9	10.8	0.2	-
当期純利益	950	780	190	176	227	155	10	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 中期経営計画目標（営業利益 19 億円）は十分射程圏

● 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。

中長期の成長戦略

(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 2017 年 9 月期で一度達成された。しかし足元の業績が上記のようにやや低調であることから、2019 年 9 月期に改めてこの目標に再挑戦することになる。さらにこの目標（営業利益 19 億円）達成後には、次の中期経営計画が検討・発表されるはずだ。目標としては、決して楽な水準ではないが売上高 1,000 億円が 1 つの目途となりそうだ。

## ■ 株主還元策

### 配当性向は 30% を目途に安定配当を継続 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 月期は年間配当 32 円（中間期 16 円、期末 16 円）を予定しており、予想利益が達成された場合の配当性向は 28.7% となる。しかし前述のように 2019 年 9 月期の業績は上方修正される可能性が高く、さらに同社では「安定的に配当性向 30% を続けたい」と宣言していることから、今期の年間配当が増配される可能性は高そうだ。

#### 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