

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

コニシ

4956 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 7 月 31 日 (金)

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. 2020 年 3 月期の業績動向	01
2. 2021 年 3 月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画 2021	01
■ 事業概要	02
1. 主要な事業セグメント	02
2. 市場シェアと競合企業	04
3. 特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2020 年 3 月期の業績概要	05
2. 2020 年 3 月期のセグメント別状況	07
3. 2020 年 3 月期の主なトピックス	11
■ 今後の見通し	12
1. 2021 年 3 月期の業績見通し	12
2. 2021 年 3 月期の主な取り組み	12
3. 設備投資額と減価償却費	14
■ 中長期の成長戦略	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

国内トップクラスの接着剤メーカー。 シェアアップに加え M&A も活用し事業拡大中

コニシ<4956>は、「ボンド」ブランドで知られる国内トップクラスの接着剤・シーリング材メーカーである。一般家庭用が有名であるが、産業用、住宅・建材用、建築・土木用と幅広い製品をそろえており、主たる市場は住宅・建築・土木関連である。

1. 2020年3月期の業績動向

2020年3月期の業績は、売上高135,180百万円(前期比0.8%増)、営業利益7,115百万円(同1.2%増)、経常利益7,248百万円(同0.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益4,585百万円(同4.1%増)となった。売上高は8期連続で増収となり過去最高を更新した。通期では増収・増益となったが、2019年10月からの消費税の引き上げの影響(反動)が予想以上であったこと、原材料価格の低下ペースが予想より遅れたことや新型コロナウイルス感染症(以下、コロナ)の影響で下期の業績が失速し、営業利益は計画値(8,000百万円)を下回った。セグメント別では、材料費の影響で主力のボンド事業は増益となったが、土木建設事業は増収ながら子会社の不振で減益となり、化成品事業は自動車向け・化学工業向け以外がすべて低迷し減収・減益となった。設備投資額は、関東支社の建設、危険物自動ラック倉庫(栃木)の建設などで3,775百万円、減価償却費は1,862百万円であった。

2. 2021年3月期の業績見通し

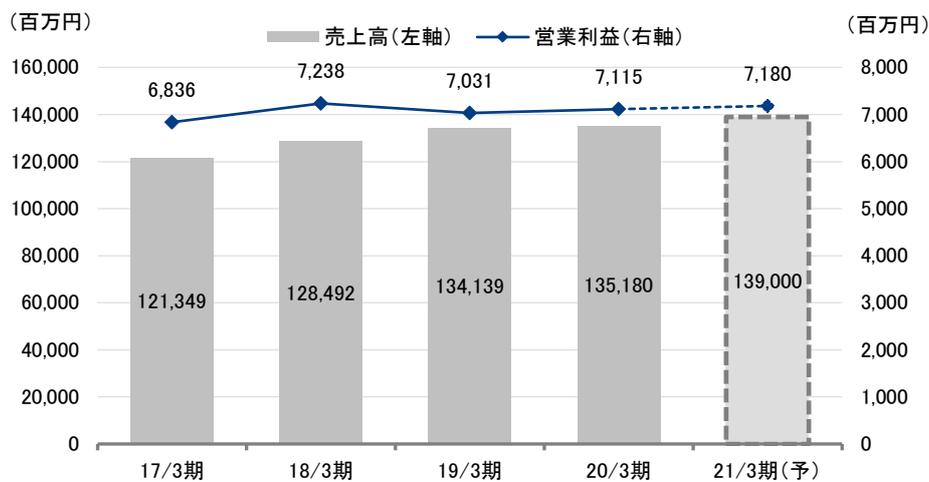
2021年3月期の業績予想は、売上高139,000百万円(前期比2.8%増)、営業利益7,180百万円(同0.9%増)、経常利益7,260百万円(同0.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益4,620百万円(同0.7%増)となっている。コロナの影響で第1四半期の業績は厳しいと予想されるが、コロナの影響が一巡した後には需要は回復すると見ており、通年では少なくとも前期並みの業績を計画している。セグメント別では、すべてのセグメントで増収増益を予想しているが、今後のコロナの影響次第では、予想が修正される可能性もある。ただし、年間配当は前期並みの36円を維持する方針だ。

3. 新中期経営計画 2021

同社は前回の「中期経営計画 2018」に続いて、「新中期経営計画 2021」への取り組みにまい進している。数値目標としては、2021年3月期に売上高1,500億円(2018年3月期比16.7%増)、営業利益86億円(同18.8%増)、営業利益率5.7%(同0.1ポイント増)、ROE9.0%(同0.4ポイント増)を掲げていたが、足元の業績動向から判断して、この目標達成は難しくなっている。しかし同社グループ各社との連携強化などの定性的目標は変わっておらず、様々な施策は粛々と実行していく予定だ。それらの成果も含めて、コロナ収束後には新たな中期経営計画が発表される可能性が高いと弊社では見ている。

Key Points

- ・国内最大級の接着剤・シーリング材メーカー。向け先は住宅用、産業用、自動車用等幅広い
- ・2021年3月期はコロナの影響で先行き不透明ながら前期並みの利益を目指す
- ・「新中期経営計画 2021」の目標達成は困難だが、新たな経営計画を模索中

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

**国内トップクラスの接着剤・シーリング材メーカー。
産業用、住宅・建材用、建築・土木用と幅広い製品群をそろえる**

1. 主要な事業セグメント

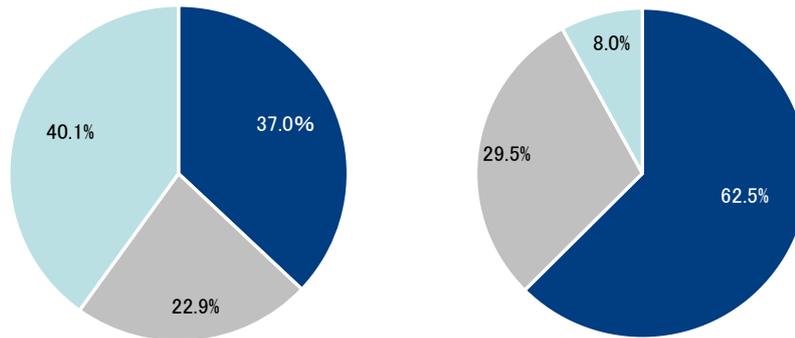
同社の事業セグメントは、2017年3月期までは、ボンド事業、化成品事業（化学品の商社業）、土木建設工事、その他の4部門に分けて開示されていたが、2018年3月期からボンド事業の一部（土木建設用）を土木建設部門に組み込み、新たにボンド、化成品、土木建設、その他の4セグメントとして開示されている。新しいセグメントでの2020年3月期の売上高比率は、ボンド事業37.0%、土木建設事業22.8%、化成品事業40.0%、その他0.2%となっている。営業利益（全社消去前）の比率ではボンド事業60.6%、土木建設事業28.6%、化成品事業7.7%、その他3.1%となっている。化成品事業の利益の比率が低いのは、同事業が仕入販売を行う商社事業であるのに対して、ボンド事業及び土木建設事業は自社で製造・販売・エンジニアリング等を行っているためである。本社ビルの取得に伴う賃貸収入の増加によってその他の比率が増加している。各事業の概要については以下のとおりとなっている。

事業概要

セグメント別売上高
 (2020年3月期:135,180百万円)

セグメント別営業利益
 (2020年3月期:7,147百万円)

■ ボンド事業 ■ 土木建設事業 ■ 化成品事業



※セグメント間取引消去前 (かつ「その他」除く)
 出所: 決算短信よりフィスコ作成

(1) ボンド事業

ボンド事業では、主に工業用・一般家庭用の各種接着剤、シーリング材及びワックス・両面テープ等の製造販売を国内外で行っている。アイテム数は「ボンド」のブランドが付く商品だけで約6,500アイテムに上り、業界での品ぞろえは国内で群を抜いている。また、子会社サンライズ(株)では主に戸建て用の建築用シーリング材や自動車用シール材・接着剤を製造・販売している。もう一つの子会社ウォールボンド工業(株)は壁紙用接着剤の製造販売を行っている。

(2) 土木建設事業

2016年3月期から新しいセグメントとしてそれまでの「その他事業」から分離され、さらに2018年3月期からは同社本体に含まれていたボンド事業の一部の製品(主に土木建設用)が組み入れられた。内容は子会社のボンドエンジニアリング(株)、コニシ工営(株)、近畿鉄筋コンクリート(株)で手掛ける工事請負事業と同社本体で製造される土木建設用接着剤やシーリング剤が含まれる。さらに2018年7月から、買収した角丸建設(株)も含まれている。工事請負事業は、主に官公庁、鉄道会社、道路公団等から発注された道路、鉄道、トンネル、橋梁などの補修・補強工事を請負うもの。同社の場合は接着剤メーカーとしてのノウハウ、経験を生かした補修・補強工事を専門で行っているのが特色である。

(3) 化成品事業

化成品事業では石油化学製品、合成樹脂、工業用薬品全般、電子機能性材料の仕入販売を行っており、主たる業務は商社的な事業である。同社の根源とも言える事業であるが、利益率は低いので、引き続き抜本的な改革を推進する計画だ。

(4) その他

その他事業は不動産賃貸業。以前は売上高、利益ともに微少であったが、本社ビルの取得に伴い収入、利益とも増加している。

事業概要

2. 市場シェアと競合企業

主力製品である合成接着剤においては生産量ベースでの市場シェアは10%強の水準と推計され、ここ数年はわずかながら上昇トレンドにある。また、金額ベースのシェアは12～13%（建設用シーリング材を除く）と推計され、国内では数量、金額ともトップシェアとなっている。

主な競合企業は、一般家庭用ではセメダイン<4999>、住関連用では主にアイカ工業<4206>、セメダイン、(株)オーシカなどがある。建設シーリング材では横浜ゴム<5101>、サンスター技研(株)などと競合する。建設・土木用では、接着剤ではショーボンドマテリアル(株)との競合となるが、実際の工事現場では子会社のボンドエンジニアリングがショーボンド建設(株)と競合する格好となっている。また、工場生産用では昭和電工<4004>、ヘンケルジャパン(株)やオーシカ等が競合大手である。また、エレクトロニクス製品の生産用ではセメダインや(株)スリーボンドと競合するが、両面テープまで広げると日東電工<6988>やスリーエムジャパン(株)が競合企業として挙げられる。

3. 特色、強み

同社の特色、強みを要約すると以下ようになる。

(1) ブランド力

同社の最大の強みは「ボンド」の持つ圧倒的なブランド力である。一般家庭向けの「ボンド木工用」から建築用、産業用の「ボンド」まで、老若男女を問わず誰もが「ボンド」の名を知っている。

(2) 製品ラインナップと販売網

前述のように製品ラインナップが豊富なことも同社の特色である。また、幅広い製品ラインナップは企業の収益基盤としての強みでもある。

(3) 接着剤専業としての強みと販売網

前述のように多くの競合企業（セメダインを除く）は接着剤の専門メーカーではなく、化学品メーカーが多い。言い換えれば、競合企業にとって接着剤は本業ではなく1つの事業でしかない。これに比べて同社は接着剤専業メーカーであるため、顧客からの信頼は厚い。これも同社の特色であり、強みだろう。

業績動向

2020年3月期は下期に失速したが、通期では営業増益を維持

1. 2020年3月期の業績概要

(1) 損益状況

2020年3月期の業績は、売上高135,180百万円（前期比0.8%増）、営業利益7,115百万円（同1.2%増）、経常利益7,248百万円（同0.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益4,585百万円（同4.1%増）となった。増収・増益となったが、下期に入ってから業績が失速し、営業利益は中間期時点の計画値（8,000百万円）を下回った。下期の業績が低調となった要因は、2019年10月からの消費税の引き上げの影響が予想以上であったこと、原材料価格の低下ペースが予想より遅れたこと、2020年3月に入って若干ではあるがコロナの影響が見られたことなどによる。

営業利益の増減要因を見ると、マイナス要因としては販管費の増加429百万円、工事会社及び化成品の利益率の変動132百万円、工場経費の変動51百万円等があったが、プラス要因としては原材料価格の変動233百万円、販売価格の上昇300百万円、売上増加による利益増他165百万円があり、結果として営業利益は前期比で84百万円の増加となった。販管費の増加分のセグメント別内訳では、ボンド事業が218百万円の増加、土木建設事業が269百万円の増加、化成品事業が65百万円の増加、調整額が123百万円の減少であった。原材料価格の変動（低下）ではボンド事業が185百万円、土木建設事業が47百万円であった。販売価格の上昇では305百万円がボンド事業であった。

2020年3月期の業績

（単位：百万円）

	19/3期		20/3期		
	金額	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	134,139	100.0%	135,180	100.0%	0.8%
売上総利益	22,470	16.8%	22,984	17.0%	2.3%
販管費	15,438	11.5%	15,868	11.7%	2.8%
営業利益	7,031	5.2%	7,115	5.3%	1.2%
経常利益	7,182	5.4%	7,248	5.4%	0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,404	3.3%	4,585	3.4%	4.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 財務状況

2020年3月期末の財務状況は、流動資産は前期末比1,501百万円減少し73,504百万円となった。主に現金及び預金の増加680百万円、受取手形及び売掛金の減少2,688百万円、たな卸資産の増加538百万円による。固定資産は同786百万円減少し32,609百万円となったが、主に設備投資による有形固定資産の増加1,109百万円、のれんの償却による無形固定資産の減少169百万円、投資その他の資産の減少1,726百万円による。その結果、資産合計は106,113百万円（前期末比2,288百万円減）となった。

業績動向

負債合計は、47,753百万円（前期末比4,735百万円減）となったが、主に支払手形及び売掛金の減少2,682百万円、1年内返済予定の長期借入金を含む短期借入金の減少495百万円、長期借入金の減少191百万円、退職給付に係る負債の増加186百万円等による。また、純資産合計は、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3,642百万円、その他有価証券評価差額金の減少878百万円等から63,360百万円（同2,446百万円増）となった。

貸借対照表

（単位：百万円）

	19/3 期末	20/3 期末	増減額
現金及び預金	22,346	23,027	680
受取手形及び売掛金	39,829	37,140	-2,688
たな卸資産	7,223	7,761	538
流動資産計	75,005	73,504	-1,501
有形固定資産	22,256	23,365	1,109
無形固定資産	1,219	1,050	-169
投資その他の資産	9,919	8,193	-1,726
固定資産計	33,396	32,609	-786
資産合計	108,402	106,113	-2,288
支払手形及び買掛金	30,878	28,195	-2,682
短期借入金等	806	311	-495
流動負債計	42,097	37,845	-4,251
長期借入金	435	244	-191
退職給付に係る負債	1,039	1,225	186
固定負債計	5,391	4,907	-484
負債合計	47,488	42,753	-4,735
純資産合計	60,913	63,360	2,446

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

2020年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは6,285百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前当期純利益の計上7,256百万円、減価償却費1,862百万円、売上債権の減少2,696百万円などで、主な支出は、たな卸資産の増加514百万円、仕入債務の減少3,405百万円等による。投資活動によるキャッシュ・フローは3,924百万円の支出であったが、主に有形固定資産の取得による支出4,266百万円等による。財務活動によるキャッシュ・フローは1,833百万円の支出であったが、主な支出は借入金の減少724百万円、自己株式の取得による支出76百万円、配当金の支払額942百万円による。

以上から2020年3月期の現金及び現金同等物は549百万円増加し、期末残高は22,812百万円となった。

コニシ | 2020年7月31日(金)
 4956 東証1部 | <http://www.bond.co.jp/ir/>

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,507	6,285
税金等調整前当期純利益	7,075	7,256
減価償却費	1,590	1,862
売上債権の増減額 (-は増加)	-3,159	2,696
たな卸資産の増減額 (-は増加)	-649	-514
仕入債務の増減額 (-は減少)	2,673	-3,405
投資活動によるキャッシュ・フロー	-6,571	-3,924
有形固定資産の取得による支出	-7,683	-4,266
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,163	-1,833
借入金の純増減額	-744	-724
配当金の支払額	-980	-942
自己株式の取得による支出	-340	-76
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	-3,282	549
現金及び現金同等物の期末残高	22,263	22,812

出所：決算短信よりフィスコ作成

ボンド事業は増益ながら、土木建設、化成品は減益

2. 2020年3月期のセグメント別状況

2020年3月期のセグメント(事業)別業績

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	134,139	100.0%	135,180	100.0%	1,041	0.8%
ボンド事業	49,720	37.1%	49,979	37.0%	259	0.5%
土木建設事業	29,750	22.2%	30,844	22.8%	1,094	3.7%
化成品事業	54,538	40.7%	54,084	40.0%	-454	-0.8%
その他	130	0.1%	271	0.2%	141	108.4%
営業利益	7,031	5.2%	7,115	5.3%	84	1.2%
ボンド事業	4,138	-	4,331	-	193	4.7%
土木建設事業	2,246	-	2,044	-	-202	-9.0%
化成品事業	621	-	553	-	-68	-10.8%
その他	21	-	219	-	198	917.3%
(調整額)	4	-	-32	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) ボンド事業

セグメント売上高は49,979百万円(前期比0.5%増)、営業利益は4,331百万円(同4.7%増)となった。売上高は下期に入ってから住宅関連を中心に推移は低調であり、通期ではほぼ前期比横ばいにとどまった。利益面では、主に原材料価格の低下により営業利益は増益となった。

業績動向

a) コニシ一般家庭用：売上高 6,534 百万円（前期比 0.5% 増）

CVS、「100円均一ショップ」、ホームセンター向けが堅調に推移し、増収となった。

b) コニシ住宅関連用：売上高 20,290 百万円（同 1.6% 増）

タイル施工用、補修用シーリング材、集材材用が好調に推移した。一方で、内装工事用は、上期は比較的堅調に推移したが、下期に入ってから消費税引き上げの反動で推移は低調であった。その結果、通期での売上高は微増にとどまった。

c) コニシ産業資材用：売上高 7,399 百万円（同 4.0% 増）

主な製品は、紙管・製袋用途向け水性エマルジョン形接着剤、パネル用途向けウレタン系接着剤、自動車関連産業向け離型剤、産業用ホットメルト系接着剤など。特に以前から拡販に注力してきた自動車・電子部品用の弾性接着剤は堅調に増加したが、紙用は低調であった。

d) コニシテープ：売上高 3,269 百万円（同 1.1% 増）

以前は産業用に含まれていたが、順調に売上高が増加したことから、2019年3月期より新しいサブセグメントとして切り出された。通期では増収となったが、下期は伸び悩んだ。

e) サンライズ：売上高 8,860 百万円（同 1.3% 増）

戸建用シーリング用、車両用ともに上期は好調であったが、下期に入ってから消費税増税の反動により売上高は低迷し、通期では1.3%の増収にとどまった。

f) ウォールボンド工業：売上高 2,731 百万円（同 3.2% 増）

主要製品は壁紙用接着剤であることから、ほとんどが住宅関連である。コニシ向け（主に西日本での販売）は比較的好調であったが、既存ルート（東日本）での売上高が伸び悩んだ。サンライズと同様に、上期は堅調ながら下期に入ってから失速し、通期では3.2%増となった。

ボンド事業 業界及び子会社別売上高推移

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	前期比
コニシ一般家庭用	6,499	6,534	0.5%
コニシ住宅関連	19,965	20,290	1.6%
コニシ産業資材	7,113	7,399	4.0%
コニシテープ	3,232	3,269	1.1%
サンライズ	8,750	8,860	1.3%
ウォールボンド工業	2,646	2,731	3.2%
合計	49,720	49,979	0.5%

注：各社、各分野の売上は内部取引を含む。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

土木建設事業では連結子会社が低調

(2) 土木建設事業

土木建設事業の売上高は 30,844 百万円（前期比 3.7% 増）、営業利益は 2,044 百万円（同 9.0% 減）となった。同社製品の売上高及びエンジニアリング関連の子会社は比較的堅調であったが、角丸建設と近畿鉄筋コンクリートの業績（特に利益）が低迷した。各子会社やサブセグメントの状況は以下のようであった。

a) コニシ 建設用：売上高 11,844 百万円（前期比 3.2% 増）

特に大型工事向けの建築補修・外壁はく落防止工法用、建築用シーリング材が好調に推移した。また地域別では、以前から販売強化を行ってきた東日本の売上高が堅調であった。

b) コニシ 土木用：売上高 2,295 百万円（同 13.8% 増）

以前から行っている表面保護・はく落防止工法に加えて、連続繊維シート補強工法が堅調に推移し、2 桁の増収を確保した。

c) ボンドエンジニアリング：売上高 11,074 百万円（同 8.8% 増）

インフラ・ストック市場の補修・改修・補強工事等が引き続き堅調に推移したことから受注は順調に推移し、受注高は過去最高となった。設立から 19 期目を迎えるが業績は順調に拡大している。

d) コニシ工営：売上高 1,414 百万円（同 8.5% 減）

消費税の引き上げの影響により売上高は下期に入り失速、また前期が比較的堅調だった（北海道を地盤とする会社のため、通常は冬季が閑散期となるが、2019 年 3 月期はこの時期に内部改修工事等を獲得できた）こともあり、通期の売上高は前期比 8.5% 減となった。ただし、当社によると減収の割に営業利益は落ちていないとしている。

e) 近畿鉄筋コンクリート：売上高 1,161 百万円（同 25.0% 減）

工事が大幅に遅れたことから売上高も大幅減となった。これは、当社が工事を施工する前段階である橋脚の完工が遅れたことによるものである。

f) 角丸建設：売上高 3,777 万円（同 9.8% 増）

工事の進捗が良好で、売上高は好調に推移した。ただし、比較的利益率の低い工事が完工したことなどから、利益面では必ずしも堅調とは言えなかった。

業績動向

土木建設事業 業界及び子会社別売上高推移

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	前期比
コニシ 建築用	11,473	11,844	3.2%
コニシ 土木用	2,017	2,295	13.8%
ボンドエンジニアリング	10,178	11,074	8.8%
コニシ工営	1,544	1,414	-8.5%
近畿鉄筋コンクリート	1,550	1,161	-25.0%
角丸建設	3,439	3,777	9.8%
合計	29,750	30,844	3.7%

注：各社、各分野の売上は内部取引を含む。
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

化成品事業では自動車向け・化学工業向けは堅調ながら、 その他は低調

(3) 化成品事業

化成品事業の売上高は 54,084 百万円（前期比 0.8% 減）、営業利益は 553 百万円（同 10.8% 減）となった。主な業界別売上高は以下のようになった。

a) 自動車：売上高 19,511 百万円（前期比 8.5% 増）

自動車の電装化に伴い、電子部品関連が好調。新商材も増収に寄与した。

b) 化学工業：売上高 7,644 百万円（同 1.8% 増）

エタノール関連商材は増収となったが、樹脂原料は低調に推移した。増収にはなったが、計画値は下回った。

c) 電子・電機：売上高 6,398 百万円（同 4.1% 減）

半導体関連（封止材向け等）及びスマートフォン関連が低調であった。

d) 塗料：売上高 4,128 百万円（同 3.2% 減）

国内向け建築用は比較的好調であったが、自動車補修用塗料が低調だった。同社が商品を納めているのは 2 番手グループの塗料メーカーが多いため、これらの需要先自体が業界内においてやや低迷していることも要因となった。

e) 丸安産業：売上高 11,495 百万円（同 12.3% 減）

米中貿易摩擦に伴う中国経済の低迷を受けて、半導体製造用やコンデンサー向けが低調であった。利益面でも低調であった。

業績動向

化成品事業 業界及び子会社別売上高推移

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	前期比
自動車	17,984	19,511	8.5%
化学工業	7,511	7,644	1.8%
電子・電機	6,668	6,398	-4.1%
塗料	4,265	4,128	-3.2%
その他	3,636	3,414	-6.1%
丸安産業	13,114	11,495	-12.3%
合計	54,538	54,084	-0.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) その他事業

不動産賃貸業が中心。売上高 271 百万円 (同 108.4% 増)、営業利益 219 百万円 (同 917.3% 増) となった。本社ビル全体を取得したことから、売上高、利益ともに急増した。

3. 2020年3月期の主なトピックス
(1) 「関東支社」を建設 (2019年9月)

- a) 「フリーアドレス制」を導入
- b) 「FAX 受注の電子化」、「シンクライアントパソコン」を導入
- c) 隣接する研究所と営業部門の連携を強化

(2) 「東京サテライトオフィス」を開設 (2020年1月)

明治生命館 (東京都千代田丸の内) 内に「サテライトオフィス」を開設。都内での効率的な営業活動に活用する。

(3) 「危険物自動ラック倉庫 (栃木)」を建設 (2019年9月)

この倉庫は、建屋高さ 20 m で最大 1,650 パレットを収納可能であり、QR コードを読み取り、自動でラックに収納する。入出庫作業時間が大幅に短縮される。

(4) 「一般倉庫 (滋賀)」を建設 (2020年2月)

滋賀物流センター内に連結子会社である角丸建設が建設。倉庫面積は約 1,900 m²、最大で 1,270 パレット収納可能。

(5) 角丸建設が和泉 (静岡県藤枝市) を子会社化 (2020年2月)

(株) 和泉は、治山、治水、道路補修工事を主とした土木工事を行っている。2019年6月期の売上高は 253 百万円、営業利益 21 百万円。この買収により、角丸建設の土木工事領域の拡大を目指す。

■ 今後の見通し

2021年3月期は先行き不透明ながら、前期並みの業績を目指す

1. 2021年3月期の業績見通し

2021年3月期の業績は、売上高139,000百万円（前期比2.8%増）、営業利益7,180百万円（同0.9%増）、経常利益7,260百万円（同0.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益4,620百万円（同0.7%増）が予想されている。コロナの影響で第1四半期の業績は厳しいと予想されるが、コロナの影響が一巡した後は需要は回復すると見ており、通年では少なくとも前期並みの業績を計画している。セグメント別では、すべてのセグメントで増収増益を予想しているが、今後のコロナの影響次第では、予想が修正される可能性もある。ただし、年間配当は前期と同じ36円を維持する方針だ。

2021年3月期の業績見通し

（単位：百万円）

	20/3期		21/3期(予)		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	135,180	100.0%	139,000	100.0%	2.8%
ボンド事業	49,979	37.0%	52,200	37.6%	4.4%
土木建設事業	30,844	22.8%	32,300	23.2%	4.7%
化成品事業	54,084	40.0%	54,230	39.0%	0.3%
その他	271	0.2%	270	0.2%	-0.6%
営業利益	7,115	5.3%	7,180	5.2%	0.9%
ボンド事業	4,331	-	4,335	-	0.1%
土木建設事業	2,044	-	2,080	-	1.8%
化成品事業	553	-	555	-	0.2%
その他	219	-	210	-	-4.2%
(調整額)	-32	-	-	-	-
経常利益	7,248	5.4%	7,260	5.2%	0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,585	3.4%	4,620	3.3%	0.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2021年3月期の主な取り組み

(1) ボンド事業

a) 「ボンド裁ほう上手スティック」の拡販

2018年に発売した「ボンド裁ほう上手スティック」の販売本数は、2019年3月期の56万本から2020年3月期は168万本へ増加したが、今後もTVCMやYouTube広告を活用し2021年3月期は220万本の販売を目指す。

今後の見通し

b) 「開発グループ」を設置して、産業資材分野を強化する

「住宅関連用」に続く次の柱として新規事業に注力し、将来の柱となる製品開発（自動車、電材、複層ガラス、構造用両面テープ）を促進する。

c) 子会社サンライズが小山工場（栃木）を建設中

東日本エリアへの販売を強化するためサンライズが小山工場を建設中である。これにより、岡山工場との製造 2 拠点体制が整う。この小山工場では、コニシ製品も生産する予定で、東日本のシーリング材製造拠点となる計画となっている。（2021 年 4 月稼働予定）

(2) 土木建設事業
a) コニシ補修材：シーリング材のシェア拡大へ

同社の調べでは、シーリング材のシェアは 16%（2009 年 3 月期）から 34%（2020 年 3 月期）に上昇し、トップシェアとなったとしている。今後も、首都圏を中心とした東日本エリアの物件取り込みに注力することやボンドエンジニアリングとの協業による工法開発などにより更なるシェアアップを目指す。

b) ボンドエンジニアリングの売上拡大

ボンドエンジニアリングの売上高は 2017 年 3 月期の 8,678 百万円から 2020 年 3 月期には 11,074 百万円となったが、今後も社会インフラ（道路・鉄道・橋梁）の補修・改修工事の取り込みをさらに強化する。また 20 億円以上の大型受注もできるようになったことから、引き続き大型物件の受注を強化し、2021 年 3 月期には 11,600 百万円の売上高を目指す。

(3) 化成品事業
a) 「新規商材、新規顧客の開拓」を継続して強化する

- 1) 「車載用途向け」の電子材料・部品（モーター用マグネット、シリコン、センサー用ウエハー）へ注力する
- 2) 丸安産業と協業し、仕入・販売の機会を増やす
- 3) 「ボンド」「土木建設」の販売先への「化成品商材」の販売強化

b) 「材料科学研究所」と連携し、自社技術を生かした製品開発を強化

- 1) 化成品部門からのテーマを受け、接着剤に捉われない開発（車載用途向け封止材、塗料業界向け中間原料）を推進する
- 2) 大学との共同研究を行い、高付加価値製品の開発を目指す

(4) その他
a) 新潟営業所を開所

2020 年 5 月に全国 19 拠点目となる新潟営業所を開所した。

直近の事業所開設状況は、2014 年栃木、2015 年沖縄、2016 年静岡、2017 年千葉、姫路、2018 年滋賀、2019 年関東支社、東京サテライトオフィス、2020 年新潟であったが、これらの地域営業所を通じて「地域密着型営業」をさらに推進する。

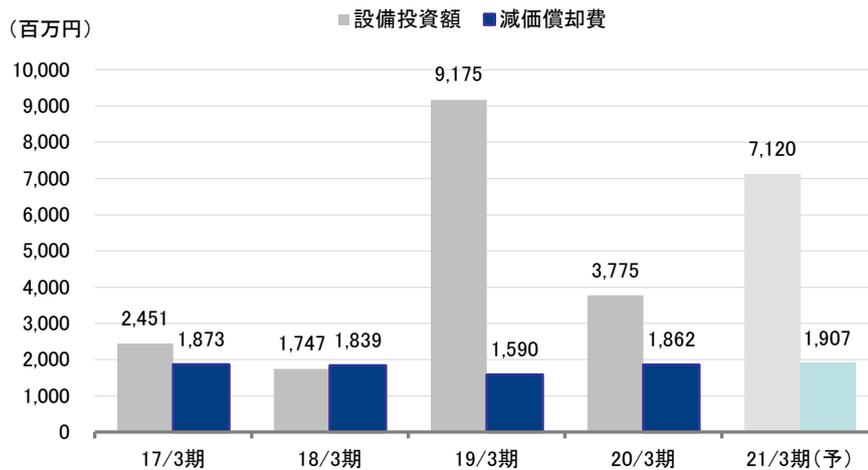
今後の見通し

b) 営業業務の効率化：営業部門の「ムダ・コスト」を削減し、「効率化」を推進

- 1) 返品・キャンセルの削減（受発注業務の効率化）
- 2) 製品の統廃合（過剰在庫や廃棄製品の削減）
- 3) 運送コストの削減：コニシグループ運送会社を活用した「自社配送化」の推進

3. 設備投資額と減価償却費

2021年3月期の設備投資額は、7,120百万円、減価償却費は1,907百万円が見込まれている。主な内容は、滋賀工場排水処理施設更新（約500百万円）、サンライズ小山工場新設（約1,500百万円）、コニシ大阪本社フリーアドレス制導入、コニシ新基幹システム導入、ボンドエンジニアリング名古屋支店建設、コニシ栃木工場水性製造所新設（約1,500百万円）、トラック車両購入（自社配送化の推進）など。ただし、コニシ栃木工場水性製造所新設計画は、次期にずれ込む可能性もある。

設備投資額と減価償却費の推移


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

「新中期経営計画 2021」の数値目標達成は困難か

同社は、2019年3月期から2021年3月期までの3年間を対象とした「新中期経営計画 2021」にまい進している。この間の定量的目標は、最終年度である2021年3月期に売上高1,500億円（2018年3月期比16.7%増）、営業利益86億円（同18.8%増）、営業利益率5.7%（同0.1ポイント増）、ROE9.0%（同0.4ポイント増）であったが、前述のようにコロナの影響もあり現在の足元の状況を見るとこの目標達成はかなり難しいと言えるだろう。

しかし同社グループ各社との連携強化などの定性的目標は不変であり、これらの施策は粛々と実行していく方針だ。またコロナ収束後には、2021年3月期の結果を踏まえて新しい中期経営計画が発表される可能性が高い。

「新中期経営計画 2021」の数値目標

	2021年3月期	伸び率		2018年3月期
売上高	1,500億円	(+16.7%)	←	1,284億円
営業利益	86億円	(+18.8%)		72億円
営業利益率	5.7%			5.6%
ROE	9.0%			8.6%
設備投資額	150億円（上限）			
M&A	150億円（上限）			

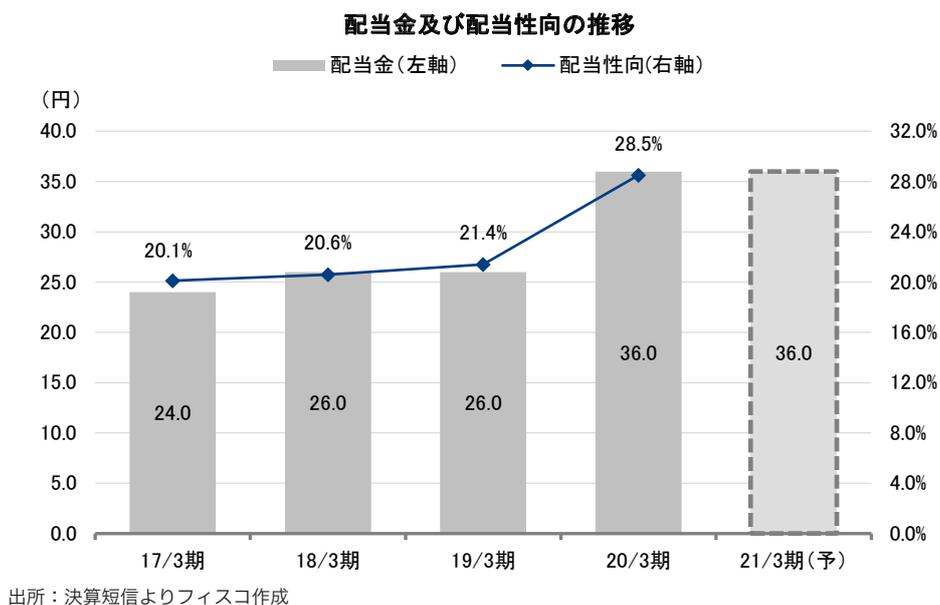
注：「伸び率」は2018年3月期比
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

継続的な配当を実施

同社は2017年3月期より、毎期の業績等を勘案しながら継続的な配当を実施するとしている。2017年3月期の年間配当を24円とし、2018年3月期には記念配当2円を加えて年26円へ増配し、2019年3月期も26円配当(配当性向21.4%)を行った。2020年3月期においては、記念配当10円を加えて年間36円配当を行った。また2021年3月期については、普通配当として年間36円が見込まれている。今後、コロナの影響で業績予想が修正される可能性があるが、会社は「年間配当については36円を維持する方針だ」と述べている。

一方で同社は、2015年11月に1,366千株(総額3,046百万円、1株当たり2,230円)の自社株買いを実施したことに続き、2017年8月23日付で350千株、2018年8月22日付で200千株、2020年2月25日付で50千株の自社株買いを実施した。このような株式市場、投資家(株主)に対する同社の姿勢は評価に値すると言えるだろう。



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・表示したものです。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