

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

鴻池運輸

9025 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2018 年 7 月 5 日 (木)

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. 2018 年 3 月期 (実績)	01
2. 2019 年 3 月期通期 (予想)	01
3. 2030 年に向けたビジョン達成のための新中期経営計画を発表	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	03
1. 主な事業セグメント	03
2. 分野別セグメント	05
3. 特色、強み	07
4. 競合	09
■ 業績動向	10
1. 2018 年 3 月期の業績概要	10
2. 財務状況	12
3. キャッシュ・フローの状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2019 年 3 月期の業績見通し	14
2. セグメント別及び分野別見通し	15
3. 設備投資計画	16
■ 中長期の成長戦略	17
1. 2030 年に目指す姿に向けた基盤づくり	17
2. 前中期経営計画の振り返り (総括)	20
3. 新中期経営計画の概要	21
■ 株主還元策	24

要約

総合大手物流会社の一角、 顧客先での構内物流などの「複合ソリューション事業」に強み

鴻池運輸<9025>は1880年創業の歴史ある会社である。社名に運輸がついているが、主たる業務は単なる物流事業だけではなく得意先の工場内・構内で各種の業務を請負う「複合ソリューション事業」である。主要顧客とは100年以上の取引が続いており、顧客からの信頼は厚く、これが特色、強みともなっている。

1. 2018 年 3 月期（実績）

2018 年 3 月期決算は、売上高 276,761 百万円（前期比 7.1% 増）、営業利益 11,067 百万円（同 8.2% 増）、経常利益 11,536 百万円（同 7.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 7,042 百万円（同 3.7% 減）となった。すべてのセグメントが増収増益であったが、主力の複合ソリューション事業は食品関連の好調維持や、新規連結子会社の寄与により増収増益。国内物流事業は生活用品配送取扱業務の伸長や、前期に発生した立ち上げコストの解消により増収増益を確保。国際物流事業においては電子機器類の輸出取扱量の増加などにより増収増益となった。

2. 2019 年 3 月期通期（予想）

2019 年 3 月期通期の業績は売上高 284,800 百万円（前期比 2.9% 増）、営業利益 10,000 百万円（同 9.6% 減）、経常利益 10,300 百万円（同 10.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 6,100 百万円（同 13.4% 減）と増収減益が予想されているが、これは新中期経営計画の目標達成のために、今期は基盤づくりの期間と位置付けているためである。

3. 2030 年に向けたビジョン達成のための新中期経営計画を発表

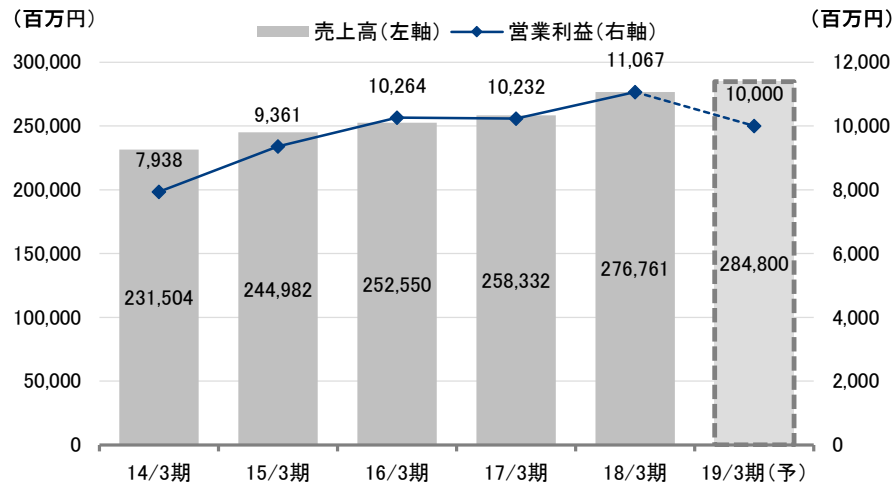
創業 150 周年を迎える 2030 年に向けたビジョンを発表しているが、このビジョン達成のために 2021 年 3 月期を最終年度とする新しい中期経営計画を発表した。この計画では、2030 年に目指す姿を定量的に提示し、同時に変革すべき点について定性的にも指示している。これは、会社が変わるべき姿を提示しており、対外的に株主や投資家だけでなく、全経営陣、全社員、全取引先にも向けたメッセージでもあり、今後の動向（同社の変化）は大いに注目に値する。

Key Points

- ・長い歴史のある物流会社、顧客先での複合ソリューション事業に強み
- ・2030 年に向けた新ビジョン達成のために、新しい中期経営計画（新中計）を発表
- ・2019 年 3 月期は減益予想だが、新中計達成のための取組みを先行させる
- ・新中計では、数値よりも変革と体質改善を目標としている

要約

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

歴史ある大手物流会社。
取引先は 3,500 社超、国内拠点数 192、海外拠点数 33

1. 会社概要

同社は 1880 年に創業された歴史のある企業である。社名に「運輸」がついているが、主たる業務は単なる運輸事業だけではなく得意先の工場内・構内で各種の業務を請負う「複合ソリューション事業」(詳細後述)である。主要顧客とは 100 年以上の取引が続いており、顧客企業との信頼関係は厚く、これが特色、強みともなっている。

現在の取引先は国内外合わせて約 3,500 社に上るが、上位 10 社で売上高の約 40% を占める。2018 年 3 月末現在で、関係会社は 59 社 (うち連結子会社 41 社)、国内拠点数は 192 (同社 165、グループ会社 27)、海外拠点数は 33、連結従業員数は約 24,000 人となっている。

2. 沿革

同社の創業は古く、1880 年に遡る。創業者である鴻池忠治郎（こうのいけちゅうじろう）氏が大阪、伝法の地（現在の此花区）において運輸業を開始したのが始まりである。その後 1945 年には法人として鴻池運輸株式会社が設立され、1900 年には日本鑄鋼所（現在の新日鐵住金 <5401>）の荷役と運搬作業を請負う「工場構内請負業務」を開始した。さらに 1951 年には食品分野において「工場構内請負業務」を開始、1953 年には大手飲料メーカーから工場構内作業を受注した。これらの「工場構内請負業務」が現在の「複合ソリューション事業」の源流となっており、現在でもこれらの鉄鋼や食品メーカーは、同社の主要顧客となっている。

その後 1962 年には倉庫業、1963 年には海上貨物運送事業、1979 年には航空貨物運送事業、1985 年には定温物流事業、1991 年には空港関連事業、1994 年には医療関連事業と、提供サービスや業務範囲を順次拡大させていった。さらに 1984 年には初の海外拠点としてシンガポールに現地法人を設立し、その後も海外展開を加速化させている。2013 年 3 月、創業 134 年目にして東証 1 部に株式を新規上場した。

■ 事業概要

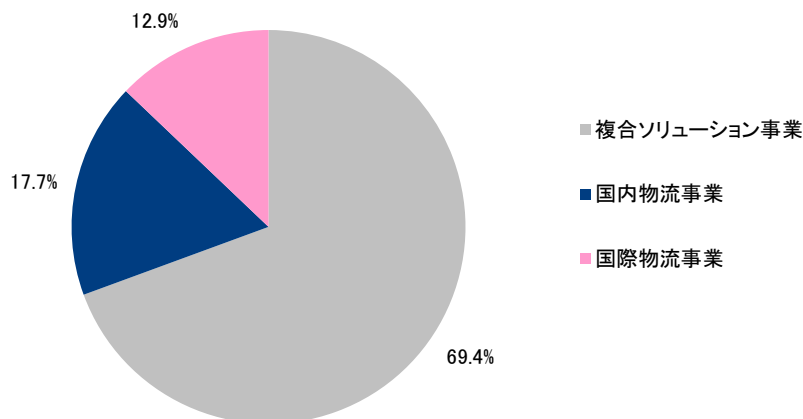
主要事業は顧客先での構内物流を中心とした「複合ソリューション事業」。「バンドリング」に強み

1. 主な事業セグメント

同社の事業セグメントは、「複合ソリューション事業」「国内物流事業」「国際物流事業」の 3 つに区分されている。2018 年 3 月期の売上高構成比は、複合ソリューション事業が 69.4%、国内物流事業が 17.7%、国際物流事業が 12.9% となっている。

事業概要

セグメント別売上高構成比
(2018年3月期:276,761百万円)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 複合ソリューション事業

同社は、会社設立当初は運輸業を行っていたが、同時に労務供給業も行っていたことから、顧客企業から様々な要望が出され、これに応えていく形で「工場構内請負業務」を拡大していった。これが複合ソリューション事業の源流であり、同事業は現在でも同社の中心分野で、利益率も最も高い。

複合ソリューション事業とは、一言で言えば「顧客と一体になり、一連の業務を複合的に請負うこと」である。その領域は、生産工程、流通工程、その他専門工程などに広がっている。生産工程では、顧客の工場に同社グループの専門スタッフが専任担当として従事し、資材・原料の受入れから各製造段階や工場内での運搬業務、製品の検査まで包括的に業務を請負っている。

例えば主たる顧客である鉄鋼メーカーでは、原材料（鉄鉱石、コークスなど）の受入れ・運搬、製造工程での各種業務、でき上がった製品（圧延製品、熱延製品、冷延製品など）の検査・梱包、さらにこれら製品の保管・配送や港湾での荷役作業など幅広い業務を請負っている。これらの業務請負は 100 年以上の実績と経験により積み重なってきたもので、参入障壁が非常に高い。

また、もう 1 つの大きな顧客である食品（飲料）メーカーの工場でも、50 年を超える歴史があり、工場内外の物流関連業務だけでなく、原材料の受入れ・調合、パッケージング（瓶詰、缶詰、樽詰）、保管・ピッキング、出荷・店舗配送など幅広い業務を行っている。顧客企業にとっては、これらの業務を同社にアウトソーシングすることで、自身は重要な業務（商品開発や生産工程での根幹業務、販売戦略など）に専念することができるメリットがある。

事業概要

(2) 国内物流事業

同社が保有する冷凍・冷蔵倉庫やドライ（常温）倉庫を拠点として、定温管理が必要な冷凍食品、生鮮食品や一般商品の保管、流通加工、配送までを一括して提供する。顧客は、食品メーカー、スーパー、コンビニ向け卸売会社などから各種機器、住宅メーカー、さらにはファッション・アパレル関連メーカーまで幅広い業種に広がっている。

このように様々な商品を取り扱っていることから、商品の入り数変更、アソート（商品のセットアップ）や販促ラベルの貼付なども行っており、ドライ倉庫においては、中元・歳暮などのギフト商品やアパレル商品の流通加工業務などにもきめ細かく対応することが可能になっている。

(3) 国際物流事業

国内外における海上貨物・航空貨物輸送業務、輸出入貨物の倉庫業務などを行っている。生鮮食品から精密機械部品までカバーする輸送サービスを提供しており、これによって顧客の海外展開をサポートしている。また顧客の海外工場建設に対応して、プラントの輸送・施工サービスも行っており、同社独自のソリューションを提供している。

2. 分野別セグメント

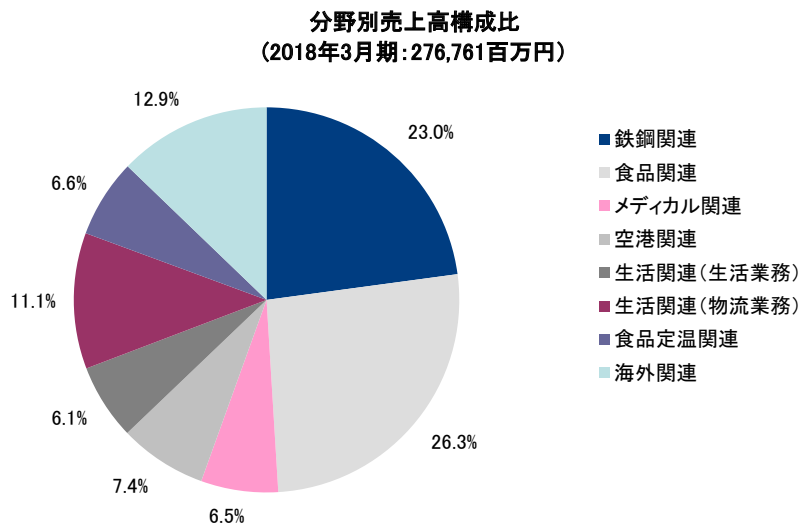
さらに同社は、上記の事業セグメントとは別に、「鉄鋼関連」「環境・エンジニアリング関連」「食品関連」「食品プロダクツ関連」「メディカル関連」「空港関連」「生活関連」「食品関連（定温）」「海外関連」の 9 つの分野別（向け先別）セグメントを開示している。さらに「生活関連」は、「生活業務」と「物流業務」に分けられる。以下はその概要である。

- ・鉄鋼関連：鉄鋼業界向け業務
- ・環境・エンジニアリング関連：主に環境関連及びエンジニアリング業務
- ・食品関連：主に食品業界向け業務
- ・食品プロダクツ関連：主に飲料業界向け業務
- ・メディカル関連：医療材料や医薬品に関連した物流業務および院内物流・滅菌代行業務
- ・空港関連：得意先拠点空港内での地上支援業務、航空貨物取扱業務
- ・生活関連：
 - （生活業務）：日用品、住設機器、化学、ガス等の製造工場内での物流業務全般・設備保全業務等
 - （物流業務※）：スーパー・コンビニ等の流通業界やアパレル業界向けの物流業務全般等
- ・食品関連（定温）：主に冷凍・冷蔵倉庫を核とした物流サービス
- ・海外関連：国際物流と国内での港湾・航空貨物事業、エンジニアリング業務
海外子会社における定温物流事業・コンサルティング事業など

※ 2018 年 3 月期より「旧流通・アパレル業務」を名称変更

事業概要

2018 年 3 月期における分野別の売上高は、鉄鋼関連 23.0%、食品関連 26.3%、メディカル関連 6.5%、空港関連 7.4%、生活関連（生活）6.1%、生活関連（物流）11.1%、食品関連（定温）6.6%、海外関連 12.9% であった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

以上のように同社の事業は鉄鋼関連、食品関連、メディカル関連、空港関連及び生活関連（生活業務）が複合ソリューション事業に含まれ、生活関連（物流）と食品関連（定温）が国内物流事業に含まれる。なお、2019 年 3 月期から、鉄鋼関連から環境・エンジニアリング関連を、食品関連から食品プロダクツを新たな分野として切り出している。

鴻池運輸 2018 年 7 月 5 日 (木)
9025 東証 1 部 http://www.konoike.net/ir/

事業概要

業務一覧

総合ソリューション事業	鉄鋼関連 環境・エンジニア リング関連	- 製鉄会社およびその関連企業等における生産工程請負業務、製造にかかる運搬業務、環境整備業務 - 構外の製品等の輸送のほか産業廃棄物収集運搬業務 - 製鉄所で発生するダスト、製鉄所構外から受け入れる再資源化原料およびASR(自動車破砕残渣)のリサイクル業務 - 各種プラント・設備の設計、施工および設備保全業務
	食品関連 食品プロダクト 関連	- 食品工場における生産工程請負業務、検査業務、資材・原料等受入業務 - 食品工場、配送センター(※)における構内での物流業務全般および製品入出庫配送等物流業務 (※)北関東流通センターでは「ISO22000」を取得し、食品の安全な提供を実践しています。 卸、小売等流通関連配送センターにおける製品入出庫配送等物流業務 - 取引先および自社センター内での商品セットアップ等の流通加工業務
	メディカル関連	- 院内物流・減菌代行等の医療機関向け請負業務 - 医療材料・医薬品の流通センターにおける製品入出庫配送等物流業務 - 検体・高度医療品の特殊輸送業務
	空港関連	- 取引先拠点空港内での地上支援業務、航空貨物取扱業務 - 航空貨物、旅客手荷物の搬送、搭乗業務および航空貨物の輸出、輸入上屋業務 - 航空機の牽引業務、機内食輸送、搭載業務 - 旅客のチェックイン業務、空港内の案内(インフォメーション)業務
	生活関連(生活)	- 日用品、住設機器、化学、ガス等の製造工場内での物流業務全般、設備補修等保全業務、製品入出庫保管・配送業務 - 輸入自動車の点検、整備業務 - エネルギー関連業務
国内物流事業	生活関連(物流)	- 自社のドライセンターおよび大手総合スーパー、コンビニエンスストア、食料品卸の取引先物流センター内における商品の入出庫、保管、仕分け、店舗への輸送業務 - 各種機器類、輸送用機械、化学品などの専用トラックによる専属輸送業務 - 産業用、工業用、業務用ガスのローリー輸送業務 - アパレル製品を対象とした各種検査・修整業務、EC業務、入出庫保管・配送業務
	食品関連(定温)	- 食品流通センター(冷凍・冷蔵倉庫)を核とした物流サービスの提供 - 商品特性に応じて指定された適切な温度帯での食品保管・配送業務 - 外食産業向けの保管・店舗配送業務
国際物流事業	海外関連	- 国際物流業務(日本と海外、海外と海外、並びに国内物流事業を結びつけた陸・海・空の国際一貫複合輸送) - エンジニアリング業務(海外における工場プラントの設計、フルターンキーベースでの施工等) - 海運貨物業務(通関業務、フォワーディング業務、海運代理店業務他) - 港湾運送業務(船内・沿岸荷役・解輸送作業・港湾倉庫の運営他) - 航空貨物業務(IATAの代理店として航空会社の業務代行) - 常温物流業務 - 現地域内輸送業務 - コンサルティング業務 - 人材派遣業務 - 生産工程請負業務 - 鉄道コンテナ輸送サービス - 空調機塩害塗装サービス

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 特色、強み

(1)「バンドリング」の提供：ワンストップで複合ソリューションを提供できる

同社のサービスの特色は、「生産工程」に関連した物流サービスを総合的に提供している点である。単に製品や原材料を輸送するだけでなく、「製造・生産」に関連した業務（製造工程設計、生産管理、生産工程など）も請負う「複合ソリューション」を提供している点が、同業他社と比較した場合の特徴である。

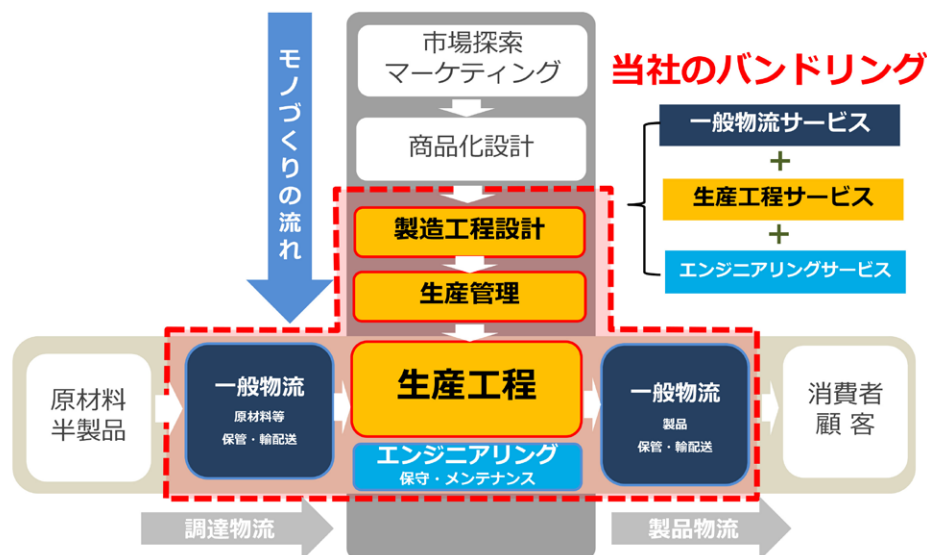
さらに同社の最大の強みは、このような各種の請負業務を顧客の製造工場や構内などにおいて複合的に提供できる点だろう。顧客側から見ても、それぞれの業務をアウトソーシングする場合、別々の企業に委託するよりは、ワンストップで提供してくれる企業があれば、そちらのほうが効率は良いはずだ。

このような同社の特色（強み）を要約すると、半製品や原材料の搬入・保管・輸配送から完成した製品の保管・輸配送・搬出までの「物流」という横軸の工程に加え、縦軸であるモノづくり工程の中の製造工程設計、生産管理、生産工程なども請負うことができるということである。さらに近年では、物流における「自動倉庫」などの保守・メンテナンスを含めた「エンジニアリング」も請負っており、ここまでのサービスを一貫して提供できる同業他社は少ない。言い換えれば、物流、モノづくり工程、エンジニアリングまでを「バンドリング」した複合サービスを提供できるのが同社の最大の特色であり、強みと言える。

鴻池運輸 | 2018 年 7 月 5 日 (木)
9025 東証 1 部 | <http://www.konoike.net/ir/>

事業概要

ビジネスモデルの強み「バンドリング」



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 顧客との長い取引（信頼に基づいたパートナーシップ関係）

既述のように主要顧客である旧住友金属工業や大手飲料メーカーとは既に 50 年以上の取引が続いている。このように長い取引が続いたのは、同社が提供する業務（サービス内容）に顧客が十分に満足した結果であり、それだけ顧客からは信頼されているという証でもある。顧客側から見れば、周辺業務を同社へアウトソーシングすることで、顧客自身はコアコンピタンス事業に集中することができるのである。

一方で長い取引を続ける中から新たなサービス要求が出され、これに同社が応えてきたことから同社の業務内容が現在のような規模に膨らんだのも事実である。同社にとっては、顧客の要求に応えながら業務内容を拡大したことで、これらの経験やノウハウが蓄積され新たな顧客に対しての横展開や縦展開が可能になっている。このような主要顧客との長い取引関係や厚い信頼関係は、一朝一夕で築けるものではなく、同社にとっては大きな財産であり強みである。

(3) 「安全」と「品質」へのこだわり

安全と品質はどの企業にとっても重要なテーマだが、特に同社は経営の最重要テーマの 1 つと位置付けて以下のような施策を実施している。

安全・品質の研修をグループ全体が参加しやすいように「安全品質研修センター」を開設し、事故災害事例からの学習、危険予知訓練、フォークリフトに関する座学や実技研修などの研修を各地で開催している。

また、生産工程における請負業務において顧客からの信頼を得るために「鴻池テクノ研修センター」を設置・運営している。ここでは実技実習を基本として、各種資格取得に向けた実技指導や生産ラインの工程管理技術習得に向けた実践的な研修を行っている。さらに「鴻池技術研究所」においては、次世代のテクノロジーに対する調査研究を行うと同時に、新たな物流技術、労働負荷軽減技術、冷凍関連技術など、物流の枠を越えたテーマについての研究開発、サービス開発なども行っている。

事業概要

このように同社では、すぐには収益に結びつかない「安全」や「品質」に関する調査、研究、開発などを積極的に行っているが、これが上記のような顧客との長い信頼関係につながっているとも言え、目に見えない同社の特色、強みだろう。

(4) 変化に対応する企業体質

過去の長い歴史の中で同社の主要業務は大きく変化してきたが、それは社会環境や経済状況、顧客の業界環境、顧客の要望等が変わってきたことに対して同社が機敏かつ柔軟に対応した結果である。

経済環境や顧客企業の業界環境の変化に対して柔軟に対応できる、変化していける企業体質も同社の特色であり、強みのひとつと言えるだろう。下記に述べるように、新しい中期経営計画でも「変わる」ということを主たるテーマとして前面に出している。

(5) その他各分野での強み、特色

定温関連分野では、全国の主要な消費地に近い 14 ヶ所に拠点（冷凍・冷蔵倉庫）を有しているが、これらの倉庫は単なる「保管型」ではなく、「流通型」の倉庫である。これによって、全国規模で冷凍・冷蔵食品を輸送する大手顧客の要望に応えることが可能であり、中小業者にはできないことでもある。

海外関連分野の特色は陸・海・空の国際複合一貫輸送サービスを提供できる点である。例えば、国内のバイヤーが様々な商品を海外から仕入れる場合、通常であれば生産工場が各地に点在しているため、国際物流は複数のルートをとることになる。しかし同社グループを利用した場合には、各工場からの製品を同社倉庫で集約し、そこで国内の各仕向け地別にコンテナ化してから、海運・陸運によって効率的に国内倉庫へ輸送することができる。

また同社では、海上貨物・航空貨物の両方でフォワーディングに関わる通関や各種免税措置などに精通したスタッフが有しており、高品質かつスピーディな対応を行っている。

さらに、これらのサービスを一段と強化するために、同社では 1984 年のシンガポールを皮切りにアジア地域での拠点展開を積極的に行ってきた。北米・中国・ベトナム・タイなどで展開する定温物流事業の強化に努めている他、昨年はインドにおいて鉄道コンテナ輸送を開始した。このように、同社は国内で培ったノウハウを最大限に駆使し海外においても国内事業を展開し高収益化を図っている。今後の国際物流の展開は重要な戦略の 1 つであり、拠点を足掛かりとした各地域での展開が注目される。

4. 競合

「複合ソリューション事業」において同社が担う、原材料の受入れ・検査、構内輸送、製造工程、製品の保管・出荷などの分野ではそれぞれにサービスを提供している企業は多い。例えば、日立物流<9086>、山九<9065>、センコーグループホールディングス<9069>などとパッシングする場合がある。しかし、これら多くの業務を単独で一貫して、かつこれだけの規模で提供できる企業は見当たらない。この点では、競合企業はないと言えるが、得意先自身の外注方針の変更等による「内製化」が競合する、といった見方ができる。

業績動向

2018 年 3 月期は国内・海外ともに需要好調で増益を維持

1. 2018 年 3 月期の業績概要

2018 年 3 月期決算は、売上高 276,761 百万円（前期比 7.1% 増）、営業利益 11,067 百万円（同 8.2% 増）、経常利益 11,536 百万円（同 7.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 7,042 百万円（同 3.7% 減）となった。すべてのセグメントが増収増益であったが、主力の複合ソリューション事業は鉄鋼関連や空港関連が好調であった。国内物流事業はアパレルセンターでの取扱い量増加や西大阪流通センターの立ち上げコストの解消等により増収増益、国際物流事業においては海外現地法人（上海、ベトナム等）での輸送増により増収増益を確保した。

2018 年 3 月期業績

（単位：百万円、%）

	17/3 期		18/3 期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	258,332	100.0	276,761	100.0	18,429	7.1
売上総利益	23,270	9.0	24,642	8.9	1,372	5.9
販管費	13,037	5.0	13,575	4.9	538	4.1
営業利益	10,232	4.0	11,067	4.0	835	8.2
経常利益	10,721	4.2	11,536	4.2	815	7.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,310	2.8	7,042	2.5	-268	-3.7

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) セグメント別概況

売上高は複合ソリューション事業 192,065 百万円（前期比 7.7% 増）、国内物流事業 49,028 百万円（同 1.9% 増）、国際物流事業 35,667 百万円（同 11.7% 増）となった。また、セグメント利益は複合ソリューション事業 14,014 百万円（同 4.3% 増）、国内物流事業 1,723 百万円（同 8.3% 増）、国際物流事業 970 百万円（同 63.0% 増）、その他 27 百万円（前期は 36 百万円）となった※。

※ 2018 年 3 月期より各セグメントの業績をより適切に評価するため、全社共通費の配賦方式を変更しているが、この変更は前期の数値にも反映されている。

鴻池運輸 | 2018 年 7 月 5 日 (木)
9025 東証 1 部 | http://www.konoike.net/ir/

業績動向

2018 年 3 月期セグメント別動向

(単位：百万円、%)

	17/3 期		18/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	258,332	100.0	276,761	100.0	18,429	7.1
複合ソリューション事業	178,265	69.0	192,065	69.4	13,800	7.7
国内物流事業	48,133	18.6	49,028	17.7	895	1.9
国際物流事業	31,934	12.4	35,667	12.9	3,733	11.7
その他	-	-	-	-	-	-
営業利益	10,232	4.0	11,067	4.0	835	8.2
複合ソリューション事業	13,440	-	14,014	-	574	4.3
国内物流事業	1,592	-	1,723	-	131	8.2
国際物流事業	595	-	970	-	375	63.0
その他	36	-	27	-	-9	-25.0
(調整額)	-5,432	-	-5,670	-	-	-

注：「その他」は報告セグメントに含まれない事業セグメントで、グループの資産運用業務等を含んでいる。

注：セグメント営業利益の構成比欄は営業利益率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

複合ソリューション事業では、鉄鋼関連において工事案件の受注が堅調であったこと、また M&A 効果もあり空港関連が伸びたこと、食品関連も取扱量の増加により堅調に推移したことなどから、増収増益となった。国内物流は、アパレルセンターでの量が増加したこと、第 2 四半期から受託を開始した西大阪流通センターの立ち上げコストの解消などが寄与し増益となった。国際物流事業も、電子機器類や航空貨物など取り扱い量が増加したこと、海外現地法人（上海、タイ等）が好調であったことなどから増収増益となった。

(2) 分野別概況

分野別では、鉄鋼関連はスポット業務の増加や海外連結子会社の寄与により売上高は 63,709 百万円（前期比 6.9% 増）と増収を維持した。食品関連では、飲料製造請負業務が堅調であったことから売上高は 72,900 百万円（同 3.5% 増）と堅調に推移した。メディカル関連は病院事業の増加により売上高は 18,036 百万円（同 4.6% 増）となった。空港関連も新規連結子会社の寄与、地方空港での新規業務獲得により売上高は 20,490 百万円（同 41.7% 増）と大幅増収を達成した。生活関連（生活）は、オフィス用品等、生活用品取扱い業務の増加により売上高は 16,928 百万円（同 2.5% 増）と増収を維持した。生活関連（物流）の売上高は、取扱量の増加等により売上高は 30,728 百万円（同 3.4% 増）となった。食品関連（定温）では、不採算事業からの撤退などにより売上高は 18,299 百万円（同 0.6% 減）と減収となった。海外関連は、大型製造設備の輸送、据付業務獲得などにより売上高は 35,667 百万円（同 11.7% 増）と 2 桁増収となった。

2018 年 3 月期分野別売上高概況

(単位：百万円、%)

	17/3 期		18/3 期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	258,332	100.0	276,761	100.0	18,429	7.1
鉄鋼関連	59,600	23.1	63,709	23.0	4,109	6.9
食品関連	70,457	27.3	72,900	26.3	2,443	3.5
メディカル関連	17,236	6.7	18,036	6.5	800	4.6
空港関連	14,460	5.6	20,490	7.4	6,029	41.7
生活関連（生活）	16,510	6.4	16,928	6.1	417	2.5
生活関連（物流）	29,720	11.5	30,728	11.1	1,007	3.4
食品関連（定温）	18,412	7.1	18,299	6.6	-112	-0.6
海外関連	31,934	12.4	35,667	12.9	3,733	11.7

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務状況は安定：自己資本比率は 45.4% へ

2. 財務状況

2018 年 3 月期末の財務状況は以下のようであった。流動資産は 87,915 百万円（前期末比 2,695 百万円増）となったが、主に現金及び預金の減少 2,427 百万円、受取手形及び売掛金の増加 4,415 百万円による。固定資産は 123,893 百万円（同 4,458 百万円増）となったが、有形固定資産の減少 139 百万円、無形固定資産の増加 2,806 百万円（主にのれん）、投資その他の資産の増加 1,790 百万円などによる。その結果、総資産は 211,808 百万円（同 7,153 百万円増）となった。

流動負債は 53,467 百万円（同 3,484 百万円増）となったが、支払手形及び買掛金の増加 1,052 百万円、短期借入金の増加 789 百万円、1 年内返済予定の長期借入金の減少 1,264 百万円などによる。固定負債は 57,177 百万円（同 2,146 百万円減）となったが、退職給付に係る負債の増加 1,620 百万円、長期借入金の減少 258 百万円、社債の減少 3,000 百万円などによる。この結果、負債合計は 110,645 百万円（同 1,338 百万円増）となった。純資産合計は前期末比 5,814 百万円増の 101,162 百万円となったが、主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が増加したことによる。この結果、2018 年 3 月期末の自己資本比率は 46.2% となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	増減額
現金及び預金	32,466	30,039	-2,427
受取手形及び売掛金	46,547	50,962	4,415
流動資産計	85,220	87,915	2,695
有形固定資産	97,147	97,008	-139
無形固定資産	3,127	5,933	2,806
投資その他資産	19,160	20,905	1,790
固定資産計	119,435	123,893	4,458
資産合計	204,655	211,808	7,153
支払手形及び買掛金	14,546	15,598	1,052
短期借入金	3,455	4,244	789
1 年内返済予定の長期借入金	4,401	3,137	-1,264
未払費用	9,954	10,841	887
流動負債計	49,983	53,467	3,484
社債	23,000	20,000	-3,000
長期借入金	8,760	8,502	-258
退職給付に係る負債	17,728	19,348	1,620
固定負債計	59,323	57,177	-2,146
負債合計	109,307	110,645	1,338
純資産合計	95,348	101,162	5,814

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2018 年 3 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 14,351 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 11,333 百万円、減価償却費 7,420 百万円、仕入債務の増加 1,946 百万円で、主な支出は売上債権の増加 4,250 百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは 9,989 百万円の支出であったが、有形固定資産の取得による支出 5,727 百万円、子会社株式の取得による支出 3,297 百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは 6,483 百万円の支出であったが、短期借入金の増加による収入 1,520 百万円、長期借入金の返済による支出 2,230 百万円、配当金の支払いによる支出 2,020 百万円による。

この結果、期中の現金及び現金同等物は 2,138 百万円の減少となり、当期末残高は 29,114 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)

	17/3 期	18/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,508	14,351
税金等調整前当期純利益	10,900	11,333
減価償却費	7,320	7,420
売上債権の増減額 (- は増加)	-2,773	-4,250
仕入債務の増減額 (- は減少)	361	1,946
投資活動によるキャッシュ・フロー	-6,281	-9,989
有形固定資産の取得	-6,740	-5,727
子会社株式の取得	0	-3,297
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,420	-6,483
短期借入金の純増減額 (- は減少)	544	1,520
長期借入れの純増減額 (- は減少)	-3,292	-2,230
配当金の支払額	-1,934	-2,020
現金及び現金同等物の増減額	11,443	-2,138
現金及び現金同等物の当期末残高	31,398	29,114

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2019 年 3 月期は将来への投資により減益予想

1. 2019 年 3 月期の業績見通し

2019 年 3 月期通期の業績は売上高 284,800 百万円（前期比 2.9% 増）、営業利益 10,000 百万円（同 9.6% 減）、経常利益 10,300 百万円（同 10.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 6,100 百万円（同 13.4% 減）と増収減益が予想されているが、これは後述する 2030 年に目指す姿に向けたビジョン達成のために、基盤づくりの期間と位置付けているためである。

鴻池運輸 | 2018 年 7 月 5 日 (木)
9025 東証 1 部 | <http://www.konoike.net/ir/>

今後の見通し

2019 年 3 月期業績予想

(単位：百万円、%)

	18/3 期		19/3 期 (予想)			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	276,761	100.0	284,800	100.0	8,038	2.9
複合ソリューション事業	192,238	69.5	198,597	69.7	6,359	3.3
国内物流事業	49,028	17.7	49,396	17.3	368	0.8
国際物流事業	35,494	12.9	36,805	12.9	1,311	3.7
営業利益	11,067	4.0	10,000	3.5	-1,067	-9.6
複合ソリューション事業	13,911	-	13,276	-	-634	-4.6
国内物流事業	1,723	-	2,023	-	300	17.4
国際物流事業	1,074	-	956	-	-117	-11.0
その他	27	-	25	-	-1	-7.4
(調整額)	-5,670	-	-6,283	-	-	-
経常利益	11,536	4.2	10,300	3.6	-1,236	-10.7
親会社株主に帰属する当期純利益	7,042	2.5	6,100	2.1	-942	-13.4

注 1：「その他」は報告セグメントに含まれない事業セグメントで、グループの資産運用業務等を含んでいる。

注 2：2019 年 3 月期より一部セグメントを組み換えており、それに合わせて 2018 年 3 月期の数値も修正されている。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. セグメント別及び分野別見通し

複合ソリューション事業の売上高は 198,597 百万円(前期比 3.3% 増)、セグメント利益は 13,276 百万円(同 4.6% 減)と増収減益を予想している。鉄鋼関連の低迷が見込まれること、また堅調な空港関連では人件費等のコスト上昇が懸念されることから減益を見込んでいる。

国内物流事業の売上高は 49,396 百万円(同 0.8% 増)、セグメント利益は 2,023 百万円(同 17.4% 増)が予想されている。定温関連での新規顧客獲得や、物流業務での倉庫賃借コスト解消により通販物流の増加や倉庫賃借料削減により増収増益を見込んでいる。

国際物流事業の売上高は 36,805 百万円(同 3.7% 増)、セグメント利益は 956 百万円(同 11.0% 減)が予想されている。ODA に伴う橋梁案件獲得の一方で、比較的収益率が高い、機械設備取扱量減少により増収減益の見込み。

鴻池運輸 | 2018 年 7 月 5 日 (木)
9025 東証 1 部 | http://www.konoike.net/ir/

今後の見通し

2019 年 3 月期分野別売上高予想

(単位：百万円、%)

	18/3 期		19/3 期 (予想)			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	276,761	100.0	284,800	100.0	8,038	2.9
鉄鋼関連	48,157	17.4	47,767	16.8	-389	-0.8
環境・エンジニアリング関連	15,724	5.7	16,603	5.8	879	5.6
食品関連 (食品)	32,227	11.6	33,058	11.6	831	2.6
食品プロダクツ関連	40,673	14.7	41,433	14.5	760	1.9
メディカル関連	18,036	6.5	18,635	6.5	599	3.3
空港関連	20,490	7.4	23,185	8.1	2,695	13.2
生活関連 (生活)	16,928	6.1	17,914	6.3	986	5.8
生活関連 (物流)	30,728	11.1	30,738	10.8	10	0.0
食品関連 (定温)	18,299	6.6	18,657	6.6	358	2.0
海外関連	35,494	12.8	36,805	12.9	1,311	3.7

注：2019 年 3 月期より一部セグメントを組み換えており、それに合わせて 2018 年 3 月期の数値も修正されている。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別売上高では、鉄鋼関連は、鋼材輸送取扱量の増加は期待出来るが、スポット業務の減少により売上高は 47,767 百万円 (同 0.8% 減) を見込んでいる。今期より鉄鋼関連から新たに切り分けられた環境・エンジニアリング関連は既存請負業務の拡大、新規工事案件獲得により売上高は 16,603 百万円 (同 5.6% 増) が予想されている。食品関連は、新倉庫稼働による取扱量拡大により売上高は 33,058 百万円 (同 2.6% 増) と増収が見込まれている。また食品関連から新たに切り分けられた食品プロダクツ関連は、飲料製造請負業務の深耕化、配送業務の好調維持により増収見込みで、売上高は 41,433 百万円 (同 1.9% 増) の見込み。

メディカル関連は、病院事業の新規顧客獲得等により売上高は 18,635 百万円 (同 3.3% 増) と増収見込み。空港関連は新規連結子会社の寄与により売上高は 23,185 百万円 (同 13.2% 増) が見込まれている。生活関連は、子会社売却の影響はあるものの、大阪での新規拠点増加により増収見込み。海外関連は、ODA に伴う橋梁案件の獲得等により売上高は 36,805 百万円 (同 3.2% 増) が予想されている。

3. 設備投資計画

2019 年 3 月期の設備投資額は、12,900 百万円 (前期比 5,920 百万円増) と大幅増を計画している。主な大型案件は岡山早島配送センターの新倉庫建設 (約 1,300 百万円) で、2019 年 2 月竣工予定。設備投資の増加に伴い、減価償却費も 8,600 百万円 (同 1,179 百万円増) と増加する見込みだ。

今後の見通し

設備投資計画

(単位：百万円)

	18/3 期 実績	19/3 期	
		計画	増減額
設備投資額	6,979	12,900	5,920
複合ソリューション事業	3,232	9,100	5,867
国内物流事業	886	1,700	813
国際物流事業	2,447	1,200	-1,247
その他	1	-	-1
(共通)	411	800	388
減価償却費	7,420	8,600	1,179
複合ソリューション事業	4,824	5,600	775
国内物流事業	1,470	1,600	129
国際物流事業	792	900	107
その他	1	0	-1
(共通)	330	500	169

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

2030 年に目指す姿に向けた基盤づくり

同社では、2016 年 3 月期～2018 年 3 月期を対象とした前中期経営計画（前中計）において、売上高 3,000 億円、営業利益 150 億円を目標に取組みを進めてきたが、大幅な未達におわった。何故この前中計の目標が達成出来なかったかを踏まえ、新しい中期経営計画（新中計）を発表した。この新中計は 2030 年に向けたビジョンを達成するための基盤づくりとなるものであり、この成否が将来にむけた同社にとって大きな試金石となりそうだ。以下が今回の新中計の概要である。

1. 2030 年のビジョンに向かって

昨年に発表された 2030 年のビジョンは以下のようになっている。

(1) 2030 年までの考え方

同社では、2030 年以降は構造的な人手不足の深刻化や、製造・物流プロセスの技術的なイノベーションなどにより、これまでの同社の仕事の仕方だけでは通用しなくなるとの危機感を持っている。そのため、2030 年までにリスクを取って機会を捉え、トライ & エラーを重ねながら、事業と経営を見直さなければ持続的に成長できないと認識している。そのためには投資も必要であるが、単に設備投資等を増やすのではなく、投資に対するリターンと資本コストを意識した投資、すなわち ROE と ROIC の向上を意識する必要があると考えている。

(2) 2030 年に向けた目指す姿の策定

本計画のビジョンを要約すると以下ようになる。

□志向する方向と KPI

■ 2030 年までに「10 事業本部」以上を目指し事業を多角化する

―売上高 3,500 ～ 5,000 億円規模

―売上高比率 物流：サービス = 40：60

国内：海外 = 80：20

―営業利益率 5% 以上

―ROE 10% 以上

事業本部については、既存の事業本部である鉄鋼から環境・エンジニアリングを、食品から食品プロダクツを独立させ、さらに新規事業、既存事業の深耕業務など追加することで 10 事業本部以上を目指す。

(3) 成長への考え方：「バリュー」・「バリューアップ」・「グロース」

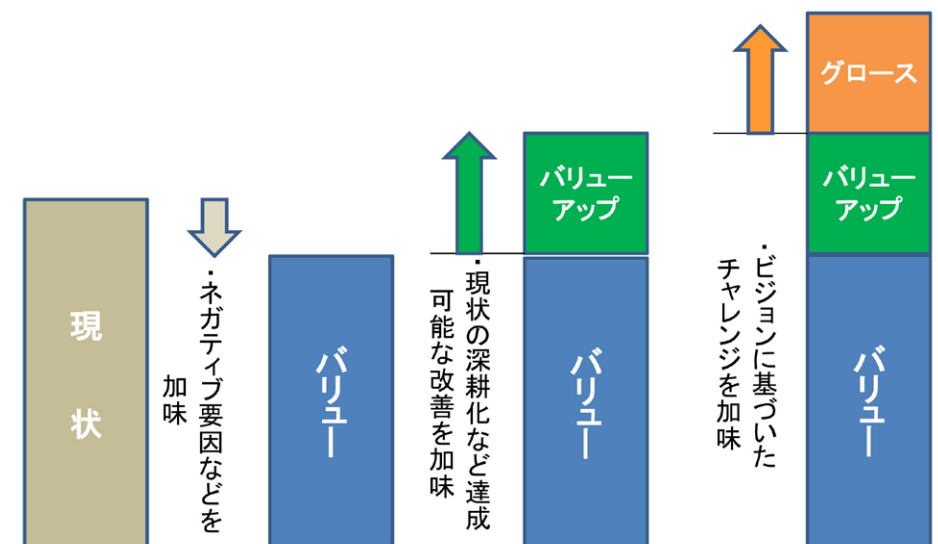
前中計を含めた過去の経営計画では、策定において、まず定量的目標ありき、いわばトップダウン型であったが、その結果として計画と実績に乖離が生じたとも言える。そこで今後は、以下のような考え方に基いて成長の考え方を再定義し進める計画だ。

○バリュー（実体）：既存事業の延長線だが、保守的な見通しやマイナス要因も視野に入れる。

○バリューアップ：既存事業の深耕化や、達成の確実性が高い成長・改善を行う。

○グロース：新規事業の開始や M&A を進め、ビジョンに基づいた大胆な「チャレンジ」を行う。

成長への考え方



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

そしてバリュー、バリューアップは各事業本部で、グロースは新事業開発本部（2018 年 4 月発足）が担当することで、責任の所在を明確にしている。特に新事業開発本部においては、本部長に、鴻池忠嗣氏（取締役兼専務執行役員）が就任しており、新事業に対する同社の本気度が表れている。

鴻池運輸 | 2018 年 7 月 5 日 (木)
9025 東証 1 部 | <http://www.konoike.net/ir/>

中長期の成長戦略

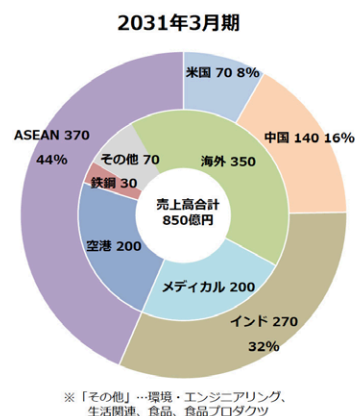
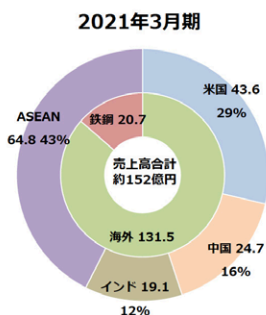
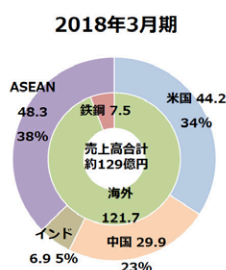
(4) 売上比率の考え方：「海外：国内 = 20:80」および「物流：サービス = 40:60」

既述のように同社では、2030 年にグループ売上高 3,500 ～ 5,000 億円を目指しているが、このうち 20% を海外で獲得する計画だ。(現状は 5%) これを達成するために、二つの大きな戦略を遂行する。まずは地域戦略により、メリハリをつけたグローバル展開を行っていく。次に、単なる物流だけでなく、空港、メディカルを中心としたサービス請負を本格展開する。

2030 年に向けた海外売上高推移イメージ

- 2030年 グループ売上高のうち20%を海外売上高とする
- 地域戦略により、メリハリをつけたグローバル展開の遂行
- 空港、メディカル、環境、エンジニアリングなど、サービス請負の本格展開

(単位：億円)



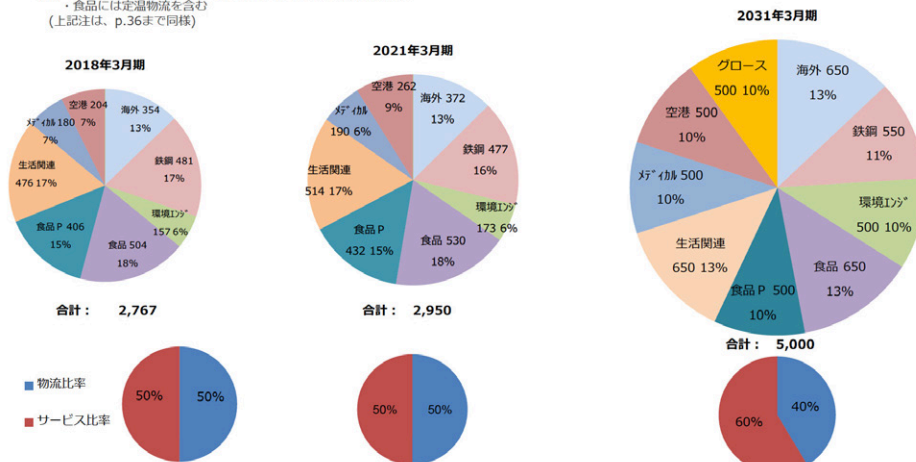
出所：決算説明会資料より掲載

もう一つは物流とサービスの売上比率だ。現在の同社では、物流とサービスの売上高比率が約 50:50 だが、2030 年にはこの比率を 40:60 にする計画だ。これを達成するために、さらなる成長が期待出来る空港、メディカルを伸ばすことに加えて、新たに事業分けされた環境・エンジニアリングにも積極的に取り組む計画だ。

中長期の成長戦略

サービス売上比率の推移イメージ

(単位：億円)

(注)・18/3期は19/3期の組織変更に合わせたセグメント組替後数値
・食品には常温物流を含む
(上記注は、p.36まで同様)


出所：決算説明会資料より掲載

2. 前中期経営計画の振り返り（総括）

(1) 売上高 / 営業利益

2016 年 3 月期から 2018 年 3 月期までの業績は、増収増益を達成したものの、最終年度である 2018 年 3 月期は売上高 2,767 億円、営業利益 110 億円に止まり、目標である売上高 3,000 億円、営業利益 150 億円を大きく下回った。

(2) 設備投資

次に設備投資だが、当初の計画では初年度 190 億円、次年度 135 億円、最終年度 167 億円、総額 492 億円を計画していたが、実際には 270 億円程度に止まり、計画を大きく下回った。その要因は、積極的な投資が促進されるように、経営ビジョンや方向性についての議論が足りなかったためと考えられる。

(3) 前中期経営計画未達成要因の総括：4 つの要因

以上のようなことから同社では、前中計未達成について以下のように総括している。

- 経営ビジョンや方向性について、議論の不足
- 事業実態について多面的な視点からの、分析の不十分
- 経営監督・業務執行に関する責任と権限の明確化が不明瞭
- 部門の垣根を越えたマーケティングの不足

これらの反省点を踏まえて、同社では次に述べる新中期経営計画を策定し、2030 年に目指す姿に向かって取り組んでいくことを発表している。

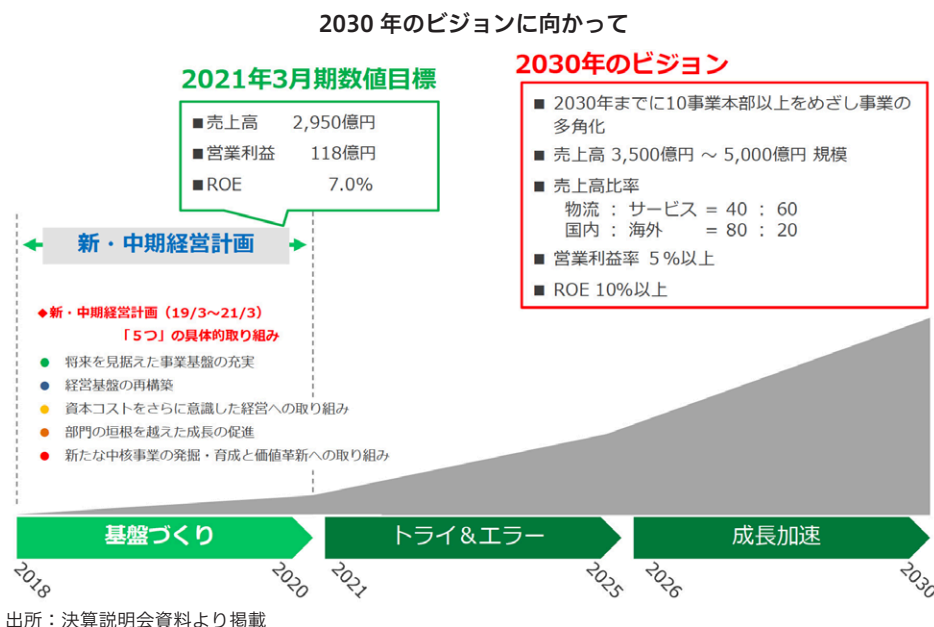
鴻池運輸 | 2018 年 7 月 5 日 (木)
9025 東証 1 部 | http://www.konoike.net/ir/

中長期の成長戦略

3. 新中期経営計画の概要

(1) 新中期経営計画の位置づけ：「2030 年のビジョンに向かって」

同社では、今回の新中計を 2030 年に向けた基盤づくりの期間と位置付けている。つまり、2030 年に向けたビジョンの定性的、定量的な目標の具現化に向けて、この新中計の 3 年間（2019 年 3 月期から 2021 年 3 月期）は徹底的に強い事業基盤を構築していく。すべての経営資源を最大限に活用し、以下に述べる「5 つの具体的取組み」に着手する。そのため、2019 年 3 月期は減益を予想しているが、目先の定量的な果実（売上高、利益等）よりも基盤づくりを優先的に進めていくとの方針である。この新中計のイメージを図で表すと以下のようになる。



(2) 新中期経営計画の取組み事項～2030 年に向けた「確固たる基盤づくり」～

1) 将来を見据えた事業基盤の充実

a) 人材採用・育成の強化

通常の人材育成に加え、圧倒的に不足している現場での管理監督者を今後養成していく。現場での対応力・設計力を高めていく。

b) システム投資による生産性の向上

大きく二つの重点的なシステム投資を行う。一つ目は、現在は個別に行っている対顧客システムへの対応を一括で行えるようなシステム構築だ。これにより、対顧客対応の生産性が向上する。二つ目は、経営情報を統括するためのシステム投資で、これにより多くの役員・管理職等が経営情報を共有することが可能になり、下記に述べるようなグループ連携や経営監督が強化される。これらのシステム投資を強化するために、ICT 推進本部を新規に設置した。

c) 安全品質への取組みの強化

同社の事業の基盤である、安全と品質を強化するために、営業部門と管理部門を横断した経営品質本部を設置した。

2) 経営基盤の再構築

a) 同社グループに相応しいガバナンス体制の強化

単に上場企業としてのガバナンス体制を整備するのではなく、同社の業歴と品格に相応しいガバナンス体制を構築する。

b) 権限委譲の推進

権限の委譲を加速することで柔軟かつ筋肉質な企業体質を構築する一方、責任の所在を明確化する。

c) 経営監督（モニタリング）の仕組みの構築

経営に対する監督機能の実効性確保を図る。

3) 資本コストをさらに意識した経営への取組み

a) 経営指標に ROIC を導入

同社は以前から ROIC（Return on Invested Capital = 投下資本利益率）を意識した経営を行ってきたが、今後はこの考え方を経営上層部だけでなく、各本部にまで浸透させ、ROIC を意識した経営を徹底させる。単に量的な拡大を目指して投資を行うのではなく、資本コストに見合う投資を行っていく。

b) 事業ポートフォリオの見直し

将来有望な事業を伸ばすべく事業の新陳代謝を進める。当面は既述のように、より資本コストを意識した経営を進める中で既存事業の見直しに着手すると同時に、事業分離による成長セクターの育成強化、新規事業の開拓を加えることで既存事業から一部を分離・独立させ、事業ポートフォリオを再構築する。

4) 部門の垣根を越えた成長の促進

a) 新設した営業本部によるグループ内連携の強化

グループ内の連携を一段と強化し、顧客に対してグループ全体で価値を提供していく。

5) 新たな中核事業の発掘・育成と価値革新への取組み

a) 新事業開発本部主導での新たな中核事業の発掘・育成への取組み

時代の変化から生まれる新たな機会を捉えて、次世代の中核事業となりうるような事業を発掘・育成していく。この新規事業の発掘には、新事業開発本部自らが当たる。

b) 新技術の導入等による価値の革新

新たな技術を既存事業にも取り入れ、同社がサービスを通じて提供する価値をさらに進化させる。

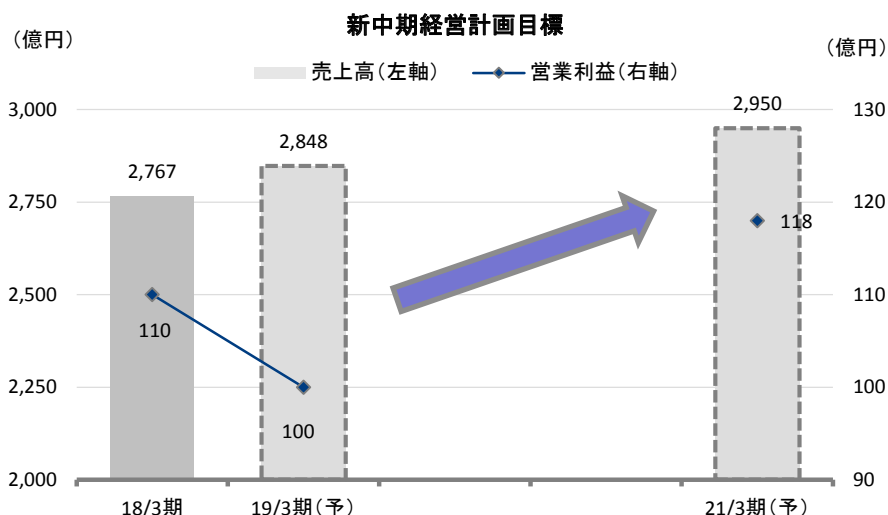
これらの施策を実行し、かつ目標を達成していくために最も重要なことは、全員の意識の改革と変革であろう。経営陣から現場の最前線で活躍する一人ひとりが「これまで」に囚われず「変わるという覚悟」を持つことが必要である。

鴻池運輸 | 2018 年 7 月 5 日 (木)
9025 東証 1 部 | http://www.konoike.net/ir/

中長期の成長戦略

(3) 新中期経営計画 (19/3 期～ 21/3 期) 売上高 / 営業利益のイメージ

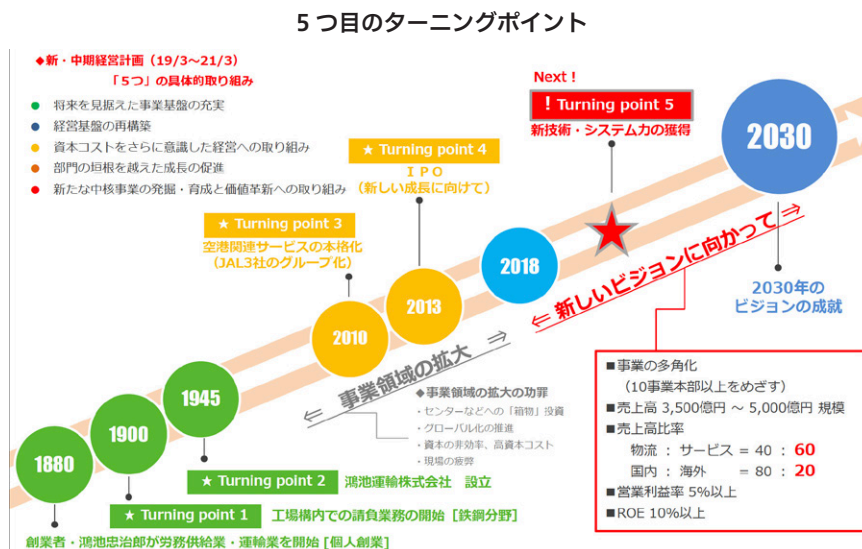
新中計期間内は、上記の 5 つの取組み実行のために一時的に減益になるが、最終年度である 2021 年 3 月期には史上最高利益（営業利益 118 億円）を目指す。しかしながら、人手不足への対応など新中計後もコストとなるであろう。この間の売上高、利益の定量的計画、イメージは下図のようになる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) 5 つ目のターニングポイント

同社では、今回の 2030 年に向けたビジョンの達成には「第 5 のターニングポイント」の獲得が不可欠だと考えている。周知のように同社は 1880 年に鴻池忠治郎氏によって労務供給業・運輸業を提供する個人企業として創業したが、その歴史を振り返ると過去には 4 つの大きなターニングポイントがあった。



出所：決算説明会資料より掲載

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

- 第 1 のターニングポイント：1900 年、工場構内での請負業務を開始した。（現在の鉄鋼関連事業）
- 第 2 のターニングポイント：1945 年、鴻池組から分離独立し、鴻池運輸を設立した。
- 第 3 のターニングポイント：その後、1990 年代にメディカル関連、空港関連事業を開始し、2010 年には空港関連で M&A を実施、サービス請負のフィールドで本格的な事業領域を確立した。
- 第 4 のターニングポイント：2013 年に IPO を行って株式を公開し、上場企業として新しい成長に向けて歩み始めた。

そして今回の 2030 年ビジョンを同社では、第 5 のターニングポイントが必要だと。何故ターニングポイントなのか？ 現状のままの延長では、2030 年あるいはそれ以降に同社グループの将来が危惧される。したがって将来も生き残り、さらに成長を続けるためには、今こそ変革が必要であると考えているからだ。つまり「変革、特に社員の意識変革なくして将来はない」との考えだが、経営トップから新入社員に至るまで全社員が覚悟を持って「意識を変えられるか、変わるか」が重要なポイントとなる。

以前のように単に定量的な変化ではなく、今回は定性的な変化、特に意識の変化が求められている。しかしその達成なくして将来はない、と同社自身が高い目標設定をしたのが今回の 2030 年にに向けたビジョンの達成に向けた新中期経営計画なので、今後のこれら計画・施策の達成動向は要注目である。

株主還元策

配当性向は 30% 前後を維持する予定

同社では「企業価値向上の取組みを通じて実現したキャッシュ・フローを株主還元に充当すること」を基本方針として配当政策を決定している。過去 3 年間の配当性向の実績は、2016 年 3 月期が 29.3%、2017 年 3 月期 27.2%、2018 年 3 月期が 29.1% となっており、2019 年 3 月期は年間 36.0 円配当が見込まれていることから、予想利益が達成されれば配当性向は 33.6% となる。当分はこのような 30% 前後の配当性向を維持する予定だ。

また同社は、300 万株（50 億円）を上限とした自己株取得（期間 2018 年 5 月 16 日～2019 年 5 月 15 日）を発表している。これは、配当に加えての株主還元であると同時に、上記の新中計に対する同社の強い意気込みの表れでもある。すなわち、新中計が思うように進まず、株主価値が低下した場合には、同社自身が少しでもその低下を補うとの意志の表れと言える。

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・加工することは強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・譲渡することは強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