

サンコーテクノ

3435 東証 2 部

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

2016 年 7 月 26 日（火）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
浅川 裕之

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 成長分野である「維持・保全」需要に向け新製品・新工法を投入

サンコーテクノ<3435>はコンクリートの壁面に器具や設備を固定する際に使用される「あと施工アンカー」を中心とした建設用ファスニング製品メーカー。あと施工アンカーの市場で約 40% の市場シェアを有するトップ企業だ。工事で使うドリル等の各種工具類の製造のほか、太陽光関連商材、各種測定器、電子基板なども手掛けている。

同社は 2016 年 3 月期から新中期経営計画ビジョン『S.T.G VISION 2020』に取り組んでいる。初年度の施策の最重要ポイントは組織体制の変更で、その目的は「市場創出」だ。同社は建築と土木両市場における成長分野と言える“維持・保全”需要に向けて新製品・新工法を投入することや、既存製品について新用途を開拓することで、オリンピック後も含めた長期にわたる持続的成長を目指している。そのためには「市場創出」は不可避であり、その実現には営業体制の根本的な改革が必要との判断が働いた。

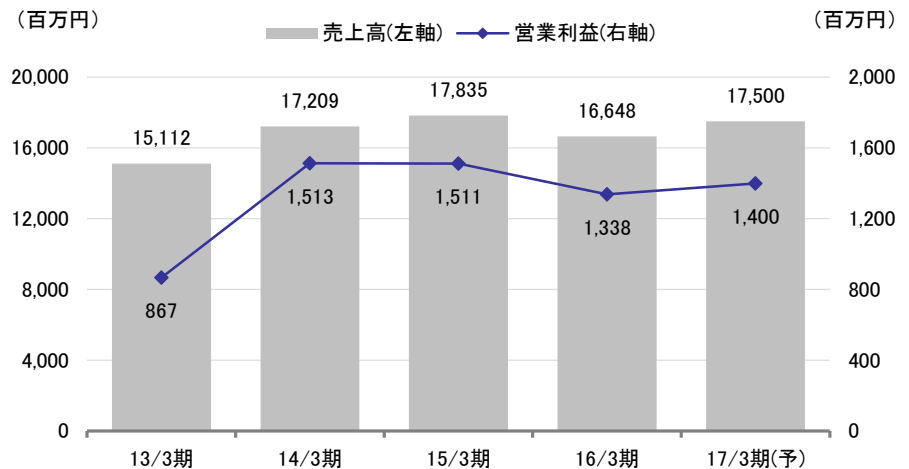
組織体制変更の一環として営業、開発、工事の各担当者からなる「エンジニアリング本部」を設置した。現場、元請け、業界団体などにプロアクティブにアプローチし、ニーズの探索や新工法・新製品の売り込み、あるいは共同開発などを働きかけ、自社製品の売り上げ拡大に結び付ける戦略だ。2016 年 3 月期に土台づくりを行い、2017 年 3 月期からは成果の回収が徐々に始まってくると期待される。

業績面では、2016 年 3 月期に踊り場を迎えた。その要因は太陽光関連需要の落ち込みだ。太陽光関連需要への依存度が予想以上に高くなっていたため、谷も想定よりも深くなった形だが、それ以外の市場からの主力製品への需要は、むしろ堅調に推移していたことも見て取れた。2017 年 3 月期の注目ポイントは、新製品・新工法・新用途による収益がどの程度拡大するかにあると、弊社では考えている。

■ Check Point

- ・ 建設需要は官需が民需のプラス幅を完全に打ち消す
- ・ ファスニング事業に工事部門を取り込みエンジニアリング本部編成
- ・ 17/3 期は増収増益予想、足元では強い需要が続いている

通期業績の推移



■オリンピック後を見据えた成長への取り組み

建設需要は官需が民需のプラス幅を完全に打ち消す

(1) 同社を取り巻く環境

同社の主力製品は“あと施工アンカー”と呼ばれる建設用材料で、コンクリート構造物に設備等を取り付ける際に用いられる。一般に知られた釘やネジは、木材にモノを固定する場合に使われるが、コンクリートには使えない。コンクリートにおいて釘やネジの代わりに使用されるものと考えればわかりやすいだろう。モノを“留める”ということで“建設用ファスナー”や“ファスニング材”と称されることもあり、それが同社の事業セグメントの名称につながっている。

以上のような製品の特性から、あと施工アンカーは、主としてマンションやオフィスビルなどの建築物において利用されることが多い。典型的な例は、コンクリート製の壁面や床、天井などにエアコン室外機や照明器具、看板などの設置が挙げられる。同社はあと施工アンカー市場でトップシェアを誇り、特に、金属系アンカーでは約 45% のシェアを有している。したがって、同社のファスニング事業の業況は、日本全体の建設需要と密接な関連があるとの推測が成り立つ。

国内の建設需要は、東京オリンピックに向けたインフラ整備や都市再開発、あるいは震災復興や防災に関連した国土強靱化政策などの、“追い風”状況にある。しかし、建設市場が右肩上がり伸びるかという決してそうではない。工事現場での人手不足がボトルネックとなっていることや、建設需要はその強弱感が地域によってバラツキがあるためだ。建築着工統計においても、2015 年度の建築着工床面積は前期比 0.9% 減少の 129,604 千平方メートルにとどまった。建設主別で見た「公共」、すなわち官需が前期比 21.9% 減少し、民需のプラス幅を完全に打ち消した形だ。

同社は将来的にも、2015 年にみられたような、建設市場の中のセグメント間や地域間でバ
ラツキがあり、市場全体としては横ばい圏から微減で推移するという状況が継続すると想定し
ている。そしてその前提に立って、今後取り組むべき課題として 3 点を挙げている。その中
で特に重要なものは、国内市場を対象とした「維持・保全市場（建築・土木）への新製品・
工法の投入」と「既存製品の用途拡大と高付加価値化」の 2 点だと弊社では考えている。
同社は 2016 年 3 月期からこの課題への取り組みを開始した。

サンコーテクノが今後取り組む課題

1	維持・保全市場（建築・土木）への新製品・工法の投入
2	既存製品の用途拡大と高付加価値化
3	海外市場への販路拡大

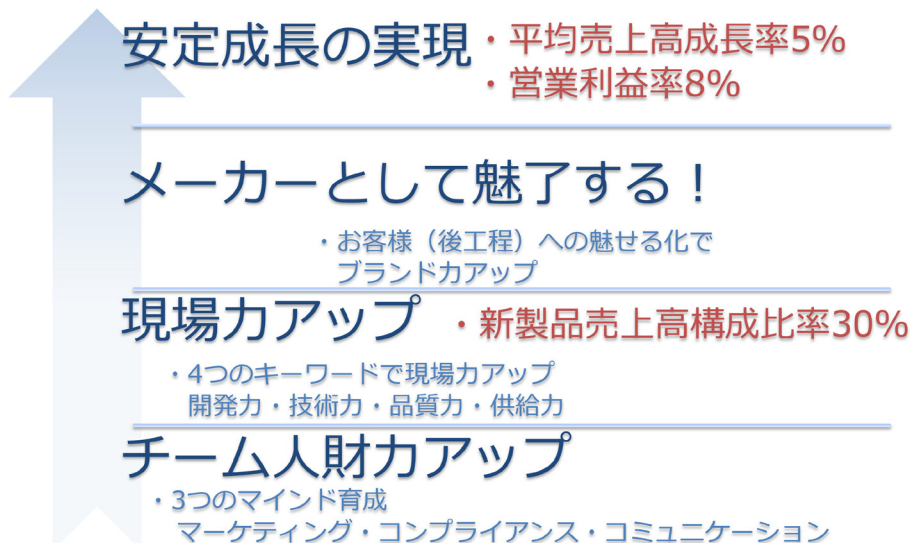
出所：会社資料からフィスコ作成

重要なのはファスニング事業における「市場創出」

(2) 新中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』

同社は 2016 年 3 月期から、新中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』に取り組んでいる。
同“ビジョン”のもと、中期戦略として“(年平均) 売上高成長率 5.0% 以上”、“営業利益率
8.0% 以上”、“新製品売上高構成比率 30%”の 3 点を計数目標として掲げている。

新中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』での中期戦略

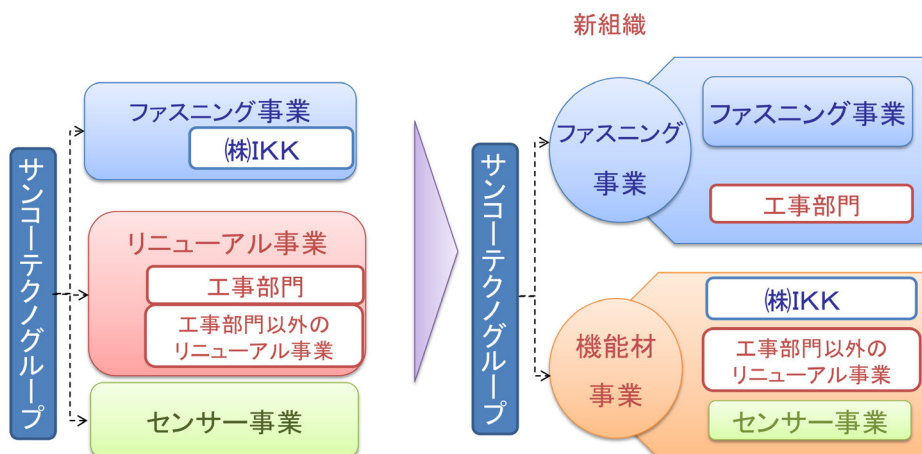


出所：2016 年 3 月期決算説明会資料から転載

同社が初年度の 2016 年 3 月期に実施した具体策は、組織体制の変更だ。目的は 1) 主
要事業であるファスニング事業以外を 1 つの事業に集約し、営業・事務作業を効率化して収
益改善を目指す、2) ファスニング事業は、工事部門を取り込み、材料販売と合わせ“一気
通貫体制”、“フレキシブル体制”に組織を再編し、安定供給・安定品質・市場創出を促進
する、というものだ。

このうち、特に重要なことは、ファスニング事業における「市場創出」という部分だと、弊社では理解している。前述のようにあと施工アンカーに代表される同社のファスニング製品は、建築を主要市場として業容を拡大してきた。しかし建設には建築に加えて土木分野がある。建築需要は長期的に横ばいという前提を置く同社は、横ばい市場（建築）でどう成長するかということと、同社にとっての新市場である土木分野への本格参入とが、必然的に課題として浮かび上がってくる。この課題克服の要点を表すのが「市場創出」であり、その実現に向けた社内インフラ整備が「一気通貫体制」ということだ。

新中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』での組織変更の内容



出所：2015 年 3 月期決算説明会資料から転載

ファスニング事業に工事部門を取り込みエンジニアリング本部編成

(3) 2016 年 3 月期の実績

同社が 2016 年 3 月期において行った組織体制の変更は、形式的なものではなく、実質を伴ったものと評価できるものであった。具体的には、ファスニング事業に工事部門を取り込んだことを機に、それまでの開発・営業・工事の各部門の担当者を集めて約 40 人体制の「エンジニアリング本部」を編成した。

エンジニアリング本部の目的は前出の「市場創出」だ。“市場”とは新製品と新用途と両方のケースがある。重要なことは、顧客ニーズを待ち受けるのではなく、こちらから探りに行く、あるいは創出する、というプロアクティブな姿勢だ。エンジニアリング本部の担当者は「営業」ではなく「コンサルタント」の肩書で、直接現場に出向き、現場のニーズを把握することが、具体的な仕事になった。従来の「営業」の時代は、商流に沿って取扱問屋を回る流通営業であったことと比較すると大きな変化と言える。

エンジニアリング本部内の開発担当者を中心としたチームは、ゼネコンなどの元請けや設計コンサルタント事務所などを回っている。これは、同社の製品や技術の採用や、新技術の共同開発などを働きかける提案型営業だ。どこにどんな技術を採用するか意思決定権者をターゲットとしている。

さらにまた、エンジニアリング本部と技術開発部門との連携チームが、業界団体や公的機関への働きかけを強めている。製品や工法に関する新技術の採用や普及について、業界動向に大きな影響力をもつ大元の存在もターゲットとしている。

2016 年 7 月 26 日（火）

エンジニアリング本部における上記のような新たなタイプの“営業活動”は、中長期的な同社の成長に、非常に大きな影響・効果をもたらすと弊社では考えている。特に、前述した 2 つの成長シナリオのうち、土木市場の攻略のためには、今同社が行っている取り組みが必要不可欠と思われる。建築に比べて土木工事ではノウハウや経験則による部分が多く、需要家側が材料を探し出して買いに来てくれるという市場ではない。また、従来型の問屋営業は間接的なアプローチに過ぎず、市場参入の扉を開くのが難しい状況だった。エンジニアリング本部が今行っていることは、元請けたるゼネコンや業界団体への直接的アプローチであり、従来の営業スタイルと比較して、新工法・新製品の実現可能性は大きいと弊社では期待している。

(4) 成果の具体例

同社は 2016 年 3 月期を“土台固め”期間と位置付け、組織体制変更とエンジニアリング本部としての活動方法の習熟に主としてフォーカスしてきた。同社が「市場創出」に向けて提案営業を行っている商材（新製品、新製法）は、市場・用途や、製品・技術のタイプによって、1、2 年で結果が出るものから 4、5 年程度時間を要するものまで様々だ。2017 年度から徐々に成果が表れてくると期待されるが、既に成果が出ているものもある。以下にいくつか紹介する。

a) 『樹脂接着系アンカーボルトの更新工法』

同社は大林組と共同で、インフラ構造物（例えばトンネルの内壁面）に設置された古いアンカーボルトを引き抜いたうえで、その穴を再利用して新アンカーボルトを埋め込んで、リニューアル工事や耐震工事を行う工法を開発した。

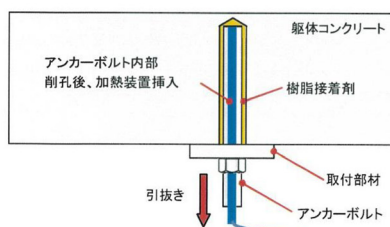
技術的ポイントは、古い接着系アンカーボルトの中心部に穴をあけ、そこに加熱棒を挿入して加熱し、接着剤を無効化したうえで引き抜く点だ。引き抜いた後の穴を活用して耐熱性が高く強度のある金属系アンカーを埋め込み、再び設備機器を取り付けることができる。この工法のメリットとしては、設備の設置位置を変更する必要がない、古い挿入孔を再利用できるので、構造物へのダメージを最小化できるなどが挙げられる。

現在までに採用実績が積み上がっており、大規模施設のリニューアル工事にも採用が決定しているもようだ。こうした採用実績の積み重ねが数年後にはさらにまとまった収益規模に成長していくと期待される。

『樹脂接着系アンカーボルトの更新工法』

●樹脂接着系アンカーボルトの更新工法

⇒インフラ構造物のリニューアル・耐震工事に



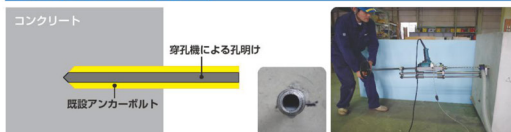
(株)大林組・サンコーテクノ(株)共同開発工法

(平成26年9月9日リリース)

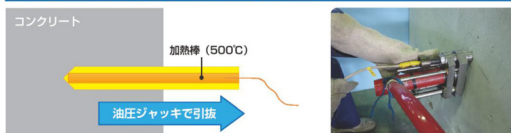
某所にて採用⇒施工システム確立へ

出所：2016 年 3 月期第 2 四半期決算説明会資料から転載

既設ボルトへの穿孔



ボルトへの加熱・加圧による引抜



抜取～アンカーボルト更新



2016 年 7 月 26 日（火）

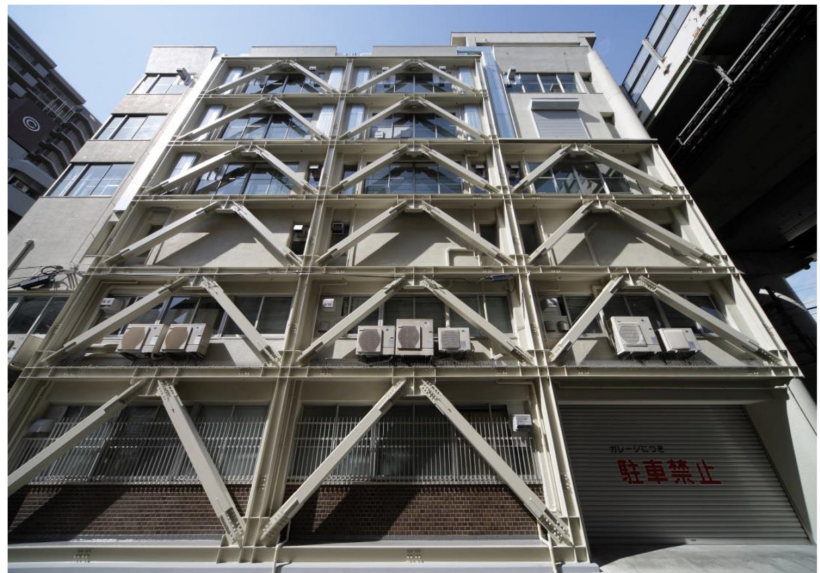
b) 『ディスクシアキーを用いた間接接合法』

ディスクシアキーは耐震補強工事に用いられる接合要素で、一般的なあと施工アンカーに代わって用いられるものだ。芯棒の中ほどにあるディスクの縁が曲げてあって、このふちがコンクリート壁面に食い込むように取り付けられることで、耐震補強部材へのせん断抵抗機構として働くというものだ。

当工法は 2011 年に飛島建設<1805>、大本組<1793>と共同開発した。2017 年 3 月期には本格的に収益貢献が見込まれており、今期は約 100 百万円程度の売上高を見込んでいるものと弊社では推測している。

『ディスクシアキーを用いた間接接合法』

(2011年飛島建設(株)・
(株)大本組との共同開発)



出所：2016 年 3 月期決算説明会資料から転載

(5) ディー・アーススクリューとマルチスクリュー

同社は過去数年、太陽光パネル設置用架台の取り付け部材である、ディー・アーススクリューの拡販で実績を積み上げてきた。その後、太陽光関連需要にピークアウト感が出るなかで同社は、ディー・アーススクリューの多用途展開をにらみ、マルチスクリューを開発、製品化した。ディー・アーススクリューのサイズが長さ 1,000 ～ 2,100mm、本体直径 76mm とかなり大型となっているのに対して、マルチスクリューは長さ 600 ～ 1,200mm、本体直径 48mm/89mm となっている。

具体的な新市場としては、立入防止柵の設置や農業用ビニールハウス、遊具、4 号建物等への利用拡大を期待している。

⇒ビニールハウス・遊具ほか4号建物、
高速道路立入防護柵等への展開推進



出所：2016年3月期決算説明会資料から転載

上記の例はいずれも既出の技術・製品であり、過去のレポートでも取り上げたものだ。共同開発者や顧客に関して支障のないものという制約があるためだが、エンジニアリング本部は用途拡大という面で実体的な成果を挙げているということを伝えるために、改めて紹介した。同社によれば、まったくの新製品、新技術の開発・売込みや、過去に開発された技術の採用に向けた働きかけなど、水面下では複数のプロジェクトが着実に進行しつつあるということだ。将来的にそれらの詳細がどこまで公にされるかは不明だが、最終的には業績に反映されてくるため、期待をもって同製品の業績の推移をウォッチしたいと考えている。

■業績動向

16/3期は減収減益、民間建築セクターのファスニング製品の需要は不変

(1) 2016年3月期決算

2016年3月期決算は、売上高16,648百万円（前期比6.7%減）、営業利益1,338百万円（同11.4%減）、経常利益1,256百万円（同16.7%減）、親会社株主に帰属する当期純利益810百万円（同27.3%減）と減収減益で着地した。同社は第2四半期決算時に通期業績見通しを下方修正したが、実績は修正予想に対しても未達となった。

2016年3月期決算の概要

（単位：百万円）

	15/3期	16/3期			
	通期	通期	通期 （修予）	前期比	予想比
売上高	17,835	16,648	17,700	-6.7%	-5.9%
売上総利益	5,643	5,314	-	-5.8%	-
対売上高比率	31.6%	31.9%	-	-	-
販売費及び一般管理費	4,132	3,976	-	-3.8%	-
対売上高比率	23.2%	23.9%	-	-	-
営業利益	1,511	1,338	1,440	-11.4%	-7.0%
対売上高比率	8.5%	8.0%	8.1%	-	-
経常利益	1,509	1,256	1,400	-16.7%	-10.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,114	810	910	-27.3%	-11.0%

出所：短信からフィスコ作成

セグメント別では、主力のファスニング事業の売上高が前期比 1,065 百万円（7.8%）の減収となった。このうち、前期までの成長をけん引した太陽光発電関連売上高（材料販売と工事）が前期比約 600 百万円減収となったことが響いた。同社では、一般のあと施工アンカー製品の中にも最終的に太陽光発電装置の設置工事で使用されたものが多く含まれ、実質的な太陽光発電関連の減収インパクトは 900 百万円～ 1,000 百万円程度に達したとしている。また、公共事業向け需要減少したことも減収につながった。この結果、セグメント営業利益も前期比 10.8% 減の 1,731 百万円にとどまった。

機能材事業の売上高は前期比 122 百万円（5.6%）減収の 4,041 百万円となった。電動油圧工具が、国内市場が端境期にあって需要減となったことと、FRP 製品の減収が響いた。海外向け電動油圧工具や電子基板関連、アルコールチェッカーなどの機器類は堅調だったが、減収要因を吸収するには至らなかった。セグメント営業利益も前期比 5.6% 減の 497 百万円にとどまった。

事業セグメント別業績

（単位：百万円）

		15/3 期	16/3 期	
		通期	通期	前期比
売上高	ファスニング事業	13,671	12,606	-7.8%
	機能材事業	4,163	4,041	-2.9%
	売上高合計	17,835	16,648	-6.7%
営業利益	ファスニング事業	1,940	1,731	-10.8%
	機能材事業	526	497	-5.6%
	合計額	2,466	2,228	-9.7%
	調整額	-955	-889	-
	営業利益合計	1,511	1,338	-11.4%

注：伸び率、利益率は百万円単位の数値をもとに算出

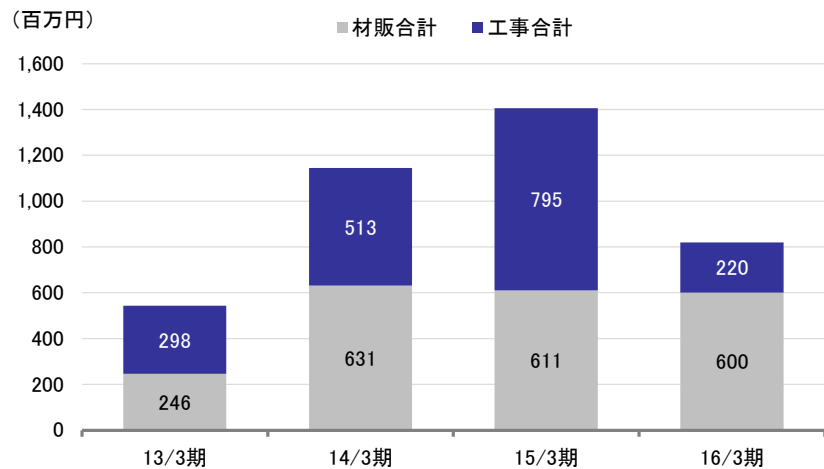
出所：短信からフィスコ作成

弊社では、2016 年 3 月期決算は、表面の数値ほどには深刻ではないと考えている。全社の減収額（1,187 百万円）から太陽光発電関連売上高の実質的減収額（900 百万円～ 1,000 百万円）と機能材事業の減収額（122 百万円）を引くと残りは約 165 百万円となる。公共分野からの需要の落ち込みなどがあったことを考えると、メイン市場である民間建築セクターからのファスニング製品への需要は前年からほとんど変化はなかったものと考えている。

今から振り返ると、同社が太陽光関連需要から受けていた恩恵は、同社がその当時に認識していた以上に大きかったということだ。また、電力買取価格引き下げや、認可を取得しながら未着工のプロジェクトに対する取消の可能性などが後押しする形で、2015 年 3 月期に駆け込み需要のようなものが発生した可能性もある。

太陽光関連需要の高まりのなかで、同社は“ディー・アースクリュー”などの新製品の開発・リリースを行うなどの実績も残すことができた。同社は今後、太陽光関連需要については、重要事業としての位置付けを外し、自然体で臨む方針だ。代わりに、ディー・アースクリューを多目的に利用可能なようにモディファイした“マルチスクリュー”をローンチし、ディー・アースクリューと合わせて、新規市場での拡大を図っていく方針だ。

太陽光関連事業売上高の推移



出所：会社資料、取材等からフィスコ作成

太陽光関連需要はこのままゼロになってしまうわけではない。むしろ、同社にとっては追い風になる可能性すらあると弊社ではみている。その理由は、今後建設されるメガソーラー施設は、平坦地ではなく丘陵や山地の傾斜地になるケースが多くなると予想されるからだ。太陽光発電事業採算性が低下すると想定されることや、認可取得後、長期間棚上げにされていた案件が動き出すということが、それを示唆していると言える。斜面における太陽光パネルの設置工事は、平地における工事以上にきちんとした施工が必要になる。過去の風害で太陽光パネル工事に対する近隣住民や行政のチェックが厳しくなりつつあるのも、追い風と考える要因の 1 つだ。

同社はまた、価格について柔軟に対応するスタンスだ。ディー・アーススクリューは設置における性能は高いが、他の工法に比較して価格も高く、価格面で失注につながることも多かったもようだ。前述のように、斜面に設置する状況はコストに対してより厳しくなるということであり、潜在需要を現実の受注につなげるべく、一定の価格対応をしていくものとみられる。

17/3 期は増収増益予想、足元では強い需要が続いている

(2) 2017 年 3 月期見通し

2017 年 3 月期について同社は、売上高 17,500 百万円（前期比 5.1% 増）、営業利益 1,400 百万円（同 4.6% 増）、経常利益 1,330 百万円（同 5.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 880 百万円（同 8.6% 増）と増収増益を予想している。

2017 年 3 月期見通しの概要

(単位：百万円)

	16/3 期		17/3 期	
	通期	前期比	通期 (予)	前期比
売上高	16,648	-6.7%	17,500	5.1%
営業利益	1,338	-11.4%	1,400	4.6%
対売上高比率	8.0%	-	8.0%	-
経常利益	1,256	-16.7%	1,330	5.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	810	-27.3%	880	8.6%

出所：説明会資料からフィスコ作成



サンコーテクノ

3435 東証 2 部

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

2016 年 7 月 26 日（火）

セグメント別では、ファスニング事業の売上高は、前期比 587 百万円（4.7%）増収の 13,193 百万円を予想している。前述のように、ベースとなる建築セクターにおけるファスニング材料への需要は底堅い状況だ。地域的に強弱感が混在した状況であるが、東京オリンピックを控えて建設ラッシュと言える状況の首都圏を始め、地方経済が好調な中部地方、復興工事が土木から建築へと移行しつつある東北地方などでは、足元は強い需要が続いている。

太陽光関連需要については、前述のように重要事業という位置付けからは外し、自然体で臨む方針だ。需要自体は今後も一定程度が見込めるため、同社では前期比横ばい程度の売上高はあるとみている。ただし今期は、太陽光関連という市場ベースで売上高を集計するのではなく、ディー・アーススクリューとマルチスクリューという商品ベースで売上高を集計していく計画だ。今期はディー・アーススクリューとマルチスクリューの合計売上高を 600 百万円と計画している。

機能材事業の売上高は、前期比 265 百万円（6.6%）増の 4,306 百万円を予想している。前期に不振だった国内の電動油圧工具が需要が回復してくると見込むほか、海外は前期に引き続き好調に推移すると予想していることが主な要因だ。弊社では、国内需要について、前述したようにファスニング材の需要が堅調なことから、電動油圧工具の需要も潜在的には強く、今期はそれが顕在化してくると見込んでいる。

利益面では、ファスニング事業が前期比 67 百万円（3.9%）増益の 1,798 百万円、機能材事業が同 37 百万円（7.5%）増益の 534 百万円の営業利益を、それぞれ予想している。ともに、増収効果による利益増が主たる要因とみられる。全社ベースの営業利益は前期比 4.6% 増益の 1,400 百万円と予想され、営業利益率は前期比横ばいの 8.0% になる見通しだ。

事業セグメント別業績見通し

（単位：百万円）

		16/3 期		17/3 期	
		通期	伸び率	通期（予）	前期比
売上高	ファスニング事業	12,606	-7.8%	13,193	4.7%
	機能材事業	4,041	-2.9%	4,306	6.6%
	売上高合計	16,648	-6.7%	17,500	5.1%
営業利益	ファスニング事業	1,731	-10.8%	1,798	3.9%
	機能材事業	497	-5.6%	534	7.5%
	合計額	2,228	-9.7%	2,332	4.7%
	調整額	-889	-	-933	-
	営業利益合計	1,338	-11.4%	1,400	4.6%

出所：会社資料からフィスコ作成

2016 年 7 月 26 日（火）

連結損益計算書

（単位：百万円）

	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期	
				2Q 累計（予）	通期（予）
売上高	17,209	17,835	16,648	8,200	17,500
前期比	13.9%	3.6%	-6.7%	3.4%	5.1%
売上総利益	5,437	5,643	5,314	-	-
売上総利益率	31.6%	31.6%	31.9%	-	-
販売費及び一般管理費	3,923	4,132	3,976	-	-
売上高販管費率	22.8%	23.2%	23.9%	-	-
営業利益	1,513	1,511	1,338	550	1,400
前期比	74.5%	-0.1%	-11.4%	1.8%	4.6%
営業利益率	8.8%	8.5%	8.0%	6.7%	8.0%
経常利益	1,472	1,509	1,256	525	1,330
前期比	75.2%	2.5%	-16.7%	2.2%	5.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	910	1,114	810	350	880
前期比	105.4%	22.4%	-27.3%	6.5%	8.6%
分割調整後 EPS（円）	111.83	136.91	99.55	43.00	108.13
分割調整後配当（円）	15.00	15.00	18.00	-	20.00
1 株当たり純資産（円）	999.93	1,146.57	1,217.68	-	-

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	14/3 期	15/3 期	16/3 期
流動資産	8,369	8,640	8,322
現金	1,591	1,681	1,615
売上債権	3,410	3,411	3,141
棚卸資産	2,008	2,145	2,908
固定資産	6,459	6,552	6,415
有形固定資産	5,163	5,305	5,230
無形固定資産	82	61	46
投資等	1,214	1,184	1,138
資産合計	14,828	15,192	14,737
流動負債	5,051	3,610	2,874
買掛金	1,282	1,157	1,098
短期借入金等	2,735	1,554	964
固定負債	1,436	2,008	1,712
長期借入金	190	720	425
株主資本	7,990	9,008	9,696
資本金	768	768	768
資本剰余金	581	581	581
利益剰余金	6,884	7,903	8,591
自己株式	-244	-244	-244
評価換算差等	147	322	213
新株予約権	21	33	48
非支配株主持分	181	208	191
純資産合計	8,340	9,573	10,150
負債・純資産合計	14,828	15,192	14,737

連結キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	14/3 期	15/3 期	16/3 期
営業活動キャッシュフロー	1,356	1,127	1,239
投資活動キャッシュフロー	-240	-309	-290
財務活動キャッシュフロー	-710	-783	-1,019
現預金換算差額	21	33	-16
現預金増減	425	67	-86
期首現預金残高	1,150	1,576	1,644
期末現預金残高	1,576	1,644	1,558

■株主還元

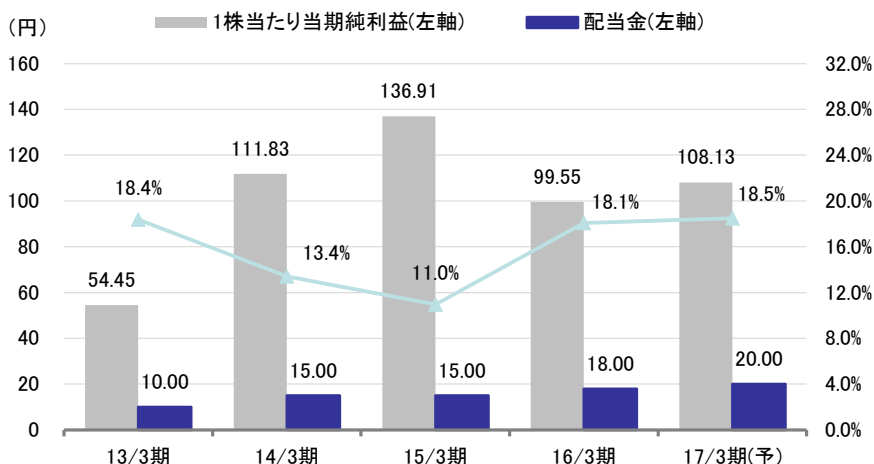
16/3 期は減収減益となったが前期比 3 円の増配を行う

同社は株主還元を重要な経営課題と位置付け、配当による還元を基本方針としている。株主に対する利益還元の意識は高く、単なる「安定配当」ではなく、「安定増配」を志向している点が特徴的だ。増配を強く志向するのは、継続的な利益成長に対する同社の自信度の表れであるというのが弊社の理解だ。

2016 年 3 月期は前期比減収減益決算となったが、配当は期初予想どおり、前期比 3 円増配の 18 円配を行った。配当総額は 146 百万円で、親会社株主に帰属する当期純利益 810 百万円に対する配当性向は 18.1% となった。従来からの配当性向の低さを是正しようという姿勢や 2017 年 3 月期以降の業績回復への自信が、期初予想の維持を支えたものと弊社では考えている。個人投資家を始めとする株主を重視する姿勢が端的に現れていると言えるだろう。

2017 年 3 月期について同社は 2 円増配の 20 円を予想している。予想 1 株当たり当期純利益 108.13 円に基づく配当性向は 18.5% となる。前期に引き続いて配当性向を高めていこうという意味が明確で、株主還元重視の姿勢を読み取ることができる。同社は配当性向の目安などは公表していないが、中期的に、利益の拡大と配当性向の上昇の 2 つの面からの配当の増大を期待できると弊社では考えている。

1 株当たり当期純利益、配当金及び配当性向の推移



出所：短信からフィスコ作成

ディスクレーマー（免責条項）

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