

|| 企業調査レポート ||

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年7月3日(金)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年9月期中間期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績予想	01
3. 第5次中期経営計画	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	03
4. 競合、特色、強み	04
■ 業績動向	04
1. 2026年9月期中間期の業績概要	04
2. 財務状況	07
■ 今後の見通し	08
■ 中期経営計画	09
1. 第5次中期経営計画の概要	09
2. 橋本総業ホールディングスとの経営統合を発表	09
■ 株主還元策	10

要約

2026年9月期中間期は増益。 橋本総業ホールディングスとの経営統合を発表

アイナボホールディングス<7539>は、傘下に連結子会社9社、非連結子会社7社を抱える純粋持株会社である(2026年3月末時点)。主要事業は、タイルやサイディング(外壁材)等の外壁工事、システムキッチンなど各種水回り機器の住設工事及び建材販売、住設機器販売にわたる。施工と建材・住設機器の卸売りを両方行うユニークな事業形態が特徴である。これらの業務は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実績もある。徹底した資金回収管理及び工事進捗管理を実行しており、その結果、2026年3月末のネットキャッシュ(現金及び預金-借入金)は12,791百万円と豊富で、財務の健全性は高いと評価される。

1. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の連結業績は、売上高48,258百万円(前年同期比1.7%増)、営業利益1,744百万円(同9.5%増)、経常利益1,935百万円(同9.3%増)、親会社株主に帰属する中間純利益1,202百万円(同10.9%増)となった。利益面においては、働き方改革に伴う人件費の増加があったものの、利益率の高い大型工事の比率が上昇したことでこれを吸収し、営業利益は増益となった。セグメント別では、戸建住宅事業において外壁工事、建材販売、住設販売が寄与し、増収となった。一方で大型物件事業は、住設工事の落ち込みにより減収となったものの、利益率の高い工事比率の上昇によってセグメント利益は増益を確保した。

2. 2026年9月期の業績予想

2026年9月期は売上高で98,500百万円(前期比6.7%増)、営業利益で2,100百万円(同17.1%減)、経常利益で2,600百万円(同8.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益で1,600百万円(同4.7%減)と期初予想を据え置いている。新規連結子会社の寄与等で増収を予想しているものの、待遇改善による人件費増を計画していること、前期に堅調であった好採算工事の売上比率が下がると見ていることなどから減益を予想している。しかし上期が比較的堅調であったことなどを考慮すれば、この予想が上振れる可能性は高いと弊社では見ている。

3. 第5次中期経営計画

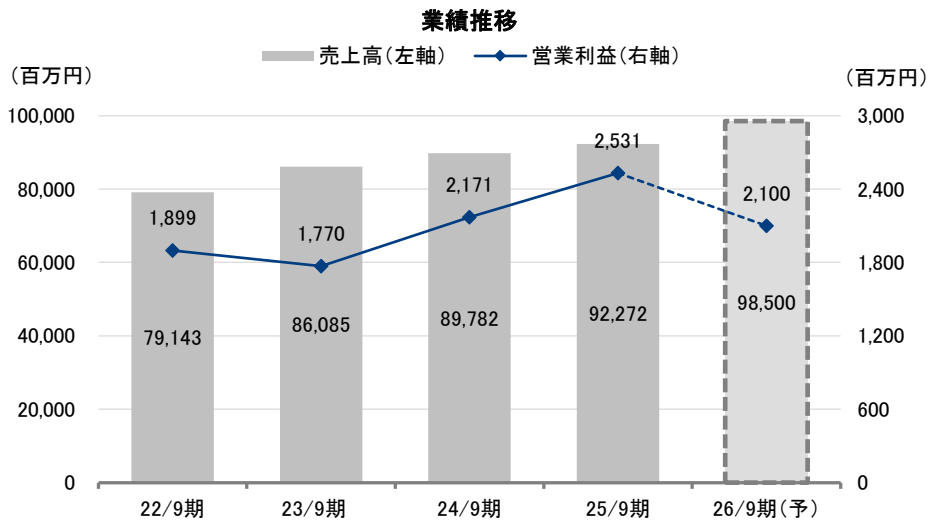
同社は、2028年9月期を最終年度とする第5次中期経営計画を推進している。「事業基盤の強化」と「収益性の改善」を最優先課題とし、ビジネスモデルの変革、利益構造の再構築、DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進、そして人材への投資を重点施策として掲げている。M&Aや物流・IT基盤の整備を通じてグループ間の相乗効果を早期に生み出し、資本効率を重視した経営で株主還元の充実も図る。数値目標としては、最終年度に売上高1,120億円、営業利益31億円、ROE8.0%、配当性向40%、DOE(純資産配当率)2.6%を掲げている。

また、2026年3月に橋本総業ホールディングス<7570>との経営統合を発表した。現時点で詳細は未発表だが、今後両社で「統合準備委員会」を設置し、経営統合に向けた協議・検討を進める。その内容によっては上記の第5次中期経営計画が変更される可能性もあるため、今後の動向が注視される。

要約

Key Points

- ・2026年9月期中間期は前年同期比9.5%の営業増益。利益率の高い大型工事が寄与
- ・2026年9月期は期初予想を据え置き、前期比17.1%の営業減益を予想
- ・第5次中期経営計画を発表、2028年9月期に営業利益31億円を目指す



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

1. 事業内容

2026年9月期中間期末現在、純粋持株会社である同社の下、連結子会社9社、非連結子会社7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区分される。両事業の工事内容はおおむね共通しているものの、受注先及び受注金額の規模に違いがある。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受注する。一方で後者は、主に大手ゼネコン等からの受注である。両事業にはそれぞれサブセグメントがある。戸建住宅事業は外壁工事、住設工事、建材販売、住設販売に、大型物件事業はタイル販売・工事、住設販売・工事にそれぞれ分かれる。2025年9月期における各サブセグメントの連結売上高に対する比率は、戸建住宅事業の外壁工事が19.5%、住設工事が26.6%、建材販売が17.9%、住設販売が20.5%、大型物件事業のタイル販売・工事が5.8%、住設販売・工事が9.7%となっている。

事業概要

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、及びビルダーから受注する案件を扱っており、施主からの直接受注は少ない。なお、これら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。タイルだけでなくサイディング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・トイレなどの水回り工事、各種リフォーム、及び太陽光発電システムの設置工事を行う。基本的には外壁工事とは別受注となるものの、案件によっては同時受注に至る場合もある。なかでもバスルームの工事件数は年間2万件近くに上り、国内でも有数の規模を占めている。

c) 建材販売

一般住宅、店舗、及び中小マンション向けの各種建材の卸売りを行っており、なかでもタイル建材の販売が比較的高い割合を占めている。主な販売先は工務店や地場のハウビルダーといった企業であり、二次卸業者への販売は行っていない。

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っている。

(2) 大型物件事業

工事内容は戸建住宅事業とおおむね共通しているものの、大手ゼネコンを受注先とする点が異なっている。主な対象はビルやマンションなどの大型物件であり、特に大林組<1802>、(株) 鴻池組、及び長谷工コーポレーション<1808>からの受注が比較的高い割合を占める。

a) タイル販売・工事

内外装タイル、床タイル、石材の販売及び工事などを行う。

b) 住設販売・工事

システムキッチン等のマンション住宅設備やビル空調設備などの販売及び工事を行う。

3. 主な仕入先と販売先

同社の得意先は、大手ゼネコンをはじめ約7千社に上る。これら顧客の需要は一様ではなく、また1件当たりの受注金額も数百万円から1億円以上と幅広い。そのため、未収入金管理が経営上の重要な要素となっている。

事業概要

主要な仕入先に関しては、建材や住設機器においてはLIXIL<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(株)などが挙げられる。また、工事を委託する下請け業者は大中小合わせて2千社近くに及び、このうち半数近くを同社専業の下請け業者が占めている。

4. 競合、特色、強み

同社のように外壁工事、建材、及び住設機器の販売を行う企業は数多く、それぞれの分野で多くの競合が存在する。事業全体において競合企業を特定することは容易ではないものの、主要な企業としては(株)小泉や渡辺パイプ(株)が挙げられる。一方で外壁工事の分野においては、近年では施工会社の減少に伴い競合企業が少なくなる傾向にある。このような業界環境のなかで、同社は独自の特色を生かして同業他社との差別化を図っている。

同社の強みの1つが、総合技術研修センターの存在である。同センターでは、多くの子会社及び下請け企業に対して専門性の高い技術研修を実施し、施工体制を支援している。同社が主体となって研修を行うことで、多様な工種への対応が可能となった。さらに、同センターにおいて各現場の施工進捗を半年に1回の頻度でチェックしており、技術者の個人差による工事仕上がり精度のばらつきを抑制する体制を整えている。

自家保険制度を設けていることも、同社の重要な特色である。これは下請け業者から出来高の一部を徴収して協力会社にプールする仕組みであり、万が一、下請け業者の作業員が事故などで業務を行えなくなった場合に、協力会社の規程に準じた所得を補償する。この制度の運用により、同社と下請け業者との信頼関係が強化され、職人の定着率向上及び工事の仕上がり精度の向上に寄与している。

また、同社は通常の売上管理や原価管理・工事進捗管理に加え、請求管理・入金管理・未収入金管理についても徹底した管理体制も構築している。各案件の仕入と売上は、少額であっても行単位で厳密に管理され、損益計算書上のみならず貸借対照表上の管理・チェックまで行われる。近年、建材販売会社が工事施工分野に進出するケースは増えているものの、未収入金管理の複雑さや手間の多さが見えない参入障壁となるため、競合企業の多くは工事業から撤退しやすい傾向にある。この貸借対照表上の管理には、工事の進捗状況を的確に見極める高い能力が必要とされることから、同社における独自の特色となっている。

業績動向

2026年9月期中間期は営業増益。利益率の高い大型工事が寄与

1. 2026年9月期中間期の業績概要

(1) 損益状況

2026年9月期中間期の連結業績は、売上高48,258百万円(前年同期比1.7%増)、営業利益1,744百万円(同9.5%増)、経常利益1,935百万円(同9.3%増)、親会社株主に帰属する中間純利益1,202百万円(同10.9%増)となった。なお、2024年12月に子会社化した(株)上笠タイトルの業績が、2026年9月期期首からフルで寄与している。

アイナボホールディングス | 2026年7月3日 (金)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

全社の売上総利益率は、利益率の高い大型工事の比率が上昇したことで、前年同期比1.1ポイント改善し、16.0%となった。販管費は働き方改革に伴う人件費増などにより同8.7%増となったものの、売上総利益の増加額(630百万円)を下回る水準にとどまったため、営業利益は増益を確保した。住宅市場全般が厳しい環境下において、堅調な業績を維持したと言える。

営業利益の増減内訳は、増収による売上総利益の増加が67百万円、新規連結による増加が73百万円、売上総利益率の改善が286百万円、販管費の増加による減益が275百万円となった。この結果、営業利益は前年同期比151百万円増となった。

2026年9月期中間期業績の概要

(単位：百万円)

	25/9月中間期		26/9月中間期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	47,450	-	48,258	-	808	1.7%
売上総利益	7,081	14.9%	7,711	16.0%	630	8.9%
販管費	5,488	11.6%	5,966	12.4%	478	8.7%
営業利益	1,593	3.4%	1,744	3.6%	151	9.5%
経常利益	1,770	3.7%	1,935	4.0%	165	9.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,084	2.3%	1,202	2.5%	117	10.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別状況

a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は40,448百万円(前年同期比2.5%増)、セグメント利益は1,880百万円(同8.5%増)となった。サブセグメント別売上高は、外壁工事が9,223百万円(同5.6%増)、住設工事が12,494百万円(同0.1%増)、建材販売が8,713百万円(同2.4%増)、住設販売が10,016百万円(同3.0%増)となった。

外壁工事は、石材及びサッシ類が好調に推移したことで増収となった。住設工事は、新築マンション向けが低調であった影響により前年同期比でほぼ横ばいにとどまった。建材販売と住設販売においては、木質材及びタイル関連が堅調に推移したことに加え、特に主要子会社であるアベルコの健闘が寄与して増収となった。

セグメント利益に関しては、比較的利益率の高い外壁工事及び建材販売の増収率が高かった。これにより、人件費をはじめとする経費の増加を吸収し、セグメント利益は増益を確保した。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は7,810百万円(前年同期比2.4%減)、セグメント利益は821百万円(同15.9%増)となった。サブセグメント別売上高ではタイル販売・工事が3,455百万円(同19.4%増)、住設販売・工事が4,355百万円(同14.7%減)となった。

タイル販売・工事は、首都圏における進行基準案件が進捗したことに加え、前期に完全子会社化した上埜タイルの業績が期首からフルに寄与したことで増収となった。一方で住設販売・工事は、新築マンション向け案件が低調であった影響により減収となった。しかしながら、利益率の高い温調技研の業績が堅調に推移したことが収益面を下支えし、セグメント全体の利益としては増益を確保した。

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2026年7月3日 (金)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/irinfo.html>

業績動向

(3) 事業会社別業績

主力子会社のアベルコは、売上高30,723百万円(前年同期比3.1%減)、営業利益1,304百万円(同2.9%減)となった。新築住宅市場の低迷に伴う影響を一定水準にとどめたものの、大阪支店をアベルコイマムラへ移管した影響もあり、減収減益となった。

インテルグローは、売上高7,020百万円(同3.2%増)、営業利益92百万円(同48.4%増)となった。厳しい市場環境において、サッシ、石材、及び木質などの需要を着実に取り込み、増収増益を維持した。温調技研は売上高1,384百万円(同16.9%増)、営業利益411百万円(同76.4%増)と大幅に伸長した。空調関連の需要獲得が進んだことに加え、温調技研の展開する事業は収益性が高く、グループ全体の利益押し上げにも貢献している。

アベルコイマムラは、アベルコの大阪支店を吸収し、新体制へ移行した。売上高は2,535百万円(同23.4%増)と大きく伸長した一方で、組織再編等に伴う販管費の増加により、営業利益は14百万円(同73.1%減)にとどまった。アルティスは売上高322百万円(同21.1%増)と増収となり、収益性の改善によって営業利益13百万円(前年同期は14百万円の損失)を計上し、黒字転換を果たした。

マニックスは、売上高5,018百万円(同3.2%増)、営業利益78百万円(同62.5%増)と堅調に推移した。マリストは、商業施設関連の需要回復を背景に売上高638百万円(同17.1%増)となり、営業利益10百万円(前年同期は30百万円の損失)と黒字化を達成した。ミックは、売上高618百万円(同7.8%減)、営業利益52百万円(同20.0%減)と減収減益となったものの、引き続き利益を確保した。

前期に完全子会社化した上笠タイルは、2026年9月期期首から業績が反映されており、売上高1,027百万円(前年同期比なし)、営業利益73百万円(同)を計上し、グループ全体の収益拡大に寄与している。

(4) 重点課題の達成状況

同社が「重点課題」として掲げるサイディング、サッシ、ブランド事業(タイル「マリスト」、システムバス「アルティス」)の各課題の達成状況は以下のとおりである。

サイディングの売上高は1,872百万円(前年同期比15.7%減)となった。新規住宅着工の低迷の影響を受けたが、採算性は改善傾向にある。サッシ(マンション+戸建て)の売上高は2,287百万円(同16.0%増)、サッシ(戸建住宅のみ)の売上高は1,834百万円(同16.6%増)と堅調であった。先進的窓リノベ補助金制度などによる需要を取り込んだ。

ブランド事業では、「マリスト」の売上高は639百万円(前年同期比17.2%増)となり、堅調に推移した。「アルティス」の売上高は323百万円(同21.2%増)となった。通期目標590百万円に対する進捗率も54.7%となり、順調に拡大していると評価できる。新規顧客開拓については421件、売上高は412百万円(同7.8%増)となった。顧客件数、売上高ともに増加傾向にあり、新規開拓が順調に進んでいることを示している。

業績動向

重点課題の売上高達成状況

(単位：百万円)

	26/9期中間期		26/9期	
	実績	前年同期比	予想	中間期進捗率
サイディング	1,872	-15.7%	5,300	35.3%
サッシ				
マンション+戸建て	2,287	16.0%	6,100	37.5%
戸建住宅のみ	1,834	16.6%	5,524	33.2%
ブランド事業				
マリスタ(タイル)	639	17.2%	1,400	45.6%
アルティス(システムバス)	323	21.2%	590	54.7%
新規顧客開拓				
件数	421件	22.0%	919件	45.8%
売上高	412	7.8%	2,400	17.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

手元のネットキャッシュは127億円と財務内容は堅固

2. 財務状況

2026年9月期中間期末の財務状況を見ると、流動資産は前期末比1,894百万円増の34,804百万円となった。主要科目では現金及び預金が900百万円増、受取手形・完成工事未収入金等が633百万円増、未成工事支出金が71百万円減となった。固定資産は同91百万円減の14,480百万円となった。有形固定資産が同402百万円増の7,125百万円、無形固定資産が同127百万円増の614百万円(うち、のれんが152百万円増)、投資その他の資産が同619百万円減の6,740百万円となったことが要因である。これらの結果、資産合計は同1,803百万円増の49,284百万円となった。

流動負債は前期末比778百万円増の20,209百万円となった。主要科目では支払手形・工事未払金等が615百万円増、ファクタリング未払金が32百万円増、短期借入金が850百万円増などとなった。固定負債は同181百万円増の1,932百万円となった。これらの結果、負債合計は同960百万円増の22,142百万円となった。純資産は同843百万円増の27,142百万円となった。これは主に親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金の増加838百万円によるものである。

2026年3月末時点で、現金及び預金14,025百万円に対して長短合わせた借入金は1,234百万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12,791百万円と豊富で、財務基盤は強固であると判断できる。

■ 今後の見通し

2026年9月期は期初予想を据え置き、前期比17.1%の営業減益を予想

2026年9月期の業績は、売上高で98,500百万円(前期比6.7%増)、営業利益で2,100百万円(同17.1%減)、経常利益で2,600百万円(同8.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益で1,600百万円(同4.7%減)と期初予想を据え置いている。売上高は、前期に子会社化した上埜タイルの通期寄与などにより、増収を確保する見通しである。一方で利益面は、従業員の待遇改善に伴う人件費の増加を計画していること、前期に堅調であった好採算工事の売上比率低下を見込んでいることから、減益予想となっている。しかし上期が比較的堅調であったことなどを考慮すれば、通期予想が上方修正される可能性は十分に考えられる。

2026年9月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/9期		26/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	92,272	-	98,500	-	6,227	6.7%
営業利益	2,531	2.7%	2,100	2.1%	-431	-17.1%
経常利益	2,849	3.1%	2,600	2.6%	-249	-8.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,679	1.8%	1,600	1.6%	-79	-4.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

また子会社別の業績目標(予算)は、主力のアベルコは売上高62,600百万円(前期比1.3%増)、営業利益1,958百万円(同13.6%減)、インテルグローの売上高は14,194百万円(同4.5%増)、営業利益は258百万円(同45.8%増)、温調技研の売上高は2,450百万円(同4.2%増)、営業利益は150百万円(同58.2%減)、アベルコイマムラの売上高は5,647百万円(同64.4%増)、営業利益は91百万円(同13倍)、アルティスの売上高は590百万円(同9.9%減)、営業利益は0百万円(前期は24百万円の利益)、マニックスの売上高は10,000百万円(同4.7%増)、営業利益は100百万円(同38.9%増)、マリストの売上高は1,403百万円(同27.1%増)、営業損失は6百万円(前期は営業損失82百万円)、ミックの売上高は1,350百万円(同7.6%増)、営業利益は47百万円(同35.6%減)、上埜タイルの売上高は1,620百万円(前期比較なし)、営業利益は90百万円(同)を見込んでいる。

主力のアベルコが厳しい住宅市場環境を見込むなか、増収を確保するものの減益を予想しており、対照的にインテルグローは増収増益を維持する見通しである。温調技研は、前期の大幅伸長に対する反動もあり、売上高は伸びるものの、営業減益を見込んでいる。

アベルコイマムラについては、アベルコ大阪支店との組織統合効果が発現し、増収増益を予想している。一方でアルティス及びミックの2社は、前期に高収益物件の完工や利益率の高い販売案件が集中した反動を受け、2026年9月期は一転して減益となる見通しである。マニックス及びマリストに関しては、前期実績からの緩やかな業績改善を見込んでいる。

■ 中期経営計画

最終年度2028年9月期に営業利益31億円を目指す

1. 第5次中期経営計画の概要

同社は、新たに第5次中期経営計画(2026年9月期~2028年9月期)を推進している。この計画では、「事業基盤の強化」と「収益性の改善」を最優先課題とし、ビジネスモデルの変革、利益構造の再構築、DXの推進、人材への投資を重点施策として掲げている。M&Aや物流・IT基盤の整備を通じてグループ間の相乗効果を早期に生み出し、資本効率を重視した経営で株主還元の実現も図る。

(1) 定量的目標

定量的目標として、最終年度に売上高1,120億円、営業利益31億円、営業利益率2.8%、ROE8%、配当性向40%、純資産配当率(DOE)2.6%を掲げている。

(2) 経営戦略

重要な経営戦略における具体的な各政策は以下のとおりである。

資本政策においては資本効率を高めるためROE8%を目標に掲げる。株主還元としては配当性向40%、純資産配当率(DOE)2.6%を目安とし、業績に応じたさらなる還元も検討する。投資政策においては、中長期的な成長に向けてM&Aや設備への戦略的投資を行うほか、施工研修センターや物流拠点を活用した人材への投資により工事と物流の品質向上を図る。財務政策では決算業務のスピードアップを可能にする体制を構築し、銀行借入や資本、社債などを組み合わせてグループ全体の資金調達の効率性を高める。ガバナンスの強化に向けては、リスクの把握から報告、検証に至る管理プロセスを確立して問題の早期発見と対応を徹底するとともに、内部通報制度の周知と通報者保護を強化して公正な企業風土を醸成する。DX及びIT推進においては、グループ全体のITシステムを最適化するほか、生成AIなどの先端技術を導入して業務の自動化や省力化を進め、生産性と競争力を高める。人材投資については多様な人材の確保と育成に注力し、適材適所の人員配置とナレッジの共有を進めることで、グループ全体の現場力を底上げする計画だ。

2. 橋本総業ホールディングスとの経営統合を発表

橋本総業ホールディングスは「設備商品の流通とサービスを通じて、快適な暮らしを実現する」を基本理念に掲げ、管材類、衛生陶器類、及び空調機器等の卸売業を中核とする「設備のベストコーディネーター」として事業を展開している。

アイナボホールディングス | 2026年7月3日 (金)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

中期経営計画

現在、住宅関連業界は新設住宅着工戸数の減少や職人不足の深刻化など経営環境が厳しさを増しており、将来的には人口減少に伴う市場縮小も見込まれる。一方で、リフォーム・リニューアル需要の拡大や環境・省エネ対応へのニーズは高まりを見せている。このような環境下、両社は互いの強みである「管材・設備流通」と「内外装・住宅設備領域における販売・施工機能」を融合し、商材・販路の補完関係を構築することが、住環境インフラにおける総合的な競争力強化に不可欠であるとの認識で一致した。強固な経営基盤と新たなビジネスモデルの構築が、両社の企業価値向上及びステークホルダーへの貢献に資すると判断し、合意に至った。

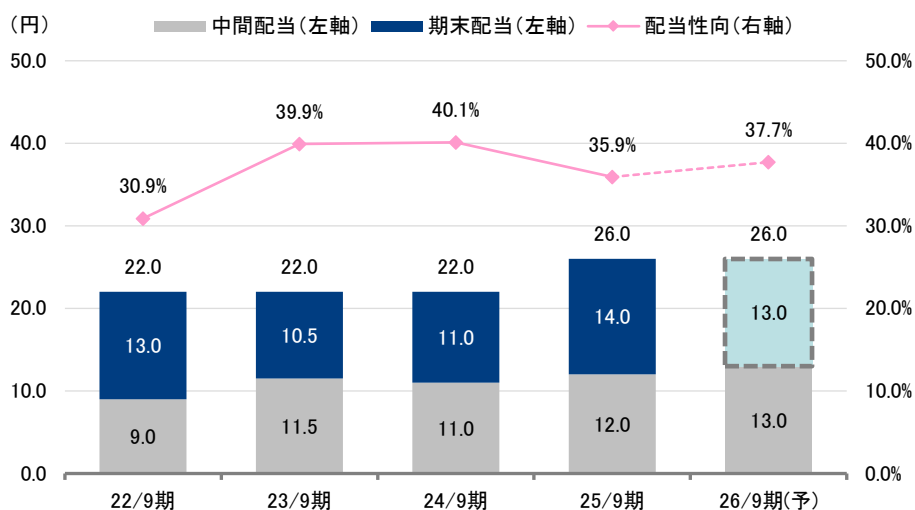
現時点で詳細は未発表であるものの、今後は両社で「統合準備委員会」を設置し、経営統合に向けた具体的な協議・検討を進める。その進捗内容によっては、同社が掲げる第5次中期経営計画が変更される可能性もあり、今後の動向が注視される。

株主還元策

2026年9月期は年間26.0円配を予定、業績次第で増配も

同社は株主還元策として、基本的に配当性向30%を目安とする方針を掲げている。この方針に基づき、2025年9月期の年間配当は26.0円(配当性向35.9%)を実施した。2026年9月期においても、年間26.0円(中間期13.0円、期末13.0円、予想配当性向37.7%)の配当を予定している。今後の業績進捗が期首計画を上振れて推移するようであれば、さらなる増配が期待される。

1株当たり配当金と配当性向



注：2024年10月1日付で1：2の株式分割を実施。過去分も遡及して修正
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp