

|| 企業調査レポート ||

イチネンホールディングス

9619 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月13日(水)

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. 2022年3月期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略及び株主還元	01
■ 事業概要	02
1. 主な事業内容	02
2. 特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2022年3月期の業績概要	05
2. 財務状況とキャッシュ・フロー	07
■ 今後の見通し	08
■ 中長期の成長戦略と株主還元	10
1. 長期目標は売上高 2,000 億円超、営業利益 200 億円超	10
2. 株主還元にも前向き	10

要約

2022年3月期は計画を上回り営業利益は前期比14.7%増。 営業利益は19期連続で増益を達成

イチネンホールディングス<9619>は自動車リース関連事業（自動車リース、自動車メンテナンス受託、燃料販売等）、ケミカル事業、パーキング事業、機械工具販売事業、合成樹脂事業等の幅広い事業を手掛けている。自動車関連が中心だが、それ以外にも事業が分散されていることから業績は比較的安定しており、利益の急変動が少ない企業であると言える。

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の業績は、売上高が120,644百万円（前期比7.1%増）、営業利益が8,623百万円（同14.7%増）、経常利益が8,728百万円（同16.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が5,646百万円（同87.2%増）となった。売上高は、すべてのセグメントで増収となった。セグメント利益は、機械工具販売が販管費の増加により減益となったが、それ以外のセグメントはすべて増益となった。前期の反動もあるが、特にパーキングと合成樹脂の回復が大きかった。親会社株主に帰属する当期純利益が大幅増益となったのは、前期に自動車リース関連事業における基幹システムの開発中止等に伴う固定資産除売却損2,483百万円を特別損失に計上したことによる。なお、営業利益は19期連続で増益を達成した。

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績は、売上高が122,000百万円（前期比1.1%増）、営業利益が7,660百万円（同11.2%減）、経常利益が7,700百万円（同11.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益が4,880百万円（同13.6%減）の予想となっている。ケミカル、パーキング、機械工具は増益予想である。自動車リース関連は、中古車販売や燃料販売の販売単価が2022年3月期よりも落ち込む見込みで、減益予想となっている。また合成樹脂も、2022年3月期に遊技機の新基準機への移行に伴う入替の特需があった反動で、減益の見込みとなっている。しかし全体では、2023年3月期における各事業の前提をかなり保守的に見ている印象で、今後の状況によっては計画を上振れする可能性もありそうだ。

3. 中長期の成長戦略及び株主還元

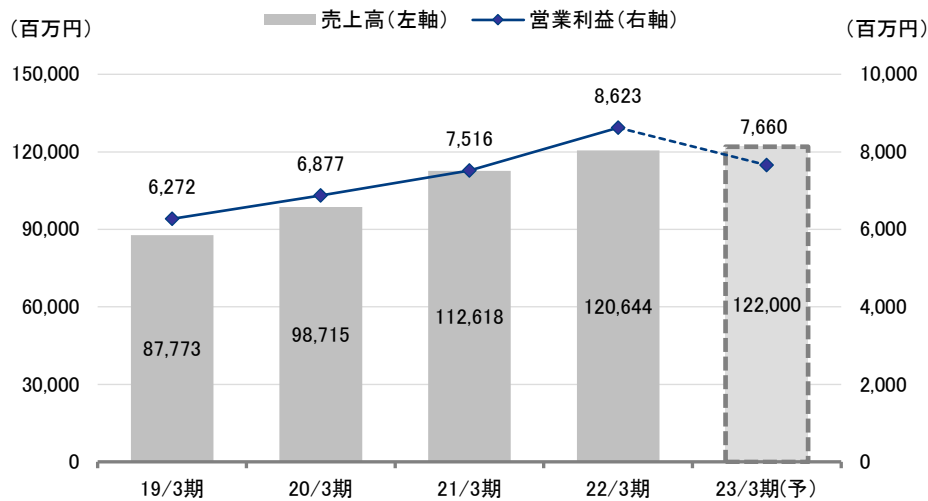
新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響により先行きは依然として不透明であるが、中長期的には今後も各事業分野を伸ばしていく方針で、M&Aも積極的に行う考えだ。社内に向けた長期経営数値目標として、売上高2,000億円超、営業利益200億円超を掲げている（時期は明示していない）。今後のコロナ禍の影響や原油価格の動向等によっては計画の見直しもあり得るが、現時点ではこの目標は変えていない。株主還元においては、2021年3月期は年間40円、2022年3月期も同46円の配当を行った。2023年3月期も年間46円の配当を予定している。加えて、過去には自己株式の取得・消却も行っており、株主還元にも前向きである。

要約

Key Points

- ・自動車リース関連事業が主力で、安定した収益力が特色
- ・2022年3月期は19期連続で営業増益を達成。2023年3月期は減益予想だが上振れの可能性も
- ・社内的な長期経営数値目標として、売上高2,000億円超、営業利益200億円超を掲げる

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

自動車リース関連を主力とし6事業で構成

1. 主な事業内容

同社の事業セグメントは、自動車リース関連、ケミカル、パーキング、機械工具販売、合成樹脂、その他に分けられている。各セグメントの2022年3月期の売上高は自動車リース関連53,841百万円(内部売上高消費前の構成比44.3%)、ケミカル11,573百万円(同9.5%)、パーキング5,571百万円(同4.6%)、機械工具販売35,272百万円(同29.0%)、合成樹脂14,203百万円(同11.7%)、その他1,151百万円(同0.9%)となっている。

(1) 自動車リース関連事業

各サブセグメントの詳細売上高は開示されていないが、部門売上高に占める大体の比率は、リースが約74%、メンテナンスが約22%、燃料販売が約3%、残りがその他となっている。

事業概要

a) オートリース

トヨタレンタリースやオリックス<8591>などと同様に、自動車のリースを行う事業である。競合は多いが、同社の特色は比較的大型車（4トン以上）の取り扱いが少ないことである。またメンテナンス部門を有していることから、メンテナンス付きで受注する場合も多い。リースは一度受注すると数年間継続することから、比較的安定した部門である。

b) 自動車メンテナンス受託

全国約8,500の自動車整備工場と提携し、他のリース会社からのメンテナンス契約を受託するもの。この部門に計上される売上高は他社から受託したものだけで、自社リースに付随したメンテナンス分はオートリース売上高に含まれる。また「フォークリフトメンテナンス」などの独自サービスも行っている。今後の課題として、次世代自動車（HV、EVなど）の整備ネットワークも進めている。

c) 車両販売

リース満了車両や法人車両などを買い取り、中古車販売を行う事業である。販売について現状は国内オークションでの売却が中心となっている。今後は、収益増強のため2016年10月に設立したICHINEN AUTOS (N.Z.) LIMITEDを中心に販売方法の多様化を図っていく。

d) 燃料販売

石油元売各社から発行されるガソリンスタンド（GS）用の給油カードを主に販売する事業である。車両1台に対して1枚のカードが発行されるが、販売先は必ずしも同社のリース先とは限らない。ガソリンの販売価格は同社が決定し、全国一律価格で提供される。顧客にとっては、全国の支店や事業所等において同一価格で利用できるうえ一括で支払いが可能となるため、業務効率の改善につながるメリットがある。なお同社の売上高として計上されているのは、末端販売金額から仕入金額を差引いた分である。

e) 車体修理管理サービス

主に钣金修理の斡旋を行う事業である。損害保険会社出身のアジャスター（損害査定士）と呼ばれる社員が、顧客からの修理依頼に基づいて適正価格の見積もりを行い、全国各地の钣金工場と交渉を行う。引取手数料無料・代車の無料手配・修理箇所の永久保証などのサービスを付加し他社との差別化を図っている。

(2) ケミカル事業

主力製品は、プロ向けケミカル（潤滑剤、防錆剤、各種洗浄剤、補修塗料等）。そのほかには発電用大型パイラー及び船舶エンジン向け燃料添加剤、一般消費者向けケミカル（自動車用クリンビュー等）、特殊ケミカル（ゴム、エラストマーなどの難密着素材へのコーティングや各種OA部品向けケミカル製品等）などを扱っている。部門の約79%が自社製品で残り約21%が仕入商品であるため、部門の粗利率は高い（30～50%）。

(3) パーキング事業

土地所有者から土地を借りて駐車場事業を行うもので、コイン式・立体式・管理受託など契約形態は様々である。全国展開しているが、関西地区の比率（約62%）が高くなっている。総合病院や大型の商業施設に付帯する駐車場の一括運営管理にも注力している。また2022年には、パーキング事業を行う（株）オートリをグループ化した。

事業概要

(4) 機械工具販売事業

既述のように、同社は自動車メンテナンス受託事業の関連で全国約 8,500 の自動車整備工場と提携している。同社は、これらの整備工場向けに機械工具を販売することでシナジーを得られるとして、この事業に参入した。同事業は、子会社である(株)イチネンアクセス(旧(株)アクセス※)、(株)イチネンMTM、(株)イチネンTASCO、(株)イチネンネット、(株)イチネンロジスティクスが行っている。イチネンアクセスは、自動車用品、自動車整備用機器、電動工具やDIY用品、自動梱包機等を扱っており、オリジナルブランドによる幅広い製品ラインナップを揃えている。イチネンMTMは、産業・建機部品、自動車・農機部品の販売を行っている。イチネンTASCOは空調工具や環境計測器を扱っており、空調工具の「TASCO」ブランドは業界一の売上実績がある。そして、イチネンネットは機器工具等のインターネット販売を、イチネンロジスティクスは物流業務を行っている。なお同事業はタイの合併会社を設立し、海外販売も行っている。

※ アクセスは、2022年にイチネンMTMの事業の一部を吸収分割により継承し、社名をイチネンアクセスに変更した。

(5) 合成樹脂事業

このセグメントはさらに3つのサブセグメントに分けられるが、合成樹脂事業では熱可塑性の合成樹脂原料を扱っている。遊技機部品事業は、主にパチスロ・パチンコ機の筐体部分を設計・製造するもので、商社及びメーカー機能を併せ持っている。科学計測器事業では酸素濃度計、ガス検知警報機の開発・製造・販売も行っている。なお、同セグメントに属する(株)イチネンジコーと(株)浅間製作所は、後者を存続会社として2022年4月に合併し、社名を(株)イチネン製作所へ変更した。

(6) その他

新規事業である農業、不動産の賃貸・管理事業などが含まれる。農業分野は、ミニトマトの生産を行っており、生産量は順調に拡大している。ガラス加工事業については、2021年10月に新光硝子工業(株)及び新生ガラス(株)を子会社化したことで参入した。曲げガラス、樹脂合わせガラスなどの製造・販売を行っている。

2. 特色、強み
(1) 変化に強く、安定性がある

多角化経営により、環境の変化に対して柔軟な対応が可能。さらに業績の増減をそれぞれの事業でカバーし合うことで、全体として安定した経営を継続的に行うことが可能である。

(2) グループ一体経営

グループ間における人・モノ・資産の共有化、ノウハウの融合などシナジーを最大限に生かし、グループ全体で成長を続けている。

業績動向

2022年3月期は各利益で2ケタ増。すべてのセグメントで増収達成

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の業績は、売上高が120,644百万円（前期比7.1%増）、営業利益が8,623百万円（同14.7%増）、経常利益が8,728百万円（同16.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が5,646百万円（同87.2%増）となった。親会社株主に帰属する当期純利益が大幅増益となったのは、前期に自動車リース関連事業における基幹システムの開発中止等に伴う固定資産除売却損2,483百万円を特別損失に計上したことによる。

セグメント別状況では、売上高は、すべてのセグメントで増収となった。セグメント利益は、機械工具販売が販管費の増加により減益となったが、それ以外は増益となった。特にパーキングと合成樹脂は、前期の反動増もあるものの、回復が大きかった。

2022年3月期業績

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	112,618	100.0%	120,644	100.0%	8,025	7.1%
売上総利益	24,827	22.0%	26,733	22.2%	1,905	7.7%
販管費	17,311	15.4%	18,110	15.0%	798	4.6%
営業利益	7,516	6.7%	8,623	7.1%	1,106	14.7%
経常利益	7,513	6.7%	8,728	7.2%	1,215	16.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,015	2.7%	5,646	4.7%	2,631	87.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 自動車リース関連事業

自動車リース関連事業のセグメント売上高は53,841百万円（前期比4.1%増）、同利益は5,240百万円（同10.0%増）となった。

リース事業では、比較的競合の少ない地方市場及び中小口企業への拡販、既存顧客への取引深耕を積極的に進めたことなどから契約数は順調に拡大、期末の契約台数は89,973台（前期末比2,719台増）、リース契約高は36,595百万円（前期比5.6%減）、リース未経過契約残高は84,022百万円（前期末比3.7%増）となった。

自動車メンテナンス受託では、独自の自動車整備工場ネットワークによる高品質なメンテナンスサービスを強みとしながら、さらなる契約台数及び契約残高の増加に努めたが、大口契約先の受注台数が減少したことやコロナ禍の影響もあり、メンテナンス受託契約台数は82,975台（前期末比1,888台減）となった。メンテナンス受託契約高は6,458百万円（前期比14.3%増）、メンテナンス未経過契約残高は8,627百万円（同4.3%増）となった。利益面では主力である自動車リースの販売が増加したことに加え、車両処分の販売単価が増加したことにより利益は増加した。

業績動向

燃料販売では、低燃費車の普及により全体の需要は減少傾向にある。カード発券枚数は減少したが、既存顧客へのサービス向上並びに新規顧客の獲得に注力したことで販売数量は増加した。車両販売では、コロナ禍の影響で中古車価格が上昇したことから、採算は大きく改善した。車体修理管理サービスの売上台数は7,711台(前期末比555台増)、売上高は963百万円(前期比7.1%増)と増加した。利益面では燃料販売は前期に仕入価格が下落して大幅利益増となったことの反動により利益は減少した。

(2) ケミカル事業

ケミカル事業は、セグメント売上高は11,573百万円(同3.1%増)、セグメント利益は1,213百万円(同2.7%増)となった。商品開発力の強化及び品質向上に取り組むとともに、付加価値の高い商品の販売に注力した。販売面では、化学品関連の自動車整備工場向けケミカル製品及び機械工具商向けケミカル製品の販売、一般消費者向けケミカル製品の販売並びに工業薬品関連の燃料添加剤及び石炭添加剤の販売は順調に推移した。一方で、船舶用燃料添加剤の販売は低調に推移した。

(3) パーキング事業

パーキング事業のセグメント売上高は5,571百万円(同9.5%増)となり、セグメント利益は473百万円(同103.1%増)と大幅増益となった。なお、同事業は固定費率の高い事業であるため、売上高が落ちると利益の落ち込みも大きくなる特徴がある。中長期的に安定した収益基盤を築くために積極的な営業活動を継続して行ったこと、新規連結子会社となったオートリが寄与したことなどから、2022年3月末現在駐車場管理件数は1,716件(前期末比256件増)、管理台数は37,150台(同3,830台増)となった。

(4) 機械工具販売事業

機械工具販売事業のセグメント売上高は35,272百万円(同4.1%増)、セグメント利益は690百万円(同22.5%減)となった。さらなる事業規模の拡大並びに収益性の向上を実現させるため、取扱アイテムの拡充、自社オリジナル製品の開発・販売の強化、商品調達コスト及び物流コストの低減に努めた。向け先別では、自動車整備向け、建設機械部品向け、空調向けなどが比較的堅調であった。また、注力しているネット販売も、まだ目標とする利益化には届いていない。利益面では、建設機械部品や比較的利益率の高い空調用工具の販売が順調に推移したが、東京物流センターの新設に伴い賃借料等の販売費及び一般管理費が増加した。

(5) 合成樹脂事業

合成樹脂事業のセグメント売上高は14,203百万円(同26.6%増)、セグメント利益は1,126百万円(同82.5%増)となった。遊技機の新基準機への移行に伴う入替需要の増加により、遊技機メーカーへの合成樹脂製品の販売が大幅に増加した。また、科学計測器の販売並びに半導体実装装置メーカー等へのセラミックヒーターの販売も堅調に推移した。

(6) その他

その他事業のセグメント売上高は1,151百万円(同278.5%増)、セグメント損失は139百万円(前期は185百万円のセグメント損失)となった。農業においては、農作物の販売数量が減少したが、販売単価は上昇した。また、2021年10月に新規連結子会社となった新光硝子工業及び新生ガラスが販売増加に寄与した。損益面では、農業において、前期にコロナ禍の影響で在庫評価額を切り下げたことの反動により、前期比で損失幅が縮小した。また、新光硝子工業及び新生ガラスが利益増に寄与した。

設備投資により有形固定資産と社債が増加

2. 財務状況とキャッシュ・フロー

2022年3月期末の流動資産は71,806百万円となり、前期末比3,147百万円増加した。主に現金及び預金の減少945百万円、リース投資資産の増加2,156百万円、商品及び製品の増加1,143百万円などが要因となった。

固定資産は96,638百万円(前期末比3,379百万円増)となった。主に賃貸資産を含む有形固定資産の増加3,695百万円、無形固定資産の減少184百万円、投資その他資産の減少130百万円などによる。以上から、期末の資産合計は168,507百万円となり、前期末比で6,559百万円増加した。

流動負債は52,629百万円となり前期末比で7,648百万円減となった。主に短期借入金等(1年内償還予定の社債、1年内返済予定の長期借入金、コマーシャル・ペーパーを含む)の減少9,763百万円などによる。固定負債は同10,242百万円増の72,204百万円となった。主に社債の増加9,740百万円、長期借入金の増加395百万円による。この結果、負債合計は124,834百万円となり前期末比で2,593百万円増加した。純資産合計は43,673百万円となり前期末に比べて3,966百万円増加した。要因として、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4,235百万円等による。

2022年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは5,093百万円の収入となり、主な収入は税金等調整前当期純利益の計上8,668百万円、減価償却費16,898百万円、主な支出は賃貸資産の純増15,430百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは4,671百万円の支出となった。主に有形及び無形固定資産の取得による支出2,446百万円、子会社株式取得による支出2,419百万円などによる。財務活動によるキャッシュ・フローは1,543百万円の支出となったが、主な支出は配当金の支払い1,036百万円などであった。その結果、2022年3月期中に現金及び現金同等物は1,093百万円減少し、期末残高は10,890百万円となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
流動資産計	68,659	71,806	3,147
現金及び預金	11,984	11,038	-945
リース投資資産	19,780	21,936	2,156
商品及び製品	7,029	8,173	1,143
有形固定資産	82,235	85,930	3,695
賃貸資産(純額)	60,022	60,881	859
無形固定資産	1,577	1,392	-184
投資その他資産	9,446	9,316	-130
固定資産計	93,259	96,638	3,379
資産合計	161,948	168,507	6,559
流動負債	60,278	52,629	-7,648
固定負債	61,962	72,204	10,242
短期借入金等	37,916	28,152	-9,763
社債	6,750	16,490	9,740
長期借入金	51,991	52,386	395
負債合計	122,241	124,834	2,593
純資産合計	39,706	43,673	3,966
負債純資産合計	161,948	168,507	6,559

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,161	5,093
税金等調整前当期純利益	4,885	8,668
減価償却費	15,864	16,898
賃貸資産の純増減額 (- 増加)	-18,302	-15,430
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,078	-4,671
有形及び無形固定資産の取得による支出	-2,884	-2,446
子会社株式取得による支出	-	-2,419
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,746	-1,543
長短借入金等による収入 (ネット)	10,936	-39
配当金支払い額	-1,117	-1,036
現金及び現金同等物の増減	9,826	-1,093
現金及び現金同等物の期末残高	11,984	10,890

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期は不透明感強く11.2% 営業減益予想。 保守的な予想から上振れの可能性も

2023年3月期の業績は、売上高が122,000百万円(前期比1.1%増)、営業利益が7,660百万円(同11.2%減)、経常利益が7,700百万円(同11.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が4,880百万円(同13.6%減)を予想している。ケミカル、パーキング、機械工具は増益予想となっているが、自動車リース関連は中古車販売や燃料販売の販売単価が2022年3月期よりは利益が落ちる見込みであることから減益予想となっている。また合成樹脂も、遊技機の新基準移行に伴う特需の反動で減益の見込みとしている。しかし全体的には各種の前提をかなり保守的に見ており、今後の状況によっては計画を上振れする可能性もありそうだ。

2023年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期 (予)		前期比	
	実績	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	120,644	100.0%	122,000	100.0%	1,355	1.1%
営業利益	8,623	7.1%	7,660	6.3%	-963	-11.2%
経常利益	8,728	7.2%	7,700	6.3%	-1,028	-11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,646	4.7%	4,880	4.0%	-766	-13.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 自動車リース関連事業

自動車リース関連事業はセグメント売上高 53,412 百万円（前期比 0.8% 減）、セグメント利益 4,462 百万円（同 14.8% 減）を見込んでいる。リースにおいては、引き続き比較的競合の少ない地方市場及び中小口規模の企業をメインターゲットとして新規販売を積極的に行い、契約台数及び契約残高の増加を図っていく。そのほか、購買原価の低減、走行距離に応じた適切な料金設定、メンテナンスコストの抑制並びに車両処分方法の多様化を図り収益向上に努めるとしている。自動車メンテナンス受託においては、今後も独自の自動車整備工場ネットワークによる高品質なメンテナンスサービスを提供しつつ、EV 等の次世代自動車に対応したメンテナンスサービスネットワークの構築にも取り組むとともに、契約台数及び契約残高の増加を図っていく。車体修理に関する総合管理業務については、法人顧客の新規開拓に注力し、収益の拡大を目指す。燃料販売は、主に自動車用燃料給油カードの需要が低燃費車の普及により減少傾向にあるが、既存顧客に対する満足度の追求並びに新規顧客の拡大を図り、販売数量の増加に努めるとしている。

(2) ケミカル事業

ケミカル事業においては、セグメント売上高 12,094 百万円（同 4.5% 増）、セグメント利益 1,280 百万円（同 5.5% 増）を見込んでいる。今後もセールスエンジニアの育成を行い、特定の専門業界への販売、新たなマーケットへの参入模索、新製品の開発及び既存製品・商品のリニューアルに取り組んでいく。また、汎用樹脂向けバイオマス添加剤等の脱炭素社会を見据えた製品開発を強化し、国内・海外を問わず販売先・販売数量の拡大を目指していく。

(3) パーキング事業

セグメント売上高 6,848 百万円（同 22.9% 増）、セグメント利益 794 百万円（同 67.7% 増）を見込んでいる。長期的に安定した収益基盤を築くため今後も営業力を強化し、駐車場数の拡大を図っていく。また、キャッシュレス決済の導入促進等により他社との差別化を図り、既存駐車場の売上拡大に注力していく。また病院や商業施設等に附帯した駐車場にも積極的に取り組み、安定的な収益を稼ぐ事業に育成していく方針だ。

(4) 機械工具販売事業

セグメント売上高 36,402 百万円（同 3.2% 増）、セグメント利益 832 百万円（同 20.5% 増）を見込んでいる。主に、取扱商品・オリジナル製品の拡充、ネット販売強化、海外展開強化、組織再編による収益力の強化に取り組んでいく方針だ。取扱商品・オリジナル製品の拡充については、併せて脱炭素社会に向けた商品等の取り扱い品目も拡大していく。また、2022 年 4 月に実施した事業再編による経営の効率化や、商品調達コストの軽減、適正な在庫水準の実現、製造部門における原価低減、物流の内製化等の取り組みを進め、課題としている収益性の改善に注力するとしている。ネット販売については、自社サイトを中心に販売の強化を継続していく。なお同事業においては、中期的にはセグメント売上高 500 億超を目指す方針を掲げている。

イチネンホールディングス

9619 東証プライム市場

2022年7月13日(水)

<https://www.ichinenhd.co.jp/ir/>

今後の見通し

(5) 合成樹脂事業

セグメント売上高 12,022 百万円（同 15.4% 減）、セグメント利益 274 百万円（同 75.7% 減）と、主に 2022 年 3 月期の遊技機の新基準機への移行に伴う販売増加の反動減を見込んだ格好である。同事業では、主にイチネン製作所において自社で保有する合成樹脂の再生技術を強みとし、高付加価値の樹脂材料等の開発・販売を強化することを目指すことになる。遊技機部品事業においては、一貫受注体制を構築し、多品種 / 小ロット / 短リードタイムに対応できる開発・量産体制を構築し、既存顧客との取引拡大に注力する。ガス検知器・セラミックヒーターの販売については、シェアの拡大により業界の標準メーカーとなることを目指し、開発・製造・販売・メンテナンス部門の強化を推進する。また、新たな収益の柱を構築するため、これまでに培った合成樹脂のリサイクル技術をベースに、環境負荷の低い樹脂製品の開発・販売等、脱炭素社会に向けた新商材の採用、商品開発に注力する方針だ。

■ 中長期の成長戦略と株主還元

2023 年 3 月期も年間 46 円配当を予想、株主還元も積極的

1. 長期目標は売上高 2,000 億円超、営業利益 200 億円超

同社は正式には中期経営計画等を公表していないものの、成長戦略として掲げている既存事業の規模の拡大、海外展開の強化、積極的な M&A の展開により、今後も各事業部門をすべて伸ばしていく計画だ。定量的な長期目標としては売上高 2,000 億円超、営業利益 200 億円超を掲げている。足元の状況はウクライナ情勢等の影響により不透明であるが、現時点でこの目標は変えていない。

2. 株主還元にも前向き

同社は明確な配当方針等は発表していないが、「配当性向 20～30% を目途に配当を行う」と述べている。年間配当については、2021 年 3 月期は 40 円であったが、2022 年 3 月期は好調な業績により 46 円の配当を実施した。さらに進行中の 2023 年 3 月期も 46 円配当を宣言している。

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・表示したのですが、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 5-13-3

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