

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

コニシ

4956 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月28日(火)

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月期業績（実績）	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画：発表を延期	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. 2022年3月期の業績概要	05
2. 2022年3月期のセグメント別状況	07
■ 今後の見通し	11
1. 2023年3月期の業績見通し	11
2. 2023年3月期の主な取り組み	12
■ 中長期の成長戦略	13
■ 株主還元策	14

要約

2022年3月期は売上高・営業利益ともに過去最高益を更新。 「化成品」「工事事業」が業績けん引

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揃えており、主たる市場は住宅・建築・土木関連である。

1. 2022年3月期業績（実績）

2022年3月期の業績※は、売上高 113,671 百万円（前期比 5.5% 増）、営業利益 7,298 百万円（同 3.1% 増）、経常利益 7,822 百万円（同 5.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 5,135 百万円（同 4.1% 増）となった。売上高・営業利益は過去最高となった。セグメント別では、「ボンド」は主要市場での需要が回復し増収となったが、原材料価格の高騰でセグメント利益は減益となった。「化成品」は需要が堅調に推移して増収となり、それに伴い増益となった。「工事事業」は前期の大型案件の反動で減収となったが、利益については高採算工事が完工したことで増益となった。全体としては堅調な決算であったと言える。設備投資額は 2,112 百万円、減価償却費は 2,266 百万円であった。

※ 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準等」を適用している。前期数値も遡及修正して記載。

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績は、売上高 122,000 百万円（前期比 7.3% 増）、営業利益 6,950 百万円（同 4.8% 減）、経常利益 7,250 百万円（同 7.3% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 9,600 百万円（同 86.9% 増）を予想している。親会社株主に帰属する当期純利益が大幅増となるのは、2023年3月期第2四半期に固定資産売却益 7,176 百万円（税引後：4,986 百万円）を特別利益として計上する見込みとなっているためである。セグメント別では、主力の「ボンド」の需要は引き続き堅調に推移すると予想し、増収を見込んでいるものの、原材料価格高騰の影響を受けるため減益予想としている。「化成品」は堅調に推移すると予想されることから増収増益の見込みとなっている。「工事事業」では土木関係の需要が堅調に推移すると予想され、増収増益の予想となるも、資材価格の高騰が予想されるため利益率は低下する見込みである。設備投資額は、3,598 百万円、減価償却費は 2,057 百万円の見込みとなっている。主な投資として、水性製造所新設（栃木工場）、新基幹システムの導入、子会社ボンドエンジニアリング（株）の東京支店開設へ振り向ける予定としている。年間配当は「ボンド発売 70 周年記念配当」5 円を含めて年間 49 円配とする見込みだ。

3. 中期経営計画：発表を延期

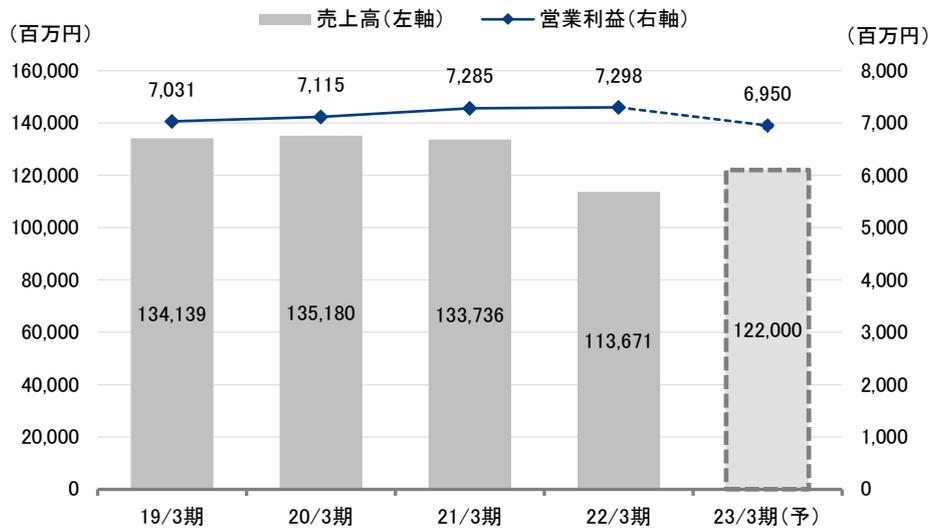
同社は、以前は3年ごとに「中期経営計画」を発表してきたが、足元では原油価格上昇に伴う原材料価格高騰の影響が不透明であることから「中期経営計画」の発表を延期した。同社は、「ある程度先行きが見通せるようになった段階で改めて発表する」と述べている。

要約

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・建材用、産業用、建築・土木用と幅広い
- ・2022年3月期の営業利益は前期比3.1%増と過去最高を更新
- ・原材料価格高騰により「中期経営計画」の発表は延期

業績の推移



注：2022年3月期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、同期以降は新基準適用の数値を記載
 出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

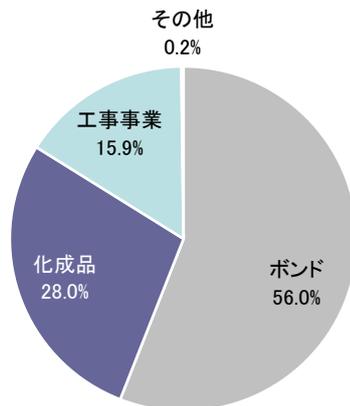
国内トップクラスの接着剤・シーリング材メーカー。 産業用、住宅・建材用、建築・土木用と幅広い製品群を揃える

1. 主要な事業セグメント

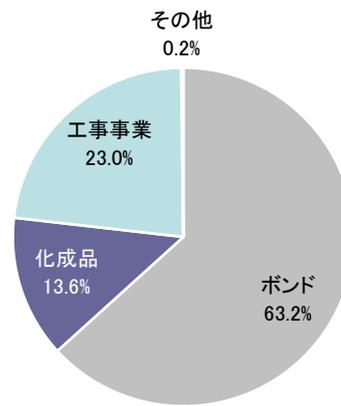
同社の事業セグメントは、「ボンド」「化成品」「工事業」「その他」の4セグメントとして開示されている。2022年3月期の売上高比率は、ボンド56.0%、化成品28.0%、工事業15.9%、その他0.2%となっている。営業利益（全社消去前）の比率ではボンドが63.2%、化成品が13.6%、工事業が23.0%、その他0.2%となっている。化成品の利益の比率が低いのは、同事業が仕入販売を行う商社事業であるのに対して、ボンド及び工事業は自社で製造・販売・エンジニアリング等を行っているためである。本社ビルの取得に伴う賃貸収入の増加によって「その他」の比率が増加している。各セグメントの概要については以下のとおりとなっている。

事業概要

セグメント別売上高
 (2022年3月期: 113,671百万円)



セグメント別営業利益
 (2022年3月期: 7,298百万円)



※セグメント間取引消去前
 出所: 決算短信よりフィスコ作成

(1) ボンド

ボンドでは、主に一般家庭用、住宅・建材用、産業資材用の各種接着剤、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5,000以上のアイテムに上り、業界での品揃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1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。なお2022年3月期から、それまで「工事事業(旧土木建設事業)」に組み込まれていた「ボンド土木用・建設用」が「ボンド」に組み替えられた。

(2) 化成品

化成品では石油化学製品、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、利益率が低いため、引き続き抜本的な改革を推進するとしている。

(3) 工事事業

子会社のボンドエンジニアリング、コニシ工営(株)、近畿鉄筋コンクリート(株)、角丸建設(株)、山昇建設(株)で手掛ける工事請負事業と、同社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。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である。同社の場合は接着剤メーカーとしてのノウハウや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。

(4) その他

その他は不動産賃貸業となる。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・利益とも増加した。

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においては12～13%（建設用シーリング材を除く）と、数量・金額ともに国内市場でトップと推定されている。

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>、(株)オーシカなどがある。建設シーリング材ではサンスター技研(株)、シーカ・ハマタイト(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化学(株)（現 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

製品ラインナップが豊富なことも同社の特色である。幅広い製品ラインナップを揃えているため、需要先も土木、建設、住宅、自動車、電機など多岐にわたっている。そのため、業績は特定の業種や製品に左右されにくく、企業としての収益基盤は安定している。これも同社の強みである。

(3) 接着剤専門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門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、強みと言えるだろう。

業績動向

2022年3月期は主力の「ボンド」「化成品」における需要が回復し、増収寄与。営業利益も3.1%の営業増益

1. 2022年3月期の業績概要

(1) 損益状況

2022年3月期の業績は、売上高113,671百万円（前期比5.5%増）、営業利益7,298百万円（同3.1%増）、経常利益7,822百万円（同5.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,135百万円（同4.1%増）となった。

売上高は、主力の「ボンド」「化成品」は主要市場での需要が回復し、増収となった。「工事業」は前期の大型案件の反動で減収となった。セグメント利益については、「ボンド」は増収ながら原材料価格の高騰で減益となった。「化成品」は増収に伴い増益となり、「工事業」は減収ながら高採算工事が完工したことで増益となった。この結果、通期での売上高と営業利益は過去最高となった。設備投資額は2,112百万円、減価償却費は2,266百万円であった。

営業利益の増減要因を見ると、プラス要因としては売上増加による利益増が1,460百万円（ボンド1,535百万円増、化成品372百万円増、工事業399百万円減）、利益率改善による利益の増加669百万円（化成品68百万円、工事業601百万円）、販売価格の増加による利益増（主にボンド）が289百万円等となった。マイナス要因としては原材料価格の増加1,433百万円（ボンド）、工場経費の増加509百万円（主にボンド、子会社サンライズの償却増など）、販管費の増加260百万円などがあり、結果として営業利益は前期比216百万円増となった。

2022年3月期の業績

（単位：百万円）

	21/3期		22/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	107,750	100.0%	113,671	100.0%	5.5%
売上総利益	22,528	20.9%	23,006	20.2%	2.1%
販管費	15,446	14.3%	15,707	13.8%	1.7%
営業利益	7,082	6.6%	7,298	6.4%	3.1%
経常利益	7,424	6.9%	7,822	6.9%	5.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,931	4.6%	5,135	4.5%	4.1%

注：22/3期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3期数値も遡及修正している
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 財務状況

2022年3月期末の財務状況は、流動資産は前期末比で6,276百万円増加し82,266百万円となった。業績の拡大に伴う現金及び預金の増加2,293百万円、受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）の増加2,664百万円、たな卸資産の増加1,297百万円が主な要因となった。固定資産は前期末比で929百万円増の36,882百万円となった。その要因は減価償却による有形固定資産の減少194百万円、のれんの償却による無形固定資産の減少180百万円、投資その他の資産の減少554百万円で、その結果、資産合計は119,148百万円（前期末比5,347百万円増）となった。

負債合計は46,251百万円（同1,236百万円増）となった。支払手形及び売掛金の増加2,509百万円、1年内返済予定の長期借入金を含む短期借入金の増加21百万円、長期借入金の減少184百万円、退職給付に係る負債の減少223百万円等があった。純資産合計については、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等による利益剰余金の増加3,567百万円、その他有価証券評価差額金の減少260百万円などにより、72,897百万円（同4,112百万円増）となった。

貸借対照表

（単位：百万円）

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
現金及び預金	23,876	26,169	2,293
受取手形及び売掛金 （電子記録債権含む）	37,324	39,988	2,664
たな卸資産	7,541	8,838	1,297
流動資産計	75,989	82,266	6,276
有形固定資産	25,812	25,618	-194
無形固定資産	991	811	-180
投資その他の資産	11,007	10,453	-554
固定資産計	37,811	36,882	-929
資産合計	113,800	119,148	5,347
支払手形及び売掛金 （電子記録債務含む）	32,641	35,150	2,509
短期借入金等	129	150	21
流動負債計	39,433	41,195	1,762
長期借入金	440	256	-184
退職給付に係る負債	836	612	-223
固定負債計	5,582	5,055	-527
負債合計	45,015	46,251	1,236
純資産合計	68,785	72,897	4,112

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

2022年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは6,198百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上7,980百万円、減価償却費2,266百万円、仕入債務の増加2,385百万円である。主な支出は、売上債権の増加2,242百万円、たな卸資産の増加1,224百万円によるものとなった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,674百万円の支出となった。主に有形固定資産の取得による支出2,882百万円による。財務活動によるキャッシュ・フローは1,823百万円の支出となった。主な支出は借入金の減少(返済)210百万円、配当金の支払い1,564百万円による。

業績動向

以上から 2022 年 3 月期の現金及び現金同等物は 1,792 百万円増加し、期末残高は 25,514 百万円となった。

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	6,765	6,198
税金等調整前当期純利益	7,821	7,980
減価償却費	1,810	2,266
売上債権の増減額 (- 増加)	-2,095	-2,242
たな卸資産の増減額 (- は増加)	693	-1,224
仕入債務の増減額 (- は減少)	1,137	2,385
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,690	-2,674
有形固定資産の取得による支出	-3,152	-2,882
財務活動によるキャッシュ・フロー	-3,032	-1,823
借入金の純増減額	-901	-210
配当金の支払額	-1,477	-1,564
自己株式の取得による支出	-971	-0
現金及び現金同等物の増減額 (- は減少)	909	1,792
現金及び現金同等物の期末残高	23,721	25,514

出所：決算短信よりフィスコ作成

「ボンド」は原材料費の上昇で減益ながら、「化成品」「工事」は増益

2. 2022 年 3 月期のセグメント別状況

(1) ボンド

セグメント売上高は 63,613 百万円（前期比 9.1% 増）、営業利益は 4,606 百万円（同 5.0% 減）となった。売上高は、主要な市場での需要が回復し、順調に推移したが、原材料価格の高騰の影響を受けてセグメント利益は減益となった。各サブセグメントの状況は以下のようであった。

a) 一般家庭用：売上高 6,102 百万円（同 3.3% 減）

2021 年 3 月期は新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）による巣ごもり需要で 100 円均一ショップやホームセンター向けが好調となったが、当期はその反動で減収となった。

b) 住宅関連用：売上高 19,803 百万円（同 7.3% 増）

コロナ禍からの回復により、内装工事用や内装建材用が好調に推移した。

c) 産業資材用：売上高 7,464 百万円（同 10.8% 増）

産業資材用で取り扱う主な製品は、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接着剤離型剤、産業用ホットメルト系接着剤となった。紙関連用（水性形接着剤）が増加したことに加え、従来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も堅調に増加し、通年では 2 ケタの増収となった。

業績動向

d) テープ：売上高 3,285 百万円 (同 9.2% 増)

従来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 月期より新たにサブセグメントとして切り出された。当期は、主な向け先である住宅関連用が着工数の回復により増加した。

e) 建設用：売上高 12,033 百万円 (同 9.8% 増)

当期から、それまでの「工事業業 (旧 土木建設事業)」から「ボンド」に組み替えられた。補修材や建築用シーリング材の需要が回復し増収となった。

f) 土木用：売上高 2,389 百万円 (同 1.9% 増)

建設用と同様に、当期からそれまでの「工事業業 (旧 土木建設事業)」から「ボンド」に組み替えられた。コロナ禍でも同製品の需要は落ちなかったが、引き続き需要は堅調に推移して増収を確保した。特に耐震補強用などが好調であった。

g) サンライズ (連結子会社)：売上高 8,829 百万円 (同 11.9% 増)

コロナ禍からの反動もあり住宅用シーリング材が回復した。また栃木工場で親会社である同社向けの製造も始まった。

h) ウォールボンド工業 (連結子会社)：売上高 2,695 百万円 (同 8.2% 増)

主要製品は壁紙用接着剤であることから、100% が住宅関連である。住宅向け需要が回復したことに加え、新製品の売上増もあり堅調に推移した。

ボンドセグメントの業界及び子会社別売上高推移

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	前期比
一般家庭用	6,311	6,102	-3.3%
住宅関連	18,451	19,803	7.3%
産業資材	6,739	7,464	10.8%
テープ	3,007	3,285	9.2%
建設用	10,960	12,033	9.8%
土木用	2,344	2,389	1.9%
サンライズ	7,889	8,829	11.9%
ウォールボンド工業	2,491	2,695	8.2%
合計	58,284	63,613	9.1%

注：22/3 期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3 期数値も遡及修正している

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

「化成品」はすべての領域で堅調、営業利益も大幅増

(2) 化成品

化成品の売上高は 31,844 百万円（前期比 13.1% 増）、営業利益は 989 百万円（同 57.8% 増）となった。主な業界別状況※は以下のとおりとなった。

※ 化成品は「収益認識に関する会計基準」の影響を最も大きく受けるため、業界別状況については売上総利益での開示となった。

a) 自動車：売上総利益 882 百万円（同 16.7% 増）

自車載部品用の商材が大きく増加した。特にハイブリッド車や EV 車向けが好調であった。

b) 化学工業：売上総利益 389 百万円（同 2.5% 増）

樹脂原料は好調に推移したが、エタノール関連商材は 2021 年 3 月期が消毒用の需要増で大幅増収となったことから、その反動で減少した。

c) 電子・電機：売上総利益 305 百万円（同 23.3% 増）

放熱材向け商材が大きく伸びて売上総利益は大幅増となった。

d) 塗料：売上総利益 152 百万円（同 8.6% 増）

納入先であるメーカーが回復してきたことから、売上総利益は伸長した。

e) 丸安産業（株）（連結子会社）：売上総利益 974 百万円（同 23.0% 増）

コンデンサ用商材が大きく回復し増収となった。半導体向け商材も堅調に推移した。

化成品セグメントの業界及び子会社別売上総利益推移

（単位：百万円）

	21/3 期	22/3 期	前期比
自動車	755	882	16.7%
化学工業	379	389	2.5%
電子・電機	247	305	23.3%
塗料	140	152	8.6%
その他	185	191	3.1%
丸安産業	791	974	23.0%
合計	2,725	3,166	16.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

「工事業」は減収ながら、高採算工事の完工で増益

(3) 工事業

「工事業」の売上高は18,020百万円（前期比14.4%減）と減収となったものの、高採算工事が完工したことで営業利益は1,674百万円（同19.1%増）となった。各子会社やサブセグメントの状況は以下のとおりであった。

a) ボンドエンジニアリング（連結子会社）：売上高11,464百万円（同3.9%増）

インフラ・ストック市場の補修・改修・補強工事等が堅調に推移した。工事受注は順調に推移し、過去最高となった。

b) コニシ工営（連結子会社）：売上高1,437百万円（同14.0%増）

コロナ禍から回復し、工事の進捗が順調に推移した。

c) 近畿鉄筋コンクリート（連結子会社）：売上高1,371百万円（同18.9%減）

売上高は減少したが、高採算工事を獲得したことなどから利益は伸長した。

d) 角丸建設（連結子会社）：売上高3,376百万円（同42.9%減）

静岡を地盤とする土木建設会社である。前期比で大幅減収となったが、これは2021年3月期に大型案件を獲得したことによるもので、想定範囲内としている。角丸建設にとって、年間3,000百万円前後の売上高は通常の水準である。一方で、利益は計画を達成した。

e) 山昇建設（連結子会社）：売上高460万円（同65.0%減）

受注が低調であったことから売上高も大幅減となった。ただし、規模が小さいためセグメント全体に与える影響は小さい。なお、2022年6月1日付でボンドエンジニアリングに吸収合併された。

工事業の業界及び子会社別売上高推移

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	前期比
ボンドエンジニアリング	11,029	11,464	3.9%
コニシ工営	1,260	1,437	14.0%
近畿鉄筋コンクリート	1,690	1,371	-18.9%
角丸建設	5,913	3,376	-42.9%
山昇建設	1,315	460	-65.0%
合計	21,062	18,020	-14.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) その他

不動産賃貸業が中心の事業で、売上高193百万円（同23.5%減）、営業利益17百万円（同91.0%減）となった。一部で解約が出たことから減収減益となった。

■ 今後の見通し

2023年3月期は先行き不透明ながら、増収増益を目指す

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績は、売上高 122,000 百万円（前期比 7.3% 増）、営業利益 6,950 百万円（同 4.8% 減）、経常利益 7,250 百万円（同 7.3% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 9,600 百万円（同 86.9% 増）が予想されている。親会社株主に帰属する当期純利益が大幅増となるのは、2023年3月期第2四半期に固定資産売却益 7,176 百万円（税引後：4,986 百万円）を特別利益として計上する見込みとなっているためである。なお 2023年3月期予想に当たっては、原材料価格について国産ナフサ価格を 85,000 円 /kl（前期実績 56,600 円 /kl）※と想定している。

※ 同社の場合、直接ナフサを使用するわけではないが、ナフサ価格に連動する原材料が多いため、参考値として記載。

セグメント別では、主力の「ボンド」の需要は引き続き堅調に推移すると予想し、増収を見込んでいるものの、原材料価格高騰の影響を受けるため減益予想としている。「化成品」は堅調に推移すると予想されることから増収増益の見込みとなっている。「工事事業」では土木関係の需要が堅調に推移すると予想され、増収増益の予想となるも、資材価格の高騰が予想されるため利益率は低下する見込みである。

設備投資額は 3,598 百万円、減価償却費は 2,057 百万円の見込みとなっている。主な投資として、水性製造所新設（栃木工場）、新基幹システムの導入、子会社ボンドエンジニアリング（株）の東京支店開設へ振り向けることを予定している。年間配当は「ボンド発売 70 周年記念配当」5 円を含めて年間 49 円配とする見込みだ。

2023年3月期の業績見通し

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期（予）		
	実績	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	113,671	100.0%	122,000	100.0%	7.3%
ボンド	63,613	56.0%	67,200	55.1%	5.6%
化成品	31,844	28.0%	34,400	28.2%	8.0%
工事事業	18,020	15.9%	20,200	16.6%	12.1%
その他	193	0.2%	200	0.2%	3.5%
営業利益	7,298	6.4%	6,950	5.7%	-4.8%
ボンド	4,606	7.2%	4,000	6.0%	-13.2%
化成品	989	3.1%	1,170	3.4%	18.2%
工事事業	1,674	9.3%	1,750	8.7%	4.5%
その他	17	8.8%	15	7.5%	-12.4%
（調整額）	11	-	15	-	25.8%
経常利益	7,822	6.9%	7,250	6.4%	-7.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,135	4.5%	9,600	8.4%	86.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2023年3月期の主な取り組み

(1) ボンド

「新規分野」「シェアの低い分野」へ営業強化を図り、接着剤市場での事業領域拡大を目指す。新規開拓に特化した部門「市場開拓部」を新設した。

a) 電材分野

引き続き、電子・電機部品、自動車分野向けの製品開発を一段と推進する。

b) 建材分野

この分野では、高い市場シェアを占めている製品も多いとしているが、同社のシェアが低い製品も多い。そのため、売上目標を持たない「市場開拓部」が、集成材を中心とした新規開拓営業を強化する。

c) 紙関連分野

紙関連用途の中でもシェア率の低い業界向け製品のラインナップを充実させる。

(2) 化成品

同社は「メーカー機能を併せ持った商社」を目指し、新しい技術・商材の開発を推進している。具体的な施策は以下のとおり。

a) 自社製品の開発を進め、利益率向上を図る

- ・材料科学研究所（2017年設立）との連携をさらに強化し、放熱・高耐熱樹脂等の製品開発を推進する。
- ・車載用途向け封止材、塗料業界向け中間原料などの自社開発製品の市場導入を図る。

b) 「新規商材、新規顧客の開拓」を継続して強化

自動車、電子・電機、化学工業を中心とした成長分野への営業を強化し、新たなテーマを発掘する。また丸安産業（連結子会社）と協業し、仕入れ・販売の機会を増やす。

(3) 工事業

a) 利益率の向上

高利益工事の受注拡大、元請工事比率の向上により利益率向上を目指す。
グループ連携を強化し、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推進する。

b) 雇用確保の推進

有資格者の採用を強化し、増員を図る。また、社内育成の推進によりスキルアップ及び資格取得の奨励を行う。これにより、人材不足の課題解消を推進し、事業拡大を継続する。

c) M&Aによる事業拡大

「土木建設工事」等に関連する企業のM&Aを積極的に実施する。

今後の見通し

近年の工事業の M&A 実績

2013年	近畿鉄筋コンクリート(株)
2017年	角丸建設(株)
2020年	(株)和泉(角丸建設が和泉株式を取得)
2020年	山昇建設(株)

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) その他

a) 栃木工場内に「水性形接着剤」の新製造所建設(2025年3月期完成予定)

将来のコニシグループの生産モデルとなる製造所を構築する。自動化・省力化設備を導入し、コスト競争力を強化する。水性形接着剤の東西2拠点生産により輸送コストを削減するねらいもある。

b) 新基幹システムの導入検討(2025年3月期稼働予定)

既存システムの問題点を見直し、実用性が高く作業効率が向上するシステムを構築する。

c) 「サステナビリティ推進委員会」の設置

サステナビリティ経営を推進。TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)開示に向けた検討を行う。ESG活動を推進し、持続可能な社会への貢献と持続的な企業価値向上につなげていく。

■ 中長期の成長戦略

「新中期経営計画」の発表を延期

同社は「中期経営計画2021」を推進してきたが、コロナ禍の影響を受け目標達成が難しくなってきたため、計画を一旦白紙とした。本来であれば、同社設立100周年となる2025年3月期を最終年度とする新中期経営計画を発表する時期であるが、足下では原油価格の高騰や世界的なインフレにより各種原材料の上昇が続いている。そのため、先行きに対する見通しが非常に不透明であることから、現時点では中期経営計画の発表を延期している。同社は、「先行きの見通しがはっきりしてきた時点で改めて発表する」と述べている。

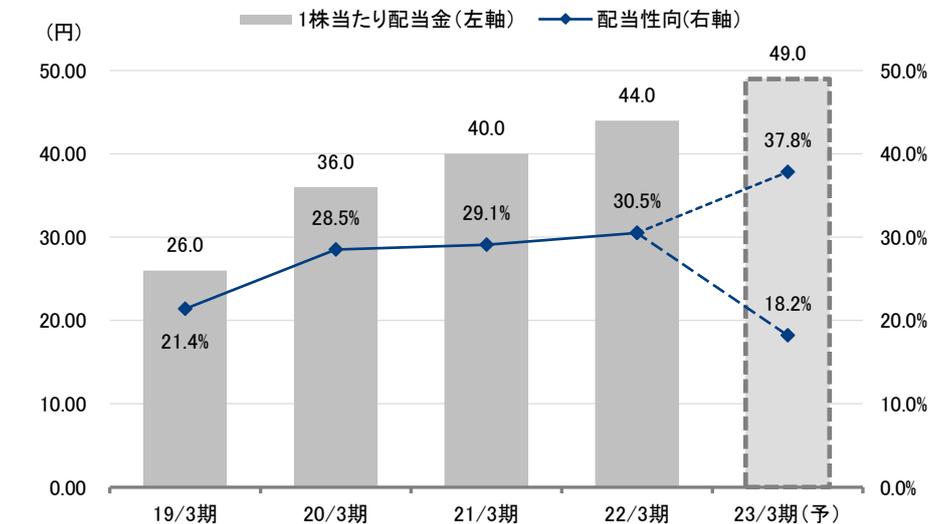
■ 株主還元策

継続的かつ安定配当を目指す。 今後の業績次第では増配の可能性も

同社は2017年3月期より、毎期の業績等を勘案しながら利益を還元するとともに、継続的な配当を実施している。2020年3月期は、記念配当10円を加えて年間36円配当、2021年3月期は年間40円（普通配当）、2022年3月期は年間44円配当（同）を行った。進行中の2023年3月期は、普通配当44円に「 bonds 発売70周年記念配当」5円を加えて、年間49円を予定している。特別利益の計上が予定されているため、単純計算の配当性向は18.2%となってしまうが、「この特別配当の影響を排除すると、配当性向は37.8%となる」と同社は述べている。

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、さらに2020年10月26日付けで147,900株を取得した。この結果、2022年3月末の自己株式数は、5,067,401株（発行済株式総数の12.4%）となった。同社は「今後はこの自己株式の有効な用途を検討したい」と取材で述べた。このように配当金、自己株式取得と併せた同社の株主還元に対する同社の姿勢は評価できるだろう。

配当金と配当性向の推移



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