

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 >>>](#)

2026年6月22日(月)

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3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	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. 2026年3月期の業績概要	05
2. 2026年3月期のセグメント別状況	08
■ 今後の見通し	12
1. 2027年3月期の業績見通し	12
2. 2027年3月期の主な取り組み	14
■ 中期経営計画	15
1. 数値目標	15
2. 各セグメントの重点戦略	16
3. 資金配分計画と主な設備投資	17
■ 株主還元策	18

コニシ

4956 東証プライム市場

2026年6月22日(月)

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

要約

中期経営計画の最終年度である2027年3月期は増収増益を見込み、営業利益115億円を目指す

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。一般家庭用が有名だが、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. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高136,569百万円(前期比0.6%増)、営業利益10,464百万円(同0.9%減)、経常利益11,098百万円(同0.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益8,033百万円(同0.6%減)となった。セグメント別では、「ボンド」は販売価格の改定もあり増収を確保、売上総利益も増益であったが償却負担増により営業利益は減益となった。「化成品」は、各業界で新規採用が進み増収、これによりセグメント利益も増益となった。「工事事業」は、大型工事の進捗が遅れたことで減収となったが、完成工事の利益を確保したことでセグメント利益は増益となった。設備投資の増加に伴い減価償却費が前期比882百万円増加し、これが営業利益を押し下げた。EBITDA(償却前営業利益=営業利益+減価償却費+のれん償却費)は前期比6.2%増であり、表面上の数字より好調な決算だったと思われる。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高150,000百万円(前期比9.8%増)、営業利益11,500百万円(同9.9%増)、経常利益11,900百万円(同7.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益8,190百万円(同2.0%増)を見込んでいる。セグメント別では、主力の「ボンド」は、住宅用は弱含みの可能性があるが、市場開拓による販売数量増により増収増益を予想している。「化成品」は増収及び経費削減により増益を見込む。「工事事業」は受注活動の強化及び計画どおりの工事進行により増収を見込み、人件費等の費用増を吸収して増益を予想している。設備投資額は、5,013百万円(前期は4,212百万円)を計画、減価償却費は3,737百万円(前期比773百万円増)と増加する見込みだがこれを吸収して営業増益を目指す。EBITDAも前期比6.9%増を予想している。中期経営計画に沿って事業内容は順調に拡大していると言える。なお現状では中東情勢の影響は出ていないが、今後については不透明なため、2027年3月期の予想にはこの影響を織り込んでいない。

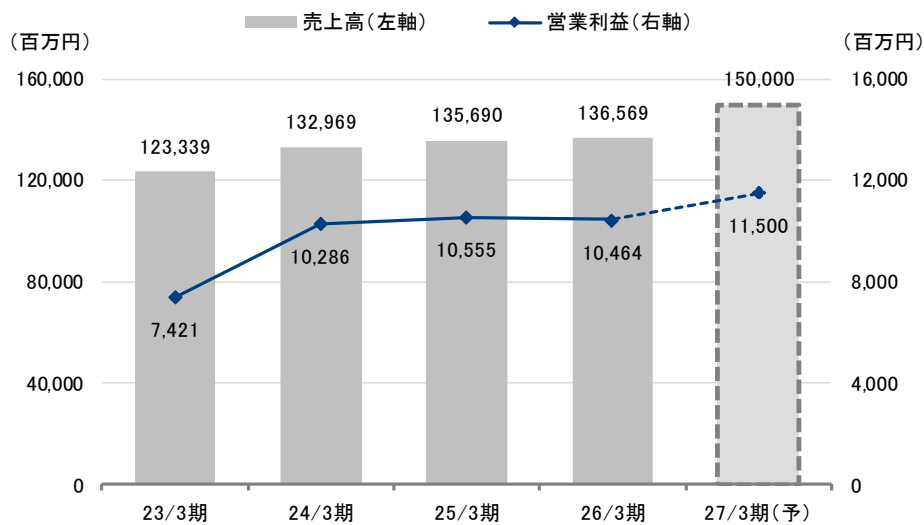
3. 中期経営計画

同社は、2024年5月に、2027年3月期を最終年度とする中期経営計画を公表した。最終年度における定量的な目標値として、売上高1,500億円、営業利益115億円、EBITDA145億円、ROE9.0%を設定した。中期経営計画期間中の設備投資額(3期累計)は、事業拡大・効率化を目的とした成長投資を中心に150億円を計画しており、株主還元は120億円(自己株式取得50億円、配当70億円、3期累計)を実施する予定だ。中期経営計画に沿って、2026年3月期まで順調に進捗していると言える。

Key Points

- ・国内最大級の接着剤・シーリング材メーカー。販売先は産業用、住宅・建材用、建築・土木用と幅広い
- ・2026年3月期は前期とほぼ横ばいの業績も、EBITDAは前期比6.2%増と、表面上の数字より好調な決算
- ・2027年3月期は前期比9.9%の営業増益、EBITDAは同6.9%増の見込み
- ・中期経営計画は順調に進捗し、2027年3月期に最終目標を達成する見込み

業績推移



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。幅広い製品群を揃え、工事業も拡大中

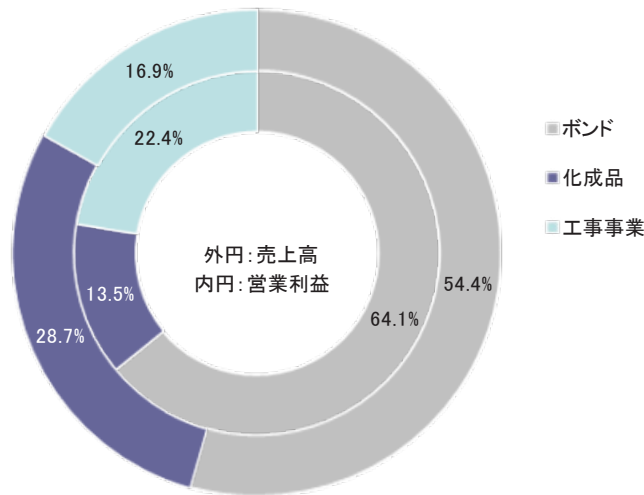
1. 主要な事業セグメント

同社は、「ボンド」「化成品」「工事業」の3セグメント及びその他で事業を展開している。2026年3月期の売上高比率(内部調整前)は、ボンド54.4%、化成品28.7%、工事業16.9%となっている。また営業利益(同)の比率ではボンドが64.1%、化成品が13.5%、工事業が22.4%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。

事業概要

以前からの「その他」(主に不動産賃貸事業)は、2026年3月期から「営業外収益」に計上されており、セグメントからは外れている。

売上高と営業利益の比率(2026年3月期)



注：売上高は外部顧客への売上高。営業利益は調整額を含まない
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3,000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、連結子会社のサンライズ(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。もう一つの連結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。

(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。最近では自社製品の開発推進や取り扱い商材の拡大などを行い、商社の持つルートの強みを生かした施策に取り組んでいる。

(3) 工事業

工事業は、子会社のボンドエンジニアリング(株)、コニシ工営(株)、近畿鉄筋コンクリート(株)、角丸建設(株)、中信建設(株)、中井土木(株)※で手掛ける工事請負事業である。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・改修・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・改修・補強工事を専門で行っているのが特色だ。

※ 2026年1月から同社の連結子会社となった。

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クラスである。

主な競合企業は、一般家庭用ではセメダイン(株)、住宅関連用では主にアイカ工業<4206>、(株)オーシカなどである。建設シーリング材ではサンスター技研(株)、シーカ・ジャパン(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マテリアル(株)(旧 ショーボンド化学(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、工場生産用ではレゾナック・ホールディングス<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) 接着剤専門メーカーとしての強み

前述のように、セメダインを除いた多くの競合企業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

2026年3月期は償却負担増などで0.9%の営業減益だが、売上総利益及びEBITDAは増益

1. 2026年3月期の業績概要

(1) 損益状況

2026年3月期の業績は、売上高136,569百万円（前期比0.6%増）、営業利益10,464百万円（同0.9%減）、経常利益11,098百万円（同0.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益8,033百万円（同0.6%減）となった。

売上総利益率は20.5%（前期は20.3%）となり前期比で0.2ポイント改善した。これは主に製品価格改定効果に加えて、化成品及び工事事業での売上総利益率の改善による。その一方で、販管費は償却増も含めて計画どおり前期比3.7%増となったことから、営業利益は同0.9%減となった。

セグメント別では、「ボンド」は販売価格の改定もあり増収、売上総利益は増益だったが、償却負担増によりセグメント利益は減益となった。「化成品」は、各業界で新規採用が進み増収、これによりセグメント利益も増益となった。「工事事業」は、大型工事の進捗が遅れたことで減収となったが、完成工事の利益を確保したことでセグメント利益は増益となった。

設備投資額は栃木工場等の大型投資が一服したことから4,212百万円（前期は7,761百万円）となったが、一方で減価償却費は2,964百万円（同2,082百万円）と大幅増となり営業利益を押し下げた。EBITDA（償却前営業利益）は前期比6.2%増であり、表面上の数字より好調な決算だったと思われる。

営業利益の増減要因を見ると、まず売上総利益は全体で前期比543百万円増加した。「ボンド」の売上総利益は202百万円増となったが、内訳は原材料コストの低下で162百万円増、製造経費の増加で883百万円減（うち減価償却費の増加が728百万円）、販売数量減で682百万円減、販売価格の改善で1,605百万円増であった。「化成品」の売上総利益は増収に伴い219百万円増加した。「工事事業」の売上総利益は、好採算の工事が完成したことから115百万円増加した。さらに調整額で売上総利益が6百万円増加した。この結果、売上総利益は全セグメントで増益であった。

一方、販管費全体は前期比634百万円増（うち減価償却費の増加が153百万円）となった。内訳はボンドが344百万円増、化成品が145百万円増、工事事業が22百万円増、調整額が121百万円増であった。これらの結果、営業利益は前期比で91百万円減少した。

業績動向

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	135,690	-	136,569	-	879	0.6%
売上総利益	27,498	20.3%	28,041	20.5%	543	2.0%
販管費	16,943	12.5%	17,577	12.9%	634	3.7%
営業利益	10,555	7.8%	10,464	7.7%	-91	-0.9%
経常利益	11,194	8.2%	11,098	8.1%	-96	-0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,084	6.0%	8,033	5.9%	-51	-0.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は63.4%へ上昇

(2) 財務状況

2026年3月期末の財務状況は、流動資産は前期末比2,465百万円減の83,303百万円となった。主に現金及び預金の増加176百万円、受取手形及び売掛金(電子記録債権含む)の減少2,444百万円、契約資産の減少237百万円、棚卸資産の増加596百万円による。固定資産は同5,275百万円増の56,307百万円となったが、主たる要因は償却に伴う有形固定資産の減少240百万円、無形固定資産の増加1,635百万円(主にソフトウェア及びのれん)、投資その他の資産の増加3,880百万円であった。投資その他の資産の増加は、主に投資有価証券の増加(1,011百万円)及び退職給付に係る資産の増加(2,434百万円)による。その結果、資産合計は同2,809百万円増の139,610百万円となった。

負債合計は前期末比622百万円増の50,750百万円となった。主に支払手形及び買掛金(電子記録債務含む)の減少203百万円、1年内返済予定の長期借入金を含む短期借入金等の減少29百万円、長期預り保証金の増加61百万円、繰延税金負債の増加1,008百万円による。純資産合計は、同2,187百万円増の88,860百万円となった。主に当期利益の計上による利益剰余金の増加5,396百万円、自己株式の増加5,154百万円、その他有価証券評価差額金の増加446百万円による。この結果、2026年3月期末の自己資本比率は63.4%(前期末63.1%)へ上昇した。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減額
現金及び預金	21,118	21,294	176
受取手形及び売掛金(電子記録債権含む)	42,646	40,202	-2,444
契約資産	9,817	9,580	-237
棚卸資産	10,442	11,038	596
流動資産計	85,769	83,303	-2,465
有形固定資産	32,754	32,514	-240
無形固定資産	3,106	4,741	1,635
投資その他の資産	15,171	19,051	3,880
固定資産計	51,032	56,307	5,275
資産合計	136,801	139,610	2,809
支払手形及び買掛金(電子記録債務含む)	35,377	35,174	-203
短期借入金等	89	60	-29
流動負債計	43,266	42,730	-535
長期預り保証金	3,297	3,358	61
繰延税金負債	2,548	3,556	1,008
固定負債計	6,862	8,019	1,157
負債合計	50,128	50,750	622
純資産合計	86,672	88,860	2,187

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

2026年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは13,733百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上11,954百万円、減価償却費2,964百万円、売上債権及び契約資産の減少3,232百万円で、主な支出は投資有価証券の売却益866百万円、棚卸資産の増加580百万円、仕入債務の減少430百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは5,987百万円の支出となったが、主な支出は有形固定資産の取得2,847百万円、無形固定資産の取得2,454百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得1,388百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは8,414百万円の支出となったが、主な支出は自己株式の取得5,732百万円、配当金の支払い2,594百万円による。

以上から2026年3月期の現金及び現金同等物は前期末比591百万円減少し、期末残高は19,416百万円となった。

コニシ | 2026年6月22日 (月)
 4956 東証プライム市場 | <https://www.bond.co.jp/ir/>

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,174	13,733
税金等調整前当期純利益	11,503	11,954
減価償却費	2,082	2,964
投資有価証券売却損益 (-は益)	-397	-866
売上債権及び契約資産の増減額 (-は増加)	981	3,232
棚卸資産の増減額 (-は増加)	871	-580
仕入債務の増減額 (-は減少)	-5,715	-430
投資活動によるキャッシュ・フロー	-7,310	-5,987
有形固定資産の取得による支出	-6,956	-2,847
無形固定資産の取得による支出	-1,064	-2,454
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-1,388
財務活動によるキャッシュ・フロー	-5,621	-8,414
借入金等の純増減額 (-は減少)	-46	-63
自己株式の取得による支出	-3,065	-5,732
配当金の支払額	-2,388	-2,594
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	-5,619	-591
現金及び現金同等物の期末残高	20,008	19,416

出所：決算短信よりフィスコ作成

ボンドは、売上総利益は増益だが償却負担増などで営業減益

2. 2026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74,315百万円(前期比0.6%増)、営業利益は6,760百万円(同2.1%減)となった。主力の住宅向けが不振で数量ベースでは伸び悩んだが、価格改定などにより増収を確保した。しかし、製造原価に含まれる減価償却費が前期比728百万円増加したことなどから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とおりである。

a) 一般家庭関連：売上高6,832百万円(前期比0.5%増)

ホームセンター、コンビニエンスストア向けへ前期並みで推移した。

b) 住宅関連：売上高22,583百万円(同1.1%減)

新規開拓は進捗したものの、前期末の建築基準法改正による駆け込み需要の反動により新設住宅着工数が減少し、現場施工用接着剤が低調に推移した。

業績動向

c) 産業資材関連：売上高9,406百万円 (同3.5%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や封止材及び離型剤、産業用ホットメルト系接着剤などであるが、自動車・電子電機用が新規獲得も含めて好調であったことに加えて、紙加工用接着剤も好調に推移した。

d) テープ：売上高3,793百万円 (同4.1%増)

産業用が堅調に推移した。

e) 建設関連：売上高15,076百万円 (同0.6%増)

建築用シーリング材は減少したが、建築用補修材が増加した。

f) 土木関連：売上高2,556百万円 (同0.5%減)

土木補修用接着剤が前期並みで推移した。

g) サンライズ (連結子会社)：売上高10,638百万円 (同2.5%増)

住宅関連用の高耐候シーリング材のリフォーム市場における販売が好調に推移した。

h) ウォールボンド工業 (連結子会社)：売上高3,310百万円 (同6.0%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。コニシルート (西日本) での新規開拓が進捗し増加した。

ボンドセグメントの業界及び子会社別売上高の推移

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	前期比
一般家庭関連	6,799	6,832	0.5%
住宅関連	22,829	22,583	-1.1%
産業資材関連	9,092	9,406	3.5%
テープ	3,643	3,793	4.1%
建設関連	14,980	15,076	0.6%
土木関連	2,569	2,556	-0.5%
サンライズ	10,371	10,638	2.5%
ウォールボンド工業	3,123	3,310	6.0%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

化成品は新規採用が進み、増収増益

(2) 化成品

化成品の売上高は39,194百万円（前期比6.1%増）、営業利益は1,427百万円（同5.4%増）となった。各業界で新規採用が進み増収となり、これにより増益を確保した。

主な業界別状況は以下のとおりであるが、化成品は収益認識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収益認識基準適用前での開示となっている。収益認識基準適用前のセグメント売上高は、前期比3,141百万円増、同4.9%増であった。

a) 自動車：売上高26,806百万円（前期比5.6%増）

ハイブリッド車向け商材が増加した。

b) 化学工業：売上高7,534百万円（同1.1%増）

中国の景気減退の影響を受けたが、国内で原材料の新規採用が進み堅調に推移した。

c) 電子・電機：売上高8,438百万円（同16.5%増）

スマートフォン向け商材や放熱材などが増加した。

d) 塗料：売上高4,067百万円（同2.0%増）

需要は底堅く推移した。

e) 住設・生活資材関連：売上高3,533百万円（同0.1%減）

底堅く推移して前期並みの売上高を確保した。

f) 丸安産業（株）（連結子会社）：売上高15,494百万円（同1.9%増）

コンデンサ用などの電子・電機向けが堅調に推移した。

化成品セグメントの業界及び子会社別売上高の推移

（単位：百万円）

	25/3期	26/3期	前期比
自動車	25,387	26,806	5.6%
化学工業	7,450	7,534	1.1%
電子・電機	7,241	8,438	16.5%
塗料	3,987	4,067	2.0%
住設・生活資材関連	3,537	3,533	-0.1%
丸安産業	15,202	15,494	1.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

工事業は案件遅れで減収ながら、完成工事の採算が改善し増益

(3) 工事業

「工事業」の売上高は23,059百万円(前期比7.2%減)、営業利益は2,363百万円(同4.1%増)となった。大型工事案件の進行が遅れたため減収となったが、完成工事の利益を確保しセグメント利益は増益となった。

a) ボンドエンジニアリング(連結子会社)：売上高13,082百万円(前期比8.6%減)

大型工事案件の遅れにより減収となった。

b) コニシ工営(連結子会社)：売上高2,214百万円(同19.1%増)

公共工事が増加して大幅増収となった。

c) 近畿鉄筋コンクリート(連結子会社)：売上高1,605百万円(同28.9%減)

上半期は比較的堅調であったが、下半期に入ってから計画していた工事を獲得できなかったことなどにより減収となった。物件の完工時期によって売上高は大きく変動する傾向がある。

d) 角丸建設(連結子会社)：売上高4,159百万円(同22.1%減)

工事の工期遅れが発生して減収となった。

e) 中信建設(連結子会社)：売上高1,779百万円(同2.6%増)

長野県にある土木建築工事会社であるが、受注工事が順調に進捗して増収となった。

f) 中井土木(連結子会社)：売上高559百万円(比較なし)

2026年1月から連結子会社となり売上高を計上した。同社によれば、「利益を計上しており、のれん負担は少額」とのことである。

工事業セグメントの子会社別売上高の推移

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	前期比
ボンドエンジニアリング	14,317	13,082	-8.6%
コニシ工営	1,858	2,214	19.1%
近畿鉄筋コンクリート	2,260	1,605	-28.9%
角丸建設	5,339	4,159	-22.1%
中信建設	1,733	1,779	2.6%
中井土木	-	559	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期予想には中東情勢の影響を織り込まず、9.9%の営業増益を見込む

1. 2027年3月期の業績見通し

(1) 損益見通し

2027年3月期の業績は、売上高150,000百万円(前期比9.8%増)、営業利益11,500百万円(同9.9%増)、経常利益11,900百万円(同7.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益8,190百万円(同2.0%増)を見込んでいる。中期経営計画の最終年度であり目標達成を目指す。減価償却費は前期比773百万円増が見込まれており、EBITDAは同6.9%増を予想している。

セグメント別では、主力の「ボンド」では、新規開拓を強化することで売上高は80,500百万円(前期比8.3%増)を見込み、販売数量増から営業利益は7,500百万円(同10.9%増)を予想している。「化成品」も新規開拓を進めることで売上高は42,500百万円(同8.4%増)の見込みで、経費削減等による利益率改善で営業利益は1,600百万円(同12.1%増)を予想している。「工事業」では、受注活動の強化を進め、工事進捗が計画どおり進むとの前提で売上高は27,000百万円(同17.1%増)を予想している。採用強化などによる人件費増を見込むが、これらを吸収し営業利益は2,400百万円(同1.5%増)を予想している。

2027年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	136,569	-	150,000	-	13,430	9.8%
ボンド事業	74,315	54.4%	80,500	53.7%	6,184	8.3%
化成品事業	39,194	28.7%	42,500	28.3%	3,305	8.4%
工事業	23,059	16.9%	27,000	18.0%	3,940	17.1%
営業利益	10,464	7.7%	11,500	7.7%	1,035	9.9%
ボンド事業	6,760	9.1%	7,500	9.3%	739	10.9%
化成品事業	1,427	3.6%	1,600	3.8%	172	12.1%
工事業	2,363	10.2%	2,400	8.9%	36	1.5%
経常利益	11,098	8.1%	11,900	7.9%	801	7.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,033	5.9%	8,190	5.5%	156	2.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

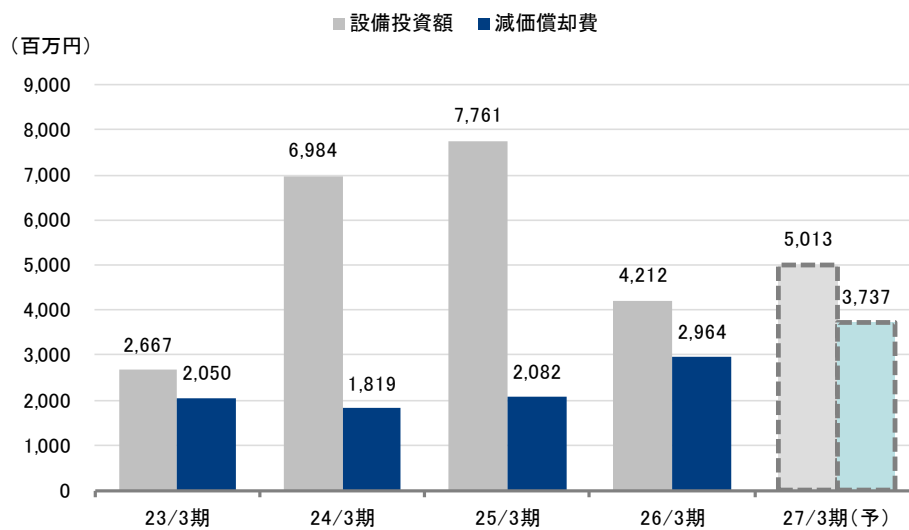
今後の見通し

(2) 設備投資額と減価償却費の見通し

設備投資額は5,013百万円(前期は4,212百万円)を計画している。主な投資は、コニシの新基幹システム関連、サンライズの生産設備導入関連などである。

一方で、減価償却費は3,737百万円(前期比773百万円増)と前期に引き続き増加を見込んでおり、これが営業利益の伸びを抑えると予想している。

設備投資額と減価償却費の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 中東情勢の影響について

中東情勢の影響については、「現在(5月末)までのところ大きな影響は出ておらず、原材料の入手もできている。今後については様々な状況があり得るが、不透明要因も多いので、現時点では2027年3月期の予想に織り込んでいない」と同社は述べている。

中期経営計画に沿って重点施策を推進中

2. 2027年3月期の主な取り組み

2027年3月期は以下のような重点施策を推進する予定だが、これらの取り組みはいずれも中期経営計画に沿った内容であり、中期経営計画達成に向けて順調に進捗していると言える。

(1) ボンド事業 (メーカー部門)

a) 産業用途の開拓～非住宅分野の強化～

- ・電子電機や自動車向けの弾性接着剤、ポッティング材・封止材、耐熱・放熱用接着剤等を開発し、新規・深耕開拓を強化する。
- ・紙工用水性接着剤のシェアを拡大する。

b) 社会インフラ・建築ストック長寿命化への取り組み推進

- ・建築用シーリング材のシェア拡大を進める。
- ・ビルやマンションの外壁改修工法、防水工法の拡販を推進する。
- ・土木分野におけるはく落防止工法、繊維補強工法の拡販を目指す。

c) 住宅関連用のさらなる拡販

- ・集成材やラミネート向けなどの建築資材用接着剤の新規開拓を進める。
- ・サンライズの住宅用高耐候シーリング材の新規開拓を進め、リフォーム業界向けに深耕開拓を図る。
- ・ウォールボンド工業では製品開発による新規開拓を推進する。コニシの販路を活用し、壁装用接着剤のシェア拡大を図る。

(2) 化成品事業 (商社部門)

a) 注力分野への販売強化

- ・自動車用モーター、バッテリー等の車載部品関連商材の新規開拓を推進する。
- ・電子電機向けに高耐熱、放熱材、封止材等の販売を強化する。

(3) 工事業 (工事部門)

a) 土木リペア市場における受注活動の強化

- ・橋梁やトンネル等の社会インフラ老朽化工事に注力した受注活動を推進する。

b) 人材獲得・育成の推進

- ・今後拡大が見込まれる社会インフラの補修・補強・改修工事に対応するため、採用活動の強化及び資格取得者の育成に努める。

■ 中期経営計画

2027年3月期に売上高1,500億円、営業利益115億円を目指す

同社は、2024年5月に2027年3月期を最終年度とする「中期経営計画2027」を発表した。以下がその概要であるが、2026年3月期までの実績を踏まえると、この計画は順調に進捗していると言える。

1. 数値目標

(1) 主要KPI

主要なKPIの目標として、2027年3月期に売上高1,500億円(2024年3月期実績比12.8%増)、営業利益115億円(同12.0%増)、EBITDA145億円(同17.0%増)、ROE9.0%、設備投資額(3年間の累計額)150億円、株主還元(配当総額+自己株式取得額)120億円を目指している。

この目標に対して、2026年3月期までの実績では、2026年3月期の売上高は136,569百万円、営業利益は10,464百万円、EBITDAは13,562百万円、ROEは9.2%、2025年3月期と2026年3月期の2期累計の設備投資額は119億円(コニシ栃木工場水性製造所、物流倉庫、DX関連、サンライズの生産設備、ウォールボンド工業の生産設備、物流倉庫など)を実施済みである。なお、株主還元では、同2期累計で自己株式取得87億円、配当総額49億円を実施済みで目標値を達成している。

中期経営計画目標数値と達成状況

(単位：億円)

	24/3期	26/3期		27/3期	
	実績	実績	達成率	目標	24/3期比
売上高	1,329	1,365	91.0%	1,500	12.8%
営業利益	102	104	91.0%	115	12.0%
EBITDA ^{※1}	123	135	93.5%	145	17.0%
ROE	9.4%	9.2%	-	9.0%	-
設備投資 ^{※2}	117	119	79.3%	150	
株主還元 ^{※2}	126	136	113.3%	120	

※1 営業利益+減価償却費+のれん償却費

※2 24/3期実績と27/3期目標については直近3期累計値、26/3期実績については直近2期累計値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) セグメント別目標値

各セグメント別の目標値(2027年3月期の売上高、営業利益)は、ボンドでは売上高808億円(2024年3月期比12.8%増)、営業利益73億円(同10.4%増)、化成品では売上高426億円(同8.5%増)、営業利益16億円(同24.4%増)、工事業では売上高272億円(同24.2%増)、営業利益24億円(同8.5%増)となっている。

2. 各セグメントの重点戦略

重点戦略として「ボンド：非住宅分野の新規開拓」「化成品：自動車・電子電機業界への販売強化」「工事業業：社会インフラの老朽化対策工事に注力」を掲げている。各セグメントの具体的な施策は以下のとおりである。

(1) ボンド (メーカー部門)

1) 産業用途の新規開拓推進 ～非住宅分野の強化～

電子電機及び自動車向けの封止材や接着剤を開発し、新規開拓とシェアアップを図る。事業領域の拡大を進め、売上高13億円増(2027年3月期まで)を目指す。

2) 社会インフラ・建築ストック長寿命化への取り組み推進

リペア市場の深耕開拓、土木建築補修用の新製品・新工法開発を推進する。また建築用シーリング材のシェアアップ(シェア約40%→45%)を目指す。土木用で売上高4億円増(2027年3月期まで)、建築用シーリング材で売上高11億円増(同)、建築補修材等で売上高5億円増(同)を目標とする。

3) 既存主力業界である住宅関連用のさらなる拡販

集成材用、タイル用接着剤などの業界内シェアアップを図る。サンライズは住宅用シーリング材の拡販を図る。ウォールボンド工業は壁装用接着剤の拡販を図る。

(2) 化成品 (商社部門)

1) 注力分野への販売強化

自動車・電子電機業界での新規・深耕開拓を推進する。具体的には、a) HV・EV(電気自動車)向け商品や放熱材などの新商材の拡販、b) 半導体関連商材の販売強化、c) 丸安産業：コンデンサ用商材の拡販などを推進する。

2) メーカー機能を併せ持つ商社へ

自社開発製品の上市・拡販を図る。具体的には、a) 自動車・電子電機業界向け高耐熱・放熱タイプの樹脂材料の開発、b) 塗料・コーティング材の開発などを推進する。その結果、自社開発の推進と市場導入により、自社開発製品の売上高8億円増(2027年3月期まで)を目指す。

(3) 工事業業 (工事部門)

1) リペア市場 (土木補修分野) における事業拡大

建設後50年以上を経過する橋梁が、2030年には約55%となる見込みであるため、ボンドエンジニアリングを中心に、社会インフラの老朽化対策工事に注力し、さらなる事業の拡大を図る。

2) 事業規模拡大に向けた体制の構築

有資格者(土木施工管理技士等)の採用強化に注力する。社内育成による資格取得の推奨を進める。

3) M&Aによる事業拡大

社会インフラの補修・改修・補強工事業のなかで、特にリペア需要が見込まれる「橋梁分野」で相乗効果が発揮できるM&Aを推進する。

【工事業グループM&A実績】

- 2013年：近畿鉄筋コンクリート（橋梁などの上部床版工事業）
- 2017年：角丸建設（土木建築工事業）
- 2020年：(株)和泉（2023年、角丸建設に吸収合併）
- 2020年：山昇建設(株)（2022年、ボンドエンジニアリングに吸収合併）
- 2023年：中信建設（土木建築工事業）
- 2026年：中井土木（土木建築工事業）

3. 資金配分計画と主な設備投資**(1) 資金配分計画**

今回の中期経営計画では、成長に必要な設備投資に加え、安定的な配当と自己株式取得により株主還元を強化する。資金配分としては、設備投資（3年累計）に150億円、株主還元（総額）に120億円（うち自己株式取得に50億円、配当に70億円：配当性向30%）を充てる予定だ。

一方で、資金の源泉としては、すべてを中期経営計画期間内の営業キャッシュ・フローで賄う計画としている。

(2) 設備投資

生産能力の増強及び効率化・合理化、DXの推進のために、過去最大規模（3年累計150億円）の設備投資を行う予定であり、主な投資案件は以下のとおりである。

1) 生産・物流体制の強化（105億円）**a) 「コニシ栃木工場」新製造所・物流倉庫の建設（2025年4月稼働）**

- ・水性接着剤の生産2拠点化によるBCP対策と東日本エリアへの配送効率向上
- ・生産工程・充填・入庫作業の自動化（省人化によるコスト削減）

b) 「コニシ滋賀工場」生産合理化の推進

- ・生産工程・設備の見直しを行い、生産効率向上を図る（生産量増、コスト削減）

c) 「サンライズ」シーリング材製造設備の増設・更新

- ・生産設備導入及び既存設備更新（生産効率向上、省人化によるコスト削減）

d) 「ウォールボンド工業」新物流倉庫の建設（2025年7月稼働）

- ・入庫作業の自動化（省人化によるコスト削減）

2) DXの推進（15億円）**a) 新基幹システムの導入**

- ・各種課題及びビジネス環境等を考慮した効率的・合理的なシステムの導入

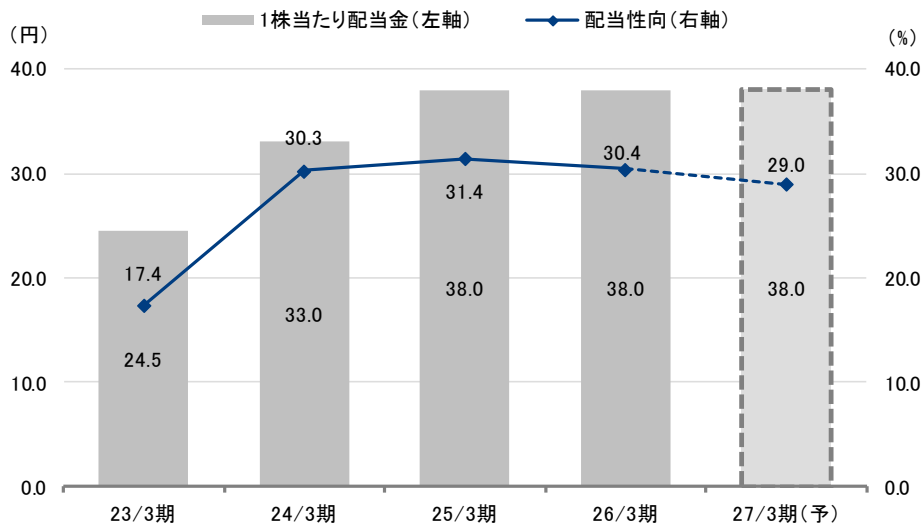
■ 株主還元策

配当は中期経営計画期間中に70億円 (配当性向30%以上) を予定。 自社株取得にも積極的

配当については、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すること」を基本方針としてきた。この方針に基づいて、終了した2026年3月期は年間配当を38.0円 (配当性向30.4%) としたが、2027年3月期も年間配当38.0円 (予想配当性向29.0%) を予定している。

また同社は、自社株買いにも積極的である。現在の「中期経営計画2027 (2025年3月期から2027年3月期)」では約50億円の自己株取得を発表しているが、2025年3月期に約30億円、2026年3月期に57億円の自己株式を取得した。このように、中期経営計画において株主還元の方針及び目標金額を明確に盛り込んだ同社の姿勢を弊社は高く評価している。

1株当たり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