

|| 企業調査レポート ||

三栄コーポレーション

8119 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月19日(月)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期第2四半期の連結業績（実績）	01
2. 2023年3月期の連結業績（予想）	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業構成	04
■ 事業概要	04
1. 家具家庭用品事業の動向	04
2. 服飾雑貨事業の動向	05
3. 家電事業の動向	05
■ 業績動向	05
1. 2023年3月期第2四半期の業績概要	05
2. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	08
■ 成長戦略	09
1. BIRKENSTOCK 専門店舗運営を段階的に終了しセレクトショップ化	09
2. 環境ブランドのラインナップ拡充	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

2023年3月期第2四半期は増収で利益は赤字縮小。 国内外の消費回復、構造改革が進捗

三栄コーポレーション<8119>は75年以上の歴史を持ち、高付加価値品を主に取り扱う多機能な商社である。生活用品全般を扱い、製造・輸出入・卸・小売までのサプライチェーンを幅広く手掛ける。海外には17ヶ所の拠点、国内直営小売店60店舗を持つ。欧州の差別化されたブランドの日本導入や、良品計画<7453>に代表されるこだわりある商品のOEM供給など、付加価値の高い商品を取り扱う点で個性が明確である。ビジネスモデル面ではOEM事業が売上高の約7割、ブランド事業が約3割である。事業セグメント別では家具家庭用品事業、服飾雑貨事業、家電事業の3事業が柱となっている。

1. 2023年3月期第2四半期の連結業績（実績）

2023年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が18,203百万円（前年同期比11.8%増）、営業損失が285百万円（前年同期から72百万円の改善）、経常損失が238百万円（同4百万円の改善）、親会社株主に帰属する四半期純損失が283百万円（同91百万円の改善）となった。売上高は、家具家庭用品事業が前年同期比で616百万円増、服飾雑貨事業が同1,071百万円増と2つのセグメントが全社の増収をけん引した。全社的な傾向として、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）が一段落し、外出関連商品（旅行・理美容など）の需要が戻りつつあることが窺えた。営業利益は売上総利益の増加を主因に、経常利益は円安の大幅な進行による為替差益の減少により回復幅は小幅に留まるも、それぞれ改善した。

2. 2023年3月期の連結業績（予想）

2023年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比8.9%増の37,000百万円、営業損失が500百万円（前期から412百万円改善）、経常損失が400百万円（前期から257百万円改善）、親会社株主に帰属する当期純損失が500百万円（前期から445百万円改善）としている。売上高・各利益ともに上期の好業績により上方修正された。営業利益面では、尻上がりに回復傾向が鮮明となる見込みである。特に服飾雑貨事業の収益性の改善が顕著となる。原材料価格の高騰、物流費の上昇、急激な円安等、いずれも輸入を主体とする同社にとってはマイナスの影響がある。ただし、原価高騰に関しては、販売価格への転嫁が可能な取引もある。また円安に関しては、為替の影響を受けない取引（海外拠点で製造し海外に販売する等）や為替予約などのリスク回避策なども活用しており、その影響は一定の軽減が可能である。内部要因に関しては、店舗の集約がほぼ完了し今後はセレクトショップ化で反転攻勢をかける方向性で動き出し、2024年3月期の黒字化に向けてさらなる業績の改善が期待できる。

要約

3. 成長戦略

連結子会社(株)ベネクシーは従来「BIRKENSTOCK(ビルケンシュトック)」の専門店舗の運営を主力に展開してきたが、新しい戦略としてセレクトショップ化による事業再編の方向性が示された。この戦略の下、1)フットウェア事業拡充、2)「BIRKENSTOCK」専門店舗運営の段階的終了を実施する。今後は既存店舗の複合ブランドショップ(セレクトショップ)化及びオリジナルブランド創設を含めてフットウェアの流通・修理事業の拡充を目指す。この取り組みにより、季節に合わせたMD(マーチャндаイズ)構成が可能となり、これまでサンダルという商材の特性上、春夏の時期に集中していた収益上の繁閑格差の解消が期待できる。新しい複合ブランドショップとして有力視される店舗ブランドは、ベネクシーが運営する「Quorinest(クオリネスト)」である。「Quorinest」が「BIRKENSTOCK」を含むフットウェア商品を取り込んで進化する姿が1つのモデルとなるのか、今後の取り組みに期待したい。

4. 株主還元策

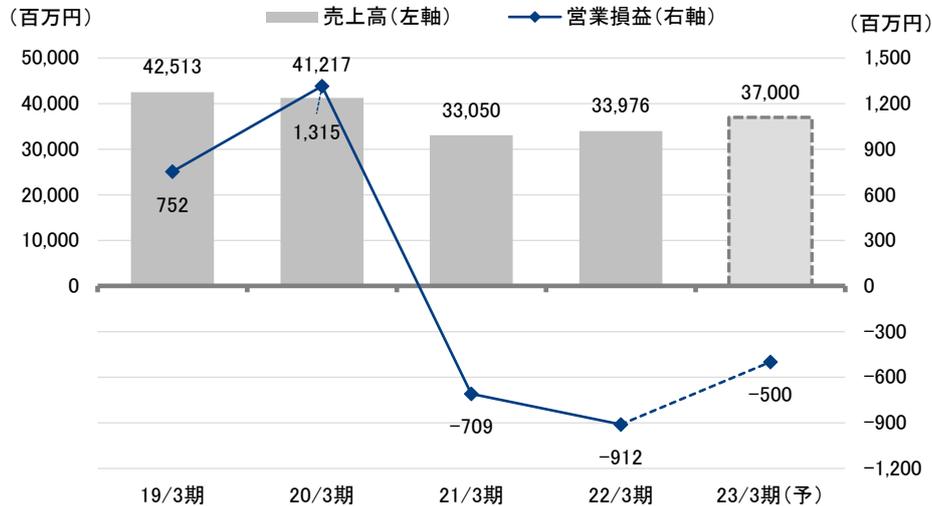
同社では、株主に対する適切な利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けている。配当に関しては、企業理念である「随縁の思想」の下、同社と縁を紡ぐ株主が安心して株式を長期保有できるよう、可能な限り継続的に実施するとしている。コロナ禍の影響で業績が落ち込んだ2021年3月期からは年間配当20円として、一定の配当は維持する。2023年3月期においても、年間配当20円(中間10円実施済、期末10円予想)を予想する。

Key Points

- ・2023年3月期第2四半期は、国内外の消費回復を追い風に増収。インフレ影響あるも構造改革が進み赤字幅が縮小
- ・自己資本比率は50%超、純資産100億円超。過去からの資本蓄積により財務の健全性を維持
- ・2023年3月期予想を上方修正。服飾雑貨事業の構造改革に目途、家電事業の改革を継続
- ・「BIRKENSTOCK」専門店舗運営を段階的に終了し、セレクトショップ化。環境ブランドのラインナップ拡充

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「健康と環境」をテーマに「くらしに、良いものを。」を世界で製造・販売する多機能商社

1. 会社概要と沿革

同社は、戦後間もない1946年に装飾品の輸出業務を目的に大阪で創業し、75年以上の歴史を持つ。現在では生活用品全般を扱い、製造・輸出入・卸・小売りまでのサプライチェーンを幅広く手掛けている。海外は17ヶ所の拠点、国内直営小売店は60店舗を持つ、多機能な商社に成長した。欧州の差別化されたブランドの日本導入や、良品計画に代表されるこだわりある商品のOEM供給など、「健康と環境」をテーマとする付加価値の高い商品を取り扱う点で個性が明確である。「くらしに、良いものを。」をコンセプトに国内外でモノづくりに携わり、日本市場のみならず海外市場にも販売展開するグローバルな企業である。

同社では、2022年1月より代表取締役社長に水越雅己(みずこしまさき)氏が昇格し、経営体制の刷新を行った。水越氏は住友商事<8053>出身で、卸売・小売・eコマース・通販等の豊富な経験と知見を生かし、次の10年を見据えた事業展開を担っている。10年以上にわたり同社を率いてきた前社長の小林敬幸(こばやしのみちゆき)氏は、代表取締役会長として経営に関わっている。2022年4月の東京証券取引所市場再編においては、スタンダード市場に移行した。

会社概要

2. 事業構成

同社の事業セグメントは、「家具家庭用品事業」「服飾雑貨事業」「家電事業」「その他」に分類される。「家具家庭用品事業」は国内外の大手企業に対して OEM 製品を調達する事業がメインで、家具の e コマースブランド「MINT(ミント)」もこのセグメントに含まれる(2023年3月期第2四半期の売上比は59.5%)。「服飾雑貨事業」は、サンダル・シューズの「BIRKENSTOCK」やバッグの「Kipling(キプリング)」など販売権を持つブランド商品の輸入販売及び国内外向け OEM 事業を行っている(同売上比25.3%)。「家電事業」は、OEM 製品調達とブランドビジネスの両方があり、ブランドとしては、調理家電の「Vitantonio(ビタントニオ)」や理美容家電の「mod's hair(モッズヘア)」が主力である(同売上比10.7%)。「その他」の事業セグメントはペットショップなどを展開している(同売上比4.6%)。

また、ビジネスモデルの面では、ブランド事業と OEM 事業に分類される。ブランド事業は、海外ブランドや自社ブランド商品の卸売・小売りを主に国内で展開している。歴史があり、日本で紹介されていないブランドを主に扱うほか、近年は誕生間もない環境ブランドも積極的に導入している。2023年3月第2四半期の売上比は32.0%となっているが、生活用品カテゴリーにおいて事業の幅を広げるため、ブランド事業の比率を高めることを目標としている。OEM 事業は、顧客企業のニーズに合う商品の製品仕様検討、工場選定、価格交渉、生産管理、輸出入・物流など調達業務を行う。長年の海外展開で構築されたアジアにおける製造ネットワークと自社スタッフによる生産管理が強みである(同売上比68.0%)。

■ 事業概要

家具家庭用品、服飾雑貨、家電の3事業が柱

1. 家具家庭用品事業の動向

同社最大の事業セグメントが家具家庭用品事業である。この事業は、OEM の比率が売上高の90%前後と高く、良品計画に代表される大手顧客の事業の伸びとともに成長してきた。ブランドでは、子会社の(株)エッセンコーポレーションがドイツのテーブルウェアブランド「Villeroy&Boch(ビレロイ & ボッホ)」、フランスの鋳物ホーロー鍋ブランド「CHASSEUR(シャスール)」等を輸入販売する。近年成長著しいのは、「MINT」等の自社の e コマースインテリアショップである。楽天市場や Yahoo! ショッピングで1,000を超えるアイテムを販売しており、リーズナブルな価格の良質なベッドやマットレス、アンティーク調家具、インテリア、ガーデンエクステリア、アウトドア用品等が消費者のニーズに合致している。直近では、巣ごもり需要の減退により成長は頭打ち傾向にある。同社ではマレーシアに家具・インテリアの自社工場(約4,000平方メートル)を持っており、自社ブランドや OEM 商品の製造及び ODM 提案が図れる開発拠点となっている。

事業概要

2. 服飾雑貨事業の動向

服飾雑貨事業ではブランド事業が売上高の約 50% を占めており存在感が高く、本来は収益性の高いセグメントである。同社が取り扱う最大のブランドが、ドイツで 240 年以上の伝統があるコンフォートサンダル・シューズを扱う「BIRKENSTOCK」であり、子会社のベネクシーが小売り事業を運営する。1 万円前後の価格帯にもかかわらず根強い支持があり、45 ヶ所の直営店舗と e コマースで販売している。長く使う顧客が多い商品だけに、自社運営のアフターサービスも充実している。直営店舗は集客力のあるショッピングセンターや有名百貨店に出店している。一時期のブームが落ち着いたことや、都心を中心とした店舗間のカニバリゼーションが顕在化したこと、さらにはコロナ禍に伴う集客難などが重なり、数年前から業績が悪化したが、不採算店の閉鎖やスタッフ・販売員の販売力強化が進捗している。店舗数は、3 年間で 65 店舗（2019 年 3 月末）から 45 店舗（2022 年 9 月末）まで縮小し、ビルトアンドスクラップを実行した。

3. 家電事業の動向

OEM 事業では、中国の子会社である三發電器製品（東莞）有限公司、また香港の子会社である三發電器製造廠有限公司が小物家電を製造・輸出する。ブランド事業においては、調理家電の自社ブランドである「Vitantonio」、理美容家電の「mod's hair」、電動歯ブラシの自社ブランド「ION-Sei（イオンセイ）」、業務用調理機器の「MULTI CHEF（マルチシェフ）」などを製造販売している。コロナ禍での巣ごもり消費に関連し、子会社の（株）ゼリックコーポレーションが扱う「Vitantonio」では、ホットサンドメーカーやコードレスポトルブレンダーなどが売れ筋となっている。移動・行動制限の緩和により理美容家電の国内需要にも伸びが見られる。注目は「mod's hair」のコンパクトイオンヒートブラシで、雑誌「家電批評」のヒートブラシ部門で 2022 年上半期ベストバイに選ばれた。

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期は、国内外の消費回復追い風に増収。インフレ影響あるも構造改革が進み赤字幅が縮小

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 18,203 百万円（前年同期比 11.8% 増）、営業損失が 285 百万円（前年同期から 72 百万円の改善）、経常損失が 238 百万円（同 4 百万円の改善）、親会社株主に帰属する四半期純損失が 283 百万円（同 91 百万円の改善）となった。原材料価格高騰や物流コストの上昇等の影響は受けたものの、増収効果や構造改革が進捗したことにより各利益は改善した。

業績動向

売上高は、家具家庭用品事業が前年同期比で616百万円増、服飾雑貨事業が同1,071百万円増と2つのセグメントが全社の増収をけん引した。家具家庭用品事業セグメントでは、国内外での消費活動の回復を受けてOEMの受注状況が改善し、テーブルウェアを扱う子会社の売上高が伸長した。服飾雑貨事業セグメントでは、移動・行動制限の緩和が進み、トラベル商材のOEM需要が回復傾向となり、ブランドでも主力の「BIRKENSTOCK」や「Kipling」を販売する子会社が増収となった。家電事業セグメントでは、OEMの受注状況が伸び悩んだものの、理美容家電や調理家電の販売が国内外で伸長した。全社的な傾向として、コロナ禍が一段落し、外出関連商品（旅行・理美容など）の需要が戻りつつあることが窺える。

売上総利益は、増収の効果はあったものの前年同期比3.2%増の4,274百万円に留まった。これは、原材料・資源価格の高騰や物流コストの上昇等が要因であり、売上高総利益率は同1.9ポイント減の23.5%と低下した。販管費は、ブランド事業において店舗戦略見直しによる経費削減が進んだこと等により、同1.3%増と伸びが抑制された。結果として、営業利益は売上総利益の増加を主因に同72百万円改善した。経常利益は、円安の大幅な進行による為替差益の減少により、同4百万円の改善に留まり、親会社株主に帰属する四半期純利益は同91百万円改善した。セグメント利益では、家具家庭用品事業セグメント（389百万円の利益）、その他（58百万円の利益）が利益計上したのに対して、服飾雑貨事業セグメント（98百万円の損失）と家電事業セグメント（221百万円の損失）が損失を計上した。

2023年3月期第2四半期業績（連結）

（単位：百万円）

	22/3期2Q		23/3期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	16,279	100.0%	18,203	100.0%	1,923	11.8%
売上原価	12,137	74.6%	13,929	76.5%	1,792	14.8%
売上総利益	4,142	25.4%	4,274	23.5%	131	3.2%
販管費	4,501	27.6%	4,560	25.1%	58	1.3%
営業利益	-358	-2.2%	-285	-1.6%	72	-
経常利益	-242	-1.5%	-238	-1.3%	4	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-375	-2.3%	-283	-1.6%	91	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は50%超、純資産100億円超。 過去からの資本蓄積により財務の健全性を維持

2. 財務状況と経営指標

2022年9月末の総資産は前期末比1,506百万円減の19,276百万円と資産規模が縮小した。うち流動資産は1,158百万円減少の14,548百万円となった。商品及び製品が415百万円増加したものの、現金及び預金が1,604百万円減少したことが主な要因である。固定資産は347百万円減の4,728百万円であり、投資有価証券の193百万円減が主な要因である。

業績動向

負債合計は、1,628百万円減の9,049百万円となった。そのうち流動負債は、1,597百万円減であり、短期借入金の1,166百万円減が主な要因である。固定負債は31百万円減と大きな変化はなかった。有利子負債残高は4,856百万円（前期末は6,073百万円）と主に短期借入金の返済により減少した。純資産合計は122百万円増の10,227百万円であり、利益剰余金残高7,439百万円が示すように資本は充実している。

2022年9月末の経営指標では、流動比率が285.9%、自己資本比率は52.5%と依然高い水準を維持しており、安全性が高く、健全である。コロナ禍の影響で事業環境は逆風のなかにあるものの、過去からの資本が蓄積されており、財務の健全性を維持している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	20/3 月末	21/3 月末	22/3 月末	22/9 月末	増減額
流動資産	16,561	17,706	15,707	14,548	-1,158
(現預金)	5,075	6,246	4,599	2,995	-1,604
(受取手形及び売掛金、契約資産)	3,849	3,616	3,886	4,047	160
(商品及び製品)	6,852	6,970	6,319	6,734	415
固定資産	5,632	6,348	5,075	4,728	-347
総資産	22,193	24,055	20,782	19,276	-1,506
流動負債	6,913	8,637	6,686	5,088	-1,597
(短期借入金)	1,908	3,900	2,873	1,706	-1,166
固定負債	3,862	4,067	3,992	3,960	-31
負債合計	10,775	12,704	10,678	9,049	-1,628
純資産合計	11,417	11,351	10,104	10,227	122
負債純資産合計	22,193	24,055	20,782	19,276	-1,506
<安全性>					
流動比率(流動資産÷流動負債)	239.5%	205.0%	234.9%	285.9%	51.0pt
自己資本比率(自己資本÷総資産)	51.0%	46.7%	48.1%	52.5%	4.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期予想は、上期の好調を受けて各利益を上方修正。 服飾雑貨事業の構造改革に目途、家電事業の改革を継続

2023年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比8.9%増の37,000百万円、営業損失が500百万円（前期から412百万円改善）、経常損失が400百万円（前期から257百万円改善）、親会社株主に帰属する当期純損失が500百万円（前期から445百万円改善）としている。売上高・各利益ともに上期の好業績を織り込んで上方修正された。年間の売上高予想に対する2Q進捗率は49.2%（前年同期は47.9%）となり、進捗は順調である。この計画には、コロナ禍で影響を受けてきた服飾雑貨、トラベル商材や理美容家電などの急激な需要回復を見込んでいない。逆に、世界的な原材料価格や物流費の上昇及び急激な円安などの外部環境の変化による消費への影響は一定程度加味されており、やや保守的で必達ラインの意味合いが強い。

家具家庭用品事業セグメントでは、巣ごもり需要の反動減の影響により若干の減収を予想する。服飾雑貨事業セグメントでは、外出需要の回復に下支えされOEM事業で堅調な推移を予想する。ブランド事業でもベネクシー及び(株)L&Sコーポレーションにおいて筋肉質な体質改善が効果発現し、増収を見込む。家電事業セグメントにおいては、増収予想ではあるものの、OEM事業で受注状況の伸び悩みが続く見込みだ。

営業利益面では、上期損失が285百万円（実績）、下期損失が214百万円予想であり、尻上がりに回復傾向が鮮明となる見込みである。同社では、2023年3月期を抜本的な体質改善の年度と位置付け、全社的な事業のたな卸やコスト構造の見直しなどに取り組んでおり、下期は2024年3月期の黒字化に向けての助走期間としている。

セグメント別では、稼ぎ頭である家具家庭用品事業セグメントでインテリアECが円安の影響を受けることなどによりセグメント利益で減益となる予想だ。服飾雑貨事業セグメントでは、ベネクシー及びL&Sコーポレーションの構造改革効果が表れ、セグメント利益で前期比865百万円増と大幅に改善し赤字幅が縮小する見込みである。家電事業セグメントでは、自社工場でサプライチェーン改革を進めるも、開発に時間を要するため製造原価低減が進まず、赤字幅は一時的に拡大する見込みだ。

原材料価格の高騰、物流費の上昇、急激な円安等、いずれも輸入を主体とする同社にとってはマイナスの影響がある。ただし、原価高騰に関しては、販売価格への転嫁が可能な取引もある。また円安に関しては、為替の影響を受けない取引（海外拠点で製造し海外に販売する等）や為替予約などのリスク回避策なども活用しており、その影響は一定の軽減が可能である。弊社では、外部要因に関しては、ロシア・ウクライナ紛争の影響など依然として不透明感はあるものの、コロナ禍の出口が見え国内の外出・旅行需要は回復基調であり（2022年12月時点）、同社が得意とするトラベル・服飾雑貨・理美容商材への好影響が期待できると考えている。内部要因に関しては、店舗の集約がほぼ完了し今後はセレクトショップ化で反転攻勢をかける方向性で動き出し、さらなる業績の改善が期待される。

今後の見通し

2023年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期			
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	前期比
売上高	33,976	100.0%	37,000	100.0%	3,023	8.9%
営業利益	-912	-2.7%	-500	-1.4%	412	-
経常利益	-657	-1.9%	-400	-1.1%	257	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-945	-2.8%	-500	-1.4%	445	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

BIRKENSTOCK 専門店舗運営を段階的に終了し、セレクトショップ化。環境ブランドのラインナップ拡充

1. BIRKENSTOCK 専門店舗運営を段階的に終了しセレクトショップ化

連結子会社ベネクシーは従来「BIRKENSTOCK」の専門店舗の運営を主力に展開してきたが、新しい戦略としてセレクトショップ化による事業再編の方向性が示された。この戦略の下、1) フットウェア事業拡充、2) 「BIRKENSTOCK」専門店舗運営の段階的終了を実施する。これまで「BIRKENSTOCK」は、サンダルという商材の特性から春夏の時期に需要が集中し、年間を通した売上の確保による店舗収益の改善が課題となっていた。今後は既存店舗の複合ブランドショップ(セレクトショップ)化及びオリジナルブランド創設を含めてフットウェアの流通・修理事業の拡充を目指す。ドイツ BIRKENSTOCK GROUP B.V. とは友好的協議の下、2023年2月から2024年9月末日までに、ベネクシーによる同ブランドの専門店舗運営を段階的に終了する。なお、今後も同社では「BIRKENSTOCK」ブランド製品の販売・修理を継続する。

この取り組みにより、季節に合わせたMD構成が可能となり、収益上の繁閑格差の解消が期待できる。新しい複合ブランドショップとして有力視される店舗ブランドとしては、ベネクシーが運営している「Quorinest」である。「これまで経験・体験したことのない新たな快適」の提案をテーマにしており、フランスのペレー帽ブランド「LAULHÉRE (ロレール)」、トルコのビーガンローブサンダルブランド「BOHONOMAD (ボホノマド)」をはじめとする、上質かつ独自性を持つ服飾雑貨ブランドを提供している。「Quorinest」は東京ミッドタウン日比谷に直営店があり、大手デベロッパーからの出店依頼も多いと言う。「Quorinest」が「BIRKENSTOCK」を含むフットウェア商品を取り込んで進化する姿が1つのモデルとなるのか、今後の進展を注目したい。

2. 環境ブランドのラインナップ拡充

同社は環境配慮やサステナブルな価値を訴求する多数のブランドの取り扱いを開始し、同社の特色となっている。具体的には、“より地球にやさしい”をコンセプトとした“Our EARTH Project”を本社主導で推進し、持続可能な社会の実現に向け「サステナブル」「エシカル」というキーワードに合致するブランドや商品、素材、サービスの提供を行っている。

2022年11月には、おもちゃから生まれた腕時計「YOT WATCH (ヨット ウォッチ)」の販売を開始した。この時計は自社企画ブランドであり、いらなくなったプラスチックのおもちゃを回収して、カラフルな腕時計にリサイクルしている。子供のファーストウォッチとしての使用を想定し、時計を読みやすいように文字盤に数字を付けるほか、分針の色を変える工夫を加えた。さらに小冊子「とけいのよみかた」「りさいくるってななに？」を添付し、ファーストウォッチとしての学びに加え環境問題を学べる工夫を施したと言う。取り扱いは、自社ECサイトのほか、高島屋百貨店及び阪急阪神百貨店の一部店舗等としている。

■ 株主還元策

2023年3月期は年間配当20円を予想

同社では、株主に対する適切な利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けている。将来の事業展開や不測の事態に備えて、内部留保による財務体質の充実に努め、経営基盤強化を図るため、財政状態や今後の業績動向・資金需要などを総合的に判断し利益配分を行う方針である。配当に関しては、企業理念である「随縁の思想」の下、同社と縁を紡ぐ株主が安心して株式を長期保有できるよう、可能な限り継続的に実施するとしている。コロナ禍の影響で業績が落ち込んだ2021年3月期からは年間配当20円として、一定の配当は維持する。2023年3月期においても、年間配当20円（中間10円実施済、期末10円予想）を予想する。

同社では、株式への投資の魅力を高め、グループの取扱商品やブランドにより一層親しんでもらうことを目的として、2023年3月期に株主優待制度を実施することを発表した。具体的には、株主優待基準日（2023年3月31日）の株主に対して、保有株式数・保有期間に応じて「優待ポイント」を進呈する。優待ポイントは、同社グループの取扱商品、グループ直営店で利用できる優待割引券、指定のオンラインショップで利用できる優待割引クーポン、オリジナルQUOカード、指定の社会貢献活動への寄付の中から希望のものに変換できる。

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