

|| 企業調査レポート ||

## アルプス技研

4641 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 9 月 16 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**柴田郁夫**

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2021年12月期上期の業績	01
3. 2021年12月期の業績予想	01
4. 中長期の成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. アウトソーシングサービス事業	03
2. グローバル事業	04
3. 新規事業（農業・介護関連分野）	04
■ 業績動向	04
■ 主な活動実績	07
1. コロナ禍における対策	07
2. 新規事業（農業・介護関連分野）の進捗	07
■ 業績見通し	08
1. 2021年12月期の業績予想	08
2. 弊社の見方	08
■ 中長期の成長戦略	09
1. 中長期成長ビジョン	09
2. 中期経営計画	10
■ 株主還元	10

## ■ 要約

### 2021 年 12 月期上期は増収及び経常増益を確保。 訪問介護サービスを展開する新会社を設立

#### 1. 会社概要

アルプス技研<4641>は、機械、電気・電子、ソフト・IT、化学などの分野において大手製造業各社に高度技術サービスを提供する総合エンジニアリングアウトソーシング企業である。経営理念である“Heart to Heart”「人と人との心のつながり」を大切にしており、技術者としてのみならず社会人としても一流であるべしとの思いから、創業以来一貫して、技術力の強化に加え、ヒューマン教育にも注力している。これが同社の強みである人材を生み出す源泉となる企業組織文化となっている。2018 年 7 月には創業 50 周年を迎えるとともに、第 2 創業期をスタート。新規事業分野参入（農業及び介護関連分野）を含め、SDGs（持続可能な開発目標）にも取り組みながら、次世代に向けた強みの創出（経営基盤の強化）を目指している。

#### 2. 2021 年 12 月期上期の業績

2021 年 12 月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比 7.4% 増の 18,770 百万円、営業利益が同 3.0% 減の 1,732 百万円、経常利益が同 8.2% 増の 2,314 百万円と増収及び経常増益を確保した。売上高は、2020 年 7 月に連結化した（株）デジタル・スパイスの上乗せや農業関連分野等を手掛ける（株）アグリ & ケアの伸びを含めて、グループ各社が増収に大きく寄与した。同社単体についても、稼働人数の拡大や稼働工数の回復により増収を確保した。損益面でも、増収による収益の押し上げに加え、販管費の抑制と、雇用維持を目的とした「雇用調整助成金」の営業外収入が加わったことから、計画を上回る経常増益となった。活動面でも、2021 年 7 月に訪問介護サービスを展開する（株）アルプスケアハートを設立し、訪問介護事業へ本格参入した。さらに、アグリ & ケアを（株）アルプスアグリキャリアに社名変更するとともに、アグリ事業に特化する体制へと見直しを行った。

#### 3. 2021 年 12 月期の業績予想

2021 年 12 月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 11.9% 増の 40,000 百万円、営業利益を同 9.9% 増の 4,000 百万円と大幅な増収及び営業増益を見込んでいる。先端技術や次世代車等の堅調な顧客ニーズを背景として、本業は底堅く推移する見通しであり、稼働人数の拡大（稼働率の回復）が業績の伸びをけん引する想定となっている（一方、景気減速懸念を踏まえ、稼働工数については抑制傾向を想定）。またアルプスアグリキャリアについても、全国規模で拡大している農業関連分野の需要を取り込み、拡大傾向が継続する見通しとなっている。

## 要約

## 4. 中長期の成長戦略

同社は中長期成長ビジョンとして、1) 最先端技術への対応、2) 新規事業の推進、3) グローバル展開、4) 高技術サービスの提供、5) 先行者メリット享受の5つの戦略テーマを打ち出している。特に第11次5ヶ年計画の定性目標で、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進する方針である。また社会的課題の解決に向けても、引き続き高度技術の提供をはじめ、人手不足が深刻な農業及び介護関連分野への貢献を通じて、企業価値のさらなる向上へつなげていく方針である。3ヶ年の中期経営計画（ローリング方式）では、2023年12月期の目標として売上高45,660百万円、営業利益4,900百万円、ROE20%以上を目指している。

## Key Points

- ・2021年12月期上期はコロナ禍の影響を一定程度受けたものの、稼働人数の拡大及び稼働工数の回復などにより増収及び経常増益を確保
- ・2021年7月には訪問介護サービスを展開する新会社を設立し、訪問介護事業へ本格参入
- ・2021年12月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、大幅な増収及び営業増益を見込む
- ・第11次5ヶ年計画の定性目標では、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進。時代に先駆けた外国人材活躍推進により、農業・介護関連分野などのSDGs（持続可能な開発目標）にも積極的に取り組む方針

連結売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 開発・設計分野に特化し、高度・先端技術に対応

#### 1. アウトソーシングサービス事業

アウトソーシングサービス事業は、同社の中核事業である。同社は、ものづくりの上流工程である開発・設計分野に特化し、開発設計エンジニアによる高度技術サービスの提供をビジネスモデルの中心に位置付けている。

サービス提供の形態には派遣と請負の 2 つがあり、顧客の多種多様なニーズに対応し、同社エンジニアのより高いパフォーマンスを発揮させている。派遣については、スポット派遣とチーム派遣の形態がある。請負についてはプロジェクト受託で、オンサイト（客先構内常駐型）とオフサイト（同社テクノパーク等への持帰り型）がある。

また、設計事務所として創業された当初から「機電一体設計」をコンセプトとし、メカトロニクス全域の技術ニーズに対応している。特に、ものづくり拠点を持つユニークな業態を強みに、グループ全体で開発→試作→製造→評価にわたるマニファクチャリングのすべてのプロセスの対応が可能な体制を有している。なかでも、同社の主な技術対応領域は上流工程で基礎研究、製品企画、構想設計、詳細・量産設計、試作・実験、評価・解析などであり、高度な技術力を要する領域に優位性を持っている。

技術分野では、機械設計、電気・電子設計、ソフト開発、化学などが中心である。IoT や AI 等、先端技術の開発設計のほか、さらなる需要が期待される 3D-CAD、CAE 技術、航空宇宙関連、医療関連、ロボット開発技術など様々な先端技術を重点項目としており、顧客企業の業種は、自動車、半導体・LSI、産業機器、デジタル・精密機器、航空・宇宙・防衛、医療・福祉機器など多岐にわたる。

当該事業に属する連結子会社には、総合人材サービスの（株）アルプスビジネスサービス、2016 年 9 月にグループ入りした技術者派遣事業の（株）パナ R&D、2020 年 7 月にグループ入りしたデジタル・スパイス※<sup>1</sup>がある。また、持分法適用関係会社には、2020 年 3 月に同社を含む 5 社の共同出資により設立した（株）DONKEY※<sup>2</sup>がある。

※<sup>1</sup> 約 20 年間にわたり、機械、電気・電子、ソフトウェアの受託業務、技術者派遣を手掛け、「信州から世界へ」をキーワードとし、デジタル技術をコアに設計開発の一連の業務に対応してきた。近年は、宇宙の小型探査機（はやぶさ）の開発にも協力するなど、高い技術力を持つプロ集団として顧客のものづくりを支援している。

※<sup>2</sup> 2017 年 11 月に（株）日本総合研究所や慶應義塾大学等が実施していた次世代農業ロボット開発コンソーシアムに同社が参画し、事業化したものである。同社のほか、情報技術開発（株）、日本総合研究所、ユアサ商事<8074>、渡辺パイプ（株）（50 音順）による共同出資となっている。

## 事業概要

## 2. グローバル事業

現在の海外子会社は、台湾の臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司、中国の阿邇貝司機電技術（上海）有限公司のほか、2020 年 10 月に設立したミャンマーアルプス技研の 3 社となっている。海外の日系企業等に対する生産設備等の据付業務及びメンテナンス業務並びに付随する人材サービスの提供に加え、ミャンマーアルプス技研では「アルプス技研高等職業訓練大学校」の運営を通じて、技術・農業・介護など様々な分野で活躍できる人材育成事業も手掛けている。経済のグローバル化が進展するなかで、グローバル事業の拡大は戦略軸の 1 つとなっている。

## 3. 新規事業（農業・介護関連分野）

2018 年 4 月に設立したアグリ & ケアが展開している。立ち上げ期であるため、報告セグメントは現時点で「アウトソーシングサービス事業」の中に含まれている。成長産業へと向かう農業関連分野、人手不足が顕著となっている介護関連分野に対して、新たなモデルの人材派遣市場を創出するところに狙いがある。これらの分野は、AI や IoT、ロボットなどの最先端技術の導入や外国人材の活用がカギを握ると言われており、これまで培ってきた高度な技術力と人材育成（外国人材の採用を含む）のノウハウを生かせる領域で先行者利益を目指す戦略と考えられる。なお、2021 年 7 月に訪問介護サービスを中心に事業を展開する「アルプスケアハート」を設立するとともに、アグリ & ケアは「アルプスアグリキャリア」に社名変更し、アグリ事業に特化する体制へと見直しを行った。

# 業績動向

## 2021 年 12 月期上期はコロナ禍の影響を受けたものの、稼働人数の拡大や稼働工数の回復が業績の伸びをけん引

2021 年 12 月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比 7.4% 増の 18,770 百万円、営業利益が同 3.0% 減の 1,732 百万円、経常利益が同 8.2% 増の 2,314 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 8.8% 増の 1,552 百万円と増収及び営業減益となったものの、経常損益段階では増益を確保した。計画に対しては売上高が若干下回った一方、利益面では上回る進捗となっている。

売上高は、2020 年 7 月に連結化したデジタル・スパイスの上乗せ効果（弊社推定では 6 億円程度）や新規事業（農業関連分野等）を手掛けるアグリ & ケアの伸びを含めて、グループ各社が増収に大きく寄与した。同社単体についても稼働人数の拡大や稼働工数の回復により増収を確保した。一方、契約単価が若干減少したのは、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響を受け一部技術者（新卒採用者の一部）に対して製造研修を実施したことが主因であるが、新卒採用者の稼働が進むにつれて改善に向かっており、一過性な要因として捉えることができる。損益面では、増収による収益の押し上げに加え、販管費の抑制と、雇用維持を目的とした「雇用調整助成金」の営業外収入が加わったことから、経常損益段階では計画を上回る増益を実現した。

アルプス技研 | 2021年9月16日(木)  
4641 東証1部 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

## 業績動向

財務的には、現金及び預金の増加などにより総資産が前期末比 3.8% 増の 21,786 百万円に増えた一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同 7.0% 増の 13,634 百万円に増えたことから、自己資本比率は 62.6%（前期末は 60.7%）に改善した。

## 2021年12月上旬期決算の概要

(単位：百万円)

	20/12 期上期		21/12 期上期		前年同期比		21/12 期上期		差異	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	構成比	達成率	
売上高	17,483		18,770		1,286	7.4%	19,200		-430	97.8%
アウトソーシングサービス	17,033	97.4%	18,311	97.6%	1,277	7.5%	-	-	-	-
グローバル	450	2.6%	459	2.4%	8	1.9%	-	-	-	-
売上原価	13,274	75.9%	14,555	77.5%	1,280	9.6%	-	-	-	-
販管費	2,423	13.9%	2,482	13.2%	59	2.4%	-	-	-	-
営業利益	1,785	10.2%	1,732	9.2%	-53	-3.0%	1,650	8.6%	82	105.0%
アウトソーシングサービス	1,726	10.1%	1,675	9.1%	-51	-3.0%	-	-	-	-
グローバル	57	12.8%	55	12.2%	-1	-2.8%	-	-	-	-
経常利益	2,139	12.2%	2,314	12.3%	174	8.2%	1,950	10.2%	364	118.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,426	8.2%	1,552	8.3%	125	8.8%	1,300	6.8%	252	119.4%
技術社員数(人)	3,977		4,077		100					
稼働人数(人)	3,579		3,726		147					
稼働工数(時間)※1	161.8		165.0		3.2					
契約単価(円)※2	4,098		4,027		-71					

※1 技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」。

※2 顧客との契約に基づく「1時間当たりの単価」。売上を構成する「実単価」とは異なり、残業代を含まない。

注：営業利益の構成比は各セグメントごとの売上高営業利益率

出所：決算短信、会社説明資料よりフィスコ作成

## 2021年6月末の財政状態

(単位：百万円)

	20年12月末	21年6月末	前期末比	
			増減額	増減率
流動資産	14,657	15,325	667	4.6%
現金及び預金	8,619	8,947	327	3.8%
受取手形及び売掛金	5,227	5,256	28	0.6%
仕掛品	267	343	76	28.5%
固定資産	6,339	6,461	121	1.9%
のれん	411	369	-42	-10.2%
総資産	20,996	21,786	789	3.8%
流動負債	7,768	7,632	-136	-1.8%
未払金	1,630	1,371	-259	-15.9%
短期借入金	1,058	1,058	0	0.0%
固定負債	457	492	34	7.6%
負債合計	8,225	8,124	-101	-1.2%
純資産	12,771	13,661	890	7.0%
自己資本	12,746	13,634	888	7.0%
流動比率	188.7%	200.8%	12.1pt	-
自己資本比率	60.7%	62.6%	1.9pt	-
有利子負債比率	8.3%	7.8%	-0.5pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 業績動向

**(1) アウトソーシングサービス事業**

売上高は前年同期比 7.5% 増の 18,311 百万円、セグメント利益は同 3.0% 減の 1,675 百万円となった。2020 年 7 月に連結化したデジタル・スパイスによる上乘せや新規事業（農業関連分野等）を手掛けるアグリ & ケアの伸びを含めて、グループ各社の伸びが増収に大きく寄与した。同社単体で見ても、コロナ禍の影響を一定程度受けるなかで、稼働人数の拡大や稼働工数の回復により前年同期比 1.4% 増と増収を確保している。

重視する業績指標（単体）である技術社員数は 4,077 人（前年同期比 100 人増）、稼働人数は 3,726 人（同 147 人増）と増加したほか、1 人当たりの平均稼働工数についても、残業抑制の動きが収まったことから 165.0 時間（前年同期比 3.2 時間増）とコロナ禍以前の水準に回復してきた。一方、契約単価が 4,027 円（同 71 円減）と減少したのは、コロナ禍の影響を受け、一部技術者（新卒採用者の一部）に対して製造研修を実施したことが主因である。もっとも、新卒採用者<sup>※1</sup>の稼働が進むにつれて契約単価も改善に向かっており、一過性の要因として捉えることができる。また、半導体関連や電機、医療系など成長分野へのシフト<sup>※2</sup>を進めるとともに、効果的なコロナ対策の実施や派遣先のウィズコロナ体制の定着も奏功し、総じてコロナ禍の影響は限定的と評価しても良いだろう。

<sup>※1</sup> 2021 年新卒採用者は 314 名（前年は 233 名）であった。コロナ禍においてもオンライン採用などにより積極的に採用人数を増やしている。

<sup>※2</sup> 業種別売上高は半導体関連が 20.1%（前年同期は 17.1%）、電機関連が 7.8%（同 7.4%）、医療系が 7.0%（同 6.6%）とそれぞれ伸びている。

また、グループ会社については、アルプスビジネスサービス及びパナ R&D が伸長したほか、新規事業を手掛けるアグリ & ケアについても、先に立ち上がってきた農業関連分野が、外国人材の受け入れが制限されるなかでも、全国規模で需要が拡大している就農人材の派遣により順調に伸びてきた。

損益面では、技術社員数の拡大（持続的成長に向けた積極採用の実施）や処遇維持によりセグメント減益となっているが、政府からコロナ対策として支給された「雇用調整助成金」を雇用維持のために原価に充当したことから、トータルでは増益を確保したと言える。

**(2) グローバル事業**

売上高は前年同期比 1.9% 増の 459 百万円、セグメント利益は 2.8% 減の 55 百万円となった。一部工程案件の検収が延期されたことによる影響を受けたものの、人材サービスが堅調に推移した。

## ■ 主な活動実績

### 新会社設立により訪問介護事業へ本格参入

#### 1. コロナ禍における対策

同社では、コロナ禍に対応するため対策本部を設置し、顧客（派遣先）及び従業員の安全を最優先とした対策を講じている。特に、顧客（派遣先）の状況や要請に対して柔軟かつ迅速な対応を図るとともに、社員の在宅勤務やオフピーク通勤の推進、国内出張の自粛、海外出張の原則禁止、TV 会議の活用、オンライン研修の実施など、勤務形態や業務の変更などにも機動的に取り組み、コロナ禍の収束が見込まれるまで継続していく方針である。またこれを機に、オンライン採用やオンライン講座の充実、リモートワーク対応など、ニューノーマルに適応した体制への変革にも取り組んでいる。

#### 2. 新規事業（農業・介護関連分野）の進捗

2021 年 7 月 1 日にさらなる介護事業の拡大を見据え、多様な高齢者向けサービスの提供、新たな社会インフラの創造を目的として訪問介護事業を行う「アルプスケアハート」を設立した。同社の強みである技術力を生かした IT との融合により、同社ならではの持続可能な訪問介護事業を展開していく方針である。まずは国内人材の活用による訪問介護サービスを相模原市から開始し、神奈川県、首都圏、そして全国へと事業所を拡充していく計画となっている。一方、農業・介護のアウトソーシング事業を担ってきたアグリ & ケアについては、2021 年 7 月 1 日付けで「アルプスアグリキャリア」へ社名変更するとともに、農業関連分野に特化した企業として目的を明確にし、さらなる成長に向けて加速する方針である。

なお、これまでの新規事業の進捗を振り返ると、農業関連分野が先に立ち上がり、2019 年 9 月には人材派遣会社で全国初の新在留資格「特定技能 1 号」を取得し、中国・ミャンマー・ベトナムのアグリテック・アグリ（就農）人材を全国規模で様々な業務に派遣してきた。2020 年に入ってから、コロナ禍の影響により外国人材の受け入れに制限がかかっているが、国内においては農業人材不足が顕著であり、コロナ禍以前に受け入れた外国人材の育成及び派遣が進んだことなどにより、全国での取引実績も着実に伸びている。同社では、外国人材の受け入れ再開を見据えるとともに、農業関連分野を志す国内人材（新卒者など）や在日外国人材（技能実習修了者など）の採用にも取り組みながら、派遣先の開拓を進めていく方針である。

## ■ 業績見通し

### 2021 年 12 月期の業績予想を据え置き、 大幅な増収及び営業増益を見込む

#### 1. 2021 年 12 月期の業績予想

2021 年 12 月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 11.9% 増の 40,000 百万円、営業利益を同 9.9% 増の 4,000 百万円、経常利益を同 4.3% 減の 4,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 0.1% 増の 3,060 百万円と大幅な増収及び営業増益を見込んでいる。

先端技術や次世代車等の堅調な顧客ニーズを背景として、本業は底堅く推移する見通しであり、下期についても稼働人数の拡大（稼働率の回復）が業績の伸びをけん引する想定となっている（一方、景気減速懸念を踏まえ、稼働工数については抑制傾向を想定）。また、デジタル・スパイスの連結効果は上期でほぼ一巡するものの、アグリ事業に特化したアルプスアグリキャリアについては拡大傾向の継続を見込んでいる。

#### 2. 弊社の見方

通期業績予想の達成のためには、下期の売上高 21,230 百万円（前年同期比 16.2% 増）、営業利益 2,268 百万円（同 22.3% 増）が必要となる。下期にはコロナ禍が収束するという期初時点の前提に差異が生じていることをはじめ、コロナ禍の長期化に伴う景気減速懸念には引き続き注意が必要であるものの、1) 足元の派遣要請が堅調であること、2) 同社並びに派遣先のウィズコロナ体制が定着してきたこと、3) 同社業績には新卒採用者の稼働が進む下期偏重の傾向があり 2021 年 12 月期も 7 月末時点で新卒採用者の稼働はフルに近い水準に達していることから、稼働人数の拡大などにより同社業績予想の達成は可能であると見ている。注目すべきは、2022 年 12 月期以降の成長に向けた採用活動の進捗（2022 年新卒者やキャリア人材、就農人材等）や新規事業（農業・介護関連事業）の伸びなどにある。特に、本格参入した訪問介護事業については少し長く見守ることが必要であるものの、農業関連事業は全国規模で需要が拡大しており、派遣先の開拓や人材確保に向けた動きをフォローしていく必要があるだろう。

## ■ 中長期の成長戦略

### 新たな技術や市場への展開によりポートフォリオの拡充を図り、社会的課題の解決を通じた持続的成長を目指す

#### 1. 中長期成長ビジョン

同社は、今後の事業展開の方向性について、「市場」と「事業・技術」を 2 軸としてそれぞれ既存と新規の場合に分けた 4 象限のポートフォリオで説明している。

##### (1) 最先端技術（高単価ゾーン）の開発設計業務（新規市場、既存事業・技術）

AI や IoT、ロボット、ハイブリッド・EV 車、航空宇宙関連、医療関連など様々な先端技術領域の開発設計であり、社会的ニーズのある技術の変遷に応じて対応市場の拡大を図っていく。既に AI や先端技術分野の稼働人数増加に向け、人材育成を積極的に推進している。

##### (2) 新規事業の可能性検討（新規市場、新規事業・技術）

異分野開拓（アグリビジネス等）と介護人材の活用、M&A などを進めていく方針である。前述のとおり、農業関連分野及び介護関連分野については新会社を設立し、新たな人材派遣事業の展開に向けて具体的に動き出した。

##### (3) グローバル展開（既存市場、新規事業・技術）

基本的には、顧客企業の海外進出に伴って、現地での生産設備構築や運用などのサービスを提供する。地域的には当面は中国やアジアが中心となる。また、ブリッジエンジニアのようなグローバルエンジニアの活用を図る。

##### (4) 高度技術サービスの提供（既存市場、既存事業・技術）

既存の機械設計、電気・電子設計、及び開発などのサービスである。同社の安定的収益源でもあり、今後ともプロジェクト管理体制などの強化で事業拡大を図っていく。

##### (5) 先行者利益の享受（既存市場、新規事業）

外国人材の育成・採用や、技術・農業・介護分野での外国人活用ノウハウにおいて、先行者利益を享受する。

## 2. 中期経営計画

同社は創業以来、5年単位の定性目標及び3ヶ年の定量目標（ローリング方式による中期経営計画）を推進してきた。2018年7月に創業50周年を迎え、第2創業期が本格始動するに当たって、次の5ヶ年計画（定性目標）の更新を公表した。「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」をテーマに掲げ、以下の3つの施策を推進している。特に評価すべきポイントとなるのが、「農業・介護関連分野」への投資など、社会的課題の解決※に向けた活動を具体的に取り込んでいるところにある。

※ 同社グループは、国連が提唱する「持続可能な開発目標（SDGs）」に賛同し、経営理念“Heart to Heart”のもと、技術開発をはじめとしたアウトソーシングサービス事業等を通じSDGsの達成に貢献することを目指している。2019年8月に同社サイト上にSDGs推進に関するページを新設すると、SDGs推進企業として外務省のホームページにも掲載された。

- (1) アウトソーシング市場における持続可能な競争優位性の創出
- (2) 投資の拡大による成長の加速と収益基盤の強化
- (3) 事業環境の変化に対応した人材育成と組織の最適化

また、3ヶ年の定量目標（ローリング方式）については、2023年12月期の売上高45,660百万円、営業利益4,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,280百万円を目指すとともに、ROEも20%以上を確保する計画である。

弊社でも、同社の事業展開の方向性は、国内人口の減少や経済のグローバル化が進展するなかで、今後の産業構造の変化を見据えた合理的な戦略であると評価している。足元ではコロナ禍の長期化に伴う影響を一定程度受けているものの、同社の中長期的な成長性の評価に大きな修正はない。今後は新規事業の進捗を含め、需要が拡大している新たな先端技術分野への対応を図り、いかに持続的な成長に結び付けていくのかが注目点となるだろう。また、引き続き強固な財務基盤を生かしたM&Aにも注視する必要がある。

## ■ 株主還元

### 連結ベースで配当性向50%を基本方針とし、 2021年12月期の年間配当額は前期と同額の75円を予定

連結ベースでの配当性向は50%を基本とし、中間配当金は年間配当金の50%を目途としている。また、安定配当の見地から、業績にかかわらず年間配当10円を維持する方針を掲げている。2021年12月期の1株当たりの配当については、中間配当37円を実施するとともに、期末配当については38円（年間では前期と同額の75円）を予定している（配当性向予想50.1%）。

#### 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