

|| 企業調査レポート ||

コプロ・ホールディングス

7059 東証 1 部・名証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 5 月 7 日 (金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 技術社員の高い定着率などが強み	01
2. 2021年3月期は一時的要因で減益予想	01
3. 2022年3月期は2ケタ増収増益で成長軌道に回帰する見込み	01
4. 長期目標は2030年3月期売上高1,000億円、営業利益100億円	02
■ 事業概要	03
1. サービス概要	03
2. 特徴・強み	03
3. リスク要因・収益特性と対策	05
■ 業績動向	06
1. 2021年3月期第3四半期累計の連結業績概要	06
2. 財務状況	07
■ 今後の見通し	08
1. 2021年3月期通期の連結業績予想	08
2. 2022年3月期は2ケタ増収増益で成長軌道に回帰する見込み	08
■ 成長戦略	09
1. 長期目標は2030年3月期売上高1,000億円、営業利益100億円	09
2. 建設マーケットの更なる深耕	09
3. プラント技術者派遣のシェア拡大	10
4. 海外展開	10
5. M&A戦略・新規事業	10
6. 成長シナリオに変化はなく中長期的に収益拡大基調	11
■ 株主還元策	11

■ 要約

建設技術者派遣事業を展開、 プラント業界向けを第 2 の柱に育成して成長を目指す

コプロ・ホールディングス<7059>は建設技術者派遣・紹介事業を展開している。雇用した派遣技術社員（以下、技術社員）を大手ゼネコンを中心とする顧客企業に派遣している。技術社員の主な業務内容は、建設工事の施工管理（建築・土木・設備・プラント工事現場における工程管理、安全管理、品質管理、原価管理）及び CAD オペレーター等である。

1. 技術社員の高い定着率などが強み

人財派遣ビジネスの 4 つの柱「採用・育成・マッチング・定着」を追求し、全国展開の支店ネットワークによる顧客拡大力、積極採用による幅広い人材ニーズに対応した流動性の高い人材基盤、充実した教育・研修やメンタルケア・サポートによる技術社員の高い定着率、質の高い技術社員と顧客企業との信頼関係に基づく高稼働率の維持などを特徴・強みとしている。サポート体制の充実やマッチング率向上によって技術社員の定着率を高め、質の高い技術社員の派遣によって既存顧客との取引拡大や新規顧客の獲得につなげるという好循環を生み出す。

2. 2021 年 3 月期は一時的要因で減益予想

2021 年 3 月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比 12.9% 増の 14,819 百万円、営業利益が同 14.2% 減の 1,366 百万円、経常利益が同 13.7% 減の 1,368 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 16.9% 減の 901 百万円としている。「派遣労働者の同一労働・同一賃金」に伴うチャージアップ（技術社員 1 人当たり契約単価の向上）交渉が想定よりも遅れているため、売上高が従来予想を下回る見込みとなった。さらに、上期に発生した一過性コストや、新型コロナウイルス感染疑いのある技術社員の自宅待機に伴う特別休暇取得に対する給与支払なども影響して、各利益を減益予想とした。

3. 2022 年 3 月期は 2 ケタ増収増益で成長軌道に回帰する見込み

2021 年 3 月期は一時的要因で減益予想としたが、コロナ禍においても専門性の高い技術社員に対する需要は高いことから、技術社員数は順調に増加しており増収基調に変化はない。また、第 4 四半期にはチャージアップ交渉に注力して売上原価率が回復傾向となっている。そして 2022 年 3 月期は、2021 年 3 月期に発生した一過性コストの一巡や、チャージアップによる売上原価率の改善進展などで、2 ケタ増収増益基調と成長軌道に回帰する見込みとしている。

コプロ・ホールディングス | 2021年5月7日(金)
 7059 東証1部・名証1部 | <https://www.copro-h.co.jp/ir/>

要約

4. 長期目標は2030年3月期売上高1,000億円、営業利益100億円

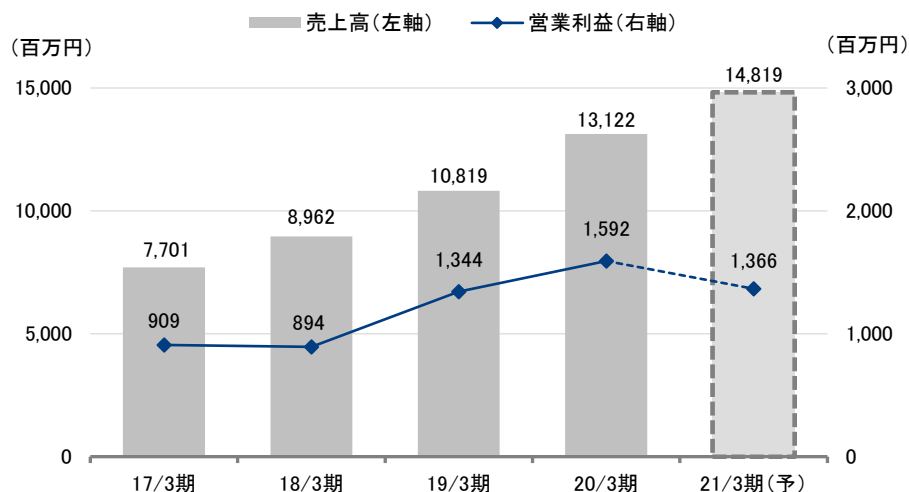
長期ビジョンには「業界 NO.1 ブランド」を掲げ、経営目標値を2030年3月期売上高1,000億円、営業利益100億円としている。重点施策としては、既存の建設業界向け技術者派遣の成長をベースとして、受注単価の高いプラント業界向け技術者派遣を第2の収益柱に育成して事業分野を拡大する。さらに海外展開や、M&Aを活用した新分野開拓も視野に入れており、2021年4月には、機械設計エンジニアの派遣事業を手掛ける(株)アトモスの発行済全株式を取得し、子会社化した。エンジニア派遣領域における事業ポートフォリオの拡大を通して、グループ全体の更なる事業成長と収益の安定性向上が期待できる。

国内の建設投資額が2011年の東日本大震災後に回復基調となっているのに対して、建設業界の就業者数は1997年をピークとして減少に転じ、2011年以降も横ばいで推移している。就業者の高齢化進展なども背景として、若年層を中心とする建設技術者派遣への需要は一段と高まっている。事業環境は良好であり、成長シナリオに変化はなく、中期的に収益拡大基調が続くだろう。

Key Points

- ・建設技術者派遣事業を展開、プラント業界向けを第2の柱に育成
- ・2021年3月期は一時的要因で減益予想だが、2022年3月期は2ケタ増収増益で成長軌道に回帰する見込み
- ・成長シナリオに変化はなく、2030年3月期売上高1,000億円、営業利益100億円を目指す

業績推移



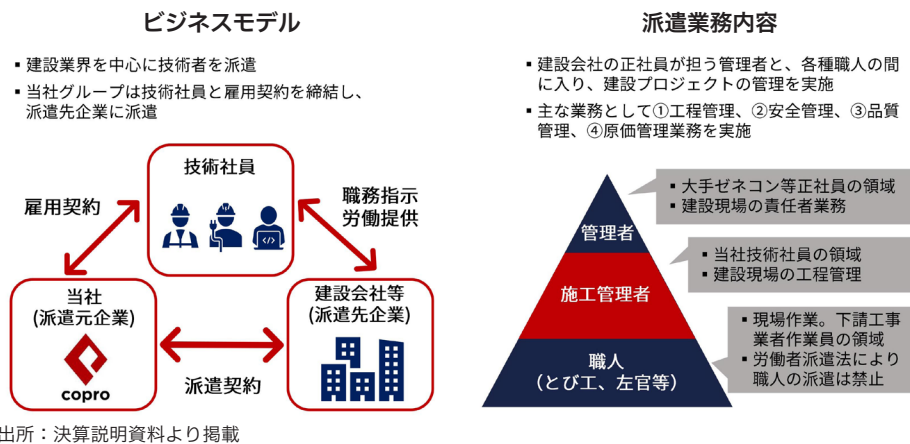
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

充実したサポート体制による技術社員の高い定着率などが強み

1. サービス概要

同社で展開している建設技術者派遣・紹介事業では、大手ゼネコンを中心とする顧客企業に技術社員を派遣している。技術社員の主な業務内容は、建設工事の施工管理（建築・土木・設備・プラント工事現場における工程管理、安全管理、品質管理、原価管理）及び CAD オペレーター等である。技術社員は派遣先企業の指示に基づいて、工事現場で管理者（所長）と職人の間に入って施工管理を行う。



2020 年 3 月期の業種別売上高構成比は、建設業界 85.6%（建築 31.9%、土木 17.4%、設備 24.9%、CAD8.6%、その他 2.8%）、及びプラント業界 14.4% だった。2021 年 3 月期第 3 四半期累計時点では、建設業界 85.1%（建築 30.7%、土木 18.4%、設備 25.1%、CAD7.9%、その他 3.0%）、及びプラント業界 14.9% だった。特に大きな変動はないが、今後の重点分野としてプラント業界の拡大にも注力している。なお取引先別売上高構成比ではスーパーゼネコン（5 社）が約 2 割、エリア別売上高構成比では三大都市圏（関東・東海・関西）が約 7 割で推移している。

2. 特徴・強み

人財派遣ビジネスの 4 つの柱「採用・育成・マッチング・定着」を追求し、全国展開の支店ネットワークによる顧客拡大力、積極採用による幅広い人材ニーズに対応した流動性の高い人材基盤、充実した教育・研修やメンタルケア・サポートによる技術社員の高い定着率、質の高い技術社員と顧客企業との信頼関係に基づく高稼働率の維持などを特徴・強みとしている。全国展開の支店ネットワークと積極的な採用により、全国から寄せられる幅広い人材ニーズへの対応や、全国の派遣先企業（顧客）との取引拡大が可能になる。さらにサポート体制の充実やマッチング率向上によって技術社員の定着率を高め、質の高い技術社員の派遣によって既存顧客との取引拡大や新規顧客の獲得につなげるという好循環を生み出す。

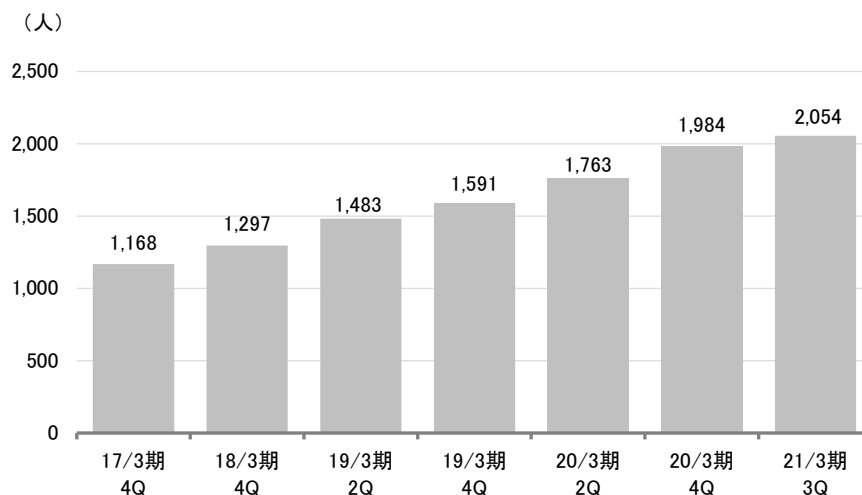
事業概要

(1) 全国展開の支店ネットワーク

2021年4月に組織変更を実施し、5つの営業部（北日本営業部、東日本営業部、中日本営業部、西日本営業部、プラント営業部）の下に各支店を置く体制とした。マーケットに柔軟に対応することを目的として建設とプラントの営業機能を分離するとともに、営業社員が技術社員のマッチングからアフターフォローまでを一気通貫で担当する。2021年3月期第3四半期末時点で、支店ネットワークは全国19支店となっている。

(2) 積極的な採用で技術社員数は増加基調

自社運営の建設・プラント業界求人サイト「現キャリア」も活用した積極的な人材採用によって、全国で派遣できる流動性の高い人材基盤を構築している。2021年3月期はコロナ禍においても積極的な採用を継続し、第3四半期末時点の技術社員数は前期末比70人増加の2,054人となった。技術社員数は増加基調であり、これに伴って売上高・利益も増加基調である。

技術社員数(期末)


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 充実した教育・研修とサポート体制

技術社員の教育・研修については、採用したすべての技術社員に対して、就業先で起こる様々なトラブルに対応できるように、入社時の教育・研修（勤怠管理、就業規則、情報セキュリティ、技術社員のサポート担当の役割、派遣適用除外業務、ハラスメント、労働安全衛生、労働災害発生時の対応、危険予知など）を実施している。顧客満足度の向上や大手顧客との取引拡大に向けて、技術社員が現場でいかに貢献できるかを重視して、特に「コプロ」グループの技術社員としての自覚や心構えの確認を徹底している。なお、新卒の教育・研修期間は従来2週間としていたが、2021年3月期から1ヶ月として入社時の教育・研修を強化している。入社時の教育・研修とともに、技術社員のスキルアップやキャリアサポートを目的として、自社で運営する研修施設「監督のタネ」に専属の講師を配し、受講希望者の習熟度に合わせて実習研修を行っている。「監督のタネ」は2020年4月に千葉拠点を開設し、東京、名古屋、大阪と合わせて全国4拠点体制を構築している。

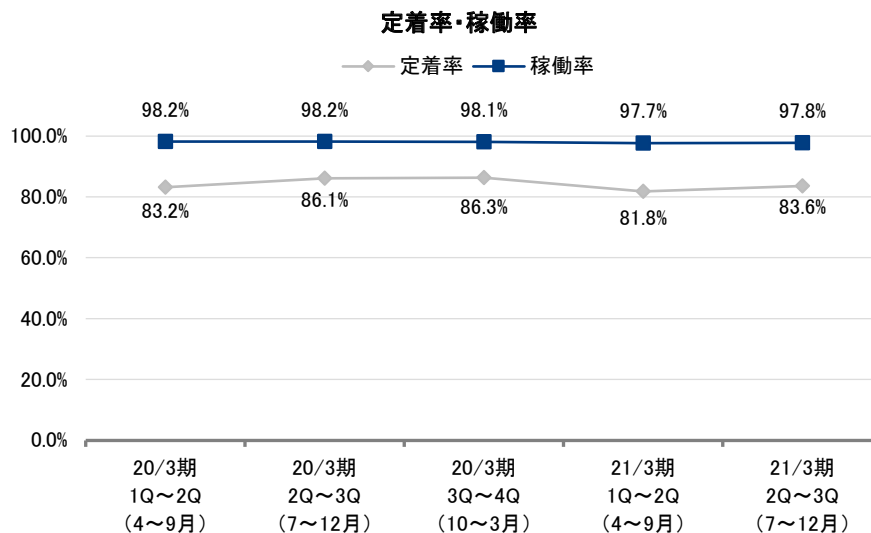
コプロ・ホールディングス | 2021年5月7日(金)
7059 東証1部・名証1部 | https://www.copro-h.co.jp/ir/

事業概要

サポート体制としては、技術社員に対して配属後のアフターフォロー、健康管理、メンタルヘルスマネジメント、スキルアップ支援、定期的な安全大会の開催など、質の高いサポート活動を行うことで高い定着率を実現している。また、派遣先（顧客）や技術社員へのヒアリングなどを通じて、より良い職場環境づくりや顧客満足度向上に取り組んでいる。さらに、人材派遣会社としては珍しい取り組みとして、スマートフォンの貸与を全技術社員に対して行っており、働き方改革に向けた正確な勤怠管理の徹底のほか、技術社員とのコミュニケーションのデジタル化を推進している。

(4) 技術社員の定着率と稼働率は高水準推移

技術社員の定着率は、教育・研修及びサポート体制の充実によって、おおむね80%台と業界平均よりも高い水準で推移しており、中長期的には90%台を目指すとしている。また技術社員の稼働率は、建設業界における人手不足に加えて、質の高い技術社員による顧客満足度向上も寄与して、一時的休職等を除くと実質100%の水準で推移している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. リスク要因・収益特性と対策

建設技術者派遣・紹介事業における一般的なリスク要因・収益特性としては、法規制（労働者派遣法、労働基準法など）、人材確保、季節要因などがある。法規制に関しては、特に「派遣労働者の同一労働・同一賃金」が原価上昇要因となるため対応が課題とされている。ただし同社は取引先に対して、実労働時間に基づく請求ではなく、技術社員ごとに月額契約に基づいて請求を行い、質の高い技術社員や顧客との強固な信頼関係も背景として、チャージアップ（技術社員1人当たり契約単価の向上）交渉に取り組んでいる。季節要因に関しては、建設業では特に土木工事が年度末（1月-3月）に集中する傾向があるが、同社では季節要因による技術社員の一時待機期間を発生させないように、土木分野の受注を戦略的に抑制している。また積極的な採用により技術社員が四半期ごとに増加基調であるため、売上高に関して特に大きな季節変動傾向は見られない。

業績動向

2021年3月期第3四半期累計は一時的要因で減益

1. 2021年3月期第3四半期累計の連結業績概要

2021年3月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比15.9%増の11,068百万円、営業利益が同15.6%減の958百万円、経常利益が同14.8%減の960百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同5.9%減の689百万円だった。

2021年3月期第3四半期累計連結業績の概要

(単位：百万円)

	20/3期3Q	21/3期3Q	前年同期比
売上高	9,548	11,068	15.9%
営業利益	1,134	958	-15.6%
経常利益	1,127	960	-14.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	733	689	-5.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面は、コロナ禍でも新規採用を積極的に行い、技術社員数が増加（前期末比70人増加の2,054人）して2ケタ増収だった。第1四半期にコロナ禍の影響で工事現場の一時閉鎖と技術社員の一部休業が発生したが、休業した全技術社員に対して派遣先から月額契約に係る補償を受け取った。四半期別売上高を見ると、第1四半期は前年同四半期比19.3%増の3,606百万円、第2四半期は同16.4%増の3,664百万円、第3四半期は同12.5%増の3,796百万円と順調に拡大した。

業種別で見ると全業種で伸長した。建築は前年同期比11.7%増収、土木は同22.6%増収、設備は同18.0%増収、プラントは同19.6%増収、CADは同4.5%増収、その他は同20.5%増収だった。エリア別で見ると、主力の関東・東海・関西が同13.0%増収、地方合計が同23.3%増収と、いずれも伸長した。営業エリア拡大に伴って、特に地方圏の建設会社向け売上が増加し、地方合計の構成比が同1.8ポイント上昇して30.4%となった。

採用は同91人減少の693人だった。前年同期比では減少だが計画を上回る水準だった。人財の質を重視した採用活動を実施しているため、年間採用数は前期比マイナスの計画である。

コプロ・ホールディングス | 2021年5月7日(金)
 7059 東証1部・名証1部 | <https://www.copro-h.co.jp/ir/>

業績動向

利益面は、2020年4月に開始された「派遣労働者の同一労働・同一賃金」制度に伴う技術社員の給与テーブル引き上げの影響を増収効果で吸収したが、全技術社員へのスマートフォン貸与に係る費用、新型コロナウイルス感染疑いのある技術社員の自宅待機に伴う特別休暇取得に対する給与支払、及び成長に向けた一過性コストの影響で減益だった。売上総利益率は同4.9ポイント低下して28.5%だった。販管費は同7.0%増加したが、販管費率は同1.7ポイント低下して19.8%だった。採用費は戦略的に抑制しているため、採用効率が大幅に改善（中途技術社員の1人当たり採用費は同19.5%減の159千円）した。なお一過性コスト（合計158百万円の減益要因）の内容は、売上原価では新卒技術社員増加に伴う研修費、コロナ禍の採用継続による待機労務費、販管費では営業コンサル及び基幹システム再構築関連費用、支店新設・集約費用、グローバル事業本格化に向けた調査費用、新型コロナウイルス感染症対策費用、東証1部・名証1部への市場変更関連費用である。一過性コストを除くベースでの営業利益は同1.6%減の1,116百万円で、ほぼ前年同期並みだった。

2. 財務状況

財務面で見ると、2021年3月期第3四半期末の資産合計は主に現金及び預金が増加して前期末比407百万円増加の8,437百万円、負債合計は同23百万円減少の2,519百万円、純資産合計は主に利益剰余金が増加して同430百万円増加の5,918百万円、自己資本比率は同1.8ポイント上昇して70.1%となった。財務の健全性は高い。

連結貸借対照表（簡易版）

（単位：百万円）

	20/3 期末	21/3 期 3Q 末
資産合計	8,030	8,437
（流動資産）	6,897	7,335
（固定資産）	1,132	1,102
負債合計	2,542	2,519
（流動負債）	2,379	2,436
（固定負債）	162	82
純資産合計	5,487	5,918

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021 年 3 月期は減益予想だが 2022 年 3 月期は成長軌道に回帰する見込み

1. 2021 年 3 月期通期の連結業績予想

2021 年 3 月期通期の連結業績予想は、2021 年 2 月 10 日に下方修正して、売上高が前期比 12.9% 増の 14,819 百万円、営業利益が同 14.2% 減の 1,366 百万円、経常利益が同 13.7% 減の 1,368 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 16.9% 減の 901 百万円としている。

2021 年 3 月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	20/3 期実績	21/3 期予想 (従来予想)	21/3 期予想 (修正予想)	前期比	修正予想に対する 3Q 累計進捗率
売上高	13,122	15,432	14,819	12.9%	74.7%
営業利益	1,592	1,793	1,366	-14.2%	70.1%
経常利益	1,585	1,795	1,368	-13.7%	70.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,084	1,221	901	-16.9%	76.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

従来予想（2020 年 10 月 28 日公表）に対して、売上高を 613 百万円、営業利益を 427 百万円、経常利益を 427 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を 320 百万円、それぞれ下方修正した。「派遣労働者の同一労働・同一賃金」に伴うチャージアップ（技術社員 1 人当たり契約単価の向上）交渉が想定よりも遅れているため、売上高が従来予想を下回る見込みとなった。さらに、新型コロナウイルス感染疑いのある技術社員の自宅待機に伴う特別休暇取得に対する給与支払なども影響して、売上原価率改善ペースが想定を下回るため、各利益を減益予想とした。また親会社株主に帰属する当期純利益については、事業拡大に伴う執務スペース拡大を目的とした本社移転（現入居ビル内でのフロア移動）に伴い、第 4 四半期に特別損失約 80 百万円を計上することも影響する。

2. 2022 年 3 月期は 2 ケタ増収増益で成長軌道に回帰する見込み

2021 年 3 月期は一時的要因で減益予想としたが、技術社員数は順調に増加しており増収基調に変化はなく、第 4 四半期にはチャージアップ交渉に注力して売上原価率が回復傾向となっている。そして 2022 年 3 月期は、2021 年 3 月期に発生した一過性コストの一巡や、チャージアップによる売上原価率改善の進展などで、2 ケタ増収増益基調と成長軌道に回帰する見込みとしている。

■ 成長戦略

既存事業の成長や新分野の開拓で高成長を目指す

1. 長期目標は 2030 年 3 月期売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円

長期ビジョンには「業界 NO.1 ブランド」を掲げ、経営目標値を 2030 年 3 月期売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円としている。重点施策としては、既存の建設業界向け技術者派遣の成長をベースとして、受注単価の高いプラント業界向け技術者派遣を第 2 の収益柱に育成して事業分野を拡大する。さらに海外展開や、M&A を活用した新分野開拓も視野に入れる。

2. 建設マーケットの更なる深耕

(1) 採用と営業の強化

採用の強化に関しては、自社運営の建設・プラント業界求人サイト「現キャリア」のリニューアルを 2021 年 4 月 1 日に実施しており、2022 年 3 月期は応募数の増加を目指す。営業の強化に関しては、属人的な営業スタイルから組織的な営業スタイルへの転換を図る。2020 年 4 月に千葉支店、静岡支店、北九州プラント支店、2020 年 11 月に新潟支店を新規開設し、支店ネットワーク拡充による営業エリア拡大や、プラント技術者派遣のシェア拡大を推進している。さらに営業効率を勘案し、優良な大手顧客をターゲットとして深掘りを図り、売上高上位企業との取引拡大を推進する方針だ。

(2) キャリアアップ支援に向けた教育体制拡充

キャリアアップ支援に向けた教育体制拡充に関しては、自社運営の研修施設「監督のタネ」において、専門講師が受講希望者の習熟度に合わせて研修カリキュラムを提供し、少人数での実習研修を行っている。技術社員の増加に対応するため、東京、名古屋、大阪に加え、2020 年 4 月には 4 拠点目となる千葉拠点を開設した。さらに今後は、with コロナ / after コロナに対応したデジタル研修も強化する方針だ。

(3) マッチング率向上

技術社員と顧客の双方の満足度を向上させるため、マッチングシステムの刷新によるマッチング率向上の取り組みを推進している。各支店で管理していた顧客情報・求人案件情報をデータベース化して全社で一元管理・共有し、自社運営の建設・プラント業界求人サイト「現キャリア」の人材情報と突き合わせてマッチング率の向上を図り、顧客との契約延長や技術社員の定着率向上につなげる。新マッチングシステムは 2020 年 12 月から本稼働し、情報蓄積・更新を開始した。

(4) 技術社員の定着率の更なる向上

技術社員の定着率の更なる向上に関しては、派遣後のアフターフォローを重視しており、キャリアアップ等の相談に加え、技術社員が抱える不安や不満の解消に向けたヒアリングを実施している。また技術社員のエンゲージメント向上に向けた施策として、すべての技術社員にスマートフォンを貸与した。正確な勤怠管理やコミュニケーションへの活用などでデジタル化を推進する。さらに福利厚生プログラムとして「コプロマイレージ倶楽部」を運営し、商品券等と交換できるマイルを毎月付与しているほか、健康経営の一環として、歩数計アプリを使用した技術社員を含む全社員参加型イベントの実施を予定している。

(5) バックオフィス業務の生産性向上

各支店のバックオフィス業務の生産性向上については基幹システムを刷新し、システム化によって顧客との見積・契約・勤怠・請求等の作業工数を約40%削減することを目指している。新基幹システムは2021年4月に本稼働を開始した。営業事務に係わる人件費の増加を抑制するだけでなく、作業工数削減により生まれた余剰人員は営業社員サポート業務の強化に充てる方針だ。

3. プラント技術者派遣のシェア拡大

プラント業界向け技術者派遣を、建設技術者派遣に次ぐ第2の収益柱に育成して事業分野を拡大する。プラント業界は建設業界における工場建設などの経験・ノウハウを活かせる分野であり、建設技術社員の水平展開（建設の経験を活かしてプラントへ派遣）が比較的容易である。競合が少なく、受注単価が高い点でも有望市場である。

4. 海外展開

海外進出に向けた取り組みでは、2020年4月にASEAN進出のハブ拠点（中間持株会社）という位置付けで、シンガポールに現地法人COPRO GLOBALS PTE. LTD.を設立した。また、2021年4月1日にはCOPRO GLOBALS PTE. LTD.が、ベトナムでの事業会社として子会社COPRO VIETNAM CO., LTD.を設立。現地で採用した海外高度人材の国内受入に向けた取り組みを始動した。将来的にはASEAN地域に進出している日系ゼネコン・プラント企業に対して、日本で技術を学んだ人材の現地・海外Uターンなどの事業化を検討する。今後はフィリピン、タイ、マレーシア、インドネシア、インドなど、その他のASEAN諸国への展開も検討する。

5. M&A 戦略・新規事業

人材派遣サービス業界においては建設技術者派遣にとどまらず、2020年4月開始の「派遣労働者の同一労働・同一賃金」や、2024年4月施行予定の「働き方改革関連法案」が大きな負担となる中小派遣会社も多いため、今後は業界淘汰・再編が加速すると予想されている。こうした事業環境も背景として、成長を加速させるため、既存事業とのシナジー効果が期待できる企業に対するM&Aを積極的におこなっていく。2021年4月には、アトモスの発行済全株式を取得し、子会社化した。アトモスは、主に機械設計エンジニアの派遣事業を手掛けている。大手製造業の開発・設計部門を中心に、約100名の派遣社員が在籍している。独自の人材育成プログラムを構築し、多くの海外人材の採用実績を有していることも特徴だ。今回の株式取得により、エンジニア派遣領域における事業ポートフォリオの拡大を通して、グループ全体の更なる事業成長と収益の安定性向上が期待できる。M&Aについては今度も検討を進め、将来的には、エンジニア派遣会社のほか、IT分野や自動車・航空機関連分野なども視野に入れる方針だ。

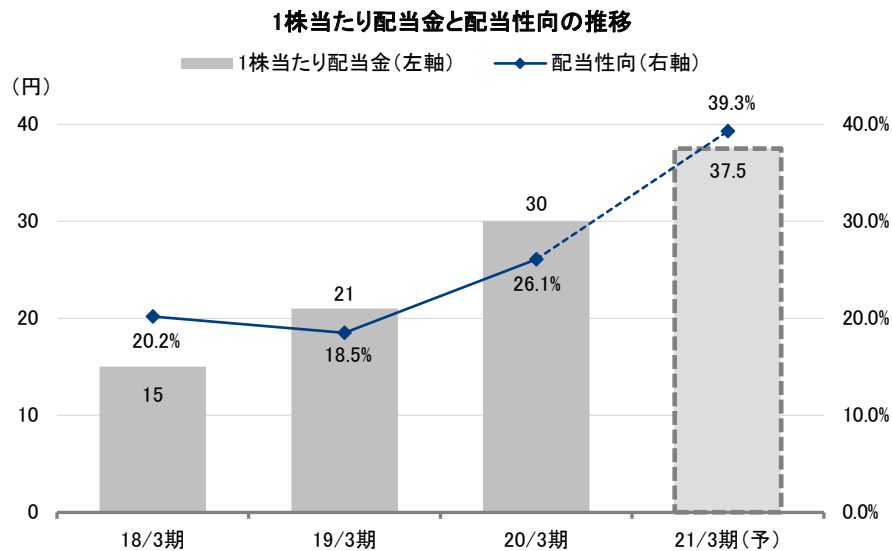
6. 成長シナリオに変化はなく中長期的に収益拡大基調

国内の建設投資額が2011年の東日本大震災後に回復基調となっているのに対して、建設業界の就業者数は1997年をピークとして減少に転じ、2011年以降も横ばいで推移している。また大手ゼネコンなどが固定費削減のために採用抑制の傾向を強めていることや、就業者の高齢化進展なども背景として、若年層を中心とする建設技術者派遣への需要は一段と高まっている。事業環境は良好であり、成長シナリオに変化はなく、中期的に収益拡大基調が続くだろう。

■ 株主還元策

2021年3月期は連続増配予想、株式2分割も実施

株主還元の基本方針は、将来的な事業拡大に資する投資とのバランスに留意し、配当性向の向上（目標30%以上）を図るとしている。なお2021年4月1日（効力発生日）付で普通株式1株を2株に分割した。2021年3月期の配当予想は、2021年4月1日付での株式2分割を遡及換算した後の表示で、年間37.5円（内訳は第2四半期末10円、期末27.5円＝普通配当25円＋東証1部・名証1部への市場変更記念配当2.5円）としている。2020年3月期比7.5円増配で、4期連続増配となる。



注：2021年4月1日付で1：2の割合で株式分割を実施したため、遡及して修正。
 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