

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

鴻池運輸

9025 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 2 月 8 日 (金)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2019年3月期第2四半期(実績)	01
2. 2019年3月期通期(予想)	01
3. 2030年に向けたビジョン達成のための新中期経営計画を推進中	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	03
1. 主な事業セグメント	03
2. 分野別セグメント	05
3. 特色、強み	06
4. 競合	08
■ 業績動向	09
1. 2019年3月期第2四半期の業績概要	09
2. 財務状況	11
3. キャッシュ・フローの状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2019年3月期の業績見通し	13
2. セグメント別及び分野別見通し	14
3. 設備投資計画	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 2030年のビジョンに向かって	16
2. 事業ポートフォリオマネジメント	19
3. 成長分野の紹介	20
4. 新事業開発本部の役割と技術革新への対応	21
■ 株主還元策	22

■ 要約

総合大手物流会社の一角、顧客先での構内物流などの「複合ソリューション事業」に強み

鴻池運輸 <9025> は 1880 年創業の歴史ある会社である。社名に運輸がついているが、主たる業務は単なる物流事業だけではなく得意先の工場内・構内で各種の業務を請負う「複合ソリューション事業」である。主要顧客とは 100 年以上の取引が続いており、顧客からの信頼は厚く、これが特色、強みともなっている。

1. 2019年3月期第2四半期(実績)

2019年3月期第2四半期決算は、売上高 143,974 百万円(前年同期比 4.8% 増)、営業利益 6,404 百万円(同 1.4% 減)、経常利益 6,663 百万円(同 0.4% 減)、親会社株主に帰属する四半期純利益 4,004 百万円(同 7.7% 減)となった。前年同期比で営業減益となったが、投資案件の期ずれなどにより経費が予想以下であったことから、期初予想(営業利益 5,700 百万円)に対しては上回った。主力の複合ソリューション事業は新規連結子会社の寄与はあったものの自然災害の影響により増収減益、国内物流事業と国際物流事業は取扱量の増加や前期発生費用の消失などから増収増益を維持した。

2. 2019年3月期通期(予想)

2019年3月期通期の業績は売上高 284,800 百万円(前期比 2.9% 増)、営業利益 10,000 百万円(同 9.6% 減)、経常利益 10,300 百万円(同 10.7% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 6,100 百万円(同 13.4% 減)と増収減益が予想されており、期初予想と変わっていない。これは新中期経営計画の目標達成のために、2019年3月期は基盤づくりの期間と位置付けているためである。

3. 2030年に向けたビジョン達成のための新中期経営計画を推進中

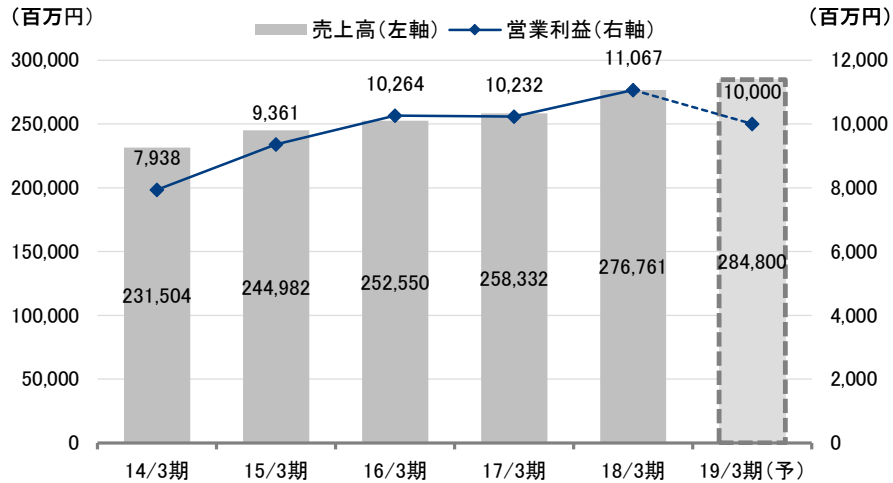
創業 150 周年を迎える 2030 年に向けたビジョンを発表しているが、このビジョン達成のために 2021 年 3 月期を最終年度とする新しい中期経営計画を推進している。この計画では、2030 年に目指す姿を定量的に提示し、同時に変革すべき点について定性的にも指示している。これは、会社が変わるべき姿を提示しており、対外的に株主や投資家だけでなく、全経営陣、全社員、全取引先にもに向けたメッセージでもあり、今後の動向(同社の変化)は大いに注目に値する。

Key Points

- ・長い歴史のある物流会社、顧客先での複合ソリューション事業に強み
- ・2019年3月期は減益予想だが、新中期経営計画達成のための取り組みを先行させる
- ・2030年に向けた新ビジョン達成のために、新中期経営計画を推進中
- ・新中期経営計画では、数値よりも変革と体質改善を目標としている

要約

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

歴史ある大手物流会社。 国内拠点数 193、海外拠点数 33

1. 会社概要

同社は 1880 年に創業された歴史のある企業である。社名に「運輸」がついているが、主たる業務は単なる運輸事業だけではなく得意先の工場内・構内で各種の業務を請負う「複合ソリューション事業」(詳細後述)である。主要顧客とは 100 年以上の取引が続いており、顧客企業との信頼関係は厚く、これが特色、強みともなっている。

2018 年 7 月末現在で、関係会社は 59 社 (うち連結子会社 41 社)、国内拠点数は 193 (同社 165、グループ会社 28)、海外拠点数は 33、連結従業員数は臨時雇用者を含み、約 24,000 人となっている。

2. 沿革

同社の創業は古く、1880年に遡る。創業者である鴻池忠治郎（こうのいけちゅうじろう）氏が大阪、伝法の地（現在の此花区）において運輸業を開始したのが始まりである。その後1945年には法人として鴻池運輸株式会社が設立され、1900年には日本鑄鋼所（現在の新日鐵住金<5401>）の荷役と運搬作業を請負う「工場構内請負業務」を開始した。さらに1951年には食品分野において「工場構内請負業務」を開始、1953年には大手飲料メーカーから工場構内作業を受注した。これらの「工場構内請負業務」が現在の「複合ソリューション事業」の源流となっており、現在でもこれらの鉄鋼や食品メーカーは、同社の主要顧客となっている。

その後1962年には倉庫業、1963年には海上貨物運送事業、1979年には航空貨物運送事業、1985年には定温物流事業、1991年には空港関連事業、1994年には医療関連事業と、提供サービスや業務範囲を順次拡大させていった。さらに1984年には初の海外拠点としてシンガポールに現地法人を設立し、その後も海外展開を加速化させている。2013年3月、創業134年目にして東証1部に株式を新規上場した。

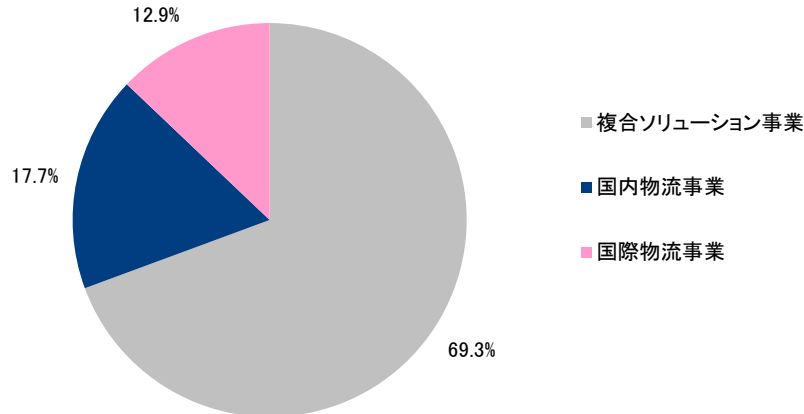
■ 事業概要

主要事業は顧客先での構内請負業務を中心とした「複合ソリューション事業」。「バンドリング」に強み

1. 主な事業セグメント

同社の事業セグメントは、「複合ソリューション事業」「国内物流事業」「国際物流事業」の3つに区分されている。2018年3月期の売上高構成比は、複合ソリューション事業が69.4%、国内物流事業が17.7%、国際物流事業が12.9%となっている。

事業概要

セグメント別売上高構成比
 (2018年3月期:276,761百万円)


出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 複合ソリューション事業

同社は、会社設立当初は運輸業を行っていたが、同時に労務供給業も行っていたことから、顧客企業から様々な要望が出され、これに応じていく形で「工場構内請負業務」を拡大していった。これが複合ソリューション事業の源流であり、同事業は現在でも同社の中心分野で、利益率も最も高い。

複合ソリューション事業とは、一言で言えば「顧客と一体になり、一連の業務を複合的に請負うこと」である。その領域は、生産工程、流通工程、その他専門工程などに広がっている。生産工程では、顧客の工場に同社グループの専門スタッフが専任担当として従事し、資材・原料の受入れから各製造段階や工場内での運搬業務、製品の検査まで包括的に業務を請負っている。

例えば主たる顧客である鉄鋼メーカーでは、原材料（鉄鉱石、コークスなど）の受入れ・運搬、製造工程での各種業務、でき上がった製品（圧延製品、熱延製品、冷延製品など）の検査・梱包、さらにこれら製品の保管・配送や港湾での荷役作業など幅広い業務を請負っている。これらの業務請負は100年以上の実績と経験により積み重なってきたもので、参入障壁が非常に高い。

また、もう1つの大きな顧客である食品（飲料）メーカーの工場でも、50年を超える歴史があり、工場内外の物流関連業務だけでなく、原材料の受入れ・調合、パッケージング（瓶詰、缶詰、樽詰）、保管・ピッキング、出荷・店舗配送など幅広い業務を行っている。顧客企業にとっては、これらの業務を同社にアウトソーシングすることで、自身は重要な業務（商品開発や生産工程での根幹業務、販売戦略など）に専念することができるメリットがある。

事業概要

(2) 国内物流事業

同社が保有する冷凍・冷蔵倉庫やドライ（常温）倉庫を拠点として、定温管理が必要な冷凍食品、生鮮食品や一般商品の保管、流通加工、配送までを一括して提供する。顧客は、食品メーカー、スーパー、コンビニ向け卸売会社などから各種機器、住宅メーカー、さらにはファッション・アパレル関連メーカーまで幅広い業種に広がっている。

このように様々な商品を取り扱っていることから、商品の入り数変更、アソート（商品のセットアップ）や販促ラベルの貼付なども行っており、ドライ倉庫においては、中元・歳暮などのギフト商品やアパレル商品の流通加工業務などにもきめ細かく対応することが可能になっている。

(3) 国際物流事業

国内外における海上貨物・航空貨物輸送業務、輸出入貨物の倉庫業務などを行っている。生鮮食品から精密機械部品までカバーする輸送サービスを提供しており、これによって顧客の海外展開をサポートしている。また顧客の海外工場建設に対応して、プラントの輸送・施工サービスも行っており、同社独自のソリューションを提供している。

2. 分野別セグメント

さらに同社は、上記の事業セグメントとは別に、「鉄鋼関連」「環境・エンジニアリング関連」「食品関連（食品）」「食品プロダクツ関連」「メディカル関連」「空港関連」「生活関連（生活）」「生活関連（物流）」「食品関連（定温）」「海外関連」の10の分野別（向け先別）セグメントを開示している。

- (1) 鉄鋼関連：鉄鋼業界向け業務
- (2) 環境・エンジニアリング関連：主に環境関連及びエンジニアリング業務
- (3) 食品関連（食品）：主に食品業界向け業務
- (4) 食品プロダクツ関連：主に飲料業界向け業務
- (5) メディカル関連：医療材料や医薬品に関連した物流業務および院内物流・滅菌代行業務
- (6) 空港関連：得意先拠点空港内での地上支援業務、航空貨物取扱業務
- (7) 生活関連（生活）：日用品、住設機器、化学、ガス等の製造工場内での物流業務全般・設備保全業務等
- (8) 生活関連（物流）：スーパー・コンビニ等の流通業界やアパレル業界向けの物流業務全般等
- (9) 食品関連（定温）：主に冷凍・冷蔵倉庫を核とした物流サービス
- (10) 海外関連：国際物流と国内での港湾・航空貨物事業、エンジニアリング業務
 海外子会社における定温物流事業・コンサルティング事業など

事業概要

業務一覧

複合ソリューション事業	鉄鋼関連 環境・エンジニアリング関連	<ul style="list-style-type: none"> ●製鉄会社およびその関連企業等における生産工程請負業務、製造にかかる運搬業務、環境整備業務 ●構外の製品等の輸送のほか産業廃棄物収集運搬業務 ●製鉄所で発生するダスト、製鉄所構外から受け入れる再資源化原料およびASR(自動車破砕残渣)のリサイクル業務 ●各種プラント・設備の設計、施工および設備保全業務
	食品関連 食品プロダクツ関連	<ul style="list-style-type: none"> ●食品工場における生産工程請負業務、検査業務、資材・原料等受入業務 ●食品工場、配送センター(※)における構内での物流業務全般および製品入出庫配送等物流業務(※)北関東流通センターでは「ISO22000」を取得し、食品の安全な提供を実践しています。 ●卸、小売等流通関連配送センターにおける製品入出庫配送等物流業務 ●取引先および自社センター内での商品セットアップ等の流通加工業務
	メディカル関連	<ul style="list-style-type: none"> ●院内物流・減菌代行等の医療機関向け請負業務 ●医療材料・医薬品の流通センターにおける製品入出庫配送等物流業務 ●検体・高度医療品の特殊輸送業務
	空港関連	<ul style="list-style-type: none"> ●取引先拠点空港内での地上支援業務、航空貨物取扱業務 ●航空貨物、旅客手荷物の搬送、搭乗業務および航空貨物の輸出、輸入上屋業務 ●航空機の牽引業務、機内食輸送、搭載業務 ●旅客のチェックイン業務、空港内の案内(インフォメーション)業務
	生活関連(生活)	<ul style="list-style-type: none"> ●日用品、住設機器、化学、ガス等の製造工場内での物流業務全般、設備補修等保全業務、製品入出庫保管・配送業務 ●輸入自動車の点検、整備業務 ●エネルギー関連業務
国内物流事業	生活関連(物流)	<ul style="list-style-type: none"> ●自社のドライセンターおよび大手総合スーパー、コンビニエンスストア、食料品部の取引先物流センター内における商品の入出庫、保管、仕分け、店舗への輸送業務 ●各種機器類、輸送用機械、化学品などの専用トラックによる専属輸送業務 ●産業用、工業用、業務用ガスのローリー輸送業務 ●アパレル製品を対象とした各種検査・修整業務、EC業務、入出庫保管・配送業務
	食品関連(定温)	<ul style="list-style-type: none"> ●食品流通センター(冷凍・冷蔵倉庫)を核とした物流サービスの提供 ●商品特性に応じて指定された適切な温度帯での食品保管・配送業務 ●外食産業向けの保管・店舗配送業務
国際物流事業	海外関連	<ul style="list-style-type: none"> ●国際物流業務(日本と海外、海外と海外、並びに国内物流事業を結びつけた陸・海・空の国際一貫輸送) ●エンジニアリング業務(海外における工場プラントの据付、フルターンキーベースでの施工等) ●海運貨物業務(通関業務、フォワーディング業務、海運代理店業務他) ●港湾運送業務(船内・沿岸荷役・船積業務・港湾倉庫の運営他) ●航空貨物業務(IATAの代理店として航空会社の業務代行) ●定温物流業務 ●現地域内輸送業務 ●コンサルティング業務 ●人材派遣業務 ●生産工程請負業務 ●鉄道コンテナ輸送サービス ●空調機塩害塗装サービス

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 特色、強み

(1) 「バンドリング」の提供：ワンストップで複合ソリューションを提供できる

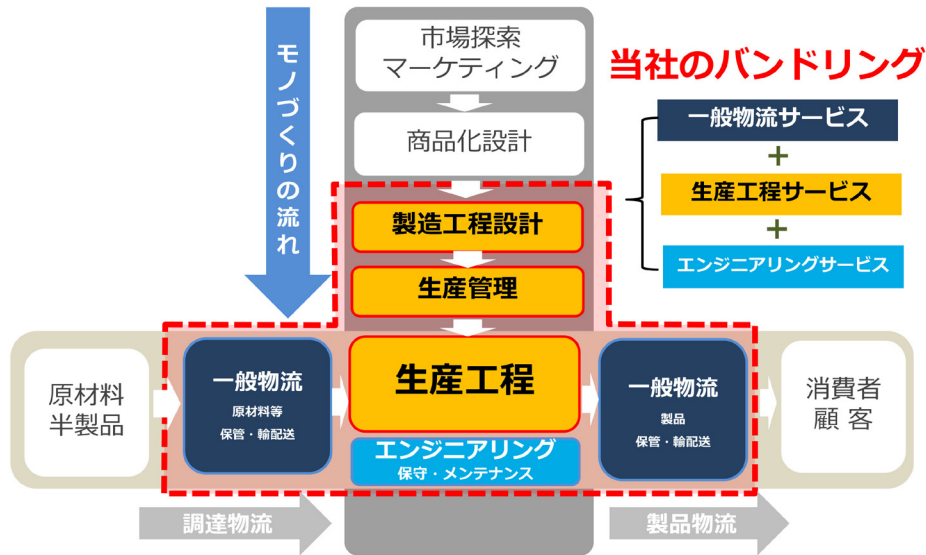
同社のサービスの特色は、「生産工程」に関連した物流サービスを総合的に提供している点である。単に製品や原材料を輸送するだけでなく、「製造・生産」に関連した業務（製造工程設計、生産管理、生産工程など）も請負う「複合ソリューション」を提供している点が、同業他社と比較した場合の特徴である。

さらに同社の最大の強みは、このような各種の請負業務を顧客の製造工場や構内などにおいて複合的に提供できる点だろう。顧客側から見ても、それぞれの業務をアウトソーシングする場合、別々の企業に委託するよりは、ワンストップで提供してくれる企業があれば、そちらのほうが効率は良いはずだ。

このような同社の特色（強み）を要約すると、半製品や原材料の搬入・保管・輸配送から完成した製品の保管・輸配送・搬出までの「物流」という横軸の工程に加え、縦軸であるモノづくり工程の中の製造工程設計、生産管理、生産工程なども請負うことができるということである。さらに近年では、物流における「自動倉庫」などの保守・メンテナンスを含めた「エンジニアリング」も請負っており、ここまでのサービスを一貫して提供できる同業他社は少ない。言い換えれば、物流、モノづくり工程、エンジニアリングまでを「バンドリング」した複合サービスを提供できるのが同社の最大の特色であり、強みと言える。

事業概要

ビジネスモデルの強み「バンドリング」



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 顧客との長い取引（信頼に基づいたパートナーシップ関係）

既述のように主要顧客である旧住友金属工業や大手飲料メーカーとは既に50年以上の取引が続いている。このように長い取引が続いたのは、同社が提供する業務（サービス内容）に顧客が十分に満足した結果であり、それだけ顧客からは信頼されているという証でもある。顧客側から見れば、周辺業務を同社へアウトソーシングすることで、顧客自身はコアコンピタンス事業に集中することができるのである。

一方で長い取引を続ける中から新たなサービス要求が出され、これに同社が応えてきたことから同社の業務内容が現在のような規模に膨らんだのも事実である。同社にとっては、顧客の要求に応えながら業務内容を拡大したことで、これらの経験やノウハウが蓄積され新たな顧客に対しての横展開や縦展開が可能になっている。このような主要顧客との長い取引関係や厚い信頼関係は、一朝一夕で築けるものではなく、同社にとっては大きな財産であり強みである。

(3) 「安全」と「品質」へのこだわり

安全と品質はどの企業にとっても重要なテーマだが、特に同社は経営の最重要テーマの1つと位置付けて以下のような施策を実施している。

安全・品質の研修をグループ全体が参加しやすいように「安全品質研修センター」を開設し、事故災害事例からの学習、危険予知訓練、フォークリフトに関する座学や実技研修などの研修を各地で開催している。

また、生産工程における請負業務において顧客からの信頼を得るために「鴻池テクノ研修センター」を設置・運営している。ここでは実技実習を基本として、各種資格取得に向けた実技指導や生産ラインの工程管理技術習得に向けた実践的な研修を行っている。さらに「鴻池技術研究所」においては、次世代のテクノロジーに対する調査研究を行うと同時に、新たな物流技術、労働負荷軽減技術、冷凍関連技術など、物流の枠を越えたテーマについての研究開発、サービス開発なども行っている。

事業概要

このように同社では、すぐには収益に結びつかない「安全」や「品質」に関する調査、研究、開発などを積極的に行っているが、これが上記のような顧客との長い信頼関係につながっているとも言え、目に見えない同社の特色、強みだろう。

(4) 変化に対応する企業体質

過去の長い歴史の中で同社の主要業務は大きく変化してきたが、それは社会環境や経済状況、顧客の業界環境、顧客の要望等が変わってきたことに対して同社が機敏かつ柔軟に対応した結果である。

経済環境や顧客企業の業界環境の変化に対して柔軟に対応できる、変化して行ける企業体質も同社の特色であり、強みの1つと言えるだろう。以下に述べるように、新しい中期経営計画でも「変わる」ということを主たるテーマとして前面に出している。

(5) その他各分野での強み、特色

定温関連分野では、全国の主要な消費地に近い14ヶ所に拠点（冷凍・冷蔵倉庫）を有しているが、これらの倉庫は単なる「保管型」ではなく、「流通型」の倉庫である。これによって、全国規模で冷凍・冷蔵食品を輸送する大手顧客の要望に応えることが可能であり、中小業者にはできないことでもある。

海外関連分野の特色は陸・海・空の国際複合一貫輸送サービスを提供できる点である。例えば、国内のバイヤーが様々な商品を海外から仕入れる場合、通常であれば生産工場が各地に点在しているため、国際物流は複数のルートをとることになる。しかし同社グループを利用した場合には、各工場からの製品を同社倉庫で集約し、そこで国内の各仕向け地別にコンテナ化してから、海運・陸運によって効率的に国内倉庫へ輸送することができる。

また同社では、海上貨物・航空貨物の両方でフォワーディングに関わる通関や各種免税措置などに精通したスタッフを有しており、高品質かつスピーディな対応を行っている。

さらに、これらのサービスを一段と強化するために、同社では1984年のシンガポールを皮切りにアジア地域での拠点展開を積極的に行ってきた。北米・中国・ベトナム・タイなどで展開する定温物流事業の強化に努めているほか、2017年はインドにおいて鉄道コンテナ輸送を開始した。このように、同社は国内で培ったノウハウを最大限に駆使し海外においても国内事業を展開し高収益化を図っている。今後の国際物流の展開は重要な戦略の1つであり、拠点を足掛かりとした各地域での展開が注目される。

4. 競合

「複合ソリューション事業」において同社が担う、原材料の受入れ・検査、構内輸送、製造工程、製品の保管・出荷などの分野ではそれぞれにサービスを提供している企業は多い。例えば、日立物流<9086>、山九<9065>、センコーグループホールディングス<9069>などとバッティングする場合がある。しかし、これら多くの業務を単独で一貫して、かつこれだけの規模で提供できる企業は見当たらない。この点では、競合企業はないと言えるが、得意先自身の外注方針の変更等による「内製化」が競合する、といった見方ができる。

業績動向

2019年3月期第2四半期は減益だが、想定を上回る

1. 2019年3月期第2四半期の業績概要

2019年3月期第2四半期決算は、売上高143,974百万円（前年同期比4.8%増）、営業利益6,404百万円（同1.4%減）、経常利益6,663百万円（同0.4%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益4,004百万円（同7.7%減）となった。災害による損失（271百万円）を含む特別損失を424百万円計上したことから、親会社株主に帰属する四半期純利益の減益率が大きくなった。

前年同期比で営業減益となったが、2019年3月期は基盤づくりの期間と位置付けていたので、期初から減益予想（営業利益5,700百万円）であり、これに比べれば約700百万円ほど予想を上回ったことになる。主要因は、売上高が好調に推移したというよりは、投資案件の期ずれなどにより経費が予想以下であったことによる部分が大きい。セグメント別では、主力の複合ソリューション事業は新規連結子会社の寄与はあったものの自然災害の影響により増収減益、国内物流事業と国際物流事業は取扱量の増加や前期発生費用の消失などから増収増益を維持した。

営業利益の増減を分析すると、増加要因としては、売上高増による分が6,611百万円だが、自然災害がなければさらに662百万円ほど増加していたようだ。減少要因としては、労務費増2,133百万円、外注費増（備車コスト増）2,706百万円、経費増（法定福利費等）1,270百万円、材料費増（車両用燃油使用量増及び価格上昇）260百万円、販管費増（新規連結及びシステム関連投資等）332百万円。結果として営業利益は前年同期から90百万円減少した。ただし、これら費用増の中には自然災害（大阪北部地震、台風21号、北海道胆振東部地震）による影響が約433百万円含まれている。

2019年3月期第2四半期の業績

（単位：百万円、%）

	18/3期2Q		19/3期2Q		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	137,363	100.0	143,974	100.0	6,611	4.8
売上総利益	13,180	9.6	13,423	9.3	242	1.8
販管費	6,686	4.9	7,018	4.9	332	5.0
営業利益	6,494	4.7	6,404	4.4	-90	-1.4
経常利益	6,692	4.9	6,663	4.6	-28	-0.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,337	3.2	4,004	2.8	-332	-7.7

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) セグメント別概況

売上高は複合ソリューション事業 100,881 百万円(前年同期比 5.3% 増)、国内物流事業 24,710 百万円(同 1.7% 増)、国際物流事業 18,381 百万円(同 6.2% 増)となった。また、セグメント利益は複合ソリューション事業 7,473 百万円(同 6.7% 減)、国内物流事業 1,232 百万円(同 57.7% 増)、国際物流事業 630 百万円(同 18.8% 増)、その他 30 百万円の損失(前期は 12 百万円の利益)となった。

2019年3月期第2四半期セグメント別動向

(単位：百万円、%)

	18/3 期 2Q		19/3 期 2Q			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	137,363	100.0	143,974	100.0	6,611	4.8
複合ソリューション事業	95,771	69.7	100,881	70.1	5,110	5.3
国内物流事業	24,286	17.7	24,710	17.2	424	1.7
国際物流事業	17,305	12.6	18,381	12.8	1,075	6.2
その他	0	0.0	0	0.0	0	-
営業利益	6,494	4.7	6,404	4.4	-90	-1.4
複合ソリューション事業	8,007	8.4	7,473	7.4	-534	-6.7
国内物流事業	781	3.2	1,232	5.0	451	57.7
国際物流事業	530	3.1	630	3.4	99	18.8
その他	12	-	-30	-	-42	-
(調整額)	-2,837	-	-2,901	-	-64	2.3

注1：「その他」は報告セグメントに含まれない事業セグメントで、グループの資産運用業務等を含んでいる。

注2：セグメント営業利益の構成比欄は営業利益率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

複合ソリューション事業では、新規連結子会社の寄与などにより増収となったが、自然災害の影響(営業利益で 379 百万円の減少)が大きく、営業利益は減益となった。国内物流事業では、自然災害の影響(同 16 百万円の減少)があったものの、保管・配送取扱業務の伸長、厚木物流センターの業務効率化や前期発生した西大阪流通センターの立ち上げ費用の解消等により増収増益となった。国際物流事業においても、自然災害の影響(同 38 百万円)があったが、海外子会社での取扱量の増加や海外現地法人(上海、タイ等)が好調であったことなどから増収増益となった。

(2) 分野別概況

分野別では、鉄鋼関連は生産工程付帯業務、自動車エンジン用部品生産業務増加等により売上高は 25,147 百万円(前年同期比 11.5% 増)と増収を維持した。また鉄鋼関連から切り出された環境・エンジニアリング関連では、新規連結子会社の寄与があったが、子会社での再資源化処理業務減少により売上高は 8,146 百万円(同 5.3% 減)と減収となった。食品関連(食品)では、ペットボトル飲料等の生産及び配送取扱量の増加により売上高は 16,772 百万円(同 2.6% 増)と堅調に推移した。食品プロダクツ関連では、飲料等の配送センター取扱量増加等により売上高は 22,272 百万円(同 3.9% 増)となった。

業績動向

メディカル関連の売上高は 8,966 百万円（同 0.0% 減）と前年同期並みを維持した。空港関連は、台風 21 号の影響を受けたが、成田空港での業務拡大や新規受託空港での業務開始等から売上高は 11,032 百万円（同 17.7% 増）と大幅増収を達成した。生活関連（生活）の売上高は 8,544 百万円（同 0.6% 増）、生活関連（物流）の売上高は 15,291 百万円（同 1.4% 増）とほぼ前年同期並みを維持した。食品関連（定温）では、既存業務の拡大並びに業務効率化などにより売上高は 9,419 百万円（同 2.3% 増）となった。海外関連は、海外子会社での鉄道輸送取扱量増加や自動車部品輸出業務の増加により売上高は 18,381 百万円（同 6.2% 増）となった。

2019年3月期第2四半期分野別売上高概況

(単位：百万円、%)

	18/3 期 2Q		19/3 期 2Q			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	137,363	100.0	143,974	100.0	6,611	4.8
鉄鋼関連	22,557	16.4	25,147	17.5	2,589	11.5
環境・エンジニアリング関連	8,598	6.3	8,146	5.7	-451	-5.3
食品関連（食品）	16,351	11.9	16,772	11.6	420	2.6
食品プロダクツ関連	21,429	15.6	22,272	15.5	843	3.9
メディカル関連	8,967	6.5	8,966	6.2	-1	-0.0
空港関連	9,375	6.8	11,032	7.7	1,656	17.7
生活関連（生活）	8,490	6.2	8,544	5.9	54	0.6
生活関連（物流）	15,081	11.0	15,291	10.6	209	1.4
食品関連（定温）	9,204	6.7	9,419	6.5	214	2.3
海外関連	17,305	12.6	18,381	12.8	1,075	6.2

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務状況は安定：自己資本比率は 47.0% へ

2. 財務状況

2019年3月期第2四半期末の財務状況は以下のようであった。流動資産は 87,028 百万円（前期末比 2,012 百万円増）となったが、主に現金及び預金の増加 987 百万円、受取手形及び売掛金の増加 530 百万円などによる。固定資産は 127,587 百万円（同 912 百万円増）となったが、有形固定資産の減少 907 百万円、無形固定資産の増加 109 百万円（主にのれん）、投資その他の資産の増加 1,711 百万円などによる。その結果、資産合計は 214,616 百万円（同 2,925 百万円増）となった。

流動負債は 52,810 百万円（同 657 百万円減）となったが、支払手形及び買掛金の減少 238 百万円、短期借入金金の減少 168 百万円、1年内返済予定の長期借入金金の減少 501 百万円などによる。固定負債は 57,690 百万円（同 629 百万円増）となったが、退職給付に係る負債の増加 183 百万円、長期借入金金の増加 342 百万円などによる。この結果、負債合計は 110,500 百万円（同 28 百万円減）となった。純資産合計は前期末比 2,953 百万円増の 104,116 百万円となったが、主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により利益剰余金が増加したことによる。この結果、2019年3月期第2四半期末の自己資本比率は 47.0% となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/3 期末	19/3 期 2Q 末	増減額
現金及び預金	30,039	31,026	987
受取手形及び売掛金	50,962	51,493	530
流動資産計	85,016	87,028	2,012
有形固定資産	97,008	96,101	-907
無形固定資産	5,933	6,042	109
投資その他の資産	23,732	25,443	1,711
固定資産計	126,674	127,587	912
資産合計	211,691	214,616	2,925
支払手形及び買掛金	15,598	15,360	-238
短期借入金	4,244	4,076	-168
1年内返済予定の長期借入金	3,137	2,635	-501
未払費用	10,841	11,017	176
流動負債計	53,467	52,810	-657
社債	20,000	20,000	-
長期借入金	8,502	8,844	342
退職給付に係る負債	19,348	19,531	183
固定負債計	57,060	57,690	629
負債合計	110,528	110,500	-28
純資産合計	101,162	104,116	2,953

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2019年3月期第2四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは7,050百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前四半期純利益6,296百万円、減価償却費3,549百万円、仕入債務の増加47百万円で、主な支出は売上債権の増加487百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,984百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得による支出2,364百万円、子会社株式の取得による支出219百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは2,717百万円の支出であったが、主な支出は短期借入金の減少による支出251百万円、長期借入金の返済による支出648百万円、自己株式の取得による支出852百万円、配当金の支払いによる支出1,024百万円による。

この結果、期中の現金及び現金同等物は1,246百万円の増加となり、四半期末残高は30,386百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/3期2Q	19/3期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,633	7,050
税金等調整前四半期純利益	6,839	6,296
減価償却費	3,559	3,549
売上債権の増減額 (-増加)	-5,495	-487
仕入債務の増減額 (-は減少)	1,427	47
投資活動によるキャッシュ・フロー	-6,995	-2,984
有形固定資産の取得	-2,914	-2,364
子会社株式の取得	-3,297	-219
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,554	-2,717
短期借入金の純増減額 (-減少)	783	-251
長期借入金の純増減額 (-減少)	-959	-148
自己株式の取得による支出	-	-852
配当金の支払額	-995	-1,024
現金及び現金同等物増減額	-5,000	1,246
現金及び現金同等物四半期末残高	26,397	30,386

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年3月期は将来への投資により減益予想

1. 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期通期の業績は売上高 284,800 百万円（前期比 2.9% 増）、営業利益 10,000 百万円（同 9.6% 減）、経常利益 10,300 百万円（同 10.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 6,100 百万円（同 13.4% 減）と増収減益が予想されているが、これは期初予想と変わっていない。減益となる理由は、後述する 2030 年に目指す姿に向けたビジョン達成のために、現在進行している 2019 年 3 月期～2021 年 3 月期を対象とした中期経営計画を基盤づくりの期間と位置付けているためである。

今後の見通し

2019年3月期業績予想

(単位：百万円、%)

	18/3期		19/3期(予想)			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	276,761	100.0	284,800	100.0	8,038	2.9
複合ソリューション事業	192,238	69.5	198,597	69.7	6,359	3.3
国内物流事業	49,028	17.7	49,396	17.3	368	0.8
国際物流事業	35,494	12.8	36,805	12.9	1,310	3.7
営業利益	11,067	4.0	10,000	3.5	-1,067	-9.6
複合ソリューション事業	13,911	7.2	13,276	6.7	-634	-4.6
国内物流事業	1,723	3.5	2,023	4.1	299	17.4
国際物流事業	1,074	3.0	956	2.6	-117	-11.0
その他	27	-	25	-	-1	-5.9
(調整額)	-5,670	-	-6,283	-	-612	-
経常利益	11,536	4.2	10,300	3.6	-1,236	-10.7
親会社株主に帰属する当期純利益	7,042	2.5	6,100	2.1	-942	-13.4

注1：「その他」は報告セグメントに含まれない事業セグメントで、グループの資産運用業務等を含んでいる。

注2：2019年3月期より一部セグメントを組み換えており、それに合わせて2018年3月期の数値も修正されている。

注3：セグメント営業利益の構成比欄は営業利益率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. セグメント別及び分野別見通し

複合ソリューション事業の売上高は198,597百万円(前期比3.3%増)、セグメント利益は13,276百万円(同4.6%減)と増収減益を予想している。新規連結子会社の寄与はあるが、人材採用や教育費用増、自然災害の影響等により減益を見込んでいる。

国内物流事業の売上高は49,396百万円(同0.8%増)、セグメント利益は2,023百万円(同17.4%増)が予想されている。物流、定温関連での新規顧客獲得等による取扱量増加を見込み、倉庫賃借料削減により増収増益を見込んでいる。

国際物流事業の売上高は36,805百万円(同3.7%増)、セグメント利益は956百万円(同11.0%減)が予想されている。子会社での輸送取扱量増加が見込まれる一方、比較的収益率が高い機械設備取扱量減少により増収減益の見込み。

今後の見通し

2019年3月期分野別売上高予想

(単位：百万円、%)

	18/3期		19/3期(予想)		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	276,761	100.0	284,800	100.0	8,038	2.9
鉄鋼関連	46,547	16.8	47,767	16.8	1,219	2.6
環境・エンジニアリング関連	17,334	6.3	16,603	5.8	-731	-4.2
食品関連(食品)	32,227	11.6	33,058	11.6	831	2.6
食品プロダクツ関連	40,673	14.7	41,433	14.5	760	1.9
メディカル関連	18,036	6.5	18,635	6.5	599	3.3
空港関連	20,490	7.4	23,185	8.1	2,694	13.2
生活関連(生活)	16,928	6.1	17,914	6.3	985	5.8
生活関連(物流)	30,728	11.1	30,738	10.8	10	0.0
食品関連(定温)	18,299	6.6	18,657	6.6	358	2.0
海外関連	35,494	12.8	36,805	12.9	1,310	3.7

注：2019年3月期より一部分野別を組み換えており、それに合わせて2018年3月期の数値も修正されている。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別売上高では、鉄鋼関連は生産工程付帯業務、自動車エンジン用部品生産業務増加等により売上高は47,767百万円(同2.6%増)を見込んでいる。2019年3月期より鉄鋼関連から新たに切り分けられた環境・エンジニアリング関連は、新規連結子会社の寄与があるが、子会社での再資源化処理業務減少により売上高は16,603百万円(同4.2%減)が予想されている。食品関連(食品)は、新倉庫稼働による取扱量拡大により売上高は33,058百万円(同2.6%増)と増収が見込まれている。また食品関連から新たに切り分けられた食品プロダクツ関連は、飲料製造請負業務の深耕化、配送業務の好調維持により、売上高は41,433百万円(同1.9%増)の見込み。

メディカル関連は、病院事業の新規顧客獲得等により売上高は18,635百万円(同3.3%増)と増収見込み。空港関連は新規連結子会社の通年寄与および新規受託空港での業務開始等により売上高は23,185百万円(同13.2%増)が見込まれている。生活関連(生活)は、子会社売却の影響はあるものの、入在庫保管・配送取扱業務の増加により増収見込み。海外関連は、子会社での輸送取扱業増加やODAに伴う橋梁案件の獲得等により売上高は36,805百万円(同3.7%増)が予想されている。

3. 設備投資計画

2019年3月期の設備投資額は、12,900百万円(前期比5,920百万円増、84.9%増)と大幅増を計画している。主な大型案件は岡山真庭配送センターの新倉庫建設(土地4,493坪、倉庫面積3,074坪、投資金額1,300百万円、2019年3月竣工予定)。設備投資の増加に伴い、減価償却費も8,600百万円(同1,179百万円増)と増加する見込みだ。

今後の見通し

設備投資計画

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 期
	実績	計画	増減額
設備投資額	6,979	12,900	5,920
複合ソリューション事業	3,232	9,100	5,867
国内物流事業	886	1,700	813
国際物流事業	2,447	1,200	-1,247
その他	1	-	-1
(共通)	411	800	388
減価償却費	7,420	8,600	1,179
複合ソリューション事業	4,824	5,600	775
国内物流事業	1,470	1,600	129
国際物流事業	792	900	107
その他	1	0	-1
(共通)	330	500	169

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

2030年に向けて：事業ポートフォリオマネジメントの考え方を導入

同社では、2016年3月期－2018年3月期を対象とした前中期経営計画において、売上高3,000億円、営業利益150億円を目標に取り組みを進めてきたが、大幅な未達に終わった。何故この前中期経営計画の目標が達成できなかったかを踏まえ、この新中期経営計画は2030年に向けたビジョンを達成するための基盤づくりの期間として捉え、この成否が将来にむけた同社にとって大きな試金石となりそうだ。以下が現在の中期経営計画の概要である。

1. 2030年のビジョンに向かって

2017年に発表された2030年のビジョンの概要は以下のようになっている。

(1) 2030年までの考え方

同社では、2030年以降は構造的な人手不足の深刻化や、製造・物流プロセスの技術的なイノベーションなどにより、これまでの同社の仕事の仕方だけでは通用しなくなるとの危機感を持っている。そのため、2030年までにリスクを取って機会を捉え、トライ & エラーを重ねながら、事業と経営を見直さなければ持続的に成長できないと認識している。そのためには投資も必要であるが、単に設備投資等を増やすのではなく、投資に対するリターンと資本コストを意識した投資、すなわちROEとROICの向上を意識する必要があると考えている。

中長期の成長戦略

(2) 2030年に向けた目指す姿の策定

本計画のビジョンを要約すると以下のようになる。

志向する方向と KPI

2030年までに「10事業本部」以上を目指し事業を多角化する

- a) 売上高 3,500～5,000億円規模
- b) 売上高比率 物流：サービス = 40：60
国内：海外 = 80：20
- c) 営業利益率 5%以上
- d) ROE 10%以上

事業本部については、2018年3月期までの事業本部であった鉄鋼関連から環境・エンジニアリングを、食品関連から食品プロダクツを独立させて8事業本部とした。新たにインド事業や新事業開発を推進し10事業以上に事業ポートフォリオを展開する方針である。これらの事業を後述するような「事業ポートフォリオマネジメント」の考え方に基づいた事業展開を進め、全社的な ROIC の改善を目指す考えだ。

(3) 新中期経営計画の取り組み事項～2030年に向けた「確固たる基盤づくり」～
a) 将来を見据えた事業基盤の充実
1) 人材採用・育成の強化

通常の人材育成に加え、現場での管理監督者を今後養成していく。現場での対応力・設計力を高めていく。

2) システム投資による生産性の向上

大きく2つの重点的なシステム投資を行う。1つ目は、現在は個別に行っている対顧客システムへの対応を一括で行えるようなシステム構築だ。これにより、対顧客対応の生産性が向上する。2つ目は、経営情報を統括するためのシステム投資で、これにより多くの役員・管理職等が経営情報を共有することが可能になり、後述するようなグループ連携や経営監督が強化される。これらのシステム投資を強化し推進するために、ICT推進本部を新規に設置した。

3) 安全品質への取り組みの強化

同社の事業の基盤である、安全と品質を強化するために、営業部門と管理部門を横断した経営品質本部を設置した。

b) 経営基盤の再構築
1) 同社グループに相応しいガバナンス体制の強化

単に上場企業としてのガバナンス体制を整備するのではなく、同社の業歴と品格に相応しいガバナンス体制を構築する。

2) 権限委譲の推進

権限の委譲を加速することで柔軟かつ筋肉質な企業体質を構築する一方、責任の所在を明確化する。

c) 経営監督（モニタリング）の仕組みの構築

経営に対する監督機能の実効性確保を図る。具体的には、2030年ビジョンに基づいた事業本部のビジョンの策定とそれを実現するための基盤づくりのための KPI の設定を行う。

中長期の成長戦略

d) 資本コストをさらに意識した経営への取り組み

1) 経営指標に ROIC を導入

同社は投資家との対話を通じて ROIC (Return on Invested Capital = 投下資本利益率) を意識した経営を推進している。今後はこの考え方を経営上層部だけでなく、各本部にまで浸透させ、ROIC を意識した経営を徹底させる。単に量的な拡大を目指して投資を行うのではなく、資本コストに見合う投資を行っていく。

2) 事業ポートフォリオの見直し

将来有望な事業を伸ばすべく事業の新陳代謝を進める。当面は既述のように、より資本コストを意識した経営を進める中で既存事業の見直しに着手すると同時に、事業分離による成長セクターの育成強化、新規事業の開拓を加えることで既存事業から一部を分離・独立させ、事業ポートフォリオを再構築する。

e) 部門の垣根を越えた成長の促進

1) 新設した営業本部によるグループ内連携の強化

グループ内の連携を一段と強化し、顧客に対してグループ全体で価値を提供していく。

f) 新たな中核事業の発掘・育成と価値革新への取り組み

1) 新事業開発本部主導での新たな中核事業の発掘・育成への取り組み

時代の変化から生まれる新たな機会を捉えて、次世代の中核事業と成り得るような事業を発掘・育成していく。この新規事業発掘には、新事業開発本部が当たる。

2) 新技術の導入等による価値の革新

新たな技術を既存事業にも取り入れ、同社の事業活動を通じて提供する価値をさらに向上させる。

これらの施策を実行し、かつ目標を達成していくために最も重要なことは、全員の意識の改革と変革であろう。経営陣から現場の最前線で活躍する一人ひとりが「これまで」に囚われず「変わるという覚悟」を持つことが必要であると考え、着実に取り組みを進めている。

基盤づくりの進捗

新中計の取り組み	施策	このままの実施事項 今後の実施事項(課題)											
		2018年						2019年					
		~4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月~
将来を見据えた事業基盤の充実	人事関連施策	人事考課制度の見直し						離職率低減に向けた働き方改革のさらなる推進					
	システム関連施策	コウノイクITソリューションズ㈱を設立						ITインフラ保守体制強化 経営情報基盤(ERP導入)、ビジネス支援(統合物流システム構築)に向けた取組みの推進					
	安全・品質への取組強化	各支店・グループ拠点に安全、品質の取組みに従事する専任者を配置						モデル事業所改築事例のグループ内展開					
経営基盤の再構築	ブランディング	・企業理念の再整理 ・ブランドプロミスの策定						・インナーブランディングの推進 (社外向けには、1月中旬にブランドプロミス公開予定)					
	各本部のKPI設定	各本部のKPI設定						・さらなるブラッシュアップ ・評価制度への組み込み					
	統合報告書の作成	・作成事務局での協議を開始 ・関係部門でキックオフミーティングを開催						・見えない資源の可視化 ・戦略ストーリーの再整理					
資本コストをさらに意識した経営への取り組み	ROIC向上の取り組み	社内浸透の取組み(説明会実施など)						ROICのさらなる浸透・活用を目指し社内プロジェクト化					
	投資調査部会の強化	これまでの投資案件の振り返り・課題整理						・意思決定に資する情報提供 ・厳選基準の整備					
	販管費の管理	経営実態の正確な把握のための販管費精算						販売費・一般管理費の統制強化(ベンチマークの設定等)を通じた筋肉質な本社の実現					

出所：決算説明会資料より掲載

2. 事業ポートフォリオマネジメント

(1) 事業ポートフォリオマネジメントの考え方：4つのグループに分類

同社では、新たにインド事業と新事業開発を加え、今後の事業を展開する計画だが、そこに「事業ポートフォリオマネジメント」の考え方を取り入れる。すなわち、それぞれの事業の特性により、これらを以下の4つの事業グループに分け、それぞれのグループごとに目標を定め、それに向かって事業を遂行していく。

a) キャッシュカウ事業：キャッシュを稼ぐ事業

(鉄鋼、食品(食品)、食品プロダクツ、生活(生活))

b) ROIC改善事業：生産性を向上させ、利益率を改善する必要がある事業

(生活(物流)、食品(低温)、メディカル(国内)、海外)

c) 成長事業：規模を拡大させる必要がある事業

(空港、環境・エンジニアリング、インド事業(メディカル、鉄道))

d) 新技術：事業領域の拡大

(新事業開発)

(2) 事業ポートフォリオ：現状と方向性

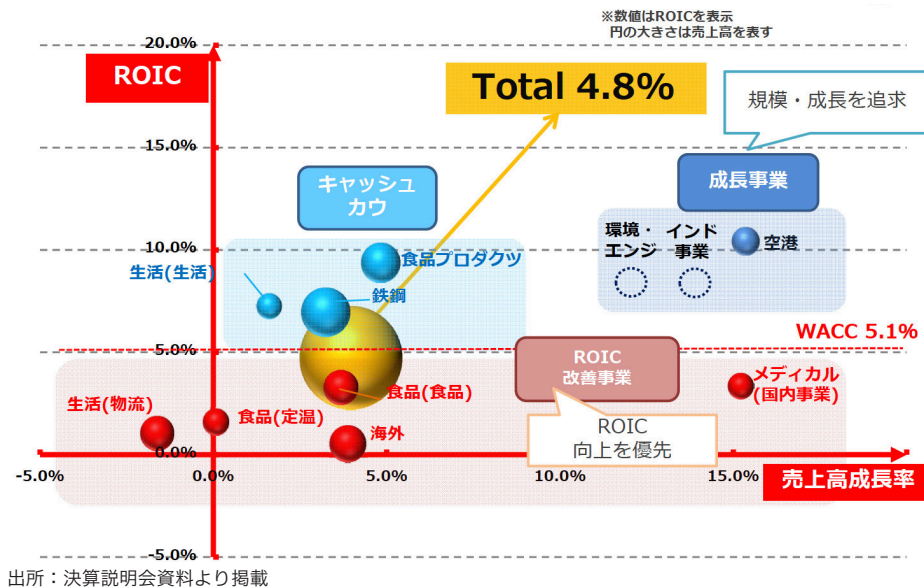
同社の決算説明資料(2019年3月期第2四半期)によれば、同社の現在の平均ROICは4.8%となっており、WACC(加重平均資本コスト)の5.1%を下回っている。すなわち、現在の状況のまま事業を続けても同社の企業価値は向上しないことになる。

また各事業の売上高成長率とROICの関係を見ると、今後ROICを向上させるためには、キャッシュカウに分類される事業は引き続き現在の収益性を維持し、ROIC改善事業は生産性の向上(ROICの改善)を最優先課題とし、成長事業に分類される事業は積極的に規模の拡大に取り組むことが重要となってくる。

2030年にROE10%以上を目標としているが、当社の試算ではグループのROICは6%以上に設定していると推測する。今後は成長企業の売上高成長率とキャッシュカウ事業のキャッシュ創出力に着目したい。

中長期の成長戦略

事業ポートフォリオマネジメント 各事業の役割と今後の方向性



3. 成長分野の紹介

(1) 環境・エンジニアリング事業

2018年4月から鉄鋼事業本部の環境事業、機工・保全業務、海外事業本部のプラント関連業務を統合し、環境・エンジニアリング本部として発足。

足元では従来の鉄鋼関連の環境事業、機工・保全事業をさらに強化。長期的には、これまで培ってきたエンジニアリング事業を様々な業種に展開し、将来的には設計・調達・建設を一気通貫で行う能力を獲得する。またM&Aなどを通じて必要な人材・ノウハウの増強に努める。(既に2018年6月に電気・計装に強みを持つエヌピーエス(株)をグループ会社化した。)

(2) インド事業

a) 鉄道コンテナ輸送事業

日系企業で唯一、インドで鉄道コンテナ輸送事業を手がけている。事業の流れとしては、まず同社が日本からインド西側の3港(ナバシェバ港、ピパバブ港、ムンドラ港)まで荷物を運び、そこからデリー近郊のICD(コンテナ貨物を内陸で受け流しできる保税場所)までJKTI(同社とACTLとの鉄道コンテナ輸送合併会社)が鉄道コンテナで輸送する。ICDでは北インド初の民間ICD運営会社であるACTL(現地合弁先)が荷役(積み替え)を実施、その後KAI(2012年に同社が設立したフォワーディング現地法人)が最終目的地(生産拠点や消費地)まで輸送する。

このように、これら3社の連携により日系企業で唯一のインド鉄道コンテナ輸送を2017年3月から実施している。JKTIは現在、8編成(1編成=45両=90TEU積載可)で週7便を運行している。このうち2編成を2018年4月から自社車両に切り替えたが、この後1~2年以内に自社車両2編成を追加導入の予定。

中長期の成長戦略

現地では、デリー～ムンバイ間の貨物専用鉄道の敷設が国家事業として進展中で、2020年の開業後には走行速度は3倍、輸送能力は4倍に拡大される。内陸部の長距離輸送が不可避のインドでは今後さらに鉄道による輸送の拡大が期待されている。

b) メディカル事業

1) データベース事業：2013年11月、インドに Carna Medical Database PVT. LTD. を設立。そこで、インド医療材料の標準コードを制定し、医療材料データベース構築に取り組んでいる。全インド医療材料総合カタログ（第2版）を発行済みで、38,000アイテム以上を掲載、さらに病院部署別に分類され、QRコードにて商品情報の読み取りが可能となっている。

2) 高付加価値医療センター：日本で培ってきた医療サービスの技術やノウハウを集約した医療センターの設立構想を推進している。

4. 新事業開発本部の役割と技術革新への対応

同社では、外部環境の変化と同社の強み・弱みを合わせた戦略を考えた場合、必ず「技術革新への対応」が必要と考えている。技術革新によって、現在の同社の多くの事業が人口知能（AI）やロボット等によって代替が可能になるからだ。さらに技術革新のその先には価値革新があり、「新たな市場創造」へ進むと考えられる。



出所：決算説明会資料より掲載

(1) Sler 企業との協業

新たな価値創造として同社が検討を進めているのが、「Sler 企業との協業」だ。Slerとは言うまでもなく ITベンダーのことである。同社が Sler との協業を考えるのは、新技術を最大限に活用するためには、現場に精通したコーディネーターが不可欠だからだ。

(2) 顧客業界のロボット導入に強みを生かす

自動車業界などではロボットは既に普及し、ロボット導入に対応できる生産技術者も揃っており、既存のロボットメーカーや大手 Sier がカバーしている。しかしながら、同社の顧客や取引先においては、今後ロボットや AI 等といった新しい技術を取り入れる余地は多くあると考えられる。

このように、ロボット導入のニーズはあるが、対応できる生産技術者が不足している。その一方で、ロボットメーカーや大手 Sier 側では、更に現場に通じた見立てもまだ十分ではなく導入を積極的に推進できていない。

そこで当社では、Sier の持つロボットに関する能力と当社グループが持つ現場の知見を合わせることで、新たなサービスが提供できうると考えられており新たな価値創造が期待される。

(3) 今後の具体的な方針

- a) 多面的な業種に対応できる大手 Sier との協業の可能性を探る。
- b) 製造業をターゲットにした Sier としてのノウハウの蓄積と、技術者の養成を始め人材育成を進める。
- c) 当社自身が技術革新に取り組む (AI や認識カメラの導入など)。

株主還元策

配当性向は 30% 前後を維持する予定

当社では「企業価値向上の取組みを通じて実現したキャッシュ・フローを株主還元に充当すること」を基本方針として配当政策を決定している。過去3年間の配当性向の実績は、2016年3月期が29.3%、2017年3月期27.2%、2018年3月期が29.1%となっており、2019年3月期は年間36.0円配当が見込まれていることから、予想利益が達成されれば配当性向は33.6%となる。当分はこのように30%前後の配当性向を維持する予定だ。

また当社は、300万株(50億円)を上限とした自己株取得(期間2018年5月16日-2019年5月15日)を発表している。これは、配当に加えての株主還元であると同時に、前述の新中期経営計画に対する同社の強い意気込みの表れでもある。すなわち、新中期経営計画が思うように進まず、株主価値が低下した場合には、当社自身が少しでもその低下を補うとの強い意志の表れと言えるだろう。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ