

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

プラッツ

7813 東証マザーズ・福証 Q-Board

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年10月6日(水)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年6月期の連結業績概要 – 売上高、営業利益とも過去最高を更新	01
2. 2022年6月期の連結業績予想 – 原材料価格の上昇、物流費の高騰、円安で一時的な減益を予想	01
3. 株主還元策 – 配当性向 30.0% を前提に、増配を計画	02
■ 会社概要	03
1. 沿革と会社概要	03
2. グループ企業	04
3. 市場別売上高構成比	04
■ 事業概要	05
1. 市場動向	05
2. 国内事業	09
3. 海外市場	10
4. 製品	12
5. 社会貢献活動	14
■ 業績動向	15
1. 2021年6月期の連結業績概要	15
2. 財務状況と財務比率、キャッシュ・フロー	16
■ 今後の見通し	19
1. 2022年6月期の連結業績予想	19
2. 中期経営計画	20
■ 株主還元策	23

■ 要約

2022年6月期は一時的な減益予想も、中長期的な成長を見込む

プラッツ<7813>は、福岡県に本拠を置く介護用電動ベッドの専門メーカー。福祉用具流通市場では、介護用ベッドのマーケットシェアが35%に達し、第2位のメーカーとなる。高齢者人口の増加が続くことから、中長期的な成長市場に属している。2021年6月期は、中期経営計画に掲げた経常利益目標値を2期前倒しで達成するなど急成長を遂げた。2022年6月期は原材料価格の上昇、物流費の高騰、円安を前提に一時的な減益を予想しているが2023年6月期以降は売上高と利益が成長軌道に戻ることを見込んでいる。

1. 2021年6月期の連結業績概要 – 売上高、営業利益とも過去最高を更新

2021年6月期の売上高は前期比15.4%増の7,040百万円、営業利益が同29.6%増の724百万円と売上高及び営業利益は過去最高を更新した。医療介護用電動ベッドの総販売台数は前期比15.8%増の5.7万台と市場の伸びを凌駕した。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）に伴い、2020年4月に第1回目の緊急事態宣言が発出されて以降、経営が悪化した医療機関とクラスターの発生が憂慮される高齢者施設向けは、同社及び代理店とも営業活動が制約された。2020年6月期第4四半期（4-6月期）の国内販売は、2つの市場で前年同期比2ケタ減となったため、2021年6月期は市場動向の変化に俊敏に対応した。第1四半期に在宅向けに力点を置き、第2四半期以降は制約のなかでも経済活動が動き始めた医療・高齢者施設向けに注力した。通期売上高は、福祉用具流通市場が前期比14.8%増、医療・高齢者施設市場が同22.8%増、家具流通市場が同4.8%増であった。

2. 2022年6月期の連結業績予想 – 原材料価格の上昇、物流費の高騰、円安で一時的な減益を予想

2022年6月期の業績は、売上高で前期比7.2%増の7,550百万円、営業利益で同17.2%減の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同30.8%増の400億円を予想している。2021年6月期は、第1四半期に発表した通期予想を、第2四半期と第3四半期の決算発表時に連続上方修正したものの、第4四半期の事業環境が大きく悪化して、営業利益の実績は直近予想を下回った。2022年6月期は、2021年6月期第4四半期の原材料価格の上昇や物流費の高騰に加え円安を前提に計画を立て、増収減益の期初予想となった。2021年6月期は平均為替レートが1米ドル当たり前期比1.57円の円高となった。2022年6月期は、予算上の為替レートを110円、前期比3.43円の円安を前提とし為替面でのデメリットを織り込んだ。コロナ禍により、製造拠点があるベトナムはロックダウンと工場隔離が行われているが、現在のところ調達面で大きな問題は生じていない。

2022年6月期は、新製品効果が期待される。周辺機器では、2020年12月にベッドサイドテーブルを発売し、2021年7月には体圧分散性に動きやすさをプラスした床ずれ防止マットレス「ゼロソア」を投入した。また2021年6月に食事介助を効果的にサポートする医療介護施設用ベッドのハイスペックモデル「アスピーノ」を上市した。「ハイバックサポート機能」によるベッド上での誤嚥リスクの低減や褥瘡予防をサポートすることに加え、「液晶手元スイッチ」に音声読み上げ機能や調整角度のメモリー機能を搭載し、患者の体位管理がしやすい仕様となっている。また、介護用ベッドでは、上位機種シリーズが4年に一度のモデルチェンジ時期を迎える。2022年1月に、新製品が投入される予定だ。

要約

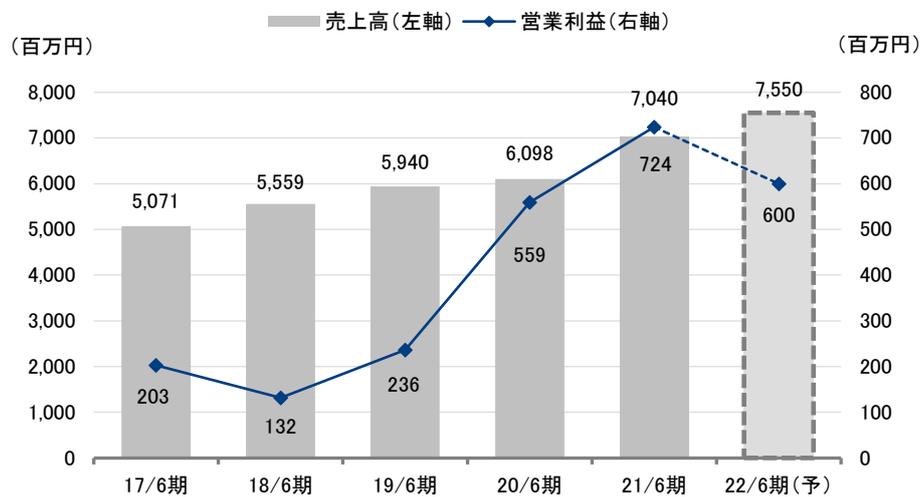
3. 株主還元策 - 配当性向 30.0% を前提に、増配を計画

2022年6月期は、配当性向 30.0% を前提に、1株当たり年間配当金を前期比 1円増配の 33円と計画している。

Key Points

- ・2021年6月期の業績は、経常利益が2期前倒し目標値を達成するなど急成長
- ・2022年6月期は、新製品効果が期待される
- ・中期経営計画では、2023年6月期以降に着実な増益を見込む

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

介護ベッドで販売台数シェア 2 位、医療用へも進出

1. 沿革と会社概要

同社は1992年、現代表取締役会長の福山明利（ふくやまあきとし）氏により、有限会社九州和研として設立された。救急用酸素蘇生機の販売からスタートし、その後医療用備品販売へと業容を拡大した。1995年に現社名に商号変更したのち、1997年から介護用電動ベッドの販売を開始した。「私たちは『高品質』『高機能』『低価格』をテーマに、最高のコストパフォーマンスでおお客様の満足を目指す医療・介護ベッドメーカーです」をコーポレートスローガンとしている。

2000年に介護保険法が施行され介護保険制度がスタートすると順調に販売を伸ばし、2003年6月期には介護用電動ベッドの販売台数年間1万台を達成した。その後も、国内営業拠点の整備に伴って販売台数を順調に伸ばし、2011年6月期には販売台数年間4万台に達成し、販売台数シェアで第2位のポジションを占めるに至った。

会社沿革

1992年 7月	救急用酸素蘇生機の販売を目的として福岡県春日市で創業
1995年 6月	医療用備品販売他業容拡大に伴い、株式会社に組織変更し、現社名に商号変更
1997年 4月	介護用電動ベッド販売開始
2003年 6月	ベッド販売台数 年間 1万台達成
2007年 5月	品質マネジメントシステム (ISO9001:2000) 認証取得
2011年 6月	ベッド販売台数 年間 4万台達成
2012年 8月	介護用電動ベッドの組立、品質検査を目的として、PLATZ VIETNAM CO., LTD. (現 SHENGBANG METAL CO., LTD.) をベトナムに設立
2013年 7月	PLATZ VIETNAM CO., LTD. にて介護ベッドのJIS認証取得
2015年 3月	東京証券取引所マザーズ及び福岡証券取引所 Q-Board 市場に株式を上場
2015年 8月	介護用電動ベッドの中国市場での販売を目的として、上海市に富若慈（上海）貿易有限公司（現連結子会社）を設立
2015年10月	SHENGBANG METAL CO., LTD. の持分を48%へ引き上げ、持分法適用関連会社化
2016年 8月	医療用ベッド「P300シリーズ」を販売開始
2017年 1月	介護レンタル向けベッド「Rafio（ラフィオ）」を販売開始
2018年 4月	医療機器に対する品質マネジメントシステム (ISO13485:2016) 認証取得
2018年 6月	上海偉賽智能科技有限公司と業務提携契約を締結
2019年10月	PLATZ VIETNAM CO., LTD. の全持分を SHENGBANG METAL CO., LTD. に譲渡

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

全国7ヶ所で、営業とアフターサービスなどを行う拠点を展開している。本社が所在する九州と、関東、関西、東海ではショールームを併設している。本社／九州支店／ショールーム（所在地：福岡県大野城市）以外の拠点名と開設時期は、関東支店／ショールーム（東京都大田区）が2004年1月、関西支店／ショールーム（大阪府東大阪市）が2004年7月、東海支店／ショールーム（愛知県名古屋市）が2006年1月、東北支店（宮城県仙台市）が2010年11月、中四国支店（広島県福山市）が2012年9月、北海道支店（北海道札幌市）が2013年11月であった。国内従業員約100名のうち、4割弱が営業部門に所属する。

会社概要

新規市場開拓では、2016 年に医療用ベッド市場へ進出し、隣接領域の拡大に努めている。成長戦略の一環として海外市場の開拓に取り組み、2015 年 8 月に中国上海市に連結子会社の富若慈（上海）貿易有限公司を設立した。

証券市場には 2015 年 3 月に東京証券取引所マザーズ市場及び福岡証券取引所 Q-Board 市場に上場した。

2. グループ企業

同社グループは、中国などで医療介護用電動ベッド及び周辺機器を販売する富若慈（上海）貿易有限公司と SHENGBANG METAL CO., LTD. とで構成されている。同社はファブレスの生産体制を採っているものの、ベトナムで同社向け介護ベッドを生産する SHENGBANG METAL CO., LTD. の株式の 48% を所有しており、持分法適用関連会社としている。連結決算において営業外収益の持分法による投資利益に貢献している。

グループ企業一覧

名称	所在地	所有割合	主要な事業の内容
富若慈（上海）貿易有限公司	中国上海市	100.0%	中国で医療介護用電動ベッド及び周辺機器の販売
SHENGBANG METAL CO., LTD.	ベトナムドンナイ省	48.0%	同社グループが販売する医療介護用電動ベッドの製造

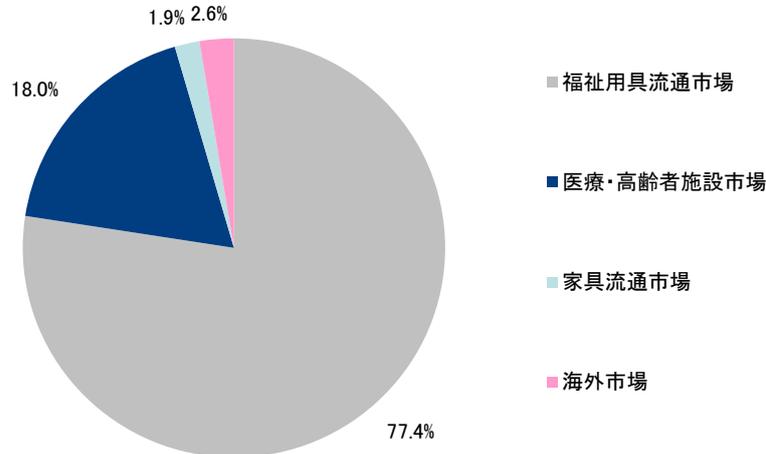
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 市場別売上高構成比

同社グループは「医療介護用電動ベッド事業」の単一セグメントであるため、セグメント情報の開示はない。ただし、販売先市場別の売上高を公表している。2021 年 6 月期の売上高（7,040 百万円）の市場別構成比は、福祉用具流通市場が 77.4%、医療・高齢者施設市場が 18.0%、家具流通市場が 1.9%、海外市場が 2.6% であった。

会社概要

市場別売上高構成比
 (2021年6月期 売上高7,040百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

世界的に高齢化が進行、海外市場の伸びしろも大きい

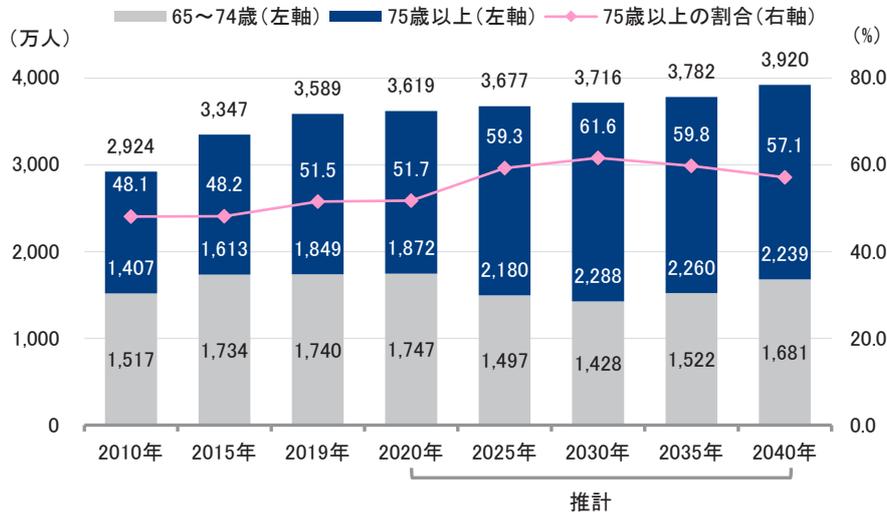
1. 市場動向

(1) 高齢者の将来人口推計

高齢化が進む日本では、介護ベッド（特殊寝台）市場が安定的に拡大することが予想される。WHO（世界保健機構）の定義では65歳以上の人口が、全人口の7%を超えると「高齢化社会」、14%超になると「高齢社会」、21%超では「超高齢社会」と呼ばれる。日本は、2007年に「超高齢社会」に突入しており、2019年の高齢者の割合は28.4%に達した。日本の年間出生数は、2020年の87.2万人を含む直近3年間合計で約266万人にとどまった。1947年から1949年に生まれた「団塊の世代」の3年間の合計出生数が約806万人（年平均269万人）と直近3年間合計の約3倍に相当する。2025年になると、団塊の世代はすべて75歳以上の後期高齢者になる。第二次ベビーブーム世代となる団塊ジュニアは、1971年から1974年に生まれた。4年間の合計出生数は約800万人、年平均200万人だ。2040年には、65歳以上の高齢者となる。2019年の65歳以上の人口が3,589万人であった。将来人口推計によると、2040年に3,920万人に増加する。この間の65歳以上の人口増加率は、10%足らずだが、75歳以上の人口は、20%超の伸び率となる。

事業概要

高齢者の将来人口推計と75歳以上の割合



出所：「高齢社会白書」（令和2年版、内閣府）よりフィスコ作成

(2) 平均寿命と健康寿命

厚生労働省のデータ（2016年）によると、男性は平均寿命が80.98歳であるのに対し、健康寿命が72.14歳になる。同様に、女性では、87.14歳と74.79歳である。健康寿命は、「健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間」と定義されている。加齢とともに、介護給付を受ける割合が高まる。

65歳以上における性・年齢階級別の受給者数と人口に占める受給者数の割合

(単位：千人)

	男		女	
	受給者数	受給者割合	受給者数	受給者割合
65～69歳	97.4	2.3%	77.9	1.7%
70～74歳	170.7	4.2%	172.2	3.7%
75～79歳	254.9	7.9%	372.7	9.3%
80～84歳	340.8	15.5%	702.2	22.4%
85～89歳	365.7	28.7%	1,014.4	43.4%
90～94歳	225.0	46.7%	824.2	64.4%
95歳以上	65.5	68.2%	384.1	85.0%

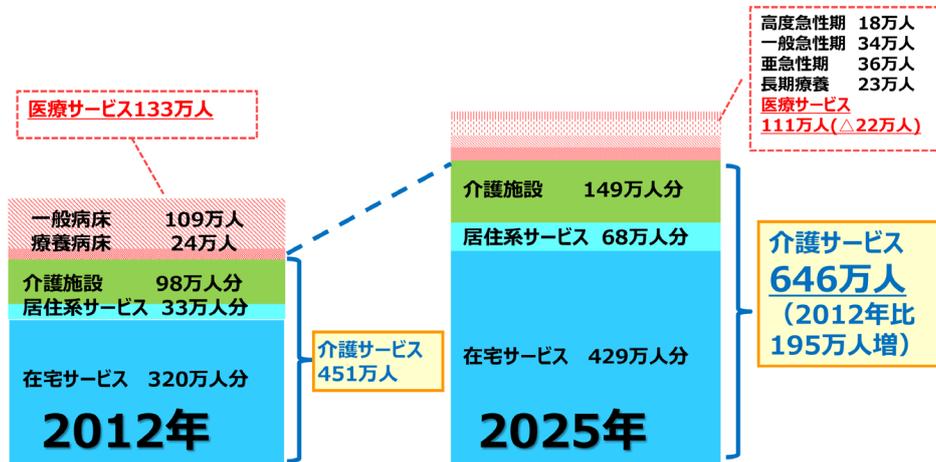
出所：「介護給付費等実態統計の概況」（2019年11月審査分、厚生労働省）よりフィスコ作成

(3) 医療・介護機能の再編（将来像）

厚生労働省の介護に関する方針は、「できる限り、住み慣れた地域で必要な医療・介護サービスを受けつつ、安心して自分らしい生活を実現できる社会を目指す」とある。社会保障制度改革国民会議の「医療・介護機能の再編（将来像）」に関する資料では、介護サービス利用者数が2012年の451万人から2025年に646万人となり、195万人増加する一方で、医療サービス利用者数が133万人から111万人へと22万人減少するとの将来像を描いている。介護サービス利用者数の内訳は、在宅サービスが320万人から429万人へ109万人増、居住系サービスが33万人から68万人へ35万人増、介護施設が98万人から149万人へ51万人増となる。

事業概要

医療・介護機能の再編（将来像）



(4) 介護保険による福祉用具（貸与種目）

介護保険制度のもとでは、介護ベッド（特殊寝台）や車いすのような福祉用具を使うときに、介護保険の利用ができる。特殊寝台は、サイドレールが取り付けられているもの、または取り付け可能なものであって、背部または脚部の傾斜角度が調整できる機能、または床板の高さが無段階に調整できる機能、もしくは両機能を有するものになる。特殊寝台付属品は、マットレス、サイドレール等である。

介護保険による福祉用具

福祉用具貸与の種目

・車いす	・床ずれ防止用具	・歩行器	・移動用リフト
・車いす付属品	・体位変換器	・歩行補助つえ	(つり具の部分を除く)
・特殊寝台	・手すり	・認知症老人徘徊感知機器	・自動排泄処理装置
・特殊寝台付属品	・スロープ		

出所：厚生労働省ホームページよりフィスコ作成

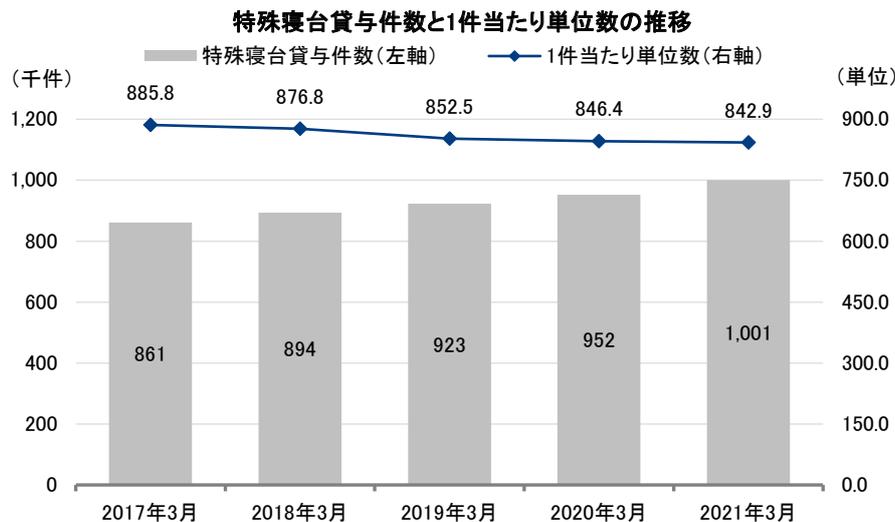
同社は、福祉用具流通市場における介護ベッドのマーケットシェアが高くなったため、製品ラインナップを拡充する成長戦略を採っている。介護ベッドに加え、付属品としてはベッド用グリップ、立ち上がりグリップ、サイドレール、ハンドグリップ、テーブル、各種マットレス、離床センサー、施設用木製家具、折りたたみ式運搬台車などを揃えている。

福祉用具をレンタルもしくは購入するときは、一定の所得がある場合を除いて費用負担は1～3割で済む。車いすや特殊寝台は、購入よりもレンタルが選択されることが多い。使用期間にもよるが、1割負担の場合は、レンタルの方がコスト的に有利である。また、メンテナンスや身体状態の変化などに応じて機種の変更が可能というメリットがある。

事業概要

(5) 特殊寝台貸与件数

特殊寝台貸与件数は増加傾向にあるものの、レンタル料は下落傾向にある。2021年3月における特殊寝台貸与件数は、100万1千件と3年間で10万7千件増加した。一方、1件当たり単位数は33.9下落して842.9となった。単位は、1ヶ月にかかる福祉用具貸与の自己負担額を計算するときに使われる基準で、1単位は10円として計算される。自己負担割合が1割の場合は、単位数がそのまま自己負担額になる。価格競争力が強い同社は、競争優位性を発揮する。



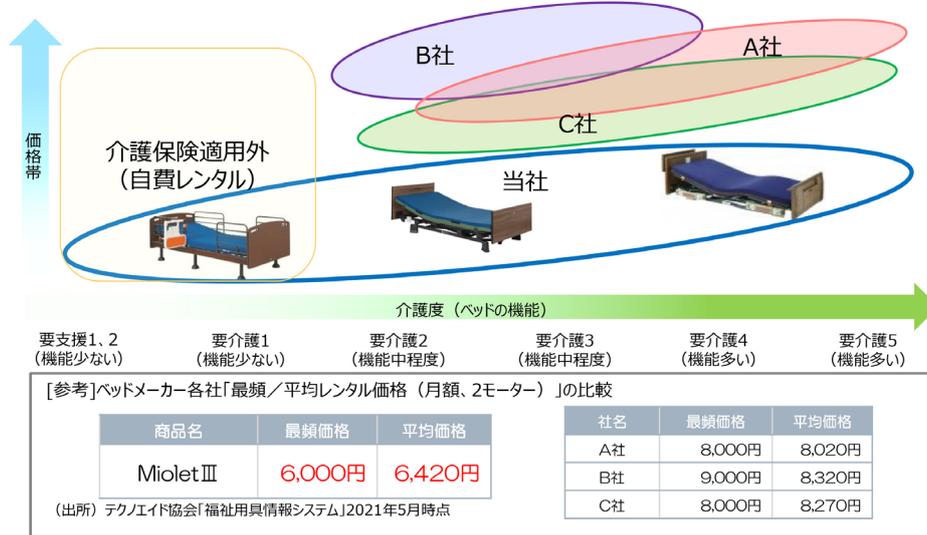
出所：会社説明会資料（厚生労働省「介護給付費実態調査月報」）よりフィスコ作成

(6) 市場におけるポジショニング

1996年に同社が市場に新規参入したときは、介護ベッドが数十万円で売られており、一般の人には手の届かない高額商品であった。同社は、試行錯誤の結果、コストダウンに成功し、売価が10万円を切る価格破壊的製品を投入した。単に低価格だけでなく、高機能との両立を追求した。現在の介護用電動ベッド（2モーター製品）の月額レンタル最頻価格は、他社に対して25%から33%程度低い。

事業概要

各ベッドメーカーの位置付け



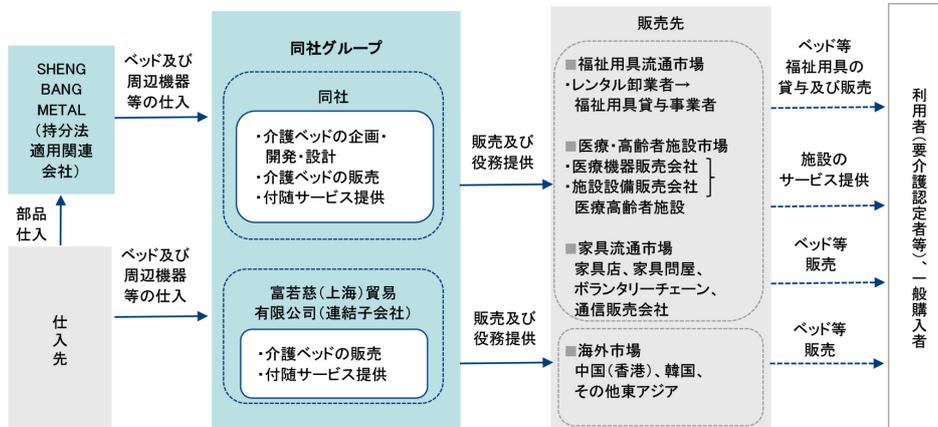
出所：会社説明会資料より掲載

高齢者施設向け営業は専任部隊を組織化

2. 国内事業

国内の介護ベッド市場は、介護保険制度の仕組みと密接に関わっている。介護保険制度の枠内での利用かどうか、介護保険制度のなかでも、どこで（自宅、高齢者施設）使われるかによって、介護ベッドの購入主体（同社から見た販売先）や流通ルートが変わってくる。そうした事情を反映して、同社は国内市場を販売先別に、「福祉用具流通市場」、「医療・高齢者施設市場」及び「家具流通市場」の3つに分けて管理している。

事業系統図及び販売先市場の概要



出所：会社説明会資料、有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

同社の市場別売上高の2021年6月期までの3年間の年平均成長率(CAGR)は、福祉用具流通市場が8.4%、医療・高齢者施設市場が10.9%、家具流通市場がマイナス6.7%、海外市場が0.7%であった。家具流通市場は、介護保険制度とは関係のない、一般の家具流通に関連する市場を指す。

販売先市場別売上高と売上構成比の推移

(単位：百万円)

	販売先市場別売上高				3ヶ年 CAGR	売上構成比			
	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期		18/6期	19/6期	20/6期	21/6期
福祉用具流通市場	4,281	4,681	4,749	5,451	8.4%	77.0%	78.8%	77.9%	77.4%
医療・高齢者施設市場	930	947	1,033	1,269	10.9%	16.7%	15.9%	16.9%	16.7%
家具流通市場	166	150	128	134	-6.7%	3.0%	2.5%	2.1%	1.9%
海外市場	180	160	178	184	0.7%	3.2%	2.7%	2.9%	2.6%
フィットネス事業	-	1	7	-	-	-	0.0%	0.1%	-
合計	5,559	5,940	6,098	7,040	8.2%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

福祉用具流通市場は、介護保険制度における介護用品レンタル事業や販売に関連する市場であり、主な販売先はレンタル卸業者と介護保険認定事業者となる。三菱商事<8058>系列の福祉用具レンタル卸の大手である日本ケアサプライ<2393>が最大の顧客となる。2021年6月期における同顧客への売上高依存度は2.3%であった。岐阜市に本社を置くトーカイ<9729>や豊田通商<8015>の子会社も主要取引先になる。他の介護ベッド大手は、グループ内に福祉用具レンタル卸を所有しており、非メーカー系卸と競合関係にある。

医療・高齢者施設市場は、介護保険制度における高齢者施設及び病院・医療施設の設備に関する市場であり、主な販売先は医療機器または施設設備の販売会社となる。

国内の販売体制は、在宅レンタル向け営業の在宅営業部と高齢者施設、病院向けの病院施設営業部に分かれる。高齢者施設(特養、老健、グループホーム、有料老人ホームなど)への営業について、従来はレンタル事業者・レンタル卸事業者向けの営業担当者が兼任という形で行っていた。2019年7月に、高齢者施設向け営業の専任部隊を組織し、なおかつ、病院向け営業部隊と統合した。在宅レンタル向け営業と高齢者施設向け営業は、取扱商品こそ介護ベッドという点で共通だが、販売手法が異なる。病院向けと高齢者施設向けは営業スキル、ノウハウを共有し活用できる余地が大きい。兼任から専任としたことで、営業力が高まることが期待される。

膨大な潜在需要がある中国では、横一列の競争に

3. 海外市場

海外市場は、中国を中心とした東アジアで市場開拓を進めている。販売子会社を置く中国には、病院施設数が25,239と日本の約3倍、病床数は700万床、約7倍と潜在市場規模は膨大だ。中国の介護ベッドは、ローカルメーカーが製造する手動式が主流であり、高機能・高価格の電動ベッドは、日系メーカー同士の競合となる。同社が日本の介護ベッド市場に参入した時、既に業界大手が存在していた。中国においては、ターゲットする市場セグメントで横一列の競争となる。

事業概要

アジア諸国の病床数

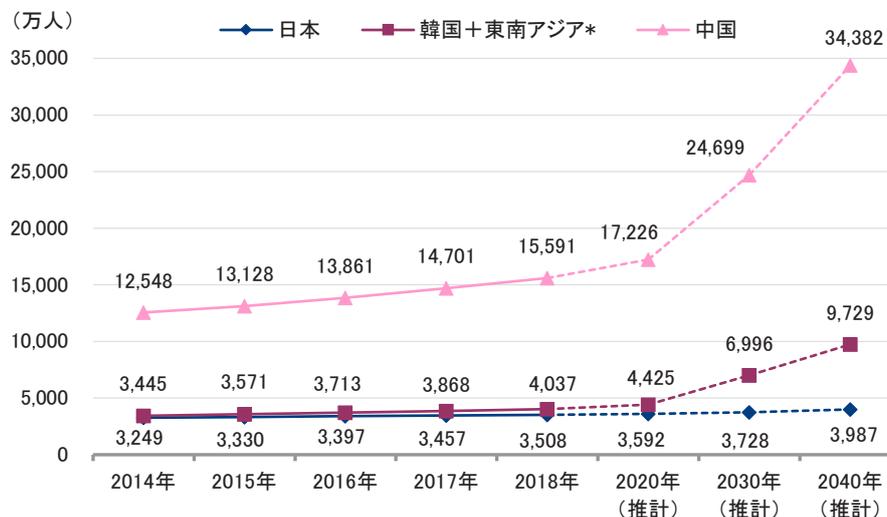
	病院施設数(施設)	病床数(万床)
日本	8,355	108
中国	25,239	700
ベトナム	1,257	19
タイ	1,562	16
インドネシア	2,488	31

出所：会社説明会資料よりフィスコ作成

2018年の高齢者人口は、日本の3,508万人に対し、中国は1億5,591万人と4.4倍であった。同社の会社説明会資料※によると、2040年の推計値は日本の3,987万人に比べ、中国が3億4,382万人と8.6倍に拡大する。同社が注目する東南アジア4ヶ国（インドネシア、タイ、ベトナム、マレーシア）の高齢者人口の合計は、2018年の4,037万人から2040年に2.4倍の9,729万人へ増加すると推計されている。WHOの発表による国別中央年齢は、日本が45.9歳、中国が37.4歳、タイが36.9歳、ベトナムが29.8歳、インドネシアが27.8歳、マレーシアが27.4歳となる。中国とタイでは、高齢化が急速に進むことが予測される。

※ United Nations「World Population Prospect : The2019 Revision」

東アジア地域の高齢者人口推計



* インドネシア、タイ、ベトナム、マレーシアの4ヶ国

出所：会社説明会資料（United Nations「World Population Prospect : The 2019 Revision」）よりフィスコ作成

中国上海市にある連結子会社、富若慈（上海）貿易有限公司は、中国において販売活動を行っている。2021年6月期の海外市場売上高は、184百万円と小さく、売上高構成比も2.6%にとどまるが、大きな潜在需要が存在するため、中長期的な事業展開を目指す。中国よりも人件費の安いベトナムで、日本品質の高機能製品を生産しているため、他社と比べコスト競争力が強い。

事業概要

医療機関がハイバックサポート機能を高く評価

4. 製品

同社は、「高品質」「高機能」「低価格」をテーマにした製品作りに徹している。これまで、顧客の要望を取り入れた商品企画・開発をしてきた。介護ベッドの価格が数十万円と高すぎるとの声に応じて、1997年に10万円を切る製品を発売した。1998年に、小物を置く場所が欲しいとの要望を受け、業界初の宮付ベッドを販売した。2001年に、介護ベッドは「白」ばかりで、家では使いたくないという意見に対応して、業界初の「木調」介護レンタル対応ベッドを商品化した。後発企業として、価格だけでなく、それまで市場になかったが利用者が求めていた独自性のある商品を企画・開発をしてきた。

(1) 高品質

経済産業省は、2009年に介護ベッドのJIS規格を選定した。有力企業7社は、JISの工業認証と製品認証を取得している。同社のベトナム製造関連会社は、2013年4月にJIS認証を取得した。

(2) 高機能

佐賀大学医学部と、介護ベッド及び付属品であるベッド用グリップなどを開発した。共同開発に携わった元佐賀大学医学部准教授の松尾清美氏は、大学時代に脊髄損傷を負い自身も車椅子の利用者だ。製品開発にあたっては、医学的見地だけでなく、実体験に基づく視点からの提案を受けた。

同社は、市場別にブランド展開をしている。利用者のニーズに合わせてベーシックタイプから高機能製品とプロダクトラインナップを整えている。2018年11月発売の在宅介護用ベッド「Miolet III」は、利用者にも事業者にも利用しやすい、新たな時代に対応するマルチなスタンダードベッドとなる。ラインナップとしては、樹脂ボード、木製フラットボード、木製宮付ボードがある。「垂直昇降」「3段階のサイズ変更」「パーツの軽量化」を実現し、利用者には、「低床」「省スペース」「移乗のしやすさ」「身体のズレ抑制」などのメリットを提供する。レンタル会社に対しては、サイズ及び機能変更によって在庫負担を軽減するほか、パーツの軽量化で作業者の腰痛予防につながるなど業務効率向上をサポートする。

在宅介護用電動ベッド（ミオレットシリーズ「Miolet III」）

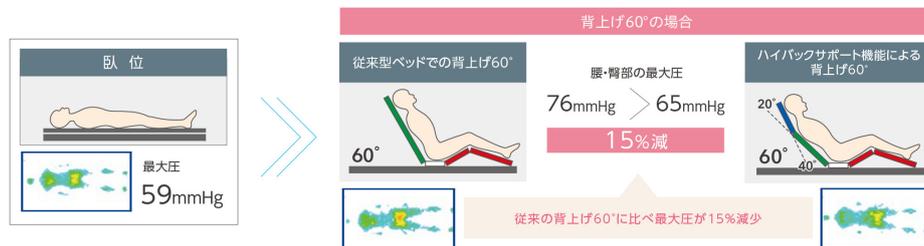


出所：同社カタログより掲載

事業概要

上位機種の超低床介護用ベッド「ラフィオ (Rafio)」シリーズは、ハイバックサポート機能を有する。ハイバックサポート機能は、背ボトムをハイバック（頭 - 背部）とローバック（腰部）の2つに分け、それぞれの角度を電動で調整する。背上げ時のズレを抑える膝位置のフィッティング機能は、利用者的大腿部の長さに合わせて、パーツの変更なしでひざ脚ボトムの屈曲位置を2段階に調節できるため、ズレの少ない快適な背上げをサポートする。背上げ時に頸部の角度を調節、腹圧を軽減し、嚥下しやすい姿勢を再現する。従来の背上げに比べ、背上げ30°の場合、腰・臀部の最大圧を10%、60°の場合は15%軽減できる。背上げ後の静止状態でのズレカと圧力を減らすことで、深部組織損傷（DTI）のリスクを低減する。背圧や腹圧を軽減し横隔膜を広げ、呼吸がしやすい快適な姿勢をつくれ、循環器への負荷を抑える。

ハイバックサポート機能を使ったポジショニングの腰・臀部の最大圧の変化



出所：同社カタログより掲載

食事介助を効果的にサポートする医療施設用電動ベッドの新製品を投入

医療施設用電動ベッドは、2016年8月に「P300シリーズ」を、介護施設向けの「アーデル」を2017年12月に上市した。2021年6月に、食事介助を効果的にサポートする医療施設用電動ベッドの新製品を発売した。「誤嚥（ASPIration）をさせない（NO）看護をサポートする」という想いから「アスピーノ（ASPINO）」と命名された。より使いやすく、毎日の看護によりそうベッドとして開発された。ベッド上での誤嚥リスクの低減や褥瘡予防をサポートする、他商品でも高い評価を得ている自社独自の背上げ「ハイバックサポート機能」を搭載するハイスペックモデルとなる。背上げ時のズレを抑える「フィッティング機能」、省スペースで設置できる「垂直昇降機能」に加え、「液晶手元スイッチ」には新たに体位の管理がしやすい音声読み上げ機能や背上げ角度などのメモリー機能を搭載し、ベッド上の姿勢調整の再現性を高め、患者の体位管理がしやすい仕様とした。頭側、足側さらにそれぞれの左右に合計6ヶ所のキャスターロックペダルを配置し、設置場所を問わずキャスターのロック操作ができる。デザインは樹脂製・木製・スチール製ボードの3種類を揃えた。

医療施設用電動ベッド「アスピーノ」



出所：決算説明会資料、プレスリリースより掲載

事業概要

(3) 低価格

生産拠点、生産体制、商品企画において、低価格化のための取り組みをしている。主要生産拠点を、賃金水準が日本の5分の1から10分の1、中国の半分であるベトナムに置く。生産体制は、海外の優良な協力会社や仕入先との協力関係によるファブレス体制を採っている。商品企画では、商品バリエーションを顧客・利用者が求める機能に絞っている。

ファブレス企業として企画・開発・設計に特化しており、持分法適用関連会社となる合併会社に製造を委託している。以前は、台湾資本の在ベトナム企業である SHENGBANG METAL に上工程の金属加工を委託し、同社の現地法人 PLATZ VIETNAM CO., LTD.(連結子会社)がアセンブリと品質検査を行う分業体制であった。2015年10月に、SHENGBANG METAL に出資し、持分法適用関連会社化した。2019年10月に、同子会社の PLATZ VIETNAM CO., LTD. の全株式を SHENGBANG METAL に譲渡し、SHENGBANG METAL が上工程から検査までの全工程を手がけることにした。製造ラインの効率化と間接部門の集約によるコスト削減の成果が出ている。

ベトナムからの輸入に使用する通貨は、米ドルである。利益面では、為替と海運市況の変動の影響を受ける。収益構造としては、円高がメリットとなる。海外市場での販売は外-外の取引になる。この分は、決算集計時に為替換算時のレートに影響を受ける。

5. 社会貢献活動

同社は、福祉関連事業に携わっていることもあり、継続的な社会貢献活動を行っている。東日本大震災、熊本地震、九州北部豪雨などの災害時に、寄付金やマットレス及びベッドを寄付した。それ以外にも、特定非営利活動法人 ジャパンハートを通じて同社ベッドの売上の一部を寄付することで、国内外の貧困や医療機関の不足などで医療が届かない地域に医療を届ける活動を支援している。また、認定 NPO 法人「世界の子どもにワクチンを」日本委員会 (JCV) を通じて同じく同社ベッドの売上の一部を寄付することで、開発途上国の子どもへワクチンを届ける活動も支援している。

業績動向

2021年6月期の業績は、 経常利益が2期前倒しで目標値を達成するなど急成長

1. 2021年6月期の連結業績概要

(1) 業績概況

2021年6月期の売上高は前期比15.4%増の7,040百万円、営業利益が同29.6%増の724百万円、経常利益が同31.6%増の873百万円と大幅な増益を達成した。親会社株主に帰属する当期純利益は、訴訟損失引当金繰入額(506百万円)を特別損失に計上したため、同39.8%減の305百万円となった。期中平均為替レートは、1米ドル当たり106.57円と前期比1.57円の円高であった。第3四半期決算発表時予想との比較では、売上高が0.8%減、営業利益が9.4%減、経常利益が2.9%減、親会社株主に帰属する当期純利益が2.0%増となった。第1四半期決算時に発表した通期予想(売上高6,200百万円、営業利益660百万円、経常利益700百万円、当期純利益150百万円、1株当たり配当金20.0円)を、第2四半期と第3四半期の決算発表時に増額修正した。コロナ禍による市場の変化を察知し、第1四半期から柔軟な営業活動をしたことが奏功した。最終的な期末の1株当たり配当金は32円となった。

2021年6月期 連結業績

(単位：百万円)

	20/6期		21/6期		前期比		3Q時予想比 増減率	
	実績	対売上比	3Q時予想	実績	対売上比	増減額		増減率
売上高	6,098	-	7,100	7,040	-	941	15.4%	-0.8%
売上総利益	2,473	40.6%	-	2,858	40.6%	385	15.6%	-
販管費	1,913	31.4%	-	2,133	30.3%	219	11.5%	-
営業利益	559	9.2%	800	724	10.3%	165	29.6%	-9.4%
経常利益	664	10.9%	900	873	12.4%	209	31.6%	-2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	507	8.3%	300	305	4.3%	-202	-39.8%	2.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の増減要因は、増加要因が売上高の増加による382百万円と利益率向上による3百万円、減少要因が販管費の増加による219百万円であった。販管費では、物流費などの変動費が増加した。

業績動向

(2) 販売先市場別売上高

2021年6月期の医療介護用電動ベッドの総販売台数は前期比15.8%増の5.7万台となった。市場別売上高動向は、コロナ禍の影響の度合いにより異なった。2020年4月に第1回目の緊急事態宣言が発出されて以降、経営が悪化した医療機関とクラスターの発生が憂慮される高齢者施設向けは、同社及び代理店とも営業活動が制約された。一方、在宅用の福祉用具流通市場は、2020年7月以降に需要が持ち直した。営業活動を強化した福祉用具流通市場においては、主力の介護用電動ベッド「Miolet III」の拡販が図れ、売上高が売上高が前期比14.8%増の5,451百万円となった。医療・高齢者福祉施設市場は同22.8%増の1,269百万円となった。医療機関向けは、コロナ禍で病院経営が悪化しているため伸び悩んだが、介護施設向けが盛り返した。3年前から営業部門を強化しており、その成果が現われた。家具流通市場は国内人口の減少を受けて年々縮小傾向にあり、売上高は同4.8%増の134百万円であった。海外市場の売上高は同3.0%増の184百万円となった。2019年は主力の中国市場で高齢者施設の案件が活発化したが、2020年に入りコロナ禍で下火となった。それに応じて、貸与事業者への販売に注力した。

2021年6月期 販売先市場別売上高

(単位：百万円)

	20/6期		21/6期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
福祉用具流通市場	4,749	77.9%	5,451	77.4%	702	14.8%
医療・高齢者施設市場	1,033	16.9%	1,269	18.0%	235	22.8%
家具流通市場	128	2.1%	134	1.9%	6	4.8%
海外市場	178	2.9%	184	2.6%	5	3.0%
フィットネス事業	7	0.1%	-	-	-7	-
合計	6,098	100.0%	7,040	100.0%	941	15.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 特別損失 - 訴訟損失引当金繰入

2017年7月に、パラマウントベッド(株)(パラマウントベッドホールディングス<7817>の子会社)は、同社に対し特許侵害の訴訟を起こした。3件の特許権を侵害しているとし、損害の一部の支払と販売中のベッド「ラフィオ」シリーズの販売差止を求めた。請求金額は、当初550百万円であったが、2020年6月に1,299百万円に変更してきた。2020年9月に、東京地方裁判所はパラマウントベッドの請求を一部認容し、381百万円及びその遅延損害金を支払う旨の判決を言い渡した。ただし、「ラフィオ」の販売差止の申し立ては退けられた。この判決を受け、同社は2021年6月期第1四半期に請求額及び遅延損害金ならびに弁護士費用等の見込額を訴訟損失引当金繰入額として491百万円を特別損失に計上した。通期の特別損失は506百万円であった。両社とも、判決を不服として、知的財産高等裁判所に控訴した。今後、同社の主張が認められれば、引当金からの繰戻しが特別利益に、反対に支払う損害金が増えれば特別損失を新たに計上することになる。

2. 財務状況と財務比率、キャッシュ・フロー
(1) 財務状況

2021年6月期末の総資産は6,213百万円と前期末比1,080百万円増加した。流動資産が820百万円、固定資産が260百万円増加した。流動資産は、現金及び預金と受取手形及び売掛金が増加し、たな卸資産が減少した。長短有利子負債額は、同590百万円増の2,142百万円であった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/6 期末	18/6 期末	19/6 期末	20/6 期末	21/6 期末	増減額
流動資産	3,064	2,742	3,232	3,160	3,980	820
（現金及び預金）	822	829	1,103	1,509	1,544	34
固定資産	1,294	1,509	1,472	1,973	2,233	260
総資産	4,362	4,254	4,705	5,133	6,213	1,080
流動負債	1,719	1,650	2,000	1,525	1,725	200
固定負債	517	348	275	774	1,743	969
負債合計	2,236	1,998	2,276	2,300	3,469	1,169
（有利子負債）	1,356	1,269	1,567	1,574	2,164	590
純資産	2,125	2,255	2,429	2,832	2,743	-89

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 財務比率

医療・介護用ベッドの主要上場3社であるパラマウントベッドホールディングス<7817>、フランスベッドホールディングス<7840>と同社の直近期における財務比率を比較した。企業業績の総合的財務比率であるROE（自己資本当期純利益率）は、同社が11.0%と最も高く、パラマウントベッドホールディングスが7.8%、フランスベッドホールディングスが6.1%と事業会社が一般的に目標とすべき8%に達していない。同社のROA（総資産経常利益率）が15.4%と前期より上昇したが、ROEは特別損失を計上したため売上高当期純利益率が悪化し前期よりも低下した。それでも10%超の水準を維持した。

ROEは、収益性（売上高当期純利益率）、回転性（総資産回転率）と財務レバレッジの3要素に分解される。3社の中で、同社のバランスが最も良い。パラマウントベッドホールディングスは、売上高当期純利益率が9.9%と極めて高いものの、自己資本比率が73.7%と高く、財務レバレッジが低い。総資産回転率は、同社が1.24回と望ましいとされる1回以上をクリアしているものの、パラマウントベッドホールディングスが0.58回、フランスベッドホールディングスが0.86回にとどまる。パラマウントベッドホールディングスの回転性の低さは、大きな流動資産に起因する。流動比率は、パラマウントベッドホールディングスの363.2%が図抜けており、同社が230.6%、フランスベッドホールディングスが181.1%となる。本来は安全性比率であるが、資産効率の観点から現預金月商倍率を見る。業種にもよるが、大企業が1ヵ月、中小企業は1.5ヵ月が目安となる。同社の現預金月商倍率は2.6ヵ月であった。他の2社は流動資産に有価証券が記載されているため、現預金と有価証券を合算し手元流動性月商倍率を算出した。パラマウントベッドホールディングスは実に6.7ヵ月上る。フランスベッドホールディングスは2.9ヵ月である。

業績動向

医療・介護用ベッドの主要3社の財務比率

	同社 21/6期	パラマウントベッド ホールディングス 21/3期	フランスベッド ホールディングス 21/3期
[収益性]			
ROE	11.0%	7.8%	6.1%
ROA	15.4%	9.0%	5.6%
売上高営業利益率	10.3%	13.3%	6.1%
[安全性]			
流動比率	230.6%	363.2%	181.1%
自己資本比率	44.2%	73.7%	60.1%
[回転性]			
総資産回転率	1.24回	0.58回	0.86回
手元流動性月商倍率	2.6ヶ月	6.7ヶ月	2.9ヶ月

出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) キャッシュ・フロー

2021年6月期末の現金及び現金同等物の残高は1,544百万円と前期末比34百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは、1百万円の出金であった。入超が税金等調整前当期純利益、減価償却費、訴訟損失引当金などで、出超は売上債権の増加額、持分法による投資利益やその他になる。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出が少額であるため、22百万円の出金となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、79百万円の入金になった。長期借入金の返済による支出151百万円、配当金の支払額149百万円、自己株式の取得による支出310百万円等による減少と、長期借入れによる収入700百万円による増加。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	80	523	211	802	-1	-804
投資活動によるキャッシュ・フロー	-158	-309	-139	-293	-22	271
財務活動によるキャッシュ・フロー	-152	-193	216	-101	79	181
現金及び現金同等物の期末残高	812	829	1,103	1,509	1,544	34

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年6月期は、原材料価格の上昇と海上運賃高騰、円安により7.2%の増収も17.2%の営業減益を予想

1. 2022年6月期の連結業績予想

2022年6月期の業績予想は、売上高は前期比7.2%増の7,550百万円、営業利益が同17.2%減の600百万円、経常利益が同25.6%減の650百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同30.8%増の400百万円となる。利益の圧迫要因は、原材料価格の上昇と物流費の高騰、円安である。2021年6月期の営業利益は、第3四半期の決算発表時に通期予想を上方修正したものの、第4四半期に失速し、計画未達に終わった。2022年6月期の期初予想では、2021年6月期第4四半期の原材料価格の高騰や海上運賃など物流費の上昇の影響が、通期で残るという前提で予算を立てた。コンテナ船運賃は、2020年夏から3～4倍に急騰した。現在の“異常な水準”が続くことを前提としている。海運業界では、海上運賃が10月の中国の国慶節で工場の稼働が止まり、荷動きが落ち着く可能性があるとしていたが、コロナ禍の影響による物流の目詰まりと経済回復により2022年2月の春節まで続くとの見方も出てきた。一方、ベトナムは、ロックダウンと工場隔離を続けているが、同時に経済活動を回復する動きも出てきおり、再稼働する工場が増えている。予算上の為替レートは、1米ドル当たり110円と前期比3.43円の円安としている。為替感応度では、1米ドル当たり1円の変動により売上総利益率が0.5ポイント上下することになる。

2022年6月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	21/6期		22/6期		前期比	
	実績	対売上比	予想	対売上比	増減額	増減率
売上高	7,040	-	7,550	-	509	7.2%
営業利益	724	10.3%	600	7.9%	-124	-17.2%
経常利益	873	12.4%	650	8.6%	-223	-25.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	305	4.3%	400	5.3%	945	30.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年6月期は、新製品効果が期待される

2022年6月期は、新製品効果が期待される。前述したように、医療・高齢者施設市場向けにハイスペックモデルの「アスピーノ」を、2021年6月に発売した。在宅介護用電動ベッドでは、上位モデルの新製品の発売が2022年1月に予定されている。スタンダードモデルの「Miolet III」は、「低床」「省スペース」「移乗のしやすさ」「身体のズレ抑制」などの利用者のメリットだけでなく、サイズ及び機能変更によって在庫負担を軽減するほか、パーツの軽量化で作業者の腰痛予防につながるなど、取扱事業者の「働き方改革」をサポートする仕様が人気を博した。市場のニーズは、低価格なスタンダードモデルと高機能な上位モデルに二極化している。同社のモデルチェンジは4年おきだが、それぞれのシリーズを2年ほどずらすことにより、隔年毎にどちらかの新製品を市場に投入することで業績に大きな波が生じることがないようにしている。新製品の仕様や特長は未だ開示されていないが、従来通り設計段階からコストダウンを行っていることが推察される。

周辺機器では、2020年12月にベッドサイドテーブル「PT03シリーズ」を発売した。ベッドとの挟み込みリスクに配慮した安全機構や特許出願中の天板のがたつき軽減機構を搭載している。2021年7月には、体圧分散性に動きやすさをプラスした床ずれ防止マットレス「ゼロソア」を発売した。本製品では中材に高弾性ウレタンを使用し、優れた体圧分散性と適度な反発力でマットレス上での動きやすさを両立している。伸縮性の高いウレタンをベッドの屈曲位置と最下層に使用することにより、厚さ12cmながらベッドのリクライニングへの追従性を確保した。

中期経営計画では、2023年6月期以降に着実な増益を見込む

2. 中期経営計画

ローリング方式による新たな3ヶ年中期経営計画を開示した。最終年度となる2024年6月期の目標値は、売上高が8,450百万円、営業利益が700百万円、経常利益が750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が500百万円となる。2021年6月期に前回の経常利益目標であった800百万円を2期前倒しで達成したものの、前述のように原材料価格の高騰、物流費の上昇、円安（3期間の前提レートを1米ドル当たり110円で想定）を踏まえ、今回の3ヶ年中期経営計画では初年度の2022年6月期に増収減益、その後の2期間は着実な増収増益を計画している。

3ヶ年中期経営計画の業績目標 2022年6月期 - 2024年6月期

(単位：百万円)

	22/6期			23/6期			24/6期		
	予想	対売上比	前期比	計画	対売上比	前期比	計画	対売上比	前期比
売上高	7,550	-	7.2%	7,900	-	4.6%	8,450	-	7.0%
営業利益	600	7.9%	-17.2%	650	8.2%	8.3%	700	8.3%	7.7%
経常利益	650	8.6%	-25.6%	700	8.9%	7.7%	750	8.9%	7.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	5.3%	30.8%	450	5.7%	12.5%	500	5.9%	11.1%

出所：会社説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

売上高の市場別予想では、福祉用具流通市場で堅調な成長を維持し、医療・高齢者施設市場でより高い成長を企図している。コロナ禍による市場への影響度の違いなどを勘案して計画を見直した。2024年6月期の売上高計画における市場別内訳は、福祉用具流通市場が72.8%（2021年6月期実績：77.4%）、医療・高齢者施設市場が20.7%（同18.0%）、家具流通市場が1.8%（同1.9%）、海外市場が4.7%（同2.6%）を見込む。コロナ禍の収束を見据え、2023年6月期以降に海外市場の販売増を図る。

3ヶ年中期経営計画における売上高の市場別内訳

（単位：百万円）

	22/6期			23/6期			24/6期		
	予想	構成比	前期比	計画	構成比	前期比	計画	構成比	前期比
福祉用具流通市場	5,800	76.8%	6.4%	5,950	75.3%	2.6%	6,150	72.8%	3.4%
医療・高齢者施設市場	1,400	18.5%	10.3%	1,500	19.0%	7.1%	1,750	20.7%	16.7%
家具流通市場	150	2.0%	11.9%	150	1.9%	0.0%	150	1.8%	0.0%
海外市場	200	2.6%	8.7%	300	3.8%	50.0%	400	4.7%	33.3%
合計	7,550	100.0%	7.2%	7,900	100.0%	4.6%	8,450	100.0%	7.0%

出所：会社説明会資料よりフィスコ作成

中期経営方針・戦略に大きな変更はない。引き続き国内販売体制の強化、製品ラインナップと事業領域の拡大、製品コストダウン、販管費率の低減、海外市場の強化、そしてコロナ禍や自然災害といった環境変化に適応した体制づくりになる。市場別では、福祉用具流通市場に比べマーケットシェアが低い医療・高齢者施設市場の拡販と海外市場の開拓を推進する。同社は、二極化する市場のなかでも、顧客・利用者が求める機能に的を絞った商品のバリエーションを充実させる。パラマウントベッドホールディングスの2021年3月期の品目別構成比を見るとベッドが30.0%、マットレスが5.9%、病室・居室用家具が8.4%、医療用器具備品が8.6%、レンタルが26.4%、部品等が4.3%、その他が16.4%であった。マットレスと病室・居室用家具の売上規模は、ベッドの5割弱となる。同社もマットレスやベッドの周辺機器のラインナップを拡充することで、取引先を広げ、1件当たりの販売金額の拡大を図る。

中期経営方針・戦略

- ① 国内販売体制の強化
 - ・医療・高齢者施設市場と福祉用具流通市場のシェア拡大
- ② 製品ラインナップ、事業領域の拡大
 - ・マットレスなどベッドの周辺機器のラインナップ拡充
- ③ 「高品質、高機能、低価格」の徹底
 - ・製品コストダウン、販管費率の低減
- ④ 海外市場の強化
- ⑤ 環境変化に適応した体制作り
 - ・コロナ禍や自然災害などに対応した危機管理体制の構築

出所：会社説明会資料よりフィスコ作成

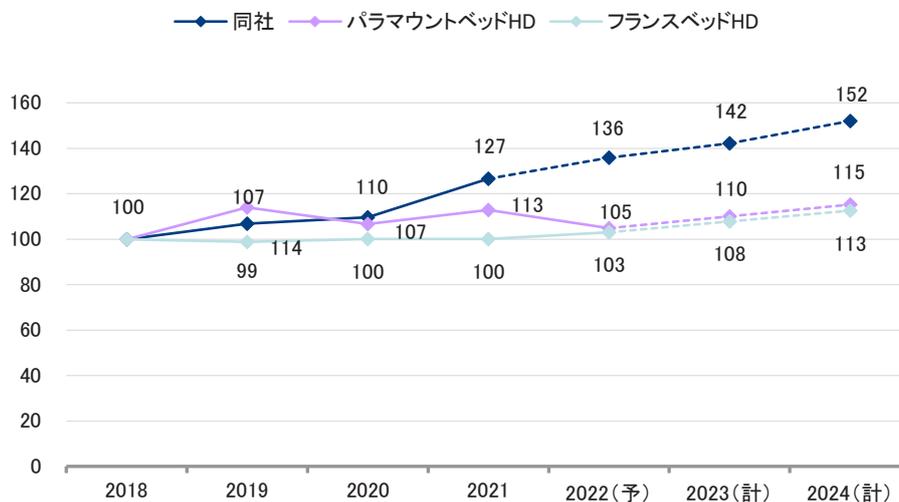
プラッツ・福証 Q-Board | 2021年10月6日(水)
 7813 東証マザーズ | <https://www.platz-ltd.co.jp/ir/>

今後の見通し

日本の医療・介護用ベッド市場は、高齢者人口の増加という追い風が吹く。同社は、これまでの成長の原動力となる「高品質」「高機能」「低価格」を徹底し、市場を上回る成長を成し遂げた。今後も基本方針を堅持して、強い競争力を維持する。福祉用具貸与事業者とは、これまでの通り Win-Win の関係を維持する。また、後継者問題を抱える福祉用具貸与事業者などの M&A を推進する。他社は貸与事業が大きく、同社の取引先である貸与事業者とは競合の関係にある。

3社は、3カ年中期経営計画を開示している。後発の同社は、他社よりも事業規模が小さいこともあり、これまでの成長性が最も高い。2018年6月の売上高を100とすると、2021年6月期に127となり、2024年6月期は152に上昇する計画となる。同様に営業利益の推移を見ると、2021年6月期が目標をほぼ2年前倒しで549へ急増した。原材料価格の高騰などにより、2022年6月期に454へ一旦落込み、その後回復トレンドに乗り、2024年6月期は530へ戻る計画である。2024年6月期の売上高営業利益率は8.3%を予想している。パラマウントベッドホールディングスは、2021年3月期の売上高が114となった。2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」の適用により連続性を保てない。比較のため、あえてそのまま傾向をたどると、2022年3月期は105へ低下し、2024年3月期は115になる。営業利益は、2021年3月期の109に対し2024年3月期が113である。フランスベッドホールディングスは、最も野心的な目標値を掲げている。2024年3月期までの3カ年で2021年3月期比12.5%の増収と同49.4%の増益を計画している。売上高は、2021年3月期が100と過去3年間で成長が見られなかった。それを、2024年3月期までに113へ増加させ、営業利益を2021年3月期実績の125から2024年3月期に186へ引き上げる計画でいる。

3社の売上高推移(2018=100)



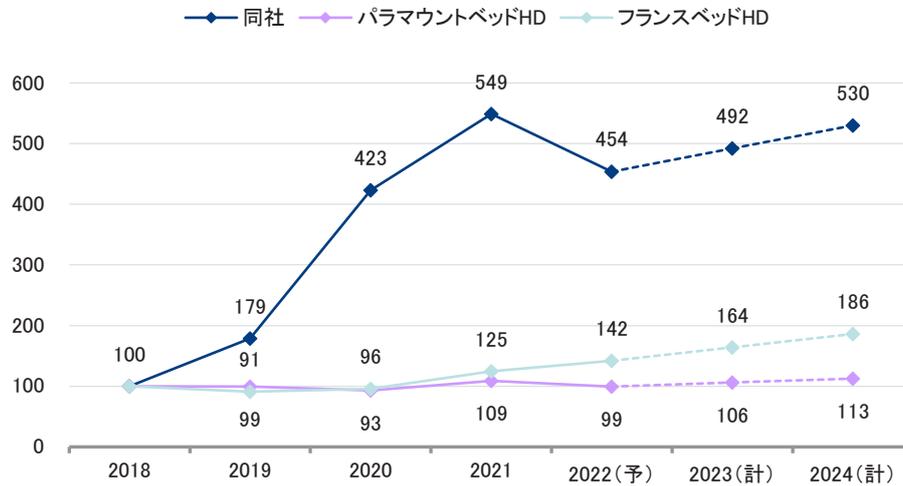
出所：各社決算資料よりフィスコ作成

注：決算期は、同社が6月期、パラマウントベッドHDとフランスベッドHDは3月期

パラマウントベッドHDは、2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」適用のため、それ以前とは不連続となる

今後の見通し

3社の営業利益推移(2018=100)



出所：各社決算資料よりフィスコ作成

注：決算期は、同社が6月期、パラマウントベッドHDとフランスベッドHDは3月期

パラマウントベッドHDは、2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」適用のため、それ以前とは不連続となる

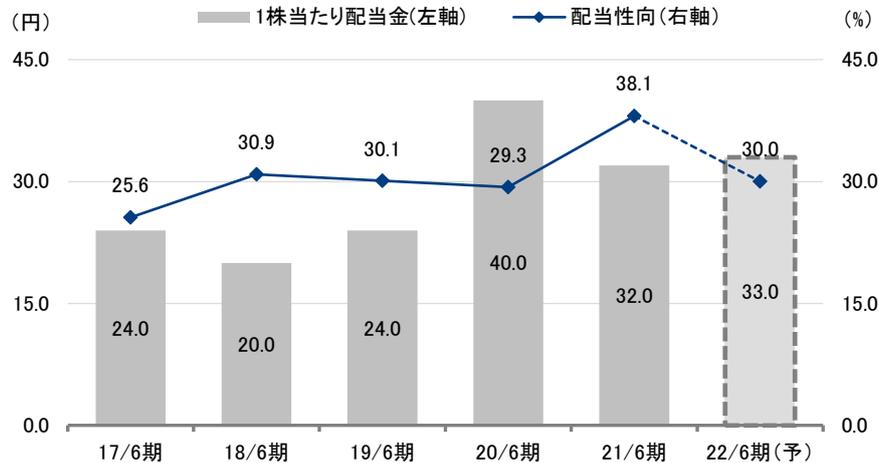
株主還元策

2022年6月期は配当性向30.0%、年33円配当を計画

同社は、株主への利益還元を経営の重要な政策と位置付けており、利益の状況や将来の事業展開等を総合的に勘案しながら、配当による利益還元（目標配当性向30%）を行っている。2021年6月期は、第1四半期の業績と通期予想を発表した際に、年間1株当たり配当金を20円とした。第2四半期の決算発表時に、通期予想を上方修正したことから、予想1株当たり配当金を27円に引き上げ、最終的には32円で着地した。配当性向は、38.1%となった。2022年6月期は、30.0%の配当性向を前提に年33円の配当を計画している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：2018年4月1日に1：4の株式分割を実施、遡及修正済み
 出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度として、毎年6月30日現在の保有株式数と継続保有期間に応じて、全国共通の商品券「クオカード」を年1回進呈する。100株以上所有する株主が対象となる。継続保有期間が1年未満で、保有株数が100株以上500株未満の株主にはクオカード500円分、500株以上1,000株未満が1,500円、1,000株以上が2,500円分となる。継続保有期間が1年以上の場合は、それぞれ1,000円分、3,000円分、5,000円分となり、長期保有株主により報いる形態をとる。

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