

|| 企業調査レポート ||

## 三和ホールディングス

5929 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 6 月 18 日 (金)

執筆：客員アナリスト

**国重 希**

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. シャッター、ドアのトップメーカーで、海外展開も積極的	01
2. 2021年3月期決算は、コロナ禍の影響で減収減益ながら修正予想を大きく超過して着地	01
3. 2022年3月期は、増収増益を予想し、コロナ禍前の水準に戻す	01
4. 第三次中期経営計画を1年延長し、コロナ禍に影響を受けた戦略を完遂	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業の概要	05
3. 主要製品の概要	07
■ 業績の動向	09
1. 2021年3月期決算の概要	09
2. セクター別の動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
● 2022年3月期の業績予想	13
■ 中長期の成長戦略と進捗状況	15
1. 第三次中計の進捗状況	15
2. 基本戦略(1): コアビジネスの事業領域拡大と強化	16
3. 基本戦略(2): サービス分野の強化とビジネスモデルの拡大	17
4. 基本戦略(3): アジア事業の基盤拡充	18
5. 基本戦略(4): 働き方改革と生産性向上	18
6. 基本戦略(5): ESGを推進し、社会からより信頼される企業体質へ	19
■ 株主還元	20

## ■ 要約

### “動く建材”におけるグローバルトップへの取り組みを完遂するため 現中期経営計画を 1 年延期し、 来期から次期長期ビジョン・中期経営計画をスタート

#### 1. シャッター、ドアのトップメーカーで、海外展開も積極的

三和ホールディングス<5929>は、傘下に子会社 100 社を持ち、シャッター、ドアの分野でグローバルに事業展開している。利益の 7 割近くを占める国内事業では、重量シャッター、軽量シャッターなどで市場シェアトップを誇る。海外展開にも積極的で、欧米では M&A を活用して業容を拡大し、グループ業績に貢献している。アジアでも中国、ベトナム、台湾などで事業を展開し、事業基盤の確立による収益貢献の拡大を急ぐ。

#### 2. 2021 年 3 月期決算は、コロナ禍の影響で減収減益ながら修正予想を大きく超過して着地

同社の 2021 年 3 月期決算は、売上高 427,061 百万円(前期比 3.0% 減)、営業利益 33,077 百万円(同 3.3% 減)と、世界的な新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響を受けて減収減益となった。しかし、売上高・利益ともに修正予想を上回り、過去最高益だった前期の水準にあと一步までに迫るなど、厳しい経済環境の中でも健闘した決算であった。セクター別の営業利益では、グループの中核会社で全体の 6 割の利益を占める三和シャッター工業(株)は、コロナ禍による大幅な数量減の影響を販売価格の引き上げとコスト削減によりカバーして小幅の減益にとどめ、また国内子会社も数量減をコスト削減と新規連結効果が上回り増益を確保するなど、国内部門は比較的堅調であった。一方、海外部門ではコロナ禍の影響を大きく受け、米国は量販店向け拡販による採算性低下などで、欧州も数量減が響き、大幅な減益に終わった。また、2020 年 3 月期より新規に連結したアジアは、小幅の損失となった。自己資本比率は 47.9% と引き続き高い安全性を確保するとともに、ROE は 12.4% で業界平均を大きく上回る高い収益性を維持した。また、厳しい経済環境下でも株主・投資家重視の経営姿勢を示し、配当は前期同様の年間 34.0 円を継続して、目安とする配当性向 35.0% を確保した。

#### 3. 2022 年 3 月期は、増収増益を予想し、コロナ禍前の水準に戻す

2022 年 3 月期については、売上高 450,000 百万円(前期比 5.4% 増)、営業利益 34,000 百万円(同 2.8% 増)と増収増益を予想し、コロナ禍前の 2020 年 3 月期の水準に戻す計画だ。原材料価格の大幅上昇やコストアップを見込むものの、数量効果や販売価格への転嫁を進めることで、増益を確保する。ただ、例年、期初の業績予想は保守的であり、最終的には予想を上回って着地する可能性が高いと見られる。セクター別営業利益では、三和シャッター工業と国内子会社では、ともに数量増効果を主因に小幅増益を見込む。また、海外では、米国は販売価格への転嫁や数量増に伴い小幅増益を計画する。一方、欧州では販売価格への転嫁とコスト削減により、大幅増益を予想している。アジアでも、事業基盤の再構築から小幅の黒字転換を見込む。配当については、前期と同額の年間 34.0 円を維持し、配当性向は 34.8% の見通しである。また、成長のために必要な戦略投資を行い、手元資金を考慮しつつ自社株取得を検討するスタンスに変わりはない。

## 要約

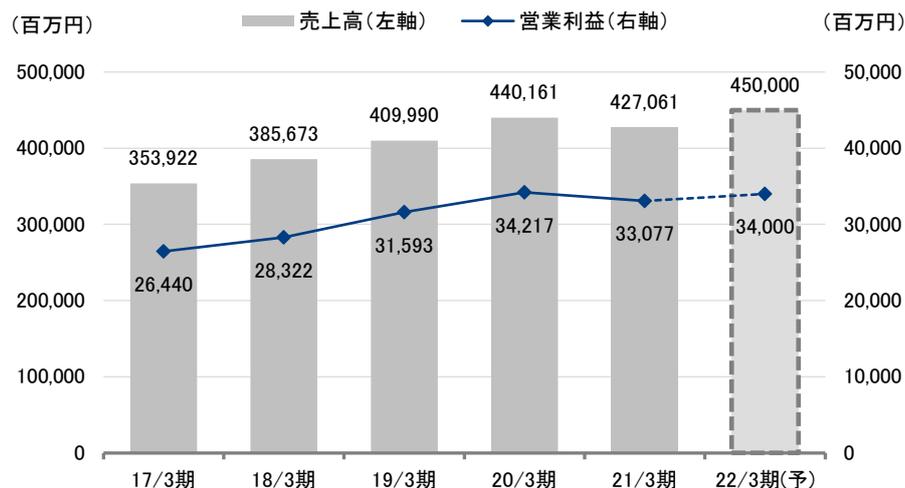
## 4. 第三次中期経営計画を1年延長し、コロナ禍に影響を受けた戦略を完遂

同社は長期ビジョン『三和グローバルビジョン2020』の最後の2年間に合わせ、第三次中期経営計画(2020年3月期～2021年3月期)を推進してきたが、コロナ禍に影響を受けた戦略を完遂するために、2022年3月期まで1年延長した。この中期経営計画ではグローバル・メジャーとしてのトップブランドの基盤を確立することを目指して、日・米・欧でのコアビジネスの事業領域拡大、サービス分野の強化、アジア事業の基盤拡充、働き方改革、ESG推進などの基本戦略に取り組んでいる。数値目標としては売上高4,500億円、営業利益375億円、ROE14.1%などの達成を掲げていたが、コロナ禍の影響が大きく、数値目標の多くは達成困難な見通しである。一方、ESG推進の一環として、脱炭素社会に向けて、新たに2030年のCO<sub>2</sub>排出量を30%削減する目標を掲げたことが注目される。基本戦略の着実な遂行は、2023年3月期からスタートする次期長期ビジョン・中期経営計画につながると考えられる。

## Key Points

- ・シャッター、ドアのトップメーカーで、海外展開にも積極的
- ・2021年3月期決算は、減収減益ながら、売上・営業利益は修正予想を超過。グループ中核の三和シャッター工業と国内子会社の営業利益はほぼ横ばいだが、海外事業が大幅減益。高い安全性と収益性を維持し、前期並みの配当を実施するなど、株主・投資家重視の姿勢を示す
- ・2022年3月期は、増収増益を予想し、コロナ禍前の水準への回帰を目指す。各セクターで増益を予想するなか、特に欧州で高い増益率を見込む。前期同様の配当を維持する予定
- ・第三次中期経営計画(2020年3月期～2021年3月期)を1年延長。数値目標の達成は困難な見通しながら、コアビジネスの事業領域拡大やサービス事業の拡大などに取り組み、新たにCO<sub>2</sub>削減目標を発表。基本戦略の着実な遂行は、次期長期ビジョン・中期経営計画につながると見る

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### シャッターで創業後、国内では多品種展開を推進し、海外展開も早期から注力

#### 1. 沿革

同社は、現代表取締役社長の高山靖司（たかやまやすし）氏の祖父、高山萬司（たかやままんじ）氏により、1956年に兵庫県尼崎市に設立された。1963年に株式会社三和シャッター製作所（1956年設立）、三和シャッター株式会社（1959年設立）、三和商事株式会社（1961年設立）の3社を吸収合併した。合併後は、三和シャッター製作所の営業活動を全面的に承継し、社名を三和シャッター工業株式会社に変更するとともに、本社を東京都新宿区に移転した。

同社は1974年に米国のOverhead Door Corporation（1996年に買収。以下、ODC）と技術提携してオーバースライダー®（ガレージに使用するシャッター）として国内販売をするなど、シャッターを中心に順調に業容を拡大した。1981年には現取締役会長の高山俊隆（たかやまとしたか）氏が代表取締役社長に就任し、事業を発展させて今日に至る経営体制の基礎を築いた。

同社はシャッター事業の拡大を図る傍ら、ドア製品、エクステリア製品、ストアフロント、自動ドアエンジン、ステンレス製品などへと商品ラインナップの多様化にも取り組んだ。その結果、現在では“動く建材”（ドア、シャッター関連の総称）の領域において、国内シェア第1位を占めるに至っている。この過程では、自社による進出に加えて、M&Aの手法も積極的に活用した。

同社はまた、国内市場の成熟を見据えて、早くから海外展開にも積極的に取り組んだ。1986年に香港に三和シャッター（香港）有限公司を設立したのを皮切りに、欧米及びアジアで事業を拡大してきた。特に欧米では、2000年代以降、M&Aを重ねて急速に業容拡大を図った。米国では1996年に持株会社Sanwa USA Inc.を設立してODCを買収した。以後はODCが主体となってM&Aを進め、北米（米国及びカナダ）における事業を展開している。欧州では2003年にSanwa Shutter Europe Ltd.（現Novoferm Europe Ltd.（ノボフェルム）。以下、NF）を設立し、その後はNFグループとして欧州事業を展開し、米国同様、M&Aを重ねて、順調に業容拡大している。さらに、アジアは中国、韓国、台湾、ベトナム、香港、タイ、インドネシアを中心に展開し、日・米・欧・亜の4極体制を整えてきた。現状では、収益の柱である日本を中心に、北米、欧州も収益貢献しているが、2019年度より新たに連結されたアジア事業の早期黒字化が課題である。2019年には、（株）LIXIL 鈴木シャッター（現（株）鈴木シャッター）を傘下に収め、国内の基盤を盤石なものにすると同時に、アジア事業の強化を目指している。また、2021年には、ODCが米国横引きスライド式ドアメーカー最大手のWon-Door社の全株式を取得し、事業領域の拡大を図っている。

証券市場には1963年9月に東京証券取引所市場第2部に上場したのち、1970年7月に市場第1部に指定替えとなり、現在に至る。2017年より、高山靖司氏が代表取締役社長に就任し、世界中の顧客に安全・安心・快適な商品とサービスを提供することを目標に、グループの更なる発展を目指している。

**三和ホールディングス** | 2021年6月18日(金)  
 5929 東証1部 | <https://www.sanwa-hldgs.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	概要
1956年	(株)三和シャッター製作所(同社の前身)を兵庫県尼崎市に設立
1959年	三和シャッター(株)を設立
1961年	三和商事(株)を設立
1963年	三和シャッター製作所、三和シャッター、三和商事の3社を合併。商号を三和シャッター工業(株)と改め、本社を東京に移転 東京証券取引所市場第2部に上場
1968年	大阪証券取引所市場第2部に上場
1970年	東京・大阪両証券取引所市場第1部に上場
1974年	米 Overhead Door Corporation と技術提携し、オーバーヘッドドアの製造・販売を開始
1983年	24時間フルタイムサービス(FTS)を全国展開
1986年	三和シャッター(香港)有限公司を設立
1988年	決算期を3月末に変更 台湾に安和金属工業股份有限公司を設立
1990年	自動ドアの昭和建産(株)に資本参加
1996年	沖縄地区事業を分社化した沖縄三和シャッター(現・連結子会社)が営業を開始 米国に持株会社 Sanwa USA Inc.(現・連結子会社)を設立し、Overhead Door Corporation(現・連結子会社)を買収
1999年	(株)田島順三製作所(2006年4月に三和タジマ(株)へ商号変更、現・連結子会社)の全株式を取得し、ステンレス製品の製造・販売を強化
2000年	三和エクステリア(株)の販売部門を同社に、製造部門を三和エクステリア新潟工場(株)(現・連結子会社)に移管
2003年	欧州第2位のドア・シャッターメーカー、Novoferm グループを買収。日本、米国、欧州の3極体制を確立 ベニックス(株)全株式を取得し、間仕切事業を強化
2004年	上海に三和喜雅達門業設計(上海)有限公司を設立 CSR推進室を設置。企業の社会的責任として、リスク管理、法令遵守、地球環境対策を推進
2005年	田島メタルワーク(株)の全株式を取得し、ステンレス製品の販売を強化
2006年	中国・宝鋼集团公司の100%子会社である上海宝钢産業発展有限公司と折半出資の合併会社、上海宝産三和門業有限公司を設立。日・米・欧・アジア(中国)の4極体制が整う
2007年	会社分割により持株会社へ移行。商号を三和ホールディングス株式会社に変更
2008年	ベトナムにピナサンワ(現・連結子会社)を設立
2009年	Overhead Door Corporation において Wayne Dalton Corporation のドア事業などを取得
2011年	Overhead Door Corporation が Automatic Door Enterprises, Inc., 他5社の自動ドア販売・施工・メンテナンスサービス事業を取得 国内の間仕切事業(ベニックス)、自動ドア事業(昭和建産)の販売部門を三和シャッター工業へ統合 Overhead Door Corporation が Creative Door Service Ltd. の全株式を取得し、北米におけるドアサービス事業を強化
2012年	Overhead Door Corporation において Door Controls, Inc. の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化 Overhead Door Corporation において Advanced Door Automation, LLC の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化
2013年	Overhead Door Corporation において Texas Access Controls, Ltd. の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化
2014年	Novoferm グループにおいてオランダの Alpha Deuren International B.V.(現・連結子会社)の株式を取得し、産業用ドア事業を強化  Overhead Door Corporation において Door Services Corporation of Canada Ltd.(現・連結子会社)の株式を取得し、自動ドアサービス事業を強化
2016年	監査役設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
2017年	Novoferm UK Ltd. の株式を追加取得し、完全子会社化 日本スピンドル製造(株)の間仕切事業を取得し、三和スピンドル建材(株)(現・三和システムウォール(株)、連結子会社)を設立
2019年	英国、スカンジナビアへの本格進出のため Robust AB(スウェーデン)を買収 (株)LIXIL 鈴木シャッター(現(株)鈴木シャッター)の株式取得完了
2021年	ODC が米国の横引きスライド式ドアメーカーである Won-Door 社の全株式を取得

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

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.

## “動く建材”を世界展開。主力は国内だが欧米事業も重要な柱に成長

### 2. 事業の概要

同社グループは、2021年3月末現在、同社、連結子会社100社、関連会社11社の計112社で構成されており、ビル商業施設建材製品、住宅建材製品の建築用金属製品の製造・販売及びメンテナンス・サービス事業を、日本、北米、欧州及びアジアで展開している。

具体的な製品は、建材の中でもシャッターやドアなど、“動く建材”が中心となっている。これに加えて、国内では間仕切やフロント製品、エクステリア製品などを、北米では車両用ドア製品などを展開している。また取付工事やメンテナンス・サービスも収益の重要な一部となっている。

主要な子会社としては、国内では12社があり、三和シャッター工業をはじめ、昭和フロント(株)、沖縄三和シャッター(株)などに、2020年3月期より鈴木シャッターが加わった。国内市場シェアNo.1を誇り、経験豊富な施工技術者を有し、サービス事業の拡大によって安定的な拡大成長を図る。一方、海外事業では、北米では強力な販売ネットワークを持ち、米国・カナダで強力なブランド力を誇るODCグループにより、No.1に磨きをかける。また、欧州ではNFグループがドイツを軸に欧州各国で展開しており、M&A戦略による事業基盤拡大によって、さらなるプレゼンス向上を目指す。さらに、アジアでは三和シャッター(香港)有限公司、安和金属工業股份有限公司など5社がある。グループ各社は、それぞれの地域の事業を担っており、傘下に多数の事業会社や地域販売会社を抱え、製品や事業領域によって複数のブランドで展開している。グループ各社の販路・技術力の活用や、市場環境やニーズに迅速に対応できる体制強化によって、グループの成長スピード加速を目指している。

### 地域セグメント別主要製品と主要子会社の一覧

セグメント	日本	北米	欧州	アジア
主要製品	シャッター製品 シャッター関連製品 ビル用ドア製品、間仕切製品 ステンレス製品、フロント製品 窓製品、住宅用ドア製品 エクステリア製品 住宅用ガレージドア製品 自動ドア製品 メンテ・サービス事業	シャッター製品 シャッター関連製品 産業用セクショナルドア製品 住宅用ガレージドア製品 ガレージドア等開閉機 自動ドア製品 メンテ・サービス事業	シャッター製品 シャッター関連製品 ドア製品 産業用セクショナルドア製品 住宅用ガレージドア製品 ガレージドア等開閉機 メンテ・サービス事業	シャッター製品 シャッター関連製品 ドア製品 住宅用ガレージドア製品 メンテ・サービス事業
主要子会社	三和シャッター工業 昭和フロント 沖縄三和シャッター 三和タジマ 三和エクステリア新潟工場 ベニックス 三和システムウォール 昭和建産 田島メタルワーク 三和電装エンジニアリング 林工業 鈴木シャッター	Overhead Door Corporation グループ	Novoferm グループ	三和シャッター(香港) 安和金属工業(台湾) ピナサンワ(ベトナム) 上海宝産三和門業 鈴木鐵閘(香港)

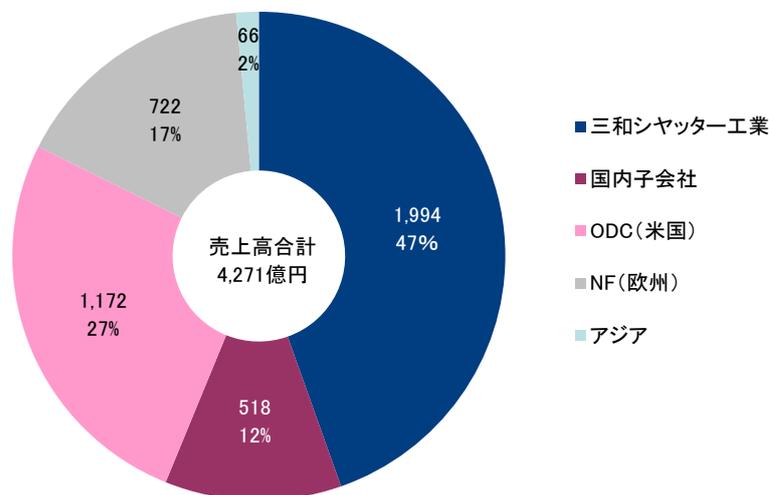
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

同社グループは、国内同業他社に先駆けて、グローバルな事業展開を進めてきた。現在では、世界26の国と地域で事業を展開し、主要地域ではトップポジションを確立している。同社では、三和シャッター工業、国内子会社、ODC（米国）、NF（欧州）、アジアの5つのセクターに分類して売上高及び営業利益を開示している。

2021年3月期実績ベースでは、三和シャッター工業が売上高の47%、営業利益の62%を占めている。また、国内子会社も売上高で12%、営業利益で8%を占め、三和シャッター工業と合計した日本事業がグループ収益・利益の中核を形成している。それに続くのが米国のODCで、売上高で27%、営業利益でも23%を占めている。また、欧州のNFは売上高の17%、営業利益の9%を占め、存在感を増してきている。一方、2020年3月期より新たに連結対象となったアジアは、売上高シェア2%で営業損失になっており、早期の黒字転換が課題である。

売上高のセクター別内訳(2021年3月期)



注：各セクターには、相殺項目があるため、合計した数値は一致しない  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 会社概要

## シャッター製品、ガレージドアなど主力製品で、 日・米・欧の 3 地域で高シェアを獲得

### 3. 主要製品の概要

同社グループは、国内市場で、文化シャッター<5930>、東洋シャッター<5936>などの競合他社を凌ぎ、売上高トップを占める。また、北米でも 1 位、欧州でも 2 位を占めるなど、世界的に圧倒的なシェアを誇っている。製品別に見ても、同社は多くの製品で国内市場トップにあり、北米・欧州においても上位を占めている。

同社の製品は建材の中でも、シャッターやドア、間仕切など、“動く建材”であり、最も代表的な製品は社名にもあるシャッターだ。国内市場では、パネル（扉部）の板厚によって軽量シャッターと重量シャッターに分類されている。軽量シャッターはガレージや商店用の比較的小さなもので、重量シャッターはビル、工場、倉庫などの大型建築物で使用される。同社グループは、これらシャッター製品で国内、北米市場で 1 位を占めている。

一般的なシャッターは開放時にはロール状に巻き取る形態だが、天井にレールを設置し、パネルをスライドさせて収納することで開閉するタイプもある。一般的にはオーバーヘッドドアと言うが、同社は日本においてはオーバースライダーの商品名で展開している。オーバーヘッドドアは機能としてはシャッターと同様だが開閉スピードが速いという特徴があり、シャッターと並ぶ重要な製品となっている。日本・北米・欧州・アジアの 4 拠点全てで販売しているコア商品である。

ドアについてはマンションの玄関ドアやオフィスビルなどの防火扉、病院や福祉施設用引き戸（いわゆる病室の入り口のドア）など様々なものをラインナップしている。ドアの中で、ちょうつがい（ヒンジ）を有する構造のもの（引き戸以外のほとんどのドアが該当）については特にヒンジドアと称することもある。ヒンジドアは日本と欧州では展開しているが、北米では扱っていない。自動ドアは、開閉の動力部（エンジンと称する）とスチール構造部を同社が製造し、ガラスなど（仕入品）を組み込んでセットで販売するのが基本だが、エンジンだけの販売も行っている。自動ドアは日本と米国で展開しており、欧州では扱っていない。これらドア製品についても、同社グループは国内市場で首位を、北米、欧州においても上位を占めている。

その他、エクステリア製品には、ストアフロントやメールボックスがある。ストアフロントは商業施設やビルのエントランスに設置されるもので、素材によってアルミとステンレスがある。メールボックスは集合住宅の郵便受けがメインだが、近年はいわゆる宅配ボックスも伸びている。エクステリア製品は、主に国内で販売している。

**三和ホールディングス** | 2021年6月18日(金)  
 5929 東証1部 | <https://www.sanwa-hldgs.co.jp/ir/>

会社概要

主要製品の展開地域と順位

製品名	展開地域	順位	用途
軽量シャッター	日本	1位	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	1位	
	欧州	-	
	アジア	-	
重量シャッター	日本	1位	集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	1位	
	欧州	-	
	アジア	-	
高速シートシャッター	日本	1位	工場・倉庫など
	北米	-	
	欧州	-	
	アジア	-	
開閉機	日本	-	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	2位	
	欧州	4位	
窓シャッター	日本	3位	戸建住宅、集合住宅など
産業用 セクショナルドア	日本	1位	商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	1位	
	欧州	2位	
	アジア	-	
ガレージドア	日本	1位	戸建住宅、集合住宅など
	北米	2位	
	欧州	2位	
	アジア	-	
スチールドア	日本	1位	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	欧州	2位	
	アジア	-	
軽量引き戸	日本	1位	集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	アジア	-	
マンションドア	日本	2位	集合住宅
	アジア	-	
自動ドア	日本	3位	集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
	北米	3位	
アルミ/ ステンレスフロント	日本	1位	集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
パーティション/ トイレブース	日本	2位	商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
メールボックス/ 宅配ボックス	日本	2位	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設など
防水製品	日本	-	戸建住宅、集合住宅、商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設、工場・倉庫など
カーテンウォール	日本	-	商業施設・オフィス、学校、医療・福祉施設など

注：順位は同社推計

出所：統合報告書 2020 よりフィスコ作成

## 業績の動向

### コロナ禍の影響で減収減益決算ながら、修正予想を大きく超過

#### 1. 2021年3月期決算の概要

2021年3月期の同社グループを取り巻く外部環境は、国内では、コロナ禍により2020年4月に緊急事態宣言が発出されて景気が急速に悪化し、建築市場においても一部現場の中断などの影響を受けた。その後、一旦は持ち直しの動きが見られたものの、冬場の感染再拡大により緊急事態宣言が再発出されるなど、依然として先行きが不透明で、足元の景気も厳しい状況下で推移した。欧米においても、春の感染拡大による景気の急速な悪化の後、持ち直しの動きが見られたものの、秋からの感染再拡大により、特に欧州では規制の再強化により経済活動に影響が生じた。アジア、主に中国においては、年初の感染拡大時の影響は大きかったものの、諸制限の緩和に伴い経済活動は比較的堅調に推移した。

このような環境下で、同社グループは、「三和グローバルビジョン2020」第三次中期経営計画の2年目を迎え、「グローバル・メジャー」としてのトップブランドの基盤を確立するために引き続き以下の戦略の取り組みを進めた。コア事業の基本戦略として、国内では、各事業分野でのポジション確立による「動く建材企業」として、成長と事業拡大に向けた体制強化に取り組んだ。米国では、基幹事業の維持・拡大とともに、周辺事業分野への参入に注力した。欧州では、産業用製品の更なる拡大と欧州全体のデジタル化の推進を図る。成長事業の基本戦略として、日米欧のサービス分野の強化を推進し、国内では、法定検査のシェア拡大、欧米ではサービス事業の再編及びフィールドサービスシステム（点検・修理・工事・配送など現場に赴いて作業を行う業務のシステム化）の導入推進を図った。アジアでは、ドア事業の販売・生産体制の構築、物流市場物件への取り組み強化と生産性改善を行うとともに、鈴木シャッター香港を連結範囲に加え、基盤拡充を図った。同社グループでは、コロナ禍においても、社会に不可欠な事業として、感染防止対策を万全に施しながら原則稼働を維持しており、コロナ禍での需要変動に応じた取り組みも進めている。また、コロナ禍の影響で景気が悪化するなか、着実な施工の実施等による売上の確保、原価率と販売管理費の低減に努めた。

以上の結果、同社の2021年3月期決算は、売上高427,061百万円（前期比3.0%減）、営業利益33,077百万円（同3.3%減）、経常利益32,142百万円（同4.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益21,251百万円（同1.8%減）と減収減益決算となった。しかし、2020年10月に発表した修正予想比では、売上高は1.7%増、営業利益も10.3%増と、計画を大きく超過して着地した。利益では過去最高だった前期実績にあと一步の水準まで回復しており、厳しい経済環境の中、非常に健闘した決算であったと評価できよう。

## 業績の動向

## 2021年3月期 連結決算の概要

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期		前期比		修正予想比		
	実績	売上比	修正予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	440,161	100.0%	420,000	427,061	100.0%	-13,100	-3.0%	7,061	1.7%
売上総利益	129,235	29.4%	-	127,223	29.8%	-2,012	-1.6%	-	-
販管費	95,017	21.6%	-	94,146	22.0%	-871	-0.9%	-	-
営業利益	34,217	7.8%	30,000	33,077	7.7%	-1,140	-3.3%	3,077	10.3%
経常利益	33,469	7.6%	29,000	32,142	7.5%	-1,327	-4.0%	3,142	10.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	21,647	4.9%	18,000	21,251	5.0%	-396	-1.8%	3,251	18.1%

注：修正予想は2020年10月30日発表の予想  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 三和シャッター工業と国内子会社は比較的堅調でグループ業績を下支え、 米国・欧州事業はコロナ禍の影響を大きく受けた

### 2. セクター別の動向

#### (1) 三和シャッター工業

グループの基幹事業を担う三和シャッター工業の2021年3月期業績は、売上高1,994億円(前期比5.2%減)、営業利益205.7億円(同2.8%減)と、減収減益となった。営業利益の増減要因を見ると、コロナ禍による大幅な販売数量減の影響を、販売価格の引き上げや製造・物流などのコスト削減で補い、小幅な減益にとどめた。この結果、営業利益率は前期の10.1%から10.3%に上昇し、同社のセクター中で、最も高い利益率を維持している。

#### (2) 国内子会社

三和シャッター工業以外の国内子会社の業績は、売上高518億円(前期比1.1%増)、営業利益27.3億円(同5.6%増)と、小幅な増収増益となった。営業利益の増減要因を見ると、販売数量減をコスト削減、販売価格の引き上げ、鈴木シャッターの新規連結効果などが上回った。この結果、営業利益率も前期の5.0%から5.3%に上昇した。

#### (3) ODC

米国事業を担うODCの業績は、売上高1,172億円(前期比1.0%減)、営業利益77.3億円(同14.4%減)と、大幅な減益であった。好調な住宅市場により数量効果はプラスとなったが、量販店向け拡販により採算性が低下したことが響いた。営業利益の増減要因を見ると、原材料価格の低下があったものの、販売価格の低下やコスト上昇が上回った。以上から、営業利益率は、前期の7.6%から6.6%に低下している。

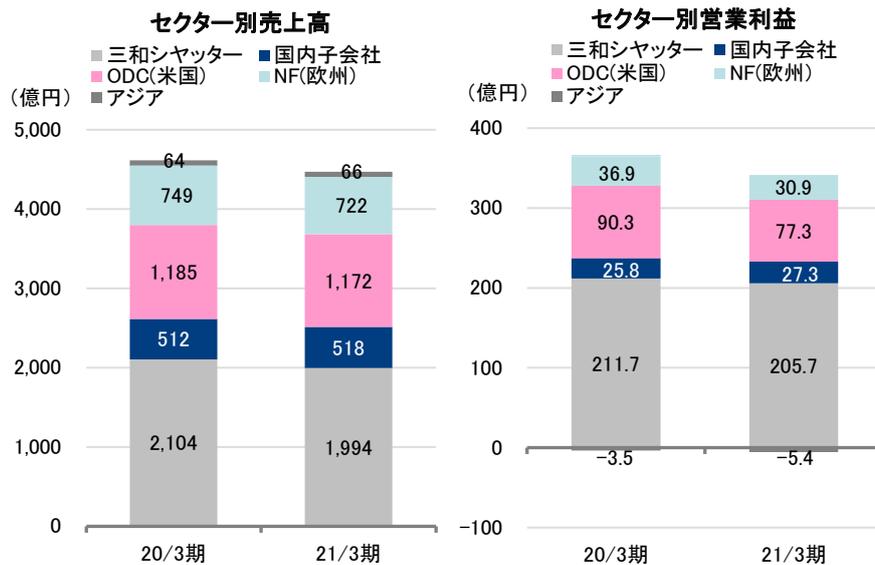
#### (4) NF

欧州事業を担うNFの業績は、売上高722億円(前期比3.7%減)、営業利益30.9億円(同16.3%減)と、大幅な減益となった。コロナ禍の影響による数量減が大きく響き、コスト削減の効果も及ばなかった。以上から、営業利益率は、前期の4.9%から4.3%へと低下した。

## 業績の動向

## (5) アジア

2020年3月期より連結対象となったアジアでは、中国、香港、台湾、ベトナムの在外子会社でシャッター・ドアなどの製造・販売を行っている。同地域の売上高は66億円（前期比2.8%増）であったが、営業損失5.4億円（前期は3.5億円の損失）となった。鈴木シャッター香港の新規連結効果があったものの、既存会社でのコスト増が影響したためである。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 3. 財務状況と経営指標

2021年3月期末の総資産は、主に現金及び預金の増加などにより、前期末比21,136百万円増加の375,159百万円となった。負債は、主に借入金増加などに伴い、同5,382百万円増の193,771百万円となった。また、純資産は、主に利益剰余金の増加などにより、同15,753百万円増の181,387百万円となった。

以上の結果、自己資本比率は前期末比1.6ポイント上昇の47.9%となった。東証1部2019年度決算短信集計の全産業平均30.9%を大きく上回り、十分な安全性を確保している。また、同社のROA（総資産経常利益率）は8.8%、ROE（自己資本当期純利益率）は12.4%で、いずれも全産業平均の3.5%、6.6%を大きく上回り、高い収益力も兼ね備えていると評価できる。

三和ホールディングス | 2021年6月18日(金)  
5929 東証1部 | <https://www.sanwa-hldgs.co.jp/ir/>

業績の動向

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	増減額
流動資産	222,532	240,602	18,070
現金及び預金	47,127	76,805	29,678
受取手形及び売掛金	97,724	87,298	-10,426
棚卸資産	61,916	60,755	-1,161
固定資産	131,491	134,556	3,065
有形固定資産	69,091	69,415	324
無形固定資産	23,292	20,776	-2,516
投資その他の資産	39,107	44,364	5,257
資産合計	354,023	375,159	21,136
流動負債	114,071	131,856	17,785
支払手形及び買掛金	54,407	51,986	-2,421
短期借入金等	11,934	27,054	15,120
固定負債	74,318	61,915	-12,403
長期借入金等	51,795	39,140	-12,655
(有利子負債)	63,729	66,194	2,465
負債合計	188,389	193,771	5,382
純資産合計	165,633	181,387	15,754
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	46.3%	47.9%	+1.6pt
ネット D/E レシオ (倍)	0.38	0.36	-
<b>【収益性】</b>			
ROA (総資産経常利益率)	9.7%	8.8%	-0.9pt
ROE (自己資本当期純利益率)	13.3%	12.4%	-0.9pt

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2021年3月期のキャッシュ・フローの概況を見ると、2021年3月期末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ33,177百万円増の87,795百万円となった。

営業活動によるキャッシュ・フローは、主に税金等調整前当期純利益が増加したことにより50,144百万円の資金増加(前期は32,301百万円の資金増加)となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に固定資産の取得により11,177百万円の資金減少(前期は16,622百万円の資金減少)であった。財務活動によるキャッシュ・フローは、主に配当金の支払により6,102百万円の資金減少(前期は10,466百万円の資金減少)となった。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	32,301	50,144	17,843
投資活動によるキャッシュ・フロー	-16,622	-11,177	5,445
財務活動によるキャッシュ・フロー	-10,466	-6,102	4,364
現金及び現金同等物期末残高	54,618	87,795	33,177

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 増収増益を予想し、コロナ禍前の水準に戻す

#### ● 2022 年 3 月期の業績予想

今後の世界経済は、ワクチン接種などのコロナ禍防止策により感染症との共存を図りつつ、政策支援による需要刺激策の効果もあり、回復基調に向かうことが期待される。ただ、引き続きコロナ禍が内外経済に与える影響に十分注意する必要がある、当面の間は先行き不透明な状況が続くものと予想される。

こうした環境下、同社グループでは、2021 年 3 月期を最終年度としていた「三和グローバルビジョン 2020」第三次中期経営計画を 1 年延長し 2022 年 3 月期までとすることとした。コロナ禍への適切な対応に加え、コロナ禍で影響を受けた中期経営計画の戦略を完遂する方針だ。すなわち、コア事業の基本戦略として、国内では各事業分野でのポジション確立による動く建材企業としての成長と事業拡大に向けた体制の強化に取り組んでいく。米国ではコア事業の維持・拡大とともに、2021 年 4 月に買収した横引スライド式ドアの製造販売を手掛ける Won-Door 社とのシナジー創出に注力する。欧州では産業用製品の更なる拡大と、欧州全体のデジタル化の推進を図る。また、成長事業の基本戦略として、日米欧のサービス分野の強化とビジネスモデルの拡大を推進するとともに、アジア事業の基盤拡充を図る方針だ。

以上から、同社グループでは 2022 年 3 月期の業績見通しについて、売上高 450,000 百万円（前期比 5.4% 増）、営業利益 34,000 百万円（同 2.8% 増）、経常利益 32,700 百万円（同 1.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 21,600 百万円（同 1.6% 増）と予想する。小幅の増収増益予想ながら、過去最高であった 2020 年 3 月期の業績に迫る計画である。コロナ禍の収束見通しなど事業環境には不透明感が大きいものの、同社グループは前期決算でも期初には慎重な業績予想を発表し、最終的には予想を大きく上回って着地していることから、今期も期初計画を上回る業績を達成する可能性が高いと弊社では考える。

#### 2022 年 3 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	427,061	100.0%	450,000	100.0%	22,939	5.4%
営業利益	33,077	7.7%	34,000	7.6%	923	2.8%
経常利益	32,142	7.5%	32,700	7.3%	558	1.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	21,251	5.0%	21,600	4.8%	349	1.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セクター別の業績見通しは以下のとおりである。

### (1) 三和シャッター工業

グループの中心である三和シャッター工業の業績は、売上高 2,050 億円（前期比 2.8% 増）、営業利益 207.0 億円（同 0.6% 増）を予想している。営業利益は、前期の反動もあって数量効果が大きく、販売価格も引き上げるが、他方で人件費などのコスト増や原材料価格の上昇もあることから、小幅増益を見込んでいる。

### (2) 国内子会社

その他国内子会社の業績は、売上高 503 億円（前期比 2.9% 減）、営業利益 29.0 億円（同 6.3% 増）の減収増益を予想している。営業利益は、数量増や販売価格の効果が、原材料価格上昇やコストアップを上回り、増益を予想する。

### (3) ODC

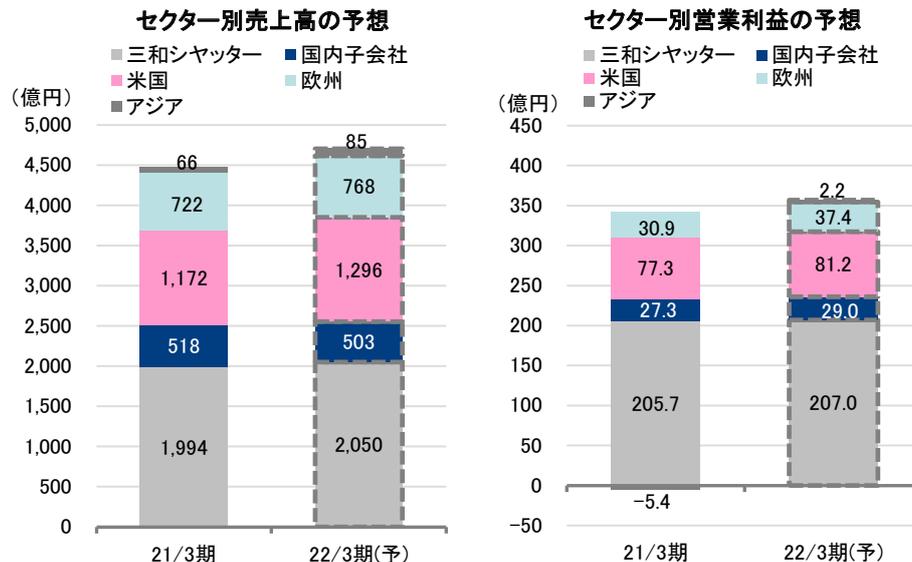
米国の ODC の業績は、売上高 1,296 億円（前期比 10.5% 増）、営業利益 81.2 億円（同 4.9% 増）と、増収増益を予想している。営業利益は、大幅な原材料価格の上昇分の大部分は販売価格に転嫁し、好調な住宅市場により数量増が見込めることで、増益を予想する。

### (4) NF

欧州の NF の業績は、売上高 768 億円（前期比 6.4% 増）、営業利益 37.4 億円（同 20.9% 増）と、セクターの中で最も高い増益率を予想している。住宅向けを中心に数量効果を見込み、原材料価格上昇分は販売価格への転嫁とコストダウンで補うことで、大幅な増益を見込んでいる。

### (5) アジア

アジア事業の業績は、売上高 85 億円（前期比 28.2% 増）、営業利益 2.2 億円（前期は 5.4 億円の損失）を予想している。鈴木シャッター香港の連結効果や、既存子会社の事業再構築により、黒字転換を目指す。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略と進捗状況

### 第三次中期経営計画は、コロナ禍に影響を受けた戦略を完遂するため、2022 年 3 月期まで延長

#### 1. 第三次中計の進捗状況

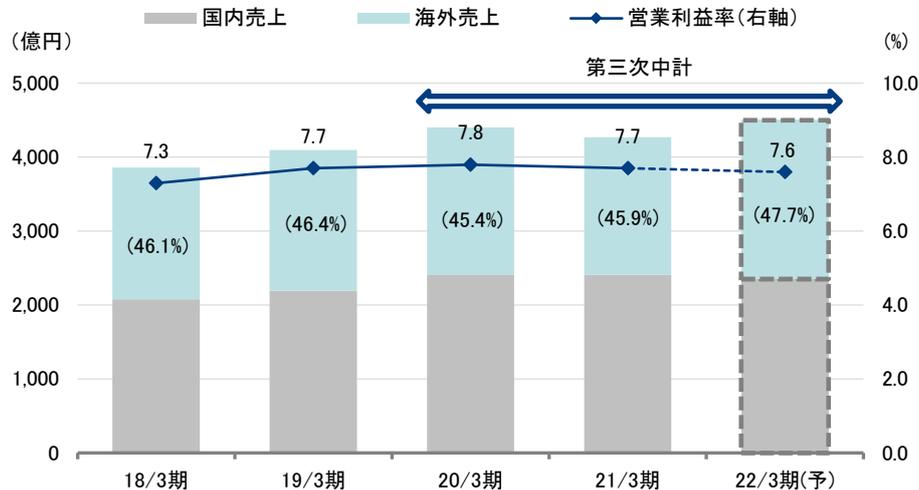
同社の中長期の成長戦略は、長期ビジョンと、その実現に向けた具体的なアクションプランとしての中期経営計画の 2 段構成となっている。これまで 2014 年 3 月期に策定した『三和グローバルビジョン 2020』を長期ビジョンとし、その仕上げとして第三次中期経営計画（2020 年 3 月期～2021 年 3 月期）を推進してきた。しかし、世界的なコロナ禍という、想定していなかった経済環境の悪化に直面し、2021 年 3 月期はコロナ禍対応に追われたことで達成できなかった戦略もあった。そこで、同社グループでは中期経営計画を 1 年延長することで、やり残した戦略を完遂することとした。そして、次期長期ビジョン・中期経営計画は 2022 年 5 月に発表する予定である。

推進中の長期ビジョン『三和グローバルビジョン 2020』では、「動く建材」のグローバル・メジャーとして、世界中の顧客に安全・安心・快適な商品とサービスを提供することを目指す。その中で、第三次中期経営計画は、「グローバル・メジャー」としてのトップブランドの基盤を確立するという位置付けであり、「コア事業」として (1) 日・米・欧のコアビジネスの事業領域拡大と強化を、「成長事業」として (2) サービス分野の強化とビジネスモデルの拡大、(3) アジア事業の基盤拡充を、そして「基盤強化」として (4) 働き方改革と生産性向上、(5) ESG を推進し社会からより信頼される企業体質へ、の 5 つの基本戦略を推進している。

同社では、これら 5 つの基本戦略を推進することで、最終年度の売上高 4,500 億円、営業利益 375 億円、営業利益率 8.3%、ROE14.1% などの数値目標を掲げている。2020 年 3 月期は順調に推移していたが、2021 年 3 月期は経済環境悪化の影響が大きく、業績は数値目標を大きく下回った。しかし、2022 年 3 月期業績については、コロナ禍前の水準に回帰すると予想しており、売上高 4,500 億円、営業利益 340 億円、営業利益率 7.6%、ROE12.0% などを計画する。売上高を除いて目標には未達の見通しであるが、同社の期初業績予想は慎重な予想であることから、最終的にどこまで目標に近づくか注目される。また、同社では 5 つの基本戦略を着実に推進しており、その成果がグループの次の中長期成長戦略の原動力になると弊社では考える。

## 中長期の成長戦略と進捗状況

## 第三次中期経営計画の進捗状況と見通し



## 2. 基本戦略(1)：コアビジネスの事業領域拡大と強化

グループの中核である日本では、各事業分野でのポジション確立によって、動く建材企業としての成長を目指している。そのために、コア事業としてシャッターやドアの収益性確保を、多品種化事業として間仕切、フロント、防災商品などについてグループ連携による拡大を、またサービス事業としてコロナ禍影響における修理や法定検査の遅れの挽回を推進している。主力事業のシャッター、ドアでは、販売価格への転嫁、施工・物流などのコスト削減により収益は確保できており、これから先の受注取り込みも強化し、販売体制の強化にも取り組んでいる。また、生産、物流、施工力など供給力の強化にも取り組んでおり、効率性の改善によって利益増加への更なる貢献を目指す。ただ、多品種化の展開とサービス事業の強化が今後の課題である。

ODC(米国)では、コア事業の維持・拡大とともに、周辺事業分野への参入を目指している。ドア事業では住宅用改築の強化、商業用(非住宅)ドアの拡大、新ERP(ヒト・モノ・カネ・情報の、経営資源要素を適切に分配して有効活用する計画)導入などに、開閉機事業では住宅用シェアの拡大に、自動ドア事業では製品競争力の強化や買収した Won-Door 社との連携強化に取り組む方針だ。米国では、引き続き販売チャネルの強化を図り、ホームセンターなどでの販売にも取り組む。旺盛な住宅需要を取り込みながら、しっかり値上げを実現する考えだ。ERPについては長期的な施策として取り組んでいるが、前期のコロナ禍による遅れを挽回する。また、開閉機事業については前期に大きくシェアを拡大したが、これを堅持する方針だ。自動ドア事業では、ニッチな分野であるが競争力の高い Won-Door 社とのシナジー発揮により販路拡大を目指す。

三和ホールディングス | 2021年6月18日(金)  
5929 東証1部 | <https://www.sanwa-hldgs.co.jp/ir/>

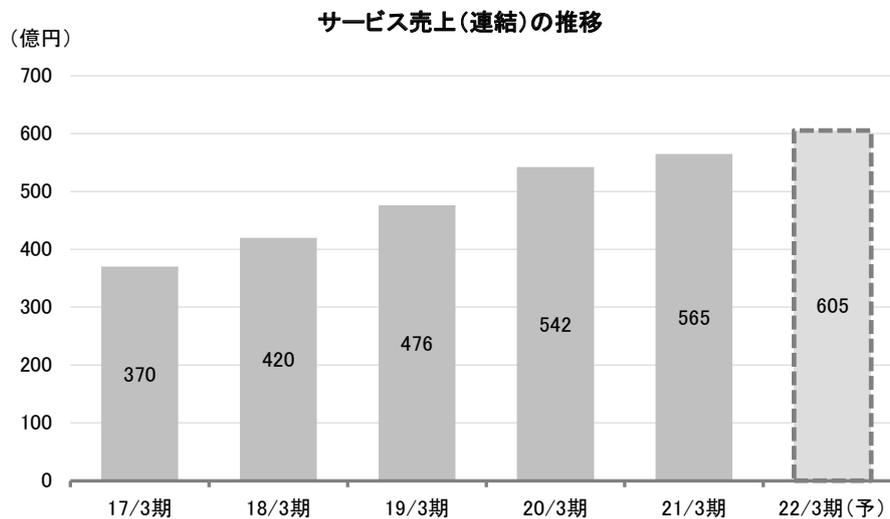
中長期の成長戦略と進捗状況

NF（欧州）では、産業用製品のさらなる強化とNF4.0によるデジタル化を推進しており、ヒンジドア事業、ガレージドア事業、産業用製品事業を推進している。ヒンジドア事業では、買収したRobust社の統合計画がコロナ禍の影響により一時的に遅れたものの順調に推移しており、今後は北欧及び英国での拡販を目指す。ガレージドア事業では、住宅の回復が非住宅よりも強いことから、開閉機事業の強化を図る。産業用製品事業の市場は厳しいが、足元で好調なサービス事業の強化を図る。また、欧州ではデジタル化に早くから着手しており、コロナ禍で一部遅れが出たものの、今後も加速する計画だ。

3. 基本戦略(2)：サービス分野の強化とビジネスモデルの拡大

サービス分野とは、現場での取付工事や検査、保守・メンテナンスなどを扱う事業であり、三和シャッター工業が同事業分野の半分以上を占めている。同事業では、グループ全体のサービス売上を2019年3月期の476億円から、2021年3月期には565億円に拡大し、さらに2022年3月期には605億円を目標に掲げている。ただ、2021年3月期の増収はメンテナンス・サービスに強い鈴木シャッターの買収効果によるものであり、それを除けばコロナ禍の影響を大きく受けて計画どおりに伸ばすことはできなかったようだ。2022年3月期は、日本を中心に増収を目指す方針であるが、グループとしては海外の比率を上げていくことが課題と言えよう。

目標達成のために、国内では法定検査のシェア拡大や一般修理・サービス事業の拡大を、ODCではCDS（カナダのドア販売・工事店）など直販部門の事業拡大やWon-Door社の活用を、NFではフィールドサービスシステム導入などを戦略項目として推進している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### 4. 基本戦略(3)：アジア事業の基盤拡充

アジア事業では、グループ各社の一体運営強化及び連結対象事業の拡大を目指している。これまでアジアの収益は、重要性の原則に基づき持分法による取り込みとしてきたが、規模拡大に伴い2020年3月期からは一部の現地法人について連結子会社として連結決算に反映させることに切り替えた。アジアでは、上海宝産三和門業、安和金属工業(台湾)、三和シャッター香港、ビナサンワ(ベトナム)の4社に加え、2021年3月期からは鈴木シャッター香港を連結化している。

アジア事業では、中期経営計画初年度の2020年3月期は事業基盤の確立に至らず3.5億円の営業損失に終わった。2021年3月期も5.4億円の営業損失に拡大したが、これは上海宝産三和門業やベトナムのビナサンワで、市場変化への対応が遅れたことが主因であった。2022年3月期は、三和シャッター香港と鈴木シャッター香港とのシナジーなどにより、2.2億円の営業黒字化を見込んでいる。米国・欧州に比べて出遅れ感が強いアジア事業であるが、今後はグループ各社の販路・技術力を活用し、市場環境やニーズに迅速に対応できる体制強化を図ることで、成長スピードを加速することが大きな課題といえよう。

#### アジア事業の基盤強化



出所：決算説明資料より掲載

#### 5. 基本戦略(4)：働き方改革と生産性向上

同社では、営業・設計・製造・施工・メンテナンス・管理のすべてのプロセスで、AI、IoTなど最新の情報システムの活用による業務効率化、働き方改革などにより生産性の改善を目指している。具体的には、国内において施工工程管理システムを導入し、アプリを通じて各部門及び施行技術者との情報共有や、施工技術者の効率的な人員配置を実現しており、既に効果として表れているようだ。また、製造・施工における省力化にも取り組んでいる。加えて、コロナ禍対策として3密回避、衛生管理を徹底し、ニューノーマルに対応した柔軟な働き方の実現にも取り組んでいる。

中長期の成長戦略と進捗状況

6. 基本戦略(5) : ESGを推進し、社会からより信頼される企業体質へ

ESGとは、Environment（環境）、Social（社会）、Governance（企業統治）の頭文字である。同社グループでは、ESGを推進し、2030年に向けて社会からより信頼される企業を目指している。既に、“サステナブルで住み続けられるまちの実現”に向けて、様々な施策に取り組んできたが、環境対策に対する世の中の速い動きに合わせて、新たに2030年のCO<sub>2</sub>排出量を2020年度比30%削減するという定量目標を掲げた。同時に、同社に影響を及ぼす社会課題やステークホルダーからの要請を踏まえ、ESGマテリアリティ(ESGに関する重要課題)を見直している。また、1つ1つの重要課題に対してKPI(重要業績評価指標)を設けて実効性を高める計画で、2022年5月の次期長期ビジョン・中期経営計画に合わせて公表する予定という。

こうした重要課題への取り組みを適時開示することで、同社ではESG主要インデックスへの採用を目指す考えだ。近年、年金基金など主要投資家の間では企業の社会的責任に対する関心が高まっており、世界的にESGに対する企業の取り組みを重視して銘柄を選別する「ESG投資」が拡大傾向にある。同社がESG主要インデックスに採用されれば、同社株の投資家層をさらに広げることになるだろう。



出所：決算説明資料より掲載

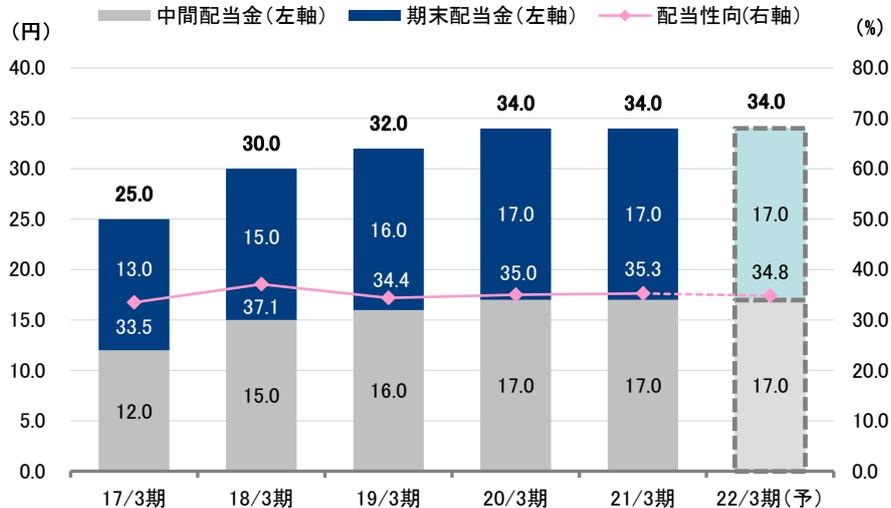
## ■ 株主還元

### 2021 年 3 月期は業績悪化も前期並みの配当を維持、 2022 年 3 月期も同額を予想

同社は株主還元を配当によることを基本としている。その実施に当たっては、企業体質の改善、経営基盤の強化を図りつつ、企業価値増大に向けた経営をさらに推進するために安定した配当性向を維持し、連結業績に連動した利益配分を行うことを基本方針としている。具体的な基準としては、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向 35% を目安としている。

2021 年 3 月期は減収減益決算であったが、前期と同額の 34 円の配当(中間配当 17 円、期末配当 17 円)を維持し、配当性向は 35.3% となった。2022 年 3 月期については、前期並みの配当 34 円(中間配当 17 円、期末配当 17 円)を維持する計画で、配当性向は 34.8% になる見通しだ。また、同社はこれまでも度々自社株取得を実施しており、2022 年 3 月期も必要な戦略投資を行い、また手元資金を考慮しつつ自社株取得を検討する。こうした株主還元は、同社グループの株主重視の経営姿勢を示すものと言えるだろう。

配当金と配当性向の推移



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