

サンコーテクノ

3435 東証 2 部

2015 年 8 月 19 日 (水)

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
浅川 裕之

■ 事業環境の追い風を背に、新中期経営計画で一段の収益拡大を目指す

サンコーテクノ<3435>はコンクリート面に器具や設備を固定する際に使用される「あと施工アンカー」を中心とした建設用ファスニング製品メーカーだ。また、あと施工アンカーの市場で約 40% の市場シェアを有するトップ企業だ。工事で使うドリル等の各種工具類の製造のほか、太陽光関連商材、各種測定器、電子基板なども手掛けている。

同社の 2015 年 3 月期は、売上高、経常利益、当期利益で過去最高を更新して着地した。主力のファスニング製品と電動油圧工具などの周辺機器は、旺盛な建築（新築及びリニューアル）需要の恩恵を受けて堅調に推移した。また、太陽光発電設備関連の工事・材料販売においても、メガソーラーから小規模発電設備へと、いち早くターゲットを切り替え、営業したことで、大幅増収を果たした。

同社は 2015 年 3 月期までの 5 ヶ年中期経営計画「PLAN 2015」に取り組んできたが、そこで掲げられた定性・定量的目標はほぼ完遂された。2016 年 3 月期からは新中期経営計画「S.T.G VISION 2020」を策定して、さらなる体質強化と収益成長に取り組んでいる。計数目標の詳細はまだ発表されていないが、前中期経営計画で取り組んできたことに一段と磨きをかけることに加え、他社との業務提携や、新しい需要分野の開拓などに、これまで以上に積極的に取り組む方針であることが印象的だ。

株主還元も強化された。2015 年 3 月期は配当のベースを引き上げて普通配当 15 円としたほか、2016 年 3 月期予想については 3 円増配の 18 円としている。また同社は、個人株主を重要視するスタンスを明確にアピールするために、2 つの施策を行った。1 つは株式分割で、個人投資家の最低投資金額を引き下げ、投資しやすい環境を整えた。もう 1 つは株主優待制度で、小規模保有の個人投資家にとって魅力がある制度設計とした。

■ Check Point

- ・ 15 年 3 月期は売上高、経常利益、当期純利益で過去最高を更新
- ・ 16 年 3 月期は売上高 5.4% 成長、営業利益 7.2% 増を見込む
- ・ 株主優待制度を導入、16 年 3 月期は 3 円増配予想

通期業績の推移



■ 会社概要

あと施工アンカーが主力製品、多角化にも積極的

(1) 沿革と事業概要

サンコーテクノは 1964 年、建設用鋸打ち銃、アンカー、工具などの販売を目的に三幸商事(株)として設立された。翌 65 年にはコンクリート向けの、あと施工アンカー製品である「オールアンカー」の実用新案登録を行い、生産を開始した。これは現在まで続く長寿製品となっている。その後製品ラインアップの拡充を図る一方、1988 年にはタイに生産子会社を設立した。また、2004 年にはドリル事業の拡充のために石原機械工業(現・(株)IKK)を子会社化した。

同社は事業の多角化に積極的で、様々な事業に進出してきた。その中で 2003 年に子会社化した(株)スイコーは、そのセンサー技術をもとにアルコールチェッカーやプリント配線板などの製品へと展開して現在に至っている。また海外進出では 2011 年にベトナムにタイ現地法人の子会社(同社本体の孫会社)を設立した。現状はベトナム国内の販売拠点であるが、将来的にはタイ子会社同様に生産拠点とする計画だ。

沿革

1964年 5月	東京都台東区で建設用鋸打ち銃、アンカー、工具などの販売を目的に三幸商事(株)を設立
1965年 2月	オールアンカーの特許出願、生産体制に入る
1968年 8月	オールアンカー代理店制度確立
1988年 1月	台湾に三幸商事顧問股份有限公司を設立
1988年 7月	タイに Sanko Fastem (Thailand) Ltd. を設立
1996年 4月	三幸商事と三幸工業(株)が合併、会社名をサンコーテクノ(株)に改称(三幸商事が存続会社)
2003年 7月	(株)スイコーを連結子会社化
2004年 9月	石原機械工業(株)(現(株)IKK)を連結子会社化(ドリル事業)
2005年 6月	ジャスダック証券取引所に株式上場
2007年 8月	千葉県流山市に本社移転
2011年 8月	ベトナム・ハノイに Sanko Fastem (Vietnam) Ltd. を設立
2014年11月	ドコモ・システムズ(株)とセンサー事業で業務提携

同社の事業は、現在 3 つに分けられている。主力のファスニング事業は、あと施工アンカーを中心としたファスニング製品と、施工時に使用する工具類（穴開けドリルや、鉄筋切断用カッターなど）の製造販売だ。携わるのは、あと施工アンカーの製造が同社本体とタイ子会社、工具の製造が IKK となっている。

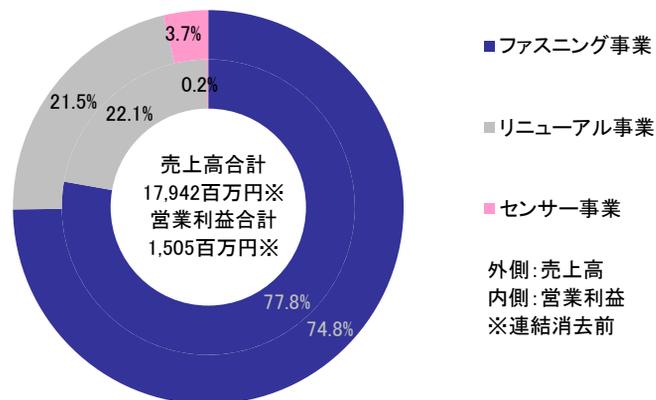
リニューアル事業は、同社のファスニング技術を活用した耐震補強工事などの施工管理太陽光発電装置の取付工事（それに関する材料販売も含む）、及び FRP シート製品の製造販売となっている。リニューアル事業は同社本体が担っている。

センサー事業は、引張試験機やアルコールチェッカーなどの各種測定品や電子機器用プリント配線基盤などの製造販売を行っている。

各事業部門の概要とグループ会社

事業部門	製品・業務の内容	機能	会社名	所在地
ファスニング事業	あと施工アンカー	製造・販売	Sanko Fastem(Thailand) Ltd.	タイ バンコク
			三幸商事顧問股份有限公司	台湾 台北
		流通・販売	アイエスエム・インタナショナル株式会社	千葉県 流山市
			Sanko Fastem(Vietnam) Ltd.	ベトナム ハノイ
	株式会社サンコー	千葉県 流山市		
	ドリル、油圧工具	製造・販売	株式会社 IKK	静岡県 沼津市
リニューアル事業	工事監理、太陽光発電設備取り付け工事、FRP 製品	製造・販売	サンコーテクノ本体	千葉県 流山市
センサー事業	プリント基板、センサー関連製品	製造・販売	株式会社スイコー	千葉県 流山市

事業セグメント別売上高・営業利益構成比(2015年3月期実績)



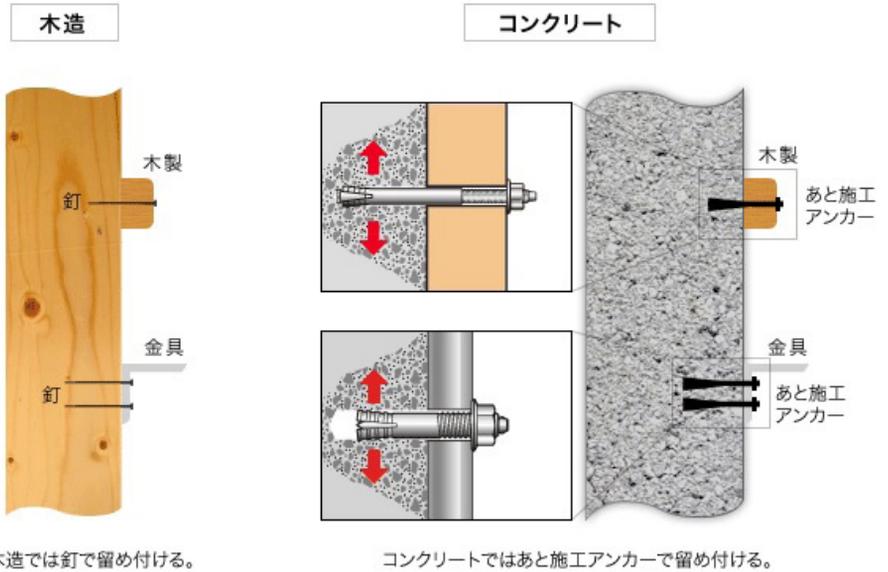
(2) あと施工アンカーについて

同社の主力製品である、あと施工アンカーとは、主として鉄筋コンクリートに機械や設備等を固定する際に利用される留め具だ。木壁に対しては釘やネジを使用できるがコンクリートの場合にはドリルで穴をあけ、そこにあと施工アンカーを埋め込むことで固定する。あと施工アンカーの対極の概念は「先付けアンカー」と呼ばれるものだ。これは、鉄筋コンクリート構造物において、コンクリートを流し込む前の段階で鉄筋等に固定しておくタイプのものだ。

2015 年 8 月 19 日 (水)

先付けアンカーは固定する物の位置等が事前に確定している場合には有効だ。しかし、建物完成後に空調機器や照明器具、装飾物などを、それぞれの器具や現場の状況に応じて設置するような場合には、位置決めにおいて融通の利くあと施工アンカーが利用されることになる。あと施工アンカーは大きく金属系の打ち込み式と接着剤によって固定するケミカル系とに大別される。同社は、あと施工アンカー市場において、金属系の芯棒打ち込み式アンカー「オールアンカー」を初めて製品化し(1965年、特許取得)、現在でも約50%の市場シェアを有している。

「オールアンカー」と施工イメージ



出所：会社 HP

■ 事業別動向

中核であるファスニング事業の業績は過去最高を更新

(1) ファスニング事業

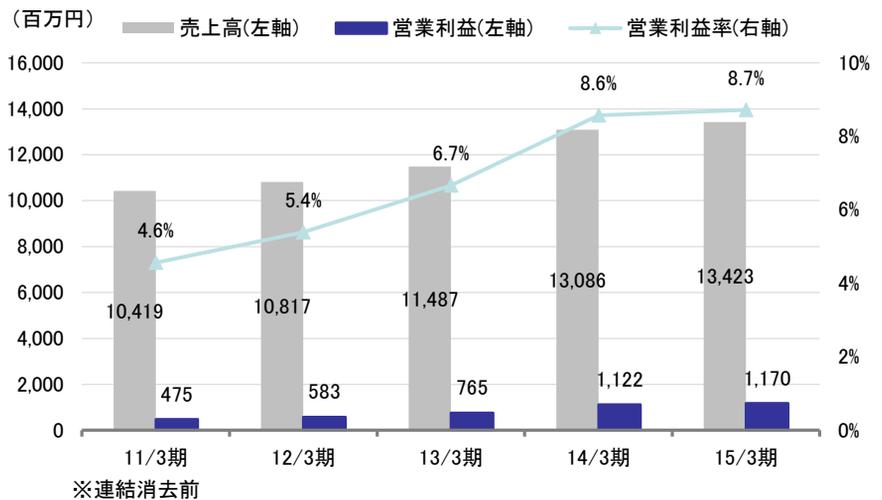
ファスニング事業は同社の売上高及び営業利益のおよそ4分の3を占める中核事業だ。

2015年3月期は売上高が13,423百万円(前期比2.6%増)、営業利益1,170百万円(同4.3%増)となり、現行のセグメント分けになって以来の最高を更新した。

業績好調の背景は、大都市圏での再開発需要や既存建物のメンテナンス需要の回復である。あと施工アンカーなどのファスニング材に加えて工事現場で使用する電動油圧工具の販売も好調だった。利益面では工場でのコストダウンが貢献して利益率を押し上げた。マイナス要因としては、建設資材不足や人手不足により工事の着工遅れが目立っており、同社もその影響を受けた。売上高が会社計画に対して約400百万円の未達となった理由はそこにある。

2015 年 8 月 19 日 (水)

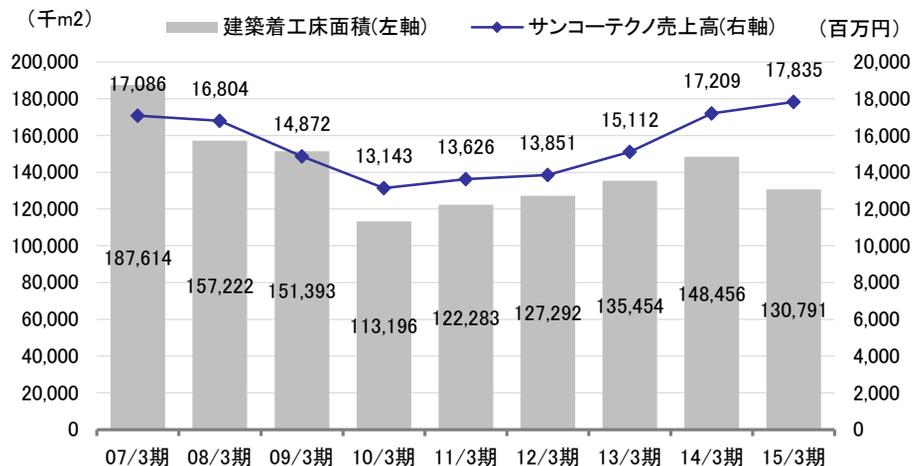
ファスニング事業の業績推移



ファスニング事業の主力製品であるあと施工アンカーは、言うまでもなく、建築需要に左右される。コンクリート面において使用されるため、特に鉄筋コンクリート造のビルやマンションの建築動向に左右される。大まかな傾向を見るため、同社の売上高と日本の建築着工の動向を重ねると、両社の動きに非常に高い相関性を見て取ることができる。

2014 年度については、建築着工床面積が前期比 11.9% 減となったのに対し、同社の全社売上高は 17,835 百万円と前期比 3.6% 増収となった。ファスニング事業売上高も前期比 2.6% 増となり、建築着工床面積の動きとは大きくかい離した形となった。これについては様々な解釈が可能であるが、最も単純で実態に近いと考えられる理由は、既存建物のリニューアルからの需要分が差となって現われたということである。統計は新築だけを集計しているが、同社製あと施工アンカーへの需要は新築とリニューアルとの区別はない。注意を要するのは売上計上のタイミングだ。リニューアル工事の場合は、工事開始とあと施工アンカー需要発生のタイミングが近いのに対して、新築工事においては、あと施工アンカーへの需要は工期の後半に集中するということだ。これも 2014 年度のかい離の 1 つの理由と考えられる。

サンコーテクノ売上高と建築着工床面積の推移



2015 年 8 月 19 日 (水)

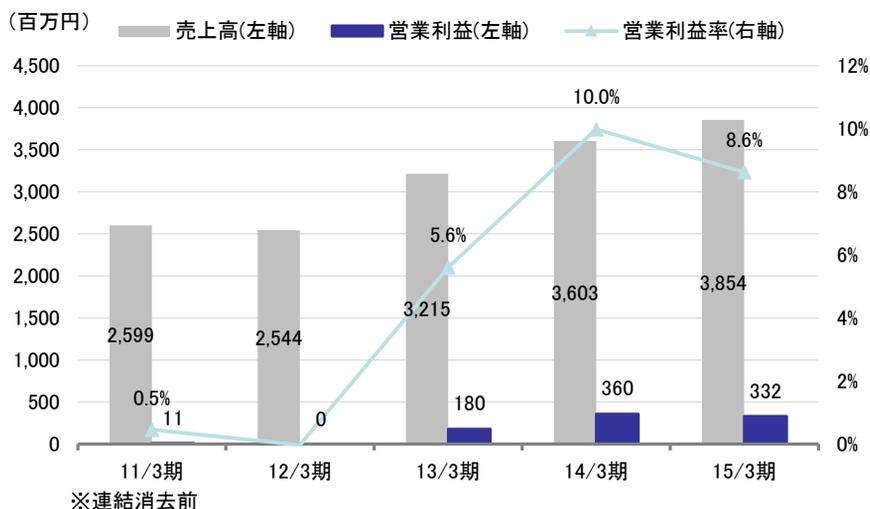
太陽光関連工事などが好調に推移

(2) リニューアル事業

リニューアル事業は同社本体が手掛けており、売上高、営業利益ともに全社の約 20% を占めている。2015 年 3 月期は売上高 3,854 百万円（前期比 6.9% 増）、営業利益 332 百万円（同 7.7% 減）で着地した。

リニューアル事業の売上の中で 4 割近くを占める太陽光関連工事及び商材が好調に推移したことと、ハウスメーカー関連商品が好調に推移して、売上高は増収となった。一方、利益については、販売経費の増加が利益を圧迫したため営業減益となった。売上高営業利益率は、2014 年 3 月期の 10.0% から 8.6% へと低下した。

リニューアル事業の業績推移



太陽光関連製品は、2015 年 3 月期も順調に拡大した。太陽光を始めとした再生エネルギー買取り価格の見直しの議論が出てきたことで、一部では工事やプロジェクトの見直しや棚上げが起きているため、弊社では太陽光関連商材売上高への影響を懸念していたが、結果的には杞憂に終わった。それは、同社がメガソーラー市場のピークアウト感を感じ取り、マンション屋上や工場の屋根における小規模発電用パネルの設置工事に重点を置いて営業をしてきたためだ。小規模発電設備の設置需要は依然として旺盛で、同社は現在の力強い成長はまだ数年間は継続すると期待している模様だ。また、こうした事業環境の変化に対して、同社自身も主力商材の「ディー・アーススクリュー」の技術審査証明書を取得して 4 号特例建築物への利用を促進するなどの努力を行ってきていることも見逃せない要因だ。

太陽光関連商材売上高の詳細

(単位：百万円)

		2013/3 期		2014/3 期		2015/3 期	
		実績	実績	実績	伸び率	実績	伸び率
材料販売	あと基礎アンカー	115	225	95.7%		293	30.2%
	ディー・アーススクリュー	35	157	348.6%		153	-2.5%
	その他・架台	96	249	159.4%		165	-33.7%
	材販合計	246	631	156.5%		611	-3.2%
工事	工事合計	298	513	72.1%		795	55.0%
太陽光発電関連売上高合計		544	1,144	110.3%		1,406	22.9%

2015 年 8 月 19 日 (水)

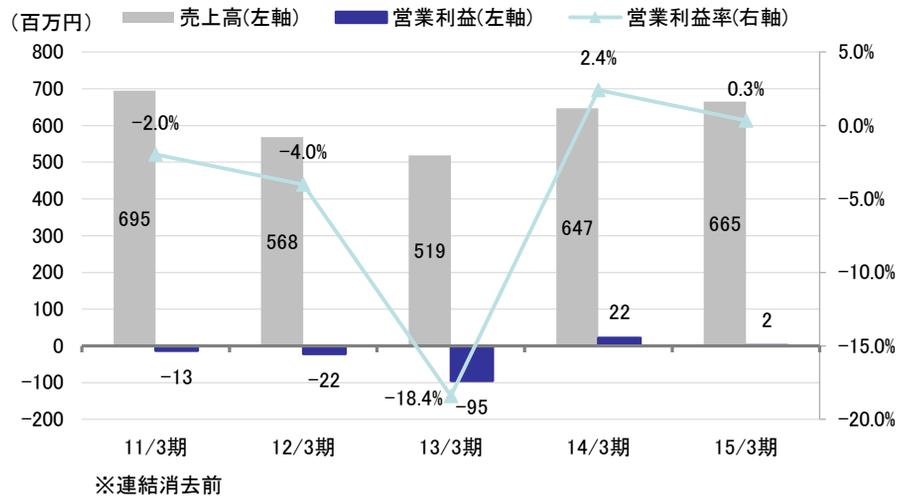
アルコールチェッカーは底堅いビジネスに定着

(3) センサー事業

センサー事業は、売上高で 5% 弱、営業利益は 1% ~ 2% という構成比が通常の姿だ。2015 年 3 月期は、売上高が 665 百万円（前期比 2.8% 増）、営業利益 2 百万円（同 85.2% 減）で着地した。

売上高は計画に対して約 100 百万円の未達となった。この要因は主として、アルコールチェッカーの新型機の投入が計画に対して 3 ヶ月遅れたことにある。電子プリント基板は堅調だった。利益面では、棚卸資産の簿価切り下げによる影響が大きかった。

センサー事業の業績推移



センサー事業の中心は業務用アルコールチェッカーと電子プリント基板だ。アルコールチェッカーは新規需要のほかに、過去に販売した 3,000 台以上についての更新需要やメンテナンス需要が狙えるステージに入ってきており、底堅いビジネスとして定着してきている。2014 年 11 月には同社のアルコールチェッカーを使用した新型サービスについて、ドコモ・システムズ（株）との業務提携が発表された。電子プリント基板は業界全体が構造的な低収益にあえぐ製品となっているが、同社では 2015 年 3 月期は価格改定に取り組み、採算性を向上させた。

センサー及びその情報を扱う電子系技術を保有することは、同社にとって重要な意味を持つ可能性があると考えている。前述のドコモ・システムズとの提携のようなケースに加え、将来はあと施工アンカーとの組み合わせなども考えられるからだ。長い目で見守りたいと考えている。

■ 中期経営計画

2020 年に向けた新中期経営ビジョン、成長・優良企業を目指す

(1) 2015 年 3 月期決算と前中期経営計画の振り返り

同社は 2011 年 3 月期から 2015 年 3 月期までの 5 年間を対象とする中期経営計画「PLAN 2015」に取り組んできた。スローガンを「チャレンジ 35」とし、3つの改革と5つの施策に取り組んできた。結果を総括すると、原価率削減幅 5% という目標が 3.3% の削減にとどまったことを以外は、目標をすべてクリアすることができた。

「PLAN 2015」の目標とその達成度



出所：会社資料

過去 5 年間、同社は国内外で生産設備を中心に投資を行ってきた。具体的には、めっきラインやボンデ処理設備、PVC コーティング炉など、鋼材の表面処理設備や、レーザー加工機や新型メタルソー研磨機、NC 旋盤など加工設備の導入だ。あと施工アンカーの需要は建築物の蓄積が進んでいるため長期・安定的に増加していくことが期待されており、同社はその中でトップシェア企業である。同社が行った投資は、業界トップ企業として王道とも言える、製品品質向上とコストダウンに資する類のものであった。この 5 年間の累計投資額は 1,427 百万円（各年の有形固定資産取得支出の合計）に達したが、同期間の減価償却費合計 1,261 百万円に対しては 166 百万円の差でしかなく、ほぼ自己資金で賄うことができていたと言える。

(2) 新中期経営ビジョン「S.T.G VISION 2020」

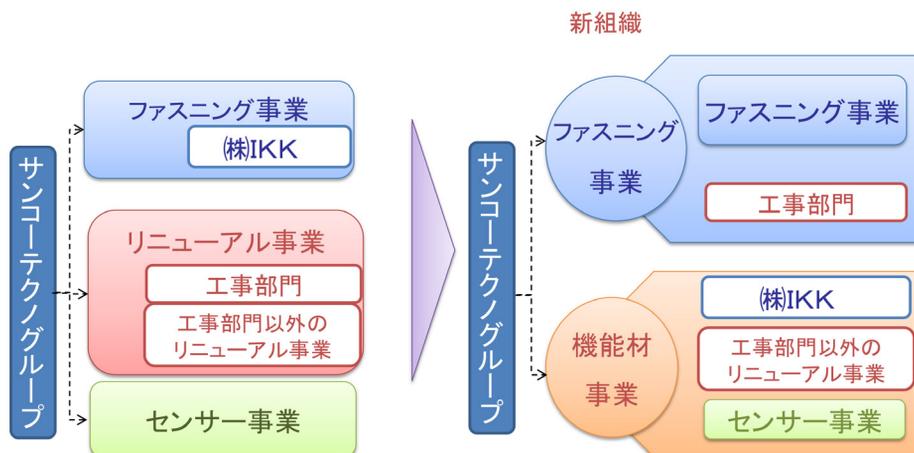
同社は 2015 年 5 月、新中期経営ビジョン「S.T.G VISION 2020」を発表した。「私たちは独自の締結（ファスニング）システムで、安全・安心を提供するモノづくり集団を追究します」を理念に掲げ、チーム人財力、業務力、ブランド力を高めて成長・優良企業を目指すとしている。

中計期間全般の業績計画は公表されていないが、新中期経営計画における数値目標として、売上高成長率（年平均）5.0% 以上、営業利益率 8.0% 以上、ROA8.0% 以上をそれぞれ目指すことを掲げている。

2015 年 8 月 19 日 (水)

具体的な施策としては、前中期経営計画同様に、自社の製品のブラッシュアップを地道に続けることが基本となりそうだ。まずは組織体制をファスニング事業とそれ以外を集約した「機能材事業」とに分け、3 事業部門体制から 2 事業部門体制に変更する。そのうえで、ファスニング事業では土木、太陽光分野向けに拡販を図るほか、通常の建築用あと施工アンカーにおいても、現場ニーズに沿った新商材・新工法の開発に努める計画だ。機能材事業では、新型機の投入（アルコールチェッカー）のほか、熱中症計など新商品の展開に注力する方針だ。

事業セグメント及び組織体制の変更



出所：会社資料

機能材事業の注力分野と商品

■ 環境配慮型FRPシート

エシートクック

VOC規制対象物質未使用
ホルムアルデヒド未使用
ノンスチレンタイプ



■ 新型アルコール測定器 ST-3000

2015年
2月
新発売



■ 勤怠管理システム



■ 他社との共同開発推進

○ 熱中症計

2015年
5月
新発売



出所：会社資料

弊社が新中期経営計画において注目するポイントは、やはり主力のファスニング事業だ。東京オリンピックを控えての再開発やリニューアル、そして日本全国の問題であるインフラ（道路、橋りょう、トンネル、その関連構造物など）の老朽化問題など、中長期的に建築、土木に対する新築・補修工事の需要は消えることはなく、むしろ増加基調をたどると想定される。

2015 年 8 月 19 日 (水)

同社の市場シェアなどから考えて、建築向け需要については、自然体のまま臨んでも需要を十分取り込めると弊社では考えている。一方、土木向け需要の取り込みには工夫が必要だろう。あと施工アンカー自体に土木用・建築用の別はないが、現実には流通ルートの違いなどあって、土木分野での使用量は圧倒的に少ない状況だ。同社は、その対策も兼ねて他社との協業を進めながら土木分野での市場開拓に乗り出している。実際の例では、JR 東日本<9020>と共同で開発した「一面耐震補強工法」や、「ゆるみ止めナット」で強みを持つ(株)富士精密と共同で新製品「メタルセーフアンカー」を開発し、認証を取得した例などがある。また同社は、公益財団法人高速道路調査会主催の「ハイウェイテクノフェア 2014」に出展し、「メタルセーフアンカー」など同社製品を高速道路工事などの土木分野において活用できることをアピールしている。

ファスニング事業の注力分野と商品

■メタルセーフアンカー メタルロックアンカー



■太陽光関連商材



■サイズミックエコファイラー



出所：会社資料

土木分野の設備関連商材の開発・販売に注力
太陽光事業は小規模物件を中心とした受注
現場のニーズを吸い上げ、新商材・新工法を開発

■業績動向

15 年 3 月期は売上高、経常利益、当期純利益で過去最高を更新

(1) 2015 年 3 月期決算

2015 年 3 月期は売上高 17,835 百万円（前期比 3.6% 増）、営業利益 1,511 百万円（同 0.1% 減）、経常利益 1,509 百万円（同 2.5% 増）、当期利益 1,114 百万円（同 22.4% 増）と、売上高と経常利益、当期純利益において過去最高を更新して着地した。

セグメントごとの状況は前述のとおりだが、全般に言えることは、同社の取扱製品やターゲット市場を取り巻く需給関係はタイトな状況にあるということだ。ファスニング事業については、資材不足や人手不足の影響が同社にはマイナスになって働いたが、潜在的に需要が強いことを示唆していることには疑いが無い。太陽光関連商材も、同社はターゲットをメガソーラーから小規模発電事業者へといち早く切り替えたことで、成長市場の波乗り已成功している。

費用面では、2015 年 3 月期は、売上高総利益率は前期比横ばいの 31.6% を確保した。主力製品での生産コスト低減努力が奏功した。しかし販管費は、販売費や荷造運賃の増加などで対売上高比率が前期の 22.8% から 23.2% に上昇し、それが営業利益率の低下、営業微減益へとつながった。

セグメント別内訳

(単位：百万円)

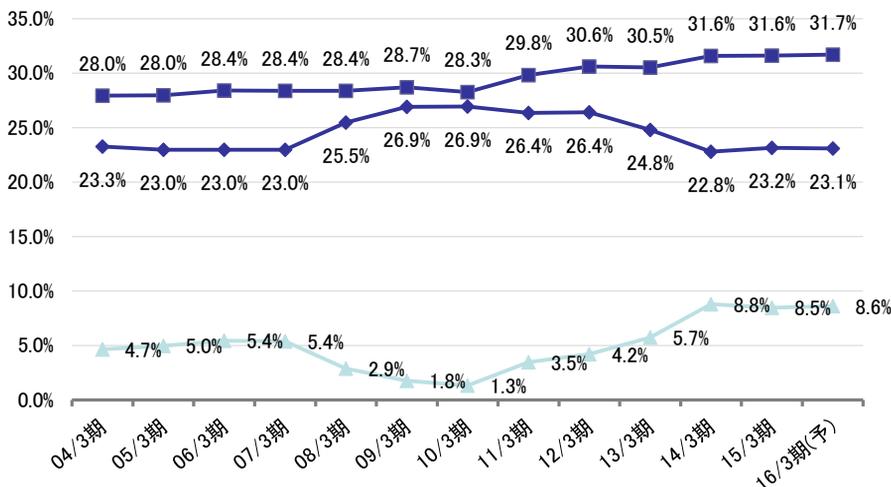
	13/3期	14/3期			15/3期			前期比	
		上期	下期	通期	上期	下期	通期		
ファスニング事業	売上高	11,487	5,977	7,109	13,086	6,568	6,855	13,423	2.6%
	営業利益	765	413	709	1,122	552	618	1,170	4.3%
	営業利益率	6.7%	6.9%	10.0%	8.6%	8.4%	9.0%	8.7%	
リニューアル事業	売上高	3,221	1,549	2,056	3,605	1,601	2,253	3,854	6.9%
	営業利益	180	139	221	360	141	191	332	-7.8%
	営業利益率	5.6%	9.0%	10.7%	10.0%	8.8%	8.5%	8.6%	
センサー事業	売上高	519	317	330	647	317	348	665	2.8%
	営業利益	-95	2	20	22	14	-12	2	-90.9%
	営業利益率	-18.3%	0.6%	6.1%	3.4%	4.4%	-3.4%	0.3%	

サンコーテクノ

3435 東証 2 部

2015 年 8 月 19 日 (水)

売上総利益、販管費及び営業利益の対売上高比率の推移



16 年 3 月期は売上高 5.4% 成長、営業利益 7.2% 増を見込む

(2) 2016 年 3 月期見通し

2016 年 3 月期は売上高 18,800 百万円 (前期比 5.4% 増)、営業利益 1,620 百万円 (同 7.2% 増)、経常利益 1,600 百万円 (同 6.0% 増)、当期利益 1,075 百万円 (同 3.5% 減) を予想している。

2016 年 3 月期は新中期経営計画の初年度にあたり、そこで掲げた売上高の年平均成長率 5% 以上、営業利益率 8.0% 以上という目標はクリアする計画となっている。ROA についても、その定義を総資産経常利益率とするならば、会社予想が達成された場合、弊社の試算では 10.1% と、新中期経営計画の目標値をクリアすることが見込まれる。

今期からセグメントの区分けを変更した。主力はファスニング事業であるが、こちらは安定成長商品であり、売上高 4.5% 増収、営業利益 2.9% 増益を計画している。成長期待が大きいのは機能材事業で、売上高 7.8% 増収、営業利益 21.0% 増益を計画している。機能材事業のけん引役として、ファスニング工事で使用する電動油圧工具類、新型アルコールチェッカー、FRP シート等の増収が期待されている。

事業セグメント別内訳

(単位：百万円)

		15/3 期		16/3 期	
		実績	計画	計画	前期比
ファスニング事業	売上高	13,817		14,442	4.5%
	セグメント利益	1,940		1,997	2.9%
機能材事業	売上高	4,562		4,919	7.8%
	セグメント利益	526		637	21.1%
調整額	売上高	-543		-562	-
	セグメント利益	-955		-1,014	-
合計	売上高	17,835		18,800	5.4%
	セグメント利益	1,511		1,620	7.2%

連結損益計算書

(単位：百万円)

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 (予)
売上高	13,851	15,112	17,209	17,835	18,800
前期比	1.7%	9.1%	13.9%	3.6%	5.4%
売上総利益	4,241	4,616	5,437	5,643	5,960
粗利率	30.6%	30.5%	31.6%	31.6%	31.7%
販管費	3,658	3,748	3,923	4,132	4,340
売上高販管費率	26.4%	24.8%	22.8%	23.2%	23.1%
営業利益	583	867	1,513	1,511	1,620
前期比	23.3%	48.7%	74.5%	-0.1%	7.2%
粗利率	4.2%	5.7%	8.8%	8.5%	8.6%
経常利益	583	840	1,472	1,509	1,600
前期比	31.6%	44.1%	75.2%	2.5%	6.0%
当期利益	285	443	910	1,114	1,075
前期比	35.1%	55.4%	105.4%	22.4%	-3.5%
分割調整後 EPS (円)	35.08	54.45	111.83	136.91	132.09
分割調整後配当 (円)	8.75	10.00	15.00	15.00	18.00
1 株当たり純資産 (円)	815.22	878.64	999.93	1,146.57	-
設備投資額	160	366	284	330	-
減価償却費	237	238	258	290	-

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期
流動資産	7,387	7,760	8,369	8,640
現預金	1,335	1,192	1,591	1,681
売上債権	2,953	3,414	3,410	3,411
棚卸資産	1,843	1,843	2,008	2,145
その他	1,256	1,311	1,359	1,401
固定資産	6,117	6,329	6,459	6,552
有形固定資産	4,722	4,946	5,163	5,305
無形固定資産	114	100	82	61
投資等	1,280	1,282	1,214	1,184
資産合計	13,504	14,089	14,828	15,192
流動負債	5,445	5,421	5,051	3,610
買掛金	1,013	1,061	1,282	1,157
短期借入金等	3,808	3,446	2,735	1,554
その他	624	914	1,033	898
固定負債	1,291	1,348	1,436	2,008
長期借入金	21	101	190	720
その他	1,270	1,247	1,246	1,288
株主資本	6,789	7,161	7,990	9,008
資本金	768	768	768	768
資本剰余金	581	581	581	581
利益剰余金	5,684	6,056	6,884	7,903
自己株式	-244	-244	-244	-244
評価換算差等	-154	-10	147	322
新株予約権	0	9	21	33
少数株主持分	132	160	181	208
純資産合計	6,767	7,320	8,340	9,573
負債・純資産合計	13,504	14,089	14,828	15,192

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期
営業活動キャッシュフロー	537	571	1,356	1,127
投資活動キャッシュフロー	-70	-408	-240	-309
財務活動キャッシュフロー	-493	-360	-710	-783
現預金換算差額	-39	33	21	33
現預金増減	-66	-163	425	67
期首現預金残高	1,379	1,313	1,150	1,576
期末現預金残高	1,313	1,150	1,576	1,644

■株主還元

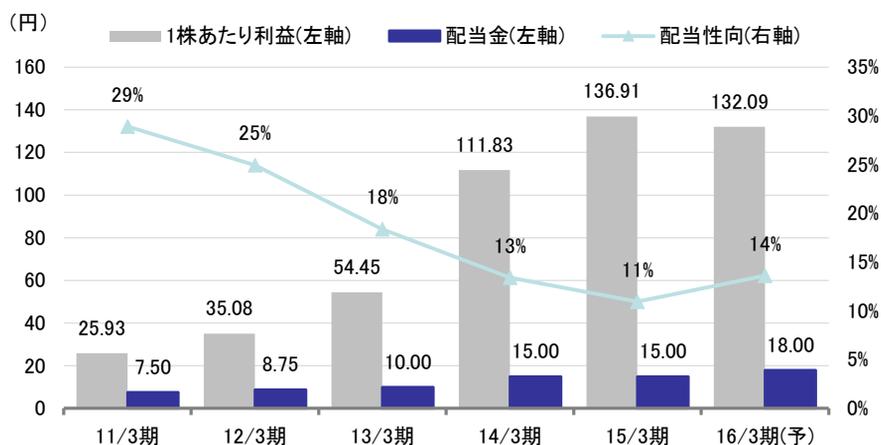
株主優待制度を導入、16 年 3 月期は 3 円増配予想

同社は株主還元を重要な経営課題と位置づけ、配当による還元を基本方針としている。2015 年 3 月期は 15 円の配当を予定している。2014 年 3 月期の実績は 15 円（株式分割調整後の値）であったため、前期比横ばいということだ。ただし、前期は 2.5 円の 50 周年記念配が含まれていたためであり、普通配のペースが引き上げられたということになる。2016 年 3 月期については、3 円増配の 18 円が予定されている。

同社は配当以外にも、特に個人株主を意識した施策を常に検討している。今期は、2015 年 1 月 1 日付けで 1 株につき 2 株の割合での株式分割を行った。株式分割は 2013 年 10 月 1 日に続くもので、同社では株式分割で個人が投資をしやすい環境を整えることを意識している。

また、株式分割発表と合わせて株主優待策の導入も発表された。内容は 100 株（最低投資単位）以上の株主に一律で 500 円の QUO カードを年 1 回贈呈するというものだ。保有株数に応じた漸増策が盛り込まれていないため、これは明らかに個人株主を意識したものであり、ここでも同社の個人株主を重視する姿勢が見て取れる。

1株当たり利益、配当、及び配当性向の推移



※2013年10月1日付、2015年1月1日付でそれぞれ1対2の株式分割を実施、13/3期以前の配当額は遡及修正。14/3月期は記念配当2.50円(分割遡及修正後)を含む

ディスクレーマー（免責条項）

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・表示したのですが、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・加工することは強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・譲渡することは強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