

|| 企業調査レポート ||

タキロンシーアイ

4215 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年7月18日(木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 建築資材・農業資材などを製造販売する大手総合樹脂加工メーカー	01
2. トップシェアの製品、高度な樹脂加工技術、成長分野への積極投資が強み	01
3. 2025年3月期スタートの新中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」では攻めに転じる	01
4. 新中期経営計画初年度の2025年3月期は全事業セグメントで増収増益を見込む	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 製造拠点	04
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. 同社の強み	09
■ 中期経営計画	10
1. 前中期経営計画「CX2023」と単年度経営計画	10
2. 新中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」	11
3. 主要施策	12
4. 事業ポートフォリオマネジメントと成長投資	14
5. サステナビリティの取り組み	14
■ 業績動向	15
1. 2024年3月期の業績動向	15
2. セグメント別の業績動向	16
3. 2025年3月期の業績見通し	17
■ 株主還元策	20

■ 要約

新中期経営計画を策定、2025年3月期は攻めに転じる

1. 建築資材・農業資材などを製造販売する大手総合樹脂加工メーカー

タキロンシーアイ<4215>は、合成樹脂製の建築資材などを製造販売する大手総合樹脂加工メーカーで、100年以上の社歴を持つタキロン(株)とシーアイ化成(株)が2017年に経営統合して設立された会社である。4つの事業セグメント(2025年3月期より3事業セグメント)があり、建築資材事業セグメントでは住宅・非住宅を問わず使用され脱炭素社会にも適したポリカーボネート樹脂板やマンションの廊下で使われる防滑性ビニル床シートなどを製造している。環境資材事業セグメントでは農産物の育成に最適な環境を作り出す農業用フィルムや土木工事向け遮水シートなどを扱っている。高機能材事業セグメントでは半導体工場や製造装置メーカー向け工業用プレート、高品質メガネ向けアセテート板などを手掛けている。機能フィルム事業セグメントでは日欧米を中心にペットボトル等向けシュリンクフィルムやジッパーテープなどを製造販売している。

2. トップシェアの製品、高度な樹脂加工技術、成長分野への積極投資が強み

同社の強みは、数多くのトップシェア製品とブランド力、長年培われた高度な樹脂加工技術、成長分野への積極投資にある。同社にはトップシェアの製品が多くあり、同時に「タキロンシーアイ」というブランド力が形成され、持続性のある利益基盤を構築している。長年培われた高度な樹脂加工技術は最大の強みと言え、薄物から厚物まで成形可能な押出成形技術、耐候性・耐摩耗性に優れた粉体成形技術、袋状のフィルムに特化したインフレーション成形技術、異なる性能を持つ複数の樹脂を同一断面に一体化できる異形押出成形技術など多彩な技術によって、数多くのトップシェア製品を産み出す基盤となっている。また、例年、成長分野に積極的に投資を行っており、既存製品のシェア拡大やシナジーの期待できる分野への参入、研究開発力の強化などを推進している。

3. 2025年3月期スタートの新中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」では攻めに転じる

前中期経営計画「CX2023」は新型コロナウイルス感染拡大(以下、コロナ禍)や世界経済情勢などの外部環境の変化により事業環境が一変したため2年間で終了とし、2024年3月期を単年度経営計画として次期中期経営計画に向け、構造改革による収益改善を図った。連結決算への影響が大きい事業会社及び赤字会社を「重要モニタリング会社」と位置付け、経営改善の進捗をマネジメント層が直接管理するとともに、改善が見込めない場合は撤退をも断行するなどにより、一定の成果を上げることができた。2025年3月期スタートの新中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」では攻めに転じ、「安定的に連結純利益60億円以上を稼ぐこと」と「将来100億円を稼ぐための構造改革の実行」を基本方針としている。このため、セグメント変更を伴う組織体制の見直しを行い、積極的な成長投資や研究機能の新総合研究所への集約などを含む5つの主要施策を実施する方針である。なかでも成長投資は、ROICをベースとした事業ポートフォリオマネジメントとセットで、3年間実額で255億円と3倍近く増やす計算である。さらに、追加の成長投資やM&Aに400億円を用意している。

要約

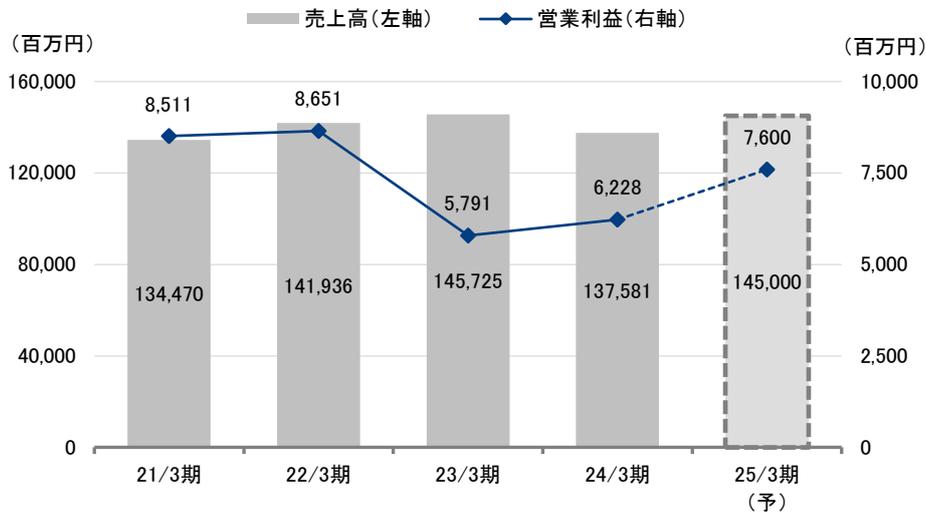
4. 新中期経営計画初年度の2025年3月期は全事業セグメントで増収増益を見込む

2024年3月期の業績は、売上高137,581百万円（前期比5.6%減）、営業利益6,228百万円（同7.5%増）となった。半導体市況の回復遅れによる高機能材の伸び悩みや海外事業の低迷により減収となったが、国内インフラ事業の回復や価格改定などにより営業増益を確保した。新中期経営計画初年度となる2025年3月期の業績見通しについて同社は、売上高145,000百万円（同5.4%増）、営業利益7,600百万円（同22.0%増）と見込んでいる。全体最適やシナジーなどを狙って3事業セグメントへと組織変更するなか、建築資材・シビル事業セグメントではシェア拡大や欧州の収益改善、高機能材事業セグメントでは半導体製造設備向けプレートの増産や中国・ASEANでの販売強化、フィルム事業セグメントでは東アジアでの拡販や北米の収益改善を推進し、全事業セグメントともに増収増益を見込む。

Key Points

- ・ 高度な樹脂加工技術などに強みを持つ大手総合樹脂加工メーカー
- ・ 新中期経営計画では連結純利益60億円以上を安定的に稼ぎだす計画
- ・ 2025年3月期は組織変更した全事業セグメントで増収増益を見込む

業績推移



出所：決算短信等よりフィスコ作成

■ 会社概要

高度な技術で多くのトップシェアを誇る総合樹脂加工メーカー

1. 会社概要

同社は、合成樹脂製の建築資材や農業・土木資材などを製造販売する大手総合樹脂加工メーカーである。4つの事業セグメント※を展開しており、建築資材事業セグメントでポリカーボネート樹脂板や防滑性ビニル床シートなど、環境資材事業セグメントでは農業用フィルムや土木工事向け遮水シートなど、高機能材事業セグメントでは半導体製造設備に利用される工業用プレートなど、機能フィルム事業セグメントではペットボトル飲料等のラベルに利用されるシュリンクフィルムなどを手掛けている。高度な樹脂加工技術を強みに、特殊な成形や厚み・強度など、用途に応じて幅広い分野の製品を製造することができ、国内トップシェアを誇る製品も多い。100年以上の社歴を持つタキロンとシーアイ化成が2017年に経営統合して設立された会社で、伊藤忠商事<8001>の連結子会社（2024年3月期末持分比率55.5%）となっている。

※ 後述する新中期経営計画のなかで2025年3月期より3事業セグメントに組織変更。

タキロンとシーアイ化成の経営統合によって誕生

2. 沿革

同社前身の1社であるタキロンは、1919年に創立された老舗である。セルロイド業界で確かな地位を築いたのち塩化ビニルの研究に着手、1955年に硬質塩化ビニル板「タキロンプレート」を発売した。それ以降、金属製が主流だった波板の塩化ビニル化をはじめ、プラスチックを使った斬新な発想で雨どいや排水ますなどを開発し、新たな価値を創造するメーカーとしての評判を確立し事業を拡大していった。この結果、1961年に大阪証券取引所（以下、大証）2部に上場、1972年に大証1部に指定替え、翌年には東京証券取引所一部上場を果たした。1980年に独自の表面技術により優れた静電気防除効果と透明性を兼ね備えた高機能材プレートの製造を開始し、液晶や半導体製造設備のクリーンルームパーティションに採用されるなど電子機器製造装置へと領域を拡大していった。1994年には防滑性床材でマンション改修市場へ本格的に参入、2000年には波板や平板がポリカーボネート製品へとシフトするトレンドを捉えて需要拡大を取り込んだ。

同社前身のもう1社であるシーアイ化成は、1971年にハマ化成（株）と神戸樹脂（株）が合併して誕生した会社である。設立時の主力事業は、塩ビパイプと農業用ビニルフィルムで、特に防霧特性のあるビニルフィルムは大変な人気となった（パイプ事業は2005年に撤退）。1980年には第3の柱となる家具・建材用フィルムに進出、その後、積極的に海外に進出することになる。1989年に北米のストレッチフィルムの需要増加を取り込むためBonset America Corporation（BAC）を設立、1995年にはモーター生産のため中国に進出した。2007年にイタリアにBONLEX EUROPE S.r.l（BLX）を設立して現地の家具メーカーに「ボンレックス」を販売、2012年にはシュリンクフィルム需要の取り込みを狙って南米ウルグアイにBonset Latin America S.A.（BLA）を設立した（BLAは2023年に撤退を発表）。

会社概要

以上のようにタキロンとシーアイ化成は、重なる事業が少ないため事業領域拡大をはじめとする様々なシナジーが見込めること、両者ともに伊藤忠グループだったためもとより情報交換や人材交流を進めていたことから、2017年に経営統合をすることとなった。前中期経営計画で外部環境の想定外の悪化によってやや躓いたものの、2024年3月期の単年度経営計画で修正、2025年3月期には新たにスタートした中期経営計画で攻めに転じようとしているところである。

沿革

	年	沿革
旧 タキロン (株)	1919年	大阪で瀧川セルロイド工業所を創業し、セルロイド生地の製造を開始
	1935年	瀧川セルロイド株式会社を設立
	1959年	社名をタキロン化学株式会社に改称
	1961年	大阪証券取引所第2部に上場
	1973年	東京証券取引所第1部に上場
	1973年	社名をタキロン株式会社とする
旧 シーアイ化成 (株)	1963年	横浜ゴム株式会社、日本ゼオン株式会社等の出資を受け、ハマ化成株式会社として発足
	1971年	社名をシーアイ化成株式会社に改称
	1993年	東京証券取引所第2部に上場
	1995年	東京証券取引所第1部に指定替え
	2009年	伊藤忠商事が完全子会社化し、上場を廃止
タキロンシーアイ (株)	2017年	タキロンとシーアイ化成が経営統合し、タキロンシーアイ株式会社と改称
	2022年	東京証券取引所プライム市場に移行

出所：同社ホームページ等よりフィスコ作成

最適配置と増強投資を進め、収益力向上へ

3. 製造拠点

同社の製造拠点・研究所は国内27拠点、海外4拠点となっている。タキロンとシーアイ化成の事業の重複分野が少なかったため、統合後もほとんどの工場が活かされているが、新中期経営計画では生産体制の全体最適化を推進するとともに、設備投資目的を成長投資主体に大幅にシフトし、増産・増強と生産合理化を進めていく方針である。後に詳述するが、既にBLAの撤退を決めた一方、BACとBLXの増強投資や複数拠点の研究機能の統合などを進めている。日本などへ製品を送り出してきた中国の2工場も、中国国内向けを強化する方針である。最適配置と増強投資が進めば、企業全体の収益力も増していくことになるだろう。

会社概要

製造拠点



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

合成樹脂製の建築資材や農業・土木資材などを製造販売

1. 事業内容

同社は合成樹脂製の建築資材や農業・土木資材などを製造販売しており、建築資材事業セグメント(住設建材事業、床・建装事業)、環境資材事業セグメント(インフラマテリアル事業、アグリ事業)、高機能材事業セグメント(高機能材事業)、機能フィルム事業セグメント(包材事業)の4事業セグメント6事業体制となっていた。後に詳述するように、2025年3月期に3事業セグメント5事業体制へと組織変更を実施したが、以下、2024年3月期をベースにした4事業セグメント体制での説明となっている。ただし、組織変更はシナジーの創出やパフォーマンスの最大化などを目的としているため、一部を除き事業内容に大きな変更はない。

(1) 建築資材事業セグメント

建築資材事業セグメントでは、美観・快適性・利便性・意匠性を追求した耐久性の高い製品や、防災・減災に対応した製品などを製造販売している。また、製造工程を省エネ化し、リサイクル材・バイオ系原料を導入するなど、カーボンニュートラルを推進しており、顧客の安心・安全へのニーズに応えるサステナブルな住環境と都市環境を創造している。同事業は住設建材事業と床・建装事業に大別され、住設建材事業では、住宅建築に欠かすことのできない雨どいや排水ますといった水処理製品や、脱炭素社会に最適なポリカーボネート樹脂製高断熱中空パネル「ルメウォール」など、住宅・非住宅を問わず使用される建材を幅広く扱っている。床・建装事業では、プールサイドやマンションの廊下・階段などで使う、人の安全を守る防滑性ビニル床シートのほか、インテリアや建築物の意匠性を高める化粧フィルムなどを扱っている。

同事業セグメントの強みは、ポリカーボネートの成形・加工技術、ポリカーボネート建材国内随一の製造能力、ポリカーボネート採光建材や防滑性ビニル床シートなどトップシェアを有する製品群、建装材を機能化する総合的な開発力、欧州生産拠点によるグローバル展開などにある。こうした強みを背景に、水災対策製品として新たに、軽くて丈夫なプラスチックの特性を生かした箱型簡易止水板「フラッドセーフボックス」を開発した。近年頻発する豪雨など異常気象による浸水に対して、接地面・躯体・連結部からの漏水を抑える底板やパッキンを備え、組み立てて並べて置くだけで設置でき、簡単に収納できるという特徴がある。このため、緊急時の備えとして、自治体やマンション、工場などに提案をしているところである。



出所：個人投資家向け会社説明会資料より掲載

事業概要

(2) 環境資材事業セグメント

環境資材事業セグメントでは、農業の生産性を高める農業用資材や、社会インフラの機能や安全性を支える土木資材などを製造販売している。事業はアグリ事業とインフラマテリアル事業があり、アグリ事業では、野菜や果実の栽培に最適な環境を提供する高機能農業用フィルムや包装資材、灌水チューブなどの資材を扱っている。インフラマテリアル事業では、施設の長寿命化や災害対応力を高める防水・遮水シート、水膨張性止水材、高密度ポリエチレン管といった、社会インフラを支える土木資材の製造・施工を行っている。

同事業セグメントの強みは、業界シェアの高さ、生産技術力、営業体制・顧客サポート力、製販から設計・加工・施工までの対応力などにある。こうした強みを生かし、太陽光パネルの下に敷いて太陽光を反射することで高効率な発電を可能にする多機能シート「マルチライニング」を開発した。輻射熱を抑えて火災リスクを軽減し、防草マットとの一体加工で20年以上の防草効果を発揮するうえ、遮水機能により土壌の保護や災害・環境汚染の予防にもなり、安心・安全な太陽光発電の管理を低コストでサポートすることができる。



出所：個人投資家向け会社説明会資料より掲載

(3) 高機能材事業セグメント

高機能材事業セグメントでは、グローバルに建設が進む半導体工場や製造装置向けに、工業用プレートや制電プレートなどの樹脂プレートなどを提供している。ほかに切削材料、ナノ材料、エンブラ素材、高品質メガネ向けアセテート板なども扱っている。カメラなどに使われるマイクロモーターも製造しており、医療・ロボットなどの新市場の開拓を進めるとともに、ギアヘッドやエンコーダといった高機能製品のラインナップ拡充も図っている。さらに、環境配慮型製品の開発にも積極的に取り組んでいる。

同事業セグメントの強みは、業界で長年蓄積してきた技術力、顧客ニーズに合わせた高機能化、豊富な品揃え、強固な販売ネットワーク、高い品質とブランド力などにある。こうした強みを生かし、リサイクル材料を99%使用した業界初の環境配慮型ポリカーボネートプレート「PCECO」を開発した。耐衝撃性や透明性はバージン材と遜色ないうえ、原料調達から製造までに排出されるCO₂を約90%削減、「エコマーク商品」に認定されている。

事業概要

樹脂板



出所：個人投資家向け会社説明会資料より掲載

(4) 機能フィルム事業セグメント

機能フィルム事業セグメントでは、日常生活で触れる機会の多いシュリンクフィルム（熱収縮フィルム）やジッパーテープなど軽包装材料を主力商品に、欧米を中心にグローバル展開している。「ボンセット」は同社のシュリンクフィルムのブランドで、ペットボトルのラベルやキャップシール、成形品など様々な用途・内容物に用いられている。「サンジップ」も同社のジッパーテープのブランドで、食品や医薬の包装用パウチなど多くの分野で使用されており、特に食品向けはコロナ禍で衛生観念が高まったことを受けて需要が拡大した。

同事業セグメントの強みは、長年蓄積された製造加工技術とノウハウ、独自の配合技術で様々な用途に合わせて製造した多様な製品、グローバルな最適地生産・販売体制、BCP 対応、金型の内製化によるきめ細かな対応、生分解やモノマテリアル、バイオマスによる環境配慮型製品の開発などにある。こうした強みを生かし、ペットボトルのラベルを剥がして捨てる習慣のない米国向けに、環境配慮型ラベル用シュリンクフィルム「Bonpet Renew」を開発した。ペットボトルからラベルを剥がさなくてもリサイクルできるため、米国におけるペットボトルのリサイクル率向上に貢献すると期待されている。

シュリンクフィルム「ボンセット」



出所：個人投資家向け会社説明会資料より掲載

ジッパーテープ「サンジップテープ」



高度な樹脂加工技術が最大の強み

2. 同社の強み

同社全体の強みとしては、(1) 様々な事業におけるトップシェア製品群とそうした製品群に基づくブランド力、(2) 長年培われた高度な樹脂加工技術、(3) 成長分野への積極的な投資にある。トップシェアの製品には、建築資材事業のポリカーボネート樹脂板、防滑性ビニル床シート、環境資材事業の農業用フィルム、遮水シート、止水板、水膨張性止水材、高機能材事業の工業用プレート、制電プレート、高品質メガネ向けアセテート板などがある。様々な分野に使われる樹脂加工製品において数多くのトップシェア製品を有していることは、「タキロンシーアイ」というブランド力を一層強化し、持続性のある利益基盤を構築することになる。

こうしたトップシェアの製品をいくつも開発できる背景には、長年培われてきた高度な樹脂加工技術があり、最大の強みとすることができる。床シートに耐候性・耐摩耗性に優れた粉体成形技術を使い、表面が割れても色柄が変わらず、意匠性が高い製品を実現した。農業用フィルムには袋状のフィルムに特化したインフレーション成形技術を使用、業界で初めて五層五層成形を実現し、農産物の栽培環境の改善に貢献している。水膨張性止水材には異なる性能を持つ複数の樹脂を同一断面に一体化する異形押出成形技術を使い、独自発想の特殊な形状の止水材の製造を実現した。工業用プレートには国内でも数少ないプレス成形技術が使われており、加熱伸縮のタテ・ヨコ差が少なく外観の良い高品質なプレートを実現した。そのほか、内外装用化粧フィルム向けカレンダー成形、波板やシュリンクフィルム向けシート・フィルム押出成形、管工機材向け射出成形などに加え、真空成形や回転成形、中空成形、スパイラルワインディング成形、複合押出成形（鋼管・鉄線被覆成形）、固形押出成形といった多彩な樹脂加工技術を有しており、同社樹脂製品の付加価値を高めている。

成長分野への積極的な投資も同社の強みと言える。同社は、難燃プレートや制電プレートといった製品で、半導体やフラットパネルディスプレイの製造のバリューチェーンに深く入り込んでいる。同社が製造したプレートは、プレート加工メーカーに納品されてユーザーの要求にあった形状に加工され、半導体製造装置や半導体工場の必須部材として使用される。現在、半導体製造の国内回帰の流れもあって、半導体製造工場向けの各種部材の需要が増えており、これに対応して同社は増強投資を行っているところである。また、成長に向けて M&A 投資も積極的である。これまでも数多くの M&A を成功させてきたが、現在も各事業において常時複数の M&A 案件の検討を進めている。直近では、2024年3月に住友化学(株)100%子会社サンテラ(株)から農業用ポリオレフィンフィルム事業を承継した。これにより、競合他社の事業再編により明け渡していたトップシェアの座を取り戻し、さらなる事業拡大を目指している。こうした積極的な成長投資によって、トップシェア製品を含めた既存製品のシェア拡大や、シナジーの期待できる分野への参入、新技術獲得による研究開発力の強化などを推進する考えである。

■ 中期経営計画

攻めへの転換に向け、単年度経営計画で一定の成果

1. 前中期経営計画「CX2023」と単年度経営計画

同社は2021年3月に前中期経営計画である「CX2023」を策定し、全グループの一体感を醸成しつつ企業価値向上を目指す「変革とチャレンジ」によって、2024年3月期売上高1,570億円、営業利益110億円を目標値とした。しかし、コロナ禍や世界経済情勢、原材料価格高騰、それらによる土木工事の減少や中断といった外部環境変化により収益力が低下し、中期経営計画の進行が遅れることとなった。このため収益改善に向けた事業構造改革が急務となり、最終年度となる2024年3月期初に前中期経営計画「CX2023」を中止し、2024年3月期については単年度経営計画に切り替えることとなった。

計画必達に向けては次のような施策を講じた。

- 1) 厳しい市場動向を注視しつつ、内製化や輸入拡大などによる戦略的購買を継続して原材料価格を改善する。
- 2) 原材料価格やユーティリティ価格上昇に伴う製品値上げを継続して販売金額を改善する。
- 3) 工場の生産効率改善や合理化の推進により原価及び経費を削減する。
- 4) 業績不振の事業会社を「重要モニタリング会社」と位置付け、経営改善の進捗をマネジメント層が直接管理して赤字企業数、赤字金額を削減する。
- 5) 今後成長が見込まれる北米市場へ経営資源を集中するためBLAから撤退する。
- 6) BLXは北米での販売強化や歩留まり改善、製造現場のマネジメント強化などにより収益を改善、BACは現地販売強化、管理人員削減、製造人員最適化、原料コストダウンなどにより早期黒字化と来年度のV字回復につなげるなど、海外グループ2社をターンアラウンドさせる。

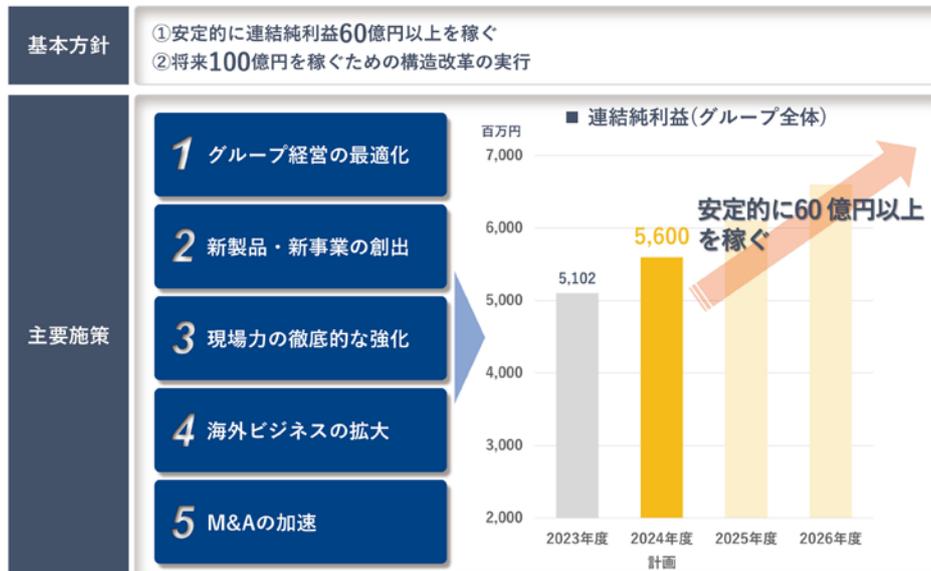
しかし、新設住宅着工戸数の低迷や半導体市況の回復の遅れなど期中の国内市況低迷により販売が芳しくなく、また、金融引き締め継続等による影響で家具市場の冷え込みが長期化した影響を受けたBLX、流通在庫調整の長期化や市場環境の変容により販売不振が継続したBAC、市況低迷と価格競争激化により販売が低迷したBLAの海外グループ3社の収益が悪化したことで、同社は2024年3月期第2四半期の決算発表とともに単年度経営計画を修正した。修正後の計画は、売上高146,000百万円、営業利益6,200百万円、経常利益6,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益5,000百万円であり、売上高、営業利益、経常利益についてそれぞれ下方修正したが、いずれも2023年3月期実績を上回る数値とした。当期純利益については、前年比2,500百万円増益の当初公表どおりのままとした。そのような状況下、引き続き上記施策を推し進め、最終的には赤字企業の削減（足もと赤字企業は9社から3社に減少）や米国の収益改善（2024年2月～3月に単月黒字化）など一定の成果につなげることができた。この結果、後述するように2024年3月期業績は売上高137,581百万円（前期比5.6%減）、営業利益6,228百万円（同7.5%増）と、修正後単年度経営計画に対して売上高は未達となったが、営業利益は若干なりとも上回り、新中期経営計画に向けて弾みをつけることができた。

安定的に連結純利益 60 億円以上を稼ぐ

2. 新中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」

同社は単年度経営計画の成果を受け、攻めに転じる3ヶ年の新中期経営計画「Go Beyond 2026 革新」を策定した。同社はグループ企業理念として「人と地球にやさしい未来を創造する」という使命を掲げているが、加えて「未知に挑み 未来をカタチにする」という行動指針を新たに設定した。これは、使命の実現に向けて行動するための道しるべとなるものであり、成長へ向けて一歩踏み出すための使命感の表れと言える。そのためさらに、アクション・スローガン「Go Beyond 革新」を打ち出し、社員一人ひとりに対して「昨日までの発想、会社の当たり前、顧客の期待を越えていく変革」に向けてチャレンジして欲しいという強いメッセージを表明した。こうした企業理念に基づき、新中期経営計画では、(1) 安定的に連結純利益 60 億円以上を稼ぐ、(2) 将来 100 億円を稼ぐための構造改革の実行という2つの基本方針を掲げた。同時に基本方針達成に向け、グループ経営の最適化、新製品・新事業の創出、現場力の徹底的な強化、海外ビジネスの拡大、M&Aの加速という5つの主要施策を打ち出した。攻めに転じることで積極投資やオフィス移転費用による減価償却費は増加するものの、赤字会社の業績改善、構造改革によるグループ全体の収益力改善、海外ビジネスの拡大、環境配慮型ビジネス本格化等によって、中期的に安定して60億円以上の連結純利益を稼ぎ出す計画である。

新中期経営計画と主要施策



出所：決算説明会資料より掲載

主要施策は新製品・新事業の創出や M&A の加速など

3. 主要施策

なお、主要施策の詳細は次のとおりである。

(1) グループ経営の最適化

グループ経営の最適化では、赤字グループ会社の撲滅、関係会社の個社別成長戦略の実行による収益力向上、全体最適を見据えた生産体制の再編を計画している。赤字グループ会社の撲滅では、重要モニタリング会社の収益改善と事業構造改革の継続により、現在も残る赤字企業 3 社をゼロにする計画である。具体的には、BLX では北米エリア向けの販売を強化するとともにコストダウンを進め、BAC は環境対応型製品の開発・拡販と納期短縮を推進し、マーベリックパートナーズではリサイクルコンパウンドの量産体制を構築するとともに開発案件の収益化を図ることで赤字脱却を図る。同時にその他の低採算グループ会社の収益改善を進め安定的な利益創出を目指す。また、グループ会社の経営統合がおおむね完了したことから関係会社個社別の成長戦略を策定し、事業体制の強化と収益力の向上を目指す。生産体制の全体最適化では、三和サインワークス埼玉など小規模生産拠点の統廃合、タキロンシーアイシビルなど生産販売体制の一元化、プレートなど成長・注力分野での効率的な生産体制の構築を目指す。

(2) 新製品・新事業の創出

新製品・新技術の創出力強化は喫緊の課題で、研究開発体制の整備・強化と高付加価値分野へのシフトを計画している。研究開発体制の整備・強化では、2024 年 4 月に、新事業推進部と新素材・新領域開発部を新設した。新事業推進部では、ナノ技術やモータ事業、コンパウンドなどの既に保有している製品や技術を基にした事業拡大を目指し、新素材・新領域開発部では新技術の獲得やモビリティやヘルスケアなどの新しい領域への展開を進めていく。モビリティ分野では、車体軽量化及び EV 普及に伴う要求性能変化への対応として、自動車のフロントガラスの樹脂化を見据えた製品を開発、水素エンジンを搭載した体験プログラム用のクルマに採用されており早期の実用化を目指す。また、自社でナノ粒子の生産が可能となるよう海外からの技術導入検討を進めるなど、着実に歩みを進めている。2026 年 4 月には兵庫県三田市に新総合研究所を設立し、各地に分散している研究・開発機能を集約、重点注力事業の強化と育成を加速させる。技術導入や特許登録など大阪の知財部との連携も強化する。そのうえで、代理店まかせから自社によるマーケティングも強化し、市場ニーズに合った、売上に早期貢献できる新製品の開発を徹底する。

高付加価値分野へのシフトでは、まず、研究開発テーマの棚卸しを行い、注力テーマの抽出を行った。市場性などに鑑み半分以上の開発テーマを継続中止とした。そのうえで、現状の加工品や中間素材など川中から、機能性素材の開発や環境対応など上流、そして製品やソリューションなど下流へと、より付加価値の高い事業へと領域を拡大する方針である。ターゲットとしては、上流では高付加価値の原料や素材自体の製造販売から、素材技術の深化により現事業領域での研究開発の幅を広げることなどをねらいとし、下流ではモビリティやヘルスケアなど消費者向け製品まで視野に入れており、例えば、ナノ技術を使って自社製造したフィルムやプレートを半導体メーカーなどに販売することなども検討している。

(3) 現場力の徹底的な強化

営業現場、製造現場、職能現場それぞれを徹底的に強化することで、まずは本来の稼ぐ力を取り戻す。営業現場では、代理店まかせから脱却してマーケティングを自ら実施することで、ユーザーに直接訴求する粘り強くきめ細やかな営業を推進し、売上拡大につなげる方針である。製造現場では、歩留りの向上や DX を活用した合理化・自動化により製造コストを徹底的に削減し、他社に売り負けないコスト競争力を身につける方針である。海外グループ会社工場においても、本体から人材を派遣して製造原価の低減を目指す。職能現場では、リスク回避やガバナンス強化、少数精鋭の実現を目指す。そのため、新設した海外駐在促進制度により3年で10人程度を海外に派遣するなど教育を強化し、専門性を追求したスペシャリスト集団の育成を図る。また、購買部を経営に近い東京にシフトして主体的・戦略的な原材料購買体制の構築を目指す。IT面では伊藤忠商事のIT部隊と協力して基幹システムを更新する予定で、これをテコにDXを推進して効率化・省力化を進め、工場のスマート化に弾みをつける計画である。なお基幹システムは、現在、新生産管理システムを全工場へ順次展開中で、新中期経営計画期間中に会計システム、2030年までに販売・物流システムを完成させる予定である。

(4) 海外ビジネスの拡大

2024年3月期にBLAの撤退、BLXへのテコ入れ、BACの改善を実行してきたが、今後はエリアごとの拡大戦略に基づき海外ビジネスを再加速する計画である。周辺製品や新規事業の開発及び人材派遣や営業拠点強化の支援といった全社施策を柱に、成熟した欧州では、環境対応製品の投入や特徴ある製品開発による市場開拓を推進する方針である。拡大市場と位置付ける北米では、現地の販売力と生産能力を増強する予定である。成長が見込める中国・東南アジア地域では、積極的に市場攻勢をかけるほか、特に上海販売子会社の機能を増強して中国での販売強化を図る。

(5) M&Aの加速

樹脂加工技術の強化、販路の拡大、新規マーケットの獲得を目的に、M&Aを強化する計画である。そのため、情報ネットワークや評価・検討プロセス、実行部隊を強化してM&Aの精度を上げ、再編中の業界に仕掛ける方針である。ターゲットは大きく5分野で、大手石化メーカー再編に伴いスピノフされる樹脂加工事業、残存者利益が見込める同業他社、新規分野におけるコア技術やバリューチェーンを有する企業、海外販売ネットワークや海外技術・知財ライセンス、他社製品を含め販路拡大につながる代理店や販売会社などである。なお、M&Aはタイミング次第の面はあるが、2024年3月期においても住友化学から農業用ポリオレフィンフィルム事業を承継するなど実績があり、引き続き積極的に検討する方針である。

資本効率経営を推進し、成長投資を強化する

4. 事業ポートフォリオマネジメントと成長投資

長期目標の連結純利益 100 億円をターゲットに事業ポートフォリオマネジメントを高度化しており、ROIC の目標として 2027 年 3 月期に全社平均 7% 以上の達成を目指している。そのため、事業を 35 ユニットに分類して ROIC 水準により A ~ C にカテゴリ分けを行い、カテゴリごとの優先課題を A) 事業規模の維持・拡大、B) 営業利益増大・在庫削減・固定資産効率化、C) 税後営利ベースの赤字脱却と設定。経営企画部が改善ポイントを分析し主管本部が策定した ROIC 改善計画に対して、事業構造改革会議（重要モニタリング会議とは棲み分けされている）が進捗を管理することとした。最終的に各事業で少なくとも WACC（4%）を上回る ROIC を目指すが、4% を下回る ROIC の事業ユニットについては重点的に改善策を実行したうえで経営が継続可否を判断、ROIC が 3 期平均でマイナスとなった事業は撤退を原則とする。これにより事業成長の精度を引き上げて、長期的に連結純利益 100 億円と PBR1 倍以上を狙う。一方で、借入を含めた成長投資によって WACC 自体を引き下げること考えているようだ。

結果的に守りとなった前中期経営計画において、積極投資を強みとする同社のキャッシュ・フロー（3 年間で 324 億円）の配分が、配当金 62 億円、設備投資 143 億円、社内留保 118 億円と投資不足になった点は反省材料と言える。このため、攻めに転じる今中期経営計画では、3 年間の想定キャッシュ・フロー 370 億円に対し、配当金 70 億円、設備投資 300 億円を予定しており、キャッシュを成長目的の設備投資に重点的に配分する方針である。設備投資のうち成長投資と維持更新投資の比率も、前中期経営計画の 61 : 39 から 85 : 15 へと大きく変える計画で、これにより成長投資の実額は 87 億円から 255 億円へと 3 倍近く増える計算になる。成長投資の中身として事業構造改革で 15 億円、増産・増強で 80 億円、生産合理化で 60 億円、IT・DX で 30 億円、研究開発で 55 億円程度を計画、維持更新枠は 45 億円となる予定である。さらに、追加の成長投資や M&A に特別投資枠として 400 億円を用意しており、最大で 700 億円の投資枠を見込んでいる。こうした強気の投資計画に対する準備は、体制的には 2024 年 3 月期の単年度経営計画の達成で、資金的には営業キャッシュ・フローに加えて借入枠の確保と預け金の回収で万全と言える。なお、設備投資 300 億円のうち、決定しているものが米国での能力増強投資など既に 180 億円程度あり、残りの 120 億円も工場のスマート化など方向性は決まっているようだ。

持続可能な社会への貢献を目指す

5. サステナビリティの取り組み

同社はグループ企業理念に基づき、環境保全やダイバーシティ & インクルージョン、人権、持続可能な調達、ガバナンス、持続的な企業価値向上など、具体的に取り組む内容を明確にしたサステナビリティ基本方針を新たに策定した。マテリアリティについても、社会的要請との整合や事業戦略との連動が必要と判断し、ESG の観点から見直しを実施。気候変動への取り組み、ダイバーシティの推進、人権の尊重、持続可能な調達活動、コーポレート・ガバナンスの充実、事業を通じた社会課題の解決を新たなマテリアリティとして特定した。マテリアリティを各セグメントのアクションプランに落とし込むことで、同社の収益性と企業価値の向上を通じて持続可能な社会に貢献していくことを目指すこととしている。

業績動向

単年度経営計画となった2024年3月期は一定の成果

1. 2024年3月期の業績動向

2024年3月期の業績は、売上高137,581百万円（前期比5.6%減）、営業利益6,228百万円（同7.5%増）、経常利益6,501百万円（同9.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,102百万円（同107.4%増）となった。期初計画との比較では、売上高で16,419百万円、営業利益で1,572百万円、経常利益で1,499百万円の未達となったが、親会社株主に帰属する当期純利益は102百万円の過達となった。親会社株主に帰属する当期純利益が大幅増益かつ過達となったのは、特別利益で農業用ポリオレフィンフィルム事業の承継に伴う負ののれん益と持合解消に伴う有価証券売却益が発生したことが要因である。

2024年3月期業績

（単位：百万円）

	23/3期		24/3期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	145,725	100.0%	137,581	100.0%	-5.6%
売上総利益	37,310	25.6%	37,125	27.0%	-0.5%
販管費	31,518	21.6%	30,896	22.5%	-2.0%
営業利益	5,791	4.0%	6,228	4.5%	7.5%
経常利益	5,923	4.1%	6,501	4.7%	9.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,460	1.7%	5,102	3.7%	107.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、一部に足踏みが見られたものの、社会経済活動の正常化が進み、内需を中心に緩やかな持ち直しの動きが見られた。一方、エネルギー価格や原材料価格の上昇、世界的な金融引き締め、ウクライナ情勢の長期化、中国経済や中東地域をめぐる情勢の先行き懸念など、海外景気の下振れがリスクとなっており、先行きは依然として不透明な状況が続いている。事業環境は、マンション改修工事の需要が引き続き好調で、土木関連資材の一部で需要回復が見られたものの、金融引き締めなどを背景とした欧州市場の低迷長期化、前期に活況だった半導体市況の減速など予断を許さない状況が続いた。このような環境下、同社は単年度経営計画の基本方針に沿って事業活動を進めた。

この結果、売上面では、ハウエル管や回転成形製品など国内インフラ事業が回復、マンションリノベーションの堅調な需要に伴って床材が好調に推移したが、流通在庫調整による北米シュリンクフィルムの低迷、半導体市況の回復遅れによる高機能材の伸び悩みなどにより減収となった。利益面では、前期赤字だったインフラ事業の大幅な収益改善、それぞれの国に適合した製品価格改定により、北米と欧州での販売数量減や高機能材の伸び悩みを吸収して増益となった。期初計画との比較で未達になったのは、ひとえに北米と欧州の低迷及び高機能材の伸び悩みが原因である。

床・建装事業やインフラマテリアル事業が増益をけん引

2. セグメント別の業績動向

セグメント別の業績動向は、建築資材事業セグメントは売上高 44,402 百万円（前期比 0.9% 減）、セグメント利益 2,983 百万円（同 20.1% 増）、環境資材事業セグメントは売上高 54,039 百万円（同 1.4% 減）、セグメント利益 1,884 百万円（同 518.6% 増）、高機能材事業セグメントは売上高 20,480 百万円（同 9.9% 減）、セグメント利益 1,731 百万円（同 33.5% 減）、機能フィルム事業セグメントは売上高 17,820 百万円（同 20.6% 減）、セグメント損失 304 百万円（前期は 126 百万円の営業利益）となった。

2024年3月期セグメント別業績

（単位：百万円）

【売上高】	23/3 期		24/3 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
建築資材事業	44,795	30.7%	44,402	32.3%	-0.9%
住設建材事業	26,506	18.2%	25,731	18.7%	-2.9%
床・建装事業	18,288	12.5%	18,670	13.6%	2.1%
環境資材事業	54,816	37.6%	54,039	39.3%	-1.4%
アグリ事業	35,658	24.5%	33,228	24.2%	-6.8%
インフラマテリアル事業	19,158	13.1%	20,810	15.1%	8.6%
高機能材事業	22,729	15.6%	20,480	14.9%	-9.9%
機能フィルム事業	22,442	15.4%	17,820	13.0%	-20.6%

【セグメント利益】 (調整前)	23/3 期		24/3 期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
建築資材事業	2,484	5.5%	2,983	6.7%	20.1%
住設建材事業	1,628	6.1%	1,539	6.0%	-5.5%
床・建装事業	856	4.7%	1,444	7.7%	68.7%
環境資材事業	304	0.6%	1,884	3.5%	518.6%
アグリ事業	597	1.7%	809	2.4%	35.5%
インフラマテリアル事業	-292	-1.5%	1,075	5.2%	-
高機能材事業	2,603	11.5%	1,731	8.5%	-33.5%
機能フィルム事業	126	0.6%	-304	-1.7%	-

注：セグメント利益は調整前数値。セグメントに含まれないものを除外して記載。

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

建築資材事業セグメントの住設建材事業は、原材料価格や物流費上昇に伴う製品値上げによる増収効果や、インバウンド回復などによるサイネージ需要の拡大の一方、新設住宅着工戸数の減少や資材や飼料価格の高止まりによる畜産業界の設備投資減少の影響などを受けて住宅・非住宅物件への販売が回復せず、事業全体では減収となった。利益は、製品価格の改定や固定費の削減を進めたものの、採光建材の売上数量低迷や原材料価格の上昇により減益となった。一方、床・建装事業は、欧州で建装資材の回復が遅れているものの、製品値上げ効果や、堅調な豪州に加え北米が徐々に改善してきたこと、国内マンション改修市場での床材が堅調に推移したことにより増収を確保した。利益は、増収効果に加え、床材の製品価格改定、建装資材の海上運賃コスト改善、工場生産体制合理化による固定費削減を背景に大幅増益となった。

業績動向

環境資材事業セグメントのアグリ事業は、肥料市況の低迷や各種農業資材の高騰による生産者の買い控えが継続し、ハウス関連資材の出荷も低調に推移したため減収となった。一方利益は、製造原価の低減や国内グループ会社の収益改善により大幅増益となった。インフラマテリアル事業は、ハウエル管の需要が回復し、回転成形製品及び土木シート・シールドが旺盛な需要によって好調を維持したため増収となった。加えて、製品価格の改定や販管費の抑制によって利益は黒字転換（前期比 1,367 百万円の増益）となった。

高機能材事業セグメント（高機能材事業）は、スマートフォンをはじめとしたメモリ需要が回復したことにより電子回路基板向けのナノ材料は増収となったが、半導体メーカーの設備投資抑制が継続したため製造装置向け工業用プレートやエンプラ材が低調に推移、マイクロモーターが民生用などで期を通じて在庫調整した影響が生じ、事業全体で減収となった。利益も、工業用プレートの販売数量減や主要顧客の在庫調整によるマイクロモーターの販売数量減により減益となった。

機能フィルム事業セグメント（包材事業）は、主力の北米市場で第4四半期に入って回復の兆しが見られたものの、流通在庫調整の長期化により南米を含めて生産販売が低水準となったシュリンクフィルムが大きく低迷、また、ジッパーテープも国内外ともに低調となったため減収となった。特にシュリンクフィルムの主要市場である北米で販売低迷が長期化したため、赤字転落（前期比 430 百万円の減益）となった。

床・建装事業以外全事業で増収増益を予想

3. 2025年3月期の業績見通し

新中期経営計画初年度となる2025年3月期の業績見通しについて同社は、売上高 145,000 百万円（前期比 5.4% 増）、営業利益 7,600 百万円（同 22.0% 増）、経常利益 7,600 百万円（同 16.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 5,600 百万円（同 9.7% 増）と見込んでいる。2024年3月期の特別利益がなくなるため、親会社株主に帰属する当期純利益の予想は相対的に低い伸びとなった。

2025年3月期の業績見通し

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	137,581	100.0%	145,000	100.0%	5.4%
売上総利益	37,125	27.0%	41,106	28.3%	10.7%
販管費	30,896	22.5%	33,505	23.1%	8.4%
営業利益	6,228	4.5%	7,600	5.2%	22.0%
経常利益	6,501	4.7%	7,600	5.2%	16.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,102	3.7%	5,600	3.9%	9.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

タキロンシーアイ | 2024年7月18日(木)
 4215 東証プライム市場 | <https://www.takiron-ci.co.jp/ir/>

業績動向

日本経済は、各種政策の効果や設備投資のけん引などにより、景気が持ち直していくことが期待されている。一方、人件費や物流コストの増加に伴う物価高の長期化による景気下振れリスクに加え、中国経済の先行き懸念や国際情勢の緊張の高まり、金融資本市場の変動にも十分注意する必要がある、引き続き予断を許さない状況となっている。こうした環境下、同社は、「安定的に連結純利益 60 億円以上を稼ぐ」などの基本方針に向け、新中期経営計画に沿って 5 つの主要施策を実行する方針である。この結果、前期に大きく伸びた床・建装事業以外、全事業で増収増益を見込んでいる。なお、中期経営計画をより効率的・効果的に遂行するため、2025 年 3 月期に同社は組織体制を見直した。全体最適やシナジーを考慮した組織の再配置・再編成や、機能統一や大括り化によるパフォーマンスの最大化・効率化、ノウハウの横展開や再発防止策など横串機能の向上、管理組織の機能別再編成を狙って、セグメントを 4 事業セグメントから 3 事業セグメントへと変更した。

セグメント変更の内容

(旧) 4 事業本部		(新) 3 事業本部	
建築資材事業本部	住設建材事業部	建築資材・シビル事業本部	住設建材事業部
	床・建装事業部		床・建装事業部
環境資材事業本部	インフラマテリアル事業部	高機能材事業本部	事業の主体はグループ会社へ
	アグリ事業部		高機能材事業部
高機能材事業本部	高機能材事業部	フィルム事業本部	アグリ事業部
機能フィルム事業本部	包材事業部		包材事業部

出所：決算説明会資料より掲載

組織体制を見直した後のセグメント業績の見通しについて、同社は、建築資材・シビル事業セグメントが売上高 66,026 百万円（前期比 1.2% 増）、セグメント利益 4,450 百万円（同 9.7% 増）、高機能材事業セグメントが売上高 19,774 百万円（同 11.0% 増）、セグメント利益 2,000 百万円（同 31.1% 増）、フィルム事業セグメントが売上高 55,433 百万円（同 8.6% 増）、セグメント利益 1,750 百万円（同 246.5% 増）と見込んでいる。

業績動向

2025年3月期のセグメント別業績見通し

(単位：百万円)

【売上高】	24/3期		25/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
建築資材・シビル事業	65,213	47.4%	66,026	45.5%	1.2%
住設建材事業	25,731	18.7%	26,537	18.3%	3.1%
床・建装事業	18,670	13.6%	18,370	12.7%	-1.6%
インフラマテリアル事業	20,810	15.1%	21,120	14.6%	1.5%
高機能材事業	17,808	12.9%	19,774	13.6%	11.0%
フィルム事業	51,048	37.1%	55,433	38.2%	8.6%
アグリ事業	33,228	24.2%	36,476	25.2%	9.8%
包材事業	17,820	13.0%	18,956	13.1%	6.4%

【営業利益】 (調整前)	24/3期		25/3期		
	実績	利益率	予想	利益率	増減率
建築資材・シビル事業	4,058	6.2%	4,450	6.7%	9.7%
住設建材事業	1,539	6.0%	1,626	6.1%	5.7%
床・建装事業	1,444	7.7%	1,381	7.5%	-4.4%
インフラマテリアル事業	1,075	5.2%	1,442	6.8%	34.1%
高機能材事業	1,526	8.6%	2,000	10.1%	31.1%
フィルム事業	505	1.0%	1,750	3.2%	246.5%
アグリ事業	809	2.4%	941	2.6%	16.3%
包材事業	-304	-1.7%	809	4.3%	-

注：セグメント利益は調整前数値。セグメントに含まれないその他を除外して記載。24/3期は新たなセグメントに合わせて修正した数値を使用。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2025年3月期業績予想を達成するための単年度施策として、建築資材・シビル事業セグメントの住設建材事業で、既存製品・事業のシェアや利益の拡大、内製化によるコスト競争力の強化、既存事業周辺のビジネスへの参入、海外を含む業界内アライアンス・M&Aを推進する計画である。床・建装事業では、高付加価値床材の市場開拓、床材の安心・安全機能のデファクトスタンダード化、建装資材の重点エリアにおける新規顧客の開拓を推進し、欧州子会社では、エリア別営業戦略、生産性改善、新設備により原価を低減し黒字化を推進する予定である。欧州でのエリア別戦略では欧州東部の強化も図る。子会社を中心に展開するインフラマテリアル事業では、欧州・アジアでの高付加価値ハイドロタイトの拡販、回転成形製品のプロダクトミックス、ハウエル管・管更生・ネットの拡販と生産性向上、防災・災害復旧・インフラ更新分野でのニーズ確保などを図る。

高機能材事業セグメント（高機能材事業）のプレートでは、半導体製造設備向けプレートの増産体制の確立、中国やASEANなど成長エリアでの販売強化、環境対応型商品の拡販、高難燃化技術などの半導体分野以外での用途開発を進める方針である。プレート以外では、眼鏡フレーム用アセテート板事業の拡大、固化押出技術の革新、ろ過板事業での海外顧客の開拓などを推進する予定である。なお、現場力の強化に向けて、中国や米国へ人員を派遣する計画である。

タキロンシーアイ | 2024年7月18日(木)
 4215 東証プライム市場 | <https://www.takiron-ci.co.jp/ir/>

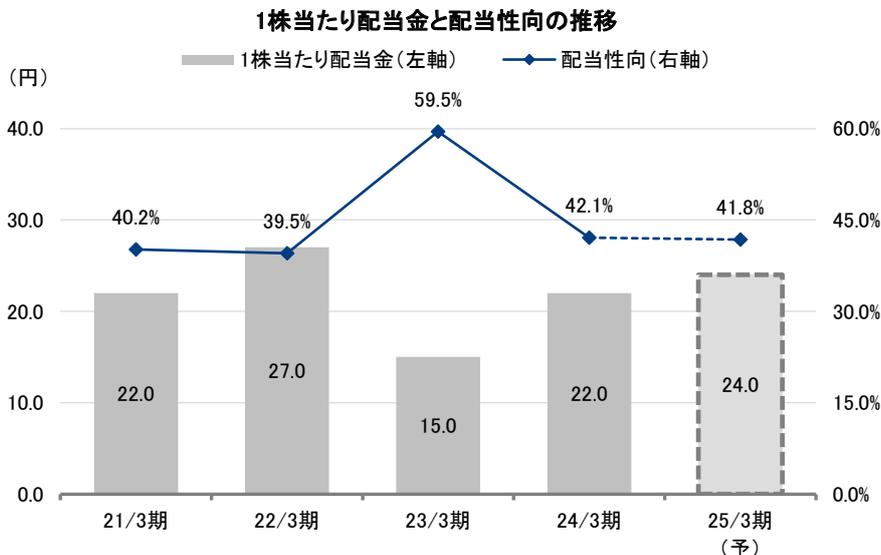
業績動向

フィルム事業セグメントのアグリ事業では、高品質な農業用被覆材の東アジアでの拡販、農業用ポリオレフィンフィルム事業の統合シナジー、環境配慮型製品の開発と拡販、地域販売店とのアライアンス、スマート農業関連分野の事業化などを推進する計画である。包材事業（ボンセット）では、北米の景気回復の流れを受け、環境配慮型製品の拡充と拡販、原料メーカーとの戦略的協業による新製品開発、生産能力増強と増強に伴う拡販を進める方針である。包材事業（サンジップ）では、北米市場での販売強化、中東・東南アジア市場の開拓、環境配慮型製品の開発と販売強化、海外第2工場建設を含む生産最適化の検討などを進める予定である。

株主還元策

1株当たり24.0円を下限とし、 配当性向40%を目安に配当を実施する予定

同社は、株主への還元策として、業績及び中長期的な事業計画などを総合的に勘案し、配当性向40%を目安に安定的な配当を実施していくことを基本方針としている。なお、同社は、「取締役会の決議によって、毎年9月30日を基準日として中間配当をすることができる。」旨を定款に定め、中間配当と期末配当の年2回剰余金の配当を行うことを基本方針としている。これらの剰余金の配当の決定機関は、中間配当については取締役会、期末配当については株主総会となっている。内部留保金については、長期的な観点から新製品の開発や技術革新に対応する生産設備など成長事業分野への投資等に活用し、企業体質と企業競争力のさらなる強化に取り組む方針である。特に新中期経営計画の期間中は、1株当たり配当金24.0円を下限とし、配当性向40%を目安に配当、業績が単年度計画を上回る場合は増配を実施する予定である。以上の方針に従い、2024年3月期の1株当たり配当金を22.0円（中間配当金11.0円、期末配当金11.0円）とした。また、2025年3月期については24.0円（中間配当金12.0円、期末配当金12.0円）を予定している。



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