

|| 企業調査レポート ||

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2022年12月29日(木)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年9月期業績(実績)	01
2. 2023年9月期業績見通し	01
3. 新中期経営計画を公表予定	01
■ 事業概要	02
1. 事業内容	02
2. セグメント及びサブセグメントの概要	03
3. 主な仕入先と販売先	04
4. 競合、特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2022年9月期の業績概要	05
2. 財務状況	09
3. キャッシュ・フローの状況	10
■ 今後の見通し	10
■ 中長期の成長戦略	12
■ 株主還元策	13

要約

中堅の住設・外壁工事会社。M&A で成長を図る

アイナボホールディングス <7539> は、傘下に連結子会社 6 社、非連結子会社 3 社を抱える純粋持株会社である。主要事業は、タイルやサイディング等の外壁工事、システムキッチンや各種水周り機器等の住設工事及び建材販売、住設機器販売であり、施工と建材・住設機器の卸売を両方行うユニークな企業である。これらの業務を主に中小ゼネコンや工務店向けに行っているが、大手ゼネコンからの工事受注もある。徹底した資金回収管理、工事進捗管理を実行しており、その結果、手元のネットキャッシュ（現金及び預金 - 長期・短期借入金）は 11,534 百万円（2022 年 9 月期末）と豊富であり、バランスシートは強固である。

1. 2022 年 9 月期業績（実績）

2022 年 9 月期の連結業績は、売上高 79,143 百万円（前期比 19.7% 増）、営業利益 1,899 百万円（同 0.2% 減）、経常利益 2,167 百万円（同 2.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,647 百万円（同 25.8% 増）となった。新規連結子会社となった（株）マニックスの負ののれん発生益 328 百万円を特別利益として計上したため親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益となった。セグメント別では、戸建住宅事業はリフォーム需要が回復したことや部材供給が追い付いてきたことなどから増収増益となった。大型物件事業は増収を確保したが、前期まで好調であった温調技研（株）が競争激化により減益となったことから、セグメント利益は減益となった。売上総利益率は 14.2%（前期 14.4%）と前期比 0.2 ポイント減少したが、増収により売上総利益は 11,261 百万円（同 17.9% 増）となった。一方で、販管費は物流コストの上昇、インフレ手当や賞与の支給額の増加などにより前期比 22.5% 増となったことから、営業利益はほぼ前期並みにとどまった。

2. 2023 年 9 月期業績見通し

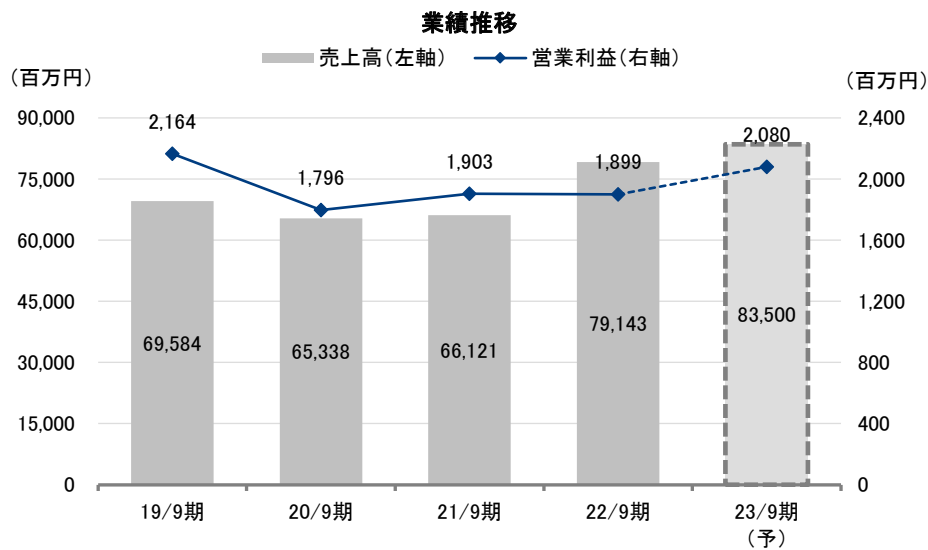
2023 年 9 月期は売上高で 83,500 百万円（前期比 5.5% 増）、営業利益で 2,080 百万円（同 9.5% 増）、経常利益で 2,410 百万円（同 11.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,650 百万円（同 0.2% 増）と予想している。住宅市場の先行きは依然不透明であるが、新規顧客の積み上げなどで主力の戸建住宅事業を伸ばす計画だ。一方で、大型物件事業は足元の受注が必ずしも堅調ではないことから、前期並みを予想している。全体として前期比で増収増益を見込んでいるが、大型物件事業はかなり厳しく見ており、堅めの予想であると思われ、今後の動向は注視する必要がある。

3. 新中期経営計画を公表予定

同社は、2022 年 9 月期を最終年度とする中期経営計画（売上高 800 億円、営業利益 22 億円）を公表していたが、未達に終わった。同社は、「現在、新しい中期経営計画を策定中であり、第 1 四半期決算発表時には公表する予定だ」と述べている。株主還元については配当性向 30% を目途としており、2022 年 9 月期は年間 44 円配当（配当性向 30.9%）を行った。2023 年 9 月期は年間 46 円（同 31.9%）を予定しているが、業績次第では増配の可能性も残る。

Key Points

- ・主力事業は外壁工事、住設工事及び建材販売。管理体制の徹底で財務基盤は強固
- ・進行中の2023年9月期は先行き不透明だが営業利益は前期比9.5%増益予想
- ・新中期経営計画を策定中で第1四半期決算発表時に公表予定



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

主力事業はタイルやサイディングの外壁工事と住設工事。 管理体制の強化で財務基盤は強固

1. 事業内容

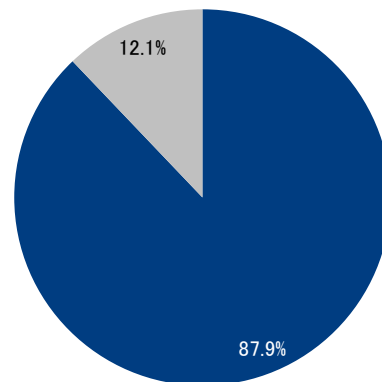
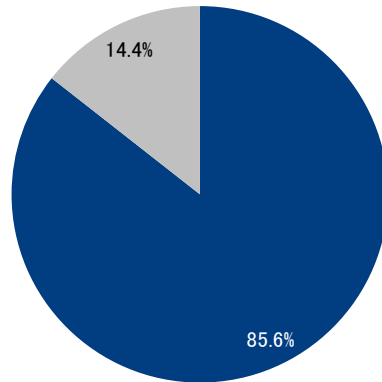
2022年9月期末現在、純粋持株会社である同社の下に連結子会社6社、非連結子会社3社を擁してグループを形成している。事業セグメントは戸建住宅事業と大型物件事業で、受注先(受注金額)の大小によって分けられている。工事内容はほぼ同じである。前者は主に一般住宅用の工事であり、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注であるのに対して、後者は主に大手ゼネコン等からの受注となっている。各セグメントの売上高(2022年9月期)は、戸建住宅事業67,734百万円(売上比率85.6%)、大型物件事業11,409百万円(同14.4%)、また営業利益は、戸建住宅事業2,843百万円、大型物件事業392百万円である。

事業概要

セグメント別売上高
(2022年9月期: 79,143百万円)

セグメント別営業利益
(2022年9月期: 3,236百万円)

■ 戸建住宅事業 ■ 大型物件事業



注: セグメント別営業利益は全社調整前
出所: 決算短信よりフィスコ作成

戸建住宅事業はサブセグメントとして外壁工事、住設工事、建材販売、住設販売があり、大型物件事業はサブセグメントとしてタイル販売・工事、住設販売・工事に分けられている。それぞれのサブセグメントの総売上高に対する比率(2022年9月期)は、戸建住宅事業の外壁工事が19.9%、同住設工事が25.3%、同建材販売が18.4%、同住設販売が22.0%、大型物件事業のタイル販売・工事が4.2%、同住設販売・工事が10.2%となっている。

2. セグメント及びサブセグメントの概要

(1) 戸建住宅事業

主に地場の中小ゼネコンや工務店、ハウスメーカーやビルダーから受注する案件※を担っている。施主からの直接受注は少ない。

※ 工事に伴うタイル資材や住設機器の販売高はそれぞれの工事部門に含まれている。

a) 外壁工事

一般住宅や小型マンション、店舗等の内外壁タイル、床タイル、エクステリア等の工事を行っている。タイルだけでなく、サイディング(外壁材)など様々な素材に対応している。

b) 住設工事

主にシステムキッチン、バス、トイレ等の水周りや各種リフォーム工事、太陽光発電システムの設置工事等を行っている。基本的には外壁工事とは別受注となるが案件によっては同時受注の場合もある。バスルームの工事件数は年間2万件近くに上り、業界では最大手クラスとなっている。

事業概要

c) 建材販売

一般住宅、店舗、中小マンション向けの各種建材の卸売を行っている。タイル建材の販売が比較的多い。主な販売先は工務店や地場のハウビルダーで、二次卸業者への販売は行っていない。

d) 住設販売

建材販売と同様に工務店や地場のハウビルダーなどへ住設機器の販売を行っている。

(2) 大型物件事業

工事内容は戸建住宅事業とほぼ同じであるが、受注が大手ゼネコンによる大型物件（ビル、マンション等）をこのセグメントに入れている。大林組<1802>、(株)鴻池組、長谷工コーポレーション<1808>からの受注が比較的多い。

a) タイル販売・工事

内外装タイル、床タイル、石材の販売及び工事などを行っている。

b) 住設販売・工事

主にビル、マンションに向けて、システムキッチン等の住宅設備や空調設備などの販売及び工事を行っている。

3. 主な仕入先と販売先

同社の得意先は大手ゼネコンを筆頭に約7,000社に上る。これらの顧客が常に稼働しているわけではなく、また1件当たりの金額も数百万円から1億円以上と様々であるため、売掛金の回収が経営上の重要な要素となる。

一方で主な仕入先は、建材や住設機器ではLIXIL<5938>グループが最も多く、そのほかにTOTO<5332>、リンナイ<5947>、クリナップ<7955>、大建工業<7905>からの仕入れが多い。

また工事を行う下請け業者は大小合わせて2,000社近くになるが、このなかの半数近くは同社専業の下請け業者である。後述する保険制度などの効果もあって同社との信頼関係は厚く、長い付き合いが続いている。

4. 競合、特色、強み

同社のように外壁工事や建材・住設機器の販売を行っている企業は数多くあり、それぞれの分野で多くの競合会社が存在する。事業全体において競合会社を探すのは簡単ではないが、あえて競合会社を挙げれば、(株)小泉、渡辺パイプ(株)である。ただし外壁工事の分野では、近年は施工会社が減る傾向にあり競合会社は少なくなっている。このような業界のなかで同社は、以下のような特色を生かして同業他社との差別化を図っている。

同社の特色の1つは総合技術研修センターを有していることで、ここで多くの下請け会社に対して専門性の高い技術研修を行い、施工をサポートしている。また同社が研修を行うことで様々な工種への対応が可能になっている。さらにこの研修センターで各現場の施工が予定どおりに進捗しているかを半年に1回必ずチェックしており、これによって個人差による工事仕上がりのばらつきを減らしている。

事業概要

自家保険制度を設けていることも同社の特色だ。これは下請け業者から出来高の一部を徴収し、これを協力会社にプールして、万が一が下請け業者（作業員）が事故等で業務を行えなくなった場合に、1週間分の所得を補償するものだ。この制度によって同社と下請け業者との信頼関係が厚くなると同時に、職人の定着率が高まり、工事仕上りの精度が高まっている。

売上管理、原価管理や工事進捗管理はどの企業でも行っていることであるが、同社の場合はこれに加えて請求管理、入金管理、その結果としての未収金管理を徹底している。具体的には各案件において仕入れと売上を少額であっても行単位で管理し、PL上の管理だけでなくBS上の管理（チェック）も行っている。このようなBS上の管理は工事の進捗状況を見ながら見極める能力が重要であり、容易なことではない。近年、建材販売を行っている同業他社が工事施工分野に進出するケースは多いが、この未収金管理が複雑で手間が掛かる（非効率な）ため、多くの競合他社は工事事業から撤退している。ある意味でこの未収金の管理が「見えない参入障壁」になっており、同社の特色であり強みとも言えるだろう。その結果として、同社の2022年9月期末のネットキャッシュ（現金及び預金から長期借入金及び短期借入金を差し引いた金額）は11,534百万円と豊富であり、バランスシートは強固である。

業績動向

2022年9月期は0.2% 営業減益。 売上総利益率は14.2%と前期比0.2ポイント減少

1. 2022年9月期の業績概要

(1) 損益状況

2022年9月期の連結業績は、売上高79,143百万円（前期比19.7%増）、営業利益1,899百万円（同0.2%減）、経常利益2,167百万円（同2.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,647百万円（同25.8%増）となった。

新規連結子会社となったマニックスの売上高8,348百万円、営業利益94百万円が業績に寄与している。これを除いた数値では、前期比7.1%増収、同5.1%の営業減益である。またマニックスの負ののれん発生益328百万円を特別利益として計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益となった。セグメント別では、戸建住宅事業はリフォーム需要が回復したことや部材供給が追い付いてきたことなどから増収増益となったが、大型物件事業は前期まで好調であった温調技研が競争激化で減益となったことから、セグメント利益は減益となった。

売上総利益率は14.2%（前期14.4%）と前期比0.2ポイント減少したが、主に製品構成の変化によるものである。ただし、増収により売上総利益は前期比17.9%増の11,261百万円となった。一方で販管費は、マニックス分の増加に加え、物流費の上昇や従業員の労苦に報いるためのインフレ手当の支給、賞与増などから前期比22.5%増となった。この結果、営業利益は前期比で微減益となった。

アイナボホールディングス | 2022年12月29日(木)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

営業利益の増減を分析すると、増益要因としては増収による増益が717百万円、新規連結による増益が94百万円となり、減益要因としては販管費の増加による減益が475百万円、売上総利益率の低下（前期比0.2ポイント減）による減益340百万円となった。その結果、営業利益は前期比で3百万円減となった。

2022年9月期決算の概要

(単位：百万円)

	21/9期		22/9期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	66,121	100.0%	79,143	100.0%	13,021	19.7%
売上総利益	9,548	14.4%	11,261	14.2%	1,712	17.9%
販管費	7,644	11.6%	9,361	11.8%	1,716	22.5%
営業利益	1,903	2.9%	1,899	2.4%	-3	-0.2%
経常利益	2,121	3.2%	2,167	2.7%	46	2.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,309	2.0%	1,647	2.1%	337	25.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別状況

セグメント別及びサブセグメント別状況は以下のとおり。

a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は67,734百万円（前期比19.9%増）、セグメント利益は2,843百万円（同22.3%増）となった。サブセグメント別の売上高は、外壁工事が15,723百万円（同9.4%増）、住設工事が20,026百万円（同17.1%増）、建材販売が14,538百万円（同10.6%増）、住設販売が17,446百万円（同47.1%増）となった。住設工事と住設販売の伸び率が高いのはマニックスの影響による。

住宅市場そのものは必ずしも回復基調とは言えないが、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）からの回復によりリフォーム需要が増加したこと、一時期に品薄状態であった住設機器等の供給が追い付いてきたことなどから増収を確保した。足元の受注残高は、堅調で新規顧客開拓も着実に進んでおり、今後に期待が持てる内容となった。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は11,409百万円（前期比18.3%増）、セグメント利益は392百万円（同52.6%減）となった。サブセグメント別売上高では、タイル販売・工事が3,346百万円（同2.4%減）、住設販売・工事が8,062百万円（同29.8%増）となった。住設販売・工事の増収にはマンション買取り事業が含まれている。増収は確保したものの、主要子会社である（株）アベルコの大型物件が不調であったことに加え、それまで利益をけん引してきた温調技研が競争激化により減益となったことからセグメント利益は大幅減となった。なお2021年9月期から注力している不動産買取再販事業の売上高（2期累計）は1,450百万円（51戸）となり、初年度の400百万円（10戸）から大きく伸びた。

アイナボホールディングス | 2022年12月29日(木)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/9期		22/9期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	66,121	100.0%	79,143	100.0%	13,021	19.7%
戸建住宅事業	56,480	85.4%	67,734	85.6%	11,253	19.9%
外壁工事	14,373	21.7%	15,723	19.9%	1,349	9.4%
住設工事	17,107	25.9%	20,026	25.3%	2,918	17.1%
建材販売	13,142	19.9%	14,538	18.4%	1,396	10.6%
住設販売	11,858	17.9%	17,446	22.0%	5,588	47.1%
大型物件事業	9,641	14.6%	11,409	14.4%	1,768	18.3%
タイル販売・工事	3,427	5.2%	3,346	4.2%	-81	-2.4%
住設販売・工事	6,213	9.4%	8,062	10.2%	1,849	29.8%
営業利益	1,903	2.9%	1,899	2.4%	-3	-0.2%
戸建住宅事業	2,325	-	2,843	-	517	22.3%
大型物件事業	827	-	392	-	-435	-52.6%
(調整額)	-1,250	-	-1,336	-	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 事業会社別業績

各事業会社の業績では、アベルコの売上高は54,713百万円(前期比8.2%増)、営業利益は1,713百万円(同7.1%増)、(株)インテルグローの売上高は11,494百万円(同9.0%増)、営業利益は207百万円(同14.4%増)、温調技研の売上高は1,923百万円(同8.3%減)、営業利益は186百万円(同40.0%減)、(株)今村の売上高は3,139百万円(同0.4%増)、営業利益は17百万円(同51.4%減)となった。今村はタイル関連の売上比率が比較的高いため、タイル不振の影響を大きく受けた。(株)アルティスの売上高は、383百万円(同42.9%増)、営業損失87百万円(前期は93百万円の損失)、新規子会社となったマニックスの売上高は8,348百万円(前期比較なし)、営業利益94百万円となった。

事業会社別業績

(単位：百万円)

	アベルコ			インテルグロー			温調技研			今村			アルティス			マニックス	
	21/9期	22/9期	前期比	21/9期	22/9期	前期比	21/9期	22/9期	前期比	21/9期	22/9期	前期比	21/9期	22/9期	前期比	21/9期	22/9期
売上高	50,548	54,713	8.2%	10,543	11,494	9.0%	2,096	1,923	-8.3%	3,126	3,139	0.4%	268	383	42.9%	-	8,348
営業利益	1,600	1,713	7.1%	181	207	14.4%	310	186	-40.0%	35	17	-51.4%	-93	-87	-	-	94
営業利益率	3.2%	3.1%	-	1.7%	1.8%	-	14.8%	9.7%	-	1.1%	0.6%	-	-34.8%	-22.8%	-	-	1.1%
経常利益	1,672	1,816	8.6%	264	292	10.6%	311	186	-40.2%	69	49	-29.0%	26	68	161.5%	-	140
経常利益率	3.3%	3.3%	-	2.5%	2.5%	-	14.9%	9.7%	-	2.2%	1.6%	-	9.8%	18.0%	-	-	1.7%
当期純利益	1,030	1,084	5.2%	164	203	23.8%	216	121	-44.0%	67	32	-52.2%	25	68	172.0%	-	126

注：内部売上高消去前数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

アイナボホールディングス | 2022年12月29日(木)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

(4) 重点課題の達成状況

同社が「重点課題」とした各課題の達成状況は次のとおりである。サイディングの売上高は3,421百万円（前期比17.2%増）、サイディングプレカットの件数は836件（同5.3%増）と堅調に推移した。前期は、コロナ禍の影響で施工の外注先を思うように確保できなかったことで伸び悩んだが、現在はこの問題も解決しつつある。非住宅の売上高は2,330百万円（同43.5%増）と順調に拡大している。注力しているサッシ関連では、マンション+戸建向けの売上高は2,855百万円（同1.9%増）、戸建て向けのみ売上高は1,929百万円（同17.9%増）となり堅調であった。サッシ事業では、組立て及び図面の内製化を進めており、利益率は改善しつつある。

ブランド事業では、子会社化したアルティスの売上高は383百万円（同42.4%増）となり、まずまずであった。アベルコで取り扱う「マリスト(タイル)」も売上高は1,229百万円（同22.5%増）と堅調であった。マリストは、金額は少ないが利益率が高いことから、全体の利益率に与える影響も大きいようだ。なお、「マリスト」は（株）Maristoを分割準備会社として、2023年9月期から子会社化する予定だ。また同社が最も重視している指標の1つである新規顧客開拓については、件数は691件（同6.5%減）となったが、売上高は1,627百万円（同10.0%増）と計画どおり順調な伸びとなった。特に中部圏を地盤とするインテルグローで新規顧客が順調に積み上がっており、今後の業績に期待が持てそうだ。

重点課題の進捗状況 I

（単位：百万円）

	サイディング	サイディング プレカット（件）	非住宅	サッシ	
				マンション+戸建	戸建向けのみ
22/9期	3,421	836	2,330	2,855	1,929
21/9期	2,919	794	1,623	2,802	1,635
前期比	17.2%	5.3%	43.5%	1.9%	17.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重点課題の進捗状況 II

（単位：百万円）

	ブランド事業		新規顧客開拓	
	マリスト (タイル)	アルティス (システムバス)	件数	金額
22/9期	1,229	383	691件	1,627
21/9期	1,003	269	739件	1,480
前期比	22.5%	42.4%	-6.5%	10.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務基盤は安定。手元のネットキャッシュは11,534百万円

2. 財務状況

2022年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は31,645百万円（前期末比4,499百万円増）となった。主要科目では現金及び預金584百万円減、受取手形・完成工事未収入金等3,000百万円増、未成工事支出金1,511百万円増となった。固定資産は10,994百万円（同1,218百万円増）となったが、内訳は有形固定資産が6,599百万円（同1,012百万円増）、無形固定資産288百万円（同155百万円減、内のれんが45百万円減）、投資その他の資産4,106百万円（同361百万円増）となった。この結果、資産合計は42,640百万円（同5,718百万円増）となった。

流動負債は17,868百万円（前期末比4,537百万円増）となった。主な変動要因は支払手形・工事未払金等の増加2,384百万円、ファクタリング未払金の増加1,070百万円である。固定負債は1,562百万円（同171百万円増）となった。この結果、負債合計は19,430百万円（同4,708百万円増）となった。純資産合計は23,209百万円（同1,009百万円増）となった。主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加1,224百万円によるものである。

2022年9月期末現在で、現金及び預金12,195百万円に対して長短合わせた借入金は661百万円にとどまり、手元のネットキャッシュ（現金及び預金 - 長期・短期借入金）は11,534百万円と豊富である。財務基盤は強固と言える。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	21/9 期末	22/9 期末	増減額
現金及び預金	12,780	12,195	-584
受取手形・完成工事未収入金等	11,036	14,036	3,000
未成工事支出金	2,167	3,678	1,511
流動資産合計	27,146	31,645	4,499
有形固定資産	5,586	6,599	1,012
無形固定資産	443	288	-155
のれん	181	136	-45
投資その他の資産	3,745	4,106	361
固定資産合計	9,775	10,994	1,218
資産合計	36,921	42,640	5,718
支払手形・工事未払金等	6,649	9,033	2,384
ファクタリング未払金	3,265	4,336	1,070
短期借入金	215	427	212
流動負債合計	13,330	17,868	4,537
長期借入金	161	233	72
固定負債合計	1,391	1,562	171
負債合計	14,722	19,430	4,708
純資産合計	22,199	23,209	1,009

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

3. キャッシュ・フローの状況

2022年9月期のキャッシュ・フローについては、営業活動によるキャッシュ・フローは395百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上2,447百万円、仕入債務の増加1,752百万円で、主な支出は売上債権の増加1,047百万円、棚卸資産の増加1,632百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは388百万円の収入となった。主な支出は有形固定資産の取得71百万円、主な収入は連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入426百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは1,457百万円の支出となった。主な支出は長短借入金の返済993百万円、配当金の支払額415百万円であった。この結果、現金及び現金同等物は666百万円減少し、期末残高は12,113百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/9期	22/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,941	395
税金等調整前当期純利益	2,142	2,447
売上債権の増減額 (-は増加)	-520	-1,047
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-225	-1,632
仕入債務の増減額 (-は減少)	680	1,752
投資活動によるキャッシュ・フロー	-364	388
有形固定資産の取得 (ネット)	-25	-71
財務活動によるキャッシュ・フロー	-256	-1,457
長短借入金の増加 (ネット)	185	-993
配当金の支払額	-426	-415
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	1,320	-672
現金及び現金同等物の期末残高	12,780	12,113

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

先行き不透明で 5.5% 増収、9.5% 営業増益予想

2023年9月期は売上高で83,500百万円（前期比5.5%増）、営業利益で2,080百万円（同9.5%増）、経常利益で2,410百万円（同11.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,650百万円（同0.2%増）と予想している。

住宅市場の先行きに対しては、物価高騰の一方で賃金上昇が抑制されていることに加え、金利上昇の懸念による投資の抑制などマイナス要因も考えられるが、一方でウィズコロナ対策の浸透やインバウンド需要の回復といったプラス要因も考えられる。このような環境下において、同社は以下のような施策を推進して目標を達成する計画だ。

アイナボホールディングス | 2022年12月29日(木)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

今後の見通し

- ・グループの成長スピードを上げるための戦略的意思決定
- ・市場環境の変化に備え、ビジネスモデルを変革し、グループシナジーを早期に実現する
- ・人材の戦略的な活用

2023年9月期通期予想

(単位：百万円)

	22/9期		23/9期(予)		
	実績	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	79,143	100.0%	83,500	100.0%	5.5%
営業利益	1,899	2.4%	2,080	2.5%	9.5%
経常利益	2,167	2.7%	2,410	2.9%	11.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,647	2.1%	1,650	2.0%	0.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

また子会社別の営業利益目標は、主力のアベルコは1,931百万円(前期比12.7%増)、インテルグローは200百万円(同3.4%減)、温調技研は105百万円(同43.5%減)、今村は84百万円(同394.1%増)、アルティスは121百万円の営業損失(前期は87百万円の営業損失)、マニックスは85百万円(前期比9.6%減)、2023年9月期から連結子会社となるMaristoは23百万円(前期比較なし)となっている。主力子会社であるアベルコは堅調に推移する見込みだが、2022年9月期に比較的好調であったインテルグローや温調技研は厳しく見ている。

各子会社別の通期業績予想

(単位：百万円)

	アベルコ			インテルグロー			温調技研			今村			アルティス			マニックス			Maristo [※]
	22/9期 実績	23/9期 予想	前期比	22/9期 実績	23/9期 予想	前期比	22/9期 実績	23/9期 予想	前期比	22/9期 実績	23/9期 予想	前期比	22/9期 実績	23/9期 予想	前期比	22/9期 実績	23/9期 予想	前期比	23/9期 予想
売上高	54,713	58,000	6.0%	11,494	12,000	4.4%	1,923	2,400	24.8%	3,139	3,564	13.5%	383	391	2.1%	8,348	8,450	1.2%	1,256
営業利益	1,713	1,931	12.7%	207	200	-3.4%	186	105	-43.5%	17	84	394.1%	-87	-121	-	94	85	-9.6%	23
営業利益率	3.1%	3.3%	-	1.8%	1.7%	-	9.7%	4.4%	-	0.6%	2.4%	-	-22.8%	-30.9%	-	1.1%	1.0%	-	1.8%
経常利益	1,816	2,010	10.7%	292	279	-4.5%	186	105	-43.5%	49	105	114.3%	68	0	-100.0%	140	85	-39.3%	23
経常利益率	3.3%	3.5%	-	2.5%	2.3%	-	9.7%	4.4%	-	1.6%	2.9%	-	18.0%	-	-	1.7%	1.0%	-	1.8%
当期純利益	1,084	1,407	29.8%	203	196	-3.4%	121	74	-38.8%	32	73	128.1%	68	0	-100.0%	126	59	-53.2%	16

※新規連結子会社。

注：内部消去前数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「重点課題」の目標値は、サイディングは5,200百万円(前期比1,779百万円増)、サイディングプレカットは1,000件(同164件増)、非住宅(店舗や商業施設等)3,000百万円(同670百万円増)、サッシ(マンション+戸建て)5,200百万円(同2,345百万円増)、サッシ(戸建て向けのみ)4,000百万円(同2,071百万円増)、マリスト1,420百万円(同191百万円増)、アルティス390百万円(同7百万円増)、新規顧客開拓2,200百万円(同573百万円増)、同件数710件(同19件増)となっている。非住宅は、今後同社が注力していく分野であることから2021年9月期から重点課題に加えた。高い目標ではあるが、営業開拓も推進し、達成を目指すとしている。サッシも非住宅と同様に注力する分野であることから、高い目標値となっている。マリストは2023年9月期から子会社化されることもあり、大幅増収を目指している。アルティスの目標値は、「アルティス」事業を行う子会社アルティスの売上目標である。

アイナボホールディングス | 2022年12月29日(木)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

今後の見通し

新規顧客開拓へも引き続き注力していく。新規顧客件数については、2022年9月期は691件であったが、2023年9月期は710件を目指すとしている。なお、新規顧客件数の目標値には新たに連結に加わったマニックスの分も含まれている。

重点課題の目標値 I

(単位：百万円)

	サイディング	サイディング プレカット (件)	非住宅	サッシ	
				マンション+戸建て	戸建て向けのみ
22/9 期	3,421	836	2,330	2,855	1,929
23/9 期 (目標)	5,200	1,000	3,000	5,200	4,000

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重点課題の目標値 II

(単位：百万円)

	ブランド事業		新規顧客開拓	
	マリスト (タイル)	アルティス (システムバス)	売上高	件数
22/9 期	1,229	383	1,627	691 件
23/9 期 (目標)	1,420	390	2,200	710 件

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

新中期経営計画を策定中

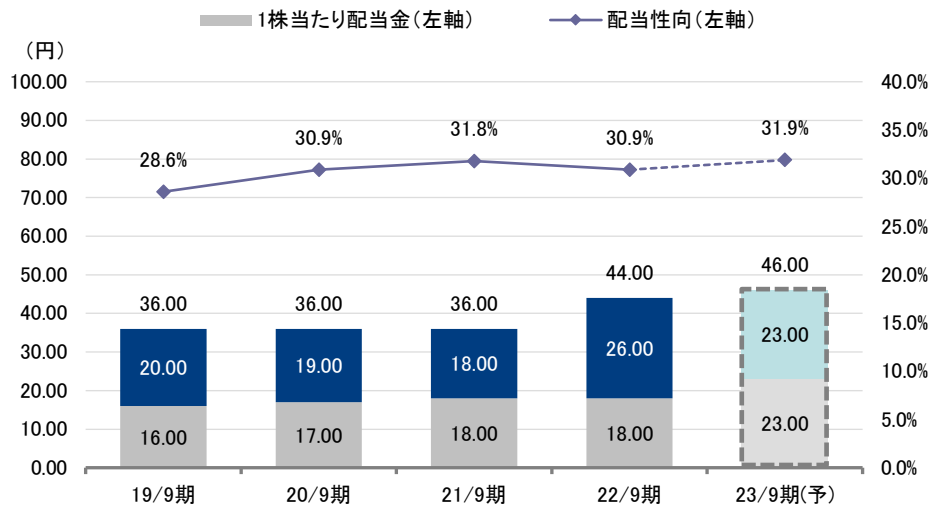
同社は、2022年9月期を最終年度とする中期経営計画（売上高 800 億円、営業利益 22 億円）を発表していたが、これは未達に終わった。同社は、「現在、新しい中期経営計画を策定中であり、第 1 四半期決算発表時には公表する予定だ」と述べている。どのような重点施策になるのか、定量的目標はどの程度になるのかが注目される。

株主還元策

配当性向は30%を目途に安定配当を継続。 業績次第で増配の可能性も

同社は株主還元策として基本的に配当性向30%を目途としている。2018年9月期の年間配当は30円であったが、2019年9月期から2021年9月期までは年間36円、2022年9月期は年間44円配当（配当性向30.9%）を行った。2023年9月期は年間46円（同31.9%）を予定している。業績次第では増配の可能性も残る。

1株当たり配当金と配当性向



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