個人投資家向け会社説明会の質疑応答セッションにおける回答について

11月13日に19:00に開催いたしました個人投資家向け会社説明会の質疑応答のセッションにおきまして、質問に回答しきれなかった、もしくは回答が不十分であったご質問に関する回答を掲載させていただきます。

Q1:アスクルの復旧について、目途はありますか?

A1:アスクルから当社への発注については11月12日の朝から復旧し始めました。 発注が可能なアスクルのお客様や当社のサプライヤーなどを順次拡大し、12月中 には完全復旧の見込みです。

一方、アスクルから当社への納品については、12 月上旬より復旧が始まる見込みであり、上記の日程より約1ヶ月遅れます。ただ、当社は、アスクル商品と同等の商品を当社のお客様に紹介中であり、納品側の復旧の遅れが当社の業績に与える影響は軽微と考えています。

Q2: 増益率と比べて増配率が低い理由はなんでしょうか?

A2: 今期の当期純利益の見通しは1,050百万円。昨年度の当期純利益は865百万円ですから、21.3%の増益となります。

ただし、新株予約権の行使などにより、若干、株式数が増えていることから、1株当たり当期純利益(EPS)は89.73円から107.80円への増加となり、EPSの増加率は20.1%となる見込みです。前年度の配当金27円は正確には26.9円の理論値を四捨五入で切り上げた数字であり、今回の32円は、前年の26.9円の20.1%増である32.3円を四捨五入で。端数処理した数字なので、1株当たりの増益率と増配率は円単位での四捨五入前は一致しています。

なお、今期については、この他に記念配当5円を予定していますので、配当の合計額は37円となる見通しであり、配当金全体での増配率は37%となります。

Q3:【決算説明資料】の総括では、FM の売上は対前年 10.3%減。顧客の業績は好調だが、 好調ゆえに改装計画の来年度への後ろ倒しが多発とありますが、

【2025年12月期連結業績予想および配当予想の修正に関するお知らせ】では、改装工事の施工能力の限界から売上増のかなりの部分が来年度にずれ込む可能性が高

まりました。とあります。要因はどちらなのでしょうか?

A3: 当社の説明が不十分で申し訳ありません。正確には、①顧客の業績は好調だが、好調ゆえに改装計画の後ろ倒しが多発、②結果として本年末に改装計画が集中するが「お客様が手配する」工事業者の施工能力に限界があり、③年内には工事ができないため、来年度にずれ込む、という一連の流れです。

当社の建設工事専業の子会社であるAPリノベーションズは自社で施工までを行いますが、FM セグメントで売上の中心となる店舗改装工事向けの資材販売に関しては、施工業者の確保と手配はお客様が実行されています。

業績予想の修正リリースに関しては、「お客様が手配される」改装工事の施工能力の限界から売上増のかなりの部分が来年度にずれ込む可能性が高いと記載すべきでした。

Q4: アスクルへのサイバー攻撃の影響で、販売の機会損失となった商材は何ですか?同じ関連で、どこが注文を取ったのですか?そうした競合はこれを機に、攻勢を集中的にかけているのでしょうか。

A4: アスクルが圧倒的に強いのは文具・オフィス用品ですから、アスクル商品の代替として当社のお客様が当社の品揃えから選ばれているのは、コクヨの子会社であるカウネットや、プラスなどの文具系サプライヤーの商品です。これらの文具・オフィス用品に強いサプライヤーは、現状、殺到する注文をさばき、納品するのに精一杯で、積極的にお客を取りに行くという余裕はないと思われます。今は、災害級の事態に際し、業界を挙げてお客様に迷惑をかけないよう努力している状況と考えています。

Q5:プライム市場については好調ですが、グロース、スタンダードは厳しい状況かと思います。社長のご意見をうかがいたいです。

A5:世界中で投資先を探す海外の機関投資家は、海外でも名を知られる有名企業で、かつ時価総額が大きくて株式の流動性が高い会社の株を好んで買いますから、投資がプライム市場に集中するのは自然なことと考えます。

一方、同じ海外の投資家であっても、中小型株を長期保有前提で買う専門ファンドもあり、これらの専門ファンドは、グロースやスタンダード市場の流動性の低い株であっても、納得すれば買ってくれます。当社では、この種のスーパーロング・オンリーの海外ファンドに対して積極的に IR 活動を行っています。この種の超長期投資型の投資家の皆様は、目先の業績ではなく、本質的なビジネスモデルの優劣や持続性に関して問いかけてくるので、投資家との対話自体が、当社の経営へのアドバイスに相当し、大変、勉強になります。