

各 位

A b a l a n c e 株 式 会 社  
代 表 取 締 役 社 長 吉 永 正 紀  
(コード番号：3856 東証マザーズ)  
問 合 せ 先： 管 理 部 長 福 島 正 悟  
電 話： 03-6864-4001 (代 表)

## 中期経営計画【2019-2021】の策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（2019 年 6 月期～2021 年 6 月期）を策定して、本日開催の取締役会において決議いたしましたのでお知らせいたします。

当社グループは、グリーンエネルギー事業、建設機械事業及び I T 事業の 3 つの事業領域で、事業シナジーを活かしながら、先進的な商品・業務・サービスの提供を中心に、価値の創造を通じて社会生活の改善と向上を図り、社会の持続可能な発展に貢献し続けることに取り組んでおります。

価値の創造・提供によって、【Excellent Creative Company】のビジョンのもと、従業員の幸福、お客様・社会との Win-Win 関係、企業価値・株主価値の向上・最大化を図り続けていきます。

上記の実現を図るため、当社グループは、更なる飛躍に向けた中期経営計画【2019-2021】を策定し、2021 年 6 月期のグループ売上 82 億円、営業利益 6.1 億円を目標として、確実な成長戦略及び各重点施策を円滑且つ迅速に実行し、長期的な企業価値の最大化を図ってまいります。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上

# 中期経営計画 | 【2019- 2021】

2018年8月14日  
Abalance株式会社  
(東証マザーズ：3856)

# ご留意事項

- 本資料は、当社グループの計画、見通し及び戦略に関して、適切な理解を促進することを目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。投資に際しては、投資家様ご自身のご判断において行われますようお願いいたします。
- 本資料の作成に際し、当社グループは細心の注意を払っておりますが、記載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。
- 本資料に記載された内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。従って、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- 今後、新しい情報や事象の発生等があった場合でも、当社グループは、本資料に掲載された内容の更新等を実施する義務を負うものではありません。
- 本資料に記載された全ての数値、指標等が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。

# 1. 前中期経営計画 総括

2. 会社概要・企業理念・ビジョン

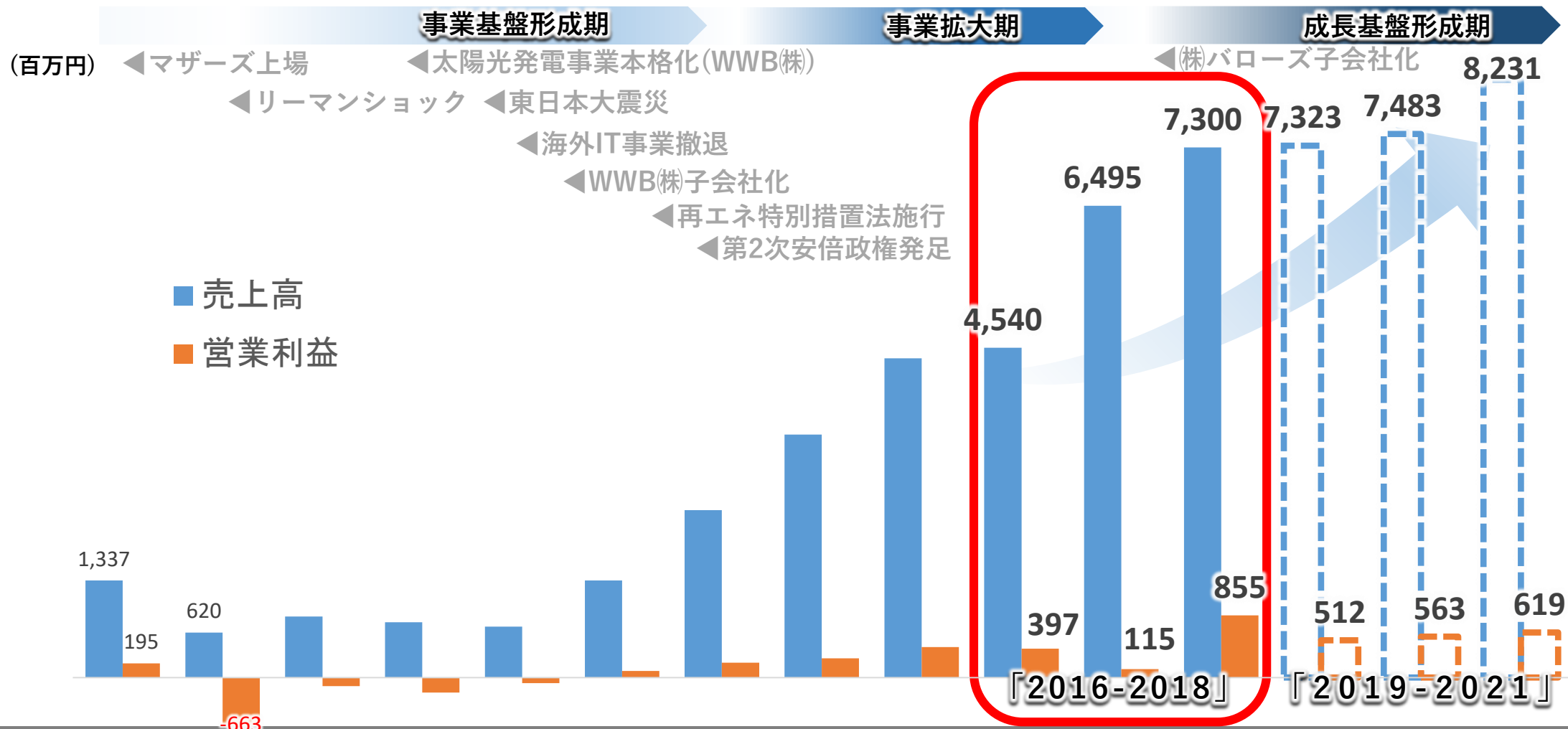
3. 成長戦略

4. 利益計画

# 前中期経営計画「2016-2018」 総括

分譲ソーラー発電所等好調な販売が寄与し、2018/6期は売上高  
当期純利益率9.7%、ROE**50.7%**と中計目標に対し大幅達成。

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021



# 前中期経営計画 総括

2017/6期は一部売上の次期繰越し等により一時弱含むも、前期過去最高益を更新、業界トップクラスの高収益体質を確立。

| (単位：百万円)           | 16/6期 | 17/6期  | 18/6期 | 18/6期<br>目標* |
|--------------------|-------|--------|-------|--------------|
| 売上高                | 4,540 | 6,495  | 7,300 | 6,048        |
| 営業利益率              | 8.8%  | 1.8%   | 11.7% | 10.5%        |
| 当期純利益率             | 5.1%  | ▲2.7%  | 9.7%  | 5.4%         |
| 当社株主に帰属<br>する当期純損益 | 231   | ▲175   | 709   | 328          |
| ROE**              | 20.5% | ▲15.3% | 50.7% | 19.5%        |

\*2018/6期目標値は2015/10/22付公表の「中期経営計画「RISE 2018」の策定に関するお知らせ」記載の数値から引用。

\*\*ROE = 連結当期純損益 / 期首期末平均連結純資産(非支配株主持分控除後)。

# 1. 前中期経営計画 総括

## 2. 会社概要・企業理念・ビジョン

# 3. 成長戦略

# 4. 利益計画

# 会社概要

(2018年6月30日現在)

|          |  |
|----------|--|
| 会社名      | Abalance株式会社   |
| 代表者      | 吉永 正紀  |
| 設立       | 2000年（平成12年）4月17日  |
| 上場       | 2007年（平成19年）9月19日  |
| 資本金      | 7億63万円   |
| 主要取引金融機関 | みずほ銀行、徳島銀行、京葉銀行、城南信用金庫他（連結ベース）   |
| 役職員      | 78名（連結ベース、非常勤役員7名含）  |
| 主なグループ会社 | 連結子会社：WWB株式会社、株式会社バローズ、<br>東北サイエンス株式会社<br>持分法適用会社：常陽パワー株式会社、東陽パワー株式会社  |
| 事業内容     | 【Abalance株式会社】<br>ソフトウェアライセンス販売、システム構築、<br>その他付帯サービス事業、太陽光発電設備保守メンテナンス事業<br>【WWB株式会社】<br>太陽光発電システムの仕入・開発・販売・設置工事請負事業、<br>建設機械の仕入・販売・レンタル事業<br>【株式会社バローズ】<br>太陽光発電システムの仕入・開発・販売事業 |
| URL      | <a href="http://www.abalance.jp">www.abalance.jp</a>   |



## *Best Values*

最高の価値、愛すべき未来

- 先進的な商品・業務・サービスの提供を中心に、価値の創造を通じて社会生活の改善と向上を図り、社会の持続可能な発展に貢献し続けます。
- 価値の提供によって【Excellent Creative Company】のビジョンのもと、従業員の幸福、お客様・社会とのWin-Win関係、企業価値・株主価値の向上・最大化を図り続けます。
- 価値の提供、愛と感動を原動力にAbalanceグループは成長し続けます。

## *Excellent Creative Company*

- 平和・安全・最適なグリーンエネルギーと人々の目の前も心も照らす光を創り、真の明るい社会の為に貢献し続けます。
- より安全で便利・進化した生産性を高める情報技術・サービスを提供します。
- より安全で合理的・経済的で生産性を高める建設機械・サービスを提供します。
- 常に社会変化を先取りし、広く社会貢献するグローバル企業グループを目指し、最適な経営戦略を追求します。

1. 前中期経営計画 総括

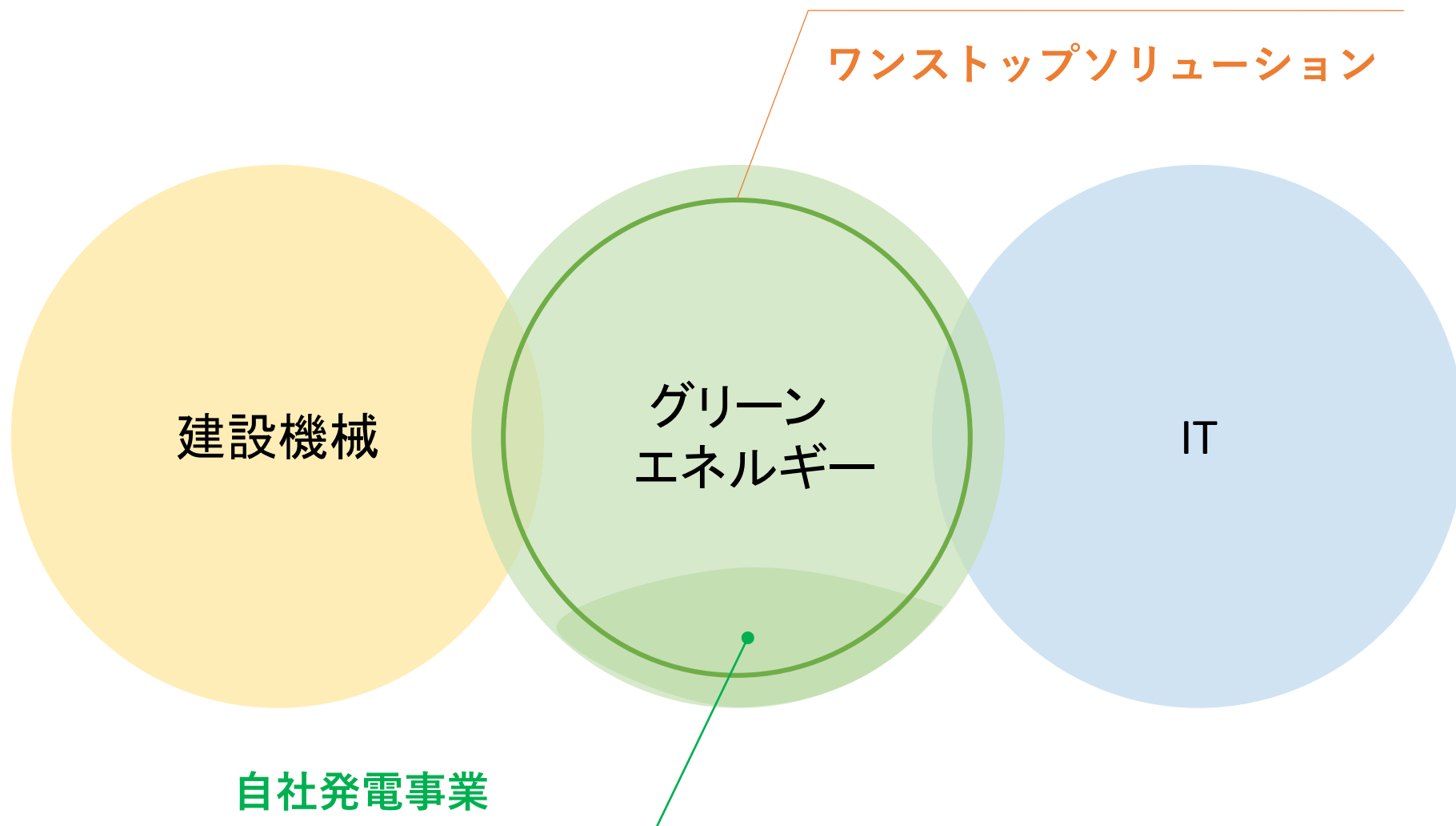
2. 会社概要・企業理念・ビジョン

3. 成長戦略

4. 利益計画

# 当社グループセグメント

当社グループは、グリーンエネルギー、建設機械、ITの3つの事業領域で、事業シナジーを活かしながら事業展開しています。



# 当社グループの本格的な海外展開

グリーンエネルギー事業及び建設機械事業において、東南アジアの不足している電力需要や日本ODA対象の道路 などのインフラ整備に積極的に貢献するために本格的に海外展開を実施。

所在地

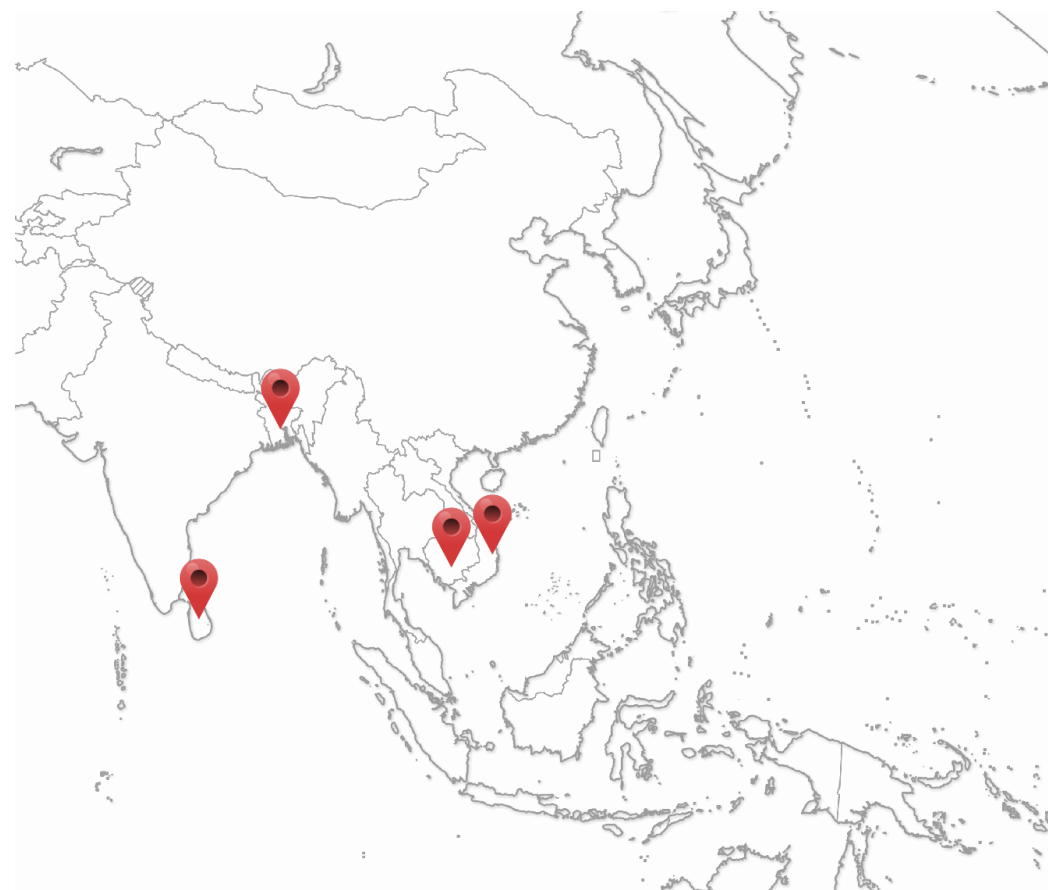
|   |                                 |
|---|---------------------------------|
| 1 | Vietnam Sunergy Company Limited |
| 2 | WIN POWER LIMITED               |
| 3 | WWBスリランカ                        |
| 4 | WWB(CAMBODIA)CO.,LTD.           |

ベトナム  
社会主義共和国

バングラデシュ  
人民共和国

スリランカ  
民主社会主義  
共和国

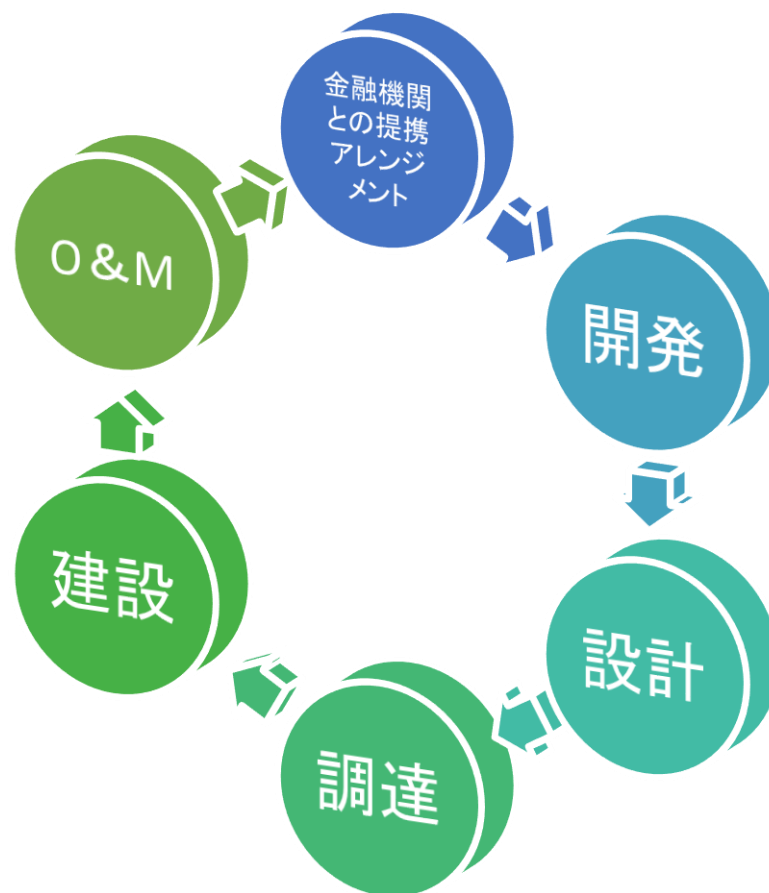
カンボジア王国



# グリーンエネルギー事業の概要

太陽光発電所の保有・運営事業を手掛ける国内外顧客に対して、太陽電池モジュール等システムの調達・供給から、設計・設置工事、保守メンテナンスまでの一連の業務をワンストップで提供し、また国内及び東南アジアなど海外において、自社保有の太陽光発電所運営事業に取り組んでまいります。

ワンストップソリューション



自社発電事業

# 太陽光発電所開発の主な実績

当社グループは、以下事例を含め全国各地に豊富な開発実績を有しており、着実に成長軌道を歩んでおります。

ワンストップソリューション



WWB株式会社  
WWB Corporation

VALORS



自社発電事業

# グリーンエネルギー事業アウトライン



- 自社保有発電所運営事業
- 太陽電池モジュール販売事業

- ✓ カンボジア王国にて200~300MWの太陽光発電所開発プロジェクトを推進し、太陽電池モジュール販売を展開するとともに、自社運営・保有のための発電所開発を図る
- ✓ ベトナム本拠地の太陽電池モジュールメーカー「Vietnam Sunergy Company Limited」（2018年4月グループ会社化）で太陽電池モジュール販売の世界展開
- ✓ 太陽光、原子力、送電網などエネルギー分野で急成長をみせている中国における広範囲なビジネスパイプラインの維持・新規ソーラー案件開拓



- 自社保有発電所運営事業
- 低圧分譲・高圧ソーラー発電所販売事業
- 稼働中発電所取得・販売事業
- 保守メンテナンス事業



# グリーンエネルギー事業のビジネスモデルの変更

グリーンエネルギー事業を再定義、自社保有のための太陽光発電所の開発等の手を打ち、再生可能エネルギーグローバル企業への進化を図る。

## 現状

- 低買取価格でもソーラー発電で高採算性が見込める、日照量が多く、造成費が過少な土地は極めて限定的
- 発電所開発のための行政各種許認可基準が厳格化している一方、系統接続の負担金支払い等系統接続手続きと各種許認可取得手続きとの連動の困難性が増大
- 他の再エネ電源接続枠の拡充



## これから

- 国内再エネ市場は競争が加熱化してレッドオーシャン化
- 国内外において、自社運営・保有のための認定済みソーラー発電所の開発に注力するとともに2019年問題に向けた蓄電池販売など新規製品販売に取り組む
- アジア圏の再エネソリューションファースト企業として再エネ開発途上のアジア圏市場へ参入

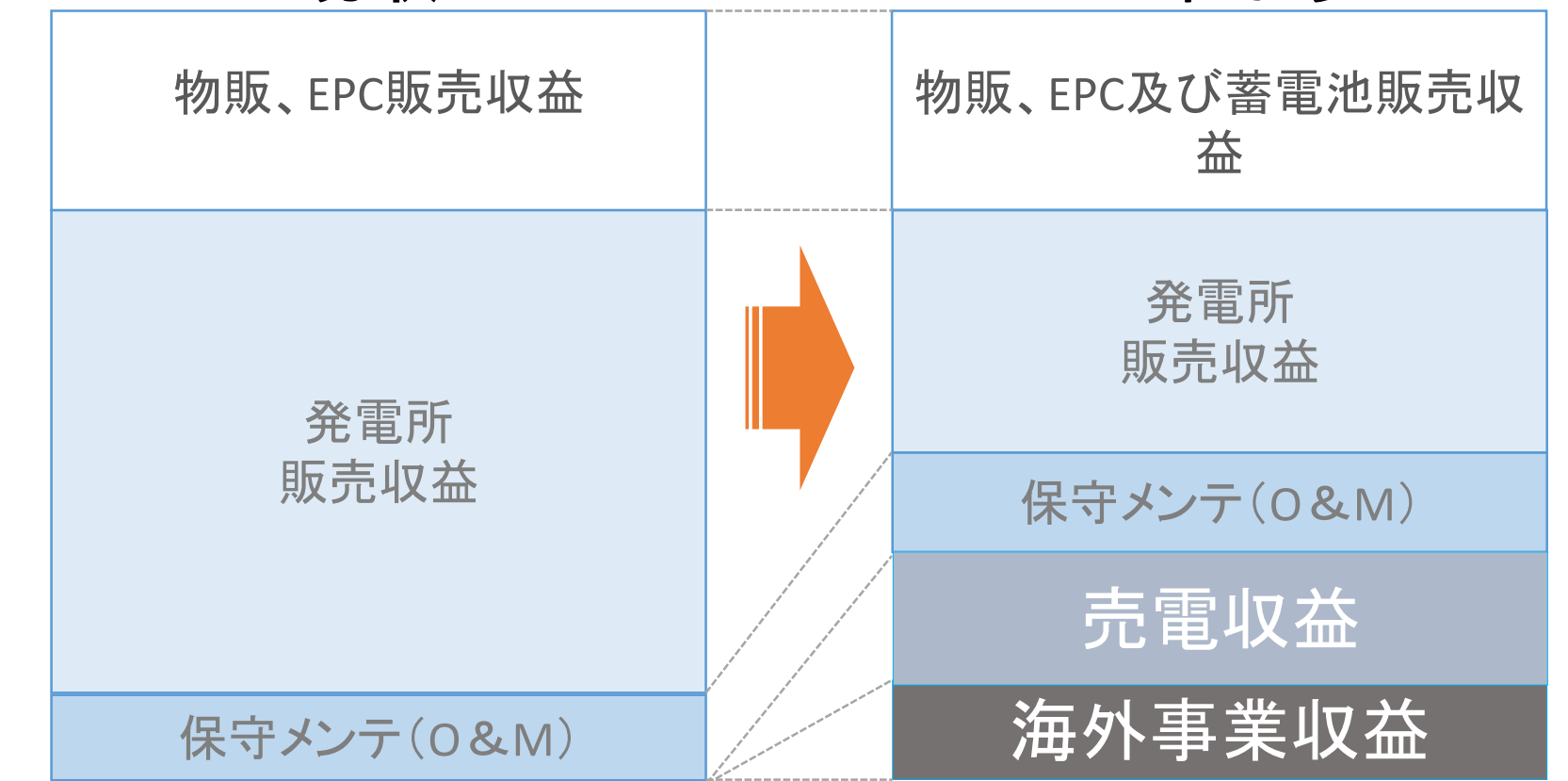
# ビジネスモデルの再編

固定買取価格見直しや用地確保の困難性、発電所開発のための行政許認可基準の厳格化等に鑑み、太陽光発電所の開発・販売は鈍化する見通し。これに対し、2019/6期より国内外で自社運営のための太陽光発電所の開発に注力し、安定的な収益確保のため、自社保有発電所の積み上げを図る。

現状

これから

\*EPCとは  
発電所などの建設  
に関する契約の一  
つ、設計  
(engineering)  
調達  
(procurement)、  
建設  
(construction)  
を指す。

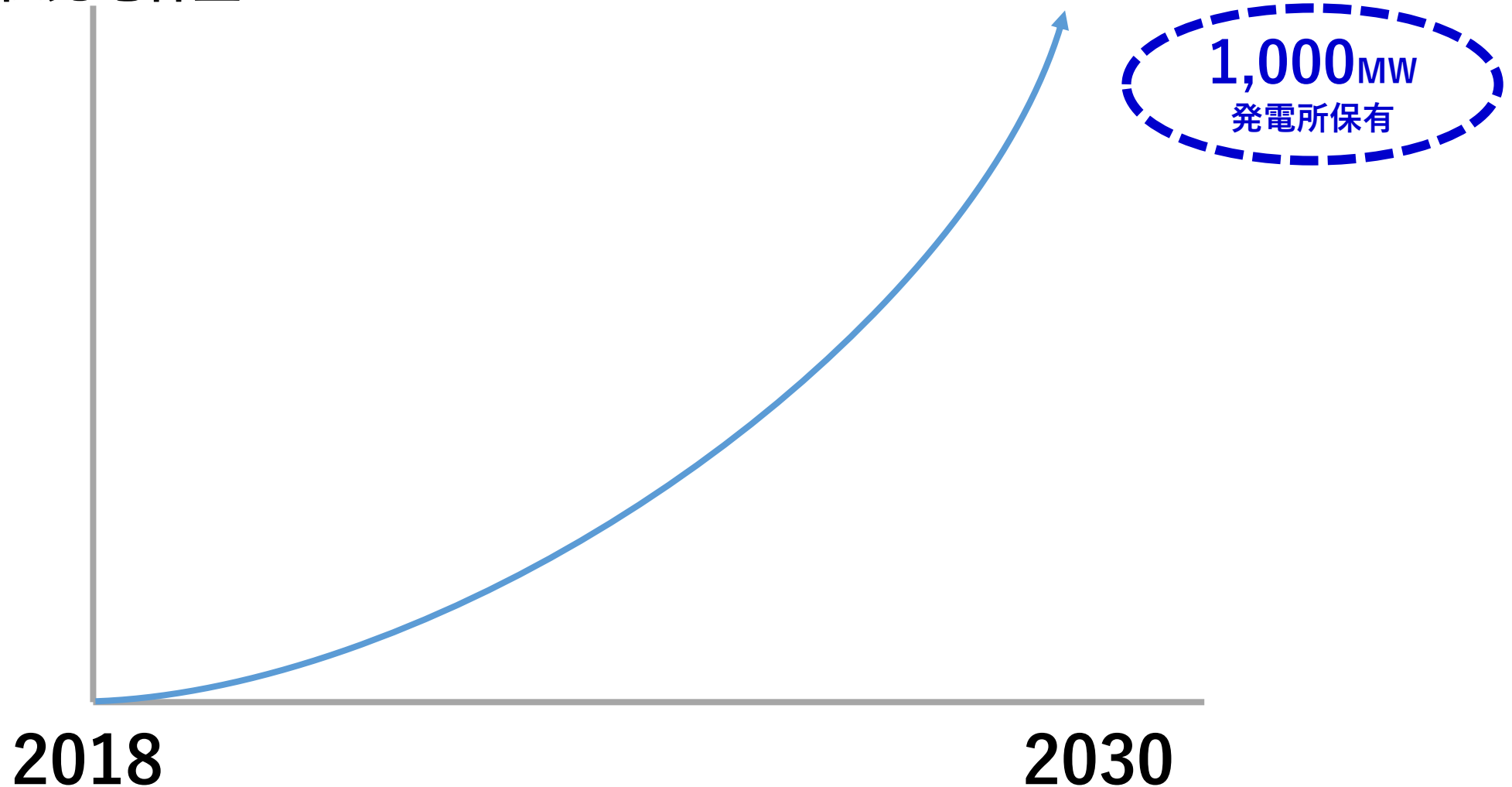


\*それぞれ100%収益積み上げ構成で表示。

# 2030年ビジョン

2030年までに、国内と海外で自社保有発電所1,000MWを目標。

自社発電容量



# 自社発電事業の拡充

自社運営のための設備認定済みの太陽光発電所開発に注力することにより独立系発電事業者（IPP）としての地位を確立し、中長期的に安定した売電収入による売上構造の再構築を目論む。

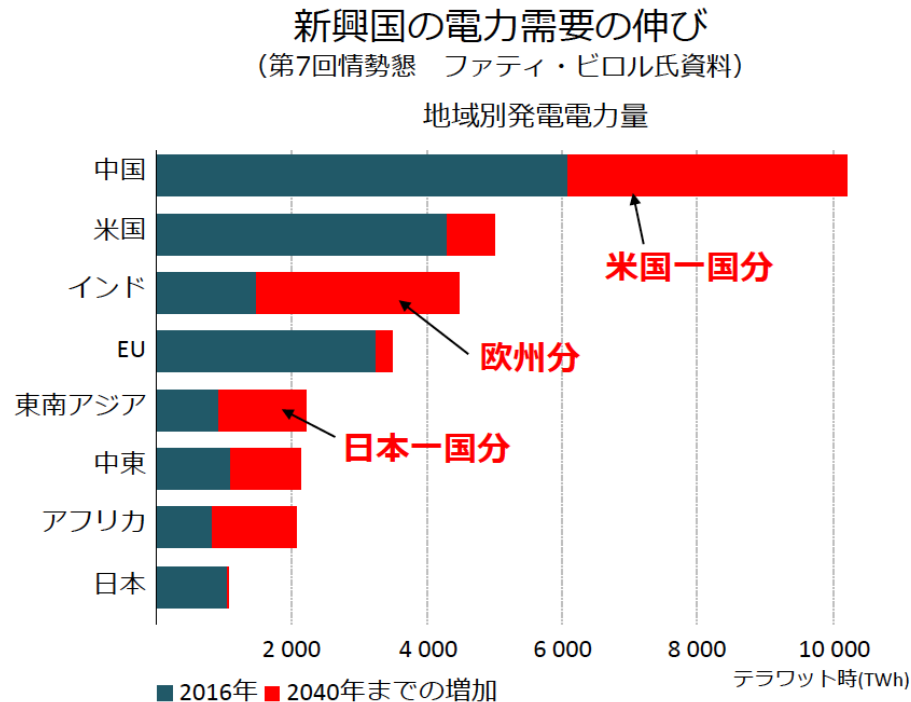
（自社運営・保有のための開発中発電所の事例）

|           |            |
|-----------|------------|
| エリア・総工費   | 東北地方・約52億円 |
| 発電出力      | 約18メガワット   |
| FIT価格（税抜） | 36円        |
| 年間予想売電収入  | 約7億5千万円    |
| 竣工・運転開始時期 | 2020年12月予定 |

# 海外再生可能エネルギー需要ポテンシャル

今後の中国・インド・東南アジア等新興国におけるエネルギー需要の伸びは現在の日米欧の総需要に迫るとする見方も。

新興国のエネルギー選択のインパクト  
～日米欧の一国分を上回る大きさ



2040年までのインドの発電電力量の増分は現在のEUの発電電力量に相当  
2040年までの中国の発電電力量の増分は現在の米国の発電電力量に相当

\*2018年4月10日付「エネルギー情勢懇談会提言～エネルギー転換へのイニシアティブ～関連資料」（資源エネルギー庁）より引用。

# 海外再生可能エネルギー市場への参入

中国及び東南アジアにおける強力なビジネスネットワークを駆使し、アジア圏の再生可能エネルギー【ソリューションファースト】企業へ進化。

太陽光、原子力、送電網などエネルギー分野で急成長をみせている中国における広範囲なビジネスパイプラインの持続的維持・新規再エネ案件開拓

2018年4月、グローバルに展開するベトナム本拠地のソーラーパネルメーカー「Vietnam Sunergy Company Limited」をグループ会社化

2018年3月、カンボジア王国にて200~300MWの太陽光発電所開発プロジェクトについて、カンボジア王国政府高官らと覚書を締結

# 建設機械事業 - 事業環境

## 国内事業環境

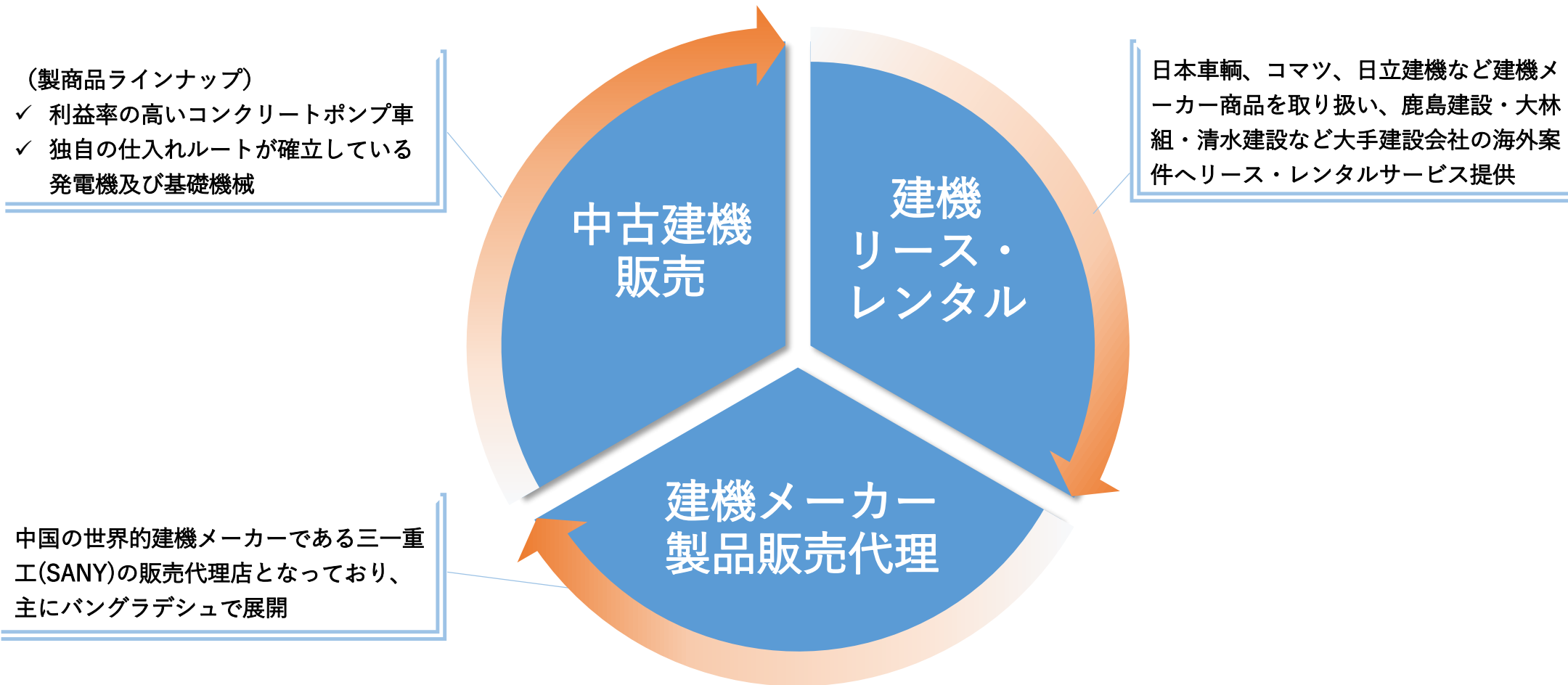
- 東京都心へのインフラ整備集中化
- 東京オリンピック・パラリンピック特区整備
- 羽田空港国際化・インバウンド誘致
- 環境・エネルギー関連制度改革



## 海外事業環境

- ベトナム、インドネシア等アジア市場の急成長
- スリランカ、バングラデシュ等日本政府開発援助（ODA）案件増加

# 建設機械事業 - 事業構造



中古建機販売においては圧倒的に競争力ある商品を取り扱うとともに、中国の世界的建機メーカー製品販売代理及びその製品をもってリース・レンタルサービスを引き続き積極的に展開。



# 建設機械事業 - 製品販売代理(1/2)

三一重工\*及びサンワード\*\*の正規代理店として、ハイクオリティーの建設機械やロジスティクス機械等を提供しております。



\*三一重工とは、中国・長沙に本社を置くコンクリートポンプ車では世界最大の建設機械メーカー。従業員数は約6万3,000人で、米国、欧州等世界30カ国以上に拠点を有し、100カ国以上に重機製品を輸出しています。

\*\*サンワードとは、中国・長沙に本社を置く100以上のハイクオリティーかつハイパフォーマンスの建設機械を擁するメーカー。従業員数は約4,000人で、60カ国以上の地域に輸出しています。フォーブス誌では2003年から2007年にかけて、最も競争力あるハイテク企業トップ100社の1社に選定されています。

# 建設機械事業 - 製品販売代理(2/2)

新車ラインナップの中でも、大型のコンテナを吊り上げて移動又は積み上げるリーチスタッカーについては、SANY社独自の機能として可動式カウンターウェイト（釣り合い錘）を備えているなど、他に類を見ないSANY社独自の機能が豊富で、比較的高い製品競争力を有しております。

(リーチスタッカー)



(トップリフター)



(定置式コンクリートポンプ)



(フォークリフト)



# 建設機械事業 - 海外展開

バングラデシュ人民共和国の経済発展に伴い、首都ダッカとチッタゴン市を連結する国道1号線の交通量は急激に増加。当社建機レンタルサービスの提供を通じて、車線数の拡大、安全性確保のための同国道橋梁改修、及び新たな橋梁の建設を支援。当社は建機を調達・レンタルすることで、当プロジェクトに参画しております。

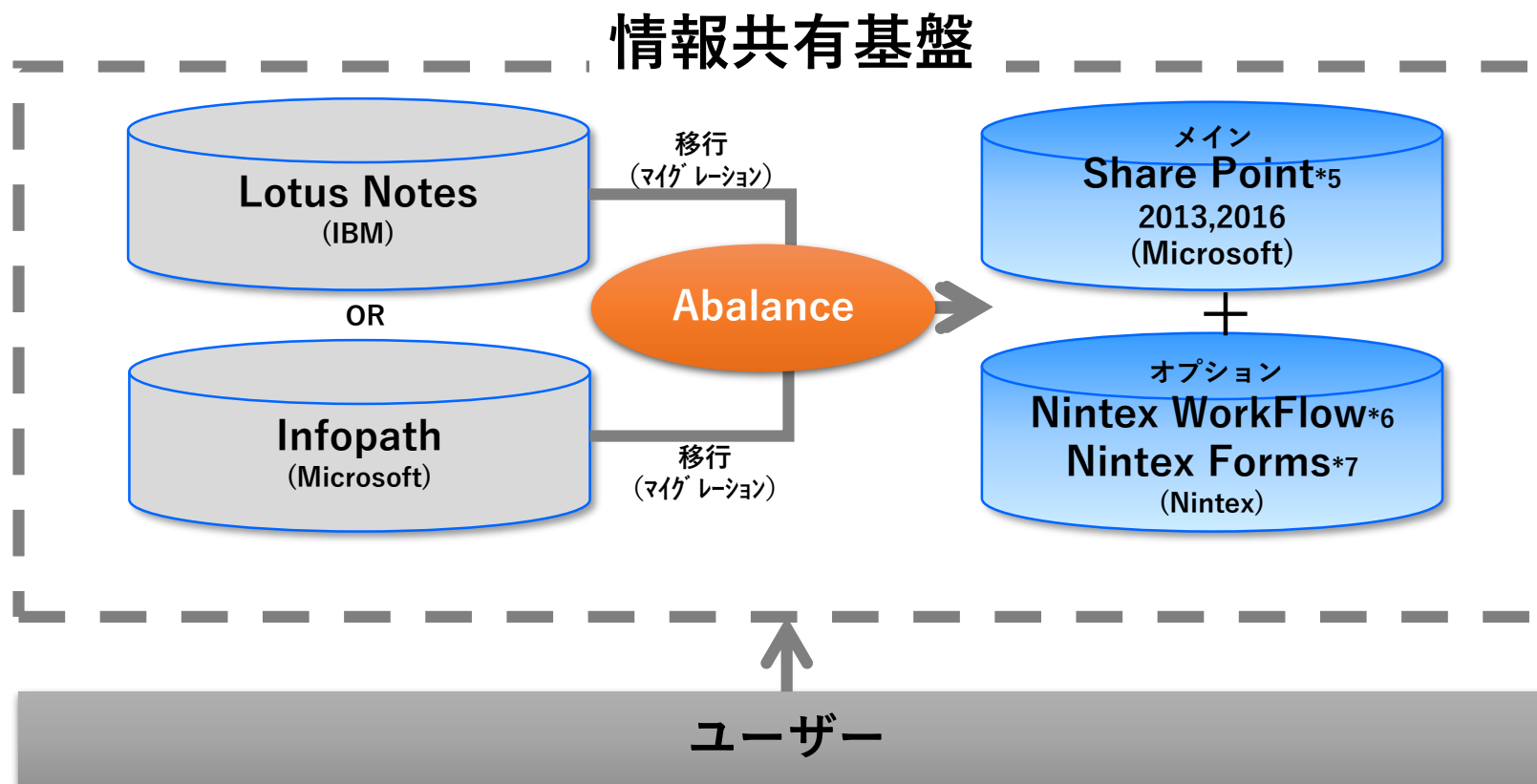
(バングラデシュにおける当社レンタルサービス提供の事例)

|          |                             |
|----------|-----------------------------|
| プロジェクト名称 | カチプール、メグナ、グムティ第2橋建設・既存橋改修事業 |
| ロケーション   | ナンヤンガンジ県、ムルシガンジ県及びミラコ県      |
| 工期スケジュール | 2013年～2023年（予定）             |
| ODA借款契約金 | 約900億円                      |



# IT事業の概要 (1/2)

お客様のビジネスにおける“情報価値”を向上するため、旧情報共有基盤から「ポータル\*1」、「アプリ\*2」、「ミドルウェア\*3」及び「ETL\*4」の全ての機能をよりカバーしている「SharePoint」(Microsoft社)へ移行するための導入支援サービスを展開しております。



\*1「ポータル」とは、Webパーツの配置によるポータルの構築により、複数のシステムから統合された情報参照を可能にします。

\*2「アプリ」とは、お知らせ、予定表、設備予約、回覧板などその他多数の簡易機能を指します。

\*3「ミドルウェア」とは、リストドキュメントライブラリをベースとした自由度の高いデータストア機能を指すとともにデータ処理ロジックを実装いたします。

\*4「ETL」とは、他システムとのデータ連携や他システムからのデータ取得を可能にします。

\*5 Microsoftとユーザーの間でOffice アプリのEnterprise Agreementを前提として無償で利用できるプラットフォーム。

\*6 あらゆるプロセスフローをプログラミングできるツールで、基本的にプログラミング知識がなくても視覚的に構築できる。

\*7 入力フォームをプログラミングできるツールで、基本的にプログラミング知識がなくても視覚的に構築できる。

# IT事業の概要 (2/2)

「SharePoint」の活用機会・価値を最大化する「Nintex Workflow」（開発元：豪Nintex社）を販売展開しております。日本最大のNintex製品サプライヤーの一つとして、60社以上もの支援実績を有している一方、「SharePoint」の導入・活用を大幅に促進します。

## Nintex Workflow



「Nintex Workflow」は、使い勝手の良い操作性と高い拡張性が特徴。開発者でなくてもノンコーディングで簡単に作る事ができるため、開発作業の内製化によるITコスト削減を実現できます。

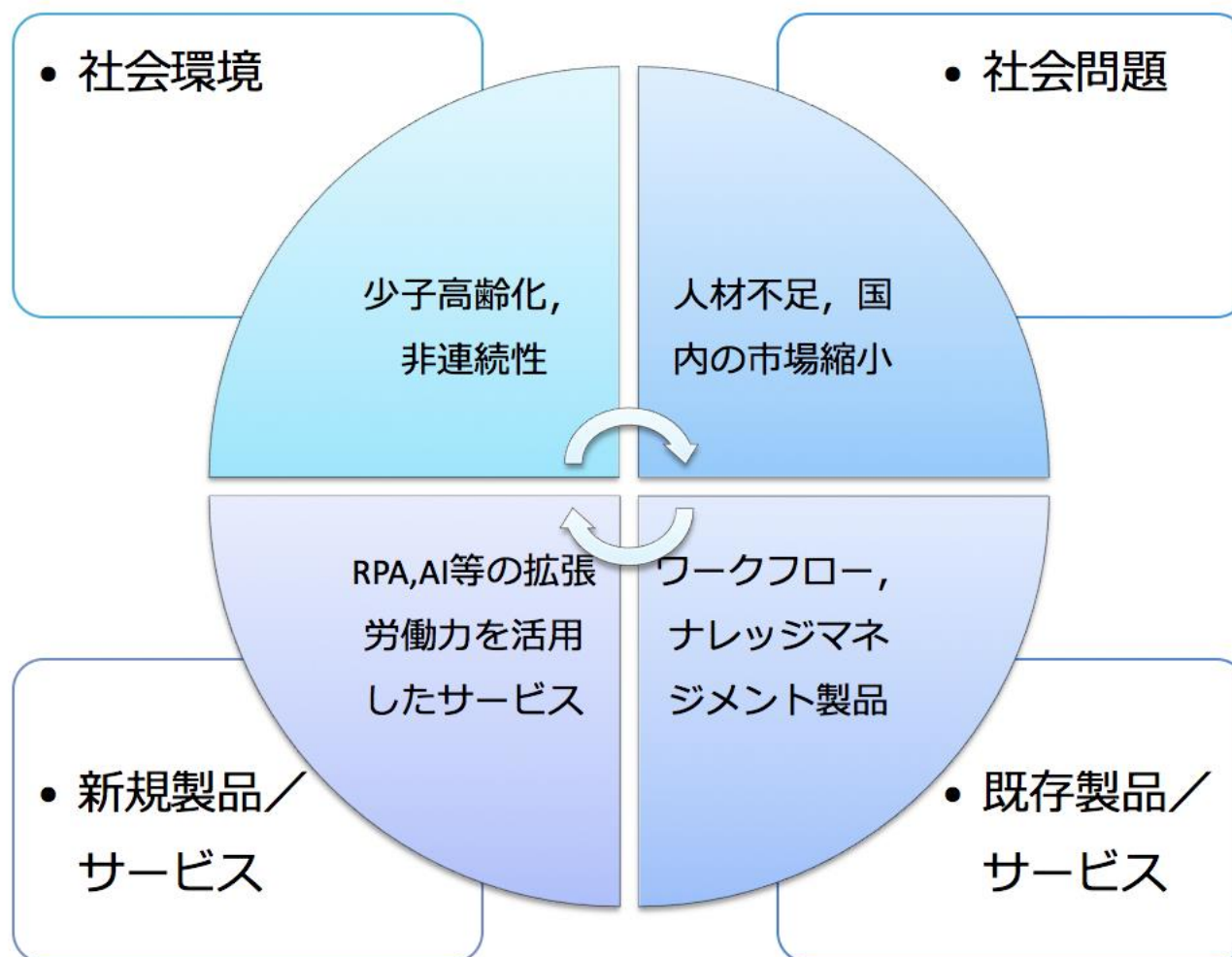
## Nintex Forms



「Nintex Forms」は、「SharePoint」の標準機能では難しかったフォームデザインを、ブラウザ上で簡単にカスタマイズ可能です。スマートフォン画面も作成可能です。

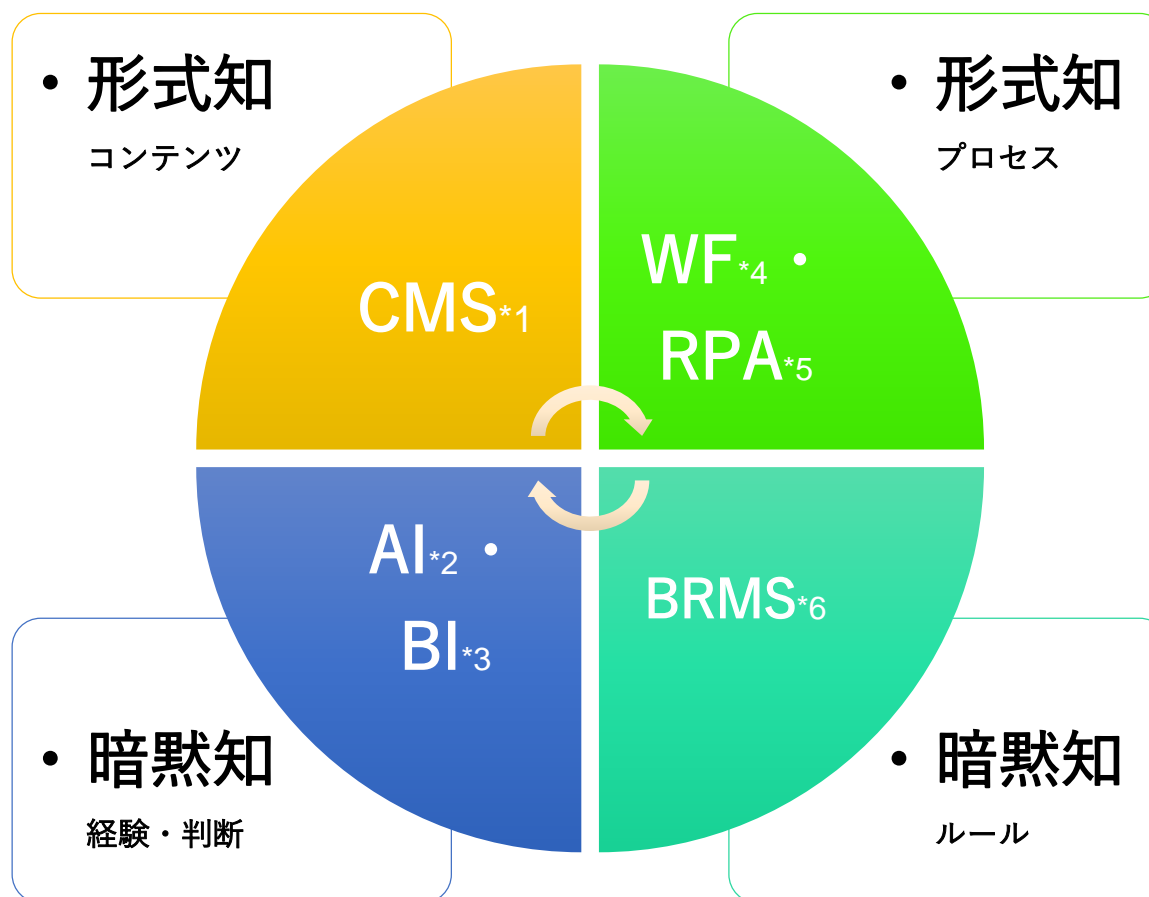
# IT事業 - ミッション

国内の労働人口減少への対応を含め働き方改革を推進する企業を支援する。



# IT事業 - 提供サービス

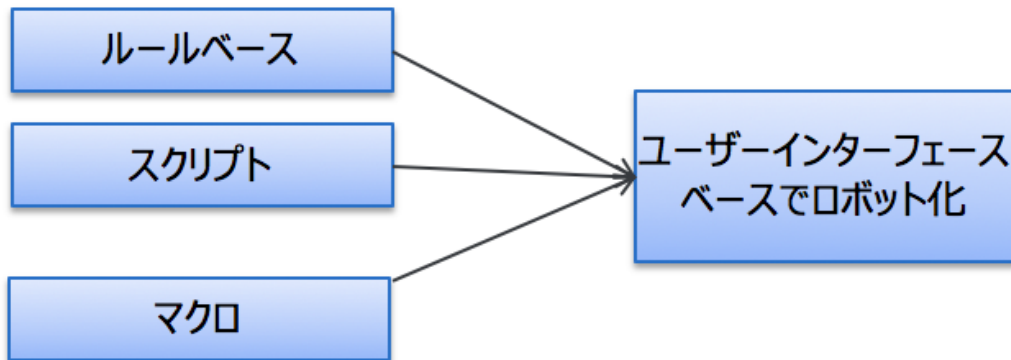
目的別の各種ツールを複合的に用いることで、業務上の調整や調査等の付加価値の低い業務の省力化・自動化を行い、より一層の組織レベル・個人レベルでの顧客の生産性向上を図る。



- \*1 Contents Management System
- \*2 Artificial Intelligence
- \*3 Business Intelligence
- \*4 Work Flow
- \*5 Robotic Process Automation
- \*6 Business Rule Management System

# IT事業 - 製品の特徴

- ・あらかじめ想定された業務を基に作られる
- ・操作の記録やパラメータで設定できる
- ・カスタマイズが難しい
- ・優れたUIで開発



他社製品は一言で言うと・・・

**業務手順を見直して自動化**

作業を見える化してツールに合わせて自動化する

- ・多種多様な広範囲な業務に適用
- ・スモールスタート可能
- ・汎用プログラム言語でAPIを使用して開発
- ・安価に導入できる



弊社製品は一言で言うと・・・

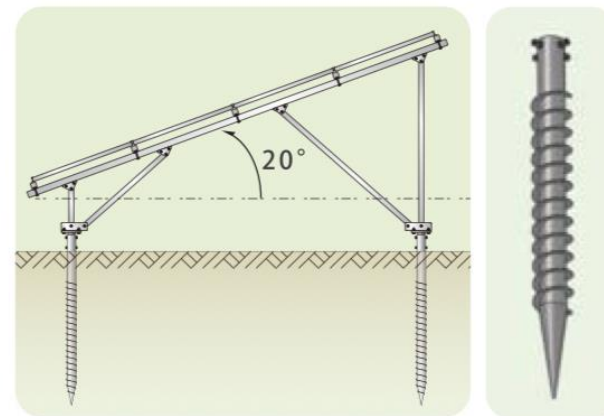
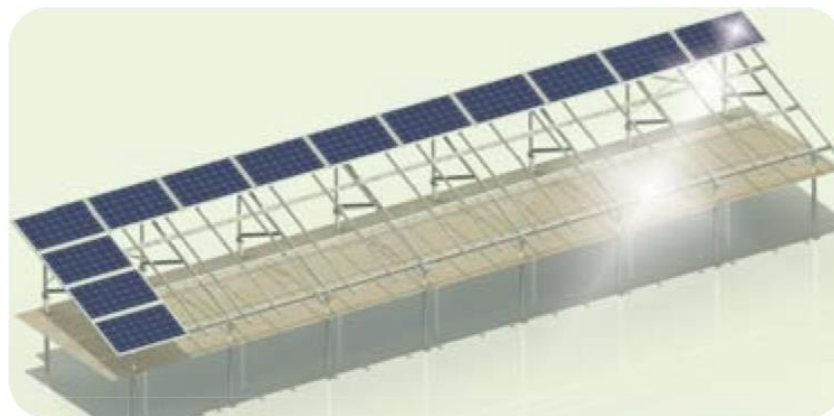
**作業手順を完全模倣して自動化**

作業をコーディングで自動化する

更にAI等の他システムとの連携も得意



メガソーラーの広大な土地への基礎工事となる杭打ち工法。  
WWBソーラードリラーを導入することで、太陽光発電所設置  
基礎工事にて 1/8 のスピード短縮と大幅なコスト削減を実現。



① ドリルマストを接地し、  
駆動軸を杭に挿入。  
ピン等で固定。



② 水平機を使用して杭の  
レベル確認。  
微調整を行ったあと、  
打ち込み開始。



③ 杭の打ち込み中間位置にて  
再度レベル確認。



④ 打ち込み完了。  
固定ピンを抜き駆動軸を  
抜き取る。

# 事業シナジー事例 【グリーンエネルギー×IT】 - RPA使用システム

RPA\*を用いることにより、運営中の発電所関連情報の収集を自動化し、収集後のデータの診断・結果配信を行うことのできる発電モニタリングシステムを開発、今後、販売展開を図る。



RPA導入前：複数のシステムを手作業で集計・チェック



RPA導入後：ロボットが自動で収集・集計 担当者はチェックのみ

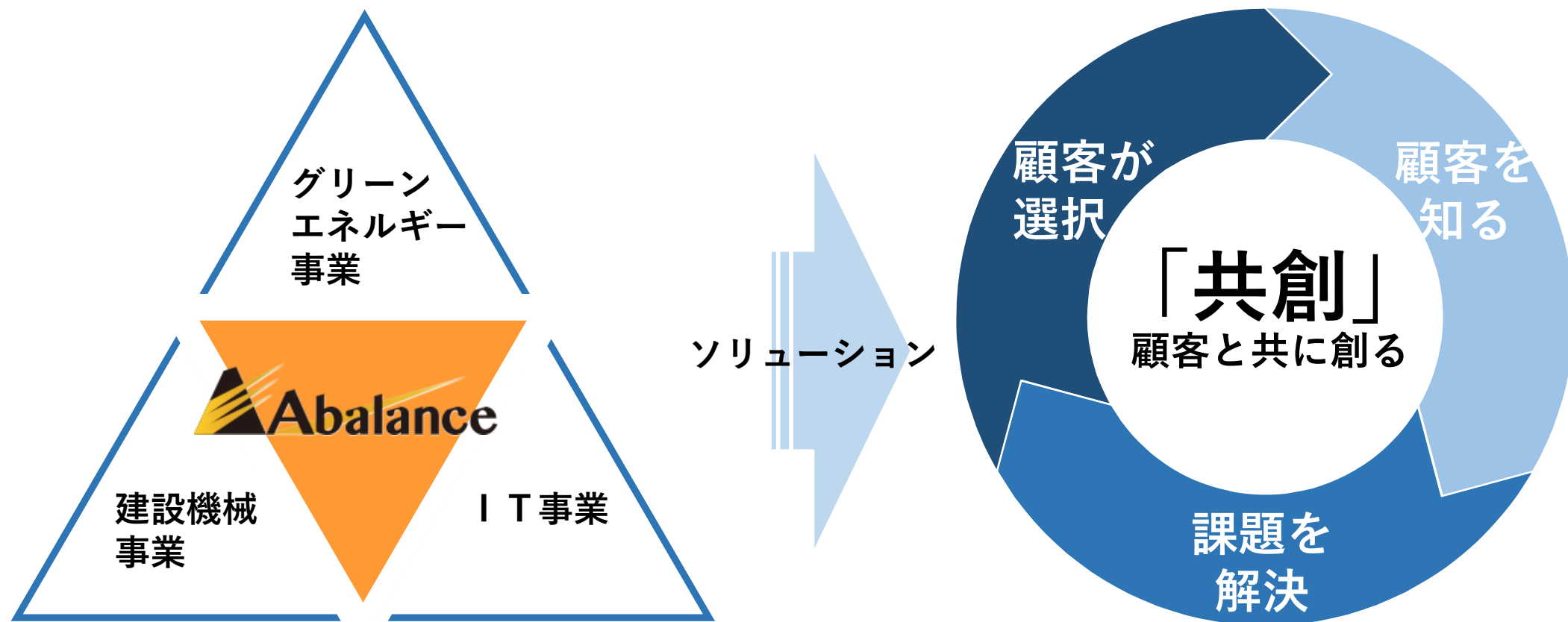


Private & Confidential Copyright © 2018 Abalance Corporation

\*Robotic Process Automation の略。画面認識やルールエンジン等の技術を組み合わせる等、従来、人が行っていた作業の効率化・自動化を行う取り組みを意味します。

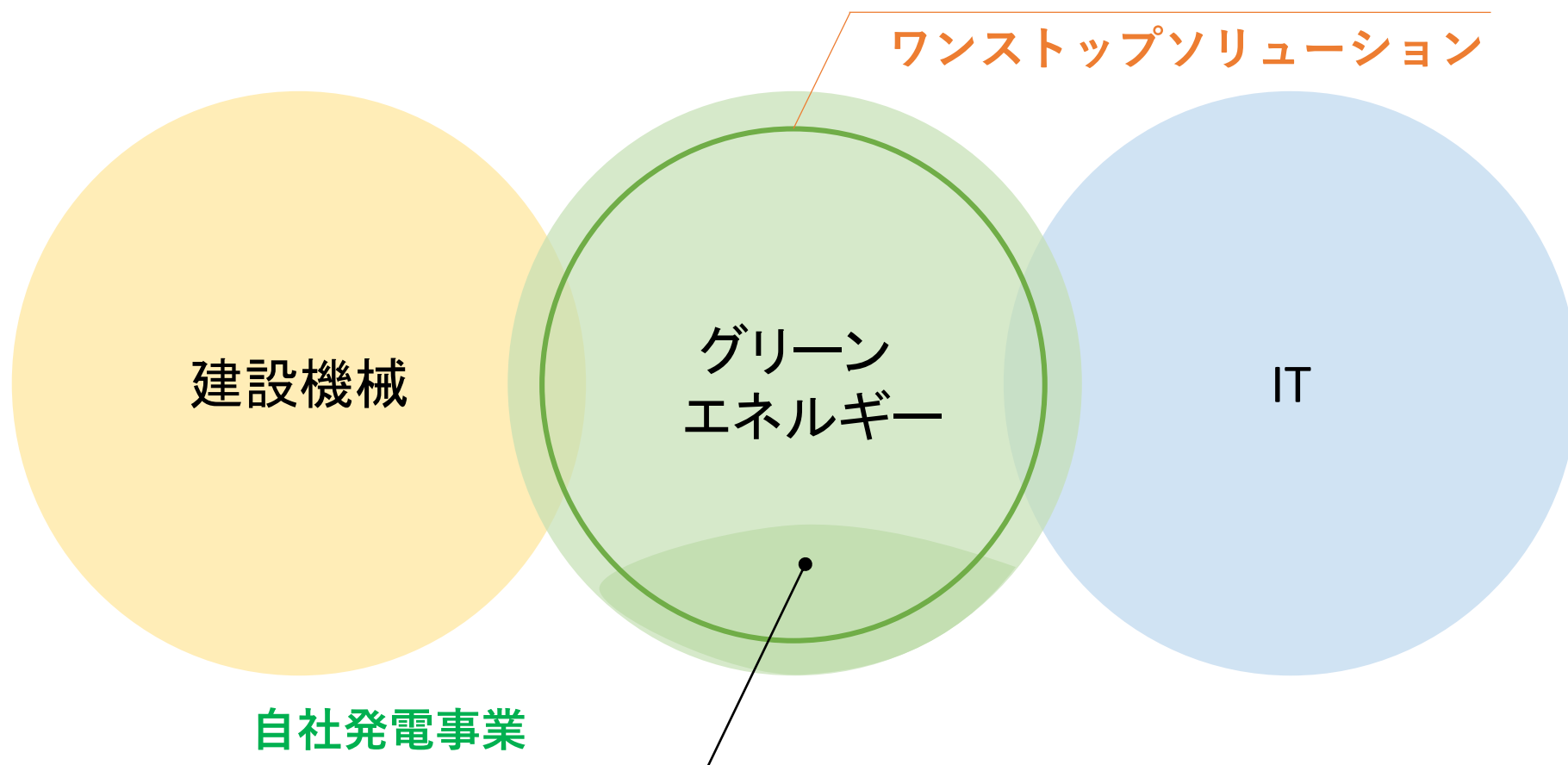
# ビジネスモデル

単にプロダクト、サービスを売るのではなく、当社グループが一体となって、顧客に代わってその課題を解くスタイルで、課題解決とともに顧客との共創関係を構築・維持する。



# 市場ポジショニング

太陽光発電市場における発電システム・導入支援プレーヤーの中で、独立系として事業企画から保守・メンテナンス(O&M)までの一連の業務をワンストップソリューションとして提供。



# 当社グループの強み

重要な各コンポーネントの組み合わせにより、他に類を見ない強み、他社が提供不可能なバリューを形成。

## 1. 独立系として最適解を提供

- 独立系として迅速・機動的に対応
- 独立系として柔軟に対応

## 2. 国内外の多様な人材

- 豊富な知識、経験を有する、国内外の多様な人材を擁し、顧客ソリューションスタイル確立のため、さらに優秀な人材の確保

## 3. 国内外のビジネスネットワーク

- 国内はもとより、中国、シンガポール、カンボジア、ヴェトナムなど東アジア、東南アジアを中心とするビジネスネットワークを確立・維持

## 4. ワンストップソリューション

- 新規事業企画、発電システム調達、設計、工事請負等をワンストップソリューションで実現、さらにきめ細やかなオペレーションを目指す

# グループ事業における戦略と重点施策

顧客の本質ニーズを把握、プロフェッショナル集団をもって迅速なワンストップソリューション提供により、持続的な優位性基盤を構築・維持する。

【Excellent Creative Company】

ビジョン

戦略

重点施策

1. 国内事業ではビジネスネットワーク、人材や技術等経営資源をより一層進化させ自社運営・保有のための設備認定済み太陽光発電所の開発に注力する。
2. 海外事業ではコストリーダーシップ戦略を採り、性能が限定的な製品・役務を提供するとともに、ブランド認知を高める。

1. コスト削減の徹底
2. オペレーションの合理化
3. 顧客フィードバック等の即時共有
4. 発電ロケーションの新規発掘
5. バイリンガル人材の拡充・強化

# グループ事業における重点施策の概要

- 1 買取価格下落基調のなか、仕入価格低減や請負工事体制の合理化、その他オペレーションの効率化等で、買取価格下落率以上のコスト削減を図る
- 2 自社における設備認定済みの案件について、自社保有・運営を前提としてこれをスピーディーに実行するため、財務戦略の多様性を確保しつつ、オペレーションの徹底的合理化を図る
- 3 単なるプロダクト、サービス販売ではなく、顧客の発電事業収益モデルやタックスプランニング等課題解決を視野にした迅速な顧客ソリューションのため、顧客フィードバックや情報等の即時共有・最適解の導出を図る
- 4 アジア圏の再生可能エネルギー市場における当社グループブランド認知を向上させるため、優秀なバイリンガル人材の拡充・強化を図る

**1. 前中期経営計画 総括**

**2. 会社概要・企業理念・ビジョン**

**3. 成長戦略**

**4. 利益計画**



# 中期利益計画(3ヶ年)

2021/6期売上高82億円、営業利益6.1億円必達を目指すとともに、成長戦略による安定成長基盤の強化を目論む。

2018年6月期については、2017年6月期売上の一部を2018年6月期に繰越し計上した事によるプラス効果があったので、2017年6月期と2018年6月期の平均値を参照。

| (単位：百万円)        | 17/6期<br>(実績) | 18/6期<br>(実績) | 17/6期・18/6期<br>の2期平均値 | 19/6期<br>(計画) | 20/6期<br>(計画) | 21/6期<br>(計画) |
|-----------------|---------------|---------------|-----------------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高             | 6,495         | 7,300         | 6,873                 | 7,323         | 7,483         | 8,231         |
| 売上総利益           | 1,488         | 2,106         | 1,798                 | 1,618         | 1,779         | 1,957         |
| 販管費             | 1,373         | 1,251         | 1,313                 | 1,105         | 1,216         | 1,337         |
| 営業利益            | 115           | 855           | 487                   | 512           | 563           | 619           |
| (利益率)           | 1.8%          | 11.7%         | 7.1%                  | 7.0%          | 7.5%          | 7.5%          |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | ▲175          | 709           | 266                   | 377           | 420           | 465           |
| (利益率)           | ▲2.7%         | 9.7%          | 3.9%                  | 5.1%          | 5.6%          | 5.6%          |

# 2019年6月期 連結業績予想の概要

中長期的な成長を見据え、日本国内及び東南アジアにおける自社保有のためのソーラー発電所開発や太陽電池モジュール拡販等も展開する。

| (単位：百万円)            | 18/6期 | 19/6期 |       |       |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|
|                     |       | 上期予想  | 下期予想  | 通期予想  |
| 売上高                 | 7,300 | 3,176 | 4,147 | 7,323 |
| 営業利益                | 855   | 180   | 332   | 512   |
| 経常利益                | 803   | 155   | 407   | 562   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 709   | 93    | 284   | 377   |

# 今後の方針

- 1 原則として成長投資リターンとのバランスを図りつつ、安定した利益配当を目指します
- 2 2019/6期以降は、前期実績【年間配当：1株当たり17円】をベースに、配当性向の更なる向上を目指します
- 3 当社は、今後、東京証券取引所の二部上場会社となり、更に一部上場会社を目指します

