



証券コード 1981

第66期（平成26年3月期） 決算のご報告

平成26年 7月3日



株式会社協和日成

<http://www.kyowa-nissei.co.jp/>

ISO9001:2008 認証登録

■ 投資家のみなさまへ

平素より、当社グループの業務に格別なるご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

協和日成グループは、ガス、電気、水といった人々の暮らしや産業に欠かすことのできないライフラインを支える総合設備工事会社です。当社グループは、東京ガスの指定工事会社として東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の首都圏全域をカバーするとともに、札幌および静岡に支店を設置し、お客さまのご要望にきめ細かく対応させていただいております。

「私たちは常に進化する強い意志を持ち、心一つにして一流に向かい羽ばたき続けます。」というスローガンのもと、安心と心地よさを提供し、豊かな未来のために貢献してまいります。

また、企業の社会的責任の重要性を認識し、コンプライアンス経営に努めると同時に、環境への取り組みにも力を入れ、お客さまにご信頼いただけるパートナーとなるべく、挑戦してまいります。

さて、このたび第66期（平成25年4月1日から平成26年3月31日まで）の業績の概況と決算数値が出ましたので、ここにご報告させていただきます。

これからも皆さまのご期待に応え、「安心・安全・信頼される企業グループ」であるべく社業発展に向けてまい進していく所存でございますので、引き続きましてのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



株式会社 協和日成

代表取締役社長 北村 眞隆

■ 企業スローガン

私たちは常に進化する強い意志を持ち、
心一つにして一流に向かい羽ばたき続けます。

■ コーポレートシンボル



● 青：技術力 ● 緑：環境 ● 赤：情熱

2つの翼は環境と技術力、お客様と協和日成を象徴し、ともにより良い明日に向かって成長してゆく姿と未来に羽ばたくイメージを表現しています。

また、赤い円は情熱とエネルギーを表し、マークは全体として「人」の形を連想させます。常に人々の暮らしを支える協和日成が、社員一人ひとりの力を結集し、新しい時代を切り拓いてゆく姿勢をアピールしています。

■ 企業理念

存在意義 『豊かな暮らしのために』

私たちは、安心と心地よさを提供し、豊かな未来のためにライフラインを支え、社会に貢献します。

経営姿勢 『お客様から選ばれ続けるために』

確かな技術と品質でお客様に安心をお届けし、社員が安心して働ける職場環境をつくります。

きめ細かな感性でお客様の信頼に応え、ひとを尊重しお互いを信頼し合える企業風土をつくります。

行動規範 『羽ばたき続けるために』

私たちは常に感性を磨き、感じ・考え、自ら行動します。

■ 企業ビジョン

たゆまぬ研鑽を行い、優れた人間力と高い現場力でサービスを提供する真の総合設備工事会社を目指します。

■ 目標とする経営指標

当社グループは、企業の総合的な収益力を示す指標として、売上高経常利益率を重視しており、売上高経常利益率3.0%以上の安定的な達成を目指しております。

■ 事業概要

■ 当社グループは、主に東京ガス株式会社のごガス工事業を主体にし、そのほか建築・土木工事業、その他事業を営み、総合設備工事会社として事業活動を展開しております。

◎ガス工事業

- * ガス設備工事
(屋内配管)
- * ガス導管工事
(屋外配管)



◎建築・土木工事業

- * 建築工事
- * 給排水衛生設備工事
- * 空気調和設備工事
- * 電気管路洞道埋設工事
- * 上下水道工事
- * 土木工事



◎その他事業

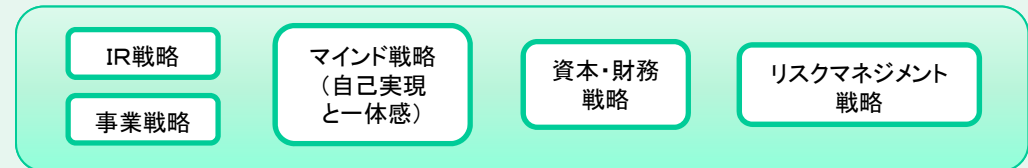
- * 各種ガス機器販売・
取付・修理
- * ガス設備の安全点検
- * ガス使用量の検針
- * 収納業務
- * ガスメーターの
開閉栓業務



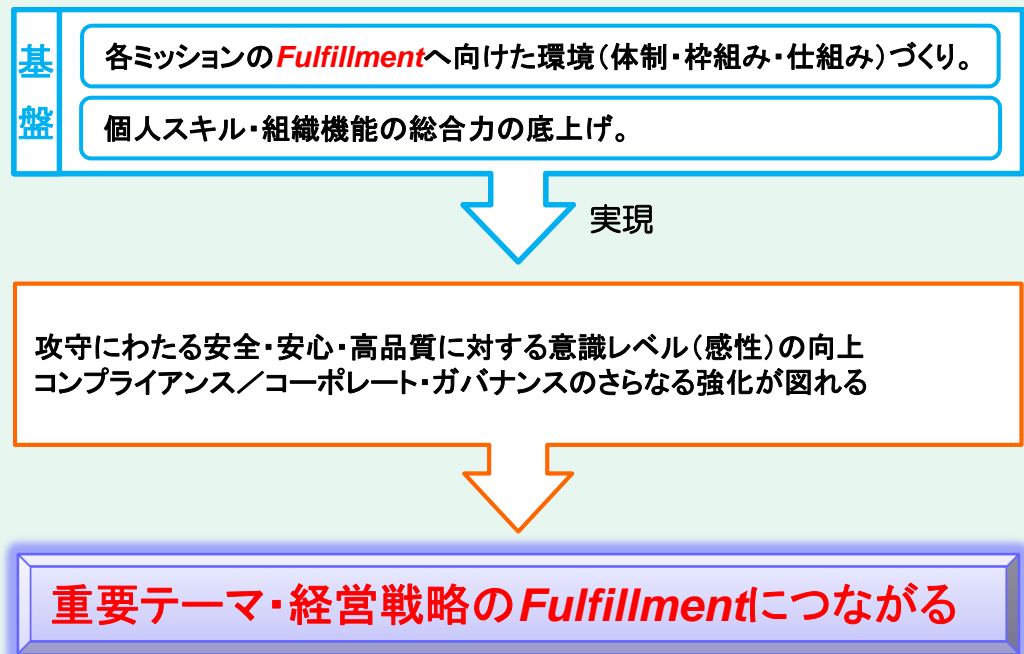
■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について（1）

- 当社は企業理念・企業ビジョンに掲げた基本精神にのっとり、2012年度～2014年度（第65期～第67期）の3か年にわたる中期経営計画を策定しております。
企業ビジョンでは長期的な視野で見たときの当社のあるべき姿が描かれておりますが、そのあるべき姿に向けて、当社が企業として存在し続け成長していくために、前中期経営計画（Remake and Step up 2011）を総括するとともに、経済・社会・市場といった外部環境と内部環境を十分に考察、分析することによって、何をなすべきかを新たな中期経営計画に反映しております。
- 計画では、機会を活かし、当社の強みにどのように磨きをかけるか、また予想される脅威にいかに対処すべきかそれぞれ課題を認識し、業界のリーディングカンパニーとなるべく中期的な重要テーマを掲げ、主要戦略をより明確に、具体的に示しておりますが、個々の戦略を確実に遂行し達成することを主眼に置き、新たな中期経営計画を『Fulfillment 2014（Fulfillment：確実な遂行による達成）』といたしました。

前中期経営計画を総括して、抽出される課題に対する戦略を各カテゴリー別に大別すると下図のようになります。



この**5つの戦略**を着実に実行する基盤を固めることが重要！！



■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (2)

■ 位置付け

中期経営計画(2009年度～2011年度) <i>Remake and Step up 2011</i>		中期経営計画(2012年度～2014年度) Fulfillment 2014
1. 既存事業領域におけるシェアの拡大 2. 労働集約型産業を意識した人材の確保と育成 3. 効率的な連結経営	重要テーマ	1. 既存事業領域における恒常的な技術基盤強化に向けた仕組みの確立 2. 経営管理における守備力の維持・強化 3. 新たなる成長分野への挑戦
売上高 32,475百万円 (2009年度を100とし毎年2%UP) 経常利益 970百万円 (売上高経常利益率3.0%の確保)	経営目標	売上高 34,867百万円 (2012年度を100とし 2013年度2%UP、2014年度 3%UP) 経常利益 1,046百万円 (2012年度:2.6%、2013年度:2.8%、2014年度:3.0%確保)
事業運営の基本方針 <ol style="list-style-type: none"> 安全を最優先にした事業運営を目指す 品質・技術の維持・向上に努める(協力会社育成政策含む) 全社横断的な営業体制の強化 各事業戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・既存事業の深耕拡大 ・新しいビジネスモデルの構築 ・経営資源の再配分 経営管理の基本方針 <ol style="list-style-type: none"> 高品質経営の推進 コンプライアンス/コーポレート・ガバナンスの強化 情報発信の強化 経営効率の向上 人事処遇制度の抜本的改革 	主要政策 主要政策の趣旨	前中期経営計画の基本コンセプトである「 <i>Remake and Step up 2011</i> 」では、重要テーマの達成に向けた各ミッションにおいて枠組みを整理し、作り直すことにより会社機能のレベルアップを図るための主要政策を掲げました。 新たな中期経営計画においては、基本コンセプトを「 Fulfillment 2014 」とし、重要テーマの達成のため、前中期経営計画の成果を活かしたうえで、施策を掲げ、確実にFulfillmentすることとします。 (遂行し達成)

■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (3)

■ SWOT分析

中期経営計画の策定にあたっては、内部環境と外部環境を的確に捉え、当社の進むべき方向性や継続的に発展するための最適な戦略を立案しております。現状分析より導き出された戦略をまとめると、下図のようになります。

	機 会 (自らの目指すべき事業にとって追い風となる外部環境)	脅 威 (自らの目指すべき事業にとって逆風となる外部環境)
強 み	<p>成長戦略 (目指すべき事業領域) 『積極的攻勢』 事業機会を自社の強みを最大限に生かすためには？ 積極的に資源を投入する 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① ガスエリア拡大 (新拠点設置・事業提携・M&A含む) ② ガス周辺新技術の体制構築 ③ 拡大市場への要員シフト、傾斜配置 ④ 他工種・他分野への事業拡大 ⑤ 資本提携・業務提携 	<p>回避戦略 (目指すべき事業を守るために取るべき戦略) 『段階的施策』 他社にとって脅威でも、自社の強みでチャンスにするには？ 強みを生かして別の方法で脅威を機会に転換する 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 安全力の強化 ② 品質・技術の維持・向上 (協力会社政策含む) ③ 健全な財務基盤の維持・収益力の向上 ④ IRの強化 ⑤ 連結経営のレベルアップ
弱 み	<p>改善戦略 (目指すべき事業の為に改善すべき点) 『差別化』 せつかくの事業機会を自社の弱みで取り逃がさないためには？ 弱みを克服して機会をつかむ 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 営業体制の強化 ② 人材育成制度の確立 ③ 人事処遇制度の抜本的改革 ④ 適正人員の確保 (理想的な年齢構成) ⑤ 組織・人員配置の最適化 ⑥ 全業務での適正化の強化 ⑦ 情報ネットワークの最適化 	<p>撤退戦略 (目指すべき事業を進める上で撤退すべきと思われる事項) 『専守防衛または撤退』 脅威と弱みで最悪の状況を招かないようにするためには？ 撤退を考える 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 市場動向を見極め、拡大市場への資源の集約 (要員等) ② 与信管理・回収能力の維持・向上 ③ 企業法務の充実 ④ 内部統制の充実・強化 ⑤ BCPの策定

■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について（4）

■ 経営戦略

■ 全社統一戦略

（1）安全と安心

当社グループにおいて、経営目標達成のための前提は、施工現場においても管理業務においても安全が常に担保されることであり、すべてのステークホルダーに安心して当社を選択していただけるための安全力をさらに強化する。

（2）高品質

当社グループにおいて、経営目標達成のためのもう一つの前提は、高品質の確保によりブランド価値を高めることであり、攻め・守り両面での品質強化を行う。

（3）コンプライアンス／コーポレート・ガバナンス

全ての業務において、適正性を強化する。

■ 生産各本部の基本戦略

- （1） 営業体制の強化
- （2） 既存事業の深耕および事業領域の拡大
- （3） 人材の育成
- （4） 人材の最適配置
- （5） 本部各組織の機能強化

■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (5)

■ 経営戦略

経営管理の基本戦略

- (1) 人材の確保および育成強化策の充実と標準化
- (2) 一体感とやりがい、自己実現醸成のための機会の定例化
- (3) 企業法務の充実・強化
- (4) 連結経営のさらなるレベルアップ
- (5) 内部統制の充実・強化
- (6) IRの抜本的見直し
- (7) 資本提携・業務提携等による業容拡大策の実践的検討
- (8) 生産部門へのサポート力強化
- (9) 情報ネットワーク最適化への検討
- (10) 健全な財務基盤の維持
- (11) 経営機能の保全強化
- (12) BCPの策定

その他の戦略

- (1) 最適組織構造への再編
- (2) 技術力の維持・向上・拡大に向けた恒常的教育機関の設置
- (3) 新規事業領域への進出

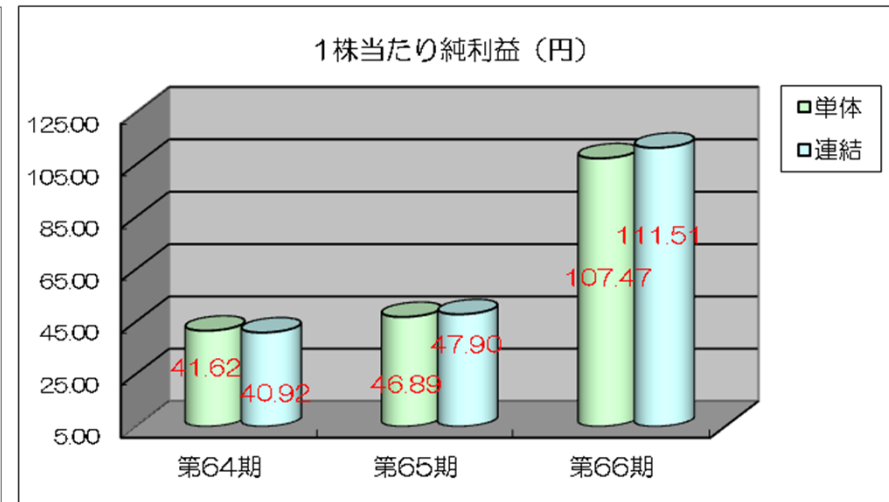
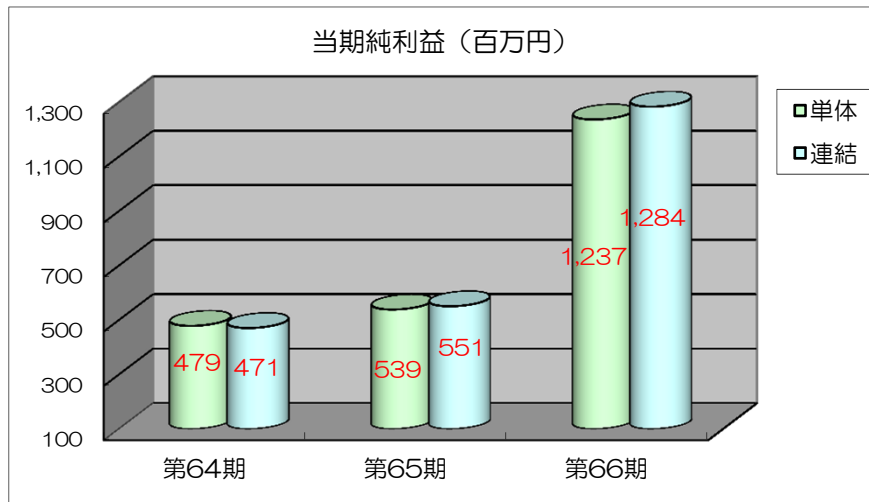
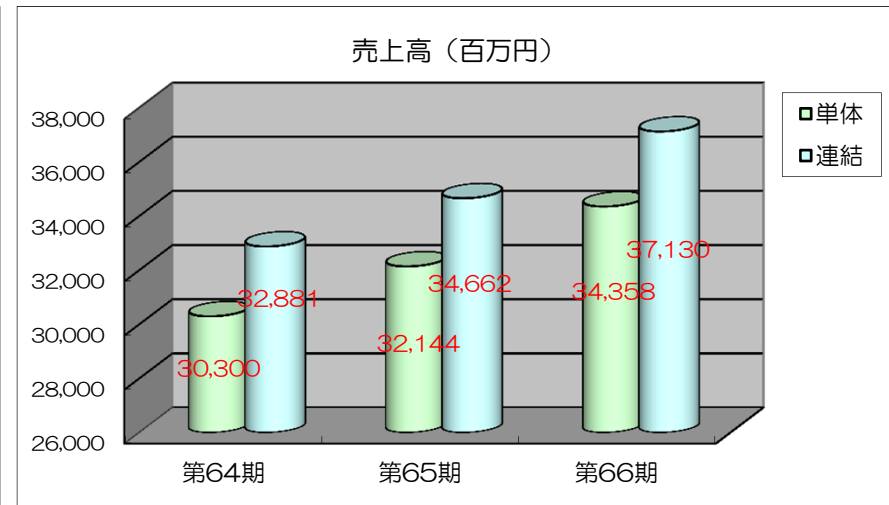
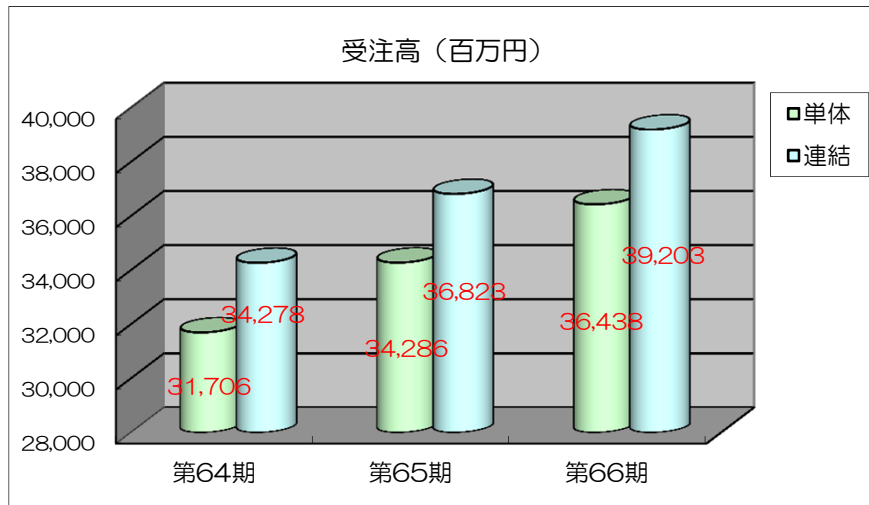
■業績等の概要（1）

- 当連結会計年度におけるわが国経済は、年度当初、政府による日本経済再生に向けた、いわゆるアベノミクスに対する期待感を背景に、金融市場において円安への動きや株価の上昇が先行しましたが、日銀による金融緩和策の継続やデフレからの早期脱却を目指した機動的・弾力的な経済財政政策の効果が発現するなかで、企業収益の改善や設備投資の持ち直しなど実体経済への広がりも幅広く見受けられるようになりました。また、企業収益の回復に伴い雇用情勢が改善したことで、賃金所得も下げ止まったことに加え、消費税率引き上げに対する駆け込み需要も相まって、個人消費も堅調を維持し、景気は一貫して回復基調で推移いたしました。
- このような状況のなか、不動産・建設業界におきましては、株高を背景に資産効果を見込んだ需要増や、政府による住宅取得支援策の延長・拡充、ローン金利が低水準で推移したことが下支えとなり、マンション市場が活況を呈したほか、消費増税前の駆け込み需要もあり、新設住宅着工戸数は前年度に比べ大幅に増加いたしました。また、公共工事においても、国による緊急経済対策に伴う公共投資が拡大したことで、老朽化したインフラの更新・再生や災害対策を中心に増加いたしました。しかしながら、需要が急増したことに起因する建設資材価格の高騰や人手不足による労務費の高騰が需給バランスに影響を与え、受注環境悪化要因として浮き彫りとなるなど、消費増税の反動とも重なり、腰折れが懸念される状況となっております。

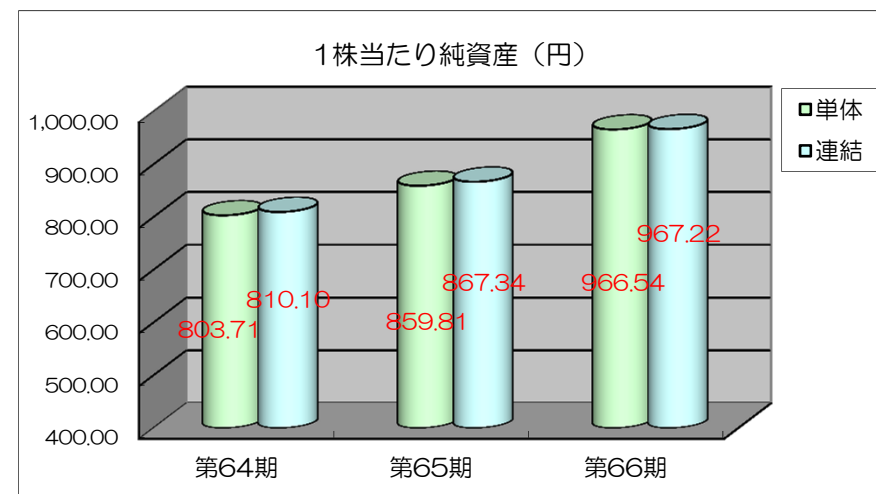
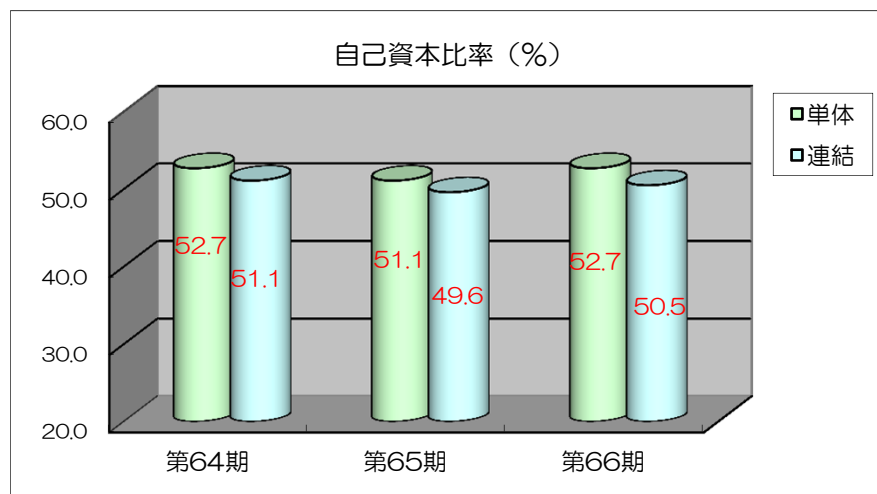
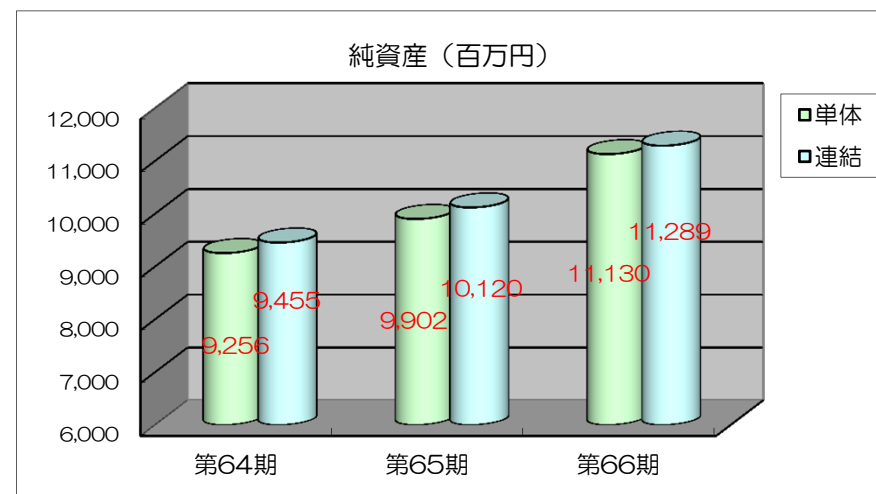
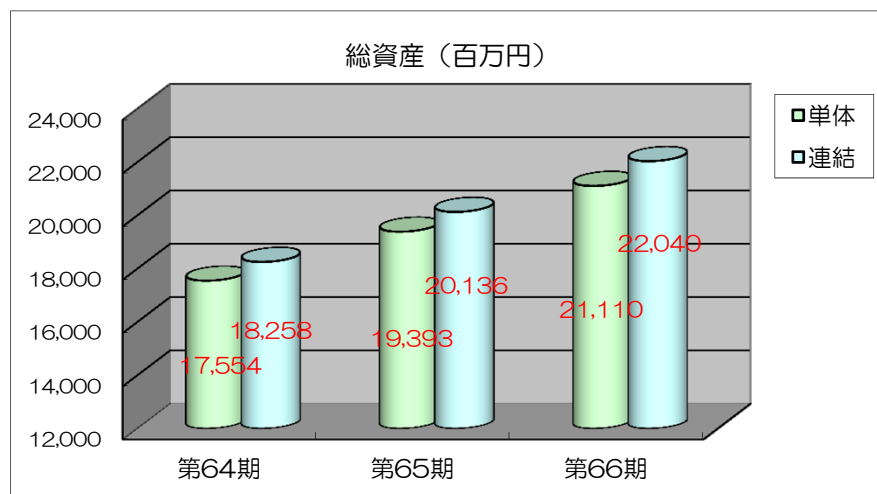
■業績等の概要（2）

- 一方、エネルギー業界におきましては、東日本大震災を契機に、国の中長期的なエネルギー政策の指針となる新たな「エネルギー基本計画」において、天然ガスは重要なエネルギー源として引き続き高い期待が寄せられる一方で、電気事業およびガス事業の相互参入など新たな政策や制度改革に向けた動きが具体化するなど、エネルギー業界を取り巻く環境は大きく変化しつつあります。
- さて、当社グループのこの1年を振り返りますと、建築・土木工事事業における東京電力株式会社の発注に伴うケーブル関連保守工事は引き続き厳しい受注環境で推移いたしました。新築建物に関連した給排水衛生設備工事およびゴルフ場等のイリゲーション工事（緑化散水設備工事）の受注は好調を維持いたしました。また、ガス工事事業においては、戸建住宅を中心としたガス設備新設工事の受注や主要取引先であります東京ガス株式会社をはじめとした各ガス事業者からの設備投資計画による受注が好調だったことに加え、新たな取引先を開拓するなど総じて堅調に推移いたしました。
- これらの結果、売上高は37,130百万円（前年同期比7.1%増）、営業利益1,297百万円（前年同期比48.3%増）、経常利益1,513百万円（前年同期比48.3%増）、当期純利益は現本社土地・建物を売却したことによる固定資産売却益727百万円を特別利益に計上したため1,284百万円（前年同期比132.8%増）となりました。

■ 財務ハイライト (1)



■ 財務ハイライト (2)



■ セグメント情報（1）

■ ガス工事業

ガス設備新設工事においては、新築ガス化営業施策の継続的な推進や取引増加が見込まれる得意先ごとのニーズに対応した付加価値提案営業をさらに強化するなど、新築サブユーザーに対する徹底した友好化を継続的に実施したことにより、取引顧客数も拡大傾向で推移したことに加え、消費増税前の駆け込み需要も重なった結果、量産系住宅を中心に戸建・集合住宅とも好調な受注を維持することができました。また、エネファームをはじめとした環境対応型機器の受注も増加したことに加え、集合住宅給湯・暖房工事につきましても、引き続き東京ガス株式会社より安定的な受注を確保することができました。

ガス導管工事につきましては、前年度よりの繰越案件が多く、年度当初より好調なスタートを切ることができたことに加え、主要取引先である東京ガス株式会社をはじめ、静岡ガス株式会社等其他エリアのガス事業者からの設備投資計画に伴う工事の受注が堅調に推移したほか、ガス設備新設工事における受注増加に伴う新設需要も増加いたしました。また、地域による受注量の増減に対応するため、より連携のとれた機動的な受注管理体制の確立を目指し、年間を通しての応援・受け入れ体制計画を策定したほか、中途採用による施工管理体制の強化を図ったことにより、新たに株式会社ケイハイ（京葉ガス100%子会社）から発注をいただくなど取引拡大を図ることができました。

この結果、完成工事高は29,711百万円（前年同期比5.5%増）、経常利益1,496百万円（前年同期比19.9%増）となりました。

なお、手持工事高は12,017百万円となりました。

■ セグメント情報 (2)

■ 建築・土木工事業

ケーブル関連保守工事においては、東京電力株式会社の設備保守業務に関する徹底したコスト管理施策の影響により、工事量の減少やコストダウン等引き続き厳しい受注環境となりました。一方で、新築建物に関連した給排水衛生設備工事の受注は、資機材や労務費の高騰などの影響により依然として厳しい受注環境が続きましたが、引き合い物件の増加と工期の徹底管理を実施したほか、新規顧客の開拓など受注確保に向けた諸施策を展開したことにより、大幅に受注を伸ばすことができました。また、工場施設関連の営繕工事においても、景気回復に伴う顧客企業の設備投資意欲の増大により、安定した受注を確保することができたほか、東京電力株式会社の設備投資計画による案件についてもより一層の単価引き下げ要請のなか、一定水準の受注を確保することができました。加えて、イリゲーション工事においては長年にわたる顧客ごとのニーズに対応した中期的な提案営業の継続と施工実績が評価され引き続き好調な受注を維持することができました。

この結果、完成工事高は4,109百万円（前年同期比19.7%増）、経常損失86百万円（前年同期は242百万円の経常損失）となりました。

なお、手持工事高は1,950百万円となりました。

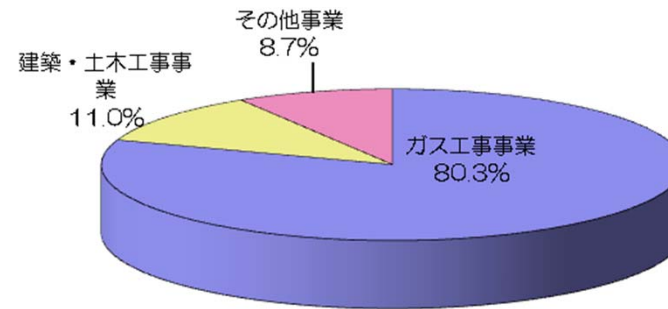
■ その他事業

エネリア静岡東においては、以前より注力してきたリフォーム工事の受注が堅調に推移したほか、一般ガス機器においても販売競争の激化が続くなか、提案力強化に向けた営業担当者教育を継続実施したことにより、前年度並みの売上高を確保することができました。また、東京ガスライフバル西むさし株式会社においては、販売促進活動における付加価値提案型営業やプロセス管理の徹底浸透、住宅リフォーム知識を有した人材の確保など営業体制を強化したことに加え、実績管理面においては、より落成を意識した進捗管理を導入するなど相対的なレベルアップに取り組んだことにより、最重要戦略機種であるエネファームをはじめとした環境対応型機器を中心に機器販売売上げが順調であったほか、リフォーム関連工事についても堅調に推移いたしました。この結果、売上高は3,234百万円（前年同期比8.3%増）、経常利益55百万円（前年同期は14百万円の経常損失）となりました。

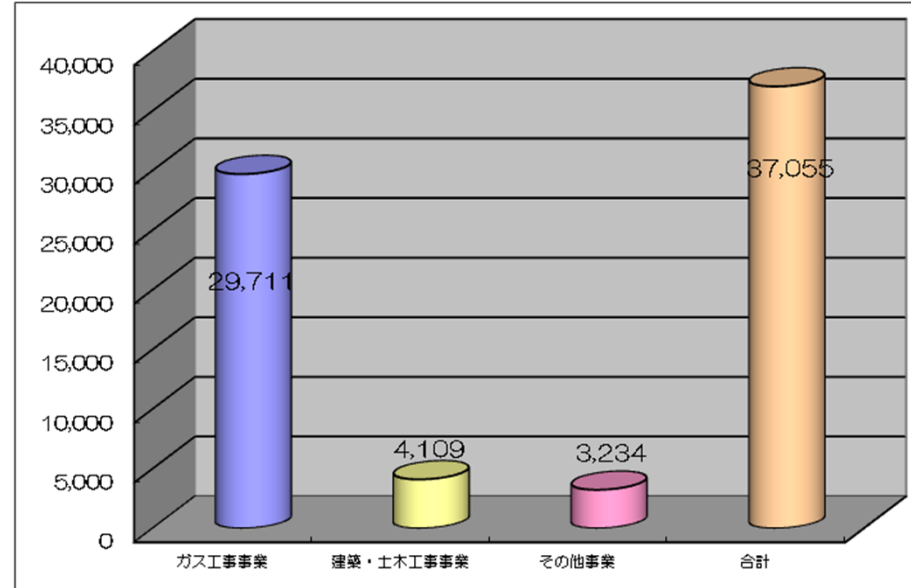
なお、手持工事高は23百万円となりました。

■ セグメント別売上高構成比と売上高

セグメント別売上高構成比



セグメント別売上高（百万円）



(注) セグメント別売上高構成比およびセグメント別売上高には調整額74百万円は含んでおりません。

■ 第66期 連結貸借対照表 (要旨)

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	前連結会計年度 (平成25年3月31日)	当連結会計年度 (平成26年3月31日)	科 目	前連結会計年度 (平成25年3月31日)	当連結会計年度 (平成26年3月31日)
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	13,921	15,353	流動負債	7,711	8,516
固定資産	6,215	6,687	固定負債	2,304	2,234
有形固定資産	3,767	3,901	負債合計	10,015	10,751
無形固定資産	131	110	(純資産の部)		
投資その他の資産	2,316	2,675	株主資本	9,694	10,875
			資本金	590	590
			資本剰余金	1	1
			利益剰余金	9,136	10,317
			自己株式	△33	△34
			その他の包括利益累計額	294	263
			少数株主持分	131	150
			純資産合計	10,120	11,289
資産合計	20,136	22,040	負債純資産合計	20,136	22,040

■ 第66期 連結損益計算書 (要旨)

連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前連結会計年度 (自 平成24年4月 1日 至 平成25年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成25年4月 1日 至 平成26年3月31日)
売上高	34,662	37,130
売上原価	30,602	32,625
売上総利益	4,059	4,505
販売費及び一般管理費	3,185	3,208
営業利益	874	1,297
営業外収益	240	370
営業外費用	94	154
経常利益	1,020	1,513
特別利益	—	727
特別損失	8	0
税金等調整前当期純利益	1,011	2,240
少数株主損益調整前当期純利益	557	1,303
当期純利益	551	1,284

■ 対処すべき課題について（1）

- 当社グループを取り巻く中長期的な事業環境は、景気の持続的な回復に不透明感はあるものの、主要取引先における設備投資計画や、2020年開催の東京オリンピック・パラリンピックに向けたインフラ整備、国による国土強靱化計画に沿った公共投資に関連した受注など、比較的良好であると予想しております。しかしながら、一方で、エネルギー業界におけるこれまでにない規制緩和の進展など事業環境が大きく変化することも予想されております。
- このような状況において、当社グループが存在し続け、成長していくためには何を重要テーマに掲げ、どのような戦略をもって事業を推進するべきかについて、2014年度を最終年度とした3か年中期経営計画を策定しております。

■ 対処すべき課題について（2）

- 中期経営計画における重要テーマとしては、
 1. 既存事業領域における恒常的な技術基盤強化に向けた仕組みの確立
 2. 経営管理における守備力の維持・強化
 3. 新たなる成長分野への挑戦を掲げておりますが、企業ビジョンである真の総合設備工事会社を目指すための諸施策に対して、その前提となるコンプライアンスマインドの社員一人ひとりにおけるさらなる意識の強化・徹底と、組織全体へ展開することによるガバナンスの強化を基本的な枠組みとして形成することが重要であると認識しております。

- また、当社グループの事業活動において根幹となる安全品質・工事品質・サービス品質・管理業務品質の向上を見据えた、人材力強化および組織力・リスクマネジメント力強化のための環境整備に向けた投資を積極的に行うなど、これまでの既成概念にとらわれずグループ全体の企業価値向上に向けた施策に取り組むことも必要であると認識しております。

■ 対処すべき課題について (3)

- さらには、お客様から選ばれ続ける企業として永続的に発展していくためには、新たな収益の柱を模索し、足腰の強い事業構造を構築する目的で発足したNB開発室において、当社の企業理念にマッチした事業領域や参入コンセプトを明確にし、実質的な成果を上げる組織へ転換することも中長期的には欠かすことのできないテーマであると考えております。
- そのほか、首都直下地震を想定した事業継続計画のさらなる見直しを実施し、その計画のもと、有事の際に有効に機能するための仕組みを作り、事業を継続するための環境を整えることも喫緊の課題であると認識しております。
- 今後につきましても、これら重要テーマに対する各事業戦略と戦略を支える諸施策を着実に実施していくとともに、刻々と変化する経済、環境、社会の側面をとらえつつ「信頼される企業グループ」として社業発展にまい進していく所存でございますので、株主の皆様におかれましては、引き続きましてのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

■ 次期の見通しについて（1）

- 2014年度における当社グループの事業環境は、消費税増税に伴う住宅着工戸数の減少や民間設備投資・消費マインドの減退による受注下振れ懸念はあるものの、ガス工事業においては、天然ガスが地球温暖化への影響が少なく、安定した供給が確保されているエネルギーとして信頼が高まっており、優位性を持って需要が見込まれることに加え、東京ガス株式会社をはじめとした各ガス事業者の設備投資計画に伴う受注についても引き続き堅調に推移することが予想されております。
- また、給排水衛生設備工事分野においても、東京オリンピック・パラリンピックの開催に向けた都市改造構想に伴うインフラ整備や国土強靱化計画に伴う建設投資などにより、受注環境は比較的良好であると予想しております。
- 一方、電設関連ではケーブル保守に伴う工事や管路埋設工事における発注者からのコストダウン要請に対応した受注体制の構築のほか、工場施設における営繕工事や土木関連工事においては、新規顧客の開拓や既存顧客におけるニーズの掘り起こしによるクロスセル等、新たなビジネスモデルへの転換を図ることにより、一定の収益確保ができるものと予想しております。
- その他事業につきましては、地域のエンドユーザーにエネルギー、設備、サービス等を一体的に提供することを事業目的とした東京ガスライフバル西むさし株式会社において、「お客さまづくり」を念頭に置いた、総合的な提案力強化やCS・保安意識の推進など人材育成に取り組み、質の向上と量の拡大を図ることにより、着実に成果が上がるものと予想しております。

■ 次期の見通しについて (2)

- このような事業環境のもと、2014年度における主要政策の骨子は、当社グループの事業活動においてその根幹である安全品質・工事品質・サービス品質・管理業務品質のさらなる向上を図るため、経営管理面・営業面・施工面におけるあらゆる業務について「決まりを守るコンプライアンス精神」の原点に立ち返り、社員一人ひとりへのコンプライアンスに対する認識の強化・徹底と組織全体へ展開することによるガバナンスの強化を推進することとしております。また、それぞれの体制構築と環境整備に向けた投資を積極的に実施するほか、既成概念に捉われない仕組みづくりによる人材力・組織力・リスクマネジメント力の強化についても注力することで、グループ全体が同じ方向を目指し、一体感を持った環境を創出いたします。これらの諸施策を実施することで、安定した受注と収益を確保するべく事業セグメント別に計画し、業績予想を算出しております。

平成27年3月期（第67期）の連結業績予想（平成26年4月1日～平成27年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益	
	百万円	百万円	百万円	百万円	円	銭
通 期	37,640	1,140	1,265	700	60	78

※上記に記載されている予想数値は現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、不確定な要素が含まれています。実際の業績等は今後の様々な要因によって予想と異なる場合があります。

■ 配当予想について

■ 当社は、株主の皆様に対する適正な利益還元を経営の最重要政策の一つとして認識しており、経営基盤の強化に留意しつつ、当期の業績ならびに経営環境や今後の事業展開に備えるための内部留保の充実などを総合的に勘案し、長期的かつ安定的な配当を維持・向上することを基本方針としております。当社の剰余金の配当は、期末配当の年1回としており、配当の決定機関は、株主総会であります。

当事業年度の剰余金の配当につきましては、上記の方針に基づき、当期の業績動向および平成26年3月期決算において、現本社土地・建物を売却したことによる固定資産売却益727百万円を特別利益に計上したことを踏まえ、普通配当の1株あたり9円に加え、特別配当として1株あたり5円を増配し、1株あたり14円としております。

内部留保資金につきましては、経済環境の変化に備えた財務体質の強化ならびに収益確保に向けた資金需要に備えてまいります。

配当の状況

	1株当たり配当金					配当金総額 (合計) 百万円	配当性向 (連結) %	純資産配当率 (連結) %
	第1四半期末 円 銭	第2四半期末 円 銭	第3四半期末 円 銭	期 末 円 銭	年 間 円 銭			
第65期	- -	- -	- -	9 00	9 00	103	18.8	1.1
第66期	- -	- -	- -	14 00	14 00	161	12.6	1.5
第67期 (予想)	- -	- -	- -	9 00	9 00		14.8	

(注) 第66期期末配当金は、特別配当 5円が含まれております。

■ 概要

- 商号 株式会社 協和日成 (KYOWANISSEI CO.,LTD.)
- 所在地 東京都渋谷区神南1-8-10 〒150-0041
- 電話 03 (3464) 0121 (代表)
- 資本金 5億9千万円
- 事業目的
 1. ガス屋内外配管工事の設計施工管理
 2. 空気調和（温水式床暖房および一般冷暖房）設備工事の設計施工管理
 3. 給排水配管・衛生・給湯・消防・機械設備工事の設計施工管理
 4. 上、下水道・電気管路洞道・舗装・土木工事の設計施工管理
 5. 工場各種配管設備工事の設計施工管理
 6. 建築工事および電気工事の設計施工管理
 7. ガス機器・空調機器・給排水衛生設備機器の仕入れ販売ならびに保守管理業務
 8. 家庭用、業務用電気機器および通信機器の販売
 9. 業務用、家庭用家具の設計・製作・販売
 10. 内装仕上工事の設計施工
 11. 展示場等の什器・備品のリース
 12. 建築用資材の販売
 13. 造園工事
 14. 塗装工事
 15. 不動産の売買、交換または賃貸借の代理または媒介する事業
 16. 損害保険の代理業務
 17. 産業廃棄物の収集運搬業
 18. 郵便切手類の販売業務および印紙の売りさばき業務ならびに郵便小包（ゆうパック）の取次業務
 19. 電力販売の取次代理店業務
 20. 特定労働者派遣事業
 21. 前各号に付帯関連する一切の事業

株式会社 協和日成
| S O 9 0 0 1 : 2 0 0 8 認 証 登 録

〒150-0041
東京都渋谷区神南1-8-10
TEL 03 (3464) 0121 (代表)



ホームページURL <http://www.kyowa-nissei.co.jp/>
(銘柄名：協和日成 証券コード：1981)

お問い合わせは ir@kyowa-nissei.co.jp までお願いいたします

本資料は、当社の財務・経営等に関する情報提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料に記載されております業績の見通しや計画などのうち、歴史的事実に基づかないものについては、将来の業績に関連する見通しが含まれております。従いまして、経済環境や業界動向により数値等が変動する可能性を含んでおり、現時点において入手可能な情報に基づいた予測であるため、これらだけに依拠して投資判断を下すことはお控えいただきますようお願い申し上げます。