

ファンダメンタルズ 徹底分析で炙り出した **押し目を拾うべき好業績株66選**



全国500万人の個人投資家の財産づくりを応援!!

株主手帳

344社の
有力情報掲載

10 2017年
月号

定価700円

2017年10月1日発行 毎月1回1日発行/通巻763号 昭和33年8月6日第3種郵便物認可 昭和32年12月26日国鉄東局特別扱承認雑誌第199号

特集

ファンダメンタルズ
徹底分析で炙り出した

相場停滞の
今こそ好機!!

押し目を拾うべき 好業績株66選



強力連載陣も絶好調!



北浜流一郎の投資指令

リチウムイオン電池や非鉄素材・内需株
注目度高いテーマ株は年内安泰だ



杉村富生のマーケットレター

肝要なのは現状を正しく認識すること!



証券経済アナリスト 清水洋介の辛口放談

「空売り」拡大が相場にもたらしたもの



丸山隆之の勝率9割の株式投資

今月の銘柄は化学・電気・卸&《黒三兵》は使い方次第で勝率アップ



相場の福の神 藤本誠之の会社探訪

[今月の訪問先] クレスコ



IFA 原田茂行のテーマ株大捜査線

[今月のテーマ] 無電柱化



百戦錬磨・中西文行に聞く 今月の相場格言

「You Don't go broke by taking profit」

社長インタビュー 変革の旗手



土井春彦 会長兼社長
アウトソーシング

人材サービス事業で増収増益を更新中
技術者不足を解決するスキームで急拡大

株主手帳が探します!! 国内市場の良い会社

- 「新規上場インタビュー」
ツナグ・ソリューションズ
- 「Focus」フォーバル
- 「我が社の戦略」カルラ
- 「Check it」テクノプロHD
- 「中期経営計画」マルカキカイ
- 「過去最高益」
イワキ/UbicomHD
- ナカバヤシ/北の達人コーポレーション
- 「注目企業ウォッチ」日本コンクリート工業
- 「社長の決断」ソール

経営者が語る
成長への施策は?!

- 銘柄研究 ハピネット/MUTOU HD/アドソル日進/エイジア
フォーカスシステムズ/川崎近海汽船/フロイント産業/クロスフォー
- 新興専科 アンドール/パスポート/ノムラシステムコーポレーション
テクノ・セブン/ユニフォームネクスト/エイケン工業

全国500万人の個人投資家の財産づくりを応援!!

株主手帳

2017年10月号 もくじ

| | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|---|--|----------------------|-------------------------|-----------------------|---------------------|-----------|---|--|------------------------------------|--|
| 90 | 80 | 48 | 46 | 38 | 36 | 32 | 30 | 16 | 14 | 10 | 4 |
| 日本全国 株式投資セミナー&イベントNEWS! | アイリンクインベストメント アセットマネジメントあざくら ArgonNavis クラウド CSアセット シェアティブ 湘南証券年金プランニング だいたく投資ヒレッジ DZHフィナンシャルシナジー 東岳証券 徳島証券プランニング ノーブル のぞみフィナンシャルアドバイザーズ Fan フィナンシャルリンクサービス | 『当たり前』AAA投資顧問の1on1ミーティング <small>カナミックネットワーク ダイサン</small> | 百戦錬磨 中西文行に聞く 今月の相場格言 | IFA原田茂行のテーマ株大捜査線 「無電柱化」 | 相場の福の神 藤本誠之の会社探訪 クレスコ | 好評連載 丸山隆之の勝率9割の株式投資 | 清水洋介の辛口放談 |  北浜流一郎の「投資指令」 杉村富生の「マーケットレター」 |  | 社長インタビュー 変革の旗手 アウトソーシング 土井春彦 会長兼社長 | 巻頭特集 相場停滞の今こそ好機!! ファンダメンタルズ徹底分析で炙り出した 押し目を拾うべき好業績株66選 |

株主手帳が探します!! 知ってもらいたい良い会社

- | | |
|---|---|
| 13 新規上場インタビュー ツナグ・ソリューションズ | 40 過去最高益更新企業 イワキ Ubicomホールディングス ナカバヤシ 北の達人ホールディングス |
| 18 focus ~この企業に注目 フォーバル | 53 バリュー銘柄 /interview イチケン |
| 21 我が社の戦略 カルラ | 66 注目企業ウォッチ 日本コンクリート工業 |
| 29 Check it ~中期経営計画を読み解く~ テクノプロ・ホールディングス | 67 社長の決断 ソーバル |
| 35 中期経営計画 For2020 マルカキカイ | |

企業情報

- | |
|---|
| 22 決算ナナメ読み エフオン Keeper技研 プレインパッド きちり 藤久ゼロ 三光マーケティングフーズ アドベンチャー 総医研ホールディングス リファインバース イード AMBITION ブラッツ ホープ チャーム・ケア・コーポレーション ネットマーケティング スマートバリュー シンボ 北川精機 デュアルタップ ショーケース・ティービー 船場 サイオステクノロジー JMC ナカニシ マークラインズ 協和日成 コスモ・バイオ |
| 54 銘柄研究 ハビネット MUTOHホールディングス アドル日進 エイジア フォーカスシステムズ 川崎近海汽船 フロイント産業 クロスフォー |
| 62 CLOSE UP アーバネットコーポレーション スペース シノケングループ エイアンドティー |
| 68 新興専科 アンドール パスポート ノムラシステムコーポレーション テック・セブン ユニフォームネクスト エイケン工業 |

投資情報

- | |
|---|
| 60 株はやっぱり中長期投資だ SMK タケエイ 日本ドライケミカル |
| 72 話題の現場 ホギメディカル クリエイト・レストランツ・HD KNT-CTホールディングス フリュー 岩崎電気 アルメディア オ多摩川ホールディングス 鈴茂器工 |
| 76 番付道場 配当利回り番付 東証1部編・JASDAQ+マザーズ編 |
| 78 知って得する株主優待 余暇充実の10・11月権利確定の優待 |
| 88 今月の投資カレンダー |
| 98 編集後記 |

本誌中のコード番号だけは東証一部市場、東②は東証2部、大②は大証2部、名②は名証2部、福は福岡市場、札は札幌市場、Mは東証マザーズ、Jはジャスダック市場、Hは大証ヘラクレス市場、Sは名証セントレックス市場、Qは福証Qボード、Aは札証・アンビシャスの意



長谷川 博之 社長

昭和35年2月4日生まれ。昭和57年4月にイチケンに入社。取締役、常務取締役、専務執行役員を経て、平成27年6月に代表取締役社長に就任。

イチケンは1930年に第一相互住宅として創業。転機となったのは1979年（昭和54年）のダイエーとの提携だ。同社はグループ企業として、ダイエーのスーパードを中心にホテル、物流、コンビニ、スポーツジム等さまざまな業種の商業施設を手掛け成長を図ってきた。最盛期の96年3月期には売上高1246億円を記録した。しかしバブル崩壊後、ダイエーの業績が悪化。7〜8割がダイエーグループの仕事だったイチケンの業績も悪化した。グループ外の案件を開拓、2004年から

商業施設建築に強み 訪日客増によるホテル需要が追い風

イチケン（1847・東1）

商業施設の建築や内改装を中心に手掛けるのが、東証1部に上場するイチケン（1847）だ。前期は過去最高益を更新するなど増収増益で業績を拡大。2019年度までの中期経営計画をわずか2年で達成し、計画値を上方修正している。

はマルハンの傘下に入り再生を図ってきた。同社の強みは商業施設を専門に手掛けることだ。躯体工

| DATA | |
|----------------|---------------------|
| 直近株価 | |
| 543円(9/1終値) | |
| 単元株数 | 決算月 |
| 1000株 | 3月 |
| 年初来高値 | |
| 545円(17/08/31) | |
| 年初来安値 | |
| 384円(17/06/07) | |
| 2018年3月期連結業績予想 | |
| 売上高 | 820億円 (前期比0.6%増) |
| 営業利益 | 37億円 (前期比15.1%減) |
| 経常利益 | 36億円 (前期比15.8%減) |
| 純利益 | 25億円 (前期比18.0%減) |

事から電気・設備工事等の付帯工事、内装工事まで一貫して手掛けることができる。「躯体工事から内装工事まで手掛けるゼネコンはあまりありません。電気・設備工事以降は、テナント企業との調整業務が多くなるため、避ける企業が多いのです。弊社はこれまで培った経験やノウハウにより、効率的に手掛けることができます」（長谷川博之社長）

同社の売上高の約65%は商業系が占めており、住宅や医療・福祉施設、教育・文化施設等の非商業系が約32%、残り数%を官公庁が占めてお

り、受注の大半は民間需要だ。ダイエー時代を教訓に特定顧客や特定分野に著しく偏ることがない受注ポートフォリオを形成している。

近年ではホテル需要が増加。訪日観光客の増加や2020年の東京オリンピック開催に向け、ホテル需要が旺盛で業績の拡大に寄与している。これまでは20億円規模の案件が多かったが、大型化しており40億円規模の案件が増えていると言う。前期は売上高の14・9%、今期の第1四半期の受注高では24・5%を占めている。同社が中期経営計画を2年目で最終年度の予

算を達成し上方修正したのも、ホテル需要の影響が大きい。

ただ、こうした需要は2020年のオリンピック前までで、以降は陰りが見込まれる。そのため、同社では、M&Aに積極的に取り組んで行く考えだ。「同業の建築分野やメンテナンス、土木など周辺領域なども視野に入れて行きたい」と特需後の再編をにらむ。

また、潜在需要が見込めるリニユール分野を強化。商業施設売上のうち3割程度に引き上げる。新築よりも案件規模は小さいが、工期が短く利益率が高い。こうした生産性を重視した選別受注を行い、収益性を高める。さらに保有する不動産も入れ替えを行い、収益の拡大を見込む。「商業施設は健康志向によりスポーツジム、スパ、銭湯などの施設が増加。また待機児童の問題から保育所の案件数も増加している。商業施設7割、マンション他で3割を基本とし、2020年3月期に売上高840億円、売上総利益率8%を目指します」