

継続増配企業の事業の選び方

ポイント① 「事業の選択」が継続増配のポイント

継続増配のためには、配当の重要な原資となる利益を継続的に創出すること、そのために安定的な収入を得られる事業を「選択する」ことが大切です。事業から収入を得るタイミング・金額は、事業の特徴に基づき、大きく2パターンに分けられます。継続的に安定収入を得るパターンと、単発で大きな収入を得るパターンです。継続増配の実現のためには、収入を安定的かつ継続的に得る必要があるため、前者のパターンの事業を選択することが重要です。

加えて、市場の成長性を踏まえて事業を「選択し直す」こと、つまり既存事業からの撤退や、新規事業への参入を決断する力も必要です。

ポイント② 事業の選択で回復を遂げた企業の例

継続増配の代表企業キヤノンは、事業を適切に選択し直し、苦しい時期を乗り越えた企業です。同社は創業より「カメラの会社」として成長しましたが、1970年代半ばにドルショックやオイルショックなどを受けて業績が低迷しました。

そこで同社は、かねてからの「多角化」戦略のもと、複写機・プリンタ事業を強化しました。当時、富士フィルムやコダックは、顧客が必ず定期的に購入するフィルムという「消耗品」を販売して安定的な収益を得ており、キヤノンはこの「消耗品で稼ぐビジネス」を手本としました。機器のリースは低めの価格に設定し、その分インクなどの消耗品の販売や機器のメンテナンスで、定期的かつ安定的な利益を得る仕組みを作りました。

事務効率化の需要が高まり、複写機・プリンタ市場が拡大する中で、同社は当事業に経営の軸足を移した結果、収益が安定し、業績が回復しました。

ポイント③ 真価が問われる継続増配企業キヤノン

しかし、ペーパーレス化が進む中で、複写機・プリンタ市場は成熟しており、キヤノンの業績は再び低迷しています。そこで同社は、医療機器メーカーの買収など、将来有望とされる医療分野の強化を進めています。医療機器事業は、まず機器を販売し、その後メンテナンスや使用方法の研修などから、安定的な収益を得る仕組みとなっています。

これまで良好だった同社の財務状況は、大型投資などにより一時的に悪化しており、市場では将来の業績を不安視する声もあります。市場の成長と技術革新への期待が高い医療分野において、安定的な収益を得る仕組みの構築を進めている同社の取り組みが功を奏せば、増配を継続でき、同社の企業価値はさらに高まるものとみられます。

当資料は、投資環境に関する参考情報の提供を目的として野村アセットマネジメントが作成したご参考資料です。投資勧誘を目的とした資料ではありません。当資料は市場全般の推奨や証券市場等の動向の上昇または下落を示唆するものではありません。当資料は信頼できると考えられる情報に基づいて作成しておりますが、情報の正確性、完全性を保証するものではありません。当資料に示された意見等は、当資料作成日現在の当社の見解であり、事前の連絡なしに変更される事があります。なお、当資料中のいかなる内容も将来の投資収益を示唆しない保証するものではありません。投資に関する決定は、お客様ご自身でご判断なさるようお願いいたします。投資信託のお申込みにあたっては、販売会社よりお渡します投資信託説明書（交付目録見書）の内容を必ずご確認ください。

図1：事業から収入を得られるタイミング・金額

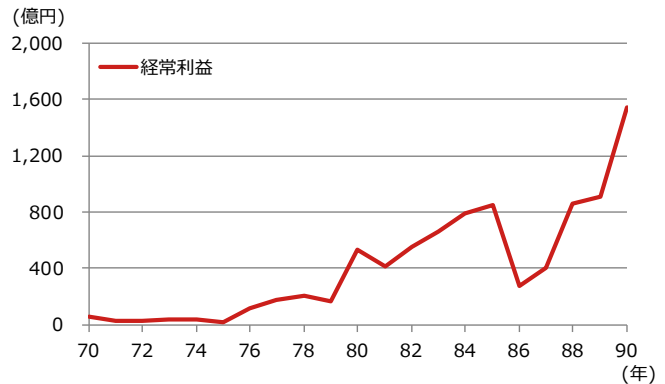
	1期目	2期目	3期目	4期目	5期目
①継続的に安定収入を得るケース	¥	¥	¥	¥	¥
②単発で大きな収入を得るケース			¥		

	6期目	7期目	8期目	9期目	10期目
①継続的に安定収入を得るケース	¥	¥	¥	¥	¥
②単発で大きな収入を得るケース				¥	

(注) 上記はイメージ図。
(作成) 野村アセットマネジメント

図2：キヤノンの業績の推移

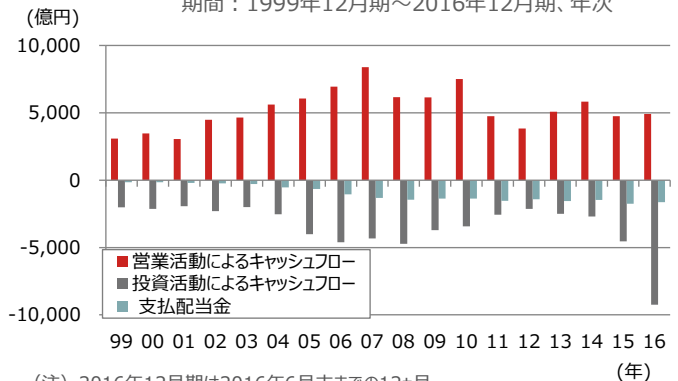
期間：1970年12月期～1990年12月期、年次



(出所) Auroraデータより野村アセットマネジメント作成

図3：キヤノンのキャッシュフローの推移

期間：1999年12月期～2016年12月期、年次



(注) 2016年12月期は2016年6月末までの12ヵ月。
(出所) Bloombergデータより野村アセットマネジメント作成

上記は代表的な銘柄をご紹介しており、特定銘柄の株価の上昇・下落を示唆するものではなく、その推奨を目的としたものではありません。