

スターティア

3393 東証 1 部

2014 年 12 月 1 日 (月)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
浅川 裕之

■ 新中計の達成とその後の成長に向けて、“ギアチェンジ” 中

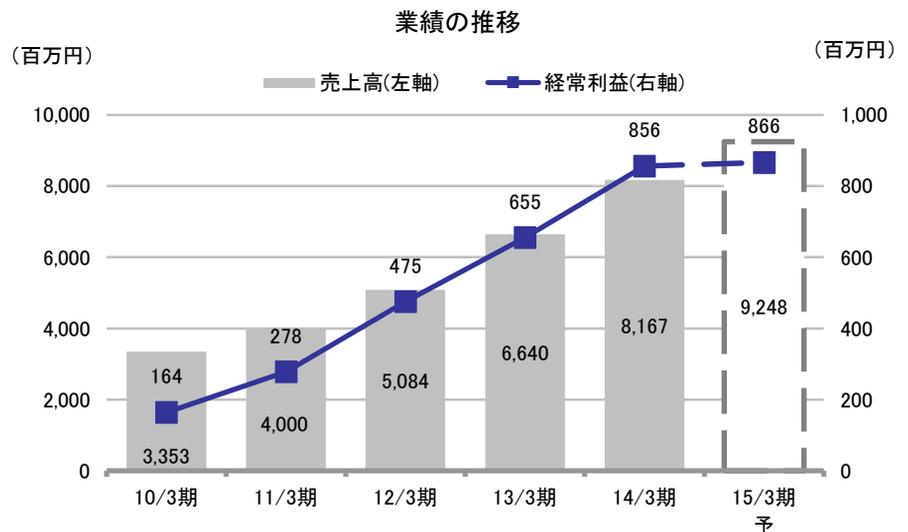
スターティア<3393>は従業員数 300 人以下の中堅・中小企業に、インターネット関連サービスをトータルで提供することを事業としている。ネットワーク機器の販売やレンタルサーバの事業はもちろん、ビジネスフォンや多機能プリンタなどの伝統的ながらもオフィスに不可欠な機器類も扱う。また、子会社が開発した電子ブック作成ソフト「ActiBook」や AR サービスの「COCOAR」は、高い成長ポテンシャルを秘めている。

同社の現況を一言で表現すると「ギアチェンジ中」と言えるであろう。企業なので自動車のように瞬間的にはいかない。2014 年 3 月期までの同社は、どちらかと言えば営業力に軸足を置いて成長を実現してきた。それを、強い営業力はそのままに、成長シナリオ実現のための裏付けとなる技術力や設備の強化、及び人材確保に取り組んでいるのが今 2015 年 3 月期だ。ギアチェンジのための先行投資負担ゆえに業績的には横ばい圏となるが、今上期に実のある投資を実行できたと弊社では評価している。

今期で“ギアチェンジ＝先行投資”を計画どおり完了させることができれば、来 2016 年 3 月期以降は再び利益 2 ケタ成長の基本線へと戻ってくると弊社ではみている。8 月に発表された新中計の利益計画では、中計期間における経常利益の年平均成長率を 17.8%と想定している。「ActiBook」とそのファミリー製品を始め、同社の製品・サービスは、爆発力を秘めたものも多く、中計で掲げられた利益計画は、大幅超過で着地する可能性も十分にあると弊社ではみている。

■ Check Point

- ・粗利益の拡大などで各利益項目とも計画を上回る
- ・配当性向を 10% から 15% に引き上げ
- ・利益計画に 2017 年 3 月期を追加、2 年目と 3 年目に 2 ケタ成長を見込む



ビジネスフォンの販売から事業領域を拡大、現在は 3 事業部門に

(1) 事業部門の内訳

同社は 1996 年に、現・代表取締役社長兼 CEO の本郷秀之（ほんごうひでゆき）氏により設立された。競合が少ない従業員 300 人未満の企業にトータルな IT 環境を提案し、企業間のデジタルデバйд解消と IT を活用した繁栄実現をサポートすることを主たる事業目的としている。当初はビジネスフォンの販売からスタートしたが、その後ホスティングサービスなど、事業領域を拡大し、現在では以下の 3 事業部門から成っている。

●ウェブソリューション関連事業

この事業では Web サイトの受託制作、保守・運営、Web アプリケーションの企画・開発・販売などを手掛けているが、現在では電子ブック作成ソフト「ActiBook」の開発、販売の貢献が大きくなっている。ActiBook は大手印刷・出版社を始め、様々な業態の大企業中心に導入が進んでいる。最近では、ActiBook に加えて「COCOAR」も売り上げを伸ばしている。これは AR（拡張現実）技術を活用するためのソフトウェアだ。広告手法として注目が高まっている。ActiBook や COCOAR の開発・販売は、100% 子会社のスターティアラボ（株）が担当している。

●ネットワークソリューション関連事業

この事業では、ネットワーク機器（ルーター、ファイアウォール、アンチスパム等）の販売やネットワーク構築サービス、ホスティングサービス（レンタルサーバー）、各種クラウドサービスの提供、IT ネットワークの保守サービスなどを手掛けている。

この事業はサーバ機器を同社が保有して、ネットワーク関連をアウトソーシングしたいという顧客の需要を取り込むことが中核のビジネスモデルだ。すなわち、設備投資を行って固定資産を保有し、それをメンテナンスする必要性が生じる。後述する「先行投資」や各種業務提携などの施策は、このネットワークソリューション関連事業に関するものが多くなっている。

●ビジネスソリューション関連事業

この事業は創業事業であり、ビジネスフォンや多機能プリンタ（MFP）の販売、ソフトバンクの「おとくライン」や法人向け携帯電話の販売取次などが、その具体的内容となっている。

3 事業部門概要

	ネットワークソリューション事業	ウェブソリューション関連事業	ビジネスソリューション関連事業
売上構成比	28.1%	22.5%	49.4%
利益構成比	44.0%	35.5%	20.5%
事業内容・商材	<ul style="list-style-type: none"> ネットワークアウトソーシング環境の提供 NW 機器や NW 構築 ホスティングサービス IT ネットワークの保守 中国と日本間の高速・高セキュリティ回線の提供 	<ul style="list-style-type: none"> Web ソリューションの提供 電子ブック作成ソフト「ActiBook」 AR サービス「COCOAR」の提供 Web サイトの制作、運営、保守 Web アプリケーションの企画・開発 	<ul style="list-style-type: none"> 最適通信回線・通信機器の提供 ビジネスホン、多機能プリンタ（MFP）の販売 「おとくライン」の取次ぎ 法人向け携帯の取次ぎ

注：構成比は 2015 年 3 月期上期実績ベース

強みは営業力、クロスセリング・スリムビリング・エリア営業がポイント

(2) 同社の強み＝営業力

同社の強みは営業力であるが、そのポイントとしてクロスセリング、スリムビリング、エリア営業の 3 点がある。

●クロスセリング

クロスセリングはある商品・サービスを購入した顧客に、それに関連する他の商品・サービスを重ね売りすることだ。同社がクロスセリングを成功させている背景には、クロスセリングを成功させやすい商品ラインアップとなっていること、クロスセリングを機能させやすい新商品・サービスを創出できる技術力があること、顧客のクロスセリングの提案受け入れを後押しする商材「スリムビリング」を有していること、などがあると弊社では分析している。

●スリムビリング

「スリムビリング」は固定電話、携帯電話、プリンタ、インターネットサービスプロバイダー、ネットワークの保守などの料金をスターティア側で 1 本にまとめてユーザーに請求するサービスで、経理部門の手間削減に大きな効果がある。同社はこのサービス強化のために 100% 子会社クロスチェックを設立し、一層の機能向上を目指している。

●エリア営業

同社の営業力の強さのもう 1 つのポイントは、営業エリアを絞り込んでいることだ。同社がターゲットとする 300 人以下の中堅・中小企業は全国に 543 万社存在するが、そのすべてを潜在顧客としているわけではない。同社の事業は顧客との物理的な距離が重要な意味を持つ。したがって、各営業拠点から 1 時間から 1.5 時間で駆け付けられるエリアの顧客に絞って営業を行っている。これが顧客満足度の向上と囲い込みに大きく貢献していると弊社ではみている。

■新中期 3 ヶ年利益計画と“ギアチェンジ”

利益計画に 2017 年 3 月期を追加、2 年目と 3 年目に 2 ケタ成長を見込む

(1) 新・中期 3 ヶ年利益計画を発表

同社は 2014 年 8 月に、2015 年 3 月期から 2017 年 3 月期までの、「新・中期 3 ヶ年利益計画」を発表した。同社は、5 月に 2015 年 3 月期と 2016 年 3 月期の 2 ヶ年の利益計画を発表していたが、今回、そこに 2017 年 3 月期の利益計画を追加したものだ。

新・中期 3 ヶ年利益計画

(単位:百万円)

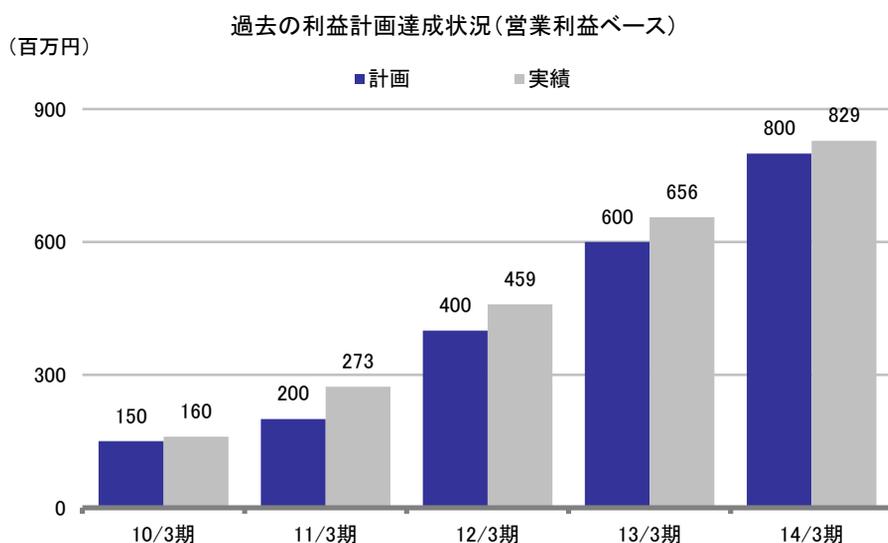
	2014年 3月期	2015年3月期		2016年3月期		2017年3月期	
	実績	計画	伸び率	計画	伸び率	計画	伸び率
経常利益	856	866	1.2%	1,134	30.9%	1,400	23.5%

今回の新・中期 3 ヶ年利益計画の特徴は、初年度の利益成長をほぼゼロとし、2 年目と 3 年目に 2 ケタ成長を計画している点だ。2012 年 3 月期から 2014 年 3 月期までの、前・中期 3 ヶ年利益計画と比べると、そこが大きく異なる。

初年度に当たる2015年3月期の利益成長が一旦鈍化する理由は、後に詳述する、「先行投資」によるものだ。これまで社は人材の確保・養成や、拠点の整備、海外進出など、様々な投資を行いながらも、高い収益成長を実現してきた。ここに来て一旦利益成長が止まる理由は、ホスティングサービス関連におけるセキュリティ投資が約220百万円（2014年3月期と2015年3月期の2年間の純増分の合計）と、当社にとっては大きな投資となることがある。他にも拠点整備や新卒の採用・育成などの費用が見込まれている

しかし、社は業績計画とその達成において、素晴らしいトラック・レコードを有している。前・中期3ヶ年計画を含め、過去5年間はいずれも期初業績予想を超過達成してきている。これを可能にしているのは、同社の製品・サービスが価格面も含めて魅力度・競争力があるということや、ターゲット市場を絞り込んで効率性を上げるなどの巧みな営業戦略であると弊社では分析している。

後述する今回の先行投資は、同社の強みにさらに磨きをかけるものになり、その結果、新・中期3ヶ年利益計画もこれまで同様に超過達成されてくると弊社ではみている。



新卒採用にも積極姿勢、新卒社員が戦力化し売上高販管費率が低下

(2) “ギアチェンジ” (=先行投資) の詳細

社は2015年3月期を、次の成長のための先行投資の時期と位置付けて、様々な施策に取り組んでいる。下記にその主なものの一覧を挙げた。

大きなものはホスティングサービスにおけるセキュリティ向上策の費用で、今期は前期に比較して120百万円の費用増（通常年との比較では170百万円の費用増）となっている。この具体的な内容は、セキュリティ対策のための機器・ソフトウェアのグレードアップなどもあるが何より大きいのは、データ移管等にかかる人件費となっている。

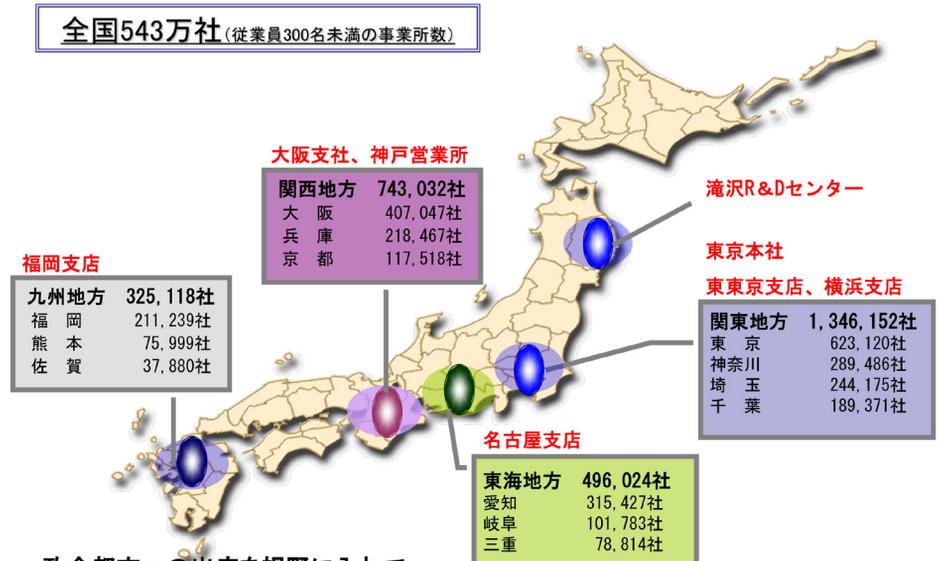
今期の施策でもう1つ特徴的なことは、矢継ぎ早に発表された事業提携である。一部は資本提携にまで踏みこんだ提携となっている。これら一連の提携はいずれも、人的キャパシティアップの効果がある。社は、今期中途採用者が計画の半分程度にとどまっている模様であるが、これら一連の業務提携を通じて、人材不足・採用遅れのマイナスの影響を補完できるめどが立った模様だ。

「先行投資」諸施策の一覧

	内容	備考
期中全般	ホスティングサービスのセキュリティ強化	通常年に比較して費用を170百万円増額
4月	新卒社員84名採用	前年の87名に続く大量採用。連結従業員541名の約15%が新卒社員、約30%が入社2年未満社員
5月1日	滝沢R&Dセンター設立	岩手県立大学との共同開発などを模索
6月2日	神戸営業所設立	兵庫県内約22万社が実体的にターゲットとすることができる
8月22日	(株)エーティーワークスと業務・資本提携	当初は10%出資。製品・サービスの共同開発とホスティングサービスの技術支援や人材交流が狙い
8月28日	日本PCサービス(株)と業務提携	相互の顧客紹介と事業シナジー向上を目的とした人的交流
9月30日	(株)カケハシプロモーションと業務資本提携	優秀な、“とがった”人材の慢性的な不足への対応策
9月30日	100%子会社(株)クロスチェックの設立をリリース(設立は10月中旬)	営業戦略上重要な商材となっている一括請求サービス「スリムビリング」の質向上を主導する役割
10月23日	ネクスト・イット(株)の一部事業の譲受けをリリース(事業譲受予定日は11月下旬)	技術力強化を目的に事業と技術者21名を受け入れ

営業力強化の点では神戸営業所設立がある。同社は営業戦略の1つのポイントとして、販売エリアを「1時間～1.5時間で駆け付けられる範囲」に限定している。これは顧客満足度を高く維持し顧客を囲い込む上で重要なポイントとなっている。関西地区にはこれまで大阪支社しか拠点がなかったが、神戸営業所の設立で、兵庫県内の約22万社が実体的にターゲットになったと言える。

拠点とターゲット数



政令都市への出店を視野に入れて...

出所：会社説明会資料

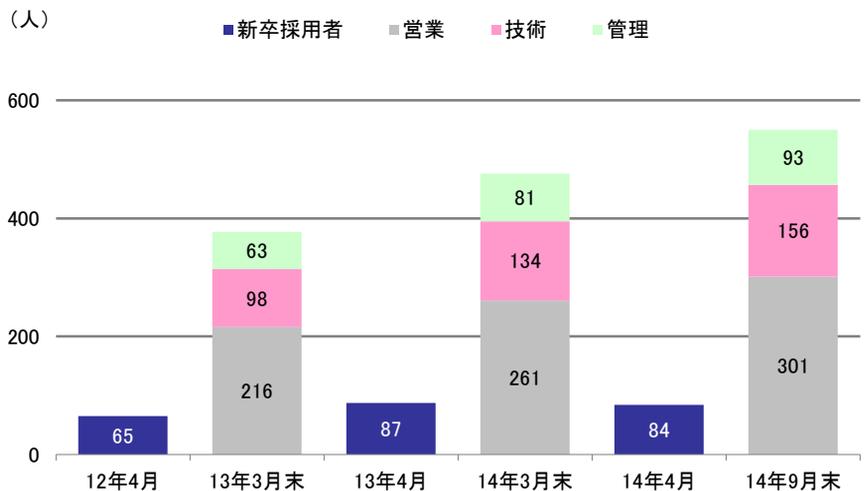
出所：総務省、平成24年経済センサス・活動調査

滝沢 R&D センターは、100% 子会社のスターティアラボが、岩手県滝沢市に設立したものだ。同市には岩手県立大学滝沢キャンパスがあり、ソフトウェア情報学部が設置されている。同社では同 R&D センターを、アカデミアとの共同開発や新卒者採用・教育など、様々な方面に活用する方針だ。また、同拠点は営業拠点のない東北・北海道方面全般に対する出先機関の役割も果たしうると弊社ではみている。

同社はまた、新卒採用においても積極姿勢を見せている。前2014年3月期中は、2013年4月の新卒採用者が87名を数え、彼らの教育施設も兼ねて東東京支店を設置した。これに続き2014年4月も新卒者を84名採用した。2014年9月末現在の連結従業員541人の約15%が新卒社員、約30%が入社2年未満の社員ということになり、彼らが収益に本格寄与するまでは、人件費増加分だけ「先行投資」という形になる。

同社の積極新卒採用策は成功しているようだ。2014年3月期は4月に87名が入社したが、新卒が戦力とならない上半期の売上高販管費率は43.6%であった。しかし、新卒社員が戦力化し始めた下期は売上高販管費率が40.3%に低下した。事業の季節要因(下期偏重)で売上高の上下比が45対55であったことなども考慮しなければならないが、新卒大量採用をトップライングロースにつなげるという同社の戦略は、これまでのところは成功していると弊社ではみている。

新卒社員と従業員の推移



■業績動向と財務分析

粗利益の拡大などで各利益項目とも計画を上回る

(1) 2015年3月期中間期業績と事業動向

2015年3月期中間期は、売上高4,045百万円(前年同期比9.8%増)、営業利益253百万円(同6.8%増)、経常利益320百万円(同32.7%増)、当期利益237百万円(同64.4%増)となった。計画比では売上高が100百万円の未達だったが、プロダクトミックスの改善で粗利益が拡大したことや販管費が計画を下回ったことなどが寄与して営業利益以下各利益項目とも計画を上回った。

プロダクトミックス改善というのは、利益率の高い「Actibook」、「COCOAR」、ネットワーク機器などの販売が好調だったことによる。

販管費の減少は、人員採用が計画を下回ったため、その費用として予算計上していた分が浮いたことによる。なお、人員削減が下回った分は、前述の他企業との業務提携を通じて対応しており、将来的に影響が出る懸念はない。

営業利益は前期比増益かつ計画比上振れだったが、伸び率が1ケタ台にとどまった。この理由は、前述したネットワークソリューション事業でのセキュリティ強化費用の増加である。

2014 年 12 月 1 日 (月)

経常利益が膨らんだのは持分法適用関連会社からの利益が営業外収益を押し上げたためだ。具体的にはともにオフィス設計・移転などを手掛ける(株)MAC オフィスと(株)アーバンプランの 2 社の業績が好調だったことによる。

持分法投資損益拡大は一時的なものではなく、業務提携を進めたこともあって、今後も継続するとみられることから、同社は業績測定 の KPI (キー・パフォーマンス・インディケーター) を営業利益から経常利益へと変更した。

セグメント別業績動向

(単位：百万円)

事業部門	項目	単位	12/3 期	13/3 期	14/3 期		15/3 期			
					上期実績	通期実績	上期実績	伸び率	通期(予)	伸び率
ウェブソリューション事業	売上高	百万円	1,074	1,482	861	1,943	910	5.7%	2,202	13.3%
	セグメント利益	百万円	220	165	79	323	97	22.8%	-	-
	売上高利益率	%	20.5%	11.1%		16.6%			-	-
ネットワークソリューション事業	売上高	百万円	1,425	1,843	980	2,160	1,135	15.8%	2,567	18.8%
	セグメント利益	百万円	179	363	157	301	121	-22.9%	-	-
	売上高利益率	%	12.6%	19.7%		14.0%			-	-
ビジネスソリューション事業	売上高	百万円	2,585	3,314	1,842	4,063	1,999	8.5%	4,479	10.2%
	セグメント利益	百万円	91	170	26	254	56	115.4%	-	-
	売上高利益率	%	3.5%	5.1%		6.3%			-	-

ストック売上高の構成比が徐々に上昇し業績は安定化

(2) 2015 年 3 月期下期見通しの考え方

2015 年 3 月期通期見通しは、売上高 9,248 百万円(前期比 13.2%)、営業利益 840 百万円(同 1.3% 増)、経常利益 866 百万円(同 1.2% 増)、当期利益 433 百万円(同 0.2% 増)となっている。

2015 年 3 月期は新 3 ヶ年計画の初年度に当たり、前述した先行投資負担の増加が利益の伸びを抑える見通しだ。具体的な費用増加項目は、新卒 84 名採用による人件費、ネットワークソリューション事業でのセキュリティ強化費用、アジアでの事業展開のための先行投資費用、などである。

通期業績予想は期初予想から変更はない。中間期決算が利益各項目で計画比上振れであったことを考えると、通期業績予想の達成確度は高いと弊社ではみている。同社の売上高に占めるストック売上高の構成比が徐々に上昇して全体の 3 分の 1 にまで高まってきたことも、業績安定化及び業績予想の確度向上に貢献していると言える。

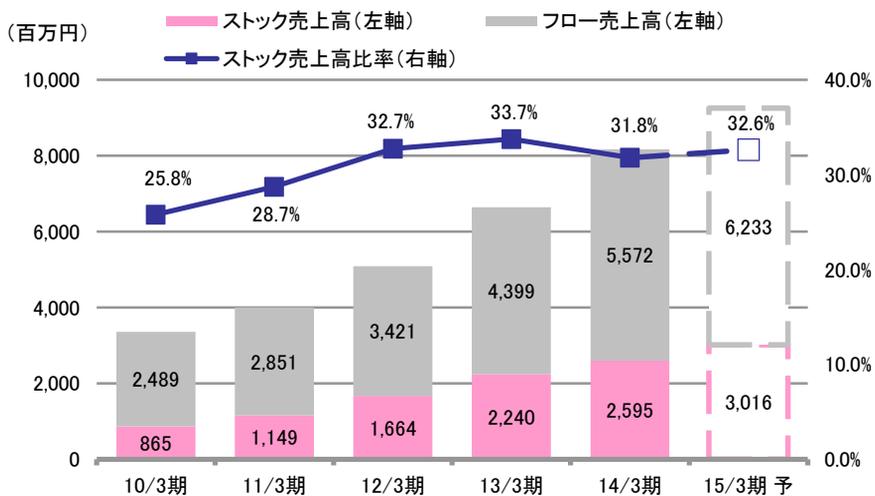


スターティア

3393 東証 1 部

2014 年 12 月 1 日 (月)

ストック売上高及びフロー売上高の推移



簡略化損益計算書及び主要指標

(単位：百万円)

	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期			15/3期		
					上期	下期	通期	上期	下期(予)	通期(予)
売上高	3,353	4,000	5,084	6,640	3,684	4,483	8,167	4,045	5,203	9,248
YOY伸び率	-29.7%	19.3%	27.1%	30.6%	19.2%	26.3%	23.0%	9.8%	16.1%	13.2%
売上総利益	1,966	2,257	2,779	3,487	1,845	2,400	4,245	2,016	-	-
売上高総利益率	58.6%	56.4%	54.7%	52.5%	50.1%	53.5%	52.0%	49.8%	-	-
販管費	1,806	1,984	2,319	2,831	1,608	1,807	3,415	1,762	-	-
売上高販管费率	53.9%	49.6%	45.6%	42.6%	43.7%	40.3%	41.8%	43.6%	-	-
営業利益	160	273	459	656	237	592	829	253	587	840
YOY伸び率	-33.8%	70.8%	68.0%	42.9%	-13.9%	55.8%	26.5%	6.8%	-1.0%	1.2%
経常利益	164	278	475	655	241	615	856	320	546	866
YOY伸び率	-34.8%	68.7%	71.1%	37.7%	-14.6%	65.0%	30.6%	32.7%	-11.3%	1.2%
当期利益	115	129	278	391	144	288	432	237	196	433
YOY伸び率	22.5%	12.3%	115.2%	40.4%	-13.4%	28.2%	10.5%	64.4%	-32.1%	0.2%
EPS(円)	5,375.80	29.41	56.24	78.62	28.68	50.38	85.50	46.61	38.90	85.51
配当金(円)	350.00	5.00	5.62	7.86	0.00	15	15.00	5.00	7.83	12.83
BPS(円)	63,709.49	484.44	534.86	605.71	-	-	689.67	-	-	-
株式分割調整後EPS(円)	26.88	-	-	-	-	-	-	-	-	-
株式分割調整後配当金(円)	1.75	-	-	-	-	-	-	-	-	-
株式分割調整後BPS(円)	318.55	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注:2010年10月1日付で1:200の割合で株式を分割

簡略化貸借対照表

(単位：百万円)

	09/3 期	10/3 期	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 中間期
流動資産	1,827	2,004	2,808	3,092	3,396	4,051	3,663
現預金	1,082	1,216	2,010	2,055	2,068	2,247	2,227
売上債権	543	604	631	837	1,033	1,438	997
その他	202	184	167	199	294	366	439
固定資産	467	538	615	676	878	1,115	1,197
有形固定資産	63	64	97	108	100	105	117
無形固定資産	240	199	240	258	327	502	567
投資等	163	274	277	309	450	507	512
繰延資産	-	-	14	9	4	0	0
資産合計	2,295	2,543	3,439	3,777	4,279	5,167	4,860
流動負債	795	886	898	1,126	1,242	1,661	1,211
買掛金	273	247	291	354	453	618	471
短期借入金等	182	299	151	141	-	0	0
その他	340	340	454	631	789	1,043	740
固定負債	242	293	141	0	0	12	0
長期借入金	242	293	141	0	0	0	0
その他	0	0	0	0	0	0	0
株主資本	1,256	1,362	2,404	2,658	3,044	3,450	3,636
資本金	416	416	777	777	789	795	824
資本剰余金	401	401	918	919	930	937	965
利益剰余金	478	585	707	961	1,324	1,717	1,879
自己株式	-40	-41	-0	-0	-0	-0	-32
その他包括的利益類型額	0	0	-4	-7	-8	42	9
少数株主持分	0	0	0	0	0	0	0
新株予約権	0	0	0	0	0	1	2
純資産合計	1,256	1,363	2,399	2,650	3,035	3,493	3,648
負債・純資産合計	2,295	2,543	3,439	3,777	4,279	5,167	4,860

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	09/3 期	10/3 期	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 中間期
営業活動キャッシュフロー	243	116	410	461	566	638	213
投資活動キャッシュフロー	-182	-140	-214	-240	-591	-286	-146
財務活動キャッシュフロー	-48	158	597	-186	-146	-24	-51
現預金換算差額	-2	-	-	-	-	-0	15
現預金増減	11	133	793	35	-171	326	31
期首現預金残高	1,066	1,077	1,211	2,005	2,040	1,868	2,195
期末現預金残高	1,077	1,211	2,005	2,040	1,868	2,195	2,227

低下している ROE に注視、利益成長が再加速してくれば ROE も上昇へ

(3) 財務分析

同社の自己資本利益率（ROE）の推移を見ると、2013 年 3 月期に 13.8% を記録した後、2014 年 3 月期は 13.2% に低下した。増収増益の好決算ではあったが、レバレッジの低さ（裏を返せば自己資本比率が高いということ）が影響して ROE が低下した形となった。

13% 台の ROE は日本企業としては高い部類に属し、また、同社の場合バランスシートの構成に照らして質の高い ROE を実現できていると評価できるので、決して批判されるものではない。しかし、趨勢として右肩下がりとなっている点には注意を要しよう。ROE の水準及びトレンドが、株価バリュエーションに影響を及ぼす可能性があるからである。



スターティア

3393 東証 1 部

2014 年 12 月 1 日 (月)

2015 年 3 月期について、会社予想と一定の前提条件で求めた自己資本を用いて予想 ROE を試算すると 12.6% という結果となった。売上高当期利益率の低下とレバレッジの低下が要因と思われる。後述のように同社は増配を決定済みではあるが、成長率において「自己資本 > 当期利益」という構図から抜け出すには至っていない。前述のように、今中計の後半にかけて利益成長が再加速してくれば ROE も上昇してくると予想されるので、大きな懸念にはならないと弊社ではみている。

表財務分析表

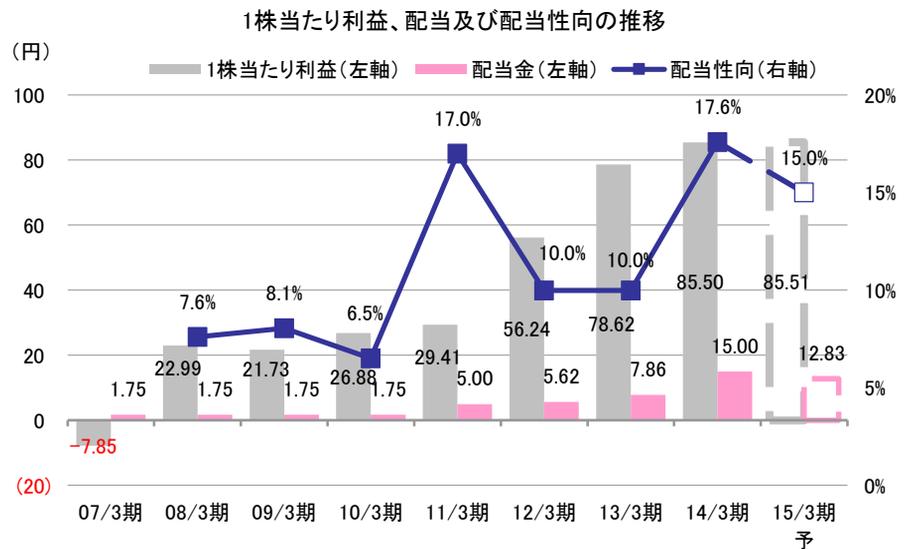
		11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期 (予)	備考	
主要 数値	売上高	百万円	4,000	5,084	6,640	8,167	9,248	会社予想
	販管費	百万円	1,984	2,319	2,831	3,415	3,867	対売上高比率が14/3期と同じと仮定
	営業利益	百万円	273	459	656	829	840	会社予想
	経常利益	百万円	278	475	655	856	866	会社予想
	当期利益	百万円	129	278	391	432	433	会社予想
	総資産	百万円	3,439	3,778	4,279	5,167	5,524	資産回転率を14/3期実績と同じと仮定
収益性・ 効率性	自己資本	百万円	2,400	2,651	3,036	3,492	3,860	配当金のみを社外流出として考慮。 配当金は会社予想
	自己資本利益率	%	6.9%	11.0%	13.8%	13.2%	12.6%	ROE
	総資産経常利益率	%	9.3%	13.2%	16.3%	18.1%	17.7%	ROA
	売上高当期利益率	%	3.2%	5.5%	5.9%	5.3%	4.7%	マージン
	総資産/自己資本	倍	1.59	1.43	1.42	1.45	1.42	レバレッジ
	資産回転率	回/年	1.34	1.41	1.65	1.73	1.73	総資産回転率が14/3期と同じと仮定
	売上高経常利益率	%	7.0%	9.3%	9.9%	10.5%	9.4%	
	売上高総利益率	%	56.4%	54.6%	52.5%	52.0%	50.9%	
	売上高販管費率	%	49.6%	45.6%	42.6%	41.8%	41.8%	
	売上高営業利益率	%	6.8%	9.0%	9.9%	10.2%	9.1%	
成長性	売上高	%	-	-	-	26.9%	22.1%	直前3期間の年平均成長率
	営業利益	%	-	-	-	44.8%	22.3%	直前3期間の年平均成長率
	経常利益	%	-	-	-	45.5%	22.2%	直前3期間の年平均成長率
	当期利益	%	-	-	-	49.6%	15.9%	直前3期間の年平均成長率

■ 株主還元

配当性向を 10% から 15% に引き上げ

同社は株主還元について配当によることを基本とし、これまでは配当性向 10% ルールを採用してきた。すなわち、連結当期純利益の 10% を配当として株主に分配するというものだ。このたび同社は、2015 年 3 月期の分配率を 15% に引き上げた。現状の連結当期利益予想が 1 株当たり 85.51 円であるので、配当金は 12.83 円（うち、中間配当金 5.00 円、期末配当金 7.83 円）が予定されている。

同社の採用する配当性向 15% は、配当性向 30% を掲げる企業も多くなっている現状では決して高いとは言えない。しかし、同社は会社自体がグロース段階にある企業であり、成長のための設備投資や投融資案件も数多く抱えている。配当性向を抑えて成長のための内部留保を確保するという同社のスタンスは、十分に正当化でき、投資家にも理解されうるものと弊社では考えている。



ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ