

2013年2月7日（木）

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
佐藤 譲

■5期振りの増収増益、一段の収益成長と新規事業の動向に注目

営業課題を解決、支援するためのSFA/CRM（営業支援/顧客管理）ソフトの大手。SFAの分野では2～3割の市場シェアを握る。子会社で店舗調査や店頭販促に係わる業務受託などの「フィールドマーケティング事業」や、オフショア開発を行う「システム開発事業」なども手掛けている。

2012年12月期の連結業績は売上高が前期比24.7%増の4,237百万円、営業利益が同36.3%増の606百万円と2桁の増収増益となった。「eセールスマネージャー関連事業」では主力の営業支援ソフト「eセールスマネージャーRemix Cloud」がスマートフォンの普及を追い風に好調に推移した。また、子会社で展開している「フィールドマーケティング事業」も店頭販促に関わる需要が旺盛で、売上高が大幅に伸びたのが主因だ。

2013年12月期の会社業績計画は売上高が前期比8.6%増の4,600百万円、営業利益が同7.2%増の650百万円と増収増益を見込んでいるが、弊社では会社計画は保守的で上方修正の公算が大きいとみている。「eセールスマネージャー関連事業」「フィールドマーケティング事業」とも好調に推移しているほか、2013年12月期の下期（7-12月期）は消費税引き上げ前で企業が営業販売関連に係る投資を一段と活発化すると予想されるためだ。営業利益では前期比36.1%増の825百万円程度まで拡大する可能性が高いと弊社ではみている。

同社は新規事業として、2013年12月期より在宅医療サービス分野にも新規参入する。在宅医療の情報共有による連携の効率化を実現するツールとなる「eケアマネージャー」を開発し、医療法人等への導入を目指す。また、流通系カード最大手のクレディセゾンと共同で新たな「購入理由データ提供サービス」も今2月より開始しており、これら新規事業の今後の展開も注目される。

■Check Point

- ・ 今期の利益水準は8期ぶりに過去最高を更新する見通し
- ・ 大型案件の本格寄与が見込まれる
- ・ 業績によっては株主還元方針を改めて検討へ

売上高・営業利益の推移



注) 2013年12月期の数値は弊社予想

■ 決算動向

営業利益率は14.3%と1.2ポイント上昇して2桁増益を達成

1月30日付で発表された2012年12月期の連結業績は、売上高が前期比24.7%増の4,237百万円、営業利益が同36.3%増の606百万円、経常利益が同37.0%増の622百万円、当期純利益が同32.4%増の458百万円と2桁増収増益を達成、直近の会社業績予想も上回る着地となった。

2012年12月期の連結業績

(単位：百万円)

	売上高	前期比 (%)	営業利益	前期比 (%)	経常利益	前期比 (%)	当期 純利益	前期比 (%)	EPS (円)
会社予想 (10月時点)	4,000	17.7	520	16.9	530	16.6	335	-3.2	1,145.1
実績	4,237	24.7	606	36.3	622	37.0	458	32.4	1,566.6

業績好調の主因は、「eセールスマネージャー関連事業」「フィールドマーケティング事業」の主力2事業がともに好調に推移したことによる。特に、「eセールスマネージャー関連事業」では11月以降、オンプレミス型の契約が増加したことも、利益増に繋がった。人件費など固定費の増加はあったものの増収効果で吸収し、営業利益率も14.3%と前期比1.2ポイント上昇した。事業別の動向は以下の通りとなっている。

アマゾンウェブサービスで大型商談を獲得

(1) eセールスマネージャー関連事業

「eセールスマネージャー関連事業」の外部顧客への売上高は前期比3.9%減の2,165百万円、セグメント利益は同15.5%増の352百万円となった。2013年12月期より「システム開発事業」が分離され別セグメントとなったため、売上高では減収となった。スマートフォンやタブレット端末の普及が企業の営業部門でも浸透したことで、営業ツールとなる「eセールスマネージャーRemix Cloud」の販売が好調に推移した。また、付帯機能として交通費精算(3月)、Web会議(5月)、名刺デジタル化入力(7月)、ワークフロー(7月)など営業支援に関連する様々なサービスメニューを追加拡充したことも販売押し上げに寄与した。

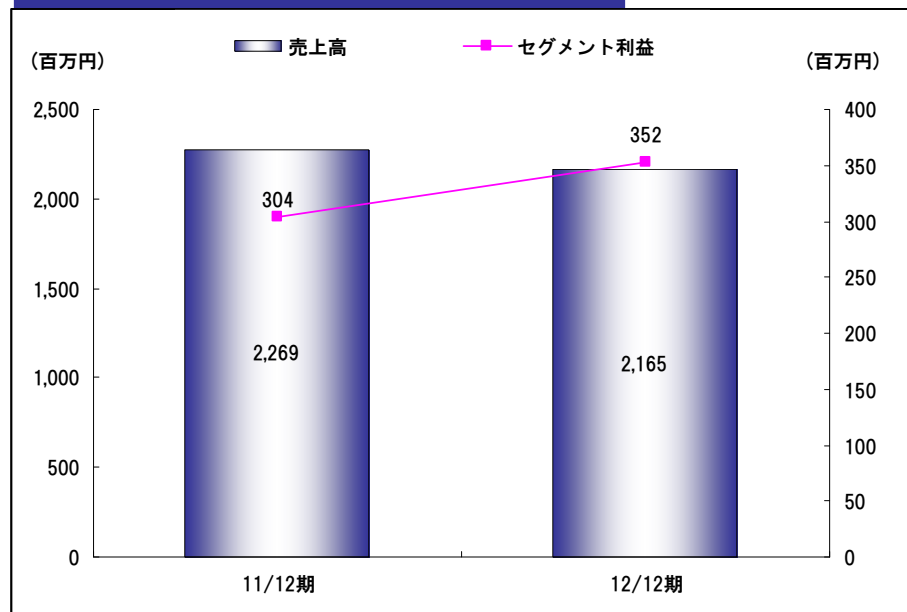
販売契約別ではクラウド型サービス(月額契約)の需要が好調に推移する一方で、オンプレミス型サービス(ライセンス契約)に関しても11月にミサワホームとの大型商談が決まるなど、特に第4四半期(9-12月期)に需要が拡大した。ミサワホーム<1722>が導入したシステムは、クラウドサービスを提供するAWS(アマゾンウェブサービス)上に「eセールスマネージャー」のシステムを構築したもの。クラウドとオンプレミス両方の長所を取り入れたシステムで、全体の投資コストを最小限に抑えたいという顧客ニーズを実現した。顧客にとっては、AWSを利用することによって低コストで高セキュリティ、拡張性のあるシステム環境上で、自社のニーズに合わせたソフトウェアにカスタマイズすることが可能になるといったメリットが生じる。

■決算動向

こうしたパブリッククラウドを使って「eセールスマネージャー」のカスタムシステムを構築するといったニーズは今後も堅調に推移する見通しで、クラウド、オンプレミス両方のサービスに対応できる会社にとっては強みとなり、クラウド型サービスで最大手となるセールスフォースとの差別化要因となろう。

また、顧客サービス向上の一環として強化しているシステム導入時の研修や導入後のコンサルティングサービスも順調に推移し、契約更新率の向上に寄与している。

eセールスマネージャー関連事業

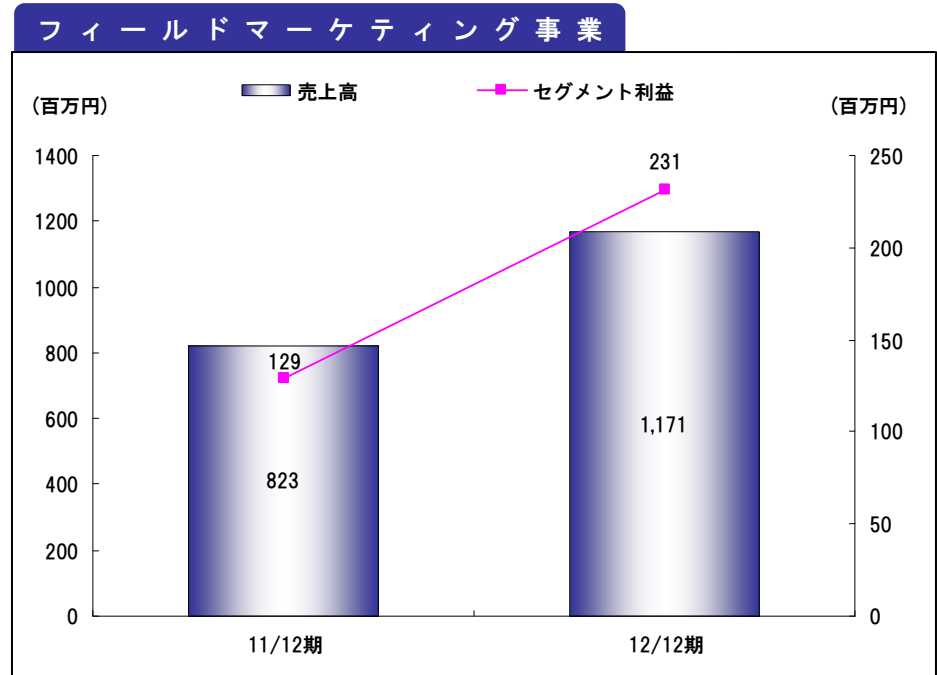


フィールドマーケティングはリピート率の向上で業績は急拡大中

(2) フィールドマーケティング事業

子会社のソフトブレン・フィールドで展開する「フィールドマーケティング事業」は、店舗における営業支援（店舗商談、売場構築、POP広告の取り付け）が売上高の大半を占めている。2012年12期の売上高は前期比54.5%増の1,171百万円、セグメント利益は同78.9%増の231百万円と大幅な増収増益となった。企業が広告宣伝費の効率的運用を図るため、直接的効果の高い店頭販促支援活動の比重を増やす傾向にあること、またそのなかでコスト低減のためにアウトソーシングの活用を増やしていること、同社のサービス品質向上によるリピート率の向上などが業績急拡大の要因となっている。

■決算動向



システム開発は外部顧客向け売上拡大を指向

(3) システム開発事業

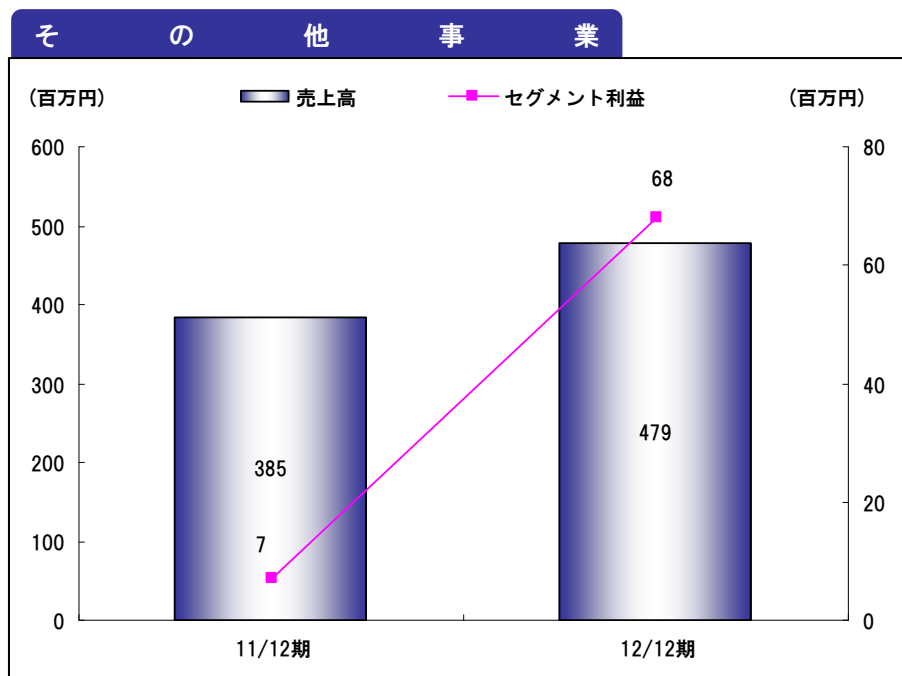
子会社のソフトブレン・オフショアと軟脳離岸資源（青島）有限公司で展開する「システム開発事業」の売上高は420百万円、セグメント損益は55百万円の損失と唯一の赤字事業部門となった。2011年12月期までは「eセールスマネージャー」の開発など社内向けの売上高が約半分を占めていたが、2012年12月期はその開発も一段落したことで外部顧客向けの売上高拡大を進めた。第4四半期（9-12月期）に一部のソフト開発案件で不具合が生じ、一時的なコスト増が発生したことが収益悪化要因となった。なお、同案件に関しては2013年第1四半期（1-3月）に売上計上される見込みだが、若干の赤字は残る模様。

MVNO事業と書籍出版事業が堅調に推移

(4) その他事業

「その他事業」のなかには子会社で展開するMVNO事業と書籍出版事業が含まれる。売上高は前期比24.5%増の479百万円、セグメント利益は同758.6%増の68百万円となった。MVNO事業においては、スマートフォンやタブレット端末など新デバイスの導入支援に伴うコンサルティングサービスが好調に推移。また、書籍販売事業も企業がマーケティング活動の一環として書籍を出版するニーズが強く、堅調に推移した。

■決算動向



■2013年12月期の業績見通し

■今期の利益水準は8期ぶりに過去最高を更新する見通し

2013年12月期の会社側連結業績見通しは、表の通り売上高、利益ともに増収増益を見込んでいる。ただ、2012年12月期と同様に保守的な印象が強く、弊社では会社計画を上回る公算が大きいとみている。売上高では前期比15.6%増の4,900百万円、営業利益は同36.1%増の825百万円が見込まれ、利益水準は8期ぶりに過去最高（2005年12月期の817百万円）を更新する見通しだ。事業別の見通しは以下の通り。

2013年12月期の業績予想

(単位：百万円)

	売上高	前期比 (%)	営業利益	前期比 (%)	経常利益	前期比 (%)	当期純利益	前期比 (%)	EPS (円)
通期会社予想	4,600	8.6	650	7.2	650	4.4	400	-12.7	1,367.3
通期弊社予想	4,900	15.6	825	36.1	825	32.6	510	11.4	1,743.3

■2013年12月期の業績見通し

セグメント別の業績推移と予想

(単位：百万円)

セグメント売上高	11/12期	12/12期	13/12期予	伸び率
eセールスマネージャー関連	2,253	2,165	2,510	15.9%
フィールドマーケティング	758	1,171	1,400	19.6%
システム開発	-	420	460	9.5%
その他	385	479	530	10.6%
合計	3,397	4,237	4,900	15.6%
セグメント利益				
eセールスマネージャー関連	304	352	460	30.7%
フィールドマーケティング	129	231	280	21.2%
システム開発	-	-55	0	-
その他	7	68	76	11.8%
内部消去	2	9	9	0.0%
合計	444	606	825	36.1%
利益率				
eセールスマネージャー関連	13.4%	16.2%	18.3%	
フィールドマーケティング	17.0%	19.7%	20.0%	
システム開発	-	-	-	
その他	1.8%	14.1%	14.3%	
合計	13.1%	14.3%	16.8%	

注) 予想数字は弊社予想

12/12期よりシステム開発事業をeセールスマネージャー関連事業から分離

大型案件の本格寄与が見込まれる

(1) eセールスマネージャー関連事業

「eセールスマネージャー関連事業」の売上高は前期比15.9%増の2,510百万円、セグメント利益は同30.7%増の460百万円と前期に引き続き2桁の増収増益が続くと弊社では予想している。市場環境は引き続き良好で、スマートフォン、タブレット端末など新しいモバイル端末を自社の営業活動で利用する企業からの需要拡大が見込まれる。

また、2013年12月期は消費税を5%から8%に引き上げる前年の年に当たり、駆け込み需要によって国内消費が拡大する局面がでてくるものとみられる。こうした駆け込み需要を逃さないようにするため、企業側で営業支援ツールとして同ソフトを新規導入、もしくは増強する可能性は十分ある。ここ数年、企業の経営課題として最も重要な項目として挙げられているのが「売上高及び市場シェアの拡大」であり、組織改革でみれば「販売・マーケティング戦略の強化」となっている。これらの課題を解決するツールを手掛けている同社にとっては収益拡大の好機になっていると言えよう。

同社では販売契約の種類としてオンプレミス型（ライセンス販売、カスタム対応可）、クラウド型（月額徴収の標準サービス）の2種類のサービスを提供しており、様々な顧客ニーズに対応できることも強みとなっている。また、新機能の追加・拡充などによる操作性、利便性の向上も適宜行い、売上高の拡大を進めてく方針だ。なお、2012年12月期に導入したミサワホームの受注案件（オンプレミス型）に関しては、同社の営業マン約3,000名が活用する予定となっているが、2012年12月期末までの納入実績は数百名分にしか過ぎず、2013年12月期での売上高への本格寄与が見込まれている。



■2013年12月期の業績見通し

同社では営業支援ソフトを販売するだけに留まらず、研修やその後のコンサルティングサービスを継続して行うことによって、営業支援ソフトの導入効果をより高め、結果として、契約更新率の向上も目指している。2年ほど前からこうしたコンサルティングサービスの強化に取り組んでおり、契約更新率も着実に向上している。ここ最近、同事業の売上高が好調に推移している要因の1つとして、こうした顧客サービス面の強化を図ったことも、その一因として挙げられる。

売上高が年率2桁ペースで拡大するなかで、同社は人員増強も進めていく方針で、2013年12月期は前期比1割の人員増を計画している。費用としては数千万円のコスト負担増となるが増収効果で吸収し、利益率は18.3%と前期から更に2.1ポイント上昇する見通し。

なお、同社は2012年12月期に中小企業向けに特化したサービス「eセールスマネージャーnano」を開始している。主にスマートフォン、タブレット端末での使用を想定したツールとなっており、月額利用料は500円/人と従来サービス（クラウド型で11,000円/人）と比較すると圧倒的に低く設定している。低価格料金設定のため今期業績に与える影響は軽微だが、販売形態がネット経由のみの販売となっており、販売数量が一定量を超えると安定した収益源に繋がるものとして期待されている。

また別の観点からみれば、将来の見込み客を先取りして囲い込む戦略とも言える。従来は価格面で合わずに取りこぼしていた顧客に関して、廉価版の商品サービスをラインナップに加えることで自社の顧客として取り込み、将来その企業が成長すれば通常版のサービスに切り変えてもらうというシナリオだ。

同社では現在、国内において約300万の事業会社があるなかで、営業支援ソフトを導入している企業は推定で1万社（うち同社製品は累計で約2,000社）にすぎず、潜在需要として10~20万社は導入する可能性があるとみている。廉価版の投入もそうした潜在顧客を取り込む戦略の一環と言えよう。

好調な市場環境を背景に2桁台の増収増益の見通し

(2) フィールドマーケティング事業

2012年12月期に大幅に拡大した「フィールドマーケティング事業」は、2013年12月期も好調な市場環境が続く見通しで、売上高は前期比19.6%増の1,400百万円、営業利益は同21.2%増の280百万円と2桁台の増収増益が見込まれる。

前述したように企業が店頭販促支援を強化、そのなかでもアウトソーシングの活用を積極化するなかで、同社の受注は引き続き好調に推移することが見込まれる。特に2013年12月期は消費税引き上げ前の年にあたり、店頭販促の一段の活発化が予想されることも追い風となろう。

同事業の場合、キャストと呼ばれる実際店頭で勤務する人員の数によって、売上が左右されるため、現在全国で45,000名を抱えるキャスト数の拡大を進めていく方針だ。また、これらキャストの人件費は時間当たりではなく、件数当たりの固定制での支払いとしているため、受注の際の見積もりがしやすく、コスト競争力の面で強みとなっている。現在、取引顧客数は350社を超え、店舗数では10万店舗を超えるなど、全国的に展開していることも強みの1つで、当面は業績の拡大が続く見通しだ。

■2013年12月期の業績見通し

取引実績一覧

果物	下着	CVS	ハム	ヘアケア・ボディケア
システム	コピー機	パン	陶器	コーヒーチェーン
スナック菓子	医薬品	米菓	基礎化粧品	クレジットローン
通信販売	ガム	化粧品	洋菓子	クリーニングチェーン
健康食品	古本	消毒液	清掃用品	複合小売施設
成人用オムツ	カレー	牛乳	練り物	会計処理サービス
シェーバー	ゴマ油	ビール	体脂肪計	モバイルプロモーション
自動車オイル	飲料	卵	証明金を替	駐車場メンテナンス
トイレタリー	不動産	石油	冷凍食品	リサイクルショップ
旅行関連	食用油	AV家電	珈琲	不動産オークションサイト
AV周辺機器	カット野菜	めんつゆ	電池	住宅設備機器
野菜ジュース	電力	乳性飲料	照明器具	時間貸し駐車場
証拠金を替	ワイン	パソコン	カード	セールスプロモーション
バイクオイル	日本酒	出版	台所用品	マーケティング調査
企業団体	業務請負	タレ	観葉植物	デモンストレーション
オーラルケア	玩具	パレット	プロバイダー	ゲームメーカー
高級スーパー	百貨店	靴下	無料情報誌	カー用品チェーン
広告代理店	住宅	教育コンサル	携帯キャリア	日用雑貨卸業
家電量販店	タバコ	スポーツジム	家具	カジュアルブランド
複合飲料施設	繊維	PCソフト		

出所：会社HP

業態別全国カバー店舗数

ドラッグストア	16,789店舗	ディスカウントストア	1,965店舗
GMS・SM	15,703店舗	家電量販	1,543店舗
コンビニ	15,636店舗	専門店	20,971店舗
書店	8,274店舗	その他	16,194店舗
ホームセンター	3,524店舗	合計	100,599店舗

※2012年10月現在

出所：会社HP

システム開発は一時的なコスト増要因が解消へ

(3) システム開発事業

2013年12月期に赤字となった「システム開発事業」に関しては、2012年12月期の第4四半期（9-12月期）に発生した不具合の影響が2013年12月期の第1四半期（1-3月期）で終わることから、若干ながら黒字転換が見込まれる。売上高に関しては当該受注案件の売上が2013年12月期の第1四半期（1-3月期）に計上されることもあり、前期比9.5%増の460百万円と増収、セグメント利益は収支均衡ラインを弊社ではみている。

スマートフォン関連市場の拡大でSI受注が増加の見通し

(4) その他事業

「その他事業」に関しては、2013年12月期も引き続き増収増益が見込まれる。スマートフォン関連は市場の拡大を追い風にしてSI受注の増加が見込まれるほか、書籍出版も企業の出版意欲が強くなっており、受注残が豊富なことから増収増益が見込まれる。2013年12月期の売上高は前期比10.6%増の530百万円、セグメント利益は同11.8%増の76百万円を見込んでいる。

■新規事業について

潜在的な成長ポテンシャルが大きい医療分野へ進出

(1) 在宅医療市場向け「eケアマネージャー」を投入

高齢者社会が進み、在宅医療などのニーズが年々増してくる中で、在宅医療現場における情報の共有化、効率化の必要性を鑑み、「eセールスマネージャー」の医療版となる「eケアマネージャー」を開発、今年度より在宅医療サービスを行う医療施設向けに受注活動を開始した。

厚生労働省の調べによると、在宅医療を必要とする患者数は2025年には国内で29万人と現状比約12万人増加することが見込まれている。こうしたなかで、慢性的な医師不足、訪問介護・介護体制の未整備、家族への負担など現状抱えている課題がより一層深刻になってくることが予見されている。現在、在宅医療現場においても、モバイル端末を使った「医師や看護師、ケアマネージャーなど多職種間での患者情報の共有化」「簡単に診療予約ができるシステム」などを求めるニーズが強くなっており、同社ではこれらの課題を解決するためのツールとして「eケアマネージャー」を開発した。

例えば、医師が訪問診療を行う際に、当該患者の過去の診療履歴を確認できるだけでなく、当該患者に関わっている看護師やケアマネージャー、ヘルパーなど各担当者からの申し送り事項なども一目で確認することができるようになり、サービス品質の向上や医療事故を未然に防ぐなどといった効果が期待できる。また、その場で各担当者のスケジュールも確認でき、次回の診療予約も簡単にできるようになるなど、時間的な効率も実現できるようになる。

同社では医療分野への参入は初めてだが、複数の医療法人、あるいは地域の医師会などに提案活動を既に進めており、2013年12月期で5件の受注獲得を目指している。業績への寄与はまだ先だが、潜在的な成長ポテンシャルは大きいだけに、今後の展開が注目されよう。

「eケアマネージャー」を活用した訪問医療の1日の流れ



出所：会社HP

■新規事業について

国内では最大規模の購入理由データベースを構築へ

(2) クレディセゾンと共同で購買理由データ提供サービスを開始

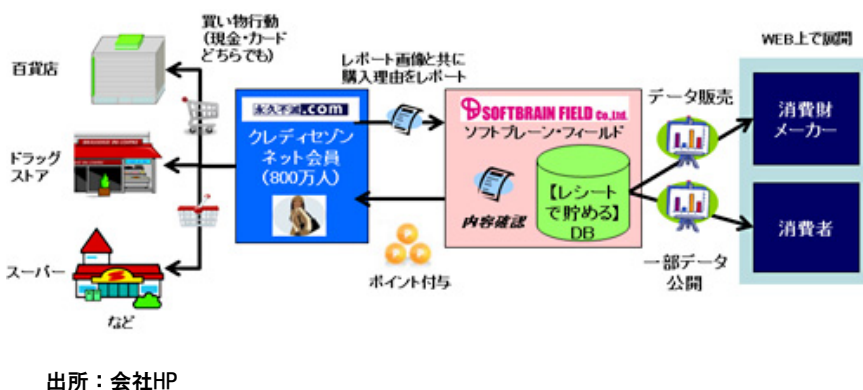
子会社のソフトブレン・フィールドと流通カード最大手のクレディセゾンが2012年12月に業務提携し、消費財メーカーを対象とした新たなマーケティング支援サービス「購買理由データ提供サービス」を2013年2月から共同で開始している。

消費者の購買理由を調査しデータ分析することによって、メーカーは自社商品の客観的な評価を把握することができ、販売機会の最大化と新製品の開発に役立てることができるようになる。従来も顧客に対するアンケート調査はあったが、サンプル数が少なすぎる、あるいは調査対象者が実際に当該商品を購入したのかどうか不明、といった課題があり、必ずしもその有効性は見いだせなかったのが実情であろう。

そこで、同社とクレディセゾンが新しく考えた仕組みは図の通りとなる。まず、購買理由収集対象は業界で800万人と最大の会員数を誇るクレディセゾンのネット会員のうち、「永久不滅.com」サイト上にある「レシートで貯める」というサービスの登録会員となる。データの収集方法は指定されたカテゴリー商品を実際に購入した会員が、その購買理由をレシート画像とともに当該サイト上に添付し、報告するだけとなる。報告した会員への対価として「永久不滅.com」のポイントが付与されるという仕組みだ。収集されたデータをソフトブレン・フィールドが契約先企業に専用Webサイトを通じて提供する流れとなる。サービス開始時は30商品カテゴリーからスタートする。

同サービスの特徴は、レシートの添付を義務付けることによって、そのデータの信ぴょう性が格段に高まること、データ収集対象者数が理論的には最大800万人となり同様の調査において国内では最大規模のデータベースの構築が可能となること、レシートを添付することで購入日付がわかり、週次POSデータとの連動分析など詳細な分析が可能となることなどが挙げられる。従来に無い新たなマーケティング支援サービスとして今後の動向が注目される。

購買理由データ提供事業の全体図



■財務状況と株主還元方針

有利子負債が大幅に減少する一方で現預金が増加へ

(1) 財務状況

同社の財務状況をみると、ここ数年は収益の回復と同時に財務体質の改善に取り組んだことで、有利子負債が大幅に減少する一方で現預金が増加するなど、良化の流れが継続している。経営の安全性指標についてはいずれも2008年12月期と比較して大幅な改善が見て取れる。また、収益性に関しても売上高営業利益率は年を追うごとに向上している。ROEに関しては自己資本の増加や税負担の発生などもあってやや低下傾向にあるが、水準的には20%以上と高い水準をキープしていると言える。

貸借対照表

(単位：百万円、%)

	08/12期	09/12期	10/12期	11/12期	12/12期
流動資産	1,623	1,653	1,728	2,085	2,706
（現預金）	1,035	945	1,082	1,267	1,751
固定資産	571	543	431	369	500
資産合計	2,194	2,196	2,159	2,454	3,206
流動負債	1,574	1,175	824	694	924
（有利子負債）	1,037	558	227	150	150
固定負債	18	8	0	0	0
純資産	601	1,012	1,335	1,759	2,281
（株主資本）	489	827	1,158	1,504	1,963
（少数株主持分）	129	186	182	260	318
負債純資産合計	2,194	2,196	2,159	2,454	3,206
主要経営指標					
（安全性）					
流動比率	103.1%	140.6%	209.7%	300.4%	292.8%
自己資本比率	21.5%	37.6%	53.4%	61.1%	61.2%
D/Eレシオ	212.0%	67.4%	19.6%	9.9%	7.6%
（収益性）					
ROA	-8.8%	19.0%	19.2%	19.7%	22.0%
ROE	-111.3%	48.1%	33.5%	26.1%	26.5%
売上高営業利益率	-6.5%	11.2%	12.1%	13.1%	14.3%

業績によっては株主還元方針を改めて検討へ

(2) 株主還元方針

同社では、「株主還元基本方針として、企業体質強化と事業展開に備えるため内部留保を中心に捉えながら、成長段階と業績に応じた弾力的な利益配当を実施する」としている。過去の配当政策と照らし合わせると、今期業績が好調に推移すると8期ぶりの復配の可能性もあると考えられる。一方で成長トレンドに入った現段階においては、成長投資に資金を振り向けて更なる成長を志向すべきという見方もできるため、「株主還元方針を再検討する」という同社の動向が注目されよう。

株価水準は業績の好調を映して上昇トレンドに入っているが、2013年12月期の弊社予想PERで見れば、まだ10倍以下の水準で割高感を感じられない。また、今後も既存事業に加え、新規事業の積極的な展開が見込まれることなども考慮する必要がある。

損益計算書

(単位：百万円、%)

	08/12期	09/12期	10/12期	11/12期	12/12期	13/12期予
売上高	3,883	3,817	3,439	3,397	4,237	4,900
(対前期比)	-14.6	-1.7	-9.9	-1.2	24.7	15.6
売上原価	2,168	1,874	1,715	1,714	2,163	-
(対売上比)	55.8	49.1	49.9	50.5	51.0	-
販管費	1,966	1,514	1,307	1,234	1,460	-
(対売上比)	50.6	39.7	38	36.4	34.4	-
営業利益	-250	429	414	444	606	825
(対前期比)	-	-	-3.4	7.3	36.3	36.1
(対売上比)	-6.5	11.2	12.1	13.1	14.3	16.8
経常利益	-243	417	415	454	622	825
(対前期比)	-	-	-0.5	9.5	37.0	32.1
(対売上比)	-6.3	10.9	12.1	13.4	14.6	16.8
特別利益	23	54	-	2	0	-
特別損失	641	215	9	9	8	-
税引前利益	-861	256	406	447	614	825
(対前期比)	-	-	58.2	10.3	37.3	34.3
(対売上比)	-22.2	6.7	11.8	13.2	14.4	16.8
法人税等	393	-116	39	21	103	-
(実効税率)	-45.7	-45.4	9.8	4.7	16.8	-
少数株主利益	-7	61	34	80	52	-
当期利益	-1,247	311	331	346	458	510
(対前期比)	-	-	6.2	4.5	32.3	11.3
(対売上比)	-32.1	8.2	9.6	10.2	10.8	10.4
発行済株式数(千株)	310	310	310	310	-	-
1株当り利益(円)	-4,265.5	1,066.3	1,132.8	1,183.4	1,566.6	-
1株当り配当(円)	0	0	0	0	0	-
1株当り純資産(円)	1,613.0	2,824.0	3,939.7	5,123.3	6,710.8	-
配当性向(%)	0	0	0	0	0	-
ROE(%)	-111.3	48.1	33.5	26.1	26.5	-
従業員数	355	221	200	211	-	-

注) 予想数字は弊社予想

ディスクレマー（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・大阪証券取引所・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、株式会社大阪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、企業との面会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