

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ビーロツト

3452 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 9 月 21 日 (金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|--|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2018年12月期第2四半期の業績 | 01 |
| 2. 今後の見通し | 01 |
| 3. 成長戦略 | 02 |
| 4. 株主還元策 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要と沿革 | 03 |
| 2. 事業内容 | 04 |
| ■ 業績動向 | 04 |
| 1. 2018年12月期第2四半期の業績概要 | 04 |
| 2. 財務状況と経営指標 | 05 |
| ■ 今後の見通し | 06 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 08 |
| 1. オペレーショナルアセット（太陽光発電所、物流倉庫、ゴルフ場など）への 多角投資が進捗 | 08 |
| 2. ゴルフ場運営会社、（株）ティアンドケイを子会社化 | 09 |
| 3. 販売用不動産残高が過去最高を更新 | 10 |
| ■ 株主還元策 | 11 |

■ 要約

2018 年 12 月期は下期に大型案件の売却を予定。 物流倉庫や太陽光発電所、ゴルフ場オペレーショナルアセットへの 多角化戦略が進捗

ビーロット<3452>は、代表取締役社長の宮内誠（みやうちまこと）氏を始め不動産業界に長く従事してきたプロ集団が 2008 年に設立した「不動産投資開発事業」「不動産コンサルティング事業」「不動産マネジメント事業」を中心とする不動産金融コンサルティング会社である。設立当初は、不動産仲介及び賃貸管理が主であったが、不動産再生の分野で取引実績を着実に重ね、資金調達力が強化されるにつれて不動産投資・開発の割合を増やしてきた。関東だけでなく北海道・関西・九州にも進出し全国の案件を扱う。またオフィスやマンションを主としつつも、近年はホテル・コンドミニアムを積極的に手掛け、多様な不動産の開発及び再生に取り組んでいる。2014 年 12 月には早くも上場（東証マザーズ）を果たし、2015 年にアセットマネジメント会社とシンガポール現地法人を設立、2016 年に関西の不動産会社を連結子会社化して関西圏に本格進出した。2017 年には東京のホテル事業会社も連結子会社化、2018 年 5 月には M&A 事業関連及び人材関連の会社を設立し、成長を加速している。設立 10 年にして 2018 年 2 月に東証 1 部への市場変更を果たし、その信用力と知名度の向上により情報量や顧客数、金融機関との良好な取引関係が拡充している。

1. 2018 年 12 月期第 2 四半期の業績

2018 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高で前年同期比 5.1% 減の 4,999 百万円、営業利益で同 7.4% 減の 573 百万円、経常利益で同 19.8% 減 354 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 27.1% 減の 221 百万円とほぼ前期並みとなった。主力の不動産投資開発事業が堅調に推移。売却件数は 10 件（前年同期 11 件）。物件種類別、地域別にバランスよく実績を上げた。当セグメントの利益率は前期から大きな変化はなく堅調だ。不動産コンサルティング事業においては、関東圏を中心に成約が堅調に推移し、全国で 16 件（同 12 件）と成約件数を伸ばした。不動産マネジメント事業では、管理運営受託件数が 63 件（同 54 件）と増え、セグメント利益の大幅な増加につながった。販売用不動産の残高（仕掛用含む）が 18,876 百万円（同 11,358 百万円）まで増加、過去最高を更新したことが主な要因である。期末に近づいて売却するほうが賃料収入をより多く稼げるため、同社の業績は下期偏重であり、2018 年 12 月期もその傾向は変わらない。同社内の上期計画（非公開）をしっかりと達成しており、順調に折り返したと言えるだろう。

2. 今後の見通し

2018 年 12 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 52.7% 増の 20,000 百万円、営業利益で同 6.2% 増の 2,512 百万円、経常利益で同 3.0% 増の 2,057 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 13.1% 増の 1,414 百万円と過去最高の売上・利益を期初予想より変更していない。売上高に関しては、下期に大型案件の売却を計画しており、売上高 200 億円の大台に乗せる予想に変わりはない。今後の売却物件のラインナップとしては、2017 年 12 月期に竣工及び開業したホテル 3 棟、2018 年度上期に竣工及び開業したホテル、オフィスビルなどの 5 棟が売却の対象となる。同社がこだわるのは利益（特に親会社株主に帰属する当期純利益）の計画必達である。過去 3 年間の親会社株主に帰属する当期純利益を期初予想と実績で比較すると、いずれの年も大きく予想を実績が上回っており（21%～60%の上振れ）安定感がある。稼働が好調のホテルプロジェクトが多いこともあり、2018 年 12 月期も利益の上振れが期待できる。

3. 成長戦略

同社の再生投資の対象はこれまでオフィスや住居が主体だったが、運営ノウハウにより差が出るオペレーショナルアセットを増やす戦略が進捗している。2018年12月期に入ってから太陽光発電所や物流倉庫、特区民泊施設などの取り扱いを開始し、事業領域が益々多様化している。いずれの案件も様々な面で課題のある施設であるものの、再生の余地がある案件であり、バリューアップ後の売却を目指す。

また、同社は2018年4月にゴルフ場運営会社(株)ティアンドケイの株式を一部取得し子会社化した。代表取締役社長川田太三氏社長が率いるゴルフ場運営、コンサルティング、評価鑑定業務などを行う会社で、ゴルフ場運営に関する深いノウハウやゴルフ場利用者を含めた富裕層ネットワークに強みを持つ。2017年9月期は売上高2,664百万円、営業損失15百万円(子会社5社含む)である。このM&Aにより富裕層顧客の獲得、ゴルフ場オペレーショナルアセットの再生事業へ本格参入の基盤が確立したと言えるだろう。

4. 株主還元策

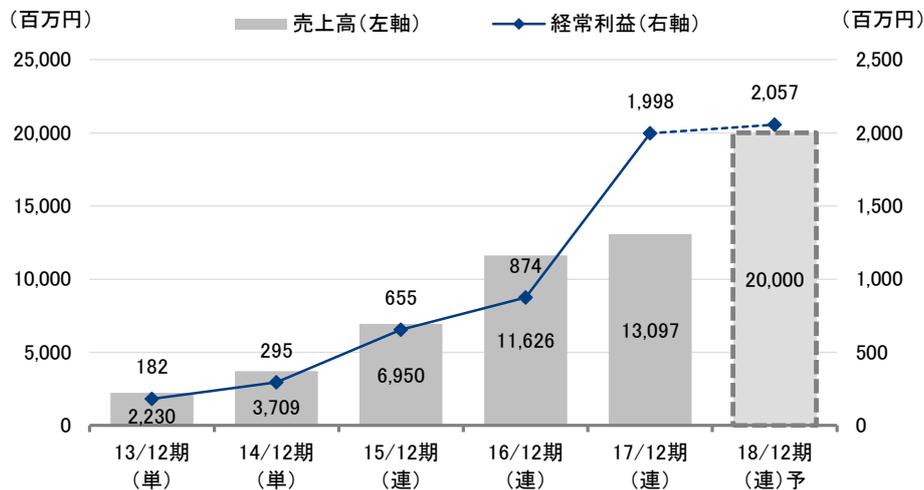
同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、業績に応じた利益還元を基本とし「将来の事業展開」と「財務体質の強化」を勘案して総合的に決定する。2017年12月期は期初計画を大幅に上回る利益を達成したために大幅増配となり、1株当たりの配当は39円、配当性向11.76%だった。2018年12月期の配当予想は公表されていないが、業績が予想どおりに推移すれば、大幅な増配になることに間違いはない。

Key Points

- ・2018年12月期第2四半期の業績は前期並み。物件種類別には多様性が特長、全国4拠点でバランスよく成約
- ・資産規模が大きく拡大。固定負債(長期借入金等)で流動資産(販売用不動産等)を増やす財務戦略
- ・2018年12月期は下期に大型案件売却を予定。稼働順調のホテル多く、利益上振れに期待
- ・物流倉庫や太陽光発電所、ゴルフ場オペレーショナルアセットへの多角化戦略が進捗

要約

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

創業10年目にして東証1部昇格。 安定成長し続ける不動産金融コンサルティング会社

1. 会社概要と沿革

同社は、代表取締役社長の宮内誠（みやうちまこと）氏を始め不動産業界に長く従事してきたプロ集団が2008年に設立した「不動産投資開発事業」「不動産コンサルティング事業」「不動産マネジメント事業」を中心とする不動産金融コンサルティング会社である。設立当初は、不動産仲介及び賃貸管理が主であったが、自社投資を行い、不動産の価値を高める不動産再生の分野で取引実績を着実に重ね、資金調達力が強化されるにつれて不動産投資・開発の割合を増やしてきた。関東だけでなく北海道・関西・九州にも進出し全国の案件を扱う。またオフィスやマンションを主としつつも、近年はホテル・コンドミニアムを積極的に手掛け、多様な不動産の再生に取り組んでいる。

2014年12月には早くも上場（東証マザーズ）を果たし、財務基盤が強化されたなかで成長を加速させている。2015年にアセットマネジメント会社とシンガポール現地法人を設立（2社とも連結子会社）。2016年4月には分譲住宅販売を行う（株）ライフステージ（本社大阪市）を連結子会社化し、本格的に関西圏へ進出を果たした。2016年9月にはミサワホーム<1722>と共同出資で不動産ファンドを組成しており、M&Aやファンドを通じた新たな成長のステージに入った。2017年1月にはホテル事業を行う（株）ヴィエント・クリエーション（本社港区）を連結子会社化した。2018年2月に東証1部への市場変更を果たし、その信用力と知名度の向上により情報量や顧客数、金融機関との良好な取引関係が拡充している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

会社概要

2. 事業内容

主力の不動産投資開発事業は、売上高の79.2%、営業利益の53.7%を構成する。オフィスビルやマンションに投資をしてバリューアップして売却する「不動産再生型」と、土地を取得して新築の建物を建築する「不動産開発型」の2つのタイプがある。近年では不動産開発型の比率が増加しており、特にホテルでの実績が多い。取り扱う不動産が大型化しており、出口（売却先）として、リートや海外の投資家が増加する傾向にある。

不動産コンサルティング事業は仲介業務がメインであり、相続対策としての資産入れ替え相談など、土業や金融機関からの紹介で新規顧客を増やし、広範囲なコンサルティング業務全般を行っている。業績としては全社売上高の12.7%、営業利益の19.2%を稼ぐ。2017年12月期はグループでは初めての試みとなる、不動産所有会社のM&A仲介を成功させている。シンガポール現地法人においては、海外投資家に日本の不動産への投資を促進する機能があり、リピート顧客が増加している。

不動産マネジメント事業は、売却先の富裕層や投資家からの賃貸管理業務受託、自社で所有する賃貸用不動産の賃借などを行う。売上高の8.2%に対し営業利益の27.1%と利益への寄与が高い。ミサワホームとの共同出資で組成した不動産ファンドからもアセットマネジメント業務を受託している。投資家の資産運用ニーズを捉え、投資物件の選定・管理・資産売却までのプロセスをマネジメントし、着実に積み上がるストックビジネスとして、安定収益を確保する上では不可欠な事業である。

事業の内容と構成（連結、2018年12月期第2四半期）

| 事業セグメント | 主な業務内容 | 売上構成 | 営業利益構成 |
|---------------|----------------------------------|-------|--------|
| 不動産投資開発事業 | 1. 不動産再生 2. 不動産開発 | 79.2% | 53.7% |
| 不動産コンサルティング事業 | 1. 不動産仲介 2. 不動産コンサルティング | 12.7% | 19.2% |
| 不動産マネジメント事業 | 1. リーシングマネジメント 2. プロパティマネジメント | 8.2% | 27.1% |

出所：会社資料より作成 ※利益調整前

業績動向

2018年12月期第2四半期の業績は前期並み。 物件種類別は多様性が特長、全国4拠点でバランスよく成約

1. 2018年12月期第2四半期の業績概要

2018年12月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比5.1%減の4,999百万円、営業利益で同7.4%減の573百万円、経常利益で同19.8%減354百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同27.1%減の221百万円とほぼ前期並みとなった。

業績動向

主力の不動産投資開発事業が堅調に推移。売却件数は10件（前年同期11件）。物件種類別では住宅系不動産4件（同6件）、事務所・店舗ビル3件（同2件）、土地2件（同2件）、ホテルコンドミニアム1件（同1区画）と前期同様に多様だった。地域別では関東圏7件（同4件）、北海道圏2件（同1件）、九州圏4件（同3件）、関西圏3件（前年同期1件）と4拠点でバランスよく実績を上げた。平均売却単価は396百万円となるが、1,000百万円を超える案件も数件含まれている。当セグメントの利益率は前期から大きな変化はなく堅調だ。

不動産コンサルティング事業においては、関東圏を中心に成約が堅調に推移し、全国で16件（前年同期12件）と成約件数を伸ばした。一方で、販管費が増加したために、セグメント利益額は若干減少した。

不動産マネジメント事業では、管理運営受託件数が63件（前年同期54件）と増え、セグメント利益の大幅な増加につながった。販売用不動産の残高（仕掛用含む）が18,876百万円（同11,358百万円）まで増加し、過去最高を更新したことが主な要因である。

過去から同社の業績は下期偏重となっている。これは、期末に近づいて売却するほうが、賃料収入をより多く稼げるために有利であることが背景にある。今期も上期は前期並みの業績となっているが、下期に大きな売却案件を残したと見立てることができる。同社内の上期計画（非公開）をしっかりと達成しており、順調に折り返したと言えるだろう。

2018年12月期第2四半期の業績

（単位：百万円）

| | 17/12期2Q | | 18/12期2Q | | 前年同期比 |
|----------------------|----------|--------|----------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 売上高 | 5,270 | 100.0% | 4,999 | 100.0% | -5.1% |
| 売上総利益 | 1,669 | 31.7% | 1,668 | 33.4% | -0.1% |
| 販管費 | 1,050 | 19.9% | 1,094 | 21.9% | 4.2% |
| 営業利益 | 619 | 11.8% | 573 | 11.5% | -7.4% |
| 経常利益 | 441 | 8.4% | 354 | 7.1% | -19.8% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 303 | 5.8% | 221 | 4.4% | -27.1% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

資産規模が大きく拡大。固定負債（長期借入金等）で流動資産（販売用不動産等）を増やす財務戦略

2. 財務状況と経営指標

2018年12月期第2四半期末の総資産は前期末比7,586百万円増の26,696百万円となり、大幅に資産規模が拡大した。主な増加は流動資産の7,321百万円増であり、販売用不動産の3,747百万円増及び仕掛販売不動産の3,771百万円増が主な要因である。物件の開発及び土地の仕入れが順調に進んだことがわかる。現金及び預金は前期末比668百万円の減少となったが、2018年12月期第2四半期末の残高は4,186百万円であり余裕がある。

業績動向

負債合計は前期末比 7,336 百万円増の 22,436 百万円となった。主な増加は固定負債の 7,122 百万円増であり、長期借入金及び社債による調達増加が主要因である。

安全性に関する経営指標（2018年12月期第2四半期末）では、流動比率が 257.5% と高い数値になっており、固定負債（長期借入金、社債）で長期に調達し、流動資産（販売用不動産、仕掛販売用不動産等）を増やす財務戦略を徹底する。自己資本比率 15.8% と、レバレッジを効かせ成長を志向する。

連結貸借対照表、経営指標

| | 17/12 期末 | 18/12 期 2Q 末 | 増減額 |
|------------------|----------|--------------|-------|
| (単位：百万円) | | | |
| 流動資産 | 16,761 | 24,082 | 7,321 |
| （現金及び預金） | 4,855 | 4,186 | -668 |
| （販売用不動産） | 4,715 | 8,462 | 3,747 |
| （仕掛販売用不動産） | 6,642 | 10,413 | 3,771 |
| 固定資産 | 2,317 | 2,575 | 257 |
| 総資産 | 19,109 | 26,696 | 7,586 |
| 流動負債 | 9,137 | 9,351 | 214 |
| 固定負債 | 5,962 | 13,085 | 7,122 |
| 負債合計 | 15,100 | 22,436 | 7,336 |
| 純資産合計 | 4,009 | 4,259 | 250 |
| 負債純資産合計 | 19,109 | 26,696 | 7,586 |
| <安全性> | | | |
| 流動比率（流動資産÷流動負債） | 183.4% | 257.5% | - |
| 自己資本比率（自己資本÷総資産） | 21.0% | 15.8% | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年12月期は下期に大型案件の売却を予定。 稼働順調のホテル多く、利益上振れに期待

2018年12月期通期の連結業績は、売上高で前期比 52.7% 増の 20,000 百万円、営業利益で同 6.2% 増の 2,512 百万円、経常利益で同 3.0% 増の 2,057 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 13.1% 増の 1,414 百万円と過去最高の売上・利益を期初予想より変更していない。

今後の見通し

売上高に関しては、下期に大型案件の売却を計画しており、売上高 200 億円の大台に乗せる予想に変わりはない。今後の売却物件のラインナップとしては、2017 年以降に竣工したホテルでトラックレコードが積み上がった案件が優先となるだろう。2017 年 12 月期に竣工及び開業した案件としては、

- (1) 東京・新富町 (120 ベッド、IMANO TOKYO GINZA HOSTEL、2017 年 7 月竣工)
- (2) 京都・清水 (113 ベッド、IMANO KYOTO KIYOMIZU HOSTEL、2017 年 9 月竣工)
- (3) 東京・恵比寿 (162 カプセル、ドシー恵比寿、2017 年 12 月開業)

などが主な売却対象。

2018 年 12 月期上期に竣工及び開業した案件は、

- (1) 沖縄・那覇 (132 室、TISSAGE HOTEL by NEST NAHA、2018 年 3 月竣工)
- (2) 北海道・小樽 (128 室、ホテル・トリフィート小樽運河、2018 年 3 月竣工)
- (3) 東京・五反田 (164 カプセル、ドシー五反田、2018 年 4 月開業)
- (4) 京都・四条 (95 室、NESTHOTEL KYOTO SHIJOKARASUMA、2018 年 6 月竣工)
- (5) 東京・新橋 (全 9 戸、虎ノ門 SE、2018 年 6 月竣工)

など大きな案件が多く、2018 年 12 月期の売却の対象となる。

同社がこだわるのは利益（特に親会社株主に帰属する当期純利益）の計画必達である。最も伸びるセグメントは不動産投資開発事業となるが、当事業は大きくふれる可能性もある。利益安定化を追求するために不動産コンサルティング事業及び不動産マネジメント事業にも力を注ぐ。ちなみに過去 3 年間の親会社株主に帰属する当期純利益を期初予想と実績で比較すると、いずれの年も大きく予想を実績が上回っており（21%～60%の上振れ）安定感がある。稼働が好調のホテルプロジェクトが多いこともあり、2018 年 12 月期も利益の上振れが期待できる。

2018 年 12 月期通期 (連結、予想)

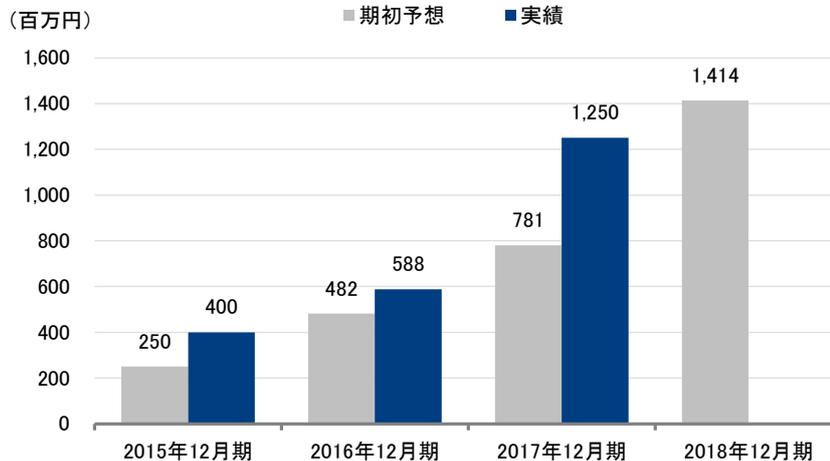
(単位：百万円)

| | 17/12 期 | | 18/12 期 | | |
|---------------------|---------|--------|---------|--------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 前期比 |
| 売上高 | 13,097 | 100.0% | 20,000 | 100.0% | 52.7% |
| 営業利益 | 2,365 | 18.1% | 2,512 | 12.6% | 6.2% |
| 経常利益 | 1,998 | 15.3% | 2,057 | 10.3% | 3.0% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,250 | 9.5% | 1,414 | 7.1% | 13.1% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

当期純利益の予想・実績比較



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

物流倉庫や太陽光発電所、 ゴルフ場オペレーショナルアセットへの多角化戦略が進捗

1. オペレーショナルアセット（太陽光発電所、物流倉庫、ゴルフ場など）への多角投資が進捗

同社の再生投資の対象はこれまでオフィスや住居が主体だったが、運営ノウハウにより差がでるオペレーショナルアセットを増やす戦略が進捗している。2018年12月期に入ってから太陽光発電所や物流倉庫、特区民泊施設などの取り扱いを開始し、事業領域が益々多様化している。いずれの案件も様々な面で課題のある施設であるものの、再生の余地がある案件であり、バリューアップ後の売却を目指す。社内に再生ノウハウがない場合には、外部活用を積極的に行うのが同社の流儀である。物流倉庫に関しては、物流倉庫に強い管理会社に委託することで早期の再生を目指す。また、大阪市の梅田駅の隣に位置する中津駅徒歩2分の空室の多くなったマンションを仕入れ、特区民泊施設にリニューアルする取り組みも始まった。全国的には新法により180日に制限されるが、大阪市は特区となっており365日の民泊運営が可能である。この他に、介護施設の保有、ゴルフ場運営会社のグループ化なども行っており、多面的な投資を行うことにより持続可能性を高める戦略が着々と進行している。

また、同社は国内でも有数な大都市、福岡でも拠点を構え、多数のプロジェクトを手掛けている。商圏である天神を中心としたエリアでは観光、ビジネスなど全ての機能が密集していることから国内外の投資家より大きな注目を浴びている。同社は天神の東側に位置する冷泉町ではホテル開発に着手、西側の六本松及び今川では一棟マンションを建設しており2018年11月に六本松にて竣工する予定だ。他にも、一棟ビルや土地を保有している。

中長期の成長戦略

サステナブルな企業へ



エネルギー

茨城県笠間市
太陽光発電所を取得



ロジスティクス

大阪府枚方市
大型倉庫を取得

出所：決算説明会資料より掲載



アコモデーション

大阪、中津駅徒歩2分
特区民泊施設を開業



ヘルスケア・メディカル

鎌倉にて
介護施設を保有中



レジャースポーツ

ゴルフ運営会社
ティアンドケイをグループ化

2. ゴルフ場運営会社（株）ティアンドケイを子会社化

同社は2018年4月に（株）ティアンドケイの株式を一部取得し子会社化した。ティアンドケイは、代表取締役社長川田太三（かわたたいぞう）氏が率いるゴルフ場運営、コンサルティング、評価鑑定業務などを行う会社で、ゴルフ場運営に関する深いノウハウやゴルフ場利用者を含めた富裕層ネットワークに強みを持つ。2017年9月期は売上高2,664百万円、営業損失15百万円（子会社を含む5社）である。

同社としては、複数の戦略を視野に入れている。

- (1) 富裕層のネットワークを活用した不動産販売
- (2) ゴルフ場再生事業への参入
- (3) ゴルフ場の一部の土地での宿泊施設、介護施設、住宅の開発

このM&Aにより、富裕層顧客の獲得、ゴルフ場オペレーショナルアセットの再生事業へ本格参入の基盤が確立したと言えるだろう。株式の取得価額は75百万円（アドバイザー費用等含む概算額）、議決権所有割合は53.1%である。

中長期の成長戦略

(株)ティアンドケイの概要

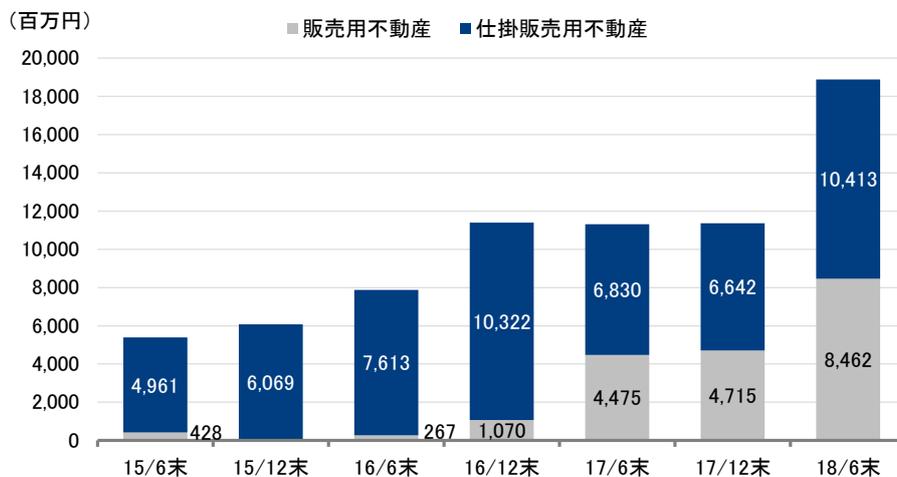
| | |
|-----------|---|
| 名称 | 株式会社ティアンドケイ |
| 所在地 | 東京都港区麻布永坂町1番地 |
| 代表者の役職・氏名 | 代表取締役 川田 太三 |
| 事業内容 | ゴルフ場および各種スポーツ施設の運営、コンサルティング、評価鑑定業務、並びに設計、改造、監修業務 |
| 資本金 | 95百万円 |
| 設立年月日 | 2002年8月5日 |
| 大株主 | 同社 53.1%、川田 太三 41.9% |
| 業績、財政状態 | 総資産 714百万円、売上高 2,664百万円、営業損失 15百万円 (2017年9月期) ※子会社を含む5社 |
| 取得株式数 | 1,518株 |
| 取得価額 | 75百万円 (アドバイザー費用等含む概算額) |
| 議決権所有割合 | 53.1% |
| 株式譲渡日 | 2018年4月11日 |

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 販売用不動産残高が過去最高を更新

販売用不動産（仕掛用含む）の成長は、同社の将来の成長のバロメータとなる。2018年6月末時点の販売用不動産の残高は、前期末から大幅に増加し過去最高水準に達している。具体的には、2017年12月末に27件、11,358百万円だったが、2018年6月末には、33件、18,876百万円にまで増えた。1件当たり規模が2017年12月末に420百万円だったのに対し、2018年6月末には572百万円となり、増加した中には1,000百万円を超える案件も数件含まれる。地域別で大躍進を遂げたのは、福岡支社のある九州圏である。特に福岡市は、国際空港から都心のアクセスの良さ（全国、アジア13都市中1位）、在留外国人増加率の高さ（2017年、21大都市中1位）、国際会議開催数の多さ（2016年、国内1位）、都市ポテンシャルランクの高さ（2017年、国内100都市中1位）などが示すように発展が著しい。そのなかで、同社はマンション開発、ホテル開発、ビル再生など6プロジェクトを進行させており、今後に期待が持てる。

販売用不動産の残高推移



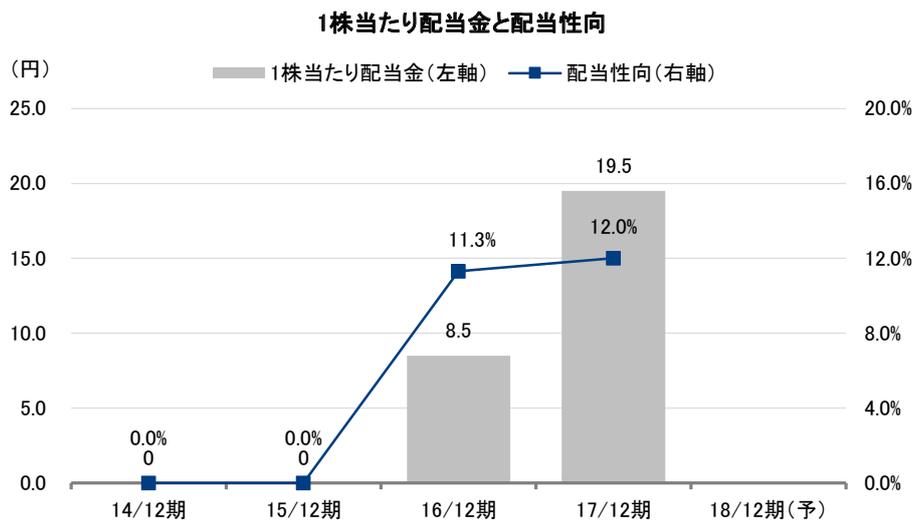
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 株主還元策

2018年12月期の配当予想は非公開。業績予想どおりなら大幅増配

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、業績に応じた利益還元を基本とし「将来の事業展開」と「財務体質の強化」を勘案して総合的に決定する。2017年12月期は期初計画を大幅に上回る利益を達成したために大幅増配となり、1株当たりの配当は39円、配当性向11.76%だった。2018年12月期の配当予想は公表されていないが、業績が予想どおりに推移すれば、大幅な増配になることに間違いはない。

また株主優待制度も導入しており、2017年12月31日現在の100株以上所有する株主に対して、QUOカード(1,000円相当分)が贈られた。



注：2018年1月に1：2の株式分割を実施。2017年12月期以前は、遡及して修正。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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・加工することは堅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・譲渡することは堅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