

2013年4月8日（月）

## ■東証1部上場、連結売上高100億円に向けた施策に注目

葬儀の際に利用される生花祭壇等の生花商品の企画・制作・設営が主力で売上高の6割強を占める。生花の卸売やブライダル用ブーケの制作販売なども展開しM&Aも積極的に推進している。

2013年6月期の第2四半期（2012年7月-12月期）連結業績は売上高が前年同期比15.6%増の2,420百万円、営業利益が同20.3%増の42百万円と増収増益決算となった。主力の生花祭壇事業が生産性向上を背景に大幅増益となったのが主因だ。

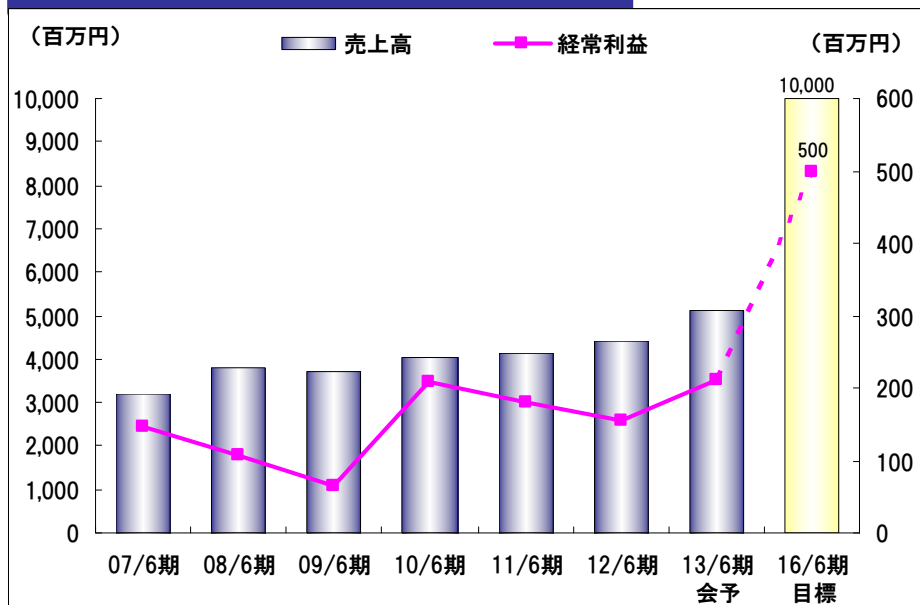
2013年6月期の業績見通しは、売上高が前期比15.0%増の5,100百万円、営業利益が同36.2%増の210百万円と3期ぶりの最高益更新を見込む。足元、生花祭壇事業が好調に推移していることから、売上高に関しては若干の上振れも期待できる見通しだ。同社では生花祭壇事業において積極的な低価格化戦略によって市場シェアの拡大を進めてきたが、ここに来て新規顧客からの受注が増加し始めており、今後は数量増効果も含めて収益拡大路線に入ることが見込まれる。

同社は中長期経営構想のなかで東証1部上場と連結売上100億円を目標として掲げている。目標達成のため主力事業である生花祭壇事業での市場シェア拡大、並びに周辺事業への水平展開による売上拡大を進めていく方針で、M&Aに関しても今後さらに積極的に取り組んでいく方針で、既に今3月末には沖縄の生花業者の買収を発表しており、今後の展開が注目されよう。

## ■Check Point

- ・2Qでは主力の生花祭壇事業の収益性が大幅に改善
- ・潜在的な成長余地は依然として大きい
- ・マザーズ市場からの東証1部への指定替えの動向に注目

### 売上高と経常利益の推移



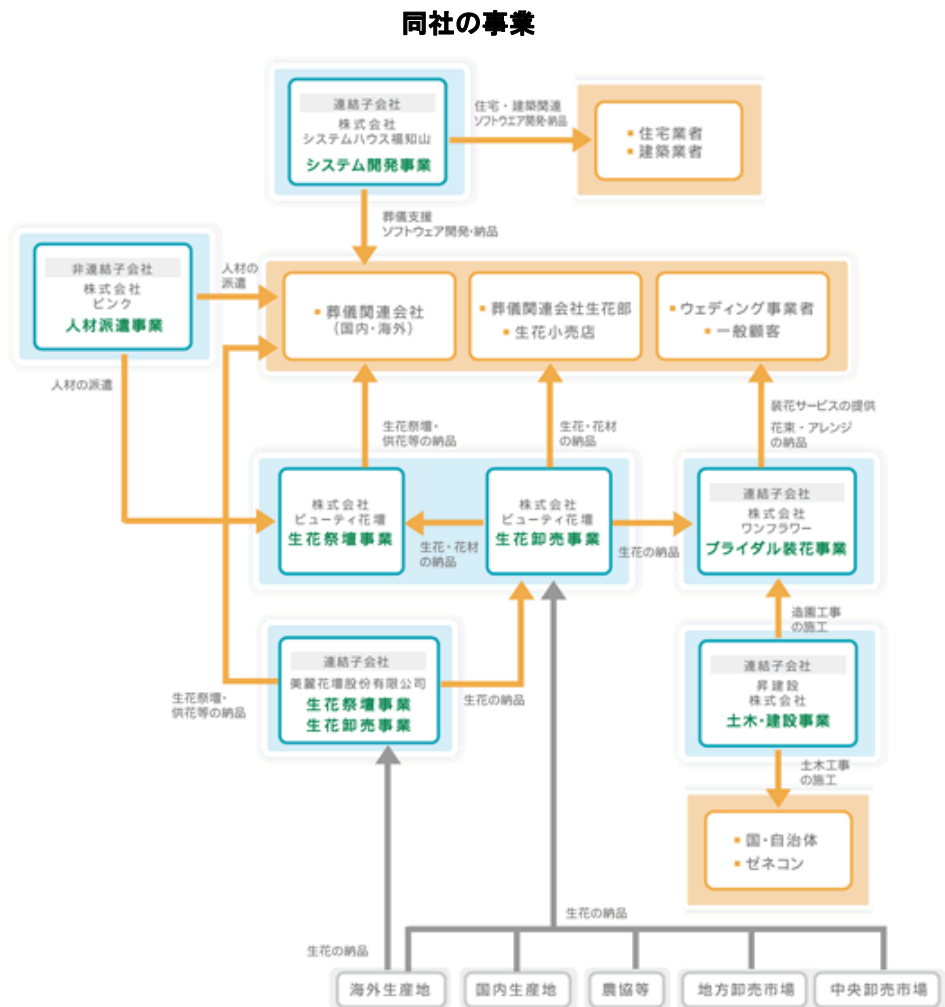
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
佐藤 譲

## ■事業概要

### 生花祭壇事業を中心に事業を水平展開

同社の事業は葬儀関連会社に対して、生花祭壇や供花等を提供する生花祭壇事業、生花祭壇部門の仕入及び葬儀関連会社や小売店へ生花を販売する生花卸売事業を中心として、子会社で展開するブライダル装花事業、土木・建設事業、システム開発事業、人材派遣事業などで構成されている。



■事業概要

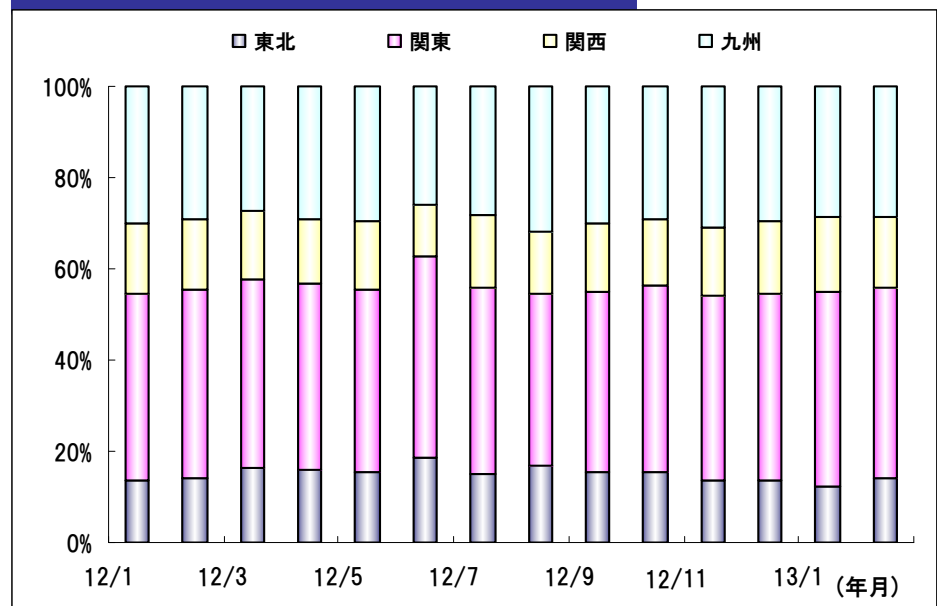
セグメントごと四半期別の業績推移

(単位：百万円、%)

	11/6期 1Q	11/6期 2Q	11/6期 3Q	11/6期 4Q	12/6期 1Q	12/6期 2Q
生花祭壇	761	795	862	786	730	803
営業利益	48	83	99	78	76	119
生花卸売	198	204	224	164	216	226
営業利益	45	37	45	30	33	43
ブライダル装花	50	84	58	81	60	84
営業利益	-4	16	0	13	-1	23
土木・建設	-	-	-	163	66	128
営業利益	-	-	-	32	-10	3
その他	-	-	-	-	44	58
営業利益	-	-	-	-	-9	2
内部消去利益	-89	-102	-96	-86	-93	-146
売上高	1,011	1,083	1,145	1,195	1,118	1,302
営業利益	0	34	50	68	-3	45
営業利益率						
生花祭壇	6.3	10.5	11.5	10.0	10.5	14.9
生花卸売	23.0	18.5	20.5	18.7	15.7	19.3
ブライダル装花	-	19.6	1.5	16.9	-	27.5
土木・建設	-	-	-	19.7	-	2.3
その他	-	-	-	-	-	4.5
合計	0.0	3.2	4.4	5.8	-	3.5

主力の生花祭壇事業は2013年6月期の第2四半期（2012年7月-12月期）累計実績で全体の売上高の63%、営業利益（内部消去前）の70%を占める同社の主力事業となっている。葬儀関連会社に対して、生花祭壇や供花等の制作販売からセレモニー会場の装飾全般のサービス提供を行っている。営業拠点としては国内で熊本、福岡、東京、埼玉、神奈川、宮城、大阪の7拠点、国内における受注件数ベースで見ると首都圏で40%、九州で30%、東北、関西でそれぞれ15%前後の水準と年間を通してほぼ一定の比率で推移している。

生花事業地域別の受注件数比率



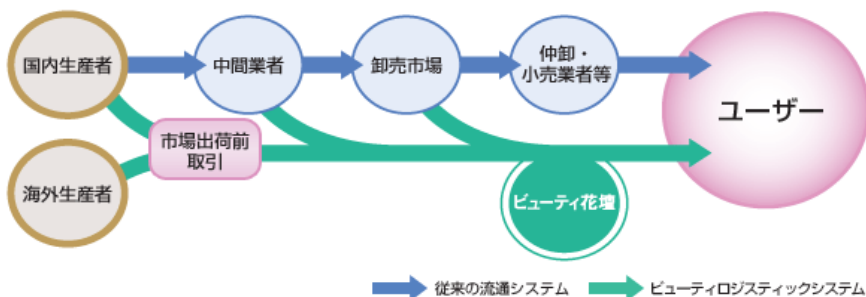
## ■事業概要

また、生花卸売事業は全体の売上高の18%、営業利益の28%を占めている。売上高の構成比が営業利益よりも小さくなっているが、これは社内売上分（生花祭壇、ブライダル装花事業部向け売上高）が控除されているため。社内向け売上高を含めた売上構成比で見ると、生花卸売事業の売上構成比は37%となる。

同社の卸売ルートは従来の生花業界における一般的な流通ルートである中間業者や卸売市場、仲卸・小売業者など複数の段階を経ずに、直接国内外の生産者から仕入顧客に卸すという体制を構築し、安価でスピーディな供給体制を実現している。このため、価格競争力も同社の強みの一つとなっている。

なお、花卉の価格変動が業績に与える影響だが、卸売事業に対しては価格変動があったとしても、一定の粗利益率を採るシステムとなっており、価格が上昇すれば粗利益額もその分だけかさ上げされることになる。ただし、生花祭壇事業にとっては仕入原価増に繋がるため、全体的に見れば価格上昇はマイナス要因になるものと思われる。また、生花祭壇事業に関しては、営業マンの自由裁量が大きく個々の受注案件ごとに採算が変わってくるという特徴もある。

## ビューティロジスティックシステム



ブライダル装花事業は、主に結婚式場を運営するブライダル業者に対し、卓上花、ブーケ等の婚礼における主要商品を制作し、その設営までを含めた販売を行う事業で、子会社のOne Flowerで展開している。熊本と東京にワークスタジオを開設しており、営業エリアも熊本、東京が中心となっている。連結業績に占める構成比は売上高で6%、営業利益で8%と小さいものの、同社の技術力や品質は高い評価を受けており、新規ユーザーを着実に開拓し収益を拡大している事業となっている。

土木・建設事業は2012年2月に子会社化した昇建設の事業となる。同社は熊本県に地盤を置く造園・土木事業者で、土木、水道施設工事、舗装工事など公共工事関連を主に手掛けているため、売上高は年度末となる1-3月期が大きくなる傾向にある。同社グループでは子会社のOne Flowerで造園施設の企画、設計、監理等を行っており、事業シナジー効果が見込めるとして買収した。

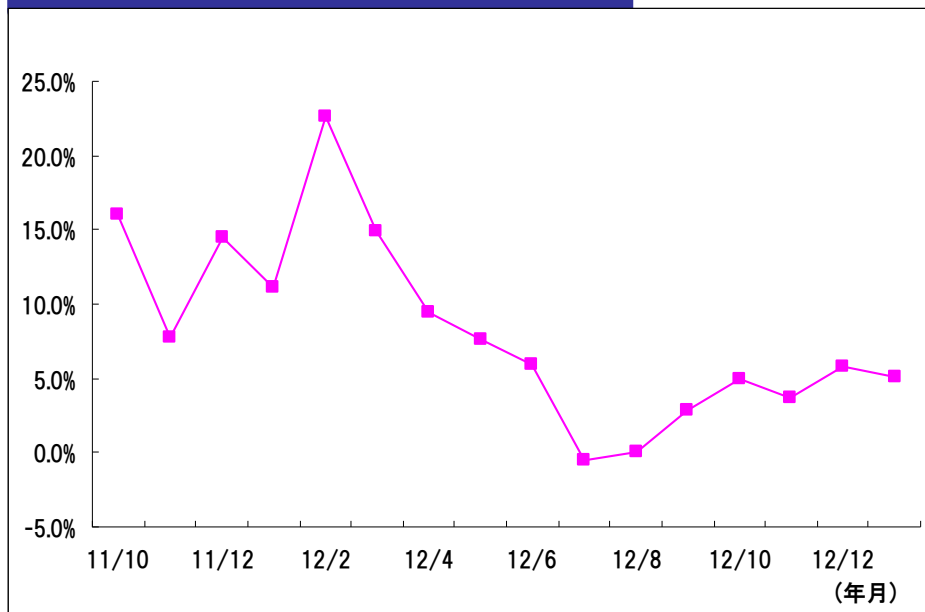
その他事業は2012年4月に子会社化したソフトウェア開発会社のシステムハウス福知山（本社：京都）の事業となる。同社では葬儀関連会社に対する基幹システム、名札書きシステム及びモバイル端末を用いた電子カタログや建築業者向けCADシステムなどの開発を行っている。

## ■市場動向

### 全国の葬儀件数は1桁台前半の伸びと堅調に推移

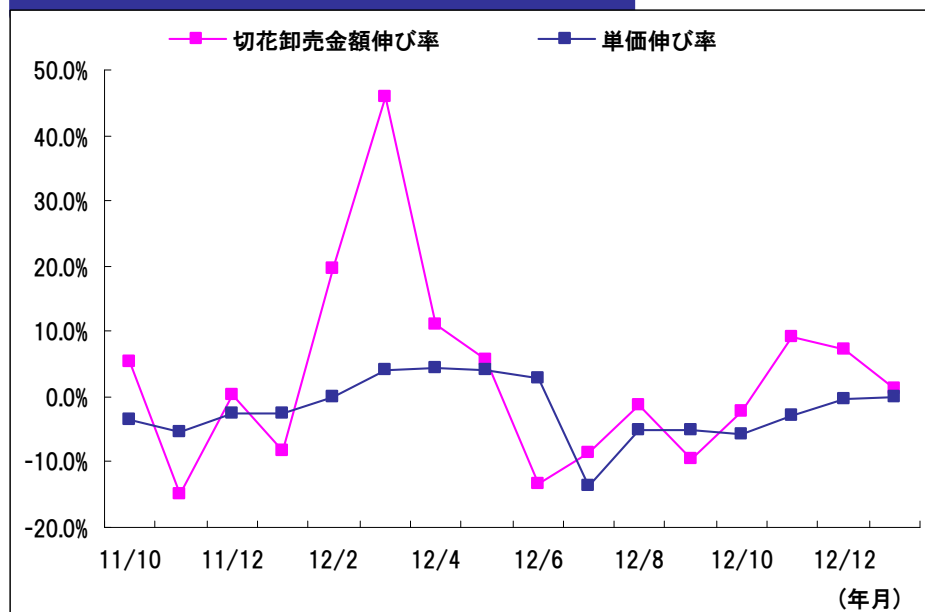
2012年7月以降の生花祭壇事業を取り巻く市場動向だが、グラフのとおり全国の葬儀件数は前年同月比で1桁台前半の伸びと堅調に推移している。また、生花需要をみるうえでの指標となる東京都中央卸売市場における切花卸売金額の伸び率は、前年同月比で11月以降回復に転じてきており、また、単価動向に関しても前年同月を若干割り込む水準で推移するなど、同社にとっては良好な市場環境であったと言える。

全国葬儀件数の伸び率



出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

切花卸売金額と単価の伸び率



出所：東京都中央卸売市場



## ■業績動向

### 2Qでは主力の生花祭壇事業の収益性が大幅に改善

#### (1) 第2四半期（2012年7月-12月期）連結業績

2月12日に発表された2013年6月期の第2四半期（2012年7月-12月期）連結業績は、売上高が前年同期比15.6%増の2,420百万円、営業利益が同20.3%増の42百万円、経常利益が同47.8%増の45百万円、四半期純利益が4百万円の損失となった（前年同期は3百万円の黒字）。

売上高は2012年6月期の第4四半期（4-6月期）より昇建設（土木・建築事業）が、2013年6月期よりシステムハウス福知山（その他事業）がそれぞれ新規連結対象として加わっており、これら2社で298百万円の増収要因となっている。新規連結分を除いたベースでの伸び率は同1.3%の増収となっている。このうち主力の生花祭壇事業は2013年6月期の第1四半期（7-9月期）において関東、東北地区の需要が大震災の反動減などもあり低調に推移したことが影響し、前年同期比で1.4%減となった。一方、生花卸売事業は産地直送による低価格化戦略が奏功し同9.7%増の442百万円に、ブライダル装花事業も新規顧客の開拓並びに既存顧客への納入シェア拡大を進めたことで同7.9%増の146百万円とそれぞれ増収となった。

営業利益に関しては主力の生花祭壇事業が、前年同期比49.2%増の196百万円と収益性が大幅に改善した。2011年3月に開設した加工物流センター（東京都葛飾区）における生産性が向上し、人件費の抑制や経費の削減が進んだことが主因だ。また、台湾子会社の業績も新規顧客の開拓などにより改善が進んだ。ブライダル装花事業は増収効果によって、同83.1%増の22百万円と順調に拡大している。一方、生花卸売事業は社内向け（生花祭壇事業）の取扱量減少や輸入比率の上昇による物流費の増加が響いて、同7.0%減の77百万円となった。また、土木・建設事業に関しては季節要因で若干の赤字に、その他事業に関しては売上高こそ順調に拡大したものの、開発費の増加などもあり若干の損失を計上した。

#### 第2四半期の業績推移

（単位：百万円、%）

	12/6期 2Q	13/6期 2Q	前年同期比 伸び率
生花祭壇	1,556	1,534	-1.4
営業利益	131	196	49.2
生花卸売	403	442	9.7
営業利益	83	77	-7.0
ブライダル装花	134	145	7.9
営業利益	12	22	83.1
土木・建設	-	195	-
営業利益	-	-7	-
その他	-	102	-
営業利益	-	-7	-
内部消去利益	-192	-239	24.6
売上高	2,094	2,420	15.6
営業利益	35	42	20.3

## ■業績動向

経常利益は営業外収支が前年同期比で7百万円改善したことで、同47.8%増益の45百万円と2ケタ増益となったが、台湾子会社（出資比率50%；生花祭壇、生花卸売事業）の業績が拡大したことから、少数株主利益が増加し、結果、四半期純利益は4百万円の損失となった。なお、台湾子会社においては現地パートナー企業と合併解消に向けた方向で協議中にある。

## 損益計算書

(単位：百万円、%)

	12/6期 2Q	13/6期 2Q	前年同期比 伸び率	増減要因
売上高	2,094	2,420	15.6	新規連結子会社の売上げ寄与
売上原価	1,743	1,924	-	人件費抑制効果、子会社増加による影響
(対売上比)	83.3	79.5	-	
販管費	315	454	43.9	子会社増加による
(対売上比)	15.1	18.8	-	
営業利益	35	42	20.3	生花祭壇事業の収益性向上による
(対売上比)	1.7	1.7	-	
経常利益	30	45	47.8	その他営業収支が改善
(対売上比)	1.5	1.9	-	
税引前利益	15	34	114.7	固定資産除却損が減少
法人税等	16	22	-	
(実効税率)	102.3	65.1	-	
少数株主利益	-4	15	-	台湾子会社の利益増による
当期利益	3,708	-4,055	-	
(対売上比)	0.2	-	-	

## 台湾子会社（美麗花壇）の業績推移

(単位：百万円)

	9/3期	10/3期	11/3期	12/3期
売上高	216	307	363	379
営業利益	2	35	50	11
経常利益	1	35	42	1
純利益	2	30	36	-4

2013年6月期の第2四半期末の財務状況については2012年6月期末と比較して、さほど大きな変化はみられなかった。資産側では現預金の増加に伴い流動資産が191百万円増加。それに見合う格好で負債側では有利子負債などを中心に215百万円増加した。株主資本が41百万円減少したが、これは配当金の支払い37百万円と期間損失4百万円によるものである。経営の安全性を示す指標である自己資本比率やD/Eレシオなどは若干悪化したものの、特に問題の無い範囲であると言える。

## ■業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	12/6末	12/12末	増減額	増減要因
流動資産	1,209	1,399	190	現預金の増加による
現預金	528	743	214	
在庫	27	36	9	
固定資産	1,099	1,092	-7	
総資産	2,309	2,492	183	
流動負債	955	1,298	342	
固定負債	715	588	-127	借入金の長期から短期への移動
(有利子負債)	1,162	1,230	67	
負債合計	1,671	1,886	215	
株主資本	574	533	-41	
資本金	213	213	0	
資本準備金	133	133	0	
利益準備金	389	348	-41	配当金支払い37百万円
自己株式	-161	-161	0	
その他包括利益	-6	-11	-4	
少数株主持分	70	83	13	
純資産合計	637	605	-32	
負債純資産合計	2,309	2,492	183	
(安全性)				
流動比率	126.6%	107.8%		
自己資本比率	24.6%	21.0%		
D/Eレシオ	202.4%	230.7%		

## 会社計画へのハードルは高いが売上高は上振れの可能性も

## (2) 2013年6月期見通し

2013年6月期の会社側業績見通しは、売上高が前期比15.0%増の5,100百万円、営業利益が同36.2%増の210百万円、経常利益が同35.4%増の210百万円、当期純利益が同11.0%減の110百万円と期初計画を維持している。同計画が達成されれば、3期ぶりの増益と営業利益、経常利益は最高益更新となる見通しだ。ただ、第2四半期累計実績に関しては期初計画に対して、売上高で80百万円、営業利益で58百万円の方修正となっており、会社計画を達成するためのハードルは期初時点に比べて高くなっている。

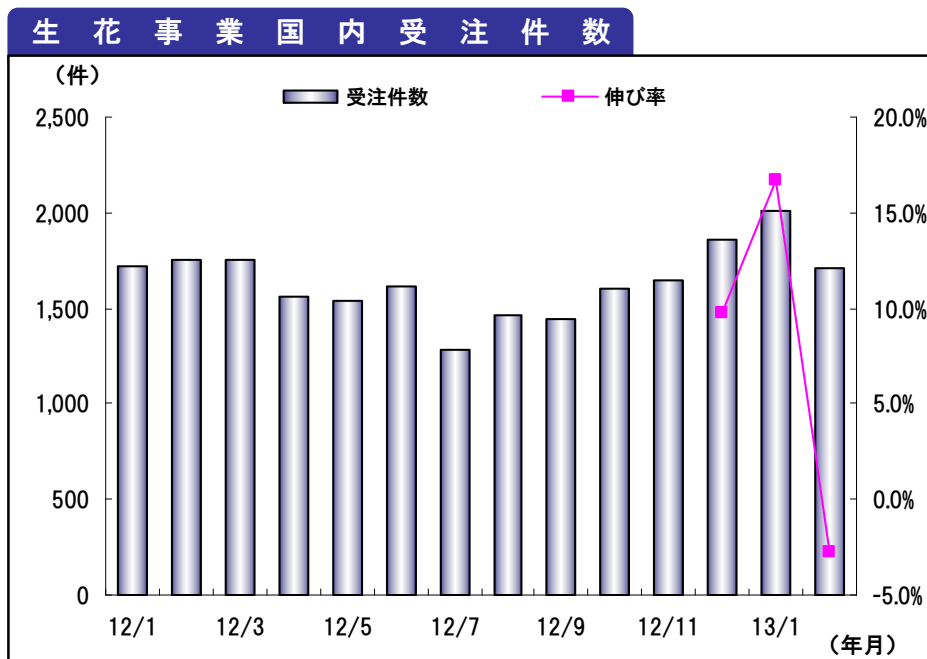
これに対して、年明け以降の受注状況はグラフの通り生花祭壇事業を中心に順調に拡大している模様で、売上高に関しては期初計画を若干上回る可能性もでてきている。同社がここ数年取り組んできた低価格化による市場シェア拡大戦略が、生花祭壇事業を中心に新規顧客の増加という格好で顕在化してきたことが背景となっている。

とりわけ生花祭壇事業においては、ここ1~2年で競合他社が利益のでない水準まで戦略的に受注価格を引き下げ、そのなかで収益性を向上させてきている。こうした状況を鑑みれば、今後は市場シェアの上昇がそのまま収益拡大に繋がるフェーズに入ったとも言え、第3四半期以降の収益動向が今まで以上に注目されよう。





■業績動向



注) 商品分類の見直しを行ったため、2012年11月以前の伸び率は不明

### セグメント別の業績推移

(単位：百万円、%)

	08/6期	09/6期	10/6期	11/6期	12/6期
生花祭壇	2,952	2,978	3,059	3,167	3,205
営業利益	361	469	460	446	309
生花卸売	720	618	762	729	792
営業利益	123	94	158	167	160
ブライダル装花	134	127	200	225	275
営業利益	-40	-47	-3	4	26
土木・建設	-	-	-	-	163
営業利益	-	-	-	-	32
その他	-	-	-	-	0
営業利益	-	-	-	-	0
内部消去利益	-338	-453	-411	-435	-374
売上高	3,808	3,724	4,021	4,123	4,436
営業利益	106	61	203	183	154
営業利益率					
生花祭壇	12.2	15.8	15.1	14.1	9.7
生花卸売	17.2	15.2	20.7	23.0	20.2
ブライダル装花	-30.3	-37.1	-1.8	2.1	9.8
土木・建設	-	-	-	-	19.7
その他	-	-	-	-	-
合計	2.8	1.7	5.2	4.4	3.5

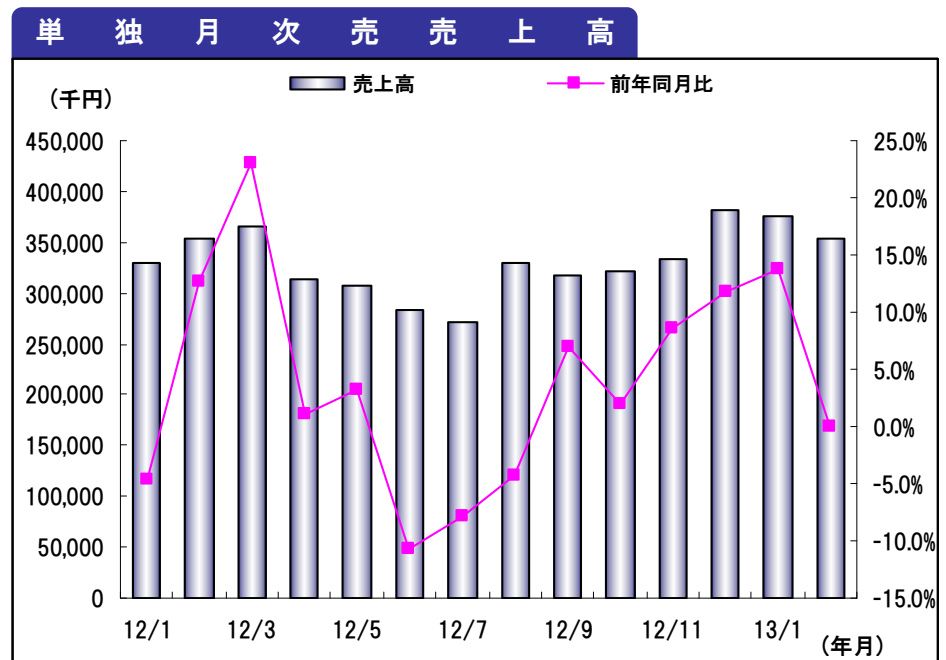


## ■業績動向

部門別の売上見通しでは、生花祭壇、生花卸売事業（単独売上高）合わせて前期比4%程度の伸びを目指している。コスト競争力強化のために、花卉の海外仕入比率も更に拡大していく方針だ。09年6月期で20.5%の水準だった輸入品比率は前期の38%から今期は40%、将来的には50%まで上げていく方針。菊や胡蝶蘭、カーネーションなどに加えて、白バラの仕入も始める予定となっている。なお、年間の花卉の総仕入高見込みは約15億円となっており、このうち輸入額は約6億円となる。仕入の決済通貨で円建てと外貨建ての比率はおよそ4：6の比率となっており、足元の円安は若干の仕入コスト増に繋がっているとみられる。ただ、花卉の場合は茎の長さや品質などの違いによって価格は微調整が可能であり、ある程度はこうした物流工程における工夫によって吸収は可能とみられる。

また、加工物流センターで加工生産している供花の生産量も前期の300基/日から今期は500基/日まで増産が可能となっている。同センターは500基/日の生産で損益分岐点を超えるため、今後受注の拡大につれて生花祭壇事業や生花卸売事業の収益性向上に寄与してくるものとみられる。

同社が毎月公表している単独ベースでの月次売上高でみると2月は前年同月並み（子会社移管した熊本支店・生花祭壇事業含む）であったものの、ここ数カ月の動きは堅調に推移していると言えよう。



出所：会社資料（2012年9月以降個会社に移管した熊本支店・生花祭壇事業分含む）

なお、子会社で展開するブライダル装花事業は首都圏を中心に引き続き新規顧客の開拓による売上げ増が期待できる。また、今春より東京・表参道、栃木、神戸に拠点を展開するブライダル業者との取引が開始され、着実な収益拡大が見込まれる。

土木・建築事業に関しては、今期売上高で600百万円、営業利益で20～30百万円を見込んでいる。営業エリアが熊本県内の河川治水対策工事など公共投資関連が中心だが、今後、アベノミクスの国土強靱化計画に伴う公共投資拡大による恩恵を受ける可能性が高い。

## ■業績動向

その他事業（システム開発）は、売上高で前期比横ばいの200百万円、営業利益は収支均衡ラインを見込んでいる。同子会社が既に開発済みのiPadツール（i葬祭Book：葬祭カタログに簡易見積りソフトを搭載）に、ビューティ花壇の祭壇や供花を組み込んで、全国の葬儀関連会社への売り込みを図ることで、顧客の囲い込みを進めていく戦略だ。

また、ここ数年中小規模の葬儀関連会社は低価格化の進行で収益性が厳しくなっている会社が多く、人件費の外注化ニーズが強まっている。同社はこうしたニーズにも対応すべく、2012年6月に子会社化した人材派遣サービス会社・ピンク（非連結子会社）を通じて顧客の囲い込みを行っていく。ビューティ花壇にとっては従来、年間で150百万円程度の外部業務委託費を支払って顧客にサービスしていた工程となるが、グループ内に人材派遣会社を取り込むことで新たな付加価値を生み出す事業となっている。ピンクは営業エリアが現在、首都圏のみだが、将来的にはビューティ花壇の持つ営業エリア（全国7カ所）に全面展開していく方針で、サービスメニューの強化によって顧客の更なる拡大が見込まれる。

なお、同社は沖縄にある生花業者「花時」を2013年4月1日付で株式交換によって完全子会社化した。「花時」の沖縄における生花業者としての実績や技術力と同社の持つ営業力、技術力を融合させることで、九州・沖縄地区を含めた西日本地域における生花祭壇・卸売事業の成長加速に結び付けるのが今回のM&Aの狙いだ。「花時」の直近3期間の業績及び財政状況については表の通りとなっている。同社の連結業績には2014年6月期の第1四半期より加味する予定となっている。

## 花時の業績推移

(単位：百万円)

	10/3期	11/3期	12/3期
売上高	275	284	288
営業利益	3	4	7
経常利益	0	6	6
純利益	0	4	4
総資産	89	97	99
純資産	15	19	23

## 同社の業績推移

(単位：百万円、円)

	10/6期	前年 同期比	11/6期	前年 同期比	12/6期	前年 同期比	13/6期予	前年 同期比
売上高	4,021	8.0	4,122	2.5	4,436	7.6	5,100	15.0
営業利益	203	227.9	183	9.8	154	15.8	210	36.2
経常利益	209	219.7	181	13.3	155	-14.6	210	35.4
当期純利益	95	-	125	31.5	123	-1.5	110	-11.0
EPS	3,959.50	-	5,830.51	-	5,863.71	-	5,267.44	-
DPS	28.00	-	42.00	-	37.00	-	-	-



## ■ 中長期戦略

### 潜在的な成長余地は依然として大きい

同社は中長期の経営計画を発表しており、18期から21期を東証1部上場に向けた準備期間と位置づけ、2015年6月期中に持株会社へ移行し、2016年6月期に連結売上高100億円、連結経常利益5億円とし、2017年6月期中には東証1部への指定替えを目標とした新たな18中期経営計画を策定した。タイムスケジュールは図の通りで、2014中期では既存事業の事業拡大と収益力強化に加え、新規事業の強化推進、資本業務提携を積極的に推進していく方針だ。既に、昇建設をはじめ4社を2013年4月までに子会社化しており、水平展開の布陣は整えた格好だ。

コア事業である生花祭壇事業では、売上拡大のため顧客ニーズの変化に的確に対応する技術力や新しい生花祭壇の企画・提案力の向上を進めるほか、徹底したローコストオペレーションの実現に取り組んでいく。特に今まで個々の営業マンまかせであった受注見積算定方法に関しても、2014年6月期までに標準化を図り、コストの透明性を実現していく方針だ。また、加工物流センターの強化、人材派遣会社の子会社化などによっても、一段の低コスト化を進めていく。海外事業においては、現在台湾で普及している生花祭壇をマレーシアやシンガポール、中国沿岸部の大都市圏などにも普及させていきたい考えで、そのための展示会やデモンストレーションなども継続して行っていく。

一方、生花卸売事業では付加価値の高い商材（生花）や価格競争力のある商材の開発を国内外の生産者と進めるほか、台湾からの胡蝶蘭の仕入拡大、アフリカ、南米からの輸入量拡大によって、仕入コストの一段の削減を図り、収益性の向上を進めていく。

また、経営判断の迅速化と効率化を進めるため、2015年6月期中に持株会社へ移行する計画となっている。

2014中期においては水平方向での事業拡大を進めていく方針だ。まだ構想段階ではあるものの、新たな分野への新規事業展開や介護事業、有料老人ホームの事業も展開していく考えだ。一方、生花販売事業に関してもFC展開により将来的には生花店まで手掛けていくことを視野に入れている。

生花祭壇事業における市場シェアはまだ1~2%と低く、営業エリアで進出していない地域も多くあることなどから、同社の潜在的な成長余地は依然大きいものと考えられる。当面は買収した子会社とのシナジー効果による収益拡大も期待でき、2016年6月期の連結売上高100億円に向けた同社の展開が目ざれよう。

#### 中期経営計画（2013/7～2015/6）

18期（2013/7～2014/6）	19期（2014/7～2015/6）
<ul style="list-style-type: none"> <li>・持株会社への移行準備</li> <li>・持株会社移行に向けた組織体制の構築</li> <li>・既存事業の水平展開による事業拡大と収益力強化</li> <li>・積極的な資本業務提携の推進</li> <li>・新規事業の強化と推進</li> <li>・管理（ガバナンス）機能の強化</li> <li>・広報IR強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・持株会社へ移行</li> <li>・既存事業の垂直展開による事業拡大と収益力強化</li> <li>・積極的な資本業務提携の推進</li> <li>・新規事業の強化と推進、事業拡大、業容拡大</li> <li>・管理（ガバナンス）機能の強化</li> <li>・広報IR強化</li> </ul>

中期経営計画 (2015/6~2017/6)

20期 (2015/7~2016/6)	21期 (2016/7~2017/6)
<ul style="list-style-type: none"> <li>・連結売上高100億円</li> <li>・連結経常利益5億円</li> <li>・東証1部へ指定替えの最終準備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東証1部へ指定替え</li> <li>・事業の選択と集中の検討</li> <li>・ビジネスユニットの再構築</li> <li>・コア事業への積極的資本投下による事業事業拡大</li> <li>・新たな経営ビジョンの再定義</li> </ul>

■株主還元策について

マザーズからの東証1部への指定替えの動向に注目

同社は株主還元策として、配当金に関しては配当性向で30%を基準としている。このため、13年6月期は配当性向で30%となる1,580円を予定している。また、自社株買いも過去に実施している。2013年4月1日現在で自己株式の持分比率は13.2%となっているが、同社では今後、自社株の使い道として資本提携や事業買収などの際の株式交換に積極的に活用していく考えだ。

なお、同社は18中期経営計画において2017年6月期中までに現在の東京証券取引所マザーズ市場からの東証1部への指定替えを目指している。知名度の向上による優秀な人材の獲得や資金調達によるグループ経営の一段の強化が目的だ。

株価は現在44,150円で、長らく40,000円を挟んで続いていたボックス圏の動きから上放れようとしている。2013年6月期の予想配当利回りで4%弱、連結予想PERでは約8倍の水準で、指標面での割高感はない。前述したように、同社の強い価格競争力と積極的なM&Aをテコにした市場シェア上昇並びに収益拡大トレンドが第3四半期以降も続くことが確認されれば、株式市場における注目度が一段と増してくるものと思われる。

株価推移



(C) FISCO



## 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