

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 謙

■市場環境の追い風で業績の成長拡大に期待

ビジネス・ブレイクスルー<2464>（以下同社）は、経営コンサルタントの大前研一（おおまえけんいち）氏が「世界で活躍するグローバルリーダーの育成」を目的に1998年に創業。インターネットや衛星放送を活用した遠隔型教育サービスを行う。2005年にビジネス・ブレイクスルー大学大学院（以下BBT大学院）、2010年にビジネス・ブレイクスルー大学（以下BBT大学）を開学している。

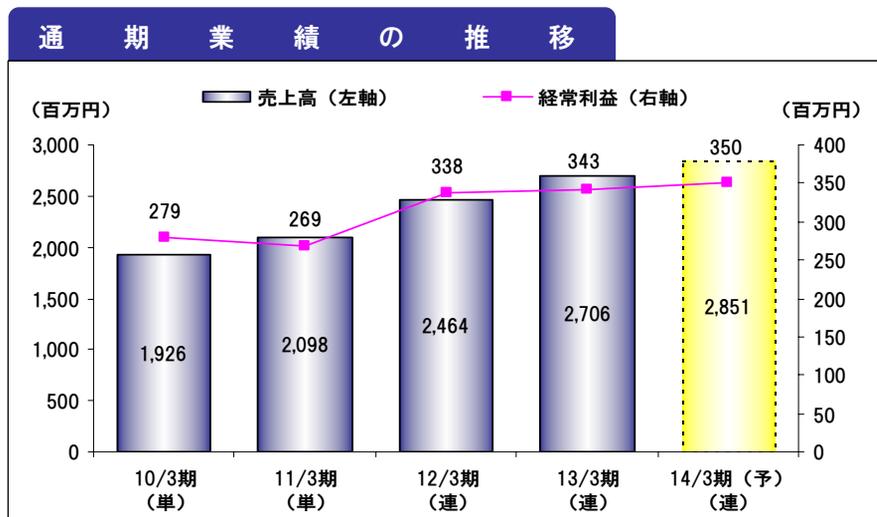
同社の業績が新たな成長ステージを迎えようとしている。2013年10月にインターナショナルスクール運営会社を子会社化し、幼児から社会人までをカバーする「生涯教育のプラットフォーム」を整えたことが契機となる。同時に、国際教育のグローバルスタンダードの一つとして世界各国で認知され、欧米の主要大学が受験資格として高く評価する国際バカロレア・プログラムの国内での普及を進める。まずは、子会社が運営するインターナショナルスクールでの導入を進めるが、4～5年後には同プログラムを同社の遠隔教育プラットフォームである「AirCampus®」を通じて、他校にも提供する構想も持っている。

2014年3月期第2四半期累計（4-9月）の連結業績は、売上高が前期比5.9%増、営業利益が同12.9%増と期初計画を上回るペースで推移した。BBT大学やBBT大学院の入学者数が堅調に推移したことに加えて、卒業生、修了生を対象としたコンテンツサービスが順調に拡大したことが主因だ。2014年3月期通期の業績は、アオバ・ジャパンインターナショナルスクールの収益が加算されるため、利益面では若干のマイナス要因となるものの、既存事業が好調に推移していることから増収増益基調が続く見通しだ。

昨今の国際教育に関する関心の高まりや、グローバルに通用する人材の育成が求められるなかで、同社が提供する教育サービスに対するニーズは拡大していくことが予想される。また、インターナショナルスクールの経営においては、外国人居住者の増加が見込まれることもプラスになってこよう。こうした市場環境を追い風に、業績の一段の成長拡大が期待される。

■Check Point

- ・2Qは売上高、営業利益は過去最高を更新
- ・幼児から社会人まで「生涯教育プラットフォーム」を構築
- ・BBT大学で単科コース導入を計画、受講生徒数の拡大へ



■ 事業概要

遠隔型のマネジメント教育を中心に事業展開

(1) 事業内容

同社は経営コンサルタントで現代表取締役社長の大前研一氏が、「世界で活躍するグローバルリーダーの育成」を目的として、1998年4月に設立した教育サービス会社である。主に社会人を対象として、インターネットや衛星放送を活用した遠隔型のマネジメント教育を中心に事業展開しており、教育のコンテンツはすべて自社で企画・制作していることが特徴となっている。

事業セグメントは、マネジメント教育サービス事業と経営コンテンツメディアサービス事業に区分され、前者が売上高の約9割と大半を占める。各セグメントの主なプログラム、受講期間、受講料は表の通り。収益の柱はBBT大学院／大学の受講料収入と、法人向け人材教育・研修サービス（カスタマイズプログラム、企業研修など）である。また、インターネット等を活用する遠隔教育ではなく、実際に教室で講師と対面する集合型の教育サービスとして、向研会（経営者向け勉強会）と企業研修、遠隔と集合を組み合わせたブレンド型教育サービスとしてアタッカーズ・ビジネススクールとリーダーシップアクションプログラムがある。その他はすべて遠隔型のサービスである。

また、経営コンテンツメディアサービスのなかでは、2007年よりスタートした卒業生、修了生向けの「アルムナイサービス」が注目される。同サービスは、過去の受講映像コンテンツや同社が今まで蓄積してきた7,000時間超に及ぶ映像コンテンツを定額料金で再視聴できるサービスのこと。ラーニングマーケット商品の割引適用という特典も付けている。コンテンツを2次利用するため、コストはほとんどかからず収益性の高いビジネスモデルである。高収益性に加えて、今後の卒業生の増加に伴う潜在的利用者数の増加も期待されるため、成長ポテンシャルの大きいサービスと言える。

主要プログラム一覧

区分	プログラム名称	提供先	標準受講期間	受講料金（円）
マネジメント教育サービス	(1) 遠隔教育プログラム			
	・経営学/MBAプログラム	個人・法人	24ヶ月/48ヶ月	年間80万/130万
	・ビジネス・ブレイクスルー大学/大学院	個人・法人	24ヶ月	年間130万
	・ボンド大学-BBT MBAプログラム	個人・法人	6~12ヶ月	30~50万
	・オープンカレッジ（公開講座）	個人・法人	12ヶ月	52.5万
	・大前経営塾	個人・法人	12ヶ月	52.5万
経営コンテンツメディアサービス	(2) 集合教育プログラム			
	・アタッカーズ・ビジネススクール	個人・法人	3ヶ月	10.5万/16.8万
	・向研会	法人	12ヶ月	30~40万円
	・企業研修	法人	1日~	
	(3) カスタマイズプログラム	法人	1ヶ月	
	(1) コンテンツ配信			
・衛星放送番組	個人・法人	1ヶ月~	月額1.7万	
（ビジネス・ブレイクスルーチャンネル）				
・ラーニングマーケット	個人・法人	1ヶ月~	講座別	
(2) 会員サービス				
・大前研一通信	個人・法人	12ヶ月	1.2万	
・アルムナイサービス	卒業生向け	12ヶ月	1.2万~	

出所：会社資料よりフィスコ作成

コンテンツライブラリは約7,000時間超のコンテンツを蓄積

(2) コンテンツ企画からサービス提供までの流れ

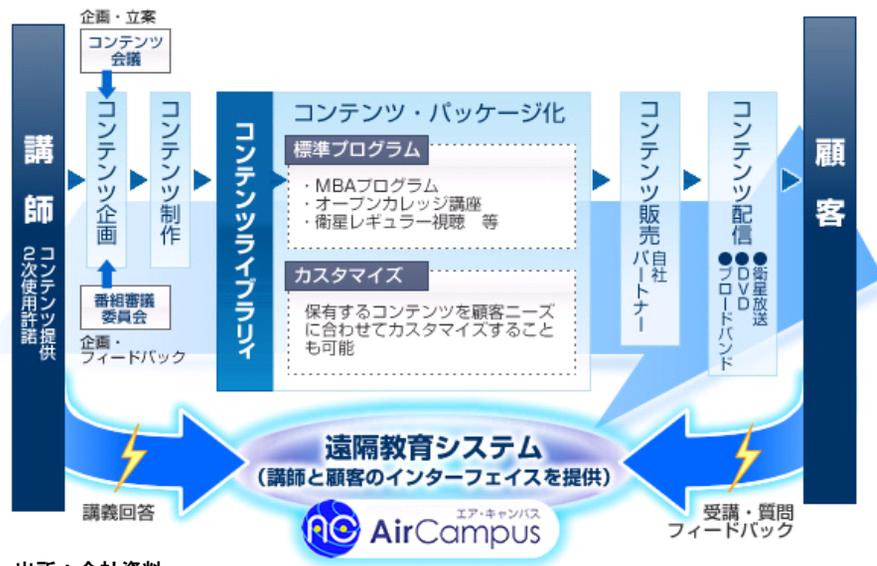
コンテンツの企画からサービス提供までの事業の流れについては、図の通りとなっている。まず、同社は毎年約1,000時間のコンテンツを制作しているが、その都度、時代のニーズに合致したテーマをコンテンツ会議で決定し、そのテーマに最適な講師を選んで自社の制作スタジオでコンテンツの制作を行っている。講師陣としては大前研一氏をはじめとした著名経営コンサルタントや大学の教授、企業経営者などに依頼している。



■事業概要

現在、コンテンツライブラリーとして約7,000時間超のコンテンツを蓄積している。こうして出来上がったコンテンツはインターネットや衛星放送、あるいはDVDなどで受講者に配信される。講義内容の質問やそれに対する回答、あるいは受講生同士のディスカッション、試験やサポートなどはすべて同社が開発した遠隔教育システム「AirCampus®」を介して行われており、受講環境も整備されている。なお、講師に支払われる対価としてはコンテンツの出演料と同コンテンツが2次利用された場合に入る2次使用料の2本立てである。

コンテンツ企画から販売の流れ（遠隔教育の場合）



出所：会社資料

ビジネススクール型の教育サービスとして圧倒的な量と質

(3) サービスの特徴・強み

同社の遠隔型教育サービスの特徴、強みは以下の3点にまとめることができる。

まず、第1の強みとしては圧倒的なコンテンツ量にある。前述したように同社は、年間1,000時間のコンテンツを自社スタジオで制作し、累計7,000時間超のコンテンツを有する。ビジネススクール型の教育サービスとしては、講師陣も含めて国内では圧倒的な量と質を誇っているとと言える。なお、制作コストは、大手放送会社の制作コストと比べると圧倒的に低いコストで制作されていることも特徴だ。本社ビル内に自社スタジオを2つ有することにより、制作コストの低減を実現している。

第2の強みとしては、自社開発した遠隔教育システム「AirCampus®」にある。同システムでは、映像による講義を視聴したかどうかを認証する視聴認証システム（ビジネスモデル特許取得）、理解度を確認するテスト、修了レポートなどの提出、成績管理を含めた履修状況を管理する履修管理システム、さらにはクライアントベースで実装されるディスカッション機能、掲示板機能など様々な機能を有している。また、デバイスはパソコンだけでなく、スマートフォン（iOS, Android）やタブレットなどのモバイル端末にも対応し、どこにいても受講できるのが特徴となっている。

第3の強みとしては、過去の実績によって蓄積された教務ノウハウにある。同社は2001年にオーストラリアのボンド大学と提携し、共同プログラムを運営するなど既にMBA取得プログラムでは10年以上のノウハウを蓄積している。ビジネススクールとしては慶応大学や早稲田大学などが国内では有名だが、遠隔型のビジネススクールとしては他の追随を許さない。



■ 決算概要

2Qは売上高、営業利益で過去最高を更新

(1) 2014年3月期第2四半期累計業績について

11月1日付で発表された2014年3月期第2四半期累計（4-9月）の連結業績は、売上高が前年同期比5.9%増の1,386百万円、営業利益が同12.9%増の164百万円、経常利益が同34.0%増の150百万円、四半期純利益が同33.3%増の86百万円となった。第2四半期累計としての売上高、営業利益は過去最高を更新した。また、期初会社計画対比でもすべての項目において上回った。

主力事業であるBBT大学院/大学（経営学部）の春期入学生徒数が堅調に推移し、総生徒数の増加基調が続いたこと、また、卒業生、修了生向けコンテンツメディアサービスが順調に拡大したことが主因となっている。BBT大学院/大学の生徒総数に関しては公表していないが、2013年度の春期入学生徒数は大学院で109名、大学（経営学部）で149名と順調に推移した。大学に関しては今2014年3月期で開学4年目となり、全年次の生徒数が揃ったことになる。

第2四半期累計業績（連結）

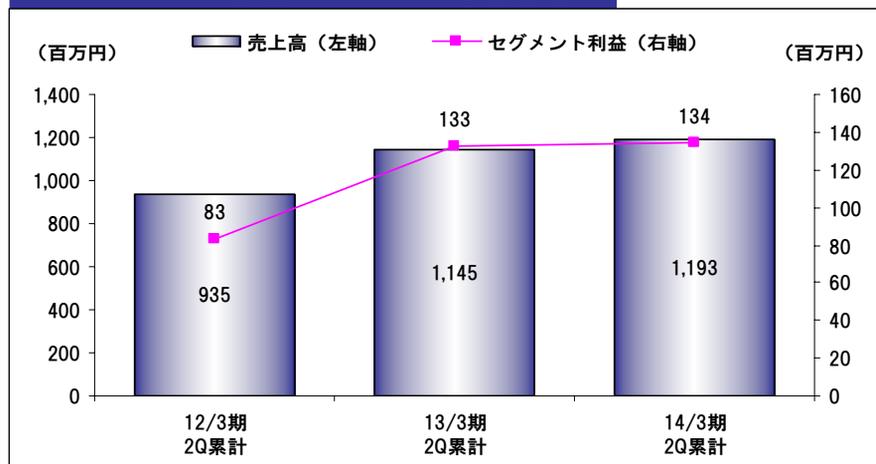
（単位：百万円）

	13/3期2Q累計		14/3期2Q累計				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	1,308	-	1,279	1,386	-	5.9%	8.3%
売上総利益	860	65.8%	855	953	68.8%	10.7%	11.5%
販管費	714	54.6%	773	788	56.9%	10.3%	1.9%
営業利益	145	11.1%	81	164	11.9%	12.9%	102.8%
経常利益	111	8.6%	81	150	10.8%	34.0%	84.9%
四半期純利益	64	4.9%	48	86	6.2%	33.3%	78.8%

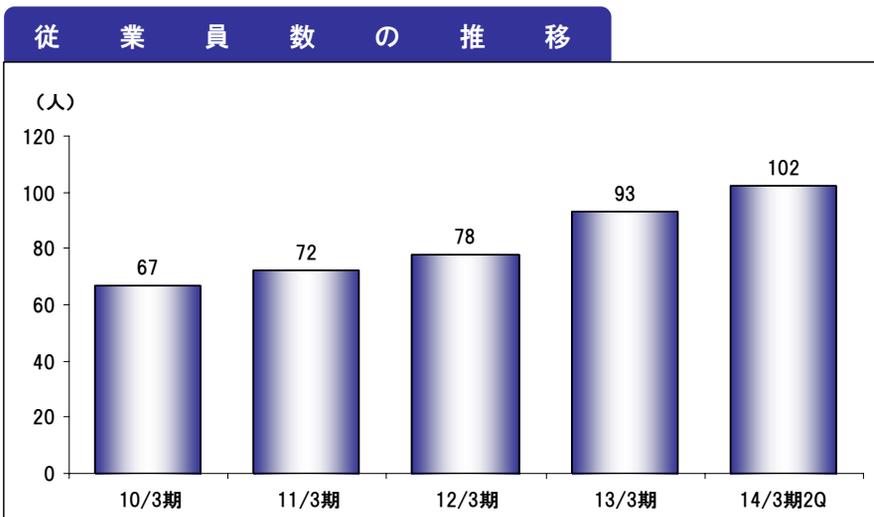
セグメント別の損益動向をみると、マネジメント教育サービスは売上高が前年同期比4.2%増の1,193百万円、セグメント利益が同0.5%増の134百万円となった。BBT大学が4年目に入り総生徒数が増加したことに加えて、法人向け教育サービスでも既存顧客企業における大型案件を獲得したことなどが増収要因となった。一方、利益が伸び悩んだ格好だが、これは映像コンテンツの制作費用が増加したこと、また、後述するインターナショナルスクールの子会社化に向けて、積極的な人材投資を行ったことなどが要因として挙げられる。従業員数は当第2四半期累計（4-9月）で10名程度を採用しており、全従業員数では9月末に102名となった。

オープンカレッジなどその他のプログラムに関しても、ほぼ期初の想定通り堅調に推移している。また法人向け売上高比率は、個人向けが主であるBBT大学院/大学の生徒数の増加により、前年同期の37.3%から34.3%へと低下した。売上げの中身としては遠隔教育サービスの比重が増しており、収益性は向上しているものとみられる。

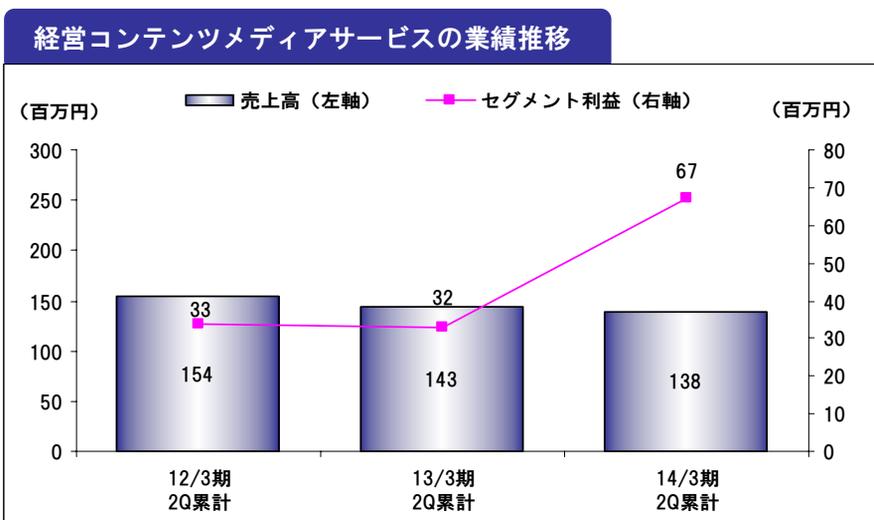
マネジメント教育サービスの業績推移



■決算概要



一方、経営コンテンツメディアサービスの売上高は前年同期比3.5%減の138百万円、セグメント利益は同105.2%増の67百万円となった。売上高の減少基調が続いているが、これは衛星放送用番組配信サービスが視聴契約数の減少によって減収となっていることが主因。他方収益性は、前述した卒業生向けの有料会員サービス「アルムナイサービス」の順調な拡大、ならびに、衛星放送番組配信サービスのコスト減により、大幅増益となった。



販管費率は、前年同期比の54.6%から56.9%へ上昇した。人件費の増加とM&Aに関連する準備費用を計上したことが主因である。また、営業外収支で20百万円ほど改善しているが、これは前年同期に計上した事務所移転費用23百万円がなくなったためだ。



■決算概要

幼児から社会人まで「生涯教育プラットフォーム」を構築

(2) アオバインターナショナルエデュケイショナルシステムズの子会社化

○アオバ・ジャパンインターナショナルスクールの概要

同社は2013年10月に「アオバ・ジャパンインターナショナルスクール(以下、アオバ)」を運営する株式会社アオバインターナショナルエデュケイショナルシステムズの株式を67.3%取得し、子会社化した。出資額は102百万円となる。

アオバは1976年に開校した幼児から高校生までの共学一貫校である。現在、東京・練馬区の光が丘キャンパスで幼稚・初等部(3~12歳)、中等部(11~16歳)、高等部(16~19歳)を、目黒区の目黒キャンパスで幼児向け(1.5~学齢未満)の教育事業を展開している。2008年までは生徒数約600名の規模であったが、その後のリーマン・ショック、2011年3月11日の震災・福島第一発電所事故等の影響で外国人生徒が減少し、現在は約300名の水準である(うち、3~4割は日本人生徒)。アオバは送迎バス8台を保有し、遠方からの生徒の送迎にも対応している。

直近3期間の業績と資産状況は表の通り。2013年7月期に大きく損失が出た格好となっているが、これは生徒数が減少したことに加えて、キャンパス移転(2012年に杉並区から練馬区に移転)に伴う固定資産(借地権等)の売却損308百万円を特別損失として計上したこと、また、移転に伴う修繕修理費や引越費用を計上したことなどが要因である。

同社の連結業績には、2013年11月以降の5ヶ月分が反映されることになる。現在、2014年3月期の連結業績に対する影響を精査中であるが、およそ売上高で250百万円のプラス要因、営業利益は20~30百万円のマイナス要因になるものと思われる。また、買収に伴うのれん費用は、総額で500~600百万円、20年の定額償却方針である。2014年3月期ののれん償却額は、5ヶ月分の11百万円程度が見込まれる。

アオバインターナショナルエデュケイショナルシステムズの業績推移 (単位：千円)

	11/8期	12/7期	13/7期
売上高	694,141	653,989	556,283
営業利益	-60,933	86,446	-169,694
経常利益	-82,495	65,350	-241,860
当期純利益	-99,280	58,522	-550,495
純資産	26,850	85,373	-465,121
総資産	1,395,018	1,408,862	293,276

遠隔教育を主力とする同社が実際の学校を運営するアオバを子会社化した目的は、同社の経営理念である「世界で活躍するグローバルリーダーの育成」を更に推し進める為である。グローバルに活躍する人材を育成する為には、幼少の頃から国籍やバックグラウンドの異なる多様な生徒との学校生活を通じて、英語・日本語等でのコミュニケーション力や国際感覚を自然に身につける教育を提供すべきであるという考えに基く。また、提供する教育サービスのラインナップという観点からは、今回の子会社化によって幼児から社会人、幼稚園から大学院、オンライン(遠隔)からリアル(集合)までの全てをカバーする「生涯教育プラットフォーム」の実現に向けた大きな一歩を踏み出した事になる。



■決算概要

プラットフォーム事業への挑戦

グループ全体で年少期から大学院、社会人まで『生涯教育のプラットフォーム』を形成



出所：会社資料

○国際バカロレアの普及に注力

また同社は、グローバルリーダーの育成を進めるに当たり、アオバが提供する教育カリキュラムについて、新たに国際バカロレアの認証取得を目指す。国際バカロレアとはスイスに拠点を置く国際バカロレア機構の定める教育課程のことで、3～19歳の子供に対して年齢に応じて3つのプログラム（初等教育プログラム（PYP）、中等教育プログラム（MYP）、ディプロマ資格プログラム（DP））で構成される。

国際バカロレア機構は、DP課程を修了し、同機構が実施する最終試験に合格した学生に対して、IBディプロマと呼ばれる資格を付与する。欧米の主要大学は、IBディプロマ保有者を「自国の高等学校卒業と同等以上の学力がある」として認定し、大学受験資格をあたえている。言わば、「国際的大学入学資格」に相当するものとなる。大学によっては、DP課程で優秀な成績を収めた生徒に対して、一部の入試免除、入学後の単位取得免除、2年次への飛び級、奨学金などのアドバンテージを付与するところもある。

国際バカロレアの教育課程を実施できる学校は、国際バカロレア機構が認可した学校に限られており、2013年10月現在で全世界146ヶ国、3,671校の学校で導入され、年々拡大している。日本における認定校は27校であり、うち3校のみが、PYP（初等）、MYP（中等）、DP（高校）の全課程で認可を受けている。IB認可校の大半はインターナショナルスクールであり、日本の学校（一条校）としては7校が認定されている。

日本政府も、国際感覚にあふれたグローバル人材の育成を強化する方針を打ち出しており、国際バカロレアのDP認定校を2018年度までに200校へ増やすことを目標に定めている。

同社は、まずアオバの幼稚・初等部、高等部で国際バカロレアのPYP、DPの認定取得を目指している。今後、認可に向けてアオバのカリキュラムを国際バカロレアに沿ったものへ変更していく。



■決算概要

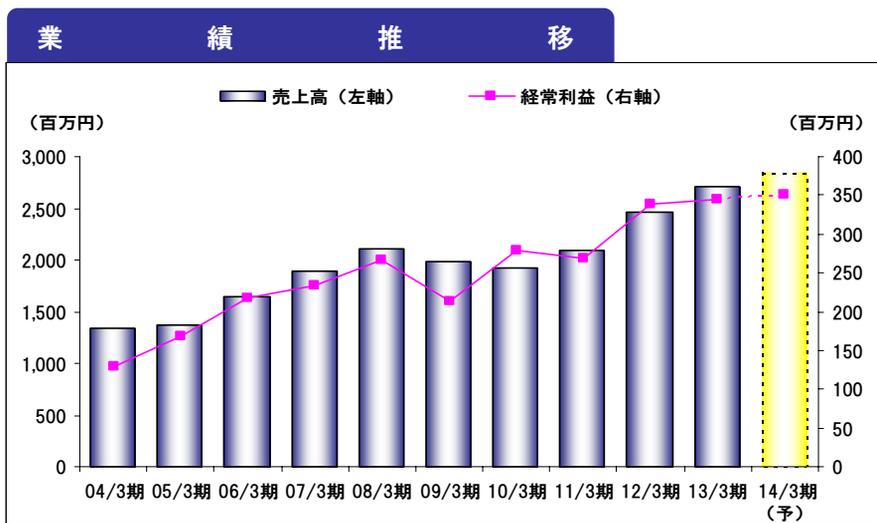
過去数年、アオバの生徒数は逡減傾向にあったが、今後、国際バカロレア申請校として教育内容を刷新していくほか、特定の宗教や国の教育制度の色の無い、中立性の高い男女共学の一貫校として、その独自性を強化する予定である。また、マーケティングスタッフの強化を進め、生徒数の拡大を目指していく方針だ。例年、新規入学者は春と秋が中心となるため、2014年7月までにどれだけの生徒を募集できるかが2015年3月期の業績の鍵を握ることになる。

アオバの業績に関して、損益分岐点の目安は生徒数で350名強、売上高で650～700百万円の水準とみられ、同社では少なくとも2年後には黒字転換を図っていきたく考えた。これまでは、学校の運営を経営のプロが管理していたわけではなかったが、同社が経営に携わることで、収益性の改善が進む可能性は十分ある。ちなみに、リーマン・ショック以前のアオバの業績は売上高で1,200百万円、営業利益で100百万円程度であった。同社では、同じ売上高規模であれば、営業利益で150百万円程度を稼ぎ出すことは可能とみている。

企業業績の回復による人材教育サービスの需要拡大に期待

(3) 2014年3月期業績見通し

2014年3月期の会社側業績見通しは、アオバの子会社化に伴う業績精査もあって、期初の会社計画を据え置いている。ただ、同第2四半期累計で期初計画を上回るなど既存事業が順調に拡大していること、特に、法人向けサービスに関しては企業業績の回復もあって、人材教育サービスの需要拡大が下期以降期待されることから、アオバの買収費用や期間損益のマイナス分は、十分カバーできる見通しだ。



※12/3期から連結業績



■ 今後の戦略

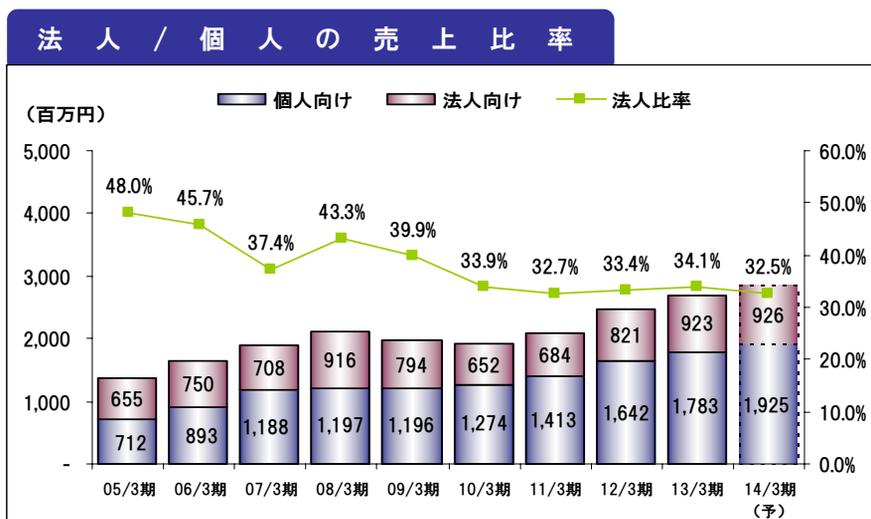
遠隔教育サービスの事業拡大で収益性の一段の向上を図る

同社は、今回のアオバの買収により増収が見込まれるが、利益の押し上げには更なる収益ドライバーが必要となる。同社は、法人向けサービスの強化、国際バカロレアの認可取得による遠隔教育の拡大によって、更なる収益性の向上を進める考えだ。

(1) 法人向けサービス

法人向けの教育サービスでは、管理職研修やリーダー育成カリキュラム、集合研修、あるいは顧客企業の個別ニーズに対応したカスタマイズ型サービスを展開している。ここ数年、法人からの売上は着実に伸びている一方、その売上構成比は、BBT大学の開校なども作用し約3割と若干の低下傾向である。ただ、法人顧客のなかでも大手企業向けの実績が着実に上がっており、評価が高まっているのも事実。特に同社では遠隔教育サービスの強化を進めており、契約獲得のため現在8名いる営業専任スタッフのスキルアップに取り組んでいる。

企業向け研修サービスの国内市場規模は、ここ数年は景気の低迷が続いたこともあり約4,700億円と伸び悩んだ格好だが、今後は企業業績の回復もあって、拡大基調に転じることが予想される。なかでも、遠隔型サービスであるeラーニング市場は、いまだ黎明期の段階であり、今後は「場所・時間の制約がない」、「低コストで導入が可能」、「安定したサービス品質での提供が可能」等のメリットが顧客企業に認知・浸透することにより、その市場規模は着実に拡大することが予想される。



■今後の戦略

企業向け研修サービス市場規模の推移

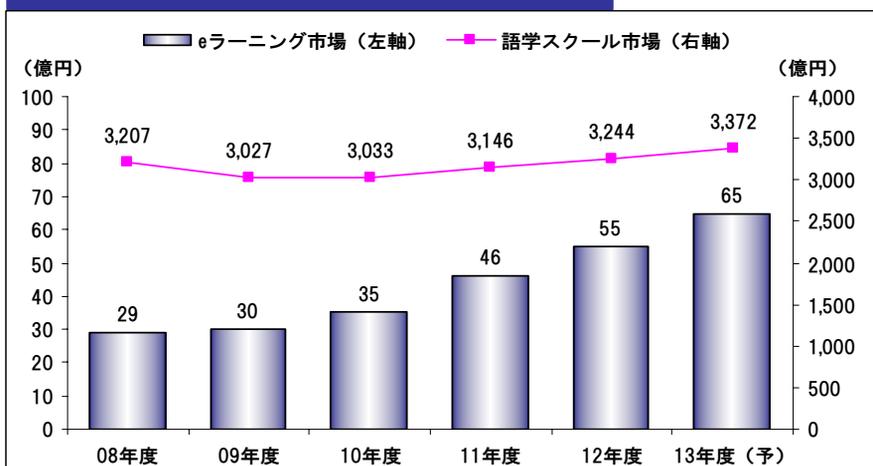


出所：矢野経済研究所「教育産業市場に関する調査結果2013」「eラーニング市場に関する調査結果2013」

また、同社において今後の成長が期待できる事業として、オンラインのビジネス英会話教育事業が挙げられる。これは、非連結子会社であるBBTオンラインが運営している事業である。フィリピンに50人の講師スタッフを揃え、インターネットを介してビジネス英会話レッスンを提供している。一般の通学型英会話スクールと比較して、受講料が約3分の1と低価格で利用できるほか、客観的な習熟度を図るレベルチェックも行うなど、法人向けに適したサービスである。2012年2月のサービス開始以降、順調に契約件数を伸ばしている。

企業のグローバル化が進む中で、社内会議を英語で行う企業も増えてきており、ビジネス英会話はビジネスマンにとって、今後ますます重要かつ必須のスキルになると考えられる。国内における語学スクールの市場規模は年間で約3,100億円、このうち成人向けビジネス英会話の市場規模は、年間で約1,200億円程度とみられる。一方で、遠隔型の教育サービス（eラーニング）市場は全体でも100億円に満たない状況にある。従来は専用のカメラや送受信端末が必要で、コストが高かったことなどが背景にあるとみられる。ただ、今では遠隔地においてもPC等からスカイプを通じてお互いの顔を見ながらレッスンが可能になるなど、技術的な環境整備も進んでおり、今後は加速度的に普及していく可能性が高い。現在は非連結対象だが、2~3年後には連結対象に加わるところまで事業規模が成長しているものと予想される。

語学スクール市場規模の推移



出所：矢野経済研究所「語学ビジネスに関する調査結果2013」



■今後の戦略

BBT大学で単科コース導入を計画、受講生徒数の拡大へ

(2) その他

国際バカロレアに関しては、今後自社プラットフォームである「AirCampus[®]」を利用した遠隔教育サービスとして、他の学校向けの配信や導入支援を行っていく予定で、国内における国際バカロレア普及の推進役となっていくことを考えている。他学校向けの配信サービス事業が確立されれば、同社の成長ポテンシャルも一気に高まっていくだけに、その動向が注目されよう。

その他の事業戦略としては、2015年3月期からBBT大学で、好きな科目だけを受講できる単科コースの導入を計画している。BBT大学においては2015年3月期から5年目に入ることもあり、総生徒数の拡大が見込みづらくなる。このため、単科コースの導入を進めることによって、受講生徒数の拡大に結び付けていく戦略だ。

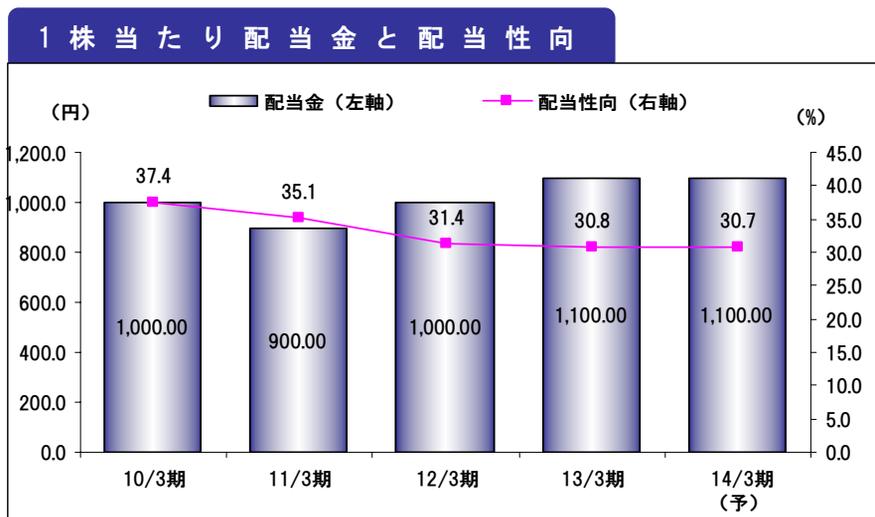
また、卒業生向けの会員サービスであるアルムナイサービスは、卒業生の増加とともに引き続き成長が期待できる事業となる。売上高規模は小さいものの、コストがほとんどかからないことから、キャッシュカウ事業（稼ぎ頭のビジネス）として今後の同社の事業拡大を支えていく役割を果たしていくものと予想される。

■株主還元策

今期の配当金は配当性向30%に基づき1,100円を予想

同社は株主還元策として、配当性向で30%程度を目安とした継続的な配当の実施に努めることを基本方針としている。2014年3月期の1株当たり配当金は、配当性向30%に基づき5.5円を予想しているが、業績が上振れするようだと3期連続での増配が見込まれる。なお、同社は発行済み株式の10%弱の自己株式を保有しているが、この活用方法に関してはまだ検討中としている。

株主優待制度については、自社教育プログラムの受講料について保有株数に応じて10%、20%の割引を行っている。2013年3月期実施分の割引対象プログラムとしては、「問題解決トレーニングプログラム」「資産形成力養成講座」の2講座となっている。



※2013年10月1日付で1：200株の株式分割を実施。グラフは株式分割考慮前の数値



■株主還元策

損益計算書

(単位：百万円)

	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期(予)
売上高	2,098	2,464	2,706	2,851
(対前期比)	8.9	17.4	9.8	5.4
売上原価	684	820	916	-
(対売上比)	32.6	33.3	33.9	-
販管費	1,154	1,309	1,480	-
(対売上比)	55.0	53.1	54.7	-
営業利益	259	334	308	350
(対前期比)	14.9	29.0	-7.6	13.5
(対売上比)	12.3	13.6	11.4	12.3
経常利益	269	338	343	350
(対前期比)	-3.6	25.6	1.7	2.0
(対売上比)	12.8	13.7	12.7	12.3
税引前利益	266	326	343	-
(対前期比)	-4.7	22.7	5.3	-
(対売上比)	12.7	13.3	12.7	-
法人税等	115	142	138	-
(実効税率)	43.3	43.7	40.4	-
当期純利益	150	183	204	-
(対前期比)	-6.5	21.8	11.4	0.5
(対売上比)	7.2	7.5	7.6	7.2
[主要指標]				
発行済株式数(千株)	63	63	63	63
1株当たり利益(円)	2,565.46	3,182.92	3,567.85	3,585.58
1株当たり配当(円)	900.00	1000.00	1100.00	1100.00
1株当たり純資産(円)	47,570.48	49,862.25	52,444.51	-
配当性向(%)	35.1	31.4	30.8	30.7

※12/3期から連結業績

※2013年10月1日付で1:200株の株式分割を実施。主要指標は分割考慮前の数値



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