

キャリアリンク

6070 東証 2 部

2014 年 10 月 27 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
佐藤 譲

■官公庁向け案件に高い実績、民間企業向けの受注も強化中

キャリアリンク<6070>は、BPO（業務外部委託）関連事業を主軸とした総合人材サービス会社。官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向け BPO 案件の受注拡大を強化している。

2015 年 2 月期第 2 四半期累計（2014 年 3 ～ 8 月）の業績は、売上高が前年同期比 2.7% 増の 6,486 百万円、営業利益が同 43.8% 増の 409 百万円と、期初会社計画を上回る増収増益決算となった。既存 BPO 案件における業務効率の改善が想定以上に進んだことに加え、派遣から請負への契約切り替え、新規 BPO 案件の獲得などが収益増に貢献した。

2015 年 2 月期は、売上高が前期比 17.7% 増の 13,654 百万円、営業利益が同 145.5% 増の 729 百万円と大幅増益となる見通し。官公庁、民間向け BPO 案件の受注増加と業務効率の向上が寄与する。ただ、会社計画では受注の可能性があっても、未確定の案件については計画に含めておらず、費用面も保守的に見込んでいることから、もう一段の業績上積みも期待できると弊社ではみている。

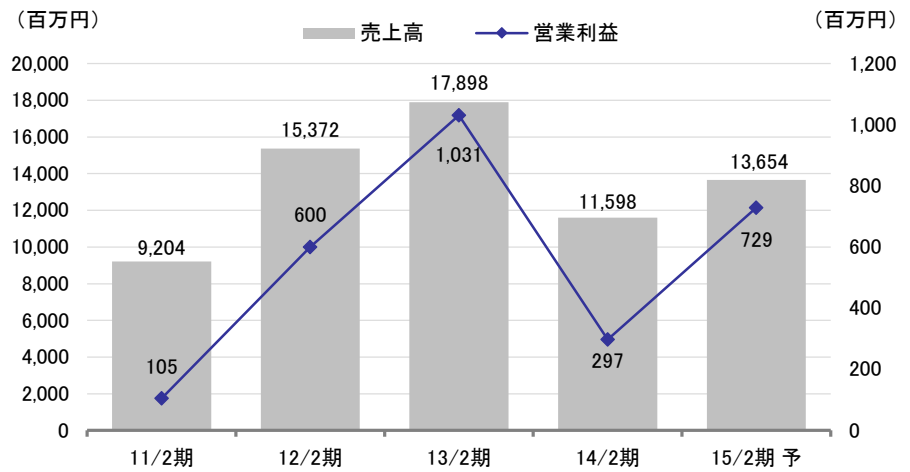
2016 年 2 月期以降は、業績拡大に拍車がかかる見通しだ。2016 年の「マイナンバー制度」導入に向けた大型プロジェクトが 2015 年秋以降、関連する官公庁を中心にスタートするため。同社には年金関連業務での高い実績があることから、同プロジェクトを受注する可能性が高いと弊社ではみている。「マイナンバー制度」では官公庁から地方自治体等、需要の裾野は広く、ビジネスチャンスは大きいと言えよう。

株主還元策として同社では、安定配当の継続と株主優待制度を導入している。2015 年 2 月期の配当金は創立 20 年の記念配当 2 円を付加し、前期比 2 円増配の 16 円を予定している。2016 年 2 月期も安定配当を継続する方針のもと、配当金は 16 円となる公算が大きい。また、株主優待としては、8 月末の株主に対して一律 1,000 円相当のクオカードの贈呈を行っているが、今回より新たに 300 株以上保有の株主に対しては 2,000 円相当のクオカードへの引き上げを発表している。

■ Check Point

- ・ 派遣法改正に伴う業容の拡大に期待
- ・ キャリアアップ支援制度や正社員化などの整備を進めて人材を確保
- ・ 安定した配当の継続が基本方針、株主優待制度も充実

売上高と営業利益の推移



■ 会社概要

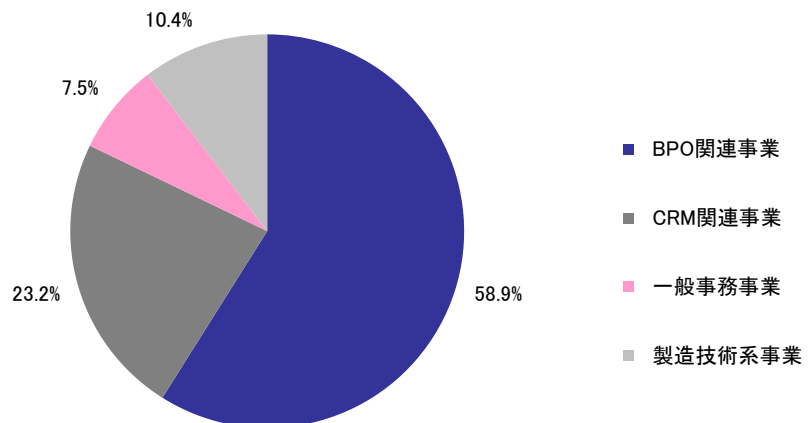
BPO 関連と CRO 関連を主力とする 4 つの事業を展開

(1) 事業概要

同社は 1996 年に創業した人材派遣会社で、現在は「BPO 関連事業」「CRM 関連事業」「一般事務事業」「製造技術系事業」と 4 つの事業を展開している。

各事業別の売上構成比 (2015 年 2 月期第 2 四半期累計) を見ると、BPO 関連事業が 58.9%、CRM 関連事業が 23.2%と両事業で全体の 80% 以上を占めている。各事業の内容については以下のとおり。

事業別売上構成比(15/2期2Q累計)



○ BPO 関連事業

BPO (Business Process Outsourcing) とは、企業や官公庁などが業務の効率化、コスト削減、あるいはサービスの質の向上などを目的として、特定の業務プロセスを外部の専門業者に委託することで、受託する事業者を BPO 事業者という。同社は BPO 事業者が請け負った BPO 業務への人材派遣、業務効率化等の企画提案を踏まえたインセンティブ契約に基づく人材派遣、官公庁や企業等の業務プロセスの業務請負などを行っている。

インセンティブ契約に基づく人材派遣では、単に人材を派遣するだけの一般事務派遣とは異なり、顧客の業務プロセスの一部について、その業務の効率化を進めるための企画提案をしたうえでインセンティブ契約を締結し、人材派遣を行っている。

企業や官公庁等が BPO を導入するメリットは、固定費の流動化 (業務ピーク時に合わせた人員は不要) や管理コストの削減が実現できるほか、業務効率化提案の導入によって、全体的なコスト低減メリットが得られるということが挙げられる。また、窓口業務やコールセンター業務などでは、利用客に対するサービスの品質向上といった効果も期待できる。

実際、官公庁や外郭団体などでは、コスト削減とサービスの向上を目的とした「公共サービス改革法」の施行 (2006 年) と同時に、「市場化テスト」という名のもとに競争入札制度を導入し、民間企業の活用を積極的に進めている。

同社の強みは、1,000 人を超える大量動員を要する大型プロジェクトでも、1 ヶ月程度の短期間で立ち上げることができる運用ノウハウを持っていることである。派遣スタッフの採用に関しては、独自の人材マッチングシステム (Web システムを活用した適正テストの実施やシフト希望確認など) によって、短期間で最適な人材を集めることが可能であり、また、派遣スタッフの労務管理も含めた現場での運用能力、さらには正社員を現場に常駐させることによって、現場で日々考案される業務改善策などを迅速に提案できる企画提案力も同社の強みである。

なお、BPO 業務では経験豊富なスーパーバイザー (SV) をリーダーとして、10 人程度のチーム編成による業務推進を行っている。この仕組みは、SV を置くことによって派遣先の業務研修の負担軽減や、早期の業務立ち上げによる生産性の向上などが期待できる。特に大量の人員を必要とする大型プロジェクトにおいて、品質管理面等で効果がより発揮されるシステムである。

○ CRM 関連事業

CRM (Customer Relationship Management) とは、企業が顧客満足度を向上させ、顧客とのより良い関係を構築することによって、売上や利益を向上させる経営手法のことを指す。同社においては、テレマーケティング事業者が請け負ったテレマーケティング業務への人材派遣・紹介、企業等のコンタクトセンターへの人材派遣・紹介、テレマーケティング業務の請負などを行っている。

テレマーケティング事業者への人材派遣では、BPO 関連事業と同様にチーム派遣を中心とした人材派遣を行っている。また、テレマーケティング業務の請負では、顧客から委託されたテレマーケティング業務を自社内に設置しているコンタクトセンターで請け負っている。

○ 一般事務事業

一般事務職をターゲットとした人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介並びに一般事務の請負を行っている。

○ 製造技術系事業

企業の製造拠点等において組み立て作業や製造・物流に関わるすべての業務についての人材派遣、請負業務を行っている。

2014 年 10 月 27 日（月）

なお、一般事務事業、製造技術系事業における人材派遣業務に関してはテンプホールディングス〈2181〉やパソナグループ〈2168〉など大手人材派遣会社の寡占化が進んでいるが、同社においては、BPO 案件の受注獲得につなげていくためのフック役としての位置付けとして捉えている。

派遣法改正に伴う業務の拡大に期待

(2) SWOT 分析

同社の経営を取り巻く外部環境と経営の現状について、SWOT 分析で簡便表にてまとめている。

なお、SWOT 分析とは会社を取り巻く外部環境や内部環境について、強み「Strength」、弱み「Weakness」、機会「Opportunity」、脅威「Threat」の 4 つのカテゴリーで要因分析し、今後の経営戦略を策定していく手法のことである。

SWOT分析

	機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> ・民間、官公庁ともに BPO 化の流れが続く ・2016 年の「マイナンバー制度」導入に伴う自治体におけるデータ整備需要 	<ul style="list-style-type: none"> ・労働市場の需給情勢 ・法制度面での事業環境変化
	強み (Strength)	弱み (Weakness)
内部環境	<ul style="list-style-type: none"> ・業務効率と品質向上を両立させる企画提案力 ・短期間での稼働開始、大量動員力 ・官公庁プロジェクトで積み上げた信頼と実績 	<ul style="list-style-type: none"> ・主要顧客の売上比率が高い

外部環境面での成長機会としては、企業や官公庁等で BPO 化の流れが挙げられる。また、2015 年春に予定されている派遣法改正では、同じ業務で（派遣社員を入れ替えても）最長 3 年までだったのが、「同じ派遣社員で最長 3 年まで」に切り替わることから、派遣社員を入れ替えて行けば、同じ業務での派遣受入れが無期限で可能になるため、派遣社員を利用する企業にとっては利便性が一層高まる。一方、派遣スタッフに対しては無期雇用への選択肢を設けるほか、すべての派遣事業者を許可制に移行する（従来は一部、届出制）。これによって、無期雇用の推進による派遣ビジネスのステータス向上が期待されるほか、許可制への完全移行によって零細派遣事業者（主に IT 業界に多い）の淘汰が予想される。

以上から、大型の BPO 案件を主力とする同社において、今回の派遣法改正によるマイナスの影響はないと考えられる。逆に常時雇用型となる派遣案件の獲得を強化していく方針であることから、むしろ業務の拡大が期待される。

内部環境における強みとしては、前述したように BPO における業務効率向上のための企画提案力や、大型プロジェクトにおける短期間での稼働立ち上げ、運用力の高さが挙げられる。一方、弱みとしては主要顧客の売上比率が高いことが挙げられるが、一般企業などからの BPO 関連事業の受注が拡大しており、2014 年 2 月期には特定の取引先に売上高の過半を依存した状況は改善されている。

業績動向

2015 年 2 月期第 2 四半期は増収増益決算

(1) 2015 年 2 月期第 2 四半期決算

9 月 30 日付で発表された 2015 年 2 月期の第 2 四半期累計 (2014 年 3 ~ 8 月) の業績は、売上高が前年同期比 2.7% 増の 6,486 百万円、営業利益が同 43.8% 増の 409 百万円、経常利益が同 46.3% 増の 406 百万円、四半期純利益が同 45.7% 増の 240 百万円と増収増益決算となった。主力事業である BPO 関連事業の回復が大きく貢献した。また、期初会社計画に対しても、BPO 関連事業における新規受注案件の獲得や業務効率向上、一部案件における派遣から請負への契約変更などが寄与したことで、売上高、利益ともに上回る格好となった。

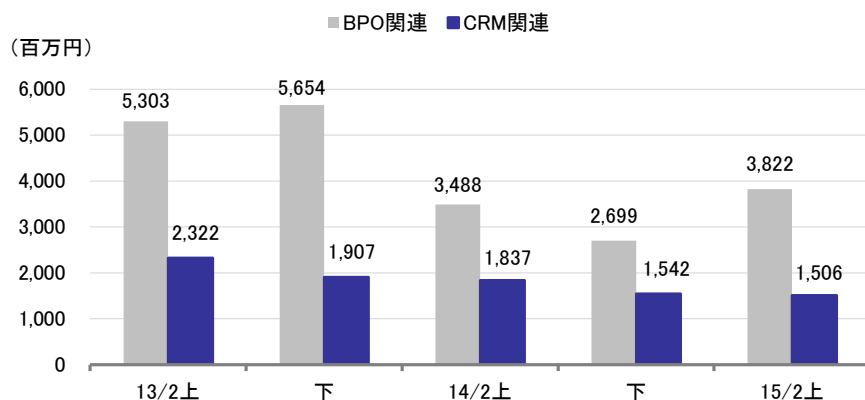
15/2 期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	14/2 期 2Q 累計		15/2 期 2Q 累計				
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前年同期比増減率	計画比増減率
売上高	6,314	-	6,206	6,486	-	2.7%	4.5%
BPO 関連事業	3,488	55.2%	3,474	3,822	58.9%	9.6%	10.0%
CRM 関連事業	1,837	29.1%	1,541	1,506	23.2%	-18.0%	-2.3%
一般事務事業	484	7.7%	497	483	7.5%	-0.3%	-2.8%
製造技術系事業	503	8.0%	693	674	10.4%	33.9%	-2.7%
営業利益	284	4.5%	176	409	6.3%	43.8%	132.2%
経常利益	277	4.4%	167	406	6.3%	46.3%	142.8%
四半期純利益	164	2.6%	89	240	3.7%	45.7%	167.3%

事業別の売上動向を見ると、BPO 関連事業は前年同期比 9.6% 増の 3,822 百万円と 2 年ぶりの増収に転じた。当第 2 四半期累計期間では官公庁向け BPO 大型プロジェクトが前年の期後半に終了したことによるマイナスの影響はあったものの、民間 BPO 案件の拡大や官公庁向け新規 BPO 案件の受注獲得などもあり、売上高は再び増加に転じた。官公庁向けでは消費税に伴う臨時給付金案件や年金督励業務の案件を受注した。

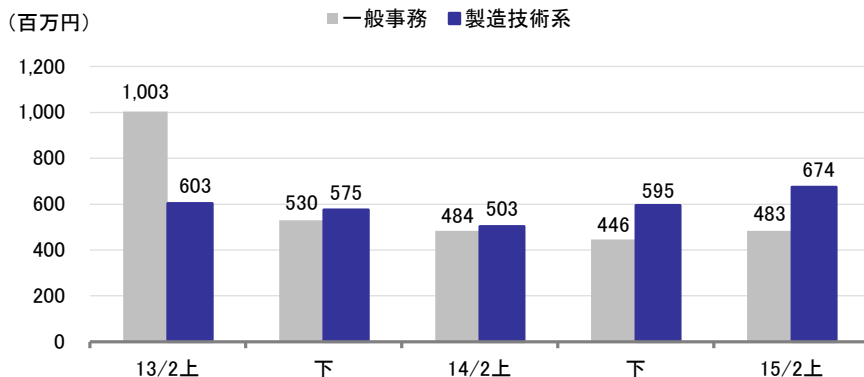
BPO 関連、CRM 関連事業売上高



CRM 関連事業の売上高は、前年同期比 18.0% 減の 1,506 百万円と減少傾向が続いた。既存コンタクトセンター案件が堅調に推移したほか、テレマーケティング事業者からの新規案件の受注も緩やかながら回復したものの、大型プロジェクト案件が前期で終了した影響が残った格好だ。

一般事務事業の売上高は前年同期比 0.3% 減の 483 百万円と横ばい水準となった。金融機関の事務案件など新規案件の獲得を進めたものの、本格的な回復までには至らなかった。また、製造技術系事業は製薬メーカー等からの受注が堅調に推移したほか、食肉加工メーカーや機械部品メーカー等の既存顧客での受注シェア拡大が寄与したことで、前年同期比 33.9% 増の 674 百万円と回復基調が続いた。

一般事務、製造技術系事業の売上高



有利子負債の減少と純資産の増加によって D/E レシオは改善傾向

(2) 財務状況

2014 年 8 月末における財務状況は表のとおりで、総資産は前期末比 1,097 百万円増の 4,487 百万円となった。主な増減要因としては、売上の増加に伴う現預金 (+ 870 百万円)、売上債権 (+ 504) の増加が挙げられる。一方、負債は前期末比で 939 百万円増の 2,542 百万円となった。有利子負債が 61 百万円減少したが、未払金 (+ 302 百万円)、未払税金等 (+ 468 百万円)、未払費用 (+ 68 百万円) などが増加した。また、純資産は利益剰余金の増加 (+ 240 百万円) を主因として前期末比 158 百万円増の 1,945 百万円となった。

この結果、経営の安全性を示す流動比率や自己資本比率は前期末比で若干悪化したが、これは未払税金の計上が増加したことから、健全な状態であると判断される。また、D/E レシオは有利子負債の減少と純資産の増加によって改善傾向が続いている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/2 期	14/2 期	14/8 期	増減額
流動資産	3,867	3,027	4,133	1,105
(現預金)	2,549	1,579	2,450	870
(売掛金)	1,126	987	1,491	504
固定資産	321	362	354	-8
総資産	4,188	3,389	4,487	1,097
流動負債	2,037	1,108	2,092	983
固定負債	486	495	450	-44
(有利子負債)	878	785	724	-61
負債合計	2,523	1,603	2,542	939
純資産	1,665	1,786	1,945	158
(安全性)				
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	189.8%	273.2%	197.6%	
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	39.8%	52.7%	43.3%	
D/E レシオ (有利子負債 ÷ 自己資本)	52.7%	44.0%	37.2%	

2014 年 10 月 27 日 (月)

BPO 関連事業が堅調に推移、大幅増益を見込む

(3) 2015 年 2 月期業績見通し

2015 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 17.7% 増の 13,654 百万円、営業利益が同 145.5% 増の 729 百万円、経常利益が同 154.5% 増の 720 百万円、当期純利益が同 163.5% 増の 426 百万円と大幅増益を見込む。期初計画に対しても、売上高、利益ともに上方修正となる。BPO 関連事業が第 3 四半期以降も堅調に推移し、業績をけん引する。

第 2 四半期累計までの進捗率で見れば売上高が 48%、営業利益が 56% となっており、利益面での増額余地は大きいと弊社では見ている。会社側では、第 3 四半期以降に立ち上がる新規 BPO 案件の立上げ時における業務効率の一時的な低下や、来年度以降の事業展開に備えるための人員増（人件費増）を中心とした経費面の増加を要因に、保守的な利益計画を立てている。また、売上高に関しても現時点で確定している受注案件だけを計画に組み込んでおり、受注見込み案件に関しては計画に含めていない。こうした保守的な計画を発表している背景には、2014 年 2 月期の会社計画では、受注見込み案件の売上高を会社計画に含めていたが、同案件の稼働時期が今 4 月にずれ込んだことで会社計画を下方修正した経緯がある。そのようなことから、今期は下方修正することがないように、保守的な計画値になっているとみられる。このため、第 3 四半期以降も順調に事業が進捗すれば、営業利益で 800 百万円は十分達成可能な範囲と言えよう。

15/2 期業績見通し

(単位：百万円)

	14/2 期		15/2 期				
	実績	売上比	期初計画	今回見通し	売上比	前期比増減率	期初計画比増減率
売上高	11,598	-	12,856	13,654	-	17.7%	6.2%
BPO 関連事業	6,187	53.4%	6,944	8,130	59.6%	31.4%	17.1%
CRM 関連事業	3,380	29.1%	3,417	3,219	23.6%	-4.8%	-5.8%
一般事務事業	931	8.0%	1,009	891	6.5%	-4.3%	-11.8%
製造技術系事業	1,099	9.5%	1,484	1,412	10.3%	28.6%	-4.8%
営業利益	297	2.6%	356	729	5.3%	145.5%	104.4%
経常利益	282	2.4%	340	720	5.3%	154.5%	111.2%
当期純利益	161	1.4%	202	426	3.1%	163.5%	110.4%

第 3 四半期以降の取り組みとしては、民間 BPO 案件の受注拡大、官公庁の新規案件の受注獲得とともに「マイナンバー制度」に関連するプロジェクトの受注活動推進、品質管理の強化と業務効率化などの企画提案力の強化による他社との差別化推進に注力していく方針だ。

主力の BPO 関連事業の売上高は前期比 31.4% 増の 8,130 百万円と増収ペースに拍車がかかる見通し。既存の BPO 案件が民間向け、官公庁向けともに順調に推移する見通し。官公庁向けの比率は約 2 割と第 2 四半期累計とほぼ同水準となる見通しだ。なお、前述したように受注未確定の案件は計画に含まれていないことから、上乗せ余地はあるとみられる。

CRM 関連事業は前期比 4.8% 減の 3,219 百万円と減収傾向が続く見通し。前期の大型プロジェクト終了の影響が残るものの、高スキルな人材をチーム派遣で提供するなど、大型コンタクトセンターへの人材派遣拡大を進めていくほか、自社コンタクトセンターの機能を充実させ、難易度の高い顧客案件への対応を図っていく。

一般事務事業についても前期比 4.3% 減の 891 百万円と減少を見込むが、2015 年春の派遣法改正により事務系人材派遣の需要好転が見込まれており、2016 年 2 月期以降は回復に転じる見通しだ。同事業においては競争が激しい分野ではあるが、BPO 案件や CRM 案件獲得につなげていくため、引き続き受注の獲得に注力していく方針だ。

製造技術系事業は前期比 28.6% 増の 1,412 百万円と増収を見込んでいる。第 2 四半期までの流れを引き継ぎ、機械部品や医薬品メーカー向けを中心に売上の増加基調が続く見通し。同事業では派遣から請負への切り替えメリットを顧客に提案し、長期的かつ安定的な受注案件の獲得に注力していく。

キャリアリンク

6070 東証 2 部

2014 年 10 月 27 日 (月)

■成長戦略

キャリアアップ支援制度や正社員化などの整備を進めて人材を確保

同社では中期目標として 2017 年 2 月期に売上高 20,000 百万円、経常利益率 6% の達成を目指していく方針だ。

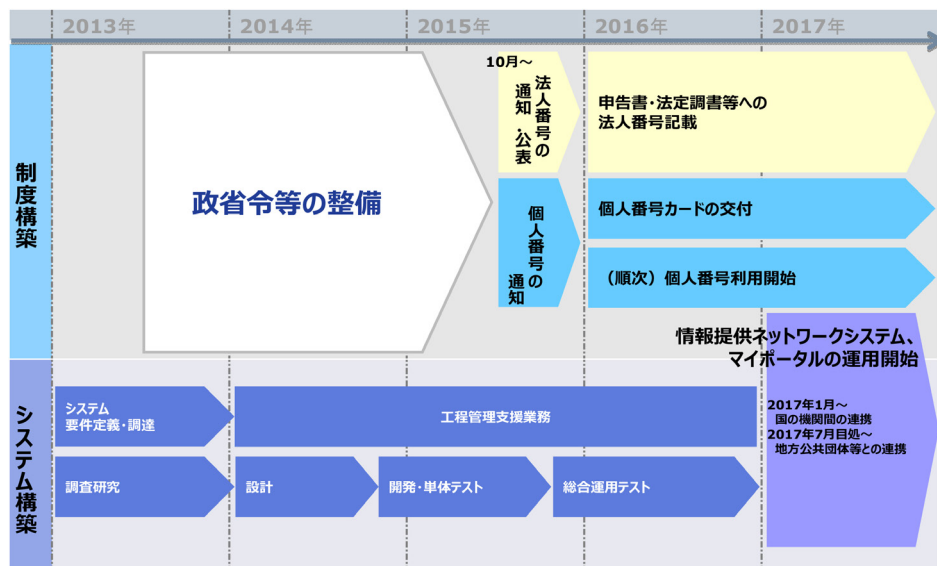
主力事業である BPO 関連事業の成長により、安定的な収益基盤の取引拡大が今後とも予想されることから、前期から今期への売上高 20% 増の成長トレンドは来期以降も継続することが見込まれるため、マイナンバー関連需要を取り込むことができれば売上高 20,000 百万円の達成はより確かなものとなるだろう。

現在、想定されているスケジュールとしては、まず 2015 年 10 月より法人及び個人番号の通知が開始される。通知方法としては、新たな共通番号が記載された「通知カード」を法人、個人宛に送付するため、関連業務としてはコールセンター業務や郵送業務などが発生することになる。また、関連する省庁（厚生労働省、国税庁など）や、地方公共団体においても、マイナンバー制度※1 に対応するため、様々な業務が発生することになる。

※1 マイナンバー制度・・・健康保険や年金、納税など現在は個別に割り当てられている個人の識別番号を一本化することにより、事務作業の効率化や利便性向上といったメリットがある。共通番号制度とも呼ばれる。

※2 マイポータル・・・行政機関がマイナンバー（個人番号）の付いた自分の情報をいつ、どこでやりとりしたのか確認できるほか、行政機関が保有する自分に関する情報や行政機関から自分に対しての必要なお知らせ情報等を自宅のパソコンなどから確認できるネットワークシステム。例えば、各種社会保険料の支払金額や確定申告等を行う際に参考となる情報の入手などが行えるようになる。

マイナンバー（社会保障・税番号制度）導入のロードマップ



出所：『マイナンバー 社会保障・税番号制度 概要資料 平成26年7月版』 内閣官房 社会保障改革担当室 内閣府 大臣官房 番号制度担当室

2017 年 1 月には情報ネットワーク提供システム「マイポータル※2」の運用も開始される予定となっており、同システムの構築・運用テストの際には、データ確認作業などの関連業務も発生する。

同社では、人材派遣、請負ともにさまざまな BPO 関連案件を受注してきた実績を強みに、大手 BPO 事業者と協業しながら、官公庁や地方自治体、外郭団体、金融機関、システムインテグレーター（SIer）等からの受注獲得に取り込んでいく方針だ。業績面への貢献時期としては、2016 年 2 月期の第 3 四半期以降になるものと予想され、同社の収益拡大も加速化していくことが予想される。

その他、同社では今後の成長を進めていくうえで、下表の取り組みを推進していく。特に、重要なのは今後増大する需要に対応して、いかに人材を確保していくかという点にあるが、同社では派遣スタッフに対するキャリアアップ支援制度の充実や正社員化、あるいは働きやすい環境づくりなどの整備を進めていくことで人材の育成、並びに確保を進めていく考えだ。

成長に向けた取り組み

(1) 人材の育成推進

- ・社員研修制度の充実により、社員の質的向上及び組織運営力を強化
- ・スタッフのキャリアアップ支援に向けた教育訓練の充実
- ・スタッフフォローの強化による士気のアップと生産性向上
- ・派遣法改正を好機と捉え、無期雇用スタッフの育成を強化

(2) BPO の構築、運用・納期・品質管理のノウハウ及び体制の強化

- ・BPO 推進専門家集団の増員及び育成
- ・常駐管理者、スーパーバイザーの増員及び育成
- ・BPO 経験スタッフの増員及び育成

(3) 新規案件獲得に向けた取り組み強化

- ・企画提案型運営ノウハウの強化
- ・地方拠点の体制強化
- ・業務品質の向上

■ 同業他社比較と株主還元策

高い資本効率が同社の特徴、総合利回りは業界最高水準

(1) 同業他社比較

人材派遣業を主事業とする同業他社との収益性、株価指標を表にまとめた。2014 年度の会社予想ベースの収益性に関しては、11 社単純平均の経常利益率が 4.5% となっているのに対し、同社は 5.3% と平均をやや上回る水準となっている。2013 年度は 11 社平均が 3.8% であったのに対して、同社は 2.4% と下回る水準であったが、前述したように BPO 関連事業の収益性向上によって、業界平均並み以上の収益性まで回復したと言える。また、ROE に関しても平均で 11.9% となっているのに対して、同社は 21.9% と 2 倍近い水準となっており、資本効率の高さがうかがえる。一方、自己資本比率に関しては 11 社平均の 52.4% に対して、同社は 43.3% とやや下回る水準にある。ただ、こちらも前述したように未払税金等の時期的な影響によるもので、通期で比較するとほぼ同水準になっているとみられる。

株価指標面では、今期予想 PER の 11 社平均が約 22 倍だが、このうち PER 水準が高い JPN ホールディングス <8718> を除けば約 15 倍となる。これに対して、同社は 12 倍弱の水準と平均を下回る水準となっている。一方、配当金に株主優待を加味した総合利回りでは、3.8% と同業のなかでは最も高い水準となっている。



キャリアリンク

6070 東証 2 部

2014 年 10 月 27 日 (月)

同業他社比較

コード	社名	市場	決算月	株価 (円)	売上高 (億円)	経常 利益率	ROE	自己資本 比率	PER (倍)	DPS (円)	株主優待 (時価相当額)	総利 回り	
6070	キャリアリンク	東2	2月	800	136	5.3%	21.9%	43.3%	11.66	16.0	Quoカード ¹	1,000	3.3%
2181	テンブHD	東1	3月	3,250	3,900	5.4%	13.5%	48.9%	19.80	28.0	-	-	0.9%
2168	パソナG	東1	5月	517	2,320	1.5%	2.9%	28.4%	31.82	12.0	-	-	2.3%
9715	トランスコスモス	東1	3月	1,964	1,865	5.4%	11.3%	63.7%	12.85	46.0	各種優待商品 ^{注2}	5,000	2.6%
2162	日マニュファクチャリング	JQS	3月	422	488	1.0%	7.0%	22.6%	13.48	3.0	-	-	0.7%
4290	プレステージ	東1	3月	998	245	12.4%	14.6%	75.4%	15.33	10.0	-	-	1.0%
3654	ヒトコミュニケーションズ	東1	8月	1,645	255	7.9%	19.7%	66.3%	13.15	23.0	UCギフトカード ¹	1,000	2.0%
2375	スリープロG	東マ	10月	325	92	3.3%	14.3%	43.8%	8.06	-	-	-	-
2145	データリンクス	JQS	3月	1,100	78	3.3%	5.9%	71.4%	15.51	21.0	-	-	1.9%
8718	JPN HD	JQS	1月	441	66	1.5%	0.6%	83.8%	87.15	-	-	-	-
2471	エスブール	JQS	11月	906	60	2.3%	19.9%	29.3%	19.95	10.0	-	-	1.1%

注1 売上高、経常利益率、ROE、PER、DPSは今期会社予想ベース、トランスコスモスは今期予想非開示のため14/3期実績値を記載、自己資本比率は直近四半期実績

注2 1000株以上保有の株主が対象

安定した配当の継続が基本方針、株主優待制度も充実

(2) 株主還元策

株主還元策は、配当金と株主優待制度を導入している。配当金に関しては、今後の事業拡大と経営基盤強化のため、必要な内部留保を確保しつつ、業績動向なども勘案しながら安定した配当の継続を基本方針としている。2015年2月期の配当金は普通配当を前期並みの14円とし、これに創立20年の記念配当2円を付け、16円を予定している。また、2016年2月期に関しては記念配当はなくなるが、安定配当方針のもと、普通配当で16円とする可能性が高い。

一方、株主優待制度では8月末の単元当たり株主に対して、クオカード1,000円分相当の贈呈を行っているが、今回新たに300株以上保有の株主に対しては2,000円相当と2倍に引き上げることを発表している。中長期的に保有する安定株主作りを目的としている。

損益計算書

(単位：百万円)

	11/2 期	12/2 期	13/2 期	14/2 期	15/2 期予
売上高	9,204	15,372	17,898	11,598	13,654
(対前期比)	28.1%	67.0%	16.4%	-35.2%	17.7%
売上原価	7,566	12,954	14,685	9,498	
(対売上比)	82.2%	84.3%	82.0%	81.9%	
販管費	1,532	1,817	2,181	1,803	
(対売上比)	16.6%	11.8%	12.2%	15.5%	
営業利益	105	600	1,031	297	729
(対前期比)	-	466.2%	71.9%	-71.2%	145.5%
(対売上比)	1.2%	3.9%	5.8%	2.6%	5.3%
経常利益	77	568	981	282	720
(対前期比)	273.9%	630.7%	72.7%	-71.2%	154.5%
(対売上比)	0.8%	3.7%	5.5%	2.4%	5.3%
税引前利益	55	554	981	282	
(対前期比)	-	892.8%	77.0%	-71.2%	
(対売上比)	0.6%	3.6%	5.5%	2.4%	
法人税等	-6	271	417	121	
(実効税率)	-11.1%	48.9%	42.6%	42.8%	
当期利益	62	283	563	161	426
(対前期比)	-	356.5%	98.9%	-71.3%	163.5%
(対売上比)	0.7%	1.8%	3.1%	1.4%	3.1%
[主要指標]					
発行済株式数(千株)	4,800.0	4,800.0	5,607.0	6,175.8	6,247.4
1株当たり利益(円)	12.93	59.03	112.32	27.50	68.29
1株当たり配当(円)	0.0	0.0	14.0	14.0	16.0
1株当たり純資産(円)	105.51	164.53	296.98	289.26	
配当性向(%)	-	-	12.5	50.9	

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・表示したのですが、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