

EM システムズ

4820 東証 1 部

2014 年 12 月 16 日 (火)

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
馬目 俊一郎

■ 外部環境に左右されにくいビジネスモデルを確立

EM システムズ <4820> は、調剤薬局向けレセプト（診療報酬請求書）コンピュータの開発と販売を主力に、開業医向け電子カルテシステム販売のほか、本社ビルのテナント部分を活用した不動産賃貸事業などを展開している。このうち調剤薬局向けシステムのシェアは、業界トップクラスの推定 30% 超を握るなど、ニッチビジネスながら同社は高いプレゼンスを誇る。

同社の特徴はストック型のビジネスモデルである。従量課金のユーザー数（顧客数）を積み上げることで、通常 2 年ごとの診療報酬改定や医療制度改革など、外部環境の変化に左右されにくいビジネスモデルを確立している。

2015 年 3 月期第 2 四半期累計決算（以下：上期）は売上高が前年同期比 3.7% 増の 5,132 百万円、経常利益は同 36.5% 減の 589 百万円であった。売上面では既存ユーザーの自社リプレイスがほぼ完了した調剤システムが苦戦したものの、2014 年 3 月期の下期に（株）ユニコンを買収した医科システムの寄与で賄い増収を確保した。利益面ではユニコンの経費負担と先行投資的な人員増で減益だった。結果的に上期は計画（売上高 5,345 百万円、経常利益 619 百万円）を下回る着地となったが、この主な要因は医科システムが意欲的な計画に届かなかったためと推察される。なお、同社は 2014 年 9 月 9 日付でデータホライズン <3628> 傘下の調剤システム販売会社コスモシステムズ（株）を買収し、下期から連結の予定である。

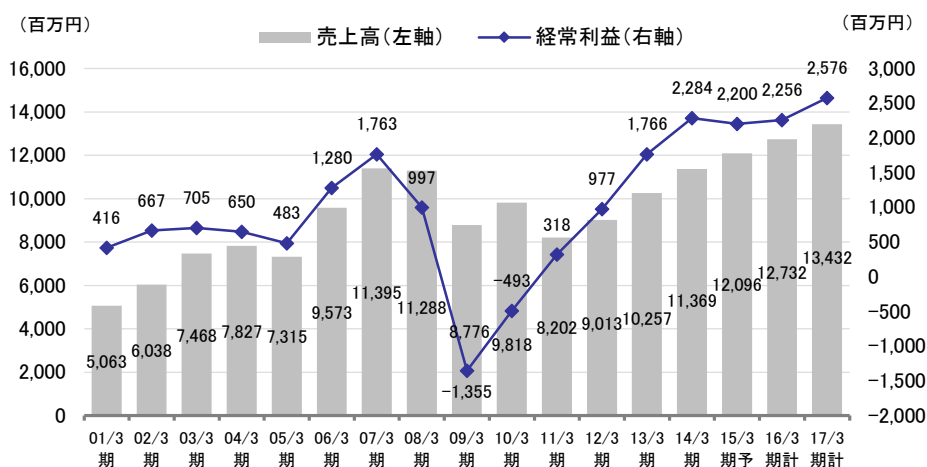
上期は医科システムが想定を下回ったものの、下期は買収したコスモシステムズの寄与が見込まれることから同社は期初の通期見通しを据え置き、2015 年 3 月期は売上高が前期比 6.4% 増の 12,096 百万円、経常利益は同 3.7% 減の 2,200 百万円を見込む。

同社は 2017 年 3 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を公表した。この主な戦略は開業医向け電子カルテの拡大と、調剤薬局向けレセプトコンピュータの更なるシェアアップを進め、最終年度の 2017 年 3 月期には売上高が 2014 年 3 月期比 2,063 百万円増の 13,432 百万円、経常利益は同 292 百万円増の 2,576 百万円を目指す。

■ Check Point

- ・ 2012 年 3 月期からストック型ビジネスモデルの収穫期に
- ・ 買収したコスモシステムズの寄与を見込み通期見通しは据え置き
- ・ 医科システムは代理店調開拓や M&A も有効な選択肢

売上高と経常利益の推移



出所: 決算短信、計は中期経営計画

■ 会社概要

調剤薬局向けシステムと開業医向け電子カルテシステムを強化

(1) 沿革

同社の前身は 1980 年に設立された医療事務用オフコン販売の(株)エム・シイ・エス。1982 年にメンテナンス会社(有)エム・シイ・エス・サービスを立ち上げたほか、1984 年にはエプソン販売と合弁会社関西エプソンメディカル(株)を設立し、医療事務用オフコンの販売部門を集約した。その後 1989 年に調剤薬局事業に進出して現在の事業ポートフォリオの基盤を形成し、1990 年にはエプソンメディカル株式会社に商号変更した。

1997 年にジーニスコンサルタント買収で調剤薬局部門を手中にしたほか、システムのメンテナンス会社エム・シイ・エス・サービスと医療事務用オフコン販売会社エプソンメディカルの統合で事業基盤強化に努め、1998 年には商号を現在の株式会社イーエムシステムズに変更した。

2000 年に入り中国でソフトウェア開発子会社(持分 100%)を設立し、日本証券業協会に株式を店頭登録。2003 年に東証 2 部上場を果たしたうえ、2005 年にはスポーツジム・保育園等を現在運営している子会社(株)ラソステ(持分 100%)を設立した。

2005 年には本社ビル建設及び不動産賃貸事業として新大阪駅近隣の用地を取得(約 3,500 百万円)。この購入資金は公募増資(約 2,300 百万円)で調達し、2008 年の本社ビル竣工(総額 13,000 百万円)とともに不動産賃貸事業をスタートさせた。

2013 年に開業医向け電子カルテシステムの開発と販売を手掛けるユニコンを買収したほか、2014 年 9 月にはデータホライゾン傘下の調剤システム販売会社コスモシステムズを買収するなど、中長期的に調剤薬局向けシステムと開業医向け電子カルテシステムを強化する方針である。

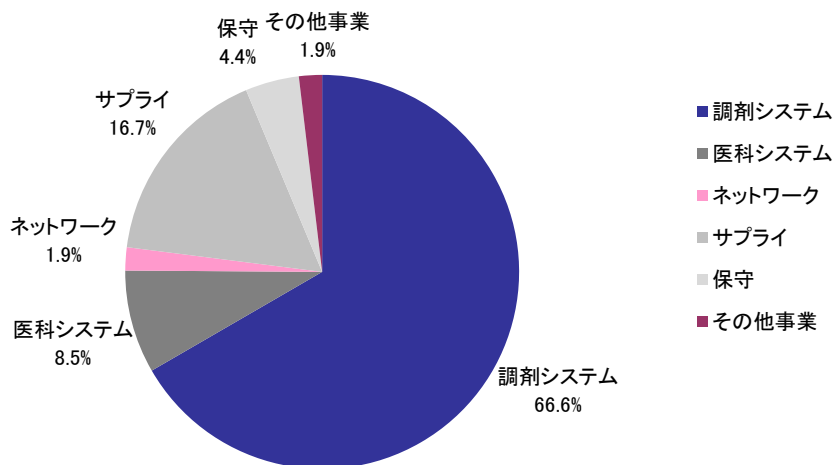
主力のシステム関連事業において調剤システムが成長を担う

(2) 事業概要

同社の事業セグメントは、調剤薬局向けレセプトコンピュータや開業医向け電子カルテのほかサプライ品販売などの「システム事業及びその関連事業」（以下：システム関連事業）と、本社ビル内でスポーツジムや保育園等を運営する「その他の事業」の 2 事業で構成されるほか、営業外収支に計上される不動産賃貸事業の収益は経常利益に反映される。

主力のシステム関連事業は、調剤薬局向けレセプトコンピュータの開発・販売を担う「調剤システム」のほか、開業医向け電子カルテを販売する「医科システム」、チェーン調剤薬局の本部と各店舗の日常業務をサポートする「ネットワークシステム」、薬袋や帳票などの消耗品販売を手掛ける「サプライ」、無償メンテナンス期間経過後に有償でサービスを提供する「保守サービス」など、5 つのサブセグメントに分かれる。

プロダクト別売上構成比(14/3期)



この中で同社の成長を担うのが調剤システムである。なかでも 2009 年 3 月期に投入した調剤システム「Recepty NEXT」は、ソフトウェアを個別ユーザー（顧客調剤薬局）に販売する従来からのパッケージ販売と違い、自社のデータセンターから通常のインターネットよりセキュリティを高めた VPN (Virtual Private Network) でソフトウェアを提供する ASP (Application Service Provider) モデルである。ASP モデルの売上高は契約一時金やハードウェア販売に限られるため、1 件当たりのインシヤル売上（初期売上）はパッケージ販売の 1/2 程度に減少するものの、月額基本料と処方箋枚数に応じた従量課金などのランニング売上（継続売上）は契約件数の積み上げと共に拡大する収益構造である。ASP モデルの投入で同社のビジネスモデルは、インシヤル売上に頼るフロー型ビジネスモデルから、ユーザー数の積み上げをベースにしたランニング売上のストック型ビジネスモデルに転換した。

ASP モデルのメリットは、ユーザーの初期導入コストが抑えられるうえ、診療報酬改定や業務ソフトなどのアップデートを同社内のサーバで行うため、個別ユーザーごとのアップデートに比べてメンテナンスが容易であることであろう。加えて、処方データが同社サーバで管理されるため、チェーン調剤薬局の在庫管理など、データ共有・分析に強みを発揮する。



EM システムズ

4820 東証 1 部

2014 年 12 月 16 日（火）

開業医向け電子カルテを扱う医科システムにおいても、2012 年 3 月期に ASP モデルの「Medical Recepty NEXT」を投入した。それまでの医科システムは売上規模が小さいうえ、医事会計部門システム以外は OEM 供給を受けるなど、その位置付けは調剤システムの補完に過ぎなかったが、2014 年 3 月期に電子カルテの開発・販売で業界中堅のユニコンを買収し、同社は調剤システムと同様に医科システムを中長期的な成長ドライバーに育成する方針である。

医科システムの売上高は、調剤システムと同様にイニシャル売上とランニング売上に分けられるものの、医科システムのランニング売上は調剤システムとは違い月額定額課金となる。

ネットワークシステムは、調剤システムの「Recepty NEXT」に先駆けて ASP モデル「NET Recepty」を 2003 年 3 月期から投入し、培われたノウハウを「Recepty NEXT」に活用している。ネットワークシステムの主なサービスは、チェーン本部と各店舗の在庫管理や日常業務などのサポートだが、これらは既に「Recepty NEXT」に移植されたことから、契約期間の満了に合わせ売上高は漸減していくと考えられる。

消耗品販売のサプライと有償メンテナンスの保守サービスは、ユーザー数の増加を背景に堅実な売上高成長を続けており、今後も調剤薬局及び開業医ユーザーの増加で緩やかな拡大が見込まれる。

その他の事業は、本社ビル内でスポーツジムや貸会議室、保育園等を運営する。セグメント利益は 2011 年 3 月期に黒字転換したものの、新規出店などの多店舗展開を行わないため、その他の事業の業績寄与は限定的であろう。

(a) ビジネスモデル

同社のビジネスモデルは、2009 年 3 月期からストック型に転換している。旧来のビジネスモデルは、5 年間無償保証をセールスポイントに新規導入や他社リプレース（入れ替え）を獲得。5 年後の自社リプレースを漏れなく取り込むなど、単年度売上高主体のフロー型（売切り型）ビジネスモデルだった。そのため、診療報酬改定など外部環境変化の影響を受けやすく、調剤報酬などがマイナス改定になると、ユーザーの投資マインド低下で減収減益に陥るリスクの高いビジネスモデルだった。

これに対し、処方箋枚数に応じた月額従量課金のストック型ビジネスモデルは、ハードウェア販売等のフロー売上高に加え、ユーザー数の積み上げ（≒処方箋枚数拡大）によるストック売上高が成長をけん引する。このベースとなる国内の調剤薬局数と処方箋枚数は、医薬分業率アップや高齢化による薬局調剤医療費の増加とともに拡大を続けており、ストック売上高の成長性は高いと考えられる。

同社は旧モデルから ASP モデルへの自社リプレースを進めるとともに、新規導入と他社リプレースでユーザー数の積み上げを強化している。2012 年 3 月期からは医科システムでも ASP モデルの拡販にも乗り出しており、中長期的にはユーザー数の積み上げが同社の業績指標と考えられる。

(b) 業界環境

同社のユーザーである調剤薬局は、医薬分業率（調剤薬局の処方箋受取率）の上昇とともに年々増加している。そもそも「医薬分業」とは、診察（医師）と投薬（薬剤師）を分離して、相互にチェック機能を持たせると同時に、医師の潜在的収入源だった薬価差益に頼る経営体質からの脱却と、薬剤費圧縮による医療費抑制が目的である。

2014 年 12 月 16 日（火）

厚生労働省によると、処方箋を扱う保険調剤薬局は国の方針のもと 1990 年度の 3.1 万件から 2012 年度には 5.4 万件に増加。このほか、調剤薬局業界内の再編や流通大手やドラッグストアなどの新規参入に加え、大病院門前の「点分業」から生活地域への「面分業」の進展など、調剤薬局業界はプレーヤーやロケーションの多様化で店舗数が増加している。

加えて、同社のストック型ビジネスのベースとなる処方箋枚数も、高齢化による患者数の増加などを背景に増加を続けていることから、処方箋枚数に応じた従量課金型の同社の調剤システムには、調剤薬局数の増加と同様に高齢化が追い風となっている。

一方、調剤薬局向けレセプトシステムにおける競合は、パナソニック（旧三洋電機）〈6752〉や三菱電機〈6503〉、日立メディコ（子会社日立メディカルコンピュータ）などが挙げられる。この中において同社は業界トップクラスのシェアを誇るとともに、唯一の ASP モデルベンダーでもある。

開業医向け電子カルテ市場は、2000 年代に入り誕生した新しい市場であるがゆえ、普及率の低さから中長期的には伸びしろの大きい有望市場と考えられる。保健医療福祉情報システム工業会によると、国内の診療所（開業医）約 10 万件における電子カルテ普及率は、わずか 12.8%（2010 年）に過ぎない。電子カルテの普及が進まない要因として、高い導入コストや過去分手書きカルテの入力労力、トレーニングに要する時間などが考えられるものの、地域医療における病院と開業医との連携（病診連携）や、重複検査・投薬防止など診療行為の効率化による医療費抑制には電子カルテが欠かせないことから、開業医向け電子カルテ市場は社会的ニーズの高まりとともに緩やかな拡大が予想される。

開業医向け電子カルテの競合としては、パナソニック、ビー・エム・エル〈4694〉などが挙げられ、同社は売上高規模が小さいものの ASP 活用モデル投入では先行している。

■ 業績動向

2012 年 3 月期からストック型ビジネスモデルの収穫期に

(1) 業績推移

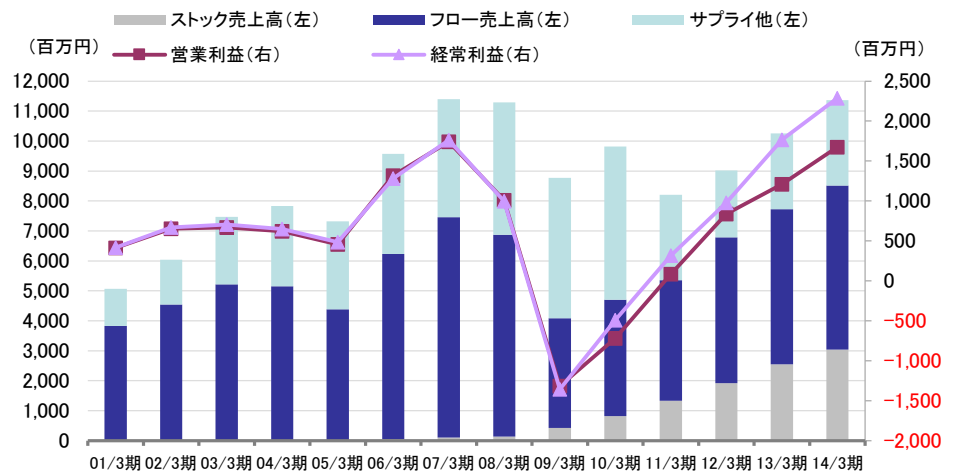
同社のストック型ビジネスモデルは、2011 年 3 月期にブレークイーブンポイントを迎え、2012 年 3 月期から収穫期に入ったと考えられる。過去の業績推移からは 2 つの転換点が見て取れる。1 点目は 2009 年 3 月期に断行されたビジネスモデルの転換、2 点目は 2011 年 3 月期の調剤薬局事業の売却である。

2008 年 3 月期までのフロー型ビジネスモデルでは、2005 年 3 月期が診療報酬のマイナス改定で売上高・経常利益ともに伸び悩んだものの、その後は調剤薬局の IT 化ニーズとユーザー数拡大で診療報酬改定の影響をオフセットしてきた。

ストック型ビジネスモデルに転換した 2009 年 3 月期は、ストック部分の課金ユーザー数が蓄積不足だったほか、イニシャル単価（フロー売上）も従来の半分程度に引き下げられたうえ、不動産賃貸事業の業績寄与もまだ小さかったため大幅な経常赤字に転落した。

2011 年 3 月期は調剤薬局事業売却で減収となったものの、ストック部分の積み上げと不動産賃貸事業の収益寄与で経常利益が黒字に転換。2012 年 3 月期はストック売上高の増収分以上に経常利益のモメンタムが強まったことから、同社のストック型ビジネスモデルは収穫期に入ったと考えられる。

ビジネスモデルの転換と利益推移



2011 年 3 月以降は財務内容が順調に改善

(2) 財務内容

バランスシートは本社ビル投資で 2008 年 3 月期に固定資産及び負債が膨張したものの、2011 年 3 月期以降はストック型ビジネスモデルの収穫期入りと有利子負債返済で、財務内容は順調に改善している。その有利子負債は土地購入や本社ビル投資で 2008 年 3 月期末に 7,531 百万円に増加したものの、調剤薬局事業の売却代金を返済に充てたほか、不動産賃貸事業の安定的なキャッシュフローも有利子負債の返済に充てている。その結果、有利子負債は 2010 年 3 月期の 8,056 百万円をピークに、2014 年 3 月期には 4,192 百万円にまで減少しており、財務リスクは以前に比べ軽減されている。

2Q はユニコンの経費負担と先行投資的な人員増で増収減益に

(3) 直近期決算

2015 年 3 月期第 2 四半期累計決算(以下:上期)は、売上高が前年同期比 3.7% 増の 5,132 百万円、営業利益は同 50.9% 減の 302 百万円、経常利益は同 36.5% 減の 589 百万円であった。売上面では既存ユーザーの自社リプレースがほぼ完了した調剤システムが減収となるも、2014 年 3 月期の下期からユニコンを連結した医科システムの寄与で賄い増収を確保したが、利益面ではユニコンの経費負担と先行投資的な人員増で減益だった。上期は計画(売上高 5,345 百万円、経常利益 619 百万円)を下回る着地となったが、この主な要因は医科システムが意欲的な計画に届かなかったためと推察される。

事業セグメント別に見ると、システム関連事業は売上高が前年同期比 3.4% 増の 5,053 百万円、営業利益はユニコンの販管費負担と先行投資的な人員増で同 55.4% 減の 275 百万円だった。

2014 年 12 月 16 日 (火)

項目別の売上高では調剤システムが前年同期比 4.1% 減の 3,360 百万円。この要因は課金ユーザーの積み上げでストック売上が同 10.8% 増の 1,580 百万円となるも、フロー売上は自社リプレース一巡に加え新規獲得の減少で同 15.1% 減の 1,862 百万円にとどまったため。フロー売上件数は自社リプレースが同 344 件減の 164 件、新規獲得は同 37 件減の 196 件、他社リプレースは同 72 件増の 213 件だった。他方、上期末のストック件数は前年同期末比 460 件増の 12,432 件に積み上がっている。

医科システムはユニコンの寄与で前年同期比 2.1 倍の 539 百万円。ストック売上はユーザー数がまだ少ないため同 90.2% 増の 78 百万円にとどまるも、フロー売上はユニコンの寄与で同 2.2 倍の 460 百万円に拡大した。フロー売上件数はユニコン製の従来型売り切りタイプが 120 件、ASP モデルは同 19 件減の 67 件であった。

その他、サブライは消費税増税前の駆け込み需要の反動減で同 4.6% 減の 771 百万円、保守サービスはユーザー数の増加で同 44.6% 増の 300 百万円などと続く。

その他の事業はスポーツジムや貸会議室運営等が順調に拡大し、売上高は前年同期比 14.7% 増の 115 百万円、営業利益は同 18.4% 増の 41 百万円であった。

2015 年 3 月期の第 2 四半期決算概要

(単位：百万円)

	14/3 期 2Q	15/3 期 2Q	
	金額	金額	前年同期比
売上高	4,948	5,132	3.7%
調剤システム	3,503	3,360	-4.1%
サブライ	808	771	-4.6%
医科システム	250	539	114.9%
ネットワーク	115	81	-29.4%
保守サービス	207	300	44.6%
その他の事業	100	115	14.7%
営業利益	616	302	-50.9%
経常利益	929	589	-36.5%
純利益	580	378	-34.8%
配当 (円)	10.0	15.0	

出所：決算説明資料

なお、同社は 2014 年 10 月 1 日付でデータホライゾン傘下の調剤システム販売会社コスモシステムズを買収し、下期から連結の予定である。コスモシステムズの事業規模 (2014 年 3 月期) は売上高 1,094 百万円、営業損失 49 百万円だが、広島県を地盤に四国や九州を中心にユーザー数 2,600 件を抱えることから、EM システムズ製 ASP モデルへの自社リプレースが見込まれるうえ、これまで手薄だった九州の代理店網を手中にするなど、比較的早期のシナジー発現が期待される。

買収したコスモシステムズの寄与を見込み通期見通しは据え置き

(4) 2015 年 3 月期計画

上期は医科システムが想定を下回ったものの、下期は買収したコスモシステムズの寄与が見込まれることから同社は期初の通期見通しを据え置き、2015 年 3 月期は売上高が前期比 6.4% 増の 12,096 百万円、経常利益は同 3.7% 減の 2,200 百万円を見込む。

下期は買収したコスモシステムズの自社リプレースが見込まれるほか、リリースした診療所や調剤薬局向けにプリント課金サービスが寄与する見通し。また、調剤システムのオプションサービスである新電子薬歴を、従来の導入品から自社開発品に変更するなど、下期は調剤システムの営業ターゲットが明確なうえ、サービスラインナップも充実されている。

他方、営業体制が整備された医科システムは、ASP モデルの新規獲得とユニコン製ユーザーの自社リプレースに注力するほか、コスモシステムズ買収で手中にした九州や中四国の代理店網を活用するなど、新たな販売チャネル整備に乗り出す方針である。

■ 成長戦略

中計は開業医向けの拡大と調剤薬局向けのシェアアップを進める

(1) 中期経営計画

同社は 2017 年 3 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を公表した。この戦略は開業医向け電子カルテの拡大と、調剤薬局向けレセプトコンピュータの更なるシェアアップを進めながら、最終年度の 2017 年 3 月期には売上高が 2014 年 3 月期比 2,063 百万円増の 13,432 百万円、経常利益は同 292 百万円増の 2,576 百万円を目指している。

コア事業の調剤システムは、2015 年 3 月期で既存ユーザーの ASP モデルへの自社リプレースがほぼ完了することから、中長期的には営業体制を他社リプレースに振り向けるほか、ASP モデルの長所でもある調剤店舗と本部機能の連携を前面に、調剤薬局への進出が加速しているドラッグストアを取り込む方針である。

加えて、コスモシステムズ買収で自社リプレースの対象ユーザーが 2,600 件増加したうえ、これまで手薄だった中四国や九州の代理店網を手中にするなど、競合他社に対するアドバンテージが増している。

他方、医科システムは買収したユニコンと連携した営業体制を強化し、年間 1,000 ～ 1,300 件の新規ユーザー獲得を目指すうえ、M&A による営業力の強化も選択肢の 1 つに掲げている。

また、長期的には国が掲げる「どこでも MY 病院」構想の具現化に向け、EHR (Electronic Health Record) や PHR (Personal Health Record) の実証事業にも取り組む方針である。

中期経営計画

(単位：百万円)

	2014/3 期		2015/3 期計		2016/3 期計		2017/3 期計	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	11,369	10.8%	12,096	6.4%	12,732	5.3%	13,432	5.5%
調剤システム	7,631	2.4%	7,406	-2.9%	7,134	-3.7%	7,276	2.0%
サプライ	1,910	15.2%	1,649	-13.7%	1,807	9.6%	1,832	1.4%
医科システム	969	180.2%	2,237	130.9%	2,904	29.8%	3,219	10.8%
ネットワーク	217	-18.3%	140	-35.5%	121	-13.6%	129	6.6%
保守サービス	506	17.6%	475	-6.1%	560	17.9%	761	35.9%
その他の事業	217	24.1%	272	25.3%	288	5.9%	298	3.5%
営業利益	1,672	38.2%	1,673	0.1%	1,740	4.0%	2,040	17.2%
経常利益	2,284	29.4%	2,200	-3.7%	2,256	2.5%	2,576	14.2%
純利益	1,420	32.0%	1,410	-0.7%	1,445	2.5%	1,651	14.3%
配当 (円)	37.0	(7 円増配)	45.0	(8 円増配)	配当性向 25%以上		配当性向 25%以上	

出所：決算説明資料、計は中期経営計画

医科システムは代理店調開拓や M&A も有効な選択肢

(2) 強みと長期展望

同社は主力の調剤システムにおいて、5年間無償保証をセールスポイントに業界トップクラスの調剤薬局向けレセコンシェアを確保してきた。このユーザー数を基盤に2009年3月期からは処方箋枚数に応じた月額従量課金のストック型ビジネスモデルに転換している。

従前のビジネスモデルは、単年度の売上高に左右されるフロー型ビジネスモデルで、診療報酬改定によるユーザーの投資マインドに左右されやすい一面があったが、ストック型ビジネスモデルへの転換で同社の収益構造は外部環境リスクを低減させ、ユーザー数の積み上げが収益に反映されるシンプルなビジネスモデルを確立した。

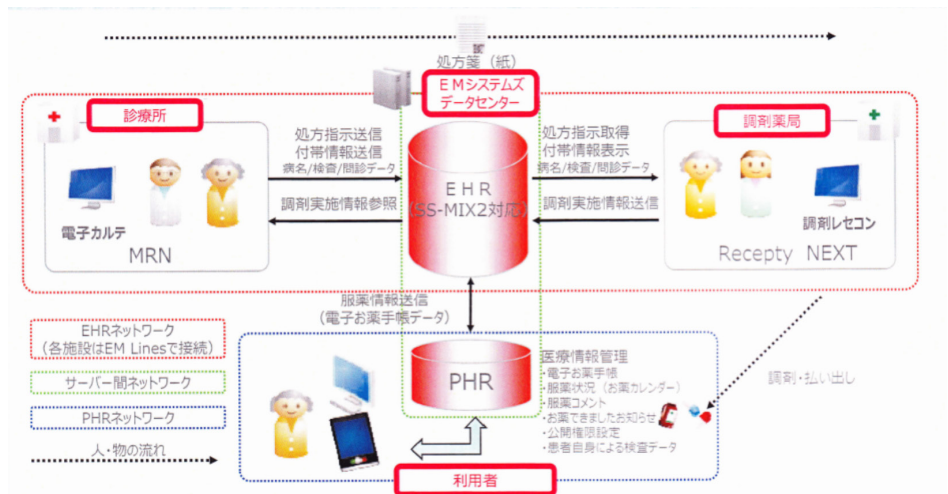
調剤薬局業界は中長期的に医薬分業率の上昇や高齢化に伴い、ストック型ビジネスモデルの基盤となる調剤薬局数と処方箋枚数の増加が予想される。したがって、調剤システムの持続的成長には新規導入と他社リプレースによるユーザー数の積み上げが欠かせないほか、成長ステージをランクアップするには医科システムの強化が求められる。

業界シェアが低い医科システムは、自社営業強化や代理店網の整備に加え、ユニコン製品のASPモデル化が必要と考えられる。上期はユニコンとの営業統合に時間を費やし、EMシステムズ製ASPモデルのフロー件数が前年同期比で減少するなど、統合効果が確認できないうえ、ユニコンは従来型の売り切りモデルを販売するなどASPモデルへの統合も遅れている。

既存ユーザーの少ない医科システムは、新規獲得と他社リプレース、M&Aによるストックの積み上げが必須であり、この打開策として自社営業体制の強化は当然のこととして、代理店網開拓や新たなM&Aも有効な選択肢と考えられる。

他方、長期的にはEHRとPHRの事業化が注目される。これはカルテや処方箋の電子化を前提に、国民皆保険制度のもとで患者が国内どこでも均一な医療を合理的に受けられるフリーアクセスを具現化したもの。ネットワークを介して病院と診療所との病診連携を強め、患者の病歴や薬歴の共有を進めることで無駄な検査や投薬を排除したうえ、より高品質な医療の提供が期待される。

EHR・PHRについて（イメージ）



同社の調剤システムにおける業界シェアはトップクラスの30%超と推察されるなか、ASPモデルの投入によって同社のサーバには日々膨大な処方箋データが蓄積されている。このビッグデータを活用するためにも、今後は医科システムのASPモデル拡販で、カルテデータの蓄積を進めながらEHRとPHRの実証事業等で、新たなビジネスチャンスを見出すことが可能となろう。

この点では、国民健康保険を運営する自治体向けにサービスを提供しているデータホライゾンとの業務提携で、将来的に新たなビジネスを生み出す可能性が膨らんだと考えられる。

EM システムズ

4820 東証1部

2014年12月16日(火)

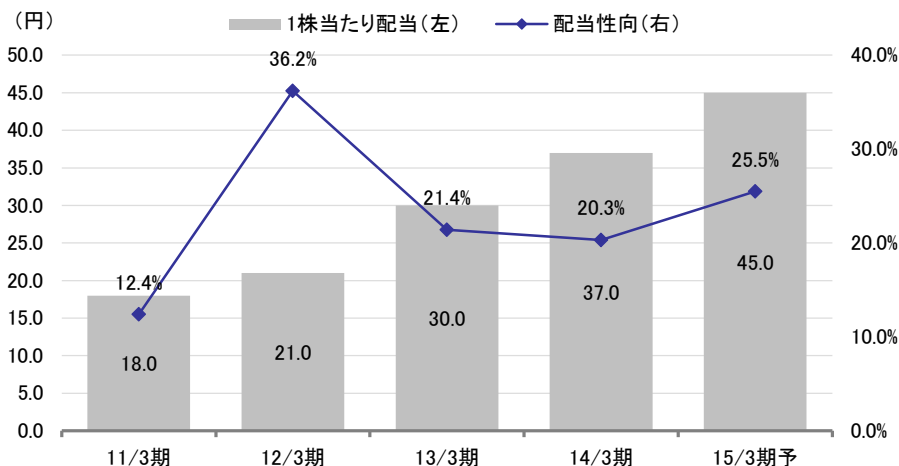
■株主還元

中期経営計画では配当性向25%以上を目標に掲げる

同社は株主への利益還元を重要課題と認識し、時局に即応した配当を基本方針に据えている。その中で、2014年3月期は配当性向20.3%相当の年37.0円配を実施し、2015年3月期は配当性向25.5%相当の年45.0円配を計画している。

前述した中期経営計画では、2016年3月期並びに2017年3月期も配当性向25%以上を目標に掲げるなど、株主還元策への言及も怠りない。

1株当たり配当金と配当性向の推移



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