

|| 企業調査レポート ||

船井総研ホールディングス

9757 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 4 月 11 日 (木)

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. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
4. ベンチマーク	02
5. 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
■ 事業概要	04
1. 経営コンサルティング事業	04
2. ロジスティクス事業	06
3. その他事業	07
■ 業績動向	08
1. 2018 年 12 月期通期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
● 2019 年 12 月期通期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
■ ベンチマーク	12
■ 株主還元策	13

■ 要約

経営コンサルティング業界屈指の成長性、収益性、安全性を誇る

船井総研ホールディングス <9757> は、中小・中堅企業向け経営コンサルティング業界の草分けで大手の一角である。1988 年にコンサルティング業界で初めて株式の上場を果たし、2010 年に就任した 4 代目の高嶋栄（たかしまさかえ）代表取締役社長の体制下では、経営者の会員組織化などが奏功し順調に業績を伸ばし、経営コンサルティング事業の強化、周辺領域への事業領域の拡大、グループ経営体制の強化が行われている。傘下にロジスティクスや IT、コンタクトセンターコンサルティングなどの連結子会社 8 社を有する。中小・中堅企業向け経営コンサルティング業界において、市場シェア及びコンサルティング実績で圧倒的な存在である。

1. 事業概要

同社のコンサルティングサービスは、顧客が集い、相互の切磋琢磨の中で信頼関係が深まり、契約が積み上がっていく、経営コンサルティング業界では独自性の高いストック型ビジネスモデルである。その特長は、業種・テーマ別経営研究会（特化したテーマで実践力を高める 170 以上の研究会）、ズバリソリューション（いま実践すれば、飛躍的な業績向上を狙える、その業界における旬のビジネスモデル）、業種別組織・早期人材育成体制（業種やテーマに特化して場数を踏むことにより 5 年でチームリーダーを育成）である。

2. 業績動向

2018 年 12 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 16.1% 増の 21,697 百万円、営業利益が同 6.8% 増の 4,946 百万円、経常利益が同 7.0% 増の 5,008 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 10.7% 増の 3,549 百万円と 7 年連続の増収増益となった。売上高、各利益ともに 2 年目を迎える中期経営計画の計画値も順調に達成した。売上高に関しては、経営コンサルティング事業を始め、すべての事業が増収となり好調である。主力の経営コンサルティング事業では「月次支援」や「プロジェクト」などのコンサルティング業務が堅調だったのに加え、顧客企業の WEB での集客を支援する「リスティング」業務が高い伸びを示した。業種別では、強い基盤を持つ「住宅・不動産」、「医療・介護・福祉」で前期比 20% 前後の高い伸び率となった。その他事業は、新設された（株）HR Force（ダイレトリクルーティング事業）及び新和コンピュータサービス（株）（システム開発事業）の売上高が加わり、前期比 80% 近い成長となり、全社の増収に貢献した。営業利益に関しては、各事業とも計画どおりである。経営コンサルティング事業が圧倒的な収益力で全社の利益の大半を稼ぐ構造は今後も変わらない。上期は苦戦したが、セミナーを積極化させた下期は大きく利益を伸ばした。

2019 年 12 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 8.3% 増の 23,500 百万円、営業利益が同 9.2% 増の 5,400 百万円、経常利益が同 7.8% 増の 5,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 4.2% 増の 3,700 百万円と増収増益を予想する。中期経営計画の 3 年目の計画であり、同社の実力値からすればやや保守的な計画ではあるが、早期に達成の目途をつけて上方修正したい考えだ。

要約

3. 成長戦略

中期経営計画の重点項目は (1) 成長実行支援、(2) 価値向上支援、(3) 人材開発支援、(4) デジタル化支援の 4 点である。(1) 成長実行支援は、同社の従来からの得意分野であり、強みに磨きをかける取り組みであり、その達成に懸念はない。(2) 価値向上支援は、その成果が現れつつある段階である。2018 年 12 月期の M&A 仲介件数は 15 件と実績が出てきており、今後の飛躍に期待がかかる。(3) 人材開発支援においては、2018 年 2 月に HR Force を設立し、ダイレトリクルーティング事業が好調に滑り出した。中小企業の人材不足は深刻であり、今後も大きな市場ポテンシャルが期待できる。(4) デジタル化支援は 2018 年 12 月期より掲げたテーマであり、同社のビジネスモデルがデジタル化するとともに、顧客への支援内容もデジタル化しており、両面で事業の進化が加速している。

4. ベンチマーク

同社は、経営コンサルティング業界の中でもその業績が際立っている。売上高の成長性（過去 3 年間の年平均成長率）は、業界 8 社中 1 位の 13.8% である。2020 年に 50 周年を迎える業界の老舗企業だが、その成長は加速している。また ROE（直近年度）では 8 社中 3 位の 16.4% と高い位置につける。資本を効率的に活用し、株主の期待に応えていることが現れている。この他にも安全性では自己資本比率 81.9% と突出しており、成長性、収益性、安全性のどの指標でもトップクラスであると言えるだろう。

5. 株主還元策

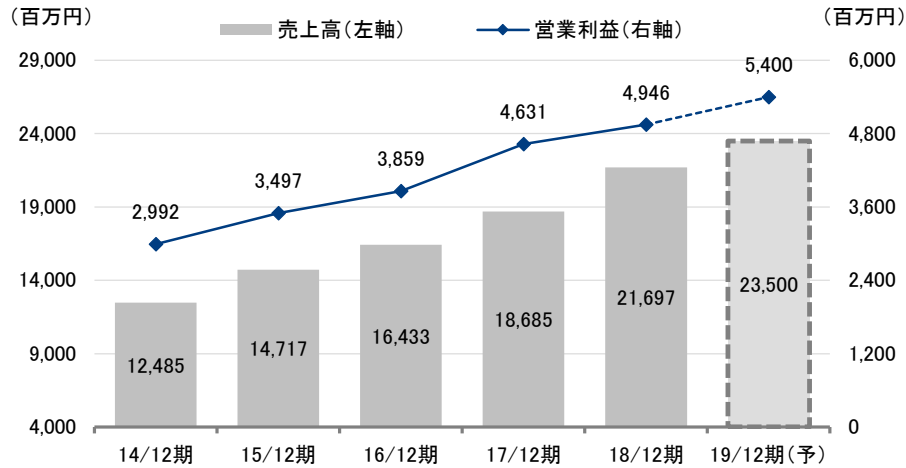
同社は、株主への適切な利益還元を経営の最重要テーマとしており、業績を考慮しながら、「配当による還元」と「自己株式取得による還元」の双方を軸に実施していくとしている。配当総額も持続的に上げつつ、総還元性向（配当 + 自己株式取得）で 50% 以上を目安とする。2018 年 12 月期の 1 株当たり配当金は上期 15 円、下期は 20 円（特別配当 2 円を含む）、年間で 35 円、配当性向 50.0% だった。進捗期である 2019 年 12 月期の 1 株当たり配当金は上期 17 円、下期は 23 円（創業 50 周年記念配当 3 円を含む）、年間で 40 円、配当性向 54.5% を予想する。2018 年 12 月期は、株主還元の一環として自己株式の取得（999 百万円）を行った。これを加えた総還元性向は 78.1% に達し、同社がいかに株主還元を重視しているかがわかる。今後も株価を勘案しながら、自己株式の取得を行う方針である。

Key Points

- ・ビジネスモデル：業種・テーマ別研究会を基盤に、成功するソリューションを共創・指導する独自のコンサルテーションが強み
- ・直近業績：2018 年 12 月期は 7 年連続増収増益を達成。主力の経営コンサルティング事業がけん引。ダイレトリクルーティングに関する新会社設立やシステム開発会社の M&A が増収に貢献
- ・中期経営計画進捗：中期経営計画重点項目である価値向上支援（M&A 等）、人材開発支援、デジタル化支援が着々と進捗
- ・ベンチマーク：経営コンサルティング業界でも屈指の成長性、収益性、安全性を誇る
- ・株主還元：2018 年 12 月期は増配及び配当性向 50%。自己株式取得を勘案した総還元性向では 78% に達する

要約

通期業績の推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

中小・中堅企業向けコンサルティング分野で圧倒的な強みを持つ草分け。ロジスティクス・IT・人材・M&A など支援領域を拡大中

1. 会社概要と沿革

同社は、1970年に企業経営の総合診断を主業務として船井幸雄（ふないゆきお）氏により設立された。創業者のカリスマ性、著書のヒット、流通業を中心とした中小企業経営者の会員組織化などが奏功し順調に業績を伸ばし、1988年にはコンサルティング業界で初めて株式を上場する（大証2部特別指定銘柄）。1990年代より2代目社長にバトンタッチされ、顧客も流通業主体からサービス業主体にシフトした。2010年に就任した4代目の高嶋社長の現体制下では、経営コンサルティング事業の強化及びコンサルティング周辺領域への事業領域の拡大が行われている。2014年には持株会社体制に移行し、更なる成長に向けグループ経営体制が強化されている。傘下にロジスティクスやIT、コンタクトセンターコンサルティングなどの連結子会社8社、グループ従業員1,105名（2018年12月末時点）を有する。中小・中堅企業向け経営コンサルティング業界の草分けであり、市場シェア及びコンサルティング実績で圧倒的な存在である。

会社概要

2. 事業内容

「経営コンサルティング事業」が中核であり、売上高の 78.9% (2018 年 12 月期通期)、営業利益の 93.7% (同) を稼ぐ。「住宅・不動産」、「医療・介護・福祉」「土業」などを始めとする主要 12 業界、合計 100 を超える業種の中小企業に向けた「月次支援コンサルティング」が中心となる。この他に「プロジェクトコンサルティング」、「経営研究会会費」、「リスティング」、「公開型セミナー」などの業務がある。

「ロジスティクス事業」はコンサルティング周辺事業へ進出する戦略の中で 2014 年 12 月期より船井総研ロジ (株) が傘下に入った。売上高の 11.3% (同)、営業利益の 5.3% (同) を構成する。

「その他事業」は IT コンサルティング事業やコンタクトセンターコンサルティング事業、さらには 2018 年 12 月期第 1 四半期に設立した (株)HR Force (ダイレトリクルーティング事業)、2018 年 12 月期第 3 四半期より連結した (株)新和コンピュータサービス (システム開発事業) の業績を含む。売上高の 9.8% (同)、営業利益の 1.0% (同) を占め、売上高の伸びが著しい。

事業の内容と構成 (連結、2018 年 12 月期通期)

事業セグメント	主な顧客業界・業務内容	売上構成	営業利益構成
経営コンサルティング事業	住宅・不動産、医療・介護・福祉、土業、自動車関連、専門サービス、 外食・フードなどの業界に向けたコンサルティング	78.9%	93.7%
ロジスティクス事業	物流コンサルティング業務、物流オペレーション業務、 物流トレーディング業務	11.3%	5.3%
その他事業	IT コンサルティング業務、コンタクトセンターコンサルティング業務、 ダイレトリクルーティング事業、システム開発事業	9.8%	1.0%

注：内部取引調整前

出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

業種・テーマ別経営研究会を基盤に、成功するソリューションを共創・指導する独自のコンサルテーションが強み

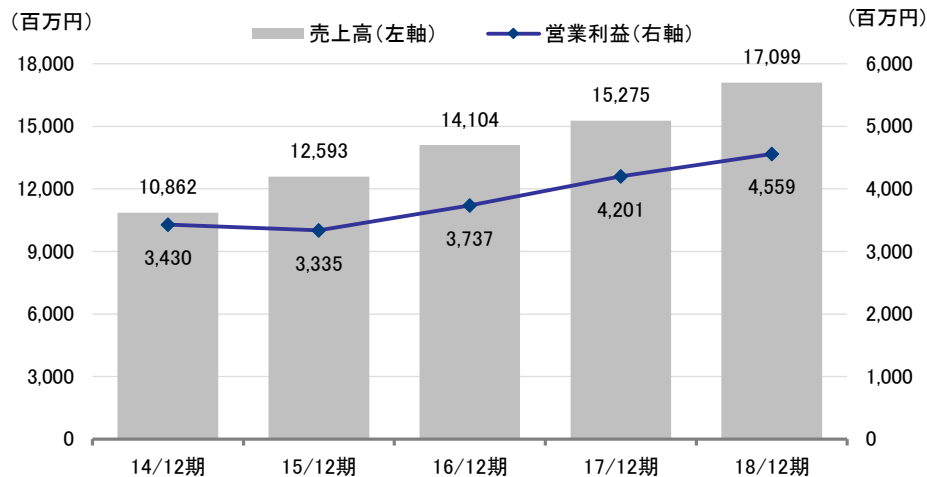
1. 経営コンサルティング事業

(1) 業績推移

同社にとって経営コンサルティング事業は、過去一貫して大黒柱であり、成長及び収益の源泉である。過去 4 年間の平均成長率は、売上高で年 12.0% 増、営業利益で年 7.4% 増と安定している。2018 年 12 月期も、売上高 17,099 百万円 (前期比 11.9% 増)、営業利益 4,559 百万円 (前期比 8.5% 増) と順調な成長ペースを維持した。

事業概要

経営コンサルティング事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 経営コンサルティング事業のビジネスモデル

(a) 業種・テーマ別経営研究会

同社のビジネスモデルの中核となるアプローチが「業種・テーマ別経営研究会」である。2018年12月末で170を超える研究会に7,000名以上の会員(有料)が参加し、勉強会やモデル企業視察などの活動を行っている。一般的に経営者の集まりは、異業種交流会的なものが多いが、この経営研究会は業種やテーマが絞り込まれており、より実践的なものだ。住宅業界での研究会を例示すると、「分譲住宅ビジネス研究会」「賃貸管理ビジネス・資産管理研究会」「中古+リフォームビジネス研究会」「塗装ビジネス研究会」など、具体的かつ細分化している。既存クライアントも参加しているため、経営コンサルティングの実態や効果も口コミで伝わりやすい。

(b) ズバリソリューション

各経営研究会で討議されるのがズバリソリューションである。ズバリソリューションとは同社オリジナルの言葉であり、「いま、実践すれば、飛躍的な業績向上を狙える、その業界における旬のビジネスモデル」を意味する。一般的な経営コンサルティングでは、経営診断を行った後にカスタマイズされた解決策の提案を行うのが常道だが、同社は逆の発想である。事前に成功するビジネスモデルを準備しておき、そのモデルに賛同するクライアントを集客していく。数あるソリューションの中から例示すれば、住宅業界では「2年目で年80棟を売るコンパクト建売分譲モデル」、介護業界では「脳梗塞リハビリ新規参入」、弁護士業においては「交通事故後遺障害認定を含めたワンストップサービス」など非常に具体的である。若いコンサルタントでも、同じソリューションを何件も担当することで短期に累積経験を積むことができ、早く独り立ちできる。

事業概要

(c) 業種別組織・早期人材育成体制

同社は業種別組織を基本としている。新卒採用を中心とした若いコンサルタントが多いなかで、特定の経営研究会、経営セミナー、月次支援を担当し、業種やテーマに特化することで早期にノウハウを吸収し自立することができる。コンサルタントが新卒入社からチームリーダーに昇格するまでの期間は以前 7 年 1 ヶ月 (2013 年) であったが、現在では 4 年 2 ヶ月 (2018 年) であり、早期に“一人前”のコンサルタントを育成する体制に磨きがかかっている。

(d) 現場に密着する「月次支援」が中心

業務別に見ると、「月次支援 (コンサルティング)」が約 7 割を占め、売上の中心である。「月次支援」は現場に出向き経営者に寄り添いながら、実践的な支援を行う。1 年間の契約が多く、継続率も高い。「プロジェクト (コンサルティング)」は、調査、診断やこれらに基づく提案を一定期間でレポートする業務であり、カスタマイズ性が高い。M&A 案件などもここに分類される。コンサルティング以外では「経営研究会会費」が大きく、Web での集客を支援する「リスティング」、「公開型セミナー」が続く。いずれの業務も 2018 年 12 月期に成長している。

(3) 業種別の動向

経営コンサルティング事業を業種別に見ると、主力 2 業種である「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」で前期比 20% 前後増と順調に業績を伸ばしている。好調の業種にはコンサルタントの担当希望も多くなり、より活性化するという好循環が発生する。結果として同社は「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」「土業」など多くの国内コンサルティング市場でシェア No.1 クラスの地位にある。規模は小さいが成長性が高い業種としては、「人材サービス (前期比 29.6% 増)」「教育・保育・スクール (前期比 25.9% 増)」などがある。逆風が吹く業種としては「アミューズメント (前期比 19.4% 減)」が挙げられる。近年、規制強化の影響で業界自体が再編期を迎えており、同社の業績も苦戦する。

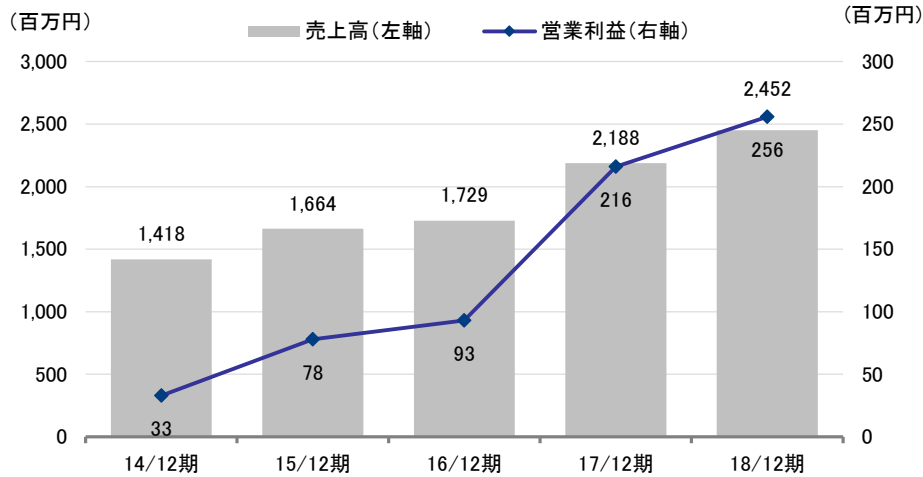
支援内容別に見ると、従来からの「成長実行支援 (業績向上)」が大きな割合を占める傾向は変わらないものの、「人材開発支援 (人材採用・育成・評価・組織活性化)」と「価値向上支援 (事業承継・M&A・財務支援等)」がその比率を伸ばしている。

2. ロジスティクス事業

ロジスティクス事業では、顧客企業の物流コスト削減等を目的としたコンサルティングサービスである「物流コンサルティング業務」、顧客企業の物流業務の運用等を実行するサービスである「物流オペレーション業務」、顧客企業の購買コスト削減等を共同購買で具現化するサービスである「物流トレーディング業務」の 3 業務を行っている。売上高の構成としては、約 55% を占めるのが「物流オペレーション業務」であり、続く「物流コンサルティング業務」は利益率が高い点に特徴がある。過去 4 年間の平均成長率は、売上高で年 14.7% 増、営業利益で年 66.2% 増であり、安定した成長とともに、大幅に収益性を改善してきた。2018 年 12 月期も、物流コンサルティング業務で大型プロジェクトを受注したことや、物流オペレーション業務での輸配送業務の拡大などで、順調に増収増益を維持した。

事業概要

ロジスティクス事業の業績推移

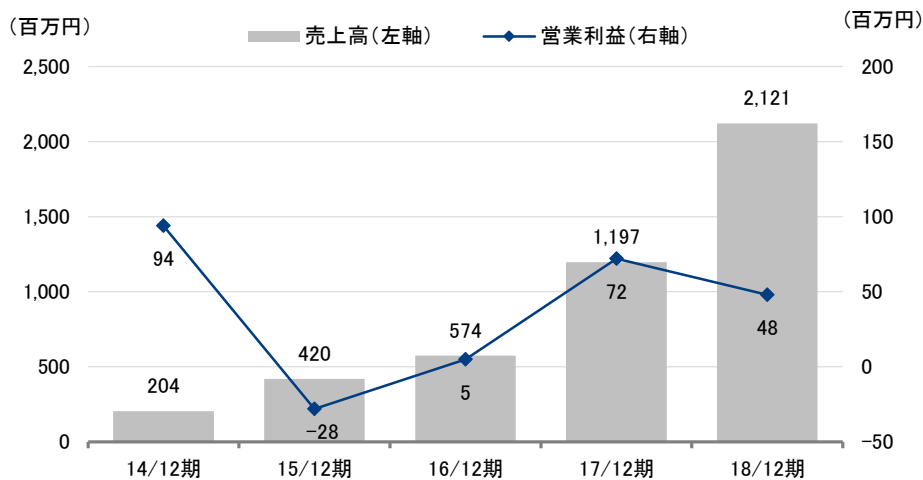


出所：決算短信よりフィスコ作成

3. その他事業

その他事業は、当社が「総合経営コンサルティンググループ」を目指すための周辺事業群が含まれる。具体的には、(株)船井総研 IT ソリューションズ (IT コンサルティング事業)、(株)プロシード (コンタクトセンターコンサルティング事業)、(株)HR Force (ダイレトリクルーティング事業)、新和コンピュータサービス (株) (システム開発事業) の 4 事業である。セグメント売上高は右肩上がり成長し、2018 年 12 月期も前期比 77.2% 増となった。この要因としては、第 1 四半期の HR Force の新規設立及びその著しい成長、第 3 四半期からの新和コンピュータサービスの連結子会社化が寄与している。なお、このセグメントの事業は成長を優先する方針のため、利益分は成長投資に回される。

その他事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2018 年 12 月期は 7 年連続増収増益を達成。 主力の経営コンサルティング事業がけん引

1. 2018 年 12 月期通期の業績概要

2018 年 12 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 16.1% 増の 21,697 百万円、営業利益が同 6.8% 増の 4,946 百万円、経常利益が同 7.0% 増の 5,008 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 10.7% 増の 3,549 百万円と 7 年連続の増収増益となった。売上高、各利益ともに 2 年目を迎える中期経営計画の計画値も順調に達成した。

売上高に関しては、経営コンサルティング事業を始め、すべての事業が増収となり好調だった。主力の経営コンサルティング事業では「月次支援」や「プロジェクト」などのコンサルティング業務が堅調だったのに加え、顧客企業の Web での集客を支援する「リスティング」業務が高い伸びを示した。業種別では、強い基盤を持つ「住宅・不動産」、「医療・介護・福祉」で前期比 20% 前後の高い伸び率となった。ロジスティクス事業は物流コンサルティング業務、物流オペレーション業務、物流トレーディング業務ともに堅調だった。その他事業は、新設された HR Force（ダイレトリクルーティング事業）及び新和コンピュータサービス（システム開発事業）の売上高が加わり、前期比 80% 近い成長となり、全社の増収に貢献した。

営業利益に関しては、各事業とも計画どおりである。経営コンサルティング事業が圧倒的な収益力で全社の利益の大半を稼ぐ構造は 2018 年 12 月期も変わらない。上期は苦戦したが、セミナーを積極化させた下期は大きく利益を伸ばし、通期では前期比 8.5% の増益となった。ロジスティクス事業も前期比 18.5% 増と利益が伸びた。その他の事業は投資フェーズの事業が大半であり、収益を求めない方針だ。

2018 年 12 月期通期業績

(単位：百万円)

	17/12 期		18/12 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	18,685	100.0%	21,697	100.0%	16.1%
売上原価	11,796	63.1%	14,042	64.7%	19.0%
売上総利益	6,888	36.9%	7,654	35.3%	11.1%
販管費	2,256	12.1%	2,708	12.5%	20.0%
営業利益	4,631	24.8%	4,946	22.8%	6.8%
経常利益	4,681	25.1%	5,008	23.1%	7.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,206	17.2%	3,549	16.4%	10.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率 80% 以上と財務基盤は安定

2. 財務状況と経営指標

2018年12月期末の総資産は前期末比1,170百万円増の26,821百万円となった。そのうち流動資産は892百万円増であり、受取手形及び売掛金と現金及び預金の増加が主な要因である。固定資産は278百万円増であり、投資その他の資産及び無形固定資産の増加が主な要因である。現金及び預金は11,022百万円と潤沢である。

負債は前期末比424百万円増の4,450百万円となった。そのうち流動負債は602百万円増であり、その他の流動負債や1年内返済予定の長期借入金の増加が主な要因である。固定負債は177百万円減であり、繰延税金負債及び長期借入金の減少が主な要因である。銀行からの借入残高は、1年内返済予定の長期借入金100百万円のみである。

経営指標（2018年12月期末）では盤石の安全性を誇る。流動比率が399.9%と短期の安全性の基準となる200%を大きく上回る。自己資本比率が81.9%と中長期的にも安全な財務体質である。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/12 期末	18/12 期末	増減額
流動資産	13,804	14,696	892
（現金及び預金）	10,555	11,022	466
固定資産	11,846	12,125	278
総資産	25,650	26,821	1,170
流動負債	3,072	3,675	602
固定負債	953	775	-177
負債合計	4,025	4,450	424
純資産合計	21,624	22,370	746
負債純資産合計	25,650	26,821	1,170
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	449.3%	399.9%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	83.3%	81.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019 年 12 月期も売上高・各利益ともに過去最高を見込む。 足元の第 1 四半期のスタートダッシュは好調

● 2019 年 12 月期通期の業績見通し

2019 年 12 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 8.3% 増の 23,500 百万円、営業利益が同 9.2% 増の 5,400 百万円、経常利益が同 7.8% 増の 5,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 4.2% 増の 3,700 百万円と増収増益を予想する。中期経営計画の 3 年目の計画値であり、同社の実力からすればやや保守的な計画ではあるが、早期に達成の目途を付けて上方修正したい考えだ。

経営コンサルティング事業では、事業戦略の重点テーマの 1 つとして「ソリューションの IT 化、デジタル化、クラウド化の促進」を掲げ、デジタル化支援の定着を引き続き目標とする。2018 年 12 月期は第 1 四半期のスタートダッシュで苦戦をしたが、2019 年 12 月期は 2018 年 12 月期第 4 四半期の勢いそのままに好調を維持している。ロジスティクス事業では、2018 年 7 月より (株) 船井総合研究所から船井総研ロジ (株) へ物流コンサルティング業務を吸収分割の方法により事業移管し、物流コンサルティング業務の強化を行っている最中だ。また、その他の事業では、ダイレクトリクルーティング事業において、採用コストを抑えるための AI を活用したソリューションを拡販する。

2019 年 12 月期連結業績予想

(単位：百万円)

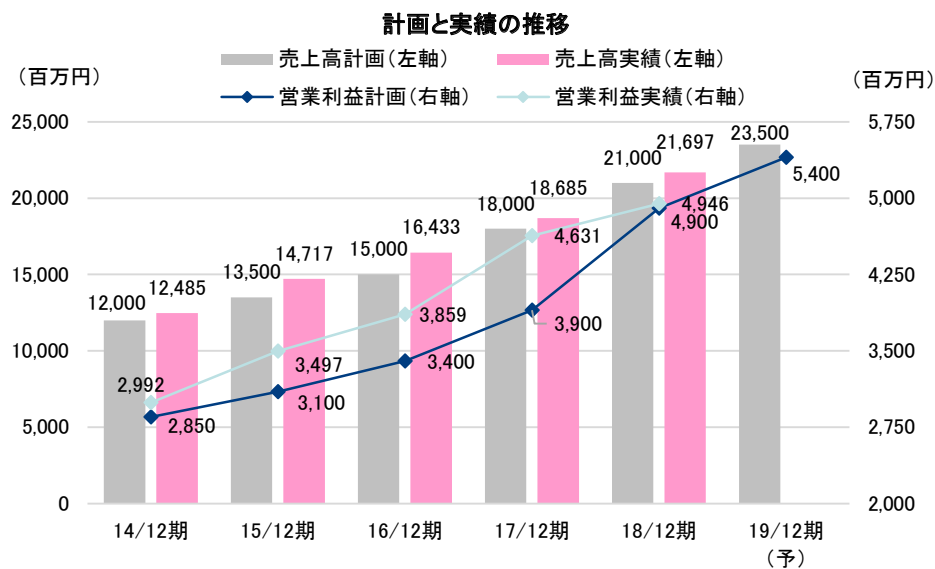
	18/12 期		予想	19/12 期	
	実績	対売上比		対売上比	前期比
売上高	21,697	100.0%	23,500	100.0%	8.3%
営業利益	4,946	22.8%	5,400	23.0%	9.2%
経常利益	5,008	23.1%	5,400	23.0%	7.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,549	16.4%	3,700	15.7%	4.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の重点項目が着々と進捗

同社は、2017 年 12 月期を初年度に 2019 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画「Great Value 2020」の最終年度を迎えている。この 3 年間（2017 年 - 2019 年）は高嶋社長体制による 10 年計画の仕上げの 3 ヶ年であり、「信頼のブランド」を持つ「総合経営コンサルティンググループ」の実現を目指している。既に計画値は上方修正され、2019 年 3 月期の売上高目標は 22,000 百万円から 23,500 百万円へ、営業利益目標は 4,500 百万円から 5,400 百万円となり、さらにその上を目指している。これまで同社は、事業計画を着実に超える実績を残してきており、計画達成に向けて安心感がある。



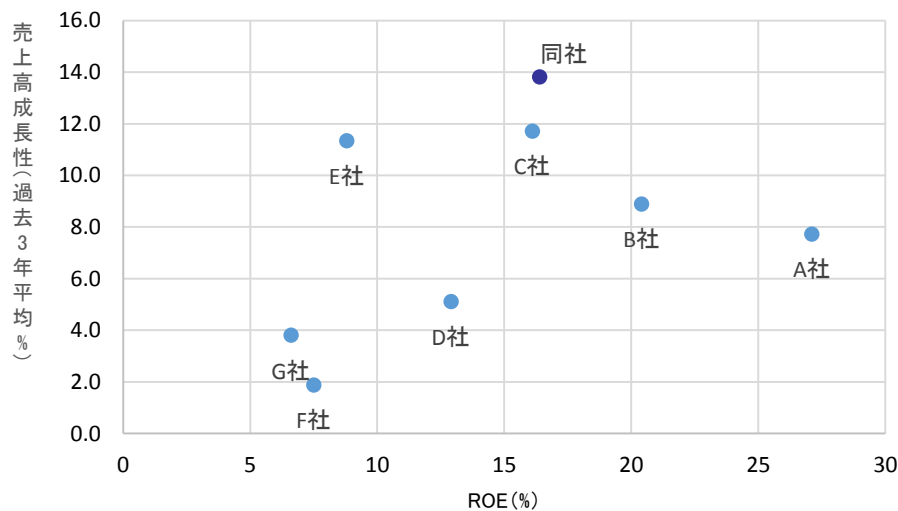
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ ベンチマーク

経営コンサルティング業界でも屈指の成長性、収益性、安全性を誇る

同社は、経営コンサルティング業界の中でもその業績が際立っている。売上高の成長性（過去 3 年間の年平均成長率）は、業界 8 社中 1 位の 13.8% である。2020 年に 50 周年を迎える業界の老舗企業だが、その成長は加速している。また ROE（直近年度）では 8 社中 3 位の 16.4% と高い位置につける。資本を効率的に活用し、株主の期待に応えていることが現れている。このほかにも安全性では自己資本比率 81.9% と突出しており、成長性、収益性、安全性のどの指標でもトップクラスであると言えるだろう。

経営コンサルティング業界での比較



注：ROE は直近通期決算の数値、売上高成長性は直近通期の数値と 3 年前の数値から計算
 出所：上場する業界各社ホームページからフィスコ作成

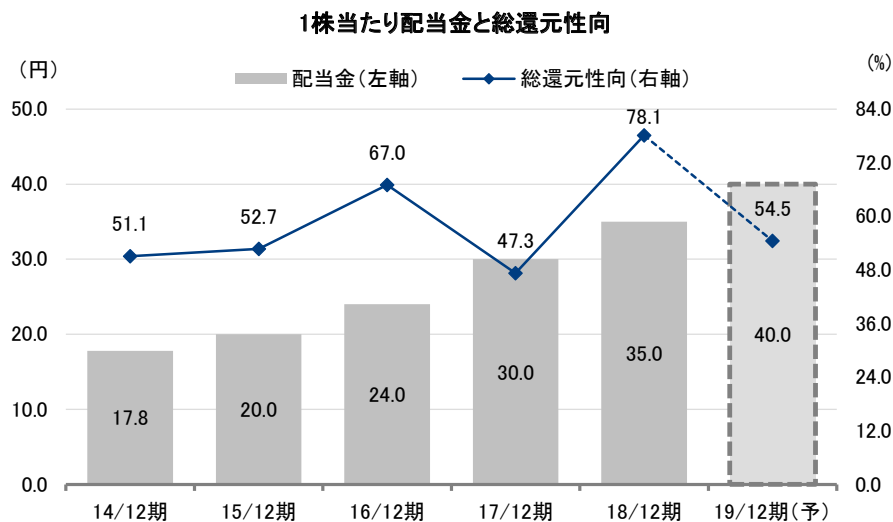
■ 株主還元策

2018年12月期は増配、 自己株式取得を勘案した総還元性向は78%に達する

同社は、株主への適切な利益還元を経営の最重要テーマとしており、業績を考慮しながら、「配当による還元」と「自己株式取得による還元」の双方を軸に実施していくとしており、「総還元性向」を重視している。配当総額も持続的に上げつつ、総還元性向（配当＋自己株式取得）で50%以上を目安とする。2018年12月期の1株当たり配当金は上期15円、下期は20円（特別配当2円を含む）、年間で35円、総還元性向78.1%（配当性向50.0%）だった。2019年12月期の1株当たり配当金は上期17円、下期は23円（創業50周年記念配当3円を含む）、年間で40円、総還元性向54.5%（配当性向54.5%）を予想する。

また、2016年1月には1株につき1.2株、2018年1月には1株につき1.5株の割合をもって株式分割を実施している。

2018年12月期は、株主還元の一環として自己株式の取得（999百万円）を行ったことで、総還元性向は78.1%に達し、同社がいかに株主還元を重視しているかがわかる。今後も株価を勘案しながら、自己株式の取得を行う方針である。



注：2016年1月に1:1.2、2018年1月に1:1.5の株式分割を実施。配当金は遡及して修正
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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