

2014年5月12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

■新サービスの導入本格化で2ケタ増収増益へ

ジャストプランニング<4287>は、外食業界向けに売上管理、勤怠管理、仕入管理などのASPサービス「まかせてネット」を提供する。契約店舗数は2014年1月末で4,234店舗と過去最高水準に。契約店舗数の拡大に加えて付加サービスの拡充によるARPU（1店舗当たりの平均売上高）の引き上げで、高収益安定成長を目指す。実質無借金で財務体質は良好。

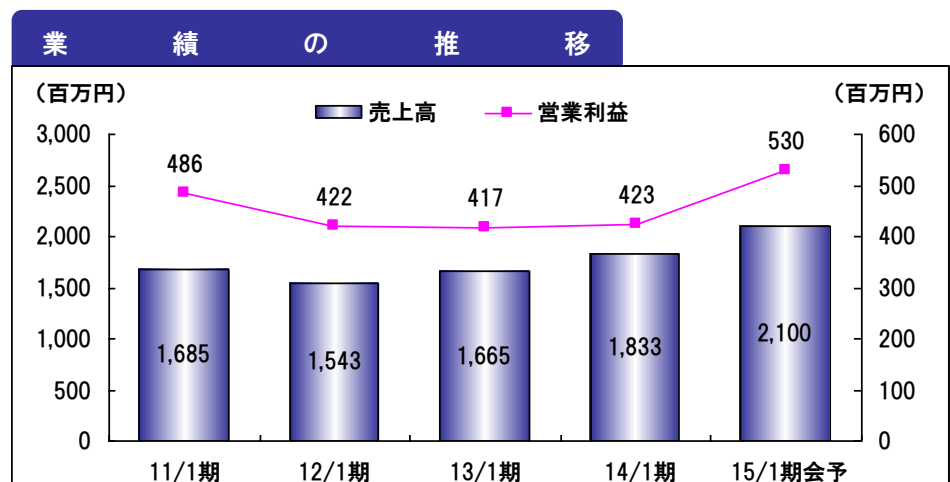
2014年3月14日付で発表された2014年1月期の連結業績は、売上高が前期比10.1%増の1,833百万円、営業利益が同1.5%増の423百万円となり、営業利益ベースでは6期ぶりの増益に転じた。主力のASP事業は、ARPUの低下によって伸び悩んだものの、新規契約店舗数の増加によってPOS端末などの販売が好調に推移したのが要因だ。また、子会社で展開する物流ソリューション事業も、国内景気の回復を背景に堅調に推移した。

2015年1月期の連結業績は、売上高が前期比14.5%増の2,100百万円、営業利益が同25.1%増の530百万円と2ケタ増収増益を見込み、主力のASP事業を中心に収益拡大を見込んでいる。ASP事業では、新サービスである「まかせてタッチ」（クラウド型POSオーダーリングサービス）の導入が本格的に始まり、ARPUの上昇が見込まれるほか、提案型営業に切り替えていくことで解約を防止し、契約店舗数の拡大につなげていく戦略だ。

ARPUの引き上げに関しては「まかせてタッチ」に加えて、スマートフォン（スマホ）用アプリ「AppCRM」（販売促進・顧客管理サービス）やビッグデータを活用した新サービスの投入も2014年夏以降に予定されている。これら新サービスの導入によって、店舗の売上アップ効果が顕在化すれば、契約店舗数の増加にも勢いがつき、収益成長に拍車がかかるものと予想される。

■Check Point

- ・ 2期連続の増収、6期ぶりの営業増益で収益低迷期から脱出へ
- ・ ASP事業はARPU低下するも契約店舗数の増加で増収を確保
- ・ 新サービスが本格寄与へ、ARPU引き上げ効果を見込む



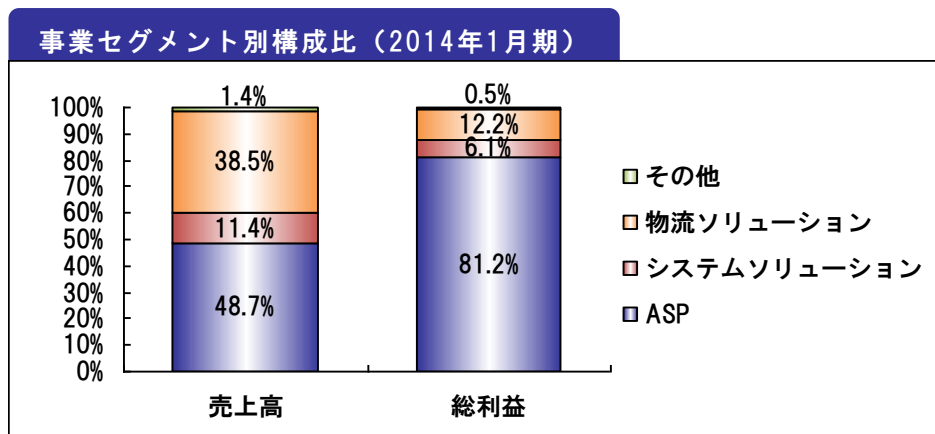
出所：会社資料からフィスコ作成

■ 事業概要

主力のASP事業が売上高の5割、総利益の8割を占める

同社の事業は、ASP事業（注1）、システムソリューション事業、物流ソリューション事業、その他事業という4つの事業セグメントに区分されている。2014年1月期における各事業セグメントの構成比はグラフのとおりで、ASP事業が売上高の48.7%、総利益の81.2%を占める収益柱となっている。各事業の内容については以下のとおり。

（注1）ASP（Application Service Provider）：
 情報端末で利用するアプリケーションソフトの機能をネットワーク経由で顧客にサービスとして提供する事業者またはそのサービスのこと。インターネットの高速化が進んだ1990年代後半以降に米国で普及し始め、2000年以降は日本でもさまざまな業界で普及が加速していった。



出所：会社資料からフィスコ作成

主力ASP「まかせてネット」の契約店舗数は過去最高水準に

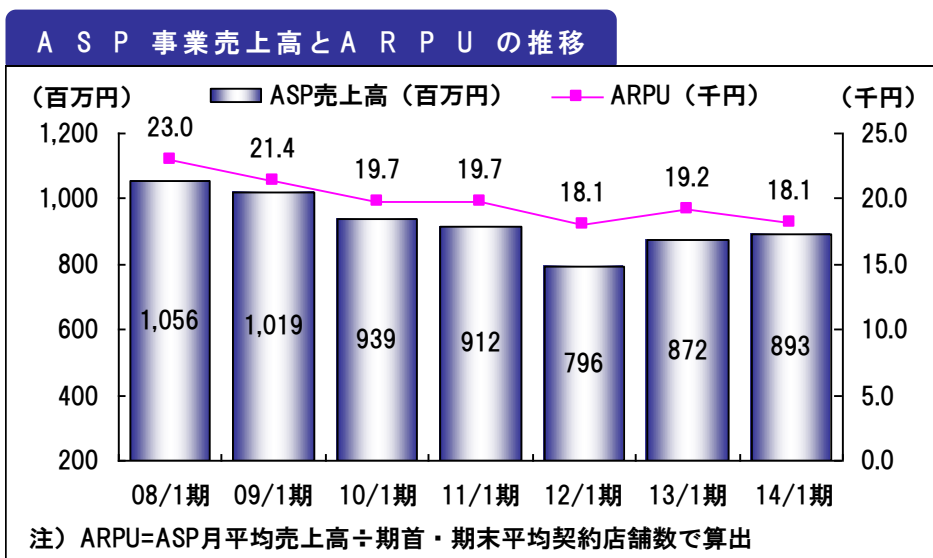
○ASP事業

ASP事業は、インターネットを介して売上、仕入、勤怠管理など店舗運営をしていくうえで必要な業務用ソフトを利用できるサービス、「まかせてネット」が主力となっている。主な顧客は、20~50店舗規模のチェーン展開をしている中小の外食企業となる。「まかせてネット」を導入することで、顧客企業は各店舗の経営状況を迅速、かつ低コストで収集することが可能となり、今後の店舗運営の改善や出店戦略などに活用することが可能となる。

また、「まかせてネット」以外のサービスとしては、2012年秋に発表したクラウド型POSオーダーリングサービス「まかせてタッチ」や、スマートフォン用アプリを用いた販売促進・顧客管理サービス「AppCRM」がある。このうち、「AppCRM」に関しては持分法適用関連会社となっているIMC（出資比率35%）が開発を行っている。

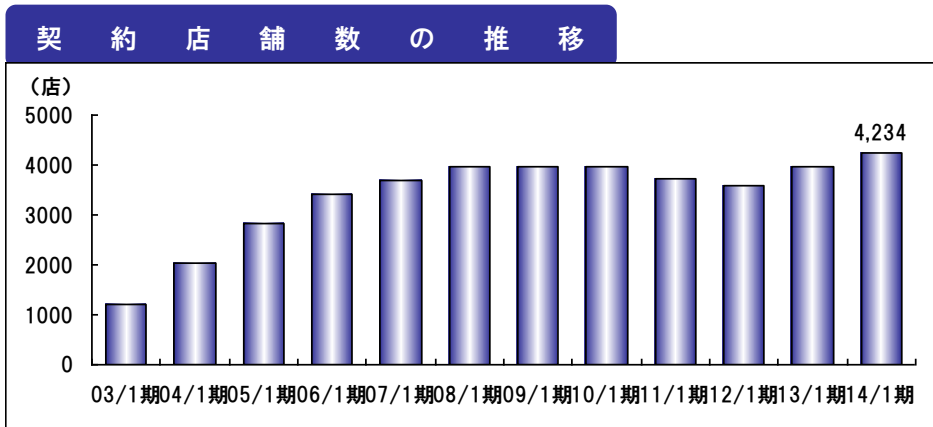
「まかせてネット」の月額サービス料金は、利用するサービスメニューによって変わってくるが、フルサービスの契約で4.4万円となっている。これに対して現状の1店舗当たり月額サービス料は平均で2万円弱の水準となっている。売上管理や勤怠管理など、一部のサービス契約を行う企業が多いためだ。それでも、競合企業の多くが1万円前後の料金水準で提供していることから比べれば、同社の料金設定は業界でも最高水準となっている。サービス料金が高いために顧客から支持を集めている理由は、同社の「サポート力」にある。サービス導入時にスムーズな運用ができるように専任スタッフが現地でサポートするほか、電話での24時間365日サポートを行っている。また、他社であれば別途追加料金が発生するようなカスタマイズ費用も、同社では無償で対応している（ただし大幅な仕様変更については別途料金が必要）。

■事業概要



出所：会社資料からフィスコ作成

2014年1月末の契約店舗数は4,234店舗（契約企業数225社）となり、過去最高水準となっている。2009年頃に1度ピークを打ち、減少に転じていたが、2012年以降再び拡大傾向に転じている。これは、リーマンショックや東日本大震災の影響が1巡し、既存顧客企業における新規出店が増加してきたことが主因と考えられている。



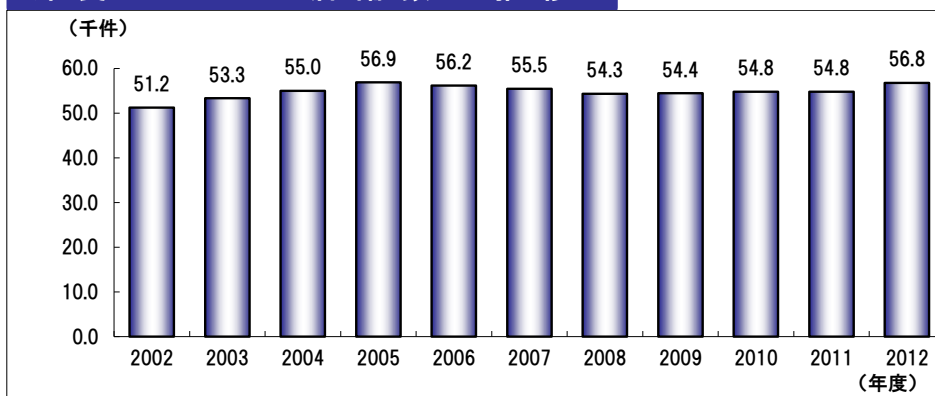
出所：会社資料からフィスコ作成

一方、国内の外食チェーン店舗数の推移を見ると、2012年度で5.6万店舗（日本フランチャイズチェーン協会調べ）となっており、2005年のピークとほぼ肩を並べるまでに回復している。同社の業界シェアに関しては、ターゲットとする10~500店舗クラスの中小チェーン企業向けで、1割程度のシェアになっているものとみられる。



■事業概要

外食チェーン店舗数の推移



出所：会社資料からフィスコ作成

競合企業としては、アルファクス・フード・システム<3814>、日立システムズ、アスピットなど同規模クラスの企業が存在する。このうち、アルファクス・フード・システムの契約数は、2013年9月末時点で6,270店舗（289社）と同社を上回って業界トップの水準となっている。また、外食企業向けのASPサービスということ言えば、インフォーマット<2492>も受発注サービスを行っており、一部サービスが重複している。ただ、インフォーマットは主に売り手側（食品卸会社向け）のサービスをメインとしており、店舗向けとしては売上・勤怠管理のサービス機能を持っていないこともあり、顧客が重複する場合は互いにシステム連携を行うなど良好な関係を構築している。

ASP事業を軸にPOS端末販売や物流代行を展開、発電にも参入

○システムソリューション事業

システムソリューション事業の収入源は、主にASP契約企業向けに導入するPOSシステムを中心とした各種端末機器の販売や設定・メンテナンス収入であり、ASPサービスの初期導入費用が大半を占めている。機器の仕入販売比率が高いため、利益率は相対的に低い。

○物流ソリューション事業

子会社のサクセスウェイで展開する事業となる。主に外食企業向けの物流ソリューションやマーチャндаイズソリューション、本部業務代行サービスなどを展開している。現在は、労働集約型である物流業務代行サービスが売上の大半を占めていることもあり、売上高経常利益率は2~3%と低水準で推移している。今後は収益性の向上を進めるため、ジャストプランニングで開発した物流管理システムなどソフトウェアの売上比率を高めていく戦略となっている。

○その他事業

直営の外食店舗1店舗（居酒屋）を従業員等によって運営している。店舗運営ノウハウを学ぶ社員研修の場所として、また新サービスのテストマーケティングの場として活用されている。また、2013年には新規事業として太陽光発電事業を目的とした子会社、JPパワーを設立しており、その他事業に含めている。



■ 決算概要

2期連続の増収、6期ぶりの営業増益で収益低迷期から脱出へ

(1) 2014年1月期連結業績

2014年3月14日付で発表された2014年1月期の連結業績は、売上高が前期比10.1%増の1,833百万円、営業利益が同1.5%増の423百万円、経常利益が同1.4%増の420百万円、当期純利益が同183.8%増の683百万円となった。会社計画は売上高、利益ともに若干下回ったものの、売上高は2期連続増収となり、営業利益は6期ぶりの増益に転じるなど、長らく続いた収益低迷から脱しつつあることが確認される決算となった。

事業セグメント別では売上高、利益ともに、システムソリューション事業、物流ソリューション事業が牽引し、主力のASP事業に関しては伸び悩む格好となった。会社計画から未達となった要因も、ASP事業の売上高が想定を下回ったことが大きく影響している。また、一部開発中だったプロジェクト案件が顧客理由により、消滅したことも響いた。

売上構成比の変化により、原価率が前期比2.7ポイント上昇の54.1%となったことで、売上高営業利益率は2.0ポイント低下の23.1%となった。なお、当期は特別利益として投資有価証券売却益704百万円（デジタルガレージ<4819>株）を計上したことで、当期純利益は大幅増益となっている。

2014年1月期の連結業績

(単位：百万円)

	13/1期		14/1期				
	実績	構成比	計画	実績	構成比	前期比	計画比
売上高	1,665	100.0%	2,000	1,833	100.0%	10.1%	-8.3%
売上原価	856	51.4%	-	992	54.1%	15.9%	-
販管費	391	23.5%	-	417	22.8%	6.7%	-
営業利益	417	25.1%	500	423	23.1%	1.5%	-15.3%
経常利益	414	24.9%	500	420	22.9%	1.4%	-15.9%
特別損益	-	-	-	698	38.1%	-	-
当期純利益	240	14.5%	719	683	37.3%	183.8%	-4.9%
1株当たり利益(円)	50.37		150.50	154.90			
1株当たり配当(円)	18.00		18.00	20.00			

注) 2013年8月に1:100の株式分割を実施。13/1期の1株当たりデータは遡及して補正済み

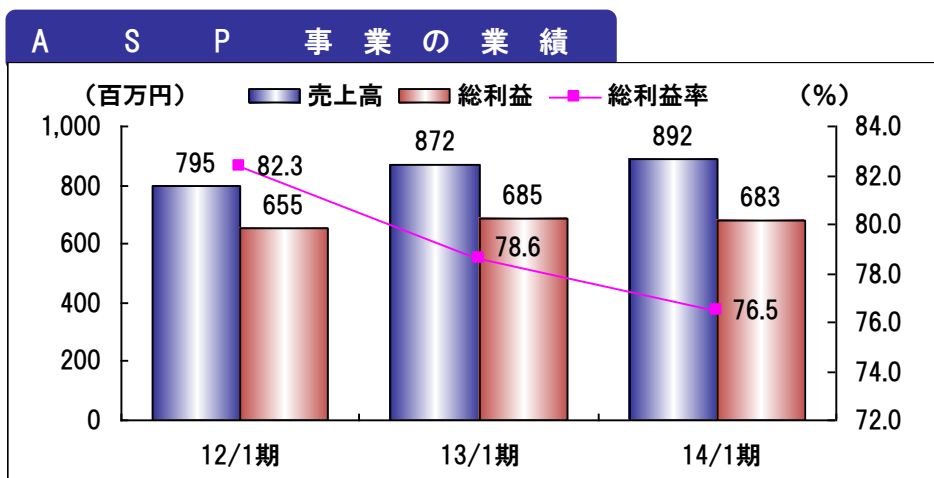
事業セグメント別の動向は以下のとおりとなる。

ASP事業はARPU低下するも契約店舗数の増加で増収確保

○ASP事業

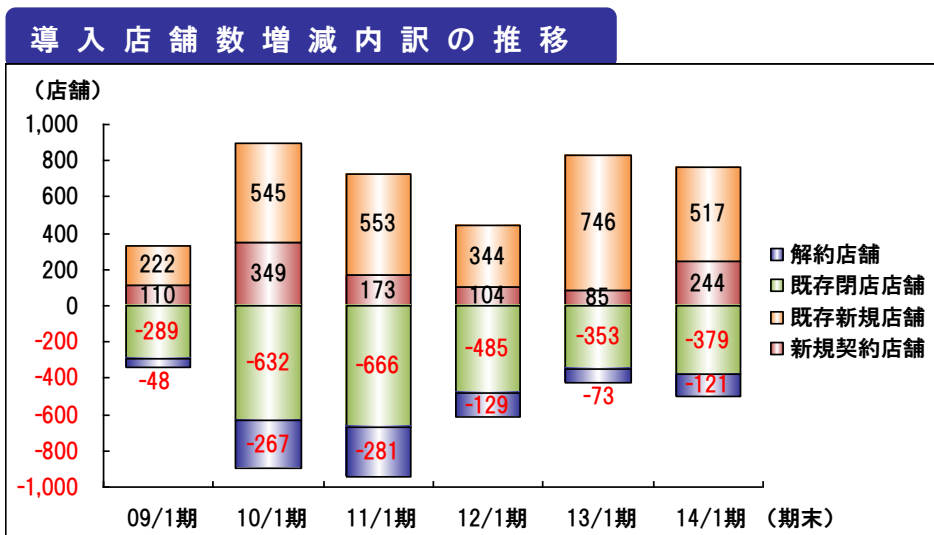
ASP事業の業績は、売上高が前期比2.4%増の892百万円、売上総利益が同0.4%減の683百万円となった。売上高は2期連続で増収となったが、利益はほぼ前期並みにとどまり、また総利益率は76.5%と2期連続の低下となった。

■決算概要



出所：会社資料からフィスコ作成

契約店舗数は2014年1月末時点で4,234店舗と前期末比で258店舗増加し、過去最高水準となった。新規契約として比較的大型の顧客（170店舗規模）を1社獲得したほか、既存顧客における新規出店も引き続き旺盛だった。解約が121店舗と前期よりも拡大したが、このうち100店舗ほどは1社の解約（2013年4月）によるもので、これを除けば解約数も減少傾向が続いていると言える。



出所：会社資料からフィスコ作成

契約店舗数が期末ベースで6.5%の増加であったのに対して、増収率が2.4%と小幅にとどまったのは、ARPU（1ユーザー当たり平均売上高）が低下したことが主因となっている。契約するサービスメニューが、売上管理や勤怠管理など単機能に限定した契約の比率が上昇したこと、また、契約の際の値引き要請が強かったことなどがARPU低下の要因として考えられる。利益率の低下に関しては、開発費の増加（人件費の増加）が影響しているものと考えられる。同社の場合、システムの開発期間として50店舗クラスだとおよそ3ヶ月程度で済むが、100店舗以上の大規模チェーン店となるとカスタマイズ作業を含め1年程度かかるため、顧客の要求によっては開発コストがかさむ傾向（利益率低下）にあるためだ。なお、新サービスとして投入した「まかせてタッチ」や「AppCRM」に関しては、当期はほとんど売上高に寄与していない。



■決算概要

システムソリューション事業、物流ソリューション事業は大幅増収

○システムソリューション事業

システムソリューション事業の業績は、売上高が前期比53.4%増の208百万円、売上総利益が同103.1%増の51百万円と大幅な増収増益となった。新規契約店舗数の増加を背景にPOS端末や消耗品などの販売が好調に推移した。

○物流ソリューション事業

物流ソリューション事業の業績は、売上高が前期比11.8%増の705百万円、売上総利益が同10.0%増の102百万円と2ケタ増収増益となった。外食企業での物流アウトソーシング化を追い風に、物流業務代行サービスの需要が拡大した。

○その他事業

その他事業の業績は、売上高が前期比2.3%増の26百万円、売上総利益が同9.1%減の4百万円となった。直営の外食店舗を1店舗運営しているが、ほぼ前期並みの推移となった。なお、当期中の稼働を予定していた山梨（北杜市）での太陽光発電事業は、当初想定を上回る費用（造成費等）が掛かることが判明したため中止し、新たに栃木での計画を進めている。

セグメント別業績の推移

セグメント別売上高（百万円）

	11/1期	12/1期	13/1期	14/1期	伸び率
ASP	912	795	872	892	2.4%
システムソリューション	148	105	136	208	53.4%
物流ソリューション	606	619	631	705	11.8%
その他	18	23	25	26	2.3%
合計	1,685	1,543	1,665	1,833	10.1%

セグメント別総利益（百万円）

	11/1期	12/1期	13/1期	14/1期	伸び率
ASP	744	655	685	683	-0.4%
システムソリューション	40	30	25	51	103.1%
物流ソリューション	94	92	92	102	10.0%
その他	6	3	4	4	-9.1%
合計	885	781	808	841	4.0%

セグメント別総利益率

	11/1期	12/1期	13/1期	14/1期
ASP	81.6%	82.3%	78.6%	76.5%
システムソリューション	27.1%	29.1%	18.6%	24.6%
物流ソリューション	15.5%	14.9%	14.7%	14.5%
その他	35.3%	15.2%	18.7%	16.7%
合計	52.6%	50.6%	48.6%	45.9%

出所：会社資料からフィスコ作成

■決算概要

財務健全性と収益性は若干低下するも、依然高い水準を維持

(2) 財務状況と経営指標

同社の2014年1月末における財務状況について見ると、総資産が前期末比205百万円増加の3,041百万円となった。主な増減要因は、デジタルガレージとの業務資本提携の解消に伴う持ち合い株式の売却を主因に現預金が同659百万円増加した一方で、投資等が676百万円減少した。また、太陽光発電事業の開始に伴うソーラーパネル等有形固定資産が184百万円増加した。

一方、負債は借入金や未払法人税の増加により344百万円増加し、純資産は138百万円減少した。純資産の減少要因は、持ち合い株式の解消に伴い、デジタルガレージから自己株式を取得したこと、デジタルガレージ株の評価差額金がなくなったことなどによる。

経営指標について見ると、経営の安全性を示す流動比率や自己資本比率は前期比で低下したとはいえ、いずれも高水準で推移しており、財務の健全性は極めて高い。また、収益性に関して見ても、ROAや売上高営業利益率などいずれも若干低下傾向となっているものの、いずれも10%以上の水準であり、高収益体質を維持していると言えよう。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/1期	13/1期	14/1期	増減額	増減要因
流動資産	1,796	1,898	2,601	703	
(現預金)	1,615	1,690	2,350	659	投資有価証券売却により増加
有形固定資産	42	48	232	184	ソーラー発電設備の増加
無形固定資産	30	100	93	-6	
投資等	772	789	113	-676	投資有価証券売却により減少
総資産	2,641	2,836	3,041	205	
流動負債	199	256	747	491	借入金、未払法人税増加
固定負債	160	152	6	-146	繰延税金負債減少
(有利子負債)	-	-	200	200	
負債合計	360	408	753	344	
株主資本	1,932	2,087	2,250	162	
(利益剰余金)	2,341	2,495	3,093	597	
(自己株式)	-1,028	-1,028	-1,463	-434	自己株式取得による
有価証券評価差額金	325	313	-	-313	投資有価証券売却による
少数株主持分	22	24	27	3	
純資産合計	2,281	2,427	2,288	-138	

(安全性指標)	12/1期	13/1期	14/1期	
流動比率	898.8%	741.1%	348.2%	(流動資産÷流動負債)
自己資本比率	85.5%	84.6%	74.0%	(株主資本÷総資産)

(収益性指標)	12/1期	13/1期	14/1期	
ROA (総資産経常利益率)	16.2%	15.1%	14.3%	(経常利益÷期末総資産)
ROE (自己資本利益率)	10.3%	10.3%	29.4%	(純利益÷期末自己資本)
売上高営業利益率	27.3%	25.1%	23.1%	(営業利益÷売上高)

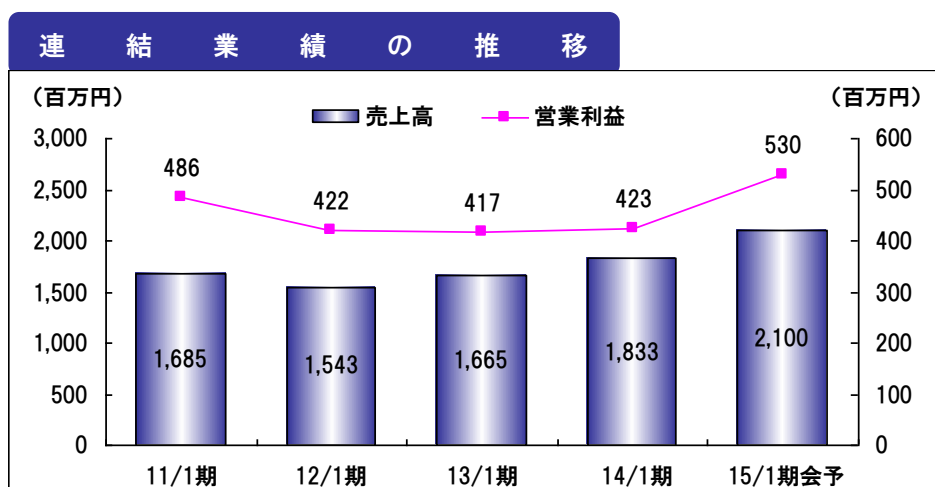
出所：会社資料からフィスコ作成

■今後の見通し

主力のASP事業がけん引し、業績は今期以降再び成長軌道へ

(1) 2015年1月期業績見通し

2015年1月期の業績は、売上高が前期比14.5%増の2,100百万円、営業利益が同25.1%増の530百万円、経常利益が同26.0%増の530百万円、当期純利益が同53.5%減の318百万円となる見込み。2008年1月期をピークに減少傾向が続いてきた営業利益は、前期でようやく底打ち、今期以降再び成長軌道に入るものと予想される。



出所：会社資料からフィスコ作成

今期の業績をけん引するのは主力のASP事業となる。契約店舗数の拡大に加えて、新サービスの本格寄与でARPU（店舗当たり平均売上高）の上昇が見込まれ、同事業の売上高は前期比2ケタ増収となる見通しだ。

契約店舗数の拡大に当たっては、新規顧客開拓に加えて、解約する顧客をいかに防止するかがポイントとなる。新規顧客の開拓に関しては既存顧客からの紹介のほか、5年に1度のシステム更新期を狙ったピンポイントの営業を進めていく。一方、解約防止策としては、営業スタイルを従来の受け身的な営業から、提案型営業に改めていくことを打ち出している。カスタマーサポートセンターの人員を2名増員し、定期的に顧客へのヒアリングを実施することで顧客満足度の向上を図り、解約ゼロを目指していく方針だ。また、1度解約された顧客に対する営業も注力していく。

既存顧客に関しては、国内景気の回復を背景に出店意欲が増してきていることから、引き続き増加基調が続く見通し。また、前期に引き続き今期も200店舗規模の大口顧客の契約が1件決まっていることから、今期の契約店舗数は前期末比で10%以上の伸びが見込まれる。

一方、ARPUの引き上げについては基本サービスである「まかせてネット」における単価アップ（契約内容の拡充）を図っていくことに加えて、新サービスの寄与による上乘せが見込まれる。新サービスとしては既に発表済みの「まかせてタッチ」「AppCRM」のほか、ビッグデータを活用した新サービスの投入を予定している。

新サービスが本格寄与へ、ARPU引き上げ効果を見込む

(2) 新サービスの動向

○「まかせてタッチ」

「まかせてタッチ」とは、飲食店で来店客からのオーダーを受ける際に使用する専用端末を、iPadやiPod touchなどの汎用端末に置き換えたサービスのことで、クラウド型POSオーダーリングサービスと呼ばれる。専用端末を使う場合と比較して、端末の購入費用が約3分の1に圧縮できるほか、メンテナンスコストも大幅に削減可能となる。さらに、一般的に普及している端末を使うため、従業員の習熟度も早く、教育期間が短くできるといった効果も期待できる。

また、2014年7月頃には各店舗のオーダー情報をリアルタイムに本部で把握するサービスも提供する予定となっている。来店客のオーダー情報をリアルタイムで本部に送るサービスは業界でも同社が初めてとなる。同サービスの提供により、日々の店舗運営の判断を店長の才覚に頼るのではなく、本部で直接指示を出すことも可能となり、店舗の収益性向上につながるサービスとして期待される。将来的には来店客のスマートフォンから直接オーダーが可能となるサービスや、オーダー情報を利用して接客向上につながるサービスの提供も予定している。

「まかせてタッチ」の月額料金は基本料金が9,800円、POS機能追加利用料で5,000円の水準となる。現状、「まかせてネット」のARPUが20,000円弱であることから、新規サービスとして「まかせてタッチ」の導入が進めば、ARPUの引き上げ効果は大きいと言えよう。2012年秋にサービスを発表後、テストマーケティングを重ねてきたが、今期より本格的に店舗導入が進む見通しだ。既に契約件数で数件、店舗ベースで200店舗程度への導入が決まっている。また、「まかせてタッチ」は「まかせてネット」を契約していない企業でも導入が可能となっており、「まかせてタッチ」が「まかせてネット」契約への橋渡しとなるケースも出てこよう。同社では直販だけでなく、代理店やOEM経由での販売も進めていきたい考えで、2016年1月末までに1,000セットの販売を目指す。

「まかせてタッチ」の概要

サービス内容	・ 飲食店舗にて利用されてきた高価なオーダーリング専用端末を、安価な汎用端末に置き換えたクラウド型オーダーリングサービス。
特徴	・ 10万円以上していた専用端末を安価なスマート端末 (iPod touch、iPad) に置き換えることで導入費用が3分の1に圧縮できるほか、保守コストも低減。機能面でも専用端末と同等。 ・ スマート端末の普及により、操作方法などの従業員への教育時間・費用が圧縮可能。 ・ 顧客の発注情報を利用し、接客向上サービスを提供予定。 ・ 顧客の利用するスマートフォンから注文するサービスも提供予定。
販売ターゲット	・ 全国の飲食チェーン企業、または個店
販売価格 (1店舗当たり)	・ 初期費用：100,000円～ ・ 運用費用：月額サービス利用料 9,800円、POS機能利用料 5,000円
販売方法	・ 直販、代理店、OEM
販売目標	・ 2015年1月までに1,500セット

出所：会社資料からフィスコ作成

○「AppCRM」

「AppCRM」とは、スマートフォン用アプリを用いた販促・顧客管理サービスとなる。現在、メルマガなどを使って集客活動を行っている外食企業にとっては、同サービスを使うことで、コストアップなしに販促・顧客管理などを手軽に、かつ効果的に行うことが可能となる。

前期より営業を開始したが、ソフトウェアでバグが一部発生したことや、新機能の追加を予定していることもあって、現状は新規の営業活動をストップしている状況にある。同社では2～3ヶ月後を目途に機能拡充を図った新バージョンをリリースする予定となっている。また、今後拡充が見込まれる機能としては「決済」機能が挙げられ、関連企業と連携を進めることで、商品力を向上しARPUの引き上げにつなげていきたい考えだ。販売目標は2016年1月までに1,000店舗を目指す。

■今後の見通し

「AppCRM」の概要

サービス内容	・スマートフォン用アプリを用いた販売促進・顧客管理サービス。 契約店舗の顧客リピート率を高め、売上増を図るためのツールとして利用する。
特徴	・iPhone、Android版に対応済みで、最短1ヶ月で提供可能。 ・個人情報を持たずに、顧客管理が可能。 ・メルマガサービスを導入している企業は、同等の費用で移行が可能。 ・「まかせてネット」の新規営業の橋渡しとなるサービス。
販売ターゲット	・全国の飲食、理美容、その他業態のチェーン展開企業 ※特にメルマガサービスを利用している企業がターゲットに
販売価格	・初期費用：300,000円～ ・月額費用：98,000円～（10店舗以上の場合、固定制+従量制に）
販売目標	・2015年1月までに1,000店舗

出所：会社資料からフィスコ作成

○ビッグデータ関連サービス

同社はビッグデータを利用した新サービスを、神奈川工科大学の教授や気象予報会社などと共同で開発している。具体的には、気象状況と売上データの相関関係を分析し、食材の仕入れ方針など、経営判断に活用していく情報システムの開発を進めている。ビッグデータの利用に関しては様々な業界で進んでいるが、活用企業は大手企業が中心であり、中小企業にとっては導入コストも高く、普及が進んでいないのが現状である。

同社では中小企業でも利用可能な価格水準（月額数千円程度）でのサービスを早ければ2014年夏以降に開始したい考えだ。なお、状況によっては当初は無償トライアルでスタートする可能性もある。

以上、これら新サービスの導入によって、店舗の売上アップ、収益性向上という効果が顕在化してくれば、「ARPUの上昇」に加えて「契約店舗数の増加ペース加速」という相乗効果も期待できるだけに、今後の動向が注目されよう。

ASP以外の事業も好調を維持、太陽光発電は2014年12月稼働へ

(3) その他事業の動向

システムソリューション事業や物流ソリューション事業については、今期も増収増益が見込まれる。システムソリューション事業では新規契約店舗の増加によるPOS端末など関連機器の売上増が見込まれ、物流ソリューション事業も国内景気の回復を背景に、需要拡大が続く見通しだ。

その他事業に含まれる太陽光発電事業についても2014年12月から稼働を開始する。前述したように第1弾として計画していた山梨の案件は中止となったが、新たに栃木（那須）で2つの案件を進めている。山梨の造成地は売却予定となっており、ソーラーパネルやインバータなどの設備機器は栃木で転用する。山梨で既にかかった費用に関して損失が当期に発生する可能性があるが、最大でも20百万円程度と会社側ではみている。

栃木での発電能力は各800kWで合計1.6MWの能力となる。設備投資額は440百万円程度。発電能力で見ると480百万円程度の投資額が必要となるが、海外製パネルを利用することでコストを抑えている。売電価格は36円/Wとなっており、年間60百万円程度の売上高、総利益は45百万円程度を見込んでいる。このため、8年程度で投資分は回収可能とみられる。今期に関しては実質2ヶ月分のみの稼働のため、業績に与える影響は軽微となる。同社では今後も投資コストに見合う条件であれば、最大で5MW程度まで能力を拡大していく考えだ。

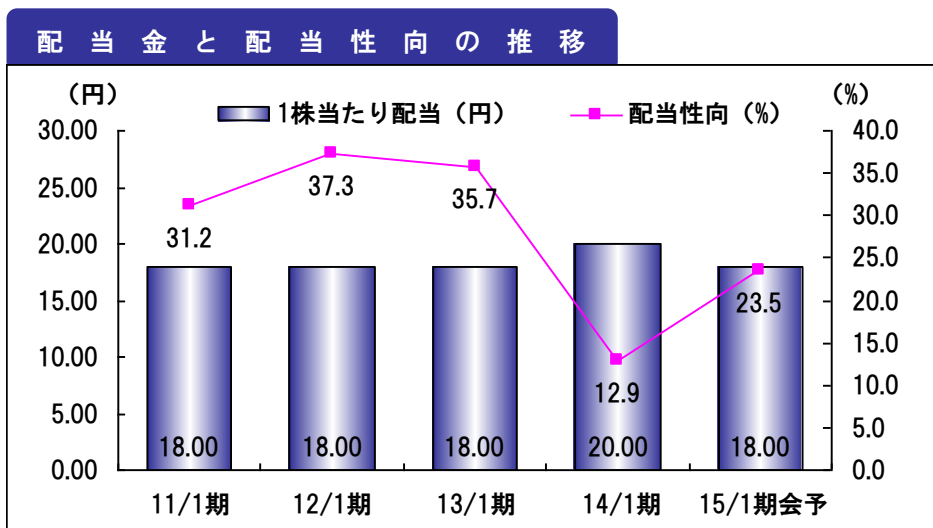


■株主還元策

安定配当を継続、今後の収益拡大次第で増配の可能性も

株主還元策として同社では配当による還元を基本方針としている。配当に関しては、将来の事業展開と経営体質の強化のために内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続していくとしている。2014年1月期は18.00円の普通配当に、創業20周年の記念配当2.00円を加え、合計で20.00円の配当を実施した。2015年1月期は記念配当がなくなるため、18.00円を予定している。太陽光発電事業の設備投資計画はあるものの、本業では大きな資金需要がさほどないため、今後、収益が拡大し配当性向が低下してくれば、増配される可能性も出てこよう。

なお、同社は自社株式を現在31.8%保有している。今後の取り扱い方針に関しては、当面は金庫株として保有するほか、社員に対するストックオプションとしての活用も検討している。



出所：会社資料からフィスコ作成

ディスクレームー（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