

ジャストプランニング

4287 東証 JASDAQ

<http://www.justweb.co.jp/ir/index.html>

2016年5月9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

[企業情報はこちら >>>](#)

■ まかせてタッチ、まかせて通訳など付加価値サービス提供で収益拡大

ジャストプランニング<4287>は、外食業界向けに売上、仕入、勤怠管理などを行うASPサービス「まかせてネット」を提供している。2016年1月末時点の契約社数は227社、店舗数で5,052店舗と過去最高水準に。月額利用料の積み上げによるストック型ビジネスモデルであり、高い収益性と安定性及び無借金経営の好財務内容が特徴となる。POSオーダリングサービス「まかせてタッチ」や通訳サービス「まかせて通訳」など付加価値サービスを提供することで、ARPU(1店舗当たりの平均売上高)の引き上げや顧客開拓を図り、更なる収益拡大を目指している。

3月14日付で発表された2016年1月期(2015年2月-2016年1月)の連結業績は、売上高が前期比19.0%増の2,203百万円、営業利益が同12.9%増の501百万円と2ケタ増収増益となった。主力のASP事業において、契約店舗数が前期末比319店舗増と順調に拡大したほか、物流ソリューション事業やシステムソリューション事業、その他事業などすべてのセグメントで増収増益となった。当期より太陽光発電事業を新たに開始しており、売上高で70百万円、営業利益で10百万円程度の増収増益要因になったと見られる。

2017年1月期は売上高が前期比8.9%増の2,400百万円、営業利益が同5.7%増の530百万円を見込む。ASP事業では店舗数で前期末比700店舗増、月額利用料で10百万円増を目指していく。特に、2015年に業務提携したサン電子<6736>との取り組みでは、飲食店向けの販促系の新サービスの提供を今期中に開始する計画となっており、売上寄与が期待される。一方で、2017年度に予定されている軽減税率導入に対応するためのプログラム変更費用の発生を想定しており、売上高利益率は若干低下する見通しだ。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比1.6%減の345百万円と減益見込みとなっているが、これは前期に投資有価証券売却益などの特別利益47百万円を計上した反動による。

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ことを基本方針としている。2017年1月期の1株当たり配当金は18.0円、配当性向で22%、配当利回り2%台(4月1日株価709円で算出)の水準となる。

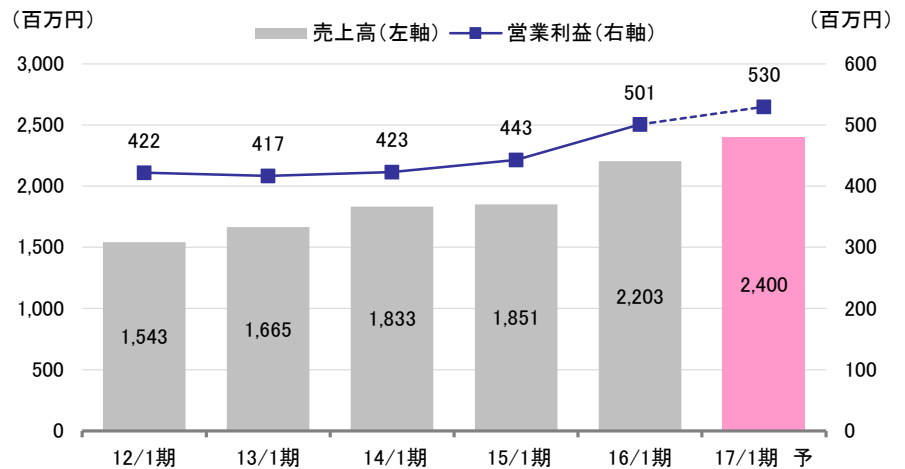
■ Check Point

- ・ 主力のまかせてネット契約店舗数は過去最高水準に達している
- ・ 16/1期は2ケタ増収増益、売上高は4期連続、営業利益は3期連続で増加
- ・ サン電子と共同開発を進めている販促系の新規サービスを投入予定

2016年5月9日(月)

※ 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。

業績の推移

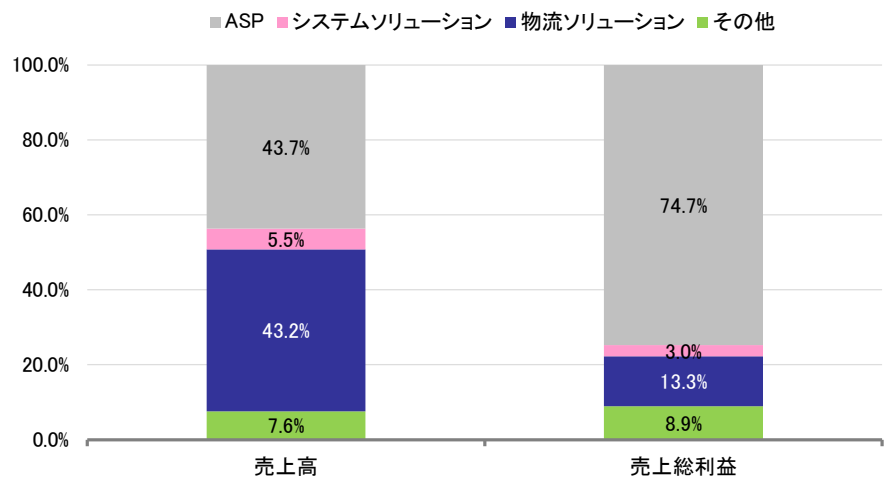


■ 事業概要

主力のまかせてネット契約店舗数は過去最高水準に達している

同社の事業は、ASP 事業※、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。2016年1月期の事業セグメント別の構成比を見ると、売上高ではASP 事業と物流ソリューション事業が各43% 台と2本柱となっているが、売上総利益ではASP 事業が74.7%を占め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。

事業セグメント別構成比(16/1期)



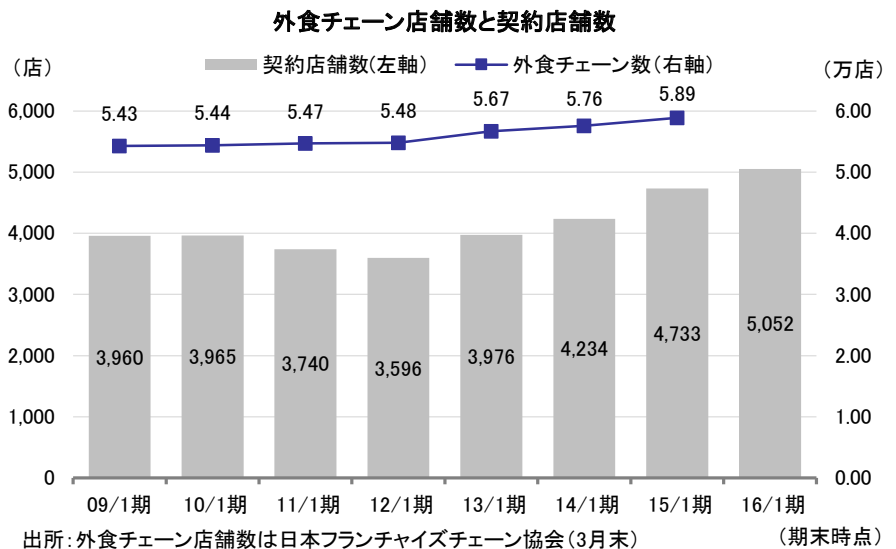
2016年5月9日(月)

○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規模の外食企業であり、「まかせてネット」を導入することで、顧客企業は店舗の経営状況を迅速、かつ低コストで収集・管理・分析することが可能となる。契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占めるストック型のビジネスモデルで、売上総利益率も78%程度と高く同社の主力事業となっている。

「まかせてネット」の月額利用料金は、利用するサービスによって変わるが、フルサービスの契約で定価が4.4万円である。これに対して現状の1店舗当たり月額利用料は平均で1.6万円台となっているが、これは売上管理や勤怠管理などサービス機能の一部を契約する企業が多いことが要因とみられる。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すれば、同社の料金設定は比較的高額だが、これは、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にも、同社は無償で対応していることが要因となっている(ただし、大幅な仕様変更については別途料金が必要)。

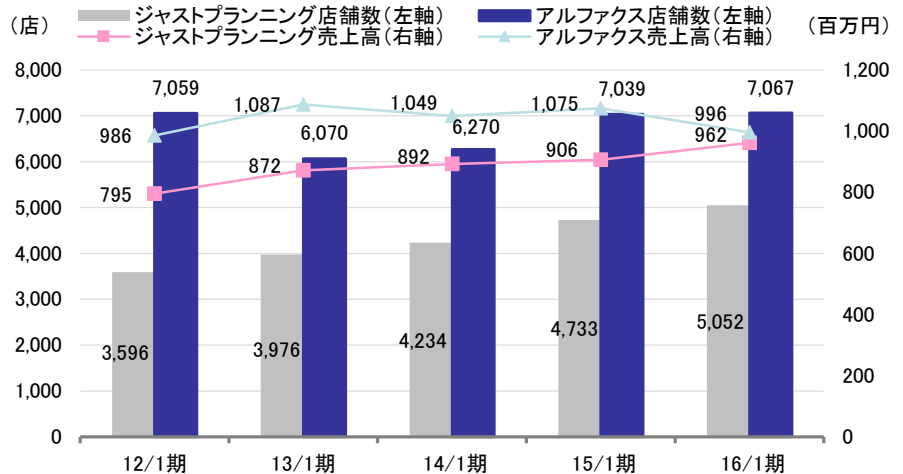
2016年1月末時点の「まかせてネット」契約店舗数は、5,052店舗(契約企業数227社)と過去最高水準に達している。国内の外食チェーン店舗数も訪日外国人の増加や国内景気の回復により、2012年度以降緩やかながら増加傾向を示しており、2014年度末で5.89万店舗(日本フランチャイズチェーン協会調べ)となっている。同社の業界シェアは1割弱の水準だが、ターゲットとする50店舗以下の中小規模の外食チェーン向けに限ると、1割強のシェアと推定される。



2016年5月9日(月)

競合企業としては、アルファクス・フード・システム<3814>、(株)日立システムズ、(株)アスピットなど同規模クラスの企業が10社以上ある。このうち、アルファクス・フード・システムの契約数は、2015年9月末時点で7,067店舗(283社)と同社を上回って業界トップの水準となっているが、ここ数年は差が縮まってきており、売上高もほぼ同水準となっている。また、外食企業向けのASPサービスとしては、インフォマート<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、インフォマートは主に売り手側(食品卸会社向け)のサービスをメインとしている。このため、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。

大手2社の契約店舗数と売上高推移



注: 売上高はASP事業、アルファクス・フード・システムは9月決算

同社では ARPU (1店舗当たり売上高) の向上を図るため、「まかせてネット」以外の付加価値サービスの拡充もここ数年で進めている。2012年秋に発表したクラウド型 POS オーダリングサービス「まかせてタッチ」を始め、2014年には公共料金価格適正化診断サービス、2015年には「まかせて通訳」(音声通訳サービス)、「Pre Order POS」(リアルタイム売上送信電卓アプリ)などの提供を開始している。

このうち、「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となる。同サービスの特徴は、専用端末と比較して初期導入費用が約3分の1と大幅に低減できることに加え、専用端末機並みの機能を実装していること、また、一般的に広く普及している端末を使うため、従業員の習熟度も早く、教育研修費用を圧縮できるほか、メンテナンス費用なども低減できるといったメリットがある。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げるサービスなど、追加機能の拡充も予定している。「まかせてタッチ」の導入費用は初期費用で10万円から、月額利用料は1店舗当たりオーダーリングサービスで9,800円、POSサービスで5,000円、保守サービスで5,000円の合計19,800円となる。

スマートデバイスを使った POS オーダリングサービスは既に複数社が展開しているが、先行企業との違いは、他社が専用アプリでサービスを提供しているのに対して、同社はブラウザベースでサービスを提供していることにある。専用アプリでのサービス提供は Apple や Google による OS の仕様変更によって、その都度改修が必要となる可能性があり、改修が間に合わなければサービスの提供を一時停止してしまうリスクがあると考えているためだ。ブラウザベースでのサービス提供であれば、そういったリスクはない。

「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 POS オーダーリングサービス。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・10万円以上していた専用端末を、安価なスマートデバイス (iPod Touch、iPad) に置き換えることで、初期導入費用を約3分の1に圧縮できるほか、メンテナンスコストも低減。機能面でも専用端末と同等。 ・使用機器が変更されても、再教育の必要がなく、従業員への教育時間・費用が圧縮可能。 ・iPadにはPOS機能やキッチンディスプレイ機能を実装。 ・顧客の発注情報を利用した接客向上サービスを提供予定。 ・顧客の利用するスマホにメニューをダウンロードし、注文するサービスを提供予定。
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)	<ul style="list-style-type: none"> ・初期費用 100,000円～(別途、各種端末機器、専用AP、回線が必要) ・運用費用 月額利用料 @オーダー：9,800円、@POS：5,000円、保守サービス：5,000円
販売方法	・直販、代理店、OEM(セイコーソリューションズ(株)の「オイシーノ」へPOSサービスを提供)

また、「まかせて通訳」は多言語通訳サービスを提供するブレインプレス(株)と業務提携し、2015年9月より提供を開始したサービスで、飲食店内で外国人客とのコミュニケーションでトラブルが発生した場合に、ブレインプレスの多言語対応コールセンターに電話し、音声通訳を行うサービスとなる。対応言語は5ヶ国語(英語、中国語、韓国語、スペイン語、ポルトガル語)で、料金体系としては1店舗当たり月額3,000円(20分間)からのサービスとなり、サービス料の半分が同社の手数料収入となる。

販売ターゲットとしては既存契約店舗のほか、中規模～大手飲食チェーン企業やカラオケ店、ホテル・旅館など他業態へも展開していく予定で、販売目標としては2018年1月までに30社への導入を目指している。2016年1月末時点で契約実績はないが、今後訪日外国人客数が増加してくれば、導入企業も増えてくるものと期待される。

「Pre Order POS」(リアルタイム売上送信電卓アプリ)の販売ターゲットとしては、百貨店などデベロッパー指定のPOSレジを使用せざるを得ないテナント店舗向けとなる。サービス内容としては、商品購入の会計前にスマートデバイス端末により注文入力し、注文データを同社サーバーに送信することで、商品別・時間帯別の売上データを収集・分析できるサービスとなる。また、都度の注文入力が困難な繁忙店舗では、POSレジからレシートを出力後に、まとめて売上商品情報を入力することも可能となっている。提供価格は初期費用として10万円(端末機器除く)、月額利用料は1店舗当たり9,800円となる。

○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は、主にASP契約企業の店舗に導入するPOSシステムやオーダーリングシステムなど各種端末機器の販売や設定・メンテナンス収入などから構成されている。ただ、ASPサービスを新規契約した場合でも、既に店舗に端末機器が設置されている場合は買い替える必要がないため、ASP事業との売上の連動性は低い。また、端末機器に関しては仕入販売となるため、利益率も相対的に低くなっている。

○物流ソリューション事業

物流ソリューション事業は、子会社の(株)サクセスウェイで展開する事業である。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、売上高総利益率で15%前後とASP事業よりも低くなっている。収益性の向上を進めるため、同社で開発した物流管理のASPサービス「Logi Logi(ロジロジ)システム」(契約店舗数は約400店舗)の拡販に注力している。

○その他事業

その他事業では、店舗運営ノウハウを学ぶ社員研修の場として外食店舗2店舗(居酒屋)を運営しているほか、2014年10月に福岡県のゴルフバー1店舗を譲受している。また、2015年2月より栃木県那須エリアで太陽光発電事業(発電能力は2ヶ所で合計1.7MWh、売電価格は36円/kWh)を開始している。いずれの事業も子会社の(株)JPパワーで運営している。

■決算概要

16/1期は2ケタ増収増益、売上高は4期連続、営業利益は3期連続で増加

(1) 2016年1月期業績の概要

3月14日付で発表された2016年1月期の連結業績は、売上高が前期比19.0%増の2,203百万円、営業利益が同12.9%増の501百万円、経常利益が同22.5%増の506百万円、当期純利益が同59.0%増の350百万円と2ケタ増収増益となった。売上高は4期連続増収、営業利益は3期連続増益となる。

主力のASP事業だけでなくシステムソリューション、物流ソリューション、その他事業と4つの事業セグメントすべてで増収増益を達成した。売上原価率が前期比で1.2ポイント上昇したが、これは利益率の低いシステムソリューションや物流ソリューション事業の売上構成比が上昇したことによる。また、期初計画比で見ると売上高がほぼ計画どおりとなった一方で、営業利益が若干の未達となった。これは太陽光発電事業で追加工事が発生し、減価償却費が想定よりも10百万円ほど増加したことが要因となっている。また、当期純利益は特別利益として投資有価証券売却益32百万円、固定資産売却益16百万円を計上したことで会社計画を13.4%上回った。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

2016年1月期連結業績

(単位:百万円)

	2015/1期		2016/1期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	1,851	-	2,200	2,203	-	19.0%	0.2%
売上原価	979	52.9%	-	1,192	54.1%	21.7%	-
販管費	427	23.1%	-	509	23.1%	19.1%	-
営業利益	443	24.0%	515	501	22.7%	12.9%	-2.7%
経常利益	413	22.3%	515	506	23.0%	22.5%	-1.7%
特別損益	-45	-	-	47	2.2%	-	-
当期純利益	220	11.9%	309	350	15.9%	59.0%	13.4%

(2) 事業セグメント別動向

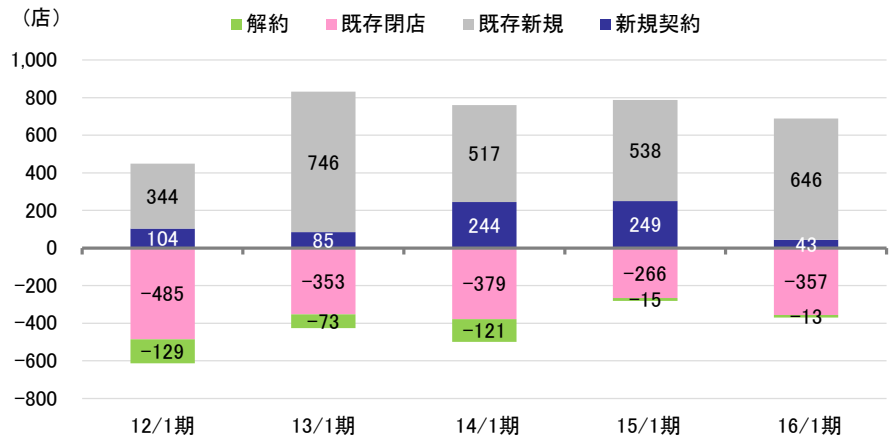
○ASP事業

ASP事業の売上高は前期比6.2%増の962百万円、売上総利益は同7.3%増の755百万円となった。2016年1月末の「まかせてネット」の契約店舗数が前期末比319店舗増の5,052店舗と順調に拡大し、月額利用料が増加したことが主因だ。また、売上総利益率は開発費負担が大きい新規大型案件がなかったこともあり、同0.8ポイント上昇の78.5%となった。

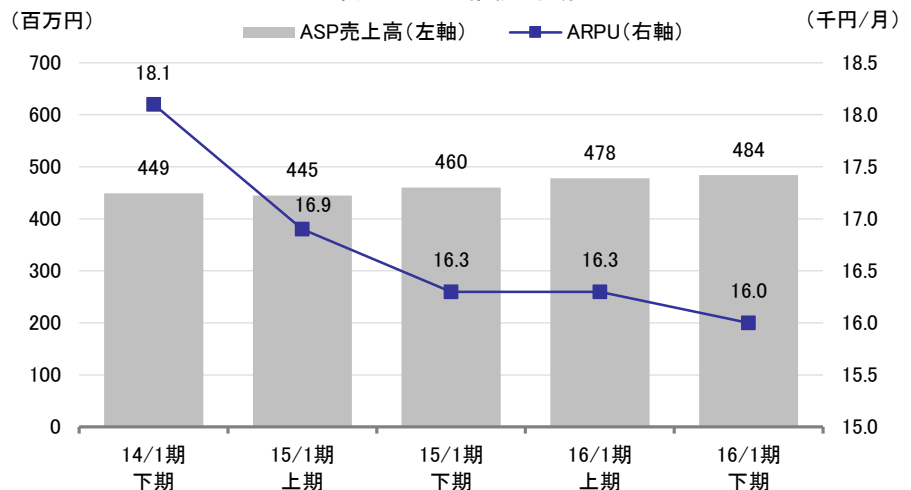
2016年5月9日(月)

契約店舗数の増減内訳を見ると、新規契約店舗数が43店舗(前期は249店舗)、既存顧客の新規出店数が646店舗(同538店舗)、既存顧客の閉店数が357店舗(同266店舗)、解約店舗数が13店舗(同15店舗)となった。新規契約店舗数は伸び悩んだものの、既存顧客の新規出店増が寄与したほか、解約店舗数も13店舗と引き続き低水準に抑制できたことが契約店舗数の増加につながった。解約店舗数の減少に関しては、前期より既存顧客に対して能動的なコンタクトをとり、サポート体制を充実させた効果が出ている。なお、新規契約店舗数が伸び悩んだ要因としては、ARPUの低下を食い止めるために利用料金の値引き交渉などに応じなかったことが要因の1つとなっている。

契約店舗数増減内訳



ASP売上高とARPUの推移(半期ベース)



注: ARPUはASP月平均売上高÷月平均契約店舗数

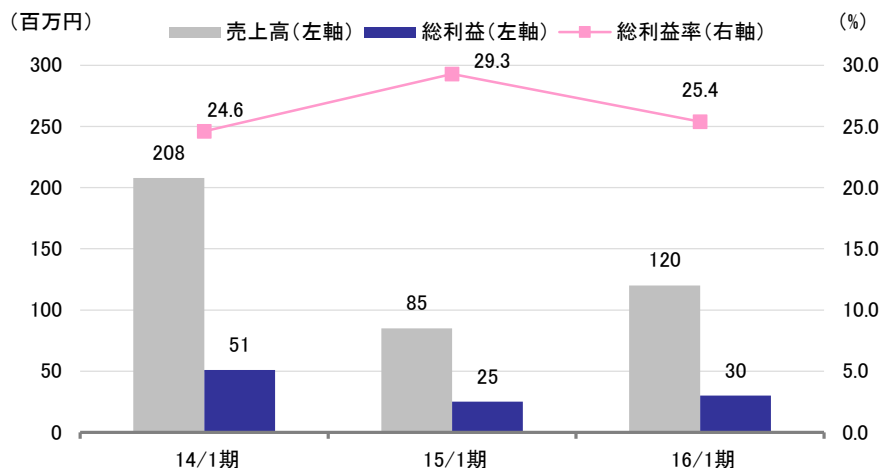
ARPU(1店舗当たりの月平均売上高)の推移を半期ベースで見ると、2014年1月期下半期の1.8万円から当期は1.6万円と2年間で1割強低下したものの、直近ではほぼ下げ止まりつつある。同社では今後、付加価値サービスの提供により店舗収益を伸ばしていくことで、ARPUの引き上げを図る戦略である。ただ、「まかせてタッチ」に関しては導入店舗数が着実に増えてきているとはいえ、まだ100店舗以下の水準と当初の想定よりは導入ペースが遅く、「まかせて通訳」や「Pre Order POS」といった新サービスに関しても、契約はこれからといった段階にあり、ARPUの引き上げるまでにはまだ至っておらず、今後の課題となっている。

2015年7月に業務提携したサン電子とは、サン電子の顧客であるパチンコホール運営会社の系列飲食店への「まかせてネット」導入やホールへの同社サービスの提供、新サービスの共同開発、保守拠点の活用などを進めている。系列飲食店への「まかせてネット」導入については、営業マンのトレーニングも併せて同行営業を行っている段階で、2017年1月期以降に契約に結び付くことが見込まれている。また、外食企業のアジア進出支援として、タイに進出した外食企業へ「まかせてネット」を導入し、サポートを現地協力企業に委託する格好で稼働を開始している。

○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売上高は前期比 41.1% 増の 120 百万円、売上総利益は同 22.3% 増の 30 百万円と 2 期ぶりの増収増益となった。顧客店舗の設備投資増加によって POS システム等端末機器の販売が増加したほか、提案営業の強化によりレジシートなど消耗品の販売が増加したことが寄与した。

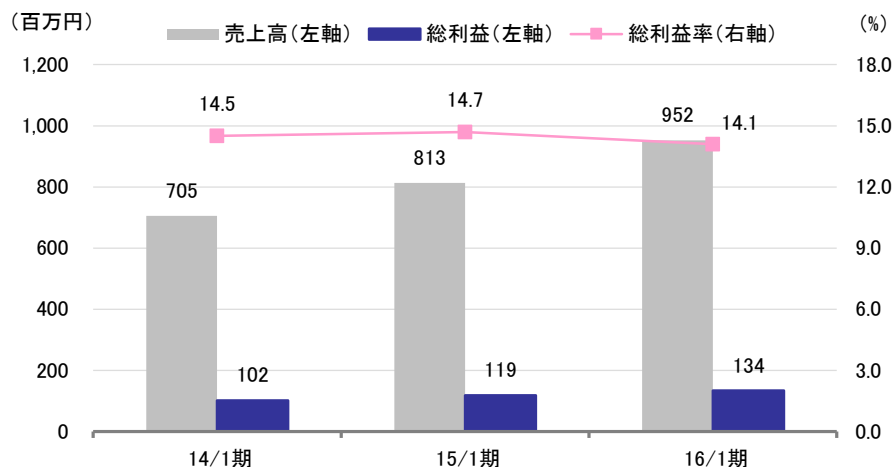
システムソリューション事業の業績



○物流ソリューション事業

物流ソリューション事業の売上高は前期比 17.2% 増の 952 百万円、売上総利益は同 13.0% 増の 134 百万円と好調に推移した。外食業界では慢性的な人手不足により物流部門のアウトソーシング化を進める動きが続いており、売上総利益率は 14.1% と低いものの同事業セグメントにおいて過去最高業績を更新している。

物流ソリューション事業の業績

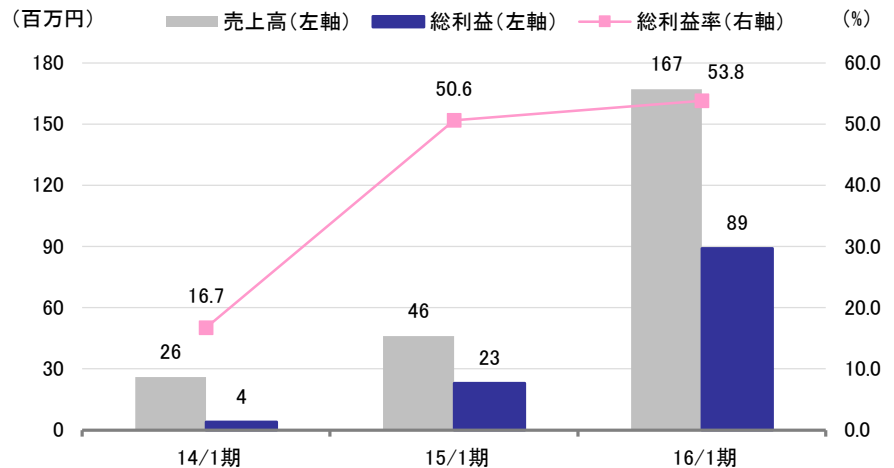


2016年5月9日(月)

○その他事業

その他事業の売上高は前期比 262.6% 増の 167 百万円、売上総利益は同 285.9% 増の 89 百万円と急拡大した。前第 4 四半期より福岡県のゴルフバーを 1 店舗譲受したことに加えて、2015 年 2 月より太陽光発電事業を開始したことが増収増益要因となっている。太陽光発電事業の売上高は約 70 百万円、減価償却負担があるため営業利益ベースでは 10 百万円程度の寄与だが、キャッシュフローベースでは 55 ～ 60 百万円の収入となっており、今後の安定収益源となる。

その他事業の業績



安全性を示す経営指標は高水準で推移、財務の健全性は十分に高い

(3) 財務状況と経営指標

2016 年 1 月末における財務状況を見ると、総資産は前期末比 327 百万円増加の 3,161 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産で現金及び預金が 690 百万円増加し、固定資産で投資有価証券が 357 百万円減少した。

負債合計は前期末比 57 百万円増加の 407 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動負債で未払法人税等が 142 百万円増加し、その他流動負債で 103 百万円減少した。また、純資産は同 269 百万円増加の 2,754 百万円となった。当期純利益の計上により、利益剰余金が同 274 百万円増加したことが主因だ。

経営指標について見ると、経営の安全性を示す流動比率は 584.1%、自己資本比率は 85.5% といずれも高水準で推移しているほか無借金経営でもあり、財務の健全性は十分に高い水準にあると言える。また、収益性についても ROA、ROE がそれぞれ 10% 以上、売上高営業利益率も 20% 以上となっており、高い収益性と安定性を維持している。

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/1期	14/1期	15/1期	16/1期	増減額
流動資産	1,898	2,601	1,715	2,341	625
(現金及び預金・有価証券)	1,690	2,350	1,311	2,001	690
固定資産	938	440	1,119	820	-298
総資産	2,836	3,041	2,834	3,161	327
流動負債	256	747	343	400	57
固定負債	152	6	6	6	0
(有利子負債)	-	200	-	-	-
負債合計	408	753	349	407	57
株主資本	2,087	2,250	2,425	2,703	277
(自己株式)	-1,028	-1,463	-1,463	-1,463	-0
純資産合計	2,427	2,288	2,485	2,754	269
(安全性)					
流動比率	741.1%	348.2%	499.8%	584.1%	
自己資本比率	84.6%	74.0%	86.2%	85.5%	
有利子負債比率	-	8.9%	-	-	
(収益性)					
ROA(総資産経常利益率)	15.1%	14.3%	14.1%	16.9%	
ROE(自己資本利益率)	10.3%	29.4%	9.4%	13.6%	
売上高営業利益率	25.1%	23.1%	24.0%	22.7%	

■今後の見通し

サン電子と共同開発を進めている販促系の新規サービスを投入予定

(1) 2017年1月期業績見通し

2017年1月期の連結業績は、売上高が前期比8.9%増の2,400百万円、営業利益が同5.7%増の530百万円、経常利益が同4.7%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.6%減の345百万円となる見通し。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては前期に特別利益を計上した反動で若干減となるが、ASP事業を中心に今期も増収増益基調が続く見通しだ。

同社では「外食産業に対する垂直展開」「外食産業以外の異業種への水平展開」「ASP事業以外の新規展開」の3つの事業展開を推進していく方針だ。「外食産業に対する垂直展開」では、「まかせてネット」及び関連する付加価値サービスの強化によるARPU引き上げと、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など他の事業も含めた提案力強化を図ることで事業拡大を目指していく。「外食産業以外の異業種への水平展開」では、「まかせてネット」の売上・勤怠サービスを中心に他業種への展開を図っていく。事業セグメント別の取り組みは以下のとおり。

○ASP事業

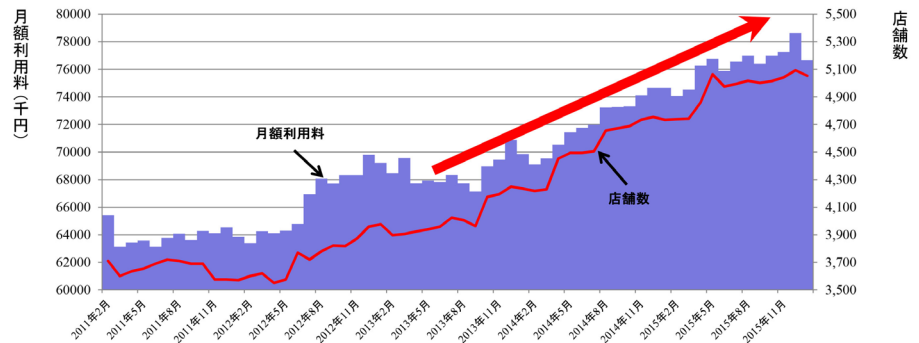
ASP事業では「まかせてネット」の契約店舗数で前期末比700店舗増、月額利用料で10百万円増の89百万円程度を目標に掲げている。前期は新規導入契約が少なかったが、当期は4月以降に複数の新規案件が控えているほか、既存顧客の新規出店増並びに提携先のサン電子経由での契約増なども見込まれる。また、前期にタイの1店舗で導入を開始した外食企業の国内店舗(40～50店舗)への導入に向けた営業提案を行っており、競合品からの切り替えが期待される。

まかせてシリーズ月額利用料の推移

月額利用料200万円増！付加価値サービスも寄与

新規契約店舗数：43店舗(249) ★新規契約社数13社。初回導入店舗は少ないが、順次導入。
 既存新規店舗数：646店舗(538) ★既存企業への追加サービス導入により大幅増加。
 既存閉店店舗数：357店舗(266) ★閉店店舗は、大幅に増加。景気低迷が反映。
 解約店舗数：13店舗(15) ★顧客訪問等、既存顧客へのサービス向上寄与。

※カッコ内は前年実績、1月末現在の実績



出所：決算説明会資料

また、新規取り組みとして「まかせてネット」のモバイル対応サービスを2016年4月より開始し、利便性の向上を図ったほか、サン電子と共同開発を進めている販促系の新規サービスについても今期中に投入する予定となっている。サン電子はパチンコホールの運営システムにおいてビッグデータの活用ノウハウを蓄積しており、こうしたノウハウを新規サービスに取り入れることで、今までにはなかった新たな販促系サービスを提供する計画であり、その動向が注目される。

以上から、売上高は1ケタ台後半の伸びとなるが、利益率は若干低下すると見ている。2017年度にも導入が予定されている軽減税率への対応（プログラム変更費用）やサーバー能力増強に伴う費用増などを想定しているためだ。このため、利益面では1ケタ台前半の伸びを見込んでいる。

○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は顧客の設備投資動向に影響されるため、期によって変動が大きくなることから、今期は前期並みの水準で想定している。ただ、安定収入が見込まれる消耗品の販売を強化していく方針に変わりはない。

○物流ソリューション事業

物流ソリューション事業は売上高で前期比10%程度の伸びを見込んでいる。アウトソーシングニーズは引き続き旺盛で、外食向けだけでなく食品メーカーなど他業界向けの顧客開拓も進めていく。また、利益率を引き上げていくため「Logi Logi システム」の導入提案も強化していく方針だ。

○その他事業

その他事業について、外食店舗については店舗数を増やす計画はなく、前期並みを計画している。一方、太陽光発電事業は売上高で約100百万円と前期比30百万円増を計画している。2016年2月より仙台市で3拠点目となる発電所（発電能力1.1MWh、売電価格32円/kWh、設備投資額360百万円）を稼働しており、売上高で35～40百万円の増加要因となる。太陽光発電事業に関しては、今後も条件の良い案件があれば増設することを考えている。

(2) 中長期的な経営目標と戦略

同社は収益性を重視する観点から経営指標として、売上高経常利益率 35%（前期実績 23.0%）を目標として掲げており、中期的に ROA や ROE の向上を目指している。

また、経営戦略としては主力サービスである「まかせてネット」の機能拡充や付加価値サービスを提供していくことで、顧客企業の収益拡大に貢献し、自社の収益成長につなげることを基本戦略としている。中長期的には外食業界だけでなく他業界へのサービス展開を進めるため、事業提携や協業なども積極的に推進していく方針だ。とりわけ、同社は従業員数が 48 名と少なく、営業リソースが限定されていることが事業を拡大するうえでのボトルネックとなっていた。サン電子のように営業リソース及び一定規模の顧客を持っている企業との提携が増えてくれば、収益の成長スピードも加速することが予想される。

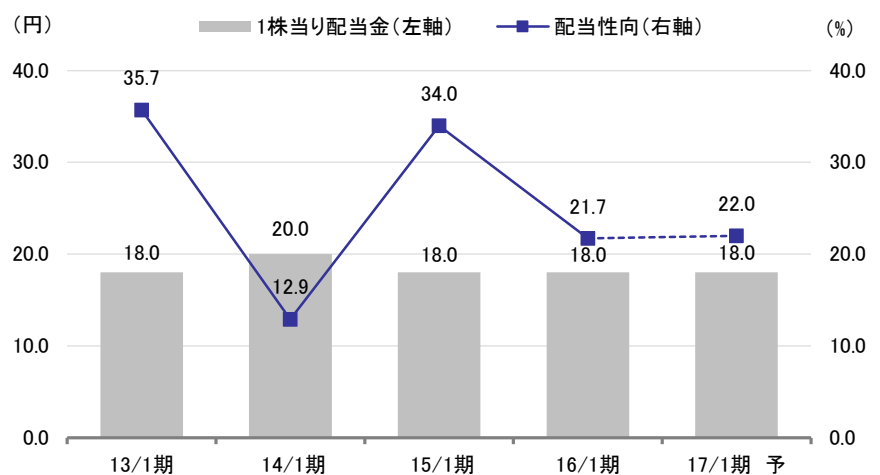
■株主還元策

17/1 期の 1 株当たり配当金は前期並みを予定

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強化のため、内部留保を確保しつつ安定的な配当を継続していく。2017 年 1 月期の 1 株当たり配当金は 18.0 円と前期並みを予定している。配当性向では 22.0% と上場企業平均（約 30%）をやや下回る水準となるが、増配時期については、経常利益で過去最高（2008 年 1 月期 718 百万円）を更新するタイミングになると予想される。

なお、同社は自社株式を現在 31.5% 保有している。今後の取扱いに関しては、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。

配当金と配当性向の推移



注：2013 年 8 月 1 日に 1 : 100 の株式分割

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