

明光 ネットワークジャパン

4668 東証 1 部

2015 年 10 月 27 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
佐藤 譲

■ MAXIS や早稲田 EDU の連結効果などで過去最高の 売上高、経常・最終益更新

10 月 9 日付で発表された 2015 年 8 月期の連結業績は、売上高が前期比 20.6% 増の 18,768 百万円、経常利益が同 7.5% 増 3,803 百万円となり、売上高、経常利益ともに過去最高を更新した。売上高の増収要因は MAXIS エデュケーション（以下、MAXIS）、早稲田 EDU の新規連結による効果が大きく、これを除けば 1.4% 増収となった。主力の明光義塾事業では期末教室数が前期末比横ばいの 2,137 教室にとどまったものの、生徒数が同 0.9% 増の 136,890 名と 2 期ぶりに増加に転じ、教室当たり平均生徒数も 5 期ぶりに増加に転じるなど、再成長に向けた動きが出てきたことが注目される。入会カウンセリングにおける成功事例の共有や、顧客満足度の向上を図るための明光サポートセンターの開設、直営事業部と FC 事業部を統合し、互いの連携強化とノウハウ共有を進めたことなどが、生徒数の回復につながったとみられる。

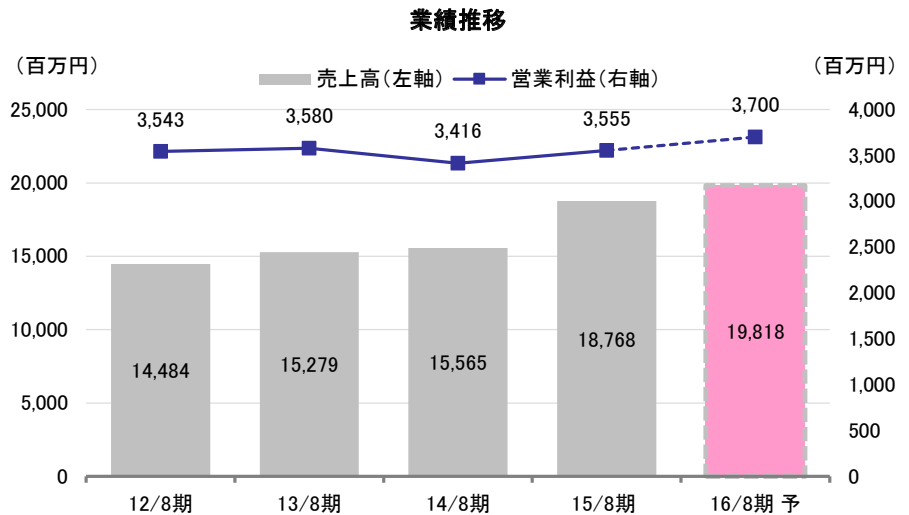
2016 年 8 月期の業績は売上高が前期比 5.6% 増の 19,818 百万円、経常利益が同 2.1% 増の 3,881 百万円と増収増益が続く見通し。明光義塾事業（直営、FC 含む）は教室数及び生徒数の増加、生徒当たり単価の上昇に取り組むことで前期比 3.5% 増収を目指すほか、早稲田アカデミー個別進学館や明光キッズ事業などを中心にその他事業も 2 ケタ成長を見込んでいる。

同社は決算発表と合わせて、配当政策及び株主優待制度の変更と自己株式取得（115 万株、15 億円を上限に期間は 2016 年 1 月 29 日まで）を発表した。配当に関しては配当性向で段階的に 50% 程度へ引き上げていくとしてきたが、今回その目標を 80% 程度に引き上げた。2016 年 8 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4 円増配の 38 円（配当性向 42.4%）を予定しており、今後も増配を継続していく意向だ。一方、株主優待制度では中長期保有の株主数増加を図ることを目的に、従来の一律 3,000 円相当の QUO カード贈呈（8 月末株主）から、保有株数、継続保有期間によって 1,000 ～ 5,000 円相当の QUO カード贈呈を行うこととした（2016 年 8 月末株主より適用開始）。

■ Check Point

- ・最大の FC 運営会社 MAXIS が連結子会社化
- ・2016 年 8 月期は増収増益で過去最高業績の更新を見込む
- ・配当性向を 80% 程度に引き上げる方針、連続増配にも期待

2015 年 10 月 27 日 (火)



■ 事業概要

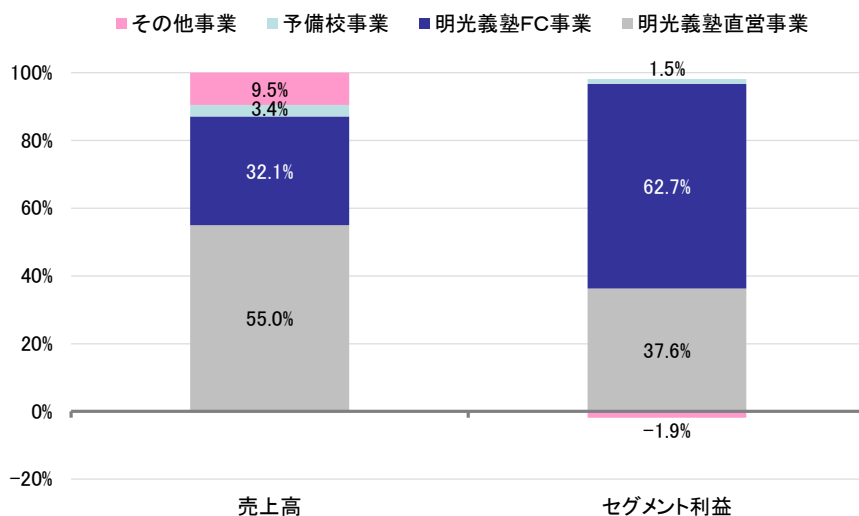
個別指導学習塾で業界トップの明光義塾事業が収益の柱

個別指導学習塾で業界トップの「明光義塾」の直営事業、及び FC 事業が収益の柱。また、子会社の(株)東京医進学院で展開する医系大学進学専門予備校事業や各種教育サービス事業を手掛ける。

学習塾や予備校以外の事業としては、子どもを対象としたサッカースクール「明光サッカースクール」、難関校受験生を対象とした個別指導塾「早稲田アカデミー個別進学館」、学童保育の「明光キッズ」、外国人を対象とした日本語学校「早稲田 EDU 日本語学校」(2014 年 10 月、(株)早稲田 EDU を子会社化)を運営している。このほか、子会社の(株)ユーデックによる受験情報誌発行、模擬試験問題作成、教材販売及び学内予備校事業や、その子会社となる(株)晃洋書房による学術専門書出版事業を展開している。

2015 年 8 月期の事業別構成比では、明光義塾事業(直営、FC 含む)が売上高、利益の大半を占める主力事業となっている。中期戦略としては明光義塾事業の持続的成長に加えて、その他教育サービス事業を拡大していくことでグループ全体の成長を図っていく方針だ。

セグメント別構成比(15/8期)



■ 決算動向

2015 年 8 月期は売上高、経常利益・当期純利益で過去最高を更新

(1) 2015 年 8 月期の業績概要

10 月 9 日付で発表された 2015 年 8 月期の連結業績は、売上高が前期比 20.6% 増の 18,768 百万円、営業利益が同 4.1% 増の 3,555 百万円、経常利益が同 7.5% 増の 3,803 百万円、当期純利益が同 7.7% 増の 2,369 百万円と増収増益となり、売上高、経常利益、当期純利益で過去最高を更新した。

2015 年 8 月期業績 (連結)

(単位: 百万円)

	14/8 期		15/8 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	15,565	-	19,420	18,768	-	20.6%	-3.4%
売上原価	9,399	60.4%	12,323	11,792	62.8%	25.5%	-4.3%
販管費	2,750	17.7%	3,596	3,420	18.2%	24.3%	-4.9%
営業利益	3,416	21.9%	3,500	3,555	18.9%	4.1%	1.6%
経常利益	3,537	22.7%	3,620	3,803	20.3%	7.5%	5.1%
当期純利益	2,199	14.1%	2,260	2,369	12.6%	7.7%	4.9%

売上高については新たに子会社化した MAXIS と早稲田 EDU の寄与が大きく、これを除いた既存事業ベースでは前期比 1.4% 増収であった。売上原価率は前期比 2.4 ポイント上昇の 62.8% となったが、これは MAXIS、早稲田 EDU の子会社化による人件費、経費の増加が主因となっている。また、販管費率についてもこれら子会社分の増加やのれん償却費の増加 (+178 百万円) によって、前期比 0.5 ポイント上昇の 18.2% となった。この結果、営業利益率については同 3.0 ポイント低下の 18.9% となったが、MAXIS の利益寄与や明光義塾直営事業、予備校事業の伸長などにより 2 期ぶりの増益となった。



明光
ネットワークジャパン

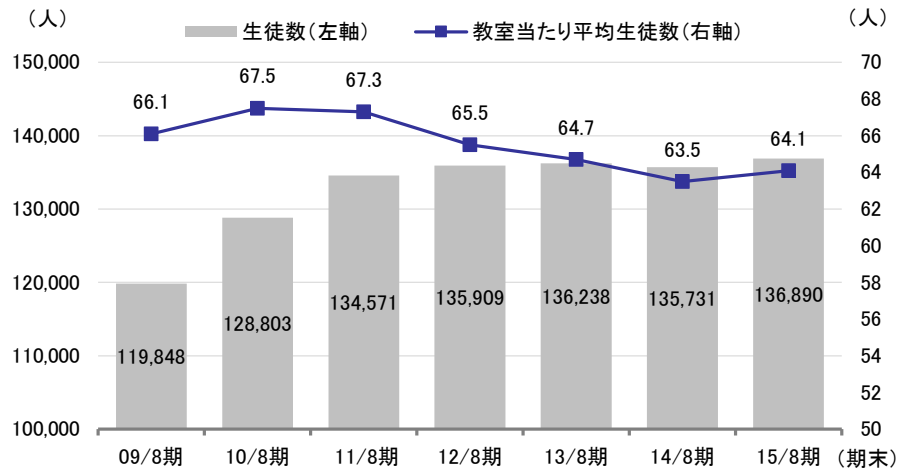
4668 東証 1 部

2015 年 10 月 27 日 (火)

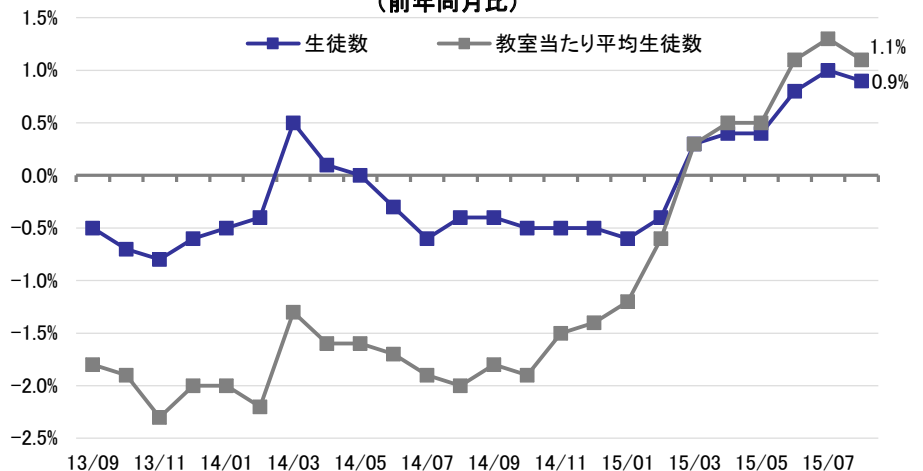
主力の明光義塾事業（直営、FC 事業）を見ると、教室数は前期末比横ばいの 2,137 教室にとどまったものの、生徒数は同 0.9% 増の 136,890 名、1 教室当たり平均生徒数では同 1.1% 増の 64.1 人とそれぞれ 2 期ぶり、5 期ぶりの増加に転じており、ここ 1 ~ 2 年取り組んできた明光義塾事業の再成長に向けた施策が徐々に効果を現してきたものと考えられる。具体的には、入会カウンセリングにおける成功事例の共有化や生徒・保護者とのコミュニケーション充実による顧客満足度の向上（明光サポートセンター開設）、直営事業と FC 事業の組織統合による連携強化やノウハウの共有などに取り組んでいる。生徒数及び教室当たり平均生徒数に関しては、月次ベースでみると 2015 年 3 月から前年同月比でプラスに転じている。

ここ数年は教室当たり生徒数の減少が続いたことで、FC オーナーの教室増設意欲も低下し、全体の教室数や生徒数の伸び悩みにつながっていただけに、これら数字が上向いてきたことは今後の再成長に向けた体制が整ってきたと見ることもできる。

明光義塾生徒数と教室当たり平均生徒数



明光義塾生徒数、教室当たり平均生徒数
(前年同月比)



2015 年 10 月 27 日（火）

最大の FC 運営会社 MAXIS が連結子会社化

(2) 事業セグメント別動向

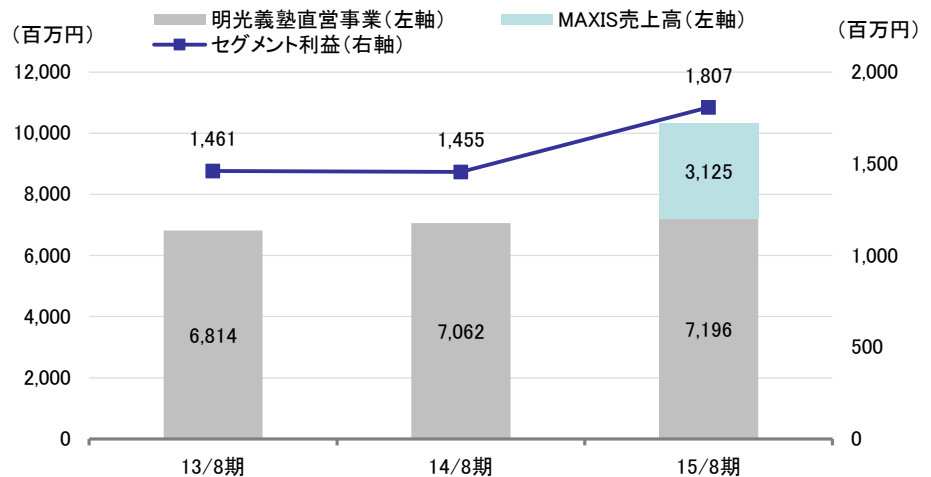
○明光義塾直営事業

明光義塾直営事業の売上高は前期比 46.2% 増の 10,321 百万円、セグメント利益（営業利益）は同 24.2% 増の 1,807 百万円となった。このうち MAXIS の業績影響額は、売上高で 3,125 百万円、営業利益で 410 百万円、のれん償却で 143 百万円となっている。MAXIS 分を除いた同社直営事業だけでみれば、売上高は同 1.9% 増の 7,196 百万円、セグメント利益は同 5.9% 増の 1,541 百万円であった。

8 月末の直営教室数（MAXIS 除き）は、新規開設や FC からの譲受などにより前期末比 5 教室増の 225 教室となり、生徒数は同 4.7% 増の 18,173 名となった。また、教室当たり平均生徒数も同 1.9 人増の 81.9 人と 2 期ぶりの増加に転じている。生徒単価が前期比 1 千円減の 414 千円と若干低下したものの、生徒数の拡大により増収を達成した格好だ。営業利益は教室数の増加による人件費増があったものの、経費の削減を進めたことで増益となった。

一方、MAXIS は明光義塾最大の FC 運営会社であり、教室数は 91 教室、生徒数は 7,323 名となっている。教室当たり平均生徒数は 80.5 名と FC 教室平均の 62.0 人と比較すると大きく上回っており、また生徒単価も 445 千円と同社直営よりも高いことが特徴となっている。業績は堅調で売上高営業利益率も 13.1% と同社直営事業の 21.4% と比較して低くなっているが、約 10% のロイヤルティ費用控除後であることを考慮すれば遜色ないレベルにある。

明光義塾直営事業



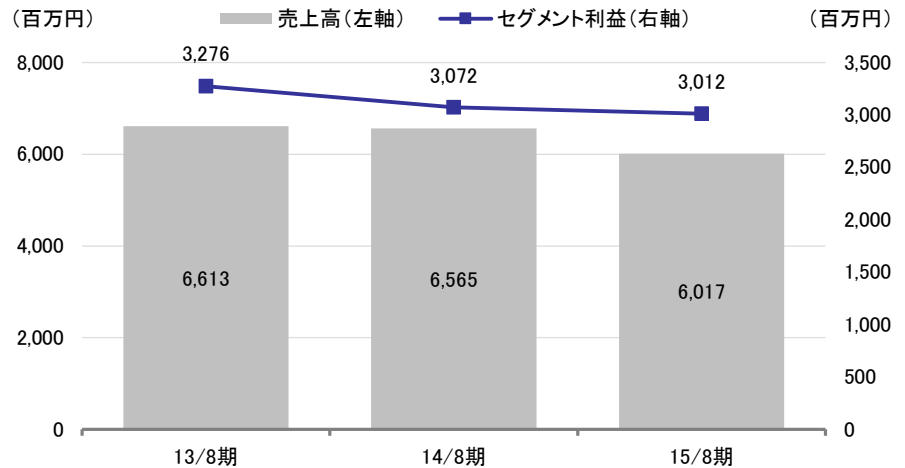
○明光義塾 FC 事業

明光義塾 FC 事業の売上高は前期比 8.3% 減の 6,017 百万円、セグメント利益は同 1.9% 減の 3,012 百万円となった。売上高の減収要因は MAXIS からのロイヤルティ収入分 441 百万円が子会社化により内部消去されているため。同ロイヤルティ収入を含めた売上高で見れば、前期比 1.6% 減の 6,458 百万円となっている（セグメント利益には影響なし）。

2015 年 10 月 27 日 (火)

8 月末の FC 教室数は前期末比 5 教室減の 1,915 教室 (MAXIS 含み) と減少したが、生徒数は同 0.3% 増の 118,717 名と 3 期ぶりの増加に転じ、教室当たり平均生徒数も同 0.3 人増の 62.0 人と 5 期ぶりの増加に転じた。1 教室当たりロイヤルティ売上は前期比 1% 減の 2,139 千円と低下したが、これは期中平均生徒数でみれば前期比 0.3 人減とまだ低下傾向であったことが要因となっている。なお、価格競争の激化により苦戦を強いられていた九州管轄エリアでは、8 月末の生徒数が前期末比 323 名減の 11,900 名と減少傾向が続いたものの、既存教室に限ってみれば生徒数も回復してきており、今後は好転していくものとみられる。

明光義塾FC事業



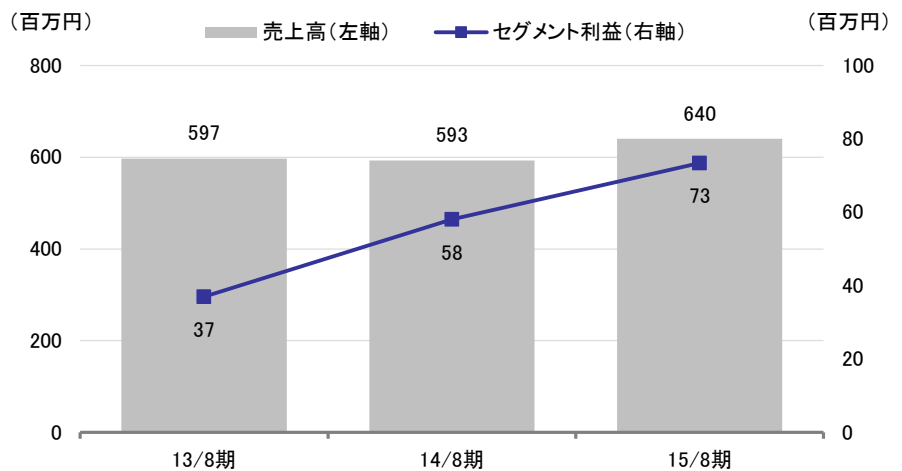
医系大学に特化した予備校事業が好調で増収増益

○予備校事業

東京医進学院による予備校事業の売上高は前期比 8.0% 増の 640 百万円、セグメント利益は同 26.5% 増の 73 百万円となった。第 2 四半期までは減収傾向が続いたものの、医系大学に特化した独自の教材及び模試試験の作成や、入試相談会、集中合宿などのイベント開催など合格率向上のための施策に取り組んできたこと、また、医療従事者向けポータルサイト及び専門雑誌での広告宣伝活動に注力したことなどにより、2015 年春の新規入会生徒数が増加したことが増収増益要因となった。8 月末時点の生徒数は前期末比 19 名増の 153 名となり、2009 年の子会社化以降で過去最高の水準となっている。

2015 年 10 月 27 日 (火)

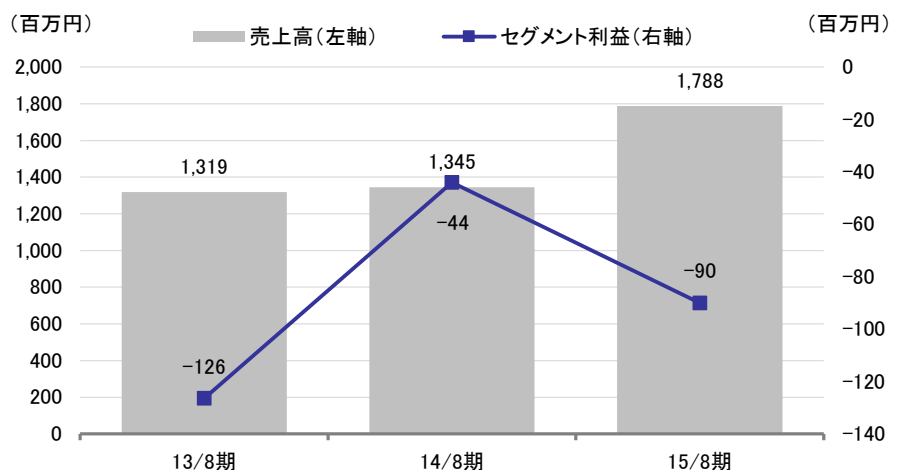
予備校事業



○その他事業

その他事業の売上高は前期比 32.9% 増の 1,788 百万円と急伸したものの、セグメント損失は 90 百万円(前期は 44 百万円の損失)と若干損失が拡大する格好となった。各教育サービス事業において、収益モデル確立に向けた先行投資段階であることが要因となっている。ただ、いずれの事業も順調に生徒数が増加しており、収益化に向けた体制は着実に進んでいると言える。

その他事業



事業別の動向をみると、明光サッカー事業の売上高は 140 百万円(前期 131 百万円)、営業損失は 10 百万円(同 20 百万円の損失)となった。前期末と比較して直営スクールが 1 校減の 14 校となり、FC2 校とあわせて 16 校となったが、8 月末の生徒数は前期末比 113 名増の 987 名と順調に拡大した。コーチ・スタッフ研修の強化及び運営体制の見直しによる各スクールの指導力向上に取り組んだこと、また体験会や合宿などのイベントを実施し、ブランド力の強化と認知度向上に向けた取り組みを進めたことが、生徒数の増加につながった。

2015 年 10 月 27 日（火）

早稲田アカデミー個別進学館事業は、売上高が 370 百万円（前期 258 百万円）と順調に拡大したものの、営業損失が 32 百万円（前期は 4 百万円の利益）と若干悪化した。前期まで全社共通費用として計上していた運営システム費用を、2015 年 8 月期から事業部門での費用負担としたため、この要因を除けば増益だったとみられる。8 月末の校舎数は直営校 8 校（前期比 4 校増）、FC 校 10 校（同 3 校減）、早稲田アカデミー直営校が 10 校（同 6 校増）の合計 28 校となり、生徒数も前期末比 460 名増の 2,006 名と大きく増加した。中学、高校受験において難関校の合格実績数が着実に積み上がってきたことが、生徒数の増加につながっている。なお、FC 校が 3 校減となっているが、これは MAXIS の子会社化により、MAXIS 運営校を直営分にカウントしたことによる。

キッズ事業は、旺盛な学童保育需要を背景に売上高が 124 百万円（前期 70 百万円）と急伸した。2015 年春に新たに 3 スクールを開設し、合計で 6 スクールとなったことで、生徒数も前期末比 124 名増の 479 名に増加した。損益面では、新スクールの初期負担が嵩み損失額が拡大する格好となったが、最初にオープンしたスクールは既に黒字化しており、今後も生徒数の増加に伴い既存スクールの収益化が進むものと考えられる。

また、第 2 四半期から連結業績に加わった早稲田 EDU の日本語学校（1 校）は、8 月末時点の生徒数が 435 名となり（定員 520 名）、売上高は 205 百万円と堅調に推移している。営業利益はのれん償却費（34 百万円）控除後でも若干の黒字となった。なお、日本語学校の入学月は 4 月、7 月、10 月、1 月の年 4 回となっており、2016 年には定員に達する勢いとなっている。

その他、進学模擬試験や学習塾向け教材の販売、学内予備校事業を展開しているユーデックは、各事業が順調に拡大したことで、売上高 810 百万円（前期 749 百万円）、営業利益 45 百万円（同 27 百万円）と増収増益となった。その子会社の晃洋書房についても大学書籍の新刊受注及びテキストの採用が堅調に推移したことで、売上高は 220 百万円（前期 217 百万円）と微増収となった。

MAXIS、早稲田 EDU の連結によるのれんで総資産が増加

(3) 財務状況と経営指標

2015 年 8 月末の財務状況は、総資産が前期末比で 2,112 百万円増の 18,680 百万円となった。主な増加要因は MAXIS、早稲田 EDU の子会社化によるものとなっており、のれんで同 1,836 百万円増加した。また、東京医進学院三鷹寮の土地・建物の取得（271 百万円）をあって、有形固定資産が同 406 百万円増加した。

負債に関しては、新規連結 2 社分の増加要因が大きく、未払費用や前受金など流動負債を中心に前期末比 674 百万円増の 4,052 百万円となった。また、純資産は利益剰余金の増加により、同 1,437 百万円増の 14,628 百万円となった。

経営指標をみると、自己資本比率は 78.0%と前期比で若干低下したものの、有利子負債比率は 0.5%と実質無借金経営であり、現預金の水準も 7,000 百万円以上と高水準を維持していることから、財務の安全性は高いと判断される。また、収益性に関しても ROE で 17.1%、営業利益率が 18.9%となっており、前期比では若干低下したものの、引き続き高収益性を維持している。

2015 年 10 月 27 日 (火)

連結貸借対照表と経営指標

(単位：百万円)

	12/8 期末	13/8 期末	14/8 期末	18/5 期末	増減額
流動資産	7,890	9,297	9,707	9,828	120
(現預金)	5,931	7,122	7,363	7,345	-17
固定資産	7,304	7,259	6,860	8,852	1,991
総資産合計	15,195	16,557	16,568	18,680	2,112
流動負債	2,713	4,130	2,774	3,357	582
固定負債	2,331	613	602	694	92
(有利子負債)	1,902	1,670	70	96	26
負債合計	5,045	4,744	3,377	4,052	674
純資産	10,149	11,813	13,191	14,628	1,437
経営指標					
自己資本比率	66.6%	71.2%	79.4%	78.0%	
有利子負債比率 (収益性)	18.8%	14.2%	0.5%	0.7%	
ROE	20.9%	19.8%	17.6%	17.1%	
売上高営業利益率	24.5%	23.4%	21.9%	18.9%	

■ 2016 年 8 月期の業績見通し

2016 年 8 月期は増収増益で過去最高業績の更新を見込む

2016 年 8 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.6% 増の 19,818 百万円、営業利益で同 4.1% 増の 3,700 百万円、経常利益で同 2.1% 増の 3,881 百万円、当期純利益で同 1.3% 増の 2,400 百万円と増収増益となる見通し。

セグメント別売上高では、明光義塾直営事業が前期比 4.4% 増、明光義塾 FC 事業が同 2.0% 増、予備校事業が同 9.4% 増、その他事業が同 22.9% 増と全ての事業セグメントで増収を見込んでいる。今期の業績計画達成に向けた施策は以下の通りとなる。

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	13/8 期	14/8 期	15/8 期	16/8 計画	伸び率
明光義塾直営事業	6,814	7,062	10,321	10,779	4.40%
明光義塾FC事業	6,613	6,565	6,017	6,139	2.00%
予備校事業	597	593	640	700	9.40%
その他事業	1,253	1,345	1,788	2,198	22.90%
売上高合計	15,279	15,565	18,768	19,818	5.60%

セグメント別利益

(単位：百万円)

	13/8 期	14/8 期	15/8 期
明光義塾直営事業	1,461	1,455	1,807
明光義塾FC事業	3,276	3,072	3,012
予備校事業	37	58	73
その他事業	-126	-44	-90
全社共通費用	-1,068	-1,126	-1,247
営業利益合計	3,580	3,416	3,555

明光義塾事業では再成長に向けた競争力強化を図る

(1) 明光義塾の競争力強化

主力の明光義塾事業では、再成長に向けた競争力の強化を図るため、「顧客満足度の更なる向上の追求」「三次元成長の促進」「人材育成」に取り組んでいく。

○顧客満足度の更なる向上の追求

2014年9月に生徒・保護者とのコミュニケーションの充実を図るため、明光サポートセンターを開設したが、ほぼ1年を経過し様々な情報が蓄積されてきている。同社ではこうした情報を直営・FC教室全体で共有することで、顧客満足度の向上を図るとともに、生徒数の増加を進めていく考えだ。また、「明光式！自立学習」の徹底や、中学受験指導や大学受験指導の充実を図っていくほか、FC教室の講師研修を拡充し、講師の生徒対応力の向上も目指していく。

○三次元成長の促進

明光義塾の成長戦略は、「教室数の増加」「生徒数の増加」「授業回数の増加」をそれぞれ進めていくことが基本戦略となっている。ここ1～2年は生徒数の伸び悩みや生徒当たり単価の下落などによって成長が頭打ちとなっていたが、前述したように生徒数が2015年に入って増加に転じるなど、再成長に向けた体制が整ってきており、今期は更にその取り組みを強化することで、成長を促進していきたい考えだ。

教室数については、直営・FC事業部を統合し、エリア制に見直したことで、地域ごとの情報共有化が図られ、効果的な教室展開を行えるようになってきている。今期は新規FCオーナーの募集も強化していきながら、教室数としては前期末比で20教室程度の増加を目指していく方針だ（うち直営は4教室増）。生徒数の増加に向けた取り組みでは、入会カウンセリングの成功事例の共有化を継続していくほか、顧客満足度の向上による退会・休会率の低減も進めていく。

授業回数の増加については、週回数UPや模試対策、期別講習の受講率向上に向けた提案力の強化を進めていく。また、今期は高校生向け映像授業「MEIKO MUSE」に加えて、新たに中学生向けに理科・社会科目限定のeラーニングコンテンツの提供を開始した（中学1-2年で月額3,900円、中3年で4,900円）。具体的には、タブレット端末を用いて問題集を解いていく格好となる。まずは直営教室でスタートし、FC教室にも展開していく予定となっている。理科・社会の受講率は今まで低かったが、eラーニングサービスによって受講科目数のアップを図り、授業回数の増加につなげていく考えだ。

○人材育成

人事制度改革による社員（講師）の仕事に対するモチベーションアップを図っていくほか、教育・研修内容の充実による現場力の向上、マネージャークラスのスキルアップを図るための研修実施でマネジメント力の強化を図っていく。

先行投資段階にある各種教育サービス事業の拡大を目指す

(2) その他事業の育成

明光義塾に続く事業の育成を進めていくため、今期も各種教育サービスでの教室数、生徒数拡大に向けた取り組みに注力していく。このうち、早稲田アカデミー個別進学館に関しては新たに9校舎を新設（うちFC4～6校）、37校体制とし、生徒数は前期末の2,006名から3,000名に、売上高は前期比48%増の442百万円を見込んでいる。



明光
ネットワークジャパン

4668 東証1部

2015年10月27日(火)

また、明光サッカースクールは新たに4スクールを開設、20スクール体制とし、生徒数は前期末の987名から1,400名に、売上高は前期比14%増の160百万円を見込む。明光キッズは新たに2スクールを開設、8スクール体制とし、生徒数は前期末の479名から700名に、売上高は前期比42%増の176百万円を見込む。

早稲田EDUではアジア各国からの留学生を中心に2016年の生徒募集活動を行っているが、現在、定員(520名)を超えるほどの入学申込みペースとなっている。このため、新たに分校の新設を検討しており、物件が見つかり次第、開校の手続きを進めていく予定となっている。売上高は前期(9カ月間)の205百万円から今期は300百万円を目指していく。

これら教育サービス事業はまだ先行投資段階にあり、利益への本格寄与は先となるものの、既設校については生徒数の増加とともに着実に収益力も向上しており、早期黒字化に向けた体制構築を進めていく考えだ。

オンライン学習などの充実や海外展開に注力

(3) 今後に向けた取り組み

今後に向けた取り組みとしては、新生明光義塾の基盤づくりとして、「明光式！自立学習」の進化による学習サービスの充実と、生徒目線を重視した学習プラットフォームの開発に取り組んでいる。また、オンラインを活用した教育サービスとして、英会話授業も2014年より試験的に始めている。対象は小学生から高校生までで、教材や学習カリキュラムなどを確立してから、本サービスに移行していく予定となっている。

その他には、海外展開として新たに台湾で現地の教育関連企業と合弁会社「明光文教事業股份有限公司(仮称)」を設立(出資比率25%)し、2016年春より学習塾の直営教室を開設、以降はFC展開を進めていく計画となっている。韓国での持分適用関連会社による個別指導塾運営事業や、シンガポールでの日系在留邦人向け幼稚園運営事業に次ぐ3つ目の事業展開として注目される。

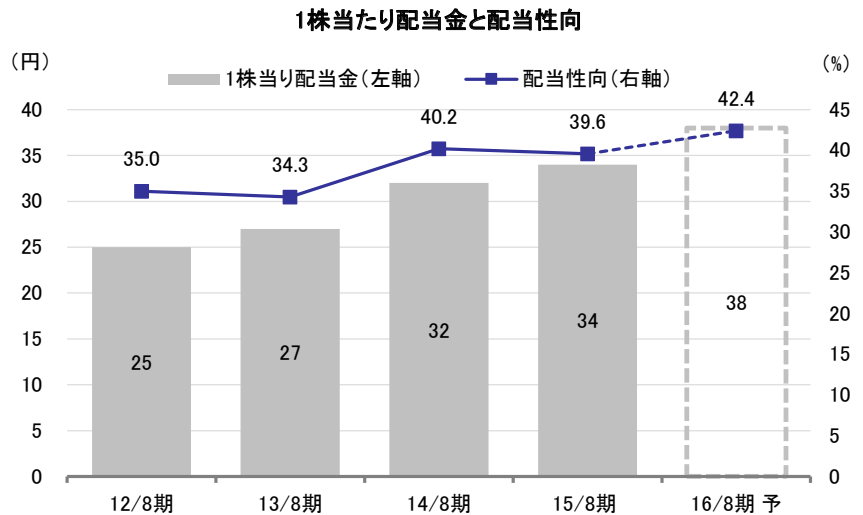
また、M&Aに関しても教育サービス領域での新規事業開拓を視野に入れ、検討を進めていく方針に変わりない。

2015 年 10 月 27 日 (火)

■ 配当・資本政策について

配当性向を 80% 程度に引き上げる方針、連続増配にも期待

同社は配当政策について従来、継続的な増配を基本方針として、配当性向を 35% 程度から 50% 程度に段階的に引き上げていく方針を示していたが、今回これを 80% 程度まで引き上げていくこととした。2016 年 8 月期は 1 株当たり配当金で前期比 4.0 円増配の 38.0 円（配当性向 42.4%）と株式上場来 18 期連続の増配を予定しているが、今後も業績が堅調に推移すれば連続増配が続くこととなりそうだ。



また、株主優待制度についても今回見直しを発表している。従来は 8 月末の株主に対して一律で 3,000 円相当の QUO カードを贈呈してきたが、今回、中長期保有株主の増加を図ることを目的に、保有株数や継続保有期間に応じて 1,000 ～ 5,000 円相当の QUO カードを贈呈することとした（2016 年 8 月末株主より適用開始）。100 株保有で保有期間が 3 年未満の株主は贈呈が 1,000 円相当となるが、3 年継続保有すれば 3,000 円相当にアップし、従来と同等額となる。一方で 500 株以上、3 年以上継続保有する株主に対しては、従来から贈呈額が増額されることとなる。

株主優待制度

保有株式数	QUO カード贈呈 (年 1 回、8 月末株主)	
	継続保有 3 年未満	継続保有 3 年以上
100 ～ 500 株未満	1,000 円相当	3,000 円相当
500 ～ 1,000 株未満	2,000 円相当	4,000 円相当
1,000 株以上	3,000 円相当	5,000 円相当

注：2016 年 8 月末時点の株主より適用開始

資本政策については、従来自己資本の充実を基本方針とし、株式の流動性や市場価格への影響などを総合的に勘案して、自己株式の取得を柔軟かつ機動的に行う方針としていた。今回はこうした方針に加えて、新たに資本効率目標を新設し、ROE を現状の高い水準（2015 年 8 月期で 17.1%）で維持していく方針であることを示した。こうした資本効率や資金需要などを勘案して、今回、自己株式の取得を発表している。具体的には、取得株数で 115 万株、取得価額で 15 億円を上限として、2015 年 10 月 15 日～ 2016 年 1 月 29 日の期間で自己株式取得を行っていくことになる。

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