

ステップ

9795 東証1部

2016年1月7日(木)

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

■ 学習指導力に定評、2016年9月期も過去最高業績の更新を目指す

ステップ<9795>は神奈川県内で小5～高3年生を対象とした学習塾「STEP」を展開している。教師のプロ化による質の高い学習指導力に定評があり、県内の公立進学校への合格者数ではトップの実績を誇る。2015年9月末の校舎数は小中学部が116スクール、高校部が14校、個別指導部が1校の計131校(前期末比+6校)となり、毎年5校前後のペースで拡大していく方針。

2015年9月期の業績は、売上高が前期比5.5%増の9,606百万円、経常利益が同5.0%増の2,331百万円と連続で過去最高業績を更新した。志望校への高い合格実績や、学習指導力などが引き続き評価され、生徒数が新規スクールだけでなく、既存スクールでも伸びていることが業績拡大の要因となっている。期中平均の生徒数は前期比6.7%増となり、小中学部で同5.7%増、高校部で同12.4%増といずれも順調に増加している。

2016年9月期も業績は増収増益基調が続く見通しで、売上高は前期比5.6%増の10,142百万円、経常利益は同5.0%増の2,449百万円を見込む。10月末時点の生徒数は前年同期比7.8%増と高水準で推移していることから、計画を達成する可能性が高いと弊社ではみている。今期の新規開校数は4校を予定しており、小中学部3スクールのほか、今期より新たに開始する学童保育「STEPキッズ」を藤沢市の本社近隣地に開設する。

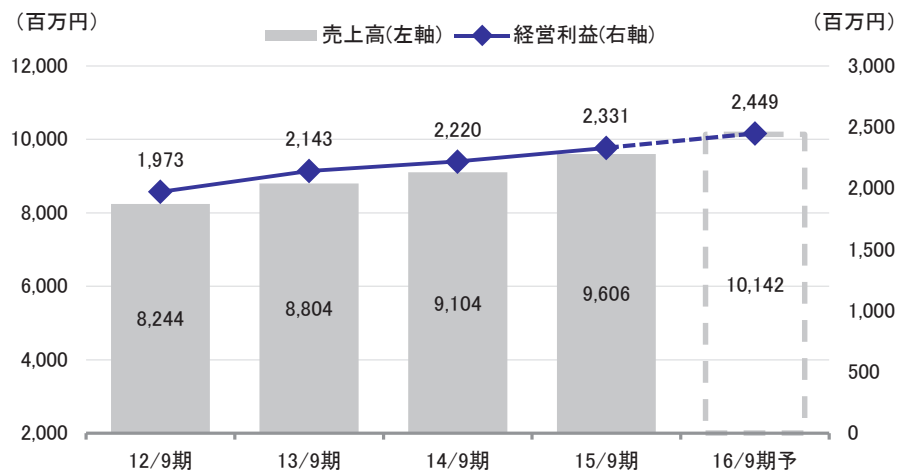
学童保育事業では、曜日ごとに科学や算数、英会話など知的好奇心を高めるプログラムを用意するなど、同社ならではの運営を行っていく方針。最初の2～3年は運営ノウハウを確立する時期に充てるため業績への影響は軽微だが、その後は順次拡大していく方針で、新たな収益源になるものとして注目されよう。

株主還元策としては、配当性向30%を目安に配当を実施しており、2016年9月期は前期比2.0円増配の28.0円(配当性向29.2%)と連続増配を予定している。また、株主優待制度も導入しており、9月末の株主に対して保有株式数に応じてオリジナルQUOカード(1,000～3,000円分)を贈呈している。最少単元株主の総投資利回りで見ると、3%台後半の水準となる。

■ Check Point

- ・神奈川県内で学習塾「STEP」を運営、生徒数は2.3万人
- ・2015年9月期は増収増益で過去最高業績を更新
- ・2016年9月期は2円増の28円配当と連続増配を予定、株主優待制度も実施

業績推移

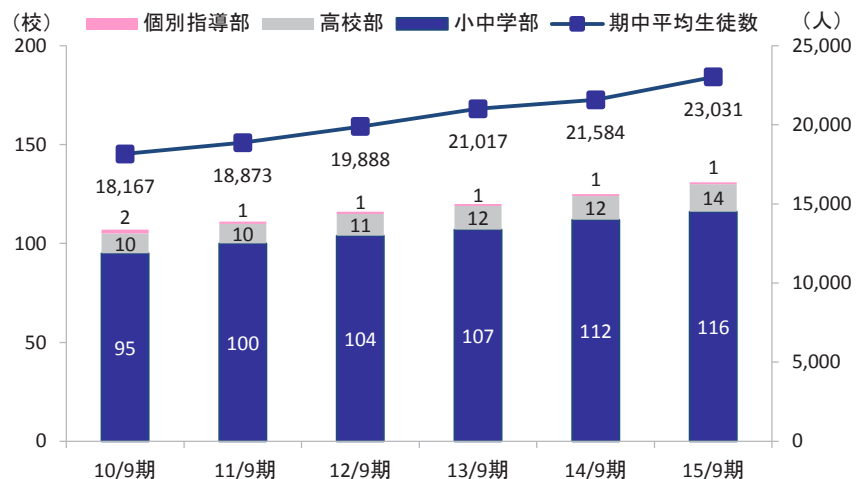


■ 事業概要と同社の特徴

神奈川県内で学習塾「STEP」を運営、生徒数は 2.3 万人

神奈川県内の小中学生、現役高校生向けを対象とした学習塾「STEP」を運営。2015 年 9 月末で、小中学部 116 スクール (うち 21 スクールはハイレベルな指導を行う Hi-STEP)、高校部 14 校、個別指導部 1 校の合計 131 校を開設しており、生徒総数も右肩上がり増加し、2015 年 9 月期には期中平均約 2.3 万人に達している。売上高の 83% を小中学部で占めており、公立の進学校トップ 19 校の中での合格者実績では他塾を圧倒しており、その指導力の高さと堅実経営に定評がある。

校舎数の推移



同社の特徴は、「教師のプロ化による質の高い学習指導」「ドミナント展開と口コミ情報による効果的なマーケティング戦略」「高い収益性・安定性」に集約することができる。

正社員教師を主体としたプロ教師による学習指導で高い合格実績

(1) 教師のプロ化による質の高い学習指導

同社では「教師は学習指導のプロでなければならない」との理念のもと、教師を正社員化し、授業内容の専門化・高技術化に努め、その学習指導力によって高い進学実績を積み上げ、成長基盤としてきた。2015 年 9 月末時点では総勢 616 名の教師数のうち、95.8% に当たる 590 名が正社員となっており、残りの教師も英語クラスにおける外国人講師や、結婚を機に雇用形態を変更した契約社員での教師がほとんどで、ほぼ 100% がプロの教師と呼べる指導体制となっている。同業他社では、大学生や大学院生などアルバイト講師を採用しているケースも多いが、同社は個別指導部を除き、学生アルバイトは一切採用していない。また、教師が生徒獲得のため電話勧誘やポスティングなどの勧誘活動を行うこともなく、学習指導に専念できる体制を整えていることが特徴となっている。

各教師においては「日々指導技術の研鑽を怠らず、一人ひとりの生徒と向き合い、学力向上に真摯に取り組んでいく」ことを基本方針として、研修活動なども定期的に行いながらスキルアップに努めている。こうした教師のプロ化による質の高い学習指導によって、2015 年度は神奈川県内の公立高校トップ 19 校で 1,918 名の合格者を輩出、うち 11 校において塾別合格者数で最多の実績を出すなど、学習指導の質の高さとともに志望校への受験合格といった結果も残している。県内の競合として臨海セミナー、中萬学院、湘南ゼミナールなどがあるが、いずれも公立トップ校の合格者数では同社の半分以下の水準であり、同社が突出した実績を上げている。なお、2015 年度の合格者数が前年度よりも若干減少しているが、これは私立高校との併願により難関校にチャレンジする生徒数が増えたことが要因とみられる。

また、現役高校生向けの高校部に関しても、難関大学の合格者実績が着実に増加傾向にある。2015 年度は特に早慶上智を中心とした難関私立大学の合格者数が顕著に増加したほか、東大合格者も 8 名（前年度は 1 名）輩出するなど、「高校生活の充実と志望大学への現役合格の両立」を目指す同社の教育方針が成果となって現れてきたと言える。大学の合格実績が上がってきた要因として、教師層がいっそう充実したことに加え、チューター制度が機能してきたことも挙げられる。ここで言うチューターとは、学生の進路相談や悩みなどの相談を受け、効率の良い学習計画を提案するなどの確かなアドバイスを行うスタッフのことを指す。同社では、高校部各校舎に専任のチューターを 2015 年 9 月末で 38 人配置している。年々チューターと積極的にコミュニケーションを取る生徒が増加傾向にあったが、特に最近では学習計画、進路や悩みの相談に加え、推薦や AO 入試の論文作成、面接練習などにおいても、チューターは受験生の頼れる存在となってきており、難関大学への合格実績アップにつながっていると考えられる。

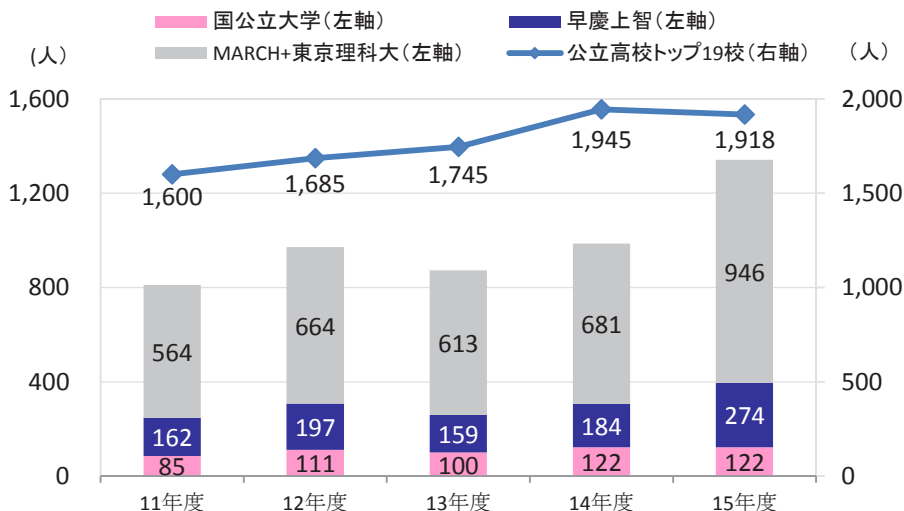


ステップ

9795 東証1部

2016年1月7日(木)

受験合格者数推移



こうした合格実績を反映して、2015年度の高校1年生の生徒数(10月時点)は前年同期比26.3%増と高い増加率となっている。また、高校3年生の生徒数についても以前は9割以上が小中学生時代にSTEPに通塾していた生徒で占められていたが、現在はその比率が8割強まで低下し、2割弱の生徒が高校生になって初めてSTEPに通い始めた生徒となっており、大学受験においてもSTEPブランドが着実に浸透してきたと言える。12月1日付でオリコン<4800>が発表したオリコン日本顧客満足度ランキング「大学受験 塾・予備校(現役)」では、首都圏の現役高校、集団学習塾部門の中で総合1位にランクされるなど、実際の顧客評価も極めて高いものとなっている。同ランキングでは項目別ランキングにおいても、全10項目のうち「成績向上・結果」「適切な受講料」「適切な人数・クラス」「講師の質」「カリキュラムの充実度」「自習室の使いやすさ」「教室の設備・雰囲気」「スタッフ」「情報」など9項目で第1位の評価となっている。ちなみに、高校受験 集田塾(首都圏)でも2位にランクされている。

オリコン日本顧客満足度ランキング

大学受験 / 首都圏 / 集団 / 現役部門

塾名	2015年	
	順位	ポイント
ステップ	1	78.35
お茶の水ゼミナール(ベネッセ)	2	74.81
河合塾	3	71.68
駿台予備校	4	71.12
ナビオ(栄光ゼミナール)	5	69.99

出所:オリコン日本顧客満足度調査

高校受験 / 首都圏 / 集団部門

塾名	2015年	
	順位	ポイント
Z会進学教室	1	77.02
ステップ	2	73.91
早稲田アカデミー	3	72.20
CG中萬学院	4	70.38
湘南ゼミナール、SHOZEMIアルファ	5	70.34

地域集中型の塾展開と口コミ情報による生徒獲得

(2)ドミナント戦略と口コミ情報を活用したマーケティング戦略

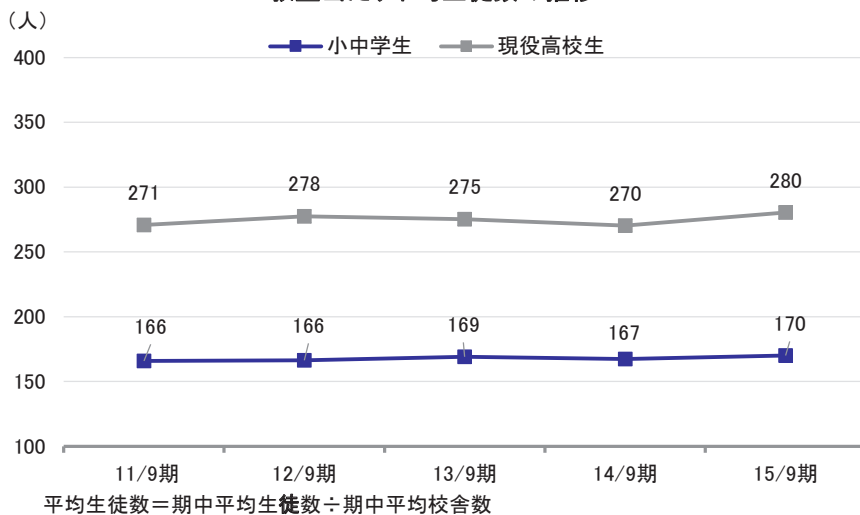
小中学生向けの学習塾では、県内の湘南地区や中西部においては既に揺るぎない地盤を確立しており、今後は競争激戦区である横浜北部や東部、川崎市での教室数を拡大していく方針を打ち出している。教室を開設するに当たっての戦略は、地域集中型のドミナント戦略を基本としている。また、生徒の募集活動では過大な広告宣伝費をかけずに、生徒やその保護者による口コミ情報を基本に据えていることも特徴の1つとなっている(一部折込チラシを活用)。このため、同社の広告宣伝費率(対売上比)は、業界平均が4~8%の水準であるのに対して2%台と圧倒的に低い水準となっており、高い収益性を維持している要因ともなっている。

広告宣伝比率の低さと圧倒的なブランド力で高い収益性

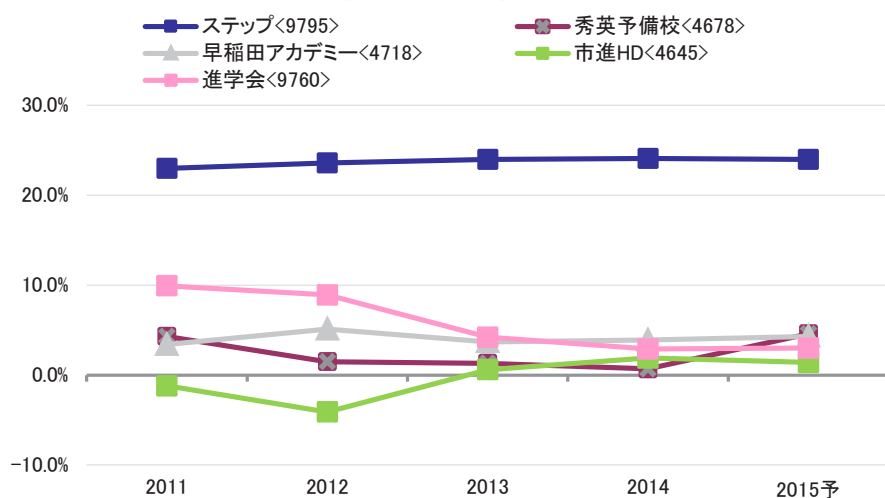
(3) 高収益性・安定性

3 つ目の特徴としては、業界の中でも高い収益性を誇り、かつ抜群の収益安定性も兼ね備えていることが挙げられる。この要因としては、前述した広告宣伝費率の低さに加えて、進学学習塾としての圧倒的なブランド力や高い顧客満足度により入塾を希望する生徒も多く、教室当たり平均生徒数が高水準で安定して推移していること、校舎の開設も年間 4 ~ 5 校ペースと無理のない堅実な経営方針で進めていること、事業を学習塾に特化しているため本社機能がスリム化されていること、などが挙げられる。

教室当たり平均生徒数の推移



営業利益率の推移



(注) 決算期はステップが9月、市進HDが2月、他3月。2015年度はステップのみ実績。

2015年9月期は増収増益で過去最高業績を更新

(1) 2015年9月期業績

10月30日付で発表された2015年9月期の業績は、売上高が前期比5.5%増の9,606百万円、営業利益が同4.8%増の2,303百万円、経常利益が同5.0%増の2,331百万円、当期純利益が同9.7%増の1,487百万円と、過去最高業績を連続で更新した。また、期初会社計画に対しても売上高、利益ともに若干上回る格好で着地している。

売上高の内訳を見ると、小中学部が前期比5.8%増の7,970百万円、高校部が同4.2%増の1,635百万円となった。期中の平均生徒数は全体で前期比6.7%増となり、小中学部が同5.7%増、高校部が同12.4%増と高校部の伸びが目立った。にもかかわらず、高校部の増収率が低かったのは、学年別生徒数で授業料の低い高校1年生が大きく伸びたことが要因と考えられる。高校生の場合、1年生と3年生で平均授業料は2.5倍の開きがあるため、生徒数の構成変化によって売上高も影響を受けやすくなっている。

2015年9月期の業績

(単位：百万円)

	14/9期		15/9期				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	9,104	-	9,471	9,606	-	5.5%	1.4%
小中学部	7,534	82.8%		7,970	83.0%	5.8%	
高校部	1,569	17.2%		1,635	17.0%	4.2%	
売上原価	6,290	69.1%	-	6,659	69.3%	5.9%	-
人件費	4,427	48.6%	-	4,698	48.9%	6.1%	-
地代家賃	712	7.8%	-	736	7.7%	3.4%	-
教材費	329	3.6%	-	355	3.7%	7.9%	-
減価償却費	321	3.5%	-	325	3.4%	1.3%	-
販管費	615	6.8%	-	643	6.7%	4.5%	-
人件費	243	2.7%	-	250	2.6%	2.8%	-
広告宣伝費	216	2.4%	-	223	2.3%	3.6%	-
営業利益	2,197	24.1%	2,253	2,303	24.0%	4.8%	2.2%
経常利益	2,220	24.4%	2,280	2,331	24.3%	5.0%	2.3%
当期純利益	1,355	14.9%	1,427	1,487	15.5%	9.7%	4.3%

費用面を見ると、売上原価率は前期比0.2ポイント上昇した。人件費率が48.6%から48.9%と0.3ポイント上昇したことが主因となっている。これはスクール数の拡大に対応するため、正社員の教師、チューターを前期末比31名増の632名と増員したことが要因となっている。また、2015年春の入会生徒数が好調だったことで、新年度用教材費も増加している。一方、販管費は人件費や広告宣伝費などを中心に若干増に抑え、販管費率で前期比0.1ポイント低下した。この結果、営業利益率は前期比0.1ポイント低下の24.0%とほぼ前期並みの水準となった。

ただ、2015年9月期は7月に小中学部で新スクール（市ヶ尾スクール）を開校するなど前期よりも1校多い6校の新規開校を行っており、開校に伴う初期費用増なども考慮すれば、順調に推移したと言えよう。当期の設備投資額は1,089百万円を実施しており、主な内訳は当期分の新規開校費用で143百万円、当期移転建物建築費用及び土地取得費用で432百万円、既存スクール改修工事費用で51百万円、2016年9月期以降移転土地取得及び建物建築費用（一部）で411百万円、2016年9月期開校及び移転スクール費用で26百万円となっている。

ステップ

9795 東証1部

2016年1月7日(木)

なお、2015年9月期に開校した6つのスクールはいずれも順調に生徒数を獲得している。特に、東急田園都市線で学習塾激戦区と言われるたまプラーザや市が尾、江田などで順調に生徒数を獲得できていることは、前向きに評価されよう。また、高校部の新設校（戸塚、センター南）はいずれも、小中学部を開校している自社ビル内での新設となっており、小中学部の卒業生が継続して高校部でも通塾する流れができ、いずれも当初予定を上回る生徒数でスタートするなど順調に推移している。

また、当期に生徒数が増加した要因として、新規開校の効果だけでなく、既存校でも生徒数が拡大していることも見逃せない。小中学部の生徒数を開校経過年次で分けて見ると、開校から10年以上経過した82校で前年同期比2.5%増、5年以上10年未満の13校で同14.5%増といずれも伸びており、STEPの人気の高さがうかがえる。2015年10月末時点で少なくとも1学年で定員達成のため募集を打ち切っているスクールは小中学部で36スクールと全体の31%に達しているが、これらも難関進学校への高い合格実績と学習指導力の高さが評価されたものと考えられる。

小中学部の生徒数（10月末）

開校経過年数	校舎数	2014年	2015年	伸び率	教室当たり 平均生徒数 (2015年)
10年以上経過	82校	16,083	16,483	2.5%	201.0
5-10年未満	13校	1,999	2,289	14.5%	176.1
1-5年未満	17校	1,451	1,821	25.5%	107.1
新設校	4校	-	267	-	66.8
合計	116校	19,533	20,860	6.8%	179.8

出所：決算説明会資料

公立進学校19校の合格者数

	11年度	12年度	13年度	14年度	15年度	業界順位
湘南	211	203	180	184	192	1
横浜翠嵐	61	54	38	56	49	3
柏陽	95	97	88	131	130	1
厚木	151	177	205	182	181	1
小田原	147	152	162	170	176	1
平塚江南	162	176	156	182	170	1
希望ヶ丘	82	92	117	128	112	1
横浜緑ヶ丘	63	60	56	65	75	2
川和	33	40	63	81	78	2
横須賀	33	33	58	75	78	1
光陵	27	33	36	49	37	3
YSFH	47	45	49	47	54	2
多摩	4	6	7	7	9	3
相模原	116	129	103	119	129	1
茅ヶ崎北陵	135	126	145	162	148	1
大和	75	97	93	96	95	1
横浜国際	20	31	32	34	29	3
秦野	112	121	131	154	152	1
神奈川総合	26	13	26	23	24	3
合計	1,600	1,685	1,745	1,945	1,918	1

※ 順不同、多摩高校に関しては通学エリアに教室がないため合格者数もわずかとなっている。

大学合格実績

	11年度	12年度	13年度	14年度	15年度
国公立	85	111	100	122	122
早慶上智	162	197	159	184	274
MARCH + 東京理科大	564	664	613	681	946
合計	811	972	872	987	1,342

※ MARCH (明治、青学、立教、中央、法政)

自社不動産によるスクール展開が特長、自己資本比率は 83.2% と極めて良好

(2) 財務状況

2015年9月末の財務状況を見ると、総資産残高は前期末比1,220百万円増加の18,535百万円となった。主な増減要因としては、流動資産では現金が573百万円増加し、固定資産ではスクール移転用土地の取得で433百万円、建物や建設仮勘定などで179百万円増加した。

一方、負債は前期末比130百万円増加の3,113百万円となった。有利子負債が98百万円増加したことが主因となっている。また、純資産は当期純利益の計上で1,487百万円増、配当金支払いによって400百万円減となり、合計で前期末比1,090百万円増加の15,421百万円となった。

主要経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は純資産の増加に伴い83.2%と前期末比0.4ポイント上昇した。有利子負債比率も10.6%と水準は低く、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10%程度、営業利益率で24%前後を維持しており、安定した高収益体質を維持していると言える。なお、同社の財務状況を見ると固定資産の比率が高くなっているが、これは同社がスクールを展開していく際に、土地の取得から自社ビルまで建設する物件が多いことが要因となっている。賃貸物件での教室運営だと、ビルの建替えなどによってスクールを移転せざるを得ないリスクを抱えることになる。地域に根差した教育サービスを長期的に展開していくうえでは、自社不動産にて運営したほうが安定した経営を進めていくことができると考えている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	12/9期	13/9期	14/9期	15/9期	増減額
流動資産	1,858	2,079	2,823	3,404	581
現金・有価証券	1,600	1,813	2,562	3,136	573
固定資産	13,106	13,913	14,491	15,130	639
総資産	14,965	15,993	17,314	18,535	1,220
負債合計	3,718	2,619	2,983	3,113	130
有利子負債	2,189	1,324	1,541	1,639	98
純資産	11,247	13,373	14,330	15,421	1,090
経営指標					
自己資本比率	75.2%	83.6%	82.8%	83.2%	
有利子負債比率	19.5%	9.9%	10.8%	10.6%	
ROE	10.3%	10.3%	9.8%	10.0%	
営業利益率	23.6%	24.0%	24.1%	24.0%	

■ 今後の見通し

2016 年 9 月期は増収増益、下期の伸びはやや保守的

(1) 2016 年 9 月期の業績見通し

2016 年 9 月期の業績は売上高が前期比 5.6% 増の 10,142 百万円、営業利益が同 4.4% 増の 2,404 百万円、経常利益が同 5.0% 増の 2,449 百万円、当期純利益が同 7.5% 増の 1,600 百万円と増収増益を見込んでいる。

2016 年 9 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	15/9 期	16/9 期			
	通期	2Q 累計	伸び率	通期	伸び率
売上高	9,606	5,034	7.3%	10,142	5.6%
営業利益	2,303	1,264	13.9%	2,404	4.4%
経常利益	2,331	1,285	13.5%	2,449	5.0%
当期純利益	1,487	847	20.5%	1,600	7.5%
1 株当たり利益 (円)	89.25	50.81		95.99	

新規開校予定スクールは小中学部の「STEP」3 スクール（宮崎台、綱島、上大岡）と、新規事業となる学童保育「STEP キッズ」（藤沢）1 校の合計 4 校となり、それぞれ 2016 年春に開校する。また、期中平均生徒数の伸びは前期比 5% 増を見込んでいる。2015 年 10 月時点の生徒数伸び率が 7.8% 増となっていることから、第 2 四半期累計売上高については前年同期比 7.3% 増と高めの伸びで推移するが、今期は新規開校数が実質 3 校と例年（4～5 校）よりも少ないため、下期の伸びはやや保守的にみている。ちなみに、直近 5 年間の売上平均成長率は 5.4%、期中平均生徒数の伸びは 4.9% となっている。

生徒数拡大に向けた取り組みとしては、志望校への合格実績を積み上げることが最大の近道となる。小中学部では県内公立トップ校での合格実績、高校部では難関大学での合格実績となる。

主力の小中学部においては、2015 年度より「STEP」各スクールのトップ校を目指す中 3 生を対象として、入試対策の比重を高めたクラスをスタートさせた。従来、「STEP」生については学校での成績（内申書）を上げることも視野に入れて、定期テスト対策授業などを充実させてきたが、2013 年春から導入された公立高校の新入試制度では、トップ校を中心に倍率の高い進学校、人気校において学力検査（入試テスト）での得点力を向上させる方が合格率もアップしやすいという分析結果が出たためだ。こうした取り組みが、2016 年春の合格実績にどう反映されるか注目されよう。

学童保育事業への取り組みを新たに開始

(2) 学童保育事業について

同社は新たな取り組みとして学童保育事業を開始する。待機児童問題が深刻化するなかで同社も時代の要請に応じていく。当面は 1 スクールで小学校 1 年生（定員 30 名）、2 年生（同 25 名）からスタートし、2 年目には 3 年生、3 年目には 4 年生まで対象範囲を広げていく予定となっている。児童を預かる時間は学校終了時から 19 時（20 時まで延長可）までとし、曜日ごとに同社が今まで蓄積してきた指導ノウハウを活かしたオリジナルのカリキュラム（科学、ことば、英会話、算数、幅広教養等）を用意している。

メインのスタッフについては新たな補充は予定しておらず、現有の社内スタッフから専任スタッフを配置するほか、オリジナルカリキュラムでは、小中学部の教師が掛け持ちで担当していく予定となっている。英語カリキュラムではネイティブ講師も担当する。同社が得意とする知的好奇心を高めるようなカリキュラムとなるようで、料金についても標準的な価格よりも若干割安な設定となっている。さらに、(株)ダンロップスポーツウェルネスの協力を得て、スイミングやジュニアダンスなど特定のプログラムについては「STEP キッズ」生特別料金で同スポーツクラブ藤沢店を利用できる予定となっているなど、学童保育を希望する世帯にとっては極めて魅力的なサービスとなっている。

最初の2～3年は運営ノウハウを確立するため、1校のみでの運営となるが、その後はスクール数も拡大していく予定となっている。このため、当面は業績に与える影響はほとんどないが、中長期的には新たな収益源になるものとして期待される。従来は、小学校5年生から高校3年生までの生徒を対象に、年間4～5校のペースでスクール数を拡大しながら、年率5%程度の増収増益を継続していくビジネスモデルであったが、対象年齢層が小学校1～4年生まで広がることで期待成長率も若干高まるものと予想される。

学童保育のオリジナルプログラム例 (各40分)

学童保育のオリジナルプログラム例 (各40分)

月曜日	サイエンス (実験と工作)
火曜日	ことば (国語)・英会話
水曜日	算数 (計算力とセンスをみがく) 幅広教養「はかせ」になろう
木曜日	ことば (国語)・英会話
金曜日	算数 (計算力とセンスをみがく) 幅広教養「はかせ」になろう
土曜日	将棋、オセロ、百人一首、かるた などのゲームやイベント

STEP キッズの料金

	月額 (円)
週1日	15,000
週2日	27,000
週3日	38,000
週4日	46,000
週5日	49,000
週6日	52,000

* 諸費用 15,000 円 (年額)、入会金 20,000 円 (2016 年 3 月末まで 10,000 円、ステップ在籍・卒業生が家族にいる場合は無料)

出所：会社 HP

■株主還元策

2016 年 9 月期は 2 円増の 28 円配当と連続増配を予定、株主優待制度も実施

同社は株主還元策として、配当金と株主優待制度を導入している。配当金に関しては配当性向 30% を目安としており、2016 年 9 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 28.0 円 (配当性向 29.2%) と連続増配を予定している。

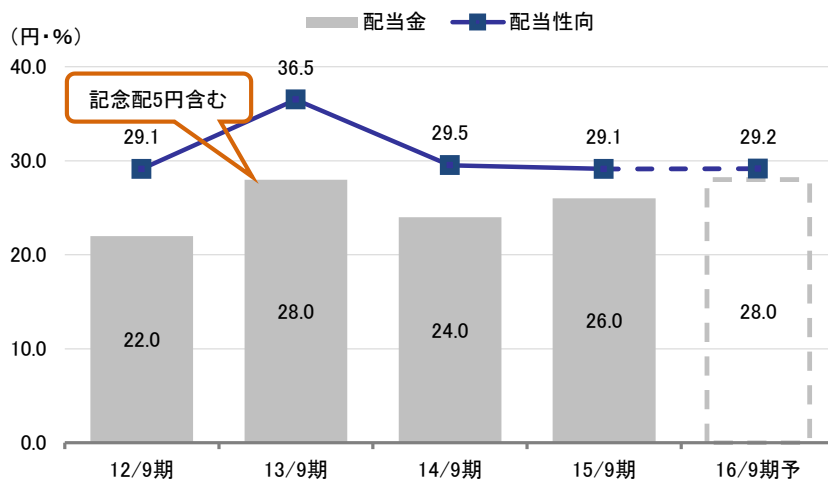
また、株主優待制度としてはオリジナル QUO カード (1,000 ～ 3,000 円分) を 9 月末の株主に対して保有株数に応じて贈呈する。最少単元株主では 1,000 円の QUO カードが贈呈されることになり、現在の株価水準でみた総投資利回りは 3% 台半ばとなる。同社の業績は今後も安定成長が続く可能性が高く、収益変動リスクの低い配当成長株として注目される。

株主優待制度

保有株式数	優待内容
100 ～ 500 株未満	オリジナル QUO カード 1,000 円分
500 ～ 1,000 株未満	オリジナル QUO カード 2,000 円分
1,000 株以上	オリジナル QUO カード 3,000 円分

※ 対象株主：9 月末の株主名簿に記載された 100 株以上保有の株主

1株当たり配当金と配当性向



損益計算書

(単位: 百万円)

	12/9期	13/9期	14/9期	15/9期	16/9期 予
売上高	8244	8804	9104	9606	10142
(前期比)	7.5	6.8	3.4	5.5	5.6
売上原価	5,738	6,024	6,290	6,659	
(対売上比)	69.6	68.4	69.1	69.3	
販管費	562	663	615	643	
(対売上比)	6.8	7.5	6.8	6.7	
営業利益	1,944	2,117	2,197	2,303	2,404
(前期比)	10.3	8.9	3.8	4.8	4.4
(対売上比)	23.6	24.0	24.1	24.0	23.7
経常利益	1,973	2,143	2,220	2,331	2,449
(前期比)	12.7	8.6	3.6	5.0	5.0
(対売上比)	23.9	24.3	24.4	24.3	24.1
特別利益	49	-	-	-	
特別損失	81	70	36	36	
当期純利益	1,112	1,268	1,355	1,487	1,600
(前期比)	16.0	14.0	6.9	9.7	7.5
(対売上比)	13.5	14.4	14.9	15.5	15.8
[主要指標]					
期中平均株式数(千株)	14,738	16,541	16,668	16,668	-
1株当たり当期純利益(円)	75.5	76.7	81.3	89.3	96.0
1株当たり年間配当(円)	22.0	28.0	24.0	26.0	28.0
1株当たり純資産(円)	763.1	802.3	859.7	925.1	-

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