

**THE グローバル社**

3271 東証 2 部

2014 年 10 月 20 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

**■ 商品企画力の更なる向上と戸建事業育成で収益成長へ**

マンション、戸建事業を首都圏で展開する不動産総合デベロッパー。土地の仕入れから企画、開発、販売、管理までをグループ会社全体で一貫して手掛けており、高い商品企画力に強みを持つ。価格よりも品質や顧客ニーズを重視し、他社にはない価値・サービスを提供する「Only One」企業を目指している。

2014 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 52.5% 増の 37,509 百万円、営業利益が同 46.1% 増の 2,393 百万円と大幅増収増益となった。消費増税前の駆け込み需要もあり、マンション事業、戸建事業ともに前期比 50% を超える大幅増収となったのが主因だ。

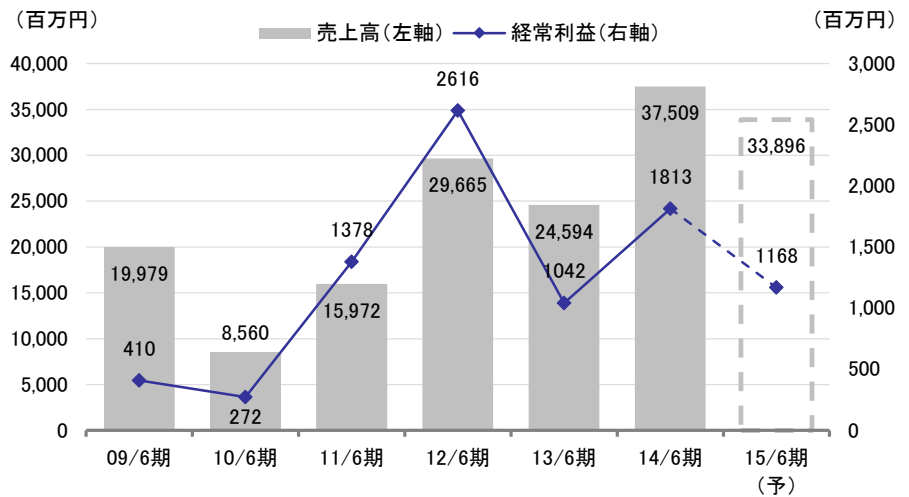
2015 年 6 月期は売上高が前期比 9.6% 減の 33,896 百万円、営業利益が同 35.5% 減の 1,542 百万円と一転して、減収減益となる見通し。建築費や地価の上昇、消費増税の反動減などを要因に、マンション事業の売上高が前期比 41.5% 減と大きく減少するのが要因だ。一方で、建築費高騰の影響が少ない戸建事業は積極的な事業展開により、前期比 30.0% の増収を見込んでいる。

今後の戦略として、マンション事業、戸建事業ともに立地を厳選した土地の仕入れ、及び顧客ニーズを重視した独創性の高い商品企画力によって、付加価値を提案し、他社との差別化戦略を図っていく。また、戸建事業に関しては収益の安定性を高めるため請負事業を強化する。売上規模としては 2015 年 6 月期に 12 億円、2016 年 6 月期に 24 億円を目指す。その他にも、投資用アパート建築や注文建築などにも積極展開していく計画で、中期的には戸建事業をマンション事業と並ぶ事業規模に育成することで、収益基盤の強化と成長を目指していく。

**■ Check Point**

- ・ マンション・戸建事業を首都圏で展開、商品企画力に強み
- ・ 2014 年 6 月期は大幅増収増益、引渡し戸数も大きく増加
- ・ 付加価値を重視した戦略による戸建事業の成長に期待

売上高と経常利益の推移



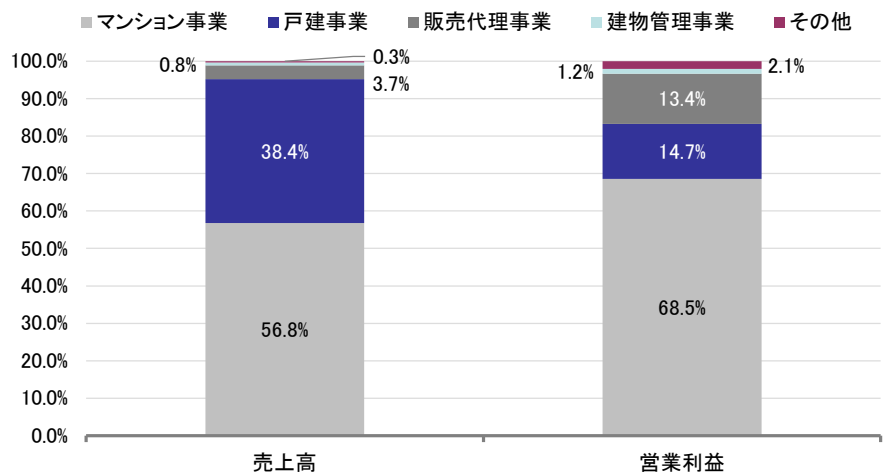
## ■ 事業概要

### マンション・戸建事業を首都圏で展開、商品企画力に強み

マンション、戸建事業を首都圏で展開する不動産総合デベロッパーで、2010 年より持ち株会社制に移行している。土地の仕入れから企画、開発、販売、管理までをグループ会社全体で一貫して手掛けており、高い商品企画力に強みを持つ。価格よりも「品質」や顧客ニーズを重視した「商品企画力」を重視しており、他社にはない価値・サービスを提供する「Only One」企業を目指している。有名建築家とのコラボレーション、あるいは総合プロデュースで提供した物件を多く手掛け、顧客からの評価も高い。

現在の事業セグメントはマンション事業、戸建事業、販売代理事業、建物管理事業、その他事業と 5 つに分けられ、マンション事業と戸建事業の 2 事業で売上高の 9 割超、営業利益の 8 割超を占める構成となっている。各事業セグメントの内容は以下のとおり。

事業セグメント別構成比(14/6期)



### ○マンション事業

子会社の(株)グローバル・エルシードで展開するマンション事業は、高品質でデザイン性の高い物件提供を開発理念として、「ウィルローズ」シリーズを中心に、首都圏で新築マンションの企画・開発・分譲を行っている。コンパクトタイプからファミリータイプの分譲マンションを手掛けており、販売価格は 3,500 ～ 5,000 万円が中心価格帯となっている。

開発実績は 2014 年 6 月末時点で 70 棟 (2,626 戸) となっており、このうち東京 23 区で 45 棟 (1,550 戸) と約 7 割を占める。なかでも、中央区で 17 棟 (551 戸) と高い実績を持っているのが特徴だ。なお、販売はグループ会社の(株)グローバル住販に委託している。

### ○戸建事業

子会社の(株)グローバル・キャストで展開する戸建事業は、新築戸建の企画・開発・分譲及び建築請負工事のほか土地分譲を行っている。首都圏を事業エリアとしており、品質及び独創性の高いデザインを重視した商品企画が特徴で、販売価格は 3,500 ～ 4,000 万円が中心価格帯となっている。販売に関しては(株)グローバル住販に一部委託している。

また、戸建事業では差別化戦略として、定額制注文住宅の「HOUSTYLE (ハウスタイル)」に注力している。「HOUSTYLE」は、間取りや設備機器、内装の色など住宅の主要な部分を顧客の希望に合わせて造る住宅のことで、セミオーダーメイド型の住宅と言える。注文住宅よりも低価格で、かつ建売住宅よりも顧客ニーズを満たせる住宅として、今後の伸びを期待している。

### ○販売代理事業

子会社の(株)グローバル住販で展開する販売代理事業は、自社グループの開発物件だけでなく、他社デベロッパーからの販売も受託している。他社物件に関しては、自社グループ物件の仕入販売状況を見ながら、受託するかどうかを決めており、同社のなかでは調整弁的な役割を果たしている。主な委託先としては、新日鉄興和不動産(株)、菱重エステート(株)などがある。また、2014 年 3 月には同社の開発実績が多い東京・中央区に不動産仲介センターを開設している。日本橋エリアでの買換え層の獲得や、仕入情報の収集を同拠点で行っていく。

### ○建物管理事業

自社開発した分譲マンション等の建物管理事業を子会社の(株)グローバル・ハートで手掛けている。具体的にはマンションで行われる理事会、総会に関するサポートを行う管理組合の運営などで、管理員を現地に派遣し、清掃作業や現場で生じた様々な問題に対応するための管理員業務、さらには設備の定期的な点検や修繕計画の立案など建物維持管理に関わる業務すべてをサポートしている。自社開発案件の増加とともに、管理戸数も増加していくため、ストック型のビジネスモデルとなる。

## ■ 業績動向

### 2014 年 6 月期は大幅増収増益、引渡し戸数も大きく増加

#### (1) 2014 年 6 月期業績について

2014 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 52.5% 増の 37,509 百万円、営業利益が同 46.1% 増の 2,393 百万円、経常利益が同 73.9% 増の 1,813 百万円、当期純利益が同 91.4% 増の 1,043 百万円と大幅増収増益となった。

超低金利の継続や消費増税前の駆け込み需要などを背景に、主力のマンション事業、戸建事業の販売がいずれも前期比 50% を超える大幅増収となったことが主因だ。期初の会社計画比でも売上高は若干未達となったものの、販売期間の短縮などにより、販売費用が計画を下回ったことで、利益ベースではほぼ計画どおりの着地となった。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

THE グローバル社

3271 東証 2 部

2014 年 10 月 20 日 (月)

2014 年 6 月期連結業績

(単位：百万円)

	13/6 期		14/6 期			期初計画	計画比
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比		
売上高	24,594	-	37,509	-	52.5%	39,859	-5.9%
売上原価	19,423	79.0%	30,270	80.7%	55.8%	32,234	-6.1%
販管費	3,532	14.4%	4,846	12.9%	37.2%	5,253	-7.7%
営業利益	1,638	6.7%	2,393	6.4%	46.1%	2,371	0.9%
経常利益	1,042	4.2%	1,813	4.8%	73.9%	1,801	0.6%
当期純利益	545	2.2%	1,043	2.8%	91.4%	1,052	-0.9%

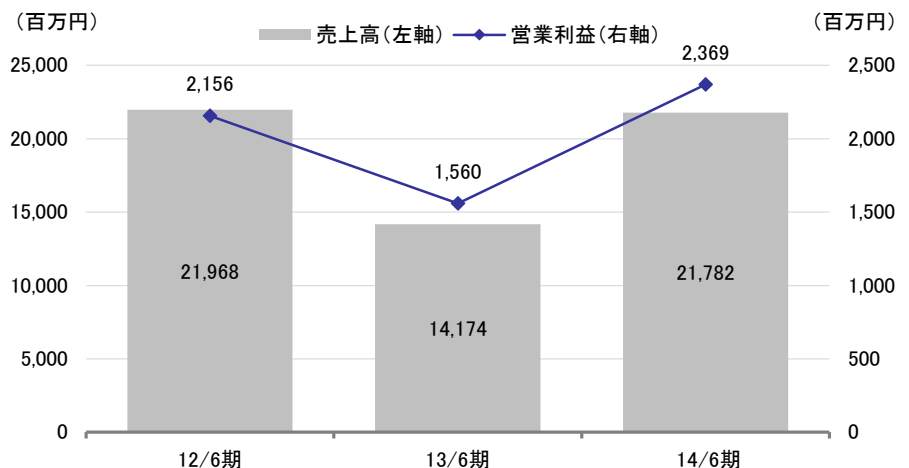
○マンション事業

マンション事業の当期売上高は前期比 53.7% 増の 21,782 百万円、営業利益は同 51.8% 増の 2,369 百万円となった。主カブランドである「ウィルローズ」シリーズがコンパクトタイプ、ファミリータイプともに好調に推移したほか、三鷹市との連携大型プロジェクト「IDEO」(170 戸) が早期完売するなど、引渡し戸数で 596 戸と前期の 335 戸から大幅に増加した。

当期の販売状況としては、物件によって売れ行きに好不調の差が生じたことが特徴的で、人気の高い日本橋エリアや好立地物件、また立地場所が不便でも、独創的な企画をした物件(IDEO 等)に関して、早期完売するなど販売が好調だった。一方で、特徴のない平均的な物件に関しては販売面でも苦戦する格好となった。

大型プロジェクトの「IDEO」は、最寄駅から徒歩 20 分と立地条件は必ずしも良くなかったが、独創性のある商品企画力が好評価を受け、販売好調となった。特に、マンション内における保育施設や用途別ラウンジの設置、最寄駅だけでなく大型スーパーへの往復シャトルバスの整備などが高い評価を受けた。なお、同物件に関しては週刊住宅新聞社主催の 2013 年度首都圏優秀マンション表彰において、「評価員特別賞」を受賞している。

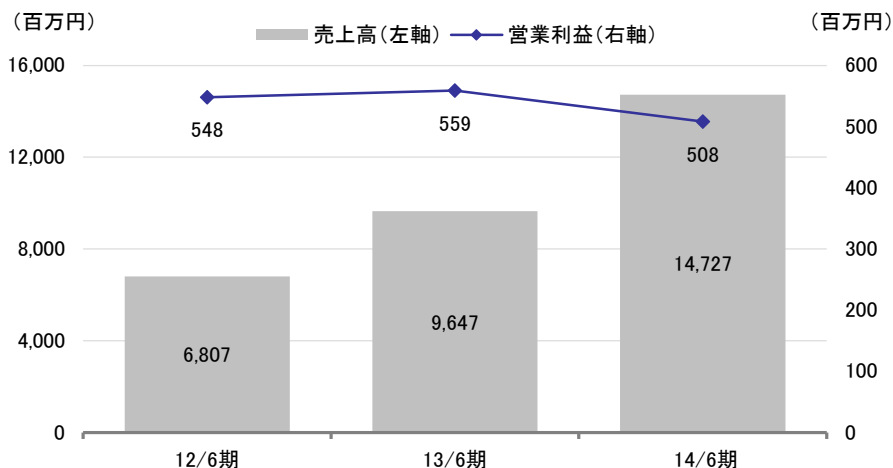
マンション事業の業績推移



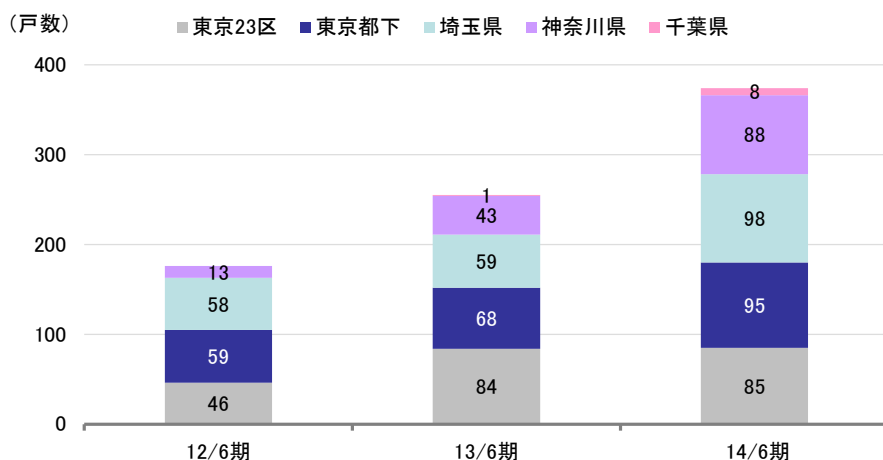
○戸建事業

戸建事業の当期売上高は前期比 52.7% 増の 14,727 百万円、営業利益は同 9.2% 減の 508 百万円となった。2012 年に町田支店、横浜支店を開設し、営業エリアを拡充した効果が当期においても継続しており、引渡し戸数は 410 戸と前期の 255 戸から大幅に増加した。大幅増収にも関わらず、営業利益が微減となったが、これは地価や建築資材の上昇により総利益率が前期比 1.0 ポイント低下の 9.5% となったことが影響している。

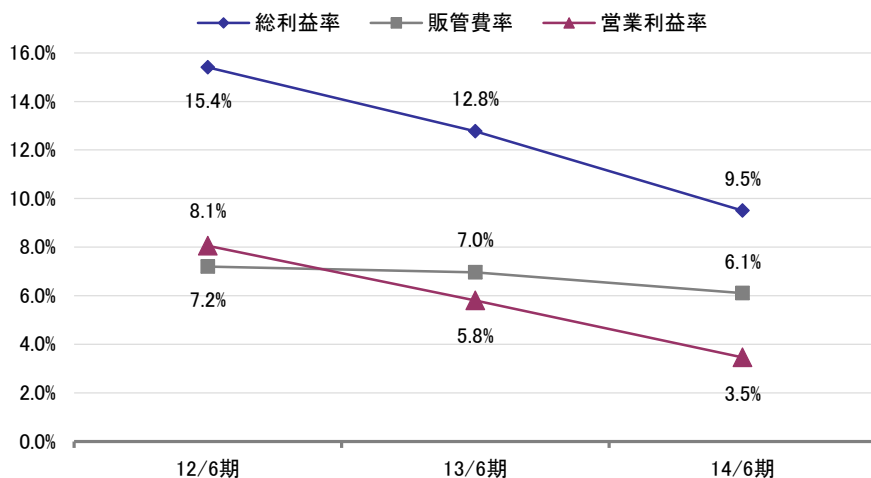
戸建事業の業績推移



地域別引渡し戸数



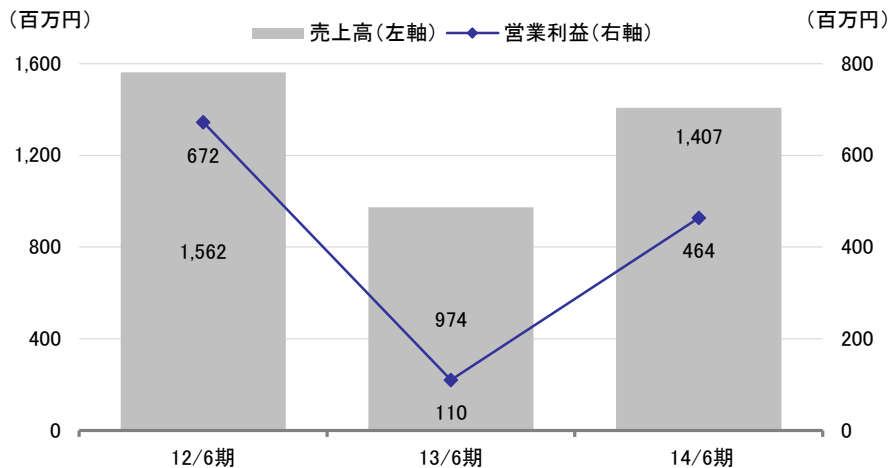
### 戸建事業の収益率



### ○販売代理事業

販売代理事業の当期売上高は前期比 44.4% 増の 1,407 百万円、営業利益は同 320.0% 増の 464 百万円となった。引渡し戸数は 733 戸と前年同期の 529 戸から大幅に増加した。このうち自社開発物件が 578 戸（前期 326 戸）と増加し、他社開発物件が 155 戸（同 203 戸）に減少した。また、戸建販売も強化しており、当期の自社開発物件のうち 24 戸は戸建物件となっている。なお、仲介物件に関しては仲介センターの開設もあって、前期の 6 戸から 29 戸へ増加している。

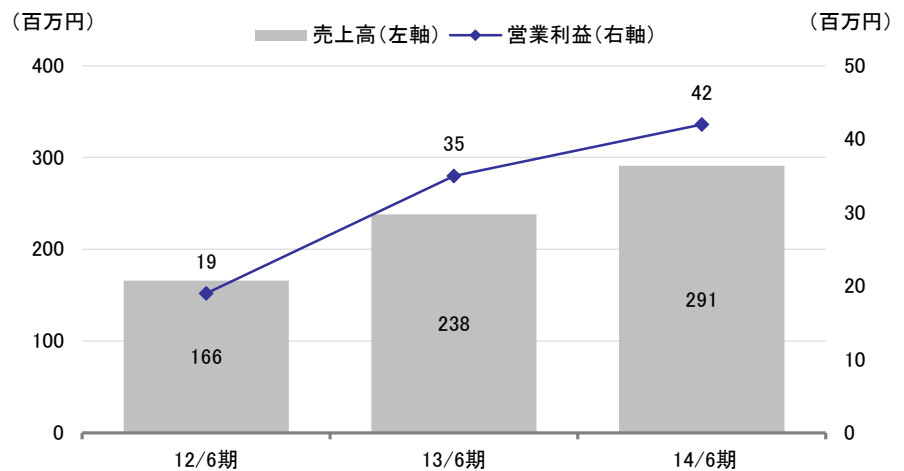
### 販売代理事業の業績推移



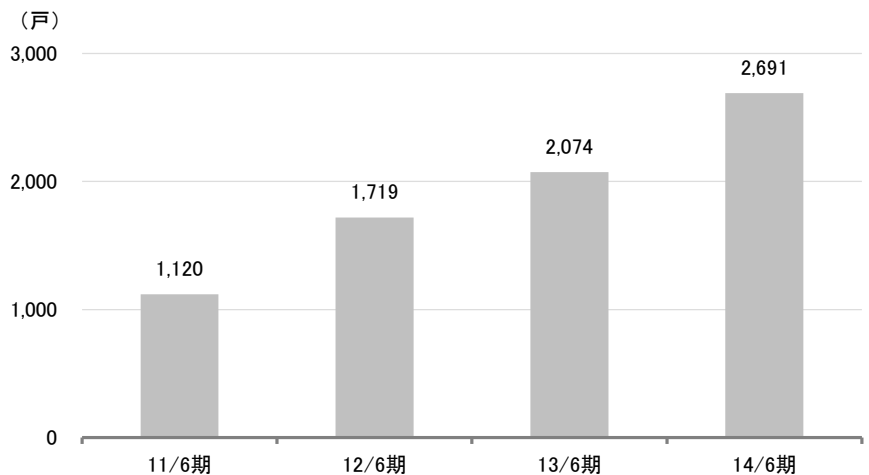
### ○建物管理事業

建物管理事業の当期売上高は前期比 22.3% 増の 291 百万円、営業利益は同 21.6% 増の 42 百万円となった。自社開発物件の販売戸数増加とともに売上、利益とも着実に拡大している。

建物管理事業の業績推移



建物管理戸数



○その他

主に収益用不動産の賃料収入からなるその他の当期売上高は、前期比 22.2% 増の 130 百万円、営業利益は同 14.7% 増の 71 百万円となった。

2015 年 6 月期は建築コスト上昇が響くが、戸建事業は拡大へ

(2) 2015 年 6 月期業績見通し

2015 年 6 月期の業績に関しては、売上高が前期比 9.6% 減の 33,896 百万円、営業利益が同 35.5% 減の 1,542 百万円、経常利益が同 35.5% 減の 1,168 百万円、当期純利益が同 32.4% 減の 705 百万円と 2 期ぶりの減収減益に転じる見通しだ。

事業セグメント別で見ると、戸建事業の売上高は前期比 30.0% 増と拡大基調を見込んでいるものの、マンション事業が同 41.5% 減と大きく落ち込むことが、減収減益要因となっている。また、今期は収益用不動産の売却を計画しており、その他の収益が大きく伸びる見通しとなっている。

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	12/6 期	13/6 期	14/6 期	15/6 期 (予)	前期比
マンション事業	21,968	14,174	21,782	12,749	-41.5%
戸建事業	6,807	9,647	14,727	19,143	30.0%
販売代理事業	1,562	974	1,407	1,068	-24.1%
建物管理事業	166	238	291	348	19.5%
その他	123	107	130	1,168	792.3%
内部消去	-962	-548	-830	-583	-
合計	29,665	24,594	37,509	33,896	-9.6%

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	12/6 期	13/6 期	14/6 期	15/6 期 (予)	前期比
マンション事業	2,156	1,560	2,369	885	-62.6%
戸建事業	548	559	508	1,060	108.5%
販売代理事業	672	110	464	46	-90.1%
建物管理事業	19	35	42	46	8.4%
その他	64	62	71	352	395.3%
内部消去	-503	-690	-1,063	-848	-
合計	2,957	1,638	2,393	1,542	-35.5%

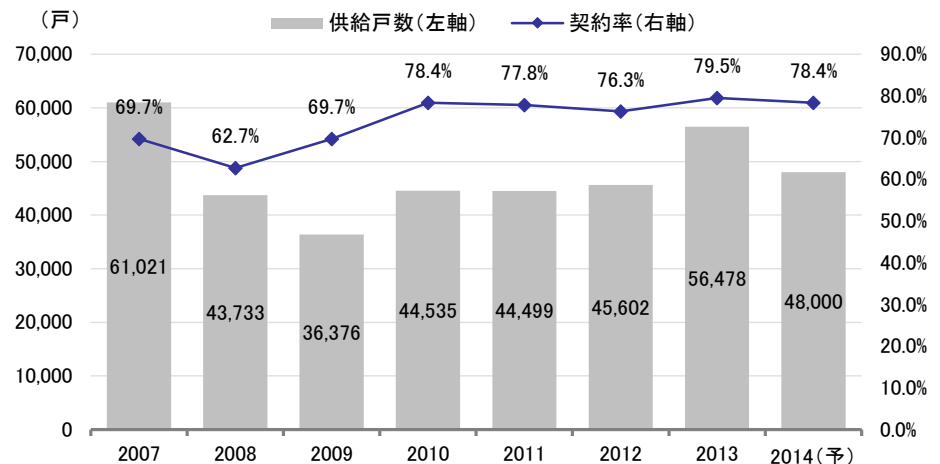
○マンション事業

2015 年 6 月期のマンション事業の売上高は前期比 41.5% 減の 12,749 百万円、営業利益は同 62.6% 減の 885 百万円となる見通し。

同社が事業エリアとする首都圏においては、地価の上昇や建築コストの上昇によって、新築マンションの収益性が低下している状況にあり、同社においてもこうした影響を受ける格好だ。

不動産経済研究所の調べによると、2014 年の首都圏における新築マンション供給戸数は消費増税の反動減に加えて、建築コスト上昇の影響が大きい郊外型マンションを中心に、前年比 15% 減の 48,000 戸と 3 年ぶりの減少が予測されている。契約率に関しては 75% 以上を超える水準で推移しており、需要が減少しているというよりも、供給側の問題 (= 建築コスト、地価上昇などによる収益性低下) が大きいと言える。

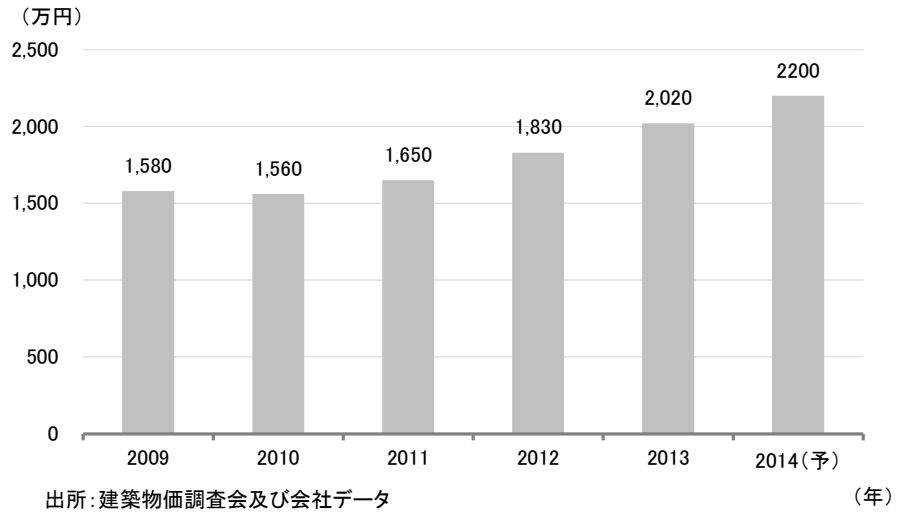
首都圏新築マンション供給戸数と契約率



出所：不動産経済研究所



## マンション建築コスト(65㎡換算)



同社の調べによると、マンションの建築コスト(土地を除く)は2010年頃までは、一戸あたり(65平方メートル換算)約1,500万円程度であったのに対して、2011年以降は現場の建設作業員・管理者不足や建設資材高騰の影響もあって上昇傾向となっている。2014年もこの傾向は続いており、前年比で1割程度の上昇が続く見通し。一方で、建築コスト上昇分を価格転嫁できる余地は限られているため、必然的に新築マンションの供給戸数は減少するといった構図になっている。こうした市場環境において、マンション開発のための仕入用地候補も、必然的に都心部の人気エリアに集中する格好となっており、当該エリアの地価上昇にもつながっている。

同社は従来、こうした都心部の人気エリアを中心にマンション開発を行ってきたため、競争激化により用地確保も厳しい状況になっている。収益性を重視しながら慎重に用地仕入れを行ってきた結果、今期の新築マンション販売戸数は約300戸と前期の596戸から大幅減少することになる。なお、8月末時点での年間販売計画戸数に対する契約率は60%超の水準となっており、現在販売中の物件に関しては順調に推移しており、今期はほぼ計画どおりで推移する可能性が高い。

## 〇戸建事業

2015年6月期の戸建事業の売上高は前期比30.0%増の19,143百万円、営業利益は同108.5%増の1,060百万円を見込んでいる。

戸建事業に関しては、自社施工により建築費高騰の影響がマンションと比較すると小さいことから、請負事業も含めて積極的な事業拡大を進めていく戦略となっている。特に今期は価格志向から商品力重視への転換をより一段と進め、低価格戦略を展開する競合他社との差別化戦略を図っていく。

具体的には、仕入れに関しては少々割高であっても好立地物件(都心部、駅近、前面道路の広い物件等)の仕入れを強化し、また、商品企画面では「Only One」となる独創性のある住宅づくりを提案していく。前述したとおり、現在の住宅市場は、特徴のない物件は安くても売れにくく、逆に好立地物件や顧客ニーズに合致した特徴のある物件は多少、販売価格が高くても売れる市場環境にある。例えば、一般的な90平方メートルの物件に10平方メートル面積を広げて「+α」の提案を行っていく。キッチン食品庫や玄関倉庫、ペットの足洗い場など特徴を持たせた住宅を提案することで、顧客を獲得していく戦略だ。

今期はこうした戦略により建売の販売戸数を約 450 戸（請負を除く）と前期の 374 戸から一気に拡大する見込み。また、同時に事業者からの請負事業も強化していく方針を打ち出している。請負事業は在庫リスクを抱える必要がなく、また、自社施工で季節変動の大きい同事業において、人的稼働率の平準化につながるなど、収益の安定性向上に寄与するとみられるためだ。受注量の拡大に対応するため、設計人員に関して不足する部分に関しては、マンション事業からの人員シフトなどで対応していく。

請負戸数は前期の 36 戸から今期は約 100 戸を見込んでいる、来期はさらに 2 倍増を目指している。売上高としては今期 12 億円から来期は 24 億円に伸ばしたい考えだ。請負事業の強化にあたって、2014 年秋に新宿にショールームを開設し、受注拡大に取り組んでいく。また、セミカスタムオーダー商品となる「HOUSTYLE」の販売強化も同時に進めていく。

戸建事業に関してはそのほか、節税対策や投資用としてニーズが拡大している低層階アパート建築への進出を計画しており、3 年後には年間で 50 件程度の案件を手掛けていきたい考えだ。

また、注文建築に関しても拡大していく方針で、2015 年春頃に住宅展示場への出店を予定している。当初は年間 20 棟程度の受注を目指している。注文住宅に関しては大手ハウスメーカーの収益性も高く、同社では参入余地が大きいとみている。

#### ○販売代理事業、建物管理事業、その他

2015 年 6 月期の販売代理事業は前期比 24.1% 減の 1,068 百万円、営業利益は同 90.1% 減の 46 百万円を見込んでいる。マンション事業の減収が主因となっている。また、今期は他社物件も減少する計画となっている。

また、ストック型ビジネスモデルとなる建物管理事業に関しては、管理戸数の増加に伴い売上高が前期比 19.5% 増の 348 百万円、営業利益が同 8.4% 増の 46 百万円と増収増益基調が続く見通しだ。

その他は前述したように収益用不動産の売却に伴って、売上高は前期比 8.9 倍の 1,168 百万円、営業利益は同 4.9 倍の 352 百万円を見込んでいる。

## ■ 中長期戦略

### 付加価値を重視した戦略による戸建事業の成長に期待

同社では中長期戦略として、既存事業の強化・拡大と事業ポートフォリオの拡充を進めながら、経常利益、純利益で年間 20% 成長を目指している。

マンション事業では前述したように、仕入地価格や建築コストの上昇が続くなど市場環境が厳しいなかで、引き続き販売力の高い都心エリアや好立地条件の場所を中心に仕入れを行い、郊外においては建築コストが適正水準に戻ってくれば、再び用地の仕入れを進めていく方針としている。また、商品企画においては、顧客ニーズや社会環境の変化を的確に捉えた独創性の高い魅力ある商品を提供していくことで他社との差別化を図り、事業強化を進めていく考えだ。

戸建事業に関しては、従来の建売だけでなく、請負、アパート建築、注文住宅など事業領域を広げていくことで、マンション事業に匹敵する収益規模に拡大していく。このため、事業拠点も現在の 4 拠点（さいたま、新宿、町田、横浜）に加えて、都心エリアの城東、城南地区にも増設していく予定となっている。

販売代理事業においては、戸建販売の強化を進めるとともに、東京・中央区に開設した仲介センターによる仲介業務にも注力していく。また、建物管理事業においては、自社開発物件だけでなく、他社開発物件の管理業務にも展開していきたい考えで、そのための体制構築を進めていく。

現状ではマンション事業の市場環境が厳しいこと、新規事業の収益貢献にまだしばらく時間がかかりそうなことから、戸建事業の成長にかかる期待が大きくなっている。戸建事業においては、低価格志向の事業者が多くあるなかで、同社は品質やデザイン性など付加価値を重視した戦略を打ち出しており、今後展開する注文住宅も含めて、いかに顧客に価値訴求をできるかが、収益拡大のポイントになるものと考えられる。

首都圏の戸建市場において、今期は業界全体でマイナス成長が見込まれるなかで、いかに販売戸数を伸ばせるかが、同社の来期以降の成長性を見極めるうえでの試金石になるものとして注目されよう。

## ■ 財務状況

### 自己資本比率 20% を基準に財務レバレッジを効かせた事業運営

2014 年 6 月末の総資産は、前期末比 1,552 百万円増加の 26,131 百万円となった。収益拡大に伴い現預金が前期末比 1,315 百万円増加したほか、マンション事業や戸建事業拡大に伴い、販売・仕掛販売用不動産が同 1,774 百万円増加した。なお、販売用不動産のうち、760 百万円は今期に売却予定の収益不動産（従来は固定資産に計上）の計上によるものとなっている。

一方、負債合計は前期末比 687 百万円増加の 20,270 百万円となった。有利子負債が同 889 百万円増加したことによる。また、純資産は利益剰余金の増加に伴い、同 864 百万円増加の 5,861 百万円となった。

経営指標で見ると、流動比率で 152.7%、自己資本比率で 22.1%、D/E レシオで 271.3% と安全性指標においては、いずれも業界平均をやや下回る水準となっている。新興不動産デベロッパーとして、超低金利下において財務レバレッジを効かせながら事業規模を拡大していることがうかがえる。

同社では自己資本比率を重視した経営を行っており、20% 以上を 1 つの基準としている。また、収益性に関しては売上高経常利益率で 10% を目標としている。財務面では当面、超低金利下が続くなかで財務レバレッジを効かせた事業運営を続けていくものとみられるが、金利上昇局面において有利子負債の水準の高さが経営を圧迫するリスクがある点については留意しておく必要があるだろう。

貸借対照表

(単位：百万円)

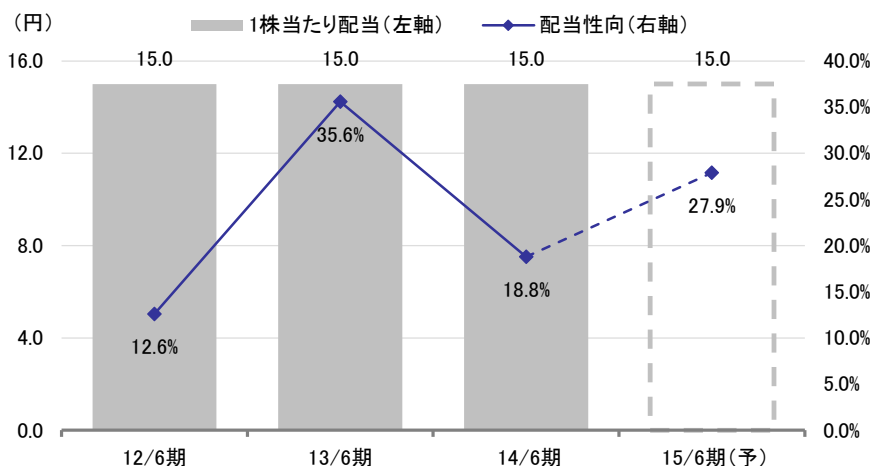
	11/6 期	12/6 期	13/6 期	14/6 期	増減額
流動資産	12,677	17,146	22,845	25,193	2,347
(現金)	1,576	2,952	3,154	4,470	1,315
(販売・仕掛販売用不動産)	10,012	12,817	17,613	19,388	1,774
固定資産	1,751	1,899	1,733	938	-794
総資産	14,429	19,045	24,579	26,131	1,552
流動負債	6,505	10,705	13,664	16,501	2,837
固定負債	4,952	3,893	5,918	3,768	-2,149
(有利子負債)	9,257	10,916	14,782	15,672	889
負債合計	11,458	14,599	19,582	20,270	687
純資産	2,970	4,446	4,996	5,861	864
(安全性)					
流動比率 (流動資産÷流動負債)	194.9%	160.2%	167.2%	152.7%	
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	20.3%	22.9%	20.0%	22.1%	
D/E レシオ (有利子負債÷自己資本)	314.9%	249.5%	301.5%	271.3%	
(収益性)					
ROA (経常利益÷総資産)	11.4%	15.6%	4.8%	7.1%	
ROE (純利益÷自己資本)	29.5%	41.1%	11.7%	19.5%	
売上高営業利益率	10.4%	10.0%	6.7%	6.4%	

■株主還元策

安定配当と株主優待を実施、総投資利回りは 5% 台

株主還元策としては、配当と株主優待を実施している。配当に関しては、特に公約配当性向などを定めていないが、おおむね 15% 前後の水準を目途に安定配当を継続し、将来の事業展開と財務体質強化に向けた内部留保の充実を進めていく方針のようだ。2015 年 6 月期の 1 株当たり配当期に関しては、前期並みの 15 円を予定している。また、株主優待に関しては 6 月末で 100 株 (1 単元) 以上保有している株主に対して 1,000 円相当の QUO カードを贈呈している。配当金と株主優待を合わせた単元当たり総投資利回りは、現在の株価水準で 5% 台となる。

1株当たり配当金と配当性向





THE グローバル社

3271 東証 2 部

2014 年 10 月 20 日 (月)

## 損益計算書 (連結)

(単位: 百万円、%)

決算期	11/6 期	12/6 期	13/6 期	14/6 期	15/6 期(予)
売上高	15,972	29,665	24,594	37,509	33,896
(対前期比)	86.6	85.7	-17.1	52.5	-9.6
売上原価	12,082	22,904	19,423	30,270	27,972
(対売上比)	75.6	77.2	79.0	80.7	82.5
販管費	2,223	3,803	3,532	4,846	4,380
(対売上比)	13.9	12.8	14.4	12.9	12.9
営業利益	1,667	2,957	1,638	2,393	1,542
(対前期比)	282.1	77.4	-44.6	46.1	-35.6
(対売上比)	10.4	10.0	6.7	6.4	4.6
経常利益	1,378	2,616	1,042	1,813	1,168
(対前期比)	406.5	89.8	-60.2	73.9	-35.2
(対売上比)	8.6	8.8	4.2	4.8	3.4
税引前利益	1,372	2,618	1,035	1,798	1,168
(対前期比)	396.4	90.7	-60.5	73.7	-35.0
(対売上比)	8.6	8.8	4.2	4.8	3.4
法人税等	612	1,120	490	754	463
(実効税率)	44.6	42.8	47.3	42.0	39.6
当期利益	759	1,497	545	1,043	705
(対前期比)	347.6	97.1	-63.6	91.4	-32.4
(対売上比)	4.8	5.0	2.2	2.8	2.1
[ 主要指標 ]					
発行済株式数(千株)	12,576	12,576	13,022	13,125	13,125
1 株当たり利益(円)	60.4	119.1	42.1	79.8	53.8
1 株当たり配当(円)	5.0	15.0	15.0	15.0	15.0
1 株当たり純資産(円)	233.1	347.1	377.3	440.9	-
配当性向(%)	8.3	12.6	35.6	18.8	27.9

#### 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