

2013年6月20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

■売上高は2期連続で過去最高を更新

経営コンサルタントの大前研一氏が「世界で活躍するグローバルリーダーの育成」を目的に1998年に創業。衛星放送やインターネットを活用した遠隔型教育サービスを行う。2005年にビジネス・ブレイクスルー大学大学院（BBT大学院）、2010年にビジネス・ブレイクスルー大学（BBT大学）を開学している。

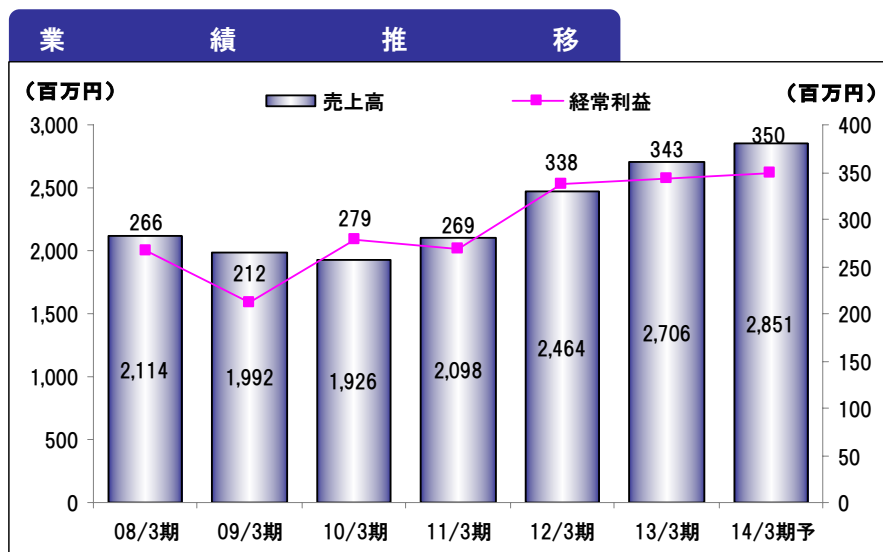
2013年3月期の連結業績は、売上高で前期比9.8%増と過去最高を2期連続で更新する一方で、営業利益で同7.6%減と4期ぶりの減益となった。ただ、これは同社が現在進めている新規事業（プラットフォーム事業）に対する開発費用と2012年3月期にオフィス移転した際に発生した家賃の二重払い分等を計上したことによるもので、これらの影響を除けば、営業利益も実質増益となり最高益を更新したことになる。

2014年3月期は、売上高で前期比5.4%増、営業利益で同13.5%増と増収増益を見込む。BBT大学が4年目となり新たに250名程度の学生が増加することに加え、売上高の約3割を占める法人向けサービスも営業強化によって増収が見込まれる。なお、2014年3月期も新規事業の開発費用が60百万円増加するほか、人員増強による人件費で120百万円の増加を見込んでいるが、増収効果でカバーする。

社会人向け教育サービス市場に関して日本はまだまだ成熟しきっておらず、MBAの取得やビジネス英会話分野などにおける成長余地が大きいとみられる。また、企業の人材育成投資も強化される傾向にあり、法人向けサービスの拡大も見込まれる。更には、新規事業に関して新たな販路開拓も視野に入っており、遅くとも2年後には収益化を目指すなど、今後の展開が注目される。

■Check Point

- ・社会人を対象に遠隔型のマネジメント教育事業を運営
- ・2014年3月期は総受講生数の増加、営業強化で売上高の拡大を見込む
- ・無借金経営で財務状況は健全、資本効率は上昇を見込む



■会社概要

グローバルリーダー育成を目的に遠隔型の大学院/大学を設立

(1) 会社沿革

同社は経営コンサルタントで現代表取締役社長の大前研一氏によって、「世界で活躍するグローバルリーダーの育成」を目的として、1998年4月に設立された。郵政省（現総務省）より委託放送事業者の認可を取得し、同年10月よりスカイパーフェクTV!にて「ビジネス・ブレイクスルー・チャンネル」の24時間放送を開始したのが始まりだ。2001年5月にはオーストラリアのボンド大学と提携し、「ボンド大学－BBT MBA（経営学修士）プログラム」を開講したほか、経営管理者育成プログラムのラインナップ強化を進めていく。

2002年4月には遠隔型学習環境統合システム「AirCampus®」を用いたサービスの提供を開始。同システムは双方向型のサービスで受講者と講師、あるいは受講者同士でディスカッションできるシステムで、現在も同システムを基盤とした遠隔型教育サービスを行っている。

また、国の規制緩和により、株式会社でも一定条件下において学校を運営できるようになったことで、同社も2005年4月に日本で初めてオンラインの経営大学院として、ビジネス・ブレイクスルー大学院大学（BBT大学院）を開学し、MBA（経営学修士）の取得を目指す受講生向けに教育サービスを開始した。2006年にはBBT大学院オープンカレッジを開講したほか、2010年4月にはビジネス・ブレイクスルー大学経営学部を開学するなど、ここ数年で更にサービス領域の拡充を進めている。2005年12月に東京証券取引所マザーズ市場に上場している。

会社沿革

年	月	主な沿革
1998年	4月	東京都千代田区に、遠隔型マネジメント教育事業を目的として設立（資本金10,000千円）
		郵政省（現総務省）より委託放送事業者としての認可取得（※1）
	10月	スカイパーフェクTV! 757チャンネルにて「ビジネス・ブレイクスルー・チャンネル」24時間放送開始
1999年	9月	履修管理システム（Satellite Campus）を用いたサービス提供開始
2001年	5月	総務省より新事業創出促進法に基づく、新事業分野開拓の実施に関する計画の認定を取得
2002年	4月	遠隔型学習環境統合システム（「AirCampus®」）を用いたサービスを提供開始
2004年	8月	講義映像をストリーミング形式で視聴して履修を進める学習プログラム「ブロードバンドラーニング」開講
2005年	4月	「ビジネス・ブレイクスルー大学院大学（現 ビジネス・ブレイクスルー大学大学院）」開学
	12月	株式会社東京証券取引所マザーズ市場に上場
2006年	3月	「BBT大学オープンカレッジ」開講
2010年	4月	「ビジネス・ブレイクスルー大学経営学部」開学
2011年	5月	株式会社BBリゾートの全株式を取得し、完全子会社化
	7月	株式会社BBTオンラインを設立

※1 2006年3月に総務省より電気通信役務利用放送事業者として移行登録を受ける。

■会社概要

社会人を対象に遠隔型のマネジメント教育事業を運営

(2) 事業概要

同社は主に社会人を対象として、インターネットや衛星放送を活用した遠隔型のマネジメント教育事業を運営している。コンテンツは自社による企画・制作となっている。

サービス形態によってマネジメント教育サービスと経営コンテンツメディアサービスとに区分しており、前者で売上高の約9割と大半を占めている。それぞれの主なプログラム、受講期間、受講料などを表に示した。このなかで、収益の柱になっているのがBBT大学院/大学の受講料収入と法人向けサービス（カスタマイズプログラム、企業研修など）となる。プログラムのなかで、遠隔型ではなく実際に講師と対面する集合型のサービスとして向研会、遠隔型と集合型を組み合わせたサービスがアタッカーズ・ビジネススクールと企業研修であり、その他は全て遠隔型のサービスとなっている。

遠隔型サービスの開始当初は、映像コンテンツをCD-ROMなどの記録メディアで作成して、受講者に送付していた。だが、最近では、インターネットの高速化によってパソコンでのブロードバンド視聴、あるいはタブレット端末を使って受講者がどこにいてもコンテンツを視聴できるようになり、格段に利便性が向上している。

主要プログラムの一覧

区分	プログラム名称	提供先	標準受講期間	受講料金（円）
マネジメント教育サービス	(1) 遠隔教育プログラム			
	・経営学/MBAプログラム	個人・法人		
	ビジネス・ブレイクスルー大学/大学院	個人・法人	24ヶ月/48ヶ月	年間80万/130万
	ボンド大学-BBT MBAプログラム	個人・法人	24ヶ月	年間130万
	オープンカレッジ（公開講座）	個人・法人	6～12ヶ月	30～50万
	(2) 起業家養成プログラム			
	・アタッカーズ・ビジネススクール	個人・法人	3ヶ月	10.5万/16.8万
	(3) 経営者研修			
	・大前経営塾	個人・法人	12ヶ月	52.5万
	・向研会	法人	12ヶ月	30～40万円
経営コンテンツメディアサービス	(4) 企業研修			
	・次世代リーダー研修など	法人	1日～	講師80万円/日・人
	(5) カスタマイズプログラム	法人	1ヶ月	
	(1) コンテンツ配信			
	・衛星放送番組（ビジネス・ブレイクスルーチャンネル）	個人・法人	1ヶ月～	月額1.7万
	・ラーニングマーケット	個人・法人	1ヶ月～	講座別
	(2) 会員サービス			
	・大前研一通信	個人・法人	12ヶ月	1.2万
	・アルムナイサービス	卒業者向け	12ヶ月	1.2万

出所：会社資料よりフィスコ作成



■会社概要

主力の教育プログラムであるBBT大学院/大学の生徒総数に関しては公表されていないが、2012年度の大学院の入学者が178名と過去最高を記録。大学は開学3年目となるが初年度で301名入学し、2年目、3年目と240-250名の受講者が入学するなど順調に推移している。定員数をそれぞれ400名、1,200名と定めているが、入学の状況に応じて定員数の拡大を文部科学省に申請することは可能となっている。

オープンカレッジでは現在、「資産形成力養成講座」「問題解決力トレーニングプログラム」「実践ビジネス英語講座」「リーダーシップ・アクションプログラム」「Life Planningコース」などのメニューを用意している。

アタッカーズ・ビジネススクールは起業を目指す人向けのアントレプレナー（起業家型人材）養成スクールで、講師と直接対面する集合型教育サービスとなっている（オンラインコースも有り）。同コースの過去の受講生のなかには、ケンコーコム社長の後藤氏やミクシィ社長の笠原氏（2013年6月25日付で会長に就任予定）など、株式上場を果たした経営者も輩出している。

向研会は経営者向けのセミナーであり、月1回のペースで東京・名古屋・大阪・福岡で開催されている。また、カスタマイズプログラムとは、同社で過去に蓄積してきた7,000時間に及ぶ映像コンテンツを企業のニーズに合わせてプログラムし、提供するサービスとなっている。会員サービスのなかのアルムナイサービスとは、過去に受講したコンテンツを再視聴できるサービスで、ラーニングマーケット商品の割引適用という特典もついている。

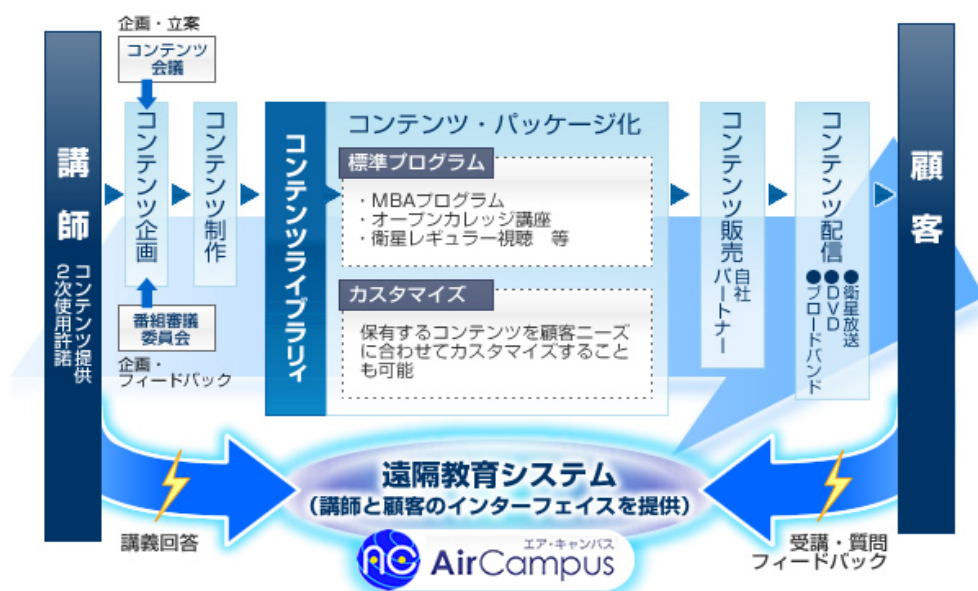
遠隔教育システム「AirCampus®」で受講環境を整備

(3) コンテンツ企画からサービス提供までの流れ

コンテンツの企画からサービス提供までの事業の流れについては図の通りとなっている。まず、同社は年間1,000時間のコンテンツを制作してきているが、その都度、時代のニーズに合致したテーマをコンテンツ会議で決定し、そのテーマに最適な講師を選んで自社の制作スタジオでコンテンツの制作を行っている。講師陣としては大前研一氏をはじめとした経営コンサルタントや大学の教授、企業経営者などに依頼している。現在、コンテンツライブラリとして約7,000時間超のコンテンツを蓄積している。こうして出来上がったコンテンツはインターネットや衛星放送、あるいはDVDなどで受講者に配信される。講義内容の質問やそれに対する回答、あるいは受講生同士のディスカッション、試験やサポートなどは全て同社が開発した遠隔教育システム「AirCampus®」を介して行われており、受講環境も整備されている。なお、講師に支払われる対価としてはコンテンツの出演料と同コンテンツが2次利用された場合に入る2次使用料の二本立てとなっている。

■会社概要

コンテンツ企画から販売までの流れ（遠隔教育の場合）



会社資料より引用

コンテンツ量、遠隔教育システム、教務ノウハウに強み

(4) サービスの特徴・強み

同社の遠隔型教育サービスの特徴、強みは以下の3点にまとめることができる。

まず、第1の強みとしては、圧倒的なコンテンツ量にある。前述したように年間1,000時間のコンテンツを自社スタジオで制作し、累計で7,000時間超のコンテンツを有しており、ビジネススクール型の教育サービスとしては、講師陣も含めて国内では圧倒的な量と質を誇っていると言える。なお、制作コストは出演料も含めて時間当たり20万円強の水準で、大手放送会社と比べると圧倒的に低いコストで制作されていることも特徴だ。自社スタジオを本社ビルの地下に2つ有していることで低コスト化を実現しているとも言える。

第2の強みとしては、自社開発した遠隔教育システム「AirCampus®」にある。同システムでは、映像による講義を視聴したかどうかを認証する視聴認証システム、理解度を確認するテスト、修了レポートなどの提出、成績管理を含めた履修状況を管理する履修管理システム、更にはクライアントベースで実装されるディスカッション機能、掲示板機能など、これらの仕組みを組み合わせたものとなっている。パソコンだけでなく、スマートフォンやタブレット端末などのモバイル端末にもいち早く対応済みで、受講者にとっての利便性は格段に向上したと言える。

第3の強みとしては、過去の実績による教務ノウハウにある。同社は2001年にオーストラリアのボンド大学と提携して共同プログラムを運営するなど、既にMBA取得プログラムでは10年以上のノウハウを蓄積している。ビジネススクールとしては慶応義塾大学や早稲田大学などが国内では有名だが、遠隔型のビジネススクールとしては他の追随を許さない。

■決算概要

売上高は2期連続で過去最高を更新

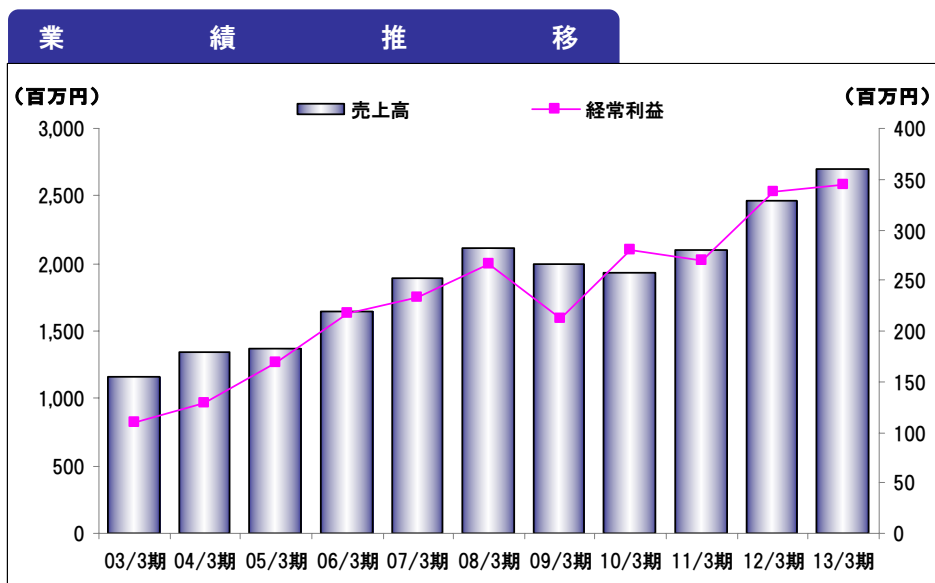
(1) 2013年3月期の連結業績

2013年5月10日付で発表された2013年3月期の連結業績は、売上高で前期比9.8%増の2,706百万円、営業利益で同7.6%減の308百万円、経常利益で同1.7%増の343百万円、当期純利益で同11.4%増の204百万円となった。売上高と経常利益は2期連続で過去最高を更新、当期純利益は8期ぶりに過去最高を更新した。

2013年3月期の連結業績

(単位：百万円、%)

	12/3期実績	13/3期実績			
		金額	構成比	増減額	増減率
売上高	2,464	2,706	100.0	241	9.8
営業利益	334	308	11.4	-25	-7.6
経常利益	338	343	12.7	5	1.7
当期純利益	183	204	7.6	21	11.4



※12/3期から連結業績

セグメント別に損益動向をみると、マネジメント教育サービスにおいては、売上高が前期比12.2%増の2,385百万円、セグメント利益が同1.7%増の266百万円となった。オープンカレッジの「資産形成力養成講座」が不調だったもののBBT大学が3年目を迎え、入学者が246名と前期水準を維持したこと（前期245名）、大学院も過去最多の178名が入学し（前期168名）、生徒数が順調に拡大したことが売上を牽引した。また、2012年5月に新規開講した「リーダーシップ・アクションプログラム」による売上増のほか、グローバル人材育成関連を含めた法人向け教育プログラムが前期比12.4%増と好調に推移したことも増収に寄与した。利益率が若干低下したがこれは新規事業の立ち上げ準備にかかる開発費用や人件費増などがあったためだ。

■決算概要

一方、経営コンテンツメディアサービスにおいては、売上高が前期比6.4%減の283百万円と減収だったものの、セグメント利益が同39.2%増の96百万円と拡大した。売上高は衛星放送視聴者の減少が響いた格好だが、卒業生や修了生を対象とした「アルムナイサービス」が順調に推移したことが収益改善に繋がった。同サービスは既に受講したコンテンツの再視聴サービスが中心のため、コストが殆どかからないためだ。

その他事業には上記2事業に含まれない雑多なものが入っているが、2013年3月期のセグメント利益が53百万円の損失となっているのが目立つ。これは2014年3月期以降に本格立ち上げを見込んでいる新規事業（プラットフォーム事業）を構築するため先行投資をしており、その費用増がそのまま損失となった格好だ。

セグメント別業績の推移

(単位：百万円、%)

	11/3期	12/3期	13/3期	伸び率
セグメント別売上高				
マネジメント教育サービス	1,757	2,126	2,385	12.2
経営コンテンツメディアサービス	290	303	283	-6.4
その他	50	33	36	8.4
合計	2,098	2,464	2,706	9.8
セグメント別営業利益				
マネジメント教育サービス	185	261	266	1.7
経営コンテンツメディアサービス	62	69	96	39.2
その他	10	3	-53	-
合計	259	334	308	-7.6
セグメント別営業利益率				
マネジメント教育サービス	10.6	12.3	11.2	
経営コンテンツメディアサービス	21.6	22.8	33.9	
その他	20.6	9.6	-	
合計	12.3	13.6	11.4	

※12/3期より連結決算

営業利益が唯一減益となっているが、これは前述したように、新規事業の立ち上げ負担による影響が大きい。同事業に要した費用に加えて2013年3月期は業容拡大に伴うオフィス移転を行っており、一時的に家賃の二重払いが発生したほか償却費も増加している。こうした特殊要因がなければ営業利益も実質増益となり、過去最高益を更新していたことになる。

■決算概要

なお、営業外収支が31百万円ほど改善しているが、これはボンド大学との取引において過去に蓄積していたオーストラリアドルの為替差益53百万円を計上したのが主因だ。一方、営業外費用としてオフィス移転費用25百万円を計上している。

損益計算書

(単位：百万円、%)

	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期予
売上高	2,098	2,464	2,706	2,851
(対前期比)	8.9	17.4	9.8	5.4
売上原価	684	820	916	-
(対売上比)	32.6	33.3	33.9	-
販管費	1,154	1,309	1,480	-
(対売上比)	55.0	53.1	54.7	-
営業利益	259	334	308	350
(対前期比)	14.9	29.0	-7.6	13.5
(対売上比)	12.4	13.6	11.4	12.3
営業外収益	16	15	65	-
受取利息・配当金	5	7	9	-
その他	10	7	55	-
営業外費用	6	11	30	-
支払利息・割引料	0	0	0	-
その他	6	11	30	-
経常利益	269	338	343	350
(対前期比)	-3.6	25.6	1.7	2.0
(対売上比)	12.8	13.7	12.7	12.3
税引前利益	266	326	343	350
(対前期比)	-4.7	22.7	5.3	1.8
(対売上比)	12.7	13.3	12.7	12.3
法人税等	115	142	138	145
(実効税率)	43.3	43.7	40.4	41.4
当期純利益	150	183	204	205
(対前期比)	-6.5	21.8	11.4	0.1
(対売上比)	7.2	7.5	7.6	7.2
【主要指標】				
発行済株式数(千株)	63	63	63	63
1株当たり利益(円)	2,565.46	3,182.92	3,567.82	3,585.58
1株当たり配当(円)	900.00	1,000.00	1,100.00	1,100.00
1株当たり純資産(円)	47,570.48	49,862.25	52,444.51	-
配当性向(%)	35.1	31.4	30.8	30.7

※12/3期より連結決算

■決算概要

今期は総受講生数の増加、営業強化で売上高の拡大を見込み**(2) 2014年3月期の業績見通し**

2014年3月期の業績見通しは、売上高が前期比5.4%増の2,851百万円、営業利益が同13.5%増の350百万円、経常利益が同2.0%増の350百万円、当期純利益が同0.5%増の205百万円となっている。

売上高が増収となるのは、今期で4年目となるBBT大学では引き続き200名超の受講生が見込まれ、総受講生数の増加が続くこと、BBT大学院、オープンカレッジ各講座での増収が見込まれること、また、営業強化によって法人向け売上の堅調な推移が見込まれることなどが主因だ。

BBT大学経営学部コースの増収分は4年目の学生入学による学生総数増を見込んでいる。新入生だけだと約200百万円の増収となるが休学者や退学者も出るため、相殺した結果が増収になると言う。その他にも増収を見込んでいるが、法人向けに関しては営業人員を従来の5-6名から前期に新たに4名追加していること、企業業績の回復によって人材育成投資を強化する企業が増えてきていることなどから、もう一段の売上拡大が期待される。また、前期不調に終わった「資産形成力養成講座」が株式市場の活発化によって、再び人気化していることもプラス材料で、会社計画は保守的な印象が強いと考えられる。

一方、利益面では約10名の人員増によって人件費が増加するほか、新規事業関連の費用に関しても増加する計画となっており、これらの費用増を増収効果で吸収していく格好となる。

■成長戦略

5,000億円の法人向け教育市場は大きな市場開拓余地

同社は当面の経営目標として、第1に法人向けサービスの強化、第2に新規事業（プラットフォーム事業）の育成を挙げている。

(1) 法人向けサービスの強化

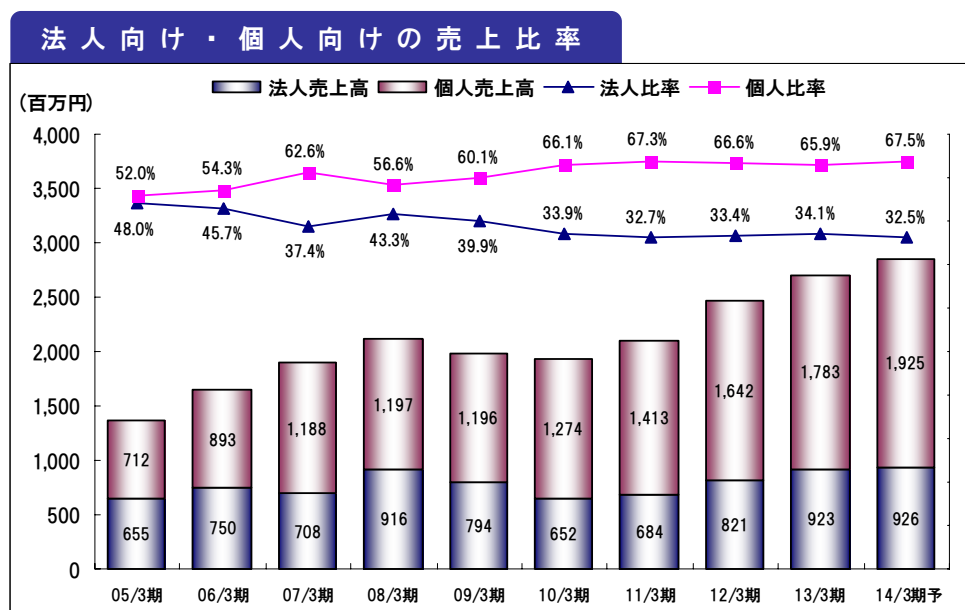
同社の法人向けサービスの売上高はここ数年、全体の約3割程度で推移しており、個人向けと比較すると伸び悩んでいるように見える。これは、遠隔教育サービスによって得られる効果に対して十分に理解されていないことが主因だ。ただ、法人顧客が延1,000社程度あるなかで、法人売上の3分の2の売上は上位20社で占められており、2013年3月期の売上高は上位20社ベースでみると15%増と伸びており、全体の売上成長を上回っている。1社当たりで換算すると上位20社では年間27百万円程度を利用していることになる。顧客の中には富士通<6702>や武田薬品工業<4502>、大塚製薬など大企業も入るようになったことで、遠隔教育に対する信用度も着実に上昇してきたように思われる。

更に2011年の震災以降は遠隔教育に対するメリットも見直されるようになってきたと言う。従来型の集合研修では、もし研修中に自然災害などが発生した場合にこうむる人的損失のリスクが大きいというわけだ。このため同社では、企業研修においてたとえば7日間コースであれば、6日間を遠隔教育で研修を行い、最後の1日を集合研修に充てるといったプログラムを提案することも可能だ。遠隔教育を受けるためのインフラもタブレット端末などで利用可能となるなど、利便性も向上してきたことから、ニーズは今後更に強まってくるものと予想される。

教育プログラムとしては、リーダーシップ育成や問題解決力トレーニングなど、ビジネスマンとしての資質向上を目的とした研修ニーズが増えてきているのも追い風となろう。また、グローバル人材育成強化の中で、ビジネス英会話のニーズも増してきている。同社ではビジネス英会話コースに加えて、オンライン英会話中心の「マネジメントカトレーニングコース」や「目的別コース」（「英文Eメール講座」など5コース）などを新設するなど、プログラムメニューの拡充も図っている。国内における英会話の市場規模は3,000億円程度、うち法人向けが1,000億円程度と言われているだけに、同社にとっての成長ポテンシャルは高いと言える。

こうした市場環境の変化を追い風にして、同社では法人向け営業体制を更に強化していく方針である。法人向け教育研修に関する国内の市場規模は、5,000億円程度と言われており、同社の現在の売上規模からすれば、今後の市場開拓余地は大きいと言えよう。

■成長戦略



3年程度で新規事業の立ち上げに注力

(2) プラットフォーム事業の育成

新規事業としてプラットフォーム事業の立ち上げを2013年3月期から進めている。具体的サービス内容などについてはまだ公表されていないが、概略としては同社の基盤システムである「AirCampus®」やプログラムコンテンツを外部（教育機関、企業、各種団体）でも使えるように改良開発を進めているという。コンサルティング料やシステム利用料などが同社の売上として入ってくることになる。将来的には中学校や高校での利用も見据えている。

同社では早ければ2015年3月期、遅くとも2016年3月期でのサービス本格化を目指しており、順調にいけば事業開始から3年程度で売上に寄与することが期待できるとしている。詳細が確定次第、サービス内容などが発表される見通しである。

■社会人の学生市場の成長余力

ビジネススクールの需要拡大で大きな成長ポテンシャル

日本においては社会人が学生に戻って勉強する、いわゆる社会人学生の比率が先進国のなかでも極端に低いと言われている。英米が20%、韓国が10%の水準であるのに対し、日本は2%と5%以下の水準だ。この理由として、終身雇用制度の弊害という見方もある。ただ、昨今では日本でも若年層の転職率が高くなってきており、終身雇用制も崩れつつあるというのが実情だ。転職の際には自身の価値を高めるような資格があるほうが有利であり、日本においては英会話能力が重要視される傾向にある。また、同時に企業が求める人材としてリーダーシップ力や問題解決力が注目されるようになってきている。こうしたスキルは高校や大学の講義では身につける機会が少なく、必然的に同社のようなビジネススクールの需要が拡大していくものと思われる。社会人学生の比率が欧米までとは言わず、韓国の水準10%並になったとしても現在の5倍の市場に拡大することになり、成長ポテンシャルは大きいと言えよう。

■財務状況と株主還元策

無借金経営で財務状況は健全、資本効率は一上昇を見込む

(1) 財務状況

同社の財務状況は極めて健全で、有利子負債のない無借金経営が続いている。2013年3月期の財務状態でみても前期比で大きな変化は見られず、流動負債の前受金の増加が目立つ程度であるが、前受金の中身は受講料であり、同社の受講者数が着実に拡大していることの表れと言える。ROEが10%を下回っており、資本効率がやや低くなっているが、前期比では着実に上昇しており、今後の収益拡大によって更なる上昇が見込まれる。

■財務状況と株主還元策

貸借対照表

(単位：百万円)

	11/3期	12/3期	13/3期	増減要因
流動資産	2,032	2,113	2,233	利益増による
（現金）	1,632	1,635	1,771	
（在庫）	124	182	193	
有形固定資産	1,191	1,284	1,359	
無形固定資産	249	292	295	
投資等	38	53	85	
総資産	3,512	3,743	3,972	
流動負債	751	875	968	受講生の拡大に伴い増加
（前受金）	448	535	628	
固定負債	2	2	2	
負債合計	754	877	970	
株主資本	2,758	2,865	3,000	
利益剰余金	417	548	696	
純資産合計	2,758	2,865	3,001	
負債純資産合計	3,512	3,743	3,972	
（安全性）				
流動比率（流動資産÷流動負債）	270.4%	241.3%	230.5%	
自己資本比率（自己資本÷総資産）	78.5%	76.6%	75.5%	
（収益性）				
ROA（営業利益÷期末総資産）	7.4%	8.9%	7.8%	
ROE（純利益÷期末自己資本）	5.5%	6.4%	6.8%	
売上高営業利益率	12.3%	13.6%	11.4%	
（効率性）				
総資産回転率（売上高÷期末総資産）	59.7%	65.8%	68.1%	

※12/3期より連結決算

配当性向30%程度が目安、業績上振れによる増配に期待

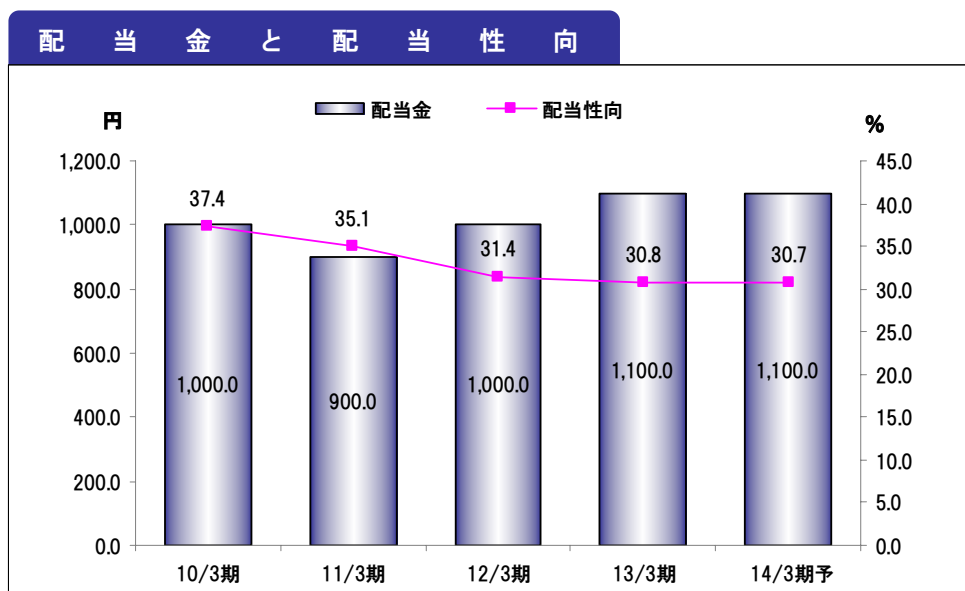
(2) 株主還元策

同社は株主還元策として、配当性向で30%程度を目安とした継続的な配当の実施に努めることを基本方針としている。2013年3月期の1株当たり配当金は、配当性向30%に基づき、前期比100円増配の1,100円とした。2014年3月期の現段階の配当性向は30.7%となっており、業績が上振れするようだと3期連続の増配が見込まれる。なお、同社は発行済み株式の10%弱の自己株式を保有しているが、この活用方法に関してはまだ検討中としている。

株価は今年に入って45,000円台から一気に70,000円台まで上昇したが、現在はスピード調整で50,000円台の水準となっており、2014年3月期の予想PERで10倍台半ばの水準となっている。業績は前述したように過去最高を更新中であり、将来的な成長ポテンシャルに注目が集まるとみられる。なお、同社では将来的に東証一部上場を目指している。



■財務状況と株主還元策



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・大阪証券取引所・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、株式会社大阪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