

## キャリアリンク

6070 東証 1 部

<http://www.careerlink.co.jp/ir/>

2016 年 5 月 17 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

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■ 売上が前期比 19.1% 増、経常利益が同 14.9% 増と 2 ケタ増益、当期純利益は同 21.3% 増の過去最高益を達成

キャリアリンク <6070> は、BPO（業務プロセスの外部委託）関連事業を主軸とした総合人材サービス会社。大量動員・早期立ち上げを必要とするプロジェクトの運用ノウハウに強みを持つ。官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向け BPO 案件の受注を拡大中。

4 月 14 日付で発表された 2016 年 2 月期の業績は、売上が前期比 19.1% 増の 16,607 百万円、経常利益が同 14.9% 増の 944 百万円と 2 ケタ増収増益を達成、当期純利益に関しては前期比 21.3% 増の 591 百万円となり、過去最高を達成した。主力の BPO 関連事業が民間大型プロジェクトを中心に好調に推移したのが要因だ。また、11 月以降、マイナンバー関連業務が官公庁向けで立ち上がったことも寄与した。売上高経常利益率は人員体制の強化などの先行投資を積極化したことなどで若干、売上高の伸び率より低下したが、期初計画比では売上高、利益とも上回って着地した。

2017 年 2 月期は売上高で前期比 20.3% 増の 19,984 百万円、経常利益で同 17.2% 増の 1,106 百万円といずれも 4 期ぶりに過去最高を更新する見通しだ。引き続き BPO 関連事業がけん引する。官公庁向けではマイナンバー関連や臨時給付金関連業務を中心に前期比 2 倍強の増収が見込めるほか、民間企業向けもマイナンバー関連業務や金融業界向けを中心に新規受注案件が増加しており、今期も順調な拡大が見込まれる。また、製造技術系事業や一般事務事業なども 2 ケタ増収となるなど、4 事業すべてで増収となる見通しだ。

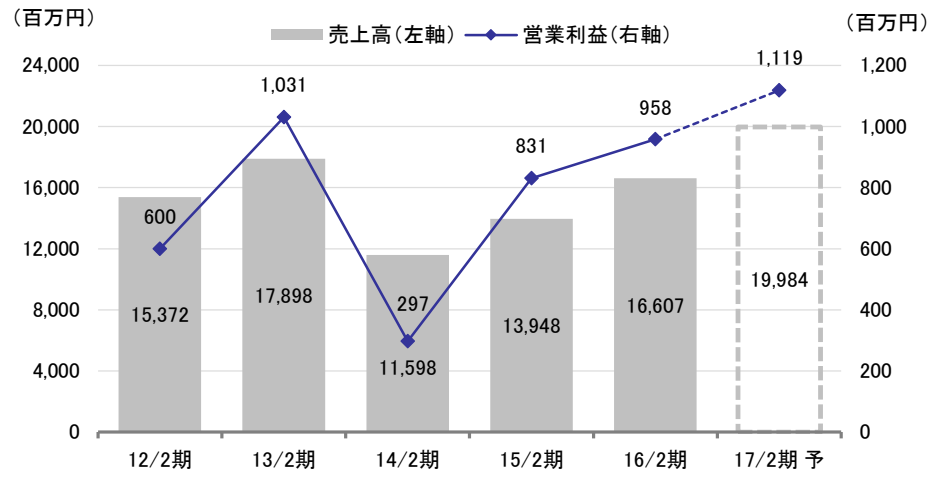
新たに発表した中期経営計画では 2019 年 2 月期に売上高 30,000 百万円、経常利益 1,840 百万円を目標として掲げた。BPO 関連事業を成長エンジンとして、収益成長を加速していく方針だ。また、M&A も検討を進めている。対象企業としては、BPO 関連事業の競争力強化につながる IT 系企業である。M&A の影響については中期経営計画に織り込んでいないため、実行されれば業績の上乗せ要因となる可能性がある。

株主還元策として同社は、安定配当の継続と株主優待制度を導入している。また、株式の流動性向上と投資家層の更なる拡大を目的に、2016 年 6 月 1 日付で 1 : 2 の株式分割を実施することを発表した。2017 年 2 月期の配当は前期比実質 1 円増配の 10.0 円を予定し、株主優待については、8 月末の株主に対して保有株数に応じてオリジナル QUO カード（500 ~ 2,000 円相当）を贈呈する。

## ■ Check Point

- ・官公庁向けのマイナンバー関連業務が好調に推移
- ・17.2 期は売上高、利益ともに過去最高を更新の見通し
- ・自己資本比率や有利子負債比率は改善傾向

売上高と営業利益の推移



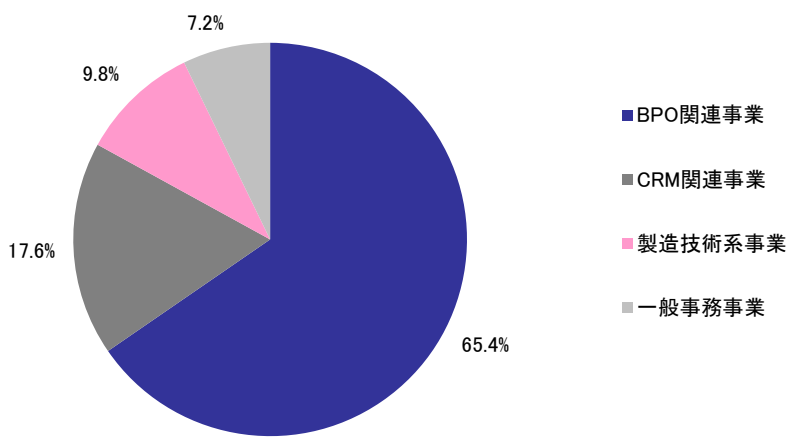
## ■ 事業概要

### BPO 関連事業を主軸とした人材サービス企業

同社は 1996 年に創業した人材派遣会社で、現在は「BPO 関連事業」「CRM 関連事業」「製造技術系事業」「一般事務事業」と 4 つの事業を展開している。

2016 年 2 月期の事業別売上構成比を見ると、BPO 関連事業が 65.4% と過半を占める主力事業となっており、CRM 関連事業が 17.6%、製造技術系事業が 9.8%、一般事務事業が 7.2% と続く。各事業の内容については以下のとおり。

事業別売上構成比(16/2期)



### ○ BPO 関連事業

BPO（Business Process Outsourcing）とは、企業や官公庁などが業務の効率化、コスト削減、あるいはサービスの質の向上などを目的として、特定の業務プロセスを外部の専門業者に委託することで、受託する事業者を BPO 事業者という。同社は BPO 事業者が請け負った BPO 業務への人材派遣、業務効率化等の企画提案を踏まえたインセンティブ契約に基づく人材派遣、官公庁や企業等の業務プロセスの業務請負などを主に行っており、また、最終顧客から直接受注している案件もある。

企業や官公庁等が BPO を導入するメリットは、固定費の流動化（業務繁忙期に合わせた人員は不要）や管理コストの削減が挙げられ、また、窓口業務やコールセンター業務などでは、利用客に対するサービス品質の向上といった効果も期待できる。実際、官公庁や外郭団体などでは、「公共サービス改革法」の施行（2006 年）と同時に、「市場化テスト」という名のもとに競争入札制度を導入し、民間企業の活用を積極的に進めている。

同社の強みは、1,000 人を超える大量動員を要する大型プロジェクトでも、1ヶ月程度の短期間で立ち上げることができる運用ノウハウを持っていることである。派遣スタッフの採用に関しては、独自の人材マッチングシステム（Web システムを活用した適正テストの実施やシフト希望確認など）によって、短期間で最適な人材を集めることを可能とし、また、派遣スタッフの労務管理も含めた現場での運用能力、さらには正社員を現場に常駐させる（現状は 7 割が常駐）ことによって、業務効率向上につながる改善施策を迅速に提案、実行できることも強みとなっている。

なお、同社では経験豊富なスーパーバイザー（SV）をリーダーとして、10 人程度のチーム編成で業務を行っている。SV を配置することによって、派遣先での業務研修の実施や派遣スタッフの勤務シフトの平準化を実施し、業務の早期立ち上げ及び円滑な運用と生産性向上を可能としている。特に大量の人員が必要とされる大型プロジェクトでは、最適な運用システムと言える。

### ○ CRM 関連事業

CRM（Customer Relationship Management）とは、企業が顧客満足度の向上を目的に、顧客との良好な関係を構築していくための経営手法を指す。同社においては、テレマーケティング事業者が請け負ったテレマーケティング業務への人材派遣・紹介、企業等のコンタクトセンターへの人材派遣・紹介、テレマーケティング業務の請負などを行っている。

テレマーケティング事業者への人材派遣では、BPO 関連事業と同様にチーム派遣を行っている。また、テレマーケティング業務の請負では、顧客から委託されたテレマーケティング業務を自社内に設置したコンタクトセンターで請け負っている。

### ○ 製造技術系事業

企業の製造拠点等において、組み立て作業や製造・物流に関するすべての業務についての人材派遣、請負業務を行っている。主に兵庫県を中心に展開している。

### ○ 一般事務事業

一般事務職をターゲットとした人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介並びに一般事務の請負を行っている。

なお、製造技術系事業、一般事務事業における人材派遣業務に関しては、テンプホールディングス〈2181〉やパソナグループ〈2168〉など大手人材派遣会社の寡占化が進んでいるが、同社では、BPO 案件の受注獲得につなげていくためのフック役として、これら事業を位置付けている。

## 業績動向

### 官公庁向けのマイナンバー関連業務が好調に推移

#### (1) 2016 年 2 月期の業績概要

2016 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 19.1% 増の 16,607 百万円、営業利益が同 15.2% 増の 958 百万円、経常利益が同 14.9% 増の 944 百万円、当期純利益が同 21.3% 増の 591 百万円となった。売上高、利益ともに会社計画を上回り、当期純利益については過去最高益となった。

主力の BPO 関連事業で民間大型案件が順調に伸びたほか、11 月以降に官公庁向けのマイナンバー関連業務が立ち上がるなど、新規案件の受注を計画以上に獲得できたことが売上好調の主因となった。四半期ベースの業績推移を見ても、BPO 関連事業をけん引役として売上高、営業利益ともに右肩上がりに拡大を続けてきたことが当期の特徴となっている。

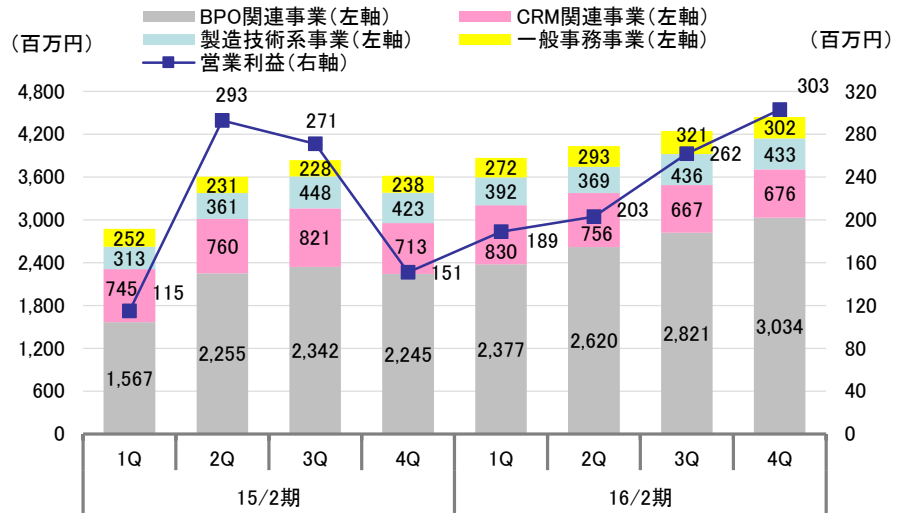
営業利益率は前期比で 0.2 ポイント低下したが、これはマイナンバー関連業務など新規大型プロジェクトの立上げに向けて人材採用を積極的に行ったことで、人件費や研修費等が増加したことが主因となっている。2016 年 2 月末の従業員数は前期末比で 227 名増の 716 名と大幅に増加し、このうち BPO 業務経験者などの中途採用者が 201 名を占めた。中途採用者の 7 割強が現場常駐スタッフとして稼働しており、積極的な人材投資を進めてきたことが業績の拡大につながったと言える。販管費は前期比で 289 百万円増加したが、このうち人件費の増加で 164 百万円となっており、残りは研修費用やスタッフ登録募集費用、研修センター開設に伴う賃借料の増加などとなっている。

#### 2016 年 2 月期業績

(単位：百万円)

	15/2 期		16/2 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	13,948	-	16,368	16,607	-	19.1%	1.5%
BPO 関連事業	8,410	60.3%	9,664	10,853	65.4%	29.1%	12.3%
CRM 関連事業	3,040	21.8%	3,853	2,931	17.7%	-3.6%	-23.9%
製造技術系事業	1,546	11.1%	1,842	1,632	9.8%	5.6%	-11.4%
一般事務事業	950	6.8%	1,009	1,189	7.2%	25.1%	17.9%
売上原価	11,000	78.9%	-	13,243	79.7%	20.4%	-
販管費	2,115	15.2%	-	2,404	14.5%	13.7%	-
営業利益	831	6.0%	951	958	5.8%	15.2%	0.7%
経常利益	822	5.9%	938	944	5.7%	14.9%	0.6%
当期純利益	487	3.5%	562	591	3.6%	21.3%	5.1%

四半期別売上高と営業利益



(2) 部門別売上動向

○ BPO 関連事業

BPO 関連事業の売上高は前期比 29.1% 増の 10,853 百万円と好調に推移した。首都圏における大型プロジェクト案件が前期に引き続き順調に伸びたほか、その他民間 BPO 案件の新規受注増や、マイナンバー関連業務、臨時給付金関連業務など官公庁向け BPO 案件も計画以上に受注を獲得できたことが売上好調の要因となった。売上高の内訳を見ると、約 88% を占める民間向けが前期比 31% 増、約 12% を占める官公庁向けが同 16% 増となった。

マイナンバー、臨時給付金関連の受注件数は 2016 年 2 月末時点で 24 自治体、25 案件となった。マイナンバー関連でのプロポーザル案件（提案型案件）の受注獲得シェアは約 40% となり、今までの BPO 業務で蓄積してきた企画・提案力や運営実績などが評価されたものと見られる。また、マイナンバー関連や臨時給付金関連の受注を獲得した自治体から、その他の基幹業務についても新規に受注するなど波及効果も一部では出始めている。

BPO 関連事業の売上げ躍進の背景には、大きく 2 つの取り組みを実施してきたことが挙げられる。第 1 に、社内の組織体制を変更したことだ。具体的には、BPO ベンダーや金融機関、自治体等との関係強化を図るため、営業推進部を新たに独立して設置したほか、人材の採用拡大及び育成を強化していくための人材開発部並びに研修センターを新たに設置した。また、同社の BPO 業務の特色である「チーム派遣」の更なる強化を図るため、キャリアパス制度による社員登用増や無期雇用社員の採用増、高スキル人材の確保などに注力した。こうした取り組みが、官公庁向け BPO 案件や金融機関、SIer 向け民間 BPO 案件等の受注獲得につながったと見られる。

○ CRM 関連事業

CRM 関連事業の売上高は前期比 3.6% 減の 2,931 百万円となった。首都圏を中心に通信事業者等からコンタクトセンター向け派遣案件等の新規受注があったものの、テレマーケティング事業者への派遣が低調に推移したこと、また、同社の戦略として収益性が相対的に高い BPO 案件の受注獲得を優先して進めてきたことが減収要因となった。

○製造技術系事業

製造技術系事業の売上高は前期比 5.6% 増の 1,632 百万円となった。機械部品メーカーからの受注が下期に入って失速したものの、食品加工事業者や製薬メーカー等既存顧客からの受注が好調に推移し、売上増につながった。

○一般事務事業

一般事務事業の売上高は前期比 25.1% 増の 1,189 百万円となった。事務センター等の既存案件の受注量が伸びたほか、証券会社や信託銀行など金融機関向けの新規案件が増加したことが売上好調の要因となった。

キャリアリンク

6070 東証 1 部

<http://www.careerlink.co.jp/ir/>

2016 年 5 月 17 日 (火)

■今後の見通し

17.2 期は売上高、利益ともに過去最高を更新の見通し

(1) 2017 年 2 月期業績見通し

2017 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 20.3% 増の 19,984 百万円、営業利益が同 16.8% 増の 1,119 百万円、経常利益が同 17.2% 増の 1,106 百万円、当期純利益が同 22.1% 増の 722 百万円と売上高、利益ともに過去最高を更新する見通しだ。当期も引き続き BPO 関連事業がけん引役となるが、その他事業についてもすべて増収を見込んでいる。

2017 年 2 月期業績見通し

(単位：百万円)

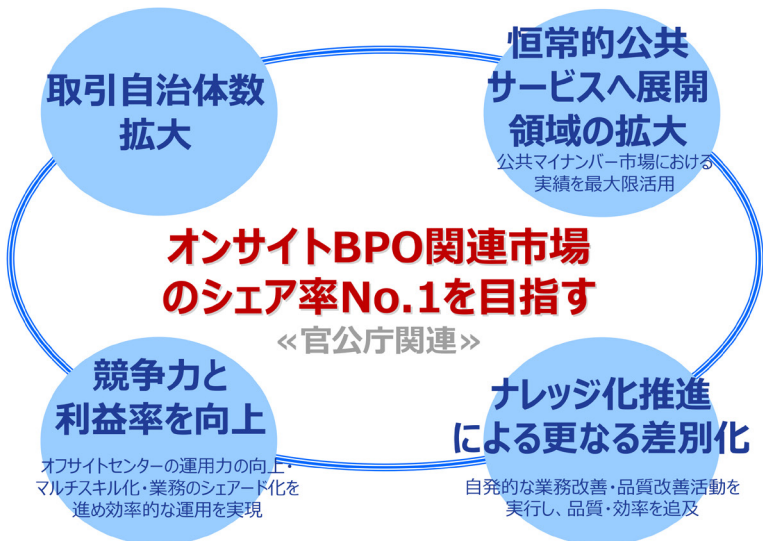
	16/2 期			17/2 期予		
	実績	対売上比	前期比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	16,607	-	19.1%	19,984	-	20.3%
営業利益	958	5.8%	15.2%	1,119	5.6%	16.8%
経常利益	944	5.7%	14.9%	1,106	5.5%	17.2%
当期純利益	591	3.7%	21.3%	722	3.6%	22.1%

営業利益率は前期比 0.2 ポイント低下するが、このうち売上総利益率で 0.4 ポイントの低下を見込んでいる。これは既存の大型 BPO 案件が業務の縮小に伴って減少に転じる一方で、新規プロジェクトが多数立ち上がるため、プロジェクト立上げ段階の一時的な生産性低下を織り込んだものとなっている。また、販管費については前期比約 4 億円の増加を見込んでいる。増加要因のうち、人件費で約 3 億円を占める。人員については 2017 年 2 月末で前期末比 75 名増（うち、新卒採用者数 57 名）と前期より増加数は減少するものの、前期の期中に採用した人員の人件費が今期は年間フルで効いてくるため、人件費の増加額は大きくなる。

今期の営業戦略として、「オンサイト BPO 関連市場でのシェア No.1」を目指し、官公庁関連では取引自治体数の拡大と恒常的な受注が見込まれる基幹業務での受注獲得を強化していく方針だ。そのために、業務品質の向上と効率化を追求し、ナレッジ化の推進による更なる差別化を図っていく。また、民間向けでは金融業界での多様なアウトソーシングニーズをキャッチアップし、大型 BPO 案件として昇華していく取り組みを進めていくほか、オンサイトでの常駐社員の中で評価の高い社員を新規プロジェクトに配置転換するなど人材を効率的に流動化させていくことで、取引シェアの拡大を推進していく。また、製造技術系では顧客開拓の戦略チームを新たに設置し、売上拡大を加速化していくほか、既存顧客では店舗スタッフの派遣をフック役として顧客内での取引シェア拡大などに取り組んでいく。

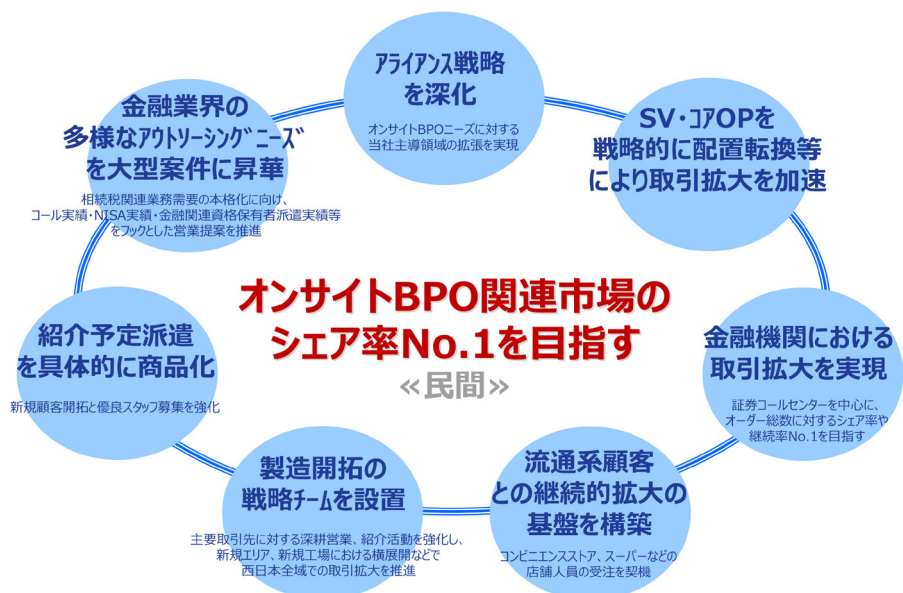


2017 年 2 月期営業戦略 (官公庁関連)



出所：決算説明会資料

2017 年 2 月期営業戦略 (民間)



出所：決算説明会資料

事業別売上見通しは以下のとおり。

○ BPO 関連事業

BPO 関連事業の売上高は前期比 20% 増の 13,000 百万円となる見通し。増収額は約 22 億円となるが、このうち約半分は官公庁向けマイナンバー及び臨時給付金関連業務で伸ばすことが可能と見られる。マイナンバー関連業務は 2015 年 11 月にスタートしたばかりで、今期は既存受注先や新規受注先からの売上高が年間を通じてフル寄与する。また、臨時給付金に関しては前期が 1 回のみでの給付であったが、当期は 5 月と 8 月の年 2 回の臨時給付金が支払われる予定となっており、単純に 2 倍の業務量が生じることになる。また、マイナンバー等をフック役としてその他基幹業務の受注も増え始めており、官公庁向け売上高全体でも前期比 2 倍強の売上げが見込めることになる。

## キャリアリンク

6070 東証 1 部

<http://www.careerlink.co.jp/ir/>

2016 年 5 月 17 日（火）

一方、民間向け BPO は前期比 7% 程度の増収が見込まれる。大型プロジェクトが若干業務縮小となるが、民間マイナンバー案件や電力自由化関連、金融機関向け案件の増加などでカバーする。また、BPO ベンダーを経由しない直接受注の案件も増え始めており、利益率向上に寄与するものとして注目される。

### ○ CRM 関連事業

CRM 関連事業の売上高は前期比 5.8% 増の 3,100 百万円と 4 期ぶりに増収に転じる見通し。証券会社や信託銀行など金融機関のコールセンター案件を中心に売上増を見込んでいる。

### ○ 製造技術系事業

製造技術系事業の売上高は前期比 41% 増の 2,300 百万円と大幅増収となる見通し。従来は姫路支店を中心に営業活動を行っていたが、今期から大阪支店の営業体制を強化し、関西、四国エリアを中心に西日本エリアで更なる事業拡大を進めていく方針だ。実際、食品加工事業者など既存顧客において業務品質の高さが評価され、別工場での受注獲得が見込まれるなど、引き合いも増えてきている。また、前期後半に失速した機械部品メーカーからの受注も今期は回復する見通しとなっている。

### ○ 一般事務事業

一般事務事業の売上高は前期比 27% 増の 1,500 百万円となる見通し。金融機関向けを中心とした一般事務派遣の需要が増加しているほか、人材紹介ビジネスにも注力していく。

## (2) 中期経営計画

同社が新たに発表した中期経営計画では、最終年度となる 2019 年 2 月期に売上高 30,000 百万円、営業利益 1,850 百万円を目標として掲げた。BPO 関連事業をけん引役に今後も年率 20% を超える収益成長を見込んでいる。売上高営業利益率は今期見込みの 5.6% を底にして上昇に転じ、最終年度には 6.2% を目指す。主力の BPO 関連事業の売上構成比が、今期見込みの 65.1% から 70.0% に上昇することで収益性も向上する見通しだ。

事業別の施策を見ると、BPO 関連事業では BPO ソリューションサプライヤーとしての地位からレベルアップして、IT 分野の上流工程まで領域を広げながら Tier1 ベンダーを目指していく。また、継続的な品質向上・効率化に取り組むことで顧客評価を高め、ブランド力を強化し、恒常的な BPO 案件の受注拡大に取り組んでいく方針で、2019 年 2 月期の売上高は前期比 93% 増の 21,000 百万円を目指していく。

CRM 関連事業では、高採算案件をターゲットにその周辺業務を取り込みながら、BPO 案件へとつなげていく。また、スタッフの品質を向上することによって、受注単価についても毎期引き上げていく方針で、2019 年 2 月期の売上高は前期比 34% 増の 3,900 百万円を目指していく。

製造技術系事業では、既存製造企業向けで規模の拡大を進めていくと同時に、高品質な人材を確保していくことで、高採算案件の受注獲得を強化していく。また、周辺業務を取り込みながら BPO 案件にもつなげていく考えだ。2019 年 2 月期の売上高は前期比 133% 増の 3,800 百万円を目指していく。

一般事務事業では、無期雇用、紹介予定派遣、一般派遣の組み合わせによるビジネスモデルを推進していく。紹介予定派遣を推進し、新規顧客の開拓と優良求職者募集を強化するほか、受注案件の周辺業務を取り込みながら、BPO 案件へとつなげていく。2019 年 2 月期の売上高は前期比 12% 増の 13 億円を見込んでいる。4 事業のなかでは低い成長率となっているが、同事業領域は大手派遣会社を含め競争が激しい領域であり、同社の中では収益性を重視した施策を推進していくことが背景にある。



なお、今回の中期経営計画では M&A の検討も施策の 1 つとして入っているが、業績数値にはその影響を織り込んでいない。このため、M&A が実行されれば業績の上振れ要因となる可能性がある。具体的には、BPO 関連事業の競争力強化につながる企業で、IT 分野の上流工程を担う技術系企業が対象となる。人材派遣業界では 2015 年 9 月に改正された労働者派遣法によって、零細規模の特定労働派遣会社を中心に淘汰が進むと見られており、今後 M&A の機会は増大してくると考えられるだけに、その動向が注目されるだろう。

## キャリアリンク

6070 東証 1 部

<http://www.careerlink.co.jp/ir/>

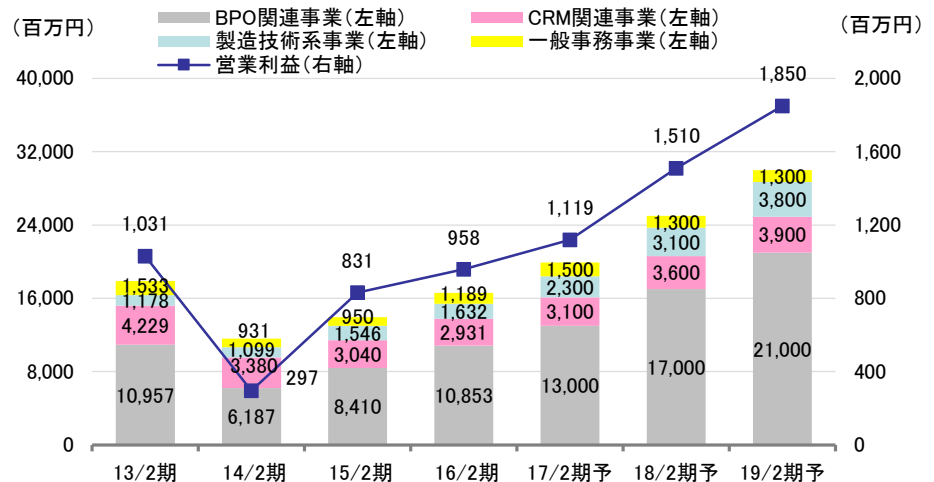
2016 年 5 月 17 日 (火)

### 中期経営計画

(単位：百万円)

	16/2 期実績	17/2 期計画	18/2 期計画	19/2 期計画	平均成長率 (16/2～19/2)
売上高	16,607	20,000	25,000	30,000	21.8%
BPO 関連事業	10,853	13,000	17,000	21,000	24.6%
CRM 関連事業	2,931	3,100	3,600	3,900	10.0%
製造技術系事業	1,632	2,300	3,100	3,800	32.5%
一般事務事業	1,189	1,500	1,300	1,300	3.0%
営業利益	958	1,119	1,510	1,850	24.5%
(利益率)	5.8%	5.6%	6.0%	6.2%	
経常利益	944	1,106	1,500	1,840	24.9%
当期純利益	591	722	970	1,200	26.6%

### 事業別売上高と営業利益の推移



## ■ 財務状況と株主還元策

### 自己資本比率や有利子負債比率は改善傾向

#### (1) 財務状況

2016 年 2 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 305 百万円増加の 5,620 百万円となった。主な変動要因は、売上債権が 516 百万円、投資有価証券が 199 百万円、敷金・保証金が 79 百万円増加した一方で、現預金が 555 百万円減少した。

負債合計は前期末比 158 百万円減少の 2,961 百万円となった。有利子負債が 107 百万円増加した一方で、未払法人税等が 179 百万円、未払消費税等が 151 百万円減少した。また、純資産は前期末比 463 百万円増加の 2,658 百万円となった。当期純利益の計上により利益剰余金が 591 百万円増加した一方で、配当金の支払いで 100 百万円、株式給付信託 (J-ESOP) の導入に伴う自己株式の買付けで 26 百万円の減少要因となった。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率や有利子負債比率は年々改善傾向となっており、収益の拡大とともに財務体質の強化も着実に進んでいると言える。また、収益性については売上高営業利益率で 5.8% と前期から若干低下したものの、業界平均 (約 5%) よりは若干上回る水準にあり、ROE も 24.4% と資本効率も高水準で推移している。

#### 貸借対照表

(単位：百万円)

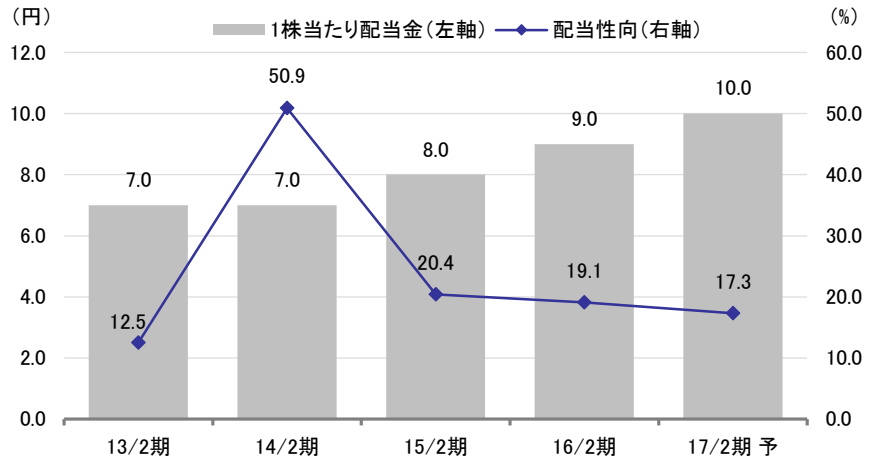
	13/2 期	14/2 期	15/2 期	16/2 期	増減額
流動資産	3,867	3,027	4,902	4,900	-2
(現預金)	2,549	1,579	3,173	2,617	-555
固定資産	321	362	412	719	307
総資産	4,188	3,389	5,314	5,620	305
流動負債	2,037	1,108	2,635	2,476	-158
固定負債	486	495	484	484	0
(有利子負債)	878	785	768	875	107
負債合計	2,523	1,603	3,119	2,961	-158
純資産	1,665	1,786	2,194	2,658	463
(安全性)					
自己資本比率	39.8%	52.7%	41.3%	47.3%	
有利子負債比率	52.7%	44.0%	35.0%	32.9%	
(収益性)					
ROA (経常利益 ÷ 総資産)	24.4%	7.5%	18.9%	17.3%	
ROE (純利益 ÷ 自己資本)	45.9%	9.4%	24.5%	24.4%	
売上高営業利益率	5.8%	2.6%	6.0%	5.8%	

2016年5月17日（火）

## (2) 株主還元策

株主還元策として同社は、安定配当の継続と株主優待制度を導入している。また、株式の流動性向上と投資家層の更なる拡大を目的に、2016年6月1日付で1:2の株式分割を実施する。2017年2月期の配当は前期比実質1円増配の10.0円を予定している。また、株主優待については、8月末の株主に対して保有株数に応じてオリジナルQUOカード500円、1,000円、2,000円相当）を贈呈する。

## 1株当たり配当金と配当性向



注：2016年6月1日に1:2の株式分割を実施予定。2016/2期以前の配当金を遡及して修正している。

## 株主優待内容

対象株主	8月末の株主名簿に記載されている株主
優待内容	100-200株未満 QUOカード <sup>※</sup> (500円相当)
	200-500株未満 QUOカード <sup>※</sup> (1,000円相当)
	500株以上 QUOカード <sup>※</sup> (2,000円相当)
送付時期	年1回、10月下旬を予定

## 損益計算書

(単位：百万円、%)

	13/2期	14/2期	15/2期	16/2期	17/2期予
売上高	17,898	11,598	13,948	16,607	19,984
(対前期比)	16.4	-35.2	20.3	19.1	20.3
売上原価	14,685	9,498	11,000	13,243	
(対売上比)	82.1	81.9	78.9	79.7	
販管費	2,181	1,803	2,115	2,404	
(対売上比)	12.2	15.5	15.2	14.5	
営業利益	1,031	297	831	958	1,119
(対前期比)	71.9	-71.2	179.9	15.2	16.8
(対売上比)	5.8	2.6	6.0	5.8	5.6
経常利益	981	282	822	944	1,106
(対前期比)	72.7	-71.2	190.6	14.9	17.2
(対売上比)	5.5	2.4	5.9	5.7	5.5
当期純利益	563	161	487	591	722
(対前期比)	98.9	-71.3	201.2	21.3	22.1
(対売上比)	3.2	1.4	3.5	3.6	3.6
[主要指標]					
1株当たり利益 (円)	56.2	13.8	39.2	47.2	57.6
1株当たり配当 (円)	7.0	7.0	8.0	9.0	10.0
1株当たり純資産 (円)	148.5	144.6	174.8	212.3	-

注：2016年6月に1:2の株式分割を実施予定。1株当たりの指標は過去に遡及して修正。

#### 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