

2014年1月6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 謙

■農業成長戦略も追い風に一段の活躍余地

外食・中食業界向けにカット野菜、ホール野菜を卸す、いわゆる「業務用の八百屋」で国内最大手。「抗酸化力」等野菜の機能性に着目した研究開発を行い、顧客にメニュー提案を行う付加価値創造型企業でもある。

同社は2013年7月、東京に最新鋭工場となる東京第二FSセンターを稼働させた。同センターは国内でも先進的な取組みとなるスーパーコールドチェーン（1～4℃帯での完全温度管理）を実現した工場で、生産ラインの自動化も進めながら、鮮度保持の大幅強化を実現している。顧客からの評価も高く、同社の想定を上回るペースで受注が拡大している状況だ。

2014年3月期の第2四半期（4-9月）累計連結業績は、新センター稼働に伴う立ち上げ負担増によって、営業利益で前年同期比19.3%減と減益となったものの、期初計画比では売上高、利益とも上回り順調に推移したと言える。通期業績に関しても、好調な受注を背景に売上高は期初計画を上回る公算が大きい。先進的な物流機能や野菜の機能性に着目したメニュー提案力等、外食業界を中心に同社への評価は年々高まっており、今後も業績は拡大基調が続く見通しだ。

安倍政権下で進める農業成長戦略も、同社にとっては追い風となる。農業経営の大規模化進展によって、物流分野でも大手企業の寡占化が進む可能性があるためだ。また、競争力の高い農産物をアピールするツールとして、同社の野菜評価基準「デリカスコア」が注目を浴びる可能性もある。「デリカスコア」とは野菜の健康診断書のようなもので、機能性（抗酸化力）や鮮度等を計測し、数値化したもの。従来は「外見」が重要視されてきた野菜も、今後は「中身」もより重要視される時代が到来する。国民の健康増進によって医療費抑制を進める国の政策に対して、間接的にサポートする役割を果たすことにもつながり、同社の活躍余地は今後一段と高まっていくことが予想される。

■Check Point

- ・生産者、顧客企業だけでなく消費者も間接的にサポート
- ・足元の売上状況は想定以上、通期売上高は計画上振れも
- ・新規事業に関しては各方面より様々なオファー

中期経営計画目標



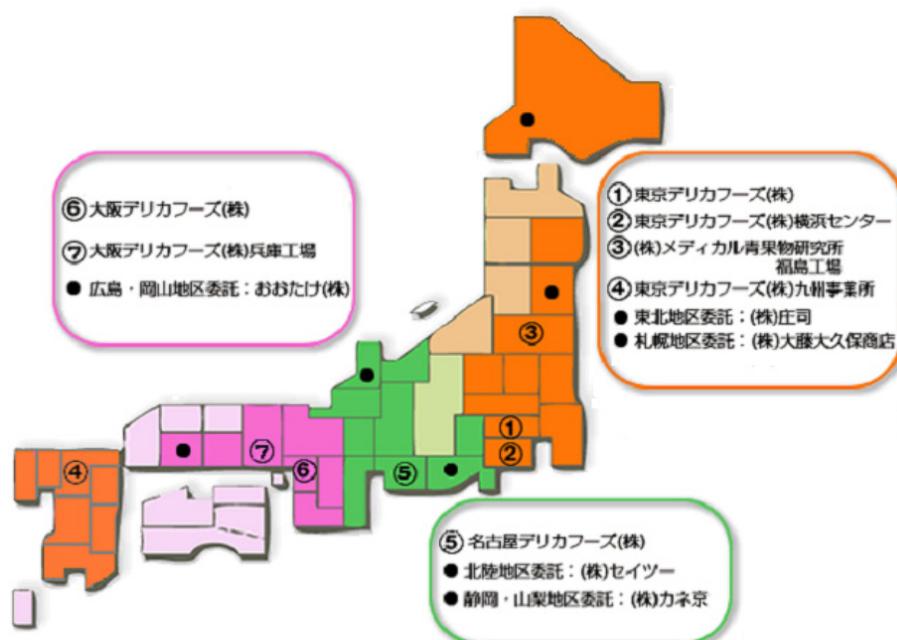
■ 事業概要

顧客企業が繁盛するためのコンサルティング業務も行う

(1) 事業内容と特徴

同社の事業は、契約農家や市場等から仕入れた野菜を顧客の要望に合わせて加工し配送するカット野菜事業と、仕入れた野菜をそのまま配送するホール野菜事業、その他事業に分けられる。その他事業には日配品（卵、豆腐、冷凍食品等）の販売、業務委託、コンサルティング業務が含まれている。業務委託とは、同社が現在物流拠点を有していない北海道、東北の一部エリア、中国・四国地域等において協力企業に配送を委託しており、その部分にかかる売上となる。コンサルティング業務とは子会社のデザイナーフーズが外食企業等に対して行っているメニュー提案等のコンサルティングや食品の栄養成分に関する受託分析サービスのことである。

配送地域と業務委託先

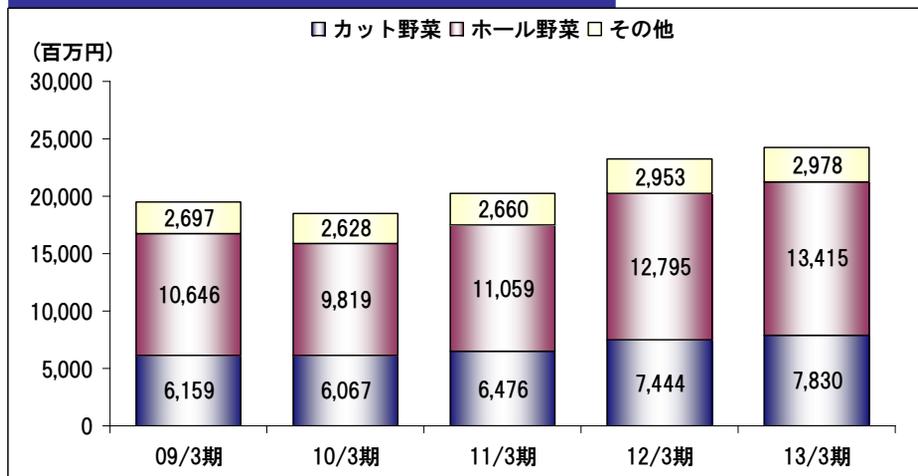


※会社HPより引用、修正

直近5年間の部門別売上高推移で見ると、構成比率はホール野菜が55%、カット野菜が32%、その他が13%と、その比率はほぼ一定で推移している。部門別の収益性に関しては、顧客ごと、発注量ごとに販売単価も変わってくるため、特に偏りはない。

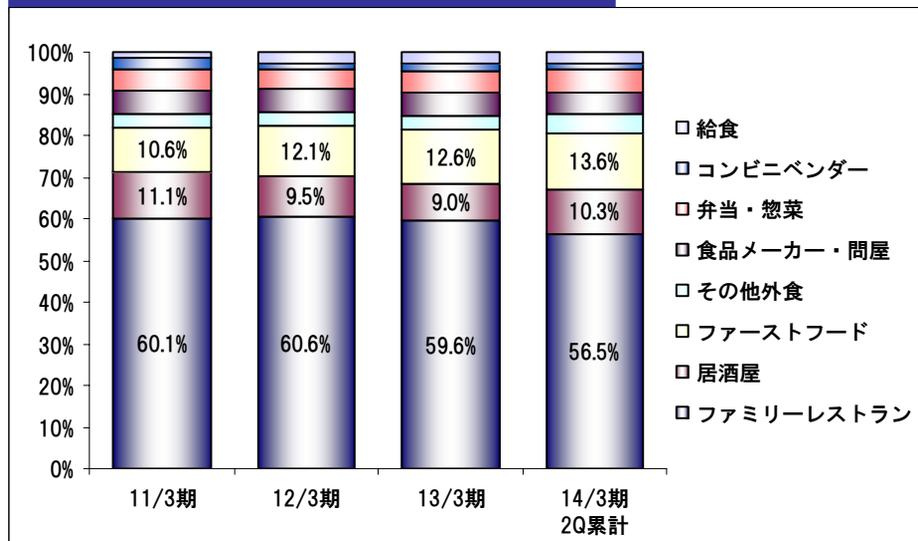
■事業概要

部門別売上高の推移



業態別売上構成比では、2014年3月期の第2四半期累計実績でファミリーレストランが56.5%と最も高く、次いでファーストフード13.6%、居酒屋10.3%といった順で、外食産業向けが全体の85.0%、中食産業向けが15.0%といった構成になっている。主な顧客としてはモスバーガー（モスフードサービス<8153>）、日本ケンタッキー・フライド・チキン<9873>、SUBWAY、デニーズ（セブン&アイ・ホールディングス<3382>）、ロイヤルホスト（ロイヤルホールディングス<8179>）、すかいらーく、ワタミ<7522>、庄屋、サークルKサンクスベンダー、セブンイレブンベンダー、オリジン弁当等がある。配送先は全国で約10,000店舗程度あり、青果物専門の流通企業としては業界で最大規模となっている。

業態別売上構成比の推移



■事業概要

同社事業の特徴は、カット野菜の生産で国内最大手企業ということだけでなく、外食産業等顧客企業が繁盛するためのコンサルティング業務（メニュー提案）も同時に行っていることが挙げられる。コンサルティングに関しては、同社が長年取り組んできた野菜の機能性等栄養価に関する分析データや研究開発の蓄積がベースとなっており、同業他社ではまねのできない強みとなっている。同社では野菜に含まれる栄養成分を「抗酸化力」「免疫力」「解毒力」等に大きく分類し、それぞれを数値化することによって、野菜の栄養に関する評価基準を作り上げてきた。野菜を「外見」ではなく「中身」で評価することを可能としたものとして注目されている。

生産者、顧客企業だけでなく消費者も間接的にサポート

(2) 野菜の市場規模と会社の強み

同社が対象とする外食産業、中食産業向け野菜の市場規模に関しては、具体的な統計データはないものの、年間で1.5～2兆円の規模と推定される。このため業界最大手と言われている同社においても、その市場シェアは1%強の水準にとどまることになる。これは地域ごとに零細企業が多数あるため、同社のように全国展開している企業はまだ少ないことが背景にある。

ただ、今後は青果物流通業界においても他の業界と同じく寡占化の動きが進む可能性が高く、そのなかで同社が市場シェアを拡大する余地は大きいと弊社ではみている。競争が激しい外食業界においては、他社との差別化戦略の1つとして、栄養価の高い野菜を活かしたメニュー作りを強化してきており、同社のメニュー提案力が生きる市場環境になっていることが背景にある。また、日本の農業成長戦略において、今後農家の大規模経営化が進んでいく方向にあるなかで、取引先となる物流業者も大規模企業への依存が増してくることが予想されるためだ。

また、同社は顧客のニーズに合致した最適な野菜を全国に構築した契約農家等から調達し、供給する物流システムを作り上げていることも強みと言える。しばしば、外食企業が農家と直接契約して食材を仕入れるというニュースを目にするが、こういう場合も、同社が黒子役となって物流面でその役割を担っているケースが多い。ちなみに、同社が仕入れる野菜のうち、契約農家からの直接仕入れ率は60%と半分以上の水準となっている。

青果物の機能性に早くから着目して膨大なデータを蓄積し、顧客企業に対して「青果物を卸す」だけでなく、「付加価値の高いメニューの提案」も同時にできること、また、生産者側にとってみれば、安定した供給先を確保してくれるだけでなく、収穫した作物の出来栄を客観的に分析・評価してくれる役割を同社は果たしていることになる。このため、同社は顧客企業だけでなく生産者側にとってもなくてはならない重要なパートナーになってきていると言える。さらに付け加えれば、顧客企業の先にいる一般消費者（＝国民）の健康増進を間接的にサポートしていることにもなる。超高齢化社会の到来を抑え、「健康増進」に対する意識が高まるなかで同社の果たす役割は大きく、社会的貢献度の高い企業として評価されよう。

デリカフーズグループの強み

・大都市部での強固な地盤	・業界TOPの研究開発部門
・365日体制のチルド配送網	・野菜の成分分析に関する豊富なデータ蓄積
・カット野菜の製造技術ノウハウ	・抗酸化分野でのパイオニア
・全国に網羅する契約産地（調達率は60%強）	・顧客への提案力
・グループ間のバックアップ体制	



■事業概要

デリカフーズグループの強み



※会社HPより引用

■東京第二FSセンターについて

東京第二FSセンターの稼働で生産能力は約17%増強

同社は2013年7月に東京・足立区に東京第二FSセンターを竣工、稼働を開始した。総投資額は1,800百万円（土地600百万円、建物1,000百万円、機械装置200百万円）となる。同センターは2010年6月に開設した東京FSセンターの隣接地に建てられたもので、年間の生産能力は約4,000百万円の規模となり、既にフル稼働状態となっている東京FSセンターと合わせれば年間約10,000百万円の能力が整うことになる。また、同センターの稼働により、生産能力は約17%増強される。同社では2年後に100%稼働を目標としているが、足元の状況は極めて順調で、繁忙期にあたる年末年始の稼働率は70%超となる見通しで、フル稼働時期は前倒しされそうな勢いだ。

ちなみに、FSセンターのFSは、「新鮮（Fresh）な食材を、新鮮なままより早く（Speedy）顧客に届ける」というスローガンのなかのFreshとSpeedyの頭文字2つを組み合わせで名付けられたものである。



■東京第二FSセンターについて

東京第二FSセンターで機能強化された主な点は表の通りで、なかでもセンター入庫から出庫までを徹底した温度管理（全工程1～4℃）でスーパーコールドチェーン化したことが注目されよう。FSセンターでは5℃管理による完全コールドチェーン化を実現したが、今回はさらに一歩進化した格好となる。スーパーコールドチェーンは米国で普及し始めた最新の流通管理手法のことで、生鮮食品の鮮度をより長く保たせるための管理手法となる。国内では同社が初めてスーパーコールドチェーン化を実現したことになる。これだけでも鮮度の保持期間は伸びるが、同社ではさらに異物除去機能を強化した自動化ラインの導入で、カット野菜の菌数制御を大幅に向上し、一段の鮮度保持を実現し、カット野菜製造後の菌数の繁殖度合いを大幅に低減することに成功している。同社は、食品衛生試験の結果に基づいて、東京第二FSセンターで製造したカット野菜の賞味期限を従来から2倍に延長し、製造後4日とした。顧客企業にとって賞味期限が長くなることによるメリットは大きく、同センターにおける受注が想定以上に好調に推移している要因となっている。

東京第二FSセンターの強化機能

1	徹底した温度管理（全行程1～4℃管理）
2	自動化ラインの導入による安定生産の実現
3	カット野菜の菌数制御を大幅向上
4	ISO22000（食品安全マネジメントシステム）取得
5	野菜の鮮度維持及び熟度コントロールを追求
6	流通の効率化を增強
7	野菜残渣の完全リサイクル化
8	災害時の電力バックアップ体制

また、野菜の熟度コントロールを追求するため、トマト等の熟度管理が必要な野菜に対して新たに加温室を用意した。野菜残渣の完全リサイクルについては、2014年3月期中に実現する予定だ。東京第二FSセンター稼働に伴い、併設するリサイクルセンターで一部稼働を開始している。FSセンターから排出される野菜残渣を、リサイクルセンターで完全堆肥化し、堆肥については契約農家に供給していく予定となっている。従来は年間で40百万円近いゴミ処理費用がかかっていたが、完全リサイクル化によって30%程度のコスト削減が見込まれている。災害時のバックアップ体制についても東日本大震災の経験を踏まえ、太陽光発電、蓄電池、発電機と揃え、完全バックアップ体制を構築している。

■業績動向

2Qは費用増で減益も期初計画を上回り順調に推移

(1) 2014年3月期の第2四半期累計業績

11月11日付で発表された2014年3月期の第2四半期（4-9月期）累計連結業績は、売上高が前年同期比5.9%増の13,050百万円、営業利益が同19.3%減の313百万円、経常利益が同18.5%減の308百万円、四半期純利益が同22.3%減の178百万円であった。



■業績動向

増収にも関わらず減益となったのは、前述した東京第二FSセンターの稼働に伴う減価償却費（38百万円）や人件費、消耗品費の増加が主因となっている。だが、期初計画比では売上高、利益ともに上回り順調に推移したと言える。なお、四半期純利益の増額幅が経常利益よりも大きくなっているのは、特別損失として予定していた設備除却損が発生しなかったことによる。当初の計画では加熱野菜事業を終了する予定であったが、顧客からの強い要望により継続することになったのが要因だ。

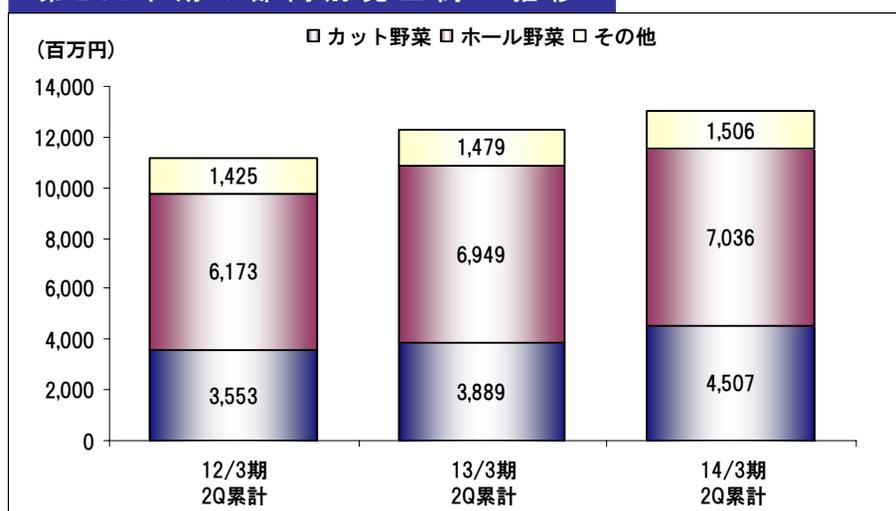
2014年3月期第2四半期累計の連結業績

(単位：百万円)

	13/3期2Q累計		14/3期2Q累計				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年比	計画比
売上高	12,317	-	12,500	13,050	-	5.9%	4.4%
売上原価	9,259	75.2%	-	9,866	75.6%	6.6%	-
販管費	2,669	21.7%	-	2,870	22.0%	7.5%	-
営業利益	388	3.2%	285	313	2.4%	-19.3%	10.1%
経常利益	378	3.1%	281	308	2.4%	-18.5%	9.9%
四半期純利益	230	1.9%	131	178	1.4%	-22.3%	36.5%

部門別の売上高を見ると、ホール野菜やその他部門が前年同期比微増にとどまるなかで、カット野菜が前年同期比15.9%増の4,507百万円と好調に推移したのが目立った。FSセンターに加えて、東京第二FSセンターの稼働がプラス要因になったとみられる。また、新規顧客として大手のファーストフード企業やファミリーレストラン等を開拓した効果も大きかった。これら新規顧客の当初の納入シェアは10%程度だが、1~2年かけて納入シェアを40%程度まで引き上げていきたい考えで、今後も売上増に貢献してくるものと思われる。

第2四半期の部門別売上高の推移



■業績動向

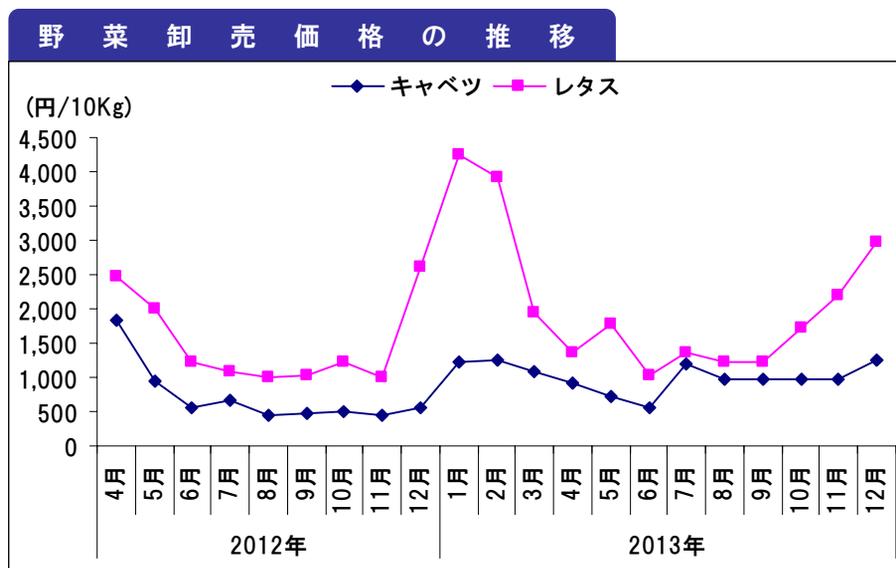
足元の売上状況は想定以上、通期売上高は計画以上振れも

(2) 2014年3月期の業績見通し

2014年3月期通期の業績見通しは、売上高が前期比3.2%増の25,000百万円、営業利益が同5.3%減の641百万円、経常利益が同5.1%減の630百万円、当期純利益が同17.3%減の340百万円と会社計画を据え置いている。青果物の生産・収穫に影響を及ぼす天候等が不透明なためだ。

とはいえ、第2四半期までの通期計画に対する進捗率は、売上高で52.2%、営業利益で48.9%となっており、過去4期間の平均（売上高49.5%、営業利益47.3%）を上回って推移している。足元の売上状況に関しても東京第二FSセンターの稼働効果により、想定以上のペースで推移しており、少なくとも売上高に関しては会社計画を上回る公算が大きいと言える。一方、営業利益に関しては、今後の野菜価格の状況にも左右される。足元では夏の猛暑、台風等が影響して、全般的に品薄状態にあり、市況は上昇気味となっているが、今後も価格の高騰が続く状況にならない限りは、会社計画を達成できる見通しだ。

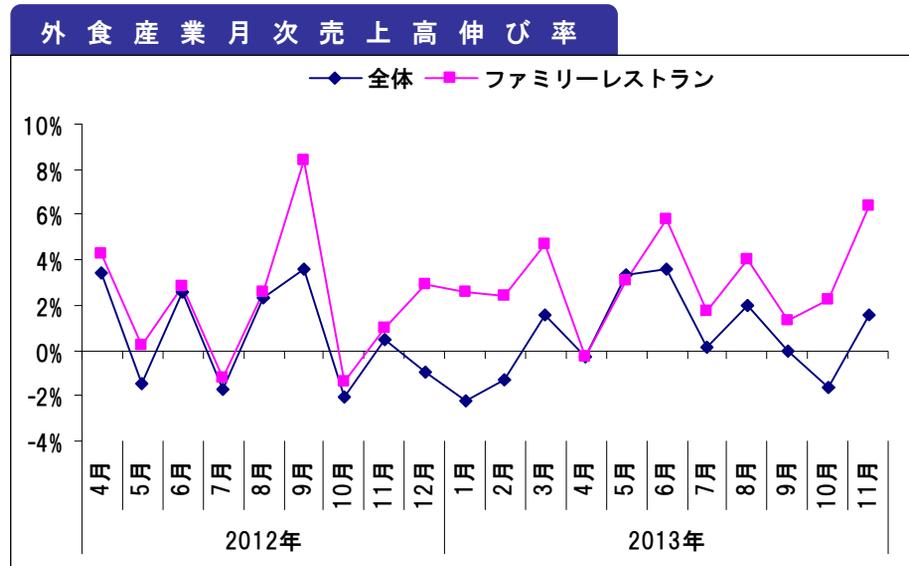
同社の主要顧客となる外食業界は居酒屋の低迷が続いており、全体では前年並みの水準で推移しているが、顧客構成比で5割強を占めるファミリーレストランに関しては1ヶ台前半の伸びが続いている。今後は、企業業績の回復や雇用所得の増加によって、外食業界全般が上向いてくる可能性もあり、同社にとっては追い風となろう。



出所：東京都中央卸売市場、価格は第一週目の相対価格中値。



■業績動向



■中期計画

売上高は中計第1フェーズの計画を上回るペースで推移

(1) 2つのフェーズで構成される5ヶ年中期経営計画

同社が描く5ヶ年中期経営計画は大きく2つのフェーズで構成されている。第1フェーズは2012年4月から2015年3月までの3年間で、事業構造の強化と成長基盤の構築がその目標となる。連結売上高で27,000百万円、連結経常利益で750百万円規模の成長を狙う。現状のペースでいけば、売上高に関しては上回るペースで推移しており、経常利益についても野菜価格の高騰等がなければ達成は十分射程圏内と言える。

第2フェーズは2015年4月から2017年3月の2年間で、「次世代型の青果物流通業」「農業と健康を繋ぐ創造企業」として成長戦略を推進していく計画で、M&Aを含む国内事業エリアの拡大、海外展開、新規事業及び新規マーケットへの参入を進め、業績を更なる成長ステージに引き上げていく方針だ。経営目標値としては2017年3月期で売上高35,000百万円、経常利益1,050百万円を掲げている。



■中期計画

新規事業に関しては各方面より様々なオファー

(2) 成長ステージに向け着々とプロジェクトは進行中

第2フェーズで掲げる3テーマのうち、新規事業及び新規マーケットへの参入に関しては、各方面より様々なオファーが届いている。食材流通の大手企業からは、同社のカット野菜の製造ノウハウ、鮮度を保つ管理ノウハウ等が評価され、テナント入りの要請を受けている。また、ショッピングセンターに隣接する形で、カット野菜の工場併設の要請も多数寄せられているようである。そのほかにも生活協同組合や食材の宅配専門業者等からは、カット野菜のみの提供ではなく、カット野菜に肉とタレを付け加えたキット商品としての納入要請もきている。2013年12月からは特定顧客向けにキット商品の製造販売をスタートしている。同社のカット野菜製造技術や鮮度を保持するための管理ノウハウ、また物流機能の評価は高く、今後も同様の新規案件が増加していくものと予想される。

こうした新規事業も含めて事業を拡大していくにあたっては、FSセンターの更なる増設が必要となってくる。既に、同社では2014年以降の新工場建設スケジュールを発表済みで、2014年には中京圏、2015年に関西圏で新工場を稼働する計画となっている。また、今回は新たに関東圏でも、2016年を目途に新工場の建設を開始する方針を示した。いずれの工場も生産能力は年間2,000百万円規模となる見通しだ。現状の東京第二FSセンターの引き合い状況を考えると、各工場とも順調に立ち上がっていくものと予想される。なお、こうした工場の新設によって減価償却費や人件費等固定費の上昇が見込まれるが、東京第二FSセンター等の収益拡大によって吸収は可能とみている。

一方、事業エリアの拡大に関しては、2014年4月に仙台に事業所を開設する予定となっている。東北エリアでの協力会社が新工場を建設しており、同敷地内に事業所を構える格好となる。今後も国内では空白エリアで事業所を開設していく予定としており、2013年現在の9拠点を2017年には14拠点まで拡大していく計画となっている。また、海外拠点に関しても2017年に2ヶ国ほど進出する予定で、中国、タイ、台湾が候補地として挙がっている。同社では、これら事業エリアの拡大によって3,000百万円程度の増収効果を見込んでいる。

東京第二FSセンターを含めた新工場で10,000百万円、その他事業エリアの拡大で3,000百万の売上増を見込んでいる計算となる。2013年3月期の売上高が24,224百万円だったことから、2017年3月期の経営目標値を達成する可能性は十分あると言えよう。

事業所一覧

事業所名		機能	
東京デリカフーズ	本社 (FSセンター)	カット野菜工場	物流センター
	第2FSセンター	カット野菜工場	物流センター
	横浜工場	カット野菜工場	物流センター
	九州事業所		物流センター
	大田センター		物流センター
	保木間センター		物流センター
名古屋デリカフーズ	本社 (子宝工場)	カット野菜工場	物流センター
	かの里工場	新商品開発	
大阪デリカフーズ	本社 (茨木工場)	カット野菜工場	物流センター
	兵庫工場	カット野菜工場	物流センター
メディカル青果物研究所	福島工場	カット野菜工場	
デザイナーフーズ			研究所



■中期計画

現政権が掲げている農業成長戦略も追い風に

(3) 農業成長戦略が追い風に

また、現政権下において日本再興戦略の主要テーマの1つとして農業成長戦略を掲げていることも、同社にとっては追い風となる。12月10日に政府により発表された「農林水産業・地域の活力創造プラン」のなかでは、学校給食用での国産農林水産物の使用割合引上げや加工・業務用野菜の出荷量拡大等の目標が示され、そのための施策として、規制緩和等成長を促進していく政策に前向きに取り組んでいくことが示された。

そのなかで、付加価値の高い農林水産物の需要拡大のため、科学的根拠をもとに機能性を表示できる新たな方策の検討に取り組んでいくことが明示されている。同社が今まで取り組んできた野菜の機能性に着目した分析データを基にした客観的評価シートである「デリカスコア」(注)が着目される可能性がある。また、カット野菜や冷凍野菜等の需要が拡大している加工・業務用野菜について低コスト・省力化生産、流通の改善を図り、産地の構造改革を推進していくとしており、同分野で業界の先頭を走っている同社が活躍する余地は大きいと言えよう。

前述したように、業務用野菜における同社の業界シェアは、大手といえどもまだ1%強を占めるに過ぎない。今後は農業分野でも競争力の向上を進めるため、農業経営の大規模化が進展する方向にあり、同時に流通企業も大手の寡占化が始まっていくと予想される。そうしたなかで、農作物の機能性評価を客観的なデータに基づいて評価し、アドバイスを与えてくれる同社の存在価値は、今まで以上に高まることは想像に難くなく、中長期的な成長ポテンシャルは大きいと弊社では考えている。

(注) デリカスコア・・・野菜の中身(栄養価)を美味しさ(糖度、香り)や機能性(抗酸化力、免疫力、解毒力)、鮮度(各種ビタミン)等に分類し、過去に蓄積したデータ(10年以上にわたって2万検体以上を調査分析)を元にスコア化(「デリカスコア」)して、客観的評価として顧客に明示している。また、生産者側に対しても、栽培した作物の客観的な評価を「デリカスコア」で知ることができ、栽培方法等今後の改善に役立っている。

「農林水産業・地域の活力創造プラン」の要旨

<目標>
○ 2020年までに農林水産物・食品の輸出額を1兆円に倍増
○ 学校給食での国産農林水産物の使用割合を2015年度までに80%に向上
○ 今後10年間で加工・業務用野菜の出荷量を5割増加
<展開する施策>
○ FBI戦略による食文化・食産業のグローバル展開
○ 学校給食、地産地消、食育等を通じた国内需要の増大、新たな国内需要に対応した農林水産物・食品の生産・開発・普及
○ 国内外の需要の取り込みの前提となる食の安全と消費者の信頼の確保

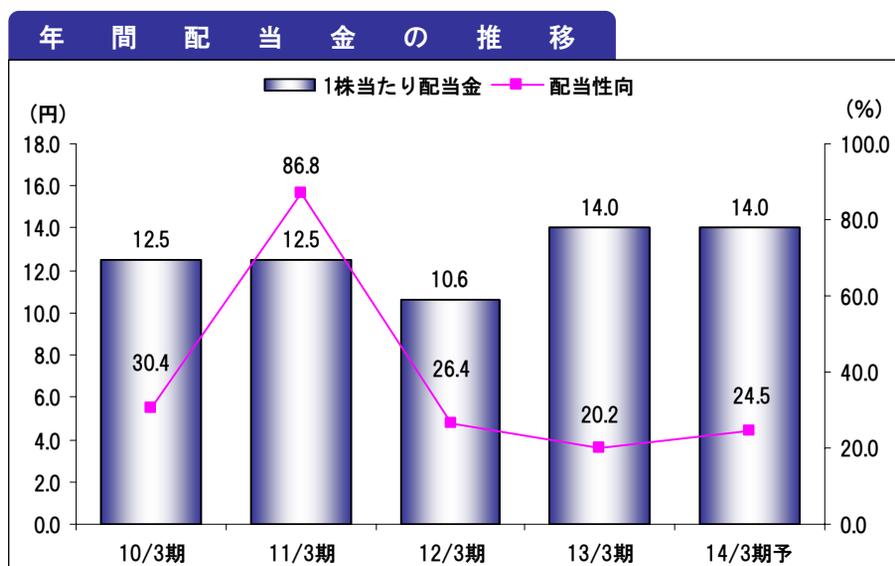
出所：首相官邸

■株主還元策

こだわり野菜等の詰め合わせを贈呈する優待制度を導入

同社は株主還元策として、配当による成果配分に加えて、2013年9月より新たに株主優待制度を導入している。配当金に関しては、配当原資確保のために収益力強化を図りながら、継続的かつ安定的配当を実施していく基本方針としている。当面は設備投資ニーズもあることから、安定配当が継続する可能性が高い。

一方、株主優待制度では毎年9月末時点の株主名簿に登録されている株主に対して、同社子会社で展開しているベジマルシェ（機能性に着目した青果物の販売小売店）より、こだわり野菜等の詰め合わせを贈呈する。株主優待も含めた単元当たり投資利回りは5%前後の水準となっている。



※2012年4月に1→200株、2013年4月に1→2株の株式分割を実施。
配当金は過去に遡及して修正

株主優待制度

100～500株未満	こだわり野菜詰め合わせ (1,500円相当)
500～1,000株未満	こだわり野菜&果物詰め合わせ (3,000円相当)
1,000株以上	こだわり野菜&果物詰め合わせ (6,000円相当)

連結損益計算書

(単位：百万円)

	09/3期	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期予
売上高	19,503	18,515	20,196	23,192	24,224	25,000
(対前年比)	0.4	-5.1	9.1	14.8	4.5	3.2
売上原価	14,414	13,690	15,237	17,537	18,195	
(対売上比)	73.9	73.9	75.4	75.6	75.1	
販売費及び一般管理費	4,456	4,348	4,698	5,038	5,352	
(対売上比)	22.8	23.5	23.3	21.7	22.1	
営業利益	632	476	261	616	676	641
(対前年比)	-3.4	-24.6	-45.2	135.8	9.8	-5.3
(対売上比)	3.2	2.6	1.3	2.7	2.8	2.6
営業外収益	16	19	20	27	35	
受取利息・配当金	5	4	4	5	6	
その他	11	15	15	22	29	
営業外費用	39	42	53	54	48	
支払利息・割引料	38	42	51	52	48	
その他	0	0	1	1	0	
経常利益	609	453	227	589	663	630
(対前年比)	-6.1	-25.7	-49.7	158.8	12.5	-5.1
(対売上比)	3.1	2.4	1.1	2.5	2.7	2.5
特別利益	18	-	462	-	30	
特別損失	32	47	522	78	12	
税金等調整前当期純利益	595	406	168	511	682	
(対前年比)	-8.3	-31.8	-58.6	204.1	33.5	
(対売上比)	3.1	2.2	0.8	2.2	2.8	
法人税等合計	248	165	83	275	271	
当期純利益	346	240	84	235	411	340
(対前年比)	-9.0	-30.4	-65.1	179.6	74.7	-17.3
(対売上比)	1.8	1.3	0.4	1.0	1.7	1.4
【主要指標】						
設備投資額(百万円)	1,058	351	1,012	347	1,146	
減価償却額(百万円)	202	189	268	280	282	
研究開発費(百万円)	85	101	92	98	120	
発行済株式数(自己株式除く)(千株)	5,858	5,858	5,858	5,858	5,939	5,939
1株当たり当期純利益(円)	57.63	41.13	14.36	40.18	69.99	57.24
1株当たり配当額(円)	12.5	12.5	12.5	10.6	14.0	14.0
1株当たり純資産(円)	663.03	691.67	694.28	723.13	779.54	
1株当たりキャッシュ・フロー(円)	93.7	73.6	60.1	88.1	116.8	
配当性向(%)	21.7	30.3	87.0	26.5	20.0	24.5
ROE(%)	9.2	6.1	2.1	5.7	9.3	

※2012年4月に1→200株、2013年4月に1→2株の株式分割を実施。
発行済株式数、1株当たり指標は過去に遡及して修正。

ディスクレマー（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・表示したものです。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