

|| 企業調査レポート ||

ハウスコム

3275 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年6月27日(火)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|--------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 事業内容 | 01 |
| 2. 業績動向 | 01 |
| 3. 成長戦略 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要と沿革 | 03 |
| 2. 事業構成 | 03 |
| 3. 事業領域とポジション | 04 |
| ■ 事業概要 | 05 |
| 1. 顧客の変化と求められる対応 | 05 |
| 2. 不動産テックへの対応 | 06 |
| 3. “豊かな情報”の充実 | 07 |
| ■ 業績動向 | 08 |
| 1. 2017年3月期通期の業績概要 | 08 |
| 2. 財務状況と経営指標 | 09 |
| ■ 今後の見通し | 09 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 10 |
| 1. 新中期経営計画を発表 | 10 |
| 2. 収益構造の多様化を推進 | 11 |
| ■ 株主還元策 | 12 |

■ 要約

2017年3月期は4年連続で営業増益を達成。 “不動産テック”と“豊かな情報”で差別化

ハウスコム<3275>は、賃貸住宅の仲介及び周辺サービスを行う大東建託<1878>グループの会社である。住宅需要の高い首都圏と東海圏を中心に直営158店舗(2017年3月末)を展開し、賃貸住宅の仲介件数では業界4位規模である。2011年6月、大証JASDAQ市場(現東証JASDAQ市場)に上場した。将来的には東証本則市場を視野に入れていることも公表している。

2014年3月に現代表取締役社長の田村穂(たむらけい)氏が就任し、その後3年間にわたり収益構造を改善しながら、事業規模の拡大を行ってきた。営業収益(売上高)は、8,244百万円(2014年3月期)から10,109百万円(2017年3月期)に22.6%増加し、当期純利益は、402百万円(2014年3月期)から757百万円(2017年3月期)に88.2%増加し、4年連続の増収増益を続ける。この間、積極的かつ立地を吟味した新規出店(出店28店舗、純増24店舗)、WebやAIなどのITツールの積極活用、リフォーム事業への進出・拡大などを成功させている。

1. 事業内容

インターネットの普及は不動産業界に大きな変化をもたらしている。ネット上で物件を比較し、信頼・安心できる少数の店舗を訪問し、効率的に、いつでも・どこでもやりとりすることを望むようになった。また、住み始めた後に価値がわかる地域に根ざした情報(“豊かな情報”)が求められるようになってきている。

同社では2年ほど前から顧客接点のレベルアップを目的に不動産テックの導入を行っており、AI(人工知能)を使った物件検索サービス、検索ややりとりの履歴がわかる「マイボックス」システムなど一歩先を行くツールを導入している。また、“豊かな情報”を充実させるために、昭文社<9475>や(株)Properと業務提携を行い、独自のサービスを強化している。

2. 業績動向

2017年3月期通期の業績は、営業収益で前期比8.6%増の10,109百万円、営業利益で同17.2%増の946百万円、経常利益で同9.2%増の1,177百万円、当期純利益で同20.1%増の757百万円となり、4年連続の増収増益を達成した。売上面では、新規店舗(7店)や過去数年にオープンした店舗の成長、リフォーム事業の拡大が増収の要因となった。営業費用は増加したが、増収効果が上回った。

2018年3月期通期の業績は、営業収益で前期比7.1%増の10,822百万円、営業利益は同6.6%増で1,009百万円と5年連続増収増益を予想する。新規出店は11店舗を計画しており、新規出店費用や店舗人員の充足などで費用がかかるため、一時的に期中減益を想定しており、2018年3月期第2四半期の段階では減益、通期では増益を見込む。

要約

3. 成長戦略

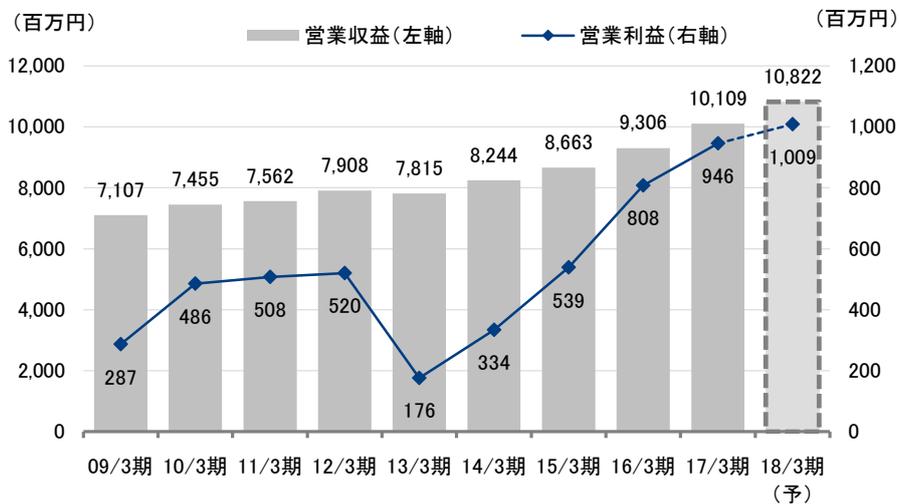
同社は2018年3月期を初年度、3年後の2020年3月期を最終年度とする新中期経営計画を策定した。2017年3月期を初年度とする中期経営計画があったが、初年度で2年目の計画を超えたために新しい中期経営計画が策定された。3年後の2020年3月期に営業収益で11,910百万円、営業利益1,120百万円、期末店舗数187店舗を目標としている。過去3回の中期経営計画はいずれも前倒しに達成しており、今回も計画を超えていく意気込みだ。

新中期経営計画の中では「収益源の多様化」が盛り込まれており、リフォーム事業の拡大が柱となる。現在3営業所（船橋、川口、立川）で行っており、営業収益316百万円（2017年3月期）と実績も出始めた。また、2017年6月には横浜市の二俣川に新しい営業所を開設して4営業所体制となった。今後、賃貸仲介事業以外のサービスの柱の1つとして大きく育てたい考えだ。

Key Points

- ・ “不動産テック” と “豊かな情報” で差別化を図る
- ・ 2017年3月期は4年連続で営業増益を達成。新規出店とリフォーム事業拡大が寄与
- ・ 旧中期経営計画（3ヶ年）を1年で達成し、新中期経営計画を発表

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

首都圏と東海圏を中心に新店加速、賃貸仲介件数で業界 4 位

1. 会社概要と沿革

同社は、1998 年に大東建託の 100% 出資子会社として、賃貸建物の仲介斡旋を事業目的に設立された。2003 年に現在の (株) ジューシー情報センターから、首都圏及び中部圏の 62 店舗の営業権を取得し、店舗網の基盤とした。直営店の新規出店とともに、周辺業務 (損害保険代理店・リフォーム工事取次・引越取次・広告代理店など) を取り込み、順調に業績を伸ばしてきた。関東と東海を中心に新店しており、全国 158 店の直営店を持つ (2017 年 3 月 31 日現在)。

「住まいを通して人を幸せにする。」というミッションを掲げ、店舗を通して入居者や家主に対してのお役立ちや地域密着を徹底する。2011 年 6 月、大証 JASDAQ 市場 (現東証 JASDAQ 市場) に上場した。

2014 年 3 月に同社社長に就いた現在の田村穂社長は、3 年にわたりリーダーシップを発揮し、収益構造を維持・改善しながら、事業規模の拡大を行ってきた。営業収益は、8,244 百万円 (2014 年 3 月期) から 10,109 百万円 (2017 年 3 月期) に 22.6% 増加し、当期純利益は、402 百万円 (2014 年 3 月期) から 757 百万円 (2017 年 3 月期) に 88.2% 増加し、4 年連続の増収増益に導いた。この 3 年間に、積極的かつ立地を吟味した新規出店 (28 店舗) による店舗網の拡大 (純増 24 店舗)、Web や AI などの IT ツールの積極活用、リフォーム事業への進出などを成功させている。

2. 事業構成

同社の事業は、「不動産賃貸仲介事業」と「仲介関連サービス事業」が柱であり、営業収益の 84.9% (2017 年 3 月期) を占める。「不動産賃貸仲介事業」は、住宅を探す個人に対して、アパートやマンションの賃貸物件を紹介し、成約時に不動産仲介手数料を得るサービスである。営業収益構成比は 49.9% (2017 年 3 月期) であり、同社事業の中核である。「仲介関連サービス事業」は、家主及び入居者の不動産仲介に伴って発生するニーズに対応した事業である。広告代理店手数料、リフォーム・リノベーション、鍵交換、損害保険、ブロードバンド / CATV サービスなど多岐にわたり、営業収益構成比は 35.0% (2017 年 3 月期) である。住む人と部屋をつなぐという点では両事業は類似する事業である。

事業の内容と構成 (2017 年 3 月期)

(単位: 百万円)

| 事業セグメント | 主な業務内容 | 営業収益 | 売上構成 | 前期比 |
|------------|--|--------|--------|-------|
| 不動産賃貸仲介事業 | 個人向け住宅の賃貸手数料 | 5,040 | 49.9% | 6.8% |
| 仲介関連サービス事業 | 広告代理店手数料、リフォーム・リノベーション、 鍵交換、損害保険、ブロードバンド / CATV、 その他 | 3,535 | 35.0% | 15.1% |
| その他事業 | 貸会議室 データ作成業務 その他 | 1,532 | 15.1% | 1.3% |
| 合計 | | 10,109 | 100.0% | 8.6% |

出所: 決算短信よりフィスコ作成

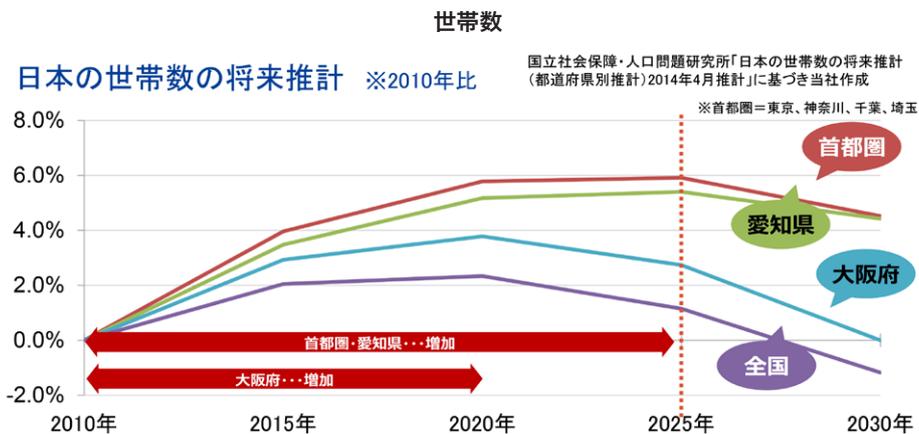
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

3. 事業領域とポジション

賃貸仲介市場は、世帯数の推移に影響を受ける。国立社会保障・人口問題研究所によると、首都圏（東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県）及び愛知県においては、2025年まで世帯数が増加し、それ以降の減少ペースも他の地域よりも緩やかになると予測されている。同社の直営店舗は、首都圏と愛知県に集中しており、市場の成長を取り込める環境にある。また、持ち家志向に対して借家志向が緩やかな増加傾向にあることも市場性を後押しする要素になり得る。



当社が主な営業エリアとする**首都圏**と**愛知県**では、2025年まで**世帯数は増加**し、それ以降の減少も緩やかなペースと予測されている。

当社は成長エリアを中心に店舗展開

首都圏111店舗、愛知県27店舗
他地域20店舗(2017年3月31日現在)

出所：決算説明会資料より掲載

国土交通省によると、宅地建物取引業者の数は個人営業が減り、法人営業は増える傾向にある。特に賃貸仲介ではチェーン化した企業グループが業界内のポジションを高めている。同社は、週刊全国賃貸住宅新聞が発表した賃貸仲介件数ランキング（直営店のみ、2015年10月～2016年9月）において、大東建託（1位）、（株）エイブル（2位）、（株）ミニミニ（3位）に次ぐ4位に位置している※。競合他社には、仲介手数料を半額にするなど価格面の競争を指向する不動産業者もあるが、同社はサービス内容の充実を図ることで顧客満足度を高め、価格競争を回避している。

※ 2015年10月-2016年9月は大東建託グループとして集計されているが、同社単体の賃貸仲介件数はランキングにおいて実質4位である。

会社概要

業界ポジション

| 順位 | 社名 | 仲介件数 | |
|-----|--------------|----------------|----------------|
| | | 2015/10~2016/9 | 2014/10~2015/9 |
| 1位 | 大東建託グループ | 19万7969件 | 15万6151件 |
| 2位 | エイブル | 15万8517件 | 15万2978件 |
| 3位 | ミニミニ | 14万9657件 | 14万8986件 |
| - | ハウスコム | - | 6万7369件 |
| 4位 | 東建コーポレーション | 6万8334件 | 6万5959件 |
| 5位 | ハウスメイトパートナーズ | 6万7152件 | 6万4885件 |
| 6位 | 大和リビング | 4万8777件 | 4万5719件 |
| 7位 | スターツグループ | 4万2859件 | 3万8803件 |
| 8位 | タイセイ・ハウジー | 4万2730件 | 5万1532件 |
| 9位 | 常口アトム | 4万132件 | 4万2850件 |
| 10位 | タウンハウジング | 3万8935件 | 3万6004件 |

週間全国賃貸住宅新聞
 2017年1月2日号
 「賃貸仲介件数ランキング」
 を基に当社作成
 ※集計期間2015年10月
 ~2016年9月末
 ※2015/10~2016/9期間より
 「大東建託グループ」にて表記

<ハウスコムの仲介件数>

- 2015/10~2016/9 7万0554件
- 2015/4~2016/3 6万8593件
- 2016/4~2017/3 7万2824件

出所：決算説明会資料より掲載

■ 事業概要

“不動産テック”と“豊かな情報”で差別化を図る

1. 顧客の変化と求められる対応

インターネットの普及は不動産業界に大きな変化をもたらしている。ポータルサイトを始めとしてネットにはほとんどの物件が掲載されるようになった。顧客は、インターネットで検索・吟味して絞り込んだ上で、より少ない不動産店舗を訪れるようになってきている。また、スマートフォンの普及は、いつでも・どこでもアクセスすることを可能にし、部屋探しにおいてもメールやSNSが利用されるようになってきている。また、現在のネット上の物件情報は規格化されたスペック情報が主であり、住み始めた後に価値がわかる地域に根差した情報（“豊かな情報”）が求められるようになってきている。

不動産業界に求められる対応としては、ネット上に載せる物件情報の質と数、信頼・安心できる店舗であることの伝達、効率的なツールの提供、対応スピードと24時間化、“豊かな情報”の充実と提供、などがある。同社としても、他社に一歩先んじてIT化等を推進し、顧客の変化に対応に取り組んでいる。

事業概要

顧客の変化と求められる対応

顧客の変化と求められる対応

| 顧客の変化 | 求められる対応 |
|------------------------|-----------------------|
| インターネットでの物件探し | ネットに載せる物件情報の質と数が大事 |
| 訪問する不動産店舗数の減少(平均1.7店舗) | 信頼安心できる店舗であることを伝える必要性 |
| 予約来店やネットで効率的に予約したい | 効率的なツールの提供 |
| いつでも、どこでもアクセス・予約 | 対応スピードと24時間化 |
| 住み始めてからの情報も事前に知りたい | "豊かな地域情報"の充実が不可欠 |

出所：ヒアリングよりフィスコ作成

2. 不動産テックへの対応

同社では2年ほど前から顧客接点のレベルアップを目的に不動産テックの導入を行ってきた。(1)AI(人工知能)を使った物件検索サービス、(2)店舗ホームページに全スタッフ写真掲載、(3)Web来店予約システム、(4)「マイボックス」システム、(5)オンラインのライブ中継内見システム、など賃貸仲介の業界では一歩先を行く5つのシステム・サービスだ。

(1) AI(人工知能)を使った物件検索サービス

ITベンチャーのイタンジ(株)と共同制作されたものでクラスター解析やディープラーニングなどの先端技術を使い、3項目(住みたい場所、希望家賃、お部屋の広さ)を選ぶだけで人工知能がお勧め物件を自動で提案する。膨大な過去の成約事例がデータとして蓄積されており、使えば使うほど精度が高くなる学習システムである。

(2) 店舗ホームページに全スタッフ写真掲載

全スタッフの写真掲載をする目的は、来店前の顧客の不安の払拭である。店内の様子や全スタッフの集合写真、各スタッフの個人写真を掲載し、安心して来店してもらえるインフラを整える。

(3) Web来店予約システム

今まで電話やメールで行っていたために営業時間内でないと予約が完了しなかったため手間となっていた来店予約を、24時間Web上でできるようにした。

(4) 「マイボックス」システム

個人別に設けられる専用WEBサイト「マイボックス」では、チャット形式でスピーディに店舗スタッフとやりとりができる。チャットはLINEなどを日頃から使用する若年層にマッチしたコミュニケーションとして注目の接客ツールだ。夜間や休日は「人工知能@コムくん」が、24時間365日、物件に関する質問にスピーディに答える機能が便利である。「マイボックス」は紹介物件の整理や提出書類のやりとりなども一括して管理できるので利便性の向上にも役立つ。

事業概要

(5) オンラインのライブ中継内見システム

現地に行けない事情がある顧客のために、室内に店舗スタッフが入りオンラインで部屋の内部を中継する。転勤や進学前の遠隔地の顧客にとっての利便性を向上させる仕組みである。

最先端技術とネットを活用した顧客サービス



出所：会社資料から掲載

3. “豊かな情報”の充実

同社は、地域に根差した“豊かな情報”を充実させるために、他社との業務提携を積極的に活用している。

(1) 昭文社まっぶるのデータと連携

同社は2016年8月に、昭文社の「まっぶる」とデータ連携し、賃貸物件の近所のお店や施設の情報を提供するサービスを開始した。具体的には、同社物件サイト及び「マイボックス」に掲載している物件を対象に、近所の飲食店ショッピング、レジャー、宿泊・温泉などの施設を自動的にピックアップし紹介する。昭文社のデータを活用することで所在地や外観写真だけでなく、お店の特徴や営業時間等まで紹介している。

(2) Properのご近所 SNS 大手「マチマチ」と業務提携

同社は2017年5月に、Properのご近所 SNS「マチマチ」と業務提携し、賃貸物件・口コミ情報に関するサービスの相互紹介を開始した。具体的には、マチマチのサイト内で同社の物件情報を表示・紹介したり、マチマチ内の口コミ情報を個人情報特定できない安全な形に加工した上で、同社の営業マンが活用するなどである。地域の“豊かな情報”を充実させる取り組みとして注目したい。

事業概要

(3) 地域に根ざした NPO を支援する取り組み

地域に根ざした活動をする NPO 法人等への支援を開始している。2016 年度より、子供が自由に遊ぶことのできる「遊び場」の運営を行うプレーパークや、障害者が身近な地域でスポーツを楽しむことができるようにすることを目指す協会等に支援・協賛を始めた。地域に貢献し、役立つ存在にならなければ、その地域に新たに人が移り住むことをビジネスにする不動産賃貸仲介業者は存在価値を失うだろうという意識が根底にはあるとのこと。地域住民に寄り添う活動がどのような効果を生み出すのか注目される。

業績動向

2017年3月期は4年連続で営業増益を達成。 新規出店とリフォーム事業拡大が寄与

1. 2017年3月期通期の業績概要

2017年3月期通期の業績は、営業収益で前期比 8.6% 増の 10,109 百万円、営業利益で同 17.2% 増の 946 百万円、経常利益で同 9.2% 増の 1,177 百万円、当期純利益で同 20.1% 増の 757 百万円となり、4 年連続の増収増益を達成した。

売上面では、新規店舗を 7 店出店し、合計 158 店舗体制としたこと（662 百万円の増収）や、リフォーム事業の拡大（141 百万円の増収）などが増収の要因となった。営業費用は、人件費の増加（235 百万円）、本社移転と店舗の地代家賃増加（106 百万円）などがあったものの、増収効果が上回り、増益を達成した。

2017年3月期通期業績

(単位：百万円)

| | 16/3 期 | | 17/3 期 | | 前期比 |
|-------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | 実績 | 対売上比 | |
| 営業収益 | 9,306 | 100.0% | 10,109 | 100.0% | 8.6% |
| 営業費用 | 8,498 | 91.3% | 9,162 | 90.6% | 7.8% |
| 営業利益 | 808 | 8.7% | 946 | 9.4% | 17.2% |
| 経常利益 | 1,078 | 11.6% | 1,177 | 11.7% | 9.2% |
| 当期純利益 | 630 | 6.8% | 757 | 7.5% | 20.1% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2017年3月期通期末の総資産残高は731百万円増（前期末比）の7,890百万円となった。うち流動資産は552百万円増の5,821百万円であり、主な要因は現預金の増加498百万円である。固定資産は179百万円増の2,069百万円であり、主な要因は有形固定資産の増加143百万円である。負債合計は182百万円増（前期末比）の3,058百万円となった。流動負債、固定負債ともに大きな変化なく、無借金経営にその要因がある。純資産合計が549百万円増（前期末比）の4,832百万円となったのは、繰越利益剰余金の増加552百万円が主な要因である。経営指標（2017年3月期末）では、流動比率が237.7%（前期229.0%）、自己資本比率が61.0%（前期59.6%）となり、堅実に安全性を増している。

貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

| | 16/3 期末 | 17/3 期末 | 増減額 |
|------------------|---------|---------|-----|
| 流動資産 | 5,268 | 5,821 | 552 |
| （現預金） | 4,549 | 5,047 | 498 |
| 固定資産 | 1,890 | 2,069 | 179 |
| 総資産 | 7,159 | 7,890 | 731 |
| 流動負債 | 2,300 | 2,448 | 148 |
| 固定負債 | 575 | 609 | 33 |
| 負債合計 | 2,876 | 3,058 | 182 |
| 純資産合計 | 4,282 | 4,832 | 549 |
| 負債純資産合計 | 7,159 | 7,890 | 731 |
| <安全性> | | | |
| 流動比率（流動資産÷流動負債） | 229.0% | 237.7% | - |
| 自己資本比率（自己資本÷総資産） | 59.6% | 61.0% | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年3月期も着実に増収増益を予想、 新規出店を加速（11店舗計画）

2018年3月期通期の業績は、営業収益で前期比7.1%増の10,822百万円、営業利益は同6.6%増で1,009百万円、経常利益で同5.9%増の1,247百万円、当期純利益は同6.0%増で803百万円の見込みである。

増収の主な根拠は新規出店の加速である。新規出店は11店舗を計画しており（2017年3月期は7店舗出店）、閉店2店舗を差し引くと167店舗体制（2017年3月期末158店舗）となる。新規店は、新規出店費用や店舗人員の充足などで費用がかかる一方で、店舗当たり売上は低いスタートとなる。このため一時的に期中減益を想定しており、2018年3月期第2四半期の段階では減益、通期では増益を見込む。

今後の見通し

2018年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

| | 17/3期 | | 18/3期 | | 前期比 |
|-------|--------|--------|--------|--------|------|
| | 実績 | 対売上比 | 予想 | 対売上比 | |
| 営業収益 | 10,109 | 100.0% | 10,822 | 100.0% | 7.1% |
| 営業利益 | 946 | 9.4% | 1,009 | 9.3% | 6.6% |
| 経常利益 | 1,177 | 11.7% | 1,247 | 11.5% | 5.9% |
| 当期純利益 | 757 | 7.5% | 803 | 7.4% | 6.0% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

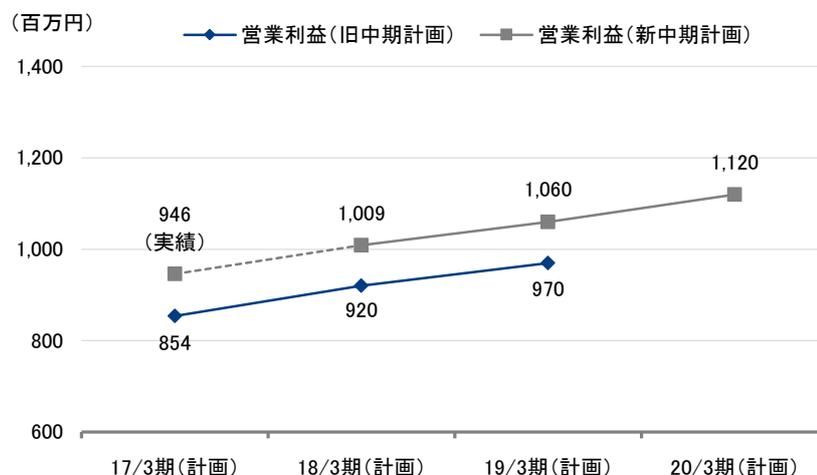
■ 中長期の成長戦略

旧中期経営計画（3ヶ年）を1年で達成し、新中期経営計画を発表

1. 新中期経営計画の発表

同社は2018年3月期を初年度、3年後の2020年3月期を最終年度とする新中期経営計画を策定した。本来2017年3月期を初年度とする中期経営計画があったが、初年度で2年目の計画を超えたために新しい中期経営計画が策定された。3年後の2020年3月期に営業収益で11,910百万円、営業利益1,120百万円、期末店舗数187店を目標としている。2017年3月期の実績と比較すると、営業収益で1.18倍、営業利益で1.18倍、店舗数でも1.18倍となる。過去3回の中期経営計画はいずれも前倒しに達成しており、今回も計画を超えていく意気込みだ。

中期計画における営業利益目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

新中期経営計画では、旧中期経営計画の骨子を引き継ぎ、「賃貸サービス業における100億円企業として、次の成長ステージへ」をビジョンに掲げる。4つの重点施策 1) 既存店の競争力強化、2) 新規出店による規模の拡大、3) 新商品・新規事業による収益源の多様化、4) 成長を支える内部体制、に変わりはなく、競争力と成長力を兼ね備えた強い企業を目指す。また、「将来的な東証本則市場（1部または2部）への市場変更を視野に入れて経営管理体制の強化を図る」という目標が加わった。

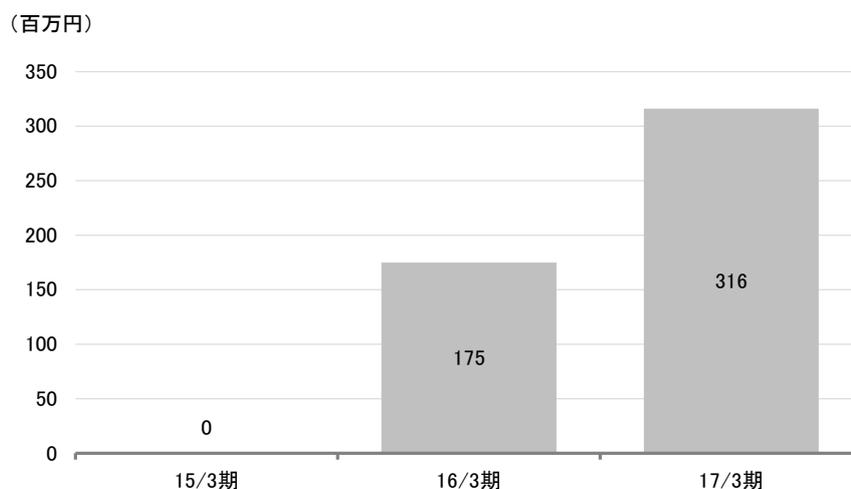
2. 収益構造の多様化を推進

同社は、「収益構造の多様化の推進」の具体的取組として以下の3点を挙げ、取組を進めている。

- (1) リフォーム事業の拡大
- (2) 社員独立支援型FCの開始・ノウハウ蓄積
- (3) 法人向け、外国人向け賃貸仲介の強化

(1) のリフォーム事業に関しては、2015年5月に千葉県船橋市に営業所を開設し、2016年4月に埼玉県川口市、8月には東京都立川市に営業所を開設した。家主向けサービスの一環であり、原状回復工事や小規模リフォームなどを行う。どこまで内製してどこから外注に出すのかなどにノウハウの蓄積が必要であり、ある程度立ち上がりに時間がかかることを織り込んでいるが、日頃からの家主との接点もあり、これまでは順調に推移している。営業収益は初年度である2016年3月期が175百万円、2017年3月期は316百万円となった。2017年6月には神奈川県横浜市に4ヶ所目となる営業所を開設し、サービス対象エリアを拡大した。今後、賃貸仲介事業以外のサービスの柱の1つとして大きく育てたい考えだ。(2) の社員独立支援型FCの開始・ノウハウ蓄積に関しては、2016年4月に元社員が第1号店をオープンし、ゆっくりとではあるが実績を積み上げている。(3) の法人向け、外国人向け賃貸仲介の強化に関して「法人向け転賃借プラン」「グローバルサポートプラン」をそれぞれ導入し、営業を開始している。

リフォーム事業売上高

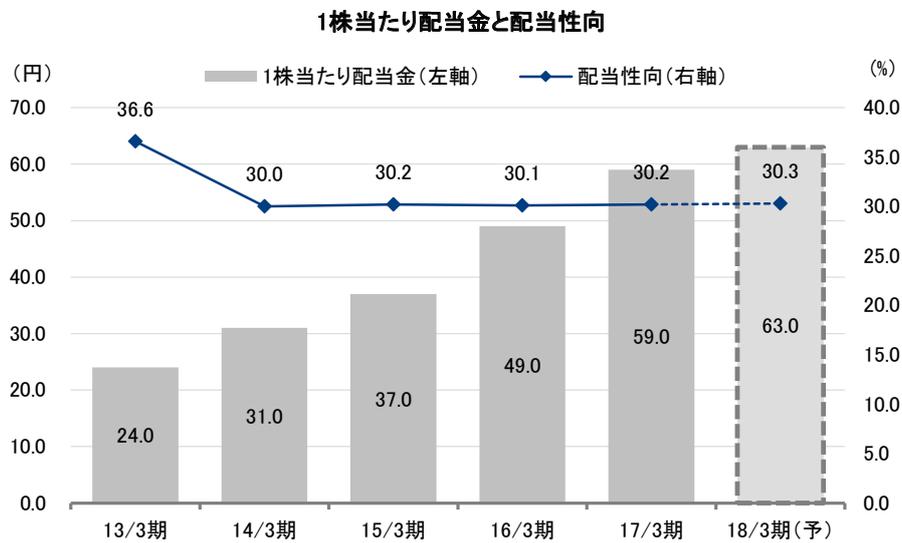


出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

5年連続増配予想、配当性向30%以上を継続

同社は株主還元策として配当を実施している。企業価値を継続的に拡大し株主への利益還元を行うことを重要な経営課題と位置付けており、配当性向「30%」の継続を基本方針とする。2017年3月期の1株当たり配当金は年間59.0円（中間26.0円、期末33.0円）、配当性向30.2%となった。2018年3月期は、増益予想を背景に、年間63.0円（中間31.0円、期末32.0円）、配当性向30.3%と5年連続の増配を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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・加工することは堅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・譲渡することは堅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