

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ハウスコム

3275 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 12 月 12 日 (木)

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. 強み	01
2. 業績動向	02
3. 業績見込み	02
4. 成長戦略	02
5. 株主還元策	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業構成	04
■ 市場環境	05
1. 世帯数の動向と賃貸仲介市場	05
2. 同社のポジション	05
■ 強み	06
1. 「不動産テック」から「DX企業」へ	06
2. 「リアル店舗」の拡大	06
3. 「リアル店舗」の競争力の源泉としての人材	07
■ 業績動向	08
■ 業績見込み	09
■ 中長期の成長戦略	10
1. 連結経営がスタート	10
2. リフォーム事業の拡大とエスケービル建材のM&A	10
■ 株主還元策	12

## ■ 要約

### 2019 年 8 月に東証 1 部に昇格。2Q 単体は増収増益、連結も計画超過。連結経営に移行し M&A (2 社) の活用により収益源多様化を加速。7 期連続の増配を予想

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> グループの成長企業である。住宅需要の高い首都圏と東海圏を中心に直営 181 店舗及び FC 店 1 店舗 (2019 年 9 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。2019 年 6 月には東証 2 部、8 月には東証 1 部にそれぞれ昇格した。

2014 年 3 月に代表取締役社長に就任した田村穂 (たむらけい) 氏は、5 年にわたりリーダーシップを発揮し、収益構造を改善・維持しながら、事業規模の拡大を行ってきた。この 5 年間に、積極的かつ立地を吟味した店舗網の拡大 (純増 44 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。会社としては 2014 年 3 月期から 6 年連続の増収増益を達成しており、営業収益は、7,815 百万円 (2013 年 3 月期) から 11,600 百万円 (2019 年 3 月期) に 48.4% 増加し、当期純利益は、255 百万円 (2013 年 3 月期) から 891 百万円 (2019 年 3 月期) に 249.4% 増加した。

#### 1. 強み

同社は、人材が「リアル店舗」の競争力の源泉であると捉え、採用、教育・研修、定着化のそれぞれの面で重層的な取り組みを行っている。採用においては新卒採用を基本として、年々採用数を増やしている。2016 年 4 月に 38 名だった新卒社員は、2019 年 4 月には 126 名が入社するまで伸びた。人材不足が叫ばれる中で採用を増やせる要因としては、地道な大学訪問活動や同じ就活経験を持つ学卒の若手社員が一人ひとりの候補者に丁寧にフォローする体制がある。また、大学生の約半数が利用する奨学金の返済支援制度を導入し、就職活動中の学生からも注目度が高い。2020 年 4 月入社予定の約 3 分の 2 が女性であるというのも同社の特長である。定着化においては、「不動産賃貸仲介業は長時間勤務が当たり前」という常識の打破に挑戦しているのが同社の様々な仕組みである。書類関連の業務が多い業界において、早くから不動産テックを活用し、ペーパーレス化に取り組んできた。

## 要約

## 2. 業績動向

2020 年 3 月期第 2 四半期の単体業績は、営業収益で前期比 8.7% 増の 5,728 百万円、営業利益で同 50.3% 増の 398 百万円、経常利益で同 49.8% 増の 399 百万円、四半期純利益で同 54.9% 増の 262 百万円となり、堅調な増収とともに大幅増益となった。上期において増収をけん引したのは、仲介件数の増加による仲介手数料の増加（前年同期比 151 百万円増）、リフォーム事業の成長（同 114 百万円増）などである。仲介件数増に関しては近年出店した店舗が軌道に乗った影響が大きい。特に北関東や地方都市の店舗が好調である。リフォーム事業に関しては全国 7 営業所目となる太田営業所（群馬県、2018 年 6 月開店）の業績が伸びたことが寄与した。利益面では、店舗増に伴う人件費増（同 187 百万円）、その他（地代家賃、情報処理費、市場変更に伴う諸費用等）の増加（同 57 百万円）があったものの、増収効果が上回り、大幅増益となった。

## 3. 業績見込み

2020 年 3 月期通期の業績（連結）は、営業収益で 13,034 百万円、営業利益は 1,171 百万円、経常利益で 1,404 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 924 百万円を予想する。単体実績でも前期比増収増益となり、実質 7 期連続の増収増益となる見込みだ。営業収益に関しては、「新規出店」及び「店舗競争力の強化」、「収益源の多様化の推進」により着実な成長を狙う。「新規出店」は通期 12 店舗を計画しており、既に 5 店舗（2019 年 11 月時点）を出店した。「店舗競争力の強化」に関しては、人工知能（AI）や IT 重説などの活用が日常的なものとして浸透し顧客の利便性向上や、店舗運営の効率向上の面で寄与する見込み。「収益源の多様化の推進」ではリフォーム事業の強化のためにエスケイビル建材（株）を上期に連結子会社化しており、下期から損益計上される。エスケイビル建材は売上高で 668 百万円（2018 年 11 月期通期）、営業利益：60 百万円（同）の実績であり、一定の額が同社連結業績に上乘せされる見込みである。同社は、2020 年 3 月期より連結決算に移行した。連結子会社となったハウスコムテクノロジーズ（株）（旧ジューシー出版（株））は、不動産分野の広告事業を主体に行うため、転居シーズン（1 月 - 3 月）に売上高、利益が集中する傾向が強く、一方で上期（4 月 - 9 月）は連結業績にマイナスの影響を及ぼす。ハウスコムテクノロジーズの通期業績への寄与予想は、売上高で 797 百万円、営業利益で 10 百万円。季節変動の大きな事業を連結したと理解したい。

## 4. 成長戦略

2020 年 3 月期上期は、同社にとって大きな転換点となった。2019 年 6 月には東証 2 部に昇格、そして 8 月には東証 1 部に昇格した。対外的な信用力の向上などが今後期待されるが、社内的には従業員の責任意識の向上などプラスの効果が早くも表れている。それと軌を一にして、経営面では連結経営をスタートさせた。「新規事業の拡大」や「収益源の多様化」などの基本戦略は変わらないが、これからは M&A を積極活用しながら革新のペースを加速させる方針だ。

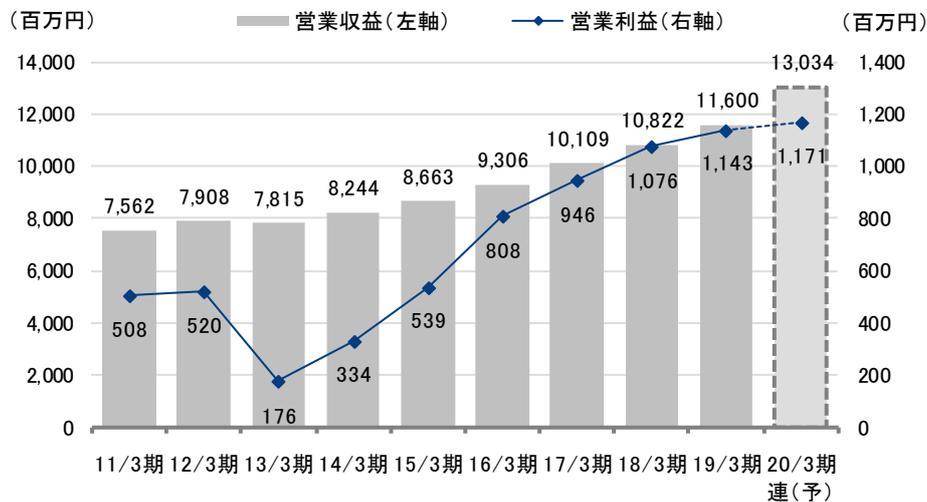
## 5. 株主還元策

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。2019年3月期の1株当たり配当金は年間35.0円（中間17.0円、期末18.0円）、配当性向30.3%と6年連続増配を達成した。2020年3月期は、実質増益の予想を背景に、年間36.0円（中間実績18.0円、期末予想18.0円）、配当性向30.0%と7年連続の増配を予想する。

### Key Points

- ・首都圏と東海圏を地盤に店舗展開する不動産仲介業界の成長企業。2019年8月に東証1部に昇格。連結経営に移行しM&A(2社)の活用により収益源多様化を加速
- ・強みは「不動産テック」と「リアル店舗」。人材の採用・教育研修・定着化におけるユニークな取り組みが注目
- ・2020年3月期通期(連結予想)は既存事業堅調。売上高・各利益とも着実な成長を予想。さらに連結子会社の業績が追加される
- ・連続増益を背景に安定した増配実績。配当性向30%維持方針。2020年3月期も連続増配を予想(7期連続)

### 通期業績の推移



注：20/3期より連結業績  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

**首都圏と東海圏を地盤に店舗展開する不動産仲介業界の成長企業。  
2019 年 8 月に東証 1 部に昇格。  
連結経営に移行し M&A (2 社) の活用により収益源多様化を加速**

### 1. 会社概要と沿革

同社は、首都圏と東海圏を地盤に不動産仲介及び住まい関連サービスを行う業界有数の成長企業である。1998 年に大東建託の 100% 出資子会社として設立され、2003 年に現在の (株) ジューシー情報センターから、首都圏及び東海圏の 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。「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、「地域社会の玄関」と位置付ける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。出店は関東と東海を中心とした都市部に集中しており、2019 年 9 月末で全国に直営店 181 店舗・FC 店 1 店舗を持つ。従業員数は 1,066 名 (2019 年 9 月末現在)。2011 年 6 月に、大証 JASDAQ 市場 (現東証 JASDAQ 市場) に上場。2019 年 6 月には東証 2 部、8 月には東証 1 部にそれぞれ昇格した。

2014 年 3 月に代表取締役社長に就任した田村穂 (たむらけい) 氏は、5 年にわたりリーダーシップを発揮し、収益構造を改善・維持しながら、事業規模の拡大を行ってきた。この 5 年間に、積極的かつ立地を吟味した店舗網の拡大 (純増 44 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。会社としては 2014 年 3 月期から 6 年連続の増収増益を達成しており、営業収益は、7,815 百万円 (2013 年 3 月期) から 11,600 百万円 (2019 年 3 月期) に 48.4% 増加し、当期純利益は、255 百万円 (2013 年 3 月期) から 891 百万円 (2019 年 3 月期) に 249.4% 増加した。

### 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 85.8% (2020 年 3 月期第 2 四半期、単体) 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など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 43.8% (同) 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、サニタリーサービスなど多岐にわたり、営業収益構成比は 42.0% (同) である。なかでもリフォームサービスには力を入れており、リフォーム営業所の開設に伴い成長が加速している。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。

## 会社概要

## 事業の内容と構成（非連結、2020年3月期第2四半期）

（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	前年同期比
不動産賃貸仲介事業	個人向け住宅の賃貸仲介手数料	2,508	43.8%	6.4%
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、サニタリーサービスその他	2,403	42.0%	13.3%
その他事業	貸会議室 データ作成業務 その他	816	14.3%	3.5%
合計		5,728	100.0%	8.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 市場環境

### 都市集中化やIT化の流れにいち早く対応。賃貸仲介業4位

#### 1. 世帯数の動向と賃貸仲介市場

賃貸仲介市場は、世帯数の推移に影響を受ける。全国の世帯数は、2023年をピークにその後急速に減少に転じる。しかし、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、それ以降の減少も他の地域よりも緩やかなペースになると予測されている（国立社会保障・人口問題研究所）。同社は2019年9月末時点で181の直営店舗及びFC店1店舗を持つが、首都圏に117店舗（構成比64.2%）、愛知県で28店舗（構成比15.4%）であり、市場の成長を追い風にする戦略を実行する。顧客が40代を中心に“持家志向”から“賃貸志向”に変化していることも賃貸市場の成長を後押ししている。

#### 2. 同社のポジション

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、2017年10月～2018年9月）において、大東建託グループ（1位）に含まれており、独自にはランクインしていない。実態としては、（株）ミニミニ（2位）及び調査への回答をしていない（株）エイブルに続く仲介件数を成約しており、実質的に4位のポジションと位置付けられる。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志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。

## 市場環境

## 賃貸仲介件数ランキング 2019

企業名、企業グループ名	仲介件数	
1位 大東建託グループ	222,554 ※同社数値含む	ランキングに記載なし
2位 ミニミニ	154,534	← エイブル 推定
3位 東建コーポレーション	75,237	← 同社 76,323 ※1位大東建託グループの内数
4位 ハウスメイトグループ	69,473	
5位 タイセイ・ハウジー・ホールディングス	49,046	
6位 タウンハウジング	45,275	
7位 スターツグループ	42,270	
8位 常口アトム	35,384	
9位 アパマンショップリーシング	33,455	
10位 長谷エライブネット	31,448	

出所：週刊全国賃貸住宅新聞よりフィスコ作成

## 強み

### 強みは「不動産テック」と「リアル店舗」。 人材の採用・教育研修・定着化におけるユニークな取り組みが注目

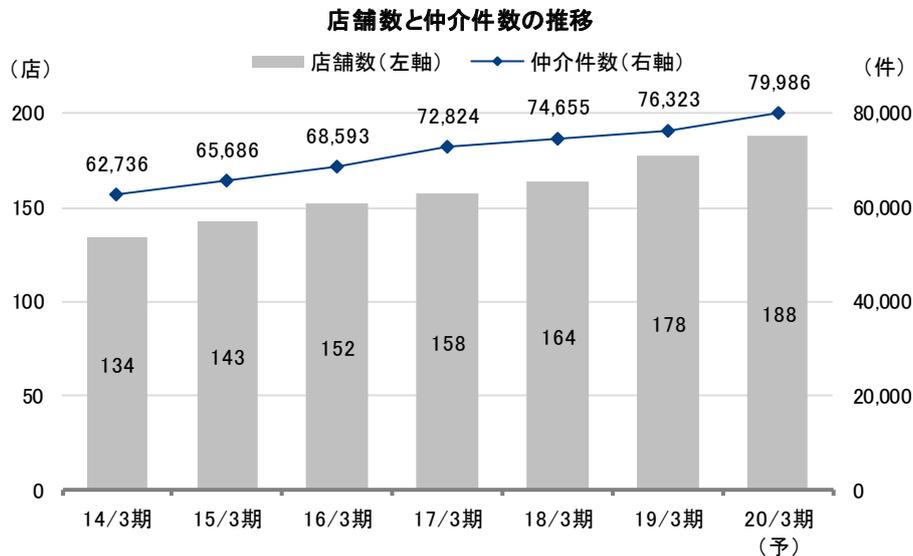
#### 1. 「不動産テック」から「DX企業」へ

同社は、顧客がインターネットやスマートフォンで不動産を選ぶ時代に入るなか、不動産テック導入の草分けとして、2015年頃から「ITツール活用」に取り組んでおり、その活用度でリードする存在だ。代表的な取り組みである「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。夜間や休日は「人工知能@コムるくん」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や予約機能が便利。遠方からの引っ越しの顧客には、「オンライン内見システム」や「IT重説」が好評である。ちなみに「マイボックス」を持つ登録者は累積で250万人に達し、顧客の好みや物件検討履歴が蓄積されており、同社にとって貴重な情報資産となっている。今後は蓄積されたデータを活用して新たなサービスを創出し、住生活サービスのデジタルトランスフォーメーション企業を目指すことを決算説明会で述べている。これらのデータの蓄積は上述の新サービスの創出に寄与することとなる。

#### 2. 「リアル店舗」の拡大

同社は業界でも屈指の高い成長をとげてきた。その原動力は、言うまでもなく店舗網の拡大であり、質の高い人材の確保である。過去に遡ると2011年3月期に122店で仲介件数が約59,000件、直近の2019年3月期には178店で仲介件数76,323件と相関しながら伸びてきた。

強み



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

### 3. 「リアル店舗」の競争力の源泉としての人材

同社は、人材が「リアル店舗」の競争力の源泉であると捉え、8つの重点施策の1番目に「人材とサービスの磨き上げ」を掲げている。採用、教育・研修、定着化のそれぞれの面で重層的な取り組みを行っている。

**採用：**新卒採用を基本として、年々採用数を増やしている。2016年4月に38名だった新卒社員は、2019年4月には126名が入社するまで伸びた。人材不足が叫ばれるなかで採用を増やせる要因としては、地道な大学訪問活動や同じ就活経験を持つ学卒の若手社員が一人ひとりの候補者に丁寧にフォローする体制がある。また、大学生の約半数が利用する奨学金の返済支援制度を導入し、就職活動中の学生からも注目度が高い。具体的には、30歳になるまで、夏のボーナス時に最大15万円を支給するというもの。知識習得などの自己投資が特に必要な20代にその機会を返済のために逃さないでほしいという会社の願いが込められている。2020年4月入社予定の約3分の2が女性であるというのも同社の特長である。

**教育・研修：**専門部門である人材開発室が主に担当し、同社ならではのユニークなものも多い。一例を挙げると、1) 新人研修の一環として富士山登山によりチームビルディングを習得、2) 3年目以上社員を対象に社長と直接対話できるQ&Aセッション、などである。社内各所に横のつながりを作ることにより、店舗に配属された後も励まし合える仲間がいる組織作りに成功している。

**定着化：**「不動産賃貸仲介業は長時間勤務が当たり前」という常識の打破に挑戦しているのが同社の様々な仕組みである。書類関連の業務が多い業界において、早くから不動産テックを活用し、ペーパーレス化に取り組んできた。さらに一歩進んでいるのは、19時30分になると全社員のPCがシャットダウンするという制度である。女性が働きやすい環境にするために、「保育手当」や「育児早期復職支援制度」、「短時間正社員(1日6時間勤務)」など多様な働き方を選べる制度が充実している。

## 業績動向

### 2020年3月期第2四半期（非連結）は仲介手数料の増加及びリフォーム事業の成長が寄与し増収増益

2020年3月期第2四半期の単体業績は、営業収益で前期比8.7%増の5,728百万円、営業利益で同50.3%増の398百万円、経常利益で同49.8%増の399百万円、四半期純利益で同54.9%増の262百万円となり、堅調な増収とともに大幅増益となった。

上期において増収をけん引したのは、仲介件数の増加による仲介手数料の増加（前年同期比151百万円増）、リフォーム事業の成長（同114百万円増）などである。仲介件数増に関しては近年出店した店舗が軌道に乗った影響が大きい。特に北関東や地方都市の店舗が好調である。リフォーム事業に関しては全国7営業所目となる太田営業所（群馬県、2018年6月開店）の業績が伸びたことが寄与した。利益面では、店舗増に伴う人件費増（同187百万円）、その他（地代家賃、情報処理費、市場変更に伴う諸費用等）の増加（同57百万円）があったものの、増収効果が上回り、大幅増益となった。

#### 2020年3月期第2四半期業績（非連結）

（単位：百万円）

	19/3期2Q単体		20/3期2Q単体		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
営業収益	5,268	100.0%	5,728	100.0%	8.7%
営業費用	5,003	95.0%	5,330	93.0%	6.5%
営業利益	264	5.0%	398	7.0%	50.3%
経常利益	266	5.1%	399	7.0%	49.8%
四半期純利益	169	3.2%	262	4.6%	54.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 業績見込み

### 2020年3月期通期（連結予想）は既存事業堅調。 売上高・各利益とも着実な成長を予想。 さらに連結子会社の業績が追加される

2020年3月期通期の業績（連結）は、営業収益で13,034百万円、営業利益は1,171百万円、経常利益で1,404百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で924百万円を予想する。参考までに前期の単体実績と比較すると、営業収益で12.4%増、営業利益は2.4%増、経常利益で4.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益で3.7%増となる。達成すれば実質7期連続の増収増益となる。

営業収益に関しては、「新規出店」及び「店舗競争力の強化」、「収益源の多様化の推進」により着実な成長を狙う。「新規出店」は通期12店舗を計画しており、既に5店舗（2019年11月時点）を出店した。「店舗競争力の強化」に関しては、人工知能（AI）やIT重説などの活用が日常的なものとして浸透し顧客の利便性向上や、店舗運営の効率向上の面で寄与する見込み。「収益源の多様化の推進」ではリフォーム事業の強化のためにエスケイビル建材を上期に連結子会社化しており、下期から損益計上される。エスケイビル建材は売上高で668百万円（2018年11月期通期）、営業利益：60百万円（同）の実績であり、一定の額が同社連結業績に上乘せられる見込みである。

同社は、2020年3月期より連結決算に移行した。連結子会社となったハウスコムテクノロジーズは、不動産分野の広告事業を主体に行うため、転居シーズン（1月－3月）に売上高、利益が集中する傾向が強く、一方で上期（4月－9月）は連結業績にマイナスの影響を及ぼす。ハウスコムテクノロジーズの通期業績への寄与予想は、売上高で797百万円、営業利益で10百万円。季節変動の大きな事業を連結したと理解したい。

#### 2020年3月期通期業績予想

（単位：百万円）

	19/3期（単体、参考）		20/3期（連結）		
	実績	対売上比	予想	対売上比	（参考）前期比
営業収益	11,600	100.0%	13,034	100.0%	12.4%
営業利益	1,143	9.9%	1,171	9.0%	2.4%
経常利益	1,349	11.6%	1,404	10.8%	4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	891	7.7%	924	7.1%	3.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 東証1部昇格と軌を一にして連結経営をスタート。 不動産テック領域とリフォーム領域でM&Aを実施

#### 1. 連結経営がスタート

2020年3月期上期は、同社にとって大きな転換点となった。2019年6月には東証2部に昇格、そして8月には東証1部に昇格した。対外的な信用力の向上などが今後期待されるが、社内的には従業員の責任意識の向上などプラスの効果が早くも表れている。それと軌を一にして、経営面では連結経営をスタートさせた。「新規事業の拡大」や「収益源の多様化」などの基本戦略は変わらないが、これからはM&Aを積極活用しながら変革のペースを加速させる方針だ。既に2019年5月には大東建託よりジューシー出版の全株式を取得し、子会社化(新商号はハウスコムテクノロジーズ)した。家主や不動産会社向けの不動産テックを活用したサービスの準備が開始されている。

#### 連結経営スタート

★「2019年が新しいハウスコムの出発点だった」  
5年後にはきっとそう言われています。

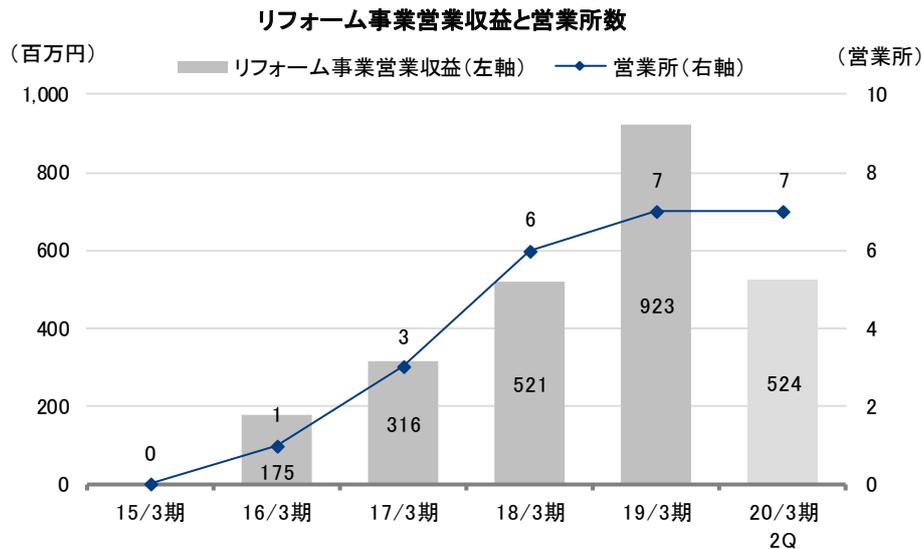


#### 2. リフォーム事業の拡大とエスケイビル建材のM&A

2016年3月期から本格的にスタートしたリフォーム事業は、5年目を迎え成長を続けている。2020年3月期第2四半期の営業収益は524百万円(前年同期は410百万円)と順調に推移している。船橋、川口、立川とリフォーム営業所を増やしてきた同社だが、2018年3月期は一気に3営業所(横浜、静岡、名古屋)を開設。2018年6月には7営業所目になる太田営業所(群馬県)を新設した。元々「大家さんへのお役立ち」を主目的として開始されたサービスではあるが、案件をこなすなかでメニューも増え、運営も効率化され、既に黒字化している。

## 中長期の成長戦略

2019年7月には、ビルや住宅の内外装を手掛けるエスケイビル建材(本社埼玉県富士見市)を連結子会社化した。相乗効果により同社のリフォーム事業をさらに強化することが目的である。特にエスケイビル建材は、商業・オフィスビルの内外装や大きめのリフォーム(500万円以上の案件)が得意分野である。エスケイビル建材をグループに加えたことで、これまで主体であった“空室を埋めるための軽微なリフォーム”に加え、“資産価値を大幅に高めるための本格リフォーム”を増やす戦略を推進する。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**エスケイビル建材の概要**

名称	エスケイビル建材株式会社
住所	埼玉県富士見市鶴瀬東二丁目18番11号マイシティビルディング201号
代表者	代表取締役社長 大島 正人
事業内容	塗装工事、金属製建具工事、内装工事など建築物の施工、営繕及び工事管理業務等
資本金	10百万円
業績	売上高：668百万円(2018年11月期)、営業利益：60百万円(同)

出所：プレスリリース、およびエスケイビル建材ホームページより作成

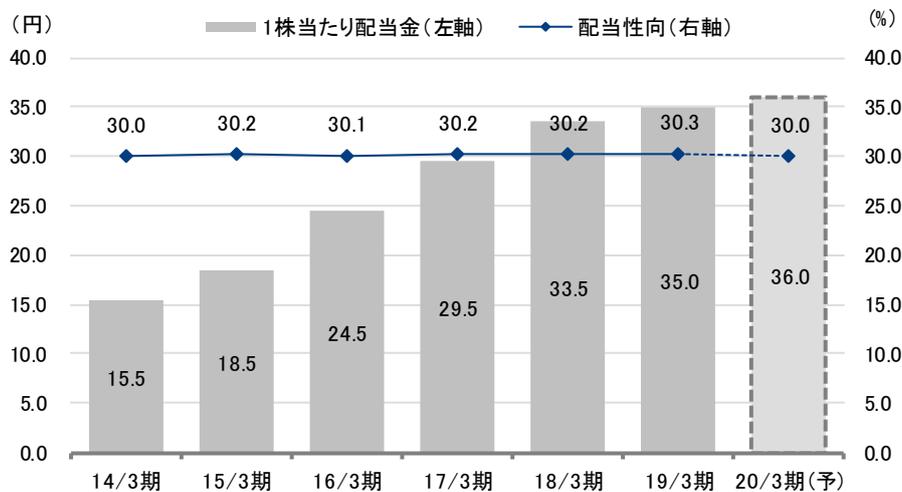
## 株主還元策

### 連続増益を背景に安定した増配実績。配当性向30%維持方針。 2020年3月期も連続増配を予想（7期連続）

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。2019年3月期の1株当たり配当金は年間35.0円（中間17.0円、期末18.0円）、配当性向30.3%と6年連続増配を達成した。2020年3月期は、実質増益の予想を背景に、年間36.0円（中間実績18.0円、期末予想18.0円）、配当性向30.0%と7年連続の増配を予想する。

同社は、株式の流動性向上と株主還元の充実を目的に、株式分割（2018年4月）や株主優待制度の拡充（2019年3月期から）などを行ってきた。これらの施策の結果もあり、株主数は3,795人（2019年9月末）と3年半前（2016年3月末）の899人から4.2倍に拡大し、流動性が向上した。

1株当たり配当金と配当性向



注：2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行った。株式分割後の数値で表示。  
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp