

ジャパンベスト レスキューシステム

2453 東証 1 部

2016 年 1 月 18 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 譲

■ 過去最高業績を上げたコア事業を中心に再成長を目指す

ジャパンベストレスキューシステム〈2453〉は家のカギ、ガラス、水回り、パソコンなど日常生活におけるトラブルを解決するサービスを主たる事業として展開する。2013 年に子会社化した(株)バイノスの不正会計問題も収束し、2016 年 9 月期からはコア事業(コールセンター事業、会員事業、企業提携事業、少額短期保険事業)を中心に再成長を目指す。

2015 年 9 月期(2014 年 10 月-2015 年 9 月)の連結業績は、売上高が前期比 4.3% 増の 12,117 百万円、営業利益が同 81.4% 増の 597 百万円と増収増益となったが、当期純利益は 176 百万円の損失(前期は 31 百万円の利益)となった。福島県で除染事業を行っていたバイノスの事業売却損など 770 百万円の特別損失を計上したことが要因だ。ただし、コア事業だけで見ると当期も連続で過去最高業績を上げるなど、順調に成長が続いている。

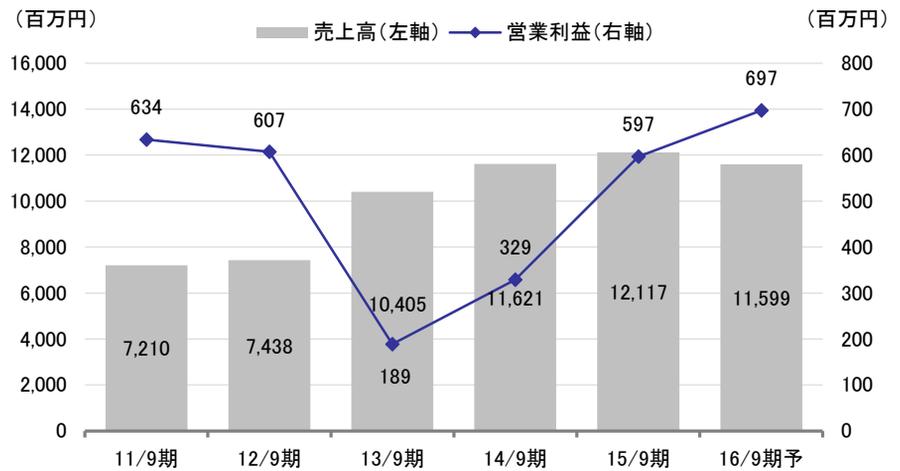
2016 年 9 月期は売上高が前期比 4.3% 減の 11,599 百万円、営業利益が同 16.8% 増の 697 百万円と減収増益を見込む。バイノス関連事業の売却によって減収となるものの、不採算事業の整理によって増益となる見通し。コア事業の利益に関しては前期並みの水準を想定している。事業強化のため今期は広告宣伝費などを積極投下していくためだが、会員事業が順調に伸びており、自然災害等で想定を上回る出動件数の増加などがなければ、計画を上回る可能性もあると弊社ではみている。

株主還元策としては、株主配当と株主優待を実施している。配当政策に関しては、経営基盤の安定と事業拡大のための投資資金等を総合的に勘案しながら、安定した配当金を基本方針としている。また、株主優待制度としては子供向けエデュテインメントタウン「キッズニア(東京、甲子園)」の招待券と自社サービスの割引券を保有株式数に応じて贈呈している。

■ Check Point

- ・ 2015 年 9 月期は増収・大幅増益と順調に推移して着地
- ・ 会員事業や企業提携事業などが増収をけん引
- ・ 2016 年 9 月期は減収ながら過去最高益更新を見込む

業績の推移



■ 事業概要

カギ交換など生活に関わる身近なトラブルを解決するサービス

同社は生活に関わる様々なトラブルを解決するサービスを主たる事業として行っており、各事業の内容については以下のとおりとなる。

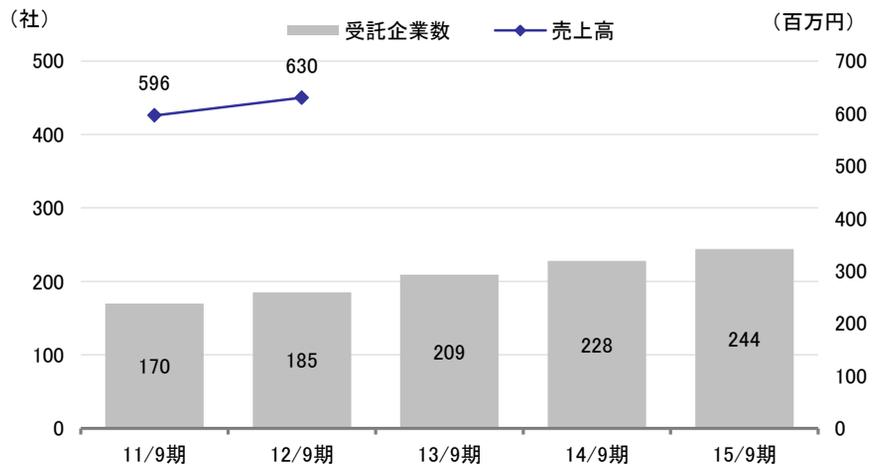
○コールセンター事業

コールセンター事業では、カギの交換や水まわり、パソコンのトラブル、その他生活全般にわたる困り事に関して、会員以外の一般顧客から入ってくる依頼をコールセンターで受け付け(24時間365日稼働)、依頼内容に応じて加盟店や協力店に作業手配を行っている。各作業の標準的な価格は、カギのシリンダー交換で約2万円、パソコンの緊急トラブル(インターネット接続不良)対応で約1.8万円等となる。売上高に占める比率ではカギの交換サービスが約65%と過半を占めている。

同社の売上高としては、加盟店・協力店から作業代金の20～30%を手数料として徴収する格好となる。このため、事業拡大のポイントとしては入電件数を増やすための認知度向上に向けたマーケティング施策(タウンページ、インターネット、チラシ、その他広告等)の強化と、実際の作業を行う加盟店・協力店を拡大していくことがポイントとなる。特に、加盟店・協力店は同社のサービスを支える重要な経営基盤となる。店舗数は年々増加しており、2015年9月末時点では加盟店で503店舗、協力店で1,444店舗となっている。

2016 年 1 月 18 日 (月)

コールセンター受託企業数



○会員事業

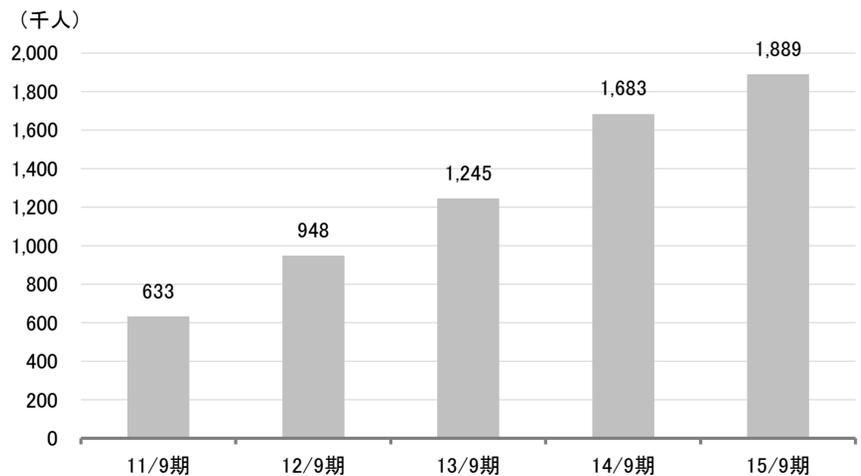
会員事業は、会員向けに生活トラブル全般の解決サービスを提供する事業で、入会金や年会費等を事前に支払うことで、当該トラブルが発生した時に一般料金よりも低価格、または無料でサービスを受けることができる。

現在の主力サービスは賃貸及び分譲住宅入居者向けの「安心入居サポート」で、同事業売上高の約 64% を占めている。サービスメニューとしては入居時の暮らし相談サポートや入居中の生活トラブルをサポートするサービスを行っている。大手賃貸住宅会社など不動産会社と販売代理店契約を結ぶことで、契約件数を拡大している。会費は 2 年契約で約 1.5 万円となり、うち同社の売上高として 6 割が計上されている。

その他、会員サービスとしては、全国大学生生活協同組合連合会と提携した大学生向けの「学生生活 110 番」(4 年間 9,250 円、うち約 7 割が同社売上高)、家電製品や住設機器などのメーカー保証期間終了後のサポートを行う「あんしん修理サポート」(5 年・8 年・10 年間保証で 7,000 円～ 33,000 円、うち約 8 割が同社売上高)、連結子会社の(株)ライフデポで展開する携帯電話ユーザー向けの修理代金等のサポートサービスや、(株)プレコムジャパンのインターネット回線取次サービスなどがあり、生活会員の有効会員数(入会・更新・継続含む)は、2015 年 9 月末で 1,889 千人となっている。

なお、会員事業では入会時に顧客から会費を徴収し、作業依頼を受けた場合は入会時の条件に基づいて、無料または割引価格で加盟店・協力店の手配を行っており、発生した作業代金や作業代金と割引価格との差額は同社の負担となっている。このため想定以上に作業依頼が発生した場合は、費用増により収益性が低下するリスクがある。

生活会員有効会員数



○企業提携事業

企業提携事業は、包括提携事業とコールセンター受託事業とに分けられる。包括提携事業とは、提携企業と設立した合併会社の顧客に対して生活トラブル解決サービスを行っている。セコム<9735>とは「高機能防犯性ガラスの取り付け施工事業」をセコムウィン(株)(出資比率 33.3%)で展開している。また、従来 LIXIL<5938>と合併会社である(株)水の救急車で行っていた「水回りサービス事業」については、2015 年 10 月に本体に吸収合併している。

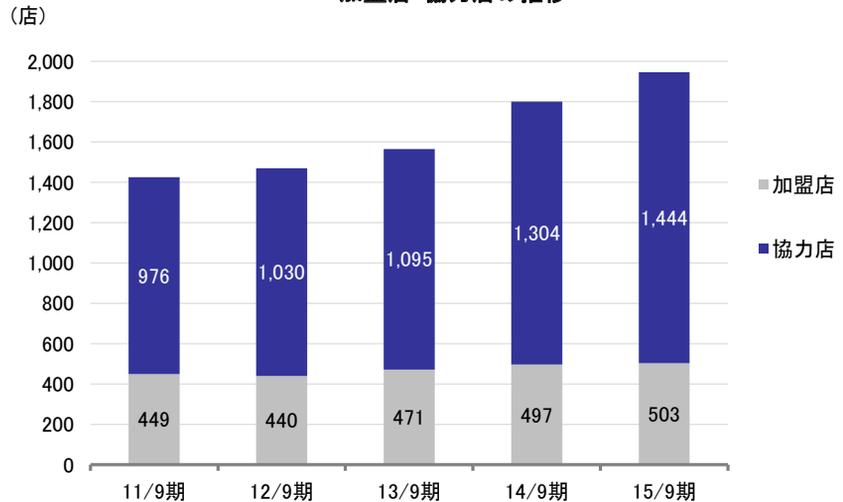
包括提携事業の収益モデルは、作業代金の 100% を売上高に計上し、原則として 80% 程度を外注費として加盟店・協力店に支払っている。各作業の標準的な価格は、一般ガラス割替が約 2 万円、トイレの詰まり除去が約 1.1 万円などとなっている。

一方、コールセンター受託事業とは、提携法人顧客に対するコールセンター代行サービス、及びカスタマーサポート代行業務の受託サービスとなる。受託契約先の顧客からの入電を同社のコールセンターで代行して受け付け、必要であれば加盟店・協力店に出動要請の手配を行っている。不動産賃貸業やサービス、セキュリティ関連業など様々な業態の企業で生活トラブル解決サービスが提供されているが、入電・受付から出動要請までの業務を受託する格好となっている。2015 年 9 月末の提携先企業数は 244 社となっている。

コールセンター受託事業の収益モデルは、受託企業先から毎月定額で徴収する委託料を売上高と計上するほか、作業代金の 100% を売上高として計上している。作業代金については受託企業から 100% 回収し、80% を加盟店・協力店に外注費として支払っている。

2016 年 1 月 18 日 (月)

加盟店・協力店の推移



○加盟店事業

加盟店事業では、現場に出動しサービスを提供する加盟店・協力店の開発、及び管理業務を行っている。また、「生活救急グループ」ブランド全体としての受注拡大のために加盟店より一部費用負担を受けて、プロモーション業務なども行っている。同社のグループのなかではマーケティング事業としての位置付けとなるため、損益上では赤字構造となっている。

○少額短期保険事業

連結子会社となるジャパン少額短期保険会社(株)の事業となる。主に賃貸住宅入居者向けに家財を補償する「新すまい Room 保険」や、自転車事故に備える保険「ちゃりぼ」などを提供している。賃貸住宅会社では入居者が賃貸契約する際に契約する「安心入居サポート」と同時に薦めることができるため、シナジー効果は大きく 2008 年 10 月に同社を買収して以降、順調に売上高を拡大している。

○その他

その他、福島県の放射能除染業務などを展開していた子会社のバイノスは、2015 年 8 月に福島県内で除染業務を行う事業者として株式をすべて売却し、環境メンテナンス事業から撤退した。関連して除染用特殊車両を中心に自動車のリース業務を展開していた子会社、JBR Leasing(株)についても、事業縮小に伴い 2015 年 10 月に本体に吸収合併している。また、輸入医療機器のメンテナンス事業を展開していた子会社、(株)アットワーキングの株式についても前期にすべて売却しており、シンガポールの関連子会社は現在、清算手続き中となっている。

■決算動向

2015年9月期は増収・大幅増益と順調に推移して着地

(1) 2015年9月期業績

11月13日付で発表された2015年9月期の連結業績は、売上高が前期比4.3%増の12,117百万円、営業利益が同81.4%増の597百万円、経常利益が同100.3%増の558百万円と2期連続で増収増益となり、期初計画に対しても上回るなど順調に推移した。ただ、特別損失として、投資有価証券評価損125百万円、複数の除染用特殊車両を福島県内の除染事業者に売却したことに伴う固定資産売却損157百万円、子会社のバイノスを売却したことに伴う事業再編損失110百万円、証券取引等監視委員会による165百万円の課徴金納付命令が出たことに伴う同額の引当金計上等を計上したことで、当期純利益は176百万円の損失となった。2014年以降、バイノスの不正会計問題の発覚などによって、事態の收拾に追われてきたが、バイノス株式の売却や関連費用を特別損失としてすべて計上することによって、その膿は全部出しきった格好となっている。

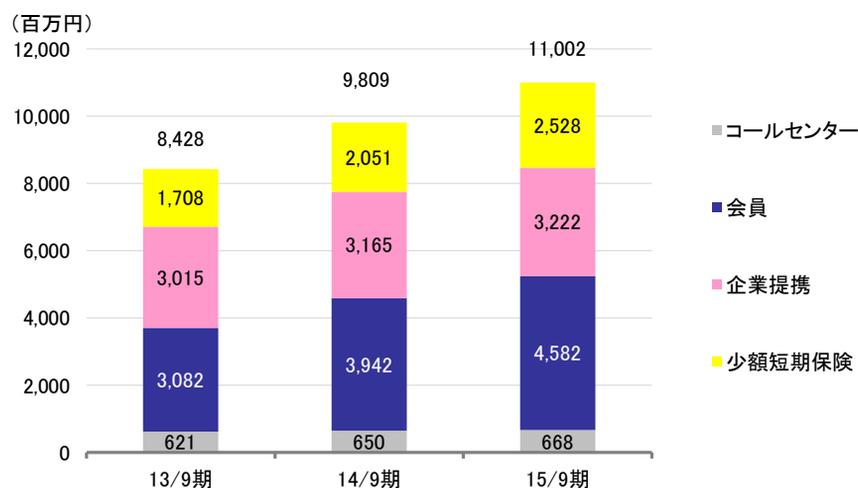
むしろ注目したいのは、不正会計問題により市場から厳しい目で見られる逆境化においても、コア事業であるコールセンター事業、会員事業、企業提携事業、少額短期保険事業では着実に会員数や取引先企業数を伸ばし、増収増益を続けていることにあると弊社では考えている。2015年9月期における4事業合計の売上高は前期比12.2%増の11,002百万円、営業利益は同4.2%増の1,464百万円と過去最高を2期連続で更新している。

2015年9月期連結業績

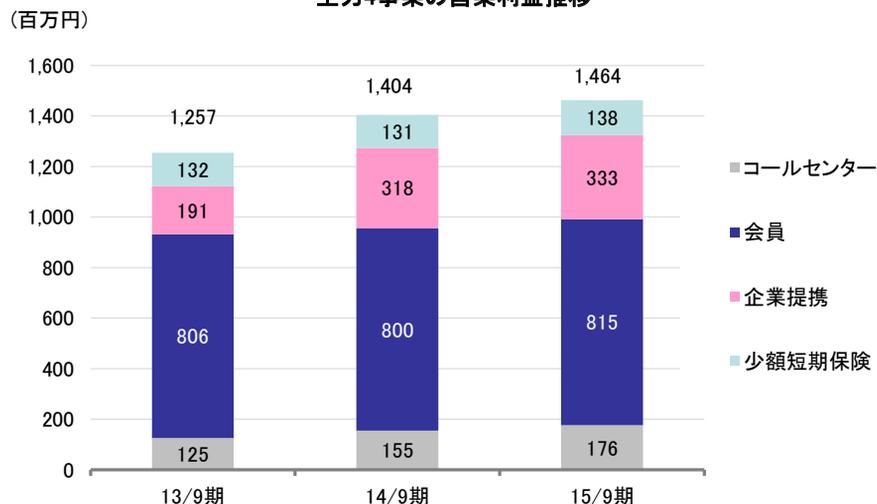
(単位：百万円)

	14/9期		会社計画	15/9期			
	実績	対売上記		実績	対売上記	前期比	計画比
売上高	11,621	-	11,509	12,117	-	4.3%	5.3%
売上原価	7,634	65.7%	-	7,835	64.7%	2.6%	-
販管費	3,658	31.5%	-	3,685	30.4%	0.7%	-
営業利益	329	2.8%	521	597	4.9%	81.4%	14.6%
経常利益	278	2.4%	528	558	4.6%	100.3%	5.8%
特別損益	218	-	-	-615	-5.1%	-	-
当期純利益	31	0.3%	201	-176	-1.5%	-	-

主力4事業の売上高推移



主力4事業の営業利益推移



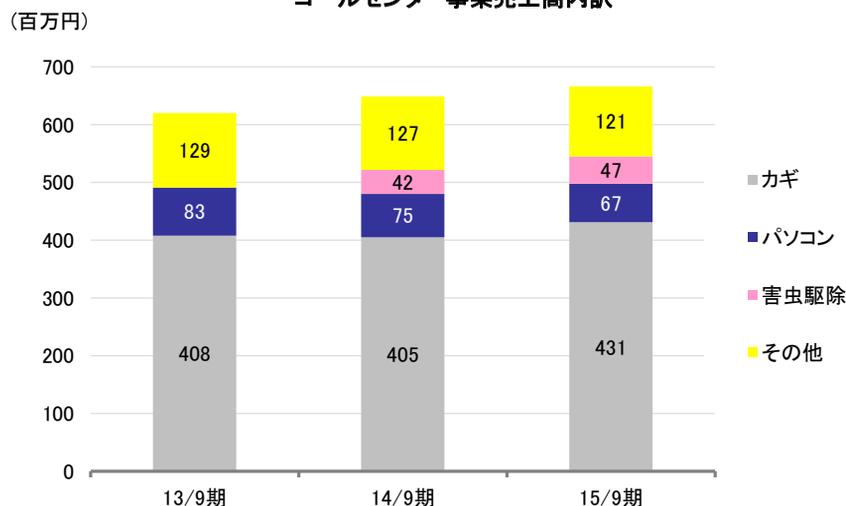
会員事業や企業提携事業などが増収をけん引

(2) 事業セグメント別動向

○コールセンター事業

コールセンター事業の売上高は前期比 2.8% 増の 668 百万円、営業利益は同 13.4% 増の 176 百万円と堅調に推移した。競争激化により全体の受注件数は減少したものの、主力のカギ部門が前期比 6.4% 増の 431 百万円、害虫駆除部門が同 12.8% 増の 47 百万円と好調に推移したことなどが増収増益要因となった。

コールセンター事業売上高内訳



○会員事業

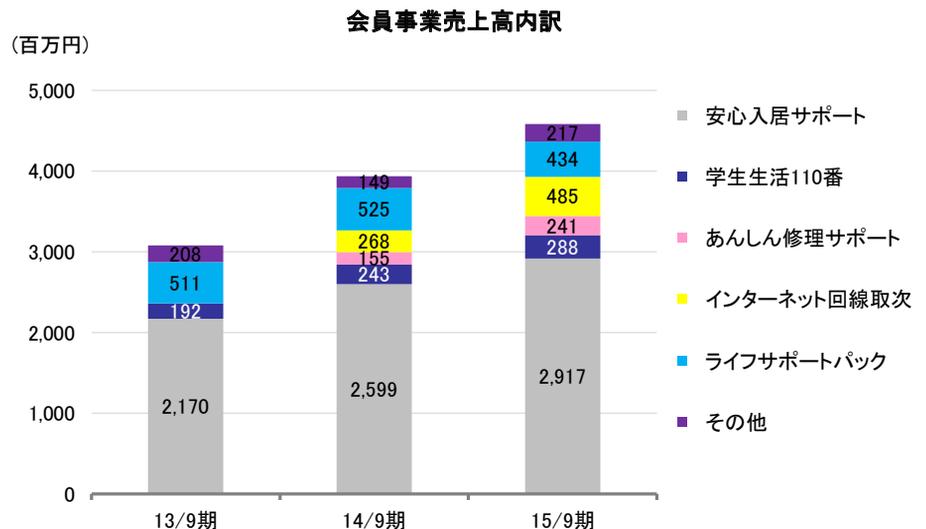
会員事業の売上高は前期比 16.2% 増の 4,582 百万円、営業利益は同 1.9% 増の 815 百万円となった。売上高の内訳を見ると、主力の「安心入居サポート」が前期比 12.2% 増の 2,917 百万円、「学生生活 110 番」が同 18.1% 増の 288 百万円、「あんしん修理サポート」が同 54.7% 増の 241 百万円とそれぞれ好調に推移したほか、子会社で展開するインターネット回線取次ぎサービスも同 80.6% 増の 485 百万円と大きく伸びたことが増収に寄与した。

2016 年 1 月 18 日 (月)

「安心入居サポート」については、不動産賃貸事業者など取扱店舗数が拡大していることに加えて、1 店舗当たり契約数が増加したことも増収要因となった。また、大学生向け「学生生活 110 番」についても、商品を取り扱う大学数が増加しているほか、窓口となる大学生協が販売を強化していることも会員数の増加につながっている。「あんしん修理サポート」ではメーカー保証が通常 1 年のみだが、5 年・8 年・10 年保証を付けることにより会員数を伸ばしている。リフォーム時に住設会社がパッケージで商品の販売を推奨していることも会員数が伸びている要因となっている。

また、インターネット回線取次ぎサービスについては、2013 年 12 月にネット 110 番(株)を子会社化したのに続いて、2015 年 4 月に同程度の売上規模を持っていた(株)プレコムジャパンを子会社化したことで、売上高が大きく伸びた要因となっている。2015 年 10 月に両社を合併し、プレコムジャパンとして再スタートした。合併の目的は、規模を大きくすることで通信キャリア等との手数料交渉を有利に進めることが可能となり、業界内での優位性を高め、収益力の向上が期待できること、また、間接業務を一本化することで経営効率の向上が図れることにある。なお、同事業の中では「ライフデポ」が前期比 17.3% 減と唯一減収となったが、これはキャリアからの手数料単価が引き下げられたことが主因となっている。

売上高が 2 ケタ増収となったにも関わらず、営業利益が 1.9% 増と小幅な増益にとどまったのは、集中豪雨や台風など自然災害の発生もあって出勤費が想定以上に増加し、加盟金・協力店への外注費が増加したことが要因となっている。また、生活会員の有効会員数は 2015 年 9 月末で前期末比 206 千人増の 1,889 千人と順調に拡大した。

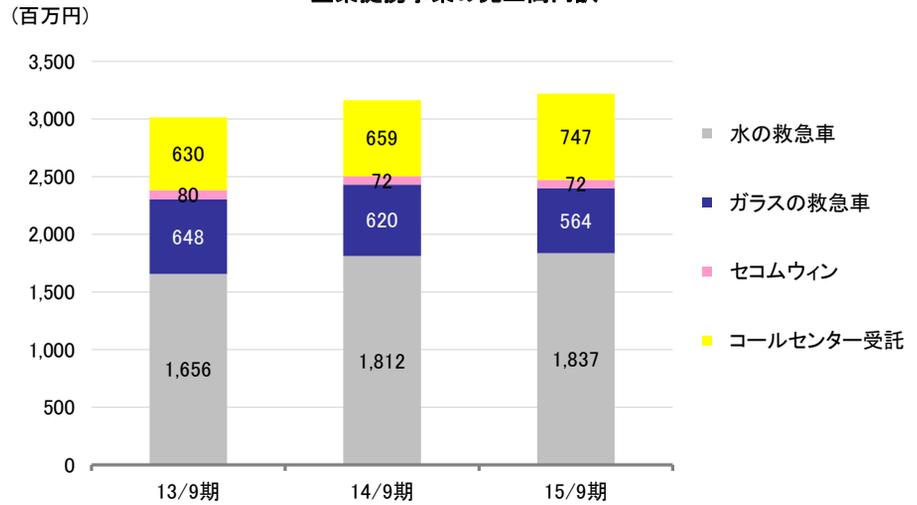


○企業提携事業

企業提携事業の売上高は前期比 1.8% 増の 3,222 百万円、営業利益は同 4.9% 増の 333 百万円となった。企業提携事業の内訳を見ると、水の救急車事業は作業件数の増加に伴い前期比 1.4% 増の 1,837 百万円となったが、ガラスの救急車事業が前期比 9.0% 減の 564 百万円、セコムウィン事業が同 0.0% 増の 72 百万円とそれぞれ伸び悩む格好となった。

一方、コールセンター受託事業の売上高は前期比 13.4% 増の 747 百万円と好調に推移した。コールセンター業務のアウトソーシング化のニーズが強いことが背景にあり、受託企業数が前期末比 16 社増の 244 社と拡大したことが要因だ。

企業提携事業の売上高内訳



○加盟店事業

加盟店事業の売上高は前期比 0.9% 減の 143 百万円、営業損失は 318 百万円（前期は 322 百万円の損失）となった。生活救急車全般のプロモーションに関連する広告宣伝費を当セグメントで負担しているため、営業損失が前期並みであったということは、プロモーション費用を抑制していたと考えることができる。なお、2015 年 9 月末の加盟店は前期末比 6 店舗増の 503 拠点、協力店は同 140 店舗増加の 1,444 拠点とそれぞれ順調に拡大している。

○少額短期保険事業

少額短期保険事業の売上高は前期比 23.3% 増の 2,528 百万円、営業利益は同 5.8% 増の 138 百万円となった。賃貸住宅の家財を補償する「新すまい Room 保険」の契約が順調に拡大したほか、自転車の交通事故傷害保険「ちゃりぼ」も好調に推移し、売上高をけん引した。一方、利益面では弁護士費用保険やお天気保険など新商品の拡充を進めていることもあり、1 ケタ台の増益にとどまった。

○自動車賃貸事業

自動車賃貸事業はバイノスが実施する除染事業の縮小によって、売上高が前期比 57.1% 減の 268 百万円、営業損失が 134 百万円（前期は 99 百万円の利益）となった。なお、バイノスの売却に伴って除染用特殊車両も複数台売却しており、同事業は大幅に縮小している。

○環境メンテナンス事業

バイノスの除染事業縮小に伴い、売上高は前期比 41.3% 減の 858 百万円、営業損失は 106 百万円（前期は 546 百万円の損失）となった。バイノスについては全株式を 2015 年 8 月に福島県の除染事業者売却しており、同事業としては撤退となっている。

○その他事業

輸入医療機器のメンテナンス事業を行っていたアットワーキングの全株式を売却し、連結の範囲から除外したことで、売上高は前期比 50.6% 減の 197 百万円、営業利益は同 46.3% 減の 24 百万円となった。

2016 年 9 月期は減収ながら過去最高益更新を見込む

(3) 2016 年 9 月期見通し

2016 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.3% 減の 11,599 百万円、営業利益が同 16.8% 増の 697 百万円、経常利益が同 34.7% 増の 752 百万円、当期純利益が 468 百万円（前期は 176 百万円の損失）となる見通し。利益ベースでは 5 期ぶりに過去最高益更新を狙う。

売上高が減収となるのは、環境メンテナンス事業や自動車賃貸事業などがなくなるため、売上高としては 11 億円強の減収要因となる。一方、利益面ではこれら不採算事業がなくなること、240 百万円程度の増益要因となるため、継続事業だけで見れば若干の減益見込みとなっている。今期はコア事業である緊急駆け付けサービスをさらに強化していくため、広告宣伝費を積極投下するなど費用増を見込んでいるためだ。特にインターネットを通じた集客力の強化に取り組む方針で、SEO 対策などを実施するため 10 名程度を新たに増員した。

事業セグメント別で見ると、コールセンター事業は売上高を前期比横ばい、営業利益はインターネットを中心とした広告施策を強化するため減益を見込んでいる。また、会員事業は引き続き「安心入居サポート」「あんしん修理サポート」「学生生活 110 番」の会員数増加による増収が見込まれるほか、インターネット回線取次ぎサービスも 2 社を統合したことで収益強化が進み、増収増益となる見通し。

企業提携事業では、包括提携事業の伸び悩みが続くと見ており、今期は採算重視で利益改善を優先して進めていく方針だ。また、コールセンター受託事業についても能力的にほぼフル稼働となってきたことから、売上高は横ばいとしながらも、一部で不採算案件も残っており、これらの契約見直しを進めていく考えだ。少額短期保険事業については、「新すまい Room 保険」や「ちゃりぼ」を中心に今期も契約件数の増加が見込めるほか、前期で保険業法第 113 条の繰延資産償却がほぼ終了（前期は 32 百万円を計上）したこともあり、増収増益が見込まれる。

■ 財務状況と株主還元策

有利子負債の削減により、財務体質の改善が進む

(1) 財務状況と経営指標

2015 年 9 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,347 百万円減少の 11,930 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では有利子負債の削減を進めた結果、現預金が 1,358 百万円減少している。また、固定資産では長期貸付金が 1,391 百万円増加（主にバイノス向け）し、一方で、貸倒引当金を 1,485 百万円増加（減算）している。これはバイノスに同社が新たに貸付けを行ったわけではなく、バイノスが連結子会社から外れたため連結貸借対照表に加味することになったものだ。バイノスへの貸付けは、同社が 2013 年 9 月期に 1,500 百万円実施しており、返済は予定どおりに進んでいると言う。また、貸倒引当金としてほぼ全額引き当て済みであることから、仮に今後返済が滞ったとしても損益への影響は出ない。

2016 年 1 月 18 日 (月)

負債合計は前期末比 1,156 百万円減少の 6,525 百万円となった。有利子負債が同 2,314 百万円減少したことが主因だが、その他では会員事業の拡大によって前受収益が短期・長期合わせて 669 百万円増加した。また、責任準備金が 130 百万円増加したほか、課徴金引当金を 165 百万円計上している。

純資産は前期末比 190 百万円減少の 5,404 百万円となった。その他有価証券評価差額金が 172 百万円増加したものの、当期純損失の計上により利益剰余金が 278 百万円減少したほか、少数株主持分が 100 百万円減少した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す流動比率や自己資本比率、有利子負債比率はすべて改善している。不採算事業の売却などを進めたことにより、財務体質の改善が進んだと言える。収益性に関しても、特別損失の計上が続いたことでマイナスとなっている ROE を除けば、ROA や営業利益率など 2013 年 9 月期を底に回復に向かっており、今後も事業体制の再構築が完了したことで、更なる向上が期待される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/9 期	13/9 期	14/9 期	15/9 期	増減額
流動資産	7,824	9,211	10,116	8,778	-1,337
(現預金、有価証券)	6,476	6,493	8,392	7,034	-1,358
固定資産	1,621	2,444	3,116	3,139	22
繰延資産	193	111	45	12	-32
総資産	9,640	11,767	13,278	11,930	-1,347
流動負債	4,219	6,227	4,101	3,538	-562
固定負債	2,560	3,571	3,581	2,987	-593
(有利子負債)	4,490	6,133	3,756	1,441	-2,314
負債合計	6,779	9,798	7,682	6,525	-1,156
純資産合計	2,860	1,968	5,595	5,404	-190
(安全性)					
流動比率	185.5%	147.9%	246.6%	248.1%	
自己資本比率	28.3%	15.6%	40.9%	44.7%	
有利子負債比率	164.1%	310.5%	68.6%	25.9%	
(収益性)					
ROA (経常利益÷総資産)	5.9%	1.3%	2.2%	4.4%	
ROE (純利益÷自己資本)	9.4%	-21.3%	0.9%	-3.3%	
売上高営業利益率	8.2%	1.8%	2.8%	4.9%	

継続的な安定配当が基本方針、2016 年 9 月期は 3 円配当予想

(2) 株主還元策

株主還元策としては、株主配当と株主優待を実施している。配当政策に関しては、事業拡大のための投資動向並びに業績動向や財務状況を勘案しながら、配当金を決定していくとしており、継続的な安定配当を基本方針としている。2016 年 9 月期の 1 株当たり配当金は前期比横ばいの 3.0 円 (配当性向 22.1%) を予定している。

一方、株主優待制度としては 3 月末、9 月末の株主に対して、子供向けエデュテインメントタウン「キッズニア (東京、甲子園)」の招待券を贈呈しているほか、9 月末の株主に対して緊急駆け付けサービスの割引券を保有株式数に応じて贈呈している。



ジャパンベスト
レスキューシステム

2453 東証 1 部

2016 年 1 月 18 日 (月)

株主優待制度

<p>「キッザニア」(東京、甲子園)のスポンサーイベントデイ招待券 3 月末、9 月末の株主 (1,000 株以上) に贈呈、(1 株主あたり 3 名まで) 招待実施日 * 3 月末の株主は同年 9 月の火曜日、水曜日、木曜日のうち自社指定日の 16 ~ 21 時 * 9 月末の株主は翌年 3 月の火曜日、水曜日、木曜日のうち自社指定日の 16 ~ 21 時</p>
<p>「キッザニア」(東京、甲子園)特別招待券 3 月末、9 月末の株主 (2,500 ~ 5,000 株未満) に 3 枚贈呈、5,000 株以上で 4 枚贈呈 有効期限: 3 月末株主 (同年 7 月 1 日 ~ 12 月 31 日) 9 月末株主 (翌年 1 月 1 日 ~ 6 月 30 日)</p>
<p>自社サービス割引券 9 月末の株主 (100 ~ 2,500 株未満) にカギ・水まわり・ガラス・パソコン作業を対象としたサービス割引券 (5,000 円相当) を贈呈 9 月末の株主 (2,500 ~ 5,000 株未満) にカギ・水まわり・ガラス・パソコン作業を対象としたサービス割引券 (10,000 円相当) を贈呈 9 月末の株主 (5,000 株以上) にカギ・水まわり・ガラス・パソコン作業を対象としたサービス割引券 (15,000 円相当) を贈呈 有効期限: 優待券の到着日 (毎年 12 月末頃) から翌年 12 月末まで有効 出所: 会社 HP よりフィスコ作成</p>

損益計算書

(単位: 百万円、%)

	12/9 期	13/9 期	14/9 期	15/9 期	16/9 期予
売上高	7,438	10,405	11,621	12,117	11,599
(対前期比)	3.2	39.9	11.7	4.3	-4.3
売上原価	4,067	6,737	7,634	7,835	
(対売上比)	54.7	64.7	65.7	64.7	
販管費	2,763	3,478	3,658	3,685	
(対売上比)	37.2	33.4	31.5	30.4	
営業利益	607	189	329	597	697
(対前期比)	-4.3	-68.8	73.7	81.4	16.8
(対売上比)	8.2	1.8	2.8	4.9	6.0
経常利益	544	141	278	558	752
(対前期比)	-6.4	-74.0	96.5	100.3	34.7
(対売上比)	7.3	1.4	2.4	4.6	6.5
特別利益	19	63	385	155	
特別損失	11	490	166	770	
税引前利益	552	-284	497	-57	
(対前期比)	-36.5	-	-	-	
(対売上比)	7.4	-2.7	4.3	-0.5	
法人税等	289	252	434	93	
(実効税率)	52.4	-88.6	87.3	-164.6	
少数株主利益	3	-51	32	25	
当期利益	259	-486	31	-176	468
(対前期比)	-39.7	-	-	-	-
(対売上比)	3.5	-4.7	0.3	-1.5	4.0
[主要指標]					
発行済株式数 (千株)	31,862	29,563	33,297	34,412	34,477
1 株当たり利益 (円)	8.13	-16.45	0.94	-5.12	13.60
1 株当たり配当 (円)	3.0	3.0	2.0	3.0	3.0
1 株当たり純資産 (円)	87.16	64.03	157.99	154.78	-
配当性向 (%)	36.9	-	212.8	-	22.1

注: 2013 年 10 月に 1 : 5 の株式分割、2014 年 4 月に 1 : 100 の株式分割を実施。1 株当たり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