

ジャパンベストレスキューシステム

2453 東証1部

Company Research and Analysis Report

FISCO Ltd.

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

2013年12月24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

■ バイノスによる環境浄化が今後急成長の見通し

ジャパンベストレスキューシステム<2453>（以下同社）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。M&Aや業務提携にも積極的で、福島県の除染事業で活躍しているバイノス社を2013年2月に子会社化している。

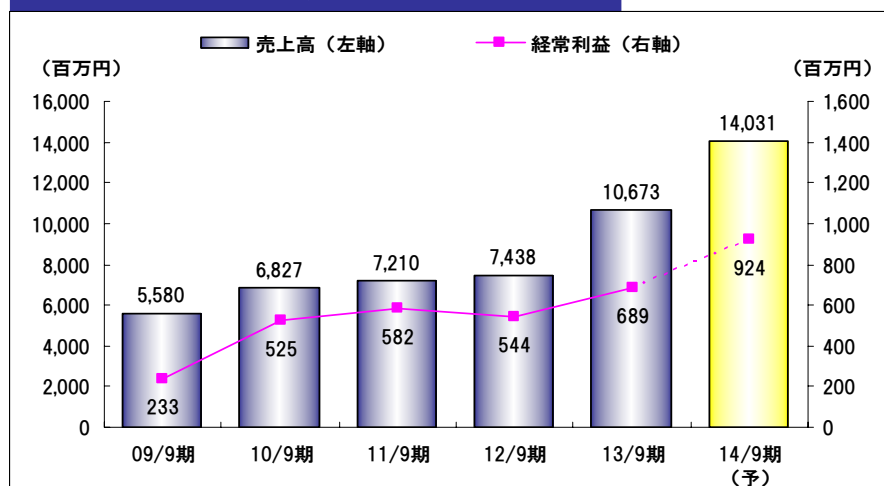
バイノス社が展開する環境メンテナンス事業では、新種の微細藻類「バイノス」を使用した環境浄化を手掛けている。今後はこのバイノスの事業が急成長する見通しだ。バイノスの効率の良い除染工法が評価され、福島県内の道路除染での受注が増加しているだけでなく、今後は工場内の私有地や飛行場の滑走路などへの展開も期待されている。売上高は2013年9月期の1,809百万円から2014年9月期は4,364百万円を計画しているが、除染需要は中間貯蔵施設の建設、稼働も含めて考えればまだまだ膨大で、数百億円規模の潜在需要があるとみられている。また、除染以外でも、家畜の飼料用としての利用が有望視されている。バイノスに抗インフルエンザ成分が含まれていることが確認されたため、鳥インフルエンザ対策として有効とみられている。その他にもバイオ分野や新エネルギー分野など適用領域は多岐に広がっており、今後の開発動向が注目される。

2014年9月期の業績はバイノス効果で前期に引き続き2ケタ増収増益が見込まれる。バイノス社に加えて、除染作業用車両の賃貸を手掛ける子会社も急成長中だ。また、会員事業でも国内最大手のCATV会社、JCOMと業務提携し、JCOMユーザー向けに「生活救急サービス」の販売を開始する。既存事業の安定成長に加えて、バイノスの成長事業が加わることで、同社の業績拡大ペースは今後加速化していくものと思われる。

■ Check Point

- ・ バイノス事業の展開で今後さらに成長が加速する可能性も
- ・ 前通期は増収増益、営業利益と経常利益で過去最高を記録
- ・ 株式売出しでスムーズな事業拡大と財務体質の改善へ

通 期 業 績 の 推 移



■事業概要

生活に関わる様々なトラブルを解決するサービスが柱

現在、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いる。各事業の内容について以下の通りとなる。

主なサービス内容一覧

ロードサービス関連	バイクのトラブルサービス ※生活救急車	自動車のトラブルサービス ※生活救急車	自動車のガラス交換サービス ※生活救急車	自動車の板金サービス ※生活救急車
	カギのトラブルサービス ※生活救急車	水まわりのトラブルサービス ※生活救急車	ガラスのトラブルサービス ※生活救急車	店舗のトラブルサービス ※生活救急車
	エアコンのクリーニングサービス ※生活救急車	ハウスクリーニングサービス ※生活救急車	害虫駆除サービス ※生活救急車	防犯性の高いカギへの交換サービス ※生活救急車
	パソコンのトラブルサービス ※生活救急車	電化製品修理サービス ※生活救急車	屋根のトラブルサービス ※生活救急車	庭のお手入れサービス ※生活救急車
住宅・店舗緊急トラブル				
ハウスケアサービス				
その他、お困り事対応サービス				

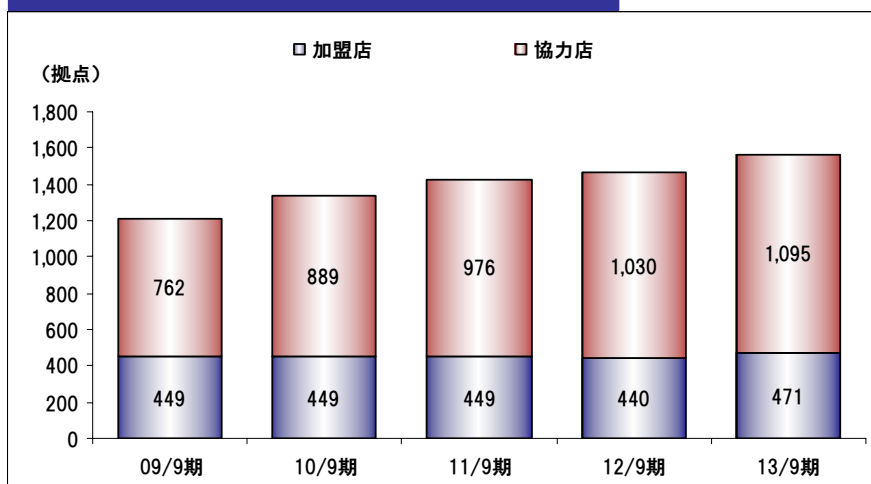
出所：会社資料

○コールセンター事業

カギの交換や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、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。同社は加盟店・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。加盟店・協力店は年々拡大しており、同社のサービスを支える収益基盤となっている。

同事業は手数料ビジネスとなっており、利益を安定的に稼ぎ出すビジネスモデルとなっているものの、ここ2～3年は競合企業の攻勢などによって入電件数が低下し、売上高もやや頭打ちの状況となっている。このため、マーケティング戦略の見直しが当面の課題となっている。

加 盟 店 ・ 協 力 店 数



■事業概要

○会員事業

会員向けに生活トラブル全般の解決サービス事業を提供する事業で、会員は会費を事前に支払うことで、当該トラブルが生じたとき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ようになる。

現在、同事業の主力となっているサービスは賃貸住宅入居者向けの「安心入居サポート」で、同事業売上高の7割を占めている。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後の各種トラブル解決サービス、クリーニングサービスなどを行っている。ミニミニなど大手賃貸住宅各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。

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」、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」などをメニューとして揃えている。

○企業提携事業

同事業は提携企業と合併で設立した関連会社の事業とコールセンター受託事業に大別される。セコム<9735>、LIXIL<5938>、旭硝子<5201>と事業提携を結んでいる。このうちLIXILと共同で設立した水回りのトラブルを解決する会社「水の救急車」に関しては売上規模も大きく、2012年6月に出資比率を引き上げ連結子会社化している（出資比率80.1%）。業務の流れは提携企業によって異なるが、同社は作業代金の100%を一般顧客または提携先企業から回収、売上高として計上し、このうち80%程度を外注費として加盟店・協力店に支払うスキームとなっている。

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及びカスタマーサポート代行の業務受託サービスのこと。受託契約先の顧客からの電話を主として岐阜県大垣市にあるコールセンターで受け、加盟店・協力店に必要であれば出動要請などを行っている。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から受託しており、現在、提携先企業数は209社となっている（2013年9月末）。

○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。このためコストセンター的な色合いが強く、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」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。

○環境メンテナンス事業

2013年2月に買収したバイノス社の事業となる。現在は福島県の除染業務が売上高の大半を占めている。同社が発見した「バイノス」と呼ばれる藻は、放射性物質の吸着効果が優れていることだけでなく、バイオ分野やクリーンエネルギー分野など様々な市場での応用が期待されている。

○自動車賃貸事業

連結子会社のJBR Leasingにおいて、自動車賃貸事業「カー賃貸」を展開している。バイノスの子会社化して以降は、一般車両事業を縮小し、除染作業用車両の賃貸にほぼ特化した事業展開を行っている。

○その他事業

2012年5月に子会社化した輸入医療機器のメンテナンス会社アットワーキングの事業となる。医療機器は主に視力回復のためのレーシック手術や美容整形外科などで利用される医療器具のほか、一般個人が自身で購入する医療器具などのメンテナンス、サポートサービスなども含まれる。



■ バイノスの事業展開

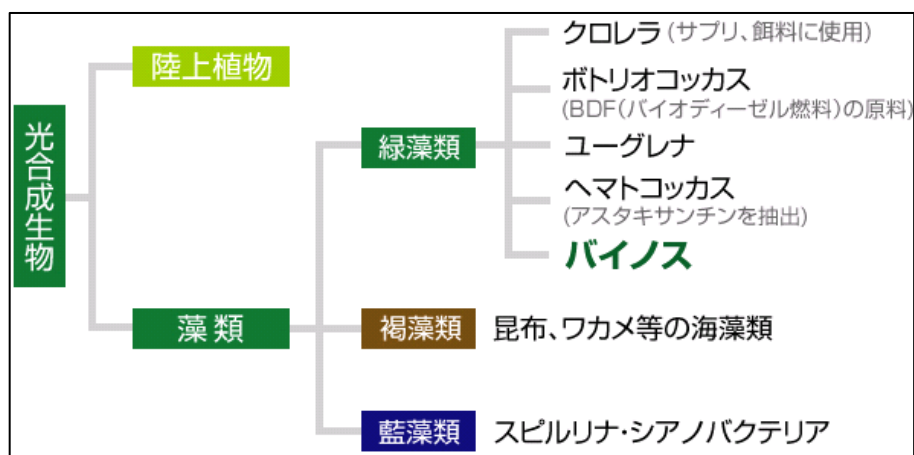
バイノスの事業展開で今後さらに成長が加速する可能性も

2013年9月期の売上高で初めて10,000百万円を突破した同社の業績が、今後さらに成長を加速していく可能性が出てきている。けん引役は前期に子会社化したバイノス社が展開する環境メンテナンス事業となる。

(1) 放射能除染から健康・医療、エネルギーまで幅広い事業の可能性

「バイノス」とは新種の微細藻類の一種で、筑波大学の湯川研究室で発見されたもの。バイノスの商品化に向けて2005年にバイオベンチャー企業バイノス社が設立された。2013年2月に同社が出資して子会社化した。

バイノス社が発見・開発した緑藻類の新種「バイノス」分類図



出所：会社HP

バイノスは福島県での放射性物質除染作業に使用されたことで、一躍脚光を浴びたが、その他にもバイノスの特性を活かして様々な応用展開が期待されている。事業化の実現性が高いものとしては、抗ウイルス効果を活用した鳥インフルエンザ対策用の家畜用飼料や医薬品原料、サプリメント材料などが挙げられる。また、長期的には色素増感型太陽電池やバイオマス固形燃料の材料として、また、水田や畑などでの利用などで用いられる肥料としての展開も期待されている。

今後バイノスの特性を活かした事業化が期待される分野



出所：会社HP

■バイノスの事業展開

バイノスの除染作業スピードにおける優位性に注目

(2) 放射性物質除染作業での取り組み

○放射性物質除染での強み

放射性物質の除染作業において、「バイノス」の持つ強みは以下の点にまとめることができる。第1に、少量のバイノスで、セシウムやストロンチウムなど約20種類の放射性汚染物質を始めとした汚染物質を多量に吸着できること。第2に、バイノスを使用した放射性物質除染工法の作業スピードが他の工法（高圧洗浄法など）と比較して大幅に速く、除染作業時間の短縮化が実現できること。第3に、汚染物質を吸着したバイノスは、乾燥することによって萎縮するため、廃棄処理の際にコンパクト化が実現できること、などである。また、バイノスは細胞分裂のスピードが速いため、比較的低コストで大量生産ができるという点もメリットとして挙げられる。

とりわけ、注目されるのは除染作業スピードにおける優位性だ。他方式である高圧洗浄方式は除染後に、人手で拭き取っていく、いわゆる人海戦術であったが、これに対し同社の工法では専用車両（サイクロン）にバイノスを用いた水処理設備を搭載し、除染作業と並行して処理水を回収、水処理設備で浄化後、再利用するシステムとなっており、大幅な自動化を実現している。例えば、大型ショッピングセンターの道路除染で、従来法の高圧洗浄法ならば約10ヶ月を要した作業日程でも、同社工法ならば3日ほどで完了する。除染の高効率化のみならず、スピードとコストが大幅に削減されるため、地方自治体をはじめ、除染作業の案件発注先は同社に集中することになる。また、作業時間が短いため、深夜に除染作業をすることで、日中の交通渋滞の発生を抑制するといった効果も出ている。

今2013年9月には新たに「バイノスRDⅢ工法」（大林組<1802>、兼松エンジニアリング<6402>との共同開発）を発表。業界で初めて8トン車（ロードリフレッシャー）の大型専用車両による除染法を開発した。同車両にも水処理設備を搭載し、洗浄水の連続浄化・再利用を可能としている。時間当たりの除染面積では、4,000平方メートル～2万平方メートルと、現在使用されているサイクロン（同約1,000平方メートル）と比較しても大幅なスピードアップを実現している。

これら専用車両に関しては子会社であるJBR Leasingが購入し、バイノスに賃貸する形を取っている。車両価格はロードリフレッシャーで約55百万円、サイクロンで22百万円となっている。現在の保有台数はロードリフレッシャーが1台、サイクロンが12台だが、今後の受注拡大に合わせて車両台数を増やしていく計画となっている。

業界初の大型専用車両（8トン）による除染法



出所：会社HP

■パイノスの事業展開

○潜在需要は数百億円規模

福島県における道路除染に関しては、2013年度の計画として4,534kmが計画されているが、7月末段階ではまだ約3割の進捗率であり、除染が必要な道路も多く残されている。同社では国道4号線や49号線だけでなく、主要な県道、市道などの除染作業においても受注を獲得しており、少なくとも2014年3月まではフル稼働の状況が続く見通しだ。

さらに、今後の展開としては道路と並行して大型駐車場や大規模な敷地を持つ工場に敷設されている私道、飛行場での滑走路なども除染の対象となってくる。また、福島第1原子力発電所の周辺20平方キロメートル内に建設する予定となっている中間貯蔵施設に関連する除染業務も期待される。貯蔵施設に至る道路の除染作業やトラックなど車両本体の除染、施設内の水処理にかかる除染作業などの需要が発生するとみられる。

同社が対象とするこれらの除染作業の潜在需要としては、数百億円規模にのぼるとみられており、順調に受注を獲得できれば、業績面への影響も大きくなることが予想される。パイノス社ではこうした需要に対応するため、社内に専門の除染集団を作り上げていく計画で、現在20名程度の契約社員を2014年春には50名程度まで増強していく考えだ。また、中間貯蔵施設の案件が決まるようであれば、将来的に100名規模の体制にまで拡充することも視野に入れている。

収益性に関しては、除染作業としての売上となるため人件費の比率が高く、利益率は一桁台が想定される。一方、自動車賃貸事業のほうでは競合がないことから3割程度の利益率が見込まれる。

鳥インフルエンザへの殺菌・予防効果にも期待

(3) 抗ウィルス効果を狙い飼料ビジネスも有望

放射性物質除染に続く事業領域として、早期に事業化が期待できるものとして養殖・家畜用の飼料ビジネスが挙げられる。「パイノス」の研究結果として、インフルエンザウィルスに対する抗ウィルス活性を持つことが判明している。パイノスを家畜用飼料に混ぜ、食べさせることで、鳥インフルエンザなどに対する殺菌・予防の効果につながるものとして注目されている。既に、共同研究も進んでおり、事業化されれば年間で数十億円規模の売上が期待できよう。また、クロロフィルやビタミンB群など栄養成分も多く含まれていることから、サプリメントや医薬品の原料としての需要拡大も期待される。

養殖・家畜用の飼料ビジネス



パイノスを飼料に混ぜることで、鳥インフルエンザ対策に。



殺菌効果のある「パイノス」の乾燥粉末

コストもかからず、簡単に培養可能。

出所：会社HP

■決算動向

前通期は増収増益、営業利益と経常利益で過去最高を記録

(1) 2013年9月期業績

11月14日付で発表された2013年9月期の連結業績は、売上高で5期連続の増収となり、初の10,000百万円乗せとなった。また、営業利益は前期比21.5%増の737百万円、経常利益は同26.6%増の689百万円なり、いずれも過去最高を更新した。営業利益の増減要因としては、人件費が341百万円、広告宣伝費が82百万円、その他経費は288百万円増加した一方で、増収効果による売上総利益の増加が841百万円となり、全体で130百万円の増益となった。

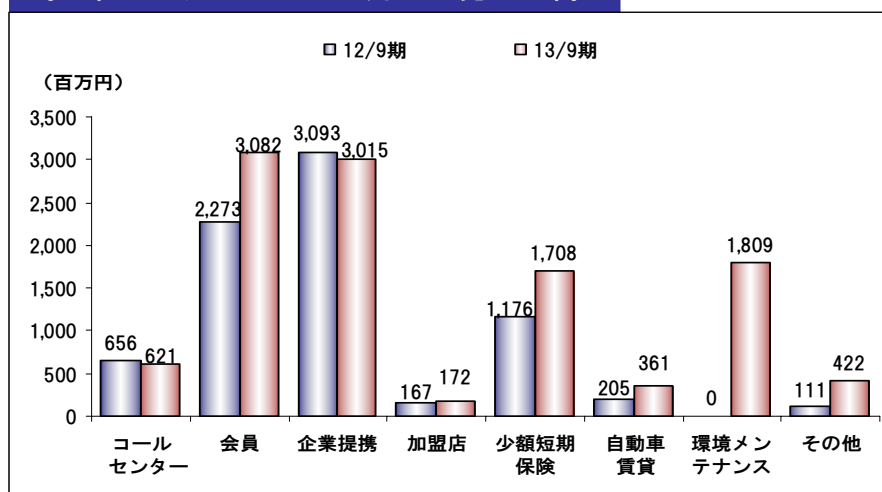
2013年9月期連結業績

(単位：百万円)

	12/9期		会社計画	13/9期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年比	計画比
売上高	7,438	-	10,401	10,673	-	43.5%	2.6%
売上原価	4,067	54.7%	6,187	6,460	60.5%	58.8%	4.4%
販管費	2,763	37.2%	3,429	3,475	32.6%	25.7%	1.3%
営業利益	607	8.2%	784	737	6.9%	21.5%	-5.9%
経常利益	544	7.3%	741	689	6.5%	26.6%	-6.9%
特別損益	7	-	-59	-59	-	-	-
当期純利益	259	3.5%	411	382	3.6%	47.3%	-7.0%

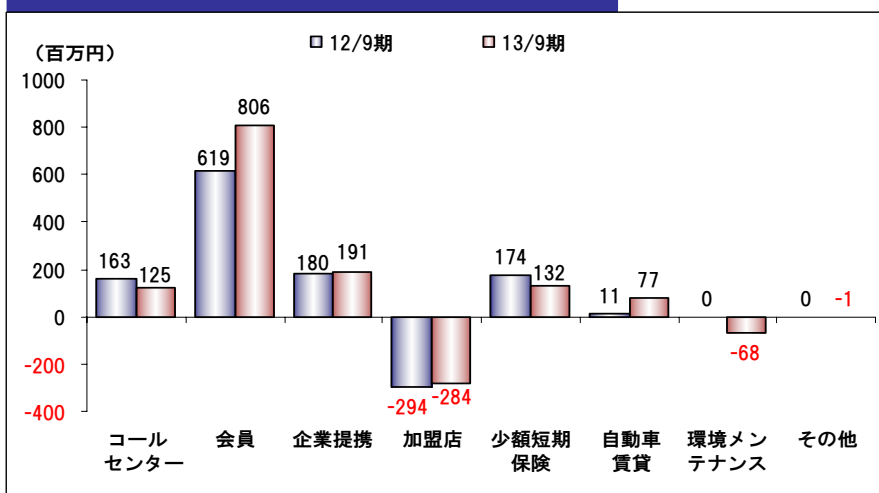
業績好調の背景は、安心入居サポートや学生生活110番など、生活会員を主体とする会員事業が順調に推移したことによる。売上高営業利益率が前期の8.2%から6.9%へと低下したが、これは少額短期保険事業による保険業法第113条繰延資産への費用繰延が終了した影響と、環境メンテナンス事業における初期費用及びのれん償却の発生が影響したため。また、会社計画比では、売上高こそ上回ったものの、営業利益が47百万円ほど下回る格好となった。この要因としては、少額短期保険で自転車保険「ちゃりぼ」が想定以上に契約を増加させたことで責任準備金を26百万円上積みしたこと、またバイノス社の人材増強のための費用が16百万円ほど計画を上回ったことなどが主因となっている。

事業セグメント別の売上高



■決算動向

事業セグメント別の営業利益



事業別の業績動向は以下の通り。

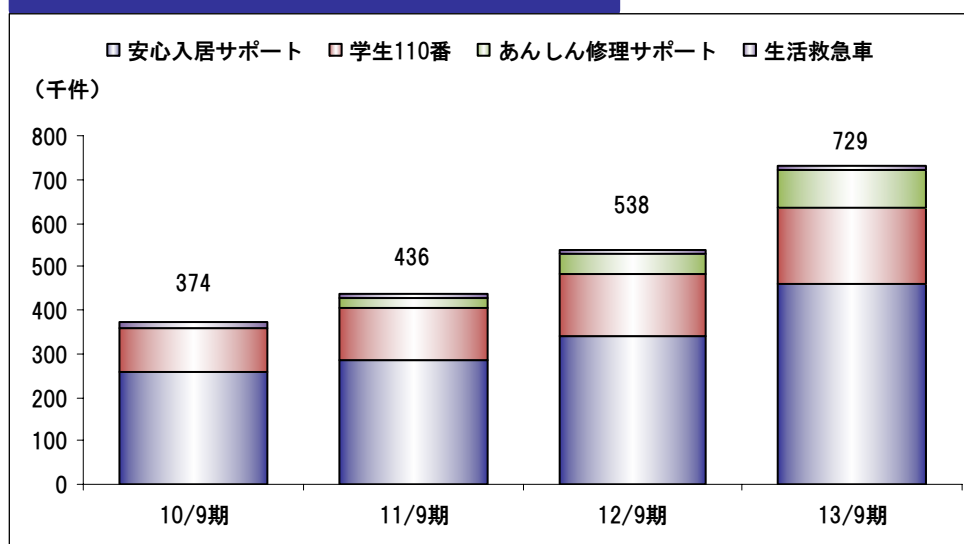
○コールセンター事業

競合企業の攻勢もあって受付件数の低迷がカギ、パソコンなど全般的に続いており、売上高は前期比5.2%減の621百万円、営業利益は同22.8%減の125百万円と3期連続の減収減益となった。

○会員事業

提携企業の賃貸住宅入居向け「安心入居サポート」や大学生向け「学生生活110番」、家電・住宅設備機器のメーカー保証期間終了後をサポートする「あんしん修理サポート」などの新規会員獲得が順調に伸びたことで、売上高は前期比35.6%増の3,082百万円、営業利益は同30.3%増の806百万円となった。なお、生活会員数は期末で約73万件、前期比35%増と拡大ペースが加速している。

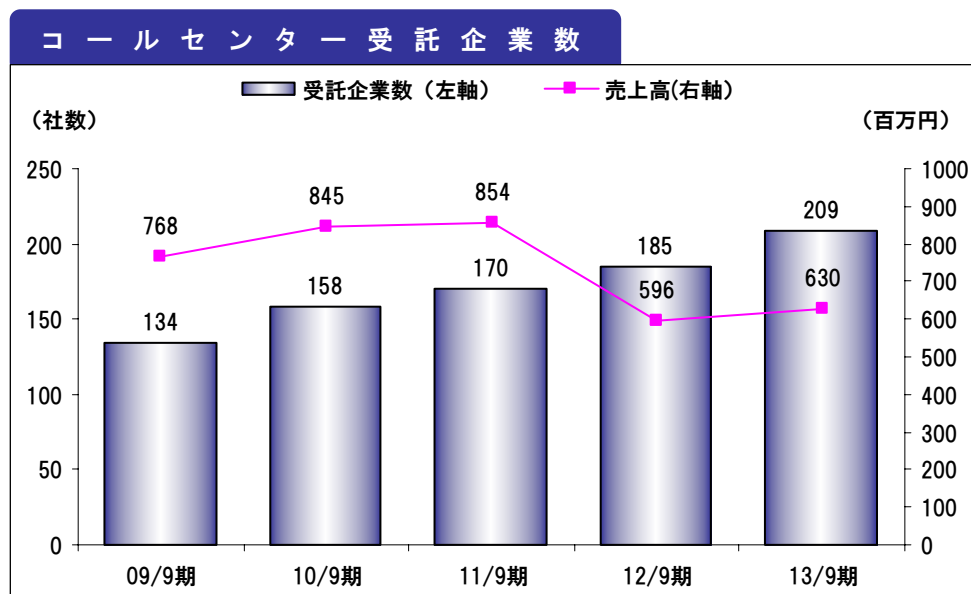
生活会員有効会員数



■決算動向

○企業提携事業

コールセンター受託事業は、企業におけるアウトソーシング化の流れが続いており、契約企業数が209社と前期比で24社増加した一方で、ガラスの救急車などが競争の激化で低調に推移した。このため、事業全体の売上高は前期比2.5%減の3,015百万円と3期連続の減収となった。一方、営業利益はコスト削減の効果もあって同6.5%増の191百万円と3期ぶりの増益に転じた。



○加盟店事業

加盟店事業の売上高は、プロモーション業務の拡大により前期比3.2%増の172百万円となったが、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、営業損失は284百万円（前期は294百万円の損失）となった。なお、加盟店は前期比31店舗増の471拠点、協力店は65店舗増加の1,095拠点とそれぞれ順調に拡大している。

○少額短期保険事業

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、自転車の万一の事故に備える「ちゃりぽ」も好調に推移し、売上高は前期比45.3%増の1,708百万円と急成長した。一方、営業利益は保険業法第113条繰延資産への費用繰延終了による影響で、同23.8%減の132百万円となった。

○自動車賃貸事業

自動車賃貸事業は一般車両の事業を縮小し、除染作業車両を事業の中心に据えたことが奏功し、売上高は前期比76.4%増の361百万円、営業利益が同590.1%増の77百万円と急伸した。

○環境メンテナンス事業

2013年2月より子会社化したバイノス社の業績となる。福島県内の自治体が実施する除染作業の受託事業が売上高の大半を占めており、2013年9月期の売上高は1,809百万円となった。一方、営業利益は今後の事業拡大を見据えた作業用重機や専用車両の確保、人員の増強など初期費用が膨らんだことに加え、のれん費用52百万円の発生もあり、68百万円の損失を計上した。

○その他事業

2012年5月に子会社化した輸入医療機器のメンテナンス事業が順調に推移。売上高は前期比277.4%増の422百万円と大きく伸びたが、広告宣伝費用等の増加により、1百万円の営業損失となった。

■決算動向

バイノスの除染作業業務拡大で今期も大幅な増収増益へ

(2) 2014年9月期見通し

2014年9月期の連結業績は、売上高で前期比31.5%増の14,031百万円、営業利益で同32.7%増の978百万円、経常利益で同34.0%増の924百万円、当期純利益で同30.3%増の497百万円と2ケタ増収増益が続く見通しだ。

売上高ではバイノス社の除染作業業務の受注拡大により、環境メンテナンス事業、自動車賃貸事業でそれぞれ前期比2倍超の大幅増収を見込んでいる。また、企業提携事業や少額短期保険事業も2ケタ増収となる見通し。営業利益は増収効果で環境メンテナンス、自動車賃貸事業の利益増が全体を牽引する格好となる。

会員事業の増収率が前期比3.6%増と大幅に鈍化する見込みとなっているが、これは保守的な数値とみられる。実際には会員拡大のための戦略を着々と進行しており、2ケタ増収が続く可能性が高いと弊社では見ている。9月に発表した大京アステージとの業務提携では、大京アステージで提供している「住まいるレスキュー」サービスを2013年11月より同社が一括で受託、提供することになった。同サービスの加入戸数は既に約20万戸の実績があるが、大京アステージの管理戸数は約41万戸となっており、加入率は5割弱の水準に留まっている。同社が一括受託し、サービスの質の向上を図ることによって、もう一段の契約数の増加が期待できるよう。

また、11月20日付で発表されたケーブルテレビ最大手のジュピターテレコムとの提携もまた、新規会員獲得のための好機として捉えられよう。提携内容は、2013年12月より「生活救急サービス」（水回りやカギ、ガラスのトラブル等の緊急時に対応）の出張費・作業費が無料となる「J:COMおうちサポート」のサービスを月額利用料金315円（税込）でスタートするというもの。J:COMサービスの契約世帯数は約380万世帯に上るだけに、新規会員獲得の拡大が期待される。現在、同社グループの会員数は合計で約140万件となっているが、これを今後2年間で200万件まで拡大していきたい考えで、年率2桁ペースでの増収が続くものと予想される。

このため、2014年9月期の業績は今後の除染作業の進行状況にもよるが、増収の可能性が高いと弊社では見ている。

セグメント別の売上高

(単位：百万円)

	09/9期	10/9期	11/9期	12/9期	13/9期	14/9期 (予)
コールセンター	584	708	696	656	621	653
会員	2,043	2,384	2,434	2,273	3,082	3,192
企業提携	3,015	3,489	3,476	3,093	3,015	3,399
加盟店	193	185	210	167	172	172
少額短期保険	164	572	737	1,176	1,708	1,976
自動車賃貸	-	24	250	205	361	750
環境メンテナンス	-	-	-	-	1,809	4,364
その他	4	4	3	111	422	403
内部消去	-426	-540	-600	-245	-521	-881
合計	5,580	6,827	7,210	7,438	10,673	14,031

セグメント別の営業利益

(単位：百万円)

	09/9期	10/9期	11/9期	12/9期	13/9期	14/9期 (予)
コールセンター	245	339	251	163	125	123
会員	385	395	421	619	806	891
企業提携	159	386	345	180	191	180
加盟店	-365	-514	-385	-294	-284	-356
少額短期保険	62	143	267	174	132	124
自動車賃貸	-	2	19	11	77	201
環境メンテナンス	-	-	-	-	-68	65
その他	-0	-0	-0	0	-1	8
内部消去	-183	-210	-284	-246	-242	-261
合計	305	540	634	607	737	978



■決算動向

セグメント別の利益率

(単位：%)

	09/9期	10/9期	11/9期	12/9期	13/9期	14/9期 (予)
コールセンター	42.0	47.9	36.1	24.9	20.3	18.9
会員	18.9	16.6	17.3	27.2	26.2	27.9
企業提携	5.3	11.1	10.0	5.8	6.4	5.3
加盟店	-	-	-	-	-	-
少額短期保険	38.1	25.0	36.2	14.8	7.8	6.3
自動車賃貸	-	9.5	7.6	5.5	21.5	26.9
環境メンテナンス	-	-	-	-	-3.8	1.5
その他	-11.0	-9.2	-7.8	0.4	-0.5	2.0
合計	5.5	7.9	8.8	8.2	6.9	7.0

今期の状況次第ではマーケティング戦略の大幅変更も

(3) マーケティング戦略は再考の時期に

一方で、課題がないわけではない。前述したように競争の激化によりコールセンター事業や企業提携事業など、会員サービス以外の事業はここ数年、減少傾向が続いている。身の回りのトラブルが発生した時に、いかに同社のコールセンターにコンタクトしてくれるかが鍵を握る。この導線を如何に太くするための仕掛けを構築するかが今、課題となっている。かつては、紙媒体の「タウンページ」に広告を掲載すれば、それを見て電話を掛けてきてくれるケースが主流だったが、今はインターネットを検索するといったケースも増えてきている。このため、ここ数年Web広告にも注力してきたが、残念ながらその効果が現段階で明確に見えていないのが現状だ。

このため今期の状況を見て、Web広告の効果があまりないと判断すれば、来期以降はマーケティング戦略を変更することも考えている。具体的には、Web広告にかけていた費用のうち半分程度を削減し、その費用で営業部員を採用し、個別に新規開拓を行うというもので、結果的に収益にプラスになるとの考えだ。

事業シナジーの見込まれる分野では積極的にM&Aを検討

(4) 今後の経営戦略

今後の経営戦略としては、既存事業では継続的なプロモーション活動による会員数の拡大とサービス品質の向上により安定成長を目指していく。一方、新規事業であるバイノスに関しては除染分野だけでなく、バイオ分野やクリーンエネルギー分野など新たな事業領域での早期収益化を目指して積極的な投資を行い、成長を加速させていく方針としている。このため、業績の拡大ペースは加速していく公算が大きく、早ければ2015年9月期にも売上高で20,000百万円を突破する見通しだ。

M&A戦略に関しては、今後も事業シナジーの見込まれる分野については積極的に取り組んでいく方針。また、バイノスの事業が今後も成長を続けて行けば、IPOなども焦点となってくるが、同社では除染事業に次ぐ新たな事業が育ってきた段階で、検討していきたいとしている。

■財務状況

株式売出しでスムーズな事業拡大と財務体質の改善へ

(1) 自己株式処分による株式売出しについて

同社は「バイノス」を活用した除染事業を推進するため、自己株式の処分による株式売出しを実施した。売出し株式数は49,825株、オーバーアロットメントによる売出しは上限の7,470株に対し5,393株。調達資金は3,674百万円となり、使用途先としては、除染作業用車両の購入費用、バイノスの運転資金や設備投資資金、残りを有利子負債の返済に充当する。

今回の株式売出しによって、除染業務の事業拡大をスムーズに行えるようになるほか、財務体質の改善も進むことになる。自己資本比率は2013年9月末の21.8%から40%程度の水準へ大きく上昇する見込みだ。

事業拡大によって財務体質は若干悪化、収益性は向上

(2) 財務状況と経営指標

2013年9月末の財務状況、並びに主要経営指標は表の通りとなっている。総資産残高は前期末比で2,782百万円増の12,422百万円となった。バイノスの子会社化を主因として流動資産（売上債権で1,768百万円増）や有形固定資産（機械装置・運搬具で521百万円増）が増加したのが要因となっている。一方、負債も同様にバイノスの子会社化によって有利子負債が1,642百万円増加の6,133百万円となったほか、長期前受収益も389百万円増の1,123百万円となった。この結果、経営の安全性を示す指標である自己資本比率は28.3%から21.8%へと低下した。収益性に関しては営業利益率が若干低下したが、ROA、ROEともに前期比で改善している。事業の拡大によって財務体質は若干悪化したが、収益性は向上したことになる。また、財務体質に関しては、前述したように今回の株式売出しによって大幅に改善される見込みとなっている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	09/9期	10/9期	11/9期	12/9期	13/9期
流動資産	3,512	5,035	6,576	7,824	9,515
(現預金)	2,514	3,769	5,522	6,376	6,393
有形固定資産	93	235	695	177	727
無形固定資産	287	278	205	203	430
投資等	1,466	1,272	1,225	1,240	1,638
繰延資産	188	233	253	193	111
総資産	5,549	7,055	8,957	9,640	12,422
流動負債	2,088	2,880	3,522	4,219	5,954
固定負債	1,114	1,736	2,598	2,560	3,571
(有利子負債)	2,250	3,202	4,146	4,490	6,133
負債合計	3,203	4,616	6,120	6,779	9,525
株主資本	2,335	2,444	2,779	2,719	2,561
自己株式	0	-92	-252	-474	-952
純資産合計	2,345	2,439	2,836	2,860	2,897
負債純資産合計	5,549	7,055	8,957	9,640	12,422
(安全性)					
流動比率（流動資産÷流動負債）	168.2%	174.8%	186.7%	185.5%	159.8%
自己資本比率（自己資本÷総資産）	42.2%	34.6%	31.0%	28.3%	21.8%
D/Eレシオ（有利子負債÷自己資本）	96.4%	131.0%	149.2%	165.1%	239.5%
(収益性)					
ROA（経常利益÷総資産）	4.3%	8.3%	7.3%	5.9%	6.3%
ROE（純利益÷自己資本）	-2.3%	12.7%	16.5%	9.4%	14.1%
売上高営業利益率	5.5%	7.9%	8.8%	8.2%	6.9%

■株主還元策について

一定水準以上での安定配当を指向

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こととしている。直近3期間の平均配当性向は27%となっており、上場企業平均の20%台半ばの水準と比較すると若干上回った水準にある。2005年の株式上場以降では増配が1回、減配は1度もないことから、一定水準以上での安定配当を志向しているものと考えられる。

一方、株主優待制度としては表の通り、子供向けエデュテインメントタウン「キッズニア」の招待券と自社サービスの割引券贈呈を行っており、配当金と合わせた総合利回りで見れば、7%超の水準となる計算で、優待制度を利用する投資家から見れば魅力的な水準になっていると言える。

株主優待制度

「キッズニア」(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(10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	
「キッズニア」(東京、甲子園)特別招待券	
3月末、9月末の株主(25~50株未満)に3枚贈呈、50株以上で4枚贈呈	
有効期限:半年間	
自社サービス割引券	
9月末の株主(1~25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自社サービス割引券(5,000円相当)を贈呈	
9月末の株主(25~50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自社サービス割引券(10,000円相当)を贈呈	
9月末の株主(50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自社サービス割引券(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	

損益計算書

(単位:百万円、%)

	09/9期	10/9期	11/9期	12/9期	13/9期	14/9期(予)
売上高	5,580	6,827	7,210	7,438	10,673	14,031
(対前期比)	12.4	22.4	5.6	3.2	43.5	31.5
売上原価	2,911	3,494	3,808	4,067	6,460	9,044
(対売上比)	52.2	51.2	52.8	54.7	60.5	64.5
販管費	2,364	2,792	2,766	2,763	3,475	4,009
(対売上比)	42.4	40.9	38.4	37.2	32.6	28.6
営業利益	305	540	634	607	737	978
(対前期比)	-30.7	77.3	17.3	-4.3	21.5	32.7
(対売上比)	5.5	7.9	8.8	8.2	6.9	7.0
経常利益	233	525	582	544	689	924
(対前期比)	-50.3	124.8	10.8	-6.4	26.6	34.0
(対売上比)	4.2	7.7	8.1	7.3	6.5	6.6
特別利益	61	13	388	19	63	0
特別損失	239	96	101	12	122	0
税引前利益	55	442	869	552	630	924
(対前期比)	-83.1	695.9	96.8	-36.5	14.1	46.5
(対売上比)	1.0	6.5	12.1	7.4	5.9	6.6
法人税等	112	139	447	289	252	372
(実効税率)	202.7	31.5	51.4	52.4	40.0	40.3
少数株主利益	-1	0	-7	3	-4	54
当期純利益	-55	302	430	259	382	497
(対前期比)	-132.1	-645.2	42.2	-39.7	47.3	30.3
(対売上比)	-1.0	4.4	6.0	3.5	3.6	3.5
[主要指標]						
発行済株式数(千株)	66	68	67	64	59	68
1株当たり利益(円)	-837.69	4469.74	6436.89	4069.87	6462.14	7246.21
1株当たり配当(円)	1000.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00
1株当たり純資産(円)	34,007.37	36,109.56	42,429.47	43,584.27	47,172.65	-
配当性向(%)	-	33.6	23.3	36.9	23.2	11.5
ROE(%)	-2.3	12.7	16.5	9.4	14.1	-

注) 2013年10月1日付で普通株式1:5の株式分割を実施

注) 2013年12月16日付で自己株式5,393株を売却

注) 2014年4月1日(効力発生日)付で1:100の株式分割を実施予定

注) 2014/9期(予)の発行済株式数は自己株式売却後の株式数を元にEPSを算出



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致します。

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