

|| 企業調査レポート ||

カナミックネットワーク

3939 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年7月10日(月)

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	03
2. 沿革	03
3. 事業構成	04
■ 事業概要	05
1. 事業環境	05
2. クラウドサービス：概要	05
3. クラウドサービス：主要経営指標	06
4. クラウドサービス：強みと競合	07
5. コンテンツサービスの概要	07
■ 業績動向	08
1. 2017年9月期第2四半期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
● 2017年9月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. 成長戦略	11
2. 総務省「IoTサービス創出支援事業」の委託先候補に選定	12
3. Tポイントプログラム契約を締結	12
■ 株主還元策	12

■ 要約

地域包括ケアを支えるクラウドサービスに強み。2017年9月期 第2四半期は大幅増収増益、経常利益率は27%の高水準

カナミックネットワーク<3939>は、医療・介護・子育て関連情報サービスをクラウドで提供する会社である。経営理念は「超高齢社会の地域包括ケアをクラウドで支える」。そのサービスの特徴は、特定地域の中で、医療と介護の枠を越え、法人や職種の枠を越えて情報共有できるプラットフォームを提供している点にあり、国が推進する地域包括ケアの具現化に不可欠なものである。現在477地域※で導入されており、地域全体のプラットフォーム導入数では圧倒的な業界No.1である。2016年9月に東京証券取引所マザーズ市場へ上場した。

※ 自治体や医師会単位での導入。

1. 事業概要

同社が手掛けるサービスは、「カナミッククラウドサービス」と「コンテンツサービス」と「その他サービス」の3つに分類され、主力のクラウドサービスが売上の8割以上を占める。同社のクラウドサービスは「情報共有プラットフォーム」と「介護業務管理システム」の2階層から構成され、相互に連携して地域内での医療・介護連携を支援する点に特長がある。東京大学との共同研究により開発され、千葉県柏市の地域包括ケアで実証されたモデル（柏モデル）の中で磨かれてきたという点、特許「介護支援システム及び介護支援プログラム（特許番号4658225号）」を取得している点で、この仕組みにおける実効性及び独創性は折り紙付きだ。クラウドサービスは、典型的なストックビジネスであり、売上が安定して積み上がり、損益分岐点を超えた現在、収益性が非常に高いのが特徴である。

2. 業績動向

2017年9月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比9.3%増の630百万円、営業利益が同23.1%増の170百万円、経常利益が同23.2%増の170百万円、四半期純利益が同21.1%増の106百万円と増収増益となった。売上高が前年同期比で9.3%増加したのは、主力のクラウド事業が順調に拡大していることが大きい。その他事業において行政関連の受注案件の期ずれにより減収が発生していたが、それをカバーして増収を確保した。経常利益が170百万円（前年同期比23.2%増）と増加し、期初予想の139百万円を大きく上回ったのは、収益性の高いクラウド事業の比率が高まったことが要因である。経常利益率27.0%は特筆すべき高水準である。

2017年9月期通期の業績は、売上高が前期比12.5%増の1,270百万円、営業利益が同6.0%増の280百万円、経常利益が同11.0%増の280百万円、当期純利益が同3.0%増の170百万円と期初の予想を据え置いた。売上高に関しては、主力のクラウド事業が順調に導入地域を増やしており、全社業績を力強くけん引する。通期売上高予想に対する第2四半期進捗率が49.6%となっており、ストック型ビジネスであることを加味すれば予想を超えてくる可能性が高い。一方、各利益に関しては、第2四半期進捗率が60%を超えているにもかかわらず、下期も成長のための投資（主に人件費）を継続するために、期初予想を変えていない。

カナミックネットワーク | 2017年7月10日(月)
 3939 東証マザーズ | <https://www.kanamic.net/ir/>

要約

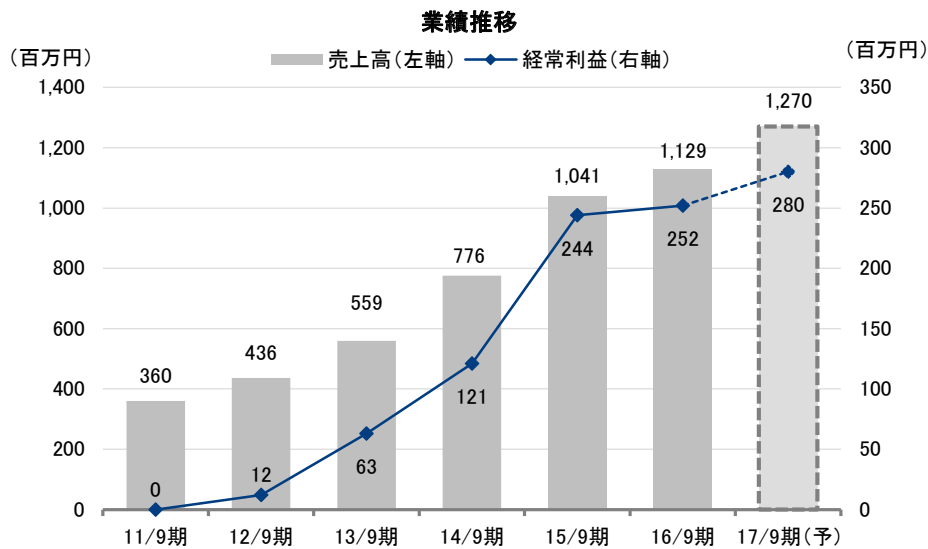
3. 成長戦略

主力のカナミッククラウドサービスのユーザー数の拡大は、コンテンツ広告収入の拡大につながる。また将来的には、ユーザーを増やすことでビッグデータの価値を上げ、それを活用することで関係者にとってのプラットフォームの価値を高め、さらにクラウドサービスを拡販する、という好循環を生み出したい考えだ。

同社は、2017年2月に、総務省が実施する「IoT サービス創出支援事業」に係る介護分野での委託先候補に選定された。目的は、介護施設において多様な医療・介護センサデータを日々蓄積し、効果的に活用することで、利用者一人ひとりにとっての質の高い介護及び介護スタッフの負担を軽減する業務モデルを実証することである。具体的には、IoT 機器（オムツセンサー、ベッドセンサー、トイレセンサー、エアコンセンサーなど）からのバイタルデータなどを取得し、ビッグデータ化し、AI を活用して解析することによりサービスを個別化・高度化するという流れを構想している。ここでの成果は全国におけるスタンダードとなる可能性が高く、同社にとって大きな機会になる。

Key Points

- ・ 東京大学との共同研究で誕生した“柏モデル”の情報共有プラットフォームが強み
- ・ クラウドサービスがけん引し増収増益、経常利益率は27%の高水準
- ・ クラウドユーザーの拡大、広告拡大、ビッグデータ活用の相乗効果を狙う



出所：目論見書及び決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

国策である地域包括ケアをクラウドで支えるプラットフォーム

1. 会社概要

同社は、医療・介護・子育て関連情報システムをクラウドで提供する会社である。社名の由来は「介護」と「ダイナミック」を掛け合わせたものであり、介護をICT活用により生き生きと活性化させたいという思いが込められている。同社の経営理念は「超高齢社会の地域包括ケアをクラウドで支える」。そのサービスの特徴は、医療と介護の枠を越え、法人や職種の枠を越えて情報共有できるプラットフォームを提供している点にあり、国が推進する地域包括ケアの具現化に不可欠なものである。社長の山本拓真（やまもとたくま）氏は（株）富士通システムソリューションズでエンジニアの経験を持ち、同社入社後には総務省や厚生労働省、東京大学や国立がん研究センターなどで委員や研究員を歴任し、官民のパイプ役としても活躍する。プラットフォームは、現在477地域で導入されており、地域全体の導入地域数では圧倒的な業界No.1ある。クラウドサービスは、典型的なストックビジネスであり、売上げが安定して積み上がり、損益分岐点を越えた現在、収益性は非常に高いのが特徴である。

2. 沿革

同社は2000年に、医療・介護情報サービスを行う目的で設立された。2001年にはケア情報共有システムの提供、2002年には在宅ケア活動管理システムの提供、2006年には地域包括支援センター向けシステムの提供など、介護関連の様々なニーズに対応したシステムを開発しながら土台を固めた。飛躍のきっかけとなったのは2010年の医療・介護情報プラットフォームサービスの開始である。同年、大阪及び福岡に営業所を開設し、地域密着の取り組みを加速させる。2016年9月には東京証券取引所マザーズ市場へ上場した。

カナミックネットワーク | 2017年7月10日(月)
 3939 東証マザーズ | <https://www.kanamic.net/ir/>

会社概要

沿革

年	事項
2000	会社設立（東京都品川区）
2001	ケア情報共有システムサービス開始
2002	在宅ケア活動管理システムサービス開始
2006	地域包括支援センター向けシステムサービス開始
2006	プライバシーマーク取得
2008	介護労働安定センター HP サービス受託
2010	大阪及び福岡に営業所開設
2010	医療・介護情報共有プラットフォームサービス開始
2011	特許「介護支援システム及び介護支援プログラム」取得。特許番号 4658225 号
2012	本社を現在の東京都渋谷区に移転
2013	ユーザー会（カナミックユーザーズネットワーク）発足
2014	名古屋営業所開設
2016	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2016	Tポイントプログラム契約を締結
2016	バイエルライフイノベーションアワード 2016 大賞を受賞
2017	経済産業省サービス等生産性向上IT導入補助金の対象に認定
2017	総務省 IoT サービス創出支援事業にかかる委託先候補に選定

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 事業構成

同社が手掛けるサービスは、「カナミッククラウドサービス」と「コンテンツサービス」と「その他サービス」の3つに分類される。「カナミッククラウドサービス」は、地方自治体や医師会、介護サービス事業者などの多職種連携を可能とする地域連携型の「情報プラットフォーム」や「介護業務管理システム」、「子育て支援システム」を中心としたクラウドサービスである。全社売上高の85.5%（2017年9月期第2四半期）を占め、同社の主力サービスである。「コンテンツサービス」は、クラウドサービスのユーザーである医療介護従事者に対して医療・介護に関連する情報を提供するインターネット広告サービス、介護事業者向けのホームページ作成サービスである。全社売上高の4.6%（同）とまだ規模は小さいが、成長は著しい。「その他サービス」は、大口顧客向けカスタマイズ開発、厚生労働省や総務省等のプロジェクト請負や地方創生事業等におけるコンサルティングサービスなどカナミッククラウドサービスに付随する事業である。全社売上高の9.9%（同）であるが、年により変動が大きい。

事業の内容と構成（2017年9月期第2四半期）

事業セグメント	主な業務内容	16/9 期 2Q 売上高構成	17/9 期 2Q 売上高構成
カナミッククラウドサービス	地方自治体や医師会及び介護サービス事業者向けの多職種連携を可能とする地域連携型の「情報プラットフォーム」。「介護業務管理システム」や「子育て支援システム」を中心としたクラウドサービス。	77.7%	85.5%
コンテンツサービス	クラウドサービスのユーザーである医療介護従事者に対して、医療・介護に関連する情報を提供するインターネット広告サービス、介護事業者向けのホームページ作成サービス。	3.7%	4.6%
その他サービス	大口顧客向けカスタマイズ開発、厚生労働省や総務省等のプロジェクト請負や地方創生事業等におけるコンサルティングサービスなどカナミッククラウドサービスに付随する事業。	18.6%	9.9%

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

東京大学との共同研究で誕生した “柏モデル”の情報共有プラットフォームが強み

1. 事業環境

日本の人口ピラミッドにおいて2025年は大きな節目の年であり、“2025年問題”とまで言われる。団塊の世代が75歳を超え、2014年に1,592万人だった75歳以上人口は、2025年に2,179万人に達する。統計では75歳以上になると、要介護認定を受ける人の比率は23.3%に上り、75歳未満の3%から大きく跳ね上がる。このような変化を反映して、国の社会保障費の中の介護費は2014年に10兆円であったものが、2025年には20兆円になることが推計されている。介護事業所も約35万事業所（2014年）から約70万事業所（2025年）に、在宅医療を行う医療機関も約1.5万（2014年）から約2.2万（2025年）にそれぞれ増えることが予想されている。同社の提供するシステムのユーザーは医療・介護従事者であり、その人数も今後大きく増加することが想定される。

地域包括ケアは厚生労働省が提唱・推進する施策であり、2025年を目途に、重度な要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される仕組みの構築を目指すものである。「在宅医療・介護連携」の取り組みの主体は市区町村であり、介護保険法の中で制度化されており、2018年4月にはすべての市区町村で取り組みが開始される。厚生労働省では、「医療・介護等の分野の生産性革命（介護ロボット等の活用推進、ICTを活用したペーパーレス化による文書量の半減）」を重点項目としており、同社のサービスにとっては追い風となっている。

2. クラウドサービス：概要

同社のカナミッククラウドサービスの主要なモジュールは「情報共有プラットフォーム」と「介護業務管理システム」の2つである。

「情報共有プラットフォーム」の導入対象顧客は自治体、医師会、中核病院、在宅医などであり、中学校区を目安とする地域全体で導入される。システム画面は患者毎に作成されており、患者のプロファイル（基本情報やケアプランなど）や日々のデータ（バイタル情報、食事、水分、排泄、薬剤情報、ケア実施状況など）が統合的に管理される。このページには患者を担当している関係者のみが入ることができ、クローズド型のSNS機能を持つ。1人の患者に関連する様々な主体（主治医、在宅主治医、ケアマネジャー、ヘルパー、地域包括支援センター、家族、薬剤師、訪問看護師）が連携する重要な情報インフラとなっている。

「介護業務管理システム」は、「情報共有プラットフォーム」と連携したシステムであり、介護に関わる法人や事業所（地域包括支援センター、ケアマネジャー、介護サービス事業者）が導入する。クラウドの特性を生かし、スマートフォンやタブレット端末で操作が行えるため、介護の現場で利用することができ、介護現場のペーパーレス化や業務の効率化が可能になり、多職種連携の課題である二重入力等の負担軽減も特長である。サービスラインの1つである「在宅介護サービス管理システム」では、訪問介護計画書、介護記録、モニタリング、シフト管理、介護保険請求、給与管理、債権管理など業務が一気通貫でシステム化されている。

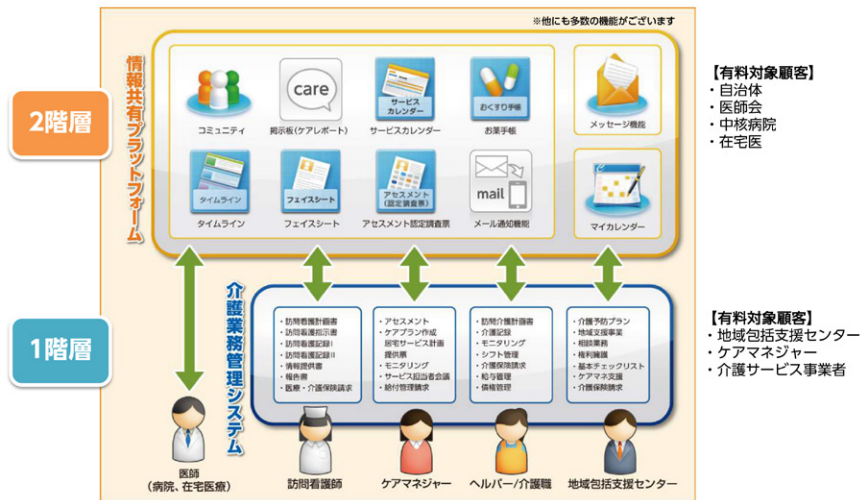
事業概要

同社のカナミッククラウドサービスは、1階層目が「介護業務管理システム」、2階層目が「情報共有プラットフォーム」となっており、相互に連携して地域内での医療・介護連携を支援している。2011年には、特許「介護支援システム及び介護支援プログラム(特許番号4658225号)」を取得しており、この仕組みの独創性は折り紙付きだ。

情報共有プラットフォームと介護業務管理システム

2階層の情報共有プラットフォームは地域全体に導入します。

1階層の介護業務管理システムは、法人ごと事業所ごとに導入します。



出所：決算説明資料より掲載

3. クラウドサービス：主要経営指標

同社のクラウドサービスは急速に普及している。情報共有システム導入地域は2017年9月期第2四半期末で477地域(2016年9月期末比28.9%増)となった。また、クラウドサービスのユーザー数は、有料・無料を合わせて60,946人(2016年9月期末比18.5%増)となり、特に無料ユーザーの伸びが大きい。地域の医療・介護従事者は2階層目の情報共有プラットフォーム及び連携機能を無料で利用可能であり、その利便性を体感した上で、1階層目の業務システムを導入またはリプレイスする流れとなる。

結果として、クラウドサービス売上高は、2017年9月期第2四半期で538百万円(2016年9月期第2四半期比20.2%増)と堅調に成長している。

主要な経営指標

	15/9期 実績	16/9期 実績	17/9期2Q	
			実績	16/9期末比 増加率
同社情報共有システム導入地域数	202	370	477	28.9%
同社クラウドサービスのユーザー数(合計、ID数)	43,876	51,421	60,946	18.5%
うち有料	31,389	35,472	41,217	16.2%
うち無料	12,487	15,949	19,729	23.7%
クラウドサービス売上高(上半期のみ、百万円)		448	538	20.2%

出所：会社資料よりフィスコ作成

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.

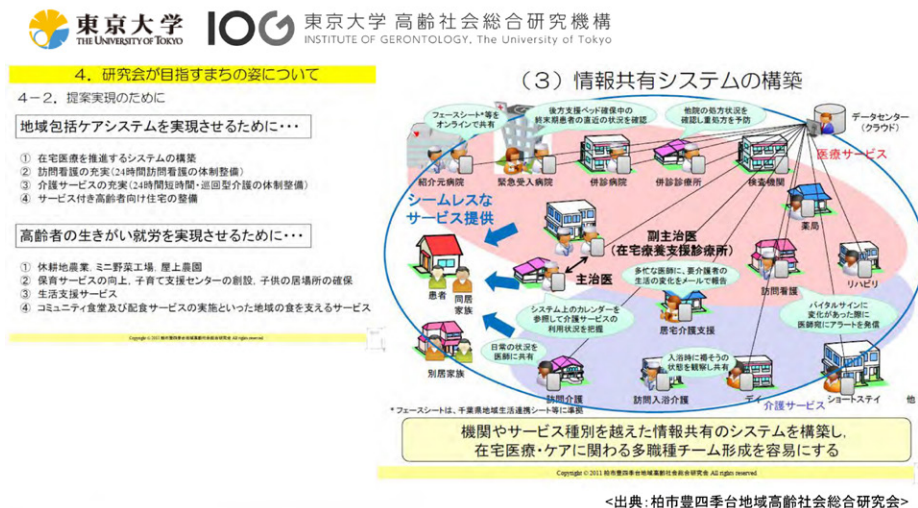
事業概要

4. クラウドサービス：強みと競合

他社がまねできない同社ならではの強みは、同社の医療介護連携クラウドサービスが東京大学高齢社会総合研究機構との共同研究により開発され、千葉県柏市の地域包括ケアで実証されたモデル（柏モデル）の中で磨かれてきたという点である。柏モデルは、行政が中心となって、多職種（医師、看護師、介護事業者など）と連携し、在宅医療を推進した先進事例である。厚生労働省も成功事例として紹介しており、他地域からの視察が絶えない。

東京大学との共同開発（柏モデル）

弊社の医療介護連携のクラウドは、東京大学高齢社会総合研究機構との共同研究により開発され、地域包括ケアの柏モデルの中で作り上げられてきました。



出所：成長可能性に関する説明資料

「地域での情報共有システム」の分野では同社は草分けであり、圧倒的なシェア No.1 である。一方「介護向け業務システム」では競合が多数おり、エヌ・デーソフトウェア<3794>などがシェアでリードする。同社としては、クラウドサービスであることや情報共有プラットフォームを持つことで差別化したい考えだ。

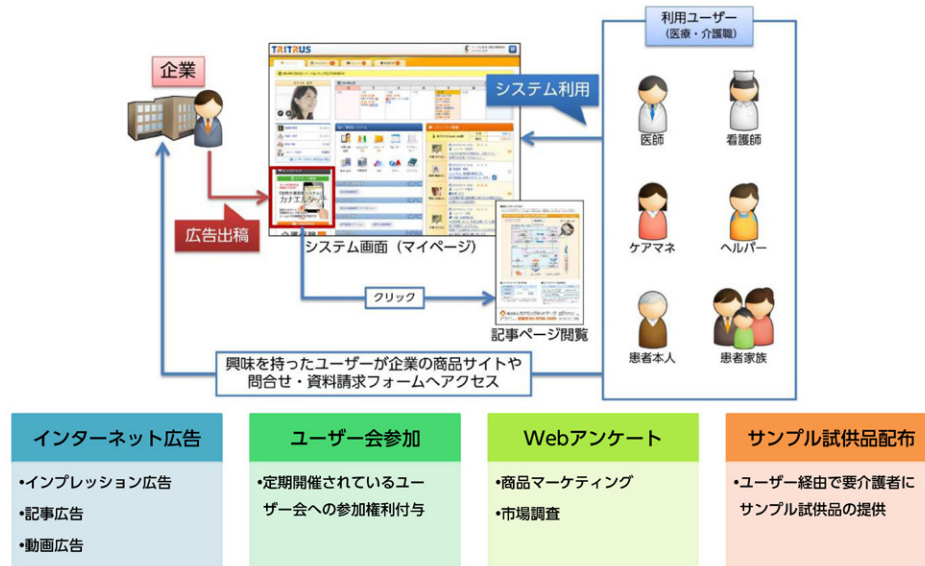
5. コンテンツサービスの概要

インターネット広告市場は 2016 年に 1 兆 3,100 億円に達し、前年比 13.0% で成長している。同社のコンテンツサービスは医療・介護専門職向けに特化したインターネット広告配信サービスである（患者やその家族も利用可能）。出稿する企業にとっては、対象が明確であるために効果が見えやすく、地域も絞りやすい。インターネット広告のほか、ユーザー会参加、Web アンケート、サンプル試供品配布などのサービスメニューもある。コンテンツサービス売上高は、2017 年 9 月期第 2 四半期で 29 百万円（2016 年 9 月期第 2 四半期比 38.2% 増）と売上規模は小さいが伸びは大きい。

事業概要

コンテンツサービスの概要

医療・介護の専門職向けに特化したインターネット広告配信サービス



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

クラウドサービスがけん引し増収増益、経常利益率は27%の高水準

1. 2017年9月期第2四半期の業績概要

2017年9月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比9.3%増の630百万円、営業利益が同23.1%増の170百万円、経常利益が同23.2%増の170百万円、四半期純利益が同21.1%増の106百万円と増収増益となった。

売上高が前年同期比で9.3%増加したのは、主力のクラウドサービスが順調に拡大していることが大きい。その他事業において行政関連の受注案件の期ずれにより減収が発生していたが、それをカバーして増収を確保した。クラウドサービスではカナミッククラウドサービスの導入地域が477地域（2016年9月期末比107地域増）と加速しており、クラウド事業売上538百万円（20.2%増）につながった。経常利益が170百万円（前年同期比23.2%増）と増加し、期初予想の139百万円を大きく上回ったのは、収益性の高いクラウド事業の比率が高まり、人手がかかる受託開発の多いその他事業の比率が低下したことが要因である。若干の特殊要因はあるものの、経常利益率27.0%（2017年9月期第2四半期）は特筆すべき高水準である。

業績動向

2017年9月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	16/9 期第2四半期		17/9 期第2四半期		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	576	100.0%	630	100.0%	9.3%
営業利益	138	24.1%	170	27.1%	23.1%
経常利益	138	24.0%	170	27.0%	23.2%
四半期純利益	88	15.3%	106	17.0%	21.1%

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

非常に高い財務の安全性、自己資本比率 74.5%

2. 財務状況と経営指標

貸借対照表を見ると、2017年3月末における総資産は1,127百万円となり、前期末比113百万円増加した。内訳を見ると、流動資産が123百万円増加する一方、固定資産は9百万円と微減だった。流動資産の増加は、現金及び預金の増加50百万円と売掛金の増加55百万円が主であり、業容の拡大が要因である。

負債合計は同18百万円増の287百万円となった。内訳としては流動負債が26百万円増加し、固定負債は7百万円の減少となっているが、ともに大きな変動ではない。流動負債の増加は、未払法人税等の増加29百万円が主な要因である。なお、有利子負債は前期末の54百万円から43百万円へ減少した。

純資産は同95百万円増の840百万円となった。前期末比で利益剰余金が同71百万円増加した影響が大きい。

経営指標を見ると、中長期の健全性を表す自己資本比率で74.5%という高い水準を維持したほか、短期の安全性を表わす流動比率も333.9%と一般に健全と言われる200%を大きく超える。

カナミックネットワーク | 2017年7月10日(月)
 3939 東証マザーズ | <https://www.kanamic.net/ir/>

業績動向

貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16/9 月末	17/3 月末	増減額
流動資産	703	826	123
(現預金)	619	669	50
(売掛金)	60	116	55
固定資産	310	300	-9
総資産	1,013	1,127	113
流動負債	221	247	26
固定負債	47	39	-7
負債合計	268	287	18
純資産合計	744	840	95
負債純資産合計	1,013	1,127	113
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	317.8%	333.9%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	73.5%	74.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017年9月期通期は増収増益予想。 成長投資を継続しつつ期初予想は達成見通し

● 2017年9月期の業績見通し

2017年9月期通期の業績は、売上高が前期比12.5%増の1,270百万円、営業利益が同6.0%増の280百万円、経常利益が同11.0%増の280百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.0%増の170百万円と期初の予想を据え置いた。

売上高に関しては、主力のクラウド事業が導入地域を順調に増やしており、全社業績を力強くけん引する。コンテンツ事業も有料・無料ユーザー数が増加することでメディアとしての価値が高まっている状況であり、高成長が期待できる。通期売上高予想に対する第2四半期進捗率は49.6%となっており、ストック型ビジネスであることを加味すれば予想を超えてくる可能性が高い。

一方、各利益に関しては、第2四半期進捗率が60%を超えているにもかかわらず、下期も成長のための投資を継続するために、期初予想を変えていない。具体的には開発及び営業を中心に人件費を増やし、継続的な成長の基盤を固める。

今後の見通し

2017年9月期業績予想

	16/9期		17/9期			
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	2Q進捗率
売上高	1,129	100.0%	1,270	100.0%	12.5%	49.6%
営業利益	264	23.4%	280	22.0%	6.0%	60.9%
経常利益	252	22.3%	280	22.0%	11.0%	60.9%
当期純利益	165	14.6%	170	13.4%	3.0%	62.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

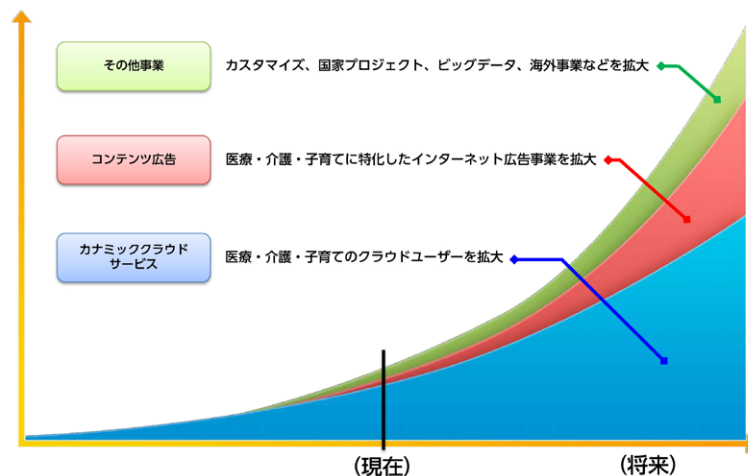
クラウドユーザーの拡大、広告拡大、ビッグデータ活用の相乗効果を狙う

1. 成長戦略

主力サービスであるカナミッククラウドサービスだけでも潜在市場は大きいですが、同社ではコンテンツ広告及びその他事業とも連携を図り、相乗効果を出しながら成長し、将来的にはコンテンツ広告やその他事業の売上構成比が上がるというイメージを描いている。カナミッククラウドサービスの導入自治体や導入介護事業者が増えれば、サービスを利用する医療・介護従事者が増え、広告媒体としての価値も上がるために広告収入も増える。また将来的には、ユーザーを増やすことでビッグデータの価値を上げ、それを活用することで関係者にとってのプラットフォームの価値を高め、さらにクラウドサービスを拡販する、という好循環を生み出したい考えだ。

成長イメージ（売上構成の変化）

カナミッククラウドサービスの各種サービスが相乗効果を出しながら成長



出所：決算説明資料より掲載

2. 総務省「IoT サービス創出支援事業」の委託先候補に選定

同社は2017年2月に、総務省が実施する「IoT サービス創出支援事業」に係る委託先候補に選定された。総務省が選定したのは17の企業・団体で、介護分野では同社だけが選定された。目的は介護施設において多様な医療・介護センサーデータを日々蓄積し、効果的に活用することで、利用者一人ひとりにとっての質の高い介護を提供し、介護スタッフの負担を軽減する業務モデルを実証することである。具体的には、IoT 機器（オムツセンサー、ベッドセンサー、トイレセンサー、エアコンセンサーなど）からのセンサーデータなどを取得し、ビッグデータ化し、AI を活用して解析することによりサービスを個別化・高度化するという流れを構想している。

IoT サービス創出支援事業では、IoT・ビッグデータ時代におけるデータ利活用を促進するモデルを構築するとともに、必要なルールの明確化等を行うことを目的としており、ここでの成果が全国におけるスタンダードとなる可能性が高い。業績に与える影響は現時点では未定であり、業績の計上は2018年9月期となる。

3. Tポイントプログラム契約を締結

2016年11月に、同社と(株)Tポイント・ジャパンは、カナミックネットワークでのTポイントプログラム導入に関する契約を締結した。併せて、同社が提供する広告サービスにおけるTポイント活用についても基本合意した。Tポイントが利用できることで、ユーザーにとっては利用動機が増えることになりそうだ。現在、サービス内容の詰めが行われており、詳細は決まり次第発表される予定だ。

Tポイントは、日本人の半数に当たる6,050万人が利用し、全国156社56万店舗超に及ぶコンビニエンスストア、スーパーマーケット、ドラッグストア、飲食店、衣料品、家電量販店、携帯電話、ネットショッピング、電力など生活に密着したあらゆるライフシーンで利用できる日本最大の共通ポイントサービスである。

■ 株主還元策

2016年9月期は記念配当15円、2017年9月期の配当予想は未定

同社は株主に対する利益還元を重要課題の1つとして位置付けており、株主への長期的な利益還元を実現するために内部留保を充実させ、積極的な事業展開を行う段階にあると考えている。2016年9月期は東証マザーズへの上場を記念した記念配当を1株当たり15円、配当性向は20.1%であった。2017年9月期の配当予想は未定である。なお2016年11月に普通株式1株を2株にする株式分割を行っている（配当金の表示は株式分割後の金額）。

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