

日本調剤

3341 東証 1 部

2015 年 12 月 10 日（木）

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
浅川 裕之

■ジェネリック医薬品使用促進と在宅医療への対応が最も進んだ企業

日本調剤<3341>は調剤薬局の国内トップクラス企業で、調剤薬局事業の売上高では第2位を誇る。自社グループでジェネリック医薬品の製造も行っており、メーカー機能を有しているところが特徴的だ。さらに、医療従事者を対象にした人材派遣・紹介事業と情報提供・コンサルティング事業も加え、4事業部門体制で展開している。

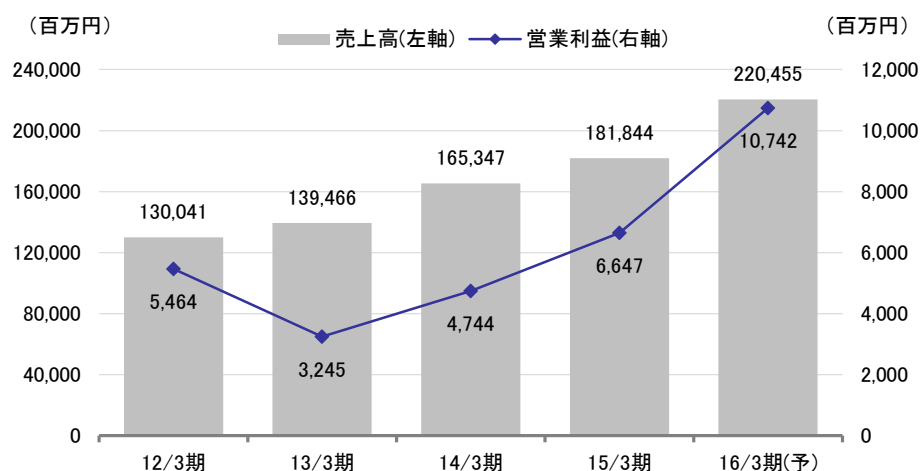
2016年3月期第2四半期決算は、9月に一度上方修正されたが、それをさらに上回って着地した。全事業セグメントが好調だったことが業績を大きく押し上げた。主力の調剤薬局事業は大型新薬の影響を除いた既存店ベースでも、前年同期比7%程度の増収となったもようだ。医薬品製造販売事業においては、減価償却費や研究開発費などの経費増を、売上増で吸収して増益となった。医療従事者派遣・紹介事業も、薬剤師の需給タイト化で費用増をこなして増収増益を達成した。

同社は、国が推進しているジェネリック医薬品の使用促進と在宅医療への対応強化の2つの施策に関して、調剤薬局業界の中で最も対応が進んだ企業だ。調剤薬局事業は、調剤報酬改定の影響で業績が変動する特徴を有している。弊社では、同社は政策対応が最も進んだ企業であるため、調剤報酬改定によるマイナス影響が相対的に小さくなると考えている。むしろ、同社が打ち出している出店戦略と処方箋単価上昇による成長シナリオにより、同社の調剤薬局事業はまだ成長余地が大きいとみている。医薬品製造販売など他の事業セグメントの成長ともあいまって、同社の収益成長トレンドは今後も継続すると期待される。

■Check Point

- ・全事業部門が前年同期比で2ケタの増収増益を達成
- ・2Q決算を受けて通期予想を上方修正
- ・国の政策は医療費抑制へと移っている

連結業績の推移



出所: 同社決算短信

全事業部門が前年同期比で2ケタの増収増益を達成

(1) 2016年3月期第2四半期決算

同社の2016年3月期第2四半期は、売上高100,269百万円（前年同期比14.7%増）、営業利益4,214百万円（同60.7%増）、経常利益3,936百万円（同69.8%増）、当期利益2,471百万円（同113.4%増）と大幅増収増益で着地した。同社は9月半ばに第2四半期見通しを上方修正したが、さらにそれを上回っての着地となった。

2016年3月期第2四半期決算の概況

（単位：百万円）

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計					
		期初予想		9月修正予想		実績	
	実績	前年同期比		前年同期比		前年同期比	
売上高	87,418	97,980	12.1%	99,739	14.1%	100,269	14.7%
営業利益	2,623	2,926	11.6%	3,650	39.2%	4,214	60.7%
経常利益	2,318	2,553	10.1%	3,386	46.1%	3,936	69.8%
当期利益	1,157	1,195	3.3%	1,849	59.8%	2,471	113.4%

出所：同社決算短信、会社リリースからフィスコ作成

同社の2016年3月期第2四半期決算が期初予想や修正予想に対して上振れとなった要因は、主として調剤薬局事業のところにあり。期初予想に対して9月に一度上方修正した理由は、技術料単価が想定よりも高かったことと、C型肝炎治療新薬の処方が想定よりも多かったことが主な原因だ。9月の修正予想からさらに上振れとなった要因は、9月の処方箋枚数の想定が控えめに過ぎたことが原因だ。同社は毎月の処方箋枚数を、営業日数をベースに想定しており、今年9月はシルバーウィークの影響でそれを少なめにみた。しかし実際は、休日分も含めて処方されたため同社の売上にはシルバーウィークの影響が出なかったということだ。

セグメント別では、全事業部門が前年同期比2ケタの増収増益を達成した。調剤薬局事業では、新規出店効果に加えて既存店売上高も順調に伸びたほか、昨年後半に発売されたC型肝炎治療薬の処方が予想以上に多く、これらの要因が売上高を押し上げた。利益面では、ジェネリック医薬品の使用促進や在宅医療取組強化で調剤報酬増加を図る努力が奏功し、増益につながった。

医薬品製造販売事業では、国が進めるジェネリック医薬品使用促進策の流れに乗って、グループ内外でのジェネリック医薬品販売量が増加した。利益面では、増収効果に加えて費用抑制に取り組み、減価償却費や研究開発費の増加などを吸収して増益を達成した。

医療従事者派遣・紹介事業では、同社が得意とする薬剤師の分野で人手不足感が強まり、同社も求人費用などが増加した。しかし、そうした労働需給タイト化を受けて派遣や紹介の単価も上昇基調にあり、医療従事者の登録者数も順調に増加したことから、増収増益を達成した。



日本調剤

3341 東証 1 部

2015 年 12 月 10 日（木）

事業セグメント別業績

（単位：百万円）

		15/3 期			16/3 期 2Q 累計	
		2Q 累計	下期	通期	実績	前年同期比
売上高	調剤薬局事業	75,970	82,029	157,999	87,208	14.8%
	医薬品製造販売事業	13,389	14,161	27,550	15,367	14.8%
	医療従事者派遣・紹介事業	3,010	3,544	6,554	4,188	39.1%
	調整前	92,371	99,733	192,104	106,764	15.6%
	調整額	-4,952	-5,307	-10,259	-6,494	-
	売上高合計	87,418	94,426	181,844	100,269	14.7%
営業利益	調剤薬局事業	3,113	4,585	7,698	4,252	36.6%
	医薬品製造販売事業	836	1,052	1,888	1,210	44.7%
	医療従事者派遣・紹介事業	619	647	1,266	820	32.5%
	調整前	4,570	6,283	10,853	6,283	37.5%
	調整額	-1,947	-2,258	-4,205	-2,068	-
	営業利益合計	2,623	4,024	6,647	4,214	60.7%
営業利益率	調剤薬局事業	4.1%	5.6%	4.9%	4.9%	-
	医薬品製造販売事業	6.2%	7.4%	6.9%	7.9%	-
	医療従事者派遣・紹介事業	20.6%	18.3%	19.3%	19.6%	-
	全社合計	3.0%	4.3%	3.7%	4.2%	-

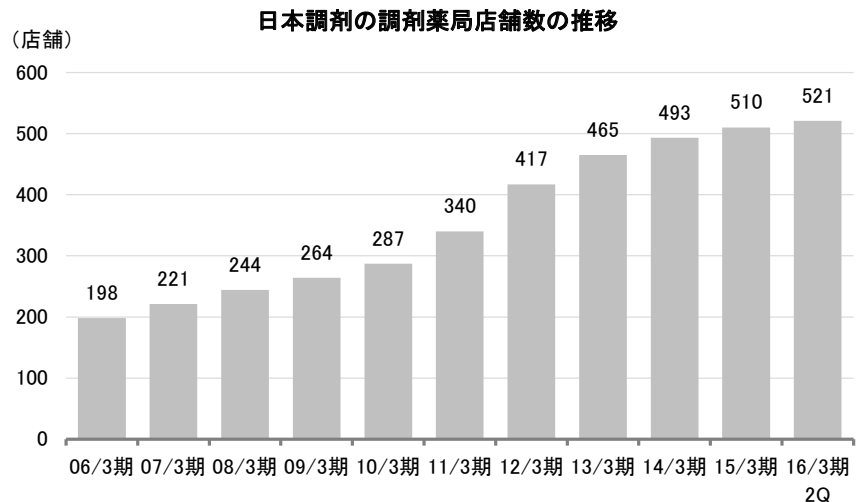
出所：同社決算短信

売上成長は 1 店舗当たり顧客数と処方箋 1 枚当たり収入増加が基本

(2) 各事業セグメントの動向

a) 調剤薬局事業

調剤薬局は、健康保険制度の中に組み込まれた保険薬局であり、報酬（収入）が健康保険制度で定められた収入算定の基礎となる“点数”で決められている。そのため、売上高を成長させる方策は、1 店舗当たりの顧客数（顧客が持参する処方箋の処理枚数で表現されることが多い）の増加と処方箋 1 枚当たりの収入増加（処方箋単価と表現されることが多い）の 2 つが基本となる。両者の積が店舗当たり売上高になるということだ。各店舗の顧客数は外部環境が変わらなければそう大きくは変動しないので、実際には出店を重ねて企業としての総顧客数を増やしていくことになる。



注：物販専門の 1 店舗は含まない。

出所：決算説明会資料、決算短信からフィスコ作成



日本調剤

3341 東証 1 部

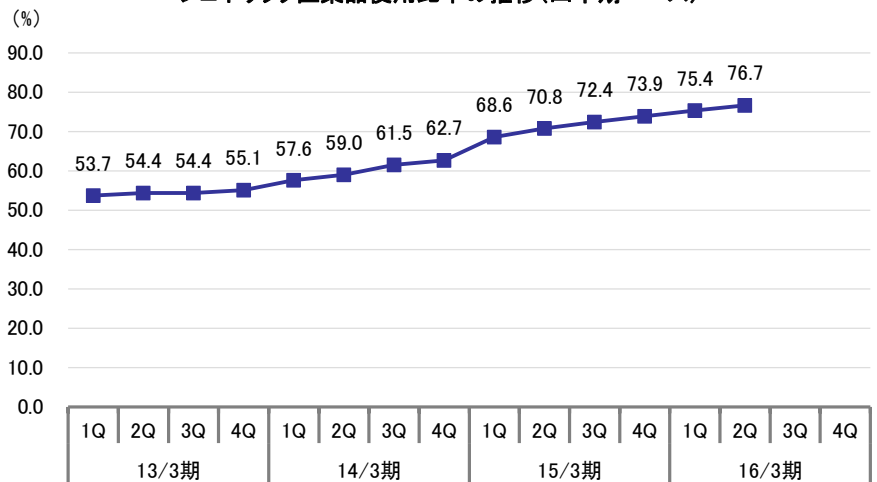
2015 年 12 月 10 日（木）

同社の調剤薬局事業もこの枠組みは変わらない。出店数では、2016 年 3 月期第 2 四半期は、18 店舗を新規出店し 7 店舗を閉鎖した。この結果、期末の調剤薬局店舗数は 521 店舗となり、半年前から 11 店舗増加した（ほかに物販専門店が 1 店舗という状況は従来と同じ）。店舗形態には門前型、モール型、面対応型と大きく 3 種類ある。今第 2 四半期においては、千葉県旭市において大型病院の医薬分業に対応して 3 店舗を出店したことが新規出店のトピックスとなった。

処方箋単価向上のために同社は、国が推進するジェネリック医薬品の使用拡大と、在宅医療対応の強化による調剤技術料の獲得を進めている。ジェネリック医薬品の処方割合が一定数を超えると「後発医薬品調剤体制加算」が得られ、在宅医療対応強化によって「基準調剤加算」が得られるためだ。これらの加算は、各店舗ごとに行われ、当該店舗で取り扱うすべての処方箋に対してなされるため、収益への貢献度は大きい。

同社の、2016 年 3 月期第 2 四半期のジェネリック医薬品使用率（分母はジェネリック医薬品が存在する先発品とジェネリック医薬品の合計、数量ベース）は 76.7% に達した。国はこの比率を 2020 年 3 月末までのなるべく早い時期に 80% にするという目標を掲げている。同社自身は 2016 年 3 月の段階で国の目標よりも高い 85% に引き上げることを目指している。

ジェネリック医薬品使用比率の推移(四半期ベース)



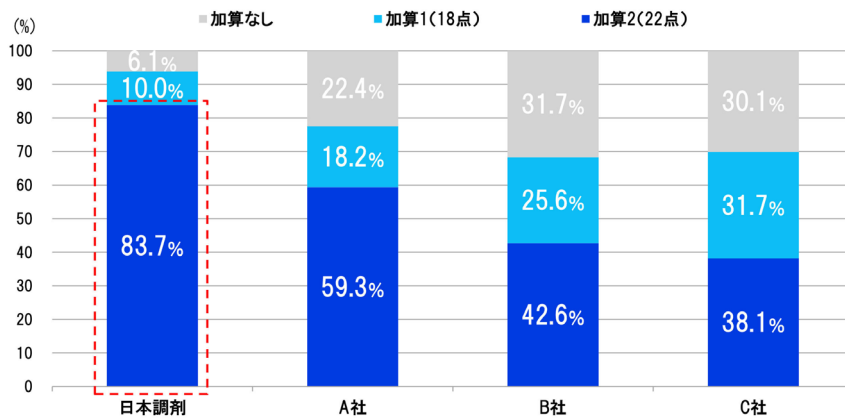
出所: 決算説明会資料からフィスコ作成

同社は 2015 年 3 月末の段階で 510 店舗を展開しているが、そのうち 83.7% の店舗がジェネリック医薬品の調剤体制加算 2（22 点）を、10.0% が同加算 1（18 点）を獲得している。加算点獲得店舗の割合は同業他社に比べて最も高い。

2015 年 12 月 10 日（木）

■業績の動向

「ジェネリック医薬品調剤体制加算」獲得状況の比較

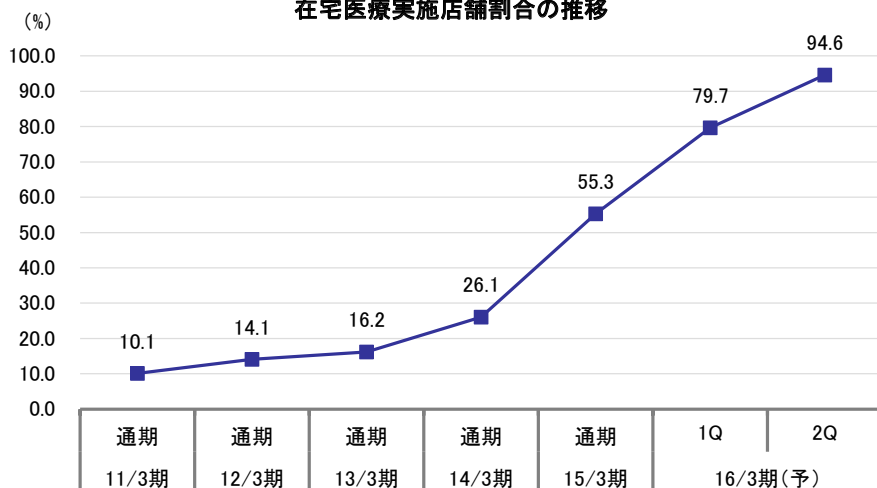


※A社、B社、C社は全国展開している大手調剤薬局チェーン
数値は2015年4月 各厚生局公表「施設基準の届出受理状況」より集計

出所：2015 年 3 月期決算説明会資料

同社は在宅医療対応も着実に進めており、2016 年 3 月期第 2 四半期末（9 月）の在宅医療実施店舗割合は 94.6% に達した。これは調剤薬局 521 店舗の中で、直近の 12 ヶ月間で 1 回でも在宅医療対応の実績を有する店舗の割合を表す。

在宅医療実施店舗割合の推移

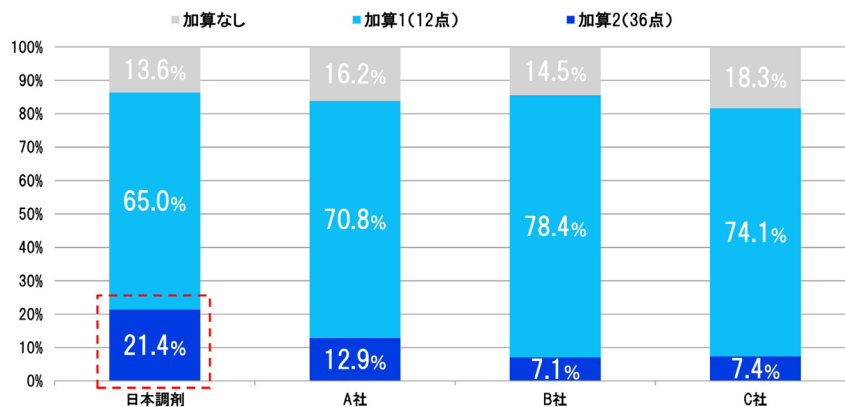


出所：決算説明会資料からフィスコ作成

在宅医療対応によって得られる基準調剤加算は、様々な手続きや条件達成が必要であるため、ジェネリック医薬品調剤体制加算に比べると加算獲得のハードルは高い。それでも大手調剤薬局はどこも加算獲得店舗を増やしているが、同社はその中でも加算獲得店舗数の割合が加算 1 と加算 2 の合計割合が 86.4% と最も高く、加算 2 獲得店の割合は 21.4% と他を引き離している状況だ。

2015 年 12 月 10 日（木）

「基準調剤加算」獲得状況の比較



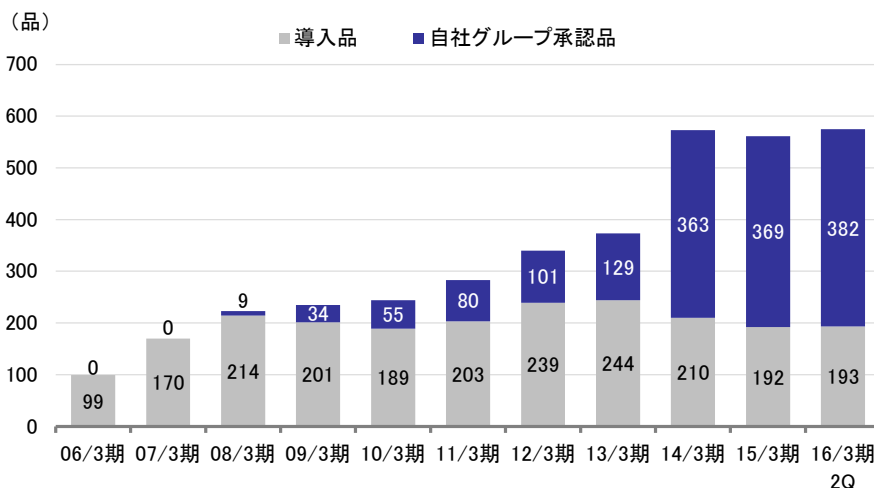
※A社、B社、C社は全国展開している大手調剤薬局チェーン
数値は2015年4月 各厚生局公表「施設基準の届出受理状況」より集計

出所：2015 年 3 月期決算説明会資料

b) 医薬品製造販売事業

同社は 2005 年に日本ジェネリック（株）を設立し、ジェネリック医薬品の製造販売事業に進出した。当初は他社からの導입品（仕入品）を扱っていたが、生産体制が整備された 2008 年 3 月期からは自社による承認・製造品目を拡大させてきている。2013 年 4 月には長生堂製薬（株）を子会社化し、販売品目数が一気に増大した。2016 年 3 月期第 2 四半期においては、6 月に新製品 19 品目を発売する一方、グループ会社間の重複を整理した結果、期末の販売品目数は 575 品目となっている。

医薬品製造販売事業：販売品目数の推移



出所：決算説明会資料からフィスコ作成

2016 年 3 月期第 2 四半期において製造拠点の拡充策も発表された。日本ジェネリック（株）においては、従来はつくば工場 N 棟の 1 拠点だったものが、2015 年 3 月期においてつくば工場 S 棟の完成とテバ製薬（株）からの春日部工場取得で 3 工場体制となり、生産能力も 10 億錠から 32 億錠へと拡大した。また、長生堂製薬（株）においても本社第二工場が完成し、生産能力は 9 億錠から 11 億錠へと拡大した。その結果現時点ではグループ全体で 43 億錠 / 年の生産能力を有している。



日本調剤

3341 東証 1 部

2015 年 12 月 10 日（木）

2015 年 9 月に同社は、日本ジェネリック（株）のつくば第二工場の建設を発表した。これは 2018 年 3 月までに年産 100 億錠の能力を有する新工場を建設するというもので、投資額は土地・建物及び機械設備第 1 期分の総計で約 172 億円が予定されている。これと同時に並行で現つくば工場（N 棟と S 棟合計）の生産能力増強も行い、計画では、長生堂製薬（株）分も合わせた総生産能力が 156 億錠 / 年に達する計画となっている。

ジェネリック薬品製造拠点一覧

会社名	工場名	生産能力（億錠 / 年）		
		2014/3 月末	2015/3 月末	計画
日本ジェネリック	つくば工場 N 棟	10	10	36
	つくば工場 S 棟	-	13	
	つくば第二工場	-	-	100
	春日部工場	-	9	9
	小計	10	32	145
長生堂製薬	本社工場	7	7	7
	本社第二工場	-	2	2
	川内工場	2	2	2
	小計	9	11	11
合計		19	43	156

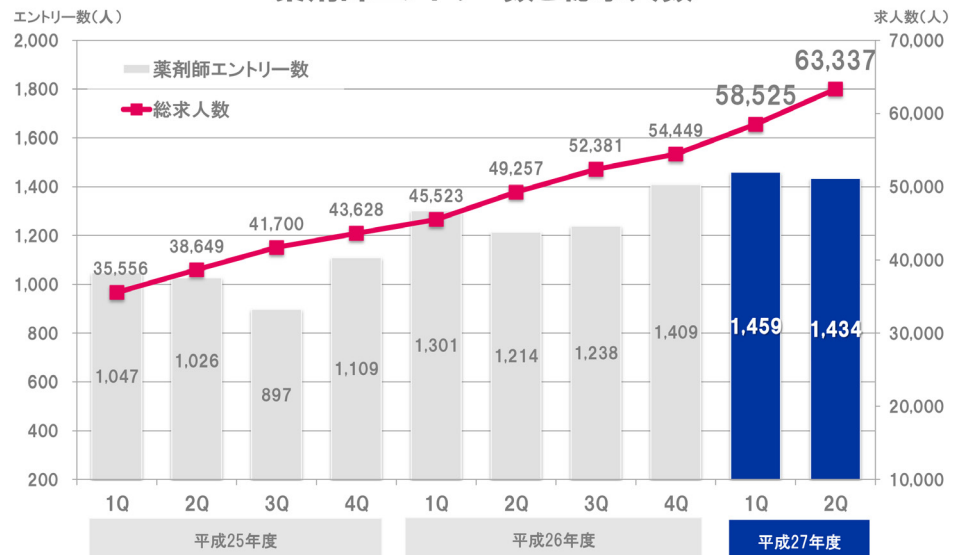
出所：2015 年 3 月期決算説明会資料、ニュースリリースからフィスコ作成

c) 医療従事者派遣・紹介事業

同社は連結子会社の（株）メディカルリソースを通じて、医師、看護師、薬剤師等の医療従事者の派遣・紹介事業を行っている。この事業領域ではエス・エム・エス<2175>など有力企業も多く競争が激化しているが、同社は薬剤師の領域ではトップクラスの登録者数、派遣・紹介実績を有するというポジションにある。

2016 年 3 月期第 2 四半期においても業容は順調に拡大しており、エントリー数は順調に増加している。また、求人数も着実に増加している。求人数は、恒常的な人手不足と自社自身の新規開拓が合わさって、右肩上がりが続けている。その結果、労働需給がタイトになって、派遣・紹介単価の上昇も見られるが、同社が人材確保に要する費用も増加傾向にある。また、登録者数の増加に伴い、登録者を管理する人員の増強の必要性も出てきているようだ。

薬剤師エントリー数と総求人数



出所：2016 年 3 月期第 2 四半期決算説明会資料

2015 年 12 月 10 日（木）

2Q 決算を受けて通期予想を上方修正

(3) 2016 年 3 月期通期見通し

2016 年 3 月期通期について同社は、売上高 220,455 百万円（前期比 21.2% 増）、営業利益 10,742 百万円（同 61.6% 増）、経常利益 9,491 百万円（同 58.1% 増）、当期利益 5,611 百万円（同 102.0% 増）を予想している。

2016 年 3 月期連結業績予想の概要

（単位：百万円）

	2015 年 3 月期			2016 年 3 月期		
	2Q 累計		通期	2Q 累計		通期
	実績	進捗率	実績	実績	進捗率	修正予想
売上高	87,418	48.1%	181,844	100,269	45.5%	220,455
営業利益	2,623	39.5%	6,647	4,214	39.2%	10,742
経常利益	2,318	38.6%	6,003	3,936	41.5%	9,491
当期利益	1,157	41.6%	2,778	2,471	44.0%	5,611

出所：同社決算短信からフィスコ作成

同社は第 2 四半期決算を受けて通期予想を上方修正した。第 2 四半期の進捗度は過去の通例に沿ったものとなっており、今下期において何か突発的な事象が起きなければ、通期予想が達成される可能性は高いと弊社では考えている。

調剤薬局事業は、期中の新規出店からの収益貢献が年の後半に行くほど大きくなる。また、薬剤価格についても、期初から期末にかけて徐々に上昇していく傾向がある。これは先発薬メーカーによる新薬の販促強化が例年夏頃から効果を出してくるためだ。加算獲得店舗も月を追って増加すると期待されることから、調剤薬局事業の収益は期末にかけて成長が加速していくとみている。

医薬品製造販売事業は下期も第 2 四半期までと同様、堅調に推移すると期待している。6 月にローンチした 19 品目の新規ジェネリック医薬品も貢献が期待される。これはより利益率の高い自社製造品の構成比が高まることを意味しているからだ。同社は自社製造品増強に向けて研究開発投資（R&D 費）を増加させており、この R&D 費用の発生のタイミングが利益に及ぼす影響については注意が必要だ。

医療従事者派遣・紹介事業は、前述のように求人数、人材登録者数とも順調に拡大を続けている。したがって今下期も順調な業績拡大が期待される。前述のように、同社は登録者数増加に伴い、管理者の増強を迫られつつある。これは同社（実際は（株）メディカルリソース）の人員及び人件費の増加を意味する。ただし弊社では、そうした一時的なコストアップ要因は、同事業の売り上げ拡大で十分吸収できるとみており懸念材料とは考えていない。

2015 年 12 月 10 日（木）

連結損益計算書及び主要指標

（単位：百万円）

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期		
	通期	通期	通期	2Q 累計	下期（予想）	通期（予想）
売上高	139,466	165,347	181,844	100,269	120,186	220,455
前期同期比	7.2%	18.6%	10.0%	14.7%	27.3%	21.2%
売上総利益	21,494	25,623	31,929	17,900	—	—
売上高総利益率	15.4%	15.5%	17.6%	17.9%	—	—
販管費	18,248	20,878	25,281	13,685	—	—
売上高販管費率	13.1%	12.6%	13.9%	13.6	—	—
営業利益	3,245	4,744	6,647	4,214	6,528	10,742
前期同期比	-40.6%	46.2%	40.1%	60.7%	62.2%	61.6%
売上高営業利益率	2.3%	2.9%	3.7%	4.2%	5.4%	4.9%
経常利益	2,855	4,188	6,003	3,936	5,555	9,491
前期同期比	-42.2%	46.7%	43.3%	69.8%	50.7%	58.1%
当期利益	184	1,901	2,778	2,471	3,140	5,611
前期同期比	-91.2%	933.2%	46.1%	113.6%	93.7%	102.0%
EPS（円）	25.67	262.48	388.96	176.23	223.94	400.17
1 株当たり配当（円）	70.00	70.00	70.00	40.00	50.00	90.00
BPS（円）	2,034.09	2,181.26	2,515.19	—	—	—
分割調整後 EPS（円）	12.84	131.24	194.48	—	—	—
分割調整後 1 株当たり配当（円）	35.00	35.00	35.00	20.00	25.00	45.00
分割調整後 BPS（円）	1,017.05	1,090.63	1,257.60	—	—	—

出所：同社決算短信

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 2Q
流動資産	36,543	43,037	53,373	60,096	69,882
現預金	12,622	14,583	15,429	13,952	20,354
売掛金等	12,868	13,645	17,579	21,413	22,391
棚卸資産	8,879	12,405	16,396	21,066	24,007
その他	2,174	2,404	3,969	3,665	3,130
固定資産	50,071	52,102	63,921	70,044	70,948
有形固定資産	30,796	32,459	42,123	48,819	49,934
無形固定資産	9,845	9,423	11,103	10,376	10,106
投資等	9,429	10,219	10,694	10,848	10,907
資産合計	86,615	95,140	117,295	130,141	140,831
流動負債	36,757	44,702	55,666	53,474	62,314
買掛金	21,884	24,542	28,963	33,392	38,758
短期借入金等	8,373	14,055	18,639	11,169	14,398
その他	6,500	6,105	8,064	8,913	9,158
固定負債	35,141	35,735	45,779	59,031	58,672
長期借入金	33,610	33,845	42,165	53,184	53,040
その他	1,531	1,890	3,614	5,847	5,632
株主資本	14,562	14,353	15,845	17,515	19,736
資本金	3,953	3,953	3,953	3,953	3,953
資本剰余金	4,754	4,754	4,754	4,754	4,754
利益剰余金	8,233	7,915	9,310	11,868	14,094
自己株式	-2,378	-2,269	-2,171	-3,059	-3,065
その他包括利益累計額	153	349	3	119	108
純資産合計	14,716	14,702	15,849	17,635	19,844
負債・純資産合計	86,615	95,140	117,295	130,141	140,831

出所：同社決算短信

2015 年 12 月 10 日（木）

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,127	2,885	6,243	5,831	7,435
投資活動によるキャッシュ・フロー	-9,694	-6,422	-14,510	-8,437	-3,329
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,920	5,496	8,782	1,422	2,403
期首現預金残高	7,200	12,544	14,513	15,027	13,844
期末現預金残高	12,544	14,513	15,027	13,844	20,354

出所：同社決算短信

■調剤報酬改定の影響

国の政策は医療費抑制へと移っている

(1) 現況

健康保険制度における各種報酬は 2 年ごとに見直される。調剤薬局業界は 2016 年 4 月に調剤報酬改定を迎えることが予定されている。改定の具体的内容や改定幅などは、当然ながら現時点では明らかになっていない。国の政策は、かつては医薬分業に力点が置かれた時代もあったが、ここしばらくは医療費抑制へと移っている。その結果出てきたのが、ジェネリック医薬品の使用促進と在宅医療への対応だ。調剤報酬改定は、国の政策推進のための最有力なツールであり、2016 年の改定もそれに沿った方向で進められると考えられる。

2015 年 6 月 30 日閣議決定の「経済財政運営と改革の基本方針 2015」（骨太の方針）によれば、医療介護分野で政策に変更はないようだ。この前提に立つと、2016 年の調剤報酬改定の方向性もこれまでと大きくは変わらないと考えられる。しかし一方で「メリハリある配分」という表現に象徴されるように、政策推進に向けて「加算点」制度のみならず「減点」などが取り入れられる可能性も取り沙汰されている。一部報道では、財務省が調剤基本料の「特例」拡大・点数引き下げを要望していることが報じられている。

(2) 日本調剤への影響

前述のように、改定の内容が明らかになっていない現状では、同社の収益への影響を試算するのは困難だ。しかしながら、定性的な表現ではあるが、調剤報酬改定のマイナス影響に対しては、同社は相対的に強い抵抗力を有している、というのが弊社の見方だ。

まず、政策に変更がないという前提に立てば、ジェネリック医薬品使用促進と在宅医療対応は今後も柱であり続ける。この点で同社が進捗度が最も高い企業であることは前述のとおりだ。仮に、「メリハリある配分」が実行されたとして、それは上記 2 大施策に対して進捗の遅れた薬局に対するペナルティの性格を有するものと想定される。そうであれば、高い進捗度を有する同社には無縁の話と言える。

2015 年 12 月 10 日（木）

■調剤報酬改定の影響

もう 1 つ取り沙汰されているポイントに、門前薬局をターゲットにした「特例」の強化がある。これは通常の薬局であれば調剤基本料として 41 点が得られるところを、「月当たりの処方箋受付回数が 4000 回超かつ集中度 70% 超、もしくは、月当たりの処方箋受付回数が 2500 回超かつ集中度 90% 超」の薬局は「特例」として調剤基本料を 25 点に下げる、という制度だ。財務省はこの「特例」を拡大して「1200 回超かつ 70% 超、もしくは、2500 回超かつ 50% 超」の薬局も 25 点に引き下げるというものだ。

仮にこの制度改正が実現したとしても、同社への影響は極めて小さいというのが弊社の見解だ。理由は、同社の門前薬局はすでにこの「特例」に該当して調剤基本料が 25 点に引き下げられているためだ。適用範囲拡大という形での制度改正が同社へ及ぼす影響は小さいと言える。

まとめると、同社は調剤報酬改定による収入の『削りシロ』が小さい企業ということができる。調剤報酬改定は何らかの形でマイナス影響を及ぼすことが懸念されるが、その度合いは相対的には小さいというのが同社の今の立ち位置だ。むしろ、中小薬局の淘汰が進むと想定されるなかで、資本力を有する大手調剤薬局チェーンの強みを活かして、ビジネスチャンスへと転換できる可能性もあると考えている。

■株主還元

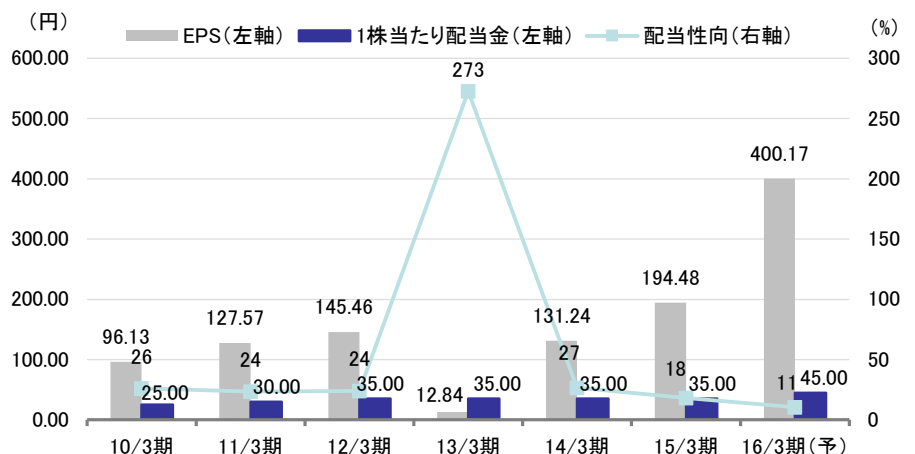
成長のための内部留保を考慮し、経営成績に連動した利益還元

同社は株主還元について、配当によることを基本としており、配当額については、成長のための内部留保も考慮しながら、経営成績に連動した形で利益還元を行っていく、としている。

2015 年 3 月期において同社は 1 株当たり 70 円（中間 35 円、期末 35 円）の配当を行った。2016 年 3 月期においては、中間期に 40 円配当を行い、その後 2015 年 10 月 1 日付の 1 株につき 2 株の株式分割を経て期末に 22 円配当を行う予想を 7 月 30 日に公表していた。さらに、11 月 24 日には期末 25 円配当への予想修正を行った。これは株式分割を調整して前期と同じ水準に戻すと年間 90 円配当となり、実質的に 20 円の増配ということだ。

同社は利益に応じた株主還元という基本方針を堅持しており、株主還元の意識の高い企業として、将来の一段の株主還元にも期待が持てると弊社では考えている。

EPS, 1株当たり配当金、配当性向の推移



注：同社は2015年10月1日付けで1:2の株式分割を実施したが、グラフのEPSと1株当たり配当金は分割を考慮している。

2015 年 12 月 10 日（木）

■ 自己株式処分と売出し

自己株式処分と売出しを決議、自己資本比率の改善や財務基盤が安定

同社は 11 月 24 日、配当予想修正と合わせて自己株式の処分及び売出しを決議した。同日付の有価証券届出書によれば、一般募集分とオーバーアロットメント売出し分を合わせて 200 万株の募集及び売出を行うとしている。また 12 月 2 日には募集価格及び売出価格が 4,859 円に決定された。手取金 93 億円のうち 73 億円を新工場建設資金に、20 億円を社債償還資金に充当する、としている。今回の売出しは同社の課題とされていた自己資本比率の改善、財務基盤安定につながり、中長期的にポジティブと考えてよいだろう。

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