

|| 企業調査レポート ||

プロパティエージェント

3464 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 8 月 30 日 (木)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2018年3月期は創業以来15期連続増収増益を達成	01
2. 2019年3月期も更なる増収増益を計画	01
3. 既存事業の成長とIT技術・クラウドファンディングによる事業領域の拡大を目指す	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	03
3. 特徴及び強み	04
■ 業績動向	05
1. 2018年3月期の業績概要	05
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
■ 成長戦略	08
1. 同社のビジョン	08
2. 2020年以降に向けた今後の取り組み	09
■ 株主還元策	11

要約

不動産開発販売事業を中心に、每期最高益を更新

プロパティエージェント <3464> は東証1部に上場し、不動産開発販売事業・プロパティマネジメント事業により高成長を続けている。「不動産と不動産サービスの価値を創造、向上し、社会を進化させ、人の未来を育み、最高の喜びを創出する」との企業理念を掲げ、不動産投資を通じて新しい資産形成の選択肢を提案してだけでなく、真の資産の代理人（プロパティエージェント）として時代変化に揺らぐことのない新しい価値を創造するイノベーション創出企業を目指している。

1. 2018年3月期は創業以来15期連続増収増益を達成

同社は、「IT×都心×不動産」をキーワードに、東京都心エリアに特化した物件開発で新たな価値を創造し、顧客にこの価値を提供することに努めてきた。この結果、2018年3月期の売上高19,219百万円(前期比58.0%増)、営業利益1,391百万円(同24.7%増)と、創業以来15期連続の増収増益を達成し、2018年3月15日発表の増額修正予想をさらに上回る好決算となった。これに伴い、1株当たり配当金を13円に増配した。

2. 2019年3月期も更なる増収増益を計画

2019年3月期も、より一層都心エリアに集中し、プロジェクトの採算性を厳しく見極めた上での物件開発を行っていくという方針で事業を拡大する。2019年3月期の業績は、売上高24,000百万円(前期比24.9%増)、営業利益1,600百万円(同15.0%増)を予想しており、16期連続の増収増益を目指している。また、1株当たり配当金を16円に増配する計画である。

当面の事業環境に大きな変化は見込まれないことや、同社の業績予想は固めであり、これまでも期初予想を上回る業績を上げていることを勘案すれば、2019年3月期も会社予想を十分に達成すると見られる。

3. 既存事業の成長とIT技術・クラウドファンディングによる事業領域の拡大を目指す

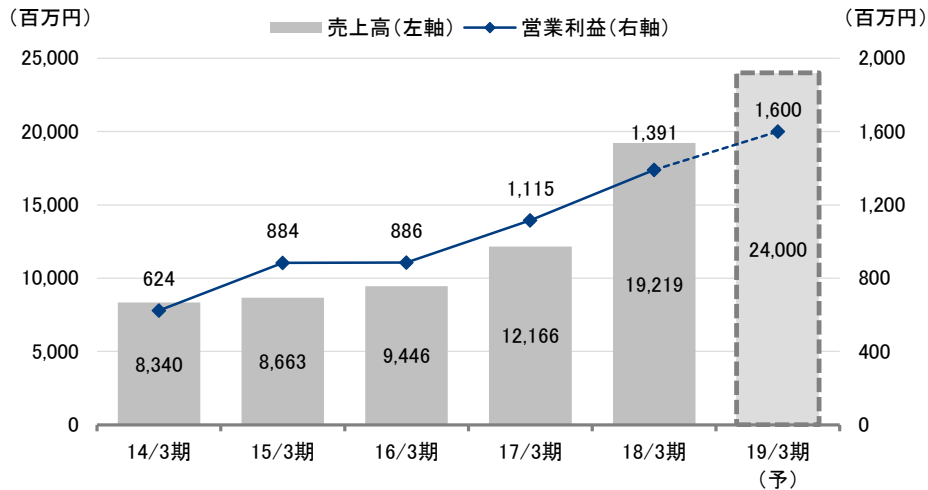
2020年以降も、現在の主軸である東京都心エリアにおける不動産開発販売事業を堅実に拡大する方針である。加えて、不動産開発販売事業で培った実績やIT技術活用といった同社の基盤にある強みや新規領域への挑戦により、事業領域の拡大にも取り組み、新規事業の創出活動や研究活動を継続していくことを計画する。また、ベンチャーへの投資を積極化しており、海外不動産投資情報プラットフォームの構築を手がける会社への投資も行っている。同社は、こうした取り組みによって更に事業を拡大し、増収増益を続けると予想される。

Key Points

- ・2018年3月期は東京都心エリアに特化した物件開発を行い、創業以来15期連続の増収増益を達成し、増配を実施
- ・2019年3月期もより一層都心エリアに集中し、プロジェクトの採算性を厳しく見極めた上での物件開発を行うという方針により、16期連続の増収増益決算とし、更なる増配を計画
- ・2020年以降も、既存事業の成長を持続するとともに、IT技術・クラウドファンディングによる事業領域の拡大を目指しており、更なる成長と増収増益が期待される

要約

業績推移



出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

■ 会社概要

不動産開発販売事業・プロパティマネジメント事業により高成長を継続

1. 沿革

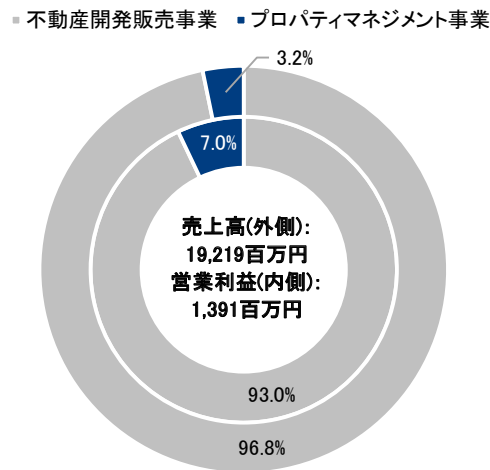
同社は、資産運用型不動産の販売及び賃貸管理等を目的として、現・代表取締役社長の中西聖（なかにし せい）氏によって2004年2月6日に設立された。「不動産と不動産サービスの価値を創造、向上し、社会を進化させ、人の未来を育み最高の喜びを創出する」との企業理念に基づき、時代変化に揺らぐことのない、新しい価値づくりとして不動産投資を提案する。社名は、新しい資産形成の選択肢を提案し、真の資産の代理人（プロパティエージェント）となることに由来する。

創業以来、順調に事業拡大を続ける一方、2015年12月に東証JASDAQスタンダードに上場し、2017年12月には東証2部に、さらに2018年7月には東証1部に市場変更した。2018年3月期末の従業員数は95名である。

2. 事業内容

同社は、東京23区における資産運用タイプ及びコンパクトタイプの居住用不動産（駅近かつ30～60平米タイプの住戸）、都市型アパート、インバウンドホテル等の開発事業、販売事業等を展開する不動産開発販売事業のほか、建物管理サービス、賃貸管理サービス、賃貸仲介サービス、ソリューションサービス等を提供するプロパティマネジメント事業に取り組んでいる。2018年3月期のセグメント別業績を見ると、不動産開発販売事業が売上高の96.8%、営業利益の93.0%を占めている。

セグメント別売上高・営業利益(2018年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 不動産開発販売事業

不動産開発販売事業では、主に資産運用タイプ「クレイシア」シリーズ（広さ25㎡程度の1Rタイプのマンション、平均価格約28百万円/戸）及びコンパクトタイプの居住用不動産「ヴァースクレイシア」シリーズ（広さ40㎡程度の1LDKタイプのマンション、平均価格約38百万円/戸）の開発並びに中古物件の仕入れをし、投資目的顧客、居住目的顧客及び販売業者に販売する事業を行っており、資産運用型不動産の販売収益が主な収益となる。

不動産物件開発に当たっては、将来の売却や賃貸がスムーズに進む資産性の高い不動産を提供するために、物件開発エリアを主に東京23区内に集中している。また、同社独自の幅広い土地仲介業者との情報ネットワークと物件開発にかかる専門知識、同社独自の50項目以上にも及ぶ「スコアリング」に基づく定量的データなどをもとに用地の仕入れを行う。さらに、同社では、物件開発地域の賃貸仲介業者にその地域の居住者属性を調査する「モデリング」という独自の手法を取り入れ、居住者を想定するというマーケットインの考え方により商品企画を行っており、商品企画と開発から設計・施行管理まで一括して実施している。

会社概要

(2) プロパティマネジメント事業

プロパティマネジメント事業では、賃貸管理サービス、建物管理サービス、賃貸仲介サービス等を提供している。

賃貸管理サービスでは、同社物件を購入した投資目的顧客（オーナー）に対して販売した資産運用型不動産における入居者管理及び賃貸契約管理を専門に実施し、入居率の維持に注力しており、高い入居率を保っている。主なサービスとして「集金代行サービス」では、賃貸借契約の管理、家賃の集金代行、入居者が家賃滞納した場合に家賃を保証し同社が滞納請求を行なう滞納保証などを行い、主な収益はオーナーからの手数料収入、入居者からの更新料収入である。また、「家賃保証サービス」では、同社が投資目的顧客とサブリース契約を締結し、部屋を借り上げ、入居者に部屋を貸し出すが、主な収益は入居者からの家賃収入、更新料収入である。

建物管理サービスでは、マンションにおける共用部分を管理組合に代わって管理し、専門性を要する点検・調査業務や解決が難しい督促業務など、管理組合だけで行なうのは難しい業務を建物管理のプロフェッショナルとして受託する。具体的業務は、管理組合の運営、会計、管理員、マンションの維持または修繕に関する企画または実施の調整等を行い、管理組合からの管理受託手数料が主な収益である。

賃貸仲介サービスでは、文京区小石川の賃貸専門店「ORANGE ROOM」1店舗で、賃貸管理物件の入居者募集、他社管理物件の賃貸仲介を実施しており、仲介手数料が主な収益である。

3. 特徴及び強み**(1) 物件開発**

同社は、資産性の高い物件開発に集中している。都市型不動産では賃貸需要が堅調なため、郊外型より空室リスクが低く、将来の家賃下落が少ないという特徴がある。そこで、市場規模の大きい東京23区に集中して、価値ある用地の選定を行い、魅力ある商品開発をしている。こうした資産性の高い物件の提供によって、既存顧客との継続的な取引や新規顧客の着実な開拓が可能になっている。

(2) 顧客との関係

同社は、物件開発から販売、賃貸管理、建物管理まで一貫したワンストップサービスを提供している。すなわち、同社はモノづくりにこだわり、販売のみならず、管理まで行なう総合不動産会社を目指している。この結果、中核ビジネス（不動産開発販売事業）の売上高が増加すると、周辺ビジネス（プロパティマネジメント事業）の売上高も増加することになり、安定的な収益基盤の確保につながっている。また、資産形成、節税対策、収入源の確保など、顧客の多様なニーズに最適な投資プランを提案することが可能である。こうして、既存顧客との信頼関係構築により、毎年高比率でのリピート販売戸数を確保するとともに、既存顧客からの口コミ（紹介）顧客への販売戸数も増加傾向にあるなど、事業の好循環を生んでいる。

会社概要

なかでも同社の投資用マンションは、(株)アイ・エヌ・ジー・ドットコムが実施する顧客満足度調査(投資向けマンションデベロッパーに対するオーナーの意識調査)において、3年連続で顧客満足度総合第1位の評価を獲得した。その結果、リピート、口コミ(紹介)、反響ともに好調に増加し、それらが広告単価 DOWN・生産性 UPにつながっている。また、同社のVクレイシア銀座東(東京都中央区、2017年10月竣工)は、(社)全国住宅産業協会「第8回優良事業賞」を受賞した。Vクレイシアシリーズは、ライフスタイルの変化に敏感な女性に好評で、2017年度販売実績(62戸)の58%を女性が占めた。同社の「住んでよし、貸してよし」のコンセプトに対する顧客認知度が拡大しており、これに伴い同社は広告費を抑制しながら販売戸数を増加することが可能になっている。

(3) スコアリングとモデリング

同社では、資産性の高い物件を提供するために、「スコアリング」と「モデリング」を実施している。「スコアリング」とは、物件開発において、該当物件を資産性・収益性・移動率(将来変化予測)の3軸から定量的に評価する方法であり、50項目以上に及ぶ独自の評点を行い、直勘や主観に頼らない開発を行うことで、確かな資産を提供することを可能にしている。「モデリング」とは、想定居住者、地域特性の分析結果を反映した同社独自の商品開発であり、最近賃貸仲介した入居者の年齢、性別、職業等をヒアリングし、居住者に長く支持される物件を開発することで、高い入居率を目指し、顧客が保有する物件の資産価値を長期に維持することを目的に実施している。

業績動向

2018年3月期は創業以来15期連続の増収増益を達成

1. 2018年3月期の業績概要

マンション業界においては、2017年度(2017年4月-2018年3月)の首都圏マンション供給戸数が前年度比1.1%アップの3万6,837戸と2013年度以来4年ぶりの増加となり、平均価格も同6.9%アップの5,921万円、㎡単価も同7.9%アップの86.4万円と6年連続の上昇という状況となった((株)不動産経済研究所調べ)。これは、日本銀行の低金利政策を背景とした購入需要の増加や東京都心エリアでの地価の上昇、2020年東京オリンピック・パラリンピック特需による建築工事費の高騰などが主な要因であると考えられる。

こうした経営環境のなか、同社では、「IT×都心×不動産」をキーワードに、東京都心エリアに特化した物件開発で新たな価値を創造し、顧客にこの価値を提供することに努めてきた。この結果、2018年3月期の売上高19,219百万円(前期比58.0%増)、営業利益1,391百万円(同24.7%増)、経常利益1,128百万円(同21.0%増)、当期純利益732百万円(同25.5%増)と、創業以来15期連続の増収増益を達成した。同社は、2018年3月15日に前回業績予想(2017年11月6日発表)を増額修正しているが、最終的にはそれをさらに上回る好決算となった。

プロパティエージェント | 2018年8月30日(木)
 3464 東証1部 | <http://www.propertyagent.co.jp/ir>

業績動向

セグメント別には、不動産開発販売事業では、東京23区の都心エリアでの集中戦略を更に強化し、投資用マンションブランド「クレイシア」シリーズ425戸（前期比18.1%増）、居住用コンパクトマンションブランド「ヴァースクレイシア」シリーズ62戸（同67.6%増）、その他251戸（同10.5倍）を販売したことで、売上高18,597百万円（同60.6%増）、営業利益1,293百万円（同24.2%増）となった。プロパティマネジメント事業は、自社開発物件販売後の管理契約の確実な獲得による管理物件数の増加により、2018年3月期末の賃貸管理戸数は2,599戸（同10.8%増）、建物管理戸数は2,456戸（同33.1%増）となり、また、早期での入居者確保による一部賃料収入の確保や適切なコストマネジメントの実施による生産性の向上に取り組んだ結果、売上高622百万円（同6.7%増）、営業利益98百万円（同31.8%増）となった。

2018年3月期業績

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		前期比		計画比		
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	12,166	100.0%	19,000	19,219	100.0%	7,053	58.0%	219	1.2%
売上総利益	3,061	25.2%	-	3,655	19.0%	594	19.4%	-	-
販管費	1,945	16.0%	-	2,263	11.8%	318	16.4%	-	-
営業利益	1,115	9.2%	1,380	1,391	7.2%	275	24.7%	11	0.9%
経常利益	933	7.7%	1,100	1,128	5.9%	195	21.0%	28	2.6%
当期純利益	583	4.8%	685	732	3.8%	148	25.5%	47	6.9%

注：計画は2018年3月15日発表の修正予想

出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

2. 財務状況

2018年3月期末は、順調な販売進捗により販売用不動産が減少した一方、自社開発物件の順調な調達、開発進行により仕掛販売用不動産が増加したことなどから、流動資産は前期末比2,078百万円増加した。また、米国宅配ロボットベンチャー企業への投資により投資その他の資産が増加したことから、固定資産は同131百万円増加した。以上から資産合計は同2,209百万円増の16,859百万円となった。

負債では、建築代金の支払により買掛金が減少した一方、自社開発物件の仕掛数拡大により1年内返済予定の長期借入金が増加したことなどにより、流動負債が前期末比766百万円増加した。一方、自社開発物件の新たな用地仕入にかかる資金を調達したことにより長期借入金が増加したことなどから、固定負債は同747百万円増加した。この結果、負債合計は同1,513百万円増の12,883百万円になった。

純資産合計は、前期末比696百万円増の3,976百万円であった。これは当期純利益の計上により繰越利益剰余金が増加したことによる。

以上から、2018年3月期末の自己資本比率は23.6%、流動比率も244.3%に上昇し、財務の健全性は向上している。また、ROA（総資産経常利益率）は7.2%と前期並みであったが、ROE（自己資本当期純利益率）も20.2%に上昇し、収益性も向上している。2018年3月期決算短信集計によると、東証1部不動産業の自己資本比率31.01%を下回るが、ROA 4.15%、ROE 8.97%を大きく上回っており、同社の収益性の高さが際立っている。

業績動向

貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期	増減額
流動資産	14,460	16,538	2,078
現金及び預金	2,380	2,390	9
販売用不動産	11,777	13,873	2,096
固定資産	188	320	131
資産合計	14,649	16,859	2,209
流動負債	6,002	6,769	766
短期借入金等	3,944	5,026	1,081
固定負債	5,366	6,113	747
社債、長期借入金	5,324	6,074	750
(有利子負債)	9,268	11,101	1,832
負債合計	11,369	12,883	1,513
純資産合計	3,280	3,976	696
【安全性】			
流動比率	240.9%	244.3%	-
自己資本比率	22.4%	23.6%	-
【収益性】			
ROA(総資産経常利益率)	7.3%	7.2%	-
ROE(自己資本当期純利益率)	19.5%	20.2%	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年3月期も更なる増収増益を目指す

同社が集中戦略を展開している東京23区の都心エリアでは、人口流入の継続、単身世帯、少人数世帯の増加により、底堅い賃貸需要が継続している。また、米国長期金利の上昇による金利上昇懸念はあるものの、日銀総裁の続投から、しばらくはこの低金利状態が続き、不動産の購入需要の下支えになるものと予想される。さらに、2020年東京オリンピック・パラリンピック以降もこの人口動態については同様の傾向が続くことが予想されていること、個人消費を始めとした景気回復なき利上げは想定しづらいことなどから、同社主力商品である投資用マンション、居住用コンパクトマンション、都市型アパートによる成長余地は十分にあると判断している。一方で、融資を行う金融機関は、不動産市況に対する警戒感を強めており、融資姿勢に慎重さが見られるようになっている。このような状況や同社がリーマンショック時でも増収増益を続けられたことにより得られた「都心の不動産の流動性の高さが損失リスクの最小化に寄与する」という教訓などから、より一層都心エリアに集中し、プロジェクトの採算性を厳しく見極めた上での物件開発を行っていくという方針で事業を拡大していく。

今後の見通し

2019年3月期は、投資用マンションブランド「クレイシア」シリーズ430戸（前期比1.2%増）、居住用コンパクトマンションブランド「ヴァースクレイシア」シリーズ140戸（同125.8%増）、その他180戸（同28.3%減）、計750戸（同1.6%増）を見込んでいる。また、2019年3月期より都市型アパート「ソルナクレイシア」の販売が本格始動し、10棟の販売を見込んでいる。これにより、不動産開発販売事業の売上高としては前期比25.6%増の23,350百万円を見込む。また、販売後の収益源となる賃貸管理や建物管理についても、着実な管理戸数の増加を予定しており、プロパティマネジメント事業の売上高としては同4.4%増の650百万円を見込む。以上から、2019年3月期の業績は、売上高24,000百万円（同24.9%増）、営業利益1,600百万円（同15.0%増）、経常利益1,250百万円（同10.7%増）、当期純利益806百万円（同10.1%増）を予想しており、16期連続の増収増益を予想している。

当面の事業環境に大きな変化は見込まれないことや、同社の業績予想は固めであり、これまでも期初予想を上回る業績を上げていることを勘案すれば、2019年3月期も会社予想を十分に達成すると見られる。

2019年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	19,219	100.0%	24,000	100.0%	4,780	24.9%
営業利益	1,391	7.2%	1,600	6.7%	208	15.0%
経常利益	1,128	5.9%	1,250	5.2%	121	10.7%
当期純利益	732	3.8%	806	3.4%	73	10.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

既存事業の成長とIT技術・クラウドファンディングによる事業領域の拡大を目指す

1. 同社のビジョン

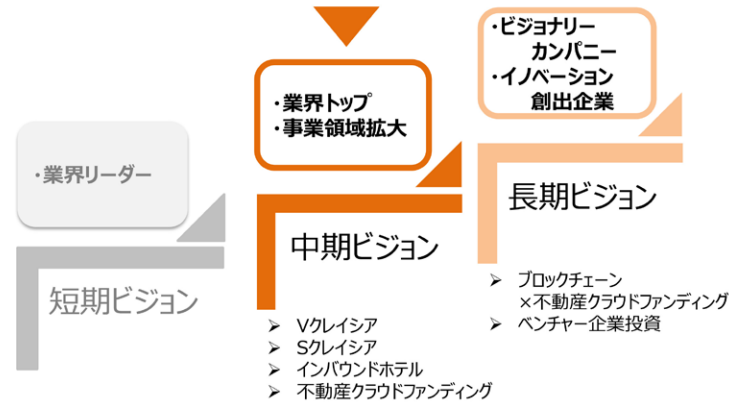
同社は、「不動産と不動産サービスの価値を創造、向上し、社会を進化させ、人の未来を育み、最高の喜びを創出する」との企業理念のもとに、既に「業界リーダー」としての実績を示してきた。現在は、中期ビジョンとして、「業界トップ」及び「事業領域の拡大」を掲げて事業を推進している。さらに、長期的には「ビジョナリーカンパニー」及び「イノベーション創出企業」を目指している。

成長戦略

同社のビジョン

企業理念

不動産と不動産サービスの価値を創造、向上し、**社会を進化させ**、人の未来を育み、最高の喜びを創出する



出所：決算説明会資料より掲載

2. 2020年以降に向けた今後の取り組み

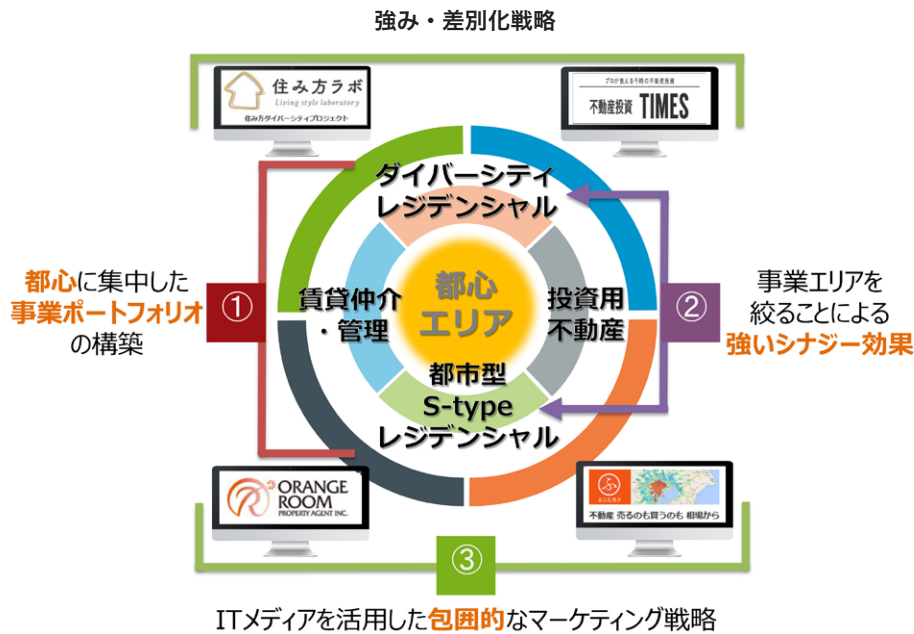
同社が属する不動産業界では、低水準で推移する住宅ローン金利や五輪関連の建設需要が下支え要因として期待されるものの、販売価格の上昇等の影響もあり、先行指標となる新設住宅着工戸数は横ばいでの推移となっていることから、当面は横ばいでの推移が見込まれる。また、不動産需要については、都心部の需要が郊外と比べて強くなるという二極化の動きが続くことが見込まれることから、物件取得に関しては立地や価格に関して、より厳選した上での取得が必要であろう。

同社は、中期ビジョンの実現に向けて、安定的な成長を継続するため、現在の主軸である東京都心エリアにおける不動産開発販売事業を堅実に拡大していく方針である。都心エリアの不動産は、流動性が高く、市況の変化等による損失リスクを最小化し、同社の在庫リスク低減に寄与する。また、同社では顧客に長期間、安心して保有してもらおう物件として、資産性の高い物件の確保を重要視している。そのため、「東京23区の中でも賃貸・居住ニーズの強い街」、「駅に近いエリア」といった同社独自の用地選定基準に例外を設けることなく、将来を見据えた厳しい目線での用地仕入を継続する。

少子高齢化により人口減少が進むなかでも、東京23区の人口は22年連続で転入超過が続いており、2020年以降も都区部については、人口の増加とそれに伴う単身世帯や少人数世帯の増加が予測されている。この外部環境を踏まえると、単身世帯の賃貸需要が多いワンルームタイプや、少人数世帯のライフスタイルに合わせた活用ができるコンパクトタイプのマンションを主力商品とする開発販売事業の成長余地は十分に見込めるだろう。不動産業界は国内外の金融動向の影響を受けやすく、リーマンショックによる業界の落ち込みは記憶に新しいが、同社は創業以来の「都心エリアで顧客に支持される資産性の高い物件を開発し、適正な価格で提供する」というスタンスで、当時も増収増益を成し遂げており、今後もこの経営方針のもと、着実に成長をしていくことを今後の主軸として考えている。

成長戦略

また、不動産開発販売事業で培った実績や IT 技術活用といった同社の基盤にある強みや新規領域への挑戦により、事業領域の拡大にも取り組み、新規事業の創出活動や研究活動を継続していくことをもう一つの軸として考えている。その一つとして、都心エリアにおいて低コストで入手できる用地情報と過去の大量の物件開発実績に基づく高度な企画力を活用して 2018 年 3 月期より開発を開始した都市型鉄骨造アパート「ソルナクレイシア」シリーズは、その販売を 2019 年 3 月期より開始し、10 棟の販売を見込んでいる。



出所：決算説明会資料より掲載

他方で、IT 技術活用の取り組みでは、不動産投資をより広く、より手軽に行うための仕組みの構築を目的に「不動産クラウドファンディング準備室」を設置し、現在不動産特定共同事業の許可取得に向けて準備を進めている。今後は不動産クラウドファンディングにおいて、ブロックチェーンのような分散型ネットワーク技術を活用することにより、グローバルでの不動産投資をスマートフォンで手軽に行うことができる時代が来ることも遠くない将来に実現するものと考え、マーケットの可能性についての言及や積極的な情報発信を行っていく計画である。

また、同社では、ベンチャーへの投資を積極化している。同社保有の特許技術「建物内搬送システム」の活用研究から進展した米国シリコンバレーの宅配ロボットベンチャー Robby Technologies Inc. への出資（2018 年 1 月）については、日本市場で展開する際に優先的地位を獲得するのが狙いである。英国の IT ベンチャー企業 Ohalo Limited への投資（2018 年 3 月）では、分散型ネットワーク技術の進展状況を把握することやこの技術を用いた不動産関連ビジネスの発展可能性を追求する。また、海外不動産投資情報プラットフォームの構築や海外不動産のソーシングを手がける Property Access (株) への投資（2018 年 7 月）では、効率的に魅力的な国々へのルート構築が出来ると考えている。

同社では、これらの事業展開の原動力創出のため、人事制度改革を3年前から取り組み、組織力強化を図ってきた。この改革により、社員の帰属意識が高まったことや独自の研修制度などが効果を発揮していることなども評価され、同社は世界最大級の従業員意識調査機関 Great Place to Work® による『2018年版日本における「働きがいのある会社」ランキング』に3年連続で選出され、中規模部門として、不動産業1位、総合23位にランクインされた。今後も、社会を進化させる企業となるため、従業員が意欲を高め、互いにシナジーを発揮できる職場環境づくりに取り組む方針である。

以上の取り組みにより、同社は、今後もさらに成長し、業容拡大を続けると期待される。同社では現状、対外的に計数目標を含む中期経営計画を発表していない。同社の事業規模では、業績が振れる可能性が大きいため、計画を発表すると、投資家をミスリードする可能性があるものの、会社としての経営方針を明確化し、同社の投資家や従業員が同社の将来像を共有するためにも、中期経営計画の正式発表は有意義だろう。

■ 株主還元策

2019年3月期の配当金は16円への増配を計画

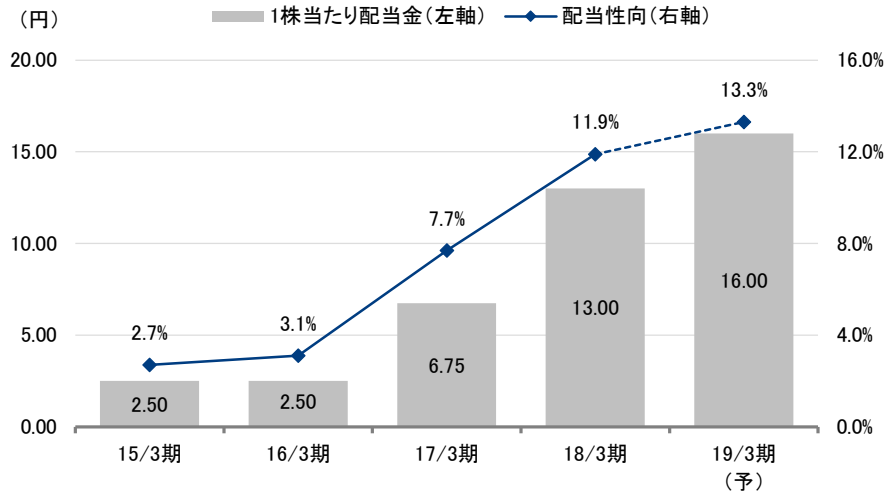
同社は株主還元策として配当を実施しており、年1回の期末配当を基本としている。同社では、株主に対する利益還元が重要と認識しているが、一方で、財務体質の強化も経営の重要課題であると考えている。そこで、内部留保充実の状況や事業環境及び今後の事業展開等を勘案した上で、安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針である。

実際は、好調な業益を反映して、毎年増配を続けており、2018年3月期は1株当たりの年間配当金を13円に引き上げたが、2019年3月期はさらに16円に増配する予定である。同社の配当性向は2018年3月期予想でも13.3%にとどまることから、今後も会社の成長に伴い増配を実施する可能性が高いと見られる。

加えて、同社では毎年9月30日現在の同社株主名簿に記載または記録された保有株式数100株(1単元)以上の株主に対し、QUOカード3,000円分を贈呈するという株主優待制度を継続していることも、投資家にとっては魅力的だろう。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：2015年9月、2017年7月、2018年3月にそれぞれ1：2株の割合で株式分割を実施。

株式分割に基づき、過去に溯って修正

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

重要事項（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。“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