

ソルクシーズ

4284 東証 2 部

2016 年 2 月 23 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

■ ソフトウェア開発事業とデジタルサイネージ事業を展開

ソルクシーズ<4284>はソフトウェア開発事業とデジタルサイネージ事業を展開する。ソフトウェア開発では金融業界向けの割合が高く、単独売上高の6割強を占める。既存事業の強化に加えて、収益の安定性を高めるためストック型ビジネスを育成中で、中期的にストック型ビジネスの利益構成比を50%まで引き上げていくことを目標としている。2015年12月にJASDAQ市場から東証第2部市場へ市場変更した。

2015年12月期の連結業績は、売上高が前期比7.7%増の11,315百万円、営業利益が同9.6%増の593百万円と増収増益となった。金融業界向けを中心としたシステム開発や車載自動車業界向けの車載システム開発支援業務が好調に推移したことが要因だ。ただ、前期計上された円安に伴うデリバティブ評価差益が今期には発生しなかったため、経常利益は同9.0%減の607百万円と4期ぶりの減益となった。

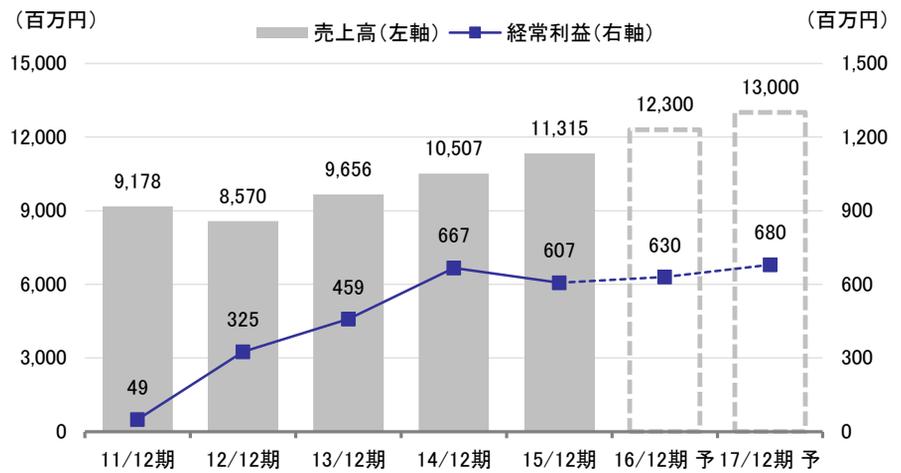
2016年12月期も金融業界向けを中心にシステム開発が伸びるほか、法人向けクラウドサービス「CSO (Cloud Shared Office)」や2015年12月に事業譲受したSmartVM事業の寄与などもあり、売上高は前期比8.7%増の12,300百万円、営業利益は同6.2%増の630百万円と増収増益が続く見通し。

新たに発表した3ヶ年中期経営計画では、2018年12月期に連結売上高14,000百万円、経常利益750百万円を目標として掲げた。主力のSI事業では業種・業務別の専門特化戦略を継続推進するほか、オフショア・ニアショア開発による能力拡大と価格競争力の強化を進めていく。また、ストック型ビジネスも「CSO」や見守りサービス「いまイルモ」、マイナンバー対応の「マイコレキーパー」の事業を強化し、収益性の安定化を進めていく方針だ。その他にも「Fintech」や「IoT」「自動運転」といった成長が見込める市場に対しても注力していく方針で、今後の業績拡大期待は大きいと言えよう。

■ Check Point

- ・ 15/12月期は売上高113億1500万円、当期純利益は3億円で着地
- ・ 金融業界向けを中心にシステム開発需要の伸びは続く見通し
- ・ 「Fintech」「IoT」「自動運転」などの成長分野に期待

連結業績推移



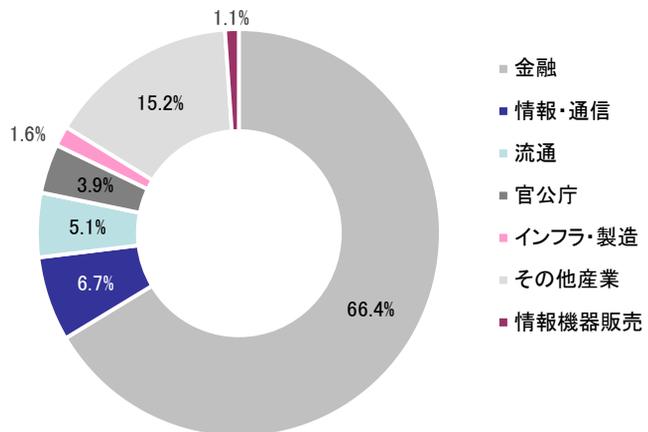
■ 事業概要

ADAS (先進運転支援システム) のシステム開発に注目

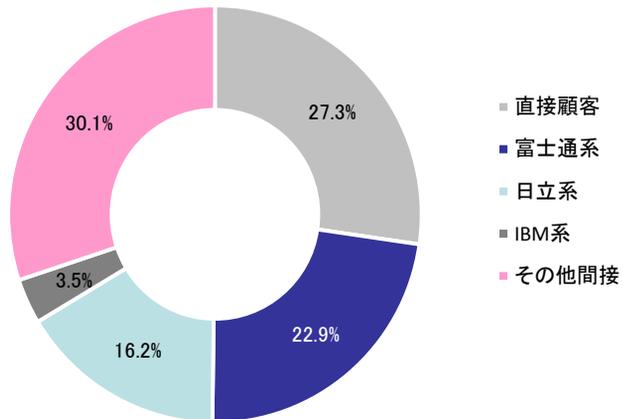
同社の事業セグメントはソフトウェア開発事業とデジタルサイネージ事業に区分されており、2015 年 12 月期における売上高構成比ではソフトウェア開発事業が約 96% を占め、主力事業となっている。

ソフトウェア開発事業は、同社のほか子会社 9 社で構成され、それぞれ専門分野に特化した事業展開を行っている。単独ベースで見た業種別売上高構成比 (2015 年 12 月期) では、金融業界向けが 66.4% と高いのが特徴で、なかでもクレジット向けが 29.9% と高くなっている。このため、同社の業績は金融業界の IT 投資動向に影響を受けやすい構造になっていると言える。また、同社の単独売上のうち直接顧客向けの売上比率は 27.3% を占め、残り 72.7% が大手 SI 会社等からの間接受注となっている。売上構成比の上位を見ると、富士通 <6702> 系が 22.9%、日立 <6501> 系が 16.2%、IBM 系が 3.5% となっている。

業種別売上構成比 (15/12期、単独)



直接・間接顧客売上構成比
(15/12期、単独)



また、子会社のうち(株)エフ・エフ・ソル、(株)コアネクストは金融業界に特化した事業を展開しており、(株)イー・アイ・ソルは組込・制御・計測関連のソフト開発を行っている。また、(株)エクスマーシオンは車載システムの開発に関するコンサルティング業務を行っており、大手自動車メーカーを多く顧客に持つ。ADAS(先進運転支援システム)などの開発競争が活発化しているが、システム開発の難易度は年々高まっており、同社はその中においてなくてはならない存在になってきており、子会社の中で最も成長している企業として注目される。その他、自動車運転教習所向けの学習支援システムや業務管理システムでシェアトップの(株)ノイマン及びその子会社で2015年にベトナムに新設したアセアン・ドライビング・スクールネットワーク(同)などがある。

一方、デジタルサイネージ事業では、子会社の(株)インターディメンションズでデジタルサイネージや業務用のAVシステム、セキュリティカメラ、太陽電池等の設置工事・販売・保守サービスなどを展開している。なお、中国で事業展開していた子会社、索路克(杭州)信息科技有限公司については当面、独自法人による事業採算の目途が立たないことから、2015年11月に株式をすべて売却し、今後は現地販売代理店を活用していく方針に切り替えている。

関係会社(事業内容、出資比率)

連結子会社	出資比率 (%)	主要事業
ソフトウェア開発事業		
エフ・エフ・ソル	94.8	銀行系特化型のソフト開発
イー・アイ・ソル	100.0	組込・制御・計測関連のソフト開発
インフィニットコンサルティング	100.0	システム開発の上流工程のコンサルティング
teco	100.0	Webマーケティング、開発、運用保守、コンサル
ノイマン	100.0	自動車教習所向けシステム、e-ラーニングサービス
エクスマーシオン	100.0	システム開発現場におけるコンサルティング・教育サービス
コアネクスト	100.0	証券バイサイド向け業務システムの開発保守
アスウェア	100.0	ICTインフラの企画・構築・保守業務
アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク	67.7	自動車運転教習所
デジタルサイネージ事業		
インターディメンションズ	100.0	AV・セキュリティシステム等の設計・導入・保守、デジタルサイネージ・映像コンテンツ制作

2016 年 2 月 23 日 (火)

業績動向

15/12 月期は売上高 113 億 1500 万円、当期純利益は 3 億円で着地

(1) 2015 年 12 月期決算の概要

1 月 29 日付で発表された 2015 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.7% 増の 11,315 百万円、営業利益が同 9.6% 増の 593 百万円、経常利益が同 9.0% 減の 607 百万円、当期純利益が同 27.3% 減の 300 百万円となった。

売上高は金融業界向けを中心とした IT 投資拡大を受け、主力のソフトウェア開発事業が好調に推移し過去最高売上高を更新した。売上原価率は子会社の損益改善に伴い前期比 0.2 ポイント改善したが、販管費が人員体制の強化や東証第 2 部への市場変更に伴う諸費用の増加により、同 0.2 ポイント上昇し、結果、営業利益率は 5.2% と前期並みの水準となった。経常利益は期末にかけて為替が円高にシフトしたことで、デリバティブ評価差損益が 155 百万円の評価益から 23 百万円の評価損となったこともあり 4 期ぶりの減益となった。また、当期純利益は特別損失として投資有価証券評価損 29 百万円、関係会社整理損 34 百万円を計上したことや、平成 27 年度税制改革による法人税の引き下げに伴う繰延税金資産の取り崩しを行ったことにより、前期比 27.3% 減と減益幅が拡大する格好となった。会社計画比で見れば、売上高、営業利益は若干下回ったものの、経常利益はほぼ計画どおりの着地となっている。

2015 年 12 月期連結業績

(単位：百万円)

	14/12 期		15/12 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	10,507	-	11,500	11,315	-	7.7%	-1.6%
ソフトウェア開発事業	9,984	95.0%	10,868	10,831	95.7%	8.5%	-0.3%
デジタルサイネージ事業	522	5.0%	632	483	4.3%	-7.4%	-23.4%
売上原価	8,432	80.2%	9,180	9,049	80.0%	7.3%	-1.4%
販管費	1,533	14.6%	1,710	1,672	14.8%	9.1%	-2.2%
営業利益	541	5.2%	610	593	5.2%	9.6%	-2.7%
デリバティブ評価益	155	1.5%	-	-23	-0.2%	-	-
経常利益	667	6.3%	600	607	5.4%	-9.0%	1.2%
当期純利益	414	3.9%	330	300	2.7%	-27.3%	-8.8%

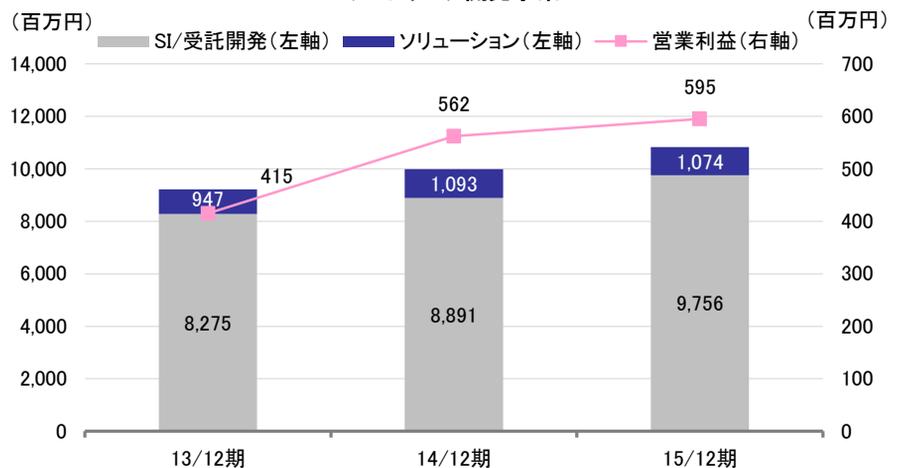
ソフトウェア開発事業が売上の柱

(2) 事業セグメント別状況

○ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業の業績は、売上高が前期比 8.5% 増の 10,831 百万円、営業利益が同 5.9% 増の 595 百万円となった。売上高の内訳を見ると、主力の SI / 受託開発事業は前期比 9.7% 増の 9,756 百万円と順調に拡大した一方で、ソリューション事業は一部子会社の低迷等により、同 1.7% 減の 1,074 百万円となった。営業利益率が 5.6% から 5.5% と若干低下したが、これは一部の開発プロジェクトで低採算案件があったことや、外注費の上昇が要因となっている。

ソフトウェア開発事業



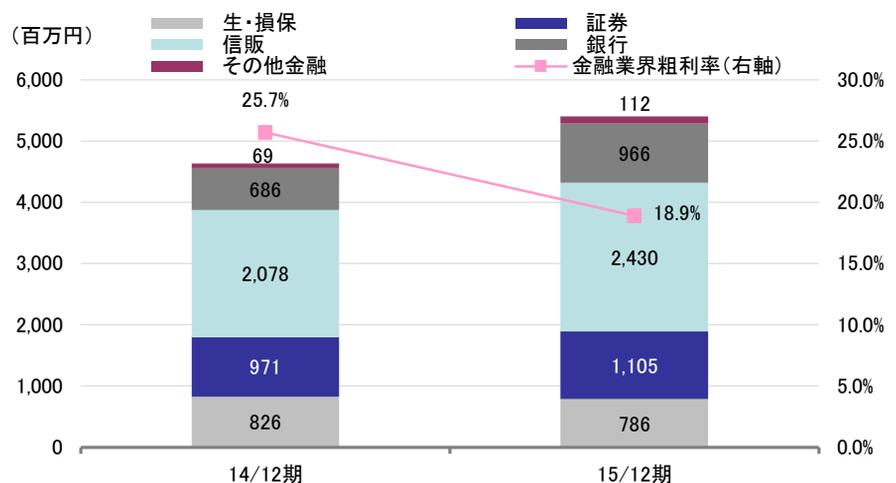
注:ソリューションはソルクシーズのソリューション部(機器販売除く)、中国事業推進室、クラウド事業推進部の売上高にノイマンの売上高を加えたもの。

単独ベースの業種別売上動向を見ると、金融業界向けの売上高は前期比 16.6% 増の 5,401 百万円と好調に推移した。なかでも、クレジット向けが同 16.9% 増、証券向けが同 13.9% 増、銀行向けが同 40.7% 増といずれも 2 ケタ増収となるなど、生保・損保向けを除いてすべての業界が 2 ケタ成長をなした。粗利益率が 25.7% から 18.9% へ低下したが、これは一部低採算の案件があったことが主因で一時的な要因とみられる。

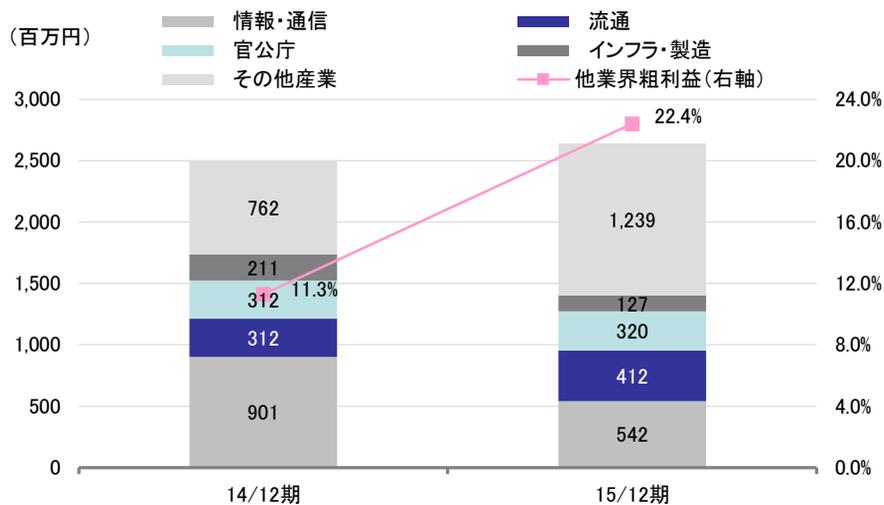
一方、その他の業界向けでは情報・通信向けが低調だったものの、その他産業向けの増収でカバーし、全体では同 5.7% 増の 2,641 百万円となった。その他産業向けの伸びは公共サービス分野のプロジェクトの寄与によるものとなっている。粗利益率も同プロジェクトの寄与によって前期の 11.3% から 22.4% と大きく上昇した。

単独ベースの売上高は前期比 11.0% 増の 8,134 百万円に、粗利益は同 6.9% 増の 1,294 百万円となり、粗利益率は 0.6 ポイント低下した。また、販管費の増加により営業利益は同 11.2% 減の 215 百万円と減益となっている。このため、同事業の増益要因は子会社の収益拡大によるものとなっている。

業種別売上高と粗利益率(単独)



業種別売上高と粗利益率(単独)

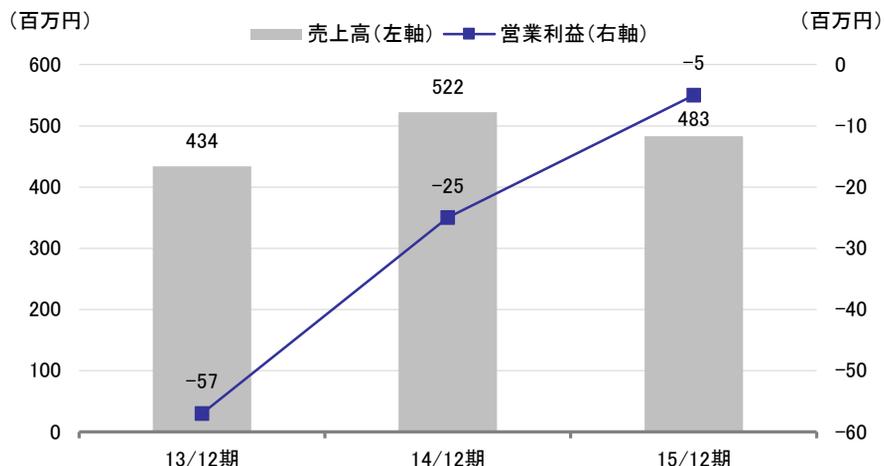


特に、けん引役となったのは車載システムの開発支援を行うエクスマーションで 2 ケタ増収増益となったもようで、利益では連結全体の 3 割弱を稼ぎ出すまでに成長している。自動車は ADAS など新たな機能の開発・搭載が相次ぐなかで、システム開発も複雑化しており、同社のような開発支援を行う会社が不可欠な存在となってきているというのが背景にある。その他、金融業界向けのシステム開発や導入支援を行っているエフ・エフ・ソルやコアネクスト、ICT インフラ分野のコンサルティングなどを行う(株)アスウェアなどが増収増益となった。また、ノイマンについては自動車教習所のシステム導入の端境期などで売上高は減収となったものの、営業利益は経費抑制などにより増益となった。一方、イー・アイ・ソルについては前期に大型案件があった反動で減収減益となっている。

○デジタルサイネージ事業

デジタルサイネージ事業の業績は、売上高が前期比 7.4% 減の 483 百万円と減収となったものの、営業損失は 5 百万円と前期の 25 百万円から損失幅は縮小した。中国子会社の縮小・売却を行ったことが損益改善につながった。また、国内のインターディメンションズについても太陽光発電工事の減少により売上高は減収となったものの、営業利益は増益となっている。

デジタルサイネージ事業



2016 年 2 月 23 日 (火)

※ SmartVM 事業：インターネット接続の際に使用する家庭用宅内装置に搭載される基本ソフトのライセンス販売事業及び、関連ソフトウェアの設計・開発支援事業。売上高の大半はインターネット接続用宅内装置に組み込まれる基本ソフトのライセンス販売収入で、年間 130 百万円程度の売上高となる。

自己資本比率は 44.0% と着実に上昇

(3) 財務状況と経営指標

2015 年 12 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,225 百万円増加の 8,976 百万円となった。主な増加要因としては、流動資産で現預金・有価証券が 606 百万円増加したほか、固定資産で 477 百万円増加した。クラウドサービスの開発に伴いソフトウェア資産が 206 百万円増加したほか、投資有価証券が 130 百万円増加した。また、2015 年 12 月に (株) イーフローより、SmartVM 事業※を 220 百万円で取得しており、同額をのれん (5 年償却) として計上している。

一方、負債は前期末比 232 百万円増加の 4,935 百万円となった。退職給付債務が 148 百万円増加したことが主因となっている。また、純資産は前期末比 992 百万円増加の 4,041 百万円となった。利益剰余金が 224 百万円増加したほか、自己株式の処分を実施したことで 491 百万円の増加要因となった。

直近 5 期間の経営指標の推移を見ると、安全性を示す自己資本比率は自己株式の処分を御実施したこともあって 44.0% と着実に上昇しており、有利子負債比率も 49.2% と 50% を割れる水準にまで低下するなど、財務体質の改善は着実に進んでいると判断される。また、収益性に関しては売上高営業利益率が 5.2% と前期並みにとどまった一方で、ROA や ROE はそれぞれ前期比で低下している。ただ、これはデリバティブ評価損や特別損失などの計上による影響であり、本業ベースについては堅調に推移しているものと思われる。今後については、人手不足が続くソフトウェア業界の中で、いかにニアショア・オフショアを開拓し、効率的な開発運用を進めていくことができるか、また、安定した収益性が期待できるストック型ビジネスの拡大が鍵を握るとみられる。

要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/12 期	13/12 期	14/12 期	15/12 期	増減額
流動資産	3,869	4,188	4,352	5,099	747
(現預金、有価証券)	2,052	2,067	2,120	2,727	606
固定資産	2,570	3,073	3,399	3,876	477
総資産	6,444	7,263	7,751	8,976	1,225
(有利子負債)	1,839	1,834	1,903	1,941	37
負債	4,160	4,450	4,703	4,935	232
純資産	2,283	2,812	3,048	4,041	992
(安全性)					
自己資本比率	35.2%	38.4%	38.9%	44.0%	
有利子負債比率	81.2%	65.7%	63.1%	49.2%	
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	5.2%	6.7%	8.9%	7.3%	
ROE (自己資本利益率)	8.4%	10.7%	14.3%	8.6%	
売上高営業利益率	3.3%	3.7%	5.2%	5.2%	

■ 今後の見通し

金融業界向けを中心にシステム開発需要の伸びは続く見通し

(1) 2016 年 12 月期業績見通し

2016 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.7% 増の 12,300 百万円、営業利益が同 6.2% 増の 630 百万円、経常利益が同 3.8% 増の 630 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 21.7% 増の 365 百万円と増収増益を見込んでいる。引き続き金融業界向けを中心にシステム開発需要の伸びが続くほか、子会社業績も堅調に推移する見通し。人員体制の強化により人件費が増加するほか、ストック型ビジネス強化のためのプロモーション費用の増加など販管費が引き続き増加するため、営業利益率は 5.1% と若干低下するとみている。なお、為替レートが前期末の 120 円 / ドルから直近 110 円 / ドル台前半へと円高に振れていることから、営業外でデリバティブ評価損が若干程度計上される可能性がある点には留意しておく必要がある。

2016 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	15/12 期		16/12 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	11,315	-	12,300	-	8.7%
ソフトウェア開発事業	10,831	95.7%	11,816	96.1%	9.1%
デジタルサイネージ事業	483	4.3%	484	3.9%	0.0%
売上原価	9,049	80.0%	9,800	79.7%	8.3%
販管費	1,672	14.8%	1,870	15.2%	11.8%
営業利益	593	5.2%	630	5.1%	6.2%
デリバティブ評価益	-23	-0.2%	-	-	-
経常利益	607	5.4%	630	5.1%	3.8%
特別損益	-63	-0.6%	-	-	-
当期純利益	300	2.7%	365	3.0%	21.7%

○事業セグメント別の見通し

事業セグメント別の売上高では、ソフトウェア開発事業が前期比 9.1% 増の 11,816 百万円、となる見通し。このうち SI / 受託開発事業は同 7.1% 増の 10,454 百万円を見込む。前期に寄与した公益サービス向けはプロジェクト終了で減収となるものの、クレジット、証券向けなど金融業界向けが引き続き牽引する格好となる。特に、クレジット業界では IC カード化やセキュリティ対策へのシステム投資が集中しており、当期も旺盛な需要が期待される。課題となっていた人的リソースの問題については、ニアショアでの協力企業の開拓が進みそうで、一定の能力増強が見込まれる。また、受注単価の引き上げ交渉も行いプロジェクトごとの収益性向上にも取り組んでいく。

また、子会社別の動向では、銀行向けのプロジェクトが一段落するエフ・エフ・ソルが減収となるほか、車載システムの開発支援を行うエクスマーシオンについても、今期はコンサルタントの育成を優先していく方針で、業績は前期並みの水準でみている。その他の子会社や総じて増収増益を見込んでいる。

2016 年 2 月 23 日（火）

ソリューション事業に関しては前期比 26.7% 増の 1,362 百万円と 2 ケタ成長を目指している。このうち 130 百万円程度は 2015 年 12 月に事業譲受した SmartVM 事業の売上げ寄与になる。なお、同事業については年間 44 百万円のものれん償却費を計上するが、費用が殆ど掛からないため、のれん費用控除後でも利益貢献する見通しとなっている。ソリューション事業では企業向けクラウドサービス「CSO (Cloud Shared Office)」やマイナンバー管理システム「マイコレキーパー」の契約数増も見込んでいる。「CSO」は社内外のファイルの共有や帳票出力などをクラウド上で行うサービスで、大企業を中心に前期末で 120 社程度の契約数まで増加しているが、今期は 200 社の採用を目指していく。売上高としては前期で 1 億円強程度の水準となっている。一方、「マイコレキーパー」は企業における従業員のマイナンバー収集・保管クラウドサービスで、中小企業向けを対象として 2015 年夏にサービスを開始したものだ。滑り出しは鈍かったものの、2016 年以降はマイナンバーの運用が本格化することもあり、新規契約の獲得を強化していく方針だ。

また、ノイマンについては人員体制を強化することで、自動車運転教習所の業務管理システムの導入ペースを早めていく取り組みを進めていく。従来は能力面で 1 ヶ月に 2 校程度しか導入できなかったがこれを増やしていくことで増収を目指していく。また、ベトナムでの自動車運転教習所については、現地に人員を派遣し調査を行っている段階にある。同社では今後、ベトナムにも国内と同じように教習所内の学習サポートシステムや業務管理システムを導入していきたい考えだ。その他、ノイマンでは学習塾向け e ラーニングシステム「KOJIRO」を共同開発先の「まつがく」の生徒向けに提供しており、現在は約 3,000 名に利用されている。前期より別の大手学習塾グループでの採用を目指し、コンテンツの開発及び相手先でのトライアルを進めてきたが、まだ、本格採用には至っていない。同学習塾での採用が決まれば利用生徒数も拡大する見通しで、今後の動向が注目される。

高齢者向け見守りシステムの「いまイルモ」については、契約数が伸び悩んでいるがセンサーの無線化対応により利便性が向上したことで、今後の需要増が期待される。国内では介護施設で入居者の徘徊防止用としての需要が期待されている。ベッドに離床センサーとして取り付けることで、ベッドから入居者が一定時間離れた場合に介護施設担当者に通知される仕組みとなる。現在、複数の事業者でトライアルを実施中で、結果が良ければ採用が進む可能性があり、今期の売上規模として数千万程度を見込んでいる。また、中国市場での需要も期待される。中国では地方から出稼ぎに出る若者が多く、遠く離れた家族の安否をチェックできる「見守りシステム」の需要が大きいとみられているためだ。現在、通知システムを中国の SNS に対応するためのシステム改良を行っており、早ければ今下期中にも現地代理店を通じて販売を開始したい考えだ。

デジタルサイネージ事業の今期売上高は前期比横ばいの 484 百万円でみている。アミューズメント施設向けの低床型デジタルサイネージの販売を強化していく方針だが、市場環境が不透明なため、伸びは見込んでいない。

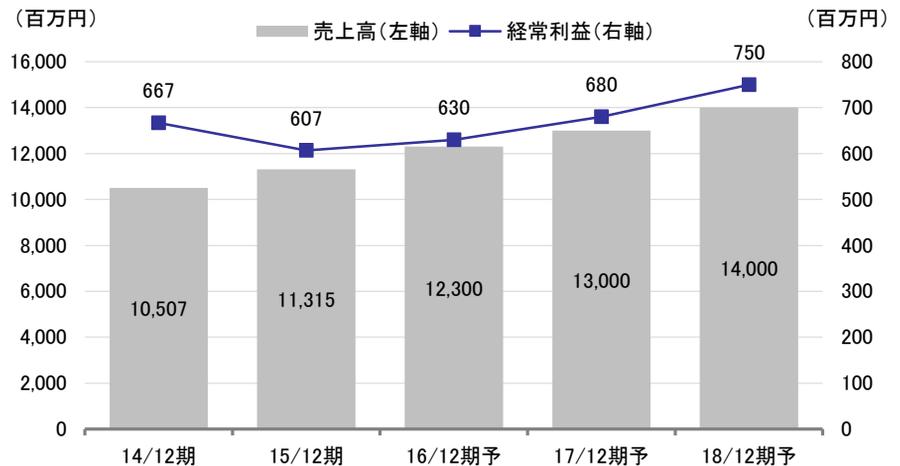
2016 年 2 月 23 日 (火)

「Fintech」「IoT」「自動運転」などの成長分野に期待

(2) 中期経営計画

同社は毎年、3ヶ年中期経営計画の見直しを実施している。今回、新たに発表した中期経営計画では最終年度となる 2018 年 12 月期に売上高 14,000 百万円、経常利益 750 百万円を目標として掲げた。売上高、経常利益ともに年平均成長率で 7% と堅実な成長を目指していることがうかがえる。

中期業績計画



中期経営計画基本方針

(1) 経営基盤の強化

- ・東証第 1 部上場を目標に、グループとしての内部管理体制の強化・徹底を図る。
- ・既存事業を再評価し、経営資源の成長分野への集中と不採算部門の再構築を進め、成長分野に関しては十分なフィジビリティスタディとグループ内のシナジー効果を確認の下、積極的な進出・強化を図る。

(2) 本業である SI ビジネスの競争力強化

- ・業種・業務別の専門特化戦略を継続推進し、非価格競争力を強化する。
- ・オフショア / ニアショア開発の積極的利用による価格競争力の強化と、顧客との低コストメリットの共有を図る。

(3) ストック型ビジネスの拡大

- ・安定的な収益基盤の確立を進めるため、クラウドサービス「CSO」や「いまイルモ」「マイコレキーパー」などストック型ビジネスの強化・推進を図り、最終的には利益構成比で 50% を目指す。
- ・クラウドファーストなど、ICT 市場における利用形態の変化に対応し、グループの持つソリューションのサービス化への事業改革を継続的に推進する。

(4) 海外市場の開拓

- ・中国市場に対し、グループ内外の優れた製品・サービスを積極的かつ迅速に紹介・展開し、新たなストック型ビジネスとして拡大する。
- ・ASEAN 市場に対しても中国と同様に、グループの持つ製品・サービスの展開を図るべく推進する。

市場環境としては国内景気は今後も緩やかな成長が続き、企業の IT 投資意欲も人材不足が慢性化する状況のなかで、生産性向上のための投資、あるいは新規サービス開発のための投資などが活発化していくものと予想される。こうした環境下において、IT ベンダーには業務ノウハウやクラウド技術など高い専門性と、低コストかつ信頼性の高い開発体制の確保が今まで以上に求められるようになり、必要なスキルを要する人材の確保・育成が計画を達成していくうえでの経営課題と当社では認識している。

こうした環境認識の中で、当社では 4 つの基本戦略を推進していくことで中期経営計画の達成を目指していく考えだ。

2016 年 2 月 23 日（火）

○成長分野への取り組みについて

同社が展開する事業領域の中での成長分野としては、「Fintech」「IoT」「自動運転」といった領域が目目されている。「Fintech」は金融サービスとITの造語で、IT技術を使った新たな金融サービスやシステムのことを指す。欧米では既に先行してFintech分野への投資が行われているが、国内では法制度の遅れなどもあってこれから関連投資が本格化するとみられている。金融業界向けシステム開発を主力とする同社においても、ビジネスチャンスは大きいと言えよう。

また、「IoT」とはすべてのモノがインターネットでつながることを指し、「IoT」によって社会生活がより便利になるだけでなく、エネルギー消費の効率化により環境負荷を低減する社会を実現することが期待されている。この「IoT」分野では子会社のイー・アイ・ソルがセンサーを使った「見える化ソリューション」に取り組んでおり、今後の売上成長が期待される。

「自動運転」に関しては子会社のエクスマーシオンにおいて、開発支援を大手自動車メーカー向けに行っているが、既に人的リソースが不足するほど引き合いが活発化しており、今期は前述したように人材育成に注力する方針となっている。同領域は専門性が極めて高いためコンサルタントの数も少なく、今後も同社の成長余地は大きいと考えられる。

■株主還元策

できるだけ安定的な配当を継続

同社は配当政策について、「配当性向を考慮し、業績に応じた配当を心掛けつつ、できるだけ安定的な配当を継続すること」を基本方針としており、2016年12月期の1株当たり配当金は前期並みの5円を予定している。また、株主優待制度を導入しており、6月末及び12月末時点の株主に国内産コシヒカリを進呈している（200株以上を保有する株主が対象）。

なお、同社は自己株式を10%ほど保有しているが、今後はM&Aだけでなく、人材の確保・増強を目的に、社員に対するストック・オプションとしての活用も積極的に進めていく意向を示している。

1株当たり配当金と配当性向



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