

スターティア

3393 東証 1 部

2014 年 6 月 4 日 (水)

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

■ AR サービスによる一段の収益拡大を期待

スターティア <3393> は、中小企業にインターネット関連のサービスをトータルで提供する。ネットワーク機器の販売やレンタルサーバー事業を中心としながら、創業事業のビジネスフォン販売やプリンタの販売・保守なども行っている。また近年では、子会社が開発した電子ブック作成ソフト「ActiBook (アクティブック)」やその関連ソフト「ActiBook AR COCOAR (アクティブック エーアール ココアル)」(以下「COCOAR」)の伸びが著しい。

2014 年 3 月期決算は、売上高、利益ともに会社予想を若干上回って着地した。表面の数字を見る限りでは特段のサプライズはないが、詳しく分析してみると、実力ベースでは営業利益は 1,000 百万円近い水準に達しているのではないかと推測が可能だ。それほど、同社の収益力は高まってきていると言える。

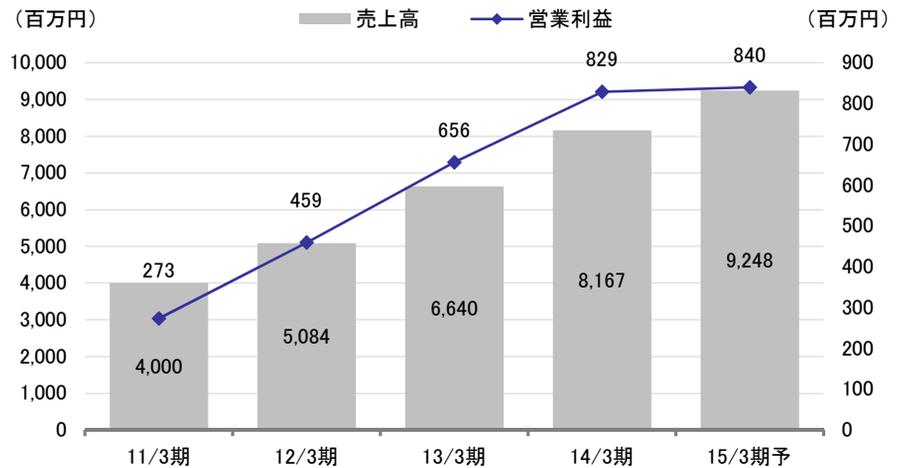
2015 年 3 月期の経常利益について、同社は 866 百万円(前期比 1.2% 増)と横ばいを予想している。ただ同時に、2015 年 3 月期と 2016 年 3 月期の 2 期間合計経常利益の目標を 2,000 百万円とすることを発表している。今期の予想を低めに抑えた理由は先行投資費用の発生によるものであり、一方で、収益を生み出す顧客ベースが着実に蓄積されてきていることから、2016 年 3 月期の大幅増益予想も十分に実現可能であると弊社ではみている。

同社の数あるサービス・製品のなかで特に注目されるのは、AR(拡張現実:主にモバイル機器などコンピュータを利用して現実映像に新たな情報を付加する技術)を利用するための「COCOAR」サービスだ。これは商業広告の分野で非常に高いポテンシャルを持つサービスだと弊社では考えている。スマートフォンが広く普及している割には AR を利用した広告を目にすることはまだ少ない。しかし、今後 AR が広告・宣伝手法として一般化すれば、同社の「COCOAR」は高い価格競争力を武器に、一気にブレイクする可能性があると考えている。

■ Check Point

- ・ COCOAR などの貢献で足元の業績は堅調
- ・ ROA は高水準、利益率も上昇傾向に
- ・ 2ヶ年経常利益計画は超過達成の公算大

売上高と営業利益の推移



■ 会社概要

ウェブソリューションなどトータルな IT 環境を提案

(1) 沿革

同社は、1996 年に現代表取締役社長兼 CEO の本郷秀之（ほんごうひでゆき）氏が有限会社テレコムネットを設立したことに始まる。当初はビジネスフォンの販売を主力業務としていた。その後、2000 年にホスティングサービス（レンタルサーバー事業）を開始し、インターネット関連ビジネスを本格的に開始。その後も、ネットワーク機器レンタル事業や MFP（多機能プリンタ）事業へと業容を拡大してきた。2009 年には Web 制作や電子ブック作成ソフトを手掛ける子会社スターティアラボを設立し、ほぼ現在の事業構成が完成した。

海外進出にも積極的で、2011 年に中国・西安にソフト開発の合弁会社（スターティアソフト：持ち分 30%）を設立したのを皮切りに、2013 年には上海で 100% 子会社の設立（上海スターティア）、台湾で電子出版会社（ホームデジタル）に 40% の出資と、矢継ぎ早にアクションを起こしている。

証券市場には、2005 年 12 月に東証マザーズに上場した後、2014 年 2 月に東証 1 部に市場変更した。

沿革

1996年 2月	(有) テレコムネットとして埼玉県所沢市に設立
1996年 10月	社名を(株) エヌディーテレコムに変更
2000年 1月	ホスティングサービス「Digit@Link (デジタルリンク) レンタルサーバー」を運営開始
2004年 4月	社名をスターティア(株)に変更
2005年 12月	東証マザーズに上場
2007年 7月	ネットワーク機器レンタルサービスの「マネージゲート」を提供開始
2007年 10月	(株) アレストより MFP 顧客及びカウンター事業を譲受
2009年 4月	Web 制作、電子ブック作成ソフトを手掛ける子会社、スターティアラボを設立
2009年 6月	(株) MAC オフィスの第三者割当増資を引き受け、持分法適用会社化
2011年 10月	中国・西安に合弁会社スターティアソフトを設立
2012年 1月	(株) アーバンプランの第三者割当増資を引き受け、持分法適用会社化
2013年 1月	上海スターティアを設立
2013年 4月	東東京支店を開設
2013年 6月	台湾ホームデジタル社の株式を取得し、資本業務提携
2014年 2月	東証 1 部へ市場変更

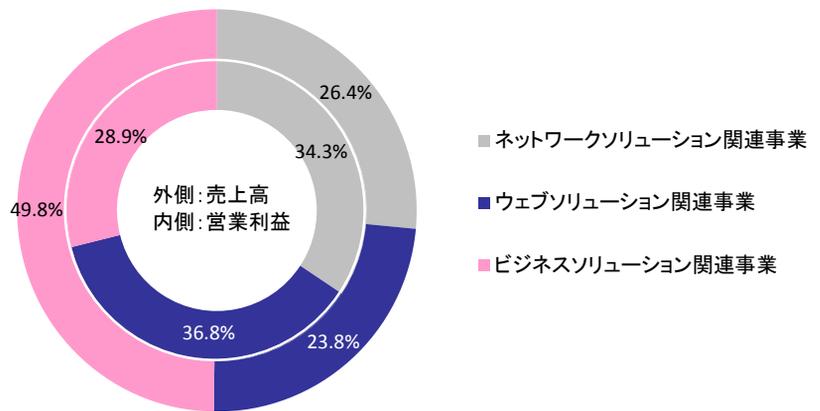
出所：会社 HP

(2) 事業概要

同社は「企業間の情報格差を解消し、活力に満ちた事業体となるためのお手伝いをする」ことを使命とし、従業員 300 人未満の企業に対してトータルな IT 環境を提案している。

2009 年に事業ドメインの見直しを行うとともに、事業セグメントを現在の 3 本体制に整備した。現在は、ウェブソリューション関連事業、ネットワークソリューション関連事業、ビジネスソリューション関連事業の 3 事業体制となっている。大まかにいえば、ウェブソリューションが「インターネット上で活用するソフトやサービス」、ネットワークソリューションが「インターネットの中核に関連する機器やサービス」、ビジネスソリューションが「インターネットの端末機器に関わる機器やサービス」と分類できよう。

セグメント別売上高・利益構成比(14/3期)



■業績動向と財務分析

COCOAR などの貢献で足元の業績は堅調

(1) 2014 年 3 月期決算

2014 年 3 月期決算は売上高が 8,167 百万円(前期比 23.0% 増)、営業利益が 829 百万円(同 26.5% 増)、経常利益が 856 百万円(同 30.6% 増)、当期純利益が 432 百万円(同 10.5% 増)と、会社予想を若干上回っての着地となった。

事業別では、ウェブソリューション関連事業の売上高が 1,943 百万円(前期比 31.1% 増)、セグメント利益が 323 百万円(同 95.8% 増)となった。主力の電子ブック作成ソフト「ActiBook」と AR サービスの「COCOAR」はともに、順調に増収となった。とりわけ「COCOAR」は、新卒社員の戦力化と既存の「ActiBook」顧客への重ね売り戦略の奏功で、売上高が大幅増となった。

ネットワークソリューション関連事業は売上高が 2,160 百万円(前期比 17.2% 増)、セグメント利益が 301 百万円(同 16.9% 減)となった。売上高については「Digit@Link マネージドゲート(デジタルリンク マネージドゲート)」「Digit@Link ネットレス Q(デジタルリンク ネットレスキュー)」「Digit@Link セキュア SAMBA(デジタルリンク セキュアサンバ)」などの各商材が順調に販売を伸ばした。減益となったのは、システム投資やセキュリティ強化のために、先行投資的に費用を投じたためである。



スターティア

3393 東証 1 部

2014 年 6 月 4 日 (水)

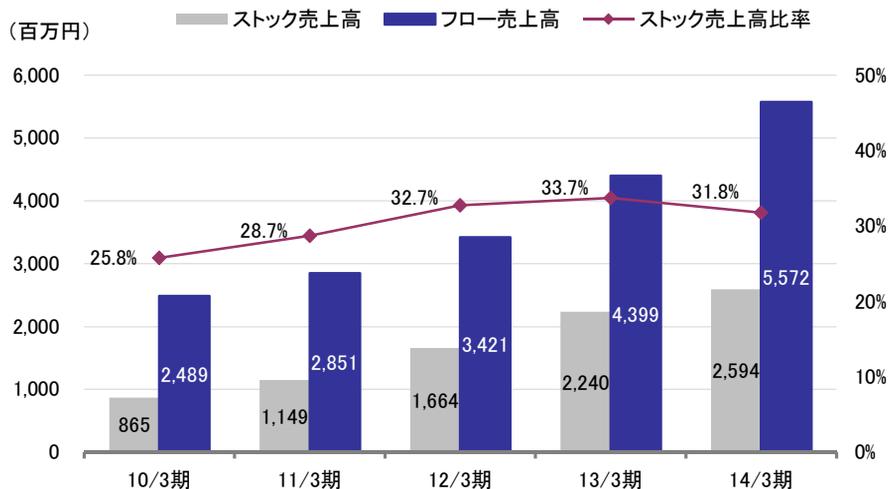
ビジネスソリューション関連事業は売上高が 4,063 百万円 (前期比 22.6% 増)、セグメント利益が 254 百万円 (同 50.3% 増) となった。この事業部門はビジネスフォンという旧来型商材ではあるものの、リプレイス需要の取り込みが貢献した。もう 1 つの主力商材である MFP (複合機型プリンタ) も東東京支店の開設効果で新規顧客開拓が進み、増収に貢献した。増収効果によってサポート部門の費用増などを吸収し、営業利益も大幅増となった。

セグメント別業績推移

事業部門	項目	単位	12/4 期	13/3 期	14/3 期	
					実績値	伸び率
ウェブソリューション関連事業	売上高	百万円	1,073	1,482	1,943	31.1%
	セグメント利益	百万円	220	165	323	95.8%
	売上高営業利益率	%	20.5%	11.1%	16.6%	-
ネットワークソリューション関連事業	売上高	百万円	1,424	1,843	2,160	17.2%
	セグメント利益	百万円	179	362	301	-16.9%
	売上高営業利益率	%	12.6%	19.6%	13.9%	-
ビジネスソリューション関連事業	売上高	百万円	2,585	3,314	4,063	22.6%
	セグメント利益	百万円	91	169	254	50.3%
	売上高営業利益率	%	3.5%	5.1%	6.3%	-

フロー売上高とストック売上高の比率は、それぞれ、5,572 百万円 (前期比 26.7% 増)、2,594 百万円 (同 15.8% 増) だった。ストック売上高比率は 31.8% で、2013 年 3 月期の 33.7% から低下したが、この点については懸念する必要はまったくないと言えよう。フローとストックの区別においては、契約形態に基づいて本質的に分かれているケースもあれば、初年度の販売時はフロー扱いだが、2 年目以降に生じる保守サービスはストック扱いとなるケースもある。2014 年 3 月期はビジネスソリューション関連事業で MFP の売上高 (フロー) が伸びたが、これは今季以降のカウンター売上高 (ストック) につながってくる。

ストック・フロー売上高の推移



2014 年 6 月 4 日 (水)

今期は先行投資に注力、増収増益基調は継続へ

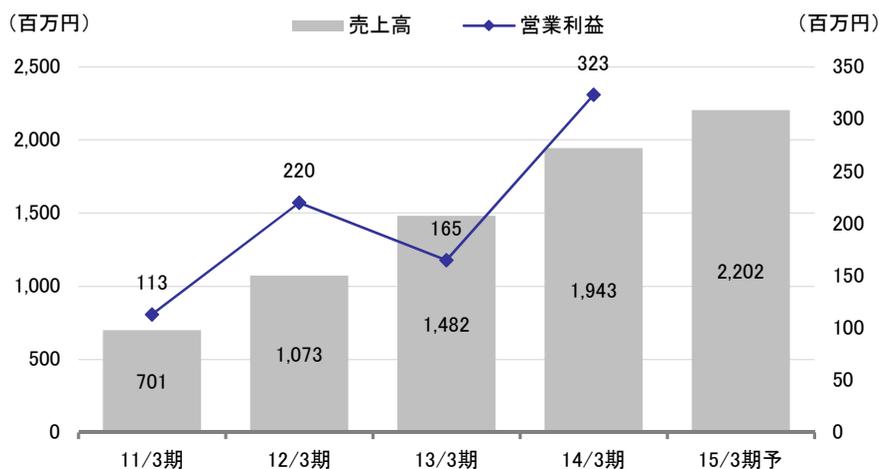
(2) 2015 年 3 月期決算の見通し

2015 年 3 月期について同社は、売上高 9,248 百万円（前期比 13.2% 増）、営業利益 840 百万円（同 1.3% 増）、経常利益 866 百万円（同 1.2% 増）、当期純利益 433 百万円（同 0.2% 増）を計画している。2ケタ増収にもかかわらず、利益が横ばいを予想していることについては、2015 年 3 月期をこれまでにない先行投資年度と位置付け、2016 年 3 月期に先行投資分の回収を行うためと説明している。詳細は後述するが、2015 年 3 月期と 2016 年 3 月期の 2 期間累計の経常利益を 2,000 百万円と計画しており、計画どおりならば 2016 年 3 月期の経常利益は 1,134 百万円（前期比 30.9% 増）となる。

問題は先行投資の内容だが、詳細は明らかにされていないものの、2014 年 3 月期の実績を引き継ぐ内容になると推測される。すなわち、将来に向けた人員確保とその育成、国内外の拠点開設と充実、セキュリティ対策などだ。

セグメント別の計画では、ウェブソリューション関連事業の売上高が 2,202 百万円（前期比 13.3% 増）となっている。電子ブック作成ソフト「ActiBook」と AR サービスの「COCOAR」が引き続き売上高を伸ばしそうだ。「ActiBook」は累計導入社数が 2,200 社を超えてきている。「COCOAR」は、既存の「ActiBook」ユーザーへの重ね売り戦略が順調に推移していることに加えて、認知度の上昇で新規の顧客獲得も進展すると期待される。

ウェブソリューション関連事業の業績推移



ネットワークソリューション関連事業の売上高は 2,567 百万円（前期比 18.8% 増）となっている。保守サービスの「Digit@Link ネットレス Q」を突破口にしてネットワーク機器を販売する戦略が非常にうまく走っており、この動きは 2015 年 3 月期も継続しそうだ。ネットワーク機器のレンタルサービス「Digit@Link マネージドゲート」も顧客が積み上がってきた結果、利益面での貢献度が大きくなってきている。これは典型的なストック型サービスであり、2015 年 3 月期も堅調に収益を下支えするとみられる。

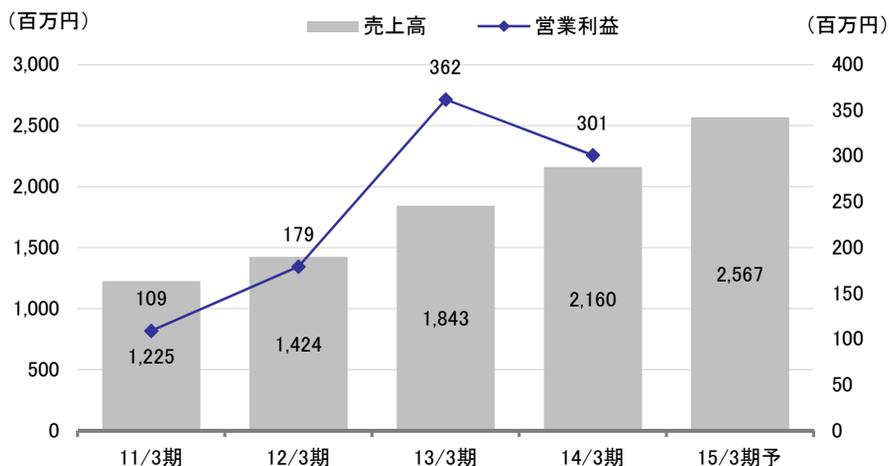


スターティア

3393 東証 1 部

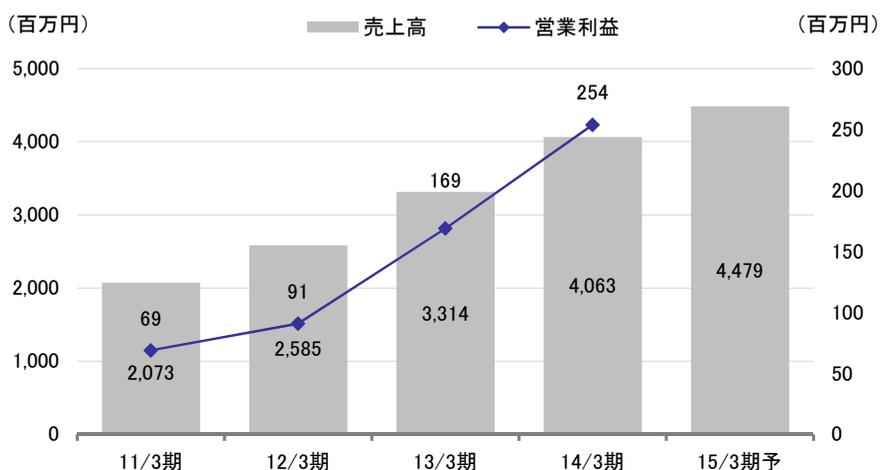
2014 年 6 月 4 日 (水)

ネットワークソリューション関連事業の業績推移



ビジネスソリューション関連事業では 4,479 百万円（前期比 10.2% 増）の売上高を計画している。ビジネスフォンや MFP（複合機型プリンタ）が引き続き売上高を伸ばすと期待される。商材としての目新しさはないが、最も基本的なビジネスのインフラ機器であり、更新需要に伴う顧客の積み上がりがあり、この事業を骨太なものにしている。加えて MFP では、同社のレンタルサーバーサービスの「Digit@Link セキュア SAMBA」との高い親和性が評価され、同時に更新を委託するケースが増えている点が注目される。

ビジネスソリューション関連事業の業績推移



ROA は高水準、利益率も上昇傾向に

(3) 財務分析

2014 年 3 月期の自己資本利益率（ROE）は 13.2% だった。前期末の 13.8% から若干低下したものの、日本企業としては合格点のレベルと言える。ROE は ROA と財務レバレッジから成るが、同社の ROA を総資産経常利益率で見ると、18.1% と ROE を上回る高い値となっている。算術的に言えば財務レバレッジはマイナスということになるが、有利子負債残高がゼロであるため、ROA > ROE の要因は同社のバランスシートの構造、すなわち、70% 前後という高い自己資本比率に原因があると言える。

2014 年 6 月 4 日 (水)

高い ROA が実現されている原因を分析すると、1.73 回 / 年の総資産回転率と 10.5% の売上高経常利益率によってもたらされたことが分かる。IT サービス企業として回転率は平均的だが、経常利益率は労働集約的な要素がある同社の業態としては、健闘していると評価できよう。

もう一つ重要な点は、同社の利益率が年々上昇してきている点だ。売上高の拡大に比べて売上原価、販管費が良くコントロールされていることが分かる。特に販管費は、87 名の新卒採用を行った 2014 年 3 月期においても売上高比率で 0.8% ポイント低下している点が評価できる。

現状の事業環境や同社の事業構造、製品・サービスの販売状況などから判断すると、今後も売上高利益率の上昇が期待でき、また、総資産回転率が悪化する可能性も小さい。このため、ROA は 2014 年 3 月期末の 18.1% から一段の上昇が期待される。一方で ROE が ROA に追いつけるかどうかは配当政策などとも密接に関わってくる問題だけに想定は難しい。現状の配当方針を継続するならば、当面は ROA > ROE という状況が継続する可能性が高いと弊社ではみている。

財務分析表

		単位	10/3 期	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期予
主要数値	売上高	百万円	3,353	4,000	5,084	6,640	8,167	9,248
	売上総利益	百万円	1,966	2,257	2,779	3,487	4,245	-
	販管費	百万円	1,806	1,984	2,319	2,831	3,415	-
	営業利益	百万円	160	273	459	656	829	840
	経常利益	百万円	164	278	475	655	856	866
	当期純利益	百万円	115	129	278	391	432	433
	総資産	百万円	2,543	3,439	3,777	4,279	5,167	-
	株主資本	百万円	1,362	2,404	2,658	3,044	3,450	-
	有利子負債	百万円	593	293	141	0	0	-
	減価償却費	百万円						-
EBITDA	百万円						-	
収益性・効率性	自己資本利益率	%	8.8%	6.9%	11.0%	13.8%	13.2%	-
	総資産経常利益率	%	6.8%	9.3%	13.2%	16.3%	18.1%	-
	資産回転率(回/年)	回/年	1.39	1.34	1.41	1.65	1.73	-
	売上高経常利益率	%	4.8%	6.8%	9.0%	9.9%	10.5%	9.4%
成長性	売上高※	%	22.5%					
	営業利益※	%	39.3%					
	当期純利益※	%	30.4%					

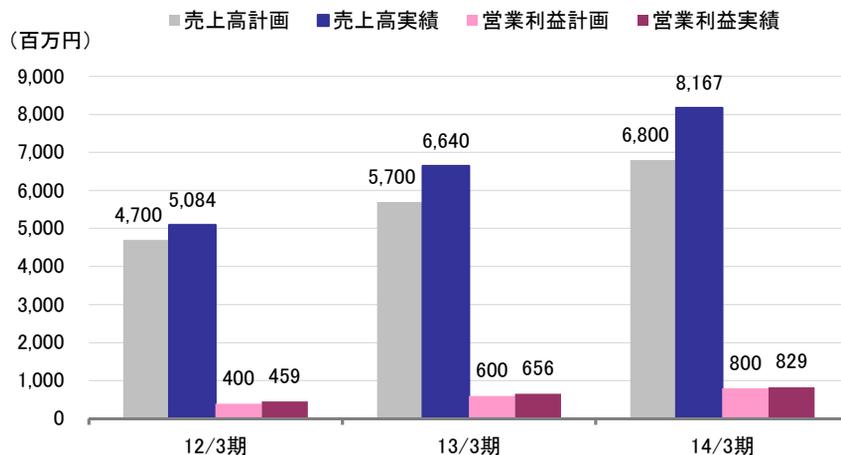
※ 貸借対照表項目は期首・期末平均を用いて計算、成長性は 10/3 期から 15/3 期までの年平均成長率

■ 中期業績見通し

2 ヶ年経常利益計画は超過達成の公算大

2011 年 5 月に発表した前中期 3 ヶ年計画(2012 年 3 月期～2014 年 3 月期)では、売上高、利益ともに超過達成した。内容を見ると、ウェブソリューション関連事業、ネットワークソリューション関連事業、ビジネスソリューション関連事業の 3 部門がいずれも年平均 20% を超える成長を示した。特にウェブソリューションは、電子ブック作成ソフト「ActiBook」とその周辺ソフトがけん引して、年平均 40% 以上の高い成長を達成した。

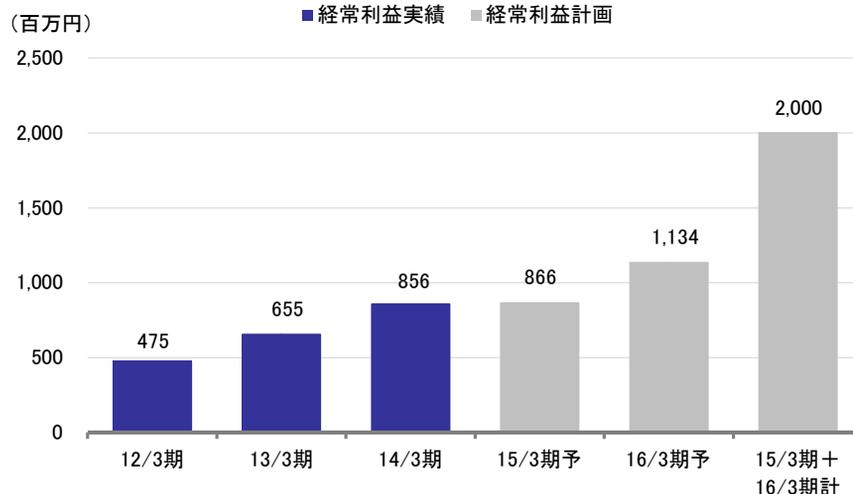
前中期経営計画レビュー



※計画値は2011年の中計発表時点のもの

一方、2014 年 3 月期決算と合わせて、2015 年 3 月期～2016 年 3 月期の 2 ヶ年経常利益計画を公表した。内容は、2 年間の累計経常利益を 2,000 百万円(2015 年 3 月期 866 百万円、2016 年 3 月期 1,134 百万円)とするものだ。この数値自体は、従来から当社が示してきたものと同じである。

前中計実績と2ヶ年計画レビュー



ポイントはこの 2 ヶ年経常利益計画の実現可能性をどう見るかであろう。結論から言えば、弊社ではこの計画が超過達成される可能性が高いと考えている。その主な理由は以下のとおりだ。

2014 年 6 月 4 日（水）

■ 中期業績見直し

- 成長期待が最も高いウェブソリューション関連事業で、「ActiBook」や「COCOAR」、その他関連ソフトウェア・サービスなど、成長性が高い商品・サービスを有している。
- ネットワークソリューション関連事業では、保守サービスや新型ホスティングサービスが予想以上に顧客の評価を獲得し、収益として実績につながっていることが確認できる。
- 旧来型商材が主体のビジネスソリューション関連事業では、更新需要、残存者メリット、クラウドを利用した新サービスとの融合などを切り口として市場の掘り起こしが可能で、成長余地があることが前中計において実証された。
- 2013 年 4 月の大量新卒採用者を戦力化するノウハウが蓄積されつつある一方、2014 年 4 月もほぼ同程度の新卒を採用し、人材確保が順調に進んでいる。
- 経営陣及び従業員に対するインセンティブの導入効果

以上のように、弊社では 2 ヶ年経常利益計画達成の可能性は高いと考えているが、一方で、2,000 百万円の目標に対して 2,500 百万円や 3,000 百万円といった大幅な超過達成の可能性も低いとも考えている。同社の経営陣の過去実績から見ると、収益に余裕がある場合には、迷わず先行投資に資金を投じてきているためだ。投資先が人材なのか、技術なのか、事業なのか等は予想できないが、過去において資金を有効に活用してきたことは、業績が何よりの証拠となっている。

■ 成長を支える注目サービス

「COCOAR」は価格競争力や操作性の高さが武器に

同社の数あるサービス・製品のなかで特に注目されるのは、AR（拡張現実：主にモバイル機器などコンピュータを利用して現実映像に新たな情報を付加する技術）を利用するための「COCOAR」だ。今後、AR が広告・宣伝手法として一般化すれば、同社の「COCOAR」は高い価格競争力を武器に、一気にブレイクする可能性がある。

● 広告手法としての注目度が高まりつつある AR

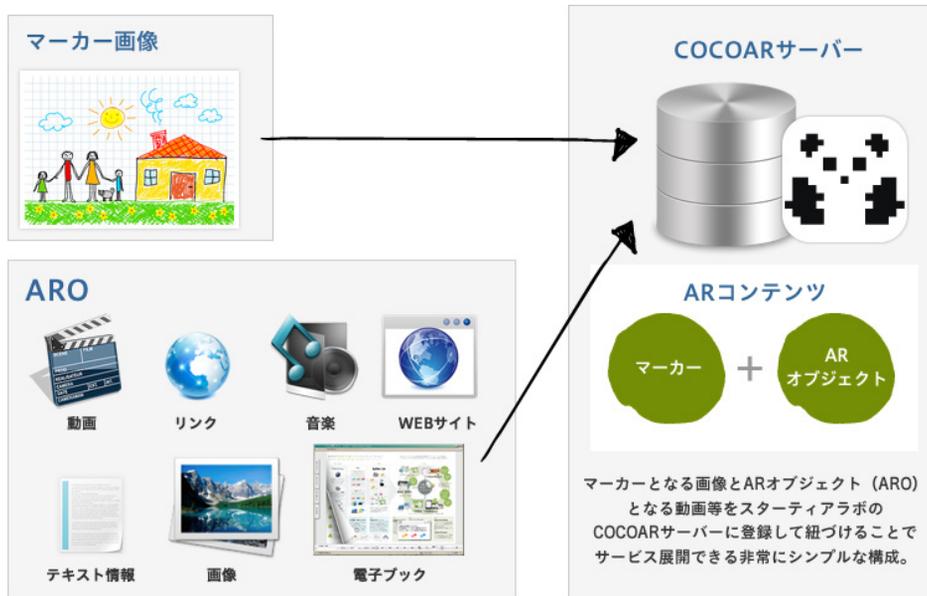
AR は、「現実世界の『もっと知りたい（あるいは、知らせたい）』を Web と連携して補う」ということを実現するための技術だ。広告などにおいて非常に注目されているものの、費用の点で、なかなか普及が進んでいないという実情がある。従来からの一般的な AR サービスの費用がかさむ理由は、1 つの企画ごとに AR コンテンツを含んだアプリケーションソフトを開発しているためである。その結果、費用が数百万円から数千万円という莫大な費用がかかることとなっている。

2014 年 6 月 4 日 (水)

●他社の AR サービスに比べて劇的なコストダウンに成功

「COCOAR」は、AR コンテンツをアプリ内で作りこむのではなく、サーバーにアップロードして都度呼び出すという構造で大幅にコストを引き下げた。一連の処理を行うソフトウェアをパッケージ化し、売り切りもしくは月極方式で販売している。売り切りの場合の価格は約 300 万円だが、サーバーの容量 (10GB) 限度内であればコンテンツが作り放題であるため、1 企画当たりで考えると、大幅にコストを引き下げることが可能になる。同社は、この低価格と使い勝手の良さを武器に、AR の市場を切り拓いている。今現在、中小企業が気軽に利用できる AR サービスは実質的に「COCOAR」だけというのが実情だけに、この市場は同社にとってのブルーオーシャン市場と言える。

COCOAR のサービス概念図



出所：スターティアラボ HP

●「AR コンテンツ +COCOAR サーバー」のシンプルな構造が差別化のポイント

上図にあるように、情報の送り手 (企業) はマーカ―画像 (自由に設定できる) と AR オブジェクト (送りたい情報。動画、音楽、Web サイト等) を用意して、サーバーにアップロードする。そのうえでマーカ―画像を名刺やチラシなどに印刷する (厳密には印刷せずにモニター画面上の静止画でもかまわない。写真撮影ができれば良い)。情報の受け手 (個人) が無料アプリをダウンロードし、印刷されたマーカ―を撮影すると、スマートフォンの画面上に AR オブジェクトの内容が映し出される。従来型は、個人が撮影するために利用するアプリと AR オブジェクトが一体化していたため、拡張性や汎用性がなく、開発コストが都度発生し、高額だった。「COCOAR」の差別化ポイントは、マーカ―と AR オブジェクトをサーバー上で管理する仕組みとし、汎用性を高めたことだ。いわば注文服と既製服の差だ。

●QR サービスは似て非なるもの、内容の濃さと使い勝手で格段の差

AR と同種のサービスに QR コードを利用したものが比較的普及している。しかし、QR コードと AR との間では、コンテンツの情報量を始めとして様々な点で差が大きい。「COCOAR」は、マーカ―のデザイン性、コンテンツの拡張性など使い勝手とコンテンツのリッチさで圧倒的に優位性がある。

COCOAR と QR コードの比較

チェック項目	QRコード	ARマーカ―
デザインの変更	× 不可 QRコードの固定	○ 可能 紙媒体のデザインが可能
コンテンツの拡張性	△ 限定 URLによる展開のみ可能	○ 可能 マーカ―自体に情報を持てるため。
3次元物体の認識	× 不可 コード以外は不可	○ 可能 3次元物体も認識可能
マーカ―サイズ	△ 限定 カメラでスキャンできる範囲	△ 限定 特徴点が認識できるサイズ
紙媒体の2次利用	× 不可 新規で印刷する必要有り	○ 可能 既に印刷済みでも設定可能

出所：決算説明会資料

●既存顧客の開拓だけでも成長余地は大きい

「COCOAR」の導入実績は 280 社以上とされている（2014 年 5 月現在）。業種の内訳では、約 50% が印刷業・印刷関連業、約 25% が情報通信業となっており、残り 25% が出版関連、製造卸小売業、その他となっている。現在、同社では電子ブック作成ソフト「ActiBook」の既存ユーザーに対して AR を重ね売りする戦略で攻めており、それがこうした業種分散になっていると考えられる。「ActiBook」のユーザーは累計で 2,200 社を超えており、重ね売り戦略においてもまだ開拓余地は大きい。さらには、通販業者や小売業者、最終消費財メーカー、建築・不動産業者など、様々な業界で活用されるポテンシャルがあると言える。

COCOAR 導入実績の業種別内訳

業種	導入者数
印刷、印刷関連業	139
情報通信	73
出版関連	14
製造卸小売	21
その他	37
合計	284

出所：スターティアラボ HP

●高利益率商品と推定、業績貢献度は高い

「COCOAR」の業績貢献への期待値は高い。売上高の実数は非公表だが、前述のように 1 本当たり 300 万円のソフトが 280 本販売済みであれば、累計売上高は 840 百万円という計算となる。これが現在の「COCOAR」の事業規模をイメージするうえでの 1 つの手がかりとなろう。また、利益面での期待値も大きい。同社は、このサービスの研究開発を電子ブック作成ソフトの開発と併せて行ったとしていることから、採算性はかなり高いと推測される。

●リスクはQRコードとの競合が考えられるが、杞憂に終わる可能性

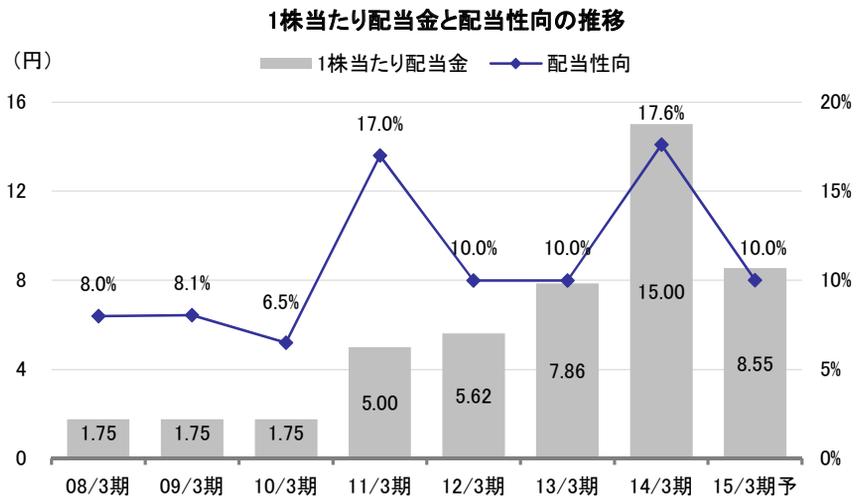
「COCOAR」にとってのリスク要因として考えられるのは、QRコードの進化があるかもしれない。QRコードから飛んだ先のホームページのコンテンツが動画や音楽などのリッチなコンテンツにあふれているような進化を遂げた場合には、「COCOAR」とQRコードの差は狭まる。「COCOAR」もQRコードも、基本的には企業が宣伝のために活用する道具であり、利用者は個人という図式だ。情報の送り手である企業は、当然のようにホームページを有しているので、そこをリッチ・コンテンツ化すれば、「COCOAR」かQRコードかというのは、最終的にはコストの問題に集約されてくる。そうなった場合はQRコードが優位性を発揮する可能性がある。ただし、マーカ-のデザインの自由度など、個人にアピールするうえで最も重要なポイントにおいて「COCOAR」のほうが優れており、現実的にその優位性は動かないと弊社ではみている。

■株主還元

株主還元は柔軟に行う方針

同社では、株主還元は配当によることを基本とし、配当の額については、2012年3月期から「当期純利益の10%相当」を基本方針としている。配当性向が10%という値は日本企業の中では決して高いとは言えない。しかし、同社は成長ステージにある企業であり、将来的にも様々な投資案件が出現することが期待される。そのための内部留保という同社の論理には一定の説得力がある。

2014年3月期は普通配当8.55円に記念配当（東証1部上場記念）6.45円を加えて15.00円の配当を行った。配当性向は17.6%となる。高い成長性を資金面で担保するために、配当性向を10%に抑えているものの、鍵となる局面では柔軟に株主還元を行う姿勢であり、株主重視の姿勢は他社に劣るものではないと評価できよう。



※2010年10月1日付で1対200の株式分割を実施、それ以前の配当金は遡及修正済み

2014 年 6 月 4 日 (水)

損益計算書

	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期			15/3 期予		
	通期	通期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高									
WS 事業	701	1,073	1,482	861	1,082	1,943	-	-	2,202
NS 事業	1,225	1,424	1,843	980	1,180	2,160	-	-	2,567
BS 事業	2,073	2,585	3,314	1,842	2,221	4,063	-	-	4,479
売上高合計	4,000	5,084	6,640	3,683	4,484	8,167	4,145	5,103	9,248
セグメント利益									
WS 事業	113	220	165	79	244	323	-	-	-
NS 事業	109	179	362	157	144	301	-	-	-
BS 事業	69	91	169	26	228	254	-	-	-
営業利益	273	459	656	237	563	829	138	702	840
経常利益	278	475	655	241	559	856	138	728	866
当期純利益	129	278	391	144	256	432	69	364	433
EPS (円)	29.41	56.24	78.62	-	-	85.50	-	-	85.51
発行済株式数 (千株)	4,953	4,956	5,012	-	-	5,064	-	-	-
自己資本比率 (%)	69.8	70.2	70.9	-	-	67.6	-	-	-

注 2010 年 10 月 1 日付で 1 対 200 の株式分割を実施、それ以前の EPS は遡及修正済み
 WS = ウェブソリューション関連、NS = ネットワークソリューション関連、
 BS = ビジネスソリューション関連

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