

スターティア

3393 東証 1 部

2016 年 1 月 12 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
浅川 裕之

■ 本質的な収益力は不変。新商材を武器に成長路線への回帰に期待

スターティア<3393>は、大手 SI 企業やネットワーク機器ディーラーなどが入って来ず、一方で IT 担当者を専任で配置できない従業員数 300 人以下の中小企業に対し、ハードからシステム構築、運用、保守まで、IT 関連サービスをワンストップで提供している。

2016 年 3 月期第 2 四半期 (2015 年 4 月 - 9 月) 決算は、売上高は期初計画を達成したものの、利益面では期初予想を大きく下回っての着地となった。原因は明確で、これまで収益のけん引役であった電子ブック作成ソフト「ActiBook」と AR サービス「COCOAR (ココアル)」の販売が計画を大きく下回ったことが理由だ。これらの製品は利益率が非常に高いため、売上高については他の商品で埋め合わせができて、利益の埋め合わせができなかった。

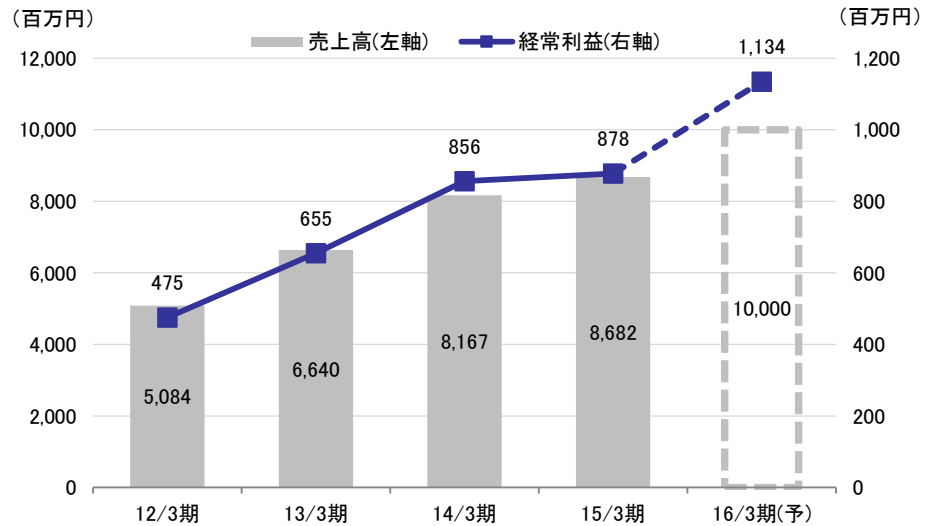
両製品の販売不振の原因も明確だ。両製品のターゲット顧客層がアーリー層からマジョリティ層へと変化していることへの対応が遅れたことが要因だ。顧客層の変化に応じて、同社側も販売方法を見直す必要があったにも関わらず、従来どおりの販売法を続けたために、販売へと結び付けることができなかった。こうした状況に対して既に対策を打ち、第 3 四半期から盛り返している。上期の状況はあるものの、同社は通期業績予想を期初から変更していない。

今第 2 四半期の業績未達は、基本的に一時的な要因であると考えており、本質的な収益力や中期的な成長シナリオについては、弊社の見方は変わっていない。現状の光回線「スターティア光」及び O2O マーケティングサービスの「AppGoose」に加え、今期は「セキュア MyNUMBER (セキュアマイナンバー)」が追加された。さらに、2016 年 4 月からは電力小売完全自由化、2017 年にはガスの完全自由化と、同社にとって魅力的な新商材が目白押しだ。収益源である ActiBook と COCOAR の販売立て直しができれば、同社は再び成長路線に回帰してくると弊社では期待している。

■ Check Point

- ・強い営業力と表裏一体となる魅力的な新商材の開発に注力
- ・通期は増収・営業増益・経常増益を見込む
- ・株主還元積極的に、配当性向基準を 15% に引き上げ

業績の推移



■ 事業の概要と強み

従業員 300 人未満の中小企業に対してトータルな IT 環境を提供

(1) 事業の概要

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）氏により設立された。当初はビジネスフォンの販売からスタートし、インターネットの普及に対応してホスティングサービス（レンタルサーバー）などに進出して業容を拡大してきた。同社の事業モデルの特徴は、競争が少ない従業員 300 人未満の中小企業に対して、彼らが手薄になりがちな IT 分野について、トータルの IT 環境を提供している点である。現在では以下の 3 事業部門を抱えて、ワンストップソリューションを提供している。

3 事業部門の概要

	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 事業	ビジネスソリューション 関連事業
売上構成比	23.5%	28.0%	48.5%
営業利益構成比	45.2%	25.5%	29.3%
事業内容・ 主要な商材	Webソリューションの提供 電子ブック作成ソフト 「ActiBook」 ARサービス「ActiBook AR COCOAR」の提供 Webサイトの制作、運営、保守 Webアプリケーションの 企画・開発 ログ解析、SEO、SEMサービスの 提供 新商材「App Goose」のリリース	ネットワークアウトソーシング 環境の提供 NW機器やNW構築 クラウドサービスの提供— セキュアSAMBA、デジタルリンク クラウド、ホスティングサービス など 中国と日本間の高速・ 高セキュリティ回線 「グローバルゲートウェイ」 の提供 小規模企業向け社内ITネット ワークサービス「ネットレスQ」 の提供	最適通信回線・通信機器の 提供 ビジネスホン、多機能プリンタ (MFP)の販売 「おとくライン」の取次ぎ 法人向け携帯の取次ぎ 光コラボレーション 「スターティア光」取扱い開始

2016 年 1 月 12 日（火）

a) ウェブソリューション関連事業（WS 関連事業）

WS 関連事業は、Web ソリューションの提供が事業内容で、Web サイトの受託制作や運用・保守、アクセスアップのためのコンサルティング（SEO、SEM サービス）などがその具体的内容だ。現在の主力商品は 100% 子会社のスターティアラボ（株）が手掛けている電子ブック作成ソフト Actibook だ。これは導入社数が約 2,500 社と国内ではデファクトになっている。また、この派生商品である AR サービス「Actibook AR COCOAR」も近年の成長著しい商品だ。これらは利益率が非常に高いもようで、WS 関連事業が会社全体の営業利益の半分近くを稼ぎ出す原動力となっている。2016 年 3 月期には新商材として AppGoose がリリースされた。詳細は後述するが、中小企業や店舗などが O2O（Online to Offline）アプリを簡単に制作し、O2O マーケティングが実行できるようにするサービスだ。

b) ネットワークソリューション関連事業（NS 関連事業）

NS 関連事業は、中小企業向けに“マネージドサービス”、すなわち、社内の IT ネットワーク構築とその運用、管理、保守を一貫して行うサービスを提供している。その一環として、ルーターやファイアウォールなどのネットワーク機器の販売も行っている。具体的なサービスメニューとしては、レンタルサーバーの提供、各種クラウドサービス（「セキュア SAMBA」「デジタルクラウド」など）、日本と中国を専用回線で結ぶ「グローバルゲートウェイ」、小規模企業のネットワークの保守サービス「ネットレス Q」の提供などがある。中小企業の現実的なニーズに最適の料金形態やエリア環境、サービス内容などを提案できるのが強みだ。

c) ビジネスソリューション関連事業（BS 関連事業）

BS 関連事業は、オフィスで利用する固定電話機や法人用携帯電話、コピー機及び通信回線（おとくライン）の販売及びメンテナンスが主たる事業内容だ。事業モデルとしてストック型収益構造の商品が多いのが特徴で、利益率は低いが過去からの蓄積が効いて安定的に利益を稼げる事業部門でもある。NTT<9432>による光コラボレーションサービスが開始されるのに伴い、同社は光コラボレーション事業者として「スターティア光」のブランドで光回線の小売事業を 2016 年 3 月期からスタートした。詳細は後述するが、新商材の投入で BS 関連事業が再び成長路線を歩む可能性が出てきた。

強い営業力とストック型・フロー型のバランスのとれた収益構造が強み

(2) スターティアの強み

様々な同社の強みを弊社なりにまとめると次の 2 点に集約できると考えている。1 つは強い営業力であり、もう 1 つはストック型とフロー型のバランスの取れた収益構造だ。

a) 強い営業力：“IT”で有機的につながる商材ラインナップと触媒としてのスリムビリング

同社は 3 事業部門にわたって事業を展開しているが、それぞれのビジネスは「IT」という言葉で連携しており、同社が目指すワンストップソリューションとクロスセルの成功は、ほとんど同義とも言えるような商材のラインナップとなっている。それを加速するための触媒の働きをするのが請求を統合するスリムビリングであり、同社の強い営業力の源泉はこうした、各種商材とそれぞれのサービスを有機的につなげる仕組みが整っている点にあると弊社では考えている。

また、営業戦略的には、対象顧客の絞り込み（社内の IT 人材の手薄な 300 人以下の企業のフォーカス）や営業エリアの絞り込み（顧客満足度につながる 1 時間以内の対応を実現可能な範囲に限定した営業、及び、効率よく回れる 3 大都市圏と福岡県中心の営業）で力の分散を防いで効率性を高めている点も強い営業力の構築に貢献していると言える。

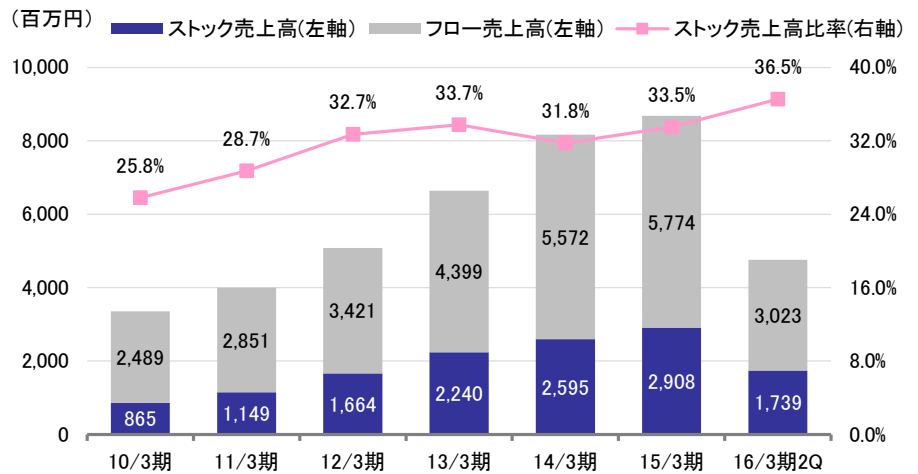
2016 年 1 月 12 日 (火)

b) ストック／フローのバランスの取れた収益構造

同社の商材・サービスは、大きくはフロー型とストック型に分けられる。フローは販売時に収益が上がるタイプの商品であり、ストックは契約期間にわたって月次ベースで収入が上がるタイプのもだ。ActiBook のように、買い切りか分割／クラウドかで選択肢が可能なものもあれば、MFP のように、最初はフロー収入が生まれ、その後はカウンター収入（印刷枚数に応じた従量課金）というストック型収入が生まれる、2 段階構造のものもある。

一般的にはストック型収入の比率が高いほうが経営は安定する。同社の場合はフローからストックへと移行する 2 段階構造の商材・サービスが多くなっている。そのため、フローを伸ばすことがそのまま将来のストック型収入増加へとつながることになる。2015 年 3 月期のフローとストックの比率は 66.5% 対 33.5% と、フローが多くなっている。同社の場合では、フローの方に利益率が高い商材が多く、同社が扱う商材には成長余地が大きいものが多い。こうした状況を踏まえると、同社は今後もフローの拡大に重点的に取り組むべきであり、同社のフローとストックのバランスは、現時点ではベストミックスの状態にある、と弊社では考えている。

売上高のストック・フロー構成比の推移



出所：決算説明資料からフィスコ作成

■ 2016 年 3 月期決算

第 2 四半期は増収減益で着地

2016 年 3 月期第 2 四半期決算は、売上高 4,761 百万円（前年同期比 17.7% 増）、営業利益 86 百万円（同 65.9% 減）、経常利益 107 百万円（同 66.6% 減）、当期損失 5 百万円（前年同期は 237 百万円の利益）と増収減益での着地となった。計画に対しても売上高こそ超過達成となったが営業利益で 80 百万円の未達となったほか、各利益項目で未達となった。

2016年3月期第2四半期の決算概要

(単位：百万円)

	15/3期		16/3期				
	2Q累計	通期	2Q累計(予)	2Q累計	前年同期比	計画比伸び率	計画比増減
売上高	4,045	8,682	4,416	4,761	17.7%	7.8%	345
売上総利益	2,016	4,356	-	2,176	7.9%	-	-
売上高売上総利益率	49.8%	50.2%	-	45.7%	-	-	-
販管費	1,762	3,609	-	2,089	18.6%	-	-
売上高販管費率	43.6%	41.6%	-	43.9%	-	-	-
営業利益	253	747	166	86	-66.0%	-48.2%	-80
売上高営業利益率	6.3%	8.6%	3.8%	1.8%	-	-	-
経常利益	320	878	166	107	-66.6%	-35.5%	-59
当期利益	237	592	83	-5	-	-	-88

出所：短信からフィスコ作成

今期の業績未達の要因はWS事業における主力商材の電子ブック作成ソフト ActiBook と、AR サービス COCOAR の2商品の販売が計画を大きく下回ったことが原因だった。販売不振の原因は明確で、どちらもターゲット顧客層がこれまでのアーリー層（新しい技術を積極的に導入する顧客層）からマジョリティ層（周りの様子を見て導入する顧客層）へと移行したことに対する対応不足が原因だった。

ActiBook は大手企業を始め中堅・中小企業まで導入実績が2,464社（2015年9月末現在）に達し、電子ブック作成の分野ではデファクトとも言える存在だ。COCOARも導入社数は800を大きく超えており、ARサービスの分野では日本ではトップとみられる製品だ。このようにアーリー層の需要が一巡して、今期からはマジョリティ層がターゲット顧客の中心を占めるようになってきていた。一般にマジョリティ層はアーリー層に比べて技術への知見が低く、また、導入の意思決定においてもより慎重だ。したがって営業担当者はこれまでとは違った営業スタイル（資料、説明のポイントなども含め）が求められることになる。しかしながら、同社の営業担当者の半分近くを新人と入社2年目が占めるという現体制では、そうした変化への対応が十分にできなかった。これが今第2四半期決算の唯一最大と言ってよいポイントであった。

こうした状況を反映して、WS事業は売上高が前年同期比微増の915百万円だったがセグメント利益は7百万円の赤字に転落した。一方、NS事業ではマネージドサービスが順調に推移し、売上高は同23.9%増の1,406百万円となった。セグメント営業利益は同-24.0%減の92百万円となったが、これは事業の一部をBS事業部門に移した影響だ。BS事業は7月から光コラボレーション商品スターティア光の販売を本格的に開始したほか、MFP（複合コピー機）のカラー化を積極的に進めた結果、売上高は同56.9%増の3,137百万円となった。BS事業のセグメント利益は同7.1%減の52百万円にとどまった。この要因は、子会社の（株）クロスチェックの立ち上がりロスによるものだ。

セグメント別業績動向

(単位：百万円)

事業部門	項目	14/3期		15/3期		16/3期	
		2Q累計	通期	2Q累計	通期	2Q累計	前年同期比
ウェブソリューション事業	売上高	861	1,943	910	2,041	915	0.5%
	セグメント利益	79	323	97	359	-7	-
	売上高利益率	9.2%	16.6%	10.7%	17.6%	-0.8%	-
ネットワークソリューション事業	売上高	980	2,160	1,135	2,432	1,406	23.9%
	セグメント利益	157	301	121	202	92	-24.0%
	売上高利益率	16.0%	13.9%	10.7%	8.3%	6.5%	-
ビジネスソリューション事業	売上高	1,842	4,063	1,999	4,208	3,137	56.9%
	セグメント利益	26	254	56	232	52	-7.1%
	売上高利益率	1.4%	6.3%	2.8%	5.5%	1.7%	-

出所：短信からフィスコ作成

■ 中期成長を担う新商材

強い営業力と表裏一体となる魅力的な新商材の開発に注力

(1) 総論

同社は新商材の開拓にも余念がない。前述のように、強い営業力と魅力的な商材とは表裏一体の関係にあり、それをスリムビリング（請求統合）サービスなどを触媒として活用しながら、ポジティブスパイラルへと転化させて収益を拡大させてきた。新商材は自社の研究開発のほか規制緩和などによってもチャンスが生まれる。以下では、自社開発としての AppGoose 及びセキュア MyNUMBER と、規制緩和・制度変更によるものとしてのスターティア光と電力自由化を取りあげた。

O2O アプリを簡単に作成・運用できるツールを販売開始

(2) App Goose

同社は小売業界で注目を集める O2O（Online to Offline）マーケティングに関し、O2O アプリを簡単に作成・運用ができるツールとして AppGoose をリリースし、2016 年 3 月期から発売を開始した。

O2O マーケティングを実行するには、店舗はまずオリジナルでアプリを開発して App Store や Google Play に公開し、それを消費者にダウンロードしておいてもらう必要がある。その上でクーポンやイベント情報などをアプリに配信していくという流れだ。同社の AppGoose は 1) オリジナルアプリを持たない店舗に対して、同社が用意する「GOOSEE」アプリを通じてクーポンやイベント情報などを配信できる、2) オリジナルアプリで O2O マーケティングをしたい店舗に対しては簡単にオリジナルアプリが作成できる（その上でオリジナルアプリを通じてクーポンや情報を配信できる）、という 2 つのメリットを提供するサービスだ。同社の事業モデルは、イニシャル費用と月々の利用料という形態で店舗に販売するというものだ。

2016 年 3 月期第 2 四半期の売上高はまだ数千万円程度にとどまっているようだが、第 1 四半期から時間を追って売上高が拡大してきているもようだ。また、AppGoose も ActiBook や COCOAR と同様の高利益率商材と考えられ、売上高が一定規模に達した時の利益貢献度は非常に高くなると期待される。

マイナンバー制度による煩雑な管理の手間を削減する新サービスを提供

(3) セキュア MyNUMBER

マイナンバー制度の開始によって、企業は社員のマイナンバーを扱う機会が増大することが予想されている。典型的なケースは税務署に提出する源泉徴収票にマイナンバーを記載する場合だ。したがって、企業の担当者は、社員からマイナンバーを収集し、厳重な保管体制の下で、運用管理（削除を含む）を行わなければならない。

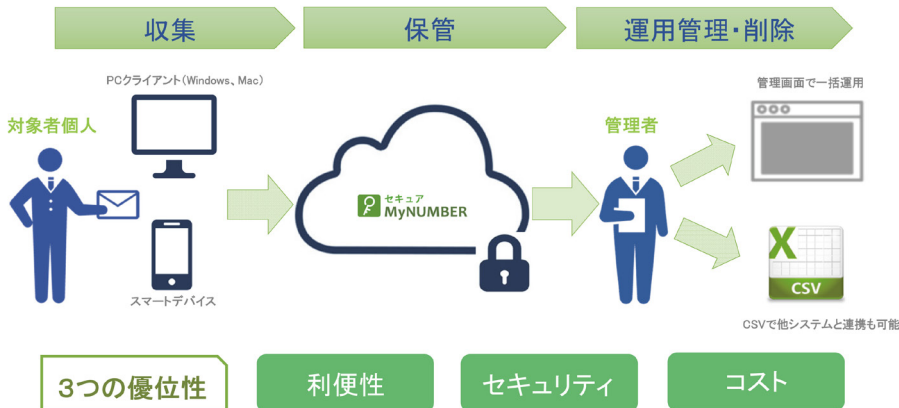
この作業は、社員数がたとえ少数であっても、事の性質上、煩雑となることが容易に想定される。場合によっては社内のマニュアルの制定・改定などが必要となる。こうした手間を削減することを目的に開発されたのがセキュア MyNUMBER だ。この商品は 2016 年 3 月期から発売され、今第 2 四半期は堅調に推移しているもようだ。売上高の拡大期は、マイナンバーの運用が本格化する来期以降になると弊社では考えている。

セキュア MyNUMBER の商品概要

セキュアマイナンバー



マイナンバーの収集・保管・運用管理・削除の手間を無くす為に、管理者の目線で考えられたクラウド型のマイナンバー収集サービスです。



出所：会社説明資料

NTT の光コラボサービスを独自パッケージサービスで展開

(4) スターティア光

NTT は、これまで自社で販売してきた「フレッツ光」をサービス提供事業会社に卸売し、事業会社は独自にサービスを追加して自由な料金設定で消費者に販売できるようになった。これを「光コラボサービス」といい、事業者を「光コラボレーション事業者」と称している。スターティアはこの光コラボレーション事業者として、同社の独自のパッケージサービスを「スターティア光」のブランドで販売している。今現在フレッツ光を利用中の消費者でも、スターティア光のような光コラボ事業者のサービスに切り替えることができる。これを「転用」というが、転用に際しては電話番号の変更や工事などは発生せず、契約形態の変更だけで済む。転用後も NTT しか行っていないサービスはそのまま NTT との契約において利用可能であるため、消費者の利用環境は何も変わらない。

光回線は IT サービスのトータルソリューションプロバイダとしての会社にとっても、最も基本となる部分であり、同社の既存の商材・サービスとの親和性は非常に高いと言える。現実にもそれを反映して、既存客に対して重ね売りの形での販売が伸びているもようだ。来期以降は、後述する電力の小売と合わせて、新規顧客開拓においても威力を発揮することが期待される。

電力小売参入に向けて PPS パートナー選定などを進める

(5) 電力小売

電力の小売はこれまで、大規模な事業者向けの領域においては自由化されていたが、家庭用や小口商店（コンビニ向け）などが多く含まれる 50kW 未満の低圧・小口分野については規制が続いていた。2016 年 4 月からはこの部分も自由化され、電力小売が完全自由化されることになる。同社の顧客は中小企業が主体であり、一部は既に自由化されている 50kW 以上 2,000kW 未満の高圧分野の規模の企業と考えられるが、大部分の顧客企業（既存・潜在ともに）は低圧分野であると弊社では推測している。

2016 年 1 月 12 日 (火)

電力の市場分野別内訳

	特別高圧	高圧	低圧
電力需要に占める割合	約25%	約35%	約40%
電力販売自由化時期	2000年4月	2004年4月	2016年4月
主要な需要家	大型工場、大型オフィス	中小工場、スーパー	一般家庭、コンビニ 中小企業・SOHO
受電電圧	20,000ボルト以上	6,000ボルト以上	100-200ボルト
需要規模	2,000kw以上	50kw以上2,000kw未満	50kw未満

出所：フィスコ作成

電力小売は特定電気事業者（PPS）登録をした事業者が来期以降の成長分野として高い期待をかける分野だ。これら PPS 企業は、様々な業種の企業と代理店契約を結んで販売網を構築したり、バラシンググループと呼ばれる PPS 企業の集まりを形成して販売網を形成するなど電力小売を推進する計画だ。

これに対して、同社は今のところ、電力を扱うことは決定しているものの、パートナーとなる PPS 事業者の選定も含めて、まだ最終的な電力小売事業への参入形態が決まっていない。弊社では、電力小売は、同社においては既存客への重ね売りはもちろんのこと、スターティア光とのセット販売などで、新規顧客開拓にも威力を発揮すると期待している。

■ 業績見通し

通期は増収・営業増益・経常増益を見込む

(1) 2016 年 3 月期通期

2016 年 3 月期通期の業績見通しについて同社は、売上高 10,000 百万円（前期比 15.2% 増）、営業利益 1,134 百万円（同 51.8% 増）、経常利益 1,134 百万円（29.2% 増）、当期利益 567 百万円（同 4.2% 減）を予想している。これら予想値は期初予想から変更はない。

2016 年 3 月期通期業績予想の概要

(単位：百万円)

	15/3 期			16/3 期					
	2Q 累計	下期	通期	2Q 累計	前年同期比	下期(予)	前年同期比	通期(予)	前年同期比
売上高	4,045	4,637	8,682	4,761	17.7%	5,239	13.0%	10,000	15.2%
売上総利益	2,016	2,340	4,356	2,176	7.9%	-	-	-	-
売上高売上総利益率	49.8%	50.5%	50.2%	45.7%	-	-	-	-	-
販管費	1,762	1,847	3,609	2,089	18.6%	-	-	-	-
売上高販管費率	43.6%	39.8%	41.6%	43.9%	-	-	-	-	-
営業利益	253	494	747	86	-66.0%	1,048	112.1%	1,134	51.8%
売上高営業利益率	6.3%	10.7%	8.6%	1.8%	-	20.0%	-	11.3%	-
経常利益	320	558	878	107	-66.6%	1,027	84.1%	1,134	29.2%
当期利益	237	355	592	-5	-	572	61.1%	567	-4.2%

出所：短信、説明資料からフィスコ作成

2016 年 1 月 12 日 (火)

今第 2 四半期決算でブレーキとなった WS 関連事業の ActiBook と COCOAR については、営業手法の見直しが行われ、ターゲット顧客の中心であるマジョリティ層のニーズや IT リテラシーにマッチした営業が行われるようになった。具体的には、商品概要、デモンストレーション、事例、ビジネスモデル、企画といった一連の流れのそれぞれの段階で、同社側からの一方通行にならないように、提案内容が理解しやすいものに作り変えた。NS 関連事業では第 2 四半期からマネージドサービスが好調なことに加えて、下期からはマイナンバー対応のクラウドサービスであるセキュア MyNUMBER の販売に期待がかかる。BS 関連事業では光コラボレーション関連のスターティア光の販売が、主として既存客に順調に販売を伸ばしているもようで、下期も一段の売上拡大が期待されている。これらの点を理由に、同社では、第 2 四半期のショート分を下期に取り戻して、期初予想の達成を目指す方針だ。

同社の 2016 年 3 月期通期予想に対して、同社の WS 関連事業での対策や NS・BS 両事業の成長シナリオには一定の説得力はあると弊社では考えている。第 2 四半期の未達分を下期に取り戻し、通期予想の達成を同社では見込んでいる。前述したとおり、売上高粗利益率が非常に高い商品である ActiBook と COCOAR の販売が見通しどおりに推移するかがキーポイントになるが、MyNUMBER やスターティア光の販売拡大を含めて下期において計画ラインまで利益面を取り戻せるかに注目される。

また、マジョリティ層の徹底攻略に向けて、むしろ、2016 年 3 月期は短期的な売上げを捨ててでも、営業体制と営業ツールを見直し、若手主体の営業担当者に対して十分にトレーニングを行うことが重要ではないかという考え方もあるだろう。ポイントは、今第 2 四半期のつまずきを、将来に尾を引くことのないようにするということだ。

中長期の成長ポテンシャルは本質的に変更ない

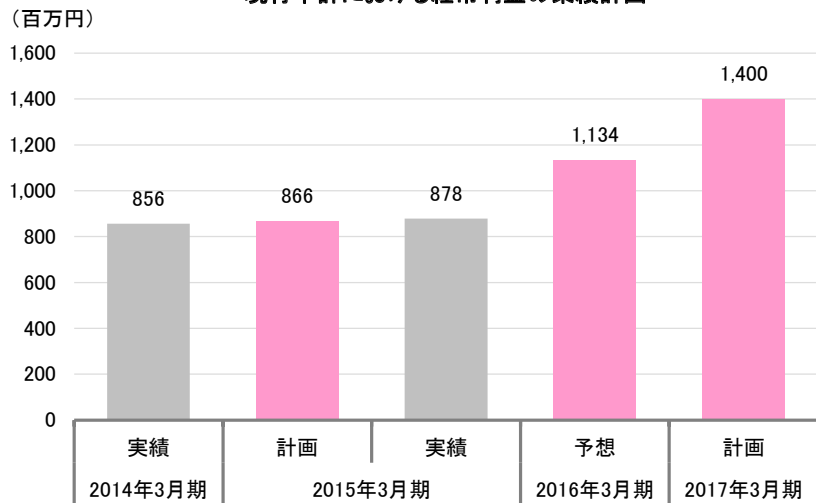
(2) 2017 年 3 月期の考え方

足元の業績が減益となったものの、同社の中長期の成長ポテンシャルには本質的な部分において従来から変更はなく、2017 年 3 月期以降は従来の成長ラインに戻ってくると弊社では考えている。

2017 年 3 月期には電力小売の全面自由化で、同社も「電力」という新たな商材を獲得することになる。IT・通信のエネルギーは言うまでもなく電力であり、「電力費削減」というテーマは WS、NS、BS の各事業の商材のいずれからもアプローチできるため、クロスセルにつながりやすいと考えている。

さらに、来期に本格的な飛躍が期待できるのがセキュア MyNUMBER とスターティア光だ。世の中のマイナンバー運用が本格化するのが来年度以降であるため、セキュア MyNUMBER は、来期こそが注目を集めると期待している。スターティア光は、現状既存客への重ね売りが中心とみられるが、来期は電力とのセット販売などで新規客への販売拡大が期待される。AppGoose など新製品の続伸も楽しみなどところだ。

現行中計における経常利益の業績計画



出所：決算説明資料からフィスコ作成

同社は現行中期経営計画において2017年3月期の経常利益計画として1,400百万円を公表している。2016年3月期の業績の着地次第では、スタートラインが変わるため1,400百万円の業績計画も変更される可能性はある。しかしながら弊社では、2016年3月期に業績の低迷があったとしても、その落ち込みは1期限りの要因に抑え込むことが可能な性質のものであり、同社の本質として2017年3月期において1,400百万円の経常利益を稼ぎ出す収益力は、少しも損なわれていないと考えている。

簡略化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		
				2Q 累計	下期 (予)	通期 (予)
売上高	6,640	8,167	8,682	4,761	5,239	10,000
前期比	30.6%	23.0%	6.3%	17.7%	13.0%	15.2%
売上総利益	3,487	4,245	4,356	2,176	-	-
前期比	25.5%	21.7%	2.6%	7.9%	-	-
売上高総利益率	52.5%	52.0%	50.2%	45.7%	-	-
販管費	2,831	3,415	3,609	2,089	-	-
前期比	22.1%	20.6%	5.7%	18.6%	-	-
売上高販管费率	42.6%	41.8%	41.6%	43.9%	-	-
営業利益	656	829	747	86	1,048	1,134
前期比	42.9%	26.4%	-9.9%	-66.0%	112.1%	51.8%
営業利益率	9.9%	10.2%	8.6%	1.8%	20.0%	11.3%
経常利益	655	856	878	107	1,027	1,134
前期比	37.9%	30.7%	2.6%	-66.6%	84.1%	29.2%
当期利益	391	432	592	-5	572	567
前期比	40.6%	10.5%	37.0%	-	61.1%	-4.2%
株式分割調整後EPS(円)	39.31	42.75	58.09	-0.54	56.16	55.62
株式分割調整後配当金(円)	3.93	7.50	10.00	4.00	7.500	11.500
株式分割調整後BPS(円)	302.86	344.84	389.90	-	-	-

簡略化貸借対照表

(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	3,092	3,397	4,051	4,057	4,452
現預金	2,055	2,069	2,247	2,335	2,742
売上債権	838	1,033	1,438	1,319	1,250
その他	199	295	366	403	460
固定資産	676	878	1,115	1,604	1,744
有形固定資産	109	100	105	150	159
無形固定資産	258	328	502	811	848
投資等	309	450	507	642	735
繰延資産	10	5	0	0	0
資産合計	3,778	4,279	5,167	5,662	6,196
流動負債	1,126	1,243	1,661	1,684	1,645
買掛金	354	453	618	565	543
短期借入金等	141	0	0	0	333
その他	631	790	1,043	1,119	769
固定負債	1	1	12	0	666
長期借入金	0	0	0	0	666
その他	1	1	12	0	0
株主資本	2,658	3,045	3,450	3,960	3,878
資本金	778	789	795	824	824
資本剰余金	919	931	937	965	965
利益剰余金	962	1,325	1,717	2,208	2,126
自己株式	0	0	0	-38	-38
その他包括的利権類型額	-7	-9	42	15	4
新株予約権	0	0	1	2	2
純資産合計	2,651	3,036	3,493	3,977	3,884
負債・純資産合計	3,778	4,279	5,167	5,662	6,196

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
営業活動キャッシュフロー	461	566	638	755	-56
投資活動キャッシュフロー	-240	-591	-286	-582	454
財務活動キャッシュフロー	-186	-146	-24	-82	923
現預金換算差額	0	-1	-1	49	-914
現預金増減	35	-172	327	140	407
期首現預金残高	2,005	2,040	1,868	2,195	2,335
期末現預金残高	2,040	1,868	2,195	2,335	2,742

2016 年 1 月 12 日 (火)

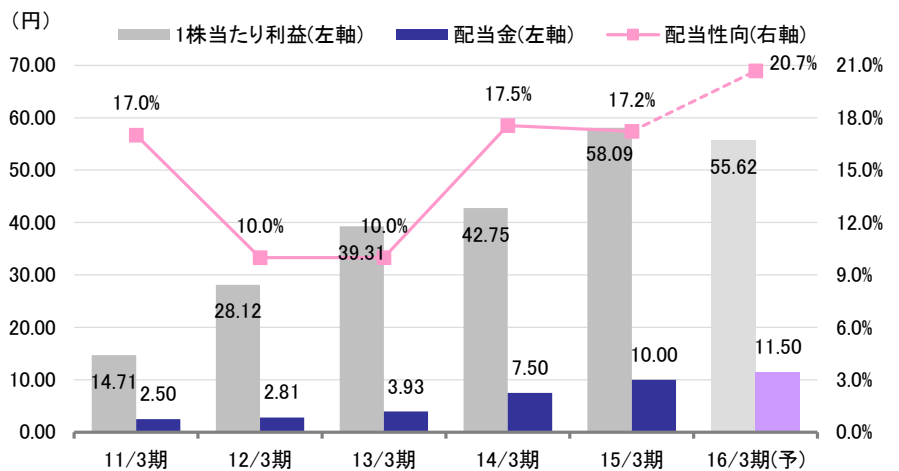
■ 株主還元

株主還元積極的に、配当性向基準を 15% に引き上げ

同社は個人株主を重視しており、株主還元にも積極的だ。株主還元は配当によることを基本としており、将来の成長投資のための内部留保の充実とのバランスを取りながら配当額を決定している。かつては目安として配当性向 10% ルールを採っていたが、2015 年 3 月期からは普通配の配当性向基準を 10% から 15% に引き上げた。

同社は 2015 年 10 月 1 日付で普通株式 1 株を 2 株に分割する株式分割を行った。2016 年 3 月期第 2 四半期末に分割前の基準で 1 株 8.0 円の配当を行っており、2016 年 3 月期末には分割後の基準で 1 株 7.5 円の配当を計画している。単純合算では 15.5 円であるが、分割前の基準になおすと 23.0 円となり、2015 年 3 月期実績年間配当 20.0 円に比較して 3 円の増配ということになる。

1株当たり利益、配当、及び配当性向の推移



注: 2015年10月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行った

出所: 短信からフィスコ作成

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