

TOKAI ホールディングス

3167 東証 1 部

2015 年 9 月 14 日 (月)

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

■ 今期に電力小売販売事業に参入、中計最終年度には 大幅な営業増益目指す

TOKAI ホールディングス <3167> は、静岡県を地盤に LP ガスを中心とした「エネルギー・住生活関連事業」と「情報通信事業」を展開する。「Total Life Concierge」(暮らしの総合サービス) 構想を掲げ、2015 年 3 月期より 3 年にわたる新中期経営計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」をスタート。最終年度となる 2017 年 3 月期に売上高 2,095 億円、営業利益 126 億円の達成を目指していく。

7 月 30 日付で発表された 2016 年 3 月期第 1 四半期(2015 年 4 月 -6 月期)の連結業績は、売上高で前年同期比 3.7% 減の 42,672 百万円、営業利益で同 3.1% 増の 1,708 百万円となった。売上高は LP ガスの販売価格値下げの影響で減収となったものの、仕入価格の低減や業務効率の向上、アクア事業の収益改善などにより増益となった。会社計画に対しては営業利益で約 500 百万円の上振れになったものとみられる。2015 年 6 月末のグループ顧客件数は 2,537 千件と前年同期比 11 千件増加した。なお、光コラボの契約件数は 58 千件と当初想定よりも緩やかなものの着実に増加している。

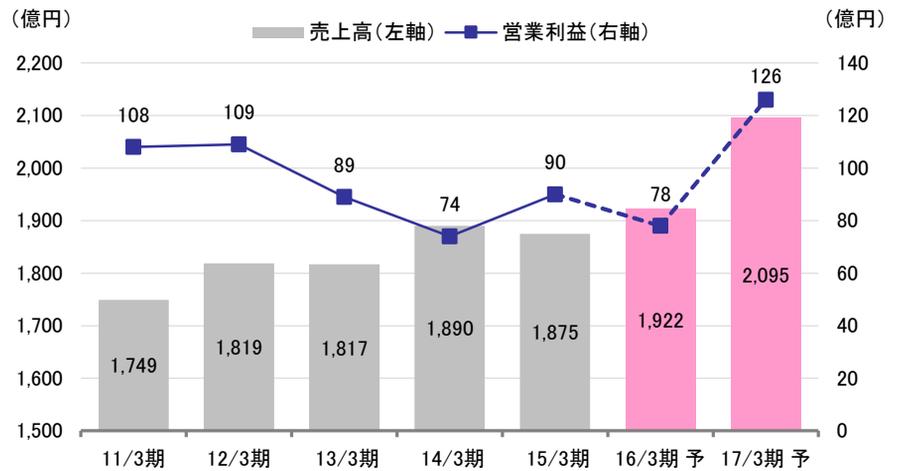
2016 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 2.5% 増の 192,200 百万円、営業利益は同 13.8% 減の 7,760 百万円と期初計画を据え置いている。減益となるのは光コラボへの転用を推進するための販促費を 3,000 百万円積み増すことが要因だ。また、当期は電力の小売販売事業にも参入する。まずは大口向け販売を 2015 年 9 月より開始し、2016 年 1 月からは家庭用の受付も開始する。電力販売と合わせて、グループ内の複数サービスとのセットメニューも提供していく予定で、1 顧客当たり複数サービス契約の比率を現在の 7% から引き上げ、顧客の囲い込みを進めていく。2017 年 3 月期は、光コラボの販促費一巡やアクア事業の収益改善、電力販売開始などにより、営業利益は大幅増益となる見通した。

■ Check Point

- ・ 足元の 1Q 業績は計画を上回る営業利益水準で増益に
- ・ 電力小売サービス事業への参入を新たな成長機会に
- ・ 配当性向 40% 台を基本に安定配当を継続、12 円配当を予想

2015 年 9 月 14 日 (月)

業績推移



■ 決算動向

足元の 1Q 業績は計画を上回る営業利益水準で増益に

(1) 2016 年 3 月期第 1 四半期の業績概要

7 月 30 日付で発表された 2016 年 3 月期第 1 四半期(2015 年 4 月 -6 月期)の連結業績は、売上高で前年同期比 3.7% 減の 42,672 百万円、営業利益で同 3.1% 増の 1,708 百万円、経常利益で同 6.6% 増の 1,649 百万円、当期純利益で同 0.2% 増の 714 百万円となった。売上高はほぼ計画並みの進捗となった一方で、営業利益は計画を約 500 百万円上回ったとみられる。増額要因は、光コラボの転用ペースが想定よりも緩やかだったことで、販促費が 300 百万円ほど抑えられたことに加え、全社的な業務効率の向上により 200 百万円の利益増要因となった。

2016 年 3 月期第 1 四半期連結業績

(単位：百万円)

	15/3 期 1Q		16/3 期 1Q		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	44,302	-	42,672	-	-3.7%
売上原価	27,789	62.7%	26,251	61.5%	-5.5%
販管費	14,855	33.5%	14,713	34.5%	-1.0%
営業利益	1,657	3.7%	1,708	4.0%	3.1%
経常利益	1,547	3.5%	1,649	3.9%	6.6%
特別損益	-169	-	-245	-	-
当期純利益	713	1.6%	714	1.7%	0.2%

2015 年 6 月末のグループ全体の顧客件数は、前年同期比 11 千件増の 2,537 千件となった。主要サービス別の契約件数を見るとガス事業やブロードバンド事業が微減となる一方で、アクア事業やモバイル事業が増加した。また、顧客の囲い込みやグループ内の複数サービス利用率拡大を目的として、2012 年 12 月より導入した「TLC 会員サービス」の会員数については、6 月末で前年同期比 88 千件増の 417 千件と順調に拡大した。

2015 年 9 月 14 日 (月)

主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	14/6 期末	14/12 期末	15/3 期末	15/6 期末
ガス (LP ガス、都市ガス)	627	624	626	625
情報通信 (固定・無線)	858	866	864	861
(光コラボ転用)	(0)	(0)	(4)	(53)
モバイル	229	234	235	235
CATV	692	689	690	692
アクア	126	133	130	130
グループ合計顧客件数	2,526	2,540	2,537	2,537
(TLC 会員数)	329	378	396	417

主力のガス・石油事業で大幅増益に

(2) セグメント別業績

セグメント別業績

(単位：億円)

	売上高			営業利益		
	15/3 期 1 Q	16/3 期 1 Q	伸び率	15/3 期 1 Q	16/3 期 1 Q	伸び率
ガス・石油	225	203	-9.9%	15	19	24.9%
情報・通信	97	98	1.7%	13	7	-48.1%
CATV	61	61	0.1%	5	5	-1.1%
建築・不動産	37	40	7.6%	0	1	103.5%
アクア	11	13	17.5%	-5	-2	-
その他・調整額	12	11	-4.8%	-12	-12	-
合計	443	427	-3.7%	17	17	3.1%

注：営業利益は間接費用等配賦前ベース

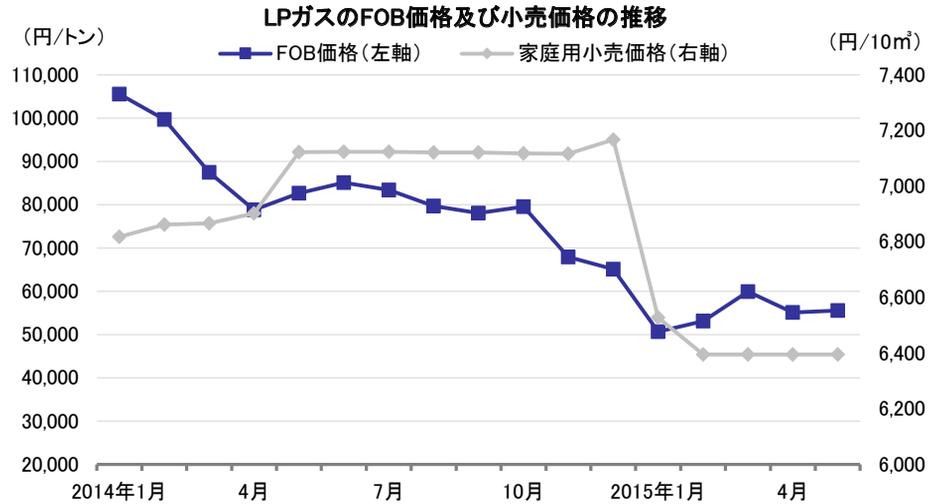
○ガス・石油事業

ガス・石油事業の売上高は前年同期比 9.9% 減の 203 億円、営業利益は同 24.9% 増の 19 億円となった。主力の LP ガス事業は、販売数量は前年同期並みとなったものの、仕入価格の低下による販売価格の引下げにより 21 億円の減収となった。営業利益は、業務効率の向上など合理化効果で 3 億円、在庫評価益で 1 億円の増益要因となっている。

LP ガスの顧客件数は 572 千件となったが、前期末比では横ばいと減少傾向には歯止めがかかっている。継続的な解約防止策が成果を現したほか、北関東エリアなど営業エリアの拡大による新規顧客開拓を進めたことも寄与した。

2015 年 9 月 14 日 (月)

※ NTT の光回線卸と同社の ISP サービスをセットにした「@T COMヒカリ」「TNCヒカリ」サービスを2015年3月より開始している。



※出所: 日本LPガス協会

○情報・通信サービス事業

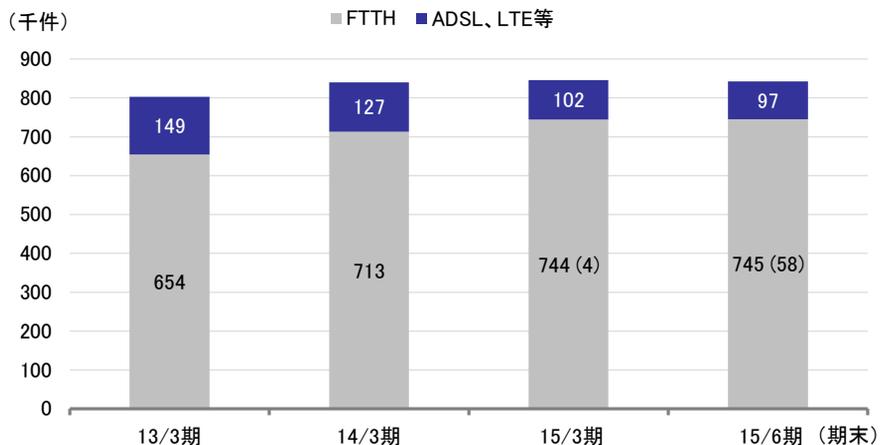
情報・通信サービス事業の売上高は前年同期比 1.7% 増の 98 億円、営業利益は同 48.1% 減の 7 億円となった。営業利益の減益要因は、光コラボ※の新規顧客獲得及び転用促進に伴う販促費の増加によるもので約 6 億円の減益要因となっており、この影響を除けばほぼ横ばい水準だった。

6 月末の光コラボの契約件数は 58 千件となり、内訳は既存顧客の転用で 53 千件、新規顧客の獲得で 5 千件となった。期初計画（転用 85 千件、新規 7 千件）を下回ったが、この要因としては認知度が高まらなかったことに加えて、転用に関しては転用番号を新たに取得する手続きが必要だったことが挙げられる。ただ、ブロードバンド顧客のうち、光コラボの利用率は 7.2% と全国平均の 5% を上回っており、順調に進んでいると言える。

ブロードバンドサービスの契約件数全体で見ると、842 千件と前年同期比で 1 千件、前期末比で 4 千件減少した。サービス別の内訳を見ると、FTTH が前期末比で 6 千件増の 756 千件と拡大した一方で、ADSL や LTE が減少した。

一方、法人向けサービスに関しては、クラウドサービスの市場拡大を背景に光通信回線やデータセンターの需要が堅調に推移し、売上高は前年同期比 1 億円増となった。

ブロードバンド契約件数内訳



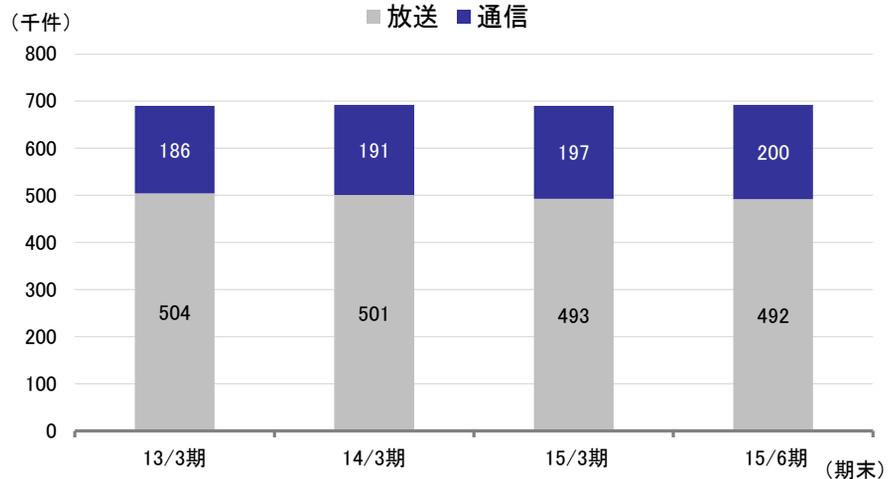
注: FTTHのカッコ内は光コラボ契約数

2015 年 9 月 14 日 (月)

○CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 0.1% 増の 61 億円、営業利益は同 1.1% 減の 5 億円となった。契約件数は放送サービスが前期末比で 300 件減の 492 千件となったものの、通信サービスが 3 千件増の 200 千件と順調に拡大した。全体では前年同期比で横ばいの 692 千件となっている。地上波完全デジタル化以降、大手通信事業者との競合激化により、放送サービス契約件数の減少傾向が続いてきたが、ここにきてようやく下げ止まりの兆しが見えてきた。戸建住宅向けには長期継続割引による顧客囲い込みを進めているほか、集合住宅では一括バルクサービスを開始しており、その成果が少しずつ現れているものとみられる。

CATV契約件数内訳



○建築・不動産事業

建築・不動産事業の売上高は前年同期比 7.6% 増の 40 億円、営業利益が同 103.5% 増の 1 億円となった。マンション事業の売上高は、大型物件の引渡しがあった反動減で前年同期の 5 億円から 1 億円に減少したものの、リフォーム事業が静岡エリアを中心に 8 億円から 10 億円弱に増加したほか、リセプション事業（建物管理サポート）も賃貸物件の契約件数増により、売上高は 4 億円と堅調に推移した。

リセプションサービスの契約件数は関東、福岡エリアを中心に 6 月末で約 57 万件となっており、業界シェアは約 11% と第 4 位を占めている（1 位は大東建物管理）。

○アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 17.5% 増の 13 億円、営業損失は 2 億円（前年同期は 5 億円の損失）に縮小した。当期は静岡・関東に加えて関西・北陸・東北エリアの大型商業施設で営業活動の展開を始めたことで新規契約件数 6 千件を獲得し（前四半期は 4 千件）、6 月末の契約件数は前年同期比 4 千件増の 130 千件となった。販売数量増により売上高が拡大したことに加えて、広告宣伝費を前年同期比で 1 億円抑制できたことが収益の改善要因となった。

○その他・調整額

その他・調整額においては、売上高が前年同期比 4.8% 減の 11 億円、営業損失が 12 億円と前年同期並みとなった。

介護事業では、前期に新設した静岡県内のデイサービス施設及び介護付き有料老人ホームの利用者が増加しており、売上高が順調に拡大したものの、先行投資負担により利益面では若干の減益要因となっている。また、婚礼催事事業に関しては、2015 年 3 月末に 1 拠点を開鎖し、2 拠点体制としたことで売上高の減収要因となった。

有利子負債が減少、財務体質は一段と改善進む

(3) 財務状況

2015 年 6 月末の総資産残高は前期末比 15 億円減の 1,642 億円となった。主な減少要因は売上債権で 25 億円、有形固定資産で 8 億円、のれんで 4 億円となっている。一方、負債合計は前期末比 21 億円減の 1,201 億円となった。支払債務で 14 億円、引当金で 13 億円、未払法人税等で 10 億円の減少となった。また、有利子負債は 4 億円増の 734 億円となったが、この中には 6 月に発行した転換社債型新株予約権付社債 100 億円が含まれている。同社債はゼロクーポン債のため、実質ベースの有利子負債は 96 億円の減少となり、財務体質は一段と改善が進んだと言える。純資産は配当金の支払いと四半期純利益がほぼ相殺する格好となったが、その他有価証券評価差額金が 5 億円増加したことにより、前期末比 6 億円増の 441 億円となった。

なお、転換社債型新株予約権付社債 100 億円の資金使途としては、情報通信事業における通信設備資金及びデータセンター設備投資資金として 30 億円、CATV 事業における FTTH を含む設備投資資金として 30 億円、残りを借入金の返済に充てている。また、株式への転換価格は 585 円、潜在株式数としては約 11% となる。今後、株価が上昇し株式への転換が進めば、6 月末で 26.3% の水準となっている自己資本比率も一段と上昇することが見込まれる。

連結貸借対照表

(単位：億円)

	11/3 期	14/3 期	15/3 期	15/6 期	増減額
資産合計	1,932	1,736	1,657	1,642	-15
負債合計	1,717	1,353	1,222	1,201	-21
純資産合計	216	383	435	441	6
有利子負債残高	1,240	858	731	734	4
(転換社債型新株予約権付社債)	-	-	-	100	100
自己資本比率 (%)	7.7	21.6	25.7	26.3	4.1
有利子負債依存度 (%)	52.7	49.4	44.1	44.7	0.3

注：金額の小数点以下は四捨五入表記している

■ 今後の見通し

16 年 3 月通期は期初計画を据え置く

(1) 2016 年 3 月期の業績見通し

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 2.5% 増の 192,200 百万円、営業利益が同 13.8% 減の 7,760 百万円、経常利益が同 13.3% 減の 7,410 百万円、当期純利益が同 17.7% 減の 3,240 百万円と期初計画を据え置いている。減益を見込んでいるのは、ブロードバンド事業で光コラボ推進に伴う販促費用を 3,000 百万円積み増すことが要因であり、光コラボの契約件数も目標も期初計画（新規 64 千件、転用 262 千件）を据え置いている。

○光コラボサービスの収益への影響について

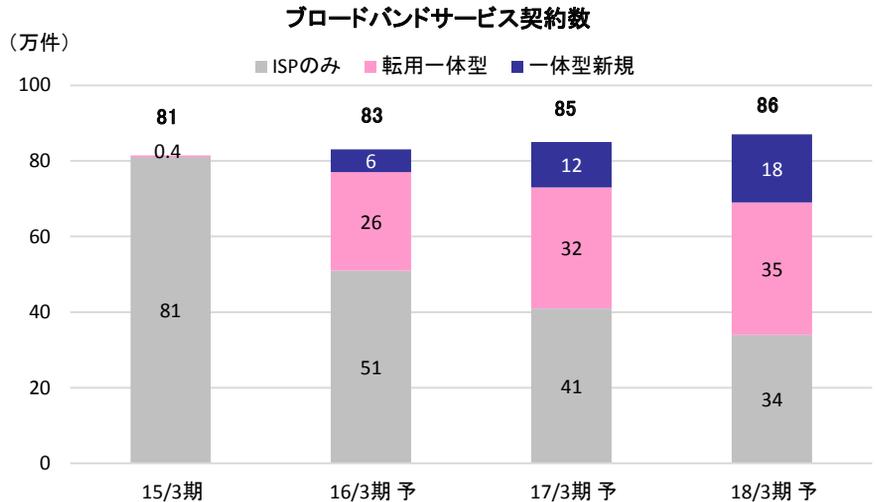
NTT の光通信回線の卸販売解禁によって、大手モバイル通信事業者や ISP 事業者など自社サービスと光通信回線をセットにした光コラボサービスを開始し、既存顧客の囲い込みと新規顧客開拓を進めている状況にある。このため、同社でも 3 月より自社 ISP サービスとセットにした光コラボサービスを開始した。

2015 年 9 月 14 日 (月)

■今後の見通し

計画を達成するための月額契約ペースは転用型で月に約 15 千件が必要だが、5 月～6 月の契約ペースが続けば達成可能な水準と言える。ただ、一方で FTTH の解約件数が増えていることも事実。第 1 四半期は 33 千件と前年同期の 27 千件、前四半期の 32 千件から増加しているが、同社では大手モバイルキャリアに流れたものとみている。このため、同社では今後更なる認知度の向上に向けた取り組みを強化していくほか、他サービスも含めたセットメニューの導入などによって、通期での期初計画を目指していく方針だ。

また、2018 年 3 月末時点ではブロードバンドサービスで 860 千件の契約数を見込み、このうち光コラボの契約件数は 520 千件と 60% まで高めていくことを目標としている。ISP 単独の契約と比較して光コラボ契約のほうが解約率の抑制が期待できることや、光通信回線をセット販売することに伴う収益拡大が見込まれるためだ。



※ADSLのホールセール、LTEを除く

※ 戸建住宅の場合、2 年バリューパック料金が月額 5,100 円、集合住宅の場合は月額 3,800 円で提供している。なお、集合住宅の場合、8 月末までに契約すると 1 年間は 3,700 円となる。

同社の光コラボのサービス料金に関しては、月額 5,100 円※と業界最低水準に設定している。また、8 月までに新規加入契約した場合には 1 年間限定で 4,800 円の料金設定を行っている。同社の売上高として従来は ISP の月額料金 1,200 円だけを計上していたが、光コラボ契約では月額 5,100 円と従来に比べて売上高が 4 倍強になる計算で、増収インパクトは大きい。

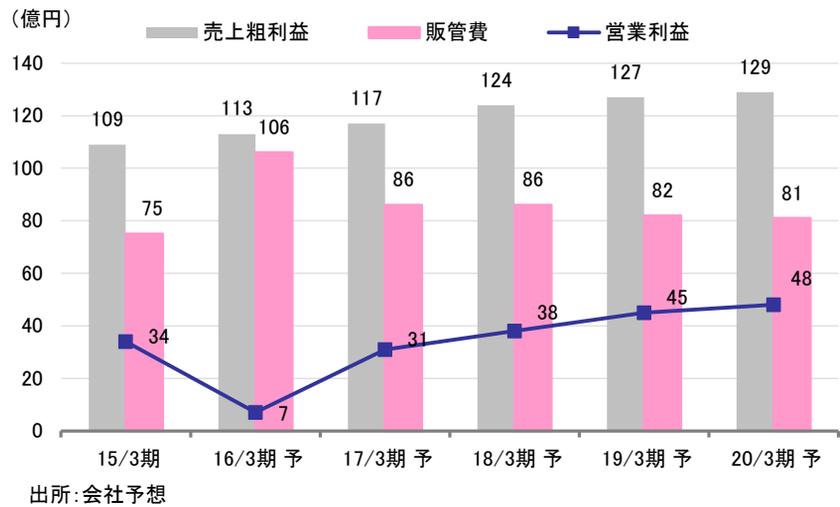
一方、利益面に関しては光通信回線の仕入価格にもよるが、ISP 単独の場合と比較して粗利益でおよそ 1.5 倍に増加するとみられる。このため、光コラボの契約比率が今後上昇してくれば、売上粗利益率では低下要因となるが、粗利益の絶対額では増加要因となる。1 契約当たりの顧客獲得コストが従来と同程度であったとすれば、利益へのインパクトも大きいと言えよう。

2016 年 3 月期のブロードバンド事業の営業利益は、販促費用を 30 億円積み増すため、前期比 27 億円減の 7 億円となる見通しだが、2017 年 3 月期は販促費用が一段落することにより営業利益は 31 億円まで回復し、全体業績の大幅増益要因となる見通しだ。

2015 年 9 月 14 日 (月)

■ 今後の見通し

ブロードバンド事業の収益見通し



○事業セグメント別の今期業績見通し

セグメント別売上高

(単位: 億円)

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 予	増減額
ガス・石油	945	972	931	861	-70
情報通信サービス	385	388	401	472	71
CATV	238	242	244	248	4
建築・不動産	158	192	200	227	27
アクア	38	44	50	58	8
その他・調整額	54	51	50	55	5
合計	1,817	1,890	1,875	1,922	47

セグメント別営業利益

(単位: 億円)

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 予	増減額
ガス及び石油	74	65	77	79	2
情報通信サービス	49	44	50	27	-23
CATV	13	18	17	18	1
建築及び不動産	6	14	10	14	4
アクア	-9	-20	-13	-10	3
その他・調整額	-43	-47	-50	-51	-1
合計	89	74	90	78	-12

注) 数値は間接費用等配布前ベース

サービス別契約件数 (千件)

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 予	増減額
ガス (LP ガス、都市ガス)	629	628	626	639	13
セキュリティ	19	19	18	18	0
アクア	102	122	130	146	16
情報通信 (固定・無線)	816	853	864	881	18
情報通信 (モバイル)	213	227	235	240	5
CATV	691	693	690	712	22
合計	2,445	2,519	2,537	2,611	73

2015 年 9 月 14 日 (月)

■今後の見通し

ガス・石油事業の売上高は前期比 7.5% 減の 861 億円、営業利益は同 2 億円増の 79 億円と減収増益を見込んでいる。売上高は仕入価格の低下による販価引下げの影響により減収となるが、業務効率の向上による合理化効果 (11 億円) が大きく、増益は維持できる見通し。顧客件数に関しては南東北エリア (2016 年度予定) や愛知など営業圏を拡大していくことに加えて、M&A など活用することで前期比 13 千件増の 639 千件と 7 期ぶりの増加を見込んでいる。

情報通信サービス事業の売上高は前期比 17.7% 増の 472 億円、営業利益は同 23 億円減の 27 億円を見込んでいる。前述したようにブロードバンド事業で 27 億円の減益となるのが要因だが、法人向けサービス (通信サービス、データセンター、システム開発等) は引き続き拡大する見通しだ。顧客件数はブロードバンド事業で前期比 18 千件増、モバイル事業で同 5 千件増を見込んでいる。

CATV 事業の売上高は前期比 1.8% 増の 248 億円、営業利益は同 1 億円増の 18 億円と堅調推移を見込む。顧客件数は通信と放送サービスのセット販売を強化していくことで、前期比 22 千件増の 712 千件と 2 期ぶりに増加に転じるとみている。

建築・不動産事業の売上高は前期比 13.4% 増の 227 億円、営業利益は同 4 億円増の 14 億円と回復を見込んでいる。今期は新築戸建事業に注力していくほか、リフォーム事業の回復を見込んでいる。また、リセプション事業も堅調に推移する見通し。

アクア事業の売上高は前期比 17.0% 増の 58 億円、営業損失が 10 億円と同 3 億円の改善を見込んでいる。関西エリアを中心に東北、北陸、中国エリアなどで営業体制の強化を進めることで、顧客件数は前期比 16 千件増の 146 千件を見込んでいる。同事業の損益分岐点となる顧客件数は 170 千件であり、現在のペースで進めば 2018 年 3 月期中にも到達する見通しだ。

その他部門に関しては売上高が前期比 12.3% 増の 56 億円、営業損失は 51 億円と同 1 億円の悪化を見込んでいる。売上高に関しては介護事業が引き続きけん引する格好となる。

電力小売サービス事業への参入を新たな成長機会に

(2) 電力小売サービスの開始に向けて

2016 年 4 月の電力小売全面自由化に向け、同社は 5 月に東京電力 <9501> と電力販売にかかる業務提携に向けた共同検討を開始すると発表し、電力小売サービス事業への参入に向け動き始めている。「Total Life Concierge」(暮らしの総合サービス) 構想を掲げる会社にとって、電力小売サービスがメニューの 1 つに加わることは、成長機会につながるものとして注目されよう。

既に自由化されている産業用・業務用向けに関しては、2015 年 9 月から LP ガスなどを販売する既存顧客向けにサービスを提供していく予定となっている。また、家庭用に関しては 2015 年 10 月より PR を始め※、2016 年 1 月から契約変更のための「スイッチング」受付を開始する計画となっている。同社の既存顧客である 254 万件が当面の見込み顧客となるため、電力サービスと既存サービスをセットにした多様なメニューを提供することで、契約を増やしていく考えだ。

同社の強みは、新規顧客を開拓する営業リソースを持っていること (800 名の営業マンで年間 31 万件の新規契約を獲得)、また顧客と直接コンタクトし、契約の維持、管理を行うなかで、顧客の属性に応じた様々な生活インフラサービスを提案できることにある。

※ 毎年秋に、グループの大感謝祭を主要サービスエリアの展示会場で開催しており、これに合わせて PR を行う予定。静岡では土日の 2 日間で 12 万人の来場者数がある。

2016 年 4 月以降はサービスメニューの中に電力サービスが加わることで、新規顧客の開拓だけでなく、既存顧客の囲い込みもより一層進むものと期待される。電力小売サービスが収益に直接与えるインパクトは小さいものの、サービスメニューに加えることによる波及効果は大きい。

同社が現在抱える経営課題の 1 つに、1 契約者当たりの複数サービス契約率が 7% と低いことが挙げられる。複数サービス契約率の向上施策としては 2012 年に「TLC 会員」制度を導入し、成果は少しずつ出てきているものの、まだまだ改善余地は大きい。同社では電力小売サービスの開始に合わせて、複数サービスのセットメニューなど新料金体系を提供していくほか、ポイント還元率の拡大など効果的な施策導入を進めていく予定で、これら施策の導入によって 1 契約者当たりの売上高拡大が進むものと期待される。

中期目標の 17 年 3 月期営業利益 126 億円は達成を見込む

(3) 中期経営計画「Innovation Plan2016 “Growing”」の概要

同社は 2014 年 6 月に 2017 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」を発表している。新中期経営計画の基本方針としては、「顧客件数の積み上げによる増収と収益性の向上」「財務体質改善の継続」「継続的かつ安定的な株主還元の実施」の 3 つを挙げている。具体的な経営数値の目標としては、最終年度に売上高 2,095 億円、営業利益 126 億円を掲げている。

2016 年 3 月期は光コラボにかかる販促費積み増しの影響で、営業利益では 78 億円と当初計画を 19 億円下回る見込み。ただ、最終年度の 2017 年 3 月期に関しては営業利益で 127 億円と中期経営計画目標を達成できると会社側ではみている。

中期経営計画 (IP16 “Growing”) における経営指標目標値

	2014/3 期		2015/3 期		2016/3 期		2017/3 期
	実績	当初計画	実績	当初計画	今回予想	当初計画	当初計画
顧客件数 (万件)	252	259	253	266	261	273	273
売上高 (億円)	1,890	1,969	1,875	2,023	1,922	2,095	2,095
営業利益 (億円)	74	82	90	97	78	126	126
1 株当たり利益 (円)	22.67	27.86	34.16	34.91	28.04	54.06	54.06
EBITDA (億円)	249	252	262	267	253	287	287
有利子負債 (億円)	858	818	731	741	725	647	647
自己資本比率	21.6%	23.0%	25.7%	25.1%	26.1%	28.6%	28.6%

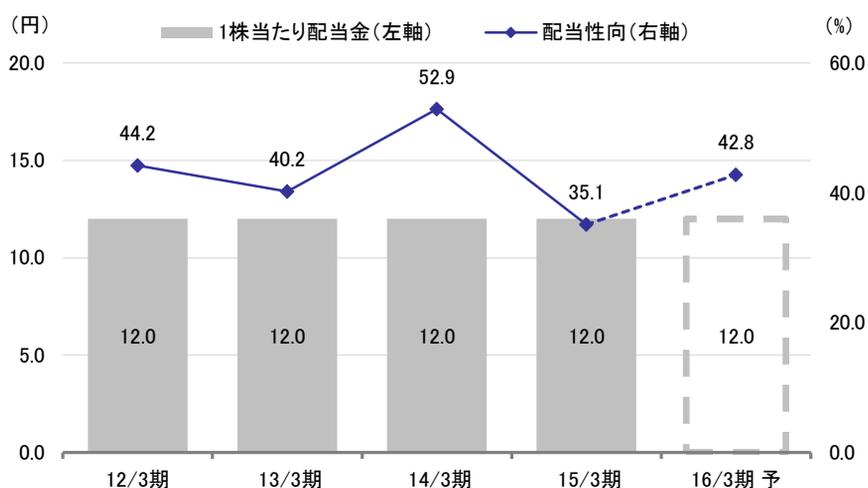
■株主還元策

配当性向 40% 台を基本に安定配当を継続、12 円配当を予想

株主還元策として、配当金に関しては安定配当の継続を基本方針とし、配当性向の水準としては 40% 台を基本水準として考えている。2016 年 3 月期に関しても 1 株当たり配当金は前期並みの 12.0 円 (配当性向 42.8%) を予定している。また、株主優待としては単元株当たり 1,900 円相当のアクア商品 (うるのん「富士の天然水」等)、500 円相当の QUO カード、1,000 円相当のお食事券、1,000 円相当の「TLC 会員サービス」のポイントのいずれかを、3 月末と 9 月末の年 2 回贈呈する。

2015 年 9 月 14 日 (月)

1株当たり配当金と配当性向



損益計算書

(単位：百万円)

	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期予
売上高	181,931	181,684	188,987	187,511	192,200
(対前期比)	4.0%	-0.1%	4.0%	-0.8%	2.5%
売上原価	112,393	112,875	120,646	118,579	-
(対売上比)	61.8%	62.1%	63.8%	63.2%	-
販管費	58,614	59,874	60,948	59,928	-
(対売上比)	32.2%	33.0%	32.2%	32.0%	-
営業利益	10,923	8,934	7,392	9,003	7,760
(対前期比)	1.6%	-18.2%	-17.3%	21.8%	-13.8%
(対売上比)	6.0%	4.9%	3.9%	4.8%	4.0%
営業外収益	1,095	983	1,006	747	-
受取利息・配当金	152	164	171	171	-
その他	943	819	835	576	-
営業外費用	2,200	1,852	1,385	1,201	-
支払利息・割引料	1,816	1,434	1,150	958	-
その他	384	418	235	243	-
経常利益	9,818	8,065	7,013	8,549	7,410
(対前期比)	3.5%	-17.9%	-13.0%	21.9%	-13.3%
(対売上比)	5.4%	4.4%	3.7%	4.6%	3.9%
特別利益	270	59	486	203	-
特別損失	2,626	1,954	1,508	1,210	-
税引前利益	7,463	6,170	5,991	7,541	-
(対前期比)	20.0%	-17.3%	-2.9%	25.9%	-
(対売上比)	4.1%	3.4%	3.2%	4.0%	-
法人税等	4,695	3,073	3,381	3,573	-
(実効税率)	62.9%	49.8%	56.4%	47.4%	-
少数株主利益	52	11	10	33	-
当期利益	2,715	3,085	2,598	3,934	3,240
(対前期比)	26.2%	13.6%	-15.8%	51.4%	-17.7%
(対売上比)	1.5%	1.7%	1.4%	2.1%	1.7%
期中平均株式数 (千株)	99,935	103,372	114,627	115,163	115,562
1株当たり利益 (円)	27.17	29.85	22.67	34.16	28.04
1株当たり配当 (円)	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0
1株当たり純資産 (円)	262.92	289.34	325.75	368.15	-

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