

|| 企業調査レポート ||

## スリープログループ

2375 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 8 月 10 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業構成	03
■ 事業概要	04
1. ビジネスモデル	04
2. M&A、資本業務提携の積極化	06
3. 女性を大切にするダイバーシティ経営	07
■ 業績動向	08
1. 2017年10月期第2四半期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. AI・IoT市場に大きな事業機会	11
2. FinTech市場への進出	12
■ 株主還元策	13

## ■ 要約

### IT分野の各種サービスを“オンデマンド&シェアリング”で提供。 IoT関連市場に中長期の大きな事業機会

スリープログループ<2375>は、IT関連の機器サポートとコンタクトセンターが主力のBPO（Business Process Outsourcing）事業会社である。1990年代後半のYahoo!BB設置事業で急成長し、2003年に東証マザーズ市場に株式公開、その後はIT関連商品・サービスの販売支援事業やコールセンター事業、システム開発事業、教育支援事業などに多角化した。2011年に経営体制を一新し、BPO事業に特化して経営体質の強化に取り組む。東証2部に昇格した2015年からはM&Aを積極化し、事業規模を拡大している。

#### 1. 事業内容

同社のビジネスモデルを一言で表現すると、「夢を目指す人材を支援し、ITを中心としたオンデマンドサービス、シェアリングエコノミー事業を提供する」となる。具体的には全国125,000人のエージェント（登録スタッフ）が、フィールドサポートやコンタクトセンター、システム開発や販売支援などの業務を、必要な時に・必要な人数を・必要なエリアで受託する。また、シェアリングエコノミーの象徴は、2015年から参入コワーキングスペース事業であり、同社の中で最も成長率の高い事業だ（M&Aによる成長を除く）。

同社は女性を大切にする企業としてダイバーシティに取り組み、成果をあげている。2017年3月には、経済産業省と東京証券取引所が共同企画する「なでしこ銘柄」に選出された。この表彰制度は、女性活躍推進に優れた上場会社を選出するもので、選出企業47社中、同社の属する東証2部から2社のみ、同社の属するサービス業から3社のみと狭き門を突破しての選出となった。この他にも、1)健康経営優良法人2017認定、2)大阪市女性活躍リーディングカンパニー認証、3)優良派遣事業者、4)えるぼしマーク取得企業（3段階目、女性活躍推進法に基づき厚生労働省が認定）などを取得しており、人材力が生命線の業界において、大きな強みとなっている。

#### 2. 業績動向

2017年10月期第2四半期の連結業績は、売上高で前期比22.3%増の6,871百万円、営業利益で同29.2%増の241百万円、経常利益で36.4%増の254百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同46.5%増の160百万円となり、増収増益となった。5つのサービスでそれぞれが増収となったが、特にコンタクトセンター事業とテクノロジー事業の増加分が大きかった。コンタクトセンター事業では、過去のM&Aにより「東京・大阪・福岡・熊本」の4拠点体制となり、全国での運営能力・キャパシティが向上し、BCP（事業継承計画）対応やIoT関連サポート等による受注が拡大した。テクノロジー事業の成長は、2016年9月にM&Aにより子会社化したヒューマンウェア（株）が主要因である。

スリープログループ | 2017年8月10日(木)  
2375 東証2部 | <http://www.threepro.co.jp/>

要約

2017年10月期通期の連結業績は、売上高で前期比13.6%増の13,000百万円、営業利益は同19.7%増で320百万円、経常利益で同18.1%増の314百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.3%減で172百万円と、期初の予想を据え置いている。フィールドサポート分野で、IoT（センサーなど）関連やWifi機器の設置案件が増加、コンタクトセンター分野でも通販関連が伸びている。コワーキングスペース分野も成長軌道であり、各事業とも成長力がある。通期の業績予想に対する第2四半期進捗率は、売上高で52.8%、営業利益で75.3%と2016年10月期より余裕を持って折り返しており、通期目標の達成は視界良好である。

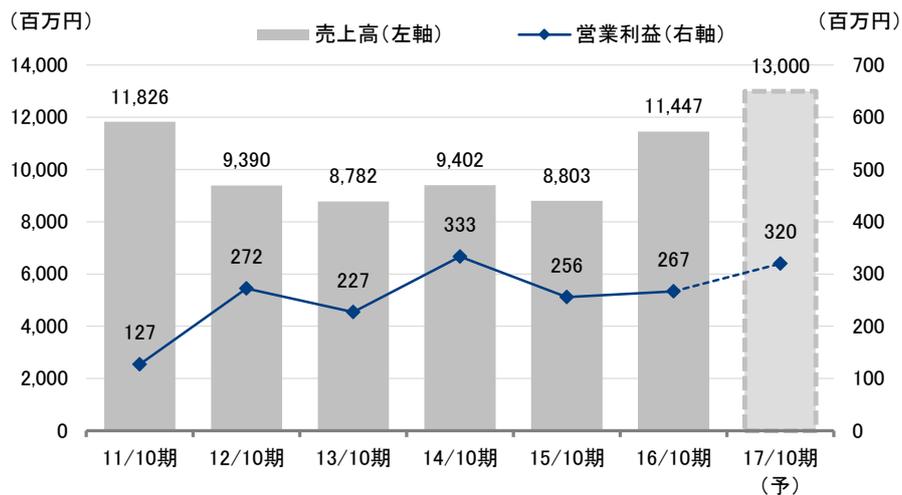
3. 成長戦略

IoT関連では様々なセンサーやカメラ、環境関連機材、基地局などが設置され、インターネットにつながるものが想定されており、同社の事業機会も大きく広がる。一例として、関東エリアでのバス停設置工事の受託など新たなIoTインフラでの経験を積み重ねつつある。2016年9月には、エネルギーやインフラ分野に特化したIoTソリューションを展開する(株)インターポレーションとの資本業務提携を行った。同社としては、産業用で実証済みの最先端ソリューションをローカライズ・カスタマイズすることで、IoTインフラの構築、IoT関連機器の販売支援、IoT機器導入後のサポートなどIoT市場で一步踏み込んだサービスを展開したい考えだ。

Key Points

- ・IT分野の各種サービスを“オンデマンド&シェアリング”で提供。女性を大切にする企業として「なでしこ銘柄」に選出
- ・予想を上回る第2四半期進捗率のため、2017年10月期通期予想の達成に余裕あり
- ・IoT関連市場に中長期の大きな事業機会

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 主力は BPO 事業。M&A を積極活用して成長を続ける企業グループ

#### 1. 会社概要と沿革

同社は、IT 関連の機器サポートとコンタクトセンターが主力の BPO (Business Process Outsourcing) 事業会社である。設立は 1977 年。90 年代後半の Yahoo!BB 設置事業で急成長し、2003 年に東証マザーズ市場に株式公開した。その後は、IT 関連商品・サービスの販売支援事業やコールセンター事業、システム開発事業、教育支援事業などを M&A により取得し、IT 関連サービスを総合的に行う企業グループとなった。2011 年に経営体制を一新し、BPO 事業に特化して経営体質の強化に取り組んだ。2015 年 3 月には東証 2 部へ市場変更、その後攻めに転じ、2015 年 8 月に WELLCOM IS(株) (コンタクトセンター事業)、2015 年 11 月には(株)アセットデザイン (ビジネス成長支援事業)、2016 年 2 月には(株)JBM クリエイト (コンタクトセンター) の株式取得・完全子会社化を行い、事業規模を拡大している。

#### 2. 事業構成

同社は BPO 事業とコワーキングスペース事業を行っているが、BPO 事業は 4 つのサービスに分けることができる。

##### ● BPO 事業

##### (1) フィールドサポート事業

フィールドサポート事業は創業当時の事業である。全国に広がる 125,000 人の登録スタッフにより IT に特化したフィールドサポートや運用保守が行われるが、PC 向けのサポートは Windows10 への入替需要がー巡し苦戦が続く。全社売上の約 27% (2017 年 10 月期第 2 四半期) を占める。

##### (2) コンタクトセンター事業

コールセンターコンサルティングサービス、コールセンター委託サービス、テレホンオペレーター派遣などを行う。スリープロ(株)、WELLCOM IS、JBM クリエイトの 3 社で行われており、特に IT 周辺のヘルプデスクに定評がある。全社売上の約 39% (同) を占める同社最大のセグメントである。

##### (3) テクノロジー事業

子会社のスリープロウィズテック(株)及び 2016 年 9 月に子会社化したヒューマンウェアにて展開するシステム開発、エンジニアリング開発の受託、人材支援サービスである。全社売上の約 11% (同) と M&A 効果で構成比を高めた。

##### (4) マーケティングコミュニケーション事業

通信キャリアサービスの新規顧客開拓、消費者への製品説明、実演・イベントなどの販売応援などを手掛ける。近年、販促用の人型ロボットの導入やメンテナンスなどが伸びている。全社売上の約 11% (同) である。

以上の 4 サービスの顧客は主に大手の法人であり、メーカーや通信会社、小売業などが主である。

## 会社概要

**● コワーキングスペース事業**

アセットデザインにおいて、個人や小規模事業者向けに、レンタルオフィスやコワーキングスペースを手掛ける。全社売上の約11%（同）と前年同期から1ポイント構成比を高めており、成長軌道に乗っている。

**2017年10月期第2四半期 セグメント別売上構成**

事業内容	売上高構成比			
	16/10 期 2Q	17/10 期 2Q	増減 (P)	
フィールドサポート	ITに特化したフィールドサポート、運用保守	29%	27%	-2
コンタクトセンター	コールセンターコンサルティングサービス、コールセンター委託サービス、テレホンオペレーター派遣	41%	39%	-2
テクノロジー	システム開発、エンジニアリング開発	8%	11%	3
マーケティング コミュニケーション	通信キャリアサービスの新規顧客開拓、消費者への製品説明、実演・イベントなどの販売応援	12%	11%	-1
コワーキングスペース	レンタルオフィス、コワーキングスペース	10%	11%	1
合計		100%	100%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 事業概要

### IT分野の各種サービスを“オンデマンド&シェアリング”で提供。 女性を大切にしている企業として「なでしこ銘柄」に選出

#### 1. ビジネスモデル

同社の経営ビジョン及びビジネスモデルを一言で表現すると、「夢を目指す人材を支援し、ITを中心としたオンデマンドサービス、シェアリングエコノミー事業を提供する」となる。

まず、「夢を目指す人材」とは、具体的には全国125,000人のエージェント（登録スタッフ）である。フィールドサポートはもちろん、コンタクトセンター人員もシステム開発人員も販売支援人員もすべて、この人材のプールが有効活用される。ITスキルの高い個人事業主（フリーランス）が多く、常時雇用ではないため、同社の固定費負担は極力抑えられる。登録スタッフにとっては、スリープロが営業して大手企業から仕事を取ってきてくれ、スキルのアップデートも図れるというメリットがある。同社では、2020年までにエージェント数を500,000人に増やしたい考えだ。

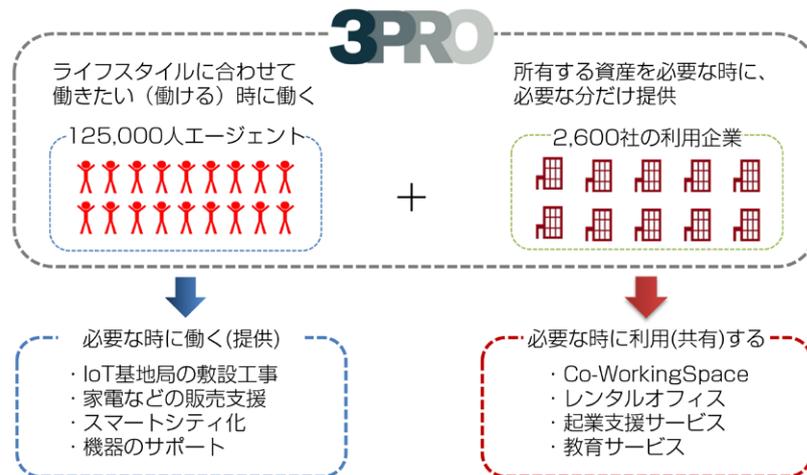
次に「ITを中心としたオンデマンドサービス」とは、IT分野での「買う」「始める」「使う」シーンの面倒な現場業務を、必要な時に・必要な人数を・必要なエリアで受託する、同社のBPOサービスの特長を示す。PCやブロードバンドの初期設定から、全国規模の短期集中販売支援やリコール対応等、様々な機器・業務に対応できる数少ないプレーヤーである。

事業概要

最後の「シェアリングエコノミー事業を提供」は、エージェントの人的資源の共有を意味するとともに、2015年から参入したコワーキングスペース事業が行う場所（オフィス）の共有を意味する。今後この事業が発展すると、起業支援サービスや教育サービスを必要な時に利用（共有）するという事業機会も生まれる。

オンデマンド / シェアリングエコノミー事業の概要

さまざまなサービスを **オンデマンド** / **シェアリング** で提供する  
需要に応じて即時提供 資産の共有化

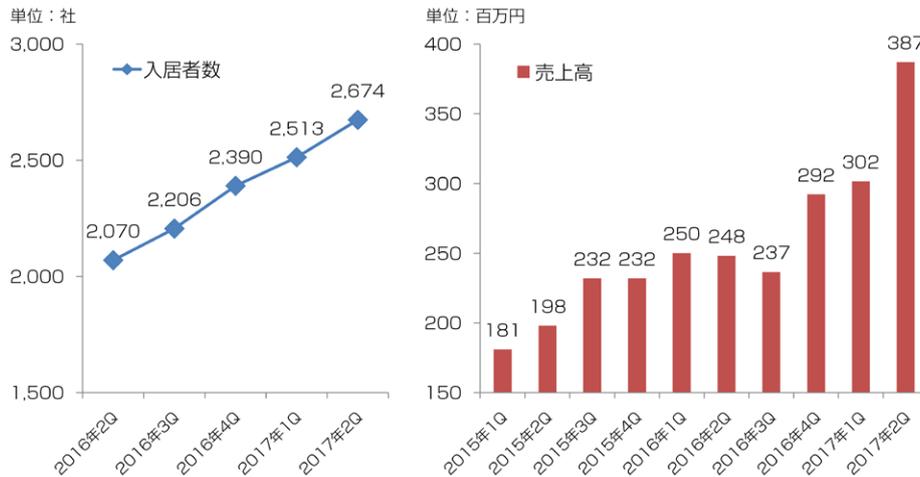


出所：決算説明資料より掲載

ちなみに、コワーキングスペース事業は、2017年10月期第2四半期からセグメント別の業績が開示されており、売上高741百万円（前年同期比37.2%増）、セグメント利益42百万円（前年同期比158.2%増）となっており、M&Aでの成長を除くと同社で一番成長率が高い。成長のドライバーは入居者数の増加であり、2017年10月期第2四半期末時点で2,674社（前年同期比604社増）と伸長した。東京都、神奈川県、大阪府、愛知県に47箇所展開する。

## 事業概要

## コワーキングスペース事業 入居者数・売上高推移



## 入居者数、売上高共に堅調な成長

出所: 決算説明資料より掲載

## 2. M&amp;A、資本業務提携の積極化

同社は、2015年から4社をM&Aによりグループ化し、年間売上高で30億円以上をM&Aで追加した。WELLCOM ISとJBM クリエイトはコンタクトセンター事業の規模拡大・エリア拡大が狙いだった。アセットデザインに関しては、“シェアリングエコノミー”事業への進出という狙いがあった。2016年9月のヒューマンウェアにおいては、慢性的なエンジニア不足の課題解決と近畿エリアへの進出という狙いだ。

また、2016年9月のインターポレーションとの資本業務提携、2017年5月の(株)ダナルジャパンとの資本業務提携は、いずれも新分野進出の際に優秀な技術を持った企業との提携したものである。

同社は多数のM&A及び資本業務提携の経験を通して、契約後の組織統合・連携を含めてノウハウを蓄積している。今後もBPO事業関連などの既存事業の底上げ及び新たなマーケットへの参入に際してM&A及び資本業務提携を積極的に行う方針である。

## 2015年10月期以降のM&amp;A及び資本業務提携

会社名	形態	時期	事業内容
WELLCOM IS (福岡市)	M&A	2015年 8月	コンタクトセンター事業
アセットデザイン (東京都港区)	M&A	2015年11月	コワーキングスペース事業、スモールビジネスを行う個人や事業者サービスにサービスオフィスをレンタルする
日本PCサービス (大阪府吹田市)	資本業務提携	2015年11月	フィールドサポート事業
JBM クリエイト (大阪市)	M&A	2016年 2月	コンタクトセンター事業
ヒューマンウェア (京都市)	M&A	2016年 9月	テクノロジー事業、近畿圏を中心に技術者派遣事業を行う
インターポレーション (東京都千代田区)	資本業務提携	2016年 9月	インフラ分野に特化したIoTソリューションサービス
ダナルジャパン (東京都千代田区)	資本業務提携	2017年 5月	フィンテック関連サービス

出所: 会社情報よりフィスコ作成

## 事業概要

## 3. 女性を大切にしているダイバーシティ経営

同社は社会的責任への取り組みを積極的に行う企業として評価が高い。取り組みの主眼としては、

- (1) 全社員及び家族の健康維持向上
- (2) 女性社員が適正に就業できる環境の構築
- (3) 仕事と生活の両立（ワーク・ライフ・バランス）
- (4) 男性の育児や家事、地域活動への参画支援

の4点である。

数ある具体例の中でも特筆すべきは、2017年3月の「なでしこ銘柄」への選出である。この表彰制度は、経済産業省と東京証券取引所の共同企画であり、女性活躍推進に優れた上場会社を選出するものである。選出企業47社中、東証1部から45社、同社の属する東証2部から2社のみ、同社の属するサービス業から3社のみと狭き門を突破しての選出となった。同社としては「柔軟な勤務環境の整備、多様な人材支援制度から夢を目指す女性の活躍を推進」をポイントに掲げており、女性社員の働きやすくするための様々な工夫や仕組みが評価された形だ。ちなみに、同社の女性従業員比率は20.2%、女性管理職比率は14.8%、女性取締役比率は16.7%である。

この他にも、1)健康経営優良法人2017認定（ホワイト500：2017年2月）、2)大阪市女性活躍リーディングカンパニー認証（2017年5月）、3)優良派遣事業者、4)えるぼしマーク取得企業（3段階目、女性活躍推進法に基づき厚生労働省が認定）など、特に女性を大切にしている企業としてダイバーシティに取り組み、成果を上げている。

このような取り組みは、人材力が生命線の業界において、競争力ある人材の採用及び生産性向上、定着率向上などに好影響を与えることが期待され、同社の大きな強みとなっている。

## ダイバーシティへの取り組み

 なでしこ銘柄選出  
 (2017年)

 経済産業省と東京証券取引所の共同企画として  
 女性活躍推進に優れた上場会社へ選出

出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

### 2017年10月期第2四半期は5つのサービスですべてが業績好調

#### 1. 2017年10月期第2四半期の業績概要

2017年10月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比22.3%増の6,871百万円、営業利益で同29.2%増の241百万円、経常利益で36.4%増の254百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同46.5%増の160百万円となり、増収増益となった。

売上面では、5つのサービスでそれぞれが増収となったが、特にコンタクトセンター事業とテクノロジー事業の増分が大きかった。コンタクトセンター事業では、過去のM&Aにより「東京・大阪・福岡・熊本」の4拠点体制となり、全国での運営能力・キャパシティが向上した。また、IT周辺のヘルプデスクのニーズは底堅く、安定成長に貢献した。テクノロジー事業の成長は、2016年9月にM&Aにより子会社化したヒューマンウェアが主要因である。

利益面では、売上原価率を前年同期比0.1ポイント改善し、販管費も0.1ポイント改善し、営業利益率を0.2ポイント上げた。拠点の合理化や徹底した費用の見直しを実施したことがBPO事業の収益性を向上させたのに加え、コワーキングスペース事業においても規模拡大に伴い収益性を高めた。

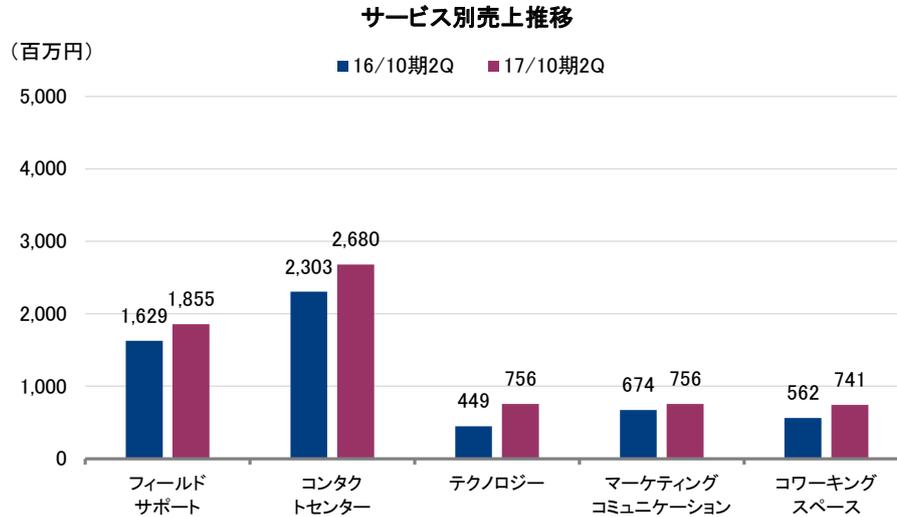
#### 2017年10月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	16/10期2Q		期初予想	17/10期2Q			前年同期比
	実績	対売上比		実績	対売上比	対予想比	
売上高	5,616	100.0%	6,655	6,871	100.0%	3.3%	22.3%
売上原価	4,368	77.8%	-	5,338	77.7%	-	22.2%
売上総利益	1,248	22.2%	-	1,532	22.3%	-	22.8%
販管費	1,061	18.9%	-	1,291	18.8%	-	21.6%
営業利益	186	3.3%	215	241	3.5%	12.1%	29.2%
経常利益	186	3.3%	212	254	3.7%	20.1%	36.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	109	2.0%	122	160	2.3%	31.6%	46.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向



出所：会社資料よりフィスコ作成

## 2. 財務状況と経営指標

2017年10月期第2四半期末の総資産は前期末比270百万円増の4,878百万円となった。そのうち流動資産は167百万円増の3,514百万円であり、主な要因は受取手形及び売掛金の増加315百万円である。固定資産は102百万円増の1,364百万円であり、主な要因は有形固定資産の増加143百万円である。

負債は前期末比95百万円増の2,411百万円となった。そのうち流動負債は157百万円増の2,111百万円であり、主な要因は、買掛金の増加74百万円、賞与引当金の増加48百万円である。固定負債は61百万円減の300百万円であり、主な要因は社債の減少55百万円、長期借入金の減少28百万円である。

純資産は前期末比174百万円増の2,467百万円となった。主な要因は親会社株主に帰属する四半期純利益の160百万円計上である。

経営指標(2017年10月期第2四半期末)では、流動比率が166.4%(前期末171.2%)、自己資本比率が49.8%(同49.1%)であり、財務基盤の安全性に変化はない。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16/10 期末	17/10 期 2Q 末	増減額
流動資産	3,346	3,514	167
(現金及び預金)	1,531	1,309	-222
(受取手形及び売掛金)	1,659	1,975	315
固定資産	1,261	1,364	102
総資産	4,607	4,878	270
流動負債	1,954	2,111	157
固定負債	361	300	-61
負債合計	2,315	2,411	95
純資産合計	2,292	2,467	174
負債純資産合計	4,607	4,878	270
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	171.2%	166.4%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	49.1%	49.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 予想を上回る第2四半期進捗率のため、 2017年10月期通期予想の達成に余裕あり

2017年10月期通期の連結業績は、売上高で前期比13.6%増の13,000百万円、営業利益は同19.7%増で320百万円、経常利益で同18.1%増の314百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.3%減で172百万円と、期初の予想を据え置いている。

フィールドサポート分野で、IoT(センサーなど)関連やWifi機器の設置案件が増加しており、追い風となる。また、コンタクトセンター分野でも通販関連が伸びている。コワーキングスペース分野も成長軌道は変わらない。懸念があるとすれば、エンジニアの確保不足であり、テクノロジー分野を中心にマッチングが限界となり、売上げが頭打ちになる可能性がある。

通期の業績予想に対する2017年10月期第2四半期の進捗率は、売上高で52.8%、営業利益で75.3%と余裕を持って折り返している。前第2四半期時点の進捗率は、売上高で49.1%、営業利益で69.8%だったことから、下期に若干のペースダウンするのが同社の季節変動の特徴ではあるものの、2017年10月期は2016年10月期よりも第2四半期の進捗が良いと言えるだろう。

今後の見通し

## 2017年10月期通期業績予想

(単位：百万円)

	16/10期		17/10期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	11,447	100.0%	13,000	100.0%	13.6%	52.8%
営業利益	267	2.3%	320	2.5%	19.7%	75.3%
経常利益	265	2.3%	314	2.4%	18.1%	81.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	174	1.5%	172	1.3%	-1.3%	93.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### IoT 関連市場に中長期の大きな事業機会

#### 1. AI・IoT マーケットに大きな事業機会

新しい商品・サービス・技術が開発され普及すると、必ずそのインフラが必要になり導入時設定などの業務が発生する。同社はその“ラストワンマイル”を受託して成長してきた経緯があり、商材は変わってもその勝ちパターンは今後も同様である。

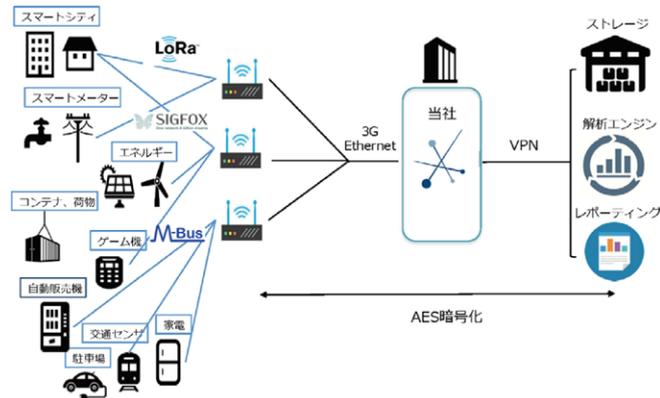
IoT 関連では様々なセンサーやカメラ、環境関連機材、基地局などが設置され、インターネットにつながるものが想定されており、同社の事業機会も大きく広がる。一例として、関東エリアでのバス停設置工事の受託、横浜市のハイブリッド街路灯（風力と太陽光で稼働する街路灯で蓄電機能も果たす）工事の受託など新たな IoT インフラでの経験を積み重ねつつある。

2016年9月のインターポレーションとの資本業務提携は、同社がIoT市場で一步踏み込んだサービスを展開するきっかけとなりそうだ。インターポレーションは、IoT先進国であるフランス並びに欧州の企業との強いビジネス・ネットワークを基盤に、日本を含むアジア全域にエネルギーやインフラ分野に特化したIoTソリューションを展開する企業である。同社としては、産業用で実証済みの最先端ソリューションをローカライズ・カスタマイズすることで、IoTインフラの構築、IoT関連機器の販売支援、IoT機器導入後のサポートなどにサービス領域を拡げたい考えだ。

スリープログループ | 2017年8月10日(木)  
2375 東証2部 | <http://www.threepro.co.jp/>

中長期の成長戦略

インターポレーションとの資本業務提携による成長イメージ  
株式会社インターポレーションとの**資本業務提携**による成長



IoT先進国であるフランスならびに欧州の企業との強いビジネス・ネットワークを基盤に、日本を含むアジア全域にエネルギーやインフラ分野に特化したソリューションを展開

出所：決算説明資料より掲載

## 2. FinTech 市場への進出

2017年5月、同社（子会社のスリープロエージェンシー）は、インバウンド向けモバイル決済サービス商品を持つダナルジャパン（本社：東京都千代田区）と資本業務提携を行い、このサービスの普及を支援していくことを発表した。

ダナルジャパンは韓国国内の携帯電話決済市場にてシェア1位の（株）ダナル（本社：韓国）の日本法人であり、スマートフォンを使ったインバウンド向けモバイル決済サービス WeChat Payment、Bank Wallet、BarTong（バーコード統合決済）など複数の決済手段を通じ、中国及び韓国などの訪日外国人向けの複数国に対応した決済サービスを提供している。このサービスは、スマートフォンを用いてオフライン加盟店でも決済を可能にした世界初のバーコード決済であり、安全で簡単にリアル店舗で支払いができ、韓国国内をはじめ世界で使われる決済ソリューションである。同社は、日本国内における決済サービスの利用店舗の開拓、利用端末の設置・レクチャー、利用ユーザーに対するコールセンターサポートなどを提供する予定だ。

また、この取り組みを機に「FinTech（IT技術を活用した様々な金融サービス）」展開企業向けの支援サービスを提供することで FinTech 市場に参入し、将来の成長事業としたい考えだ。

スリープログループ | 2017年8月10日(木)  
2375 東証2部 | <http://www.threepro.co.jp/>

中長期の成長戦略

新マーケットへの参入イメージ

スリープロエージェンシー(株)において、**資本業務提携を実施**  
インバウンド向けモバイル決済サービスの普及を支援

商号 : 株式会社ダナルジャパン (代表取締役社長 李 教震)  
所在地 : 東京都千代田区九段南4-2-11  
設立 : 2012年2月  
事業内容 : モバイル決済システムの開発及びインフラ提供



インバウンド向けモバイル決済サービス  
～ WeChat Payment / Bank Wallet / BarTong ～

出所：決算説明資料より掲載

## 株主還元策

### 東証1部昇格への準備を進める

同社は、成長のための投資を優先する方針のため2016年10月期には配当を行っていない。2017年10月期に関しても配当予想は未定である。

現在は東証2部に上場しているが、株主数の基準をクリアすれば東証1部へ昇格が可能になるため、条件を整えたい考えだ。

#### 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