

## キャリアリンク

6070 東証 1 部

2015 年 5 月 21 日 (木)

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

### ■ 2015 年 2 月期は大幅増収増益で着地

キャリアリンク <6070> は、BPO（業務外部委託）関連事業を主軸とした総合人材サービス会社。官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向け BPO 案件の受注拡大を強化している。

2015 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 20.3% 増の 13,948 百万円、経常利益が同 190.6% 増の 822 百万円と大幅増収増益となった。主力の BPO 関連事業が民間企業向けの拡大により前期比 35.9% 増収と好調に推移したこと、また、業務効率の改善によって収益性が向上したことなどが主因だ。

2016 年 2 月期の売上高は前期比 17.4% 増の 16,368 百万円、経常利益は同 14.2% 増の 938 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。民間 BPO 案件が堅調に推移することに加えて、「マイナンバー制度」関連業務の受注獲得が見込まれること、CRM 関連業務も前期末に受注した大型案件が年度を通して寄与することなどが要因。会社計画は現在見込まれる受注分みの積み上げとなっており、今後、市場環境に変化がなければ上積みされる可能性が高いと弊社ではみている。

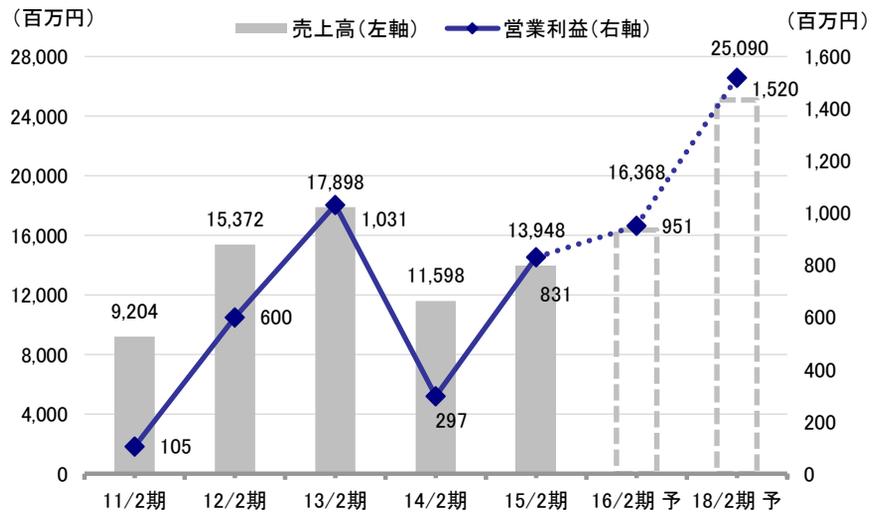
同社は決算発表と同時に中期 3 ケ年計画を発表した。最終年度となる 2018 年 2 月期に売上高 25,090 百万円、経常利益 1,510 百万円を目標として掲げている。マイナンバー関連需要の取り込みや民間企業向け案件の獲得などで、BPO 関連業務の売上高が 2015 年 2 月期比 104.3% 増の 17,180 百万円と急成長し、業績をけん引していく。

株主還元策として同社では、安定配当の継続と株主優待制度を導入しており、2016 年 2 月期は前期比 2 円増配の 18 円（配当性向 20.1%）を予定している。また、株主優待としては、8 月末の株主に対して一律 1,000 円相当の QUO カードを贈呈（300 株以上保有の株主に対しては 2,000 円相当）しているほか、今後は長期保有の安定株主数を増やすための優待策を導入する可能性がある。

### ■ Check Point

- ・ 主力 BPO 関連事業の好調な推移や収益性の向上などで大幅増益
- ・ 収益の拡大とともに財務体質も改善が進む
- ・ 新たな中期経営計画を発表、マイナンバー関連の貢献を見込む

売上高と営業利益の推移



## ■ 会社概要

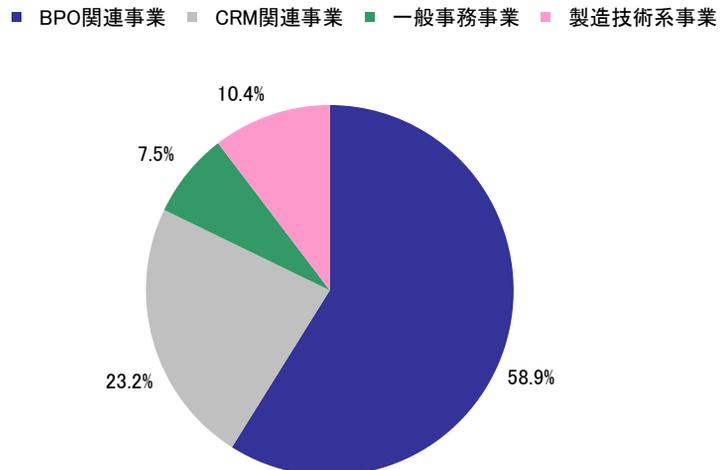
### BPO 関連事業と CRM 関連事業を主力とする総合人材サービスを展開

#### (1) 事業概要

同社は 1996 年に創業した人材派遣会社で、現在は「BPO 関連事業」「CRM 関連事業」「一般事務事業」「製造技術系事業」と 4 つの事業を展開している。

各事業別の売上構成比 (2015 年 2 月期) を見ると、BPO 関連事業が 60.3%、CRM 関連事業が 21.8% と両事業で全体の 80% 以上を占めている。各事業内容については以下のとおり。

事業別売上構成比 (15/2期2Q累計)



### ○ BPO 関連事業

BPO (Business Process Outsourcing) とは、企業や官公庁などが業務の効率化、コスト削減、あるいはサービスの質の向上などを目的として、特定の業務プロセスを外部の専門業者に委託することで、受託する事業者を BPO 事業者という。同社は BPO 事業者が請け負った BPO 業務への人材派遣、業務効率化等の企画提案を踏まえたインセンティブ契約に基づく人材派遣、官公庁や企業等の業務プロセスの業務請負などを行っている。

企業や官公庁等が BPO を導入するメリットは、固定費の流動化 (業務ピーク時に合わせた人員は不要) や管理コストの削減が挙げられ、また、窓口業務やコールセンター業務などでは、利用客に対するサービスの品質向上といった効果も期待できる。実際、官公庁や外郭団体などでは、「公共サービス改革法」の施行 (2006 年) と同時に、「市場化テスト」という名のもとに競争入札制度を導入し、民間企業の活用を積極的に進めている。

同社の強みは、1,000 人を超える大量動員を要する大型プロジェクトでも、1ヶ月程度の短期間で立ち上げることができる運用ノウハウを持っていることである。派遣スタッフの採用に関しては、独自の人材マッチングシステム (Web システムを活用した適正テストの実施やシフト希望確認など) によって、短期間で最適な人材を集めることを可能とし、また、派遣スタッフの労務管理も含めた現場での運用能力、さらには社員を現場に常駐させる (現状は 6 割が常駐) ことによって、業務効率向上につながる改善施策を迅速に提案、実行できることも強みとなっている。

なお、同社では経験豊富なスーパーバイザー (SV) をリーダーとして、10 人程度のチーム編成で業務を行っている。SV を配置することによって、派遣先の業務研修の負担軽減や、早期の業務立ち上げや生産性向上を可能としている。特に大量の人員が必要とされる大型プロジェクトでは、最適な運用システムと言える。

### ○ CRM 関連事業

CRM (Customer Relationship Management) とは、企業が顧客満足度の向上を目的に、顧客との良好な関係を構築していくための経営手法を指す。同社においては、テレマーケティング事業者が請け負ったテレマーケティング業務への人材派遣・紹介、企業等のコンタクトセンターへの人材派遣・紹介、テレマーケティング業務の請負などを行っている。

テレマーケティング事業者への人材派遣では、BPO 関連事業と同様にチーム派遣を中心とした人材派遣を行っている。また、テレマーケティング業務の請負では、顧客から委託されたテレマーケティング業務を自社内に設置しているコンタクトセンターで請け負っている。

### ○ 一般事務事業

一般事務職をターゲットとした人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介並びに一般事務の請負を行っている。

### ○ 製造技術系事業

企業の製造拠点等において、組み立て作業や製造・物流に関するすべての業務についての人材派遣、請負業務を行っている。

なお、一般事務事業、製造技術系事業における人材派遣業務に関しては、テンプホールディングス <2181> やパソナグループ <2168> など大手人材派遣会社の寡占化が進んでいるが、同社では、BPO 案件の受注獲得につなげていくためのフック役として、これら事業を位置付けている。

※ マイナンバー制度・・・健康保険や年金、納税など現在は個別に割り当てられている個人の識別番号を一本化することにより、社会保障・税制度の効率性・透明性を高めるとともに、国民にとっては行政手続き面での利便性向上につながるといったメリットがある。

## 高い BPO 需要に応える業務効率と品質向上の提案・実現力に強み

### (2) SWOT 分析

同社の経営を取り巻く外部環境と経営の現状について、SWOT 分析で簡便表にてまとめている。なお、SWOT 分析とは会社を取り巻く外部環境や内部環境について、強み「Strength」、弱み「Weakness」、機会「Opportunity」、脅威「Threat」の 4 つのカテゴリーで要因分析し、今後の経営戦略を策定していく手法のことである。

#### SWOT分析

	機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 民間、官公庁ともに BPO 化の流れが続く</li> <li>・ 2016 年の「マイナンバー制度」導入に伴う自治体におけるデータ整備需要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 労働市場の需給情勢</li> <li>・ 法制度面での事業環境変化</li> </ul>
	強み (Strength)	弱み (Weakness)
内部環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務効率と品質向上を両立させる企画提案力</li> <li>・ 短期間での稼働開始、大量動員力</li> <li>・ 官公庁プロジェクトで積み上げた信頼と実績</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 主要顧客の売上比率が高い</li> </ul>

外部環境面での成長機会としては、企業や官公庁、地方自治体などで BPO 化の流れが進行していることが挙げられる。また、2016 年からの運用開始が予定されている「マイナンバー制度※（社会保障・税番号制度）」に関連する業務も、BPO 案件として 2015 年夏以降に同社の業績に寄与してくる可能性がある。

一方、リスク要因としては、国内景気の回復とともに、企業で正社員を増員する動きが出てきており、派遣スタッフに関しては、短時間労働などフレキシブルな雇用条件を提示することで、主婦層やシニア層の取り込みが可能だが、派遣スタッフを管理する社員の人材採用が想定どおり進まない可能性がある。

内部環境における強みとしては、前述したように BPO における業務効率向上のための企画提案力や、大型プロジェクトにおける短期間での稼働立ち上げ、運用力の高さなどが挙げられる。一方、弱みとしては主要顧客の売上比率が高いことがあったが、一般企業などからの受注獲得に努めた結果、特定の取引先に売上高の過半を依存した状況からは改善されている。

## 業績動向

### 主力 BPO 関連事業の好調な推移や収益性の向上などで大幅増益

#### (1) 2015 年 2 月期決算動向

4 月 14 日付で発表された 2015 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 20.3% 増の 13,948 百万円、営業利益が同 179.9% 増の 831 百万円、経常利益が同 190.6% 増の 822 百万円、当期純利益が同 201.2% 増の 487 百万円と大幅な増収増益決算となった。主力の BPO 関連事業において、売上高が前期比 35.9% 増収と好調に推移したほか、業務処理の効率化が進展したことで収益性が向上したことが大幅増益につながった。また、2014 年 9 月 22 日修正の会社計画に対しても売上高、利益ともに上回る格好で着地している。

#### 15/2 期累計業績

(単位：百万円)

	14/2 期		15/2 期				
	実績	売上比	9月22日 修正計画	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	11,598	-	13,654	13,948	-	20.3%	2.2%
BPO 関連事業	6,187	53.4%	8,130	8,410	60.3%	35.9%	3.4%
CRM 関連事業	3,380	29.1%	3,219	3,040	21.8%	-10.0%	-5.5%
一般事務事業	931	8.0%	891	950	6.8%	2.1%	6.7%
製造技術系事業	1,099	9.5%	1,412	1,546	11.1%	40.7%	9.4%
営業利益	297	2.6%	729	831	6.0%	179.9%	14.0%
経常利益	282	2.4%	720	822	5.9%	190.6%	14.2%
四半期純利益	161	1.4%	426	487	3.5%	201.2%	14.3%

事業別の売上動向を見ると、BPO 関連事業の売上高は前期比 35.9% 増の 8,410 百万円と大幅増収となった。増収の主たる要因は、民間企業向けの主力大型案件（復興関連、金融関連、事務処理センター関連等）の業務量がいずれも順調に拡大したことが挙げられる。また、その他民間向けの新規受注も好調に推移した。一方、官公庁向け BPO 大型プロジェクト案件が 2014 年 2 月期に終了した影響で減収となったものの、消費税に伴う臨時給付金案件など地方公共団体向けの受注を想定以上に獲得できたことで 2014 年 9 月 22 日修正の会社計画を上回った。

CRM 関連事業の売上高は、前期比 10.0% 減の 3,040 百万円と唯一減収となった。テレマーケティング業界の需要回復が鈍く、テレマーケティング事業者への派遣が低調に推移したことに加えて、2014 年 2 月期に終了した大型コンタクトセンターの案件を埋める案件を獲得できなかったことが影響した。

一般事務事業の売上高は前期比 2.1% 増の 950 百万円と堅調な推移となった。企業収益の回復を背景に、一般事務案件の需要も持ち直しの動きが出てきており、金融機関向けの事務案件など新規案件を獲得できたことが増収につながった。

製造技術系事業の売上高は前期比 40.7% 増の 1,546 百万円と急回復した。食肉加工、機械部品、医薬品メーカーなど、既存顧客での業務量が拡大したことに加え、新規受注案件の獲得が進んだことも増収に寄与した。

## 収益の拡大とともに財務体質も改善が進む

### (2) 財務状況と経営指標

2015 年 2 月末の財務状況を見ると、総資産残高は前期末比 1,924 百万円増加の 5,314 百万円となった。増加の主な要因は、収益の拡大に伴う現預金の増加 (+1,593 百万円)、売掛金の増加 (+523 百万円) によるものとなっている。

一方、負債は前期末比 1,516 百万円増加の 3,119 百万円となった。増加要因は、未払金の増加 (+420 百万円)、未払税等の増加 (+900 百万円) などとなっている。また、純資産は利益剰余金の増加 (+487 百万円) を主因として、同 408 百万円増加の 2,194 百万円となった。

主要経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は前期の 52.7% から 41.3% へ低下したが、収益拡大に伴う未払税等の増加によるものであり、問題のない水準と判断される。また、D/E レシオに関しては 44.0% から 35.0% へ着実に低下してきており、収益の拡大とともに財務体質も改善が進んでいることがうかがえよう。

また、収益性に関して見ると ROA、ROE、経常利益率ともに前期から大きく改善した。ROE に関しては 24.5% と人材派遣業界の中ではトップ水準に位置しており、資本効率の高さが特筆される。

### 貸借対照表

(単位：百万円)

	12/2 期	13/2 期	14/2 期	15/2 期	増減額
流動資産	3,595	3,867	3,027	4,902	1,875
(現預金)	1,864	2,549	1,579	3,173	1,593
(売掛金)	1,621	1,126	987	1,510	523
固定資産	248	321	362	412	49
総資産	3,844	4,188	3,389	5,314	1,924
流動負債	2,601	2,037	1,108	2,635	1,527
固定負債	452	486	495	484	-11
(有利子負債)	876	878	785	768	-17
負債合計	3,054	2,523	1,603	3,119	1,516
純資産	789	1,665	1,786	2,194	408
(安全性)				5,314	
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	138.2%	189.8%	273.2%	186.0%	
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	20.5%	39.8%	52.7%	41.3%	
D/E レシオ (有利子負債 ÷ 自己資本)	111.0%	52.7%	44.0%	35.0%	
(収益性)				0	
ROA (経常利益 ÷ 総資産)	16.3%	24.4%	7.5%	18.9%	
ROE (純利益 ÷ 自己資本)	43.7%	45.9%	9.4%	24.5%	
売上高経常利益率	3.7%	5.5%	2.4%	5.9%	

## BPO 関連事業が収益拡大のけん引役となり好業績が続く見通し

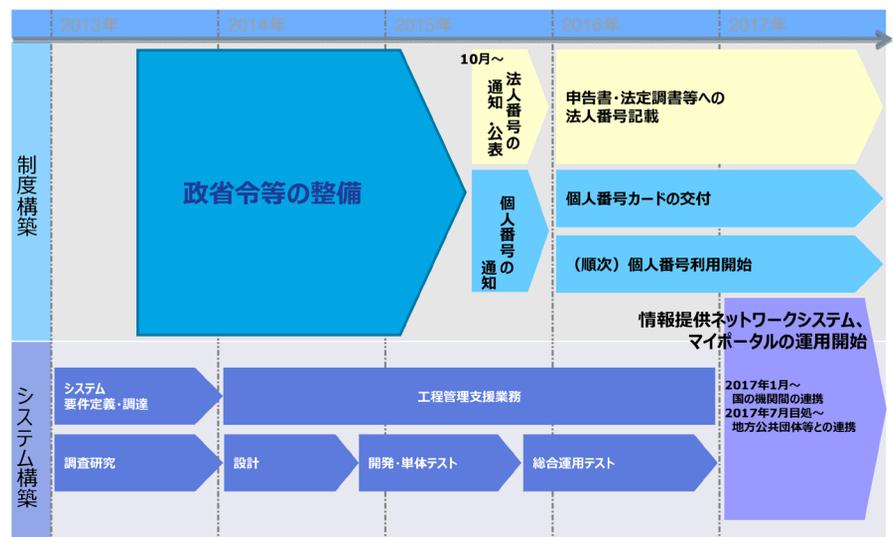
### (3) 2016 年 2 月期業績見通し

2016 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 17.4% 増の 16,368 百万円、営業利益が同 14.4% 増の 951 百万円、経常利益が同 14.2% 増の 938 百万円、当期純利益が同 15.4% 増の 562 百万円と好業績が続く見通しだ。引き続き、BPO 関連事業が収益拡大のけん引役であり、民間向けの大型案件が堅調に推移するほか、「マイナンバー制度」導入に向けたプロジェクトが今夏以降に動き出す官公庁向けの回復も見込まれる。

利益率が若干低下するとみているのは、成長拡大に向けた人員の増員や人材育成のための費用を積極投下するためとしている。なお、会社計画については現段階でほぼ受注が確定している案件のみを計画に織り込んだ保守的なものとなっており、市場環境に今後大きな変化がなければ、増額となる可能性は大きいと弊社ではみている。

「マイナンバー制度」導入に向けたスケジュールとしては、2015 年 10 月より法人・個人向けに番号通知が開始され、2016 年 1 月より個人番号カードの交付や地方公共団体での利用開始、2017 年以降に情報ネットワークシステム、マイポータルの運用が開始される予定となっている。

### マイナンバー(社会保障・税番号制度)導入のロードマップ



出所：『マイナンバー 社会保障・税番号制度 概要資料 平成26年7月版』内閣官房 社会保障改革担当室 内閣府 大臣官房 番号制度担当室  
出所：同社説明会資料

BPO 案件としては、まず 10 月からの番号通知書発送に関わる業務が 8~9 月頃に各地方公共団体で開始されることになる。10 月以降は発送書類に関する問い合わせセンターが、2016 年以降は個人カードの交付に関連する業務などが相次いで立ち上がることになる。業務内容からすると当初は簡易な作業となるため、派遣スタッフ動員数はさほど多くはないが、2016 年以降はスタッフ数も大量動員が必要になってくるものとみられる。

このため、マイナンバー関連の売上高に関しては今下期以降、右肩上がりで拡大していくことが予想される。今期の計画ではごく一部の売上高のみを計画に織り込んでいるが、各地方公共団体で今後開始される入札状況次第では、上積みされる可能性もある。

## キャリアリンク

6070 東証 1 部

2015 年 5 月 21 日（木）

また、CRM 関連事業は 3 期ぶりの増収に転じる見通しとなっている。テレマーケティング業界の需要が回復してきていることに加えて、昨年末に民間の大型コンタクトセンターの受注を獲得し、今期にフル寄与するためだ。一般事務事業は事務派遣需要の回復で堅調推移を見込んでいるほか、製造技術系事業も国内製造業の回復を背景に、2 ケタ成長が続く見通しだ。

### ○今期の営業戦略について

今期の営業戦略としては、BPO 関連事業の拡大に向けた組織体制及び人材育成の強化を進めていくこと、また、金融機関や SIer 向けなど付加価値の高い BPO 案件の受注拡大に注力していくことを掲げている。

組織体制の強化としては、営業企画・開発機能や品質管理機能を拡充し、新たに営業推進部として独立させ、BPO ベンダー等との関係強化を推進していくほか、研修センターによる人材育成の強化を組織的に進めていく。また、専門的なスキルを要する人材の採用や、大量動員案件が出た場合の迅速な人材供給が可能となるように、コーディネート部門と人材採用部門を統合し、人材開発部として新設、組織強化を進めていく。同社ではこれら 3 つの組織強化によって、BPO 関連事業の規模拡大を進めていく戦略だ。

一方、高付加価値の BPO 案件獲得に当たっては、キャリアパス制度による派遣スタッフの社員登用や、無期雇用社員の採用増、高スキルを持つ人材の採用確保を強化していくことで、「チーム派遣」の質的向上を図っていく、受注拡大につなげていく考えだ。

## ■ 中期計画と株主還元策

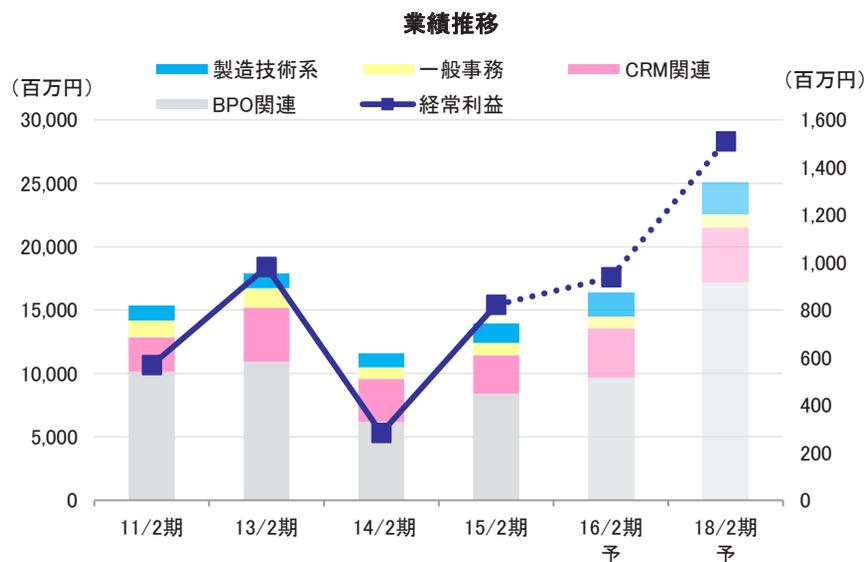
### 新たな中期経営計画を発表、マイナンバー関連の貢献を見込む

#### (1) 中期計画の概要

同社は新たに2018年2月期までの中期経営計画を発表した。数値目標としては売上高25,090百万円、営業利益1,520百万円、経常利益1,510百万円、当期純利益940百万円を掲げている。

中期計画数値目標

	15/2期	売上比	18/2計画	売上比	伸び率
売上高	13,948	-	25,090	-	79.9%
営業利益	831	6.0%	1,520	6.1%	83.9%
経常利益	822	5.9%	1,510	6.0%	84.5%
当期純利益	487	3.5%	940	3.8%	94.0%



業績拡大のけん引役はBPO関連事業となる。同事業の売上高は2015年2月期比で104.3%増と2倍増を見込み、売上構成比では前期実績の60%から、2018年2月期に69%まで高めていく計画となっている。過去の業績ピークは官公庁向け大型BPO案件が貢献した2013年2月期（売上高17,898百万円、経常利益981百万円）だが、それを大きく上回ることとなる。当時は同案件だけで売上高の半分近くを占めていたが、今回は民間企業向けBPO案件の拡大に加えて、マイナンバー関連が貢献してくる格好となる。

マイナンバー関連全体の業務規模は、大量動員による短期間での立上げ及び安定した運用が求められるため、過去において官公庁向け大型プロジェクト案件の短期間立上げ及び安定運用経験のノウハウを持つ同社が一定のシェアを獲得する可能性は高い。同社では、それに備え、現場で監督・管理する社員を前期で40名程度中途採用し、人材育成を進めている。また、2015年4月の新卒採用者数は41名（実績）、2016年4月は100名の採用を予定している。

なお、マイナンバー関連以外の案件に関しても今後拡大が見込めることから、中期計画達成の可能性は十分あると言えよう。

2015 年 5 月 21 日（木）

## BPO 関連事業の売上高は、18/2 期に倍増を見込む

### (2) 事業別の施策

#### ○ BPO 関連事業

同事業では「高品質な BPO サービスにより顧客満足度 No.1 の BPO ベンダーになる」ことを目標として掲げており、2018 年 2 月期の売上高は 2015 年 2 月期比 104.3% 増の 17,180 百万円を目指す。目標達成に向けた施策は以下のとおり。

- ・ BPO ソリューションサプライヤーとして、更なる対応領域拡大のために IT 分野などの上流工程を含めた Tier1 を目指す。
- ・ マイナンバーなどのプロジェクト案件の高品質運用にて顧客評価を獲得し、恒常的な BPO サービス提供の拡大へとつなげていく。
- ・ 「品質のキャリアリンク」を名実ともに実現し、品質向上によるブランド力を高めながら、ビジネスを拡大していく。

#### ○ CRM 関連事業

同事業では「高利益案件をメインターゲットとして利益を拡大する」ことを目標として掲げ、2018 年 2 月期の売上高は前期比 42.0% 増の 4,310 百万円を目指す。目標達成に向けた施策は以下のとおり。

- ・ CRM 高利益案件をメインターゲットに、その周辺業務を取り込み、BPO 関連事業の受注拡大を推進する。
- ・ 就業スタッフの品質向上により、単価値上げを毎事業年度で実現する。
- ・ 常用型派遣、チーム派遣へ KPI を導入し、業務効率化と顧客満足度をアップさせて、利益を拡大していく。

#### ○ 製造技術系事業

同事業では「規模の拡大とともに高品質人材による高利益を達成する」ことを目標に掲げ、2018 年 2 月期の売上高は前期比 64.2% 増の 2,530 百万円を目指す。目標達成に向けた施策は以下のとおり。

- ・ 生産が回復傾向にある製造業や人手不足の流通業向け戦略を展開し、規模の拡大により安定した利益を確保する。
- ・ 製造技術系高利益案件をメインターゲットに、その周辺事業を取り込み、BPO 関連事業の受注拡大を推進する。
- ・ キャリアパスの実効性を高め、無期雇用、長期雇用、一般派遣で組み合わせたビジネスモデルを推進する。

#### ○ 一般事務事業

同事業では「無期雇用、長期雇用を軸として派遣ビジネスモデルの高利益体質への変革」を目標に掲げ、2018 年 2 月期の売上高は前期比 11.2% 増の 1,050 百万円を目指す。一般事務事業に関しては業界大手との競合も激しいことから、売上高の伸びは他事業と比べて低い水準で計画している。目標達成に向けた施策は以下のとおり。

- ・ キャリアパスでの実効性を高め、無期雇用、長期雇用、一般派遣で組み合わせたビジネスモデルを推進する。
- ・ 優秀なスタッフの待遇改善を率先し、料金改訂はもとより、キャリアパスの運用による無期雇用化を実現する。
- ・ 無期雇用社員を戦略的に配置し、一般事務高利益案件の周辺業務を取り込み、BPO 関連事業の受注拡大を推進する。

2015 年 5 月 21 日 (木)

## 安定した配当の継続が基本方針、業績次第では増配の可能性も

### (3) 株主還元策

株主還元策は、配当金と株主優待制度を導入している。配当金に関しては、今後の事業拡大と経営基盤強化のため必要な内部留保を確保しつつ、業績動向なども勘案しながら安定した配当の継続を基本方針としている。2016 年 2 月期の配当金は前期比 2 円増配の 18 円、配当性向で 20.1% を予定している。配当性向基準に関しては特に定めていないが、今期業績が会社計画を上回るようであれば、増配の可能性も出てこよう。

一方、株主優待では 8 月末の単元当たり株主に対して、QUO カード 1,000 円分相当の贈呈 (300 株以上保有の株主に対しては 2,000 円相当) を実施しているが、今後も長期保有の安定株主を増やすための優待策を打ち出す可能性はある。

### 損益計算書

(単位：百万円)

	12/2 期	13/2 期	14/2 期	15/2 期	16/2 期予
売上高	15,372	17,898	11,598	13,948	16,368
(対前期比)	67.0%	16.4%	-35.2%	20.3%	17.4%
売上原価	12,954	14,685	9,498	11,000	
(対売上比)	84.3%	82.0%	81.9%	78.9%	
販管費	1,817	2,181	1,803	2,115	
(対売上比)	11.8%	12.2%	15.5%	15.2%	
営業利益	600	1,031	297	831	951
(対前期比)	466.2%	71.9%	-71.2%	179.9%	14.4%
(対売上比)	3.9%	5.8%	2.6%	6.0%	5.8%
経常利益	568	981	282	822	938
(対前期比)	630.7%	72.7%	-71.2%	190.6%	14.2%
(対売上比)	3.7%	5.5%	2.4%	5.9%	5.7%
税引前利益	554	981	282	822	
(対前期比)	892.8%	77.0%	-71.2%	190.6%	
(対売上比)	3.6%	5.5%	2.4%	5.9%	
法人税等	271	417	121	334	
(実効税率)	48.9%	42.6%	43.5%	40.7%	
当期利益	283	563	161	487	562
(対前期比)	356.5%	98.9%	-71.3%	201.2%	15.4%
(対売上比)	1.8%	3.1%	1.4%	3.5%	3.4%
[主要指標]					
発行済株式数(千株)	4,800.0	5,607.0	6,175.8	6,277.9	6,277.9
1 株当たり利益(円)	59.03	112.32	27.50	78.31	89.63
1 株当たり配当(円)	0.0	14.0	14.0	16.0	18.0
1 株当たり純資産(円)	164.53	296.98	289.26	349.63	
配当性向(%)	-	12.5	50.9	20.4	20.1

#### 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