

2013年9月3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  
佐藤 譲

## ■民間企業向けBPO案件等でも受注拡大展開中

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。年金関連業務など官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向けBPO案件等でも受注拡大展開中。2012年11月に東証マザーズに上場し、2013年8月に東証第二部へ市場変更した。

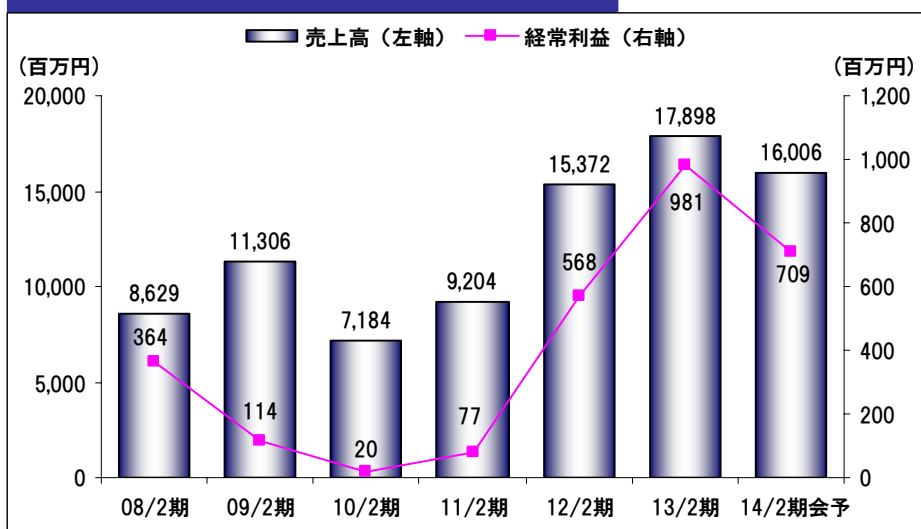
2014年2月期の業績見通しは、売上高が前期比10.6%減の16,006百万円、営業利益が同28.0%減の742百万円と減収減益を見込む。年金関連業務が大幅に縮小するのが主因だ。ただ、民間企業向けBPO案件が順調に拡大し、売上総利益率が向上しているほか、販管費の削減効果もあって、利益ベースでは期初計画並みの水準になりそうだ。

同社は2016年2月期に20,000百万円の売上目標を掲げている。官公庁向けでは規制緩和の流れとともに民間委託案件（BPO案件）が今後も増加する見通しであるほか、民間企業においても経営効率の向上を図るため、ノンコア業務についてはBPO化する方向にあり、業務効率化に繋がる企画提案力や運用力で実績のある同社の成長余地は大きいとみられる。同社では地方拠点の拡充やM&A等による事業領域の拡大などを進めながら、目標の達成を目指していく考えだ。なお、単元ベースでの投資利回りは4%程度と同業他社のなかでは最も高く、株主還元にも積極的な企業としても注目されよう。

## ■Check Point

- ・総合人材サービス会社として規模を拡大、2013年8月には東証2部へ
- ・民間企業向けの比率を高め収益拡大と共に収益基盤を安定化
- ・収益性に関しては11社単純平均をやや上回る水準

### 売上高と経常利益の推移



## ■会社概要

### 総合人材サービス会社として規模を拡大、8月には東証2部へ

#### (1) 会社沿革

同社の設立は1996年で、兵庫を地盤とする消費者金融会社のシンキが東京に進出する際、コールセンターへの人材派遣（現 CRM関連事業）及び一般事務事業の展開を目的にシンキの子会社として設立された。その後、製造技術系派遣事業などへも展開するなど総合人材サービス会社として事業規模を拡大していくことになる。

2005年には筆頭株主がシンキからスマートキャピタルに代わっている（現出資比率は45.94%）。これは、当時、シンキの親会社である新生銀行が事業戦略上、子会社の整理を進め、キャリアリンクも売却対象となったためだ。スマートキャピタルは社名の印象からベンチャーキャピタルと混同されがちだが、実際は、シンキ社長でキャリアリンクの設立にも関わった前田直典氏個人の資産管理会社である。このため、スマートキャピタルは今後ともキャリアリンク株式の売却予定はなく、同社にとっては安定株主としての位置付けとなっている。なお、前田氏は個人でも同社株式を2.19%所有している。

#### 上位株主の持株比率（2013年2月末現在）

上位株主	持株比率
スマートキャピタル	45.94%
近藤裕彦	8.75%
従業員持株会	6.34%
SBI証券	2.35%
日本証券金融	2.21%

2007年には現在の主力事業となっているBPO（業務外部委託）関連事業を開始した。社会保険庁（現 日本年金機構）における年金記録台帳のデータベース化作業の業務を受注したのが始まりで、同案件で得た高い信頼をベースに、その後、年金関連業務を相次いで受注し、売上規模を拡大していくことになる。

2008年秋に発生したリーマンショックによる景気悪化によって、国内の人材派遣業界も大打撃を受けたが、同社もその影響を受けて事業の縮小を余儀なくされた。ただ、立ち直りが早く、2012年2月期以降は急速に収益が回復し、2013年2月期には過去最高業績を更新している。年金関連業務の経験によって得たノウハウを活かして、民間企業向けの大型BPO案件を獲得したこと、またCRM関連事業での受注も順調に拡大したことなどが業績回復・向上のけん引役となった。なお、同社は2012年11月に東京証券取引所マザーズへ上場を果たし、2013年8月には東京証券取引所市場第二部への市場変更を達成している。

■会社概要

会社沿革

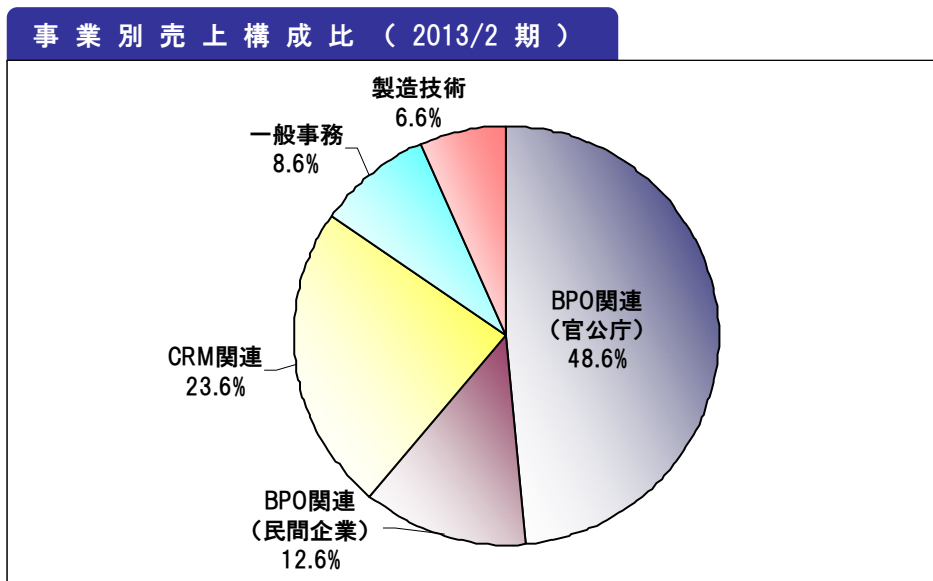
年月	主な沿革
1996年	一般労働者派遣事業の展開を目的に、シンキの子会社として東京都新宿区に会社設立
1997年	一般労働者派遣事業許可取得 一般事務事業並びにコールセンターへの派遣（現 CRM関連事業）を開始
1999年	有料職業紹介事業許可取得 人材紹介事業（現 一般事務事業を含む）を開始
2003年	事業拡大を目的に(株)エクセル人材派遣センターを吸収合併
2004年	製造技術系派遣事業開始
2005年	スマートキャピタルがシンキより当社株式を取得し、筆頭株主へ
2007年	社会保険庁(現 日本年金機構) より年金記録台帳調査業務を受託し、BPO関連事業開始
2008年	東京都新宿区に自社コールセンターを設置
2009年	国民年金保険料収納事業開始
2012年	東京証券取引所マザーズへ株式上場（証券コード6070）
2013年	東京証券取引所市場第二部へ市場変更（証券コード6070）

BPO関連事業、CRM関連事業で全体売上高の80%超を占める

(2) 事業概要

同社の事業は人材派遣及び業務請負等を受注する総合人材サービス事業を営む単一セグメント会社であり、業務内容によって「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つの事業に区分されている。また、拠点としては東京本社のほか、主要都市に6支店を展開している。

各事業別の売上構成比（2013年2月期）をみると、BPO関連事業が61.2%、CRM関連事業が23.6%と両事業で全体の80%以上を占めている。また、BPO関連事業のうち48.6%は官公庁向けで占められており、官公庁向けの売上比率が高くなっているのが特徴だ。前述した年金関連業務の売上寄与が大きかったのが要因だ。



## ■会社概要

## OBPO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。

インセンティブ契約に基づく人材派遣では、単に人材を派遣するだけの一般事務の派遣とは異なり、顧客の業務プロセスの一部について、その業務の効率化等に係る企画提案をしたうえで、その顧客とインセンティブ契約を締結し人材派遣をしている。

また、官公庁等からの業務請負では、これまで官公庁等が自身で処理していた事務・入力・窓口業務、コールセンター、発送業務など複数の業務を一括して請け負うことで生じるコスト低減メリットを官公庁等顧客に提供することによって、業務範囲・受注の拡大も進める戦略を採っている。

企業や官公庁等がBPOを導入するメリットとしては、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実現できるうえ、業務効率化提案の導入によって、全体的なコスト低減メリットが得られることに加えて、窓口業務やコールセンター業務などではサービスの質の向上なども期待できることになる。実際、官公庁や地方公共団体などでは2006年から、コスト削減とサービスの向上を目的とした「公共サービス改革法」が施行され、「市場化テスト」という名のもとに競争入札制度を導入してBPO化を推進し、民間企業の活用を積極的に進めている。同社が受注した主な業務としては、「消えた年金」問題を解消するための年金記録台帳調査業務のほか、国民健康保険調査業務などがある。

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を短期間で立ち上げるノウハウと、派遣スタッフの労務管理も含めた現場での運用能力、さらには正社員を現場に常駐させることによって、現場で日々考案される業務改善策などを顧客側に迅速に提案できる企画提案力を持っていることなどが挙げられる。こうした同社の強みが年金関連業務における高い評価となっており、その後の民間企業におけるBPOの受注獲得にも繋がっていると言える。

なお、同社では、BPO業務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人程度を1チームに組織化したチーム派遣を行っている。SVを置くことによって、派遣先で行う業務研修時の負担軽減や早期の業務立ち上げ、生産効率の向上などの効果が期待でき、特に大量の人員を必要とする大型プロジェクトにおいては、より効果が発揮されるシステムと言える。

## ■会社概要

**○CRM関連事業**

CRM (Customer Relationship Management) とは、企業が顧客満足度を向上させるために、顧客とのより良い関係を構築することによって、売上や利益を向上するための経営手法のことを指す。一般消費者が商品を購入後に、問い合わせを行うコールセンター（サポートセンター）などが一例となる。当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物流に関わる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ため、同社のなかでは注力分野から外れた事業となっている。

**官公庁向けプロジェクトで蓄積したノウハウに強み****(3) SWOT分析**

同社の経営を取り巻く外部環境と経営の現状とについて、SWOT分析で簡便表にて表した。なお、SWOT分析とは、強み「Strength」、弱み「Weakness」、機会「Opportunity」、脅威「Threat」の4つに区分して、組織のビジョンや戦略を企画立案する際に利用する、現状を分析する一般的な手法である。

■会社概要

SWOT分析表

		好影響	悪影響
		機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
外部環境		<ul style="list-style-type: none"> <li>・民間企業、官公庁ともにBPOへの流れが続く</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・労働者派遣法の改正など法制度面での事業環境変化</li> </ul>
	内部環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務効率向上のための企画提案力</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>・売上高の5割以上を1社に依存しており、当該企業の受注状況によって収益が左右される</li> </ul>

外部環境面での成長機会としては、民間企業や官公庁等でBPOを導入し、業務効率の向上を図ろうとする動きが続いており、派遣市場全体が伸び悩む中でBPO市場に関しては今後も成長拡大が見込まれることが挙げられる。一方、外部環境面でのリスク要因としては、労働者派遣法などの法改正が収益に影響を及ぼすリスクがあることが挙げられる。

しかし、労働者派遣法については、来年（2014年）以降、規制緩和となる法改正が実施される見通しであり、人材派遣業界にとっては、環境改善が期待できることになるであろう。

内部環境における「強み」としては、前述したように官公庁向けプロジェクトで蓄積したノウハウをベースにした企画提案力、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、2013年2月期において売上高の5割以上をもしもしホットライン1社に依存していることである。しかし、その後、年金関連業務の縮小と相まって、BPO事業者や一般企業からのBPO関連事業の受注が拡大しており、2014年2月期では特定の取引先に売上高の過半を依存した取引状況は改善される見込みである。





## ■業績動向

### 1QはBPO関連事業の利益率向上と販管費削減で2ケタ増益

#### (1) 2014年2月期の第1四半期決算

2014年2月期の第1四半期（3-5月期）の業績は、表の通り売上高が前年同期比26.2%減の3,429百万円と落ち込んだものの、BPO関連事業の利益率が向上したことに加えて、採用募集費を中心とした販管費の削減効果があり、営業利益が同65.3%増（2ケタ増益）の192百万円となった。

事業別の売上動向をみると、BPO関連事業は民間BPO案件が順調に拡大したが、年金関連業務の縮小によって、前年同期比23.9%減の1,907百万円となった。CRM関連事業は札幌支店、大阪支店における新規案件の獲得や稼働席数の増加などによって地方での売上高が増加したが、前年同期に首都圏で受注した大型センターでの稼働席数が減少したことで、売上高が同32.0%減の1,025百万円となった。また、一般事務事業は受注案件の減少により、前年同期比28.9%減の245百万円に、製造技術系事業は国内製造業の生産低調が続いた影響もあり、同11.4%減の250百万円となった。

営業外収支は、前年同期に計上した社債発行費償却4百万円がなくなったことなどによって7百万円改善した。四半期純利益の増益率が106.5%増と大きくなっているのは、経常利益が前年同期比78.7%増であったのに加え、実効税率が前年同期の48.6%から40.6%に低下したことによる。

#### 2013年2月期の第1四半期業績

(単位：百万円)

	13/2期		14/2期	
	1Q実績	前年同期比	1Q実績	前年同期比
売上高	4,644	16.4%	3,429	-26.2%
BPO関連	2,507	8.1%	1,907	-23.9%
CRM関連	1,509	55.4%	1,025	-32.0%
一般事務	346	17.2%	245	-28.9%
製造技術系	282	-2.2%	250	-11.4%
売上総利益	671	32.9%	663	-1.2%
(利益率)	14.4%		19.3%	
販管費	555	26.9%	471	-15.1%
営業利益	116	71.9%	192	65.3%
経常利益	105	72.7%	188	78.7%
四半期純利益	54	98.9%	111	106.5%

## ■業績動向

## 2Qは利益で計画上振れ公算も、通期では計画並みの水準か

## (2) 2014年2月期の業績見通し

2014年2月期の第2四半期累計(3-8月期)及び通期の業績見通しは期初会社計画を現段階で維持している。第2四半期累計業績に関しては、第1四半期実績が計画を上回ったこと、6月以降についても同様のトレンドが続いていることから、利益面で会社計画を上回る公算が大きいと言えよう。

ただ、当初は2014年3月の予定であった年金記録台帳調査業務の終了時期が、2013年10月に前倒しとなる見通しであり、通期業績に関しては期初計画並みの水準となりそうだ。なお、年金関連業務の減少分は民間BPO案件やCRM関連事業の売上拡大である程度カバーするが、それでも2014年2月期は減収減益となる見通し。

事業別でみると、CRM関連事業が前期比で38.2%増と高い伸びを見込んでいるが、これは戦略拠点である札幌支店や沖縄支店での新規案件獲得が寄与してくるためだ。また、製造技術系事業も同10.9%増と増収を見込んでいる。円安効果で国内製造業の景況感が好転してきていることに加えて、派遣から請負への切り替えメリットを顧客に提案し、自動車関連、生活関連メーカーを中心に長期安定的な案件の獲得を拡大していく方針となっている。

一方、一般事務事業は同49.5%減と大きく減少する見込みだ。これは主要案件において事務派遣からBPO請負契約に変更になった影響が大きい。同社では今後も単なる人材派遣ではなく、BPOによるチーム派遣によって、業務効率の改善と向上を提案していく方針で、今後もBPO化への流れが進むとみられる。

なお、年金関連業務の売上高構成比は2013年2月期の約50%から2014年2月期は約20%程度に縮小し、2015年2月期は10%程度の見通しとなっている。既存のプロジェクトは10月で終了する見込みだが、別途、年金督励業務など新規案件を獲得しており、規模こそ縮小するものの、2013年11月以降も引き続き売上貢献が見込まれている。

## 2014年2月期の業績見通し

(単位：百万円)

	13/2期		14/2期				
	通期実績	前期比	1Q実績	2Q累計計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	17,898	16.4%	3,429	6,921	-25.0%	16,006	-10.6%
営業利益	1,031	71.9%	192	243	-38.9%	742	-28.0%
経常利益	981	72.7%	188	229	-39.0%	709	-27.7%
当期純利益	563	98.9%	111	142	-33.1%	432	-23.2%



## ■成長戦略

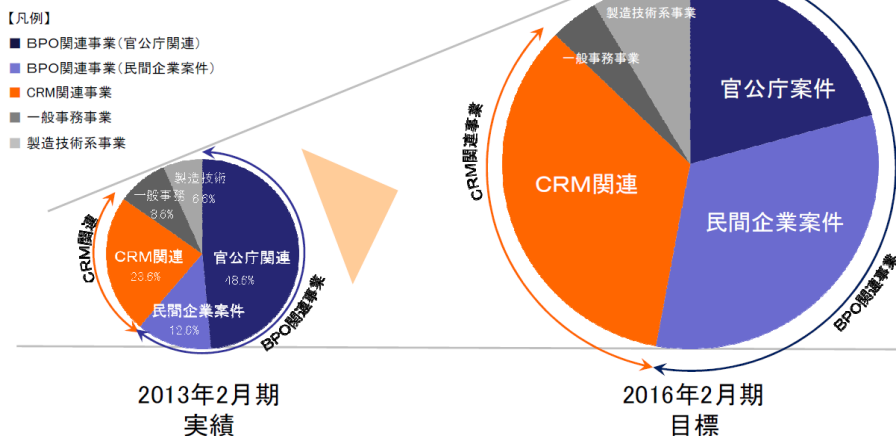
### 民間企業向けの比率を高め、収益拡大と共に収益基盤を安定化

同社では「日本一親身な人材サービスカンパニー」を経営スローガンに、今後の経営目標として、売上高規模で2016年2月期に20,000百万円を達成することを掲げている。事業別では現在の官公庁向けの依存度を下げ、民間企業向けBPO関連事業、CRM関連事業の比率を高めていくことで、収益の拡大とともに収益基盤の安定化も進めていく方針だ。

#### 今後の成長戦略

##### 官公庁・民間案件を開拓し、更なる成長を実現

民間企業案件と官公庁案件の成長により安定的な収益基盤を構築



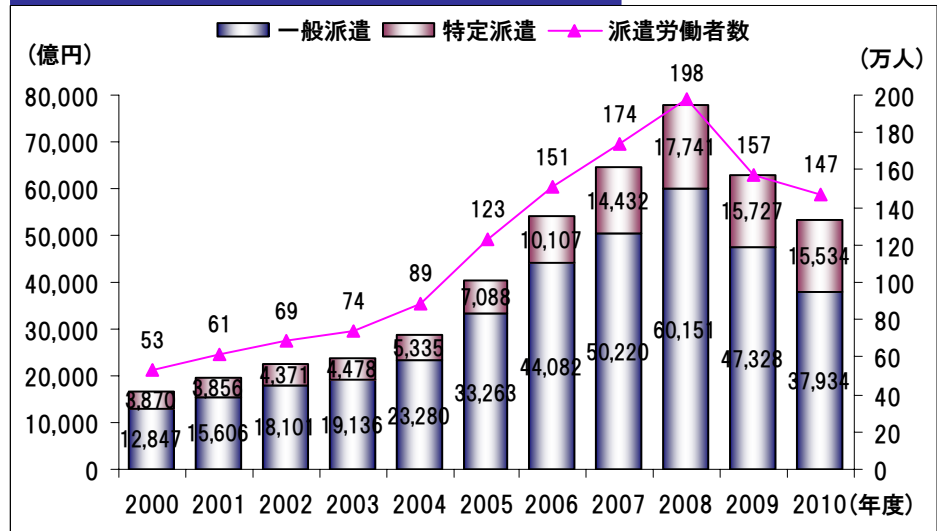
会社資料より引用

#### (1) 事業環境

人材派遣業界の市場規模は2008年秋のリーマンショック以降、国内景気の低迷などもあって縮小傾向が続いてきた。同社が属する一般派遣事業会社における売上高は、2008年度の6兆151億円をピークに2010年度は3兆7,934億円まで減少。2011年度以降に関しても、派遣実稼働者数の伸び率が前年を下回った水準が続いていることから、緩やかな縮小傾向が続いているものと思われる。ただ、足元は市場の過半を占める南関東（1都3県）地域における稼働人員が前年並みの水準まで戻るなど、回復の兆しが見え始めている。アベノミクスによる景気対策で公共投資関連の求人が増加しているほか、円安効果によって自動車関連を中心に国内製造業における雇用環境も改善してきているのが背景だ。

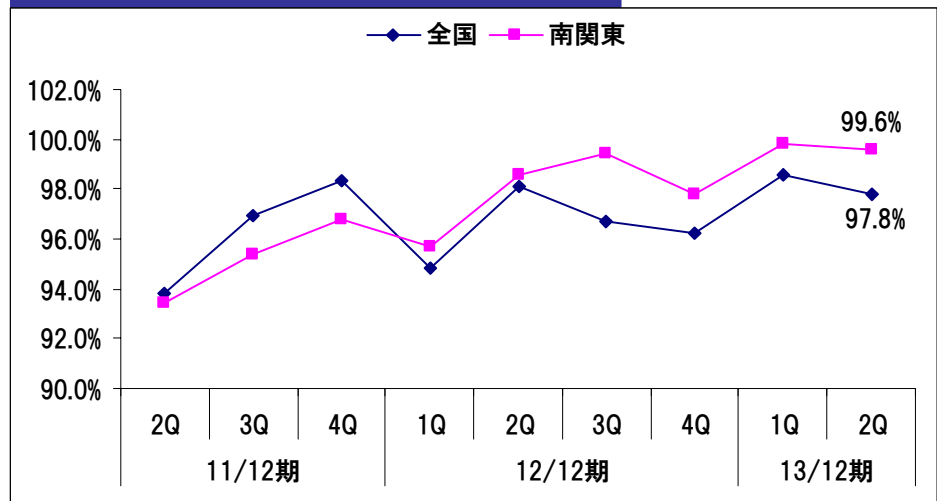
■成長戦略

労働者派遣事業の売上高と派遣労働者推移



※厚生労働省「労働者派遣事業報告」

派遣実稼働者数前年同期比



※日本人材派遣協会「労働者派遣事業統計調査」

国内景気が回復に向かうなかで、人材派遣業界の市場環境も好転が見込まれるが、なかでも同社が主力とするBPOに関しては、継続した成長が見込まれる。官公庁・地方公共団体においては前述したように、コスト削減やサービスの向上を目的とした、民間への業務移管の流れが継続するためだ。政府・地方公共団体においては財政の健全化が喫緊の課題になっており、今後も様々なBPO案件がでてくることが予想される。

直近で想定される大きなプロジェクトとしては、2016年からの運用開始が予定されている「共通番号制」(※)の導入が挙げられる。2015年秋より新たな共通番号が記載された「通知カード」が個人あてに送付される予定となっており、コールセンター業務や郵送業務など関連業務での受注獲得が期待される。

(※) 共通番号制度：  
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、事務作業の効率化や利便性向上といったメリットがある



## ■成長戦略

一方、民間企業に関しても競争激化が続く市場環境下で、ノンコア業務における固定費に関する変動費化への流れは継続する見通しで、BPOのノウハウを持つ同社が受注を獲得していく機会は拡大していくものと予想される。今後、需要が高まる分野としては、東日本大震災の復興需要や金融機関におけるコールセンターや事務業務、大企業における労務データ管理・整備業務などが挙げられる。

## M&A等も活用しながら、BPO関連事業を中心に業容拡大へ

### (2) 成長戦略

こうした事業環境下において、成長を進めるうえでの経営施策として、以下の4点に注力し、今後の業容拡大を図っていく戦略だ。

- M&A等による事業領域の拡大
- 企画提案力の強化、地方拠点の拡充、経営基盤の強化
- BPO事業者が事業展開するうえで必要とされるだけの、システム構築力や運営力の維持・強化
- 優秀な人材の確保・育成のための「キャリアパス制度」の構築、スタッフの教育訓練の推進

基本的にはBPO関連事業会社として成長発展を目指していく考えで、M&A等も活用しながら、今後の業容拡大を進めていく方針だ。

## ■財務状況

### 自己資本比率も上昇傾向にあり、財務状況は改善が進む

同社の直近3期間の財務状況は表の通りとなっている。業績の拡大とともに財務状況も大きく改善が進んでいる。流動比率は2013年2月期で189.8%と高くなっており、D/Eレシオも100%を下回るなど、経営の安全性を示す指標はいずれも大きく改善している。自己資本比率の水準に関しても39.8%とまだ水準は低いものの、年々上昇傾向にある。

一方、収益性に関してみると、売上高経常利益率は5.5%と、人材派遣業界のなかでは平均的な水準となっている。ROEは自己資本がまだ小さいこともあって45.9%と高くなっているが、当面は2桁台の水準を維持していくものとみられる。今後は利益増や株式上場によって積みあがった現預金を、M&Aや経営基盤の強化に向けた投資などに、いかに有効に活用していくことができるかが、収益成長の鍵を握るものとみられる。

### 貸借対照表

(単位：百万円)

	11/2期	12/2期	13/2期	13/2期増減要因
流動資産	2,879	3,595	3,867	
（現預金）	1,186	1,864	2,549	株式上場により+303
有形固定資産	40	35	65	
無形固定資産	59	55	47	
投資等	135	157	208	
総資産	3,115	3,844	4,188	
流動負債	1,973	2,601	2,037	未払金▲294、未払消費税等▲153
固定負債	636	452	486	
（有利子負債）	1,334	876	878	
負債合計	2,609	3,054	2,523	
株主資本	506	789	1,664	
資本金	210	210	365	
資本準備金	56	56	212	
利益剰余金	240	523	1,087	利益増により+563
純資産合計	506	789	1,664	
負債純資産合計	3,115	3,844	4,188	
<b>&lt;安全性&gt;</b>				
流動比率（流動資産÷流動負債）	146.0%	138.2%	189.8%	
自己資本比率（自己資本÷総資産）	16.3%	20.5%	39.8%	
D/Eレシオ（有利子負債÷自己資本）	263.5%	111.0%	52.7%	
<b>&lt;収益性&gt;</b>				
ROA（経常利益÷期中平均総資産）	2.7%	16.3%	24.4%	
ROE（純利益÷期末平均自己資本）	13.1%	43.7%	45.9%	
売上高経常利益率	0.8%	3.7%	5.5%	



※2012年1月に1株を2株に分割。一株当たり配当金は過去に遡及して修正している

## ■同業他社比較と株主還元策

### 収益性に関しては11社単純平均をやや上回る水準

#### (1) 同業他社比較

人材派遣業を主事業とする同業他社との収益性、株価指標を表にまとめた。収益性に関しては11社単純平均の経常利益率が4.0%となっているのに対し、同社は5.5%と平均をやや上回る水準となっている。自己資本比率に関しては11社平均の49.8%に対してやや下回っているものの、こちらは今後の収益成長によって、早晚、キャッチアップできる見通しだ。

株価指標面では売上高1,000億円以上の大手企業のPER水準が14～16倍程度で評価されているのに対し、中堅以下の企業では7～14倍程度と相対的に低い水準となっている。同社においても予想PERで7.46倍と同規模の競合他社と比較してもやや割安な水準での評価となっている。2014年2月期の業績見通しが減収減益となっていることが、要因の1つと考えられる。一方、配当金に株主優待を加味した投資総利回りでは、4.3%と同業のなかでも高い水準となっている。

#### 同業他社比較

コード	社名	株価 (9/3) (円)	売上高 (億円)	経常 利益率	ROE	自己資 本比率	予想 PER (倍)	予想 DPS (円)	株主優待 (時価相当額)	総利 回り	
6070	キャリアリンク	560	178	5.5%	45.9%	39.8%	7.46	14.0	Quoカード	1,000	4.3%
2181	テンプHD	2,232	2,472	4.1%	10.5%	63.4%	16.14	20.0	-	0	0.9%
9715	トランスコスモス	1,521	1,663	5.1%	10.3%	56.4%	13.90	36.0	各種優待商品(注1)	5,000	2.7%
2168	パソナG	73,400	2,076	1.5%	2.9%	29.3%	57.25	1,000.0	-	0	1.4%
4290	プレステージ	1,400	242	8.9%	13.9%	70.7%	10.62	18.0	-	0	1.3%
3654	ヒト・コミュニケーションズ*	1,245	188	7.7%	19.4%	63.8%	13.42	21.0	UCギフトカード	1,000	2.5%
2162	日マニュファクチャリング*	41,750	388	1.5%	6.6%	19.7%	8.54	300.0	-	0	0.7%
8718	JPN HD	627	70	2.0%	0.1%	83.6%	61.90	5.0	-	0	0.8%
2145	データリンクス	94,000	77	3.0%	5.5%	72.4%	14.46	2,100.0	-	0	2.2%
2375	スリープロG	298	93	3.7%	45.3%	37.4%	7.22	0.0	ギフト券(注2)	10,000	11.2%
2471	エスピーール	906	49	0.6%	-	11.0%	46.53	0.0	-	0	-

※PER、DPSは今期会社予想ベース、トランス・コスモスは今期予想非開示のため四季報予想値を記載、

その他の経営数値は前期実績値

注1：1,000株以上保有の株主が対象

注2：300株以上保有の株主に半期で5,000円相当のオリジナルギフト券を贈呈。このほか、自社サービス無料利用券（電話サポートサービス）も贈呈している。

### 配当金は内部留保と業績動向を勘案して継続する方針

#### (2) 株主還元策

同社は、株主還元策として配当金と株主優待制度（Quoカード1,000円分）を導入している。配当金に関しては、成長を持続させるための事業展開と経営基盤強化のために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適正で安定した配当の継続を基本方針としている。上場初年度には14円の配当を実施し、2014年2月期も現時点では14円の配当を継続していく方針としている。



## ■同業他社比較と株主還元策

## 損益計算書

(単位：百万円)

	10/2期	11/2期	12/2期	13/2期	14/2期会予
売上高	7,184	9,204	15,372	17,898	16,006
(対前期比)	-36.5	28.1	67.0	16.4	-10.6
売上原価		7,566	12,954	14,685	
(対売上比)		82.2	84.3	82.1	
販管費		1,532	1,817	2,181	
(対売上比)		16.7	11.8	12.2	
営業利益		105	600	1,031	742
(対前期比)		-	466.2	71.9	-28.0
(対売上比)		1.2	3.9	5.8	4.6
経常利益	20	77	568	981	709
(対前期比)	-81.9	273.9	630.7	72.7	-27.7
(対売上比)	0.3	0.8	3.7	5.5	4.4
税引前利益		55	554	981	
(対前期比)		-	892.8	77.0	
(対売上比)		0.6	3.6	5.5	
法人税等		-6	271	417	
(実効税率)		-11.1	48.9	42.6	
当期純利益	-51	62	283	563	432
(対前期比)	-	-221.7	356.6	98.9	-23.2
(対売上比)	-0.7	0.7	1.8	3.2	2.7
[主要指標]					
発行済株式数(千株)	4,800	4,800	4,800	5,607	5,767
1株当たり利益(円)	-10.63	12.93	59.03	100.52	75.05
1株当たり配当(円)	0.00	0.00	0.00	14.00	14.00
1株当たり純資産(円)	92.57	105.51	164.53	296.98	-
配当性向(%)	-	-	-	13.9	18.7

※14/2期会予の主要指標の数値は2013年8月末時点



## ディスクレマー（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・大阪証券取引所・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、企業との面会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致します。

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