

2013年10月23日 (水)

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

■新サービス拡充で業績は再び拡大局面へ

ジャストプランニング<4287>は、外食業界向けに売上管理・勤怠管理・仕入管理などのASPサービス「まかせてネット」を提供する。顧客は中小FC企業が中心で、契約店舗数は2013年7月末で4,023店舗である。スマートフォン、タブレット端末などスマートデバイスに対応した新サービスを拡充し、新規顧客の拡大と新サービスの投入によるARPU（1店舗当たりの売上高）の引き上げで高収益安定成長を目指す。無借金経営で財務体質は良好。

2013年9月12日付で発表された2014年1月期の第2四半期累計（2013年2-7月）の連結業績は、売上高が前年同期比16.3%増、営業利益は同0.3%減となった。主力の「まかせてネット」の契約店舗数は順調に増加したものの、新サービス投入に向けた開発費の増加によって、営業利益は伸び悩んだ。

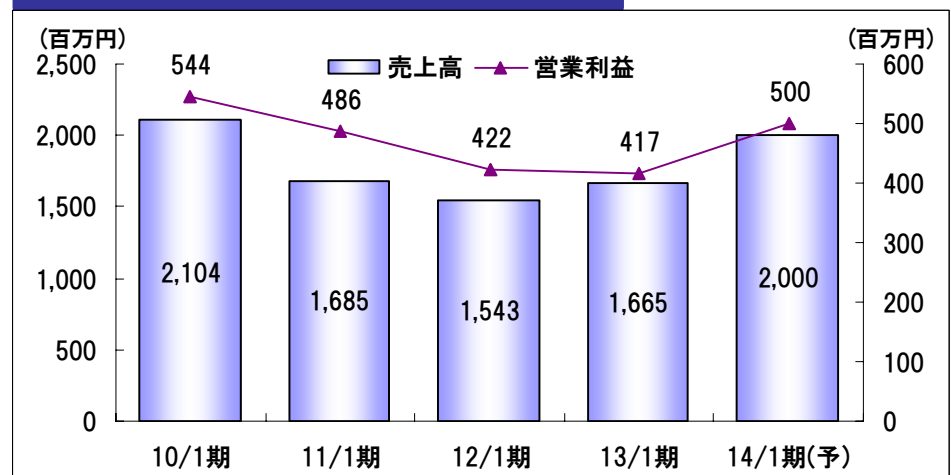
2014年1月期の通期業績は、売上高が前期比20.1%増、営業利益が同19.8%増と2ケタの増収増益を見込む。ASP事業で第3四半期以降に新規案件の稼働が見込まれていることから、同計画の達成は十分可能とみられる。

同社はARPUを引き上げるため、新サービスの拡充を進めていく戦略だ。2012年に「まかせてタッチ」（オーダリングサービス）、スマートフォン用アプリ「AppCRM」（販売促進・顧客管理サービス）のサービスを開始したほか、2014年春には気象条件などのビッグデータを活用した新サービスの提供も計画している。新規顧客の開拓と同時にARPUの引き上げによって、同社の業績は再び拡大局面を迎える見通しだ。

■Check Point

- ・外食業界向けASPで業績拡大後、事業基盤の拡充を推進
- ・下期に新規案件が稼働予定、通期で2桁の増収増益を見込む
- ・5月に太陽光発電事業の子会社設立、年内に売電開始を予定

売上高・営業利益の推移



■ 会社概要

外食業界向けASPで業績拡大後、事業基盤の拡充を推進

(1) 会社沿革

同社の創業は1994年1月で、現取締役会長の吉田雅年氏が、外食業界向けPOS・本部システムパッケージの受託開発、POSシステム等の販売を目的に有限会社として設立したのが始まりとなっている（1998年に株式会社化）。当時は、売上や仕入管理、勤怠管理など外食チェーンの店舗運営に必要な業務システムを構築するには10～20百万円程度が必要で、店舗数が10～100店舗の中小企業にとって費用負担が大きいという問題があった。

そこで、同社は中小規模の外食チェーン企業をターゲットに、こうした業務システム導入にかかるコストを大幅に低減できるASP事業（注1）を展開していく方針をたて、1996年頃からシステム開発会社と共同でASPサービスの開発をスタートさせた。1999年に完成したのが、現在も同社の主力サービスになっている「まかせてネット」である。なお、現代表取締役社長の鈴木崇宏氏は当時の共同開発先であったインディゴブルーの経営者であったが、ASPサービスの開始にあわせて同社に参画している。

「まかせてネット」の特徴は、1店舗当たり月額4.0～4.5万円の費用（現在は2.0～2.5万円）で、売上・仕入・勤怠等の業務管理を行うアプリケーションソフトが利用可能で、さらにメニュー管理画面の設定など顧客ごとに追加で発生するカスタマイズ作業も無料で対応できるなど、店舗運営のために必要な業務システムの費用の大幅な低減を実現したことにある。低コストという魅力に加えて、当時、外食業界においてASPサービスを提供する事業会社はほとんど無かったこともあり、契約店舗数は利用企業からの紹介などもあり順調に拡大していった。ASP事業の成長とともに業績も拡大し、2001年にはJASDAQ市場に上場を果たした。

2005年には、外食企業向けの3PL事業（注2）や本部業務代行事業（アウトソーシングサービス）を展開するサクセスウェイに出資し子会社化したほか（出資比率70%）、2008年には理容・美容チェーン企業向けASPサービス「Be☆UP」を新たに開始し、外食業界以外の顧客開拓にも注力しはじめた。また、2012年にはスマートフォン向けアプリケーションソフトの開発会社であるIMCに資本参加し、持分法適用会社（出資比率35%）としたほか、2013年には太陽光発電事業を目的とした子会社、JPパワーを設立するなど、事業基盤の拡充を進めている。

（注1）ASP（Application Service Provider）：情報端末で利用するアプリケーションソフトの機能をネットワーク経由で顧客にサービスとして提供する事業者またはそのサービスのこと。インターネットの高速化が進んだ1990年代後半以降に米国で普及し始め、2000年以降は日本でも様々な業界で普及が加速していった。

（注2）3PL（third-party logistics）：企業が経営効率化の一環として、物流機能の全体もしくは一部を外部に委託する物流業務形態のことを指す。3PLを受託する事業者を3PL事業者と呼ぶ。3PL事業者は、顧客企業の物流業務効率化を推進するためのシステム構築力や運営能力が必要とされる。

■会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1994年 1月	有限会社として千葉県習志野市に設立（1995年に東京都大田区に移転）、外食業界向けシステムの受託開発及び販売支援、POSシステム販売を開始
1998年 6月	株式会社へ変更、「まかせてネット」基本システム稼働
1999年 3月	「まかせてネット」サービス開始
2001年 7月	日本証券業協会店頭市場（現JASDAQ）に上場
5月	サービス提供店舗数 400店舗
2003年 1月	サービス提供店舗数 550店舗
2005年 1月	物流ソリューションの事業展開を目的として、サクセスウェイを子会社化
2006年 10月	店舗支援ファンド設立
2008年 4月	理美容チェーン向け業務管理システム「Be☆UP」サービス開始
2010年 10月	店舗支援ファンド解散
2012年 8月	クラウド型POSオーダーリングサービス「まかせてタッチ」サービス開始
9月	店舗専用スマートフォンアプリ「AppCRM」サービス開始 「まかせてネットEX」サービス開始
11月	「AppCRM」の開発元であるIMCと資本・業務提携し、持分適用関連会社に（出資比率35%）
2013年 4月	子会社JPパワーを設立し、太陽光発電事業を開始

出所：会社資料をもとにフィスコ作成

31.8%を保有する自社株は将来的にストックオプションへ

(2) 主要株主

同社の主要株主構成は、2013年7月末現在で表の通りとなっている。第1位株主は創業者で現取締役会長である吉田氏で、33.2%を保有している。第2位株主としては従来、デジタルガレージ<4819>が10.1%を保有していたが、2013年6月に業務資本提携を解消したことでデジタルガレージ保有分の株式を同社が取得。これに伴い、自社株式の保有比率が31.8%を占めることになった。同社では自己株式の今後の取り扱い方針に関して、現段階では大きな資金需要も無いことから、当面は金庫株として保有していくほか、社員に対するストックオプションに活用していく考えを示している。

主要株主構成

上位株主	出資比率
吉田雅年	33.2%
自社（自己株口）	31.8%
ステート・ストリート・バンク&トラスト	2.4%
オービック	1.8%
鈴木崇宏	1.0%

出所：会社資料をもとにフィスコ作成

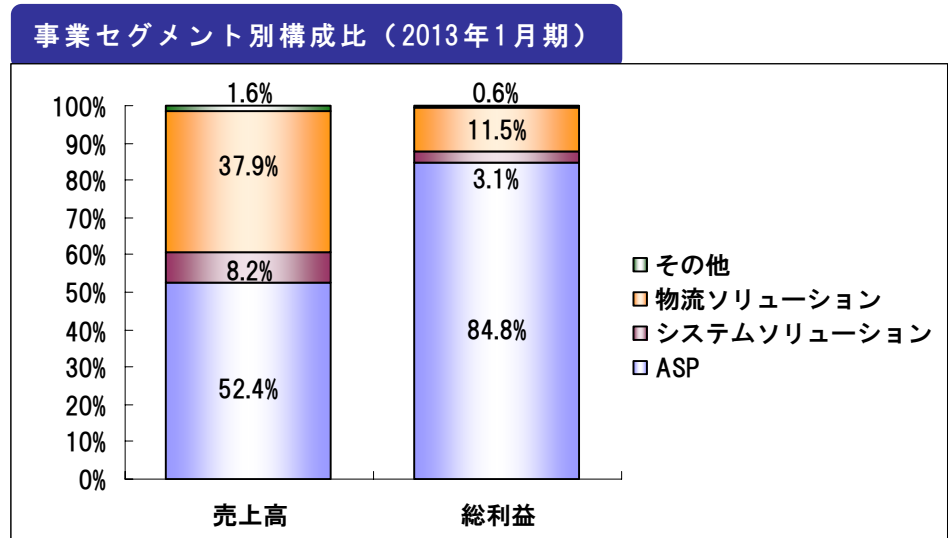


■会社概要

主力のASP事業が売上高の52%、総利益の85%を占める

(3) 事業概要

同社の連結業績は、ジャストプランニングと連結子会社1社（サクセスウェイ）、持分法適用会社1社（IMC）で構成されており、事業セグメントとしては、ASP、システムソリューション、物流ソリューション、その他の4つの事業セグメントに分けられている。2013年1月期の各事業の売上高と総利益の構成比はそれぞれグラフの通りで、ASP事業が売上高の52%、総利益の85%を占める主力事業となっている。各事業の内容については以下の通り。



主力ASP「まかせてネット」はサポートが好評で高価格を維持

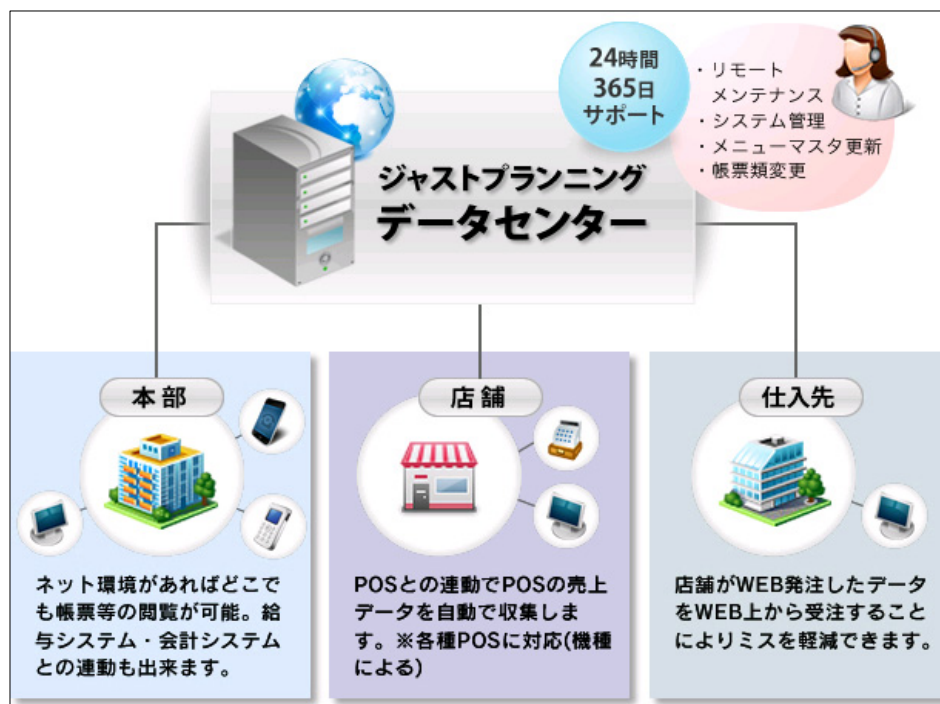
●ASP事業

同社の主力事業であるASP事業では、インターネットを介して、売上、仕入、勤怠管理などの業務ソフトを利用できるサービス「まかせてネット」を、中小規模の外食企業に提供しているほか、2012年よりクラウド型POSオーダーリングサービス「まかせてタッチ」、スマートフォン用アプリを用いた販売促進・顧客管理サービス「AppCRM」の提供を開始している。また、理容・美容業界向けASPサービスの「Be☆UP」も同部門に含まれているが、構成比率は10%以下と小さい。

「まかせてネット」の運用としては、各店舗で日々入力される様々な経営情報が、インターネットを介してジャストプランニングで管理しているサーバーで集計され、チェーン本部で収集された各店舗データを出力・分析することで、経営に活用するといった流れとなる。顧客企業は「まかせてネット」を導入することによって、各店舗並びに本部における集計・管理作業などの業務負担が軽減されるほか、詳細な売上データ等を分析することによって、収益性向上のための店舗運営や、出店戦略に活用することが可能となる。

■会社概要

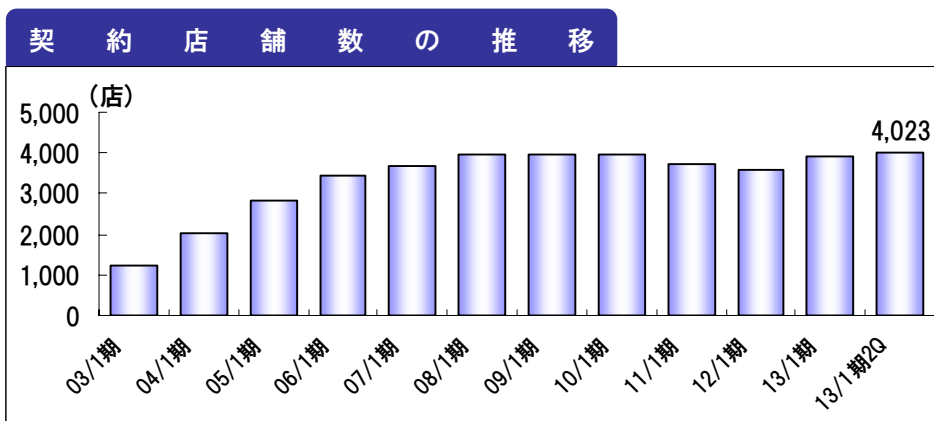
まかせてネットの運用イメージ



出所：会社資料

月額サービス料金は、利用するサービスメニューによって変わってくるが、平均で1店舗当たり2.0~2.5万円の水準となっている。競合企業の多くは1万円前後の料金水準で提供しており、同社のサービス料金は業界でも最も高い水準となっている。それでも顧客から支持を集めているのは、同社の「サポート力」が評価されているためだ。サービス導入時にスムーズな運用ができるように専任スタッフが現地で徹底サポートするほか、電話での24時間365日サポートを行っている。また、仕様変更など他社であれば別途追加料金が発生するようなケースでも、同社は原則として無償で対応している（ただし大幅な仕様変更については別途料金が必要）。営業については6名体制で新規顧客の開拓を行っているが、既存顧客からの紹介によって契約に至るケースも多い。

2013年7月末の契約店舗数は4,023件、契約企業数で228社となり、過去最高水準となっている。2009年頃に一度ピークを打ち減少に転じていたが、2012年以降再び拡大傾向に転じている。これは、リーマンショックや東日本大震災の影響が一巡し、既存の顧客企業における新規出店が増加してきたことが主因と考えられている。

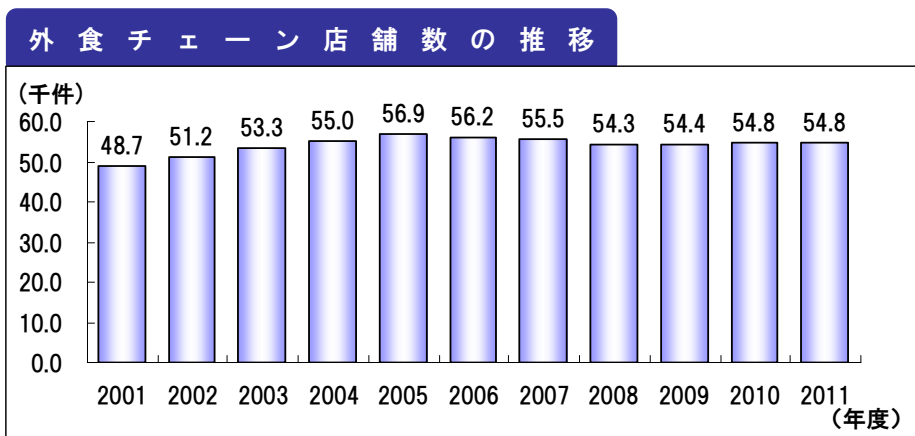


出所：会社資料



■会社概要

一方、国内の外出チェーンの店舗数の推移をみると、2011年度で54,800店舗（日本フランチャイズチェーン協会調べ）となっており、2005年のピークからは減少しているものの、ここ数年は横ばい水準が続いている。外出チェーン業界に占める同社のシェアは2011年度時点で6.6%の水準となる計算だが、大手外出チェーン（600店舗以上）の店舗数が20,000店舗を超えることから、同社がターゲットとする10～500店舗クラスの中小チェーン向けに限れば1割程度のシェアとなる計算だ。



出所：日本フランチャイズチェーン協会

競合企業としてはアルファックス・フード・システム<3814>、日立システムズ、アスピットなど同規模クラスの企業が存在する。このうち、アルファックス・フード・システム<3814>の契約数は、2013年3月末時点で6,006店舗、302社と同社を上回っている。また、外出企業向けのASPサービスということ言えば、インフォマート<2492>も受発注サービスを行っており、一部ではサービスが重複している。ただ、インフォマートは主に売り手側（食品卸会社向け）のサービスをメインとしており、店舗向けとしては売上・勤怠管理のサービス機能を持っていないこともあり、顧客が重複する場合は互いにシステム連携を行うなど良好な関係を構築している。

外出向けPOS端末販売や物流代行を展開、直営店舗も運営

●システムソリューション事業

システムソリューション事業の収入源は、主にASP契約企業向けに導入するPOSシステムを中心とした各種端末機器の販売や設定・メンテナンス収入であり、ASPサービスの初期導入費用が大半を占めている。機器の仕入販売の比率が高いため利益率も低く、ここ数年はPOS端末などハードウェアの低価格化が進んだこともあって、売上規模も小さくなっている。

●物流ソリューション事業

子会社のサクセスウェイの事業となる。中小の外出企業向けを中心とした物流ソリューションやマーチャンダイズソリューション、本部業務代行サービスなどを展開している。現在は、物流業務代行である3PL事業が売上の大半を占めていることもあり、売上高経常利益率は2～3%と低水準で推移している。今後は収益性の向上を進めるため、ジャストプランニングで開発した物流管理システムの導入強化を図っていく方針だ。現在の自社開発品の顧客企業への導入比率は2～3割程度にとどまっている。

●その他事業

直営の外出店舗1店舗（居酒屋）を従業員等によって運営している。店舗運営ノウハウを学ぶ社員研修の場所として、また新サービスのテストマーケティングの場として、活用されている。



■決算概要

上期決算はPOS端末販売と物流ソリューションが好調で増収

(1) 2014年1月期の第2四半期累計業績

2013年9月12日付で発表された2014年1月期の第2四半期累計（2013年2-7月）の連結業績は、売上高が前年同期比16.3%増の936百万円、営業利益が同0.3%減の218百万円、経常利益が同3.3%減の212百万円、四半期純利益が同336.3%増の557百万円となった。

7月末のASP契約店舗数は前年同月比で約300店舗増の4,023店舗と順調に拡大したが、1店舗当たりの平均利用料（ARPU）が若干低下したことで、ASP事業の売上高は前年同期比2.8%増の443百万円にとどまった。一方、契約店舗数の増加によるPOS端末等のハードウェアの販売好調により、システムソリューション事業の売上高は同82.2%増の125百万円に、また、物流のアウトソーシング化が進むなかで、物流ソリューション事業の売上高も同21.9%増の353百万円と好調に推移したことで、売上高は期初会社計画をやや上回る結果となった。売上原価率は前年同期比で4.5ポイント上昇の54.3%となったが、これは利益率の低いシステムソリューション、物流ソリューション事業の売上構成比が上昇したことによる。ASP事業の総利益率は79.1%と前年同期比で1.1ポイント低下したが、これはARPUの低下が影響しているものとみられる。

営業利益は前年同期比で0.3%減の218百万円となり、期初会社計画を若干回ったが、これはASP事業の総利益が伸び悩んだことに加えて、新サービス投入のための開発費など先行投資費用が増加した影響が大きい。また、業務資本提携の解消に伴いデジタルガレージ<4819>の株式を全株売却したことで、投資有価証券売却益を702百万円計上し、四半期純利益は大幅増益となった。

2014年1月期の第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	13/1期2Q累計		計画	14/1期2Q累計		
	実績	構成比		実績	構成比	伸び率
売上高	805	100.0%	900	936	100.0%	16.3%
売上原価	400	49.8%	-	508	54.3%	26.8%
販管費	185	23.1%	-	210	22.5%	13.3%
営業利益	218	27.2%	240	218	23.3%	-0.3%
経常利益	219	27.3%	240	212	22.7%	-3.3%
四半期純利益	127	15.9%	144	557	59.5%	336.3%

■決算概要

2014年1月期の第2四半期セグメント別累計業績

セグメント別売上高（百万円）

	13/1期2Q累計	14/1期2Q累計	伸び率
ASP	432	443	2.8%
システムソリューション	68	125	82.2%
物流ソリューション	290	353	21.9%
その他	14	13	-4.4%
合計	805	936	16.3%

セグメント別総利益（百万円）

	13/1期2Q累計	14/1期2Q累計	伸び率
ASP	346	351	1.3%
システムソリューション	14	24	65.8%
物流ソリューション	40	50	25.4%
その他	3	2	-10.7%
合計	404	428	5.9%

セグメント別総利益率

	13/1期2Q累計	14/1期2Q累計
ASP	80.2%	79.1%
システムソリューション	21.1%	19.2%
物流ソリューション	13.8%	14.2%
その他	22.4%	20.9%
合計	50.2%	45.7%

下期に新規案件が稼働予定、通期で2桁の増収増益を見込む

(2) 2014年1月期の通期業績見通し

2014年1月期の通期業績は、売上高が前期比20.1%増の2,000百万円、営業利益が同19.8%増の500百万円、経常利益が同20.5%増の500百万円、当期純利益が同198.8%増の719百万円となる見通しだ。

第2四半期累計までの進捗率は、売上高で47%、営業利益で44%とややスローペースではあるが、第3四半期以降に「まかせてネット」で新規案件2件の稼働が見込まれていることから、会社計画の達成は可能と弊社ではみている。

2014年1月期の通期業績予想

(単位：百万円)

	12/1期 実績値	13/1期 実績値	14/1期 予想値	増減額	増減率
売上高	1,543	1,665	2,000	334	20.1%
営業利益	422	417	500	82	19.8%
経常利益	428	414	500	85	20.5%
当期純利益	232	240	719	478	198.8%

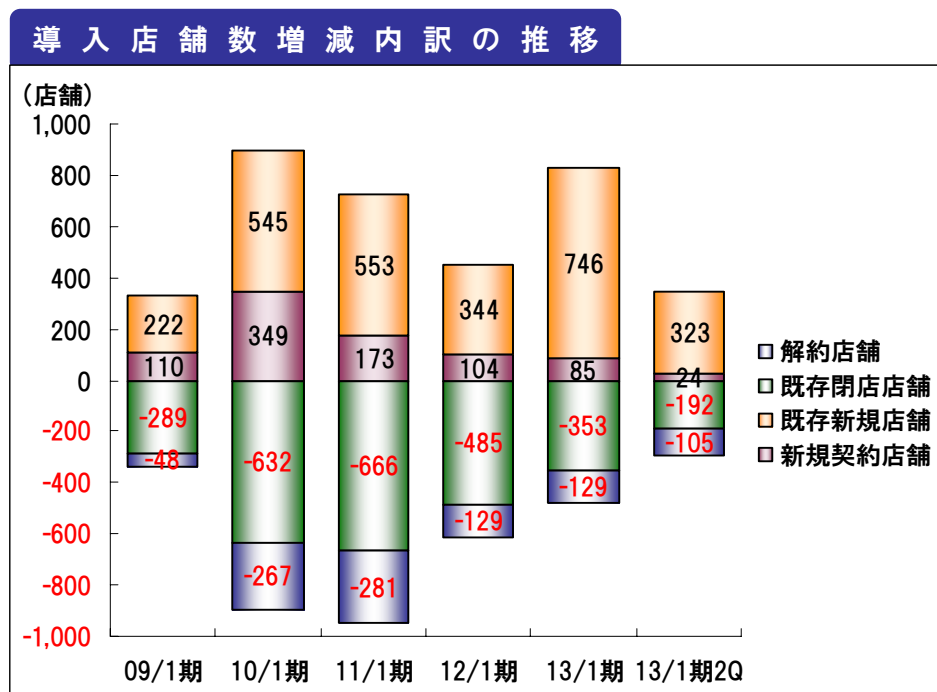


■決算概要

「まかせてネット」の新規顧客開拓にあたっては、2012年9月より機能を大幅に向上した「まかせてネットEX」の拡販を進めていく。「まかせてネットEX」の特徴は、スマートフォンやタブレット端末などマルチデバイス、マルチブラウザに対応したこと、出力形式では従来のクリスタルレポート形式やCSV形式に加えてPDF形式やexcel形式にも対応したことで、利便性を向上させたことにある。また、従来はカスタマイズで対応していた機能も標準機能として組み込んだことでカスタマイズ工数を大幅に低減し、短期間でのシステム稼働を実現している。利用料金も月額平均で2.0~2.5万円と従来と同水準を維持している。

全国の外食チェーン企業のほか、小売店舗など外食以外の業態でチェーン展開している企業向けに、2014年1月までに1,000店舗の販売目標を掲げている。2013年8月までに約150店舗に導入しており、第3四半期以降は新規案件の稼働が予定されていることから、1,000店舗の目標は射程圏と言える。なお、既存顧客の店舗に関しては引き続き「まかせてネット」のサービスを継続するが、顧客からの要求があれば「EX版」への置き換えも今後進めていく予定だ。

2014年1月末の「まかせてネット」(EX含む)の導入店舗数は4,500店舗と前期末の3,897店舗から15%の増加を見込んでいる。2期連続の増加となり、店舗数では2008年の過去最高水準(4,000店舗強)を大幅に上回ることになる。新規案件が稼働することに加えて、既存顧客における出店意欲が回復してきたことも店舗数の拡大に寄与するとみられる。グラフの通り、2008年秋のリーマンショック以降、既存顧客における店舗数は閉店店舗数が出店店舗数を上回る状態が続いていたが、2013年1月期には5期ぶりに出店店舗数が上回り、今期に入ってもその傾向が持続している。外食業界においても緩やかながら景気回復の兆しがでてきたと言えよう。



■成長戦略

「まかせてタッチ」と「AppCRM」でASP事業の15%成長を目指す

同社は今後の成長戦略として、主力事業であるASP事業を年率15%の成長軌道に乗せることを目標としている。ASP事業の成長要件としては、契約店舗数の増加に加えて、ARPU（1店舗当たり利用料）の上昇の2点が挙げられる。このうち契約店舗数に関しては、サービス機能の拡充によって外食企業での新規開拓を進めていくほか、小売業など他業態向けの拡販も行っていく。一方、ARPUの引き上げについては、新サービスの追加・拡充によって推進していく戦略だ。新サービスとしては、既に2012年秋に、クラウド型POSオーダーリングサービス「まかせてタッチ」、スマートフォン用アプリを用いた店舗用の販促・顧客管理サービス「AppCRM」の提供を開始している。

「まかせてタッチ」は現在、飲食店などで従業員がオーダーを受ける際に、使用する専用端末をiPod Touchなど一般的に普及しているモバイル端末に置き換えるもので、端末の購入費用だけでなくメンテナンスコストも大幅に圧縮が可能となっている。また、従業員への操作方法に関する教育に充てる時間も、使い慣れたモバイル端末を利用することで短縮することが可能となる。また、将来的には同システムを用いて、利用客の既存スマートフォンからでも注文が可能となるサービスも考えている。契約実績はまだないが、現在40～50店舗を展開する企業2社と契約直前の段階までできている模様だ。販売方法としては、直販のほか、代理店やOEMなども活用していく予定で、2015年1月までに1,500セットの販売を目指す。

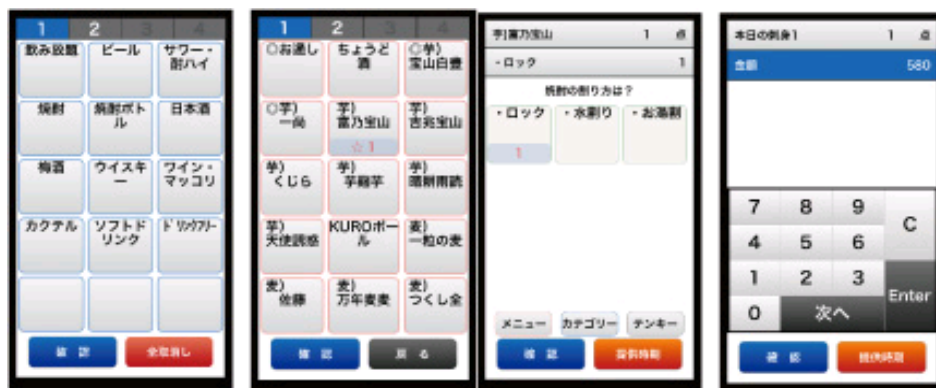
「まかせてタッチ」の概要

サービス内容	・飲食店にて利用される高価なオーダーリング専用端末を、安価な汎用端末に置き換えることで、従来の三分の一の費用で利用できるオーダーリングサービス。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・10万円以上する専用端末を、安価なスマート端末（iPod Touch、iPad）に置き換えることで、初期導入費用が圧縮できるほか、メンテナンスコストも低減。機能面でも専用端末と同等。 ・スマート端末の普及により、操作方法などに関する従業員への教育時間・費用が圧縮可能。 ・顧客の発注情報を利用し、接客向上サービスを提供予定。 ・顧客の利用するスマホから注文するサービスも提供予定。
販売ターゲット	・全国の飲食チェーン企業、または個店
販売価格 (1店舗当たり)	<ul style="list-style-type: none"> ・初期費用： 100,000円～ ※別途、プリンター、専用ルーター、スマート端末、回線が必要 ・月額運用費用： サービス利用料 9,800円 POS 機能利用料 5,000円 保守サービス費用 5,000円 バックアップ回線費用 5,000円
販売方法	・直販、代理店、OEM
販売目標	・2015年1月までに1,500セット

出所：会社HPなどからフィスコ作成

■成長戦略

まかせてタッチのオーダーリング画面イメージ



出所：会社HPより引用

一方の「AppCRM」は同社の持分法適用関連会社であるIMCが開発したアプリである。主な機能としては、クーポンの付与や店長ブログ、メニュー案内などが可能となる。通常、スマートフォン用のアプリを構築するには数百万円のコストがかかるが、大幅なコスト低減を図ったことで、中小チェーン企業向けの導入促進を目指す。同様のサービスは他社でも行っているが、同社は予約管理機能や売上連動分析機能などサービス機能を来年度中に拡張していくことで差別化を図っていきたい考えで、2015年1月末までに1,000店舗の導入を目指している。同サービスは「まかせてネット」の契約をしていない企業でも導入が可能であり、「AppCRM」を拡販することによって、「まかせてネット」の契約までの新たな導線ができたとも言えよう。

「まかせてタッチ」と「AppCRM」の販売が目標通り進めば、2015年1月時点でそれぞれ月間10百万円程度のサービス収入が見込まれる。現状の「まかせてネット」の月間利用料が68百万円程度であることから、これら新サービスでARPUを約30%押し上げる計算となる。仮に目標の半分の水準であったとしても15%の押し上げ効果となり、これに「まかせてネット」の契約店舗数の増加も加えれば、仮に顧客からの値引き圧力が強まったとしても、ASP事業で年率15%成長の達成は可能だと言えよう。

「AppCRM」の概要

サービス内容	・スマホ用アプリを用いた販売促進・顧客管理サービス。契約店舗の顧客リピート率を高め、売上増を図るためのツールとして利用する。
特徴	・iPhone、Androidに対応済みで、最短1ヶ月で提供可能。 ・個人情報を持たずに、顧客管理が可能。 ・メルマガサービスを導入している企業は、同等の費用で移行が可能。
販売ターゲット	・全国の飲食、理美容、その他業態のチェーン展開企業、または個店 ※特にメルマガジンを利用している企業がターゲットに
販売価格	・初期費用 300,000円～ ・月額費用 98,000円～（10店舗以上の場合、固定制+従量制に）
販売目標	・2015年1月までに1,000店舗

出所：会社HPなどからフィスコ作成



■成長戦略

AppCRMの主要機能と画面イメージ



出所：会社HPより引用

さらに、同社はビッグデータを利用した新サービスを神奈川工科大学の教授や気象予報会社などと共同で開発している。具体的には、気象状況と売上データの相関関係を分析し、経営判断に活用していく情報システムの開発を進めている。コンビニエンスストアなど大手企業では既に導入しているシステムだが、中小企業では導入コストが高く、まだ普及は進んでいないのが現状で、同社では中小企業でも利用可能な価格水準でのサービスを、早ければ2014年春にも開始する予定だ。

国内の景気が回復に向かう中で、店舗数の拡大傾向が続くほか、新サービスの拡充によるARPUの上昇によって、同社の業績も再び成長ステージに入るものと弊社ではみている。早ければ2016年1月期にも営業利益ベースでの過去最高益（2008年1月期の711百万円）の更新が視野に入ってくる。

5月に太陽光発電事業の子会社設立、年内に売電開始を予定

●太陽光発電事業

同社は2013年5月、太陽光発電事業の開始を目的に子会社JPパワーを設立した。現在、山梨県北杜市に1MWの発電所を建設中で、年内の売電開始を予定している（税込42円/kwh案件）。設備投資額は310百万円程度、売上高に関しては日照量や発電効率などで変動するが、一般的には1MWクラスで年間40百万円程度と言われている。利益率としては年3.5%程度を前提としているため、業績へのインパクトは軽微とみられる。また、今後1年以内に、2MW未満の太陽光発電設備を複数立ち上げる予定だ。発電設備を2MW未満とするのは、電力会社と高圧（600ボルト～7,000ボルト）連携が可能で、工事期間・費用を確定しやすいからだ。2MW以上になると、特別高圧（7,000ボルト超）連携となり、工事期間・費用が大幅に上昇する。



■財務状況

無借金経営、現預金豊富、ROE10%超と高収益、好財務を維持

同社の財務状況は極めて良好と言える。有利子負債は無く無借金経営を維持しているほか、現預金が2,000百万円を超えキャッシュが豊富なこと、流動比率、自己資本比率ともに高水準で推移するなど、健全性は極めて高い。また、収益性に関しても、ROEで10%以上を維持しているほか、売上高営業利益率も20%以上をキープするなど高収益体質を維持していると言える。唯一、成長性に関してはここ数年、足踏みしていたが、前述したように今後は再び成長軌道に復帰する公算が大きい。太陽光発電設備の投資計画によっては、一時的に現預金が減少する可能性もあるが、高収益、好財務内容は維持していくものと予想される。

貸借対照表

(単位：百万円)

	12/1期	13/1期	13/1期2Q	増減要因
流動資産	1,796	1,898	2,315	
現預金	1,615	1,690	2,043	投資有価証券の売却による
売掛金	173	205	236	
有形固定資産	42	48	186	発電設備の建設による
無形固定資産	30	100	110	
投資等	772	789	119	投資有価証券の売却による
総資産	2,641	2,836	2,732	
流動負債	199	256	569	未払法人税の増加による
固定負債	160	152	6	繰延税金負債の減少による
有利子負債	0	0	0	
負債合計	360	408	575	
株主資本	1,932	2,087	2,124	
資本金	381	381	381	
資本準備金	239	239	239	
利益剰余金	2,341	2,495	2,967	
自己株式	-1,028	-1,028	-1,463	自己株式の取得による
有価証券評価	325	313	0	
少数株主持分	22	24	25	
純資産合計	2,281	2,427	2,156	
負債純資産合計	2,641	2,836	2,732	

(安全性指標)

	12/1期	13/1期	13/1期2Q	
流動比率	898.8%	741.1%	406.3%	(流動資産÷流動負債)
自己資本比率	73.2%	73.6%	77.7%	(株主資本÷総資産)

(収益性指標)

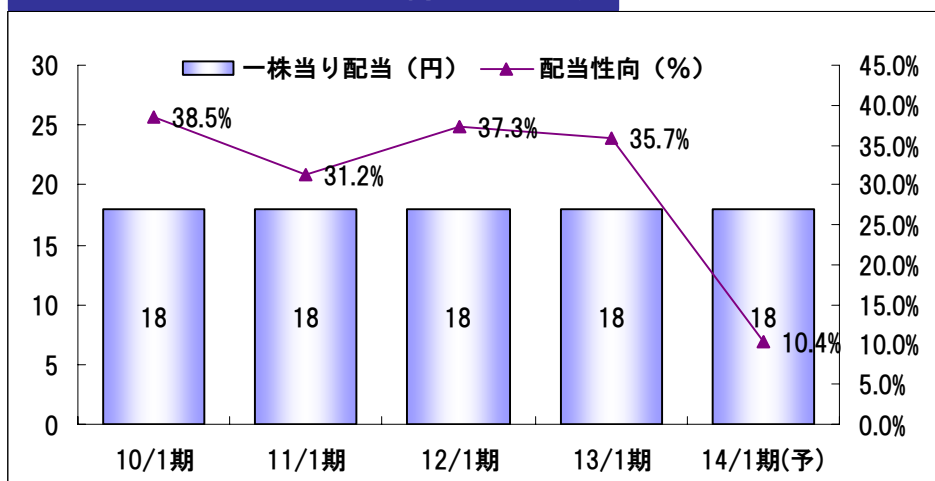
	12/1期	13/1期	14/1期予	
ROA (総資産利益率)	16.2%	14.6%	18.3%	(経常利益÷期末総資産)
ROE	12.0%	11.5%	33.8%	(純利益÷期末自己資本)
売上高営業利益率	27.3%	25.1%	25.0%	(営業利益÷売上高)

■株主還元策

配当18円を数年継続、今後の収益拡大次第で増配の可能性も

同社は株主還元策として、配当による還元を基本方針としている。配当方針に関しては、将来の事業展開と経営体質の強化のために内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続していくとしており、ここ数年は一株当たり配当金18円を継続してきた。事業の構造上、設備投資など大きな資金ニーズはほとんど無いため、今後、収益が一段と拡大し配当性向が低下してくれば、増配される可能性もでてこよう。

配当金と配当性向の推移



注) 2013年8月に1:100の株式分割を実施。一株当たり配当は過去に遡及して補正済。



■株主還元策

損益計算書

(単位：百万円)

	10/1期	11/1期	12/1期	13/1期	14/1期予
売上高	2,104	1,685	1,543	1,665	2,000
(対前期比)	-11.1%	-19.9%	-8.4%	7.9%	20.1%
売上原価	1,122	799	761	856	
(対売上比)	53.3%	47.4%	49.4%	51.4%	
販管費	438	399	359	391	
(対売上比)	20.8%	23.7%	23.3%	23.5%	
営業利益	544	486	422	417	500
(対前期比)	-11.9%	-10.6%	-13.2%	-1.1%	19.8%
(対売上比)	25.9%	28.9%	27.3%	25.1%	25.0%
経常利益	580	491	428	414	500
(対前期比)	-6.3%	-15.3%	-12.8%	-3.2%	20.5%
(対売上比)	27.6%	29.2%	27.8%	24.9%	25.0%
特別利益	0	0	0	0	
特別損失	193	2	27	0	
税引前利益	387	488	400	414	
(対前期比)	-35.3%	26.1%	-18.0%	3.6%	
(対売上比)	18.4%	29.0%	26.0%	24.9%	
法人税等	151	200	166	172	
(実効税率)	39.2%	41.0%	41.5%	41.6%	
当期純利益	235	284	232	240	719
(対前期比)	-33.4%	21.0%	-18.5%	3.8%	198.8%
(対売上比)	11.2%	16.9%	15.0%	14.5%	36.0%

[主要指標]

	10/1期	11/1期	12/1期	13/1期	14/1期予
発行済株式数(千株)	5,007	4,932	4,782	4,782	4,150
一株当り利益(円)	46.7	57.6	48.3	50.3	150.5
一株当り配当(円)	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0
一株当り純資産(円)	399.4	452.1	472.2	501.9	-
配当性向	38.5%	31.2%	37.3%	35.7%	12.0%

注) 2013年8月に1:100の株式分割を実施。一株当りデータは過去に遡及して補正済。

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