

|| 企業調査レポート ||

## 毎日コムネット

8908 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年3月19日(月)

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. 事業概要	01
2. 2018年5月期第2四半期の業績	01
3. 2018年5月期通期の見通し	02
4. 成長戦略・トピック	02
5. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 不動産ソリューション事業	05
2. 学生生活ソリューション事業（人材ソリューション部門）	06
■ 業績動向	08
1. 2018年5月期第2四半期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
● 中期経営計画達成に向け土地の仕入れ、資金確保が順調	12
■ 株主還元策	13

## ■ 要約

### 学生向けマンションを首都圏中心に展開。 2018年5月期第2四半期は不動産マネジメント部門が牽引し増収増益。 人材ソリューション部門（連結子会社（株）ワークス・ジャパン）も 業容拡大

毎日コムネット<8908>は、首都圏を中心に学生向けマンションの開発・管理事業と学生生活関連のサービスを展開する企業である。1980年代のテニスブームに乗り、サークルのテニス合宿などの旅行商品の販売で成長し、2002年にはJASDAQ市場に上場。その後、学生向けマンションの仲介・管理・サブリース及び開発事業に業容を拡大し、現在の主力事業に育て上げた。学生の就職・採用関連サービスは、2015年に（株）ワークス・ジャパンを連結子会社化し、第三の柱となっている。大学生の様々な生活シーンを一気通貫で支援する唯一無二の企業である。

#### 1. 事業概要

同社の事業セグメントは、不動産ソリューション事業と学生生活ソリューション事業の2つに分かれる。不動産ソリューション事業が全社売上高の76.6%（2018年5月期第2四半期）、営業利益の96.9%（同）を占める。不動産ソリューション事業の中でも不動産マネジメント部門が主力であり、学生マンションのサブリース（転貸）や賃貸管理を行う。首都圏を中心に大学周辺のマンション190棟、8,788戸（2017年5月期）を管理しており、そのうち6,887戸（78.4%）をサブリース方式で借り上げる。開発から募集、管理までを一気通貫で行うことにより、強靱なビジネスモデルが構築されており、2017年4月時点の入居率は12年連続で100%を誇る。学生生活ソリューション事業は、全社売上高の23.4%（同）、営業利益の3.1%（同）を構成する。同社設立当初から続く課外活動ソリューション部門では、クラブ・サークルの合宿旅行商品販売をはじめとした多様なサービスを展開。人材ソリューション部門は主に連結子会社ワークス・ジャパンの事業であり、大企業の学生採用を支援する。

#### 2. 2018年5月期第2四半期の業績

2018年5月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比6.1%増の7,383百万円、営業利益で同3.0%増の434百万円、経常利益で同3.9%増の401百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同3.0%増の281百万円となり、前期及び半期計画を上回り、堅調に推移した。特に不動産マネジメント部門が成長及び利益増を牽引した。これは前期開発物件（506戸）のに稼働によるもの及び、総合管理契約からサブリース契約に変更した物件があったことによるものである。また学生生活ソリューション事業においては、特に人材ソリューション部門の増収が大きかった。

## 要約

### 3. 2018年5月期通期の見通し

2018年5月期通期の業績予想は、売上高で前期比4.7%増の15,500百万円、営業利益で同2.5%増の1,672百万円、経常利益で同2.5%増の1,590百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.2%増の1,035百万円と、売上高・利益ともに堅実に伸ばす期初計画を据え置いた。2018年5月期は不動産デベロップメント部門でのオープン予定の開発案件が少なく、253戸（2017年5月期は506戸、2019年5月期はおおむね600戸以上見込む）にとどまるものの、不動産マネジメント部門及び人材ソリューション部門の成長で補い、5年連続増収増益を確保するシナリオだ。通期売上高計画に対する第2四半期進捗率は47.6%（前期は47.7%）、通期営業利益計画に対する第2四半期進捗率は26.0%（前期は27.5%）であり、前期実績と同様の順調なペースで第2四半期を折り返した。

### 4. 成長戦略・トピック：中期経営計画達成に向け土地の仕入れ及び資金確保が順調、100億円のコミットメントライン契約を締結

同社では中期経営計画の重点戦略として、「全国での不動産物件開発加速…新規5,000戸」を掲げている。2018年5月期の上半期は土地の仕入れが加速した。東京都内で3物件、川崎市で1物件、広島市で1物件を新規に取得し、不動産デベロップメント部門で今後開発が行われる。また同社は2017年12月、今後増大する物件取得資金を長期安定的に確保するために、(株)みずほ銀行をアレンジャーとする総額100億円のコミットメントライン契約を締結した。この契約により、マクロ環境の悪化による金融機関の貸し渋りなどの影響を受けることなく土地の取得、建築、土地付き建物の購入が可能となる。中期経営計画の達成のための準備は順調に進捗している。

### 5. 株主還元策：2018年5月期は40周年の記念配当3円を含めて21円、配当性向36.5%を予想

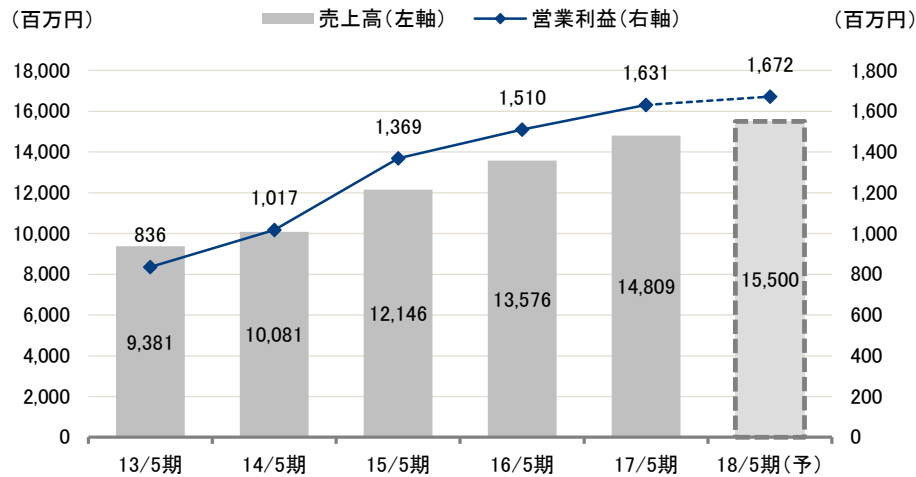
同社は、安定的な経営基盤の確保と自己資本利益率の向上、安定的な配当の継続を業績に応じて行うことを基本方針としている。これまで配当性向は過去30%以上を維持してきたが、2018年5月期は記念配当を含めて35%以上を予想、2019年5月期以降も35%以上を継続する計画である。2018年5月期は年21円（中間8円、期末13円、40周年記念配当3円を含む）、連結配当性向36.5%を期初に計画しており、第2四半期末においてもこの増配予想を据え置いた。

#### Key Points

- ・ 学生向けマンションを首都圏中心に展開
- ・ 2018年5月期第2四半期は不動産マネジメント部門が牽引し増収増益。人材ソリューション部門（連結子会社ワークス・ジャパン）も業容拡大
- ・ 中期経営計画達成に向け土地の仕入れ及び資金確保が順調、100億円のコミットメントライン契約を締結

## 要約

## 通期業績の推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 学生マンション提供から就職・採用支援まで、 大学生向け事業を一気通貫で行うオンリーワン企業

#### 1. 会社概要

同社は、現在の代表取締役社長 伊藤守(いとうまもる)氏と代表取締役専務 原利典(はらとしのり)氏が1979年に設立した旅行会社が前身である。当初から学生をターゲットとし、1980年代のテニスブームに乗りサークルのテニス合宿などの商品を主力に成長し、2002年にはJASDAQ市場に上場した。2003年には学生向けマンションの仲介事業を本格化し、管理・サブリース(転賃)及び開発事業にも業容を広げ、現在の主力事業となっている。2006年には学生の就職支援事業を開始し、2010年にワークス・ジャパンに資本参加、2015年に連結子会社化した。設立当初から一貫して学生をメインターゲットにしており、入口(学生マンション提供)から、学生生活(クラブ・サークル活動関連サービス)を経て、出口(就職・採用支援サービス)までを一気通貫で行う唯一無二の企業である。

## 会社概要

## 会社沿革

年月	主な沿革	不動産 S	学生生活 S
1979年	「株式会社毎日ツーリスト（前身・株式会社トラベル・ドゥ・インターナショナル）」を設立。旅行業を開始		○
1982年	「株式会社日本交通公社（現株式会社ジェイティーピー）」の旅行業代理店契約を締結		○
1988年	初の直営学生マンションを開業	○	
1994年	不動産の賃貸、仲介、管理事業を開始	○	
1997年	商号を「株式会社毎日コムネット」に変更		
1999年	大学生人材の活用を目的として人材ネットワーク事業開始		○
2001年	有料職業紹介事業許可 第 13-ユ-010655 号を取得		○
2002年	JASDAQ 市場に上場		
2003年	学生マンション仲介専門子会社「株式会社学生サービスプラザ（現株式会社毎日コムネットレジデンス）」設立	○	
2004年	不動産流動化事業を開始、学生マンションの独自開発をスタート	○	
2005年	全国大手不動産会社と連携し、学生向けお部屋情報ネットワークを発足	○	
2006年	学生人材紹介及び就職支援事業を開始		○
2008年	初の食事付学生マンションの運営を開始	○	
2008年	一級建築士事務所登録	○	
2010年	「株式会社ワークス・ジャパン」へ資本参加、人材事業へ本格参入		○
2011年	「株式会社 KJ ホールディングス」と資本業務提携		
2012年	「株式会社セディナグループ」より自動車教習所への生徒斡旋事業譲り受け		○
2014年	自然エネルギーによる発電事業を開始。「株式会社毎日コムネットグリーン電力」を設立	○	
2015年	「株式会社ワークス・ジャパン」を連結子会社化		○
2017年	学生マンションの全国展開。京都 2 棟、広島 1 棟をオープン 三井不動産 <8801> グループの開発した学生寮の運営管理を受託	○	

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## 2. 事業内容

同社の事業セグメントは、不動産ソリューション事業と学生生活ソリューション事業の2つに分かれる。不動産ソリューション事業が全社売上高の76.6%（2018年5月期第2四半期）、営業利益の96.9%（同）を占める。不動産ソリューション事業はさらに3部門（不動産マネジメント部門、不動産デベロップメント部門、エネルギーマネジメント部門）に分かれ、学生マンションのサブリースや賃貸管理を行う不動産マネジメント部門の売上高が大きい。不動産デベロップメント部門は土地の仕入れや企画・設計から学生マンションを開発する業務を行う。エネルギーマネジメント部門は2014年に参入した太陽光発電事業であり安定稼働している。

学生生活ソリューション事業は、全社売上高の23.4%（2018年5月期第2四半期）、営業利益の3.1%（同）を構成する。同社設立当初から続く課外活動ソリューション部門では、クラブ・サークルの合宿旅行商品販売をはじめとした多様なサービスを展開しており、顧客（大学生）とのネットワークは貴重な経営資源である。人材ソリューション部門は主に連結子会社ワークス・ジャパンの事業であり、大企業の学生採用を支援する。

## 会社概要

## 事業の内容と構成 (連結、2018年5月期第2四半期)

事業セグメント	部門	売上構成	営業利益構成
不動産ソリューション事業	不動産マネジメント	58.8%	96.9%
	不動産デベロップメント	76.6%	
	エネルギーマネジメント	2.4%	
学生生活ソリューション事業	課外活動ソリューション	23.4%	3.1%
	人材ソリューション	7.7%	
		100.0%	100.0%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

※利益調整前

## 事業概要

### 学生向けマンションを首都圏中心に展開

#### 1. 不動産ソリューション事業

不動産ソリューション事業は、学生マンションを開発し、オーナーから一括して借り上げてサブリース（転貸）するサービスが主体となる。首都圏を中心に大学周辺のマンション 190 棟、8,788 戸（2017 年 5 月期）を管理しており、そのうち 6,887 戸（78.4%）をサブリース方式で借り上げる。市場全体に目を向けると、18 歳人口は減少傾向だが、首都圏に限れば大学生・大学院生の数は安定的に推移しており、女子大学生に限定すれば増加傾向にある。一方、学生マンションの供給量は少なく需給ギャップは解消されていない。

学生マンションは主に地方の学生が居住し、女子学生の比率が高く、学生本人ではなく親が契約者の場合が多いという特徴がある。親（学生）のニーズとしては 1) しっかりしたセキュリティ・管理体制、2) 食事付き、3) 大学周辺駅近の立地といった物件を希望する。同社の管理物件は、セキュリティを完備し、食事付きタイプもあり、駅までの平均徒歩時間は 10 分以内と利便性が良い。親（学生）のニーズを満たしているために入居率も高くなる。2017 年 4 月時点の入居率は 12 年連続で 100% であり、2018 年春の入居に向けても準備が着々と進む。入居率の高さは、学生居住者の退去時期は事前に予測でき募集に十分な時間をかけることができるという特殊性もあるが、同社の総合的なノウハウの結晶でもある。開発から募集、管理までを一気通貫で行うことにより、強靱なビジネスモデルが構築されている。

#### 学生マンションのニーズと同社の特徴

親（学生）のニーズ	同社の学生マンションの特徴
しっかりしたセキュリティ・管理	◎：セキュリティ完備
食事付き	○：食事付き物件 (食堂運営の大手企業が提供)
大学周辺駅近の立地	○：駅から平均徒歩 10 分以内

出所：ヒアリングよりフィスコ作成



## 事業概要

首都圏に集中して学生マンションを展開してきた当社だが、2017年5月期からは地方の国公立大学向け物件も展開している。「カレッジコート京都下鴨東（63戸）」、「カレッジコート広島大学前（127戸）」、「カレッジコート京都鴨川（76戸）」の3物件は2017年4月に満室スタートしており、滑り出しは順調である。

## 全国展開への試み

## ◆地方案件4棟目となる「カレッジコート広島大学北」(自社所有物件)がオープン



(カレッジコート広島大学北)  
 所在地 東広島市西条下見五丁目  
 タイプ 食事付学生寮  
 構造 RC造 地上5階建 80戸  
 最寄駅 東広島キャンパスから徒歩10分  
 出所：決算説明会資料より掲載

## 2. 学生生活ソリューション事業（人材ソリューション部門）

ワークス・ジャパンは、2010年に設立され、2015年に同社の連結子会社となった。大企業の人事部門向けに人材採用広報サービスや人材採用システムの提供を行っている。コンセプトは「つたえる、であう、つながる」。「つたえる」は採用プロモーション、「であう」は採用イベント・キャリア支援、「つながる」は採用業務支援システムを意味する。具体的には、企業が学生を採用する際に活用するWebサイトやパンフレットの制作、説明会やイベントの開催、応募した学生とのやりとりを管理するシステムの提供などが業務となる。

## ワークス・ジャパン 事業概要

事業区分	主なサービス・ソリューション
採用プロモーション 《つたえる。》	採用Webサイト、採用パンフレット 映像コンテンツ Webセミナー、説明会・イベント インターンシップ・内定者フォロー
採用イベント・キャリア支援 《であう。》	日経 College Cafe アカデミー 日経 College Cafe はたらくフォーラム 業界研究セミナー、就活応援フェスタ キャリア支援セミナー・ターゲットセミナー WORKS JAPAN GLOBAL
採用業務支援システム 《つながる。》	応募学生管理システム「e2R」、マイページ機能 選考実務管理「e2R-BOS（バックオフィスソリューション）」 適正診断・能力診断「eF-1G」 アウトソーシング

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

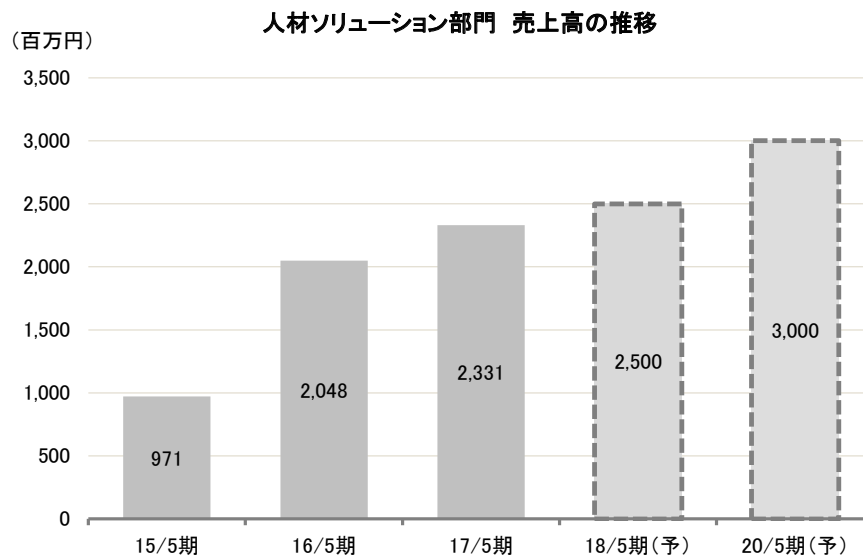


## 事業概要

また、(株)日本経済新聞社が行う「日経カレッジカフェアカデミー」の運営事務局を担っており、企業としての信用は格段に向上している。この取り組みは、学生を対象に、様々な分野で活躍する社会人講師により仕事の魅力を伝え、受講者の職業観を育成することを目指したものであり、イベント運営能力や学生集客能力が評価されて抜擢されたものだ。このほか、企業と学生の出会いの場として活用されている本社セミナールーム(神田)及び大阪セミナールーム(心斎橋)は、小規模な説明会などに活用されており高稼働が続いている。

ビジネスモデルは企業側から収入を得る。現在の顧客は1部上場クラスの大企業がほとんど。将来的には中堅企業への拡大も可能と考えられ、第2新卒や外国人の雇用などまだ開拓の余地があり、伸びしろは大きい。

人材ソリューション部門の業績は伸び盛りである。ワークス・ジャパンを2016年5月期に通期で連結した後は、2017年5月期の売上高は2,331百万円(前期比13.8%増)となった。2018年5月期には2,500百万円(前期比7.2%増)、2020年5月期には3,000百万円と今後も成長が予想される。

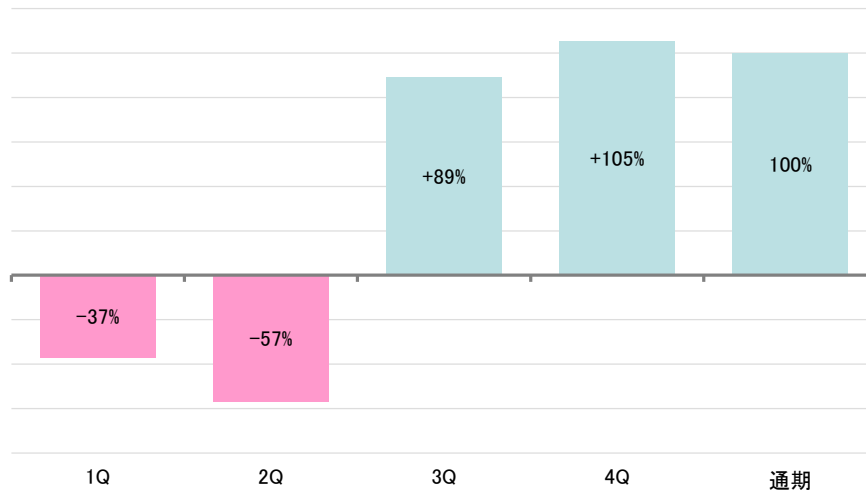


出所：決算短信よりフィスコ作成

人材ソリューション部門の業績は、企業や学生の採用・就職活動に密接に関わるため、季節変動が大きい。2019年4月新卒向けの就職プロセスは昨年同様、2018年3月に企業説明会解禁、2018年6月に選考開始となる(経団連加盟企業)。これらの時期の前に需要が高まるため、第2四半期まで(6月-11月)は閑散期、第3四半期以降(12月-5月)は繁忙期となる。四半期業績を評価する際には留意したい。

## 事業概要

## ワークス・ジャパン 営業利益の変動 (2017年5月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2018年5月期第2四半期は不動産マネジメント部門が牽引し増収増益。人材ソリューション部門（連結子会社（株）ワークス・ジャパン）も業容拡大

#### 1. 2018年5月期第2四半期の業績概要

2018年5月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比6.1%増の7,383百万円、営業利益で同3.0%増の434百万円、経常利益で同3.9%増の401百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同3.0%増の281百万円となり、前期及び半期計画を上回り、堅調に推移した。

売上面では、不動産ソリューション事業が大きな増収要因であり、特に不動産マネジメント部門が成長を牽引した。不動産マネジメント部門における売上高の増加は、前期開発物件（506戸）の稼働によるもの及び、総合管理契約からサブリース契約に変更した物件があったことによるものである。高い入居率の維持（12年連続4月入居率100%）も安定成長を支えている。また学生生活ソリューション事業においても、特に人材ソリューション部門の増収が大きかった。これは、経団連の規制緩和によりインターンシップが拡大し、企業からの受注が順調に推移したことによるものである。

## 業績動向

営業利益面でも、不動産ソリューション事業の貢献が大きい。主な要因は不動産マネジメント部門の売上増である。学生生活ソリューション事業においては営業利益 24 百万円（前年同期比 49.0% 減）となった。主な要因は、人材ソリューション部門における連結子会社ワークス・ジャパンの季節変動による赤字額が増加したことによるものである。

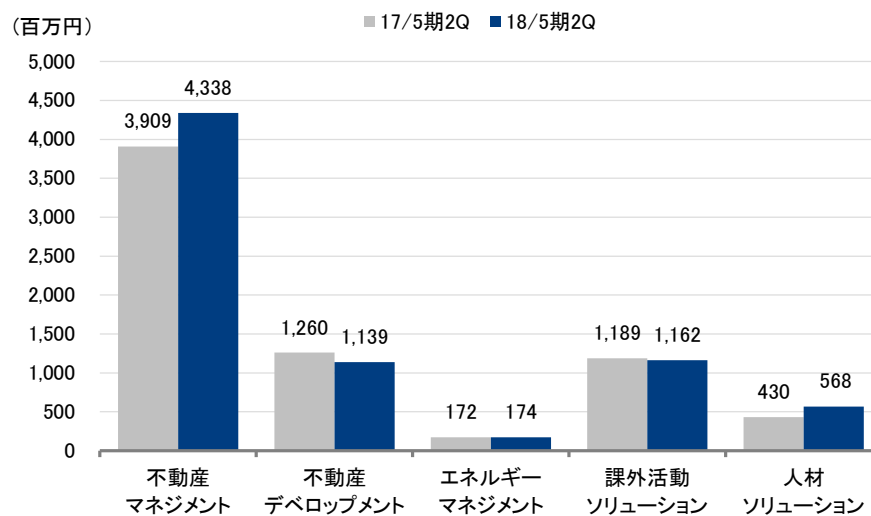
## 2018年5月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	17/5期2Q		計画	18/5期2Q		前年同期比
	実績	売上比		実績	売上比	
売上高	6,962	100.0%	7,370	7,383	100.0%	6.1%
売上原価	4,986	71.6%	-	5,245	71.0%	5.2%
売上総利益	1,975	28.4%	-	2,138	29.0%	8.2%
販管費	1,554	22.3%	-	1,704	23.1%	9.7%
営業利益	421	6.1%	413	434	5.9%	3.0%
経常利益	386	5.5%	380	401	5.4%	3.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	272	3.9%	268	281	3.8%	3.0%

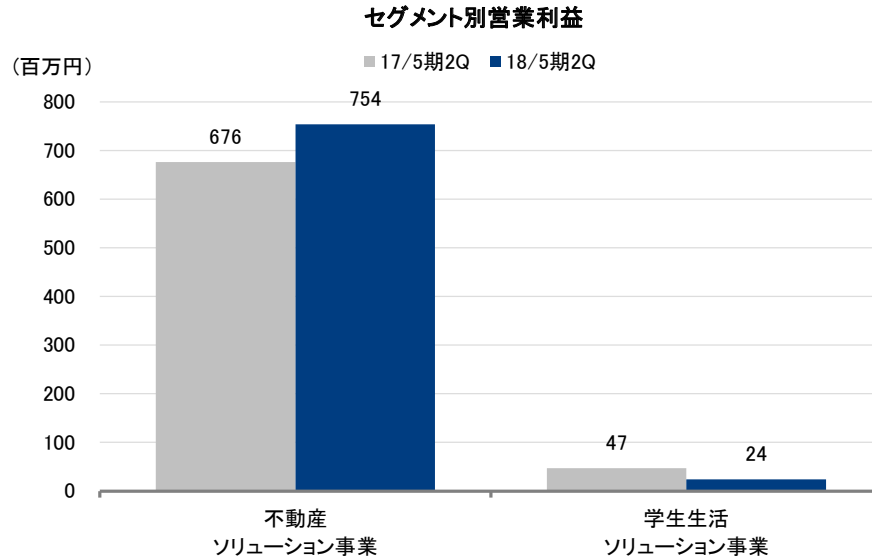
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 部門別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 高い財務の安全性

### 2. 財務状況と経営指標

財務状況（2017年11月末）は健全である。総資産残高は前期末比1,254百万円増の19,942百万円となった。主な増加は、販売用不動産の918百万円増や有形固定資産の500百万円増などであり、学生マンション物件の開発が順調に完了していることを示す。負債残高は前期末比1,166百万円増の12,701百万円となった。主な増加は流動負債の1,131百万円増であり、短期借入金の増加が主な要因である。純資産合計は前期末比87百万円増の7,241百万円となった。主な増加要因は親会社株主に帰属する四半期純利益の計上である。

経営指標（2017年11月末）は、流動比率263.3%、自己資本比率36.1%となっており、短期・長期ともに安全性に懸念はない。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/5 期末	18/5 期 2Q 末	増減額
流動資産	11,129	11,804	675
(現預金)	4,823	4,109	-714
(販売用不動産)	5,109	6,028	918
固定資産	7,551	8,131	580
(有形固定資産)	5,032	5,532	500
総資産	18,688	19,942	1,254
流動負債	3,350	4,482	1,131
(短期借入金)	350	1,605	1,255
固定負債	8,183	8,218	34
負債合計	11,534	12,701	1,166
純資産合計	7,153	7,241	87
負債純資産合計	18,688	19,942	1,254
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	332.1%	263.3%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	37.9%	36.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2018年5月期は5年連続増収増益に向けて足元順調

2018年5月期通期の業績予想は、売上高で前期比4.7%増の15,500百万円、営業利益で同2.5%増の1,672百万円、経常利益で同2.5%増の1,590百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.2%増の1,035百万円と、売上高・利益ともに堅実に伸ばす期初計画を据え置いた。2018年5月期は不動産デベロップメント部門でのオープン予定の開発案件が少なく、253戸(2017年5月期は506戸、2019年5月期はおおむね600戸以上見込む)にとどまるものの、不動産マネジメント部門及び人材ソリューション部門の成長で補い、5年連続増収増益を確保するシナリオだ。通期売上高計画に対する第2四半期進捗率は47.6%(前期は47.7%)、通期営業利益計画に対する第2四半期進捗率は26.0%(前期は27.5%)であり、前期実績と同様の順調なペースで第2四半期を折り返した。

### 2018年5月期通期業績予想

(単位：百万円)

	17/5 期		予想	18/5 期		
	実績	売上比		売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	14,809	100.0%	15,500	100.0%	4.7%	47.6%
営業利益	1,631	11.0%	1,672	10.8%	2.5%	26.0%
経常利益	1,550	10.5%	1,590	10.3%	2.5%	25.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,013	6.8%	1,035	6.7%	2.2%	27.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 中期経営計画達成に向け土地の仕入れ及び資金確保が順調、 100億円のコミットメントライン契約を締結

#### ● 中期経営計画達成に向け土地の仕入れ、資金確保が順調

同社は、2018年5月期を初年度、2020年5月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画（フェーズⅠ・2020年5月期までの3ヶ年）を推進している。2021年5月期以降のフェーズⅡでは、数値目標としては2017年5月期の収益規模の約2倍に相当する経常利益3,000百万円、当期純利益2,000百万円を目指している。中計達成のためには主力の不動産ソリューション事業の成長が不可欠であり、重点戦略として「全国での不動産物件開発加速…新規5,000戸」が掲げられている。

2018年5月期の上半期は土地の仕入れが加速した。東京都内で3物件、川崎市で1物件、広島市で1物件を新規に取得し、不動産デベロップメント部門で今後開発が行われる。

同社は2017年12月、今後増大する物件取得資金を長期安定的に確保するために、(株)みずほ銀行をアレンジャーとする総額100億円のコミットメントライン契約を締結した。この契約により、マクロ環境の悪化による金融機関の貸し渋りなどの影響を受けずに土地の取得、建築、土地付き建物の購入が可能となる。

#### コミットメントライン契約の概要

契約の目的	不動産ソリューション事業における、今後の学生向け賃貸住宅の開発（土地の取得及び建築又は土地付き建物の購入）のための安定的かつ長期的な資金の確保を目的とする
契約金額	100億円
契約締結日	2017年12月26日
コミットメント期間	2018年1月31日～2024年5月27日（6年4ヶ月） コミットメント期間中に開発（プロジェクト単位）が完了するものが対象
タームローン期間	タームローンは、プロジェクト毎に開発が完了した2年後から3年間（最長期限は2029年5月25日）
資金使途	学生向け賃貸住宅の開発資金
アレンジャー、エージェント	株式会社みずほ銀行
コ・アレンジャー	株式会社横浜銀行

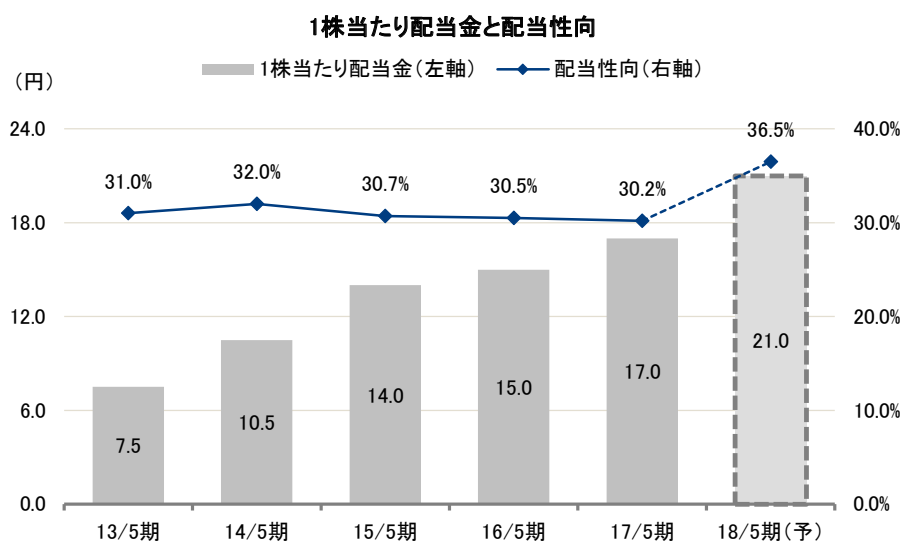
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 株主還元策

### 2018年5月期は40周年の記念配当3円を含めて21円、 配当性向36.5%を予想

同社は、安定的な経営基盤の確保と自己資本利益率の向上、安定的な配当の継続を業績に応じて行うことを基本方針としている。これまで配当性向は過去30%以上を維持してきたが、2018年5月期は記念配当を含めて35%以上を予想、2019年5月期以降も35%以上を継続する計画である。2018年5月期は年21円(中間8円、期末13円、40周年記念配当3円を含む)、連結配当性向36.5%を期初に計画しており、第2四半期末においてもこの増配予想を据え置いた。

株主優待に関しては、毎年5月末日に100株以上保有の株主に対して「ベネフィット・ステーション」への1年間の会員加入権が贈られる。「ベネフィット・ステーション」は、(株)ベネフィット・ワン<2412>が運営する会員サービスで、全国の温泉旅館、シティ&リゾートホテル、ゴルフ場、レンタカー、映画館、遊園地、引越、人間ドックなど様々なサービスが会員特別価格で利用でき、人気が高い。



注：2017年6月に1:2の割合で株式分割を行っている。17/5期以前については、株式分割後と揃えて算出。  
 出所：決算短信よりフィスコ作成



#### 重要事項（ディスクレーマー）

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