

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ブロードリーフ

3673 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年3月11日(月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期業績（実績）	01
2. 2024年12月期業績（予想）	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要及び事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業概要	03
3. 特色、競合、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2023年12月期の業績概要	05
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
● 2024年12月期の業績見通し	07
■ 中期経営計画	08
1. 中期経営計画の成長戦略	09
2. 定量的目標	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### モビリティ産業向け SaaS 企業。 パッケージソフトからクラウドベースへの移行が進行中

ブロードリーフ<3673>の主要事業は、自動車整備工場や部品商などモビリティ産業向けのソフトウェアの開発・販売である。同社はソフトウェア販売のメイン商材を、従来ソフトウェア「.NSシリーズ(ドット・エヌエス・シリーズ)」をフルモデルチェンジした新たなクラウドソフトウェア「.cシリーズ(ドット・シー・シリーズ)」へ移行する方針を掲げ、モビリティ産業のDX推進の支援を進めている。「.cシリーズ」は売上方式が月次売上計上であるため2023年12月期までは営業損失を計上したが、移行に伴う想定内の数値であり、事業実態は好調に推移している。

#### 1. 2023年12月期業績(実績)

2023年12月期の連結業績(IFRS基準。以下同)は、売上収益が15,385百万円(前期比11.2%増)、営業損失が1,902百万円(前期は2,897百万円の損失)、税引前損失が1,921百万円(同3,005百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期損失が1,487百万円(同2,431百万円の損失)となった。前期に続いて営業損失となったが、損失幅は前期比で縮小した。連続で損失を計上したのは「.cシリーズ」への移行により当初から予想されていたことであり、懸念される内容ではない。むしろ当初予想(売上収益15,000百万円、営業損失2,700百万円)を上回っており、主要KPI(重要指標)も計画に沿って進捗していることから、比較的良好な決算だったと言えるだろう。なお、親会社の所有者に帰属する当期損失を計上したが、年間1.00円の配当を実施した。

#### 2. 2024年12月期業績(予想)

2024年12月期の連結業績については、売上収益17,600百万円(前期比14.4%増)、営業利益50百万円(前期は1,902百万円の損失)、税引前利益50百万円(同1,921百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期利益40百万円(同1,487百万円の損失)を見込んでいる。通期では営業利益を計上する計画だが、当初の中期経営計画の計画数値よりは下方修正されている。しかしこれは、次に述べるように過去2年間の「.cシリーズ」の販売を通して得た顧客からの要望や改善点を考慮し、さらなる製品改良を進めるために中期経営計画(2024年12月期から2026年12月期の期間)の戦略を変更したためであり、事業環境の悪化(競争激化等)によるものではない。重要な指標である顧客数や平均客単価などは順調に増加しており、この点は前向きに評価できるだろう。また配当について会社は、「当期利益を計上する計画と言っても僅かであることから2024年12月期の配当は未定」としているが、一方で「株主還元は前向きに検討したい」とも述べている。足元の事業実態は堅調に推移していることから、前期以上の配当が行われる可能性は高いと言える。

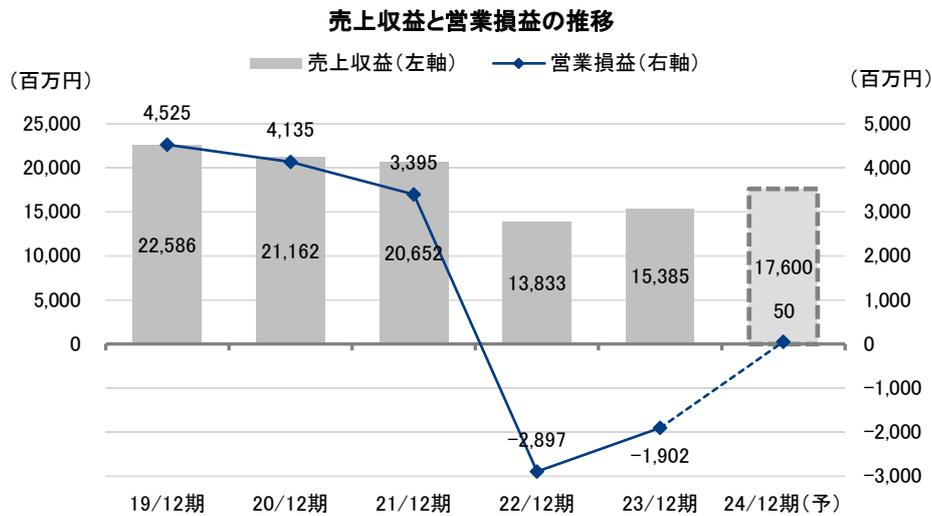
要約

3. 中期経営計画

同社は、2022年12月期から2028年12月期までの中期経営計画を発表している。この計画では、当初の2年間（2022年12月期から2023年12月期）は営業損失を計上するものの、その後はクラウドソフトウェア「.cシリーズ」への移行が進み、最終年度である2028年12月期には売上収益325億円、営業利益130億円を目標としている。この計画に沿って2023年12月期までは上記のように営業損失となったが、過去2年間のクラウドソフトウェア販売を通して得た顧客からの要望等を考慮し、製品や販売方法のさらなる改善を進めるために中期経営計画の2024年12月期から2026年12月期の戦略を変更した。これにより当該期間の進捗は当初計画よりは若干後ずれする見込みだが、最終年度である2028年12月期の目標値は変わっていない。今後の動向は引き続き注目に値する。

Key Points

- ・ モビリティ産業向け SaaS 企業
- ・ 2023年12月期は営業損失となったが、計画比で改善。2024年12月期は黒字化を見込む
- ・ 中期経営計画の最終年度（2028年12月期）で売上収益325億円、営業利益130億円を計画



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要及び事業概要

### 自動車産業向け SaaS 企業からトータルマネジメントサービス企業へ

#### 1. 会社概要

同社の起源は、自動車整備工場や部品商など自動車アフターマーケット向けソフトウェアの開発・販売を目的として2005年に創業した旧(株)ブロードリーフである。その後2009年に、外資系投資会社 The Carlyle Group <CG> と当時の経営陣による MBO (Management Buy Out) によって新たに(株)ブロードリーフとして再スタートを切った。その後は事業を順調に拡大し、2013年には株式を東京証券取引所市場第1部に上場した(2022年4月の同市場区分変更に伴いプライム市場へ移行)。また、2017年7月には同業の(株)タジマを買収し顧客基盤を拡充している。さらに2022年12月期からはソフトウェア販売のメイン商材について、従来ソフトウェア「.NS シリーズ」から、新たなクラウドソフトウェア「.c シリーズ」への移行を進めている。「.c シリーズ」の売上方式は月次売上計上となるため業績は一時的に落ち込むものの、長期的には収益基盤が安定すると同時に他業種向けの展開も可能となり、トータルマネジメントサービス企業へ変貌しつつある。

#### 2. 事業概要

同社の事業は、決算短信では IT サービス事業の単一セグメントとされている。したがって決算短信上はセグメント別の数値は開示されていないが、決算説明会資料等では売上区分(大分類)としてクラウドサービス(2023年12月期売上収益比率 34.0%)とパッケージシステム(同 66.0%)に分けられている。さらにそれらは中分類として、クラウドサービスはソフトウェアサービス(同 29.8%)とマーケットプレイス(同 4.2%)に、パッケージシステムはソフトウェア販売(同 19.4%)と運用・サポート(同 46.6%)に区分されている\*。

\* 2022年12月期から売上区分を変更している。

#### 売上区分

区分		事業内容
大分類	中分類	
クラウドサービス	ソフトウェアサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウドソフトウェア「.c シリーズ」の提供(標準版、特定大手)</li> <li>・「.NS シリーズ」の月額販売</li> <li>・電子帳簿保存法対応ソリューション「電帳 DX」</li> <li>・ホームページ作成ツール「BL.Homepage」</li> <li>・グループウェア「Google Workspace™」等</li> </ul>
	マーケットプレイス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・部品の電子受発注プラットフォーム</li> <li>・ファクタリングサービス等</li> </ul>
パッケージシステム	ソフトウェア販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「.NS シリーズ」(複数年一括販売)</li> <li>・作業分析ソフトウェア「OTRS」等</li> </ul>
	運用・サポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「.NS シリーズ」の付帯サービス(サポートサービス等)</li> <li>・帳票やトナーなどのサプライ販売等</li> </ul>

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 会社概要及び事業概要

主要顧客は、売上収益の約85%が全国の自動車修理・整備工場、自動車部品商や販売店など自動車関連業者で、残りの15%がその他の事業会社（携帯電話販売店、旅行代理店、観光バス会社等）となっている。

基本的な事業形態（ビジネスモデル）は、これまでは従来ソフトウェア「.NSシリーズ」のライセンス料を6年一括リース契約（売上計上）し、その後は毎年データベースやサーバの利用料等を月額で徴収するモデルであった。そのため、ほぼ5年半から6年ごとにソフトウェアの更新需要が見込めるが、売上を一括計上するため、売上の変動が大きくなる。これに対して2022年から本格展開を開始したクラウドソフトウェア「.cシリーズ」は、いわゆるサブスクリプション型サービスであるためすべて月次売上計上となる。同社ではソフトウェア販売のメイン商材を「.NSシリーズ」から「.cシリーズ」へ移行する方針を掲げており、「.NSシリーズ」のリース契約満了に合わせて順次移行が進行している。

### 3. 特色、競合、強み

同社は基本的にソフトウェアサービス（SaaS）の会社であるが、手掛ける製品は「モビリティ産業」向けが中心となっている。そのため、同業界に関する多くの知識やノウハウだけでなく、すべての自動車の車種や部品類など膨大なデータを有し、データ間の関係情報を独自で構築しているデータベースが同社の特色であると同時に強みでもある。今後は、新しいクラウドソフトウェア「.cシリーズ」が浸透するに伴い、このデータベースを活用した新事業を展開することも可能になってくる。この市場では同社を含めて専門業者が多く、大手ITベンダー（日本電気<6701>（NEC）や富士通<6702>など）があまり参入していない点も、市場としての特性だろう。

事業モデルの特色として、同社が提供するソフトウェアは売り切りではなくライセンス提供であるため、6年ごとに更新需要が見込める点であった。さらに付随して保守契約や、データベースやサーバの利用料、部品取引の代行料などを毎月徴収する。ただし今後は、ソフトウェアも月額売上になっていくため、基本的に利用顧客を積み上げていくことが重要な要素となり、典型的な「ストック型ビジネスモデル」と言える。

同社グループ全体の潜在的な顧客（法人）数は、代表的な顧客業種である自動車系で38,350社（2023年末。以下同）、非自動車系で1,635社、総顧客数は39,985社となっている。顧客層が様々であり、利用するソフトの種類も顧客によって異なるため明白な市場シェアの計算は難しいが、認証整備工場数（全国で約92,000社）をベースとすると、同社の社数ベースシェアは約20～25%と推定され、業界トップと言える。それ以下としては、ディーアイシージャパン（株）（推定顧客数5,000社）、ベースシステム（株）（同2,000社）などが続いている。また同社は比較的大規模システムを得意としているが、中小業者向けを得意とするタジマを買収したことで、製品ラインナップ及び顧客カバーエリアが拡充した。また、主力商品のクラウド化によりさらに商品競争力を高めていくと思われる。

## 業績動向

クラウドへの移行により 2023 年 12 月期は営業損失となったが、  
 想定以上の着地。  
 ユーザー数、月額平均単価等の KPI は順調に増加

### 1. 2023 年 12 月期の業績概要

#### (1) 損益状況

2023 年 12 月期の連結業績は、売上収益が 15,385 百万円（前期比 11.2% 増）、営業損失が 1,902 百万円（前期は 2,897 百万円の損失）、税引前損失が 1,921 百万円（同 3,005 百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期損失が 1,487 百万円（同 2,431 百万円の損失）となった。

前期に続いて営業損失となったが、損失幅は前期比で縮小した。2 期連続で営業損失を計上したが、これはクラウドへの移行により当初から想定されていたことであり、懸念される結果ではない。営業損失ではあるが、当初予想（売上収益 15,000 百万円、営業損失 2,700 百万円）を上回って着地した。注力しているクラウドソフトウェアの売上は計画どおりであったが、非モビリティ産業向けパッケージソフトの販売が計画を超過したことから、業績は当初計画を上回った。

以上のような状況から、営業損失を計上したものの、内容としては比較的良好な決算だったと言える。なお、親会社の所有者に帰属する当期損失を計上したが、年間 1.00 円の配当を実施した。

営業損益の増減要因を分析すると、損失縮小要因としては、売上増で 1,552 百万円、株主優待の廃止で 255 百万円、その他費用減 477 百万円（うち子会社のれん減損の反動増 552 百万円）などであった。一方で損失拡大要因としては、売上原価の増加 699 百万円（うちクラウド償却費増 176 百万円、開発原価増 274 百万円）、営業活動費用増 142 百万円、業務委託費用増 306 百万円などであった。

### 2023 年 12 月期業績（連結、IFRS）

（単位：百万円）

	22/12 期		23/12 期		前期比
	実績	売上収益比	実績	売上収益比	
売上収益	13,833	100.0%	15,385	100.0%	11.2%
売上総利益	8,487	61.4%	9,340	60.7%	10.1%
販管費	10,803	78.1%	11,221	72.9%	3.9%
営業損益	-2,897	-20.9%	-1,902	-12.4%	-
税引前損益	-3,005	-21.7%	-1,921	-12.5%	-
親会社の所有者に帰属する 当期損益	-2,431	-17.6%	-1,487	-9.7%	-

注：百万円未満四捨五入

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

### (2) 売上区分別状況

クラウドサービスの売上収益は5,236百万円(前期比99.2%増)となった。中分類(内訳)では、「.cシリーズ」への移行が順調に進んだことから、ソフトウェアサービスは4,587百万円(同134.3%増)となった。一方で、自動車リサイクル部品の市場全体における取引量の減少が影響し、マーケットプレイスは649百万円(同3.2%減)となった。

パッケージシステムの売上収益は10,149百万円(前期比9.4%減)となった。中分類では、主要業種の整備業及び鋳金業について、従来型の「.NSシリーズ」のリース販売を終了したことから、ソフトウェア販売は2,983百万円(同15.7%減)となった。また運用・サポートも「.cシリーズ」への移行が進んでいることから7,166百万円(同6.5%減)となった。

### (3) 主要 KPI の進捗状況

2023年12月期及び期末における主要 KPI の進捗状況は、ストック売上高(毎月恒常的に計上される売上高)12,401百万円(前期は10,294百万円)、同比率81%(同74%)、期末時点のクラウドソフト社数は5,381社(同2,231社)、うち新規獲得社数は2,212社(同1,005社)、クラウド化率は15.3%(同6.5%)、ライセンス数は8,156(同3,620)、ライセンス平均月額売上は22,178円(同21,279円)となり、堅調に推移したと言える。(下表参照)

主要 KPI の進捗状況

	22/12 期 (期末 or 期間)	23/12 期末 (期末 or 期間)
ストック売上(百万円)	10,294	12,401
同比率	74%	81%
クラウドソフト社数	2,231	5,381
内新規獲得	1,005	2,212
クラウド化率	6.5%	15.3%
ライセンス数	3,620	8,156
ライセンス平均月額売上	21,279円/月	22,178円/月
<b>(KPI の定義)</b>		
ストック売上	：毎月恒常的に計上される売上収益	
クラウド化率	：クラウドソフトウェアユーザー社数 / 同対象ユーザー数※	
ライセンス数	：クラウドソフトの企業ライセンス及びジョブライセンス	
平均月額売上	：クラウド標準版の月額売上 / 課金ライセンス数	

※整備業・ガソリンスタンド / 鋳金業 / 部品商社 / リサイクル業  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 財務状況

2023年12月期末の財務状況について、流動資産は7,053百万円(前期末比498百万円増)となった。主に現金及び現金同等物の増加463百万円、クラウド型「.cシリーズ」への移行が進んだことによる営業債権及びその他の債権の増加108百万円、棚卸資産の減少30百万円などによる。非流動資産は29,696百万円(同2,716百万円増)となったが、主に有形固定資産の増加449百万円、のれんの減少63百万円、開発に伴うソフトウェア資産の増加による無形資産の増加2,296百万円などによる。その結果、資産合計は同3,214百万円増加し36,749百万円となった。

## 業績動向

負債の部では、営業債務及びその他の債務が155百万円増加、契約負債が2,243百万円増加、短期有利子負債が2,206百万円増加、長期有利子負債が105百万円減少したことなどから、負債合計は前期末比4,390百万円増加し14,263百万円となった。契約負債が増加したのは、当期においてクラウドソフトウェアの5年一括払いによる前受け金が主な要因である。資本の部では、親会社の所有者に帰属する当期損失の計上などにより、資本合計は同1,176百万円減少し22,486百万円となった。

## ■ 今後の見通し

**2024年12月期の営業損益は黒字転換を予想。  
 当初計画よりは遅れるが、顧客ニーズに合わせて製品・サービスを強化**

### ● 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績については、売上収益17,600百万円（前期比14.4%増）、営業利益50百万円（前期は1,902百万円の損失）、税引前利益50百万円（同1,921百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益40百万円（同1,487百万円の損失）を見込んでいる。

通期では営業利益を計上する計画だが、当初の中期経営計画の数値よりは下方修正されている。これは、次に述べるように過去2年間の「cシリーズ」の販売を通して得た顧客からの要望や改善点を考慮し、さらなる製品改良を進めるために中期経営計画（2024年12月期から2026年12月期の期間）の戦略を変更したためで、事業環境（競争激化等）によるものではない。利益水準は低いが依然として長期成長への過渡期と見るべきだろう。

### 2024年12月期業績予想（連結、IFRS）

（単位：百万円）

	23/12期		24/12期		前期比
	実績	売上収益比	予想	売上収益比	
売上収益	15,385	100.0%	17,600	100.0%	14.4%
営業損益	-1,902	-12.4%	50	0.3%	-
税引前損益	-1,921	-12.5%	50	0.3%	-
親会社の所有者に帰属する 当期損益	-1,487	-9.7%	40	0.2%	-

注：百万円未満四捨五入

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

区分別の売上収益は、クラウドサービスが8,600百万円（前期比64.3%増）を見込んでいる。中分類（内訳）としては、月額サブスクリプション契約への転換に伴いソフトウェアサービスが7,950百万円（同73.3%増）となる一方で、マーケットプレイスは650百万円（同0.2%増）となる見込み。

## 今後の見通し

パッケージシステムの売上収益は9,000百万円（前期比11.3%減）を見込んでいる。整備業・鋳金業だけでなくその他業種向けについても順次月額サブスクリプション契約に転換することに伴い、ソフトウェア販売が2,800百万円（同6.1%減）を見込んでいる。また、クラウドソフトウェアへの移行に伴い、運用・サポートは6,200百万円（同13.5%減）と引き続き減収となる見通し。

主要なKPIであるライセンス数（標準版）は16,000（前期末は6,856）、ライセンス平均月額売上は24,000円（同22,178円）を計画している。

## 売上収益の区分別予想（連結、IFRS）

（単位：百万円）

	23/12期		24/12期		
	実績	売上収益比	予想	売上収益比	前期比
クラウドサービス	5,236	34.0%	8,600	48.9%	64.3%
ソフトウェアサービス	4,587	29.8%	7,950	45.2%	73.3%
マーケットプレイス	649	4.2%	650	3.7%	0.2%
パッケージシステム	10,149	66.0%	9,000	51.1%	-11.3%
ソフトウェア販売	2,983	19.4%	2,800	15.9%	-6.1%
運用・サポート	7,166	46.6%	6,200	35.2%	-13.5%
合計	15,385	100.0%	17,600	100.0%	14.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画

### 製品力強化により

**2024年12月期から2026年12月期の計画は後ずれするが、  
 2028年12月期に売上収益325億円、営業利益130億円の目標は  
 変更なし**

同社は、2021年10月にクラウドソフトウェア「cシリーズ」をリリースしたことに伴い、2028年12月期までの中期経営計画を発表している。

## 1. 中期経営計画の成長戦略

成長戦略として、「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」が挙げられる。「クラウドの浸透」としては、パッケージ型の従来ソフトウェア「.NS シリーズ」からフルモデルチェンジしたクラウドソフトウェア「.c シリーズ」への移行を進める。「.c シリーズ」には、業種ごとの「企業ライセンス」に加え、職種ごとに細分化された「ジョブライセンス」や、それらを複数人で利用する場合に追加する「従業員アカウント」がある。業種ライセンスを交代で使用していた「.NS シリーズ」に対し、「.c シリーズ」では従事者の職種に応じたジョブライセンス等の設定が可能となり、顧客の使い勝手はより向上する。また、Web 上での稼働により端末フリーとなり、場所を選ばず使えるため、各拠点の情報やシステムを本部でリアルタイムに統合管理することが可能となる。このほか、リアルタイム連携(各種 API を備えていることから、様々な機能連携やデータ連動が可能)によりナレッジを分析・共有でき、利用状況などからナレッジマネジメントをサポートできる。これによりトータルマネジメントシステムとして利用される。

「サービスの拡張」としては、API に加えて SDK (開発キット) も提供していることから、他システムとの API 連携、開発ベンダーによるアドオン開発、3rd パーティによる新たなサービス展開も可能となる。また、「.c シリーズ」がプラットフォームの機能を有しているため、各種データベース間でのデータ変換も可能である。

「.c シリーズ」の最大の特徴は、潜在市場が拡大することだ。既述のとおり、同製品はプラットフォーム上で提供されるサービスの1つであるため、新たなサービス展開や他社システムとの連携も可能となることから、潜在的な事業者数※1が自動車ディーラー(1.6万社)を新たに加えた10万社超に拡大すると同社では予想している。またライセンス体系についても、以前は業種ごとのライセンスであったが、同製品では従事者の職種に応じた「ジョブライセンス」や、それらを複数人で利用する場合に追加する「従業員アカウント」が加わっていることから、潜在的な従事者数※2は約50万人超と予想している。

※1 「.c シリーズ」の対象である自動車整備業、钣金業、部品商社、リサイクル業の事業者数。

※2 自動車整備業、钣金業、部品商社、リサイクル業の従業者数。

## 2. 定量的目標

### (1) 2028年12月期までの連結業績計画

既述のとおり、2022年12月期から同社ソフトウェア販売のメイン商材が、パッケージ型からクラウド型へ移行している。同社では、従来ソフトウェアからの移行完了は2028年中を見込んでいることから、2028年12月期を最終年度とした中期経営計画を策定した。業績計画としては、2022年12月期をボトムに2023年12月期までは最終損失となるものの、2024年12月期に黒字回復し、最終年度である2028年12月期には、売上収益325億円、営業利益130億円、営業利益率40%、親会社の所有者に帰属する当期利益80億円まで成長する計画となっている。

中期経営計画

ただし、2024年12月期から2026年12月期の計画については、下表のように当初計画から若干だが下方修正（後ずれ）された。これは、過去2年間（2022年12月期、2023年12月期）でのクラウドソフトウェアの販売経験や様々なユーザーからの要望に基づいて製品強化と販売方法の戦略を変更したためである。これらの施策を行うことで目先の利益達成は当初計画よりは遅れるが、クラウド製品は大幅にユーザーフレンドリーとなるので、長期的視点からは競争力が一段と強まることになる。

連結業績計画（修正計画）

（単位：億円）

	22/12期	23/12期	24/12期		25/12期		26/12期		27/12期	28/12期
	実績	実績	旧計画	新計画	旧計画	新計画	旧計画	新計画		
売上収益	138	153	185	176	220	205	255	240	290	325
クラウドサービス	26	52	104	86	152	118	199	157	250	291
ソフトウェアサービス	20	46	90	80	136	112	180	151	221	250
マーケットプレイス	7	6	14	7	16	7	19	7	29	41
パッケージシステム	112	101	81	90	68	87	55	83	40	34
ソフトウェア販売	35	30	25	28	26	26	25	29	22	20
運用・サポート	77	72	56	62	42	61	30	54	18	14
営業利益	-28	-19	10	0.5	33	15	67	48	100	130
営業利益率	-20.9%	-12.4%	5.0%	0.3%	15.0%	7.3%	26.3%	20.0%	34.5%	40.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	-24	-15	6	0.4	20	10	42	32	63	80

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 2024年12月期の配当は未定だが、株主還元には前向き

同社は配当政策として、2020年12月期までは「安定した配当を継続していくことを基本方針として配当性向20%を目途とする」を掲げていたが、2021年12月期から「企業価値向上のための事業展開や財務健全性の維持に必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、連結配当性向35%以上を目途とする」に変更した。これに基づき、2021年12月期の年間配当は1株当たり8.70円（配当性向35.2%）とした。現在はクラウド型への移行中であることから2022年12月期及び2023年12月期は親会社の所有者に帰属する当期損失を計上したが、年間1.00円の配当を実施した。進行中の2024年12月期については当期利益を計上する計画だが、少額であるため配当は未定となっている。しかし会社は、「株主還元については前向きに検討したい」と述べていることから、2024年12月期は前期以上の配当を行う可能性もあると見ている。

#### 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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp