

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ドーン

2303 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年8月16日(火)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 主力事業・サービス	01
2. 2022年5月期通期の業績概要	01
3. 2022年5月期の業績予想	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	04
1. クラウドサービス市場の成長	04
2. 国内人口カバー率70%を目指す主カクラウドサービス「NET119 緊急通報システム」	05
3. 次代を担うクラウド型映像通報システム「Live119」の稼働が本格化	05
■ 業績動向	06
1. 2022年5月期通期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	07
■ 中長期の成長戦略	08
1. 新たな経営理念、ビジョン	08
2. 3年後売上高15.5億円プラスアルファ、将来的に売上高50億円規模を目指す	09
3. 中期経営計画の重点施策	09
4. 映像通報技術を応用した「Live-X」の用途開発が活発化	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

2022年5月期は7年連続の増収増益を達成。 社会課題解決サービスへの事業領域拡大やM&A構想を含む 新たな中期経営計画を発表

ドーン<2303>は、地理情報システム(GIS)を活用したシステムの開発・販売を行う企業である。中央省庁や地方自治体、電力会社などでの採用実績が多く、信頼性の要求されるシステムに定評がある。GISエンジンソフトのライセンス販売や受託開発を長年にわたり事業の柱としてきたが、近年は防災や防犯関連のクラウドサービスで業績を伸ばしている。主力の「NET119緊急通報システム」が全国の消防で採用され、人口カバー率は56.7%と過半数を超えた。次期の主力商品として、消防向けの映像通報システム「Live119」が拡大期に入っている。同様の映像通報技術を応用した映像通報システム「Live-X」、災害情報共有サービス「DMaCS」も好調に推移している。2022年7月に発表した中期経営計画では、「社会課題に挑戦し新しい価値を創造する“エッセンシャルカンパニー”」を目指すことを宣言した。

1. 主力事業・サービス

システム開発においては“所有から利用へ”の流れのなか「クラウド」へのシフトが進行中である。顧客にとって、最新のシステムを初期投資を抑えてすぐ利用でき、自前で運用・保守をする面倒もない。クラウド化の進展は、同社の成長にも大きく貢献してきた。2016年5月期に全社売上高の20.5%だったクラウド利用料の売上高構成比は、2022年5月期には50.3%まで上昇している。現在の主力事業は、クラウドサービス「NET119緊急通報システム」である。聴覚や発話に障がいのある人のためのシステムであり、スマートフォン・携帯電話のインターネット接続機能を利用して、簡単に素早く119番通報することができる。急病やけが、地震や風水害・火災などの緊急時に、自宅からの通報はもちろん、GPS機能を利用しているため外出先からも通報でき、受信側はすぐに居場所を特定できる。2022年5月末時点の国内人口カバー率は56.7%にのぼり、中期的には70%前後を予想する。また、次期の主力システムと期待されるクラウド型映像通報システム「Live119」の稼働が各地で本格化しており、2022年5月末時点の人口カバー率は20.3%に上昇した。

2. 2022年5月期通期の業績概要

2022年5月期通期の売上高は1,222百万円(前期比9.2%増)、営業利益400百万円(同17.9%増)、経常利益404百万円(同17.8%増)、当期純利益283百万円(同19.3%増)と7期連続の増収増益を達成した。自治体向けクラウドサービスにおいて既存契約の継続に加え新規契約が積み上がったことから、利用料収入及び初期構築等に係る受託開発売上が増加し、高い成長率を維持した。

要約

3. 2023年5月期の業績予想

2023年5月期の業績は、売上高で前期比8.0%増の1,320百万円、営業利益で同8.8%増の435百万円、経常利益で同8.9%増の440百万円、当期純利益で同6.4%増の301百万円と、8期連続の増収増益を予想する。2023年5月期は、新中期経営計画の初年度であり、「Gov-tech 市場の深耕」を中心テーマとして既存事業の安定的な拡大を図りつつ、新たな成長分野への挑戦も本格的にスタートさせる。

4. 成長戦略・トピック

同社は、2022年7月に、2023年5月期を初年度とし、2025年5月期を最終年度とする3ヶ年の新中期経営計画を策定した。売上高では2025年5月期に1,550百万円(2022年5月期の1.27倍)、年平均成長率で8.9%成長する計画である。営業利益では、同551百万円(同1.38倍)、年平均成長率で12.5%と利益成長を加速させるプランとなっている。なお、この数値計画にはM&Aや新サービスによる増分は考慮されていないため、既存事業のオーガニックな成長で達成可能な数値と考えられる。ROE(自己資本当期純利益率)に関しては、M&Aなどを行いつつも10%以上を維持したい考えだ。将来的には、売上高で50億円、従業員体制200名規模となり、プライム市場上場基準適合を目指している。

5. 株主還元策

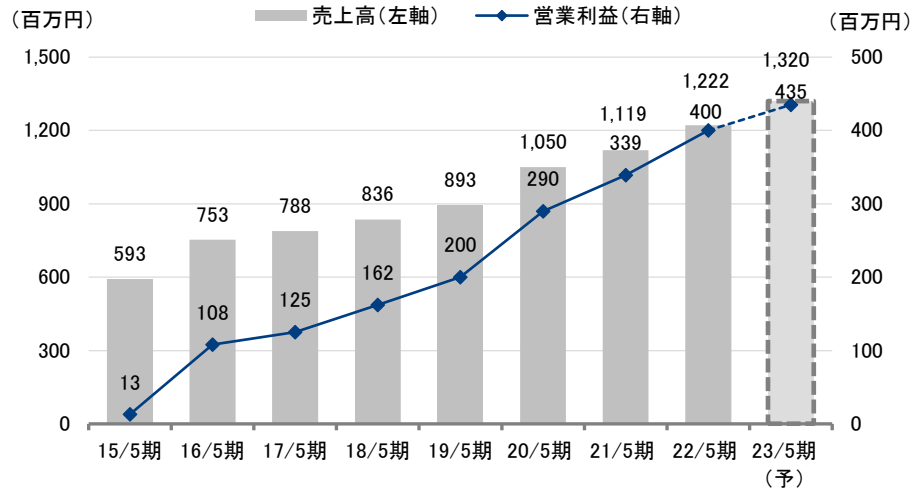
2022年5月期の配当金は、前期比2.0円増の年14.0円(普通配当13.0円、記念配当1.0円)、配当性向15.8%と、7期連続の増配を達成した。2023年5月期の配当金は、前期比1.0円増の15.0円、配当性向15.9%を予想する。

Key Points

- ・2022年5月期は7期連続の増収増益を達成。次期主力の「Live119」などクラウドサービスが伸び、事業モデル転換が順調に進展
- ・2023年5月期は8期連続の増収増益を予想。
- ・新中期経営計画で「社会課題に挑戦し新しい価値を創造する“エッセンシャルカンパニー”」を目指すことを宣言
- ・新中期経営計画では、社会課題解決サービスへの事業領域拡大やM&A構想などを重点施策とする

要約

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

新中期経営計画では「社会課題に挑戦し新しい価値を創造する“エッセンシャルカンパニー”を目指す

1. 会社概要

同社は、独自のクラウドソリューションにより、警察・消防・自治体防災・社会インフラ保全のDXを実現し、安心安全な社会を支える重要な役割を担う企業である。中央省庁や地方自治体、電力会社などでの採用実績が多く、信頼性の要求されるシステムに定評がある。

同社は、1991年に兵庫県神戸市でソフトウェア開発会社として設立された。その後一貫してGIS及びその周辺領域で技術力を磨いてきた。GISエンジンソフトのライセンス販売や受託開発を長年にわたり事業の柱としてきたが、近年はクラウドサービスで業績を伸ばしており、特に「NET119緊急通報システム」が全国の消防で採用され、業績に貢献している。自治体における災害情報共有サービス「DMaCS」も好調に推移している。次期主力商品としては、消防機関向けの映像通報システム「Live119」が業績貢献を開始した。2022年7月に発表した中期経営計画では、「社会課題に挑戦し新しい価値を創造する“エッセンシャルカンパニー”」を目指すことを宣言した。2002年に大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場に株式上場し、2022年4月の東証再編においては、スタンダード市場に移行した。

会社概要

2. 事業内容

事業は1) ライセンス販売、2) 受託開発、3) クラウド利用料、4) 商品売上の4つに分類される。1) ライセンス販売は、GIS構築用基本ソフトウェア「GeoBase / GeOBase.NET」の開発・販売を行う事業である。創業当時のメイン事業だったが、現在は全社売上高の6.1%（2022年5月期売上高構成比）に下がっている。2) 受託開発は、自治体や電力会社向けに特化したGISシステムを受託開発・コンサルティング及びクラウドサービス導入時のカスタマイズ開発も含まれる。全社売上高の42.4%（同）を占める事業の柱である。3) クラウド利用料は、地図情報・空間情報技術（Spatial-IT）などの情報配信サービスにかかる売上であり、同社がサーバーの運用も担う。ストック型ビジネスであり、中長期（3年～10年）にわたり安定収入を得ることができる。2005年から開始し、現在では50.3%（同）と創業来初めて50%を超えた。なお、クラウドサービスの初期構築収入（受託開発に分類）等を含めた広義のクラウドサービス売上高は70%を超える。クラウドサービスは今後も自治体向け等を中心に飛躍が期待される。4) 商品売上は、受託開発事業に付随して販売されるデジタル地図などの売上である。

■ 事業概要

**主力の「NET119 緊急通報システム」は
全国の消防で導入されトップシェアを維持。
次期主力の映像通報システム「Live119」の稼働が本格化**

1. クラウドサービス市場の成長

システム開発においては“所有から利用へ”の流れのなか「クラウド」へのシフトが進行中である。顧客にとって、最新のシステムを初期投資を抑えてすぐ利用でき、自前で運用・保守をする面倒もない。2020年秋からは、各省庁においても、自前で管理・保有する現在のシステムを順次クラウドに切り替える取り組みが開始されている。情報セキュリティの強化とともに、コストを抑制し、システムの更新も早まるといった点でクラウドが優位との判断に至った。省庁の動向は、今後、自治体にも波及し、クラウド化の流れは加速すると考えられる。

クラウド化の進展は、同社の成長にも大きく貢献してきた。2016年5月期に全社売上高の20.5%だったクラウド利用料の売上高構成比は、2022年5月期には50.3%まで上昇している。

事業概要

2. 国内人口カバー率 70% を目指す主力クラウドサービス「NET119 緊急通報システム」

同社の代名詞ともなっているのが2010年※に開始された「NET119 緊急通報システム」である。このシステムは、聴覚や発話に障がいのある人のための緊急通報システムであり、スマートフォン・携帯電話のインターネット接続機能を利用して、簡単に素早く119番通報することができる。急病やけが、地震や風水害、火災などの緊急時に、自宅からの通報はもちろん、GPS機能を利用しているため外出先からも通報でき、受信側はすぐに居場所を特定できる。操作性の良さやシステムとしての信頼性の高さが評価され、現在では全国の自治体・消防団体で広く普及している。同システムはクラウドサービスであり、顧客である自治体にとっては自前で運営する場合と比較してコストが安く運営の手間もかからないというメリットがある。なお料金体系は、消防の管轄人口に応じた月額利用料を支払う方式である。

※ 開始当初のシステム名は「緊急通報システム Web119」。後にリニューアルされた。

兵庫県神戸市や埼玉県川口市などの自治体を皮切りに導入が進み、2015年12月には東京消防庁、2016年10月には大阪市消防局で稼働を開始し、全国の自治体への横展開に弾みがついた。2018年3月、総務省は同システムの早期導入を進めるために、地方自治体の各消防本部が同システムを導入した際の運用経費を地方交付税で賄う措置を通知(消防情第98号)した。2018年12月には総務省消防庁から各都道府県の消防に対して、「NET119 緊急通報システム」の未導入地域の解消を促すために地域別導入状況の公表を開始した。その後、福岡市、大分市、長野市、川崎市など多数の自治体でサービスを開始し、同システムを導入している消防本部の管轄人口は約7,230万人(2022年5月末現在、契約済未稼働を含む)、人口カバー率は56.7%と過半数となつてなお増加している。大都市圏の自治体での導入が進んだため、今後の導入は中規模・小規模の自治体を中心となる。2022年5月には、同種サービスを提供する両備システムズから顧客(消防本部等)の引き継ぎを合意しており、人口カバー率で70%前後まで高める目途がたつた(2023年5月期以降に実現予定)。

3. 次代を担うクラウド型映像通報システム「Live119」の稼働が本格化

同社は、次世代の主力システムと期待されるクラウド型映像通報システム「Live119」の積極的な提案活動を行ってきており、各地で稼働が本格化している。2020年7月に、神戸市消防局及び小野市消防本部で運用がスタートして以来、全国の消防で導入及び試行運用が進捗している。2021年には大阪市や茨城県(県内の大半の市町村)でも導入され、2022年5月末時点の人口カバー率は20.3%に上昇した。2022年7月からは、日本最大の規模を誇る東京消防庁(23区及び多摩29市町村)での本運用が始まり、全国展開にはずみがつく。採用加速の背景として、「早くつながる」「使用がシンプルで簡単」「安心運用体制」など奏功事例が積み上がっており、今後の緊急情報の在り方を変えていく「119番の見える化ソリューション」としての期待が寄せられている。当面の目標は2025年5月期に200消防での導入であり、スタートから2年の経過は順調である。同社では現在主力の「NET119 緊急通報システム」の成長が鈍化するなか、「Live119」などの映像系システムの拡大を加速させ、全社として切れ目なく成長する中長期のシナリオを描いている。

業績動向

次期主力の「Live119」などクラウドサービスが伸び、事業モデル転換が順調に進展

1. 2022年5月期通期の業績概要

2022年5月期通期の売上高は1,222百万円（前期比9.2%増）、営業利益400百万円（同17.9%増）、経常利益404百万円（同17.8%増）、当期純利益283百万円（同19.3%増）と7期連続の増収増益を達成した。

売上高に関しては、自治体向けクラウドサービスにおいて既存契約の継続に加え新規契約が積み上がったことから、利用料収入及び初期構築等に係る受託開発売上が増加し、高い成長率を維持した。クラウドサービスは、主力の「NET119緊急通報システム」が、人口カバー率ベースで56.7%（2022年5月末）とトップシェアを維持した。次期主力の映像通報システム「Live119」は、人口カバー率が20.3%（同）に達し、前期から大きく伸ばした。災害情報共有サービス「DMaCS」、自治体や警察が防災・防犯情報を配信するスマートフォンアプリ等の顧客獲得も進展した。受託開発に関しては、地理・情報システムの受託開発の売上、クラウドサービスの初期構築や機能追加に係る売上が増加したのに加え、内閣府戦略的イノベーション創造プログラム（第2期、自動運転関連）など、今後の成長につながる案件も獲得した。

増収に伴い売上総利益も同11.4%増と伸びた。売上総利益率が67.0%と前期比1.3ポイント上昇したのは、収益性の高いクラウドサービスへの事業モデル転換が進展したことが主な理由である。販管費は前期比で5.8%増となったものの、増収の効果が上回り販管費率は前期比1.1ポイント減少した。売上総利益の増加が寄与し、営業利益は同17.9%増と大幅な成長となった。期初の営業利益計画からは8.1%増と上振れた。売上高営業利益率では32.8%と過去最高水準に達しており、事業モデルとしてクラウドサービスの卓越性がわかる。

2022年5月期通期業績

(単位：百万円)

	21/5期		22/5期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,119	100.0%	1,222	100.0%	9.2%
売上原価	384	34.3%	403	33.0%	5.0%
売上総利益	735	65.7%	818	67.0%	11.4%
販管費	395	35.3%	418	34.2%	5.8%
営業利益	339	30.4%	400	32.8%	17.9%
経常利益	343	30.7%	404	33.1%	17.8%
当期純利益	237	21.2%	283	23.2%	19.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営。 現金及び預金残高が約 20 億円あり、 将来的な M&A のための原資は潤沢

2. 財務状況と経営指標

2022年5月期末の総資産は前期末比266百万円増の2,368百万円となった。うち流動資産は331百万円増であり、現預金増加が主な要因である。負債合計は同8百万円増の229百万円と大きな変化はなかった。有利子負債はなく、無借金経営を継続している。経営指標では、流動比率1,179.0%、自己資本比率が90.3%と非常に高く、安全性は極めて高い。収益性の高さ（売上高営業利益率で32.8%）が盤石な財務基盤の源である。現預金残高は2,000百万円であり、将来的なM&Aのための原資は潤沢である。

■ 今後の見通し

2023年5月期は8期連続の増収増益を予想。 Gov-tech 市場向けクラウドサービスの堅実な拡大を計画する

2023年5月期の業績は、売上高で前期比8.0%増の1,320百万円、営業利益で同8.8%増の435百万円、経常利益で同8.9%増の440百万円、当期純利益で同6.4%増の301百万円と、8期連続の増収増益を予想する。

2023年5月期は、新中期経営計画の初年度であり、「Gov-tech 市場の深耕」を中心テーマとして既存事業の安定的な拡大を図りつつ、新たな成長分野への挑戦も本格的にスタートさせる。主力の「NET119 緊急通報システム」に関しては、人口カバー率トップシェアの実績をもとに全国への普及を進める計画である。2022年5月には、同種サービスを提供する両備システムズから顧客（消防本部等）の引き継ぎを合意しており、人口カバー率で70%前後まで高める目途がたった（2023年5月期以降に実現予定）。次期主力サービスの期待がかかる映像通報システム「Live119」に関しては、2020年7月のサービス開始以来、各地の消防本部で検討、導入が進んでいる。2022年7月からは東京消防庁での本運用が開始され、全国他地域への横展開にはずみがつきそうだ。2025年5月期に200消防への導入を目標としている。また、同じ映像通報技術を応用した映像通話システム「Live-X」についても、ウィズコロナ時代の様々な公的業務の遠隔対応において、情報伝達の即時性に効果を発揮することが実証されており、用途の拡大が期待される。事業セグメント別では、クラウド利用料の増加が全社の増収をけん引する予想である。営業利益に関しては、前期比8.8%増（前期は17.9%増）と堅実な利益成長を予想する。不足している開発人員の採用活動費、人件費等の増加により、販管費の増加を織り込んでいる。

今後の見通し

弊社では、ストック型収入（定常収入）が5割を超えている点や、自治体の防災・防犯予算は安定している点から、業績予想の下振れリスクは低いと考えている。同社のこれまでの実績からすると、期初予想から上振れて着地する可能性が高い。中長期的な観点では、しっかり開発人材を確保し、先行投資ができるか（販管費を使えるか）にも注目したい。

2023年5月期通期 業績予想

(単位：百万円)

	22/5期		23/5期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	1,222	100.0%	1,320	100.0%	8.0%
営業利益	400	32.8%	435	33.0%	8.8%
経常利益	404	33.1%	440	33.3%	8.9%
当期純利益	283	23.2%	301	22.8%	6.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

社会課題解決サービスへの創出や M&A 構想を含む新たな中期経営計画を発表。 映像通報技術を応用した「Live-X」の用途開発が活発化

同社は、2022年7月に、2023年5月期を初年度とし、2025年5月期を最終年度とする3ヶ年の新中期経営計画を策定した。これまでは地理情報システム（GIS）事業で培った独自技術・ノウハウを最大限に活用しつつ、警察・消防・自治体防災・社会インフラ保全分野向けの各種クラウドサービス（SaaS）を提供し安定成長を達成してきた。今後、さらなる企業価値の向上と持続的な成長を進めるため、社会変化を見据えた新たな中期経営計画を策定し、あわせて企業理念・ビジョンを刷新した。

1. 新たな経営理念、ビジョン

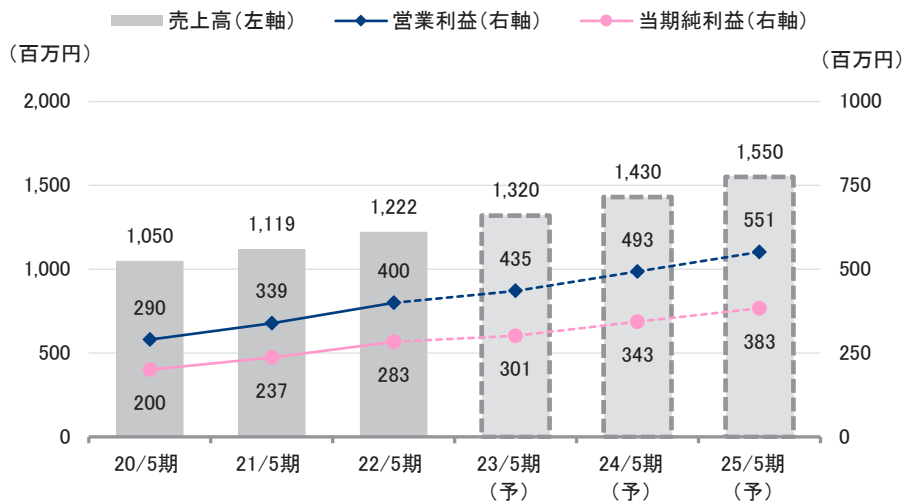
「社会課題に挑戦し新しい価値を創造する」を使命に定めるとともに、この使命を果たす原動力となる大切な価値観として「なぜ誰も思いつかなかったのか」をカタチに」を掲げ、ユーザーや社会の新しい課題と真剣に向き合う社員の情熱を表現した。また、当該使命の遂行を通じて目指す姿（ビジョン）として“エッセンシャルカンパニー”を宣言した。未来の人々が安心して暮らせる社会の実現に向け、新世代のクラウドアプリケーションを多角的に提供することで、時代を変える新しい価値を創造し、“社会に必要不可欠な存在”となる決意を込めている。

中長期の成長戦略

2. 3年後売上高 15.5 億円プラスアルファ、将来的に売上高 50 億円規模を目指す

新中期経営計画の期間は、新たな成長軌道に繋げる創造的進化のための3年間と位置づけている。売上高では2025年5月期に1,550百万円(2022年5月期の1.27倍)、年平均成長率で8.9%成長する計画である。営業利益では、同551百万円(同1.38倍)、年平均成長率で12.5%と利益成長を加速させるプランである。なお、この数値計画にはM&Aや新サービスによる増分は考慮されていないため、既存事業のオーガニックな成長で達成可能な数値と考えられる。ROE(自己資本当期純利益率)に関しては、M&Aなどを行いつつも10%以上を維持したい考えだ。将来的には、売上高で50億円、従業員体制200名規模となり、プライム市場上場基準適合を目指している。

中期経営計画 数値目標



出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

3. 中期経営計画の重点施策

中期経営計画の重点施策は4つに整理されている。

- 1) Gov-tech 市場の深耕：既存事業(自治体・官公庁向けのクラウドサービス等)の成長余地は大きいため、クラウドサービスを中心に成長を図る。
- 2) 社会課題解決サービスの創出：ハード(センサーや映像機器等)とソフト(同社ソリューションやAI等)の融合により、防災・防犯ソリューションを進化させるため、産官学との連携を一層強化し、新たなサービスの研究・実証実験に取り組む。
- 3) 社内体制強化・クリエイティブ人材育成：多様な働き方・働きがいを効果的に発信し、IT技術者目線を意識した企業ブランディング向上を図る。社員数は、2022年5月期末の60名体制から2025年5月期には80名体制を目指す。
- 4) M&A・事業提携：Gov-tech 事業の成長加速及び新たな収益基盤となる新規分野(防災techやNSSといった社会課題解決サービス)の獲得に向けたグループシナジーの創出に繋がるM&A・事業提携を積極的に検討する。特にM&Aに関しては、AI領域に知見を有する企業やITエンジニアを有するシステム・アプリ開発企業などが対象となる。

中長期の成長戦略

中期経営計画の重点施策

テーマ	目的	概要
1) Gov-tech 市場の深耕	既存事業の安定的成長	主力の「NET119 緊急通報システム」は、(株)両備システムズから引き継がれる顧客を中心に、全国普及に向けた残りの地域への導入に引き続き注力。 今後の緊急通報の在り方を変える映像ツールとして期待される「Live119」は、2025年5月期に200消防を目標として導入を進めるとともに、映像通報の技術を活用した「Live-X」についても、公的な業務の遠隔対応における情報伝達の即時性に効果が期待されており、実証実験による用途拡大を図る。
2) 社会課題解決サービスの創出	新規分野の開拓	近年は通信環境や IOT 技術の発展により、モノと情報が接続しながら状況分析や予知を行うことで社会の新たなニーズに対応することが可能となっている。 ハード（センサーや映像機器等）とソフト（同社ソリューション）の融合により、防災・防犯ソリューションを進化させるため、産官学との連携を一層強化し、新たなサービスの研究・実証実験に取り組む。
3) 社内体制強化・クリエイティブ人材育成	人材基盤の強化	IT 技術者の確保のため、採用市場や求職者の動向を注視しつつ、社内における多様な働き方・働きがいを効果的に発信し、IT 技術者目線を意識した企業ブランディング向上を図る。 また、職種・階層に応じた育成カリキュラム・評価プログラムの充実を進め、個々の社員のスキル向上を継続的にフォローアップすることで、クリエイティブ人材の育成強化を図る。
4) M&A・事業提携	課題解決へのシナジー創出	Gov-tech 事業の成長加速及び新たな収益基盤となる新規分野（社会課題解決サービス）の獲得に向けたグループシナジーの創出に繋がる M&A・事業提携を積極的に検討する。 特に M&A に関しては、AI 領域に知見を有する企業や IT エンジニアを有するシステム・アプリ開発企業などが対象となる。

出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

4. 映像通報技術を活用した「Live-X」の用途開発が活発化

これまで、同社のソリューションは主に防災・防犯分野に限られてきたが、映像通話システム「Live-X」に、新しい用途の可能性があることがわかってきた。「Live-X」は、同社が展開する映像通報システム（消防機関向け「Live119」）の技術を活用しており、映像共有によるリアルタイムなコミュニケーションが可能なツールである。画像伝送を求める側が通話相手に専用ウェブサイトを案内し、相手がこれを表示することでビデオ通話が開始される方式を採用しており、専用アプリを事前にダウンロードする必要がなく、簡単な操作で利用できる。リモートでの就労相談（宮崎市）やウェアラブルデバイス（GoPro）を活用した点検作業のライブ中継による業務連絡（大津市）、災害対策本部と災害現場の情報共有（DMaCS-Live）など様々なシーンで活用が始まっている。

株主還元策

2022年5月期の配当金は年14.0円（前期比2.0円増配）。7期連続の増配を達成

同社は、安定的・継続的な株主還元を方針としている。2016年5月期以降は、好調な業績を背景に連続増配を続けてきた。2022年5月期の配当金は、前期比2.0円増の年14.0円（普通配当13.0円、記念配当1.0円）、配当性向15.8%と、7期連続の増配を達成した。2023年5月期の配当金は、前期比1.0円増の15.0円、配当性向15.9%を予想する。例年、期初の業績予想は保守的であり、業績が順調に推移すれば、業績が上振れるためさらなる増配が期待できる。

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