

|| 企業調査レポート ||

イー・ガーディアン

6050 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年1月19日(金)

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. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業概要	04
3. 強み	06
■ 業績動向	07
1. 2023 年 9 月期通期の業績	07
2. 2024 年 9 月期通期の業績予想	08
■ 成長戦略	09
1. チェンジ HD との資本業務提携	09
2. サイバーセキュリティ分野での M&A を積極化する方針	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2023年9月期通期は、前期比増収も収益性鈍化。 チェンジHDとの資本業務提携を梃子に サイバーセキュリティ市場再編の中核となるべくステージを上げる

イー・ガーディアン<6050>は、eコマース（EC）やSNS、ソーシャルゲームの運営者向けに、監視や顧客サポートなどを中心に、サイバーセキュリティからデバッグ、運用までをワンストップで提供する総合ネットセキュリティ企業である。2010年に東京証券取引所（以下、東証）マザーズに上場してからは、人材派遣業、デバッグ事業、ネットセキュリティコンサルティング事業、クラウド型サイバーセキュリティ事業などをM&Aで獲得し、“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。海外展開においてはE-Guardian Philippines Inc.(2017年設立)が拡大中であり、2021年にはE-Guardian Vietnam Co.,Ltd.を設立。近年ではクラウド型セキュリティサービスの（株）グレスアベイルの子会社化（2019年）、ソフトウェア型WAF※のNo.1企業である（株）ジェイピー・セキュアの完全子会社化（2020年）など、サーバーセキュリティ分野を強化している。2023年8月にはチェンジホールディングス<3962>（以下、チェンジHD）と資本業務提携し、サイバーセキュリティ業界の再編をリードする体制を構築した（「成長戦略」の章で詳述）。

※ WAF：Web Application Firewall の略。Web アプリ向けの攻撃から Web サイトを保護するシステム。

1. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポートであり、2023年9月期通期で売上高の57.5%を占める。ゲームサポート（売上構成比15.7%）、アド・プロセス（同12.9%）、サイバーセキュリティ（同6.5%）が続く。その他はハードウェアに対するデバッグなどである（同7.4%）。

2. 業績動向

2023年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比1.3%増の11,909百万円、営業利益が同21.7%減の1,778百万円、経常利益が同21.9%減の1,806百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.2%減の1,229百万円と増収減益となった。売上高が計画未達となった要因としては、新型コロナウイルスワクチン関連などの中型案件の終了や既存案件の規模縮小による売上減を新規案件の獲得でカバーできなかったことなどが挙げられる。営業利益で計画未達となった要因としては、アド・プロセスでの低収益案件発生（収益率改善済み）、博多センターの新規開設による初期投資及びセンター稼働率の停滞などが挙げられる。同社の事業特性上、センターへの投資の直後は稼働率が低くなり費用負担が大きくなる。

2023年9月末の財務指標では、自己資本比率81.0%、流動比率522.9%と安全性が極めて高い。現預金5,749百万円、有利子負債ゼロと資金（調達）余力も十分あり、今後の業界再編、M&A戦略をリードするうえで財務基盤は健全である。

要約

2024年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比11.7%増の13,300百万円、営業利益が同9.1%増の1,940百万円、経常利益が同7.9%増の1,950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.5%増の1,260百万円を予想する。売上高の2ケタ成長により稼働率が上昇し、増益基調に回帰する予想である。2024年9月期の基本方針としては、前期の売上・利益の未達要因を改善し、2ケタ増収への回帰を目指す。主力のソーシャルサポート分野では、チェンジHDとの相乗効果により自治体や大企業の顧客を開拓し、エンタープライズ系デジタルBPO領域の業務の拡大が期待できる。一方で2024年9月期の売上高予想には、チェンジHDとの相乗効果は十分織り込んでいない面がある。弊社では、顧客基盤の拡大効果だけでも中期的に大きな成長の可能性があると考えている。また、収益面では、過去営業利益率で17%～20%前後を維持してきた実績からすると、14.6%予想はやや保守的である。進行期は、新センターの投資などがなく、稼働率の向上が見込めるため、利益を出しやすい年でもある。以上の観点から弊社では、同社予想数値は売上高・各利益ともに予想を上回ってくると考えている。

3. 成長戦略

同社は、2023年8月以降にチェンジHDによる株式公開買い付けに賛同し、資本業務提携契約を締結したうえで第三者割当増資を行った。両社の経営陣は元々交友関係があり、ビジネス上でもソーシャルサポートや脆弱性診断などで取引があった。今回、国内におけるサイバーセキュリティ人材の不足や日本のデジタル赤字の拡大に課題を感じ、この領域での業界再編をリードする存在になるという一致した考えを持っていることから資本業務提携へ発展した。また、同社の強みである「技術・人材」とチェンジHDの強みである「コンサルノウハウ・資金・自治体・民間の顧客基盤」を融合することでシナジーが大きいとの共通認識を持つに至った。座組としては、チェンジHDが2023年12月に設立した中間持株会社であるサイリーグホールディングス(株)の傘下に同社が入ることを予定している。サイリーグホールディングスの代表取締役社長には、同社の代表取締役社長である高谷康久(たかたにやすひさ)氏が就任し、同社の議決権所有割合の50.73%(2023年10月11日現在)を所有し、将来的に親会社に該当することとなる。同社は第三者割当増資により3,206百万円の資金を調達した。この資金は、サイバーセキュリティ事業における積極的な人材採用やサイバーセキュリティ業界における将来のM&Aなどに活用する計画である。

4. 株主還元策

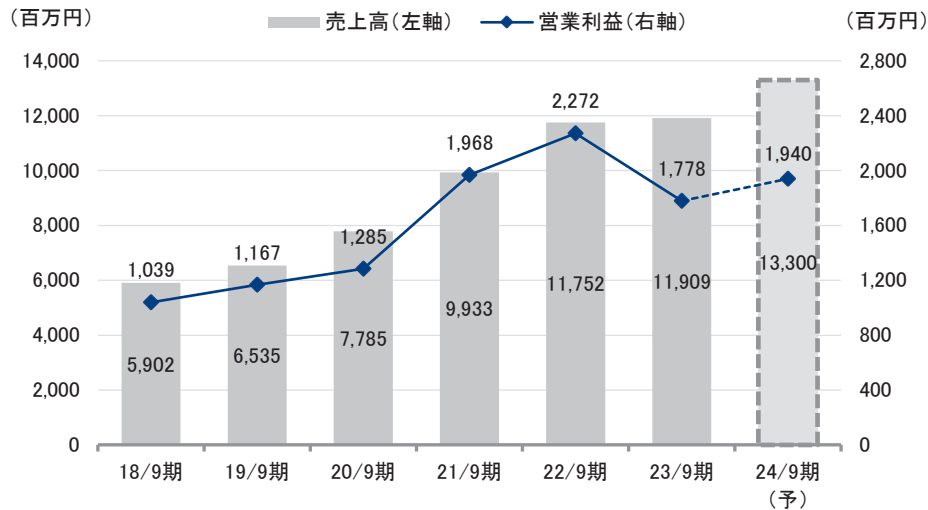
同社は収益について、当面は長期的な企業価値向上のため事業投資に優先配分するが、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、持続的増配にも努めていく方針である。2023年9月期は配当金が年26円(前期比2円増配)、配当性向は21.2%(同6.9ポイント増)と、2013年9月期から11期連続の増配を達成し、配当性向も上昇した。2024年9月期は配当金27円(同1円増配)、配当性向24.6%を予想する。利益の成長とともに近年は配当性向も向上しており、着実な増配が期待できる。

要約

Key Points

- ・2023年9月期通期は、前期比増収も収益性鈍化。既存案件終了による売上減を新規案件の獲得でカバーできず、センター新設による稼働率低下などが響き減益に
- ・2024年9月期通期は売上高133億円と2ケタ成長回帰を予想。ソーシャルサポート分野とサイバーセキュリティ分野でチェンジHDとの相乗効果が期待できる
- ・チェンジHDとの資本業務提携を梃子にサイバーセキュリティ市場再編の中核となるべくステージを上げる
- ・11期連続増配を達成。2024年9月期は配当金27円予想。利益成長と配当性向の向上により着実な増配が期待できる

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ネットセキュリティ業界大手。SNS 投稿監視、カスタマーサポート、サイバーセキュリティなどのサービスをワンストップで提供。「AI と人」による低コスト・高品質サービスが強み。サイバーセキュリティ領域のトップベンダーを目指し、さらなる成長に挑む

1. 会社概要と沿革

同社は、「We Guard All」を経営理念に掲げる、総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダ事業を主とするITベンチャー(旧(株)ホットポット)として誕生した。インターネット業界の創成期に様々な新事業を手掛けるなか、2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、「イー・ガーディアン株式会社」に商号変更、その他の事業は売却している。2010年に東証マザーズに上場してからは、M&A及び会社分割を行いながらネットセキュリティサービスをワンストップで提供する“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立してきた。主なM&Aとしては、ネット監視事業のイーオペ(株)を2012年に完全子会社化(現イー・ガーディアン東北(株))、人材派遣業の(株)パワーブレインを2014年に完全子会社化(2015年、リンクスタイル(株)に商号変更。2017年、EGヒューマンソリューションズ(株)に商号変更。2018年、同社に吸収合併)、デバッグ事業のトラネル(株)を2017年に会社分割(2019年、EGテストサービス(株)に商号変更)、HASHコンサルティング(株)を2015年に完全子会社化(2017年、EGセキュアソリューションズ(株)に商号変更)、デバッグ事業の(株)アイティエスを2017年に完全子会社化(2019年、EGテストサービスに商号変更)などがある。

近年はクラウド型セキュリティサービスのグレスアビルの子会社化(2019年)、ソフトウェア型WAFのNo.1企業であるジェイピー・セキュアの完全子会社化(2020年)など、サイバーセキュリティ分野を強化している。海外展開においては2017年に設立したE-Guardian Philippines、2021年に設立したE-Guardian Vietnamが拡大中である。現在はグループ会社5社、主な事業所で国内12拠点、海外2拠点をもち、2,486名の従業員(うち臨時従業員数2,080名)を抱える企業グループとなっている。2016年9月に東証1部に昇格、2022年4月の東証再編に際してプライム市場に移行した。2023年8月にはチェンジHDと資本業務提携し、サイバーセキュリティ業界の再編をリードする体制を構築した(「成長戦略」の章で詳述)。

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポートであり、2023年9月期通期で売上高の57.5%を占める。ゲームサポート(同15.7%)、アド・プロセス(同12.9%)、サイバーセキュリティ(同6.5%)が続く。その他はハードウェアに対するデバッグなどである(同7.4%)。

会社概要

業務の種類別売上高 (2023年9月期通期)

(単位:百万円)

主な事業会社	2023年9月期第2四半期	
	実績	売上比
ソーシャルサポート	イー・ガーディアン(株)、イー・ガーディアン東北(株)	6,848 57.5%
ゲームサポート	イー・ガーディアン(株)	1,874 15.7%
アド・プロセス	イー・ガーディアン(株)、イー・ガーディアン東北(株)	1,534 12.9%
サイバーセキュリティ	EGセキュアソリューションズ(株)	773 6.5%
その他	EG テスティングサービス(株)	877 7.4%
合計		11,909 100.0%

出所: 決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

(1) ソーシャルサポート

ソーシャルサポートは、ソーシャル Web サービスなどの様々なインターネットサービスを対象に、投稿監視、カスタマーサポート及び風評調査などを提供する。豊富な実績のある人材による監視サービス(有人監視)に加え、専門特化した監視ツール(システム監視)を併用するのが同社の特長である。独自開発された AI 判別システムは低コストかつ高品質なサービス提供をするうえで武器になっている。2023年9月期は、EC・フリマサイト向けのカスタマーサポートサービスや監視業務の受注が増え、売上高で6,848百万円、前期比で2.1%増と堅調に推移した。

(2) ゲームサポート

ゲームサポートは、ソーシャルゲームを対象に、主にカスタマーサポート及びデバッグ業務などを提供する。ゲームをリリースする前に行うデバッグ作業からリリース後のプロモーション、問い合わせ対応まで一貫してサポートする体制を確立している。近年は国内のゲーム市場のヒットタイトルが減少し厳しいなか、国内ゲーム会社の海外進出及び中国や韓国など海外のゲーム会社の日本進出など海外案件の獲得を目指している。直近では、海外タイトルの日本人ゲームユーザーに特化した、独自の検証・ユーザーインタビュー・QA対応まで一貫して行い、ユーザーが持つプレイ時の違和感を低減することでセールスを促進する包括的サービス「日本ゲームユーザーインタビュー」の提供を開始した。英語対応はフィリピン、日本語対応はベトナムなど海外拠点も活用する。2023年9月期は、海外ゲーム会社のローカライズ案件(言語翻訳や調整などの支援)が伸びたものの、国内ゲーム会社分の落ち込みを補うまでに至らず、売上高で1,874百万円、前期比で10.0%減と減収となった。

(3) アド・プロセス

アド・プロセスは、広告審査業務をはじめ、広告枠管理、入稿管理、広告ライティングなどの業務を提供する。同社センターで請負う場合と派遣・常駐する場合がある。広告関連の業務は、従来、労働集約的な面が強かったが、同社独自の AI システムや RPA(Robotic Process Automation)を活用し生産性が向上している。近年は、成長が続く動画市場において、動画に掲載される広告に対する審査業務が増加している。2020年には、(株)サイバー・コミュニケーションズとネット広告関連業務 BPO を行う合併会社である(株)ビズテラー・パートナーズを設立し、受注チャネルを拡大した。2023年9月期は、官公庁案件の受注実績やデジタル広告市場の規制強化などによる需要の増加を受け、広告審査業務が堅調に推移し、売上高で1,534百万円、前期比で8.1%増と増収となった。

会社概要

前述3業務の業務モデルの特長は、対応量(件数)に応じた課金体系であり、リーズナブルな料金で専門的なサービスを提供でき、導入までのスピードが速いことである。

(4) サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティは、セキュリティ業界の第一人者である徳丸浩(とくまるひろし)氏率いる専門家集団による脆弱性診断やセキュリティ対策サービス、WAF、SOC(Security Operation Center)サービスなどを擁し、総合的なサイバーセキュリティサービスを行う。2021年10月に、グループシナジーの強化を目的としてEGセキュアソリューションズを存続会社とするサイバーセキュリティ関連子会社3社の統合を行った。2022年9月には、多様なWebサイトのセキュリティ対策をサポートするべく、新たにクラウド型WAFの提供を開始した。各企業のセキュリティ強化、サプライチェーンリスク低減などサイバーセキュリティ需要は拡大しており、今後もさらなる成長が期待できる。2023年9月期の売上高は773百万円、前期比で16.7%増と成長性が高い。

(5) その他

その他には、ハードウェアのデバッグ事業が含まれる。子会社EGテストサービスが30年以上の経験とノウハウに裏打ちされた高品質なサービスを行っており、2021年には八王子テストセンターを開設し、多面的機能テストの需要へ対応する体制が整った。2023年9月期の売上高は877百万円、前期比で0.1%減となった。

3. 強み

同社の業務は人材による監視サービス(有人監視)から始まっており、現在でも「人」にしかできない業務や「人」ならではの業務において20年以上の運用実績を積み上げてきた。一方で、早期から、システム化可能な業務は積極的にシステム活用をとってきた。2010年代に入り、AI型投稿監視システム「E-Trident」や人工知能型画像認識システム「ROKA SOLUTION」が併用されるようになると、業務は格段に進歩し、他社にはない低コスト及び高品質が実現できるようになった。2018年からは、自社開発のRPAを活用した業務の自動化に取り組み、アド・プロセス分野での広告審査・広告運用業務の効率化に役立てている。2022年には、テキスト・画像・動画・音声などの幅広い投稿をより正確にスピーディーにチェックするべく、新たな投稿監視システム「kotonashi(コトナシ)」を開発し導入した。このように同社の強みは、「人」が運用ノウハウやデータを蓄積し、それを活用して独自開発した「AI・システム」により運用を効率化することで、低コストで高品質なサービスを提供できる点にある。結果として高い収益性(2023年9月期の売上高営業利益率は14.9%)が実現している。

業績動向

2023年9月期通期は、前期比増収も収益性鈍化。 既存案件終了による売上減を新規案件の獲得でカバーできず、 センター新設による稼働率低下などが響き減益に

1. 2023年9月期通期の業績

2023年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比1.3%増の11,909百万円、営業利益が同21.7%減の1,778百万円、経常利益が同21.9%減の1,806百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.2%減の1,229百万円と増収減益となった。

売上高に関しては、前期比で増収となったものの、通期計画(12,850百万円)の達成率では92.7%と未達となった。2022年9月期までの3年間の平均成長率が21.6%増だったのに対し、2023年9月期の年1.3%増は減速と言える。その要因としては、新型コロナウイルスワクチン関連などの中型案件の終了や既存案件の終了による売上減を新規案件の獲得でカバーできなかったことなどが挙げられる。売上が拡大した業務としては、EC・フリマサイトのカスタマーサポート業務、広告審査業務、脆弱性診断サービスやWAFなどのサイバーセキュリティ業務などがある。一方で、新型コロナウイルスワクチン関連業務など一部中型案件の減少や、ゲームサポート業務での国内市場の停滞がマイナス要因となった。

利益面では、営業利益で前期比21.7%減、通期計画(2,195百万円)の達成率でも81.0%と未達となった。アド・プロセス業務での低収益案件発生(収益率改善済み)、博多センターの新規開設による初期投資及びセンター稼働率の停滞などが減収要因となった。同社の事業特性上、センターへの投資の直後は稼働率が低くなり費用負担が大きくなる。

2023年9月末の財務指標では、自己資本比率81.0%、流動比率522.9%と安全性が極めて高い。現預金5,749百万円、有利子負債ゼロと資金(調達)余力も十分あり、今後の業界再編、M&A戦略をリードするうえで財務基盤は健全である。

2023年9月期通期業績

(単位：百万円)

	2022年9月期		2023年9月期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	11,752	100.0%	11,909	100.0%	1.3%
売上原価	7,931	67.5%	8,551	71.8%	7.8%
売上総利益	3,820	32.5%	3,358	28.2%	-12.1%
販管費	1,547	13.2%	1,579	13.3%	2.0%
営業利益	2,272	19.3%	1,778	14.9%	-21.7%
経常利益	2,314	19.7%	1,806	15.2%	-21.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,689	14.4%	1,229	10.3%	-27.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年9月期通期は、売上高133億円と2ケタ成長回帰を予想。 ソーシャルサポート分野とサイバーセキュリティ分野で チェンジHDとの相乗効果が期待できる

2. 2024年9月期通期の業績予想

2024年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比11.7%増の13,300百万円、営業利益が同9.1%増の1,940百万円、経常利益が同7.9%増の1,950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.5%増の1,260百万円を予想する。売上高の2ケタ成長により稼働率が上昇し、増益基調に回帰する予想である。

同社の事業領域であるインターネット関連市場は、スマートフォンを中心としたソーシャルメディアやソーシャルゲームといったソーシャルWebサービスに加え、FintechやIoTなど、引き続きこれまで以上の成長が予想される。

2024年9月期の基本方針としては、前期の売上・利益の未達要因を改善し、2ケタ増収への回帰を目指す。売上面では、新規案件の獲得で既存案件終了の影響をカバーできなかった反省の下、営業体制強化及びチェンジHDとの顧客基盤の相互活用、エンタープライズ系デジタルBPO領域の強化などに取り組む。利益面では、低収益案件が発生したことの反省の下、センター体制の強化、採算性管理の強化、高生産性の追求などに取り組む。ソーシャルサポート分野では、チェンジHDとの相乗効果により、自治体や大企業の顧客を開拓し、デジタルBPO領域の業務の拡大が期待できる。ゲームサポート分野では、ローカライズを契機としたカスタマーサポートなどのクロスセルを強化する。アド・プロセス分野においては、インターネット広告市場が持続的に成長するなか、ステルスマーケティング、薬機法（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律）などの法規制を背景にした需要の取り込みに注力する。サイバーセキュリティ分野では、企業のサイバーセキュリティ対策に関する旺盛な需要を受け、既存サービス（脆弱性診断、WAF、コンサルティングサービス）を軸に、ワンストップでサイバーセキュリティサービスを提供できるよう、サービスラインナップの拡充を続ける。また、さらなる成長に向けてセキュリティ人材を確保し、チェンジHDが有するデジタル人材育成力を活用するなど、教育体制の強化やマーケティングなどにも戦略的投資を行う計画である。

2024年9月期の売上高予想には、チェンジHDとの相乗効果は十分織り込んでいない面がある。弊社では、顧客基盤の拡大効果だけでも中期的に大きな成長の可能性があると考えている。また、収益面では、過去営業利益率で17%～20%前後を維持してきた実績からすると、14.6%予想はやや保守的である。進行期は、新センターの投資などがなく、稼働率の向上が見込めるため、利益を出しやすい年でもある。以上の観点から弊社では、同社予想数値は売上高・各利益ともに予想を上回ってくると考えている。

2024年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2023年9月期		2024年9月期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	11,909	100.0%	13,300	100.0%	11.7%
営業利益	1,778	14.9%	1,940	14.6%	9.1%
経常利益	1,806	15.2%	1,950	14.7%	7.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,229	10.3%	1,260	9.5%	2.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 成長戦略

チェンジ HD との資本業務提携を梃子に サイバーセキュリティ市場再編の中核となるべくステージを上げる

1. チェンジ HD との資本業務提携

同社は、2023年8月以降にチェンジ HD による株式公開買い付けに賛同し、資本業務提携契約を締結したうえで第三者割当増資を行った。両社の経営陣は元々交友関係があり、ビジネス上でもソーシャルサポートや脆弱性診断などで取引があった。今回、国内におけるサイバーセキュリティ人材の不足や日本のデジタル赤字の拡大に課題を感じ、この領域での業界再編をリードする存在になるという一致した考えを持っていることから資本業務提携へ発展した。また、同社の強みである「技術・人材」とチェンジ HD の強みである「コンサルノウハウ・資金・自治体・民間の顧客基盤」を融合することでシナジーが大きいとの共通認識を持つに至った。

チェンジ HD は、子会社 32 社及び関連会社 2 社で構成されており、NEW-IT トランスフォーメーション事業及びパブリック事業を柱として、「人×技術」で日本の生産性を飛躍的に向上させ、人口減少下の日本を持続可能な社会にするための事業を展開している。主力事業の 1 つとしては、子会社の(株)トラストバンクが展開する国内最大級のふるさと納税サイト「ふるさとチョイス」があり、全国の約 95% の自治体が利用する。

座組としては、チェンジ HD が 2023 年 12 月に設立した中間持株会社であるサイリーグホールディングスの傘下に同社が入る予定となっている。サイリーグホールディングスの代表取締役社長には、同社の代表取締役社長である高谷康久氏が就任している。この中間持株会社は同社の議決権所有割合の 50.73% (2023 年 10 月 11 日現在) を所有し、将来的に親会社に該当することとなる。同社は第三者割当増資により 3,206 百万円の資金を調達し、この資金はサイバーセキュリティ事業における積極的な人材採用やサイバーセキュリティ業界における将来の M&A などに活用する計画である。

2. サイバーセキュリティ分野での M&A を積極化する方針

同社及びチェンジ HD は、サイバーセキュリティ業界の再編をリードすべく、M&A 及び事業提携を加速化する計画である。同社の現預金は 5,749 百万円 (2023 年 9 月期末) で、さらに増資により 3,206 百万円調達 (2023 年 10 月～11 月) したことによって資金は潤沢となり、一部は M&A が使途となる。同社及びチェンジ HD ととって、サイバーセキュリティ分野の未着手分野としては、以下の 4 分野を例示している。

IPS・IDS = 通信を監視して不正アクセスや攻撃などを検知 (IPS)・防御 (IDS) するセキュリティシステム。

MSS・MSSP = 企業や組織の情報セキュリティシステムの運用管理を受託するサービス。

SIEM = システム構成機器から収集したログを分析し、異常時に通知するソリューション。

EDR・EPP = 感染後の被害を最小限に食い止める (EDR)、マルウェア感染予防をする (EPP)。

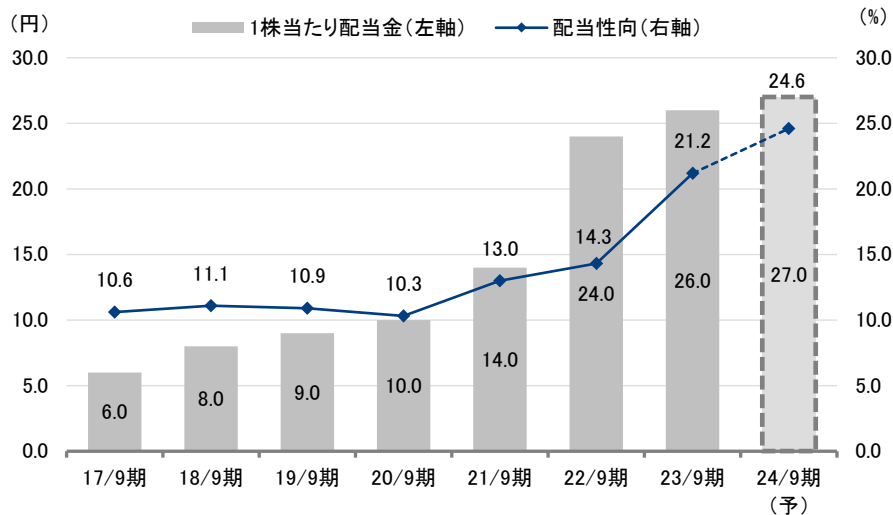
同社及びチェンジ HD では、既存サービス（WAF、SOC、脆弱性診断、教育、CSIRT）の人員増やサービス改善を行うことで強化しつつ、未着手分野において国産ツール・サービスを M&A 及び協業にてラインナップを増やし、国産でワンストップサービスが提供できる総合セキュリティ会社を目指す考えである。

株主還元策

過去 11 期連続増配を達成。2024 年 9 月期は配当金 27 円予想。 利益成長と配当性向の向上により着実な増配が期待できる

同社は収益について、当面は長期的な企業価値向上のため事業投資に優先配分するが、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、持続的増配にも努めていく方針である。2023 年 9 月期は配当金が年 26 円（前期比 2 円増配）、配当性向は 21.2%（同 6.9 ポイント増）と、2013 年 9 月期から 11 期連続の増配を達成し、配当性向も上昇した。2024 年 9 月期は配当金 27 円（同 1 円増配）、配当性向 24.6% を予想する。利益の成長とともに近年は配当性向も向上しており、着実な増配が期待できる。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

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