

|| 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6月20日(木)

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・トピック	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業概要	04
3. 強み	06
■ 業績動向	06
1. 2024年9月期第2四半期の業績	06
2. 2024年9月期通期の業績予想	07
■ 成長戦略	08
1. チェンジホールディングスとの連携による新BPO・セキュリティサービスがリリース	08
2. サイバーセキュリティ市場の動向、規制状況	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2024年9月期第2四半期は、サイバーセキュリティ分野が伸長するも、既存案件縮小の影響を新規案件獲得でカバーできず減収減益。新配当方針では配当性向30%目安、2024年9月期の配当金予想は年31.0円に上方修正

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（株）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。2023年8月にはチェンジホールディングス<3962>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。

※ 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、2024年9月期第2四半期で売上高の58.0%を占める。ゲームサポート（同14.7%）、アド・プロセス（同12.3%）、サイバーセキュリティ（同8.3%）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6.7%）。

2. 業績動向

2024年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比7.0%減の5,718百万円、営業利益が同6.6%減の878百万円、経常利益が同9.2%減の872百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同18.0%減の536百万円と減収減益となった。売上高に関しては、EC・フリマサイト向けのカスタマーサポートが堅調に推移し、脆弱性診断やWAFの拡販によりサイバーセキュリティが大きく伸長したものの、フィンテック関連の一部案件の需要が落ち着いたことや、既存案件の売上高の減少を新規案件の受注で補えなかったことが減収の要因である。事業別では、サイバーセキュリティ事業が増収だったものの、ソーシャルサポート事業、ゲームサポート事業などそれ以外の事業が減収となった。

要約

2024年9月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比3.4%減の11,503百万円、営業利益が同1.2%減の1,758百万円、経常利益が同3.1%減の1,751百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.4%減の1,176百万円であり、上期の実績を反映して下方修正された。2024年9月期の方針としては、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ホールディングス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（ビジネスプロセスアウトソーシング）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、採算性管理の強化など高生産性の追求に取り組む。

3. 成長戦略・トピック

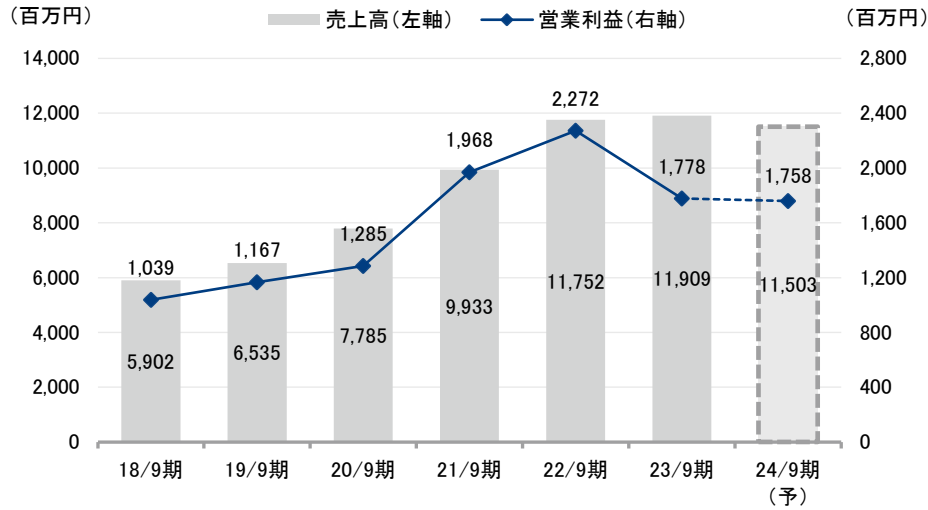
同社はこれまで、エンターテインメント業界を主な対象にBPO業務を行ってきたが、チェンジホールディングスとの業務提携以降は、エンタープライズ（企業）向け及び自治体向けのBPOに事業領域を拡大する戦略である。2024年4月には、SaaSスタートアップ企業向けの「事業グロース支援パッケージ」、デジタル（データ）を活用した新規事業に取り組む企業向けの「新規事業開発のためのデジタル/BPO活用プログラム」、自治体及び自治体関連団体向けの「地方自治体向けWebセキュリティ対策パック」「ふるさと納税ポータル運用業務BPOサービス」がリリースされ、サービス提供の体制が整った。業務内容自体は、これまでエンターテインメント業界向けに培ってきた人材やITツール等による効率化ノウハウなどが活用できると考えられる。短期的には、チェンジホールディングスがグループ外に委託していた業務の受託を増やしつつ、中期的には共同での営業開拓により新規案件の獲得を目指す。

Key Points

- ・2024年9月期第2四半期は、サイバーセキュリティ分野が伸長するも、既存案件縮小の影響を新規案件獲得でカバーできず減収減益
- ・2024年9月期通期は、売上高115億円、営業利益17億円を予想。新規案件やチェンジホールディングスとの相乗効果による業績上乘せに期待
- ・チェンジホールディングスとの連携によりエンタープライズ・自治体向けBPO・セキュリティの受託体制整う
- ・株主への利益還元を強化することを目的に配当方針を変更。配当性向の目安は30%に上昇。2024年9月期の配当金予想は年31.0円に上方修正

要約

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

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。

会社概要

近年はクラウド型セキュリティサービスのグレスアベイルの子会社化（2019年）、ソフトウェア型 WAF のジェイピー・セキュアの完全子会社化（2020年）（2021年、両社とも現 EG セキュアソリューションズ（株）に統合）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16拠点、海外2拠点をもち、2,376名の従業員（うち臨時従業員数1,986名）を抱える企業グループとなっている（2024年3月末現在）。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月にはチェンジホールディングスと資本業務提携し、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。

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポートであり、2024年9月期第2四半期で売上高の58.0%を占める。ゲームサポート（同14.7%）、アド・プロセス（同12.4%）、サイバーセキュリティ（同8.3%）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6.7%）。

セグメント別売上高（2024年9月期第2四半期）

（単位：百万円）

主な事業会社	24/9期2Q	
	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）	3,317 58.0%
ゲームサポート	イー・ガーディアン（株）	840 14.7%
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）	706 12.4%
サイバーセキュリティ	EG セキュアソリューションズ（株）	472 8.3%
その他	EG テスティングサービス（株）	382 6.7%
合計		5,718 100.0%

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。2024年9月期第2四半期は、EC・フリマサイト向けのカスタマーサポートサービスが堅調に推移したものの、フィンテック関連カスタマーサポートの需要が落ち着いたため、売上高は前年同期比6.2%減の3,317百万円となった。

会社概要

(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気通貫で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」の提供を行う。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。2024年9月期第2四半期は、国内ゲーム市場は変わらず大型のヒットタイトルに恵まれず、売上高は前年同期比で10.9%減の840百万円と減収となった。

(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運用代行業務を提供する。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を行う合弁会社である(株)ビズテラー・パートナーズを設立し、受注チャンネルを拡大した。2024年9月期第2四半期は、デジタル広告市場の規制強化に対する需要やインフルエンサーマーケティング関連の需要の拡大するなかで新規顧客開拓に取り組んだものの、既存顧客の売上高の減少を吸収できず、売上高は前年同期比で10.6%減の706百万円と減収となった。

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が脆弱性診断、WAF、SOC サービス、セキュリティの経営課題を解決するコンサルティングサービスなどの総合的なサイバーセキュリティサービスをワンストップで提供している。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。2024年9月期第2四半期の売上高は前年同期比16.8%増の472百万円と成長性が高い。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。

(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いる。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。2024年9月期第2四半期の売上高は前年同期比19.4%減の382百万円となった。

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（2024年9月期第2四半期の売上高営業利益率は15.4%）が実現している。

業績動向

**2024年9月期第2四半期は、サイバーセキュリティ分野が伸長するも、既存案件縮小の影響を新規案件獲得でカバーできず減収減益。
2024年9月期通期は、売上高115億円、営業利益17億円を予想**

1. 2024年9月期第2四半期の業績

2024年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比7.0%減の5,718百万円、営業利益が同6.6%減の878百万円、経常利益が同9.2%減の872百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同18.0%減の536百万円と減収減益となった。売上高に関しては、期初予想値（6,491百万円）を773百万円下回った。EC・フリマサイト向けのカスタマーサポートが堅調に推移し、脆弱性診断やWAFの拡販によりサイバーセキュリティが大きく伸長したものの、フィンテック関連の一部案件の需要が落ち着いたことや、既存案件の売上高の減少を新規案件の受注で補えなかったことが減収の要因である。なお、新規案件の獲得は着実に進んでいるものの、想定よりも時間を要している。事業別では、サイバーセキュリティ事業が増収だったものの、ソーシャルサポート事業、ゲームサポート事業などそれ以外の事業が減収となった。

利益面では、営業利益で期初予想値（948百万円）を70百万円下回った。営業利益率では前年同期を0.1ポイント上回る15.4%となった。前期の収益悪化要因であった一部の低収益案件は前期末に改善を果たし、当期においてはセンター体制の強化、採算性管理の強化、価格改定を行ったことが収益性向上の要因である。

業績動向

2024年3月末の財務指標では、自己資本比率 85.5%、流動比率 718.7%と安全性が極めて高い。現預金 9,377 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。

2024年9月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	23/9期2Q		24/9期2Q		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	6,148	100.0%	5,718	100.0%	-7.0%
売上原価	4,439	72.2%	4,037	70.6%	-9.1%
売上総利益	1,708	27.8%	1,681	29.4%	-1.6%
販管費	768	12.5%	803	14.0%	4.5%
営業利益	940	15.3%	878	15.4%	-6.6%
経常利益	961	15.6%	872	15.3%	-9.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	653	10.6%	536	9.4%	-18.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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予想は、売上高が前期比 3.4% 減の 11,503 百万円、営業利益が同 1.2% 減の 1,758 百万円、経常利益が同 3.1% 減の 1,751 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 4.4% 減の 1,176 百万円であり、上半期の実績を反映して下方修正された。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、引き続き成長が予想される。

2024年9月期の方針としては、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ホールディングス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、採算性管理の強化など高生産性の追求に取り組む。ソーシャルサポート分野では、チェンジホールディングス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 領域の業務の拡大を目指す。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、チェンジホールディングス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。

業績動向

通期の売上高計画（修正後）に対する第2四半期進捗率は49.7%（前期実績は51.6%、前々期実績は48.8%）と例年の水準である。営業利益に関しても、第2四半期進捗率が50.0%（前期は52.9%、前々期実績は52.0%）と例年並みであり無理のない計画になっている。弊社では、BPO及びサイバーセキュリティ領域における外部環境がおおむね良好であるため、新規開拓案件のスタートやチェンジホールディングスとの相乗効果次第で、売上高・各利益の上乗せ可能性もあると考えている。

2024年9月期通期業績予想

（単位：百万円）

	23/9 期 2Q		24/9 期 2Q			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	11,909	100.0%	11,503	100.0%	-3.4%	49.7%
営業利益	1,778	14.9%	1,758	15.3%	-1.2%	50.0%
経常利益	1,806	15.2%	1,751	15.2%	-3.1%	49.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,229	10.3%	1,176	10.2%	-4.4%	45.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

チェンジホールディングスとの連携で エンタープライズ・自治体向け BPO・セキュリティの受託体制整う

1. チェンジホールディングスとの連携による新 BPO・セキュリティサービスがリリース

国内 BPO の市場規模は安定的に成長傾向が続いている。市場成長の背景には、働き方改革の進展や人材不足が深刻化するなか、コア業務への注力やコスト削減が求められていることがある。同社はこれまで、エンターテインメント業界を主な対象に BPO 業務を行ってきたが、チェンジホールディングスとの業務提携以降は、エンタープライズ（企業）向けの BPO・セキュリティに事業領域を拡大する戦略である。2024年4月には、SaaS スタートアップ企業向けの「事業グロース支援パッケージ」、デジタル（データ）を活用した新規事業に取り組む企業向けの「新規事業開発のためのデジタル/BPO 活用プログラム」、DXを進める企業向けに実践的なセキュリティ対策の知識・技能を習得させる「セキュリティ人材育成 Security for DX プログラム」を提供開始した。また、自治体及び自治体関連団体向けには「地方自治体向け Web セキュリティ対策パック」「ふるさと納税ポータル運用業務 BPO サービス」がリリースされ、サービス提供の体制が整った。業務内容自体は、これまでエンターテインメント業界向けに培ってきた人材や IT ツール等による効率化ノウハウなどが活用できると考えられる。短期的には、チェンジホールディングスがグループ外に委託していた業務の受託を増やしつつ、中期的には共同での営業開拓により新規案件の獲得を目指す。

成長戦略

チェンジホールディングスとの連携による新 BPO・セキュリティサービス

領域	サービス名称	サービス提供開始時期	概要
エンタープライズ系	事業グロース支援パッケージ	2024年4月	SaaS スタートアップ企業向けに、SaaS 間接業務、サービス開発、顧客開拓、サービス体制整備などをサポートする。
	新規事業開発のためのデジタル/BPO活用プログラム	2024年4月	デジタル（データ）を活用した新規事業に取り組む企業向けに、構想/企画フェーズ、サービス設計フェーズ、立ち上げ/運用フェーズにおける意思決定・実行の両面の課題に即したサービスを行う。
	セキュリティ人材育成 Security for DX プログラム	2024年4月より順次	ICT 企業や SI 企業をはじめセキュリティ人材を育成したい様々な企業を対象に、DX を進めるために必要不可欠となる、実践的なセキュリティ対策の知識・技能を習得させる。国内の Web セキュリティにおいて主導的立場にある徳丸浩氏が監修し、基礎編、実践編、DX 事業編の 3 コースがある。
自治体系	地方自治体向け Web セキュリティ対策パック	2024年4月	自治体及び自治体関連団体が管理する Web サイトに対して、Web セキュリティに対する診断・対策・運用を一括でサポートする。
	ふるさと納税ポータル運用業務 BPO サービス	2024年4月	ふるさと納税ポータルの事業者向けに、企画・計画業務、ふるさと納税サイト掲載業務、顧客対応業務、自治体対応業務、決済関連業務などをサポートする。

出所：会社リリースよりフィスコ作成

2. サイバーセキュリティ市場の動向、規制状況

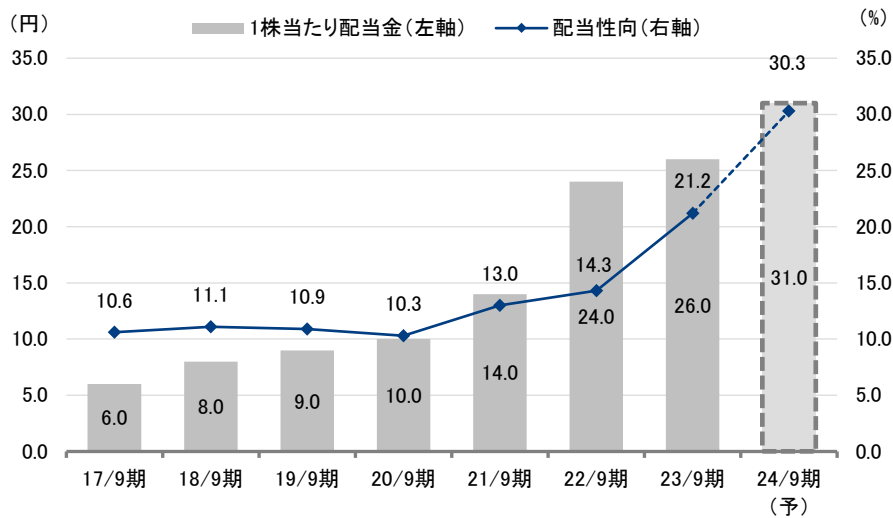
国内のサイバー攻撃は年々増加傾向にある。その深刻さを反映する指標である年間総観測パケット数（ダークネットの範囲に届いたパケットの個数、1IP 当たり）では、2023 年は 5 年前（2018 年）の約 2.8 倍となった。独立行政法人情報処理推進機構が公開している「情報セキュリティ 10 大脅威 2024」では、組織向けの脅威の 1 位にランサムウェア（ウイルス）による被害、2 位にサプライチェーンの弱点を悪用した攻撃、を挙げている。2023 年に発生した事例でも、業務委託先や取引先、ソフトウェア開発元など周辺企業が狙われるケースが報告されている。個人向けの脅威では、攻撃者がショッピングサイト等、インターネット上のサービスの脆弱性等を悪用し、個人情報を窃取し、クレジットカードを不正利用されたり、詐欺メールを送信されたりするケースが多く見られる。すべての業界の企業や団体、国、自治体が標的になる可能性があり、セキュリティ強化に向けた動きは加速している。一例を挙げると、経済産業省では「EC サイト構築・運用セキュリティガイドライン」を公開し、2024 年度末を目途に EC サイトを運営する事業者に対して「脆弱性診断の実施」「本人認証の導入」の義務化を予定している。厚生労働省では、ランサムウェアの被害のリスクなどを想定し、医療機関で発生したことに関連して、2023 年 4 月に医療法施行規則改正を行い、医療機関がサイバーセキュリティ確保のための措置を講じることが義務化した。脆弱性診断からコンサルティング、ソリューション提供、セキュリティ研修・教育までをワンストップで行うことができる同社の役割は重要度を増している。

■ 株主還元策

株主への利益還元を強化することを目的に配当方針を変更。 2024年9月期の配当金予想は年31.0円に上方修正。 株主優待制度を新設

同社は2024年5月に配当方針の変更を行った。従来は、事業投資に優先配分し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するとしてきたが、今後は株主への利益還元を強化することを目的に配当性向を高める方向となった。新たな基本方針では、持続的な成長と企業価値向上のための投資や、様々なリスクに備えるための財務健全性とのバランス、経営成績の見通しなどを考慮したうえで、業績に応じた利益配分を行い、連結配当性向は30%程度を目安とした。2024年9月期は配当金31.0円(同5.0円増配)、配当性向30.3%を予想する(上方修正)。

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

同社では、中長期的な株式の保有を促進などを目的に、株主優待制度を新設した。毎年9月末時点の株主が対象となり、100株以上を1年未満保有する株主にはQUOカード5,000円分を、100株以上を1年以上保有する株主にはQUOカード8,000円分を贈呈する。配当性向の上昇とともに株主優待も導入されるため株式投資の魅力が増えた。

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