

|| 企業調査レポート ||

ODKソリューションズ

3839 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年6月2日(金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 新たな事業領域への展開を加速して中長期的に収益拡大期待	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. サービス概要	04
2. 教育業務（教育関連サービス）	05
3. 証券・ほふり業務（金融関連サービス）	05
4. 一般業務（医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービス、 人材育成サポート関連サービス）	06
5. リスク要因・収益特性	07
■ 業績動向	07
1. 2023年3月期連結業績の概要	07
2. 連結財務状況	08
■ 今後の見通し	08
■ 成長戦略	09
1. 中期経営計画	09
2. 新たな事業領域への展開を加速	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ独立系の IT 企業

1. 会社概要

ODKソリューションズ<3839>は、機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ独立系の IT 企業である。システム運用を主体とする長期的・安定的なビジネスモデルを特徴としている。日本初の大学横断型受験ポータルサイト「UCARO® (ウカロ)」を中核として、大学入試関連の教育業務（教育関連サービス）、証券会社等のバックオフィス業務をサポートする証券・ほふり業務（金融関連サービス）を主力に展開し、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービス、人材育成サポート関連サービス）も育成・強化している。

2. 業績動向

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比1.2%増の5,566百万円、営業利益が同3.7%減の420百万円、経常利益が同11.7%減の449百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.8%増の236百万円となった。売上面はM&Aが寄与したが、教育関連サービスや金融関連サービスにおいて新規受託が計画を下回ったことを主因に売上高が小幅増収に留まり、営業費用の増加（M&Aに伴う人件費や退職給付費用の増加、外部要員費用の増加、新規事業のための研究開発費の増加、M&A関連費用の増加など）を吸収できず、営業・経常減益で着地した。経常利益は営業外収益での投資事業組合運用益剥落や保険解約返戻金減少なども影響した。親会社株主に帰属する当期純利益は減損損失が減少（145百万円減少）したため増益となった。

2024年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比11.4%増の6,200百万円、営業利益が同19.2%減の340百万円、経常利益が同19.9%減の360百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.4%増の240百万円としている。売上面は特に教育業務と一般業務における新規受託を推進して2ケタ増収を見込むが、利益面は成長に向けた先行投資で人件費や研究開発費などが増加するため営業利益と経常利益は減益、親会社株主に帰属する当期純利益は横ばいの予想としている。ただし保守的な印象が強く、会社予想に上振れ余地があると弊社では考えている。

要約

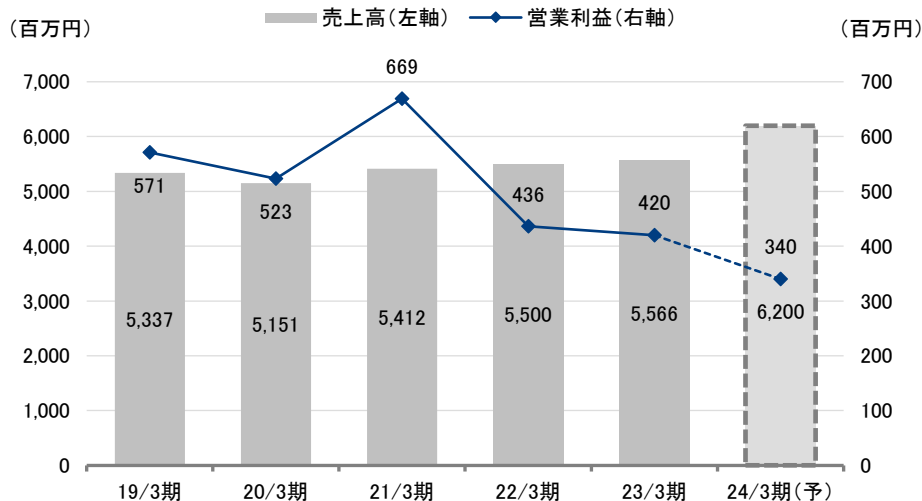
3. 新たな事業領域への展開を加速して中長期的に収益拡大期待

2023年4月に策定した中期経営計画では、目標値に最終年度2026年3月期連結売上高8,500百万円、経常利益700百万円を掲げている。前半は地盤固めの期間と位置づけ費用増加が先行するが、その後は先行投資の成果で最終年度に売上高、経常利益とも過去最高を目指す方針としている。配当については年10円安定配当を堅持する方針としている。重点課題は新事業ポートフォリオの推進、グループシナジーの創出、M&A・アライアンスの推進としている。なお、東京証券取引所（以下、東証）に対し、2023年4月28日付でスタンダード市場選択を申請した。今後も強い組織づくりを目指して人的資本経営を推進するとともに、株式市場における認知度向上や流動性向上を目指し、IR活動を強化していく方針としている。教育業界を取り巻く環境としては、長期的な少子化傾向などがネガティブ要因と考えられるものの、一方では入試関連業務のDX化に留まらず、総合型選抜入試の拡大、学生生活の充実を求める意識の高まり、先端テクノロジーの活用などにより、新たな市場創出の可能性も高まっている。2024年3月期は先行投資の影響で営業・経常減益予想だが、新たな事業領域への展開を加速し、先行投資の成果で中長期的に収益拡大が期待できると弊社では評価している。

Key Points

- ・機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つIT企業で長期的・安定的なビジネスモデル
- ・先行投資で2023年3月期は営業・経常減益着地、2024年3月期も営業・経常減益予想
- ・新たな事業領域への展開を加速して中長期的に収益拡大期待

連結業績推移



注：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ IT 企業

1. 会社概要

同社は、機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ独立系の IT 企業である。経営理念に「情報サービス事業を通じて顧客の繁栄・社会の発展に貢献する。」を掲げ、日本初の大学横断型受験ポータルサイト「UCARO®」を中核として、大学入試業務関連の教育関連サービス（教育業務）、証券会社等のバックオフィス業務をサポートする金融関連サービス（証券・ほふり業務）を主力に事業展開し、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービス、人材育成サポート関連サービス）も育成・強化している。

本社所在地は大阪市中央区で、事業拠点は東京支店（東京都中央区）、五反田オフィス（東京都品川区）となる。グループは同社及び連結子会社の（株）エフプラス、（株）ECS、（株）ポトスで構成されている。エフプラスは金融・教育向けシステムの開発・運用保守等を、ECSは中四国エリアを中心にクラウドソリューションシステム開発支援等を、ポトスは2022年7月に同社から承継したカスタマーサクセスオートメーションツール「pottos®（ポトス）」等のカスタマーサクセスソリューション事業を展開している。

連結ベースの2023年3月期末時点の資産合計は8,537百万円、純資産は5,797百万円、資本金は637百万円、自己資本比率は67.9%、発行済株式数は8,200,000株（自己株式102,712株含む）、従業員数は198人である。

2. 沿革

1963年4月に大阪証券金融（現日本証券金融<8511>）と大阪証券代行（現（株）だいこう証券ビジネス）のシステム開発・運用を行うために、これら2社の出資により大阪電子計算株式会社として設立された。1964年9月には、制度金融取引を担ってきた実績や関西圏で数少ない大型汎用機を保有していたことなどから大学入試業務を受託し、さらに1965年4月に証券業務を受託したことで現在の事業基盤が整った。2006年9月に商号を現在の株式会社ODKソリューションズに変更した。

その後は事業基盤強化や新規領域への展開に向けてM&A・アライアンス戦略も積極化している。2009年7月にエフプラスを子会社化、2011年4月に日本システム技術<4323>と協業、2013年6月に学研ホールディングス<9470>と業務・資本提携して筆頭株主が大阪証券金融から学研ホールディングスへ移行した。また、2015年9月に金融分野でSBIビジネス・ソリューションズ（株）（SBIホールディングス<8473>）のグループ企業で協業発表時点の社名はSBIトレードウィンテック（株）と協業、2016年8月にファルコホールディングス<4671>と業務・資本提携して医療分野に進出、2016年9月にロボティクスや人工知能（AI）といった先進的技術を持つ（株）リアルグローブと業務・資本提携した。さらに、2021年9月にECSを子会社化、2022年5月にベクトル<6058>と業務提携、2022年7月にクシム<2345>から人材育成サポート事業を譲受、2023年3月にスタートアップ企業の（株）花形に出資して資本・業務提携した。

会社概要

株式関係では、2007年3月に大阪証券取引所ヘラクレス（後の東証JASDAQ）に株式上場し、2020年3月に東証市場第2部に市場変更、2020年12月に同市場第1部に指定、2022年4月の同市場区分再編に伴いプライム市場へ移行した。なお、東証の規則改正に伴い、2023年4月にスタンダード市場選択を申請した。

■ 事業概要

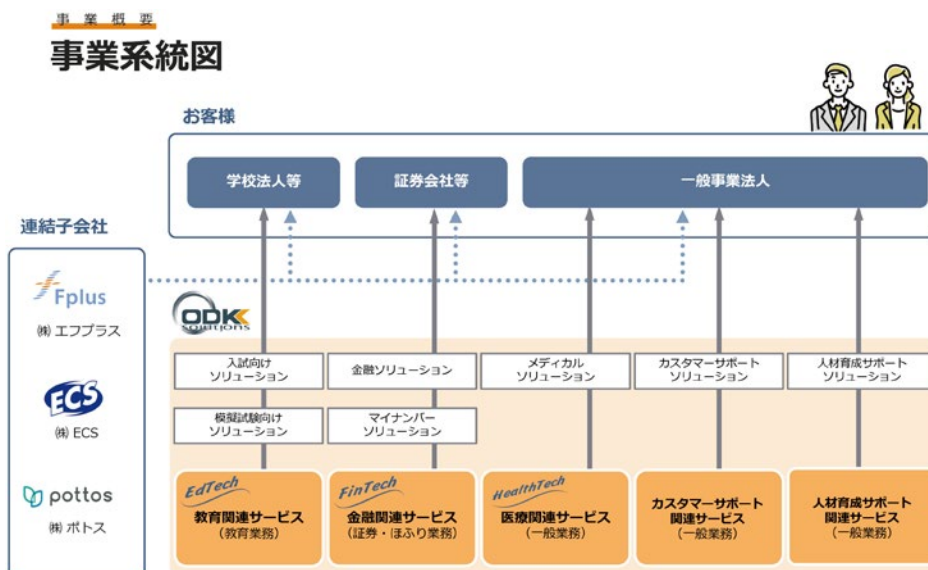
**教育業務と証券・ほふり業務が主力。
安定性の高いシステム運用の売上構成比が9割以上**

1. サービス概要

同社は、情報処理アウトソーシングサービスの単一セグメントであるため、事業別売上区分をシステム運用、システム開発及び保守、機械販売としている。2023年3月期の売上高構成比（単体ベース）は、システム運用が95.8%、システム開発及び保守が2.7%、機械販売が1.5%となっており、システム運用を主体とする長期的・安定的なビジネスモデルを特徴としている。

業務（サービス）別売上区分は、教育業務（教育関連サービス）、証券・ほふり業務（金融関連サービス）、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービス、人材育成サポート関連サービス）としている。2023年3月期の業務別売上高構成比（単体ベース）は教育業務が62.5%、証券・ほふり業務が18.9%、一般業務が12.8%、その他（子会社等）が5.8%となっている。

事業系統図



出所：決算及び中期経営計画説明資料より掲載

事業概要

2. 教育業務（教育関連サービス）

教育業務は、入試に関わるすべての業務（入試広報、Web・郵送出願、受験票発送、入試実施、成績処理、合否判定・発表、入学前準備、入学手続、入学後の大学生活支援、入試統計資料作成などの支援）を一括受託している。学校法人（4年制大学など）から業務を受託して受験生がサービスを利用する。1960年代から学校法人の入試センターとして入試関連システムを提供してノウハウを蓄積し、入試広報支援から入試後のリメディアル教育支援まで、一貫して担当している強みがある。

主力サービスは2016年に開始した日本初の大学横断型受験ポータルサイト「UCARO®」である。大学間の垣根を越えて入試関連のWebシステムサービスを集約することで、大学と学生をつなぐ大学受験の共通プラットフォームとして事業展開している。大学の公式ホームページなどで出願時に登録するよう紹介されているサービスで、受験生は利用にあたって登録料や利用料を払う必要はない。このサービスを利用することで受験の各プロセスを大学間で共通化することができ、受験生の負荷軽減・利便性向上、大学の業務効率化・コスト削減を実現している。

なお、2023年3月期末時点の受験ポータルサイト「UCARO®」受託校数（4年制大学向け）は、2022年3月期末比23校増加して111校となった。入試関連業務は学内で処理することが一般的だったが、近年はDXを背景にアウトソーシングの動きが活発化している。また、入試アウトソーシング業務における志願者データ処理数（延べ数）は約100万人で推移しており、15期連続で大学入学共通テスト（2020年3月期以前は大学入試センター試験）の志願者数を上回る水準となっている。処理件数シェアは民間企業トップを誇っている。

さらに、教育関連サービスでは「UCARO®」を中核として、様々な新サービスの展開を推進している。

受験生・大学生向けサービスとして、完全オンラインの総合型選抜合格支援サービス「Compass-U（コンパスユー）」は、2022年8月に総合型選抜専門塾AOIを運営する花形と共同開発してβ版の提供を開始した。2023年3月には花形と資本業務提携し、「Compass-U」の本格提供に向けた取り組みを加速させている。2023年5月には短期合格プランをはじめとした新プランの提供を開始した。また、2023年4月にβ版の提供を開始した「個人の体験を価値化」するWeb3.0サービス「アプデミー」は、日常的な体験や学びをNFT（Non-Fungible Token）で可視化して個人の成長を支援する。2023年4月には近畿大学との実証実験を開始した。

大学向けサービスとしては、評価入力・管理システム「iiscore（イースコア）」を2022年7月に提供開始した。大学入試における面接・小論文・グループディスカッション・事前課題等の採点に関する作業をWeb上で一元管理でき、学内事務工数の削減が可能になる。また、(株)Gakkenと共同運営する入試・リメディアルソリューションサービスは、入試サンプル問題作成、入試問題校閲、監修・著作権管理代行などに加えて、リメディアル教育領域でのテスト作成・実施・採点・結果分析など、テスト運用に必要なプロセスをワンストップで提供する。

3. 証券・ほぶり業務（金融関連サービス）

証券・ほぶり業務は、創業以来、大阪証券金融（現 日本証券金融）とだいこう証券ビジネスのシステム開発・運用を約半世紀にわたり手掛けて蓄積した証券バックオフィス業務・証券代行業務のノウハウを活用し、証券会社・金融機関向けに投資家情報管理、注文約定管理、取引結果管理、代金精算業務などに関連したサービスを提供している。2023年3月にブランドを刷新し、新たに「SAKIX（サキガケ）」シリーズとした。

ODKソリューションズ | 2023年6月2日(金)
3839 東証プライム市場 | <https://www.odk.co.jp/ir/>

事業概要

主力サービスは、証券会社向けフロント・バックシステム「WITH-X (ウィズクロス)」(旧名称：証券総合システム「SENS21」、証券会社・金融機関と証券保管振替機構との接続システム「COMBI-X (コンビクロス)」、日本取引所グループの抽出基準に基づく不正売買データ自動抽出・分析システム「FOR-X (フォークロス)」(旧名称：不正売買監視システム「Watch21」、金融商品仲介業者 (IFA) 向け投資信託 Web 取引・管理システム「KIZUNA-X (キズナクロス)」である。

マイナンバー関連サービスは、SBI ビジネス・ソリューションズと共同開発したマイナンバー管理システムを提供している。2022年11月にブランドを刷新して「マイナワン」とした。ユーザーニーズに合わせた高いカスタマイズ性を持ち、コストを抑えて導入できるワンストップサービスを特徴としている。なお2023年5月には、2年連続 eKYC (electronic Know Your Customer の略で、オンライン上だけで完結する本人確認方法のこと) 導入社数 No.1 の (株) TRUSTDOCK と協業を開始した。

なお、2023年3月期末時点の受託数は「WITH-X」が5社、「FOR-X」が3社、「COMBI-X」が22社、「KIZUNA-X」を含む周辺システムが15社、「マイナワン」が27社となっている。

4. 一般業務 (医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービス、人材育成サポート関連サービス)

一般業務は、これまで培ってきたデータ処理ノウハウを生かした新規分野のサービスとして、医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービス、人材育成サポート関連サービスを展開している。

医療関連サービスは、(株)ファルコバイオシステムズ (2016年8月に業務・資本提携したファルコホールディングスの事業会社) の臨床検査関連システム運用業務、医療システム用タブレット製品の販売・アプリ開発などを展開している。

カスタマーサポート関連サービスは、SaaS 提供事業者向けにカスタマーサクセスオートメーションツール「pottos®」を提供している。既存ユーザーのヘルス状況 (サービス利用状況) を通じて解約予兆の把握が可能になるほか、カスタマーサクセス担当者の業務進捗を管理する機能や、ヘルス状況に応じて既存ユーザーにメールやポップアップ通知を配信して自動アプローチできるなどの機能がある。SaaS 市場は拡大基調のため、早期のポジション獲得に向けて拡販を推進している。2021年1月には「Salesforce Sales Cloud」とのデータ連携をノーコードでの設定が可能となる新機能を開始した。また2022年4月には、カスタマーサクセス関連の新サービスとして「collabble (コラブル)」β版の提供を開始した。SNS のように気軽なコミュニケーションによって情報価値を高め、プロダクト価値の共感・共創や顧客ロイヤリティの向上を実現するコラボレーションツールである。

人材育成サポート関連サービスは、2022年7月にクシムから事業譲受した eラーニングプラットフォーム「SLAP」「iStudy® LMS」の提供、及び eラーニング教材の開発・販売を展開している。大学横断型受験ポータルサイト「UCARO®」とのシナジー創出に加えて、eラーニング・オンデマンド学習・企業研修に関するトータルソリューションの提供を目指す方針としている。

事業概要

5. リスク要因・収益特性

情報システム産業における一般的なリスク要因としては、企業のIT投資抑制、受託開発案件の不採算化、技術革新への対応遅れなどがあるが、同社の場合はシステム運用（情報処理システムのアウトソーシング）を主力としているため、受託開発の不採算化リスクが小さい。一方で、情報セキュリティ、個人情報保護、品質管理などへの対応がリスク要因となるが、国際認証規格精度「ISO/IEC27001」などを取得してセキュリティマネジメントに取り組んでいる。

業績動向

2023年3月期は営業・経常減益、最終増益で着地

1. 2023年3月期連結業績の概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比1.2%増の5,566百万円、営業利益が同3.7%減の420百万円、経常利益が同11.7%減の449百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.8%増の236百万円となった。売上面はM&Aが寄与したが、教育関連サービスや金融関連サービスにおいて新規受託が計画を下回ったことを主因に売上高が小幅増収に留まり、営業費用の増加（M&Aに伴う人件費や退職給付費用の増加、外部要員費用の増加、新規事業のための研究開発費の増加、M&A関連費用の増加など）を吸収できず、営業・経常減益で着地した。経常利益は営業外収益での投資事業組合運用益剥落（20百万円剥落）や保険解約返戻金減少（16百万円減少）なども影響した。親会社株主に帰属する当期純利益は減損損失が減少（145百万円減少）したため増益となった。

2023年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期			23/3期		
	実績	実績	前期比	ODK単体	前期比	エフプラス	ECS	ポトス
売上高	5,500	5,566	1.2%	5,242	-1.3%	222	258	18
売上原価	3,891	3,895	0.1%	3,690	-2.1%	-	-	-
販管費	1,173	1,250	6.6%	1,106	-0.1%	-	-	-
営業利益	436	420	-3.7%	445	1.9%	39	6	-63
経常利益	509	449	-11.7%	384	-24.3%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	236	21.8%	211	3.8%	-	-	-

注：23/3期のECSは決算期変更に伴い14ヶ月分、ポトスは2Qから連結
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

連結ベースの事業別売上高は、システム運用（5,333百万円）が子会社ECSの14ヶ月分連結やクシムからの事業譲受も寄与して増収、システム開発及び保守（152百万円）がホームページリニューアル開発や模試関連eラーニングシステムのスポット案件剥落で減収、機械販売（80百万円）が医療システム機器更改の販売剥落で減収となった。業務別売上高は、教育業務（3,479百万円）が新規受託の未達などで減収、証券・ほふり業務（1,049百万円）が証券会社向けフロント・バックシステム「WITH-X（ウィズクロス）」システム運用業務の一部剥落などで減収、一般業務がホームページリニューアル開発案件剥落などで減収、その他が子会社ECSの寄与などにより増収となった。

2. 連結財務状況

2023年3月期末の資産合計は前期末比507百万円増加して8,537百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が283百万円増加、固定資産でソフトウェアが366百万円増加した。負債合計は同445百万円増加して2,740百万円となった。主に有利子負債（長短借入金）が615百万円増加した。純資産は同61百万円増加して5,797百万円となった。主に利益剰余金が154百万円増加した。この結果、自己資本比率は同3.5ポイント低下して67.9%となった。自己資本比率は低下したものの依然として高水準であり、流動比率や営業キャッシュ・フロー等にも懸念点は見当たらないことから、弊社では財務面の健全性は良好と評価している。

■ 今後の見通し

2024年3月期は営業・経常減益、最終横ばい予想

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比11.4%増の6,200百万円、営業利益が同19.2%減の340百万円、経常利益が同19.9%減の360百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.4%増の240百万円としている。売上面は特に教育業務と一般業務における新規受託を推進して2ケタ増収を見込むが、利益面は成長に向けた先行投資で人件費や研究開発費などが増加するため営業利益と経常利益は減益、親会社株主に帰属する当期純利益は横ばいの予想としている。ただし保守的な印象が強く、会社予想に上振れ余地があると弊社では考えている。

2024年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期	
			予想	前期比
売上高	5,500	5,566	6,200	11.4%
営業利益	436	420	340	-19.2%
経常利益	509	449	360	-19.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	236	240	1.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

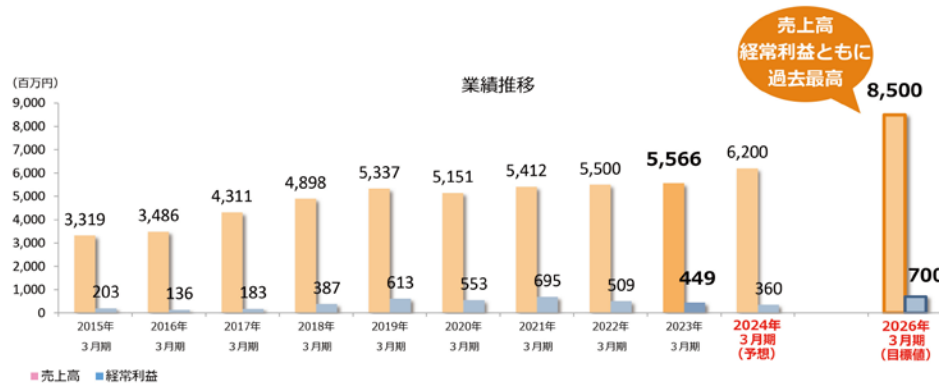
成長戦略

新たな事業領域への展開を加速

1. 中期経営計画

2023年4月に策定した中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期、経営環境変化に適切に対応するため毎年度改定するローリング方式）では、目標値に最終年度2026年3月期連結売上高8,500百万円、経常利益700百万円を掲げている。前半は地盤固めの期間と位置づけ費用増加が先行するが、その後は先行投資の成果で最終年度に売上高、経常利益とも過去最高を目指す方針としている。配当については年10円安定配当を堅持する方針としている。

連結業績目標



出所：決算及び中期経営計画説明資料より掲載

2. 新たな事業領域への展開を加速

基本方針はグループ全体での成長戦略推進、重点課題は新事業ポートフォリオの推進、グループシナジーの創出、M&A・アライアンスの推進としている。新事業ポートフォリオの推進では、前期までに進出した事業領域（完全オンラインの総合型選抜合格支援サービス「Compass-U」、クシムから譲受したラーニングプラットフォーム「SLAP」「iStudy® LMS」、カスタマーサクセス関連の新サービス「collabble (コラブル)」など）の早期の収益化・収益拡大を目指すとともに、キャリア領域（教育領域）を中心に新規サービス（Web3.0 サービス「アプデミー」など）の立ち上げを図る方針だ。グループシナジーの創出では、グループが保有する経営資源の相互活用として、ポトスの知見とWeb3.0 サービス「アプデミー」で蓄積する知見を持ち寄り、“共感・共創支援領域”での事業展開を検討する。M&A・アライアンスでは、成長戦略の早期実現に向けて、不足する経営資源の獲得（IT人材の獲得、教育事業における地方拠点の獲得、データビジネスを実現するための技術・データの獲得、将来の事業ポートフォリオにおける新事業領域の獲得）を推進する。

成長戦略

また同社単体ベースの基本戦略として、コア事業の再構築とデータ活用に向けたノウハウの蓄積、重点課題としては個別収益管理の深化（収益管理の細分化、DXの推進、ROIC（投下資本利益率）経営の実践、PDCAの徹底）、コンサル機能の発揮（各事業領域の専門性を強みとしてコンサルやIT戦略企画など上流工程へのシフト）、研究開発の推進を掲げている。

次世代型ソリューションとして新しい世界観の実現・収益獲得を目指す研究開発に取り組んでいる一例としては、NFT技術も活用したWeb3.0サービス「アプデミー」や地方創生を支援する「Local Bridge」などがある。「Local Bridge」については、2023年2月に同社、淡路島ゼロイチコンソーシアム（洲本市企画課、（株）シマトワークスなど）、（株）ワークアカデミーと連携し、「ふるさとパスポート」の実証実験を開始した。同社の強みである「高校生・大学生とのつながり」を生かし、「第2のふるさと」として、地方と学生・社会人、民間企業などが継続的に関わり続けることができるソリューションの提供を目指している。また2023年4月には、中期経営計画達成に向けた取り組みの一環として、新規事業推進室を新設した。「アプデミー」及び「Local Bridge」の事業化・早期収益化などを推進する。

なお同社は、2022年4月にプライム市場に移行して上場維持基準適合に向けた計画書を開示し、経過措置の計画期間2032年3月末までとしていたが、東証が経過措置の適用期間を2025年3月以降に順次終了する案を公表したため、2023年4月28日付でスタンダード市場選択を申請した。今後もビジネス転換に耐え得る強い組織づくりを目指して人的資本経営を推進するとともに、株式市場における認知度向上や流動性向上を目指し、IR活動によって個人・機関投資家への発信を強化していく方針としている。

教育業界を取り巻く環境としては、長期的な少子化傾向などがネガティブ要因と考えられるものの、一方では入試関連業務のDX化に留まらず、総合型選抜入試の拡大、学生生活の充実を求める意識の高まり、先端テクノロジーの活用などにより、新たな市場創出の可能性も高まっている。2024年3月期は先行投資の影響で営業・経常減益予想だが、新たな事業領域への展開を加速し、先行投資の成果で中長期的に収益拡大が期待できると弊社では評価している。

株主還元策

年10円の安定配当を堅持、株主優待制度も実施

同社は株主還元策として配当を実施しており、中期経営計画の具体的な数値目標の1つとして「年10円の安定配当を堅持する」を掲げている。この方針に基づいて、2023年3月期の配当は前期と同額の10円（第2四半期末5円、期末5円）とした。配当性向は34.5%だった。また2024年3月期についても同額の10円（第2四半期末5円、期末5円）としている。予想配当性向は33.7%となる。

さらに株主優待制度として、毎年3月末と9月末時点の1単元（100株）以上保有株主を対象として、継続保有期間に応じてQUOカードを贈呈（継続保有期間3年未満は500円相当、3年以上は1,000円相当）することに加え、議決権行使株主優待としてQUOカード500円分を贈呈している。また2022年9月1日～2023年4月10日に自己株式取得を実施し、100,000株を取得している。

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