

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

TDSE

7046 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月4日 (水)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|---|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 高度なAI技術を背景にコンサルティングとAI製品を提供 | 01 |
| 2. 中期経営計画を下方修正、重要な課題が浮上 | 01 |
| 3. コンサルティング事業は低迷も、プロダクト事業とAIエージェント事業は好調 | 02 |
| 4. 次期中期経営計画に向けた取り組みが重要 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 事業内容 | 04 |
| ■ 中期経営計画 | 06 |
| 1. 中期経営計画「MISSION2025」 | 06 |
| 2. 経営課題 | 07 |
| ■ 業績動向 | 08 |
| 1. 2026年3月期第3四半期の業績概要 | 08 |
| 2. 2026年3月期の業績見通し | 09 |
| ■ 株主還元策 | 10 |

■ 要約

中期経営計画下方修正も、プロダクト事業とAIエージェント事業は好調。 2026年3月期第3四半期は2ケタ増収・微増益

1. 高度なAI技術を背景にコンサルティングとAI製品を提供

TDSE<7046>は、小売やサービス、金融などの大手顧客向けに、コンサルティング事業とプロダクト事業、さらに2026年3月期よりAIエージェント事業を展開している。コンサルティング事業は、DX/AIアセスメント、AIモデル構築/データ分析、システム実装、DX人材育成まで一貫通貫したハイエンドなコンサルティングサービスと、経験豊富なデータサイエンティストやエンジニアによるAI技術を用いたデータ分析サービスを特徴としている。プロダクト事業では、主力製品のソーシャルアナリティクスツール「Quid Monitor」などQUID製品群を軸に展開しており、さらに国内ローカル対応を狙ったテキストマイニングツール「TDSE KAIZODE」を提供している。成長が期待されるAIエージェント事業では、対話型AIプラットフォーム「Cognigy」や生成AI開発プラットフォーム「Dify」を用い、高度なAI製品を通じた構築サービスを展開している。現状はコンサルティング事業の売上構成比が8割程度と大きいですが、成長を続けるAIビジネス市場を背景に、プロダクト事業とAIエージェント事業が成長ドライバーとなってきた。

2. 中期経営計画を下方修正、重要な課題が浮上

同社は、2029年3月期を最終年度とする中長期目標において、「コンサルティング事業による安定成長」と「プロダクト事業の第2の柱への育成」を目指すとした。その第1フェーズとして中期経営計画「MISSION2025 (2024年3月期～2026年3月期)」を策定し、2026年3月期に売上高33～37億円、営業利益率10%以上を目標とした。しかし、コンサルティング事業の成長鈍化を主因にM&Aの中止もあって、最終的に売上高を30億円、営業利益を2億円へと修正することとなった。こうしたなか重要な課題として、コンサルティング事業の成長低迷、営業力強化が足踏み状態であること、進めていたM&Aが中止となったことなどが浮上した。これは、生成AIの定着によって分析から価値創造へとデータに対する顧客ニーズが変化しているにもかかわらず、ニーズに対応できる組織改革ができなかったことに要因があると思われる。M&Aは、デューデリジェンス結果を精査し、中止に至ったことは賢明な決断であるも、計数管理やリスク管理など課題が残るものと弊社では見ている。

要約

3. コンサルティング事業は低迷も、プロダクト事業とAIエージェント事業は好調

2026年3月期第3四半期の業績は、売上高が2,171百万円(前年同期比10.7%増)、営業利益が147百万円(同1.5%増)となった。コンサルティング事業では「Databricks※」活用によるデータマネジメント領域の強化など、プロダクト事業ではQUID製品の販売強化と「TDSE KAIZODE」の付加価値向上、AIエージェン事業では「Dify」を軸とするAIエージェントに関するソリューション開発などに取り組んだ。また、プライベートクラウド上で「Dify」を用いた生成AIの開発を利用するサービスの提供を開始するなど、パートナー戦略も強化した。売上高はコンサルティング事業が低迷したものの、プロダクト事業とAIエージェン事業が順調に拡大したため2ケタ増収を確保した。利益面では、人材強化やM&Aのための費用が増加したが、増収効果により僅かながら増益を確保することができた。なお、第3四半期単体では営業利益率が13.9%と大きく改善したことも増益に寄与したが、これは内製化を進めることで増益した一方で、一時的なM&A費用がなくなったことも要因であり、コンサル事業の営業課題が解消されたわけではない。投資に伴い利益率が低下してきた同社にとって、本業における利益を確保していくことが経営効率の観点からも重要となる。

※ 米国Databricks Inc.が開発した、データの蓄積から活用までをカバーする統合プラットフォーム。データエンジニアリング、データサイエンス・機械学習、データ分析の領域に強みがある。

4. 次期中期経営計画に向けた取り組みが重要

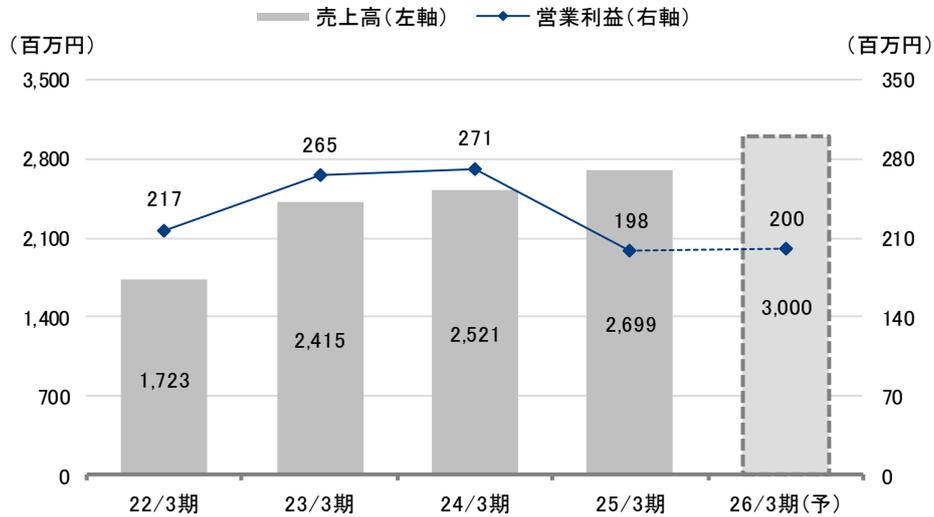
2026年3月期の業績は、売上高3,000百万円(前期比11.1%増)、営業利益200百万円(同0.7%増)を見込んでいる。第2四半期末に売上高で160百万円、営業利益で20百万円の期初予想からの下方修正を公表し、足元では修正予想の達成へ向けて推進中であるが、2027年3月期や次期中期経営計画へ向けた取り組み(場合によっては戦略転換)も進めていくことも重要だと思われる。例えば、1) コンサルティング事業におけるAIエージェント領域を意識したソリューションの開発、2) プロダクト事業におけるAIエージェントを活用した次世代SNS分析サービスの確立、3) AIエージェント事業においては、同事業が成長エンジンとなって業績をけん引できるよう、営業人材やAIエンジニアを厚くすべく組織力の強化、が必要だと考える。事業横断的には、好調なAIエージェント事業の成長を促進するための組織改編や、統制された効果的な営業体制の構築を目指すべきだろう。次期経営計画により、同社の持つポテンシャルを十分発揮して持続的に成長し、企業価値を向上させていくことに期待したい。

Key Points

- ・ハイエンドなコンサルティング事業や「Dify」など高度なAI製品を提供
- ・2026年3月期第3四半期はコンサルティング事業低迷も、「Dify」の好調などで増収増益
- ・中期経営計画「MISSION2025」を下方修正。次期中期経営計画では戦略転換も必要

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

AI技術を軸にコンサルティングや製品販売を展開

1. 会社概要

同社は、コンサルティング事業、プロダクト事業、AIエージェント事業の3つの事業を展開している。コンサルティング事業では顧客企業にAIを活用した統合ソリューションを提供しており、プロダクト事業では他社から導入した高度な技術・性能のAI製品や自社開発したAI製品を販売している。AIエージェント事業は、生成AIの急成長にスピード感をもって対応するため2026年3月期開始と同時にプロダクト事業から戦略的に独立した事業で、最新の生成AI技術によるAIエージェント※サービスを提供している。同社には、経験豊富で優秀なデータサイエンティストによるデータ分析、システム実装まで一気通貫したエンジニアリング、最新のAI技術の応用や製品化といった強みがある。コンサルティング事業が安定収益型モデル、プロダクト事業及びAIエージェント事業が高成長型モデルとなっており、顧客には小売やサービス、金融などの大手有力企業が多い。売上構成比はコンサルティング事業が全体の8割近くと大きい、やや伸び悩んでいる。一方、プロダクト事業とAIエージェント事業は、成長を続けるAIビジネス市場を背景に構成比を急速に伸ばしており、業績への貢献や市場からの期待値が顕著に高まっている。

※ ユーザーを補助し、目標達成のために最適な手段を自動的に選択してタスクを実行するAI技術。

強いニーズを背景にAIエージェント「Dify」が伸長し、業績に寄与

2. 事業内容

(1) コンサルティング事業

コンサルティング事業では、データドリブン経営を目指す企業に、分析ノウハウを軸とした統合型ソリューションを提供している。企業がDXを進める際、プロセスごとに専門特化した業者が担うことが多いが、同社は、データ活用のテーマ抽出からデータ分析・AIモデル構築、システム構築・実装、保守・チューニング、教育まで、顧客企業が進める事業戦略に寄り添った一気通貫したサービスを提供している。現状、コンサルティング事業は成長鈍化しているが、生成AIの定着によって分析から価値創造へと顧客のデータに対するニーズが変化するなか、データサイエンティストの提供する価値・役割を時代に即して変えていく必要が生じていると思われる。

(2) プロダクト事業

プロダクト事業では、自社製AI製品「TDSEシリーズ」や他社製AI製品、業務特有のAIモジュール※を顧客企業に提供しており、サービス利用料や運用・保守料を受領することで収益が積み重なるストック型収益構造になっている。取扱製品は、クラウドベースのハイエンドなソーシャルリスニングツール「Quid Monitor」など、同社設立直後の2014年に代理店契約を締結した米国Quid, Inc.の製品が中心である。強みは、XやFacebook、Instagram、YouTubeなど正式に使用契約した豊富なソーシャルメディアデータを、圧倒的な処理スピードで様々な角度からリアルタイムに分析できる点にある。また、50ヶ国以上の言語に対応しているうえ、標準装備のAPI (Application Programming Interface) によって簡単に他のシステムと連携できる点、さらに、キーワードだけでなく人(アカウント)に着目した分析によって、従来のソーシャルリスニングツールでは難しかったビジネスへの関連付けが容易な点も強みである。

※ 異常検知や物体認識などのAIモデル(未学習モデルを含む)で、業務システムやアプリケーションなどに組み込むAIシステムの根幹。同社は「scorobo」というブランドでAIモジュールを販売していたが、ブランディング戦略のなかで「scorobo」を収束し、「TDSE」を冠した自社製品へとシフトしている。

Quid製品は独自の生成AI機能を搭載するなどアップグレードを続けてきたため、足元で優位性が一気に高まっている。このため、これまでに累計300社を超える企業に導入された実績がある。「Quid Monitor」のほか、競合企業のSNSアカウントの分析ができる「Quid Compete」やテキストデータからインサイトを導く「Quid Discover」などのラインナップがある。さらに、2024年5月に自社開発の「TDSE KAIZODE」がラインナップに加わった。「TDSE KAIZODE」は、国内ローカルニーズにも適応できる多様な分析機能や、LLM (Large Language Models: 大規模言語モデル) を組み合わせた最新ロジック機能に特徴がある。

会社概要

(3) AIエージェント事業

同社のなかで最も高い伸びを示している事業で、ドイツのベンチャー企業Cognigy GmbHの対話型AIプラットフォーム「Cognigy」や、同社が独自開発した国内初の生成AI「QAジェネレーター」、米国の生成AIアプリ開発企業LangGenius, Inc.による生成AIアプリ開発プラットフォーム「Dify」といった製品を扱っている。「Cognigy」は、最先端の自然言語処理と自然言語理解技術を強みとしており、20以上のチャネルと30以上の業務システムにつなげるコネクタを装備し、短期間で拡張性の高い対話型AIを開発することができる。多言語対応のバーチャルエージェントは100ヶ国以上の言語をサポートし、OpenAI LPの「ChatGPT」や「QAジェネレーター」などの生成AIと連携、自然言語処理の精度向上に必要な膨大な学習用QAを自動生成することができる。ビジネスユーザーが簡単に開発できるローコード仕様になっているため、欧米では自動車メーカーや銀行、航空会社など500社以上の有力企業が導入している。一方「QAジェネレーター」は、規程やマニュアルなどのドキュメントから膨大な組み合わせのFAQを独自AIで自動生成することができる。現在、LLMの回答精度向上に向けたRAG (Retrieval-Augmented Generation) ※に対応するなど、機能アップに向けて積極的に開発を進めている。

※ 検索拡張生成のこと。LLMに検索技術を組み合わせて回答精度を向上させること。

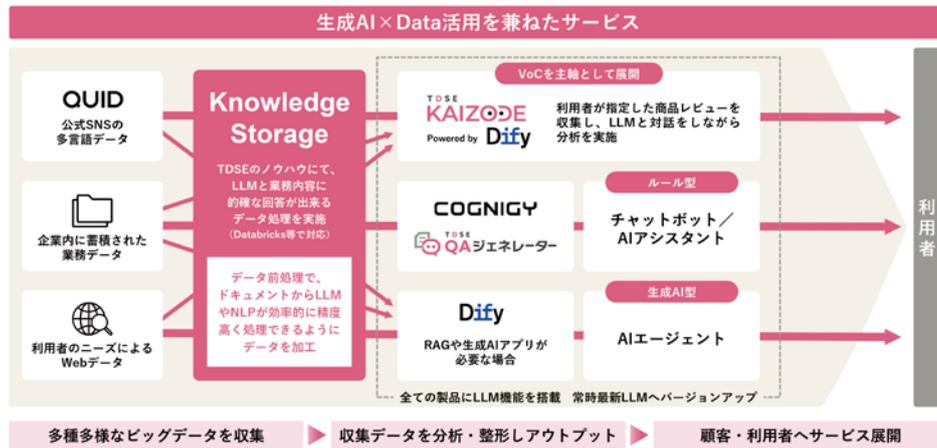
「Dify」については、同社が2024年にLangGeniusとの間で国内初のパートナーシップを組み、取り扱いを開始した。「Dify」は多様なLLMに接続が可能で、RAGによるナレッジ機能や外部ツールとのAPI連携機能を有している。強みは、「Cognigy」がルールどおりに答えを出すことに強みを発揮するのに対し、「Dify」は答えをクリエイティブできる点にあるため、コールセンターのあり方を変えるかもしれないとさえ言われている。プライベートクラウドを前提に開発された点、導入コストが安くAI専門家でないビジネスパーソンでも扱える点、ジーデップ・アドバンス<5885>とともに提供するNVIDIAの最新統合AIプラットフォームを利用した場合は格段にレスポンススピードが速い点※なども強みである。特にプライベートクラウドである点は大きな強みで、主流の「ChatGPT」をはじめ、「Microsoft Azure」やGoogle、Amazonといったオープン型の生成AIを利用する場合は情報漏洩のリスクを覚悟しなければならないが、「Dify」は構築次第でそのリスクを大幅に低減できる。このため、機密情報を扱う製造業や金融機関からの注目を集めている。

※ AIとビジュアルライゼーションのソリューションカンパニーであるジーデップ・アドバンスと協業し、「Dify」を用いた生成AIの開発を「NVIDIA DGX™ B200」のプライベートクラウド上で利用するサービス「GX CLOUD × Dify」の提供を2025年6月に開始した。

「Dify」を扱っている企業は国内に5~6社あるが、同社の優位性は、「Dify」の商用ライセンスを持っている点(同社以外に2社が保有)、AIの知見がありLLMを理解している点、コンサルティング(需要予測や与信などを分析するAI)と組み合わせることができる点、大手企業に対して販売ルートを持っている点、積極的にマーケティングを行っている点にある。このため、LangGeniusからの信頼が厚く、商用ライセンス代理店第1号となった。「Dify」は、生成AIによる価値創造ニーズが非常に強いことから、コンサルティング事業で抱えている技術要員をAIエージェント事業にシフトすることができれば、中長期的に同社の成長を大きく押し上げる製品に育っていくこと可能性がある。

会社概要

生成AI領域での成長を担う製品構成図



出所：決算説明資料より掲載

■ 中期経営計画

コンサルティング事業の不振を主因に、中期経営計画を下方修正

1. 中期経営計画「MISSION2025」

同社は中長期目標（最終年度2029年3月期）において、コンサルティング事業による安定成長に加え、「プロダクト事業を第2の柱として確立させ、2029年3月期に売上高10億円以上を目指す」としており、その第1フェーズとして中期経営計画「MISSION2025（2024年3月期～2026年3月期）」を策定した。「MISSION2025」では、コンサルティング事業において従来の事業方針である案件の「大規模×長期化」によって持続的な成長を図り、そのための人的資本を拡充するとした。プロダクト事業では、人的資本の拡充と販売手法の確立を構築したうえで、コンサルティング事業の実績から様々な企業向けに展開できるテーマを抽出、そうしたテーマに沿った製品を自社他社問わずラインナップすることで企業へのアプローチを強化し、事業領域の裾野を広げていくこととした。

こうしたコンサルティング事業をメインとした方針により、同社は当初、2026年3月期に売上高33～37億円（コンサルティング事業29億円、プロダクト事業4～6.5億円、新機軸0～1.5億円）、営業利益率10%以上を目標としていた。しかし、コンサルティング事業の低迷を主因に、その後下方修正を続けることになる。2026年3月期開始時点から、プロダクト事業から急成長中のAIエージェント事業を切り出し、3事業で31.6億円の売上高を作ったうえ、M&Aなどによる非連続成長を取り込むことになった。こうしたシナリオの変更によって、売上高は33～37億円（コンサルティング事業26.1～27億円、プロダクト事業4～4.5億円、AIエージェント事業1.5～2億円、M&A1～3.5億円）と当初の目標を維持したが、営業利益は2.2億円へと下方修正した。2026年3月期中間期決算には、コンサルティング事業の低迷に加え、推進中のM&Aが成就せず、売上高を30億円（コンサルティング事業23.7億円、プロダクト事業4.1億円、AIエージェント事業2.2億円）、営業利益を2億円へと下方修正することになった。

コンサルティング事業の改革が課題

2. 経営課題

中期経営計画「MISSION2025」を修正する過程で、いくつかの重要な論点が浮き彫りになった。1つは、成果が伸び悩むコンサルティング事業の営業強化のため、経営資源を重点配分し続けた点である。さらに市場からはやや唐突に映ったM&A戦略についても課題が残ったと見られる。本中期経営計画の開始時点では前提としていなかった施策であり、成長鈍化するコンサルティング事業の売上を補填する狙いも理解できるが、リスクマネジメントや実効性の観点では高い確度を持たせるには至らなかったと見える。さらに目標達成に向けてコンサル事業の営業強化に取り組んだものの、組織全体の実行力向上につながる構造的な改革には至らなかった点も課題と見られる。これは、生成AIの定着によって分析から価値創造へとデータに対する顧客ニーズが変化し、故にプロダクト事業やAIエージェント事業が伸びるなか、生成AIの時代に合わせた組織改革への対応が遅れたことに要因があったと経営層より説明がなされた通りと思われる。つまり、顧客企業が求めるAIプロジェクトの目的が変化している現状を踏まえると、同社においても対応体制の再構築が課題として浮かび上がる。具体的には、従来データ分析を中心に担ってきたデータサイエンティストの役割が変わり、分析にとどまらず価値創出まで踏み込める生成AI領域へ経営資源をシフトしていくことが求められる。また、営業面でも、これまでの技術営業主体のスタイルから、経営トップ層主導による事業横断型の提案体制へとバージョンアップしていくことが重要と見られる。今回のM&A案件については、デューデリジェンス結果を踏まえ中止を判断したことは、将来的な損失発生リスクを抑制したという点で妥当だったと見られる。一方でプロセス進行に伴い一定規模の関連費用が計上され、これが上半期決算における利益率低下の一因となった点は否めない。また、オファー提示段階での初期判断の厳格さ、事前のROI設定、資本効率(ROE)を意識した投資基準、リスクシナリオの精度など、投資判断プロセス全体には改善の余地があったと考えられ、これら経営管理やガバナンスの成熟度を測る指標でもあり、今後は改善できるものと弊社では見ている。今後、案件初期のステージゲート運用や外部専門家の早期活用などを通じて、意思決定プロセスの再構築が進むかが注視される。

したがって次期中期経営計画では、成長を続けるAI市場という構造的な追い風のなかで優位なポジションを生かせない現状を踏まえたうえで、戦略の見直しと組織改編が重要テーマとなる。これにより、営業など組織体制を全社的かつ抜本的に改善し、成長著しいプロダクト事業やAIエージェント事業へ人材など経営資源の集中を進めていくかどうかに注目したい。そのうえで、企業としての信頼と市場からの評価を高め、最低限のマイルストーンとして、上場10年を迎える2028年にグロース市場の維持基準である時価総額40億円以上の達成を目指すべきと考える。次期経営計画により、同社の持つポテンシャルを十分に発揮することで持続的に成長し、企業価値を向上させていくことを期待したい。

業績動向

プロダクト事業とAIエージェント事業は好調

1. 2026年3月期第3四半期の業績概要

2026年3月期第3四半期の業績は、売上高が2,171百万円（前年同期比10.7%増）、営業利益が147百万円（同1.5%増）、経常利益が164百万円（同3.8%増）、四半期純利益が112百万円（同5.2%増）となった。中間期までは営業減益と厳しい業績だったが、第3四半期に営業利益率が大きく改善し、累計で営業増益を確保した。

2026年3月期第3四半期業績

（単位：百万円）

| | 25/3期3Q | | 26/3期3Q | | 前年同期比 |
|--------|---------|--------|---------|--------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | |
| 売上高 | 1,962 | 100.0% | 2,171 | 100.0% | 10.7% |
| 売上総利益 | 668 | 34.1% | 810 | 37.3% | 21.3% |
| 販管費 | 522 | 26.6% | 663 | 30.5% | 26.9% |
| 営業利益 | 145 | 7.4% | 147 | 6.8% | 1.5% |
| 経常利益 | 158 | 8.1% | 164 | 7.6% | 3.8% |
| 四半期純利益 | 105 | 5.4% | 112 | 5.2% | 5.2% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の2026年3月期第3四半期における日本経済は穏やかな回復基調が続いたが、米国の通商政策に伴う国際経済環境への影響、国際情勢による地政学的リスクの影響などもあり、依然として先行き不透明な状況であった。一方、情報サービス産業においては、企業の競争力強化、生産性向上のためのDX関連投資の意欲は引き続き高い状況にあり、特に生成AIやAIエージェントを活用したDX市場が拡大した。こうした環境下、同社は「MISSION2025」で掲げるコンサルティング事業の持続的な成長、プロダクト事業のラインナップを強化というテーマの実現を図るとともに、生成AI市場の急成長を背景に企業向けAIエージェント事業の提供を開始した。

コンサルティング事業においては、技術面では、生成AI領域の拡大に向けたソリューションの作成、「Databricks」活用によるデータマネジメント領域の強化を進めた。営業面では、2026年3月期に増強した営業組織と新たに設立したプリセールス活動の専任組織による営業強化、生成AIや「Databricks」に関する発信強化、協業企業とのアライアンスを活用した受注獲得に取り組んだ。プロダクト事業においては、QUID製品の販売強化と自社製「TDSE KAIZODE」の付加価値向上に取り組んだ。AIエージェント事業においては、「Dify」を軸とする最新の生成AI技術を踏まえたAIエージェントに関するソリューション開発及びデリバリー強化に取り組んだ。また、パートナー戦略も強化し、「Dify」を用いた生成AIの開発をプライベートクラウド上で利用するサービスの提供を開始した。

業績動向

この結果、売上面では、AIエージェントの活用が広がるなかコンサルティング事業が低迷したものの、プロダクト事業とAIエージェン事業が順調に拡大したため2ケタ増収となった。利益面では、コンサルティング事業強化のための人件費、新設のAIエージェント部門立ち上げに伴う人件費のほかM&A費用などが増加したが、増収効果により僅かながら増益を確保した。なお、四半期3ヶ月ごとの営業利益率は、第1四半期が1.0%、第2四半期が4.9%、第3四半期が13.9%と大きく改善した。これは、内製化を進めるなか、第2四半期までにM&A費用がなくなったことが要因で、中期経営計画で浮上したコンサル事業の課題が解消されたわけではない。しかし、課題が解消することで利益率が大きく変わる可能性を持つ企業であることから、将来的に収益拡大が期待できるポテンシャルの高い企業と言える。

本業の課題解消に向けた取り組みを進めることが重要

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績については、売上高3,000百万円（前期比11.1%増）、営業利益200百万円（同0.7%増）、経常利益204百万円（同1.3%増）、当期純利益137百万円（同0.3%増）と増収増益を見込んでいる。第2四半期末に期中予想より売上高で160百万円、営業利益で20百万円の下方修正を公表したが、修正予想の達成へ向けて推進中である。

2026年3月期業績見通し

（単位：百万円）

| | 25/3期 | | 26/3期 | | 前期比 |
|-------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | |
| 売上高 | 2,699 | 100.0% | 3,000 | 100.0% | 11.1% |
| 営業利益 | 198 | 7.4% | 200 | 6.7% | 0.7% |
| 経常利益 | 201 | 7.5% | 204 | 6.8% | 1.3% |
| 当期純利益 | 136 | 5.1% | 137 | 4.6% | 0.3% |

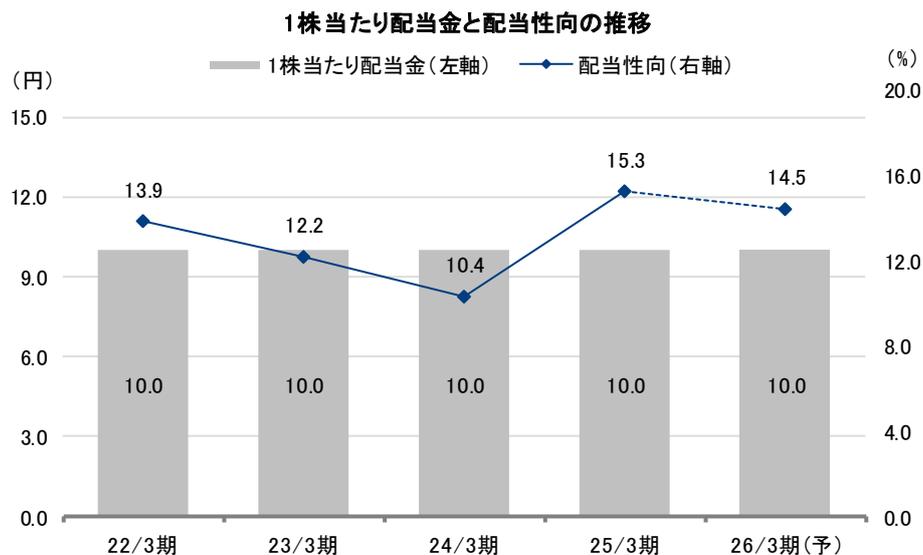
出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年3月期第3四半期までの業績と中期経営計画における課題に対し、足元の2026年3月期のみならず、2027年3月期や次期中期経営計画へ向けた取り組みを進めていくことが重要だと思われる。厳しい業況にあるコンサルティング事業は、従来の分析に加えて顧客ニーズの強いAIエージェントにも対応することで、AIエージェント領域の拡大に向けたソリューションを開発していく必要がある。おおむね計画どおりに推移しているプロダクト事業は、SNS分析サービスにおいて、検索結果の順位を競うSEOからAIに推奨されるAIEO (AI Engine Optimization) への転換が進むなか、AIエージェントを活用した次世代サービスへシフトすることで、国内で不動の地位確立を目指す。想定以上に伸びているAIエージェント事業では、同事業が成長エンジンとなって業績をけん引できるよう、営業人材やAIエンジニアを厚くすべく組織力の強化を図り、引き続き2027年3月期に向けて見込客の開拓を進めていく。事業横断的な取り組みとしては、好調なAIエージェント事業の成長を促進するための経営資源の再分配を伴う組織改編や、経営トップ関与による効率的に収益を稼ぎ出すための統制された営業体制の構築が重要であると弊社では考えている。

■ 株主還元策

期末配当10.0円を継続の方針

同社は、株主に対し会社の業績に応じた適正な利益還元に加え、経営基盤の強化と将来の事業展開に備えるため内部留保の充実を図ることが重要と考えている。この方針に従い、剰余金の配当は会社の業績や財務状況、配当性向等を総合的に勘案したうえで決定している。同社の剰余金の配当は、年1回の期末配当を基本としており、剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めがある場合を除き、取締役会の決議によって定める旨を定款に定めている。また、将来の中間配当の実施に備え、剰余金の配当基準日は、期末配当は毎年3月31日、中間配当は毎年9月30日とする旨を定款に定めている。内部留保の用途については、今後予想される経営環境の変化に対応する事業展開に備えた事業基盤の強化、技術者拡充の採用活動、技術高度化のための教育活動等に充てることにしている。以上の方針を踏まえ、2026年3月期の1株当たり配当金は2025年3月期に引き続き10.0円を予定している。



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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