

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 10 月 15 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 「中期経営計画 2020」の進捗と重点戦略	01
3. 2020 年 12 月期業績見通し	01
■ 業績動向	02
1. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	02
2. 分野別売上動向	04
■ 今後の見通し	05
1. 「中期経営計画 2020」の業績目標と重点戦略	05
2. 2020 年 12 月期の業績見通し	08
3. 公募増資の目的	10
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 業務システム分野が好調、モバイルインフラ分野も復活の兆しが 見え始め、業績は 2 ケタ増益が続く見通し

アイ・エス・ビー <9702> は 1970 年創業の独立系情報サービス企業。通信分野での高い技術力をベースに、組み込み系ソフトウェアや業務用システム開発へと展開。M&A も活用しながら事業を拡大しており、2019 年 1 月には新たに同業の (株) テイクス、コンピュータハウス (株) の 2 社を子会社化した。また、出入管理システムのリーディングカンパニーである (株) アートを子会社に持つ。

#### 1. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 12 月期第 2 四半期累計 (2020 年 1 月 -6 月) の連結業績は、売上高で前年同期比 10.4% 増の 12,131 百万円、営業利益で同 51.4% 増の 883 百万円と、期初会社計画 (売上高 11,500 百万円、営業利益 600 百万円) を上回る増収増益となった。売上高は基幹システム開発を中心とした業務システムや組み込み系ソフトウェア分野が好調に推移したほか、セキュリティシステム事業における既存システムのリニューアル工事が活発で、2 ケタ増収となった。利益面では、増収効果に加えてグループ間連携などによる受託開発事業の収益性が向上したこと、新型コロナウイルス感染症の拡大 (以下、コロナ禍) におけるテレワーク体制を敷いたことで経費が減少したことなどが増益要因となった。

#### 2. 「中期経営計画 2020」の進捗と重点戦略

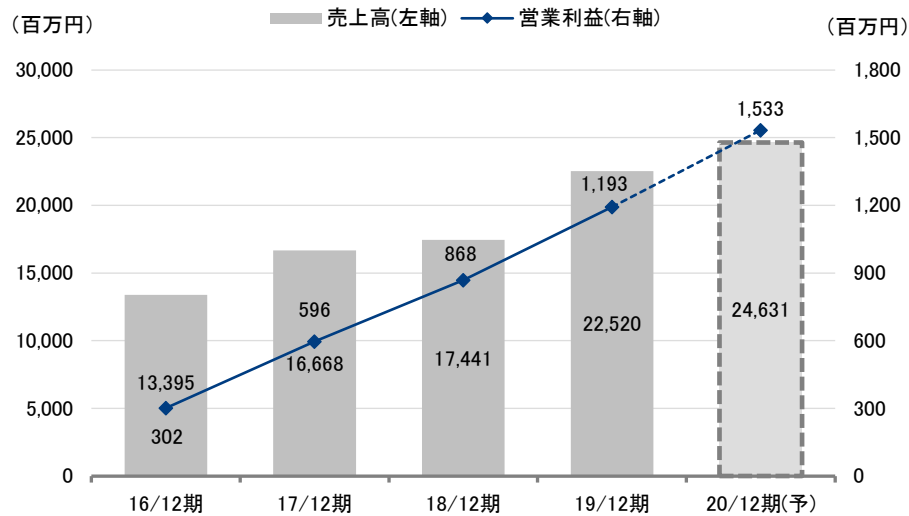
同社は 2020 年 12 月期を最終年度とする「中期経営計画 2020」に取り組んでいる。2019 年に子会社化したテイクス、コンピュータハウスを加えて見直した業績数値目標 (売上高 240 億円、営業利益 11 億円) に対して、営業利益は 1 年前倒しで達成しており、2020 年 12 月期については売上高についても数値目標を上回るペースとなっている。重点戦略として掲げた、1) プロダクト事業の展開と拡大、2) 高付加価値業務へのシフト、3) コスト競争力強化、4) グループ経営戦略強化、の 4 つの施策が着実に成果を見せていることが要因と考えられる。2021 年 12 月期からスタートする新中期経営計画においても同様の戦略を継続していくものと予想され、M&A 戦略も引き続き前向きに検討を進めていく意向となっている。そのための財務基盤強化を目的として、2020 年 9 月に公募増資を実施した。調達額 1,217 百万円は全額、過去の M&A 資金等を目的として調達した借入金の返済に充当する。財務基盤を強化して、今後増加が予想される M&A 案件に対して、機動的に対応できる体制を整える。

#### 3. 2020 年 12 月期業績見通し

2020 年 12 月期業績は売上高で前期比 9.4% 増の 24,631 百万円、営業利益で同 28.4% 増の 1,533 百万円と期初計画 (売上高 24,000 百万円、営業利益 1,250 百万円) を上方修正した。ただ、修正額は第 2 四半期までの上振れ分を反映したものとなっている。業務システムやモバイル関連など期初計画を上回る分野がある一方で、コロナ禍により車載向け組み込みシステムやフィールドサービスの受注が期初計画よりもやや弱くなっており、第 4 四半期の状況がまだ不透明なためだ。とはいえ、同社は従来から保守的に計画を見積もる傾向にあるため、今後、コロナ禍が一段と深刻化しない限りは業績計画の達成は十分可能と弊社では見ている。

**Key Points**

- ・ 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績は業務システム、組込み系ソフトウェアの拡大並びに生産性向上が寄与して、期初計画を上回る 2 ケタ増収増益を達成
- ・ 2020 年 12 月期業績は期初計画を上方修正、グループ連携によるシナジー効果も継続
- ・ M&A 戦略を機動的に実行する体制づくりに向け、公募増資を実施

**業績推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2020 年 12 月期第 2 四半期業績は期初計画を上回る 2 ケタ増収増益を達成

#### 1. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 12 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 10.4% 増の 12,131 百万円、営業利益で同 51.4% 増の 883 百万円、経常利益で同 50.5% 増の 905 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 52.8% 増の 497 百万円と 2 ケタ増収増益となり、半期ベースで過去最高業績を更新した。また、期初会社計画に対しても、すべての項目で上回り、ほぼすべてのグループ会社で増収増益を達成している。

## 業績動向

## 2020年12月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	19/12期2Q		会社計画	20/12期2Q			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	10,992	-	11,500	12,131	-	10.4%	5.5%
売上原価	8,395	76.4%	-	9,140	75.3%	8.9%	-
販管費	2,013	18.3%	-	2,107	17.4%	4.7%	-
営業利益	583	5.3%	600	883	7.3%	51.4%	47.3%
経常利益	601	5.5%	604	905	7.5%	50.5%	49.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	325	3.0%	326	497	4.1%	52.8%	52.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の業績動向を見ると、情報サービス事業は売上高で前年同期比9.2%増の10,023百万円、セグメント利益で同64.8%増の668百万円となった。コロナ禍のためフィールドサービス分野の売上げが伸び悩んだものの、業務システムや組込み系ソフトウェア分野が2ケタ増収と好調に推移した。2019年に子会社化したテイクスや国内外グループ会社との連携を進めることで、既存顧客及び新規優良顧客からの受注が増加した。利益面では、増収効果に加えて、グループ間連携の推進などにより受託開発事業の収益性が向上したこと、新型コロナウイルス対策としてテレワーク体制を敷いたことで、交通費など諸経費が全般的に減少したことなどが増益要因となり、利益率も前年同期の4.4%から6.7%に上昇した。

一方、セキュリティシステム事業は売上高で前年同期比15.2%増の2,142百万円、セグメント利益で同24.9%増の206百万円となった。出入管理システムの既存物件におけるリニューアル工事がコロナ禍により前倒しで進んだことに加えて、感染症対策として新規に取扱いを開始したサーマルカメラや、建設現場で作業員の入退場管理を行うカードリーダーの販売が好調だったことなどが増収増益要因となった。

## 事業セグメント別業績

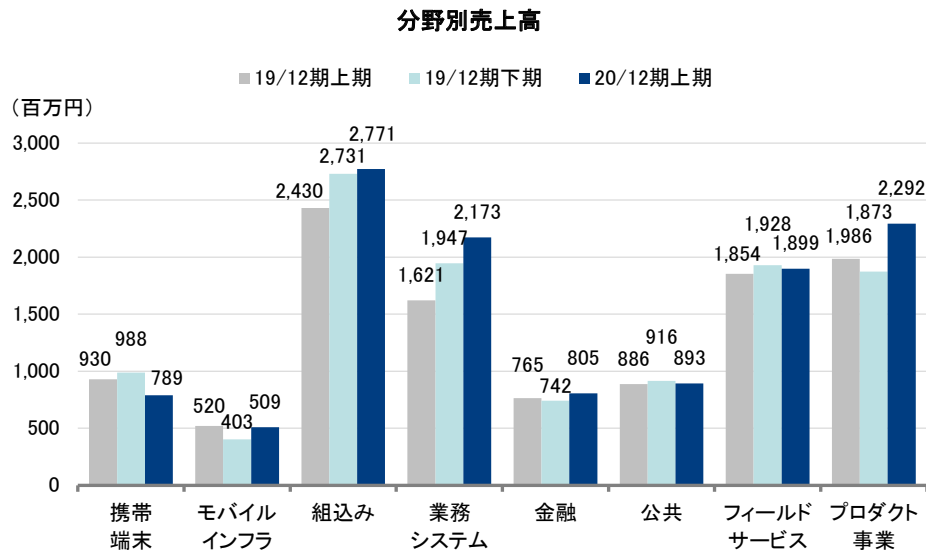
(単位：百万円)

	19/12期2Q		20/12期2Q		
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	
売上高	情報サービス	9,175	32.0%	10,023	9.2%
	セキュリティシステム	1,860	4.5%	2,142	15.2%
	調整額	-43	-	-34	-
	合計	10,992	26.5%	12,131	10.4%
セグメント利益	情報サービス	405	9.4%	668	64.8%
	セキュリティシステム	165	17.7%	206	24.9%
	調整額	12	-	8	-
	合計	583	12.3%	883	51.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業務システム、組込み系ソフトウェア分野が2ケタ増収と好調持続

### 2. 分野別売上動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### (1) 「携帯端末」「モバイルインフラ」

「携帯端末」分野は前年同期比 15.2% 減の 789 百万円となった。アプリ開発業務は受注を着実に獲得し増収となったものの、スマートフォンの開発業務縮小トレンドが続き減収となった。また、「モバイルインフラ」分野は同 2.1% 減の 509 百万円と減少したものの、前下期比では 26.3% 増と回復に転じ、計画比でも 45.0% 増と大きく上回った。ローカル 5G も含めた基地局関連開発業務の受注増加が要因となっている。

#### (2) 「組込み」

「組込み」分野は前年同期比 14.0% 増の 2,771 百万円と 2 ケタ成長が続いた。車載系業務が同 11% 増と好調を持続したほか、デバイス開発業務、キャッシュレス決済等のリテール系業務の受注が好調に推移したことが要因だ。ただ、車載向けに関しては主要顧客で開発プロジェクトを抑制する動きが出始めており、第 3 四半期以降の売上高は当初の想定よりも弱含む見通しとなっている。

#### (3) 「業務システム」

「業務システム」分野は前年同期比 34.1% 増の 2,173 百万円となり、計画比でも 23.5% 上回るなど好調に推移した。2019 年にテイクスやコンピュータハウスを子会社化したことによって受注能力が拡大し、積極的な受注活動に取り組んだことが高成長につながっている。当第 2 四半期累計では、企業の基幹システム開発で複数の大型案件の受注を獲得したほか、その他業務システムの開発案件の受注も増加した。

## 業績動向

**(4) 「金融」「公共」**

「金融」分野は前年同期比 5.2% 増の 805 百万円となった。証券系の主要顧客からの受注確保に加えて、銀行系の新規案件を受注したことが増収要因となった。「公共」分野については同 0.8% 増の 893 百万円となった。前期のスポット案件の終了による減収分を官庁でのシステム刷新案件の拡大でカバーした。

**(5) 「フィールドサービス」**

「フィールドサービス」分野は前年同期比 2.4% 増の 1,899 百万円となった。クラウド系の業務が減少したものの、サーバー・ネットワーク構築の需要が堅調に推移した。ただ、コロナ禍で案件の見直しなどの動きも出ており、計画比では 9.1% 下回った。

**(6) 「プロダクト事業」**

「プロダクト事業」は前年同期比 15.4% 増の 2,292 百万円となった。前述したように主力のセキュリティシステムの売上が好調に推移したことが要因だ。また、MDM（モバイルデバイス管理）事業についても契約ID数が前期末の 12 万件から 12.5 万件となるなど着実に増加している。

## ■ 今後の見通し

### 「中期経営計画 2020」で掲げた重点戦略の遂行により、業績目標は超過達成へ

#### 1. 「中期経営計画 2020」の業績目標と重点戦略

**(1) 業績目標値**

2018年12月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画では、2020年の創立50周年を節目の年とし、次の50年に向けての橋渡しの期間と位置付け、「次世代」の創生を意識した経営に取り組んでいくことを基本方針とした。最終年度となる2020年12月期の当初の業績数値目標は、売上高20,000百万円、営業利益1,000百万円としていたが、2019年1月に新規連結2社が加わったことや事業の進捗状況などに鑑みて、直近では売上高24,631百万円、営業利益1,533百万円に修正している。3期前と比較すると売上高で1.48倍、営業利益で2.57倍に拡大することになる。

**中期経営計画業績数値目標**

(単位：百万円)

	17/12期 実績	20/12期		17/12期比
		当初目標	期初計画 修正計画	
売上高	16,668	20,000	24,631	1.48倍
営業利益	596	1,000	1,533	2.57倍
利益率	3.6%	5.0%	6.2%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 高付加価値業務へのシフト、コスト競争力強化、 グループ経営戦略の強化が着実に進む

### (2) 重点戦略

中期経営計画の中で重点戦略として掲げていたのが、1) プロダクト事業の展開と拡大、2) 高付加価値業務へのシフト、3) コスト競争力強化、4) グループ経営戦略強化、の 4 点となり、進捗状況は以下のとおりとなっている。

#### 1) プロダクト事業の展開と拡大

同社がプロダクト事業の展開に注力する目的は、現在の中核であるソフトウェアの受託開発型事業とは別に、顧客層や需要構造、収益モデルが異なる事業を育成して収益構造の複層化を図り、収益基盤の安定化と成長力を高めることにある。このため、同社は売上高の 1% を研究開発費としてプロダクト事業推進のための投資に充当しており、プロダクト事業を受託開発型事業と並ぶ収益柱に育成していく方針となっている。

プロダクト事業の中心となるのはアートが展開するセキュリティシステム事業で、2020 年 12 月期の売上高は前期比 11.0% 増の 4,000 百万円を計画しており、第 2 四半期までは順調に進捗している。アートは入退室管理システムの国内市場シェアで約 26% とトップクラスであり、2017 年に子会社化して以降、安定した収益を稼ぎ出し連結業績に貢献している。現在注力しているのはクラウド型のアクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE (アリゲイト)」で、ID カードだけでなくスマートフォンを使って部屋の入退室や駐車場のゲート入退場、コインロッカーの鍵の解・施錠が行えるサービスとなる。2017 年 11 月より提供を開始して以降、他社システムとの連携※も進めながら利便性の向上を図っており、売上高は月額数百万円規模と着実に増加している。

※ 2020 年に入ってから取り組みとしては、3月に(株)ヒューマンテクノロジーズが提供する勤怠管理システム「KING OF TIME」、(株)ニッポンダイナミックシステムズが提供する就業管理システム「e-就業」とそれぞれ連携し、入室・退室記録と出勤・退勤記録の同期を実現している。また、「ALLIGATE」についても、テレワーク対応機能として、リモートタップ機能(テレワーク環境で勤務開始・終了、休憩時間の記録が可能)を新たに追加した。「ALLIGATE」はリカーリングモデルで直近は月額 2 千万円強、保守サービスを含めると 4 千万円弱程度の規模になっていると見られ、当面の目標として 5 千万円規模まで積み上げていくことを目標としている。

そのほかの自社プロダクトでは、モバイルデバイスの管理ツール(MDM)となる「VECTANT SDM」の契約 ID 数が 12.5 万件まで増加しており、収益増に貢献している。企業におけるスマートフォンやタブレット端末の導入が進むなか、それらを安全に管理する MDM ツールの市場規模は年々拡大しており、競争も激化している。このため、差別化戦略として付加サービスの拡充に注力しており、2020 年 6 月には Android 版タブレット端末を利用したデジタルサイネージサービスの提供を開始したほか、Google<GOOGL>の EMM 認定※<sup>1</sup>を取得し、Android Enterprise※<sup>2</sup>版のサービスをリリースし、高度なモバイル端末管理サービスの提供を実現している。

※<sup>1</sup> Google の提唱する仕様に準拠した MDM 製品が、Google の認定に合格することで取得できる認定制度。

※<sup>2</sup> Android を安全・快適にビジネスに利用するために、Google が提供している仕組み。



今後の見通し

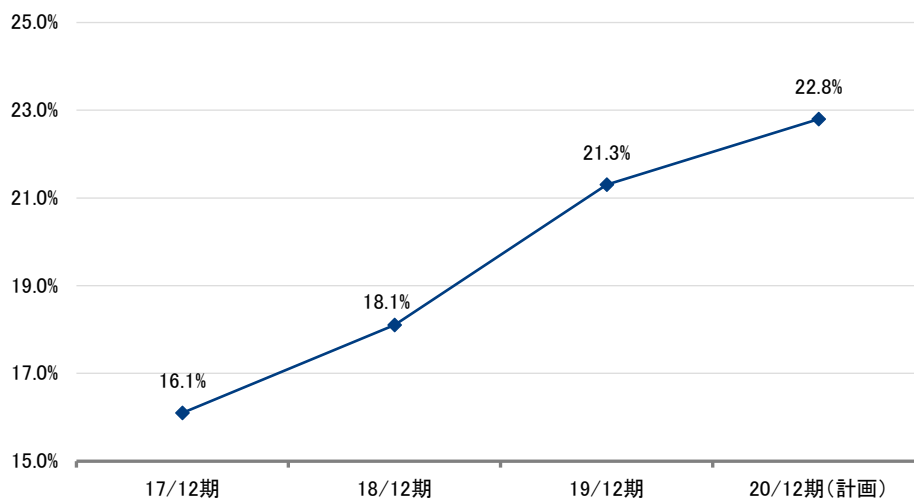
一方、医用画像関連システムの「L-Share」については売上拡大を目指していたが、コロナ禍のため商談がストップした状態となっている。そのほか、「Wi-SUN (Wireless Smart Utility Network)」※製品や M2M クラウドプラットフォームなど自社プロダクトとして合計6つの事業の育成に取り組んできたが、今後は各々のプロダクトについて事業継続の可否を含めた検討を進めていくものと思われる。

※ 無線通信規格の1つで、日本では特定小電力無線と呼ばれる920MHz帯で使用されている。2.4GHzや5GHz帯を使用するWi-Fiと比べると、通信速度は遅いものの、通信距離が長く、通信の安定性が優れること、また、低消費電力であることが長所となっている。代表的な用途として、スマート電力メーターに利用されている。

2) 高付加価値業務へのシフト

ソフトウェア受託開発事業は、二次請け、三次請けが多く、利益率の低い事業構造であったが、同社はプライム業務（直接受注）の拡大、提案型業務の拡大、成長性の高い分野へのシフトを図ることで、収益性の向上に取り組んできた。こうした取り組みの結果、2020年12月期第2四半期累計の受託開発型事業における売上総利益率は22.8%と、3期前の16.1%から大きく上昇している。

受託開発型事業の売上総利益率推移(上期実績)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2020年12月期第2四半期累計のプライム業務売上高は、コロナ禍のため前年同期比減収となったものの、業務システム分野におけるクラウド構築やWeb開発、運用・保守までをワンストップソリューションとして提供できる強みを生かして新規案件の受注獲得が進んでおり、通期では前期比7.7%増の600百万円と期初計画を達成する見通しだ。一方、成長分野として取り組んできた車載市場においては、コロナ禍による主要顧客の収益悪化により投資意欲がやや冷え込んでおり、第3四半期以降の売上高が弱含む可能性がある。車載市場向けの通期売上高は前期比15.7%増の1,700百万円を計画していたが、下振れする可能性が高い。ただ5Gの普及拡大によって、自動車分野も同社が得意とする高速無線通信技術に対応した様々な機能や機器の開発が求められるようになると予想され、中期的には成長性の高い市場であるとの見方に変わりはない。

### 3) コスト競争力強化

コスト競争力強化の取り組みとして、グループ内でのオフショア / ニアショア戦略を推進してきた。オフショア拠点として、2018 年よりベトナム子会社の ISB VIETNUM COMPANY (IVC) を本格的に活用。IVC 売上高の 80% 以上をグループ内から発注する方針へと切り替えた。IVC の 2020 年 12 月期業績は人件費を約 1 割引き上げることや、オフショア比率を前期の 91.3% から 87.5% と保守的に想定し、減収減益で計画していたが、第 2 四半期累計でのオフショア比率は 95.6% と過去最高水準に達しており、業績も増収効果で人件費増を吸収して増益となっている。通期のオフショア比率は 92.2% を前提としている。なお、人員規模については 120 名で前期とほぼ変わらず、事務所の収容能力も限界になっていることから、当面は同水準を維持していく方針となっている。

一方、ニアショア拠点として、東北エリアで (株) アイエスビー東北、北海道で (株) スリーエスを活用しており、2 社合わせた人員は約 130 名規模となっている。これら子会社でのグループ内売上比率は 2017 年 12 月期の 18.4% から 2020 年 12 月期第 2 四半期累計では 23.8% まで上昇し、通期では 25.0% の水準を見込んでいる。また、2021 年 12 月期以降についても、さらにその水準を引き上げていく方針となっている。2019 年に新たに子会社化したコンピュータハウスの札幌拠点や福岡拠点なども今後活用していく方針で、特に、福岡では採用活動も強化していくことにしている。

### 4) グループ経営戦略強化

グループ子会社の経営リソースを効果的に活用するため、各子会社の特性を生かして協業 / 分業を進めてきたことが、2018 年以降の業績躍進を支える原動力の 1 つとなっている。2019 年 1 月に子会社化したテイクスやコンピュータハウスについても同様に、グループ内人材の活用や商流改善によって、それぞれ売上高を拡大している。特に、テイクスの 2020 年 12 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 19.6% 増と大幅増となっており、グループ連携による効果が最大限発揮されていると言える。テイクスの高成長については、協力パートナーを月 100 名規模で活用し始めたことも一因となっている。

## 2020 年 12 月期業績は期初計画を上方修正、 グループ連携によるシナジー効果も継続

### 2. 2020 年 12 月期の業績見通し

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 9.4% 増の 24,631 百万円、営業利益で同 28.4% 増の 1,533 百万円、経常利益で同 28.8% 増の 1,581 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 34.4% 増の 851 百万円と期初計画から上方修正している。ただ、修正額については第 2 四半期累計での増額分をそのまま通期でもスライドさせた格好となっている。業務システムやモバイル関連など期初計画を上回る分野がある一方で、コロナ禍により、車載向け組込み系ソフトウェア、フィールドサービスなどの受注が期初計画よりもやや弱くなっており、第 4 四半期の動向は不透明なためだ。とはいえ、同社は従来から保守的に計画を見積もる傾向にあるため、今後、コロナ禍が一段と深刻化しない限りは業績計画の達成は十分可能と弊社では見ている。

今後の見通し

## 2020年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	19/12期		20/12期			
	実績	前期比	期初計画	修正計画	前期比	修正額
売上高	22,520	29.1%	24,000	24,631	9.4%	631
営業利益	1,193	37.4%	1,250	1,533	28.4%	283
経常利益	1,227	33.8%	1,280	1,581	28.8%	301
親会社株主に帰属する 当期純利益	633	15.8%	680	851	34.4%	171
1株当たり利益(円)	124.04		133.18	150.09*		

※ 2020年9月に実施した公募増資後の発行株数で算出  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

分野別の売上見通しについては以下のとおり。

**(1) 「携帯端末」「モバイルインフラ」**

「携帯端末」分野は前期比9.8%減の1,730百万円と減少傾向が続くものの、アプリ開発業務の増加により期初計画比では123百万円上回る見通し。「モバイルインフラ」分野は同12.6%増の1,039百万円と3期ぶりに増収に転じ、期初計画からも364百万円上回るなど、本格回復の兆しが見え始めてきた。5G関連機器の開発案件が増加する。また、2020年6月にNTTドコモ<9437>とNEC<6701>が資本業務提携を結び、O-RAN※準拠の基地局を共同開発し、2030年までに世界シェア20%を目指していくという構想を発表している。このため、モバイルインフラ関連の開発案件については、2021年以降も活発化していくことが期待される。

※ 世界のモバイル通信ネットワークの標準化に向けて、2018年2月に各国の主要通信事業者によって発足した「O-RAN Alliance」(Open Radio Access Network Alliance)。同協議会でモバイル通信ネットワークの「インテリジェント化」「オープンインターフェース仕様」「ハードウェアとソフトウェアのレファレンスデザイン」などを策定している。

**(2) 「組込み」**

「組込み」分野は前期比11.4%増の5,750百万円となる見通し。車載向けの減速により、期初計画比では169百万円減額したが、デバイス開発業務や医療系・リテール系業務などを中心に受注を確保し2ケタ増収を目指す。

**(3) 「業務システム」**

「業務システム」分野は前期比29.2%増の4,609百万円と大幅増を見込む。期初計画比でも750百万円の増額となる。既存案件の継続受注と民間企業からの新規案件の受注獲得を、オフショア/ニアショア含めたグループ各社との協業により推進していく方針。

**(4) 「金融」「公共」**

「金融」分野は前期比8.8%増の1,640百万円を見込む。下期は主要取引先の開発費削減が想定されるが、損害保険系業務などの新規案件獲得により増収を維持する見通し。また、「公共」分野は前期比0.8%減の1,787百万円を見込む。機器更新に伴うシステム評価案件が前期で一段落したものの、官庁でのシステム刷新や法改正対応に関連した受注増、自治体向け業務システムの案件獲得などにより、下期は上期並みの売上となる見通し。

今後の見通し

#### (5) 「フィールドサービス」

「フィールドサービス」分野は前期比 2.5% 増の 3,877 百万円と堅調に推移する見通し。コロナ禍によりクラウド案件が一服するものの、サーバー・ネットワーク構築業務の拡大でカバーする。ただ、期初計画比では 505 百万円の減額となっている。

#### (6) 「プロダクト事業」

「プロダクト事業」は売上高で前期比 8.8% 増の 4,200 百万円となる見通し。セキュリティシステムのリニューアル工事が上期に集中した影響で、下期の伸びはやや減速するものの、通期では期初計画どおりの売上げを達成する見通し。

## M&A 戦略を機動的に実行する体制づくりに向け、公募増資を実施

### 3. 公募増資の目的

同社は 2020 年 9 月に新株発行による公募増資を実施し、1,217 百万円を調達した。調達資金は全額、過去の M&A 資金等を目的として調達した借入金の返済に充当する。財務基盤を強化して同社グループの信用力を高め、更なる事業拡大に向け資金調達余地を広げておくことで、M&A の実行など機動的な経営戦略を行うための体制を整えておくことが目的だ。今回の公募増資により有利子負債は 2020 年 6 月末の 1,320 百万円からほぼなくなることになり、2020 年 12 月期末の自己資本比率は前期末の 54.6% から 60% 台後半まで上昇することが見込まれる。国内景気はコロナ禍により悪化するなか、IT 業界では創業者の世代交代期に差し掛かっていることもあり、今後、M&A 案件も増えてくるものと予想されている。同社は M&A 戦略において成功事例を積み重ねてきただけに、更なる成長に向けた好機になると弊社では見ている。

## 株主還元策

### 継続的な配当維持と業績に応じた配当水準の向上を目指す

同社は株主還元を重要な経営課題として位置付けており、その具体的手段としては配当によることを第一義的なものとしている。配当の水準については、成長投資への投資余力確保も含めた財務体質の健全性確保と配当性向などを総合的に判断し、可能な限り安定した配当を継続していく方針で、普通配当による配当性向で 30% 程度を目安としている。2020 年 12 月期の 1 株当たり配当金については前期比 2.0 円増配の 40.0 円に記念配当 10.0 円を加えた合計 50.0 円と、3 期連続増配を予定している。

#### 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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp