

# 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 >>>](#)

2021 年 10 月 1 日 (金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2021 年 12 月期業績見通し	01
3. 中期経営計画について	02
■ 業績動向	03
1. 2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	03
2. 分野別売上動向	04
■ 今後の見通し	05
1. 2021 年 12 月期の業績見通し	05
2. 中期経営計画について	07
■ 株主還元策	10

## 要約

### 5G 関連を中心としたモビリティソリューションが好調、業績は過去最高を連続更新へ

アイ・エス・ビー<9702>は1970年創立の独立系ITソリューションプロバイダーで、通信分野での高い技術力をベースに、組み込みソフトウェア開発や業務用システム開発を展開しており、積極的なM&Aによりグループシナジーを高めながら成長を続けている。2023年12月期を最終年度とする「ISBグループ中期経営計画2023」を当期よりスタートしており、「新しい一歩～move up further～」をスローガンに、新経営体制で挑む。

#### 1. 2021年12月期第2四半期累計業績の概要

2021年12月期第2四半期累計(2021年1月～6月)の業績は、売上高で前年同期比5.9%増の12,845百万円、営業利益で同15.6%増の1,021百万円と増収増益が続き、期初会社計画(売上高12,500百万円、営業利益820百万円)に対しても上回る順調な滑り出しとなった。企業の業務効率化や5G基地局関連などの開発案件を中心に売上高が増加したことに加え、オフショア開発などグループ連携の推進により原価率が改善したことが増益要因となった。なお、四半期ベースで見ると、第2四半期の営業利益が前年同期比で26.2%減と落ち込んだが、これはセキュリティシステム事業において、第1四半期に案件の前倒し計上があったこと、前第2四半期は初の緊急事態宣言下で営業活動費用が大きく減少しており、2021年12月期第2四半期は人件費も含めてこうした費用が増加したことなどが要因であり、一時的な落ち込みと会社側では捉えている。

#### 2. 2021年12月期業績見通し

2021年12月期業績は売上高で前期比6.4%増の26,000百万円、営業利益で同7.7%増の1,770百万円と期初計画を据え置いた。新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)が続くなかで、今後の収益に与える影響が不透明なためとしている。ただ、足元の受注状況に変化はなく、下期も業務効率化のためのシステム開発や5G関連を中心に堅調な増収増益が続くものと予想される。また、同社は新規顧客獲得や既存顧客における取引深耕を図るべく、2021年よりソリューション営業統括部を新設して提案営業を強化しているほか、営業ツールの活用による受注獲得機会の増加に取り組んでおり、こうした成果もこの下期以降に顕在化してくるものと期待される。このため、市場環境に大きな変化がなければ通期業績についても会社計画を上振れる可能性は十分であると弊社では見ている。なお、同社は子会社の(株)アートとJR東日本メカトロニクス(株)が共同で、東日本旅客鉄道(JR東日本)<9020>が発行する「Suica」等の交通系ICカードを入退室の鍵として利用できる「Suicaスマートロック」の提供を2021年12月頃から開始することを発表した。オフィスやホテル、マンション、公共施設、駐車場、ロッカー等での導入が見込まれ、2022年12月期以降の収益貢献が期待される。

## 要約

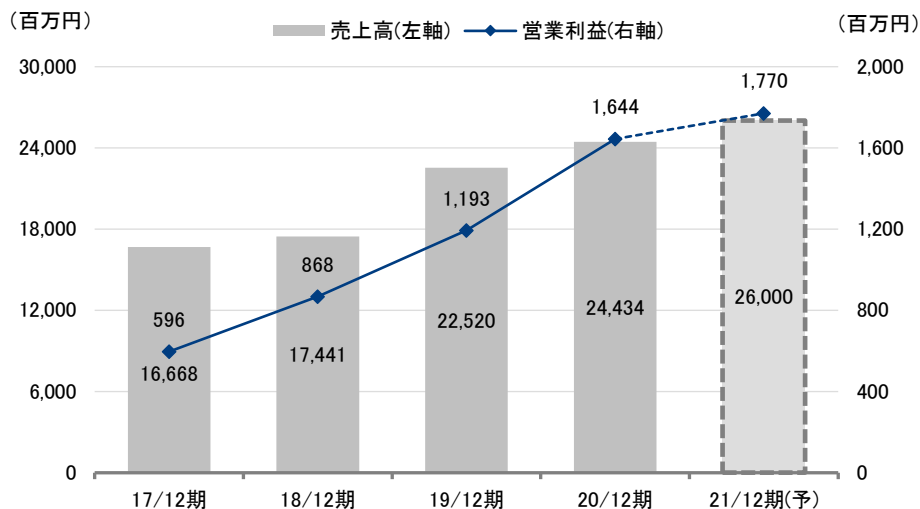
## 3. 中期経営計画について

同社は 2023 年 12 月期を最終年度とする 3 年間の中期経営計画を期初に発表している。基本方針として、「今までの 50 年の進化と新たな領域への挑戦で、より多くの顧客にソリューションを提供できる企業を目指す」ことを掲げ、業績目標として最終年度に売上高 300 億円、営業利益 24 億円を目指す。目標を達成するための重点戦略として、「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営強化」の 3 つに注力する。5G 関連や MaaS を含む車載分野など成長が見込める有望分野で受注拡大に取り組むほか、ソリューション提案の積極化により、付加価値の高いプライム案件の受注を獲得していく。また、グループのオフショア・ニアショア拠点との連携強化により、地域拠点での受注拡大も目指す。営業利益率はグループ経営の強化や高付加価値案件の獲得により、2020 年 12 月期の 6.7% から 8.0% の水準に引き上げていく。なお、M&A についても引き続き検討しているが、業績計画の中には織り込んでいない。今後も有望分野を中心に IT 投資の拡大が期待できることを考えれば、業績目標値は十分達成可能な水準であると弊社では見ている。

## Key Points

- ・業務効率化、5G 開発案件の伸長により 2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績も計画を上回る増収増益を達成
- ・2021 年 12 月期業績は過去最高を連続更新見込みで、会社計画も上振れ余地あり
- ・「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営強化」を重点戦略として年率 10% 台の利益成長を目指す

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 業務効率化、5G 開発案件の伸長により 2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績も計画を上回る増収増益を達成

#### 1. 2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 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 5.9% 増の 12,845 百万円、営業利益で同 15.6% 増の 1,021 百万円、経常利益で同 16.3% 増の 1,052 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 30.4% 増の 648 百万円となり、半期ベースで過去最高を更新、期初会社計画に対してもすべての項目で上回るなど順調な決算となった。

#### 2021 年 12 月期第 2 四半期累計業績 (連結)

(単位：百万円)

	20/12 期 2Q 累計		会社計画	21/12 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	12,131	-	12,500	12,845	-	5.9%	2.8%
売上原価	9,140	75.3%	-	9,565	74.5%	4.6%	-
販管費	2,107	17.4%	-	2,258	17.6%	7.2%	-
営業利益	883	7.3%	820	1,021	8.0%	15.6%	24.6%
経常利益	905	7.5%	850	1,052	8.2%	16.3%	23.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	497	4.1%	490	648	5.0%	30.4%	32.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は企業の IT 投資拡大が続くなか、すべての事業分野で増収となり、なかでも業務効率化や 5G 関連の開発案件が好調に推移した。営業利益の増減要因を見ると、人件費や研究開発費の増加により販管費が 151 百万円増加したものの、増収効果で 176 百万円、オフショア開発などグループ連携を強化したことに伴う原価率改善効果で 113 百万円の増益要因となった。また、会社計画からの上振れ要因としては、5G 関連の売上が想定以上に伸長したことに加えて、社内の業務効率向上やグループ連携によるシナジー効果が寄与したことが挙げられる。

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 5.9% 増の 10,580 百万円、セグメント利益で同 18.0% 増の 789 百万円となった。コロナ禍が続くなかで企業の IT 投資への影響が懸念されたものの、引き続き業務効率化のための IT 投資や、5G 関連業務等を中心に堅調に推移した。利益面では、増収効果に加えて業務効率化やグループ連携によるシナジー効果により、テレワーク環境の整備や人件費、研究開発費の増加を吸収し、2 桁増益となった。セグメント利益率についても前年同期の 6.7% から 7.5% に上昇した。

## 業績動向

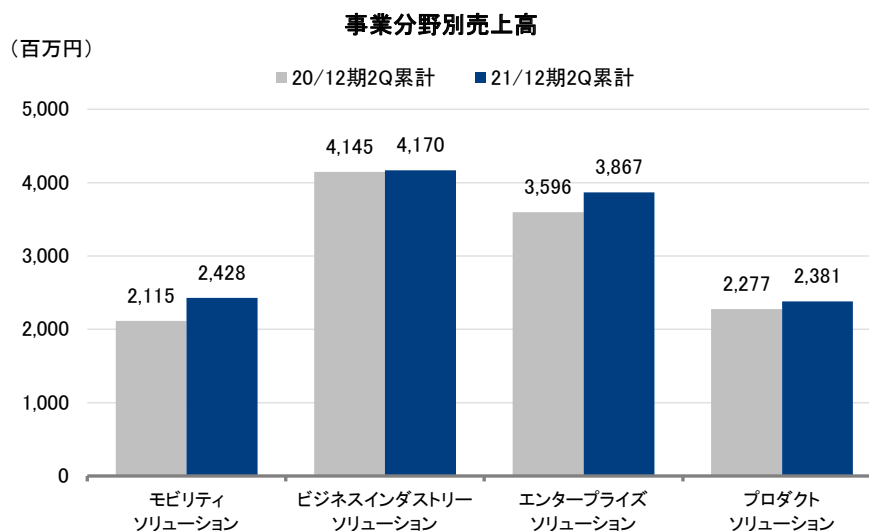
一方、セキュリティシステム事業は売上高で前年同期比 6.0% 増の 2,264 百万円、セグメント利益で同 10.6% 増の 228 百万円となった。リニューアル物件の受注増に加えて、新型コロナウイルス感染症対策としての AI 搭載サーマルカメラ等の売上が好調に推移した。また、建設キャリアアップシステム (CCUS) ※や、アートが提供するクラウド型アクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE」関連についても導入件数が順調に拡大した。利益面では、入退室管理システムや ALLIGATE 関連の次期製品開発に向けた研究開発費用の増加を増収効果で吸収して増益となっている。セグメント利益率は前年同期の 9.7% から 10.1% に上昇した。

※ 建設業に関わる技能者の資格・社会保険加入状況・現場の就業履歴などを個人用カード (IC カード) に登録・蓄積し、技能者の適正な評価や建設事業者の業務負担軽減に役立てるためのシステム。国土交通省が推進役となり、(一財)建設業振興基金が運営主体となって 2019 年 4 月より本格運用が開始された。新型コロナウイルス感染症対策として建設現場の入退場管理としても注目されるようになり、導入件数が増えている。

なお、四半期業績の推移を見ると、2021 年 12 月期第 2 四半期は売上高で前年同期比 6.3% 増の 6,159 百万円と増収だったにもかかわらず、営業利益は同 26.2% 減の 195 百万円と減益に転じている。これは、セキュリティシステム事業において一部案件が第 1 四半期に前倒し計上されたことに加えて、人件費や研究開発費が増加したこと、前年同期は初めての緊急事態宣言下で営業経費が大きく絞り込まれていたことなどが要因となっている。このため、第 2 四半期の減益については一時的なもので、収益トレンドそのものには変化がないと会社側では捉えている。

## モビリティソリューションの 2 桁増収を含め、すべての事業分野で増収に

### 2. 分野別売上動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

**(1) 「モビリティソリューション」**

「モビリティソリューション」分野は、前年同期比 14.8% 増の 2,428 百万円となった。スマートフォン向けコンテンツ・アプリ開発案件は低迷したものの、高速無線通信サービスである 5G の本格展開に伴って、5G 対応基地局やネットワーク機器関連の受注が拡大し大幅増収となった。また、コロナ禍の影響を受けたものの車載向け組込み開発の受注は堅調に推移した。

**(2) 「ビジネスインダストリーソリューション」**

「ビジネスインダストリーソリューション」分野は、前年同期比 0.6% 増の 4,170 百万円と高水準が続いた。医療系の組込み開発や通信機器向けのデバイス開発業務が順調に推移したほか、民間企業向け大型案件を受注したことにより漸増となった。

**(3) 「エンタープライズソリューション」**

「エンタープライズソリューション」分野は前年同期比 7.5% 増の 3,867 百万円となった。サーバ・ネットワーク構築業務で大型案件を獲得したことや、既存顧客からの継続受注の寄与により増収となった。また、公共向けも二次請け案件を中心に堅調に推移した。一方、金融向けは中堅以下の証券会社の投資意欲が鈍く、システム刷新案件が減少した。

**(4) 「プロダクトソリューション」**

「プロダクトソリューション」分野は、前年同期比 4.6% 増の 2,381 百万円となった。アートを展開するセキュリティシステムのリニューアル案件の受注増や、AI 搭載サーマルカメラ等の販売が伸長し増収となった。一方、同社で展開している MDM 事業については前年同期比横ばいとなり、L-Share 事業については、コロナ禍で医療施設向けの営業活動が制限されたこともあり減少した。

## ■ 今後の見通し

### 2021 年 12 月期業績は過去最高を連続更新見込みで 会社計画も上振れ余地あり

#### 1. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.4% 増の 26,000 百万円、営業利益で同 7.7% 増の 1,770 百万円、経常利益で同 8.0% 増の 1,850 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 7.6% 増の 1,070 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期累計業績は計画を上振れたものの、コロナ禍が続くなかで、収益に与える影響が見通し難いためだ。ただ、コロナ禍でも企業の DX 投資による業務効率、生産性向上への取り組みは活発であり、同社においても受注面での増加基調に変化は見られない。



## 今後の見通し

第 2 四半期までの通期計画に対する業績進捗率は、売上高で 49.4%、営業利益で 57.7% となっており、直近 3 年間の平均進捗率と比較すると、売上高は同じ進捗率となっているが、営業利益に関しては過去平均値である 54.2% を上回る進捗となっている。下期は社内基幹システムの刷新で数千万円程度の費用増を計画しており、人件費を除いては特段の費用増要因はない。このため、市場環境に今後も大きな変化がなければ、通期の業績計画も上振れする可能性があるが弊社では見ている。なお、ベトナムがコロナ禍でロックダウンが続いているが、現状ではリモートワーク体制により業務は問題なく稼働している。グループ全体の新卒採用者数は 2021 年が約 100 名の実績に対して、2022 年は 110 名を予定しており、中途採用も含めて引き続き人員体制の強化・育成を進めていく計画となっている。

## 2021 年 12 月期第業績見通し

(単位：百万円)

	20/12 期 通期実績	21/12 期		2Q 進捗率	3 期間平均 進捗率※
		通期計画	前期比		
売上高	24,434	26,000	6.4%	49.4%	49.4%
営業利益	1,644	1,770	7.7%	57.7%	53.6%
経常利益	1,712	1,850	8.0%	56.9%	52.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	994	1,070	7.6%	60.6%	54.4%
1 株当たり利益 (円)	94.1	94.36	-	-	-

※ 18/12 期～20/12 期の 3 ヶ年平均進捗率

出所：決算短信よりフィスコ作成

分野別の売上げ見通しについては以下の通り。

**(1) 「モビリティソリューション」**

「モビリティソリューション」分野は前期比 6.0% 増の 4,756 百万円を見込む。下期はローカル 5G 関連開発業務を含め 5G 関連の受注が一段と拡大する見通し。また、車載向け組込み開発も受注拡大に向けたソリューション提案を強化し、成長を目指す。一方、スマートフォンの開発や、コンテンツ・アプリ開発は減少する見通しとなっている。弊社では 5G 関連や車載関連の受注拡大により、通期の売上高は計画を上振れする可能性があると考えている。

**(2) 「ビジネスインダストリーソリューション」**

「ビジネスインダストリーソリューション」分野は前期比 7.6% 増の 9,001 百万円を見込む。医療、IoT 分野ではクラウドを含めたシステム開発の提案営業を実施していく。また、業務システム分野では、営業ツール(マッチングサービス)を活用した新規顧客からの受注機会の増加とソリューション提案の強化により、受注獲得を目指していく。下期の増収率は 14.4% 増とややハードルが高くなるものの、期初に組込み開発と業務システム開発の組織を統合し、ソリューション営業統括部を新設、FAE (フィールドアプリケーションエンジニア) も加えたソリューション提案を強化しており、こうした営業施策の効果が下期以降徐々に顕在化すると見ている。売上計画は努力目標的な印象があり、下振れする可能性もあるが、その他の分野の売上増でカバーできるものと弊社では見ている。



### (3) 「エンタープライズソリューション」

「エンタープライズソリューション」分野は前期比 6.2% 増の 7,744 百万円を見込む。引き続きサーバ・ネットワーク構築業務を中心に上期並みの受注が続くほか、金融向けの安定受注と官庁以外の公共団体からのプライム受注獲得により増収を目指す。ただ公共分野については、コロナ禍が長引いている影響で案件が先送りされる可能性があり、本格的に拡大が期待できるのは 2022 年以降になると弊社では見ている。

### (4) 「プロダクトソリューション」

「プロダクトソリューション」は前期比 5.0% 増の 4,501 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案件や出入管理システム、ALLIGATE 関連、L-Share 事業などで販売拡大を見込んでいる。

なお新たな取り組みとして、子会社のアートと JR 東日本メカトロニクスの協働により、JR 東日本が発行する「Suica」等の交通系 IC カードを入退室の鍵として利用できる「Suica スマートロック」の提供を 2021 年 12 月頃から開始することを発表した。

「スマートロック」は、カードやスマートフォンで玄関ドアや門扉等を施錠・解錠するシステムで、鍵を使わずに開閉できるだけでなく、入退室記録が確認できるなど防犯効果も高いことから、ここ数年で普及が進んでいるサービスとなっている。「Suica スマートロック」では、アートが提供するクラウド型入退室管理システム「ALLIGATE」と、JR 東日本メカトロニクスが提供する各種 ID を連携するシステム「ID-PORT」を接続することで、「Suica」や「モバイル Suica」の ID 番号により入退室認証を実現する仕組みとなっている。

ID 番号を読み取るための Suica 専用のリーダライタは不要で、汎用のリーダライタや鍵装置を活用できるため、導入が容易である。また、カードを新たに発行するコストが不要で、入退室ログの管理などもクラウドサービスを活用するため、事業者にとってコスト低減メリットが大きく、利用者にとっても利便性の向上につながるサービスとなっている。導入施設は、オフィス、ホテル、マンション、商業・スポーツ等の各種複合施設、駐車場、ロッカー等を想定している。JR 東日本グループの各種施設に導入が進むだけでも潜在需要は大きく、2022 年以降、ALLIGATE の売上規模拡大につながる取り組みとして注目される。

## 「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」 「グループ経営強化」を重点戦略として 年率 10% 台の利益成長を目指す

### 2. 中期経営計画について

#### (1) 中期経営計画の概要

2021 年 12 月期からスタートした「ISB グループ中期経営計画 2023」では、方針として「新しい一歩～move up further～」を掲げた。「新たなグループ価値の創出」に向け、今までの 50 年間の進化と新たな領域への挑戦により、より多くの顧客にソリューションを提供できる企業を目指していく。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2021 年 10 月 1 日 (金)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の見通し

業績目標については、後述する 3 つの重点戦略を推進することによって 2023 年 12 月期に売上高 300 億円、営業利益 24 億円、営業利益率 8.0% を目指す。2020 年 12 月期から売上高で 1.23 倍、営業利益で 1.46 倍の水準となる。年平均成長率で見れば売上高で 7.1% 成長、営業利益で 13.4% 成長となる見通しだ。事業環境の前提として、コロナ禍の影響で企業の IT 投資意欲は短期的に弱含むものの、5G やモビリティサービス、DX 関連の領域では投資意欲が旺盛で、分野によって強弱感が出てくるものと見ている。このため、業界全体では 1 ケタ台前半の成長率で推移したとしても、同社はそれを上回る成長を目指していく。なお、M&A についても引き続き成長戦略の 1 つとして考えているが、今回の業績計画の中には織り込んでいない。弊社では、5G やモビリティサービスなど今後の成長領域においては、同社の高い技術開発力やノウハウが生かされるものと考えており、市場環境が前提よりも悪化しなければ業績目標値は十分達成可能な水準だと見ている。

### 中期経営計画業績数値目標

(単位：億円)

	20/12 期 実績	21/12 期 会社計画	23/12 期 会社計画	平均成長率
売上高	244.3	260.0	300	7.1%
営業利益	16.4	17.7	24	13.4%
営業利益率	6.7%	6.8%	8.0%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (2) 重点戦略

中期経営計画の重点戦略として、「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営強化」の 3 点を掲げている。

### a) 顧客開拓、有望分野の拡大

同社は今後 3 年間で新規顧客の開拓に注力していく方針を掲げている。3 年間で開拓した新規顧客の売上高を最終年度で 75 億円とし（初年度の 2021 年 12 月期は 17 億円）、全売上高の 25% まで引き上げることを目標とした。

新規顧客の開拓施策として、ソリューション提案強化のための部門を新設したほか、営業ツールの活用による受注機会の増加に取り組んでいる。同社はソリューション提案を強化するため、2021 年より営業部と併設する格好でソリューション営業統括部を新設した。営業部では新規顧客の獲得やイベント企画・プロモーションなどを主に行い、ソリューション営業統括部では顧客ニーズや市場動向の分析、顧客課題解決のための提案を行っていく。今後、5G やモビリティサービスなど先進的な ICT の利活用が進むなかにおいて、ターゲットとなる見込み顧客もメーカーやサービス事業者など多岐にわたることが想定され、技術力をベースとした提案営業を行うことで多様なニーズに対応し、新規顧客の獲得につなげていく戦略だ。また、営業ツールとしてはマッチングサービスを 2021 年より本格的に活用し始めたほか、Web サイトの充実やインバウンドセールスの強化を進めており、新規受注案件の獲得機会を増やしている。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2021 年 10 月 1 日 (金)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

## 今後の見通し

有望分野の拡大では、今後の市場成長が見込まれる「5G 関連」「車載」「モビリティサービス」「医療」「業務サービス」の 5 分野に注力し、これら 5 分野の売上構成比を 2021 年 12 月期見込みの 20% から、最終年度に 30% まで引き上げることが目標とした。売上高に換算すると 90 億円前後を目指しているものと見られる。同社はこれまで培ってきた技術やノウハウ、実績などを生かして、これら有望分野の事業規模を拡大していくと同時に、人材育成（先端技術やシステム設計、プロジェクト管理）も強化していくことで、2024 年 12 月期以降の成長にもつなげていく考えだ。特に、無線通信分野では、次世代の 6G 技術の世界進出に向けて日本電信電話（NTT）<9432> と日本電気（NEC）<6701> が共同開発プロジェクトを 2020 年に立ち上げており、成長期待は大きい。同社は無線通信分野の開発を得意とし、NEC との取引関係も長いだけに、研究開発が進めば同分野における開発業務が増加するものと期待される。

**b) ソリューション事業の創出**

ソリューション事業の創出にも注力していく。顧客ニーズを捉えた FAE（フィールドアプリケーションエンジニア）による技術提案営業を積極的に進め、プライム事業など高付加価値業務の受注を拡大していく。また、プロダクトソリューションでは顧客ニーズに合わせたプロダクトの機能追加・改善を継続的に実施し、導入件数を拡大していく。売上高比率は 2021 年 12 月期の約 18% から、2023 年 12 月期は約 20% と漸増となるが、グループ内の技術・ナレッジを結集することで、売上高がさらに伸びる可能性は十分にある。

**c) グループ経営強化**

前中期経営計画から継続する重点戦略として、グループ経営の強化に取り組んでいく。具体的には、オフショア・ニアショア活用の推進による稼働率の最適化やコスト競争力の向上、人材交流による技術・ノウハウの共有、得意分野での連携拡大などを進めていく。また、各地域拠点での受注拡大にも取り組んでいく。

ベトナムのオフショア拠点に関してはグループ内受注が 90% 前後となっているが、子会社単独でも独自で受注が取れるようにするため、80% を目安に置いている。またニアショア拠点についても、全体では首都圏等からの受注が 20% 程度だが、まだ活用が進んでいない子会社もあり、こうした会社で比率を引き上げていくことになる。

また、グループ管理業務の効率化も引き続き推進していく。全社的な IT 化の推進によりグループ会社の管理業務を一元化することで、コスト低減を図っていく。また、働き方改革を推進するため、テレワーク制度等の整備（テレワーク実施率は 40%）や、評価制度の充実、コミュニケーションの活性化、全国各地の優秀な技術者の確保・育成に取り組んでいる。

**(3) サステナビリティ経営推進への取り組み**

同社は事業活動を通じた社会課題解決のため、ESG 経営及び SDGs への取り組みについても推進している。2021 年に入って社長の若尾一史（わかお かずふみ）氏によるタウンホール・ミーティングを開催し、グループ理念体系などにつき、グループ各社の従業員へ主旨や想いを伝え、浸透を図っている。また、事業活動と ESG/SDGs との関係性の把握や、周知並びに理解促進を図るため、社内に専門チームを作って推進活動を開始している。今後、取り組むべき課題の把握や、目標・施策などを策定していく予定にしている。

## 今後の見通し

なお、SDGs に対する取り組みについて見ると、「情報通信インフラの高度化」に対しては、モバイルインフラや通信機器の開発業務を行うことによって、5G 関連市場の拡大を支援している。「安心・安全・快適な移動」に対しては、車載、モビリティサービス分野の開発業務に取り組むことで、貢献していくことになる。また、「医療の IT 化」に対しては、医療情報分野 (AI、クラウド等) での開発業務への取り組みを推進している。そのほか、今後も IT 社会の基盤構築に欠かせない重要な技術や製品・サービスの開発・提供、並びに次世代で必須となるような新技術・サービス、ソリューションの創出に取り組むことで、社会課題の解決に貢献していく考えだ。

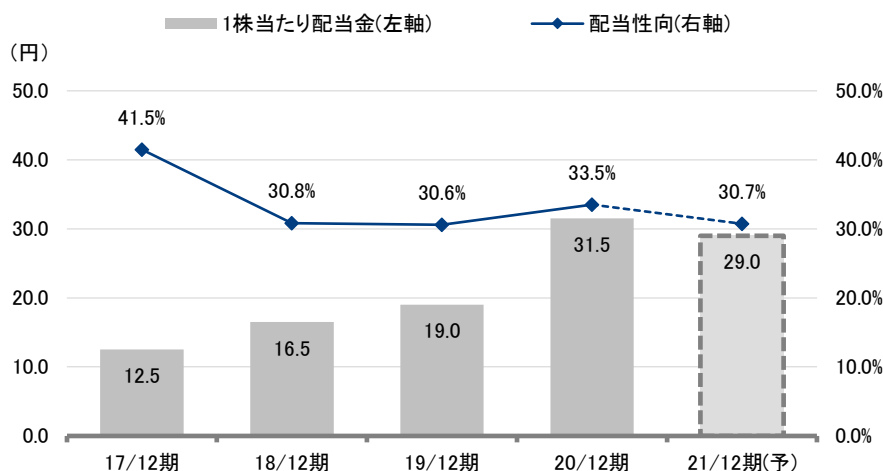
## 株主還元策

### 配当性向 30% を目安に安定した配当を継続していく方針

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配当を実施している。配当の水準については、成長のための投資資金を確保するなど財務体質の健全性維持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、配当性向としては 30% を目安としている。

2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金については 29.0 円 (配当性向 30.7%) を予定している。2021 年 1 月 1 日付で 1:2 の株式分割を実施しており、株式分割を考慮したベースで前期と比較すると 2.5 円の減配となっているが、これは創立 50 周年の記念配当 5.0 円分が 2020 年 12 月期には含まれていたためで、普通配当ベースでは 2.5 円の増配予定となる。また、配当性向で 30.7% の水準であることから、業績が会社計画を上回れば、前期と同様に増配となる可能性がある。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



注：2021 年 1 月に 1:2 の株式分割を実施、配当金は過去に遡及して修正  
 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