

|| 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 >>>](#)

2022年7月15日(金)

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	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業概要	04
3. 強み	07
■ 業績動向	07
1. 2022年9月期第2四半期の業績	07
2. 2022年9月期通期の業績予想	08
■ 成長戦略	09
1. ソーシャルサポート分野戦略：メタバース・NFTなど成長分野に全方位営業	09
2. サイバーセキュリティ分野戦略：クラウド型WAFを開発しサービス提案機会を最大化	09
■ ESGへの取り組み	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

2022年9月期通期は売上高100億円超、 経常利益20億円超の着地を予想、8年連続の2桁成長を目指す。 2Q進捗率は例年以上であり上振れも期待できる。

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。1998年にコンテンツプロバイダとして誕生し、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した。2010年に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等を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。最近ではクラウド型セキュリティサービスの（株）グレスアペイルを子会社化（2019年）、（株）サイバー・コミュニケーションズ（現 CARTA HOLDINGS<3688>）とネット広告関連業務BPOを行う合併会社を設立（2020年）、ソフトウェア型WAF※のNo.1企業である（株）ジェイピー・セキュアを子会社化（2020年）など、新分野を強化している。現在はグループ会社5社、国内外11都市に20拠点をもち、2,303（2022年3月末時点）名の従業員を抱える企業グループとなっている。2022年4月の東証再編においてはプライム市場に移行した。

※ WAF : Web Application Firewall

1. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務とゲームサポート業務であり、2業務で全社売上高の7割以上（74.9%）を構成する。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するところにある。結果として高い収益性（2022年9月期第2四半期の売上高営業利益率は20.6%）が実現している。

2. 業績動向

2022年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比20.6%増の5,739百万円、営業利益が同36.2%増の1,182百万円、経常利益が同36.1%増の1,234百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同100.0%増の965百万円と大幅な増収増益となった。増収の主な要因はソーシャルサポート業務とアド・プロセス業務、サイバーセキュリティ業務にある。ソーシャルサポート業務では、キャッシュレス決済、EC（インターネット通販）及びワクチン接種案件の拡大が継続した。アド・プロセス業務も、CARTA HOLDINGSとの合併会社であるビズテラー・パートナーズと連携した案件が拡大した。サイバーセキュリティ業務においては、セキュリティ需要が増加する中で、WAF（100万サイト以上の導入実績）と専門性の高い脆弱性診断等により業績を伸ばした。営業利益に関しては、2022年9月期上期に東京センター移転及び大阪センター増床を行ったため、費用が先行するタイミングではあったが、増収が予想を上回ったことや生産性が向上したことにより30%を超える増益となった。

要約

2022年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比10.9%増の11,012百万円、営業利益が同10.2%増の2,170百万円、経常利益が同8.2%増の2,207百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.1%増の1,360百万円と、売上高で100億円、営業利益で20億円の大台を超え、過去最高業績を更新する予想である。上期業績は上方修正したものの、通期予想は期初予想を据え置いている。同社の事業を取り巻く市場環境は全体として良好だ。ソーシャルサポート業務では、需要の拡大が続く動画監視業務やキャッシュレス決済加盟店審査業務などを始め、全方位営業で成長市場を狙いに行く。ゲームサポート業務では、2022年3月に、デジタルコミュニケーションのプロフェッショナル集団であるURAWAZA(株)と提携し、ゲームタイトルのグローバル展開をプロモーションから、その後の運営まで一気通貫でサポートする体制を確立し、主に海外案件の拡販を目指す。アド・プロセス分野においては、消費者庁や気象庁など公的機関において広告の審査・監視業務の実績を積み重ねており、民間企業へのPR効果が期待できる。通期予想に対する第2四半期進捗率は、売上高で52.1%(前期は49.5%)、営業利益で54.5%(前期は50.0%)と前期を上回るペースだ。同社は例年、下期業績が上期を上回る傾向にある。また、2022年9月期は上期に拠点の増床を行っており、下期には稼働率がさらに高まること予想できる。足元では、好調を維持する3業務(ソーシャル、アド・プロセス、サイバーセキュリティ)に加え、底打ちを確認したゲームサポートも反転が期待できる。以上のことから、弊社では大きな波乱がなければ、売上高・各利益ともに上方修正の可能性が高いと考えている。

3. 成長戦略

主力のソーシャルサポート業務では、監視とカスタマーサポートを強みとしつつ、様々な領域を新たに開拓して成長してきた。2018年からの仮想通貨(本人確認審査など)、2020年からのキャッシュレス決済(加盟店審査など)、2021年からの動画監視やワクチン接種サポートなどいずれも成長市場を的確に捉えて、事業化に成功してきた。2022年の注力分野としては、メタバース・NFT・ギガスクール、自動運転などが挙げられる。同社の参入ステップは、まず新サービスを想定したプロトタイプとしてのサービスモデルを開発し、顧客の反応を確認しながら精度を上げ、拡販していくというものである。自社に足りない経営資源は積極的な提携を行って補うのも同社の長である。具体例を挙げると、同社は2022年4月に、開発中のゲームが著作権違反等の指摘を受ける可能性を評価、検証する「コピーコンテンツテスト」をメタバースやNFTプラットフォーム上で取引されるNFT作品における著作物にも対応させることになった。2022年5月にはメタバースプロダクトの研究開発及び導入支援を手掛けるメタフロンティア(株)との連携を開始した。市場成長の初期に参入し、監視やカスタマーサポートのニーズを的確に把握して基盤を築くのが同社の成功パターンとなっている。

4. 株主還元策

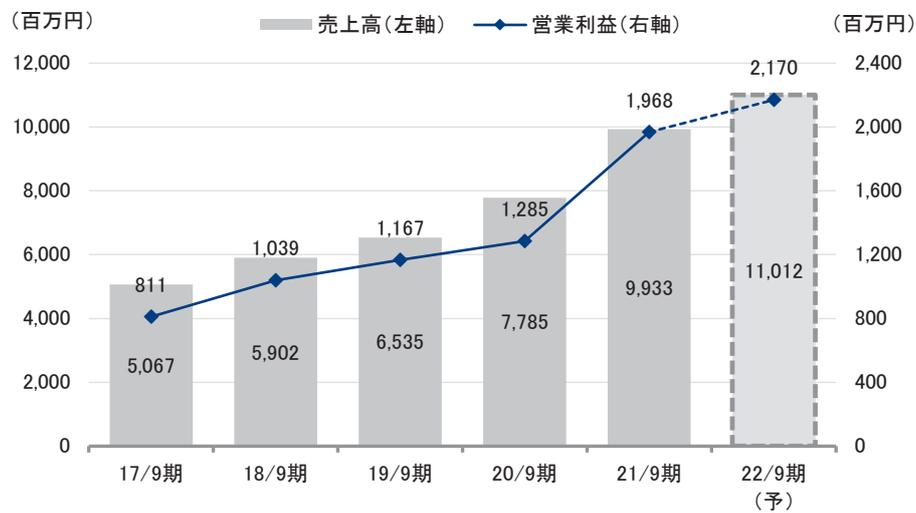
同社は当面、成長への投資を優先するために利益の内部留保を基本とし、想定以上の利益を得た場合に配当を行う方針である。実績としては、好調な業績を背景に2013年9月期から2021年9月期まで9期連続で増配を行っている。2021年9月期は配当金が年14円(4円増配)、配当性向は13.0%となった。2022年9月期の配当予想は公表していないが、利益予想が実現されれば増配の可能性は高いと考えられる。1株当たり当期純利益の予想は135.54円であり、前期と同等の配当性向(13.0%)を仮定すると、17.62円が試算でき、3円以上の増配を見通すことができる。

要約

Key Points

- ・2022年9月期第2四半期は、市場拡大の追い風と捉え、上期計画から上方修正。キャッシュレス決済、EC、ワクチン接種案件が拡大するソーシャルサポートが牽引
- ・2022年9月期通期は売上高100億円超、経常利益20億円超、8年連続の2桁成長を目指す。2022年9月期第2四半期進捗率は例年以上であり上振れも期待できる
- ・2021年9月期まで9期連続増配中。2022年9月期は配当未定だが、利益予想が実現されれば増配の可能性は高い

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

サイバーセキュリティからデバッグ、SNS 監視・運用までを ワンストップで提供するオンリーワンの総合ネットセキュリティ企業

1. 会社概要と沿革

同社は、「We Guard All」すべてのインターネット利用者に、安心・安全を提供します」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（旧社名：株式会社ホットポット）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、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テストングサービス（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テストングサービスに商号変更）と、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。海外展開においては、E-Guardian Philippinesが拡大中であり、新たにE-GUARDIAN Vietnam（2021年）を設立。最近ではクラウド型セキュリティサービスのグレスアベイルを子会社化（2019年）、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を行う合併会社設立（2020年）、ソフトウェア型WAFのNo.1企業であるジェイピー・セキュアを完全子会社化（2020年）など、新分野を強化している。現在はグループ会社5社、国内外11都市に20拠点をもち、2,303名の従業員（うち臨時従業員数1,712名）を抱える企業グループとなっている。2016年9月に東証1部に昇格、2022年4月の東証再編においてはプライム市場に移行した。

「AI と人」による低コスト・高品質サービスが強み

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務とゲームサポート業務であり、2業務で全社売上高の7割以上（74.9%）を構成する。アド・プロセス業務の売上高構成比は11.4%。M&Aもありサイバーセキュリティ業務の存在感も増している（同6.0%）。その他業務はハードウェアに対するデバッグ業務などである（同7.7%）。

会社概要

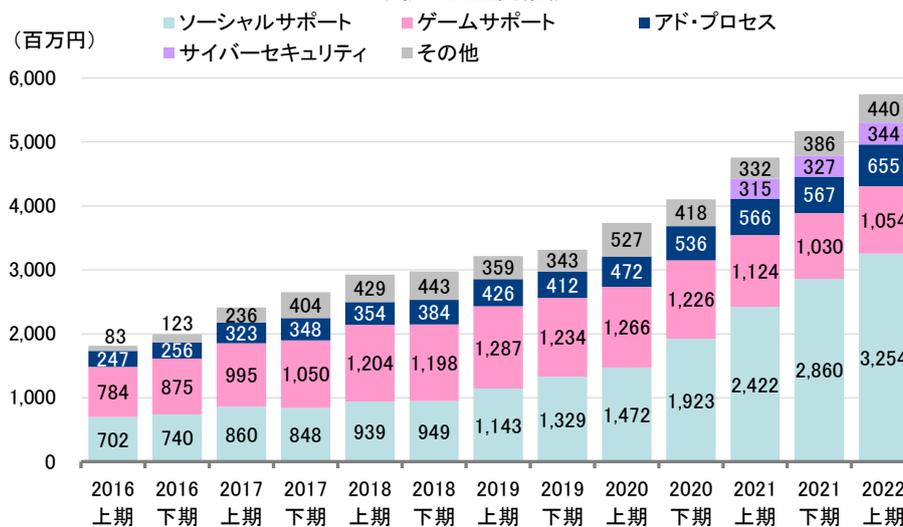
セグメント別売上高 (2022年9月期第2四半期)

(単位: 百万円)

主な事業会社	22/9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)	3,254 56.7%
ゲームサポート	EG テスティングサービス(株)	1,045 18.2%
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)	655 11.4%
サイバーセキュリティ	EG セキュアソリューションズ(株)	344 6.0%
その他	EG テスティングサービス(株)	440 7.7%
合計		5,739 100.0%

出所: 決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

業務別売上高推移



出所: 決算短信よりフィスコ作成

(1) ソーシャルサポート業務

ソーシャルサポート業務は、投稿掲示板や EC、SNS、シェアリングサービスなどを対象に監視・カスタマーサポート、運用、分析といった多種多様な業務を代行する。厳選された人材による監視サービス（有人監視）が基本であるが、その効率を上げるために専門特化した監視ツール（システム監視）も併用される。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。従来からの監視系の業務に加え、カスタマーサービスの代行や金融系サービスの本人認証サービスといったカスタマーサポート系業務も増えている。5G 時代に入り、動画プラットフォームの監視業務が成長に寄与している。2022年9月期第2四半期の売上高は 3,254 百万円、前年同期比で 34.4% 増と成長率が高い。

会社概要

(2) ゲームサポート業務

ゲームサポート業務は、オンラインゲームを運営するクライアントへの、問い合わせ対応をはじめとする運営サポートのほか、デバッグ等の周辺業務を、EG テスティングサービスを中心に展開する。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問い合わせ対応まで提供できる体制を整え、他社との差別化を狙う。近年は国内のゲーム会社の業務がダウントレンドだったが下げ止まりの兆しが見えてきた。中国や韓国など海外のゲーム会社の日本進出などによりグローバルな業務が増える傾向にあり、フィリピンおよびベトナムの拠点も活用する。2022年9月期第2四半期の売上高は1,045百万円、前年同期比で7.0%減となった。

(3) アド・プロセス業務

アド・プロセス業務は、広告審査業務をはじめ、広告枠管理、入稿管理、広告ライティング等の業務を提供する。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。電通グループである CARTA HOLDINGS との合併会社であるビズテラー・パートナーズ案件の拡大が成長に寄与しつつある。2021年9月期第2四半期の売上高は655百万円、前年同期比で15.6%増となった。

上記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業務

サイバーセキュリティ業務は、セキュリティ業界の第一人者である徳丸浩氏率いる専門家集団による脆弱性診断やセキュリティ対策サービス、ソフトウェア型 WAF（SITEGUARD シリーズは100万サイトを越える導入実績）、クラウド型 WAF およびコンテナ型 WAF（国内初のコンテナ型 WAF である「GUARDIAX」を開発）などを擁し、総合的なサイバーセキュリティサービスを行う体制を整えた。サーバー攻撃の増加などサイバーセキュリティ需要は拡大しており、さらなる成長が期待できる。2022年9月期第2四半期の売上高は344百万円、前年同期比で9.2%増と拡大した。

(5) その他業務

その他業務には、ハードウェアのデバッグ事業（EG テスティングサービス）、人材派遣業務などが含まれる。2022年9月期第2四半期の売上高は440百万円、前年同期比で32.5%増となった。

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、現在でもその基本は変わっていない。以前からシステム化が行われており、2000年代から、あらかじめ登録しておいたNGワードをハイライト表示する機能などは使われていた。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。また、2018年からは、自社開発のRPAを活用した業務の自動化に本格的に取り組んでいる。特にアド・プロセス分野では、広告代理店・メディア運営企業の働き方改革、労働時間縮小の潮流があり、RPAを活用した業務効率化のニーズが高い。2019年には、Hmcomm(株)と連携、AI音声認識の活用によりリアルタイムで動画監視をするシステムを開発し、活用が始まっている。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（2022年9月期第2四半期の売上高営業利益率は20.6%）が実現している。

業績動向

2022年9月期第2四半期は、市場拡大の追い風を捉え、上期計画から上方修正。

1. 2022年9月期第2四半期の業績

2022年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比20.6%増の5,739百万円、営業利益が同36.2%増の1,182百万円、経常利益が同36.1%増の1,234百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同100.0%増の965百万円と大幅な増収増益となった。期初に開示した上期計画からは、売上高で7.4%増、営業利益で19.7%増となり、上方修正が行われた。

期初の計画では上期の売上高は5,346百万円だったが、実績は393百万円上振れした。増収の主な要因はソーシャルサポート業務とアド・プロセス業務、サイバーセキュリティ業務にある。ソーシャルサポート業務では、キャッシュレス決済、EC（インターネット通販）及びワクチン接種案件の拡大が継続した。アド・プロセス業務も、CARTA HOLDINGS社との合併会社であるビズテラー・パートナーズと連携した案件が拡大した。サイバーセキュリティ業務においては、セキュリティ需要が増加する中で、WAF（100万サイト以上の導入実績）と専門性の高い脆弱性診断等により業績を伸ばした。なお、近年下降トレンドが続いてきたゲームサポート業務は、2022年9月期第2四半期も前年同期比で減収となったものの、下げ止まりの兆しが見えた。

営業利益に関しても、上期の期初計画は988百万円だったが、実績は194百万円上振れした。上期に、東京センター移転及び大阪センター増床を行ったため、費用が先行するタイミングではあったが、増収が予想を上回ったことや生産性が向上したことにより30%を超える増益となった。売上高営業利益率では20.6%（前年同期比2.4ポイント上昇）と高水準を達成。今期はセンターの開設がなかったことなどにより、販管費率が低下し、収益性を押し上げた。

業績動向

2022年9月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	21/9期2Q		22/9期2Q		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	4,760	100.0%	5,739	100.0%	20.6%
売上原価	3,089	64.9%	3,825	66.6%	23.8%
売上総利益	1,670	35.1%	1,914	33.4%	14.6%
販管費	802	16.9%	732	12.8%	-8.8%
営業利益	868	18.2%	1,182	20.6%	36.2%
経常利益	907	19.1%	1,234	21.5%	36.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	482	10.1%	965	16.8%	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年9月期通期は売上高100億円超、経常利益20億円超、8年連続の2桁成長を目指す。

2. 2022年9月期通期の業績予想

2022年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比10.9%増の11,012百万円、営業利益が同10.2%増の2,170百万円、経常利益が同8.2%増の2,207百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.1%増の1,360百万円と、売上高で100億円、営業利益で20億円の大台を超え、過去最高業績を更新する予想である。上期業績は上方修正したものの、通期予想は期初予想を据え置いている。

同社の事業を取り巻く市場環境は全体として良好だ。ソーシャルサポート業務では、需要の拡大が続く動画監視業務やキャッシュレス決済加盟店審査業務などを始め、全方位営業で成長市場を狙いに行く。ゲームサポート業務では、海外案件の獲得が主な戦略となる。2022年3月には、デジタルコミュニケーションのプロフェッショナル集団であるURAWAZAと提携し、ゲームタイトルのグローバル展開をプロモーションから、その後の運営まで一気通貫でサポートする体制を確立した。アド・プロセス分野では、消費者庁や気象庁など公的機関において広告の審査・監視業務の実績を積み重ねており、民間企業へのPR効果が期待できる。サイバーセキュリティ分野では、ソフトウェア型WAFの導入実績と、「セキュリティの第一人者による他社に模倣できない品質・信頼性」を生かして、既存サービスの拡販および新サービスの開発を行う。全体として、インターネットを不安やストレスなく使いたいというエンドニーズ、顧客企業の働き方改革によるBPOニーズは高まっており、総合ネットセキュリティ企業である同社の活躍の場が着実に増えていると推察される。

通期の売上高計画に対する第2四半期進捗率は52.1%（前期は49.5%、前々期は50.5%）と例年を上回る。営業利益に関しても、第2四半期進捗率が54.5%（前期は50.0%、前々期は52.6%）と前期よりも5ポイントを上回るペースだ。同社は、例年、下期業績が上期を上回る傾向にある。また、2022年9月期は上期に拠点の増床を行っており、下期には稼働率がさらに高まることが予想できる。足元では、好調を維持する3業務（ソーシャル、アド・プロセス、サイバーセキュリティ）に加え、底打ちを確認したゲームサポートも反転が期待できる。以上のことから、弊社では、大きな波乱がなければ、売上高・各利益ともに上方修正の可能性が高いと考えている。

業績動向

2022年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	21/9 期		22/9 期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	9,933	100.0%	11,012	100.0%	10.9%	52.1%
営業利益	1,968	19.8%	2,170	19.7%	10.2%	54.5%
経常利益	2,040	20.5%	2,207	20.0%	8.2%	56.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,086	10.9%	1,360	12.4%	25.1%	71.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

ソーシャルサポート業務ではメタバース・NFTを含む成長分野に全方位営業。 サイバーセキュリティ業務ではクラウド型 WAF を開発する新戦略

1. ソーシャルサポート業務戦略：メタバース・NFT など成長分野に全方位営業

主力のソーシャルサポート業務では、監視とカスタマーサポートを強みとしつつ、様々な領域を新たに開拓して成長してきた。2018年からの仮想通貨（本人確認審査など）、2020年からのキャッシュレス決済（加盟店審査など）、2021年からの動画監視やワクチン接種サポートなどいずれも成長市場を捉えて、事業化に成功してきた。2022年の注力分野としては、メタバース・NFT・ギガスクール、自動運転などが挙げられる。同社の参入ステップは、まず新サービスを想定したプロトタイプとしてのサービスモデルを開発し、顧客の反応を確認しながら精度を上げ、拡販していくというものである。自社に足りない経営資源は積極的な提携を行って補うのも同社の特長である。具体例を挙げると、同社は2022年4月に、開発中のゲームが著作権違反等の指摘を受ける可能性を評価、検証する「コピーコンテンツテスト」をメタバースやNFTプラットフォーム上で取引されるNFT作品における著作物にも対応させることになった。2022年5月にはメタバースプロダクトの研究開発及び導入支援を手掛けるメタフロンティアとの連携を開始した。市場成長の初期に参入し、監視やカスタマーサポートのニーズを的確に把握して基盤を築くのが同社の成功パターンとなっている。

2. サイバーセキュリティ業務戦略：クラウド型 WAF を開発しサービス提案機会を最大化

同社としてはサイバーセキュリティ領域を次代を担う成長分野と捉えており、脆弱性診断などネットセキュリティ（人的サービス）とクラウド型セキュリティ（自動・機械的サービス）の両輪で市場を開拓している。2022年の新たな挑戦としては、サイバーセキュリティ事業のサブスクリプション型ビジネスへの進化を狙う。具体的には、子会社のEGセキュアソリューションズが提供するソフトウェア型WAF「SiteGuard（サイトガード）シリーズ」と、独立行政法人情報処理推進機構（IPA）も有効性を認めた次世代クラウド型WAF「GUARDIAX SaaS版」を融合し、新たなクラウド型WAFを開発する取り組みである。サイバーセキュリティ業界ではクラウド型モデルを開始しているサイバーセキュリティクラウド<4493>が上場するなど、クラウド型のビジネスモデルが注目されており、業界の草分けの同社としても早期の参入をめざしている。

■ ESG への取り組み

安心・安全なネット環境の実現を通して ESG に貢献

同社では ESG (Environment:環境、Social:社会、Governance:ガバナンス) という言葉が注目される以前から、その理念を実践してきた経緯がある。同社の経営理念「We Guard All」には、本業を通じてすべてのインターネット利用者（社会）に安心・安全を提供したいという思いが込められている。

【環境：E】

環境（E）においては、本業において様々な電子化、自動化を行っており、環境負荷の低減に貢献している。具体的には、「自社開発 AI による事業効率化」を行い、少人数、省資源での運営を可能にした。また、「e-KYC サービス（インターネット本人確認審査）の提供」において、膨大な書類審査を電子化しペーパーレスに貢献している。

【社会：S】

社会（S）においては、「インターネットセキュリティ事業と働く環境づくり」がテーマである。同社では、本業であるインターネットセキュリティ事業を通じて、ワンストップサービスにより、すべてのインターネット利用者（社会）に安心・安全を提供することが社会貢献であると考えている。働く環境づくりにおいては、若手社員の抜擢人事（グループ会社役員、海外拠点責任者）、各種研修などを通じた人材育成に加え、短時間勤務制度、時差出勤、在宅勤務制度、スペシャリスト（専門家）コースの設置、従業員のコンディション見える化ツールの活用、社員交流会、残業削減、誕生日休暇などを導入している。

【企業統治：G】

企業統治（G）においては、「持続的成長と中長期の企業価値向上へ」がテーマである。具体的には、新たに任意の指名委員会及び報酬委員会を設置、社外取締役の構成比“50%”（6名のうち3名）などによる取締役会の機能強化、社内取締役の任期“1年”による客観性・透明性の確保、取締役の株式報酬制度導入による株主・取締役の利害共有、株式の持ち合い“0”による株主の権利・平等性の確保が行われている。

■ 株主還元策

2021年9月期まで9期連続増配中。 2022年9月期は配当未定だが、利益予想が実現されれば増配は確実

同社は当面、成長への投資を優先するために利益の内部留保を基本とし、想定以上の利益を得た場合に配当を行う方針である。実績としては、好調な業績を背景に2013年9月期から2021年9月期まで9期連続で増配を行っている。2021年9月期は配当金が年14円（4円増配）、配当性向は13.0%となった。2022年9月期の配当予想は公表していないが、利益予想が実現されれば増配の可能性は高いと考えられる。1株当たり当期純利益の予想は135.54円であり、前期と同等の配当性向（13.0%）を仮定すると、17.62円が試算でき、3円以上の増配を見通すことができる。

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