

|| 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 >>>](#)

2023年1月24日(火)

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	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業概要	04
3. 市場の動向	06
4. 強み	07
■ 業績動向	07
1. 2022年9月期通期の業績	07
2. 2023年9月期通期の業績予想	08
■ 成長戦略	09
1. サイバーセキュリティ業務戦略：2022年9月にクラウド型WAFをリリース。 一気通貫でサービス提案できる強みを生かす	09
2. NFT・メタバース分野への進出	09
■ ESGへの取り組み	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

2022年9月期は、売上高で初めて100億円を突破。 9月にクラウド型WAFをリリース。

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年に東京証券取引所（以下、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（2017年設立）が拡大中であり、2021年にはE-Guardian Vietnamを設立。最近ではクラウド型セキュリティサービスの（株）グレスアベイルを子会社化し（2019年）、2020年には（株）CARTA HOLDINGS（旧サイバー・コミュニケーションズ（株））とネット広告関連業務BPOを行う合弁会社（株）ビズテラー・パートナーズを設立したほか、ソフトウェア型WAF※のNo.1企業である（株）ジェイピー・セキュアを完全子会社化するなど、新分野を強化している。2022年9月末現在でグループ会社5社、主な事業所で国内11拠点、海外2拠点をもち、2,441名の従業員（うち臨時従業員数2,053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月の東証再編に際してプライム市場に移行した。

※ WAF：Web Application Firewallの略。Webアプリ向けの攻撃からWebサイトを保護するシステム。

1. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務であり売上高の57.1%を占める。ゲームサポート業務（売上構成比17.7%）、アド・プロセス業務（同12.1%）、サイバーセキュリティ業務（同5.6%）が続く。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7.5%）。

2. 業績動向

2022年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比18.3%増の11,752百万円、営業利益が同15.4%増の2,272百万円、経常利益が同13.4%増の2,314百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同55.5%増の1,689百万円と大幅な増収増益となり、売上高で初めて100億円を突破した。増収をけん引したのは、前期比で27.0%増と大幅増だったソーシャルサポート業務、同25.2%増のアド・プロセス業務である。利益面では、営業利益で前期比15.4%増と各利益で過去最高益を達成した。増収効果による売上総利益の増加が、5センター（大阪、東京、仙台、八王子、ベトナム）の拡張や移転を含む費用・投資を上回った形である。

要約

2023年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比9.5%増の12,870百万円、営業利益が同8.2%増の2,460百万円、経常利益が同8.5%増の2,510百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.2%増の1,710百万円と、売上高・営業利益ともに安定的な成長を予想する。2022年9月にリリースしたクラウド型WAFサービスを梃子に新規顧客獲得を目指すとともに、一気通貫のサービス展開により、提案機会を最大化する方針である。通期の売上高成長率は前期比9.5%増であり、過去3年間の年平均成長率21.6%と比較して抑えた予想である。また、営業利益に関しても、前期比8.2%増と、過去3年間の年平均成長率24.9%に対して低めの予想である。以上のことから、弊社では、同社予想数値は最低限の目標としての意味合いが強く、大きな波乱がない限り、売上高・各利益ともに予想を上回ってくると考えている。

3. 成長戦略

同社は、サイバーセキュリティ領域を次代の成長分野と捉えており、脆弱性診断（セキュリティ上の問題となりうる脆弱性を検査）、WAF、SOC（Security Operation Center:24時間365日サイバー攻撃検出や分析を行う）などの商品・サービスメニューを一気通貫で提供できる企業として市場開拓を進める戦略である。2022年9月、子会社であるEGセキュアソリューションズ（株）は、純国産ソフトウェア型WAF「SiteGuardシリーズ」から、新たにクラウド型WAF「SiteGuard Cloud Edition」の販売を開始した。これまでどおりの信頼と実績を持つWebセキュリティが、より簡単に、より手頃な価格（サブスクリプション）で導入できるため、ライトユーザー層を新規に取り込むことが期待できる。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いる。

4. 株主還元策

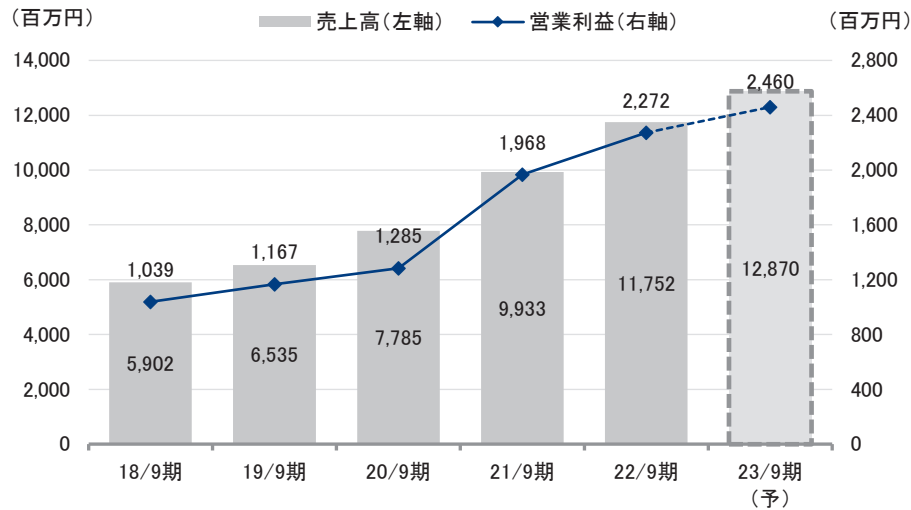
同社は当面、長期的な企業価値向上のため事業投資に優先配分するとともに、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、持続的増配にも努めていく方針である。2022年9月期は1株当たり配当金が年24円（10円増配）、配当性向は14.3%と好調な業績を背景に大幅増配とし、2013年9月期から10期連続の増配を達成した。2023年9月期は1株当たり配当金26円（2円増配）、配当性向15.2%を予想する。利益の継続的な成長とともに近年は配当性向も向上しており（過去3年間で4.9ポイント上昇）、早い増配ペースが期待できる。

Key Points

- ・2022年9月期は、売上高で初めて100億円を突破。売上高・営業利益ともに8年連続の2ケタ成長
- ・2023年9月期通期は売上高128億円、経常利益25億円を予想。総合ネットセキュリティ企業としての知名度・ブランドの向上に着手
- ・サイバーセキュリティ業務戦略：2022年9月にクラウド型WAFをリリース。サイバーセキュリティ業務を一気通貫でサービス提案できる強みを生かして事業拡大を目指す
- ・2022年9月期は大幅増配、10期連続増配を達成。利益成長と配当性向の向上により早い増配ペースが期待できる

要約

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テストサービス（株）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。

会社概要

海外展開においては2017年に設立したE-Guardian Philippinesが拡大中であり、2021年にはE-GUARDIAN Vietnam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し(2019年)、2020年にはサイバー・コミュニケーションズとネット広告関連業務BPOを行う合弁会社ビズテラー・パートナーズを設立したほか、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するなど、新分野を強化している。現在はグループ会社5社、主な事業所で国内11拠点、海外2拠点を持ち、2,441名の従業員(うち臨時従業員数2,053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月の東証再編に際して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であり売上高の57.1%を占める。ゲームサポート業務(売上構成比17.7%)、アド・プロセス業務(同12.1%)、サイバーセキュリティ業務(同5.6%)が続く。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7.5%)。

セグメント別売上高(2022年9月期)

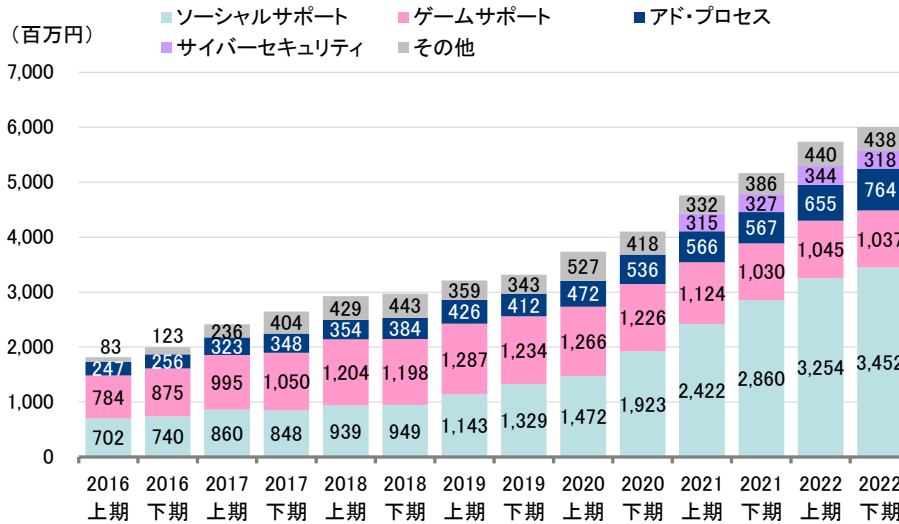
(単位:百万円)

	主な事業会社	22/9期	
		実績	売上比
ソーシャルサポート	イー・ガーディアン(株)	6,707	57.1%
	イー・ガーディアン東北(株)		
ゲームサポート	イー・ガーディアン(株)	2,082	17.7%
アド・プロセス	イー・ガーディアン(株)	1,420	12.1%
	イー・ガーディアン東北(株)		
サイバーセキュリティ	EGセキュアソリューションズ(株)	663	5.6%
その他	EG テスティングサービス(株)	878	7.5%
合計		11,752	100.0%

出所:決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

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、ソーシャルWeb サービス等の様々なインターネットサービスを対象に、投稿監視、カスタマーサポート及び風評調査等を提供する。豊富な実績のある人材による監視サービス(有人監視)に加え、専門特化した監視ツール(システム監視)を併用するのが同社の特長である。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が増えた。2022年9月期通期の売上高は6,707百万円、前期比で27.0%増と好調に推移した。

(2) ゲームサポート業務

ゲームサポート業務は、ソーシャルゲームを対象に、主にカスタマーサポート及びデバッグ業務等を提供する。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プロモーション(2022年3月にURAWAZA(株)と提携)、問い合わせ対応まで一気通貫でサポートする体制を確立した。近年は国内のゲーム市場のヒットタイトルが減少し厳しいなか、国内ゲーム会社の海外進出及び中国や韓国など海外のゲーム会社の日本進出など海外案件の獲得を目指す。英語対応はフィリピン、日本語対応はベトナムなど海外拠点も活用する。2022年9月期通期の売上高は2,082百万円、前期比で3.3%減と一定水準を維持した。

会社概要

(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。2022 年春期には、(一社) 日本インタラクティブ広告協会よりインターネット広告の表示審査業務を受託した。また、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・パートナーズとの連携により売上高を拡大した。2022 年 9 月期通期の売上高は 1,420 百万円、前期比で 25.2% 増と好調に推移した。

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(とくまるひろし)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 万サイトを超越する導入実績)、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。2021 年 10 月に、グループシナジーの強化を目的として EG セキュアソリューションズを存続会社とするサイバーセキュリティ関連子会社 3 社の統合を行った。2022 年 9 月には、多様なウェブサイトのセキュリティ対策をサポートするべく、新たにクラウド型 WAF の提供を開始した。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 月期通期の売上高は 663 百万円、前期比で 3.2% 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が含まれる。子会社 EG テスティングサービスが 2021 年 12 月に八王子テストセンターを開設し、多面的機能テストの需要へ対応する体制が整った。2022 年 9 月期通期の売上高は 878 百万円、前期比で 22.2% 増と拡大した。

3. 市場の動向

同社の事業を取り巻くインターネット関連の市場環境は、スマートフォンを中心としたソーシャルメディアやソーシャルゲームといったソーシャル Web サービスに加え、フィンテックや IoT など、これまで以上の成長が予想される。ゲーム市場では、国内モバイルゲーム市場は横ばいとなるなか、海外モバイルゲーム市場は 2021 年に 9 兆円を超え、年率 10% 以上で成長している。アド・プロセス分野に関連するインターネット広告市場は、マスコミ 4 大媒体合計の広告市場(約 2.4 兆円)を超え、2021 年に約 2.7 兆円に達し、年率 20% 以上で成長した。サイバーセキュリティ分野に関連する WAF 市場は 2021 年度に約 126 億円を超え年率 20% 以上で成長する予測である。WAF の需要が高まる要因として、Web アプリケーションの脆弱性を狙ったサイバー攻撃が挙げられる。2022 年 2 月には、自動車部品メーカーがランサムウェア攻撃を受け、それをきっかけとして取引先である自動車メーカーの全工場が停止するという、サプライチェーン全体に影響を及ぼす事象が発生し、中小企業や子会社もサイバー攻撃の標的になり、影響範囲が広大であるという認識が広まった。

4. 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「人」しかできない業務や「人」ならではの業務において20年以上の運用実績を積み上げてきた。一方で、早期から、システム化可能な業務は積極的にシステム活用をとってきた。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。2018年からは、自社開発のRPAを活用した業務の自動化に取り組み、アド・プロセス分野での広告審査・広告運用業務の効率化に役立てている。2022年7月には、テキスト・画像・動画・音声などの幅広い投稿をより正確にスピーディーにチェックするべく、新たな投稿監視システム「kotonashi（コトナシ）」を開発し導入開始した。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月期通期の売上高営業利益率は19.3%）が実現している。

業績動向

2022年9月期は、売上高で初めて100億円を突破。 売上高・営業利益ともに8年連続の2ケタ成長

1. 2022年9月期通期の業績

2022年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比18.3%増の11,752百万円、営業利益が同15.4%増の2,272百万円、経常利益が同13.4%増の2,314百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同55.5%増の1,689百万円と大幅な増収増益となり、売上高で初めて100億円を突破した。

増収をけん引したのは、前期比で27.0%増と大幅増だったソーシャルサポート業務、同25.2%増のアド・プロセス業務である。ソーシャルサポート業務では、EC・キャッシュレス決済市場が伸びるなか、インターネット本人確認業務やカスタマーサポート業務が増加した。アド・プロセス業務では、動画広告市場が拡大するなか、広告審査業務や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増加した。サイバーセキュリティ業務においては、サイバーセキュリティ事業子会社統合で体制を強化し、クラウド型WAF開発に注力した（2022年9月にリリース）。ゲームサポート業務は、国内市場は依然厳しい状況が続くなか、海外案件が堅調に獲得し、売上高を微減に留めた。

利益面では、営業利益で前期比15.4%増と各利益で過去最高益を達成した。増収効果による売上総利益の増加が、費用・投資を上回った形である。投資に関しては、ソーシャルサポート業務を中心に、需要の拡大基調が続くなか、国内外で5センター（大阪、東京、仙台、八王子、ベトナム）の拡張や移転を例年以上に積極的に行った。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が前期比55.5%増と大幅増となった要因には、セキュリティ関連の3社統合による税効果がある。

業績動向

2022年9月末の財務指標では、自己資本比率77.0%、流動比率405.6%と安全性が極めて高い。現預金4,951百万円、有利子負債ゼロと資金（調達）余力も十分あり、今後のM&A戦略を有利に進める準備が整っている。

2022年9月期業績

(単位：百万円)

	21/9期		22/9期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	9,933	100.0%	11,752	100.0%	18.3%
売上原価	6,392	64.4%	7,931	67.5%	24.1%
売上総利益	3,540	35.6%	3,820	32.5%	7.9%
販管費	1,571	15.8%	1,547	13.2%	-1.5%
営業利益	1,968	19.8%	2,272	19.3%	15.4%
経常利益	2,040	20.5%	2,314	19.7%	13.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,086	10.9%	1,689	14.4%	55.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年9月期通期は売上高128億円、経常利益25億円を予想。 総合ネットセキュリティ企業としての知名度・ブランドの向上に着手

2. 2023年9月期通期の業績予想

2023年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比9.5%増の12,870百万円、営業利益が同8.2%増の2,460百万円、経常利益が同8.5%増の2,510百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.2%増の1,710百万円と、売上高・営業利益ともに安定的な成長を予想する。

進行期は、総合ネットセキュリティ企業としての知名度・ブランドの向上のための戦略的投資を計画に掲げた。2023年1月からはTVCM放送を開始する予定であり、サイバーセキュリティ分野をはじめとする営業強化及び採用強化につなげたい考えだ。拠点の投資は前期に先行投資を行ったため、今期は稼働率の上昇に伴い利益が出やすいと想定される。通期の売上高成長率は前期比9.5%増であり、過去3年間の年平均成長率21.6%と比較して抑えた予想である。また、営業利益に関しても、前期比8.2%増と、過去3年間の年平均成長率24.9%に対して低めの予想である。以上のことから、弊社では、同社予想数値は最低限の目標としての意味合いが強く、大きな波乱がない限り、売上高・各利益ともに予想を上回ってくると考えている。

2023年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	22/9期		23/9期		前期比
	実績	対売上比	予想	対売上比	
売上高	11,752	100.0%	12,870	100.0%	9.5%
営業利益	2,272	19.3%	2,460	19.1%	8.2%
経常利益	2,314	19.7%	2,510	19.5%	8.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,689	14.4%	1,710	13.3%	1.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

2022 年 9 月にクラウド型 WAF をリリース。 サイバーセキュリティ業務を一気通貫でサービス提案できる強みを 生かして事業拡大を目指す

1. サイバーセキュリティ業務戦略：2022 年 9 月にクラウド型 WAF をリリース。一気通貫でサービス提案できる強みを生かす

2022 年 9 月、子会社である EG セキュアソリューションズは、純国産ソフトウェア型 WAF 「SiteGuard シリーズ」から、新たにクラウド型 WAF 「SiteGuard Cloud Edition」の販売を開始した。「SiteGuard シリーズ」は、Web アプリケーションの脆弱性を悪用した様々な攻撃に対する高い防御性能とユーザビリティの両立を実現したソフトウェア型 WAF 製品である。簡単なインストールと初期設定、手間のかからない運用、専任エンジニアによる安心サポートによって、セキュリティに詳しくない者でも導入・運用が可能な WAF として、国内 100 万サイト以上で利用されている。今回クラウド型がリリースされ、これまでどおりの信頼と実績を持つ Web セキュリティが、より簡単に、より手頃な価格（サブスクリプション）で導入できるため、ライトユーザー層を新規に取り込むことが期待できる。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いる。

2. NFT・メタバース分野への進出

主力のソーシャルサポート業務やゲームサポート業務では、NFT・メタバース関連の取り組みを加速させている。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。2022 年 7 月には、NFT ゲームに関連する運営サポート、セキュリティ、著作権対策、デバッグ等を包括的に行う「NFT ゲームサポート」の提供を開始した。NFT ゲームはブロックチェーン技術を基に作られたゲームであり、P2E（Play to Earn = 遊んで稼ぐ）ゲームとも称され、ゲームをしながら作成もしくは獲得したキャラクターやアイテムを NFT マーケットプレイスなどで売却し収益を得られることで注目され、ユーザー数が急増している。さらにゲーマー向けチャットツール「Discord」の運営やプロモーション活動を支援するサービスを提供するなど、グループの経営資源を生かして、マーケティング支援も行う。

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。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。

■ 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、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。同社は、連結で 2,441 名の従業員が働く企業体であり、働く環境づくりには特に注力している。具体例としては、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

2022年9月期は大幅増配、10期連続増配を達成。 利益成長と配当性向の向上により早い増配ペースが期待できる

同社は当面、長期的な企業価値向上のため事業投資に優先配分するとともに、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、持続的増配にも努めていく方針である。2022年9月期は1株当たり配当金が年24円（10円増配）、配当性向は14.3%と好調な業績を背景に大幅増配とし、2013年9月期から10期連続の増配を達成した。2023年9月期は1株当たり配当金26円（2円増配）、配当性向15.2%を予想する。利益の継続的な成長とともに近年は配当性向も向上しており（過去3年間で4.9ポイント上昇）、早い増配ペースが期待できる。

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