

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## イード

6038 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月22日(水)

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. 2023年6月期第2四半期業績の概要	01
2. 2023年6月期の業績見通し	01
3. 中期目標	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 特徴と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2023年6月期第2四半期業績の概要	05
2. 2023年6月期の業績見通し	08
3. 中期目標	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 2026年6月期売上100億円達成に向け、 自動車及び金融領域でM&Aを実施

イード<6038>は、Webメディア・コンテンツの運営を行うクリエイタープラットフォーム事業（以下、CP事業）と、リサーチ及びECソリューションを提供するクリエイターソリューション事業（同、CS事業）を展開している。売上高の9割弱を占めるCP事業には、インターネット広告やデータ・コンテンツ提供（EC物販含む）、メディア・システムのほか、出版ビジネス等も含まれる。運営するWebメディア数は自動車、IT、エンターテインメント、暮らしなど合計21ジャンル76サイト（2022年12月末時点）と多岐にわたっており、特定メディアに依存しない「メディアポートフォリオ戦略」と、ネット広告収入のみに依存しない収益の多角化「360度ビジネス」を推進している。

#### 1. 2023年6月期第2四半期業績の概要

2023年6月期第2四半期（2022年7月～12月）の連結業績は、売上高で前年同期比6.7%増の2,896百万円、営業利益で同15.5%減の300百万円となった。売上高はCP事業セグメントのうち「データ・コンテンツ提供」「メディア・システム」がM&A効果もあって好調に推移し、半期ベースで過去最高を更新した。利益面では、M&Aアドバイザー費用34百万円の計上やのれん償却額23百万円に加えて、前年同期に好調だったCS事業の減収が減益要因となった。ただ、過去4年平均成長率で見ると12%増と成長トレンドを維持している。当第2四半期累計でのM&A実績としては、ビジネスパーソン向けメディア「決算が読めるようになるノート」など4つのサイトを事業譲受したほか、2022年11月に自動車関連事業を行うエフ・アイ・ティー・パシフィック（株）（以下、FITパシフィック）※の株式を取得し連結子会社化した。

※ 車両衝突実験関連事業、ケーブル & ファシリティマネジメント事業等を展開しており、2022年3月期は売上高686百万円、営業利益58百万円を計上した。今回、70.7%の株式を473百万円で取得し、2024年6月期までに残りの株式も段階的に追加取得する予定となっている。

#### 2. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期の業績は、売上高で前期比7.6%増の6,000百万円、営業利益で同14.4%増の730百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの進捗率は売上高で48.3%、営業利益で41.1%と利益面での進捗がやや遅れぎみとなっている。2023年以降は企業の景況観が悪化傾向にあり、ネット広告収入は横ばい水準が続く可能性がある。しかし、メディアの有料会員サービスやニュースメディアを通じたアフィリエイトコマースなど規模は小さいながらも順調に成長しているサービスがあるほか、2021年に子会社化したSAVAWAY（株）のEC支援事業も顧客数の増加により売上が伸び始めている。下期はFITパシフィックも収益貢献する見通しとなっており、通期計画の達成を目指す方針に変わりはない。

要約

3. 中期目標

同社は中期業績目標として、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額）で12億円を目指す方針を打ち出している（2021年8月発表値）。5年間の年平均成長率は、売上高で13%、EBITDAで17%となり、2021年6月期からそれぞれ2倍の水準となる。インターネットの進化とともに誰もがメディアを作り、ビジネスを創出できる世界（クリエイターエコノミー）が広がるものと会社では見ており、こうしたインターネットメディア市場において、M&Aの継続と収益の多様化に取り組むことで様々な需要を取り込み、成長を加速する戦略だ。主力となるCP事業を中心に売上高の7~8割を既存事業の成長で達成し、残りを今後のM&Aまたは新規事業開発で創出していくことにしている。成長分野として特に注力するのはEVや自動運転などの普及により新規サービスの創出が見込まれる自動車分野のほか、教育、金融、EC分野が挙げられ、新規領域となるWeb3関連の取り組みも進めていく。

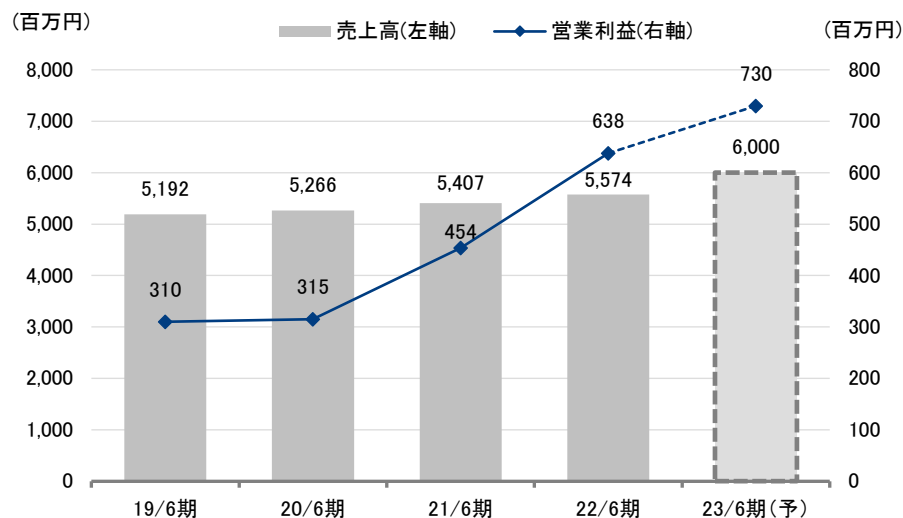
4. 株主還元策

同社は2023年6月期より株主配当を実施することを発表した。従来は成長投資に資金を振り向けるため無配を続けてきたが、収益基盤が安定し内部留保も充実してきたことから、成長投資と併せて株主への利益還元として安定的かつ継続的な配当を実施する方針を定めた。連結株主資本配当率（DOE）で1.5%を目安にし、2023年6月期は1株当たり12.0円の配当を予定している。

Key Points

- ・ 2023年6月期第2四半期業績はM&A関連費用の計上等により減益となるも売上高は過去最高を更新
- ・ 2023年6月期業績は期初計画を据え置き、当期純利益を含めて過去最高業績の更新を目指す
- ・ 2026年6月期の売上高100億円、EBITDA12億円達成に向け、M&Aも活用しながら事業領域の拡大と強化を進める
- ・ 2023年6月期より連結株主資本配当率1.5%を目安に配当を開始、自社株買いも発表

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。  
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ 事業概要

### Webメディア・コンテンツの運営を中心としたCP事業と リサーチ・ECソリューションサービスを提供するCS事業を展開

#### 1. 会社概要

同社は、誰もがメディアになる世界をプロデュースすべく、自社メディアの運営を中核に、インターネット広告やEC物販、各種サービスを提供するCP事業と、リサーチソリューションやECソリューションを提供するCS事業の2つの事業を展開している。設立は2000年で、M&A戦略を推進しながら事業規模を拡大してきた。2022年12月末時点の連結子会社は5社((株)エンファクトリー/(株)ネットショップ総研/マイケル(株)/SAVAWAY/FITパシフィック)で、連結従業員数は269名(臨時従業員含む)である。

#### 2. 事業内容

##### (1) クリエイタープラットフォーム事業 (CP事業)

自社で運営するWebメディアを通じて配信されるインターネット広告や、メディアコンテンツ及びデータの課金・販売(EC物販含む)で売上高の過半を占める。このため、いかに効率的にWebメディアの媒体価値(UU数)を向上できるかが収益拡大のカギを握る。そのほか、メディア・EC関連システムの開発・提供や出版ビジネスなども展開している。

同社が運営するWebメディア数は、2022年12月末時点で21ジャンル76サイト(前期末比1サイト増)と年々増加している。自動車やIT、エンターテインメント、暮らし、EC分野など幅広いジャンルのWebサイトを運営していることが特徴だ。なかでも自動車分野のWebメディア「Response(レスポンス)」は日本最大級の自動車総合ニュースメディアで、同社が運営するWebメディアの中でも中心的な存在となっている。また、出版ビジネスはパズル・アニメ分野の雑誌を主に発行している。

##### (2) クリエイターソリューション事業 (CS事業)

CS事業では、リサーチソリューションとECソリューションを提供している。リサーチソリューションに関しては、自動車向け、通信キャリア向けが売上の大半を占める。一方、ECソリューションでは、EC事業者向けにECサイト構築システム「marbleASP」の提供を行っている。同サービスは低コスト、短納期、高拡張性が特徴となっており、会員数で数十万人規模のECサイトにも対応している。

## Webメディア・コンテンツを効率的に運用する 自社開発システムが強み

### 3. 特徴と強み

#### (1) 「iid-CMP」

同社の強みは、CP事業において数多くのWebメディアやコンテンツを効率的に運用するためのプラットフォーム「iid-CMP」（イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム）を自前で構築していることにある。「iid-CMP」では主に4つの機能により、Webメディアの早期収益化を実現可能としている。1) 高い集客機能（SEO施策、SNS対応、Webページ高速表示、スマートフォンを含めた最適なユーザビリティとユーザーエクスペリエンス等）による売上アップの実現、2) ローコストオペレーション（システムの共同利用・CPUリソース分散機能、ポータルサイトへのニュース記事提供フォーマットの共有化、最適なネットワーク広告・アフィリエイト広告の共同運用等）によるコスト最適化、3) データベースの蓄積・管理機能（コンテンツにより取得したビッグデータ管理）、4) コンテンツマネジメント機能（ニュース記事・写真の投稿、文章校正・類似度チェック）による編集の効率化等である。

#### (2) M&A 戦略

同社はM&AによりWebメディア・コンテンツの取得を積極的に進めている。M&Aについては、経営陣の人的ネットワークを主な情報入手ルートとしており、常時5サイト程度を検討している。事業取得する場合は、投資回収期間で5年を目安に計画を策定し、取得後2年以内の黒字化達成を事業継続の判断基準としている。

2022年12月までに資本出資も含めて取得したWebメディア・コンテンツは68サイト（うち、18サイト撤退、継続率73.5%）で、取得総額は2,129百万円（撤退サイト含む）となり、1サイト平均31百万円で取得した計算となる。そのほか、自社で事業開発したWebサイトが42サイト（うち、16サイトは撤退）となっている。「iid-CMP」のプラットフォームを活用することで、これまで手掛けたWebサイトのほとんどで収益化を達成しており、こうした成功実績を基に最近では相手先から声が掛かるケースも増えている。

そのほか、新規事業領域で協業を目的とした戦略的な出資も実施している。出資案件としては、クリエイター向けプラットフォーム「note」を運営するnote<5243>のほか、MaaS領域でシェアリングエコノミーサービスを展開するキャンピングカー（株）、音声広告プラットフォームを提供するロボットスタート（株）などがある。また、Web3/NFT領域のスタートアップ支援を展開するアクセラレーターのArriba Studio PTE. LTD.（シンガポール）にも2022年6月に出資しており、今後Arriba Studioを通じて最先端情報の収集を図ると同時に国内外の有力なWeb3スタートアップとの協業を模索し、自社メディアの成長につなげる考えだ。

## 業績動向

### 2023年6月期第2四半期業績はM&A関連費用の計上等により減益となるも売上高は過去最高を更新

#### 1. 2023年6月期第2四半期業績の概要

2023年6月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比6.7%増の2,896百万円と過去最高を更新したものの、営業利益で同15.5%減の300百万円、経常利益で同12.3%減の306百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同13.8%減の209百万円と減益となった。

売上高はCS事業の落ち込みをM&A効果も含めたCP事業の増収でカバーした。成長戦略として取り組んできた「メディアポートフォリオ戦略」により、当第2四半期累計も4つのメディアを事業譲受したほか、FITパシフィックを子会社化するなどM&Aを推進してきたことが増収に寄与した。また、ネット広告売上が横ばい水準に留まるなかで、「360度ビジネス」の取り組みにより、サブスクリプションサービスなどの新規サービスが育ってきたことも増収につながった。営業利益は減益となったものの、FITパシフィックのM&Aに関わるアドバイザリー費用34百万円の計上とのれん償却額23百万円を除けばおおむね前年同期並みの水準であった。過去4年平均成長率で見れば12%増となっており、成長トレンドを継続していると見ることもできる。

#### 連結業績推移

(単位：百万円)

	20/6期 2Q	21/6期 2Q	22/6期 2Q	23/6期 2Q	通期計画 進捗率
売上高	2,558	2,829	2,714	2,896	48.3%
前年同期比	3.1%	10.6%	-4.0%	6.7%	
売上原価	1,415	1,497	1,465	1,573	
前年同期比	6.9%	5.7%	-2.1%	7.4%	
売上比	55.3%	52.9%	54.0%	54.3%	
販管費	965	1,093	894	1,022	
前年同期比	-0.2%	13.2%	-18.3%	14.4%	
売上比	37.7%	38.7%	32.9%	35.3%	
営業利益	177	238	355	300	41.1%
前年同期比	-7.0%	34.5%	49.2%	-15.5%	
売上比	6.9%	8.4%	13.1%	10.4%	
経常利益	178	213	349	306	41.9%
前年同期比	-8.0%	19.6%	63.8%	-12.3%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	139	366	242	209	41.8%
前年同期比	16.7%	162.6%	-33.8%	-13.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成



## 業績動向

**(1) CP 事業**

CP 事業の売上高は前年同期比 9.1% 増の 2,587 百万円、営業利益は同 14.1% 減の 235 百万円となった。新たにビジネスパーソン向けメディア「決算が読めるようになるノート」など 4 つのサイトを事業譲受したほか、事業開発により映像業界向けの新ビジネスメディア「Branc (プラン)」の運営を開始した。2022 年 11 月には自動車関連事業などを行う FIT パシフィックを子会社化（出資比率 70.7%）した。自動車関連事業では、自社所有する「つくばテクニカルセンター」で車両衝突実験サービスを提供しており、大手自動車メーカーを主要顧客としている。そのほかデータセンターの設備や電源・ネットワークなどの運用・保守を行うケーブル & ファシリティマネジメント事業を展開している。FIT パシフィックは同社のグループに入ることによって、メディア・リサーチの発信力を生かして、CASE/MaaS 時代の新たなモビリティ環境に適した安心・安全・快適を自らテストし評価する「Labo」としての情報発信力を高めることが可能となる。また、今後は EV の普及とともに中国メーカーの日本市場への参入が増加するものと予想され、これら企業に対して安全・安心性能を評価するサービスなどを提供することで、事業規模の拡大が可能になると見ている。2022 年 3 月期の業績は売上高で 686 百万円（自動車関連が約 5 割）、営業利益で 58 百万円となった。年間ののれん償却額は 16 百万円（10 年定額償却）だが、同社で 2024 年 6 月期までに段階的に残りの株式も取得して完全子会社化する予定であるため、のれん償却額は今後変動する可能性がある。

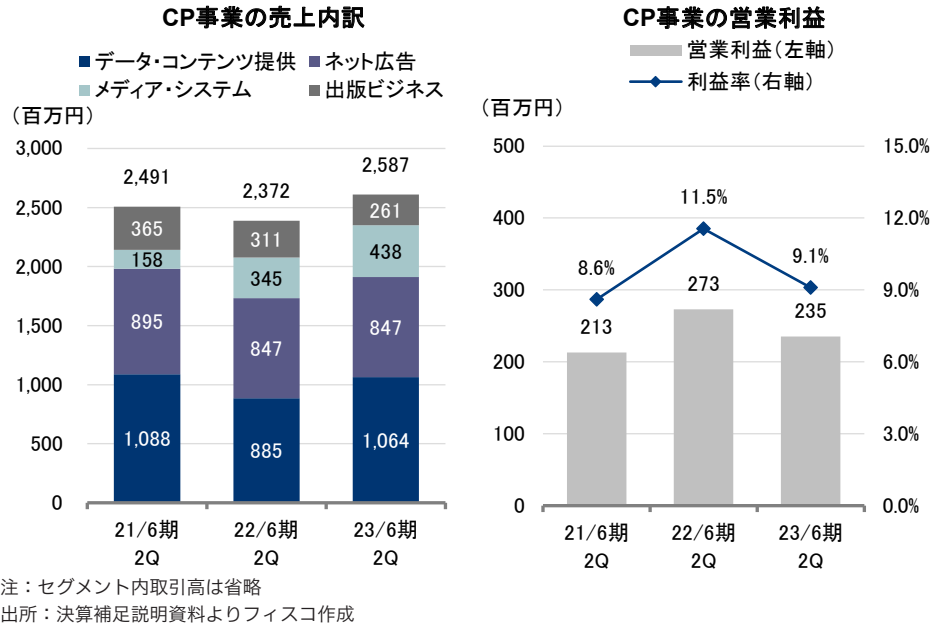
CP 事業の売上高の内訳を見ると、ネット広告売上は前年同期比横ばいの 847 百万円となった。アドネットワーク広告単価の下落により運用型広告が減少したほか、タイアップ広告も顧客の出稿意欲低下により減収となったが、アフィリエイト広告の好調でカバーした。データ・コンテンツ提供売上は同 20.2% 増の 1,064 百万円となった。登録会員数（無料会員含む）が 1 万人を突破した日本最大の総合自動車ニュースサイト「Response」や、2022 年 7 月に事業譲受した「決算が読めるようになるノート」などによる有料のサブスクリプションサービスが伸びたほか、エンファクトリーによる越境型研修サービス「複業留学」<sup>※</sup>も大手企業を中心に伸びた。また、FIT パシフィックの自動車関連事業も上乗せ要因となった。メディア・システム売上は同 27.0% 増の 438 百万円となった。SAVAWAY の複数 EC ショッパー元管理システム「TEMPOSTAR (テンポスター)」の導入件数が順調に増加したことや、FIT パシフィックのケーブル & ファシリティマネジメント事業が上乗せ要因となった。出版ビジネス売上は巣ごもり需要の一巡により同 16.1% 減の 261 百万円と減少した。

<sup>※</sup>「複業留学」とは、企業が従業員の人材育成や成長機会の提供、自立支援などを目的に、ベンチャー企業で 2～3 ヶ月程度、副業あるいは研修経験を積ませるサービス。送り手側企業にとっては従業員の人材育成や成長機会となり、受け入れ側企業にとっては外部人材活用により課題解決につながる可能性があり、双方がメリットを享受できるサービスとなる。

営業利益の減益要因は既述のとおり、M&A 実施によるアドバイザー費用やのれん償却額の増加が主因で、営業利益率も前年同期の 11.5% から 9.1% に低下した。ただ、アドバイザー費用がなくなる下期は収益性向上が見込まれる。

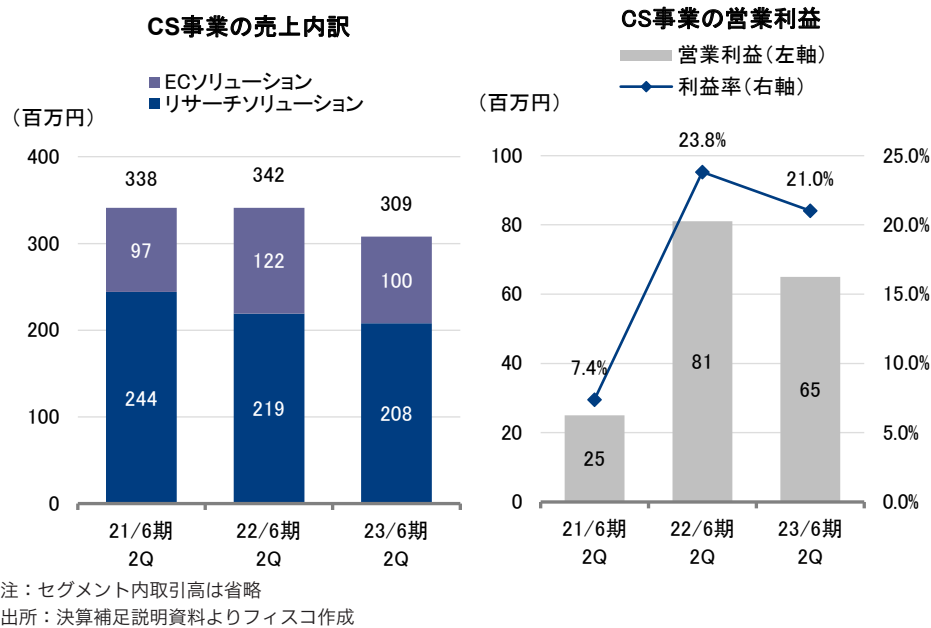


## 業績動向



## (2) CS事業

CS事業の売上高は前年同期比9.6%減の309百万円、営業利益は同20.2%減の65百万円となった。売上高の内訳を見ると、リサーチソリューションが同5.0%減の208百万円、ECソリューションが同18.0%減の100百万円といずれも減少した。CS事業は採算重視の受注活動を行っており、前年同期に比べて粗利率の高い大型案件が少なかったことが減収減益要因となった。ただ、2期前の2021年6月期第2四半期の水準と比較すると収益性は高水準を維持している。



## 2023年6月期業績は期初計画を据え置き、親会社株主に帰属する当期純利益を含めて過去最高業績の更新を目指す

### 2. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期業績は、売上高で前期比7.6%増の6,000百万円、営業利益で同14.4%増の730百万円、経常利益で同14.4%増の730百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同10.9%増の500百万円と期初計画を据え置いた。売上高・各利益ともに過去最高を更新する見通しだ。

#### 連結業績推移

(単位：百万円)

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期(予)
売上高	5,192	5,266	5,407	5,574	6,000
前期比	10.1%	1.4%	2.7%	3.1%	7.6%
営業利益	310	315	454	638	730
前期比	20.9%	1.5%	44.1%	40.4%	14.4%
売上比	6.0%	6.0%	8.4%	11.4%	12.2%
経常利益	313	277	464	638	730
前期比	16.6%	-11.5%	67.2%	37.6%	14.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	194	104	464	450	500
前期比	287.4%	-46.4%	346.5%	-3.0%	10.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

新型コロナウイルス感染症の拡大は収束しつつあるものの、ウクライナ危機が続きエネルギー価格や物価の上昇により景況感が悪化するなど、先行き不透明な外部環境が続いている。しかし同社はこれまでどおりM&Aや事業開発の推進により、運営メディア数や事業領域の拡大、収益の多角化に取り組むことで増収増益を目指す。ネット広告売上の動向がカギを握ると見られるが、FITパシフィックが下期はフルに寄与することや、サブスクリプションサービスもコンテンツの充実を図ることで売上を伸ばしていく。SAVAWAYやエンファクトリーなどの売上も順調に推移する見通しだ。

直近のトピックスとして、個人投資家層をターゲットとした投資関連のデジタルメディアを複数運営する(株)カプスルを株式交換(自己株式の中から39,255株を交付)によって子会社化し、3月14日付で同社が吸収合併することを発表した。売上高は広告収入となり、カプスルの直近実績としては28百万円となっている。同社も投資関連メディアとして「マネーの達人」「決算が読めるようになるノート」などを運営しており、今回の合併によって運営体制の強化及びユーザーの相互送客などによるシナジーが見込まれ、金融関連メディア分野の一段の事業拡大が期待される。

## 業績動向

また、NFT 領域での新たな取り組みとして、2023 年 2 月に NFT の配布や活用のためのソリューションを開発する SUSHI TOP MARKETING(株)と協業し、同社が運営するメディアの広告バナーを通じて、NFT を配布するソリューションを展開したことを発表した。第 1 弾として、ゲームメディア「インサイド」にて、マスコットキャラクターの「インサイドちゃん」の NFT をメディア来訪者に期間限定で配布した。配布する NFT は通常のウォレットに移動可能で、ブロックチェーン「Astar Network」に対応するマーケットプレイスでも取引可能となっている。将来的には、メディアで配布した NFT をゲームに持ち込むとアイテムとして使用できるという NFT 広告の実現に向けて取得率や配布数を高め、ゲームユーザーの獲得やリテンション向上につながる施策を企業に提案し、収益化する考えだ。ブロックチェーンを活用したゲームの市場は今後普及拡大が見込まれており、NFT を活用したプロモーション需要も立ち上がるものと予想される。同社デジタルメディアのほか、今後は「アニメディア」等の雑誌でも NFT を活用する計画を立てている。

## 2026 年 6 月期の売上高 100 億円、EBITDA12 億円達成に向け、M&A も活用しながら事業領域の拡大と強化を進める

### 3. 中期目標

同社は 2021 年 8 月に発表した中期計画の中で、最終年度となる 2026 年 6 月期に売上高 100 億円、EBITDA12 億円を目標に掲げた。2022 年 6 月期以降の年平均成長率は売上高で 13%、EBITDA で 17% となる。同社は今後のインターネット市場について、ブロックチェーン技術により信頼が担保されることで誰もがメディア（発信者）となり、収益を獲得することが可能なクリエイターエコノミーの市場が拡大していくものと見ている。こうした市場に対して、メディアの収益化をサポートするプラットフォームとソリューションを提供することで、成長市場を取り込む戦略だ。

事業戦略としては、CP 事業を主軸に積極的な M&A や事業開発を行い、専門領域に特化したメディアを増やししながら事業領域の拡大と収益基盤の多角化を図り、持続的な成長を目指す。売上目標 100 億円のうち 7 ～ 8 割は既存事業の成長で達成可能と見ており、残りを今後の M&A、新規事業開発で創出することとしている。M&A については同社の財務基盤が強化され、過去の成功実績によるノウハウが蓄積されてきたことなどから、従来よりも大型の案件を手掛けることも視野に入れている。

収益基盤の多角化では、ネット広告を中心とした BtoB ビジネスから BtoC ビジネスまで 360° 広げて収益の最大化を図る。BtoC 領域では、EC 物販だけでなくゲーム・エンターテインメント分野のメディアを通じたユーザー課金や投げ銭、イベント収入などの獲得に取り組む。またコンサルティング領域として、メディアを通じたセミナー開催やデータ提供、リサーチソリューションなどに注力する。そのほかにも EC ショップの運営支援やメディア運営支援、メディアを通じたコンテンツ提供などのサブスクリプション型サービスの育成に取り組む。

業界別の取り組みとして、自動車領域についてはモビリティ革命を支援する「iid 5G Mobility」の取り組みを推進していく。FIT パシフィックを子会社化したことで新たなソリューションが加わったほか、2018 年からの提携パートナーである(株)ジゴワッツとは、共同開発した「バーチャルキー」(スマートフォンを車の鍵とするシステム)の普及拡大に加えて、今後は EV 充電器ビジネスの拡大に向けたサポート強化も図り、EV 時代に適したモビリティサービスのためのソリューション提供を目指す。

#### 業績動向

また2022年8月には、山形大学内に設置された睡眠マネジメント研究センターが主催する「Good Sleep コンソーシアム」のメンバーとして加盟し、同コンソーシアムから快適で健康に良い睡眠の知見を得て、出資先のキャンピングカー等とともに質の高い車中泊の実現を追求していく。また、自動運転による次世代モビリティの発展に貢献することも目指している。このほか、今後も定期的にセミナーを開催し、スタートアップ支援などアクセラレーターとしての役割も果たしていく考えだ。

教育領域では、国内有数の教育情報メディアとして成長した「リセマム」を通じた事業拡大に取り組む。政府のギガスクール構想により、2020年以降教育現場でのICT化が一気に進んだことで、教育市場に携わる事業者もIT関連企業を中心に増加し、同メディアの広告売上も拡大傾向が続いている。また、インターナショナルスクールの開校や外国語教育に注力する私立の幼稚園・学校が増加しており、生徒獲得のためのイベント開催なども盛況となっている。新たな取り組みとして、医学部の人気上昇によって受験情報など関連情報のニーズが高まっていることに対応すべく、医学部専門塾と提携し医学部受験の特設サイトを「リセマム」内にオープンした。今後も教育情報メディアとしての価値向上に取り組むことで、さらなる成長を目指す。

そのほかEC領域では、SAVAWAYが2022年10月以降に「dショッピング」や「ebisumart」「MakeShop by GMO」など大手ECサイトやECサイト構築サービスとの連携を相次いで開始し、ユーザビリティの向上を図ることで売上を伸ばし始めており、今後の成長が期待される。金融領域では「貯蓄」から「投資」へ変わりつつあるなかで、投資関連メディアの開発または事業取得を積極的に進めており、今後の成長分野として期待される。

新規事業領域となるWeb3領域では、前述のNFT広告等を活用したソリューションを育成するほか、2022年に出資したシンガポールのArriba Studioを通じて最先端の情報を収集するとともに、国内外の有力なWeb3スタートアップと協業しながら、自社の成長につなげる戦略となっている。

## ■ 株主還元策

### 2023年6月期より連結株主資本配当率1.5%を目安に配当を開始、自社株買いも発表

同社は株主還元の考え方として、従来は内部留保の充実と成長投資に資金を優先的に振り向け、企業価値を向上させることで株主に還元していくことを基本とし、株式を上場して以降、無配を継続してきた。ただ、ここ数年で収益が拡大し、財務基盤も充実してきたことから、2023年6月期より株主配当を実施することを決定した。当面は連結株主資本配当率(DOE)1.5%を目安に、安定的かつ継続的な配当を実施する方針としている。2023年6月期については1株当たり12.0円の配当を予定している。

また、2023年2月28日付で自己株式取得も発表した。取得株数30千株(上限)、取得価額の総額30百万円(上限)で期間は同年3月6日から4月30日までとしている。

#### 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