

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## エスプール

2471 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年8月13日(火)

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. 2024年11月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年11月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 業績動向	03
1. 2024年11月期第2四半期の業績概要	03
2. 事業セグメント別動向	04
■ 今後の見通し	06
1. 2024年11月期の業績見通し	06
2. 今後の成長戦略	08
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 障がい者雇用支援サービスは好調持続、新規事業の育成に取り組む

エスプール<2471>は、障がい者雇用支援サービス等のビジネスソリューション事業と、コールセンター向け派遣を中心とした人材ソリューション事業を展開している。障がい者雇用支援サービスでは、企業に対して貸し農園設備の販売及び運営管理と障がい者の就労支援サービスを提供している。2010年に事業を開始して以降、首都圏を中心に50農園を開設し、2024年5月末時点で4,000名を超える障がい者雇用を創出している。なお、2023年11月期より会計基準を国際基準となるIFRSに変更した。

#### 1. 2024年11月期第2四半期の業績概要

2024年11月期第2四半期(2023年12月～2024年5月)の連結業績は売上収益で前年同期比7.9%減の12,093百万円、営業利益で同50.8%減の741百万円と減収減益となった。売上収益は障がい者雇用支援サービスや環境経営支援サービスを中心にビジネスソリューション事業が同10.2%増と好調に推移したものの、新型コロナウイルス感染症関連のコールセンター業務終了により人材ソリューション事業が同22.9%減と落ち込んだことが減収要因となった。営業利益は、人材ソリューション事業の減益に加えて、将来の持続的成長を実現するための体制構築に関わる先行投資を実施したことで減益となったが、障がい者雇用支援サービスの好調持続により期初会社計画(542百万円)に対しては上回った。

#### 2. 2024年11月期の業績見通し

2024年11月期の連結業績は売上収益で前期比4.9%増の27,060百万円、営業利益で同1.0%減の2,750百万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収益で44.7%、営業利益で26.9%と低進捗となっているが、下期は広域行政BPOサービスや環境経営支援サービスの売上が拡大するほか、障がい者雇用支援サービスも伸長することで、営業利益の計画達成は可能と弊社では見ている。主要サービスの売上計画では、障がい者雇用支援サービスが前期比15.9%増の8,000百万円、環境経営支援サービスが同50.6%増の1,430百万円、広域行政BPOサービスが同7.6%増の1,495百万円を見込んでいる。

要約

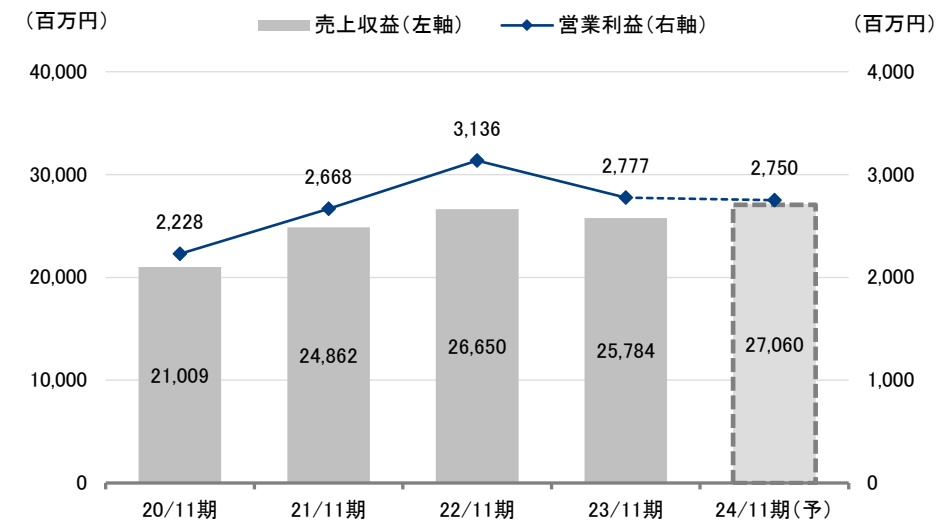
### 3. 今後の成長戦略

同社は今後の重点事業領域として「障がい者雇用支援」「サステナビリティ支援」「地方創生支援」の3分野を設定し、持続的成長を実現するために必要となる事業基盤の構築に着手している。事業戦略としては、既存サービスのオーガニック成長に加えて、新規サービスの開発や M&A 等によって事業領域を拡大し成長を加速させる戦略となっている。障がい者雇用支援分野では、貸農園以外の新サービスを2024年11月期中に立ち上げる予定で、多様な企業ニーズに対応していく。サステナビリティ支援分野では、企業のSDGsに対する取り組みや開示姿勢が積極化するなかで、(株)エスプールブルドットグリーンによる各種コンサルティングサービスを伸ばしていく。地方創生支援分野では、自治体向け広域行政 BPO サービスを拡大していくほか、中小企業に対する事業承継支援サービスを新たに展開する予定だ。なお、株主還元については連結配当性向30%以上(減益の場合でも単年度での配当性向60%を超えるまでは減配しない)を維持する方針で、2024年11月期の1株当たり配当金は前期と同額の10.0円(配当性向43.2%)を予定している。

#### Key Points

- ・2024年11月期第2四半期業績は減収減益となるも、各利益は計画を上回る
- ・2024年11月期業績は売上収益が下振れするものの、各利益段階では計画を達成する見通し
- ・「障がい者雇用支援」「サステナビリティ支援」「地方創生支援」の3分野を重点事業領域として、さらなる成長を目指す

#### 業績推移



注：23/11期よりIFRSを採用。22/11期よりIFRSで表記  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2024年11月期第2四半期業績は減収減益となるも、各利益は計画を上回る

#### 1. 2024年11月期第2四半期の業績概要

2024年11月期第2四半期の連結業績は、売上収益で前年同期比7.9%減の12,093百万円、営業利益で同50.8%減の741百万円、税引前利益で同55.2%減の650百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益で同29.3%減の684百万円と減収減益となった。売上収益はビジネスソリューション事業で同10.2%増となったが、人材ソリューション事業が同22.9%減と大きく落ち込んだことが響き減収となった。利益面では、人材ソリューション事業が同33.6%減益となったほか、ビジネスソリューション事業も重点事業で人材投資や新規拠点の開設等の先行投資負担増により同27.3%減となり、2ケタ減益となった。

会社計画比で見ると、売上収益は人材ソリューション事業の低迷が想定以上に長引いたことで3.2%未達となったものの、収益性の高い障がい者雇用支援サービスが伸長したことで営業利益は同36.8%、税引前利益は同22.7%超過した。親会社の所有者に帰属する四半期利益は、繰延税金資産を計上したこともあり同81.9%上回った。

#### 2024年11月期第2四半期の連結業績

(単位：百万円)

	23/11期2Q		期初計画	24/11期2Q			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上収益	13,132	-	12,487	12,093	-	-7.9%	-3.2%
ビジネスソリューション事業	5,969	45.5%	6,531	6,577	54.4%	10.2%	0.7%
人材ソリューション事業	7,206	54.9%	6,100	5,556	45.9%	-22.9%	-8.9%
調整額	-43	-	-144	-39	-	-	-
売上総利益	4,513	34.4%	3,954	4,015	33.2%	-11.0%	1.5%
販管費	3,073	23.4%	3,411	3,285	27.2%	6.9%	-3.7%
営業利益	1,506	11.5%	542	741	6.1%	-50.8%	36.8%
ビジネスソリューション事業	1,625	27.2%	943	1,182	18.0%	-27.3%	25.3%
人材ソリューション事業	639	8.9%	544	424	7.6%	-33.6%	-22.0%
調整額	-758	-	-944	-864	-	-	-
税引前利益	1,451	11.0%	530	650	5.4%	-55.2%	22.7%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	968	7.4%	376	684	5.7%	-29.3%	81.9%

注：23/11期より会計基準をIFRSに変更

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 障がい者雇用支援サービス、環境経営支援サービスが2ケタ成長

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業の売上収益は前年同期比 10.2% 増の 6,577 百万円、営業利益は同 27.3% 減の 1,182 百万円と増収減益となった。主要サービスの動向は以下のとおり。

##### a) 障がい者雇用支援サービス

障がい者雇用支援サービスは売上収益で前年同期比 18.7% 増の 3,887 百万円、営業利益で同 7% 増、金額ベースで 89 百万円の増益となり、過去最高を連続更新した。営業利益率は 38% 台から 34% 台に低下したが、売上構成比の変化（設備販売の構成比低下）や屋内型農園の新規開設に伴う立ち上げ負担増が主因となっている。屋内型農園は賃借料や光熱費等の固定費が屋外型と比べて高いため、稼働率の低い開園初期段階では屋外型と比べて利益率が低くなる傾向にある。

販売については好調を持続している。2024 年 4 月より企業の障がい者法定雇用率が 2.3% から 2.5% に引き上げられたことが追い風となっており、既存顧客の追加発注や新規顧客の獲得が進んだ（顧客数は前期末比 34 社増の 640 社）。新規に 4 農園（屋外型 2、屋内型 2）を開設し、設備販売区画数は前年同期比 3.5% 増の 714 区画となり、第 2 四半期末の総管理区画数は同 20.1% 増の 8,209 区画、就労障がい者数で同 17.5% 増の 4,015 人となった。

売上収益の内訳は、設備販売が同 8.3% 増の 1,200 百万円、管理収入が同 24.4% 増の 2,298 百万円、人材紹介料が同 22.3% 増の 384 百万円とそれぞれ増加した。なお、解約が 6 社あったが、このうち 4 社はグループの親会社の採用方針に統一したこと、1 社は社内で採用の取り組みが進んだこと、1 社は本社が遠方にあり管理が困難と判断したことなどが解約理由であった。障がい者の定着率は 92% と引き続き高水準を維持している。新たな取り組みとして、障がい者の労働の成果がより明確になるように栽培した野菜の外部販売（近隣スーパーマーケットで販売）を試験的に開始した。外部販売を実施している農園では、障がい者のモチベーションアップにつながっていると言う。

##### b) 広域行政 BPO サービス

広域行政 BPO サービスの売上収益は前年同期比 27.6% 減の 472 百万円となり、営業利益も同 225 百万円の減益となったが、会社計画に対してはそれぞれ若干上回った。新型コロナウイルスのワクチン接種やマイナンバーカード申請など国策案件が一巡したことが減収減益要因となった。第 2 四半期末における拠点数は、前期末比横ばいの 20 拠点となっている。

##### c) 環境経営支援サービス

環境経営支援サービスの売上収益は、新たに開始した自治体向けコンサルティングサービスの寄与により、前年同期比 18.2% 増の 468 百万円となった。営業利益は子会社のエスプールブルードットグリーンにおいて今後の事業拡大に向けた人員体制強化（第 2 四半期末の従業員数は前年同期比 46 名増の 76 名）やオフィス移転増床など先行投資を実施したことで、同 146 百万円の減益となった。

#### 業績動向

自治体向けに関しては、グループのノウハウを生かしてゼロ・カーボンシティ構想の計画策定や実行支援などを27の自治体から受注し、第2四半期累計で約90百万円の売上を計上した。政府は2050年までに二酸化炭素排出量を実質ゼロにすることを目標として掲げており、各自治体において計画的な施策を策定・実施していくよう求めている。ゼロ・カーボンシティ構想を表明した自治体は2024年6月末で1,112自治体と全国約1,700強の自治体のうち6割強となっており、まだ表明していない中小規模の自治体などへの提案活動を進めている。一方、企業向けサービス（CDP※<sup>1</sup>回答支援業務、TCFD※<sup>2</sup>開示支援業務、GHG（温室効果ガス）排出量算定業務等）の受注は堅調に推移している。なかでも第4四半期に売上計上が集中するCDP回答支援業務の受注件数は、前年同期比で2割強伸長した。

- ※<sup>1</sup> CDP（Carbon Disclosure Project）とは、企業や自治体の活動が環境に与える影響について情報開示を求める非営利団体で2000年に英国で発足した。世界の時価総額上位企業に対して「気候変動」「水セキュリティ」「フォレスト」などテーマ別に質問書を送付し、その回答を8段階のスコアで評価し公開している。同スコアは投資家や調達企業、政策決定者の意思決定に活用される。回答期限が9月末となっているため、同社の売上収益は第4四半期に集中する。
- ※<sup>2</sup> TCFD（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）とは、2015年にG20からの要請を受け、金融安定理事会（FSB）により設置された民間主導の「気候関連財務情報開示タスクフォース」のことで、東京証券取引所プライム市場に上場する企業は、2022年度より有価証券報告書等で気候関連リスクに関するガバナンスや戦略、リスク管理、指標と目標を記載することが実質義務化された。

#### d) その他

ロジスティクスアウトソーシングサービスの売上収益は前年同期比14.0%減の639百万円、営業利益も110百万円の減益となった。売上収益は物流センター運営代行業務（前年同期の売上収益は64百万円）から撤退したことが減収要因となった。利益面では、減収要因に加えて2023年7月に新設した流山センターを軌道に乗せるまでに想定以上に時間を要したことが響いた。ただ第2四半期には単月で黒字化を達成しており、下期の収益は改善に向かう見通し。

採用支援サービスの売上収益は前年同期比2.2%増の375百万円、営業利益も約20百万円の増益となった。主要市場であるサービス業界（外食・小売等）のアルバイト・パートの求人需要が旺盛で、顧客数の増加（前期末168社から200社弱に増加）もあり、応募受付数は2ケタ増と好調に推移した。ただし受付の自動化が進んだことで1件当たり平均単価が16%低下し、売上収益の伸び悩みにつながった。利益面では自動化に伴う業務の効率化及び生産性の向上が進んだことで、計画を上振れて着地した。

セールスサポートサービスの売上収益は前年同期比10.4%増の459百万円、営業利益は約45百万円の減益となった。前年同期に170百万円の売上を計上したマイナンバーカード関連のキャンペーンがなくなったものの、サプリメントや化粧品など新製品の販促キャンペーンを多く受注し増収につながった。ネットマーケティングを中心に行っていた企業がさらに売上を伸ばすためにリアルの販促キャンペーンを増やしており、これら需要を取り込むことができた。利益面では、事業拡大に向けて新たに福岡、札幌に拠点を開設し（全国5拠点体制）、人員も増員するなど先行投資を実施したことが減収要因となったが、一時的なものと考えられる。

#### (2) 人材ソリューション事業

人材ソリューション事業の売上収益は前年同期比22.9%減の5,556百万円、営業利益は同33.6%減の424百万円となった。主力のコールセンター業務の売上収益が同26.8%減の4,462百万円と大きく落ち込んだことが主因だ。四半期ベースの売上収益も第1四半期の2,852百万円から第2四半期は2,704百万円と右肩下がりとなった。同社は新型コロナウイルス感染症関連業務が終了した第1四半期を底に第2四半期以降緩やかな回復を見込んでいたが、3月末の退職者が多く、4月の新規入職者も少なかったことが影響して売上を落とす格好となった。

## ■ 今後の見通し

### 2024年11月期業績は売上収益が下振れするものの、各利益は計画を達成する見通し

#### 1. 2024年11月期の業績見通し

2024年11月期の連結業績は、売上収益で前期比4.9%増の27,060百万円、営業利益で同1.0%減の2,750百万円、税引前利益で同2.9%増の2,726百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同5.7%増の1,829百万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収益で44.7%、営業利益で26.9%となっており、売上収益は人材ソリューション事業の低迷により下振れする可能性は高いが、利益ベースでは下期も障がい者雇用支援サービスの好調が続くほか、広域行政BPOサービスや環境経営支援サービスの売上も拡大が見込まれることから、計画達成は可能と弊社では見ている。

#### 2024年11月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/11期		24/11期		前期比	2Q進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上収益	25,784	-	27,060	-	4.9%	44.7%
ビジネスソリューション事業	12,555	48.7%	15,023	55.5%	19.7%	43.8%
人材ソリューション事業	13,310	51.6%	12,325	45.5%	-7.4%	45.1%
調整額	-82	-	-288	-	-	-
営業利益	2,777	10.8%	2,750	10.2%	-1.0%	26.9%
ビジネスソリューション事業	3,040	24.2%	3,497	23.3%	15.0%	33.8%
人材ソリューション事業	1,265	9.5%	1,120	9.1%	-11.5%	37.9%
調整額	-1,529	-	-1,867	-	-	-
税引前利益	2,649	10.3%	2,726	10.1%	2.9%	23.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,730	6.7%	1,829	6.8%	5.7%	37.4%
1株当たり利益(円)	21.90		23.16			

注：23/11期より会計基準をIFRSに変更

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

#### (1) ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業の売上収益は前期比19.7%増の15,023百万円、営業利益は同15.0%増の3,497百万円を計画している。主要サービスの計画と主な取り組み方針は以下のとおり。



今後の見通し

**a) 障がい者雇用支援サービス**

障がい者雇用支援サービスの売上収益は前期比 15.9% 増の 8,000 百万円、営業利益は 1 ケタ台の増益を見込んでいる。営業利益率は前期の約 36% から約 33% に低下する見通し。下期も 4 農園を開設する予定だが、うち 3 農園が屋内型で立ち上げ負担増が続くほか、売上構成比の変化も利益率の低下要因となる。売上収益の内訳を見ると、設備販売が同 5.2% 増の 2,460 百万円、運営管理収入が同 27.8% 増の 4,992 百万円、人材紹介料他が同 16.5% 減の 547 百万円となる。

下期の設備販売は 736 区画 (3Q : 275 ~ 325 区画、4Q : 433 ~ 483 区画) だが、第 2 四半期末の受注残は 500 区画と高水準となっているほか需要も引き続き旺盛なことから、障がい者の採用・育成状況次第で上振れる可能性も十分にある。同社は障がい者の採用強化に向けて、採用チームの人員増強並びに Web マーケティングに取り組んでおり、教育体制も強化しながら顧客の需要に対応する方針だ。

障がい者雇用率については現行の 2.5% から 2026 年 7 月に 2.7% へ引き上げられることから、当面は旺盛な需要が続く見通しだ。また同社は様々な障がい者雇用ニーズに対応するため、企業と障がい者をつなぐ新たなマッチングサービスを 2024 年 11 月期中に開始する。現状の農園サービスの就労者は知的障がい者が大半だが、精神障がい者や身体障がい者の転職ニーズにも対応していく。既存顧客だけでなく、農園サービスではターゲット外であった従業員 100 人以下の小規模企業の需要を開拓する考えだ。

**b) 広域行政 BPO サービス**

広域行政 BPO サービスの売上収益は前期比 7.6% 増の 1,495 百万円、営業利益は 100 百万円程度を計画している。自治体の 2024 年度予算の案件獲得が進んでおり、第 3 四半期に約 400 百万円、第 4 四半期に約 650 百万円の売上を見込んでいる。既に 8 割程度は受注済みであり、残りを今後の営業活動で受注することになる。また、下期は新たに 1 ~ 3 センターを開設する計画で、期末のシェアード型 BPO センターは 23 拠点となる。今後もアウトソーシングニーズの強い中小規模の自治体を中心に、拠点数を拡大する方針だ。

**c) 環境経営支援サービス**

環境経営支援サービスの売上収益は前期比 50.6% 増の 1,430 百万円、営業利益は同 20% 増の 600 百万円程度を計画している。CDP 回答支援の納品時期が第 4 四半期に集中するため、売上収益は第 3 四半期に約 100 百万円、第 4 四半期に約 900 百万円となる見込みだ。また、環境経営に取り組む企業が増えるなかで、温室効果ガス排出量算定支援や TNFD (自然関連財務情報開示タスクフォース) 開示支援、LCA 算定支援\*など、各種支援サービスの需要も拡大する見通しとなっている。さらに、自治体向けコンサルティングサービスについても順調に受注が積み上がっており、売上収益で 180 百万円を見込んでいる (2024 年 11 月期は 30 自治体为目标)。

\* LCA (ライフサイクルアセスメント) とは、製品やサービスに対する環境影響評価の手法のことで、製品であれば資源採取、製造から輸送、販売、使用、廃棄、再利用までの各段階における環境負荷を定量化する。

**d) その他**

ロジスティクスアウトソーシングサービスの売上収益は、前期比 10.6% 増の 1,626 百万円、営業利益は 100 百万円程度の増益を見込んでいる。第 2 四半期までの売上進捗率が 39.3% となっており、通期計画は下振れる可能性が高いが、流山センターの生産性向上により損益面では下期に改善に向かうものと予想される。

#### 今後の見通し

採用支援サービスの売上収益は前期比 11.7% 増の 800 百万円、営業利益は同 12% 増の 120 百万円程度を見込む。売上収益は単価低下により下振れする可能性があるものの、利益面では第 2 四半期までに 5 割を超過していることから計画を達成できるものと見られる。同社は事業拡大のため、自動化が難しくアウトソーシングニーズの高い一次面接代行サービス（2024 年 11 月期第 2 四半期累計売上 50 百万円）の拡大に注力していくほか、正社員の採用支援サービスも新たに開始した。

セールスサポートサービスの売上収益は前期比 30.4% 増の 1,050 百万円を見込む。拠点開設効果により、全国規模の大型キャンペーンの受注獲得に注力する方針だ。また、ベルシステム 24 ホールディングス <6183> と共同で開始した「リアルプロモーション CRM」の売上拡大も期待される。同サービスは、ベルシステム 24 ホールディングスの顧客（通販企業等）に対してリアルプロモーションの企画・設計、運営を行うサービスとなり、潜在需要も大きい。

#### (2) 人材ソリューション事業

人材ソリューション事業の売上収益は前期比 7.4% 減の 12,325 百万円、営業利益は同 11.5% 減の 1,120 百万円を計画している。ただし前述したようにコールセンター業務の低迷が長引いており、計画を下回る公算が大きい。第 3 四半期は月 800 百万円台の売上水準となっており、四半期ベースでは第 3 四半期が売上の底となる見通しだ。

同社は収益回復施策として、コールセンター業務のアウトソーシングニーズを取り込むために小規模事業者の顧客開拓を進める営業を開始したほか、新領域への展開も推進する。第 1 弾として、施工管理技士の人材派遣サービスに関してノウハウを持つ人材をヘッドハンティングして開始した。

## 「障がい者雇用支援」「サステナビリティ支援」 「地方創生支援」を重点事業領域としてさらなる成長を目指す

### 2. 今後の成長戦略

同社は、2025 年 11 月期からスタートする新中期経営計画の策定に着手している。新たな成長戦略として、「障がい者雇用支援」「サステナビリティ支援」「地方創生支援」を重点事業領域に設定し、各分野において既存顧客マーケットの有効活用、事業領域の拡大、M&A・新規事業開発に取り組みながら持続的成長を目指す方針だ。経営数値目標など具体的な内容は、2024 年 11 月決算発表と合わせて開示する予定である。

## 今後の見通し

**(1) 障がい者雇用支援**

障がい者雇用支援分野では貸農園サービスで現在 640 社の顧客を有しているが、同サービスの潜在市場としては約 5,000 社<sup>\*</sup>あると見ている。前述した新サービスも含めると対象企業もさらに拡大することになる。民間企業の障がい者雇用率は 2023 年で 2.33% と年々上昇傾向にあるものの、法定雇用率が現行の 2.5% から 2026 年 7 月には 2.7% に引き上げられることから、今後も同事業については着実に成長していくものと予想される。

<sup>\*</sup> 約 5,000 社の基準は、障がい者雇用数が 3 名以上必要となる従業員数 120 人以上の企業で、売上収益 50 億円以上、営業利益 2 億円以上を対象としている。

**(2) サステナビリティ支援**

サステナビリティ支援分野では、企業の SDGs への取り組み強化が進むなかでエスプールブルードットグリーンによる CDP 回答支援や TNFD 開示支援、LCA 算定支援などを顧客ニーズに合わせて提供することで高成長を目指す。既存顧客数は約 400 社であるが、当面はプライム上場企業約 1,700 社をターゲットに顧客開拓を推進する。また、新規サービスとしてグリーンサプライチェーンマネジメントやサーキュラーエコノミー、サステナビリティ情報管理など SDGs に関連したメニューを拡充することで高成長を目指す。

**(3) 地方創生支援**

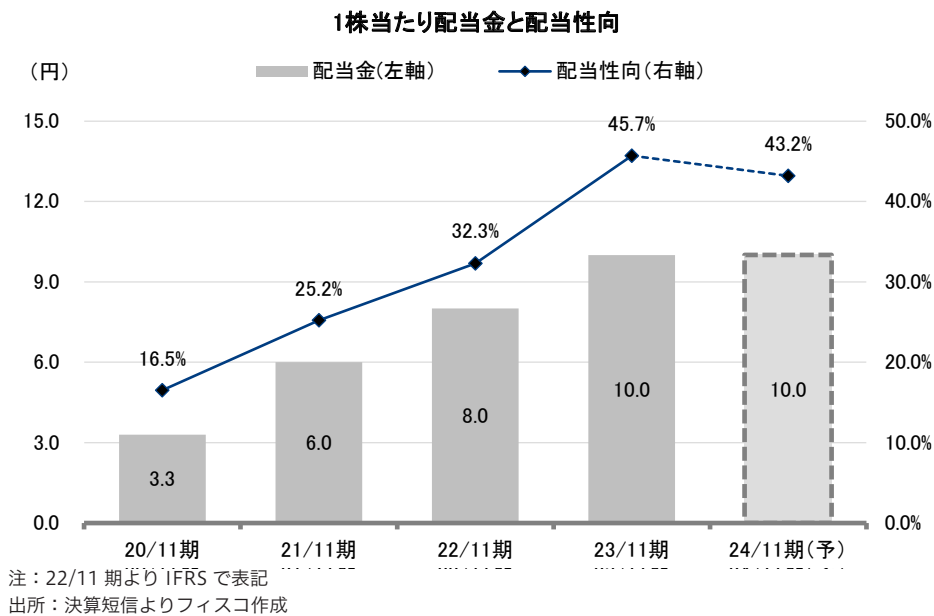
地方創生支援分野は、広域行政 BPO サービスを核にして現在 260 を超える自治体が顧客となっている。ターゲットとなる自治体数は約 1,500 自治体（人口 10 万人以下の自治体数）あり、開拓余地は大きい。2023 年より脱炭素支援サービスが立ち上がったほか、今後も自治体 BCP に関するコンサルティングサービスや子育て支援・高齢者の見守りサービスなど様々なサービス展開の可能性について検討している。

また地方の中小企業向けサービスとして、事業承継支援サービスを 2024 年より子会社の（株）エスプールブリッジで開始した。地域の金融機関や商工会議所などと連携し、事業承継問題を抱えている企業に対してプロフェッショナル人材を紹介するほか、同社で出資を行い新経営体制で経営を軌道に乗せてから売却するといったビジネスを展開することになっている。既に 100 件近い案件が持ち込まれているようで、2024 年 11 月期は数件の実績を作りたい考えだ。

## 株主還元策

### 配当金は連結配当性向 30% 以上を目安に維持する方針

配当方針については、連結配当性向で 30% 以上の水準を掲げており、単年度の業績が減益となった場合でも配当性向で 60% 以内であれば減配しない方針だ。同方針に基づき、2024 年 11 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 10.0 円（配当性向 43.2%）を予定している。今後、連結配当性向で 30% を下回る状況となれば増配が期待できることになる。



#### 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