

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ドーン

2303 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年8月14日(水)

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. 2024年5月期の業績概要	01
2. 2025年5月期の業績予想	01
3. 中長期の成長戦略・トピック	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	04
1. クラウドサービス市場の成長	04
2. 国内人口カバー率70%を超えた主カクラウドサービス「NET119 緊急通報システム」	05
3. クラウド型映像通報システム「Live119」の快進撃	05
■ 業績動向	06
1. 2024年5月期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	07
■ 中長期の成長戦略・トピックス	09
1. エッジ AI 技術を持つ tiwaki と資本業務提携	09
2. 「Live-X」及び「防災・防犯アプリ」が次世代を担うクラウドサービスとして勢いを増す	10
3. “エッセンシャルカンパニー”を標榜し、安心・安全分野以外の案件に積極進出	10
■ 株主還元策	10

ドーン | 2024年8月14日(水)

 2303 東証スタンダード市場 | <https://www.dawn-corp.co.jp/ir/>

要約

2024年5月期は9期連続の増収増益を達成

ドーン<2303>は、地理情報システム（GIS）を活用したシステムの開発・販売を行う企業である。中央省庁や地方自治体、電力会社などでの採用実績が多く、信頼性の要求されるシステムに定評がある。GISエンジンソフトのライセンス販売や受託開発を長年にわたり事業の柱としてきたが、近年は防災や防犯関連のクラウドサービスで業績を伸ばしている。主力の「NET119 緊急通報システム」が全国の消防で採用され、人口カバー率は72.6%（2024年5月末時点）とデファクトスタンダードとなっているが、次期の主力商品として、消防向けの映像通報システム「Live119」が拡大期に入っている。同様の映像通報技術を応用した映像通話システム「Live-X」、災害情報共有サービス「DMaCS」、自治体向けの「防災アプリ」も好調に推移している。2024年7月には、エッジAI技術を所有する（株）tiwakiと資本業務提携を行った。

1. 2024年5月期の業績概要

2024年5月期の売上高は1,500百万円（前期比9.7%増）、営業利益533百万円（同20.3%増）、経常利益547百万円（同21.3%増）、当期純利益388百万円（同20.9%増）と9年連続の増収増益を達成した。売上高は、各種クラウドサービス・アプリの契約数が積み上がり、ストック型の利用料収入が順調に増加した。主力の「NET119 緊急通報システム」が、消防管轄人口カバー率7割を超えトップシェアを堅持したのに加え、第二の柱として映像通報システム「Live119」の導入拡大が進み、人口カバー率で3割を超え一気に4割に迫る勢いである。また、次期主力サービスとして今期に手応えをつかんだサービスとして、民間企業への導入が進化した「Live-X」、痴漢の逮捕の報道を通じて認知度が高まった「防犯アプリ」、東京都に続き大阪府・市での導入が開始された「防災アプリ」があり、いずれも好調に業績を伸ばした。営業利益は、クラウド利用料の増加及び高利益率案件の受注により売上総利益が増加したことや、販売費及び一般管理費の伸びが相対的に抑制されことで大幅増益となった。

2. 2025年5月期の業績予想

2025年5月期の業績は、売上高で前期比5.3%増の1,580百万円、営業利益で同5.1%増の560百万円、経常利益で同3.8%増の568百万円、当期純利益で同1.8%増の395百万円と、10期連続の増収増益を予想する。2025年5月期は新中計の創造ステージの3年目であり、「Gov-tech 市場の深耕」を中心テーマとして既存事業の安定的な拡大を図りつつ、新たな成長軌道の第1歩を踏み出す取り組みを進化させる。新たな成長軌道への取り組みとしては、既存のクラウドソリューションに次世代のテクノロジーを融合させる試みを積極化する。一例では、映像機器から得られる情報に、前期に資本業務提携した tiwaki のエッジ AI 技術を活用した社会課題解決サービスの創出に向けた研究や実証実験により新規事業を開拓する構想がスタートする計画である。新規の取り組みや組織の融合には時間がかかることもあり、増収率はやや低めの伸び予想となった。営業利益に関しても、人的資本の強化に伴う採用活動費・人件費等の増加を織り込み低めの伸びを予想する。同社では、自治体の防災・防犯DX投資の増加が見込まれるなか、クラウド利用料を中心としたストック型の事業モデルを構築していることから、業績予想の下振れリスクは低いと考えている。進捗期は、前期に M&A や業務提携に着手した複数の案件を進展させるための研究開発が基本となるため、戦略的な“踊り場”と位置付けており、上振れの可能性も限定的と見る。

ドーン | 2024年8月14日(水)

 2303 東証スタンダード市場 | <https://www.dawn-corp.co.jp/ir/>

要約

3. 中長期の成長戦略・トピック

同社は、2024年7月に、先端的なエッジAI技術を持つtiwakiと資本業務提携を発表した。tiwakiはエッジAI技術をベースに社会課題の解決を目指す目的で2016年に設立された企業であり、エッジデバイスを搭載した高速・小型のAIカメラを用いることにより、「防犯・セキュリティ」「防災」「スマート駐車場」に関する事業の他、「スマートガソリンステーション」「介護・ヘルスケア」などの分野で幅広く社会課題の解決を目指している。同社（ドーン）の持つ警察・官公庁への導入拡大ノウハウと、tiwakiの保有するエッジAI技術を組み合わせることにより、主に防犯分野において社会課題の解決に向けた取り組みが一層加速できると判断したことから、本資本業務提携の合意に至った。エッジAIとは、ネットワークの端末機器（エッジデバイス）に直接搭載したAIを指し、その端末側で行われるデータ処理によって即時に結果を把握できる技術である。通信コストが低いこと、即時性が高いこと、セキュリティが端末内で完結すること、などの多くの利点がある。国内エッジAI分野の製品・サービス市場は、2026年度まで年率41.3%増で推移し、2027年度には370億円規模に達すると予測されている（総務省「情報通信白書令和5年版」）。

4. 株主還元策

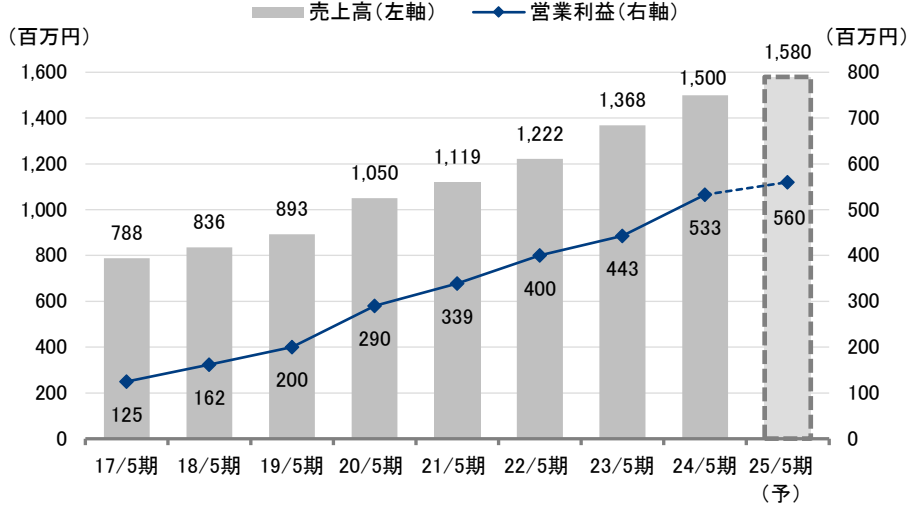
同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けており、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、累進配当（原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行うこと）を基本方針としている。この方針の下、2016年5月期以降は、好調な業績を背景に連続増配を続けてきた。2024年5月期の配当金は、前期比4.0円増の年20.0円、配当性向16.0%と、9年連続の増配を達成した。2025年5月期の配当金は、前期比2.0円増の22.0円、配当性向17.1%を予想する。弊社では、業績の拡大による安定的な増益とともに、将来的には配当性向の上昇余地もあるため、増配ペースが上がることを期待できている。

Key Points

- ・2024年5月期は9期連続の増収増益を達成。「NET119」「Live119」「Live-X」「防犯・防災アプリ」などのクラウド利用料が積み上がる
- ・2025年5月期は10期連続の増収増益を予想。既存のクラウドソリューションにエッジAI等の次世代技術を融合させる取り組みを積極化
- ・エッジAI技術を持つtiwakiと資本業務提携
- ・2024年5月期の配当金は年20.0円（前期比4.0円増配）。9期連続の増配を達成

要約

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

地理情報を活用する独自技術を強みに、 安心・安全分野の公共クラウドサービスで安定成長

1. 会社概要

同社は、独自のクラウドソリューションにより、警察・消防・自治体防災・社会インフラ保全のDXを実現し、安心・安全な社会を支える重要な役割を担う企業である。中央省庁や地方自治体、電力会社などでの採用実績が多く、信頼性の要求されるシステムに定評がある。中計では「社会課題に挑戦し新しい価値を創造する“エッセンシャルカンパニー”」を目指すとしている。

同社は、1991年に兵庫県神戸市でソフトウェア開発会社として設立された。その後一貫してGIS及びその周辺領域で技術力を磨いてきた。GISエンジンソフトのライセンス販売や受託開発を長年にわたり事業の柱としてきたが、近年はクラウドサービスで業績を伸ばしており、特に「NET119緊急通報システム」が全国の消防で採用され、業績に貢献している。また、自治体における災害情報共有サービス「DMaCS」や次期主力商品である消防機関向けの映像通報システム「Live119」も業績を伸ばしている。直近まで9期連続の増収増益や、営業利益率33.6%（過去3期平均）などが示すように、安定成長と収益性が際立っている。2002年に大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場に株式上場し、2022年4月の東京証券取引所（以下、東証）再編においては、スタンダード市場に移行した。2024年7月には、エッジAI技術を所有するtiwakiと資本業務提携を行った。

ドーン | 2024年8月14日(水)

 2303 東証スタンダード市場 | <https://www.dawn-corp.co.jp/ir/>

会社概要

2. 事業内容

事業は1) クラウド利用料、2) 受託開発、3) ライセンス販売、4) 商品売上の4つに分類される。1) クラウド利用料は、地図情報・空間情報技術 (Spatial-IT) などの情報配信サービスにかかる売上であり、同社がサーバーの運用も担う。ストック型ビジネスであり、中長期 (3年~10年) にわたり安定収入を得ることができる。2005年から開始し、現在では50.7% (2024年5月期売上高構成比) と同社最大のセグメントである。なお、クラウドサービスの初期構築収入 (受託開発に分類) 等を含めた広義のクラウドサービス売上高は70% (年間ベース) を超える。クラウドサービスは今後も自治体向け等を中心に飛躍が期待される。2) 受託開発は、自治体や電力会社向けに特化したGISシステムの受託開発・コンサルティングに、クラウドサービス導入時のカスタマイズ開発 (約5割) が含まれる。全社売上高の42.5% (同) を占める事業の柱の1つである。3) ライセンス販売は、GIS構築用基本ソフトウェア「GeoBase/GeoBase.NET」の開発・販売を行う事業である。創業当時のメイン事業だったが、現在は全社売上高の5.2% (同) に下がっている。4) 商品売上は、受託開発事業に付随して販売されるデジタル地図などの売上である。

■ 事業概要

人口カバー率7割超の「NET119 緊急通報システム」と同約4割に迫る「映像通報システム Live119」が2本柱

1. クラウドサービス市場の成長

システム開発においては“所有から利用へ”の流れのなか「クラウド」へのシフトが進行中である。顧客にとって、最新のシステムを初期投資を抑えてすぐ利用でき、自前で運用・保守をする面倒もない。2020年秋からは、各省庁においても、自前で管理・保有する現在のシステムを順次クラウドに切り替える取り組みが開始されている。情報セキュリティの強化とともに、コストを抑制し、システムの更新も早まるといった点でクラウドが優位との判断に至った。省庁の動向は自治体にも波及し、クラウド化の流れは加速している。何らかのクラウドシステムを導入している自治体は1,404自治体 (2021年4月時点)、全数の81.7%に及ぶ。クラウド化の進展は、同社の成長にも大きく貢献してきた。2016年5月期に全社売上高の20.5%だったクラウド利用料の売上高構成比は、2024年5月期には50.7%まで上昇しており、同社の成長のドライバーとなっている。

ドーン | 2024年8月14日(水)

 2303 東証スタンダード市場 | <https://www.dawn-corp.co.jp/ir/>

事業概要

2. 国内人口カバー率 70% を超えた主力クラウドサービス「NET119 緊急通報システム」

同社の代名詞ともなっているのが2010年※に開始された「NET119 緊急通報システム」である。このシステムは、聴覚や発話に障がいのある人のための緊急通報システムであり、スマートフォン・携帯電話のインターネット接続機能を利用して、簡単に素早く119番通報することができる。急病やけが、地震や風水害、火災などの緊急時に、自宅からの通報はもちろん、GPS機能を利用しているため外出先からも通報でき、受信側はすぐに居場所を特定できる。操作性の良さやシステムとしての信頼性の高さが評価され、現在では全国の自治体・消防団体で広く普及している。同システムはクラウドサービスであり、顧客である自治体にとっては自前で運営する場合と比較してコストが安く運営の手間もかからないというメリットがある。なお料金体系は、消防の管轄人口に応じた月額利用料を支払う方式である。

※ 開始当初のシステム名は「緊急通報システム Web119」。

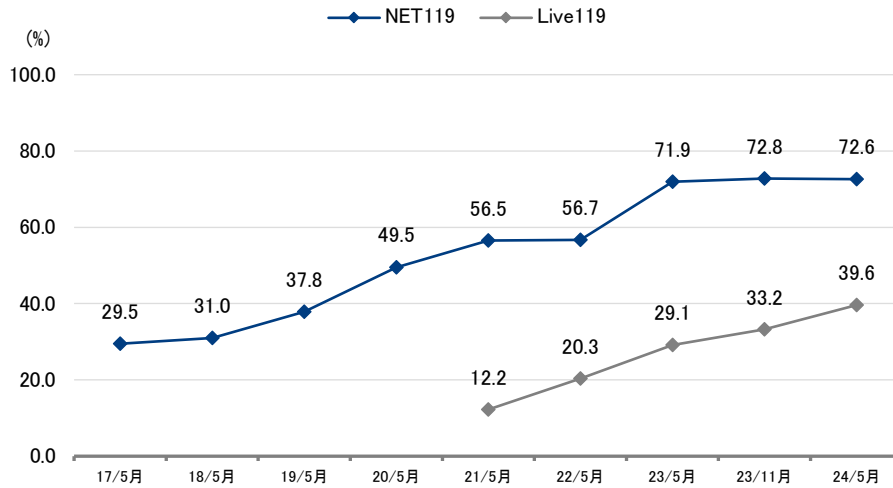
兵庫県神戸市や埼玉県川口市などの自治体を皮切りに導入が進み、2015年12月には東京消防庁、2016年10月には大阪市消防局で稼働を開始し、全国の自治体への横展開に弾みがついた。2018年以降の総務省による各種取り組み（導入経費を地方交付税で賄う措置、未導入地域の公表など）も後押しとなった。大都市圏の自治体での導入が進展したため、今後の導入は中規模・小規模の自治体を中心となる。2023年4月には同種サービスを提供する（株）両備システムズから顧客（消防本部等）の引き継ぎを受けた。同システムを導入している消防本部の管轄人口カバー率で72.6%（2024年5月末時点）に上っている。

3. クラウド型映像通報システム「Live119」の快進撃

同社では、クラウド型映像通報システム「Live119」を次世代の主力システムと位置付けて展開を強化している。このシステムは、救急や救命、事故、火災等の発生時に通報者がスマートフォンで映像を送信することで、言葉では説明しづらい現場の状況を伝えることができる。2020年7月に、神戸市消防局及び小野市消防本部で運用がスタートして以来、全国の消防で導入及び試行運用が進捗している。2021年には大阪市や茨城県（県内の大半の市町村）、最近では日本最大の規模を誇る東京消防庁（23区及び29の多摩地区受託市町村）や福岡市等でも導入され、2024年5月末時点の人口カバー率は39.6%に上昇した。採用加速の背景として、「早くつながる」「使用がシンプルで簡単」「安心運用体制」など奏功事例が積み上がっており、今後の緊急情報の在り方を変えていく「119番の見える化ソリューション」としての期待が寄せられている。2024年1月にはテレビ東京「WBS（ワールドビジネスサテライト）」で紹介されたのをはじめ、多数の報道メディアに取り上げられたことで知名度は向上している。2024年7月には、AED位置情報伝送機能、共有機能の強化、多言語対応機能の追加など、大幅バージョンアップを実施した。当面の目標は2025年5月期に200消防での導入であるが、これまでのところ都市部を中心に導入が進んでおり経過は順調である。同社では現在主力の「NET119 緊急通報システム」の成長鈍化が見込まれるなか、「Live119」や「Live-X」などの映像系システムの拡大を加速させ、全社として切れ目なく成長する中長期のシナリオを描いている。

事業概要

管轄人口カバー率の推移



出所：決算説明資料、ヒアリングよりフィスコ作成

業績動向

**2024年5月期は9年連続の増収増益を達成。
「NET119」「Live119」「Live-X」「防犯・防災アプリ」などの
クラウドサービスの利用料が堅調に増加**

1. 2024年5月期の業績概要

2024年5月期の売上高は1,500百万円（前期比9.7%増）、営業利益533百万円（同20.3%増）、経常利益547百万円（同21.3%増）、当期純利益388百万円（同20.9%増）と9年連続の増収増益を達成した。

売上高は期初の計画1,460百万円を2.8%上回って着地した。各種クラウドサービス・アプリの契約数が積み上がり、ストック型の利用料収入が順調に増加した。クラウドサービスは、主力の「NET119 緊急通報システム」が、消防管轄人口カバー率7割を超えトップシェアを堅持したのに加え、第二の柱として映像通報システム「Live119」の導入拡大が進み、人口カバー率で3割を超え一気に4割に迫る勢いである。また、次期主力サービスとして今期に手応えをつかんだサービスとして、民間企業への導入が進展した「Live-X」、痴漢の逮捕の報道を通じて認知度が高まった「防犯アプリ」、東京都に続き大阪府・市での導入が開始された「防災アプリ」があり、いずれも好調に業績を伸ばした。同社のクラウドサービスは、防災・防犯分野の行政サービスの基盤であることなどから、解約率が低い（1%未満）ことが特長であり、結果として安定成長が可能である。

業績動向

営業利益は 20% を超える増益となった。クラウド利用料の増加や高利益率案件の受注により売上総利益が前期比 14.5% 増加したことが大きな要因である。さらに、販売費及び一般管理費は同 8.8% 増と相対的に伸びが抑制された。結果として、営業利益率は 35.5% と高い水準を維持した。主力事業モデルであるクラウドサービスの卓越性が見える。

2024年5月期業績

(単位：百万円)

	23/5 期		24/5 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,368	100.0%	1,500	100.0%	9.7%
売上原価	479	35.1%	482	32.2%	0.7%
売上総利益	888	64.9%	1,017	67.8%	14.5%
販管費	445	32.5%	484	32.3%	8.8%
営業利益	443	32.4%	533	35.5%	20.3%
経常利益	451	33.0%	547	36.5%	21.3%
当期純利益	321	23.5%	388	25.9%	20.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2024年5月期末の総資産は前期末比 319 百万円増の 2,815 百万円となった。現預金の 135 百万円増加、投資その他の資産が 118 百万円増加などが主な要因である。負債合計は同 65 百万円増の 334 百万円であり、買掛金及び未払法人税等の増加が主な要因である。有利子負債はなく、無借金経営を継続している。経営指標では、流動比率 761.0%、自己資本比率が 88.1% と非常に高く、安全性は極めて高い。収益性の高さ（売上高営業利益率で 35.5%）が盤石な財務基盤の源である。現預金残高は 1,923 百万円、投資有価証券 548 百万円と潤沢であり、進行期の M&A にも生かされた。

■ 今後の見通し

2025年5月期は10期連続の増収増益を予想

2025年5月期の業績は、売上高で前期比 5.3% 増の 1,580 百万円、営業利益で同 5.1% 増の 560 百万円、経常利益で同 3.8% 増の 568 百万円、当期純利益で同 1.8% 増の 395 百万円と、10 期連続の増収増益を予想する。

今後の見通し

2025年5月期は新中計の創造ステージの3年目であり、「Gov-tech 市場の深耕」を中心テーマとして既存事業の安定的な拡大を図りつつ、新たな成長軌道の第1歩を踏み出す取り組みを進化させる。人口カバー率で70%を超えて推移する「NET119 緊急通報システム」は同水準を維持する予想である。次期主力の映像通報システム「Live119」は、人口カバー率で40%に迫るが、同社の「NET119」導入消防における「Live119」の導入は、まだ5割程度（2024年5月末時点）であり、今後のさらなる拡大が見込まれる。多数の報道メディアで実績や取り組みが紹介されており、追い風が吹く。また、映像通話システム「Live-X」「DMaCS」「防災・防犯アプリ」も成長が加速する見込みだ。新たな成長軌道への取り組みとしては、既存のクラウドソリューションに次世代のテクノロジーを融合させる試みを積極化する。一例では、映像機器から得られる情報に、前期に資本業務提携した tiwaki のエッジ AI 技術を活用した社会課題解決サービスの創出に向けた研究や実証実験により、新規事業を開拓する構想がスタートする計画である。新規の取り組みや組織の融合には時間がかかることもあり、増収率では前期比 5.3% とやや低めの伸び予想となった。営業利益についても、前期比 5.1% 増（前期は 20.3% 増）と低めの伸びを予想する。費用面においては、人的資本の強化に伴う採用活動費・人件費等の増加を織り込んでいる。IT 人材の獲得競争が激化するなかで増員数は足踏み傾向となっているが、職場環境や社内制度（教育・処遇等）を充実させ高度専門職の人員確保を進める。

弊社では、自治体の防災・防犯 DX 投資の増加が見込まれるなか、同社がクラウド利用料を中心としたストック型の事業モデルを構築していることから、業績予想の下振れリスクは低いと考えている。進捗期は、前期に M&A や業務提携に着手した複数の案件を進展させるための研究開発が基本となるため戦略的な“踊り場”と位置付けており、上振れの可能性も限定的である。中長期的な観点では、エッジ AI 技術・特許技術と既存クラウド技術・サービスの融合によるサービスの進化に期待したい。

2024年5月期業績予想

(単位：百万円)

	23/5 期		24/5 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	1,500	100.0%	1,580	100.0%	5.3%
営業利益	533	35.5%	560	35.4%	5.1%
経常利益	547	36.5%	568	35.9%	3.8%
当期純利益	388	25.9%	395	25.0%	1.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略・トピックス

エッジ AI 技術を持つ tiwaki と資本業務提携

1. エッジ AI 技術を持つ tiwaki と資本業務提携

同社は、2025年5月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を推進中である。中期経営計画の重点施策の1つとして「M&A・事業提携」を挙げており、特に「AI領域の知見を有する会社」などを対象として積極的な探索を行ってきた。その成果として、2024年7月に、先端的なエッジ AI 技術を持つ tiwaki と資本業務提携を発表した。tiwaki はエッジ AI 技術をベースに社会課題の解決を目指す目的で2016年に設立された企業であり、エッジデバイスを搭載した高速・小型の AI カメラを用いることにより、「防犯・セキュリティ」「防災」「スマート駐車場」に関する事業の他、「スマートガソリンステーション」「介護・ヘルスケア」などの分野で幅広く社会課題の解決を目指している。同社（ドーン）の持つ警察・官公庁への導入拡大ノウハウと tiwaki の保有するエッジ AI 技術を組み合わせることにより、主に防犯分野において社会課題の解決に向けた取り組みが一層加速できると判断したことから、本資本業務提携の合意に至った。

資本提携の第1段階としては、tiwaki の株主から株式5,900株を払込金額の総額70,800千円にて引き受け、tiwaki の総議決権数の19.9%を同社（ドーン）が保有する予定である。第2段階としては、転換社債型新株予約権付社債も払込金額の総額153,600千円で引き受け、株式転換後に tiwaki の総議決権数の50.2%を保有する予定である。

エッジ AI とは、ネットワークのエッジデバイスに直接搭載した AI を指し、その端末側で行われるデータ処理によって即時に結果を把握できる技術である。通信コストが低いこと、即時性が高いこと、セキュリティが端末内で完結すること、などの多くの利点がある。2024年5月に米 Microsoft<MSFT> が開発を発表した「生成 AI に特化したパソコン」にエッジ AI 技術が使われていることから話題の技術である。国内エッジ AI 分野の製品・サービス市場は、2026年度まで年率41.3%増で推移し、2027年度には370億円規模に達すると予測されている（総務省「情報通信白書令和5年版」）。tiwaki は、エッジ AI 技術を用いた自動車のナンバープレートの読み取りを得意としており、防犯分野や駐車場管理分野などをはじめとする様々な画像解析分野での応用と、同社の映像系クラウドサービスとの融合による新たな価値創造にも期待できる。

ドーン | 2024年8月14日(水)

 2303 東証スタンダード市場 | <https://www.dawn-corp.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略・トピックス

2. 「Live-X」及び「防災・防犯アプリ」が次世代を担うクラウドサービスとして勢いを増す

同社のクラウドサービスでは、緊急通報システム「NET119」と映像通報システム「Live119」が2本柱として成長を支えてきた。「NET119」が成熟期、「Live119」が成長期にあるなかで、次代の成長を担うサービスの探索も続けてきた。2024年5月期は、「Live-X」及び「防災・防犯アプリ」が成長軌道に乗り、次代の柱として地歩を固めた1年となった。「Live-X」は「Live119」の映像通報の技術を応用したソリューションであり、映像での現場確認が重要となる1対N（不特定多数）のコミュニケーションに適するため、建設機械、電力・ガス・水道、道路など様々な業界で官民間問わず多様なシーンでの導入が拡大している。自治体が防災情報を配信するスマートフォンアプリ「防災アプリ」は、デジタル庁が公開する「防災DXサービスカタログ」に掲載されたことが契機となり新規導入にはずみがついている。既に東京、大阪の2大都市での運用を行っているのに加え、高知県、長野県、八幡市などに横展開中である。また、防犯アプリは、実際の痴漢被害の解決事案によりその効果が証明され、2024年5月期には福井県、滋賀県、福島県、奈良県、香川県の5県警での導入がスタートしている。

3. “エッセンシャルカンパニー”を標榜し、安心・安全分野以外の案件に積極進出

同社は、現在進行中の中期計画の中で“エッセンシャルカンパニー”を標榜し、安心・安全分野以外にも社会課題を解決する必要不可欠な会社になるための取り組みを強化してきた。その代表例として、マイナンバーカード・自動車運転免許証関連のシステム開発を受注しており、進行期に納品を行う予定である。2024年度にマイナンバーカードと自動車運転免許証の一体化の開始が予定されており、一体化されたカードの券面には免許情報が記載されないことから、ICチップに記録された特定免許情報を読み取るためのアプリケーションが必要となる。マイナンバー関連は市場規模の大きな新分野であり、技術力や実績が評価されれば、消防や警察以外の自治体・行政でのクラウドサービスで飛躍のチャンスとなるだろう。また、2024年5月には、(株)emotivEと業務提携し、同社(ドーン)の持つ地方自治体への導入拡大ノウハウとemotivEが保有する対話AIテクノロジーを組み合わせることで、「フレイル(加齢に伴う予備能力の低下)予防」事業を推進する。将来的には、自治体・官公庁のみならず、民間企業を含めたDXの促進並びに「デジタルヘルス」領域の拡大を視野に入れている。

株主還元策

2024年5月期の配当金は年20.0円(前期比4.0円増配)。 9期連続の増配を達成

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けており、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、累進配当を基本方針としている。この方針の下、2016年5月期以降は、好調な業績を背景に連続増配を続けてきた。2024年5月期の配当金は、前期比4.0円増の年20.0円、配当性向16.0%と、9年連続の増配を達成した。2025年5月期の配当金は、前期比2.0円増の22.0円、配当性向17.1%を予想する。弊社では、業績の拡大による安定的な増益とともに、将来的には配当性向の上昇余地もあるため、増配ペースが上がることを期待できると考えている。

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