

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

日本電技

1723 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月23日(月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 「計装エンジニアリング」技術を強みに空調計装と産業システムを展開	01
2. 2025年3月期第2四半期は受注環境が良好で採算が改善、大幅な営業増益	01
3. 良好な事業環境による業績好調を受け、短期、中期、長期の目標を上方修正	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 事業環境	04
2. 2025年3月期第2四半期の業績動向	04
3. セグメントの状況	05
4. 2025年3月期の業績見通し	07
■ 中期経営計画	08
1. 長期経営指針「ND For The Next 2030」	08
2. 新中期経営計画「第2フェーズ」	09
■ 株主還元策	10

要約

事業環境良好、通期のみならず中長期目標も上方修正

1. 「計装エンジニアリング」技術を強みに空調計装と産業システムを展開

日本電技<1723>は「計装エンジニアリング」専門企業である。計装（Instrumentation）とは、ビルや工場において、空調や生産ラインなどの各種設備・機械装置を、計測・監視・制御といった手法によってコントロールすることである。主力の空調計装関連事業では、空調設備を自動制御することでオフィスビルなど非居住用建築物の省エネ化を支援しており、自動制御機器大手であるアズビル<6845>の最大手特約店として、また業界の草分け的な存在として、豊富な実績と高い技術力を誇っている。成長が期待される産業システム関連事業では、スマートファクトリー化による最適化・省人化を支援するサービスを提供、工場の生産ラインや搬送ラインの自動化、ロボットの導入・運用などを手掛けている。

2. 2025年3月期第2四半期は受注環境が良好で採算が改善、大幅な営業増益

2025年3月期第2四半期の受注高は25,417百万円（前年同期比12.6%増）、売上高は14,987百万円（同3.8%減）、営業利益は2,318百万円（同32.6%増）となった。受注は、新設工事は半導体などの工場が好調を継続、都市再開発案件は地方の盛り上がりも見えてきた状況、既設工事は省エネやCO₂排出量削減効果を目的とした改修が堅調で物件も大型化してきている。売上高は、前年同期に大型の首都圏再開発物件の完成が複数あったため減収となったが、原材料価格の高騰、待遇改善などによる労務コストや外注費、人件費の増加の一方、選別受注が進んだこと及び高採算工事が増えたことで大きく採算が改善、営業利益は大幅な増加となった。産業システム関連事業は、一時的に利益ミックスが改善し、若干ながら増益に貢献した。

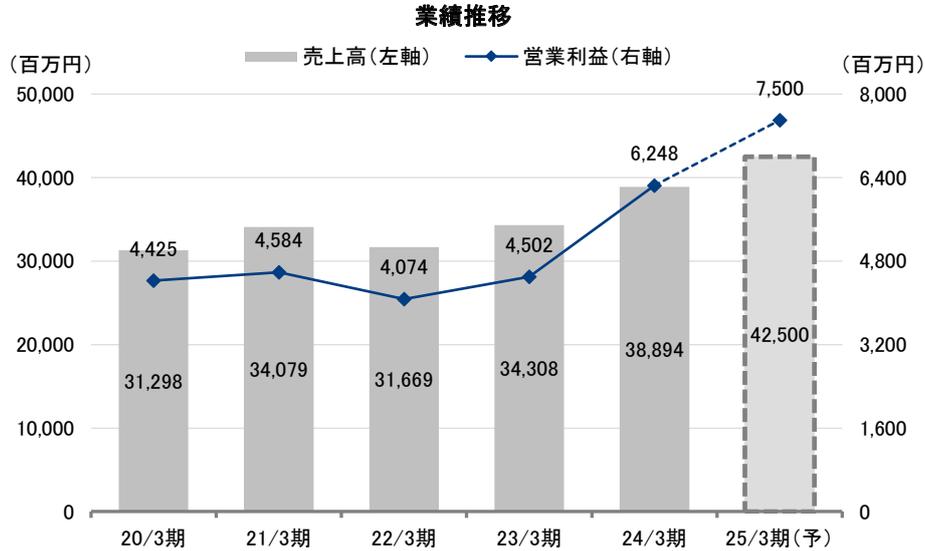
3. 良好な事業環境による業績好調を受け、短期、中期、長期の目標を上方修正

2025年3月期の業績は、売上高42,500百万円（前期比9.3%増）、営業利益7,500百万円（同20.0%増）を見込んでいる。2025年3月期第2四半期業績が好調だったこと、期末へ向けて大型案件の完成が見込まれることから売上高で1,000百万円、好採算が続く見込みのため営業利益で1,300百万円の上方向修正となっている。また、良好な事業環境を背景に、2025年3月期に始まった「第2フェーズ」の2028年3月期の財務目標を、ROEは10%以上から12.5%、売上高は420億円から450億円、営業利益は65億円から80億円へと上方修正した。また、「第3フェーズ」の2031年3月期目標も「第2フェーズ」の上方向修正に伴い、ROEは10%以上から12.5%、売上高は450億円から525億円、営業利益は60億円から90億円へと上方修正した。

Key Points

- ・「計装エンジニアリング」を強みに空調計装の受注を拡大、産業システム分野にも進出
- ・2025年3月期第2四半期は受注が好調で採算が改善、大幅な営業増益
- ・良好な事業環境を背景に、2025年3月期業績予想だけでなく中長期目標も上方修正

要約



注：21/3期に非連結から連結へと変更になったが、便宜上並べて比較する
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「計装エンジニアリング」を強みとする業界の草分け

1. 会社概要

同社は、オフィスビルをはじめホテルや病院、工場など大型の非居住用建築物の空調設備を自動制御する空調計装の分野、及び工場の生産ラインや搬送ラインを自動化する産業システムの分野を領域に事業を展開している。主力の空調計装関連事業は、自動制御機器大手であるアズビルの最大手特約店として、また業界の草分け的な存在として、豊富な実績とノウハウを誇る。加えて、同社を含むアズビルグループが大半を握る空調計装市場で、唯一設計から施工、メンテナンスまでを手掛ける「エンジニアリング企業」として強みを発揮している。成長が期待される産業システム関連事業では、空調計装やエンジニアリングのノウハウ、子会社ジュピターアドバンスシステムズ(株)の生産管理システムなどをベースに、最適化・省人化によって工場や生産ラインのスマート化を支援するなど付加価値の高い事業を行っている。こうした「計装エンジニアリング」の技術は、高品質な空間の創出や生産効率の向上に寄与するだけでなく、ビルや工場から排出されるCO₂を削減することもできるため、脱炭素などサステナブルな社会の実現にも貢献している。

主力の空調計装と期待の産業システムを展開

2. 事業内容

同社の事業は、主力の空調計装関連事業と期待の産業システム関連事業に大別され、2024年3月期の売上高構成比はおよそ9対1となっている。

(1) 空調計装関連事業

空調計装関連事業では、熱源制御、空調制御、動力制御、中央監視装置などによって、非居住用建築物の空調自動制御システムをトータルでプロデュースしている。最適な自動制御システムにより快適な空間を実現し、設備・機器の更新提案や建物のエネルギー管理のサポート、省エネ化提案などを行うことで、顧客の建物資産の保全やライフサイクルコストの低減を支援している。空調計装関連事業は、新設工事と既設工事に分けられる。新設工事は同社の主軸であり、建物の建築時に導入される空調設備のシステム設計から施工、引き渡し前の試運転・調整、引き渡し時の取扱説明までをワンストップで行っている。また、熱供給設備（地域冷暖房プラント）では、エネルギーを供給するための各設備機器の自動制御に関するシステム構築も行っている。既設工事では、建物の完成後、空調設備の保守・保全や設備更新に携わる一方、エネルギー効率や設備の運用状況の改善によって省エネ化・省コスト化をサポートしている。

(2) 産業システム関連事業

産業システム関連事業は工場全体の自動化・省人化が事業領域で、「計装エンジニアリング」技術を背景に、小規模工場から大規模工場までの生産プロセス（生産工程）や搬送ラインにおいて、計測機器やロボットなどをセットアップし、自動制御するシステムの構築をサポートしている。具体的には、1) 電気計装工事のほか特殊仕様のユーティリティ設備（冷温水、蒸気、圧縮空気など）における自動化・省人化、2) 安全性の確保や仕分け作業の精度・効率向上などのサポート、3) 箱詰め・検査・荷捌といった人手のかかる工程へのロボット導入などによる生産性の向上、4) 人が介在しないことによる安心・安全（フードディフェンス）の確保などで、人手を多く使う食品や医薬品を中心に製造現場が抱える様々な課題に応えることで、顧客のバリューチェーンの最適化を支援している。これはまさに工場のスマートファクトリー化と言え、市場が大きく広がり始めているところである。同社もこうした市場を取り込むため、AIやIoT、クラウドといった最新技術の活用を積極的に進めている。

業績動向

環境好転で空調計装の新設工事の好調が続く

1. 事業環境

2023年5月に新型コロナウイルス感染症が感染症法上5類に位置付けられるなどアフターコロナの時代に入った現在、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）以前の経済状態に戻ってきたようだ。このため空調計装関連事業の新設工事の事業環境が短期的に好転したわけだが、官公庁案件も堅調で、加えて中期的に全国的な広がりを見せる都市再開発や国内生産へとシフトする半導体工場、AIやクラウド向けに需要が拡大するデータセンターなどの案件の好調が続ぎ、長期的にも案件の長期化や大型化が見込まれている。既設工事も、中長期的に想定された更新需要が動き出したことに加え、脱炭素社会の実現に向けた省エネニーズなどに伴う改修案件が増加している。産業システム関連事業も、ターゲットである食品工場や製薬工場の人手不足に伴う自動化や、スマートファクトリー実現に向けた製造設備改修・システム更新に対するニーズが広がっている。しかし、既設工事と産業システム関連事業は、想定以上に好調な空調計装の新設工事に向けて人員支援をしているため、需要に比べてやや勢いを欠いた展開となっている。

空調計装の新設工事中心に採算が大きく改善

2. 2025年3月期第2四半期の業績動向

2025年3月期第2四半期の受注高は25,417百万円（前年同期比12.6%増）、売上高は14,987百万円（同3.8%減）、営業利益は2,318百万円（同32.6%増）、経常利益は2,409百万円（同32.1%増）、親会社株主に帰属する中間純利益は1,646百万円（同33.3%増）となった。売上高は新設工事で前年同期に大型の首都圏再開発物件の完成が複数あったため、営業利益は採算改善を背景に想定以上の伸びとなった。

2025年3月期第2四半期業績

（単位：百万円）

	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
受注高	22,571	-	25,417	-	12.6%
売上高	15,584	100.0%	14,987	100.0%	-3.8%
売上総利益	5,100	32.7%	6,022	40.2%	18.1%
販管費	3,352	21.5%	3,703	24.7%	10.5%
営業利益	1,748	11.2%	2,318	15.5%	32.6%
経常利益	1,824	11.7%	2,409	16.1%	32.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,234	7.9%	1,646	11.0%	33.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

日本経済は、世界的な金融引き締めによる海外景気の減速や物価上昇など不透明な状況が続いているものの、コロナ禍からの経済社会活動の正常化が進み、緩やかな回復基調で推移した。建設業界においては、公共投資で関連予算の執行もあり底堅い推移が続き、民間設備投資でも特に半導体工場関連投資や情報化投資、脱炭素に向けた環境対応投資などを中心に大きく持ち直す動きが見られた。

同社の受注状況は、新設工事は半導体などの工場が好調を継続、都市再開発案件も地方を含めて大型の案件の盛り上がりが見えてきた状況である。また、既設工事は省エネやCO₂排出量削減効果を目的とした改修が堅調で、物件も大型化してきている。そのような環境のなかで、大型工事の施工が可能な業者は同社を含め限られるため、より採算が良く、長年収益が積み上がるストックとなる既設工事につながる新設工事を、戦略的に選別受注する状況となっている。一方、人繰りについては、「2024年問題[※]」への対応を既に完了したものの、新設工事では既設工事や産業システム関連事業から人員支援を受けても残業規制後の遵守ベースで見ればフル稼働状態にある。こうした状況への対策として、DX推進室を設置して業務の効率化と生産性の向上を推進するとともに、さらなる人手不足対策に着手した。

[※]「働き方改革関連法」によって様々な業種で常態化した長時間勤務などの労働環境を改善する動きだが、一方で中長期的に人手不足が懸念されるという問題。

このように繁忙状態のなか、空調計装関連事業新設工事を中心に受注は順調に積み上がる一方、売上高は、前年同期に大型の首都圏再開発物件の完成が複数あったため減収となった。利益については、特に売上総利益率は、原材料価格の高騰、待遇改善などによる労務コストや外注費の増加の一方、選別受注が進んだこと及び高採算工事が増えたことで大きく改善した。足元の事業環境から、かつて時折発生していた不採算工事・低採算工事もなく、こうした高採算の状況はしばらく続きそうだ。販管費は、DXの進展や現場事務所（サテライトオフィス）の活用などにより業務の効率化を進めたが、人手不足対策としてベースアップなど待遇改善や新卒採用など人員増を進めたため人件費の増加が先行した。営業利益については、売上高が減少し販管費が増加したが、売上総利益率の改善により想定以上の大幅な伸びとなった。

新設はもちろん、既設や産業システムでも受注増へ

3. セグメントの状況

セグメント別の業績は、数値を見るとまちまち感が強いが、経営資源を空調計装関連事業の新設工事に集中していること、その空調計装関連事業の売上高とセグメント利益のまちまち感は、第4四半期に工事の完成引き渡しが集中することに伴い稼働率が高まって売上高が増大するという季節変動性に加え、前年同期に大型物件の完成が複数あった反動が要因と思われる。実際、同社の各事業・工事の需要は、事業環境から想定以上に強い状態にあると言える。

業績動向

2025年3月期第2四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
空調計装関連事業	13,956	89.6%	13,507	90.1%	-3.2%
新設工事	7,049	45.2%	6,302	42.0%	-10.6%
既設工事	6,906	44.3%	7,205	48.1%	4.3%
産業システム関連事業	1,628	10.4%	1,480	9.9%	-9.1%

調整前セグメント利益	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
空調計装関連事業	3,134	22.5%	4,019	29.8%	28.2%
産業システム関連事業	95	5.8%	132	8.9%	39.2%

受注高	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
空調計装関連事業	20,864	-	23,457	-	12.4%
新設工事	6,757	-	8,843	-	30.9%
既設工事	14,107	-	14,613	-	3.6%
産業システム関連事業	1,707	-	1,960	-	14.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

空調計装関連事業については、売上高は13,507百万円（前年同期比3.2%減）だったが、受注高が23,457百万円（同12.4%増）、セグメント利益が4,019百万円（同28.2%増）と好調だった。受注高は、新設工事が8,843百万円（同30.9%増）、既設工事が14,613百万円（同3.6%増）だった。新設工事は、首都圏や大阪の都市再開発に札幌や名古屋の都市再開発が加わったほか、国内生産の強化を進める半導体関連の工場や、AIやクラウドの需要拡大を背景にデータセンターも好調に推移した。特徴は、地方でも大型案件が出始めたこと、案件の大型化により受注単価が大きくなったこと、選別受注で採算も向上したことなどである。既設工事は、工場など大型の改修案件が徐々に増えてきているようだ。売上高は、新設工事が6,302百万円（同10.6%減）、既設工事が7,205百万円（同4.3%増）となった。新設工事の減収は、前年同期に虎ノ門や麻布台、横浜みなとみらいなどの大型工事の完成があった反動だが、業績の季節変動性から想定どおりの進捗だ。既設工事は、研究施設や医療施設向け物件などが増加した。セグメント利益は、引き合いが多く受注を選別するなか、引き受けることができる企業が同社を含め限られていたことから見積もりが通りやすい状況であり、コストプッシュや「2024年問題」の影響を想定して控えめに立てていた予測を上回ることとなった。

産業システム関連事業については、受注高は、製薬工場と食品工場で大型の電気工事が取れたため1,960百万円（前年同期比14.9%増）となった。売上高は、前年同期に複数あった製薬工場の大型電気工事がなくなった反動で1,480百万円（同9.1%減）となった。セグメント利益は、保守やソフトウェアといった高採算のスポット売上が発生したため利益ミックスが改善し、132百万円（同39.2%増）となった。産業システム関連事業はスタートしたばかりの事業部であることに加え、空調計装関連事業に人員を拠出していることもあって、本格的な活動に至っていない印象だが、受注高からニーズの高さが窺える。

第2四半期の業績好調などから通期業績予想を上方修正

4. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績は、売上高42,500百万円（前期比9.3%増）、営業利益7,500百万円（同20.0%増）、経常利益7,600百万円（同20.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,300百万円（同13.4%増）を見込んでいる。第2四半期業績が好調だったこともあり、売上高で1,000百万円、営業利益で1,300百万円、経常利益で1,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で1,000百万円の上方修正となっている。営業利益予想については、人材確保や人材育成のための人的投資と協力会社の体制整備など事業投資に一定規模のコストを見込んでいるものの、好採算が継続する環境にあるため大幅な伸びを確保する見込みだ。なお、産業システム関連事業はやや努力する必要があるが、空調計装関連事業に関しては、既設工事や利益率の見方に関してやや保守的な印象があり、例年どおり期末に向けてさらなる上方修正が期待できそうだ。

2025年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	38,894	100.0%	42,500	100.0%	9.3%
売上総利益	14,536	37.4%	-	-	-
販管費	8,288	21.3%	-	-	-
営業利益	6,248	16.1%	7,500	17.6%	20.0%
経常利益	6,324	16.3%	7,600	17.9%	20.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,672	12.0%	5,300	12.5%	13.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

空調計装関連事業の事業戦略として、新設工事では、「中長期的な全社最適」をキーワードに中長期的な視点で事業の強化に取り組む方針である。既設工事では、新設工事部門と連携して事業基盤の強化を目指すのが、足元で大型工事が増えてきているようだ。産業システム関連事業では、既存事業の基盤強化に加え、スマートファクトリーの提案を通じた新たな事業の確立や、既存プラントメーカー向け営業強化を通じて事業の拡大をバランス良く展開する方針だ。全社的には、人手不足への対応を継続する一方、DXの推進により営業・技術の両面において業務の効率化を図り、事業採算性の向上を目指す。

受注高は、手持ち工事高が過去最高を更新しているため、施工余力を勘案した選別受注を続けなければならない状況が続いており採算向上が続く見込みだが、同社は抑制気味に見えているようだ。売上高については、空調計装関連事業の新設工事、下期に向けて首都圏や大阪の再開発案件や半導体工場など大型案件の完成が見込まれる。このため、上方修正もあって下期の売上高は前年同期比18.0%増と第2四半期に比べて強い予想となったが、業態の特性から2年程度先の売上高をある程度正確に先読みすることが可能で、また直近であるほど正確性が増すため、おおむね妥当な予想と思われる。売上高には、中小案件がさらにオンする可能性もあると弊社では見ている。利益面では、下期の売上高総利益率が前年同期比で低下する予想だが、事業環境から考えると低下する要素が見当たらず、保守的な設定を継続したと言えよう。ただし、期初に想定した成長投資による経費10億円を消化する可能性もあり、現状では、上方修正後の通期業績予想どおりの着地が予想される。

■ 中期経営計画

「ND For The Next 2030」「第 1 フェーズ」は好調に推移

1. 長期経営指針「ND For The Next 2030」

将来的に人口減少などを背景に新築ビルが続々と建てられるような時代ではなくなることから、足元で好調の空調計装関連事業の新築工事も長期的には現状以上に大きく広がらないと言われている。一方、既設工事では、築年数の経過とともに改修時期の到来する大型ビルが増加していくことが想定される。また、日本のエネルギー政策※1 から、脱炭素社会の実現に向けて環境ビジネス市場は堅調に拡大すると予測されており、とりわけ建設業界ではビルを中心に究極の省エネである ZEB ※2 の実現に向けた取り組みが進められている。このため、省エネ・省力化を実現する同社の「計装エンジニアリング」技術に対する需要はますます高まると考えられている。産業システム関連事業においては、中長期的に AI や IoT、ICT 技術といった DX を活用した工場のデジタル化(スマートファクトリー化)が追い風となって、市場が大きく広がることが期待されている。なかでもプロセスオートメーションやファクトリーオートメーションなど、工場設備の更新や生産管理システムの構築に関連する需要の増加が期待されている。

※1 国は 2050 年までにカーボンニュートラルの実現や 2030 年度に温室効果ガスを 2013 年度から 46% 削減することを目指している。

※2 ネット・ゼロ・エネルギー・ビルのこと。

同社は、空調計装関連事業については同社を支える安定収益源、産業システム関連事業については成長ドライバーと考えており、2022 年 3 月期に 2031 年 3 月期を最終年度とする長期経営指針「ND For The Next 2030」を策定した。さらに、「ND For The Next 2030」を、成長基盤を構築する「第 1 フェーズ (2022 年 3 月期～2024 年 3 月期)」、成長基盤の拡大と生産性の向上を果たす「第 2 フェーズ (2025 年 3 月期～2028 年 3 月期)」、さらなる飛躍と挑戦の「第 3 フェーズ (2029 年 3 月期～2031 年 3 月期)」に分け、好調な空調計装関連事業のなかでも既設工事につながる新築工事で収益を拡大するとともに、既設工事で収益の積み増しを図る。一方、産業システム関連事業の独り立ちを進めた後、開拓余地が大きい産業システム分野に経営資源を投入し、産業システム関連事業の成長に弾みをつける考えである。なお、2024 年 3 月期に終了した「第 1 フェーズ」は好調に推移したうえ、「2024 年問題」を前に着実に対策を講じた点は高く評価できる。

環境改善などを背景に「第 2 フェーズ」「第 3 フェーズ」を上方修正

2. 新中期経営計画「第 2 フェーズ」

2024 年 4 月にスタートした「第 2 フェーズ」では、成長基盤の拡大と生産性の向上を図るため、戦略的な人材の確保、育成、活用や協力会社の体制強化など人的資本の強化、及び生産性向上に向けた DX 推進への積極的な投資を実行する。特に中長期的な課題である人手不足に対しては、積極的に対処する方針だ。残業上限規制適用開始など「2024 年問題」に対しては、施工余力や収益性、竣工後のメンテナンス契約可否を勘案した選別的な受注活動へとシフトしたが、今後、人材確保や人材育成、DX 推進による生産性の向上を推進する。人材育成に対しては、人材教育の専門部署「電技アカデミー」を 2024 年 4 月に開設した。新卒社員は本来 1 ヶ月の研修後に現場での OJT を実施するが、現場が繁忙を極めていることもあり、本社の「電技アカデミー」で 1 年間集中して研修することで、効率的に新卒社員の、ひいては若年層の施工品質を引き上げ、さらには早期戦力化と離職の防止を図る。加えて、「電技アカデミー」を協力会社の人材育成や基盤強化にも活用することで、同社の中長期成長を支える。

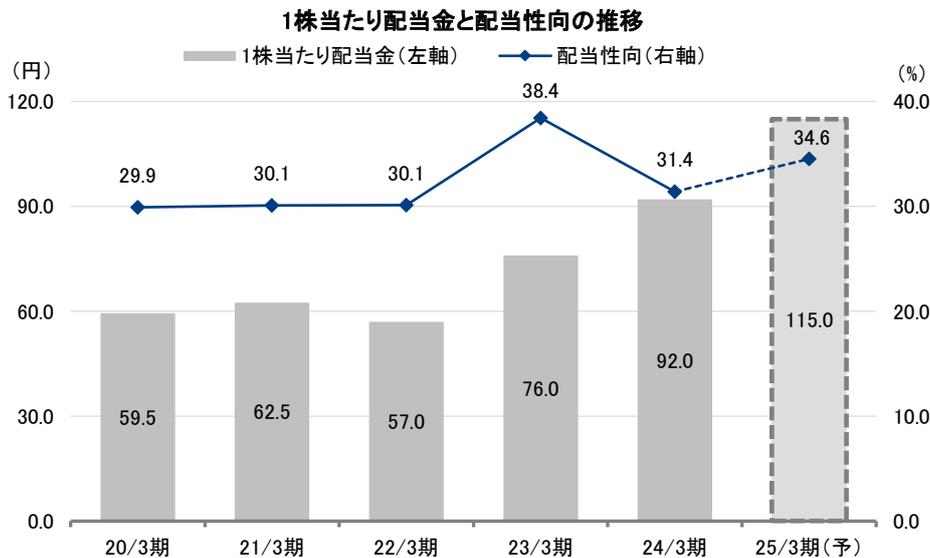
このように生産性向上を図るものの人員増やベースアップを背景に人件費の増加が見込まれるが、事業環境など当初想定していた諸条件が改善したため、「第 2 フェーズ」初年度ではあるが、「第 2 フェーズ」及び「第 3 フェーズ」の目標を上方修正した。この理由は、「第 2 フェーズ」に関しては、受注環境が都市再開発の長期化と大型化、地方への広がりによって好調が継続、また、選別受注しなければならぬ状況が続いていることから採算も向上することが見込まれるためだ。もちろん、空調計装関連事業の新設工事向け人員強化が一巡すれば、既設工事と産業システム関連事業の想定以上に強いニーズを積極的に取り込むことができる。これにより、2028 年 3 月期の財務目標について、ROE10% 以上を 12.5%、売上高 420 億円を 450 億円、営業利益 65 億円を 80 億円へと上方修正した。また「第 3 フェーズ」の 2031 年 3 月期目標も「第 2 フェーズ」の上方修正に伴い、ROE10% 以上を 12.5%、売上高 450 億円を 525 億円、営業利益 60 億円を 90 億円へと上方修正した。長期のシナリオは、空調計装関連事業は新設工事が横ばいプラスアルファで推移、2030 年に向けた気候変動対応の案件を含め既設工事が大きく増える想定だ。また、産業システム関連事業もいよいよ活動を本格化、機会があれば M&A も検討する考えのようだ。なお、2026 年 3 月期は、2025 年 3 月期下期に大型の完成工事が集中する反動でやや足踏みとなりそうだが、同社の勢いが変わらなければ増収増益は確保できると弊社では見ている。

■ 株主還元策

DOE5% へ配当方針を引き上げ、株式分割も予定

同社は利益剰余金の配当については、中間配当及び期末配当の年2回を基本方針としており、これらの剰余金配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会である。同社の資本政策は、中長期的な企業価値向上に向けて連結ROEを目標経営指標とし、「成長投資」「株主還元」「財務健全性」のバランスをとった資本政策を実施することとしている。今般、目標の連結ROEが10%以上から12.5%達成へと高まったことから、配当方針を「DOE4%を基準に累進的な配当」から「DOE5%を基準に累進的な配当」へと引き上げた。また、流動性の向上などを目的に、2025年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行うことも発表した。なお、自己株式取得を機動的に実施していく方針は変わらない。以上により、2025年3月期の1株当たり配当金※は、期初予想から27.0円増配して115.0円（中間配当金41.0円、期末配当金74.0円）を実施する予定である。

※ 2025年1月1日の株式分割を受けて1株当たり配当金を遡及修正済み。



注：24/3期の配当金の内訳は、中間配当38.0円、期末配当44.0円、記念配当10.0円。2025年1月1日の株式分割を受けて1株当たり配当金を遡及修正済み

出所：決算短信よりフィスコ作成

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