

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ドン

2303 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 8 月 7 日 (木)

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. 2025 年 5 月期の業績概要	01
2. 2026 年 5 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	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. 主力クラウドサービス「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」	05
4. その他のクラウドサービス	06
■ 業績動向	06
1. 2025 年 5 月期の業績概要	06
2. 財務状況と主な経営指標	07
■ 今後の見通し	08
■ 中長期の成長戦略・トピックス	09
1. グループ間のシナジー発揮を目指す「第 2 次中期経営計画」がスタート	09
2. 新中期経営計画での新規分野開拓：AI を活用したクラウドサービスの展開	09
■ 株主還元策	10

要約

2025 年 5 月期は 10 期連続の増収増益。 グループシナジーを目指す第 2 次中期経営計画を開始

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、信頼性が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」が全国の消防団体で採用され、人口カバー率は 73.8%（2025 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。また、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. 2025 年 5 月期の業績概要

2025 年 5 月期の業績は、売上高が 1,646 百万円（前期比 9.7% 増）、営業利益が 574 百万円（同 7.7% 増）、経常利益が 584 百万円（同 6.8% 増）、当期純利益が 418 百万円（同 7.9% 増）と、10 期連続の増収増益となった。売上高に関しては、ストック型収入であるクラウド利用料において順調に契約数が積み上がり、クラウドサービスの初期構築やオンプレミス環境でのシステム受託開発も順調に推移した。主力の「NET119 緊急通報システム」が消防管轄人口カバー率 7 割を超えて推移したのに加え、第 2 の柱である映像通報システム「Live119」は人口カバー率約 5 割まで導入が進んだ。また、民間向けに利用が拡大している映像通話システム「Live-X」等、各種クラウドサービスが順調に推移した。営業利益は、増収などによる売上総利益の増加に対し、販管費が相対的に抑制されたことで堅調に増加した。結果として、営業利益率は 34.9% と高い水準を維持した。

2. 2026 年 5 月期の業績見通し

2026 年 5 月期の業績は、売上高が 1,700 百万円（前期比 3.3% 増）、営業利益が 610 百万円（同 6.3% 増）、経常利益が 617 百万円（同 5.7% 増）、当期純利益が 435 百万円（同 4.1% 増）と、11 期連続の増収増益を見込んでいる。2026 年 5 月期は第 2 次中期経営計画の初年度であり、継続テーマである「Gov-tech 市場の深耕」において既存事業の安定的な拡大を図りつつ、新たな成長軌道への第 1 歩を踏み出す。強固な基盤を持つ「NET119 緊急通報システム」を維持しつつ、主力の映像通報システム「Live119」を拡大させる。営業利益に関しては、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みやや低めの伸びを予想しているが、同社は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、弊社では業績予想の下振れリスクは低いと考えている。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が期待できる。また、強固な財務基盤を維持しているため、さらなる M&A による技術領域の拡大の可能性もある。

3. 中期経営計画

同社は、2028 年 5 月期を最終年度とする 3 ヶ年(2026 年 5 月期～2028 年 5 月期)の第 2 次中期経営計画をスタートさせた。この期間は、グループ間のシナジーを発揮し新規ソリューションを創造する“拡大ステージ”と位置付けている。数値計画に関しては、最終年度に売上高で 1,880 百万円(2025 年 5 月期実績から 234 百万円増)、営業利益で 670 百万円(同 96 百万円増)、当期純利益で 477 百万円(同 59 百万円増)を目標としている。この目標数値は同社のみのオーガニックな成長だけの数値であり、現実的には第 2 次中期経営計画期間内に子会社化を見込む tiwaki の業績(最終年度の売上で 270 百万円を想定)が加算され、売上高 2,150 百万円を目指す。

4. 株主還元策

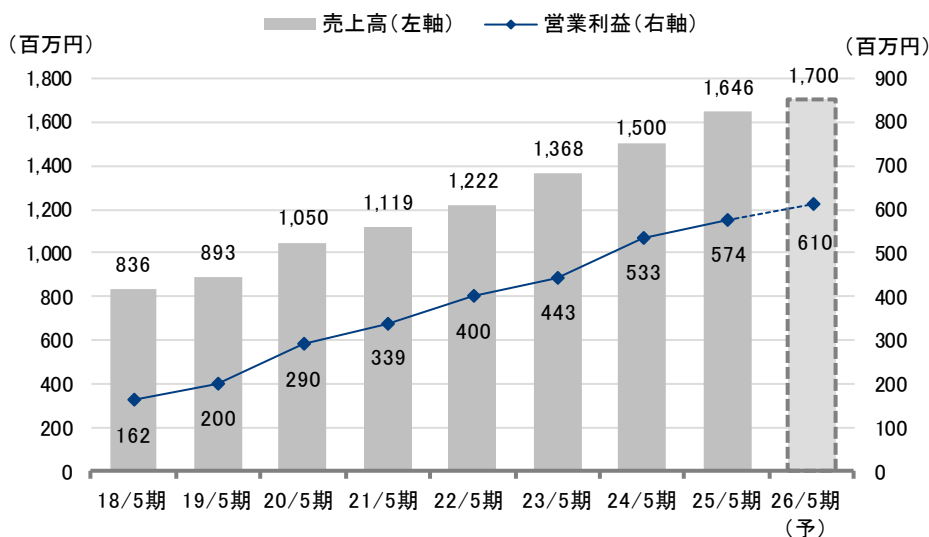
同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けており、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、累進配当を基本方針としている。この方針の下、2016 年 5 月期以降は、好調な業績を背景に連続増配を続けてきた。2025 年 5 月期の配当金は前期比 4.0 円増の 24.0 円、配当性向 17.6% となり、10 期連続の増配を実施した。また、2025 年 5 月期には、自己株式取得(99 百万円、45,100 株)を行い、還元性向は手厚い。2026 年 5 月期の配当金は前期比 2.0 円増の 26.0 円、配当性向 18.1% を予定している。業績の拡大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弊社では考えている。

Key Points

- ・ 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
- ・ 2025 年 5 月期は 10 期連続の増収増益。「NET119」「Live119」などのクラウドサービスが堅調で、2026 年 5 月期は 11 期連続の増収増益を見込む
- ・ グループ間のシナジーの発揮を目指す「第 2 次中期経営計画」がスタート。新規分野開拓では AI を活用したクラウドサービスを展開
- ・ 2025 年 5 月期の配当金は前期比 4.0 円増配の年 24.0 円と 10 期連続の増配を達成。自社株買いも加え手厚い株主還元

要約

業績推移



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、信頼性が要求されるシステムに定評がある。中期経営計画では「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」が全国の消防団体に採用され、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」や第 2 の柱に成長しつつ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 10 期連続の増収増益や営業利益率 34.3%（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。

2. 事業内容

同社の事業は、1) クラウド利用料、2) クラウド初期構築、3) SI（初期、保守）、4) その他（ライセンス販売、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 ～ 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、現在では売上高構成比 50.1%（2025 年 5 月期）と過半を占める同社最大のセグメントとなった。2) クラウド初期構築は、クラウドサービスの初期開発や導入時のフロー収入であり、売上構成比で 18.9%（同）である。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。3) SI（初期・保守）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・コンサルティングなどであり、売上構成比で 25.0%（同）である。4) その他（ライセンス販売・商品売上）は、GIS 構築用基本ソフトウェア「GeoBase/GeoBase.NET」の開発・販売、他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り、売上構成比で 6.0%（同）である。

■ 事業概要

主力のクラウドサービスは「NET119 緊急通報システム」と「映像通報システム Live119」

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に利用でき、自前で運用・保守を行う煩雑さもない。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ている。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。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、2025 年 5 月期には 50.1%、クラウド初期構築を含めると 69.0% まで達しており、同社の成長のドライバーとなっている。

事業概要

2. 主力クラウドサービス「NET119 緊急通報システム」

同社のクラウドサービスの成功の礎となったのは、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ものだ。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、消防団体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。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・小規模の自治体が中心となる。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 70% を超える。

3. クラウド型映像通報システム「Live119」

同社の安定成長を支えるのが、次世代の主力システムと位置付けるクラウド型映像通報システム「Live119」である。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、全国の消防団体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、2025 年 5 月末時点の人口カバー率は 49.5% となった。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」などの高評価があり、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」として期待が寄せられている。2025 年 5 月期には、NHK 報道（2024 年 6 月 21 日）や日本テレビ系「THE 突破ファイル」などで報道・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「Live119」の認知度は向上した。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。同社では現在主力の「NET119 緊急通報システム」の成長が鈍化するなか、「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

メディア紹介実績（2025 年 5 月期分）

種類	報道日・放送日	メディア・番組	サービス	内容
報道関連	2024月 6月21日	NHK	Live119 (消防向け)	東京消防庁「Live119」人命救助事例
	2024月 7月18日	TBS 系 RKK 熊本放送	Live119 (消防向け)	熊本市消防局「Live119」人命救助事例
	2024月11月 9日	TBS 系 MRO 北陸放送	Live119 (消防向け)	小松市消防本部「Live119」運用事例
	2024月11月25日	NHK	Live119 (消防向け)	奥能登広域圏事務組合消防本部「Live119」運用開始※
	2025月 1月20日	FNN 系 NST 新潟総合テレビ	Live118 (海上保安向け)	海上保安庁「Live118」海難事故救助事例
TV 番組関連	2024月10月31日	日本テレビ 「THE 突破ファイル」	Live119 (消防向け)	山での遭難事案を解決／活用シーン
	2024月12月11日	TBS 系 「ワールド極限ミステリー」	Live119 (消防向け)	試験運用中の霧島市消防局で 2024 年 4 月に発生した通報での事例

※ 能登半島地震・豪雨災害への復興支援として 2024 年 12 月 1 日から無償提供

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. その他のクラウドサービス

同社のクラウドサービスの中には、既述の主力 2 サービス以外にも成長中のものが多い。災害対策本部での情報収集を支援する「DMaCS（災害情報共有サービス）」は累計 32 自治体が導入済（2025 年 5 月期末時点）であり、新機能である「dmacs-Live（災害対策本部と災害現場を映像でつなぐ）」も高評価である。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も好調である。2025 年 5 月期は、神奈川県警・栃木県警・長野県警・兵庫県警・富山県警の 5 県警でスタートし、累計でも 47 県警中 17 県警で導入済とトップシェアを獲得している。今後は、特殊詐欺対策などの機能強化も検討されており、さらなる進化が期待できる。

業績動向

2025 年 5 月期は 10 期連続の増収増益。 「NET119」「Live119」「防犯・防災アプリ」などの クラウドサービスが堅調

1. 2025 年 5 月期の業績概要

2025 年 5 月期の業績は、売上高が 1,646 百万円（前期比 9.7% 増）、営業利益が 574 百万円（同 7.7% 増）、経常利益が 584 百万円（同 6.8% 増）、当期純利益が 418 百万円（同 7.9% 増）と、10 期連続の増収増益となった。

業績動向

売上高に関しては、ストック型収入であるクラウド利用料において順調に契約数が積み上がり、クラウドサービスの初期構築やオンプレミス環境でのシステム受託開発も順調に推移した。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 割を超えてトップシェアを堅持したのに加え、第 2 の柱である映像通報システム「Live119」は人口カバー率約 5 割まで導入が進んだ。また設備点検や道路管理など民間向けに利用が拡大している映像通話システム「Live-X」、地方自治体の業務等に関連する適時の情報伝達を支援するメッセージ配信サービス「Mailio」、自治体や警察が防災・防犯情報を配信するスマートフォンアプリ、災害対策本部での情報収集を支援する「DMaCS（災害情報共有サービス）」等、各種クラウドサービスが順調に推移した。2025 年 3 月には、「マイナ免許証読み取りアプリ」の運用が開始され、新分野への取り組みも顕在化しつつある。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につながっている。

営業利益は前期比 7.7% と堅調だった。増収などにより売上総利益が前期比 5.7% 増加したのに対し、販管費は同 3.6% 増と相対的に伸びが抑制されたことが主な要因である。結果として、営業利益率は 34.9% 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窺える。

2025 年 5 月期業績

(単位：百万円)

	24/5 期		25/5 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,500	100.0%	1,646	100.0%	9.7%
売上原価	482	32.2%	570	34.7%	18.2%
売上総利益	1,017	67.8%	1,075	65.3%	5.7%
販管費	484	32.3%	501	30.5%	3.6%
営業利益	533	35.5%	574	34.9%	7.7%
経常利益	547	36.5%	584	35.5%	6.8%
当期純利益	388	25.9%	418	25.4%	7.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と主な経営指標

2025 年 5 月期末の総資産は前期末比 258 百万円増の 3,074 百万円となった。現金及び預金が 195 百万円減少した一方で、売掛金が 159 百万円、関係会社社債が 153 百万円、投資有価証券が 96 百万円、それぞれ増加したことが主な要因である。負債合計は同 10 百万円減の 323 百万円であり、未払消費税等が 9 百万円増加した一方で、未払金が 11 百万円、前受金が 9 百万円、それぞれ減少したことが主な要因である。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 752.1%、自己資本比率が 89.5% と高く、安全性は極めて高い。収益性の高さ（売上高営業利益率で 34.9%）が盤石な財務基盤の源である。現金及び預金残高は 1,728 百万円、投資有価証券は 645 百万円と潤沢であり、M&A や先行投資の余力も十分あると言える。

今後の見通し

2026 年 5 月期は、クラウド利用料の増加を主として 11 期連続の増収増益を見込む

2026 年 5 月期の業績は、売上高が 1,700 百万円（前期比 3.3% 増）、営業利益が 610 百万円（同 6.3% 増）、経常利益が 617 百万円（同 5.7% 増）、当期純利益が 435 百万円（同 4.1% 増）と、11 期連続の増収増益を見込んでいる。

2026 年 5 月期は第 2 次中期経営計画の初年度であり、継続テーマである「Gov-tech 市場の深耕」におい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。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」は同水準を維持しつつ、主力の映像通報システム「Live119」が人口カバー率で 50% を超える拡大が見込まれる。また、映像通話システム「Live-X」「DMaCS」「Mailio」「防災・防犯アプリ」などの安心・安全クラウドサービスもさらなる成長が見込める。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、2024 年 7 月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を進めている。進行期は、グローバル経済の不安定要因や税収や行政予算の不透明感が増していること、エッジ AI 技術活用による新規の取り組みや資本業務提携した tiwaki 等との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 3.3%（前期実績は 9.7% 増）とやや低めの伸び予想となった。営業利益に関しても、前期比 6.3% 増（前期実績は 7.7% 増）とやや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、リファーマル採用の強化、採用コンテンツの充実、企業型 DC 制度の導入など職場環境・社内制度（教育・処遇等）の充実を図り、多様な人財確保を進める。

同社は、自治体の防災・防犯 DX 投資が堅調ななか、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、弊社では、業績予想の下振れリスクは低いと考えている。ただし、進行期は過去の 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、足場固めのフェーズであり、上振れの可能性は限定的であろう。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が期待できる。また、強固な財務基盤を維持しているため、さらなる M&A による技術領域の拡大の可能性はある。

2026 年 5 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/5 期		26/5 期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	1,646	100.0%	1,700	100.0%	3.3%
営業利益	574	34.9%	610	35.9%	6.3%
経常利益	584	35.5%	617	36.3%	5.7%
当期純利益	418	25.4%	435	25.6%	4.1%

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

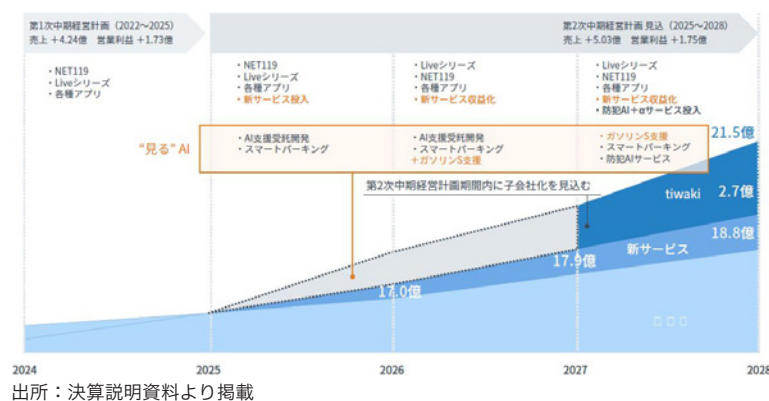
グループ間のシナジー発揮を目指す「第2次中期経営計画」がスタート。 新規分野開拓では AI を活用したクラウドサービスを展開

1. グループ間のシナジー発揮を目指す「第2次中期経営計画」がスタート

同社は、2028 年 5 月期を最終年度とする 3 ヶ年の第 2 次中期経営計画をスタートさせた。前中期経営計画(2023 年 5 月期～ 2025 年 5 月期)においては、経営数値目標(売上高、営業利益、当期純利益)をすべて達成し、重点戦略においても「Gov-tech 市場の深耕」で各種クラウドサービスの拡大、「M&A・事業提携」では tiwaki との資本業務提携を実現するなど著しい成果があった。「社内体制強化・クリエイティブ人財育成」においては、社員数は足踏み状態であるものの、各種施策により体制が整った。

第 2 次中期経営計画の 3 ヶ年(2026 年 5 月期～ 2028 年 5 月期)はグループ間のシナジーを発揮し新規ソリューションを創造する“拡大ステージ”と位置付ける。数値計画に関しては、最終年度の 2028 年 5 月期に売上高で 1,880 百万円(2025 年 5 月期比 234 百万円増)、営業利益で 670 百万円(同 96 百万円増)、当期純利益で 477 百万円(同 59 百万円増)を掲げる。この目標数値は同社のみのオーガニックな成長だけの数値であり、現実的には第 2 次中期経営計画期間内に子会社化を見込む tiwaki の業績(最終年度の売上で 270 百万円を想定)が加算され、売上高 2,150 百万円を目指す。

第 2 次中期経営計画 全体増収イメージ



2. 新中期経営計画での新規分野開拓：AI を活用したクラウドサービスの展開

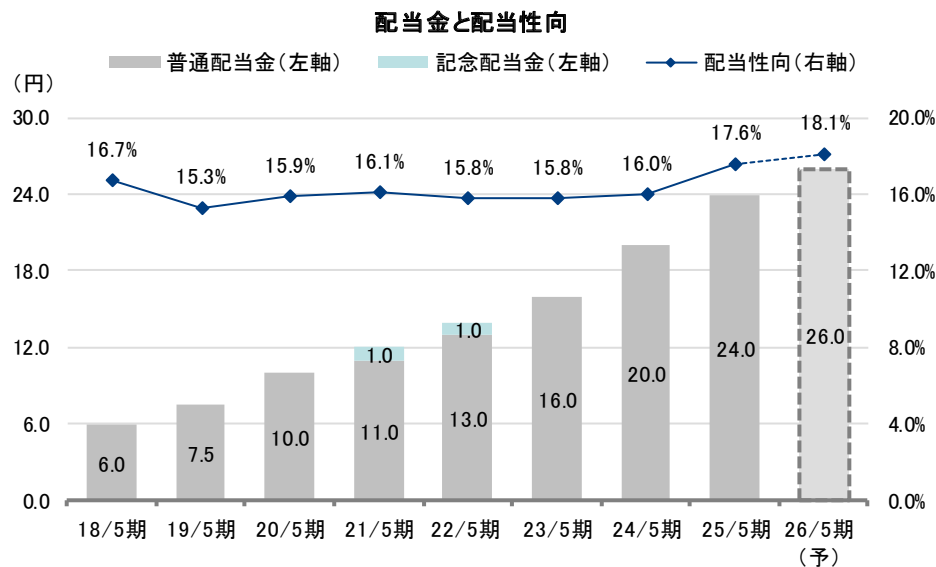
新中期経営計画の基本戦略は、「Gov-tech 市場の深耕」「AI を活用したクラウドサービスの展開」「社内体制強化・クリエイティブ人財育成」「M&A・事業提携」の 4 つである。特に新規分野の開拓を行う「AI を活用したクラウドサービスの展開」では、エッジ AI 技術や同社の複数の特許技術などを活用して自動車のナンバープレートの画像情報を分析し予測に生かす取り組みや、特殊詐欺対策に活用する取り組みなどが開発・協議中である。いずれも官公庁向けサービスの特性上、業績の反映には時間を要するが、第 2 次中期経営計画期間内の成果に期待したい。

第2次中期経営計画では、株価や資本コストを意識した経営をさらに推進する。「人的資本の向上」「適正な利益」「財務の安定」「株主還元の強化（累進配当と自己株式取得）」を通じて ROE を向上させるとともに、「サステナビリティマネジメント」「コーポレートガバナンス」「IR・PR」などの非財務活動の取り組みの強化を通じて、広義の株主資本コストを抑制する考えだ。

株主還元策

2025 年 5 月期の配当金は前期比 4.0 円増配の年 24.0 円。 10 期連続の増配を達成。自社株買いも加え手厚い株主還元

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、好調な業績を背景に連続増配を続けてきた。2025 年 5 月期の配当金は前期比 4.0 円増の 24.0 円、配当性向 17.6% となり、10 期連続の増配を実施した。また、2025 年 5 月期には自己株式取得（99 百万円、45,100 株）を行っており、還元性向は手厚い。2026 年 5 月期の配当金は前期比 2.0 円増の 26.0 円、配当性向 18.1% を予定している。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が期待できると弊社では考えている。



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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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