

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

イー・ガーディアン

6050 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月16日 (金)

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>

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

目次

■要約	01
1. 2025年9月期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績予想概要	01
3. 高度なAI活用及び外販を推進	02
4. 中期経営計画を策定	02
■会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業概要	03
3. 強み	05
■業績動向	06
1. 2025年9月期の業績	06
2. 2026年9月期の業績予想	07
■トピックス	08
1. 労働集約型ビジネスからの脱却及びAI開発投資の強化	08
2. セキュリティ研修やe-learningコンテンツの強化	09
3. 中期経営計画を策定	09
■株主還元策	10

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

■ 要約

2026年9月期はAI活用を強化し、売上再成長と収益改善を目指す

イー・ガーディアン<6050>は、eコマース(EC)やSNS、ソーシャルゲーム運営者向けに、監視、カスタマーサポート、サイバーセキュリティ、デバッグ、運用をワンストップで提供する総合ネットセキュリティ企業である。M&Aを通じて人材派遣、デバッグ、ネットセキュリティコンサルティング、クラウド型サイバーセキュリティなどの事業を獲得し、“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。直近では2019年と2020年に2社を子会社化することで、サイバーセキュリティ分野の強化を進めている。2023年8月にはチェンジホールディングス<3962>(以下、チェンジHD)と資本業務提携し、エンタープライズ(大企業・自治体)向けのデジタルBPO領域へ進出した。

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比0.6%減の11,321百万円、営業利益が同11.8%減の1,504百万円と、前期並みの売上とともに減益となった。売上高は、ソーシャルサポートの大型案件の減収幅が想定を上回り、家庭用ゲーム向けカスタマーサポートの大型案件の売上高が想定を下回った。ソーシャルサポート事業は、EC・フリマサイト向けのカスタマーサポートやFintech関連サービスの本人確認業務が、サイバーセキュリティではクラウド型WAF※及びコンサルティングサービスがそれぞれ好調に推移し、両事業は過去最高売上高を更新したものの、ゲームサポートやその他の事業の落ち込みをカバーするには至らなかった。チェンジHDグループとの協業に関する取り組みにおいては、同グループの既存外注業務の同社への移管、相互の顧客基盤を活用した共同提案を推進し、受注に結び付けた。利益面では、大型案件の開始に向けた人材獲得・育成コストが先行し、処理能力を向上させるためのセンター移転のコストの発生が減益の主な要因である。

※ Web Application Firewallの略。Webアプリ向けの攻撃からWebサイトを保護するシステム。

2. 2026年9月期の業績予想概要

2026年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比6.1%増の12,009百万円、営業利益が同6.7%増の1,604百万円となっており、売上高の再成長及び収益性の向上を目指す。BPO事業においては、AIを駆使したより迅速かつ正確な業務処理や分析サービスへと展開する。AI開発は、自社開発だけでなく、チェンジHDグループとの連携による開発強化も図り、外販も視野に入る。また営業組織を各分野専任に再編成し、市場環境や顧客ニーズを詳細に把握できる体制を整えるとともに、チェンジHDグループとの連携強化を加速させ、エンタープライズや官公庁案件を獲得を推進する。サイバーセキュリティ事業においては、脆弱性診断、WAF、コンサルティングサービスを軸に、ワンストップでサイバーセキュリティサービスを提供できるよう、サービスラインナップの拡充を継続する。能動的サイバー防御法の施行による今後のサイバーセキュリティ需要の裾野の拡大に対しては、セキュリティ研修やe-learningコンテンツを拡充させることで新規顧客を獲得し、アップセル・クロスセル展開を通じて成長を加速させる。

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
 6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

要約

3. 高度なAI活用及び外販を推進

同社は2010年代から「AIと人」の融合を追求し、高効率かつ高収益なサービスモデルを確立している。2026年9月期以降は、さらに高度なAI活用及びシステム外販を目指す方針である。既存BPO領域ではカスタマーサポート及び監視のAI化を推進しており、AIエージェント型カスタマーサポートツールは2026年9月期に開発完了の予定である。また、主に既存顧客に対しては、自社開発AIツールの外販を推進する。同社が既存サービスで蓄積してきた膨大なデータの活用も検討している。具体的には、違法コンテンツ調査、犯罪防止、防災・安全サポートなどの分野であり、時代に即した領域・サービスの模索を開始する。AI開発については、自社だけでなくチエンジHDグループとの連携により開発の加速を図るとしている。

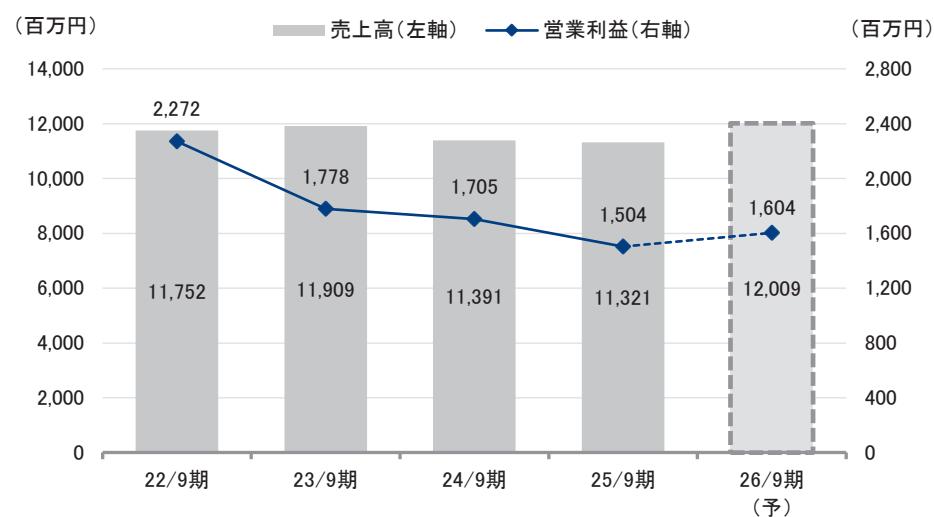
4. 中期経営計画を策定

同社は、2025年12月に中期経営計画を発表した。戦略テーマとして「システム・プロダクトの開発」「セキュリティ領域の成長」「M&Aによる基盤拡大」に取り組み、従来の労働集約型モデルから「AI×人」を軸とした新事業モデルへの転換を推進する。最終年度となる2028年9月期には、売上高20,000百万円、EBITDA2,500百万円を目指す。また、5年後には売上高に占めるプロダクト・システム販売比率を50%まで引き上げる計画である。

Key Points

- 2025年9月期は大型案件の動きが影響し前期並みの売上高となるも、投資先行により減益
- 2026年9月期は売上高の再成長及び収益性の改善を目指す
- 今後はBPO領域で労働集約型ビジネスからの脱却及びAIツール外販に向けたAI開発投資を強化
- 2025年12月に中期経営計画を策定。2028年9月期に売上高20,000百万円、EBITDA2,500百万円を目指す

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

■ 会社概要

SNS投稿監視、カスタマーサポート、 サイバーセキュリティなどをワンストップで提供

1. 会社概要

同社は、「We Guard All」を経営理念に掲げる、総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダ事業を主とするITベンチャー（旧（株）ホットポット）として設立した。2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、現社名に変更した。2010年に東京証券取引所（以下、東証）マザーズに上場後、M&Aや会社分割を経て、ネットセキュリティサービスをワンストップで提供する“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。

主なM&Aとしては、2012年にネット監視事業のイーオペ（株）（現 イー・ガーディアン東北（株））、2014年に人材派遣業の（株）パワープレイン（2015年、リンクスタイル（株）に商号変更。2017年、EGヒューマンソリューションズ（株）に商号変更。2018年、同社に吸収合併）、2017年にデバッグ事業のトラネル（株）（2019年、EGテスティングサービス（株）に商号変更）、2015年にHASHコンサルティング（株）（2017年、EGセキュアソリューションズ（株）に商号変更）、2017年にデバッグ事業の（株）アイティエス（2019年、EGテスティングサービスに商号変更）を子会社化した。近年は、クラウド型セキュリティサービスの（株）グレスアペイル（2019年）、ソフトウェア型WAFの（株）ジェイピー・セキュア（2020年）を子会社化し、両者をEGセキュアソリューションズへ統合し、サイバーセキュリティ分野の体制を強化している。

海外展開においては2017年に設立したE-Guardian Philippines Inc.、2021年に設立したE-Guardian Vietnam Co.,Ltd.が拡大を続けている。

2025年9月末現在で、子会社は国内3社、海外2社、従業員数は2,260名（うち臨時従業員数1,833名）である。

2016年9月に東証1部に昇格した後、2022年4月の東証再編に際してプライム市場に移行した。2023年8月にはチェンジHDと資本業務提携を行い、サイバーセキュリティ業界の再編をリードする体制を構築した。これにより、エンタープライズ向けのデジタルBPO領域へ進出した。

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポートであり、2025年9月期で売上高の63.1%を占める。それにゲームサポート（同12.2%）、アド・プロセス（同11.5%）、サイバーセキュリティ（同8.3%）が続く。その他はハードウェアに対するデバッグなどである（同4.9%）。

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
 6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

会社概要

業務種類別売上高(2025年9月期)

(単位：百万円)

主な事業会社	2025年9月期	
	実績	売上比
ソーシャルサポート	イー・ガーディアン(株)	7,141
	イー・ガーディアン東北(株)	63.1%
ゲームサポート	イー・ガーディアン(株)	1,386
	イー・ガーディアン(株)	12.2%
アド・プロセス	イー・ガーディアン(株)	1,298
	イー・ガーディアン東北(株)	11.5%
サイバーセキュリティ	EGセキュアソリューションズ(株)	939
その他	EGテスティングサービス(株)	555
合計		11,321
		100.0%

出所：決算短信、有価証券報告書よりFISCO作成

(1) ソーシャルサポート

ソーシャルサポートは、ソーシャルWebサービスを含む様々なインターネットサービスを対象に、投稿監視、カスタマーサポート並びに風評調査などを提供する。同社の特長は、豊富な実績を持つ人材による有人監視に加え、専門特化した監視ツール(システム監視)を併用している点にある。独自開発したAI判別システムは低コストで高品質なサービス提供をするうえで強みとなっている。

(2) ゲームサポート

ゲームサポートは、主にソーシャルゲームを対象に、ゲームをリリースする前に行うデバッグ作業からリリース後のプロモーション、問い合わせ対応などのカスタマーサポートまで一気通貫で提供する。近年は国内のゲーム市場のヒットタイトルが減少し厳しい状況にあるものの、国内ゲーム会社の海外進出や、中国・韓国など海外のゲーム会社の日本進出など海外案件の獲得に注力している。英語対応にはフィリピン、日本語対応はベトナムなど、海外拠点も活用する。

(3) アド・プロセス

アド・プロセスは、広告審査業務をはじめ、広告枠管理、入稿管理、広告ライティングといった運用代行業務を提供する。業務は、同社センターでの請負、あるいは顧客先へ派遣・常駐という形態がある。従来、労働集約的な側面が強かった広告関連業務に対し、同社独自のAIシステムやRPA(Robotic Process Automation)を活用し、生産性を高めている。近年は成長が続く動画市場において、動画広告に対する審査業務が増加傾向にある。2020年には、(株)サイバー・コミュニケーションズとネット広告関連業務BPOを行う合弁会社(株)ビズテラー・パートナーズを設立したこと、受注チャネルを拡大した。

ソーシャルサポート、ゲームサポート、アド・プロセスの業務モデルは、対応量(件数)に応じた課金体系を採用している。これにより、リーズナブルな料金で長年のサービス経験に基づく専門的なサービスを提供する。また、導入までのスピードが速いことも強みとなっている。

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

会社概要

(4) サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティは、セキュリティ業界の第一人者である徳丸浩(とくまるひろし)氏率いる専門家集団が、「脆弱性診断」「WAF」「SOCサービス」「セキュリティ」の経営課題を解決するコンサルティングサービスなどの総合的なサイバーセキュリティサービスをワンストップで提供する。2022年9月には、多様なWebサイトのセキュリティ対策を支援する目的でクラウド型WAFの提供を開始し、その拡販に成功した。

(5) その他

その他には、ハードウェアのデバッグ事業が含まれる。子会社EGテスティングサービスが30年以上の経験とノウハウに裏打ちされた専門性の高いサービスを提供する。2021年には八王子テストセンターを開設し、多面的機能テストの需要へ対応する体制を構築している。

3. 強み

同社の事業は、有人監視から始まったが、現在でも「人」にしかできない業務や「人」ならではの業務において20年以上の運用実績を有している。同時にシステム化が可能な業務には早期から積極的にシステムを活用してきた。

2010年代には、AI型投稿監視システム「E-Trident」や人工知能型画像認識システム「ROKA SOLUTION」の併用が始まり、業務は格段に進歩した。これにより、他社にはない低コストかつ高品質なサービス提供が可能となった。2018年からは、自社開発のRPAを活用した業務の自動化に取り組み、アド・プロセス分野における広告審査・広告運用業務の効率化に貢献している。また、2022年には、テキスト・画像・動画・音声などの幅広い投稿をより正確かつスピーディーにチェックする新たな投稿監視システム「kotonashi(コトナシ)」を開発・導入した。さらに、2025年9月期には、生成AIを活用した翻訳システム「EG Trans Works」を開発し、多言語サポート業務やローカライズ・カルチャライズ業務へ導入した。ガバナンステクノロジーズとの連携により、メールテンプレート管理ツール「hinagata」に生成AIを実装し、カスタマーサポート業務へ導入するなど、AI活用を深化させている。

このように同社の強みは、「人」が運用ノウハウやデータを蓄積し、それを活用して独自開発した「AI・システム」により運用を効率化することで、低コストかつ高品質なサービスを提供する点にある。結果として、2025年9月期の売上高営業利益率は13.3%と高い収益性を実現している。

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

■ 業績動向

2025年9月期は前期並みの売上高となるも、投資先行により減益

1. 2025年9月期の業績

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比0.6%減の11,321百万円、営業利益が同11.8%減の1,504百万円、経常利益が同10.4%減の1,530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.8%減の943百万円と前期並みの売上を確保しつつも減益となった。

売上高に関しては、前期実績に対して99.4%、期初計画に対して91.6%と未達であった。ソーシャルサポートの大型案件の減収幅が想定を上回ったこと、家庭用ゲーム向けカスタマーサポートの大型案件の売上高が想定を下回ったことが主な要因である。ソーシャルサポート事業は、EC・フリマサイト向けのカスタマーサポートやFintech関連サービスの本人確認業務が、サイバーセキュリティではクラウド型WAF及びコンサルティングサービスがそれぞれ好調に推移し、両事業は過去最高売上高を更新したものの、ゲームサポートやその他の事業の落ち込みをカバーするに至らなかった。

利益面では、営業利益で前期実績に対して88.2%、期初計画に対して82.7%となった。営業利益率では前期を1.7ポイント下回る13.3%となった。大型案件の開始に向けた人材獲得・育成コストの先行や、処理能力を向上させるためのセンター移転のコストの発生が主な要因である。

業務種類別では、ソーシャルサポートは、売上高は前期比5.7%増の7,141百万円となった。営業体制強化による新規顧客売上高の増加に加え、チェンジHDグループとの協業を通じたエンタープライズ系デジタルBPO領域の共同提案を受注したことによる。ゲームサポートは、売上高で同12.2%減の1,386百万円と減収となった。家庭用ゲームやPCゲームのカスタマーサポートの大型案件や新規・既存顧客への営業に取り組んだものの、既存顧客の売上高の減少を吸収するには至らなかった。アド・プロセスは、売上高で7.7%減の1,298百万円と減収となった。広告関連業務における新規顧客売上高は伸長したものの、広告審査業務における新規顧客売上高が伸び悩んだ。サイバーセキュリティは、売上高で同4.0%増の939百万円となった。クラウド型WAF及びコンサルティングサービスが伸長した。その他は、売上高は同25.4%減の555百万円となった。

2025年9月末の財務指標では、自己資本比率87.8%、流動比率823.5%と極めて安全性が高い。現金及び預金10,986百万円、有利子負債ゼロと資金(調達)余力も十分であることから、今後のM&A戦略を推進するうえで財務基盤は健全である。

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
 6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

業績動向

2025年9月期業績

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	11,391	100.0%	11,321	100.0%	-0.6%
ソーシャルサポート	6,758	59.3%	7,141	63.1%	5.7%
ゲームサポート	1,578	13.9%	1,386	12.2%	-12.2%
アド・プロセス	1,407	12.4%	1,298	11.5%	-7.7%
サイバーセキュリティ	903	7.9%	939	8.3%	4.0%
その他	744	6.5%	555	4.9%	-25.4%
売上原価	8,024	70.4%	8,033	71.0%	0.1%
売上総利益	3,367	29.6%	3,287	29.0%	-2.4%
販管費	1,661	14.6%	1,783	15.8%	7.3%
営業利益	1,705	15.0%	1,504	13.3%	-11.8%
経常利益	1,708	15.0%	1,530	13.5%	-10.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,057	9.3%	943	8.3%	-10.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年9月期は売上高の再成長と収益性の改善を目指す

2. 2026年9月期の業績予想

2026年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比6.1%増の12,009百万円、営業利益が同6.7%増の1,604百万円、経常利益が同6.5%増の1,629百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.6%増の1,033百万円となり、売上高の再成長及び収益性の向上を目指す。

BPO事業においては、これまでAIの活用を進めてきたが、今後はその知見を応用し、AIを駆使したより迅速かつ正確な業務処理や分析サービスへと展開する方針である。AI開発は、自社開発だけでなく、チェンジHDグループとの連携による開発強化を図り、内部利用だけでなく外販も視野に入れる。また、営業組織を各分野専任に再編成し、市場環境や顧客ニーズを詳細に把握できる体制を整える。さらに、(株)チェンジの代表取締役兼執行役員社長である野田知寛(のだともひろ)氏を執行役員として招聘し、チェンジHDグループとの連携強化、エンタープライズや官公庁案件の獲得を加速する。

サイバーセキュリティ事業においては、機密情報の漏洩被害等のサイバー攻撃に加え、生成AIの普及に伴う新たなセキュリティリスクも著しく増加する外部環境の下、同社は脆弱性診断、WAF、コンサルティングサービスを軸に、市場の需要に応じてワンストップでサイバーセキュリティサービスを提供するため、サービスラインナップの拡充を継続する。能動的のサイバー防御法の施行による今後のサイバーセキュリティ需要の裾野の拡大に対しても、セキュリティ研修やe-learningコンテンツの拡充によって新規顧客を獲得し、アップセル・クロスセル展開を通じて成長を加速する。サイバーセキュリティ事業においても、AIによる既知リスクの自動対応の徹底などAI活用を推進し、未知のリスクやより専門的な脅威分析には人が対応するハイブリッド戦略を展開し、セキュリティレベルの抜本的な向上と業務の高度化を実現する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
 6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

業績動向

弊社では、BPO領域及びサイバーセキュリティ領域の外部環境がおおむね良好であることや、BPO分野でのAI活用の深化戦略及びサイバーセキュリティ領域でのワンストップ戦略が的を射ていること、チェンジHDとの連携の効果が顕在化することが予想できることなどから、増収増益予想は妥当であると考えている。

2026年9月期業績予想

	(単位：百万円)				
	25/9期		26/9期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	11,321	100.0%	12,009	100.0%	6.1%
営業利益	1,504	13.3%	1,604	13.4%	6.7%
経常利益	1,530	13.5%	1,629	13.6%	6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	943	8.3%	1,033	8.6%	9.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ トピックス

BPO領域で労働集約型ビジネスからの脱却及びAI開発投資を強化

1. 労働集約型ビジネスからの脱却及びAI開発投資の強化

同社は2010年代から「AIと人」の融合を追求し、高効率かつ高収益なサービスモデルを確立している。2026年9月期以降は、さらに高度なAI活用及びシステム外販を目指す方針である。既存BPO領域ではカスタマーサポート及び監視のAI化を推進しており、AIエージェント型カスタマーサポートツールは2026年9月期に開発完了の予定である。このツールは、顧客問い合わせなどに対しAIが回答を作成し、人がその添削・回答を行うことでAIが学習し、回答の精度を高めるヒューマン・イン・ザ・ループのAIエージェントであり、日報などのレポート作成といったサポート業務全体の効率性が大幅に改善する。企業のブランドイメージに合わせた個別チューニングも可能である。また、主に既存顧客に対しては、自社開発AIツールの外販も推進する。同社が既存サービス（投稿監視、動画監視、違法画像検知、カスタマーサポート）で蓄積してきた膨大なデータの活用も検討している。具体的には、違法コンテンツ調査、犯罪防止、防災・安全サポートなどの分野で、時代に即した領域・サービスの模索を開始する。AI開発にあたっては、自社だけでなく、チェンジHDグループとの連携により開発を加速するとしている。

イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

トピックス

2. セキュリティ研修やe-learningコンテンツの強化

同社は、サイバーセキュリティ市場の裾野を拡大し、既存サービス営業のドアノックツールとするため、セキュリティ研修やe-learningコンテンツを強化する。背景には、政府による能動的サイバー防御法の施行が挙げられる。この法律は、従来の「攻撃を受けてから対処する(受動的防御)」に対して、攻撃の予兆を捉え、必要に応じて攻撃者側サーバー等へのアクセス遮断や「無害化措置」を実施する「先制・能動的な防御」を制度化するものである。2025年5月に公布され、1年6ヶ月以内に施行予定である。これにより、企業側では社内体制の整備や教育・研修内容のアップデートが重要となる。同社では、1) ドラマ仕立ての動画、2) 座学(e-learning等)、3) テスト、の3部構成を整備し、「形式的な」研修から「機能する」研修へのシフトを支援する。教育・研修サービス自体の業績貢献に加え、アップセル・クロスセルによる既存サービスの売上拡大が期待される。

3. 中期経営計画を策定

同社は2025年12月に2026年9月期から2028年9月期の3ヶ年を対象とした中期経営計画を発表した。

「システム・プロダクトの開発」「セキュリティ領域の成長」「M&Aによる基盤拡大」を戦略テーマとし、2028年9月期には売上高20,000百万円、EBITDA2,500百万円を目指す。同社はこれまで培ってきた自社ノウハウや教師データをシステム・プロダクト化し、人手不足やセキュリティリスクに直面している国や自治体から企業、個人などへ幅広く提供する。また、「AI×人」をさらに強化し、開発するシステム・プロダクトの高度化かつ教師データの収集やAIのチューニング、サービス開発を行う「人」の専門性の向上に取り組み、「AI×人」のプロ集団を形成する。中期経営計画期間内に売上高に占めるプロダクト/システムの販売比率を30%、5年後には50%を目指す。サイバーセキュリティ戦略では、教育コンテンツの拡大に注力するとともに新事業の創出・収益化に取り組む。M&Aは引き続きあらゆる領域を対象に積極的に行う。

同社は、これまでの労働集約型事業モデルから「AI×人」システム新事業モデルへの転換を推進しており、その進捗が今後の成長のカギとして注目される。

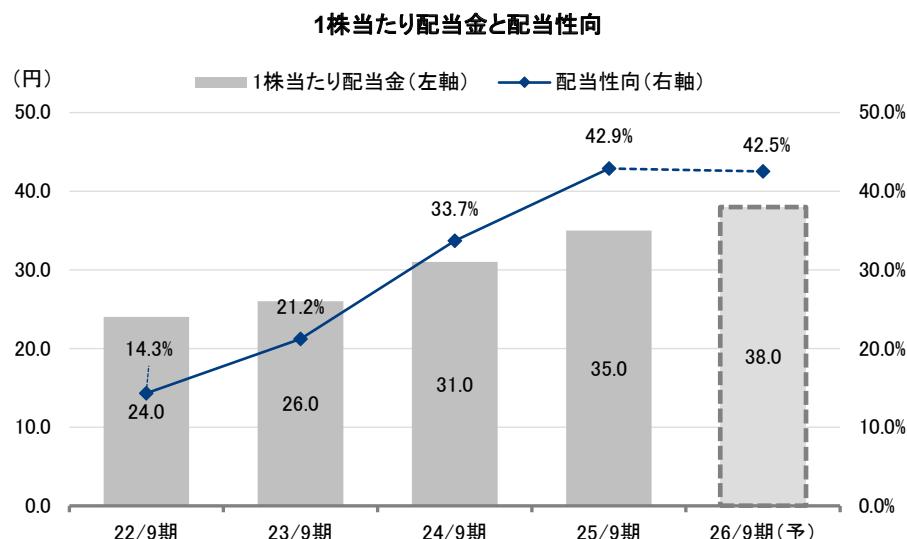
イー・ガーディアン | 2026年1月16日(金)
 6050 東証プライム市場 <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

■ 株主還元策

2026年9月期は前期比3.0円増配を予想。 株主優待をデジタルギフトに変更

同社は、持続的な成長と企業価値向上のための投資のほか、様々なリスクに備えるための財務健全性とのバランス、経営成績の見通しなどを考慮したうえで、業績に応じた利益配分を行う方針である。連結配当性向は30%程度を目安とする。2025年9月期は配当金35.0円(同4.0円増配)、配当性向42.9%を実施した。2026年9月期は、利益復調予想を背景として配当金38.0円(同3.0円増配)、配当性向42.5%と、株主還元を重視する方針に基づき、増配を予想している。

また、株主優待制度を設けている。毎年9月末時点の株主が対象で、100株以上を1年未満保有する株主にデジタルギフト5,000円分を、100株以上を1年以上保有する株主にはデジタルギフト8,000円分を贈呈する。株主の利便性向上を図るため、従来のQUOカードから変更した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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はありません。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、使用的結果として、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