

DTS (証券コード:9682)

高付加価値ソリューション提供者としての評価が進む

エグゼクティブサマリー

DTS の 2026 年 3 月期通期決算は、売上高 1,352 億円（前期比 7.4% 増）、営業利益 164 億円（同 13.4%増）と、すべての主要利益指標において過去最高を更新する力強い着地となった。本決算の評価ポイントは、単なる数値の達成を超えた「収益構造の質的転換」にある。具体的には、前期に計上されたメガバンク向けの大型特需案件の剥落という、10 数億円規模の減収要因を吸収した上で、戦略的注力領域である「フォーカスビジネス」がそれを上回る成長を遂げ、増収増益を確保した点である。

北村社長体制の下で加速している事業ポートフォリオの構造転換は、フォーカスビジネス比率が 62.9%に到達し、当初の 2028 年 3 月期目標(57% 以上)を 2 年前倒しで達成するという驚異的なスピードで進展している。GIR では、同社が従来の「人月積算型のシステムインテグレータ（以下、SIer）」から、クラウド、EAS、AI・生成 AI ソリューションまでをおさえた「高付加価値ソリューション提供者」へと、その付加価値を中長期的に高めつつある点に注目すべきであると考えている。

一方で、投資家との対話において懸念材料とされる「今後の先行投資による負担」や「AI 活用による開発工数減が招く売上減少リスク」に対して、同社は現実的な解決策を提示しつつある。利益率の過度な追求ではなく、投資と高生産性ビジネスの拡大を通じた「営業利益額」と「一人当たり営業利益（生産性）」の成長が進行している。ROE 19.2%という高効率経営と、総還元性向 72.1%という株主還元姿勢もまた、同社が資本効率と成長を高度に両立させるフェーズに入ったことを示唆している。

KEY STATISTICS



主要株価指数

直近株価(2026/07/24)	¥1,075
52 週高値・安値	¥1,362/¥958
発行済株数	163,954,928 株
時価総額	176,300 百万円
PER	14.6 倍
PSR	1.08 倍
配当（配当利回り）	会予¥38.00 (3.69%)

Sector

セクター	情報・通信
------	-------

財務指標(2027/03 期予想)

売上高	142,000 百万円
売上高営業利益率(%)	12.0%
売上高 EBITDA 比率(%)	12.9%

Management

President & CEO	北村友朗
URL	https://www.dts.co.jp/

GIR View

銀行特需剥落の克服

懸念されていた銀行案件の反動減だが、通期では消防システムや EAS 領域の成長によってその穴を埋めるだけでなく、過去最高益を更新するまでに至った。これは特定の顧客サイクルに依存しない自律的成長フェーズへの移行を意味する。

フォーカスビジネス比率の目標 2 年前倒し達成

昨期は 51.6%だったフォーカスビジネス売上高比率は、通期で 62.9%へとさらに上昇した。これまでのレポートでも指摘してきたことだが、2028 年 3 月期の目標である 57%以上を 2 年前倒しでクリアした事実は、DTS の変革スピードが市場の想定を上回っていることの証左である。

モダナイゼーション需要をとらえた集中投資領域の伸長

顧客の「既存システムからクラウド・SaaS・自社ソリューションへの移行」という強い実需を的確に捉え、**クラウド&モダナイゼーション**と **Enterprise Application Services** の 2 分野は集中投資領域のなかでも二桁増収を記録。高い売上成長と利益率の向上を両立し、全社の成長をリードした。

還元方針の更なる先鋭化

成長投資の状況を踏まえ、総還元性向の来期予想を 93.0%（中期経営計画期間中の目標値は 70%以上）としたことは、資本効率の最適化に対する経営陣のコミットメントを示している。これは、成長投資と株主還元の高次元での両立を評価するグローバルの機関投資家にとっては魅力的なアクションである。

通期業績分析：構造的成長の裏付け

連結業績概況

DTS の 2026 年 3 月期連結業績は、売上高 1,352.1 億円（前年比 7.4%増）、営業利益 164.3 億円（同 13.4%増）、純利益 116.4 億円（同 9.5%増）となり、売上高営業利益率は 12.2%（前年比+0.6pt）へと上昇した。この成長の背景にあるのは、特定の顧客への依存を脱却し、多角化されたポートフォリオが機能し始めている事実である。

Figure 1 連結財務ハイライト

指標名	2026 年 3 月期 (億円)	2025 年 3 月期 (億円)	前年同期比 (YoY)	通期予想に対する 達成率
連結売上高	1352.1	1259.0	+7.4%	100.2%
売上総利益	296.7	283.7	+4.6%	97.3%
営業利益	164.3	144.8	+13.4%	106.0%
経常利益	169.4	154.5	+9.6%	106.9%
純利益	116.4	106.3	+9.5%	106.8%
EBITDA	177.9	156.1	+13.9%	106.5%

出所：決算報告会資料、決算短信をもとに Global IR Co., Ltd.作成

前期（2025 年 3 月期）は、メガバンクのシステム更新に伴う大規模な銀行特需が存在した。今期（2026 年 3 月期）においてはこの反動減が懸念されていたが、実績としては業務&ソリューションセグメントにおける自治体向け消防システムの更改や、テクノロジー&ソリューションセグメントにおける EAS（Enterprise Application Services）領域の成長が、このマイナス分をオフセットした。老朽化システムのモダナイゼーションという顧客企業の投資アジェンダを DTS が的確に捕捉できていることを証明しているといえる。

セグメント別分析：高付加価値領域へのシフト鮮明化

各セグメントのパフォーマンスを詳細に見ると、DTS が推進する「フォーカスビジネスへの集中」が、利益の質を向上させていることが見てとれる。

■ 業務&ソリューションセグメント

売上高 528.1 億円（前年比 0.7%減）と微減したが、営業利益は 75.0 億円（同 10.4%増）と大幅な増益を達成した。売上の減少は計画においてすでに予測されていたメガバンク特需剥落によるものだが、利益の増加は、自治体向け消防システム「FireWeb」や、金融犯罪対策ソリューション「AMLion」といった、自社知的財産（IP）を含む高利益率案件の比率が高まったためである。メガバンクの大型案件の特需の影響を除外すれば継続的な成長が実現しており、堅守ビジネスからフォーカスビジネスへの移行も進んでいる。フォーカスビジネスの領域の中でもクラウド&モダナイゼーションが当セグメントの成長を牽引するであろう。

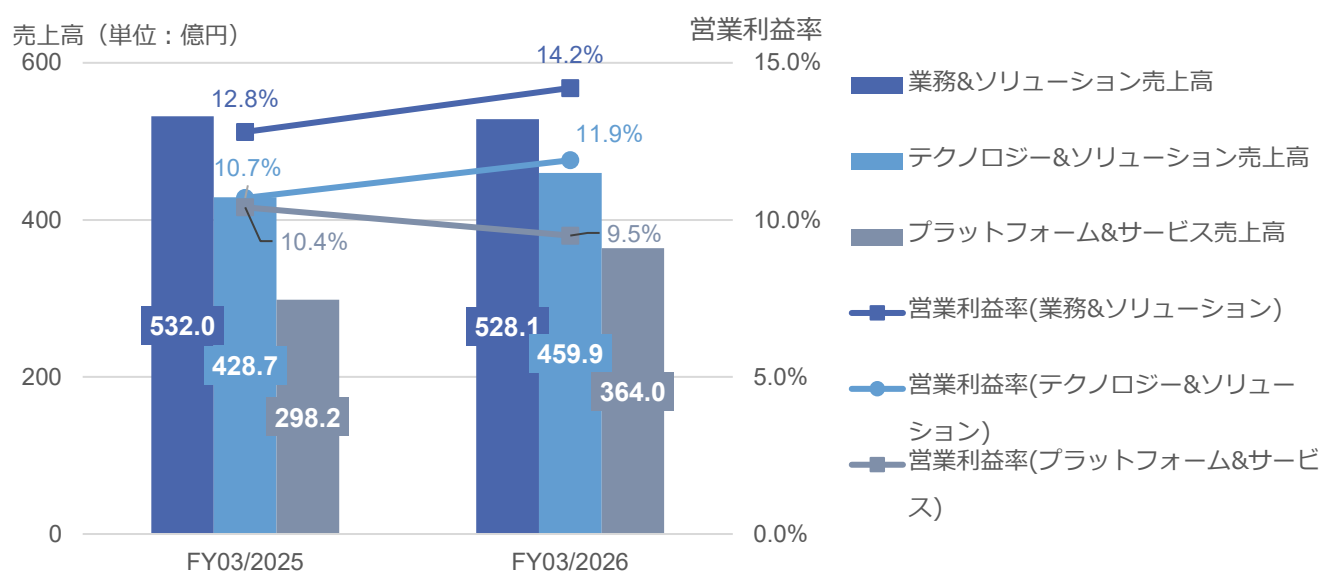
■テクノロジー&ソリューションセグメント

売上高 459.9 億円（前年比 7.3%増）、営業利益 54.7 億円（同 19.5%増）と、利益においては3セグメントのうち最高の成長率を記録した。前中期経営計画での成長投資の成果が表れてきていると考えられる。証券会社向けのクラウド基盤構築や、製造業向けの mcframe 導入、ServiceNow を活用したワークフロー刷新などが牽引している。従前から取り組んできた人材育成の効果が出て、収益に貢献できる人材が育ってきたことが、売上の伸びを上回る利益成長の源泉となっている。このセグメントは、高い成長率が見込まれているフォーカスビジネスの比率が引き続き最も高く、今後も高い成長が期待できる。

■プラットフォーム&サービスセグメント

売上高 364.0 億円（前年比 22.1%増）、営業利益 34.4 億円（同 11.3%増）と、AI インフラ需要を追い風として売上高が大きく成長。生成 AI 向けの GPU サーバー構築や、理化学研究所向けの HPC（ハイパフォーマンスコンピューティング）案件が売上を大きく押し上げた。理化学研究所案件は公共セクターのインフラ構築実績として他案件にもポジティブな波及効果をもたらすことが期待される。4Q における利益率の低下は、ハードウェアのプロダクト販売が集中したためであり、これは一過性の要因である。

Figure 2 セグメント別 業績



出所：決算報告会資料、決算短信をもとに Global IR Co., Ltd.作成

フォーカスビジネスの経済性と利益額・生産性の最大化

営業利益額と一人当たり利益を重視する成長モデル

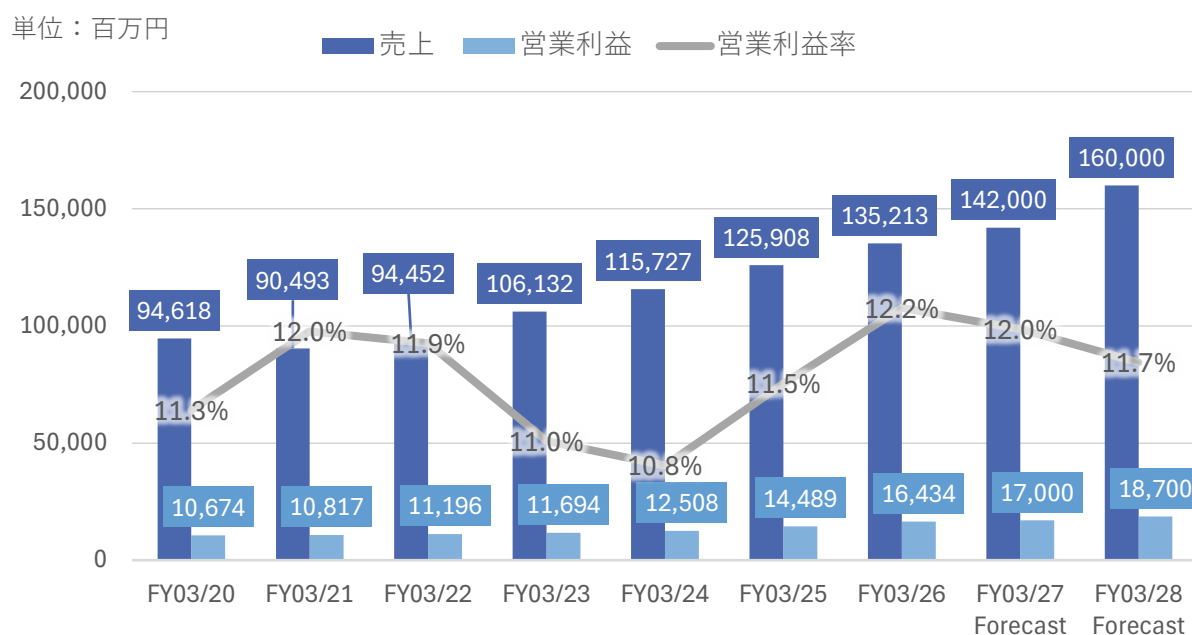
DTS の経営陣が重視しているのは、目先の「営業利益率」そのものの最大化ではなく、積極的な成長投資の実行を通して得られる「営業利益額」の最大化と、「国内一人当たり営業利益（生産性）」の向上・維持である。

同社は現在、利益率自体は受託スクラッチ開発よりも低い傾向にあっても、追加の人員投下を必要とせずにトップラインを押し上げ、結果として人的生産性を効率的に積み上げられる「ライセンスビジネス」や「ハードウェア、インフラ構築ビジネス（GPU サーバーや量子 HPC 等）」を戦略的に拡大している。

3 年間で 100 億円を計画している M&A 投資は、即効性の高い売上高の拡大に大きく寄与する一方で、短期的にはのれん償却費や立ち上げコストなどの負担により全社利益率の押し下げ要因となり、利益貢献には相応の時間がかかる。

したがって、中期経営計画（2025-2027）が描くシナリオは、営業利益率の急上昇を狙うものではなく、「利益率は 11.5～12.0%程度で安定的に推移させつつ、成長投資の実行と高付加価値ビジネスの取り込みにより、営業利益額を 144.8 億円（2025 年 3 月期実績）から 187 億円（2028 年 3 月期目標）へと確実にスケールさせる」という、現実的かつ資本効率を重視したものである。

Figure 3 DTS の連結業績の推移



出所：会社資料をもとに Global IR Co., Ltd.作成

上図にみられる 2027 年 3 月期、2028 年 3 月期の営業利益率微減は、3 年間で 325 億円規模の成長投資実行に伴う販管費増や、初期段階における M&A ののれん償却負担を織り込んでいるためである。

しかし、その内容を見れば、事業から生み出される連結売上高は 1,600 億円、営業利益額は 187 億円へと着実に拡大し、国内一人当たり営業利益は 3.2 百万円以上の高水準を維持・定着させる計画となっている。目先の率の希釈化を厭わず、

「絶対額としての稼ぐ力」と「人的生産性」を高めるこの規律あるアプローチこそが、同社の ROE（中計目標 18%以上）を持続可能なものにする原動力であろう。

集中投資領域をけん引するリーダー分野

成長期にあるフォーカスビジネスの「集中投資領域」において、現在の成長を直接的に牽引しているのは、「クラウド＆モダナイゼーション」および「Enterprise Application Services（EAS）」の 2 つの分野である。2026 年 3 月期通期の実績において、これら 2 分野は以下の通り二桁規模の高い成長を示している。

- **クラウド＆モダナイゼーション領域:** 売上高 **264 億円**（前年比 **+28.1%**、+58 億円）
保険業向けの大規模な基幹システム再構築プロジェクトや、データセンター事業者向けのハイブリッド環境構築などが堅調に推移し拡大。
- **Enterprise Application Services（EAS）領域:** 売上高 **142 億円**（前年比 **+68.8%**、+58 億円）
ServiceNow による社内ワークフローのデジタル化、SAP や mcframe を用いた生産管理の刷新、自社の消防ソリューション「FireWeb」や住宅関連ソリューションなどの展開が大きく伸長。

この 2 つの分野が成長をリードしている背景には、顧客企業における「既存の基幹システムをクラウド環境や最新の SaaS（ServiceNow や mcframe など）、あるいは自社ソリューションへと移行・刷新させたい」という強い実需を的確に捉えている点がある。これにより、高い売上成長と利益率の向上を両立させている。

Figure 4 フォーカスビジネス領域別 実績（単位：億円）

領域区分	領域名	2025 年 3 月期 売上高	2026 年 3 月期売上高 (フォーカスビジネス全体に対する構成比)	中期経営計画に おける目標
集中投資	クラウド＆モダナイゼーション	206	264 (31.0%)	250
集中投資	データ活用	10	25 (2.9%)	25
集中投資	セキュリティ＆マネージドサービス	69	73 (8.6%)	100
集中投資	EAS (Enterprise Application Services)	84	142 (16.7%)	140
集中投資	IoT&エッジテクノロジー	89	109 (12.8%)	115
先行投資	AI・生成 AI	20	78 (9.2%)	100 ※2030 年度目標
先行投資	CX（顧客体験価値）	-	28 (3.3%)	50 ※2030 年度目標
その他	-	-	133 (15.6%)	-
フォーカスビジネス全体		649.5	850.9	(連結売上高の 57%以上)

出所：決算報告会資料、中期経営計画をもとに Global IR Co., Ltd.作成

AI 活用による売上減リスクの回避と収益モデルの変革

AI 領域のポテンシャル

AI・生成 AI は DTS の戦略において「先行投資領域」として位置付けられており、おそらく現在は導入期から成長期への境界線にあるが、今後成長期に入れば飛躍的に業績に貢献しうる。なぜなら、AI と一口にいてもそれは、AI を活用した自社プロダクトのライセンス売上や特化型ソリューション単体の販売にとどまらず、AI を動かすためのインフラ構築や、既存のシステムへの AI の組み込みといった、AI 導入に伴うインテグレーション需要を包含するためである。DTS は 2030 年に AI 分野で売上高 100 億円という数字を掲げているが、同社のハイレベルな SIer としての実績に鑑みれば、この目標から大きく上振れた実績が創出される可能性は高いとみるべきだろう。

「価値ベース」への転換

SIer のビジネスモデルにおいて、たとえば AI 導入で開発生産性が 30% 向上すれば、それは従来の「人月単価×工数」というビジネスモデルにおいては、そのまま売上高の 30% 減少というリスクを孕んでいる。市場はこのカニバリゼーションを SIer 業界に共通する構造的リスクとして警戒している。

DTS はこのリスクに対し、以下の 2 つの変革で正面から対応している。

1. プライシングモデルの高度化

DTS は、単純な労働力提供から、特定領域（消防、金融犯罪対策、住宅 CAD 等）における「業務解決価値」の提供へと軸足を移している。具体的には、AI 活用を前提とした独自の開発標準の適用などを通じて、単純な工数提供ではなく「顧客への提供価値」をベースとしたプライシングへの移行を志向している。これにより、開発期間が短縮されても、同社が受け取る対価水準は維持され、利益の向上に直結する構造への転換を進めている。

2. スループット（案件回転率）の最大化

現在、SIer 業界全体が深刻な人材不足にあり、DTS もテクノロジー&ソリューションセグメント等で「引き合いはあるがリソースが足りず受注を制限している」状況にある。AI によって個々のエンジニアの生産性が 30% 向上すれば、それは売上の減少ではなく、これまで取りこぼしていた需要を拾い上げる「キャパシティの 30% 拡大」として機能する。つまり、市場の DX 需要が供給能力を上回っている限り、生産性向上はそのままトップラインの成長と利益率の改善に直結する。

Figure 5 将来的な収益モデル高度化の可能性

人月契約からの転換策	例
SaaS/サブスクリプション型への移行	住宅 CAD「Walk in home」や、運用サービス「ReSM」において、月額利用料型のビジネスを拡大
成果報酬的要素の導入	顧客の DX 成功によるコスト削減分や収益向上分の一部を享受するようなパートナーシップ型の契約交渉を大手顧客を中心に開始
AI 資産のライセンス化	セキュリティ＆マネージドサービスなど、AI-CoE で開発した汎用的な AI エージェントやプロンプト集を、顧客専用の「AI 基盤」として提供し、その保守・利用料を得るビジネスモデルへの展開を狙う

出所：Global IR Co., Ltd.作成

Note：今後の契約形態の転換の方向性に関する GIR による仮説

金融分野での事例

AI 活用が単なる理想論ではなく、単価アップと納期短縮といった実利を生んでいる具体例としては「AMLion」があげられる。金融犯罪対策ソリューション AMLion の導入支援に AI による不正パターン分析コンサルティングをアドオンすることで、単なるシステム導入（役務提供）から「AI コンサルティング」へとサービス内容が昇華された。このように、エンジニアの一人当たり単価を引き上げることが段階的に試みられつつある。

人的資本投資と人件費高騰への耐性

人的資本への 110 億円の投資計画

人件費の高騰は全 Sier の共通課題だが、DTS は中期経営計画で総額 110 億円の人的資本投資を明言している。この投資は、単なるコストアップではなく、高単価案件を獲得するための「エンジニアの価値向上」を目的とした戦略投資である。初年度にあたる 2026 年 3 月期にはすでに 30 億円分の投資を実行し、順調な進捗を見せている。

110 億円の使途は次の通り。

給与・処遇改善：

高度 IT 人材の流出防止と獲得競争力の強化。市場価値に応じた処遇アップに加え、業績に連動した特別賞与や譲渡制限付株式の交付などを通じ、社員のエンゲージメントとオーナーシップ意識の向上を図っている。

リスキリング・教育：

AI 時代を牽引する高度エンジニア集団への進化。その中核として、2026 年 4 月に「DTS GenAI アカデミー」を創設した。同アカデミーでは、AI 専門組織である「AI-CoE」が監修した実践的なオリジナルプログラムを、IT 人材教育を専門とするグループ会社「MIRUCA（ミルカ）」が運営するというグループの強みを活かした体制を構築している。単なる座学でのスキル習得にとどまらず、「トレーニング」から「実際のプロジェクトへのアサイン」、さらには「次世代を教える社内トレーナーの育成」へと至るサイクルを高速で展開することで、AI ネイティブ開発人材の質と量を一気に引き上げる仕組みを持つ。2027 年 3 月期は年間 300 名以上の教育を計画しており、この強力な教育システムが DTS の競争優位性の源泉となる。

人的資本 KPI の健全性

「人件費の高騰をフォーカスビジネスで吸収できているか」という市場からの問いに対しては、以下の指標がポジティブな回答を与えている。

Figure 6 人的資本関連 KPI 実績

人的資本 KPI	2025 年 3 月期実績	2026 年 3 月期実績	業界平均（参考）
高度プロフェッショナル人材	238 名	351 名（+113 名）	-
一人あたり営業利益（国内）	2.8 百万円	3.2 百万円（+30 万円）	2.5~3.0 百万円

出所：会社資料をもとに Global IR Co., Ltd.作成

2025 年 3 月期から 2026 年 3 月期にかけて高度プロフェッショナル人材の増員と一人当たり営業利益の向上が同時に達成されていることは、給与引き上げが生産性の向上に寄与していることを示している。なお一人当たり営業利益の 3.2 百万円はすでに中計最終年度目標を前倒し達成している水準となる。

AI-CoE によるスキルアップ機会の提供が、若手～中堅エンジニアのロイヤリティを高めていると考えられ、これは中長期的な収益性の壁を突破する鍵となるだろう。

資本効率と財務戦略の連動

持続可能な高 ROE

DTS の ROE は 2025 年 3 月期の 17.7%から 2026 年 3 月期には 19.2%へと上昇し、国内 SIer の中でも高い水準にある。これは、分母である自己資本の抑制、つまり積極的な自己株買い・消却と、分子である当期純利益の拡大がシンクロしている結果である。

2027 年 3 月期の還元計画

- 年間配当：38 円（配当性向 50.7%）
- 自己株式取得：50 億円
- 総還元性向：93.0%

総還元性向 93%という数字は、成長投資（325 億円）と株主還元の両立に対する経営陣の強固な自信の表れである。手元資金の総資産比率を 33%以下へと計画的に引き下げるプロセスは、資本効率の最適化を象徴しており、PBR のさらなる改善を促す要因となる。

キャッシュアロケーションの解

DTS は、稼いだキャッシュを以下の優先順位で配分している。

1. **フォーカスビジネスへの再投資**：M&A を除く成長投資として、「人材投資」「設備投資」「研究開発投資」「その他事業投資」に資金を配分している。開発標準の高度化に加え、AI 人材をはじめとした高度プロフェッショナル人材の育成を強力に推進している。
2. **戦略的アライアンス（M&A、資本提携、業務提携、産学・地域連携）（100 億円枠）**：2026 年 3 月期は実績なしだったが、2027 年 3 月期以降は以下の方針に基づき買収や提携を狙う。
 - ① 注力事業の強化（DTS の集中投資領域において強みを有し、DTS グループとの事業シナジー創出が期待できる企業）
 - ② 新規事業の拡大（DTS の先行投資領域において強みを有し、DTS グループとの事業シナジー創出が期待できる企業）
 - ③ 地域拠点拡大
 - ④ 人材確保
3. **株主への直接還元**：増配と機動的な自社株買い。

単なる内部留保の活用に留まらず、魅力的な M&A 案件に対してはデット・ファイナンスを活用する姿勢を鮮明にしており、成長と還元を高い次元で両立させている。高 ROE が反映している経営効率はさらに盤石なものになるだろう。

今後の展望

業界におけるポジショニング

DTS の 2026 年 3 月期通期決算は、同社が銀行システムに強い「中堅 SIer」という旧来の殻を脱ぎ捨て、日本の DX と最先端 IT ソリューションを支える高度なインテグレーターへと進化しつつあることを告げている。一部投資家が懸念する「フォーカスビジネスの利益率」と「AI による売上減」という二大論点に対し、同社はマージン比率の一時的な希釈化を受け入れつつも、生産性向上を案件数の拡大へと転換し、営業利益額を確実に拡大する強力な実行力で回答している。今後訪れるであろう「AI 活用のコモディティ化」というフェーズにおいても、同社は SI の地力をもとに、希少性の高い「信頼できる構築者」というポジションに留まると思われる。

ターゲット・バリュエーション

PER 15 倍前後の現在の株価水準は、19%を超える ROE と、現在の集中投資領域が見せている巨大な成長余地、そして 9 割に迫る総還元性向を考慮すれば割安な水準に放置されていると判断される。今後、AI-CoE による成功事例が出てきたり、フォーカスビジネスが利益率の希釈化要因ではなく、一人当たり利益と全社営業利益額を力強く押し上げる本質的な成長エンジンであることが可視化されたりするにつれ、市場は同社を「高還元のバリュー株」から「ディフェンシブ性と成長性を高度に両立した高品質なバリュー・グロース株」へと再評価することになるだろう。

DTS の経営陣が進める「人」と「技術」と「資本」の最適化は、日本の SI 業界が目指すべき一つのモデルを提示している。2027 年 3 月期以降、成長投資の成果がトップラインの加速として結実する段階で、同社の時価総額は新たな次元へと突入することが期待される。

Figure 7 連結業績

決算期	売上高 (百万円)	前年比 (%)	営業利益 (百万円)	前年比 (%)	経常利益 (百万円)	前年比 (%)	当期利益 (百万円)	前年比 (%)	EPS (円)	PER (倍)
FY03/2016	82,537	110.6	7,599	118.2	7,707	118.2	4,341	117.6	186.6	11.5
FY03/2017	79,858	96.8	7,986	105.1	8,093	105.0	5,121	118.0	222.4	12.5
FY03/2018	83,163	104.1	8,523	106.7	8,574	105.9	5,765	112.6	247.9	14.8
FY03/2019	86,716	104.3	9,789	114.8	9,929	115.8	6,817	118.2	292.2	14.0
FY03/2020	94,618	109.1	10,674	109.0	10,849	109.3	7,317	107.3	158.0*	11.9
FY03/2021	90,493	95.6	10,817	101.3	11,131	102.6	7,593	103.8	165.4	15.3
FY03/2022	94,452	104.4	11,196	103.5	11,403	102.4	7,853	103.4	172.7	15.5
FY03/2023	106,132	112.4	11,694	104.4	11,932	104.6	8,001	101.9	181.4	17.8
FY03/2024	115,727	109.0	12,508	107.0	12,831	107.5	7,293	91.2	168.5	23.9
FY03/2025	125,908	108.8	14,489	115.8	15,457	120.5	10,635	145.8	253.8	15.7
FY03/2026	135,213	107.4	16,434	113.4	16,940	109.6	11,644	109.5	72.94**	14.1

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR Co., Ltd.作成

Note：百万円以下切捨て、小数第二位四捨五入。

*) 2019 年 7 月 1 日付で 1 株につき 2 株の株式分割を実施しており、FY03/2020 の EPS は期首に分割が行なわれたと仮定して算定した数値。

**) 2025 年 10 月 1 日付で 1 株につき 4 株の株式分割を実施しており、FY03/2026 の EPS は期首に分割が行なわれたと仮定して算定した数値。

経営指標

財務データ(連結：四半期毎) (百万円)

決算期	FY03/2023	FY03/2024	FY03/2025	FY03/2026					
				Q1	Q2	H1	Q3	Q4	通期
売上高	106,132	115,727	125,908	32,908	34,018	66,926	31,409	36,878	135,213
前年比(%)	112.4	109.0	108.8	113.9	109.9	111.8	100.8	105.7	107.4
税引前利益	11,637	11,592	15,131	4,014	4,161	8,175	4,512	4,198	16,885
前年比(%)	102.2	99.6	130.5	133.0	116.0	123.8	112.7	92.8	111.6
税引前利益率(%)	11.0	10.0	12.0	12.2	12.2	12.2	14.4	11.4	12.5
純利益	8,001	7,293	10,635	2,696	2,770	5,466	3,062	3,116	11,644
前年比(%)	101.9	91.2	145.8	132.1	114.6	122.6	111.8	90.6	109.5
純利益率(%)	7.5	6.3	8.4	8.2	8.1	8.2	9.7	8.5	8.6

一株当たりデータ (連結)

決算期	FY03/2022	FY03/2023	FY03/2024	FY03/2025	FY03/2026
発行済株式総数(千株)	49,073	47,591	46,854	41,498	163,955
EPS	172.78	181.41	168.51	253.80	72.94
EPS 調整後	43.20	45.35	42.13	63.45	72.94
BPS	1376.05	1408.81	1451.61	1440.87	398.60
DPS	70.00	120.00	103.00	127.00	37.00

Note: 2025 年 10 月 1 日付で 1 株につき 4 株の割合で株式分割を実施しているため、FY03/2026 の EPS および BPS は期首に分割が行われたと仮定して算定。EPS 調整後は当該の株式分割を過去の決算期に遡及適用して算出。DPS は第 2 四半期末 60.00 円（分割前）、期末 22.00 円（分割後）を内訳とする分割調整後の数値を記載。株式分割を考慮しない分割前換算の年間配当金は 148 円。

キャッシュフロー (百万円)

決算期	FY03/2022	FY03/2023	FY03/2024	FY03/2025	FY03/2026
減価償却費	532	608	628	703	843
営業活動によるキャッシュフロー	7,589	7,642	10,410	9,181	8,929
投資活動によるキャッシュフロー	-139	-931	-8,516	-2,322	92
財務活動によるキャッシュフロー	-5,025	-9,095	-7,817	-16,087	-8,089

財務データ (%)

決算期	FY03/2022	FY03/2023	FY03/2024	FY03/2025	FY03/2026
総資産利益率(ROA)	14.8	14.9	15.5	18.7	20.5
自己資本利益率(ROE)	13.0	13.0	11.8	17.7	19.2
自己資本比率	78.4	76.1	73.4	72.2	74.5

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR Co., Ltd.作成

Note：百万円以下切捨て、小数第二位四捨五入、会予＝会社予想

免責事項

本レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社グローバルアイアール（英語表記：Global IR Co., Ltd. 本社：東京都渋谷区道玄坂一丁目 1 2 番 1 号渋谷マークシティ W 2 2 F 代表取締役：岡部友春 本レポートにおける略称：GIR）が作成したものです。

本レポートは、情報提供のみを目的としており、当該企業株式への投資勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに記載されている情報及び見解は、GIR が信頼できると判断した情報源から得、または公表されたデータに基づいて作成したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。しかしながら、正確性、客観性を重視した分析を心がけ、最終的な中立性・独立性には最善の注意を払っています。また、当該企業経営者等とのディスカッション、および独自のリサーチに基づき、我々が投資家にとって重要と思われる視点を GIR のオリジナル・オピニオンとして提供しています。GIR は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。当該企業株式への最終的投資判断はあくまでも自己の判断・責任でお願いします。