

各位

株式会社エプロ

株式会社エプロ 2025年12月期本決算 経営計画説明会 質疑応答要旨

2026年2月27日（金）第26回経営計画説明会を開催し、延べ17件（時間内に回答できなかった質問及びアンケート用紙にご記入いただいた質問8件を含む）のご質問を頂き、回答致しましたのでその要旨をお知らせいたします。

記

Q1. 設計サービスと再エネサービスを一体のものとして考えて、お尋ねしたいと思えます。一体としてという部分は、今までも大手住宅メーカー以外にも地場のメーカーも含めて開拓してこられたと思うが、市場の住宅着工戸数が下がっても、ちゃんと受注できると考えたときに、収益物件と投資用物件の会社さん、それから、新築も勿論やっておられますけど、住友不動産さんや大和ハウスグループさんでおやりになっている新築そっくりさん、あるいは丸ごとリフォームとかいった商材との連動といったものも非常に重要かなと思っています。特に、ENE'sについては、工場とか大きな建物の工事受注が非常にひっ迫している中で、電気工事の技術者の取り合いのような状況が生まれていて、きちんと技術者を提供できる安定的な基盤として評価されることも重要かと思えますので、その辺のお話をいただきたいと思えます。

(回答) 株式会社エプロ 常務執行役員 再エネ事業本部長 下司 知夫
(p. 29、30参照)

いただいたご質問のうち、特に後段の部分、電気工事技術者のひっ迫というものにどのようにリソースを確保していくかというご質問に回答いたします。ここは非常に重要なポイントだと思っております。今はどのブルーワーカーも非常に貴重で、このリソースが確保できるかできないかで、受注もできるかできないかということになってございます。再エネサービスの概況の中にENE'sの経営方針を5つ書かせていただいております。色々な受注を拡大していくことは、当然やっていきますけど、やはり4番、5番というところをセットでやらないと、上の3つも実現できない。施工体制の強化のところは、受注とのセットみたいなところがありますので、我々の営業力があって案件がありますよと、だから工事会社さん・協力会社さん、私たちのところに集まってくださいと。まず順番としては営業力があることがまず1番大きなベースになります。この点に関しては、ENE's、エプロは住宅事業者様とも長いお付き合い、あるいは、TEPCOホームテックという東京電力との合弁会社を通じての工事受注という面で少し有利な面があると思っております。

今回、大手のハウスメーカー様からの大規模な工事受注をいただきましたが、こちらはエプロの設計、メンテナンスで長年お付き合いのある住宅事業者様でございまして、クロスセルの効果がでたのでございます。こういう大きな工事を受注できることが、今、全国で工事の対応をしていますけれども、こういう工事網を形成するネタになるわけでもございまして、これがあつたからこそ、今これだけの工事をやれるようになったというのが順番としてありま

す。ただ、これも工事が途絶えてしまえば、工事網というのは、雲散霧消してしまいますので、我々としては安定的に全国の工事をしっかりと受注し続けることが、少し逆説的ですが、工事力を維持していく上でも大事であります。また、それだけではもっと大きくしていくという意味では足りないということでございますので、そうやってやはり5番目のM&Aを活用していくこととなります。ENE'sも2020年にエプコグループに買収という形で100%子会社になった会社で、今期の業績に大きく貢献していますけれども、第2第3のENE'sというものを是非実現したいと考えてございます。

一方で、ご指摘の通り、非常に良い電気工事会社というのは他の事業者様も同じように欲しているところでございますので、なかなか競争が激しいところではありますが、我々としては第2第3のENE'sを継続的に開拓するという活動を足元でも進めておりますし、是非、実現したいと考えているところでございます。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久
(p. 22、51参照)

設計のことについては、私の方からご説明させていただきます。今、下司の方から設計事業セグメントと工事セグメントとの連動による成長を説明させていただきましたけれども、設計事業セグメントにおいても、我々が今行っている設計サービスというのは、住宅の新築に対する給排水の設備設計や電気の設備設計をしております。設備図面を納めるだけではなくて、図面を書いた後にそれぞれ実際工事にいくらかかるのかということと、そこで書いた図面を実際に工場の方でメーカーさんに作っていただいて、それを現場にお送りして、現場では、このお送りしたものを組み立てるだけで工事が済むということで、ハウスメーカーさんから品質・工期・安全・価格といずれも非常に効率的にできるということが評価されて設計サービスは売上を確立しています。逆にパッケージとしてのサービスが固まっているがために、大手ハウスメーカーさんには非常に使い勝手が良いものですが、地場や中小の工務店様に対しては、なかなかサービス価格が合わないという現状がありまして、これをD-TECH 2.0プロジェクトでAIやDXを使って、より少ない人数でコストを低くできるということが実現できましたら、今度は、中小の工務店さんや地場のハウスメーカーさんにとっても、非常に利便性の高いエプコサービスになるかと思っておりますので、そういった形でさらにお客様を開拓していこうと考えているところでございます。

Q2. 25年12月期の決算は、増収増益というご説明をいただいたが、計画より売上で5%位、経常利益で10%位下振れしていたと思います。その辺の理由や原因を教えてくださいたいと思います。26年12月期については、売上が25年の計画値である69億円に対して下がる計画となっているが利益は増えるような形で、利益率がかなり良くなっているが、その辺の要因も教えてくださいたいと思います。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久
(p. 23、18参照)

ご質問いただきまして誠にありがとうございます。仰る通り2025年につきましては、期初に立てました計画が上半期でENE'sを中心に大きく上回る見通しであったことから、2025年6月に業績予想の修正ということで、より高い計画を設定し、皆様に公表させていただきました。その時の数字から比較すると2025年の実績については、売上利益ともに計画を下回っているということになっています。

第3四半期までは、計画に対して達成できるという意気込みで説明させていただきまして、その根拠となるのは、この再エネサービスの工事の部分でございます。

ENE'sの方は、大手ハウスメーカー様からの仕事が、受注という意味では一定程度いただいでいて、これを工事として実現したら計画に達すると見込んでいたところ、11月12月となかなか工事が思うように進まず、計画よりも完成が後ろ倒しになってしまったがために、売上利益が修正計画に対しマイナスになってしまいました。同じくTEPCOホームテックも成約率という意味では非常に伸びているところですが、TEPCOホームテックの場合は、ハウスメーカーで特に新築のものについては、住宅が売れて初めてTEPCOホームテックの売上になる部分もありますので、そういったところの時期を我々として少し見誤った部分があり、反省するところがございます。

2026年に利益率が向上する理由ですが、再エネサービスにつきましては、基本的には、TEPCOホームテック、ENE's共に利益率においては変わらず、売上の方が伸びますので、利益額が上がるという計画にしております。メンテナンスと設計サービスにつきましては、生産性の向上というところで、DXのシステム投資をしておりますので、利益率が設計を中心に上がっていく計画とさせていただいております。2025年6月に発表させてもらいました業績予想の修正の時の2025年の売上計画が69億円だったことに対して、今回の2026年の売上計画が66億8千万円と、去年の計画よりも下げているじゃないかというご質問についてですが、今年の計画は再エネサービスにおける工事の部分を慎重に計画し直させていただいたところになりますので、売上面は抑えてありますけれども、先ほど申し上げました通り、設計とメンテナンスの方の利益率が上がって、利益額がプラスになりますので、結果としましては全体としての利益額が6億2千4百万円ということで、去年の修正後の計画よりも上回るということになっております。

(※説明会後の補足説明)

説明会の際には、2025年12月期の売上計画を69億円とご指摘いただきましたが、2025年6月26日に開示させていただきました「2025年12月期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて記載のとおり、2025年12月期通期連結業績予想数値の売上高については65億3千万円とございました。ここに訂正をさせていただきます。また、誤解を与えるような説明となってしまうことをお詫び申し上げます。

Q3. ENE'sの第2四半期で大規模な受注が突然来たみたいな話があり、お客さんが急に増えるわけでもないし、補助金も平準化している中、ハウスメーカーがいきなり頼んできたのか、なぜ御社に発注が来たのか教えて欲しい。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 再エネ事業本部長 下司 知夫

(p. 29参照)

昨年の第2四半期に非常に大きな山が立っていて、これがどういうものかというご質問ですが、今、ご指摘いただいたように大手ハウスメーカー様から大量の工事の発注がきたというのが実態でございます。これは大手ハウスメーカー様のご事情によるところがございます。詳細につきましては、個別の契約の関係で、内容についてはあまり申し上げられませんが、実態として、大量の工事の発注を短期でいただいたというところがございます。

Q4. 配当を頑張っているのに株価が5年平均にするとほぼ横ばい700-900円となっている要因はなにと考えられていますでしょうか？

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久
(p. 32参照)

ご質問ありがとうございます。仰る通り、株価水準という意味ではまだまだ皆さんの期待に応えられている数字ではないと思っておりますし、我々としても上げていきたいと考えております。そういった中で株価を形成する要因は、非常に多くありますけれども、我々として考えているものは3つございます。

1つは、足元の利益の部分でこれが2022年以降、利益水準があまり高くない状況が続いておりますので、過去3年間を平均させていただくと株価という意味でも数字がついてこなかったのかなという風に考えております。

2つ目は将来の期待というところで、こちらについても冒頭お伝えした通り、「再エネサービスを伸ばします」とお伝えし続けているものの、実際伸びるかどうか、見ていただいている方々にとって確信をもていただけなかったのかなと思います。けれどもようやく、再エネサービスというところも、設計・メンテナンスと同じぐらい売上利益を計上できるようになりまして、ENE's、TEPCOホームテックについてもそれぞれこれからの成長に向けた基盤整備が整ってきましたので、これからは我々の未来においては、再エネサービスを中心に伸ばしていくことについて、皆様にも関心・期待を持っていただけるのではないかと考えております。

3つ目は、機関投資家の方々や個人投資家の皆様に対する情報発信のところだと思っております。これまでも我々はそのことに取り組んできているつもりではありますけれども、まだまだ十分ではないと考えております。こういったリアルの場合、並びに今でいうとオンラインでも色々なことを公表させていただくことができますし、XなどSNSを使って、皆様と会話する機会を増やせると思っておりますので、皆様からも様々なご期待の言葉を受けながら、株価というところも上げていきたいと思っております。

**Q5. BEVの普及は中長期的に不可逆と考えられますが、御社の事業ポートフォリオの中でBEV関連は「成長ドライバー」なのか、それとも既存の太陽光・蓄電池事業の補完領域と位置づけているのか、明確にご説明いただきたい。
仮に成長ドライバーであるならば、具体的なKPIや投資規模、収益化までの時間軸を含めたロードマップをご提示いただけないでしょうか。**

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 再エネ事業本部長 下司 知夫
(p. 32参照)

バッテリーEVの普及、要するにピュアEV（電気自動車）の普及については、確かにどんどん普及していくということでございます。その中でENE'sもEV充電設備については一部受注しているところではございますが、EV充電設備と太陽光・蓄電池は、商流というか、仕事の種類が違う部分がございます。太陽光・蓄電池は住宅に付随する設備でございますので、この商流は住宅事業者様であったり、住宅事業者様をサービス相手としているTEPCOホームテックのようなサービス事業者から仕事が入り、住宅に対して工事をするというのが太陽光や蓄電池の仕事の中身でございます。一方でEV充電設備は、自宅につけるものもありますが、多くは公共充電でございますので、高速道路やコンビニ、外部の自宅ではないところに充電設備がマンションも含めて設置されています。そういったものが大きなマーケットですが、戸建ての住宅の付随設備では

なくて、外で行うものであるということで少し工事の仕事の種類が違うということと、商流も仕事の発注者は、EV充電のサービス事業者様がEV充電器をつけるために工事を発注するという
ことで、我々の営業するお客様の種類も違うということで、これまでも工事はENE'sの方でも
受託しているところですが、営業活動としていろいろなEV充電サービス事業者様へアプ
ローチをしているところではありますが、太陽光・蓄電池ほど、強力に案件がとれるという状態
には現状は至っていません。

従いまして、ご質問の回答としては、やや補完的な事業になっているのかなというところが回
答となりますが、引き続き工事としては、技術的にはできるところではございますので、営業
としては開拓をして参りたいという風に考えてございます。

**Q6. 中期計画 創立40周年の中期ビジョンに2030年（スライド46）の売上高100億、経常利
益15億の達成確度を知りたいです。というのは、本当にこれが達成されるのであれば、
株価が2倍、3倍とかの可能性が十分にあると思います。ただ、御社の場合、先ほどイン
ターネットでも質問もあったように、5年前も同じような中期経営計画を出されていて、
その時も倍くらいの利益を計画されていたと思います。その前もだったと思うんですけ
ども、中々達成しない。これは人件費の上昇であるとか、東京電力さんとのコラボはう
まくはいくが、計画した以上にはうまくいかなかったとか色々あると思います。とど
のつまり、我々株主で配当は大事なんですけど、株価が倍とか3倍になってくれた方が正
しいので、是非中期経営計画の達成確度がどれぐらいか教えてください。**

（回答）株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久
（p. 46参照）

ご質問いただきまして、ありがとうございます。5年前、10年前からエプコを応援して
いただいていた大変ありがたく思っております。計画に対して、過去においては実現でき
ていなかったことを大変申し訳なく思っております。この2030年の売上100億円、経常
利益15億円、ROE 18%という数字については、我々は必ず実現しようと思っ
て経営をしております。ただ、2030年は期間としては大分長いので、まずは、
この第1フェーズの2027年の売上75億円、利益10億円ということを必ず実現す
べく、冒頭にも岩崎の方で説明させていただきましたけれども、取り組みを進めて
いるということになります。こちら、今の3セグメントのオーガニックな成長
でやっていけば実現できるという風に我々も考えておりまして、

ただ、仰る通り、2030年の売上100億円、利益15億円については、もう一つ、
ジャンプアップする要素は必要かなと考えていますので、それは一つにはM&A
でありまして、もう一つには、この新規事業ということで、今進めています
火災保険事業であったり、BIM事業であったり、CRMデータサービスという
新しい事業を生み出すことで今の売り上げ水準にさらに上乗せしていく
ということを考えているところでございます。

Q7. 資料の改善のお願いです。個人的には予測通りうまくいかないこともあり、しょうがない部分や、様々な問題があって大変だなと思うが、資料は改善できると思っています。資料を見ると、前年実績との比較になっていると思います。そうすると良く見えてしまうので、予測に対してうまくいかなかった原因とこうしていきます、というストーリーで聞ければ頑張ってるんだなと思えます。いいところだけ見せようとしないでほしいなと思っており、事実を掲載してほしいと思います。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久

ご指摘ありがとうございます。表記に関しても仰る通り前期比で表現するか計画比で表現するか、はよく議論になっております。シンプルに表現するためにどちらかに統一したとき、前期比の方が成長が分かりやすいかなと考えて前期比で統一をしています。

前期比が良いから前期比を載せて、計画比が良い場合は計画比を載せるといった恣意的なことは一切していません。ただ、仰る通り計画に対してうまくいったのか、うまくいかなかったかは、もちろん社内では十分議論してはいますが、株主の皆様、投資家の皆様へ説明する義務もあると思いますので資料のところは反映していきたいと考えております。

もう1つ、我々としてはまだまだエプコグループとして成長していきたいという思いがある中で、計画値については自分たちで考えるべく高い水準の計画を立てて、たとえそれが実現できなくても前期からさらに成長していればそれは我々としての大きな成長ではないかと考えておりますので、計画達成することは一番だと考えておりますが、計画を超えるだけのために計画値を下げることはしたくないと考えています。アドバイスいただいた点については、今後の資料作成の参考にさせていただきたいと思っております。ご指摘ありがとうございます。

Q8. 来月の株主総会を楽しみにしています。前の方とそれから会場の2番目の方の質問(Q2.)とそれに対する回答について、下方修正みたいなことは？ということだったかと思いますが、社内的に計画として示すという部分と、投資家に対して計画達成をするということとを両方悩んでおられるとは思いますが、対投資家については極力、下方修正しないでほしい、コンサバティブに上方修正を繰り返す形で決算発表していただきたいと考えています。

質問ですが、共通検図システムについてです。開発費どれくらいの規模になっているのか、クラウドで社外へのサービス提供もありうるのかということをお聞きしたい。先ほど質問した、中小ビルダーへのサービス提供に向けた、BIMシステムの改善・改良に取り組んでいるということでしたが、例えば配管工事メーカーや工事会社を子会社に持っているような事業会社さんはパッケージシステム、モジュールのような形でシステムを組んで合理化し、工程管理も簡素化するというをやっていると思っておりますがそういったところにも連動してシステムが供給できるようになるのかを教えていただきたいと思っております。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久

(p. 11参照)

冒頭の御助言に対して、誠にありがとうございます。大変勉強になります。

頂いたご意見に関して真摯に受け止めまして、今後の計画立案に活かしていきたいと思っております。ありがとうございます。

D-TECH2.0に関する検図システムの開発について開発規模がどれくらいなのかという質問だったかと思います。金額について具体的に申し上げることができませんが、およそ売り上げに対する率でいうと数%くらいの規模感でのシステム投資ということでお考えいただきたいと思っています。

開発着手しております共通検図システムはあくまでエプコの中、沖縄・東京と中国の吉林で図面の作図・検図をしています。情報を共有するプラットフォームがなかったがために、ここをシステムで統合して同時に作業することができるようにして生産性を高めていこうという取り組みでございます。また、お客様とのプラットフォームの開発も社内では検討しております。D-TECH2.0プロジェクトについては検図のこのみを書かせていただいておりますが、決して検図だけを効率化させるのではなく、設計作業全体を3分の1の人員でできるようにするという事ですので、他の部分のシステム投資や業務の見直しを行う取り組みの1つにお客様とコミュニケーションが取れるプラットフォーム開発も検討しております。開発着手ができた際にはぜひ皆様にお伝えしたいと考えております。

**Q9. 資料57ページの従業員数のグラフについて、地域別の数字があつてあまり見たことがない分類の仕方なので面白いなと思いました。沖縄が多いのは設計や電話営業の人員が多いからなのか？理由を教えてください。
設計だけであれば北海道など他拠点でやっている会社もある中で、なぜ沖縄だけに集約しているのか、人員の伸びが沖縄に限定しているのはなぜなのか教えてください。**

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久

(p. 57参照)

人員グラフについては地域別に表示させていただいております。我々のセグメントとしては再エネ・設計・メンテナンスがある中で、メンテナンスと設計をやっている社員が沖縄に多くおります。具体的にはコールセンター事業をやっている、沖縄と金沢にコールセンター拠点があるのですが、沖縄だけで200名以上のコールセンターオペレーターが働いております。設計については沖縄と東京それぞれに人を配置してやっております。大手ハウスメーカー様から頂いている図面作成の部分は中国の吉林というところで、こちらも200名規模で行なっている形になりますので、結果的には沖縄がメンテナンスのコールセンターオペレーターと設計オペレーターが多いということで全体としても多くなるということでございます。

時間内で回答できなかった質問及びアンケート用紙にご記入いただいた質問

Q10. D-TECH2.0による配置転換で退職者の増加等 マイナス影響が出ていないか教えてほしい。新設の営業について、営業対象および人材(社内配置転換or新規採用なのか)について教えてほしい。M&Aについてタイミングが遅すぎると思うが、どのように考えているか？

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久
(p.14参照)

配置転換については、再エネ事業を担うグループ会社への「出向公募」の定期実施や、資格取得支援の拡充(2025年に第二種電気工事士を20名が取得)といった形で進めており、この取り組みが退職者の増加につながっているとの認識はしておりません。また、退職率が上がるなどのマイナス影響もでておりません。

新設の営業組織については、エプコグループの3つの事業セグメント全ての営業を行う部門として本年1月よりグループ営業本部を新設しており、営業対象については、既存のお客様である大手住宅事業者様に対する設計、メンテナンス、工事に関する新サービスのご提案、既存のお客様でない住宅事業者様やエネルギー会社様に対する新規営業、DX化の推進により導入コストが引き下げられたことにより可能となった中小の住宅関連会社へのアプローチ、建設会社様や専門工事会社様への非住宅分野のBIMサービスの展開といったものを行っております。人材の確保については社内からの配置転換と、外部からの中途採用、社内公募等により対応しております。

M&Aによる施工力の強化に関しては従前から取り組みを進めておりましたが、現在、電気工事店のM&A市場は売り手優位の状況にあり成約には至っておりません。一方で、TEPCOホームテック、ENE'sの成長により太陽光電気工事案件を大規模・安定的に供給できる体制が整ったことで、買収候補先にとってもより魅力的な提案ができる環境が整ってきたと認識しております。

Q11. 東京都の太陽光パネル設置義務化により増加した需要のうち、全体の何%を獲得できているか知りたい。

(回答) TEPCOホームテック株式会社 取締役 杉原 広央
市場全体に対して当社がどの程度のシェアを獲得しているかを正確に把握することは困難です。また競争上の観点から、特定地域の具体的な契約数は公開しておりません。なお、TEPCOホームテックの2025年度における都内案件数は数千件単位であり、引き続き増加する見込みです。引き続き、供給能力の強化とサービス品質の向上により、需要増を確実に取り込んでまいります。

Q12. ペロブスカイト太陽電池の将来性に対して、今後事業に取り入れる可能性について知りたい。

(回答) TEPCOホームテック株式会社 取締役 杉原 広央
ペロブスカイトなどの新技術の普及に先立ち、TEPCOホームテックではニュースリリース (<https://www.tepco-ht.co.jp/release/pdf/20250806.pdf>) で公表させていただいております通り、2025年8月より住友不動産グループと東京電力グループ合同で超軽量・薄型太陽光パネル設置の実証実験を開始しております。この実証実験はペロブスカイト太陽電池が商品化された際にも活用できるものであり、今後の事業展開にも積極的に取り入れて参ります。

Q13. ペロブスカイト太陽光発電がこれから主流になっていくと思います。御社に、どんなかわり方があるのか株主に提示して欲しい。

(回答) TEPCOホームテック株式会社 取締役 杉原 広央
ペロブスカイト太陽光が実用化された場合、従来は設置が難しかった建物の壁面や、耐荷重の小さな屋根への太陽光の普及が期待されます。このため、TEPCOホームテックでの取り扱い製品ラインナップへの追加、ENE'sによる施工能力の獲得を通じて、さらに拡大する太陽光市場への先行的な参入を実現し、収益を拡大させてきたいと考えています。

Q14. 太陽光パネルの廃棄、環境への取り組みについて知りたい。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 再エネ事業本部長 下司 知夫
弊社およびグループ会社のTEPCOホームテック、ENE'sでは、太陽光パネルの廃棄・リサイクルに関する規制を遵守し、引き続き適正な廃棄物処理に取り組んでまいります。

Q15. 設計サービスについて、住宅着工件数は減るが、大型化で利益拡大するのではないか。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 CFO 平川 智久
(p. 22参照)
国土交通省の建築着工統計調査において、新築住宅1戸当たりの面積は減少傾向にあり、住宅の大型化といった傾向は認識しておりません。
設計サービスにおいては引き続き、給排水設備設計や電気設備設計の業務フローの見直しや作図・検図の自動化、プラットフォーム開発等を通じて生産性向上を図り収益性の向上を実現してまいります。

Q16. なぜ沖縄の従業員（コールセンター、設計）が多いのか、何か地域的な強みがあるのか知りたい。

（回答）株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久
（p. 55, 57参照）

沖縄オフィスは2005年に設立しましたが、当時、事業拡大に向けて新たな拠点の開設を検討する中で、複数の地域が候補としてあがりました。その中で沖縄を選定した主な理由としては、①企業誘致に積極的で、支援施策が充実していたこと、②コールセンターをはじめとするBPO拠点多く集積しており、人材確保がしやすかったこと、③総合的にコスト優位性が高かったこと、といった点があります。

なお、2022年からは、BCP（事業継続計画）の観点から金沢に新たな拠点を設立し、メンテナンスサービスを沖縄・東京・金沢の3拠点にて行っております。

Q17. 累進配当方針というのは、35周年記念配当を考慮しても維持、つまり、2026年12月期は1株当たり35円以上ということでしょうか。

（回答）株式会社エプコ 常務執行役員CFO 平川 智久
（p. 32参照）

現時点における2026年12月期の配当予想としては、2025年12月期決算短信にて開示いたしました32円となっております。

一方、弊社はこれまでに上場時（2003年）、20周年（2010年）、30周年（2020年）の3回の記念配当を実施してまいりましたが、いずれの場合においても記念配当分を加味した上でも減配なしの実績を維持しておりますので、これから業績進捗を踏まえて配当金額を決めてまいります。

以上