

|| 企業調査レポート ||

システムサポート

4396 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月14日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年6月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2023年6月期業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
■ 業績動向	09
1. 2023年6月期第2四半期累計業績の概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
1. 2023年6月期の業績見通し	16
2. 中期経営計画	17
■ 株主還元策	21

■ 要約

クラウドインテグレーション事業の高成長により2ケタ増収増益続く

システムサポート<4396>は、業界トップクラスの技術力を強みに各種クラウド基盤やERP、データベース等の導入・利用支援を中心に成長を続ける独立系IT企業である。本社は石川県だが事業活動の中心は東名阪で、米国シリコンバレーにも子会社を置いている。データセンターサービスやクラウド（SaaS型）サービスでの提供が主となるプロダクト事業などストック型ビジネスにも注力している。

1. 2023年6月期第2四半期累計業績の概要

2023年6月期第2四半期累計（2022年7月～12月）の連結業績は、売上高で前年同期比18.2%増の9,211百万円、営業利益で同26.4%増の743百万円といずれも会社計画（売上高8,765百万円、営業利益722百万円）を上回り、過去最高を更新した。売上高はクラウドインテグレーション事業を中心にすべての事業セグメントで増収となり、利益面でも人材投資費用の増加を増収効果で吸収した。好採算のクラウドインテグレーション事業の拡大等によって営業利益率も8.1%と上昇基調が続くなど好調な決算となった。クラウドインテグレーション事業では引き続き「ServiceNow※」関連の売上高が同27.5%増の922百万円と高成長が続いたほか、Google Cloud関連についても同201.5%増の261百万円と急拡大した。Google Cloudが得意とするデータ分析分野のエンジニア育成に注力したことが奏功した。

※「ServiceNow」とは米国ServiceNowが提供する、業務プロセスの標準化・自動化を行い、従業員・組織の生産性向上を支援するクラウドプラットフォームで、DX化ソリューションとして欧米だけでなく日本でもここ数年で急速に普及し始めている。同社は日本企業として2015年にいち早くパートナー契約を締結し、国内ではトップクラスの導入実績を持つ。

2. 2023年6月期業績見通し

2023年6月期の連結業績は売上高で前期比11.7%増の18,093百万円、営業利益で同21.7%増の1,456百万円と期初計画を据え置いた。景気の先行き不透明感が強まっているものの、足元の受注状況は引き続き好調のようで、人的リソースの採用・強化により対応しているが、供給能力に対して需要が上回る状況が続いているようで下期もフル稼働の状況が続くと見られる。また、ストック型ビジネスであるデータセンターサービスを中心としたアウトソーシング事業やプロダクト事業についても基調に変わりなく、下期も顧客の積み上げにより着実に成長する見通しとなっており、通期業績計画を達成する可能性は高い。なお、従業員の定着率向上策として2023年1月より「通勤圏外リモートワーク制度」を新たに導入し、人身体制の強化に取り組んでいる。

要約

3. 中期経営計画

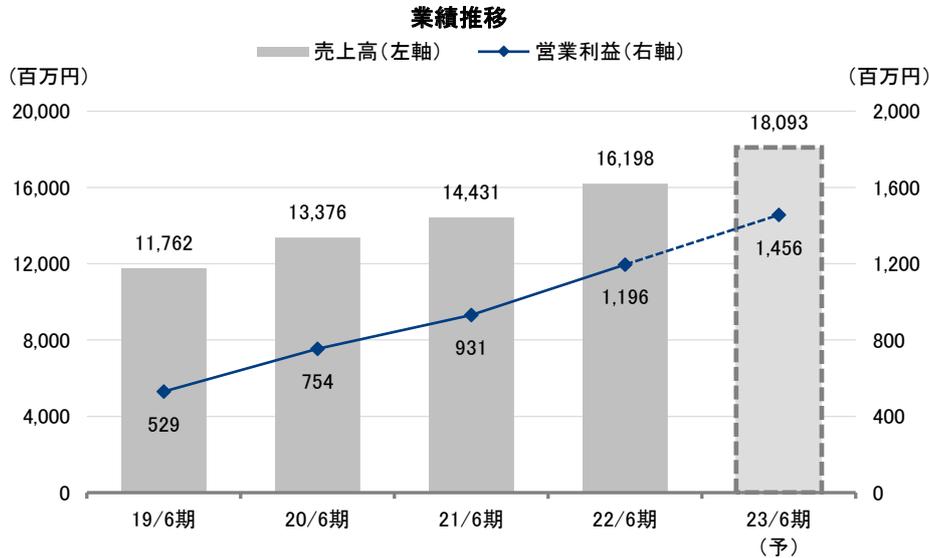
同社は、2023年6月期から3ヶ年の中期経営計画をスタートしている。『成長と更なるイノベーションの創出』をテーマに掲げ、「顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充」「多様な人材の成長と活躍」「ESG経営の強化」に取り組むことで、2025年6月期に売上高218.9億円以上、営業利益21.8億円以上、営業利益率10%以上の達成を目指す。3年間の年平均成長率では、売上高で10.6%、営業利益で22.3%を上回る成長率となる。けん引役はクラウドインテグレーション事業となる。国内クラウド市場が今後も年率2ケタ成長で拡大するなか、同社は既存のクラウドインテグレーションに加えて、今後成長が見込まれる有望なソリューションを手掛けていくことで、同事業を年率25%と業界平均を上回るペースで拡大していく。注目されるソリューションとして、2022年から取り扱いを開始した業務実行管理プラットフォーム「Celonis Execution Management System（以下、Celonis EMS）」※が挙げられる。同プラットフォームは同社が豊富な導入実績を持つ「ServiceNow」とも連携しているため、比較的スムーズに売上を拡大できる可能性があり、既に導入実績も出始めている。同社では従来と同様、エンジニアを積極的に育成することで受注を拡大する戦略である。そのほかシステムインテグレーション事業やアウトソーシング事業、プロダクト事業等も着実に収益を拡大する計画だ。成長の源泉となる人材への投資も継続する方針で、従業員数は年率9%弱のペースで増員する予定である。また、M&Aについてもシナジーが見込める案件であれば前向きに検討する方針である。なお、株主還元策としては配当性向で30～35%の水準で配当を実施する方針であり、2023年6月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増の30.0円（配当性向31.6%）を予定している。

※ プロセスマイニングのグローバルリーダーである Celonis SE（ドイツ）が開発・提供するクラウドプラットフォーム。「Celonis EMS」はあらゆるシステムのイベントログデータを、プロセスマイニングエンジンを用いて可視化・分析することで、業務プロセスにおける非効率な業務を特定し、改善ポイントを導き出すことによって生産性向上を支援するツール。2022年6月に日本法人である Celonis（株）と販売パートナー契約を締結した。

Key Points

- ・ 2023年6月期第2四半期累計業績は会社計画を上回る2ケタ増収増益を達成
- ・ 足元の受注に翳りは見られず、業績は2ケタ増収増益が続く見通し
- ・ 中期計画の初年度は順調な滑り出し、クラウドインテグレーション事業をけん引役に年率22%以上の利益成長を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

主要クラウド基盤や ServiceNow、SAP、Oracle 関連の案件を多く手掛けることで成長を続ける独立系 IT 企業

1. 会社沿革

同社は1980年に、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的に、石川県金沢市に設立された。1980年代の好景気を背景に順調に成長を続けていたが、1990年代のバブル崩壊をきっかけに業績が悪化し、一時は会社存続も危ぶまれる状況となった。しかし、1994年に創業者から経営を引き継いだ現代表取締役社長の小清水良次(こしみず りょうじ)氏の強いリーダーシップのもと経営合理化を推進し、4年後には黒字転換を果たすまでに業績も回復した。その後は独立系で業界トップクラスともいわれる技術開発力を強みに、国内クラウド市場の拡大を追い風にして業績を伸ばし続けている。

2000年以降の事業展開の動きを見ると、2000年にデータセンターサービスを行う子会社、(株)イーネットソリューションズを設立し、2004年には日本オラクル<4716>とOracle EBSテクニカルパートナー契約を締結し、Oracle製品のシステム構築・導入案件を積極的に手掛けていくことになる。また、システム開発やデータセンターサービスに続く新たな収益事業として自社開発ソフトウェア製品を販売するプロダクト事業を立ち上げ、その第一弾として建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を2005年に開始した。

会社概要

2009年には医療業界向けに特化したソフトウェアの開発・販売を行う子会社、(株)STSメディックを設立したほか、2010年にはERP大手のSAPのサービス・パートナーであった(株)T4C、2012年には流通業界向けシステムソリューションを展開していた(株)アクロスソリューションズを相次いで子会社化するなど、M&Aも活用しながら事業基盤を固めていった。また、2013年には米国における情報収集及びITサービス提供を目的とした子会社を米国に、2016年には北米の日系企業向けアウトソーシングサービス(会計業務など)を手掛ける子会社をカナダに設立するなど海外にも事業進出を果たしている。直近では、2022年4月にアクロスソリューションズがWebマーケティングサービスを提供する(株)ブロックを子会社化し、同年7月に吸収合併した。なお、同社は2018年8月に東証マザーズに上場、1年後の2019年8月に東証1部に昇格し、2022年4月の東証市場区分見直しに伴い、プライム市場に移行している。

会社沿革

年月	主な沿革
1980年 1月	石川県金沢市において、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的として、同社を設立
2000年11月	(株)イーネットソリューションズを出資設立
2004年 1月	日本オラクル<4716>とOracle EBS テクニカルパートナー契約を締結
2005年 2月	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を開始
2009年 3月	(株)STSメディックを出資設立
2010年 5月	(株)T4Cの株式を取得し、子会社化
2011年 6月	SAP ジャパン(株)とSAP サービス・パートナー契約を締結
2012年 3月	(株)アクロスソリューションズの株式を取得し、子会社化
2012年 4月	クラウド支援サービス「クラウド工房 powered by AWS」のサービス提供を開始
2013年 7月	米国に STS Innovation, Inc. を出資設立
2013年 8月	顧客情報マッピングサービス「PinMap」のサービス提供を開始
2013年10月	アマゾンジャパン(株)とAPN コンサルティングパートナー契約を締結
2015年 3月	T4C 及びアクロスソリューションズの株式を追加取得し完全子会社化 STS Innovation が米国に FrontLine International, Inc. を出資設立 (2017年4月に吸収合併)
2015年 9月	ServiceNow Nederland B.V. とパートナー基本契約を締結
2016年 1月	カナダに STS Innovation Canada Inc. を出資設立
2016年 2月	クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」の販売を開始
2018年 8月	東証マザーズに上場
2018年 8月	勤怠・作業管理システム「就業役者」の販売を開始
2019年 8月	東証1部に上場市場を変更
2020年 4月	Google Cloud Japan G.K とパートナー契約を締結
2021年 1月	Automation Anywhere, Inc. と業務委託基本契約を締結
2021年 6月	次世代データ分析基盤「ADDPLAT」提供開始
2022年 4月	(株)アクロスソリューションズが(株)ブロックの全株式を取得し、子会社化(同年7月に吸収合併)
2022年 6月	Celonis(株)とパートナー契約を締結

出所：ホームページ・有価証券報告書よりフィスコ作成

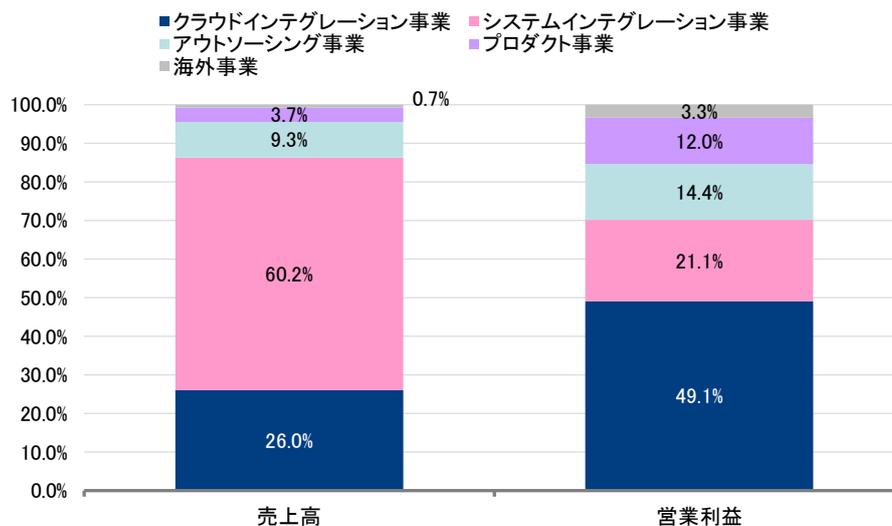
クラウドインテグレーション事業を中心に5つの事業を展開

2. 事業内容

同社グループは、同社と連結子会社6社で構成されている。事業セグメントは、中期的に注力するクラウドインテグレーション分野の進捗をより明確に示すことを主目的に、従来のソリューション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業、その他という区分から見直しを実施した。具体的には、ソリューション事業をクラウドインテグレーション事業（ServiceNow、Microsoft Azure、AWS、Google Cloud等のクラウドサービスの導入・利用支援やライセンス等の再販）とシステムインテグレーション事業（ERPパッケージの導入・利用支援、Oracle データベース等のインフラ構築、ITシステム開発）に分割した。また、アウトソーシング事業に計上していたニアショアではない運用保守サービスをシステムインテグレーション事業に移管したほか、カナダの子会社で行っていた会計業務のアウトソーシングサービスを新設した海外事業へと移管し、その他売上として計上していた海外子会社の売上（現地日系企業向けの人材紹介サービスやマーケティング支援サービス等）についても海外事業として計上することにした。プロダクト事業については従来通りとなる。

2023年6月期第2四半期累計における事業セグメント別構成比を見ると、売上高ではシステムインテグレーション事業が60.2%と過半を占め、クラウドインテグレーション事業が26.0%、アウトソーシング事業が9.3%、プロダクト事業が3.7%と続く。一方、営業利益についてはクラウドインテグレーション事業が49.1%と最も高く、システムインテグレーション事業が21.1%、アウトソーシング事業が14.4%、プロダクト事業が12.0%となっており、海外事業についてはわずかとなる。システムインテグレーション事業の利益構成比が低いのは販管費のうち共通費用については、各事業セグメントの売上原価に比例して配分しているため、売上規模の大きいシステムインテグレーション事業の配分比率が高くなっているためだ。売上総利益率の水準で見ると、クラウドインテグレーション事業が28.0%に対して、システムインテグレーション事業は24.0%となっており、大きな差はない。

事業セグメント別構成比(2023年6月期第2四半期累計)



注：調整前数値にて算出

出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業では、ServiceNow や AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、Oracle Cloud Infrastructure など各種クラウド基盤の導入・利用支援やライセンスの再販（リセール）を行っている。2023年6月期第2四半期累計の売上構成比を見ると、「ServiceNow」関連が38.5%と最も高く、AWS関連が34.5%、Microsoft Azure 関連が12.1%、Google Cloud 関連が10.9%と続く。また、リセールの売上比率は33.6%となっている。

クラウド関連の受注案件は、クラウド事業者からの紹介が多いため、各クラウド基盤の認定技術者を数多く育成し顧客満足度の高い開発実績を積み重ねていくことが、受注拡大のための重要なポイントとなっている。このため、同社は認定技術者の採用・育成に注力しており、こうした取り組みの結果、Microsoft Azure、AWS、Google Cloud、Oracle 関連などの Award で数多くの表彰を受けている。収益性は比較的安定しており、なかでも「ServiceNow」関連については、国内でいち早く参入して多くの開発実績を積み重ねてきたこともあり、クラウド関連のなかではもっとも収益性の高いビジネスとなっている。

なお、クラウドサービス利用料となるリセールについては、AWS や Microsoft などクラウド事業者からドル建てで同社に請求が送られ、それを同社が円換算して円建てで顧客に請求している。このため、為替が円安となった場合は、売上高の増加要因となる顧客側の支払い負担が増加するため利用量を抑制する動きが出る可能性もあるが、売上総利益率は一定で変わらない。また、急激に為替が円安に振れた場合はドル建て債務に関する為替差損が発生するケースもある。

主な認定・受賞歴

Microsoft Azure	AWS
<ul style="list-style-type: none"> Gold Cloud Platform コンピテンシー認定取得 (2018年3月) Microsoft Azure の展開において優れた実績を持つパートナーとして認定 「Advanced Specialization」取得 (2020年11月) ※1 特定のソリューション分野において特に高度な専門性のあるパートナー資格取得 MVP アワードを5回連続受賞 2017年よりデータプラットフォーム分野で連続受賞※2 	<ul style="list-style-type: none"> AWS コンピテンシープログラム※3で Oracle コンピテンシーを取得 (2014年11月) APN パートナーアワード「Rising Star of the Year」受賞 (2014年度)
	Google Cloud
	<ul style="list-style-type: none"> Partner Advantage プログラムでデータ分析スペシャライゼーションを取得 (2022年9月)
	Oracle
	<ul style="list-style-type: none"> Oracle Database 関連で14年連続受賞※4 日本オラクル社より Oracle Certification Award 2020 など受賞

※1 「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Sever の移行」分野で取得

※2 同社社員による受賞

※3 AWS に関する技術的な専門知識とカスタマーサクセスを実証した AWS パートナーネットワーク (APN) のアドバンスト及びプレミアムティアパートナーを特定、検証、及び推奨するためのプログラム

※4 2007～2020年の受賞

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(2) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業では、企業の IT システムのコンサルティング・設計・開発・運用保守のほか、ERP パッケージの導入・利用に係る技術支援、Oracle データベース等のインフラ構築等が含まれる (Oracle Cloud Infrastructure 関連はクラウドインテグレーション事業に含む)。2023年6月期第2四半期累計の売上構成比では、IT システム開発が53.1%と過半を占め、ERP 関連が28.2%、データベース関連が18.7%と続く。

会社概要

金融機関向けシステムや ERP 構築など大規模プロジェクトについては、納期遅延などによる不採算発生リスクを避けるため、直接受注ではなく二次請けで受注している。採算性は低くなるが、大規模プロジェクトは長期間にわたって売上に貢献するため、エンジニアの稼働率を一定水準維持する役目を果たしている。

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、子会社のイーネットソリューションズが運営している国内3ヶ所のデータセンター（東京、金沢）における運営サービスが売上高の82.5%を占め、残り17.5%をデータ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守で占めている。

データセンターについては、企業のプライベートクラウドのインフラ用あるいはBCP対策・データバックアップ管理用として主に利用されている。同社ではデータセンターの顧客獲得施策として、付加価値サービスの提供も行っている。具体的には、2006年から地震情報と連動して社員の安否確認メッセージを自動で配信する緊急通報・安否確認サービス「Safetylink24」の提供を開始したほか、2010年には電子ワークフローシステム「ActionPassport」、2017年には日本アイ・ビー・エム（株）の「IBM Watson Explorer」（AIを活用した検索・分析プラットフォーム）を月額料金制で手軽に利用できるサービス「Magic Insight」の提供を開始している。データセンターサービスは、預かるデータ量が増えると月額売上も積み上がるストック型の収益構造となっていることが特徴だが、設備能力増強時には減価償却費が増加し、一時的に利益面で影響が出る場合もある。2022年12月時点で、データセンターの利用顧客数は約1,000社となっている。

(4) プロダクト事業

プロダクト事業では、同社グループによるプロダクト（ソフトウェア）の開発及び販売、サービス提供を行っており、顧客ニーズに応じたカスタマイズ開発にも対応している。現在の主力製品は4つで、建築業向け工事情報管理システム「建て役者」と卸・小売業界向けを中心としたモバイル受発注システム「MOS」がそれぞれ売上高の3割強を占めており、クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」と勤怠・作業管理システム「就業役者」がそれぞれ1割強を占めている。不定期にカスタム開発案件を受注することもあるが、クラウド（SaaS型）サービスによる月額課金が売上の大半を占めており、契約件数の積み上げによって収益が増加するストック型ビジネスモデルとなる。販売については直販が多いが（「建て役者」についてはOEMが多い）、販売代理店も活用している。

主要製品の概要

名称	提供会社	内容	導入社数※
建て役者	(株)システムサポート	建築業向け工事情報管理システム。月額料金はスタンダード版で4万円～/5ライセンス～（初期費用35万円）。プレミアム版は月額料金8万円～/5ライセンス～（初期費用58万円）。	696
MOS	(株)アクロスソリューションズ	モバイル受発注システム。FULL版は初期費用35万円～、オプション10万円～、月額料金2万円～（発注者側のアカウント数による）。	677
SHIFTEE	(株)システムサポート	クラウド型シフト管理システム。Light版で月額料金は200円/1ユーザー（カスタマイズは別途対応）。	110
就業役者	(株)システムサポート	勤怠・作業管理システム。クラウド版は月額200円/1ユーザー（オンプレミス版は別途対応）。	160

※ 2022年12月末時点、実績ベース

出所：ホームページ・決算補足説明資料よりフィスコ作成

会社概要

(5) 海外事業

海外事業は、北米に展開している日系企業向けに、米子会社でシステムインテグレーションサービスや人材紹介サービスを、カナダの子会社で給与・会計業務のアウトソーシングサービスを展開している。

(6) グループ企業と従業員数

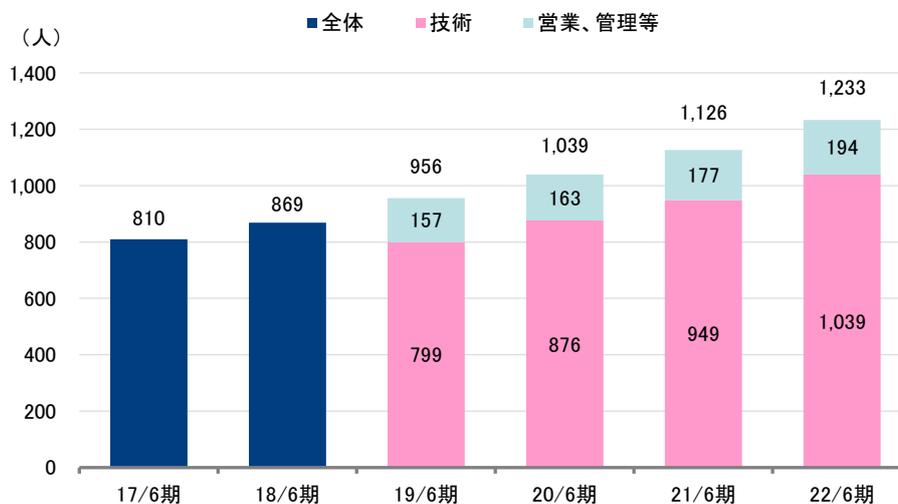
同社の子会社は、各社の専門領域において積極性・迅速性をもって常に顧客に新たなソリューションを提供するため、機能別・業種別に専門特化している。2022年6月期末の連結従業員数は前期末比107名増の1,233名となっており、従業員の84%が技術者で占められている。また、地域別では52%が首都圏、北陸が20%、関西が14%、東海が12%、海外が0.8%の構成となっており、各地域でバランスよく人材の採用を進めている。

グループ会社の主な事業内容

社名	クラウド インテグレーション 事業	システム インテグレーション 事業	アウトソーシング 事業	プロダクト 事業	海外事業
(株)システムサポート	クラウド基盤の導入・ 利用支援及びライセンス 再販	システム開発・運用保 守、データベース等の インフラ構築支援	データ入力サービス、 ニアショア運用保守	建築業向け工事情報管 理システム「建て役者」 等の開発・販売	-
(株)イーネット ソリューションズ	-	各種ソリューションの 導入	データセンター及び関 連プラットフォーム サービス	-	-
(株)T4C	-	ERP 製品の導入・利用 支援	-	-	-
(株)STS メディック	-	医用機器などの販売、 設置	-	医用画像ファイリング システム「T-File」の 販売・導入支援	-
(株)アクロス ソリューションズ	-	Web マーケティング サービス	-	モバイル受発注システム 「MOS」の開発・販売	-
STS Innovation, Inc.	-	-	-	-	ソリューションサービ ス及び人材紹介サービ ス等
STS Innovation Canada Inc.	-	-	-	-	管理業務のアウトソー シングサービス

出所：ホームページよりフィスコ作成

連結従業員数の推移



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2023年6月期第2四半期累計業績は 会社計画を上回る2ケタ増収増益を達成

1. 2023年6月期第2四半期累計業績の概要

2023年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比18.2%増の9,211百万円、営業利益で同26.4%増の743百万円、経常利益で同27.8%増の757百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同29.4%増の508百万円といずれも期初会社計画を上回り、第2四半期累計として過去最高業績を連続更新した。

2023年6月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	22/6期2Q累計		会社計画	23/6期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	7,790	-	8,765	9,211	-	18.2%	5.1%
売上原価	5,740	73.7%	-	6,711	72.9%	16.9%	-
売上総利益	2,049	26.3%	-	2,499	27.1%	22.0%	-
販管費	1,461	18.8%	-	1,756	19.1%	20.2%	-
営業利益	587	7.5%	722	743	8.1%	26.4%	2.9%
経常利益	592	7.6%	721	757	8.2%	27.8%	5.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	393	5.0%	487	508	5.5%	29.4%	4.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ウクライナ危機に端を発した物価の上昇や円安進行により、国内景気の先行き不透明感が強まっているものの、企業のDXに対する取り組みは依然旺盛で情報システムのクラウド移行に対する需要は引き続き好調に推移した。こうした市場環境下で、同社の売上高もクラウドインテグレーション事業をけん引役に、5つの事業セグメントすべてで増収となるなど全般的に順調に推移した。

利益面では、販売構成比の変化（収益性の高いクラウドインテグレーション事業の売上構成比が上昇）や増収効果によって売上原価率が前年同期の73.7%から72.9%に低下し、売上総利益が前年同期比22.0%増の2,499百万円となった。人件費や採用費、研修費等の人材関連費用並びに営業経費の増加によって販管費が同20.2%増となったが売上総利益の増加で吸収し、営業利益率も前年同期の7.5%から8.1%に上昇し、第2四半期累計として過去最高水準を更新した。

業績動向

クラウドインテグレーション事業では Google Cloud 関連の売上高が急拡大

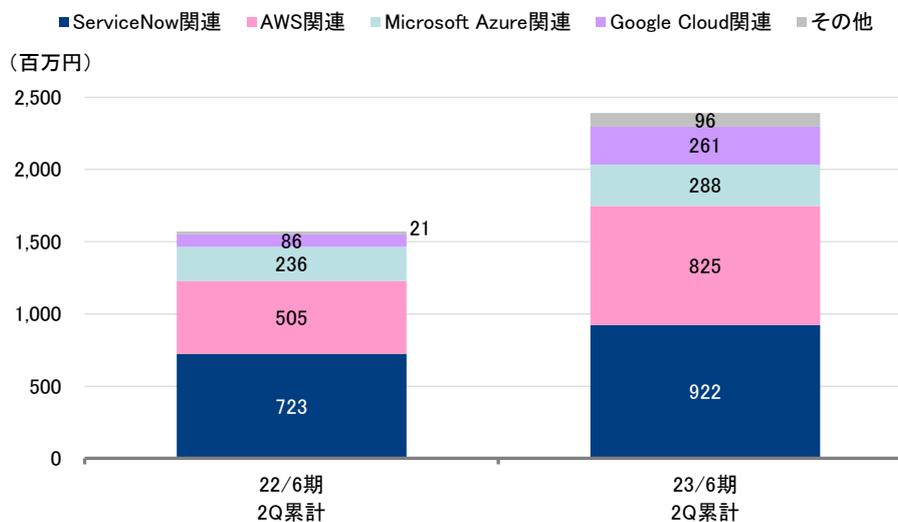
2. 事業セグメント別動向

(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業の売上高は前年同期比 52.2% 増の 2,394 百万円、営業利益は同 58.1% 増の 374 百万円と大幅増収増益となった。大幅増収にも関わらず売上総利益率が前年同期比で 0.2 ポイント上昇の 28.0% にとどまった。これは収益性の高い「ServiceNow」の売上構成比が、前年同期の 46.0% から 38.5% に低下したことが要因と見られる。

売上高の内訳を見ると、「ServiceNow」関連が同 27.5% 増の 922 百万円と好調を持続したほか、AWS 関連が同 63.4% 増の 825 百万円、Microsoft Azure 関連が同 22.2% 増の 288 百万円、Google Cloud 関連が同 201.5% 増の 261 百万円、その他が同 340.9% 増の 96 百万円と、すべてのクラウド基盤において売上が伸長した。

クラウドインテグレーション事業売上高の内訳

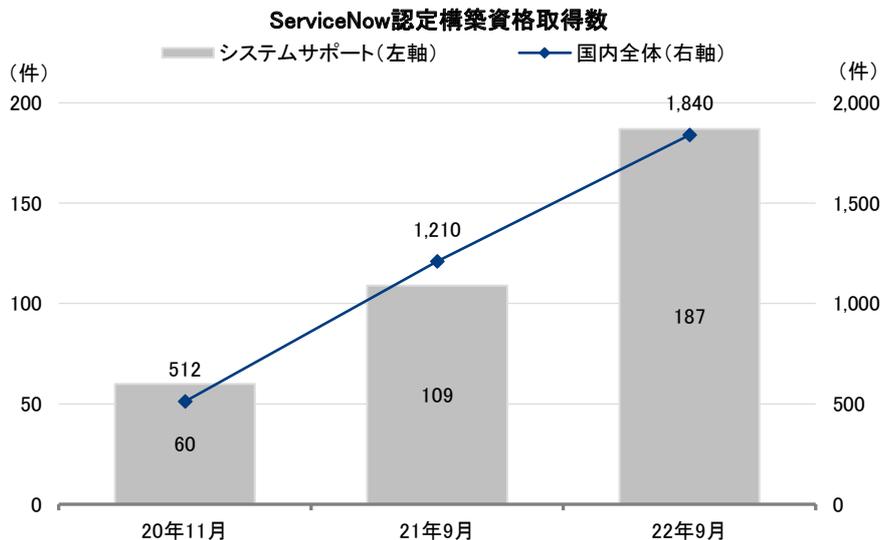


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

「ServiceNow」関連については、旺盛な需要に対応すべく技術者の育成や外部パートナーの拡充に取り組んできたことが高成長につながっている。ServiceNow Japan(合)の発表資料によれば、同社の「ServiceNow」認定構築資格取得数は2020年11月の60件から2021年9月に109件、直近2022年9月末には187件と2年間で約3倍に増加しており、取得数では業界2位をキープしている*。市場の拡大に対応する格好で「ServiceNow」のパートナー企業もこの3年間で30社から58社に増加し、全体の資格取得数も約3倍の1,840件に拡大しているが、同社の資格取得数のシェアは10%強をキープしており、引き続き最上位のElite Partnerとしてトップクラスのシェアを維持していると推察される。対象顧客は大企業となるが、東京や大阪だけでなく名古屋や石川エリアなど各拠点で受注が増加しており、現在もなお能力に対して需要が上回る状況が続いているようだ。

* Certified Implementation Specialist/Certified Application Developer/Certified Application Specialist を対象。1位はアクセンチュアで199件。



出所：ServiceNow Japan(合)発表資料よりフィスコ作成

「ServiceNow」を除くクラウド基盤移行・利用支援関連ではGoogle Cloud 関連の急増が目立った。ここ1～2年でGoogle Cloud が得意とするデータ分析分野のエンジニアの育成に注力したことで、同分野の受注案件を多く獲得できたことが要因だ(2022年10月時点でGoogle Cloud に携わる技術者は80名以上、認定資格保有数で155件を突破)。こうした実績が認められ、2022年9月には、Google Cloud Partner Advantage プログラムのデータ分析において技術認定の最高評価となるパートナースペシャライゼーションを取得した*。また、同年10月にはGoogle Cloud サービスを活用した3種類のソリューションパッケージ(「Windows ファイルサーバー移行」「データ分析プラットフォーム」「自動スケールするアプリケーションプラットフォーム」)を新たに開発、提供を開始している。いずれもGoogle Cloud の機能を各目的に合わせて最適に組み合わせているため、導入企業は低コスト・低リスク・短期間(サービス申込みから約3～5週間)で利用が可能となっている。特に、ビッグデータ分析サービスの利活用企業は今後も増加することが見込まれるため、高成長が期待できる分野として注目される。

* Google Cloud のデータ分析でスペシャライゼーションを取得している日系企業は同社のほか、デロイト トーマツコンサルティング(合)、SCSK<9719>の2社がある(2023年2月時点)。

業績動向

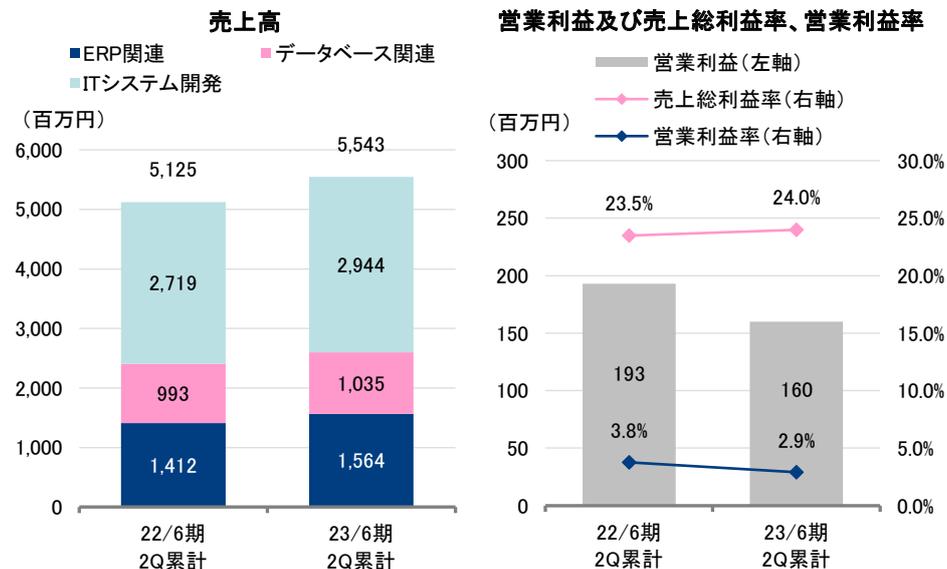
そのほかのクラウド関連としては、Oracle Cloud Infrastructure のほか、2022 年から取り組みを開始した「Celonis EMS」についても売上実績が少しずつ始めているようだ。「Celonis EMS」については現在、技術者の育成を進めている段階にあり、Google Cloud と同様、今後 1～2 年で売上成長に本格貢献してくるものと予想される。

なお、リセール販売は顧客アカウントのクラウドサービス利用料が積み上がるストック型ビジネスとなるため、導入顧客が増えるごとに売上高が増加するが、2023 年 6 月期第 2 四半期累計では為替が前年同期に比べて円安に進んだことも増収要因となった。利益率は低いものの継続的に売上が見込める安定収益源となっている。

(2) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業の売上高は前年同期比 8.2% 増の 5,543 百万円、営業利益は同 16.8% 減の 160 百万円となった。増収にも関わらず減益となったのは販管費の増加が主因である。既述のとおり販管費の共通費用部分は売上原価に比例して各事業セグメントに配分されるため、販管費が増加した場合、売上規模の大きいシステムインテグレーション事業に負担がかかりやすくなる。売上総利益ベースで見ると同 10.5% 増の 1,330 百万円と増益となっており、実際の収益状況は良好に推移したと考えられる。

システムインテグレーション事業の売上高内訳と利益率



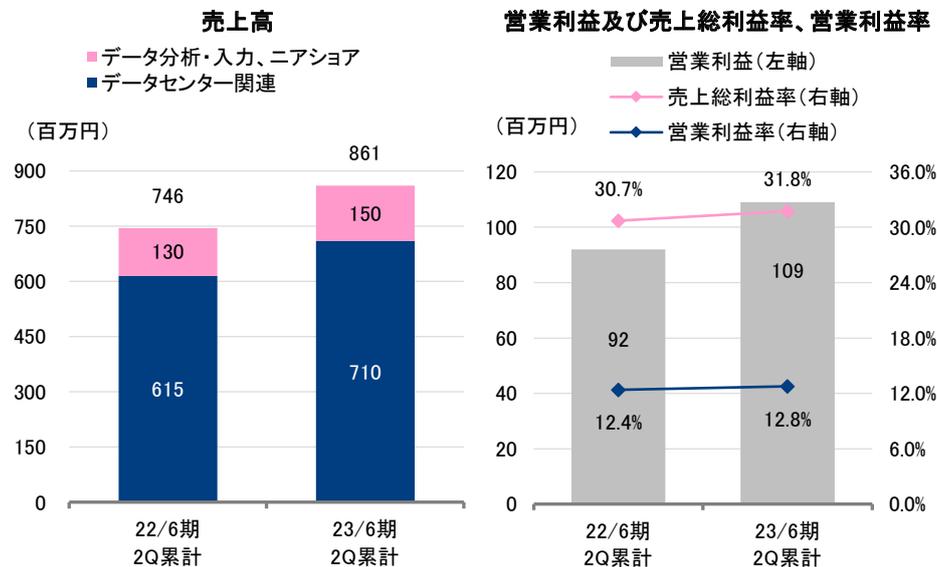
出所：決算補足資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を見ると、IT システム開発が前年同期比 8.3% 増の 2,944 百万円、ERP 関連が同 10.7% 増 1,564 百万円、データベース関連が同 4.2% 増の 1,035 百万円といずれも堅調に推移した。特に、ERP 関連については SAP 社の既存製品の保守サポート切れ（2027 年）を控えて、「SAP S/4 HANA」へ移行する動きが継続しており、引き続き繁忙状況が続いている。また、データベース関連については主力の Oracle 製品を中心に堅調に推移した。

業績動向

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業の売上高は前年同期比 15.4% 増の 861 百万円、営業利益は同 18.9% 増の 109 百万円と 2 ケタ増収増益となった。売上高の内訳を見ると、AI 関連サービスなどを含めたデータセンターサービスが同 15.4% 増の 710 百万円、データ分析・入力及びニアショアによる運用保守サービスが同 15.5% 増の 150 百万円といずれも好調に推移した。企業が情報システムの BCP 対策を強化するなかで、地震の少ない金沢市に拠点を置く同社データセンターを利用するケースが引き続き増加しているものと見られる。売上総利益率も増収効果によって前年同期の 30.7% から 31.8% に上昇した。前年同期に実施したデータセンターの能力増強投資が一巡したことも利益率の上昇に寄与したものと見られる。なお、データセンターの月額ストック売上については右肩上がりに積み上がっており、直近では 100 百万円を超える水準となっている。

アウトソーシング事業の売上高内訳と利益率


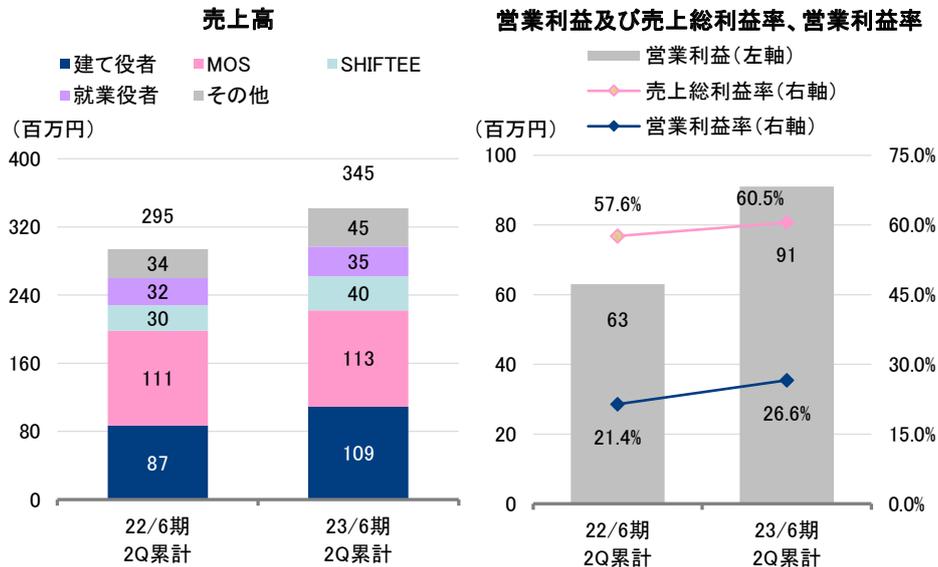
出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(4) プロダクト事業

プロダクト事業の売上高は前年同期比 16.8% 増の 345 百万円、営業利益は同 44.9% 増の 91 百万円と半期ペースで過去最高を連続更新した。売上高の内訳を見ると、「建て役者」が同 25.1% 増の 109 百万円、「SHIFTEE」が同 35.3% 増の 40 百万円とそれぞれ好調に推移したほか、「MOS」が同 1.8% 増の 113 百万円、「就業役者」が同 9.4% 増の 35 百万円と着実に売上を伸ばした。利益面では、月額利用料等のストック売上の利益率改善や、販管費を抑制できたこともあって、営業利益率で前年同期の 21.4% から 26.6% と大きく上昇した。

業績動向

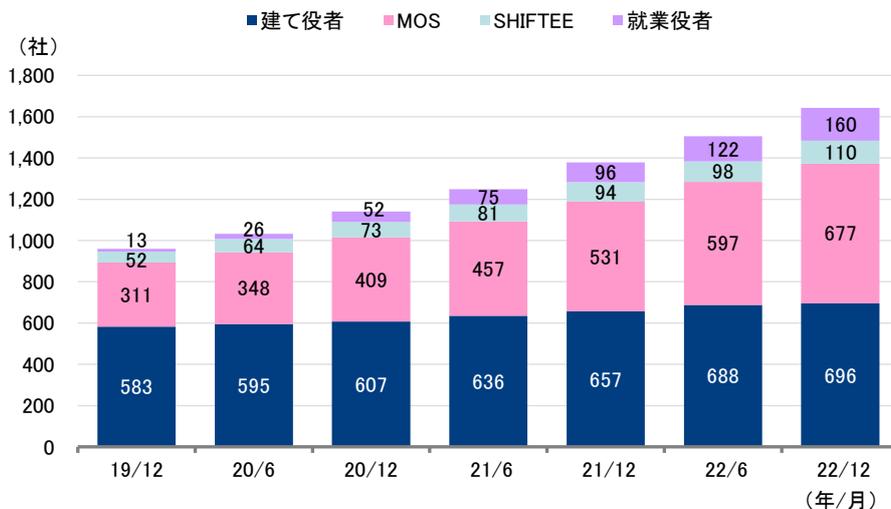
プロダクト事業の売上高内訳と利益率



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

「建て役者」については新型コロナウイルス感染症拡大の影響がほぼ一巡し、対面型の商談が可能となったことで、商談から成約に至るまでのリードタイムが改善されたほか、展示会への出展再開により見込み顧客を獲得できたことなどが売上好調の要因となった。また、「SHIFTEE」についてはサービス業界を中心にシフト管理業務の効率化に取り組む企業が増えるなか、簡便かつ低コストでシフト作成・管理を行える同製品の引き合いが増加した。なお、「MOS」や「就業役者」の増収率が導入企業数の増加に対して低く見えるが、これは1社当たりの利用者数（＝売上高）の少ない顧客が多かったことによる。

各製品の導入契約社数



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(5) 海外事業

海外事業の売上高は前年同期比 35.8% 増の 67 百万円、営業利益は同 22.6% 増の 25 百万円となった。為替の円安進展に伴う業績の嵩上げ効果があったほか、給与・会計業務のアウトソーシングサービスが好調に推移したことが増収増益要因となった。営業利益率が前年同期の 42.0% から 37.9% に低下したが、システムインテグレーション案件の状況が影響した。

自己資本比率の上昇傾向が続き、財務内容は健全

3. 財務状況と経営指標

2023年6月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 348 百万円増加の 8,164 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 89 百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 431 百万円増加した。また、固定資産ではのれんが 14 百万円減少し、有形固定資産が 54 百万円増加した。

負債合計は前期末比 25 百万円減少の 4,368 百万円となった。有利子負債が 482 百万円増加した一方で、未払法人税等が 47 百万円減少した。純資産合計は前期末比 374 百万円増加の 3,796 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上及び配当金支出により、利益剰余金が 373 百万円増加したことが主な増加要因となっている。

経営指標について見ると、株主資本の増加によって自己資本比率は前期末の 43.8% から 46.5% と過去最高水準に上昇した。有利子負債比率が同 33.6% から 43.0% に上昇したが、例年、第2四半期末の有利子負債比率は運転資金の増加により上昇し、期末にかけて低下する傾向となっているため、特に問題はないものと考えられる。ネットキャッシュ（現預金－有利子負債）もプラスを維持しており、財務内容は健全な状態にあると判断される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/6 期末	21/6 期末	22/6 期末	23/6 期 2Q 末	前期末比
流動資産	4,631	5,319	6,303	6,625	321
（現預金）	2,387	2,697	3,254	3,164	-89
固定資産	1,316	1,342	1,511	1,538	27
総資産	5,947	6,662	7,815	8,164	348
負債合計	3,540	3,669	4,393	4,368	-25
（有利子負債）	1,015	952	1,149	1,631	482
純資産合計	2,407	2,993	3,421	3,796	374
（安全性）					
自己資本比率	40.5%	44.9%	43.8%	46.5%	2.7pt
有利子負債比率	42.2%	31.8%	33.6%	43.0%	9.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

足元の受注に翳りは見られず、業績は2ケタ増収増益が続く見通し

1. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期の連結業績は、売上高で前期比11.7%増の18,093百万円、営業利益で同21.7%増の1,456百万円、経常利益で同22.0%増の1,452百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同25.1%増の982百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの進捗率は売上高で50.9%、営業利益で51.0%と直近3年間の平均進捗率(売上高48.4%、営業利益52.1%)とほぼ変わらないペースで進捗している。物価上昇や人件費の上昇による企業収益の悪化が懸念されるものの、足元もDXに関する投資意欲は旺盛で、クラウドインテグレーション事業を中心に受注状況に翳りは見られず、下期も業績は順調に推移し会社計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。なお、2023年春以降の電力料金値上げによってデータセンター運営コストの増加が見込まれるが、増収効果で吸収可能な範囲になると同社では見ている。

2023年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/6期		23/6期		前期比	2Qまでの 進捗率	直近3年間 平均進捗率※
	実績	対売上比	会社計画	対売上比			
売上高	16,198	-	18,093	-	11.7%	50.9%	48.4%
営業利益	1,196	7.4%	1,456	8.0%	21.7%	51.0%	52.1%
経常利益	1,190	7.3%	1,452	8.0%	22.0%	52.2%	51.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	785	4.9%	982	5.4%	25.1%	51.8%	51.1%
1株当たり当期純利益(円)	75.91		94.88				

※直近3年間の2Q累計実績合計÷通期実績合計。

出所：決算短信よりフィスコ作成

直近のトピックスとしては、2022年12月にGoogle Cloudより、新たなサービスとなるフルマネージド型データベースサービス AlloyDB※のローンチパートナーとして選出されたことを発表している。同社のデータベース関連に関する豊富で高品質な開発実績が評価されたものであり、今後、同サービスの導入支援に関する受注増加が期待される。また2023年1月には、「導入支援サービス for Azure+OCI(Oracle Cloud Infrastructure)」の提供開始を発表した。同サービスはマイクロソフトとオラクルが2022年7月に共同リリースしたマルチクラウドサービス「Oracle Database Service for Microsoft Azure」を利用したもので、双方の特徴を生かした高性能、高コスト効率を実現するマルチクラウド環境の構築を同社が支援していく。

※ AlloyDBとは、エンタープライズグレードのデータベースワークロードに対応するフルマネージド型の PostgreSQL 互換データベースサービスのことで、Google Cloud 上において優れたパフォーマンス、高スケーラビリティ、高可用性を実現する。同サービスは、2022年5月にプレビュー版が発表され、2022年12月に正式にリリースされた。

今後の見通し

なお、人員の採用状況について見ると2023年春の新卒採用は期初計画の91名に対して85名とやや下回ったものの、前年比では15名増となり順調に採用が進んだ。一方、中途採用については2023年6月期で93名と前年比10名増を予定している。第2四半期までの進捗はやや計画を下回ったものの、引き続き不足感が強いエンジニアの採用・育成に注力する方針だ。エンジニアの増員施策の一環として、2023年1月に「通勤圏外リモートワーク制度」を導入した。通勤圏内の社員に対するリモートワーク制度は導入済みで、約8割の社員が活用していたが、通勤圏外に対象を広げることで、介護など家庭の事情により地方などに移住せざるをえない社員の離職を防ぐことになるほか、働きやすい環境を整備することで採用面でのプラス効果も期待される。

中期計画の初年度は順調な滑り出し、クラウドインテグレーション事業をけん引役に年率22%以上の利益成長を目指す

2. 中期経営計画

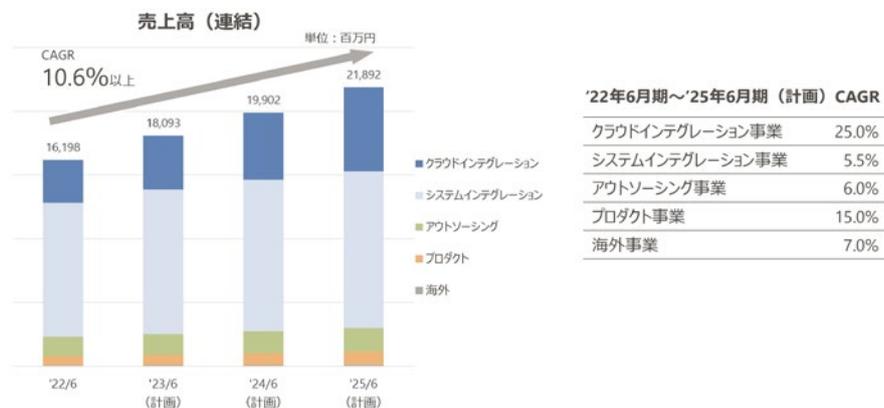
(1) 中期経営計画の概要

同社は、2023年6月期から3ヶ年の中期経営計画をスタートしている。『成長と更なるイノベーションの創出』をテーマに掲げ、「顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充」「多様な人材の成長と活躍」「ESG経営の強化」に取り組むことで、2025年6月期に売上高218.9億円以上、営業利益21.8億円以上、営業利益率10%以上を目指す。3年間の年平均成長率では売上高で10.6%、営業利益で22.3%を上回る成長を計画していることになり、初年度となる2023年6月期は既述のとおり順調に滑り出した格好だ。

事業セグメント別売上高の年平均成長率は、クラウドインテグレーション事業が25.0%と最も高く、次いでプロダクト事業が15.0%となる。システムインテグレーション事業、アウトソーシング事業、海外事業は5.5~7.0%の堅実な成長を計画している。今後3年間で57億円以上の売上増加を計画しており、このうち5割強はクラウドインテグレーション事業で稼ぎ出すことになる。

同社の中期経営指標（連結）における売上計画

◆2025年6月期に売上高218.9億円以上を目指す



出所：中期経営計画資料より掲載

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

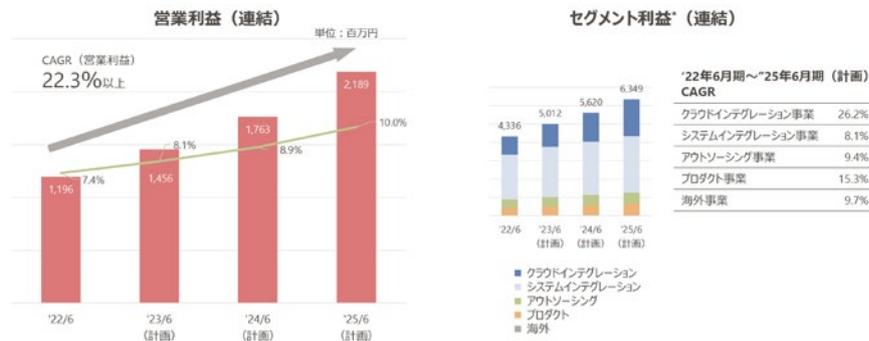
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

一方、セグメント利益（営業利益）についても傾向はほぼ同様で、クラウドインテグレーション事業が26.2%と最も高く、次いでプロダクト事業が15.3%、その他3つの事業が8.1～9.7%となり、ほぼすべての事業セグメントで利益率も上昇する見込みとなっている。唯一、プロダクト事業については横ばい水準が続く計画だが、これは既存製品の機能強化や新製品開発などの投資を継続する予定であるためだ。

同社の中期経営指標（連結）における利益計画

◆ 2025年6月期に営業利益21.8億円以上、営業利益率10%以上を目指す



© 2022 System Support, Inc. *セグメント利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行う前の数値です。

出所：中期経営計画資料より掲載

(2) 事業セグメント別成長戦略

a) クラウドインテグレーション事業

中期経営計画の達成の鍵を握るのは、クラウドインテグレーション事業の成長に懸かっている。ITシステムのクラウドシフトが継続することを背景に、クラウドサービス市場が中期的に2ケタ前後の成長が続くとの予測があるなかで、同社は市場平均を上回る25%の売上成長を計画している。同計画を達成するために同社は、1) 技術者育成によるクラウドベンダーとの関係強化を図り、顧客紹介案件を増やしていくこと、2) 主要3大クラウドプラットフォーム（AWS、Microsoft Azure、Google Cloud）及び「ServiceNow」を中心に、クラウド移行や移行後の最適化（リフト & シフト）に取り組み受注を拡大していくこと、3) 海外の有望なクラウドサービスの情報をキャッチし、技術者の育成・ノウハウの蓄積により、いち早く日本市場で事業化して新規顧客の開拓につなげていくこと、の3点に注力する方針だ。

有望な新サービスの取り組みについては、複数準備を進めているようだ。そのうちの1つは、2022年6月に販売パートナー契約を締結したCelonisの業務実行管理プラットフォーム「Celonis EMS」で、既に導入実績も出始めている。同ツールは業務プロセスの情報を収集・分析することで非効率となっている業務を抽出し、業務オペレーションの最適化を実現するツールで、2020年10月に発表されて以降、グローバル企業への導入が広がり、国内においても今後、普及拡大が期待される注目製品である。

今後の見通し

Celonis の国内パートナーは 40 社程度あるものの、同社が「ServiceNow」の豊富な導入実績を背景に、「Celonis EMS」についても早期に導入実績を積み上げていくことは可能と見られる。と言うのも、Celonis と ServiceNow の 2 社が 2021 年 10 月に戦略的パートナーシップを結んでおり、両製品の連携を実現したほか、今後開発やマーケティング、販売面でも協業していくことで基本合意したためだ。いずれも生産性向上を実現するツールであり、組み合わせることで導入効果もより大きくなることから、「ServiceNow」を導入した企業が「Celonis EMS」の有力な見込み顧客となる。同社では「ServiceNow」の認定資格保有者の育成・増員を積極的に進めており、今後の売上成長が期待される。

b) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業では、主力の ERP 関連やデータベース関連、RPA 関連等の拡大に向けて技術者の採用・育成に取り組んでいくほか、顧客企業と密接な関係を築くことで既存顧客内のプロジェクト拡大や継続受注につなげ、売上拡大を図っていく。また、品質・期間・コスト・リスクコントロールの観点でプロジェクトマネジメントを強化・継続し、不採算案件の発生を抑制するとともにサービス品質を向上することで着実な成長を目指す。

c) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、データセンターサービスにおいて大手パブリッククラウドベンダーの顧客層とは異なる顧客をターゲットに、AI 関連等の独自サービスをフックツールとして顧客の獲得とデータ利用量の積み上げを図っていく。2022 年以降、為替の急速な円安によりパブリッククラウドのサービス利用料の負担増が意識されるようになり、一部の企業ではプライベートクラウドを構築する動きも出てきており、こうした需要を取り込んでいく。また、データセンターの能力増強に関しては稼働状況に応じて徐々に実施することで、品質向上と収益性確保を両立する方針だ。そのほか SAP 社の ERP 製品の保守については、2027 年に向けてニーズが高まることを見込まれるため、金沢地区でのニアショア要員の育成を進め体制強化を図っていく。

d) プロダクト事業

プロダクト事業では、新規顧客開拓のため代理店等の販路拡大や広告宣伝を強化していくほか、既存顧客内の利用部門拡大によるユーザー数増加を図っていく。また、既存プロダクトの機能強化についても継続する方針だ。既存主要 4 製品の導入社数は 2022 年 6 月期末の 1,505 社から、2025 年 6 月期は 2,500 社程度まで積み上げる計画だ。2022 年 12 月末時点では 1,643 社となっており、おおむね順調なペースで増加している。

主力製品の「MOS」については、M&A により取り込んだ Web マーケティング事業を活用することで、Web マーケティングによる拡販を進めていくほか、顧客に対して「MOS」と Web マーケティングサービスをワンストップで提供することで差別化を図り、顧客開拓を進める戦略だ。2022 年 7 月の吸収合併以降、組織体制作りを進めていたことから、まだその効果は顕在化していないものの、今後の展開が期待される。

e) 海外事業

海外事業では、米国子会社にて北米に進出する日系企業に対する IT インフラや人材採用、マーケティング等の支援サービスを行っていくほか、カナダの子会社において日本との時差を利用した日本企業へのリモート監視サービスの提供、並びに会計業務のアウトソーシングサービスを強化する。

今後の見通し

(3) 人材投資

同社は人材を事業成長の源泉と位置付け、「多様な人材の積極的な採用及び登用」「人材の育成」「働きやすい職場環境」によって新たな企業価値の創出を目指していく。採用に関しては本社一括採用ではなく、各拠点に採用担当を配置し機能的な採用を行うとともに、応募者とのミスマッチを防止するなどして積極的な採用活動を進めていく。新卒採用については年々増加しており、2023年6月期は85名、キャリア採用の93名と合わせて過去最高となる178名の採用を計画している。IT業界では人材採用に苦戦する企業も多いが、同社の場合は株式を上場して認知度が向上したことや、成長が続いているクラウド基盤関連を手掛けていることもあって、比較的スムーズに採用できているようだ。また、退職率についても2019年6月期の8.1%から2022年6月期は4.9%と業界平均の半分以下の水準となっており、社員のエンゲージメントも向上しているものと思われる。連結従業員数については、2022年6月期末の1,233名から2025年6月期末は1,582名に増加する計画である。

採用人数（連結）

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期計画
新卒採用	55名	58名	60名	70名	85名
キャリア採用	93名	97名	89名	83名	93名
退職率	8.1%	7.7%	5.9%	4.9%	-

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

技術者の育成に関しては、クラウド分野を中心としたベンダー資格取得など、競争力の維持向上に向けた投資を継続する。また、給与水準の向上を図るとともに、女性社員比率や総労働時間の削減、育児休暇取得率などの目標を定めて、その達成に取り組んでいく。具体的には、2024年6月期（単体）に女性社員比率28%以上（2022年6月期28.3%）、社員1人当たり平均総労働時間2,000時間/年以下（同1,995時間）、男性社員による育休取得率40%以上（同36.4%）を目指している。

(4) ESG 経営の強化

同社は経営理念（社会への貢献、顧客サービス向上、価値の共有）に基づいたESG経営を通じて、社会課題の解決に取り組んでおり、今後は以下の取り組みを強化する。

「環境（E）」分野では、脱炭素社会の実現のため、ITサービス提供を通じた環境保全への貢献や資源利用の効率化、事業活動に伴う環境負荷の削減に取り組んでおり、今後はCO₂排出量目標を設定し、さらなる削減・吸収策を実施していくほか、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に沿った開示体制を整備し、CDP（カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト）に対する回答及びスコア向上を目指す方針だ。

「社会（S）」分野においては、DX人材の育成による地方ビジネス拡大及び経済活性化を目指していく。具体的な取り組みとして、2022年8月に「金沢発、北陸地方IT都市化の実現」をコンセプトに、「Microsoft Base Kanazawa」の運営を開始した。産学官民のDXに向けた無償のDX教育の提供や、最新テクノロジーの体験も可能な、クラウドを軸としたコミュニケーションの場を提供するなどしており、地方ビジネスの拡大や経済活性化、新たなビジネスチャンスの創出を支援している。受講数は今後の予定も含めて、受講者数で270名、受講団体数で48社となっている。

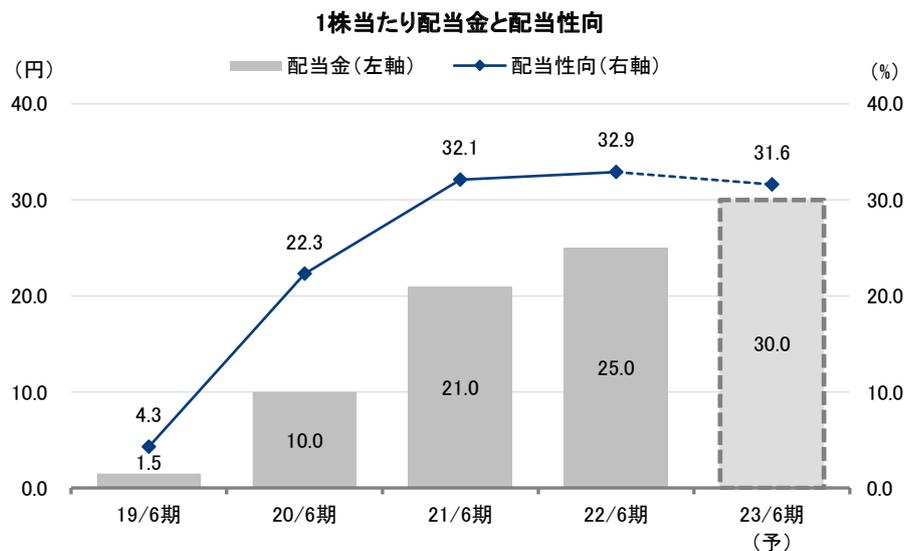
今後の見通し

なお、同社は2023年2月にWebサイトにサステナビリティページを新設し、サステナビリティに関する方針や、ESGに関する取り組みなどを紹介している。

株主還元策

配当性向 30 ~ 35% を目安に配当を実施する方針

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つに挙げている。利益配分については将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、収益状況も勘案しながら安定配当を基本に業績、利益水準に応じて配当水準の向上を図る方針を示している。2023年6月期の1株当たり配当金については前期比5.0円増配の30.0円と株式上場後、4期連続の増配を予定している。配当性向としては30 ~ 35%の水準を目安に、今後も収益成長とともに増配を継続していく考えだ。



注：2020年6月に1:2株の割合で株式分割を実施。2019年6月期については遡及して修正
 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