

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 4 月 9 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 12 月期業績概要	01
2. 「中期経営計画 2020」の進捗と重点施策	01
3. 2020 年 12 月期業績見通し	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2019 年 12 月期の業績概要	06
2. 分野別動向	08
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	11
1. 「中期経営計画 2020」の方針と数値目標	11
2. 重点戦略	11
3. 2020 年 12 月期の業績見通し	20
■ 株主還元策	22

アイ・エス・ビー
9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)
<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

要約

戦略的 M&A が奏功し、過去最高業績の更新が続く

アイ・エス・ビー <9702> は 1970 年創業の独立系情報サービス企業。通信分野での高い技術力をベースに、組込みソフトウェアや業務用システム開発へと展開。M&A も活用しながら事業を拡大しており、2019 年 1 月には新たに同業の (株) テイクス、コンピュータハウス (株) の 2 社を子会社化した。また、出入管理システムのリーディングカンパニー (株) アートを子会社に持つ。

1. 2019 年 12 月期業績概要

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 29.1% 増の 22,520 百万円、営業利益で同 37.4% 増の 1,193 百万円と過去最高業績を更新し、会社計画 (売上高 22,500 百万円、営業利益 950 百万円) に対しても上回って着地した。新規連結したテイクス、コンピュータハウスの連結効果により、売上高で約 41 億円、営業利益で約 1.6 億円 (のれん償却控除後) のプラス要因となったが、同要因を除いても増収増益となった。車載系や医療系の組込みソフトウェア、Web 系業務システムなどの開発案件が好調に推移したほか、子会社のアートで展開するセキュリティシステム事業も順調に拡大した。

2. 「中期経営計画 2020」の進捗と重点施策

同社は 2020 年 12 月期を最終年度とする「中期経営計画 2020」に取り組んでいる。テイクス、コンピュータハウスを加えて見直した業績数値目標 (売上高 240 億円、営業利益 11 億円) に対して、営業利益は 1 年前倒しで達成しており、今のところ順調な進捗となっている。重点施策として掲げた 1) プロダクト事業の展開と拡大、2) 高付加価値業務へのシフト、3) コスト競争力強化、4) グループ経営戦略強化、の 4 つの施策に取り組んできたこと、また、新規連結したテイクスの収益が想定以上に好調だったことが営業利益目標を 1 年前倒しで達成できた要因となっている。今後もこれら重点施策を継続していくと同時に、セキュリティシステム事業ではクラウド型アクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE (アリゲイト)」の拡販に取り組むことによって、更なる成長を目指していく。また、戦略的 M&A についてもシナジーが期待できる案件であれば前向きに検討していく方針だ。

3. 2020 年 12 月期業績見通し

2020 年 12 月期業績は売上高で前期比 6.6% 増の 24,000 百万円、営業利益で同 4.7% 増の 1,250 百万円を見込む。組込みソフトウェア開発や業務システム開発の受注が引き続き旺盛なほか、クラウド関連構築業務を中心としたフィールドサービスやセキュリティシステムなどの成長を見込んでいる。利益率が若干低下する見込みだが、これはベトナム子会社の人件費上昇を見込んでいることに加えて、同社が保守的に計画を見積もる傾向にあるためと思われる。ただ、直近では新型コロナウイルス感染拡大による企業活動への影響が懸念されており、従来旺盛だった企業の IT 化投資も、新年度以降は慎重なスタンスに変わる可能性があり、業績面でのリスク要因として留意しておく必要がある。

アイ・エス・ビー
9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

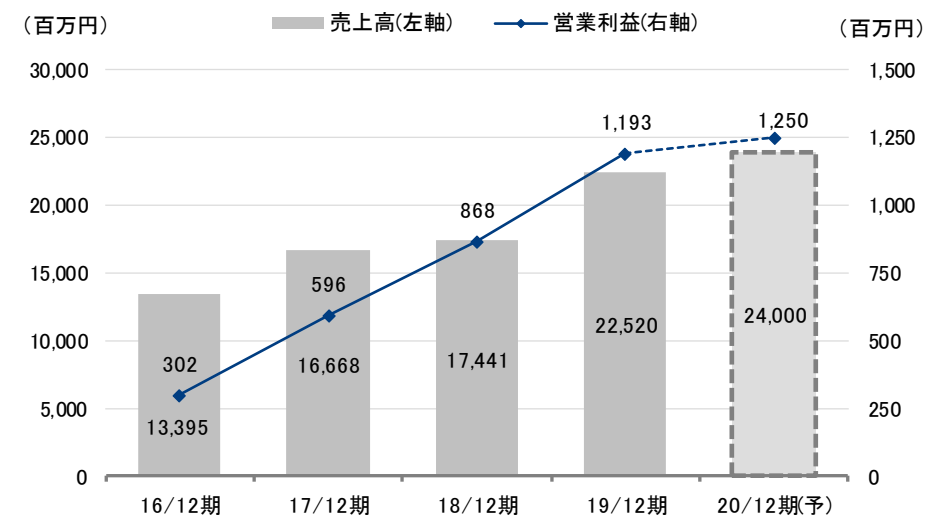
<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

要約

Key Points

- ・ 2019 年 12 月期は M&A 効果もあって大幅増収増益を達成
- ・ プロダクト事業の拡大、高付加価値業務へのシフト、コスト競争力強化、グループ経営戦略の強化を重点施策として取り組む
- ・ 2020 年 12 月期は「組込み」「フィールドサービス」分野の好調持続により増収増益が続く見通し

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

自動車電話の開発プロジェクトへの参画を契機にモバイル市場とともに成長し、組込みソフトへ領域を拡大するとともに M&A で事業規模を拡大

1. 沿革

同社は 1970 年、汎用系及び業務系のシステム開発・運用を手掛ける情報サービス事業を目的に、(株)インフォメーション・サービス・ビューローとして設立され、その後はソフトウェアの自社開発、受託開発、システム構築(SI)を中心に業容を拡大していった。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

会社概要

1980 年代にアナログ交換機の開発を手掛けていた縁で NEC<6701> の自動車電話開発プロジェクトに参画、そこでソフトウェア開発力が評価され「モバイルの ISB」という評価を確立した。その後 90 年代には三菱電機<6503>、富士通<6702>、ソニー<6758>などの携帯電話の開発にも携わることになり、モバイル関連を主要な事業ドメインとして成長していくと同時に、組込みソフトウェア開発やネットワークシステムの構築・保守・運用サービスなどにも事業領域を拡大していった。

2003 年にはベトナムにオフショア拠点として ISB VIETNAM Co., Ltd. (以下、IVC) を設立。2010 年代に入ると M&A を成長戦略の 1 つとして位置付け、2012 年にソフトウェア開発のノックスデータ (株) を子会社化したのを皮切りに、2014 年に (株) 札幌システムサイエンス、2015 年に (株) インフィックス、2017 年にアート、2019 年にコンピュータハウス並びにテイクスを相次いで子会社化している。なお、インフィックスは 2019 年 1 月に札幌システムサイエンスと合併し (札幌システムサイエンスが存続会社)、社名を (株) スリーエスに変更している。

株式市場には 1990 年に店頭登録を行い、株式公開を果たした。その後 2004 年のジャスダック上場、2008 年の東証 2 部上場を経て、2015 年 3 月に東証 1 部に上場を果たした。

沿革

年月	沿革
1970年 6月	(株) インフォメーション・サービス・ビューロー設立 同時にファシリティ・マネジメント (コンピュータの運用管理) 事業を開始
1970年 8月	ソフトウェア開発及び受託事業の営業を開始
1985年12月	社名を現社名に変更
1990年 2月	システムインテグレーションサービス企業 (SI) として通商産業省に登録・認定
1990年 7月	株式を (社) 日本証券業協会に店頭登録
2003年12月	ISB VIETNAM CORPORATION (現 ISB VIETNAM Co., Ltd.) を設立
2004年12月	店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に上場
2008年 1月	東京証券取引所第 2 部に株式上場
2012年 1月	ノックスデータ (株) を子会社化 (持分 50.35%)
2014年 1月	(株) 札幌システムサイエンスを子会社化
2014年 5月	ノックスデータ (株) を完全子会社化
2015年 3月	東京証券取引所第 1 部銘柄に指定
2015年 7月	(株) インフィックスを子会社化
2017年 1月	(株) アートを子会社化
2019年 1月	(株) 札幌システムサイエンスが (株) インフィックスと合併し、(株) スリーエスに社名を変更
2019年 1月	コンピュータハウス (株) を子会社化
2019年 1月	(株) テイクスを子会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

会社概要

情報サービスとセキュリティシステムの 2 事業を展開、 モバイル関連から現在は多業種に顧客が広がる

2. 事業内容

同社はソフトウェア受託開発からシステム構築・保守・運用などの情報サービス事業と、出入管理システムを手掛けるアート及びその子会社となるアートサービス（株）によるセキュリティシステム事業の 2 つのセグメントで情報を開示している。

2019 年 12 月期の売上構成比は情報サービス事業が 84.0%、セキュリティシステム事業が 16.0%、営業利益の構成比は情報サービス事業が 86.6%、セキュリティシステム事業が 13.4% となり（いずれも調整額を除いたベースでの構成比）、情報サービス事業が収益の柱となっている。

また、分野別の売上構成比で見ると、「携帯端末」「モバイルインフラ」などの通信分野は合わせて 12.6% とここ数年は低下傾向となっている。顧客である日系携帯電話メーカーが相次いで市場から撤退したことが主因だ。現在は「組込み」分野が 22.9% と構成比が最も高くなっている。このうち、3 割弱は自動車分野で、そのほか医療機器や POS システム、FA 機器向けなどの開発を行っている。その他、「業務システム」は企業の Web 系業務システムや、放送局向けに特化した「営放・会計システム」※¹ などを手掛けている。「フィールドサービス」にはクラウド構築やシステムの保守・運用サービスなどが含まれる。テイクスを子会社化したことにより、構成比は 16.8% となっている。「プロダクト事業」はソフトウェアを活用した製品やサービスのことで、自社開発にこだわらず外部から導入したサービス・商材も含まれる。主にアートが展開している出入管理システムや、同社が提供するモバイルデバイス管理ツールの「VECTANT セキュアデバイスマネージメント（SDM）」※² などが含まれる。

※¹ 番組スポンサーの CM 予定実績管理、CM の放送実績に基づいた請求・回収管理など放送事業者向けに特化した会計管理ソフト。

※² 企業で社員が利用するスマートフォンやタブレット端末などを安全に管理・活用するためのツールで、クラウドサービスとして提供している。

アイ・エス・ビー
9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

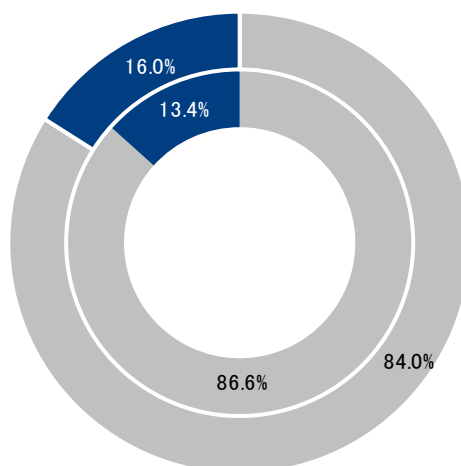
https://www.isb.co.jp/investor-relations/

会社概要

事業セグメント別構成比 (2019年12月期)

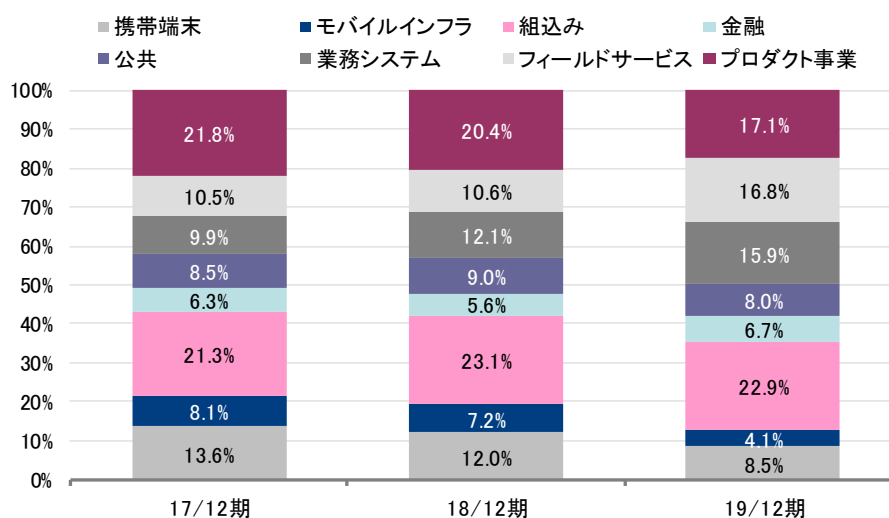
■ 情報サービス ■ セキュリティシステム

外側: 売上高
内側: 営業利益



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別売上高構成比



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、2019 年 1 月に子会社化したコンピュータハウスは主に中小企業向けビジネスアプリケーション・ソフトの受託開発を行ってきた企業で、同社の分野別分類では「業務システム」に含まれる。開示情報による直近の業績を見ると、2018 年 3 月期の売上高で 511 百万円、営業利益で 32 百万円となり、従業員数は約 40 名の規模の会社である。株式取得費用は 194 百万円、のれんは 189 百万円 (5 年償却)。子会社化した目的は、事業拠点が五反田 (東京) と福岡、札幌の 3 ヶ所にあり、五反田は同社の本社と同エリア、札幌はスリーエスの拠点があり、それぞれグループのリソースを相互活用できるメリットがあったこと、また、今までネットワークのなかった福岡に拠点を持っており、ニアショア拠点として今後活用できることが決め手となった。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

会社概要

一方、テイクスは大手 Sier をはじめ多数の IT 企業を顧客に持ち、コンピュータシステムの企画・設計・開発・運用・保守などのサービスを提供している企業で、分野別売上高としては、「フィールドサービス」「金融」「業務システム」など幅広い分野にまたがっている。開示情報による直近の業績を見ると、2018 年 1 月期の売上高で 2,791 百万円、営業利益で 174 百万円となり、従業員数は契約社員を含めて約 600 名規模の会社である。株式取得費用は 2,117 百万円（資産管理会社の（株）T-stock 分 907 百万円含む）、のれんは 1,590 百万円（5 年償却）。テイクスは従来から同社の協力会社の 1 社であり、首都圏にサテライトオフィスを含めて 9 拠点を展開している。人材育成ノウハウに強みを持ち、未経験者でも一定レベルの水準まで育成し、派遣先に数十名単位でエンジニアを送り出すことを可能としている。同社では、エンジニアのリソース拡充を目的にテイクスを子会社化している。

業績動向

2019 年 12 月期は M&A 効果もあって大幅増収増益を達成

1. 2019 年 12 月期の業績概要

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 29.1% 増の 22,520 百万円、営業利益で同 37.4% 増の 1,193 百万円、経常利益で同 33.8% 増の 1,227 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 15.8% 増の 633 百万円と 2 ケタ増収増益となり、過去最高業績を更新した。また、会社計画に対しても、すべての項目で上回って着地した。

国内における企業の IT 化投資が活発で、良好な市場環境が続いたことに加えて、新たに子会社化したテイクスとコンピュータハウスの業績が上乗せ要因となった。2 社合計で売上高は約 41 億円、営業利益は約 1.6 億円（のれん償却額 3.5 億円控除後）になったと見られる。利益面で計画を上回ったのは、これら 2 社の利益計画を保守的に見積もっていたことが要因で、特に、テイクスについては好調な受注を背景に計画以上に業績が拡大したようだ。新規連結分を除いた既存事業ベースでも売上高は 1 ケタ増収、利益は 2 ケタ増益と好調だった。稼働率の向上や生産性向上に加えて、高付加価値業務の案件増加により売上総利益率が前期比 2.8 ポイント改善し、営業利益率も同 0.3 ポイント上昇の 5.3% となった。なお、のれん償却額が前期の 151 百万円から 497 百万円に増加しており、EBITDA マージンで見ると前期比 1.4 ポイント上昇の 8.1% となっている。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

業績動向

2019 年 12 月期連結業績

(単位：百万円)

	18/12 期		会社計画	19/12 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	17,441	-	22,500	22,520	-	29.1%	0.1%
売上原価	3,520	20.2%	-	5,176	23.0%	47.0%	-
販管費	2,652	15.2%	-	3,982	17.7%	50.2%	-
営業利益	868	5.0%	950	1,193	5.3%	37.4%	25.6%
経常利益	917	5.3%	980	1,227	5.4%	33.8%	25.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	546	3.1%	580	633	2.8%	15.9%	9.2%
EBITDA	1,174	6.7%	-	1,821	8.1%	55.1%	

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の業績動向を見ると、情報サービス事業は売上高で前期比 33.9% 増の 18,917 百万円、営業利益で同 43.5% 増の 1,020 百万円となった。前述したとおり新規子会社 2 社が加わった影響が大きい。既存事業も「組込み」分野や「業務システム」「フィールドサービス」分野を中心に受注が好調に推移した。利益面では、増収効果に加えて、稼働率の向上やプロジェクト管理強化による生産性向上、ニアショア / オフショア活用の効果、高付加価値案件の増加などが増益要因となった。営業利益率で見ると前期の 5.0% から 5.3% に上昇しているが、のれん償却額控除前ベースでは 7.5% と大きく上昇している。

一方、セキュリティシステム事業は売上高で前期比 8.9% 増の 3,602 百万円、営業利益で同 10.6% 増の 157 百万円となった。ホテル業界や各種施設向けに出入管理システムの販売が堅調に推移し、既存システムのリプレイス需要も計画以上の受注を獲得した。また、2017 年より提供を開始したクラウドサービス型のアクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE」や 2018 年に提供を開始した駐車場向けゲート自動開閉システム「シェアゲート」等の拡販も着実に進んでおり、これらサービスの月額収入は数百万円規模にまでなっている。売上高営業利益率は 4.4% と前期から 0.1 ポイント上昇した。

アイ・エス・ビー
9702 東証 1 部

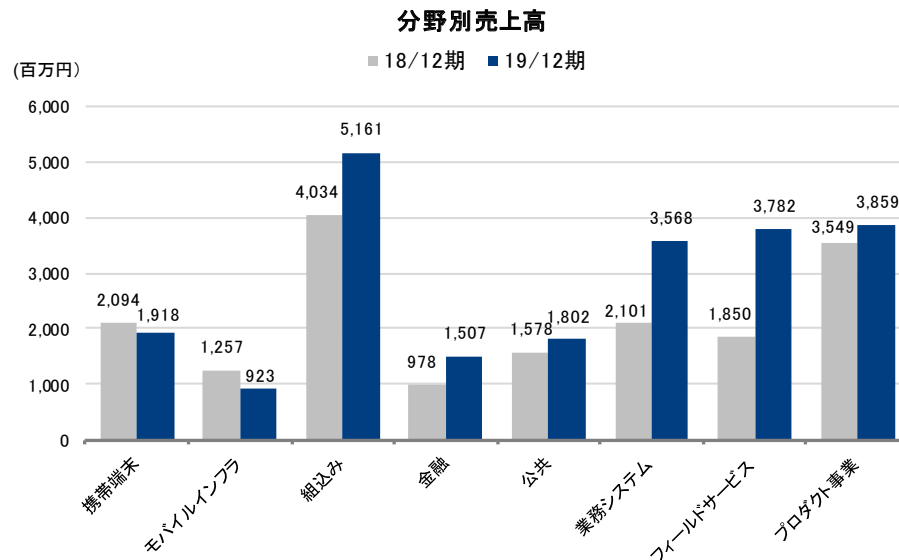
2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

業績動向

M&A 効果もあって「組込み」「業務システム」「フィールドサービス」分野が大幅増収

2. 分野別動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 「携帯端末」「モバイルインフラ」

「携帯端末」分野は前期比 8.4% 減の 1,918 百万円となった。アプリ開発で大型案件を受注できたものの、スマートフォンの開発業務は日系メーカーの事業撤退や事業縮小が相次ぐなかで減少傾向が続いた。また、「モバイルインフラ」分野は同 26.6% 減の 923 百万円となった。主要顧客における基地局開発業務の縮小が影響している。

(2) 「組込み」

「組込み」分野は前期比 27.9% 増の 5,161 百万円となった。市場縮小が続く「携帯端末」「モバイルインフラ」からの業務シフトが順調に進んでいる。業種別では、車載向けが前期比 28.5% 増の 1,469 百万円と好調に推移したほか、医療機器向けなども堅調に推移した。

(3) 「業務システム」

「業務システム」分野は前期比 69.8% 増の 3,568 百万円となった。Web 系業務システムの大型案件や放送局向け「営放・会計システム」の刷新・検証業務の受注が増加したほか、新規連結した テイクスとコンピュータハウスの売上げが上乗せ要因となった。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

業績動向

(4) 「金融」「公共」

「金融」分野は前期比 54.1% 増の 1,507 百万円となった。テイクスの売上高が加わったことによるもので、それを除けば減収だった。「公共」分野については同 14.2% 増の 1,802 百万円となった。自治体向けの介護・福祉案件と、機器更新に伴うシステム評価案件の受注が寄与し増収となった。

(5) 「フィールドサービス」

「フィールドサービス」分野は同 104.4% 増の 3,782 百万円となった。増加分の大半はテイクスの売上貢献によるもので、またクラウド構築案件の受注も好調に推移した。

(6) 「プロダクト事業」

「プロダクト事業」は前期比 8.7% 増の 3,859 百万円となった。大半を占めるアートのセキュリティシステム事業が拡大したほか、MDM 事業や L-Share（医用画像関連システム）事業も増収となった。

M&A の実施により有利子負債が増加するも財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2019 年 12 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 2,287 百万円増加の 12,243 百万円となった。主に新規連結 2 社分の資産増加によるもので、流動資産では現預金が 126 百万円、売上債権が 590 百万円増加し、固定資産では有形固定資産が 66 百万円、無形固定資産が 1,211 百万円、投資その他の資産が 196 百万円増加した。無形固定資産のうち、のれんは 1,282 百万円増加の 1,637 百万円となっている。

負債合計は前期末比 1,785 百万円増加の 5,555 百万円となった。新規連結により有利子負債が 515 百万円増加したほか、未払金が 507 百万円、支払手形及び買掛金が 147 百万円、未払消費税等が 172 百万円、未払法人税等が 101 百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比 501 百万円増加の 6,687 百万円となった。利益剰余金が 464 百万円増加したほか、その他有価証券評価差額金が 37 百万円増加した。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は前期末の 62.1% から 54.6% に低下し、有利子負債比率が 13.4% から 20.1% に上昇している。有利子負債など負債の増加幅が大きかったためだが、水準的には問題なく財務の健全性は維持しているものと判断される。また、収益性に関して見れば、ROE、ROA、売上高営業利益率ともにここ数年は上昇傾向が続いており、同社の収益力強化に向けた施策が順調に進んでいるものと評価される。

なお、キャッシュ・フローの動きについて見ると、2019 年 12 月期は投資活動による現金の支出が 1,042 百万円となっている。これは主に、テイクスやコンピュータハウスなどの株式取得のために 1,072 百万円を支出したことが主因となっている。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/12 期末	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期末	増減額
流動資産	6,402	6,937	7,926	8,739	813
現金及び預金	3,091	2,668	3,550	3,677	126
固定資産	1,399	2,257	2,029	3,503	1,474
資産合計	7,802	9,195	9,955	12,243	2,287
負債合計	2,246	3,390	3,769	5,555	1,785
有利子負債	370	830	830	1,345	515
純資産合計	5,556	5,805	6,185	6,687	501
負債・純資産合計	7,802	9,195	9,955	12,243	2,287
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	71.2%	63.1%	62.1%	54.6%	
有利子負債比率	6.7%	14.3%	13.4%	20.1%	
(収益性)					
ROE	3.1%	5.4%	9.1%	9.8%	
ROA	4.3%	7.4%	9.6%	11.1%	
売上高営業利益率	2.3%	3.6%	5.0%	5.3%	

注：18/12 期の資産及び負債は「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」を遡及適用した数値とする
出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/12 期	17/12 期	18/12 期	19/12 期
営業活動キャッシュ・フロー	345	290	1,155	1,347
投資活動キャッシュ・フロー	-54	61	-141	-1,042
財務活動キャッシュ・フロー	122	-792	-130	-176
期末現預金残高	3,091	2,650	3,534	3,660

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

「中期経営計画 2020」における 最終年度の営業利益目標は 1 年前倒しで達成

1. 「中期経営計画 2020」の方針と数値目標

2018 年 12 月期からスタートした 3 ケ年の中期経営計画では、2020 年の創立 50 周年を節目の年とし、次の 50 年に向けての橋渡しの期間と位置付け、「次世代」の創生を意識した経営に取り組んでいくことを基本方針とした。最終年度となる 2020 年 12 月期の当初の業績数値目標は、売上高 200 億円、営業利益 10 億円としていたが、新規連結 2 社が加わったことを加味して、売上高 240 億円、営業利益 11 億円に修正した。営業利益については前述のとおり 1 年前倒しで達成したため、今回 12.5 億円に上方修正している。3 期前と比較すると売上高で 1.44 倍、営業利益で 2.09 倍に拡大することになる。

「中期経営計画 2020」の推移

(単位：億円)

	17/12 期 実績	20/12 期			17/12 期比
		当初計画	修正計画※	直近計画	
売上高	166	200	240	240	1.44 倍
営業利益	5.96	10	11	12.5	2.09 倍
利益率	3.6%	5.0%	4.6%	5.2%	

※ 2019 年 1 月にテイクス、コンピュータハウスを子会社化したことにより修正した。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 重点戦略

中期経営計画の中で重点施策として掲げていたのが、1) プロダクト事業の展開と拡大、2) 高付加価値業務へのシフト、3) コスト競争力強化、4) グループ経営戦略強化、の 4 点であり、進捗状況は以下のとおりとなっている。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

https://www.isb.co.jp/investor-relations/

今後の見通し

重点戦略



出所：決算説明会資料より掲載

(1) プロダクト事業の展開と拡大

同社がプロダクト事業の展開に注力する目的は、現在の中核であるソフトウェアの受託開発型事業とは顧客層や需要構造、収益モデルが異なる事業を育成して収益構造の複層化を図り、収益基盤を強化すると同時に成長力を高めることにある。このため、同社は売上高の1%を研究開発費としてプロダクト事業推進のための投資に充当しており、プロダクト事業を受託開発型事業と並ぶ収益柱に育成していく方針となっている。

2019 年 12 月期の売上高は 3,859 百万円と当初計画達成率で 100.6% となり、2020 年 12 月期は 4,200 百万円と 8.8% 増を見込んでいる。その中心となるのはアートが展開するセキュリティシステム事業で、同 11.0% 増の 4,000 百万円を計画している。アートは入退室管理システムの業界パイオニアとして知られており、市場シェアで約 26% とトップクラス。2017 年に子会社化して以降、安定した収益を稼ぎ出し連結業績に貢献している。現在注力しているのはクラウド型のアクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE」で、ID カードだけでなくスマートフォンを使って部屋の入退室や駐車場のゲート入退場、コインロッカーの鍵の解・施錠が行えるサービスとなる。2017 年 11 月より提供を開始しており、2018 年 11 月に (株) チームスピリットが提供する働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」と API 連携を開始したほか、2019 年 11 月に (株) SmartHR が運営するクラウド人事労務ソフト「SmartHR」、同年 12 月に (株) Donuts が提供するクラウド勤怠管理システム「ジョブカン勤怠管理」とそれぞれ API 連携するなど、他社との連携を進めながら顧客開拓を進めている。

また、2018 年 5 月には駐車場予約アプリ「akippa」を運営する akippa (株) と共同で、「ALLIGATE」をベースとしたゲート式駐車場管理システム「シェアゲート」を開発し、貸駐車場事業者へのサービス提供も開始している。「シェアゲート」は契約件数で 100 件を超えたが、見込み顧客から月額固定料金プランだけでなく、従量課金プランなども導入して欲しいとの声があり、現在、料金プランの見直しを検討している段階にある。月額固定料金プランだと稼働率の低い、あるいは季節によって稼働率の変動が大きい事業者にとって負担が重くなるが、固定負担部分を軽くし、従量課金制を導入すれば、こうした事業者からの契約も増加していくものと期待される。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

https://www.isb.co.jp/investor-relations/

今後の見通し

建物の入退室管理システム市場は競争も激しく、ここ数年は市場も伸び悩んでいたが、「ALLIGATE」の展開によって駐車場やコインロッカーなど様々な利用シーンにシステムの導入を拡げていくことが可能となり、セキュリティシステム事業の成長が期待できる状況となってきた。「ALLIGATE」はリカーリングモデルであり、月々安定した収入を獲得できることから収益の安定化と利益率の向上も見込めることになる。現在の売上規模は数百万円 / 月の規模でまだ小さいものの、今後も他社との連携を進めながら顧客を開拓し、成長を目指していく方針となっている。なお、「ALLIGATE」は 2019 年 11 月に開催された「第 13 回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2019」の IoT 部門で準グランプリを受賞するなど、業界内での認知度も高まってきている。

「ALLIGATE」の他社連携の例

他 社 連 携

クラウド勤怠管理 「ジョブカン」 錠時間が出勤・退勤記録として 同期可能に  ALLIGATE × 	クラウド人事労務ソフト 「SmartHR」 SmartHRに登録すると、ALLIGATEの セキュリティ設定が可能に  ALLIGATE × 	働き方改革プラットフォーム 「Team Spirit」 入退勤打刻が不要になり、正確な打刻 情報が自動でクラウド上に一元管理  ALLIGATE × 
--	---	---

出所：決算説明会資料より掲載

そのほかのプロダクトでは、モバイルデバイスの管理ツールとなる「VECTANT SDM」の利用 ID 数が 12 万件を超え、収益増に貢献している。企業におけるスマートフォンやタブレット端末の導入が進むなか、それらを安全に管理するツールが求められており、今後も着実な成長が見込まれる。また、医用画像関連システムの「L-Share」については営業戦略を直販から代理店販売に切り替え、売上拡大を目指している。また、「Wi-SUN」※¹については同社の提供した通信プロトコルスタックを用いて、ローム <6963> が「Wi-SUN Enhanced HAN」に準拠した無線通信モジュールを 2019 年に製品化している。HEMS (Home Energy Management System) ※²用途での販売開拓を行っている状況にあり、同モジュールの販売動向次第となる。

※¹ 無線通信規格の 1 つで、日本では特定小電力無線と呼ばれる 920MHz 帯で使用されている。2.4GHz や 5GHz 帯を使用する Wi-Fi と比べると、通信速度は遅いものの、通信距離が長く、通信の安定性が優れること、また、低消費電力であることが長所となっている。代表的な用途として、スマート電力メーターに利用されている。

※² 家庭で使うエネルギーを節約するための管理システム。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

https://www.isb.co.jp/investor-relations/

今後の見通し

主な自社プロダクト

製品ブランド	新事業名	サービスの概要	足元の進捗状況
アート	セキュリティシステム	建物の出入管理システムでリーディングカンパニーの一角を占めるハードウェアに強み	ISB 本体のソフトウェア技術・通信技術などを活用し、クラウド型アクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE」を 2017 年に開発、提供開始
VECTANT SDM	モバイルデバイスマネージメント	スマート端末の一括管理サービス アルテリア・ネットワークス（社）から事業譲渡を受けて 2015 年 10 月から事業開始	売上高は着実に増加中 19/12 期末における ID 数は 12 万件に拡大
L-Share (エル・シェア)	医療 IT ソリューション	医療機器の画像データを伝送・共有・保存するシステム 異なる医療機器メーカーの画像データを共通化し、場所を選ばずにスムーズに画像確認を可能にする	日立ヘルスケアシステムズ（株）の検診車向け医用画像転送サービスに提供 直販から医療商社経由での間接販売に切り替え
Wi-SUN (ワイサン)	センサーデバイス向け無線プロトコル	パケットリレー式無線通信規格 ISB は B ルート（スマートメーターと建物内機器を接続する）のプロトコルスタックを開発	2018 年に開発した「Wi-SUN Enhanced HAN」に準拠した通信プロトコルスタックをロームに提供 2019 年 3 月に対応した無線通信モジュールを製品化

出所：会社説明資料よりフィスコ作成

(2) 高付加価値業務へのシフト

ソフトウェア受託開発事業は、二次請け、三次請けが多く、利益率の低い事業構造であったが、同社は高付加価値業務へのシフトに取り組むことで、収益性の向上を目指している。主な施策として、プライム業務の拡大、提案型業務の拡大、将来性の高い市場・技術へのシフトの 3 点を掲げて取り組んできた。いずれも順調な成果が出ており、受託開発型事業の売上総利益率で見ると、2017 年 12 月期の 15.5% から 2019 年 12 月期は 21.5% に上昇している。また、2020 年 12 月期は 22.0% と更なる向上を目指している。

a) プライム業務の拡大：業務システム

プライム業務とは最終顧客から直接受注する案件を指し、同社では業務システム分野においてプライム案件の受注獲得に注力している。プライム案件は、システムの要件定義の設定など上流工程から携われるため、付加価値も高くなる。このため、コンサルティング能力や顧客との折衝能力も重要となってくる。業務システムの開発案件では途中で顧客から仕様変更が入るケースも多く、それが原因で開発遅延が発生し、赤字プロジェクトに陥ってしまうケースもあるためだ。同社ではコンサルティングから保守・運用までグループで一貫して提供できる強みを生かして、プライム案件の売上げを着実に伸ばしており、2020 年 12 月期は前期比 7.7% 増の 600 百万円を目指している。業務システム分野の売上構成比で約 16% の水準となる。テイクスやコンピュータハウスなどを子会社化したことでエンジニアのリソースが大幅に拡充したこともあり、今後も積極的にプライム案件の受注を獲得していく方針となっている。

アイ・エス・ビー

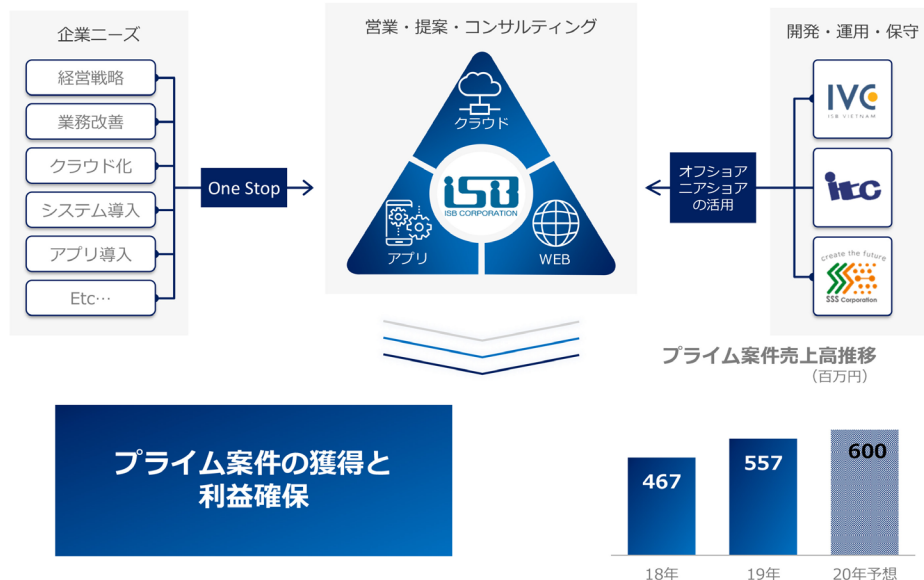
9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の見通し

業務システムのイメージ図



出所：決算説明会資料より掲載

b) 提案型業務の拡大：Qt (キュート)

提案型業務の拡大施策として、Qt (キュート) をフック役として、車載機器や産業機器、医療機器向けを中心に開発案件の受注及びライセンス販売の拡大に取り組んでいる。2019 年 12 月期の関連売上高は 354 百万円と前期から若干減少したものの、2020 年 12 月期は営業体制を一段と強化することで前期比 27.1% 増の 450 百万円を見込んでいる。

Qt とは The Qt Company が手掛けるアプリケーション開発キットのことで、最大の特徴は 1 つのソースコードで複数の OS (Windows、MacOS、Linux など) やデバイス (デスクトップ、モバイル機器等) に対応可能な“クロスプラットフォーム”という点にある。同社は 2008 年以来、日本での Qt パートナーとなっている。産業機器や医療機器などの GUI (Graphical User Interface) は陳腐化しているものも多く、こうした GUI を見直す際に使い勝手の良い Qt を導入するケースが多い。

また、2018 年 10 月にカナダの Blackberry<BB> との間で組込み系システムのリアルタイム OS の 1 つである BlackBerry QNX シリーズ等に関する VAI (Value-Added Integrator) パートナー契約※を締結したことで、Qt と QNX をセットで提案できることも今後強みになってくると思われる。特に、自動車分野においては QNX がカーテレマティクス (自動車向け移動体通信システム) 用 OS として世界で 1.2 億台に搭載されていると言われており、Qt が QNX の標準 GUI として採用されているためだ。テレマティクス分野は 5G サービスの普及とともに、さらに進化を続けていくものと見られており、無線通信分野の開発力で強みを有する同社にとって、車載分野で売上げを拡大する好機になると見られる。

※ 組込みシステムに搭載されるリアルタイム OS の 1 つである BlackBerry QNX などに関する技術サポートとサービスを提供することができる契約。主な用途先としては、自動車システム、医療機器、FA 機器などが挙げられる。

アイ・エス・ビー

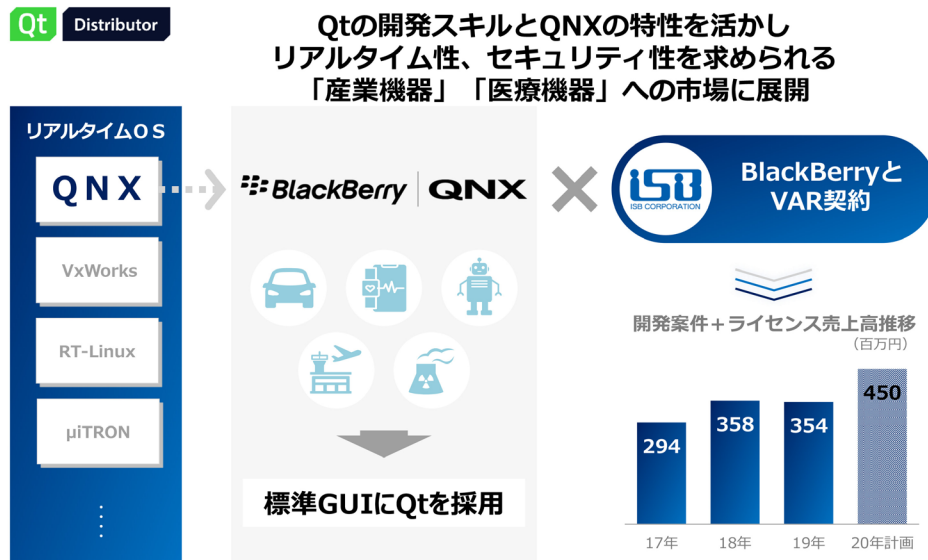
9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

https://www.isb.co.jp/investor-relations/

今後の見通し

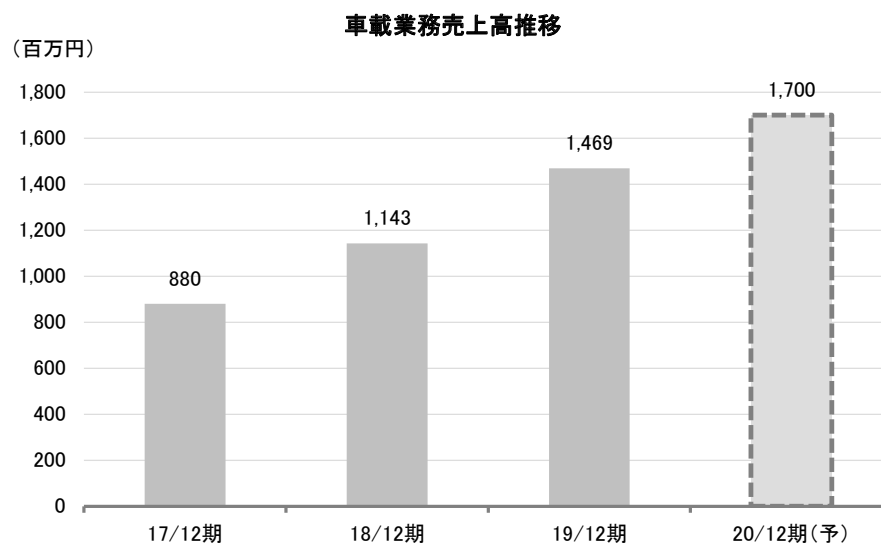
Qt のイメージ図



出所：決算説明会資料より掲載

c) 将来性の高い市場・技術へのシフト：組込み分野（車載機器）

将来性の高い市場として、ここ数年、車載機器の組込み分野をターゲットに受注拡大に注力してきた。自動車の電装化及び ICT 化が進むなかで組込みソフトウェアの開発需要は旺盛であり、今のところ陰りは一切見られない。前述したとおり、同社は無線通信分野の技術開発力で強みを有し、また、Qt や QNX を用いた提案型営業を行えることから、今後も既存顧客からのリピート受注だけでなく、新規顧客の開拓による売上拡大が見込まれる。車載システム向けの売上高はここ数年 2 ケタ成長が続いており、2020 年 12 月期も前期比 15.7% 増の 1,700 百万円と高成長を見込んでいる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

https://www.isb.co.jp/investor-relations/

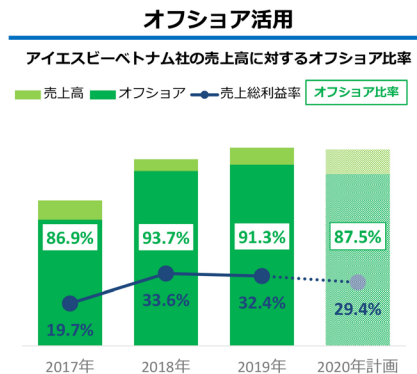
今後の見通し

(3) コスト競争力強化

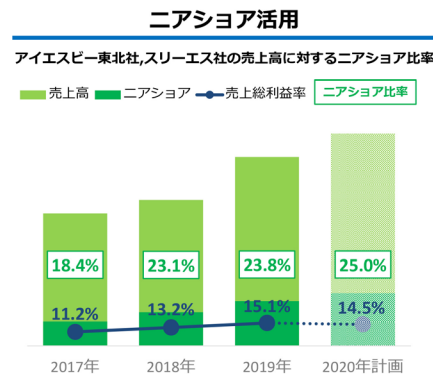
コスト競争力強化の取り組みとして、グループ内でのオフショア / ニアショア戦略を推進してきた。オフショア拠点として、2018 年よりベトナム子会社の ISB VIETNUM COMPANY LIMITED (IVC) を本格的に活用。売上高の 80% 以上をグループ内から発注する方針へと切り替えた。従来は独立経営に委ね、案件ごとに発注していたが、期によってばらつきがあり、IVC の業績も低迷していた。2017 年以降はグループ内からの受注が増加し、2019 年 12 月期には売上高の 91.3% をグループ内で占めるまでになっている。また、グループ案件に多く携わるようになったことで開発品質や生産性も大きく向上し、売上総利益率では 2017 年 12 月期の 19.7% から 2019 年 12 月期は 32.4% に上昇した。なお、2020 年 12 月期については、IVC への発注額がやや減少し、売上総利益率も 29.4% と低下する計画となっている。これは、ベトナム現地に進出してきた欧米企業との IT 技術者の争奪戦が激化しており、人件費が前年比で 1 割程度上昇している状況に鑑み、保守的な計画としたためだ。なお、IVC の人員は約 130 名規模となっており、2020 年は横ばい水準を見込んでいる。

一方、ニアショア拠点として、東北エリアでは (株) アイエスビー東北、北海道ではスリーエスを活用しており、2 社合わせた人員は約 130 名規模となっている。これら子会社でのグループ内売上比率は 2017 年 12 月期の 18.4% から 2019 年 12 月期は 23.8% に上昇し、売上総利益率についても 2017 年 12 月期の 11.2% から 2019 年 12 月期は 15.1% まで上昇するなど、ニアショア拠点としての活用が進むと同時に、これら子会社の収益性も向上するなど好循環となっている。2020 年 12 月期も売上比率は 25.0% まで上昇するが、売上総利益率に関しては保守的に見て 14.5% で計画している。なお、ニアショア戦略では新たに子会社化したコンピュータハウスの札幌拠点や福岡拠点なども今後活用していく方針だ。

オフショア / ニアショア戦略



ベトナム社におけるグループ内受注
80%以上を達成。利益向上に貢献



ニアショア活用による利益確保

出所：決算説明会資料より掲載

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の見通し

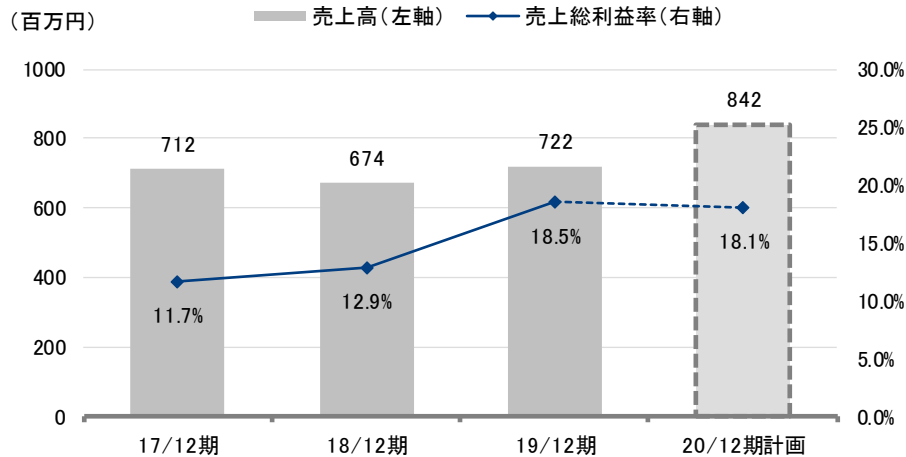
(4) グループ経営戦略強化

a) 協業 / 分業による事業領域拡大

グループ子会社の経営リソースを効果的に活用するため、各子会社の特性を生かして協業 / 分業を進めている。例えば (株) エス・エム・シーは、従来、インフラ構築や運用・保守サービス等のフィールドサービス業務全般を行っていたが、経営の効率化を図るため構築業務については同社に移管し、逆に同社が行っていた運用・保守業務をエス・エム・シーに移管した。この結果、2019 年 12 月期は売上高で前期比 7.1% 増の 722 百万円、売上総利益率で同 5.6 ポイント上昇の 18.5% と大きく改善しており、2020 年 12 月期は更なる売上高の拡大を見込んでいる。

またスリーエスは、2019 年 1 月に札幌システムサイエンスとインフィックスを合併することによって相互の弱点・経営課題を補完し、業績拡大につなげた成功例となっている。具体的には、札幌システムサイエンスは道内の開発案件が少なく、稼働率の低さが経営課題となっていた。一方、インフィックスは東京に拠点を置き、金融や公共分野の開発案件で強みを有していたが、エンジニア不足により受注機会を逸するケースが多かった。こうした課題を 2 社が合併することで解消し、また、同社がニアショア拠点として活用を進めたこともあり、2019 年 12 月期の売上高は前期比 6.2% 増の 1,755 百万円となった。売上総利益率は 15.2% と前期から若干下がったものの、2 期前の 13.8% から見ると改善している。2020 年 12 月期は売上高で前期比 9.4% 増の 1,920 百万円と、さらに拡大する計画となっている。

エス・エム・シーの売上高及び売上総利益率



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

アイ・エス・ビー

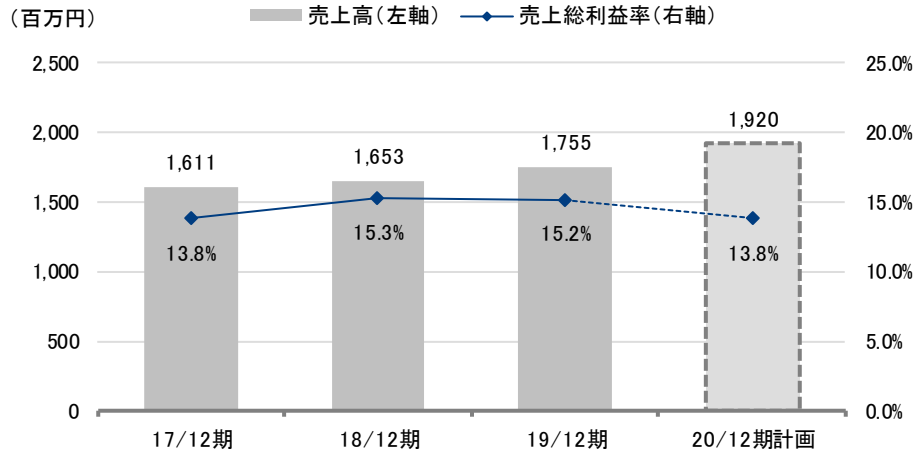
9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の見通し

スリーエスの売上高及び売上総利益率



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

b) M&A の実績

同社は M&A についても成長戦略の 1 つとして掲げている。M&A 案件としては、2012 年以降 6 社をグループ会社として組み入れてきたが、いずれも買収前の想定利益率を上回り、買収初年度でのれん償却額を上回る営業利益を達成していることは注目される。これは、M&A を行うに当たって、デューデリジェンスをしっかりと行ったうえで、適正な買収額で子会社化していることに加えて、PMI (Post Merger Integration : M&A の後の経営管理) についても、グループでのシナジーやコスト低減策など、子会社化後の収益成長に向けた適切な施策を立案し、実行できていることが要因と考えられる。また、M&A は最終的には企業トップ同士の話し合いで決まるため、同社の代表取締役社長である若尾逸雄（わかおいつお）氏の人柄や経営に対する考え方が、相手先に高く評価されていることも大きい。

2012 年以降、同社が実施した戦略的 M&A の 2019 年 12 月期までの成果を見ると、これら子会社の累計営業利益 2,275 百万円に負ののれん 438 百万円を足して、のれん償却額 902 百万円を引いた 1,811 百万円が M&A によって生み出された利益となる。もちろん、この間の IT 業界を取り巻く市場環境が良好だったこともあるが、M&A をしたくても買収コストが高くて成約に結び付かない、あるいは M&A できても買収コストが高くなりすぎて、業績面での貢献が当初の想定を下回るといった企業が多いなかで、同社の M&A の実績は高く評価される。同社では、今後もシナジーが期待できる案件については前向きに検討していく方針となっている。

アイ・エス・ビー

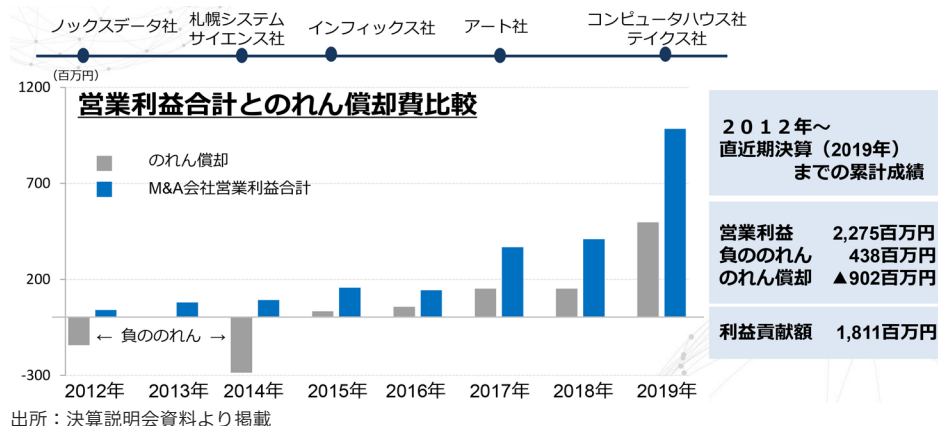
9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

https://www.isb.co.jp/investor-relations/

今後の見通し

M&A の実績



2020 年 12 月期は「組込み」「フィールドサービス」分野の好調持続により増収増益が続く見通し

3. 2020 年 12 月期の業績見通し

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.6% 増の 24,000 百万円、営業利益で同 4.7% 増の 1,250 百万円、経常利益で同 4.3% 増の 1,280 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 7.4% 増の 680 百万円と増収増益が続く見通し。組込みソフトウェア開発や業務システム開発の受注が引き続き旺盛なほか、クラウド関連構築などのフィールドサービス、セキュリティシステム事業などで売上成長を見込んでいる。利益率が若干低下する見込みだが、IVC の人件費上昇を見込んでいることに加えて、同社の傾向として保守的に計画を発表しているためと思われる。とはいえ、新型コロナウイルス感染拡大の影響が長引くようだと、従来旺盛だった企業の IT 化投資も冷え込む可能性がある。また、セキュリティシステム事業では中国から関連機材を輸入しているため、中国での生産が滞れば 4 月以降の売上げに影響する可能性があり、その動向は注意して見ておく必要がある。なお、2020 年 4 月より役員退職慰労金制度を廃止し、譲渡制限付株式報酬制度を導入した。中長期的な企業価値の向上を図るインセンティブを付与することで、株主価値との連動性を強化することが狙いとなっている。

2020 年 12 月期業績見通し

(単位：百万円)

	19/12 期		20/12 期			
	実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	22,520	29.1%	11,500	4.6%	24,000	6.6%
営業利益	1,193	37.4%	600	2.8%	1,250	4.7%
経常利益	1,227	33.8%	604	0.4%	1,280	4.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	633	15.8%	326	0.2%	680	7.4%
1 株当たり当期純利益 (円)	124.04		63.85		133.18	

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

https://www.isb.co.jp/investor-relations/

今後の見通し

分野別の売上高見通しについては以下のとおり。

分野別売上高

(単位：百万円)

		17/12 期	18/12 期	19/12 期	20/12 期 (予)
携帯端末	売上高	2,261	2,094	1,918	1,607
	前期比伸び率	-1.0%	-7.4%	-8.4%	-16.2%
モバイルインフラ	売上高	1,335	1,257	923	675
	前期比伸び率	16.8%	-5.8%	-26.6%	-26.9%
組込み	売上高	3,557	4,034	5,161	5,919
	前期比伸び率	-1.2%	13.4%	27.9%	14.7%
業務システム	売上高	1,648	2,101	3,568	3,859
	前期比伸び率	36.2%	27.5%	69.8%	8.2%
金融	売上高	1,047	978	1,507	1,634
	前期比伸び率	-23.1%	-6.6%	54.1%	8.4%
公共	売上高	1,424	1,578	1,802	1,724
	前期比伸び率	-16.6%	10.8%	14.2%	-4.3%
フィールドサービス	売上高	1,756	1,850	3,782	4,382
	前期比伸び率	0.1%	5.4%	104.4%	15.9%
プロダクト事業	売上高	3,640	3,549	3,859	4,200
	前期比伸び率	1,003.0%	-2.5%	8.7%	8.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 「携帯端末」「モバイルインフラ」

「携帯端末」分野は前期比 16.2% 減の 1,607 百万円、「モバイルインフラ」分野は同 26.9% 減の 675 百万円と減少基調が続く見通し。主要顧客先での開発案件や検証サービス業務などが縮小する。5G の商用化が始まるが、日系端末メーカーが再度復活する可能性は低く、人的リソースを他の分野にシフトしていく格好となる。

(2) 「組込み」

「組込み」分野は前期比 14.7% 増の 5,919 百万円となる見通し。車載システム向けの売上成長が続くほか、医療系や Qt 系業務の新規受注拡大を見込んでいる。

(3) 「業務システム」

「業務システム」分野は前期比 8.2% 増の 3,859 百万円を見込む。企業の Web 系業務システムの開発需要は引き続き旺盛で、グループ各社との協業によりこうした案件を確実に受注し、売上拡大につなげていく。

(4) 「金融」「公共」

「金融」分野は前期比 8.4% 増の 1,634 百万円を見込む。テイクスにおける受注拡大により増収となるが、同要因を除けば、主要取引先の開発費削減により前期並みの水準となる見通し。「公共」分野は前期比 4.3% 減の 1,724 百万円を見込む。機器更新に伴うシステム評価案件が一段落したことが減収要因となる。

アイ・エス・ビー
9702 東証 1 部

2020 年 4 月 9 日 (木)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の見通し

(5) 「フィールドサービス」

「フィールドサービス」分野は前期比 15.9% 増の 4,382 百万円と好調に推移する見通し。クラウド関連の構築業務が拡大するほか、エス・エム・シーとの競合による運用支援サービス、テイクスの新規顧客開拓による受注拡大により 2 ケタ増収を目指す。

(6) 「プロダクト事業」

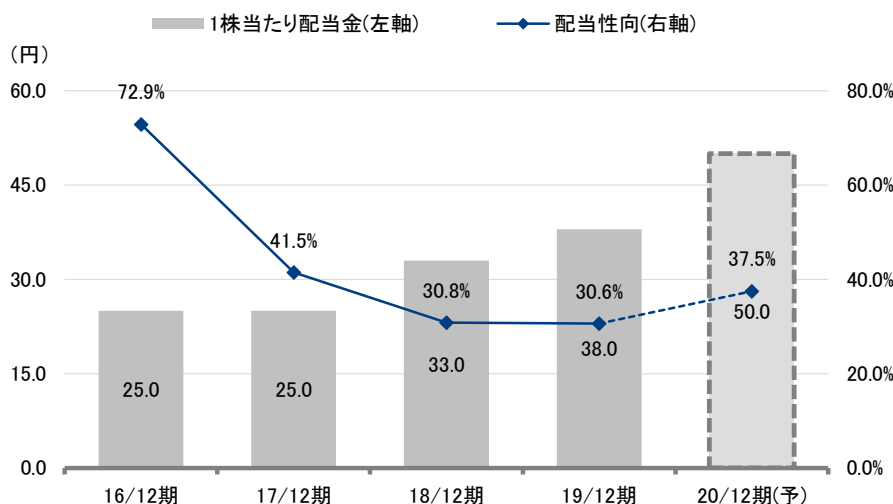
「プロダクト事業」は売上高で前期比 8.8% 増の 4,200 百万円となる見通し。主にアートのセキュリティシステム事業が増加する。

株主還元策

継続的な配当維持と業績に応じた配当水準の向上を目指す

同社は株主還元を重要な経営課題として位置付けており、その具体的手段としては配当によることを第一義的なものとしている。配当の水準については、成長投資への投資余力確保も含めた財務体質の健全性確保と配当性向などを総合的に判断し、可能な限り安定した配当を継続していく方針としている。将来的には配当性向で 30% を目標としている。2020 年 12 月期の 1 株当たり配当金については前期比 2.0 円増配の 40.0 円に記念配当 10.0 円を加えた合計 50.0 円（配当性向 37.5%）と、3 期連続増配を予定している。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp