

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

システムディ

3804 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年7月17日(金)

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. 2020年10月期第2四半期累計業績は期首計画を上回る増収増益に	01
2. 教育・公共分野を中心に需要は堅調で通期業績も上振れ余地あり	01
3. 次代を担う新製品も順次投入、シェア拡大により年率2ケタ成長を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 沿革と事業領域	03
2. 特長・強み	05
3. 『Value & Volume Business』戦略	06
■ 業績動向	07
1. 2020年10月期第2四半期累計業績の概要	07
2. 事業部別売上動向	09
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2020年10月期の業績見通し	14
2. 事業部門別の成長戦略	18
3. 中期経営計画の進捗状況	21
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ	23

■ 要約

主力製品が成熟の域に達し利益率が向上、 次代を担う新製品も順次投入していく方針

システムディ <3804> は業種特化型の業務支援ソフトウェアメーカーである。学園ソリューション（大学及び私立高校・専門学校）、ウェルネスソリューション（スポーツ施設 & 文化・観光施設）、公教育ソリューション（公立の小・中・高校）、公会計ソリューション（自治体及び関連公共団体）、ソフトエンジニアリング（民間企業、公益法人、学校法人）、薬局ソリューション（調剤薬局）の6つの事業を展開しており、薬局ソリューションを除く5つの分野で業界トップシェアを握る。ここ数年はクラウドサービスにも注力しており、2020年10月期第2四半期累計売上高に占めるストック型収入（クラウドサービス及び保守・サポート料）の構成比は49.4%を占めている。

1. 2020年10月期第2四半期累計業績は期首計画を上回る増収増益に

2020年10月期第2四半期累計（2019年11月-2020年4月）の連結業績は、売上高で前年同期比21.1%増の2,134百万円、経常利益で同61.0%増の569百万円と期首会社計画（売上高1,837百万円、経常利益364百万円）を上回る増収増益となり、半期ベースで過去最高を更新した。高効率ビジネスの推進により、すべてのソリューション分野で2ケタ増収を達成した。なかでも、公教育ソリューションは、新規導入校数の拡大により前年同期比39.3%増と大幅増収となった。クラウドサービスやサポート収入等のストック売上も、前年同期比12.0%増の1,054百万円と着実に増加している。利益面では、増収効果に加えてパッケージソフトの高品質化が進んだことによる利益率の上昇が寄与した。同社の主力製品は投入後10年以上を経過しており、追加機能を繰り返してきたことで製品としての完成度が高まっており、顧客要望によるカスタマイズを行うための開発コストなどが抑制できている。

2. 教育・公共分野を中心に需要は堅調で通期業績も上振れ余地あり

2020年10月期は売上高で前期比4.4%増の3,722百万円、経常利益で同12.7%増の606百万円と期首計画を据え置いた。新型コロナウイルス感染症の影響について見通し難いためだ。また、新規顧客獲得の場であった春の展示会が中止となり、2020年10月期第4四半期の売上高に影響が出る可能性も考慮した。ただ、主力分野である教育、公共分野については既に顧客側で2020年度予算が確保されているため、感染症拡大が一段と深刻な事態にならない限り、通期業績は会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

要約

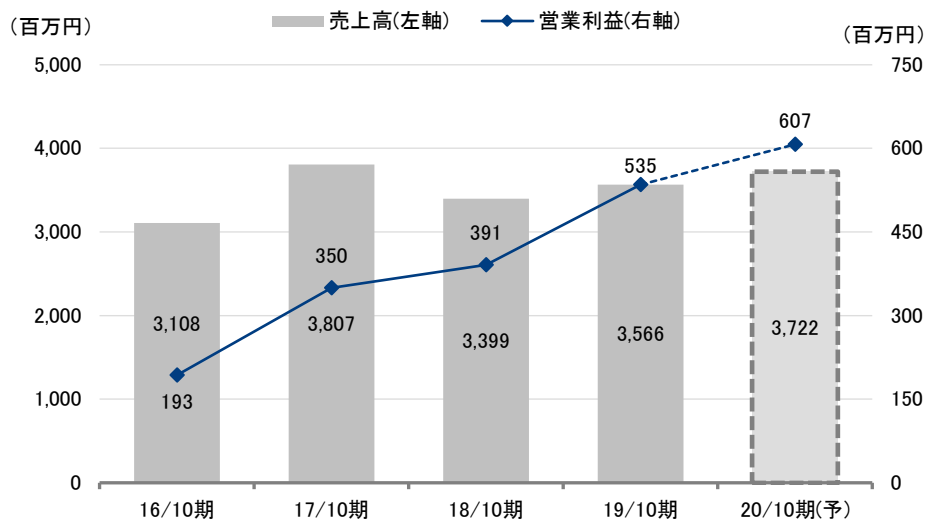
3. 次代を担う新製品も順次投入、シェア拡大により年率2ケタ成長を目指す

同社は中期戦略として、各分野において次代を担う新製品を順次投入していくことでシェアを拡大し、年率2ケタ成長を継続していくほか、新規事業を育成することで更なる成長を目指している。新製品については、2019年11月に学園総合情報システム「CampusPlan Smart (キャンパスプラン スマート)」をリリースしたの続き、2020年夏にはウェルネスソリューション事業においてクラウド型会員管理システム「Smart Hello (スマート ハロー)」を投入する予定となっている。その後の事業についても2021年10月期以降、順次新製品を投入していく計画となっている。また、新規事業に関しては、地域創生をキーワードとしたソリューション展開を視野に入れている。現在、全国に約7,600の顧客基盤(累計導入実績)を持っており、こうした顧客基盤を生かして地域活性化につながるサービスを創出していく。特に、教育、公共分野についてはIT化が遅れているとも言われており、両分野で既に多くの顧客を持つ同社にとって事業を拡大していく好機となる。2021年10月期からスタートする次期中期経営計画の中身に注目したい。

Key Points

- ・ 学園ソリューション、公教育ソリューション、ソフトエンジニアリング事業が20%を超える増収に
- ・ 教育分野や公共分野のIT化進展により、業績は中期的に2ケタ成長が続く見通し
- ・ 2021年10月期からスタートする次期中期経営計画での成長ビジョンに注目

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

業務・業種特化型の業務支援ソフトウェアを、6つの領域で展開

1. 沿革と事業領域

同社は、業務・業種特化型の業務支援用ソフトの開発・製造・販売を手掛ける企業で、現代表取締役会長の堂山道生（どうやまみちお）氏により1984年に設立された。当初は、情報化に立ち遅れていた私立学校法人向けの業務支援ソフトウェアの開発・販売を行うところから事業をスタートした。その後、2001年に事業買収を通じてフィットネスクラブ向けソフトウェアへ進出するなど、次第に対象とする事業領域を拡大しつつ成長を遂げてきた。

同社では現状、6つの業種・業務を対象にパッケージソフトの開発販売、並びにクラウドサービスの提供を行っており、それぞれを事業部門としている。業種特化型ソフトは、私立学校法人（大学・高校・専門学校）及び国公立大学（学園ソリューション）、フィットネスクラブ・スポーツ施設及び観光・文化施設（ウェルネスソリューション）、公立の小・中・高校（公教育ソリューション）、地方公共団体（公会計ソリューション）、調剤薬局（薬局ソリューション）の5業種について業務支援ソフトを販売している。また、業務特化型ソフトとして、幅広い業種の民間企業及び金融機関等向けに、コンプライアンス業務支援の規程管理システム、契約書・マニュアルの作成・管理システム等を販売している（ソフトエンジニアリング）。

2020年10月期第2四半期累計の事業部門別売上構成比を見ると、創業ビジネスである学園ソリューション事業が44.6%を占める最大事業となっており、ウェルネスソリューション事業が19.1%、公教育ソリューション事業が18.9%、公会計ソリューション事業が9.6%となった。ソフトエンジニアリング事業は6.1%だが、ニッチ領域であるため競争も少なく、また追加機能の開発や問い合わせなども少ないことから利益率は高い。薬局ソリューション事業については子会社の（株）シンクで展開しており、売上構成比は小さいながらも大阪府下の小規模薬局を主たる顧客として安定した事業基盤を確立している。

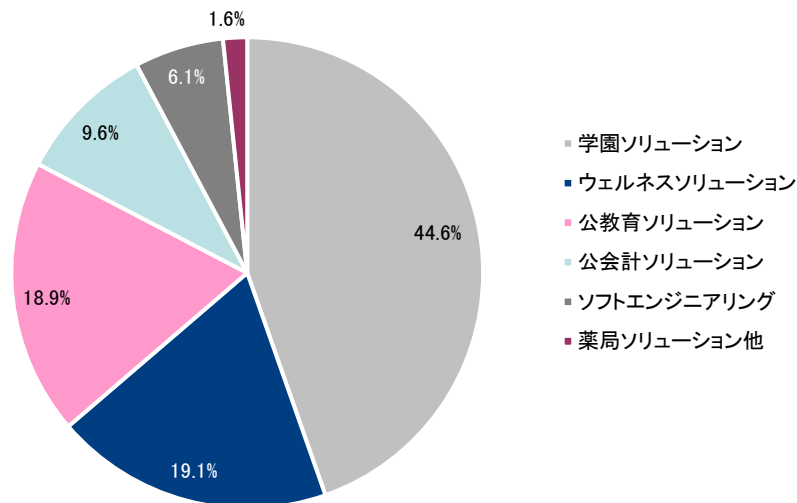
会社概要

事業部門と商品・サービス、累計顧客数

事業部門	対象となる業種・業務	提供する商品・サービス	累計顧客数
業種特化型 学園ソリューション	国公立大学、私立学校法人 (大学・高校・専門学校主体)	学園情報総合管理システム「キャンパスプラン .NET Framework Ver.10」 保護者向け BtoBtoC サービス「アンシンサイト」 次世代学園総合情報システム「CampusPlan Smart」(2019年11月～)	990
ウェルネスソリューション	フィットネスクラブ事業者、 地方自治体(スポーツ施設)、 テーマパーク・文化施設	フィットネスクラブ・スポーツ施設向け会員管理システム「Hello EX」 公共体育施設運営支援システム「すこやか Hello」 アミューズメント施設向け運営管理システム「Hello Fun」 次世代クラウド型会員管理システム「Smart Hello」(2020年夏リリース予定)	1,164
公教育ソリューション	公立小・中・高校 (都道府県及び市町村の教育委員会)	クラウド型校務支援サービス(校務支援、学校用グループウェア、メール連絡網)「School Engine」	2,786
公会計ソリューション	地方自治体及び団体 (事務組合等)	地方公会計システム「PPP Ver.5 新統一基準対応版」 公会計活用システム「創生」 クラウド型地方公会計システム「PPP クラウド(Azure)」	1,030
薬局ソリューション (子会社(株)シンク)	薬局(小規模)	調剤薬局向けレセプトコンピューター「GOHL2」/「OKISS」 保健薬局向け薬歴情報システム「薬歴情報電子ファイル」 医薬品過誤防止システム「GOHL PICKING」	1,226
業務特化型 ソフトエンジニアリング	民間企業等における契約書・マニュアル、社内規程の管理担当部署	「規程管理システム」「規程管理システム 金融機関版」「契約書管理システム」「規程・マニュアル管理システム」	451

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業部門別売上構成比(2020年10月期2Q累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

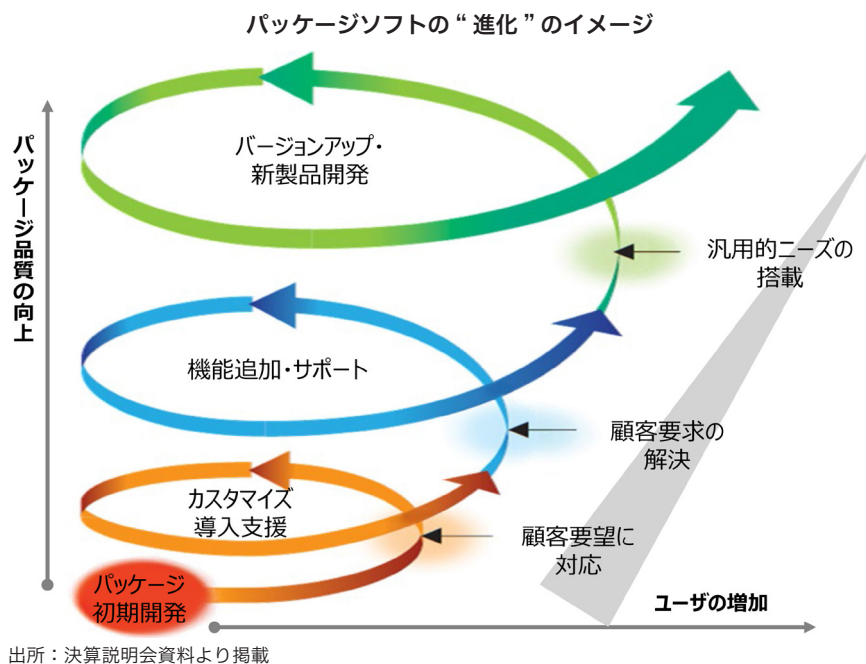
“イージーオーダー”型モデルで顧客にトータルソリューションを提供。 ソフトウェアの“進化”により売上拡大と利益率向上を実現

2. 特長・強み

ソフトウェアのタイプには様々なものがあるが、住宅やスーツなどになぞらえると理解が早いだろう。ソフトウェアは大きく、パッケージソフトとスクラッチ開発に分けることができる。パッケージソフトは住宅で言えば建売住宅であり、スーツではレディメイド（吊るし）に当たる。スクラッチ開発はその対極にあり、完全注文建築あるいはオーダーメイド・スーツに該当する。

同社のソフトウェアは、パッケージソフトをベースに、顧客の業務上の課題を解決し、また、顧客の要求に合わせてカスタマイズして、顧客のニーズを充足できる点が特長となっている。言わばプレハブ住宅やイージーオーダー・スーツに相当し、高い顧客満足度と低コストを両立している点が強みとなっている。また、ソフトウェアの提供に加えて、導入サポートや保守、メンテナンスまで含んだトータルソリューションを提供している点も特長と言える。

同社のパッケージソフトビジネスを、イージーオーダー・スーツのイメージと説明したが、その作り込みの過程において同社が最も意識しているのが“進化”であり、これは同社の強みを理解するうえでのキーワードだと言える。どのようなソフトウェアも初期の開発時をスタートとして、顧客ニーズへの対応を重ねながら必要な機能を拡充し、製品の完成度を高めていき、それがソフトウェアの品質向上へとつながる。品質が向上することによって顧客数も増加し、売上拡大へとつながっていく。また、進化したパッケージソフトは“手離れ”が良く、追加費用をかけることなく顧客のニーズを満たすことが可能となるため、利益率も高くなる。こうした正の循環（ポジティブスパイラル）を実現できている点が同社の強みだと弊社では考えている。



大規模顧客にはカスタムメイドで、小規模顧客にはクラウドで対応し、顧客基盤を拡大

3. 『Value & Volume Business』戦略

同社の販売戦略、ひいては成長戦略を表すコンセプトが『Value & Volume Business』戦略だ。同社の中核製品がパッケージソフトというのは前述のとおりだ。これと顧客層とを重ね合わせると、パッケージソフトはボリュームゾーンの中規模事業者を中心ターゲットとしている。かつてはそこに注力して成長を実現してきた。前述のようにパッケージソフトの成長モデルを確立したことで、同社は中規模事業者の両側の存在、すなわち大規模事業者と小規模事業者も顧客ターゲットとすることで更なる成長を目指している。これが『Value & Volume Business』戦略の基本的な考え方となる。

具体的には、より規模の大きい資金の豊富な顧客層に対しては“Value Business”としてカスタムメイドによる対応を充実させ受注を獲得し、資金力の乏しい中小事業者向けには“Volume Business”として初期投資負担が少ないクラウドサービスとして提供することで顧客を獲得していく戦略となっている。『Value & Volume Business』戦略の推進によって、2016年10月期以降は営業利益の増益並びに利益率の上昇が続いている。今後も、同戦略を基本的な成長戦略として推進し、自然災害や景気変動にも耐えうる強い収益基盤を構築して、成長を目指していく方針となっている。

『Value & Volume Business』戦略



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2020年10月期第2四半期累計業績は期首計画を上回る増収増益に

1. 2020年10月期第2四半期累計業績の概要

2020年10月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比21.1%増の2,134百万円、営業利益で同60.7%増の569百万円、経常利益で同61.0%増の569百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同64.1%増の394百万円と大幅増収増益となり、半期ベースで過去最高を更新した。高効率ビジネスのさらなる進展や、クラウドサービスの伸長、ストック収益の積み上がりにより、期首会社計画に対しても大幅に上回る進捗となった。

2020年10月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

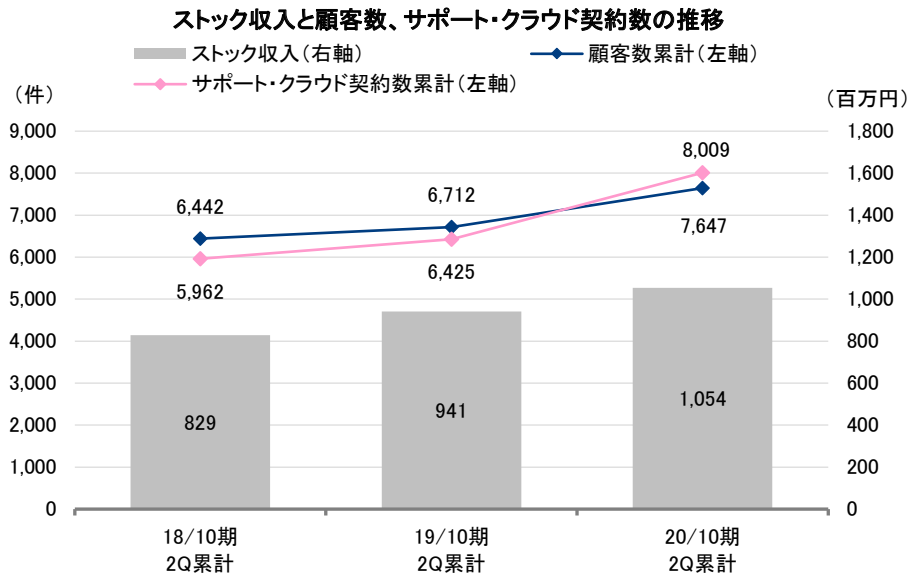
	19/10期2Q累計		20/10期2Q累計				
	実績	対売上比	期首計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	1,761	-	1,837	2,134	-	21.1%	16.2%
売上総利益	864	49.0%	918	1,085	50.9%	25.6%	18.2%
販管費	509	28.9%	553	516	24.2%	1.2%	-6.7%
営業利益	354	20.1%	365	569	26.7%	60.6%	55.9%
経常利益	353	20.1%	364	569	26.7%	61.0%	56.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	240	13.6%	254	394	18.5%	64.1%	55.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

教育・公共分野を中心に業務効率の向上を目的としたIT投資が拡大するなか、高品質なソフトウェアと高いサポート力を強みに6つの事業分野すべてで顧客基盤を拡大し、売上高で2ケタ増収を達成した。新型コロナウイルス感染症拡大の影響については、3～5月にかけて各種製品の展示会が中止となったほか訪問型営業が制限されるなど、新規顧客開拓のための営業活動が十分行えなかったが、売上高への影響は軽微にとどまった。逆に、学園ソリューション事業については当第3四半期以降に納品予定だった案件が、顧客要請により前倒しで納品されており、売上高の上振れ要因となっている。

また、2020年10月期第2四半期末における累計顧客件数は前年同期末比13.9%増の7,647件となり、ストック型収入となるサポート・クラウドサービスの契約件数は同24.7%増の8,009件となった。ストック型収入については前年同期比12.0%増の1,054百万円と着実に増加している。

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

利益面では増収効果に加えて、主力ソフトウェア製品の高品質化に伴う利益率の向上、並びに販管費の抑制が計画比での上振れ要因となった。同社は高効率ビジネス戦略により、パッケージソフトウェアは顧客要望を踏まえて段階的に機能拡充を進め、製品としての完成度を高めてきた。たとえば、学園情報総合管理システム「キャンパスプラン .NET Framework」についてはリリースから10年以上経過し、製品としての完成度が成熟域に達したことで、顧客からの追加機能の要望や問い合わせ件数などが減少し、結果、これらの開発費用等が抑制され、増収効果が利益増に直結している。また、販管費については期首計画に対して37百万円程度下回ったが、新型コロナウイルス感染症の影響で営業活動が制限されたことが主因となっている。出張の一時停止による交通費の減少や展示会の出展取りやめによる広告費の減少などがあった。

学園ソリューション、公教育ソリューション、 ソフトエンジニアリング事業が20%を超える増収に

2. 事業部別売上動向

事業部門別売上高及び顧客数

(単位：百万円)

	18/10期 2Q 累計	19/10期 2Q 累計	20/10期 2Q 累計	前年同期比 伸び率
売上高 (百万円)				
学園ソリューション	675	784	952	21.3%
ウェルネスソリューション	427	369	407	10.3%
公教育ソリューション	325	290	404	39.3%
公会計ソリューション	285	184	204	10.6%
ソフトエンジニアリング	90	103	130	26.4%
薬局ソリューション他	38	29	35	19.1%
合計	1,842	1,761	2,134	21.1%
累計顧客数 (人)				
学園ソリューション	965	976	990	1.4%
ウェルネスソリューション	1,040	1,104	1,164	5.4%
公教育ソリューション	1,952	2,061	2,786	35.2%
公会計ソリューション	929	950	1,030	8.4%
ソフトエンジニアリング	332	396	451	13.9%
薬局ソリューション	1,224	1,225	1,226	0.1%
合計	6,442	6,712	7,647	13.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業では、学園運営をトータルに支援する学園情報管理システム「キャンパスプラン」を提供している。トータルというのは、同社のシステムが、学務系（对学生・生徒業務）と法人系（学校法人の内部管理業務）の各業務を網羅する体系となっているということだ。対象は国公立大学（短期大学含む）と私立学校法人（大学・高校・専門学校等）向けだが、これまでは1校当たりの規模が大きい大学を中心に事業を展開してきた。その結果、同社の製品は全国の国公立大学（短大含む）1,100校のうち約300校に導入され、業界トップシェアとデファクトの地位を確立するに至っている。それ以外にも私立の専門学校や高校で導入が進んでおり、2020年4月末時点の累計導入学園数は前年同期比14校増の990校に達している。

業績動向

2020年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比21.3%増の952百万円となった。主力製品である「キャンパスプラン.NET Framework」、クラウドサービス「キャンパスプラン for Azure」とともにユーザーの高い支持を得て増収増益に寄与した。新規顧客へのシステム導入が増加したことに加えて、ここ数年来増加傾向にあるクラウドサービスの売上も大きく伸長した。前述のとおり、パッケージソフトは製品の完成度が高まったことで、追加機能などのカスタマイズ要望が減少し、利益率の向上に寄与した。また、2019年11月に販売を開始した次世代学園総合情報システム「CampusPlan Smart」は、機能性・利便性・操作性が大きく向上し、また、高度なセキュリティ機能にも対応していることが特長となっており、導入顧客から高い評価を受けるなど上々の滑り出しを見せている。現在は、総務・人事給与システムの提供にとどまっているが、学務系システムやそのほか業務システムについても順次開発を進め、リリースしていく予定となっている。

(2) ウェルネスソリューション事業

ウェルネスソリューション事業の製品はフィットネスジムやスポーツ施設、アミューズメント施設などで利用される会員管理を中心とした施設運営支援システムとなる。2001年に提供を開始したフィットネスクラブ・スポーツ施設の会員管理システム「Hello EX」については業界トップシェアとなっている。また、2017年後半に文化・観光施設向け運営管理システム「Hello Fun」もリリースし、顧客の拡大に取り組んでいる。2020年4月末の累計顧客数は前年同期比60施設増の1,164施設と順調に増加している。

2020年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比10.3%増の407百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大の影響でスポーツ施設やフィットネスジムなどが休業を強いられるなか、売上高についてはクラウド売上を中心に順調に積み上がり、また、DMMかりゆし水族館や川崎市民プラザなど新規導入案件が寄与したこともあり、2ケタ増収となった。ただ、市場環境が厳しいことにより変わりなく、下期の業績見通しについては新規出店の鈍化等により不確実な状態である。

(3) 公教育ソリューション事業

公教育ソリューション事業は公立の小・中・高校向けに統合型校務支援システム「School Engine」※をクラウドサービスで提供している。同じ学校向けソフトウェア事業でも、私立学校法人や独立行政法人である国立大学を対象とする学園ソリューション事業とは事業環境が大きく異なる。違いの1つは自治体予算制度だ。公立学校は基本的に自治体の教育委員会の管理下にあり、エリア内での共通予算はあっても、1校当たりの予算の制約が厳しい。こうした状況に適合するため、同社は「School Engine」を初期投資負担の少ないクラウドサービスで提供している。競合のなかにはパッケージソフトで提供しているところが多く、小中高校すべてでクラウドサービスを提供しているのは同社だけとなっている。

※ 統合型校務支援システムとは、教務系（成績・出欠管理、進路管理等）や保健管理、そのほか業務等の機能を1つにまとめたシステムを指し、同社の「School Engine」はこれら機能に、生徒や保護者とのメール連絡網、グループウェア機能も提供している。

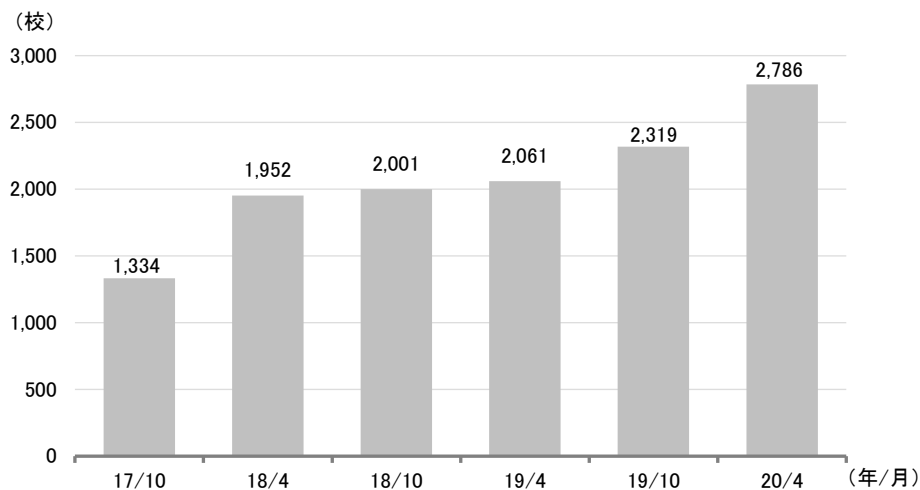
営業先も学園ソリューション事業とは異なり、高校は各都道府県、小中学校は各市町村の教育委員会が窓口となる。案件を落札できれば当該教育委員会の管轄下にある学校すべてに導入される流れとなるため効率が良い。公立高校では統合型校務支援ソフトを導入している都道府県が30強（同社推計）あり、このうち19県で同社製品が導入されている。また、小中学校では4つの政令指定都市のほか、複数の中核都市で同社製品が導入されている。

業績動向

2020年4月末の累計導入校数は前年同期比725校増加の2,786校と大幅増となった。クラウドサービスでの導入ニーズが高いことが同社にとって追い風となっている。また、都道府県単位で小中高校を一貫する統合型公務支援システムについて、新たに山梨県で採用が決まったことも大幅増収の要因となった。2年前に高知県、奈良県で県域一斉導入が決まっており、今回で3例目となる。導入校数の拡大を受けて、2020年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比39.3%増の404百万円と大幅増となった。文科省の令和元年度学校基本調査によれば、2019年5月1日現在で公立小学校は19,432校、公立中学校は9,371校、公立高校は3,550校（いずれも国立は含まない）、全体では32,353校となっており、今後の教育現場でのIT化進展とシェア拡大によって、更なる成長が見込まれている。

なお、教育分野では遠隔教育システムについての関心が高まっているが、同領域については競争も激しいため参入する予定はなく、既存の統合型校務支援システムの導入拡大を最優先事項として取り組んでいく方針となっている。

公立校導入数の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) 公会計ソリューション事業

公会計ソリューション事業では、地方自治体向けの新公会計用ソフト「PPP(トリプルピー)」※1や各種ソリューションを提供している。「PPP(トリプルピー)」は2000年に初期バージョンを開発し、2008年にリリースした「Ver.3」で複式簿記を簡単に実施できる機能を搭載し、以降、熟成を重ねながら導入自治体数を拡大してきた。また、2018年6月には、公会計活用システムで、言わば地方自治体の財務諸表分析に特化したソフト「創生」※2をリリースしている。

※1 「PPP」：自治体会計（現金主義・単式簿記会計）を発生主義・複式簿記に基づいて公会計財務諸表と固定資産台帳を作成する機能を持ち、会計制度の新統一基準に完全対応したソフトウェア製品。

※2 「創生」：財務諸表や各種指標を用いて分析を行うための支援ツールで、経営計画シミュレーションや財政計画策定などで利用する。活用の視点から地方創生を支援するソフトウェア製品となる。

業績動向

2020年4月末の累計導入自治体・関連団体数は、前年同期比80増加の1,030となっている。公営企業などで導入が進んだほか、自治体向けについても2022年3月末のサービス停止を発表した国策の競合製品（市場シェア約25%）からの切り替えが進んでいることが増加要因となっている。同事業の売上高は新会計ソフトのリプレイス需要一巡により2018年10月期以降、減収が続いていたが、顧客数の増加に伴って2020年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比10.6%増の204百万円と増収に転じている。半期ベースでは前下期に続いて2ケタ増収となっており、再度、拡大基調に転じたものと判断される。

なお、「PPP」の対象顧客となる自治体数は全国で1,788、関連公共団体数は1,595ある。このうち、自治体向けに関しては800超、公共団体向けでは200超を導入しているものと見られ、自治体向けに関しては5割弱と圧倒的なシェアを占めていることになる。

(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトエンジニアリング事業では幅広い業種の民間企業や金融機関、公益法人、学校法人等に、文書・契約書等の管理システム等を提供している。具体的商品としては、「規程管理システム」や「契約書作成・管理システム」などがある。

一般企業や学校法人、公益団体問わず、コンプライアンス経営やコーポレートガバナンスの強化が、経営の最重要課題になってきており、これら取り組みを支援する同社製品に対する引き合いが好調に推移している。ニッチ領域でありパッケージソフトでの競合が少ないこと、また、高機能でコストパフォーマンスに優れていることが、高い評価につながっている。また、業務マニュアルや手順書の作成に最適な機能を多数搭載した「規程・マニュアル管理システム」を複数ユーザーに導入した。金融機関向けに特化した「規程管理システム金融機関版」や「総合文書管理システム（仮称）」の見込み案件も増加している。

2020年4月末の累計顧客数が前年同期比55増加の451社・団体となったほか、大手金融グループ会社への採用が決まったこともあり、2020年10月期第2四半期累計売上高は前年同期比26.4%増の130百万円と大きく伸長した。

(6) 薬局ソリューション事業・その他

薬局ソリューション事業は連結子会社のシンクが手掛ける事業で、小規模の独立系調剤薬局に対してレセプトコンピュータ（レセコン）の「GOHL2」などを提供している。2020年4月末の累計導入調剤薬局数は前年同期比1局増加の1,226局となり、ここ数年はほぼ横ばい圏で推移している。売上高に関しては保守・サポート収入が安定的に推移したことに加え、医薬品過誤防止システム「GOHL PICKING」や保険薬局向け薬歴情報システム「薬歴情報電子ファイル」などの新規導入が進んだことにより、前年同期比で堅調に推移した。

また、同社製品によるソリューションビジネスを北海道で展開するシステムディ北海道（株）についても、既存大規模顧客への対応を行い、システムの安定稼働を図るとともに、道内での積極的な営業活動を進めたことで、売上高は堅調に推移した。テナント収入も含めた2020年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比19.1%増の35百万円となっている。

収益拡大に伴い財務の健全性も大幅に向上

3. 財務状況と経営指標

2020年10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444百万円増加の4,569百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は収益増に伴い現預金が263百万円増加したほか売上債権の増加により受取手形及び売掛金が38百万円、たな卸資産が30百万円それぞれ増加した。また、固定資産はパッケージソフトのバージョンアップなどによりソフトウェア（仮勘定含む）が144百万円増加した一方、のれんが13百万円減少した。

負債合計は前期末比116百万円増加の1,701百万円となった。主な増減要因を見ると、有利子負債が30百万円増加したほか、未払法人税等が56百万円、賞与引当金が75百万円増加した。また、純資産は前期末比328百万円増加の2,868百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上394百万円と配当金支出64百万円が主な変動要因となっている。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末の61.6%から62.8%に上昇し、逆に有利子負債比率が11.1%から10.9%に低下するなど、収益の拡大に伴って財務基盤の強化が進んでいることがうかがえる。「Value & Volume Business」戦略によって、安定収益基盤となるストック収入の積み上げが進んでいることも財務基盤の強化につながっていると考えられる。収益規模の拡大と安定収益基盤の構築が進んだことで、同社は長期戦略に基づく投資計画を実行していく環境が整ったと言えるだろう。なお、自己資本比率については60%以上を維持していく方針となっている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/10期	18/10期	19/10期	20/10期 2Q	増減額
流動資産	1,881	1,746	1,682	2,017	334
（現預金）	520	732	712	976	263
固定資産	1,776	2,125	2,441	2,552	110
総資産	3,658	3,872	4,124	4,569	444
流動負債	1,050	1,095	1,132	1,306	174
固定負債	629	575	453	394	-58
負債合計	1,680	1,670	1,585	1,701	116
（有利子負債）	680	451	281	311	30
純資産合計	1,978	2,201	2,539	2,868	328
[安全性]					
自己資本比率	54.1%	56.9%	61.6%	62.8%	1.2pt
有利子負債比率	34.4%	20.5%	11.1%	10.9%	-0.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年10月期は中期経営計画の目標である「経常利益6億円」を達成し、将来の成長に向けた事業基盤構築に取り組む

1. 2020年10月期の業績見通し

2020年10月期の連結業績は、売上高で前期比4.4%増の3,722百万円、経常利益で同12.7%増の606百万円と期首計画を据え置いた。2020年10月期第2四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で57.3%、営業利益で93.7%と高進捗となっているが、新型コロナウイルス感染症拡大により、新規顧客獲得のための営業活動を3～5月に制限された影響が今後出てくる可能性もあるためだ。

同社の業績は四半期ベースで第2四半期、第4四半期に偏重する傾向にある。クラウドサービスが伸びているとはいえ、まだオンプレミスでのパッケージソフトの販売比率が高いことが要因となっている。新規顧客の獲得については主に展示会に出展し、そのなかで見込み顧客との商談機会を得て、受注につなげていくケースが多いが、2020年春は新型コロナウイルス感染症の影響で展示会が中止となったため、インターネットの活用や電話営業となり十分な販売活動を行えなかった。春の展示会で獲得した見込み顧客から受注が売上に計上されるタイミングは第4四半期となるケースが多く、その動向を見極める必要もある。ただ、主力分野である学校や自治体向けについては既に予算が確保されているため、感染症拡大が一段と深刻なものにならない限りは、通期業績も会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

2020年10月期連結業績見通し

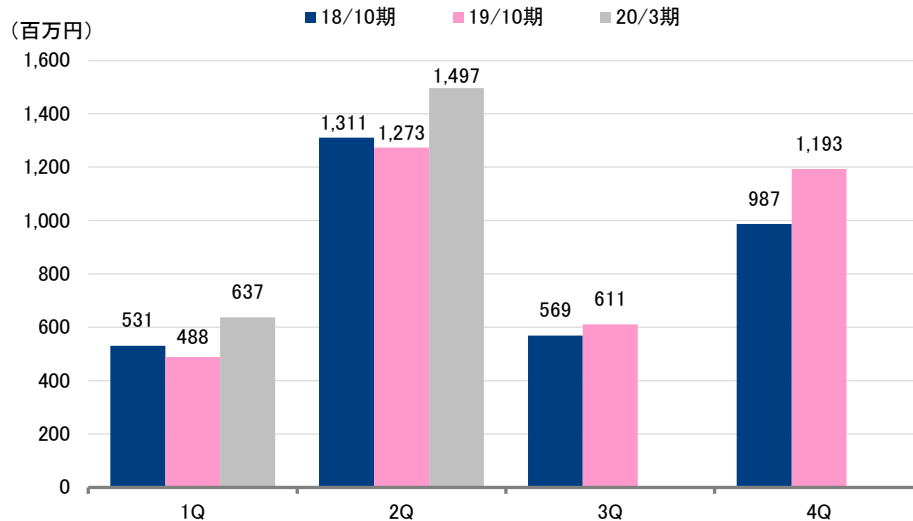
(単位：百万円)

	19/10期		20/10期				
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比	2Q累計実績	2Q進捗率
売上高	3,566	-	3,722	-	4.4%	2,134	57.3%
営業利益	535	15.0%	607	16.3%	13.4%	569	93.7%
経常利益	538	15.1%	606	16.3%	12.7%	569	94.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	382	10.7%	418	11.2%	9.3%	394	94.3%
1株当たり利益(円)	58.99		64.39			60.70	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

四半期売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、今回の新型コロナウイルス感染症拡大による市場環境の変化について、自治体や学校においては改めてクラウドサービスの重要性を確認するきっかけとなり、今後もIT投資拡大を追い風に事業規模を拡大する好機になると見ている。また、新型コロナウイルス感染症によって新たな生活様式への対応が求められるなか、顧客から就業スタイルや就学スタイルの変化に適応した追加機能の要望も出はじめている。学校向けでは、出欠管理分散登校、在宅レポートチェック、遠隔授業対応の施設予約システムなどで、そのほかの分野でもレッスンWeb予約機能や混雑情報表示機能等のニーズがあり、現在、開発を進めている状況にある。開発費用の増加要因となるが、ソフトウェア資産として計上し定額償却するため単年度当たりの負担は軽微にとどまる見込みとなっている。同社ではこうした機能の拡充を図ることで製品の競争力を強化し、更なるシェア拡大につなげていく考えだ。

なお、2020年10月期は中期経営計画の最終年度となるが、経営数値目標として掲げた「経常利益606百万円」を達成し、将来の礎となる事業基盤を構築することを事業方針として掲げ、取り組む主なテーマとして以下の5点を挙げている。

(1) 事業部間連携によるソリューションの横展開と深掘り

同社は現在6事業部門を展開しているが、顧客が重なっているケースも多い。事業部間連携を密にすることで顧客に対して複数の製品・サービスの提案・販売などを推進し、売上規模の拡大を図っていく。

(2) 次世代パッケージソフト「スマート・ソリューション」の提供開始

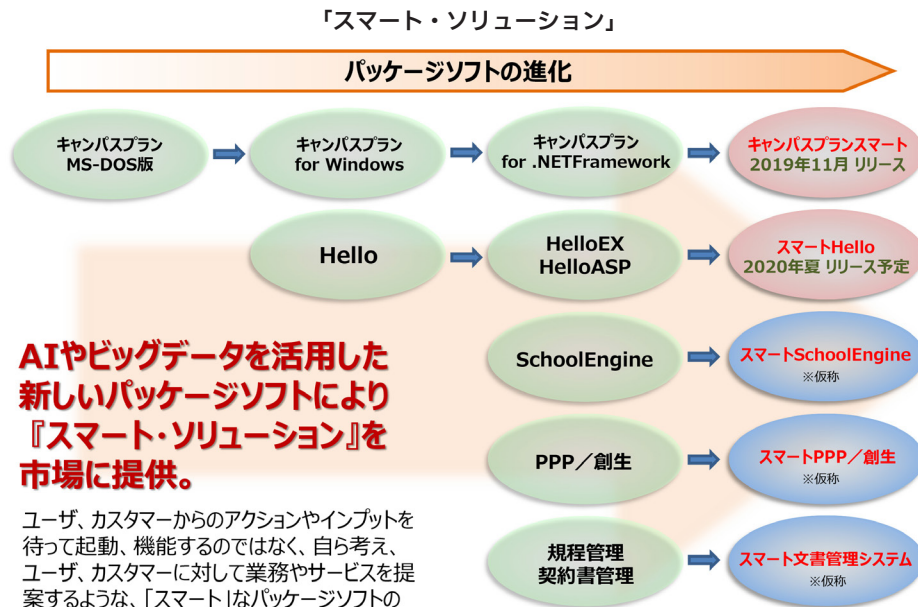
同社はシェア拡大施策として、パッケージソフトの性能・品質向上による高効率ビジネスを進めてきたが、主力製品がほぼ完成域まで達してきたことから、次の10年を支える次世代製品の開発を各事業部で進めており、順次市場に投入していくことで更なるシェア拡大、売上向上を目指している。第1弾として2019年11月にリリースした次世代学園総合情報システム「CampusPlan Smart」(総務・人事給与システム)は、顧客からも高い評価を得ている。

今後の見通し

第2弾として、ウェルネスソリューション事業部において次世代クラウド型会員管理システム「Smart Hello」を2020年夏にリリースする予定となっている。投入後10年以上が経過している現主力製品のスポーツ施設運営システム「Hello EX」の次世代を担うサービスとして、新製品は、1,000施設以上の導入実績により培ってきた長年のノウハウを集約して高品質・高機能化を図り、より幅広いユーザーが利用可能なクラウド型会員管理システムとなる。料金プランは利用できる機能によって3つのプランが用意されており（月額1万円、2万円、3万円）※、フィットネスクラブやヨガスタジオなどの小規模事業者でも利用可能な料金体系となっている。同サービスの提供開始により幅広い事業者を取り込みシェアの拡大を目指していく。販売施策については、Webプロモーションにより拡販を進めていく予定だ。

※ 月額料金のほか、基本導入時費用として別途10万円（税抜き）。2020年夏頃にスモールプラン（月額1万円）、ライト・フィットネスプラン（月額2万円）をリリースし、2021年以降にライト・スクールプラン（月額2万円）、スタンダードプラン（月額3万円）をリリースする予定。

そのほか、公教育ソリューション、公会計ソリューション、ソフトエンジニアリングの各事業で新技術を活用した次世代型の「スマート・ソリューション」を2021年10月期以降、順次投入していく計画で、それぞれの分野で顧客を開拓しシェアを拡大していく方針となっている。同社では累計顧客数について現在の約7,600件から1万件に拡大することを当面の目標としている。なお、これら新製品が売上に本格的に寄与しはじめるのは過去の経験則から見て、市場投入から2年目以降になると見られる。また、新製品の投入が相次ぐため、ソフトウェア償却費も2022年10月期まで増加傾向が続くと予想されるが、増収効果で吸収できる範囲になると弊社では見ている。



出所：決算説明会資料より掲載

今後の見通し

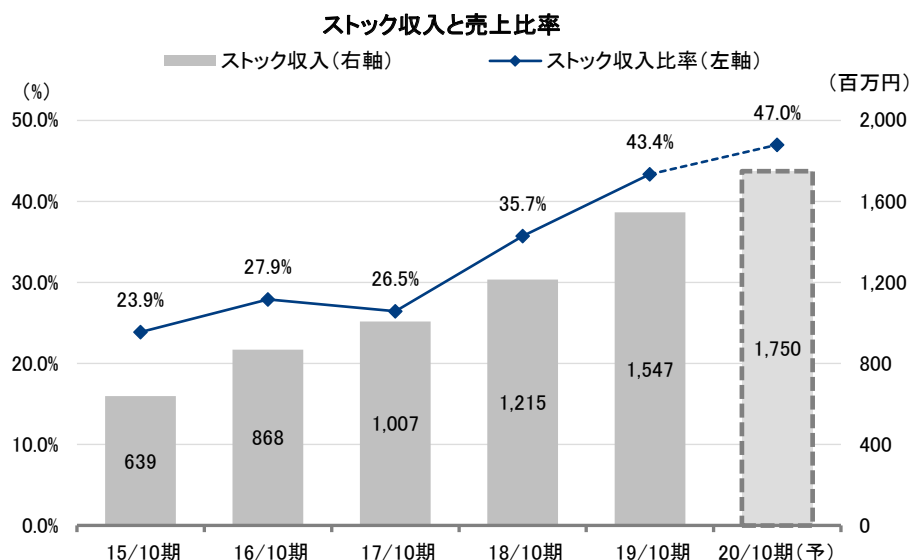
(3) 全てのソリューションでクラウドサービスを促進・拡張

同社は薬局ソリューションを除くすべてのソリューションでクラウドサービスを展開しており※、今後もクラウドサービスでの展開を強化していく方針となっている。ここ数年でクラウドサービスを安心・快適・低価格で利用できる環境が整ってきたことで、一般企業や金融機関でも普及率が高まっており、IT化が遅れていた学校や公共分野でも普及が進むと見られるためだ。同社にとっても、クラウドサービスに注力することで、売上計上時期が平準化されるため、従来のように収益が第2四半期、第4四半期に偏重するといった季節要因が薄まり、経営面での安定化と収益性向上に寄与するといったメリットがある。

※ 学園ソリューションでは「キャンパスプラン for Azure」「CampusPlan Smart」、ウェルネスソリューションでは会員・運営管理システム「Hello ASP」、アンチエイジングサービス「Weldy Cloud」、公教育ソリューションでは「School Engine」、公会計ソリューションでは「PPPクラウド (Azure)」、ソフトエンジニアリングでは「規程管理システムクラウド・サービス」等を提供している。

クラウドサービスの拡販に加えて、サポート・メンテナンス収入の拡大にも注力していく。前述のように、同社のパッケージソフトは完全なレディメイドではなくイージーオーダーであり、顧客の要望や実情に合わせて熟成させていくというのが基本的な構造となっている。パッケージソフト導入ユーザーはサポート契約を結ぶことで、バージョンアップが基本的に無料となるため、契約を締結する割合が高くなっていると弊社では見ている。同社側から見れば、製品の機能を拡充し熟成することで、個々の顧客へのアフターフォローが減少し、結果、利益率の上昇要因となる。

2020年10月期におけるクラウドサービスとサポート・保守契約を合わせたストック収入の売上高は、前期比13.1%増の1,750百万円を見込んでおり、売上比率では前期の43.4%から47.0%に上昇する。同社は従来、ストック収入の売上構成比45%を目標としてきたが、同水準をクリアすることになる。今後もクラウドサービスで展開する公教育ソリューションの成長が見込まれることもあって、売上構成比は上昇する見通しだ。



出所：決算説明会資料及び決算短信よりフィスコ作成

(4) 新たな地域創生ソリューションの展開

同社は公共向けソリューションとして、公教育、公会計分野が大きな柱として育っているが、そのほかにも学園ソリューション事業で「キャンパスプラン」が国立大学向けに導入されているほか、ウェルネスソリューション事業における「Hello EX」「Hello Fun」「Weldy Cloud」や、ソフトエンジニアリング事業の「規程管理システム」「契約書作成・管理システム」などの製品・サービスについても公共分野での導入が進んでいる。同社は、これらの販売をさらに拡大し顧客の裾野を広げていくだけでなく、これら顧客基盤を生かした新たな地域創生ソリューションの開発にも取り組み、新規事業として育成していく意向を明らかにしている。

今後の候補領域としては、地域活性化や自治体の再生、健康増進・福祉の充実、文化・教養の創生、地場産業育成支援、スマートシティ化などがあり、これら候補のなかから新サービスの開発を進めていくものと予想される。特に、自治体では地域社会の活性化を目的とした IT 活用サービスへの関心が高まっており、既に 800 超の自治体を顧客に持つ同社にとってビジネスチャンスは大きいと言える。

(5) 業務効率化の結果としての働き方改革の促進

働き方改革も継続して取り組んでいく。新型コロナウイルス感染症拡大により、テレワークの普及が一気に進んだが、同社においてもテレワークの環境を整備し、今後、感染拡大の第 2 波が来ても対応できる体制は構築済みとなっている。なお、新卒社員の入社後 3 年間の定着率は 90% 超と、IT 業界のなかでは圧倒的に高い実績となっている。定着率が高いと、人材育成にかかるコストや採用コストも相対的に抑えられることになり、収益力の高さにつながっている。連結従業員数（役員含む）は 2020 年 4 月末時点で 245 名となっており、新卒社員については年間 15 ～ 20 名で今後も採用を進めていく予定にしている。

教育分野や公共分野の IT 化進展により、業績は中期的に 2 ケタ成長が続く見通し

2. 事業部門別の成長戦略

(1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業では、既存顧客の更新需要を確実に取り込むだけでなく、新規顧客の獲得に注力していく。大学市場については全国約 1,100 大学のうち約 300 校に導入が進み、既にトップシェアを不動のものとしているが、「CampusPlan Smart」の投入により、機能面・品質面での優位性を訴求していくことでシェアの維持向上を図っていく。特に、大学では会計制度の変更によって 2015 年前後にシステム改修・更新の需要が発生しており、この部分の更新需要が 2021 年～ 2022 年ごろに発生するものと予想され、他社製品をリプレイスする好機となる。

今後の見通し

「キャンパスプラン」の大きな特長は、学務系業務や法人系業務などをトータルで提供できる点にある。この“トータルソリューションの提供”という点では直接的な競合製品はない。同社が高シェアを獲得し業界トップシェアの地位を確立した要因もここにある。領域ごと（たとえば“会計・経理”や“人事”などの領域）では、強い競合製品がそれぞれ複数存在するが、たとえば、職員が学校内で異なる部署に異動になった場合、違う企業のソフトウェア製品を導入している場合はシステム操作に慣れるまで時間を要するといった問題が発生する。「キャンパスプラン」であれば部署異動があっても同一製品のためスムーズに業務を行うことが可能となっている。また、同社製品は価格競争力で優れているほか、サポートも充実しており、これらが顧客満足度の高さにつながり、高いシェアを維持している要因になっていると考えられる。2019年11月に次世代版となる「CampusPlan Smart」の総務・人事給与システムを先行リリースしたが、2021～2022年の更新需要に合わせて学務系システムなどの次世代版を投入し、シェアを拡大していく戦略だ。

一方、私立高校は全国に約1,300校、専門学校は約2,900校あり、まだシェア拡大余地が大きいと言える。高校・専門学校の1校当たり生徒・職員数※は、高校で約800名、専門学校で約200名となり、大学の約4,000名と比べて規模が小さいことから、初期投資負担の少ないクラウドサービス「キャンパスプラン for Azure」で機能性やコストパフォーマンスを訴求し、顧客開拓を進めていく戦略となる。売上規模は大学と比べて小さいものの、クラウドサービスでの提供となるため、顧客を開拓していくことで安定収益基盤を拡大し、利益率を高めていく戦略となっている。

※ 文部科学省「令和元年 学校基本調査」のデータを基に算出。

(2) ウェルネスソリューション事業

フィットネスジムやスポーツ施設向けに関しては、新型コロナウイルス感染症の影響で市場環境が厳しくなっていることから、2020年10月期の売上高は下期にやや落ち込む可能性がある。こうしたなかで、小規模事業者向けのサービスとしてクラウド型システム「Smart Hello」を2020年夏にリリースし、新規顧客の開拓に取り組んでいく方針となっている。また、文化・観光施設向け「Hello Fun」についても現状は厳しい環境だが、中期的には業務効率向上のためのIT投資は必要になってくると見られ、こうした需要を確実に取り込んでいくことで第2の柱に育成していく考えだ。

(3) 公教育ソリューション

公立の小中高校向けについては文科省が2019年12月に発表した「GIGAスクール構想」の実現に向け、ICT投資が拡大する見込みとなっており、事業を拡大する好機になると弊社では見ている。GIGAスクール構想では2023年度までに生徒1人当たり1台のPC端末を整備するほか、校内LANの構築や統合型校務支援システムの100%導入などを目標として掲げている。また、「クラウド・バイ・デフォルト」の原則によりクラウドサービスの導入を前提とした環境整備に取り組むことも明示しており、クラウドサービスで統合型校務支援システムを提供する同社にとっては追い風となる。

今後の見通し

公立高校については30強（同社推計）の都道府県で統合型校務支援システムが導入されており、このうち約5割の19県で同社製品が採用されている。未導入の残り約10県についても、シェア5割の受注獲得を目標としている。一方、小中学校向けの市場は依然として成長余地が大きい。小中学校は基本的に全国の1,741市町村（東京の23特別区を含む）の教育委員会が交渉相手となるが、市町村単位では財政的な面から普及率がまだ低い地域も多いためだ。文科省の調べによると、2018年時点で市町村における統合型校務支援システムの導入率は政令指定都市で80%、中核市で57%に達しているのに対して、そのほかの市で28%、町村に至っては17%にとどまっている。文科省では地域格差を解消するため、小中学校についても高校と同様に都道府県単位で共同調達する取り組みを推進している。2018年に文科省の実証実験として4県が実施し、同社はそのうち2県（奈良・高知）を受注した。2020年には3例目として山梨県で受注を獲得したほか、新たに福島県でも採用が決まり、順次県内の公立学校への導入が進む見通しとなっている。

小中学校向けの同社のシェアは高校に比べて低く、業界で3～4番手のポジションと見られる。市町村向け（小・中学校向け）のシェアが低かった理由の1つとして、クラウドサービスに対するセキュリティ面での懸念が残っていたことが挙げられるが、前述したようにGIGAスクール構想では「クラウド・バイ・デフォルト」が推奨されていること、また、都道府県単位では5割のシェアを獲得していることから、今後これらの県において小中学校を含めた共同調達を開始することになれば同社が受注する可能性が高く、小中学校の導入校数も今後数年間で大きく伸びる可能性がある。公立の小中学校は全国で約3万校の規模となるだけに、今後の成長期待は大きい。

(4) 公会計ソリューション事業

公会計ソリューションは端境期となっているため、2020年10月期売上高については増加を見込んでいなかったが、第2四半期累計売上高では前年同期比10.6%増となっており、通期でも増収に転じる可能性が高い。撤退を発表した国策の競合製品からの切り替えが順調に進んでいることが要因と見られる。2番手のシェアは約25%だったため、このうち半分をリプレイスできれば、自治体向けでシェア約60%、導入数で1,000を超えることになり、その可能性は十分あると弊社では見ている。また、新たな成長ドライバーとなるような新製品についても現在、開発を進めているもようで、今後の動向が注目される。

(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトエンジニアリング事業では、コンプライアンスやコーポレートガバナンス強化の流れを受けて、金融機関や官公庁・地方自治体などの公共部門での導入拡大が進んでいる。金融機関については当局からのライセンスを得て行うという事業の性質上、コンプライアンス順守のための仕組みへのニーズが一般企業よりも強いと考えられるためだ。ただ、ウェルネスソリューション事業と同様、新型コロナウイルス感染症の影響で新規顧客の獲得が進まないことなどがあれば、下期の売上は一時的に落ち込む可能性がある。

一方、官公庁や地方自治体などの公共部門については、公文書の管理適正化に対する関心が高まっていることを背景に、「文書管理システム」の受注増が期待される。

(6) 薬局ソリューション事業

調剤薬局業界は、大手チェーンと個人経営の小規模薬局とに大きく二分された業界構造となっている。また、国（厚労省）が医療制度改革の一環として“患者のための薬局ビジョン”を掲げてあるべき薬局像の確立や業界構造の変革を急ぐ状況下にある。こうしたなか、同社の潜在顧客である個人・小規模薬局については、業務効率化や経営改善に寄与できるソフトウェアやサービスのニーズがあり、今後も保守・サポートを中心に安定した需要を見込んでいる。

2021年10月期からスタートする 次期中期経営計画での成長ビジョンに注目

3. 中期経営計画の進捗状況

同社は2018年10月期の期首に、2020年10月期までの新たな中期3ヶ年経営計画「Stage Up Twenty」を発表した。この新中期3ヶ年経営計画では、「Value & Volume Business」戦略の進化・発展に取り組むことで、長期的に持続的成長を実現可能とする事業基盤の構築を目指してきたが、全体的な評価としてはおおむね順調に推移し、2021年10月期以降の更なる成長が期待できる状況になっていると弊社では評価している。

進捗状況について見ると、業績面では最終年度の2020年10月期に経常利益6億円の達成を目標としてきたが、前述したように目標達成はほぼ確実で、上振れする可能性もある。

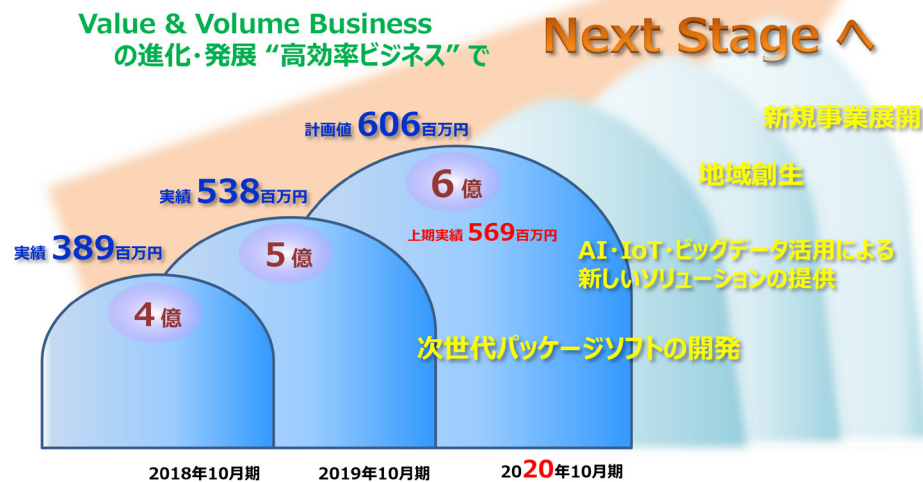
営業戦略としては、中心顧客層である中規模事業者に対しては熟成を重ねて利益率が高まったパッケージソフトの販売で対応し、その両側の大規模事業者と小規模事業者にはそれぞれ、カスタマイズ対応とクラウド対応に取り組むことで顧客数の拡大を目指してきた。累計顧客数で見ると、2017年10月期末の5,660から、2020年4月時点では35.1%増の7,647まで拡大しており、2020年10月期も更なる上積みが見込める状況となっている。

開発戦略では、次世代パッケージソフトの開発が順調に進んでいるほか、AI・IoT・ビッグデータ活用による新たなソリューション開発も取り組みは始めている。今後についても既存分野での更なる顧客拡大による成長は可能と見られ、加えて地域創生に貢献する新たなソリューションの開発や、海外市場も視野に入れた新規事業への展開を進めていくことで中長期的な成長を目指していく方針だ。2021年10月期からスタートする次期中期経営計画では、こうした中長期的な成長ビジョンについてもより明確になるものと思われる、その内容が注目される。

今後の見通し

中期経営計画「Stage Up Twenty」の目標

経常利益6億円企業を目指して “Stage Up Twenty”



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

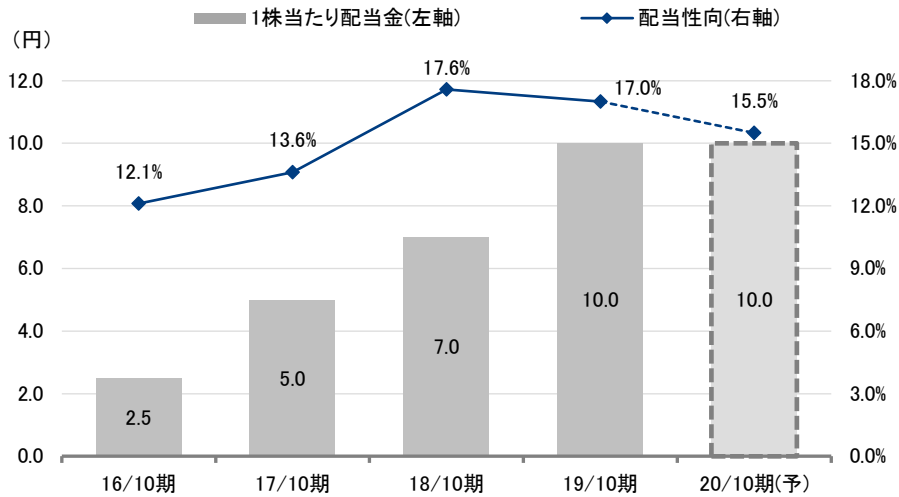
成長投資のための内部留保の充実と安定配当の両立を基本方針とする

同社は株主還元について配当によることを基本とし、配当金については成長のための内部留保の充実と安定配当を両立できるよう決定するとしており、配当性向などの水準については特に明示していない。

2020年10月期の1株当たり配当金については、前期比横ばいの10.0円（配当性向15.5%）を予定している。市場ニーズや競争環境の変化に対応するための投資と安定配当の両立を重視しているためだが、前期同様、業績が好調に推移し配当性向が一段と低下するようであれば見直す可能性もあると弊社では考えている。

株主還元策

1株当たり配当金及び配当性向の推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ

ISMS やプライバシーマークの認証を取得済み。社員教育にも注力

同社の製品（業務支援ソフトウェア）においてはセキュリティもまた重要なセールスポイントであるのは言うまでもない。また、クラウドサービスを提供する事業者としても同様だ。そうした同社は、当然ながら、自社に対するサイバー攻撃や個人情報等の社外流出などの情報セキュリティについては、最大かつ細心の注意をもって臨んでいる。

具体的には、ISO（国際標準化機構）が規定する ISMS（情報セキュリティマネジメント）認証（ISO27001）や、個人情報に関する国内の代表的な規格であるプライバシーマーク®を指針として社内体制を構築し、それらの認証取得を完了している。また、社員の教育・啓発活動にも継続的に取り組んでいる。

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・表示したものです。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 5-11-9

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