

2012年12月27日（水）

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
山田 潤, CFA

■クラウド対応と東証1部への申請に注目

総合商社系IT子会社として発足したITサービス企業。発足当時から商社的な「目利き力」を活かし、日本市場にはまだない海外製品をいち早く輸入販売し、事業基盤を確立した。その後、システムの受託開発、パッケージアプリケーションやクラウドサービスへの事業展開を行っている。楽天<4755>とは、仮想商店街「楽天市場」の立ち上げ当初からシステム構築の一部を担ってきた関係である。現在、SaaS型やHaaS型クラウドサービスを展開するなど、クラウドへのニーズの高まりに対応したストック型事業の拡大に取り組んでいる。

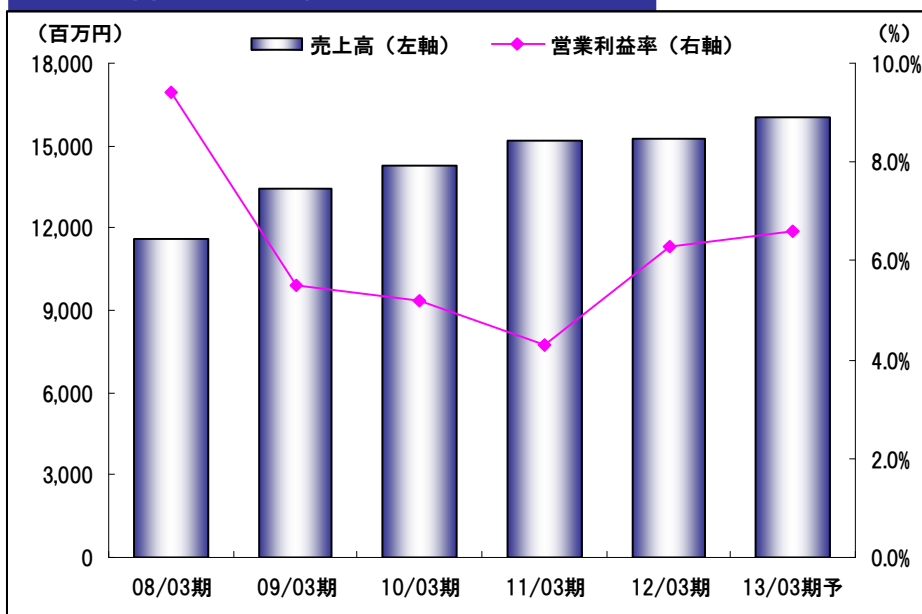
2013年3月期の第2四半期（4-9月期）決算は売上高で前年同期比4.5%増、営業利益で同12.6%増となり、増収増益の決算となった。上期（4-9月期）としては売上高で過去最高、利益額で東日本大震災による特需のあった前年同期を上回る水準となった。通期での業績は、情報セキュリティ強化のためデータセンター事業者、クラウドサービス事業者及び一般企業の情報基盤に関する設備投資が見込めることに加えて、同社のSaaS型クラウドサービスへのニーズの高まりから増収増益基調が続く見通しだ。

12月には東証第1部銘柄への指定を申請する旨の取締役会決議を行っている。これにより、同社の更なる知名度の向上、株式の流動性の改善、資金調達力の向上が可能となり、企業価値向上や株価評価の改善も進む可能性がある。

■Check Point

- ・「目利き力」を生かして特定の分野でトップシェアを獲得
- ・「クラウド時代」の到来に対応したストック型収益の拡大に注力
- ・東証1部市場への申請動向に注目

売上高と営業利益率の推移



■会社概要

「目利き力」を生かして特定の分野でトップシェアを獲得

(1) 事業概要

同社は総合商社系IT子会社として発足したITサービス企業。発足当時から商社的な「目利き力」を活かし、日本市場にはまだない海外製品をいち早く輸入販売し、特定の分野で国内トップのマーケットシェアを獲得してきた。楽天とは、仮想商店街「楽天市場」の立ち上げ当初からシステム構築の一部を担ってきた関係にある。

現在は、顧客の情報システム基盤の構築をサポートし、保守、運営、監視サービスなど情報システムのライフサイクルの全てをカバーする「情報基盤事業」に加え、特定の業界・特定の業務向けに最先端のアプリケーション・ソフトウェア技術と豊富な業務知識によるソリューションを提供する「アプリケーション・サービス事業」を事業の両輪としている。

現在、「アプリケーション・サービス事業」においてはSaaS型（Software as a Service）のクラウドサービス、「情報基盤事業」においてはクラウド事業者に対してクラウドを実現する新たな技術・製品の提供だけでなく、保守や運用・監視のサービスの提供、HaaS型（Hardware as a Service）のクラウドサービスを展開するなど、クラウドサービスへのニーズの高まりに対応したストック型事業の拡大に取り組んでいる。

「クラウド時代」の到来に対応したストック型収益の拡大に注力

(2) 沿革

同社は1984年、総合商社ニチメン（現双日<2768>）の情報部門子会社として発足し、海外の先端的な各種ハードウェア、ソフトウェア、システム製品の輸入販売をする商社的なビジネスモデルを構築した。その後、ITシステムの受託開発へ事業領域を拡大している。楽天の設立当時からその事業モデルに着目し、大手銀行向け為替ディーリングシステムや「楽天市場」（ECサイト）のシステム開発を受託するなど、自社内でのシステム受託開発能力を高めていった。その後、業務用パッケージソフトの開発・販売に参入し、コールセンターなど特定の業界・特定の業務向けに特化して、特定の分野へのベストプラクティスをパッケージソフトとして販売し始めた。

輸入販売事業は海外の仕入先の買収や販売チャネル戦略の変更など外部要因に左右されることが多く、受託開発は売上増に比例して人員等を増やさなければならない。そこで、同社は安定的に収益性を高める選択としてパッケージソフト事業へ本格参入を選択した。現在では、「クラウド時代」の到来に対応したストック型（※1）収益の拡大に取り組んでいる。

2005年2月にはジャスダックに上場し、2010年6月には東証2部市場に上場した。現在、東証1部市場への指定申請中である。

※1ストック型とは、スポット（単発）での契約でなく、定期的に契約更新を行い会社の収益基盤として積み重なっていくことで中長期的に収益を得ることが出来るビジネスモデル。

■会社概要

沿革

1984年 8月	ニチメン株式会社（現双日株式会社）の子会社「ニチメンデータシステム株式会社」として設立。
1996年12月	業務パッケージ事業に参入、CRMパッケージ「FastHelp」を自社開発し販売開始。
2000年 7月	ニチメン株式会社が全保有株式をITX株式会社に売却。同社の連結対象子会社となる。
2000年11月	社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更。
2001年 2月	関係強化を目的に、楽天株式会社に第三者割り当て増資を実施（現在、31.0%を保有して筆頭株主）。
2005年 2月	ジャスダック証券取引所に上場。
2007年 8月	合同会社医知悟を設立。
2008年 1月	クロス・ヘッド株式会社を連結子会社化。
2009年 8月	株式会社カサレアルを完全子会社化。
2010年 6月	東京証券取引所 市場第2部に上場。

■セグメント概要

付加価値のあるITサービスの提供で導入後の安定稼働を実現

(1) 「情報基盤事業」

独自の「目利き力」を活かして、海外、特に北米を中心に最先端のハード、ソフト、サービスを見極め、単なる輸入販売にとどまらない付加価値のあるITサービスの提供を目指している。個別企業向けに加え、クラウドサービス提供事業者向けに、仮想化ソリューション、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージなど要素技術にとどまらず、それら要素技術の組み合わせであるインテグレーションや情報インフラの設計や構築を行い、導入後の安定稼働を実現する保守・運用など、情報基盤全般に関わる製品・サービスを提供している。このセグメントの2012年3月期の売上高は9,805百万円（売上構成比64.2%）であった。

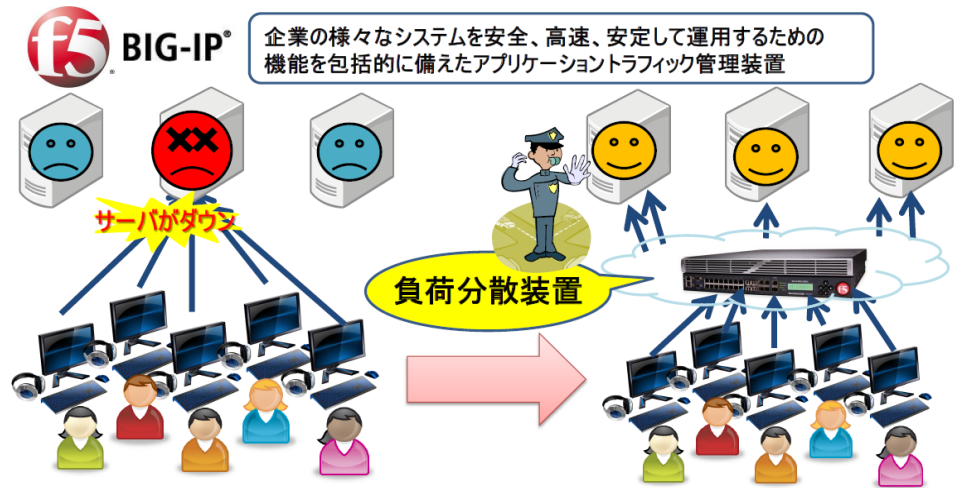
同社の提供する主要製品としては、米F5 Networks社の負荷分散装置、米EMC (RSA) 社の個人認証システム、米Palo Alto Networks社の次世代ファイアウォール製品、米マカフィー社のウィルス対策製品、子会社のNCLC社開発のネットワーク仮想化製品等が挙げられる。また、同社のHaaS型クラウドサービスとしては、子会社である沖縄クロス・ヘッド社が提供する「CUMO」がある。

(a) F5 Networks社の負荷分散装置

F5 Networks社の負荷分散装置とは、サーバの負荷をうまく分散する機器である。例えば1つのウェブサイトにアクセスが集中しすぎると、データの読み込みが遅くなったり、サーバがダウンする可能性がある。負荷分散装置を使うことで、サーバの負荷を分散し、データの読み込みが遅くなったりサーバがダウンするなどの障害を防ぐことが可能となる。F5 Networks社は負荷分散装置で世界トップシェアを誇っており、今後もインターネットビジネスの拡大による持続的な成長が期待できる製品である。



F5 Networks社の負荷分散装置



出所：会社説明会資料

(b) EMC (RSA) 社の個人認証システム

EMC (RSA) 社の個人認証システムは、「使い捨て (ワンタイム)」パスワードによる個人認証システムで世界トップシェアを誇る。企業等がインターネット経由でサービスを提供する際のユーザー認証ツールや、外出先や自宅から社員が会社のシステムに、リモートアクセスする際のログイン時のユーザー認証ツール等として機能しているのが、「RSA SecurID」である。

EMC (RSA) 社の個人認証システム



出所：会社説明会資料

■セグメント概要

(c) Palo Alto Networks社の次世代ファイアウォール製品

Palo Alto Networks社の次世代ファイアウォール製品は、これまでのファイアウォールでは対応できなかった、P2P通信等のアプリケーションレベルでセキュリティ上の脅威となる通信の制御が可能となった画期的な製品であり、近年増えている複雑なサイバー攻撃に対応している。

Palo Alto Networks社の次世代ファイアウォール製品

パロアルトが『Best of Show Award』受賞

次世代ファイアウォール
パロアルトネットワーク社製品「PA-5000シリーズ」
Interop Tokyo 2011(平成23年6月8-10日)
ネットワークセキュリティ製品 **グランプリ**を受賞



「テクマトリックスが会場内で実施した負荷試験において、PA-5060がカタログ値を70%上回る17Gbpsの脅威防御のパフォーマンスを実証したことを高く評価」
審査委員会



出所：会社説明会資料

(d) NCLC社のネットワーク仮想化製品

子会社であるNCLC社のPica8社製のネットワーク仮想化製品は、これまでサーバやストレージの世界では広く利用されていた「仮想化」をネットワークの世界で実現させたものである。「仮想化」とは物理的に1つのハードウェアを論理的に複数に見せたり、逆に複数のハードウェアを1つに見せたりする技術であり、ネットワークの「仮想化」とは、物理的にネットワーク上の機器の配置や配線を行うことなく、設定変更だけで簡単にネットワークを構築・更新することを可能にしている。



■セグメント概要

NCLC社のネットワーク仮想化製品

Pica8社製 『Pica8 OpenFlowスイッチ』



PICA PRONTO Series

- ・スピーディーに新機能の追加・拡張が可能
- ・費用対効果に優れた製品

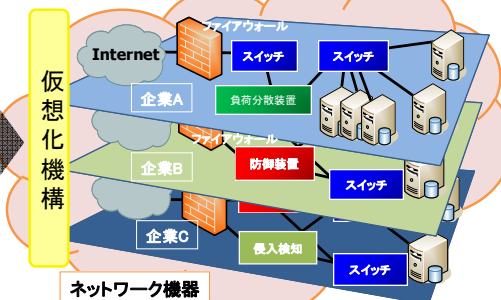
+

NTTデータ社製 『Hinemos 仮想ネットワーク管理機能』



- ・仮想ネットワークの監視や変更管理
- ・データセンターやクラウド環境を一元管理

仮想化技術:一つのハードウェアを複数にみせたり、複数の装置を1台に見せたりすること。



ネットワークが「箱」の集合から「機能」の集合に進化。物理的な設置や配線を伴うことなく、設定変更などの「運用」だけでネットワークを柔軟に構築・更改が可能。

出所: 会社説明会資料

(e) 沖縄クロス・ヘッド社のHaaS型クラウドサービス「CUMO」

沖縄クロス・ヘッド社のHaaS型クラウドサービス「CUMO」とは、高性能なコンピュータをユーザーが購入することなく、インターネット越しに利用するサービスである。顧客企業は専用サイト上で利用するサーバやストレージなどを追加したり、減らしたり、また離れた場所にあるサーバ同士を接続したりすることが可能になっている。現在、顧客は沖縄クロス・ヘッド社が沖縄と福岡に持つ複数のデータセンターから利用する設備を選べる。さらに今後は、香港に設けるデータセンターも選べるようになり、増加するDR（災害復旧）、BCP（事業継続計画）の見直しニーズに対応している。

特定の業界や特定の業務に特化したサービスを提供

(2) 「アプリケーション・サービス事業」

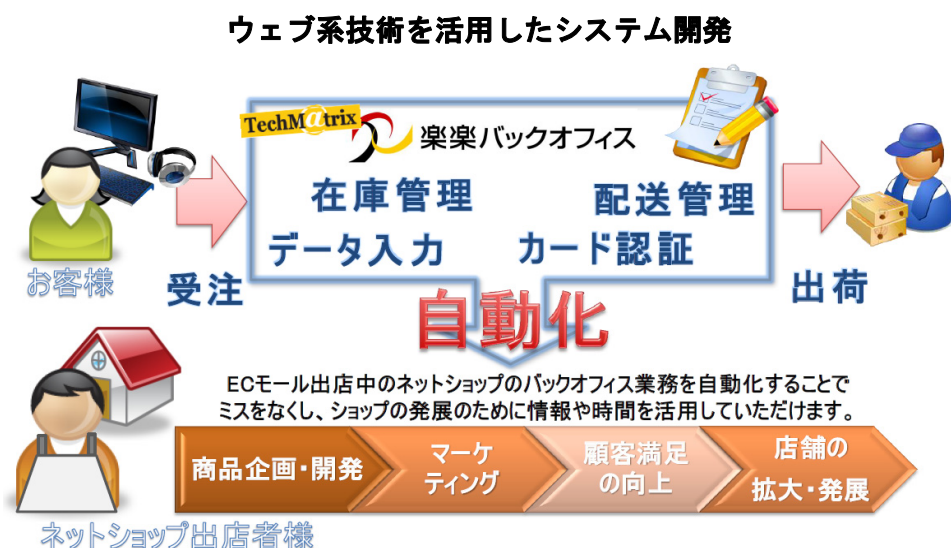
このセグメントで同社は、特定の業界・特定の業務向けにシステム開発、アプリケーション・パッケージ、SaaS型クラウドサービス、テストツール等のアプリケーション・サービスを提供している。特定の業界・特定の業務とは、インターネット分野、金融分野、ソフトウェア品質保証分野、医療分野、CRM（コールセンター）分野に分かれている。このセグメントの2012年3月期の売上高は5,474百万円（売上構成比35.8%）であった。



■セグメント概要

(a) インターネット分野

主にウェブ系技術を活用したシステム開発を行っている。代表顧客としては、楽天グループ、リスクモンスター<3768>、パルシステム、NTTドコモ<9437>が挙げられる。楽天はその創業時より仮想商店街「楽天市場」のアプリケーション開発やデータベース開発等のシステム開発に関わっている。また、「楽楽バックオフィス」で楽天市場等に出店する中小ネットショップ事業者向けに、受注・在庫・カード認証・配送・出荷などを一元管理できるシステムの提供も行っている。



出所：会社説明会資料

(b) 金融分野

金融デリバティブ商品や保有金融資産の時価評価、信用リスクなどを統合計量化するシステムなど金融工学の技術を駆使した様々なリスク管理システムの受託開発、自社開発製品の販売及び金融関連ソフトウェア製品の販売を行っている。代表顧客は大手都市銀行、生損保などである。

(c) ソフトウェア品質保証分野

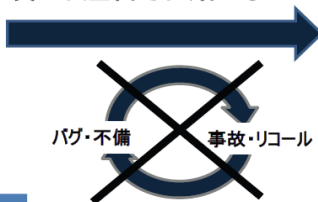
製造業を中心に組み込みソフトウェアの品質向上や機能安全のためのソフトウェア開発支援ツールを提供している。情報家電、カーナビ、OA機器や携帯電話のソフトウェアのみならず、より高度な安全性実現を求めるコンプライアンスに対応する必要がある自動車、医療機器、ロボットなどのソフトウェア、金融システムのようなミッション・クリティカルなソフトウェア等が対象である。テストツールで世界シェアトップを誇る米PARASOFT社製品の独占販売代理権を有している。



■セグメント概要

各種開発支援ツールや品質管理を支援するソリューションを提供

- ✓1990年末～ヨーロッパを中心に策定
- ✓日本では2005年頃から注目され始める



テクマトリックスの強み！

- ✓品質向上支援ツールの信頼と実績
- ✓機能安全規格に対応する総合ソリューションの提供

出所：会社説明会資料

(d) 医療分野

医療機関向けに、さまざまな医用画像（CT、MRI、内視鏡、超音波、PET、心電図など）の統合管理システムを自社開発し提供している。

同社は医用画像を含む医療情報を安全に保管・活用・共有できる、新しいクラウドサービス「NOBORI」を開始した。同社の機密性の高い情報保管技術を活用し、通信事業者と連携することで、これまでにない安全で低コストな医用画像等の医療情報管理ができるクラウドサービスである。医療機関にとっては医用画像等の医療情報を外部保存できることで、医療機関内にIT技術者を確保する必要がなくなりコスト削減に有効であり、さらに読影医による診断や画像の共有も容易になった。

医用画像の統合管理システム



出所：会社説明会資料



■セグメント概要

また、複数の放射線科専門医と共同出資で設立した連結子会社、合同会社医知悟では、医師が遠隔からでも医用画像を読影できるよう、情報インフラを提供している。現在、国内には約8,700の病院があるが、医用画像を読影する放射線科専門医の医師数は5,500名しかおらず、人手が足りていないのが現状である。こうした背景でニーズの高い専門医は多くの病院から呼ばれて移動が多い。このような環境下、遠隔からでも医用画像の読影ができる医知悟社のサービスは医療関係者にとって画期的なものであった。さらに医知悟サービスを導入する際には、パソコンにコンパクトなiCOM Boxを接続するだけという手軽さも普及に拍車をかけている。これによって自宅や出先、海外からも読影ができる状況となり、子育て中の女性ドクターも育児と仕事の両立が可能になった。医知悟サービスの利用料金はデータがサーバを経由した回数に応じて課金する仕組みである。月間読影依頼件数は、8万件を超えるまで拡大しており、遠隔読影事業としては国内で高いシェアを獲得している。

医知悟のサービス概要



出所：会社説明会資料

(e) CRM（コールセンター）分野

CRM（Customer Relationship Management）分野では、同社開発製品「FastHelp」を中心として、コールセンター業務の円滑化を支援するシステムを提供している。電話、メール、インターネット等による「顧客との接触履歴」と「顧客の声」を一元管理するシステムを始め、インターネットによる自己解決型の顧客サービス・システムや、顧客特性に応じた販売促進活動を支援するプロモーション支援システムの開発・販売を行なっている。コールセンター大手のベルシステム24とも製品の共同開発も行い、同システムはすでに550社以上に導入されており、同様の国産パッケージソフトでは高いシェアを獲得している。

■セグメント概要

同社開発製品「FastHelp」を中心とするCRMシステム



出所：会社説明会資料

これらのシステムはパッケージだけでなく、「FastCloud」のサービス名で、SaaS型クラウドサービスによる提供も行なっている。

同社開発製品「FastHelp」の概要

コンタクトセンターCRMシステムのクラウド版サービス

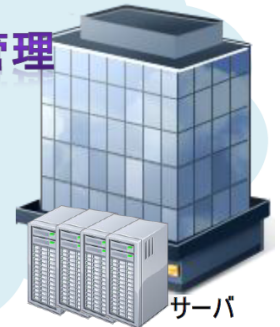
インターネットの環境があれば、大きな投資をすることなく、クラウド版コンタクトセンターを利用することができます！

顧客情報をクラウドで一元管理



【FastCloudの特長】

- 1.センターのコスト低減
- 2.保守・運用管理の負担を低減
- 3.コールセンターの短期構築を支援



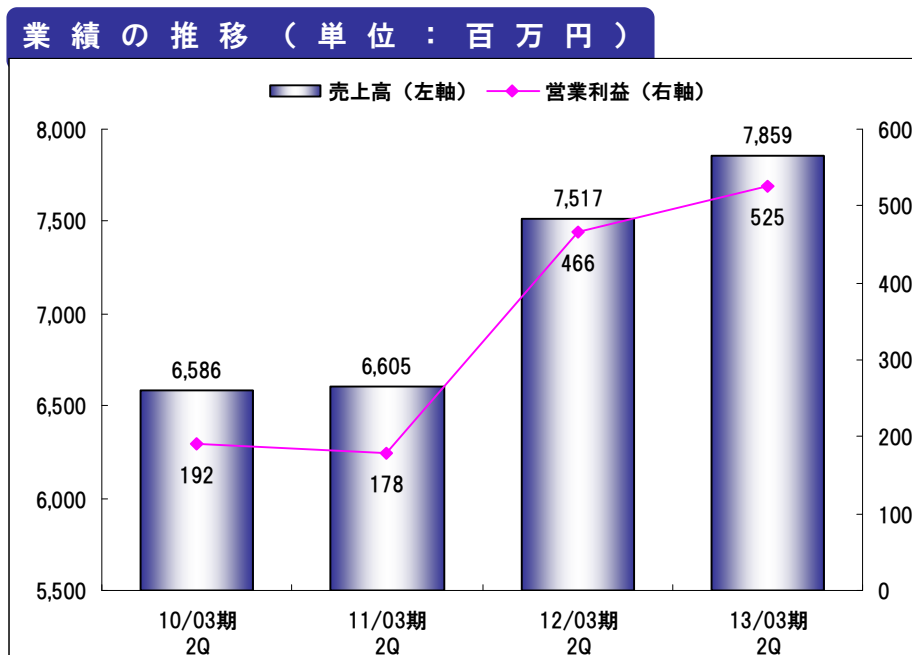
出所：会社説明会資料

■業績動向

第2四半期は売上高で過去最高額、増収増益の決算

(1) 2013年3月期の第2四半期（4-9月期）実績

2013年3月期の第2四半期（4-9月期）決算は売上高で前年同期比4.5%増の7,859百万円、営業利益で同12.6%増の525百万円となり、増収増益の決算となった。上期（4-9月期）としては売上高で過去最高額、利益面で東日本大震災による特需のあった前年実績を上回る結果となった。特に、地方拠点による増収増益への貢献が大きく、成約額では上期（4-9月期）の6カ月間、第2四半期のみ（7-9月期）の3カ月間、9月単月のすべてで過去最高となった。



セグメント別にみると、「情報基盤事業」では売上高で前年同期比1.6%増の4,903百万円、営業利益で同0.5%増の459百万円となり、増収増益の決算となった。主力の負荷分散装置において複数の大型案件の受注に成功した。大手企業や政府機関へのサイバー攻撃の脅威の高まりから、情報セキュリティ製品、次世代ファイアウォール製品の販売が堅調に推移した。また、地方拠点経由の官公庁向けの大型案件の受注にも成功した。子会社のクロス・ヘッドでは保守・運用・監視サービスの引き合いこそ好調なもの、技術要員の確保に苦戦し、一部営業的な機会損出が発生した。同じく子会社の沖縄クロス・ヘッドではネットワークインフラの保守・運用・監視やHaaS型クラウドサービス「CUMO」が堅調なもの、一部に不採算案件が発生した。子会社NCLC社ではセキュリティ製品の販売が好調であり、さらにネットワーク仮想化製品の販売が順調に立ち上がり始めている。

■業績動向

「アプリケーション・サービス事業」では売上高で前年同期比9.9%増の2,955百万円、営業利益で同576.3%増の66百万円となり、増収増益の決算となった。インターネット分野においてスマートフォン向けシステム開発案件など、既存顧客を中心に受託開発は堅調であったが、不採算案件の発生から採算面でやや苦戦した。金融分野では既存プロジェクトの採算が悪化し、新規案件の獲得においても苦戦した。ソフトウェア品質保証分野では、組込みソフトに関する品質向上や機能安全の必要性の浸透による需要の高まりは継続したが、長期化する円高や欧州危機の影響で製造業などへの販売にやや苦戦した。医療分野では、新クラウドサービス「NOBORI」の引き合いが好調で、堅調な更新需要により、売上高、採算面共に復調傾向にある。拠点別では名古屋地区が健闘している。子会社の医知悟では遠隔読影サービスを利用する医療施設の数が順調に増加した。一部の県では、地域医療連携の標準プラットフォームとして採用されている。月間読影依頼件数は同種サービス中で断然トップの数字となった。CRM分野では、大手システムインテグレーターであるNTTデータ<9613>との業務提携やクラウド需要の増加による大型案件も増加し、順調に売上高を伸ばした。

セグメントの業績推移（単位：百万円）

	10/03期 2Q	11/03期 2Q	12/03期 2Q	12/03期 2Q
情報基盤事業				
売上高	4,350	4,090	4,828	4,903
営業利益	361	317	457	459
アプリケーション・サービス事業				
売上高	2,235	2,514	2,688	2,955
営業利益	-170	-129	9	66

第2四半期の業績推移（単位：百万円）

	12/03期 2Q	13/03期 2Q	前年同期比 増減率	計画値	達成率
売上高	7,517	7,859	4.5%	7,700	102.1%
営業利益	466	525	12.6%	470	111.8%
営業利益率	6.2%	6.7%	-	6.1%	+0.6pt
経常利益	496	549	10.7%	470	116.9%
経常利益率	6.6%	7.0%	-	6.1%	+0.9pt
当期純利益	223	289	29.7%	203	126.0%
当期純利益率	3.0%	3.7%	-	3.0%	+0.7pt



■業績動向

設備投資の増加を受けて通期でも増収増益を達成へ

(2) 2013年3月期の通期見通し

通期決算は売上高で前期比4.7%増の16,000百万円、営業利益で同9.1%増の1,060百万円の増収増益決算が見込まれる。

「情報基盤事業」では、クラウドサービスの拡大やスマートフォンユーザーの増加に加え、情報セキュリティに関する脅威が増していることから、データセンター事業者、クラウドサービス事業者や一般企業でも情報基盤に関する設備投資の増加が見込まれる。さらに、自社開発製品であるネットワーク仮想化製品の本格投入やHaaS型クラウドサービス事業「CUMO」の売上増加から、同セグメントの売上高としては10,000百万円が見込まれる。

アプリケーション・サービス事業では、インターネット分野において楽天など既存顧客との取引の拡大や新規顧客の取り込みが見込まれる。また、「楽楽バックオフィス」の拡大も見込まれる。金融分野では受託プロジェクトの採算改善に取り組み、ソフトウェア品質保証分野では、組込みソフトウェアの品質向上・機能安全に対する需要に加え、企業内システムに関する需要の喚起に努めている。医療分野においては、「NOBORI」普及拡販を目指す。CRM分野では、SaaS型クラウドサービス「FastCloud」への需要増加により新規顧客の獲得が進んでいる。これらの要因から、同セグメントの売上高は6,000百万円と見込まれている。

通期業績の推移 (単位：百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS (円)	配当 (円)
08/03期	11,612	-	1,099	-	1,145	-	525	-	8,499.00	1,800.00
09/03期	13,438	15.7%	740	-32.7%	751	-34.5%	360	-31.5%	5,848.71	1,800.00
10/03期	14,248	6.0%	746	0.8%	786	4.7%	336	-6.7%	5,564.17	2,500.00
11/03期	15,202	6.7%	666	-10.7%	679	-13.7%	186	-44.6%	3,082.70	2,500.00
12/03期	15,279	0.5%	971	45.9%	1,012	49.1%	431	131.7%	7,142.25	2,500.00
13/03期予	16,000	4.7%	1,060	9.1%	1,060	4.7%	500	15.9%	8,278.42	2,500.00

■成長戦略

「外部環境への対応力強化」と「内部の課題解決」で更なる成長へ

「外部環境への対応力強化」

(a) 持続的成長シナリオの構築

持続的成長のためには市場ニーズに対応した新しい製品や、サービスを切れ目なく立ち上げる必要があるとの認識のもと、ビジネスの成長ステージに応じて「深掘れ」事業（主力・成熟ビジネス）、「伸ばせ」事業（成長ビジネス）、「創れ」事業（新規ビジネス）に定義を分類し、適切な人的資源と資金の投入を行っていく方針である。また同社は、各セグメントにおいて、「深掘れ」「伸ばせ」「創れ」のビジネスがバランスよく構成されることを意識している。

(b) ビジネスモデルの多様化

ITシステムを資産として保有せず、外部事業者のサービスをインターネット越しに活用するクラウドサービスや「SaaS」というコンセプトが広がってきている環境の下、同社は自社開発のパッケージソフトウェアの機能をインターネット経由のサービスとして提供するSaaS型クラウドサービス事業に参入してきた。「クラウド時代」の到来に対応したストック型収益の拡大に取り組んで、顧客企業ニーズの変化に積極的に対応し、SaaS型クラウドサービスを中心戦略とした「持たざる経営」を支えるサービス・プロバイダー、サービス・クリエイターとしての地位の確立を進めて行く。

(c) サービスのフルライン化

システム導入以降に必要となる保守・運用サービスについても積極的に拡充して、システムのライフサイクル全てをカバーするフルラインのサービス提案を行っていく。また、クロス・ヘッド株式会社のグループ化により、24時間対応のオンサイト保守やリモート監視業務を含めたシステムのフルアウトソーシングの請負にも注力しサービスのフルライン化を進める。

「内部の課題解決」

(a) 人材の採用と育成

若手社員の拡充を主軸にし、新卒や第二新卒の採用活動に力を入れていく。また、若年層を短期間で戦力化していくために、社内、社外を含めた、研修・人材育成体制の拡充をさせる。

(b) 品質カイゼン活動

開発プロセスの標準化や科学的手法によるテストの合理化、既存ソフトウェア部品の有効活用など、さまざまな努力を重ね、ソフトウェア品質、サービス品質の向上に努める。

(c) 社内ITシステムの充実

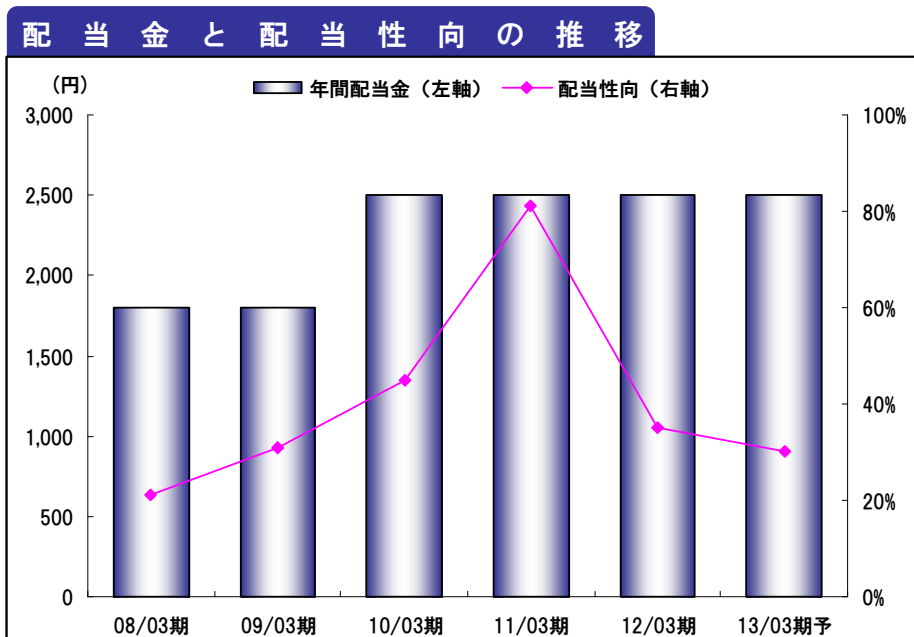
同社はグループとして、社内ITシステムの継続的な開発を通じて、業務プロセスの効率化、企業活動の可視化を図っていく。

■株主還元策

東証1部市場への申請動向に注目

同社の配当政策としては連結配当性向20%を基本としているが、安定配当の観点から、2013年3月期も前期と同じ1株当たり配当金2,500円を据え置く予定である。

また、2013年3月期から株主優待制度を導入している。9月末に3株以上保有する株主に対し地域の特産物などの商品、またはユニセフなどへ寄付をする権利が送られる。



自己株取得に関しては、2009年3月期に自己株1,500株（発行済株式総数の2.42%）を取得したのに続き、11月28日には1,100株（発行済株式総数の1.82%）を上限とする自己株取得の取締役会決議を行っている。

現在、同社株式は東証第2部市場に上場しているが、12月には東証1部市場への指定を申請する旨の取締役会決議を行っている。これにより、同社の更なる知名度の向上、株式の流動性の改善、資金調達力の向上が可能となり、企業価値向上や株価評価の改善も進む可能性がある。

ディスクレーマー（免責条項）

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・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社大阪証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との面会を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ