

サイオテクノロジー

3744 東証 2 部

<http://www.sios.com/ir/>

2016 年 3 月 22 日 (火)

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
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

■ Fintech 領域で新製品の開発を進める

サイオテクノロジー <3744> は、Linux に代表されるオープンソースソフトウェア（以下 OSS）の開発と利用を軸に、OS、サーバー、Web アプリケーション、クラウドコンピューティングに関わるソフトウェア製品とサービスの提供を行っている。直近では機械学習等の先進的な技術を積極的に取り入れ自社製品の開発を進めている。主力製品はシステム障害時のシステムダウンを回避するソフトウェア「LifeKeeper」や、MFP 向け文書管理ソフトなど。OSS の技術サポート体制では国内トップクラス。2015 年 4 月に（株）キーポート・ソリューションズ（以下、KPS）、10 月に Profit Cube（株）（以下、PCI）と、金融業界向けのシステム開発会社を相次いで子会社化している。

2015 年 12 月期（2015 年 1 月 - 12 月）の連結業績は、2015 年 4 月に子会社化した KPS の売上寄与に加えて、主力製品の「LifeKeeper」や OSS 関連商品、MFP 向けソフトウェアなどが順調に伸びたことで、前期比 27.1% 増の 9,362 百万円と大幅増収となった。一方、利益面では研究開発費や M&A 費用などを中心とした販管費の増加によって、営業損失で 111 百万円（前期は 65 百万円の利益）となった。ただ、期初計画比では売上高、利益ともに上回って着地している。

2016 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 12.1% 増の 10,500 百万円、営業利益で 140 百万円を見込む。研究開発費は引き続き増加するものの、KPS や PCI の収益が年間でフル寄与するほか、「LifeKeeper」や MFP 向けソフトウェアなど主力製品も増収基調が続く見通しだ。特に、子会社 2 社が前期ベースであれば 1,500 百万円程度の増収要因となることから、業績計画は保守的と言えよう。なお、2015 年 7 月に販売を開始した「SIOS iQ」（機械学習機能を搭載した IT 運用分析ソフトウェア）は、国内外で見込先複数社を獲得できているもようであり、着実に採用が広がりにある。

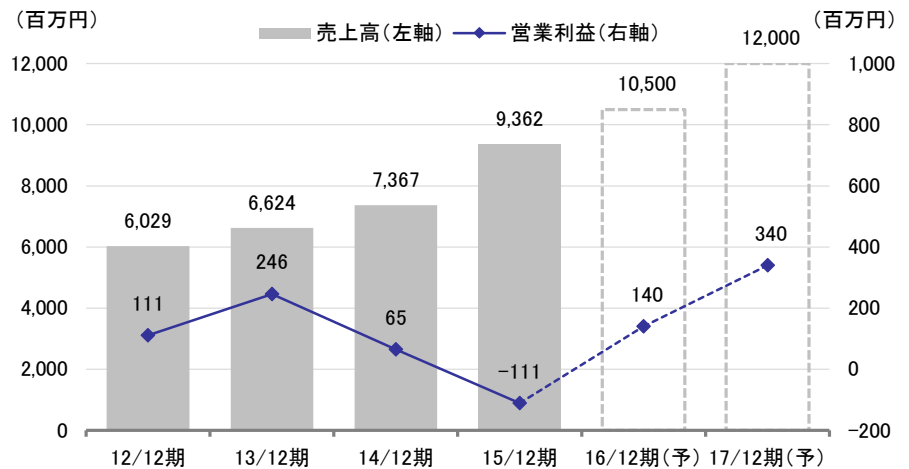
「SIOS iQ」は 3 月にストレージ枯渇予測機能を追加した ver3.5 をリリースするなど、今後も機能向上を進めながら顧客開拓を進めていく方針で、Fintech 領域でも機械学習機能を活用した新製品の開発を進める計画である。既存製品にこれら新製品が加わることで、売上高は中期的に年率 2 ケタ成長が見込まれ、業績も成長ステージに入っていくと予想される。

■ Check Point

- ・「SIOS iQ」を開発するなど先進的な技術を積極的に取り入れる
- ・世界全地域で 2 ケタ増収を達成
- ・売上、利益ともに大幅増の見込み

※ OSS (オープンソースソフトウェア) ・ ・ ・ ソフトウェアの設計図に当たるソースコードを無償で公開し、使用・改良・再配布ができるソフトウェア

業績推移



■ 会社概要

「SIOS iQ」を開発するなど先進的な技術を積極的に取り入れる

(1) 事業内容

同社は Linux に代表される OSS※の開発と利用を軸に、OS、サーバー、Web アプリケーション、クラウドコンピューティングに関わるソフトウェア製品とサービスの提供を行っている。直近では機械学習機能を搭載した IT 運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」を開発するなど、先進的な技術を積極的に取り入れ自社製品の開発を進めている。

また、M&A にも積極的で 2015 年は 4 月に KPS、10 月に PCI とそれぞれ金融業界を顧客基盤に持つシステム開発会社を相次いで子会社化した。従来、同社の金融業界向けの売上構成比は数 % 程度にとどまっていたが、これら 2 社を子会社化したことで構成比が 2 割以上に上昇することになる。成長が見込まれる国内の Fintech 領域へ展開を図るための事業基盤を構築できたとも言え、今後の展開が注目される。なお、2015 年 12 月末時点の連結子会社数は 7 社 (うち海外 3 社)、持分法適用関連会社は 2 社となっている。

重要な関係会社 (事業内容、出資比率)

(連結子会社)	出資比率 (%)	事業内容
SIOS Technology Corp.	100.0	ソフトウェア開発販売
(株) グルージェント	100.0	クラウドサービス開発販売
赛欧思 (北京) 科技有限公司	100.0	ソフトウェア販売
(株) 関心空間	100.0	情報サービス企画開発
Gladio, Inc.	100.0	クラウドサービス開発販売
(株) キーポート・ソリューションズ	96.7	ソフトウェア開発販売
Profit Cube (株)	100.0	ソフトウェア開発販売
持分法適用関連会社		
BayPOS, Inc. (米国)	49.0	飲食店向け IT システムの開発販売 (プレナスとの合弁会社)
(株) K-ZONE	N.A.	投資シミュレーションサイトの運営 (QUICK と KPS の合弁)



サイオテクノロジー

3744 東証 2 部

<http://www.sios.com/ir/>

2016 年 3 月 22 日（火）

※ 1 リコーの複合機にオプションで付く文書管理ソフトや操作性の向上に寄与するソフトを開発、提供している。

※ 2 ソフトウェアをインターネット等を通じて提供し、利用者が必要なものを必要なときに呼び出して使うサービス。

※ 3 社内のワークフローをクラウド化する「Gluegent Flow」を始め、Google カレンダーにチームメンバーの予定管理機能を付加した「Gluegent グループスケジューラー」等、企業におけるクラウドを利用した業務効率化を支援するサービス。

※ 4 ALM (Asset Liability Management) 銀行の資産・負債を総合的に管理するシステム。

事業セグメントは、オープンシステム基盤事業と Web アプリケーション事業に区分されている。各事業の概要については以下のとおり。

○オープンシステム基盤事業

オープンシステム基盤事業は、IT システムの障害時のシステムダウンを回避するソフトウェア「LifeKeeper」等を活用した事業継続ソリューション、Linux OS の世界的スタンダードである「Red Hat Enterprise Linux」を始めとする OSS 関連製品の販売、並びに OSS に関する様々な問い合わせに対応するサービス「サイオス OSS よろず相談室」等の OSS 関連ソリューション、IT 運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」のほか、各種情報システム向けのコンサルティングサービス等が含まれる。「LifeKeeper」「SIOS iQ」に関しては米子会社が開発した製品で、国内だけでなく海外でも販売されている。

○Web アプリケーション事業

Web アプリケーション事業は、各種情報システム向けコンサルティングサービス及びシステム構築を中心に、MFP 向けソフトウェア製品※1、Google Apps 連携の SaaS※2「Gluegent シリーズ」※3 等が含まれる。なお、2015 年 4 月に子会社化した KPS（出資比率 96.7%）は主に証券会社を顧客とし、システム構築等を行っている。また、同年 10 月に子会社化した PCI は主に地方銀行やネットバンキングを顧客としており、主に ALM システム※4 の開発、導入・運用支援サービスを行っている。

(2) 同社の特徴

同社の特徴は、国内で先駆けて OSS をベースとした事業展開をしてきたことで、OSS に関する技術や運用ノウハウなどの知見が深いことが挙げられる。OSS に携わる技術者のレベル、あるいは運用サポート体制の充実といった点は顧客企業からも高く評価されており、競合他社の追随を許さない。同社の主要顧客として NTT グループやトヨタ〈7203〉など日本を代表する大企業が名を連ねていることから、その評価の高さがうかがえる。

また、Linux ディストリビューション企業（商用 Linux の配布・サポートを行う事に特化した企業）として世界最大の米 Red Hat とは創業時より緊密な連携関係にあり、「Red Hat Enterprise Linux」（Red Hat の主力製品である企業向けサーバー OS）を始めとする関連商品の販売・サポートで国内最大規模の代理店となっている。ここ最近では競争激化により利益率が低下傾向にあるものの、同社の継続的な成長を下支えするビジネスドメインの 1 つとなっている。

Java でのシステム開発も設立当初より手掛けており、現在は、その技術基盤をベースとして、リコー〈7752〉の MFP 向けソフトウェアの開発・販売を手掛けている。同事業は 2009 年に販売を開始して以降、MFP への搭載率の上昇によって、順調に成長を続けている。

なお、同社の商流は OSS のシステム開発やサポートサービスを除けば、間接販売が大半を占めており、主に大塚商会〈4768〉などの SI 事業者を経由して最終顧客に販売される格好となっている。2015 年 12 月期実績で大塚商会向けの売上構成比が 27.8% となっているが、最終顧客ベースで見れば、NTT グループが約 1 割程度と最も大きくなっている。

■ 決算動向

世界全地域で 2 ケタ増収を達成

(1) 2015 年 12 月期決算の概要

2 月 2 日付で発表された 2015 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 27.1% 増の 9,362 百万円、営業損失が 111 百万円（前期は 65 百万円の利益）、経常損失が 127 百万円（同 81 百万円の利益）、当期純損失が 179 百万円（同 39 百万円の利益）と増収減益決算となった。また、同社が経営指標として重視している EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却額）も、前期 171 百万円の利益から 45 百万円の損失となった。ただ、会社計画に対しては KPS の売上高が好調に推移したことや販管費が計画を下回ったことから、売上高、利益ともに上回って着地した。

2015 年 12 月期連結業績

（単位：百万円）

	14/12 期		15/12 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	7,367	-	8,800	9,362	-	1,994	562
売上原価	4,489	60.9%	-	6,011	64.2%	1,522	-
販管費	2,813	38.2%	-	3,463	37.0%	649	-
営業利益	65	0.9%	-300	-111	-1.2%	-177	188
経常利益	81	1.1%	-300	-127	-1.4%	-208	172
当期純利益	39	0.5%	-330	-179	-1.9%	-218	151
EBITDA	125	1.7%	-247	-45	-0.5%	-171	-
（従業員数）	248 名		-	458 名		210 名	-

注：会社計画は 2015 年 4 月時点。従業員数は期末時点の正社員及び派遣・契約社員の年間平均人数の合計

売上高の増収要因は、2015 年 4 月から子会社化した KPS の売上げ寄与で半分程度を占め、残りを「LifeKeeper」や MFP 向けソフトウェア、Red Hat, Inc 関連商品など既存事業の増収により達成した。地域別で見ると、国内は前期比 25.9% 増の 8,709 百万円となった。KPS の寄与に加えて、「LifeKeeper」や既存の主力製品が全般的に増収となった。米州については Glabio での受託開発の増収に加えて、「LifeKeeper」が好調に推移し、前期比 68.8% 増の 425 百万円となった。また、売上規模は小さいもののアジア・オセアニアで前期比 15.0% 増、欧州で同 13.7% 増といずれも 2 ケタ伸長となり、全地域で 2 ケタ増収を達成した。

売上原価率を見ると前期の 60.9% から 64.2% に 3.3 ポイント上昇したが、これは KPS の子会社化の影響や、Red Hat 関連商品の競争激化による収益性低下などが要因となっている。また、販管費は前期比 649 百万円増と大きく増加した。「SIOS iQ」など新製品への積極的な開発投資を行ったことで、研究開発費が前期比 145 百万円増の 648 百万円となったことに加え、KPS の子会社化に伴う人件費の増加や M&A 費用の増加が主因となっている。なお、従業員数は前期比で 210 名増加の 458 名となったが、このうち約 130 名は KPS、約 70 名は PCI の人員となっている。

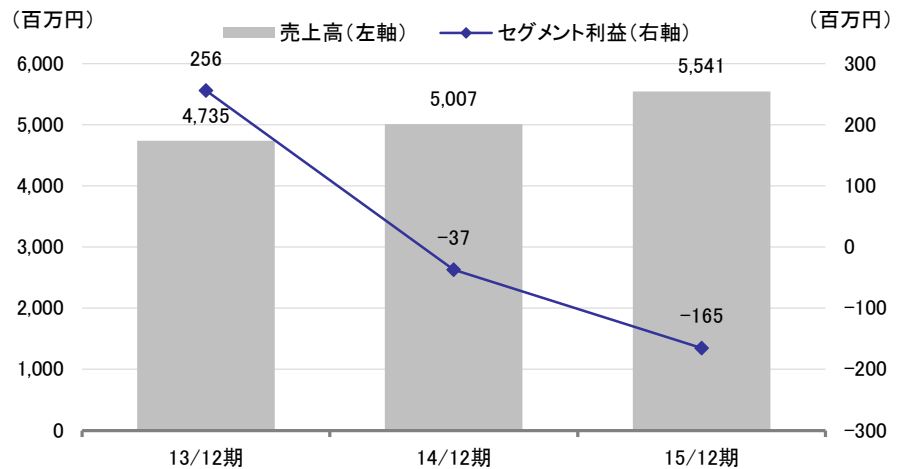
2016年3月22日（火）

(2) 事業セグメント別動向

○オープンシステム基盤事業

当期の売上高は前期比 10.7% 増の 5,541 百万円、セグメント損失は 165 百万円（前期は 37 百万円の損失）となった。主要製品の売上動向を見ると、「LifeKeeper」は販売強化に取り組んだ結果、国内外すべての地域で順調な増収となったほか、Red Hat 関連商品や OSS サポートサービス及び関連商品の販売も好調に推移した。一方、利益面では IT 運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」の開発など、将来の収益貢献を見据えた積極的な開発投資を行ったことにより、損失額が拡大する格好となった。

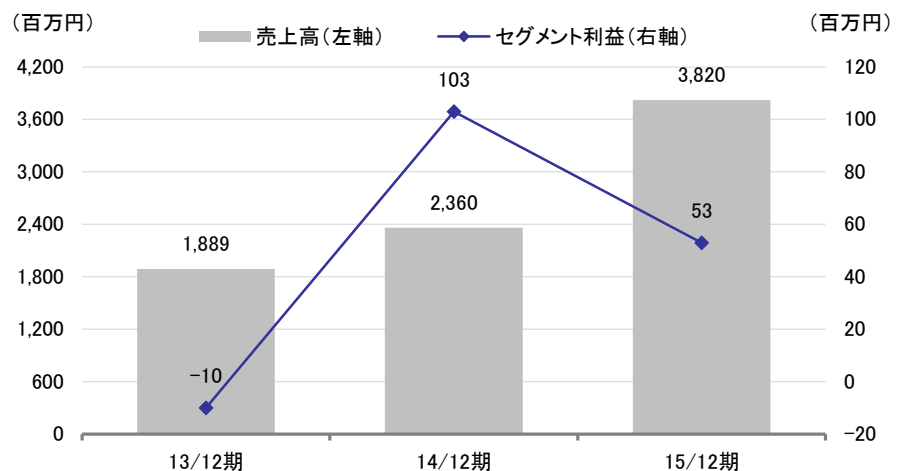
オープンシステム基盤事業



○Webアプリケーション事業

当期の売上高は前期比 61.9% 増の 3,820 百万円、セグメント利益は同 48.4% 減の 53 百万円となった。売上高は KPS の寄与に加えて、MFP 向けソフトウェアや Google Apps 連携の「Gluegent シリーズ」なども順調に売上を伸ばした。一方、利益面では増収効果により売上総利益は増益となったものの、MFP 向けソフトウェアや「Gluegent シリーズ」の機能強化に向けた研究開発投資を積極化したことが減益要因となった。

Webアプリケーション事業



2016 年 3 月 22 日 (火)

M&A を前向きに検討

(3) 財務状況と経営指標

2015 年 12 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,990 百万円増加の 5,642 百万円となった。このうち流動資産は現預金が 224 百万円増加したほか、売上債権が 418 百万円増加した。また、固定資産は PCI の子会社化でのれんが 831 百万円増加したほか、持分法適用関連会社である米 BayPOS への出資などで投資有価証券が 190 百万円増加した。なお、PCI ののれんについては 10 年の定額償却となっている。

一方、負債合計は前期末比 2,184 百万円増加の 4,102 百万円となった。KPS、PCI の株式取得を目的に有利子負債が 1,364 百万円増加したほか、事業規模の拡大によって買掛金が 193 百万円、前受金が 271 百万円それぞれ増加した。また、純資産は当期純損失 179 百万円を計上したことを主因に、前期末比 193 百万円減少の 1,539 百万円となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期の 47.1% から 26.6% へ低下し、有利子負債比率が逆に 0.2% から 24.3% に上昇するなど、財務体質はやや悪化したが、ネットキャッシュ（現預金－有利子負債）では黒字となっており、将来の成長に向けた投資と考えれば問題のない水準と考えられる。また、収益性に関しても当期は研究開発費用や M&A に関連した費用増などがあったため、一時的に落ち込んでいるが、2016 年 12 月期以降は M&A の効果が出てくる見通しで収益性も向上していくことが予想される。

なお、同社は今後も M&A に関しては前向きに検討していく姿勢を見せている。対象となるのは、同社が顧客基盤を持たない業種特化型のシステム開発企業や、最先端テクノロジーのノウハウを持つ企業となる。M&A 資金としては手元キャッシュか、もしくは借入金で賄う方針としている。このため、今後も M&A 案件があれば一時的に財務体質が悪化する可能性はあるものの、超低金利が長期化する状況下において、財務レバレッジを効かせた投資戦略は有効と考えられる。

■今後の見通し

売上、利益ともに大幅増の見込み

(1) 2016 年 12 月期業績見通し

2016 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 12.1% 増の 10,500 百万円、営業利益が 140 百万円、経常利益が 100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 50 百万円を見込んでいる。売上高については 6 期連続増収、利益は 2 期ぶりの増益に転じる見通しだ。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/12 期	13/12 期	14/12 期	15/12 期	増減
流動資産	2,662	2,869	3,251	3,901	650
(現預金)	1,586	1,733	1,982	2,206	224
固定資産	342	327	400	1,741	1,340
総資産	3,005	3,196	3,651	5,642	1,990
流動負債	1,374	1,326	1,783	2,872	1,088
固定負債	117	118	134	1,230	1,096
(有利子負債)	17	11	5	1,370	1,364
負債合計	1,491	1,444	1,918	4,102	2,184
純資産合計	1,514	1,751	1,733	1,539	-193
(安全性)					
自己資本比率	50.2%	54.7%	47.1%	26.6%	
有利子負債比率	0.6%	0.4%	0.2%	24.3%	
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	3.7%	8.6%	2.4%	-2.7%	
ROE (自己資本利益率)	2.4%	6.8%	2.3%	-11.1%	
売上高営業利益率	1.8%	3.7%	0.9%	-1.2%	

売上高では新たに PCI が期初から貢献するほか、KPS も年間を通じてフル寄与する。2 社合わせて前期ベースの売上高であれば前期比で約 1,500 百万円の増収要因となる見込みだ。また、「LifeKeeper」や MFP 向けソフトウェア、「Gluegent シリーズ」なども引き続き成長が見込めることから、売上計画については保守的な計画とみられる。

一方、利益面では営業利益で前期比 251 百万円の増益を見込んでいる。今期も研究開発費を前期比 232 百万円増の 880 百万円と積極投下するほか、PCI ののれん償却額約 80 百万円が減益要因となるが、グループ間の連携による合理化を推進するほか、利益率の高い自社製品の売上伸長が利益増に寄与する。

今期の研究開発方針としては、機械学習技術への積極的な投資を行い、「SIOS iQ」の機能拡充に加えて、Fintech を含む新たな領域での新製品・サービスの開発を進めていく。また、既存の主力製品の機能強化も引き続き行う予定だ。

○オープンシステム基盤事業

今期のオープンシステム基盤事業では、「LifeKeeper」の伸びが期待される。2015 年 9 月に 3 年 4 ヶ月ぶりのメジャーバージョンをリリースし、顧客の多様なニーズに対応する新機能を加えたためだ。具体的には DevOps を実現する Chef に対応し、システム環境を構築する作業の大幅な自動化が可能となった。これにより、同じ構成のシステムを短時間に大量に構築できるようになるなど、エンジニアにとっての利便性と作業効率が格段に向上する。更に、LifeKeeper に精通したエンジニアが不在の海外拠点等でも、正確かつスピーディーなインフラ構築が実現可能となる。こうした機能強化により、「LifeKeeper」で 2 ケタ増収を見込んでいる。

2016 年 3 月 22 日（火）

※ シン・プロビジョニング・・・物理ストレージの容量にかかわらず、仮想ディスクの論理的な容量を大きく割り当てることができる技術。シン・プロビジョニングされた仮想ディスクは、仮想マシン内からは論理的に割り当てられた容量として見えるため、論理的な空き容量が存在しても、物理的に空き容量が存在しないという矛盾が生じる場合がある。

「SIOS iQ」については順調な立ち上がりが期待される。既に 2016 年 1 月に情報セキュリティソフトの大手であるトレンドマイクロ <4704> が採用したことを発表している。トレンドマイクロがアイルランドで運用するデータセンターで採用されたもので、同社担当者によれば「システムのパフォーマンス問題の原因分析を自動化することで、根本原因の早期発見・改善が可能となり、システム管理の効率化を実現したことに加え、サービスの信頼性が向上する効果が認められた」と言う。

また、3 月 16 日付で、学習結果に基づいたストレージ枯渇予測機能を追加した「SIOS iQ v3.5」をリリースし、提供を開始した。この予測機能は、仮想ディスクをシン・プロビジョニング※で作成し、ストレージをオーバーコミット（物理的な容量より大きく論理的な容量を定義）している環境で、特に有効な機能となる。

SIOS iQ のユーザーは、この機能を使用することにより、仮想ディスクレベルでは、空き容量があるように見えているにもかかわらず、データストアレベルでのストレージが枯渇するという深刻な問題を未然に防ぐことができる。さらに、実際の振る舞いを学習した結果に基づいた予測を利用することで、予めストレージやデータストアの容量を過度に用意する必要性を排除し、コスト節減にも寄与することになる。同社では今後も新機能の追加や利便性向上に向けたパフォーマンスの向上を続けることで、SIOS iQ の顧客開拓を進めていく戦略だ。なお、今回のリリースに併せて、SIOS iQ が英国の IT 企業である Datrix 社に新たに採用され、製品開発のためのフィードバックを提供する「SIOS iQ VIP プログラム」に参加したと発表している。

○ Web アプリケーション事業

Web アプリケーション事業では MFP ソフトウェアや「Gluegent シリーズ」など既存製品で 2 ケタ増収が見込まれるほか、KPS や PCI など子会社の売上高も金融業界のシステム投資拡大を追い風に、2 ケタ成長となる見通しだ。

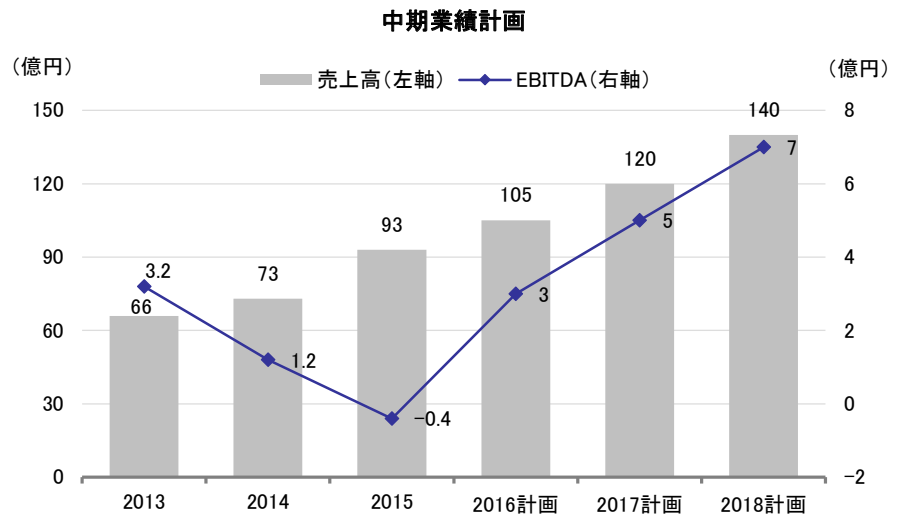
特に、金融業界では Fintech など新たなサービス領域に向けた開発投資が活発化することが予想され、同社でも注力していく方針となっている。3 月 6 日には PCI が、金融機関向けに提供する収益管理システムで特許を取得したと発表している。特許の内容は、金融機関の業務において法人・個人顧客の収益性を多様な属性を切り口として分析し、予算策定と実績管理を行う機能に関するものとなる。

具体的には、従来のシステムでは、固定的な勘定科目に縛られるという制約があったため、顧客との取引実態や金利条件などの市場環境の変化、顧客属性等による最適な施策立案と管理を行うことが困難であった。今回の特許は、PCI の ALM システムの中核となる経営管理データベースの機能を活用し、データベースに蓄積された取引明細単位のデータとその属性情報に基づき、科目別や部店別だけでなく、地域、業種、年齢など、さまざまな切り口での分析・管理を可能なものとしている。これにより従来の収益管理システムのように、最初に設定した勘定科目に縛られることなく、柔軟かつ機動的な運用が可能となり、金融機関にとっては経営戦略の多様化と高度化を実現することが可能となり、とりわけ、顧客へのソリューション提案力の強化により顧客の囲い込み、掘り起しを進めたい地方銀行や信用金庫など地方金融機関を中心に新規導入が進むものと期待される。

(2) 中期経営計画について

同社は中期 3 ヶ年計画について、最終年度となる 2018 年 12 月期の業績目標値を、売上高で 14,000 百万円、EBITDA で 700 百万円とした。中期経営計画の基本方針としては、「継続的な研究開発投資」と「コアビジネスの競争力強化」に加えて、KPS や PCI など新たな子会社との協業による「Fintech を含む新たな領域での新規事業創出」にも取り組んでいく方針となっている。

前述したように、今期の売上計画は保守的であるほか、「SIOS iQ」やその他複数の新製品の投入も予定しており、これら製品が順調に立ち上がれば、売上成長にもさらに拍車がかかることになるだろう。売上高の伸びに対して、EBITDA の成長率が小さくなっているが、これは積極的な研究開発投資（自社開発製品売上高比率で 10% 程度）を今後も行ってことや、M&A を実施した場合の対象会社の収益貢献について保守的にみていることが要因となっている。ただ、EBITDA ベースでの過去最高益は 2017 年 12 月期に更新する見通しで、中期的に見れば業績は成長ステージに入ったと弊社では見ている。



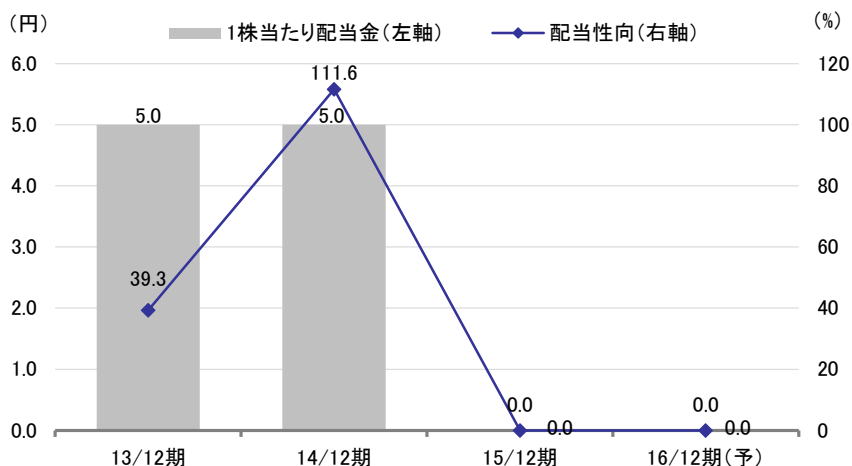
2016 年 3 月 22 日 (火)

■ 株主還元策

先行投資を優先させるため無配

株主還元策については、経営成績や財政状態及び今後の事業展開を勘案し、業績に応じた配当を継続していくことを基本方針としている。2015 年 12 月期は赤字となったため 4 期ぶりの無配となり、2016 年 12 月期に関しては当期純利益を計上するものの、前期と同様、無配を予定している。将来の更なる成長に向けた研究開発等への先行投資を優先的に実施するためとしている。

1株当たり配当金と配当性向



損益計算書 (連結)

(単位: 百万円)

	12/12 期	13/12 期	14/12 期	15/12 期	16/12 期 予
売上高	6,029	6,624	7,367	9,362	10,500
(対前期比)	18.0	9.9	11.2	27.1	12.2
売上原価	3,613	4,016	4,489	6,011	-
(対売上比)	59.9	60.6	60.9	64.2	-
販管費	2,304	2,362	2,813	3,463	-
(対売上比)	38.2	35.7	38.2	37	-
営業利益	111	246	65	-111	140
(対前期比)	-171.6	121.3	-73.4	-	-
(対売上比)	1.8	3.7	0.9	-1.2	1.3
経常利益	106	265	81	-127	100
(対前期比)	-	149.6	-69.3	-	-
(対売上比)	1.8	4.0	1.1	-1.4	1.0
特別利益	27	4	88	26	-
特別損失	0	122	0	45	-
税引前利益	133	148	169	-145	-
(対前期比)	-	10.6	14.6	-	-
(対売上比)	2.2	2.2	2.3	-1.6	-
法人税等	104	37	131	30	-
(実効税率)	77.9	25.2	77.3	-21.0	-
当期利益	34	110	39	-179	50
(対前期比)	-	221.1	-64.5	-	-
(対売上比)	0.6	1.7	0.5	-1.9	0.5
[主要指標]					
研究開発費	313	311	502	648	880
期中平均株式数 (千株)	8,874	8,874	8,874	8,874	8,874
1株当たり利益 (円)	4.0	12.7	4.5	-20.8	5.8
1株当たり配当 (円)	3.0	5.0	5.0	0.0	0.0
1株当たり純資産 (円)	174.2	198.9	200.3	174.7	-
配当性向 (%)	75.6	39.3	111.6	-	-

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、株式会社東京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、企業との電話取材等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