

|| 企業調査レポート ||

テクマトリックス

3762 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 10 月 19 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. 2018年3月期業績	01
2. 2019年3月期業績見通し	02
3. 新中期経営計画について	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 業績動向	11
1. 2018年3月期業績の概要	11
2. 事業セグメント別の動向	12
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2019年3月期の業績見通し	17
2. 新中期経営計画「GO BEYOND 3.0」	19
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ対策	23

■ 要約

**新中期経営計画「GO BEYOND 3.0」を発表、
未来に向けて持続可能な成長基盤を構築し、
さらなるビジネスモデル及び構造改革を大胆に進めながら、
継続的な成長を目指す。**

テクマトリックス <3762> は、ニチメン（株）（現 双日 <2768>）の営業部門の戦略子会社として設立されたニチメンデータシステム（株）が前身で、情報基盤事業とアプリケーション・サービス事業を展開している。情報基盤事業では、独自の“目利ぎ力”により、北米を中心に高い技術力、競争力、成長力を持つネットワーク及びセキュリティ関連の製品を見出し、単なる製品販売にとどまらず、システム構築、保守、運用・監視サービスまで含めたワンストップ・ソリューションサービスを提供していることが強み。また、アプリケーション・サービス事業では、医療や CRM、インターネットサービス、ソフトウェア品質保証などのソリューションサービスを展開している。特に、クラウド型 PACS ※（医用画像管理システム）では業界最大手。CRM システムでも業界トップクラスの導入実績を誇る。

※ 画像保存通信システム (Picture Archiving and Communication Systems) の略称で、MRI や CT、超音波診断装置、内視鏡や PET 等の医療検査機器で撮影された画像データを受信、データベースへ保存し、端末に表示するシステム。

1. 2018 年 3 月期業績

2018 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.9% 増の 23,512 百万円、営業利益で同 15.8% 増の 1,902 百万円と増収増益となり、いずれも過去最高を更新した。情報基盤事業では地方自治体や民間企業における情報セキュリティ対策ニーズの高まりを背景に、セキュリティ関連製品や運用・監視サービスの需要が好調に推移したほか、放送局向けを中心にストレージ製品の販売も好調に推移した。一方、アプリケーション・サービス事業ではインターネットサービス分野や CRM 分野で一部不採算案件が発生したものの、医療情報クラウドサービス「NOBORI」やソフトウェア品質保証分野の好調でカバーする格好となった。

要約

2. 2019 年 3 月期業績見通し

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.2% 増の 24,500 百万円、営業利益で同 15.6% 増の 2,200 百万円と増収増益が続く見通し。情報セキュリティ事業では AI 技術を活用した次世代アンチウイルス製品や EDR 製品※1、CASB（キャスビー）※2 関連製品の需要拡大が見込まれている。一方、アプリケーション・サービス事業では「NOBORI」やソフトウェア品質保証分野の好調が続くほか、CRM 分野でもコンタクトセンター向け CRM システムのリプレイス需要が見込まれている。人材投資や自社サービス開発費用の増加が見込まれるものの、2018 年 3 月期に発生した不採算案件がなくなることや増収効果でカバーして、営業利益率は前期比 0.9 ポイント上昇する見込みとなっている。

※1 EDR (Endpoint Detection and Response) 製品：従来のエンドポイントセキュリティ製品が「マルウェアに感染しないこと」を主目的とした製品であるのに対し、EDR 製品は「不正な挙動の検知及びマルウェアに感染した後の対応を迅速に行うこと」を主目的とした製品となる。マルウェア感染が避けられないことを前提に、感染後のインシデント対応時間を短縮し、被害を最小限に食い止めることを目的としている。

※2 CASB (Cloud Access Security Broker)：企業におけるクラウドサービス利用が進むなかで、情報セキュリティ対策の一環として従業員のクラウドサービス利用をコントロールする企業向けサービスの総称。「可視化」「コンプライアンス」「データセキュリティ」「脅威防御」の 4 つの柱からなり、具体的な機能には、暗号化、監査、DLP、アクセス制御、不正なふるまい検知、ログ収集、解析などがある。

3. 新中期経営計画について

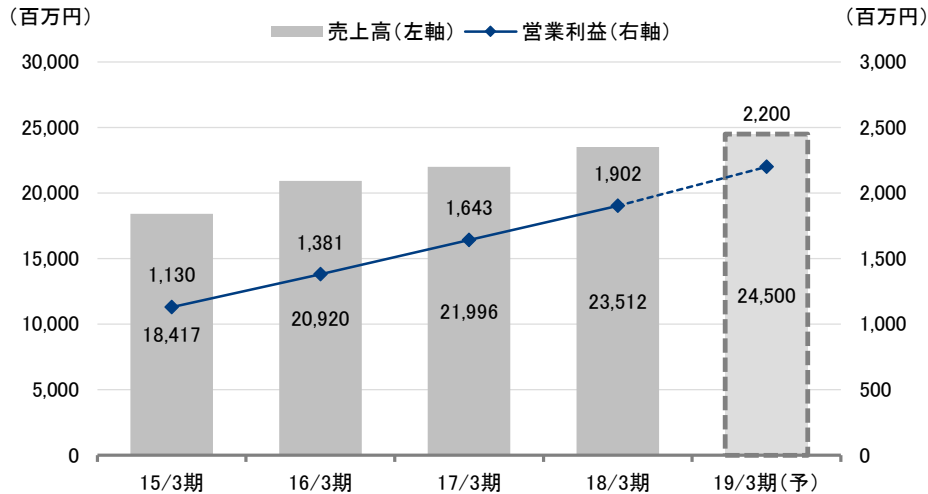
同社は 5 月 22 日、2021 年 3 月期を最終年度とする新中期経営計画「GO BEYOND 3.0」を発表した。経営数値目標としては 2021 年 3 月期に売上高で 280 億円（2018 年 3 月期比 19.1% 増）、営業利益で 27 億円（同 42.0% 増）を掲げている。事業戦略としては「クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進」と「セキュリティ & セイフティ（安心と安全）」という前中期経営計画「TMX 3.0」の戦略を堅持しつつ、成長スピードを加速化していくため事業運営体制の多様化（資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション等）も戦略の 1 つとして打ち出した。具体的な取組みも既に始まっている。2018 年 1 月に子会社として設立した（株）NOBORI で、三井物産 <8031> から 33.34% の出資を受けた。「NOBORI」に保存している大量の医療画像等の検査情報と三井物産グループが持つ AI 技術を活用することで新サービスを創出し、事業展開を加速化していく。今後も自社サービスの成長につながるアライアンスや M&A などに関しては積極的に進めていく方針だ。なお、株主還元については配当性向で 20% を基本方針とし、資金需要も勘案しながら収益成長が続けば増配していく意向だ。

Key Points

- ・ ネットワーク & セキュリティシステムの構築・保守と、医療・CRM 分野等の業務特化型ソリューションサービスに強みを持つ IT 企業
- ・ 2019 年 3 月期はアプリケーション・サービス事業がけん引し、増収増益が続く見通し
- ・ 2021 年 3 月期に売上高 280 億円、営業利益 27 億円を目指す

要約

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ネットワーク & セキュリティシステムの構築・保守と、医療、CRM 分野等の業務特化型ソリューションサービスに強みを持つ IT 企業

1. 会社概要

同社は、ニチメン（現 双日）の営業部門の戦略子会社として設立されたニチメンデータシステム（株）社が前身である。このため、技術・ビジネスの両面で優れた製品・サービスを発掘する“目利き力”及び“マーケティング力”、レベルの高い“ビジネスオペレーション力”といった商社で培われたノウハウを受け継ぎ、事業展開を進めていることが最大の強みであり、特徴となっている。

連結対象子会社としては、医療分野において遠隔画像診断のインフラサービスを提供する（同）医知悟（いちご）、ネットワークやサーバの運用・監視及びネットワークエンジニアの派遣、IT 製品の輸入・販売・サポートを行うクロス・ヘッド（株）、その子会社となる沖縄クロス・ヘッド（株）、システム開発や IT 技術者の教育サービス等を手掛ける（株）カサレアルの 4 社に加えて、新たに 2018 年 1 月に設立した株式会社 NOBORI が加わった。株式会社 NOBORI に関しては三井物産が 33.34% を出資している。

テクマトリックス | 2018年10月19日(金)
 3762 東証1部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

連結子会社

会社名	主な事業内容	出資比率
(同) 医知悟	遠隔画像診断を支援する IT 情報インフラの提供、遠隔画像診断に対する業務支援情報サービス等	95.0%
クロス・ヘッド(株)	IT システム基盤のコンサルティング・設計・構築、海外 IT 製品の輸入・販売・サポート、ネットワークエンジニア派遣、ハウジング・リモート監視・運用・ディザスタリカバリーサービス、運用・監視業務コンサルティング・一括業務請負、マルチベンダー対応の全国オンサイト保守サービス、IT 技術者教育・育成等	100.0%
沖縄クロス・ヘッド(株)	沖縄県内 IT 人材教育・育成、ネットワークサーバーの構築、データセンターサービス・運用保守、SaaS サービス提供、IT エンジニア派遣、SMB 向けプロダクト / サービスの開発・販売等	100.0%
(株) カサレアル	オープンソースソフトウェアによるシステム開発、IT 技術者の教育等	100.0%
(株) NOBORI	医療情報クラウドサービス「NOBORI」や医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」の提供。「NOBORI」に格納された国内最大規模の医用画像データを活用した新たな事業の展開	66.66%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 沿革

同社の創業は1984年8月で、ニチメン（現 双日）の営業部門の戦略子会社として発足した。1990年10月に受託開発事業に本格参入し、某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注、金融分野での事業開拓の第一歩を踏み出す。1996年12月には業務パッケージ事業にも参入し、自社開発品となる CRM パッケージ「FastHelp」の販売を開始したほか、1998年10月には、自社開発品の DICOM※対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server（現 SDS Image Server）」の販売を開始し、アプリケーション・サービス事業への展開を進めていった。

※ Digital Imaging and COmmunications in Medicine の略で、CT や MRI、CR など で撮影した医用画像のフォーマットと、それらを扱う医用画像機器間の通信プロトコルを定義した世界標準規格。

また、2005年2月には事業拡大のための資金調達等を目的に JASDAQ 市場に株式を上場し（現在は東証第1部）、M&A などによって事業基盤の拡充を図っている。具体的には、2007年8月に医療分野の子会社として医知悟を設立したほか、2008年1月にクロス・ヘッドを連結子会社化、2009年8月にカサレアルを完全子会社化、2014年3月にはクロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッドを完全子会社化している。また、CRM 分野における ASEAN 諸国に向けての販売活動強化の為、2018年4月にタイのバンコクに駐在員事務所を設立している。

テクマトリックス | 2018年10月19日(金)
 3762 東証1部 | <https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

沿革

年月	沿革
1984年 8月	ニチメン(株)(現 双日<2768>)の営業部門の戦略子会社として東京都中央区にニチメンデータシステム(株)を設立
1988年 3月	大阪営業所を開設
1989年 7月	本社を東京都台東区に移転
1990年10月	受託開発事業に本格参入;某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注
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
1998年10月	DICOM 対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server (現 SDS Image Server)」を自社開発し販売
2000年 7月	ニチメンが全保有株式をITX(株)に売却し、ITX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)へと変更
2001年 2月	関係強化を目的に、楽天<4755>に第三者割り当て増資を実施
2005年 2月	ジャスダック証券取引所に上場
2007年 8月	(同)医知悟を設立
2008年 1月	クロス・ヘッド(株)を連結子会社化
2009年 8月	(株)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
2013年 2月	東京証券取引所市場第1部に指定
2014年 3月	クロス・ヘッド、沖縄クロス・ヘッド(株)を完全子会社化
2015年 5月	本社・本社御殿山分室を東京都港区三田に統合移転
2015年 8月	楽天の保有する同社株式の大半を自己株式として取得
2016年11月	大阪支店を西日本支店と改称して移転
2018年 1月	(株)NOBORIを設立
2018年 4月	タイ・バンコクに駐在員事務所設立

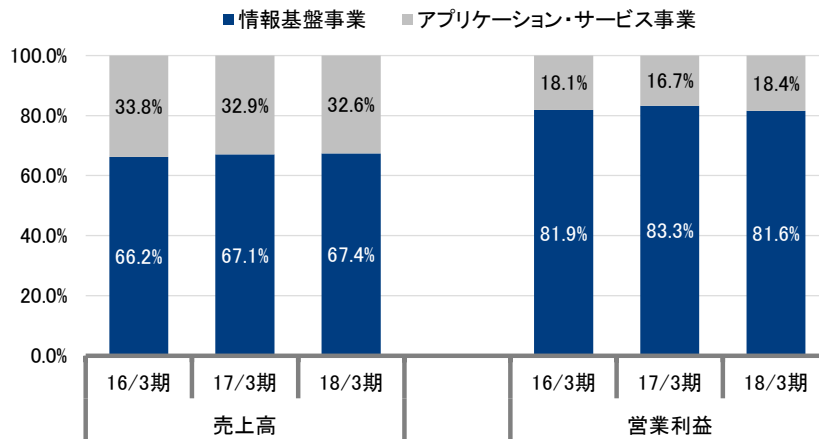
出所:会社資料よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社の事業は、ネットワーク及びセキュリティシステムの構築、保守、運用・監視サービスを展開する情報基盤事業と、医療分野や CRM 分野等の業界及び業務特化型のソリューションサービスを展開するアプリケーション・サービス事業の2つのセグメントで構成される。直近3年間の事業構成比では、情報基盤事業が売上高で66～67%、営業利益で80%以上を占めている。また、営業利益率では情報基盤事業が8～9%台であるのに対して、アプリケーション・サービス事業が5%以下と低くなっている。これはアプリケーション事業で展開するクラウドサービス等の投資負担が重いことが主因となっている。償却前営業利益率で見れば両事業とも10%前後とほぼ同水準となっており、2018年3月期に関してはアプリケーション・サービス事業が若干上回る格好となった。今後もクラウドサービス事業の成長によりアプリケーション・サービス事業の収益性は向上し、中期経営計画の最終年度となる2021年3月期には営業利益率で10.0%と情報基盤事業を上回る見通しとなっている。各事業の内容は以下のとおり。

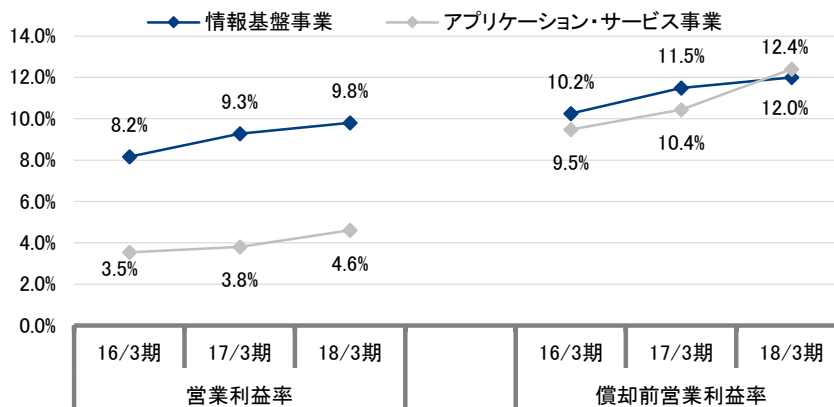
会社概要

事業セグメント別構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別利益率



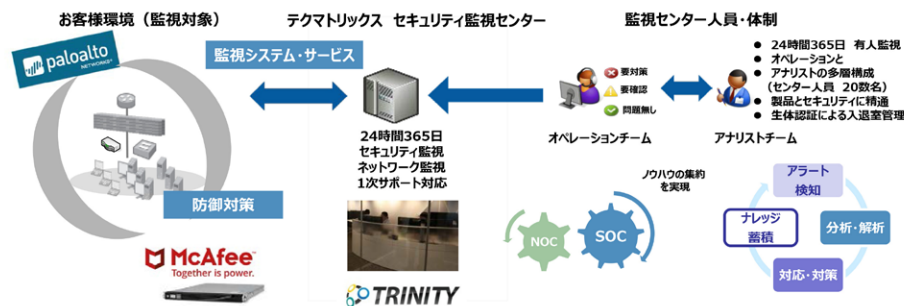
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業では、ネットワーク及びセキュリティ分野において独自の目利き力を生かし、北米を中心にニッチながらも高い技術力、競争力、成長力を持つ製品を見極め、単なる製品販売にとどまらずシステムの構築から保守サポート、運用・監視サービスに至るまでワンストップ・ソリューションでサービスを提供している。

会社概要

ネットワーク・セキュリティ分野



出所：決算説明資料より掲載

具体的には、グリーンIT^{※1}、仮想化ソリューション^{※2}、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージ等の分野を対象としており、主要取扱製品にはF5 Networks<FFIV>の負分散装置^{※3}、McAfee, Inc.のアンチウイルス・ソフト、Palo Alto Networks<PANW>の次世代ファイアウォール、Dell EMCのクラスターストレージなどがあり、それぞれ販売一次代理店となっている。いずれも世界で高いシェアを持つ製品となっており、単体売上高に占める製品売上構成比では各2割程度、残りの2割がその他の製品群となる。

- ※1 省電力化など環境保護に配慮したITシステムのこと。または、IT活用による生産活動や流通などを効率化・最適化し環境負荷低減を目指す活動のことを指す。
- ※2 コンピュータシステムを構成する資源（サーバ、ストレージ、ソフトウェア等）に関する技術。複数から構成されるものを論理的に1つのもののように見せかけて利用したり、逆に1つのものを論理的に複数に見せかけて利用できる技術。
- ※3 Webサイトへのアクセス集中による反応の低下やシステムダウンを防止するため、多数のアクセス（負荷）が収集した場合に適切に複数のサーバに振り分ける（分散する）装置。

同社では先進的な技術を持つ製品や成長力があると判断した製品は、積極的に取扱商品としてラインアップしている。2017年2月に代理店契約を結んだCylance Inc.の次世代アンチウイルス製品「CylancePROTECT[®]」もその1つである。同製品はAIを活用することで未知のマルウェア[※]でも高確率で検出することを可能にした製品で、ここ最近のIT業界では最も急成長した製品の1つとして知られている。

- ※ マルウェア対策ソフトで検出されないよう意図して開発された新種や亜種のマルウェア。マルウェアとは無害を装ってパソコンに感染するコンピュータウイルスの総称。

販売先の売上構成比では、民間企業向けが約7割、官公庁・地方公共団体向けが約3割となっている。民間企業の中には通信事業者やデータセンター事業者等のITサービス企業も含まれている。ネットワーク及びセキュリティ分野は、ネットセキュリティへの関心が高まるなか市場が拡大しており参入企業も多いが、同社では高い技術力に加えて、24時間365日の保守サポート体制、有人による運用・監視サービスなど、ワンストップで高品質なサービスを提供できる総合力を持っていることが強みとなっている。

連結子会社のクロス・ヘッド及び沖繩クロス・ヘッドは、ネットワークやサーバの運用・監視のほか、ネットワークエンジニアの派遣、セキュリティ製品やストレージ製品の販売等を行っているほか、ここ最近ではクラウドサービス市場の拡大を受けて、AWS（アマゾンウェブサービス）の導入支援を行う認定資格の取得も進めており、クラウドサービス導入支援サービスにも注力している。

会社概要

情報基盤事業の概要

分野	ソリューション	主要取扱製品・サービス
ネットワーク & セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> ・総合的セキュリティ対策 ・Webシステムの安定稼働（アクセス集中等による障害回避） ・ストレージソリューション（システム停止やバックアップなしにデータ容量追加） ・インテグレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ・F5 Networks 社製品（負分散装置） ・Dell EMC (Isilon) 社製品（メディア・エンターテインメント分野で実績のあるクラスターストレージ） ・Dell EMC (RSA) 社製品（使い捨てパスワードによる個人認証） ・McAfee 社（アンチウイルス・ソフト） ・Palo Alto Networks 社（次世代ファイアウォール） ・∴ TRINITY（セキュリティ監視サービス） ・Tanium 社製品（ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム） ・Cylance 社製品（AIを活用した次世代アンチウイルス）

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業では、特定市場や特定業界向けにシステム開発、アプリケーション・パッケージ、テスト・ソリューションのほか、クラウドサービス等を展開している。対象分野としては医療、CRM、インターネットサービス、ソフトウェア品質保証の4領域となる。2018年3月期の売上構成比は、医療、CRM、インターネットサービスで各25%程度、ソフトウェア品質保証で20%強となっている。

a) 医療分野

医療分野では、連結子会社のNOBORIが展開する医療情報クラウドサービス「NOBORI」や、「NOBORI」をプラットフォーム化し他社サービスも含めた複数のサービスを利用できるようにした「NOBORI PAL」のほか、連結子会社の医知悟で展開する遠隔読影のためのインフラ提供サービス「医知悟」がある。

「NOBORI」は医療施設向けに提供するクラウド型PACSである。同社は1998年にDICOM規格に対応した医用画像システムを開発し、PACS市場に参入したが、医療情報の病院施設外の保存が認められるようになった機会を捉え、クラウド型PACSサービスを2012年10月より開始した。同社のクラウドサービスは初期導入コストが不要なほか、データはクラウド上で安全に管理されているため、病院側でのデータのバックアップ等のメンテナンス業務負担から解放してくれるというメリットがある。

既存のオンプレミス（サーバを院内に設置する方式）ユーザーからクラウドサービスへの切り替えや、競合他社ユーザーである中規模・大規模病院のリプレイス、従来は初期コストが高く導入に慎重だった小規模医療施設の新規開拓も進み、2018年3月末時点で契約施設数は約800施設まで拡大している。保存している医療画像等の検査件数は1.1億件に上り、患者数では延べ2,154万人分となる（複数病院で画像診断を受ける患者もいるため実際にはもう少し少ない）。月額利用料は最低5万円からで、料金は導入後5年間に蓄積される画像データの予想量による従量課金制となるため、大学病院等のヘビーユーザーではその数十倍にもなる。2012年のサービス開始から5年が経過したが、いまだ解約は発生しておらず、導入した顧客からも高い評価を受けていることがうかがえる。

テクマトリックス | 2018年10月19日(金)

3762 東証1部

<https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html>

会社概要

国内のオンプレミス型の PACS 市場では富士フイルムメディカル(株)やキヤノンメディカルシステムズ(株)、GEヘルスケア・ジャパン(株)など大手医療機器メーカーが強いが、クラウドサービス型では同社が約8割とトップシェアとなっている。医療分野のクラウドサービスでは個人情報保護の観点からセキュリティ対策が重要となるほか、外部保存しているファイルサイズが非常に大きい医用画像をストレスなく院内で参照することが求められるため、同社がミッションクリティカルなシステム構築において高い技術力を持っていることが事業上の強みになっているものと思われる。「NOBORI」の損益については、2017年3月期に黒字化して以降、契約施設数の増加に伴って順調に成長している。

また、「NOBORI PAL」は2016年4月より新たに開始したサービスで、「NOBORI」のプラットフォーム上でほかの医療関連サービスを提供している。自社開発した検査予約サービス「TONARI」、緊急時外部画像参照サービス「TSUNAGU」のほか、アドバンスト・メディア<3773>の医療向け音声入力サービス「AmiVoice CLx®」、フランス Intrasense SA の3D 医用画像解析ワークステーション「myrian®」を提供しており、2018年6月より新たに東陽テクニカ<8151>の胸部X線 骨組織透過/経時差分クラウドサービス「ClearRead XR-PAL」の提供を開始している。今後も医療関連のクラウドサービスを同プラットフォーム上で提供していくことで、プラットフォームの付加価値向上に取り組んでいく方針となっている。

一方、「医知悟」は遠隔画像診断(読影)を行う放射線科医等の専門医と、画像診断を必要とする医療施設等とをつなぐ情報インフラを提供するサービス。「iCOMBOX」と呼ばれる専用通信装置を送り手側、受け手側の双方に設置し、「iCOMSERVER」(センターサーバ)を介して送受信するプラットフォームである。2018年3月末現在で650拠点以上に導入され、利用専門医数は1,400名以上(実質的に稼働している放射線科医の約3分の1が利用)、月間の依頼検査数は約20万件と市場シェアの約34%を占めている。主な導入施設は、医療施設のほか大手健康診断事業者、衛生検査所、各種病院等となる。また、中国でも合併会社の北京ヘルステック医療情報技術(有)において病理画像の遠隔診断サービスを展開しており、徐々に実績が出始めている。なお、2018年4月から「医知悟」についても「NOBORI PAL」での利用を開始している。「NOBORI」のユーザーであれば、「iCOMBOX」を設置しなくても「医知悟」のサービスが利用できるようになり、利便性向上につながっている。

分野	ソリューション	パートナー	備考
医療	医療機関向けクラウドサービス	電子カルテベンダー 医療機器ベンダー 商社等多様な販売チャネル	・医療情報クラウドサービス「NOBORI」 ・「NOBORI」のプラットフォーム化「NOBORI PAL」 ・「医知悟」(遠隔読影プラットフォーム)

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

b) CRM 分野

CRM 分野では自社開発製品である「Fast シリーズ」を中心に、企業の顧客サービス向上を支援するコンタクトセンター CRM システムをオンプレミス及びクラウドサービスで提供している。電話、メール、SNS 等による「顧客との接触履歴」と「顧客の声」を一元管理し、コンタクトセンター運営を効率化する CRM システム「FastHelp」のほか、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「FastAnswer」(FAQ システム)、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等を提供している。CRM システム市場では、国内トップクラスの導入実績となっている。また、クラウド型ではセールスフォース・ドットコム<CRM>が主な競合先となる。

テクマトリックス | 2018年10月19日(金)
3762 東証1部 | https://www.techmatrix.co.jp/ir/index.html

会社概要

主要パートナーは、(株)ベルシステム24(ベルシステム24ホールディングス<6183>子会社)のほか、NTTデータ<9613>や伊藤忠テクノソリューションズ<4739>など大手システム・インテグレーターとなり、各企業のコンタクト(テレマーケティング)センターや顧客サポートセンターで導入されている。また、医薬品業界で「FastHelp」の導入実績が高いことも特徴となっている。製薬企業では、日本製薬工業協会(製薬協)において提唱されている「くすり相談窓口」を一般的に設置しているが、国内の5割以上の製薬企業で同社のCRMシステムが導入されている。

分野	ソリューション	パートナー	備考
CRM	コンタクトセンター業務の円滑化	ベルシステム24、NTTデータ、伊藤忠テクノソリューションズ、日本ユニシス(株)、日本電気<6701>、交換機ベンダー等	・小規模から1,000席以上の大型コンタクトセンターに対応 ・オンプレミス/クラウドサービス ・国内トップクラスの導入実績

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

c) インターネットサービス分野

インターネットサービス分野では、主にWeb系やスマートフォンのシステム開発のほか、EC事業者向けの業務支援サービス、ビッグデータを活用したBIソリューション、金融機関向けの統合リスク管理システム等を提供している。また連結子会社のカサレアルでは、インターネットサービスに関連するシステム開発や技術者教育を行っている。

分野	ソリューション	主要顧客	備考
インターネットサービス	・ネットショップ向け業務支援サービス ・BIによるビッグデータ解析 ・金融機関向け統合リスク管理、トレーディング業務支援	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>、大手金融機関	・顧客との継続的な取引 ・クラウドサービス「楽楽バックオフィス」「楽楽ECブリッジ」「楽楽アイテムマネージャー」の展開 ・国際金融規制への対応支援

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

d) ソフトウェア品質保証分野

ソフトウェア品質保証分野では、ソフトウェアの品質向上や開発工程の生産性向上を目標に、開発過程での全ライフサイクルを支援するベスト・オブ・ブリード[※]の開発支援ツール(テストツールなど)及びコンサルティングサービスを提供している。取扱製品の中では、ソフトウェアテストツールであるParasoft製品が組込み系ソフトウェアの開発分野で高い市場シェアを持っている。

[※] 同一メーカーのシリーズ製品を使うのではなく、メーカーが異なっても最良と思われる製品を選択し、その組み合わせで利用すること。

対象となるのは、デジタル家電や情報通信機器、自動車、医療機器、ロボットなどソフトウェアが組込まれる機器のほか、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も含まれる。市場別の売上高については、自動運転技術やEV(電気自動車)関連技術の開発需要が旺盛な自動車業界向けが最も大きくなっている。

会社概要

分野	ソリューション	主要取扱製品	備考
ソフトウェア 品質保証	ソフトウェアの 品質向上支援	<ul style="list-style-type: none"> Parasoft 社製品 (テストツール) Ranorex 社製品 (テストツール) Lattix 社製品 (分析ツール) Scitools 社製品 (分析ツール) Micro Focus International 社製品の AccuRev (構成管理ツール) CloudBees 社製品 (継続的インテグレーション・継続的デリバリー) 	<ul style="list-style-type: none"> 国内総販売代理店 各製品の日本語化及び保守 規格準拠 (自動車 ISO26262、電気・電子機器関連 IEC61508、医療機器 IEC62304、FDA) のためのコンサルティング

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2018年3月期は情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに過去最高業績を達成

1. 2018年3月期累計業績の概要

2018年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.9%増の23,512百万円、営業利益で同15.8%増の1,902百万円、経常利益で同26.3%増の2,054百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同28.4%増の1,308百万円と増収増益となり、売上高、利益ともに過去最高を連続更新した。第3四半期までは営業利益で前年同期比6.4%減と減益で推移していたが、旺盛なIT投資需要と第3四半期までの高水準な受注残を背景に、第4四半期に一気に盛り返した格好だ。

2018年3月期連結業績

(単位：百万円)

	17/3期		会社計画	18/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	21,996	-	24,000	23,512	-	+6.9%	-2.0%
売上総利益	7,542	34.3%	-	8,086	34.4%	+7.2%	-
販管費	5,899	26.8%	-	6,184	26.3%	+4.8%	-
営業利益	1,643	7.5%	2,000	1,902	8.1%	+15.8%	-4.9%
経常利益	1,626	7.4%	2,200	2,054	8.7%	+26.3%	-6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,018	4.6%	1,400	1,308	5.6%	+28.4%	-6.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別では、情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業ともに増収増益となり、過去最高を更新した。会社計画比で売上高が2.0%、営業利益が4.9%下回ったが、これはアプリケーション・サービス事業で2件の不採算プロジェクトが発生したことが主因となっている。営業利益では約2億円のマイナス要因になったと見られ、不採算プロジェクトが発生しなければ、営業利益は会社計画を上回っていたことになる。なお、両案件とも既に検収は終わっており、今後の業績への影響はない。

2. 事業セグメント別の動向

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上高は前期比 7.4% 増の 15,839 百万円、営業利益は同 13.5% 増の 1,553 百万円となった。売上高営業利益率は増収効果により前期比 0.5 ポイント上昇の 9.8% となった。

分野別の売上動向を見ると、負荷分散装置については従来、大手インターネットサービス事業者向け等が中心であったが、Office 365 との連携ソリューションにより一般企業向けの需要開拓が進み、前期比 1 ケタ増収となった。また、ランサムウェア等の標的型攻撃に代表されるサイバー攻撃に対する防御力強化に向けたシステム投資の拡大を追い風にして、次世代ファイアウォールやアンチウイルス製品、Web アプリケーション脆弱性検査ツールなども官需・民需含め堅調に推移した。次世代型メールセキュリティ製品や AI を活用した次世代アンチウイルス製品等の最先端のセキュリティ対策製品の引合いも好調だったほか、セキュリティ運用・監視サービスについては前期比 2 ケタ増収となった。そのほか、ストレージ製品も放送局やメディア・エンターテインメント業界において放送コンテンツの高精細化（4K/8K 化）に伴う保存データ量の増大に対応するための投資が活発化しており、2 ケタ増収となった。

連結子会社のクロス・ヘッドでは保守・運用・監視サービスが堅調に推移したものの、当第 1 四半期に SES^{※1} 事業の構造改革^{※2} を実施したことで技術者の稼働率が一時的に低下し、通期業績は計画を下回ったものの第 2 四半期以降は計画どおりに収益も回復している。また、沖縄クロス・ヘッドでは、第 4 四半期に地方自治体向け大型案件を獲得したことで計画を上回る業績を達成し、2 社合計では当初計画どおりの業績となった。

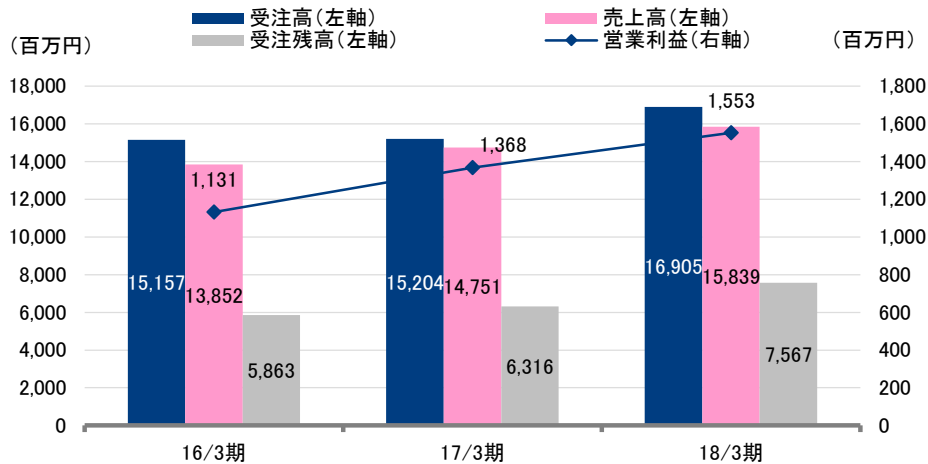
※1 SES (Software Engineering Service) : ソフトウェアやシステムの開発等、特定業務に対して技術者の労働を提供する契約形態。

※2 収益性向上施策として、低採算だった案件から技術者を一旦戻し、AWS (アマゾンウェブサービス) 向け等の高度な技能が必要とされる高採算案件への戦略的シフトを実施した。

受注高については負荷分散装置やストレージの受注が好調だったほか、官公庁や大学等のネットワーク、セキュリティ・インテグレーションの大型案件を受注したことで、前期比 11.2% 増の 16,905 百万円となり、期末受注残高についても同 19.8% 増の 7,567 百万円とそれぞれ過去最高を更新している。また、単体ベースで見たストック売上比率については 38.6% と 2017 年 3 月期よりも 0.7 ポイント上昇した。ストック売上には保守サービスや運用・監視サービスが含まれるが、同社では 40% 程度が適正水準と見ている。2016 年 3 月期以降、官公需向けを中心にセキュリティシステムの構築需要が伸びたこともあって 37% 台に低下していたが、ストック売上高についても着実に増加していることがうかがえる。2018 年 3 月期の単体売上高は前期比 7.6% 増の 11,213 百万円、うち、ストック売上は同 9.5% 増の 4,326 百万円、非ストック売上は同 6.5% 増の 6,887 百万円といずれもバランスよく伸びている。

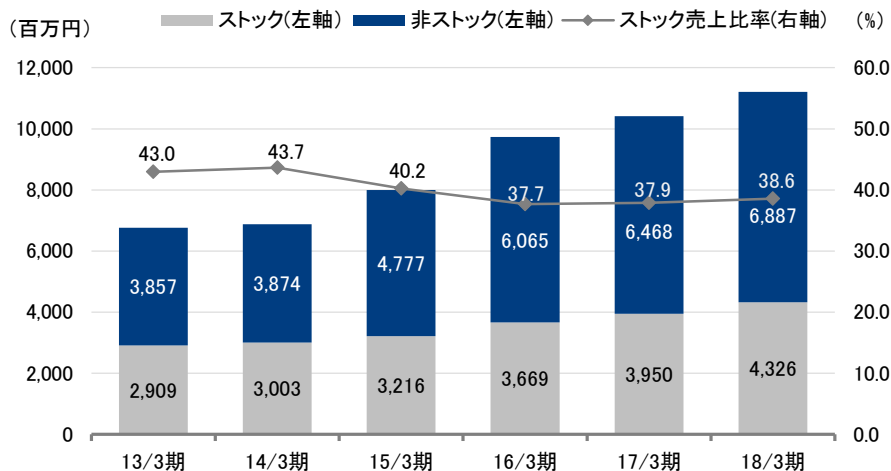
業績動向

情報基盤事業の業績推移



出所：決算短信、決算説明資料より作成

情報基盤事業の売上高区分比率(単体ベース)



出所：決算説明資料より作成

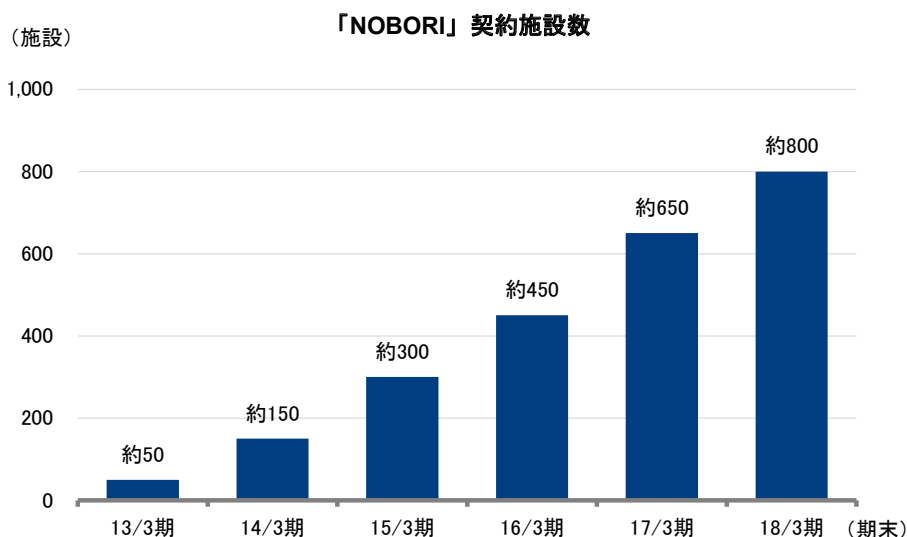
(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上高は前期比 5.9% 増の 7,672 百万円、営業利益は同 27.1% 増の 349 百万円となった。インターネットサービス分野や CRM 分野で不採算プロジェクトが発生したものの、医療分野やソフトウェア品質保証分野の増収効果により、営業利益率は前期比 0.8 ポイント上昇の 4.6% となった。

業績動向

分野別の動向を見ると、インターネットサービス分野は金融機関向けシステム開発が堅調だったものの、既存顧客向け大型開発案件で一部不採算案件が発生し、受注活動も手控えられた影響で売上高は前期比1ケタ減収となり、損益面でも計画を下回った。また、CRM分野は大手SIとの業務提携やクラウド需要の拡大もあって売上高は堅調に推移したものの、特定顧客向けの大型案件で不採算プロジェクトが発生したことにより、損益面では計画を下回った。一方、ソフトウェア品質保証分野は、自動車のIT化に伴い車載ソフトウェア等の開発工程で利用されるソフトウェアテストツール等の引合いが好調に推移し、前期比2ケタ増収となった。

また、医療分野では「NOBORI」の契約施設数が前期末の約650施設から約800施設へと拡大し、前期比2ケタ増収と好調に推移、収益性も増収効果により向上した。契約施設数は当初目標の約850施設に若干届かなかったが、第4四半期において大型案件の受注を獲得したことにより、売上高、利益ともに計画を上回って着地している。「医知悟」についても従来の病院向けサービス提供に加えて、健診施設等の顧客開拓や病理分野へのサービス展開が拡大したことにより、契約施設数が前期末の約600施設から約650施設、月間読影件数が約18万件から約20万件に増加し、従量課金金額についても順調に増加し、収益増に貢献した。

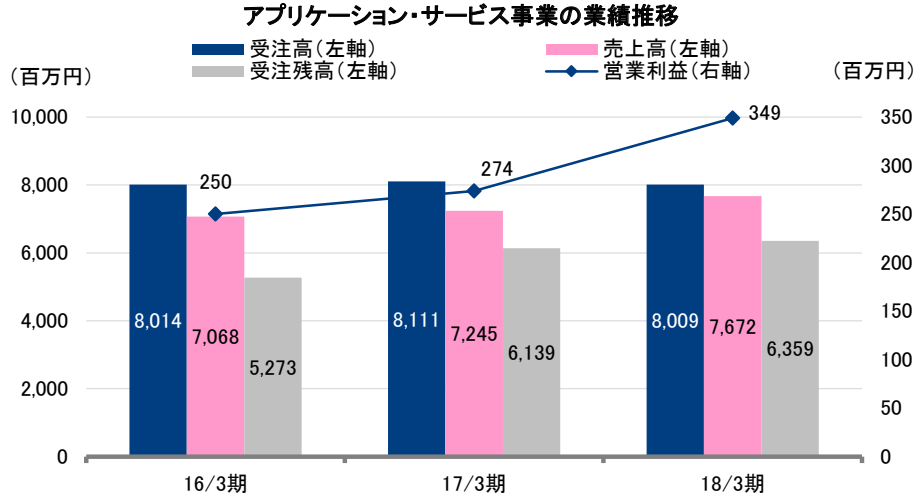


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

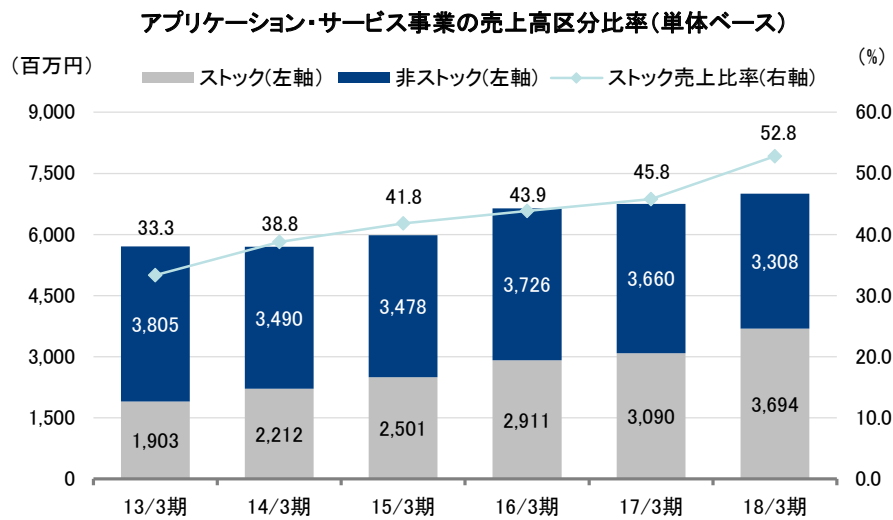
受注高については前期比1.3%減の8,009百万円となった。インターネットサービス及びCRM分野における不採算案件の収束を最優先とし、第3四半期まで同分野においては受注活動を手控えたことが影響したと見られる。ただ、第4四半期だけで見ると前年同期比で14%増と回復基調に転じている。また、期末受注残高についてもクラウドサービスの伸張を背景に、前期末比3.6%増の6,359百万円と増加基調が続いた。

単体ベースのストック売上比率は、医療分野を中心にクラウドサービスが好調に推移したほか、非ストック売上が減少したこともあり、52.8%と初めて50%を超える水準となった。今後もストック売上比率については60%程度を目安に事業を拡大していく方針で、収益性の向上と同時に安定性を高めていく戦略をとっている。なお、2018年3月期における単体売上高は前期比3.7%増の7,002百万円、うちストック売上は同19.5%増の3,694百万円、非ストック売上は同9.6%減の3,308百万円となった。

業績動向



出所：決算短信、決算説明資料より作成



出所：決算短信、決算説明資料より作成

収益拡大とともに利子負債も減少し、財務基盤の強化が進む

3. 財務状況と経営指標

2018年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,345百万円増の18,626百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が638百万円増加したほか、売上債権が458百万円、前払保守料が497百万円増加した。固定資産では有形固定資産が132百万円、のれんが103百万円それぞれ減少した一方で、ソフトウェアが188百万円増加した。

負債合計は前期末比226百万円増加の12,653百万円となった。流動負債では前受保守料が515百万円増加したほか買掛金が127百万円増加した。また、固定負債では長期借入金が300百万円減少した。純資産は前期末比1,119百万円増加の5,973百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が1,047百万円増加したことが主因となっている。

経営指標を見ると、収益拡大と有利子負債の削減を進めたことにより、自己資本比率が前期末の27.9%から31.7%へ上昇し、逆に有利子負債比率が51.9%から37.3%へ低下した。2018年3月期末の有利子負債残高は2,200百万円と順調に削減が進んでおり、逆に現金及び預金は6,097百万円と増加基調にあり、財務基盤の強化が年々進んでいる。一方、収益性についてはROAで前期比1.5ポイント上昇の11.4%、ROEで同1.2ポイント上昇の24.4%、売上高営業利益率で同0.6ポイント上昇の8.1%といずれも上昇トレンドを継続しており、業績の拡大とともに収益性の向上も進んでいることがうかがえる。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	16/3 期末	17/3 期末	18/3 期	増減額
流動資産	12,091	13,343	14,899	+1,556
(現預金)	4,698	5,458	6,097	+638
固定資産	3,627	3,937	3,726	-210
総資産	15,718	17,280	18,626	+1,345
流動負債	8,064	8,886	9,489	+603
固定負債	3,687	3,540	3,163	-377
負債合計	11,751	12,427	12,653	+226
(有利子負債)	2,700	2,500	2,200	-300
純資産	3,967	4,853	5,973	+1,119
(安全性)				
流動比率	149.9%	150.2%	157.0%	+6.8pt
自己資本比率	25.1%	27.9%	31.7%	+3.8pt
有利子負債比率	68.3%	51.9%	37.3%	-14.6pt
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	9.5%	9.9%	11.4%	+1.5pt
ROE (自己資本当期純利益率)	16.0%	23.2%	24.4%	+1.2pt
売上高営業利益率	6.6%	7.5%	8.1%	+0.6pt

出所：決算短信、決算説明資料より作成

■ 今後の見通し

2019 年 3 月期はアプリケーション・サービス事業がけん引し、増収増益が続く見通し

1. 2019 年 3 月期の業績見通し

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.2% 増の 24,500 百万円、営業利益が同 15.6% 増の 2,200 百万円、経常利益が同 5.6% 増の 2,170 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 6.3% 増の 1,390 百万円と増収増益となり、過去最高業績を連続更新する見通しだ。

2019 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	18/3 期実績		19/3 期			
	通期実績	前期比	上期計画	前期比	通期計画	前期比
売上高	23,512	+6.9%	11,500	+4.3%	24,500	+4.2%
営業利益	1,902	+15.8%	860	+54.5%	2,200	+15.6%
経常利益	2,054	+26.3%	840	+20.4%	2,170	+5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,308	+28.4%	530	+18.4%	1,390	+6.3%
1 株当たり利益 (円)	75.3		30.5		80.0	

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業は売上高で前期比 2.9% 増の 16,300 百万円、営業利益で同横ばいの 1,550 百万円を見込んでいる。情報セキュリティ対策への投資が引続き高水準で推移するなか、最先端の技術や製品を積極的に発掘し、自社サービス事業（保守・運用監視サービス等）と合わせてソリューション展開する強みを生かして、今期も着実な売上成長を見込んでいる。営業利益が横ばいとなるのは、今後の持続的成長を実現していくための自社サービスの開発や人材投資等に先行投資費用を投下することが要因となっている。ただ、前第 4 四半期（2018 年 1 月 -3 月）の受注高は前年同期比で 20% 増と好調に推移し、期末受注残高も 7,567 百万円と横上がっていることから、会社の売上計画は保守的な印象が強く、売上高、営業利益ともに若干の上振れは期待できると弊社では見ている。

特に、伸びが期待される製品としては、AI 技術を活用して未知のマルウェアを高確率で検出する Cylance の次世代アンチウイルス製品のほか、マルウェア感染後の被害を最小限に食い止めることを目的とした Tanium の EDR 製品、クラウドサービス利用時の監視等を行う CASB 関連製品などが挙げられる。次世代アンチウイルス製品に関しては 2018 年 3 月期に試験導入をした顧客からの本格導入が進むほか、EDR 製品についても足元の受注は好調に推移している。また、クラウドサービス利用時のセキュリティを監視する CASB 関連製品についても、企業でクラウドサービスの利用拡大が進むなかで需要が増加していくものと予想される。

今後の見通し

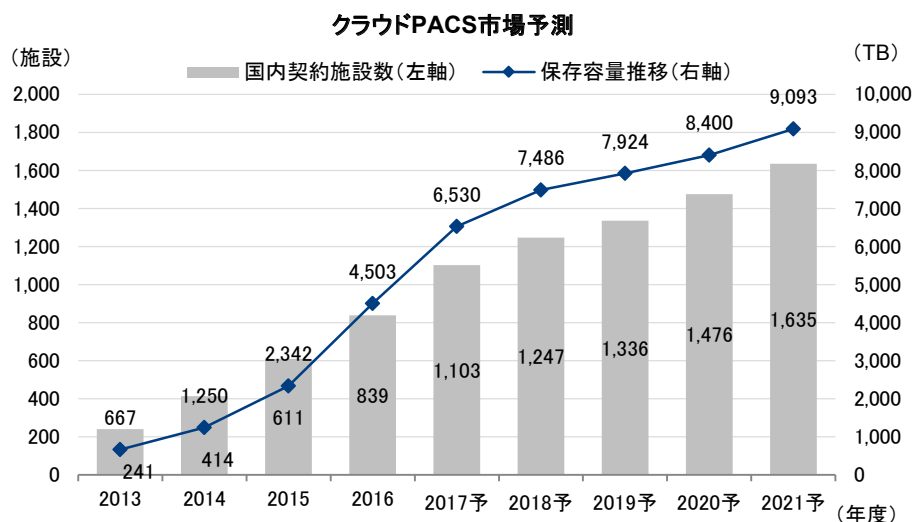
なお、子会社のクロス・ヘッドについては前期に事業構造改革を実施したことで一時的に落ち込んだものの、既に収益力は回復しており、2019 年 3 月期は AWS の導入支援サービス等の取組みも強化していくことで収益拡大を見込んでいる。

(2) アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上高は前期比 6.9% 増の 8,200 百万円、営業利益は同 86.0% 増の 650 百万円を見込んでいる。医療分野、CRM 分野、インターネットサービス分野でクラウドサービスを加速度的に推進していく方針で、新サービスの開発投資を積極的に進めていく。

医療分野については投資段階から収穫期に移行した「NOBORI」や「NOBORI PAL」のサービス拡充を進めていく。クラウド型 PACS 市場は今後もオンプレミス型からの移行だけでなく、小規模医療施設での普及拡大が進むと見られており、今後も契約施設数は右肩上がりに増加していくことが予想されている。200 床数以下の小規模病院だけで見ると PACS の普及率はまだ 40% 程度の水準であり、潜在的なポテンシャルは大きいと言える。同社ではこうした小規模医療施設を中心に、今後も導入施設数を年間 200 件ペースで増やしていくことを目指している。

また同分野では、同社が蓄積する 1 億件以上の医療画像等の検査情報と三井物産グループが保有する AI 技術等を組み合わせることで、医療機関だけでなく患者をターゲットとした BtoC のクラウドサービスの開発も進めている。検査情報については患者の同意がないと使えないため今後の課題となるが、早期の開発を目指している。



出所：矢野経済研究所

「2017 年版 医用画像システム (PACS) ・関連機器市場の展望と戦略」(2017 年 12 月) よりフィスコ作成

今後の見通し

CRM 分野では現在、「FastHelp」の 5 世代目の製品をリリースしているが、2019 年頃を目途に前世代までのサポートが終了するため、大半がリプレイスされると見ている。また、地方自治体向けやタイ、インドネシア等の ASEAN 地域での売上増も見込まれる。ASEAN 地域については現地日系企業向けが中心だが、インドネシアでは初めてローカルの金融機関向けに導入される見込みとなっている。

インターネットサービス分野では、受託開発型中心の事業構造を自社サービス型に切り替えていく方針となっており、新たなクラウドサービスの開発に注力していく。

ソフトウェア品質保証分野では引き続き自動車業界を中心に組み込みソフトウェアの品質向上や機能安全（セーフティ）に対する需要を取込んでいくほか、企業内情報システム分野におけるソフトウェア品質向上のニーズの取込みを推進していく方針となっている。

2021 年 3 月期に売上高 280 億円、営業利益 27 億円を目指す

2. 新中期経営計画「GO BEYOND 3.0」

(1) 事業戦略

2019 年 3 月期から新たにスタートした 3 ヶ年の中期経営計画「GO BEYOND 3.0」では、「クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進」と「セキュリティ & セーフティ（安心と安全）」という前中期経営計画の事業戦略を踏襲しつつ、新たに「事業運営体制の多様化」を推進することで、成長スピードを加速化していく方針を打ち出した。

具体的には、同社が目指す「次世代の IT サービスクリエイター」「次世代の IT サービスプロバイダー」への変貌を実現していくうえで、資本提携や業務提携、大学・研究機関との連携等を積極的に行い、社内に取込むことで事業の成長スピードを加速化していくというもの。「NOBORI」の事業を分社化し、三井物産からの出資を受け入れ、AI 技術を活用した新サービスの創出に取り組んでいるのが好例となる。同社では自社サービスの開発や事業展開において、必要であれば今後もアライアンスや M&A 等を積極的に検討していく方針だ。

新事業領域としてはビッグデータの利活用（AI の利用含む）や BtoC 領域でのクラウドサービスの開発・提供を進めていくほか、海外市場での事業拡大を加速化していく方針となっている。なお、これら領域についての売上高の増収効果は今回の業績計画には織込んでいない。

今後の見通し

中期経営計画の事業戦略

前中期経営計画からの継続テーマ

- ・クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進
- ・セキュリティ & セイフティ (安心と安全)

新たに追加された戦略

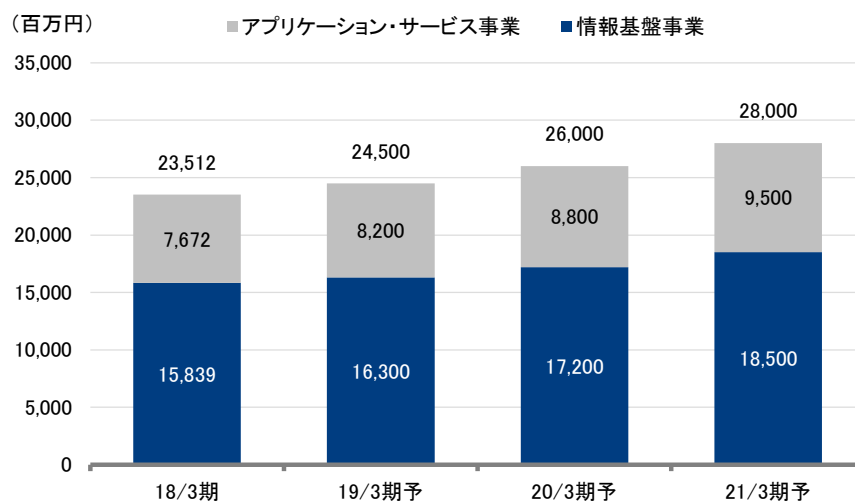
- 1 事業運営体制の多様化
(資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション)
- 2 サービス化の加速 (全領域)
- 3 データの利活用 (AI の利用含む)
- 4 BtoC (消費者向けビジネス)
- 5 海外市場での事業を加速 (市場探査モードから次のステップへ)
- 6 事業運営基盤の強化
(グループ横断・事業部門内での人材や技術の有効活用、各分野の融合による新しい価値の創出、人材への投資と次世代の育成、企業理念に基づく採用・育成・評価・リテンション)
- 7 M&A (金庫株の活用含む)

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 経営数値目標

中期経営計画最終年度となる2021年3月期の業績数値目標は、売上高で28,000百万円、営業利益で2,700百万円とし、増収増益基調が続く見通しとなっている。事業セグメント別で見れば、情報基盤事業の売上高は18,500百万円、営業利益は1,750百万円となり、年平均成長率では売上高で5.3%、営業利益で4.1%と着実な成長を見込んでいる。一方、アプリケーション・サービス事業の売上高は9,500百万円、営業利益は950百万円となり、年平均成長率では売上高で7.4%、営業利益で39.6%と利益成長を大きく見込んでいる。これはクラウドサービス事業の成長が今後加速化していくことが要因となっている。営業利益率も10.0%と情報基盤事業の9.5%を上回ることになる。業績が計画どおり推移すれば、従来、情報基盤事業に偏重していた営業利益もアプリケーション・サービス事業で全体の35.2%(2018年3月期は18.4%)を占めることになり、バランスの取れた収益ポートフォリオとなる。事業セグメント別の取組みは以下のとおりとなる。

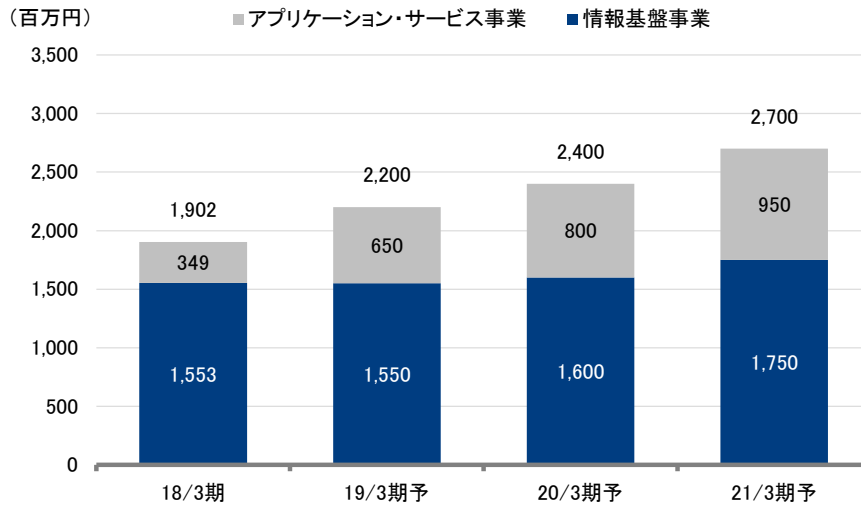
事業別売上計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

事業別営業利益計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

a) 情報基盤事業

ビジネス環境の変化として、クラウドサービスの普及拡大や仮想化技術の利用進展、サブスクリプションモデルの広がりなどが挙げられ、また、サイバー攻撃に対する脅威が年々増大するなかで、より高度で広範なセキュリティに関する知見や技術が求められるようになってきている（製品特化型からの転換）。

こうしたなか、情報基盤事業では事業構造の転換・差別化のための独自付加価値サービスの創出に注力していくほか、クラウドや仮想化対応製品の積極的な販売及び顧客の運用を支援する拡張保守による差別化を図ることで事業規模を拡大していく方針だ。また、解析サービス等の高度なセキュリティサービスの提供や、取扱製品横断でTRINITY技術（ICT基盤の運用監視サービス）を活用したサービスの提供、顧客ニーズからのソリューション創出により、他の代理店との差別化を図っていく。そのほか、セキュリティに知見のある企業のM&Aや、オープンイノベーション的な協業の可能性も検討していく。

b) アプリケーション・サービス事業

ビジネス環境の変化として、オープンソースの普及やクラウドサービスの普及拡大によって、企業における情報システムの位置付けは「保有」から「利用」する時代が変わり、システム開発会社にとっては受託開発ビジネスの終焉が予測されている。

こうしたなか、アプリケーション・サービス事業では、受託開発ビジネスから自社開発によるクラウドサービス（BtoC領域等）を中心とした高付加価値型の事業モデルへのシフトを加速化していく方針となっている。また、教育観点から事業分野間でのコミュニケーションレベルを進化・促進していくほか、ビッグデータ解析やBI、AI技術開発に関しての部門横断的な取組みを推進していくことで、新規事業の創出を図っていく。そのほか、ベンチャーや大学、異業種との連携を進めていくほか、自社開発の高付加価値サービスを拡大していくためのM&Aも検討していく。

今後の見通し

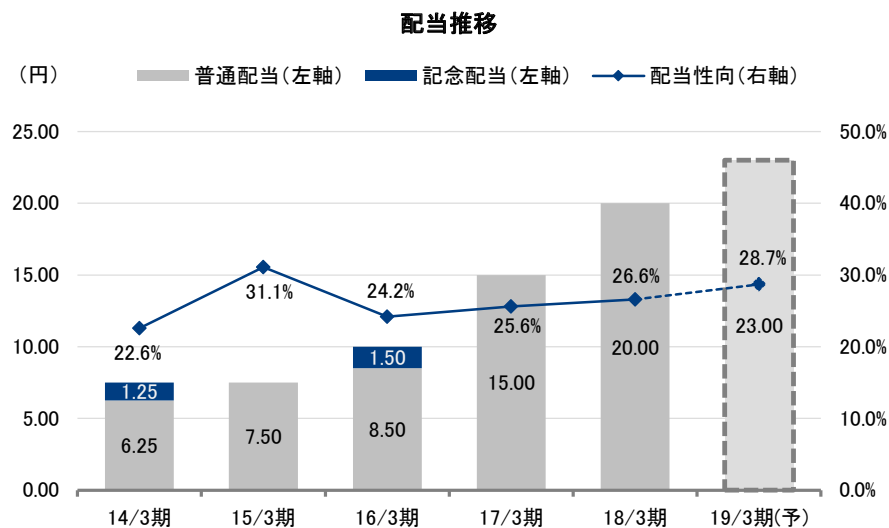
なお M&A の資金としては、手元資金に加えて 2018 年 3 月期末時点で発行株数の 29.8% を保有している自己株式 (738.7 万株) の活用も選択肢の 1 つとしている。また、将来的には国際会計基準である IFRS の導入も検討課題としている。

■ 株主還元策

配当性向 20% 以上を基本方針とし、株主優待制度も導入

同社は株主還元策として配当金と株主優待制度を導入している。配当方針としては配当性向 20% 以上を基本方針としており、2019 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 3.0 円増配の 23.0 円 (配当性向 28.7%) と連続増配を予定している。

また、株主優待に関しては毎年 9 月 30 日現在で 500 株以上保有の株主を対象に、保有株式数に応じて 1,000 円相当 (500 株～ 1,000 株未満保有の場合) もしくは 3,000 円相当 (1,000 株以上保有の場合) の商品 (例: 1,000 円相当の場合「横浜本牧亭ビーフカレー」、3,000 円相当の場合「宮崎県産黒毛和牛肉」など)、または (公財) 日本ユニセフ協会があしなが育英会への寄付としている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

ネットワーク & セキュリティのシステム構築を主力事業とする同社では、社内の情報セキュリティ対策についてもこれら取扱商品を先に導入し、その対策に努めている。また、「働き方改革」の一環として 2017 年 10 月より在宅勤務制度を導入したが、情報漏えいリスクのない堅牢なセキュリティ対策を在宅環境においても実現することを前提にしている。

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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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