

|| 企業調査レポート ||

テラスカイ

3915 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 7 月 12 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年2月期の業績概要	01
2. 2022年2月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ クラウドサービス市場の動向と事業内容	06
1. クラウドサービス市場の動向	06
2. 事業内容	07
3. 強み	10
4. 事業リスク	11
■ 業績動向	12
1. 2021年2月期の業績概要	12
2. 事業セグメント別・会社別の収益動向	13
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2022年2月期の業績見通し	18
2. 成長戦略	20
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ対策	22

■ 要約

中期的に年率 20% 前後の高成長が続く見通しで、 公共分野での実績も増え始める

テラスカイ <3915> は、クラウドシステムの開発・導入支援を行うクラウド・インテグレーターで、Salesforce を中心に導入件数は 5,000 件を超える。クラウドシステムの開発支援ツールやグループウェアサービス「mitoco」など自社開発製品の販売を行っているほか、子会社の（株）BeeX（ビーエックス）で、Amazon Web Services（以下、AWS）の導入支援、及び SAP システムのクラウド移行支援などを展開している。

1. 2021 年 2 月期の業績概要

2021 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 19.8% 増の 11,144 百万円、営業利益で同 7.5% 増の 779 百万円と過去最高業績を更新し、期初計画（売上高 10,728 百万円、営業利益 520 百万円）に対しても上回って着地した。期初段階では積極的な人材採用による人件費、教育費の増加や、新たに設立したタイ子会社の立ち上げ負担を見込み増収減益で計画していたが、クラウドシステムの導入案件が想定以上に伸長したこと、タイ子会社の事業活動が新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響で進まず、費用が当初計画よりも抑えられたことが上振れ要因となった。

2. 2022 年 2 月期の業績見通し

2022 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 18.1% 増の 13,159 百万円、営業利益で同 31.2% 減の 536 百万円を見込む。売上高については引き続き Salesforce や AWS などのクラウドシステム導入案件が増加することに加えて、自社開発製品となるグループウェアサービス「mitoco」の契約件数増加で 2 ケタ増収が続く見通し。一方、利益面では 2021 年 1 月に新設した（株）リベルスカイや同年 2 月に新設した（株）テラスカイ・テクノロジーズの立ち上げ費用の増加、量子コンピューター関連の研究開発を行う（株）Quemix、並びにタイ子会社の事業活動費用を計画に織り込むなど、将来の成長に向けた先行投資費用の増加により減益を見込んでいる。特に、テラスカイ・テクノロジーズについては、クラウド人材の慢性的な不足を解消するため、未経験者の採用及び育成を行い、同社及び同社の顧客先に派遣を行う事業を展開していく予定となっており、初年度で 100 名程度の採用を計画している。育成して派遣できるまでの期間として数ヶ月かかるため、初年度は計画上赤字を見込んでいる。同事業が軌道に乗れば、今まで人的リソースの問題で生じていた受注機会ロスも低減されることが期待される。期末時点のグループ従業員数は 800 名弱と前期末比で約 180 名の増加を見込んでいる。なお、直近も受注状況については依然、好調に推移しており、2022 年 2 月期もフル稼働の状況が続きそうだ。

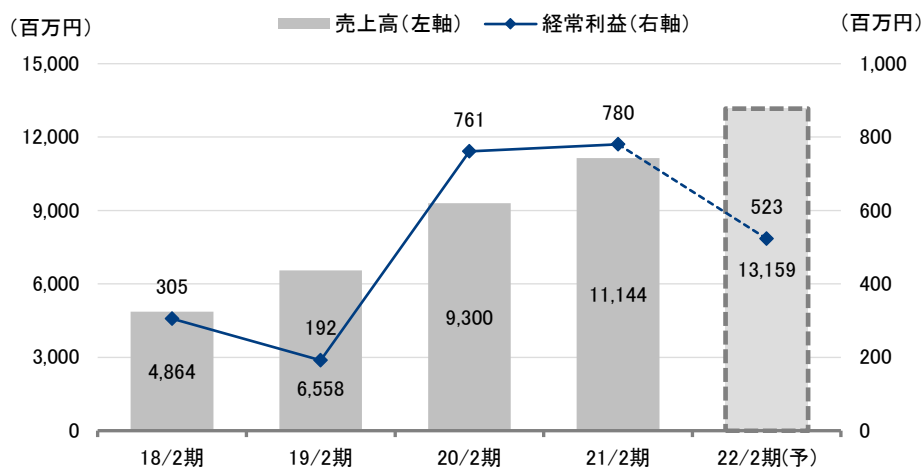
3. 今後の成長戦略

国内のパブリック・クラウドサービス市場は、今後も高成長が続くものと予測されている。コロナ禍を契機に企業のデジタルトランスフォーメーションに対する取り組みを加速する動きが鮮明になってきており、同社もテラスカイ・テクノロジーズを通じた人材育成を進めながら開発能力を增强し、業界平均以上の売上成長を目指していく。また、従来は Salesforce と AWS の導入案件が中心であったが、新たに Google Cloud Platform (GCP) 関連の案件にも注力すべく、子会社(株)リベルスカイを立ち上げた。GCP は PaaS 市場で AWS、Microsoft Azure に続く3番手だが、ビッグデータ分析・AI 活用の際に用いられる「BigQuery」は低コストかつ高速処理性能を強みに需要が拡大している。2021年2月に子会社化した AI 技術開発のアイフォーカス・ネットワーク(株)などとも連携しながら、GCP 領域においても事業拡大を目指していく方針となっている。さらに、新たな市場として公共分野にも注力している。具体的には、コロナ禍収束後の観光振興、並びに地方経済活性化を後押しするため、セールスフォース・ドットコム、JTB と連携して地方自治体や観光事業者向けに Salesforce の導入支援を2020年からスタートしている。導入件数はまだ少ないが、2022年以降、各自治体等で導入が本格拡大する見込みで、同社収益にも貢献するものと期待される。

Key Points

- ・コロナ禍でクラウドシフトが加速、2021年2月期業績は過去最高を連続更新
- ・2022年2月期は子会社の先行投資負担を織り込み、保守的に増収減益で計画
- ・年率20%前後の売上成長を継続していく方針、観光産業の復興と地域DX推進を目的とした自治体向け Salesforce の導入も広がる

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

国内トップクラスのクラウド・インテグレーター

1. 会社概要

同社は、2006 年の創業時からクラウドシステムの開発・導入支援に特化し、国内クラウド市場の成長をけん引してきたクラウド・インテグレーションのリーディングカンパニーである。Salesforce を中心にクラウドシステムの累計導入実績は 5,000 件超（2021 年 5 月時点）となっており、業種・企業規模を問わず様々な開発案件を手掛けてきた。連結子会社は 2021 年 2 月時点で国内 9 社、海外 2 社となっており、なかでも、AWS の導入支援や SAP システムのクラウド移行支援を行う BeeX は、同社に次ぐ事業規模に成長している。2021 年 2 月末の連結従業員数は前期末比 83 名増の 605 名となり、事業成長とともに人員規模の拡大も続いている。

連結子会社と事業内容

会社名	出資比率	セグメント	事業内容
(株) スカイ 365	57.1%	ソリューション事業	クラウドに特化した MSP サービス※の提供
(株) BeeX	78.3%	ソリューション事業	AWS の導入支援、 及び SAP ソフトウェア基盤のクラウド移行支援
(株) キットアライブ	58.2%	ソリューション事業	北海道を中心としたクラウドシステムの導入支援
(株) Cuon	100.0%	ソリューション事業	Web システム開発
(株) Quemix	75.7%	ソリューション事業	量子コンピュータの研究と 企業向けソリューション提案
TerraSky (Thailand) Co., Ltd.	49.0%	ソリューション事業	タイにおけるクラウドシステムの導入支援
(株) テラスカイ・テクノロジーズ	100.0%	ソリューション事業	クラウドに特化した人材派遣・人材紹介
(株) リベルスカイ	81.0%	ソリューション事業	GCP 上でのデータ分析基盤構築、クラウド・ゼロトラ ストネットワーク インテグレーション等
TerraSky Inc.	100.0%	製品事業	自社開発品の北米地域における 販売及びマーケティング
アイフォーカス・ネットワーク(株)	52.0%	製品事業	AI プラットフォーム開発、導入支援
(株) テラスカイベンチャーズ	100.0%	投資事業	クラウド関連分野のベンチャー企業に対する投資、 育成・支援

※ MSP (Management Services Provider) サービスとは、企業が保有するサーバーやネットワークの運用・監視・保守等のサービス。
出所：決算説明資料より掲載

2. 沿革

同社は、2006 年に現代表取締役社長の佐藤秀哉（さとうひでや）氏によって設立された。佐藤氏は、日本アイ・ビー・エム（株）から salesforce.com, Inc.（セールスフォース・ドットコム）の日本法人に転じ、その立ち上げに参画した経歴を持つ。クラウドサービスが今後、企業の情報システムとして普及していくことを予見し、創業当初から Salesforce を中心としたクラウドシステムの開発・導入支援に特化して事業展開を進めてきた。

テラスカイ | 2021年7月12日(月)
3915 東証1部 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

会社概要

2008年には、製品事業としてクラウドシステムの利便性向上に資する開発支援ツール「SkyEditor」※¹（現在のサービス名はSkyVisualEditor）や「SkyOnDemand」※²の提供を開始し、2016年には次世代版グループウェアの位置付けとなるコミュニケーション・プラットフォーム「mitoco」※³、2017年にはクラウド型データ連携サービス「DataSpider Cloud」※⁴の提供を開始し、それぞれ導入社数を順調に伸ばしている。また、LINE(株)とSalesforceを連携したオムニチャネルコンタクトセンターソリューションとして、2018年にインバウンド対応の「OMLINE-I（オムリン アイ）」、2019年にアウトバウンド対応の「OMLINE-O（オムリン オー）」の提供を開始している。

- ※¹ Salesforceの画面開発ツールで、各企業が自社の利用しやすいようにSalesforceの画面をカスタマイズする際に、同ツールが使われている。簡単・迅速に所望の画面を開発することが可能で、現在は業界標準と言われるほど高い競争力を有している。
- ※² SalesforceやAWS、Microsoft Azureなどのパブリック・クラウド上にあるデータを社内の基幹システムに連携したり、各クラウド間のシステム連携を行ったりするためのオンデマンド連携サービス。2021年9月にサービス提供を終了予定。
- ※³ Salesforce基盤上で利用可能なコミュニケーション・プラットフォームで、社内のコミュニケーションツール（掲示板、トーク等）やワークフロー、文書管理、カレンダー機能を提供、社外の協力パートナー等との外部連携を可能としたほか、IoT連携によりインテリジェントな会議室予約の機能等の利用も可能としている。モバイルアプリにも対応している。
- ※⁴ (株)アプレックス(2019年4月にセゾン情報システムズ<9640>に吸収合併)との共同開発品で、各種クラウドサービスと社内のデータベースやアプリケーション等のシステムをノンプログラミングで連携できるサービス。

また、同社は事業の成長過程において、資本業務提携も数多く実施してきた。これまでの実績を見ると、2010年にNTTテクノクロス(株)(旧、エヌ・ティ・ティ・ソフトウェア(株))、2013年にAWSの導入支援・リセールを主に展開するサーバーワークス<4434>、2016年にIoT/モバイルクラウドソリューションを展開するエコモット<3987>、及び九州地区でクラウド・インテグレーションを展開していたクラウドディアジャパン(株)(子会社化後、2018年に吸収合併)、2017年にIBM<IBM>製品のディストリビューターである(株)イグアス、2018年にERPシステムの導入支援等を行うビジネスエンジニアリング<4828>、2019年に独立系システム開発会社の日本システム技術<4323>とそれぞれ資本業務提携を実施している。

子会社展開については、2014年にサーバーワークスと合併でAWSの監視・保守サービスを行う(株)スカイ365を設立したほか、2016年にBeeX、北海道を拠点にクラウドシステムの導入支援を行う(株)キットアライブを設立、2019年には、ベンチャー企業への投資・育成を行う(株)テラスカイベンチャーズ、Webシステム開発会社の(株)Cuon(株式取得による子会社化)、タイでクラウドシステムの開発・導入支援を行うTerraSky(Thailand)Co.,Ltd.を相次いで設立している。2021年に入ってから、1月にGoogleのクラウドプラットフォーム上でデータ分析基盤の構築等を行うリベルスカイ、2月にクラウド人材の派遣・紹介事業を行うテラスカイ・テクノロジーズを新設したほか、AIプラットフォームの開発・導入支援を行うアイフォーカス・ネットワークに出資し、子会社化するなど、積極的な事業展開を進めている。

テラスカイ | 2021年7月12日(月)
 3915 東証1部 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
2006年 3月	(株)ヘッド・ソリューションズ(現 テラスカイ)を設立
2008年 7月	「Salesforce」の画面制作ツール「SkyEditor」(現 SkyVisualEditor)を提供開始
2008年10月	クラウド連携ツール「SkyOnDemand」を提供開始
2010年 9月	NTTテクノクロス(株)(旧、NTTソフトウェア(株))と資本・業務提携
2012年 8月	米国に TerraSky Inc.(現連結子会社)を設立
2013年 9月	(株)サーバーワークスと資本・業務提携し、持分法適用関連会社とする
2014年 5月	北海道札幌市にサーバーワークスとの合併で(株)スカイ 365(現連結子会社)を設立
2014年10月	米 Salesforce.com 社と資本提携
2015年 4月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2016年 1月	エコモット(株)と資本・業務提携
2016年 3月	SAPソフトウェア基盤クラウドインテグレーションの(株)BeeX(現連結子会社)設立
2016年 4月	クラウドディアジャパン(株)と資本・業務提携し、連結子会社とする
2016年 7月	コミュニケーションプラットフォーム「mitoco」提供開始
2016年 8月	(株)ウイン・コンサルと共同でクラウドインテグレーションの新会社、 (株)キットアライブ(現連結子会社)を設立
2017年 3月	(株)Phone Appli と資本・業務提携
2017年 5月	(株)イグアスと資本・業務提携
2018年 3月	ビジネスエンジニアリング(株)と資本・業務提携
2018年11月	東京証券取引所第1部に市場変更
2019年 3月	AWS 事業部を BeeX に承継 コーポレートベンチャーキャピタルの(株)テラスカイベンチャーズを設立
2019年 5月	Web システム開発を行う(株)Cuon の全株式を取得し、連結子会社とする
2019年 6月	量子コンピュータの研究と企業向けソリューション提案を目的に(株)Quemix 設立 クラウド関連分野のスタートアップ企業への投資を目的に TSV1 号投資事業有限責任組合を設立
2019年 8月	Salesforce から LINE で配信するマーケティングソリューション「OMLINE-O」を提供開始
2019年 9月	日本システム技術(株)と資本・業務提携
2019年12月	タイに TerraSky (Thailand) Co., Ltd. を設立
2021年 1月	(株)リベルスカイを設立
2021年 2月	(株)テラスカイ・テクノロジーズを設立 アイフォーカス・ネットワーク(株)に出資、子会社化

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

■ クラウドサービス市場の動向と事業内容

コロナ禍を契機に企業の DX 化投資が加速、 クラウドサービス市場は年率 20% 前後の高成長が続く見通し

1. クラウドサービス市場の動向

企業の情報システムの歴史を紐解くと、1960 年代前半のメインフレームの普及から始まり、1980 年代にはオフコン/ミニコン時代となり、1990 年代後半からはパソコンの普及に伴って分散処理型のクライアント / サーバシステムへと形態が変遷し、2000 年代後半からは通信ネットワークの高速化やインターネット技術の進展を背景に、クラウド・コンピューティング市場が立ち上がり、現在は企業がコンピュータを「所有」する時代から「利用」する時代へと移行する過渡期となっている。

クラウド・コンピューティングとは、Salesforce や AWS などのクラウドサービスプラットフォームからインターネット経由でコンピューティング、データベース、ストレージ、アプリケーションをはじめとした、様々な IT リソースをオンデマンドで利用することができるサービスを指す。従来、企業は自前で情報システムを構築、運用・管理しなければならなかったが、クラウドを利用することでこうした手間や時間が省け、業務の効率化や投資コストを抑えることが可能となる。また、情報システムの構築にかかる期間も短縮できるため、企業側の導入メリットは大きい。特に、ここ数年は通信ネットワークの高速化やクラウドサービス事業者のセキュリティ対策が強化されてきたこと、サービスの拡充が進んでいることもあって、規模を問わず既存システムからクラウドへ移行する企業が増加傾向にあったが、コロナ禍を契機として経営の DX を進める動きが活発化するなかで、ERP システムも含めてクラウドに移行する動きが加速している状況にある。

国内パブリック・クラウドサービスの市場規模は、今後も拡大が続くと予測されている。自社でコンピュータシステムを保有している企業あるいは官公庁は多く、今後もこうしたユーザーがパブリック・クラウドサービスに移行することが高成長の背景にある。特に、大企業が多く利用している SAP の ERP システム「SAP ERP 6.0」について、標準サポートが 2027 年に終了することになっており、それまでに次期 ERP 製品となる「SAP S/4HANA」等へ移行する必要がある、その際にクラウド利用形態でのリプレースを行うケースが多く、SAP ERP のクラウド移行案件についてはインテグレーター側の人的リソースが限られていることもあって、少なくとも 2027 年まで繁忙状況が続くとの見方が有力となっている。

テラスカイ | 2021年7月12日(月)
 3915 東証1部 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

クラウドサービス市場の動向と事業内容

なお、パブリック・クラウドサービスはサービス形態により、SaaS^{※1}、PaaS^{※2}、IaaS^{※3}の3つに分類される。このうち、PaaSやIaaSではAWSがトップシェアとなっており、Microsoft Azure、GCP（Google Cloud Platform）が続いており、世界的にはほぼ3社で寡占する状況となってきた。一方、SaaSについてはアプリケーションごとに参入ベンダーが異なっており、営業支援、顧客管理分野においてはSalesforceが世界トップとなっている。年平均成長率で見るとSalesforceで29%、AWSで41%となっており、Microsoft（マイクロソフト<MSFT>）やAlphabet（アルファベット<GOOG>）を含めて大手クラウドベンダーの高成長が続いている状況にある。

※1 SaaS（Software as a Service）パッケージ製品として提供されていたソフトウェアを、インターネット経由でサービスとして提供する形態。代表的なサービスとしては、SalesforceのSales CloudやMicrosoftのOffice 365、GoogleのG Suiteなどが挙げられる。

※2 PaaS（Platform as a Service）アプリケーションソフトを稼働させるためのサーバーやOSなどのプラットフォーム一式を、インターネット上のサービスとして提供する形態。代表的なサービスとしては、AWS、Microsoft Azure、Google App Engine等がある。

※3 IaaS（Infrastructure as a Service）情報システムの稼働に必要な仮想サーバーをはじめとした機材やネットワークなどのインフラを、インターネット上のサービスとして提供する形態。代表的なサービスとしては、Amazon Elastic Compute Cloud（EC2）、Google Compute Engine等がある。

クラウド・インテグレーション等のソリューション事業が売上高の80%以上を占める

2. 事業内容

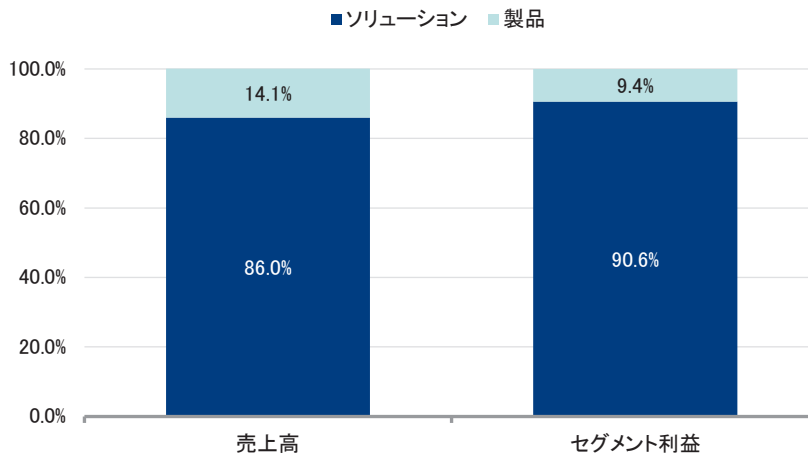
同社のセグメントは、ソリューション事業と製品事業の2つに分類される。2021年2月期における構成比はソリューション事業が売上高で86.0%、セグメント利益で90.6%を占める主力事業となっている。セグメント利益率ではソリューション事業が15%前後と比較的安定した水準で推移しているのに対して、製品事業は5～15%台と期によって変動が大きい。売上規模がまだ小さく、売上変動が利益率に与える影響が大きいことが要因となっている。ただ、今後は安定収益基盤となるストック収入の売上構成比が上昇する見通しとなっており、収益性も安定してくるものと予想される。売上高に占める償却費の比率がまだ高いが、今後の売上拡大により償却費率が低下すれば、セグメント利益率もソリューション事業を上回ってくるものと予想される。

一方、ソリューション事業についてはクラウドシステムの開発・導入支援が中心で、ストック売上となる運用・保守の売上比率は15%程度となっており、開発・導入案件の受注動向とプロジェクトの生産性によって利益率が変動することになる。ここ数年は不採算プロジェクトも殆どなく、受注好調により稼働率も高水準が続いているため、利益率は15%前後で安定して推移しているものと考えられる。

テラスカイ | 2021年7月12日(月)
 3915 東証1部 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

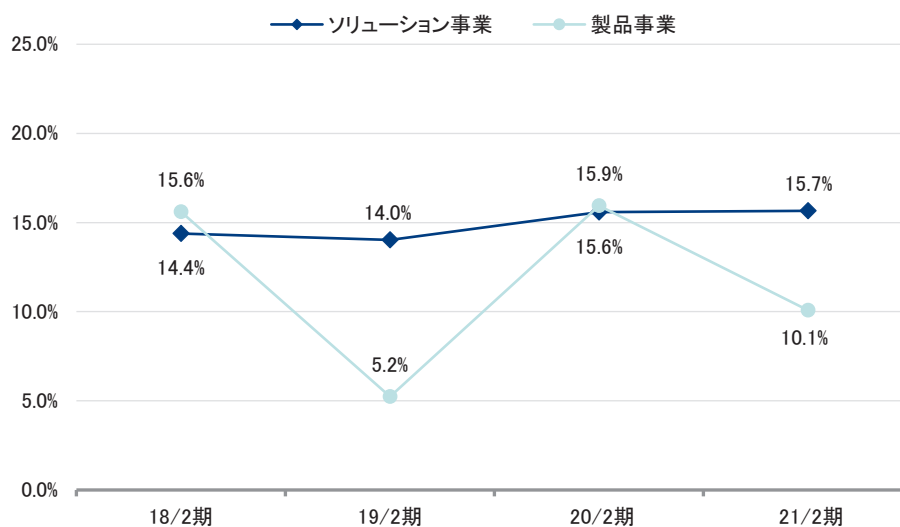
クラウドサービス市場の動向と事業内容

事業別構成比(2021年2月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

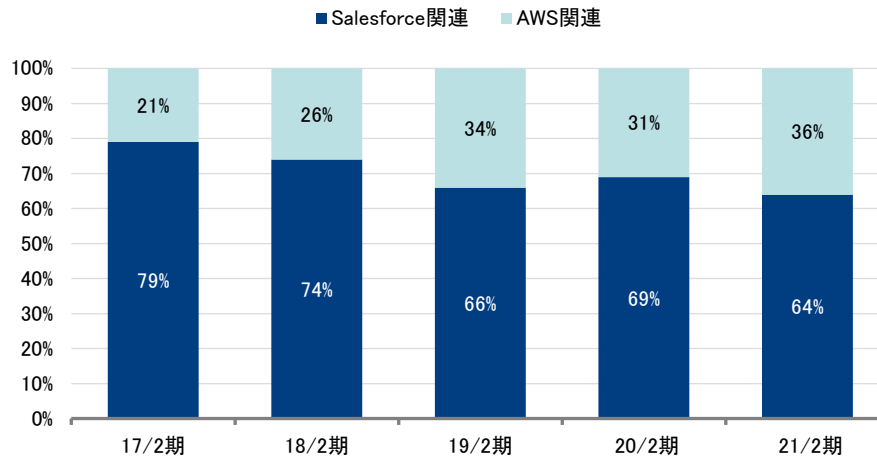
セグメント別利益率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、売上構成比をプラットフォーム別に分けると2021年2月期はSalesforce 関連が64%、AWS 関連が36%となっており、前期と比較するとSalesforce 関連の構成比が5ポイント低下している。売上成長率で見るとSalesforce 関連が11.1%増、AWS 関連が39.2%増となっており、Salesforce 関連がやや減速した格好となっている。これは製品事業において2020年2月期はSalesforce 関連の大型導入案件の売上貢献があり、2021年2月期は同案件の売上が大きく減少したことが主因となっている。製品事業の売上構成比は前期比で5.7ポイント低下していることから、ソリューション事業だけで見れば、構成比に大きな変化は無かったと見られる。

プラットフォーム別売上構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) ソリューション事業

ソリューション事業では、クラウドを活用したシステムを顧客企業のニーズに応じて開発し、導入支援を行っている。具体的には、フロントシステムや基幹システム等の要件定義から設計・開発・テスト・運用・効果検証・改善策立案・システム化計画までを行う。フロントシステムとしてはSalesforceの開発が多く、セールスフォース・ドットコムとSalesforceのライセンス販売契約を締結し、同社及び子会社のキットアライブ（北海道が主な営業エリア）で導入支援を展開している。Salesforceを中心にしたクラウドシステムの累計導入実績は5,000件以上で国内トップクラスとなっている。トヨタ自動車<7203>や日立製作所<6501>、みずほフィナンシャルグループ<8411>、小田急電鉄<9007>グループ、KDDI<9433>など業種・業態・企業規模を問わず多くの企業に導入されているが、SalesforceがCRM分野に強いことから、大企業の営業/サービス/マーケティング部門向け大規模案件の比率が高くなっている。

また、子会社のBeeXではSAPのクラウド移行支援やAWSの開発・導入支援（Microsoft Azureも手掛ける）を展開している。特に、SAPのクラウド移行支援に関しては高い技術力を背景に国内で多くの実績を持つ。そのほか、スカイ365で、SalesforceやAWS等のクラウド導入案件に関するMSPサービスを提供し、CuonでWebシステム開発を行っている。

テラスカイ | 2021年7月12日(月)
3915 東証1部 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

クラウドサービス市場の動向と事業内容

(2) 製品事業

製品事業では、同社が SaaS ベンダーとしてクラウドに特化したサービスの開発及び提供を行っている。主な製品としては、Salesforce の画面開発ツールとなる「SkyVisualEditor」、他システムとのスムーズなデータ連携を実現する「DataSpider Cloud」、Salesforce 上で提供するグループウェア「mitoco」、コンタクトセンターソリューションの「OMLINE-I」「OMLINE-O」などがある。このうち、現在の主力サービスは「DataSpider Cloud」「SkyVisualEditor」の2製品で2021年2月期の売上構成比で7割以上を占めている。国内では業務に合わせて画面やロジックなどの仕様をカスタマイズし、使い勝手を向上したいとの顧客ニーズが強く、「SkyVisualEditor」に関しては業界でデファクト製品としての地位を確立している。また、自社で所有するオンプレミスのシステムとSalesforceなどのクラウドサービスとの連携を希望する国内企業も多く、こういったケースには「DataSpider Cloud」が選択されている。

また、2020年に入ってコロナ禍でテレワークにシフトする企業が増えるなか、社内のコミュニケーション・ツールとして「mitoco」を導入する企業が増えてきており、今後は「mitoco」の成長が期待される状況となってきた。Salesforce が提供するビジネスアプリケーションのマーケットプレイス AppExchange における2020年の販売件数ランキングでも、「mitoco」は中小企業部門で3位、大企業部門で4位にランクインしている。

Salesforce の認定資格者数で国内トップクラス、SAP のクラウド移行支援でも業界トップクラスの実績を持つ

3. 強み

同社の強みは大きく3つにまとめることができる。第1に、クラウド創成期から市場に参入し、積み重ねてきた豊富な導入実績により蓄積されたノウハウである。2021年5月時点のクラウド導入実績は5,000件を超えており、プロジェクト・マネジメントや品質管理も含めて多様なノウハウが蓄積されており、多様な顧客ニーズに対応することが可能となっている。特に、大型案件については受注できる企業も限られており、競争優位性がある。

第2に、クラウドを得意とするエンジニアの圧倒的な数と質である。これは、クラウドサービスの認定資格取得者数からも窺うことができる。セールスフォース・ドットコム の発表資料によれば、2021年6月1日時点における国内のSalesforce MVP 認定者数は15名で、このうち、3名が同社に在籍しているほか、技術系の最上位資格となるテクニカルアーキテクトも15名中6名が在籍（国内1位）、その他開発分野における技術認定取得者もトップクラスの陣容を誇っている。技術認定資格取得者数は受注能力にほぼ比例するため、同社がSalesforce の開発・導入支援で国内トップクラスの実績及び能力を持っていると言っても過言ではない。同社ではエンジニアの入社後は、こうした認定資格の取得を目指すためオリジナルカリキュラムによる教育・研修を約半年間行い、実践部隊として現場に投入している。人材育成は企業が成長していくためのコア・コンピタンスとして位置付けており、成長の原動力となっている。

テラスカイ | 2021年7月12日(月)
3915 東証1部 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

クラウドサービス市場の動向と事業内容

また、BeeXにおいても業界に先駆けてSAPシステムのクラウド移行支援を手掛けてきたことから、同分野でトップクラスの実績を持つ。SAPシステムをクラウドに移行するためには、SAPシステムのインフラレイヤーの技術力だけでなく、AWSなどのクラウドプラットフォームに関して高い技術力を有していることが必要で、両方の技術者を揃えている会社は少なく同社の強みとなっている。2019年にはAWSの「Well-Architectedパートナー」※に認定されたほか、2020年10月にはAWSのグローバルパートナープログラム「AWSパートナーネットワーク」の認定資格保有者数が100名を超えたことを受け、AWSより「100 APN Certification Distinction」に認定されたことを発表している。

※顧客のAWS環境の問題を解決するための高いスキルと専門知識を有し、シームレスにAWS上でソリューションを提供することができる認められたAPN（AWSパートナーネットワーク）パートナー。

第3の強みとしては、SalesforceやAWS、Microsoft Azure、GCPなどマルチ・クラウドプラットフォームをカバレッジしている点が挙げられる。大企業ではオンプレミスも含めて複数のプラットフォームを利用しているケースが多く、多様な顧客ニーズに対応できる技術力・ノウハウを有していることが高成長につながっている。

4. 事業リスク

事業リスクとしては、旺盛な需要に対応するだけのエンジニアの育成・確保ができるかどうかという点が挙げられる。クラウド人材については、各社ともに人員体制の強化を図っており、慢性的な人手不足の状況が続いている。同社でも中途採用を中心に本社だけでなく地方拠点でも採用を進めているものの、需要の拡大に追いついていないのが実情となっている。このため、同社では新たにクラウド人材の育成を行い、同社や同社の顧客先に派遣・紹介を行う子会社を2021年2月に新設した。2021年5月に紹介派遣業の免許を取得し、募集を開始、同年6月から研修がスタートしている。主にSalesforceの認定取得試験の合格を目指す教育プログラムで、約半年間で戦力化するレベルまで育成していくことになる。研修は、同社で保有する、新卒など初心者向けの教育プログラムを実施するため、大きな支障は無いものと思われる。今後は同子会社も人材供給元として活用していくことで、人員体制の強化を進めていく方針となっている。

また、不採算プロジェクトの発生リスクについては、プロジェクト管理部門による情報の共有と進捗管理を徹底していることで、2017年2月期以降は発生件数が年間1件程度と極めて少なくなっており、収益性の安定につながっている。

業績動向

コロナ禍でクラウドシフトの加速が追い風、 2021年2月期業績は過去最高を連続更新

1. 2021年2月期の業績概要

2021年2月期の連結業績は、売上高が前期比19.8%増の11,144百万円、営業利益が同7.5%増の779百万円、経常利益が同2.5%増の780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同179.2%増の2,459百万円となり2期連続で過去最高業績を更新した。また、期初会社計画や2020年10月に発表した修正計画に対しても上回って着地した。

2021年2月期連結業績

(単位：百万円)

	20/2期		修正計画※		21/2期			
	実績	対売上比	期初計画	修正計画※	実績	対売上比	前期比	修正計画比
売上高	9,300	-	10,728	11,038	11,144	-	19.8%	1.0%
売上原価	6,404	68.9%	-	-	7,851	70.4%	22.6%	-
販管費	2,170	23.3%	-	-	2,513	22.6%	15.8%	-
営業利益	725	7.8%	520	682	779	7.0%	7.5%	14.2%
経常利益	761	8.2%	507	666	780	7.0%	2.5%	17.1%
特別損益	558	-	-	-	2,803	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	880	9.5%	2,170	2,211	2,459	22.1%	179.2%	11.2%

※修正計画は2020年10月発表値
出所：決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍により社会様式が変容するなかで、企業は守りのDX（業務効率化による生産性向上）や攻めのDX（オンライン営業、EC活用等による売上拡大）に対する取り組みを加速する状況にあり、オンプレミスからクラウドシステムへの移行案件などを含めて、主力のソリューション事業の売上が前期比25.8%増と高成長を継続したことが業績のけん引役となった。一方で、製品事業の売上が2020年2月期に大きく伸ばした大型案件のピークアウトにより同7.1%減と減少したこと、減価償却費が増加したこと等により、売上原価率が前期の68.9%から70.4%に上昇し、また、人件費や研究開発費を中心に、販管費が前期比15.8%増加したことにより、営業利益の増益率は7.5%にとどまった。研究開発費の増加は、Quemixで取り組んでいる量子コンピュータによるアルゴリズム開発などが主な増加要因となっている。また、親会社株主に帰属する当期純利益が大幅増益となったが、これは保有資産の有効活用による財務体質強化を目的に保有株式の一部を売却し、投資有価証券売却益2,806百万円を特別利益として計上したことによる。

業績動向

なお、期初会社計画や2020年10月に発表した修正計画に対して、売上高、各利益とも上回った要因として、売上高についてはSalesforceの導入・構築案件やSAPシステムのクラウド移行案件が想定以上に拡大し、ソリューション事業の売上高が計画を上回ったこと、各利益については増収効果に加えて、期初段階で見込んでいたタイの子会社の立ち上げ費用が殆ど掛からなかったことが挙げられる。タイではコロナ禍で非常事態令が発出されたことにより、日本人責任者が現地へ赴任できず、事業活動が進まなかった。現在は日本で数名のタイ人エンジニアのトレーニングを実施している程度で、コロナ禍が収束してから本格的に事業活動を進めていく予定となっている。

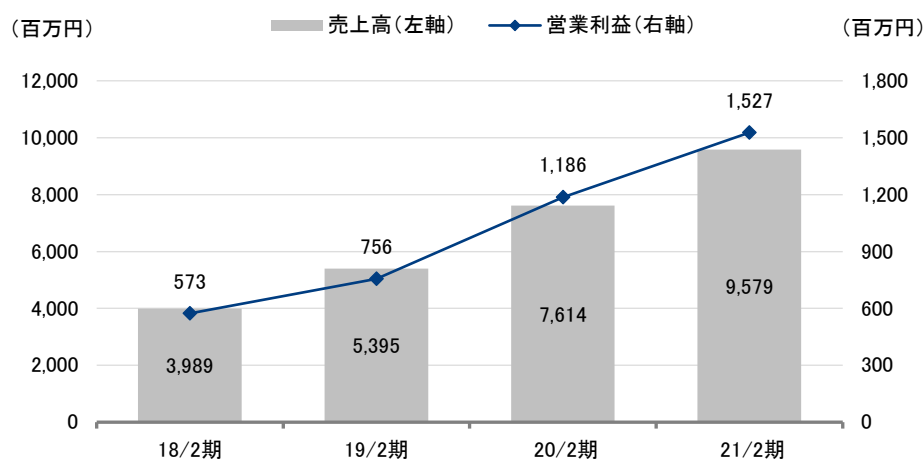
ソリューション事業は高成長継続、 製品事業は大型案件の一巡で減収減益に

2. 事業セグメント別・会社別の収益動向

(1) ソリューション事業

ソリューション事業の売上高は前期比25.8%増の9,579百万円、セグメント利益（営業利益）は同28.7%増の1,527百万円と2ケタ増収増益が続いた。大企業を中心にSalesforceの導入構築案件が増加したほか、BeeXで展開するAWSの導入支援、SAPシステムのクラウド移行支援案件の需要が引き続き拡大したことが主因だ。四半期別の業績推移を見ると、売上高は第4四半期に前年同期比21.1%増の2,538百万円と過去最高を更新した一方で、営業利益は同14.4%減の328百万円と減少に転じているが、これは採用増に伴う人件費・教育費の増加や、子会社の業績賞与、第4四半期にリベルスカイ、テラスカイ・テクノロジーズの2社を新設したことに伴う関連費用の増加が影響したものと見られ、プロジェクトの収益性については変わりなかったようだ。なお、受注については前期比2割以上の増と、直近もすべての需要に応えきれないほどの引き合いが来ている状況に変わらない。

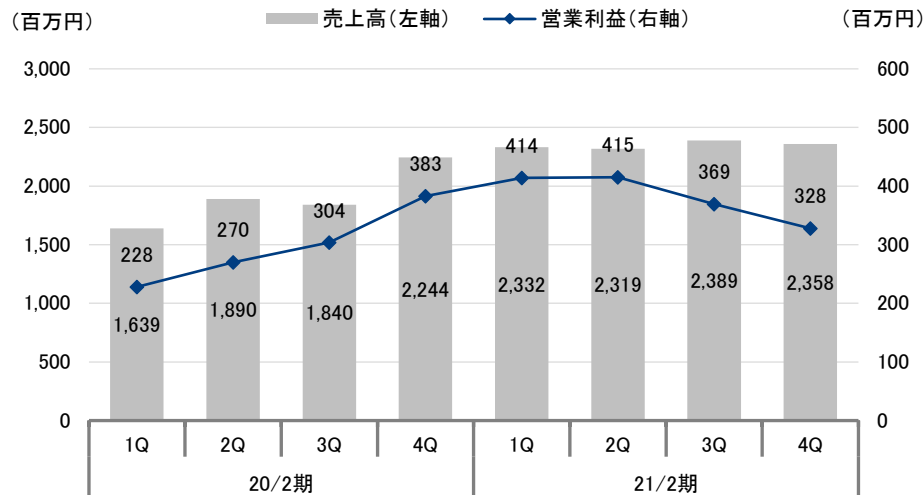
ソリューション事業の業績



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

ソリューション事業の四半期業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

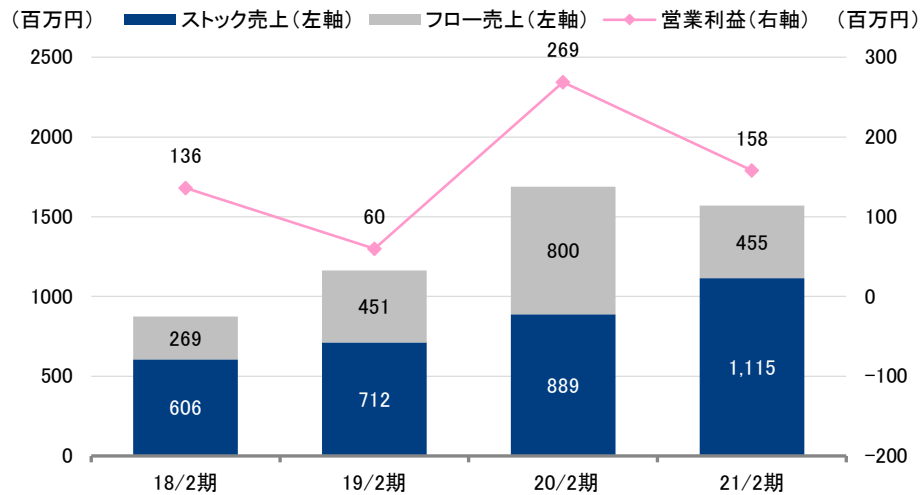
(2) 製品事業

製品事業の売上高は前期比 7.1% 減の 1,570 百万円、セグメント利益（営業利益）は同 41.2% 減の 158 百万円と減収減益に転じた。「DataSpider Cloud」に関する大型導入案件が当第 1 四半期で完了したことを主因として、フロー収入（システム導入時の一過性の売上高）が同 43.1% 減の 455 百万円と大きく落ち込んだこと、また、自社製品の開発に関わる減価償却費が増加したことが減収減益要因となった。一方、ストック収入については「DataSpider Cloud」「SkyVisualEditor」及び「mitoco」の契約件数増加により、同 25.4% 増の 1,115 百万円と順調に積み上がっており、収益基盤の強化は着実に進んでいる。

製品別売上高で見ると、「DataSpider Cloud」はフロー収入の落ち込みにより前期比減、「SkyVisualEditor」は微増、「mitoco」を中心としたその他製品は大幅増となった。「mitoco」については企業がテレワークへの取り組みを進めるなかで、コミュニケーション・プラットフォームとして採用が進み、また、2020年6月には三井住友フィナンシャルグループ<8316>が提供する「テレワーク導入支援プログラム」の対象サービスとして加えられたことも契約件数の増加につながった。

業績動向

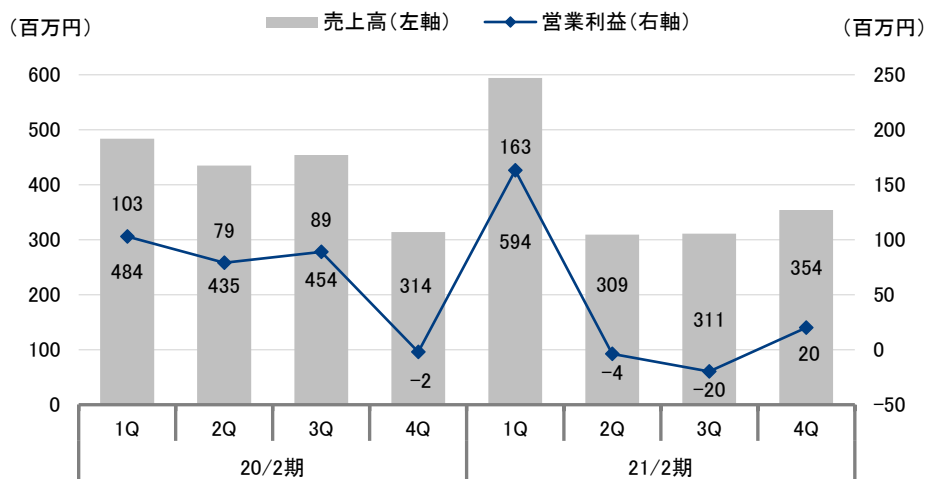
製品事業の売上内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

四半期別の推移を見ると、当第2四半期以降収益が落ち込んだように見えるが、前述したように前期から続いた大型案件の導入が当第1四半期で完了し、フロー収入の規模が縮小したことが要因となっている。このため、この影響は2022年2月期第1四半期まで続くこととなる。

製品事業の四半期業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

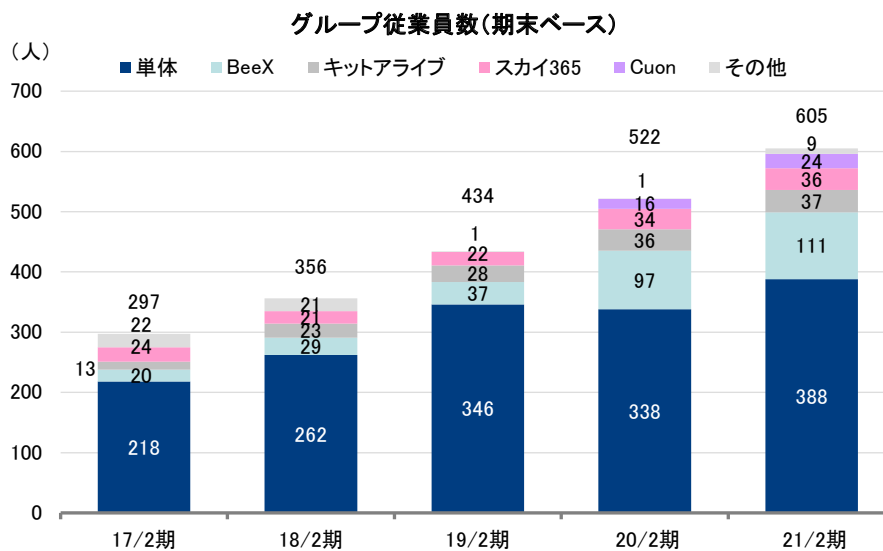
(3) 会社別の動向

同社単独業績は売上高で前期比 3.6% 増の 6,074 百万円、経常利益で同 35.2% 減の 367 百万円となった。Salesforce の導入・構築案件は好調に推移したものの、製品事業の落込みが減益要因となった。BeeX については売上高、経常利益共に大幅増となった。AWS の導入支援や SAP システムのクラウド移行支援など旺盛な需要を取り込んだことで、大きく業績を伸ばす格好となった。また、北海道エリアで Salesforce の導入支援を行うキットアライブや、MSP サービスを提供するスカイ 365、2019 年 5 月に子会社化した Cuon についても収益は順調に拡大したようだ。Cuon については Shopify の導入支援を開始したことも収益増につながったと見られる。

一方、研究開発子会社である Quemix では、量子コンピュータを用いてビッグデータ等の解析を行うアルゴリズムの開発を行っている。具体的には、金融系、化学系（創薬、物質科学）をテーマとして大学とアルゴリズムの共同研究を進めており、将来的にアルゴリズムのライブラリー化とライセンス化による収益を獲得していく戦略となっている。

また、2019 年 12 月に新設したタイの子会社については、前述した通りコロナ禍で殆ど事業活動は実質ストップした状況となっている。今後、業務活動が正常化すれば Salesforce の導入支援と併せて「OMLINE」シリーズ等のソリューションを拡販していく予定となっている。タイは LINE の普及率が高いことや日系進出企業も多いことから顧客開拓も進めやすいと見ている。

なお、2021 年 2 月期末の連結従業員数は前期末比で 83 名増の 605 名となった。単体で 50 名増、BeeX で 14 名増、Cuon で 8 名増等となっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

サーバーワークスの株式を一部売却し、 ネットキャッシュが大幅に増加

3. 財務状況と経営指標

2021年2月期末の総資産は前期末比116百万円増加の15,562百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が2,691百万円増加したほか、売掛金が307百万円増加した。また、固定資産ではサーバーワークスの株式を一部売却したことにより、投資有価証券が3,070百万円減少したことによる。

負債合計は前期末比782百万円減少の5,107百万円となった。主な変動要因を見ると、未払法人税等が418百万円増加した一方で、有利子負債が142百万円、繰延税金負債が957百万円それぞれ減少した。また、純資産は前期末比898百万円増加の10,454百万円となった。利益剰余金が2,459百万円増加した一方で、サーバーワークス株式の一部売却に伴い、その他有価証券評価差額金が2,158百万円減少した。

経営指標を見ると、純資産の増加に伴い自己資本比率が前期末の58.5%から62.1%へ上昇したほか、有利子負債比率も9.1%から7.0%に低下、ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債）についても前期末比で2,834百万円増加の5,414百万円となるなど、財務基盤の強化が大幅に進んだ格好となった。また、収益性については多額の株式売却益を計上したことによりROEは前期の14.7%から26.3%に上昇したものの、営業利益率は同7.8%から7.0%に低下し、ROAについても同様に7.2%から5.0%に低下している。同社では旺盛な需要に応えるため、引き続き人材投資を積極的に進めていく方針となっており、まずは売上並びに顧客基盤の拡大を最優先事項として事業を推進していく方針としている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	増減額
流動資産	2,320	3,581	5,670	8,845	3,175
（現金及び預金）	1,089	1,900	3,402	6,094	2,691
固定資産	1,495	2,048	9,774	6,716	-3,058
総資産	3,817	5,630	15,445	15,562	117
負債合計	2,155	2,417	5,889	5,107	-782
（有利子負債）	1,049	868	822	680	-142
純資産	1,661	3,212	9,556	10,454	898
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	38.5%	52.5%	58.5%	62.1%	3.6pt
有利子負債比率	71.4%	29.4%	9.1%	7.0%	-2.1pt
ネットキャッシュ	39	1,032	2,580	5,414	2,834
（収益性）					
ROA	9.6%	4.1%	7.2%	5.0%	-2.2pt
ROE	13.1%	7.1%	14.7%	26.3%	11.6pt
売上高営業利益率	5.5%	1.9%	7.8%	7.0%	-0.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 2 月期は子会社の先行投資負担を織り込み、 保守的に増収減益で計画

1. 2022 年 2 月期の業績見通し

2022 年 2 月期の連結業績見通しは、売上高で前期比 18.1% 増の 13,159 百万円、営業利益で同 31.2% 減の 536 百万円、経常利益で同 32.9% 減の 523 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 91.6% 減の 206 百万円と増収減益を見込んでいる。クラウドシステムの導入・構築需要は依然強く、売上高については 2 ケタ成長が続くものの、前第 4 四半期に新設したテラスカイ・テクノロジーズやリバルスカイの創業赤字、コロナ禍で休止状態だったタイ子会社の稼働開始を前提とした立ち上げ負担増、Quemix の開発費、人材採用や教育費の増加など、中長期的な成長に向けた投資が先行することが減益要因となる。

人員採用についてはグループ全体で前期比約 2 倍の 180 名程度（（単体の新卒採用 38 名含む）を予定しているが、採用が予定通り進まない場合には、費用減少要因となる。また、タイ子会社についても日本から赴任予定の子会社社長がまだ出国できない状況にあり、本格的に事業活動を開始する時期については未定のため、前期と同様に費用が計画を下回る可能性がある。コロナ禍という状況もあり、タイについては焦らずにゆっくり進めていく方針のようだ。このため、前期と同様に会社計画は保守的に策定しているものと思われ、会社計画を上振れする可能性は十分あると弊社では見ている。

2022 年 2 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/2 期		22/2 期予		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	11,144	-	13,159	-	18.1%
営業利益	779	7.0%	536	4.1%	-31.2%
経常利益	780	7.0%	523	4.0%	-32.9%
特別損益	2,803	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,459	22.1%	206	1.6%	-91.6%
1 株当たり利益 (円)	194.01		16.33		

注：親会社株主に帰属する当期純利益は 2021 年 4 月 30 日発表の上方修正値
出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

(1) 事業セグメント別売上見通し

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期予	前期比
ソリューション事業	3,989	5,395	7,614	9,579	11,446	19.4%
製品事業	875	1,163	1,689	1,570	1,713	9.1%
(ストック収入)	606	712	889	1,115	1,509	35.3%
(フロー収入)	269	451	800	455	204	-55.2%
合計	4,864	6,558	9,303	11,149	13,159	18.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ソリューション事業については、前期比 19.4% 増の 11,446 百万円となる見通し。企業の DX の取り組みが活発化するなかで引き続き、クラウドシステムの導入支援や ERP システムのクラウド移行案件等の伸長が見込まれる。一方、製品事業についても前期比 9.1% 増の 1,713 百万円と増収に転じる見通しだ。フロー収入については前第 1 四半期で寄与した大型案件が無くなるほか、新規案件も殆ど見込まない保守的な前提で減収と見込んでいるものの、ストック収入が契約件数増加により前期比 35.3% 増の 1,509 百万円と大きく伸長することが増収要因となる。特に「mitoco」の伸びが寄与する見通しとなっている。ストック収入の増加により営業利益も増益に転じる見通しだ。

(2) 子会社の見通し

a) テラスカイ・テクノロジーズ

2022年2月期の事業計画のなかで、大きなポイントの1つとなるのがテラスカイ・テクノロジーズである。クラウド人材が慢性的に不足するなか、こうした課題を解消するため新設した会社で、第2新卒や社会人等の未経験者を積極的に採用し、同社の顧客に対して、クラウドシステムの運用・保守人材を中心に派遣していく予定となっている。2021年5月に人材派遣免許、6月に人材紹介免許を取得し、初年度年間約100名の採用を目標としている。

派遣を行えるようになるまでの育成期間は数ヶ月を要し、その間は親会社のテラスカイが今まで実施してきた教育プログラムを活用し、主に Salesforce 分野での認定資格の取得を目指していく。このため、テラスカイ・テクノロジーズについては、当初2年間を先行投資期間とし、通年で収益貢献し始めるのは3年目以降となる見通しだ。

未経験者にとっては、入社後の教育プログラムがしっかりしており、Salesforce の認定資格を取得できることもあり、比較的採用は順調に進むものと弊社では見ている。この取り組みが軌道に乗れば、同社が抱えていた人材不足の解消につながる可能性があり、今後の動向が注目される。

b) リベルスカイ

リベルスカイは、クラウドのビッグデータ・AI 利活用を推進するコンサルティング会社として設立された。クラウドのビッグデータ・AI 利活用で最も利用されているのが、低コストかつ高速処理性能を有している GCP の「BigQuery」であり、今後は「BigQuery」の導入支援を中心に展開していくことになる。人員は 6 月現在は 10 名強となっている。AI 分野のノウハウも必要なため、2 月に子会社化した AI プラットフォーム開発を行うアイフォーカス・ネットワークとも連携しながら事業拡大を図っていく戦略となっている。ビッグデータ・AI 分野については需要も旺盛なことから、早晚収益貢献するものと予想されるが、2022 年 2 月期については若干の営業損失で計画している。

c) アイフォーカス・ネットワーク

アイフォーカス・ネットワークは AI プラットフォーム「ENOKI」を自社ブランド及び OEM で提供している。日系高級車のカーナビゲーション向け AI 会話機能の一部として採用されるなど、技術力は高く評価されている。人員は 5 名程度の会社で、2021 年 10 月からはテラスカイの営業力を活用して販売を強化していく予定となっている。

d) BeeX

BeeX に関しては、SAP システムのクラウド移行支援案件を中心に引き合いが旺盛で、人材不足が続いている状況に変わらない。SAP の既存システムの標準サポートが 2027 年に終了することが背景にある。国内の SAP システム導入企業は約 4 千社あり、これら企業は 2027 年までに既存システムを後継システム（SAP S/4HANA）に移行するか、SAP 以外の ERP に切り替える必要がある。SAP の後継システムはオンプレミス、クラウドの両方に対応しており、すべてがクラウドに移行するわけではないが、クラウド比率が現状より上昇するのは間違いなく、クラウド移行支援で国内トップの実績を誇る BeeX にとっては少なくとも 2027 年までは繁忙状況が続くものと弊社では見ており、人員体制の強化が今後も課題となる。

年率 20% 前後の売上成長を継続していく方針、観光産業の復興と地域 DX 推進を目的とした自治体向け Salesforce の導入も広がる

2. 成長戦略

国内のパブリック・クラウドサービス市場は、今後も高成長が続くものと予測されている。コロナ禍を契機に経営の DX 化を加速する動きが鮮明になってきていることが背景にある。同社もテラスカイ・テクノロジーズを通じた人材育成を進めながら処理能力を増強し、業界平均以上の売上成長を目指していく。

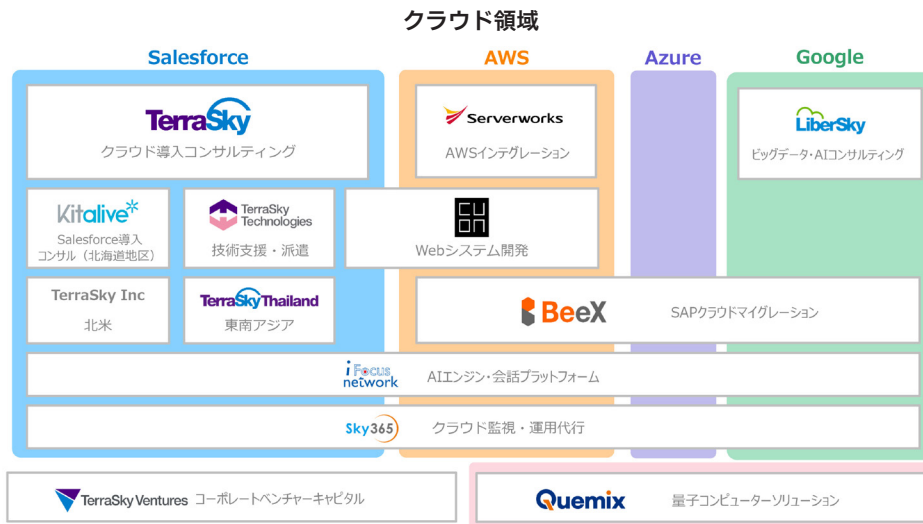
テラスカイ | 2021年7月12日(月)
3915 東証1部 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

今後の見通し

ソリューション事業における今後の取り組み方針としては、DX Ready（既存システムのDX対応）、顧客接点の強化、継続的な運用改善（CoE※）の3点に焦点を当てて、受注拡大に取り組んでいく。特に、継続的な運用改善にあたっては専門のクラウド人材の育成が重要となっており、前述したテラスカイ・テクノロジーズが人材供給面での重要な役割を担っていくことになる。

※ CoE（Center of Excellence）とは会社の中で効率的なシステム開発・運用体制を構築していくために、専門性を持った人材を組織横断的に配置していくという考え方。

また、IaaS/PaaS市場でAWS、Microsoft Azure、Alphabet（GCP）と3つのプラットフォームの寡占化が進行するなか、今までは子会社のBeeXがAWSを中心に展開してきたが（ERPシステムのAzureへの移行案件も手掛ける）、前述したようにリベルスカイを新設し、GCP関連の導入案件も手掛けていくことで、需要が旺盛なビッグデータ分析・AI領域での事業拡大を推進していく戦略となっている。



出所：決算説明資料より掲載

そのほか、公共分野での事業展開も進めていく。官公庁・自治体においてもクラウドシフトが進むなか、2020年秋以降、観光産業の復興並びに地方経済の活性化を目的に、セールスフォース・ドットコム、JT&Tと連携※して、自治体向けにSalesforceを導入し、「地域CRM」とデジタルマーケティングの仕組みを構築している。導入件数は、2021年度は20～30件とまだ少ないものの、先行事例での導入効果が確認できれば、2022年度以降はその他の自治体や観光協会等でも導入が本格的に広がっていくものと予想され、今後の動向が注目される。

※ 2020年8月にセールスフォース・ドットコムとJT&Tが、地域DX推進のための「包括的連携・協力に関する協定」を締結しており、同社もその枠組みのなかで協業している。

製品事業については、注力製品であるコミュニケーション・プラットフォーム「mitoco」の拡販を推進すべく、引き続き機能強化や利便性向上に向けたUIの改善、他社システムとの連携等に取り組んでいく。このため開発費も投下していくこととなるが、導入企業数の積み上がりによる売上規模の拡大によって、2022年2月期以降の収益化が期待される。

同社はここ数年、中長期の成長を見据えて M&A も含めた人材投資を積極的に実施し、持続的な成長を実現していくための経営基盤や財務基盤は整ってきたものと考えられる。ただ、クラウドサービス市場は引き続き年率 20% 前後の高成長が続く見通しとなっているため、業界並みの成長を続けていくためには引き続き人材投資が必要になるものと思われる。このため、利益率を高めていくためには、ソリューション事業の生産性を高めていくことや、製品事業の売上規模拡大、アイフォーカス・ネットワークの AI プラットフォームの育成、Quemix の知財戦略による収益化などがポイントになってくると思われる。中期業績目標値も含めた成長戦略の内容が注目される。

■ 株主還元策

投資フェーズのため配当については近い将来の検討課題とするが、株主優待を実施

同社は株式上場以来、無配を続けている。現在は高成長を実現していくための投資フェーズにあり、収益成長によって企業価値を増大させていくことが株主還元につながると考えているためだ。将来的に財政状態、経営成績等を総合的に判断し、利益配当を安定して行えるだけの余力が付いた段階で配当の実施を検討していくことにしている。その代わりとして株主優待制度を導入しており、毎年 2 月末の株主に対して一律 1,000 円分相当の QUO カードを贈呈している。

■ 情報セキュリティ対策

同社グループでは情報セキュリティ対策として、情報セキュリティ基本方針を策定し、役職員に対して情報セキュリティに関する教育研修を定期的に行っているほか、情報セキュリティ管理の国際規格である ISO27001 の認証を取得するなど、情報管理体制の強化に努めている。

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。

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp