

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

CAC Holdings

4725 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年5月7日(木)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要と事業内容	01
2. 2025年12月期の業績概要	01
3. 2026年12月期の業績見通し	01
4. 中期経営方針及び中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 独立系SIerのパイオニアとして優良な顧客基盤を築いたIT事業拡大期	03
2. M&A戦略を駆使した2006～2016年のCRO事業展開期	04
3. インド企業買収で幕を開けた海外IT事業の本格展開期、 事業再構築を経てM&A戦略を継続	04
4. IT事業拡充・新規事業に向けたM&A	04
■ 事業概要	06
1. 国内IT事業	06
2. 海外IT事業	08
■ 業績動向	10
1. 2025年12月期の業績概要	10
2. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
■ 強みと課題	14
1. 強み～「トランスフォーメーション力」を支える「企業文化」「顧客基盤」「財務体質」	14
2. 課題～どうやって高収益・高成長を実現するか	14
■ 中長期経営方針と進捗状況	15
1. 長期ビジョン「CAC Vision 2030」	15
2. 「CAC Vision 2030 Phase1」(2022年12月期～2025年12月期)の振り返り	15
3. 「CAC Vision 2030 Phase2」(2026年12月期～2030年12月期)の経営方針	16
■ ESG	18
1. 被災地支援から広がる音声感情解析AI「Empath」	18
2. 2016年から継続する「ボッチャ支援」	18

■ 要約

2026年12月期より中期経営方針「CAC Vision 2030 Phase2」始動、AI時代に向けた事業転換を推進

1. 会社概要と事業内容

CAC Holdings<4725>は、1966年8月設立の日本国内ではパイオニア的な独立系ソフトウェア専門会社で、積極的なM&A戦略をテコに事業領域を拡大してきた。2021年6月、CRO事業（製薬企業が医薬品開発時に行う治験業務や製造販売後の業務の受託・代行サービス）を担っていた連結子会社（株）CACクロア（現 イーピーエス（株））の譲渡に踏み切り、現在は国内外でのIT事業に経営資源を集中する企業グループを形成している。

2. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高が前期比2.8%減の505.8億円、調整後EBITDA（営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を加算して算出）は同16.6%減の38.1億円、営業利益が同24.0%減の25.8億円、経常利益が同28.8%減の23.9億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.7%増の32.7億円となった。売上面では、海外IT事業がインド及びインドネシア子会社の健闘により前期比5.7億円増と拡大した一方で、国内IT事業は特定顧客の内製化や大型案件の収束により同20.4億円減となった。利益面では減収の影響に加え、成長投資の実施により調整後EBITDAは同16.6%減となった。ただし、国内ITの減収は個別要因の影響が大きく、これを除けば既存顧客向け開発・運用は堅調で、顧客基盤の安定性は維持されている。

3. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比1.8%増の515.0億円、調整後EBITDAが同1.0%増の38.5億円と増収増益の見通しである。売上高は国内ITでは特定顧客の内製化や大型案件収束の影響が残るものの、影響はピークを越え、海外IT事業の拡大により緩やかな増収を見込む。利益面では、将来の成長に向けた人的投資や新規事業への投資を継続する方針であり、調整後EBITDAは大きな伸びよりも安定的な水準を維持する展開が見込まれる。人材採用や育成への投資、AI・デジタル領域への取り組みなどを進めることで、短期的には先行的なコスト負担が生じる可能性があるものの、国内IT事業のプロダクトやサービスへのシフトや、海外IT事業のクロスセルを軸とした事業シナジーの拡大による成長が期待される。

要約

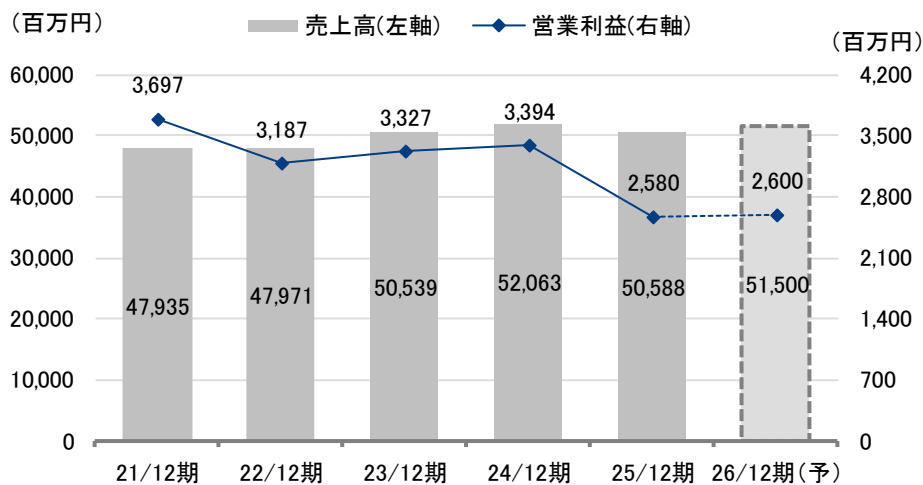
4. 中期経営方針及び中期経営計画の進捗状況

中期経営方針「CAC Vision 2030 Phase2」(2026年12月期～2030年12月期)では、従来の受託型ITサービス中心の事業構造から脱却し、AI時代に対応したビジネスモデルへ転換する見通しである。既存事業については、生成AIの普及や内製化の進展に対応し、AI Transformationを軸にシステム開発及び運用の高度化、プロダクト・サービス型事業の拡大などを進め、販売チャネルの拡大を図る方針である。あわせて、新規事業の立ち上げやM&Aを通じて、新たな市場で事業課題の解決に資する複数のサービスを展開し、事業領域を拡大することで、事業ポートフォリオの多様化を進めていく考えだ。2030年12月期までに国内IT事業は年平均で約6%、海外IT事業は10%以上の売上成長目標を掲げている。M&Aには130億円以上を投資し、DOE5%を目安に株主還元を実施する計画である。

Key Points

- ・ 2025年12月期は特定顧客の内製化や大型案件の収束等により国内ITが低迷、減収減益で着地
- ・ 2026年12月期は海外ITの拡大により増収増益の見通し、成長投資を継続し基盤強化を推進
- ・ 「CAC Vision 2030 Phase2」では、AI時代に向けた事業モデル転換と成長投資を進める

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

1966年設立。 積極的なM&Aと海外展開で成長した独立系SIerの先駆者

同社は、(株) コンピュータアプリケーションズ (CAC) として1966年8月に設立された独立系ソフトウェア専門会社のパイオニアである。創業理念は「独立・中立」「成果物責任(請負)」「ユーザー指向」であり、その考え方は「世界をフィールドに先進のICTをもって新しい価値を創造する」という現在の企業理念へと受け継がれている。

現在は国内外でのIT事業に経営資源を集中しており、連結子会社は22社、持分法適用関連会社は4社、グループ従業員数は4,764名(2025年12月末時点)となっている。半世紀を超える同社の歴史を振り返ると、自社のコアコンピタンス(核となる能力)を育み大切にしながらも、時代の変化を敏感に嗅ぎ取り新たな価値創造に挑戦し続けてきた姿が見て取れる。

1. 独立系SIerのパイオニアとして優良な顧客基盤を築いたIT事業拡大期

同社の前身であるCACは1966年の設立から時を経ずして、システム構築業務の企画・構築及びサポート等を請け負うSIerへと業容を拡大し、1988年には通産省(現 経済産業省)による「システムインテグレータ登録・認定制度」の発足とともに認定企業となった。「顧客のビジネスを支援するには、情報システムの運用・管理を専門企業が引き受けるべき」との考えから、1971年には日本システムサービス(株)(SSK)に出資し、日本初のアウトソーシング・サービス専門会社として事業を開始し、1973年には、情報処理とファイリング・サービスを主業務とする(株)システムユティリティ(SUC)を設立するなど、グループとして事業領域の拡大を続けてきた。

1994年に上記3社(CAC・SSK・SUC)が合併し(株)シーエーシーとして、システムの企画・構築から運用までを一貫して提供できる体制を名実ともに整え、IT事業拡大期を迎える。オーガニックな成長に加え、上場(1999年に店頭登録銘柄として株式公開、2000年には東京証券取引所第1部に上場)以降は、M&Aによる事業拡大を一段と積極化した。具体的には、2000年に(株)アークシステム、2002年に(株)湯浅ナレッジインダストリ(その後、(株)シーエーシーナレッジに商号変更。現 ユアサシステムソリューションズ(株))、2003年には(株)オルビス(現(株)シーエーシー)及び(株)マルハシステムズ(その後、(株)CACマルハニチロシステムズに商号変更。現 Umiosテック(株))を子会社化した。これら各社は顧客である有力企業のIT子会社である。このことは、顧客から見た同社の位置付けを示す好事例とも言える。なお、シーエーシーナレッジについては、Y U A S A <8074>との関係強化(2020年10月に資本業務提携)が図られるなかで、2021年2月に連結子会社から持分法適用関連会社に移行し、同年4月にはユアサシステムソリューションズに商号変更した。

同社はプライムコントラクタ(元請け)の立場で、様々な業種に向けて最適化したサービスを提供することにこだわってきた。元請け契約は成果物責任を負うため、委任型契約や二次受け契約に比べリスクは大きいものの、最終顧客のニーズを的確かつ直接汲み取ることが可能(結果、顧客ニーズを満たせば大きな利益を獲得できる)であり、「ユーザー指向」という同社創業理念に合致している。そしてプライムコントラクタとしての顧客との良好な関係が、M&Aを通じたアウトソーシング事業拡大やCRO(医薬BTO)領域への進出につながった。

会社概要

2. M&A戦略を駆使した2006～2016年のCRO事業展開期

国内IT事業において大手製薬企業を有力顧客としてきたことから、同社は1970年代に治験データの入力業務を開始し、まだ「CRO」という業務用語が日本に存在しなかった1980年代にCRO事業の1つであるデータマネジメントに参入した。その後、同社はM&A戦略を駆使してCRO事業の拡大を推進、2016年にはCROにITを組み合わせた先駆的企業としてCACクロアを発足した。しかしながら、IT事業に経営資源を集中するため、2021年6月にCACクロアの全株をイーピーエスに譲渡した。

3. インド企業買収で幕を開けた海外IT事業の本格展開期、事業再構築を経てM&A戦略を継続

同社は、1) 顧客企業の海外展開に対応した1989年の米国進出、1990年の欧州進出、2) 開発コスト削減をねらったアジア圏進出(2000年に中国)を経て、2014年からM&A戦略を通じて海外での本格展開に挑んだ。具体的には、海外サポート力の拡充を図るため、2014年にインドに拠点を置くIT企業で米国・英国・中東などにも拠点を有するAccel Frontline Limited(現 Inspirisys Solutions Limited。以下、ISL)を15億円強投じて子会社化し、2015年にはシンガポールに拠点を置くIT企業でアジアを中心に医療機関向けに事業を展開しているSierra Solutions Pte. Ltd.を子会社化した。

その後、当初見込んでいた成果が得られないとして、2017年にAccel Frontline Limited(現 ISL)が保有するシンガポールのサイバー・セキュリティシステム会社(Accel Systems & Technologies Pte. Ltd.)、及びSierra Solutionsの全株式を譲渡するなど、海外IT事業の再構築を進めた。2019年10月にインドネシアを主要拠点とするシンガポールのMitrais Pte. Ltd.(現 PT Mitrais。以下、Mitrais)の株式を100%取得し子会社化するなど、M&A戦略を継続してきた。インド子会社を中心に収益化が課題となっていたが、構造改革の進展により収益性の改善が進んでおり、同社は事業の拡大を目指していくとしている。

4. IT事業拡充・新規事業に向けたM&A

「CAC Vision 2030 Phase1」(2022年12月期～2025年12月期)では7件のM&Aを実行し、一部の新規連結が増収に寄与している。2026年12月期は既に1件のM&Aを実施しており((株)JEMS、以下JEMS)、今後も引き続きM&Aを検討するとともに、AI Transformationや新規事業を推進する方針である。

会社概要

会社沿革

年	主な沿革
1966年	独立系ソフトウェア専門会社として(株)コンピュータアプリケーションズ(CAC)を設立。
1971年	日本システムサービス(株)(SSK)に出資し、アウトソーシング・サービス専門会社(国内初)として事業開始。
1973年	CAC 100%出資により、システム運用管理とソフトウェア開発の専門会社、(株)システムユティリティ(SUC)設立。
1976年	コンピュータ専用ビル「CAC-FMセンター(飯田橋尚学ビル)」竣工。 SSKに対する出資比率を56%とし、子会社とする。
1977年	関西営業所開設。
1986年	システム・コンサルティング・サービスを本格的に開始。
1988年	通産省(現 経済産業省)「システムインテグレータ登録制度」発足とともに、システムインテグレータとして登録される。
1989年	米国ニューヨーク市にCACアメリカを設立。
1990年	英国ロンドン市にCACヨーロッパを設立。
1993年	情報システム運用支援を行うデスクトップ・サービス事業を開始。 情報技術教育サービス事業を開始。
1994年	ERPパッケージ(統合業務パッケージ)の販売会社であるSAPジャパン(株)と業務提携。 CAC、SSK、SUCの3社が合併し、(株)シーエーシー発足。合併に伴い、データエントリーを事業とする日本システムインフォメーション(株)(その後、(株)シーエーシー情報サービスに社名変更)を子会社とする。
1995年	シーエーシーとして改めて通産省より「システムインテグレータ」として登録される。 通産省より「特定システムオペレーション企業等」として認定を受ける。
1996年	分散系システムのアウトソーシングに強みを持つカナダSHL社の子会社・SHLジャパン(現 日本エス・エイチ・エル(株))と業務提携、分散型システムの運用管理サービス事業に着手。
1998年	東京都中央区新川にNSM(ネットワークド・システムズ・マネジメント)センターを開設。
1999年	同社株式を店頭登録銘柄として公開。
2000年	システム運用管理サービスの(株)アークシステムの全株式を取得し、子会社とする。 米国サンノゼ市に子会社CACパシフィックを設立。 インターネット活用型マルチメディア・ビジネス事業を目的として(株)小学館、日本電気(株)及び同社の合併で(株)ウェブプログレッシブを設立。 中国・上海市に、CACパシフィックの100%出資によりCAC上海を設立。 デジタルコンテンツサービスを行う(株)ネットアドバンスを(株)小学館、富士通(株)及び同社の合併で設立。 東京証券取引所市場第1部に上場。
2002年	高達計算機技術(蘇州)有限公司の株式を取得し、子会社とする。 日本電気、(株)熊谷組との合併により、関連会社シーイーエヌソリューションズ(株)を設立。 (株)湯浅ナレッジインダストリーの株式を取得して子会社するとともに、社名を(株)シーエーシーナレッジに変更。 新薬研究開発の総合支援サービス「PRASMA」の提供を開始。 ビジネスモデル構築、支援やシステム・コンサルティング業務を行う(株)アイ・エックス・アイを子会社化。
2003年	(株)オルビス(現(株)CACオルビス)の株式を取得し、子会社とする。 (株)マルハシステムズ(その後、(株)CACマルハニチロシステムズに商号変更。現 Umiosテック(株))の株式を取得し、子会社とする。
2005年	ITを活用した価値創造のための調査・分析・コンサルティングを行う(株)カティエントを設立。 (株)シーエーシー情報サービス(現(株)リクルートスタッフィング情報サービス)の保有全株式を(株)リクルートスタッフィングに譲渡。 東京都中央区日本橋箱崎町に本社を移転。
2006年	IT-ROIコンサルティング(経営戦略×IT)を目的として(株)CDIソリューションズ(現 アクティブーションストラテジー(株))を(株)コーポレートディレクション及び同社他の合併で設立。
2007年	インターネット関連業務を行う(株)きざしカンパニーを設立。
2010年	インド・ムンバイ市にCACインドを設立。
2012年	会社分割により、CRO業務を行う(株)CACエクシケアを設立。 (株)MICメディカルの保有全株式を譲渡。 (株)総合臨床ホールディングス(現 EPSホールディングス(株))の保有株式を一部譲渡。
2013年	CACパシフィックを解散。
2014年	インドのIT企業であるAccel Frontline Limitedの株式(ボンベイ証券取引所及びナショナル証券取引所上場)を取得し、子会社とする。
2015年	シンガポールのIT企業であるSierra Solutions Pte. Ltd.の株式を取得し、子会社とする。
2016年	CACエクシケアとクリニカルトラストが合併し、(株)CACクロア(現 イービーエス(株))発足。 感情認識AI市場における米国のリーディングカンパニーであるAffectiva, Inc.に出資、日本国内初の販売代理店契約を締結。

会社概要

年	主な沿革
2017年	Accel Frontline Limitedが保有するAccel Systems & Technologies Pte. Ltd.の全株式を譲渡。 Sierra Solutions Pte. Ltd.の保有全株式を譲渡。
2018年	新規事業創出の一環として国内企業向けCVCファンドを組成(総額30億円)。 Accel Frontline Limitedが社内体制を刷新し、Inspirisys Solutions Limitedに商号変更。
2019年	連結子会社のきざしカンパニーを解散。 インドネシアを主要拠点とするソフトウェア企業であるMitrais Pte. Ltd.(現 PT Mitrais)の株式を100%取得し、子会社化。
2020年	コアサ商事(株)と資本業務提携を締結(自己株式処分により同社発行株式総数の1.46%を割当)。
2021年	シーエーシーナレッジへの出資比率変更(51%→49%)で、連結子会社から持分法適用会社に移行。 CACクロアの全株式を譲渡。
2022年	東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第1部からプライム市場へ移行。
2023年	CACマルハニチロシステムズの全株式を譲渡。
2024年	(株)CACクロスフュージョン設立、100%子会社化。 シーエーシーがシー・アイ・エム総合研究所の全株式を取得し、子会社化。 シーエーシーがRossoの全株式を取得し、子会社化。
2025年	シーエーシーが(株)ながさきマリファームを設立。 (株)CAC identityを設立。 シーエーシーがレコモットの全株式を取得し、子会社化。 シーエーシーがインキュリッド・コンサルティングの全株式を取得し、子会社化。 同社及びCAC identityが、インドネシアPT Fata Organa Solusiの全株式を取得し子会社化。
2026年	(株)JEMSの株式を取得し、子会社化(保有比率78.2%)。

出所：有価証券報告書、ニュースリリース、決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

国内ITと海外ITの2セグメントで事業を展開

同社の報告セグメントは「国内IT事業」と「海外IT事業」の2つである。なお、意思決定を迅速化し機動的な事業遂行を実現するため、コアICT担当・海外統括担当・新規事業推進担当・経営統括担当・戦略インテグレーション担当それぞれに執行役員を配している。

プライム契約比率90%を誇る国内IT事業

1. 国内IT事業

国内IT事業は、売上構成比の73.7%(2025年12月期)を占める同社の主力事業であり、売上総利益率は25%程度を確保していると見られる。同事業は、国内子会社を通じてシステム構築サービス・システム運用管理サービス・人事BPOサービスなどを展開している。同社は独立系SIerの立場で、プライムコントラクタとして最終顧客のニーズを的確かつ直接汲み取り、顧客に最適なサービスを提供することにこだわってきた。実際、国内IT事業の中核を担うシーエーシーは、400社程度の顧客を抱えるなかでプライム契約比率は約90%の水準をキープしている。

事業概要

(1) 銀行・信託向けに強みを有するシステム構築サービス

システム構築サービスは、情報システムの企画から設計・開発・テスト・導入・保守まで、企業情報システムの構築をトータルに実施するものである。売上高上位の顧客には、複数の金融機関や大手信託銀行が名を連ねている。半世紀超にわたりプライムコントラクターとして専門性の高い業務知識と経験を培ってきた結果、メガバンク向けの業務系(情報系・周辺系)システム、信託銀行向けの年金関連システムに強みを有している。同社は2025年より、AIエージェントの導入によってシステム構築や運用業務の効率化を図っている。

(2) クラウド対応を進めるシステム運用管理サービス

システム運用管理サービスは、1971年のアウトソーシング・サービス専門会社(SSK)への出資を起源としている。現在は運用プロセス管理・業務運用・ユーザー支援・クライアント機器管理・アプリケーション運用・インフラ運用など、システムの運用に必要な機能をトータルに提供している。大手製薬企業への総合的なサービス提供を通じて蓄積した運用ノウハウやM&Aにより様々な業種(製造業や商社、水産・食品)のニーズを取り込んだことが強みとなっている。

また、2012年からはクラウド対応についても急ピッチで強化してきた。AWS (Amazon Web Services) でのシステムインテグレーションやシステム開発などの実績が非常に豊富であるとして「APNアドバンストコンサルティングパートナー」に認定されており、現在は大手金融機関や製薬企業など40社以上をサポートしている。クラウド化の加速はITベンダーにとって既存ビジネスの縮小を招く可能性があるが、同社はマネージドサービスへの注力などにより、その影響は限定的であると分析している。さらに、AIツールなどの活用による業務効率化にも取り組んでいる。

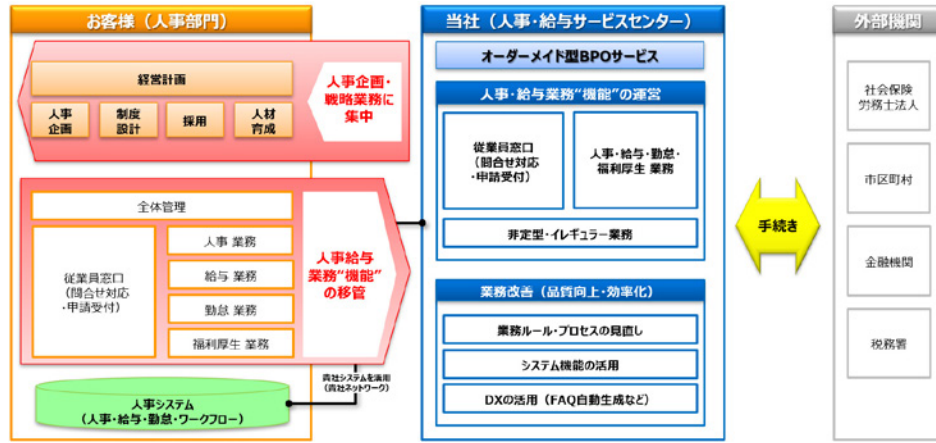
(3) 人事BPOサービス

人事BPOサービスは、ITを活用して人事業務などのビジネスプロセスを企業の担当者に代わって遂行するものである。一般的な給与計算などにとどまらず、人事制度の運用や労務管理、福利厚生管理、そのほか人事業務全般で業務受託を行っている。2019年7月には「長崎BPOセンター(長崎BizPORT内)」を、2021年11月には「長崎NBCオフィス」を長崎市に開設し、事業拡大を図っている。人事業務全般に限らず総務・経理業務なども視野に入れ、バックオフィス業務の包括的な受託を目指している。

なお、「長崎BPOセンター」では2020年7月から医薬系ITサービスの提供を、同年12月からは金融機関向けシステム開発サービスの提供を開始している。また、「長崎NBCオフィス」では人事給与BPOサービスの提供に加え、「HCTech AI Lab長崎」として先端技術の研究・開発とIT活用のためのファシリテーション等の機能も担い、長崎の地域課題解決と地方創生に貢献する取り組みを進めている。2025年には長崎エリアにおける業容拡大に向けて、長崎市内の2つの既存事業拠点の統合及び「長崎スタジアムシティ」オフィス棟への拡張移転を同年2月に完了し、長崎オフィスを開設している。同社にとって長崎の事業拠点は、単なるBPOセンターを超えて国内IT事業の重要なニアショア拠点となっている。

事業概要

人事BPOサービスの全体イメージ



出所：同社ホームページより掲載

(4) AI Transformationへの取り組み

同社は、近年のICT技術の進化について、従来のデジタルトランスフォーメーション (DX) の進展にとどまらず、生成AIの台頭がITビジネスの前提条件そのものを変えつつある点を、構造的な転換点として捉えている。生成AIの進化は、新たな事業機会を生み出すだけでなく、システム開発や運用のあり方、さらには価値創出の源泉そのものに影響を及ぼしつつある。こうした環境下では、従来の受託型ITサービスにとどまらず、AIを前提とした事業構造への進化が求められている。

こうした認識のもと、同社は「AI Transformationの展開」を重点施策と位置付け、AIを軸とした事業変革を本格化する方針である。この重点施策では、既存の受託事業におけるAIの積極的な活用と、そこから得られる知見を生かした新たな事業機会を創出する。背景には、生成AIの急速な浸透が社会全体にもたらす変化と、顧客企業のAIに対する関心の高まりがある。具体的には、同社はシステム構築や運用といった受託事業にAIエージェントを導入することで、業務の高度化と自動化を推進し、生産性向上とリードタイム短縮により顧客への付加価値提供を図っていく考えである。

アジアの高成長市場で展開する海外IT事業

2. 海外IT事業

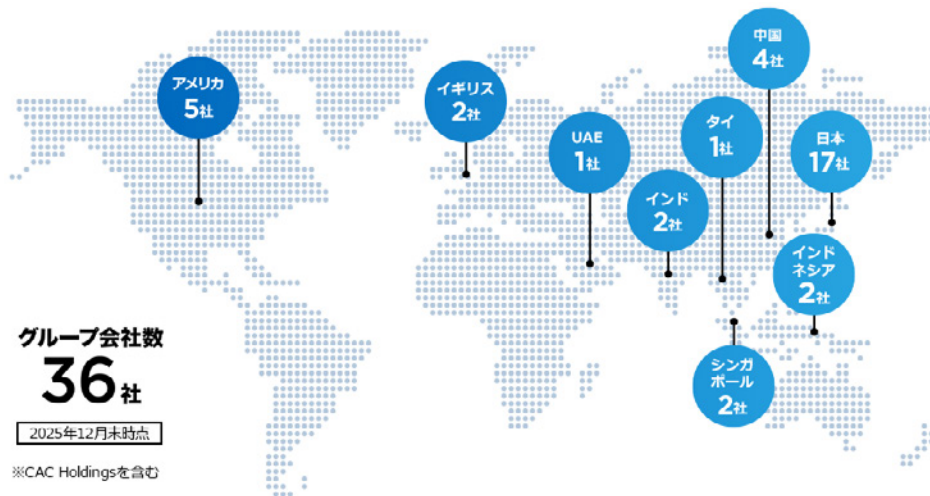
海外IT事業は、事業規模の大きなインド及びインドネシア子会社を中心に、システム構築、インフラ構築や運用管理サービス・などを展開している。

同社は1980年代から海外展開を進め、海外IT事業を成長領域として育成してきた。M&Aなどにより事業規模は拡大し、2017年12月期には売上高117.4億円に達したが、買収企業で想定外の損失が発生し、同事業は6.0億円のセグメント損失となった。その後は事業の立て直しを進め、2019年にはインドネシアを主要拠点とするシンガポールのソフトウェア企業Mitraisを完全子会社化した。アジャイル開発を強みとする同社の取り組みが寄与し、2020年12月期にはセグメント利益4.4億円と黒字転換を達成した。

事業概要

2021年12月期はインド子会社ISLの事業再構築に着手した影響で、売上高95.0億円、セグメント利益3.0億円となった。2022年12月期は円安効果に加え、インド及びインドネシア子会社の成長とISLの損益改善により、売上高115.6億円、セグメント利益7.1億円(算出方法変更後では10.8億円)に拡大した。その後も海外事業は安定的に拡大し、2024年12月期は売上高127.3億円、調整後EBITDA17.2億円、2025年12月期は売上高133.0億円、調整後EBITDA18.2億円となった。海外拠点の収益力が高まり、同社の成長を支える事業の1つとなっている。

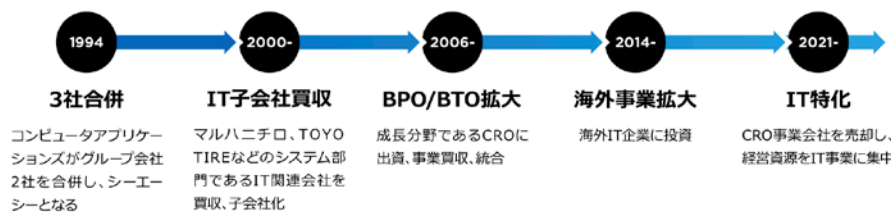
グループネットワーク



出所：同社ホームページより掲載

成長の軌跡

早くからM&Aで成長



他社に先駆けて海外展開を開始



出所：同社ホームページより掲載

同社の海外IT事業は、顧客である日本企業に対するグローバル・サポートや海外グループ会社のオフショア活用が起源となるものの、成長が期待される、アジア・オセアニアを中心とする現地マーケットのポーションが高くなっている。

事業概要

同事業で注目されるのが、インド子会社とインドネシア子会社である。インド子会社はCAC Vision 2030 Phase1の期間で不採算事業や拠点の整理・再編を進め、事業運営の効率化と収益性の改善に取り組んできた。同社は、本拠地インドの金融機関や政府関係をはじめ米国などの各拠点で優良な顧客を抱えており、海外現地市場開拓の橋頭堡になり得るポテンシャルを有している。一方、インドネシア子会社はオーストラリア向けをけん引役に順調に業容を拡大し、今後はサイバーセキュリティをはじめとする特定領域に強みを持つ事業の育成を進め、日本市場との連携を通じて、プロダクト&サービス型ビジネスの拡張を目指す方針である。2022年12月期は、セグメント利益算出方法変更前ベースでインド子会社で若干の損失を計上したが、2023年12月期以降は構造改革により利益が改善基調となっている。両社を軸とした今後の動向に注目したい。

業績動向

2025年12月期は特定顧客の内製化等により国内ITが低迷、減収減益で着地

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高が前期比2.8%減の505.8億円、調整後EBITDA（営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を加算して算出）は同16.6%減の38.1億円、営業利益が同24.0%減の25.8億円、経常利益が同28.8%減の23.9億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.7%増の32.7億円となった。同社は2024年12月期より、事業から創出するキャッシュの実力を示す調整後EBITDAを採択し、開示している。

売上高の増減要因を見ると、国内ITは前期比20.4億円減となった。M&Aによる新規連結効果で5.4億円増加した一方で、製薬業界における特定顧客の内製化や金融業界向け大型案件の収束により25.9億円減となった。海外ITは同5.7億円増となり、為替影響で3.2億円減少したものの、インド及びインドネシア子会社の事業拡大が寄与した。

利益面では、調整後EBITDAの増減要因として、M&A関連費用の減少により0.5億円増、子会社の新規連結効果により0.6億円増となった。一方で、減収の影響により2.1億円減（うち為替影響0.2億円減）、中期経営計画に基づく成長基盤の強化投資により4.6億円減、その他要因で2.0億円減となり、調整後EBITDAは前期比16.6%減となった。

もっとも、国内ITの減収は特定顧客の内製化や大型案件の終了という個別要因が重なった影響が大きい。これらの要因を除いた案件動向を見ると、既存顧客向けのシステム開発や運用サービスは堅調に推移しており、同社の主要顧客基盤の安定性は維持されている。海外ITでは、インド子会社の案件獲得が進み、事業は着実に拡大している。中期的には、AI Transformationの実行、AIを活用したプロダクト&サービス（P&S）の開発、クロスセルの推進を通じて、成長市場での事業拡大が鍵になると考える。

業績動向

2025年12月期の業績概要

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期			
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	予想比
売上高	52,063	100.0%	50,588	100.0%	-2.8%	1.2%
売上原価	38,491	73.9%	37,264	73.7%	-3.2%	-
売上総利益	13,571	26.1%	13,323	26.3%	-1.8%	-
販管費	10,177	19.5%	10,742	21.2%	5.6%	-
調整後EBITDA	4,570	8.8%	3,813	7.5%	-16.6%	0.3%
営業利益	3,394	6.5%	2,580	5.1%	-24.0%	-
経常利益	3,361	6.5%	2,392	4.7%	-28.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,096	5.9%	3,271	6.5%	5.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年12月期の事業セグメント別の業績を見ると、国内IT事業は減収ながら収益性が改善し、海外IT事業は増収増益と堅調に推移した。国内IT事業の受注高は前期比3.6%減の369.9億円、売上高は同5.2%減の372.8億円となった。特定顧客によるシステム開発の内製化や金融業界向け大型案件の収束などが影響し、受注高、売上高はいずれも前年を下回った。一方で、調整後EBITDAは同1.4%増の40.9億円となった。減収の影響はあったものの、新規連結子会社の通期業績寄与や組織改編に伴いR&D及び新規事業関連費用の一部が移管されたことなどにより、利益水準は小幅ながら改善した。既存顧客向けのシステム開発や運用サービスは比較的安定しており、特定顧客の影響を除けば事業基盤は大きく変化していない。

海外IT事業の受注高は前期比9.1%減の132.8億円となった。為替変動による下押しに加え、米国及び英国子会社における一部顧客向け案件の縮小や、インドネシア子会社における情報通信向けサービスの縮小が影響した。一方で、売上高は同4.5%増の133.0億円となり、インド子会社の事業拡大が寄与し、為替のマイナス影響や欧米拠点の案件縮小を補完した。調整後EBITDAは増収効果などにより同6.1%増の18.2億円と拡大した。

2025年12月期の事業セグメント別業績概要

(単位：百万円)

	24/12期			25/12期			
	実績	売上比	利益率	実績	売上比	利益率	前期比
売上高	52,063	100.0%	-	50,588	100.0%	-	-2.8%
国内IT	39,328	75.5%	-	37,282	73.7%	-	-5.2%
海外IT	12,734	24.5%	-	13,306	26.3%	-	4.5%
調整後EBITDA	4,570	-	8.8%	3,813	-	7.5%	-16.6%
国内IT	4,038	-	10.3%	4,093	-	11.0%	1.4%
海外IT	1,723	-	13.5%	1,828	-	13.7%	6.1%
調整額	-1,191	-	-	-2,108	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

高い財務健全性を有する、 成長投資やM&Aを機動的に実行する財務余力を維持

2. 財務状況

2025年12月期末の財務状況を見ると、同社は引き続き高い財務健全性を維持している。自己資本比率は65.6%と高水準を確保しており、ITサービス企業としては十分に厚い自己資本を背景に安定した財務基盤を保っている。短期的な支払い能力の面でも余裕がある。流動比率は208.3%であり、運転資金面での安全性は高い。資金ポジションも安定している。現金及び預金から有利子負債を差し引いて算出されるネットキャッシュは9,046百万円であり、成長投資やM&Aを機動的に実行できる財務余力を持っている。バランスシートでは資産構成の見直しも進んでいる。政策保有株式の縮減を進めたことで、投資有価証券は同6,007百万円減少した。資本効率の改善と資産の流動化を意識した動きと考えられ、資本政策の見直しが着実に進んでいる。安定した財務基盤と豊富な手元資金を背景として、今後は成長投資と株主還元のバランスを取りながら資本効率の向上を図っていくと見込まれる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/12期末	22/12期末	23/12期末	24/12期末	25/12期末	増減額
流動資産	21,804	24,758	25,408	25,095	28,183	3,087
現金及び預金	10,532	12,491	11,039	12,869	11,769	-1,100
受取手形・売掛金及び契約資産	8,568	9,287	11,934	9,811	10,224	413
固定資産	25,457	19,454	23,124	29,637	25,536	-4,101
有形固定資産	1,313	1,489	1,701	1,634	1,705	71
無形固定資産	1,679	1,856	1,901	4,174	5,720	1,546
投資その他の資産	22,464	16,108	19,522	23,828	18,109	-5,719
投資有価証券	20,623	14,543	17,508	21,820	15,812	-6,007
資産合計	47,261	44,213	48,532	54,733	53,719	-1,014
流動負債	8,879	9,199	12,558	10,407	13,530	3,123
支払手形及び買掛金	2,701	3,172	4,356	2,732	3,317	585
短期借入金	678	606	2,476	153	1,096	943
固定負債	6,982	5,713	3,627	6,612	4,376	-2,235
社債	0	0	0	10	0	-10
長期借入金	2,000	2,000	0	1,713	1,627	-86
負債合計	15,862	14,912	16,185	17,019	17,907	888
(有利子負債)	2,678	2,606	2,476	1,876	2,723	847
純資産合計	31,398	29,300	32,346	37,714	35,812	-1,902
利益剰余金	19,408	20,498	21,780	23,482	25,007	1,525
【主な財務指標】						
ROE	8.8%	7.1%	8.2%	8.9%	9.0%	0.1pp
自己資本比率	65.1%	64.7%	65.8%	68.3%	65.6%	-2.7pp
流動比率	245.6%	269.1%	202.3%	241.1%	208.3%	32.8pp
ネットキャッシュ	7,854	9,885	8,563	10,993	9,046	-1,947

注：短期借入金は、1年内償還予定の社債、1年内返済予定の長期借入金含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は海外ITの拡大により増収増益の見通し、成長投資を継続し基盤強化を推進

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比1.8%増の515.0億円、調整後EBITDAが同1.0%増の38.5億円と増収増益の見通しである。参考値として開示している数値は、営業利益が26.0億円、親会社株主に帰属する当期純利益が26.0億円である。

売上高は、海外IT事業の拡大により緩やかな増収を見込む。2025年12月期は特定顧客の内製化や大型案件の収束が減収要因となったが、同社はこれらの影響はピークを越えたと認識している。2026年12月期も一定期間は余波が残る見込みではあるものの、国内IT事業のプロダクトやサービスへのシフトや、海外IT事業のクロスセルを軸とした事業シナジーの拡大による成長が期待される。

利益面では、将来の成長に向けた人的投資や新規事業への投資を継続する方針であり、調整後EBITDAは大きな伸びよりも安定的な水準を維持する展開が見込まれる。人材採用・育成への投資やAI・デジタル領域への取り組みを進めることで、短期的には先行的なコスト負担が生じる可能性がある。一方で、国内IT事業のプロダクトやサービスへのシフトや、海外IT事業のクロスセルを軸とした事業シナジーの拡大による成長が期待される。収益構造の改善が徐々に進めば、中期的には利益成長の余地が広がると考えられる。

なお、2025年11月に取得した子会社2社については、統合後のPMIの状況を見極めたくうえで業績予想に反映する方針である。過去のM&Aでは統合シナジーの発現が限定的であったことから、今回は慎重に進める姿勢を取っている。現時点では業績見通しに織り込まれていないため、PMIが順調に進めば業績面のアップサイド要因となる可能性がある。

直近のトピックとして、同社は2026年2月、産業廃棄物管理分野のITサービスを手掛けるJEMSの株式を取得して子会社化した。JEMSは産業廃棄物処理業者やリサイクル業者向けの業界特化型基幹システム「環境將軍R」を提供するほか、製造業や建設業など排出事業者に対して産業廃棄物管理のITサービスやBPOサービスを展開している。資源循環のトレーサビリティを管理するプラットフォーム「Circular Navi」も手掛けており、サーキュラーエコノミーの実現に関連する分野で事業基盤を築いている点が特徴である。同社は本買収により、既存のITサービスとは市場構造の異なる産業廃棄物処理関連市場へ参入し、新たな事業領域の拡大を図っていく。システム開発領域での協業、AI活用によるサービス高度化、グループ技術の横断活用なども期待されており、環境・資源循環分野におけるデジタルサービスの強化が中長期的な成長に寄与する可能性がある。

今後の見通し

2026年12月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/12期	26/12期(予)	増減額	前期比
売上高	50,588	51,500	921	1.8%
調整後EBITDA	3,813	3,850	37	1.0%
営業利益	2,580	2,600	20	0.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,271	2,600	-671	-20.5%

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

■ 強みと課題

最大の強みは「トランスフォーメーション力」

1. 強み～「トランスフォーメーション力」を支える「企業文化」「顧客基盤」「財務体質」

同社の最大の強みは、時代によって変化する社会のニーズ・課題に応じて自らを変革する力、すなわち「トランスフォーメーション（企業変革）力」であると弊社では評価している。同社は独立系ソフトウェア専門会社としての成長に安住することなく、「M&Aによる事業拡大」に「選択と集中による構造改革」を織り交ぜながら企業変革を継続してきた。その「トランスフォーメーション力」を支えているのが、「挑戦を是とする企業文化（経営の意志）」「事業拡大の核となる優良な顧客基盤」「機動的な財務戦略を可能とする盤石な財務体質」である。

同社は「顧客指向」「CSV（Creating Shared Value：事業を通じた社会貢献）重視」という使命・目的（経営理念）が明確であるため、目的達成のために必要な「挑戦」が是とされる企業文化が根付いたと弊社は考えている。他社に先駆けた海外進出（海外IT事業）、BPO事業やCRO事業への参入など、同社は「挑戦」によって事業を拡大し成長を続けてきた。こうした「挑戦」は、日本初の独立系SIerとして築き上げた「優良な顧客基盤」との良好な関係の賜物と言える。つまり、「挑戦」の源泉となっているのが「優良な顧客基盤」である。

2. 課題～どうやって高収益・高成長を実現するか

同社の課題は、高収益・高成長をいかに実現するかにある。ただ、その実現は既存事業の延長線上では容易ではない。従来の受託開発や運用を中心とする労働集約型の事業構造には成長余地に限界があるためである。同社は「CAC Vision 2030」で特定の産業や顧客への依存から脱し、環境ビジネス、フィンテック、AI活用などの新たな領域へ事業を拡大する方針を掲げている。狙いは社会課題の解決を担う事業を自ら育て、拡張性の高い収益基盤を構築することにある。今後の焦点は既存IT事業で安定的な収益を確保しながら、新領域で次の成長基盤を築くことができるかどうかにあると考える。

■ 中長期経営方針と進捗状況

未来を見据えた長期ビジョンで企業変革を実現する

1. 長期ビジョン「CAC Vision 2030」

2022年2月、同社は長期ビジョン「CAC Vision 2030」を公表した。「CAC Vision 2030」は、「世界をフィールドに先進のICTをもって新しい価値を創造する」という企業理念をベースに、2030年の「ありたい姿」「向かうべき方向性」を定め、共有することでグループのベクトルを統一させることを目的に策定された。「CAC Vision 2030」では、2022年12月期～2025年12月期を国内外における既存受託事業での安定的な収益の確保とプロダクト&サービス基盤(新規事業を継続的に立ち上げる仕組みとビジネス基盤)の構築に充てる「Phase1」と位置付け、その後の2026年12月期～2030年12月期は「社会課題の解決」につながる事業構造への転換を図っていく方針である。具体的には、AI Transformation、新規事業の創出・発展、M&Aの実行等を通じて、従来の「顧客のIT課題の解決」を中心とする事業から、「顧客の事業運営、業界、さらには社会が抱える課題の解決」に資する事業への転換を進め、販売チャネルの拡大および事業領域の多角化による成長を目指す「Phase2」とし、最終的に特定の産業や顧客への依存から脱し、環境ビジネスやフィンテック、AI活用といった新しいドメインで、同社自身がプレイヤーとなって社会を動かしていこうとしている。

2. 「CAC Vision 2030 Phase1」(2022年12月期～2025年12月期)の振り返り

「CAC Vision 2030 Phase1」では、既存の受託型ITサービスによる安定収益を維持しながら、新規プロダクト&サービス事業を継続的に生み出す仕組みの構築に主眼が置かれた。単なる事業拡大ではなく、将来の収益源となる事業ポートフォリオを整備する準備期間としての性格が強いフェーズであった。

成長戦略では、プロダクト&サービス事業の創出を重要テーマに掲げ、「Human Centered Technology」の考えのもと顧客やパートナーとの共創型の事業開発を進めた。新規事業の創出を継続的に行うための仕組みづくりやビジネス基盤の整備を進めるとともに、事業投資や人材投資を実行した。既存の受託事業についても、人材確保や開発体制の強化により事業基盤の維持・拡大を図った。これらの施策自体はおおむね計画どおり進んだものの、新規事業の収益化やM&Aによる事業拡張は想定より時間を要しており、業績への寄与は限定的にとどまった。

収益性の改善を目的とした高収益化戦略では、不採算事業の整理と経営効率の改善を柱とした構造改革が実施された。特に海外IT事業では、過去のM&Aに起因する収益性のばらつきが課題であったが、事業ポートフォリオの見直しや採算管理の強化により収益性は段階的に改善している。

コーポレート面では、グループ経営の高度化に向けたガバナンス体制の見直しが進められた。事業会社の役割整理や意思決定プロセスの整備が進められたほか、社員エンゲージメント向上や組織風土改革に関する取り組みも実施されている。人材を重要な経営資源とする同社にとって、組織基盤の強化は中長期の競争力に直結する要素であり、これらの施策は今後の事業成長を支える土台づくりになると考える。

中長期経営方針と進捗状況

一方で、定量目標の達成という観点では課題も残った。Phase1では売上高580億円、調整後EBITDA55億円を掲げていたものの、同水準には到達しなかった。新規プロダクト&サービスの立ち上げに時間を要したことや、M&Aによる事業拡張が遅延したことが主な要因である。ただし、株主還元についてはDOE5%水準とする方針のもと、2025年12月期のDOEは4.8%と安定配当を維持している。

Phase1を振り返ると、当初掲げた成長投資の成果が業績として顕在化するまでには至らなかった。他方で、新規事業創出の仕組みづくり、海外事業の収益体質改善、ガバナンス改革など、次の成長段階に向けた基盤整備は着実に進んだ期間であった。

3. 「CAC Vision 2030 Phase2」(2026年12月期～2030年12月期)の経営方針

「CAC Vision 2030 Phase2」では、同社がこれまでのITサービス企業としての枠組みから一段進み、事業構造を転換する期間と位置付けている。生成AIをはじめとするAI技術の急速な進展はシステム開発のあり方だけでなく、顧客のIT活用の姿も変化させつつある。内製化の拡大や開発プロセスの高度化が進むなか、従来型の受託型ITサービスに依存した事業ポートフォリオは将来的な成長の制約となる可能性がある。同社はこの環境認識のもと、既存事業を基盤としながら事業領域の拡張を進め、社会課題の解決に資するビジネスへと軸足を移していく方針である。Phase2の大きな特徴は、経営環境の不確実性を前提として従来の計画の枠組みを見直した点にある。従来のように最終年度の定量目標を固定的に掲げるのではなく、毎年更新する形式へ変更した。急速に変化する環境下では、長期数値目標の固定化よりも機動的な経営判断を優先することが合理的と判断したためである。2026年12月期の主要指標は、売上高515.0億円、調整後EBITDA38.5億円、ROE7.5%、エクイティスプレッド0.5%、DOE5.0%であり、収益成長と資本効率の双方を意識した経営を継続する方針である。

成長戦略の中核は「AI Transformation」である。同社はこの取り組みを3つの領域に整理している。第1はAIによるシステム構築の高度化である。生成AIによるプログラミング支援に加え、独自に開発したAIエージェントの活用範囲を広げる構想であり、外部の先進的なAIエージェントも柔軟に取り入れながら、労働集約型であった開発プロセスの転換を図る。第2はシステム運用及び業務運用の高度化である。従来のRPA活用を発展させ、AIや複数のAIツールを組み合わせることで運用プロセスの自動化を大幅に進める。IT運用や業務オペレーションの効率化にとどまらず、運用の高度化を目指す考えである。第3はAIプラットフォームの開発とプロダクト・サービス化である。AIを活用したソリューション開発を進め、AI駆動型プラットフォーム「OCTOps」(オクトパス)の展開を軸にプロダクト型ビジネスを育成する。新規事業でもAI活用を前提とした開発を進めており、従来の受託開発中心のビジネスから、プロダクトとサービスを組み合わせたソリューション型ビジネスへの発展を目指す。

中長期経営方針と進捗状況

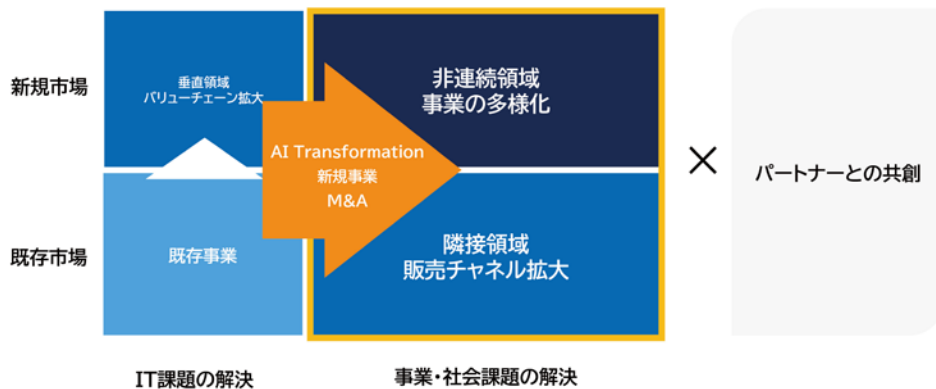
AI Transformationのイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

事業ポートフォリオの拡張も重要なテーマとなる。同社は企業のIT課題の解決に取り組んできた実績を基盤とし、既存市場ではAIを活用した高付加価値サービスの展開や販売チャネルの拡大を進めていく方針である。そのうえで、既存事業を起点とした隣接領域では、一社ごとの個別要件に対応する受託型ビジネスから、業界や複数の顧客に共通する課題を解決するソリューションやプロダクトへと展開領域を広げる。あわせて、非連続領域においてはIT企業の枠組みを超え、これまで存在しなかった市場の創出にも挑戦する考えである。こうした事業ポートフォリオの転換を支える成長のドライバーとして位置付けられるのがAI Transformation、新規事業の拡充、M&Aの戦略的活用であり、収益源の多様化と中長期の成長基盤の強化を図る構想である。さらに、同社はグループ内のリソースだけで成長を実現するのではなく、外部との連携も重要な要素と見ている。企業や大学などのパートナーと共創関係を築き、新たな事業機会の創出及び事業領域の拡大を進めることで、既存事業を起点に隣接領域と非連続領域の双方へ展開することで、持続的な成長を支える事業ポートフォリオの構築を目指している。

事業ポートフォリオの拡張イメージ



出所：決算説明資料より掲載

事業セグメント別では、国内IT事業は2030年12月期まで年平均売上成長率6%を見込む。AIや高付加価値サービスを軸とした案件拡大に加え、社会課題の解決を意識した共創型の事業展開を進める方針である。戦略的M&Aも活用してバリューチェーンの拡張を図る。海外IT事業は同10%以上の成長を期待しており、特にインドやインドネシアなどの高成長市場での事業拡大を進める。グローバル拠点間でのクロスセルやサービス連携を強化し、海外事業の収益基盤を拡大する計画である。

キャッシュフローでは、M&Aを重要な成長投資と位置付ける。2030年12月期までの期間で130億円以上の枠を設け、財務健全性を維持しながら必要に応じて外部資金も活用し、事業ポートフォリオの拡張を進める考えである。一方で、株主還元は事業から創出されるキャッシュ・フローを原資として実施する方針であり、DOE5%水準を目安として成長投資と還元のバランスを重視した資本政策を維持すると見込まれる。

■ ESG

人的資本の非財務価値向上への取り組みを推進

同社は、ステークホルダーとともに、高度IT人材による事業活動を通じて、持続可能な社会の実現と企業成長の両立を図るべく、2022年にマテリアリティの整理と優先順位付け、ゴール設定を実施した。「事業活動を通じた社会課題の解決」を最重要項目に据え、サステナビリティ経営を推進している。社会インフラ分野における課題解決型のサービス展開を通じ、非財務価値の向上を目指す取り組みを進めている。

1. 被災地支援から広がる音声感情解析AI「Empath」

同社が提供する音声感情解析AI「Empath」は、人の声のトーンやスピードなどの特徴をAIで分析し、喜び・平常・怒り・悲しみ・元気さの5つの感情を瞬時に判定する技術である。東日本大震災の被災地で活動するボランティアのメンタル状況を把握する目的で開発が始まり、声から心理状態を推定して無理をしていないかを把握する仕組みとして活用された。現在はクラウド型APIとして提供されており、過去に蓄積した膨大な音声データを基に構築したAIモデルを活用できる点が強みである。導入の柔軟性が高く、世界50か国以上、4,600件を超える用途で利用されている。主な活用分野はコールセンターで、顧客対応時の感情変化やオペレーターのストレス状態を把握して早期のケアや離職防止に役立っている。対話型ロボット、1on1ミーティング支援、ゲーム制作でのキャラクター表情連動など応用領域も広いと、LLMとの連携により言語理解と感情解析を組み合わせ、人と人、人と機械のコミュニケーションを深く理解するAIの開発を進めている。

2. 2016年から継続する「ボッチャ支援」

同社はESG活動として、障がい者スポーツ「ボッチャ」の普及・支援活動を2016年から継続しており、この活動を通してグループ社員が社会とのつながりを持ち社会に貢献することを目指している。単なる資金的な支援だけではなく、社員自らが企画・実施することを重視した活動となっている。「ボッチャ」は障がい者向けに考案され全世界に普及（1988年にパラリンピック正式競技に採用）しており、障がい者・健常者、年齢、国を問わず楽しめるスポーツで、戦略性も求められる。これらの特徴から、「ボッチャ」を新人研修や社員研修のカリキュラムに取り入れるだけでなく、社員の家族等にも「ボッチャ」に触れ合う機会を提供している。今では国内グループ社員の多くが「ボッチャ」経験者となっていることに加え、2026年4月時点で2人の選手を雇用している。また、同社はこれらの活動が評価され、10年連続で「東京都スポーツ推進企業」に認定されている。同社の「ボッチャ」への取り組みは、普及・支援の枠を超えグループ社員のコミュニケーションや社会貢献に対する意識向上に貢献している。

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。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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