

|| 企業調査レポート ||

システムサポート

4396 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年3月6日(水)

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. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2024年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	09
1. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2024年6月期の業績見通し	17
2. 中期経営計画	20
■ 株主還元策	23

■ 要約

クラウドインテグレーション事業をけん引役に 2 ケタ増収増益が続く

システムサポート<4396>は、業界トップクラスの技術力を強みに各種クラウド基盤や ERP、データベース等の導入・利用支援を中心に成長を続ける独立系 IT 企業である。本社は石川県だが事業活動の中心は東名阪で、北米にも子会社を置いている。データセンターサービスやクラウド（SaaS 型）サービスで提供する自社プロダクトなどストック型ビジネスにも注力している。

1. 2024 年 6 月期第 2 四半期累計の業績概要

2024 年 6 月期第 2 四半期累計（2023 年 7 月～12 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 15.5% 増の 10,635 百万円、営業利益で同 19.0% 増の 883 百万円と会社計画（売上高 10,634 百万円、営業利益 862 百万円）を上回り、過去最高を連続更新した。企業の DX 投資拡大が続くなか、技術者の採用・育成が順調に進み、主力のクラウドインテグレーション事業の売上高が同 39.5% 増の 3,340 百万円と大きく伸長したことが主因だ。好採算の「ServiceNow[※]」関連が同 29.0% 増と 2 ケタ成長が続いたほか、AWS や Microsoft Azure、Google Cloud など主要クラウド基盤の移行・利用支援もリセール収入含めて好調に推移した。また、データセンター関連を中心としたアウトソーシング事業やプロダクト事業、海外事業も計画を上回る増収増益となった。

※「ServiceNow」とは米国 ServiceNow が提供する、業務プロセスの標準化・自動化を行い、従業員・組織の生産性向上を支援するクラウドプラットフォームで、DX ソリューションとして欧米だけでなく日本でもここ数年で急速に普及し始めている。同社は日本企業として 2015 年にいち早くパートナー契約を締結し、国内ではトップクラスの導入実績を持つ。

2. 2024 年 6 月期の業績見通し

2024 年 6 月期の連結業績は売上高で前期比 13.1% 増の 21,784 百万円、営業利益で同 21.0% 増の 1,763 百万円と期初計画を据え置いた。クラウドインテグレーション分野の需要は引き続き旺盛で、能登半島地震の影響についても軽微だったことから、通期業績も計画をやや上回る可能性が高いと弊社では見ている。「Azure OpenAI Service」[※]導入支援サービスなど生成 AI を活用したソリューションの引き合いも旺盛で、今後の収益増に貢献する見通しだ。2024 年春の新卒入社者は 106 名とおおむね計画どおりの採用ができ、中途入社者を含めると 200 名（前期は 185 名）の採用を計画している。人件費や採用・教育費の増加が見込まれるものの、付加価値の高いクラウドインテグレーション事業の成長によって営業利益率もさらに上昇する見通しだ。

※ Azure OpenAI Service とはマイクロソフトが企業向けに提供するサービスで、ユーザー企業は OpenAI が開発した ChatGPT や GPT-3.5/4、Codex などの言語モデルを、Microsoft Azure で利用できる。OpenAI により無料公開されている ChatGPT 等のサービス環境とは異なり、Azure の高度なセキュリティで保護されているというメリットがある。

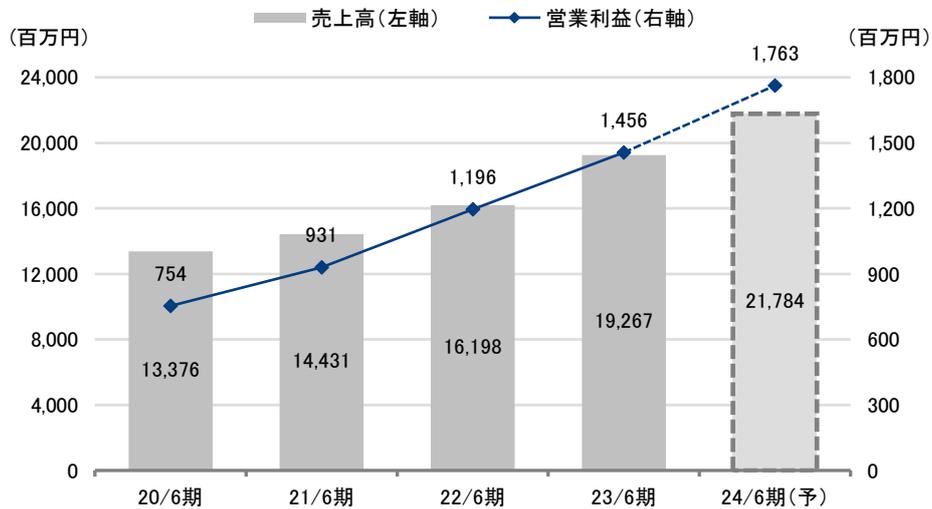
3. 中期経営計画

同社は、中期経営計画の最終年度となる2026年6月期の業績目標として、売上高26,805百万円以上、営業利益2,407百万円以上を掲げている。3年間の年平均成長率は売上高で11.6%、営業利益で18.2%以上の成長ペースとなるが、現状は順調なペースで進捗していると評価される。重点施策として「顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充」「多様な人材の成長と活躍」「ESG経営の強化」に取り組んでおり、事業セグメント別ではクラウドインテグレーション事業で年率20%台の売上成長を見込んでいる。企業のクラウドシフトや業務でのAI活用といった需要は今後も拡大傾向が続くため、技術者の採用・育成が順調に進めば業績目標は十分に達成できると弊社では見ている。なお、株主還元策としては配当性向で30～35%の水準を目安に配当を実施する方針で、2024年6月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増の36.0円（配当性向31.9%）と5期連続の増配を予定している。

Key Points

- ・2024年6月期第2四半期累計業績はクラウドインテグレーション事業がけん引し2ケタ増収増益を達成
- ・2024年6月期業績計画は順調に進捗、過去最高を連続更新する見通し
- ・AIソリューションの普及もあってクラウドサービス市場は今後も高成長を持続。中期業績は年率2ケタ成長を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

クラウドインテグレーション事業をけん引役に 成長を続ける独立系 IT 企業

1. 会社沿革

同社は1980年に、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的に、石川県金沢市に設立された。1980年代の好景気を背景に順調に成長を続けたが、1990年代のバブル崩壊をきっかけに業績が悪化し、一時は会社存続も危ぶまれる状況となった。しかし、1994年に創業者から経営を引き継いだ現代表取締役社長の小清水良次（こしみず りょうじ）氏の強いリーダーシップのもと経営合理化を推進し、4年後には黒字転換を果たすまでに業績も回復した。その後は独立系で業界トップクラスともいわれる技術開発力を強みに、国内クラウド市場の拡大を追い風にして業績を伸ばし続けている。

2000年以降の事業展開の動きを見ると、2000年にデータセンターサービスを行う子会社、(株)イーネットソリューションズを設立、2004年には日本オラクル<4716>とOracle EBSテクニカルパートナー契約を締結し、Oracle製品のシステム構築・導入案件を積極的に手掛けた。また、システム開発やデータセンターサービスに続く新たな収益事業として自社開発ソフトウェア製品を販売するプロダクト事業を立ち上げ、その第一弾として建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を2005年に開始した。

2009年に医療業界向けに特化したソフトウェアの開発・販売を行う子会社として(株)STSメディックを設立したほか、2010年にはERP大手のSAPのサービス・パートナーであった(株)T4C、2012年には流通業界向けシステムソリューションを展開する(株)アクロスソリューションズを相次いで子会社化するなど、M&Aも活用しながら事業基盤を固めていった。また、2013年には米国における情報収集及びITサービス提供を目的とした子会社を米国に、2016年には在米北の日系企業向けアウトソーシングサービス（会計業務など）を手掛ける子会社をカナダに設立するなど海外進出を果たした。直近では、2023年10月に(株)STSデジタルを新設し、デジタルマーケティング事業をアクロスソリューションズから移管した。

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1980年 1月	石川県金沢市において、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的として、同社を設立
2000年11月	(株)イーネットソリューションズを出資設立
2004年 1月	日本オラクル<4716>と Oracle EBS テクニカルパートナー契約を締結
2005年 2月	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を開始
2009年 3月	(株)STS メディックを出資設立
2010年 5月	(株)T4Cの株式を取得し、子会社化
2011年 6月	SAP ジャパン(株)と SAP サービス・パートナー契約を締結
2012年 3月	(株)アクロスソリューションズの株式を取得し、子会社化
2012年 4月	クラウド支援サービス「クラウド工房 powered by AWS」のサービス提供を開始
2013年 7月	米国に STS Innovation, Inc. を出資設立
2013年 8月	顧客情報マッピングサービス「PinMap」のサービス提供を開始
2013年10月	アマゾンジャパン(株)と APN コンサルティングパートナー契約を締結
2015年 3月	T4C 及びアクロスソリューションズの株式を追加取得し完全子会社化 STS Innovation が米国に FrontLine International, Inc. を出資設立 (2017年4月に吸収合併)
2015年 9月	ServiceNow Nederland B.V. とパートナー基本契約を締結
2016年 1月	カナダに STS Innovation Canada Inc. を出資設立
2016年 2月	クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」の販売を開始
2018年 8月	東証マザーズに上場
2018年 8月	勤怠・作業管理システム「就業役者」の販売を開始
2019年 8月	東証1部に上場市場を変更
2020年 4月	Google Cloud Japan G.K とパートナー契約を締結
2021年 1月	Automation Anywhere, Inc. と業務委託基本契約を締結
2021年 6月	次世代データ分析基盤「ADDPLAT」提供開始
2022年 3月	Celonis(株)とパートナー契約を締結
2022年 4月	東証市場区分見直しに伴い、プライム市場に移行 (株)アクロスソリューションズが(株)ブロックの全株式を取得し、子会社化 (同年7月に吸収合併)
2023年10月	(株)STS デジタルを出資設立

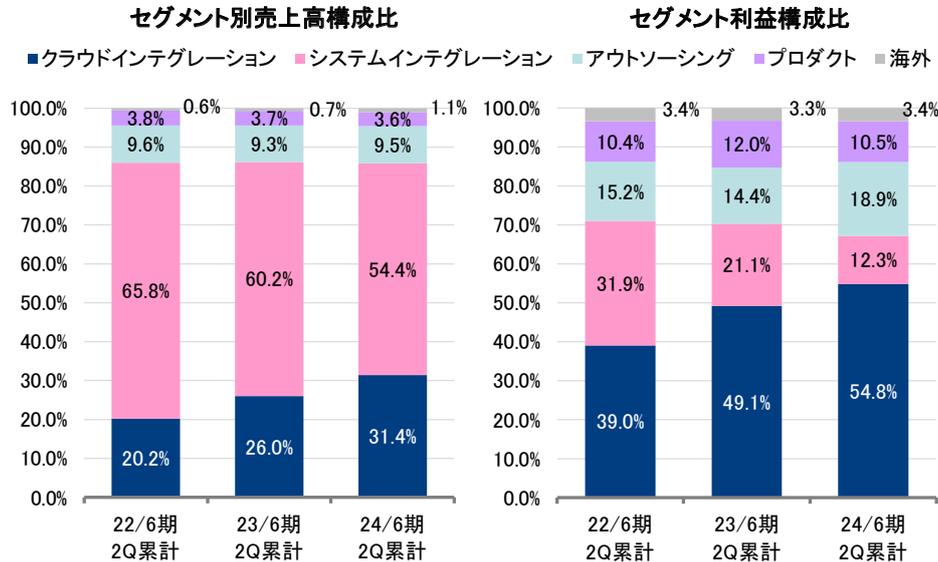
出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

クラウドインテグレーション事業を中心に5つの事業を展開

2. 事業内容

同社グループは、同社と連結子会社7社で構成されており、クラウドインテグレーション事業、システムインテグレーション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業、海外事業の5つの事業セグメントで開示している。2024年6月期第2四半期累計の売上構成比を見ると、システムインテグレーション事業が54.4%と過半を占めているが、利益ベースではクラウドインテグレーション事業が54.8%と過半を占め、システムインテグレーション事業は12.3%と売上構成比と比較して低くなっている。これは販管費の共通費用等を各事業セグメントの売上原価に比例して配分しているためであり、売上総利益の構成比で見ればシステムインテグレーション事業が45.4%、クラウドインテグレーション事業が32.6%と売上構成比とほぼ同様の比率となっている。ただ、直近3ヶ年の推移を見ると、クラウドインテグレーション事業の構成比が年々上昇傾向にあり、いずれはシステムインテグレーション事業を上回ることが予想される。

会社概要



注：セグメント利益の構成比は、連結財務諸表の営業利益と調整を行う前の数値
 出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業では、ServiceNow や AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、Oracle Cloud Infrastructure など各種クラウド基盤の導入・利用支援やライセンスの再販（リセール）を行っている。2024年6月期第2四半期累計の売上構成比を見ると、ServiceNow 関連が 35.6% と最も高く、AWS 関連が 35.0%、Google Cloud 関連が 11.6%、Microsoft Azure 関連が 9.1% と続く。また、ストック型ビジネスとなるリセールの売上比率は 33.1% となっている。

クラウド関連の受注案件は、クラウド事業者からの紹介が多いため、各クラウド基盤の認定技術者を数多く育成し顧客満足度の高い開発実績を積み重ねていくことが、受注拡大のための重要なポイントとなっている。このため、同社は認定技術者の採用・育成に注力しており、こうした取り組みの結果、Microsoft Azure、AWS、Google Cloud、Oracle 関連などの Award で数多くの表彰を受けている。収益性は比較的安定しており、なかでも ServiceNow 関連については、国内でいち早く参入して多くの開発実績を積み重ねてきたこともあり、クラウド関連のなかではもっとも収益性の高いビジネスとなっている（2024年6月期第2四半期累計の売上総利益率は 40.1% で事業セグメント全体の 28.3% を上回る）。

なお、クラウドサービス利用料となるリセールについては、クラウド事業者からドル建てで同社に請求が送られ、それを同社が円換算して一定のマージンを上乗せしたうえで、円建てで顧客に請求している。このため、為替が円安となった場合は売上高や売上総利益の増加要因となるが、顧客側の支払い負担が増加するため利用量を抑制する動きが出る可能性もある。また、決済期間は平均で 1～2ヶ月程度であるが、この間に急激に為替が円安に振れた場合はドル建て債務に関する為替差損が発生するケースもある。

会社概要

主な認定・受賞歴

Microsoft Azure	AWS
<ul style="list-style-type: none"> ・ Gold Cloud Platform コンピテンシー認定取得(2018年3月) Microsoft Azure の展開において優れた実績を持つパートナーとして認定 ・ 「Advanced Specialization」取得 (2020年11月) ※1 特定のソリューション分野において特に高度な専門性のあるパートナー資格取得 ・ MVP アワードを5回連続受賞 2017年よりデータプラットフォーム部門で連続受賞※2 ・ Micoosoft Top Partner Engineer Award 受賞 2023年に Azure 分野で受賞※2 	<ul style="list-style-type: none"> ・ AWS コンピテンシープログラム※3で Oracle コンピテンシーを取得 (2014年11月) ・ APN パートナーアワード「Rising Star of the Year」受賞(2014年度) ・ 「2023 Japan AWS All Certifications Engineers」に選出※2
	Google Cloud
	<ul style="list-style-type: none"> ・ Partner Advantage プログラムでデータ分析スペシャライゼーション (2022年9月) 及びアプリケーション開発スペシャライゼーション (2024年1月) を取得
	Oracle
	<ul style="list-style-type: none"> ・ Oracle Database 関連で14年連続受賞※4 日本オラクル社より Oracle Certication Award 2020 など受賞

※1: 「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Sever の移行」分野で取得

※2: 同社社員による授賞

※3: AWS に関する技術的な専門知識とカスタマーサクセスを実証した AWS パートナーネットワーク (APN) のアドバンスト及びプレミアティアパートナーを特定、検証、及び推奨するためのプログラム

※4: 2007～2020年の受賞

出所: 決算補足説明資料よりフィスコ作成

(2) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業は、企業の IT システムのコンサルティング・設計・開発・運用保守のほか、ERP パッケージの導入・利用に係る技術支援、Oracle データベース等のインフラ構築 (Oracle Cloud Infrastructure 関連はクラウドインテグレーション事業に含む) が含まれる。2024年6月期第2四半期累計の売上構成比は、IT システム開発が 57.1% と過半を占め、ERP 関連が 27.7%、データベース関連が 15.1% と続く。

金融機関向けシステム開発や ERP 構築など大規模プロジェクトについては、納期遅延などによる不採算発生リスクを避けるため、直接受注ではなく二次請けで受注している場合が多い。採算性は低くなるが、大規模プロジェクトは長期間にわたって売上に貢献するため、エンジニアの稼働率を一定水準維持する役目を果たしている。

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業は、子会社のイーネットソリューションズが運営する国内2ヶ所のデータセンター (東京、金沢) における運営サービスが売上高の 80.1% と大半を占め、残り 19.9% をデータ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守で占めている。

会社概要

データセンターについては、企業のプライベートクラウドのインフラ用あるいはBCP対策・データバックアップ管理用として主に利用されており、顧客数は1,000社を超えている。データセンターの顧客獲得施策、またアップセル施策として、地震情報と連動して社員の安否確認メッセージを自動で配信する緊急通報・安否確認サービス「Safetylink24」やワークフローサービス「ActionPassport」、オンラインストレージサービス「ActiveAssets」を提供しているほか、2017年より日本アイ・ビー・エム(株)の「IBM Watson Explorer」(AIを活用した検索・分析プラットフォーム)を月額料金制で利用できるサービス「Magic Insight」を開始するなど付加価値サービスの提供を行っている。データセンターサービスは、顧客数の増加及び顧客の利用業務拡大により月額売上が積み上がるストック型の収益構造であり、サーバー等の能力増強投資は需要に応じて適宜実施している。

(4) プロダクト事業

プロダクト事業では、同社グループによるプロダクト(ソフトウェア)の開発及び販売、サービス提供を行っており、顧客ニーズに応じたカスタマイズ開発にも対応している。現在の主力製品は、建築業向け工事情報管理システム「建て役者」、卸・小売業界向けを中心としたモバイル受発注システム「MOS」、勤怠・作業管理システム「就業役者」、クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」の4製品で、2024年6月期第2四半期累計の売上構成比はそれぞれ35.2%、29.1%、13.0%、9.0%となっている。不定期にカスタム開発案件を受注するほか、導入時にハードウェアの売上を計上することもあるが、クラウド(SaaS型)サービスによる月額課金が売上の約59%を占め、契約件数の積み上げによって収益が増加するストック型ビジネスモデルとなる。販売については直販が多いが(「建て役者」はOEMが多い)、販売力強化のため代理店施策も積極的に取り組んでいる。

主要製品の概要

名称	提供会社	内容	導入社数※
建て役者	(株)システムサポート	建築業向け工事情報管理システム。月額料金はライト版で4千円~/5ライセンス~(初期費用3万円)、スタンダード版で4万円~/5ライセンス~(初期費用35万円)。プレミアム版で月額料金8万円~/5ライセンス~(初期費用58万円)	738
MOS	(株)アクロスソリューションズ	モバイル受発注システム。「MOS Lite」は月額19,800円(カスタマイズ不可)、「MOS」はオプションやカスタマイズ内容によって変動。	808
SHIFTEE	(株)システムサポート	クラウド型シフト管理システム。Light版で月額料金は200円/1ユーザー(カスタマイズは別途対応)。	131
就業役者	(株)システムサポート	勤怠・作業管理システム。クラウド版は月額200円/1ユーザー(オンプレミス版は別途対応)。	222

※ 2023年12月末時点、累積ベース
出所：決算補足説明資料、ホームページよりフィスコ作成

(5) 海外事業

海外事業は、北米に展開している日系企業向けに、米子会社でシステムインテグレーションサービスや人材紹介サービスを、カナダの子会社で給与・会計業務のアウトソーシングサービスを展開している。

会社概要

(6) グループ企業と従業員数

同社の子会社は、積極性・迅速性をもって常に顧客に新たなソリューションを提供するため、機能別・業種別に専門特化している。2023年6月期末の連結従業員数は前期末比115名増の1,348名となり、従業員の84%が技術者で占められている。地域別では首都圏が52%、北陸が20%、関西が14%、東海が13%、海外が1%弱の構成となっており、需要の拡大に対応するため各地域でバランスよく人材の採用を進めている。なお、退職率は5%前後と業界平均が10%前後の水準にあるなかで低水準である。これは給与処遇の向上だけでなく、技術者としてのスキルアップを図るための資格取得費用などを全額支給したり、テレワーク環境を整備するなど働く環境の整備に積極的に取り組んでいることが背景にあると見られる。

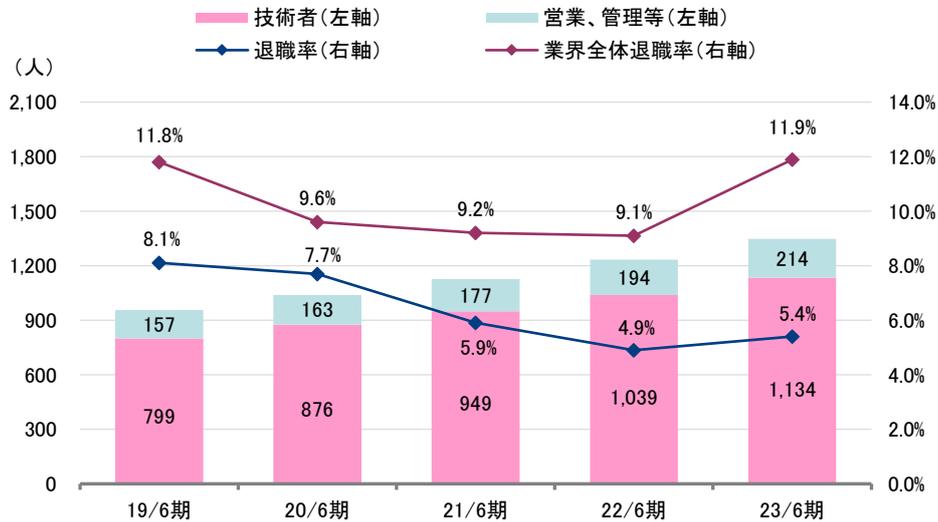
グループ会社の主な事業内容

社名	クラウド インテグレーション 事業	システム インテグレーション 事業	アウトソーシング 事業	プロダクト 事業	海外事業
(株)システムサポート	クラウドサービスの移行・利用に係る技術支援及びライセンス等の再販	ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、インフラ構築、ITシステム開発	データ分析・入力サービス、ニアショアによるシステム運用保守	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」などの開発・販売	-
(株)イーネットソリューションズ	-	各種ソリューションの導入	プライベートクラウド等のデータセンターサービス	-	-
(株)T4C	-	ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援	-	-	-
(株)STSメディック	-	医用機器等の販売、設置	-	医用画像ファイリングシステム「T-File」の販売・導入支援	-
(株)アクロスソリューションズ	-	Webサイト及びWebコンテンツの企画・制作	-	モバイル受発注システム「MOS」の開発・販売	-
(株)STSデジタル	-	デジタルマーケティングサービス	-	-	-
STS Innovation, Inc.	-	-	-	-	システムインテグレーションや人材紹介サービス、メディア運営
STS Innovation Canada Inc.	-	-	-	-	給与・会計業務のアウトソーシングサービス

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

連結従業員数の推移と退職率



注：業界全体退職率は厚生労働省「雇用動向調査」の産業別離職率（情報通信業界）
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2024年6月期第2四半期累計業績はクラウドインテグレーション事業がけん引し2ケタ増収増益を達成

1. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要

2024年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比15.5%増の10,635百万円、営業利益で同19.0%増の883百万円、経常利益で同18.7%増の899百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同20.9%増の614百万円といずれも会社計画を上回る増収増益となり、連続で過去最高業績を更新した。

業績動向

2024年6月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	23/6期2Q累計		会社計画	24/6期2Q累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	9,211	-	10,634	10,635	-	15.5%	0.0%
売上原価	6,711	72.9%	-	7,734	72.7%	15.2%	-
売上総利益	2,499	27.1%	-	2,900	27.3%	16.0%	-
販管費	1,756	19.1%	-	2,016	19.0%	14.8%	-
営業利益	743	8.1%	862	883	8.3%	19.0%	2.5%
経常利益	757	8.2%	856	899	8.5%	18.7%	5.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	508	5.5%	567	614	5.8%	20.9%	8.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

物価上昇や円安進行、中東情勢の緊迫化などの影響が懸念され、先行き不透明な状況が続くなかでも、企業の省力化推進や業務効率向上を目的としたDXに対する取り組みは活発で、情報システムのクラウドシフトや生成AIやIoTの活用といった新たなソリューションの需要が拡大するなど、同社を取り巻く事業環境は良好であった。なかでも、クラウドインテグレーション事業の売上高が前年同期比39.5%増と大きく伸長し、業績のけん引役となった。

利益面では、売上構成比の変化や増収効果によって売上原価率が前年同期の72.9%から72.7%に低下し、売上総利益が同16.0%増の2,900百万円となった。人件費や採用費、研究開発費等を中心に販管費が同14.8%増となったが、増収効果で吸収し、営業利益率も前年同期の8.1%から8.3%に上昇した。また、会社計画比ではシステムインテグレーション事業の業績が若干下回ったものの、クラウドインテグレーション事業を中心にその他の事業セグメントはすべて上回り、通期計画達成に向けて順調な進捗となった。

クラウドインテグレーション事業は繁忙状況が続く

2. 事業セグメント別動向

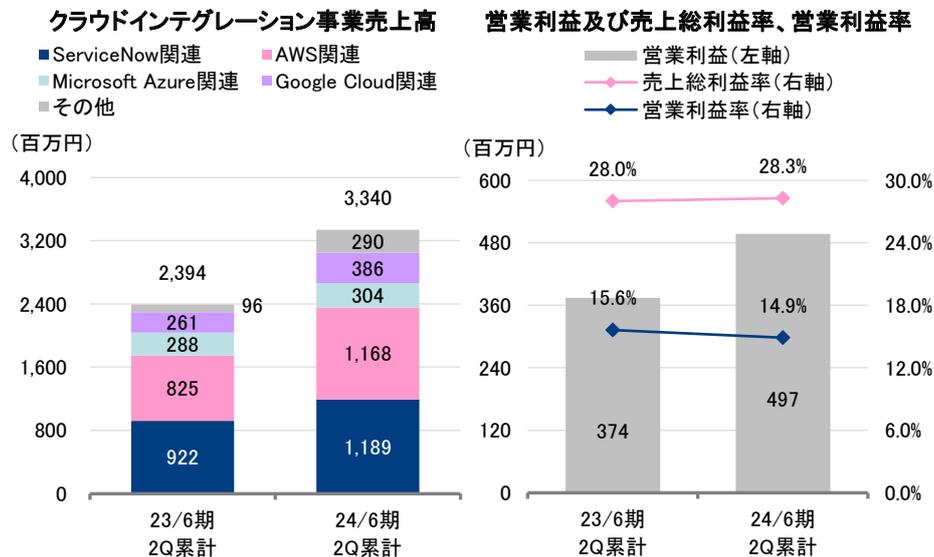
(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業の売上高は前年同期比39.5%増の3,340百万円、営業利益は同32.8%増の497百万円と大幅な増収増益が続いた。販管費の増加により営業利益率は前年同期の15.6%から14.9%に低下したが、売上総利益率は28.0%から28.3%に上昇した。「ServiceNow」関連については利益率の低いライセンス販売の構成比が上昇したため前年同期の43.3%から40.1%に低下したが、その他のクラウド基盤移行・利用支援サービスの利益率がリセール売上比率の低下（前年同期比3.2ポイント低下の51.4%）によって改善したことが売上総利益率の上昇要因となった。

業績動向

売上高の内訳を見ると、「ServiceNow」関連が前年同期比 29.0% 増の 1,189 百万円と好調を持続したほか、AWS 関連が同 41.6% 増の 1,168 百万円、Microsoft Azure 関連が同 5.6% 増の 304 百万円、Google Cloud 関連が同 47.9% 増の 386 百万円、その他が同 202.1% 増の 290 百万円となり、すべてのクラウド基盤で売上が伸長した。Microsoft Azure 関連の伸び率が小幅に留まったが、Azure OpenAI 関連の引き合いは旺盛で、一時的なものと同社では見ている。その他については、Oracle Cloud Infrastructure 関連が大きく伸長したほか、2022 年より取り扱いを開始した Celonis EMS ソリューション※も順調に拡大した。

※ Celonis SE (独) が提供するプロセスマイニングプラットフォームで、2022 年より取り扱いを開始した。プロセスマイニングとは、様々な業務プロセスを可視化することで現状を把握し業務改善に活用する手法のことで、Celonis EMS では可視化に留まらず動的な分析によって非効率な業務の根本原因を特定し、改善策の実行からその後のモニタリングまで実施できるため、グローバル企業を中心に高いシェアを獲得している。2021 年 10 月には Celonis と ServiceNow が戦略的パートナーシップを締結していることもあり、ServiceNow の導入実績を持つ企業が Celonis の導入を検討する際には、同社が受注する可能性が高くなると弊社では見ている。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

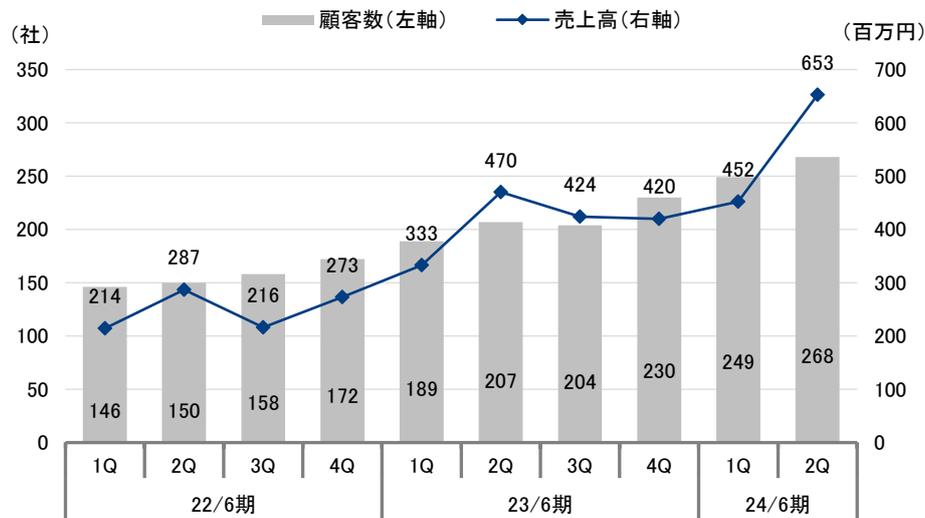
「ServiceNow」関連については引き続き多くの引き合いがあるようで、技術者の新規採用・育成やシステムインテグレーション事業からのリソースをシフトするなどして体制強化を図っている。ServiceNow Japan (同) の発表資料によれば、同社の「ServiceNow」認定構築資格取得数は 2021 年 9 月時点の 109 件から 2023 年 11 月時点には 386 件に拡大し、国内では富士通 <6702>、アクセンチュア <ACN> に次ぐ 3 番手となっている※。市場の拡大に合わせて「ServiceNow」のパートナー企業数も増加しているが、過去の豊富な実績と顧客満足度の高さが評価され ServiceNow 社からの紹介案件だけでなく、最終顧客やコンサルティング会社経由の引き合いも増加傾向にある。

※ 2023 年 11 月時点の資格取得数は富士通が 650 件、アクセンチュアが 449 件で全体では 5,390 件となっている。

業績動向

「ServiceNow」関連以外のクラウド基盤移行・利用支援関連では、長年培ったデータベース分野の技術力を強みに、クラウドでのデータベースやデータ分析基盤の移行・構築案件が伸長したほか、移行後のリセール売上高（主に AWS）も顧客数の増加とともに前年同期比 37.4% 増の 1,105 百万円と順調に成長し、安定収益源となっている。第 2 四半期末の顧客数は 268 社と前年同期末比で 61 社増加し、顧客単価についても利用分野の拡大や為替の円安効果もあって上昇傾向にある。

顧客数とリセール売上高



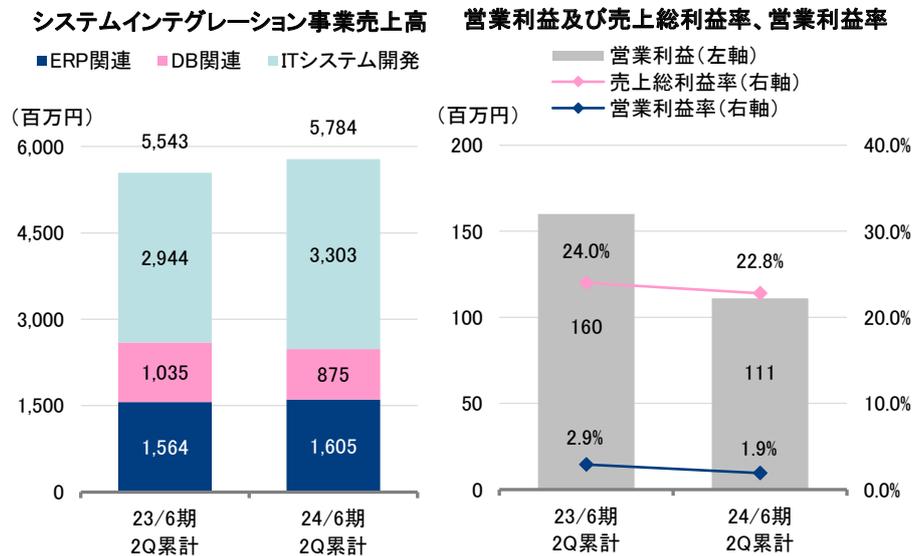
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(2) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業の売上高は前年同期比 4.3% 増の 5,784 百万円、営業利益は同 30.5% 減の 111 百万円となった。収益性が低下した要因としては、外注費率の上昇による売上総利益率の低下（前年同期比 1.2 ポイント低下の 22.8%）と本社共通費用も含めた販管費の増加による。クラウドインテグレーション事業の旺盛な需要に対応するため、エンジニアのリスキリングによるリソースシフトを推進していることが外注費率の上昇要因となっている。ただ、売上総利益は同 0.9% 減の 1,318 百万円と微減益に留まっており、実質的な収益力については底堅く推移したと見るべきだろう。なお、事業セグメント別では唯一、前年同期実績を下回ったのがデータベース関連の売上だが、顧客のクラウドシフトにより想定以上に減少し、クラウドインテグレーション事業に振り替わっていることが主因だ。

売上高の内訳を見ると、ITシステム開発が前年同期比 12.2% 増の 3,303 百万円、ERP 関連が同 2.6% 増の 1,605 百万円とそれぞれ拡大基調が続いた一方で、データベース関連は同 15.5% 減の 875 百万円と減少した。ITシステム開発については案件が大型化する傾向にあり 2 ケタ増となった。ERP 関連は SAP 社の既存製品の保守サポート切れ（2027 年末）を控えて、「SAP S/4 HANA」へ移行する動きが継続しており堅調に推移した。

業績動向



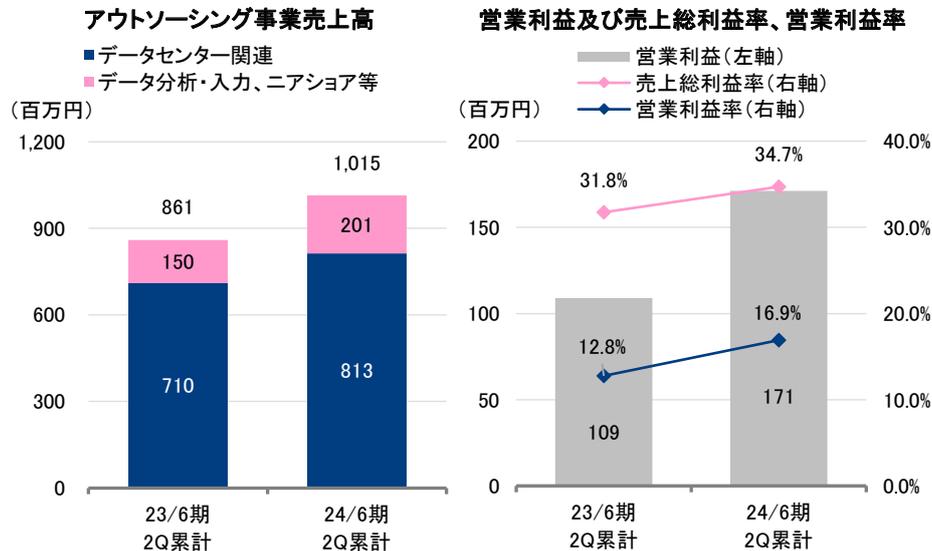
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業の売上高は前年同期比 17.9% 増の 1,015 百万円、営業利益は同 56.3% 増の 171 百万円と 2 ケタ増収増益となった。増収効果に加えてデータ分析・入力サービスで好採算案件を受注したこともあり、売上総利益率が 34.7% と前年同期比で 2.9 ポイント上昇し、売上総利益も同 28.7% 増の 351 百万円となった。

売上高の内訳を見ると、データセンター関連が同 14.5% 増の 813 百万円、データ分析・入力及びニアショア等による運用保守サービスが同 34.0% 増の 201 百万円といずれも好調に推移した。データセンターサービスについては、顧客の利用業務拡大に伴う 1 社当たり利用料の上昇が主な増収要因となった。顧客側で情報システムの形態をオンプレミス型からデータセンターを活用したプライベートクラウド型に徐々にシフトしており、顧客単価の上昇につながっている。また、データ分析・入力サービスで受注した好採算案件についてはスポット的なものだが、下期も続く見込みとなっている。ニアショアビジネスについては、SAP ERP 製品の保守業務の体制強化が売上増につながった。なお、同事業における月額利用料等のストック型売上高は同 8.9% 増の 685 百万円と着実に増加した。

業績動向



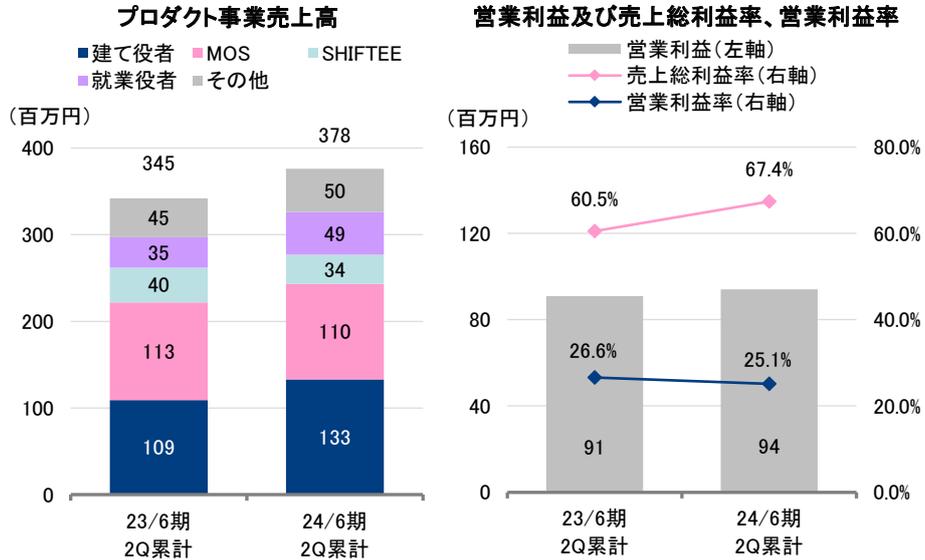
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(4) プロダクト事業

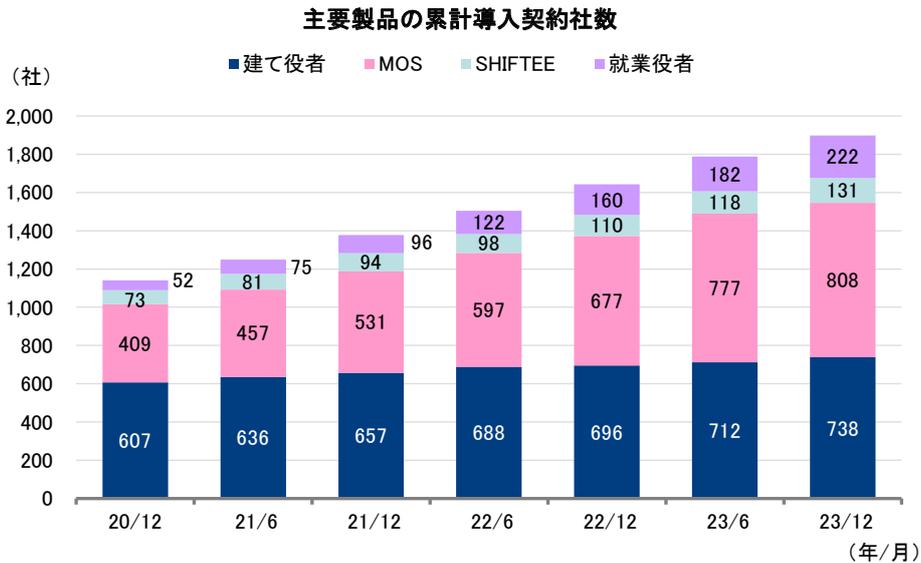
プロダクト事業の売上高は前年同期比 9.7% 増の 378 百万円、営業利益は同 3.5% 増の 94 百万円と堅調に推移した。売上総利益は、「建て役者」で好採算の新規導入案件を獲得したことや月額利用料等のストック売上高の積み上がりにより、同 22.2% 増の 254 百万円と 2 ケタ増益となったが、新規顧客獲得のための展示会出展や営業活動を積極展開したことで販管費が増加し、営業利益ベースでは小幅増益に留まった。ただ、会社計画比では上回って進捗したようだ。

売上高の内訳を見ると、「建て役者」が同 22.0% 増の 133 百万円、「就業役者」が同 40.0% 増の 49 百万円と好調だったのに対して、「MOS」が同 2.7% 減の 110 百万円、「SHIFTEE」が同 15.0% 減の 34 百万円と減少するなど明暗が分かれた。「建て役者」や「就業役者」については、展示会への出展や代理店施策の取り組みが奏功し、新規顧客の獲得が順調に進んだ。「SHIFTEE」は導入時のカスタマイズの減少が減収要因となったが、ストック売上高は着実に積み上がった。なお、月額利用料等のストック売上高は同 14.2% 増の 223 百万円、売上構成比で同 2.5 ポイント上昇の 59.0% となり、ストック売上を除いた機器販売やカスタマイズ案件の売上については若干減となった。

業績動向



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(5) 海外事業

海外事業の売上高は前年同期比 72.8% 増の 115 百万円、営業利益は同 22.8% 増の 31 百万円となった。北米で実施しているシステムインテグレーションや人材紹介サービス、給与・会計業務のアウトソーシングが好調に推移した。受注したシステムインテグレーション案件の利益率が低かったため、売上総利益率が前年同期の 53.9% から 43.9% に低下したが、増収効果により売上総利益も同 40.8% 増の 50 百万円と 2 ケタ増益となった。

自己資本比率の上昇傾向が続き財務内容は健全

3. 財務状況と経営指標

2024年6月期第2四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比699百万円増加の9,569百万円となった。流動資産では現金及び預金が533百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が156百万円増加した。また、固定資産では有形固定資産が27百万円、無形固定資産が23百万円、投資その他の資産が3百万円減少した。

負債合計は前期末比199百万円増加の4,945百万円となった。運転資金のための借入れ実施により有利子負債が729百万円増加した一方で、未払費用が643百万円減少した。純資産合計は同499百万円増加の4,624百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上及び配当金支出により、利益剰余金が438百万円増加した。

経営指標について見ると、株主資本の増加によって自己資本比率が前期末の46.5%から48.3%に上昇した。有利子負債比率は同24.5%から37.6%に上昇したが、例年、第2四半期末は運転資金確保のための借入れを実施していることから、期末にかけて低下する傾向にある。前年同期末の有利子負債比率が43.0%であり、実質的には有利子負債比率も改善していると捉えられるため、2024年6月期末は前期末の水準からさらに低下する可能性が高い。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）もプラスを維持しており、下期も好調な収益が続く見通しであるため、期末のネットキャッシュは前期末比でさらに積み上がると弊社では予想している。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期2Q	増減
流動資産	5,319	6,303	7,139	7,892	752
（現金及び預金）	2,697	3,254	3,568	4,102	533
固定資産	1,342	1,511	1,730	1,677	-53
資産合計	6,662	7,815	8,870	9,569	699
負債合計	3,669	4,393	4,746	4,945	199
（有利子負債）	952	1,149	1,009	1,738	729
純資産合計	2,993	3,421	4,124	4,624	499
(安全性)					
自己資本比率	44.9%	43.8%	46.5%	48.3%	1.8pt
有利子負債比率	31.8%	33.6%	24.5%	37.6%	13.1pt
ネットキャッシュ	1,744	2,105	2,559	2,364	-195

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年6月期業績計画は順調に進捗、 過去最高を連続更新する見通し

1. 2024年6月期の業績見通し

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比13.1%増の21,784百万円、営業利益で同21.0%増の1,763百万円、経常利益で同19.8%増の1,755百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同15.6%増の1,167百万円と期初計画を据え置いた。2024年1月1日に発生した能登半島地震の影響について、人的被害はなく取引先についても数社が被災にあったものの、全体の業績に与える影響は軽微のようだ。第2四半期までの業績が計画を若干上回るペースで進捗していることや、足元の受注状況もクラウドインテグレーション事業を中心に順調に推移していること、人材採用もおおむね計画どおりに進捗していることなどから、2024年6月期業績も会社計画を達成し、連続2ケタの増収増益、過去最高を更新する公算が大きい。

2024年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		前期比	2Q進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上高	19,267	-	21,784	-	13.1%	48.8%
営業利益	1,456	7.6%	1,763	8.1%	21.0%	50.1%
経常利益	1,465	7.6%	1,755	8.1%	19.8%	51.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,009	5.2%	1,167	5.4%	15.6%	52.7%
1株当たり当期純利益(円)	97.52		112.75			

出所：決算短信よりフィスコ作成

費用面では、人員体制の強化により人件費や投資関連費用（採用関連費、研修費、研究開発費）、顧客獲得のための営業費用などの増加が見込まれるが、増収効果や売上構成比の変化により営業利益率は前期の7.6%から8.1%に上昇する見通しだ。なお、2024年6月期の採用計画は新卒で106名（前期85名）、途中で94名（同100名）の合計200名を計画している。新卒者については期初計画の111名に対して、内定者数で106名を確保した。中途採用についてもIT技術者の獲得競争が激しいなかで、給与処遇の向上やスキルアップのための教育制度の拡充だけでなく健康経営にも積極的に取り組んでいることが評価されているようで、上期までに50名を採用するなど計画に対して順調に進んでいる。人的リソースは事業成長の源泉であり、IT業界のなかには好環境が続いているにもかかわらず採用に苦戦して成長しきれていない企業も多いだけに、同社の採用が順調に進んでいる点は前向きに評価される。

今後の見通し

採用人数（連結）

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期計画
新卒採用	60名	70名	85名	106名 (内定者数)
キャリア採用	89名	83名	100名	94名 (上期50名)
採用数合計	149名	153名	185名	200名
退職率	5.9%	4.9%	5.4%	-

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業の売上高は前期比2ケタ増が続く見通し。伸び率は前期の57.0%増から鈍化するものの、下期も主力の「ServiceNow」を中心に受注は活況で上期並みの高成長が続くと予想される。クラウド基盤の移行・利用支援サービスは、AWS、Microsoft Azure、Google Cloudともに拡大基調が続く見通し。導入企業はリスク分散も兼ねて複数のクラウドプラットフォームを利用する傾向が強まっており、3つの主要プラットフォームに対応できる体制を整えている会社にとって追い風となる。

また、AI技術を活用したソリューションサービスの拡大も期待される。同社は2023年5月よりMicrosoft Azure上でChatGPT等のAIサービスを利用できる「Azure OpenAI Service」の導入支援サービスを開始したのを皮切りに、同年10月にはAWSが提供する「Amazon Bedrock」※1の導入支援サービス並びに同社が開発した企業内AIアシスタントチャットシステム「Smart Generative Chat」のAmazon Bedrock対応版「Smart Generative Chat for Amazon Bedrock」、2024年1月にはGoogle CloudのAI技術を活用した「生成AI導入支援サービス for Google Cloud」※2並びに「小売業向けDiscovery AI導入支援サービス for Google Cloud」※3の提供を相次いで開始した。業務効率の向上やサービスの付加価値向上を目的にAI技術の導入を進める企業は2024年以降、本格的に拡大していくと予想され、クラウド基盤の構築から利用支援サービスまで一括して提供する会社にとって事業拡大の好機となる。

※1 AWSが2023年9月に一般提供を開始した生成系AIサービスで、Amazonや主要なAIスタートアップ企業が提供する基盤モデル（機械学習モデル）を、APIを通じて利用できる完全マネージド型サービス。

※2 企業ビジネスへの生成AIソリューション導入の企画・構想からPoC効果測定・運用検討までを支援するサービス。

※3 ECサイトなどを展開する小売業向けに、Google Cloudが提供する最先端のAIテクノロジー「Discovery AI」を導入し、ECサイトにおけるCVR等のパフォーマンス向上を実現するサービス。

(2) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業の売上高は前期比1ケタ増となる見通し。上期と基調は変わらず、データベース関連がクラウドシフトの影響で減少傾向が続く見通しで、ERP関連やその他システム開発案件の増加でカバーする計画である。また、エンジニアのリスキリングによるクラウドインテグレーション事業へのシフトで外注費率も高水準が続くと予想されるため、利益ベースについては上期と同様に減益となる可能性がある。

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業は前期比10%台の増収となる見通し。下期もストック売上が着実に積み上がるほか、データ分析・入力サービスやニアショアによるシステム運用保守サービスについても堅調に推移すると見込まれる。

(4) プロダクト事業

プロダクト事業の売上高は前期比1ケタ増となる見通し。売上拡大施策として、下期も展示会への出展等による見込み顧客の獲得や販売代理店施策を進める。代理店施策については製品の理解度を深めるための説明会を定期的に開催して代理店との関係構築を強化するほか、代理店が販売しやすくなるよう、従来は追加機能など顧客ごとに必要であったカスタマイズが不要となるレベルに機能を拡充する。

新規プロダクトに関しては、2023年7月にリリースした飲食店向け食材在庫予測システム「Smart Rabbit」を共同開発先の(株)ペイクルーズが運営する飲食店に導入した。飲食店で今まで発注担当者が行っていた業務(店舗在庫の予測、売上予測と前月末在庫から店舗の食材の消費量を予測し発注量を決定)を自動化したシステムであり、顧客が既に利用している受発注システム[※]と連携することで自動発注を実現する。同システムの導入により、発注業務の効率化だけでなく、過剰在庫による食材廃棄や在庫不足による販売機会ロスの減少が期待できる。現在、導入効果を検証しながら機能の改良に取り組んでいる段階にあり、本格的な拡販活動はしばらく先になると弊社では見ている。

※ BtoBプラットフォーム受発注(インフォーマット<2492>提供と標準で連携。同プラットフォームを利用していないユーザーは別途カスタマイズ(有償)にて対応。

そのほか、「MOS」の顧客獲得施策の一環として2024年1月よりインボイス制度・電子帳簿保存法に対応したクラウド電子請求書ソリューション「MOS Invoice」^{※1}、並びにクレジットカード決済を簡単に導入できる「MOS Payment」^{※2}をリリースした。機能拡充により利便性の向上を図ることで顧客開拓を進める戦略だ。

※1 請求データを請求書に自動変換し、得意先(発注者)と共有して電子保存できるほか、PDFまたはCSV形式でダウンロードできる。

※2 システムの追加開発を行うことなく、簡単にクレジットカード決済が利用できるサービス(決済手数料2.45%)。(株)ゼウスが提供するクレジットカード決済サービスを採用。

(5) 海外事業

海外事業の売上高は会計業務のアウトソーシングサービスを中心に前期比約10%増を計画していたが、上期にシステムインテグレーションや人材紹介サービスが伸長するなど計画を上回る進捗となっている。

AIソリューションの普及もあって クラウドサービス市場は今後も高成長を継続。 中期業績は年率2ケタ成長を目指す

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は2022年8月に3ヶ年の中期経営計画を発表し、1年を経過した2023年8月に市場環境の変化や業績の進捗状況を考慮したうえで2026年6月期までのローリングプランを新たに策定した。中期テーマとして掲げた「成長と更なるイノベーションの創出」、並びに重点施策である「顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充」「多様な人材の成長と活躍」「ESG経営の強化」に取り組むことで、2026年6月期に売上高26,805百万円以上、営業利益2,407百万円以上、営業利益率9.0%以上を目指す。3年間の年平均成長率では売上高で11.6%、営業利益で18.2%を上回る成長となる。国内のクラウドサービス市場はAIソリューションなど活用領域が広がることで、中期的に年率2ケタ成長が続く見通しで、人材の採用育成が順調に進めば業績目標の達成は実現性が高いと弊社では見ている。

中期業績計画

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		25/6期		26/6期	CAGR※
	旧計画	実績	旧計画	新計画	旧計画	新計画	新計画	
売上高	18,093	19,267	19,902	21,784	21,892	24,365	26,805	11.6%
営業利益	1,456	1,456	1,763	1,763	2,189	2,189	2,407	18.2%
(利益率)	8.1%	7.6%	8.9%	8.1%	10.0%	9.0%	9.0%	
連結従業員数(人)	1,353	1,348	1,466	1,495	1,582	1,633	1,785	9.8%

※ 24/6期～26/6期の3年間の年平均成長率
 出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(2) 事業セグメント別の成長戦略

a) クラウドインテグレーション事業

ITシステムのクラウドシフトが継続し、クラウドサービス市場の拡大が続くとの予測のもと、既存事業の伸長及び対応領域の拡大に注力するとともに、リセールによるストック型収益の積み上げによって高成長の実現と安定性向上を図る。売上高は2023年6月期の5,319百万円から2026年6月期には10,000百万円を上回る規模を目指しており、このうちストック売上の比率は31%から40%台前半まで上昇すると見込んでいる。3年間の売上増分の約5割をリセール収入で稼ぎ出すことになるため、利益率は低下するが収益の安定性は一段と向上する。

今後の見通し

既存事業の伸長に関しては、技術者の採用・育成を進めるとともに、顧客の利便性と同社グループの生産性を向上させるための独自サービスの開発を強化し、競合するクラウドインテグレータとの差別化を図る。一方、対応領域の拡大については、海外の新クラウドサービスをいち早く日本市場で展開するための投資を積極的に進めていく。直近ではプロセスマイニングプラットフォームの Celonis EMS ソリューションが伸び始めており、今後の成長が期待できる。そのほかにも前述した AI 関連ソリューションの需要が爆発的に伸びる可能性があり、今後の動向が注目される。

なお、成長の源泉となる人材の採用・育成施策としては、1) 本社一括採用ではなく各拠点に採用担当を配置し、機動的な採用を行うとともに応募者とのミスマッチを防止していくこと、2) クラウド分野を中心としたベンダー資格取得を積極的に推進するなど技術者の育成を強化し、競争力の維持向上を図ること、3) 給与水準の向上や働きやすい環境を整備（総労働時間の削減、育休取得率や女性社員比率の向上）することで退職率を抑制し、人的リソースを拡充する方針だ。

b) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業では、主力の ERP 関連を中心に着実に技術者の採用・育成を進めながら、顧客企業と密接な関係を構築し既存顧客内のプロジェクト拡大や継続受注につなげることで、年率1ケタ台の売上成長を目指す。また、品質・期間・コスト・リスクコントロールの観点でのプロジェクトマネジメントを強化することで不採算案件の発生リスク低減とサービス品質の向上を図り、収益性の維持向上に取り組む。

c) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、データセンターサービスにおいて大手クラウドベンダーの顧客層とは異なる顧客をターゲットに新規顧客の開拓と既存顧客の利用業務拡大を図り、年率1ケタ台の売上成長を目指す。2022年以降、為替の円安進行とともに大手外資系クラウドサービスの利用料負担増が意識されるようになり、一部の企業ではプライベートクラウドを構築する動きも出てきており、こうした需要を取り込んでいく。データセンターの能力増強に関しては、稼働状況に応じて徐々に実施し品質向上と収益性確保を両立する。そのほか SAP 社の ERP 製品の保守については、2027年に向けてニーズが高まることを見込まれており、石川県金沢地区でのニアショア要員の育成を進め体制を強化する。

d) プロダクト事業

プロダクト事業では、新規顧客開拓のため代理店等の販路拡大や広告宣伝を強化するほか、既存顧客内の利用部門拡大によるユーザー数増加を図る。プロダクト別では「建て役者」「SHIFTEE」のほか新製品となる「Smart Rabbit」の拡販に注力することで堅実な売上成長を目指す。また、カスタマイズ案件を減らしていくことで、月額利用料等のストック売上比率を2023年6月期の57%から2026年6月期は70%弱の水準まで引き上げ、売上増が利益増に直結する利益率の高い安定した収益構造に変えていく。また、他社プロダクトに対する競争力を向上すべく、機能強化についても継続して取り組む。

e) 海外事業

海外事業では、米子会社において北米に進出する日系企業に対する IT インフラや人材採用、マーケティングの支援サービスを行っていくほか、カナダの子会社においては日本との時差を利用した日本企業へのリモート監視サービスの提供、並びに会計業務のアウトソーシングサービスを強化し、海外事業単独で収益を得られる体制を強化していく。

(3) ESG 経営の強化

同社は経営理念（社会への貢献、顧客サービス向上、価値の共有）に基づいた ESG 経営を通じて、社会課題の解決に取り組んでおり、以下の取り組みを推進している。

「環境（E）」分野では、脱炭素社会の実現のため CO₂ 排出量目標を設定し、さらなる削減策を実施するほか、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に沿った開示体制を拡充し、CDP（カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト）に対しては回答及びスコアの向上を目指す。

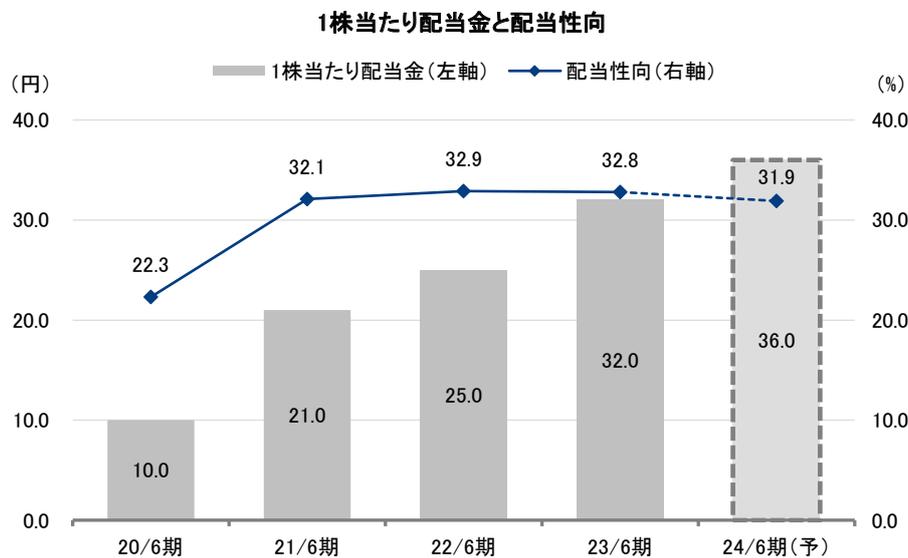
「社会（S）」分野においては、DX 人材の育成を通じて地方ビジネスの拡大及び経済活性化を目指す。具体的な取り組みとして、「金沢発、北陸地方 IT 都市化の実現」をコンセプトにした施設「Microsoft Base Kanazawa」を金沢駅前で運営している。同施設では産学官民の DX に向けた無償の DX 教育の提供や、最新テクノロジーの体験も可能なクラウドを軸としたコミュニケーションの場として、オンラインセミナーの開催や商談スペース、コワーキングスペースとして利用されている。開設後の総受講者数は 850 名、受講団体数で 120 社（今後の予定含む）と順調に増加している。

「ガバナンス（G）」に関しては、企業価値の最大化に向けて業務の適正を確保するために必要な体制を整備し、適切に運用していくことが経営の重要な責務であると認識し、コーポレート・ガバナンスの整備・運用に積極的に取り組んでいる。

株主還元策

配当性向 30 ~ 35% を目安に連続増配を継続中

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つに挙げている。利益配分については将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、収益状況も勘案しながら安定配当を基本に業績、利益水準に応じて配当水準の向上を図る方針を示している。2024年6月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増配の36.0円と株式上場後、5期連続の増配を予定している。配当性向としては30~35%の水準を目安としており、今後も収益成長とともに増配を継続する考えだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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