

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイル

3854 東証 JASDAQ グロース

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 4 月 25 日 (水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

要約	01
1. 強み・特徴	01
2. 2018年7月期第2四半期累計は計画超の増収・大幅増益で過去最高	01
3. 2018年7月期増収・2ケタ増益予想で上振れの可能性	02
4. 中期経営計画で2020年7月期売上高10,500百万円、営業利益780百万円目標	02
5. DX支援のリーディングカンパニーを目指す	02
6. 利益還元は配当性向30%かつ安定配当	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
事業概要	06
1. サービス概要	06
2. 主要製品	07
3. 新製品の開発、既存製品の機能強化、ビジネスパートナーとの連携	08
4. 「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴	10
5. 「Web」と「リアル」の両方への対応力や特化業種深耕などに強み	10
6. 「攻めの力」と「守りの力」で顧客企業数は増加基調	14
7. 小売業のオムニチャネル戦略でも優位性	15
8. 売上高は5年で約2倍に成長	15
9. ストック型商材の売上げが拡大して比率も上昇基調	16
業績動向	18
1. 下期の構成比が高い収益構造	18
2. 2018年7月期第2四半期累計の連結業績概要は計画超の増収・大幅増益で過去最高	19
3. 財務健全性	21
今後の見通し	23
● 2018年7月期連結業績予想の概要は増収・2ケタ増益予想で上振れの可能性	23
中期成長戦略	24
1. 3ヶ年中期経営計画	24
2. 高付加価値ソリューション提供などに取り組む	24
3. DX支援のリーディングカンパニーを目指す	25
4. 利益率上昇で中期成長期待	26
株主還元策	27
● 利益還元は配当性向30%かつ安定配当を目指す	27
情報セキュリティ対策	27
● ISMS 認証を取得	27

■ 要約

中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを展開、「Web」と「リアル」の「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴

アイル<3854>は、中堅・中小企業を主たる顧客対象として企業の経営力アップを支援する、トータルシステムソリューション企業である。顧客の抱える経営課題全般に対して、基幹システム構築、システムサポート保守、ネットワーク構築、Web コンサルティング、EC サイト構築、基幹業務パッケージソフト、複数 EC サイト一元管理ソフト、実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフトなど、IT の有効活用が必要な中堅・中小企業の経営課題を解決するための商材を「Web」と「リアル」の両面から複合提案する「CROSS-OVER シナジー」戦略で、トータルシステムソリューションを展開している。また ICC（アイルキャリアカレッジ）大阪堂島校・東京校を運営している。今後は、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援のリーディングカンパニーを目指している。

1. 強み・特徴

事業区分は、基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス」シリーズが主力のシステムソリューション事業、ASP 型(クラウド型)でサービス提供する複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」が主力の Web ソリューション事業（CROSS 事業、その他 Web 事業）としている。優位性・強み・特徴としては (1) 独立系企業、(2) 中小企業市場への特化、(3) 「Web」と「リアル」の両方への対応力と高シェア、(4) 業種特化型体制と業種特化型パッケージソフトによる特化市場深耕、(5) 自社製品・サービス比率の高さ、(6) トータルソリューションを実現する「商品生態系」戦略、(7) 高水準のコールセンター応答率、(8) 社員の 7 割が技術職の体制などが挙げられる。

2. 2018 年 7 月期第 2 四半期累計は計画超の増収・大幅増益で過去最高

2018 年 7 月期第 2 四半期累計（8 月 - 1 月）の連結業績は、売上高が前年同期比 9.0% 増の 4,338 百万円、営業利益が同 29.7% 増の 218 百万円、経常利益が同 23.8% 増の 228 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 23.3% 増の 141 百万円だった。計画超の増収増益で過去最高だった。システムソリューション事業が同 8% 増収と順調に推移し、Web ソリューション事業が同 16% 増収と大幅伸長した。コスト面では東京本社オフィスの増床、積極的な研究開発投資や人材投資、働き方改革の推進に伴う職場環境改善に対する投資などで販管費が大幅に増加したが、増収効果や売上総利益率改善効果で吸収して大幅増益だった。

要約

3. 2018 年 7 月期増収・2 ケタ増益予想で上振れの可能性

2018 年 7 月期の連結業績予想は従来予想を据え置いて、売上高が 2017 年 7 月期比 6.7% 増の 9,200 百万円、営業利益が同 20.3% 増の 520 百万円、経常利益が同 18.5% 増の 540 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 20.7% 増の 362 百万円としている。システムソリューション事業、Web ソリューション事業とも伸長の予定。販管費が増加するが、増収効果、品質管理強化による生産性向上効果、ストック型商材比率の上昇効果で 2 ケタ増益予想である。第 2 四半期累計の進捗率は過去 5 期平均を大幅に上回っている。第 2 四半期累計が高進捗なので通期予想は上振れの可能性が高いだろう。

4. 中期経営計画で 2020 年 7 月期売上高 10,500 百万円、営業利益 780 百万円目標

3 ケ年中期経営計画（2018 年 7 月期 - 2020 年 7 月期、1 年ごとに更新するローリング方式）では、2020 年 7 月期目標として売上高 10,500 百万円、営業利益 780 百万円、経常利益 800 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 520 百万円を掲げている。また中期的には売上高営業利益率 10% を目指している。重要課題として (1) 営業戦略の強化、(2) 開発工程における生産性の向上及びシステム品質の向上、(3) 高付加価値ソリューションの提供の 3 項目を掲げ、重点戦略に取り組んでいる。

5. DX 支援のリーディングカンパニーを目指す

同社は、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援のリーディングカンパニーを目指している。DX とは「IT の浸透が人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」という概念で、従来のビジネスモデルやビジネス手段といったものをデジタル技術によって変革し、新たな価値を創造することである。そしてブロックチェーン技術や AI（人工知能）技術も活用した次世代クラウドサービスなどの開発を推進する。規模拡大と利益率上昇で中期成長が期待される。

6. 利益還元は配当性向 30% かつ安定配当

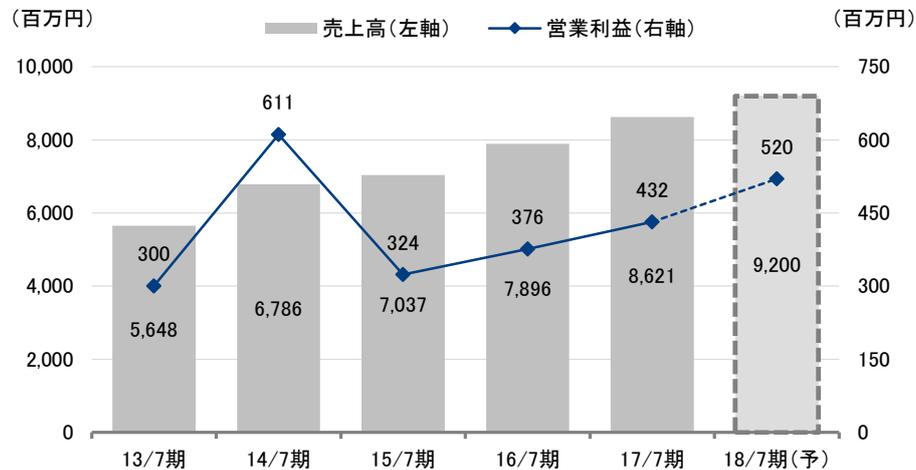
利益還元については、業界における競争力の維持強化のための内部留保、株主資本利益率の水準、経営などを総合的に勘案して成果の配分を行っていくことを基本方針とし、配当性向 30% かつ安定配当を指標としている。この基本方針に基づいて、2018 年 7 月期の配当予想は 2017 年 7 月期と同額の年間 18 円（期末一括）としている。予想配当性向は 31.1% である。

Key Points

- ・ 中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを展開
- ・ 「Web」と「リアル」の両面から複合提案する「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴
- ・ 2018 年 7 月期連結業績は増収・2 ケタ増益予想で上振れの可能性

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを展開、DX 支援のリーディングカンパニーを目指す

1. 会社概要

同社は中堅・中小企業を主たる顧客対象として企業の経営力アップを支援する、トータルシステムソリューション企業である。

顧客の抱える経営課題全般に対して、基幹システム構築、システムサポート保守、ネットワーク構築、人材教育、Web コンサルティング、EC サイト構築、基幹業務パッケージソフト、複数 EC サイト一元管理ソフト、実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフトなど、人材採用・教育支援も含めた幅広い分野で、IT の有効活用が必要な中堅・中小企業の経営課題を解決するための商材を「Web」と「リアル」の両面から複合提案するという「CROSS-OVER シナジー」戦略で、IT を通じたトータルシステムソリューションを展開している。また ICC (アイルキャリアカレッジ) 大阪堂島校・東京校を運営している。

さらに同社は、DX (デジタルトランスフォーメーション) 支援のリーディングカンパニーを目指している。DX とは「IT の浸透が人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」という概念で、従来のビジネスモデルやビジネス手段といったものをデジタル技術によって変革し、新たな価値を創造することである。

会社概要

2018年7月期第2四半期末(2018年1月末)の資本金は354百万円、発行済株式総数(自己株式39株含む)は6,260,714株、連結社員数は556名である。なお連結社員数は、2018年4月1日時点では新卒社員の入社で607名となっている。事業所は大阪本社、東京本社、及び名古屋支店、福岡支店、仙台支店で、2017年10月には次世代クラウド研究開発用オフィスとして島根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設した。連結子会社は(株)ウェブベースである。

2. 沿革

1991年2月設立。1996年4月パソコンスクール事業を開始。2000年9月求人・求職情報サイト「@ばる」オープン。2003年1月DBD(デジタル・ビジネス・デザイン)事業を開始して独自戦略を確立、同年11月Web事業へ本格参入。2004年10月自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」をリリース。2005年8月Webドクター事業を開始。2007年6月大阪証券取引所ヘラクレス市場に新規上場した。

2009年3月ASP型(クラウド型)サービスの複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」をリリース。2010年10月大阪証券取引所の市場統合に伴い大阪証券取引所JASDAQ市場に上場。2011年8月ウェブベースを子会社化。2013年4月実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」をリリース。2013年7月大阪証券取引所と東京証券取引所の市場統合に伴い東京証券取引所JASDAQグロースに上場。2016年9月ISO27001(ISMS)を取得。2017年6月シビラ(株)に出資(出資比率5.5%)して資本業務提携した。

2017年10月には、研究開発用オフィスとして島根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設、複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」が法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazon Business」に対応した。2017年11月には「CROSS MALL」が三井不動産<8801>のECモール「Mitsui Shopping Park & mall」に対応した。

同社はオフィスコンピュータの販売会社としてスタートし、ソフトウェアの自社開発・販売、パソコンスクール運営などに事業展開し、現在は事業区分をシステムソリューション事業及びWebソリューション事業(CROSS事業、その他Web事業)として、中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを提供している。

■ 事業概要

中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを提供

1. サービス概要

1991年3月の会社創業以来、中堅・中小企業を主たる顧客対象として、基幹システム構築、システムサポート保守、ネットワーク構築、人材教育、Webコンサルティング、ECサイト構築、基幹業務パッケージソフト、複数ECサイト一元管理ソフト、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフトなど、人材採用・教育支援も含めた幅広い分野で、ITの有効活用が必要な中堅・中小企業の経営課題を解決するための商材を「Web」と「リアル」の両面から複合提案する「CROSS-OVER シナジー」戦略で、顧客の抱える経営課題全般に対してITを通じたトータルシステムソリューションを展開している。またICC（アイルキャリアカレッジ）大阪堂島校・東京校を運営している。

事業区分は、基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」が主力のシステムソリューション事業、ASP型（クラウド型）でサービス提供する複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」が主力のWebソリューション事業（CROSS事業、その他Web事業）としている。2018年7月期第2四半期累計の事業別売上高構成比はシステムソリューション事業85.8%、Webソリューション事業14.2%である。

事業別売上高の推移（通期ベース）

	(単位：百万円)				
	13/7期	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期
システムソリューション事業	4,776	5,809	6,096	6,890	7,496
Webソリューション事業	871	976	941	1,005	1,124
（CROSS事業）	140	219	316	476	611
（その他Web事業）	730	757	624	529	513
合計	5,648	6,786	7,037	7,896	8,621

出所：会社資料よりフィスコ作成

(1) システムソリューション事業

システムソリューション事業は、顧客企業に対して基幹システム設計・開発、ハードウェア保守、システム運用サポート、ネットワーク構築、セキュリティ管理などをほぼ自社で提供している。具体的には、自社オリジナル基幹業務パッケージソフトウェア「アラジンオフィス・シリーズ」を主力として、各業種別に特化したソリューションの充実を図り、販売後においても保守・運用サポートとしての収入を得るストック型ビジネスを重視している。顧客企業の属する業種・業態に適合したシステムとカスタマイズを行っていることが特徴である。

業種別パッケージソフトでは、連結子会社ウェブベースとの連携によって、ファッション業界向け店舗管理システム「アラジンショップ」の商品力強化を図っている。その他業種向けでも、2006年にIT企業として初めて関西ねじ協同組合の賛助会員に認定されたのを始め、複数の組合の賛助会員に認められ、つながりを活用した営業を展開するとともに、業界での最新の情報をシステムに取り入れて製品価値を高めている。また、顧客企業の人材教育を目的としたIT・OAリテラシー教育、技術者育成、資格取得支援、ビジネススキルなどの教育サービスを提供するICC（アイルキャリアカレッジ）運営も行っている。

事業概要

(2) Web ソリューション事業

Web ソリューション事業は、ホームページ制作・活用支援、EC サイト構築、ASP 型（クラウド型）でサービス提供する複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」などの Web 商材を提供している。企業活動のフロントサイドである「お客様の新規顧客開拓」やバックヤードの運用業務を支援するもので、顧客の Web サイト企画・開発、SEM（サーチエンジンマーケティング）や広告などをミックスして提供するサービスだ。

具体的には「Web ドクターサービス」として、大企業以上に Web の有効活用が求められる中堅・中小企業に対して、既存 Web サイトの見直しや企業ホームページの制作・運用、顧客の事業分析・事業戦略コンサルティング、プロモーション、ホームページ制作後のログ解析結果を基にした更新・改良などにより、企業の販売促進のためにホームページを有効活用する支援業務を展開している。

主力は ASP 型（クラウド型）でサービスを提供する複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」の CROSS 事業である。ストック型サービスのため利益率が高い。またその他事業として、求人・求職 Web サイト「@ばる」運営も行っている。

2. 主要製品

現在の主要製品及び主要導入企業例は以下のとおりである。

(1) 中小企業向け基幹業務管理システム「アラジンオフィス」「アラジンショップ」（リアル）

販売・在庫・生産・店舗管理など企業における業務管理をデジタル化し、業務効率化による働き方改革推進や内部統制強化による経営力アップを支援する。主要導入企業例として、シャツ・ネクタイのメーカーズシャツ鎌倉（株）、ストッキング・靴下の福助（株）、レディースファッションの ANAP<3189>、高級革靴のマドラス（株）、名古屋名物天むすの（株）地雷也、DOG DEPT（ドッグデプト）ブランドでアパレル・飲食事業を展開する（株）ネットワーク、食塩・岩塩卸売のジャパン・シーズニング（株）、ネジ類専門商社の（株）トウヨーネジなどがある。

(2) BtoB EC・Web 受発注システム「アラジン EC」（Web）

企業間・社内間などの受発注業務管理をデジタル化し、業務効率化による働き方改革推進や他社差別化による売上アップを支援する。主要導入企業例として、食品商社の PRECO GROUP（グループ統括会社（株）プレコフーズ）、業務用酒類卸売の（株）柴田屋酒店、ベビー服・子供服のキムラタン<8107>、靴磨き・革靴お手入れ用品の（株）R&D、スマホケース・カバーの Gizmobies（ギズモビーズ：運営会社（株）VELOCITY）、エレクトロニクス機器や産業機材の専門商社コーンズテクノロジー（株）、自転車の RITeway（ライトウェイプロダクツジャパン（株））、外食・宅配寿司・ケータリングの DREAM DINING（（株）ドリームダイニング）などがある。

事業概要

(3) 複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」(Web)

各種 EC モール・EC カートなど複数ネットショップを一元管理し、業務効率化による働き方改革推進や EC 展開強化による売上アップを支援する。主要導入企業例として、クラフトビール製造・販売の(株)ヤッホーブルーイング、スポーツ用品販売の(株)ムラサキスポーツ、メンズファッション通販の Silver Bullet ((株)ピー・ビー・アイ)、呉服卸・ネット通販「きもの京小町」の(株)マルヒサ、磁気ネックレス通販のほぐし屋本舗(ほぐしや LABO:(株)ジャパンシンクライフ)、ナチュラル系ファッションアイテム通販「ecoloco」の(株)ワイズフリーなどがある。

(4) 実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」(Web)

実店舗・EC のオムニチャネル化やスマートフォンアプリ活用などで、実店舗と EC の顧客・ポイントを一元管理し、オムニチャネル化による売上アップやブランディング強化によるファン層の拡大を支援する。主要導入企業例として、シャツ・ネクタイのメーカーズシャツ鎌倉、ストッキング・靴下の福助、ベビー服・子供服・ママ服の BRANSHES (ブランシェス(株))、カジュアル婦人服の w closet (ダブルクローゼット:(株)ウェアーズ)、子供服の MARKEY'S ((株)マーキーズ)、レディースファッション通販「flower」の(株)ソラオプトウキョウ、カバンなどアパレル企画製造販売の COO COMPANY LIMITED. ((株)クー)、レディースファッション通販「CLANE」のクラネ (CLANE DESIGN(株)) などがある。

3. 新製品の開発、既存製品の機能強化、ビジネスパートナーとの連携

既存顧客の深耕(リピート受注)と新規顧客の開拓強化に向けて、新製品の市場投入や既存製品の機能強化を継続的に積極推進している。2017 年 10 月には複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」が、法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazon Business」に対応した。EC 事業者の BtoB ビジネスにおける販路拡大を支援する。2017 年 11 月には「CROSS MALL」が三井不動産の EC モール「Mitsui Shopping Park & mall」に対応した。管理が煩雑なファッション EC の業務効率化を支援する。また基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」も、機能追加によるバージョンアップを継続的に実施している。

様々な分野のビジネスパートナーと連携するアライアンス戦略も推進している。人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」は 2016 年 3 月、マネーフォワード<3994>の Web 給与明細サービス「MF クラウド給与」と連携した。また「CROSS MALL」は 2016 年 3 月、テモナ<3985>の定期購入・頒布会に特化したショッピングカート付き通販システム「たまごリピート」と受注・在庫データを自動連携し、2016 年 8 月には(株)キャッチボールのコンビニ後払い決済サービス「後払い.com」と連携している。

また 2017 年 6 月には、クラウドサービス事業における差別化・業務拡大を推進するため、シビラが実施した第三者割当増資を引き受けて(出資比率 5.5%)資本業務提携した。シビラの独自開発ブロックチェーン技術「Broof」を活用して、クラウドサービスのセキュリティ向上、仮想通貨の導入並びに応用、在庫データのオープン化、企業・店舗・サービスを横断したオープンなプラットフォームの企画・開発・販売に共同で取り組む。そして 2017 年 8 月には業務管理クラウドサービス「CROSS シリーズ」にて、シビラが独自開発したブロックチェーン技術「Broof」の運用を開始した。

事業概要

主要ソフトウェア・サービスのリリース

年月	主要ソフトウェア・サービス
1998年 7月	自社オリジナル販売管理ソフト「STAND-売」リリース
2000年 9月	求職情報サイト「@ばる」オープン
2001年10月	「アイルパソコンスクール」東京新橋校オープン
2002年 1月	求職情報サイト「@ばる」が docomo のオフィシャルサイトへの掲載開始
2002年 5月	求職情報サイト「@ばる」が au のオフィシャルサイトへの掲載開始
2003年 1月	DBD (デジタル・ビジネス・デザイン) 事業を開始し独自戦略確立
2004年10月	自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」リリース
2006年 8月	人材派遣業界特化型ホームページ構築サービス販売開始
2006年10月	ファッション業界向け情報発信サイト「FashionGate」オープン
2007年10月	中堅・中小企業向け IT お悩み解決支援サービス「テクニカルドクター」リリース
2008年 5月	中堅・中小企業向け IT お悩み解決支援サービス「テクニカルドクター」開始で SaaS 型データバックアップサービス開始
2008年 8月	モバイル求人サイト「バイト@ばる」スタート
2009年 3月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」リリース
2010年 1月	医療機器卸業向け販売在庫管理パッケージソフトウェア「アラジンオフィス.NET」発売開始
2010年 3月	企業向け人材育成講座「Biz クリック会」提供開始
2010年 4月	中堅・中小企業向け ASP 型 (クラウド型) バックアップサービス提供開始
2011年 3月	データ参照クラウドサービス「アラジンスmart」リリース
2011年 5月	中小企業向けに福利厚生サービスを利用できる会員サービス「アイルクラブ」提供開始
2011年11月	直感的に操作できる経営支援ツール「アラジンオフィスダッシュボード」開発
2012年 2月	複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」提供により「楽天市場 RMS パートナー」に認定
2012年 5月	鉄鋼業界向け基幹業務システム「アラジンオフィス」新バージョン提供開始
2012年 9月	業界初のネットショップ構築・基幹業務システム・店舗管理の統合パッケージ「アイル 1for Fashion」をクラウドで提供開始
2013年 4月	ネットショップとリアル店舗のポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」リリース
2013年 6月	楽天市場 RMS パートナーの「Gold パートナー」認定
2014年 4月	アパレル企業向けスマートフォン会員アプリサービス「CROSS POINT Apps」リリース
2015年 5月	中小企業向け IT 資産管理・稼働管理クラウドサービス「アラジンライブモニタ」リリース
2016年 1月	人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」リリース
2016年 1月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」がインターネットショッピングサイト「eBay」に対応
2016年 3月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」がテモナの通販システム「たまごレポート」に対応
2016年 3月	人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」がマネーフォワードの「MF クラウド給与」と連携
2016年 7月	鉄鋼・非鉄業界向け基幹システム「アラジンオフィス」機能強化
2016年 8月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」がキャッチボールの後払い決済代行サービス「後払い.com」と連携
2016年12月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が受注処理を自動化する機能を提供開始
2017年 3月	人材派遣会社と派遣スタッフのコミュニケーションアプリ「CROSS TALK for STAFF」の提供を開始
2017年 8月	業務管理クラウドサービス「CROSS シリーズ」にてシビラのブロックチェーン「Broof」の運用を開始
2017年10月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazon Business」に対応
2017年11月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が三井不動産の「Mitsui Shopping Park & mall」に対応

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

4. 「CROSS-OVER シナジー」 戦略が特徴

顧客に対する提案をより効果的に進めるとともに、強力なシナジー効果を生み出すため、「リアル」のシステムソリューション事業と「Web」のWebソリューション事業の両面から、顧客ニーズに合わせた複合提案を行い、中堅・中小企業の経営力アップを支援する「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進している。

業務効率化を支援するシステムソリューション事業の基幹業務システムと、販売力強化を支援するWebソリューション事業のサービスを有機的に結合させて「オール・ワンストップ」サービスを実現し、強力なシナジー効果を生み出すことを狙った戦略である。



出所：決算概要より掲載

5. 「Web」と「リアル」の両方への対応力や特化業種深耕などに強み

同社の優位性・強み・特徴としては (1) 独立系企業、(2) 中小企業市場への特化、(3) 「Web」と「リアル」の両方への対応力と高シェア、(4) 業種特化型体制と業種特化型パッケージソフトによる特化市場深耕、(5) 自社製品・サービス比率の高さ、(6) トータルソリューションを実現する「商品生態系」戦略、(7) 高水準のコールセンター応答率、(8) 社員の7割が技術職の体制などが挙げられる。

(1) 独立系企業

ソフトウェア企業の大まかな分類としては、メーカー系・ユーザー系・独立系、元請け・中間下請け・最終下請けなどに分けられるが、同社は創業以来独立資本による企業経営を行っているため、特定のメーカーやプラットフォームに限定されることなく、様々な分野のビジネスパートナーと連携することで、顧客にとって最適なソリューションサービスを提供できる強みがある。

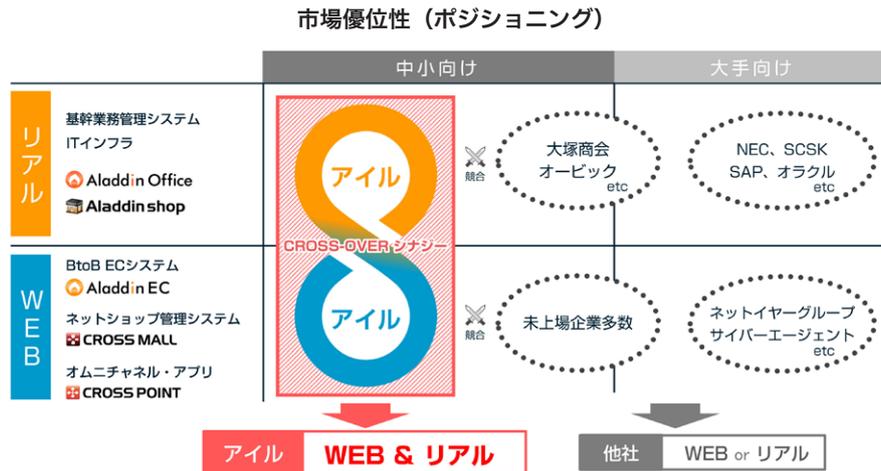
(2) 中小企業市場への特化

会社創業以来、中小企業市場に特化して独自サービスを提供してきた。顧客企業数に占める割合は年商50億円未満の中小企業が約9割である。それらの取り組みが評価されて、2011年には経済産業省「中小企業IT経営力大賞2011」において、特別賞（商務情報政策局長賞）を受賞している。

事業概要

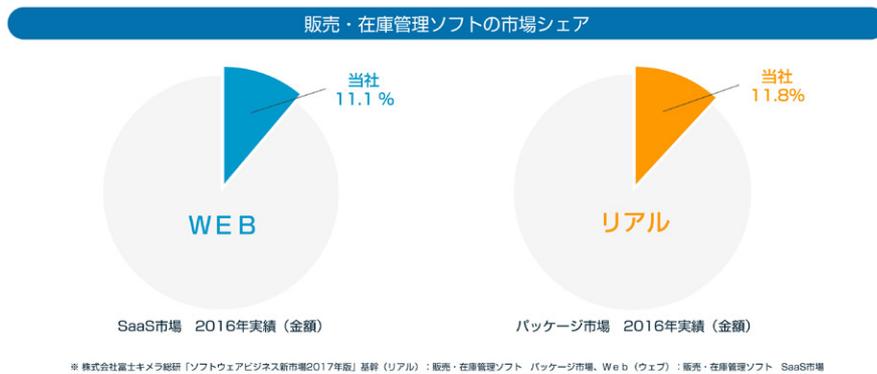
(3) 「Web」と「リアル」両方への対応力と高シェア

市場競争優位性として、中堅・中小企業に特化して「Web」と「リアル」の両方を独自開発・提供できるという点が挙げられる。販売・在庫管理ソフトにおける市場占有率（(株)富士キメラ総研調べ）で「Web」と「リアル」とも10%超の市場シェアを獲得しているのは同社のみである。



出所：決算概要より掲載

事業展開力 (WEB とリアルの両立)



➤ 新規獲得力アップ

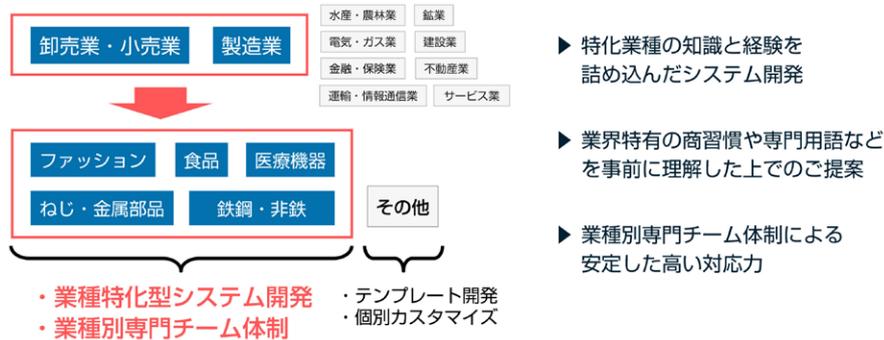
出所：決算概要より掲載

(4) 業種特化型体制と業種特化型パッケージソフトによる特化市場深耕

卸売業・小売業や製造業の中でも特に中小企業の多い業種に絞り込み、業種特化型システム開発や業種別専門チーム体制などサービス力・営業力で負けない体制を形成し、新規顧客獲得力アップにつなげている。具体的にはアパレル・ファッション業界、食品業界、医療機器業界、ねじ・金属部品業界、鉄鋼・非鉄業界を主力5業種と位置付けて、業種特化型パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」などによる市場深耕を推進している。そして新規受注に占める特化業種の割合は2017年7月期実績で金額・件数とも6割超に上っている。

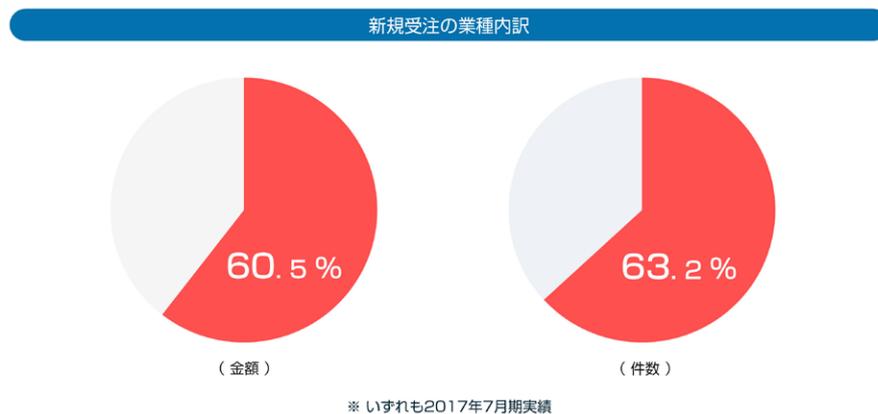
事業概要

高い専門性（業種特化型体制）1



出所：決算概要より掲載

高い専門性（業種特化型体制）2



出所：決算概要より掲載

(5) 自社製品・サービス比率の高さ

価格変動に左右されやすいハードウェアなどの他社製品の売上高に依存しない収益構造構築を経営方針の重要事項として、自社製品・サービスを中心とする拡販を推進している。その結果、売上高に占める自社製品・サービス（ソフトウェア・運用・保守・会費など）の比率は約7割と、高水準である。

(6) トータルソリューションを実現する「商品生態系」戦略

複数の商品群からなる「商品生態系」戦略も強みだ。ネットショップ構築・運営支援サービスの「インターネット領域」、店頭での売上管理やバックヤードの在庫管理の「リアル店舗・本部領域」、さらに「Web」と「リアル」の在庫やポイントを一元管理する「ネットとリアルの融合領域」をすべてカバーして、開発している。そして様々な商品を組み合わせることで複合的な提案を可能にし、顧客へのトータルソリューションを実現している。

事業概要

トータルソリューションを実現する「商品生態系」

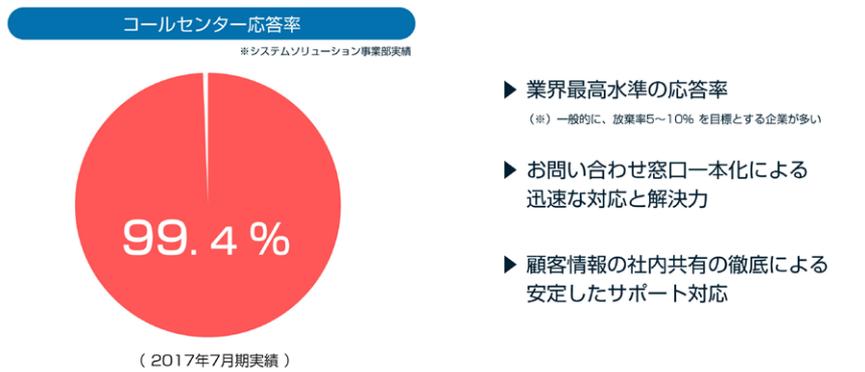


出所：会社資料より掲載

(7) 高水準のコールセンター応答率

同社はシステム操作方法などの問い合わせ窓口としてコールセンターを設け、迅速な対応による解決に取り組んでいる。顧客管理システムを活用し、問い合わせ窓口の一本化による迅速な対応と解決力、顧客情報の社内共有の徹底による安定したサポート対応などで、システムソリューション事業におけるコールセンター応答率は2017年7月期実績で業界最高水準の99.4%（放棄率は0.6%、一般的に放棄率5～10%を目標とする企業が多い）に達している。

サポート力（安定した対応と解決力）



リポートカアッ

出所：決算概要より掲載

(8) 社員の7割が技術職の体制

社員構成比（2017年7月期実績）は技術部門が7割、営業部門が2割、スタッフ部門が1割である。社員の7割が技術職の体制で、システム提供後のサポートも重視している。今後も技術部門の人員強化を継続するが、一方では労働集約型の生産体制から脱却するための環境整備や商品開発も展開する方針だ。

事業概要

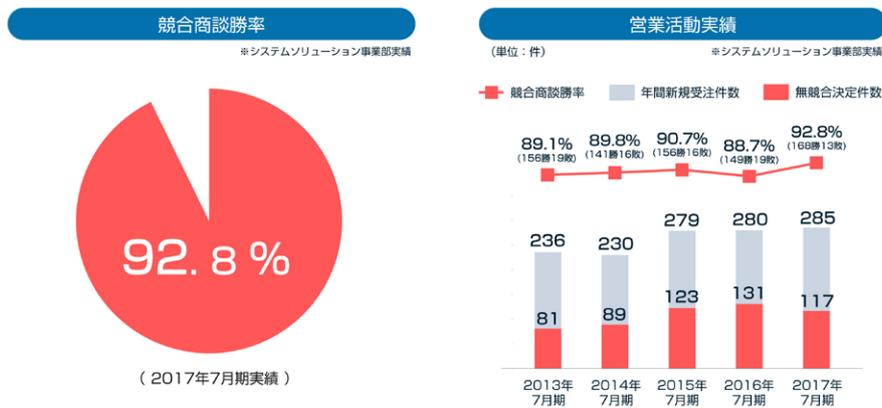
6. 「攻めの力」と「守りの力」で顧客企業数は増加基調

こうした優位性や強みの結果、「攻めの力」も「守りの力」も強く、顧客企業数は大幅増加基調である。

(1) 新規受注獲得は1日1件以上のペース

システムソリューション事業における新規受注獲得は年間280件前後の高水準で推移している。1日1件以上のペースである。また競合商談の勝率は2017年7月期実績で92.8%と高水準である。

攻めの力、新規顧客獲得実績

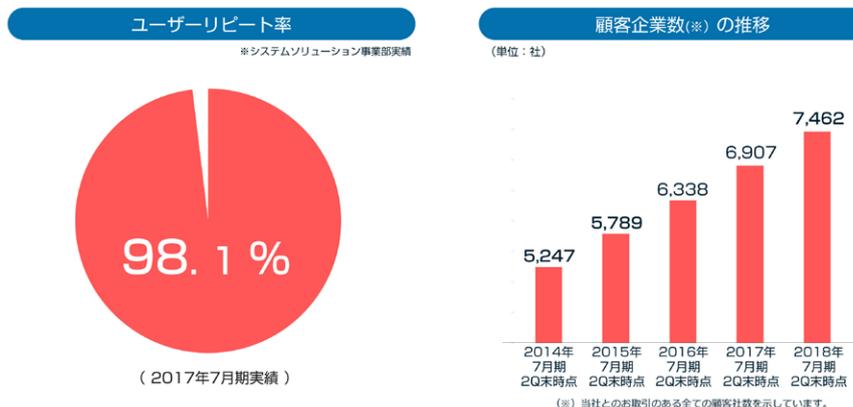


出所：決算概要より掲載

(2) ユーザーリピート率はほぼ100%

顧客企業数（取引のあるすべての顧客社数）は2018年7月期第2四半期末時点で7,462社となった。新規受注の「攻めの力」に加えて、「守りの力」のユーザーリピート率もほぼ100%と高水準のため、顧客企業数は大幅増加基調を維持している。システムソリューション事業におけるユーザーリピート率は2017年7月期実績が98.1%だった。

守りの力、リピート実績

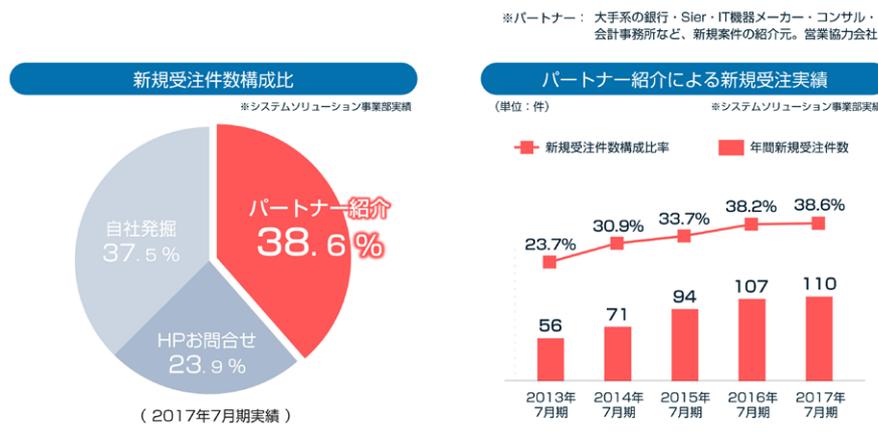


出所：決算概要より掲載

事業概要

(3) パートナーからの高い信頼

新規案件紹介元・営業協力会社であるパートナー（銀行、SIer、IT 機器メーカー、コンサル、会計事務所など）からの新規案件紹介件数及びパートナー紹介による新規受注件数も増加基調であり、パートナーからの高い信頼が背景にある。2017年7月期のシステムソリューション事業の新規受注案件数のうちパートナー紹介案件の割合は38.6%だった。

パートナー展開力


➡ **新規獲得力アップ**

出所：決算概要より掲載

7. 小売業のオムニチャネル戦略でも優位性

近年の小売業においては、リアル店舗とWeb店舗を融合して、あらゆるチャネル（販路、顧客接点）から顧客が同じように商品を購入できる環境・流通経路を実現する「オムニチャネル」戦略が注目されている。同社は創業時から「リアルとWebの融合」を事業化し、一朝一夕では実現できない事業ノウハウ・事例を蓄積しているため、小売業における「オムニチャネル」戦略化の進展に対しても、他社にはまねできない優位性を確立していると言えるだろう。

8. 売上高は5年で約2倍に成長

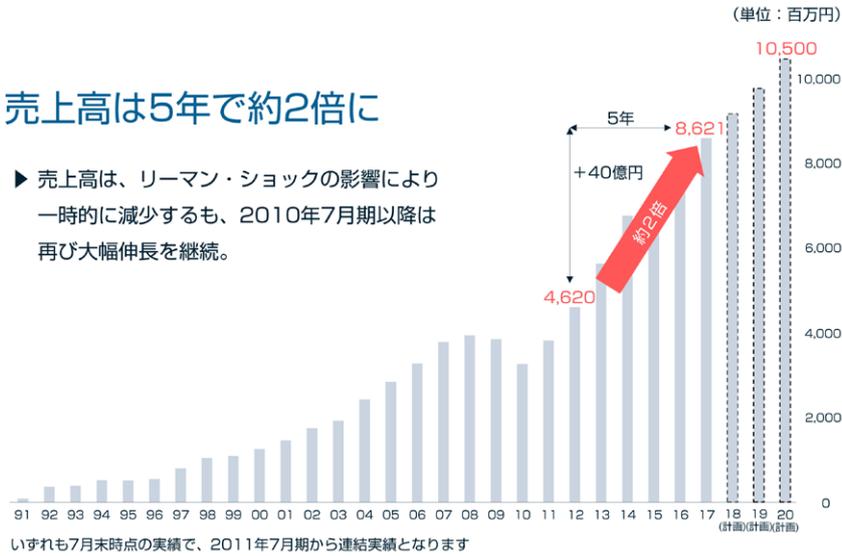
売上高は創業以来、順調に伸長している。リーマン・ショックの影響で一時的に減少した時期もあったが、2010年7月期から再び増収基調となり、連結決算に移行した2012年7月期の売上高4,620百万円から、2017年7月期の売上高8,621百万円まで、売上高は5年で約2倍になった。さらに中期経営計画（2018年7月期 - 2020年7月期、1年ごとに更新するローリング方式）では、2020年7月期の売上高は10,500百万円を目標としている。

事業概要

売上高の推移

売上高は5年で約2倍に

▶ 売上高は、リーマン・ショックの影響により一時的に減少するも、2010年7月期以降は再び大幅伸長を継続。



出所：決算概要より掲載

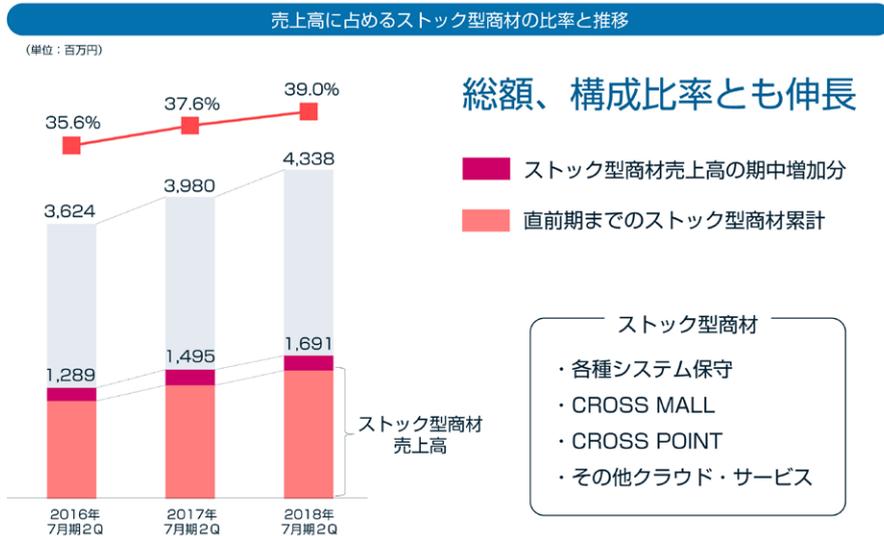
9. ストック型商材の売上げが拡大して比率も上昇基調

各種システム保守、ASP型（クラウド型）でサービスを提供する複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」など、ストック型商材の売上高も拡大基調である。そして売上比率も上昇基調である。

2018年7月期第2四半期累計（8月-1月）のストック商材売上高は前年同期比9.0%増の4,338百万円、売上比率は1.4ポイント上昇して39.0%となった。既存商材、新規商材とも伸長している。そして固定費のうち給与の約63%をストック型商材の売上総利益で賄える収益体制となった。中期的には給与カバー率が100%を超える見込みとしている。

事業概要

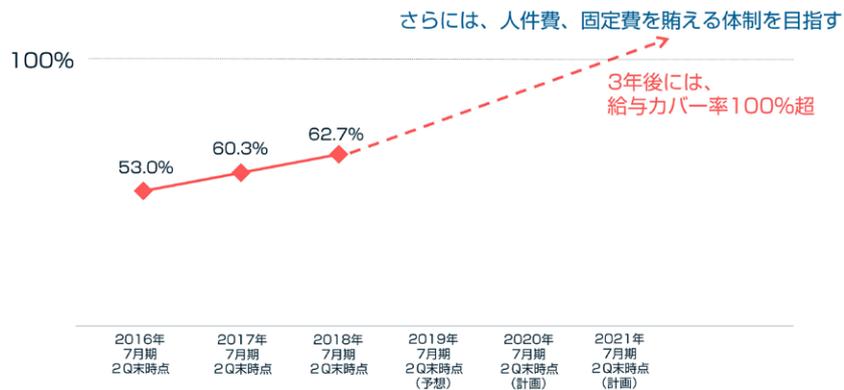
売上高に占めるストック型商材の比率



出所：決算概要より掲載

ストック型商材利益の給与カバー率

- ▶ 固定費のうち給与の約63%をストック型商材売上総利益で賄える収益体制
- ▶ スtock型商材売上総利益の給与カバー率は年々増加



出所：決算概要より掲載

業績動向

2018年7月期第2四半期累計連結業績は計画超の増収増益で過去最高

1. 下期の構成比が高い収益構造

収益構造の傾向としては、システム開発関連企業のため、開発案件ごとの採算性などで売上総利益率が変動し、大型案件の売上計上などによって四半期業績が変動しやすいという特徴がある。

また同社は7月期決算で、3月期決算企業の期末に当たる第3四半期(2月-4月)に売上計上する案件が多いため、全体としては上期(8月-1月)よりも下期(2月-7月)に収益が偏重する傾向がある。過去5期(2013年7月期-2017年7月期)の平均構成比で見ると、売上高は上期45.1%、下期54.9%、営業利益は上期31.7%、下期68.3%だった。

このような傾向に対して、受注の平準化及び継続的な保守サービス等の受注により、売上計上時期の是正に取り組むとともに、技術者の技術水準を一定水準以上に保つべく、技術者の通年採用を積極的に行うことで、開発効率の変動を解消することに努めるとしている。

上期・下期別の売上高・営業利益と通期に対する割合

(単位：百万円、%)

決算期		上半期(8~1月)		下半期(2~7月)		通期	
		金額	比率	金額	比率	金額	比率
13/7期	売上高	2,507	44.4	3,141	55.6	5,648	100.0
	営業利益	62	20.6	238	79.4	300	100.0
14/7期	売上高	2,895	42.7	3,891	57.3	6,786	100.0
	営業利益	158	26.0	453	74.0	611	100.0
15/7期	売上高	3,239	46.0	3,797	54.0	7,037	100.0
	営業利益	129	39.7	195	60.3	324	100.0
16/7期	売上高	3,624	45.9	4,272	54.1	7,896	100.0
	営業利益	129	34.4	247	65.6	376	100.0
17/7期	売上高	3,980	46.2	4,640	53.8	8,621	100.0
	営業利益	168	39.1	263	60.9	432	100.0
過去5期平均	売上高	3,249	45.1	3,948	54.9	7,198	100.0
	営業利益	129	31.7	279	68.3	409	100.0

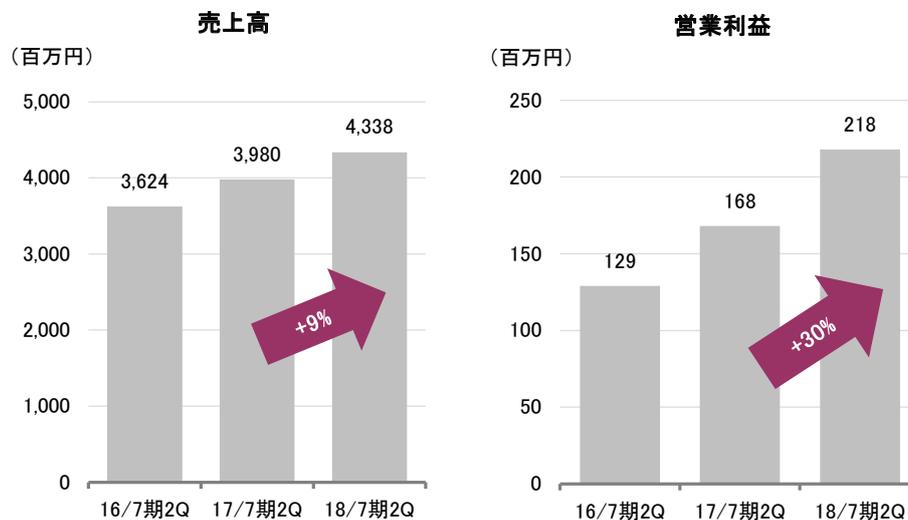
出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

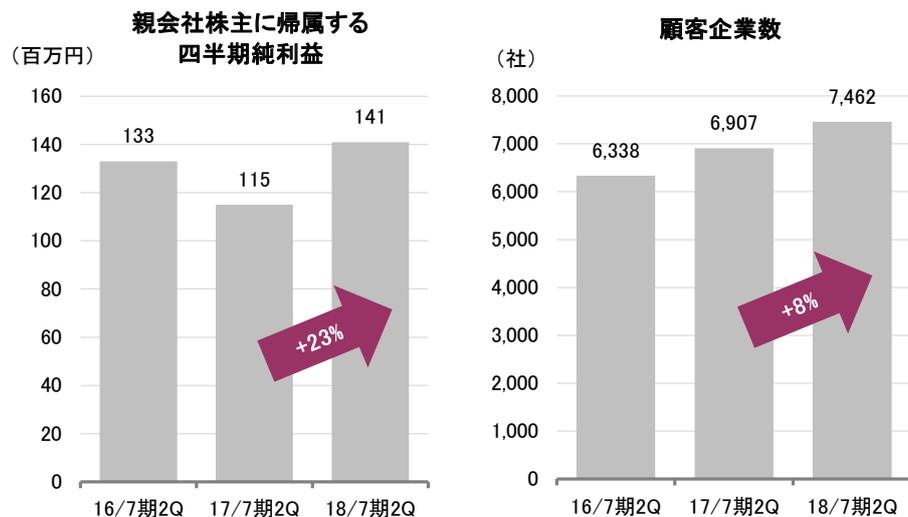
2. 2018年7月期第2四半期累計の連結業績概要は計画超の増収・大幅増益で過去最高

2018年3月6日発表の2018年7月期第2四半期累計(8月-1月)の連結業績は、売上高が前年同期比9.0%増の4,338百万円、営業利益が同29.7%増の218百万円、経常利益が同23.8%増の228百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同23.3%増の141百万円だった。計画(売上高4,320百万円、営業利益190百万円、経常利益200百万円、親会社株主に帰属する純利益135百万円)を上回る増収増益で、売上高・利益とも過去最高だった。

2018年7月期第2四半期累計ハイライト



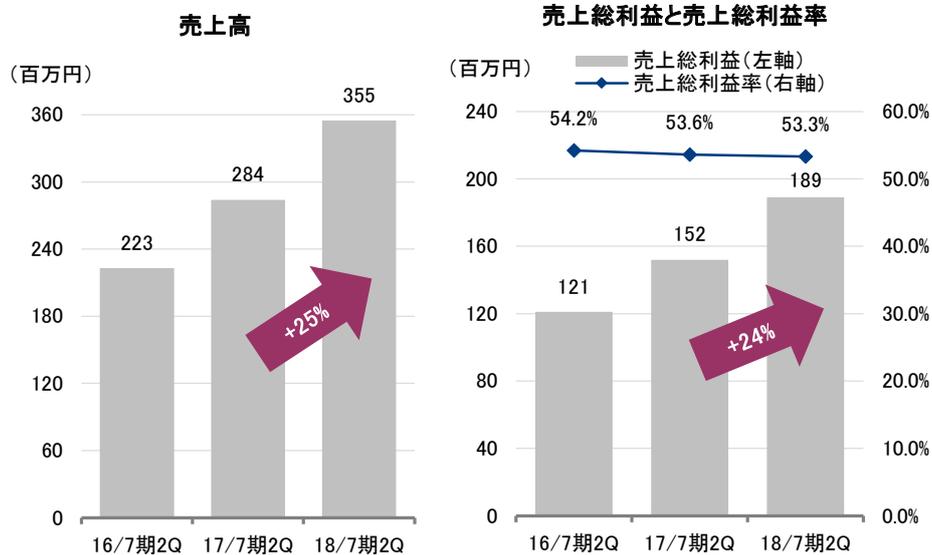
出所：会社資料よりフィスコ作成



出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

CROSS 事業の売上高・売上総利益



出所：会社資料よりフィスコ作成

自己資本比率は 40% 超に上昇

3. 財務健全性

2018年7月期第2四半期末の貸借対照表における資産の減少は、主に現金及び預金の減少やソフトウェアの減少によるものである。また負債の減少は主に未払法人税及び長期借入金の減少によるものである。

2018年7月期第2四半期末の自己資本比率は40.9%となり、2017年7月期末の38.7%との比較で2.2ポイント上昇した。親会社株主に帰属する当期純利益などで株主資本及び純資産が着実に積み上がっている。財務の健全性が懸念される内容・水準ではなく、特に問題はないだろう。

業績動向

主要連結経営指標

(単位：百万円、円、%)

項目	13/7期	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期中間
売上高	5,648	6,786	7,037	7,896	8,621	4,338
売上原価	3,369	4,014	4,270	4,894	5,291	2,507
売上総利益	2,278	2,771	2,766	3,001	3,329	1,830
売上総利益率 (%)	40.3	40.8	39.3	38.0	38.6	42.2
販管費	1,978	2,159	2,442	2,625	2,897	1,612
販管費比率 (%)	35.0	31.8	34.7	33.2	33.6	37.2
営業利益	300	611	324	376	432	218
営業利益率 (%)	5.3	9.0	4.6	4.8	5.0	5.0
営業外収益	13	16	27	17	28	11
営業外費用	2	1	1	2	4	2
経常利益	311	626	350	392	455	228
経常利益率 (%)	5.5	9.2	5.0	5.0	5.3	5.3
特別利益	0	-	-	80	-	-
特別損失	0	3	78	0	0	0
税引前当期純利益	310	622	271	472	455	227
法人税等合計	105	270	143	224	155	85
親会社株主に帰属する当期純利益	205	352	128	247	299	141
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	3.6	5.2	1.8	3.1	3.5	3.3
包括利益	221	352	156	142	370	153
資産合計	2,764	3,494	3,887	4,981	5,565	5,364
(流動資産)	2,113	2,615	2,780	3,485	4,076	3,785
(固定資産)	651	878	1,107	1,495	1,488	1,578
負債合計	1,381	1,693	2,040	3,083	3,410	3,167
(流動負債)	1,025	1,213	1,492	1,593	1,798	1,586
(固定負債)	356	479	548	1,490	1,611	1,581
純資産合計	1,382	1,801	1,847	1,897	2,155	2,196
(株主資本)	1,348	1,844	1,863	2,018	2,205	2,234
資本金	265	350	353	354	354	354
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	5,690,714	6,234,714	6,255,714	6,260,714	6,260,714	6,260,675
1株当たり当期純利益 (円)	36.17	60.28	20.49	39.57	47.91	-
1株当たり純資産額 (円)	237.03	288.55	295.22	303.08	344.24	-
1株当たり配当額 (円)	5.00	15.00	15.00	18.00	18.00	0.00
自己資本比率 (%)	48.8	51.5	47.5	38.1	38.7	40.9
自己資本当期利益率 (%)	16.5	22.4	7.0	13.2	14.8	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	353	541	261	519	920	-153
投資活動によるキャッシュ・フロー	-85	-319	-425	-601	-287	-208
財務活動によるキャッシュ・フロー	-79	55	-128	627	-21	-222
現金及び現金同等物の期末残高	797	1,074	780	1,326	1,938	1,353

注：13年7月期の自己株式除く発行済株式総数及び1株当たり数値は2013年8月1日付株式2分割に伴う遡及修正値

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年7月期の増収・2ケタ増益予想は据え置き、 第2四半期累計高進捗で通期上振れの可能性

● 2018年7月期連結業績予想の概要は増収・2ケタ増益予想で上振れの可能性

2018年7月期の連結業績予想は、従来予想(2017年9月8日公表)を据え置いて、売上高が2017年7月期比6.7%増の9,200百万円、営業利益が同20.3%増の520百万円、経常利益が同18.5%増の540百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同20.7%増の362百万円としている。増収・2ケタ増益予想である。

基幹業務システムとWebシステムの両面から幅広いソリューション提案を可能とする「CROSS-OVER シナジー」戦略、協業企業の発掘・提携によって販売チャネル拡大を図るパートナー戦略、業種に特化したシステム開発や業種ごとの導入事例を生かして各業種特有の問題解決を行う業種特化戦略を推進し、システムソリューション事業、Webソリューション事業とも伸長する見込みだ。

ストック型商材の売上高は同15.4%増の3,250百万円の計画としている。システムソリューション事業の保守サービス、Webソリューション事業の複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」などが好調に推移する見込みだ。

費用面では、積極的な研究開発投資や人材投資を継続し、東京本社オフィス増床や「アイル松江ラボ」開設、働き方改革の推進に伴う職場環境改善に対する投資などで販管費が増加する予想だが、増収効果に加えて、システムソリューション事業における品質管理強化による生産性向上効果、ストック型商材比率上昇効果で売上総利益率が上昇し、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益とも2ケタ増益予想である。

通期予想に対する第2四半期累計の進捗率は売上高が47.2%、営業利益が42.1%だった。売上高、営業利益とも、過去5期(2013年7月期-2017年7月期)の平均構成比(売上高は上期45.1%、下期54.9%、営業利益は上期31.7%、下期68.3%)を大幅に上回っている。第2四半期累計が高進捗なため、通期予想は上振れの可能性が高い。

業績の推移

(単位：百万円、円、%)

決算期	13/7期	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期予想
売上高	5,648	6,786	7,037	7,896	8,621	9,200
営業利益	300	611	324	376	432	520
経常利益	311	626	350	392	455	540
親会社株主に帰属する当期純利益	205	352	128	247	299	362
1株当たり当期純利益	36.17	60.28	20.49	39.57	47.91	57.82
1株当たり配当額	5.00	15.00	15.00	18.00	18.00	18.00
1株当たり純資産額	237.03	288.55	295.22	303.08	344.24	-

注：13年7月期の自己株式除く発行済株式総数及び1株当たり数値は2013年8月1日付株式2分割に伴う遡及修正値

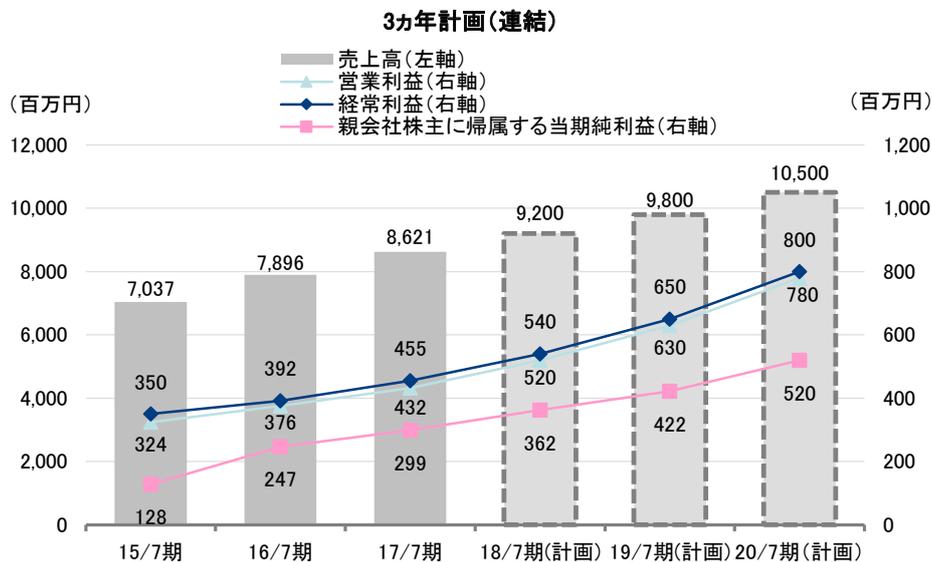
出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 中期成長戦略

営業戦略強化、生産性と品質の向上、高付加価値ソリューション提供

1. 3ヶ年中期経営計画

3ヶ年中期経営計画（2018年7月期～2020年7月期、1年ごとに更新するローリング方式）では、2020年7月期の目標値として売上高 10,500 百万円、営業利益 780 百万円、経常利益 800 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 520 百万円を掲げている。また中期的には売上高営業利益率 10% を目指している。



出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 高付加価値ソリューション提供などに取り組む

重要課題として、(1) 営業戦略の強化、(2) 開発工程における生産性の向上及びシステム品質の向上、(3) 高付加価値ソリューションの提供の3項目を掲げ、以下の重点戦略に取り組んでいる。

(1) 営業戦略の強化

各ビジネスパートナーとの連携の継続的強化及び、基幹システムと Web 商材を連携させたトータルソリューション提案の強化により、リアルと Web の両面から提案を進め、新たな拠点展開も視野に入れて、地域密着による営業展開を推進する。

(2) 開発工程における生産性の向上及びシステム品質の向上

顧客満足度を目的としたシステムの生産効率向上のため、現状のプログラムのモジュール化、カスタマイズのテンプレート化、納品前のプログラムテストの強化、システム開発における受託開発要員の増強などに努めることで、顧客満足度と生産性の向上に取り組む。

中期成長戦略

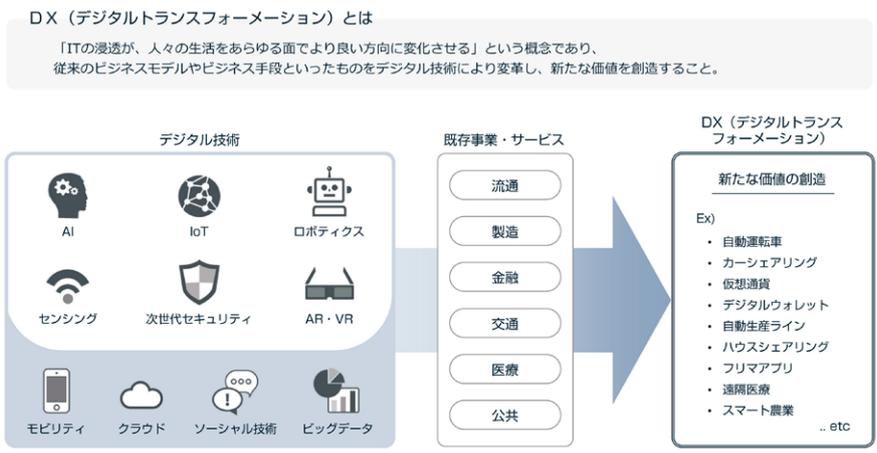
(3) 高付加価値ソリューションの提供

独自戦略の「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進し、サービス・製品を有機的に結合させ、新たに付加価値の高いトータルソリューションパッケージとして市場に提供することで、高収益体質の確立に取り組む。

3. DX 支援のリーディングカンパニーを目指す

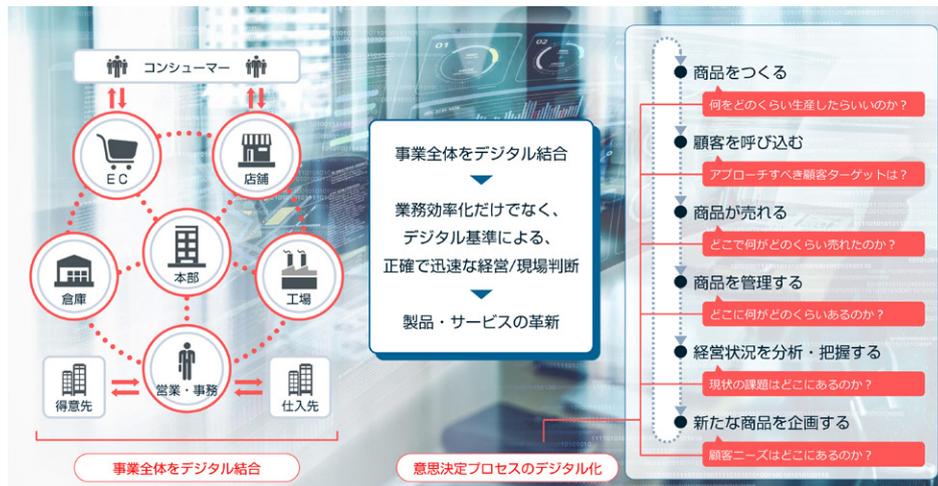
さらに同社は、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援のリーディングカンパニーを目指している。DXとは「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」という概念で、従来のビジネスモデルやビジネス手段といったものをデジタル技術によって変革し、新たな価値を創造することである。そしてブロックチェーン技術やAI（人工知能）技術も活用した次世代クラウドサービスなどの開発を推進する。

同社が目指す未来



出所：決算概要より掲載

同社が実現する DX 支援



出所：決算概要より掲載

(1) シビラと資本業務提携してブロックチェーン技術を活用

2017年6月、シビラに出資して同社と資本業務提携した。シビラの独自開発ブロックチェーン技術「Broof」を活用して、クラウドサービスのセキュリティ向上、仮想通貨の導入並びに応用、在庫データのオープン化、企業・店舗・サービスを横断したオープンなプラットフォームの企画・開発・販売に共同で取り組む。そして2017年8月には業務管理クラウドサービス「CROSS シリーズ」にて、シビラが独自開発したブロックチェーン技術「Broof」の運用を開始している。

(2) 次世代クラウド研究開発用オフィス「アイル松江ラボ」開設

次世代クラウド研究開発用オフィスとして島根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設し、2017年10月本格始動した。一部を「IT 交流スペース」として開放する。島根県松江市は、日本で開発されたプログラミング言語としては初めて国際規格に認証された「Ruby (ルビー)」の街を標榜し、エンジニアにとっては聖地とも言える都市の1つである。シンプルかつ高い生産性・柔軟性を持つプログラミング言語「Ruby」に開発言語を統一することで、既存のクラウドサービス「CROSS シリーズ」次世代版の開発を、より効率的・高品質で行う。

クラウドにおける最新技術と優れた人材を研究開発に生かすとともに、新たなサービスブランドの発信拠点とすることによって、得意とする業務システム分野への応用を実現していく構想である。また「アイル松江ラボ」の開設を通じて、島根県内及び島根県外からのUターン・Iターン希望のエンジニア確保を積極的に進めて、サービス強化につなげる狙いもある。

アイル松江ラボ



出所：決算概要より掲載

(3) AI を活用したサービスなど研究開発に積極投資

将来における市場競争力向上に向けた取り組みとしては、業務システム分野においてAI（人工知能）を活用したデータ分析・業務自動化の研究開発活動を推進する。「商品生態系」をコンセプトに、基幹業務及びクラウドサービスで培ったノウハウを独自の「CROSS-OVER プラットフォーム」として構築し、「CROSS-OVER シナジー」（基幹システムとクラウドサービスの相互連携）をさらに加速させるべく、AI 技術を活用して蓄積されたビッグデータを顧客へとフィードバックするサービスの実現を目指す。

4. 利益率上昇で中期成長期待

新規顧客獲得やユーザーリピート率の高水準維持で取引社数や受注件数は増加基調である。また品質管理強化による生産性向上効果、ストック型商材比率の上昇効果で利益率が上昇基調である。規模拡大と利益率上昇で中期成長が期待される。

■ 株主還元策

配当性向 30% かつ安定配当

● 利益還元は配当性向 30% かつ安定配当を目指す

利益還元については、業界における競争力の維持強化のための内部留保、株主資本利益率の水準、経営などを総合的に勘案して成果の配分を行っていくことを基本方針とし、配当性向 30% かつ安定配当を指標としている。

この基本方針に基づいて、2018年7月期の配当予想は2017年7月期と同額の年間18円(期末一括)としている。予想配当性向は31.1%である。

■ 情報セキュリティ対策

● ISMS 認証を取得

大規模なサイバー攻撃が懸念され、企業の情報セキュリティ対策への関心が高まるなか、同社は情報セキュリティ及び情報保護を経営の最重要課題の1つとして認識している。経営基盤・営業基盤強化に向けた取り組みの1環として、顧客企業の経営業務を支援するサービスの提供に当たり、情報システムの運用や機密情報の取り扱いに関する社内ルールを構築し、情報セキュリティ対策に努めている。

そして2016年9月に情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の国際規格「ISO27001」の認証を取得している。また社内に情報セキュリティに関する専門部署を設置し、社内ポータルサイトを活用した全社員への注意喚起、社内ファイアウォールの管理徹底なども推進している。

重要事項（ディスクレーマー）

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