

|| 企業調査レポート ||

ヴィンクス

3784 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年4月13日(水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 大手流通小売グループ向け中心に POS 関連、CRM 関連、MD 関連を展開	01
2. 2021 年 12 月期は計画を上回る増収・大幅増益で着地	01
3. 2022 年 12 月期は小幅の増収増益予想も上振れ余地	01
4. 流通小売業の DX をリードして中長期的な成長ポテンシャルは大きい	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. アウトソーシング分野	07
3. ソリューション分野	07
4. プロダクト分野	07
5. その他 IT 関連分野	08
6. 特徴・強み	08
7. リスク要因・収益特性・対策	09
■ 業績動向	10
1. 2021 年 12 月期連結業績の概要	10
2. 分野別動向	11
3. 受注動向	12
4. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	15
1. 2022 年 12 月期連結業績予想の概要	15
2. 分野別動向と重点施策	16
■ 成長戦略	16
1. 中期計画	16
2. 重点戦略	17
3. 中長期の展望概要	21
■ 株主還元策	22
■ SDGs・ESG 経営への取り組み	23

要約

流通小売業の DX をリードする IT サービス企業

1. 大手流通小売グループ向け中心に POS 関連、CRM 関連、MD 関連を展開

ヴィンクス<3784>は、流通小売業の DX (Digital Transformation = デジタル・トランスフォーメーション) をリードする IT サービス企業である。

流通小売業を熟知した高度な開発力・技術ノウハウ・サービス力をベースとして、大手流通小売グループ向け中心に、POS (Point Of Sale = 販売時点情報管理) 関連、CRM (Customer Relationship Management = 顧客関係管理) 関連、AI (Artificial Intelligence = 人工知能) を活用した MD (Merchandising = 商品政策) 関連など、システム開発やソリューションサービスを展開している。競合面では、流通小売業に熟知したうえでシステム開発や機器調達などに対応できる競合企業が少なく、メーカーに対する中立性で世界中のメーカーの機器を選定・提案できる優位性もある。そして、日本を代表する大手流通小売グループ (その海外展開含む) と良好な関係を構築している。

2. 2021 年 12 月期は計画を上回る増収・大幅増益で着地

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.7% 増の 29,867 百万円、営業利益が同 18.7% 増の 2,526 百万円、経常利益が同 21.1% 増の 2,537 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 32.2% 増の 1,616 百万円となった。計画 (2021 年 11 月 10 日付で上方修正) を上回る増収・大幅増益で着地した。国内小売業における DX ニーズの高まりで需要が高水準に推移し、既存顧客へのさらなる深耕、大型案件の増加、継続的な生産性向上や品質向上に向けた取り組みが功を奏し、オフショア開発の活用、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) に伴う経費の減少なども寄与した。営業利益率は上昇基調である。

3. 2022 年 12 月期は小幅の増収増益予想も上振れ余地

2022 年 12 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 3.8% 増の 31,000 百万円、営業利益が同 3.7% 増の 2,620 百万円、経常利益が同 3.7% 増の 2,630 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.3% 増の 1,670 百万円としている。小売業における DX ニーズの高まりも背景として、中期計画の重点戦略で掲げた「既存ビジネスの高度化とニューリテール事業の具現化」を推進し、事業の持続的な成長を目指すとしている。コロナ禍の影響など先行きに不透明感が強く、人件費、研究開発費、営業経費の増加なども考慮して小幅の増収増益にとどまる予想としているが、保守的な印象が強い。DX ニーズは高水準であり、大型案件の受注も好調に推移している。弊社では会社予想に上振れ余地が大きいと考えている。なお配当政策を見直して、2021 年 12 月期に続いて 2022 年 12 月期も大幅増配予想としている。

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)

 3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/>

要約

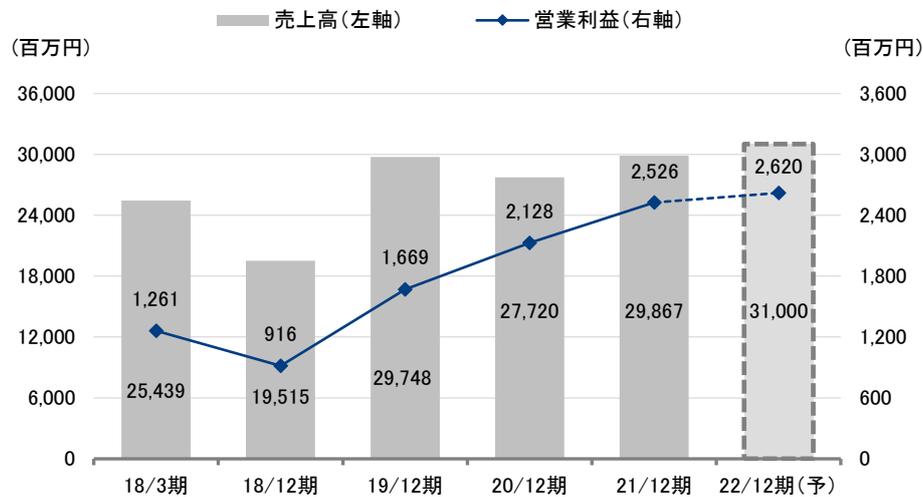
4. 流通小売業のDXをリードして中長期的な成長ポテンシャルは大きい

中期計画では経営ビジョンに「アジアにおける流通ITのリーディングカンパニーを目指す」を掲げ、最終年度となる2024年12月期の経営目標値を売上高33,530百万円、営業利益2,840百万円、経常利益2,850百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,810百万円としている。流通小売業においては、個人消費・購買行動の変化や労働力不足への対応などで、「ニューリテール」と呼ばれる新技術を活用した店舗運営を実現するために、DX投資が加速すると予想されている。同社は流通小売業を熟知していることが強みであり、流通小売業のDXをリードするITサービス企業としてさらなる市場シェア拡大余地が大きい。弊社では同社の中長期的な成長ポテンシャルは大きいと評価している。

Key Points

- ・大手流通小売グループ向け中心にPOS関連、CRM関連、MD関連のシステム開発やソリューションサービスを展開
- ・2022年12月期は小幅の増収増益予想だが上振れ余地は大きい
- ・流通小売業のDXをリードして中長期的な成長ポテンシャルは大きい

業績推移



注：18/12期は決算期変更により9ヶ月決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

富士ソフトグループで流通小売業に特化した IT サービスを展開

1. 会社概要

同社は、経営理念に「人々の暮らしと流通企業のビジネス活動を情報システム技術で融合し、豊かな社会の実現に貢献します。」を掲げ、流通小売業の DX をリードする IT サービス企業である。流通小売業を熟知した高度な開発力・技術ノウハウ・サービス力をベースとして、大手流通小売グループ向け中心に、キャッシュレス・セルフ POS システム、タッチレス POS システム、カート POS システムの POS 関連、顧客管理・分析の CRM 関連、さらに AI を活用した来店客数予測や自動発注システムの MD 関連など、システム開発やソリューションサービスを展開している。



出所：事業戦略説明資料より掲載

本社は大阪市北区で、事業所は東京オフィス（東京都墨田区）、幕張オフィス（千葉市美浜区）、名古屋オフィス（名古屋市中区）、松山オフィス（愛媛県松山市）、大崎オフィス（東京都品川区）、データセンター（大阪市北区）、戸田監視センター（埼玉県戸田市）に展開している。

2021年12月期末の総資産は20,505百万円、純資産は11,138百万円、資本金は596百万円、自己資本比率は50.1%、発行済株式数は17,718,000株（うち自己株式数900,572株）である。2021年10月には厚生労働省より女性活躍推進企業の認定マーク「えるぼし」（3段階目）を取得した。2021年11月には総務省より「テレワーク先駆者百選」に認定された。

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/>

会社概要

2021年12月期末時点におけるグループ会社は、同社、国内連結子会社3社及び海外連結子会社4社となっている。国内連結子会社は(株)4U Applications、(株)エリア、(株)Ui2、海外連結子会社は中国の維傑思科技(杭州)有限公司、マレーシアのVinx Malaysia Sdn.Bhd.、ベトナムのVINX VIETNAM COMPANY LIMITED、タイのVINX SYSTEM SERVICE (Thai Land) Co.,Ltd.である。連結ベースの従業員数は1,403名である。

なお、同社は富士ソフト<9749>の連結子会社(2021年12月期末時点で同社議決権の61.42%を保有)である。総合情報サービスを展開する富士ソフトグループ内において、同社は流通・サービス業、なかでも小売業に対する情報サービスの提供をコア事業領域として、独自のビジネスモデルの確立を図りながら事業展開している。親会社との取引額は僅少であり、収益面での親会社への依存度は小さい。また、役員の兼任はなく経営の独立性を保っている。

2. 沿革

1991年2月に旧(株)マイカル(現イオンリテール(株))の子会社(株)マイカルシステムズとして設立、2002年3月に旧マイカルが富士ソフトエービーシー(現富士ソフト)に株式譲渡して富士ソフトが親会社となり、商号をヴィンキュラム ジャパン(株)に変更した。

その後、2005年12月にジャスダック証券取引所に株式上場、2013年4月に旧(株)ダイエー系で同じ富士ソフトグループの(株)ヴィクスを吸収合併して商号を(株)ヴィンクスに変更した。2016年5月には東京証券取引所市場第2部に市場変更、2017年10月には東京証券取引所市場第1部に市場変更した。なお2022年4月4日より東京証券取引所は新市場区分となり、同社はスタンダード市場へ上場した。

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)

 3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
1991年 2月	(株)マイカル(現 イオンリテール(株))の子会社(株)マイカルシステムズとして設立
2000年 9月	(株)マイカル総合研究所を吸収合併
2000年11月	プライバシーマークの認定を取得
2002年 3月	マイカルが株式譲渡して富士ソフトエーピーシ(株)(現 富士ソフト(株))の100%子会社となり、商号をヴィンキュラム ジャパン(株)に変更
2003年 1月	(株)イムコスから電子クーポン事業を譲受
2005年 3月	ISMS 認証基準(Ver2.0)の認証を取得
2005年12月	ジャスダック証券取引所に株式上場
2006年 5月	社内ベンチャー制度による連結子会社(株)4U Applications を設立
2007年10月	(株)アジェントリクス・エーピー(現(株)グリッドエージェント)と業務提携
2008年 6月	IT サービスマネージメントの国際認証規格 ISO20000 を取得
2008年 6月	中国駐在員事務所を設置
2009年 1月	中国浙江省杭州市に(株)東忠ソフトウェア(現(株)東忠)と合併で維傑思科技(杭州)有限公司を設立
2009年 2月	(株)東忠ソフトウェア(現(株)東忠)に資本参加
2009年 8月	(株)エス・エフ・アイを連結子会社化
2011年 4月	中国上海市に上海新城信息系统有限公司と合併で上海新城系统集成有限公司を設立
2011年12月	イオンディライト(株)と合併でFMS ソリューション(株)を設立
2012年 6月	マレーシアに連結子会社 Vinculum Malaysia Sdn.Bhd (現 Vinx Malaysia Sdn.Bhd) を設立
2012年10月	中国浙江省杭州市にイオンディライト(株)及び(株)東忠と合併で永旺永楽(杭州) 服務外包有限公司を設立
2013年 4月	旧(株)ダイエー系で同じ富士ソフトグループの(株)ヴィクススを吸収合併して商号を(株)ヴィンクスに変更
2014年 1月	ベトナムに現地法人 VINX VIETNAM COMPANY LIMITED を設立
2015年 9月	上海新城系统集成有限公司の全株式を譲渡
2015年10月	(株)エス・エフ・アイを吸収合併
2016年 3月	FMS ソリューション(株)の全株式を譲渡
2016年 5月	東京証券取引所市場第2部に市場変更
2016年 6月	永旺永楽(杭州) 服務外包有限公司の全株式を譲渡
2017年 1月	(株)ホロンに出資
2017年 4月	カラフル・ボード(株)(現 SENSY(株))に出資
2017年 6月	サツドラホールディングス(株)と共同出資会社 GRIT WORKS(株)を設立
2017年 7月	(株)エリアを連結子会社化
2017年10月	東京証券取引所市場第1部に市場変更
2018年 2月	タイに現地法人 VINX SYSTEM SERVICE (Thai land) Co.,Ltd. を設立
2019年 3月	(株)トライアルホールディングスと共同出資会社(株)Retail SHIFT を設立
2019年11月	salesforce.com<CRM>と協業
2020年 1月	(株)Ui2 を連結子会社化
2020年 5月	(株)ワイヤードビーンズと包括的業務提携
2021年 7月	サステナビリティと ESG への取り組みを公開
2021年10月	厚生労働省より女性活躍推進企業の認定マーク「えるぼし」(3段階目)を取得
2021年11月	総務省より「テレワーク先駆者百選」に認定
2022年 2月	コーポレート・ガバナンスの充実を目的に取締役会の任意の諮問機関として特別委員会を設置
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行

出所：ホームページ、有価証券報告書、プレスリリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

大手流通小売グループ向け中心に システム開発やソリューションサービスを展開

1. サービス概要

同社は、流通・サービス業、なかでも日本を代表する大手流通小売グループ(海外展開含む)を主ターゲットとして、キャッシュレス・セルフ POS システム、タッチレス POS システム、カート POS システムの POS 関連、顧客管理・分析の CRM 関連、AI を活用した来店客数予測や自動発注システムの MD 関連など、システム開発やソリューションサービスを展開している。

報告セグメントは情報関連サービス事業の単一セグメントのため、分野区分をアウトソーシング分野、ソリューション分野、プロダクト分野、その他 IT 関連分野としている。近年は流通小売業における DX ニーズも背景として、ソリューション分野とプロダクト分野が拡大基調となり、収益柱へ成長している。アウトソーシング分野も引き続き収益柱であるが、海外におけるコロナ禍の影響などにより 2020 年 12 月期と 2021 年 12 月期の構成比が低下している。その他 IT 関連分野はハードウェア仕入販売が中心のため、期によって変動する傾向があり、利益率も他の分野に比べてやや低くなっている。

分野別売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期
売上高	27,430	25,439	19,515	29,748	27,720	29,867
アウトソーシング分野	12,837	10,876	8,025	9,609	8,741	8,414
ソリューション分野	7,122	8,525	6,677	10,615	10,938	11,624
プロダクト分野	1,427	2,229	1,865	2,868	3,613	3,693
その他 IT 関連分野	6,042	3,808	2,947	6,655	4,426	6,133
営業利益	1,309	1,261	916	1,669	2,128	2,526
アウトソーシング分野	734	708	360	629	606	574
ソリューション分野	458	701	401	799	1,059	1,359
プロダクト分野	46	-261	98	153	323	412
その他 IT 関連分野	69	112	55	87	137	180

注：18/12 期は決算期変更により 9 ヶ月決算

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお連結子会社は、国内のエリアと Ui2 がソリューション分野、国内の 4U Applications がプロダクト分野、海外の 4 社(維傑思科技(杭州)、Vinx Malaysia、VINX VIETNAM、VINX SYSTEM SERVICE (Thai Land)) がアウトソーシング分野を展開している。

事業概要

2. アウトソーシング分野

アウトソーシング分野は、流通・サービス業における顧客企業の情報システムインフラの効率的かつ安定的運用を実現するため、各種サービス（システム運用・管理サービス、ソフトウェア保守サービス、ヘルプデスクサービス、ASP（Application Service Provider）サービスなど）を受託している。ストック型ビジネスであり、継続的なサービス提供で安定収益源となっている。

3. ソリューション分野

ソリューション分野は、流通・サービス業における顧客企業ニーズに対応して、流通・サービス業向け基幹システムソリューション（販売管理、商品管理、物流管理など流通・サービス業の基幹となる業務システム）、クレジットカードシステムソリューション（クレジットカードシステムの基幹システム）、ネットビジネスソリューション（EC構築を中心とするWebソリューション）など、各種業務システムの企画・開発を行っている。基本的には流通・サービス業の顧客企業からシステム開発を直接受注している。

4. プロダクト分野

プロダクト分野は、流通・サービス業のシステムに関する技術やノウハウをベースとして、各種パッケージソフトウェアの開発・販売を行っている。顧客企業ニーズに対応してソフトウェアのカスタマイズも行う。販売ルートはハードウェアメーカーやシステム開発業者などを経由した販売に加えて、直接販売も行っている。主要なパッケージソフトは以下のとおりである。

(1) オープン POS パッケージ「ANY-CUBE」シリーズ

OLE-POS仕様（マイクロソフト<MSFT>がPOS技術共通化のために提唱し、同社が中心となって策定したPOSソフトウェアの標準化仕様）に準拠し、POS専用機やタブレットなど様々なハードウェア上で稼働するPOSパッケージソフトウェアである。主力商品として、ドラッグストア、スーパーマーケット、専門店、量販店など多種多様な業種・業態向けに販売している。顧客においてM&Aが行われた際に、ハードウェアを買い替えることなく流用しやすいことも支持を集める理由の1つとなっている。

(2) 流通・サービス業向け CRM パッケージ「Hybrid Satisfy」

ECと実店舗において顧客管理、ポイント管理、顧客分析などの機能を有するCRMパッケージソフトウェアである。オープンPOSパッケージ「ANY-CUBE」やWebシステムと連携して提供している。

(3) 流通業向け MD 基幹システム「MDware」

小売チェーンストアの「店舗～本部～取引先」間をシームレスに結ぶMDパッケージソフトウェアである。商品マスター管理から発注・在庫管理までトータルな業務運用を実現する。最近では自動発注機能のニーズが高まっており、基幹システム全体ではなく同機能のみを単体で導入する顧客も増加している。

(4) 次世代統合運用ソリューション「Hybrid」シリーズ

IBMi搭載PowerSystemsに対応して国内累計出荷数3,000ライセンス以上の実績がある次世代統合運用プロダクト群である。

事業概要

(5) 次世代運用プロダクト「VI-SERIES」

AI や IoT (Internet of Things =モノのインターネット) を活用し、人物の体温検知、物質の温度異常検知、防犯や顔認証など、システムの運用監視以外の検知や監視を集約して幅広く効率的な管理を実現する。

(6) 統合運用監視ツール「Integrated Viewer for ZABBIX」

Windows・Linux・UNIX・IBMi・仮想環境・クラウド環境・統合サーバなど、あらゆる環境を一元監視するサーバ運用監視ツールである。

(7) 非接触型セルフ POS システム

2020年11月に、POS画面に触ることなく画面操作できる「非接触型セルフ POS システム」を開発した。赤外線センサを活用することで、画面に近づけた手の動きを検知して操作するシステム(特許出願中)である。非接触操作画面を既存のPOS画面の上に重ねたオーバーレイ表示することにより、既存のPOSアプリケーションの改修が最小限で可能となる。

5. その他 IT 関連分野

ソリューション分野及びプロダクト分野におけるシステム構築の一環として、ハードウェア販売を行っている。また、チェーンストアの各店舗に対する店舗システム機器の導入や教育などのサービスも行っている。

流通小売業を熟知した 開発力・技術ノウハウ・サービス力が特徴・強み

6. 特徴・強み

同社は大手流通小売グループの情報システム子会社として設立され、さらに流通小売業に特化して顧客開拓し、業容を拡大してきた。このため、流通小売業を熟知した高度な開発力・技術ノウハウをベースに、個々の顧客ニーズに対応できるサービス力を特徴・強みとしている。こうした強みを武器として、小売業の課題を解決するソリューションを展開している。

同社のソリューションは、特定のハードウェアや業態に依存しない柔軟なシステムを特徴としている。POS システムの場合、M&A やシステム統合時にソフトウェアの入れ替えを行えば既存のハードウェアをそのまま使用できるため、POS ハードウェアの追加購入や店舗導入作業に関わるコストの削減が可能になる。基幹システム「MDware」の場合、様々な業態の大手企業で稼働しているシステムのため業態再編や複数会社の運営にも柔軟な対応が可能である。また、クラウドベースで構築されているため拡張が容易であるほか、スマートストア化によってレジの形が変わってもソフトウェアをそのまま使用できるといったメリットがある。

また、流通小売業の DX を推進するためのプラットフォームとして様々な業務に対応した DX ソリューションを有していることから、店舗業種の変革やグループ統廃合に柔軟に対応可能で、AI を活用した需要予測の精度向上により店舗業務効率化・品切れ防止・廃棄ロス削減などにも貢献できる。

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)

3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/>

事業概要

さらに日本を代表する大手流通小売グループを主要な顧客とし、ソリューション分野やアウトソーシング分野において継続的に取引を行っており、良好な関係を構築していることも特徴だ。店舗システム・基幹システム・顧客管理・ECなど、流通小売業に必要なソリューションサービスを一貫して提供している。日本国内はもちろん、顧客の海外展開にも対応できる強みもある。顧客開拓についてはプロダクト分野を中心に新規顧客を獲得し、その後ソリューション分野やアウトソーシング分野に繋いで取引拡大・安定顧客化を図るという戦略を推進している。

流通小売企業の DX 投資加速で事業環境良好

7. リスク要因・収益特性・対策

情報関連サービス業界において収益に影響を与える一般的なリスク要因としては、景気低迷による企業の IT 投資抑制、競争激化による受注条件の悪化、個別プロジェクトの不採算化、技術革新への対応遅れ、情報セキュリティ管理・システム障害、人材確保・育成、外注費の高騰、法的規制などがある。

企業の IT 投資に関しては DX の流れも背景として高水準に推移することが予想されている。同社が主ターゲットとする流通小売業においても、ネットとリアル融合による業態変革やスマートストア化など、1980年代の POS 普及以来の大きな変革期を迎えている。そして、ニューリテールと呼ばれる新技術を活用した店舗運営を実現するために、POS システム関連・CRM 関連・MD 関連などの DX 投資を加速する動きが見られる。したがって事業環境は良好と言えるだろう。

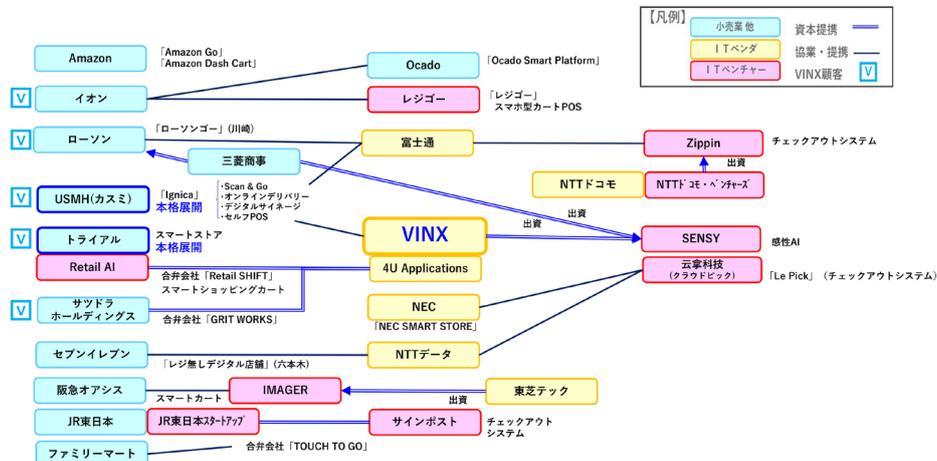
競争の面では、流通小売業に熟知したうえでシステム開発や機器調達などに対応できる競合企業が少なく、同社にはメーカーに対する中立性で世界中のメーカーの機器を選定・提案できる優位性もある。品質面でも過去の実績に対する信頼感が高い。

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)

3784 東証スタンダード市場 | https://www.vinx.co.jp/ir/

事業概要

日本における技術の実証化に向けた動き



注：資料出典はプレスリリース及び各社ホームページ等（一部、通称表示あり）
出所：同社提供資料より掲載

業績動向

2021年12月期は計画を上回る増収・大幅増益

1. 2021年12月期連結業績の概要

2021年12月期の連結業績は、売上高が前期比7.7%増の29,867百万円、営業利益が同18.7%増の2,526百万円、経常利益が同21.1%増の2,537百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同32.2%増の1,616百万円となった。計画（2021年11月10日付で上方修正、売上高29,000百万円、営業利益2,340百万円、経常利益2,305百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,345百万円）を上回る増収・大幅増益で着地した。

2021年12月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	20/12期 実績	21/12期			
		計画	実績	前期比	計画比
売上高	27,720	29,000	29,867	7.7%	3.0%
売上総利益	6,775	-	6,898	1.8%	-
販管費	4,647	-	4,372	-5.9%	-
営業利益	2,128	2,340	2,526	18.7%	8.0%
経常利益	2,095	2,305	2,537	21.1%	10.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,222	1,345	1,616	32.2%	20.2%

注：計画値は2021年11月10日付上方修正値
出所：決算短信よりフィスコ作成

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)

 3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/>

業績動向

コロナ禍の影響により海外売上が減少したが、国内小売業におけるDXニーズの高まりで需要が高水準に推移した。また、既存顧客へのさらなる深耕、大型案件の増加、継続的な生産性向上や品質向上に向けた取り組みが奏功し、オフショア開発の活用やコロナ禍に伴う経費の減少なども寄与した。売上総利益は前期比1.8%増となり、売上総利益率は同1.3ポイント低下して23.1%となった。販管費は同5.9%減となり、販管費率は同2.2ポイント低下して14.6%となった。この結果、営業利益率は同0.8ポイント上昇して8.5%となった。営業利益率は上昇基調である。なお営業外収益・費用、特別利益・損失では、特に大きな項目の発生はなかった。

ソリューション分野とプロダクト分野が伸長

2. 分野別動向

アウトソーシング分野は売上高が前期比3.7%減の8,414百万円で営業利益が同5.3%減の574百万円となった。コロナ禍の影響により海外売上が減少したことから、全体として減収営業減益となった。ただし国内は同2.0%増収、同40.6%営業増益と順調であった。全体としての営業利益率も同6.8%と高水準を維持(2020年12月期は6.9%)した。

ソリューション分野は売上高が前期比6.3%増の11,624百万円で営業利益が同28.3%増の1,359百万円、プロダクト分野は売上高が同2.2%増の3,693百万円で営業利益が同27.4%増の412百万円となった。小売業におけるDXニーズの高まりも背景として、ハードウェアに依存しないPOSシステム「ANY-CUBE」、MD基幹システム「MDware」、自動発注システムなどが好調に推移した。ソリューション分野では売上伸長とともに生産性向上も寄与した。プロダクト分野は大型案件の稼働時期の関係で一時的に小幅増収にとどまったが、2022年12月期以降も成長軌道に変化はないとしている。

その他IT関連分野は売上高が前期比38.6%増の6,133百万円、営業利益が同30.6%増の180百万円となった。次世代セルフPOS等のハードウェア販売が好調であった。

2021年12月期分野別売上高・営業利益

(単位：百万円)

	20/12期	21/12期	前期比
売上高	27,720	29,867	7.7%
アウトソーシング分野	8,741	8,414	-3.7%
ソリューション分野	10,938	11,624	6.3%
プロダクト分野	3,613	3,693	2.2%
その他IT関連分野	4,426	6,133	38.6%
営業利益	2,128	2,526	18.7%
アウトソーシング分野	606	574	-5.3%
ソリューション分野	1,059	1,359	28.3%
プロダクト分野	323	412	27.4%
その他IT関連分野	137	180	30.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

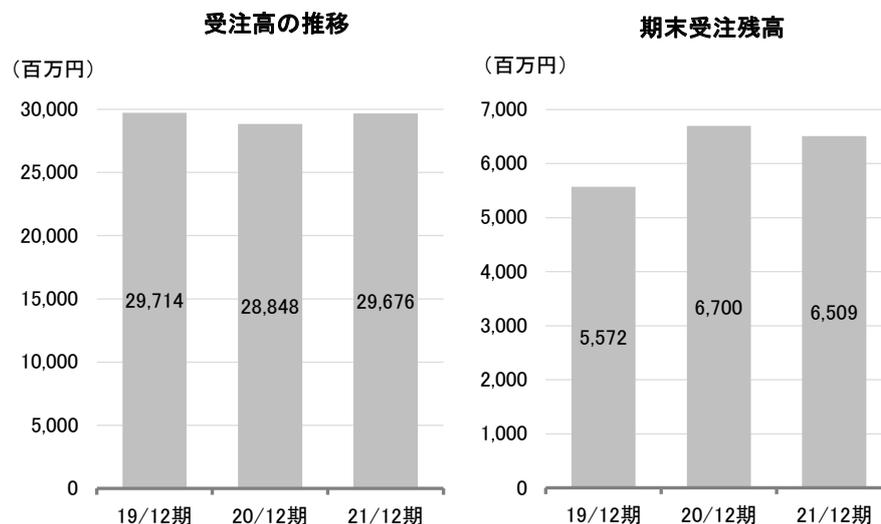
2022年12月期に向けて受注も好調

3. 受注動向

2021年12月期の受注高は前期比2.9%増の29,676百万円となり、期末受注残高は前期末比2.9%減の6,509百万円（アウトソーシング分野は受注生産型の事業形態ではないため除く）となった。

主要な受注案件としては、大手化粧品企業向けSalesforceクラウドによるECバックオフィスシステム構築案件、大手総合小売企業向けファシリティ関連の基幹システムリプレイス案件、関東・北陸地方に展開する食品スーパー向け基幹システム導入案件、関西中心に展開するドラッグストア向け基幹システム導入案件、日本及び中国で展開するファッション企業向けポイントシステム統合案件、関東中心に展開する大手食品スーパー向け次世代キャッシュレス・セルフPOSシステム案件、北陸・西日本中心に展開するスーパー・ホームセンター向け次期POSシステム案件、全国展開の大手調剤薬局・ドラッグストアチェーン向け次期POSシステム案件などがある。RPA（Robotic Process Automation = ソフトウェアロボットによる定型的なパソコン操作の自動化）では、スーパー・アパレル・ドラッグストア等合計9社から導入案件を受注した。海外関連では、全国展開する大手ドラッグストアのアジア展開案件を受注した。

なお上記以外に内示として、関東地方を中心に展開する大手食品メーカーのPOSシステム開発案件、関西の大手流通小売グループのMD基幹システム開発案件、北関東から全国に展開する大手ホームセンターの自動発注システム開発案件などがある。



注：アウトソーシング分野は、受注生産型の事業形態ではないため期末受注残高では除く
出所：決算説明資料より掲載

財務の健全性は良好

4. 財務の状況

財務面で見ると、2021年12月期末の資産合計は前期末比1,736百万円増加して20,505百万円となった。主に業容拡大に伴って現金及び預金が764百万円増加、受取手形及び売掛金が1,532百万円増加した。負債合計は同24百万円増加して9,366百万円となった。買掛金が1,064百万円増加したが、短期借入金⁸が486百万円減少、長期借入金⁹が549百万円減少した。純資産合計は同1,711百万円増加して11,138百万円となった。主に利益剰余金¹⁰が1,372百万円増加した。この結果、自己資本比率は同3.7ポイント上昇して50.1%となった。財務の健全性は良好と言えるだろう。

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)

 3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/>

業績動向

財務諸表

(単位：百万円)

	18/3 期	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期
売上高	25,439	19,515	29,748	27,720	29,867
売上総利益	5,271	4,009	6,491	6,775	6,898
売上総利益率 (%)	20.7%	20.5%	21.8%	24.4%	23.1%
販管費	4,010	3,092	4,821	4,647	4,372
販管費率 (%)	15.8%	15.8%	16.2%	16.8%	14.6%
営業利益	1,261	916	1,669	2,128	2,526
営業利益率 (%)	5.0%	4.7%	5.6%	7.7%	8.5%
営業外収益	82	39	70	78	73
営業外費用	78	62	87	111	62
経常利益	1,266	893	1,652	2,095	2,537
経常利益率 (%)	5.0%	4.6%	5.6%	7.6%	8.5%
特別利益	-	-	146	-	11
特別損失	35	164	131	12	37
税金等調整前当期純利益	1,230	729	1,666	2,082	2,510
法人税等合計	398	221	529	817	850
親会社株主に帰属する当期純利益	753	464	1,099	1,222	1,616
当期純利益率 (%)	3.0%	2.4%	3.7%	4.4%	5.4%
包括利益	849	440	1,129	1,284	1,864
資産合計	17,409	16,108	16,913	18,768	20,505
（流動資産）	11,596	10,487	10,832	13,437	15,976
（固定資産）	5,812	5,621	6,081	5,331	4,528
負債合計	8,894	7,810	8,799	9,341	9,366
（流動負債）	6,244	5,465	5,960	6,330	6,972
（固定負債）	2,650	2,344	2,838	3,011	2,394
純資産合計	8,514	8,298	8,114	9,426	11,138
（株主資本）	7,868	8,013	7,717	8,695	10,068
（資本金）	596	596	596	596	596
自己株式除く期末発行済株式総数（株）	17,717,514	17,717,466	16,817,428	16,817,428	16,817,428
1株当たり当期純利益（円）	42.55	26.23	63.92	72.69	96.12
1株当たり純資産額（円）	448.26	452.78	458.92	518.24	611.39
1株当たり配当額（円）	10.00	7.50	13.00	14.00	20.00
自己資本比率 (%)	45.6%	49.8%	45.6%	46.4%	50.1%
自己資本当期純利益率 (%)	9.9%	5.8%	14.0%	14.9%	17.0%
営業活動によるキャッシュ・フロー	808	914	3,096	2,491	2,322
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,101	-957	-1,459	-736	-499
財務活動によるキャッシュ・フロー	238	-898	-1,456	731	-1,393
現金及び現金同等物の期末残高	4,992	4,081	4,246	6,730	7,324

注1：18/12期は決算期変更により9ヶ月決算

注2：2018年3月1日付株式2分割換算後

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年12月期は小幅の増収増益予想も上振れ余地

1. 2022年12月期連結業績予想の概要

2022年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比3.8%増の31,000百万円、営業利益が同3.7%増の2,620百万円、経常利益が同3.7%増の2,630百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.3%増の1,670百万円としている。小売業におけるDXニーズの高まりも背景として、中期計画の重点戦略で掲げた「既存ビジネスの高度化とニューリテール事業の具現化」を推進し、事業の持続的な成長を目指すとしている。

2022年12月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	21/12期			22/12期(予)					
	上期	下期	通期	上期	前年同期比	下期	前年同期比	通期	前期比
売上高	14,549	15,317	29,867	15,100	3.8%	15,900	3.8%	31,000	3.8%
売上総利益	3,473	3,425	6,898	3,740	7.7%	3,618	5.6%	7,358	6.7%
販管費	2,205	2,166	4,372	2,425	9.9%	2,313	6.7%	4,738	8.4%
営業利益	1,268	1,258	2,526	1,315	3.7%	1,305	3.7%	2,620	3.7%
経常利益	1,273	1,263	2,537	1,320	3.6%	1,310	3.7%	2,630	3.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	804	811	1,616	830	3.2%	840	0.2%	1,670	3.3%
1株当たり当期純利益(円)	47.84	48.28	96.12	49.35	-	49.95	-	99.30	-

出所：決算短信及び決算説明補足資料よりフィスコ作成

半期別に見ると、上期は売上高が前年同期比3.8%増の15,100百万円、営業利益が同3.7%増の1,315百万円、経常利益が同3.6%増の1,320百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同3.2%増の830百万円、下期は売上高が同3.8%増の15,900百万円、営業利益が同3.7%増の1,305百万円、経常利益が同3.7%増の1,310百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同0.2%増の840百万円としている。

コロナ禍の影響などにより先行きに不透明感が強く、人件費、研究開発費、営業経費の増加なども考慮して小幅の増収増益にとどまる予想としているが、保守的な印象が強い。DXニーズは高水準であり、大型案件の受注も好調に推移している。弊社では会社予想に上振れ余地が大きいと考えている。

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)

 3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/>

今後の見通し

ソリューション分野が順調に拡大、 プロダクト分野も高成長軌道に回帰

2. 分野別動向と重点施策

分野別売上高の計画は、アウトソーシング分野が前期比 2.2% 増の 8,602 百万円、ソリューション分野が同 9.3% 増の 12,709 百万円、プロダクト分野が同 26.5% 増の 4,672 百万円、その他 IT 関連分野が同 18.2% 減の 5,017 百万円としている。アウトソーシング分野は国内が堅調に推移し、コロナ禍の影響を受けた海外の回復も見込んでいる。ソリューション分野とプロダクト分野は引き続き順調な拡大を見込んでいる。特にプロダクト分野は、2021 年 12 月期は大型案件の稼働時期の関係で一時的に小幅増収にとどまったが、2022 年 12 月期は高成長軌道に回帰する見込みだ。その他 IT 関連分野は、2021 年 12 月期にハードウェア販売が大幅伸長した反動減を見込んでいる。

2022 年 12 月期分野別売上高の計画

(単位：百万円)

	21/12 期			22/12 期 (予)					
	上期	下期	通期	上期	前年同期比	下期	前年同期比	通期	前期比
売上高	14,549	1,257	29,867	15,100	3.8%	15,900	3.8%	31,000	3.8%
アウトソーシング分野	4,204	4,210	8,414	4,267	1.5%	4,335	3.0%	8,602	2.2%
ソリューション分野	5,949	5,675	11,624	6,179	3.9%	6,530	15.1%	12,709	9.3%
プロダクト分野	1,743	1,950	3,693	1,978	13.5%	2,694	38.1%	4,672	26.5%
その他 IT 関連分野	2,651	3,481	6,133	2,676	0.9%	2,341	-32.8%	5,017	-18.2%

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

重点施策として、POS・MD システム等の既存コア製品の拡販、保守サービス等のストックビジネスの拡大、既存特定顧客との関係強化及び新規顧客の特定顧客化に向けた営業・開発体制の強化、EC・専門店向けビジネスの拡大、ASEAN 地域における既存特定顧客向け体制の強化、アウトソーシングサービスのさらなる効率化、プロダクト製品のラインナップ拡充、カート型 POS・無人店舗・キャッシュレス POS 等の次世代ソリューションの拡販などを推進する方針だ。

成長戦略

経営ビジョン

「アジアにおける流通 IT のリーディングカンパニーを目指す」

1. 中期計画

中期計画では経営ビジョンに「アジアにおける流通 IT のリーディングカンパニーを目指す」を掲げ、最終年度となる 2024 年 12 月期の経営目標値を売上高 33,530 百万円、営業利益 2,840 百万円、経常利益 2,850 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,810 百万円としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)

 3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/>

成長戦略

中期計画の目標数値

(単位：百万円)

	21/12 期 実績	22/12 期 計画	23/12 期 計画	24/12 期 計画
売上高	29,867	31,000	32,240	33,530
営業利益	2,526	2,620	2,730	2,840
経常利益	2,537	2,630	2,740	2,850
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,616	1,670	1,740	1,810

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ニューリテール戦略などを推進

2. 重点戦略

近年は新技術を活用した「ニューリテール」と呼ばれる新たな小売業が出現し、リアル店舗とEC及びそれらをつなぐ物流の融合、新たな顧客体験を提供する店舗、従来型のPOS端末を不要とする無人店舗やカート型店舗「スマートストア」も登場している。国内においても、労働力不足への対策や生産性向上に向けて「ニューリテール」実現に向けたDX投資が加速している。こうした事業環境も背景に、既存ビジネスの高度化とニューリテール事業の具現化に向けた重点戦略として、ニューリテール戦略の実行、特定顧客事業の深耕、プロダクト分野の強化、リテールソリューション事業の拡大、グローバル事業の拡大などを推進している。

ニューリテール戦略

スマートストア化

IoTやAIを活用し、買い物は便利でかつ従業員にとっても店舗運営がシンプルな店舗の実現へ



従来のPOSとは異なる決済手段の出現と多様化、レジレス・キャッシュレスの加速



ネットとリアルの融合

ネットとリアル店舗の良さを組合わせた新たな業態出現垣根を超えた融合へ



顧客体験を優先し、購買はネットに誘導し、その場で売らない店舗



出典：b8taホームページ (<https://b8ta.jp/>)

店舗のメディア化

店舗を広告媒体として活用、メーカーとの協業によるインスタ販促と広告の収益化



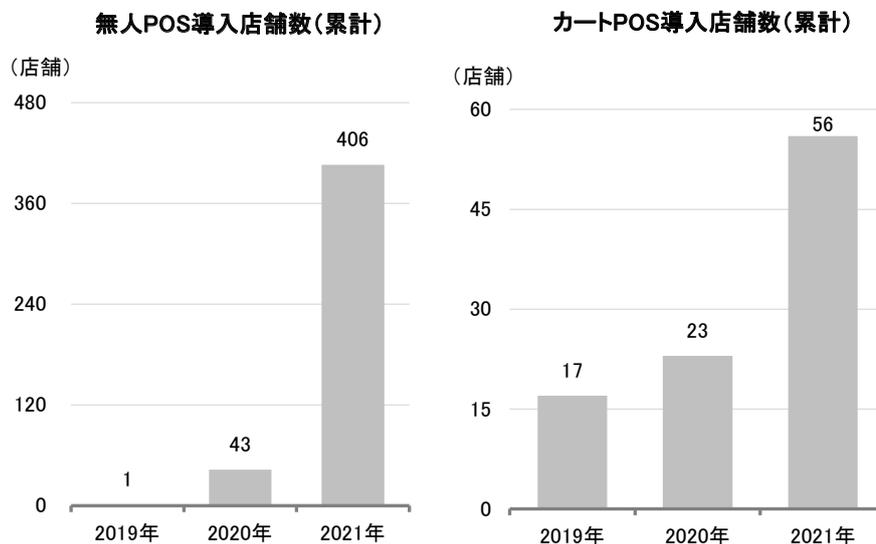
出所：事業戦略説明資料より掲載

成長戦略

(1) ニューリテール戦略

ニューリテール戦略では、小売業のスマートストア化に対応するため、ニューリテール分野の企画開発の強化やカート型 POS・無人店舗・キャッシュレス POS 等の次世代ソリューションの拡販などを推進している。2021年12月期には、関東地方に展開する大手スーパーの次世代キャッシュレス・セルフ POS 案件、大手化粧品企業向け Salesforce クラウドによる EC バックオフィスシステム構築案件、関東中心に展開する大手ドラッグストアのポイント連携システム構築案件などを受注した。

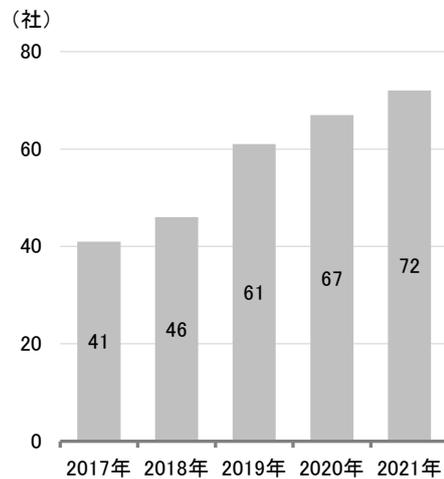
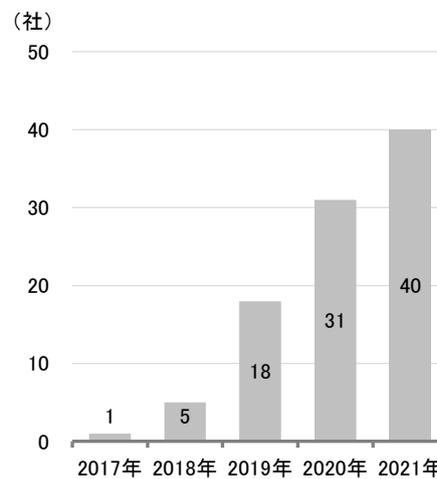
次世代無人 POS「ANY-CUBE」シリーズの導入店舗数は2021年12月期末で累計406店舗(前期末は43店舗)に拡大した。スマートストアに対応した次世代カート POS の導入店舗数は累計56店舗(同23店舗)に拡大した。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、小売業向け DX プラットフォームとなる MD 基幹システム「MDware」の導入社数は、2021年12月期末で累計72社(同67社)となった。自動化によって業務改善を実現する RPA「BizRobo」の導入実績は累計40社(同31社)となった。なお同社は RPA テクノロジーズ(株)(RPA ホールディングス<6572>の子会社)の販売代理店として、3年連続で「BizRobo! Family Awards」を受賞した。

成長戦略

MD基幹システム・自動発注 導入社数(累計)

RPA導入社数(累計)


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

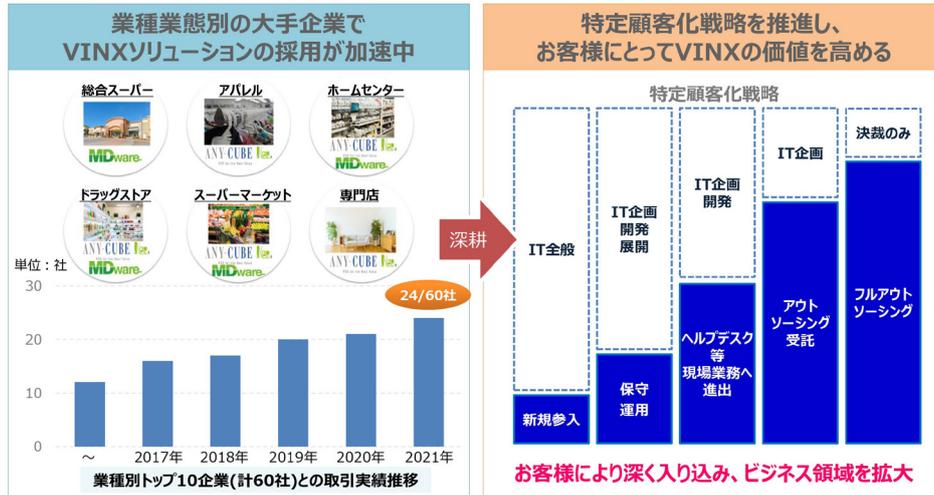
(2) 特定顧客事業深耕戦略

流通小売業におけるビジネス変革の波を捉えて事業規模を拡大するため、既存特定顧客との関係強化及び新規顧客の特定顧客化に向けた営業・開発体制の強化、特定顧客向け保守・運用業務まで含めた IT フルアウトソーシングサービスのさらなる効率化、統合ヘルプデスクサービス等のストックビジネス拡大に向けた共通基盤の構築などを推進している。

2021年12月期には、大手総合小売業グループの店舗関連業務に関する基幹システムリプレイス案件、関東中心に展開する大手スーパーグループの基幹システム構築支援案件、関東中心に展開する大手ディスカウントストアの物流センター統合案件、関東中心に展開する大手スーパーの基幹システムリプレイス案件、大手総合小売業グループのファシリティ関連基幹システムリプレイス案件、大手卸売業グループ企業の IT インフラ運用支援案件などを受注した。

成長戦略

特定顧客化戦略



出所：事業戦略説明資料より掲載

(3) プロダクト事業強化戦略

プロダクト製品のラインナップ拡充、次世代無人 POS「ANY-CUBE」シリーズや小売業向け MD 基幹システム「MDware」など既存コア製品の競争力強化、AI・ロボット技術・スマートストア・キャッシュレス等のニューリテール分野の技術を活用した既存プロダクトの高度化推進や新製品開発、AI や自動認識技術など優れた要素技術の積極活用などを推進している。

2021年12月期には、近畿地方の生協グループの「MDware 自動発注」導入案件、関西中心に展開する鉄道会社グループの基幹システム「AP-Vision」導入案件、関東・北陸中心に展開する食品スーパーの「MDware」導入案件、関西中心に展開するドラッグストアの「MDware」導入案件、北陸中心に展開する食品スーパーの「MDware」導入案件などを受注した。

(4) リテールソリューション事業拡大戦略

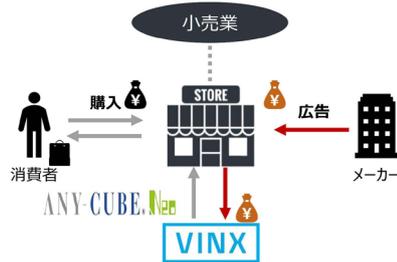
メーカーに対して中立という強みを生かした提案力を強化するとともに、飛躍的な事業拡大を実現できる体制を構築し、POS・MD システム等の既存コア製品の拡販、保守サービス等のストックビジネスの拡大、EC・専門店向けビジネスの拡大などを推進している。また既存ソリューションを活用した新規ビジネスとして、次世代無人 POS「ANY-CUBE」をベースに店舗内ディスプレイ等に広告を提供するサービスや、マルチ決済プラットフォーム「SoftWare CAT」をベースとするポイントサービスなども展開する方針だ。

2021年12月期には、全国展開する大手ファストフードのキャッシュレス対応案件、大手アパレル企業の会計システム及びポイントシステム案件、中国・四国中心に展開するドラッグストアの基幹システムインフラ案件及びスマートフォンアプリ導入案件、全国展開する大手調剤・ドラッグストアの次期 POS システム案件、関東中心に展開する大手食品スーパー 2 社の次期 POS システム案件、日本及び中国で展開するファッション企業のポイントシステム統合案件、北陸・西日本中心に展開するスーパー・ホームセンターの次期 POS システム案件などを受注した。

新たなビジネスモデル

VINX広告メディアサービス

店舗内の広告媒体(ディスプレイ等)に広告を提供。メーカーからの広告収入が、お客様とVINX両社の収益機会となります。



ANY-CUBE NeoのPOSシステムをベースにサービス追加

出所：事業戦略説明資料より掲載

SoftWareCATポイントサービス

店舗のPOSと共通ポイントまでを中継。お客様が店舗でポイントの付与を受けたり、使用したりする際に、取引1件ごとにVINXの収益機会となります。



SoftWareCATをベースにサービス追加

(5) グローバル市場拡大戦略

アジアにおける流通 IT のリーディングカンパニーを目指し、ASEAN 地域における既存特定顧客向け体制の強化、海外パートナーとのアライアンス強化、グローバルプロダクト販売拡大に向けた営業・開発・サービス体制の強化などを推進する。2021年12月期にはマレーシア大手財閥グループのホテル向けチェックインシステム導入展開案件、ASEANに進出する大手カルチャースタアのPOSシステム導入支援案件、全国展開する大手ドラッグストアのアジア展開案件などを受注した。

流通小売業の DX をリードして中長期的な成長ポテンシャルは大きい
3. 中長期の展望概要

流通小売業においては、個人消費・購買行動の変化や労働力不足への対応などにより、ニューリテールと呼ばれる新技術を活用した店舗運営に向け DX 投資が加速すると予想されている。同社は流通小売業を熟知していることが強みであり、流通小売業の DX をリードする IT サービス企業としてさらなる市場シェア拡大余地が大きい。弊社では同社の中長期的な成長ポテンシャルは大きいと評価している。

ヴィンクス | 2022年4月13日(水)

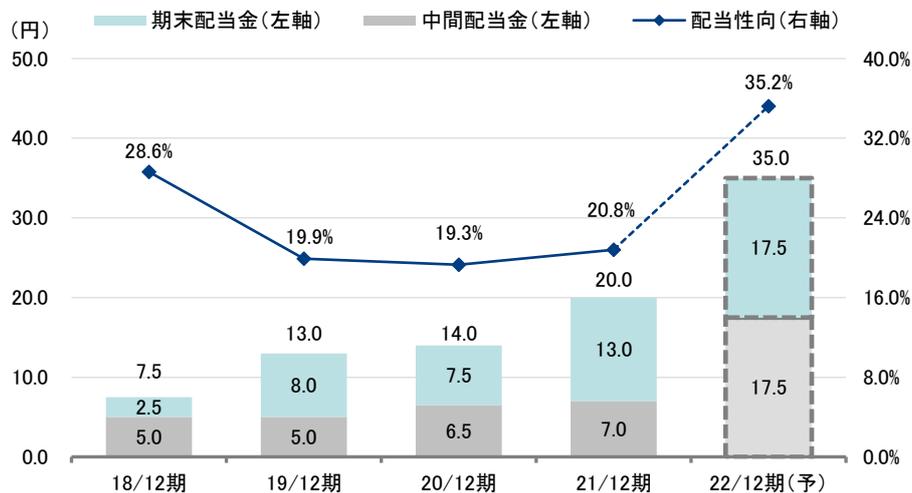
 3784 東証スタンダード市場 | <https://www.vinx.co.jp/ir/>

株主還元策

株主還元については、財務体質の強化と積極的な事業展開を勘案して安定した配当政策を実施することを基本方針としている。そして、利益体質の改善が順調に図れているため配当政策を見直すこととした。

この配当政策見直しに基づいて、2021年12月期の配当は前期比6円増配の20円(第2四半期末7円、期末13円)とした。配当性向は20.8%となる。さらに2022年12月期の配当予想は前期比15円増配の35円(第2四半期末17.5円、期末17.5円)としている。連続して大幅増配となる予想である。予想配当性向は35.2%となる。中長期的な利益成長に伴ってさらなる株主還元の充実にも期待したい。

1株当たり配当金及び配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

SDGs・ESG 経営への取り組み

SDGs・ESG（環境・社会・ガバナンス）経営への取り組みとしては、経営理念に「人々の暮らしと流通企業のビジネス活動を情報システム技術で融合し、豊かな社会の実現に貢献します。」を掲げている。国内外の流通小売業の変革・発展に貢献することによって、結果的に消費者が豊かになるという観点で、SDGsを意識したESG経営を推進する方針としている。

ESG 経営への取り組み

SDGs 項目	主な取り組み
環境面 2050年のカーボンニュートラル社会の実現に向け、小売業の次世代の店舗づくり等、新たな環境価値を創造する	7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに 8. 働きがいも経済成長も 9. 産業と技術革新の基礎をつくろう 12. つくる責任つかう責任 13. 気候変動に具体的な対策を
社会面 人権・労働問題や社会課題の解決に貢献するほか、従業員がやりがいをもち能力を発揮できる環境を整え、多様な人材が活躍できるダイバーシティを進める	3. すべての人に健康と福祉を 4. 質の高い教育をみんなに 5. ジェンダー平等を実現しよう 8. 働きがいも経済成長も 10. 人や国の不平等をなくそう
ガバナンス面 経営の健全性・透明性を確保し、情報開示の充実、事業拡大に伴うリスクマネジメントの強化を図る	16. 平和と公正をすべての人に
	(1) オフィスでの省エネ化 (2) リサイクル商品の利用、事業活動で発生する廃棄物の削減
	(1) 人権と労働 ・ 基本的人権の尊重、ハラスメント防止 ・ 適正な労働時間の管理 ・ 健康・ヘルスマメンタルの維持向上 ・ 従業員のスキルアップ、キャリア開発支援 ・ 育児・介護支援 (2) 社会貢献 ・ 文化、スポーツへの支援 ・ 被災者支援 など
	(1) 法令遵守 (2) リスクマネジメント (3) コーポレート・ガバナンス (4) ステークホルダーとの対話

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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