

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

システムディ

3804 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月7日(木)

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. 公教育・公会計ソリューションが大きく伸長	01
2. 2022年10月期は2ケタ増収、営業増益を目指す	01
3. 年率10%超の持続的成長により営業利益10億円の早期達成を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 沿革と事業領域	03
2. 特長と強み	04
3. 『Value & Volume Business』戦略	05
■ 業績動向	06
1. 2022年10月期第2四半期累計業績の概要	06
2. 事業部門別動向	09
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2022年10月期の業績見通し	17
2. 事業部門別売上見通し	18
3. 中期目標	20
■ 株主還元策	23
■ 情報セキュリティ	24

■ 要約

公教育・公会計ソリューション事業がけん引し、 2022年10月期は過去最高業績更新へ

システムディ<3804>は業種・業務特化型の業務支援ソフトウェアを開発し、パッケージ販売やクラウドサービスで提供している。学園ソリューション（大学及び私立高校・専門学校）、ウェルネスソリューション（スポーツ施設及び文化・観光施設）、公教育ソリューション（公立の小・中・高校）、公会計ソリューション（自治体及び関連公共団体）、ソフトエンジニアリング（民間企業、公益法人、学校法人等）、薬局ソリューション（調剤薬局）の6つの事業を展開しており、薬局ソリューションを除く5つの分野で業界トップクラスのシェアを握る。ここ数年はクラウドサービスにも注力しており、2021年10月期におけるストック収入（クラウドサービス及び保守・サポート料）の売上構成比は51.2%と2017年10月期の26.5%から大きく上昇している。

1. 公教育・公会計ソリューションが大きく伸長

2022年10月期第2四半期累計（2021年11月～2022年4月）の連結業績は、売上高で前年同期比16.0%増の2,295百万円、営業利益で同38.4%増の675百万円となった。売上高は新規案件の導入が集中した公教育ソリューション事業で同53.2%増、公会計ソリューション事業で同79.7%増となり、両事業がけん引役となった。利益面では、増収効果に加えて売上総利益率が0.6ポイント改善したことも増益要因となった。期初会社計画比では、学園ソリューション事業がやや苦戦したが、その他の事業については順調に推移しおおむね計画どおりの進捗となった。当第2四半期末の累計顧客数は9,045件と前期末比で781件増となり、うち公教育ソリューション事業で637件増加した。また、ストック売上については前年同期比7.8%増の1,024百万円と順調に積み上がっている。

2. 2022年10月期は2ケタ増収、営業増益を目指す

2022年10月期は売上高で前期比12.8%増の4,332百万円、営業利益で同10.4%増の892百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの進捗率は売上高で53.0%、営業利益で75.7%と好進捗となっているが、新規案件の導入が集中したことが要因であり、下期は開発に関連する償却費が増加することもおおむね計画どおりに推移する見通しだ。ストック売上は同8.9%増の2,141百万円、フロー売上は同16.8%増の2,191百万円を見込んでいる。ストック売上についてもおおむね計画どおりの推移が見込まれるため、フロー売上の動向が計画達成の鍵を握ることになる。下期のフロー売上は前年同期比8.6%増の920百万円の計画となっており、現状の市場環境を考慮すると達成可能な水準と思われる。なお、2022年7月に本社近隣のビルを取得した。人員体制の強化を進めるための環境整備が目的で、本社ビルと合わせて延床面積は従前から約1.5倍に拡大する見通しだ。

要約

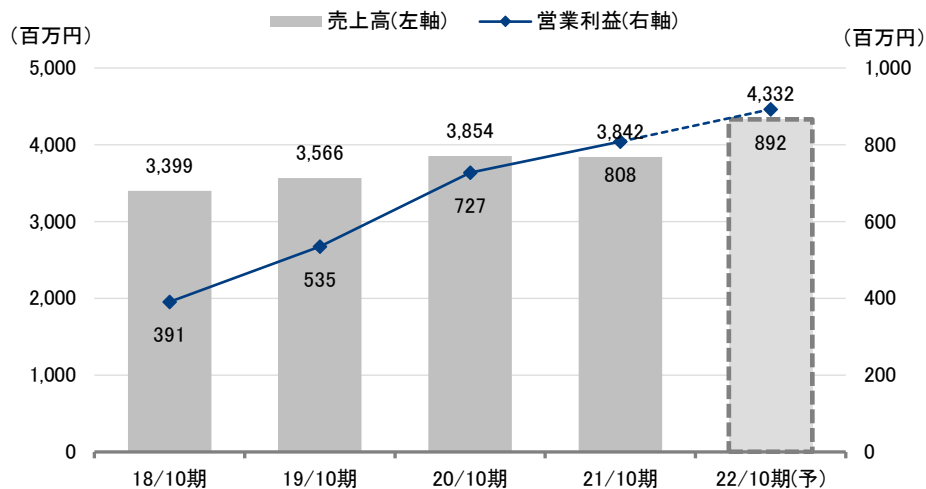
3. 年率 10% 超の持続的成長により経常利益 10 億円の早期達成を目指す

同社は成長戦略として「景気変動にも、自然災害にも、ウィルスにも負けない強靱な事業体を築く」ことをテーマに、次世代パッケージソフトの開発やクラウドサービスの提供により各ソリューションで顧客開拓を進め、ストック収益の積み上げを図ることで毎期 10% 超の収益成長を目指していく。順調に進めば 2023 年 10 月期にも経常利益で 10 億円を達成する見通しだ。また売上高営業利益率で 20% (2021 年 10 月期は 21.0%)、ストック収入比率で 50% (同 51.2%)、累計顧客数で 1 万件 (同 8,264 件)、入社 3 年後の社員定着率 90% 超を KPI として掲げている。今後も既存市場における新規製品・サービスの投入によるアップセルに加えて、新規市場の開拓に取り組むことで持続的成長を図っていく方針だ。

Key Points

- ・ 2022 年 10 月期第 2 四半期累計業績は公教育・公会計ソリューションがけん引し、2 ケタ増収増益に
- ・ 2022 年 10 月期は期初計画どおりの増収増益が続く見通し
- ・ ストック売上の積み上げにより、年率 10% 超の持続的な収益成長を目指す

業績推移



注：21/10 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

業務・業種特化型の業務支援ソフトウェアを、6つの領域で展開

1. 沿革と事業領域

同社は、業種・業務特化型の業務支援ソフトウェアの開発・販売を手掛ける企業で、1984年に設立された。当初は、情報化に立ち遅れていた私立学校法人向けの業務支援ソフトウェアの開発・販売から事業をスタートし、その後、2001年に事業買収を通じてフィットネスクラブ向けソフトウェアへ進出するなど、事業領域を徐々に拡大し成長を遂げてきた。現在は6つの業種・業務を対象にパッケージソフトの開発・販売、並びにクラウドサービスの提供を行っており、それぞれを事業部門としている。

業種特化型ソフトウェアでは、学園ソリューション（私立学校法人（大学・高校・専門学校）及び国公立大学向け）、ウェルネスソリューション（フィットネスクラブ・スポーツ施設及び文化・観光施設向け）、公教育ソリューション（公立の小・中・高校向け）、公会計ソリューション（地方自治体及び団体向け）、薬局ソリューション（調剤薬局向け）の5業種について業務支援ソフトウェアの販売またはクラウドサービスを提供している。また、業務特化型ソフトウェアとして、コンプライアンス業務支援の規程管理システム、契約書・マニュアルの作成・管理システム等を販売するソフトエンジニアリング事業（民間企業や金融機関、公益法人及び学校法人等向け）がある。

事業部門と商品・サービス

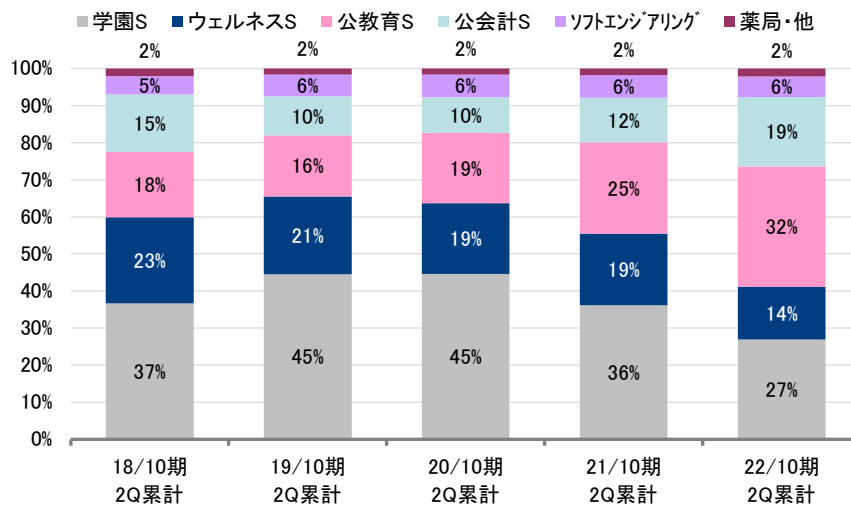
事業部門	対象となる業種・業務	提供する商品・サービス
業種特化型 学園 ソリューション	国公立大学、私立学校法人 (大学・高校・専門学校主体)	学園情報総合管理システム「Campus Plan .NET Framework Ver.10」 保護者向け BtoBtoC サービス「アンシンサイト」 次世代学園総合情報システム「Campus Plan Smart」(2019年11月リリース)
ウェルネス ソリューション	フィットネスクラブ事業者、 地方自治体（スポーツ施設）、 テーマパーク・文化・観光施設	フィットネスクラブ・スポーツ施設向け会員管理システム「Hello EX」 公共体育施設運営支援システム「すこやか Hello」 アミューズメント施設向け運営管理システム「Hello Fun」 次世代クラウド型会員管理システム「Smart Hello」(2020年11月リリース)
公教育 ソリューション	公立小・中・高校 (都道府県及び市町村の教育委員会)	クラウド型校務支援サービス（校務支援、学校用グループウェア、 学校用メール連絡網）「School Engine」 児童の成績・出欠・活動情報をリアルタイムで保護者に提供する サービス「Home Services」(2021年4月リリース)
公会計 ソリューション	地方自治体及び団体 (事務組合等)	地方公会計システム「PPP Ver.5 新統一基準対応版」 クラウド型地方公会計システム「PPPクラウド (Azure)」 地方公共団体向け財務会計システム「Common 財務会計システム」 (2021年3月リリース)
薬局 ソリューション (子会社(株)シンク)	薬局（小規模）	調剤薬局向けレセプトコンピューター「GOHL2」/「OKISS」 保険薬局向け薬歴情報システム「薬歴情報電子ファイル」 医薬品過誤防止システム「GOHL PICKING」
業務特化型 ソフト エンジニアリング	民間企業等における契約書・マニ ュアル、社内規程の管理担当部署	「規程管理システム」「規程管理システム 金融機関版」「契約書作成・ 管理システム」「規程・マニュアル管理システム」

出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

会社概要

2022年10月期第2四半期累計の事業部門別売上構成比を見ると、学園ソリューション事業が27%、公教育ソリューション事業が32%となっており、教育分野で全体の6割弱を占めている。そのほか、公会計ソリューション事業が19%、ウェルネスソリューション事業が14%と続く。ソフトエンジニアリング事業は6%だがニッチ領域のため競合が少なく、追加機能の開発にかかる費用や問い合わせ等も少ないため利益率は相対的に高い。薬局ソリューション事業は子会社の(株)シンクで展開しており、売上構成比は2%と小さいながらも大阪府下の小規模薬局を主たる顧客として安定した事業基盤を確立している。

事業部門別売上構成比



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

“イージーオーダー”型モデルで顧客に最新・最善のトータルソリューションを提供、ソフトウェアの“進化”により売上拡大と利益率向上を実現

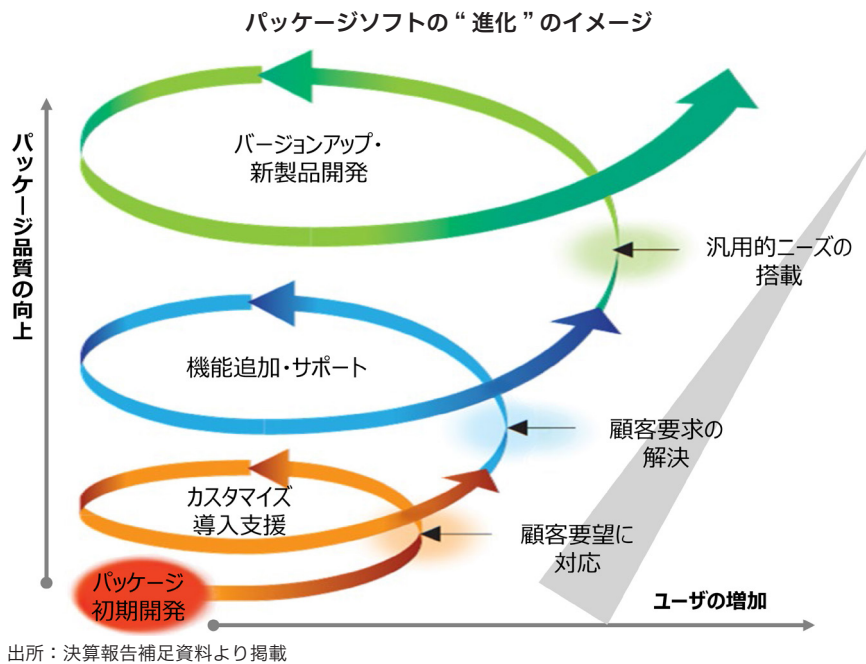
2. 特長と強み

ソフトウェアのタイプには様々なものがあるが、住宅やスーツ等になぞらえると理解が早いだろう。ソフトウェアは大きく、パッケージソフトとスクラッチ開発に分けることができる。パッケージソフトは住宅で言えば建売住宅であり、スーツではレディメイド（吊るし）に当たる。スクラッチ開発はその対極にあり、完全注文建築あるいはオーダーメイド・スーツに該当する。

同社のソフトウェアは、パッケージソフトをベースに顧客の業務上の課題を解決し、また顧客の要求に合わせてカスタマイズしながら顧客ニーズを充足できる点が特長となっている。言わば建売住宅やイージーオーダー・スーツに相当し、高い顧客満足度と低コストを両立している点が強みとなっている。またソフトウェアの提供に加えて、導入支援やサポートサービス、関連するハードウェアの仕入販売等を行うなどトータルソリューションを提供している点も特長と言える。

会社概要

同社のパッケージソフトビジネスをイーザーオーダー・スーツのイメージと説明したが、その作り込みの過程において同社が最も意識しているのが“進化”であり、これは同社の強みを理解するうえでのキーワードだと弊社では考えている。どのようなソフトウェアも初期の開発時をスタートとして、顧客ニーズへの対応を重ねながら必要な機能を拡充し、製品の完成度と品質向上を実現している。品質が向上することによって顧客数も増加し、売上拡大へとつながっていく。また、進化したパッケージソフトは“手離れ”が良く、追加の開発費用をかけることなく顧客のニーズを満たすことが可能となるため利益率も高くなる。こうした正の循環（ポジティブスパイラル）を実現できている点が同社の強みであると弊社では考えている。



大規模顧客にはカスタムメイド、小規模顧客にはクラウドで対応し、顧客基盤を拡大

3. 『Value & Volume Business』戦略

同社の販売戦略、ひいては成長戦略を表すコンセプトを『Value & Volume Business』戦略と名付けている。同社の中核製品であるパッケージソフトと顧客層を重ね合わせると、パッケージソフトはボリュームゾーンの中規模事業者がメインターゲットとなり、かつてはそこに注力することで成長を実現してきた。前述のようにパッケージソフトの成長モデルを確立したことで同社は中規模事業者の両側の存在、すなわち大規模事業者と小規模事業者に顧客層を広げていくことでさらなる成長を目指している。これが『Value & Volume Business』戦略の基本的な考え方となる。

会社概要

具体的には、より規模の大きい事業体に対しては“Value Business”としてカスタムメイドによる対応を充実させ受注を獲得し、資金力の乏しい中小事業体向けには“Volume Business”として初期投資負担の少ないクラウドサービスで提供することによって顧客を獲得していく戦略となる。『Value & Volume Business』戦略の推進によって、2016年10月期以降は営業利益の増益と利益率の上昇が続いている。今後も同戦略を基本的な成長戦略として推進し、自然災害や景気変動、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）にも耐えうる強い事業基盤を構築して持続的な成長を目指していく方針となっている。

業績動向

2022年10月期第2四半期累計業績は 公教育・公会計ソリューションがけん引し、2ケタ増収増益に

1. 2022年10月期第2四半期累計業績の概要

2022年10月期第2四半期累計の連結業績は売上高で前年同期比16.0%増の2,295百万円、営業利益で同38.4%増の675百万円、経常利益で同38.7%増の675百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同30.9%増の437百万円と2ケタ増収増益となり、第2四半期累計として過去最高を更新した。コロナ禍の影響で学園ソリューション事業やウェルネスソリューション事業が減収となったものの、公教育及び公会計ソリューション事業が新規顧客の獲得により大幅増収となり、業績のけん引役となった。

2022年10月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

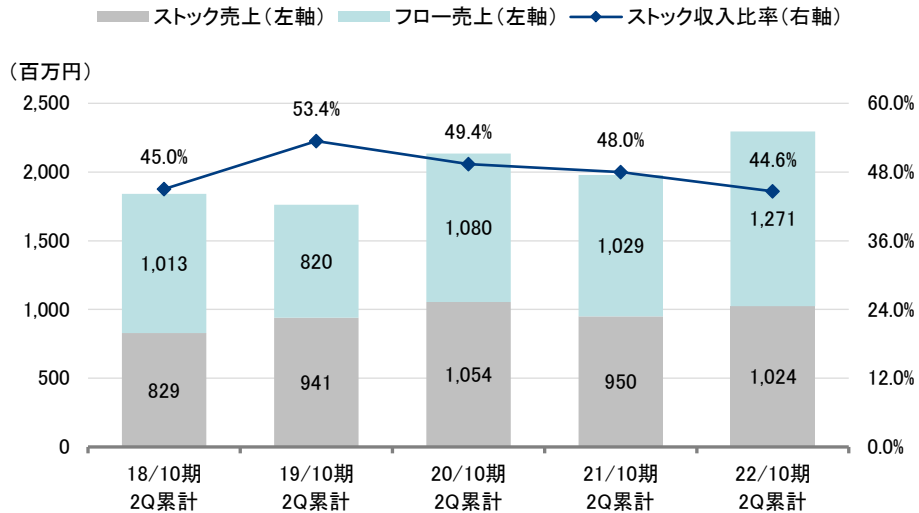
	21/10期2Q		22/10期2Q				
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	1,979	-	2,346	2,295	-	16.0%	-2.1%
売上総利益	976	49.3%	-	1,146	49.9%	17.4%	-
販管費	488	24.7%	-	471	20.5%	-3.6%	-
営業利益	487	24.6%	641	675	29.4%	38.4%	5.3%
経常利益	487	24.6%	641	675	29.4%	38.7%	5.5%
特別損益	0	-	-	-49	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	334	16.9%	412	437	19.1%	30.9%	6.3%

出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を形態別で見ると、フロー売上が前年同期比23.5%増の1,271百万円、ストック売上が同7.8%増の1,024百万円となった。フロー売上については公教育及び公会計ソリューション事業における新規導入案件が3～4月にかけて集中したことにより2ケタ増収となった。一方、ストック売上については顧客数の積み上がりにより順調な増収となり、ストック売上比率は44.6%となった。

業績動向

売上内訳(ストック/フロー)とストック収入比率

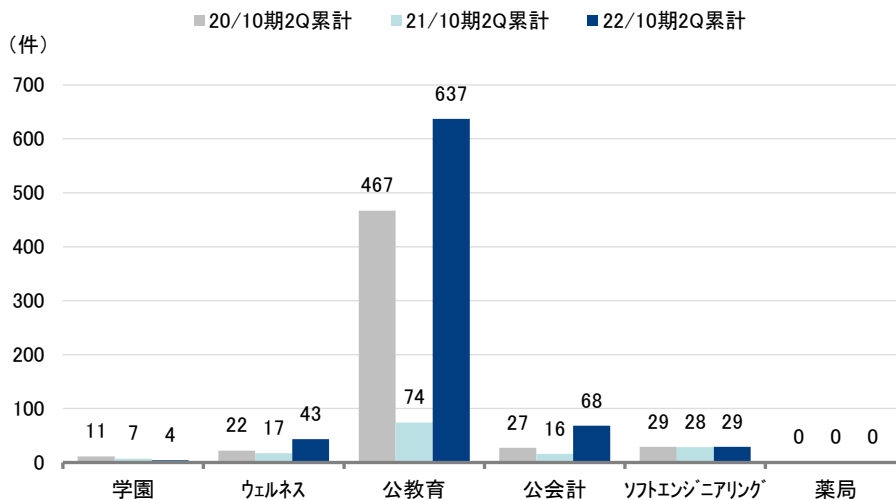


注：21/10期 2Q累計から収益認識会計基準等を適用したことにより、21/10期 2Qは売上高が235百万円減少している（主にストック売上分）。

出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

当第2四半期末の累計顧客数は前期末比781件増の9,045件（現役ユーザー数は約6,100件）と大きく伸長した。事業別で見ると、公教育ソリューション事業が637件と増加分の大半を占めている。2022年は公立高校向け校務支援システムが愛知県、北海道、新潟県と3つの自治体に新規導入されたことが主因だ。また、公会計ソリューション事業やウェルネスソリューション事業についても前年同期の顧客獲得件数と比較するとそれぞれ増加となった。

顧客獲得件数



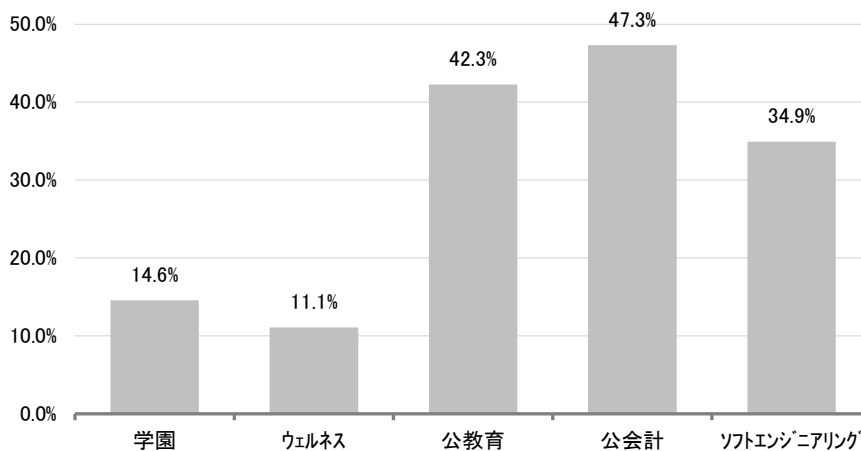
注：顧客獲得件数 = 各期第2四半期末累計顧客件数 - 前期末累計顧客件数

出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

業績動向

売上総利益率は増収効果やプロダクトミックスの変化により、前年同期の49.3%から49.9%へと上昇した。営業利益率で見ると、売上が大きく伸長した公教育及び公会計ソリューションの利益率が相対的に高い。また、販管費は前年同期比3.6%減となったが、主にはオンライン営業の継続により営業経費が減少したこと、一部人員の件費を売上原価にシフトしたことが要因となっている。この結果、営業利益率は前年同期の24.6%から29.4%に上昇した。

事業部門別営業利益率
(2022年10月期第2四半期累計)



注：営業利益は間接経費を人数按分して減産調整
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

会社計画比では売上高で2.1%減となったものの、各利益は5%超となった。売上高については、コロナ禍の影響により学園ソリューション事業のカスタマイズ案件が低調だったことによる。一方、利益面ではもともと保守的に予算を組んでいたこともあり、販管費が計画をやや下回ったことが上振れ要因となった。

公教育ソリューション事業、 公会計ソリューション事業は新規導入数が大幅に増加

2. 事業部門別動向

(1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業では、学園運営をトータルに支援する学園情報管理システム「キャンパスプラン」を提供している。学校運営を支える情報システムは、学務系（対学生・生徒業務）と法人系（学校法人の内部管理業務）の大きく2系統に分けられるが、「キャンパスプラン」はこれらの業務をトータルで支援するソフトウェアとなっていることが特徴であり、強みとなっている。対象は国公立大学と私立学校法人（大学・短期大学・高校・専門学校等）向けで、同社の製品は全国の国公立大学（短大含む）約1,100校のうち約350校に導入され、業界トップクラスのシェアを確立している※。大学以外にも私立の専門学校や高校で導入が進んでおり、2022年4月末の累計導入学園数は前年同期比10校増の1,011校となった（現役ユーザー数は500～600校）。

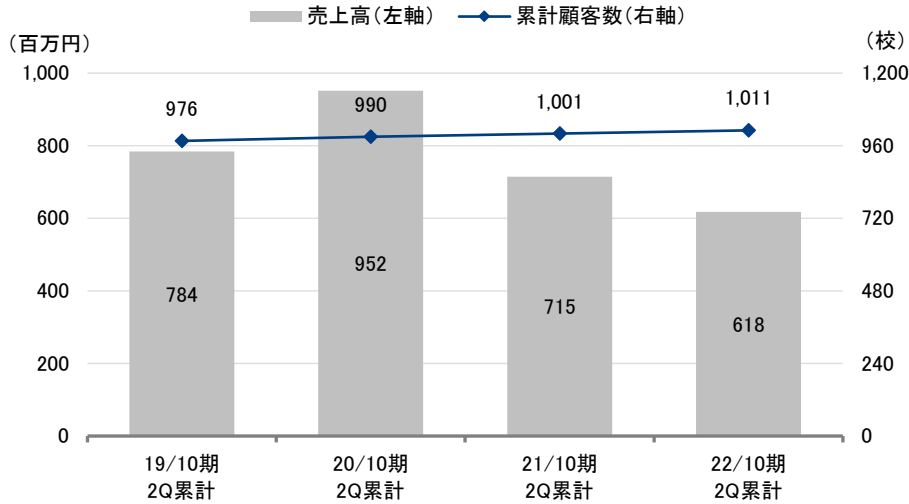
※ 競合は日本システム技術<4323>で、導入実績は2022年3月末で420校超。2022年3月期売上高で3,832百万円。

2022年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比13.5%減の618百万円と2期連続で減少した。新規導入校数が前年同期の7校から4校に減少したことに加えて、コロナ禍によりカスタマイズ案件の導入提案も苦戦し、売上高で50百万円強の減収要因となった。

なお、2019年11月に販売を開始したクラウド型の次世代学園総合情報システム「Campus Plan Smart」は、機能性・利便性・操作性が大きく向上し、また高度なセキュリティ機能にも対応していることが特徴となっている。総務・人事給与システムの提供からスタートし、学務系システムやその他業務システムへと順次開発を進めてきた。現状、主要機能についてほぼ開発を終えた状況となっており、今後ユーザーからフィードバックを得ながら製品のブラッシュアップを進めていくことにしている。ここ数年は業界での価格競争もあって売上高の伸び悩みが続いていたが、同製品の投入によって既存顧客でのリプレースを進めると同時に新規顧客を開拓し、再成長を目指していく戦略となっている。

業績動向

学園ソリューション事業



注：21/10期 2Q累計から収益認識会計基準等を適用。20/10期 2Q以前は旧基準の数値を記載
 出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

(2) ウェルネスソリューション事業

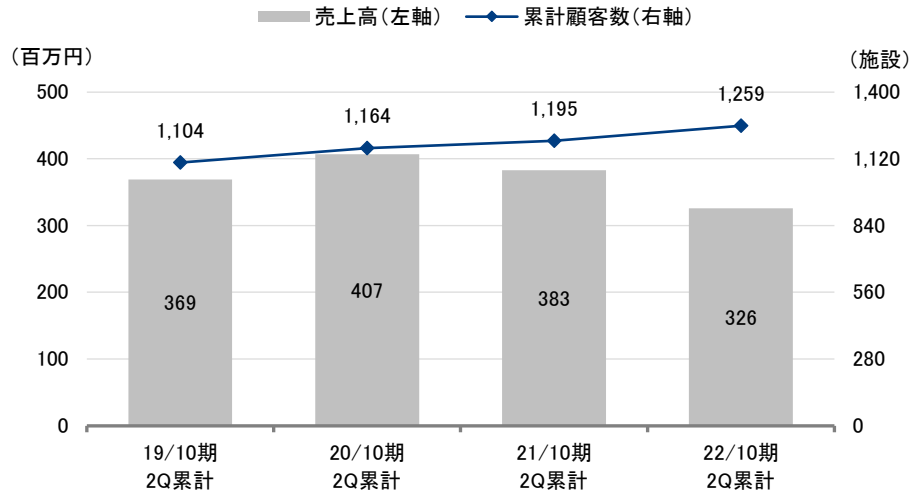
ウェルネスソリューション事業の製品はフィットネスクラブやスポーツ施設、アミューズメント施設などで利用される会員管理を中心とした施設運営支援システムとなる。2006年に提供を開始したフィットネスクラブ・スポーツ施設の会員管理システム「Hello EX」は業界トップシェアとなっており、2017年後半には文化・観光施設向け運営管理システム「Hello Fun」もリリースし、顧客の拡大に取り組んでいる。同事業については、情報機器や入退場ゲート等のハードウェア製品を含めて販売するケースもある。2022年4月末の累計顧客数は前年同期比 64 施設増の 1,259 施設となった。

2022年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比 14.8% 減の 326 百万円と2年連続で減収となった。コロナ禍の影響が長引き、主力ユーザーとなるフィットネスクラブ等において、新規出店計画の延期や事業縮小及び店舗閉鎖が続いたこと、アミューズメント施設業界においても投資の抑制が続いたことが減収要因となっている。フィットネスクラブ等の会員数についてはコロナ禍前の状態を100とすると、2020年に5割程度の水準まで落ち込み、直近は7～8割程度まで回復したものの、まだ投資を行うまでの余力はなくもう一段の会員数の回復が待ち望まれる。

こうしたなかで、2020年11月にリリースしたクラウド型会員管理・会費回収システム「Smart Hello」は順調に顧客獲得が進んだ。同システムは、パーソナルジムをはじめとする小型会員制施設向けを対象としたサービスで、月額1万円からの低価格料金で提供している。当第2四半期累計の新規顧客獲得数は43施設と前年同期の17施設から2.5倍に増加したが、大半は「Smart Hello」の顧客獲得によるものとなっている。

業績動向

ウェルネスソリューション事業



注：21/10 期 2Q 累計から収益認識会計基準等を適用。20/10 期 2Q 以前は旧基準の数値を記載
出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

(3) 公教育ソリューション事業

公教育ソリューション事業は公立の小中高校向けに統合型校務支援システム「School Engine」※をクラウドサービスで提供している。同じ学校向けでも、私立学校法人や独立行政法人である国公立大学を対象とする学園ソリューション事業とは事業環境が大きく異なる。違いの1つは自治体予算制度というものだ。公立学校は各自治体の教育委員会の管理下にあり、エリア内での共通予算はあっても1校当たりの予算の制約が厳しい。こうした状況に適合するため、同社は「School Engine」を初期投資負担の少ないクラウドサービスで提供している。競合のなかにはパッケージソフトで提供しているところが多く、小中高校のすべてでクラウドサービスを提供しているのは同社だけとなっている。

※ 統合型校務支援システムとは、教務系（成績処理、出欠管理、時数管理等）・保健系（健康診断票、保健室来室管理等）、学籍系（指導要録等）、学校事務系などを統合した機能を有するシステムのこと。同社の「School Engine」はこれらの機能のほかに生徒や保護者とのメール連絡網、グループウェア機能などがオプションで用意されている。

営業先も学園ソリューション事業とは異なり、高校は各都道府県、小中学校は各市町村の教育委員会が窓口となる。案件を落札できれば当該教育委員会の管轄下にある学校すべてに導入されることが多い※。入札公示時期は案件によって異なるが、7～8月公示の場合は9～10月に落札事業者が決まり、翌年4月までに導入して運用開始となり、12～1月公示で2～3月に落札、2学期が始まる9月から運用開始となるケースもある。

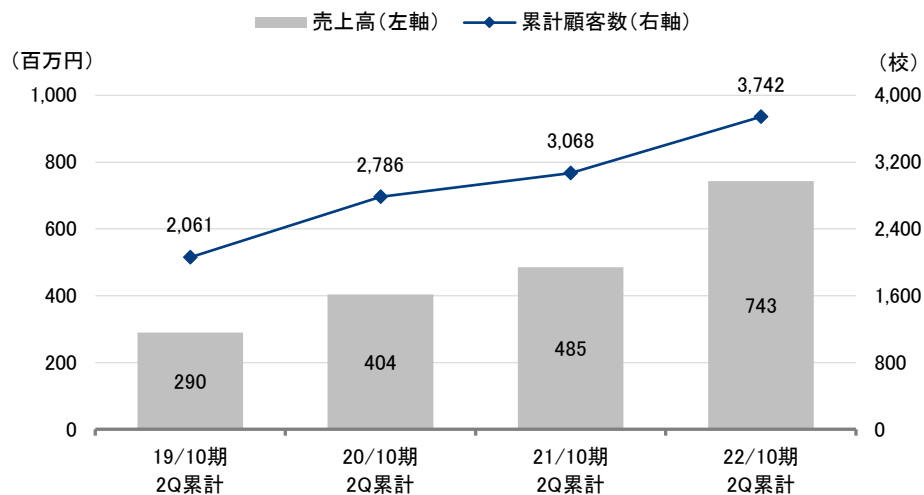
※ 高校については、自治体によって市立、県・府立、特別支援学校など導入対象を細分化して決めているところもある。例えば、同社が導入実績のある京都府では市立高校のみ、滋賀県では特別支援学校のみ導入となっている。

業績動向

2022年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比53.2%増の743百万円と過去最高を大幅に更新した。2022年4月末の累計導入校数は前年同期より674校増加の3,742校(20県、4政令指定都市、10中核都市：高校約45%、小中学校約42%、他幼稚園、特別支援学校等)となり、当第2四半期累計の新規導入校数は637校と前年同期の74校から大幅に増加した。このため、システム利用料収入の増加に加えてフロー売上(初期導入費用)が増収に大きく貢献した。弊社ではフロー売上で2億円程度の増収要因になっていたと見ている。高校向けで新たに北海道、愛知県、新潟県(1道2県で約550校)を受注したことが大きい。公立高校の導入校数は1,600校を超え市場シェアで約48%※とトップの地位を盤石なものとしている。高シェアを確立した背景としては、約10年前に業界で初めてクラウド型校務支援サービスの開発・提供を行ったことが大きい。他の自治体は導入実績を見て製品の採用を判断する傾向にあるためだ。高校向けについては富山県(52校)も受注しており、2023年4月に導入予定となっている。一方、小・中学校向けに関しては後発だったこともあり、市場シェアは約6%と業界3～4番手に位置している。

※ 文部科学省「学校基本調査」(令和3年度)によると、全国の公立高校数は3,521校、小・中学校数は28,258校。

公教育ソリューション事業



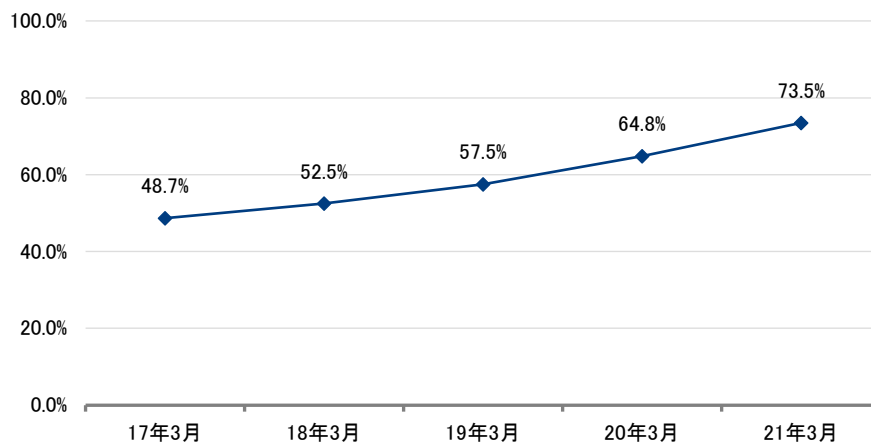
注：21/10期2Q累計から収益認識会計基準等を適用。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
 出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

なお、奈良市教育委員会の協力のもと開発を進めてきた保護者向け情報デジタル配信サービス「Home Services」は、2021年4月より奈良市の一部の小中学校向けに「School Engine」のオプション機能として運用を開始した。児童生徒に関する活動情報を学校から保護者にインターネットを通じて直接提供するサービスとなる。同社では奈良市で1年程度、運用実績の蓄積と機能改修を図ったうえで全国展開していく予定であったが、各自治体によってさまざまなニーズや考え方の違いがあるようで、拡販にはもうしばらく時間が掛かる見通しとなっている。なお、料金については「School Engine」の利用料の2～3割程度を想定している。

業績動向

文部科学省「学校における教育の情報化の実態等に関する調査結果（令和2年度）」によれば、2021年3月における公立学校は全国で約3.3万校となっており、このうち統合型校務支援システムを導入済みの学校は73.5%（約2.4万校）と年々上昇傾向にある。文部科学省が推進する「GIGAスクール構想」では2022年度までに導入率100%を目標としているため、普及がほぼ一巡すると見られる2023年度以降は導入校数の伸びも鈍化する可能性が高い。このため、同社では「Home Services」のような新たなソリューションを開発・提供していくことで、成長を目指していくことにしている。

公立学校の統合型校務支援システム導入率



出所：文部科学省「学校における教育の情報化の実態等に関する調査（令和2年度）」よりフィスコ作成

(4) 公会計ソリューション事業

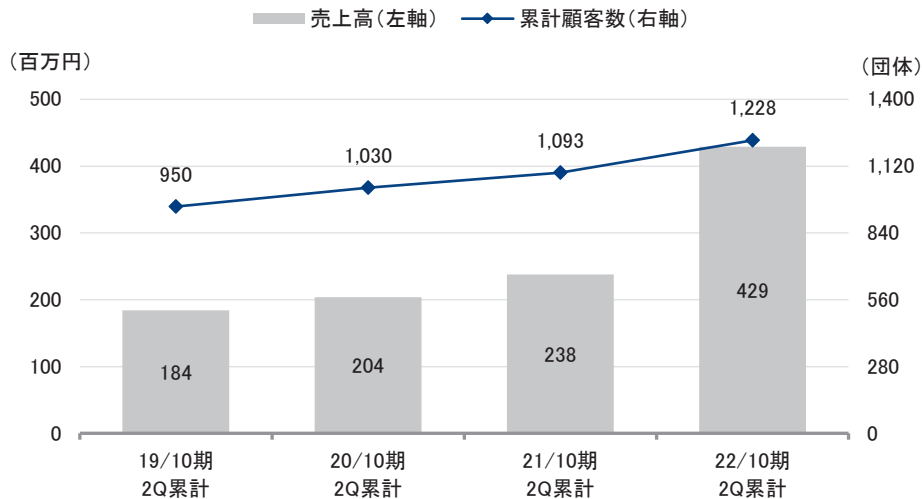
公会計ソリューション事業では、地方自治体向けの公会計用ソフト「PPP（トリプルピー）」※や各種ソリューションを提供している。「PPP」は2000年に初期バージョンを開発し、2008年にリリースした「Ver.3」で複式簿記を簡単に実施できる機能を搭載、以降、熟成を重ねながら導入自治体数を拡大してきた。現在は「Ver.5」を提供している。

※「PPP」：自治体会計（現金主義・単式簿記会計）を発生主義・複式簿記にもとづいて公会計財務諸表と固定資産台帳を作成する機能を持ち、会計制度の新統一基準に完全対応したソフトウェア製品として業界に先駆けて開発したことで、トップシェアを握るまでに成長した。

2022年4月末の累計導入自治体・関連団体数は、前年同期比135団体増加の1,228団体（うち、自治体は30府県、8政令都市を含む900超）となっており、自治体における導入シェアは50%を超えた。2022年3月のサービス停止を発表している国策の競合製品（市場シェア約25%）からのリプレース需要を順調に取り入れたことが導入件数の増加につながった。当第2四半期累計の新規獲得数は68団体と前年同期の16団体から4.2倍に増加したことで、売上高も同79.7%増の429百万円と大幅増収となり過去最高を更新した。導入先が県など大規模な自治体が多く、公教育ソリューション事業と同様、新規導入に伴うフォロー売上の増加が増収に大きく貢献した。

業績動向

公会計ソリューション事業



注：21/10期 2Q累計から収益認識会計基準等を適用。20/10期 2Q以前は旧基準の数値を記載
 出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

導入対象となる自治体数は1,788自治体、公共団体数は1,544団体で、このうち自治体向けの導入目標として1,000程度を掲げている。国策製品のサービスが終了する2022年度末までが導入件数を伸ばす最大の好機となり、2023年度以降は導入件数の伸びも一段落するものと予想される。競合先としては、未上場のジャパンシステム(株)や(株)ぎょうせい、TKC<9746>のほか、各地域に開発ベンダーがある。

2023年度以降の成長を見据えて、同社は新製品として「Common財務会計システム」を2021年3月にリリースした。地方公共団体が行う「歳入歳出決算」「地方財政状況調査(決算統計)」「統一的な基準による財務書類」の3つの決算を一元管理することで早期の決算確定を可能とするほか、予算編成の際にPDCAサイクルを実現する各種分析ツールも標準装備するなど、決算処理や予算編成の業務省力化・効率化を支援するシステムとなっていることが特徴で、既存製品にはない先進的な考え方を取り入れた製品となっている。自治体の財務会計システムについては導入実績がないため採用までに時間がかかると見られるが、まずは「PPP」の導入ユーザーに提案し、他社からの切り替えを進めていく戦略で、早ければ2023年10月期からの売上貢献を目指している。「PPP」の自治体導入シェアが50%超と高いこと、今後公会計で必要となりそうな先進的な機能を盛り込んで作られていることなどから、将来的に導入件数が広がり収益貢献する可能性は十分であると弊社では見ている。

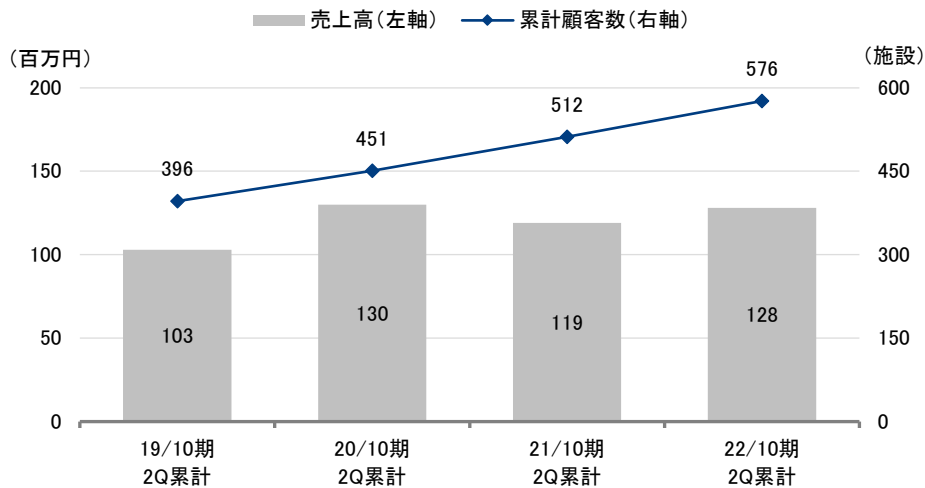
(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトエンジニアリング事業では幅広い業種の民間企業や金融機関、公益法人、学校法人等に、文書・契約書等の管理システム等を提供している。具体的商品としては「規程管理システム」や「契約書作成・管理システム」などがある。コンプライアンスやコーポレートガバナンスの強化を支援するソフトウェアとして、高機能かつコストパフォーマンスに優れている点が高く評価され、ここ数年着実に売上を伸ばしている。2022年4月末の累計顧客数は前年同期比64件増加の576件となった。

業績動向

当第2四半期累計の新規獲得件数は29件と前年同期比で1件増となり、売上高は同7.3%増の128百万円と堅調に推移した。コンプライアンスやガバナンス強化に取り組む企業が増えるなか、大企業を中心に導入が進んだようだ。

ソフトエンジニアリング事業



注：21/10期2Q累計から収益認識会計基準等を適用。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

(6) 薬局ソリューション事業・その他

薬局ソリューション事業は連結子会社のシンクが手掛けている事業で、小規模の独立系調剤薬局に対してレセプトコンピュータ（レセコン）の「GOHL2」/「OKISS」を中心に各種業務システムを提供している。2022年4月末の累計顧客数は前年同期比1店舗増加の1,229店舗となり、売上高は保守サポート収入を中心にここ数年は安定して推移した。

テナント収入も含めた2022年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比33.9%増の49百万円となった。薬局へのオンライン資格確認システムの導入支援サービスの増加が増収要因である。オンライン資格確認システムとは、患者がマイナンバーカードを利用して医療機関や薬局を利用する際に、マイナンバーカードの個人情報と加入している医療保険の資格を確認するためのシステムで、顔認証カードリーダーを使って確認を行うことになる。またレセプトコンピュータの再設定作業も必要となるため、既存顧客向けに関連売上が発生することになる。なお、同システムの導入費用については補助金で大半賄われることになっており、補助金の申請期限が2023年6月末までとなっていることから、2023年3月までにはほぼすべての薬局で導入が完了すると見られる（2022年6月12日時点で45.5%の薬局で導入が完了）。

自己資本比率は70%台に上昇、財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2022年10月期第2四半期末の資産合計は、前期末比156百万円増加の4,852百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が166百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が36百万円それぞれ増加した。また、固定資産は繰延税金資産が40百万円、のれんが10百万円それぞれ減少した。また、パッケージソフトのリリースによりソフトウェア仮勘定が400百万円減少し、ソフトウェアが386百万円増加している。

負債合計は前期末比170百万円減少の1,427百万円となった。主な増減要因を見ると、賞与引当金が64百万円、未払法人税等が36百万円、前受収益が11百万円それぞれ増加した一方で、支払手形及び買掛金が53百万円、未払費用が133百万円、役員退職慰労金が82百万円、有利子負債が21百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は前期末比326百万円増加の3,425百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が322百万円増加したことによる。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末の66.0%から70.6%に上昇し、逆に有利子負債比率が1.3%から0.5%に低下するなど、財務内容は健全な状態にあると判断される。自己資本比率については従前より60%以上をKPIとして掲げており、今後も同水準を維持向上していく見通しだ。なお、2022年7月に本社近隣にビルを取得し、取得資金の一部を借入金で賄う予定となっていることから、期末の自己資本比率は一時的にやや低下するものと予想される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/10期	20/10期	21/10期	22/10期 2Q	前期比
流動資産	1,682	1,910	1,923	2,106	183
（現金及び預金）	712	1,087	1,135	1,301	166
固定資産	2,441	2,665	2,772	2,745	-26
資産合計	4,124	4,576	4,696	4,852	156
流動負債	1,132	1,235	1,242	1,150	-92
固定負債	453	357	354	276	-78
負債合計	1,585	1,593	1,597	1,427	-170
（有利子負債）	281	148	40	18	-21
純資産合計	2,539	2,982	3,099	3,425	326
(安全性)					
自己資本比率	61.6%	65.2%	66.0%	70.6%	4.6pt
有利子負債比率	11.1%	5.0%	1.3%	0.5%	-0.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年10月期は期初計画どおりの増収増益が続く見通し

1. 2022年10月期の業績見通し

2022年10月期の連結業績は売上高で前期比12.8%増の4,332百万円、営業利益で同10.4%増の892百万円、経常利益で同10.3%増の892百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.0%増の584百万円と期初計画を据え置いた。コロナ禍の動向やウクライナ危機に端を発した景気の先行きに不透明感が増しているものの、攻めの営業で新規顧客の獲得に取り組み、計画の達成を目指していく方針だ。

2022年10月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/10期		会社計画	22/10期		前期比	22/10期2Q 進捗率
	実績	売上比		売上比	前期比		
売上高	3,842	-	4,332	-	12.8%	53.0%	
営業利益	808	21.0%	892	20.6%	10.4%	75.7%	
経常利益	809	21.1%	892	20.6%	10.3%	75.8%	
親会社株主に帰属する当期純利益	573	14.9%	584	13.5%	2.0%	75.0%	
1株当たり当期純利益(円)	89.33		90.01				

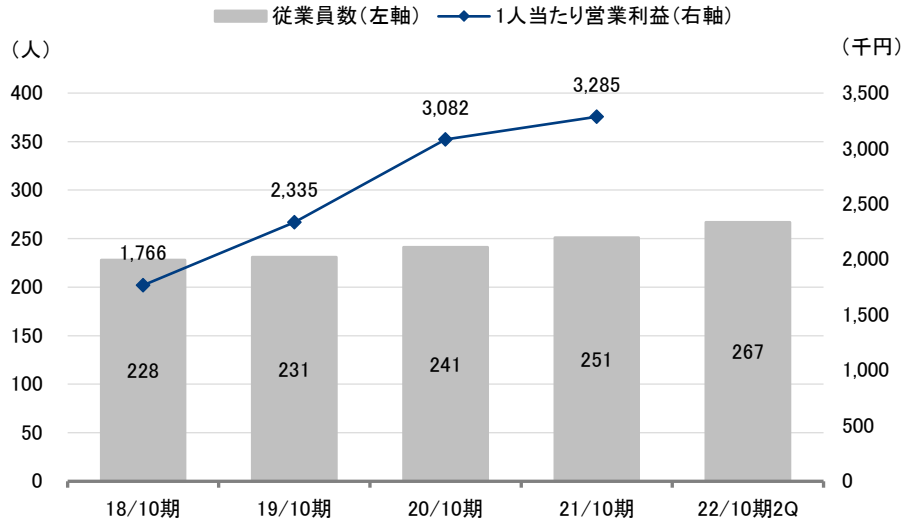
出所：決算短信よりフィスコ作成

第2四半期までの計画に対する進捗率は売上高で53.0%、営業利益で75.7%となっているが、既述のとおり公教育及び公会計ソリューション事業において新規顧客が増加し、フロー売上が伸長したことが主因となっている。通期売上高のうちストック売上は前期比8.9%増の2,141百万円、フロー売上は同16.8%増の2,191百万円を見込んでいる。ストック売上についてはおおむね計画どおりの推移が見込まれるため、フロー売上の動向が計画達成の鍵を握ることになる。下期のフロー売上は前年同期比8.6%増の920百万円の計画となっており、現在の受注状況からするとおおむね計画どおりの水準になるものと予想される。一方、営業利益についても下期にソフトウェアの減価償却費が増加するほか、2022年7月に取得した本社近隣ビルの改修工事費用なども見込まれることから、おおむね計画どおりとなる見通しだ。

なお、新たに取得したビルは本社に隣接した5階建ての物件で、本社ビルと合わせて延床面積は従前の約1.5倍に拡張することになる。取得価額は2021年10月期末の純資産の30%超と発表していることから、9億円以上と推察される。自己資金及び借入金で賄う予定となっている。取得の目的は、本社ビルが人員増により手狭となってきたことや、今後も優秀な人材を確保してさらなる業績の拡大を目指すため、職場環境の改善を図ることにある。2022年4月の新卒社員数はエンジニアを中心に過去最多の19名となり、第2四半期末の役員・従業員数は前期末比16名増の267名となった。従業員1人当たり営業利益はここ数年上昇増加基調にあり、労働生産性の向上が続いている。2023年も新卒については17～18名を採用する予定だ。

今後の見通し

連結従業員数と1人当たり営業利益の推移



注：1人当たり営業利益 = 営業利益 ÷ 期首期末平均役員・従業員数
 出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

2022年10月期はすべての事業部門で増収を目指す

2. 事業部門別売上見通し

事業部門別売上高

(単位：百万円)

	19/10期 実績	20/10期 実績	21/10期 実績	22/10期 会社計画	前期比
学園ソリューション事業	1,381	1,444	1,302	1,421	9.1%
ウェルネスソリューション事業	867	788	724	743	2.6%
公教育ソリューション事業	587	821	879	1,110	26.3%
公会計ソリューション事業	451	480	595	666	11.9%
ソフトエンジニアリング事業	203	244	262	288	9.9%
薬局ソリューション事業 ほか	75	76	77	102	32.5%
合計	3,566	3,854	3,842	4,332	12.8%

出所：同社提供資料、決算報告補足資料よりフィスコ作成

(1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業は前期比 9.1% 増収と 2 期ぶりの増収を見込んでいる。第 2 四半期累計では減収となったが、下期は営業体制の見直しや提案力の強化に取り組んでおり、カスタマイズ案件の受注獲得に注力していく方針となっている。また、既存顧客に対するパッケージ製品から次世代学園総合情報システム「Campus Plan Smart」へのリプレースや新規顧客の獲得も進めていく。特に大学では会計制度の変更によって 2015 年前後にシステム改修・更新の特需が発生しており、この部分の更新需要が 2022 年頃まで発生すると見られており、他社製品をリプレースする好機となる。既に、大学向けで大型案件を 2～3 件受注しているもようで、2023 年 10 月期に売上計上する予定となっている。このため、2022 年 10 月期の売上高は減収となる可能性もあるが、2023 年 10 月期には回復に転じるものと予想される。

「キャンパスプラン」の大きな特長は、学務系業務や法人系業務などをトータルで提供できる点にある。領域ごと（例えば会計・経理や人事、学務などの領域）では強い競合製品がそれぞれ複数存在するが、異なる企業のソフトウェア製品を導入している場合はシステム操作に慣れるまで時間を要するといった課題がある。すべての業務システムを同一製品で網羅することができれば、職員が他部署に異動となった場合でもスムーズにシステムを操作でき、業務効率の向上にもつながる。既存顧客から同社製品が高く評価されている一因ともなっている。「Campus Plan Smart」についてもほぼ主要機能の開発が終わり、2023 年までに学務系システムも含めてすべての機能がカバーされる予定となっている。既存製品との連携にも対応しているため、スムーズにリプレースすることが可能で今後の受注増が期待される。

大学向け以外では、私立高校や専門学校向けの顧客開拓を進めていく。私立高校は全国に約 1,300 校、専門学校は約 2,900 校あり、そのうち同社製品は約 150 校に導入されていると見られる。導入シェアで見ると数%とわずかだが、逆にシェア拡大余地が大きいと見ることもできる。私立高校・専門学校の 1 校当たり生徒数※は、高校で約 770 名、専門学校で約 220 名と、大学の約 3,500 名と比べて規模が小さいため、初期投資負担の少ないクラウドサービス「キャンパスプラン for Azure」で機能性やコストパフォーマンスを訴求し、シェアを拡大していく戦略だ。1 校当たりの売上規模は大学と比べて小さいが、導入校数を伸ばしていくことができれば、中長期的に安定収益基盤として収益貢献するものと期待される。

※ 文部科学省「学校基本調査」(令和 3 年度)のデータを基に算出。

(2) ウェルネスソリューション事業

ウェルネスソリューション事業については前期比 2.6% 増収を見込んでいる。ただ、コロナ禍でフィットネスクラブ事業者や文化・観光施設の投資意欲がまだ回復していないようで、通期でも減収が続く可能性はある。こうしたなかで伸びを期待しているのはパーソナルジムなど小規模事業者をターゲットとしたクラウド型会員管理・会費回収システム「Smart Hello」となる。顧客数は第 2 四半期末で 60 施設を超えた程度だが、通期目標の 100 施設達成に向けて足元の引き合いは好調のようだ。一方、文化・観光施設向け運営管理システム「Hello Fun」については、コロナ禍収束後の市場回復を見据えた新製品の開発が計画どおりに進んでいる。

今後の見通し

(3) 公教育ソリューション事業

公教育ソリューション事業は前期比 26.3% 増収を見込んでいる。前述したとおり、第 2 四半期累計では高校向けに北海道、愛知県、新潟県の約 550 校の新規導入があったことで売上高が急増したが、下期は新規案件もほとんどなく、ストック売上の積み上げ分が増収要因になる。下期売上高で見ると前年同期比 7% の減収見込みと保守的な計画となっており、上振れする可能性はあると弊社では見ている。なお、公立高校向けの統合型校務支援システムの導入率は 2022 年度でほぼ 100% になると見られることから、2023 年 10 月期は新規導入案件が減少する見込みだ。一方で、小・中学校向けはまだ導入が進んでいない自治体も残っており、これら自治体での受注獲得に注力していくこと、また、既存ユーザーに対して「Home Services」の拡販によるアップセルに取り組むことで、2023 年 10 月期以降の増収を目指していく。

(4) 公会計ソリューション事業

公会計ソリューション事業は前期比 11.9% 増収を見込んでいる。公教育ソリューション事業と同様、第 2 四半期累計に大型の新規導入案件が集中したことにより、下期の売上高は前年同期比 33.6% の減収見込みとなっている。ただ、業界 2 番手の競合製品が 2022 年度末でサービスを終了することで、同製品ユーザーからの最終の切り替え需要が残っており、これら案件を受注していくことで売上高の上積みを狙う。なお、2023 年 10 月期についてはこうしたリプレイス需要がなくなるため、売上高は鈍化または反動減となる可能性がある。「Common 財務会計システム」の導入が進めば「PPP」の落ち込みをカバーできるが、本格的に導入が進む時期についてはもう少し先になる可能性が高いようだ。

(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトエンジニアリング事業は前期比 9.9% 増収を見込んでいる。コンプライアンスやコーポレートガバナンスの強化に取り組む動きが、一般企業だけでなく金融機関、学校法人などにも広がっていることから、下期も順調な売上拡大が見込まれる。

(6) 薬局ソリューション事業

薬局ソリューション事業は前期比 32.5% 増収を見込んでいる。前述した通りオンライン資格確認システム導入支援サービスの増加が増収要因となる。ただ、これは特需的な売上げとなるため、薬局への導入が一巡すれば減少要因となる。

ストック売上の積み上げにより、 年率 10% 超の持続的な収益成長を目指す

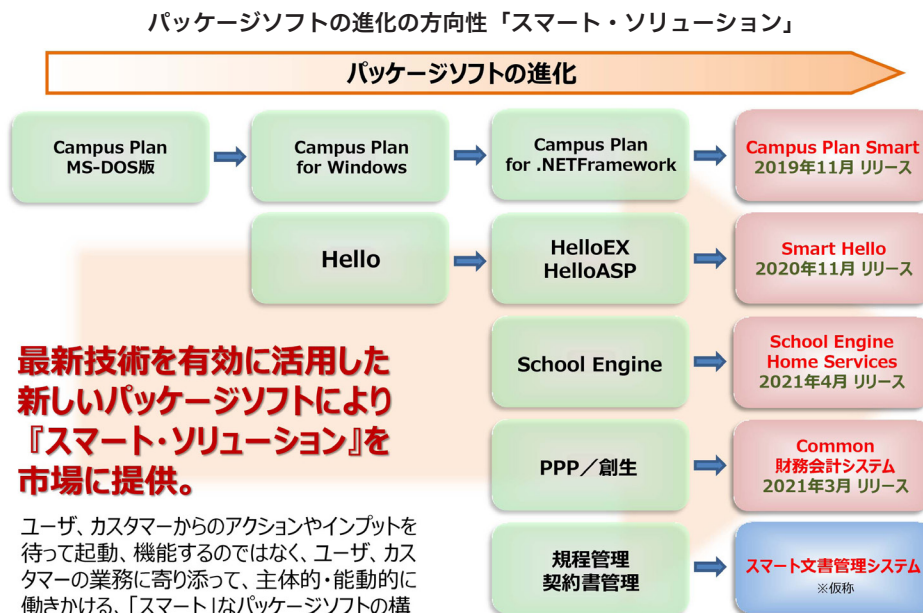
3. 中期目標

会社は今後の成長戦略として、次世代パッケージソフトのリリース・拡販による顧客拡大とストック収益の積み上げに注力していくことで毎期 10% 超の増益を継続し、早期に経常利益 10 億円、累計顧客数 1 万件的達成を目指していく方針だ。順調に進めば経常利益は 2023 年 10 月期に達成し、累計顧客数についても 2～3 年後の達成が視野に入ってくる。また、KPI としては売上高営業利益率 20% (2021 年 10 月期は 21.0%)、ストック収益の売上構成比 50% (同 51.2%)、自己資本比率 60% 以上 (同 66.0%)、累計顧客数 1 万件 (同 8,264 件)、入社 3 年後の社員定着率 90% 超の維持を掲げている。

今後の見通し

(1) すべてのソリューションでクラウドサービスを展開

同社はシェア拡大施策としてパッケージソフトの性能・品質向上による高効率ビジネスを進めてきたが、主力製品がほぼ完成域まで達してきたことから、次の10年を支える次世代製品の開発を各事業部門で進めており、2019年以降、順次投入を開始している。これら新製品の拡販に取り組むことで、さらなるシェアの拡大と売上成長を目指している。開発の方向性としては「スマート・ソリューション」の提供を共通軸とし、ユーザー・カスタマーのアクションやインプットを待って起動、機能するのではなく、ユーザー・カスタマーの業務に寄り添い主体的・能動的に働きかけるパッケージソフトの構築を進め、すべてのソリューションにおいてクラウドサービスを展開していく方針だ。現在、ソフトエンジニアリング事業における次世代製品として「スマート文書管理システム(仮称)」の開発プロジェクトを立ち上げているが、当面は既存製品のバージョンアップを優先して開発を進めていく方針としており、リリース時期は未定となっている。

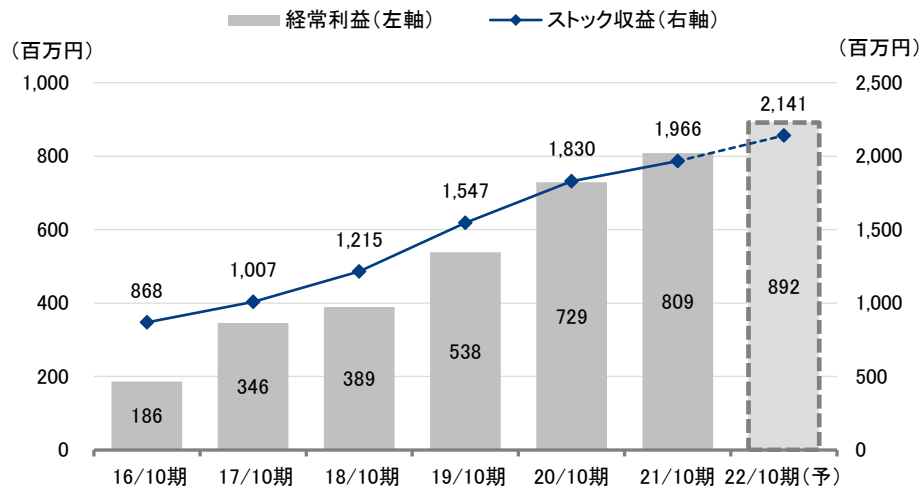


出所：決算報告補足資料より掲載

なお、クラウドサービスの利用者側のメリットとしては、インターネット経由で手軽に利用できること、サーバ等の設備の保有や保守、セキュリティ対策が不要なこと、月額利用料のランニングコストを支払うだけで利用できるためイニシャルコストを節約できることなどが挙げられる。一方、サービス提供者のメリットとしては、1つのサーバ環境で多くのユーザーに対してサービス提供ができるため管理コストを大幅に削減できるほか、システムの更新・メンテナンスもサーバ内で一括して行うことができるため最新のサービスを顧客に迅速に提供できること、長期間の利用となればイニシャル一括売上よりもLTV(顧客生涯価値)が大きくなりストック収入を積み上げていくことで利益率の向上が期待できることにある。同社の経常利益はストック売上を積み上げていくことで、ここ数年10%以上の成長を実現してきた。今後もクラウドサービスの拡販によってストック売上の積み上げを図ることにより、持続的な利益成長を目指していく方針だ。

今後の見通し

ストック収益と経常利益の推移



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

(2) 地域社会向けビジネスの進展と飛躍

同社では公共向けソリューションとして公教育、公会計分野が大きな柱として育てているが、そのほかにも学園ソリューション事業で「キャンパスプラン」が国立大学向けに導入されているほか、ウェルネスソリューション事業における「Hello EX」「Hello Fun」、ソフトエンジニアリング事業の「規程管理システム」「契約書作成・管理システム」などの製品・サービスについても公共分野で導入が進んでいる。同社はこれらの販売をさらに拡大し顧客の裾野を広げていくだけでなく、これらの顧客基盤を生かした新たな地域創生ソリューションの開発に取り組み、地域社会の活性化に貢献していくことを目指している。

今後の候補領域としては、地域活性化や自治体の再生、健康増進・福祉の充実、文化・教養の創生、地場産業育成支援、スマートシティ化などがあり、これらの候補のなかから新サービスの開発を進めていくものと予想される。特に自治体では地域社会の活性化を目的としたIT活用サービスへの関心が高まっており、既に900超の自治体を顧客に持つ同社にとってビジネスチャンスは大きいと言える。

また、デジタル庁の創設に伴い行政のデジタル化への取り組みが活発化しており、そのなかでシステムの標準化やクラウド化などもテーマとして挙がっている。システムの標準化という点においては、現在の導入シェアも重視されるものと考えられ、公教育ソリューション事業や公会計ソリューション事業において、それぞれトップシェアを握る同社にとっては、将来的に追い風となる可能性がある。これは既存製品が継続的に利用されるだけでなく、周辺の新規サービス等の提供によるアップセルが期待できることにもつながる。このため、同社では来るべき時に備えて、現在のシェアをさらに拡大すべく積極的な顧客開拓を進めていく方針となっている。

今後の見通し

(3) 業務効率化の結果としての働き方改革の継続

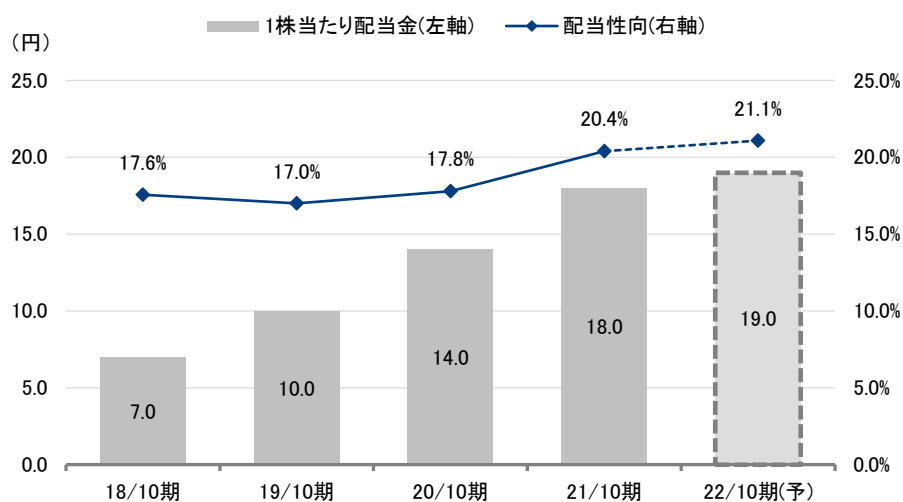
働き方改革も継続して取り組んでいく。コロナ禍の影響によりテレワークの普及が一気に進んだが、同社においてもテレワークの環境を整備しており、今後コロナ禍の影響が長期化しても対応できる体制を構築している。なお、社員の入社後3年間の定着率は直近で90%を割れたもようだ。テレワークなどコロナ禍で働く環境が大きく変化したことが一因と見られる。このため、同社は職場環境の改善等も含めて本社拡張の投資を決定しており、定着率向上に取り組んでいくことにしている。また、スキル向上のための教育研修等にも注力していく方針となっている。

■ 株主還元策

配当性向 20% 超を目安に収益成長とともに継続的な増配を目指す

同社は株主還元について配当によることを基本としている。配当金については成長のための内部留保の充実と安定配当を両立できるよう決定するとし、2021年10月期からは配当性向の水準として20%超を目安に実施していくことにした。2022年10月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の19.0円（配当性向21.1%）と7期連続の増配を予定している。今後も業績が安定的に成長していけば、配当性向20%超を目安に増配を続けていくものと予想される。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ

ISMS やプライバシーマークの認証を取得済み。社員教育にも注力

同社の製品（業務支援ソフトウェア）やクラウドサービスに関して、セキュリティ面での対策が十分なされていることも重要なセールスポイントであるのは言うまでもない。同社自身もサイバー攻撃や個人情報等の社外流出等の情報セキュリティ対策については、最大かつ細心の注意をもって臨んでいる。

具体的には、ISO（国際標準化機構）が規定する ISMS（情報セキュリティマネジメント）認証（ISO27001）や、個人情報に関する国内の代表的な規格であるプライバシーマーク®を指針として社内体制を構築し、それらの認証取得を完了している。また、社員の教育・啓発活動にも継続的に取り組んでいる。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp