

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ニーズウェル

3992 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年10月11日(水)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年9月期第3四半期の連結業績概要	01
2. 2023年9月期連結業績の見通し	01
3. 新中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 業績動向	07
1. 2023年9月期第3四半期の連結業績概要	07
2. 財務状況	09
■ 今後の見通し	10
■ 中期経営計画	11
1. 現中期経営計画の基本方針	11
2. 現中期経営計画の重点施策	11
3. 新中期経営計画の基本方針	16
4. 新中期経営計画における新たな施策	17
■ SDGs・ESG・CSRへの取り組み	18
1. 事業と直結する取り組み	18
2. 制度や支援活動から支える取り組み	19
■ 株主還元策	20

## ■ 要約

### 2023年9月期の目標売上高 100億円に向けて さらなる売上拡大と M&A 案件探索を継続

ニーズウェル<3992>は、金融向けを中心に、基幹業務に関わるシステム開発を行う「業務系システム開発」、サーバー等ハードウェアの環境設計・構築・導入及びネットワーク環境における通信機器の設定を行う「基盤構築」、インターネットに接続された精密機器等で収集したデータを業務系システムに連動させて活用する「コネクテッド開発」、AIやRPA技術でDXをアシストする「ソリューション」の4つのサービスラインを展開する独立系のシステムインテグレータ企業である。主力の「業務系システム開発」については生命保険・損害保険分野に強みを持ち、生命保険会社・大手ホテル・通信キャリアなどエンドユーザーとの直接取引が2022年9月期の売上構成比の65.3%を占めた。

#### 1. 2023年9月期第3四半期の連結業績概要

2023年9月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比\*1,387百万円増の6,359百万円（前年同期比27.9%増）、営業利益は同275百万円増の804百万円（同52.1%増）、経常利益が同271百万円増の831百万円（同48.4%増）、親会社に帰属する四半期純利益は同168百万円増の557百万円（同43.4%増）となった。「業務系システム開発」は、生命保険・損害保険向けのDXや医療向けの案件、ニアショア（遠隔地）開発拠点を活用したマイグレーション案件が好調だったほか、新たに連結に加わった子会社の売上高を加え順調に拡大した。「基盤構築」は、社会インフラ向けの一括請負案件が好調で売上を伸ばした。「コネクテッド開発」は、医療向けの案件が安定しており、開発を継続した。「ソリューション」では独自のソリューションやサービスの提供により、他社との差別化に注力し、好調に受注を拡大した。受注増と高付加価値案件の獲得により、営業利益・経常利益ともに大幅に増加した。

\* 2022年9月期は単体決算のため、2022年9月期第3四半期の単体業績と比較して算出（以下の項目も同様）。

#### 2. 2023年9月期連結業績の見通し

2023年9月期の連結業績について、同社は2023年9月に修正予想を発表した。売上高が前期比\*2,328百万円増の9,059百万円（前期比34.6%増）、営業利益は同409百万円増の1,100百万円（59.3%増）、経常利益は同396百万円増の1,121百万円（同54.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は同248百万円増の748百万円（同49.9%増）と、各利益を大幅に上方修正した。2023年3月の修正予想から、営業利益は95百万円増（9.5%増）、経常利益は101百万円増（10.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は68百万円増（10.1%増）となった。

\* 2022年9月期は単体決算のため、2022年9月期の単体業績と比較して算出（以下の項目も同様）。

要約

中期経営計画（2021年9月期～2023年9月期。以下、現中期経営計画）の最終年度である2023年9月期において、売上高100億円、経常利益10億円を掲げているが、2023年9月期の売上高は約90億円と目標に達しない見込みである。対策として資本業務提携・業務提携による売上拡大とシナジーが期待できるM&A案件の探索を継続するとしている。

**3. 新中期経営計画**

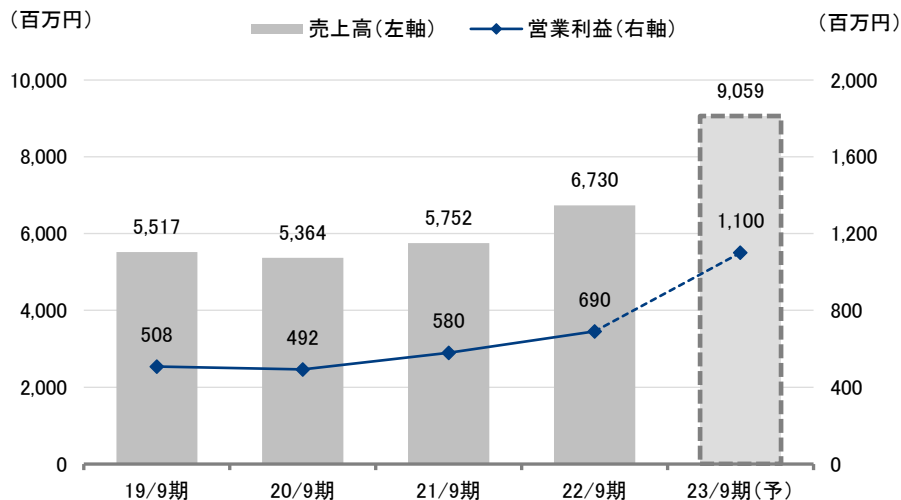
同社は2023年8月に、新たに「2023年9月期-2025年9月期 連結中期経営計画」（以下、新中期経営計画）を発表した。業績の向上だけでなく、IR活動や資本政策を通じて、ステークホルダーの信頼を得ながら「NeedsWell Value（企業価値）の向上」を目指す方針である。「業績」については、2025年9月期に連結売上高で130億円（CAGR:年平均成長率25.3%）、経常利益で18億円（CAGR36.7%）を目標に掲げている。「IR・PR」は機関投資家、個人投資家、メディアへの対応やCI※1、VI※2の推進、週2回のPR情報の発信を、「資本・株式政策」はM&Aの推進、株式分割や自己株式の取得・活用などを行う。このほか、ESG・SDGsやコーポレートガバナンスなど「サステナビリティ」にも注力する。

※1 Corporate Identityの略。企業の統一したイメージを構築すること。  
 ※2 Visual Identityの略。CIで構築された理念などからロゴなどの視覚的な表現を行うこと。

**Key Points**

- ・2023年9月期第3四半期の連結業績は売上高・利益面ともに大幅な増収増益で順調に推移
- ・2023年9月期の業績予想はさらなる修正予想により、大幅な増益を見込む
- ・2023年9月期の目標売上高100億円に向けて、資本業務提携・業務提携による売上拡大と、シナジーの期待できるM&A案件の探索を継続して行う
- ・2023年8月に新たな中期経営計画を発表。2025年9月期の目標は売上高130億円、経常利益18億円

**業績推移**



注：23/9期より連結決算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 金融系システム開発に強みを持つ独立系システムインテグレータ企業

#### 1. 会社概要

同社は、金融向けを中心に、基幹業務に関わるシステム開発を行う「業務系システム開発」、サーバー等ハードウェアの環境設計・構築・導入及びネットワーク環境における通信機器の設定を行う「基盤構築」、インターネットに接続された精密機器等で収集したデータを業務系システムに連動させて活用する「コネクテッド開発」、AIやRPA技術でDXをサポートする「ソリューション」の4つのサービスラインを展開する独立系のシステムインテグレータ企業である。

同社は、主力の「業務系システム開発」において生命保険・損害保険分野に強みを持ち、銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績がある。2022年9月期には生命保険会社・大手ホテル・通信キャリアなどエンドユーザーとの直接取引が、同社の売上構成比の65.3%を占めた。

#### 2. 沿革

同社は、経営計画の策定・改善業務・システム概要設計等の事業開発を行うことを目的に元代表取締役会長の故・佐藤一男（さとうかずお）氏が1986年10月に設立した。時代とともに企業等のIT化が進みシステムの需要が増加したため、1992年8月にシステム部を創設し、現在の主力である「業務系システム開発」サービスを開始した。その後、2012年10月に「基盤構築」サービスを、2013年4月に現在の「コネクテッド開発」の前身となる「組込系開発」サービスを、2017年10月に現在の「ソリューション」の前身となる「ソリューション・商品等売上」サービスをそれぞれ開始した。

2017年9月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ（スタンダード）に上場した。2018年6月には東証第二部に市場変更し、2019年6月に東証第一部へ移行した。2022年4月の東証再編に伴い、同社は東証プライム市場へ移行した。

2021年10月には零壹製作の発行済株式の70%を取得し、2022年10月には（株）ビー・オー・スタジオ及びコムソフト（株）の全株式を取得し、それぞれ子会社とした。

会社概要

沿革

年月	概要
1986年10月	経営計画の策定・業務改善・システム概要設計等の事業開発を目的に同社を設立
1992年 8月	システム部を創設して、経営コンサルティングからシステム開発まで業容を拡大 業務系システム開発サービスを開始
1998年 1月	本社を東京都新宿区に移転
2005年 5月	特定労働者派遣事業の届出登録
2008年11月	プライバシーマーク取得
2010年 5月	ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）認証取得
2012年 4月	システム開発事業規模拡大のため、技術者の中途採用を本格化
2012年 5月	ISO9001（品質マネジメントシステム）認証取得
2012年10月	基盤構築サービスを開始
2013年 4月	コネクテッド開発（旧 組込系開発）サービスを開始
2017年 9月	東証 JASDAQ（スタンダード）に株式を上場
2017年10月	ソリューション（旧 ソリューション・商品等売上）サービスを開始
2018年 6月	東証第二部に市場変更
2019年 6月	東証第一部に指定
2019年10月	ニアショア（遠隔地）開発拠点として、長崎開発センターを開設 本店事務所を東京都千代田区に移転
2021年 3月	（株）総研システムズの発行済株式の 18.7% を取得
2021年10月	設立 35 周年 零壹製作（株）の発行済株式を 70% 取得
2022年 4月	東証の市場区分見直しにより、東証第一部からプライム市場に移行
2022年 7月	総研システムズへの追加出資により、持分比率が 33.3% に増加
2022年10月	（株）ビー・オー・スタジオの全株式を取得 （株）コムソフトの全株式を取得

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## 「業務系システム開発」が売上高の7割を占める

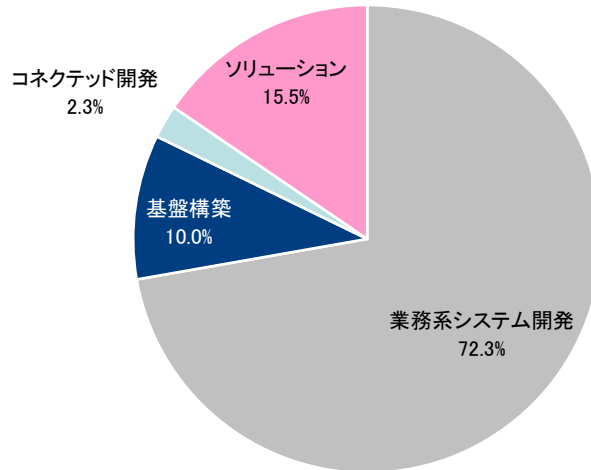
### 3. 事業内容

同社は、独立系の情報サービス企業として、技術革新の激しい情報サービス産業において蓄積したノウハウや技術を生かしている。エンドユーザーから直接受託したシステムの構築、システムインテグレータやメーカーを経由して受託した企業向けの社内システムの構築などの案件に参画し開発・保守を行っている。契約形態は受託開発と社員派遣の2種類がある。

2023年9月期第3四半期のサービスライン別の売上高構成比は「業務系システム開発」が72.3%、「基盤構築」が10.0%、コネクテッド開発が2.3%、ソリューションが15.5%である。

会社概要

2023年9月期第3四半期売上高構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 業務系システム開発

業務系システム開発の業務は、システムの企画からコンサルティング、課題解決の提案、要件定義、基本設計、詳細設計、プログラミング、各種テストを経て納品に至るまで、さらに納品後の保守・運用などシステム開発のライフサイクル全般に及ぶ。新規導入に限らず導入後も顧客先に常駐して保守を行い、顧客の新商品販売等のシステム対応から各種機能の追加・拡張等に対処している。

(a) 金融系システム

金融系企業では汎用機システムが多く利用されており、2025年の崖<sup>※</sup>への対応が急務となっている。課題解決のためには、汎用機システムのオープン化への移行及び同システムの継続・保守が必要となる。同社には、オープン系・汎用系両方のシステムの技術者が所属しており、一般的に技術者が不足している汎用系システムにも対応できる体制を整えている。保険会社には、本社部門における契約管理・保全、成績・収納、顧客管理、データウェアハウス・分析などのシステム、営業職員向けの顧客管理、営業支援、設計書・申込書作成などのシステムを提供している。銀行には、流動性預金、国内・外国為替などの勘定系システム、データウェアハウス、データマート、顧客管理、収益管理などの情報系システム、全銀システム・日銀ネットなどの外部接続系システム及びインターネットバンキングなどのチャネル系システムを提供している。クレジットカード会社には、請求、与信管理、顧客管理システムなどを提供している。

<sup>※</sup> 2018年9月に経済産業省が発表した「DXレポート」で使用されたワード。国内企業がDXに十分に取り組みず複雑化・老朽化・ブラックボックス化した既存システム（汎用機システムなど）が残存した場合、2025年以降に年間最大12兆円の経済損失リスクがあることを表す。



会社概要

### (b) 物流系システム

国内の物流分野は少子高齢化により人手不足が深刻化しており、各物流会社同士の垣根を越えた共同物流やより精度の高いトレーサビリティ※<sup>1</sup>の重要性が高まっている。また増大・複雑化する倉庫内業務に対応するため、倉庫設備の自動化・ロボティクスの導入など物流業界の構造的変革も進んでいる。こうした状況の下、同社は2021年7月にWMS※<sup>2</sup>を開発し、提供開始した。同社独自の倉庫管理システム「SmartWMS」は、入庫・在庫・帳票類の発行・出荷・棚卸など倉庫業務全般を一元化し、ペーパーレス化と高度な分析機能による生産性向上を実現し、物流現場の省人化・効率化に寄与している。

※<sup>1</sup> 商品の生産から消費までの過程を確認できる仕組みのこと。

※<sup>2</sup> Warehouse Management System の略。倉庫管理システム。

### (c) 通信系システム

通信キャリアに対し、ウェブサイト、受付窓口、代理店・量販店など消費者との接点となるシステムから、顧客登録、顧客情報管理、課金・入金、データ収集、及び共通プラットフォームなど業務の中核となるシステムでサービスを提供している。具体的には、モバイル端末申し込み・申し込み審査、電話・ネットワーク開通といった顧客管理系システムや、進捗管理・通信費再計算、基幹システム連携などの携帯電話再販システムなどを開発する「業務アプリケーション開発」、顧客とのコンタクト履歴を収集・蓄積し、分析業務等に活用するためのシステム構築「データレイク」、ISO/IEC/IEEE 29119 に沿ったテストプロセス※を実施する「ソフトウェアテスト（第三者検証）」などを提供している。

※ ISO/IEC/IEEE 29119 はソフトウェアテストの統合的な世界規格で、テストプロセスを「組織のテストプロセス」「テストマネジメントプロセス」「動的テストプロセス」の3階層に分けて方針・戦略・管理・テスト等の方法を定義している。

### (d) 流通・サービス・公共系システム

ホテル分野では10年以上IT部門の業務代行をしており、ホテルにおける宿泊予約・フロントシステムの開発・保守・運用などを請け負っている。不動産分野では、デザイン会社と連携してCMS（Contents Management System）を導入し、物件の検索や空室管理などを行う物件情報システムや既存賃貸物件の家賃審査システムの開発を行っている。そのほかにも電子書籍配信・販売システム、電力・ガス等の社会インフラシステム、建設・建機系システムなどのサービスを提供している。

## (2) 基盤構築

アプリケーション開発に限らず、ハードウェアやネットワークまでを含めた総合的なIT環境について、顧客に最適な提案を行い、ITシステムの基盤となるサーバー等ハードウェアの環境設計・構築・導入や、ネットワーク環境における通信機器の設定等を行っている。主に、保険業務における業務系システムを搭載する機器切り替え業務や証券会社におけるクラウドサービスに伴うネットワーク機器の設定業務などがある。

## (3) コネクテッド開発

「コネクテッド開発」は、IoTや自動車自律走行のような技術革新の流れのなかで、需要が高まっている。インターネットに接続された機器類から収集したデータを業務系システムに連動させて活用し、医療機器や車載機器に組み込まれるアプリケーション等の開発を行っている。



## 会社概要

**(4) ソリューション**

自社及び他社のソリューション製品を活用し、5G とテレワークで重要となる情報セキュリティ対策をサポートする「情報セキュリティソリューション」、RPA ※やクラウドでテレワークを効率化し働き方改革の推進と人手不足解消をサポートする「業務効率化ソリューション」、AI 技術で DX を支援する「AI ソリューション」など、顧客のビジネスの目的に合わせたソリューションサービスを提供している。

※ Robotic Process Automation の略。人間にしかできなかったとされる作業を、AI や機械学習などを活用し人間に代わって行う仕組みのこと。

同社は、出張・経費管理・請求書管理クラウドシステムの世界的シェアを持つ「SAP Concur」の認定パートナーであり、「Concur Japan Partner Award」を2019年、2021年～2023年と4度受賞している。「SAP Concur」は出張・経費管理プロセス全体をクラウド技術により一元化し、様々なサービス事業者と連携することで、出張・経費管理を自動化できるシステムである。ソリューションサービスにおいて同社はこのシステムを利用して顧客のDXを推進している。

## 業績動向

### 4つのサービスラインの業績は引き続き好調に推移

#### 1. 2023年9月期第3四半期の連結業績概要

2023年9月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比1,387百万円増の6,359百万円（前年同期比27.9%増）、営業利益は同275百万円増の804百万円（同52.1%増）、経常利益が同271百万円増の831百万円（同48.4%増）、親会社に帰属する四半期純利益は同168百万円増の557百万円（同43.4%増）となった。

グループ会社3社の売上高は900百万円規模と考えられ、同社単体の業績拡大が大幅な増収増益の主因である。受注強化に向けた社員及びパートナーの技術者増強及び子会社の連結により売上が拡大し、売上総利益は前年同期比339百万円増の1,527百万円（前年同期比28.6%増）、販管費は同63百万円増の723百万円（同9.7%増）となった。

サービスライン別の売上高は、「業務系システム開発」の売上高は前年同期比894百万円増の4,599百万円（前年同期比24.1%増）、「基盤構築」は同112百万円増の632百万円（同21.6%増）、「コネクテッド開発」は同1百万円増の144百万円（同1.4%増）、「ソリューション」は、同378百万円増の983百万円（同62.6%増）となった。「業務系システム開発」は生命保険・損害保険向けのDXや医療向けの案件、ニアショア開発拠点を活用したマイグレーション案件が好調だったほか、新たに連結に加わった子会社の売上高を加え順調に拡大した。「基盤構築」は社会インフラ向けの一括請負案件が好調で売上を伸ばした。「コネクテッド開発」は医療向けの案件が安定しており、開発を継続した。「ソリューション」では独自のソリューションやサービスの提供により、他社との差別化に注力し、好調に受注を拡大した。受注増と高付加価値案件の獲得により、営業利益・経常利益ともに大幅に増加した。

## 業績動向

## 2023年9月期第3四半期の連結業績概要

(単位：百万円)

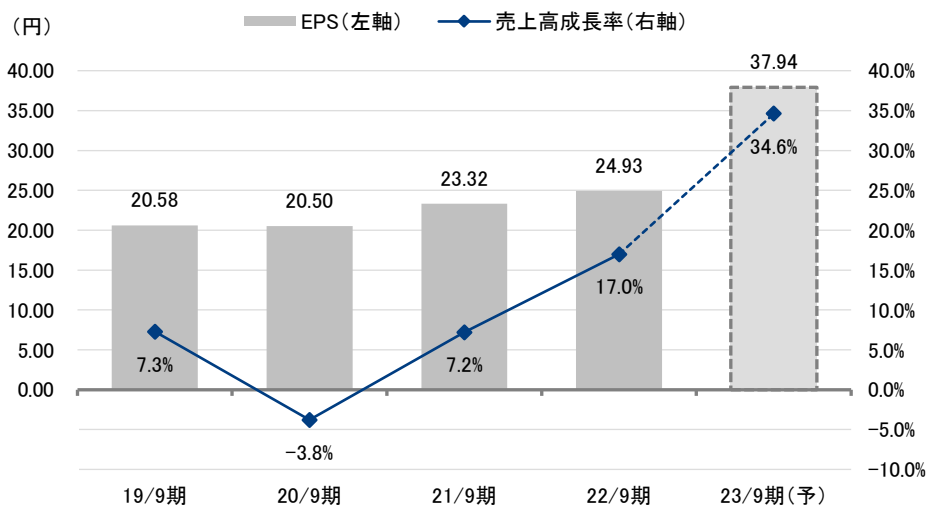
	22/9期3Q(単体)		23/9期3Q(連結)		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,972	-	6,359	-	1,387	27.9%
業務系システム開発	3,705	74.5%	4,599	72.3%	894	24.1%
基盤構築	520	10.5%	632	10.0%	112	21.6%
コネクテッド開発	142	2.9%	144	2.3%	1	1.4%
ソリューション	604	12.2%	983	15.5%	378	62.6%
売上総利益	1,188	23.9%	1,527	24.0%	339	28.6%
販管費	659	13.3%	723	11.4%	63	9.7%
営業利益	528	10.6%	804	12.6%	275	52.1%
経常利益	560	11.3%	831	13.1%	271	48.4%
親会社に帰属する 四半期純利益	388	7.8%	557	8.8%	168	43.4%

注：同社は2023年9月期第1四半期より連結決算に移行したため、前年同期の単体決算の数値と比較して記載  
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

同社は、企業価値・株主利益の向上へつなげる取り組みの1つとして、売上高成長率・売上総利益率・経常利益率・EPSの向上に取り組んでいる。売上高成長率及びEPSについては年々上昇傾向にある。売上高成長率は、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響から2020年9月期には前期を下回ったものの、2021年9月期以降は年々上昇し、2023年9月期は34.6%を見込んでいる。EPSもコロナ禍の影響で2020年9月期は前期を下回ったものの、2021年9月期以降は上昇し、2023年9月期は37.94円\*を見込んでいる。

\* 2023年6月1日の株式分割考慮後の値

## 売上高成長率とEPS



注：2023年6月1日の株式分割考慮後の値で記載  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

## 2. 財務状況

2023年9月期第3四半期末における貸借対照表は次のとおり。資産合計は前期末比721百万円増の5,330百万円となった。流動資産は同339百万円増の4,183百万円となった。現金及び預金が472百万円減少したことなどによる。固定資産は同382百万円増の1,146百万円となった。主にのれんが364百万円増加した。負債合計は同422百万円増の1,460百万円となった。流動負債は同367百万円増の1,405百万円、固定負債は54百万円となった。純資産は同299百万円増の3,869百万円、負債純資産合計は同721百万円増の5,330百万円となった。

M&A等に約5億円を投資し、自己資本比率は前期末から5.0ポイント低下の72.5%となったものの、依然として安定した財務体質を維持している。

### 貸借対照表

(単位：百万円)

	22/9 期末 (単体)	23/9 期 3Q 末 (連結)	増減額
流動資産	3,844	4,183	339
現金及び預金	2,609	2,136	-472
固定資産	764	1,146	382
のれん	-	364	364
資産合計	4,608	5,330	721
流動負債	1,038	1,405	367
固定負債	-	54	54
負債合計	1,038	1,460	422
純資産合計	3,570	3,869	299
負債純資産合計	4,608	5,330	721
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	77.5%	72.5%	-5.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年9月期は大幅な増収増益を見込む

2023年9月期の連結業績について、同社は2023年9月に修正予想を発表した。売上高は前期比2,328百万円増の9,059百万円（前期比34.6%増）、営業利益は同409百万円増の1,100百万円（同59.3%増）、経常利益は同396百万円増の1,121百万円（同54.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は同248百万円増の748百万円（同49.9%増）と、大幅な増収増益を見込んでいる。2023年3月発表の修正予想から、営業利益は95百万円増（9.5%増）、経常利益は101百万円増（10.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は68百万円増（10.1%増）と、各利益は大幅な上方修正を行った。新入社員が想定よりも早期に戦力化できたこと、ITアウトソーシングビジネスの拡大に伴い収益性が向上したことなどによる。

現中期経営計画では、売上高100億円を目標に掲げている。売上高の内訳は、既存事業（単体）で77億円、M&Aで23億円である。第3四半期の時点で、通期の予想売上高は9,059百万円と計画目標に届いていない。既存事業は好調で8,159百万円、グループ企業による9,000百万円による売上高と計画超えを見込んでいるが、M&Aの進捗に課題がある。売上高目標100億円との差を埋めるため、資本業務提携・業務提携により売上拡大を目指しながら、シナジーを期待できるM&A案件の探索を継続する。

2023年9月期のサービスライン別売上高は、「業務系システム開発」は前期比1,892百万円増の6,881百万円、「基盤構築」は同57百万円減の639百万円、「コネクテッド開発」は同58百万円増の251百万円、「ソリューション」は同435百万円増の1,288百万円を見込んでいる。

#### 2023年9月期連結業績予想

（単位：百万円）

	22/9期(単体)	23/9期(連結)			前期比	
	実績	期初予想	修正予想※1	修正予想※2	増減額	増減率
売上高	6,730	9,000	9,059	9,059	2,328	34.6%
営業利益	690	801	1,004	1,100	409	59.3%
経常利益	724	845	1,019	1,121	396	54.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	499	567	679	748	248	49.9%

※1 2023年3月15日発表の修正予想

※2 2023年9月14日発表の修正予想

注：前期比増減額・増減率は連結予想との比較として算出

出所：決算短信、IRニュースよりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画

### 2023年9月期を最終年度とする中期経営計画を推進中。 新たに2025年9月期を最終年度とする中期経営計画を発表

同社は、2020年11月に現中期経営計画(2021年9月期～2023年9月期)を策定した。同計画では、中期ビジョン「NeedsWell Value(企業価値)の向上」により、経営理念「広く経済社会に貢献し続ける」を推進している。また、中期基本方針に「派遣型ビジネスからの脱却、そして真のシステムインテグレータへ」、中期経営方針に「生産性向上による高収益化、そして残業低減、高給与、高賞与、及びワークライフバランスの実現」を掲げる。2023年8月には新中期経営計画(2023年9月期～2025年9月期)を発表した。

#### 1. 現中期経営計画の基本方針

現中期経営計画では業績の向上だけでなく、IR活動や資本政策を通じてステークホルダーの信頼を得ながら、企業価値の向上を目指している。そのためのアプローチとして、「業績」「IR」「資本政策」「サステナビリティ」の4つを掲げている。「業績」については、2023年9月期に売上高で100億円(CAGR23.1%)、経常利益で10億円(CAGR24.8%)を目標とする。「IR」では機関投資家、個人投資家及びメディアへに対応やCI、VIの推進、「資本政策」では公募の売り出しや新株発行、M&Aを推進している。「サステナビリティ」では、ESG・SDGsやコーポレートガバナンスに積極的に取り組んでいる。

4つのサービスラインについては、「業務系システム開発」「基盤構築」「コネクテッド開発」で着実に事業基盤を確立し、「ソリューション」で付加価値向上を図る方針である。「業務系システム開発」は開発ノウハウを生かし、ITアウトソーシングや保守・サブスク形式のソリューション等安定的な収益を期待できるストック売上を拡大するほか、ローコード開発プラットフォームの活用による生産性向上、及び競争力強化を目指す。「基盤構築」はIT基盤の構築から開発・保守、運用までをワンストップで提供する。「コネクテッド開発」は、収集データを分析し、AIと連動したサービスの提供、ソリューションの創出を目指す。「ソリューション」は、ソリューションビジネスの目的・方針の明確化によりビジネスを拡大し、ほかのソリューションとの連携による機能拡張・開発コスト削減・期間短縮、及び販売代理店の開拓による販売促進を目指す。サービスライン別の売上構成比については、2023年9月期に、主力である「業務系システム開発」を70%に維持したまま着実に収益を確保し、成長ドライバーである「ソリューション」を15%まで引き上げる計画だ。

## 重点施策は毎期見直しを実施

#### 2. 現中期経営計画の重点施策

現中期経営計画における重点施策は、以下の7つである。なお重点施策においては「Try & Innovation」を掲げており、IT投資ニーズの変化に対応するため毎期見直しを行っている。

中期経営計画

**(1) 企業価値向上の推進**

現中期経営計画ではスピード感ある成長を推進するため、M&A や資本業務提携など協業関係の構築を積極的に推進し、販路・受注・製品・技術者を拡充することで成長を目指している。主な実績は次のとおり。2020年2月に、(株)アイティフォーとシステム開発案件の要員確保のために両社の技術者を活用する資本業務提携を行った。同年12月には、(株)物流革命及び(株)オフィスエフエイ・コムとWMSや倉庫ロボット、IoT技術を活用した新たな物流システムを提案する協業を開始した。2021年7月にはキャノンITソリューションズ(株)とローコード開発プラットフォーム「WebPerformer」を活用した開発要件拡大と受注支援、資格取得技術者の育成を目的として資本業務提携を行った。2022年7月には、さくら情報システム(株)と金融・決済、公共・エネルギー業界向けやITインフラなどの協業領域の拡大、ナレッジ共有、案件対応力の強化を目的として業務提携を行った。同年9月には三井住友カード(株)とSAP Concur・法人カードの導入を通じ、企業のさらなる経費精算業務効率化ニーズに応えるために業務提携を行った。

**M&A・業務提携・協業先一覧**

時期	種類	取引先	内容
2020年2月	資本業務提携	(株)アイティフォー	開発案件の要員確保のため両社の技術者を活用、新規顧客の紹介
2020年3月	コアパートナー	明治生命保険(相) 明治安田システム・テクノロジー(株)	将来にわたる強力なパートナー関係の構築と長期的な開発技術者の維持
2020年12月	協業	(株)物流革命 (株)オフィスエフエイ・コム	WMS導入など物流倉庫の省人化・効率化ソリューションの提供
2021年3月	出資・資本業務提携	(株)総研システムズ	開発人材の供給を受け、同社の得意とする分野の開発案件で受注を拡大
2021年7月	資本業務提携	キャノンITソリューションズ(株)	ローコード開発プラットフォーム「WebPerformer」を活用した開発案件拡大と受注支援、資格取得技術者の育成
2021年9月	業務提携	コネクシオ(株)	異業種コラボレーションにより、Two-Stepビジネス※を展開。顧客層の拡大を目指す
2021年10月	M&A	零壹製作(株)	零壹製作の発行済株式の70%を取得し、ゼネコン向け受託開発とMVNO事業で取引基盤を拡大
2021年11月	業務提携	アセンテック(株)	テレワーク環境を構築するソリューションの販売・導入・保守を相互に協力して提供
2022年2月	資本業務提携	アセンテック(株)	クラウド、オンプレミス、Windows、Linuxを自在に構成できる新ハイブリッドVDI(仮想デスクトップ)プラットフォームを共同開発
2022年7月	出資	(株)総研システムズ	追加出資により総研システムズの発行済株式の33.3%を保有
2022年7月	業務提携	さくら情報システム(株)	金融・決済、公共・エネルギー業界向けやITインフラなど協業領域の拡大、ナレッジ共有、案件対応力強化
2022年9月	業務提携	三井住友カード(株)	SAP Concur・法人カードの導入を通じ、企業のさらなる経費精算業務効率化ニーズに応える
2022年10月	M&A	(株)ピー・オー・スタジオ	Web制作における全工程(フロントエンド~バックエンド~運用・保守)を一気通貫で顧客に提供可能に
2022年10月	M&A	(株)コムソフト	「金融系システム開発力」のさらなる強化と顧客基盤の開拓
2022年10月	業務提携	(株)ピー・ビー・システムズ	Citrixクラウド関係案件に関して技術支援、エンジニア育成支援など協働体制を構築

※ユーザーに商品を購入してもらう際に、2段階の手順を踏んでもらう手法のこと。

出所：決算説明資料、IRニュースよりフィスコ作成



中期経営計画

(2) 物流ビジネスの拡大

ネットショッピングの利用拡大により、物流倉庫の先進化ニーズが拡大している。これを受けて、顧客に対し、倉庫管理システム「SmartWMS」の導入を推進している。倉庫内の一連の作業のペーパーレス化やロボットとの連携による省人化のほか、高度な分析機能による生産性の向上や倉庫内の人員の最適化など「課題の見える化」にも貢献している。

(3) AI ビジネスの拡大

同社の業種別 AI ソリューション「Work AI」において、1) ビジネスシーンのトークを数値・グラフで定量的に見える化する「Speak Analyzer」、2) 過去の見積実績データを機械学習し概算見積を算出する「Es Propheetter」、3) チャットポットにテキスト入力するだけで求める情報をすぐに引き出せる「Chat Document」などラインナップを拡充することで AI ビジネスを拡大する。

WORK AI の商品ラインナップ

<p>AIやRPA等のノウハウを活用し、企業のDXを支援するために開発する当社の業種別AIソリューションの総称</p>	<p>過去の見積実績データを機械学習し概算見積価格を算出 見積精度の向上と、見積時間の短縮を実現</p>
	<p>画像認識AI(ディープラーニング)を用いて、カメラで取得した対象物の正常・異常を検知</p>
	<p>予測AIを用いて、各種センサーデータから取得したデータを解析し製造工程の品質を向上</p>
	<p>予測AIを用いて、様々な異常を予測し未然に故障・障害を防止</p>
	<p>AIチャットポットが社内FAQ対応とドキュメント検索 ■株主総会問答 ■社内FAQ ■社内規程検索 ■提案書流用</p>

出所：決算説明資料より掲載

(4) ニアショア開発の拡大

同社は、持ち帰り案件（作業場所が問われない案件）を受注し、ニアショアでの開発体制を拡大している。現在は長崎を拠点にニアショア開発を進めており、2024年9月期には長崎開発センターにおいて100名体制を目指すとともに、金融系マイグレーション案件の受注拡大を目指す。同社は長崎大学、長崎県立大学をはじめとする地元大学の新卒者やUターン、Iターン希望者など地元志向が強い優秀な技術者の採用を進め、安全なリモート環境を構築して、従来の人材派遣や人材常駐の受注体制からニアショアを活用したリモート開発体制への移行を推進している。同センターは「ブリッジSE」と呼ばれる顧客のシステム開発を熟知した社員を配置し、東京の本社とWeb会議やチャット、メール、電話で連絡を取り合いながら同センターの社員へシステム開発の指示を行う。同社はニアショア開発の拡大のため、マイグレーション案件及びITアウトソーシング案件の開拓を行い、受注強化策を推進している。



中期経営計画

(5) 事業基盤の確立

同社において事業基盤を確立するサービスラインは「業務系システム開発」「基盤構築」「コネクテッド開発」である。「業務系システム開発」では業務知識の蓄積とハイスキル技術者の育成により金融分野の売上を拡大するほか、外部企業との協業により、物流分野の開拓を進めている。また、システムの保守開発・運用業務等の契約の長期化によるストック売上の拡大や業務提携企業との協業により、新しいプロジェクトを進めている。「基盤構築」では「業務系システム開発」と連携して双方の契約を受注し、クラウドサービス関連案件の受注拡大を図っている。「コネクテッド開発」では、自動車、医療機器分野に加えて、IoT・ICT 向けのコネクテッド技術を強化している。このほか、「課題解決型人材育成」「コアパートナーとの連携強化」についても事業基盤の確立の一環として取り組みを進めている。

a) 課題解決型人材育成

同社は、課題解決型人材を育成するため、人材教育・技術教育・コンプライアンス教育の3領域で社員教育を展開している。人材教育においては、マネジメント力・業務遂行力の2種類の研修を行っており、新入社員・担当職・リーダー職・管理職・上級管理職・経営管理職の6段階のポジション別に課題が振り分けられている。

担当職の人材教育領域では、次期リーダー育成研修、オーナーシップ・フォロワーシップ研修、提案力向上研修の社外研修とトレーナー研修、業務遂行力向上研修の社内研修を、技術教育領域では、特定技術研修、システムスキル研修、ビジネススキル研修の社外研修とPJ管理研修、有識者育成教育の社内研修を、コンプライアンス教育領域では、コンプライアンス研修の社内研修をそれぞれ実施している。このほか新入社員のOJTによる早期戦力化、SEの育成、提案力の向上に関する社員教育を絶えず検討し、実施している。

社員研修プラン



出所：決算説明資料より掲載

中期経営計画

b) コアパートナーとの連携強化

同社は、戦略を共有し、継続的かつ安定的な取り引きができる中核的なビジネスパートナーを認定し、相互の連携を強化する制度として「コアパートナー制度」を設置している。コアパートナーにはプロジェクトの優先発注、技術力・モチベーションの向上支援、同社の新卒者研修への参画、若手・新人を含めた体制の受け入れなどインセンティブがあり、両社の発展及び共存共栄の実現を目標にしている。2023年9月期は、パートナー比率※1で前期比10pt増の46% コア率※2前期比13pt増の60%を目指しており、将来的にはコア率を70%まで引き上げることを目標としている。

※1 パートナー数 ÷ (パートナー数 + 社員数)

※2 コアパートナー要員数 ÷ 全パートナー要員数

(6) ソリューションビジネスの拡大

同社は企業価値・受注力・収益性の向上を目的に、ソリューションビジネスの拡大を目指している。方針としては研究開発ではなく、顧客と一緒に課題解決を行うほか、サービスへの注力とその質の向上、付加価値の提供、サブスクリプションの提供による継続的なサポートを掲げている。

2023年9月期にはソリューションビジネスの売上高構成比を15.0%（前期は12.7%）まで引き上げることを目標としている。拡大戦略は、1) 電子契約・電子承認の導入による生産性の向上や電子帳簿保存法改正に向けた経理部門のペーパーレス化、安全なテレワーク環境の構築などを提案する「ITリエンジニアリングサービス」、2) SAP Concur製品と連携できる「Invoice PA」、Concur製品からのデータを顧客が利用できる会計連携データへ変換する「CoNeCt」、Concur製品導入支援サービス「ImPaC」、ユーザーが行う手順を画面上にガイダンスとして表示する「Nナビ」、3) AIチャットボットを活用することでドキュメントの検索や問い合わせ窓口として活用できる「Chat Director」など新しいソリューションの拡販である。ソリューションビジネスの売上高構成比は、おおむね計画どおりの進捗である。

ソリューションの拡大戦略

 ITリエンジニアリングサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内システムの運用改善コンサルティング &amp; データ連携システム構築               <ul style="list-style-type: none"> <li>■新たに「予想損益」「経費管理」等を追加し、DX化の支援を強化</li> </ul> </li> </ul>
Invoice PA Invoice PA+ CoNeCt ImPaC Nナビ N-Bridgeシリーズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>SAP Concur製品との連携ソリューション               <ul style="list-style-type: none"> <li>■インボイス制度対応版、電子帳簿保存法対応版、自治体予算執行を提供予定</li> </ul> </li> <li>中小企業向けConcur Standardのライセンス販売</li> </ul>
Nヘルプ	・ITヘルプデスクサービス
SharePoint活用サービス	・クラウドストレージの有効活用とデータバックアップ機能
ManaSupport	・必要最小限のインプット情報から業績や利益の見通しを把握
RPAビジネス	・WinActorに加えPowerAutomate導入支援サービスの提供も開始
フレイル予防ソリューション	・自治体との連携で高齢者の健康寿命を延ばす(開発中)
AIソリューション	・Prophetterシリーズ、Chat Documentなど

出所：決算説明資料より掲載

### (7) エンドユーザー取引の拡大

受注安定化と収益性向上のため、売上高に対するエンドユーザー比率 60% 以上（前回は 65%）の維持拡大と、オンライン営業比率 30% 以上（2023 年 9 月期第 3 四半期で 10%）を目指している。そのために継続案件の確保と規模の拡大、ハイスキル技術者の育成により担当分野以外の開拓を進め既存ユーザーの維持拡大を図る。また、既存ユーザーと類似する企業へ開発実績や業務ノウハウを紹介し、新規ユーザーを開拓する。加えてエンドユーザーへの販売比率が高いソリューションビジネスに注力するほか、セミナー、展示会、ウェブサイトなどで獲得した新たなターゲット層にオンライン営業を展開する。

### 3. 新中期経営計画の基本方針

新中期経営計画では、現中期経営計画の基本方針はそのままに、新たな施策を加えることで、さらなる成長を目指す。企業価値向上のためのアプローチとして、「業績」目標のほか、「IR・PR」「資本・株式政策」「サステナビリティ」を掲げている。「IR・PR」は機関投資家、個人投資家、メディアへの対応や CI、VI の推進に加え、週 2 回の PR 情報の発信を行う。「資本・株式政策」は、M&A を推進するほか、株式分割や自己株式の取得・活用、譲渡制限付株式報酬制度などを行う。「サステナビリティ」では、引き続き ESG・SDGs やコーポレートガバナンスなどに取り組む。

業務については、2025 年 9 月期の売上高 130 億円（CAGR25.3%）、経常利益 18 億円（CAGR36.7%）を目標としている。

売上拡大の施策として、多様化するニーズや人手不足が深刻化する物流業界での高品質化・環境負荷低減化を目指す「物流ビジネス」、業務提携による長期体制構築と受注拡大を目指す「IT アウトソーシングビジネス」、業務の自動化・効率化ソリューション「Work AI」を提供する「AI ビジネス」、ニアショア開発拠点の活用、金融系案件の受注拡大などを目指す「マイグレーション開発ビジネス」、サブスクリプション提供による継続サポートや他ソリューションとの連携による機能拡張、開発コスト削減・期間短縮などを目指す「ソリューションビジネス」、既存技術領域の拡大と新規技術の補強・参入などを目指す「M&A」の 6 つを推進する。

2025 年 9 月期の売上高の内訳については、既存事業である「物流ビジネス」で 4 億円増、「IT アウトソーシングビジネス」で 7 億円増、「AI ビジネス」で 5 億円増、「マイグレーション開発ビジネス」で 7 億円増、「ソリューションビジネス」で 6 億円増、さらに「M&A」で 11 億円増と、合計 40 億円増を計画している。2023 年 9 月期の売上高 90 億円に、これら 40 億円を積み上げて、2025 年 9 月期の売上高 130 億円を目指す。

中期経営計画

新中期経営計画における売上拡大の施策



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

## 新中期経営計画では「収益の拡大」「投資」を新たな推進施策として追加

### 4. 新中期経営計画における新たな施策

新中期経営計画では、新たな施策として収益の拡大、投資を加えた。

#### (1) 収益拡大

収益拡大のため、「ストック売上の拡大」「ローコード開発」「エンドユーザー取引の拡大」に注力する方針である。「ストック売上の拡大」は、継続的に収益が蓄積される分野に注力することで収益構造を安定的に拡大するとともに、これまで培ってきた顧客との継続取引を維持拡大する。その結果、ストック売上を2023年9月期第3四半期の約60%から2025年9月期に約70%まで引き上げ、安定収益の確保を目指す。「ローコード開発」は、ローコード開発プラットフォーム活用による生産性向上と競争力強化による受注拡大のほか、デジタル環境の加速によるIT人材不足への対策及び競争力強化に注力する。「エンドユーザー取引の拡大」は、既存ユーザーの継続案件、担当分野の規模拡大、担当分野以外の開拓に注力し、既存ユーザーと同業または類似した会社をターゲットに新規ユーザーを開拓する。

#### (2) 投資

コロナ禍をきっかけとしたビジネス環境の変化とDXに対する意欲の高まりがデジタルビジネス関連製品・サービスへの投資を後押ししており、IT投資は需要拡大が継続している。同社の事業においては、「マイグレーション開発」「ITアウトソーシング」「物流」「AI」「ソリューション」の5つの分野に注力する。こうした時流に併せて「採用・育成」「研究開発・製品開発」「M&A、資本業務提携」の3分野への先行投資を計画している。

「採用・育成」においては、開発・提案体制を強化するため、上流工程からプロジェクトに参画できる優秀な技術者や提案型営業が可能な人材の採用・育成に約4億円を投じる予定である。「研究開発・製品開発」では、顧客ニーズ及びマーケットのトレンドを踏まえ、将来を見据えた先端技術をいち早く取り込むために約2億円を投じる予定である。「M&A、資本業務提携」では、内部資源を活用した業績の成長に加え、M&A グロースを積極的に追及するために約15億円を投じる予定である。

## SDGs・ESG・CSR への取り組み

### 2023年10月より社内FA制度、職場復帰支援制度を新設

同社は、SDGs・ESG・CSRにおいて2つの側面から活動を行っている。1つはSDGs・ESG・CSRの視点を取り入れた事業そのものに直結する取り組み、もう1つはサステナブル社会を制度や支援活動から支える取り組みの2つである。

#### 1. 事業と直結する取り組み

SDGs・ESG・CSRにおいて事業と直結する取り組みとして、「ニアショア開発促進」「DXをアシストする新たなソリューションの開発」「パートナーシップの推進による事業成長」を掲げている。

「ニアショア開発促進」は、2019年10月に長崎県長崎市に「長崎開発センター」を開設し、SDGsのサステナブル経営及び中期経営計画の成長戦略の1つとして位置付けている。2024年9月期までに100人体制を目指し、地方の優秀な人材の活用により、産業基盤と技術革新、雇用の創出による豊かな街づくりへの貢献を目指す。長崎県SDGs登録制度の第1回登録事業者に認定され、内閣府が設置する「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参加するなど取り組みを進めている。

「DXをアシストする新たなソリューションの開発」は、個別構築されたシステムの存在や過剰なカスタマイズによるシステムの複雑化・ブラックボックス化などDXの実現に支障をきたす課題の解決を目指すものである。AI技術を利用したプラットフォームの構築、システムの提供、データ分析、RPA連携実現による作業の省力化等により、DXをアシストし、デジタル社会の産業基盤の構築に貢献していく。

「パートナーシップの推進による事業成長」は、多種多様な企業と業務提携・協業を行い、長期に発展できる体制を目指すものである。三井住友カード、さくら情報システム、明治安田生命保険などとパートナーシップ関係を築いている。グループ企業、受注先・仕入先企業とのパートナーシップを推し進め、販路・受注、製品、技術者の拡充でシナジーを発揮し、ともに永く発展できる体制を目指す。



## 2. 制度や支援活動から支える取り組み

同社は、社員に計画的な休暇取得を奨励する「有給休暇取得奨励日」、趣味を楽しんだり家族との豊かな時間を過ごせるよう毎月末の金曜日の午後に早期に退社することを促す「プレミアムフライデー」のほか、「残業時間の削減」「研修制度・モチベーションアップの仕組み」「コミュニケーションを深める仕組み」など、働き方改革・人材育成に取り組んでいる。また、「ダブルジョブ制度」「社内FA制度」「職場復帰支援制度」を導入し、適正な仕事場への配置やモチベーション向上をサポートしている。

### (1) ダブルジョブ制度

自部門以外でも興味のある業務を経験できる制度である。自部門と異なる環境の業務に携わり、新しい専門知識・柔軟な対応力を習得しながら自分に合った新しいキャリアの開発ができるほか、新たな人間関係を構築し多様な価値観に触れることでモチベーションアップへつなげることなどを目的としている。本人の希望があり、受入先部門が受入可能な場合、本人の業務量の約30%を目安に他部門の業務にも従事することが可能で、2023年4月から管理部門勤務者を対象に開始した。

### (2) 社内FA制度

社員が自ら募集プロジェクトへ異動申告ができる制度である。新たな業務に携わることで幅広い視点を持ち、さらなる能力開発・キャリアアップを図る。また、自分の興味のあるプロジェクトで新たな技術・知識に触れモチベーションアップへつなげる。2023年10月より全社員を対象にスタートした。

### (3) 職場復帰支援制度

復職を希望する休職者からのヒアリング、上司や産業医などの意見を踏まえ、本人にとって最適な業務を用意する制度である。復職後に所属部署で復職以前と同様の業務を行うことで、再びメンタルヘルス不調による休職が起きるのを防ぐため、2023年10月よりスタートした。

通勤負荷の軽減による従業員のストレス・疲労の軽減、女性の活躍促進、Web会議の利用による一層のペーパーレス化促進などを目的に、全社員対象にテレワーク制度を導入している。

また「女性社員・管理職比率向上」を掲げており、地元の「ながさき女性活躍推進会議」の趣旨に賛同し、1) 女性管理職比率30%以上、2) 会社全体の女性社員の比率30%以上、3) 従業員全体の残業時間月平均20時間以内、4) 育児休暇中の社員が復帰しやすく、柔軟な働き方を実現するためのテレワークの推進、などの自主宣言を行った。

そのほかにも、「学生向けAIプログラミング教室」「サッカー」リーグ『V・ファーレン長崎』のスポンサー活動などに積極的に取り組んでいる。

## ■ 株主還元策

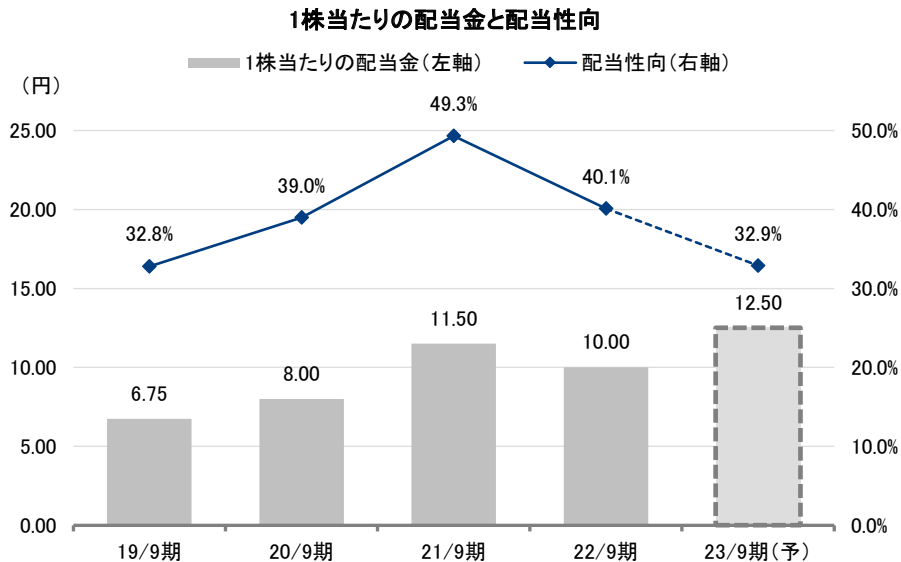
### 株式分割・自己株式取得を実施、 前期比 2.5 円増配で 12.5 円配当に上方修正

同社は利益還元を経営の重要な課題の1つと位置付けており、将来の事業展開と経営体質の強化のため、必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続することを基本方針としている。2023年9月期の1株当たり配当金については、2023年9月に上方修正<sup>※</sup>し、前期比2.5円増配の12.5円（配当性向は31.9%）を見込んでいる。

※ 2022年11月発表値は11.5円（2023年6月1日の株式分割考慮後の値）

また、経済成長及び人材確保を目的に社員の給与と賞与の引き上げに取り組んでいる。従業員満足度を高め、企業価値・株主利益の向上へつなげる取り組みとして、2023年4月の定期昇給における従業員の昇給率を平均3%（能力評価により最大27%）とした。昇給・昇格・賞与を含めた実質的な賃上げ率の平均は3%を超え5%程度となる見込みである。

さらに2023年6月に同社株式の流動性の向上、出来高の増加及び投資家層の拡大を図るため、1株につき2株の割合で株式分割を行った。さらに同月に株価の改善と株主還元の向上、経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の実行を目的に、自己株式の取得を取締役会で決議し、同年9月までに5億円で66万株を買い付けた。



注1：2021年9月期は設立35周年を記念し、9.0円の普通配当に加えて、2.5円の記念配当を行った

注2：2023年6月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、過去の1株当たり年間配当額は当該株式分割を考慮して算出

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