

|| 企業調査レポート ||

サイバーリンクス

3683 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年10月12日(木)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業セグメント	05
2. 特色、強み	08
■ 業績動向	10
1. 2023年12月期第2四半期の業績概要	10
2. セグメント別概要	11
3. 財務状況	13
4. キャッシュ・フローの状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2023年12月期の業績見通し	15
2. セグメント別見通し	16
3. サステナビリティへの取り組み	18
4. 資本効率を意識した経営	19
■ 中期経営計画	19
■ 株主還元策	21

■ 要約

2023年12月期第2四半期は前年同期比21.4%の営業減益だが想定内。償却負担増が主要因。主力事業は順調に拡大

サイバーリンクス<3683>は、主に流通業と官公庁向けに基幹業務システム等を提供するITサービス会社である。現在の事業セグメントは、流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業、モバイルネットワーク事業の4つとなっている。同社が提供するクラウドサービスは、共同利用する「シェアクラウド」であり、高機能・高品質でありながら低価格を実現している点が特色であり強みとなっている。また、モバイルネットワーク事業は、(株)NTTドコモの2次代理店としてドコモショップの運営を行っている。

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期の連結業績は、売上高7,675百万円(前年同期比23.1%増)、営業利益572百万円(同21.4%減)、経常利益589百万円(同19.4%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益143百万円(同70.6%減)となった。重視している定常収入は、3,766百万円(同10.7%増)と順調に拡大した。モバイルネットワーク事業で減損損失(特別損失)を計上したことから、親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅減益となった。セグメント別では、流通クラウド事業は、クラウドサービスが順調に拡大したことで定常収入が着実に増加し増収増益となった。官公庁クラウド事業は、2022年7月に子会社化した(株)シナジーの連結開始により大幅増収となったが、償却負担によりセグメント利益は減益となった。トラスト事業は、引き続き新サービスの開発等積極的な開発投資を続けていることから損失を計上した。モバイルネットワーク事業は、M&Aによる店舗の寄与などで増収となったが、NTTドコモからの支援費が減少した影響等により大幅減益となった。この結果、全体でも営業減益となったが主要因は償却負担であり、悲観する結果ではない。一方で、主力のクラウドサービス事業が順調に拡大している点は注目に値する。

2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、現時点で売上高15,065百万円(前期比23.2%増)、定常収入7,639百万円(同10.4%増)、営業利益822百万円(同27.1%減)、経常利益817百万円(同28.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益279百万円(同69.3%減)の見通しで、2023年5月に修正した予想値と変わっていない。シナジーの連結開始等もあり大幅増収を見込むが、M&Aに係る償却負担等(年間約2.5億円)により各利益は減益予想となっている。見かけ上は厳しい利益予想だが、償却前経常利益は前期比1.4%減予想であり、実質的な内容は悪くない。セグメント別では、流通クラウド事業は定常収入の積上げ等により増収増益の予想である。官公庁クラウド事業も堅調に推移する見込みだが、のれん償却負担等から増収減益を見込む。トラスト事業は各種サービスの提供拡大等により大幅増収を見込むものの、投資継続により損失計上を予想している。ただし、損失幅は縮小する見通しだ。モバイルネットワーク事業はM&Aによる店舗増で増収予想だが、NTTドコモの主要政策(店舗政策や支援費等)が不透明であることから通期ではほぼゼロ収支を見込んでいる。さらに今後は、質的な改善としてサステナビリティだけでなく、資本効率の改善にも積極的に取り組む。

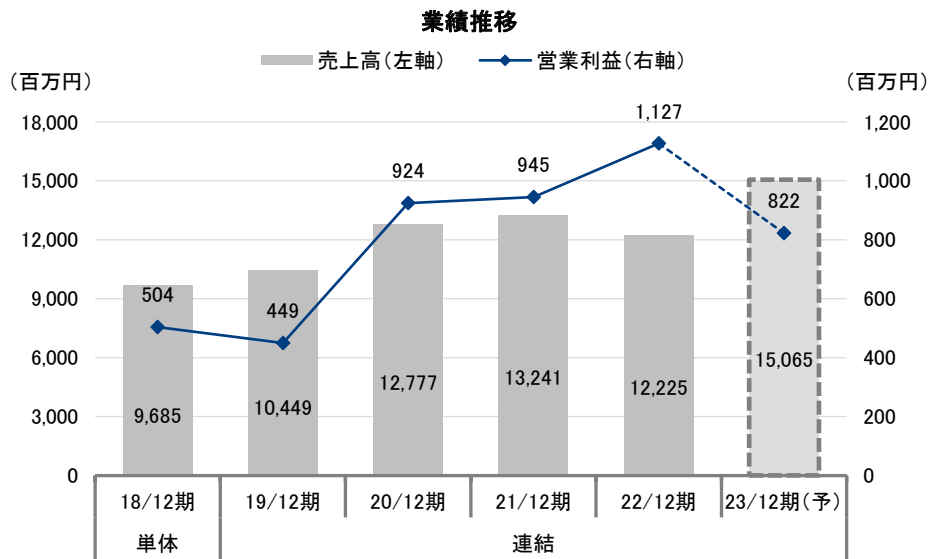
要約

3. 中期経営計画

同社は2021年2月に、2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を発表したが、成長スピードの加速により、2021年12月期及び2022年12月期の業績がそれぞれ計画値を上回ったことに加えて、外部環境やM&A等の内部環境の変化もあり、中期経営計画を見直した。その見直し後の数値目標を、2025年12月期に売上高170億円、経常利益16.8億円、定常収入95億円、ROE13%以上としたが、現時点でこの目標値に変更はない。各利益の見直しが小幅に留まっているものの、減価償却費の大幅増を吸収しての目標値である点は注目に値する。そのため、償却負担が軽くなる2026年12月期以降は加速度的な利益向上が見込めると弊社では見ている。

Key Points

- ・シェアクラウド、流通業界向けに特化したユニークなITベンダー
- ・2023年12月期第2四半期は前年同期比21.4%の営業減益だが想定内。主力の流通クラウド事業は堅調に拡大
- ・2023年12月期はM&Aに係る償却負担等により減益予想だが、内容は堅調
- ・上方修正した中期経営計画では、減価償却費の大幅増を吸収しつつ2025年12月期に売上高170億円、経常利益16.8億円を目指す



■ 会社概要

主に流通業と官公庁向けに基幹業務システム等を提供する IT サービス会社

1. 会社概要

同社は、主に流通業と官公庁向けに基幹業務システム等を提供する IT サービス会社である。2021年12月期から事業セグメントを流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業とモバイルネットワーク事業の4つに変更している。流通クラウド事業及び官公庁クラウド事業で、「シェアクラウド」と呼ばれる共同利用型のクラウドサービスを提供していることが特色である。また、モバイルネットワーク事業では、ドコモショップを和歌山県内で10店舗（2023年9月時点）運営し、県内の販売シェアはトップである。市場選択戦略、安定化戦略、全員経営戦略の3つの戦略で事業を推進している。

2. 沿革

同社の創業は1956年5月に遡る。当初はテレビの組立・修理業を目的に村上テレビサービスステーションとして事業を開始した。1964年5月には（株）南海無線を設立し、松下通信工業（株）（現 パナソニック コネク ト（株））の代理店として官公庁向け通信制御システムの販売・保守管理を開始した。その後、1974年10月に南海通信特機（株）に商号を変更、1982年4月にはシステム開発事業を開始、翌年の1983年4月に富士通<6702>製品のハードメンテナンス事業も開始した。1988年10月に流通小売業のネットワーク型 POS 情報処理サービスを開始し、これが後の流通クラウド分野を展開する礎となった。

また1993年11月にはドコモショップの運営に参入し、これが現在のモバイルネットワーク事業となっている。2000年1月に南海オーエシステム（株）等3社を吸収合併、南海通信特機を存続会社とするともに、社名を（株）サイバーリンクスに変更した。2019年10月には（株）南大阪電子計算センターを、2022年7月にはシナジーを子会社化した。

株式については、2014年3月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ（スタンダード）に上場、2015年3月に東証市場第2部に上場、同年10月に同市場第1部に指定された。その後、2022年4月の同市場区分再編に伴い、当初はプライム市場へ移行したが、「流通株式時価総額」については基準を充たしていなかったことから、その改善に向けて同社では様々な施策を実行してきた。しかし、経過措置期間中に上場維持基準に適合した場合でも、安定的かつ継続的に上場維持基準を充足する状態を保てなかった場合、将来的に上場廃止となるリスクが考えられることから、株主が不安を持つことなく、安心して同社株式を保有・売買出来る環境を確保することが重要であると判断し、同社はスタンダード市場へ移行することを決定した。なおスタンダード市場への移行は、2023年10月20日を予定している。

サイバーリンクス | 2023年10月12日(木)
 3683 東証プライム市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	
1956年 5月	テレビの組立・修理業として村上テレビサービスステーションを創業
1964年 5月	(株)南海無線を設立。松下通信工業(株)(現 パナソニック コネクト(株))の代理店として官公庁向け通信制御システムの販売・保守管理を開始
1974年10月	南海通信特機(株)へ商号変更
1982年 4月	システム開発事業を開始
1983年 4月	富士通<6702>製品のハードメンテナンス事業を開始
1988年10月	流通小売業のネットワーク型 POS 情報処理サービスを開始
1993年11月	エヌ・ティ・ティ関西移動通信網(株)(現(株)NTTドコモ)の携帯電話販売代理店ドコモショップの運営を開始
1999年 4月	流通業の商品画像データベース事業を開始、Mdbセンターを開設
2000年 1月	南海通信特機を存続会社として南海オーエシステム(株)など3社を吸収合併。同時に社名を(株)サイバーリンクスへ変更
2001年 9月	インターネットデータセンターを開設
2005年 2月	クラウド型流通小売業向け本部システム「@rms」のサービスを開始
2007年 1月	クラウド型 EDI サービス「クラウド EDI-Platform」を開始
2012年 4月	小中学校向け校務クラウドサービス「Clarinet」を開始
2013年 4月	医療情報連携プラットフォーム「青洲リンク」を開始
2014年 3月	東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に上場
2014年 8月	(株)スマーツジャパンより事業(単品情報システム)を譲受
2014年12月	棚割システムを提供する(株)アイコンセプト、エンタイムウェア(株)を吸収合併
2015年 3月	東京証券取引所市場第2部に上場
2015年 9月	(株)ニュートラルを吸収合併
2015年10月	東京証券取引所市場第1部に指定
2016年12月	クラウドランド(株)及び(株)インターマインドを吸収合併
2017年12月	グループ経営資源集約のため、子会社の(株)ネット東海を吸収合併
2019年10月	(株)南大阪電子計算センターを子会社化
2020年 7月	「電子委任状取扱業務」認定取得
2021年 1月	トラスト事業分野に進出
2022年 4月	東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行
2022年 7月	官公庁向けサービス拡充のため、(株)シナジーを子会社化
2022年12月	モバイルネットワーク事業の拡大のため、モバイル・メディア・リンク(株)及び(株)ケイオープランを吸収合併
2023年10月	東京証券取引所市場スタンダード市場へ移行(予定)

出所：ホームページよりフィスコ作成

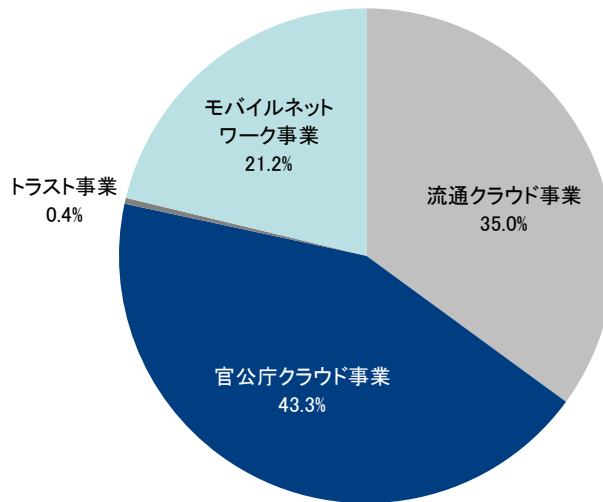
■ 事業概要

流通クラウド事業、官公庁クラウド事業、トラスト事業、モバイルネットワーク事業の4セグメント体制

1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは、2020年12月期まではITクラウド事業とモバイルネットワーク事業の2本柱であったが、2021年12月期からは流通クラウド事業（2020年12月期まではITクラウド事業のサブセグメント）、官公庁クラウド事業（同）、トラスト事業（2021年12月期からの新セグメント）、モバイルネットワーク事業の4つに変更している。2022年12月期のセグメント別売上高は、流通クラウド事業が4,284百万円（売上高比率35.0%）、官公庁クラウド事業が5,296百万円（同43.3%）、トラスト事業が47百万円（同0.4%）、モバイルネットワーク事業が2,596百万円（同21.2%）であった。また、セグメント別経常損益は、流通クラウド事業が813百万円の利益、官公庁クラウド事業が712百万円の利益、トラスト事業が236百万円の損失、モバイルネットワーク事業が167百万円の利益であった。

セグメント別売上高(2022年12月期:12,225百万円)



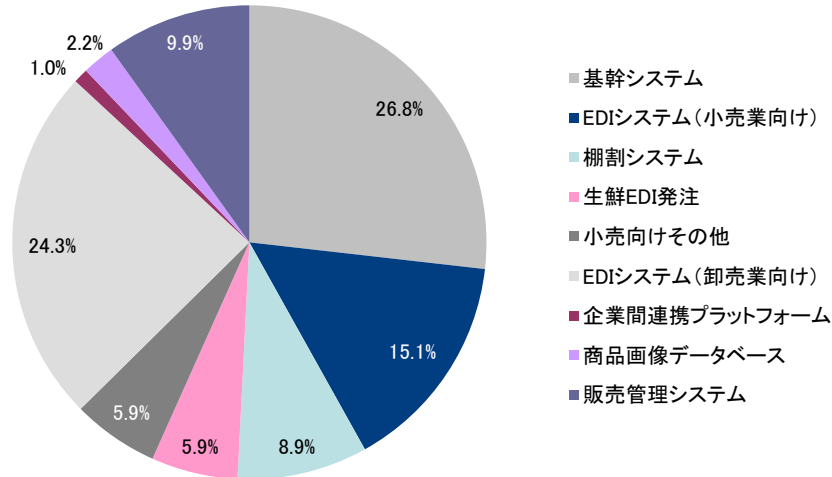
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 流通クラウド事業

2020年12月期まではITクラウド事業のサブセグメント（流通クラウド分野）として開示されていたが、2021年12月期から単独セグメントとして区分している。流通クラウド事業に含まれる主な製品やサービスは、食品小売業（スーパー等）向けの基幹システム（製品名：@rms 基幹）、EDIシステム（同：BXNOAH）、棚割システム（同：棚 POWER/ 棚 SCAN-AI）、大手卸売業向けのEDIシステム（同：クラウド EDI-Platform）、食品流通全体向けの企業間連携プラットフォーム（同：C2Platform）及び商品画像データベース（同：Mdb）、専門店向け販売管理システム（同：Retailpro（リテイルプロ））となっている。

事業概要

流通クラウド事業売上高構成(2022年12月期:4,284百万円)



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

流通クラウド事業の主力製品は、流通食品小売業向け業務クラウドサービスの「@rms」シリーズである。この「@rms」シリーズには、基幹システムだけでなく生鮮発注システム、ネットスーパーシステム、小売業向け棚割システム、単品情報分析システム等の周辺サービスも含まれている。顧客は、基幹システムだけでなく周辺システムだけを単数あるいは複数契約することも可能である。2023年6月末時点の「@rms」シリーズの導入店舗数は1,311店に上り、市場全体21,000店(同社推定)におけるクラウド小売基幹系システム導入実績としてはトップと推定されている。

次に大きな構成比を占める「クラウドEDI-Platform」は、流通食品卸売業向けクラウドサービスで、小売業者からの様々な通信手段による発注・入荷・受領・返品・請求・支払い等の商取引に関する情報データを一括整理して卸売会社側に提供するシステムで、開発当初は業界初の仕組み(システム)であった。2023年6月末時点で「クラウドEDI-Platform」を使った商流額(卸売側)は9.3兆円(同社推定)に上り、市場全体36兆円(同)の25.8%となっている。2022年7月に大手ユーザーが1社増加し、加工食品卸売上高上位10社のうち8社が「クラウドEDI-Platform」のユーザーであることから、同社のクラウドサービスがいかに高く支持されているかが窺える。なお、「C2Platform」の新機能「C2PF小売商談プラットフォーム」という小売業-卸売業間での商談プラットフォームの提供を2021年6月に開始している。

クラウドEDI-Platformの概要



出所: 決算説明会資料より掲載

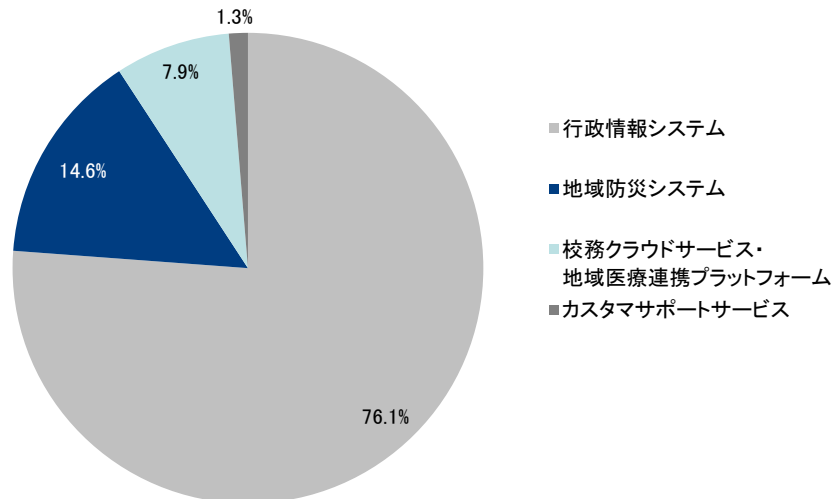
事業概要

また、同社の提供するクラウドサービスは「シェアクラウド」であり、高品質のサービスを低価格で提供できることが特色となっている（詳細は後述）。

(2) 官公庁クラウド事業

2020年12月期まではITクラウド事業のサブセグメント（官公庁クラウド分野）として開示されていたが、2021年12月期から単独セグメントとして区分している。官公庁クラウド事業の主な事業は、地方自治体（主に地元の和歌山県のほか、大阪府南部、奈良県内の市町村）向けの基幹系・情報系の行政情報システム、防災無線等の地域防災システム、小中学校向けの「Clarinet」という校務クラウドサービス、医療機関向けの医療連携プラットフォームである「青洲リンク」、民間企業向けPC保守等のカスタマサポートサービスである。和歌山県における地域防災システムへの同社の評価・認知度は高く、県内シェアは群を抜いている。今後は、2022年7月に子会社化したシナジーが提供する自治体向け文書管理システム「ActiveCity」が本格化する計画だ。

2022年12月期の官公庁クラウド事業の売上高5,296百万円の内訳は、行政情報システム76.1%、地域防災システム14.6%、校務クラウドサービス・地域医療連携プラットフォーム7.9%、カスタマサポートサービス1.3%となっている。同事業は、顧客が官公庁であることから比較的安定した売上高が期待できる反面、大きなプロジェクト（案件）の有無や納品のずれ込み等によって売上高や利益が変動する場合もある。

官公庁クラウド事業売上高構成(2022年12月期:5,296百万円)


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

(3) トラスト事業

2021年12月期から新たにセグメント区分された事業で、マイナンバーカードをベースにした「第3のトラストサービス」を提供する。同社は、2020年7月に「電子委任状取扱業務」の認定を取得したが、これと「公的個人認証サービス プラットフォーム事業者」の認定（2017年12月取得）と併せて、トラストサービスを提供するための準備が整った。そのため2021年12月期から、トラストサービス市場に本格参入することを決定し、この事業を新たに「トラスト事業」としてセグメント分けした。マイナンバーカードをベースにした「第3のトラスト」を中核的な強みとして、「人（本人性）、物（存在）、コト（行為）」全方位のトラストサービスを展開していく。なお、同社の電子委任状サービス「マイナトラスト電子委任状」が、政府の調達ポータル及び政府電子調達（GEPs）に採用され、2021年8月から稼働を開始している。さらに2021年12月には、ブロックチェーン技術※1を利用したデジタル証明書発行サービス「CloudCerts」※2を取得し、サービス提供を開始した。引き続き積極的に研究開発投資を推進し、強み（マイナンバーカード・電子委任状）を生かした新サービスの開発により、早期の事業化とサービス提供の開始を目指している。

※1 情報通信ネットワーク上にある端末同士を直接接続して、取引記録を暗号技術を用いて分散的に処理・記録するデータベースの一種であり、暗号資産に用いられる基盤技術のこと。

※2 証明書や書類をブロックチェーン上に記録することにより、信頼性が高く、低コスト、ペーパーレスに寄与する。

(4) モバイルネットワーク事業

NTTドコモの1次代理店であるコネクシオ（株）と「代理店契約」を締結し、2次代理店として和歌山県内で10店舗（2023年9月時点）のドコモショップを運営している。2022年12月に県内の代理店2社を吸収合併した結果、県内の運営代理店シェアは48.1%（同社推定）となり、県内最大のNTTドコモ代理店となっている。同社が運営しているドコモショップは全体的に高評価を得ている。

2. 特色、強み
(1) シェアクラウド

同社の事業の特色の1つは、「シェアクラウド」に特化している点である。シェアクラウドサービスとは、各顧客企業の機能要求に個別に対応するのではなく、複数の顧客が同じハードウェア、ソフトウェア、運用・保守等を共同で利用する方式のことで、これによって「高機能」「高品質」のサービスを「ローコスト」で提供可能となる。同社によれば、通常の個別対応のシステムに比べて同じ性能のシステムを1/2～2/3程度のコストで提供可能とのことである。

事業概要

シェアクラウド

	オンプレミス型のシステム利用		プライベートクラウド型のシステム利用		サイバーリンクスのシェアクラウド
	自社所有・運用		クラウド		クラウド
	ハード	ソフト	ハード	ソフト	ハード
	パッケージ	独自システム	パッケージ	独自システム	共同利用
初期投資	ハード投資が高額 ソフトウェアも購入必要	ハード投資が高額 ソフト投資も高額	ハード投資が安価 ソフトウェアは購入必要	ハード投資が安価 ソフトウェア投資は高額	ハードもソフトも、初期投資は安価
運用保守	ハードウェア・ソフトウェア保守要員が必要	ハードウェア・ソフトウェア保守要員が必要	ハードウェア保守は任せられるが、ソフトウェア保守要員が必要	ハードウェア保守は任せられるが、ソフトウェア保守要員が必要	ハードウェア、ソフトウェアともに、保守はアウトソーシング！
システム更新	数年に1度、ハードウェア更新が必要 ソフトウェアアップデートは高額	数年に1度、ハードウェア更新が必要 ソフトウェアアップデートは高額	ハードウェア更新は不要だが、ソフトウェアアップデートは高額	ハードウェア更新は不要だが、ソフトウェアアップデートは高額	ハードウェア更新は不要 ソフトウェアは継続的バージョンアップ！
ヘルプデスク	自社内での対応が必要	自社内での対応が必要	自社内での対応が必要	自社内での対応が必要	ヘルプデスクもサイバーリンクスにお任せ！

出所：決算説明会資料より掲載

このような共同利用を可能にするためには、優れた開発力を持つことに加えて、開発・導入・運用・保守までの一貫サービスを自社ですべて提供できることが必要となる。同社は「クラウド」という言葉もなかった2005年からサービスを開始しており、同業他社と比較し先行優位性もある。クラウドでのサービス提供という分野では一日の長があり、同業他社が追いつくことは不可能ではないが、時間がかかるだろう。

また、同社がシェアクラウドでサービスを提供するのは、単に安価であるからだけでなく、「システム投資が競争優位の源泉となる時代は終わった。非競争領域においては、シェアクラウドサービスを利用することでITコストの削減と経営の効率化を実現できる」との信念に基づいているからだ。この考え方は顧客層へも浸透しつつあるため、同社にとって追い風であり、強みとなっている。

(2) 食品流通業界向けに特化

同社は1988年から流通小売業向けネットワーク型POSの情報処理事業を行っており、流通分野、特に食品流通における知見やノウハウの蓄積が豊富である。このようなノウハウを生かすため、日持ちのしない生鮮食品や水産加工品も扱い、小売業の中でも最も厳しい販売管理が求められる食品スーパーを対象としたクラウドシステムに狙いを定めて事業を展開している点は、同社の特色であり強みと言えるだろう。

ただし、同社が他の領域にまったく参入しない、またはできないわけではない。年商300億円以下の食品スーパーを対象とした食品流通の市場では、同社は既にITベンダーとして確固たる地位を築いているが、今後は今まで同社が参入していなかった年商1,000億円以上を含む中・大規模企業向け市場にも進出していく。その第1弾として、2017年4月に「@rms基幹」の中大規模向けバージョン（初期版）をファーストユーザーへ導入した。その後も順次導入を進めてきたが、その過程で様々なユーザーからの要望や問題点の改善を行い、さらに大規模化に対応するスピード化も進めた。これにより、今後はさらなる市場拡大が期待できる。

事業概要

また、同社は食品流通向けに絞って事業展開しているが、同社のシステムが他の業界向けに利用できないというわけではない。既に大手ドラッグストアが同社の EDI サービスの利用を開始する等水平展開の兆しもあり、近い将来、収益基盤が磐石となった場合には、ドラッグストアやホームセンターといった他の小売市場へ本格的に参入することはあり得る。このように市場を絞り込んで着実に事業を進めている点も、同社の特色と言えるだろう。

(3) 「定常収入」重視の経営方針

同社は重要な経営方針として「定常収入の増加」を掲げている。定常収入とは、毎月の利用料や保守料等のように、営業成績や受注高等に関係なく安定的に入る収入のことで、これが増加することで固定費を賄う負担が軽減され、収益基盤は安定する。

同社だけでなく、多くの企業が定常収入の増加を目指しているが、経営方針として明白な数値目標を掲げている企業は少ない。なお、2022年12月期の定常収入は6,917百万円、対売上高比率56.6%となった。

業績動向

2023年12月期第2四半期は前年同期比21.4%の営業減益だが想定内。主要因は償却負担。主力事業は順調に拡大

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期の連結業績は、売上高7,675百万円(前年同期比23.1%増)、営業利益572百万円(同21.4%減)、経常利益589百万円(同19.4%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益143百万円(同70.6%減)となった。重視している定常収入は、3,766百万円(同10.7%増)と順調に拡大した。またモバイルネットワーク事業に関わる減損損失(特別損失)206百万円を計上したことから、親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅減益となった。

経常利益(前年同期比1.4億円減)の増減要因を分析すると、流通クラウド事業は0.8億円の増益となり全体をけん引した。内訳は収入増(主に定常収入の拡大)による増益1.0億円、ソフトウェア償却費減少による増益0.3億円、販管費等の費用増による減益0.5億円であった。官公庁クラウド事業は0.7億円の減益であったが、収入増による増益が0.5億円、償却負担増による減益が1.2億円であった。トラスト事業では、引き続き開発投資等を継続したことから0.2億円の減益となり、モバイルネットワーク事業は、NTTドコモによるインセンティブ体系変更の影響等により1.5億円の減益となった。また全社ベースでは、諸費用等の節減に努めたことなどから0.2億円の増益となった。

サイバーリンクス | 2023年10月12日(木)
3683 東証プライム市場 | <https://www.cyber-l.co.jp/ir/>

業績動向

2023年12月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	22/12期2Q		23/12期2Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	6,233	100.0%	7,675	100.0%	1,442	23.1%
定常収入	3,402	54.6%	3,766	49.1%	364	10.7%
売上総利益	2,111	33.9%	2,493	32.5%	382	18.1%
販管費	1,382	22.2%	1,920	25.0%	538	38.9%
営業利益	729	11.7%	572	7.5%	-157	-21.4%
経常利益	732	11.7%	589	7.7%	-143	-19.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	487	7.8%	143	1.9%	-344	-70.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別概要

各セグメントの状況は以下のとおりである。

2023年12月期第2四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/12期2Q		23/12期2Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	6,233	100.0%	7,675	100.0%	1,442	23.1%
流通クラウド事業	2,087	33.5%	2,216	28.9%	129	6.2%
官公庁クラウド事業	2,736	43.9%	3,719	48.5%	983	35.9%
トラスト事業	26	0.4%	42	0.5%	16	56.5%
モバイルネットワーク事業	1,381	22.2%	1,697	22.1%	316	22.8%
定常収入	3,402	54.6%	3,766	49.1%	364	10.7%
流通クラウド事業	1,762	84.4%	1,868	84.3%	106	6.0%
官公庁クラウド事業	1,368	50.0%	1,591	42.8%	223	16.3%
トラスト事業	18	69.2%	30	71.4%	12	67.0%
モバイルネットワーク事業	252	18.2%	275	16.2%	23	9.1%
セグメント利益（経常利益）	732	11.7%	589	7.7%	-143	-19.4%
流通クラウド事業	369	17.7%	452	20.4%	83	22.5%
官公庁クラウド事業	449	16.4%	372	10.0%	-77	-17.0%
トラスト事業	-116	-	-139	-	-23	-
モバイルネットワーク事業	167	12.1%	14	0.8%	-153	-91.0%
(調整額)	-137	-	-110	-	27	-

注：セグメント別の経常利益及び定常収入の構成比については、セグメント別の売上高に対する比率を示す

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 流通クラウド事業：定常収入は順調に増加

セグメント売上高は前年同期比 6.2% 増の 2,216 百万円、定常収入は同 6.0% 増の 1,868 百万円、セグメント利益（経常利益、以下同）は同 22.5% 増の 452 百万円となった。

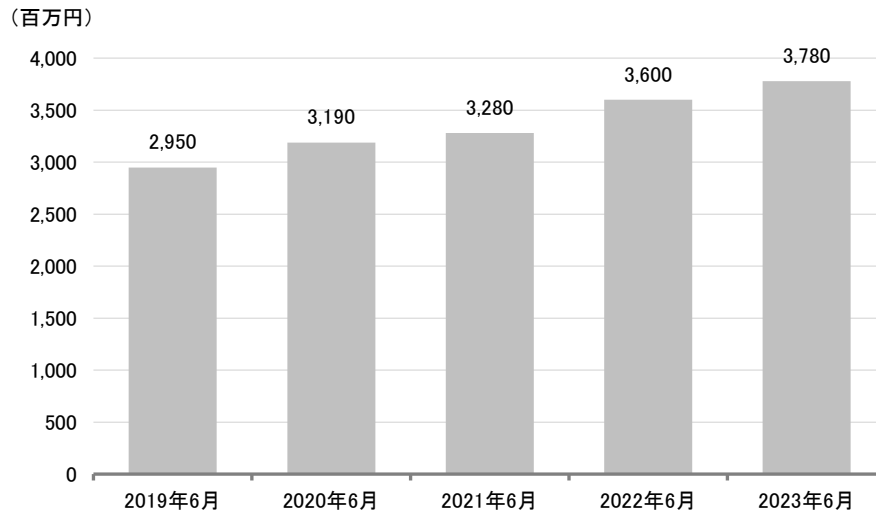
業績動向

小売向け EDI サービス「BXNOAH」等のサービス提供が拡大し、定常収入が増加した。また「@rms 基幹」に係るソフトウェア償却費が減少（0.3 億円）したことも増益に寄与した。トピックスとしては、「日食協※」が構築する「共通 EDI プラットフォーム」の EDI 基盤サービスベンダーの 7 社に採択された。いわば同協会から「お墨付き」を得たことになり、今後の展開が期待できそうだ。

※一般社団法人日本加工食品卸協会

特に同社が重視する ARR（Annual Recurring Revenue= 各四半期末月の単月定常収入×12 ヶ月）は、2023 年 6 月で 37.8 億円となっており、2022 年 6 月の 36.0 億円、2021 年 6 月の 32.8 億円から着実に増加している。

ARRの推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 官公庁クラウド事業：償却負担で減益だが計画を上回る

セグメント売上高は前期比 35.9% 増の 3,719 百万円、定常収入は同 16.3% 増の 1,591 百万円、セグメント利益は同 17.0% 減の 372 百万円となった。

ネットワーク工事案件が堅調に推移したことに加え、シナジーの連結開始で大幅増収となったが、損益面では、M&A に係る償却負担（124 百万円増）によりセグメント利益は減益となった。ただしこの減益要因は期初から予想されていたことであり、「事業内容としては予想以上に堅調であった」と同社は述べている。トピックスとしては、自治体向け電子認証サービス「マイナサイン」の本格展開（LoGo フォームと連携）を開始した。

(3) トラスト事業：開発投資は続く

セグメント売上高は前年同期比 56.5% 増の 42 百万円、定常収入は同 67.0% 増の 30 百万円、セグメント損失は 139 百万円（前年同期は 116 百万円の損失）となった。

業績動向

デジタル証明書発行サービス「CloudCerts」が、2023年4月実施分より「TOEIC® Program」公開テストのデジタル公式認定証に採用され、5月より定常収入に貢献開始した。またこのリリース効果等により他分野での引き合いも増加したことなどから増収となった。その一方で、タイムスタンプサービスに係る設備投資(0.3億円)を計上したことや、引き続きその他の開発等を進めたことから、セグメント損失は前年同期比で拡大した。

(4) モバイルネットワーク事業：先行き不透明で減損処理

セグメント売上高は前年同期比 22.8% 増の 1,697 百万円、定常収入は同 9.1% 増の 275 百万円、セグメント利益は同 91.0% 減の 14 百万円となった。半導体不足による端末不足は解消し、2022 年末に買収した店舗の寄与などから増収となったが、NTT ドコモからの支援費が減少した影響等によりセグメント利益は大幅減益となった。

依然として NTT ドコモの政策（店舗政策や支援費等）がはっきりしないことから、先行きに対しても不透明感が増している。そのため、第 1 四半期において、2022 年の M&A に係るのれんの減損損失（197 百万円）を計上した。

償却・減損により無形固定資産（特にのれん）が大幅減、自己資本比率は 57.9% へ上昇

3. 財務状況

2023 年 12 月期第 2 四半期末の資産合計 12,178 百万円（前期末比 567 百万円減）となった。このうち、流動資産は 5,677 百万円（同 498 百万円増）となったが、主に現金及び預金の減少 319 百万円、受取手形、売掛金及び契約資産の減少 136 百万円、棚卸資産の減少 161 百万円などによる。固定資産は 6,501 百万円（同 68 百万円減）となったが、主に有形固定資産の増加 42 百万円、無形固定資産の減少 130 百万円、投資その他の資産の増加 20 百万円などによる。無形固定資産のうち、のれんは減損損失及び償却により同 290 百万円減少して 746 百万円となった。流動負債は 2,496 百万円（同 358 百万円減）となったが、主に買掛金の減少 306 百万円、同 1 年内返済予定の長期借入金の減少 17 百万円などによる。固定負債は 2,557 百万円（同 231 百万円減）となったが、主に長期借入金の減少 207 百万円などによる。この結果、負債合計は 5,054 百万円（同 590 百万円減）となった。

純資産合計は、7,124 百万円（前期末比 23 百万円増）となったが、主に新株予約権行使に伴う資本金の増加 16 百万円、資本剰余金の増加 16 百万円、新株予約権の減少 9 百万円などによる。この結果、2023 年 12 月期第 2 四半期末の自己資本比率は 57.9%（前期末は 55.1%）となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/12 期末	23/12 期 2Q 末	増減額
流動資産	6,176	5,677	-498
現金及び預金	2,258	1,938	-319
受取手形、売掛金及び契約資産	2,901	2,764	-136
棚卸資産	515	354	-161
固定資産	6,570	6,501	-68
有形固定資産	3,528	3,570	42
無形固定資産	2,313	2,183	-130
(のれん)	1,037	746	-290
投資その他の資産	728	748	20
資産合計	12,746	12,178	-567
流動負債	2,855	2,496	-358
買掛金	791	484	-306
1年内返済予定の長期借入金	436	419	-17
固定負債	2,789	2,557	-231
長期借入金	2,595	2,388	-207
負債合計	5,644	5,054	-590
純資産合計	7,101	7,124	22
負債純資産合計	12,746	12,178	-567

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2023年12月期第2四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは574百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前四半期純利益385百万円、減価償却費(のれん含む)395百万円、売上債権の減少136百万円、棚卸資産の減少161百万円などで、主な支出は、仕入債務の減少306百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは514百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得による支出199百万円、無形固定資産の取得による支出346百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは380百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の返済による支出223百万円、配当金の支払額143百万円などであった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は319百万円減少し、現金及び現金同等物の四半期末残高は1,938百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12期2Q	23/12期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,140	574
税金等調整前四半期純利益	732	385
減価償却費(のれん含む)	272	395
売上債権の増減額(-は増加)	626	136
棚卸資産の増減額(-は増加)	92	161
仕入債務の増減額(-は減少)	-205	-306
投資活動によるキャッシュ・フロー	-857	-514
有形固定資産の取得による支出	-574	-199
無形固定資産の取得による支出	-279	-346
財務活動によるキャッシュ・フロー	-276	-380
長短借入金の返済による支出	-152	-223
配当金の支払額	-123	-143
現金及び現金同等物の増減額	7	-319
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,560	1,938

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

M&Aに係る償却負担等により減益予想だが、内容は堅調。償却前営業利益は前期比ほぼ横ばい

1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高15,065百万円(前期比23.2%増)、定常収入7,639百万円(同10.4%増)、営業利益822百万円(同27.1%減)、経常利益817百万円(同28.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益279百万円(同69.3%減)と予想されており、2023年5月に修正した予想値と変わっていない。

シナジーの連結開始等もあり大幅増収を見込むが、M&Aに係る償却負担等(年間約2.5億円)により各利益は前期比で減益予想となっている。セグメント別では、流通クラウド事業は定常収入の積上げを着実に進め増収増益となる予想だが、官公庁クラウド事業はのれん償却負担等から増収減益を見込む。トラスト事業は各種サービスの提供拡大等により増収を見込むものの、投資を継続することから損失計上の見通し。ただし、損失幅は縮小する見込みだ。モバイルネットワーク事業はM&Aによる店舗増で増収予想だが、NTTドコモの政策(店舗政策や支援費等)が不透明であることから下期も厳しい状況が続くと見ており、通期ではほぼゼロ収支を見込んでいる。

以上のように全体では厳しい利益予想となっているが、主要因は償却負担とモバイルネットワーク事業の不透明感であり、本来の事業内容は決して悪くはない。ちなみに、償却前営業利益は前期比0.3%減(1,652百万円)予想となっている。

今後の見通し

2023年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	12,225	100.0%	15,065	100.0%	2,840	23.2%
流通クラウド事業	4,284	35.0%	4,612	30.6%	328	7.7%
官公庁クラウド事業	5,296	43.3%	6,787	45.1%	1,491	28.1%
トラスト事業	47	0.4%	210	1.4%	163	341.1%
モバイルネットワーク事業	2,596	21.2%	3,456	22.9%	860	33.1%
定常収入	6,917	56.6%	7,639	50.7%	722	10.4%
営業利益	1,127	9.2%	822	5.5%	-305	-27.1%
経常利益	1,141	9.3%	817	5.4%	-324	-28.5%
流通クラウド事業	813	19.0%	917	19.9%	104	12.8%
官公庁クラウド事業	712	13.4%	338	5.0%	-374	-52.6%
トラスト事業	-236	-	-166	-	70	-
モバイルネットワーク事業	167	6.4%	1	0.0%	-166	-99.4%
(調整額)	-315	-	-273	-	42	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	909	7.4%	279	1.9%	-630	-69.3%

注：セグメント別経常利益の構成比については、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント経常利益率）を示す
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

流通クラウド事業は順調に拡大、最高益を目指す。 官公庁クラウド事業も内容は堅調だが償却負担により減益予想

2. セグメント別見通し

(1) 流通クラウド事業

セグメント売上高は4,612百万円（前期比7.7%増）、セグメント利益は917百万円（同12.8%増）と過去最高の利益達成を目指している。主力の「@rms」等のサービス提供拡大により、定常収入は3,803百万円（同6.0%増）、セグメント利益率も19.9%（前期は19.0%）まで伸長する予想だ。

施策としては、「@rms」等のサービス提供拡大により定常収入を積上げ、利益成長を加速させる。中大規模顧客向け「@rms基幹」については、前倒しで進めている高速処理化等のブラッシュアップは順調に進捗しており、中大規模顧客向け提案活動を再開する予定だ。このほか、流通業界における商談のDXを実現する「C2Platform」商談支援サービスの大手食品小売業への提供を開始する。

(2) 官公庁クラウド事業

セグメント売上高は6,787百万円（前期比28.1%増）、定常収入は3,126百万円（同10.0%増）、セグメント利益は338百万円（同52.6%減）と予想している。

今後の見通し

シナジーが連結に加わったことから売上高は大幅増となる見込み。利益面では、ネットワーク案件等の既存事業は比較的堅調に推移しているが、シナジー買収に伴うソフトウェア償却費が年間約70百万円(2025年12月期まで)、のれん償却費が年間約170百万円(2027年12月期まで)発生することからセグメント利益は減益を見込んでいる。減益の主要因は償却負担であり、「本来の事業は計画を上回って推移している」と同社は述べており、実際の内容は見かけの数字ほど悪くはないと言えそうだ。

施策としては、自治体DXに貢献するサービス提供を拡大する。特に文書管理システム「ActiveCity」や「Open LINK for LIFE みんなの窓口」などを積極的に拡販する。

シナジーの主力である自治体向け文書管理システム「ActiveCity」は、自治体DXが推進されるなかで今後急速に拡大すると見られる自治体の文書管理システム市場をターゲットにしている。自治体の文書管理システム市場規模は年間60億円超(同社推定)だが、全国の自治体(約1,800団体)のうち半数以上は文書管理システムを導入していない(同社推定)。このような市場環境の下でシナジーは、「ActiveCity」の性能的・価格的な優位性や充実した販売代理店網等を背景に、中規模の自治体を中心に全国規模で豊富な導入実績を上げている。パートナー企業数は15社、ユーザー数は80団体以上、販売だけでなく導入もパートナー主導で完結している点に強みを有する。なお、「ActiveCity」は、高機能かつ高品質なサービスをシェアクラウド型で提供し、「紙」と「電子」の融合で現場の実情に適した運用を実現している。

(3) トラスト事業

セグメント売上高は210百万円(前期比341.1%増)、定常収入は203百万円(同440.0%増)、セグメント損失は166百万円(前期は236百万円の損失)と予想している。

施策としては、電子契約サービスのリリースに向け準備を進める。また投資回収フェーズへの移行に向けた取り組みも進める。具体的には、電子契約サービスの不動産取引向けサービスを第3四半期内にリリースにするための最終準備を進める。一方で、「CloudCerts」等既存サービスの拡大に向け、展示会出展などの取り組みも行う。

(4) モバイルネットワーク事業

セグメント売上高は3,456百万円(前期比33.1%増)、定常収入は507百万円(同12.1%増)、セグメント利益は1百万円(同99.4%減)と予想している。

2022年12月にM&Aした2社が寄与し、売上高は大幅増となる見込み。一方で収益面では、依然としてNTTドコモの主要政策(店舗政策、支援策等)が明白ではなく、先行きの不透明感が強くなっている。そのため同社でも、下期の業績をかなり厳しく見ており、通期の利益はほぼゼロ収支を予想している。

今後の施策としては、出張販売や店舗の効率運営により、売上確保・利益改善に努める。法人向け営業を強化し、DXソリューションの提供等、新たな収入獲得を目指す。なお、後述する中期経営計画においては、2024年12月期、2025年12月期の計画値は当初計画を据え置いている。

サステナビリティや資本効率改善にも積極的に取り組む

3. サステナビリティへの取り組み

同社では、改訂コーポレートガバナンス・コードに対応したサステナビリティへの取り組みを推進している。

(1) 環境 (E)

- ・ 気候変動関連リスク・機会の特定及びシナリオ定義を実施 (2024年3月公表予定)
- ・ オフィスの効率化 (シナジー東京支社を同社東日本支社に移転)
- ・ マイナトラストで議事録署名、商業登記のオンライン申請を実施
- ・ 業務用車両をガソリン車から PHV へ順次切替

(2) 社会 (S)

- ・ 給与水準 (ベースアップ・定期昇給)、新卒初任給を引き上げ
- ・ 「健康経営優良法人 2023 (大規模法人部門)」認定
- ・ 和歌山大学システム工学部に共同研究講座開設予定
- ・ 女性活躍推進への取り組み (管理職比率 7.8%、主任職比率 21.7%、2022年12月31日時点)
(2025年度末の主任職における女性比率目標 20.0%、2030年度末の管理職における女性比率目標 10.0%)
- ・ 経営幹部候補者への教育 (経営戦略塾、チームビルディング)
- ・ 中学生向けキャリア学習 (企業訪問) 受け入れ

(3) ガバナンス (G)

- ・ 英文開示資料・英文 IR サイトの充実、YouTube チャンネル開設
- ・ インターネットによる議決権行使の採用
- ・ 独立社外取締役 1 名増員、独立社外取締役比率 50.0%

4. 資本効率を意識した経営

昨今の株式市場を取り巻く環境や証券取引所からの要請等を鑑みて、同社では資本コストや株価を意識した経営について自己分析を行い、今後の対応を発表している。

(現状分析)

PBR 1.1倍 時価総額 株主資本 企業価値	=	ROE 4.0% 純利益 株主資本 効率的に稼ぐ力	X	PER 27.4倍 時価総額 純利益 将来への期待
---	---	---	---	---

注：「時価総額」は2023年7月31日終値ベース、「純利益」は2023年12月期予想値を用いて算出
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

PBR：足元で約1.1倍まで低下

ROE：2023年12月期業績予想ベースで4.0%であり、株主資本コスト（7～8%）を下回る

PER：2023年12月期予想27.4倍だが前期は10.0倍と低く、将来への期待が大きいのとは言えない

このような分析から、同社では「効率的に稼ぐ力の底上げ」、「将来への期待の醸成」の両面から改善に取り組み、企業価値向上を図る必要性を認識している。

(今後の取り組み)

同社では今後の取り組みとして、「取締役会において改善に向けた計画・取り組みに関する議論を進め、「2023年12月期通期決算説明会資料」（2024年2月開示予定）にて公表する予定である」と発表している。このように、資本効率改善に向けた同社の今後の取り組みは大いに注目される。

■ 中期経営計画

減価償却費の大幅増を吸収しつつ、中期経営計画の数値目標を上方修正

同社は2021年12月期を初年度、2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を発表したが、成長スピードの加速により2期目となる2022年12月期に売上高目標を2期前倒しで達成、経常利益は計画を上回るペースで成長するなどおおむね順調に進捗していた。一方で、外部環境やM&A等の内部環境の変化も起きていたことなどを踏まえて、この中期経営計画の見直しを行った。基本方針及び重点戦略に変更はないものの、好調な業績を受けて数値目標を上方修正した。

中期経営計画

(1) 基本方針と重点戦略

基本方針は『「トランスフォーメーション 2025」～業界、顧客企業とともに、DX で生産性向上～』を掲げている。また、各事業における重点戦略としては、流通クラウド事業では「企業間連携プラットフォームの立上げにより業界 DX を実現」させること、官公庁クラウド事業では「大きく進展するデジタル化を、地方自治体の立場に立ってサポート」すること、トラスト事業では「マイナンバーカードベースのサービスを中核に『人、物、コト』全方位に展開」すること、モバイルネットワーク事業では「激変する競争環境で、地域シェアの確立とリアル店舗の価値拡大を」目指す。

(2) 数値目標

見直し後の数値目標としては、最終年度の 2025 年 12 月期に売上高 170 億円 (2020 年 12 月期比 33.8% 増)、経常利益 16.8 億円 (同 77.0% 増)、経常利益率 9.8% (同 2.4 ポイント増)、定常収入 95 億円 (同 49.3% 増)、同比率 56.1% (同 5.8 ポイント増)、ROE13% 以上としている。既述のように、進行中の 2023 年 12 月期の業績見通しの修正を行ったが、現時点においてこれらの中期経営計画の目標は変わっていない。

中期経営計画の数値目標

(単位：億円)

	25/12 期 (最終年度)		20/12 期比
	(見直し前)	(見直し後)	(見直し後)
定常収入	90	95	49.3%
定常収入比率	62.5%	56.1%	5.8pt
売上高	145	170	33.8%
経常利益	16	16.8	77.0%
経常利益率	11.0%	9.8%	2.4pt
ROE	13% 以上	13% 以上	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

減価償却費は、2022 年 12 月期の 530 百万円から 2025 年 12 月期には 1,060 百万円と大きく増加する見込みだ。流通クラウド事業では、2026 年 12 月期以降に予定していた中大規模顧客向け「@rms 基幹」のブラッシュアップに向けた取り組みを前倒しで進めることから、中期経営計画期間中の減価償却費を増額した。官公庁クラウド事業では、2022 年に実施したシナジー買収に伴うソフトウェア償却費が年間約 70 百万円 (2025 年 12 月期まで)、のれん償却費が年間約 170 百万円 (2027 年 12 月期まで) 発生する。モバイルネットワーク事業では、2022 年に買収した 2 社ののれん償却費が発生したが、これは既に 2023 年 12 月期第 1 四半期に減損処理された。経常利益の数値目標は見直し前から 80 百万円増の 1,680 百万円と、見かけ上は大きな修正には見えない。しかし、実際は減価償却費の大幅増を吸収しての目標値である点は注目に値する。

中期経営計画

償却費の見通し

	22/12 期 実績	23/12 期 予想	24/12 期 予想	25/12 期 予想
流通クラウド事業（ソフト）	230	220	360	470
流通クラウド事業（その他）	150	220	220	200
官公庁クラウド事業（ソフト）※1	-	70	70	70
官公庁クラウド事業（のれん）※1	-	170	170	170
モバイルネットワーク事業（のれん）※2	-	-	-	-
同（当初予定）	-	30	30	30
その他全社	150	150	150	150
償却額合計	530	830	970	1,060

※1：2022年のM&Aにより発生する償却

※2：2022年のM&Aにより発生したが、2023年第1四半期で減損処理済み

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

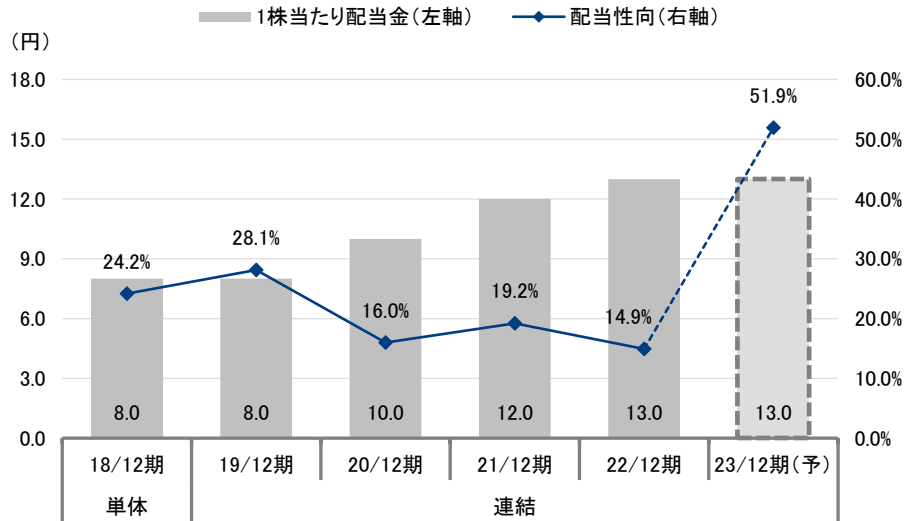
株主還元策

継続的かつ安定的な配当が基本方針。 2023年12月期も年間13円配を継続

同社は株主還元策として継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、事業成長に向けた投資を積極的かつタイムリーに行うために必要な内部留保を確保しつつ、中期経営計画の進捗による業績向上や収益性の向上（キャッシュ・フローの改善）に合わせて、配当性向及び1株当たり配当額の引き上げを行うとしている。これらの方針に基づき、2021年12月期は年12.0円、2022年12月期は年13.0円の配当を行った。2023年12月期については、特別損失の計上により親会社株主に帰属する当期純利益が大幅減となる見込みだが、前期と同額の年間13.0円の配当を予想しており、予想配当性向は51.9%となる。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：2021年1月1日付で1：2の株式分割を実施。20/12期以前の配当金は遡及修正済み
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