

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## SIG グループ

4386 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月17日(火)

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

<b>要約</b>	<b>01</b>
1. システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開	01
2. 2025年3月期中間期は計画超の大幅増収増益で着地	01
3. 2025年3月期も大幅増収増益予想、さらに上振れ余地	02
4. 成長戦略の第2フェーズは営業利益重視に変更、配当はDOE6%目安	02
<b>会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>事業概要</b>	<b>06</b>
1. 事業概要	06
2. システム開発事業	08
3. インフラ・セキュリティサービス事業	09
4. 特徴・強み	09
5. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
<b>業績動向</b>	<b>11</b>
1. 2025年3月期中間期の業績概要	11
2. 事業別の動向	12
3. 財務状況	13
<b>今後の見通し</b>	<b>14</b>
1. 2025年3月期の業績見通し	14
2. 事業別の動向・重点施策	15
<b>成長戦略</b>	<b>16</b>
1. ビジネス変革（DX）を支援するITトータルソリューションカンパニーを目指す	16
2. 長期ビジョン第2フェーズ	17
3. 株主還元策	20
4. サステナビリティ経営	20
5. 弊社の視点	21

## ■ 要約

### 2025 年 3 月期中間期は計画超の大幅増収増益、 通期も大幅増収増益予想

SIG グループ <4386> は「社会を変革する IT イノベータ」を目指す独立系システムインテグレーターである。長期ビジョンの「ありたい姿」として、企業のビジネス変革（DX：Digital Transformation）を支援し、企業の外部 CIO（Chief information Officer = 情報システム責任者）として、成長に貢献する IT トータルソリューションカンパニーを掲げている。

#### 1. システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開

同社はシステム開発事業（システム企画提案・開発・構築・運用までの総合的なサービスを提供）と、インフラ・セキュリティサービス事業（IT インフラソリューションとセキュリティサービスを一元的に提供）を展開し、M&A も積極活用して業容を拡大している。同社の顧客は大手企業が中心で、システム開発事業では地方自治体や電力会社などへの基幹システム系の導入実績が多数あり、顧客のシステムニーズに応える技術と実績をベースに、DX 対応を含めて、幅広い業種・業態にソリューション提供できることを強みとしている。

#### 2. 2025 年 3 月期中間期は計画超の大幅増収増益で着地

2025 年 3 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 24.6% 増の 4,273 百万円、営業利益が同 67.3% 増の 306 百万円、経常利益が同 149.7% 増の 365 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 206.0% 増の 198 百万円となった。受注が好調に推移し、会社予想（2024 年 5 月 13 日公表の期初計画）を上回る大幅増収増益で着地した。前年同期比で見ると、売上高はシステム開発事業、インフラ・セキュリティサービス事業とも大幅伸長した。既存子会社において受注が好調に推移（売上高 205 百万円増加）したことに加え、第 1 四半期よりユー・アイ・ソリューションズ（株）を新規連結したことも寄与（売上高 638 百万円）した。また、増収効果で人件費の増加などを吸収、一部経費の下期への先送りも寄与し営業利益は大幅増益となり、営業利益率は同 1.9 ポイント上昇して 7.2% となった。

要約

### 3. 2025 年 3 月期も大幅増収増益予想、さらに上振れ余地

2025 年 3 月期の連結業績は期初計画を据え置き、売上高が前期比 15.8% 増の 8,000 百万円、営業利益が同 18.1% 増の 420 百万円、経常利益が同 23.2% 増の 440 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 17.0% 増の 280 百万円と、大幅な増収増益を見込んでいる。公共系、エネルギー系、クラウド・セキュリティ領域を中心に需要が高水準に推移することに加え、ユー・アイ・ソリューションズの連結も寄与する。既存案件の単価上昇にも注力する方針だ。通期予想に対する中間期の進捗率は売上高が 53.4%、営業利益が 73.1%、経常利益が 83.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が 70.7% である。下期の受注状況に未確定要素が多いこと、一部経費を下期へ先送りしたことなどを考慮して期初計画を据え置いた。しかしながら、事業環境が良好であること、中間期の業績が計画超となって進捗率が高水準であること、四半期別では売上高・営業利益とも第 4 四半期が高い傾向にあることに加え、受注単価改善やグループシナジー向上などの進展が期待されることから、上振れ余地があるものと弊社では見ている。

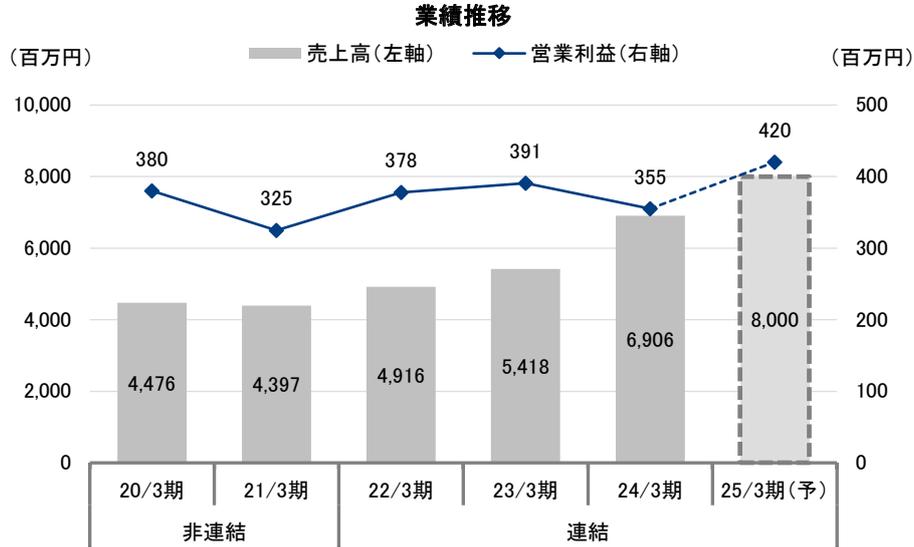
### 4. 成長戦略の第 2 フェーズは営業利益重視に変更、配当は DOE6% 目安

同社は長期ビジョン達成に向けたロードマップとして、2024 年 3 月期までを「独自のグループ体制」を構築する第 1 フェーズ、2027 年 3 月期までを「グループシナジーを強化して企業価値の最大化」を図る第 2 フェーズ、2030 年 3 月期までを「企業の外部 CIO としての機能進化」を目指す第 3 フェーズと位置付けている。第 2 フェーズと第 3 フェーズについては第 1 フェーズにおける課題を踏まえて営業利益重視の方針に変更した。長期ビジョンで目指す「ありたい姿」に変更はなく、新事業領域・新技術の取り込みを可能とする M&A も引き続き積極推進するものの、第 2 フェーズでは「規模から質のグループ企業体制の構築」を目指し、グループ各社の最適化とともに組織の課題を成長軸に移す。また、企業の DX 課題を多角的に支援するソリューションの提供やグループシナジーの効果によって収益性確保を推進するとともに、グループでしか提供できないソリューションの提供によって企業価値向上を目指す。株主還元については株主資本配当率 (DOE) 6% を目安とする。第 3 フェーズでは外部 CIO として多様な業態に対応できることを目指し、数値目標としては、売上高 20,000 百万円 (既存子会社で 12,000 百万円、新規 M&A で 8,000 百万円)、営業利益 1,400 百万円を掲げる。

#### Key Points

- ・ 独立系のシステムインテグレーターで幅広い業種・業態にソリューション提供できることが強み
- ・ 2025 年 3 月期中間期は計画超の大幅増収増益で着地
- ・ 2025 年 3 月期も大幅増収増益予想、さらに上振れ余地あり
- ・ 成長戦略の第 2 フェーズは営業利益重視に変更、配当は DOE6% 目安
- ・ 営業利益重視への転換や株主還元強化を評価、成長戦略第 2 フェーズの進捗に注目

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 「社会を変革する IT イノベータ」を目指す 独立系のシステムインテグレーター

#### 1. 会社概要

同社は「社会を変革する IT イノベータ」を目指す独立系のシステムインテグレーターである。経営理念には「IT イノベーションにより社会の高度化に貢献する」「自己革新と研鑽により社会のニーズにこたえる」「幅広く人材を受け入れプロフェッショナルとして育成する」「会社の発展と業績の拡大によって社員の幸福を目指す」を掲げ、長期ビジョンの「ありたい姿」として、企業のビジネス変革 (DX) を支援し、企業の外部 CIO として成長に貢献する IT トータルソリューションカンパニーを掲げている。

2025年3月期第2四半期末時点で、本社所在地は東京都千代田区九段北、資産合計は4,624百万円、純資産は2,231百万円、自己資本比率は48.3%、発行済株式数は5,932,140株(自己株式253,610株を含む)、連結従業員数は708名となっている。

#### 会社概要

グループは本社（持株会社）、連結子会社の（株）SIG、（株）Y.C.O.、（株）アクト・インフォメーション・サービス、ユー・アイ・ソリューションズ（株）（2025 年 3 月期より連結）で構成されている。また 2024 年 3 月に（株）アクロホールディングスと、アクロホールディングスの子会社である（株）エイ・クリエイションの全株式を取得する基本合意書を締結し、2025 年 3 月にエイ・クリエイションを完全子会社化する予定である。なお、持分法適用関連会社であったアクロホールディングスについては、2024 年 3 月に当社が保有する株式の一部を譲渡して持分法適用関連会社から除外（株式譲渡後の同社の議決権所有割合は 14.98%）した。

また 2021 年 12 月にアクロホールディングスのグループ会社であるグローバルテクノロジー宮崎（株）と業務提携、2023 年 12 月にバリュー HR<6078> と資本業務提携、2024 年 3 月にエクストリーム <6033> の子会社である酒田エス・イー・エス（株）と業務提携、同年 7 月に先端 AI 開発スタートアップ企業である（株）コピーと業務提携した。

## 2. 沿革

1991 年 12 月に（株）エスアイインフォジェニック（東京都品川区東五反田）を住友金属工業（株）（現 日本製鉄 <5401>）グループ 2 社 50% と他の出資者 50% の同比率出資で設立、1997 年 8 月に本社を東京都文京区本郷に移転、2000 年 9 月に住友金属工業グループから独立した。その後、2005 年 12 月に（株）ビジネスブレインと合併、2016 年 2 月に商号を SIG に変更し、本社を東京都千代田区九段北に移転した。2020 年 10 月にはアクロホールディングスと資本業務提携、2021 年 10 月に持株会社へ移行して商号を SIG グループに変更した。2022 年 4 月に Y.C.O. を、2023 年 3 月にアクト・インフォメーション・サービスを、2024 年 2 月にユー・アイ・ソリューションズを、それぞれ完全子会社化した。

株式関係では、2018 年 6 月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ（スタンダード）市場に上場、2019 年 6 月に東証 2 部に市場変更、2022 年 4 月の東証市場再編に伴ってスタンダード市場へ移行した。

**SIG グループ** | 2024 年 12 月 17 日 (火)  
 4386 東証スタンダード市場 | <https://www.sig-group.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
1991年12月	(株) エスアイインフォジェニックを東京都品川区東五反田に設立 住友金属工業(株)(現 日本製鉄 <5401>) グループ 2 社 50% と他の出資者 50% の同比率出資
1992年 9月	九州事業所を開設
1996年 4月	関西事業所を開設
1997年 8月	本社を東京都文京区本郷に移転
2000年 3月	関係会社アディ(株)を設立(2017年10月に吸収合併)
2000年 9月	住友金属工業グループから独立し、独立系システムインテグレーター会社として出発
2005年12月	(株) ビジネスブレインと合併
2006年 6月	総合研究所(金沢・福井)を開設
2006年10月	プライバシーマーク認定取得
2006年11月	一般労働者派遣事業許可取得
2008年 1月	名古屋オフィス開設
2011年 1月	米国 SecuGen Corporation と日本での独占的販売権の契約締結
2011年 7月	甲府事業所を開設
2013年 8月	仙台オフィスを開設
2014年 4月	子会社の(株)RMAを設立(2016年12月清算)
2016年 2月	商号を(株)SIGに変更、本社を東京都千代田区九段北に移転
2016年 3月	子会社のRMAより事業譲受、子会社のRMAを解散(2016年12月清算)
2017年 1月	横浜分室を開設
2017年10月	アディ(株)を吸収合併
2017年12月	(株) テプコシステムズに対する第三者割当増資を実施
2018年 6月	東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) 市場に上場
2019年 6月	東京証券取引所市場第 2 部に市場変更
2019年10月	クラウドビジネスセンター(横浜)を開設
2020年10月	(株) アクロホールディングスを持分法適用関連会社化
2021年 9月	(株) Y.C.O. と資本業務提携して持分法適用関連会社化
2021年10月	持株会社に移行して商号を(株)SIG グループに変更
2021年12月	グローバルテクノロジー宮崎(株)と業務提携
2022年 1月	酒田事業所を開設
2022年 2月	Y.C.O. の株式を追加取得して連結子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場再編に伴ってスタンダード市場に移行 Y.C.O. の株式を追加取得して完全子会社化
2023年 3月	アクロホールディングスの子会社である(株)アクト・インフォメーション・サービスの全株式を取得して完全子会社化
2023年12月	パリュール HR<6078> と資本業務提携
2024年 2月	アクロホールディングスの子会社であるユー・アイ・ソリューションズ(株)の全株式を取得して完全子会社化
2024年 3月	エクストリーム <6033> の子会社である酒田エス・イー・エス(株)と業務提携 アクロホールディングスの子会社である(株)エイ・クリエイションの全株式を取得して完全子会社化する基本合意書を締結(株式譲渡 2025年3月予定) アクロホールディングスの株式の一部を譲渡して持分法適用関連会社から除外
2024年 7月	先端 AI 開発スタートアップ企業の(株)コピーと業務提携

出所：有価証券報告書、同社リリースよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

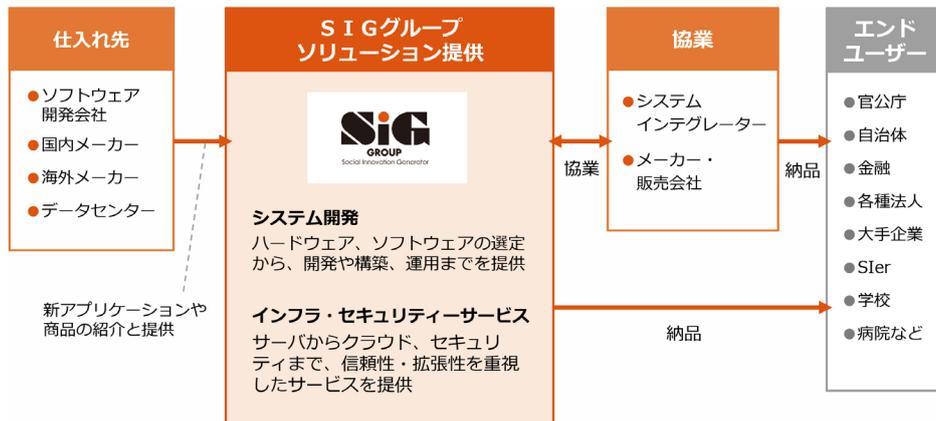
### システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開

#### 1. 事業概要

同社は独立系のシステムインテグレーターとして、システム開発事業（システム企画提案・開発・構築・運用までの総合的なサービスを提供）と、インフラ・セキュリティサービス事業（IT インフラソリューションとセキュリティサービスを一元的に提供）を展開し、M&A も積極活用して業容を拡大している。

事業子会社の SIG はシステム開発とインフラ・セキュリティサービス、Y.C.O. は独立行政法人・国立大学・公益法人向けを中心とする財務会計システムなど管理業務系システムの構築・運用支援、アクト・インフォメーション・サービスは日本電気 <6701> 向けを中心とするシステム開発やシステムエンジニアリングサービスを展開している。2025年3月期より連結したユー・アイ・ソリューションズはシステム開発・構築・運用（売上高の約7割がインフラ・セキュリティサービス事業、約3割がシステム開発事業）を展開し、（株）日立ソリューションズよりエクセルパートナーに認定されている。また2025年3月に完全子会社化予定のエイ・クリエイションはシステム開発・保守・運用を展開し、特に製薬会社向け営業支援システム、ECサイト向けシステム開発、組込系ソフトウェア開発を主力としている。

ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

事業内容

システム開発

最適なシステムとなるよう、業務内容や目的に応じた企画の提案、ハードウェア、ソフトウェアの選定、システムの開発や構築、運用までを提供

インフラ・セキュリティサービス

サーバからクラウド、セキュリティの設計から構築導入支援、運用管理まで信頼性・拡張性を重視したサービスを提供



出所：決算説明資料より掲載

過去4期（2021年3月期～2024年3月期）及び2025年3月期中間期の事業別売上高と構成比の推移は以下のとおりである。売上高構成比はおおむねシステム開発事業が7割強、インフラ・セキュリティサービス事業が2割強で推移している。2024年3月期はシステム開発事業が75.3%、インフラ・セキュリティサービス事業が24.7%だった。2025年3月期中間期はシステム開発事業が68.1%、インフラ・セキュリティサービス事業が31.9%だった。ユー・アイ・ソリューションズの新規連結によりインフラ・セキュリティサービス事業の構成比が上昇した。

事業別売上高と構成比の推移

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期中間期
<b>売上高</b>					
システム開発事業	3,344	3,724	3,994	5,202	2,911
インフラ・セキュリティサービス事業	1,052	1,191	1,424	1,704	1,361
<b>合計</b>	<b>4,397</b>	<b>4,916</b>	<b>5,418</b>	<b>6,906</b>	<b>4,273</b>
<b>構成比</b>					
システム開発事業	76.1%	75.8%	73.7%	75.3%	68.1%
インフラ・セキュリティサービス事業	23.9%	24.2%	26.3%	24.7%	31.9%

注1：21/3期まで非連結、22/3期から連結

注2：24/3期からアクト・インフォメーション・サービスを新規連結

注3：25/3期からユー・アイ・ソリューションズを新規連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

## システム開発事業は公共関連などに豊富な実績

### 2. システム開発事業

システム開発事業は、官公庁・地方自治体等に加えて、サービス業、製造業、流通業、金融業など、様々な業種・分野向けに、顧客の業務内容・目的に応じて企画提案から、ハードウェア・ソフトウェアの選定、システム開発・構築・運用までの総合的なサービスを提供している。特に以下の分野において、長年にわたる豊富な開発実績とノウハウを有している。

#### 1) 公共事業分野向けシステムの開発

政令指定都市向け人事給与システム、共済・年金システム、国民健康保険に関するシステム開発など。

#### 2) 産業用ロボット組込システムの開発

電子部品実装装置の生産ライン制御システムや生産計画・管理システムの設計・開発・保守、半導体製造装置のシステム開発支援など。

#### 3) 移動体通信技術を利用して車載器に各種情報提供を行うテレマティクスサービスの開発

通信（テレコミュニケーション）と情報処理（インフォマテックス）を組み合わせ、大手自動車メーカー向け次世代情報提供サービスにおける車載器とデータセンター間の通信システム、契約者向け Web サービスのシステム開発など。

#### 4) 文教向け証明書自動発行機システムの開発

大学事務システムの効率化を支援する証明書申込・発行・各種決済機能を有した証明書自動発行機システムの開発、キャンパスのデジタル化に向けたマイナンバーカード対応証明書自動発行機の開発など。

#### 5) エネルギー分野に関するシステム開発の支援

2016年4月の電力自由化関連での送配電事業者の受付・託送システムの開発支援・保守、発電事業者向け HMI（Human Machine Interface）の PoC（Proof of Concept）の構築など。

#### 6) 不動産関連業務に関するシステム開発の支援

不動産における契約関連書類（契約書や重要事項説明書など）の効率化を図るドキュメント管理システムの開発など。

#### 7) インターネットサービス事業者向けの開発支援

インターネットサービス事業者が提供する法人・個人向け各種サービスに伴うシステムの開発・保守・運用、5G 対応の次世代ブランド向けサービスの開発支援、クラウドサービスのセキュリティ強化対策関連のアプリケーション開発など。

#### 8) IT 企業が金融分野で展開する FinTech（Finance と Technology の造語）に関するシステム開発の支援

生命保険販売支援システムの開発支援など。

## 事業概要

## インフラ・セキュリティサービス事業は一元的なサービスを提供

### 3. インフラ・セキュリティサービス事業

インフラ・セキュリティサービス事業は、IT インフラソリューションとセキュリティサービスを一元的に提供している。IT インフラソリューションでは、情報を管理する各種サーバやストレージ等の機器構成に留まらず、ネットワーク、データベース、バックアップなどの設計・構築から導入支援・運用管理まで、長年の実績とノウハウに基づく信頼性・拡張性を重視したサービスを提供している。セキュリティサービスでは、米国 SecuGen 製品、セキュリティホール探索や侵入・攻撃を試みるペネトレーションテストなどに用いる脆弱性対策ツールなど、セキュリティ商材の販売及び設計・構築・保守・運用までのサービスを提供している。

## 幅広い業種・業態にソリューションを提供

### 4. 特徴・強み

同社の顧客は大手企業が中心で、システム開発では地方自治体や電力会社などへの基幹システム系の導入実績が多数あり、創業以来 30 年以上の積み重ねで多様な導入ノウハウを蓄積している。顧客のシステムニーズに応える技術と実績をベースに、DX 対応を含めて、幅広い業種・業態にソリューション提供できることを強みとしている。また 2021 年 12 月に AWS が提供する APN において「AWS アドバンスドティアサービスパートナー」に認定されている。現在では AWS 公式の認定資格保有者も数多く在籍しており、AWS の新規システム構築だけでなく、オンプレミスから AWS への移行、既存 AWS システムのコスト最適化やセキュリティ強化などをワンストップで提供できることを強みとしている。なお主要販売先には、官公庁・地方自治体・一般社団法人・大学等の公共分野のほか、日立製作所 <6501> などがある。

事業概要

主な取引先一覧

(株) 日立製作所	(株) インテック
(株) 日立ソリューションズ	東日本電信電話(株)
(株) 日立ソリューションズ・クリエイト	KDDI(株)
(株) 日立システムズ	ソフトバンク(株)
(株) テブコシステムズ	(株) インターネットイニシアティブ
(株) NTT データ ニューソン	(株) 野村総合研究所
NTT テクノクロス(株)	デロイト トーマツ グループ
NTT データ先端技術(株)	東京大学
キャノン IT ソリューションズ(株)	東北大学
TOPPAN エッジ(株)	日本大学
センコー情報システム(株)	大東文化学園
日鉄テックスエンジ(株)	東洋大学
日鉄ソリューションズ東日本(株)	一橋大学
富士通(株)	東京農業大学 (他国公立・私立大学多数)
オープンリソース(株)	パナソニック コネクト(株)
(株) キャピタル・アセット・プランニング	三井住友トラスト不動産(株)
日本電気(株)	(公社) 成年後見センター・リーガルサポート
NEC フィールドディング(株)	(株) JVC ケンウッド
(株) シーエーシー	(株) パリユー HR
兼松エレクトロニクス(株)	プレミアアンチエイジング(株)
(株) ミロク情報サービス	(株) レコチョク
SCSK(株)	大学生協事業連合
Qsol(株)	パラマウントベッド(株)
岡三情報システム(株)	第一中央システムズ(株)
(株) CIJ ネクスト	さわかみ投信(株)

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

## プロジェクト進捗・品質管理を徹底

### 5. リスク要因・収益特性と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業の IT・DX 投資抑制、市場競争の激化、不採算プロジェクトや品質不具合の発生、技術革新への対応遅れ、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係、法的規制などがある。また収益に関する一般的な季節要因として、顧客である官公庁・地方自治体及び一般企業の多くの年度末にあたる 3 月に案件クローズが集中しやすいため、四半期別では売上高、営業利益とも 1～3 月期（同社の場合は第 4 四半期）が高い傾向がある。

企業の IT・DX 投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても、中長期的には高水準に推移することが予想され、同社にとって事業環境悪化への懸念は小さい。不採算プロジェクトや品質不具合の発生について、同社は受注前に顧客要件を十分に分析し、見積決済書による社内手続のうえで受注している。受注後は開発工程ごとに進捗・品質管理を徹底し、個別プロジェクトの不採算化や不具合発生を防いでいる。

事業概要

技術革新への対応については、資本・業務提携しているベンチャー企業やIT企業との協業も行いながら、IT技術によるクラウド環境の構築、ネットワークセキュリティの提供、サービスアプリ開発などに取り組んでいる。また、マイナンバーカードを利用した連携サービスの開発や地方自治体のDXサポートなどにも力を入れている。

## 業績動向

### 2025年3月期中間期は計画超の大幅増収増益で着地

#### 1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比24.6%増の4,273百万円、営業利益が同67.3%増の306百万円、経常利益が同149.7%増の365百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同206.0%増の198百万円となった。受注が好調に推移し、会社予想（2024年5月13日公表の期初計画、売上高3,900百万円、営業利益188百万円、経常利益200百万円、親会社株主に帰属する中間純利益115百万円）を上回る大幅増収増益で着地した。

#### 2025年3月期中間期 連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比		会社 予想	会社予想比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	3,430	100.0%	4,273	100.0%	843	24.6%	3,900	373	9.6%
売上総利益	737	21.5%	921	21.6%	183	24.9%	-	-	-
販管費	554	16.2%	614	14.4%	60	10.9%	-	-	-
営業利益	183	5.3%	306	7.2%	123	67.3%	188	118	63.2%
経常利益	146	4.3%	365	8.6%	219	149.7%	200	165	82.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	64	1.9%	198	4.6%	133	206.0%	115	83	72.2%
事業別売上高									
システム開発事業	2,603	75.9%	2,911	68.1%	308	11.9%	-	-	-
インフラ・セキュリティ サービス事業	827	24.1%	1,361	31.9%	534	64.6%	-	-	-

注1：会社予想は2024年5月13日公表の期初計画値

注2：24/3期からアクト・インフォメーション・サービスを新規連結

注3：25/3期からユー・アイ・ソリューションズを新規連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

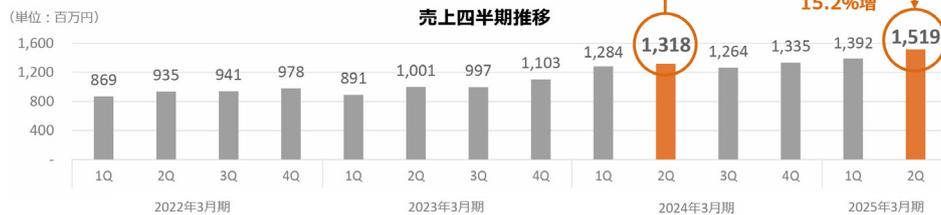
前年同期比で見ると、売上高はシステム開発事業、インフラ・セキュリティサービス事業とも大幅伸長した。既存子会社において受注が好調に推移（売上高 205 百万円増加）したことに加え、第 1 四半期よりユー・アイ・ソリューションズを新規連結したことも寄与（売上高 638 百万円）した。また、増収効果で人件費の増加などを吸収、一部経費の下期への先送りも寄与し営業利益は大幅増益となった。売上総利益は前年同期比 24.9% 増加し、売上総利益率は同 0.1 ポイント上昇して 21.6% となった。販管費は同 10.9% 増加したが、売上がそれ以上に伸びたため販管費比率は同 1.8 ポイント低下して 14.4% となった。この結果、営業利益率は同 1.9 ポイント上昇して 7.2% となった。なお営業外収益では保険解約返戻金 46 百万円を計上し、営業外費用では前期計上の持分法による投資損失 34 百万円が剥落した。

## システム開発事業、 インフラ・セキュリティサービス事業とも大幅伸長

### 2. 事業別の動向

システム開発事業の売上高は前年同期比 11.9% 増の 2,911 百万円だった。既存事業において受注が好調に推移したことに加え、新規連結したユー・アイ・ソリューションズの売上高 164 百万円も寄与した。分野別に見ると、公共系は既存の国保標準システム移行支援案件、新規の国保標準システム導入案件、政令都市向け標準化案件の上流工程への新規参画、その他政令指定都市向けの人事給与システムの保守・改修案件、税金・年金・共済系案件、品質保証業務案件などにより大幅増収だった。エネルギー系は主軸の仮想移動体通信事業者向けシステム開発が大幅に伸長したほか、ホームセンター向け DX 案件、物流・サービス系ユーザー向け基幹システムなども寄与して好調だった。サービス系は、第 1 四半期にスタートした次期電力販売管理システムの開発が継続したほか、送配電・発電事業者向け維持保守の体制拡充、共通基盤系開発の上流工程案件、外販プロジェクトでの PoC 開発案件なども寄与して増収だった。なおシステム開発事業の四半期別売上高は第 1 四半期が前年同期比 8.4% 増の 1,392 百万円、第 2 四半期が同 15.2% 増の 1,519 百万円だった。

システム開発事業 四半期別売上高推移



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

インフラ・セキュリティサービス事業の売上高は前年同期比 64.6% 増の 1,361 百万円だった。既存事業が全国拠点連携推進により好調に推移したことに加え、新規連結したユー・アイ・ソリューションズの売上高 473 百万円も寄与した。分野別に見ると、公共系は受託領域や開発体制が安定し、単価上昇も進展して順調だった。エネルギー系は 2024 年 4 月からスタートした既存システム保守一括請負プロジェクトがけん引した。金融系は受託領域や開発体制が安定し、地方拠点との連携拡大も寄与して順調だった。セキュリティ系は高付加価値案件への要員配置や既存案件の単価上昇により伸長した。サービス系は、AWS クラウド案件やシステム構築案件などの受託（請負）を対象に全国拠点連携案件が増加したことに加え、AI 関連の引き合いも増加した。ユー・アイ・ソリューションズは、既存案件が好調に推移したほか、新規案件への増員も寄与して計画を上回る水準だった。なおインフラ・セキュリティサービス事業の四半期別売上高は第 1 四半期が前年同期比 69.3% 増の 680 百万円、第 2 四半期が同 60.2% 増の 681 百万円だった。

インフラ・セキュリティサービス事業 四半期別売上高推移



出所：決算説明資料より掲載

## 財務の健全性を維持

### 3. 財務状況

財務状況は、2025 年 3 月期第 2 四半期末の資産合計が前期末比で 43 百万円増加して 4,624 百万円となった。のれんが 39 百万円減少した一方で、現金及び預金が 44 百万円増加、受取手形、売掛金及び契約資産が 92 百万円増加した。負債合計は同 126 百万円減少して 2,393 百万円となった。未払法人税等が 59 百万円増加、賞与引当金が 56 百万円増加した一方で、有利子負債が 137 百万円減少して 896 百万円となった。純資産合計は同 170 百万円増加して 2,231 百万円となった。利益剰余金が 157 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 3.3 ポイント上昇して 48.3% となった。

同社の場合、M&A 時に有利子負債残高が増加する可能性があるが、2025 年 3 月期中間期に関しては特に大きな変動項目はなく、借入金の返済や利益剰余金の積み上げによって自己資本比率も順調に上昇した。キャッシュ・フローの状況も特に懸念材料は見当たらず、財務の健全性が維持されていると弊社では見ている。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期中間期	増減
資産合計	2,596	3,160	4,277	4,581	4,624	43
（流動資産）	1,669	2,001	2,373	2,990	3,144	153
（固定資産）	927	1,159	1,903	1,590	1,480	-110
負債合計	1,049	1,452	2,379	2,520	2,393	-126
（流動負債）	738	1,136	1,422	1,643	1,666	23
（固定負債）	311	316	956	876	726	-150
純資産合計	1,547	1,708	1,897	2,061	2,231	170
（株主資本）	1,547	1,688	1,897	2,058	2,228	170
自己資本比率	59.6%	53.4%	44.4%	45.0%	48.3%	3.3pp
営業活動によるキャッシュ・フロー	-6	484	235	514	164	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-678	-107	-500	271	99	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-197	43	308	-153	-179	
現金及び現金同等物の期末残高	674	1,094	1,137	1,769	1,853	

注：21/3 期まで非連結、22/3 期から連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025 年 3 月期は大幅増収増益予想、さらに上振れ余地あり

#### 1. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績は期初計画を据え置き、売上高が前期比 15.8% 増の 8,000 百万円、営業利益が同 18.1% 増の 420 百万円、経常利益が同 23.2% 増の 440 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 17.0% 増の 280 百万円と、大幅増収増益を見込んでいる。売上高の内訳は、システム開発事業が同 7.6% 増の 5,600 百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同 40.4% 増の 2,400 百万円を計画している。公共分野、エネルギー分野、クラウド・セキュリティ領域を中心に需要が高水準に推移することに加え、ユー・アイ・ソリューションズの連結も寄与する。既存案件の単価上昇にも注力する方針だ。利益面は、人件費の増加、M&A に伴うのれん償却額の増加、管理コストの増加に加え、子会社 Y.C.O. で発生した不採算案件の影響も考慮しているが、大幅増収効果で吸収する見込みだ。

今後の見通し

通期予想に対する中間期の進捗率は、売上高が 53.4%（事業別ではシステム開発事業が 52.0%、インフラ・セキュリティサービス事業が 56.7%）、営業利益が 73.1%、経常利益が 83.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が 70.7% である。下期の受注状況に未確定要素が多いこと、一部経費を下期へ先送りしたこと、中間期の営業外収益に計上した保険解約返戻金が下期は見込めないことなどを考慮して期初計画を据え置いた。しかしながら、事業環境が良好であること、中間期の業績が計画超となって進捗率も高水準であること、四半期別では売上高・営業利益とも第 4 四半期が高い傾向にあることに加え、受注単価改善やグループシナジー向上などの進展が期待されることから、上振れ余地があるものと弊社では見ている。

**2025 年 3 月期 連結業績予想**

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比		中間期 進捗率
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率	
売上高	6,906	100.0%	8,000	100.0%	1,093	15.8%	53.4%
営業利益	355	5.1%	420	5.3%	64	18.1%	73.1%
経常利益	357	5.2%	440	5.5%	82	23.2%	83.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	239	3.5%	280	3.5%	40	17.0%	70.7%
事業別売上高							
システム開発事業	5,202	75.3%	5,600	70.0%	397	7.6%	52.0%
インフラ・セキュリティ サービス事業	1,704	24.7%	2,400	30.0%	695	40.4%	56.7%

注 1：24/3 期からアクト・インフォメーション・サービスを新規連結

注 2：25/3 期からユー・アイ・ソリューションズを新規連結

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## クラウド・セキュリティ領域の要員体制強化と技術レベル向上を図る

### 2. 事業別の動向・重点施策

システム開発事業は、公共系では共済・国保関連の既存案件、前期にスタートした政令指定都市向け国保標準システム移行プロジェクトなどが継続するほか、人事給与システム刷新プロジェクトへの参画が寄与する。サービス系では主軸の仮想移動体通信事業者向けシステム開発に加え、ヘルスケア事業者との協業・体制拡充、増加基調にある一般社団法人向けシステム開発、DX ソリューションなどが好調に推移する見込みだ。製造系では前期に一部縮小した体制が継続するが、受注が好調な公共系やエネルギー系への要員シフトを図る。

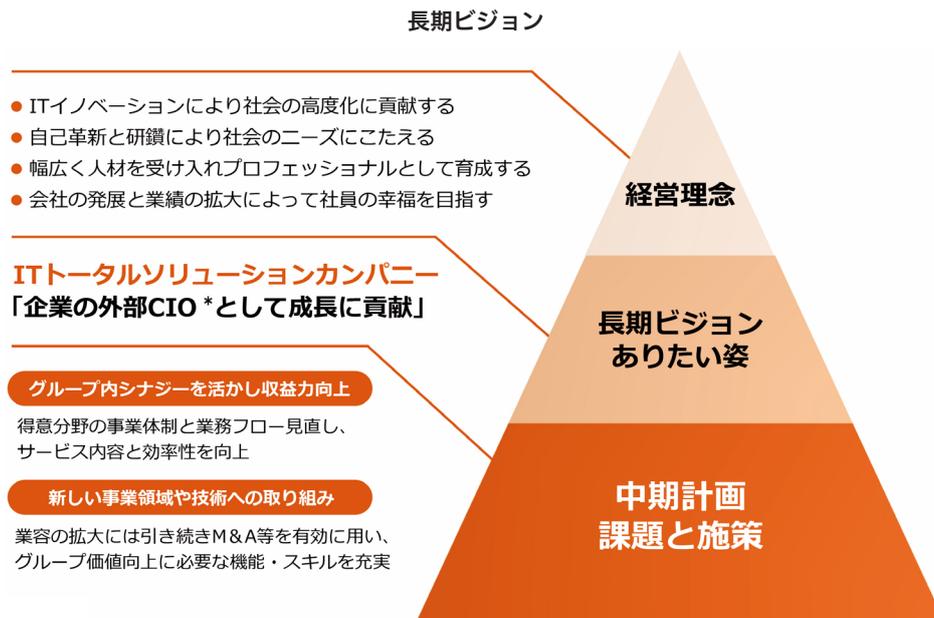
インフラ・セキュリティサービス事業は、全分野でクラウド移行需要が高まっているため、従来の主力である AWS に加え、Azure 領域を含めて技術者層の強化と売上拡大を目指す。セキュリティ分野は特定顧客への依存度が高いため、付加価値の高いコンサルや特徴あるサービス等により主力顧客以外からの受注獲得を推進する。なおクラウド・セキュリティ領域では、事業部間をまたいで全国ネットで活動する CS ソリューションセンター機能や地方拠点との連携を強化し、要員体制強化と技術レベル向上を図る。新規連結のユー・アイ・ソリューションズの業績も順調に推移する見込みだ。

## ■ 成長戦略

### IT トータルソリューションカンパニーを目指す

#### 1. ビジネス変革 (DX) を支援する IT トータルソリューションカンパニーを目指す

同社は長期ビジョンの「ありたい姿」として、企業のビジネス変革 (DX) を支援し、企業の外部 CIO として成長に貢献する IT トータルソリューションカンパニーを掲げている。売上拡大に向けて M&A 戦略を積極推進し、実績のある既存事業の得意領域 (公共分野、製造分野、社会インフラ分野など) と、新規事業の注力分野 (スマートデバイス、クラウド、セキュリティなど) を融合させ、DX ソリューションを提案できる体制の構築を推進する方針だ。注力分野のクラウド・セキュリティ領域では、特に需要拡大が予想される中小企業向けに説得力のあるサービス設計を構築し、特徴のあるセキュリティソリューションの提供を目指す。



\*CIO (Chief Information Officer)企業の情報システム責任者

出所：決算説明資料より掲載

## 成長戦略第 2 フェーズは営業利益重視に変更して グループシナジー向上を図る

### 2. 長期ビジョン第 2 フェーズ

同社は長期ビジョン達成に向けたロードマップとして、2024 年 3 月期までを「独自のグループ体制」を構築する第 1 フェーズ、2027 年 3 月期までを「グループシナジーを強化して企業価値の最大化」を図る第 2 フェーズ、2030 年 3 月期までを「企業の外部 CIO としての機能進化」を目指す第 3 フェーズと位置付けている。

第 1 フェーズ（目標値は最終年度 2024 年 3 月期売上高 6,000 百万円、営業利益 600 百万円、営業利益率 10.0%）については、売上面は企業の DX 需要が拡大したことに加え、既存事業の成長と M&A の効果で 2024 年 3 月期の売上高が 6,906 百万円となり目標を達成した。CS ソリューションセンター機能や地方拠点との連携を強化し、要員体制強化も一定程度進展した。ただし利益面については、2024 年 3 月期の営業利益が 355 百万円、営業利益率が 5.1% に留まり、いずれも目標未達となった。この点について同社では、新型コロナウイルス感染症拡大への対応や M&A に伴って販管費が増加したことに加え、生産性の向上、受注単価の改善、サービスの高付加価値化、グループ企業の課題分析、グループシナジー創出などへの取り組みが遅れ、課題として残ったと分析している。

こうした第 1 フェーズにおける課題を踏まえて、第 2 フェーズと第 3 フェーズについては売上高目標値を下方修正し、営業利益重視の方針に変更した。ただし 2030 年 3 月期までの長期ビジョンの基本方針に変更はない。新事業領域・新技術の取り込みを実現する M&A も引き続き積極推進するものの、従来計画に比べて売上規模拡大ペースを落とし、グループシナジー向上やサステナビリティ経営実践により企業価値最大化を目指す。第 2 フェーズの新たな目標値としては最終年度 2027 年 3 月期の売上高 12,000 百万円（既存子会社で 9,000 百万円、新規 M&A で 3,000 百万円）、営業利益 720 百万円、営業利益率 6.0%、株主資本配当率 (DOE) 6.0% を、第 3 フェーズの新たな目標値としては最終年度 2030 年 3 月期の売上高 20,000 百万円（既存子会社で 12,000 百万円、新規 M&A で 8,000 百万円）、営業利益 1,400 百万円を掲げた。

長期ビジョンで目指す「ありたい姿」に変更はなく、新事業領域・新技術の取り込みを可能とする M&A も引き続き積極推進するものの、第 2 フェーズでは「規模から質のグループ企業体制の構築」を目指し、グループ各社の最適化とともに組織の課題を成長軸に移す。また、企業の DX 課題を多角的に支援するソリューションの提供やグループシナジーの効果によって収益性確保を推進するとともに、グループでしか提供できないソリューションの提供によって企業価値向上を目指す。なお、第 3 フェーズでは「企業の外部 CIO としての機能進化」を目指し、外部 CIO としての多様な業態への対応や拠点展開に取り組む。

成長戦略

長期ビジョンにおける第2フェーズのポジション

規模から質のグループ企業体制の構築を目指して

**第1フェーズ ~2024**  
「崖越え」はSIGグループ独自のグループ体制を構築

**第1フェーズの評価**  
M&Aの推進によりグループ企業体制を構築  
企業のDXへの取り組みが加速し、計画を前倒し

- DX化依頼プロジェクト増
- 作業環境のクラウド化

→上記2点はいずれも第2フェーズ以降の対策であった

\*崖越えとは、「2025年の確」に由来し、IT環境のシステム変換ニーズの高需要と、その需要に対応する人材の不足を当社で多くを対応しようという試み

**第2フェーズ ~2027**  
グループのシナジーを強化し企業価値を最大化

- 売上目標170億円(当初計画)⇒120億円
- 売上規模拡大はベースを落とし利益重視の目標へ変更

**企業の外部CIOとして成長に貢献**

- 企業のDX課題を多角的に支援
- グループ企業価値を再定義し、収益性確保
- 売上：120億円 営業利益：7.2億円(既存子会社 90億、新規M&A 30億)

**グループ各社の最適化**

- 改めて各社の強みと課題を分析し、グループで活動することを前提に各社へ求める機能とスキルを特定

**組織の課題を成長軸へ**

- グループでしか提供できないソリューションに取り組み・提供することで企業価値向上を目指す

**第3フェーズ ~2030**  
企業の外部CIOとしての機能を進化

- 売上目標300億円(当初計画)⇒200億円
- 外部CIOとして多様な業態の対応が可能に
- 拠点：実績を活かし拠点展開を推進
- 売上：200億円 営業利益：14億円(既存子会社 120億、新規M&A 80億)

▶当社の事業モデル

出所：決算説明資料より掲載

第2フェーズ(～2027年3月期)の目標

グループ企業価値向上のKPIを営業利益とし、体制を再構築

<b>方針</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ グループのシナジーを強化し企業価値を最大化</li> <li>■ サステナビリティ経営の実践でグループ企業価値の向上</li> <li>■ 新しい事業領域や技術への取り組みを可能とするM&amp;Aの推進</li> <li>■ DOE(株主資本配当率)6%を目安とした配当方針</li> </ul>
-----------	--

(単位：百万円)

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (計画)	2027年3月期 (目標)
売上高	6,900	8,000	12,000
営業利益(営業利益率)	355 (5.1%)	420 (5.3%)	720 (6.0%)
配当金(DOE:株主資本配当率)	14円/株(3.8%)	24円/株(6.0%)	(6.0%)

**グループ体制** 2024年9月30日現在

持株会社

**(株)SIGグループ**

企業文化の形成

事業会社

- (株)SIG
- (株)Y. C. O.
- (株)アクト・インフォメーション・サービス
- ユー・アイ・ソリューションズ(株)

スマートデバイス開発やクラウド、セキュリティ事業を強みに産学官のDX推進を支える

独立行政法人の管理業務等に特化した専門的な深い知識とノウハウを所有

大手企業案件で培った、多岐にわたるシステム開発・保守の高い技術を所有

顧客のITライフサイクルでの各工程にワンストップで対応

出所：決算説明資料より掲載

クラウド・セキュリティ領域の強化としては、各事業所から次世代事業を検討できる人材を結集したCSソリューションセンターにおいて、ノウハウ・知見共有による組織の強化を図るとともに、次世代の独自ソリューション開発を検討するプロジェクトを立ち上げた。独自のクラウド・セキュリティサービスをドアノックツールとして開発し、グループ全体で新規顧客の開拓や既存顧客の深掘りを推進する方針だ。

成長戦略

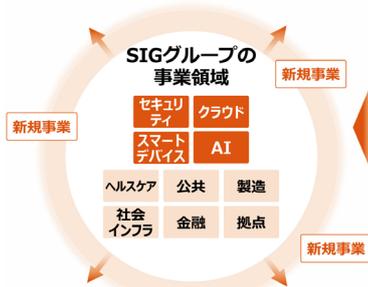
地方拠点発のDX課題解決ソリューションとして、SIGの福井事業所が地元商業施設（東証プライム市場上場のホームセンター運営企業）向けに営業支援システムを開発・提供している。ネット注文・決済や売上・在庫管理など地方小売業が必要とする機能に絞り込み、顧客の販売・管理負担を軽減した。このシステムを基盤として各地方の商業施設のニーズに合わせた横展開を推進する方針で、2023年5月には注文受付から在庫まで一括管理する小売業向けシステム「ピッスル」をリリースした。同年5月には、SIGの福井事業所が開発した飲食店向けモバイルオーダーシステム「タノモバ」をリリースした。レストラン・カフェなどの飲食店だけでなく、イベント・催事・コンサート・スポーツ観戦など幅広いシーンでの活用が可能なシステムである。今後も顧客ニーズを反映した自社開発ソフトウェアの開発・拡販を強化する方針だ。

また2024年7月に先端AI開発スタートアップ企業であるコピーと業務提携した。ミッションクリティカルな領域でAIが実用されることを目指すコピーと協業し、既存サービスをAIで拡充する。2025年3月期末までに既存顧客へのヒアリングを通してソリューション案を策定し、2025年4月よりサービスの本格稼働を目指す。

成長戦略

M&Aの推進

- 事業領域の拡大
- 急増するニーズへの対応
- 地域展開による作業効率の改善



業務提携・協業

- バリューHR（ヘルスケア）
- コピー（AI）
- GMOグローバルサイン（電子認証サービス）
- 酒田エス・イー・エス（地方拠点）

提携先 協業先 …

AI事業

AI技術を活用したご提案を通じ、お客様のビジネス拡大に貢献

- AI需要に対し、多様化・複雑化するニーズに柔軟に対応
- データサイエンスに関連する分析・可視化からAIを活用したコピー社の業務ソリューションの提供



出所：決算説明資料より掲載

クラウド・セキュリティ事業

旧サーバーからのデータ移管に留まらず、クラウド上のデータ活用・セキュリティに配慮した提案を実施

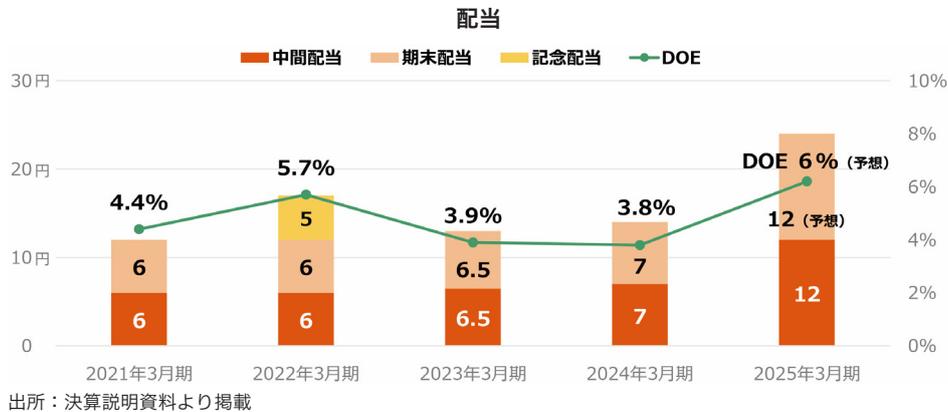
- |   |  |  |
|---|--|--|
| <p><b>クラウド化支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウドへのデータ移管業務</li> <li>・データ分析・解析用の基盤構築支援</li> </ul> | <p><b>セキュリティサービス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・脆弱性診断</li> <li>・アプリケーション設定確認</li> </ul> | <p><b>保守サービス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・運用状況確認サービス</li> <li>・ミドルウェアのバージョンアップ</li> </ul> |
|---|--|--|

なお資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、収益性の向上（KPIを売上高から営業利益へ変更し、収益性を重視した経営へ）、株主還元の強化（安定した株主還元の継続に加え、配当方針をDOE6%目安に変更）、サステナビリティ経営の推進（ガバナンス強化、働き方改革、人材育成に注力）、成長投資（M&Aによる人材確保、資格手当や研修制度の拡充など人材育成のための投資に注力）に取り組む方針である。

## 株主還元は DOE6% 目安、2025 年 3 月期は大幅増配予想

### 3. 株主還元策

株主への利益還元については 2024 年 5 月 13 日付で配当方針の変更を発表し、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保資金を確保したうえで、DOE6% を目安（2025 年 3 月期より適用・実施）に、安定した配当を継続して実施することを基本方針としている。この基本方針に基づいて 2025 年 3 月期の配当予想は前期比 10.00 円増配の 24.00 円（中間期末 12.00 円、期末 12.00 円）としている。大幅増配予想で予想配当性向は 48.5%、予想 DOE は 6.0% となる。



## サステナビリティ経営実践をグループ強化に生かす

### 4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営に関しては 2023 年 7 月にサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティ経営の実現を、独自技術を持つ企業集団としてのグループ強化に生かすため、ESG（環境、社会、コーポレート・ガバナンス）を意識した取り組みを推進している。基本方針は、マルチステークホルダーとの共創と SI ノウハウを用いた DX イノベーション、課題解決型人材の育成と人的資本マネジメントの強化、社会的倫理や規範を遵守した企業統治としている。2024 年 9 月には同社ホームページ内に「サステナビリティ」サイトを開設した。

成長戦略

サステナビリティ

■組織横断的な推進体制



出所：決算説明資料より掲載

■当社のマテリアリティ

1 マルチステークホルダーとの共創と、SIノウハウを用いたDXイノベーション



2 課題解決型人材の育成と人的資本マネジメントの強化



3 社会的倫理や規範を遵守した企業統治



営業利益重視への転換や株主還元強化を評価、成長戦略第2フェーズの進捗に注目

5. 弊社の視点

同社はシステム開発・情報サービス業界において、公共分野（政令指定都市向け人事給与システム、共済・年金システム、国民健康保険に関するシステム開発等）やエネルギー分野（送配電事業者の受付・託送システムの開発支援・保守等）といった分野に強みを持ち、独自のポジションを確立している。また成長戦略については、従来の長期ビジョンの売上高目標数値にやや過大感があったが、第1フェーズにおける課題を踏まえて第2フェーズ以降は営業利益重視の方針に転換した。さらに配当方針を変更して株主還元を強化した。弊社では、こうした独自ポジションの確立、営業利益重視戦略への転換、株主還元の強化を評価している。今後はグループシナジー創出によって利益率を持続的に高めることが課題となるが、良好な事業環境を背景とした成長戦略第2フェーズの進捗状況に注目したい。

#### 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