

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 >>>](#)

2025年2月13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. 2024 年 10 月期の業績概要	01
2. 2025 年 10 月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 沿革と事業領域	03
2. 特長と強み	05
3. 『Value & Volume Business』戦略	06
■ 業績動向	07
1. 2024 年 10 月期の業績概要	07
2. 事業部門別の動向	09
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	18
1. 2025 年 10 月期の業績見通し	18
2. 事業部門別の売上見通し	19
3. 成長戦略	21
■ 株主還元策	23

■ 要約

ストック収益が順調に拡大し、 2025 年 10 月期は 2 期ぶりに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）、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）、ウェルネスソリューション（スポーツ施設及びテーマパーク・文化施設）、ソフトエンジニアリング（民間企業、公益法人、学校法人等）と 5 つの事業を展開し、いずれも業界トップクラスのシェアを握る（子会社で薬局ソリューション事業も展開）。2023 年 6 月に AI ベンチャーの中村牧場（株）を子会社化し、生成 AI を活用した新機能の開発に取り組んでいる。

1. 2024 年 10 月期の業績概要

2024 年 10 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.2% 減の 4,631 百万円、営業利益で同 9.3% 減の 828 百万円と減収減益に転じ、会社計画（売上高 4,886 百万円、営業利益 940 百万円）に対しても若干下回った。前期に更新需要で増加した仕入商品の売上が反動減となったほか、学園ソリューションにおいて追加のカスタマイズ案件が減少したことが減収要因となった。利益面では、売上減に加えて人件費や減価償却費、データセンター利用料の増加などが減益要因となった。ただ、自社開発パッケージソフトの新規導入は順調に進展し、累計ユーザー数で 10,764 ユーザーと当面の目標であった 1 万ユーザー超えを達成したほか、ストック収益についても同 6.7% 増の 2,541 百万円と順調に拡大した。

2. 2025 年 10 月期業績見通し

2025 年 10 月期の連結業績は売上高で前期比 8.5% 増の 5,024 百万円、営業利益で同 12.6% 増の 932 百万円と増収増益に転じる見通し。前期に減収となった学園ソリューションやウェルネスソリューションも含めすべての事業部門で増収を見込んでいる。学園ソリューションは国立大学向けに「Campus Plan」（学務系シリーズ）の新規導入が進み、ウェルネスソリューションではレジャー施設向けのクラウド型チケット管理システム「Smart Hello チケット」の新規導入が進む見通し。そのほか、公教育ソリューションやソフトエンジニアリング部門では新規顧客の獲得が進み、公会計ソリューションでは、2023 年 10 月にリリースした地方公共団体向け「公有財産管理システム」の引き合いが増えており増収に貢献する。ストック収益の順調な拡大に加えて、フロー収益も新規顧客の獲得効果で増収に転じる見通しだ。引き続き人材投資による費用増を見込むものの、増収効果で吸収し営業利益率も前期の 17.9% から 18.6% へ上昇する。

要約

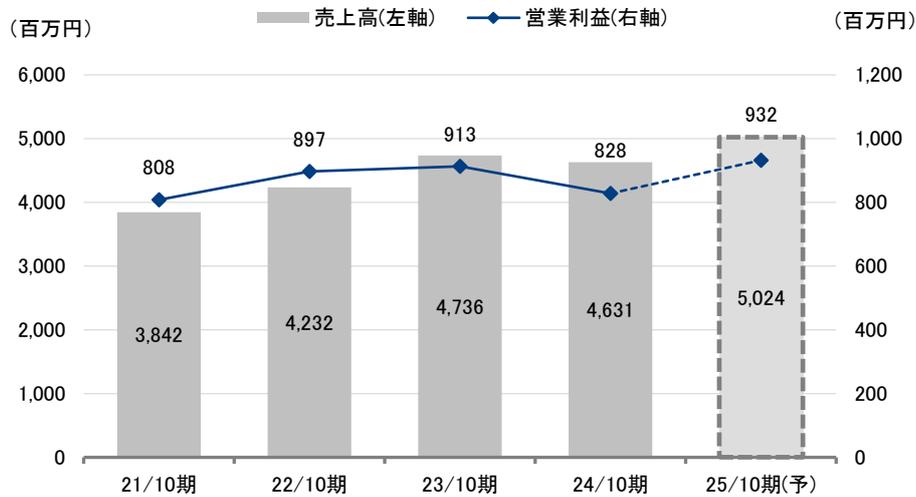
3. 成長戦略

同社は2025年10月期までの「第一次 システム ディ強靱化計画」において、持続的成長を実現可能とする経営基盤の構築を重点課題として取り組み、経営数値目標として売上高営業利益率20%、ストック収益比率50%、自己資本比率60%以上の継続を掲げていた。売上高営業利益率に関しては人材投資を積極化していることもあり若干下回る見込みだが、そのほかの数値目標は超過達成する見通しだ。2026年10月期からスタートする第二次強靱化計画でも、ここ数年でリリースした新製品の拡販効果などで既存事業のさらなるシェア拡大と成長を目指すものと見られる。とりわけ、ガバメントクラウドの進展に伴う公教育・公会計ソリューション事業での成長余地は大きいと見られ、今後の動向に注目したい。なお、2025年10月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の27.0円と10期連続の増配を予定している。

Key Points

- ・2024年10月期は減収減益に転じるもストック収益は順調に拡大
- ・2025年10月期はすべての事業で増収となり、2期ぶりに過去最高業績を更新する見通し
- ・公教育・公会計ソリューションを中心に各事業でシェア拡大を図り持続的成長を目指す

業績推移



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1984年の創業以来、業種・業務特化型の業務支援ソフトウェアの開発・販売を手掛けてきた。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・販売からスタートし、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、その後は事業領域を徐々に拡大しながら成長を遂げてきた。現在は子会社も含めて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（国公立大学及び私立学校法人（大学・高校・専門学校）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（地方自治体及び関連公共団体向け）、ウェルネスソリューション（フィットネスクラブ・スポーツ施設及びテーマパーク・文化施設向け）、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・管理システム等を開発・販売するソフトエンジニアリング（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。子会社の（株）シンクが手掛ける薬局ソリューションを除く5つの分野において、業界トップクラスのシェアを獲得している。

会社概要

事業部門と商品・サービス、累計顧客数

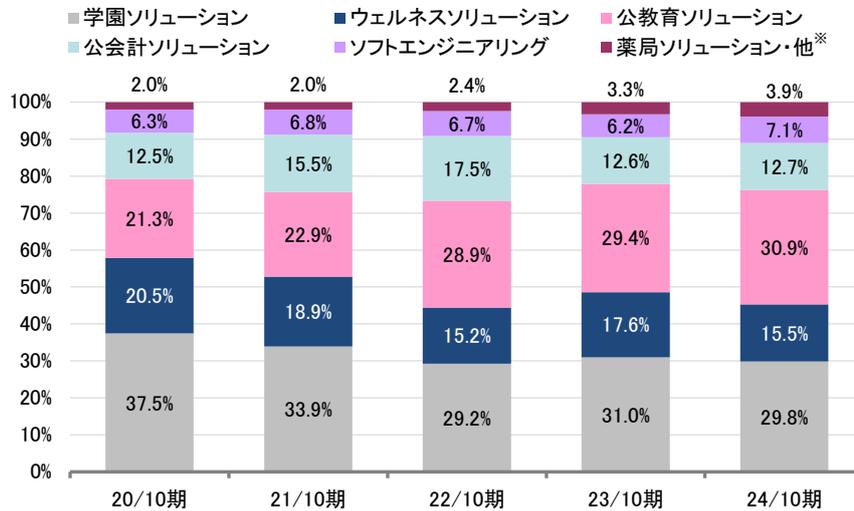
事業部門	対象となる業種・業務	提供する商品・サービス	累計顧客数 (24/10期末)
学園ソリューション	国公立大学、私立学校法人 (大学・高校・専門学校主体)	学園情報総合管理システム「Campus Plan」 次世代学園総合情報システム 「Campus Plan Smart」(2019年11月リリース)	1,037
公教育ソリューション	公立小・中・高校 (都道府県及び市町村の 教育委員会)	クラウド型校務支援サービス 「School Engine」(校務支援、学校用グループウェア、 学校徴収金管理) 保護者向けデジタル配信サービス 「Home Services」(2021年4月リリース)	4,811
公会計ソリューション	地方自治体及び団体 (事務組合等)	公会計システム「PPP」 公有財産管理システム(2023年10月リリース) 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)	1,346
業種 特化型			
ウェルネスソリューション	フィットネスクラブ事業者、 スポーツ施設、テーマパーク、 文化施設等	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」 レジャー施設向け運営管理システム 「Hello Fun」 クラウド型会員管理システム 「Smart Hello」(2020年11月リリース) クラウド型チケット管理システム 「Smart Hello チケット」(2022年11月リリース)	1,636
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」 保健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」	1,232
業務 特化型			
ソフト エンジニアリング	民間企業、学校、公益法人等	「規程管理システム」 「契約書作成・管理システム」等	702

出所：会社資料よりフィスコ作成

2024年10月期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29.8%、公教育ソリューション事業が30.9%となっており、教育分野で全体の6割強を占めているのが特徴だ。そのほか、ウェルネスソリューション事業が15.5%、公会計ソリューション事業が12.7%と続く。ソフトエンジニアリング事業は7.1%と小さいが、ニッチ領域で競合が少なく、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6事業の中で最も高い。薬局ソリューション事業・他の売上構成比は3.9%と小さいが、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。

会社概要

事業部門別売上構成比



※「他」はテナント収入など
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

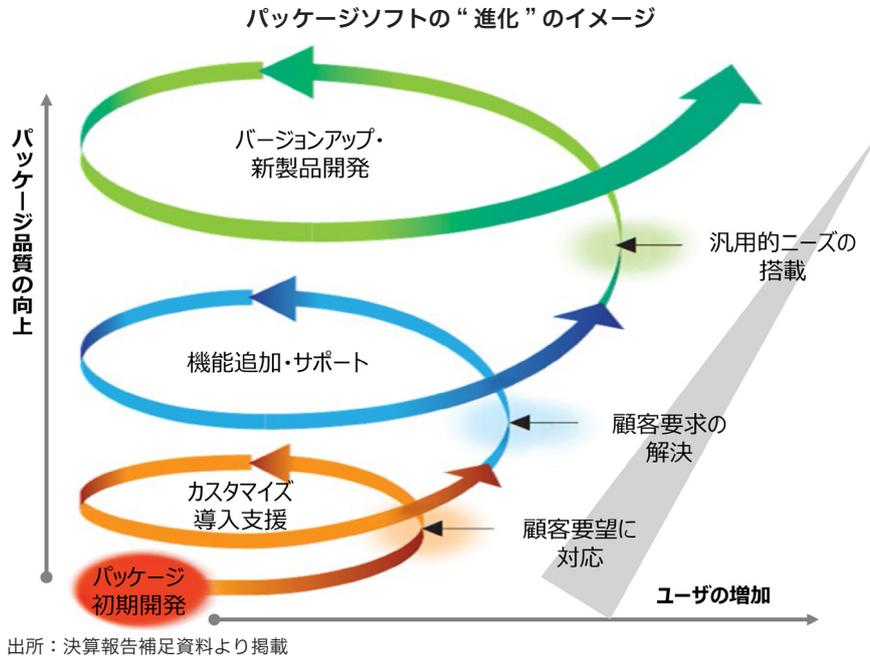
2. 特長と強み

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、パッケージソフトとスクラッチ開発に大きく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使い勝手の良い製品にバージョンアップしているのが特長である。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。

同社のパッケージソフトビジネスをイージーオーダー・スーツのイメージで説明したが、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追加し、製品の完成度と品質向上を実現している。その結果顧客数も増加し、売上拡大へとつながる。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ニーズを満たせ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）を実現している点が同社の強みであると弊社では考えている。

会社概要



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る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。

具体的には、より規模の大きい事業者に対しては“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者向けには“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する戦略である。『Value & Volume Business』戦略の推進が、成長の原動力になったと言っても過言ではない。ここ数年は人手不足の解消と生産性向上を実現するために企業や自治体等でDXを進める動きが活発化し、クラウドサービスを活用するケースが増えている。このため、今後はクラウドサービスの売上比率が高まる可能性もあるが基本戦略については変わらず、同戦略を推進することで自然災害や景気変動、パンデミックにも耐える強い事業基盤を構築し、持続的な成長を目指す方針だ。

業績動向

2024 年 10 月期は減収減益に転じるも、ストック収益は順調に拡大

1. 2024 年 10 月期の業績概要

2024 年 10 月期の連結業績は売上高で前期比 2.2% 減の 4,631 百万円、営業利益で同 9.3% 減の 828 百万円、経常利益で同 9.3% 減の 830 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 12.1% 減の 555 百万円と減収減益となり、会社計画に対しても下回る結果となった。売上高はストック収益が順調に拡大したものの、仕入商品の減少や追加カスタマイズ案件の減少が減収要因となり、利益面では人件費や減価償却費、データセンター利用料等の増加が減益要因となった。また、会社計画比では学園ソリューション及びウェルネスソリューション事業の売上未達が主な下振れ要因となった。

2024 年 10 月期連結業績

(単位：百万円)

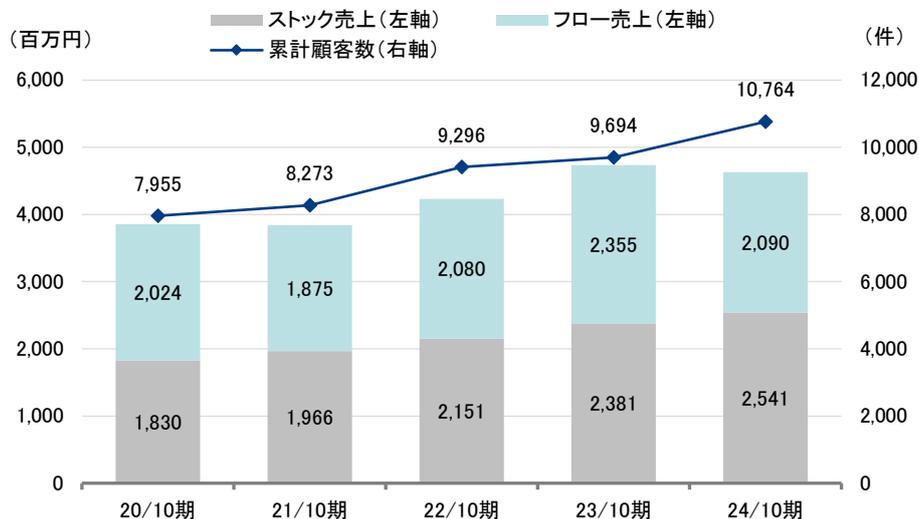
	23/10 期		24/10 期				
	実績	売上比	会社計画	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	4,736	-	4,886	4,631	-	-2.2%	-5.2%
売上総利益	2,067	43.6%	2,155	2,004	43.3%	-3.0%	-7.0%
販管費	1,153	24.3%	1,215	1,175	25.4%	1.9%	-3.3%
営業利益	913	19.3%	940	828	17.9%	-9.3%	-11.8%
経常利益	915	19.3%	938	830	17.9%	-9.3%	-11.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	632	13.4%	633	555	12.0%	-12.1%	-12.2%
EBITDA ※	1,386	29.3%	-	1,355	29.3%	-2.2%	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額
 出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の内訳を形態別で見ると、ストック収益が前期比 6.7% 増の 2,541 百万円、フロー収益が同 11.2% 減の 2,090 百万円となった。ストック収益は期末の累計顧客数が公教育ソリューションを中心に 10,764 件（現役顧客数で前期末比 12.9% 増の 7,837 件）と順調に拡大したことが増収要因となり、ストック収益比率も 54.9% と目標の 50% をクリアした。一方、フロー収益は 2023 年 6 月に子会社化した中村牧場の売上が通年で寄与したものの、学園ソリューションにおける追加カスタマイズ案件の減少やウェルネスソリューションにおける仕入商品（情報端末等）の更新需要一巡※が減収要因となった。

※ 2023 年 10 月期は主要顧客において店頭端末の更新需要があった。2024 年 10 月期の単独ベースの商品売上高は 668 百万円と前期比 155 百万円減となったが、大半は更新需要一巡による減少分と見られる。

業績動向

売上内訳(ストック/フロー)と累計顧客数


注：21/10期より収益認識会計基準等を適用
 出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

売上総利益率は前期の43.6%から43.3%と若干低下した。仕入商品の売上構成比が低下したものの、労務費や減価償却費、データセンター利用料の増加などが利益率の低下要因となった。同社は人的資本投資の一環として2024年春に平均5%の賃上げを実施した。一方、販管費は人件費を中心に前期比で22百万円増加し、販管費率は前期の24.3%から25.4%に上昇した。この結果、営業利益率は同19.3%から17.9%に低下したが、実質的な収益力を示すEBITDA(償却前営業利益)マージンは29.3%と前期並みの水準を維持している。なお、期末の従業員数は前期末比10名増の289名(うち、シンク8名、中村牧場2名)と着実に増員を図り、経営基盤の強化を進めている。

中村牧場の通年寄与による業績への影響額は売上高で1億円強の増収と軽微だが、生成AI技術の開発力強化という点においては着実に社内でのスキルアップが進んでいると見られる。子会社化以降、社内のAI人材を育成するため月1~2回のペースで社長の中村俊輔(なかむらしゅんすけ)氏^{※1}による勉強会を開催しており、既に学園ソリューションの「Campus Plan」の学務系システムにおいて、生成AIを使ってシラバス^{※2}の大半を制作する新機能を2024年に開発・リリースしている。シラバスは各大学が学生を獲得するために特色をアピールする重要部分であり、担当教授においては同機能を活用することで制作に係る業務負荷を大幅に軽減することが可能となり、競合製品との差別化につながるものと期待される。その他にも、公教育ソリューションやウェルネスソリューション、ソフトエンジニアリング事業などで生成AIを活用した新機能の開発を進めている。

※1 中村氏は、データサイエンティストとして豊富な経験を持ち、大企業や公的機関(ダイキン工業<6367>、JAXA(宇宙航空研究開発機構)、東日本電信電話(株)等)のAI人材育成プロジェクトに携わっているほか、自治体及びコンサルティング会社向けの研修講師などを行っている。

※2 シラバスとは、担当教授が学生に示す授業計画のこと。講義名、講義内容、年間スケジュール、担当教授の名前、授業の狙いや目標、授業形式、必要な教科書・参考書、評価方法、開講学年など授業に関する情報が網羅されている。学生はWeb等を通じてシラバスを確認し、該当する講義を受講するか判断する。

業績動向

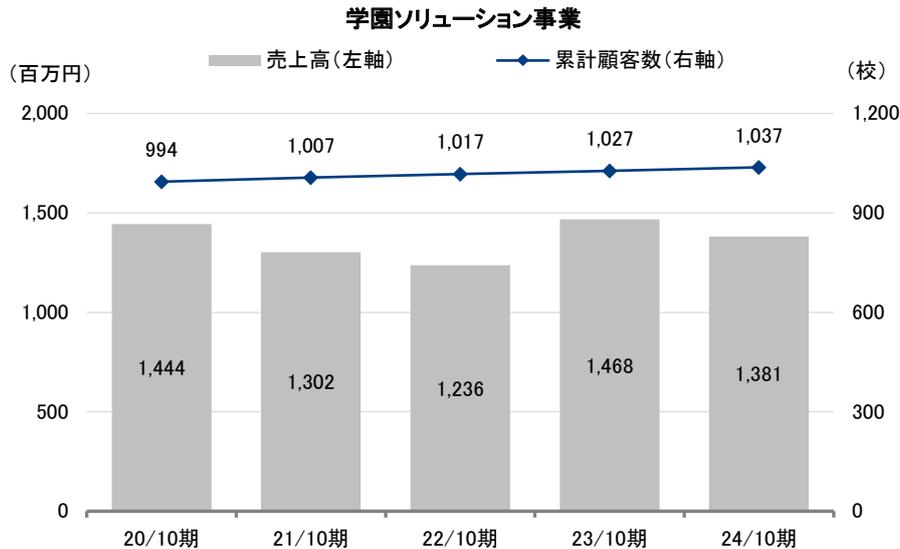
公教育ソリューションとソフトエンジニアリングで過去最高売上高を連続更新

2. 事業部門別の動向

(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統合管理システム「Campus Plan」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（对学生・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、「Campus Plan」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のが特長であり、強みである。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）1,110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、2024年10月末の累計導入学園数は前期末比10校増の1,037校となった（現役ユーザー数は535校）。

* 競合は日本システム技術<4323>で、導入実績は2024年3月末で447校。2024年3月期売上高で4,150百万円。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

システムディ | 2025年2月13日(木)
 3804 東証スタンダード市場 | <https://www.systemd.co.jp/ir>

業績動向

2024年10月期の売上高は、前期比5.9%減の1,381百万円と2期ぶりに減収に転じ、営業利益率^{※1}も前期の12.6%から11.9%と若干低下した。比較的規模の小さい案件が多かったことや、既存導入校からの追加カスタマイズ案件も前期と比較して少なかったことが減収要因となった。ただ、2024年11月に高知大学向けに導入した、Google Cloud上で運用する「Campus Plan」(学務系シリーズ)が業界内で高く評価され^{※2}、複数の国立大学の新規受注獲得につながったほか、次世代学園総合情報システム「Campus Plan Smart」も含めて2025年10月期以降の案件受注や引き合いを多く獲得するなど、今後の売上拡大に期待が持てる状況となっている。

※1 全社の間接経費を各事業部に按分後の調整後営業利益率。

※2 他社旧システムからの切り替え案件で、要件定義の段階から顧客要望の多くを取り入れてシステム標準機能とするなど、大幅に機能を強化したことが評価された。

(2) 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で、公立学校は各自治体の教育委員会の管理下にあり、エリア内の学校は共通予算で運営されている。このため、1校当たりの予算は私立学校と比較すると小さく、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いち早く提供することでシェアを拡大してきた。

※ 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、保健室入室管理等)、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ケースが多い[※]。入札公示時期は自治体によって異なるが、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る。

※ 高校については、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自治体もある。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。

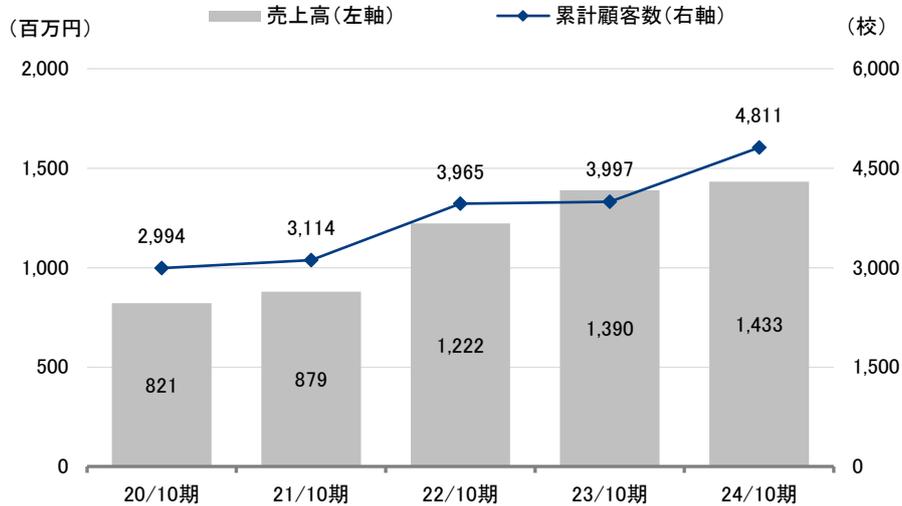
2024年10月末の累計導入校数は前期末比814校増加の4,811校(現役ユーザー数は4,404校)で、このうち公立高校の導入校数は1,700校を超え市場シェアで約5割^{※1}とトップの地位を盤石なものとしている。公立高校で高シェアを確立した背景としては、約10年前に業界で初めてクラウド型校務支援システムの開発・提供を行ったことが大きい。ほかの自治体は導入実績を見て製品の採用可否を判断する傾向にあり、同社製品の利便性やコストパフォーマンスの高さが評価され採用が広がったものと考えられる。一方、小・中学校向けに関しては後発だったこともあり、市場シェアは1割強で業界3～4番手となる^{※2}。

※1 文部科学省「学校基本調査」(令和6年度)によると、全国の公立高校数は3,438校、小・中学校数は27,539校。競合はSATT(株)、(株)エフワン、テクノコーポレーション(株)等。

※2 小・中学校向けは(株)EDUCOMが約36%とトップシェアを握り(約1万校、2023年12月)、スズキ教育ソフト(株)が約23%と2番手に続く。そのほか文溪堂<9471>、(株)両備システムズなどがある。

業績動向

公教育ソリューション事業



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2024年10月期の売上高は、前期比3.1%増の1,433百万円と連続で過去最高を更新した。2024年4月に小・中学校を対象とした岩手県及び山口県の県域大型案件（各400校強）の本稼働を開始したほか、大阪府の高校入試オンライン出願システムも府立中学校選抜で稼働を開始するなど見込み案件が当初予定どおりに推移した。新規導入校の売上寄与が2024年4月以降だったため増収率は微増に留まったが、下期だけで見れば前年同期比9.5%増収となっている。

なお、営業利益率は前期の29.1%から23.9%に低下した。公立学校においては今後、校務支援システムのクラウド化を進めるとともに、県域全体で共通システムを採用する動きが広がるものと想定されており、今後の県域大型案件の更改需要を取り込むべく人員体制の強化を進めたことが要因で、先行投資と位置付けられる。

(3) 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システム「PPP (Principal Publicaccounting Package：トリプルピー)」※をパッケージ製品及びクラウドサービスで提供している。「統一的な基準」による地方公会計制度に完全準拠する「PPP Ver.5 新統一基準対応版」を2015年10月にリリース以降、改善を重ねながら導入先を拡大し、現在は全国の過半数を超える自治体で利用されるまでになっている。

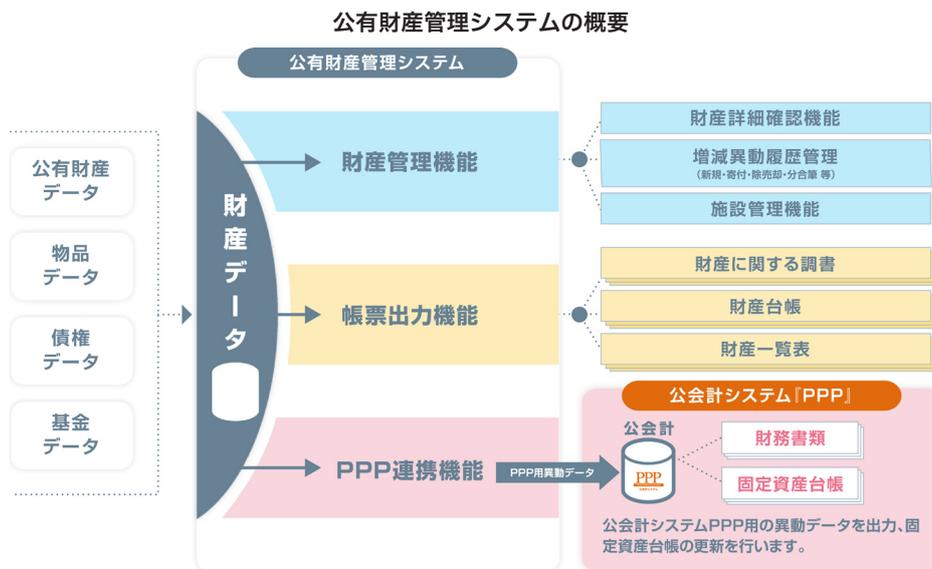
※自治体会計（現金主義・単式簿記会計）を発生主義・複式簿記に基づいて公会計財務諸表と固定資産台帳を作成する機能を持つ。会計制度の新統一基準に完全対応したソフトウェア製品として業界に先駆けて開発したことで、トップシェアを握るまでに成長した。競合先としては、TKC<9746>のほか未上場のジャパンシステム（株）や（株）ぎょうせい、そのほか各地域に開発ベンダーがある。

システムディ | 2025年2月13日(木)

3804 東証スタンダード市場 | <https://www.systemd.co.jp/ir>

業績動向

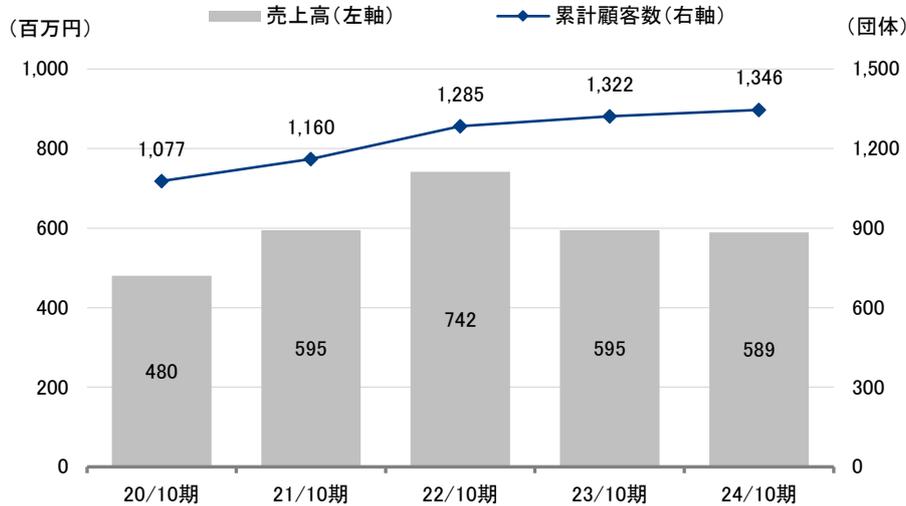
また、2021年3月にリリースした「Common 財務会計システム」は「PPP」の開発ノウハウを基に、適用範囲を予算編成・執行から決算、出納管理、公会計まで広げたシステムである。地方公共団体が行う「歳入歳出決算」「地方財政状況調査（決算統計）」「統一的な基準による財務書類」の3つの決算を同時に処理することで早期の決算確定が可能となるほか、予算編成の際にPDCAサイクルを回すための各種分析ツールを標準装備するなど、決算処理や予算編成の業務省力化・効率化を支援する。既存製品にはない先進的な考え方を取り入れた製品となっているため自治体への導入実績はまだないが、公共団体で複数導入実績が出始めている。そのほか、2023年10月に地方自治体向けに「公有財産管理システム」をリリースした。庁舎や学校、公園など地方公共団体が所有する財産の保有状況をまとめた「公有財産台帳」を管理するシステムで、「PPP」の「固定資産台帳」と完全連携しているため「PPP」ユーザーにとっては財産管理業務の負担が大幅に軽減されるメリットがある。「公有財産台帳」に関してはExcelなど市販ソフトで管理する自治体も多く、「固定資産台帳」との二重管理により情報が食い違ってしまいうリスクがあったが、同システムを導入することで、こうした問題も解消されることになる。



出所：会社ホームページより掲載

業績動向

公会計ソリューション事業



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2024年10月期の売上高は前期比0.9%減の589百万円と微減となったものの、営業利益率は前期の29.5%から28.7%と若干下降した。2022年3月でサービスを終了した競合品からのリプレイス需要が2022年10月期で一巡した反動で売上高は伸び悩んだものの、下期だけで見ると前年同期比8.2%増の321百万円と増収に転じている。期末の累計導入自治体・関連公共団体数は前期末比24団体増加の1,346団体(現役ユーザー数1,195団体)となり、「PPP」の導入自治体数は累計で1,000団体を達成した。また、「公有財産管理システム」も新たに政令指定都市を含む複数団体で導入が進むなど順調に推移した。「Common財務会計システム」については、公会計制度の改正時期が本格導入の好機になると見ており、それまでに機能強化や操作性向上など製品力の強化に取り組む方針だ。

(4) ウェルネスソリューション事業

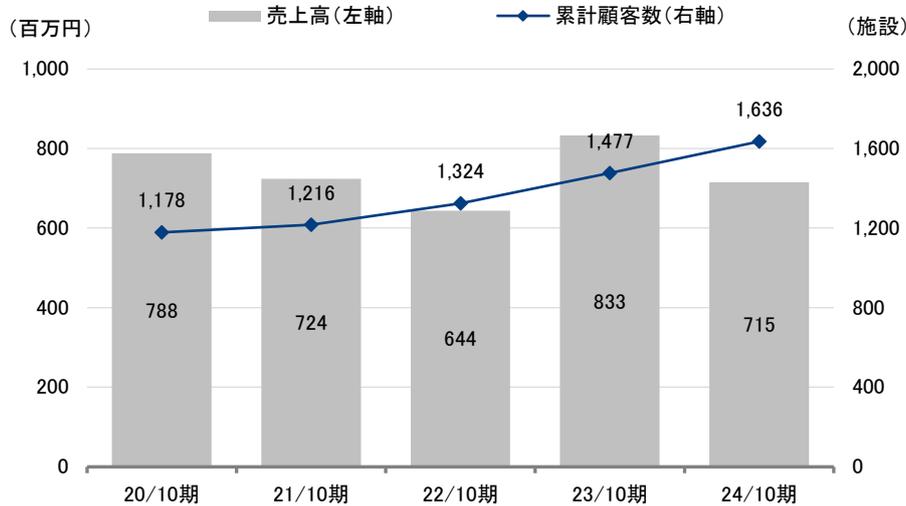
ウェルネスソリューション事業では、フィットネスクラブ・スポーツ施設向け会員管理システム「Hello EX」、レジャー施設向け運営管理システム「Hello Fun」に加えて、2020年11月にリリースしたクラウド型会員管理システム「Smart Hello」、2022年11月にリリースしたクラウド型チケット管理システム「Smart Hello チケット」^{*}等を展開している。同事業については、情報機器や入退場ゲート等のハードウェア製品を含めて販売するケースがあるため、営業利益率は他の事業と比較して相対的に低くなる傾向にある。

^{*} チケット発券を伴う集客施設の業務を一元管理するシステムで、Web チケット販売・セルフ発券・モバイル着券・団体予約・データ分析など豊富な機能を備えている。

2024年10月期末の累計顧客数は前期末比159施設増の1,636施設となった(現役ユーザー数は878施設)。会員管理システムの競合大手としては(株)hacomono(導入実績約8,000施設)や(株)ネスティ(同2,200施設以上)などが挙げられ、レジャー施設向け運営管理システムでは(株)グッドフェローズ(同400施設以上)が挙げられる。

業績動向

ウェルネスソリューション事業



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2024年10月期の売上高は、前期比14.1%減の715百万円と2期振りに減収に転じた。前期売上に寄与した主要顧客向け情報端末機の更新需要が一巡し減収要因となったほか、営業利益率も前期の4.7%から0.8%に低下した。計画比でも主要顧客向け案件の減少や期ズレの影響等により売上・利益ともに未達となった。ただ、新規出店が相次ぐ24時間ジムやゴルフスクール等の小規模フィットネス施設や会費制スクール等をターゲットに提供している「Smart Hello」の引き合いは好調で、新たに200施設で稼働開始したほか(前期は180施設)、「Smart Hello チケット」も複数の大型レジャー施設へ導入が進み、ストック収益の積み上げに寄与した。

「Smart Hello」については、運営に必要な機能が月額料金1～4万円と低廉な料金で利用できるコストパフォーマンスの高さが評価されているようだ。一方、「Smart Hello チケット」は初期導入費用(ハードウェア費用除く)が無料で、クラウドサービスでの提供により常に最新の機能が利用できることなどが特長となっている。料金プランは機能により3プラン(月額3万円、6万円、10万円)を用意しており、小規模から大規模施設まで幅広いレジャー施設をターゲットとしている。2024年9月には日本最大級の遊び予約サイトである「アソビュー！」*との自動連携を開始し、利便性の向上も図った。インバウンド需要の復活により増加する外国人観光客向けへの対応も含めてレジャー施設の人手不足感が強まるなか、運営施設の省人化・省力化を支援するシステムとして引き合いが活発化している。

*アソビュー(株)が提供する、お得な遊び予約サービス。全国約10,000店舗の事業者と提携し、国内の遊び・体験プログラムを約620ジャンル紹介しており、アウトドアレジャー、地域に根差す文化を生かした体験、遊園地や水族館等のレジャー施設、日帰り温泉など様々な遊びを掲載している。

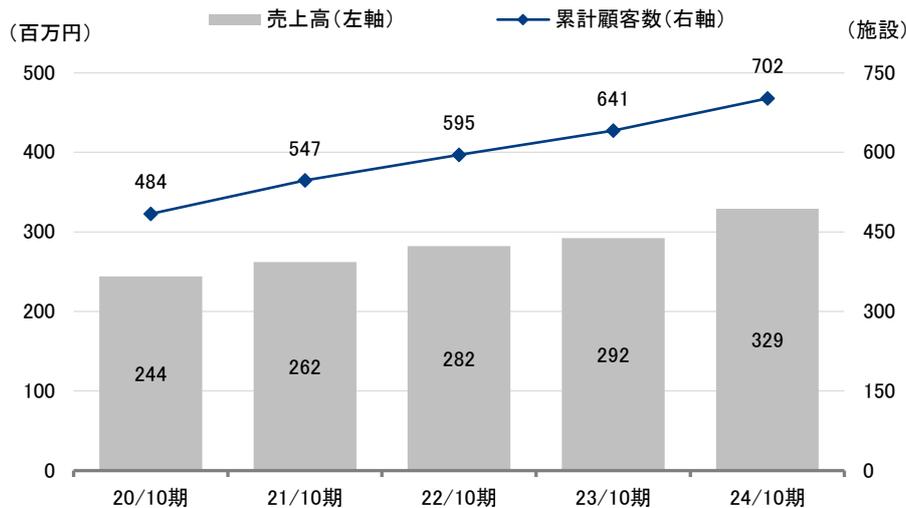
(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトエンジニアリング事業では、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開発・販売している。具体的には「規程管理システム」や「契約書作成・管理システム」など社内の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ためのソフトウェア製品で、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ている。競合先としては、(株)ぎょうせい、第一法規(株)などがある。

業績動向

2024年10月期も企業のコンプライアンス意識の高まりを背景に、金融機関や大規模法人、企業グループなどを中心に新規導入が進み、累計顧客数は前期末比61法人増加の702法人(現役ユーザー数468法人)となり、売上高は前期比12.8%増の329百万円と過去最高を連続更新した。営業利益率も37.7%と前期の38.2%からは若干低下したものの、高水準を維持した。

ソフトエンジニアリング事業



出所：決算短信、決算説明会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、大阪府内の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。2024年10月期末の累計顧客数は前期末比2店舗増加の1,232店舗(現役ユーザー数357店舗)となっている。その他、中村牧場によるAI関連のコンサルティング事業も含まれる。

2024年10月期の売上高は、前期比15.4%増の181百万円となった。薬局へのオンライン資格確認※に必要なシステムの導入特需は一巡したものの、引き続き保守サポート収入を安定的に確保したほか、医療扶助のオンライン資格確認に関するオプション販売が進み、中村牧場の売上が通年で寄与したのが増収要因となった。

※ オンライン資格確認とは、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する医療保険の資格が一致しているかを確認することを指し、顔認証付きカードリーダーの設置やレセプトコンピュータの再設定作業などの特需が発生した。

自己資本比率 60% 台で財務内容は良好、 将来の売上となる前受収益が拡大

3. 財務状況と経営指標

2024年10月期末の資産合計は、前期末比717百万円増加の6,963百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が838百万円増加したほか、売掛金及び契約資産が63百万円増加した。また、固定資産はソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が87百万円、のれんが24百万円、有形固定資産が24百万円それぞれ減少した。ソフトウェア資産について、今後は極力資産計上せずに単年度で費用処理する方針としている。

負債合計は前期末比305百万円増加の2,457百万円となった。主な増減要因を見ると、有利子負債が119百万円減少したほか未払法人税等が42百万円、未払金が25百万円減少した一方で、将来の売上となる前受収益が473百万円、支払手形及び買掛金が27百万円それぞれ増加した。純資産合計は同412百万円増加の4,505百万円となった。配当金支出146百万円に対して親会社株主に帰属する当期純利益555百万円を計上したことにより、利益剰余金が407百万円増加した。また、2024年1月の株主総会にて、役員退職慰労金制度の廃止及び譲渡制限付株式報酬制度の導入を決定したことに伴い、自己株式6,131株を処分し（役員に付与）、自己株式が9百万円減少した。

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65.5%から64.7%と0.8ポイント低下したが、前受収益の拡大が主因であり、有利子負債比率も10.6%から7.0%に低下していることなどから、財務体質は健全な状況を維持していると言える。収益性に関しては、売上高の伸び悩みや人件費、減価償却費等の固定費負担の増加により営業利益率が17.9%、ROEで12.9%、ROAで12.6%といずれも低下傾向が続いたものの、持続的成長に向けた経営基盤構築のための先行投資期間と位置付けていることを考えれば、想定範囲内の水準であると評価される。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/10 期末	22/10 期末	23/10 期末	24/10 期末	増減額
流動資産	1,923	2,119	2,212	3,077	864
（現金及び預金）	1,135	1,225	1,187	2,025	838
固定資産	2,772	3,779	4,032	3,885	-147
資産合計	4,696	5,899	6,245	6,963	717
流動負債	1,242	1,599	1,516	1,918	401
（前受収益）	498	626	643	1,116	473
固定負債	354	720	635	539	-96
負債合計	1,597	2,320	2,152	2,457	305
（有利子負債）	40	561	433	313	-119
純資産合計	3,099	3,579	4,093	4,505	412
(安全性)					
自己資本比率	66.0%	60.7%	65.5%	64.7%	-0.8pp
有利子負債比率	1.3%	15.7%	10.6%	7.0%	-3.6pp
(収益性)					
ROA	17.5%	17.0%	15.1%	12.6%	-2.5pp
ROE	18.9%	17.7%	16.5%	12.9%	-3.6pp
売上高営業利益率	21.0%	21.2%	19.3%	17.9%	-1.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	21/10 期	22/10 期	23/10 期	24/10 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	868	1,170	900	1,503
投資活動によるキャッシュ・フロー	-478	-1,486	-682	-398
フリーキャッシュ・フロー	389	-316	217	1,104
財務活動によるキャッシュ・フロー	-342	406	-255	-266
現金及び現金同等物の期末残高	1,135	1,225	1,187	2,025

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 10 月期はすべての事業で増収となり、 2 期振りに過去最高業績を更新する見通し

1. 2025 年 10 月期の業績見通し

2025 年 10 月期の連結業績は売上高で前期比 8.5% 増の 5,024 百万円、営業利益で同 12.6% 増の 932 百万円、経常利益で同 12.2% 増の 931 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 12.9% 増の 627 百万円と増収増益に転じ、2 期振りに過去最高業績を更新する見通しだ。引き続き社内体制の強化を図りながら攻めの営業で新規顧客を獲得し、さらなるシェア拡大とストック収益の積み上げにより、いかなる市場環境下にあっても業績を着実に伸ばすことのできる「強靱なシステム ディ」の事業基盤を構築する方針だ。

2025 年 10 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/10 期		25/10 期		
	実績	売上比	通期計画	売上比	前期比
売上高	4,631	-	5,024	-	8.5%
営業利益	828	17.9%	932	18.6%	12.6%
経常利益	830	17.9%	931	18.5%	12.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	555	12.0%	627	12.5%	12.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	86.78		96.60		

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高はすべての事業部門で増収を見込んでおり、50 億円の大台を突破する計画で、2025 年春の新卒社員も 21 名（前年は 17 名）と増員し、社員数も 300 人を超える体制となる。人件費や営業経費の増加が見込まれるものの、増収効果で吸収し営業利益率は前期の 17.9% から 18.6% に上昇する見通しだ。なお、今期は第 2 四半期に学園ソリューション事業において新規案件の納品が集中する見込みとなっているため、売上高・各利益ともに半期ベースで見れば前半にやや偏重する業績計画となっている。

今後の見通し

新規顧客及び追加案件の獲得により、 すべてのソリューション事業で増収を見込む

2. 事業部門別の売上見通し

事業部門別売上高

(単位：百万円)

	22/10 期	23/10 期	24/10 期	25/10 期 (予)	前期比
学園ソリューション	1,236	1,468	1,381	1,480	7.1%
公教育ソリューション	1,222	1,390	1,433	1,550	8.2%
公会計ソリューション	742	595	589	640	8.5%
ウェルネスソリューション	644	833	715	800	11.8%
ソフトエンジニアリング	282	292	329	372	12.8%
薬局ソリューション・他	103	157	181	182	0.4%
合計	4,232	4,736	4,631	5,024	8.5%

出所：決算短信、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 7.1% 増の 1,480 百万円と 2 期振りの増収に転じる見通し。前期に新規顧客から受注した「Campus Plan」の納品が第 2 四半期に集中することや、既存顧客からの追加案件の獲得が見込まれる。また規模が小さい対象顧客については、初期投資負担の少ない「Campus Plan Smart Cloud」を提案し、シェアを拡大する戦略だ。

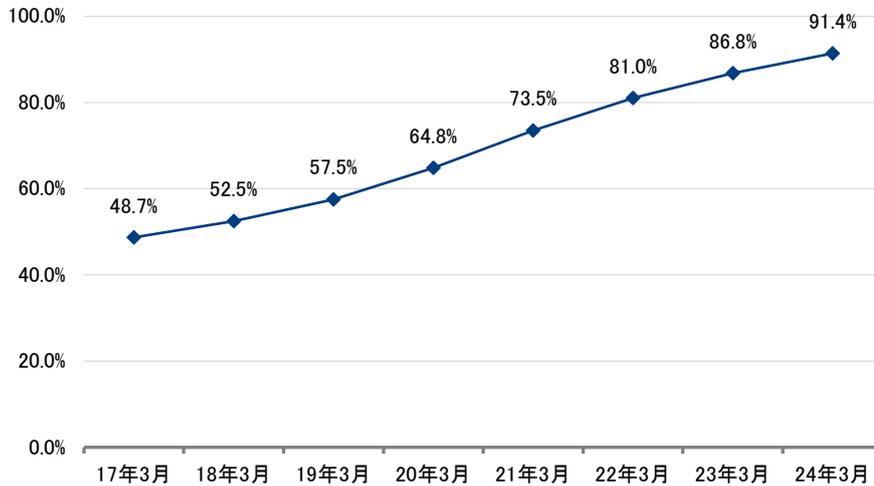
(2) 公教育ソリューション事業

公教育ソリューション事業は前期比 8.2% 増の 1,550 百万円と増収基調が続く見通し。2024 年 4 月より「Shool Engine」の本格稼働を開始した山口県と岩手県の県全域大型案件が通年で寄与するほか、高校向けについても新たに 1 県の受注を獲得しており、2025 年 4 月の稼働開始に向けて準備が進んでいる。2025 年度以降、小・中学校向けにおいて県全域で共同調達を行う大型案件の入札が増えるほか、高校向けについてリプレース案件が増加する見込みとなっており、処理能力の増強に向けた体制強化を進める方針だ。

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 5 年度）」によれば、2024 年 3 月時点における全国の公立学校約 3.2 万校のうち、統合型校務支援システムを導入済みの学校は 91.4%（うち、高校は 98.8%）になっている。ただ、導入済みシステムのうち外部ネットワークに接続していないオンプレミス型システムも相当数あり、今後はオンプレミス型からクラウドサービスへの切り替え需要が出てくるものと見込まれる。クラウドの活用によって、業務のロケーションフリー化や高度化（ペーパーレス化、コミュニケーションツールの活用、各種データ連携やダッシュボード機能の活用によるデータの可視化等）が可能となり、職員の業務負担軽減にもつながるメリットがあるためだ。2024 年度には生成 AI の校務での活用に関する実証研究も実施されている。同社も生成 AI 機能の開発に着手しており、今後各教育委員会においてオンプレミス型からクラウドサービスに切り替えを進める際には、受注を獲得する好機になると弊社では見ている。

今後の見通し

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結果（令和5年度）」よりフィスコ作成

また、公立高校入試に対応した Web 出願システムについても、今後導入先が広がる見通しだ。公立高校での Web 出願システムは大都市圏などで導入が始まったばかりだが、出願や受付に関わる学校の業務負担軽減や受験生・保護者の利便性向上につながる実証されており、教育の DX 化推進施策の 1 つとして今後すべての自治体で導入が進むものと予想される。同社は新潟県と大阪府で導入実績があり、秋田県でも導入の準備を進めているもようだ。単年度業績へのインパクトは軽微だが、Web 出願システムを導入した都道府県では「School Engine」の小・中学校区域案件を受注できる可能性が高まると弊社では見ている。Web 出願システムも校務支援システムと連携するため、同一ベンダーのほうが利用者側にとっても好ましいためだ。同社は小・中学校向けのシェアは 1 割強と低いものの、高校に関しては過半のシェアを握っており、Web 出願システムの導入を機に小・中学校向けのシェアを拡大する戦略だ。なお、Web 出願システムの競合先としては三菱総研 DCS(株)、(株)システム研究所などがある。

Web 出願システムのメリット

志願者	志願先校
<p>願書の郵送・持参、銀行での支払いが不要。入力情報のエラーチェックや在籍校での承認作業が行われるため、出願ミスを防止</p> <ul style="list-style-type: none"> オンラインで願書の提出 合否確認 点数開示 多様な支払い方法 等 	<p>入学検定料・入学金の支払い状況を含め、選抜に必要なデータを一元管理することで 業務負担軽減</p> <ul style="list-style-type: none"> 願書の対面での受領が不要 願書のデータ化が不要 システムでの出願ミス防止 合否と入試結果の開示 等

出所：同社ホームページより掲載

(3) 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 8.5% 増の 640 百万円と 3 期振りの増収に転じる見通し。「PPP」の保守・サポート売上が堅調に推移するほか、「PPP」と連携できるメリットを生かして「公有財産管理システム」の導入が進む見通しだ。自治体では学校や病院などの公共施設のほか、道路や橋梁、水道管など多くのインフラ資産を保有しており、これらの維持・更新や再開発、拠点統合といった課題を多く抱え、限られた財源の中で毎年計画的にこれらを実行していく必要がある。こうしたなかで、「PPP」と自動連携が可能な「公有財産管理システム」の潜在ニーズは大きいと見られ、「PPP」導入自治体を中心に拡販を進めることにしている。受注状況は順調のようで既に受注済みの案件も複数出ているもようだ。「PPP」ユーザーすべてに導入されれば、中長期的に売上規模も現在の 2 倍程度に拡大する可能性があり成長期待は大きい。さらに、「Common 財務会計システム」についても、公会計制度の改正が決まれば受注獲得の好機となる。

(4) 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は前期比 11.8% 増の 800 百万円と 2 期振りの増収に転じる見通し。主な増収要因は「Smart Hello チケット」で、インバウンド需要の活況を追い風に複数のレジュー施設で新規導入が決まっている。また、「Smart Hello」についても引き合い状況は前期と同様に好調で、ストック収益の積み上げに寄与する見通しだ。

(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 12.8% 増の 372 百万円と増収基調が続く見通し。製薬業界や自動車業界などにおける生産品質管理体制の不備や金融業界における社員の不正問題など、コンプライアンスやコーポレートガバナンスの強化が引き続き強く求められる環境下において、高機能で使い勝手の良い同社製品の導入が、民間企業や金融機関、学校法人、医療法人などで進むものと予想される。

(6) 薬局ソリューション事業・他

薬局ソリューション事業・他は前期比 0.4% 増の 182 百万円と横ばい水準を見込む。薬局ソリューションについては、オンライン資格確認システムのオプションサービスの導入が進むほか、電子処方箋受付システムの需要が見込まれ堅調に推移する見込み。

公教育・公会計ソリューションを中心に各事業でシェア拡大を図る

3. 成長戦略

同社は中期計画「第一次 システム ディ強靱化計画」(2023 年 10 月期～2025 年 10 月期)において、2025 年 10 月期までを飛躍に向けた体力づくりの期間と位置付けている。シェア拡大とストック収益の積み上げによる持続的な売上成長を図ると同時に、社内(社員や設備)への投資を強化することで大企業としてステージアップを図るための高度な組織体制を構築し、システムベンダーとしての強い技術集団の形成に取り組んでいる。また、その延長線上として、企業価値の向上とプライム市場への上場挑戦を見据えている。重点テーマとしては以下の 3 つとなる。

今後の見通し

(1) 「よりシェアを拡大し、各事業をさらに強靱化する」

各ソリューション事業において業界シェアを拡大し、ストック収益のさらなる積み上げを図ると同時に、エンジニアの採用強化により強い技術集団を形成する。また、無駄なコストの徹底的な削減に取り組むことで着実な売上成長とストック収益比率 50%、営業利益率 20%、自己資本比率 60% 以上の継続を目指す。営業利益率に関しては人的資本投資の拡大等もあって 20% の水準には若干届かないものの、ストック収益比率や自己資本比率については目標を達成する見通しだ。

シェア拡大については、各事業においてここ数年で今後の成長を担う新製品を相次いでリリースしており、これら製品の拡販が進むなど一定の成果が見え始めている。今後は生成 AI 技術を活用した新たな機能の開発と高付加価値化によって製品競争力の強化を図り、さらなるシェア拡大を目指すものと予想される。特に、行政分野（公教育 & 公会計ソリューション）においては、ガバメントクラウドの動きが加速するなかでデジタル化及びシステムの共通化が進む見通しであり、豊富な納入実績を持つ同社にとっては売上規模を一段と拡大する好機となる。

(2) 「ワクワクさせる会社になる」

企業の成長を支える源泉は人材であるとの認識の下、人的資本経営の強化を進める方針だ。人的リソースを強化するためには「入社したい」と思わせる魅力的な会社になる必要があると考えており、そのために既存事業で圧倒的シェアを獲得し知名度を向上させることや、参画したいと思わせるような魅力的な新規事業の立ち上げが重要と捉えている。さらに、社会貢献や地域振興にも積極的に取り組んでいく。新規事業に関して現時点で公表できる具体的なプロジェクトはないものの、中村牧場をグループ化したことで AI 分野において新たなソリューションの創出が期待される。2025 年春の新卒社員は過去最大の 21 名と順調に採用でき、なかでもエンジニア職の人材を多く採用できたようだ。人員増加による固定費負担は増すものの、今後の成長に必要な開発力の強化が進むものと期待される。

(3) 「社員、ステークホルダーと共に成長する」

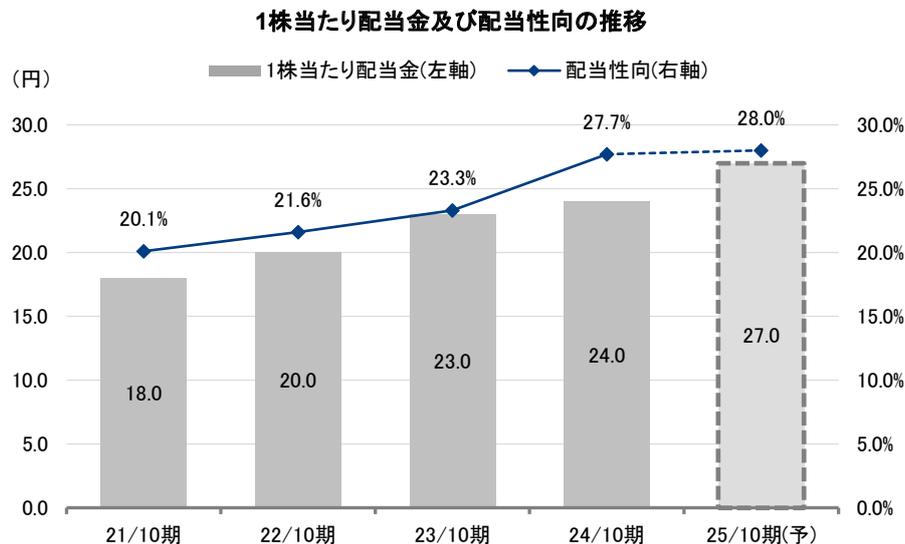
中期計画の KPI の 1 つとして、入社から 3 年後の社員の定着率を 90% 超にすることを掲げている。同社は定着率の向上に向けて、人事制度の高度化や福利厚生制度の充実、職場環境の改善に取り組んでいる。また、同社は従業員の健康維持・増進に向けた取り組みを積極的に推進してきたが、さらにその取り組みを強化すべく 2024 年 4 月に「健康経営宣言」を発表した。従業員の健康維持・増進に関わる費用を「コスト」と捉えるのではなく、従業員のパフォーマンスやエンゲージメント向上のための「投資」として捉え「健康経営」を積極的に推進している。こうした取り組みにより、2025 年春には健康経営優良法人^{*}の認定を取得する見通しとなっている。IR 活動についても今まで以上に強化する方針で、企業価値が適正に評価されるよう情報開示などを積極的に行い、ステークホルダーとともに成長していく考えだ。

^{*} 健康経営優良法人とは、日本健康会議によって「優良な健康経営を実践している企業である」と認定された法人のことを指す。認定基準の主な評価項目としては、定期健診受診率や社員に対するストレスチェックの実施など複数の評価項目で基準を満たしていることが条件となる。

株主還元策

配当性向 20% 超を目安に 2025 年 10 月期は 10 期連続の増配を予定

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に必要となる開発資金等の内部留保を確保しつつ、安定的な配当を維持することを基本方針としている。配当性向については 20% 超の水準を目安に累進的配当を実施しており、2024 年 10 月期の 1 株当たり配当金も、減収減益決算ではあったものの前期比 1.0 円増配の 24.0 円（配当性向 27.7%）と連続増配を実施した。2025 年 10 月期も 1 株当たり 27.0 円（同 28.0%）と 10 期連続の増配を予定しており、今後も業績を着実に成長させることで、連続増配を目指す。



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