

|| 企業調査レポート ||

システムサポートホールディングス

4396 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月6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. 2025年6月期中間期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
■ 業績動向	10
1. 2025年6月期中間期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2025年6月期の業績見通し	17
2. 中期経営計画	19
■ 株主還元策	23

要約

マルチクラウドに対応可能な高い技術力を強みに高成長が続く見通し

システムサポートホールディングス <4396> は、業界トップクラスの技術力を強みに各種クラウド基盤や ERP、データベース等の導入・利用支援を中心に成長を続ける独立系 IT 企業である。本社は石川県だが事業活動の中心は東名阪で、北米にも子会社を置いている。データセンターサービスやクラウド (SaaS 型) サービスで提供する自社プロダクトなどストック型ビジネスにも注力している。機動的かつ柔軟な意思決定を可能にするグループ運営体制を構築すべく、2025 年 1 月に持株会社体制に移行した。これにより、さらなる成長を目指す。

1. 2025 年 6 月期中間期の業績概要

2025 年 6 月期中間期 (2024 年 7 月～12 月) の連結業績は、売上高が前年同期比 22.8% 増の 13,060 百万円、営業利益が同 37.4% 増の 1,214 百万円といずれも期初計画 (売上高 12,644 百万円、営業利益 1,063 百万円) を上回り、過去最高業績を連続更新した。企業の DX 需要の高まりを背景に主力のクラウドインテグレーション事業の売上高が同 39.7% 増と高成長を継続し業績のけん引役となった。ServiceNow ※関連だけでなく、各種クラウド基盤サービス (AWS、Microsoft Azure、Google Cloud 等) の移行・利用支援などマルチクラウドに対応できる高品質なサービス提供体制の強化を進めてきたことが高成長につながっている。

※ 米国 ServiceNow <NOW> が提供する、業務プロセスの標準化・自動化を行い、従業員・組織の生産性向上を支援するクラウドプラットフォーム。DX ソリューションとして欧米だけでなく日本でもここ数年で急速に普及している。同社は日本企業として 2015 年にいち早くパートナー契約を締結し、国内でトップクラスの導入実績を持つ。

2. 2025 年 6 月期の業績見通し

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 20.8% 増の 26,603 百万円、営業利益で同 31.7% 増の 2,200 百万円と期初計画 (売上高 26,087 百万円、営業利益 2,115 百万円) を上方修正した。企業の DX 需要は足元も依然旺盛で、人的リソース次第で売上を伸ばせる環境が続いている。2025 年 4 月の新卒入社予定は 136 名と期初予定を若干上回る見込みで、キャリア採用についても計画を上回るペースとなるなどサービス提供体制の強化についても順調に進んでいる。中間期の業績進捗率は売上高で 49.1%、営業利益で 55.2% と直近 3 年間平均 (売上高 48.1%、営業利益 51.2%) ※1 をやや上回るペースとなっていることや足元の受注環境も考慮すれば、通期業績はさらに上振れる可能性は十分にあると弊社では見ている。なお、2024 年 7 月に実施した 2 件の M&A ※2 による業績への影響額は、売上高で 10 億円程度、営業利益はのれん償却額など関連費用を含めれば軽微と見られる。

※1 22/6 期～24/6 期の中間期合計値÷通期合計値で算出。

※2 ERP 導入支援や XR ソリューションを展開する (株) コミュニケーション・プランニングを子会社化したほか、米子会社 STS Innovation, Inc. が MultiNet International Inc. から SI、DX コンサルティング、クラウド関連サービス事業を譲受した。

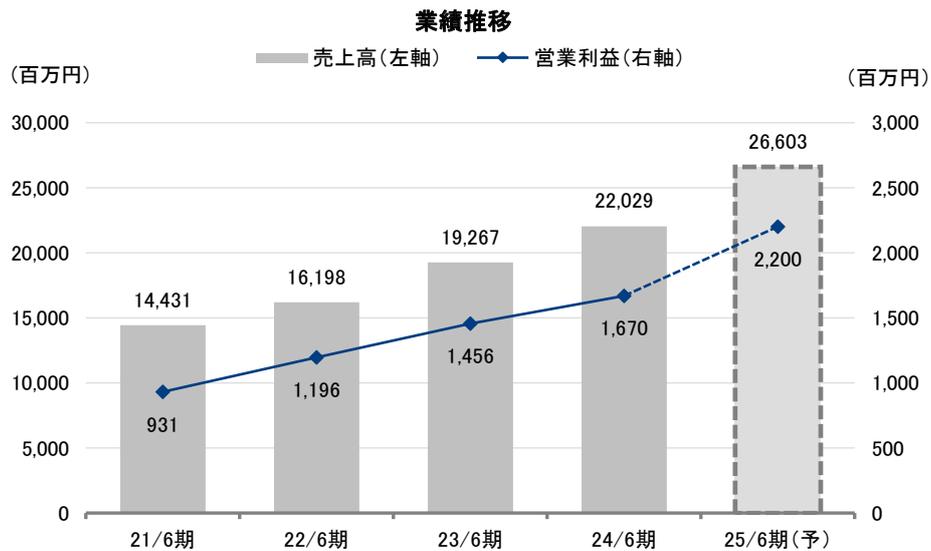
要約

3. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）では最終年度の業績目標として、売上高 31,709 百万円、営業利益 2,798 百万円を掲げており、初年度は順調な滑り出しを見せている。重点施策として、「顧客・社会のDX 推進の基盤となるサービスの拡充」「多様な人材の成長と活躍」「サステナビリティ経営の強化」に取り組んでおり、今後もエンジニアの採用・教育を強化しながら、高成長が続くクラウドインテグレーション事業を中心に伸ばしていく計画だ。エンジニアのリソース強化策として、M&A も積極的に活用しながら効率的に進める考えのようで、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・ 2025年6月期中間期は期初計画を上回る2ケタ増収増益を達成
- ・ 2025年6月期業績は上方修正するも、受注環境良好で上振れ余地あり
- ・ クラウドインテグレーション事業をけん引役として年率2ケタ台の増収増益ペースが続く見通し
- ・ 累進配当方針により、株式上場以来6期連続の増配を予定



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

クラウドインテグレーション事業をけん引役に成長を続ける 独立系 IT 企業

1. 会社沿革

同社は1980年に、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的に、石川県金沢市に設立された。好景気の波に乗って順調に成長を続けたが、1990年代のバブル崩壊をきっかけに業績が悪化し、一時は会社存続も危ぶまれる状況となった。しかし、1994年に創業者から経営を引き継いだ現代表取締役社長の小清水良次（こしみず りょうじ）氏の強いリーダーシップの下で経営合理化を推進し、4年後には黒字転換を果たすまでに業績が回復した。その後は独立系で業界トップクラスとも言われる技術開発力を強みに、クラウド市場の拡大も追い風にしながら業績を伸ばし続けている。

2000年以降の事業展開を見ると、2000年にデータセンターサービスを行う子会社、(株)イーネットソリューションズを設立、2004年には日本オラクル<4716>とOracle EBSテクニカルパートナー契約を締結し、Oracle製品のシステム構築・導入案件を積極的に手掛けた。また、システム開発やデータセンターサービスに続く新たな収益事業として自社開発ソフトウェア製品を販売するプロダクト事業を立ち上げ、その第1弾として建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を2005年に開始した。

2009年に医療業界向けに特化したソフトウェアの開発・販売を行う子会社として(株)STSメディックを設立したほか、2010年にはERP大手SAPジャパン(株)のサービス・パートナーであった(株)T4C、2012年には流通業界向けシステムソリューションを展開する(株)アクロスソリューションズを相次いで子会社化するなど、M&Aも実行しながら事業基盤を固めていった。また、2013年には米国市場における情報収集及びITサービス提供を目的とした子会社を米国に、2016年には在北米の日系企業向けアウトソーシングサービス（会計業務など）を手掛ける子会社をカナダに設立するなど海外進出を果たした。直近では、2024年7月に米子会社が北米での事業拡大を目的に、日系ITソリューションプロバイダーのMultiNet Internationalからすべての事業（システムインテグレーション、DXコンサルティング、クラウド関連サービス）を譲受したほか、ソフトウェア開発及びITソリューションプロバイダーであるコミュニケーション・プランニングの全株式を同社が取得し子会社化した※。2025年1月には、機動的かつ柔軟な意思決定を可能にするグループ運営体制を構築すべく、持株会社体制に移行している。

※ MultiNet Internationalからの事業取得額は250百万円（他アドバイザー費用26百万円、のれん62百万円、12年定額償却）、コミュニケーション・プランニングの株式取得額は600百万円（同29百万円、同287百万円、10年定額償却）。

システムサポートホールディングス

4396 東証プライム市場

2025年3月6日(木)

<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1980年 1月	石川県金沢市において、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的として、同社を設立
2000年11月	(株)イーネットソリューションズを出資設立
2004年 1月	日本オラクル<4716>と Oracle EBS テクニカルパートナー契約を締結
2005年 2月	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を開始
2009年 3月	(株)STS メディックを出資設立
2010年 5月	(株)T4Cの株式を取得し、子会社化
2011年 6月	SAP ジャパン(株)と SAP サービス・パートナー契約を締結
2012年 3月	(株)アクロスソリューションズの株式を取得し、子会社化
2012年 4月	クラウド支援サービス「クラウド工房 powered by AWS」のサービス提供を開始
2013年 7月	米国に STS Innovation, Inc. を出資設立
2013年 8月	顧客情報マッピングサービス「PinMap」のサービス提供を開始
2013年10月	アマゾンジャパン(同)と APN コンサルティングパートナー契約を締結
2015年 3月	T4C 及びアクロスソリューションズの株式を追加取得し完全子会社化 STS Innovation が米国に FrontLine International, Inc. を出資設立(2017年4月に吸収合併)
2015年 9月	ServiceNow Nederland B.V. とパートナー基本契約を締結
2016年 1月	カナダに STS Innovation Canada Inc. を出資設立
2016年 2月	クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」の販売を開始
2018年 8月	東京証券取引所(以下、東証)マザーズに上場
2018年 8月	勤怠・作業管理システム「就業役者」の販売を開始
2019年 8月	東証1部に上場市場を変更
2020年 4月	Google Cloud Japan G.K とパートナー契約を締結
2021年 1月	Automation Anywhere, Inc. と業務委託基本契約を締結
2021年 6月	次世代データ分析基盤「ADDPLAT」提供開始
2022年 3月	Celonis(株)とパートナー契約を締結
2022年 4月	東証市場区分見直しに伴い、プライム市場に移行 アクロスソリューションズが(株)ブロックの全株式を取得し、子会社化(同年7月に吸収合併)
2023年10月	(株)STS デジタルを出資設立
2024年 7月	STS Innovation が MultiNet International Inc. (米国) から SI 及び DX コンサルティング、クラウド関連サービス事業を譲受
2024年 7月	(株)コミュニケーション・プランニングの全株式を取得し、子会社化
2025年 1月	商号を(株)システムサポートホールディングスに変更、グループ管理事業以外の事業を新設子会社の(株)システムサポートへ移管し、持株会社体制に移行

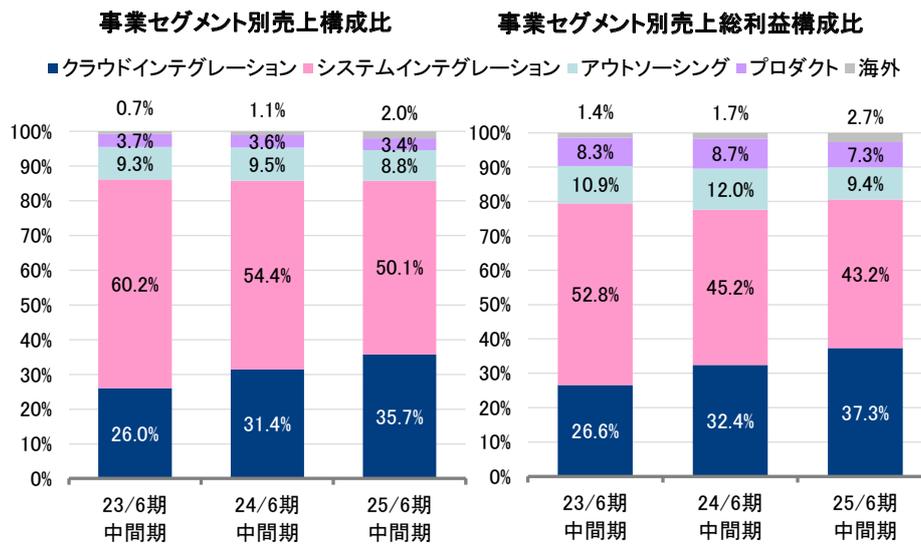
出所：ホームページ、有価証券報告書などよりフィスコ作成

会社概要

クラウドインテグレーション事業を中心に5つの事業を展開

2. 事業内容

同社グループは、同社と連結子会社9社（2024年12月末時点）で構成されており、クラウドインテグレーション事業、システムインテグレーション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業、海外事業の5つの事業セグメントで開示している。2025年6月期中間期の売上構成比は、システムインテグレーション事業が50.1%と過半を占め、クラウドインテグレーション事業が35.7%、アウトソーシング事業が8.8%、プロダクト事業が3.4%、海外事業が2.0%と続く。直近3期間の推移は、クラウド基盤サービス市場の拡大を背景にクラウドインテグレーション事業が上昇し、逆にシステムインテグレーションが低下傾向にある。全体に占める比率は両事業合わせて80%を超えている。売上総利益の事業セグメント別構成比についてもほぼ同様の傾向であり、クラウドインテグレーション事業の構成比が上昇傾向にある。



出所：決算短信及び決算補足説明資料よりフィスコ作成

会社概要

(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業では、ServiceNow や AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、Oracle Cloud Infrastructure など各種クラウド基盤の導入・利用支援やライセンスの再販（リセール）を行っている。2025年6月期中間期の売上構成比は、ServiceNow 関連が 34.4% と最も高く、次いで AWS 関連が 32.1%、Google Cloud 関連が 11.6%、Microsoft Azure 関連が 10.6% となっている。また、ストック型ビジネスとなるリセールの売上比率は 32.8% となっている。

クラウド関連の受注案件は、クラウド事業者からの紹介が多いため、各種クラウド基盤の認定技術者を数多く育成し顧客満足度の高い開発実績を積み重ねることが、受注拡大の重要なポイントとなる。このため、同社は認定技術者の採用・育成に注力しており、こうした取り組みの結果、AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、Oracle 関連などの Award で数多くの表彰を受け、新規案件の獲得につながっている。収益性は比較的安定しており、なかでも ServiceNow 関連については、国内でいち早く参入し多くの開発実績を積み重ねてきたこともあり、クラウド関連の中でもっとも高い収益性を確保している（2025年6月期中間期の売上総利益率は 42.0% で事業セグメント全体の 29.2% を上回る）。

なお、リセールはデータ利用量に応じた従量課金による売上が中心で、クラウド事業者からドル建てで同社に請求が送られ、それを同社が円換算して一定のマージンを上乗せしたうえで、円建てで顧客に請求している。このため、為替が円安となった場合は売上高や売上総利益の増加要因となるが、顧客側の支払い負担が増加するため利用量を抑制する動きが出る可能性がある。また、決済期間は平均で 1～2 ヶ月程度であるが、この間に急激に為替が円安に振れた場合はドル建て債務に関する為替差損が発生する。

主な認定・受賞歴

Microsoft Azure	AWS
<ul style="list-style-type: none"> Gold Cloud Platform コンピテンシー認定取得(2018年3月) Microsoft Azure の展開において優れた実績を持つパートナーとして認定 「Advanced Specialization」取得(2020年11月)※1 特定のソリューション分野において特に高度な専門性のあるパートナー資格取得 MVP アワードを5回連続受賞 2017～2022年にデータプラットフォーム部門で連続受賞※2 Microsoft Top Partner Engineer Award 受賞 2023年に Azure 分野で受賞※2 「Microsoft Azure での AI プラットフォーム」Specialization (高度な専門性と豊富な実績を有するパートナーに与えられる上位認定資格)を取得 	<ul style="list-style-type: none"> AWS コンピテンシープログラム※3で Oracle コンピテンシーを取得(2014年11月) APN パートナーアワード「Rising Star of the Year」受賞(2014年度) 「2023 Japan AWS All Certifications Engineers」に選出※2
	Google Cloud
	<ul style="list-style-type: none"> Partner Advantage プログラムでデータ分析スペシャライゼーション(2022年9月)及びアプリケーション開発スペシャライゼーション(2024年1月)を取得 Google Cloud Sell 及び Service エンゲージメントモデルのプレミアムパートナー認定を取得(2024年1月) 「Google Cloud Partner Top Engineer 2025」受賞※4
	Oracle
	<ul style="list-style-type: none"> Oracle Database 関連で14年連続受賞※5 日本オラクルより Oracle Certification Award 2020 など受賞

※1：「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Sever の移行」分野で取得

※2：同社社員による受賞

※3：AWSに関する技術的な専門知識とカスタマーサクセスを実証した AWS パートナーネットワーク (APN) のアドバンスト及びプレミアティアパートナーを特定、検証、及び推奨するためのプログラム

※4：システムサポート社員4名が受賞

※5：2007～2020年の受賞

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

会社概要

(2) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業は、企業の IT システムのコンサルティング・設計・開発・運用保守のほか、ERP パッケージの導入・利用にかかる技術支援、Oracle データベース等のインフラ構築（Oracle Cloud Infrastructure 関連はクラウドインテグレーション事業に含む）が含まれる。2025年6月期中間期の売上構成比は、IT システム開発が 55.4% と過半を占め、ERP 関連が 30.0%、データベース関連が 14.6% と続く。

金融機関向けシステム開発や ERP 構築など大規模プロジェクトについては、納期遅延などによる不採算発生リスクを避けるため、直接受注ではなく二次請けで受注するケースが多い。収益性は低くなるが、大規模プロジェクトは長期間にわたって売上貢献するため、エンジニアの稼働率を一定水準維持する役目を果たしている。なお、2024年7月に子会社化したコミュニケーション・プランニングの売上高は同事業に含まれる。

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業は、子会社のイーネットソリューションズが運営する国内 2ヶ所のデータセンター（東京、金沢）における運営サービスが売上高の 77.3% と大半を占め、残り 22.7% をデータ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守で占めている。

データセンターについては、企業のプライベートクラウドのインフラ用あるいは BCP 対策・データバックアップ管理用として主に利用されており、顧客数は約 1,050 社である。データセンターの顧客獲得施策、またアップセル施策として、地震情報と連動して社員の安否確認メッセージを自動で配信する緊急通報・安否確認サービス「Safetylink24」やワークフローサービス「ActionPassport」、オンラインストレージサービス「ActiveAssets」を提供しているほか、2017年より日本アイ・ビー・エム（株）の「IBM Watson Explorer」（AI を活用した検索・分析プラットフォーム）を月額料金制で利用できるサービス「Magic Insight」を開始するなど付加価値サービスの提供を行っている。データセンターサービスは、顧客数の増加及び顧客の利用業務拡大により月額売上が積み上がるストック型の収益構造であり、サーバー等の能力増強投資は需要に応じて適宜実施している。

会社概要

(4) プロダクト事業

プロダクト事業では、同社グループによるプロダクト（ソフトウェア）の開発及び販売、サービス提供を行っており、顧客ニーズに応じたカスタマイズ開発にも対応している。現在の主力製品は、建築業向け工事情報管理システム「建て役者」、卸・小売業界向けを中心としたモバイル受発注システム「MOS」、勤怠・作業管理システム「就業役者」、クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」の4製品で、2025年6月期中間期の売上構成比はそれぞれ31.8%、29.8%、13.1%、9.4%となっている。不定期にカスタム開発案件を受注するほか、導入時にハードウェアの売上を計上することもあるが、クラウド（SaaS型）サービスによる月額課金売上が全体の約54%を占め、契約件数の積み上げによって収益が増加するストック型ビジネスとなる。販売については直販が多いが（「建て役者」はOEMが多い）、販売力強化のため代理店施策にも積極的に取り組んでいる。

主要製品の概要

名称	提供会社	内容
建て役者	(株)システムサポート	建築業向け工事情報管理システム。初期費用50万円～。月額料金5万円/5ライセンス～（カスタマイズ別途対応）。
MOS	(株)アクロスソリューションズ	モバイル受発注システム。料金はオプションやカスタマイズ内容によって変動。
SHIFTEE	(株)システムサポート	クラウド型シフト管理システム。初期基本料金5万円、Light版で月額料金は250円/1ユーザー（カスタマイズは別途対応）。
就業役者	(株)システムサポート	勤怠・作業管理システム。クラウド版は月額250円/1ユーザー（オンプレミス版は別途対応）。

出所：ホームページよりフィスコ作成

(5) 海外事業

海外事業は、北米に展開している日系企業向けに、米子会社でシステムインテグレーションサービスや人材紹介サービスを、カナダの子会社で給与・会計業務のアウトソーシングサービスを主に展開している。2024年7月にMultiNet Internationalから事業譲受したシステムインテグレーション事業等も新たに加わった。米国では従来、西海岸エリアでの展開が主であったが、今回の事業譲受によりニューヨークとヒューストンが事業拠点として加わり、米国での営業エリアが東海岸、中西部、南部まで広がった。

(6) グループ企業と従業員数

同社の子会社は、積極性と迅速性をもって常に顧客に新たなソリューションを提供するため、機能別・業種別に専門特化している。2024年6月期末の連結従業員数は前期末比136名増の1,484名で、従業員の85%が技術者で占められている。地域別では首都圏が約5割で、そのほか北陸、関西、東海など各地域におけるクラウド基盤サービス需要の拡大に対応するためバランスよく人材採用を進めている。なお、退職率は6.4%と前期比で1.0ポイント上昇したが、コロナ禍の収束に伴いIT人材の流動化が業界全体で活発化していることが要因と見られ、業界平均（12.8%）より低く問題のない水準と言える。これは給与処遇の向上だけでなく、技術者としてのスキルアップを図るための資格取得支援制度（費用の全額支給）やテレワーク環境を整備するなど働く環境の改善、社員のキャリアアップ支援に積極的に取り組んでいることが背景にあると見られる。

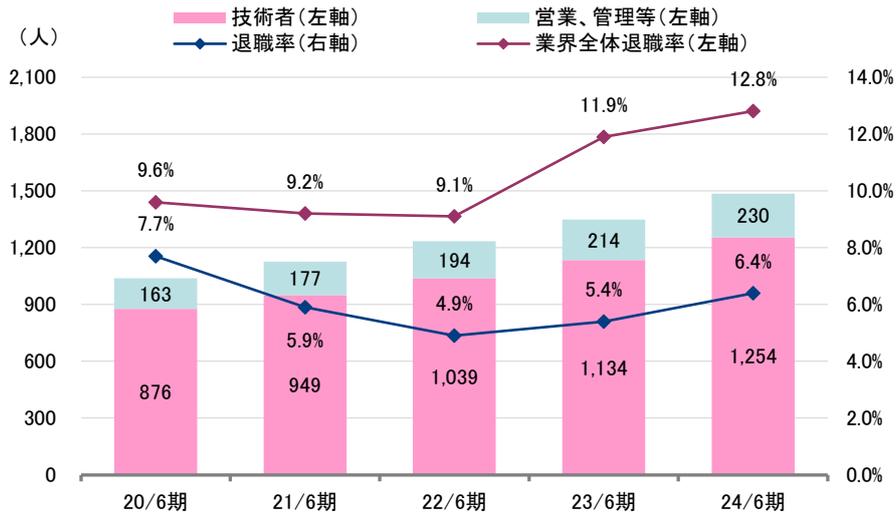
会社概要

グループ会社の主な事業内容

社名	クラウド インテグレーション 事業	システム インテグレーション 事業	アウトソーシング 事業	プロダクト 事業	海外事業
(株)システムサポート	クラウドサービスの移行・利用に係る技術支援及びライセンス等の再販	ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、インフラ構築、ITシステム開発	データ分析・入力サービス、ニアショアによるシステム運用保守	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」などの開発・販売	-
(株)イーネットソリューションズ	-	各種ソリューションの導入	プライベートクラウド等のデータセンターサービス	-	-
(株)T4C	-	ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援	-	-	-
(株)STS メディック	-	医用機器等の販売・設置	-	医用画像ファイリングシステム「T-File」の販売・導入支援	-
(株)アクロスソリューションズ	-	-	-	モバイル受発注システム「MOS」の開発・販売	-
(株)STS デジタル	-	デジタルマーケティングサービス	-	-	-
(株)コミュニケーション・プランニング	-	ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、地図・位置情報ソリューション	-	-	-
STS Innovation, Inc.	-	-	-	-	システムインテグレーションや人材紹介サービス、メディア運営
STS Innovation Canada Inc.	-	-	-	-	給与・会計業務のアウトソーシングサービス

出所：ホームページよりフィスコ作成

連結従業員数の推移と退職率



注：業界全体は厚生労働省「雇用動向調査」の産業別離職率（情報通信業界）

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2025年6月期中間期は期初計画を上回る2ケタ増収増益を達成

1. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比22.8%増の13,060百万円、営業利益で同37.4%増の1,214百万円、経常利益で同36.5%増の1,226百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同28.9%増の792百万円といずれも期初計画を上回り、2ケタ増収増益を達成した。

2025年6月期中間期 連結業績

(単位：百万円)

	24/6 期中間期		会社計画	25/6 期中間期			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	10,635	-	12,644	13,060	-	22.8%	3.3%
売上原価	7,734	72.7%	-	9,425	72.2%	21.9%	-
売上総利益	2,900	27.3%	-	3,635	27.8%	25.3%	-
販管費	2,016	19.0%	-	2,420	18.5%	20.0%	-
営業利益	883	8.3%	1,063	1,214	9.3%	37.4%	14.3%
経常利益	899	8.5%	1,064	1,226	9.4%	36.5%	15.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	614	5.8%	718	792	6.1%	28.9%	10.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

物価上昇などで景気の先行き不透明感が続くなかでも、企業における事業拡大や競争力強化、業務効率化等を目的としたIT投資需要は旺盛で、生成AIやIoT、クラウドサービスなど新技術の利用領域の多様化も進むなど、同社を取り巻く事業環境は良好で、引き続きクラウドインテグレーション事業が業績のけん引役となった。

利益面では、売上構成比の変化や増収効果によって売上原価率が前年同期の72.7%から72.2%に低下し、売上総利益は同25.3%増の3,635百万円となった。販管費は人件費や成長投資※を中心に同20.0%増加したが、増収効果により販管費率は同0.5ポイント低下した。この結果、営業利益率が前年同期の8.3%から9.3%に上昇するなど各利益率は過去最高水準に上昇した。

※ 成長投資（採用関連費用 + 研修費 + 研究開発費 + M&A 関連費用）は同60百万円増の259百万円となった。

会社計画比で見ると、売上高はクラウドインテグレーション事業及びシステムインテグレーション事業が好調で上振れ要因となった。また、利益面では増収による売上総利益の増加に加えて、広告宣伝費等の支出を50百万円程度、下期に繰り越したことも影響した。なお、2024年7月に実施した2件のM&Aによる影響額は、売上高で5億円強の増収要因となったが、営業利益はのれん償却額16百万円やM&A関連費用も含めると軽微だったと見られる。

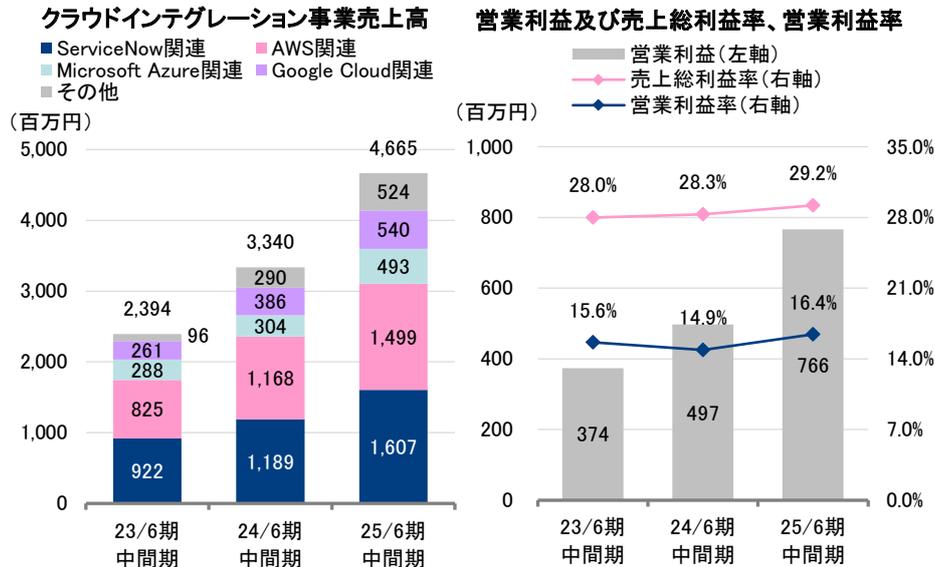
業績動向

クラウドインテグレーション事業を中心に すべての事業セグメントで増収に

2. 事業セグメント別動向

(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業の売上高は前年同期比 39.7% 増の 4,665 百万円、営業利益は同 54.2% 増の 766 百万円と大幅増収増益が続いた。ServiceNow や主要クラウド基盤の移行・利用支援に対する企業の投資意欲が引き続き旺盛で、こうした需要を取り込むべく、積極的な人材採用・育成やパートナーの確保などによるサービス提供体制の強化に取り組んできたことが奏功した。売上総利益率も増収効果や売上構成比の変化により、前年同期の 28.3% から 29.2% に上昇し、売上総利益は同 44.1% 増の 1,364 百万円となった。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

主力サービスの ServiceNow 関連は、売上高が前年同期比 35.1% 増の 1,607 百万円、売上総利益率はライセンス販売の売上比率が低下したこともあって同 1.9 ポイント上昇の 42.0% となった。同社は ServiceNow の認定構築資格取得数で国内第 3 位※の陣容を抱え、豊富な導入実績と高い顧客満足度、サービス提供体制を構築している。このため、ServiceNow からの紹介案件が継続的に入っているほか、既存顧客からの追加発注も増えていることが大幅増収要因となった。ここ 1～2 年で ServiceNow 製品を取り扱う競合先は増えたが、ServiceNow が提供する幅広い製品やソリューションに対応できる体制を構築している企業は少なく、同社の強みとなっている。

※ 2024 年 11 月時点の資格取得数上位 3 社は、富士通 <6702>1,127 件、アクセンチュア (株)780 件、同社が 529 件で全体の取得数は 9,033 件である。

システムサポートホールディングス

4396 東証プライム市場

2025年3月6日(木)

<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

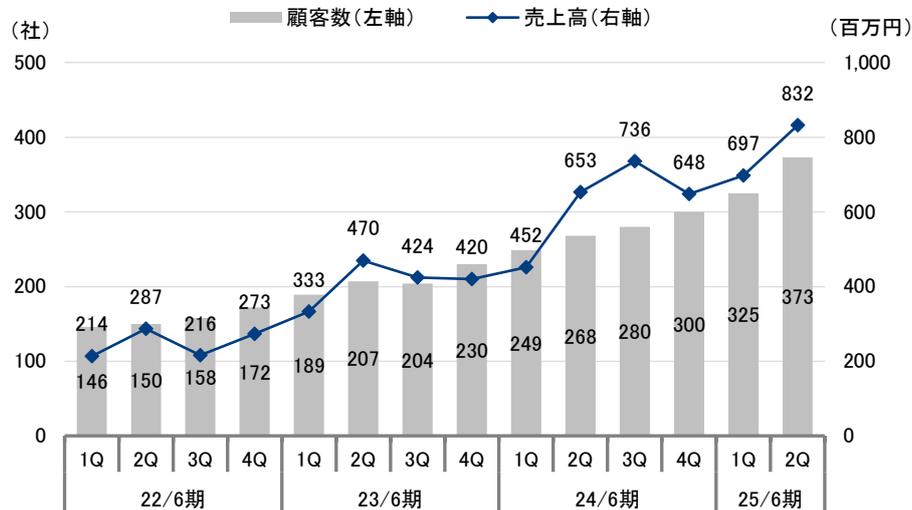
業績動向

そのほかのクラウド基盤移行・利用支援サービスの売上高も同 36.2% 増の 2,532 百万円と高成長が続いた。内訳は、AWS 関連が同 28.3% 増の 1,499 百万円、Google Cloud 関連が同 39.9% 増の 540 百万円、Microsoft Azure 関連が同 62.2% 増の 493 百万円、その他が同 80.7% 増の 524 百万円とすべての分野で拡大した。ここ最近では、企業側で IT システムの構築にあたってリスク軽減という意味合いもあって、複数のクラウドサービスを利用するケースが増えており、マルチクラウドに対応できるサービス提供体制の構築を進めてきたことで、こうした需要を取り込むことに成功している。また、同社の場合、クラウド専業ではなくインフラ以外のレイヤー（アプリケーション開発、ERP、データベース構築等）の技術者も多いため、企業の IT システム全体の刷新等も一貫して受注できることも強みである。

その他の伸び率が高くなっているが、Oracle Cloud Infrastructure 関連が大きく伸ばしたほか、Celonis EMS ソリューション※なども順調に拡大した。また、移行後のリセール売上高（主に AWS）も顧客数の増加（クラウドインテグレーション事業の顧客数は前年同期比 105 社増の 373 社）により同 38.5% 増の 1,529 百万円となり、安定収益基盤として収益増に寄与した。

※ Celonis SE (独) が提供するプロセスマイニングプラットフォームで、2022 年より取り扱いを開始した。プロセスマイニングとは、様々な業務プロセスを可視化することで現状を把握し業務改善に活用する手法のこと。Celonis EMS では可視化に留まらず動的な分析によって非効率な業務の根本原因を特定し、改善策の実行からその後のモニタリングまで実施できるため、グローバル企業を中心に高いシェアを獲得している。2021 年 10 月には Celonis と ServiceNow が戦略的パートナーシップを締結しており、ServiceNow の導入実績を持つ企業が Celonis の導入を検討する際には、同社が受注する可能性が高いと弊社では見ている。2024 年 2 月には「Gold Partner」に認定された。

クラウドインテグレーション事業の顧客数とリセール売上高



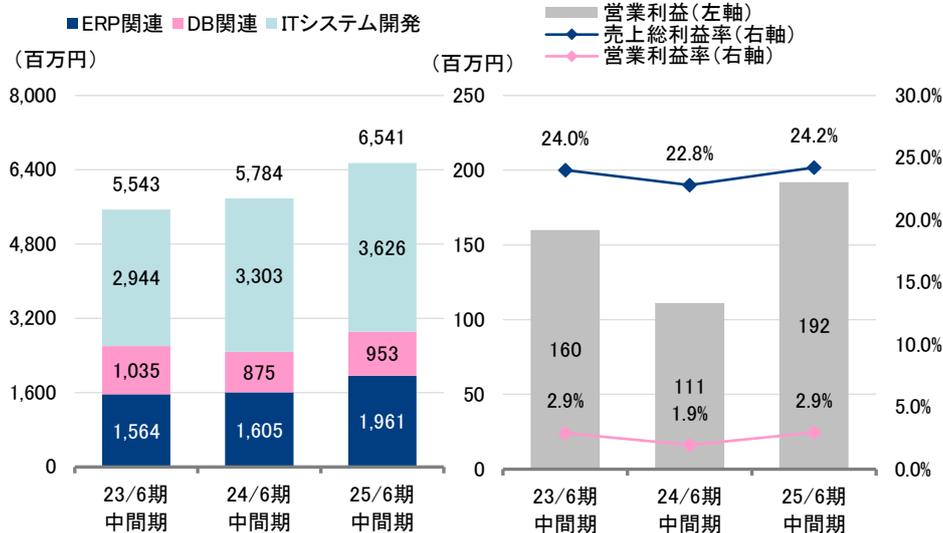
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業の売上高は前年同期比 13.1% 増の 6,541 百万円、営業利益は同 72.5% 増の 192 百万円となった。営業利益率が 2.9% と低く見えるが、本社経費等のグループ共通の販管費を各セグメントの発生原価に応じて按分配賦しているため、実際の収益性はもう少し高い水準となっている。売上総利益は同 19.8% 増の 1,580 百万円、売上総利益率では同 1.4 ポイント上昇の 24.2% となった。新たにコミュニケーション・プランニングを子会社化した効果が大きい。既存事業ベースで見ても増収増益であったと見られる。社内の技術者を需要が旺盛なクラウドインテグレーション事業にシフトしていることを考えれば、堅調に推移したと言える。

システムインテグレーション事業売上高 営業利益及び売上総利益率、営業利益率



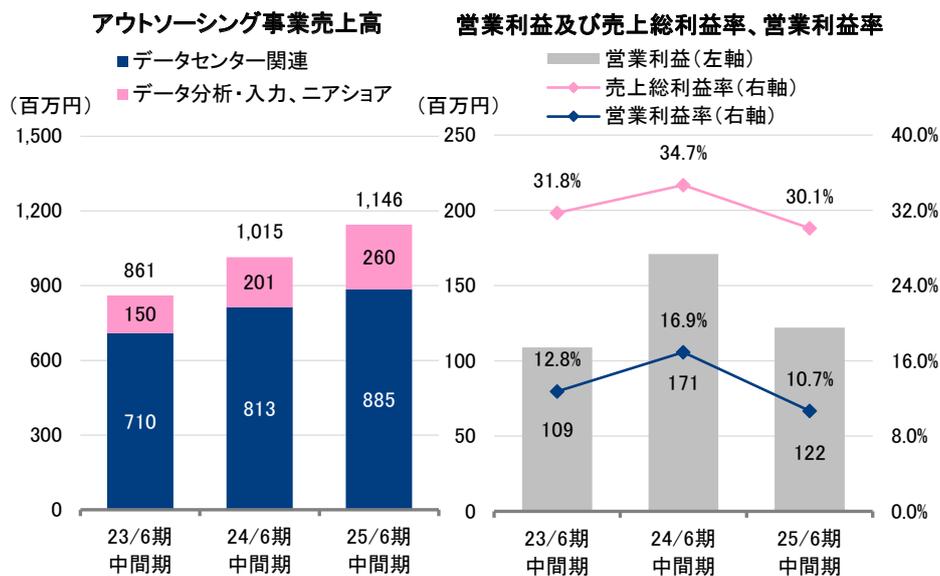
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳について見ると、企業の活発な IT 投資を背景に IT システム開発が前年同期比 9.8% 増の 3,626 百万円、DB 関連が同 8.9% 増の 953 百万円となったほか、ERP 関連も SAP 製品を中心に需要が旺盛で M&A 効果も加わり同 22.2% 増の 1,961 百万円と伸長した。コミュニケーション・プランニングで 2025 年 6 月期は第 2 四半期に収益性の高い大型ライセンス販売があり、収益増と収益性の向上に寄与した。

業績動向

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業の売上高は前年同期比 12.9% 増の 1,146 百万円、営業利益は同 28.8% 減の 122 百万円となった。データセンター関連、データ分析及びニアショア関連ともに売上高は順調に増加したが、データセンターの顧客獲得を目的とした利用開始時のシステム構築業務（一過性の外注費）の増加、並びに売上原価増に対応した販管費の配賦額増加が減益要因となった。売上総利益は同 1.9% 減の 345 百万円、売上総利益率は同 4.6 ポイント低下の 30.1% となった。



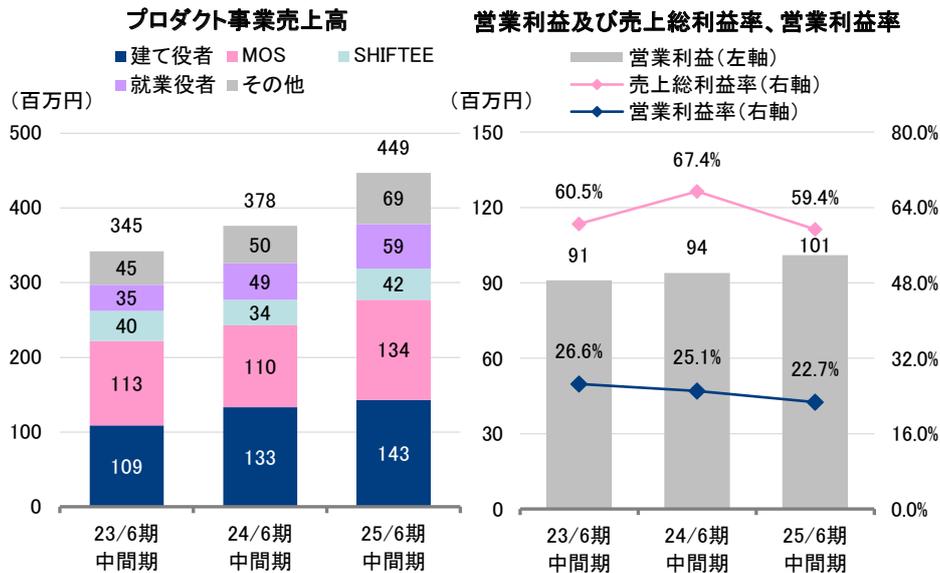
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳は、データセンター関連が前年同期比 8.9% 増の 885 百万円、ニアショアによる ERP 保守サービス及びデータ分析・入力サービスが同 29.4% 増の 260 百万円といずれも増収基調が続いた。データセンターサービスについては、顧客企業のプライベートクラウドによる利用業務量が拡大しており、1社当たりの月額利用料上昇が増収要因となっている。ストック売上だけで見ると同 11.0% 増の 761 百万円と着実に積み上がっている。一方、ERP 保守サービス及びデータ分析・入力サービスについては、主に SAP ERP 製品の保守ニーズが強く、金沢での体制強化を進めたことが増収要因となった。

業績動向

(4) プロダクト事業

プロダクト事業の売上高は前年同期比 18.7% 増の 449 百万円、営業利益は同 7.3% 増の 101 百万円となった。主要プロダクトにおいて顧客数が順調に増加し、ライセンス料等のストック型売上が同 9.5% 増の 244 百万円と着実に積み上がったことに加えて、「建て役者」で大型のカスタマイズ案件を納品したことが増収要因となった。売上総利益は同 4.6% 増の 266 百万円、売上総利益率で同 8.0 ポイント低下の 59.4% となったが、大型カスタマイズ案件が利益率の低下要因となった。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳は、「建て役者」が前年同期比 7.5% 増の 143 百万円、「MOS」が同 21.8% 増の 134 百万円、「就業役者」が同 20.4% 増の 59 百万円、「SHIFTEE」が同 23.5% 増の 42 百万円となり、その他製品についても同 38.0% 増の 69 百万円と伸長した。各製品とも展示会への出展や代理店施策等の取り組みを強化し、顧客数の増加につながっている。

(5) 海外事業

海外事業の売上高は前年同期比 122.3% 増の 257 百万円、営業利益は同 69.5% 増の 52 百万円となった。2024 年 7 月に事業譲受したシステムインテグレーション業務が上乘せされたことが主な増収増益要因となった。売上構成比の変化により営業利益率は前年同期の 26.9% から 20.5% に低下したが、今後も日系企業向けの需要を取り込み堅調に推移する見通しだ。また、MultiNet International の既存顧客には日系大企業の現地法人が多く、こうした顧客先を通じて、日本国内におけるクラウドインテグレーション事業での受注獲得も今後期待される。

M&A 資金を借入金で調達、 自己資本比率はやや低下するも財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2025年6月期中間期末の財務状況は、資産合計が前期末比2,355百万円増加の12,284百万円となった。流動資産では現金及び預金が411百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が1,118百万円増加した。また、固定資産ではのれんが317百万円、投資その他の資産が386百万円増加した。

負債合計は前期末比2,061百万円増加の6,934百万円となった。主に有利子負債が1,761百万円、長期未払金が416百万円増加した。例年、中間期末は運転資金確保のため短期借入金が増加するが、今回は期初に2件のM&Aを実行したこともあり※、短期借入金700百万円に加えて長期借入金でも1,128百万円調達した。純資産合計は同294百万円増加の5,350百万円となった。配当金支出228百万円及び自己株式取得による支出268百万円があったものの、親会社株主に帰属する中間純利益792百万円の計上が増加要因となった。

※ 2件のM&Aでアドバイザー費用等も含めて約9億円を投下した。

経営指標について見ると、自己資本比率が前期末の50.9%から43.6%に低下し、有利子負債比率が同18.0%から50.0%に上昇した。また、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）もM&Aを実施したことにより同1,349百万円減少の1,991百万円となるなど、財務体質はやや悪化した。ただ、ネットキャッシュはプラスを維持していることから、財務の健全性は維持されているものと弊社では判断している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期末	25/6 期中間期末	増減
流動資産	6,303	7,139	8,165	9,748	1,583
（現金及び預金）	3,254	3,568	4,253	4,664	411
固定資産	1,511	1,730	1,763	2,535	772
資産合計	7,815	8,870	9,929	12,284	2,355
負債合計	4,393	4,746	4,873	6,934	2,061
（有利子負債）	1,149	1,009	911	2,672	1,761
純資産合計	3,421	4,124	5,055	5,350	294
（安全性）					
自己資本比率	43.8%	46.5%	50.9%	43.6%	-7.3pp
有利子負債比率	33.6%	24.5%	18.0%	50.0%	32.0pp
ネットキャッシュ	2,105	2,559	3,341	1,991	-1,349

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期業績を上方修正するも、 受注環境良好で上振れ余地あり

1. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高が前期比20.8%増の26,603百万円、営業利益が同31.7%増の2,200百万円、経常利益が同25.9%増の2,195百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.2%増の1,459百万円と連続で過去最高業績を更新する見通しで、期初計画に対して売上高・各利益ともに若干上方修正した。中間期まで計画を上回るペースで進捗し、下期も同様に各セグメントで堅調推移を見込んでいることが要因だ。とりわけ、クラウドインテグレーション事業の引き合いは旺盛で、需要に供給（人的リソース）が追いつかない状況が続いている。

中間期までの通期計画に対する進捗率は、売上高で49.1%、営業利益で55.2%と直近3年間の平均（売上高48.1%、営業利益51.2%）を上回っている。2025年4月の新卒採用予定が136名（前期比30名増）と約3割増加するため教育研修費や人件費が第4四半期に増加する見込みだが、それでもなお保守的な印象であり、修整計画に対しても上回る可能性は十分にあると弊社では見ている。

2025年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		期初計画	修正計画※	25/6期		
	実績	売上比			売上比	前期比	修正額
売上高	22,029	-	26,087	26,603	-	20.8%	515
営業利益	1,670	7.6%	2,115	2,200	8.3%	31.7%	85
経常利益	1,743	7.9%	2,106	2,195	8.3%	25.9%	89
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,224	5.6%	1,444	1,459	5.5%	19.2%	14
1株当たり当期純利益(円)	118.24		139.38	141.57			

※ 2025年1月28日発表値
 出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

なお、期初段階での2025年6月期採用計画は新卒で133名(前期比27名増)、キャリア採用で122名(同2名増)としていたが、新卒については数名上回る見込みで、キャリア採用についても中間期で70名(前年同期比20名増)を採用するなど計画を上回るペースとなっており、通期で140名に届く可能性がある。このほか、2024年7月にグループに加わったコミュニケーション・プランニングで40名程度(大半が技術者)、米国子会社の事業譲受に伴う人員増で10名程度が加わり、期末従業員数は前期末の1,484名から1,700名を超える見通しだ。IT業界では人材獲得競争が激しいが、同社ではキャリア採用だけでなく新卒採用においてもエージェント会社を活用して優秀な人材の確保に努めている。業界のなかでも比較的順調に採用できている要因として、給与処遇の向上やスキルアップのための教育制度が充実していることに加え、積極的な健康経営により、職場環境の改善に継続的に取り組んでいることが考えられる。特に、クラウドインテグレーション事業では需要に供給が追いつかない状況が続いており、採用が順調に進んでいる点はポジティブに評価できる。

採用人数(連結)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期計画
新卒採用	70名	85名	106名	136名 (内定者数)
キャリア採用	83名	100名	120名	122名 (中間期70名)
採用数合計	153名	185名	226名	258名
退職率	4.9%	5.4%	6.4%	-
期末従業員数	1,233名	1,348名	1,484名	1,722名

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

そのほか下期に入ってからの特ピックスとして、プロダクト事業で、2023年7月にリリースした飲食店向け食材自動発注システム「Smart Rabbit」※をベースに開発した、ホテル向けアメニティ(客室消耗品)の自動発注システムを2025年2月より提供開始したことを発表した。ホテル業界ではスタッフ不足が慢性化するなかで、アメニティの発注・在庫管理業務の効率化が課題となっていた。今回、(株)ホテル京阪の要望を受け開発したものを横展開していく計画にしており、今後展示会にも積極的に出展しながら認知度を高め拡販を進める戦略だ。ホテルのアメニティ向けで導入が進めばピュッフェ部門への導入期待も高まるだけに、今後の動向が注目される。

※ 飲食店で発注担当者が行っていた業務(売上予測と前月末在庫から店舗の食材の消費量を予測し発注量を決定)を自動化したシステムであり、顧客が既に利用している受発注システムと連携することで自動発注を実現する。同システムの導入により、発注業務の効率化だけでなく、過剰在庫による食材廃棄や在庫不足による販売機会ロスの減少が期待できる。

今後の見通し

クラウドインテグレーション事業をけん引役として 年率2ケタ台の増収増益ペースが続く見通し

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は2025年6月期からスタートする3ヶ年の中期経営計画・ローリングプラン(2024年8月発表)において、「成長と更なるイノベーションの創出」をテーマに、「顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充」「多様な人材の成長と活躍」「サステナビリティ経営の強化」に取り組みながら年率2ケタ台の増収増益を目指す方針を打ち出した。2027年6月期の業績目標は売上高31,709百万円、営業利益2,798百万円、営業利益率8.8%を設定した。3年間の年平均成長率は売上高で12.9%、営業利益で18.8%となる。

中期業績計画

(単位: 百万円)

	24/6期	25/6期		26/6期	27/6期	CAGR※
	実績	期初計画	修正計画	目標	目標	
売上高	22,029	26,087	26,603	28,737	31,709	12.9%
営業利益	1,670	2,115	2,200	2,432	2,798	18.8%
営業利益率	7.6%	8.1%	8.3%	8.5%	8.8%	
連結従業員数(人)	1,484	1,722	-	1,884	2,051	11.4%

※ 25/6期～27/6期の年平均成長率

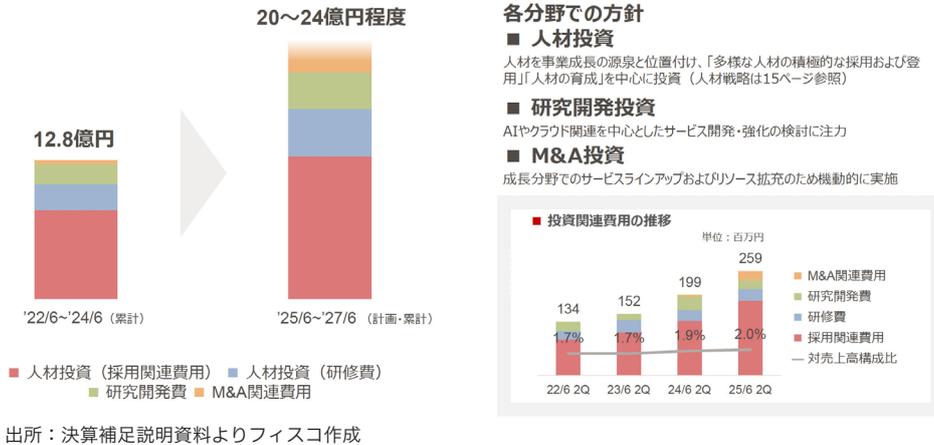
出所: 中期経営計画資料よりフィスコ作成

国内のクラウド基盤サービス市場はAIソリューションなど活用領域が今後もさらに広がる可能性があり、中期的に年率10%台後半の市場成長が続く可能性が高く、人材の採用育成が順調に進めば業績目標は十分に達成可能な水準と弊社では見ている。なお、同社はM&A戦略についても年間に1件程度のペースで進める意向を明らかにしている。技術者の増強が狙いであり、売上規模で10億円前後の会社を主な対象として検討していくことになる。IT分野に関してはM&Aコストが高いため、スムーズに進むかどうか未知数だが、M&Aが実行されれば成長スピードも加速する可能性があるだけに、今後の動向が注目される。

今後3年間の費用計画については、人材投資(採用関連費用や研修費)や研究開発費、M&A投資などを積極的に実施していく予定で、3年間の投資累計額として20～24億円(年換算6.7～8億円)を計画している。直近3年間(2022年6月期～2024年6月期)は12.8億円を投下し、うち2024年6月期は5.35億円だった。技術者の採用・育成施策としては、1) 本社一括採用ではなく各拠点に採用担当を配置し、機動的な採用を行うとともに応募者とのミスマッチを防止すること、2) システムインテグレーション事業のエンジニアのリスキリングを図り、クラウド分野におけるベンダー資格取得を積極的に推進すること、3) 給与水準の向上や働きやすい環境を整備(育休取得率や女性従業員比率の向上)し退職率を抑制すること、などで人的リソースを拡充する方針だ。

今後の見通し

成長投資方針



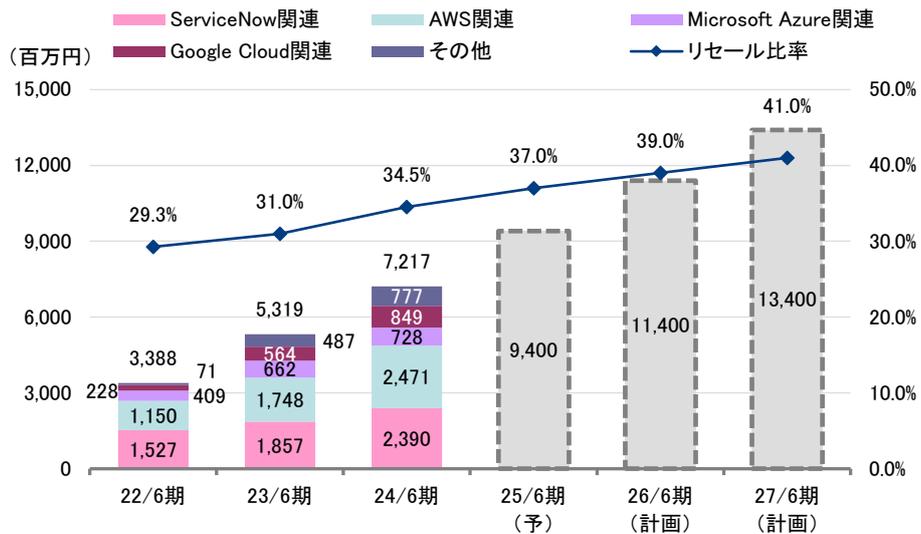
(2) 事業セグメント別成長戦略

a) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業については、対応領域の拡大*と既存事業の伸張に注力することで高成長を目指すとともに、リセールによるストック型収益を積み上げることで安定収益基盤を確保していく戦略だ。3年間の年平均成長率は20% 台前半を見込んで見られ、2024年6月期比で2倍弱の売上成長を目指しているようだ。また、リセール比率も2024年6月期の35%から40%超の水準まで引き上げていく。

* 対応領域の拡大とは、AI関連や海外で有望なサービスをいち早く日本市場で展開させるための投資を行い、新たな市場を開拓していくことを指す。また、既存事業の伸張については技術者の採用・育成だけでなく、顧客の利便性を高めるための独自サービスを開発していくことも競合するクラウドインテグレーターとの差別化を図る重要なポイントとなる。

クラウドインテグレーション事業の売上高



b) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業では、主力の ERP 関連やデータベース関連、RPA 関連などを中心に、着実に技術者の採用・育成を進めながら受注を確保していく。また、顧客企業と密接な関係を構築し既存顧客のプロジェクト拡大や継続受注を図ること、さらにはクラウドインテグレーション事業をはじめとした他事業の顧客に対してもアプリケーション開発等の多様なサービスを提案し、受注獲得につなげることで、年率1ケタ台の売上成長を目指しているようだ。また、利益面では、品質・期間・コスト・リスクコントロールの観点でプロジェクトマネジメントを継続し、不採算案件の発生を抑制するとともにサービス品質の向上を図りながら、収益性の維持向上に取り組む。

c) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、データセンターサービスにおいて大手クラウドベンダーの顧客層とは異なる顧客をターゲットとし、AI 関連等の独自サービスをフックツールとして新規顧客の開拓と既存顧客の利用料積み上げを図る。売上成長率では年率10%弱を目指す。また ERP 関連のニアショアサービスについても、SAP の ERP 製品保守の需要が2027年に向けて高まる見込みであり、石川県金沢地区での保守要員の育成と体制強化を図ることで売上を拡大する。なお、データセンターの設備収容能力についてはまだ余裕があり、稼働状況に応じて設備増強を実施することで品質向上と収益性の確保を両立させる考えだ。

d) プロダクト事業

プロダクト事業では、安定した高利益率の維持・向上、顧客の拡大、機能強化の3点を重点施策として取り組むことで、年率10%弱の売上成長並びにストック売上比率も2024年6月期の58%から2027年6月期は60%台前半を目指すようだ。

安定した高利益率の維持・向上を図るために、ノンカスタマイズでの販売を増加させ、月額利用料等のストック売上高の積み上げを図っていく。顧客の拡大施策としては、引き続き販売代理店等の販路拡大や展示会への出展など広告宣伝を強化する。また、既存顧客内の利用部門拡大等によるユーザー数（ID数）の増加も図る。機能強化については、導入までのリードタイム圧縮や競合品に対する競争力向上につながるような機能の拡充を継続して進める。

e) 海外事業

海外事業では、米国子会社において北米に進出する日系企業に対して IT インフラや人材採用、マーケティングの支援サービスを提供していくほか、カナダの子会社では日本との時差を利用した日本企業へのリモート監視サービスや、在米日系企業への会計業務のアウトソーシングサービスを強化し、海外事業単独で収益を得られる体制を構築する。

(3) サステナビリティ経営の強化

同社は経営理念（社会への貢献、顧客サービス向上、価値の共有）に基づいたサステナビリティ経営を通じて社会課題の解決に取り組んでおり、以下の取り組みを推進している。

「環境（E）」分野では、脱炭素社会の実現のため CO₂ 排出量目標を設定し、さらなる削減策を実施するほか、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に沿った開示体制を拡充し、CDP（カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト）に対しては回答及びスコアの向上を目指す。

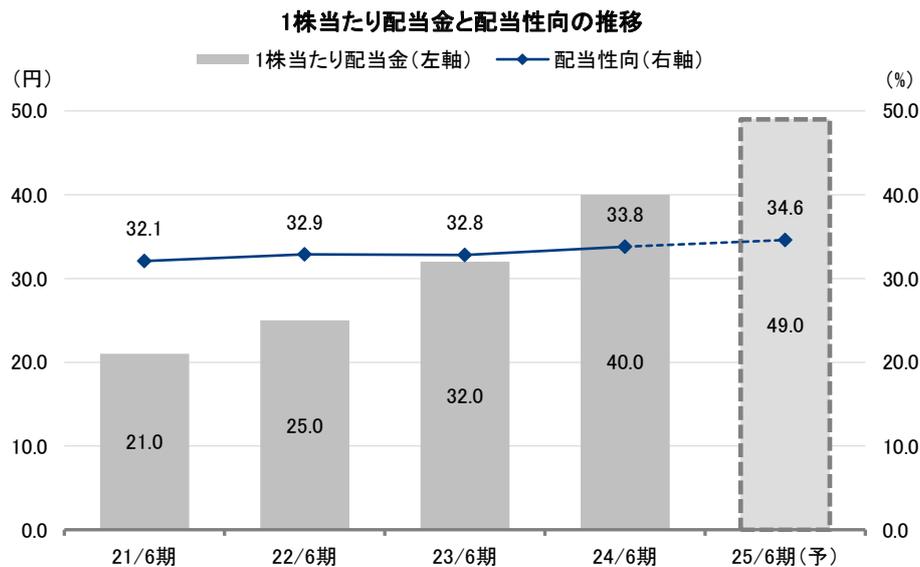
「社会（S）」分野においては、多様な人材の活躍のため、健康経営やダイバーシティ・インクルージョン & エクイティの取り組みを推進しているほか、DX 人材の育成を通じた地方ビジネスの拡大及び経済活性化を目的に、「金沢発、北陸地方 IT 都市化の実現」をコンセプトにした施設「Microsoft Base Kanazawa」を金沢駅前で運営している。同施設は、無償の DX 教育の提供や最新テクノロジーの体験ができるクラウドを軸としたコミュニケーションの場として、オンラインセミナーの開催や商談スペースのほか、コワーキングスペースとしても利用されている。

「ガバナンス（G）」に関しては、企業価値の最大化に向けて業務の適正を確保するために必要な体制を整備し、適切に運用することが経営の重要な責務であると認識しており、改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応及び質の向上を目指している。

■ 株主還元策

累進配当方針により株式上場以来、6期連続の増配を予定

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つに挙げており、配当方針については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を確保しつつ、安定した配当を継続することに加え、業績と利益水準に応じて配当水準の向上を図ることを基本方針としており、2025年6月期からは新たに累進配当を行う方針を明確に打ち出した。累進配当とは、原則として減配をせず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策を指す。同方針に基づき、2025年6月期の1株当たり配当金は期初段階で前期比8.0円増配の48.0円を予定していたが、中間期業績が計画を上回ったこともあり、さらに1.0円増配し49.0円にすることを発表した。株式上場以来、6期連続の増配となる見通しで、今後も収益成長が続けば増配が期待される。なお、配当性向の水準については明らかにしていないが、従来30～35%の水準を目安としてきたことから、当面は同水準を維持するものと考えられる。



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