

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

NSW

9739 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 6 月 25 日 (水)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 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. 同社の特長	05
2. 事業内容	05
■ 業績動向	07
1. 2025 年 3 月期の業績概要	07
2. セグメント別概況	08
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
● 2026 年 3 月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	14
1. 新中期経営計画の概要	14
2. 事業戦略	15
3. 経営基盤戦略	17
4. 投資戦略	18
5. グループ経営目標	18
■ 株主還元策	19

NSW

9739 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

要約

前中期経営計画は、最終年度の目標を達成して終了。 さらなる成長を目指して、2026 年 3 月期より新中期経営計画を推進

NSW<9739>は独立系 IT ソリューションプロバイダで、技術者が従業員の 9 割近くを占めるエンジニア集団である。エンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの 4 セグメントで事業を展開する。前中期経営計画（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）は、最終年度の業績は目標を上回り、今後は新中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）に基づく成長戦略の推進により、さらなる業績拡大を目指す。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が 50,028 百万円（前期比 0.5% 減）、営業利益が 6,116 百万円（同 4.3% 増）、経常利益が 6,168 百万円（同 3.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 3,662 百万円（同 14.6% 減）となった。売上高の減少は、エンタープライズソリューションの減収による。ただ、プロジェクトの効率化や賃上げに伴う顧客との費用折衝などにより生産性が改善したことで、営業利益及び経常利益は計画を上回る増益となり、営業利益率は 12.2% に上昇した。親会社株主に帰属する当期純利益の減少は、前期に投資有価証券売却の特別利益があったうえに、2025 年 3 月期に投資有価証券評価損を計上したためである。今後の売上増につながる受注高は 51,199 百万円（同 0.8% 増）と堅調であった。セグメント別では、エンタープライズソリューションは、システム機器販売が好調だった前期の反動などから減収減益となった。サービスソリューションはデジタルソリューションの好調などにより増収増益を確保した。エンベデッドソリューションは、オートモーティブを中心に増収増益であった。デバイスソリューションは、一部主要顧客の IT 投資抑制などにより売上高は横ばいであったが、受注タイミングとリソースの調整が円滑に進まなかったことから減益となった。自己資本比率は 75.1% と高い安全性を維持し、ROA・ROE などの収益性も高い。配当性向の目安 30% に基づき、安定的かつ継続的な配当を実施する方針で、1 株当たり年間配当金は前期と同水準の 85 円とした。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高 51,000 百万円（前期比 1.9% 増）、営業利益 5,100 百万円（同 16.6% 減）、経常利益 5,140 百万円（同 16.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 3,540 百万円（同 3.3% 減）と、増収減益を見込んでいる。米国の関税政策の影響に伴う先行き不透明感を前提にした、慎重な業績予想である。また、将来の成長に向けて、事業拡大と人材強化にフォーカスして、関連する施策に積極投資を行う計画を織り込んでいる。セグメント別では、エンタープライズソリューションは、増収を計画するがパッケージのリニューアル等に伴う販管費の増加に伴い大幅な減益を見込む。また、その他の 3 セグメントでは小幅増収と減益を予想している。ただ、同社は従来から保守的な期初予想を発表する傾向が強く、予想を超過達成する可能性が高いと弊社では見ている。また、株主還元にも十分に配慮して、安定的かつ継続的な配当を実施する方針により、1 株当たり年間配当金は前期と同額の 85 円を予定している。

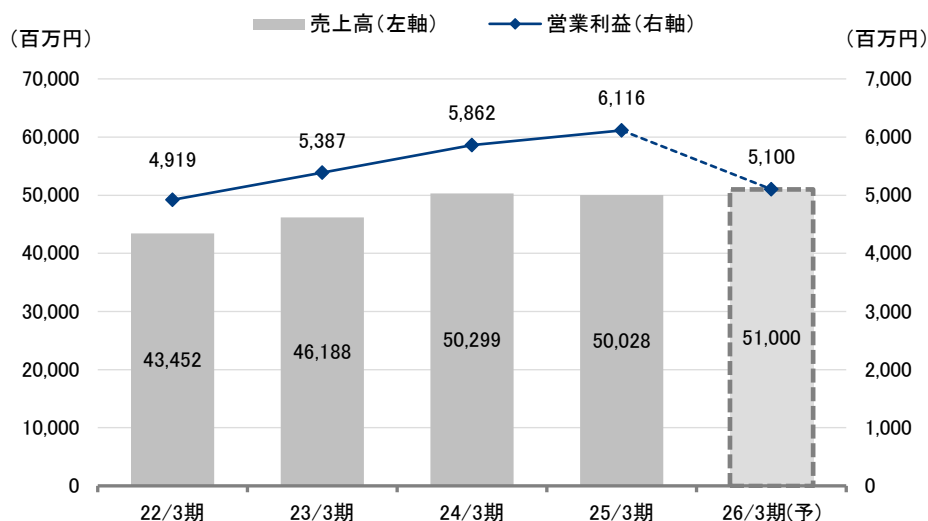
3. 中期経営計画

長期ビジョンでの売上高 1,000 億円を目指しており、前中期経営計画（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）は、最終年度の業績は目標を上回る着地となった。新中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）では、「DRIVE DX × Change The Standard」のコンセプトに基づき、最終年度となる 2028 年 3 月期に売上高 60,000 百万円（年率平均 6.25% 増）、営業利益率 12%、ROE10% 以上などの達成を目指す。業績目標の達成に向けて、「事業戦略」により各セグメントの注力分野を伸ばすとともに、「経営基盤戦略」により採用強化やサステナビリティ推進に取り組み、「投資戦略」により事業戦略や経営基盤戦略の実現に向けた投資を推進する。今後の中期経営計画の進捗状況に注目したい。

Key Points

- ・独立系 IT ソリューションプロバイダで、4 セグメントの事業を展開
- ・2025 年 3 月期は営業増益を達成。高い収益性を維持し、配当性向 30% を目安に安定的かつ継続的な配当を実施
- ・2026 年 3 月期は、将来成長のための投資活動による経費増を見越し、大幅な減益見込み。配当は前期と同額の 1 株当たり 85 円を予定。
- ・新中期経営計画では「事業戦略」「経営基盤戦略」「投資戦略」を推進し、2028 年 3 月期に売上高 60,000 百万円、営業利益率 12% の業績目標の達成を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

優れたシステムを創造・提供し、社会を豊かにすることを目指す

1. 会社概要

同社グループでは、「社員一人ひとりの個性、感性、創造性を最大限に発揮し、社会の豊かさにつながる優れたシステムを創り出したい」という思いを込めた企業理念「Humanware By Systemware」の下、行動規範として「常に時代の先を見る視点」「お客様中心のビジネス発想」「可能性を最大限に活かす人材活用の思想」「自立自営の精神と礼儀正しく謙虚で誠実な社風」「社会に貢献する企業姿勢」を「NSW Way」として掲げている。

同社グループは、同社のほかに 100% の連結子会社 3 社で構成されている。システム開発やインフラ構築事業などを展開する NSS(株)、中国において組込み開発事業などを展開する恩斯達信息技术(北京)有限公司、一般事務に関する業務代行や支援サービスを行う障害者雇用特例子会社の NSA(株)である。

同社は事業拠点を東京以西に置いているが、取引先は全国にわたり、官公庁・公共団体のほか、製造業や流通業をはじめとして多くの大手企業を抱える。設立当初は日本電気(NEC<6701>)グループとの取引が圧倒的に多かったが、その他の取引先の拡大に伴って 2025 年 3 月期は売上高の 11.3% に低下しており、取引の裾野は年々拡大している。中国子会社は、主に現地に進出している日系企業をカバーしている。また、2018 年 4 月には台湾オフィス(代表者事務所)を開設し、世界的な半導体の製造・組立・テスト拠点である台湾市場で顧客開拓・現地調査を行っている。

2025 年 3 月期末のグループ従業員数は 2,487 人、うち技術者が 9 割近くを占めるエンジニア集団である。なお、2013 年 4 月より多田尚二(ただしょうじ)氏が代表取締役執行役員社長を務める。

2. 沿革

同社は、独立系ソフトハウスとして 1966 年にソフトウェア開発事業及び受託計算事業からスタートした。1968 年に運用管理サービス事業、1978 年にファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始した。その後、IT 技術の進化に伴い、1990 年にシステムインテグレーション事業、1998 年にデータセンター事業、2009 年にクラウドサービス事業、2013 年に IoT/M2M 事業を開始するなど、事業領域を拡大してきた。

その間、1982 年に日本システムウェアに商号変更した。1996 年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で 1998 年 8 月に山梨 IT センターを開設した。1999 年 4 月に東京証券取引所(以下、東証)第 2 部へ株式上場し、2000 年 3 月に東証第 1 部指定を経て 2016 年 3 月期には創業 50 年を迎えた。2022 年 4 月には、東証の市場再編に伴いプライム市場に移行するとともに、2022 年 8 月には、新たなステージへの飛躍を期して商号を「NSW」へ変更した。同じく、2023 年 1 月には、連結子会社 3 社の社名も変更している。

会社概要

沿革

1966年 8月	(株) 事務計算センターを東京都港区に設立、ソフトウェア開発事業及び受託計算事業を開始
1968年10月	運用管理サービス事業を開始
1975年12月	自社ビル(現 本店所在地)を取得
1976年 2月	(社) ソフトウェア産業振興協会(現(一社) 情報サービス産業協会)に加盟
1978年 6月	ファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始
1980年 6月	オフィスコンピューター及びOA 機器販売に関する事業を開始
1982年 3月	日本システムウエア(株)に商号変更
1986年 3月	大阪営業所(現 大阪事務所)を開設、地方展開を強化
1986年 9月	新本社ビル竣工
1990年 2月	システムインテグレーション事業を開始
1990年 8月	100% 子会社の日本テクノウェイブ(株)設立
1996年 4月	日本証券業協会に株式を店頭登録
1997年10月	品質保証の国際規格 ISO9001 認証取得
1998年 8月	山梨 IT センターを開設、データセンター事業を開始
1999年 4月	東証第 2 部に株式上場
2000年 3月	東証第 1 部銘柄に指定
2002年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) 適合性評価制度認証取得
2002年 9月	エヌエスダブリュ販売(株)を設立
2005年 2月	環境に関する国際規格 ISO14001 認証取得
2007年 3月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格 ISO/IEC27001 認証取得
2007年 4月	厚生労働省から次世代育成支援対策を推進している企業として認定
2007年10月	IT サービスマネジメントシステムの国際規格 ISO/IEC20000 認証取得
2009年 9月	クラウドサービス事業を開始
2009年10月	100% 子会社 NSW ウィズ(株)(現 連結子会社)を設立
2010年 4月	100% 子会社 京石刻恩信息技术(北京)有限公司(現 連結子会社)を設立
2013年 5月	IoT/M2M 事業を開始
2013年 7月	日本テクノウェイブとエヌエスダブリュ販売を合併し、NSW テクノサービス(株)(現 連結子会社)に商号変更
2018年 1月	日本ソフトウェアエンジニアリング(株)の株式を取得し子会社化
2018年 4月	台湾オフィスを開設
2020年 4月	日本ソフトウェアエンジニアリングを吸収合併
2021年 8月	広和システム(株)の株式 100% を取得し子会社化
2022年 4月	広和システムを吸収合併 東証市場再編に伴い東証プライム市場へ移行
2022年 8月	NSW(株)に商号変更
2023年 1月	連結子会社 3 社の社名変更(NSW テクノサービスから NSS へ、京石刻恩信息技术(北京)から恩斯達信息技术(北京)へ、NSW ウィズから NSA へ)

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

同社の特長を最大限に生かしながら、 4 つの事業領域と DX 関連事業でさらなる発展を目指す

1. 同社の特長

同社はエンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの 4 つの事業を展開し、その技術シナジーを生かした DX 関連事業の拡大を目指している。ソフトウェアとハードウェア双方の技術・ノウハウを兼ね備えている点が強みである。

エンタープライズソリューション事業で培った各産業分野の業種・業務ノウハウの蓄積とシステム構築力、サービスソリューション事業のサービス・コーディネート力及びクラウド環境などのインフラ・プラットフォームの提供基盤、エンベデッドソリューション事業及びデバイスソリューション事業における組み込みソフトや LSI ※設計などの製品開発力並びに画像処理技術、それらのシナジーを生かした IoT や AI をはじめとしたデジタル技術を軸に顧客が求める DX 実現を支援できるバックボーンがあることが同社の強みであり、これらを生かして今後の成長路線につなげていく。

※ Large-Scale Integration の略で大規模集積回路のこと。多数のトランジスタやダイオード、抵抗、コンデンサなどの電子部品を 1 つの半導体チップに組み込んだ集積回路。

2. 事業内容

2025 年 3 月期のセグメント別売上高・営業利益を見ると、エンタープライズソリューションが売上高の 31.2%、営業利益の 37.3% を、サービスソリューションが売上高の 28.7%、営業利益の 13.6% を、エンベデッドソリューションが売上高の 22.1%、営業利益の 28.2% を、デバイスソリューションが売上高の 18.0%、営業利益の 20.9% を占める。エンベデッドソリューション及びデバイスソリューションの利益率が相対的に高いのは、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。また、エンタープライズソリューションでも、収益力向上や不採算案件抑制の取り組みなどが奏功し、近年は利益率が大きく改善している。一方、サービスソリューションの利益率が相対的に低いのは、2020 年 3 月期より独立したセグメントであり、事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資、不採算案件への対応などが影響している。

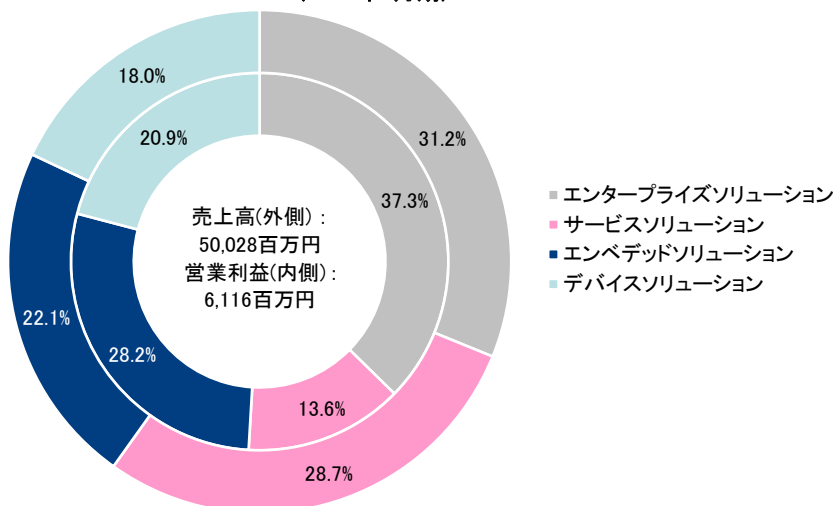
NSW

9739 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

事業概要

セグメント別売上高・営業利益
(2025年3月期)


出所：決算短信よりフィスコ作成

エンタープライズソリューションは、業務系ソリューションを提供している。製造業、流通業、金融・保険業、官公庁向けなどで長年にわたり培った業務ノウハウを活用し、コンサルティングからシステム設計、開発、保守・運用に至るまで、顧客に最適なソリューションを提供する。

サービスソリューションは、IT サービス及びIoT&AI サービスを提供している。IT サービスでは、システム性能を最大限に引き出すサーバやネットワーク設計、セキュアな環境構築から、都市型・郊外型データセンターによる信頼性の高い運用・監視まで、顧客のシステムを多彩なサービスで支える。また、IoT&AI サービスでは、デバイスからクラウドまでトータルコーディネートできる強みを生かし、IoT プラットフォーム「Toami」をベースに、データの蓄積から分析・活用まで、顧客の新たなビジネス価値の創出をサポートする。

エンベデッドソリューションは、組込みシステム開発及びエッジデバイスソリューションを提供する。組込みシステム開発では、オートモーティブや産業分野など、様々な製品開発で培ったアプリからミドルウェア、ドライバ開発の組込み技術で、製品の多様化や効率化、高品質設計に対応し、スマート化に向けた各種ソリューションを提供する。また、エッジデバイスソリューションでは、自社で組込みアプリからLSIまで対応できる豊富な設計・開発力と、各種センサー・デバイスベンダーとのアライアンスにより、コストを抑えたスモールスタートで顧客に最適なIoT環境を提案する。

デバイスソリューションは、LSI・FPGA（製造後に購入者や設計者が構成を設定できる集積回路）開発を行う。高位設計、論理設計・検証、論理合成、レイアウト設計、製造からテストまで、要件に応じてソリューションを提供する。画像処理や通信制御などの各分野で低消費電力設計や、先端プロセスに対応している。

NSW

9739 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

事業概要

上記 4 セグメントのノウハウを融合することで、新たな収益の柱への期待が高まる事業分野が IoT や AI をはじめとしたデジタル技術を軸とする DX 関連事業である。現状は既存の各セグメントの収益に含まれる形で事業を行っており、2013 年 5 月に販売を開始した IoT プラットフォーム「Toami」を中心に、IoT に必要なアプリケーション開発と分析サービス、無線やセンサー技術をはじめとする組込みアプリ、さらに LSI 設計まで対応できる力を備えていることが強みである。「Toami」は、「製品の IoT 化」を中心に、累計 100 社以上の導入実績があるほか、アライアンスパートナーも 30 社以上に拡大し、世界 30 ヶ国以上で展開している。IoT で収集したデータをより有効に活用するための分析サービスなど、関連サービスの引き合いも堅調である。パナソニック ホールディングス <6752>、(株)ニプロン、エクシオグループ <1951>、東北エネルギーサービス(株)、渡辺電機工業(株)、ルネサスエレクトロニクス <6723>、NEC ネットズエスアイ(株)、リオン <6823>、日本無線(株)などで「Toami」の活用実績がある。

業績動向

2025 年 3 月期の営業利益は、計画を上回る増益を達成

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期における日本経済は、雇用・所得環境の改善や財政政策、金融政策の効果もあり、緩やかな回復基調にあった。一方で、エネルギー、原材料高騰に伴う物価上昇による消費マインドの下振れや米国の通商政策の不確実性、中国経済の継続的な停滞、中東地域を巡る不透明な情勢など、景気の下振れ要素も十分注視していく必要があった。ただ、情報サービス産業においては、企業の生産性向上や競争力強化を目的とした DX 関連への投資意欲は引き続き高く、システム刷新やクラウドへの対応などデジタル化に向けた IT 投資需要は堅調に推移した。このような状況の下、同社グループでは意欲的に中期経営計画の最終年度に取り組んだ。

この結果、2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が 50,028 百万円(前期比 0.5% 減)、営業利益が 6,116 百万円(同 4.3% 増)、経常利益が 6,168 百万円(同 3.8% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 3,662 百万円(同 14.6% 減)となった。売上高の減少は、エンタープライズソリューションの減収による。ただ、プロジェクトの効率化や賃上げに伴う顧客との費用折衝などにより生産性が改善したことで、営業利益及び経常利益は計画を上回る増益となり、営業利益率は 12.2% に上昇した。親会社株主に帰属する当期純利益の減少は、前期に投資有価証券売却の特別利益を計上した反動減と、2025 年 3 月期に投資有価証券評価損を計上したことによる。投資有価証券評価損は、ベンチャー投資として保有する株式の減損処理をしたものであるが、ビジネス上の連携は不変である。また、今後の売上増につながる受注高は 51,199 百万円(同 0.8% 増)と堅調であった。以上により、前中期経営計画は業績目標を達成して終了した。同社グループでは広範囲な取引先を抱えており、経営環境にかかわらず安定した成長を継続していると言える。

業績動向

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期			前期比		計画比	
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	50,299	100.0%	52,000	50,028	100.0%	-270	-0.5%	-1,971	-3.8%
売上原価	40,287	80.1%	-	39,518	79.0%	-769	-1.9%	-	-
売上総利益	10,012	19.9%	-	10,510	21.0%	498	5.0%	-	-
販管費	4,149	8.2%	-	4,394	8.8%	245	5.9%	-	-
営業利益	5,862	11.7%	6,000	6,116	12.2%	253	4.3%	116	1.9%
経常利益	5,940	11.8%	6,050	6,168	12.3%	227	3.8%	118	2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,287	8.5%	4,175	3,662	7.3%	-625	-14.6%	-512	-12.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

エンベデッドソリューションは好調を継続。 サービスソリューションは前期比増加したが計画を下回る

2. セグメント別概況

(1) エンタープライズソリューション

売上高は 15,587 百万円（前期比 6.7% 減）、営業利益は 2,283 百万円（同 6.4% 減）、営業利益率は 14.6%（前期と同水準）であった。売上高については、システム機器販売が好調だった前期の反動などもあり減収となった。営業利益については、高収益案件の貢献はあったものの、減収に伴う売上総利益の減少により減益となった。また、受注高は 15,995 百万円（同 4.5% 減）であったが、受注残高は 6,593 百万円（同 4.6% 増）と堅調だった。

売上高の内訳を見ると、ビジネスソリューションの売上高は 6,399 百万円（前期比 7.4% 増）であった。製造業・物流業向けの自社パッケージの提供により堅調に推移したが、小売業向けは既存顧客は拡大したが大型案件の完了に伴い減少した。また、金融・公共ソリューションの売上高は 7,284 百万円（同 7.3% 減）となった。金融・保険業向けはカード決済分野が伸び悩み、官公庁・団体向けは業務ノウハウを生かし公共領域でのシステム開発を拡大し堅調に推移したが、サービスソリューションへ一部の業務を移管した影響があった。さらに、システム機器販売の売上高は 1,904 百万円（同 34.0% 減）の大幅減収であった。これは、特に前年同期に好調だった小売業向け顧客の POS システムが、システム一巡に伴い大幅に減少したためだ。

(2) サービスソリューション

売上高は 14,362 百万円（前期比 2.7% 増）、営業利益は 831 百万円（同 95.7% 増）、営業利益率は 5.8%（同 2.8 ポイント上昇）となった。売上高については、IoT システム構築関連が増加し増収となった。営業利益については、不採算案件の収束と増収に伴う売上総利益の増加により増益となったが、利益水準は計画を下回った。同セグメントは 2020 年 3 月期より独立したセグメントであり、事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資などが影響し、他セグメントと比較し営業利益率が相対的に低い。不採算案件の処理は中間期で終了したが、事業が軌道に乗り同社全体の業績に貢献するには、もう少し時間がかかりそうだ。一方、受注高は 14,818 百万円（同 5.1% 増）となった。

NSW

9739 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

売上高の内訳を見ると、クラウド・インフラサービスの売上高は 9,930 百万円（前期比 0.2% 減）となった。クラウドは、堅調なクラウド利用の需要に伴い構築関連が増加した。インフラ・その他サービスは、データマネジメント分野が好調に推移し、また運用系業務をサービスソリューションに集約するためのエンタープライズソリューションからの一部業務移管がプラスに寄与した。デジタルソリューションの売上高は 4,432 百万円（同 9.8% 増）となった。IoT・AI は、製造業向け IoT システム開発が大幅に伸張し、利益面でも貢献した。さらに、Web・EC は既存の不採算案件への対応による機会損失が大きく、管理体制を強化した。

(3) エンベデッドソリューション

売上高は 11,075 百万円（前期比 4.0% 増）、営業利益は 1,722 百万円（同 7.8% 増）、営業利益率は 15.6%（同 0.5 ポイント上昇）と、高水準の利益率を維持した。売上高については、オートモーティブ・モビリティ分野が好調に推移した。また、利益については、増収に伴う売上総利益の増加により増益となった。既存顧客の深耕により生産性が向上し、引き続き高い利益率を維持しているが、これは既述のとおり技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。なお、受注高については 11,235 百万円（同 3.1% 増）と堅調である。

売上高の内訳を見ると、同社の得意分野であるオートモーティブは、SDV※分野の技術者ニーズが高く、好調に推移した。当面は、好調が持続する見通しだ。モバイルは主要顧客の開発フェーズが一巡したこともあり、減少した。インダストリーは、エネルギー分野の伸長を中心に設備機器開発などが堅調に推移した。通信では、既存顧客からのネットワーク機器開発関連が拡大傾向で推移したことにより増加した。

※ Software Defined Vehicle の略で、ソフトウェアを変更することで価値や機能を増やしたり、性能を高められる自動車のこと。

(4) デバイスソリューション

売上高は 9,002 百万円（前期比 0.5% 増）、営業利益は 1,278 百万円（同 8.7% 減）、営業利益率は 14.2%（同 1.4 ポイント低下）となった。売上高は、一部主要顧客の IT 投資抑制などにより微増であった。利益については、投資抑制に伴う機会損失などが発生したことで減益となった。エンベデッドソリューション同様、既存顧客の深耕により生産性が向上したほか、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少なくもあり、引き続き高い利益率を維持している。同社は汎用的な分野ではなく個別分野で強いが、取引先が固定化している分野であるため、主要顧客との関係を深掘りして業績を伸ばしている。受注高は 9,149 百万円（同 1.2% 増）と横ばいに留まり、今後も半導体関連の動向を注視する考えだ。

売上高の内訳を見ると、一部主要顧客の IT 投資抑制により売上の鈍化に影響が出ており、他の顧客の売上増加では十分にカバーできていない状況である。また、受注タイミングとリソースの調整が円滑に進まなかったため待機工数が発生し、利益面に影響した。半導体分野は特に専門性が高く、業界全体の慢性的な人材不足もあり、同社では、ベトナムをはじめ東南アジア中心に海外活用やパートナー連携を本格化している。また、台湾でもアライアンスを組み、海外企業からの案件獲得も目指し、新規開拓を進めている。

NSW | 2025 年 6 月 25 日 (水)
9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/3 期 実績	25/3 期		前期比 増減	計画比 増減
		計画	実績		
売上高	50,299	52,000	50,028	-0.5%	-3.8%
エンタープライズソリューション	16,701	16,800	15,587	-6.7%	-7.2%
サービスソリューション	13,985	15,300	14,362	2.7%	-6.1%
エンベデッドソリューション	10,650	10,700	11,075	4.0%	3.5%
デバイスソリューション	8,961	9,200	9,002	0.5%	-2.2%
営業利益	5,862	6,000	6,116	4.3%	1.9%
エンタープライズソリューション	2,438	2,220	2,283	-6.4%	2.9%
サービスソリューション	425	1,010	831	95.7%	-17.6%
エンベデッドソリューション	1,598	1,520	1,722	7.8%	13.3%
デバイスソリューション	1,400	1,250	1,278	-8.7%	2.2%
営業利益率	11.7%	11.5%	12.2%	0.6pp	0.7pp
エンタープライズソリューション	14.6%	13.2%	14.6%	0.0pp	1.4pp
サービスソリューション	3.0%	6.6%	5.8%	2.8pp	-0.8pp
エンベデッドソリューション	15.0%	14.2%	15.6%	0.5pp	1.4pp
デバイスソリューション	15.6%	13.6%	14.2%	-1.4pp	0.6pp

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

無借金経営を継続し、財務の健全性・収益性が高い

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末における資産合計は前期末比 3,011 百万円増の 47,149 百万円となった。これは主に、現金及び預金の増加、受取手形、売掛金及び契約資産の増加、仕掛品の増加があったことによる。負債合計は同 771 百万円増の 11,735 百万円となった。これは主に、未払法人税等の増加、前受金の増加があったことによる。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴い、同 2,240 百万円増の 35,414 百万円となった。

以上の結果、流動比率（流動資産 / 流動負債）は前期末比 7.0 ポイント低下の 417.6% となったが、短期的な支払い能力は高い。また、固定比率（固定資産 / 自己資本）は同 0.8 ポイント低下の 29.1% であった。固定資産（設備投資等）の調達返済期限のない株主資本で十分に賄われており、無借金経営を続けている。自己資本比率は 75.1% と同 0.1 ポイント低下したが、2024 年 3 月期における東証プライム市場「情報・通信業」の平均 31.4% を大きく上回っており、安全性は高いと評価できる。同様に、ROE は 10.7%、ROA は 13.5% で、東証プライム市場の「情報・通信業」平均のそれぞれ 8.4%、4.3% を上回り、収益性も高い。

業績動向

連結貸借対照表及び主な経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	増減
流動資産	34,218	36,858	2,640
現金及び預金	18,812	19,666	854
受取手形、売掛金及び契約資産、電子記録債権	13,091	14,440	1,349
仕掛品	647	1,273	626
固定資産	9,920	10,291	371
有形固定資産	5,735	5,772	37
無形固定資産	322	403	81
投資その他の資産	3,862	4,115	253
資産合計	44,138	47,149	3,011
流動負債	8,058	8,826	768
固定負債	2,906	2,908	2
負債合計	10,964	11,735	771
(有利子負債)	0	0	0
純資産合計	33,174	35,414	2,240
【安全性】			
流動比率 (流動資産 / 流動負債)	424.6%	417.6%	-7.0pp
固定比率 (固定資産 / 自己資本)	29.9%	29.1%	-0.8pp
自己資本比率	75.2%	75.1%	-0.1pp
【収益性】			
ROE (自己資本当期純利益率)	13.6%	10.7%	-2.9pp
ROA (総資産経常利益率)	14.0%	13.5%	-0.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 3 月期末における現金及び現金同等物の残高は、定期預金の払戻による収入などがあったことにより、前期末比 8,854 百万円増の 19,666 百万円となった。

各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動の結果得られた資金は、3,849 百万円（前期比 1,202 百万円の減少）となった。これは主に、税金等調整前当期純利益の計上に対し、増加要因として非資金項目である減価償却費、投資有価証券評価損、前受金の増加額、減少要因として売上債権の増加、棚卸資産の増加、法人税等の支払額があったことによる。一方、投資活動の結果得られた資金は、6,407 百万円（同 15,110 百万円の増加）となった。これは主に、定期預金の払戻による収入、投資有価証券の取得による支出によるものである。さらに、財務活動の結果使用した資金は、1,414 百万円（同 520 百万円の支出の増加）となった。これは主に、配当金の支払いによるものであった。

以上から、企業がビジネスで得た資金から、事業維持のために必要な設備投資などの支出を差し引いた、自由に使える資金を意味するフリー・キャッシュ・フローは 10,256 百万円であった。同社が安定した利益を上げ、設備投資後も余裕のある資金を保有していることを示している。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	5,051	3,849
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-8,703	6,407
財務活動によるキャッシュ・フロー	-894	-1,414
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-3,652	10,256
現金及び現金同等物の期末残高	10,812	19,666

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

新中期経営計画初年度の 2026 年 3 月期は、 将来の成長を見据えた投資により、営業利益は減益の見通し

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の情報サービス産業界においては、AI を活用した DX 推進や、企業の生産性向上・業務効率化に資する取り組み、より重要性を増すサイバーセキュリティ強化への投資など、IT 需要は引き続き拡大が見込まれる。一方、不透明さを増す米国の通商政策や、継続する物価上昇が個人消費・企業業績に与える影響など日本経済を下押しするリスク、IT 人材の供給不足の深刻化など業界構造に起因するリスクなど、今後の見通しへのマイナス要素も懸念される。このような状況のもと、同社グループは今後のさらなる成長に向け、コア事業・基盤事業の拡大や中長期的な成長領域の創出に積極的に取り組む計画だ。

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高 51,000 百万円（前期比 1.9% 増）、営業利益 5,100 百万円（同 16.6% 減）、経常利益 5,140 百万円（同 16.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 3,540 百万円（同 3.3% 減）と、小幅の増収と大幅な減益を見込んでいる。米国の関税政策の影響に伴う先行き不透明感を前提にした、慎重な業績予想である。また、将来の成長に向けて、事業拡大と人材強化にフォーカスし、関連する施策に積極投資を行う計画であることから減益予想となっている。親会社株主に帰属する当期純利益の減益率が小幅に留まるのは、前期に計上した投資有価証券評価損がなくなるためだ。2026 年 3 月期は新中期経営計画の初年度であるが、同社では従来より期初には保守的な予想を発表する傾向が強いことから、計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

NSW | 2025 年 6 月 25 日 (水)
9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

今後の見通し

セグメント別では、エンタープライズソリューションは、売上高 15,960 百万円(前期比 2.4% 増)、営業利益 1,750 百万円(同 23.4% 減)と増収減益を計画し、営業利益率は 11.0%(同 3.7 ポイント低下)を見込んでいる。先行投資としてパッケージリニューアルに伴う経費増を見込むことから、減益率が特に大きい。サービスソリューションは、売上高 14,690 百万円(同 2.3% 増)、営業利益 810 百万円(同 2.6% 減)と増収減益を計画し、営業利益率は 5.5%(同 0.3 ポイント低下)を見込んでいる。受注は好調で売上は増収が見込まれ、不採算案件への対応が完了して正常な状態に戻ることで、稼働率の上昇を目指す。ただ、新サービス展開のための先行投資的な要素も多いことから、引き続き利益率は他セグメントに比べて低水準に留まる見通しだ。

エンベデッドソリューションは、売上高 11,180 百万円(同 0.9% 増)、営業利益 1,400 百万円(同 18.7% 減)、営業利益率 12.5%(同 3.0 ポイント低下)を、またデバイスソリューションは、売上高 9,170 百万円(同 1.9% 増)、営業利益 1,140 百万円(同 10.8% 減)、営業利益率 12.4%(同 1.8 ポイント低下)を予想する。両セグメントでは、受注残を着実に売上に繋げ、生産性向上により高い利益率を維持する計画だ。デバイスソリューションでは、専門性が高い半導体分野の人材不足対策として、東南アジアを中心に海外活用やパートナー連携を拡大し、海外企業からの案件獲得も目指して新規開拓を進めている。ただ、パートナー開拓のための販管費がかかり、効率性改善には時間を要することから、減益を予想している。

2026 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	50,028	100.0%	51,000	100.0%	971	1.9%
営業利益	6,116	12.2%	5,100	10.0%	-1,016	-16.6%
経常利益	6,168	12.3%	5,140	10.1%	-1,028	-16.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,662	7.3%	3,540	6.9%	-122	-3.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

新中期経営計画では業績目標の達成を目指し、事業戦略、経営基盤戦略、投資戦略を推進

1. 新中期経営計画の概要

同社では、長期ビジョンでの売上高 1,000 億円を目指しており、前中期経営計画（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）では、目標としていた売上高 500 億円、営業利益率 11% を達成して終了した。2026 年 3 月期からの新中期経営計画の策定に際し、前提とする経営環境について、社会課題では少子高齢化や労働力減少、環境問題やエネルギー問題など、技術動向では AI による DX のさらなる加速や次世代情報通信技術（beyond5G、6G）の発展など、市場環境では技術革新と社会のデジタル化進展やベンダー企業・ユーザー企業における人材難などを想定している。こうした環境を前提に、中長期的な成長に向けては成長を続ける IT 市場への適応、高付加価値を生み続ける技術力、それらを実現する組織体制や強固な経営基盤の構築が必要であると考えている。

長期ビジョンの達成に向けたロードマップとして、新中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）を将来的な成長に向けて競争力を磨く「原点回帰＝Reborn」の期間と定めている。すなわち、初心・原点に立ち返って地に足をつけた中期経営計画の推進を目指す。そのために、「DRIVE DX × Change The Standard」の新コンセプトに基づき、Change Business（ビジネスを世界標準・業種スタンダードに）、Change Talent（積極的な人材投資による人的リソースの最適化）、Change Technology（将来の推進力となる技術の取り込み）を図る。

この中期経営計画を推進するための具体的な戦略としては、「事業戦略」で各セグメントのコア事業・基盤事業を拡大するとともに成長領域を創出する、「経営基盤戦略」で人材強化やグローバル展開やサステナビリティ推進などに取り組み、「投資戦略」で事業戦略や経営基盤戦略の実現に向けた投資を推進する。その成果として、最終年度には「業績目標」である売上高 60,000 百万円、営業利益率 12%、ROE10% 以上などの達成を目指す計画だ。

NSW

2025 年 6 月 25 日 (水)

9739 東証プライム市場

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

長期ビジョンのロードマップ



出所：中期経営計画資料より掲載

中期経営計画コンセプト



出所：中期経営計画資料より掲載

2. 事業戦略

「コア事業・基盤事業の拡大」「成長領域の創出」を目指して、以下の事業戦略を推進する。

(1) エンタープライズソリューション

Fit to Standard モデルへの転換を行う。まず「コア事業・基盤事業の拡大」のために、組立製造向けソリューションの拡充、クレジットカード事業者向けシステム開発領域からシステム企画領域への拡大、デジタルガバメントプロジェクトへのシフトを図る。次に「成長領域の創出」のために、異業種連携による業務コンサル人材の創出、生成 AI の各業種適用による新規ビジネスの創出、SI 事業（システムインテグレーション事業）のビジネススタイル進化による持続可能なビジネスモデルの確立を目指す。さらに「注力分野」として、ERP（企業が有する経営資源を一元管理しリアルタイムで経営判断に役立てるシステム）事業の Fit to Standard モデルへの転換、AI 活用によるモダナイゼーションの加速、スマート POS 事業による購買行動の革新を図る。以上により、事業規模を 2025 年 3 月期の 155 億円から 2028 年 3 月期には 180 ～ 190 億円に拡大し、うち注力分野については 40 億円から 70 億円に拡大する。

NSW

9739 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

(2) サービスソリューション

デジタルを活用し、顧客をより良い未来へ導く。まず「コア事業・基盤事業の拡大」のために、製造業 DX では設計・製造領域 DX ソリューションに特化を、クラウドプラットフォームでは基盤構築と活用促進の一括提供を、運用事業では IT 運用サービス拡充と BPO（企業の業務プロセスの一部を外部の専門業者に委託すること）事業の展開を図る。次に「成長領域の創出」のために、上流領域からの企画提案及びコンサルティング人材育成、AI 人材とデータ活用人材の育成、最新テクノロジーの調査と活用、生成 AI を活用した業務変革を行う。さらに「注力分野」として、製造業アフターマーケット向けソリューション、MES（製造プロセスを管理し、データを収集・分析するシステム）や SCADA（監視制御とデータ収集システム）を主としたスマートファクトリー、AI やデータ活用におけるプロフェッショナルサービスに注力する。以上により、事業規模を 2025 年 3 月期の 143 億円から 2028 年 3 月期には 170 ～ 180 億円に拡大し、うち注力分野については 60 億円から 90 億円に拡大する。

(3) エンベデッドソリューション

多様な製品開発技術を融合し、新たな付加価値の創出を図る。まず「コア事業・基盤事業の拡大」のために、車載や産業機器向けの組み込み開発の深耕を図り、また特定分野の組み込み開発を幅広い業種へのシステム開発に展開する。次に「成長領域の創出」のために、クルマの SDV 化加速に向けた対応領域の拡大、次世代ネットワークに向けた技術強化、異なる業種ノウハウをクロスさせたビジネスモデルの創出を目指す。さらに「注力分野」としてモビリティ分野の強化、宇宙・防衛領域の拡大、キャッシュレス決済分野への深耕を図る。以上によって、事業規模を 2025 年 3 月期の 110 億円から 2028 年 3 月期には 130 ～ 140 億円に拡大し、うち注力分野については 30 億円から 50 億円に拡大する計画である。

(4) デバイスソリューション

“How to IC design” 偏重から、“What to design” 思考への転換を目指す。まず「コア事業・基盤事業の拡大」をするために、デバイス提供ビジネスへのダイナミックな進化、LSI ソリューションビジネスの拡大と深化、グローバル人材の育成による事業の成長を推進する。次に「成長領域の創出」のために、最先端技術を活用した海外市場への進出、グローバル展開によるデバイス事業の拡大、東南アジア拠点による国際競争力の強化を図る。さらに「注力分野」として、デバイス提供型ビジネスの強化と拡大、車載や FA（工場の生産工程の自動化）及びセンシングデバイス分野への注力、デバイス事業のグローバル展開を行う。以上により、事業規模を 2025 年 3 月期の 90 億円から 2028 年 3 月期には 100 ～ 110 億円に拡大し、うち注力分野については 10 億円から 25 億円に拡大する。

事業戦略に関する最近の事例としては、同社では 2025 年 4 月よりデータと AI の企業である米国の Databricks と C&SI（Consulting & System Integration）パートナーとして、Databricks の「データ・インテリジェンス・プラットフォーム」の提供を開始した。これにより同社では、AI を実装した Databricks のデータ基盤を活用し、データマネジメント事業に統合データ分析の機能を拡充することで、顧客のより幅広いデータ分析・活用を積極的に支援することができる。すなわち、同社では、高い拡張性、オープン性、高いパフォーマンスなどの特長を有する統合されたプラットフォームの提供によって、データマネジメント事業の領域を一層強化し、データ分析基盤の構築とデータ分析ソリューションの提供やデータ活用のコンサルティングを通じて、顧客の DX 課題に寄り添うパートナーとしてより効果的なデータ分析・活用を提案し、顧客のビジネスイノベーション推進を力強く支援する計画だ。

NSW

9739 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

3. 経営基盤戦略

「人材価値の向上」「グローバル展開」「サステナビリティ推進」「ブランド力強化」を目指して、「事業成長を支える人材強化の取り組み」「経営基盤強化に向けた多面的な取り組み」を推進する。

(1) 事業成長を支える人材強化の取り組み

まず「育成・教育強化」では、教育システムのレベルアップ、ナレッジ蓄積による独自の学習基盤構築、技術力強化とマインドチェンジを推進し、資格取得者数を前中期経営計画期間中の 800 名から、本中期経営計画期間中には 1,200 名を目指す。次に「健康経営と Well-being」では、メンタル面とフィジカル面双方をサポートし、ワークライフバランスの実現を図る。さらに「採用強化」では、本中期経営計画期間中に新卒採用 500 名、キャリア採用 200 名を行い、グループ社員数を 2025 年 3 月の 2,487 名から 2028 年 3 月には 2,800 名に増やす計画だ。

(2) 経営基盤強化に向けた多面的な取り組み

まず「グローバル展開」として、将来的なマーケット及びパートナーを見越した地域選定、戦略的な海外技術及び海外サービスの日本市場への導入を目指す。次に「ブランド力強化」として、CM/ 広告 / スポーツ協賛等への積極的な取り組み、企業価値向上に向けた株主及び投資家向けの IR 強化を図る。さらに「サステナビリティ推進」では、事業活動を通じた環境負荷の低減、ダイバーシティ推進、コーポレートガバナンスの強化に取り組む。具体的な目標としては、採用者に占める女性労働者の割合を、2025 年 3 月期実績の 18% から 2027 年 3 月期には 25% に、同様に男性育児休業率を 37% から 70% に引き上げる。さらに GHG 排出量 (Scope1+Scope2) を 2013 年度実績の 14,240 から、2030 年度には半減することを目標に掲げている。

「ブランド力強化」及び「サステナビリティ推進」に関する最近の事例としては、2024 年 11 月に同社が提供する熱中症予防を支援する IoT サービス「Around Now!」が、第 18 回 ASPIC クラウドアワード 2024 において、IoT 部門で「社会貢献賞」を受賞した。このサービスは、環境センサーによって温度、湿度、WBGT（暑さ指数）をリアルタイムで取得し、ブラウザからリアルタイムに測定データを確認でき、遠隔地からでも現地環境状況を把握することが可能である。あらかじめ設定した閾値を超える危険な状態になると、メールでアラートが通知されるため、熱中症リスクの高まる現場での安全管理を、より効果的に行うことができる。猛暑が続く昨今、こうした環境に対応するために多くの企業や自治体より「Around Now!」についての問い合わせが寄せられ、導入されている。

近年、「Environment（環境）」「Social（社会）」「Governance（企業統治）」に対する企業の取り組みを重視して投資銘柄を選定する ESG 投資が世界的に重視される傾向にあり、日本でも成長余地が大きいと見られる。その意味でも、環境・社会貢献活動に積極的に取り組む同社が注目される可能性は高いと弊社では見ている。

NSW

9739 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

4. 投資戦略

「競争力の源泉となる戦略的な投資」を目指す。

・事業戦略及び経営基盤戦略の実現に向けた投資

「投資戦略」としては、中期経営計画の3年間で最大100億円規模の投資を計画する。これは、貸借対照表に計上される資産と損益計算書に反映される費用を含む概算である。その内訳として、「事業戦略」では、各セグメントの施策実現を支援することで事業の最大化を目指すために、研究開発投資とビジネス開発投資で合計50億円を計画する。次に「経営基盤戦略」として、中長期的な視点による人材への投資を中心に強固な経営基盤の構築を目指すために、人的資本投資とブランドマネジメントに50億円を投じる計画である。

5. グループ経営目標

以上のとおり、中期経営計画では「事業戦略」「経営基盤戦略」「投資戦略」の推進により、グループ経営目標として2028年3月期には売上高60,000百万円（年平均成長率6.25%）、営業利益率12%、ROE10%以上、配当性向30%以上を掲げている。計画初年度の2026年3月期には売上高は横ばい、営業利益は16.6%の減益、営業利益率も10.0%への低下の予想となっているが、これは米国の関税の影響を織り込み、また将来の成長に向けた投資に伴い経費増を織り込んでいるためである。また、同社は控えめな業績予想を発表する傾向がある。中期経営計画に沿って成長戦略を実施すれば、最終年度のグループ経営目標は達成可能であると弊社では見ている。今後の業績の推移及び成長戦略の推進状況に注目したい。

NSW

9739 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

株主還元策

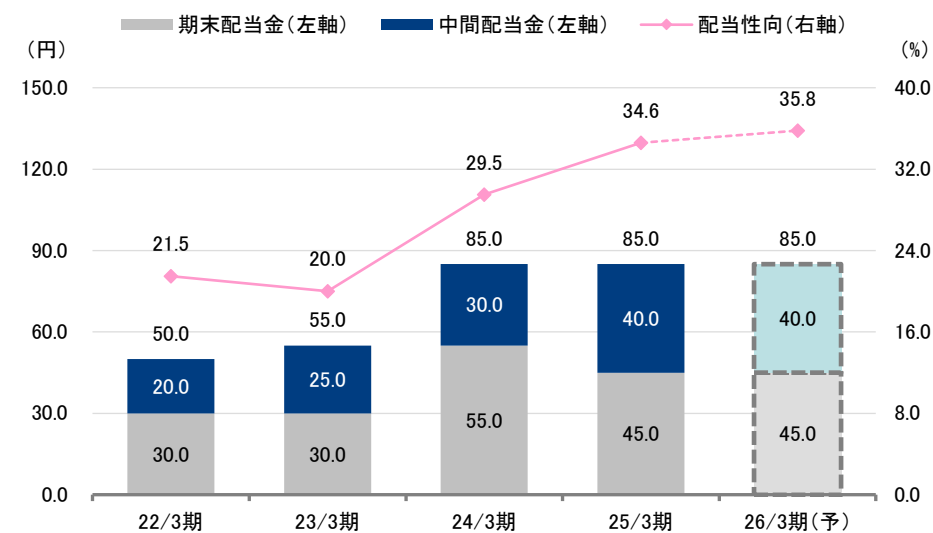
配当性向 30% を当面の目安として、 財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当を継続

同社では、株主に対する利益還元を経営の重要施策の 1 つとして位置付け、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本的な方針とし、内部留保資金の充実を図りながら、当該期の業績や財務状況等を総合的に勘案したうえで配当額を決定することを基本方針としている。

2025 年 3 月期は、親会社株主に帰属する当期純利益が減益のなか、1 株当たり配当金については年間配当 85 円（中間配当 40 円、期末配当 45 円）とし、配当性向は 34.6% になった。2026 年 3 月期についても、減益予想であるが年間配当 85 円（中間配当 40 円、期末配当 45 円）を維持し、配当性向は 35.8% になる見通しであり、株主還元にも十分に配慮していると評価できる。

2024 年 3 月期の東証プライム市場の「情報・通信業」平均の配当性向は 47.1% と高いが、業界平均の配当性向は毎年の業績変動に応じて大きく上下する傾向にある。一方、同社では従来より安定した配当性向に基づく配当を継続している。今後も配当性向 30% を当面の目安として、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当を実施する計画だ。同社では東証プライム上場企業として、引き続きガバナンス強化と情報発信の充実を図るとともに、持続的な企業成長とさらなる企業価値の向上に取り組んでいる。

配当金と配当性向の推移



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・表示したものです。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、配布等することは強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