

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ピー・ビーシステムズ

4447 東証グロース市場・福証Q-Board

企業情報はこちら >>>

2025年12月9日 (火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 「ハイブリッドクラウド」のプロフェッショナル集団へ	01
2. 大型案件の反動をカバーできず苦戦、規模拡大投資は停滞させず	01
3. 成長戦略をブラッシュアップ、売上高30億円台への回復を目指す	01
■ 会社概要	02
1. 事業概要	02
2. 沿革	04
3. 事業環境	06
■ 事業内容	08
1. セキュアクラウドシステム事業	08
2. エモーションナルシステム事業	09
■ 強み	10
■ 業績動向	11
1. 2025年9月期の業績動向	11
2. 2025年9月期の財務状況	12
3. 2025年9月期のセグメント別業績動向	13
■ 今後の見通し	15
1. 2026年9月期の業績見通し	15
2. 中長期の成長戦略	19
■ 株主還元	19

要約

2025年9月期は減収減益で着地 2026年9月期は過去最高売上高水準への回復を目指す

1. 「ハイブリッドクラウド」のプロフェッショナル集団へ

ピー・ビーシステムズ<4447>は、中堅企業をメインターゲットとしつつ、SaaS事業者、公共団体向けに各種情報システムを構築する、システム仮想化技術に精通したクラウド基盤構築力が強みの福岡を地盤とする独立系SIerである。サイバーセキュリティに絡んだレジリエンス構築やDX（デジタルトランスフォーメーション）の実現までをクラウド技術力でトータルにサポートするセキュアクラウドシステム事業を中核とする。また、VR（仮想現実）空間を生み出す、体験共有型VRシアター「MetaWalkers（旧称：4DOH）」シリーズを製造販売するエモーショナルシステム事業との2軸構成だが、新たに「MetaAnywhere」も開発した。

2. 大型案件の反動をカバーできず苦戦、規模拡大投資は停滞させず

2025年9月期の業績は、売上高が前期比15.2%減の2,634百万円、営業利益は同65.5%減の124百万円、経常利益は同64.9%減の127百万円、当期純利益は同66.5%減の85百万円と、減収減益で着地した。セキュアクラウドシステム事業で前期の大型案件を補うはずの中規模案件の受注が伸び悩んだことが主因である。背景にはインフレや円安に伴うベンダーの各種値上げやセールスエンジニアの数と経験の不足があった。一方、エモーショナルシステム事業では7月末にリリースした新しい空間ソリューション「MetaAnywhere」がわずかな期間で貢献し、同事業の赤字縮小に勢いをつけた。人財については、期初想定どおりに進まなかったとはいえ、従業員数は前期比8名増、エンジニア・セールスエンジニア同9名増と着実に増加した。

3. 成長戦略をブラッシュアップ、売上高30億円台への回復を目指す

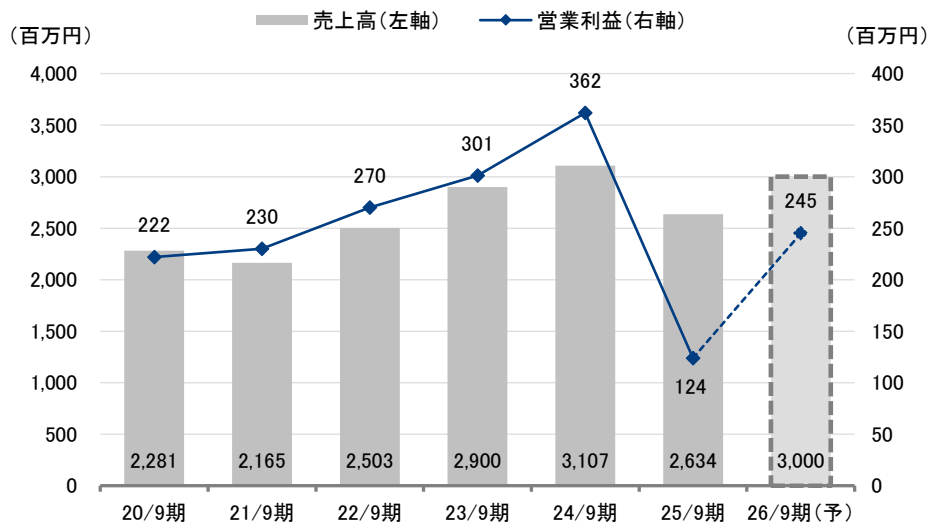
2026年9月期の業績は、売上高が前期比13.9%増の3,000百万円、営業利益が同96.3%増の245百万円、経常利益が同97.8%増の251百万円、当期純利益が同93.0%増の165百万円を計画する。今期は「成長への再スタートの年」と位置付ける。市場環境及び自社の持続的な成長、人財強化などの観点から、新規顧客数の増加を第1目標に据え、売上高拡大を目指す。下準備は2025年9月期に粛々と進めており、首都圏の新規顧客数は前年比で約1.5倍まで増加させているもよう。また、前期課題への対処という意味で、営業強化策としてセールスエンジニアを純増させるほか、エンジニアからセールスエンジニアへの配置転換を進め、技術力を顧客に100%訴求できる体制の構築を目指す。

Key Points

- ・ 2025年9月期は前期大型案件の反動を中規模案件でカバーしきれず先行投資が重しに
- ・ 2026年9月期は成長戦略のブラッシュアップで過去最高水準の売上高30億円台回復を目指す
- ・ 顧客基盤拡大からの売上増加に向け、営業力強化と若手人財の一段の戦力化がポイントに

要約

業績推移



注：2022年9月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)などを適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

「ハイブリッドクラウドのプロフェッショナル集団」へ

1. 事業概要

同社は、中堅企業をメインターゲットとしつつ、SaaS事業者、公共団体向けに各種情報システムを構築する、システム仮想化技術に精通したクラウド基盤構築力が強みの独立系SIerである。福岡を地盤に2024年1月からは本格的に首都圏エリアに進出し、2拠点体制で需要をカバーする。身近なところではデジタルワーク推進から、サイバーセキュリティに絡んだレジリエンス構築やDXの実現までをクラウド技術力でトータルにサポートするセキュアクラウドシステム事業を中核とする。VR空間を生み出す、体験共有型VRシアター「MetaWalkers」シリーズを製造販売するエモーショナルシステム事業との2軸構成でビジネスを推進している。2025年9月期には「MetaWalkers」の技術を進化させた、あらゆる場所に映像体験を届ける空間ソリューション「MetaAnywhere」をリリースした。また、メタバース事業も育成中である。同社は、これまで「少数精鋭のシステム仮想化のプロフェッショナル集団」を標榜してきた。しかし、さらなる成長に向け2024年9月期から規模拡大へと舵を切り、新たに「ハイブリッドクラウドのプロフェッショナル集団」へと変貌していくことを示している。

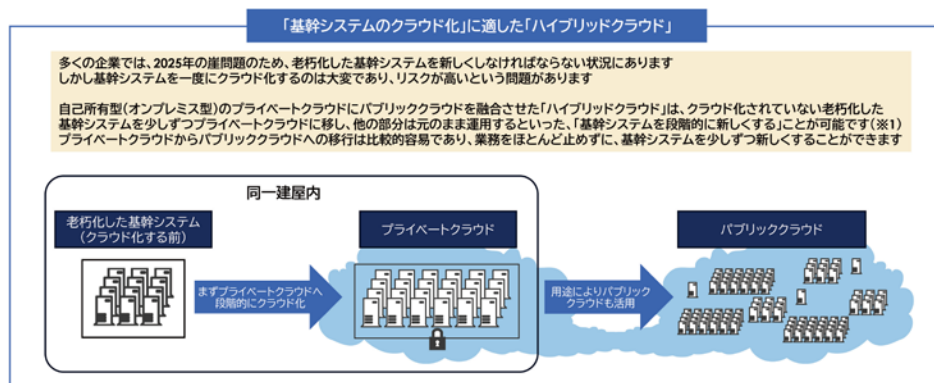
会社概要

例えば、構築から数十年が経過し硬直化しきって生産性も上がらないばかりか、DXのためのデータ活用も行うことができないシステム、積年の場当たり的な補強などによって複雑化・ブラックボックス化してしまったようなシステムを使用している日系企業は、想像以上に多い。その結果、もはや安易にクラウドへ移行ができない状態に陥っており、これを解消しなければ、2025年以降には経済損失が年間12兆円にまで拡大する可能性があるというのが日本経済が抱える「2025年の崖問題※」と呼ばれるものだ。旧式システムの抜本の変革を行うには、まずプライベートクラウドへの移行、そして「ハイブリッドクラウド」へさらに移行するという段階を踏んでいくのが基本となる。ハイブリッドクラウドとは、プライベートクラウドとパブリッククラウドを組み合わせ、それぞれの長所を生かすことで、顧客のデータ集約と利活用を顧客自身が自己管理できる基盤のことを指す。

※ 経済産業省が2018年に発表した「DXレポート」で初めて使用された言葉で、DX推進しなければ競争力が低下し、2025年から年間で最大12兆円の経済損失が発生すると予測していること。

ハイブリッドクラウドを実現する際にカギとなるのは、まず第1に基礎となるプライベートクラウド部分となるが、年々顧客が求めるクオリティも上がるプライベートクラウドを高水準で構築することができる国内Sierは実は多くない。理由としては、プライベートクラウドはSierがハードウェアを設定しなければならず、その適切な設定には長年、つまり新旧の膨大なノウハウが必要となるからだ。また、プライベートクラウドへの移行が済んでいる、いわゆるDXが進んでいるような企業においても「クラウドロックイン」と呼ばれるような、コアコンピタンス(自社データ)が特定のパブリッククラウドに縛られてしまう新たな課題が表面化してきている。具体的には、新ビジネスへ自社データを活用できない、災害復旧時に高額のダウンロード費用が発生、料金体系が不利に変更されても他のクラウドへ乗換えが困難といったリスク状況に晒されるのだ。「2025年の崖問題」は、その名称から一見すると2025年が最大の山場のようなのだが、実際は旧式システムの抜本の変革が各社で進まない限り、経済的損失や事業継続リスクの危険な状態は高止まりし続ける。象徴的な解決策としてのハイブリッドクラウド、そのプロフェッショナル集団として同社は立ち位置をさらに高めていく。

ハイブリッドクラウドの特徴



(※1) クラウドセキュリティの構築力、基幹システムの開発力(プログラミング、データベース等の経験値)、ハイブリッドクラウドの構築力など長年のノウハウが必要

出所: 決算補足資料より掲載

技術を磨き続け、実績を積み上げて卓抜した存在に成長

2. 沿革

同社は、現 代表取締役社長である野村コンピュータシステム (株) (現 野村総合研究所<4307>) 出身の富田和久 (とみたかずひさ) 氏が1997年2月に創業した。2004年4月にはシトリックス・システムズ・ジャパン (株) と、シトリックス・ソリューション・アドバイザー/プラチナ契約を締結して、技術を磨き続けながら実績を積み上げ、シトリックス・ソリューションを筆頭に、システム仮想化やクラウド基盤構築などにおいて、卓抜した存在に成長している。また、2010年12月にはエモーションナルシステム事業を開始した。その後、2019年9月に福岡証券取引所Q-Boardに株式を上場すると、2020年に株主優待制度を導入、東京営業部も設置した。2022年10月には東京証券取引所グロース市場に上場するなど、着実にステップアップして、順調に上場企業として成長を続けている。2024年には本格的に首都圏での受注活動を加速するべく、東京オフィスを開設し、同年福岡に開発した技術開発拠点「エンジニアハピタット」を、人財拡充に伴い2025年7月には計3フロアに増床した。

ピー・ビーシステムズ
4447 東証グロース市場・福証Q-Board

2025年12月9日 (火)
https://www.pbsystems.co.jp/ir/

会社概要

企業沿革

年月	事項
1997年 2月	資本金10,000千円 福岡市博多区比恵町7-12フェイズイン博多駅東901号室にて創業
1998年10月	Citrix社メタフレームの取り扱いを開始
2003年 6月	社員増に伴い本社を福岡市博多区比恵町17-15へ移転
2004年 4月	シトリックス・システムズ・ジャパン (株)とシトリックス・ソリューション・アドバイザー/プラチナ契約を締結
2005年10月	東京都中央区築地に、東京オフィス設立 (2006年12月に東京都港区虎ノ門へ移転)
2009年 9月	東京オフィスを本社に集約し、本社を福岡市博多区東比恵3丁目3-24へ移転
2010年12月	代物弁済により特許権を取得し、エモーショナルシステム (EMO) 事業開始
2014年 2月	Citrix Partner Award Japan 2013『Local King Award』を受賞
2014年11月	2014年4月～2014年9月度のVMwareパートナーエリアコンテスト 九州沖縄地区のエリア賞を受賞
2015年 2月	Citrix Partner Award Japan 2014『Local King of the Year』2年連続受賞
2016年 1月	VMwareパートナーエリアコンテストにて功績が認められ殿堂入り
2016年 9月	加賀電子 (株) 等への第三者割当増資により資本金を99,000千円に増資
2017年 2月	Citrix Partner Award Japan 2016『Local King of the Year』 『Best of Citrix Advisor Rewards/Net New Partner Sourced Award』をダブル受賞
2018年 2月	Citrix Partner Award Japan 2017『Best of Citrix Advisor Rewards/Net New Partner Sourced Award』を受賞
2018年 7月	福岡市科学館クリエイティブスペースの企画展示作品を選ぶコンテストで「4DOH」が大賞を受賞
2019年 9月	福岡証券取引所Q-Boardに株式を上場
2020年 2月	Citrix Japan Partner Award 2019『Technology Excellence Award』を受賞
2020年 5月	アセンテック (株) と業務提携
2020年 7月	「4DOH」のスポーツ分野活用に向けた新トレーニング方法を九州産業大学と共同研究開始
2021年 2月	『Technology Excellence Award』2年連続受賞
2021年 3月	Citrix Solution Advisorメンバーシップ契約、国内初の最上位レベル「PLATINUM PLUS」に認定
2021年 7月	Sky (株) との協業を発表
2021年 8月	ウイングアーク1st (株) とのパートナー契約締結 (WARP Empowerment Partner) デル・テクノロジーズ (株) とサービスプログラム「BPPI」(Business Partner Program Implementation) 契約締結
2022年 1月	メタパース推進部を設置
2022年 2月	Pedyを利用した企業向けメタパース向け流通システムの共同実証実験を発表 QTnet オープンイノベーションプログラム TSUNAGU2021「優秀賞」受賞 Citrix Japan CSP Sales of the Year受賞 Emotet対策・サイバーレジリエンス構築サービスを提供開始
2022年 4月	(株) ANAPとの企業向けのプライベートメタパース空間構築 共同事業開発を発表
2022年 8月	メタパース市場への新たな企画開発に向けた大英産業 (株) との相互協力合意
2022年10月	東京証券取引所グロース市場に上場 (株) ニーズウェルとの業務提携
2023年 6月	ソフトバンクONE SHIPプログラム パートナー/5Gコンソーシアムへ加入
2023年 8月	防災コンソーシアムCOREへ加入
2024年 1月	東京オフィスを開設
2024年 2月	技術開発拠点「エンジニアハピタット」を開設 Wasabi Partner Network Award受賞
2024年 3月	東京オフィスにMetaWalkers体験コーナーを開設
2024年 7月	福岡本社のショールームをリニューアルオープン
2024年11月	決算説明会を初めてメタパースで開催 (2024年9月期から四半期毎に開催)
2025年 7月	3D、2Dで多様な角度からプロジェクションするMetaAnywhereの提供開始
2025年11月	EDR×SOCセキュリティソリューション提供に向け (株) アクトとの協業を強化

注：「4DOH」は2023年1月に製品名の変更を行っているが、沿革表内では遡及修正は行っていない

出所：有価証券報告書、会社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

サイバー攻撃被害の急増はビジネスチャンス

3. 事業環境

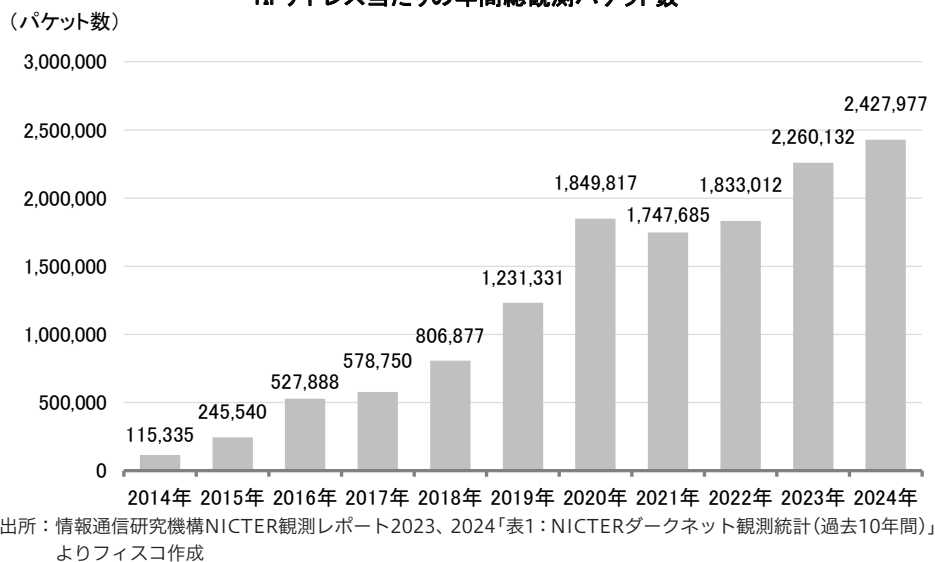
まず、同社の主力事業であるセキュアクラウドシステム事業が対象としているクラウドサービス市場について概観しておく。総務省の令和7年版情報通信白書によれば、国内のパブリッククラウドサービス市場は成長を続けており、2024年には売上高で約4.1兆円（前年比26.1%増）となった。コストパフォーマンスや利便性に着目したオンプレミス環境からクラウドへの移行というIT業界のトレンドを背景として、今後も市場規模拡大が見込める事業分野であることがわかる。また、同じく令和7年版情報通信白書には2029年までの同市場の推計値について、世界各地の市場の成長が続くこともあり、日本国内では約8.8兆円まで拡大が見込まれているとの記載がある。なお、同推計はパブリッククラウドサービス市場に関するものであり、同社が得意とするプライベートクラウドの市場とそのまま重なるわけではないものの、世界のみならず日本国内においても、今後の情報通信技術の進歩や各種IT関連サービスの進化などによって、クラウド分野が成長を持続する確度は非常に高く、クラウドサービス市場は基本的に良好な成長市場であると弊社は見ている。

このように、ビジネスにおけるクラウドの重要性が増すなか、同時にサービスの安定的な稼働、つまりセキュリティに気を配った基盤構築の必要性が不可避的に増している。そこで、サイバー攻撃（サイバーセキュリティ）の状況についても確認する。国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）がまとめた「NICTER観測レポート2024」では、「1IPアドレス当たりの年間総観測パケット数」をインターネットにおけるサイバー攻撃関連活動の活発度を表す指標として考えている。この数値を見ると、2017年では約57万パケットが観測されていたが、2024年には約242万パケット、つまり約4.2倍の数値となっており、サイバー攻撃が数年でどれだけ活発化しているのかが一目瞭然だ。2024年と2023年の比較でも前年比7.4%増と拡大を続けている。実際、多数の上場企業や官公庁がサイバー攻撃のターゲットとなり、多くの被害が報告されている。ランサムウェアに関しては、2025年9月に警察庁が公表した「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」で、2025年上半期の被害件数116件のうち66%が中小企業で、業種別では製造業が45%、卸売・小売業が14%と上位を占める。同社主要顧客の中小製造業、小売業が狙われやすい状況にある。また、最近では中小企業を足掛かりにサプライチェーンを経由して中堅・大企業を狙うケースや、そもそも大企業が身代金を支払わないため中小企業を狙うケースなど、いずれも中小企業のセキュリティ対策の薄さを突く攻撃が増加している。これら被害企業は、同社のターゲット顧客層にあたることから、需要獲得機会は多いことが窺える。なお、同社はこうした状況を踏まえて2022年にEmotet対策・サイバーレジリエンス構築サービスを、2025年3月には「サイバー忍法帖™」（商標出願中）の提供を開始した。

最後に今後中長期的に同社ビジネスの対象市場となるメタバース市場について簡単に触れておきたい。米国ではより顕著だが、国内においても既に巨額の投資資金がメタバース関連の領域に流入していることは明白だ。足元で社会的な関心が急激に高まっていることもあり、各調査会社が市場規模を推計しているが、いずれを見ても超巨大市場に成長することを示唆している。令和7年版情報通信白書では、世界のメタバース市場は、2022年に461億ドルだったものが2030年には5,078億ドルまで拡大すると予測しており、日本のメタバース市場についても、2021年度の793億円から2028年度には1兆87億円まで拡大すると予測している。メタバースの利用については、2025年5月に警察庁の情報技術解析部門が、入手したソースコードの解析のため仮想環境を構築し、ランサムウェアの暗号アルゴリズムや暗号化ファイルの構造などの解明に成功するなど、公共領域での活用も広がっており、長期目線ではあるものの、多方面での活用可能性が探られているようだ。

会社概要

サイバー攻撃の活動量
1IPアドレス当たりの年間総観測パケット数



■ 事業内容

システムのプライベートクラウド化を軸に サイバーセキュリティ対応で事業基盤を強化

1. セキュアクラウドシステム事業

同社の主力事業であるセキュアクラウドシステム事業は、一言で表現すればデジタルワーク推進からDXの実現までをクラウド技術力でトータルにサポートする。具体的には、単一企業・組織内で利用するクラウドを「プライベートクラウド」と呼ぶが、「システムのプライベートクラウド化」を核として事業を展開している。企業名で言えばCitrix、Broadcom (旧 VMware)、DELL、Microsoftなどの多様な選択肢のなかから、セキュリティ、ストレージ、サーバーなどのハードウェア商品及び各種ソフトウェア商品を含め、企業のDX実現の前提となる最適なクラウド基盤の提案を設計・構築・維持にとどまらずレジリエンスまで含めて行っている。また、近年大企業でも多数の事例があり、強く問題視されているのが「サイバー攻撃」だ。ランサムウェアや不正アクセスなどをはじめとした攻撃によって引き起こされるシステム障害からの回復力、システム自体の強靱化、つまり「レジリエンス」に対する実務レベルでの深い知見と豊富な実績を持っていることが同事業の特色の1つとして挙げられるだろう。BtoCで直接サイバーセキュリティ対策製品を開発・提供しているわけではないため、サイバーセキュリティ対策の専門家としての性格がややわかりにくい。しかし2025年3月から企業・自治体向けサービス「サイバー忍法帖」で、コンサルティングから防御・監視・バックアップまで一気通貫での提供を開始した。早速サイバー攻撃被害企業からの引き合いが来ており、レジリエンス支援の特性を強めている。多種多様な選択肢のなかから、基幹システムとの整合性なども踏まえて、顧客にとって最適な提案を行うことができるのは、独立系のSIerである同社の強みだ。2023年には、国内市場シェアで1位を獲得した実績もあるEDR※製品を有する「Cybereason」のパートナーに同社が加わったほか、2025年11月には急増するランサムウェア対策の強化を目的に、EDR製品「SentinelOne」と(株)アクトが運営するセキュリティオペレーションセンターを統合したソリューションの提案に向け、アクトとの協業も強化した。

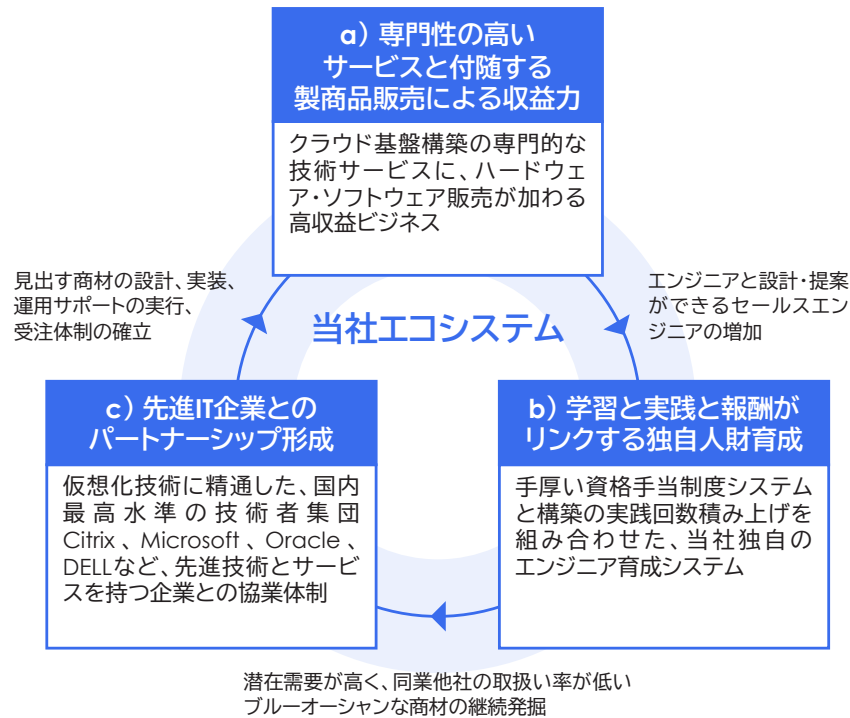
※ Endpoint Detection and Responseの略で、PCやサーバーといった「エンドポイント」を保護対象に、内部の挙動を常時監視し、不審な動きを検知・分析する。

なお、同社は売上高100～500億円規模の中堅企業をメインターゲットとしてビジネス展開しており、近年は公共(自治体や各種団体など)領域での引き合いも増加している。同事業は、サーバーの仮想化や強靱なセキュリティ環境の構築を行う「プラットフォーム」、仮想化環境に特化し、現場から発生するニーズを満たした機能を製品化して販売を行う「プロダクト」、老朽システムの刷新、業務ロジックのプログラミング、DXでデータ活用に必要なデータベース構築を行う「カスタマイザー」の3区分で構成されている(約9割が「プラットフォーム」)。

ピー・ビーシステムズ | 2025年12月9日 (火)
4447 東証グロース市場・福証Q-Board | <https://www.pbsystems.co.jp/ir/>

事業内容

セキュアクラウドシステム事業のビジネスモデル



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

「MetaAnywhere」「MetaWalkers」の二本柱で需要取り込み

2. エモーショナルシステム事業

エモーショナルシステム事業は、360度スクリーンに3D映像を切れ目なく表示する特許（特許第4166260号：立体映像の投影方法及び立体映像の投影装置）をもとにした、没入感の高いVR空間を生み出す、体験共有型VRシアター「MetaWalkers（旧称：4DOH、2023年1月16日に変更）」シリーズを中心に製造販売する事業だ。2025年9月現在、同シリーズの常設設置箇所は遊園地を中心として、国内12ヶ所、海外1ヶ所、計13ヶ所（一般向けに利用公開されていない研究機関の国内設置先1ヶ所を含まず）。このほかに本社ショールームと東京オフィスにデモ機を設置しており、オフィスに訪れる既存顧客などへ試用を促して潜在需要を発掘している。

MetaWalkersについては、もともと遊園地を中心としたアトラクション需要がメインだったものの、博物館や科学館での利用を皮切りに、可能性が拡大しており、コロナ禍を超えて防災や地方創生、介護医療及びスポーツ分野への活用が進みつつある。2025年9月期では、九州産業大学と九州産業大学造形短期大学部が開催した展示会でMetaWalkersによるトレーニングシステムを出展したほか、最近ではJFEスチール（株）西日本製鉄所が開催する防災展示会に採用され、開拓を進める防災領域で、公共団体以外での活用事例を作った。

ピー・ビーシステムズ

4447 東証グロース市場・福証Q-Board

2025年12月9日 (火)

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

事業内容

2025年9月期第2四半期決算発表時に「MetaAnywhere」の取り組みを公開した。180度、270度、壁面など既存の構築物にも柔軟な角度対応が可能となえ、MetaWalkersのようなハードへの投資を要しない。Anywhereの名のとおり場所の制約が取り除かれ、システムさえ用意できれば“どこでも”動く3Dや2D映像をリアルかつインタラクティブに楽しめる。これにより顧客での導入が簡素化され、アイデア次第で気軽に投影対象や映像内容を変更可能となり、需要の変化に即した更改で顧客満足度を継続的に維持できるだろう。2025年7月の「つくばエキスポセンター」で初採用の後、まつりイベントやアミューズメントパークで採用されるなど、顧客環境に合わせたフレキシブルな対応で好調なスタートを切っている。従来の「MetaWalkers」を没入感が求められる用途に展開し、「MetaAnywhere」を空間演出やある程度の臨場感が必要なライトな環境に提供するという二本柱で事業を進め、成長を促進する考えだ。

「MetaAnywhere」のイメージ図



アミューズメント空間



宇宙空間

出所：ホームページより掲載

強み

国内有数の「仮想化技術企業」として有名海外IT企業からも高い評価

同社の社名にある「P」は「Powerful」、「B」は「Beautiful」、つまり力強く美しいシステムを指している。時代の流れに左右されず、可能な限り普遍的で、障害に強いシステムを作りたいという想いをその技術力で現実のものとしつつ、顧客の期待のさらにもう一歩先を考慮したシステム構築（ソリューション提案）を目指すことが創業時からの変わらぬ姿勢だ。そうした品質に対する強いこだわりは、パートナー企業から受けている高い評価からも明らかだ。

シトリックス・システムズ・ジャパンから『Local King of the Year』として2017年に表彰、さらに『Best of Citrix Advisor Rewards/Net New Partner Sourced Award』を2017年、2018年と2年連続で受賞、2019年には国内初の『Technology Excellence Award』も受賞するなど、仮想化技術企業として評価を得ている。シトリックスのリセラー（正規販売代理店）は、「PLATINUM」をトップとする3ランクで構成されており、当然ながら同社は「PLATINUM」に位置し続け、2021年には新設された最上位の「PLATINUM PLUS」に認定された実績もある（※2023年3月のパートナー制度変更に伴い終了）。また、世界的にも知名度の高いMicrosoftやBroadcom、DELLからも同様に高い評価を受けているほか、国内IT企業とも多数のパートナー関係を構築している。2024年2月28日には、クラウド型ストレージの先進企業であるWasabi Technologies Japan（同）が開催したWasabi Partner Network 2024 Japanにおいて、『Cloud Visionary Award』を受賞した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なお、2024年11月にシトリックスを傘下に持つ米Cloud Software Group, Incと仮想デスクトップ製品の開発を手掛けるアセンテック<3565>が戦略的事業提携し、国内事業拡大に向け営業や技術支援を担当する(株)CXJを設立した。中堅・中小企業向け仮想デスクトップ市場での拡販を目指し、同社とCXJとの協業が本格始動しており、2025年6月にアセンテックと協働し、CXJ後援の自治体向けオンラインセミナーをメタバースで開催した。現在はCXJパートナープログラムにおける「Platinum」ランク企業として、CXJとの連携を深めることで、業績につなげていく考えである。

業績動向

大型案件の反動をカバーできず苦戦、規模拡大投資は停滞させず

1. 2025年9月期の業績動向

2025年9月期の業績は、売上高が前期比15.2%減の2,634百万円、営業利益は同65.5%減の124百万円、経常利益は同64.9%減の127百万円、当期純利益は同66.5%減の85百万円と、減収減益で着地した。第3四半期決算発表時に期初計画を下方修正しており、修正後計画比では、売上高が9.2%減、営業利益は22.0%減、経常利益は20.5%減、当期純利益は11.9%減となった。下振れ要因は、主力のセキュアクラウドシステム事業で、過去最高売上高を記録した2024年9月期のような大型案件がなく、それを埋めるための中規模案件のクロージングに苦戦したことである。インフレや円安影響によるハードウェア価格高騰からの顧客の投資判断の鈍りなど、市場環境によるところも大きい。セールスエンジニアの数と経験の不足も一因であろう。同社の訴求点である技術を熟知した営業人材が不足し、引き合いに比してクロージングまで至らなかったものがやや増えたもよう。また、高付加価値製商品の中核となるシトリックス製品の売上減少からも打撃を受けた。これは、同社大口取引先に係る案件で、こちらも主に製品価格の値上げが顧客需要心理に影響を与えたようだ。一方、エモーショナルシステム事業では、リリースからわずかな期間でMetaAnywhereが売上高30百万円に達し、順調に貢献を見せている。顧客環境に合わせカスタマイズ対応したことで顧客の利便性と満足度を向上させ、引き合いは増加しており、2025年9月期の受注残も好調である。利益面では、減収を主因に苦戦したが、持続的な成長に向けた基盤固めのための先行投資となる、人材投資や技術開発拠点「エンジニアハビタット」増床などの設備投資も影響した。また、受注の減少が技術エンジニアの稼働率低下を招き、利益減少の一因となった。

人材については、従業員数、エンジニア・セールスエンジニア数とも期初計画には至らなかったものの、それぞれ前期末比8名増、9名増と順調に増加したほか、2026年新卒は10名の内定が決定し、中途は2026年9月期に3～4名の採用を計画するなど人材の拡充は進んでいる。新卒採用については、九州地域で国立大学から高等専門学校(高専)まで幅広く採用ルートを確立した点も成果と言える。

業績動向

2025年9月期決算の概要

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	増減額	修正後計画	修正後計画比
売上高	3,107	-	2,634	-	-15.2%	-473	2,900	-9.2%
売上総利益	890	28.7%	697	26.5%	-21.7%	-193	735	-5.1%
販売管理費	528	17.0%	572	21.7%	8.4%	44	575	-0.4%
営業利益	362	11.7%	124	4.7%	-65.5%	-237	160	-22.0%
経常利益	362	11.7%	127	4.8%	-64.9%	-235	159	-20.5%
当期純利益	255	8.2%	85	3.2%	-66.5%	-170	97	-11.9%

注：2025年8月に業績予想を修正

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2. 2025年9月期の財務状況

2025年9月期末の資産合計は前期末比1,053百万円減の1,819百万円、負債合計は同769百万円減の666百万円、純資産合計は同283百万円減の1,152百万円となった。2025年9月期の収益落ち込みを主因に、資産では、現金及び預金が同72百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が同752百万円、商品及び製品が同84百万円、それぞれ減少した。負債でも同様に、買掛金が同632百万円減少した。また、2025年9月期に長期借入金を全額返済したことで有利子負債はなくなり、営業キャッシュ・フローベースのインタレスト・カバレッジ・レシオも前期末から大幅に改善し財務健全性が高まった。純資産は、自己株式の取得による減少が同2.8倍の472百万円あったものの、上記要因により総資産が同3分の2程度に圧縮されたこともあり、自己資本比率は63.4%と前期末比13.4ポイント上昇した。2025年3月期の東京証券取引所プライム市場の情報・通信業平均値31.4% (日本取引所グループ) と比較しても高水準にある。

貸借対照表の概要

(単位：百万円)

	24/9期末	25/9期末	増減
流動資産	2,777	1,728	-1,049
現金及び預金	847	775	-72
受取手形、売掛金及び契約資産	1,515	763	-752
商品及び製品	209	124	-84
固定資産	95	90	-4
資産合計	2,872	1,819	-1,053
流動負債	1,360	614	-746
買掛金	983	351	-632
前受金	150	163	12
固定負債	75	52	-23
負債合計	1,436	666	-769
純資産合計	1,436	1,152	-283
負債・純資産合計	2,872	1,819	-1,053
【安全性指標】			
自己資本比率	50.0%	63.4%	13.4pt
負債比率	50.0%	36.6%	-13.4pt
流動比率	204.2%	281.5%	77.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

新規の顧客・案件を積極開拓 エモーショナルシステム事業はMetaAnywhereが好調

3. 2025年9月期のセグメント別業績動向

2025年9月期のセグメント別業績は、セキュアクラウドシステム事業の売上高が前期比16.6%減の2,553百万円、セグメント利益が同63.5%減の144百万円、エモーショナルシステム事業の売上高が同70.4%増の81百万円、セグメント損益が19百万円の損失（前期は33百万円の損失）となった。

セキュアクラウドシステム事業は、案件のクロージングに苦戦したものの、複数の業界で今後にもつながる案件を獲得し、収益を支えた。1つは「小売業大手向け高性能ハードウェア販売の大型案件」で、中間期での計上予定から第3四半期にズレこんだものの、無事に計上している。同顧客自体も事業基盤を拡大中とのことで、需要機会の増加が予想される。2つ目は、顧客内でのM&Aに伴う「グループ仮想基盤統合案件」で、こちらも業務システム連携などの需要継続がありそうだ。3つ目は受注残に含まれているが「ホームセンター向けの旧世代基幹システムのデータベース最新化及びデータ移行案件」だ。こちらも地方で増勢中の企業とのことで、今後の継続的な取引に期待できそうである。

医療業界では、既存顧客の「医療法人向け仮想基盤更改案件」を受注した。同業界では近年の医療DXの流れに加え、こちらも金融業界同様セキュリティ重視の姿勢もあり、引き合いが徐々に始めているもよう。また、同案件は、近年加速している仮想基盤での脱VMwareの流れからのものであり、代替ソリューションとしてHyper-V (Windows) を採用した。なお、脱VMwareとは、VMwareライセンス体系変更に伴い価格が上昇したことで、顧客が代替品へのブランドチェンジを進めることを指す。同社は今後も顧客での脱VMwareの流れは継続すると予想し、最適なソリューション提案を固めつつあるようだ。

エモーショナルシステム事業については、MetaAnywhereは、短期間となったリリース初年度で売上30百万円計上と好調なスタートを切った。なかでも受注総額100百万円規模（期中計上は一部）の「大型アミューズメントパーク向けMetaAnywhere 案件」は、乗り物アトラクションでのバーチャル空間構築で、複数のプロジェクターを配置し、運行スケジュールに合わせ、不定形なオブジェクトに映像を映し出す仕組みを設計した。アトラクション自体が話題になれば、水平展開にもつながっていく可能性が生まれそうだ。MetaWalkersについては、本体販売数は計画に届かず、イベント売上中心となったが、イベント実施件数自体は倍増しており、認知は広がっている。また、2025年8月には、多摩26市の市長が任意に組織する「東京都市長会」の防災担当者交流プログラムでは、省スペース型の「MetaWalkers ATOM」を提供しており、防災関連での活用を推進する。

なお、第3四半期に受注した「Fintech企業向けの基幹システム仮想化基盤の大型更改案件」は親交を深めているDELLを介した案件だが、DELLやCXJ（シトリックス）に限らず新規のベンダー各社と、連携を戦略的に推進している。足元では、IT専門商社や商社系ICT企業、インフラ系ベンダーなど、着々と関係構築を進めている。これら連携は、同社課題の営業力強化の一環ともなり、全国区で幅広い顧客層に事業展開する大手企業との連携により、事業基盤を広げる考えである。特にセキュアクラウドシステム事業部では首都圏をターゲットに強く推進しており、現在連携が加速している。

業績動向

2025年9月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/9期	25/9期			
	実績	修正後計画	実績	計画比	前期比
セキュアクラウドシステム事業					
売上高	3,060	2,815	2,553	-9.3%	-16.6%
セグメント利益	395	181	144	-20.7%	-63.5%
営業利益率	12.9%	6.5%	5.6%	-0.9pt	-7.3pt
エモーショナルシステム事業					
売上高	47	84	81	-3.9%	70.4%
セグメント損益	-33	-21	-19	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

受注残については、セキュアクラウドシステム事業において前期比20.0%減の617百万円、エモーショナルシステム事業では同673.6%増の95百万円と大幅に伸長している。合計では前期比9.2%減の712百万円となっているが、決算発表後にはモータースポーツ施設向けシューティングライドのリプレース案件を受注したことで、足元でのエモーショナルシステム事業の受注残は1億円を超えた。また、セキュアクラウドシステム事業でも新規顧客となる大手損害保険会社向け新規案件を受注したことを説明会資料の中で開示している。

2025年9月期セグメント別受注残

(単位：百万円)

	24/9期	25/9期	前期比
セキュアクラウドシステム事業	771	617	-20.0%
エモーショナルシステム事業	12	95	673.6%
合計	784	712	-9.2%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

売上高30億円台回復に向け、成長戦略をブラッシュアップして推進

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の業績は、売上高が前期比13.9%増の3,000百万円、営業利益が同96.3%増の245百万円、経常利益が同97.8%増の251百万円、当期純利益が同93.0%増の165百万円を計画する。今期は「成長への再スタートの年」と位置付け、引き続き2事業それぞれ3本の柱からなる成長戦略を進める（戦略詳細は後述）。市場環境及び自社の持続的な成長、人財強化などの観点から、新規顧客数の増加を第1目標に据え、売上高拡大を目指す。下準備は2025年9月期に粛々と進めており、首都圏の新規顧客数は前年比で約1.5倍まで増加させているもよう。狙いとしては、需要の見込める有力なターゲット市場や大手企業との取引でさらに実績を積み上げること、若手エンジニアの多種多様な実務経験の積み上げによる、稼働率及び技術力の向上などが挙げられる。当然ながら、若手人財を積極的に登用する組織拡大の動きも継続し、OJTによりベテランの技術力を伝達して一段の戦力化を図る。また、前期課題への対処という意味で、営業強化策としてセールスエンジニアを純増させるほか、エンジニアからセールスエンジニアへの配置転換を進め、技術力を顧客に100%訴求できる体制の構築を目指す。

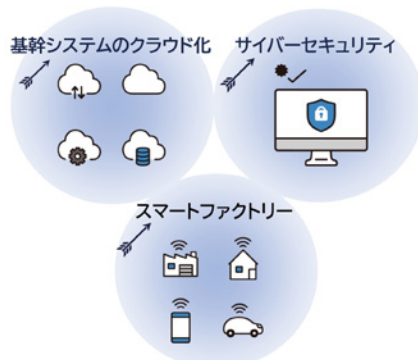
ハイブリッドクラウド構築技術が強みに持つ同社にとって、ハードウェア販売高は業績を大きく左右する。2025年9月期は前期比33.7%増の1,116百万円と過去最高で推移しており、「2025年の崖」関連需要の表面化に伴い、2026年9月期も増加が予想される。一方、シトリックス製品を含む高付加価値製商品に関しては、外部要因として、仮想基盤ベンダーによるライセンス体系や価格の変更などに伴う顧客での導入見送りなど、不透明な要素も意識される。こちらについては、中堅・中小企業向けを中心にシトリックス製品の国内販売を展開するCXJとの連携強化を筆頭に、ベンダー各社との関係進化も追い風としながら、案件を継続して受注していく考えである。

各現場で人財の充実に伴い外注活用を減らしていく方針で、徐々に内製化率も高まりつつある。インフラ関連の基盤構築を手掛けるプラットフォーム部門では、システム構築において人財の経験値が重要となるが、実際にベテランから若手への技術伝達の仕組みが整いつつあり、外注は減少傾向にある。まだ人財の成長や先行投資の継続含め、企業改革の途上ではあるが、売上高及び利益面双方で着実な業績回復を見せられるか注目したい。

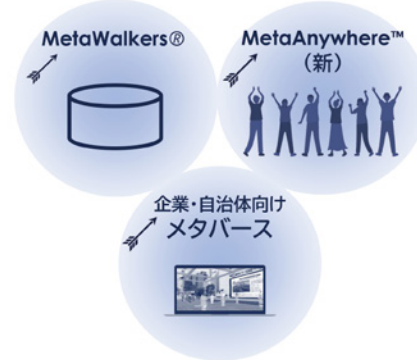
今後の見通し

新成長戦略

SCLの3戦略の関連図



EMOの3戦略の関連図



注：SCL：セキュアクラウドシステム事業、EMO：エモーショナルシステム事業
出所：決算補足資料より掲載

1) セキュアクラウドシステム事業

戦略1：基幹システムのハイブリッドクラウド化

総務省の令和7年版情報通信白書によれば、国内民間企業の設備投資に占める情報化投資比率は、「2025年の壁」が指摘された2018年の15.2%から2020年のピーク18.1%を経て、2023年には17.5%と減少傾向を見せている。円安やインフレ進行に伴う価格高騰の市場環境を鑑みると、企業における「2025年の崖」対応には遅れが予想され、システムのモダン化需要はまだ多く残ると予想できるだろう。CXJとの協業を重点に置き、新パートナー契約を通じて連携を本格化させている。

また、AI活用による既存システムの効率的なモダン化も推進している。通常、顧客社内でも解明できないレガシーシステム（アプリ）の刷新では、構築時のロジック保有者は不在のことが多く、詳細を読み解く難易度が高いためロジック解析に手間取り案件の初動を鈍らせる。その解決策として、2025年9月期に受注した食品製造業向け基幹システム案件ではAIを活用している。ロジック解明が高速化することで生産性が向上し開発期間が短縮され、高い顧客満足度と開発コスト削減を同時実現している。同案件が完工すれば、AI解析による基幹システムのモダン化の実績として、今後の開発案件に横展開していく方向でいる。さらに、同案件では顧客同意の上でパブリックAIを利用したが、情報セキュリティの観点からローカルLLM/SLM※の活用を目指し、現在ロジック解析に向けた実証実験を進めている。ローカルLLM/SLMでセキュリティ担保と短期間システム構築を実現すれば、顧客利益は最大化し、強い営業訴求力となるだろう。さらに、需要を囲い込み複数案件の開発を同時進行するなど新たな道も開ける可能性があるだろう。

※ クラウドを利用せず自社内で生成AIを運用する仕組みでセキュリティや応答速度に優れている。

戦略2：サイバーセキュリティ

サイバー攻撃の多様化・高度化の加速が止まらないなか、同社では「一気通貫レジリエンス」を特徴とする総合セキュリティ対策サービス「サイバー忍法帖」の提案を推進している。顧客の規模や業種に応じ、コンサルティング提案から導入、保守まで要望に合わせてカスタマイズし、一貫対応する。サイバー攻撃の入り口で防御の仕組みを構築し、24時間365日体制で監視を続け、感染の際にはバックアップによるリストアで早期復元・回復を図る。2025年11月にはアクトとの連携強化を発表しており、「サイバー忍法帖」を中心としたセキュリティ対策の信頼性を高めるため、AI型EDR「Sentinel One」とアクトが運営するセキュリティオペレーションセンターを統合し、セキュリティ対策の強化、拡大を推進する計画である。実際、「Sentinel One」で既存顧客向けに中規模案件を受注しており、昨今の大企業の相次ぐサイバー被害増加という状況も追い風となることで、需要の取り込みが進むか注目したい。また、EDRの次の段階としてNDR※の需要も当然見据えていると見られ、「サイバー忍法帖」のポートフォリオ拡充について開示を待ちたいところだ。

※ Network Detection and Responseの略で、ネットワーク全体を流れるトラフィックを監視・分析することで、脅威を検知・対応し、組織のネットワーク全体を俯瞰的に監視する。

詳細は現段階で開示されていないものの、過去にレジリエンスソリューションにおける重要な戦略製品と位置付けていたDELLの「DP4400（※製造中止）」の後継ないし代替製品を選定中であるほか、効果的なオフラインバックアップに関しても、費用対効果が最大化する手法を検討している。なお、警察庁では、ランサムウェア被害で復旧期間が長引くほど費用が増加するというデータも公表しており、サイバー攻撃を想定したBCP（業務継続計画）の一環として、オフラインバックアップを推奨している。

戦略3：スマートファクトリー

人手不足などを背景とした製造業のDX需要を睨み、工場のスマート化を推進する。ターゲットを中堅・中小企業に据え、まずは直面するネットワークの老朽化や複雑化という課題に対し、基礎インフラ刷新ニーズに対応する。2024年8月にはアライドテレシス（株）と協業し、拡張性を持つシンプルな構成のネットワーク環境を構築して全館フルWi-Fi化を実現した。同時にアライドテレシスの統合管理ツール導入で、ネットワーク全体の可視化と自動復旧機能を備え、運用を開始した。同社の構想では、基盤技術導入という意味で第1フェーズをWi-Fi環境整備やネットワーク刷新とし、第2フェーズでローカルLLM/SLMの活用による一部スマートファクトリー化、最終段階となる第3フェーズではデータ活用・AI連携によるIoT・動画/画像監視分析、ロボティクスによる無人工場領域まで幅広く対応するフルスマートファクトリー化の支援を目指す。2025年9月期中には、（株）ロキテクノの実績をもとに第1フェーズに絡んだ引合いが複数あり、足元で受注に向けて提案を進めているようだ。また、第3フェーズについても、設備センサー連携を含む工場IoTシステムを活用したシステムマイグレーション案件について、パートナー企業と連携し具体的な商談が進行中と明かされており、同社が描いているスマートファクトリー支援会社としての実績づくりが大きく進展する期となりそうだ。

2) エモーショナルシステム事業

戦略1：MetaWalkers

2025年7月に商業施設や文化施設の空間づくりを手掛ける丹青社<9743>と、MetaWalkersと丹青社の空間演出技術を融合した体験型コンテンツの可能性を探る実証実験を行った。4日間で丹青社関係者のMetaWalkers実体験を実施し、計約500名から意見やアイデアを募った。実証から小規模娯楽施設の全面VR化など実現可能性の高いアイデアも見られたようであり、今後新たな領域や用途が創出される可能性に期待したい。ほかにも、多様な領域の大手企業と連携し、各企業の専門性を生かしたMetaWalkersの活用法を探っている。現在、3Dシミュレーターやメタバースコンテンツの上映テストに着手しており、協業からの収益化を目指す。また、同技術の考案時より力を入れる防災領域では、2025年2月には(一社)AR防災と協業し「-災害を疑似体験-地震編」をリリースした。災害対策は国策となることから、まずは年間10件以上の防災イベント出展を目標として、イベント実績からの本体販売への進展を目指す考えである。

戦略2：MetaAnywhere

2セグメント3戦略のなかで、最も重要な戦略と見られるのが、この「MetaAnywhere」だ。従来のMetaWalkersには、箱型の強みがあった反面、プロジェクションの角度・距離制限、常設型で高コスト・大規模工事必須、天井構造や照明位置との干渉といった課題があったことで、顧客側からのニーズはあっても、実際には案件化できないこともあった。しかし、新たにリリースしたMetaAnywhereは、プロジェクションマッピングのアイデアに近く、180度・270度・壁面配置など柔軟な角度対応や簡易設置が可能なモジュール構造と高演出性を両立するなど、従来課題を解決する空間演出ソリューションとなっている。さらに特筆すべき点として、大規模なハード提供がなくほとんどがシステム構築となるため高い利益率が期待できる。

リリース間もない2025年5月にはつくばエキスポセンターからの受注が決まり、続けてイベントや大型アミューズメントアトラクション案件を獲得するなど、同社としても将来性に強い期待感を持っている。また、製品の提供のみならず空間演出や映像制作も組み合わせる構想を持つほか、コンパクトな資金で短期間に設置できることから、顧客のコンテンツ需要に合わせたシステム更改などリピート率向上で定期的に収益寄与する可能性もあるだろう。エモーショナルシステム事業の黒字化、そして一段の成長を促す強力なツールとなるか弊社でも注目している。

戦略3：企業・自治体向けメタバース

同社は、仮想空間の最も有効な活用法として、現実には存在しない状況を体験できる場の提供が、顧客満足度の向上につながると予測している。それに呼応するように、最近では企業工場での安全教育でのメタバース活用の要望が見られている。例えば、机上の空論になりがちな再現不可能な事故の疑似体験や、それへの対応策の研修など、より実践的で臨場感のある環境の構築が想定される。近年の国内製造業では外国人財が従事するケースも多く、口頭でのコミュニケーションに困難を要する場面も想像され、このような実践的な安全対策活動は効果的になっていくかもしれない。さらに労働人口の高齢化も始まっており、厚生労働省が2026年4月に改正労働安全衛生法を施行し、高齢労働者の労災防止策を企業の努力義務とする流れも、企業向けメタバースの利用機会拡大につながる可能性もある。ほかにも、住宅販売でのメタバース活用の相談もあるようだ。

今後の見通し

2026年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期 実績	26/9期 予想	1Q		2Q		3Q		4Q	
			予想	構成比	予想	構成比	予想	構成比	予想	構成比
売上高	2,634	3,000	500	16.7%	720	24.0%	780	26.0%	1,000	33.3%
営業利益	124	245	-8	-	85	34.7%	65	26.5%	94	38.8%
経常利益	127	251	-	-	-	-	-	-	-	-
当期純利益	85	165	-	-	-	-	-	-	-	-

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2. 中長期の成長戦略

同社は、足元で活発な議論が進んでいる東証グロース市場改革案や株式市場の環境変化に対応し、なおかつ一段の成長意欲を対外的に示すべく、従来のKGI (Key Goal Indicator) 「2028年9月期までにセキュアクラウドシステム事業の営業利益率16%を達成」を改め、「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」を新たなKGIとして採用した。「稼ぐ力の増強」と「株式価値向上」を念頭に置いた変更であり、新KGI達成のため「資本政策の強化と株主還元の向上」「成長戦略への積極投資」の2施策を展開していくことで、持続的な成長を実現する方針である。なお、同社の2025年9月期のROEは6.6% (前期比12.4ポイント減)、参考までに2025年3月期の東京証券取引所の情報・通信業のROE平均値は、プライム市場が10.6% (同2.3ポイント増)、スタンダード市場が10.8% (同0.7ポイント増)、グロース市場が5.8% (同1.5ポイント減) (日本取引所グループ) となる。

株主還元

収益力強化で、企業成長と株主還元の両立へ

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つと位置付ける一方、さらなる拡大を目指す成長過程にあるため、経営体質の強化及び将来の事業展開のための内部留保の充実に重点を置く方針を取っていたが、足元の業績から株主への利益還元が可能と判断し、2024年9月期に初めて1株当たり10円の期末配当を実施した (配当性向は25.0%)。2025年9月期は、2025年8月12日付で期末配当を1株当たり10円～12.5円の期初予定から、20円へと大幅に引き上げた (配当性向は141.6%)。なお、2026年9月期からは中間配当を計画しており、中間配当10円、期末配当10円～12.5円 (年間で20円～22.5円) を予想している。

また、配当以外の株主還元策となる自社株買いについても2023年9月期以降加速しており、2025年9月期には521,200株、305,894,900円の自社株買いを実施した。株主還元はもちろんだが、新KGI「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」を意識した、2025年9月期の利益低迷に伴うROE下支えの動きもあると弊社では見ている。2026年9月期は、売上高30億円台の回復とともに利益増加を計画しており、早期戦力化した人材による業績寄与が進む見通しもあることから、収益力の強化による株主還元とROE向上、結果として同社が決算補足資料に明示する「稼ぐ力の増強」と「株式価値向上」の同時実現に注目したい。

株主還元

投資家に企業理解を深めてもらい、中長期的に株式を保有してもらうことを目的として、毎年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された株主を対象とする株主優待制度も導入している。新KGI策定に伴い2025年9月期からは、配当金などを中心に株主還元する方針に変更し、保有株式数にかかわらず100株以上保有する株主に対して一律で「QUOカード500円分、特製カレンダー1冊」を贈呈する。なお、優待内容は今後変更される可能性がある（毎年8月頃に優待内容について開示）。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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