

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

DAIKO XTECH

8023 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月29日 (水)

執筆：客員アナリスト

西村 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Nishimura**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 会社沿革	03
3. 競争優位性	04
■ 事業概要	06
1. サービス領域	06
2. 事業構成と成長モデル	07
3. 事業区分	08
4. ソリューション区分	11
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. 事業区分別動向	12
3. ソリューション区分別動向	13
4. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
● 2027年3月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 長期経営計画CANVAS	15
2. CANVAS ONEの成果	16
3. CANVAS TWOの概要	16
4. CANVAS TWOの進捗	18
■ 株主還元策	20

要約

事業シフトにより、 売上高500億円・営業利益率8.0%への成長軌道を描く

DAIKO XTECH<8023>は、1953年に設立されたITサービス企業である。同社は「未来に問いかけ、価値あるしくみで応える」をグループミッションに掲げ、製造・流通・金融・公共といった幅広い産業の顧客に対して、ITコンサルティングからシステムの設計・開発・運用保守、さらにはネットワーク構築に至るまでをワンストップで提供している。長年の事業運営を通じて培った2万社を超える強固な顧客基盤と豊富な業務知識、すべてを網羅するワンストップ体制、そして2,800社を上回るパートナー網が同社の強みである。さらに、これらを土台とした高い提案力や多角的なソリューション展開も特長となっている。現在、同社は2031年3月期を最終年度とする長期経営計画「CANVAS (キャンバス)」の推進に注力しており、売上高500億円、営業利益率8.0%の達成に向けて、高収益な事業ポートフォリオへの転換を推し進めている。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.4%減の42,500百万円、営業利益が同21.0%減の1,903百万円、経常利益が同20.2%減の1,991百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.3%減の1,442百万円で着地した。売上高は、ソフトウェアソリューションへの事業シフトを企図してハードウェア販売などを抑制したことから減収となったものの、事業シフトに伴う収益性の向上により、一部の案件において発生したプロジェクトロスによる追加原価を吸収し、売上総利益は前期比1.3%増となった。これにより、売上総利益率は前期の24.7%から25.1%へと上昇した。一方で、研究開発や人的資本、採用強化といった投資費用の増加に伴い、販管費が膨らんだため、営業利益率は前期の5.6%から4.5%へと低下した。なお、刷新需要を捉えたモダン化ソリューション案件やストックビジネスが順調に伸長したことにより、受注高は前期比2.1%増、受注残高は同6.9%増となるなど、今後の業績に向けて堅調に推移している。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.4%増の43,500百万円、営業利益が同36.6%増の2,600百万円、経常利益が同34.6%増の2,680百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.3%増の1,750百万円を見込んでいる。重点ソリューション領域においては、インダストリーソリューションやペーパーレスソリューションなどを中心に、引き続き自社ソリューションの強化と市場シェアの拡大に取り組む。一方、コアビジネス領域では、利益率の高いソフトウェアソリューションへの構造転換と、安定した収益基盤となるストックビジネスのさらなる拡大を推し進める計画である。また、人的投資の側面では、上流工程を担うことができる高度なスキルを持ったエンジニアの採用及び育成に注力する。財務面においては、既存事業とのシナジー効果を重視したM&A戦略を軸に、成長に向けた投資を着実に推進していく方針である。

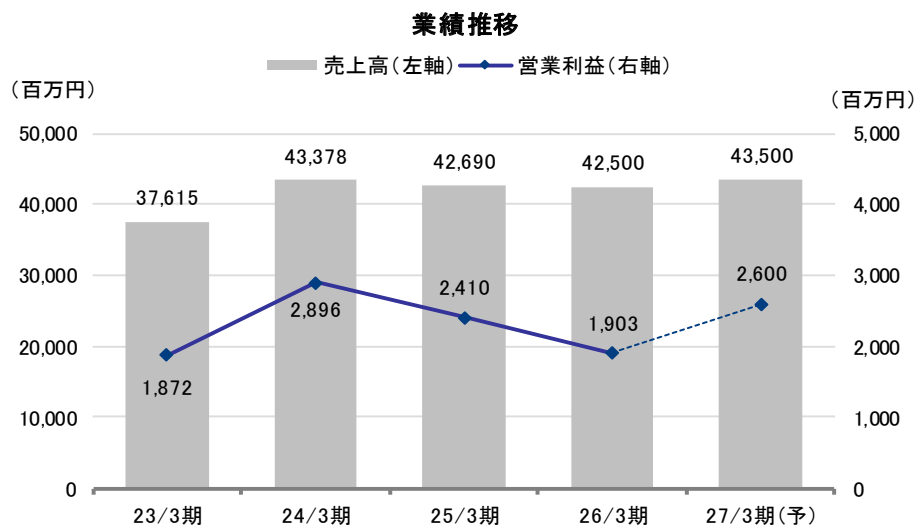
要約

3. 成長戦略

同社は2030年ビジョンの実現に向け、長期経営計画CANVASを策定している。全体を3つのフェーズに分け、最終年度となる2031年3月期には、売上高500億円、営業利益率8.0%という業績目標の達成を掲げている。最初のフェーズであるCANVAS ONE(最終年度2025年3月期)では、戦略的注力領域である「重点ソリューション」とストックビジネスが拡大した。その結果、売上高及び利益がともに計画を上回り、事業構造改革に向けた強固な基盤が整備された。これを受け継ぐ第2フェーズCANVAS TWOは、基本方針に「深化と革新」を掲げ、さらなる推進を図る変革期と位置付けられている。2028年3月期における業績目標として、売上高450億円、営業利益率6.7%、当期純利益20.5億円、ROE(自己資本利益率)13.0%以上を設定している。具体的には、モダナイゼーションビジネスの強化やシステム運用・サポートビジネスの拡大などを通じて、収益基盤を支える「コアビジネス」の高付加価値化を進めていく。同時に、インダストリーソリューションやペーパーレスソリューションをはじめとする重点ソリューションを成長領域として強化し、高収益型事業ポートフォリオへの転換をけん引する。さらに、M&Aを中心とした成長投資や専門人材の育成・獲得にも注力し、経営基盤のさらなる強化を推進する計画である。

Key Points

- ・ 2026年3月期は一過性のプロジェクトロスの発生により減収減益となったものの、事業シフトは進展
- ・ 2027年3月期は重点ソリューションとストックビジネスの拡大により、増収増益を見込む
- ・ 高収益型事業ポートフォリオへの転換を進め、2031年3月期には売上高500億円、営業利益率8.0%を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

顧客の「共創型パートナー」として次なる成長へ

1. 会社概要

同社は「未来に問いかけ、価値あるしくみで応える」というグループミッションを掲げ、情報通信技術を通じて顧客の課題解決を支援するITサービス企業である。製造・流通・金融・公共など多岐にわたる業種に対し、ITコンサルティングからシステムの設計・開発・運用保守、さらにはネットワーク構築に至るまでをワンストップで提供している。同社の使命は、単なるシステム構築にとどまることなく、顧客のビジネスに変革をもたらす「価値あるしくみ」をデザインし、具現化することにある。現在は、2030年に向けたビジョンステートメントとして、CANVAS2030ビジョン「新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業へ～Be Challenging, Be Colorful～」を策定している。この方針のもと、顧客に寄り添う「伴走」と未来へ導く「先導」を両立させ、新たな価値とともに創り上げる「共創型パートナー」への進化を目指している。また、経営の根幹には「五方良し経営」（社員、パートナー、顧客、地域社会、株主）というバリューを据えており、すべてのステークホルダーに対する循環的な価値提供を重視している。こうした取り組みが評価され、2022年2月には「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞の審査委員会特別賞を受賞した。

2. 会社沿革

同社は1953年12月1日、通信産業を大きく興すことで日本の復興に貢献するという強い思いから、大興通信工業（株）として設立された。1956年4月には大和証券（株）（現 大和証券グループ本社<8601>）の資本参加を受け入れ、1964年4月には富士通信機製造（株）（現 富士通<6702>）と特約店契約を締結するなど、着実に事業基盤を構築していった。その後、1974年1月に商号を大興電子通信（株）へと変更し、1988年には旧通商産業省認定のシステムインテグレータ登録を完了した。

1998年以降は、（株）大和ソフトウェアリサーチ（現（株）DSR）や大興ビジネス（株）（現 DAIKO NEXT LINK（株））、（株）アイデスなど、事業領域の補完及び拡大を目的とした子会社化を次々と進め、現在のグループ体制を整備した。2022年4月には、2031年3月期を最終年度とする長期経営計画CANVASを始動させ、事業構造変革のための挑戦期へと移行している。3年間の挑戦期を経てその後の変革期に至るまで、IoT新規事業を支援する（株）CAMI&Co.（現（株）ディアンド）、会計システム開発の（株）ベルテックス、自動車部品サプライヤー向け統合生産管理パッケージ開発のブリットアプリケーション（株）などをM&Aによって子会社化し、インオーガニックな成長を加速させている。

2025年4月1日には、「新たな価値提供への挑戦」という強い意思を込め、商号をDAIKO XTECH（株）へと変更した。この新たな社名には、創業当時の思いや理念の継承を表す「DAIKO（大きく興す）」という呼称に、未知数や未来を象徴する「X」と技術「TECH」が組み合わされている。ここには、「100年企業」の実現を目指し、挑戦と変化を恐れずに成長を続けるという同社の不退転の決意が込められている。

会社概要

なお、同社は1986年に株式を日本証券業協会へ店頭登録した後、1990年12月に東京証券取引所市場第二部に上場した。2022年4月の東京証券取引所による市場区分の見直しに伴いスタンダード市場へと移行し、現在は富士通を筆頭株主とするITサービス企業として事業基盤を築いている。

沿革

年月	主な沿革
1953年12月	大興通信工業(株)として設立
1956年 4月	大和証券(株)(現(株)大和証券グループ本社)の資本参加、受入れ
1964年 4月	富士通信機製造(株)(現 富士通(株))と特約店契約を締結
1974年 1月	大興電子通信(株)に商号変更
1986年11月	株式を日本証券業協会に店頭登録
1988年 8月	通商産業省認定システムインテグレータ登録
1990年12月	東京証券取引所市場第二部に上場
1998年12月	大興テクノサービス(株)(現 DAIKO NEXT LINK(株))を子会社化
2000年 4月	(株)大和ソフトウェアリサーチ(現(株)DSR)を関連会社化(現 連結子会社)
2001年 2月	大興ビジネス(株)(現 DAIKO NEXT LINK(株))を子会社化(現 連結子会社)
2017年 6月	(株)AppGuard Marketingを新設(現 連結子会社)
2018年 4月	DAIKO GLOBAL MARKETING CO.,LTD.を新設
2019年 2月	大和ソフトウェアリサーチを株式の追加取得により子会社化(現 連結子会社) (株)アイデスを子会社化(現 連結子会社)
2019年11月	大協電子通信(株)(現 ディ・ネットワークス(株))を子会社化(現 連結子会社)
2022年 2月	「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞の審査員会特別賞を受賞
2022年 4月	長期経営計画「CANVAS」及び中期経営計画「CANVAS ONE」を公表 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第二部からスタンダード市場へ移行 名古屋総合システム(株)を子会社化(現 連結子会社)
2022年12月	(株)CAMI&Co.(現(株)ディアンド)を子会社化(現 連結子会社)
2023年 5月	(株)ベルテックスを子会社化(現 連結子会社)
2025年 4月	DAIKO XTECH(株)に商号変更 中期経営計画「CANVAS TWO」を公表
2025年 9月	ブリットアプリケーション(株)を子会社化(現 連結子会社)

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

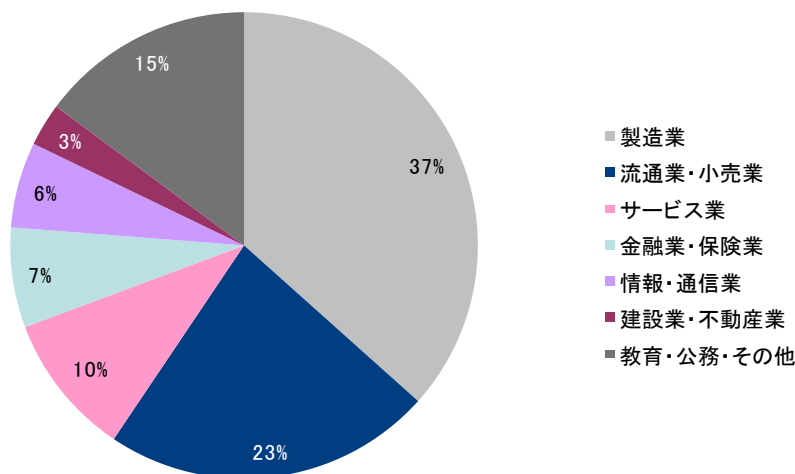
3. 競争優位性

(1) 強固な顧客基盤と長期パートナーシップ

同社は70年以上の歴史と蓄積された業務知識を背景に、2万社を超える顧客とのつながりを持ち、長期的な信頼関係を築いている。顧客構成を見ると、製造業(2026年3月期単体売上高において37%)や流通業・小売業(同23%)を中心に、サービス業、金融・保険業、文教・官公庁、建設・不動産業など、あらゆる業種に対応している。また、年商100億円未満の中堅・中小企業から1,000億円以上の大企業まで幅広い顧客層をカバーしており、それぞれの企業規模に合わせた柔軟な提案を行っている点も大きな特徴である。このように多種多様な業種と規模からなる強固な顧客基盤は、景気変動への耐性を高めるだけでなく、継続的な提案機会を生み出す競争優位性となっている。

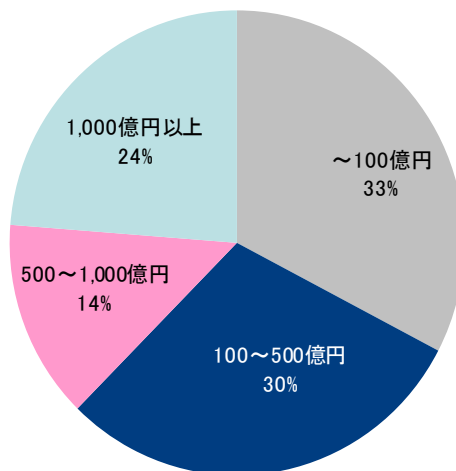
会社概要

業種別顧客構成(2026年3月期単体売上高)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

年商レンジ別顧客構成(2026年3月期単体売上高)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) ワンストップ対応による高い提供価値

同社は、ITコンサルティングからシステム開発、インフラ構築、そして運用・保守に至るまでをワンストップで提供する体制を整えている。この総合力は、グループ全体で蓄積してきた業種・業務別の深いノウハウと、富士通の有力なパートナーでありながら2,800社以上の広範なパートナー基盤を持つマルチベンダー体制によって支えられている。この組み合わせにより、顧客に対して特定のベンダーに縛られない柔軟なソリューション提案が可能となり、それぞれの課題に最も適した解決策を提示できる。この点は、同社が市場で競争優位性を保つうえでの強みと言える。

(3) 重点ソリューションによる差別化

同社のもう1つの強みは、個々の顧客に最適化した業務特化型ソリューションを提供できる体制である。特に製造業や流通業など、同社が歴史的に強みを持つ領域において、現場の課題を深く理解したうえで開発された自社パッケージやパートナーによって開発された業務特化型ソリューションは、汎用的なSIサービスの提供にとどまる競合他社との大きな差別化要因となっている。さらに、顧客とともに課題を定義し、共創型でソリューションを磨き続ける文化が根付いている。これにより、システム導入後の現場定着までを一貫して支援する高い運用力と改善力も兼ね備えている。この「業務に深く入り込む伴走型アプローチ」と「独自性の高い業務パッケージ」の組み合わせこそが、同社の重点ソリューションであり、核心的な強みと言える。

事業概要

顧客のバリューチェーン全体を一気通貫でサポートする 広範なITサービスを提供

1. サービス領域

同社のサービス領域は、企業のバリューチェーン全体を網羅しており、大きく3つのカテゴリに分類できる。

第1に、業界特化型の業務ソリューションである。「製造」領域においては、個別受注生産に特化した製番管理型の生産管理システムによる統合部品表管理の実現やサプライチェーンの可視化を通じた業務高度化を支援するソリューションなどを提供している。「流通」領域では、店舗在庫管理の最適化や倉庫内業務の効率化、仕入から分析までを一元管理するMD（マーチャンダイジング）支援を行うなど、現場の課題を直接的に解決している。

第2に、フロントオフィス及びバックオフィス業務の効率化支援である。「営業」部門へはSFA/CRMによる支援や予測分析などを提供し、「経理・購買」部門へはRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）による事務作業の自動化や請求書発行のシステム化、電子帳簿保存法に対応した契約管理などを推進している。また、「人事」部門に対しては、人材管理システムやeラーニング、給与明細の電子化などを通じて、業務の効率化や人材育成をサポートしている。

第3に、これらを支えるIT基盤の構築である。「インフラ」領域では、免震・落雷対策などのBCP（事業継続計画）対応、LAN/WANネットワークの構築、電話設備の最適化などを行っている。さらに「情報システム」領域として、情報セキュリティの強化、センサーやカメラを活用した設備監視、システム運用・監視の自動化などを提供し、安全で安定したシステム環境を支えている。

DAIKO XTECH | 2026年7月29日 (水)
8023 東証スタンダード市場 | https://www.daiko-xtech.co.jp/ir/

事業概要

サービス領域



出所: 決算説明資料より掲載

2. 事業構成と成長モデル

同社は単一セグメントであるが、成長戦略の軸となる「事業区分」と、提供する商材の属性に基づく「ソリューション区分」という2つの軸をクロスさせたマトリクス構造で事業の構成を整理している。「事業区分」は、収益性や成長性の観点から戦略的に注力する「重点ソリューション」と、収益基盤を担う「コアビジネス」の2つからなる。コアビジネスが持つ2万社を超える膨大な既存顧客に対して、成長ドライバーとなる重点ソリューションの商材をクロスセルすることで利益率の向上を図る。その一方で、重点ソリューションの販売によって新たに獲得した顧客に対し、コアビジネスのサービスをクロスセルして収益の最大化を目指している。このような循環的なビジネスモデルを推進することによって、同社は継続的な企業価値の向上を実現している。

重点ソリューションとコアビジネスのクロスセルによる成長モデル

重点ソリューションを起点に新規顧客を獲得し、コアビジネスのクロスセルによりLTV※を最大化

※LTV(Life Time Value: 顧客生涯価値)



コアビジネスの顧客基盤である「2万社」に対して、高成長・高粗利の自社ソリューションをクロスセルしていくことで、利益率の向上を図る

出所: 決算説明資料より掲載

事業概要

付加価値の高い業務特化型ソリューションを提供

3. 事業区分

(1) 重点ソリューション

同社が企画開発や市場戦略の機能を持ち、同社のエンジニアが付加価値を付けることが可能で、戦略的に育成・拡販を行う領域である。また、自社ソリューションやエンジニアが付加価値を付けたサービスが含まれ、高い収益性が期待できる。

重点ソリューションは、成長フェーズに応じてさらに「既存ソリューション領域」と「シン・ビジネス領域」の2つに分類され、自社ソリューションを中心に展開している。同社は重点ソリューションの推進に向けて、営業やSEなど一部の人員を集約し、ビジネスクエスト本部内に製販一体のチームを構築している。なお、同社の自社ソリューションは、2025年9月にM&Aによって獲得した「BULiT Application AS(ブリットアプリケーションエーエス)」改め「D-PaSS(ディーパス)」が加わったことで、現在は8製品のラインナップとなっている。

自社ソリューション8製品

ソリューション分野	製品名	概要・主な特徴
インダストリー	rBOM	部品表を中心に「モノと情報」の一元化・共有化・リアルタイム化を実現するハイブリッド型販売・生産管理ソリューション
	D-PaSS	自動車業界特有の業務や商習慣に対応する自動車部品サプライヤー向け生産管理システム(旧 BULiT Application AS)
業務	i-Compass	給与明細の電子配信や人事考課、年末調整の申告などをWeb上で行えるクラウドサービス
ペーパーレス	PROCURE SUITE	「都度購買」「カタログ購買」「請求書実績払い」など、多様な購買方法に対応した調達支援システム
	EdiGate/POST	仕入先とのEDIを低コスト・短納期で実現するクラウド型「WEB-EDI」サービス
	EdiGate DX-Pless	電子データ交換機能とBPOサービスを活用したデジタル化機能をセットにした統合ペーパーレスサービス
	DD-CONNECT	契約書の電子化や見積書・請求書等のペーパーレス化を実現する電子契約サービス
ERP (シン・ビジネス領域)	D-Ever flex	全社のデータを一元的に管理し、業務の見える化と迅速な意思決定を支援するERPシステム

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

a) 既存ソリューション領域

インダストリー、業務、セキュリティ、ペーパーレスの4つのソリューション分野に区分されており、差別化が可能なサービスやエンジニアの専門性による付加価値の高いサービスが含まれる。

事業概要

(インダストリーソリューション分野)

製造業向けには、部品表 (BOM) を基盤に「モノと情報」を一元管理するハイブリッド型生産管理システム「rBOM」を提供しており、200社超の利用実績がある。設計から製造、販売までを一括管理できる点が特長であり、統合BOMによるリードタイムの短縮やPDM (製品情報管理) 連携による運用負荷の軽減、運用コストの削減を実現している。さらにこの分野においては、2025年9月のM&Aによって獲得した自動車部品サプライヤー向け統合生産管理パッケージ「BULiT Application AS (現 D-PaSS)」をラインナップに加えている。これにより、モビリティ業界特有の生産管理課題に対して、より高い付加価値を提供できる体制が整っている。

(業務ソリューション分野)

業務ソリューション分野では、会計や人事給与のソリューションを提供している。これらは最新の制度改正への対応にとどまらず、最新の業務トレンドを取り込むことで、顧客の業務効率化と価値創造を支援している。会計ソリューション分野においては、新リース会計基準への対応として、国際会計基準の改定に伴うリース取引の適正な会計処理を実現している。同時に、企業の開示義務に対応したソリューションを提供することで、顧客のコンプライアンス体制を強化している。また、企業の財務状況や取引の透明性を高めるための会計情報の可視化を推進し、経営判断の質を向上させるサポートも行っている。人事給与ソリューション分野では、Web給与明細や年末調整業務などを電子化するクラウドサービス「i-Compass」を展開しており、既に約790社、82万IDに及ぶ利用実績を持つ。このサービスは、従来の紙の明細をパソコンやモバイル端末で閲覧できるようにするものであり、既存のレイアウトのまま画面表示できる柔軟性を備えている。これにより、用紙や印刷作業の削減、さらには配布業務の大幅な効率化を支援している。さらに、多様化する働き方や人材管理に対応し、従業員のスキルやパフォーマンス情報を活用した人的資本の経営戦略を支援するサービスも提供している。加えて、労働安全衛生法の改正に伴うストレスチェック制度の義務化に対応した人事評価・管理システムを提供しており、従業員の健康管理を効率的にサポートする体制も整えている。

(セキュリティソリューション分野)

顧客の情報資産を守るため、同社は情報セキュリティを強化するための包括的なセキュリティソリューションを提供している。あわせて、各業界のガイドラインに準拠した形でセキュリティアドバイザリ活動を推進している。特に、現代の高度化・複雑化するサイバー攻撃に対応するためのエンドポイントセキュリティに注力しており、パソコンやサーバーにおける不審な動作をリアルタイムで検知し、迅速な対応を可能にするソリューションを展開している。具体的には、ゼロトラスト型エンドポイントセキュリティ製品である「AppGuard (アップガード)」を中心に、専門家によるITコンサルティングサービスを組み合わせた多層的な対策を提供している。「AppGuard」は、従来のウイルス定義ファイルに依存することなく、OSに対して有害な挙動を直接検知して攻撃を事前にブロックする特許技術を備えている。これにより、従来の対策では防ぎきれなかった未知のマルウェアに対しても、高い防御力を発揮する点が大きな特徴である。また、機密情報の漏洩防止を目的とした高度な暗号化技術を導入している。情報資産の保護と企業のコンプライアンス対応を強力にサポートすることで、内部からの漏洩や外部攻撃によるリスクを低減するファイル・データベースの暗号化を実現している。さらに、セキュアなクラウドアクセスとネットワークの一体化を叶えるSASE (Secure Access Service Edge) と、多層的な脅威管理を行うUTM (Unified Threat Management) を組み合わせた「SASE + UTM」ソリューションにより、柔軟かつ高度なセキュリティをクラウドベースで提供することが可能となり、働き方の多様化やテレワーク需要にも柔軟に対応している。

事業概要

(ペーパーレスソリューション分野)

企業間取引や社内業務のデジタル化を推進する製品群として、同社は複数のソリューションを展開している。まず、調達支援システムである「PROCURESUITE」は、購買情報の一元化と可視化を通じて、業務負荷や非効率を解消するものである。既に約100社が導入しており、顧客企業がつながるサプライヤー数は約15,000社に達している。高い技術力を持つ協力企業からのOEM提供を受けてラインナップを拡充しており、今後の導入企業数のさらなる増加が期待されている。また、クラウド型Web-EDI (電子データ交換) サービス「EdiGate POST」は、注文書の発行や納期回答といった一連の業務を効率化するソリューションである。こちらは約200社に利用されており、紐づくサプライヤー数は約31,600社に上る。このほかにも、電子帳簿保存法に対応した文書管理システム「EdiGate DX-Pless」や契約書の作成・承認・保管にいたるプロセスを電子化する「DD-CONNECT」も提供している。同社はこれらのラインナップを通じて、企業のペーパーレス化と業務効率化を総合的に支援している。

b) シン・ビジネス領域

新たな成長ドライバーの創出を目指す新規ビジネス領域であり、企業の基幹業務、人的資本、働き方改革、DXといった幅広い経営課題に対応するソリューションの育成を進めている。

(ERP分野)

業種を問わず企業の基幹業務の効率化を支援するため、同社はSaaS型ERP「D-Ever flex」を提供している。「D-Ever flex」は、業種モデルと業務モジュールを柔軟に組み合わせられる点が大きな特徴であり、短期間での導入と企業ごとに最適化されたシステム構築を同時に実現する。また、「D-Ever flex」は韓国を中心にグローバル12ヶ国で3,000社を超える豊富な導入実績を持つERPサービスをベースに開発されている。そのため、日本国内の商習慣への対応はもちろんのこと、多言語や多通貨にも標準で対応しており、海外拠点を含めたグローバル運用への適合性も高い。

(HR分野)

HR分野では、組織活性化と人的資本強化を支援する「i-CompassTB (アイコンパスティービー)」を展開している。「i-CompassTB」は、エニアグラム理論を活用して個々の性格傾向やチーム状態を可視化し、自己理解・他者理解の促進を支援する。また、1on1支援やチーム診断などを通じて、コミュニケーション改善、エンゲージメント向上の後押しなども行う。

上記に加え、同社はDX推進における支援、IT戦略支援や業務改革などのITコンサルティング機能、そしてデータの収集・可視化・分析を通じた業務最適化支援についても、取り組み拡大に向けて体制を強化中である。

(2) コアビジネス

重点ソリューションに分類されない、同社のすべての商材がコアビジネスとなる。これは主に同社の収益基盤を支えてきた事業領域であり、具体的には顧客の基幹システムや業務システムの受託開発及びそれに伴うハードウェア販売などが含まれる。近年は、企業のIT投資マインドの変化に伴い、基幹システムのモダナイゼーションや業務自動化・効率化のニーズが高まっており、これらに対応する受託開発案件が伸長している。必ずしも粗利益率が高いわけではないが、受託開発は顧客の業務やシステムに対する深い理解を促進し、高いリピート率を維持する源泉となっている。また、ここでの顧客接点は、重点ソリューションを提案する機会を見出す契機としても機能している。さらに、同社の安定的な収益を支えるシステム運用・サポートビジネスといったリカーリングビジネスも、コアビジネスにおける重要なサービスである。

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.

事業概要

なお、ハードウェアの販売については、収益性の観点から付加価値型ビジネスへとシフトしており、現在は重点ソリューションの提案につながる案件を中心に取り組む方針としている。

4. ソリューション区分

(1) プロダクトソリューション

パソコン、サーバー、ネットワーク機器などのハードウェア販売に加え、他社製ソフトウェアや自社ソリューションのライセンス販売が含まれる。また、納入した機器の保守サービスもこの区分に計上される。

(2) ソフトウェアソリューション

オンプレミスを中心としたシステム開発(受託開発)や重点ソリューション導入時における要件定義、カスタマイズ、アドオン開発などのエンジニアリング役務が含まれる。なお、1つの案件であっても、ソフトウェアのライセンス販売部分は「プロダクトソリューション」に計上され、その導入や構築にかかる役務部分は本区分に計上される仕組みとなっている。また、クラウドサービスの利用料などのストックビジネスも本区分に含まれており、安定的な売上基盤となっている。

(3) ネットワークソリューション

通信工事、電気工事、PBX(構内交換機)関連工事、ネットワークインフラの構築などが含まれる。近年は、高付加価値な直接取引の案件に注力することにより、単に売上規模を追うのではなく、粗利率の改善を重視する方針へと転換している。

業績動向

一過性のプロジェクトロスにより減収減益も、事業シフトによる効果で粗利率は上昇

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.4%減の42,500百万円、営業利益が同21.0%減の1,903百万円、経常利益が同20.2%減の1,991百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.3%減の1,442百万円となった。販売面においては、利益率の低いハードウェア販売の抑制やネットワーク工事の減少により減収となった。一方で、同社が注力する既存システムの刷新需要(モダナイゼーション案件)やストックビジネスを中心にソフトウェアソリューションが伸長した。これにより、受注高は前期比2.1%増の43,167百万円、受注残高は同6.9%増の10,351百万円となり、将来の業績へつながる先行指標は堅調な推移を示している。

業績動向

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	42,690	-	42,500	-	-189	-0.4%
売上原価	32,134	75.3%	31,811	74.9%	-322	-1.0%
売上総利益	10,556	24.7%	10,688	25.1%	132	1.3%
販管費	8,145	19.1%	8,784	20.7%	639	7.8%
営業利益	2,410	5.6%	1,903	4.5%	-506	-21.0%
経常利益	2,495	5.8%	1,991	4.7%	-504	-20.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,683	3.9%	1,442	3.4%	-240	-14.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益は前期比1.3%増の10,688百万円となり、売上総利益率は前期の24.7%から25.1%へと上昇した。モダナイゼーションの一部大型案件における手戻りや追加開発といったプロジェクトロスによる追加原価があったものの、ソフトウェアソリューションへの事業シフトによる収益性の向上がそのコスト増を上回り、売上総利益の増益と売上総利益率の改善に寄与した。一方、販管費が8,784百万円と前期比で7.8%の増加となり、営業利益率は前期の5.6%から4.5%へと低下した。販管費の増加は、自社ソリューションの研究開発費、人的資本への投資(処遇改善や教育投資)に加え、採用強化による人員増といった投資費用の増加による。

ソフトウェアソリューションへの事業シフトと ストックビジネスへの転換は順調に進展

2. 事業区分別動向

(1) 重点ソリューション

2026年3月期の売上高は9,142百万円(前期比3.9%増)、受注高は8,872百万円(同0.4%減)、売上総利益は3,051百万円(同0.4%減)となった。文書管理システム「EdiGate DX-Pless」などのペーパーレスソリューションや生産管理システム「rBOM」といったインダストリーソリューションが堅調に伸び増収となった。これまで、ペーパーレスソリューションやインダストリーソリューションの引き合いは電子化・効率化を先行して進める大企業を中心だったが、その流れが中堅・中小企業へと波及し始めており、大企業のみならず中堅・中小企業に強みを持つ同社の顧客力バレッジの広さが功を奏した。本社エリアにおいて製販一体体制への移行に伴う一時的な立ち上がりの影響を受け、受注高はほぼ前年並みにとどまったが、その後、組織の定着が進んだことで、2026年3月期第4四半期には本社エリアの受注も回復した。

(2) コアビジネス

2026年3月期の売上高は33,357百万円(前期比1.6%減)、受注高は34,295百万円(同2.7%増)、売上総利益は7,637百万円(同1.9%増)となった。ハードウェア販売の抑制方針により減収となったが、モダナイゼーション案件やストックビジネスを中心にソフトウェアソリューションが堅調に推移した結果、受注高に関しては前期を上回る実績となった。さらに、ビジネスシフトを通じた収益性の向上により、売上総利益も増加した。

3. ソリューション区分別動向

(1) プロダクトソリューション

売上高は17,457百万円(前期比6.6%減)、受注高は17,746百万円(同0.7%減)、売上総利益は3,394百万円(同0.8%減)となった。売り切り型のハードウェア販売を抑制する戦略を進めたことによるもので、減収は計画どおりである。一方で、ストックビジネスである保守サービスは稼働資産の積み上げにより堅調な推移を示した。

(2) ソフトウェアソリューション

売上高は22,191百万円(前期比6.8%増)、受注高は22,516百万円(同5.1%増)、売上総利益は6,435百万円(同4.2%増)となり、業績をけん引した。モダナイゼーション案件の需要に加え、クラウド利用やシステムサポートなどのストックビジネスが堅調であった。ソフトウェアソリューションにおいては、ストックビジネスは売上の約50%を占めるまでに成長している。また、既存顧客との長期的な関係の構築による更新需要も、好調な売上を下支えしている。

(3) ネットワークソリューション

売上高は2,851百万円(前期比11.7%減)、受注高は2,905百万円(同3.3%減)、売上総利益は858百万円(同10.6%減)となった。売上高、受注残高とも減少しているが、プライム案件(直接取引案件)に注力する方針を徹底したことにより、粗利率はやや改善している。重点ソリューションにまたがるIoTやトータルオフィスサービスなどの分野に注力している。

4. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,197百万円増加の28,038百万円となった。現金及び預金が2,476百万円減少したが、売掛金561百万円の増加、有価証券1,999百万円の増加、前払費用828百万円の増加などにより、流動資産が1,144百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比165百万円増加の14,285百万円となった。主に、短期借入金の470百万円減少のほか、契約負債の788百万円増加によるものである。純資産合計は、前期末比1,032百万円増加の13,753百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の808百万円増加、その他有価証券評価差額金の162百万円増加が主な要因である。

経営指標では、主に短期借入金の減少とその他有価証券評価差額金の増加により、安全性の指標である自己資本比率は47.2%から49.1%へと上昇、財務基盤はさらに強化された。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	21,490	22,635	1,144
現金及び預金	8,464	5,987	-2,476
売掛金	7,822	8,383	561
有価証券	1,999	3,999	1,999
前払費用	1,131	1,959	828
固定資産	5,350	5,403	53
資産合計	26,840	28,038	1,197
流動負債	9,712	10,078	365
契約負債	1,339	2,127	788
固定負債	4,407	4,206	-200
負債合計	14,120	14,285	165
株主資本	11,399	12,187	788
利益剰余金	10,057	10,866	808
その他の包括的利益累計額	1,266	1,565	299
その他有価証券評価差額金	1,243	1,406	162
純資産合計	12,720	13,753	1,032
<安全性>			
自己資本比率	47.2%	49.1%	1.9pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

重点ソリューションとストックビジネスの拡大により、 2027年3月期は増収増益を計画

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.4%増の43,500百万円、営業利益が同36.6%増の2,600百万円、経常利益が同34.6%増の2,680百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.3%増の1,750百万円の見通しである。

2027年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	42,500	-	43,500	-	1,000	2.4%
営業利益	1,903	4.5%	2,600	6.0%	697	36.6%
経常利益	1,991	4.7%	2,680	6.2%	689	34.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,442	3.4%	1,750	4.0%	308	21.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

今後の見通し

重点ソリューション領域においては、好調な生産管理システム「rBOM」やペーパーレスソリューションなどを中心に、引き続き自社ソリューションの強化とシェア拡大に取り組む。特に、自社パッケージ「新PROCURESUITE」については、技術力の高い協力企業からOEM提供を受けてラインナップを拡充した最新版を既に市場へ投入しており、企業規模の大きな顧客層への販売拡大が見込まれる。さらに、M&Aによって取得したトヨタ生産方式(かんぱん生産)に対応した生産管理システム「D-PaSS」も旺盛な需要に支えられており、今後の売上寄与が期待される。コアビジネスにおいても、利益率の高いソフトウェアソリューションへの一層の事業シフトを推進すると同時に、安定的な収益基盤を確固たるものにするため、システム運用・サポートビジネスのさらなる伸長を図る。また、2026年3月期に発生した想定外のプロジェクトロスをも未然に防ぐべく、PM(プロジェクトマネージャー)※1の教育やPMO(プロジェクトマネジメントオフィス)※2の機能強化を進め、徹底したモニタリング体制を整備する構えである。人的投資の面では、生成AIの進展を背景に、エンジニア人員の量的な拡大から高いスキルを持ち上流工程を担えるエンジニア人材の採用・育成へと舵を切る。財務面においては、規律ある投資を徹底し、高値づかみを避けながらも、シナジー効果を重視したM&A戦略を推進していく方針である。

※1 プロジェクト全体の品質・予算・納期を管理し、事業の利益創出をけん引する責任者。

※2 成功と収益性の最大化を目指し、プロジェクトを横断管理する専門組織。

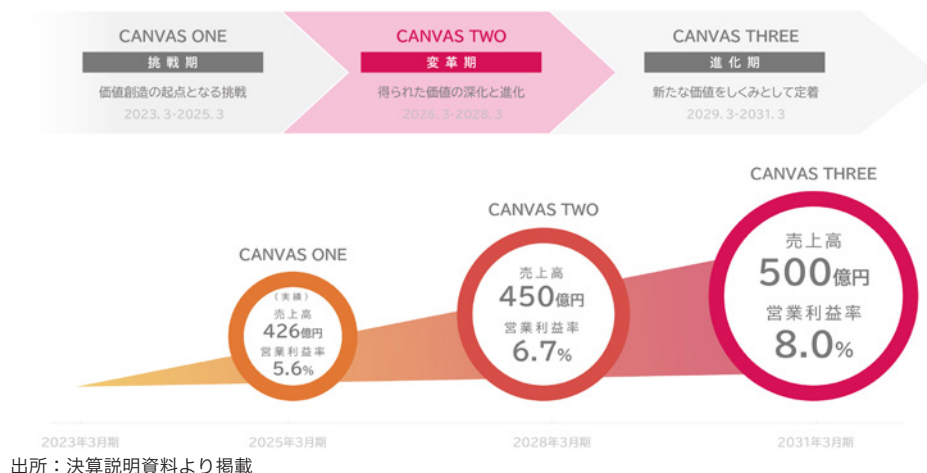
■ 中長期の成長戦略

高収益型事業ポートフォリオへの転換を進め、 売上高500億円・営業利益率8.0%を目指す

1. 長期経営計画CANVAS

同社は、2030年ビジョンステートメント「新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業へ」の実現を目標に、長期経営計画CANVASを策定している。計画はCANVAS ONE(挑戦期)、CANVAS TWO(変革期)、CANVAS THREE(進化期)の3段階で構成され、2031年3月期の業績目標として売上高500億円、営業利益率8.0%の達成を掲げる。

長期経営計画CANVAS



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. CANVAS ONEの成果

中期経営計画CANVAS ONE (2023年3月期～2025年3月期) では、収益基盤の強化と新規領域の創出を主眼に置き、売上高426億円 (目標410億円)、営業利益24億円 (同22億円) を確保した。重点ソリューションとストックビジネスの拡大が収益力の向上に寄与し、営業利益率は2022年3月期の4.4%から5.6%に改善した。SaaS型ERP「D-Ever flex」及びチーム力向上ソリューション「i-CompassTB」の事業化、IoT・ITコンサルティング領域の強化を目的としたCAMI&Co. (現 ディアンド) の買収は、新領域育成の布石として評価できる。また、プロジェクトロス管理の整備や公共分野のSEリソースを民需にシフトする施策を通じ、コアビジネスの収益性が持続的に改善した。加えて、教育体系・評価制度の整備として同社の競争力の源泉であるプロフェッショナル人材育成やグループ企業理念体系の再定義を行ったことで、グループ文化の統合が進んだ。

これらの結果、重点ソリューションの受注額は2022年3月期の58億円からCANVAS ONE最終年度の2025年3月期には88億円 (いずれも単体) へと拡大した。事業変革を進めるうえで必要な基盤が形成されたと言える。

コアビジネスの高付加価値化と重点ソリューションの強化が進展

3. CANVAS TWOの概要

(1) CANVAS TWOの目標

中期経営計画CANVAS TWO (2026年3月期～2028年3月期) は、CANVAS ONEで得られた価値の深化と事業構造の変革を進めるフェーズであり、2028年3月期に売上高450億円、営業利益率6.7%、当期純利益20.5億円、ROE13.0%以上を業績目標として掲げている。具体的な施策としては、「コアビジネスの高付加価値化」と「重点ソリューションの育成」を中心に据えた事業戦略と、「財務戦略」と「人材戦略」の実行による経営基盤強化を進める。

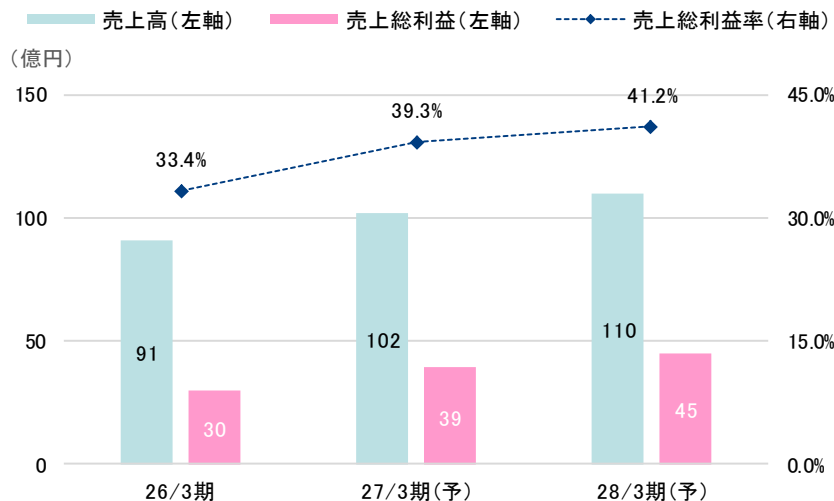
(2) CANVAS TWOの事業戦略

a) 重点ソリューション

中期経営計画CANVAS TWOにおいて、重点ソリューションは2028年3月期に売上高110億円、売上総利益45億円、売上総利益率41.2%という数値目標を掲げている。戦略の中核は、自社ソリューションを中心にプロダクトライフサイクルを構築し、売上高及び収益性の向上を図ることにある。既存ソリューション領域では、生産管理システム「rBOM」や調達支援システム「PROCURESUITE」などの自社ソリューションを基盤に、顧客価値提供と市場ニーズを踏まえた継続的な事業展開を進めていく。一方、シン・ビジネス領域では、「D-Ever flex」及び「i-CompassTB」を中心とした事業拡大を専門組織の設置によって強化する。さらに、経営層や部門における課題やニーズをデータ分析などで整理したうえで、システム導入 (設計・開発・運用) を支援するITコンサルティング機能を拡充することで、成長を加速させる。

中長期の成長戦略

重点ソリューションの数値目標

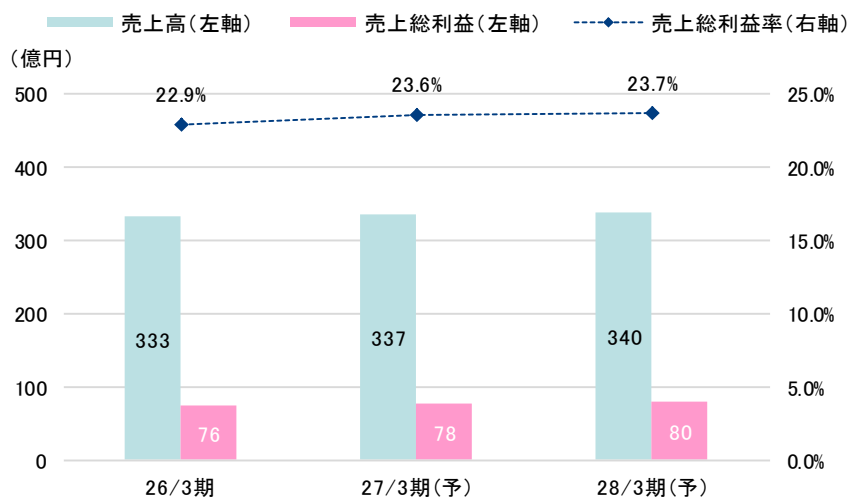


出所：中期経営計画、決算説明資料よりフィスコ作成

b) コアビジネス

中期経営計画CANVAS TWOにおいて、コアビジネスは2028年3月期に売上高340億円、売上総利益80億円、売上総利益率23.7%という数値目標を掲げている。この目標達成に向け、ソフトウェアサービスに経営資源を投入し、売上総利益率を引き上げる方針だ。具体的には、同社の強みと顧客ニーズが一致するモダナイゼーション、製造・流通、保険・共済、サポートビジネスの4領域に注力し、開発・保守を含むリカーリングビジネスを拡大することで、粗利率を向上させる。一方、ハードウェアサービスは売り切り型で利益率の低い分野であることから長期的価値が期待できる案件に選択的に集中し、ネットワークサービスは顧客ニーズが継続的に発生する分野として安定価値を提供していく。

コアビジネスの数値目標



出所：中期経営計画、決算説明資料よりフィスコ作成

(3) CANVAS TWOにおける経営基盤強化

a) 財務戦略

財務戦略においては、成長投資と財務健全性の両立を図りつつ、中長期的に安定したキャッシュ創出力の強化を目指している。特にM&Aを中心とした積極的な成長投資の推進を戦略の核に据え、計画期間中のキャピタルアロケーションとして、3年間累計で約90億円の成長投資枠を設定した。このうち約60億円から70億円をM&A予算に充当し、重点ソリューション領域における新たなソリューションや新技術、新分野の獲得につながる企業をはじめ、コアビジネス領域においてシステムエンジニアの生産力増強に寄与する企業を具体的なターゲットとして定めている。また、残る約20億円から30億円の投資枠については、重点ソリューション領域のさらなる拡充やシン・ビジネス領域の研究開発、そしてこれらを支える人財の確保と育成へと戦略的に配分していく方針である。

同社は成長投資を積極的に実施する一方で、自己資本比率50%を目安とした財務健全性の維持を明示しており、財務安全性を損なうことなく事業拡大と投資を同時並行で進める方針である。手元流動性については、月商1.5ヶ月分に相当する約60億円の現預金水準を維持基準として設定し、短期的な資金需要や景気変動に対する耐性を確保している。さらに、政策保有株式に関しては、年度ごとに経済合理性を精査したうえで継続的に縮減していく方針を掲げている。

b) 人財戦略

CANVAS TWOにおける人財戦略は、長期的な成長の実現に不可欠な経営基盤を強化するため、人的資本投資と教育投資を起点に社員と会社の好循環を創出し、生産性及び付加価値の向上を目指すものである。同社はこれらの投資を体系的に推進し、社員の成長とエンゲージメントを高めることで、高付加価値型ビジネスを支える組織力の強化を図っていく。CANVAS2030ビジョンの実現に向けては、インクルーシブな企業文化の醸成や従業員エンゲージメント指標の向上に取り組み、働きがいと生産性が両立する組織運営を進めていく考えである。なお、重点施策の一つである「SEを中心とした現場人財の採用・確保」については、近年の生成AIの進化を鑑み、単なる量的な拡大を追うのではなく、高いスキルを持ち上流工程を担えるエンジニア人財の採用と育成に、よりフォーカスをあてていく方針である。

4. CANVAS TWOの進捗

2026年3月期は、事業戦略及び経営基盤強化の双方において複数の具体的な施策が進められた。

(1) 事業戦略の進捗

a) コアビジネス

コアビジネスにおいては、付加価値の高いソフトウェアソリューションを中心に伸長させる方針の下、モダナイゼーションビジネスの強化が進展した。製造・流通業向けビジネスでは、量産生産管理やPLM(プロダクト・ライフサイクル・マネジメント)といった業務効率化に関わる領域での強化が図られ、同時に保守サポート領域の拡大も進んだ。モダナイゼーションビジネスに関しては専門組織を設置し、業務効率化と高付加価値化を両立させる体制が整備されている。これにより、コア領域のなかでも特に収益性の高い領域へのリソースシフトが進み、事業構造の質的転換が図られている。また、PMO機能の拡充を通じたプロジェクトマネジメント及びモニタリング体制の強化についても、2026年3月より運用を開始した。

b) 重点ソリューション

既存ソリューション領域では、製品力の強化とシェア拡大への取り組みが着実に進展した。ペーパーレス分野では、協力企業のOEM提供を得て「PROCURESUITE」のラインナップを拡充した。また、2025年9月にM&Aで取得したブリットアプリケーションのトヨタ生産方式(かんぱん生産)に対応した生産管理システム「D-PaSS」は旺盛な引き合いを得ており、拡販が進展中だ。さらに、セキュリティ製品「AppGuard」も、導入需要が非常に高く「半年待ち」の状態が継続している状況である。

シン・ビジネス領域では、ERP、HR、ITコンサルティング、データ活用といった各領域の拡大を目的に専門組織を新設し、伴走型の企画推進体制を構築した。業務分析から構想立案、さらには現場定着までを継続的に支援するITコンサルティング体制が整備され、案件獲得面でも着実に前進している。

(2) 経営基盤強化の進捗**a) 財務戦略**

財務戦略では、3年間累計約90億円(M&A投資・その他戦略投資は約60~70億円)の成長投資を実施する方針のもと、初年度にブリットアプリケーションのM&Aを実施した。同社は、これ以外にも数多くのM&A案件を継続的に検討している。案件のフローは十分にあり、自社ビジネスと大きなシナジーを生み出し、かつ「高値づかみ」や買収後の「のれん負け」を回避できるM&A案件の成約に向けて、経営会議や取締役会での報告・議論を重ねている。また、2026年3月末時点で自己資本比率49.1%、現金及び預金5,987百万円と、成長投資及び株主還元を行いながらも健全性を確保している。

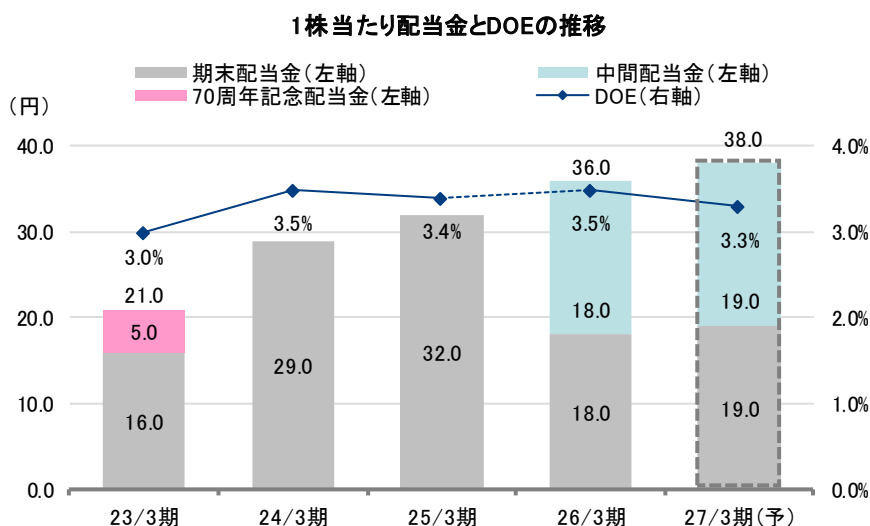
b) 人材戦略

人材獲得競争が激化する「売り手市場」の中にあっても、同社の採用活動は好調に推移しており、2026年3月期は新卒採用で53名、キャリア採用72名が入社している。また、エンジニア人材については、将来的なAI技術による開発工程の代替を見据え、より上流工程を担える高度なスキルを持った人材の採用や育成に取り組んでいる。

株主還元策

2027年3月期も増配を計画

同社の株主還元策は、中長期的な企業価値向上を基軸としつつ、成長投資と株主への利益還元の双方を勘案して決める方針である。配当に関してはDOE3%を目安に、安定的かつ継続的な実施を基本としており、2023年3月期以降の実績ベースのDOEは3～4%の間で着実に推移している。2026年3月期は中間配当金18円、期末配当金18円の年間配当金36円であった。従来は期末一括配当を行っていたが、株主への利益還元機会を拡充するため、2026年3月期より中間配当と期末配当による年2回の配当制度へと移行した。2027年3月期の年間配当金は、前期比2円増配の38円を見込んでいる。なお、同社は2017年3月期に復配して以来、配当水準を据え置いた2021年3月期を除き、すべての期において増配を実現しており、長期にわたる株主還元の姿勢は強固である。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

同社は、剰余金の配当に加えて機動的な自己株式取得を株主還元策の選択肢として位置付けており、財務状況や市場環境を踏まえたうえで適宜実施する方針である。これは資本効率の向上と株主価値の向上をねらった柔軟な還元政策であり、成長投資との最適な配分を図りながら運用される。

安定株主の形成と長期保有インセンティブの強化を図るべく、配当に並ぶ還元手段として、同社は株主優待制度を導入した。毎年9月30日を基準日とし、2027年3月期においても、100株以上を保有する株主を対象に、継続保有期間に応じて1,000円もしくは2,000円分のQUOカードを贈呈する予定である。

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