COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

BeeX

4270　東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026 年 11 月 25 日（水）

執筆：客員アナリスト
水田雅展
FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

要約 01
1. クラウド環境構築・移行、クラウドライセンスリセール、監視・保守運用を展開 01
2. 2027 年 2 月期中間期は先行投資で減益も、売上高は過去最高と順調 01
3. 2027 年 2 月期通期は先行投資で利益横ばいも、売上高は大幅増収・過去最高を見込む 01
4. 事業環境は良好で、2030 年 2 月期売上高 200～220 億円を目指す 02

会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03

事業概要 05
1. 事業概要 05
2. クラウドインテグレーション 07
3. クラウドライセンスリセール 08
4. MSP 09
5. 特徴・強み 10
6. リスク要因・収益特性と課題・対策 11

業績動向 12
1. 2027 年 2 月期中間期連結業績の概要 12
2. サービス別の動向 13
3. 財務の状況 14

今後の見通し 15
● 2027 年 2 月期通期連結業績予想の概要 15

成長戦略 16
1. 事業環境と成長戦略 16
2. 株主還元策 17
3. サステナビリティ経営 17
4. 弊社の視点 18

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.

要約

2027 年 2 月期通期は利益横ばいも、売上高は大幅増収・過去最高を見込む

BeeX<4270>は、DX（Digital Transformation）及びマルチクラウドという 2 つの領域を軸にクラウドソリューション事業を展開している。企業の基幹システムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するクラウドテクノロジーに特化したプロフェッショナル集団であり、サービス区分はクラウドインテグレーション、クラウドライセンスリセール、及び MSP（Managed Service Provider）の 3 つである。

1. クラウド環境構築・移行、クラウドライセンスリセール、監視・保守運用を展開

同社はサービス区分を、マルチクラウド利用コンサルティングや SAP システムを中心にクラウド環境構築・移行サービスを提供するクラウドインテグレーション、AWS・Azure・Google Cloud のクラウドライセンスを仕入・販売（月額課金）するクラウドライセンスリセール、クラウド移行後の仮想サーバやネットワークの監視・保守運用などのサービスを提供する MSP としている。パブリッククラウド導入を一気通貫でサービス提供することにより、計画・設計・構築フェーズであるクラウドインテグレーションの受注が、その後の運用フェーズであるクラウドライセンスリセール及び MSP の受注につながるため、フロービジネスを起点にストックビジネスへ移行して顧客との長期リレーションを確立するビジネスモデルである。特徴・強みとしては、マルチクラウドでサービス提供が可能な各種認定を取得し、クラウドテクノロジーのスペシャリストとしてビジネス展開していること、クラウド移行から DX や保守・運用まで顧客の変革を一気通貫で支援できる対応力を有していること、大手企業を中心に強固な顧客基盤を構築し、顧客との長期リレーションを確立していることなどが挙げられる。

2. 2027 年 2 月期中間期は先行投資で減益も、売上高は過去最高と順調

2027 年 2 月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比 18.0%増の 6,044 百万円、営業利益が同 27.8%減の 245 百万円、経常利益が同 26.6%減の 258 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 27.5%減の 176 百万円だった。売上ミックス影響による売上総利益率の低下に加え、売上拡大に向けた人的資本投資・サービス開発投資の前倒しによって販管費が増加し、貸倒懸念債権の発生に伴う貸倒引当金繰入額 34 百万円を計上したことから、各利益は減益となった。しかし、売上高はクラウドライセンスリセールがけん引して大幅増収となり、中間期として過去最高を更新した。サービス別売上高はクラウドインテグレーションが同 1.0%増の 1,291 百万円、MSP が同 2.8%減の 668 百万円、クラウドライセンスリセールが同 29.3%増の 4,085 百万円だった。

3. 2027 年 2 月期通期は先行投資で利益横ばいも、売上高は大幅増収・過去最高を見込む

2027 年 2 月期通期の連結業績予想は前回予想（2026 年 4 月 14 日付の期初公表値）を据え置き、売上高が前期比 17.8%増の 12,516 百万円、営業利益が同 2.1%増の 605 百万円、経常利益が同 0.1%増の 617 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.3%増の 454 百万円としている。利益面は積極的な先行投資の影響で横ばいだが、売上面は各サービスとも好調に推移して大幅増収・過去最高を見込んでいる。サービス別売上高の見通しは、クラウドインテグレーションが同 15.9%増の 2,835 百万円、MSP が同 5.2%増の 1,439 百万円、クラウドライセンスリセールが同 21.0%増の 8,241 百万円である。中間期の利益進捗率がやや低水準の形だが、ストック型売上高（クラウドライセンスリセール＋MSP）が期末に向けて積み上がることに加え、利益率の高いクラウドインテグレーシ

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.

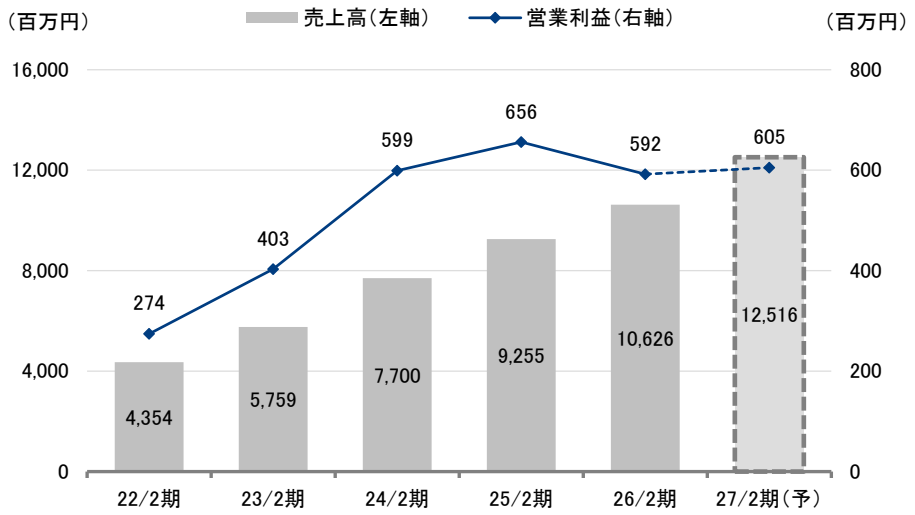
ョンの売上高が下期に増加基調に転じることなども勘案すれば、通期会社予想の達成は可能だろうと弊社では考えている。

4. 事業環境は良好で、2030 年 2 月期売上高 200～220 億円を目指す

DX・クラウド関連市場は中長期的に拡大基調が予想され、特に同社が強みとしている SAP システムのクラウド化移行需要が今後本格化する見込みであることも同社にとって追い風となる。良好な事業環境を背景に、同社は中期経営計画の目標値として 2028 年 2 月期の売上高 160～170 億円、2030 年 2 月期の売上高 200～220 億円を掲げている。基本戦略としては認知度向上、販路開拓、クロスセル・アップセル戦略、M&A の活用などによって顧客拡大や大型案件獲得を推進するとともに、DX を実現するプラットフォーム構築やアプリケーション開発など高付加価値な新サービスの拡充、クラウドライセンスリセール及び MSP における新サービスの拡充などに取り組むことにより、収益の継続的な拡大を図る。

Key Points
- クラウドテクノロジーのプロフェッショナル集団
- 2027 年 2 月期中間期は先行投資で減益だが、売上高は過去最高と順調
- 2027 年 2 月期通期は先行投資で利益横ばいだが、売上高は大幅増収・過去最高を見込む
- 事業環境は良好で、2030 年 2 月期売上高 200～220 億円を目指す

業績推移



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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

クラウドテクノロジーのプロフェッショナル集団

1. 会社概要

同社は、DX 及びマルチクラウドという 2 つの領域を軸にクラウドソリューション事業を展開している。企業の基幹システムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するクラウドテクノロジーに特化したプロフェッショナル集団である。SAP システムのクラウド化を事業目的にテラスカイ<3915>の連結子会社として設立され、ミッションに「先進テクノロジーを利用し、お客様の成長と変革に貢献するビジネスパートナーになる」を掲げている。またビジョンには「企業の経済活動を活性化し、世の中にポジティブなエネルギーを与え、実りをもたらす存在であり続けることで社会に貢献する」ことと、「お客様の変革をテクノロジーから支援し“インテリジェントエンタープライズ”実現への旅路（Journey）を共に歩む真のパートナー」であることを掲げている。社名の BeeX は「Be Excited（わくわくする）」の略と「花を渡り歩き、実をつける媒体＝Bee（蜂）」の意味をあわせたものである。

2027 年 2 月期中間期末時点の本社所在地は東京都中央区銀座である。なお 2027 年 11 月以降に本社を東京都中央区八重洲（TOFROM YAESU TOWER）に移転する予定である。グループは同社、及び（株）スカイ 365（2025 年 4 月にテラスカイが保有する株式の一部を取得して連結子会社化、2025 年 5 月にサーバーワークス<4434>が保有する株式を追加取得して議決権所有割合 87.2%）の 2 社で構成されている。連結ベースの総資産は 6,058 百万円、純資産は 3,219 百万円、自己資本比率は 52.5%、発行済株式数は 2,256,700 株（自己株式 3,080 株を含む）、従業員数（役員除く）は 273 名である。なお、親会社であるテラスカイの発行済株式（自己株式除く）総数に対する所有割合は 2026 年 8 月末時点で 62.77%となっている。同社はテラスカイグループにおいて、クラウドシステム導入サービスを行う会社として位置付けられている。

2. 沿革

同社は 2016 年 3 月に設立し、SAP システムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するサービス、及びクラウド環境移行後の保守・運用サービスを開始した。その後、SAP、Amazon、Microsoft、Google より各種認定を取得するとともに、2019 年 3 月にテラスカイより AWS 事業を承継するなどして業容を拡大した。そして 2022 年 2 月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ（現 グロース市場）に株式上場した。2025 年 11 月にはスカイ 365 がベトナムに同社グループ初の海外 MSP 拠点を開設した。

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

沿革

年月	項目
2016年 3月	SAPシステムのクラウド化を事業目的に、（株）テラスカイの連結子会社として（株）BeeXを東京都中央区日本橋1丁目に設立
	SAPシステムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するサービス及びクラウド環境移行後の保守・運用サービスを開始
2016年 9月	Amazon Partner Network スタンダードコンサルティングパートナー認定取得
2017年 1月	SAP PartnerEdge：Service パートナー認定取得
2017年 9月	SAP Co-Innovation Lab Tokyo（COIL Tokyo）メンバー参画
2017年10月	Microsoft Partner Network Silver クラウドプラットフォームコンピテンシー認定取得
	Amazon Partner Network アドバンスドコンサルティングパートナー認定取得
2017年11月	Amazon Partner Network SAP コンピテンシー認定取得
2018年 2月	TIS（株）と資本業務提携
	Amazon Partner Network アワード Rising Star of the Year 2017受賞
2018年 4月	Microsoft Partner Network Gold クラウドプラットフォームコンピテンシー認定取得
2018年 5月	本社を東京都中央区日本橋2丁目に移転
2018年 8月	（株）エヌ・ティ・ティ・データ（現 （株）NTTデータグループ）と資本業務提携
2019年 3月	テラスカイよりAWS事業を吸収分割によって事業承継し統合
	Google Cloud サービスパートナー認定取得
2019年 6月	AWS Well-Architected パートナーに認定
2020年 2月	Amazon Partner Network AWSマネージドサービスプロバイダ（MSP）プログラム認定取得
2020年 5月	本社を東京都中央区東銀座に移転
2020年 6月	Amazon EC2 for Microsoft Windows Service Delivery プログラム認定取得
2020年10月	Google Cloud Partner Advantage プログラム SAP on Google Cloud エキスパティーズ認定取得
	AWS パートナーネットワーク100 APN Certification Distinction 認定取得
2022年 2月	AWS コンピテンシープログラム「移行コンピテンシー」認定取得
	東京証券取引所マザーズ（現 グロース市場）に株式上場
2023年 5月	米国Okta, Inc.とパートナー契約締結
2023年 8月	米国New Relicとパートナー契約締結
2023年 9月	AWS 公共部門ソリューションプロバイダー（PS-SPP）認定取得
2023年10月	AWS 内製化支援推進パートナーに参加
2023年12月	Microsoft ソリューションパートナー Azureデジタル＆アプリイノベーション認定取得
2024年 2月	AWSパートナー最上位であるAWSプレミアティアサービスパートナー認定取得
2025年 4月	（株）スカイ365を連結子会社化（2025年5月に株式追加取得して議決権所有割合87.2%）
2025年11月	スカイ365がベトナムに同社グループ初の海外MSP拠点を開設
2025年12月	SAP PartnerEdgeプログラムにおいて「SAP Gold Partner」に昇格
2026年 4月	SB C&S（株）と協業し、MSPの年額固定パッケージ「BeeXPlus MSP監視サービス」の提供開始
2026年 5月	Anthropic, PBCとAWS再販プログラムにおけるAIモデル「Claude」のリセラー契約を締結
2026年 7月	AI駆動開発を「体験」から「本格開発」へと導く「BeeX AI Journey支援」の提供開始
2026年 8月	Snowflake Inc.のAIデータクラウドサービスパートナー「Select」認定取得
2026年11月	米国Orca SecurityとMSSP（Managed Security Service Provider）契約を締結し、CNAPPマネージドサービスの提供開始

出所：有価証券報告書、IRニュースよりフィスコ作成

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

事業概要

クラウドソリューション事業を展開

1. 事業概要

同社はクラウドソリューション事業の単一セグメントのため、サービス区分を、マルチクラウド利用コンサルティングや SAP システムを中心にクラウド環境構築・移行サービスを提供するクラウドインテグレーション、AWS・Azure・Google Cloud のクラウドライセンスを仕入・販売（月額課金）するクラウドライセンスリセール、クラウド移行後の仮想サーバやネットワークの監視・保守運用などのサービスを提供する MSP としている。子会社のスカイ 365 は MSP（同社からの業務受託及び外販）を展開している。

パブリッククラウド導入を一気通貫でサービス提供することにより、計画・設計・構築フェーズであるクラウドインテグレーションの受注が、その後の運用フェーズであるクラウドライセンスリセール及び MSP の受注につながるため、フロービジネスを起点にストックビジネスへ移行して顧客との長期リレーションを確立するビジネスモデルである。クラウドライセンスリセール及び MSP ではクラウド利用、アカウント一元管理、テクニカルサポート、24 時間 365 日監視サービス、運用・監視代行サービス、セキュリティサービスなどをセットにしたマルチクラウド対応マネージドサービス「BeeXPlus」も提供している。なお同社はエンドユーザーへの直販を主力としているが、一部を親会社のテラスカイ経由や協業パートナー企業経由で販売している。2026 年 2 月期の販路別売上構成比は直販が 83.8%、テラスカイ経由が 6.2%、協業パートナー企業経由が 10.1%だった。

BeeX 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

サービス別売上高の推移（2022 年 2 月期～2026 年 2 月期、及び 2027 年 2 月期中間期）を見ると、2026 年 2 月期はクラウドインテグレーションが 2,446 百万円（売上構成比 23.0%）、MSP が 1,367 百万円（同 12.9%）、クラウドライセンスリセールが 6,811 百万円（同 64.1%）だった。また 2027 年 2 月期中間期はクラウドインテグレー

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.

ションが 1,291 百万円（同 21.4%）、MSP が 668 百万円（同 11.0%）、クラウドライセンスリセールが 4,085 百万円（同 67.6%）となった。

クラウドインテグレーションはフロー型のためプロジェクト件数や大型案件によって売上高が変動する。2026 年 2 月期は大型案件も寄与した 2025 年 2 月期の 2,839 百万円に対して 13.8%減少した。ただし 2024 年 2 月期以前（2022 年 2 月期 1,409 百万円、2023 年 2 月期 1,647 百万円、2024 年 2 月期 2,424 百万円）を上回る水準だった。MSP 及びクラウドライセンスリセールはストック型のため、契約数の積み上げによって売上高が増加基調である（2026 年 2 月期は MSP が 2022 年 2 月期 553 百万円に対して約 2.5 倍、クラウドライセンスリセールが同 2,392 百万円に対して約 2.8 倍に増加）。この結果、2026 年 2 月期のストック売上構成比（クラウドライセンスリセールと MSP の合計）は 77.0%まで上昇した。

なお全社ベースの営業利益率は 2024 年 2 月期の 7.8%を直近ピークとして 2025 年 2 月期に 7.1%、2026 年 2 月期に 5.6%へ低下した。この要因としては、積極的な人的資本投資・開発投資に伴う費用増加に加え、クラウドインテグレーションに比べて利益率の低いクラウドライセンスリセールの売上構成比上昇という売上ミックス変化も影響している。ただし一方で、クラウドライセンスリセールを中心とするストック売上の拡大が、全社業績を支える安定収益基盤となっている。

サービス別売上高、売上構成比、及び全社営業利益率の推移

（単位：百万円）

	22/2 期	23/2 期	24/2 期	25/2 期	26/2 期	27/2 期中間期
売上高						
クラウドインテグレーション	1,409	1,647	2,424	2,839	2,446	1,291
クラウドライセンスリセール	2,392	3,455	4,510	5,511	6,811	4,085
MSP	553	655	765	904	1,367	668
合計	4,354	5,759	7,700	9,255	10,626	6,044
売上構成比						
クラウドインテグレーション	32.4%	28.6%	31.5%	30.7%	23.0%	21.4%
クラウドライセンスリセール	54.9%	60.0%	58.6%	59.5%	64.1%	67.6%
MSP	12.7%	11.4%	9.9%	9.8%	12.9%	11.0%
ストック型売上高	2,945	4,111	5,276	6,416	8,179	4,753
ストック型売上比率	67.6%	71.4%	68.5%	69.3%	77.0%	78.6%
全社営業利益	274	403	599	656	592	245
全社営業利益率	6.3%	7.0%	7.8%	7.1%	5.6%	4.1%

注 1：26/2 期より連結決算へ移行
注 2：ストック型売上高＝クラウドライセンスリセール＋MSP
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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

2. クラウドインテグレーション

クラウドインテグレーションは、独 SAP SE が提供する企業向け大規模基幹システムである SAP システム（SAP ERP など）を中心に、基幹システムの基盤環境をオンプレミス環境からクラウド環境へ移行するためのサービス（調査・分析・企画・コンサルティング、設計、構築・移行、データ分析基盤構築、DX 開発支援など）や、マルチクラウドコンサルティング（AWS、Azure、Google Cloud）などを展開している。なお SAP システム移行については後述の成長戦略の章で解説するように、現在の主力となっている「SAP ERP 6.0」のサポート終了が予定されているため、SAP の次世代 ERP 製品「SAP S/4HANA」及びクラウドへの移行需要の増加が見込まれている。

2026 年 2 月期の業務分野別売上構成比は、クラウド導入支援・基盤構築（マルチクラウドコンサルティング、クラウド基盤設計、導入・環境構築サービスなど）が 20%、SAP システム移行（SAP システム移行コンサルティング、SAP 環境移行・運用サービスなど）が 57%、DX 開発支援（クラウドネイティブ開発、データ分析基盤開発サービス、AI 基盤構築サービスなど）が 23%だった。SAP システム移行が主力となっている。

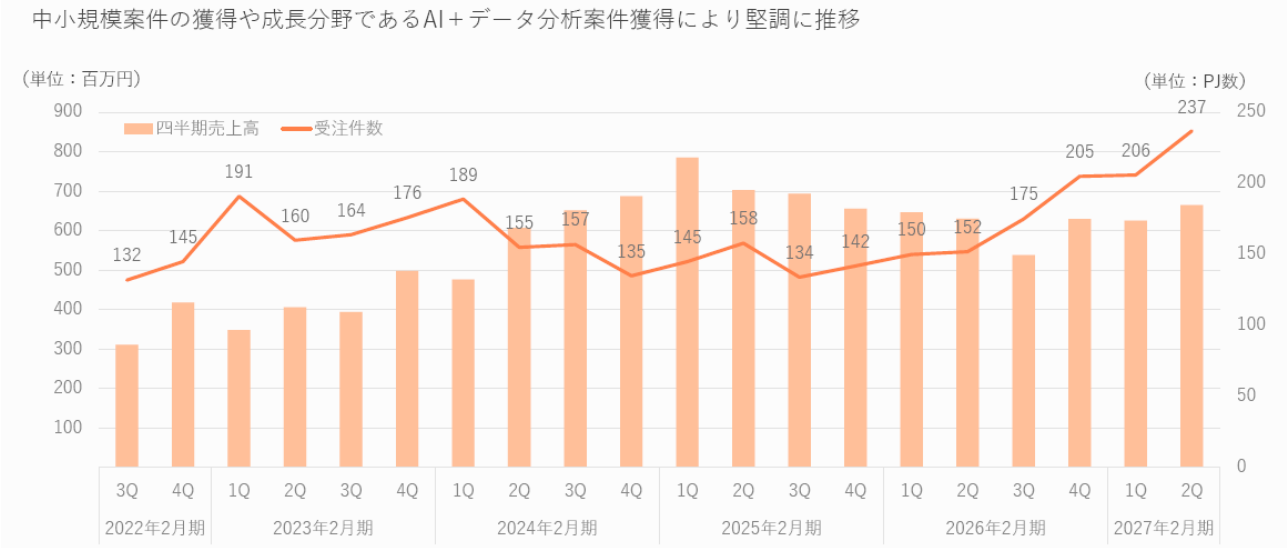
サービスラインナップ拡充戦略として、2024 年 4 月に企業が生成 AI を安全かつ効率的に利用できる「生成 AI 環境構築支援サービス」を開始、同年 6 月に「AWS クラウド伴走支援サービス」を開始した。2025 年 8 月には SNP グループの日本法人（株）SNP Japan とパートナーシップを締結し、SAP の「SAP S/4HANA」への移行を推進する「BeeX Swifty Moving Service」を開始した。SNP のデータ変換プラットフォーム「Kyano プラットフォーム」を活用することにより、「SAP S/4HANA」への移行時のダウンタイムを 2 日間程度に短縮する週末マイグレーションを実現した。また同年 8 月には AWS を活用した「SAP データ抽出・分析ソリューション」を開始し、同年 11 月には「SAP S/4HANA Cloud Public Edition」の財務会計分野の課題を解決するソリューションを開始した。2026 年 4 月には「SAP S/4HANA Cloud Public Edition 向け会計伝票／承認ソリューション」を、SAP 及びパートナー製品のオンラインマーケットプレイスである「SAP Store」で提供開始した。同年 7 月には AI を活用した新しい開発手法「AI 駆動開発」への取り組みを、体験から実業務テーマでの実践、本番システム開発まで段階的に支援する「BeeX AI Journey 支援」サービスを開始した。

セキュリティ関連サービスでは、2023 年 5 月に米国 Okta, Inc.とパートナー契約を締結し、従業員向けアイデンティティ管理ソリューション「Okta Workforce Identity Cloud」と、顧客向けアイデンティティ管理ソリューション「Okta Customer Identity Cloud」の導入支援サービスを開始した。また同年 8 月に米国 New Relic とパートナー契約を締結し、SAP オブザーバビリティサービスの提供を開始した。2026 年 11 月には米国 Orca Security と MSSP（Managed Security Service Provider）契約を締結し、「CNAPP（クラウドネイティブアプリケーション保護プラットフォーム）マネージドサービス」の提供を開始した。

クラウドインテグレーションの四半期別受注件数及び売上高の推移（2022 年 2 月期第 3 四半期～2027 年 2 月期第 2 四半期）を見ると、受注件数は 2024 年 2 月期第 2 四半期～2026 年 2 月期第 2 四半期がおおむね 130～160 で推移して伸び悩む形だったが、中小規模案件や成長分野である「AI＋データ分析」案件の獲得を推進し、2026 年 2 月期第 3 四半期 175、同第 4 四半期 205、2027 年 2 月期第 1 四半期 206、そして同第 2 四半期が過去最高の 237 と増加基調に転じている。受注件数が増加基調となったことに伴い、売上高も今後は増加基調となる見込みである。

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

クラウドインテグレーション受注件数・四半期別売上高の推移



出所：決算説明資料より掲載

3. クラウドライセンスリセール

クラウドライセンスリセールは、パブリッククラウドベンダーである AWS Inc.（Amazon.com<AMZN>の関連会社で正式名称は Amazon Web Services, Inc.）、Microsoft<MSFT>、Google LLC から、それぞれのクラウドサービスである AWS、Azure、Google Cloud のライセンスを仕入れ、顧客企業に販売することで月額課金料金を代行するサービスを展開している。単に再販するだけでなく、同社が提供する付加価値としての請求代行を行うサービスや問い合わせ対応サービスなども含まれる。

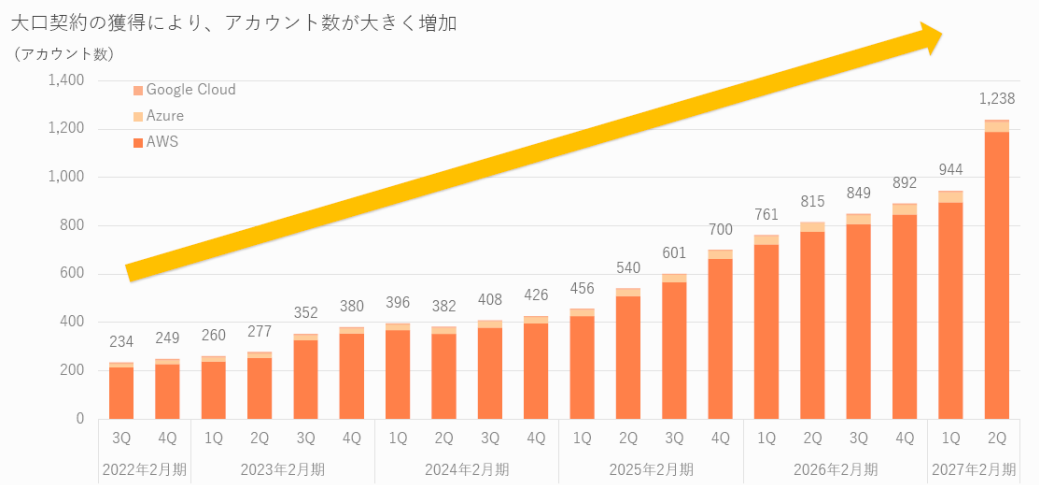
2026 年 5 月には米国 Anthropic, PBC（以下、Anthropic）と、AI モデル「Claude」のリセラー契約（AWS 再販プログラムにおける Anthropic Authorized Reseller Program for Amazon Bedrock）を締結した。本契約に基づき同社は、AWS のフルマネージド型サービス「Amazon Bedrock」を通じた「Claude」のライセンス提供に加え、最先端の AI 開発ツール「Claude Code」を活用した開発生産性向上支援、及び「SAP on AWS」を中心とした基幹データの高度活用ソリューションを提供する。

パブリッククラウドベンダーから課金されるクラウド利用料（仕入）は米ドル建てで計算され、顧客企業に対しては円建てで請求（売上）する。為替変動リスクとしては、基本的には円建て請求額が為替変動に連動しているため、見かけ上の売上高は為替変動影響（ドル高・円安は売上増加要因、ドル安・円高は売上減少要因）を受ける可能性がある。ただし、仕入面も同様に変動（ドル高・円安は仕入増加要因、ドル安・円高は仕入減少要因）して一定のマージンが確保されるため、利益への影響は軽微である。

クラウドライセンスリセール（AWS、Azure、Google Cloud の合計）の四半期別アカウント数の推移（2022 年 2 月期第 3 四半期～2027 年 2 月期第 2 四半期）を見ると、2022 年 2 月期第 3 四半期の 234 から 2027 年 2 月期第 2 四半期の 1,238 へ約 5.3 倍に増加した。特に 2027 年 2 月期第 2 四半期は大口契約の獲得も寄与して大幅に増加した。顧客基盤拡大に向けて、協業パートナー経由で中堅・中小企業向けの拡販を本格化していることや、イベント・キャンペーン等を積極的に実施していることなども寄与している。

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

クラウドライセンスビジネスアカウント数推移



出所：決算説明資料より掲載

4. MSP

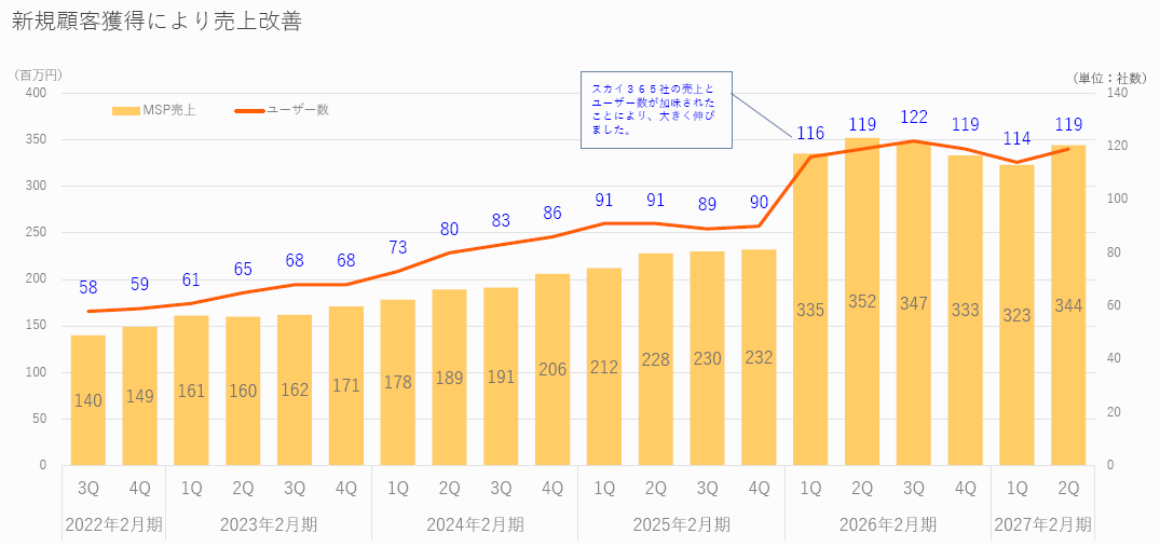
MSP は、顧客企業がクラウド環境に構築したシステムの仮想サーバやネットワークの監視・保守運用などを、24 時間 365 日のリモート遠隔運用体制によって受託するサービスである。AWS のパートナー認定条件が厳格化されたこともあり、業務の一部を委託しているスカイ 365 を連結子会社化して自社（子会社含む）で提供する体制とした。また 2025 年 11 月にはスカイ 365 が、ベトナムのニャチャンに同社グループ初の海外 MSP 拠点として「スカイ 365 ベトナムセンター」を開設した。これにより札幌（スカイ 365）・東京（同社）・ベトナムを結ぶ強固な DR（災害復旧）体制を確立し、3 拠点の連携を通じて MSP サービス体制を強化する。

2026 年 4 月には SB C&S（株）と協業し、BeeX が提供するマルチクラウド運用の知見をパッケージ化した「BeeXPlus MSP 監視サービス」の提供を開始した。年額固定費のパッケージとして、運用体制やシステムの重要度に応じて「シルバープラン」と「ゴールドプラン」の 2 種類を用意した。SB C&S が持つ全国約 15,000 社の販売ネットワークを活用し、パッケージ導入に適した中小規模案件向けに販売を推進している。

MSP の四半期別ユーザー数（各四半期末月に取引のあったエンドユーザー数）及び売上高の推移（2022 年 2 月期第 3 四半期～2027 年 2 月期第 2 四半期）を見ると、2026 年 2 月期第 1 四半期にスカイ 365 の連結が寄与して大幅に増加した後は伸び悩む形だったが、2027 年 2 月期第 2 四半期は新規顧客獲得によりユーザー数が前四半期比 5 社増の 119 社、売上高が同 21 百万円増の 344 百万円となり、いずれも前四半期比で増加に転じた。今後も 3 拠点の連携を通じて MSP サービス体制を強化し、新規顧客獲得を推進する。

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

マネージドサービスプロバイダー売上、ユーザー数の推移



注 1：百万円未満は切捨て
注 2：2026 年 2 月期第 1 四半期から連結ベース
出所：決算説明資料より掲載

クラウドテクノロジーのスペシャリストがマルチクラウドサービスを提供

5. 特徴・強み

同社の特徴・強みとしては、マルチクラウドでサービス提供が可能な各種認定を取得し、クラウドテクノロジーのスペシャリストとしてビジネス展開していること、クラウド移行から DX や保守・運用まで顧客の変革を一気通貫で支援できる対応力を有していること、大手企業を中心に強固な顧客基盤を構築し、顧客との長期リレーションを確立していることなどが挙げられる。

ビジネス領域は、インターネット経由でソフトウェアを提供する SaaS（Software as a Service）領域ではなく、インターネット経由でアプリケーションを実行するプラットフォームを提供する PaaS（Platform as a Service）領域、及びインターネット経由でハードウェアやサーバなどの ICT インフラを提供する IaaS（Infrastructure as a Service）領域である。

マルチクラウドでサービス提供が可能な各種認定では、AWS 認定プレミアティアサービスパートナー、Microsoft 認定ソリューションパートナー、Google Cloud 認定プレミアパートナー、SAP 認定ゴールドサービスパートナーなど、クラウド移行、DX 推進、保守運用を実現する上で重要な認定資格を数多く取得している。なお 2026 年 2 月期末時点の各ベンダーの認定資格取得数（総数）は AWS 認定パートナーが 344、Microsoft 認定パートナーが 51、Google Cloud Platform 認定パートナーが 31、SAP 認定パートナーが 90 となっている。また 2027 年 2 月期中間期末時点の連結ベース従業員数は 273 名で、このうちエンジニア比率は 76.2%となっている。

AWS の直近の認定取得としては、2024 年 2 月に AWS パートナーネットワーク（APN）における最上位レベルの「AWS プレミアティアサービスパートナー」認定を取得した。同社は国内 15 社目の認定取得となる。2026 年 3 月には AWS における MSP パートナープログラムの認定を更新した。

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

SAP の認定取得としては、2024 年 11 月に「SAP PartnerEdge」プログラムにおいて「RISE with SAP」（現 「SAP Cloud ERP Private」）コンピテンシーを取得し、2025 年 4 月には「Analytics and Planning」スペシャライゼーションを取得するとともに、同コンピテンシーで Essential レベルから Advanced レベルに昇格した。同年 12 月には「SAP PartnerEdge」プログラムにおいて「SAP Gold Partner」に昇格した。2026 年 7 月には「SAP PartnerEdge」プログラムにおいて「SAP Business Data Cloud」コンピテンシーで Advanced レベルに昇格、「SAP Business AI Platform」コンピテンシーで新規に Essential レベルを取得した。さらに 2026 年 8 月には、「SAP Business Data Cloud」コンピテンシーで Expert レベルに昇格した。同社が「SAP Business Data Cloud」を活用したデータ分析、レポーティング、及び計画策定の分野において、SAP が定める高度な専門性を有していることを証明するものである。

また 2026 年 8 月には、Snowflake Inc.（以下、Snowflake）の「Snowflake Partner Network」において、AI データクラウドサービスパートナー「Select」に認定された。本認定を機に、データのサイロ化解消、安全なデータ活用、運用コストの最適化を 3 本柱に、AI データクラウドである「Snowflake」を活用したデータ活用支援を強化する。

顧客は大手企業が中心である。同社のホームページでは代表的な導入事例として、かんぽシステムソリューションズ（株）、アスクル<2678>、ミツバ<7280>、デンカ<4061>、AGC<5201>、富士テレコム（株）、ローランド<7944>、京三製作所<6742>、（株）マンダム、近鉄百貨店<8244>、（株）日本経済新聞社、日本国土開発<1887>、EM デバイス（株）、YKK（株）、日本ペイントホールディングス<4612>、（株）ロッテ、学校法人早稲田大学、ENEOS（株）、（株）コーセー、アンリツ<6754>、フォスター電機<6794>、東京建物<8804>、京阪ホールディングス<9045>、三井不動産リアルティ（株）、HOYA<7741>、オートバックスセブン<9832>などが紹介されている。なお、2026 年 2 月期の全社売上高に占める割合が 10%を超える主要販売先は AGC（12.7%）である。AGC に対しては同社設立当初から SAP システム導入関連の取引が継続している。

市場競合優位性を維持

6. リスク要因・収益特性と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動等による企業の IT・DX 投資抑制、市場競合、不採算プロジェクトや品質不具合の発生、技術革新への対応遅れ、人材の確保・育成、販売・仕入パートナー企業との関係、新規事業への先行投資、法的規制などがある。

クラウド関連を含む IT・DX 投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても中長期的に拡大基調が予想される。特に SAP システムについては後述のとおり、現在の主力となっている「SAP ERP 6.0」のサポート終了が予定されており、次世代製品「SAP S/4HANA」及びクラウドへの移行需要が高まると予想されるため、同社にとって事業環境悪化への懸念は小さいと弊社では考えている。市場競合については、同社はクラウドテクノロジーに特化したプロフェッショナル集団として高い競争力を誇っており、今後もマルチクラウド対応の技術力を高めて市場競合優位性を維持できるであろう。不採算プロジェクトや品質不具合については、クラウドインテグレーションにおいて発生する可能性があるものの、不採算化防止に向けて適切な原価管理に取り組んでいることや、売上構成比が 2 割程度であることも勘案すると、全体業績に与える影響は比較的小さいと弊社では考えている。為替変動影響については、既述のとおりクラウドライセンスリセールの売上高に影響を与える可能性があるが、利益への影響は軽微と考えられる。

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

業績動向

2027 年 2 月期中間期は販管費増加で減益も、売上高は過去最高と順調

1. 2027 年 2 月期中間期連結業績の概要

2027 年 2 月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比 18.0%増の 6,044 百万円、営業利益が同 27.8%減の 245 百万円、経常利益が同 26.6%減の 258 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 27.5%減の 176 百万円だった。売上ミックス影響による売上総利益率の低下に加え、売上拡大に向けた人的資本投資・サービス開発投資の前倒しによって販管費が増加（MSP のサービス開発・ベトナム拠点拡大投資による費用増加、営業強化に伴う人員増による人件費の増加、人材紹介手数料など採用費の増加）し、貸倒懸念債権の発生に伴う貸倒引当金繰入額 34 百万円を計上したことから、各利益は減益となった。ただし売上高はクラウドライセンスリセールがけん引して大幅増収・過去最高と順調だった。

売上総利益は増収効果により同 4.5%増加したが、売上総利益率は同 2.2 ポイント低下して 16.4%となった。これは、クラウドインテグレーションに比べて利益率の低いクラウドライセンスリセールが大幅伸長した売上ミックスの影響が主因である。販管費は同 22.5%増加し、販管費比率は同 0.5 ポイント上昇して 12.4%となった。この結果、営業利益率は同 2.5 ポイント低下して 4.1%となった。なお 2026 年 8 月末現在の従業員数（役員除く）は同 20 名増の 273 名となった。

2027 年 2 月期中間期連結業績の概要

（単位：百万円）

	26/2 期中間期		27/2 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	5,123	-	6,044	-	920	18.0%
売上総利益	951	18.6%	993	16.4%	42	4.5%
販管費	610	11.9%	748	12.4%	137	22.5%
営業利益	340	6.6%	245	4.1%	-94	-27.8%
経常利益	352	6.9%	258	4.3%	-93	-26.6%
親会社株主に帰属する中間純利益	243	4.7%	176	2.9%	-66	-27.5%
サービス別売上高						
クラウドインテグレーション	1,277	24.9%	1,291	21.4%	13	1.0%
クラウドライセンスリセール	3,158	61.6%	4,085	67.6%	926	29.3%
MSP	687	13.4%	668	11.0%	-19	-2.8%
ストック型売上高	3,846	75.1%	4,753	78.6%	907	23.6%

注 1：26/2 期より連結決算へ移行
注 2：ストック型売上高＝クラウドライセンスリセール＋MSP
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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

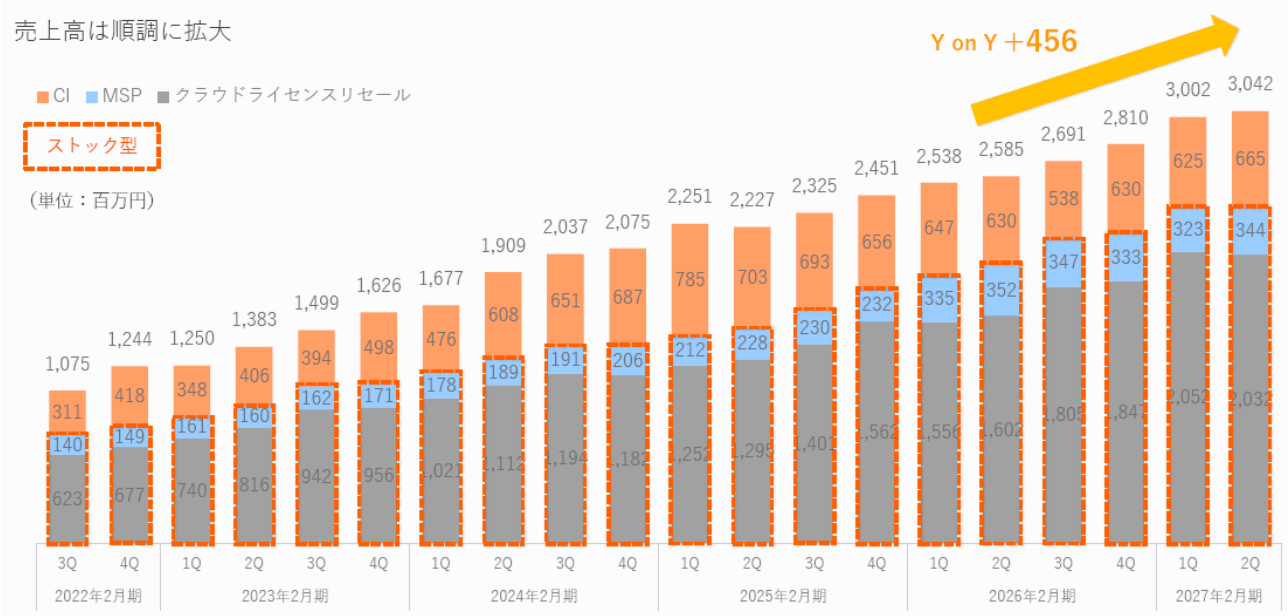
クラウドライセンスリセールが大幅伸長

2. サービス別の動向

サービス別売上高はクラウドインテグレーションが前年同期比 1.0%増の 1,291 百万円（売上構成比 21.4%）、MSP が同 2.8%減の 668 百万円（同 11.0%）、クラウドライセンスリセールが同 29.3%増の 4,085 百万円（同 67.6%）だった。クラウドインテグレーションの売上高は前期第 2 四半期までの受注件数が伸び悩んだ影響で微増収にとどまった。ただし四半期別に見ると、受注件数が前期第 3 四半期より増加基調に転じ、2027 年 2 月期第 2 四半期には過去最高の受注件数となった。このため売上高も 2027 年 2 月期第 3 四半期以降は増加基調となる見込みである。

MSP の売上高はユーザー数が伸び悩んだ影響で小幅減収だった。ただし四半期別に見ると第 2 四半期は新規顧客獲得によりユーザー数、売上高とも前四半期比で増加に転じており、下期は 2025 年 11 月に開設したベトナム拠点も寄与して増収基調に転じる見込みである。クラウドライセンスリセールは新規契約によりビジネスアカウント数が大幅に増加（第 1 四半期は前四半期比 52 増の 944、第 2 四半期は同 294 増の 1,238）した。特に第 2 四半期は大口契約の獲得も寄与した。この結果、ストック型売上高（クラウドライセンスリセール＋MSP）は同 23.6%増加して 4,753 百万円、ストック型売上構成比は同 3.5 ポイント上昇して 78.6%となった。

サービス別売上高（四半期）



注：百万円未満は切捨て
出所：決算説明資料より掲載

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.

財務の健全性を維持

3. 財務の状況

財務面で見ると、2027 年 2 月期中間期末の資産合計は前期末比 267 百万円増加して 6,058 百万円、負債合計は同 143 百万円増加して 2,839 百万円、純資産合計は同 123 百万円増加して 3,219 百万円となった。特に大きな変動項目は見当たらないが、主に流動資産で現金及び預金が同 170 百万円増加、契約資産が同 86 百万円減少、前払費用が同 66 百万円増加、流動負債で契約負債が同 98 百万円増加、賞与引当金が同 60 百万円増加、純資産で利益剰余金が同 120 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 0.3 ポイント低下して 52.5%となった。自己資本比率が若干低下したが、キャッシュ・フローの状況にも懸念材料は見当たらず、財務の健全性が維持されていると弊社では評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	23/2 期末	24/2 期末	25/2 期末	26/2 期末	27/2 期 中間期末	増減
資産合計	3,329	4,281	5,193	5,791	6,058	267
（流動資産）	3,039	3,986	4,885	5,520	5,786	266
（固定資産）	290	295	308	270	272	1
負債合計	1,680	2,191	2,604	2,696	2,839	143
（流動負債）	1,680	2,191	2,604	2,696	2,839	143
（固定負債）	0	0	0	0	0	0
純資産合計	1,649	2,089	2,589	3,095	3,219	123
（株主資本）	1,649	2,089	2,589	3,057	3,181	123
自己資本比率	49.5%	48.8%	49.9%	52.8%	52.5%	-0.3pp
	23/2 期	24/2 期	25/2 期	26/2 期	27/2 期 中間期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	335	785	532	296	257	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-56	-78	-64	83	-34	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-136	-	-	-83	-52	
現金及び現金同等物の期末残高	1,163	1,870	2,337	2,634	2,805	

注 1：26/2 期より連結決算へ移行
注 2：26/2 期の投資活動によるキャッシュ・フロー及び財務活動によるキャッシュ・フローは有価証券報告書の計上区分による
出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）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

2027 年 2 月期通期は先行投資で利益横ばいも、売上高は大幅増収・過去最高を見込む

● 2027 年 2 月期通期連結業績予想の概要

2027 年 2 月期通期の連結業績予想は前回予想（2026 年 4 月 14 日付の期初公表値）を据え置いて、売上高が前期比 17.8%増の 12,516 百万円、営業利益が同 2.1%増の 605 百万円、経常利益が同 0.1%増の 617 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.3%増の 454 百万円としている。利益面は積極的な先行投資（人材採用・育成の人的資本投資、新規契約獲得に向けたマーケティング投資、AI 関連を含む新サービス開発投資）の影響で横ばいだが、売上面は各サービスとも好調に推移して大幅増収・過去最高を見込んでいる。

2027 年 2 月期通期連結業績予想の概要

（単位：百万円）

	26/2 期		27/2 期		前期比		中間期	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	10,626	-	12,516	-	1,890	17.8%	6,044	48.3%
売上総利益	1,807	17.0%	2,133	17.0%	325	18.0%	993	46.6%
販管費	1,214	11.4%	1,528	12.2%	314	25.9%	748	49.0%
営業利益	592	5.6%	605	4.8%	12	2.1%	245	40.6%
経常利益	616	5.8%	617	4.9%	0	0.1%	258	41.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	452	4.3%	454	3.6%	1	0.3%	176	38.8%
サービス別売上高								
クラウドインテグレーション	2,446	23.0%	2,835	22.7%	388	15.9%	1,291	45.5%
クラウドライセンスリセール	6,811	64.1%	8,241	65.8%	1,430	21.0%	4,085	49.6%
MSP	1,367	12.9%	1,439	11.5%	71	5.2%	668	46.4%

注 1：26/2 期より連結決算へ移行
注 2：27/2 期は会社予想
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

サービス別売上高の計画は、クラウドインテグレーションが同 15.9%増の 2,835 百万円、クラウドライセンスリセールが同 21.0%増の 8,241 百万円、MSP が同 5.2%増の 1,439 百万円である。重点施策として、クラウドインテグレーションでは「インフラ」「アプリケーション」「データ」の 3 分野での AI Ready モダナイゼーションを推進し、新規モダナイゼーション案件の獲得を推進する。また SAP 関連大型案件の獲得を目指すほか、収益基盤の多様化に向けて中小規模案件の獲得や、AI 関連案件の開拓・獲得を推進する。MSP ではスカイ 365 との連携強化によって「サービスメニュー拡大」「高品質化」「販路拡大」を推進し、大型案件の獲得を目指す。またベトナム拠点の活用により新たなサービス拡大や新規顧客獲得を推進する。クラウドライセンスリセールでは顧客層拡大や大型案件獲得に向けて、ライセンス専門組織を中心に新規案件獲得を推進するほか、インサイドセールス強化によって SMB（中小・中堅企業）エリアや公共エリアへの販路拡大を推進する。

通期会社予想に対する中間期の進捗率は、売上高が 48.3%（サービス別にはクラウドインテグレーションが 45.5%、MSP が 46.4%、クラウドライセンスリセールが 49.6%）で、利益は営業利益が 40.6%、経常利益が 41.9%、親会社株主に帰属する当期純利益が 38.8%である。利益進捗率がやや低水準の形だが、ストック型売上

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.

高（クラウドライセンスリセール＋MSP）が期末に向けて積み上がることに加え、利益率の高いクラウドインテグレーションの売上高が下期に増加基調に転じることなども勘案すれば、通期会社予想の達成は可能だろうと弊社では考えている。

成長戦略

2030 年 2 月期に売上高 200～220 億円を目指す

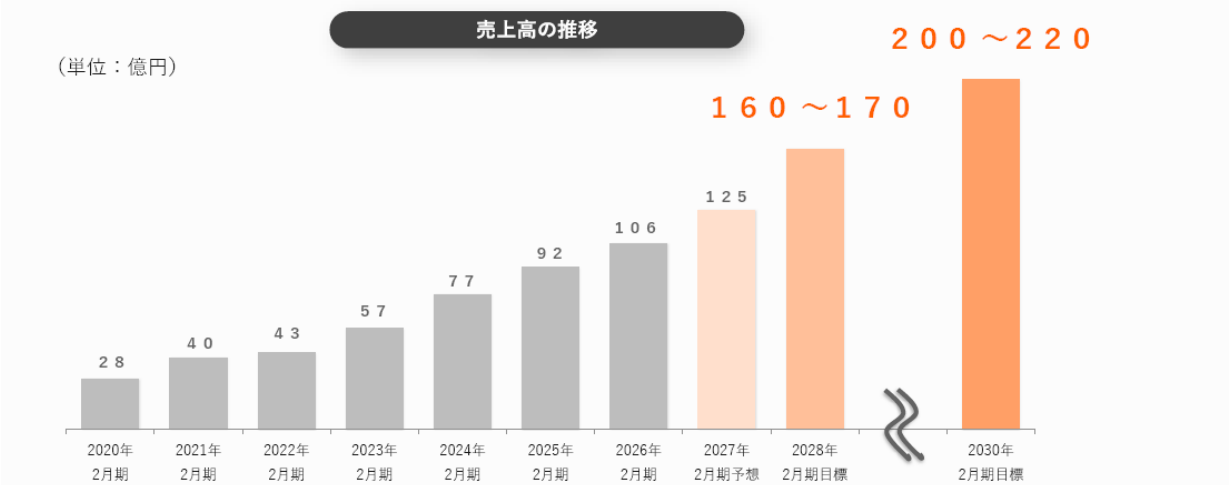
1. 事業環境と成長戦略

DX・クラウド関連市場は基幹システムのクラウド化・モダナイズ化需要の高まりなど、中長期的に拡大基調が予想される。さらに同社にとって特に追い風となるのは、SAP の現在の主力製品であるオンプレミス型「SAP ERP 6.0」及び同製品を同梱した「SAP Business Suite」の標準サポートが 2027 年、延長サポートが 2030 年に終了することである。サポート終了により、これらの製品を利用しているユーザーはクラウド化、または SAP の次世代 ERP 製品である「SAP S/4HANA」への移行が求められている。さらに「SAP S/4HANA」については毎年新バージョンがリリースされ、5～7 年サイクルでアップグレードが必要となるため、導入後も継続的なアップグレード需要が発生する。同社が強みとしている SAP システムのクラウド化移行は需要拡大が今後本格化する見込みであり、SAP を中心とするクラウド移行需要によってクラウドインテグレーションの売上拡大が期待される。それに伴ってストック型収益となるクラウドライセンスリセールと MSP の売上拡大につながることも期待される。したがって、同社にとって事業環境は良好と考えられる。

このような良好な事業環境を背景に、同社は中期経営計画の目標値として 2028 年 2 月期の売上高 160～170 億円、2030 年 2 月期の売上高 200～220 億円を掲げている。売上拡大に向けた基本戦略としては認知度向上、販路開拓、クロスセル・アップセル戦略、M&A の活用などによって顧客拡大や大型案件獲得を推進するとともに、DX を実現するプラットフォーム構築やアプリケーション開発など高付加価値な新サービスの開発・拡充、クラウドライセンスリセール及び MSP における新サービス拡充などに取り組み、収益の継続的な拡大を図る。利益面については目標数値を公表していないが、ストック型収益の拡大や運用効率の向上などによって収益性の改善を目指す。

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.

中期経営計画の売上高目標



出所：決算説明資料より掲載

重点施策として、クラウドインテグレーションでは SAP システムのクラウド化や「SAP S/4HANA」移行を支援する体制を強化するほか、DX を実現するプラットフォーム構築やアプリケーション開発で企業の AI 活用・DX 推進を伴走型で支援するため、データ分析・連携基盤の構築や生成 AI も活用したアプリケーションの開発を強化する。クラウドライセンスリセール及び MSP では、マルチクラウド対応マネージドサービス「BeeXPlus」において、DX を推進するための 6 つのカテゴリー（FinOps、オブザーバビリティ、AI-Ops、BPO、セキュリティサービス、クラウド監視運用）のサービスを拡大する。また、スカイ 365（ベトナムを含む）との連携を強化して MSP サービスメニューの拡大、サービス品質向上、販路拡大などを推進する。さらにサイバー脅威の増大に対応して、セキュリティソリューション（クラウド基盤のセキュリティ機能強化、ランサムウェア対策としてのレジリエンシー強化）の拡大を推進する。

2. 株主還元策

株主還元策については業績や事業環境などを総合的に勘案し、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施することを基本方針としている。従来は内部留保の確保を優先し、会社設立以来配当を実施していなかったが、事業の順調な成長及び財務基盤の安定化を踏まえ、将来の成長のための投資を実行しながらも株主に対する利益還元の実施が可能であるとの判断のもと、2026 年 2 月期末に初配当 25.0 円を実施した。そして 2027 年 2 月期も期末配当 25.0 円を継続する予定である。今後も財政状態及び経営成績等を総合的に勘案し、継続的な配当を目指す。

3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については、現時点では具体的なマテリアリティを設定していないものの、先進テクノロジーの活用・実装を通じてサステナブルな社会の実現に貢献することを目指し、経営会議のメンバーで構成されるサステナビリティ推進会議を設置している。そして人的資本投資を重要課題と認識し、積極的な人材採用、成長機会の提供、人事・評価・報酬制度の充実、健康経営など人的資本への投資と育成を推進する。2026 年 3 月に

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.

は、入社時の支援強化と資格保有者への評価拡充の 2 本柱で構成される「2026 年度中途採用強化プログラム」を開始した。また、経済産業省及び日本健康会議が共同で優良な健康経営を実践している法人を認定する「健康経営優良法人 2026（大規模法人部門）」に 2 年連続で認定された。

専門性の高さや良好な事業環境を評価

4. 弊社の視点

同社はクラウドテクノロジーに特化したプロフェッショナル集団であり、APN における最上位レベルの「AWS プレミアティアサービスパートナー」認定や、「SAP PartnerEdge」プログラムにおける「SAP Gold Partner」を取得するなど専門性の高さを強みとしている。この点を弊社では高く評価している。また SAP の「SAP S/4HANA」への移行需要を含めて DX・クラウド関連市場は拡大基調が予想され、同社を取り巻く事業環境が良好であることも評価材料となる。同社の今後の課題としては、2024 年 2 月期を直近ピークとして低下傾向にある営業利益率の改善が求められるが、同社は利益率の高いクラウドインテグレーションの売上拡大、高付加価値サービスの拡充、ストック型収益の拡大や運用効率の向上などによって収益性の改善を目指す戦略を掲げている。現在は売上拡大や利益率改善に向けた先行投資の段階で利益が伸び悩んでいるが、積極的な経営戦略の進展状況に注目したいと弊社では考えている。

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

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・表示したものですが、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