

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

システム ディ

3804 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年2月20日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 10 月期は会社計画を若干上回る増収増益を達成	01
2. 2024 年 10 月期はストック売上の積み上げにより堅実な増収増益を目指す	01
3. AI 機能の実装による製品・サービスの高付加価値化と組織力強化に取り組む	02
■ 会社概要	03
1. 沿革と事業領域	03
2. 特徴と強み	04
3. 『Value & Volume Business』戦略	06
■ 業績動向	06
1. 2023 年 10 月期の業績概要	06
2. 事業部門別の動向	10
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	18
1. 2024 年 10 月期の業績見通し	18
2. 事業部門別の売上見通し	19
3. 中期計画	22
■ 株主還元策	24

■ 要約

ストック収益の積み上げにより、業績は最高益更新が続く見通し

システム ディ <3804> は業種・業務特化型の業務支援ソフトウェアを開発し、パッケージ販売やクラウドサービスで提供している。学園ソリューション（大学及び私立高校・専門学校）、ウェルネスソリューション（スポーツ施設及びテーマパーク・文化施設）、公教育ソリューション（公立の小・中・高校）、公会計ソリューション（自治体及び関連公共団体）、ソフトエンジニアリング（民間企業、公益法人、学校法人等）、薬局ソリューション（調剤薬局）の6つの事業を展開しており、薬局ソリューションを除く5つの分野で業界トップクラスのシェアを握っている。2023年6月にAIベンチャーの中村牧場（株）を子会社化し、AI機能の開発強化に取り組んでいる。

1. 2023年10月期は会社計画を上回る増収増益を達成

2023年10月期の連結業績は、売上高で前期比11.9%増の4,736百万円、営業利益で同1.8%増の913百万円と会社計画（売上高4,621百万円、営業利益909百万円）を上回る増収増益となり、過去最高を連続で更新した。特需の一巡により公会計ソリューション部門が減収となったものの、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で低迷していた学園ソリューション及びウェルネスソリューション部門が増収に転じたほか、公教育ソリューションやソフトエンジニアリング部門も拡大基調が続いた。既存顧客を維持するとともに、新規顧客からのサポート契約およびクラウドサービス契約の積み上げにより、ストック売上は同10.7%増の2,381百万円となった。営業利益が微増益にとどまったのは、人件費の増加と売上構成比の変化による売上総利益率の低下が要因だ。

2. 2024年10月期はストック売上の積み上げにより堅実な増収増益を目指す

2024年10月期の連結業績は売上高で前期比3.2%増の4,886百万円、営業利益で同2.9%増の940百万円と増収増益を見込んでいる。学園ソリューションや公教育ソリューション部門を中心に増収が続くものの、現段階で新規大型案件の予定がないため、ストック売상을積み上げていくことにより着実な成長を見込んでいる。費用面では、人件費のほか就労環境向上のための投資費用が増加する見込みだが増収効果で吸収する。新製品として2023年10月に地方公共団体向けに「公有財産管理システム」をリリースした。公共施設をはじめ自治体が所有する財産の保有状況を管理するシステムで、全国1,788の自治体の過半数以上に導入済みの公会計システム「PPP」ともシステム連携しているため、業務効率の向上に寄与する製品として、今後の導入拡大が期待される。なお、前第4四半期より連結化した中村牧場の業績への影響額は、売上高1億円程度で、利益面では、のれん償却（14百万円/年）も含めると軽微にとどまると見ている。

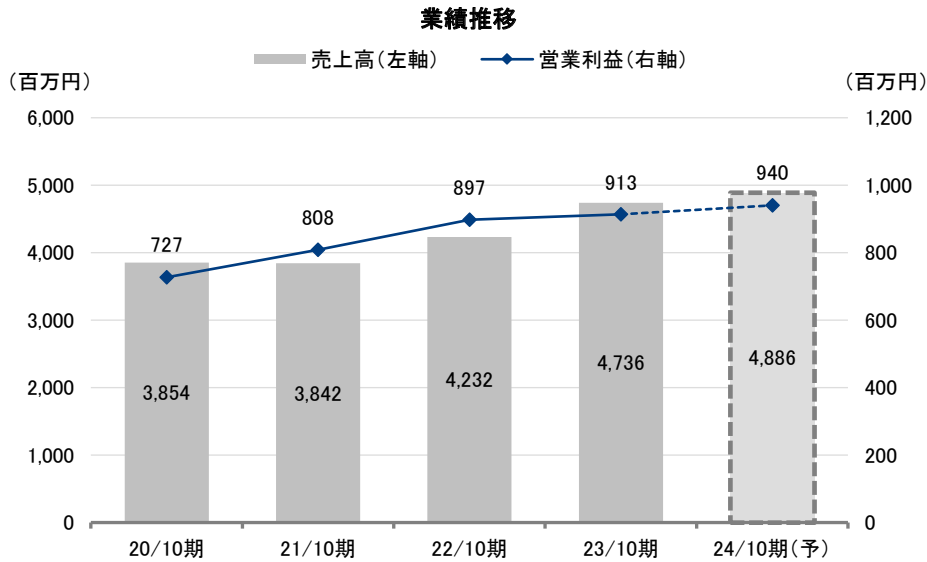
要約

3. AI 機能の実装による製品・サービスの高付加価値化と組織力強化に取り組む

2024年10月期は、強靱な経営基盤を構築する1年と位置付けており、営業強化による新規顧客開拓に取り組むほか、中村牧場が持つ知見を生かして、AI技術を取り入れた新機能・サービスを期末までに1~2つリリースすることを目標としている。AI機能の活用例として教育分野では、生徒の学習成績データを収集・分析することで最適な学習指導法の提案が可能となるほか、不登校生徒の予兆を早期に発見し対策を提案するといった活用法が考えられる。今後はAI機能で製品の競争力に差が出てくる可能性があるだけに、その動向が注目される。また、組織力強化については事業規模のさらなる拡大に向けて重要課題と捉えており、なかでも中間管理職の強化を、処遇向上も図りながら進めることにしている。2025年10月期までの「第一次システムディ強靱化計画」で持続的成長を実現するための経営基盤を構築し、経営数値目標としては売上高営業利益率20%、ストック売上比率50%、自己資本比率60%以上の継続を目指す。なお、2024年10月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の24.0円と9期連続の増配を予定している。

Key Points

- ・ 2023年10月期業績は会社計画を上回り、連続で過去最高を更新
- ・ 2024年10月期はAI技術を活用したソリューションの開発、経営基盤の強化に取り組みつつ、増収増益を目指す
- ・ シェア拡大による持続的な成長とともに経営基盤の強靱化に取り組む



注：21/10期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

業務・業種特化型の業務支援ソフトウェアを、6つの領域で展開

1. 沿革と事業領域

同社は、業種・業務特化型の業務支援ソフトウェアの開発・販売を手掛ける企業で、1984年に設立された。情報化に立ち遅れていた私立学校法人向けの業務支援ソフトウェアの開発・販売から事業をスタートし、2001年に事業買収を通じてフィットネスクラブ向けソフトウェアへ進出するなど、その後は事業領域を徐々に拡大しながら成長を遂げてきた。現在は6つの業種・業務を対象にパッケージソフトの開発・販売、並びにクラウドサービスの提供を行っており、それぞれを事業部門としている。

業種特化型ソフトウェアでは、学園ソリューション（国公立大学及び私立学校法人（大学・高校・専門学校）向け）、ウェルネスソリューション（フィットネスクラブ・スポーツ施設及びテーマパーク・文化施設向け）、公教育ソリューション（公立の小・中・高校向け）、公会計ソリューション（地方自治体及び関連公共団体向け）、薬局ソリューション（調剤薬局向け）の5業種について業務支援ソフトウェアの販売またはクラウドサービスを提供している。また、業務特化型ソフトウェアとして、コンプライアンス業務支援の規程管理システム、契約書・マニュアルの作成・管理システム等を開発・販売するソフトエンジニアリング（民間企業や金融機関、公益法人及び学校法人等向け）がある。

事業部門と商品・サービス、累計顧客数

事業部門	対象となる業種・業務	提供する商品・サービス	累計顧客数 (23/10 期末)
業種特化型 学園 ソリューション	国公立大学、私立学校法人 (大学・高校・専門学校主体)	学園情報総合管理システム 「キャンパスプラン .NET Framework Ver.10」 保護者向け BtoBtoC サービス「アンシンサイト」 次世代学園総合情報システム 「CampusPlan Smart」(2019年11月リリース)	1,027
ウェルネス ソリューション	フィットネスクラブ事業者、 地方自治体（スポーツ施設）、 テーマパーク・文化施設	フィットネスクラブ・スポーツ施設向け会員管理システム 「Hello EX」 アミューズメント施設向け運営管理システム 「Hello Fun」 次世代クラウド型会員管理システム 「Smart Hello」(2020年11月リリース) 次世代クラウド型チケット管理システム 「Smart Hello チケット」(2022年11月リリース)	1,477
公教育 ソリューション	公立小・中・高校 (都道府県及び市町村の教育 委員会)	クラウド型校務支援サービス (校務支援、学校用グループウェア、学校用メール連絡網) 「School Engine」 児童生徒に関する成績・出欠・活動情報を リアルタイムに保護者へ提供する サービス「Home Services」(2021年4月リリース)	3,997
公会計 ソリューション	地方自治体及び関連公共団体 (事務組合等)	公会計システム「PPP」 公有財産管理システム(2023年10月リリース) 財務会計システム 「Common 財務会計システム」(2021年3月リリース)	1,322
薬局ソリューション (子会社(株)シンク)	調剤薬局(小規模)	調剤薬局向けレセプトコンピュータ「GOHL2」/「OKISS」 保健薬局向け薬歴情報システム「薬歴情報電子ファイル」 医薬品過誤防止システム「GOHL Picking」	1,230
業務特化型 ソフト エンジニアリング	民間企業等における 契約書・マニュアル、 社内規程の管理担当部署	「規程管理システム」、「規程管理システム 金融機関版」、 「契約書作成・管理システム」 「規程・マニュアル管理システム」	641

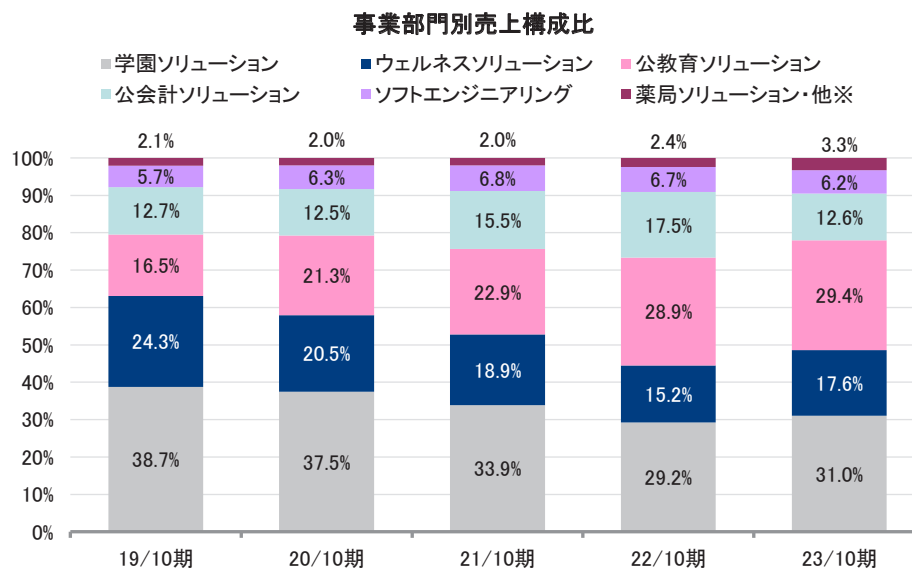
出所：会社資料よりフィスコ作成

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.

会社概要

2023年10月期の事業部門別売上構成比を見ると、学園ソリューション事業が31.0%、公教育ソリューション事業が29.4%となっており、教育分野で全体の6割強と過半を占めているのが特徴だ。そのほか、ウェルネスソリューション事業が17.6%、公会計ソリューション事業が12.6%と続く。ソフトエンジニアリング事業は6.2%と小さいが、ニッチ領域で競合が少なく、追加機能の開発にかかる費用や問い合わせ等も少ないため利益率は相対的に高い。薬局ソリューション事業は子会社の(株)シンクで展開しており、売上構成比は3.3%と小さいながらも大阪府下の小規模薬局を主たる顧客として安定した事業基盤を確立している。2021年10月期以降は、コロナ禍の影響で学園ソリューション事業やウェルネスソリューション事業の構成比が低下していたが、2023年10月期の構成比はそれぞれ上昇に転じており、マイナス影響も一巡したものと考えられる。



※他はテナント
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

“イーザーオーダー”型モデルで顧客に最新・最善のトータルソリューションを提供、ソフトウェアの“進化”により売上拡大と利益率向上を実現

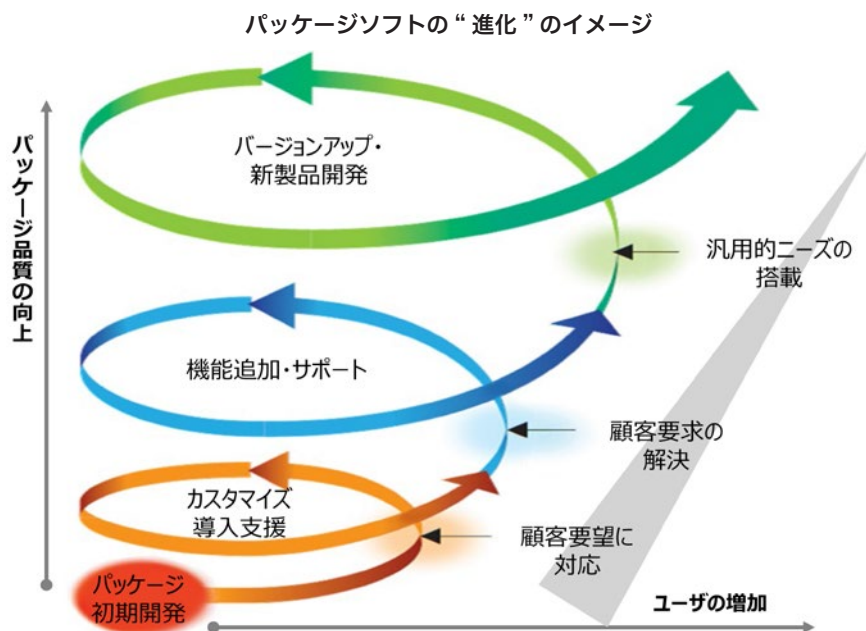
2. 特長と強み

ソフトウェアのタイプには様々なものがあるが、住宅やスーツ等になぞらえると理解が早いだろう。ソフトウェアは、パッケージソフトとスクラッチ開発に大きく分けることができる。パッケージソフトは住宅で言えば建売住宅であり、スーツではレディメイド（吊るし）に当たる。スクラッチ開発はその対極にあり、完全注文建築あるいはオーダーメイド・スーツに該当する。

会社概要

同社のソフトウェアは、パッケージソフトをベースに顧客の業務上の課題を解決し、また顧客の要求に合わせてカスタマイズしながら使い勝手の良い製品にバージョンアップしているのが特長である。言わば建売住宅やイージーオーダー・スーツに相当し、高い顧客満足度と低コストを両立している点が強みとなっている。またソフトウェアの提供に加えて、導入支援やサポートサービス、関連するハードウェアの仕入販売等を行うなどトータルソリューションを提供している点も特長と言える。

同社のパッケージソフトビジネスをイージーオーダー・スーツのイメージで説明したが、その作り込みの過程において同社が最も意識しているのが“進化”であり、これは同社の強みを理解するうえでのキーワードだと弊社では考えている。どのようなソフトウェアも開発時をスタートとして、顧客ニーズへの対応を重ねながら必要な機能を追加し、製品の完成度と品質向上を実現している。その結果顧客数も増加し、売上拡大へとつながる。また、進化したパッケージソフトは“手離れ”が良く、追加の開発費用をかけることなく顧客ニーズを満たせるため利益率も高くなる。こうした正の循環（ポジティブスパイラル）を実現している点が同社の強みであると弊社では考えている。



出所：決算報告補足資料より掲載

大規模顧客にはカスタムメイド、小規模顧客にはクラウドで対応し、顧客基盤を拡大

3. 『Value & Volume Business』戦略

同社の販売戦略、ひいては成長戦略を表すコンセプトを『Value & Volume Business』戦略と名付けている。同社の中核製品であるパッケージソフトと顧客層を重ね合わせると、パッケージソフトはボリュームゾーンの中規模事業者がメインターゲットとなり、かつてはそこに注力することで成長を実現してきた。前述のようにパッケージソフトの成長モデルを確立したことで同社は中規模事業者の両側の存在、すなわち大規模事業者と小規模事業者に顧客層を広げることでさらなる成長を目指している。これが『Value & Volume Business』戦略の基本的な考え方となる。

具体的には、より規模の大きい事業者に対しては“Value Business”としてカスタムメイドによる対応を充実させ受注を獲得し、資金力の乏しい中小事業者向けには“Volume Business”として初期投資負担の少ないクラウドサービスで提供することによって顧客を獲得する戦略である。『Value & Volume Business』戦略の推進によって、2016年10月期以降は営業利益も増益基調が続いている。コロナ禍以降は経営のDXが進むなかで、大企業や自治体でもクラウドサービスを活用するケースが増えている。クラウドサービスの比率が高まる可能性はあるが基本戦略については変わらず、今後も同戦略を推進することで自然災害や景気変動、パンデミックにも耐えうる強い事業基盤を構築し、持続的な成長を目指している。

業績動向

2023年10月期業績は会社計画を上回り、連続で過去最高を更新

1. 2023年10月期の業績概要

2023年10月期の連結業績は売上高で前期比11.9%増の4,736百万円、営業利益で同1.8%増の913百万円、経常利益で同1.7%増の915百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.0%増の632百万円といずれも会社計画を達成し、過去最高業績を連続で更新した。事業部門別の業績もおおむね計画どおりとなり、売上高は公会計ソリューションを除いてすべての部門で増加し、とりわけコロナ禍で低迷していた学園ソリューション、ウェルネスソリューション事業の増収が目立った。

業績動向

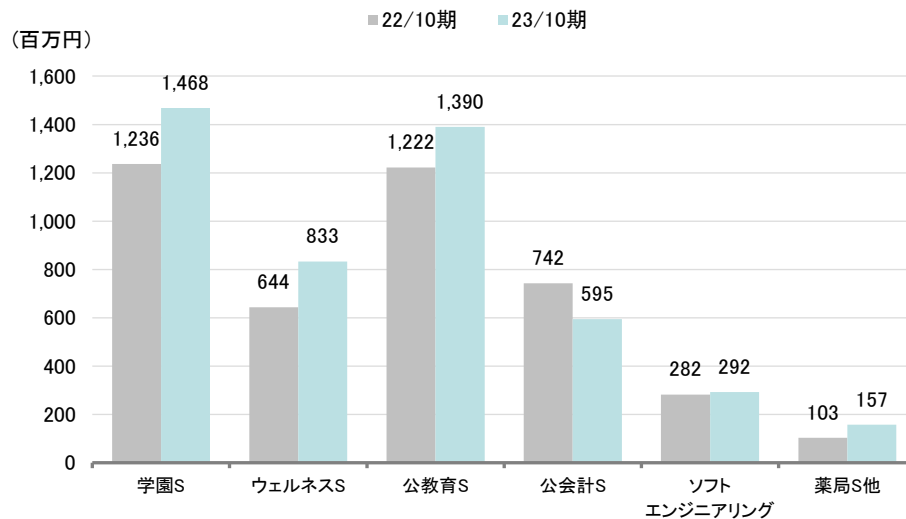
2023年10月期連結業績

(単位：百万円)

	22/10期		期初計画	23/10期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	4,232	-	4,621	4,736	-	11.9%	2.5%
売上総利益	1,953	46.2%	2,046	2,067	43.6%	5.8%	1.0%
販管費	1,055	24.9%	1,137	1,153	24.3%	9.2%	1.4%
営業利益	897	21.2%	909	913	19.3%	1.8%	0.5%
経常利益	899	21.3%	907	915	19.3%	1.7%	0.9%
特別損益	-57	-	-	-7	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	591	14.0%	621	632	13.4%	7.0%	1.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

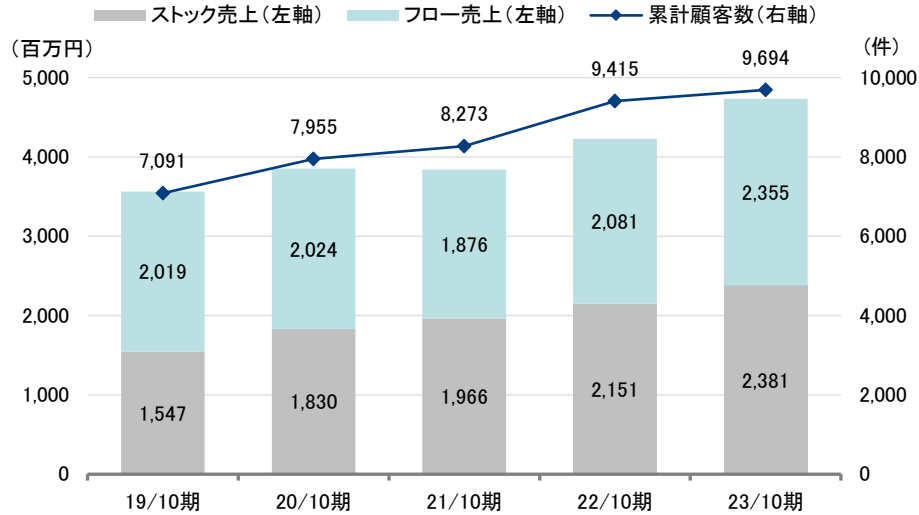
部門別売上高



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を形態別で見ると、フロー売上が前期比 13.2% 増の 2,355 百万円、ストック売上が同 10.7% 増の 2,381 百万円となった。フロー売上は、主にウェルネスソリューション事業の主要顧客先で情報端末の更新需要があり、仕入商品販売が同 40.2% 増の 823 百万円と大きく伸長したことが増収要因となった。一方、ストック売上については累計顧客数が前期末比で 279 件増の 9,694 件(現役ユーザー数で約 6,940 件)と順調に積み上がったことで増収となり、ストック売上比率も 50.3% と目標とする 50% を維持した。

業績動向

売上内訳(ストック/フロー)と累計顧客数


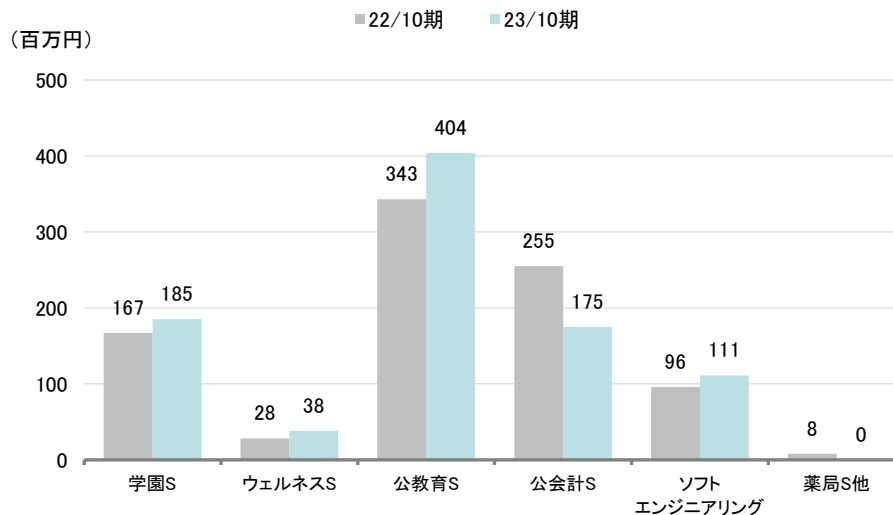
注：21/10期より収益認識会計基準等を適用
 出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

売上総利益率は前期の46.2%から43.6%と2.6ポイント低下した。利益率の低い仕入商品販売の売上構成比が上昇したことや、前期業績に貢献した公教育及び公会計ソリューション事業の新規導入案件が一巡したことなどが利益率の低下要因となったが、売上総利益は前期比5.8%増の2,067百万円と増益となり、会社計画比でも20百万円上回った。一方、販管費率は前期の24.9%から24.3%と0.6ポイント低下した。人件費の増加や営業活動の正常化に伴う旅費交通費、広告費の増加があったものの、増収効果に加えてのれん償却額が5百万円減少したこと、また前期に取得した本社隣接ビルに係る諸費用が小さくなったことなどが改善要因となった。人件費については基本給ベースアップの実施や連結従業員数(役員含む)が前期末比15名増の279名となったこともあり、約84百万円増加した。

部門別営業利益では、公会計ソリューション事業の減益を学園ソリューション、公教育ソリューション、ウェルネスソリューション、ソフトエンジニアリング事業等の増益でカバーする格好となった。なお、第4四半期から連結対象に加わった中村牧場(薬局ソリューション・他に含む)については、売上高で数千万円程度を計上した一方、利益ベースで影響額はM&A費用23百万円、のれん償却額3百万円を計上したこともあり若干の減益要因となった。

業績動向

部門別営業利益



注：間接経費は人数按分して各部門から減算している。薬局S他は全体から5部門を除いた数値。
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2023年6月に完全子会社化した中村牧場は、データサイエンティストとして豊富な経験を持つ中村俊輔氏が2018年に1人で立ち上げた会社で、AIの開発プロジェクトを受託し外部パートナーを活用して開発を進める一方で、大企業や公的機関（ダイキン工業<6367>、JAXA（宇宙航空研究開発機構）、東日本電信電話（株）等）におけるAI人材育成プロジェクトや、自治体やコンサルティング会社向けの研修講師などを行っている。年間の売上規模は1億円前後となっている。

同社が中村牧場を子会社化した目的は、既存の製品・サービスにAI機能を加えることで高付加価値化を図り、シェア拡大によってさらなる成長を目指すこと、また、社内におけるAI人材の育成やAIを活用した新規ソリューションの創出を図ることが狙いである。2023年10月期第4四半期から中村氏が社内のエンジニア向けにAI研修を開始しており、これらエンジニアによってAIを活用した新機能の企画・開発を進める計画となっている。

中村牧場の業績及び財務状況

(単位：千円)

	20/10期	21/10期	22/10期
売上高	117,850	99,317	166,331
営業利益	11,092	-10,119	-2,541
経常利益	12,116	-3,918	-1,214
当期純利益	9,436	-3,863	-1,294
調整後 EBITDA ※	33,478	20,006	31,890
純資産	23,103	19,239	17,945
総資産	42,464	54,744	67,130

※ 調整後 EBITDA とは、営業利益に減価償却費を加えた EBITDA から、買収後必要な費用及び不要な費用を調整したと想定し、買収に際して同社にて財務デューデリジェンスを行った結果算出したもの。

出所：会社リリースよりフィスコ作成

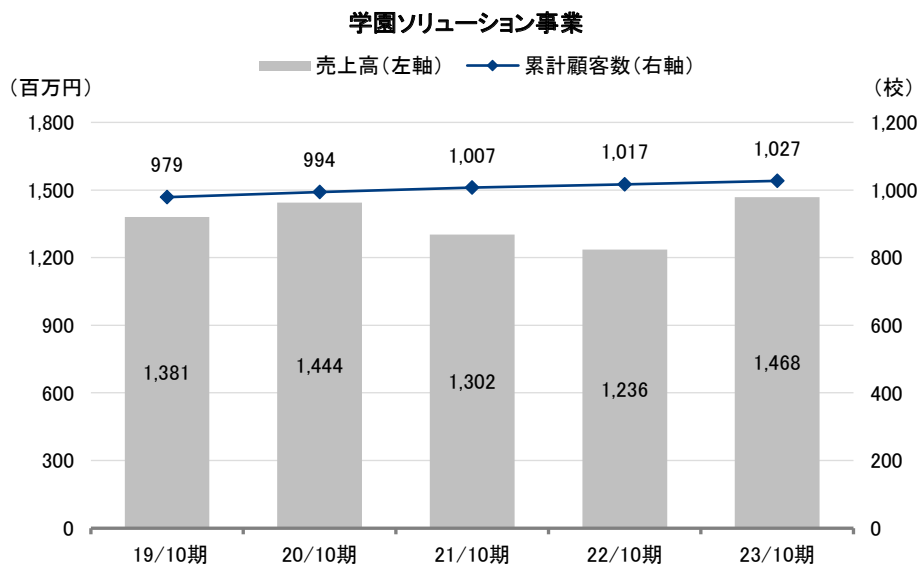
公会計ソリューションを除くすべての事業部門で増収を達成

2. 事業部門別の動向

(1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業では、学園運営をトータルに支援する学園情報統合管理システム「キャンパスプラン」を提供している。学校運営を支える情報システムは、学務系（对学生・生徒業務）と法人系（学校法人の内部管理業務）の大きく2系統に分けられるが、「キャンパスプラン」はこれらの業務をトータルで支援するソフトウェアとなっていることが特長であり、強みである。対象は国公立大学と私立学校法人（大学・短期大学・高校・専門学校等）向けで、同社の製品は全国の国公立大学（短大含む）1,113校のうち約350校に導入され、業界トップクラスのシェアを確立している※。大学以外にも私立の専門学校や高校で導入が進んでおり、2023年10月末の累計導入学園数は前期末比10校増の1,027校となった（現役ユーザー数は531校）。

※ 競合は日本システム技術<4323>で、導入実績は2023年9月末で444校。2023年3月期売上高で3,615百万円。



注：21/10期より「収益認識会計基準」等を適用。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2023年10月期の売上高は前期比18.7%増の1,468百万円と3期ぶりに増収に転じた。2021年10月期以降、コロナ禍の影響で商談が長期化したため売上の低迷が続いていたが、2023年10月期は慶應義塾大学や高知大学、北陸先端科学技術大学院大学、大阪産業大学等の大型案件の受注・導入が進んだことにより増収となり、営業利益も2ケタ増益となった。

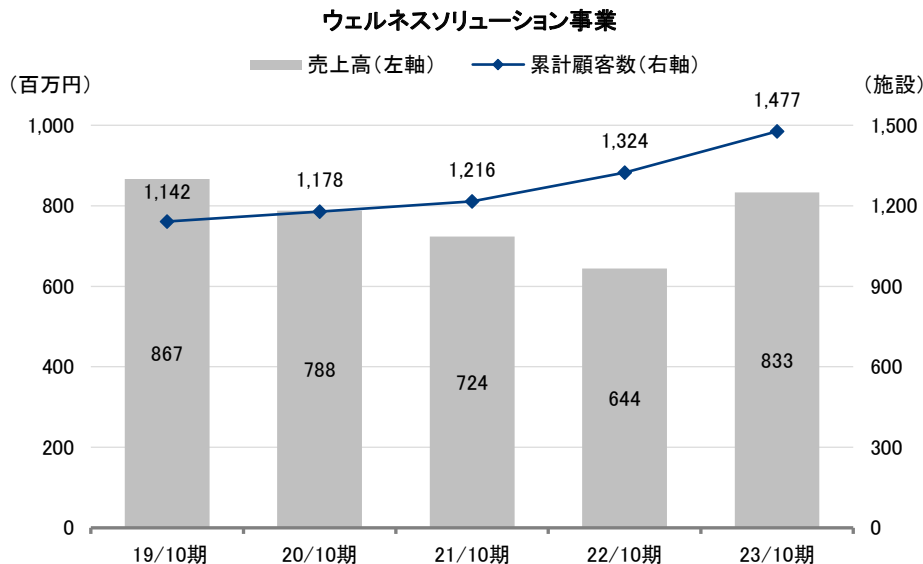
また、2022年10月期に全機能の開発・リリースを完了したクラウド型の次世代学園総合情報システム「CampusPlan Smart」についても、展示会への出展など営業活動を本格的に開始したことで、新規導入を検討する学校からの引き合いが増加しており、2024年10月期以降の導入拡大が期待できる状況となっている。今後も製品のブラッシュアップを図りながら新規顧客の開拓、並びに既存顧客の「キャンパスプラン」からのリプレースを進める方針だ。

業績動向

(2) ウェルネスソリューション事業

ウェルネスソリューション事業では、フィットネスクラブ・スポーツ施設向け会員管理システム「Hello EX」、アミューズメント施設向け運営管理システム「Hello Fun」に加えて、2020年11月にリリースした次世代クラウド型会員管理システム「Smart Hello」、2022年11月にリリースした次世代クラウド型チケット管理システム「Smart Hello チケット」等を展開している。同事業については、情報機器や入退場ゲート等のハードウェア製品を含めて販売するケースがあるため、売上総利益率は他の事業と比較して相対的に低い。

2023年10月末の累計顧客数は前期末比153施設増の1,477施設となった（現役ユーザー数は795施設）。会員管理システムの競合大手としては（株）hacomono（導入実績約5,000施設）や（株）ネスティ（同1,000施設以上）などが挙げられ、アミューズメント施設向け運営管理システムでは（株）グッドフェローズ（同350施設以上）が挙げられる。



注：21/10期より「収益認識会計基準」等を適用。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2023年10月期の売上高は前期比29.2%増の833百万円と6期ぶりの増収に転じた。増収要因の大半は主力ユーザーであるカーブス向けの情報端末の更新による仕入販売の増加によるものとなっており、利益ベースでは若干の増益にとどまった。ただ、コロナ禍の収束によりウェルネス業界やアミューズメント業界の投資マインドが回復傾向となるなか、小規模事業者向けをターゲットに提供している「Smart Hello」については、24時間ジムやゴルフスクール等を中心に引き合いが好調で180施設への導入が新たに進み（前期末の累計導入施設数は約100施設）、ストック売上の積み上げに貢献した。「Smart Hello」は、月額1～3万円と低廉な料金で運営に必要な機能が揃っていることが評価されているようで、Webプロモーションなどを活用しながら顧客数を拡大している。

システムディ | 2024年2月20日(火)
3804 東証スタンダード市場 | <https://www.systemd.co.jp/ir>

業績動向

一方、新サービスの「Smart Hello チケット」は初期導入費用（ハードウェア費用除く）が無料で、Web チケット販売やモバイル着券機能を備えているため施設の省人化・無人化が実現可能なこと、クラウドサービスでの提供により、常に最新の機能が利用できることなどが特長となっている。料金プランは機能により3プラン（月額3万円、6万円、10万円）※を用意しており、小規模から大規模施設まで幅広いアミューズメント施設への導入を見込んでいる。2023年10月期は公共博物館施設をはじめ複数の施設向けに導入した。今後インバウンドの回復が見込まれるなか、初期コストを抑えての導入がクラウドサービスによって可能となり、従来チケット管理システムの導入を見送っていたようなアミューズメント施設にも展開する。

※ スモールプラン（月額3万円）は窓口発券、Web チケット販売、プレイガイド連携（2024年4月リリース予定）、モバイル着券、決済端末連携機能が利用可。ライトプラン（月額6万円）は追加機能として、自動釣銭機連携、セルフ発券、年間パスポート、団体予約機能を付加。スタンダードプラン（月額10万円）はさらに、団体予約Web申込、スマートフォンアプリ、ゲート連携（2024年4月リリース予定）、券売機連携（同）機能を付加。各プランとも電話サポートあり（月額1万円）。別途、オンプレミス・カスタマイズ対応可。

(3) 公教育ソリューション事業

公教育ソリューション事業は公立の小・中・高校向けに統合型校務支援システム「School Engine」※をクラウドサービスで提供している。同じ学校向けでも、私立学校法人や独立行政法人である国立大学を対象とする学園ソリューション事業とは事業環境が大きく異なる。違いの1つは自治体予算制度というものだ。公立学校は各自自治体の教育委員会の管理下にあり、エリア内で共通予算で運営されている。このため、1校当たりの予算は私立学校と比較すると小さく、こうした状況に適合するため、同社は「School Engine」を初期投資負担の少ないクラウドサービスで提供することでシェアを拡大してきた。

※ 統合型校務支援システムとは、教務系（成績処理、出欠管理、時数管理等）・保健系（健康診断票、保健室来室管理等）、学籍系（指導要録等）、学校事務系などを統合した機能を有するシステムのこと。同社の「School Engine」はこれらの機能のほかに生徒や保護者とのメール連絡網、グループウェア機能などがオプションで用意されている。

営業先も学園ソリューション事業とは異なり、高校は各都道府県、小・中学校は各市町村の教育委員会が窓口となる。案件を落札できれば当該教育委員会の管轄下にある学校すべてに導入されるケースが多い※。入札公示時期は自治体によって異なるが、7～8月公示の場合は9～10月に落札事業者が決まり、翌年4月までに導入して運用開始となる。

※ 高校については、自治体によって市立、県・府立、特別支援学校など導入対象を細分化して決めているところもある。例えば、同社が導入実績のある京都府では市立高校のみ、滋賀県では特別支援学校のみ導入となっている。

2023年10月期末の累計導入校数は前期末比32校増加の3,997校（現役ユーザー数は3,573校）。このうち、公立高校の導入校数は1,700校を超え市場シェアで約5割※1とトップの地位を盤石なものとしている。公立高校で高シェアを確立した背景としては、約10年前に業界で初めてクラウド型校務支援システムの開発・提供を行ったことが大きい。ほかの自治体は導入実績を見て製品の採用可否を判断する傾向にあり、同社製品の利便性の良さやコストパフォーマンスが評価され採用が広がったものと考えられる。一方、小・中学校向けに関しては後発だったこともあり、市場シェアは約6%と業界3～4番手となる※2。

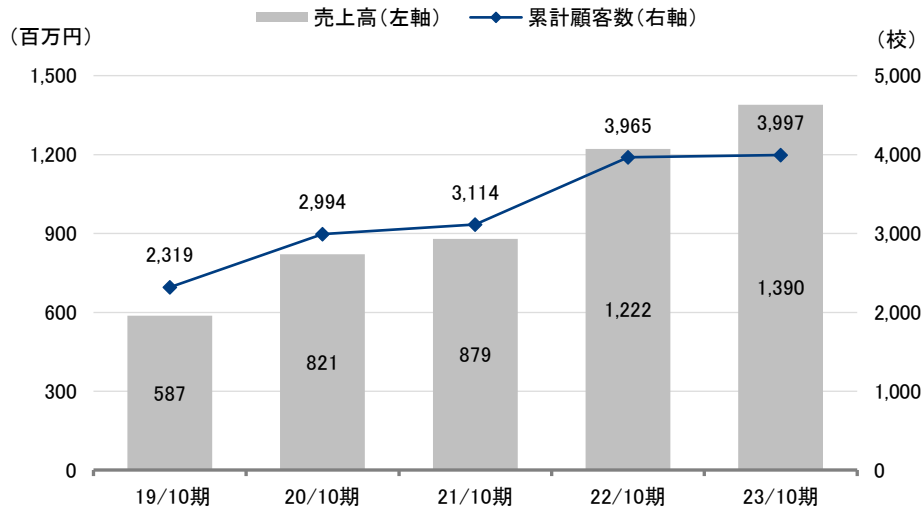
※1 文部科学省「学校基本調査」（令和5年度）によると、全国の公立高校数は3,455校、小・中学校数は27,764校。競合はSATT（株）、（株）エフワン、テクノコーポレーション（株）等。

※2 小・中学校向けは（株）EDUCOMが約36%とトップシェアを握り（約1万校、2023年12月）、スズキ教育ソフト（株）が約23%と2番手に続く。そのほか文溪堂 <9471>、（株）両備システムズなどがある。

業績動向

2023年10月期の売上高は前期比13.7%増の1,390百万円と過去最高を連続更新した。新規導入校数は少なかったが、前期に稼働を開始した大型案件（北海道、新潟、愛知、富山）のストック売上がフル寄与したことにより2ケタ増収となり、利益面でも増収効果により2ケタ増益となった。

公教育ソリューション事業



注：21/10期より「収益認識会計基準」等を適用。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
 出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

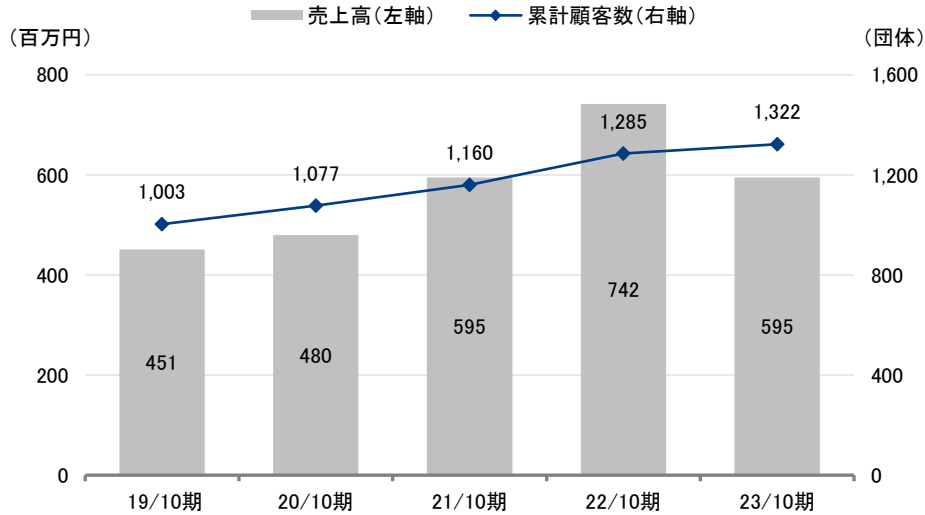
(4) 公会計ソリューション事業

公会計ソリューション事業では、地方自治体向けの公会計システム「PPP（トリプルピー）」※をパッケージ製品及びクラウドサービスで提供している。総務省より発の「統一的な基準」による地方公会計制度に完全準拠する「PPP（トリプル・ピー）Ver.5 新統一基準対応版」を2015年10月にリリース。以降、改善を重ねながら導入数を拡大し、現在は全国の過半数を超える自治体への導入実績がある。また、2021年3月にリリースした「Common 財務会計システム」は「PPP」の開発ノウハウをもとに、適用範囲を予算編成・執行から決算、出納管理、公会計まで広げたシステムである。地方公共団体が行う「歳入歳出決算」「地方財政状況調査（決算統計）」「統一的な基準による財務書類」の3つの決算を同時に処理することで早期の決算確定が可能となるほか、予算編成の際にPDCAサイクルを実現する各種分析ツールを標準装備するなど、決算処理や予算編成の業務省力化・効率化を支援する。既存製品にはない先進的な考え方を取り入れた製品となっているため、自治体での導入はまだないが、公共団体に複数導入実績が出始めている。

※自治体会計（現金主義・単式簿記会計）を発生主義・複式簿記に基づいて公会計財務諸表と固定資産台帳を作成する機能を持つ。会計制度の新統一基準に完全対応したソフトウェア製品として業界に先駆けて開発したことで、トップシェアを握るまでに成長した。競合先としては、TKC<9746>のほか未上場のジャパンシステム（株）や（株）ぎょうせい、そのほか各地域に開発ベンダーがある。

業績動向

公会計ソリューション事業



注：21/10期より「収益認識会計基準」等を適用。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

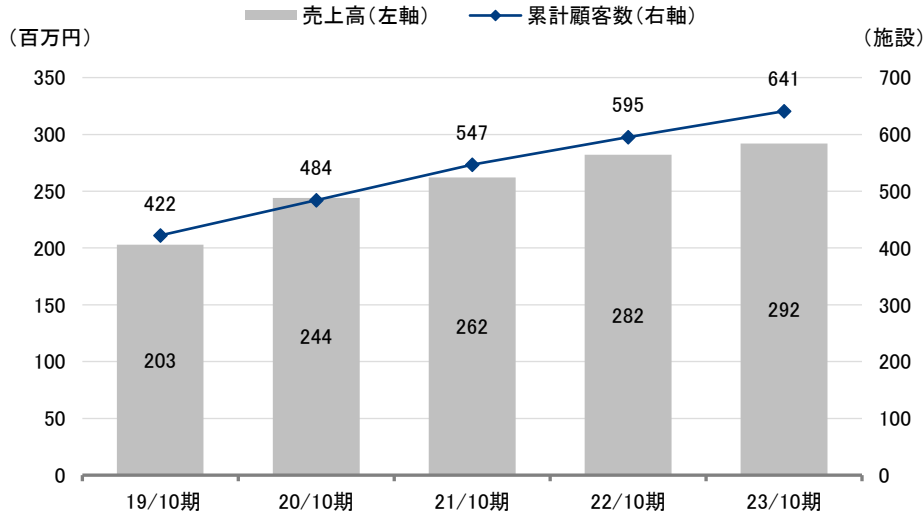
2023年10月期の売上高は前期比19.8%減の595百万円と4期ぶりに減収に転じた。2022年3月でサービスを終了した国策の競合製品（市場シェア約25%）からのリプレイス需要が前期でおおむね終了し、フロー売上の減少が減収減益要因となった。2023年10月末の累計導入自治体・関連公共団体数は前期末比37団体増加の1,322団体（現役ユーザー数1,219団体）となり、自治体の導入シェアは過半を占めている。

(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトエンジニアリング事業では、民間企業や金融機関、公益法人、学校法人等に、文書・契約書等の管理システム等を開発・販売している。具体的には「規程管理システム」や「契約書作成・管理システム」など社内でのコンプライアンスやコーポレートガバナンスの強化を支援するためのソフトウェア製品で、高機能かつコストパフォーマンスに優れている点が高く評価されている。2023年10月末の累計顧客数は前期末比46法人増加の641法人（現役ユーザー数445施設）と順調に拡大している。競合先としては、ぎょうせい、第一法規（株）などがある。

業績動向

ソフトエンジニアリング事業



注：21/10期より「収益認識会計基準」等を適用。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
 出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2023年10月期の売上高は前期比3.5%増の292百万円と過去最高を連続更新した。コンプライアンス意識の高まりを背景に、大手民間企業や金融機関、学校法人などからの引き合いが増加したほか、独立行政法人からの引き合いも増え始めており安定成長につながっている。利益面でも増収効果により利益率が上昇し、2ケタ増益となった。

(6) 薬局ソリューション事業・その他

薬局ソリューション事業は連結子会社のシンクが手掛けている事業で、大阪府内の小規模の独立系調剤薬局に対してレセプトコンピュータ(レセコン)の「GOHL2」/「OKISS」を中心に各種業務システムを提供している。2023年10月末の累計顧客数は前期末比1店舗増加の1,230店舗(現役ユーザー数381店舗)となっている。

2023年10月期の売上高は前期比30.0%増の135百万円となった。前期から厚生労働省の方針に基づき、薬局へのオンライン資格確認の導入が開始され、導入支援案件の増加が増収要因となった。オンライン資格確認とは、患者がマイナンバーカードを利用して医療機関や薬局を利用する際に、マイナンバーカードの個人情報と加入している医療保険の資格を確認することで、顔認証付きカードリーダーなどを使う。レセプトコンピュータの再設定作業も必要となるため、導入にあたってはレセプトコンピュータを設置したシステム業者が基本的に担当することになる。同システムの導入は2023年10月末で9割超の薬局で完了し、売上規模としては数千万円程度になったと見られる。そのほか、新たに連結化した中村牧場の売上分も寄与した。

自己資本比率は 60% 台を維持し、財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2023 年 10 月期末の資産合計は、前期末比 346 百万円増加の 6,245 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が 37 百万円、たな卸資産が 22 百万円それぞれ減少した一方で、売掛金が 130 百万円、契約資産が 22 百万円増加した。また、固定資産はソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が 68 百万円減少した一方で、京都本社第二ビルの稼働に伴い有形固定資産が 167 百万円、子会社取得によりのれんが 127 百万円それぞれ増加した。なお、京都本社第二ビルは前期に購入した本社隣接地ビルで、2023 年 3 月から一部の事業部を移動し、手狭だったワークスペースが広がるなど、職場環境の改善につながっている。

負債合計は前期末比 168 百万円減少の 2,152 百万円となった。主な増減要因を見ると、支払手形及び買掛金が 30 百万円、退職給付債務が 30 百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が 128 百万円、未払法人税及び未払消費税等が 67 百万円、未払金及び未払費用が 29 百万円減少した。純資産合計は同 514 百万円増加の 4,093 百万円となった。配当金支出 127 百万円があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益 632 百万円の計上等により、利益剰余金が 504 百万円増加した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末の 60.7% から 65.5% と 4.8 ポイント上昇し、逆に有利子負債比率が 15.7% から 10.6% と 5.1 ポイント低下した。前期は京都本社第二ビルの購入資金として金融機関から借入れを実施したため、有利子負債が増加したが、今後は大きな資金需要もなく着実に積み上がっていくストック収益をベースにフリーキャッシュ・フローもプラスを維持していくことから、有利子負債も徐々に減少するものと予想される。現金及び預金から有利子負債を差し引いたネットキャッシュも黒字を維持しており、財務内容は健全な状態にあると言える。一方、収益性について見ると、2023 年 10 月期は売上高営業利益率で前期比 1.9 ポイント低下の 19.3% と目標としている 20% を若干下回ったが、売上構成比の変化による一時的な要因と考えられ、今後も 20% 前後の高い水準を維持するものと予想される。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/10 期	21/10 期	22/10 期	23/10 期	増減
流動資産	1,910	1,923	2,119	2,212	93
（現金及び預金）	1,087	1,135	1,225	1,187	-37
固定資産	2,665	2,772	3,779	4,032	253
資産合計	4,576	4,696	5,899	6,245	346
流動負債	1,235	1,242	1,599	1,516	-82
固定負債	357	354	720	635	-85
負債合計	1,593	1,597	2,320	2,152	-168
（有利子負債）	148	40	561	433	-128
純資産合計	2,982	3,099	3,579	4,093	514
(安全性)					
自己資本比率	65.2%	66.0%	60.7%	65.5%	4.8pt
有利子負債比率	5.0%	1.3%	15.7%	10.6%	-5.1pt
(収益性)					
ROA	16.8%	17.5%	17.0%	15.1%	-1.9pt
ROE	18.5%	18.9%	17.7%	16.5%	-1.2pt
売上高営業利益率	18.9%	21.0%	21.2%	19.3%	-1.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	20/10 期	21/10 期	22/10 期	23/10 期
営業キャッシュ・フロー	1,123	868	1,170	900
投資キャッシュ・フロー	-551	-478	-1,486	-682
フリーキャッシュ・フロー	572	389	-316	217
財務キャッシュ・フロー	-198	-342	406	-255
現金及び現金同等物の期末残高	1,087	1,135	1,225	1,187

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年10月期はAI技術を活用したソリューションの開発、経営基盤の強化に取り組みつつ、増収増益を目指す

1. 2024年10月期の業績見通し

2024年10月期の連結業績は売上高で前期比3.2%増の4,886百万円、営業利益で同2.9%増の940百万円、経常利益で同2.6%増の938百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.1%増の633百万円と増収増益が続く見通し。累計顧客数1万ユーザーを目標に「攻めの営業」により顧客開拓に取り組み、ストック売上のさらなる積み上げを図る。また、AI技術を活用した新たなソリューションの開発に着手していくほか、中長期の成長を実現するための組織力の強化、社内就労環境や福利厚生さらなる充実を図り、「強靱なシステムディ」の事業基盤を構築する方針だ。

2024年10月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/10期		24/10期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	4,736	-	4,886	-	3.2%
営業利益	913	19.3%	940	19.2%	2.9%
経常利益	915	19.3%	938	19.2%	2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	632	13.4%	633	13.0%	0.1%
1株当たり当期純利益(円)	98.82		97.43		

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の伸びが鈍化するが、これは前期の増収に貢献したウェルネスソリューション事業における情報端末の更新需要や薬局ソリューション事業におけるオンライン資格確認システムの需要が一巡することに加えて、現段階で新規大型案件の受注が決まっていないため、保守的な計画としたことが要因となっている。事業別では薬局ソリューション事業で減収を見込んでおり、ウェルネスソリューション、公会計ソリューション事業で微増収、その他事業は1ケタ台の増収で計画している。AIソリューションの開発に着手しており、期末までに1~2つの製品・サービスでAI機能のリリースを目指している。2023年以降、生成AIが急速に普及するなかで、自社製品の高付加価値化によって競争力を強化する。なお、中村牧場については約1億円の売上計画となっている。

今後の見通し

費用面では、見込み顧客獲得のための展示会出展や Web マーケティングの強化による広告宣伝費の増加を見込んでいるほか、社内就労環境の向上のためセキュリティ対策や IT ツールの導入、災害対策などのための投資を実施する計画となっている。また、人件費についても人員増に伴う増加に加えて、組織力強化を目的に中間管理職のモチベーションアップにつながる処遇向上を見込んでいる。2024年春の新卒採用は17名（前年比3名増）となり、中途採用についても前期の11名に対して、同水準以上の採用を進めていく考えだ。このため、売上総利益率は改善する見込みだが、販管費率が若干低化し、営業利益率は19.2%と前期比で0.1ポイント低下する見込みとなっている。ただ、同社業績の過去実績を見ると計画は比較的保守的に発表する傾向にあり、今後市場環境が大きく悪化するようことがなければ十分達成可能な水準と弊社では見ている。

なお、同社は事業環境の変化に迅速に対応すべく、経営の世代交代を図るため、2024年1月の株主総会決議にて代表取締役社長の藤田氏が取締役相談役に退き、代わって専務取締役の堂山氏が代表取締役社長に昇格した。堂山氏は創業者の長男にあたり、大学卒業後に他社でエンジニアとして勤務し、2013年から同社に入社し営業現場と経営管理畑を歩んできた経験を生かして、39歳の若さで陣頭指揮にあたることになる。併せて、各事業部門長も全員年齢が40代と若返りを図っている。経営方針などは従前と変わらないが、組織の若返りによる活性化が期待される。

2024年10月期は学園ソリューション、公教育ソリューション、ソフトエンジニアリングがけん引

2. 事業部門別の売上見通し

(1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業は前期比1ケタ台の増収となる見通し。「CampusPlan Smart」の引き合いが増加しており、複数の新規案件導入を見込んでいる。既存顧客についてはパッケージ製品での更新も続いており、「CampusPlan Smart」への移行については数年程度かかる見通しだ。

なお、売上規模は小さいものの私立高校や専門学校向けも今後の開拓余地が大きい。私立高校は全国に約1,300校、専門学校は約3,000校あり、そのうち同社製品は約150校に導入されていると見られる。私立高校・専門学校の1校当たり生徒数※は、高校で約760名、専門学校で約200名と、大学の約3,600名と比べて規模が小さいため、初期投資負担の少ない「CampusPlan Smart」で提案し、シェアを拡大する戦略だ。

※ 文部科学省「学校基本調査」(令和5年度)のデータを基に算出。

(2) ウェルネスソリューション事業

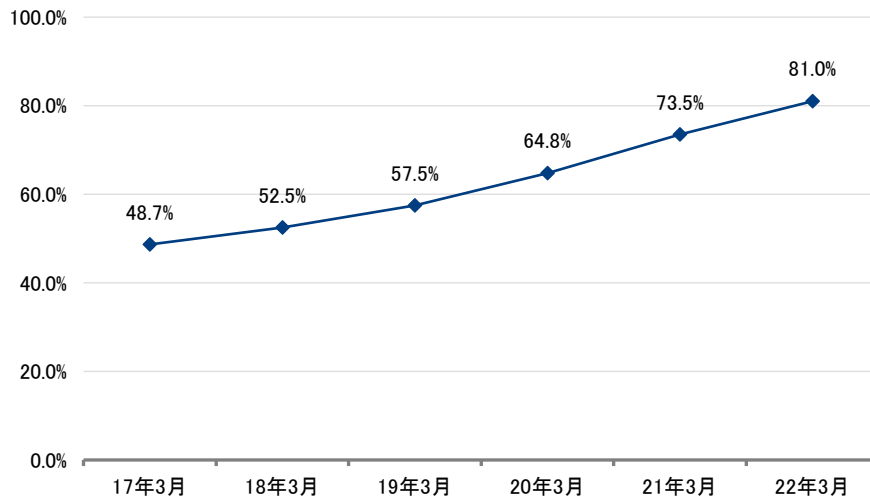
ウェルネスソリューション事業は微増収を見込んでいる。前述のとおり仕入商品販売が減少するものの、フィットネスクラブ向けに引き合いが好調な「Smart Hello」の導入拡大によるストック売上の増加を見込んでいるほか、文化・観光施設向けに「Smart Hello チケット」の拡販を推進し、2024年10月期は14施設への導入を目標としている。売上高は微増収にとどまるが、売上構成比の変化により、利益ベースでは2ケタ増益が見込まれる。

(3) 公教育ソリューション事業

公教育ソリューション事業は前期比1ケタ増収を見込んでいる。前期に受注した山口県、岩手県の全小中学校及び、大阪府のWeb出願システムの導入が段階的に進む。山口県、岩手県はそれぞれ400校強の学校があり、2024年4月より稼働開始予定となっている。県域案件は山梨県と奈良県、高知県で実績があり、今回の受注で5県となる。前期末の現役導入校数が3,573校だったため、2割以上増加することになる。大阪府から受注したWeb出願システムは高校入試のオンライン出願システムのこと、新潟県に続いて2例目となる。エリアごとにわけて複数年かけて導入する計画となっているため、単年度業績へのインパクトは軽微だが、出願システムのオンライン化は始まったばかりであり、今後他の自治体での受注獲得も期待される。

文部科学省「学校における教育の情報化の実態等に関する調査結果（令和4年度）」によれば、2022年3月時点における全国の公立学校約3.2万校のうち、統合型校務支援システムを導入済みの学校は81.0%（うち、高校は93.1%）になっており、2023年3月時点では9割超になったと思われる。ただ、導入済みシステムの大半は外部ネットワークに接続していないオンプレミス型システムであり、政府が目指すGIGA時代・クラウド時代の教育DXに適合していないという課題が指摘されている。文部科学省では教育DXを実現するための課題を解消すべく、次世代校務支援システムの機能強化を目的とした「次世代の校務デジタル化推進実証事業」を2023年度よりスタートさせており、同社も同事業の参画ベンダーとして選定されている。同事業で次世代校務支援システムへのブラッシュアップを図りながら、各自治体における次期システム更改の際に他社システムからのリプレースを進め、シェアを拡大していく戦略であり、2025年度以降にこうした動きが活発化するものと予想される。

公立学校の統合型校務支援システム導入率



出所：文部科学省「学校における教育の情報化の実態等に関する調査結果（令和4年度）」よりフィスコ作成

次世代の校務デジタル化推進実証事業（令和5年度）

既存システムの課題点

データ連携	1) 学習系で生成されつつある膨大なデータと、校務支援システムに蓄積されたデータとの連携が困難又は高コスト 2) デジタル化が進みつつある教育行政データ、福祉系データとの連携が視野に入っていない 3) 転校・進学時など自治体間でのデータと引渡しができている
働き方改革	4) クラウドベースとなっておらず、校舎以外での校務処理ができない、大規模災害や感染症などの緊急時の業務継続が困難 5) 自治体によってシステムが大きく異なり、人事異動の際の負担が大きい
その他	6) 利便性の高い汎用クラウドサービスの登場で、統合型校務支援システムの一部機能との重複が生じている（チャット、資料共有、カレンダー等） 7) 教育データを学校・教育行政向けに可視化するインターフェース（ダッシュボード）がなく、学校経営指導に生かされていない 校務支援システム委託先ベンダー システム ディ、内田洋行、EDUCOM、サイバーリンクス、文溪堂、テクマトリックス

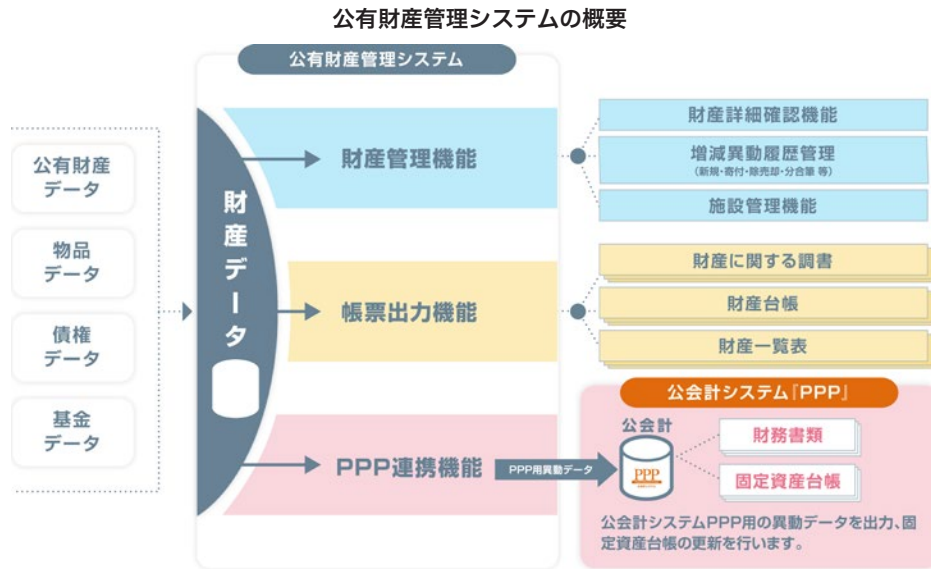
出所：文部科学省「次世代の校務デジタル化推進実証事業（令和5年度実施）」よりフィスコ作成

(4) 公会計ソリューション事業

公会計ソリューション事業は前期比微増収を見込んでいる。前述したように2022年10月期で競合システムからのリプレース特需が一巡しており、しばらくは端境期に入ると見ている。過去にも2017年10月期をピークに3年間ほど売上が低迷していた期間がある。将来の主力商品として期待している「Common 財務会計システム」については、時代のニーズをかなり先取りした製品となっているため、自治体が導入を始めるまでには時間が掛かる見通しとなっている。

こうした状況下でも事業の拡大を図るため、同社は新製品として地方公共団体の財産管理業務を支援する「公有財産管理システム」を2023年10月にリリースした。庁舎や学校といった公共施設をはじめ、地方公共団体が所有する財産の保有状況をまとめた「公有財産台帳」を管理するシステムで、「PPP」の「固定資産台帳」とも完全連携しているため「PPP」ユーザーにとっては財産管理業務の負担が大幅に軽減につながるメリットがある。従来、「公有財産台帳」についてはExcelなど市販ソフトで管理するケースも多く、「固定資産台帳」との二重管理により、情報が食い違うなどの問題も多かったが、同システムを導入することでこうした問題も解消されることになる。「PPP」のユーザーが約1,200団体にのぼっており、これら顧客の導入が期待される。公共施設の老朽化に伴う改修工事や統廃合といった業務の増大が見込まれるなか、業務負担の軽減につながる同製品の成長期待は大きい。導入方式としてはオンプレミス型、クラウドサービス型の両方に対応しており、料金は「PPP」とほぼ同水準を想定している。同社では製品のブラッシュアップも行いながら、長い期間をかけて徐々に導入を進める計画となっている。

今後の見通し



出所：同社ホームページより掲載

(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトエンジニアリング事業は前期比1ケタ増収を見込んでいる。コンプライアンスやコーポレートガバナンスの強化に取り組む動きが一般企業だけでなく、金融機関や学校法人、医療法人、公益法人など広がっており、前期比に引き続き新規顧客の獲得により拡大が続く見通しだ。

(6) 薬局ソリューション事業・他

薬局ソリューション事業は、オンライン資格確認システムの導入が一巡することで前期比60百万円程度の減収を見込んでいる。一方で、中村牧場の売上を1億円程度見込んでいる。

シェア拡大による持続的な成長とともに経営基盤の強靱化に取り組む

3. 中期計画

同社は中期計画「第一次 システムディ強靱化計画」(2023年10月期～2025年10月期)において、2025年10月期までを飛躍に向けた体づくりの期間と位置付けた。シェア拡大による売上成長を図ると同時に、社内への投資(社員や設備)を強化し、大企業として成長していくうえでの高度な組織体制の構築、並びにシステムベンダーとしての強い技術集団の形成に取り組む方針を打ち出している。また、その延長線上として企業価値の向上とプライム市場への上場挑戦を見据えている。重点テーマとしては以下の3つとなる。

(1) 「よりシェアを拡大し、各事業をさらに強靱化する」

各事業において業界シェアを拡大し、ストック収益のさらなる積み上げを図ると同時に、エンジニアの採用強化により強い技術集団を形成する。また、無駄なコストの徹底的な削減に取り組むことで着実な売上成長とストック収益比率50%、営業利益率20%、自己資本比率60%以上の継続を目指す。

今後の見通し

シェア拡大については、各事業においてここ数年で今後の成長を担う新製品を相次いでリリースしており、これら製品の拡販や、AI 技術を活用した新たな機能の開発、高付加価値化による製品競争力の強化により実現する考えだ。特に行政分野においてはガバメントクラウドの動きが加速化するなかで、デジタル化及びシステム共通化が進む見通しとなっており、既に高シェアを握る当社にとってはシェアをさらに拡大する好機となる。

(2) 「ワクワクさせる会社になる」

企業の成長を支える源泉は人材であるとの認識のもと、人的資本経営をより強化する方針だ。人的リソースを強化するためには「入社したい」と思わせるような魅力的な会社になる必要があると考えており、そのために既存事業で圧倒的シェアを獲得し知名度を向上させることや、参画したいと思わせるような魅力的な新規事業の立ち上げが重要と捉えている。さらに、社会貢献や地域振興にも積極的に取り組む方針だ。なお、新規事業に関して現時点で公表できる具体的なプロジェクトはないものの、中村牧場をグループ化したことによって、AI 分野において新たなソリューションの創出が期待される。

(3) 「社員、ステークホルダーと共に成長する」

中期計画の KPI の 1 つとして、入社から 3 年後の社員の定着率を 90% 超にすることを掲げている。同社は定着率の向上に向けて、人事制度の高度化や福利厚生制度の充実、職場環境の改善に取り組んでおり、京都本社第二ビルの開設もその一環である。また、健康経営優良法人[※]の認定取得も目指している。IR 活動についても今まで以上に強化する方針で、企業価値が適正に評価されるよう情報開示などを積極的に行っていく。

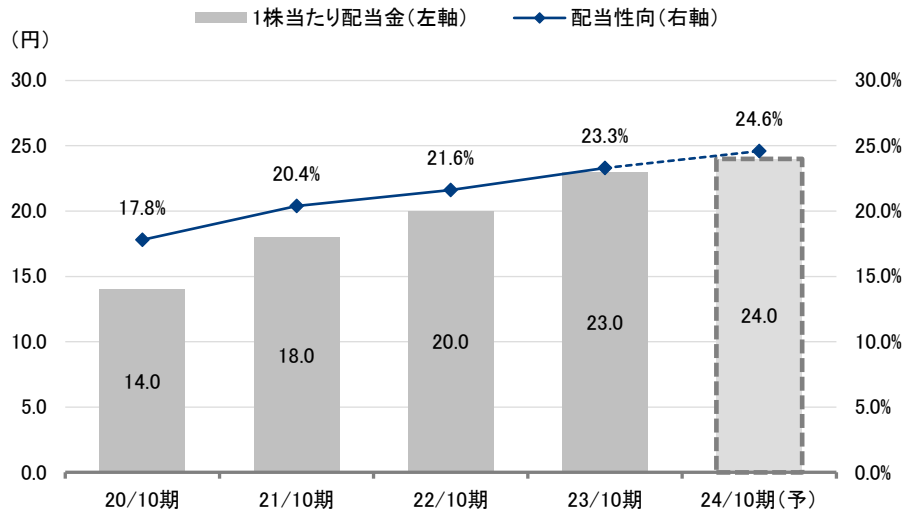
[※] 健康経営優良法人とは、日本健康会議によって「優良な健康経営を実践している企業である」と認定された法人のことを指す。認定基準の主な評価項目としては、定期健診受診率や社員に対するストレスチェックの実施など複数の評価項目で基準を満たしていることが条件となる。

株主還元策

配当性向 20% 超を目安に収益成長とともに継続的な増配を目指す

同社は株主還元について配当によることを基本としている。配当金については成長のために必要となる開発資金等の内部留保を確保しつつ、安定的な配当を維持する方針となっている。また、2022年10月期からは配当性向 20% 超の水準を目安に配当を実施しており、2023年10月期の1株当たり配当金は前期比 3.0円増配の 23.0円（配当性向 23.3%）と 8期連続の増配を実施した。2024年10月期も同 1.0円増配の 24.0円（同 24.6%）を予定しており、今後も業績が成長し配当性向で 20% の水準を下回るようであれば増配が期待できる。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp