

|| 企業調査レポート ||

日本システムウェア (NSW)

9739 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 12 月 1 日 (水)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2022年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 同社の強み	05
2. 事業内容	06
■ 業績動向	08
1. 2022年3月期第2四半期累計の業績概要	08
2. セグメント別概況	09
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
● 2022年3月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期経営計画の目標と進捗状況	15
2. 中期経営計画最終年度の重点施策	16
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策	22

要約

2022年3月期第2四半期累計業績は上期ベースで過去最高を更新。 中期経営計画ではDX実現を推進し、おおむね目標達成の見通し

日本システムウェア<9739>は、1966年創業の独立系ITソリューションプロバイダで、技術者が従業員の9割近くを占めるエンジニア集団である。ITソリューション、サービスソリューション、プロダクトソリューションの3つのソリューション事業を展開し、そのシナジーを生かしたIoT※¹とAIを軸に、顧客が求めるDX※²の実現を支援できるバックボーンを持つことが同社の大きな強みである。同社では、これらの強みを最大限に生かして今後の成長戦略につなげる方針だ。

※¹ Internet of Thingsの略。家電製品やセンサーなど様々なモノをネットワークに接続し、情報収集だけでなく遠隔監視や制御を行い、商品開発やマーケティングに活用すること。

※² Digital Transformationの略でデジタル変革のこと。企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出し、ビジネスプロセスを変えていく事業変革の取り組み。

1. 2022年3月期第2四半期累計の業績概要

2022年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高20,548百万円(前年同期比15.8%増)、営業利益2,161百万円(同23.9%増)と、大幅な増収増益となった。計画比では、売上高は7.0%、営業利益は20.1%上回る好決算となり、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)が続く厳しい経営環境ながらも、IT業界全体への底堅い需要にも支えられた。特に、ITソリューションセグメントで官公庁・団体向けシステム開発や小売業向け機器販売が堅調に推移したことに加え、高収益案件が寄与し大幅な増益となり、同社の好業績をけん引した。プロダクトソリューションセグメントでは、組み込み開発事業における通信分野や設備分野を中心に伸長し、高水準を維持しながらも前期の高収益案件の反動等の影響により、利益は横ばいとどまった。また、サービスソリューションセグメントでは、クラウド・インフラサービスを中心に増収となったが、事業拡大に向けた体制強化のための先行投資などにより減益となった。自己資本比率は73.2%(2021年3月期は72.3%)に上昇し、引き続き極めて高い財務の健全性を維持している。

2. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期通期の連結業績については期初計画を据え置き、売上高42,000百万円(前期比6.9%増)、営業利益4,300百万円(同2.4%増)としている。DXの進展や、コロナ禍の影響により急速に浸透した新しい働き方や事業活動に関連する需要拡大が引き続き見込まれる状況を追い風に、顧客のDX実現のベストパートナーを目指して戦略投資を継続し、さらなる成長に向け経営基盤の強化に取り組む方針だ。例年、期初は保守的な予想を発表しているうえ、第2四半期までの好決算を考慮すると、最終的には計画を上回る増益となる可能性が高いと弊社では見ている。なお、1株当たり配当金については、前期同額の年間配当40円(中間配当20円、期末配当20円)を予定している。厳しい経営環境のなかでも安定的な配当を継続していることは、株主還元にも配慮する経営判断と評価できる。また、2022年4月に移行が予定されている東京証券取引所(以下、東証)の新市場区分としてプライム市場を選択し、申請することを発表しているが、プライム市場の上場維持基準に適合していることを確認済みである。

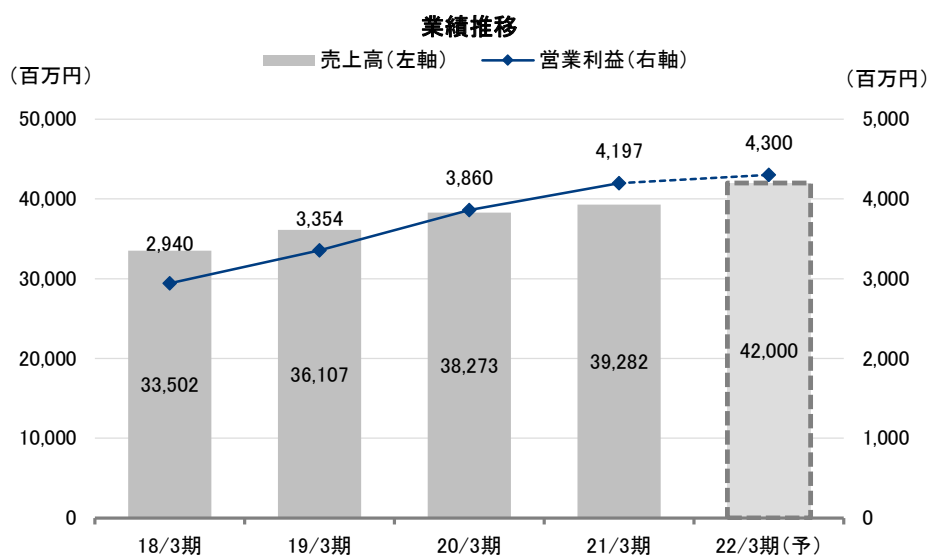
要約

3. 中期経営計画

中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）では、「DX FIRST」をスローガンに顧客のDX実現に貢献することで、同社自体の「価値創造企業への変革」を実行していく方針である。最終年度である2022年3月期の重点施策として同社は、ITソリューションセグメントでは製造業向けERPや流通業向けシステムなどを組み合わせた各種ソリューション展開など、サービスソリューションセグメントでは最新テクノロジーを生かしたDXソリューションやサービス展開など、プロダクトソリューションセグメントでは5G(第5世代移動通信システム)/ローカル5G技術の展開などを計画している。策定当初の数値目標は2022年3月期に売上高430億円、営業利益40億円、うちDX関連売上高は100億円への拡大を計画していたものの、2022年3月期の業績予想では、売上高は中期経営計画目標にやや届かないものの420億円を目指し、営業利益は中期経営計画目標を上回る見通しだ。また、DX関連の売上高は2020年3月期の約28億円から2021年3月期には約40億円、2022年3月期第2四半期累計では約25億円まで拡大している。2022年3月期下期は業種に特化したIoT/AI関連サービスの拡充、ローカル5G関連の強化などにより、通期でDX関連の売上高100億円の目標達成を目指す。

Key Points

- ・3つのソリューション事業を展開し、そのシナジーを生かしたIoTとAIを軸に顧客のDX実現を支援できるバックボーンが強み
- ・2022年3月期第2四半期累計決算は、コロナ禍の厳しい経営環境ながらも売上高は計画比7.0%、営業利益も20.1%上回って着地、上期ベースで過去最高を記録
- ・2022年3月期は期初の計画を維持し、戦略投資を継続してさらなる成長に向け経営基盤の強化に取り組むことで増収増益を見込むが保守的な予想。東証の新市場区分としてはプライム市場を選択
- ・中期経営計画では「DX FIRST」をスローガンに、2022年3月期に売上高430億円（うちDX関連は100億円）、営業利益40億円を目指す。重点施策の推進により、おおむね目標達成の見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

優れたシステムを創造・提供し、社会を豊かにすることを目指す

1. 会社概要

同社グループは、「優れたシステムを創造・提供し、社会を豊かにしたい」という思いを込めた企業理念「Humanware By Systemware」の下、「収益性の高い企業体質の実現」を経営の基本方針として掲げている。

同社グループは、同社のほかに 100% の連結子会社 4 社で構成されている。システム開発やインフラ構築事業などを展開する NSW テクノサービス (株)、中国において組込みソフトウェア開発事業などを展開する京石刻恩信息技术 (北京) 有限公司、一般事務に関する業務代行や支援サービスを行う障害者雇用特例子会社の NSW ウィズ (株) のほか、2021 年 8 月には各種プラント向けにプロセスオートメーションやファクトリーオートメーションの監視・制御システムの設計・開発を手掛ける広和システム (株) を子会社化した。一方、2018 年 1 月にシステムインテグレーション事業などを展開する日本ソフトウェアエンジニアリング (株) を子会社化したのが、2020 年 4 月に吸収合併し、サービスソリューション事業本部の一事業となっている。

同社は事業拠点を東京以西に置いているが、取引先は全国にわたり、官公庁・公共団体のほか、製造業や流通業をはじめとして多くの大手企業を抱える。設立当初は日本電気 (NEC<6701>) グループとの取り引きが圧倒的に多かったが、近年はその他の取引先の拡大に伴って売上高の 2 割弱に低下し、年々取り引きの裾野は拡大している。中国子会社は、主に現地に進出している日系企業をカバーしている。また、2018 年 4 月には台湾オフィス (代表者事務所) を開設し、世界的な半導体の製造・組立・テスト拠点である台湾市場で顧客開拓・現地調査を行っている。

2021 年 3 月期末のグループ従業員数は 2,290 人、うち技術者が 9 割近くを占めるエンジニア集団である。なお、2013 年 4 月より多田尚二 (ただしょうじ) 氏が代表取締役執行役員社長を務める。

2. 沿革

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

その間に、1982 年に現社名の日本システムウェア株式会社に商号変更した。1996 年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で 1998 年に山梨 IT センターを開設した。1999 年に東証 2 部へ株式上場し、2000 年に東証 1 部指定を経て 2016 年 3 月期には創業 50 年を迎えている。今後も現在推進している中期経営計画に基づき、顧客の DX 実現を先導する企業としてさらなる発展を目指している。

日本システムウエア (NSW) 9739 東証 1 部	2021 年 12 月 1 日 (水) https://www.nsw.co.jp/ir/
--------------------------------	--

会社概要

沿革

1966年 8月	(株) 事務計算センターを東京都港区に設立、ソフトウェア開発事業及び受託計算事業を開始
1968年10月	運用管理サービス事業を開始
1975年12月	自社ビル(現 本店所在地)を取得
1976年 2月	社団法人ソフトウェア産業振興協会(現 一般社団法人情報サービス産業協会)に加盟
1978年 6月	ファームウエア及び論理回路に関する開発事業を開始
1980年 6月	オフィスコンピュータ及びOA 機器販売に関する事業を開始
1982年 3月	日本システムウエア株式会社に商号変更
1986年 3月	大阪営業所(現 大阪事業所)を開業、地方展開を強化
1986年 9月	新本社ビル竣工
1990年 2月	システムインテグレーション事業を開始
1990年 8月	100% 子会社の日本テクノウェイブ(株)を設立
1996年 4月	日本証券業協会に株式を店頭登録
1997年10月	品質保証の国際規格 ISO9001 認証取得
1998年 8月	山梨 IT センターを開業、データセンター事業を開始
1999年 4月	東証 2 部に株式上場
2000年 3月	東証 1 部銘柄に指定
2002年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) 適合性評価制度認証取得
2002年 9月	エヌエスダブリュ販売(株)を設立
2005年 2月	環境に関する国際規格 ISO14001 認証取得
2007年 3月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格 ISO/IEC27001 認証取得
2007年 4月	厚生労働省から次世代育成支援対策を推進している企業として認定
2007年10月	IT サービスマネジメントシステムの国際規格 ISO/IEC20000 認証取得
2009年 9月	クラウドサービス事業を開始
2009年10月	100% 子会社 NSW ウィズ(株)(現 連結子会社)を設立
2010年 4月	100% 子会社 京石刻恩信息技术(北京)有限公司(現 連結子会社)を設立
2013年 5月	IoT/M2M 事業を開始
2013年 7月	日本テクノウェイブとエヌエスダブリュ販売を合併し、NSW テクノサービス(株)(現 連結子会社)に商号変更
2018年 1月	日本ソフトウェアエンジニアリング(株)の株式を取得し子会社化
2018年 4月	台湾オフィスを開設
2020年 4月	日本ソフトウェアエンジニアリングを吸収合併
2021年 8月	広和システム(株)の株式 100% を取得し子会社化(現 連結子会社)

出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

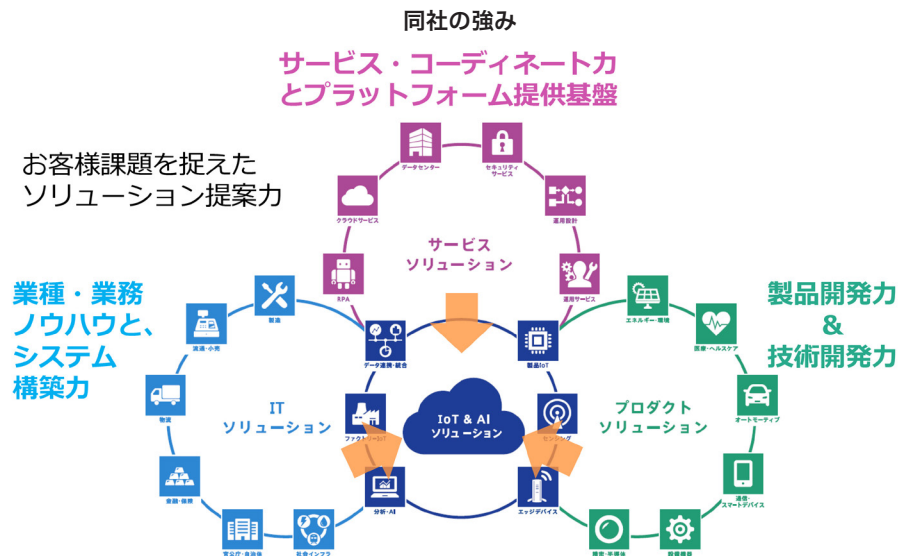
IT ソリューション、サービスソリューション、 プロダクトソリューションをコア事業とし、 その技術シナジーを生かした IoT と AI でイノベティブな未来を創出

1. 同社の強み

同社は IT ソリューション、サービスソリューション、プロダクトソリューションの 3 つのソリューション事業を展開し、その技術シナジーを生かした IoT と AI でイノベティブな未来の創出を目指している。ソフトウェアとハードウェア両方の技術ノウハウを兼ね備えている点が大きな強みである。

IT ソリューション事業で培った各産業分野の業種・業務ノウハウの蓄積とシステム構築力、サービスソリューション事業のサービス・コーディネート力及びクラウド環境などのインフラ・プラットフォームの提供基盤、プロダクトソリューション事業における組み込みソフトや LSI ※設計などの製品開発力並びに画像処理などの技術開発力などを有し、それらの技術シナジーを生かした IoT と AI を軸に顧客が求める DX 実現を支援できるバックボーンがあることが同社の大きな強みであり、これらを生かして今後の成長路線につなげていく方針である。

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



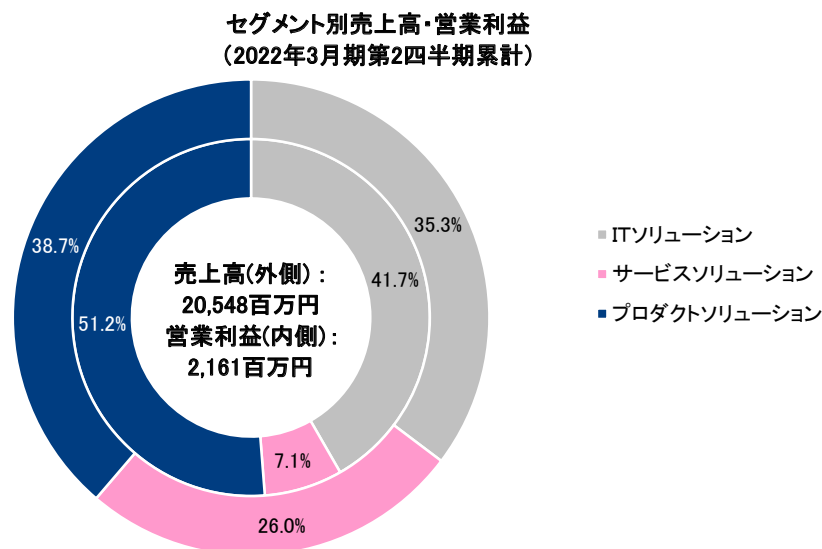
IoT & AI を軸に DX 実現を支援できるバックボーン

出所：中期経営計画資料より掲載

事業概要

2. 事業内容

2022年3月期第2四半期累計のセグメント別売上高・営業利益を見ると、ITソリューションセグメントが売上高の35.3%、営業利益の41.7%を、サービスソリューションセグメントが売上高の26.0%、営業利益の7.1%を、プロダクトソリューションセグメントが売上高の38.7%、営業利益の51.2%を占める。プロダクトソリューションセグメントの構成比が最も大きく利益率が相対的に高いのは、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。一方、サービスソリューションセグメントの利益率が相対的に低いのは、2020年3月期より独立したセグメントであり、事業拡大に向けた体制強化、および新サービス展開のための先行投資などが影響しているようだ。なお、従来はITソリューションセグメントの利益率も相対的に低い傾向にあったものの、2022年3月期は増収に伴う利益増のほか高収益案件が寄与し、改善されている。



ITソリューションセグメントは、業務系ソリューションを提供しており、ビジネスソリューション、金融・公共ソリューション、システム機器販売などの事業で構成される。製造業、流通業、金融・保険業、官公庁向けなど、長年にわたり培った業務ノウハウで、コンサルティングからシステム設計、開発、保守・運用に至るまで、顧客に最適なソリューションを提供している。

サービスソリューションセグメントは、従来はITソリューションセグメントに含まれていたが、現中期経営計画のスタートに合わせて2020年3月期より独立のセグメントとなった。事業内容はITサービスの提供であり、デジタルソリューション、クラウド・インフラサービスなどの事業で構成される。IoT&AIサービスやWebサイト・EC構築などの業種共通ソリューションのほか、パブリッククラウドやプライベートクラウドの環境構築サービス（データやソフトウェアをネットワーク経由で利用者に提供するサービス）、自社データセンターによるハウジングサービス（同社が顧客からサーバー、すなわちサービスを提供するコンピュータを預かるサービス）や、ホスティングサービス（同社が用意したサーバーを顧客に貸し出すサービス）、顧客の情報システムの運用設計から構築、管理を行う総合的なマネジメントサービスなどを提供しており、顧客のシステムを多彩なサービスで支えている。

事業概要

プロダクトソリューションセグメントは、電子機器などに搭載される組み込みシステム開発や LSI/FPGA 開発を行っており、組み込み開発、デバイス開発などの事業で構成される。組み込みシステム開発では、オートモーティブ(自動車関連)や産業分野など様々な製品開発で培ったアプリからミドルウェア、ドライバ開発の組み込み技術によって、製品の多様化や効率化、高品質設計に対応しており、スマート化に向けた各種ソリューションを提供している。また、LSI・FPGA 開発では、画像処理や通信関連などの LSI 設計やボード設計(電子回路基板の設計)を行っており、高位設計、論理設計・検証、論理合成、レイアウト設計、製造からテストまで、要件に応じてソリューションを提供する。また、各分野で低消費電力設計、先端プロセスに対応している。

3つの既存セグメントのノウハウ融合によって、新たな収益の柱への期待が大きい事業分野が IoT&AI ソリューションを軸とした DX 関連事業である。新しい分野で、まだ独立したセグメントとして収益を計上するには至っておらず、現状は既存セグメントの収益に含まれる形で IoT&AI サービスやエッジデバイスソリューションなどの事業を行っている。IoT&AI サービスでは、デバイスからクラウドまでトータルコーディネートできる強みを生かし、IoT クラウドプラットフォーム「Toami」をベースに、データの蓄積から分析・活用まで、顧客の新たなビジネス価値の創出をサポートする。また、エッジデバイスソリューションでは、自社で組み込みアプリから LSI まで対応できる豊富な設計・開発力と、各種センサー・デバイスベンダーとのアライアンスにより、コストを抑えたスモールスタートで顧客に最適な IoT 環境を提案している。なお、中期経営計画において同社は、これらの IoT&AI ソリューションをベースとした新サービスの展開を図り、DX 関連事業の拡大に取り組んでいる。

同社の Toami は、「製品の IoT 化」を中心に、累計 100 社以上の導入実績があるほか、アライアンスパートナーも 30 社以上に拡大し、世界 30 ヶ国以上で展開している。直近では、IoT で収集したデータをより有効に活用するための分析サービスなど、関連サービスの引き合いも増加している。Toami の導入事例として、パナソニック <6752> では、業務用プロジェクターの稼働状況をリアルタイムで遠隔監視し、不具合の早期発見や適切なタイミングでのメンテナンスでサービス品質の向上につなげるために IoT を始めた。これにより、装置不具合や動作不良による表示品質低下の早期発見、稼働状況に合わせた消耗品の適切なタイミングでの交換、リアルタイム監視による保守サービスの品質向上、製品品質向上のための情報を収集・蓄積できる、などの効果が得られている。その他、(株)ニプロン、エクシオグループ <1951>、東北エネルギーサービス(株)、渡辺電機工業(株)、NEC ネットズエスアイ <1973>、リオン <6823>、日本無線(株)などの各社でも Toami が活用されている。

事業概要

Toami 導入事例：パナソニックのシステム概要図



出所：ホームページより掲載

業績動向

2022年3月期第2四半期累計業績は、 上期ベースで過去最高の増収増益を達成

1. 2022年3月期第2四半期累計の業績概要

2022年3月期第2四半期累計期間における日本経済は、コロナ禍の影響により依然として厳しい状況にあるものの、ワクチン接種の進展などによる経済活動の再開に伴い正常化に向かいつつある。企業活動においては、コロナ禍で変化が加速している社会環境に適応するため、ビジネスモデル変革やバリューチェーンの最適化などこれまでにない成長戦略が求められており、情報サービス産業界においては、DX関連の取り組みやウィズ/アフターコロナを見据えた多様な働き方への対応ニーズが底堅く推移している。

このような状況のもとで同社は、「DX FIRST」を掲げる中期経営計画の最終年度を迎え、ITソリューション、サービスソリューション、プロダクトソリューションの3つの事業を手掛ける特長を最大限に生かして、各事業の連携強化やIoT、AI、5G/ローカル5G等のデジタル技術を活用したサービス展開により、顧客のビジネスモデル変革やマネジメントサイクルの最適化など、企業のデジタル変革を支える事業展開に注力している。

日本システムウェア (NSW) | 2021年12月1日(水)
9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

この結果、2022年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高20,548百万円（前年同期比15.8%増）、営業利益2,161百万円（同23.9%増）、経常利益2,187百万円（同24.2%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,493百万円（同33.6%増）と、大幅な増収増益となった。上期ベースで初めて売上高200億円、営業利益20億円を超えて過去最高を記録し、営業利益率も10.5%（同0.7ポイント上昇）となった。また、計画比では、営業利益は20.1%、営業利益率も1.1ポイント上回るなど、計画を大きく上回る着地となった。

具体的には、ITソリューションセグメントにおいて、国や自治体の補助金申請システム案件を複数受注したことによる売上増加が人件費や業務委託費等の増加を吸収し、業績に大きく貢献した。事実、2022年3月期第2四半期の業種別売上高構成（単体）では、官公庁・団体の構成比が13.8%と前年同期の7.7%から大きく増加している。これは、7～8年前からのものづくり補助金申請システムを手掛けた実績とノウハウを生かして、各種補助金申請システムに横展開してきた成果と言えよう。利益面ではITソリューションセグメントが寄与したほか、前年同期はコロナ禍による案件の一時中断や下期への後ろ倒し等のマイナスの影響が大きかったが、2022年3月期第2四半期は大きな影響はなかったことも増益につながったようだ。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益の増加率が特に高いのは、前年同期に特別損失として計上した損害賠償損失引当金がなくなったことによる。コロナ禍が続く厳しい経営環境ではあったが、同社が多岐にわたる取引先を確保していることが功を奏し、IT業界全体への底堅い需要にも支えられて、ITソリューションセグメントを中心に手堅く増収増益を達成したと評価できよう。

2022年3月期第2四半期累計 連結業績

（単位：百万円）

	21/3期2Q累計		22/3期2Q累計		前年同期比		計画比		
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	17,743	100.0%	19,200	20,548	100.0%	2,805	15.8%	1,348	7.0%
営業利益	1,745	9.8%	1,800	2,161	10.5%	416	23.9%	361	20.1%
経常利益	1,761	9.9%	1,820	2,187	10.6%	426	24.2%	367	20.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,117	6.3%	1,250	1,493	7.3%	375	33.6%	243	19.4%

出所：決算短信、決算説明資料、決算補足資料よりフィスコ作成

ITソリューションセグメントが好決算に大きく貢献

2. セグメント別概況

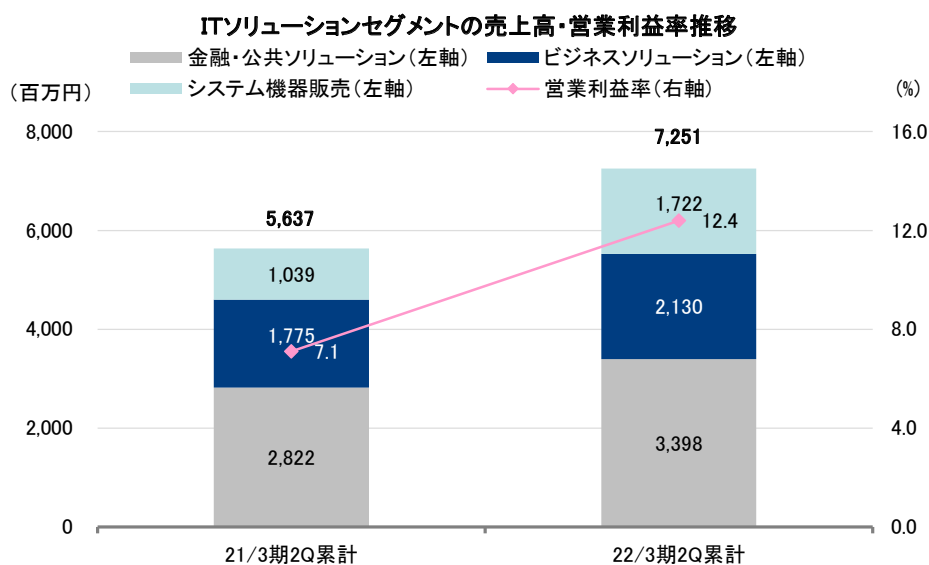
セグメント別の業績は、以下のとおりであった。

(1) ITソリューションセグメント

ITソリューションセグメントの売上高は7,251百万円（前年同期比28.6%増）、営業利益は901百万円（同125.4%増）、営業利益率は12.4%（同5.3ポイント上昇）となった。売上高については、官公庁・団体向けシステム開発や小売業向け機器販売が堅調に推移した。営業利益については、増収に伴う利益増のほか高収益案件が寄与し、大幅な増益となった。なお、計画比では売上高17.0%増、営業利益80.3%増となり、同セグメントの好業績が同社の好決算に大きく貢献した。

業績動向

売上高の内訳を見ると、金融・公共ソリューションの売上高は3,398百万円（前年同期比20.4%増）となった。官公庁・団体向けの補助金申請システム案件や既存顧客案件の拡大等により増加し、金融・保険業向けも生損保系既存顧客の深耕により増加した。ビジネスソリューションの売上高は2,130百万円（同20.0%増）となった。小売業向けが既存顧客案件の深耕により店舗系システムを中心に増加したほか、製造業・物流業向けも既存領域の深耕や昨年から取り扱いを開始したERP（企業が有する経営資源を一元管理しリアルタイムで経営判断に役立てるシステム）の商談が活性化した。システム機器販売は小売業向けのセミセルフレジ・POS関連が増加した結果、売上高は1,722百万円（同65.7%増）となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) サービスソリューションセグメント

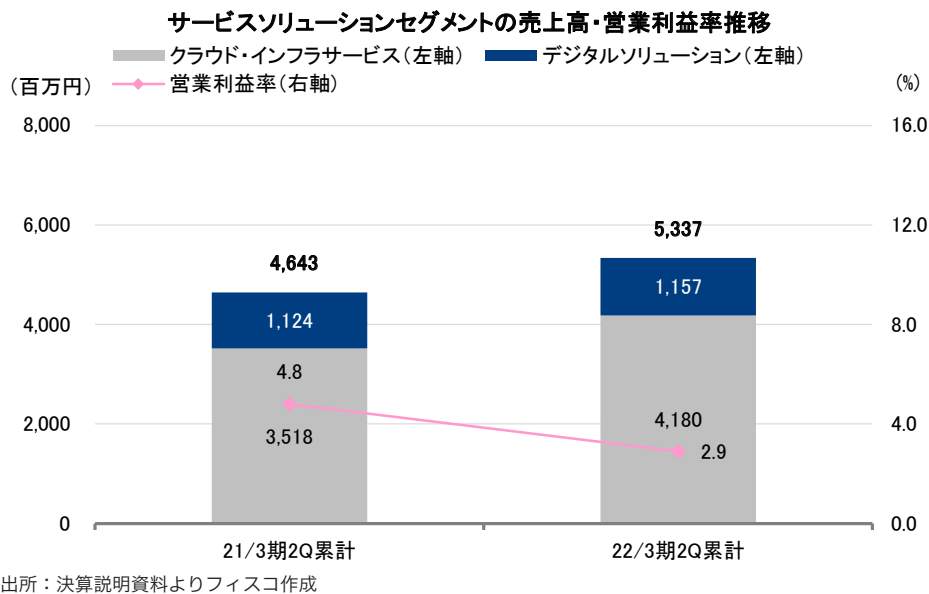
サービスソリューションセグメントの売上高は5,337百万円（前年同期比15.0%増）、営業利益は153百万円（同31.8%減）、営業利益率は2.9%（同1.9ポイント低下）となった。売上高については、クラウド環境構築サービス、BPO※サービスなどが増加し、増収となった。一方で営業利益については、事業拡大に向けた体制強化のための先行投資のほか、一部の低採算案件の影響などにより減益となった。この結果、計画比では売上高が4.7%増となったものの、営業利益は38.7%下回った。同セグメントは2020年3月期より独立したセグメントであり、事業が軌道に乗り同社全体の業績に貢献するにはもう少し時間がかかるようだ。

※ Business Process Outsourcing の略。業務プロセスの一部について、一括して専門業者に外部委託すること。

業績動向

売上高の内訳を見ると、クラウド・インフラサービスの売上高は4,180百万円(前年同期比18.8%増)となった。パブリッククラウド※移行案件が拡大したほか、インフラ構築案件、データ連携やBPOサービスなどが堅調に推移した。一方、デジタルソリューションの売上高は1,157百万円(同2.9%増)にとどまった。Web・ECが既存顧客の深耕等により事業規模を維持したものの、IoT・AIがIoT関連のライセンス販売が増加した一方で一部低採算案件の対応により機会損失が発生したことによる。

※サーバーなどのクラウドコンピューティング環境をインターネット経由で提供するサービス。



(3) プロダクトソリューションセグメント

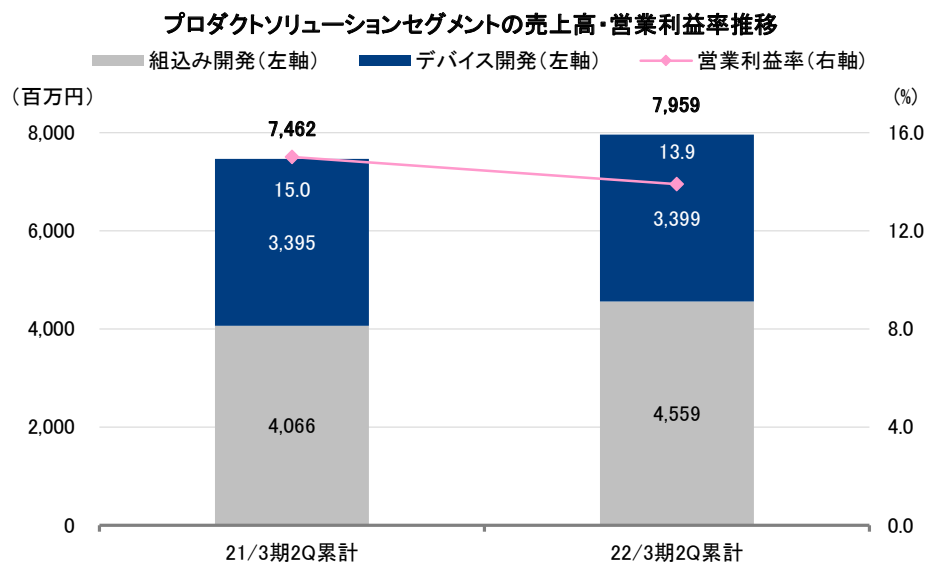
プロダクトソリューションセグメントの売上高は7,959百万円(前年同期比6.7%増)、営業利益は1,107百万円(同1.2%減)、営業利益率は13.9%(同1.1ポイント低下)となった。売上高については、組込み開発事業における通信分野や設備分野を中心に伸長し増収となった。営業利益については高水準を維持しながらも、前期の高収益案件の反動等の影響により横ばいにとどまった。なお、計画比では売上高が0.8%増、営業利益が5.4%増となった。引き続きセグメントで最も高い利益率を維持しているが、これは既述のとおり技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。

業績動向

売上高の内訳を見ると、組込み開発の売上高は4,559百万円（前年同期比12.1%増）となった。設備機器で放送関連装置系の次機種開発や決済端末関連が伸長し、通信では5G/ローカル5G、次世代通信関連の開発・評価業務が拡大したほか、モバイルではキャリア向けアプリ開発などが増加した。ただ、オートモーティブではCASE※1、ADAS※2、モビリティ関連などの新領域が増加したものの、IVI（次世代の車載情報通信システム）関連の既存領域が減少した。一方、デバイス開発の売上高は、前期の高収益案件の反動もあり3,399百万円（同0.1%増）にとどまった。世界的な半導体供給不足はあるものの、LSIの設計・開発は堅調に推移している。

※1 Connected（コネクテッド）、Autonomous（自動化）、Shared（シェアリング）、Electric（電動化）の4つの頭文字をとった車の次世代技術や新サービスの造語。

※2 Advanced driver-assistance systemsの略で先進運転支援システムのこと。車の衝突検知や位置判定などドライバーの運転操作を支援するシステムの総称。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性が極めて高い

3. 財務状況と経営指標

財務状況を見ると、2022年3月期第2四半期末における資産合計は前期末比1,268百万円増の33,928百万円となった。これは主に、受取手形及び売掛金が減少したものの、現金及び預金や仕掛品が増加したことによる。負債合計は同65百万円増の9,107百万円となった。これは主に、未払消費税等や賞与引当金が減少したものの、未払法人税等や退職給付に係る負債が増加したことによる。純資産合計は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上に伴い、同1,203百万円増の24,821百万円となった。

日本システムウェア (NSW) | 2021年12月1日(水)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

以上の結果、流動比率（流動資産 / 流動負債）は前期末比 21.1 ポイント上昇の 386.5% となり、短期的な支払い能力は極めて高い。また、固定比率（固定資産 / 自己資本）は同 1.2 ポイント低下の 35.6% となった。固定資産（設備投資等）の調達は返済期限のない株主資本で十分に賄われており、借入金のない無借金経営を続けている。さらに、自己資本比率は 73.2%（前期は 72.3%）に上昇し、東証1部の情報・通信業の平均（2021年3月末平均 31.41%）を大きく上回っていることから、同社の財務の健全性は極めて高いと評価できる。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期 2Q 末	増減
流動資産	23,980	25,099	1,118
現金及び預金	12,383	13,671	1,288
受取手形及び売掛金	9,651	8,862	-788
仕掛品	731	1,523	791
固定資産	8,680	8,829	149
有形固定資産	6,168	6,066	-101
無形固定資産	101	278	176
投資その他の資産	2,409	2,484	74
資産合計	32,660	33,928	1,268
流動負債	6,563	6,493	-69
固定負債	2,478	2,613	134
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	9,042	9,107	65
純資産合計	23,618	24,821	1,203
【安全性】			
流動比率（流動資産 / 流動負債）	365.4%	386.5%	21.1pt
固定比率（固定資産 / 自己資本）	36.8%	35.6%	-1.2pt
自己資本比率	72.3%	73.2%	0.9pt

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2022年3月期第2四半期末における現金及び現金同等物の残高は、配当金の支払などの支出を営業活動の結果得られた資金で賄い、前期末比 1,288 百万円増の 13,671 百万円となった。

各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動の結果得られた資金は 1,895 百万円（前年同期比 1,099 百万円の収入の増加）となった。これは主に、税金等調整前四半期純利益に対し、売上債権の減少、棚卸資産の増加、減価償却費などに加え、法人税等の支払があったことによる。一方、投資活動の結果使用した資金は 316 百万円（同 58 百万円の支出の減少）となった。これは主に、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得や、有形固定資産の取得による支出によるものである。さらに、財務活動の結果使用した資金は 297 百万円（同 74 百万円の支出の増加）となった。これは主に、配当金の支払によるものである。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期 2Q 累計	22/3 期 2Q 累計	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	795	1,895	1,099
投資活動によるキャッシュ・フロー	-374	-316	58
財務活動によるキャッシュ・フロー	-223	-297	-74
現金及び現金同等物の四半期末残高	11,683	13,671	1,987

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 3 月期も戦略投資を継続し、さらなる増収増益を見込む

● 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の情報サービス産業界においては、短期的には一部の顧客企業において IT 投資の抑制や延期が見られるものの、経営やビジネスモデルの変革に IT を活用する DX や、コロナ禍の影響により急速に浸透した新しい働き方や事業活動に関連する需要拡大が引き続き見込まれる。このような事業環境変化を追い風に同社は、顧客の DX 実現のベストパートナーを目指して事業成長と変革を加速・強化するとともに、状況の変化に合わせた臨機応変な取り組みを実践する計画である。

以上から、2022 年 3 月期通期の連結業績については期初計画を据え置き、売上高 42,000 百万円（前期比 6.9% 増）、営業利益 4,300 百万円（同 2.4% 増）、経常利益 4,340 百万円（同 2.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,950 百万円（同 6.7% 増）とした。予想される事業環境の変化に対応して、同社では戦略投資を継続し、さらなる成長に向け経営基盤の強化に取り組むことで増収増益を目指す。ただ、営業活動再開に伴い交通費や広告宣伝費などの販管費が増加し、営業利益率は前期比 0.4 ポイント減の 10.2% を見込んでいる。

なお、2022 年 3 月期第 2 四半期累計の各利益の進捗率は 5 割強に達し、前年同期の進捗率（4 割強）を上回っているものの、下期に予定していた案件が上期に前倒しされたこともあり、通期予想を据え置いている。同社は例年、期初は保守的な予想を発表していることから、最終的には計画を上回る増益となる可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

2022年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	39,282	100.0%	42,000	100.0%	2,717	6.9%
営業利益	4,197	10.7%	4,300	10.2%	102	2.4%
経常利益	4,240	10.8%	4,340	10.3%	99	2.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,765	7.0%	2,950	7.0%	184	6.7%

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

顧客のDX実現を先導する企業を目指す

1. 中期経営計画の目標と進捗状況

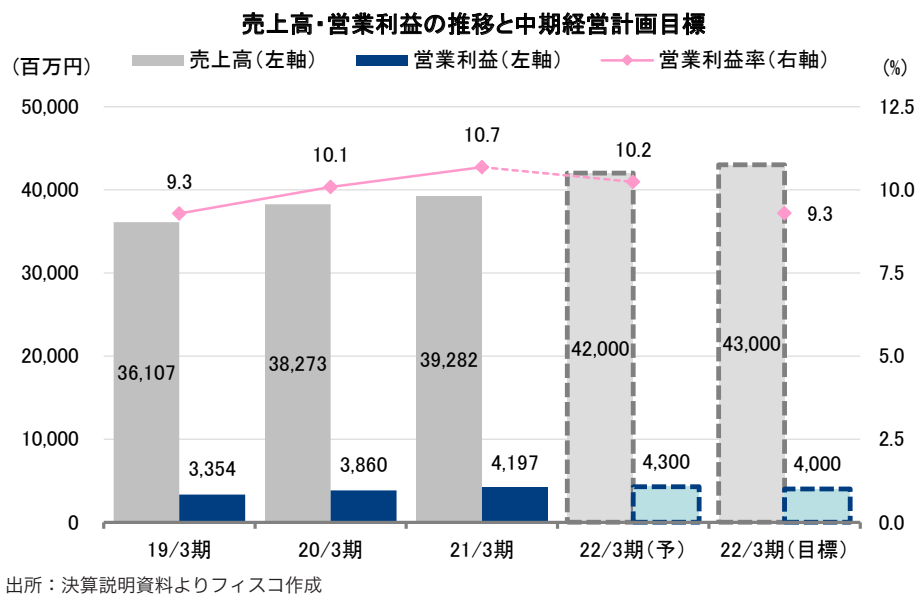
中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）の策定に際し、同社では、事業環境について以下のような前提を置いた。すなわち、国内景気は海外情勢の影響や消費増税などによる減速懸念が色濃くなっており、また、働き方改革の推進や生産年齢人口の減少を背景に、生産性改善の取り組みが急務となっている。このような環境変化を背景に、顧客企業ではDXへの取り組みが本格化しており、IT業界としては安定的な成長を見込んでいる。一方で、堅調な需要に伴ってエンジニア不足もより一層深刻になっていることから、DX対応と人材リソースの確保を両立していくことが必須であると認識している。

この前提に基づき、今後も景気の波にできるだけ左右されない価値創造型の強い会社への変革を目指している。そのためまずは売上高500億円規模を目指し、強固な事業基盤を築いていく。また、当面は事業成長を図ることに注力するとともに、人材リソースによらない、より自律的なストック型ビジネスの確立にも取り組む。計画の3年間は、「DX FIRST」をスローガンに、顧客のDX実現に貢献することで同社自体の「価値創造企業への変革」を実行していく方針である。

以上の基本方針及び重点戦略を踏まえ、策定当初のグループ経営目標としては売上高を2019年3月期の361億円から最終年度の2022年3月期には430億円に、同じく営業利益を33億円から40億円に拡大する計画を掲げた。また、DX関連の売上高については、3つの事業セグメントの合計で100億円規模を見込んでいる。売上高全体では3年間で約70億円増加の計画であることから、DX関連事業の拡大が中期経営計画達成のカギを握っていると言える。

中長期の成長戦略

2021年3月期は、コロナ禍に伴う景気悪化という計画策定時には想定しなかった事業環境であったものの、2022年3月期第2四半期までの2年半の間は増収増益基調を維持し、営業利益率も上昇傾向にある。この結果、中期経営計画最終年度の2022年3月期の売上高については中期経営計画目標にやや届かないものの420億円を目指し、営業利益についても43億円と中期経営計画目標の40億円を超過、営業利益率も10.2%と中期経営計画目標の9.3%を上回る見通しである。コロナ禍に伴う事業環境の変化が、同社が推進するDX実現を加速させる契機にもなりうると弊社では見ている。



2. 中期経営計画最終年度の重点施策

同社では、中期経営計画の最終年度にあたり、セグメント別の重点施策として以下のように計画している。

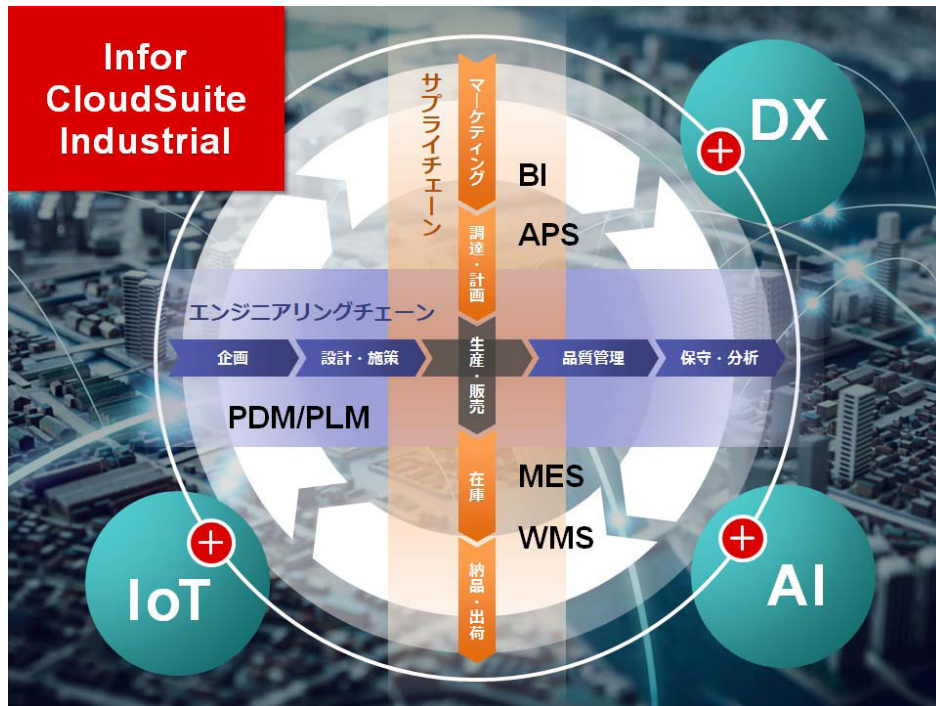
(1) ITソリューションセグメント

ITソリューションセグメントのうち、流通業分野では省人化や非接触ニーズに対応したフル/セミセルフレジや電子棚札ソリューションの展開、製造業分野ではPLM（製品ライフサイクル管理）・PDM（製品や設計に関するデータを一元管理する製品情報管理システム）の知見を活かしたERP導入支援やAIによる最適化サービス提供、金融・保険業分野ではレガシーシステムのモダナイゼーションやマイグレーションに対応するほか、官公庁のデジタル・ガバメント案件への参画などを計画する。

このセグメントの事例としては、2020年7月に、日本の顧客のデジタルシフト加速を目指して、米インフォア/インフォアジャパン（株）（以下、インフォア）と業務提携を締結した。この提携に伴い同社は、販売管理から生産管理、サプライチェーンソリューションまでを含んだインフォアの製造業向けERPパッケージ「Infor CloudSuite Industrial (SyteLine)」の提供を開始している。両社は、エンジニアリングチェーンとサプライチェーン双方をカバーすることで、より付加価値の高いソリューションの提供を進める。なお、インフォアの「Infor CloudSuite Industrial」は多言語、多通貨、マルチサイトに対応したグローバルで事業を展開する製造業向けのERPパッケージで、全世界で6,000拠点以上、アジア太平洋地域で1,400拠点以上、日本国内でも200拠点以上の導入実績がある。

中長期の成長戦略

業務提携イメージ



出所：会社リリースより掲載

そのほか2021年10月には、スーパーストリーム(株)が提供する財務会計・人事給与パッケージ「SuperStream-NX」のソリューションパートナー契約を提携し、提供を開始した。「SuperStream-NX」は、企業の財務会計・人事給与といったバックオフィスの中核業務の最適化を実現する経営基盤ソリューションで、これまでに業種業態、企業規模問わず、累計9,700社以上に導入されている。企業が抱える管理会計情報の管理と分析強化、経理業務から経営管理支援業務への変革、周辺業務システムとのシームレスな連携による業務効率化、最適な人員配置に向けた人事情報管理などの課題を解決するものである。「Infor CloudSuite Industrial」や「SuperStream-NX」の提供開始により、製造業の顧客のほぼすべての業務領域で、同社ソリューションを組み合わせたトータル提案が可能になった。

これらの取り組みによって、2022年3月期の売上高14,200百万円(前期比7.6%増)、営業利益1,400百万円(同7.8%増)、営業利益率9.9%(同0.1ポイント上昇)を目標としている。

(2) サービスソリューションセグメント

サービスソリューションセグメントは、戦略分野のDX推進の中心となるセグメントである。2022年3月期はDX関連ビジネスをさらに加速するため、技術提供部門を再編している。特に急速に進展している企業内のデータ利活用の分野での市場開拓を目指しており、顧客のバリューチェーンを含む様々なデータを接続することで新しい価値の提供を図る。また、それを実現するためのプラットフォームをクラウド上に構築し、アプリ開発やインフラ構築などのサービスも強化することでビジネス全体を拡大する計画だ。

中長期の成長戦略

DXソリューションの新たな展開としては、2021年8月に広和システムを子会社化した。広和システムは、製鉄や電力、化学など各種プラント向けにPA(プロセスオートメーション)やFA(ファクトリーオートメーション)の監視・制御システムの設計・開発を手掛ける会社である。難易度の高い制御要件に応え、将来の改善や改良に耐える設計を行う技術者集団として、早くからISO認証を取得するなど技術力に定評がある。同社が顧客の製造現場におけるIoT化を推進する上で、IT領域だけでなくOT*領域の知見を身に付け、現場目線でIoT化を推進していくことが重要となるが、広和システムの子会社化によって製造現場のシステム化に求められる幅広い領域への対応が可能となる。

* Operational Technology の略で制御技術のこと。

2021年6月には、建設業界に適したデジタルエンジニアリングの選定及び管理システムやオペレーションの高度化を図り、企業に特化したIoTプラットフォームの提供とそれを基盤とした新しいビジネスモデル構築の支援に向けて、PTC ジャパン(株)と協業することを発表した。建設業界では、就業者の高齢化、高度な技術を備えた技能就労者の減少などによる深刻な労働力不足が課題となっているが、今回の協業で、AR(拡張現実)やPLMをつないだIoTプラットフォームを用いて企画、設計、施工、管理や保守などの業務を連携させ、それぞれの領域のデータの管理や可視化、分析などを行うデジタルツインの環境を整備し、国土交通省が推進する「i-Construction」の仕組みを支えていく。

また、(株)竹中工務店の建設現場において、同社の産業用スマートグラス「RealWear」を活用した業務デジタル化の効果検証を2020年11月から2021年6月まで実施した。検証では「RealWear」を装着した作業者が、遠隔にいる複数の担当者と「Microsoft Teams」経由で現場の映像を共有し、遠隔臨場を効率的に行う仕組みを構築した。操作に慣れている「Microsoft Teams」を活用したことでスムーズに操作できたことに加え、プロジェクトにおける生産性向上の効果が確認できた。また、安全確保の面でも、両手をフリーにしておきたいケースにおいて「RealWear」の優位性が高いことが実証された。

検証イメージ



出所：会社リリースより掲載

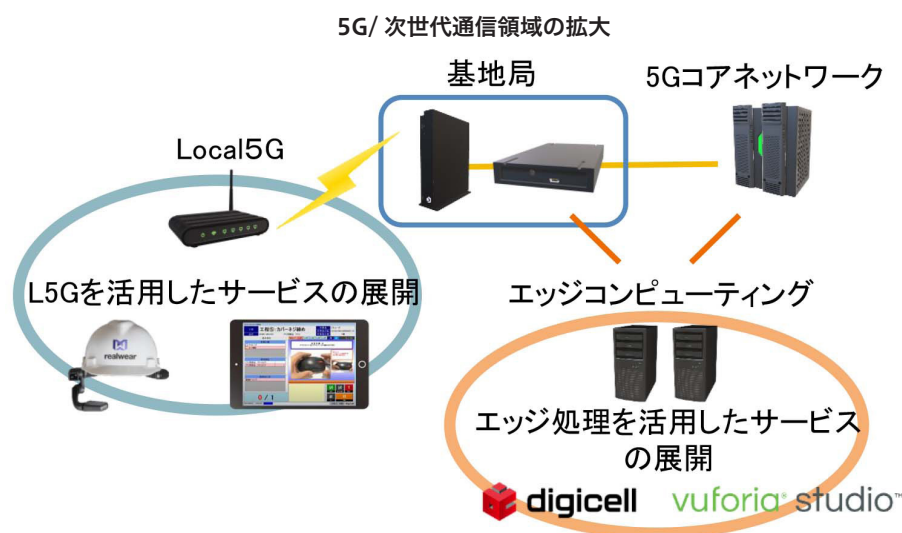
これらの取り組みによって、2022年3月期の売上高11,300百万円(前期比8.9%増)、営業利益650百万円(同15.2%増)、営業利益率5.8%(同0.4ポイント上昇)を目標としている。

中長期の成長戦略

(3) プロダクトソリューションセグメント

2022年3月期は、組込み開発及びデバイス開発の両分野での5G/ローカル5G技術の展開が注力ポイントとなる。特に、通信分野での5G/6Gへの対応や工場や農業分野の設備機器をターゲットとしたローカル5Gを推進する。オートモーティブ分野では自動運転などへの適用が可能なCASE領域への展開を、モバイル分野ではMaaS (Mobility as a Service) の推進を目指す。デバイス開発事業は、国内外のパートナーとの連携・協業を進め、最新技術へのキャッチアップを推進することにより事業領域の拡大を目指す。

このセグメントの事例としては、シンククライアント型電子マネー決済端末の開発において、レベニューシェアモデル (成功報酬スタイル) で開発に参画しており、交通 / 流通系、電子マネー決済処理、QRコード決済処理、自販機I/F (JVMA) 通信処理などの分野でストック型ビジネスとしての成長が期待されている。また、今後の成長分野にも積極的に取り組んでいる。通信機器・設備系が伸長していることから、5G/ローカル5Gを用いたサービス領域への展開も構想している。



これらの施策を実行することで、2022年3月期の売上高16,500百万円 (前期比5.1%増)、営業利益2,250百万円 (同3.7%減)、営業利益率13.6% (同0.7ポイント低下) を目標としている。なお、2022年3月期では営業活動再開に伴う経費増を見込んでいることに加え、2021年3月期に利益率が高かったことを考慮し、慎重な計画を立てているようである。

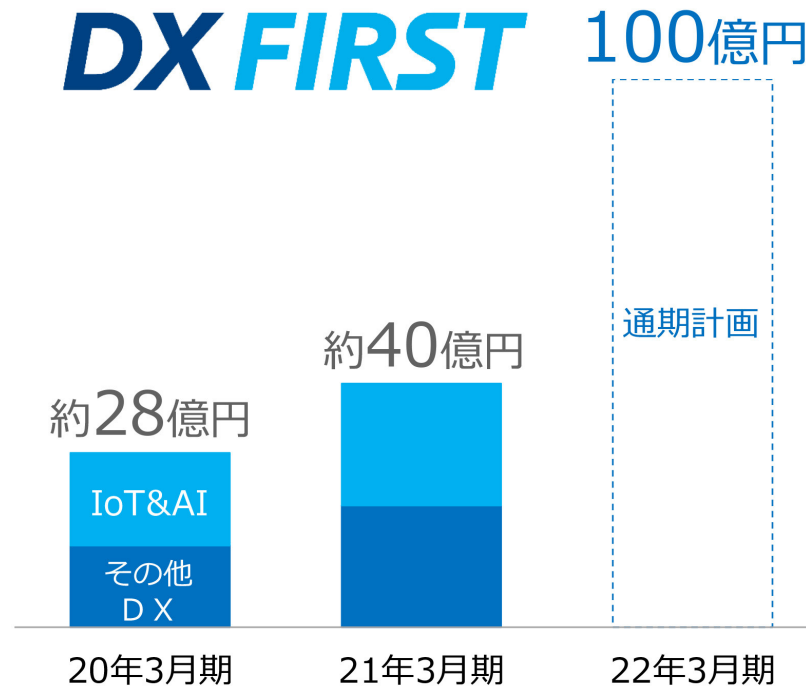
(4) DX 関連事業

同社では、中期経営計画の中核であるDX関連事業について、各企業で取り組みが進んでいるDXを「企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出し、ビジネスプロセスを変えていく事業変革の取り組み」と捉えている。これまで培った業務ノウハウや技術力と様々な実現手段を組み合わせることによって、「IoT、AIなど新たなデジタル技術を基盤に、DX実現を支援するソリューション及びサービス事業の提供」並びに「エッジコンピューティングなどDX関連の製品開発や技術開発に携わる事業」を同社におけるDX関連事業と定義し、顧客のビジネスモデル変革と業務プロセス変革に貢献していく方針である。

中長期の成長戦略

DX 関連の売上高としては、2020年3月期に約28億円、2021年3月期に約40億円、2022年3月期上期には約25億円と、順調に拡大している。2022年3月期上期はクラウドサービスやデータ連携サービス、5G 関連を中心に拡大しており、下期についても業種に特化した IoT・AI 関連サービスの拡充及びローカル 5G 関連の強化によって拡大加速を目指すことで、2022年3月期に100億円の目標達成を目指す。

DX 関連の実績と業績目標



出所：決算説明資料より掲載

DX の拡大と実現に向けた取り組みとして同社は、1) 顧客との共創型プロジェクトの創出、2) 製造業で蓄えたノウハウの他業種展開、3) IT ベンダーとしての技術的優位性、を重要項目として掲げている。1) については、コンサルティングファームなどの各協力企業との連携強化を図る。具体的な事例としては、2021年9月、デロイトトーマツグループが京都先端科学大学内に開設した「The Smart Factory@ Kyoto」に協力企業として参画した。2) については、土木・建設分野へ多方面からの取り組みを進めている。具体的な事例としては、既述の PTC ジャパンとのデジタル支援での協業開始、竹中工務店とのスマートグラス「RealWear」を用いた遠隔支援に加えて、2021年9月に、日本工営 <1954> とひび割れ点検支援システム「VIS&TFC」を共同開発し、販売を開始している。また、国土交通省が推進する「i-Construction」に関しても、AI と長年強みとしてきた画像処理技術を連携した同社の取り組みが評価され、ゼネコン各社からの受託に繋がっている。3) については、デバイス・組込み開発、クラウド・インフラ技術、業種・業務ノウハウをコア技術としたワンストップソリューションといった同社の強みを生かすことで、IT ベンダーとしての技術的優位性を確立する方針である。

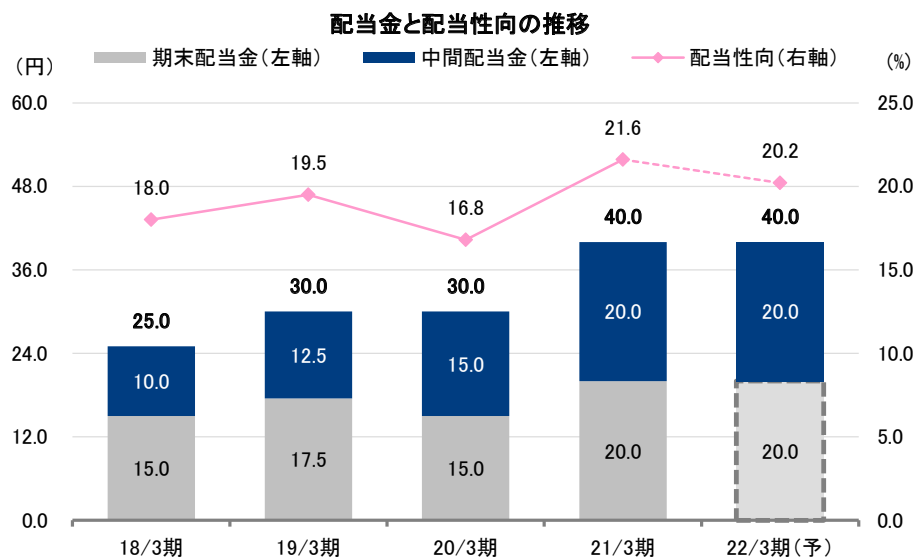
■ 株主還元策

成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現を目指すなか、 安定的な配当を継続

同社では、成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現を目指しており、健全な自己資本水準を維持するとともに、ROE12%以上の持続的成長を目指している。また、将来の企業成長に必要な投資を継続し、研究開発、M&A・アライアンス、人材育成などにも投資を行う意向である。一方、株主還元については、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としている。

2022年3月期の1株当たり配当金については、前期同額の年間配当40円（中間配当20円、期末配当20円）を予定しており、配当性向は20.2%になる見通しだ。これは、2021年3月期の東証1部情報・通信業の18.8%を上回っている。同社では、売上高500億円規模へのさらなる業容拡大を目指しており、その過程でM&Aや他社とのアライアンスに資金を投じる可能性もあることから、大幅な増配よりも将来に向けた事業拡大を優先し、競争力の維持・向上を図る考えである。一方で、厳しい経営環境のなかでも安定的な配当を継続していることは、株主還元にも配慮する経営判断と評価できる。

なお、同社は東証1部上場であるが、2022年4月に移行が予定されている東証の新市場区分としてプライム市場を選択し、申請することを発表しており、プライム市場の上場維持基準に適合していることを確認済みである。引き続き、ガバナンス強化と情報発信の充実を図るとともに、持続的な企業成長とさらなる企業価値の向上に取り組む意向である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社は、従来からコーポレート・ガバナンスにも注力しており、迅速かつ確かな意思決定を行うこと、並びに株主や投資家に対し、経営の透明性を高めていくことが企業としての重要課題であると認識している。そのために、取締役会構成員数の適正化、執行役員制度の導入、社外取締役の選任など、制度の見直しを適宜図っている。また、継続的なディスクロージャー活動及び IR 活動をとおり、株主や投資家の声を経営に反映する努力を続けていることも評価すべきだろう。

加えて同社では、環境・社会活動にも熱心に取り組んでいる。企業理念である「Humanware By Systemware」に基づき、価値あるシステムの提供とともに、持続可能な社会の実現、環境保全に資する企業活動を継続的に推進しているほか、事業活動を通じて、国連が提唱する SDGs (持続可能な開発目標) にも取り組んでいる。具体的には、IT システムやサービスの提供による顧客の事業活動及び持続可能な社会への貢献、データセンターや自社オフィスにおける環境負荷の低減や環境保全活動の推進、スポーツや音楽などへの協賛や清掃、献血等を通じた地域・社会活動などに取り組んでいる。なお、「Environment (環境)」「Social (社会)」「Governance (企業統治)」に対する企業の取り組みを重視して投資銘柄を選定する ESG 投資が世界的に重視される傾向にあり、日本でも成長余地が大きいと見られる。その意味でも、環境・社会貢献活動に積極的に取り組む同社が注目される可能性は高いと弊社では見ている。

■ 情報セキュリティ対策

「情報セキュリティ基本方針」に基づき対策を実施

同社は、業務上保有する情報資産に対する機密性、完全性及び可用性の確保及び維持を図り、社会の信頼に応えるために「情報セキュリティ基本方針」を定めており、より高度な情報セキュリティ管理体制の構築・維持・改善に努めている。

同社グループでは、業務上、多くの顧客データを取り扱うため、データ管理には細心の注意を払っている。特に多くの顧客システムなどを預かるデータセンターにおいては ISMS (情報セキュリティマネジメントシステム) 認証を取得し、信頼性と安全性の高い運用を行っている。その他、PC の暗号化や、不正アクセスの監視、従業員向け e ラーニング教育や標的型の訓練などの対策を継続実施している。今後は、万一不正アクセスがあった場合に、データが外部に流出しない対策を強化する方針である。

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