

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

スカラ

4845 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月26日(水)

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. 2025年6月期中間期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績見通し	01
3. 経営戦略と株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
■ 業績動向	08
1. 2025年6月期中間期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2025年6月期の業績見通し	15
2. 事業セグメント別見通し	16
3. 経営方針と経営戦略	19
■ 株主還元策	20

要約

2025年6月期中間期は2年ぶりに黒字転換。 2026年6月期以降は再成長軌道へ

スカラ<4845>は、「倫理的価値観を持つ」「社会的責任を全うする」「永続的に繁栄する」という企業理念のもと、IT事業を主軸としてM&Aにより事業を拡大してきたが、業績悪化を受けて2024年6月期に事業構造改革を断行し、2025年6月期からは新経営体制下で業績の立て直しに取り組んでいる。

1. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期(2024年7月~12月)の継続事業*の売上収益は前年同期比3.9%増の4,803百万円、営業利益は264百万円(前年同期は162百万円の損失)と2年ぶりに黒字転換した。主軸のDX事業において金融サービス関連の大型開発案件を予定どおり納品できたことに加えて、前下期に実施した事業構造改革効果により人件費や地代家賃などの固定費を削減できたことが収益改善要因となった。会社計画(売上収益4,890百万円、営業利益175百万円)に対しても営業利益で上回るなど順調に推移した。なお、事業構造改革については7割程度の進捗となっており、不採算事業の売却等を含めて2025年6月期末までにすべて完了する方針だ。

* 2024年6月期第3四半期に(株)フォーハズ、同第4四半期に(株)readytowork、(株)スポーツストーリーズ及び(株)ブロンコス20、2025年6月期第2四半期に(株)Retoolの株式を売却し連結対象から除外したほか、2024年7月に(株)レオコネクトを解散及び清算する決議を行っており、これら非継続事業を除いた業績。前年同期も継続事業ベースに組替えて比較している。

2. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の業績は、売上収益で前期比5.7%減の10,100百万円、営業利益で550百万円(前期は2,155百万円の損失)と期初計画を据え置いた。今後不採算事業の売却が決まった場合には売上収益は下振れするが、営業利益では上振れ要因となる。主軸のDX事業については、旺盛なIT投資が続くなかで下期も堅調に推移する見通しで、新たなサービスも複数リリースしている。2024年9月に大塚製薬(株)との共創プロジェクトとなるヘルスケアサービス「fitbiz」を、同年11月に自治体の給付金関連事務をサポートする「定額減税・給付金申請管理システム」の提供を開始しており、今後の動向が注目される。また、インキュベーション事業において子会社の(株)ソーシャル・エックスが展開する官民共創型の新規事業開発支援サービスについても徐々に実績が積み上がっており、新たなビジネス創出につながるものと期待される。人材事業やEC事業は中間期の進捗率が計画を若干下回ったものの、下期の挽回を目指している。

要約

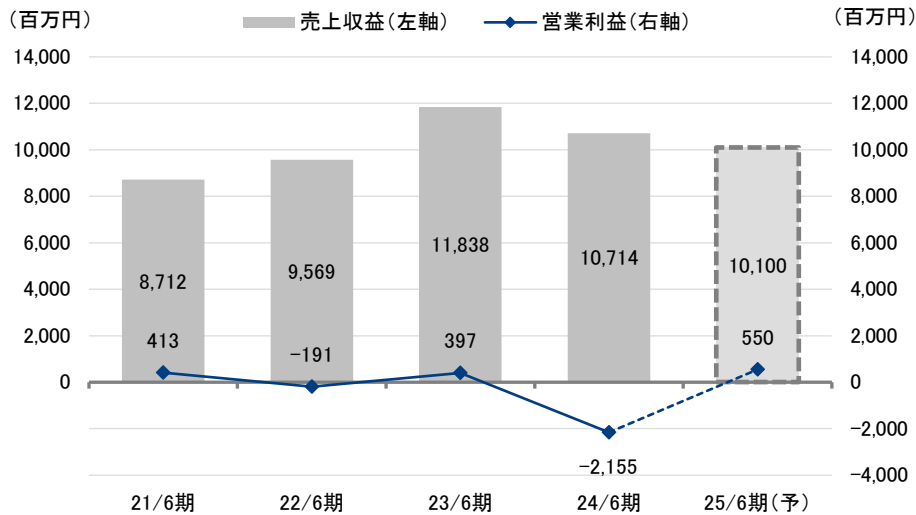
3. 経営戦略と株主還元方針

同社は事業構造改革完了後の2026年6月期を再出発元年と位置付け、新たな中期経営計画を発表する方針だ。基本戦略として、IT事業（DX事業及びEC事業）と人材事業を主軸に収益力の強化を図り、早期に営業利益率で10%台への復帰を目指すものと考えられる。また、M&AについてもIT事業や人材事業の強化につながる案件であれば前向きに検討していくようだ。株主還元方針については安定配当の継続を基本とし、2025年6月期以降は適正な内部留保の水準に照らし、子会社等の株式売却益等の特殊要因を除いた税引前利益ベースで50%を目安とすることにした。同方針に基づき、2025年6月期の1株当たり配当金は前期の37.5円から16.0円（1株当たり税引前利益の51.3%）に減配する予定だが、2026年6月期以降は収益を成長軌道に戻すことで増配を目指す。

Key Points

- ・ 2025年6月期中間期は事業構造改革効果で2年ぶりの黒字に転換
- ・ 2025年6月期業績は期初計画を据え置いても、利益ベースでは上振れの公算大
- ・ 事業構造改革を完了し、2026年6月期以降は再成長軌道へ
- ・ 2025年6月期は配当方針変更で減配予定だが、2026年6月期以降は再び増配を目指す

業績推移



注：IFRS、継続事業ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

M&A 戦略により事業領域を拡大してきた IT 開発・サービス企業

1. 会社沿革

同社は、1991年12月にデータベースサービスの販売代理店として創業し、1999年に三井情報開発(株)(現三井情報(株))からメインフレーム用のデータベース管理システム「Model204」※のサポートサービスを顧客も含めて引き継いだことを契機として業績を拡大した。

※ 米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software (現 Rocket Software) が開発した DBMS で、国内では日本銀行<8301>や東京電力ホールディングス<9501>などの大企業が顧客となっていたが、市場環境の変化により需要がなくなり 2016 年秋にサービスを終了した。

2000年に入って、企業の情報システムがメインフレームからクライアント/サーバー型へ移行するなかで、同社は成長を続けるために事業構造の転換が必要と判断し、2001年の株式上場時に調達した資金を活用して M&A 戦略によって事業領域を拡大するとともにストック型ビジネスモデルとなる SaaS/ASP 事業に注力することで収益を着実に伸ばしてきた。

2019年以降は中期目標として掲げた「価値共創プラットフォームの構築」に向けて、同年7月に(株)スカラパートナーズを設立したのに続き、10月に経営コンサルティング及び IR 支援を行うジェイ・フェニックス・リサーチ(株)、2020年4月に人材・教育事業を展開するグリットグループホールディングス(株)、2022年2月に IT システム開発会社の(株)エッグ、同年4月に少額短期保険会社の日本ペット少額短期保険(株)を相次いで子会社化するなど積極的な M&A を実施し、業容を拡大してきたが、業績悪化を受けて 2023年6月期以降は事業の整理及び子会社の売却を段階的に進めている。

なお、同社は機動的な経営を行うために 2004年に持株会社体制に移行しており、2016年6月期から国際財務報告基準(IFRS)に基づく業績開示を開始し、2022年4月の東京証券取引所(以下、東証)市場区分見直しに伴い東証第1部からプライム市場へ移行している。

会社沿革

年月	主な沿革
1991年12月	データベース・コミュニケーションズ(株)(現(株)スカラ)を創業
1999年1月	米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software (現 Rocket Software Inc.) と国内販売代理店契約を締結し、「Model204」のサポートを開始
2001年5月	大阪証券取引所ナスダック・ジャパン(現東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード))市場へ上場
2003年4月	特許管理システム分野への参入を目的として、インターサイエンス(株)の特許管理システム事業(製品名: PatentManager)を買収
2003年10月	CRM 分野への参入を目的として、(株)ディーベックス(現(株)スカラコミュニケーションズ)を子会社化
2004年4月	IVR(自動音声応答)分野への参入を目的として、ポグメディア(株)(現スカラコミュニケーションズ)を子会社化
2004年9月	持株会社体制への移行により、(株)フュージョンパートナーに商号変更すると同時に、データベース・コミュニケーションズ(株)(現(株)スカラサービス)を新設会社として設立し、事業を承継

スカラ | 2025年3月26日(水)
 4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

会社概要

年月	主な沿革
2006年 6月	子会社であるボダメディアとディーベックスの両社を合併し、デジアナコミュニケーションズ(株)(現 スカラコミュニケーションズ)へ商号変更
2010年11月	(株) ニュースウォッチ(現 スカラコミュニケーションズ)を子会社化
2012年 4月	子会社であるデジアナコミュニケーションズとニュースウォッチの両社を合併(現 スカラコミュニケーションズ)
2014年 5月	東京証券取引所市場第2部へ市場変更
2014年12月	東京証券取引所市場第1部銘柄に指定
2015年11月	トライアックス(株)(現 スカラコミュニケーションズ)を子会社化
2016年 1月	子会社であるデータベース・コミュニケーションズを、(株) パレル(現 スカラサービス)へ商号変更
2016年 7月	ソフトブレン(株)を子会社化
2016年12月	(株) スカラへ商号変更
2016年12月	子会社であるデジアナコミュニケーションズとトライアックスの両社を合併し、スカラコミュニケーションズへ商号変更
2017年 8月	(株) plube(現(株) スカラブレイス)を子会社化
2018年 3月	(株) レオコネクトを子会社化
2018年10月	(株) コネクトエージェンシーを子会社化
2018年11月	(株) スカラネクスト(現 スカラコミュニケーションズ)を設立
2018年12月	スカラネクスト(現 スカラコミュニケーションズ) マンダレー支店(ミャンマー)を設立
2019年 7月	(株) スカラパートナーズ(現 スカラコミュニケーションズ)を設立
2019年10月	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)を子会社化
2019年11月	(同) SCL キャピタルを設立
2020年 4月	グリットグループホールディングス(株)を子会社化
2020年 6月	ミャンマーの HealthTech 企業で遠隔医療サービスを行う MyanCare Co.,Ltd. に出資
2020年 8月	ミャンマーの大手 IT 企業 ACE Data Systems Ltd. と合併会社 SCALA ACE Co.,Ltd. を設立(出資比率 35%)
2020年 9月	ブランディングテクノロジー(株)と行政・自治体の DX 推進を目的とした合併会社(株) ソーシャルスタジオを設立(出資比率 51%)
2020年11月	企業の新規事業開発向けに、SDGs 特化型「逆公募プロポーザル」サービスを開発
2021年 3月	ソフトブレンの株式譲渡により連結対象から除外
2021年 6月	(株) スカラトゥルーバを設立
2021年 8月	(株) readytowork を子会社化
2021年11月	(株) ソーシャル・エックスを設立
2022年 2月	(株) エッグを子会社化
2022年 3月	(株) ブロンコス 20 を子会社化
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行
2022年 4月	日本ベット少額短期保険(株)を子会社化
2023年 4月	子会社のスカラコミュニケーションズとスカラネクストが合併
2023年 6月	コネクトエージェンシーを(株) アジャストワンに売却
2023年 8月	ジェイ・フェニックス・リサーチを売却
2024年 3月	(株) フォーハンズの株式譲渡により連結対象から除外
2024年 4月	readytowork の株式譲渡により連結対象から除外
2024年 6月	スカラコミュニケーションズがスカラパートナーズを吸収合併
2024年 6月	スポーツストーリーズ及びブロンコス 20 の株式譲渡により連結対象から除外
2024年 7月	レオコネクトの解散及び清算を決議
2024年12月	(株) Retool の株式譲渡により連結対象から除外

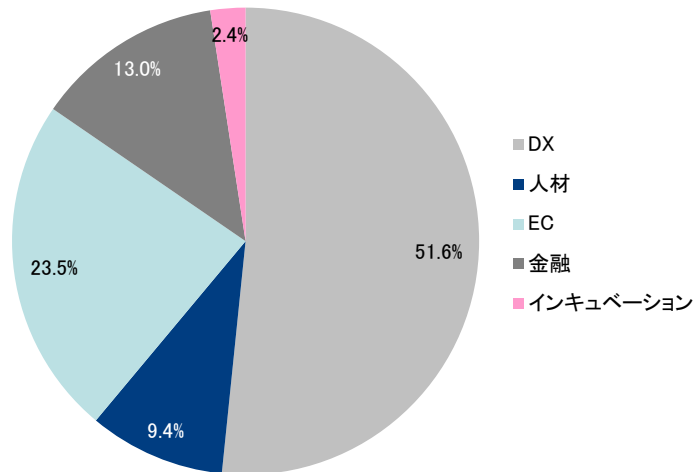
出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

DX 事業、人材事業、EC 事業、金融事業、インキュベーション事業の 5 事業を展開

2. 事業内容

同社は事業セグメントを DX 事業、人材事業、EC 事業、金融事業、インキュベーション事業の 5 つに区分して開示しており、2025 年 6 月期中間期の事業セグメント別売上構成比は、DX 事業が 51.6% と過半を占め、次いで EC 事業が 23.5%、金融事業が 13.0%、人材事業が 9.4%、インキュベーション事業が 2.4% となっている。また、営業利益に関しては DX 事業、EC 事業、人材事業の順に大きく、金融事業とインキュベーション事業については収益化に至っていない。

事業セグメント別売上構成比(2025年6月期中間期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

事業セグメント別の子会社と事業内容

事業名	会社名	主要事業
DX 事業	(株)スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASP サービス関連事業、ソフトウェア・プロダクトの開発・販売・保守
	(株)エッグ	国策事業、ふるさと納税事業、ヘルスケア事業、地域創生事業
	(株)スカラサービス	コールセンターサービス
人材事業	(株)アスリートプランニング	人材採用(新卒採用)支援、学生向けキャリア教育事業
	(株)GeaREmake	人材採用(中途採用)支援
EC 事業	(株)スカラプレイス	トレーディングカードゲーム(TCG)のECサイト「カードショップ-遊々亭-」運営
金融事業	日本ペット少額短期保険(株)	ペットの少額短期保険業
	(株)スカラ	戦略投資事業
インキュベーション事業	(株)ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロボ」の企画運営、社会課題解決型の新規事業開発支援
	(同)SCL キャピタル	投資ファンド運営
	SCSV1号投資事業有限責任組合	投資ファンド

注：2024年12月末時点

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

各事業セグメントを構成する子会社と主な事業内容を見ると、DX 事業は SaaS/ASP サービスやシステム受託開発を主に展開する(株)スカラコミュニケーションズ、国策事業やふるさと納税事業^{※1}、ヘルスケア事業(フレイル^{※2}対策用システム・アプリの開発)、地域創生事業を展開するエッグ、コールセンターサービスを行う(株)スカラサービスの3社で構成されている。

^{※1} 自治体職員が作成する寄付者情報や返礼品の管理、各種関連書類の作成などを正確にかつ効率的に作成するシステム。エッグは国内で初めて同システムを開発・提供し、地方自治体の1/3に当たる680以上の自治体に導入実績を持つ。

^{※2} 「フレイル」とは、健常な状態と要介護状態(日常生活でサポートが必要な状態)の中間の状態として、(一社)日本老年医学会が2014年に提唱した概念。多くの高齢者は健常な状態から、筋力が衰える「サルコペニア」という状態を経て、さらに生活機能が全般に衰える「フレイル」となり、要介護状態に至ると考えられている。

人材事業については、体育会系大学生の新卒採用支援サービスを主に展開している(株)アスリートプランニングと、2024年1月に新設した中途採用支援サービスを提供する(株)GeaREmake(ギアリメイク)の2社で構成され、EC 事業は(株)スカラプレイスにて対戦型ゲームのトレーディングカードを売買するECサイト「カードショップ-遊々亭-」を運営している。金融事業は日本ペット少額短期保険でペット保険を開発・販売しており、インキュベーション事業では同社にて戦略投資事業(M&A 支援サービス)を展開しているほか、ソーシャル・エックスで官民共創プラットフォーム「逆プロボ」の企画・運営等、(同)SCL キャピタルで投資ファンド運営事業を行っている。

(1) DX 事業

DX 事業では、Web や電話による問い合わせ、情報検索、申し込みなどの SaaS/ASP サービス(「i- シリーズ」)をはじめとした各種 IT サービスの開発・提供、並びに IT システムの受託開発等を行っており、SaaS/ASP サービスはストック型ビジネスとして安定収益基盤の役割を果たしている。

会社概要

ここ数年は、DXをテーマとした新規事業や新規サービスの創出などを目的に、各業界、関連技術に精通したパートナーとの協業を積極的に進めている。具体例を挙げると、xID(株)との協業によるデジタルIDを活用した公共施設予約システムや、大塚製薬と共創するヘルスケアプラットフォームサービスなどがある。今後も社会課題の解決につながる共創型の開発プロジェクトを多く手掛け、それを横展開することで成長を加速する戦略を掲げている。

DX 事業の主なサービス内容

分類	商品名	概要
情報検索	i-search	サイト内検索エンジン
	GEAR-S	APIベースのWebサイト構築ツール
コンテンツ管理	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-linkcheck	リンクチェックサービス
	i-linkplus	関連リンク表示サービス
コンテンツ配信	i-gift	デジタルギフトサービス
	法人ニュースサービス	法人向けニュース配信
各種受付	SaaS型IVR	24時間365日の自動音声応答システム
	キャンペーンサイト構築	キャンペーンサイト構築・受付
問い合わせ管理	i-ask	FAQシステム
	i-assist	Webチャットボットシステム
	i-livechat	Webチャットシステム
データ管理	PatentManager6	最新の特許管理システム
	GripManager	契約管理システム
認証	i-identify	着信電話認証サービス

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

(2) 人材事業

人材事業については、アスリートプランニングが体育会系学生向けの総合就職支援サービスや女子学生に特化した就活支援サービス、プロアスリートのセカンドキャリア支援などを展開している。収益源は、新卒採用向け企業合同説明会の企画・運営（オンライン開催含む）となる。また、中途採用・転職支援サービスの強化を目的に、2024年1月にGeaREmakeを新たに設立し、事業立ち上げに取り組んでいる。

(3) EC事業

EC事業では、スカラプレイスが対戦型ゲームのトレーディングカードの買取販売及び、攻略サイトの機能を備えたリユースECサイト「カードショップ - 遊々亭 -」を運営している。同サイトは、中古カードの値付けで参考指標にされるほどの影響力を持ち、トレーディングカードの買取販売では業界首位のECショップとしての地位を確立している。2020年6月期に海外ユーザーからの買取を開始し、2025年6月期には海外ユーザーへの直販サービスも開始した（従来は転送サービスを活用）。2024年12月時点で登録会員数は30万人を超えた。

会社概要

(4) 金融事業

金融事業は、2022年4月に子会社化した日本ペット少額短期保険が展開している。ペット保険「いぬとねこの保険」を提供しており、補償割合最大90%などの特長ある保険商品を揃えている。

(5) インキュベーション事業

インキュベーション事業は、当社による事業投資や自治体と連携した地方創生関連サービス、共創型 M&A アドバイザリーサービスのほか、ソーシャル・エックスによる官民共創プラットフォーム「逆プロポ」、SCL キャピタルによる投資ファンド運営事業などが含まれる。

「逆プロポ」とは、大企業やスタートアップ企業などの民間企業が社会課題解決型の新規事業を実施する際に、当該事業の需要動向の把握や仮説検証などをスピーディに実施したいときに活用するサービスである。従来の公募プロポーザルは、自治体が予算を持って公募するプロジェクトに対して、受注を狙う企業が事業計画書を作成・提出し、それを第三者機関が評価し選定するが、「逆プロポ」では企業が費用を負担して企画する社会課題解決型のテーマに対して、参加を希望する自治体を公募する流れとなる。参加可能な自治体はテーマに則した実証実験などの提案書を作成・申し込みを行う。選定する自治体数は複数でも可能であり、企業は多くの実証実験を行うことができる。なお、選定された自治体に対しては公募する企業側から「寄付受納」という形で予算が支払われる。ソーシャル・エックスが直接得られる収益は少ないが、同プロジェクトで活用するシステムの開発を当社が受注するケースがあるほか、マッチングした自治体から DX 支援などほかのプロジェクトを受注する機会も増えるため、「逆プロポ」を官民共創プロジェクト拡大のための重要なフック役として位置付けている。

業績動向

2025年6月期中間期は事業構造改革効果で2年ぶりの黒字に転換

1. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期の連結業績（継続事業ベース）は、売上収益で前年同期比3.9%増の4,803百万円、営業利益で264百万円（前年同期は162百万円の損失）、税引前利益で253百万円（同176百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する中間利益で353百万円（同246百万円の損失）となり、2年ぶりの黒字に転換した。

業績動向

2025年6月期中間期連結業績 (IFRS、継続事業)

(単位：百万円)

	24/6 期中間期		25/6 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
売上収益	4,622	-	4,803	-	181	3.9%
売上原価	2,554	55.3%	2,684	55.9%	130	5.1%
販管費	2,225	48.2%	1,828	38.1%	-397	-17.9%
その他の収益・費用	-3	-0.1%	-25	-0.5%	-21	-
営業利益	-162	-3.5%	264	5.5%	427	-
税引前利益	-176	-3.8%	253	5.3%	430	-
非継続事業からの中間利益	-78	-1.7%	173	3.6%	252	-
親会社の所有者に帰属する中間利益	-246	-5.3%	353	7.4%	599	-

注：その他の収益・費用には投資事業有価証券に係る損益を含む
 出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益は人材事業が低調となったものの、DX 事業において大型開発案件を予定どおり納品できたことや、エッグのふるさと納税事業が計画を上回って伸張したことなどにより、ほぼ計画どおりの増収となった。利益面では DX 事業の収益回復に加えて、前下期に実施した事業構造改革（人員のスリム化、オフィス面積の縮小、不採算事業の整理等）や、第 2 四半期より役員報酬を減額したことによる販管費の削減効果（前年同期比 397 百万円減）もあって、営業利益で同 427 百万円の増益となった。また、2024 年 12 月に子会社の Retool の全株式を売却したこと等により、非継続事業からの中間利益が 173 百万円（同 252 百万円増）となったこともあり、親会社の所有者に帰属する中間利益は同 599 百万円の大幅増益となった。

中間期の会社計画（売上収益 4,890 百万円、営業利益 175 百万円）に対しては、人材事業や EC 事業が若干下回ったものの、DX 事業の上振れでカバーした。DX 事業では、スカラコミュニケーションズの大型案件の納入をはじめ、人財事業部の急成長、前期に行った人件費の削減効果、エッグのふるさと納税事業の増収も寄与したようだ。中間期末の連結従業員数は 428 名となり、前期末比では Retool 売却の影響も含めて 101 名の減少となった。同社では事業構造改革の進捗について 70% 程度まで進んだとしており、残り 30%（不採算事業の売却等）を 2025 年 6 月期中に実行する意向を示している。

DX 事業の収益が大幅に回復

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績 (IFRS)

(単位：百万円)

		24/6 期中間期 実績	25/6 期中間期 実績	前年同期比		
				増減額	増減率	
DX 事業	売上収益	2,264	2,479	215	9.5%	
	営業利益	本社費配賦前	214	528	313	146.1%
		本社費配賦後	-106	432	538	-
人材事業	売上収益	487	453	-33	-6.8%	
	営業利益	本社費配賦前	148	87	-60	-41.0%
		本社費配賦後	129	47	-81	-63.4%
EC 事業	売上収益	1,138	1,128	-9	-0.9%	
	営業利益	本社費配賦前	179	183	4	2.4%
		本社費配賦後	147	157	9	6.5%
金融事業	売上収益	606	624	17	2.9%	
	営業利益	本社費配賦前	-108	-71	36	-
		本社費配賦後	-126	-89	36	-
インキュベーション事業	売上収益	123	116	-7	-6.0%	
	営業利益	本社費配賦前	-124	-84	39	-
		本社費配賦後	-127	-84	42	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) DX 事業

DX 事業の売上収益は前年同期比 9.5% 増の 2,479 百万円、営業利益は 432 百万円（前年同期は 106 百万円の損失）となり、Non-GAAP 指標での本社費用配賦前営業利益でも同 146.1% 増の 528 百万円と大幅増益となった。

スカラコミュニケーションズでは、SaaS/ASP の「i-ask」「i-search」等の既存サービスが堅調に推移したほか、金融サービス企業から受注した大型開発案件を 2024 年 12 月に納品したことが増収要因となった。また、新規 SaaS 開発やソリューションサービス型のエンタープライズ案件の獲得、共同開発プロジェクトも順調に進んだ。利益面では、大型開発案件の寄与に加えて、2023 年からスタートした人財事業部においてエンジニアの採用が順調に進み、エンジニアの稼働率が安定化したことも収益改善に寄与した。人財事業部で採用したエンジニアは 25 名程度の規模となっており、状況に応じて社内用と外部派遣用にリソースを振り分けており、繁忙期においてこれまで発生していた外注費の削減に貢献している。

業績動向

一方、エッグではふるさと納税事業の新規案件を受注したほか、既存自治体向けの処理件数増加による従量課金収入が増加した。国策事業においても、国や自治体の新たな委託業務において事務局管理システムの引き合いが増加している。また、自治体向けのフレイル予防事業^{*}についても自治体の2025年度予算の獲得に向けて着実に受注実績を積み上げている。売上規模は年間1億円程度とまだ小さいものの、社会課題解決型事業の1つとして今後の成長が期待される。

^{*} エッグが開発したフレイル早期発見システムのことで、自治体公式LINEを入り口として利用者はマイナンバーを使って個人認証を行い、スマートフォンでフレイル度判定チェックを行うことが可能となる。判定結果は自治体の管理システムに集約され、判定結果に基づき職員が介入指導を行うことでフレイル予防を行う仕組みとなっている。同システムを活用することで要介護支援者の増加が抑制され、住民の健康増進と介護費用の負担軽減効果が期待される。

なお、売上収益を形態別で見ると一時売上が大型案件の計上により前年同期比46.7%増の580百万円と伸張し、SaaS/ASP等の月額課金収入は同0.3%増の1,347百万円、従量課金収入が同5.2%増の552百万円となった。月額課金収入が伸び悩んだ要因として、前期に解約件数が増加した点が挙げられる。このため当社では、解約防止策としてカスタマーサポート部門の体制強化を進めており、直近では解約件数が前期の1/3程度の水準まで減少するなど対策の効果が出はじめている。

(2) 人材事業

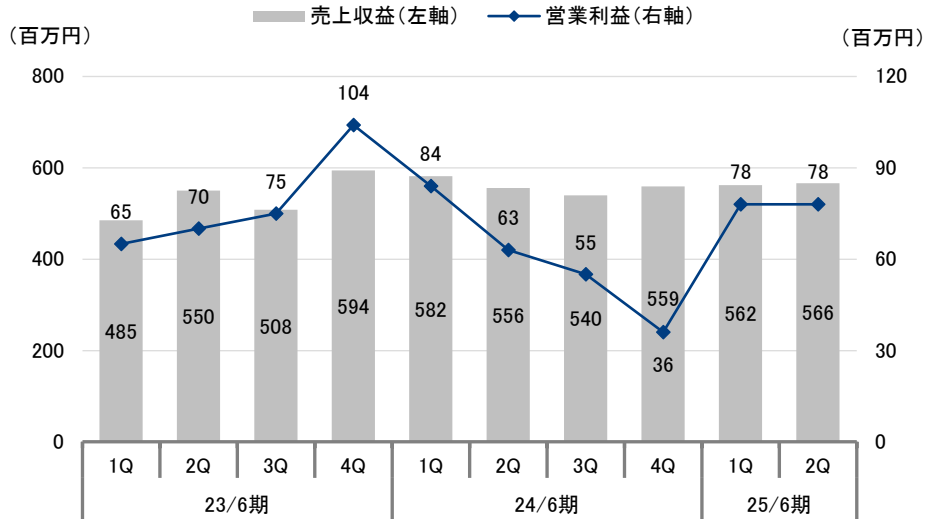
人材事業の売上収益は前年同期比6.8%減の453百万円、営業利益は同63.4%減の47百万円、本社費用配賦前営業利益では同41.0%減の87百万円となった。企業の新卒採用意欲は強く、2026年卒学生向けイベントの出展ニーズが新規/既存企業を問わず旺盛で販売単価も上昇するなど市場環境は良好なもの、一時的にキャリアアドバイザーが不足したことにより新規会員獲得や人材紹介の成約率が低下し、減収減益要因となった。ただ、四半期ベースで見ると第2四半期(2024年10月~12月)は売上収益で同17.7%増の264百万円、営業利益で同101.3%増の44百万円と増収増益に転じており、第3四半期以降も良好な市場環境を背景に回復トレンドが続くと社は見ている。一方、中途採用・転職支援サービスについては競争環境が激しく、収益化までには至っていない。今後については業界特化型で展開するなど対策を講じながら収益化を目指すとしている。

(3) EC事業

EC事業の売上収益は前年同期比0.9%減の1,128百万円と若干減少したものの、営業利益は同6.5%増の157百万円、本社費用配賦前営業利益でも同2.4%増の183百万円といずれも増益に転じた。トレーディングカードの市場規模が年々拡大するなかで、Webサイト「カードショップ - 遊々亭 -」の登録会員数も30万人を突破するなど順調に拡大した(月2~3千人のペースで増加)。売上収益は中核タイトルの販売が順調に推移したものの、前期に活況を呈した一部タイトルのブームが落ち着いた影響により全体では横ばい水準にとどまった。利益面では、自社開発したAI画像認識ソリューションの実運用を開始し、配送業務の効率化とオペレーションコストの抑制を図ったことが増益要因となった。また、売上高の約2割を占める海外ユーザー向けの販売も直販体制への切り替えを順次開始しており、下期以降のコスト削減につながるものと期待される。

業績動向

EC事業の四半期業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) 金融事業

金融事業の売上収益は前年同期比 2.9% 増の 624 百万円、営業損失は 89 百万円（前年同期は 126 百万円の損失）となり、Non-GAPP 指標での本社費用配賦前営業損失も 71 百万円（同 108 百万円の損失）と損失額が縮小した。売上収益は新商品「いぬとねこの保険 ネクスト / ライト / ミニ」の販促活動を強化し、販売が順調に進んだことにより増収となった。利益面では、保有契約件数における新商品比率の上昇や、保険損害率※の低下が改善要因となった。

※ 保険損害率 = 支払保険金 ÷ 保険料収入

官民共創型事業は認知度が向上し 自治体とのネットワークが着実に広がる

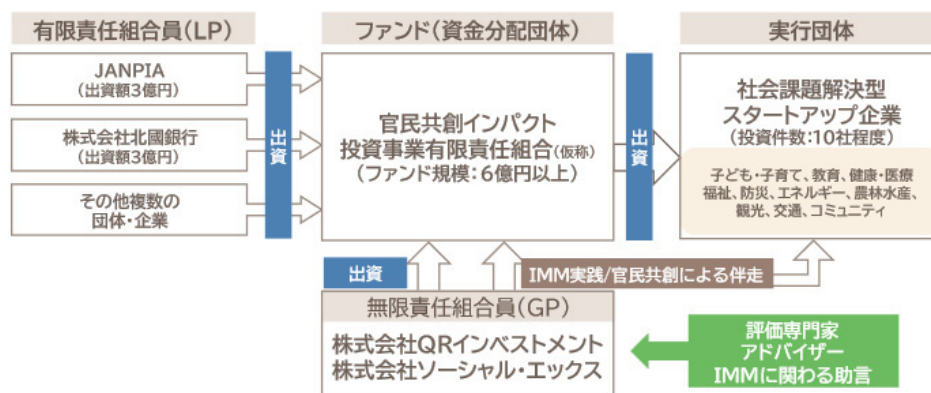
(5) インキュベーション事業

インキュベーション事業の売上収益は前年同期比 6.0% 減の 116 百万円、営業損失は 84 百万円（前年同期は 127 百万円の損失）、Non-GAPP 指標での全社費用配賦前営業損失は 47 百万円（同 125 百万円の損失）となった。ソーシャル・エックスの官民共創型案件の受注が好調に推移した一方で、不採算事業の整理やコスト圧縮を進めたことが損失の縮小につながった。なお、損失にはファンド事業における投資有価証券評価損 37 百万円を含む。

業績動向

官民共創型事業の新たな取り組みとして、社会課題解決型スタートアップ企業に出資する「ソーシャルXインパクトファンド」を立ち上げた。(一財)日本民間公益活動連携機構(JANPIA)から休眠預金を活用したインパクト投資ファンドの資金分配団体として、北國フィナンシャルホールディングス<7381>の子会社である(株)QRインベストメントとソーシャル・エックスの共同申請が採択されたもので、出資期間は6年、1件当たり出資額は500~5,000万円でシードからアーリーステージの企業が対象となる。既に6億円の資金が集まっており、同社はファンドの管理報酬を得るだけでなく、出資先企業と自治体の共創支援により社会課題解決に取り組むほか、DX事業におけるシステム開発などの案件獲得にもつなげていく考えだ。

スキーム図



出所：(一財)日本民間公益活動連携機構のプレスリリースより掲載

また、財務リターンと社会的インパクトを両立する社会課題解決型スタートアップの創出・支援を目指す「官民共創型アクセラレーションプログラム(ソーシャルXアクセラレーション)」では、同プログラムを(株)三菱UFJ銀行、(株)三菱UFJ信託銀行にOEM提供し「推しごとクラウドファンディング」として展開し、エントリー企業の募集※を2024年11月より開始した。選考されたスタートアップ企業に対して、共創人材によるワークショップ、メンタリングで事業ブラッシュアップの支援を行い、事業の解像度を上げたのちに官民共創マッチングサービス「逆プロポ」の提供や自治体とのPoC(概念実証)への伴走支援を行う予定だ。PoCの費用に関しても自治体を起点としたふるさと納税型クラウドファンディングで募集する。

※ MUFJ が掲げる社会課題解決における優先10課題の解決に貢献し得るサービス、技術、アイデアを持つインパクトスタートアップを募集、選考する。

官民共創型事業については種まき段階ではあるものの、認知度が向上し自治体とのネットワークも着実に広がりがつつある。今後は同事業を入り口にしてDX事業において開発案件の受注を増やし、連結業績の拡大につなげる戦略だ。

事業構造改革の実施により財務体質は改善傾向に

3. 財務状況と経営指標

2025年6月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比799百万円減少の11,900百万円となった。流動資産では定期預金が607百万円、営業債権及びその他の債権が102百万円増加した一方で、現金及び現金同等物が1,792百万円減少した。非流動資産では使用権資産が487百万円増加し、投資事業有価証券が199百万円減少した。

負債合計は前期末比770百万円減少の7,359百万円となった。長期リース負債が500百万円増加した一方で、有利子負債が1,306百万円減少した。資本合計は同28百万円減少の4,540百万円となった。利益剰余金が503百万円増加したものの、資本剰余金が470百万円、非支配持分が58百万円それぞれ減少したことによる。

経営指標については、事業構造改革の実施に伴い資産のスリム化が続いた一方で、収益回復に伴い親会社所有者帰属持分比率は前期末の34.2%から36.7%と上昇に転じたほか、有利子負債の削減を進めたことで有利子負債比率も同133.5%から102.6%に低下した。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も2021年6月期末の3,835百万円をピークに前期末まで減少傾向が続いていたが、当中間期末は前期末比で121百万円増の1,148百万円と増加に転じるなど、財務体質の悪化に歯止めがかかり、若干ながらも改善に転じたものと見ることが出来る。同社は2025年6月期中に不採算事業の清算や売却など事業構造改革を完了する意向であり、資産のスリム化がもう一段階進む可能性があるが今後は業績の回復とともに財務基盤の強化も進み、経営の安全性を示す指標も改善傾向が続くものと予想される。

連結財政状態計算書（IFRS）及び経営指標

（単位：百万円）

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期中間期	増減額
流動資産	12,030	10,280	9,106	8,077	-1,028
（現金及び現金同等物）	9,625	7,740	6,817	5,024	-1,792
非流動資産	8,786	8,035	3,593	3,822	228
（のれん）	2,356	1,990	978	978	0
資産合計	20,816	18,316	12,699	11,900	-799
負債合計	11,810	10,227	8,130	7,359	-770
（有利子負債）	6,951	6,002	5,790	4,483	-1,306
資本合計	9,006	8,089	4,569	4,540	-28
（親会社の所有者に帰属する持分）	8,687	7,832	4,338	4,368	29
（非支配持分）	318	257	231	172	-58
経営指標					
（安全性）					
親会社所有者帰属持分比率	41.7%	42.8%	34.2%	36.7%	2.5pp
有利子負債比率	80.0%	76.6%	133.5%	102.6%	-30.8pp
ネットキャッシュ	2,674	1,737	1,027	1,148	121

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期業績は期初計画を据え置くも、利益ベースでは上振れの公算大

1. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は売上収益で前期比5.7%減の10,100百万円、営業利益で550百万円（前期は2,155百万円の損失）、税引前利益で540百万円（同2,166百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益で340百万円（同2,887百万円の損失）と期初計画を据え置いた。営業利益と税引前利益は2期ぶりの黒字転換、親会社の所有者に帰属する当期利益は4期ぶりの黒字転換となる見通しだ。営業利益及び税引前利益の水準は2021年6月期以降で最も高い水準となる。売上収益については減収を見込んでいるが、期初に清算を決議したレオコネクトの売上収益分がなくなるため、継続事業ベースでは売上収益も2期ぶりに増収に転じることになる。

なお、2025年6月期の売上収益には既に売却したRetoolの売上見込み分が含まれているほか、下期も不採算事業の売却を検討しており、同案件が決定すれば同事業の売上収益も除外されるため、さらに売上収益が下振れすることになるが、利益ベースでは損失分が除外されるため、逆に上振れ要因となる。中間期までの進捗率は売上収益で47.6%、営業利益で48.2%となっているが、中間期の営業利益が計画を上回るペースとなっていることも考えれば、通期業績については、利益ベースで会社計画を上回る公算が大きいと弊社では見ている。

2025年6月期連結業績見通し（IFRS）

（単位：百万円）

	24/6期 実績	25/6期 会社計画	前期比		中間期 進捗率
			増減額	増減率	
売上収益	10,714	10,100	-614	-5.7%	47.6%
営業利益	-2,155	550	2,705	-	48.2%
税引前利益	-2,166	540	2,706	-	47.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	-2,887	340	3,227	-	104.0%
1株当たり当期利益（円）	-166.53	19.61			

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

DX 事業と金融事業の損益が大幅に改善する見通し

2. 事業セグメント別見通し

セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

		24/6 期 実績	25/6 期 計画	前期比		中間期 進捗率
				増減額	増減率	
DX 事業	売上収益	5,865	5,000	-865	-14.8%	49.6%
	営業利益	-1,217	465	1,683	-	93.0%
人材事業	売上収益	1,028	1,213	184	18.0%	37.4%
	営業利益	266	247	-18	-7.1%	19.2%
EC 事業	売上収益	2,238	2,515	277	12.4%	44.9%
	営業利益	240	377	137	57.1%	41.8%
金融事業	売上収益	1,216	1,077	-138	-11.4%	58.0%
	営業利益	-818	-170	648	-	-
インキュベーション事業	売上収益	294	347	52	17.9%	33.6%
	営業利益	-188	-55	132	-	-

注：営業利益は IFRS 基準、本社費用配賦後ベース
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) DX 事業

DX 事業の売上収益は前期比 14.8% 減^{*}の 5,000 百万円、営業利益は 465 百万円(前期は 1,217 百万円の損失)を見込む。中間期の進捗率は既売上収益で 49.6%、営業利益で 93.0% となるなど利益ベースで計画を上回るペースとなっている。第 3 四半期については、第 2 四半期に大型案件の納品にリソースが集中した影響もあって、計画をやや下回るペースとなっているが、第 3 四半期累計では引き続き計画を上回っており、通期ベースでも旺盛な DX 投資を背景にスカラコミュニケーションズ、エッグともに堅調に推移し、利益ベースでは計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

^{*} 2024 年 6 月期の売上収益にはレオコネクト (1,049 百万円) が含まれているため、継続事業ベースでは増収となる見通し。

下期以降の見通しについて、スカラコミュニケーションズは引き続き社会課題解決型のエンタープライズ案件の獲得や共同開発を推進するとともに、既存の SaaS/ASP についても機能強化を図りながら拡販する方針だ。具体的には、主力サービスの「i-ask」(FAQ システム) において生成 AI 機能の実装に向けた開発を進めており、ブランディングも強化しながら契約件数の積み上げを目指す。また、自治体 DX やスマートヘルスケアプラットフォーム、畜産 DX 等の取り組みについても業績への影響はまだ軽微なものの着々と進んでおり、今後の収益貢献が期待される。

今後の見通し

a) 自治体 DX

自治体業務の DX を支援するサービスとして、公共施設予約システム「PORTAL X」を提供している。同システムは、デジタル ID（マイナンバーカード）を用いることで公共施設の利用者登録・施設予約・利用・支払いまでをすべてオンライン上で行うことができ、利用者の利便性向上と公共施設管理者の業務負担軽減に貢献するサービスで、中小規模の自治体向けをターゲットに設計・開発した。既に複数の自治体で導入実績も出ているが、機能拡充も段階的に進めている。2025年1月にはデジタル庁が提供する「デジタル認証アプリ※1」を利用してオンライン上で在住証明※2の手続きができる機能の提供を開始した。同機能の実装により、減免（割引制度）適用時の窓口での本人確認が不要となり、さらなる利便性向上と対応コストの削減効果が期待される。また、個人情報デジタル認証アプリ内で一元管理されるため、個別の情報入力が不要となり、個人情報の保護・漏洩対策なども強化されることになる。公共施設予約システムは複数の事業者がサービスを提供しているが、同社のシステムは競合サービスと比較して運用拡張性が高く、初期導入コストやランニングコストも低いといったメリットがあり、今後の普及拡大が期待される。

※1 マイナンバーカードを使った本人確認をスマートフォンで安全に行えるアプリ。

※2 自治体内に在住している証明を行う。

自治体向け施設管理システム（競合サービス比較）

	PORTAL X	他社 A	他社 B	他社 C
料金体系	初期費用	100万円～	200万円～	150万円～
	月額利用料	8.5万円～	15万円～	12万円～
機能の種類・柔軟さ	○ 常にアップデート	○	△	◎
デジタル認証アプリ連携	○	×	×	△
サポート体制	○	◎	△	○

注：同社調べ（2024年9月時点）

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

また、2024年11月には自治体の給付金事業を支援する「定額減税・給付金申請管理システム」の提供を開始した。同システムは住民の給付金のオンライン申請受付から振込までのプロセスをシステム上で進捗管理し、効率的な給付事業をサポートするクラウドサービスとなる。2024年夏に静岡県内の3つの自治体向けに提供したところ好評となったため、有力代理店と組み本格的に展開することにした。給付金業務を実施する期間だけの利用となるため、売上計上時期は年間で数ヶ月程度に限定されるが、住民サービスの向上やオンライン申請による自治体職員の業務負担軽減、手続き用紙や郵送代等のコスト削減効果等を考えると導入自治体が拡大する可能性は十分にあり、今後の動向が注目される。なお、自治体 DX ではこのほかにも2025年5月に施行される改正戸籍法に関連したクラウドサービスも開発し、複数の自治体に見積もりを出している。

給付金申請管理システムの導入効果（2024年度実績）

自治体	申請数（件）	オンライン申請（件）	オンライン申請誘導率	事務処理時間削減効果	郵送代削減効果
A市	41,393	15,178	36.0%	約2,000時間	約160万円
B町	6,569	2,291	35.0%	約380時間	約25万円
C市	19,298	8,172	42.0%	約1,300時間	約89万円

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

今後の見通し

b) スマートヘルスケアプラットフォーム

2022年から大塚製薬との共創プロジェクトとして開発を進めてきた「スマートヘルスケアプラットフォーム」については、第1弾として2024年9月より法人向け健康サポートプログラム「fitbiz」のサービス提供を開始した。同サービスはスマートフォンアプリを通じて“従業員の健康習慣づくりのためのサポート”や“健康施策結果の見える化”を行い、参加を希望する従業員一人ひとりが健康課題に気づき、生活習慣の見直しと健康づくりの実践に取り組める「従業員の健康習慣づくり」のためのサービスである。提供する「生活習慣学習サポートプログラム」では学習コンテンツに加えて、大塚製薬の製品※¹も使いながら生活習慣を見直す12週間の有償プログラム(1万円/人)となっている。プログラム終了後の結果や課題についての結果レポートは、健康経営優良法人※²の認定要件にも活用可能となっているため、健康経営に取り組む企業にとっては同サービスを活用する動機付けにもなる。同社はシステム開発費のほかサービスの運営・保守料、並びに利用料の一定割合を売上に計上する。2025年6月期の売上高としては1百万円を目標に掲げている。

※¹ 大塚製薬の特定保健用食品「賢者の食卓 ダブルサポート」。

※² 健康経営優良法人認定制度とは、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから社会的な評価を受けることができる環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定する顕彰制度。

c) 畜産 DX

畜産DXについては、デザミス(株)、三井住友海上火災保険(株)と共同で、牛の遠隔診療や電子カルテ、指示書作成などの機能を備えた総合診療サポートツールとなる「U-メディカルサポート」を開発し、2023年1月より提供を開始している。デザミスが開発した牛の行動モニタリングシステム「U-motion®※¹」を通じて牛の健康状態を把握し、異変を察知してすぐに獣医師が往診できない場合に、酪農家がスマートフォンアプリ「U-メディカルサポート」を使って獣医師とコンタクトし遠隔診療してもらおう。同ツールを利用すること診断遅れによる牛の健康状態の悪化を防ぐ効果が期待されている。また獣医師にとっても、業務負荷が軽減するといったメリットがある。国内で飼育されている乳用牛は約137万頭、このうち約20万頭で「U-motion®」が利用されており、デザミスを通じて「U-メディカルサポート」についても順調に導入が進んでいる。「U-メディカルサポート」は、獣医師が支払う月額利用料※²のうち一定比率を同社の売上として計上するため2025年6月期の売上見込みも約10百万円と小さく業績に与える影響は軽微だが、導入施設数の増加や横展開により安定収益源としての貢献が期待される。

※¹ 牛の首に取り付けたセンサーが反芻・動態・横臥・起立等の主要な行動を24時間365日記録することで、牛の健康状態をリアルタイムに把握できるサービス。

※² 月額料金(税込)は獣医師で1アカウント2.2万円、1事業所で5.5万円だが、酪農家は無料で利用可能。機能の追加により価格が変更となる可能性もある。畜産にかかわる動物の診療施設数は全国で約4,000施設ある。

2024年5月には愛知県農業共済組合(以下、NOSAI愛知)に「U-メディカルサポート」が導入された。家畜の死亡廃用共済手続きに関する確認作業について、従来はNOSAI職員(獣医師・職員)の現地での立会いが必要であったが、規則改定により共済加入農家がGPSタグまたは特定の目印を施した牛の画像を送信することで、共済手続きをオンラインで完結できるようになり、同ツールとして「U-メディカルサポート」を活用することになった。今後は愛知県以外の農業共済組合にも営業活動を通じて拡販を進める方針だ。

(2) 人材事業

人材事業の売上収益は前期比 18.0% 増の 1,213 百万円、営業利益は同 7.1% 減の 247 百万円を計画している。中間期の進捗率は売上収益で 37.4%、営業利益で 19.2% と第 1 四半期の出遅れが響いて低水準となっているが、第 2 四半期以降は上向きに転じており、売上のピークとなる第 3 四半期にキャッチアップしていく考えだ。また、例年は閑散期となる第 4 四半期についても採用活動が早期化していることから、前年同期を上回る売上収益が期待される。ただ、通期計画に対しては未達となる可能性が高い。また、不足しているキャリアアドバイザーについては、処遇条件などを見直すなどして期末までに体制を整える計画だ。なお、営業利益が減益計画となっているのは、本社費用の按分基準変により同事業セグメントにおける配賦費用が増加するため、本社費配賦前の営業利益では増益計画となっている。

(3) EC 事業

EC 事業の売上収益は前期比 12.4% 増の 2,515 百万円、営業利益は同 57.1% 増の 377 百万円を計画している。中間期の進捗率は売上収益で 44.9%、営業利益で 41.8% と若干計画を下回るペースとなっている。下期も特定タイトルの需要動向に左右されないバランスの取れた仕入活動を継続し収益拡大を目指す。利益面では、増収効果や粗利率の高いタイトルの販売強化に加えて、開発費の減少並びに AI 画像認識ソリューションの導入によるオペレーションコストの削減や海外ユーザー向け直販体制へのシフトが増益要因となる。海外への直販体制については期末までに完了する予定で、月間 3 百万円のコスト削減要因となる。

(4) 金融事業

金融事業の売上収益は前期比 11.4% 減の 1,077 百万円、営業損失は減損損失がなくなるため 170 百万円（前期は 818 百万円の損失）まで縮小する見通し。第 3 四半期中に旧商品の契約更新を停止し、新商品の販売だけとなる。このため保険料単価が低下し減収要因となるが、利益面では改善傾向が続く見通しだ。

(5) インキュベーション事業

インキュベーション事業の売上収益は前期比 17.9% 増の 347 百万円、営業損失は減損損失がなくなることから 55 百万円（前期は 188 百万円の損失）に縮小する見通し。中間期までの進捗率は売上収益で 33.6% と低水準だが、ソーシャル・エックスの官民共創型案件の増加により増収を目指す。利益面では、コスト最適化に取り組むことで損失額を縮小していく。

事業構造改革を完了し、2026 年 6 月期以降は再成長軌道へ

3. 経営方針と経営戦略

同社は 2025 年 6 月期の経営方針として、財務の健全性と透明性の確保を図ることでステークホルダーからの信頼を獲得することを最重要課題として取り組んでいる。また、企業価値向上を図るためには、主力の IT 事業（DX 事業及び EC 事業）や人材事業、官民共創コンサルティング事業に注力し、各事業分野で新規市場の開拓と既存市場の深耕を進めながら収益を再成長軌道に乗せることが重要と認識している。

今後の見通し

経営戦略としては、「透明性の高い情報開示とガバナンスの徹底」「顧客中心主義の徹底」「社会貢献と持続可能な経営」の3つのテーマに取り組み、人材育成と組織力の強化、技術革新と品質向上、官民共創の推進を重点施策として推進していく。ここ数年は積極的なM&Aにより事業領域を拡大してきたものの、リソースが分散し収益力が低下する一因となった。事業構造改革により事業の集中と選択を進めたことで2025年6月期は収益力も回復、2026年6月期以降はIT事業がけん引役となり再び成長軌道に復帰する見通しだ。

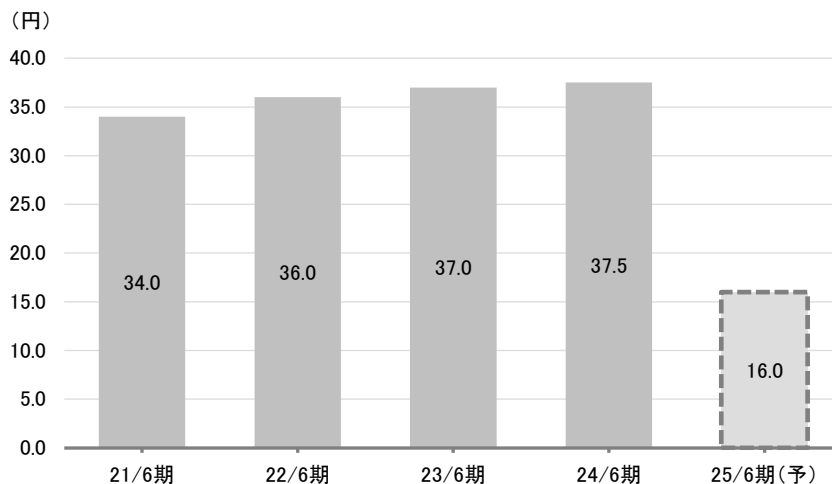
加えて、成長ポテンシャルの大きい行政DX分野においても実績が徐々に積み上がってきており、事業規模が一段と拡大する可能性も高まっている。M&A戦略についても事業構造改革が完了し収益力が回復した段階で再度検討する意向で、ターゲットとしてはIT事業、人材事業において人的リソースを持つ企業が挙げられる。

株主還元策

2025年6月期は配当方針変更で減配予定。 2026年6月期以降は増配を目指す

同社は株主還元策として、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針とし、2024年6月期まで増配を継続してきたが、2025年6月期以降の配当方針については、持続的な成長のための適正な内部留保の水準を考慮して、株式売却益等の特殊要因を除いた税引前利益の50%を目安とする方針とした。同方針に基づき、2025年6月期の1株当たり配当金は16.0円（税引前利益の51.3%）を予定している。今後、特殊要因を除いたベースで増益基調が続くようであれば、配当金についても増配が見込めることになる。また、資本効率の向上や経営環境に応じた柔軟な資本政策を遂行するため、自己株式の取得についても適宜検討する意向だ。

1株当たり配当金の推移



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