

 柿崎 淳一 社長	株式会社クレオ(9698)
	 <b>株式会社クレオ</b>

## 企業情報

市場	JASDAQ
業種	情報・通信
代表者	柿崎 淳一
所在地	東京都品川区東品川 4-10-27 住友不動産品川ビル
決算月	3月
HP	<a href="https://www.creo.co.jp/">https://www.creo.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,438 円	8,185,753 株	11,771 百万円	12.2%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
36.00 円	2.5%	89.79 円	16.0 倍	750.33 円	1.9 倍

\*株価は07/29終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

## 連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017年3月(実)	11,559	296	333	267	31.11	13.00
2018年3月(実)	12,268	410	457	305	36.79	15.00
2019年3月(実)	13,526	670	706	664	80.05	25.00
2020年3月(実)	14,624	1,044	1,095	731	88.49	35.00
2021年3月(予)	15,500	1,100	1,130	735	89.79	36.00

\* 予想は会社予想。単位:百万円、円。

(株)クレオの2021年3月期第1四半期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

## 目次

### 今回のポイント

#### 1. 会社概要

#### 2. 2021年3月期第1四半期決算概要

#### 3. 2021年3月期業績予想

#### 4. 今後の注目点

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 21/3期1Qは前年同期比0.9%の減収、同42.2%の営業減益。ソリューションサービス等の3事業が堅調に推移したものの、コロナ禍によるシステム運用・サービス事業の売上の減少をカバーできなかった。ただ、営業利益の減少は、オフィス増床を含むソリューション開発センターの立ち上げ費用やコロナ禍対策としてテレワーク環境の構築等、先行投資や一過性の支出が要因。
- 上期及び通期の業績予想に変更はなく、通期で前期比6.0%の増収、同5.3%の営業増益予想。上期は新型コロナウイルス感染対策としてのリモートワーク環境構築に伴う費用増や大型プロジェクト対応のためのオフィス増床投資等で前年同期比31.9%の営業減益。通期では、ソリューションサービス事業をけん引役に増益基調を維持する見込み。配当は1円増配の36円を予定(予想配当性向40.1%)。
- 上期予想に対する進捗率は、売上高43.1%、営業利益22.3%。売上高、営業利益の進捗率は前年同期とそん色がなく、営業減益の要因も、先行投資や一過性の支出であり、共に前向きなもの。コロナ禍で多くの企業が厳しい決算を強いられる中、同社の21/3期は、まずまずの立ち上がりと考えていいのではないかと。足元では感染第2波が現実味を増しているが、同社グループへの直接的な影響は軽微なようだ。「働き方改革」による持続可能な社会の実現に向けた投資、あるいはデジタル技術により情報を企業価値創出の源とするための投資は引き続き堅調な推移が見込まれる。

## 1. 会社概要

多様なソリューションを提供するシステムインテグレーター。2,000社を超える企業ユーザーを誇る業務用パッケージ「ZeeMシリーズ」(人事・会計・資産管理等を網羅するERP)や業務効率の向上・コスト削減に寄与するBPM(Business Process Management: ビジネスプロセス管理)「BIZ PLATFORM」等の業務ソリューション、官公庁・自治体・公益法人・大企業向けシステム開発、国内大手ポータルサイト事業者向けWebシステム開発・運用、更には優良顧客を有するコールセンターサービス等を手掛ける。

グループは、(株)ココト、(株)クリエイトラボ、(株)アイティアイ、(株)アダムスコミュニケーションの連結子会社4社。アマノ(6436)とZホールディングス(4689)が、それぞれ同社株式の31.87%、13.25%を保有し、同社はアマノ(株)の持分法適用関連会社(30.58%)に当たる。

### 【ロゴに込めた3つの思い】



「感動」を生むこと

期待を超え、驚きを提供する姿がロゴのエクスクラメーションマークに託されている。

「創造」し続けること

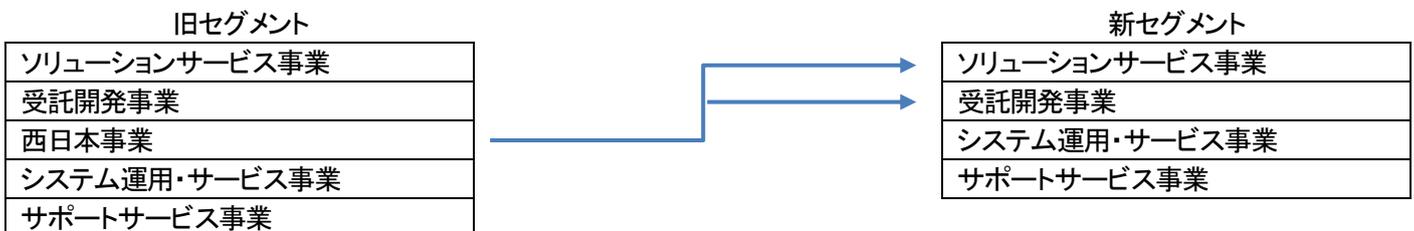
球体はクレオ自身を示し、人財、製品、サービスが生まれ育つ姿を表現している。

「永遠(とわ)」に寄り添うこと

クレオ自身である球体が、顧客や社会、株主に寄り添うイメージを表現している。

## 1-1 事業セグメント

21/3 期を初年度とする中期経営計画の遂行にあたり、これまで組織と同一となっていた一部事業セグメントの括り直しを行った。具体的には、「西日本事業」としてきた西日本カンパニーの売上高、利益について、事業内容に応じてソリューションサービス事業と受託開発事業の2つの事業セグメントに振り分けた。5つの報告セグメントを4つの報告セグメントに変更し、経営管理を一層強化することで収益性の最大化を図る考え。



### ソリューションサービス事業

2,000社以上のユーザー企業を抱える人事給与・会計・資産管理ERP「ZeeMシリーズ」や業務効率の向上やコスト削減に寄与するBPM「BIZ PLATFORM」等のパッケージソフトの提供とカスタマイズ、顧客企業が法人企業や消費者に提供するソフトウェアやクラウドサービスの開発(顧客企業と共に開発するビジネスであり、同社社内で「共創型受託ビジネス」、或いは「共創型開発」と呼んでいる)、更にはERPとBPMのノウハウと、ホワイトカラーの定型的な作業を自動化するRPA(Robotic Process Automation)技術を組み合わせた新サービスであり、人とロボットが混在した業務プロセスを実現するRPAソリューション等を提供している。

近年、人事給与パッケージ「ZeeM」とアマノ社の勤怠管理ソリューション「TimePro」の連携により、「働き方改革」需要の取り込みに成功しており、案件規模が大型化している。

担当事業体：ソリューションサービスカンパニー、ソリューション開発センター(2020年新設)、西日本カンパニー(製品販売)

### 受託開発事業

大企業向けシステムの受託開発、官公庁・自治体向けのシステム、新聞社の組版システム、公営競技のオッズシステム等、信頼性と実績が重視される案件が多い。また、富士通経由の案件が多い事も特徴であり、短期的なぶれはあるが、安定成長が期待できる事業である。協力会社を含めた「人」の確保がポイントになる。

担当事業体：ネクストソリューションカンパニー、西日本カンパニー(受託開発)

### システム運用・サービス事業

主に国内大手ポータルサイト事業者とそのグループ企業に対して、ポータルサイトやWebサービスの基盤となるサーバシステムの開発、保守、ハッキング対策等も含めた運用サービスを提供している。従来、持株会社傘下の複数のグループ企業で対応してきたが、2016年4月に設立した(株)ココトに集約された。これにより営業・開発面でグループ力を発揮できるようになり、ポータルサイト事業者のグループ企業に取引が広がっている。ポータルサイト事業者の深堀とグループ企業の開拓で事業を拡大させていく考え。

担当事業体：(株)ココト

### サポートサービス事業

ヘルプデスクやテクニカルサポートを中心としたサポート&サービス、及び選挙の出口調査、社会調査、市場調査等、インバウンド・アウトバウンド両対応のコールセンターサービスを提供している。技術系では富士通系とNEC系にサービスを提供する等、優良顧客をバランス良く抱えている事が当事業の強み。安定成長が期待できる事業だが、課題は「人」の確保。このため、外国人採用にも力を入れている。

担当事業体：(株)クリエイトラボ、(株)アイティアイ、(株)アダムスコミュニケーション  
尚、(株)アイティアイ及び(株)アダムスコミュニケーションは(株)クリエイトラボの子会社。

## 1-2 中期経営計画(21/3期~23/3期)

創業45周年を迎えた同社グループは、2017年から「100年企業」を目指し中長期的な視点で事業運営を進めている。2024年には創業50周年を迎えるが、その先の50年も全てのステークホルダーに魅力的な企業として存在し続けるため、持続的な成長と企業価値向上を可能にする「仕組み作り」をキーワードに、23/3期を最終とする中期経営計画を進めている。

中期経営計画では、「持続的成長・企業価値向上の仕組み作り」をビジョンとして掲げ、「事業構造・事業ポートフォリオの転換」、「持続的成長に向けた人材育成・活用」、及び「変化・リスクに対応できる柔軟な組織・業務プロセスへの変革」に取り組んでいく。コロナウイルス感染拡大の影響で仮に増収のスピードが程度鈍化したとしても、生産性・収益性(営業利益率)の向上により利益成長を実現していく考え。このため、経営指標として、営業利益率を重視する。

### 「事業構造、事業ポートフォリオの転換」

ソリューションサービス事業はグループの営業利益の50%を稼ぐ主力事業だが、エンジニアの不足で十分な受注体制を確立できていない。このため、グループ内での人材の流動化(事業セグメントの枠を超えた連携や人材の配置転換)やオフショア・ニアショアの活用により、経営リソースをソリューションサービス事業に集中させていく。並行して、HRソリューションの導入時におけるシステム設定等の「自動化」(人手を減らす取り組み)も進めていく。

### 「持続的成長に向けた人材育成・活用」

「将来世代のリーダー育成」、「グローバル人材の育成」、及び「技術者のレベルアップ」をキーワードに人材の育成にも取り組んでいく。この取り組みを成功させるためには社員の意欲を高めることがポイントであり、様々な領域で異なる強み、能力を発揮する多様な人材を評価し報いていく。また、各種の人事制度も多様性を許容するものである必要があるため、制度の改定、新設を進める。「将来世代のリーダー育成」は恒久的に続く取り組みでもある。一方、「グローバル人材の育成」については、意欲のある若手社員に海外での経験を積ませ徐々にグループ全体にグローバルな視点や意識を浸透させていく。「技術者のレベルアップ」については、やみくもに複数の新しい技術を追うのではなく、強みを発揮できる領域を見定めて特化していく。

### 「変化・リスクに対応できる柔軟な組織・業務プロセスへの変革」

グループ再編の第二弾を進めると共に、「生産性の向上」と「BCP」の両面から業務プロセスを変革する。グループ再編の第二弾については、20/3期から、より収益性の高い事業に人材をシフトさせる施策が始まっているが、単にシフトさせるだけでなく、グループ内でより柔軟に、素早く人材の配置やスキルの転換が行える体制を構築していく。業務プロセスの変革では、テレワークのためのインフラを整備し運用を開始した。再びコロナ禍のような事態が発生して働き方が大きく変わったとしても、高い生産性を維持していくことが可能だ。

## 投資

新たに投資委員会を設置した。同委員会は、各事業からの投資計画を「評価」「承認」するだけでなく、逆に委員会が自ら投資機会を探索し、実行を促す。委員会のメンバーは各担当領域を持ち、新規事業投資、開発投資、人材投資、設備投資を中心に投資を推進していく。グループ全体での投資額の規模は今中計期間中で5億円程度という目安を設けているが、投資機会と結果を見ながら柔軟に判断する。

## 経営目標

今中計の最終となる23/3期の目標は、売上高180億円(年率7.2%成長、前中計8.1%成長)、営業利益18億円(同19.9%成長、同39.0%成長)。前期までの増収・増益のペースに比べるとやや鈍化するが、コロナ禍を踏まえて保守的に見積もっていること、及び各種の投資を強化することが要因である。また、今中計では、様々な「仕組み作り」による「質」の転換を最重要視しているため、その推移を示す指標として営業利益率を重視し、10%以上の水準への引き上げを目指している。

## 財務・資本政策、還元方針

前中計からの変更はなく、「株主還元」、「財務安定性」、「投資」の3点の最適バランスを方針としている。持続的な成長のための「投資」を従来よりも拡大するが、営業利益率の向上により事業活動によって投資の原資を生み出しながら実施していく。このため、「財務安定性」の規律を損なうことはない。還元方針については「連結配当性向40%」の目標を継続する。

## 2. 2021年3月期第1四半期決算概要

### 2-1 連結業績

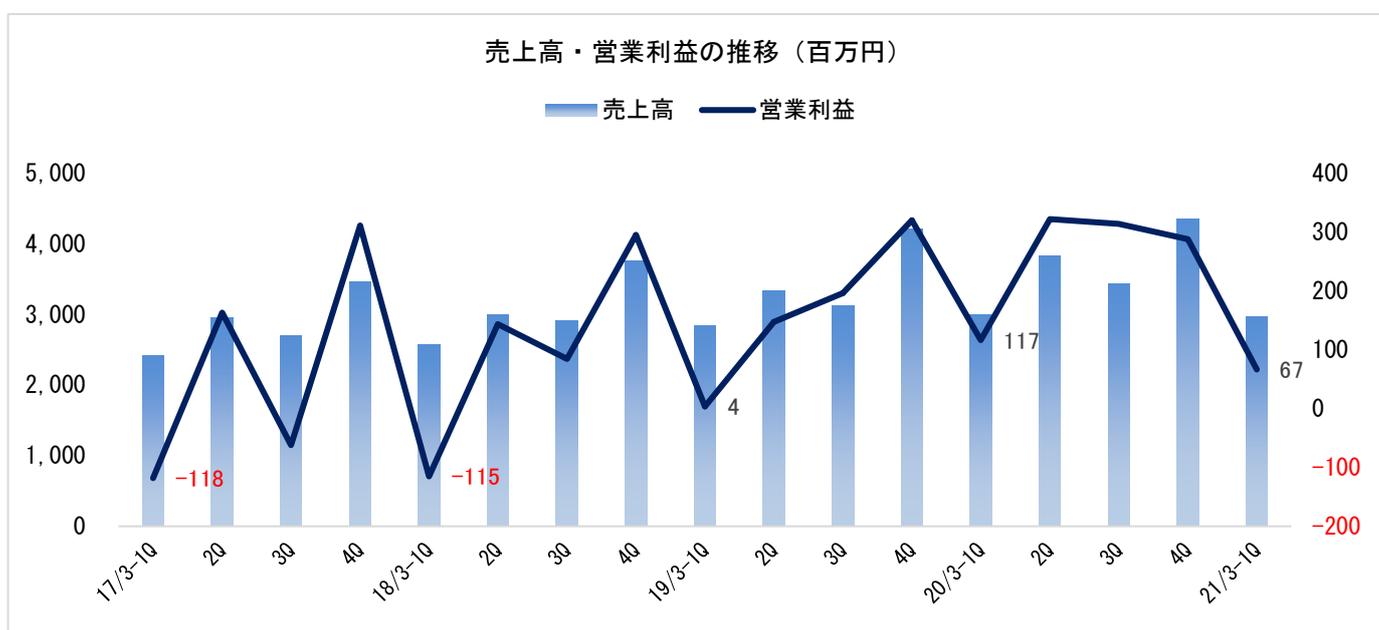
	20/3期 1Q(4-6月)	構成比	21/3期 1Q(4-6月)	構成比	前年同期比
売上高	2,998	100.0%	2,972	100.0%	-0.9%
売上総利益	673	22.4%	645	21.7%	-4.2%
販管費	556	18.5%	577	19.4%	+3.8%
営業利益	117	3.9%	67	2.3%	-42.2%
経常利益	124	4.1%	102	3.4%	-17.8%
親会社株主帰属利益	55	1.8%	6	0.2%	-88.5%

\* 単位:百万円

#### 前年同期比0.9%の減収、同42.2%の営業減益

売上高は前年同期比0.9%減の29.7億円。ソリューションサービス等の3事業は堅調に推移したものの、コロナ禍によるシステム運用・サービス事業の減収の影響をカバーできなかった。

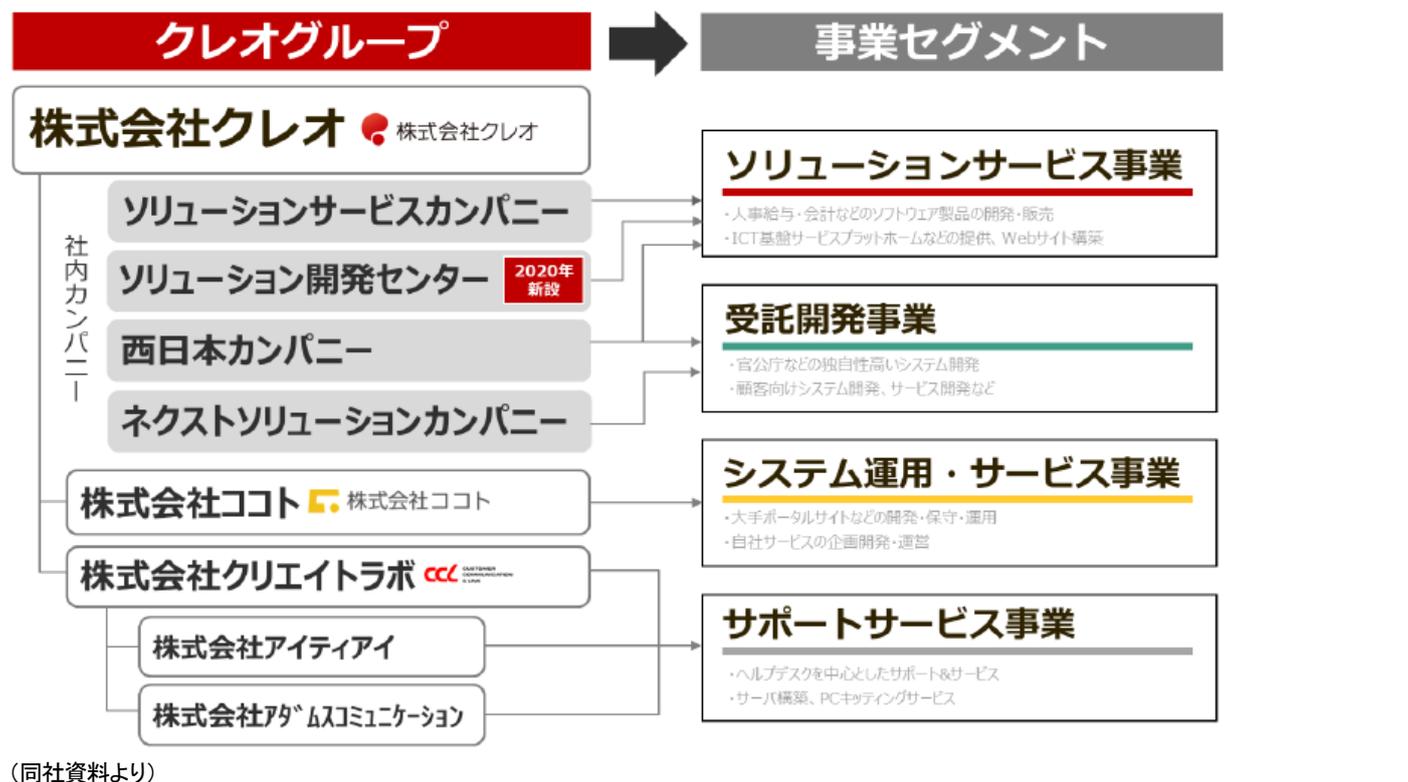
利益面では、売上の減少や受託開発事業での一部案件の延伸等で売上総利益率が低下する中、オフィス増床を含むソリューション開発センターの立ち上げ費用やコロナ禍対策としてテレワーク環境の構築等を行ったことで販管費が増加し、営業利益が67百万円と同42.2%減少した。受取補償金の計上で営業外損益が改善したものの、税負担率の計上で最終利益は6百万円にとどまった。



同社の業績は納品・検収が集中する第2四半期・第4四半期偏重の傾向があり、第1四半期は営業損失となる事も少なくなかった。しかし、19/3期以降は案件の大型化で売上・利益が平準化しつつあり、営業利益を計上している。

### 2-2 セグメント別動向

これまで組織と同一となっていた事業セグメントを一部見直した。具体的には、「西日本事業」としてきた西日本カンパニーの売上高、利益について、事業内容に応じてソリューションサービス事業と受託開発事業の2つの事業セグメントに振り分け、ソリューションサービス、受託開発、システム運用・サービス、及びサポートサービスの4つの報告セグメントとした。



## セグメント別売上高・利益

	20/3期	1Q(4-6月)	構成比・利益率	21/3期	1Q(4-6月)	構成比・利益率	前年同期比
ソリューションサービス		942	31.4%	956	32.2%	+1.5%	
受託開発		426	14.2%	439	14.8%	+3.2%	
システム運用・サービス		525	17.5%	431	14.5%	-17.9%	
サポートサービス		1,105	36.9%	1,144	38.5%	+3.5%	
<b>連結売上高</b>		<b>2,998</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,972</b>	<b>100.0%</b>	<b>-0.9%</b>	
ソリューションサービス		181	19.2%	141	14.7%	-22.1%	
受託開発		53	12.4%	50	11.4%	-6.8%	
システム運用・サービス		22	4.2%	27	6.3%	+22.7%	
サポートサービス		65	5.9%	75	6.6%	+15.3%	
<b>調整額</b>		<b>-205</b>	<b>-</b>	<b>-225</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>連結営業利益</b>		<b>117</b>	<b>3.9%</b>	<b>67</b>	<b>2.3%</b>	<b>-42.2%</b>	

\* 単位:百万円

## ソリューションサービス事業

売上高 9.5 億円(前年同期比 1.5%増)、営業利益 1.4 億円(同 22.2%減)。統合ソリューション案件の大型受注が続いており、売上が増加したものの、新設したソリューション開発センターの立ち上げ費用等で営業利益が減少した。

## 受託開発事業

売上高 4.3 億円(前年同期比 3.2%増)、営業利益 50 百万円(同 6.8%減)。富士通グループやアマノ(株)等の主要既存顧客向け案件が堅調に推移し売上が増加したものの、一部案件の延伸やテレワーク対応コスト増等で営業利益が減少した。

### システム運用・サービス事業

売上高 4.3 億円(前年同期比 17.9%減)、営業利益 27 百万円(同 22.7%増)。当事業は主に国内大手ポータルサイト事業者に対してシステム開発・保守・運用サービスを提供している。この第 1 四半期は新型コロナウイルス感染症拡大予防対策として受注後に待機状態となった案件が発生する等で売上が減少したが、待機に対する営業補償金の受取りで営業利益が増加した。

### サポートサービス事業

売上高 11.4 億円(前年同期比 3.5%増)、営業利益 75 百万円(前年同期比 15.3%増)。当事業はヘルプデスク、テクニカルサポートを中心としたサポート&サービスと、社会調査・市場調査等のコールセンターサービスを提供しているが、この第 1 四半期はテクニカルサポート関連サービスの受注増等で売上・利益が増加した。

## 2-3 財政状態

	20年3月	20年6月		20年3月	20年6月
現預金	4,128	4,210	買掛金	665	563
売上債権	2,950	1,644	未払金	258	201
たな卸資産	279	637	未払法人税等	293	78
流動資産	7,558	6,682	前受金	215	487
有形固定資産	289	326	賞与・役員引当金	698	268
無形固定資産	390	453	負債	2,810	2,312
投資その他	730	727	純資産	6,158	5,876
固定資産	1,409	1,507	負債・純資産合計	8,968	8,189

\* 単位:百万円

第 1 四半期末の総資産は前期末との比較で 7.7 億円減の 81.8 億円。季節要因としての法人税等の納付や配当金の支払い等があったものの、売上債権の回収が進んだことで前期末を上回る現預金を確保した。この他、借方では、ソフトウェア仮勘定が増加した。貸方では、好調な受注を反映して前受金が増加した。自己資本比率 71.6%(前期末 68.5%)。

### 3. 2021年3月期業績予想

#### 上期及び通期予想に変更はなく、通期で前期比6.0%の増収、同5.3%の営業増益予想

上期は新型コロナウイルス感染対策に伴う、リモートワーク環境構築による費用増や大型プロジェクト対応のためのオフィス増床投資を織り込んだため、前年同期比1.0%の増収ながら、営業利益が同31.9%減少する見込み。通期では、ソリューションサービス事業をけん引役に売上高・利益共に増加が見込まれる。配当は1株当たり1円増配の36円を予定している。

#### 3-1 通期業績

	20/3期 実績	構成比	21/3期 予想	構成比	前期比
売上高	14,624	100.0%	15,500	100.0%	+6.0%
営業利益	1,044	7.1%	1,100	7.1%	+5.3%
経常利益	1,095	7.5%	1,130	7.3%	+3.2%
親会社株主帰属利益	731	5.0%	735	4.7%	+0.5%

\* 単位:百万円

#### セグメント別売上高・利益

	20/3期 実績	構成比・利益率	21/3期 予想	構成比・利益率	前期比
ソリューションサービス	5,165	35.3%	5,930	38.3%	+14.8%
受託開発	2,576	17.6%	2,620	16.9%	+1.7%
システム運用・サービス	2,187	15.0%	2,190	14.1%	+0.1%
サポートサービス	4,696	32.1%	4,760	30.7%	+1.4%
連結売上高	14,624	100.0%	15,500	100.0%	+6.0%
ソリューションサービス	1,075	20.8%	1,230	20.7%	+14.4%
受託開発	319	12.4%	340	13.0%	+6.3%
システム運用・サービス	198	9.1%	200	9.1%	+0.6%
サポートサービス	309	6.6%	320	6.7%	+3.3%
調整額	-859	-	-990	-	-
連結営業利益	1,044	7.1%	1,100	7.1%	+5.3%

\* 単位:百万円。20/3期実績は概算値。

#### 3-2 上期業績

	20/3期 上期 実績	構成比	21/3期 上期 予想	構成比	前年同期比
売上高	6,832	100.0%	6,900	100.0%	+1.0%
営業利益	440	6.4%	300	4.3%	-31.9%

#### セグメント別売上高・利益

	20/3期 上期 実績	構成比・利益率	21/3期 上期 予想	構成比・利益率	前年同期比
ソリューションサービス	2,249	32.9%	2,330	33.8%	+3.6%
受託開発	1,202	17.6%	1,220	17.7%	+1.5%
システム運用・サービス	1,065	15.6%	1,030	14.9%	-3.4%
サポートサービス	2,314	33.9%	2,320	33.7%	+0.3%
連結売上高	6,832	100.0%	6,900	100.0%	+1.0%
ソリューションサービス	436	19.4%	450	19.3%	+3.2%
受託開発	173	14.4%	160	13.1%	-7.6%
システム運用・サービス	44	4.1%	45	4.4%	+0.5%
サポートサービス	175	7.6%	135	5.8%	-23.3%
調整額	-388	-	-490	-	-
連結営業利益	440	6.4%	300	4.3%	-31.9%

\* 単位:百万円。20/3期実績は概算値。

#### 4. 今後の注目点

上期予想に対する進捗率は、売上高 43.1%(実績ベースの前年同期の進捗率 43.9%)、営業利益 22.3%(同 26.6%)、経常利益 31.9%(同 26.2%)、最終利益 3.5%(同 18.0%)。売上高、営業利益の進捗率は前年同期とそん色がなく、営業減益の要因も、先行投資や一過性の支出であり、共に前向きなもの。コロナ禍で多くの企業が厳しい決算を強いられる中、同社の 21/3 期は、まずまずの立ち上がりと考えていいのではないかと。

足元では感染第 2 波が現実味を増しているが、同社グループへの直接的な影響は軽微なようだ。「働き方改革」による持続可能な社会の実現に向けた投資、あるいはデジタル技術により情報を企業価値創出の源とするための投資は引き続き堅調な推移が見込まれる。

## 参考:コーポレート・ガバナンスについて

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	6名、うち社外3名
監査役	3名、うち社外2名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2020年06月25日)

#### 基本的な考え方

当社は適正なコーポレート・ガバナンス体制を構築し、不断の向上に努めることが経営の透明性・公正性を高め、企業価値の向上に寄与するものと考えております。特にコーポレートガバナンス・コードを遵守することが当社のより良いガバナンスの確立に寄与するとの基本的な考え方に基づき、基本5原則以外の原則、補充原則についても順次自主的に実施していくことを方針とし、既に実施しているものについてその内容を本報告書に記載しております。

#### <各原則を実施しない理由>

当社は、JASDAQ 上場会社として、コーポレートガバナンス・コードの基本原則のすべてを実施しております。基本原則以外の原則、補充原則のうち、開示が求められ、当社が既に対応を行っている原則については、下記の「コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示」にその概要を記載しております。

#### <開示している主な原則>

##### 【原則1-4 政策保有株式】

当社は現在政策保有株式に該当する株式の保有を行っておりません。

##### 【補充原則4-1 ① 取締役会の役割・責務】

当社は取締役会および取締役会が意思決定の一部と業務執行を委任する経営会議(社内呼称「経営戦略会議」)について、それぞれの決議事項の範囲、委任の範囲を取締役会規程および経営会議規程で定めております。その概要は以下の通りです。

##### ・取締役会

法令上取締役会決議事項と定められた事項のほか、取締役会規程により、主に以下の事項について決議を行う。

- 1) 1億円以上または経営上重要な投資、出資、契約締結等に関する事項
- 2) 資本政策にかかわる事項
- 3) 執行役員を選解任
- 4) 中期経営計画の決定
- 5) 単年度の事業計画の決定

##### ・経営会議

経営会議規程および職務権限基準表にもとづき、主に以下の事項について決議を行う。

- 1) 中期経営計画および単年度の事業計画の立案
- 2) 人事、組織、採用等に係る計画の決定
- 3) その他、取締役会に付議する事項の事前審議

##### 【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は株主との建設的な対話を通じて、株主との協働により株主価値の向上を図ることを目指します。これを実現するため、以下の体制を構築し、各施策を実施しております。

- 1) 株主との対話は主にIR部門が担当するほか、決算説明会、個人投資家向け説明会、スモールミーティング等に代表取締役社長をはじめとする役員が出席、説明を行い、質疑応答にも対応することなどにより、株主と経営陣との直接対話の場を設けております。
- 2) 当社のIR部門は、株主との対話において得られた意見を逐次経営陣にフィードバックし、中長期の経営方針の検討に活かしております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(クレオ:9698)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。