

| | | | | | |
|---|--|---|--|--|--|
|  | |  | | 株式会社システナ(2317) | |
| 逸見 愛親 会長 | | 三浦 賢治 社長 | |  | |

企業情報

| | |
|-----|---|
| 市場 | 東証1部 |
| 業種 | 情報・通信 |
| 代表者 | 逸見 愛親、三浦 賢治 |
| 所在地 | 東京都港区海岸一丁目2番20号 汐留ビルディング 14階 |
| 決算月 | 3月 |
| HP | https://www.systemena.co.jp/ |

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 | |
|--------|-----------------|------------|--------|---------|--------|
| 1,981円 | 96,843,661株 | 191,847百万円 | 25.5% | 100株 | |
| DPS(予) | 配当利回り(予) | EPS(予) | PER(予) | BPS(実) | PBR(実) |
| 20.00円 | 1.0% | 51.29円 | 38.6倍 | 253.21円 | 7.8倍 |

*株価は2/12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は前期末、BPSは第3四半期末実績。

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) | 46,255 | 3,693 | 3,407 | 2,197 | 22.42 | 36.00 |
| 2018年3月(実) | 54,320 | 5,170 | 5,147 | 3,542 | 36.32 | 46.00 |
| 2019年3月(実) | 59,742 | 6,902 | 6,706 | 4,584 | 47.00 | 16.00 |
| 2020年3月(実) | 64,552 | 8,163 | 7,871 | 5,471 | 56.22 | 20.00 |
| 2021年3月(予) | 62,227 | 7,634 | 7,370 | 4,967 | 51.29 | 20.00 |

* 予想は会社予想。単位:百万円、円。2018年6月、1株を4株に分割(EPSを遡及修正)。

(株)システナの2021年3月期第3四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. 中期経営計画\(19/3期~24/3期\)](#)

[3. 2021年3月期第3四半期決算概要](#)

[4. 2021年3月期業績予想](#)

[5. 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期第3四半期は前年同期比6.2%の減収、同3.5%の営業減益。リモート営業、テレワークによるITサポートやソフトウェア開発支援等により総稼働率100%以上を目標として事業活動を推進した。顧客の事業推進を支援するITサポートやモバイル環境構築等、顧客の働き方にマッチしたサービス提供を駆使した高付加価値なスポット案件の寄与によりITサービス事業等で増収増益となった。一方、前年同期のWindows7搭載PCの更新需要の反動の影響を受けたソリューション営業や新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたフレームワークデザイン事業等で減収減益となった。
- 第3四半期が終了し21/3期の会社予想は、前期比3.6%の減収、同6.5%の営業減益の期初予想から変更なし。新卒社員の戦力化等でソリューションデザイン事業が増収増益となるものの、第3四半期まで好調に推移したITサービスは増収減益の保守的な予想となっている。また、Windows7のサポート終了に伴う特需案件の終息と新型コロナウイルス感染拡大による営業活動の縮小により、ソリューション営業の減益が大きくなる予想。期末配当は10円の期初予想から変更なく、2Q末配当と合わせて年20円となる。
- 2020年9月には、東京海上日動火災保険、マーシュジャパンとの間で「サイバーリスク保険」の販売を共同で取り組むことが発表された。情報暗号化ツール「TellarTシリーズ」の導入企業にはサイバーリスク保険の保険料が割引となる場合があり、今後「TellarTシリーズ」の導入拡大が期待される。更に、2020年10月には、アステリアと提携を行い、システナが提供するビジネスアプリプラットフォーム『Canbus.』とASTERIA Warpをノーコードで連携する『Canbus. Adapter for ASTERIA Warp』の提供を開始した。Canbus.の知名度向上による販売拡大も期待される。今回の提携がどのような好影響をもたらすのか注目される。加えて、今後打ち出されるアライアンス戦略にも注目したい。

1. 会社概要

2010年4月1日に(株)システムプロが、持分法適用会社だったカテナ(株)を吸収合併して誕生。旧(株)システムプロのモバイル端末の設計・開発・検証に係る技術・ノウハウとオープン系技術、旧カテナ(株)の金融分野の業務知識及び基盤系技術を融合した事業展開により新たな領域の開拓を進めている。連結子会社9社及び持分法適用会社3社と共にグループを形成している。

【経営目標 — 日本を代表するIT企業となり、日本経済を底辺から支える！】

経営目標実現のために、「破壊と創造」、「安定と成長」、「保守と革新」という、相反する課題をバランス良くコントロールし、常に振り子の中心点に経営の軸足を置いた、バランス経営を基本方針としている。

【目標とする経営指標】

目標とする経営指標として、安定した高配当、高い株主資本利益率、高い売上高営業利益率を掲げており、その実現に向け、経営の基本方針に則り、高収益体質を目指して行く考え。当面の目標(中期経営目標)として、24/3期に連結売上高1,010億円、営業利益152億円(営業利益率15%)、一人当たり営業利益260万円、ROE25%を掲げている。

1-1 事業内容

事業は、ソリューションデザイン事業、フレームワークデザイン事業、IT サービス事業、ソリューション営業、クラウド事業、海外事業及び投資育成事業に分かれる。グループ全体で、自動運転・車載システム、社会インフラシステム、Web ビジネス向けシステム、IoT 関連システムおよびロボット/AI、モバイル機器等のソフトウェアの開発・品質検証、金融機関向けシステム開発、システムの運用・ヘルプデスク、IT 商品の販売およびシステムインテグレーション、クラウドサービスの提供やゲームコンテンツの開発など、システムの企画・設計・開発・導入から保守・ユーザーサポートまでのトータル・ソリューション・サービスを提供している。

ソリューションデザイン事業(21/3 期第 3 四半期構成比 39.8%)

モバイル端末開発で培ったノウハウを強みとする自動運転やテレマティクス等の「車載」、電力、交通、航空、宇宙、防衛等の「社会インフラ」、通信キャリア、E コマース、教育、電子書籍等の「ネットビジネス」、スマートフォン、家電、ロボット等の「スマートデバイス/ロボット/AI」及びワークフローや受発注システム等の「業務システム」の5つのカテゴリーに経営資源を集中させている。いずれのカテゴリーも、IoT関連のシステムやサービスの開発や検証の引き合いが活発である。また、ベトナムの現地法人Systema Vietnam Co.,Ltd.が、ソフトウェア開発・検証評価・保守運用、IT サービス全般等を手掛けるオフショア拠点としての機能を担っている。顧客は、通信キャリア、通信機器メーカー、自動車メーカー、インターネットビジネス企業等。

フレームワークデザイン事業(21/3 期第 3 四半期構成比 8.5%)

国内外の生・損保や銀行を顧客として、金融系システム開発や基盤系システムの開発を行っている。生損保業務では、情報系、契約管理業務、保険料計算、代理店業務から営業管理業務に至るまで幅広い業務ソリューションの開発実績を有し、銀行業務では、メインフレームへの対応はもちろん、オープンシステムの分野においても、営業店系システムや対外系チャネルシステム等で豊富な開発実績を有する。以前は業務の大半を金融系システムの開発・運用が占めていたが、業務自動化(RPA)、クラウド、データ分析、音声認識、画像認識などの新規事業が売上高の4割を占めるところまで育ってきており、IT サービス事業やソリューション営業との連携による両事業が有する顧客へのクロスセル、或いはスマホアプリや Web アプリ等のソリューションでのソリューションデザイン事業との連携により、金融系の深耕と他業種への横展開を進めている。また、ソリューションデザイン事業と同様にSystema Vietnam Co.,Ltd.がオフショア拠点としての機能を担っている。

IT サービス事業(21/3 期第 3 四半期構成比 15.6%)

システムやネットワークの運用・保守、ヘルプデスク、ユーザーサポート、データ入力、大量出力等の IT アウトソーシングサービスを手掛ける。顧客は電機メーカー、金融機関、外資系企業、官公庁等。

ソリューション営業事業(21/3 期第 3 四半期構成比 34.5%)

IT プロダクト(サーバー、PC、周辺機器、ソフトウェア)の企業向け販売やシステムインテグレーションを手掛ける。ハード販売型のビジネスからサービス提供型のビジネスへシフトを進めており、IT サービス事業等とも連携して所有から利用(クラウド等)へと変化するニーズを取り込む事で事業拡大、高付加価値化を図っている。顧客は電機メーカー、外資系企業等。

クラウド事業(21/3 期第 3 四半期構成比 2.2%)

クラウド型サービスの導入支援からアプリケーションの提供までを手掛けており、「Google Workspace」と同社開発の「Cloudstep」を組み合わせたシステム版グループウェアのクラウドサービスや2017年5月にサービスを開始したクラウド・データベースサービス「Canbus.(キャンバスドット)」、スマートフォン向けフィッシング対策ソリューション「Web Shelter」などを提供している。現在、パブリック・クラウドに特化しているが、プライベート・クラウドへの対応も進めている。尚、「Cloudstep」とは、「Google Workspace」等のクラウド型サービスの使い勝手を向上させるための業務アプリケーションや運用者向け管理ツール等の総称。顧客は、中堅から大企業までの一般事業会社等。

海外事業(21/3 期第 3 四半期構成比 0.3%)

米国の現地法人はモバイルや通信関連の開発・検証支援と米国の最新技術・サービスの動向調査・インキュベーションを二本柱とし、ベトナムの現地法人はソフトウェア開発・検証評価・保守運用、IT サービス全般等を手掛けるオフショア拠点との位置づけ。顧客は、日系企業、アメリカ企業、通信キャリア、通信機器メーカー等。

投資育成事業(21/3期第3四半期構成比0.3%)

戦略子会社(株)ONE Tech Japan が、AI、IoT、ロボット、FinTech、ソーシャルメディア関連の企画・開発・販売・サービス提供を手掛けている他、(株)GaYa がスマートフォン向けゲームコンテンツの開発・大手 SNS サイトへの提供及び他社が開発・リリースしたゲームの運営受託を手掛けている。

1-2 グループ会社

国内グループ会社



● 連結子会社

ProVision
株式会社ProVision

【資本金】 8,500万円
【出資比率】 100%

- ・モバイル端末ソフトの開発支援
- ・モバイル端末ソフト・アプリの品質評価
- ・システムの運用・保守

(ソリューションデザイン事業)

東京都第3セクター企業
東京都ビジネスサービス業
東京都ビジネスサービス株式会社

【資本金】 1億円
【出資比率】 システナ 51%
東京都 49%

- ・データ入力、大量出力
- ・メーリング、発送代行
- ・事務局代行、事務処理代行

(東京都との共同出資による)
(重度障害者雇用モデル企業)

(ITサービス事業)

IDY
株式会社IDY

【資本金】 6,500万円
【出資比率】 76.7%

- ・携帯端末を含む無線インフラを中心とした各種通信デバイス・通信ソフトの販売
- ・無線通信に関わる各種開発

(ソリューションデザイン事業)

● 持分法適用関連会社

HiS Group
HISホールディングス株式会社
株式会社

【資本金】 9,500万円
【出資比率】 25.2%

- ・システム構築、パッケージソフト開発・販売、情報機器の販売
- ・札幌を拠点としたニアショア開発

(ソリューションデザイン事業)

GaYa
株式会社GaYa

【資本金】 7,500万円
【出資比率】 65%

- ・スマートフォン向けソーシャルゲームの企画・開発・提供
- ・受託開発・開発支援

(投資育成事業)

株式会社ティービーエスオペレーション
株式会社ティービーエスオペレーション

【資本金】 4,000万円
【出資比率】 東京都ビジネスサービス100%

- ・障害者総合支援法に基づく就労移行支援事業及び就労継続支援事業。しよがい者等のための就労訓練事業

(ITサービス事業)

one
株式会社ONE Tech Japan

【資本金】 8,500万円
【出資比率】 87.5%

- ・AI、IoT、ロボット、Fintech、ソーシャルメディア関連の企画・開発・販売などのサービス提供

(投資育成事業)

(同社資料より)

海外グループ会社



● 連結子会社

systema
Systema America Inc.

【資本金】 2,800万米ドル
【出資比率】 100%

- ・モバイルおよび通信関連開発・検証支援
- ・自社商材を活用したソリューション事業、SNSゲーム等のコンシューマ事業
- ・スマートデバイスやオートモーティブデバイスの研究開発
- ・米国における最新技術やサービスの動向調査・事業化。

(海外事業)

● 持分法適用関連会社

StrongKey, Inc.

【資本金】 765万米ドル
【出資比率】 28.8%

- ・暗号化および認証製品の開発・販売

(海外事業)

systema
Systema Vietnam Co.,Ltd.

【資本金】 20万米ドル (約42億VND)
【出資比率】 100%

- ・ソフトウェア開発・検証評価・運用・保守
- ・ITサービス全般

(ソリューションデザイン事業)
(フレームワークデザイン事業)

ONE Tech, Inc.

【資本金】 600万米ドル
【出資比率】 50%

- ・IoTソリューションパッケージの開発・販売

(海外事業)



(同社資料より)

2. 中期経営計画(19/3期～24/3期)

【経営の大方針 — データ経営による生産性向上 — 】

クラウド事業で自社開発した「Canbus.」を使ってリアルタイムに経営状況を把握し、生産性の向上につなげていく。プロジェクト単位で、稼働、利益率、進捗等を見える化した数値化データを経営情報として活用する事で、1人当たりの社員の生産性の向上に結びつけて、利益の最大化を目指す。

【ストラテジーと重視する経営指標及び24/3期目標】

今後10年で最も伸びる分野と位置付ける、オートモーティブ、キャッシュレス/決済、ロボット/IoT/RPA/クラウド、自社製品・自社サービスに経営資源を集中させる。

重視する経営指標と24/3期目標

重視する経営指標として、連結売上高、営業利益、営業利益率、一人当たり営業利益及びROEを挙げており、24/3期の目標として、連結売上高1,010億円、営業利益152億円、営業利益率15%、一人当たり営業利益260万円、ROE25%を掲げている。

【セグメント別の目標と取り組み】

| | 19/3期 実績 | 構成比・利益率 | 20/3期 実績 | 構成比・利益率 | 24/3期 計画 | 構成比・利益率 |
|-------------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| ソリューションデザイン | 21,234 | 35.5% | 22,914 | 35.5% | 40,950 | 40.5% |
| フレームワークデザイン | 5,294 | 8.9% | 5,771 | 8.9% | 9,400 | 9.3% |
| IT サービス | 7,827 | 13.1% | 8,650 | 13.4% | 11,060 | 11.0% |
| ソリューション営業 | 24,032 | 40.2% | 25,887 | 40.1% | 36,580 | 36.2% |
| クラウド | 1,129 | 1.9% | 1,404 | 2.2% | 1,970 | 2.0% |
| 海外事業 | 120 | 0.2% | 147 | 0.2% | 640 | 0.6% |
| 投資育成事業 | 377 | 0.6% | 213 | 0.3% | 400 | 0.4% |
| 調整額 | -272 | -0.4% | -437 | -0.6% | - | - |
| 連結売上高 | 59,742 | 100.0% | 64,552 | 100.0% | 101,000 | 100.0% |
| ソリューションデザイン | 3,666 | 17.3% | 4,059 | 17.7% | 8,100 | 19.8% |
| フレームワークデザイン | 841 | 15.9% | 1,057 | 18.3% | 1,600 | 17.0% |
| IT サービス | 1,067 | 13.6% | 1,264 | 14.6% | 2,350 | 21.2% |
| ソリューション営業 | 1,155 | 4.8% | 1,622 | 6.3% | 2,300 | 6.3% |
| クラウド | 197 | 17.5% | 209 | 14.9% | 500 | 25.4% |
| 海外事業 | -31 | - | -16 | - | 250 | 39.1% |
| 投資育成事業 | 4 | 1.2% | -33 | - | 100 | 25.0% |
| 調整額 | - | - | - | - | - | - |
| 連結営業利益 | 6,902 | 11.6% | 8,163 | 12.6% | 15,200 | 15.0% |

* 単位:百万円

ソリューションデザイン事業

24/3期に売上高409.5億円(19/3期212億円)、営業利益81億円(同37億円)を目指している。ネットビジネスと中核事業に成長した車載で培った業務経験と技術力を活かし、ロボット分野、DXやレガシーシステムの刷新等に起因する業務系分野を拡大させていく。分野別の計画は、車載:19/3期27億円→24/3期60億円、ロボット:8億円→50億円、ネットビジネス:102億円→200億円、業務システム:23億円→50億円。

車載は、現在の主力であるインフォテインメントやシェアリングに加え、MaaS、コネクテッドカー、更には自動運転や安全対策等、ビジネスチャンスが多い。ロボットでは、コミュニケーションロボットに加え、介護等の生活ロボット、産業用ロボット、医療用のロボットやシステムの開発需要が見込まれる。ネットビジネスでは、教育関連、5G関連サービス、更にはAI・IoT等の技術領域が注目され、この他、業務システムにおいても、現在需要が多い働き方改革やオープンソース活用に加え、AI・業務自動化、DX、人材不足対策等の開発需要が期待できる。

フレームワークデザイン事業

24/3 期に売上高 94 億円(19/3 期 53 億円)、営業利益 16 億円(同 8 億円)を目指している。引き続き既存の金融・保険関連及び自動化を軸とした新規サービスに取り組むと共に、デジタル化対応関連の新規領域に展開していく。計画は、金融・保険関連が、領域拡大、デジタル化対応、基幹システムの刷新・統合等で売上高 60 億円(同 47.6 億円)・営業利益 8 億円(7.5 億円)、自動化・効率化を軸とした新規サービスが、自動化診断、導入支援、ライセンス販売、AI 連携等で売上高 25 億円(同 5.4 億円)・営業利益 5 億円(1 億円)、デジタル化対応関連の新領域が、売上高 15 億円(実績なし)、営業利益 3 億円(実績なし)。

IT サービス事業

24/3 期に売上高 110.6 億円(19/3 期 78 億円)、営業利益 23.5 億円(同 11 億円)を目指している。プロジェクトで培ったノウハウを基に高い付加価値を有した「IT サポート」、「IT インフラ」、「PMO」、「LABO」といったサービス単位の請負型業務を展開する。「AI・チャットボット」、「RPA」など新商材・新サービスにも力を入れる。請負型業務の売上を 19/3 期の 45 億円から 80 億円に拡大し、事業全体の粗利率を 30%から 34%へ引き上げる。

ソリューション営業

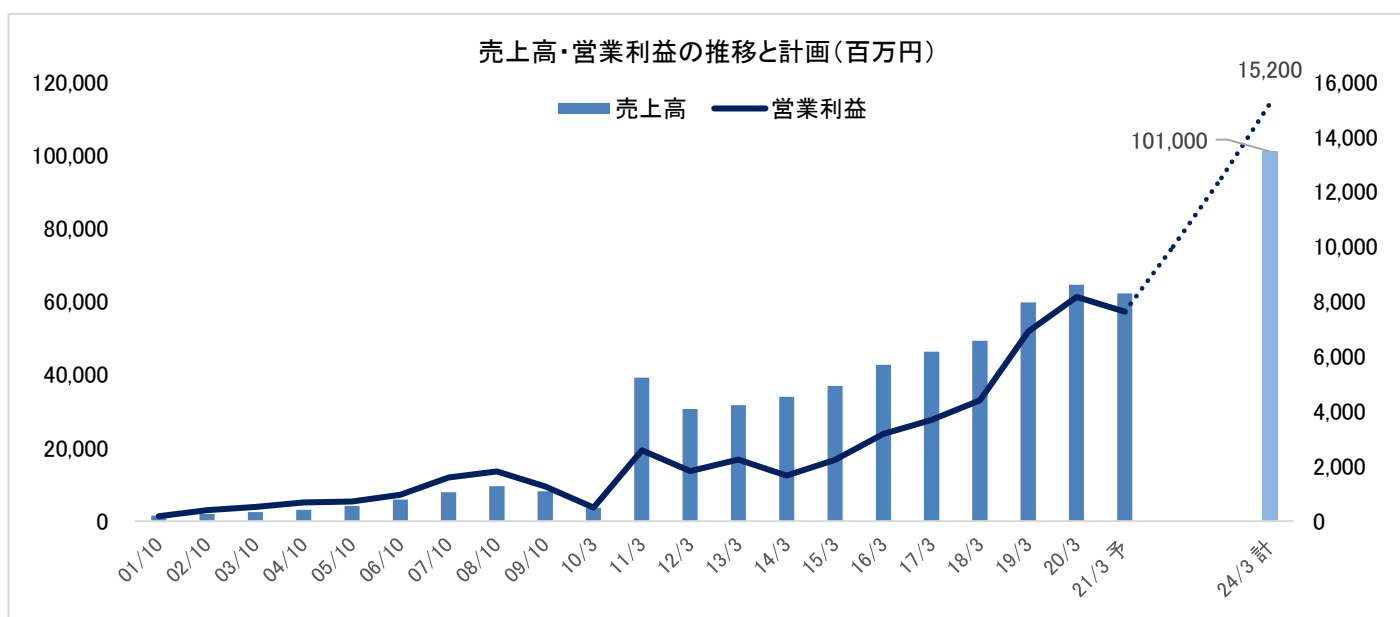
24/3 期に売上高 365.8 億円(19/3 期 240 億円)、営業利益 23 億円(同 12 億円)を目指している。システナの総合営業として生産性向上・コスト削減・セキュリティ強化といった顧客の経営課題の解決に向けたソリューションの提供に取り組む事で、顧客の事業を支える ICT パートナーへビジネスモデルを変革し、継続的な売上・利益の向上に繋げて行く。既存ビジネスを 19/3 期比で 34%、サービスビジネスを同 176%、クラウドビジネスを同 341%、それぞれ増加させる。

クラウド事業

24/3 期に売上高 19.7 億円(19/3 期 11 億円)、営業利益 5 億円(同 2 億円)を目指している。「Canbus.」を中心とした付加価値の高いサブスクリプションモデルを推進する。また、「Canbus.」をフックに、「業務系 SI」の高付加価値案件の取込みに力を入れる他、AI、IoT、セキュリティ等、技術要素の研究開発を行い、サービスを拡充していく。

海外事業

24/3 期に売上高 6.4 億円(19/3 期 1 億円)、営業利益 2.5 億円(同△0.3 億円)を目指している。米国内では日系企業の技術支援をベースに IoT 分野において One Tech 社との共同営業を推進する。また、StrongKey 社のサイバーセキュリティ製品等、最新技術の提供を通じて、日本国内の公共機関・企業の情報漏洩対策支援を行うと共に、次なるテクノロジーとマーケットの発掘に取り組む。



3. 2021年3月期第3四半期決算概要

3-1 21/3期第3四半期連結業績

| | 20/3期 | 第3四半期 | 構成比 | 21/3期 | 第3四半期 | 構成比 | 前年同期比 |
|-----------|-------|--------|--------|-------|--------|--------|-------|
| 売上高 | | 47,335 | 100.0% | | 44,393 | 100.0% | -6.2% |
| 売上総利益 | | 10,523 | 22.2% | | 10,501 | 23.7% | -0.2% |
| 販管費 | | 4,543 | 9.6% | | 4,731 | 10.7% | +4.1% |
| 営業利益 | | 5,980 | 12.6% | | 5,770 | 13.0% | -3.5% |
| 経常利益 | | 5,791 | 12.2% | | 5,814 | 13.1% | +0.4% |
| 親会社株主帰属利益 | | 3,903 | 8.2% | | 3,897 | 8.8% | -0.1% |

* 単位:百万円

前年同期比6.2%の減収、同3.5%の営業減益

売上高は前年同期比6.2%減の443億93百万円。顧客の事業推進を支援するITサポートやモバイル環境構築等、顧客の働き方にマッチしたサービス提供を駆使した高付加価値なスポット案件の寄与によりITサービス事業で増収となった他、「キャッシュレス」、「GIGA スクール構想」、「EC」を中心に受注が旺盛であったソリューションデザイン事業等でも売上高が増加した。一方、前年同期のWindows7搭載PCの更新需要の反動の影響を受けたソリューション営業や新型コロナウイルス感染拡大により営業機会の減少や新規案件の延伸・中断などがあったフレームワークデザイン事業等で売上高が減少した。

利益面では、稼働率の低下や新卒の積極採用に伴う人件費の増加等で営業利益が57億70百万円と同3.5%減少した。売上高の増加により、ITサービス事業等で増益となったものの、売上高減少の影響を受けたソリューション営業やフレームワークデザイン事業等で減益となった他、新卒社員の増加(前年比2.5倍)や新拠点開設など将来の飛躍に向けた先行投資が増加したソリューションデザイン事業も増収ながら減益となった。売上高総利益率は前年同期比で1.5ポイント改善の23.7%。売上高対販管費率が1.1ポイント上昇し10.7%となったものの、売上高営業利益率は同0.4ポイント向上の13.0%となった。また、投資有価証券売却益の計上や持分法投資損失の減少等により経常利益は58億14百万円と同0.4%の増益となった。その他、特別損益の計上はなかった。

2-2 セグメント別動向

| | 20/3期 | 第3四半期 | 構成比・利益率 | 21/3期 | 第3四半期 | 構成比・利益率 | 前年同期比 |
|-------------|-------|--------|---------|-------|--------|---------|--------|
| ソリューションデザイン | | 16,972 | 35.9% | | 17,661 | 39.8% | +4.1% |
| フレームワークデザイン | | 4,268 | 9.0% | | 3,784 | 8.5% | -11.3% |
| ITサービス | | 6,340 | 13.4% | | 6,931 | 15.6% | +9.3% |
| ソリューション営業 | | 18,802 | 39.7% | | 15,299 | 34.5% | -18.6% |
| クラウド | | 965 | 2.0% | | 971 | 2.2% | +0.7% |
| 海外 | | 97 | 0.2% | | 141 | 0.3% | +44.6% |
| 投資育成 | | 158 | 0.3% | | 129 | 0.3% | -18.3% |
| 調整額 | | -270 | -0.5% | | -527 | -1.2% | - |
| 連結売上高 | | 47,335 | 100.0% | | 44,393 | 100.0% | -6.2% |
| ソリューションデザイン | | 2,983 | 17.6% | | 2,899 | 16.4% | -2.8% |
| フレームワークデザイン | | 797 | 18.7% | | 622 | 16.5% | -21.9% |
| ITサービス | | 917 | 14.5% | | 1,065 | 15.4% | +16.1% |
| ソリューション営業 | | 1,182 | 6.3% | | 1,053 | 6.9% | -10.9% |
| クラウド | | 143 | 14.9% | | 179 | 18.5% | +25.0% |
| 海外 | | -22 | -23.2% | | 12 | 8.6% | - |
| 投資育成 | | -21 | -13.6% | | -62 | -48.5% | - |
| 調整額 | | - | - | | - | - | - |
| 連結営業利益 | | 5,980 | 12.6% | | 5,770 | 13.0% | -3.5% |

* 単位:百万円

ソリューションデザイン事業—売上高 176 億 61 百万円(前年同期比 4.1%増)、営業利益 28 億 99 百万円(同 2.8%減)

「キャッシュレス」、「GIGA スクール構想」、「EC」をキーワードとした受注が堅調に推移する中、「モビリティ」、「AI」、「IoT」等、成長分野の新規開拓を積極的に進めた結果、売上が増加したものの、新卒社員の増加(前年同期比 2.5 倍)や新拠点開設等の先行投資が負担となった。

フレームワークデザイン事業—売上高 37 億 84 百万円(前年同期比 11.3%減)、営業利益 6 億 22 百万円(同 21.9%減)

既存金融分野は、新型コロナウイルス感染拡大により、新規案件の引き合い減少、延伸、中断が解消されなかった。引き続き新規業務系開発、基盤構築(クラウド)を中心に Web セミナー等を活用し Web 営業に注力した。公共系開発、保守案件、基盤構築、小規模受託開発等の案件は僅かながら回復基調にある。また、新規サービス分野は、業務自動化(RPA)ソリューションのサービスを拡充、展示会中心の営業から Web セミナー等を活用した Web 営業を推進した。その他、導入支援は苦戦をしているもののライセンス販売、運用、開発支援等は堅調な推移となった。

IT サービス事業—売上高 69 億 31 百万円(前年同期比 9.3%増)、営業利益 10 億 65 百万円(同 16.1%増)

顧客の事業推進を支援する IT サポートやモバイル環境構築等、顧客の働き方にマッチしたサービス提供を駆使した高付加価値なスポット案件が売上・利益の増加を牽引した。また、テレワークを推進する「IT トレーニング」を営業フックにインサイドセールスを強化したことが奏功し新規顧客開拓が進んだ。

ソリューション営業—売上高 152 億 99 百万円(前年同期比 18.6%減)、営業利益 10 億 53 百万円(同 10.9%減)

システムインテグレーションがセキュリティ及び VDI 環境構築案件や HCI 案件を中心に拡大した他、ロードマップの把握から、IT 機器の導入、インフラ構築、システム開発、保守運用に至る高付加価値なワンストップサービス案件も増加したものの、前年同期の Windows7 搭載 PC の更新需要の反動を吸収できなかった。

クラウド事業—売上高 9 億 71 百万円(前年同期比 0.7%増)、営業利益 1 億 79 百万円(同 25.0%増)

テレワークにより働き方改革を進める企業からデータドリブンな業務にシフトするべく「Canbus.」の引き合いが増加した。また、Google Workspace 発表に伴い、テレワークに適したグループウェアの再構築を検討する企業から引き合いが増加しており、「Cloudstep」も受注が増加した。

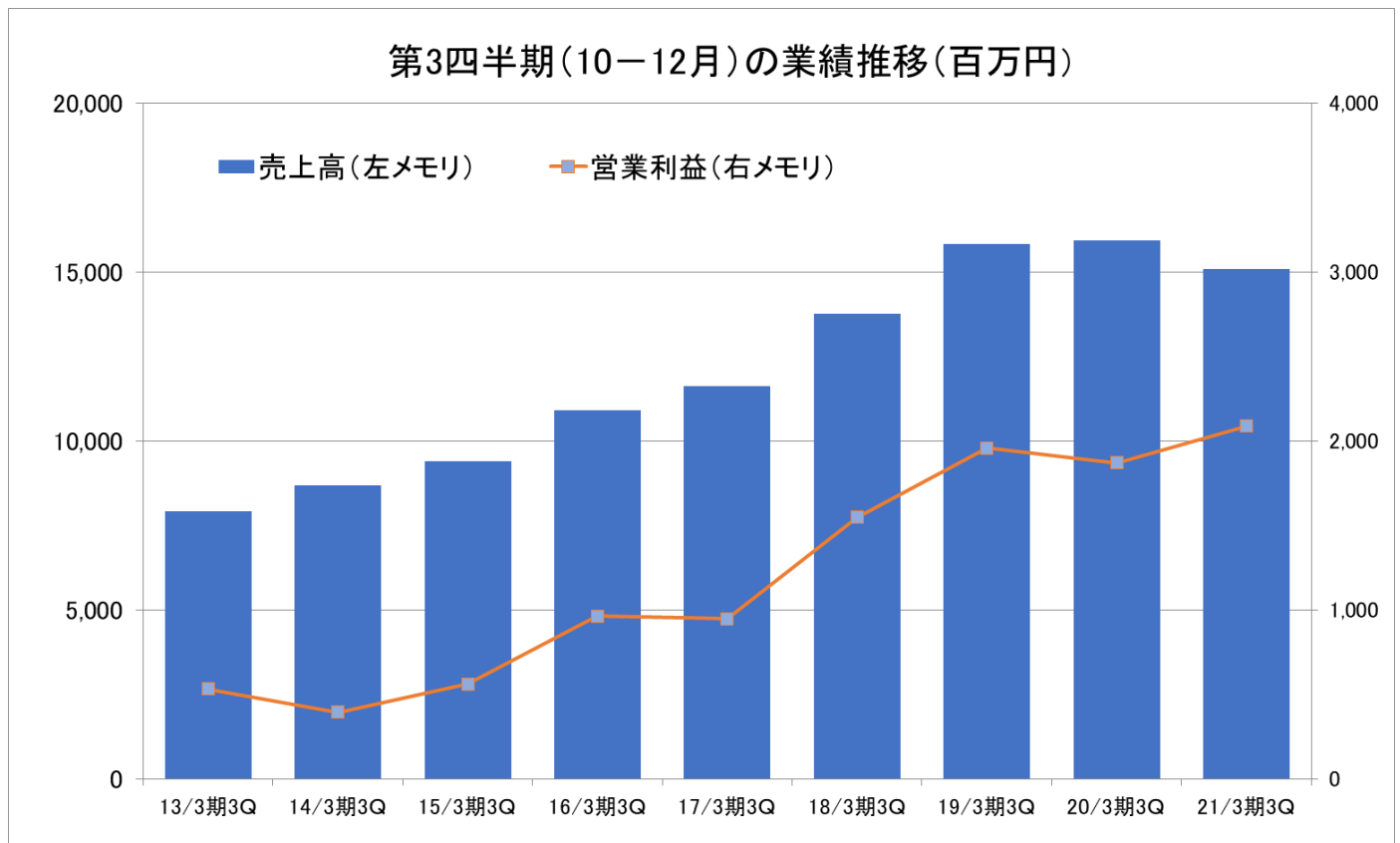
海外事業—売上高 1 億 41 百万円(前年同期比 44.6%増)、営業利益 12 百万円(同 34 百万円増)

米・日の企業から AI や IoT(LoRa)を使った独自のコールドチェーンサービス、スマートファクトリー化案件の引き合い・受注が増加した他、複数のシリコンバレー日系企業からスタートアップ企業との PoC 開発案件受注が増加した。この他、CCPA 施行に合わせて、StrongKey 社のセキュリティサービスの営業展開も進めた。この結果、コロナ禍による厳しい事業環境ではあったが、前下期から続く単月黒字が定着してきた。

尚、CCPA とは、California Consumer Privacy Act の略で、消費者に自身の個人情報の取扱いをコントロールする権利を与えるためのカリフォルニアの州法。

3-3 四半期業績の推移

第3四半期(10-12月期)の連結売上高と営業利益の推移



第3四半期(10-12月期)の業績は、売上高・営業利益ともに増加基調にある。また、今第3四半期(10-12月期)は、コロナ禍で売上高こそ前年同期比で減少したものの、営業利益は四半期ベースで高水準となった。

3-4 財政状態

財政状態

| | 20年3月 | 20年12月 | | 20年3月 | 20年12月 |
|--------|--------|--------|----------|--------|--------|
| 現預金 | 14,925 | 16,397 | 仕入債務 | 5,868 | 4,204 |
| 売上債権 | 13,883 | 11,863 | 未払金・未払費用 | 1,858 | 1,906 |
| たな卸資産 | 1,126 | 794 | 未払法人税 | 1,430 | 632 |
| 流動資産 | 30,840 | 30,221 | 賞与引当金 | 1,239 | 609 |
| 有形固定資産 | 836 | 826 | 有利子負債 | 1,550 | 1,550 |
| 無形固定資産 | 303 | 306 | 負債 | 13,000 | 10,254 |
| 投資その他 | 3,976 | 3,767 | 純資産 | 22,955 | 24,867 |
| 固定資産 | 5,115 | 4,900 | 負債・純資産合計 | 35,956 | 35,122 |

* 単位:百万円

第3四半期末の総資産は前期末の比較で8億34百万円減の351億22百万円。売上債権が減少する一方、現預金が増加した。負債・純資産では、仕入債務や未払法人税等が減少する一方、親会社株主に帰属する四半期純利益の増加等により純資産が増加した。自己資本比率は69.8%と前期末で6.8ポイント上昇した。

3-5 最近のトピックス

2020年10月から、東京海上日動のサイバーリスク保険を Marsh が販売

同社と東京海上日動火災保険株式会社、マーシュジャパン株式会社の3社は、「サイバーリスク保険」の販売に共同で取り組むこととなった。同社は、米国子会社を通じた資本提携先である Strongkey 社が開発した情報暗号化ツール「Tellar」を日本に導入し、情報が流出した際にも情報を暗号化することで企業の情報を守ると共に、東京海上日動及び Marsh と連携し、ダメージコントロール対策の一つである「サイバーリスク保険」の活用を進める。情報暗号化ツール「Tellar T シリーズ」の導入企業には保険料が割引適用となる場合がある。

『Canbus. Adapter』の提供開始

同社とアステリア株式会社は、国内の企業データ連携(EAI/ESB)製品市場で14年間連続シェア No.1 を誇る ASTERIA Warp シリーズの販売代理店として、『ASTERIA Warp マスターパートナー』としての契約を締結した。加えて、同社が提供するビジネスアプリプラットフォーム『Canbus.』と ASTERIA Warp をノーコードで連携する『Canbus. Adapter for ASTERIA Warp』の提供を開始した。Canbus. Adapter は、様々な業務アプリからのデータと社内のシステムとの連携を一元的に実現できる。また、ASTERIA Warp が、ノーコードでの連携基盤開発を可能とすることから、新たなシステムなど連携先の追加も容易に行える。Canbus. Adapter と ASTERIA Warp は、その時々々の経営課題や時代のニーズにマッチした社内システムをタイムリーに構築する手段であることにとどまらず、社内の DX 推進や業務効率の改善にも貢献する。

北九州空港自動運転バスの実証実験におけるソフトウェア開発を支援

同社は、BOLDLY 株式会社から業務の一部を受託し、2020年10月22日～11月29日に北九州エリアで実施された公道での走行実証実験で用いられた自動運転車両運行プラットフォーム「Dispatcher(ディスパッチャー)※」のソフトウェア開発支援を行った。また、複数の車両を制御し、Dispatcher と連携するためのソフトウェア(ライブラリ)の開発についても支援を行った。同社は今後も、BOLDLY 社への支援を通じて、自動運転システムの発展に貢献していく方針であり、2021年2月に予定されている実証実験についても Dispatcher の開発支援を行う予定である。

※Dispatcher(ディスパッチャー)とは、BOLDLY 社が提供する自動運転車両の遠隔運行管理を行えるプラットフォーム。

4. 2021年3月期業績予想

4-1 連結業績

| | 20/3期 実績 | 構成比 | 21/3期 予想 | 構成比 | 前期比 |
|-----------|----------|--------|----------|--------|-------|
| 売上高 | 64,552 | 100.0% | 62,227 | 100.0% | -3.6% |
| 営業利益 | 8,163 | 12.6% | 7,634 | 12.3% | -6.5% |
| 経常利益 | 7,871 | 12.2% | 7,370 | 11.8% | -6.4% |
| 親会社株主帰属利益 | 5,471 | 8.5% | 4,967 | 8.0% | -9.2% |

* 単位:百万円

前期比 3.6%の減収、同 6.5%の営業減益予想

第3四半期が終了し21/3期通期の会社計画に変更はなし。売上高は、前期比 3.6%減の 622 億 27 百万円、営業利益は同 6.5%減の 76 億 34 百万円の予想。新卒社員の戦力化等でソリューションデザイン事業が増収増益となるものの、第3四半期まで好調に推移した IT サービスは増収減益の保守的な予想となっている。また、Windows7 のサポート終了に伴う特需案件の終息と新型コロナウイルス感染拡大による営業活動の縮小により、ソリューション営業で減収減益幅が大きくなる予想。その他、先延ばしとなったプロジェクトが始動するフレームワークデザイン事業においても回復傾向が強まるものの通期では減収減益になる見込み。売上高営業利益率は、前期比 0.3 ポイント低下の 12.3%の予想。

期末配当は 10 円の期初予想から変更なく、2Q 末配当と合わせて年 20 円となる。

4-2 セグメント別見通しと取組み

| | 20/3 期 | 構成比・利益率 | 21/3 期 | 構成比・利益率 | 前年同期比 |
|-------------|--------|---------|--------|---------|---------|
| ソリューションデザイン | 22,914 | 35.5% | 24,059 | 38.7% | +5.0% |
| フレームワークデザイン | 5,771 | 8.9% | 5,667 | 9.1% | -1.8% |
| IT サービス | 8,650 | 13.4% | 9,282 | 14.9% | +7.3% |
| ソリューション営業 | 25,887 | 40.1% | 22,000 | 35.4% | -15.0% |
| クラウド | 1,404 | 2.2% | 1,327 | 2.1% | -5.5% |
| 海外 | 147 | 0.2% | 158 | 0.3% | +7.2% |
| 投資育成 | 213 | 0.3% | 334 | 0.5% | +56.5% |
| 調整額 | -437 | -0.6% | -600 | -1.0% | - |
| 連結売上高 | 64,552 | 100.0% | 62,227 | 100.0% | -3.6% |
| ソリューションデザイン | 4,059 | 17.7% | 4,106 | 17.1% | +1.1% |
| フレームワークデザイン | 1,057 | 18.3% | 1,010 | 17.8% | -4.5% |
| IT サービス | 1,264 | 14.6% | 1,116 | 12.0% | -11.7% |
| ソリューション営業 | 1,622 | 6.3% | 1,199 | 5.5% | -26.1% |
| クラウド | 209 | 14.9% | 190 | 14.3% | -9.2% |
| 海外 | -16 | -11.2% | -22 | -13.9% | - |
| 投資育成 | -33 | -15.7% | 35 | 10.5% | +204.6% |
| 調整額 | - | - | - | - | - |
| 連結営業利益 | 8,163 | 12.6% | 7,634 | 12.3% | -6.5% |

* 単位:百万円

◎ソリューションデザイン事業—売上高 240 億 59 百万円(前期比 5.0%増)、営業利益 41 億 6 百万円(同 1.1%増)の予想

選択と集中により、付加価値の高い事業分野への創出を目指しており、施策として成長分野への積極展開、トータルソリューションへのシフト及びサービス強化による新規開拓と新分野開拓を挙げている。

◆成長分野への積極展開

「モビリティ」、「5G」、「GIGA スクール構想」、「AI」、「IoT」、「DX」等、成長分野での新規開拓に取り組む。

◆トータルソリューションへのシフト

企画から運用まで顧客のサービスを全行程で支援するトータルソリューションにシフトする。従来の、設計、開発、評価から、企画、運用にもサービス範囲を広げることで高付加価値化を図る。

◆サービス強化による新規開拓・新分野開拓

OSS(Open Source Software)及びテレワーク関連のサービス提供や、アライアンスの強化による新規開拓に取り組む。

◎フレームワークデザイン事業—売上高 56 億 67 百万円(前期比 1.8%減)、営業利益 10 億 10 百万円(同 4.5%減)

コロナ禍で市場動向が不透明ではあるが、既存事業の継続・横展開と新規事業でのサービス拡充に取り組む。加えて、営業方法の見直しを進める。

◆既存事業の継続・横展開

保険・金融システム、業務システム、基盤構築を軸としたプロジェクトの継続・横展開を進める。

◆DX をキーワードとした案件の積極受注

DX に伴う基幹システム刷新・基盤構築案件の受注に向けたノウハウ蓄積・営業ルートの確立に取り組む。

◆All Systema 連携、メーカー代理店を軸とした新規事業への積極展開

RPA(業務自動化)、AI、セキュリティ、クラウド、遠隔操作等、サービスの拡充と本部間・メーカー・代理店との連携強化により、ライセンス販売・導入支援サービスの受注拡大に取り組む。

◆緊急事態宣言(外出自粛)への対応

事業継続に向けた時差出勤、シフト勤務、テレワーク及び遠隔サポートを推進する。また、対面営業(展示会・セミナー)から Web 営業(Web セミナー・会議)へのシフトを進める。

◎IT サービス事業—売上高 92 億 82 百万円(前期比 7.3%増)、営業利益 11 億 16 百万円(同 11.7%減)

施策として、高付加価値分野への経営資源シフト、新商材・新サービス拡充による新規開拓の強化及び顧客のビジネス影響に合わせたサービス提供を挙げている。

◆高付加価値分野への経営資源シフト

「ヘルプデスク」、「システムオペレーター」といった人員動員型サービスの提供で培ったノウハウをもとに、付加価値の高い「IT サポート」、「IT インフラ」、「PMO」、「DX 関連サポート」、「クラウド導入・サポート」といったサービス単位の請負型業務を展開し、より顧客のビジネス展開に直結したサービスに注力する。

◆新商材・新サービス拡充による新規開拓の強化

新たな市場、ニーズに対応した商材の強化とインサイトセールス等の活用により、サービスの創出・展開を促進し顧客数と売上の拡大を図る。また、テレワーク推進等のソリューションを提供するべく、各ベンダーとのアライアンスにも力を入れる。

◆顧客のビジネス影響に合わせたサービス提供

世界的な新型コロナウイルス感染拡大に伴うテレワーク促進。従来の常駐型中心のワークスタイルからリモートでのサービス提供も含め柔軟に対応できる体制を構築する。

◎ソリューション営業—売上高 220 億円(前期比 15.0%減)、営業利益 11 億 99 百万円(同 26.1%減)

Windows7 のサポート終了に伴う特需が終息する中、コロナ禍で営業活動の縮小を余儀なくされ、強い逆風下でのスタートとなった。ただ、顧客基盤は拡大しており、この顧客基盤を活かし既存事業の拡大に取り組みむと共に、成長分野への展開を進める。

◆ソリューション領域拡大への投資

サービスメニューの拡充に取り組みむと共に、プロフィット部門への営業展開を進める。

◆ハイブリッド環境への取り組み強化

ハイブリッド環境への対応とクラウドパートナーとのアライアンスを強化する。

◆サービスの拡販による収益力の強化

All Systema の全てのサービスをワンストップで提供していく。

◎クラウド事業—売上高 13 億 27 百万円(前期比 5.5%減)、営業利益 1 億 90 百万円(同 9.2%減)

DX やテレワーク常態化に向けた業務改善、社内インフラ整備で引き合いが増加している。「Canbus.」を中心とした自社サービスへの積極的な先行投資を行い、事業の拡大を目指す。

◆「Canbus.」の認知度向上・販促強化に向けた先行投資

アライアンスを強化すると共に、Web プロモーションを通じたブランド戦略を推進する。

◆サービス強化に伴う先行投資

顧客満足度の向上を実現するべく、様々な業務を実現可能にする製品力強化とサポート力向上のための人材を強化する。

◎海外事業—売上高 1 億 58 百万円(前期比 7.2%増)、営業損失 22 百万円(前期は営業損失 16 百万円)

施策として、AI・IoT サービスの販売拡大、シリコンバレー日系企業とスタートアップ企業との PoC 開発技術支援及び StrongKey 社製品の米国国内での販売強化を挙げている。

◆AI・IoT サービスの販売拡大

サービスの導入実績がある業界へ横展開すると共に、AI や IoT(LoRa)を使った独自のコールドチェーン、スマートファクトリーサービスを積極的に営業展開する。

◆シリコンバレー日系企業とスタートアップ企業との PoC 開発技術支援

シリコンバレー日系企業とスタートアップ企業との PoC 開発案件の獲得を目指すと共に、ベトナムオフショアを活用してコストダウンを図る。

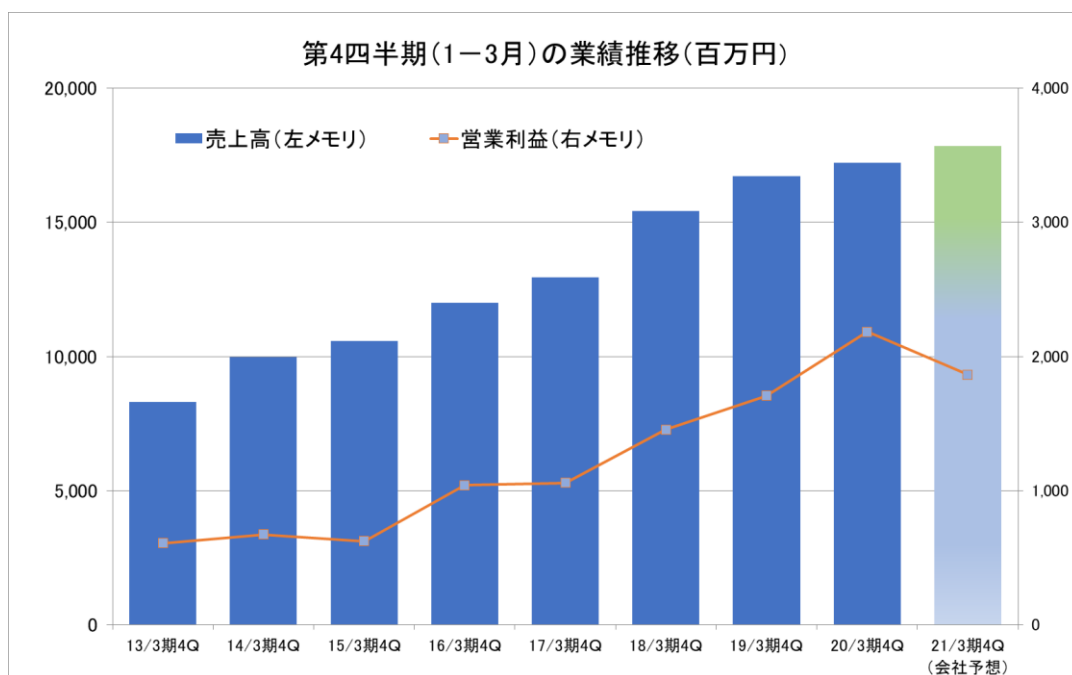
◆StrongKey 社製品の米国国内での販売強化

日本においては東京海上日動の付帯保険も付き、東京海上日動と Marsh Japan と連携し StrongKey 社製品の販売を強化する。また、日本販売と並行して、2020 年 7 月施行の CCPA に合わせて、カリフォルニアに支店のある企業を対象にセキュリティ商材の販売を強化する。

4-3 今第3四半期売上高の通期業績予想に対する進捗率と第4四半期(1-3月期)の業績推移

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期(四半期)純利益 |
|---------|--------|-------|-------|------------|
| 通期会社予想 | 62,277 | 7,634 | 7,370 | 4,967 |
| 第3四半期実績 | 44,393 | 5,770 | 5,814 | 3,897 |
| 通期予想進捗率 | 71.3% | 75.6% | 78.9% | 78.5% |

*単位:百万円



第3四半期が終了し、通期会社予想に対する進捗率は、売上高 71.3%、営業利益 75.6%となった。売上高の進捗率が若干低く見えるものの、情報サービスセクターは第4四半期が稼ぎ時であることを考慮すると、会社計画の達成に向けて順調に推移しているものと思われる。

5. 今後の注目点

2018年9月に経済産業省より発表されたDXレポートによると、日本企業のDX投資の拡大により我が国の実質GDPは2030年に向けて約130兆円押し上げられると試算されている。また、同レポートには2025年~2030年にGDPに占めるIT投資額が現在の1.5倍まで拡大するとの予想もある。加えて、デジタル庁の設立により、行政手続きのデジタル化が早期に進展する可能性も高まっている。新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、今期は成長が足踏みした企業が多くなったものの、同社が属する情報サービスセクターの中長期的な成長に対する期待は引き続き大きい。こうした業界環境の中、「モビリティ」、「5G」、「GIGAスクール構想」、「AI」、「IoT」、「DX」等の成長分野において積極的に事業拡大を推進している同社は、同業他社と比較しても、中長期的な成長ポテンシャルが大きいと判断される。コロナ禍による一部事業の売上減少や伸び悩み、テレワーク環境の整備コスト及び新卒社員の戦力化の遅れ等で減収・減益が予想される今期業績となったものの、いつ頃から業績の回復ピッチが強まるのか注目される。

また、同社のアライアンス戦略が加速している。2020年9月には、東京海上日動火災保険、マーシュジャパンとの間で「サイバーストック保険」の販売を共同で取り組むことが発表された。情報暗号化ツール「Tellarot シリーズ」の導入企業にはサイバーストック保険料が割引適用となる場合があり、今後「Tellarot シリーズ」の導入拡大が期待される。更に、2020年10月には、アステリアと提携を行い、同社が提供するビジネスアプリプラットフォーム『Canbus.』と ASTERIA Warp をノーコードで連携する『Canbus. Adapter for ASTERIA Warp』の提供を開始した。Canbus.の知名度向上による販売拡大も期待される。今回の提携が、Tellarot シリーズと Canbus.の拡大にどのような好影響をもたらすのか注目される。加えて、今後打ち出されるアライアンス戦略についても期待を込めて注目していきたい。

<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 | 9名、うち社外2名 |
| 監査役 | 4名、うち社外4名 |

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2020年06月24日)

基本的な考え方

当社は、激しい経営環境の変化に対応し、経営の効率性を高めるために迅速な意思決定によるスピード経営を推し進め、持続的な事業発展と株主価値の増大および株主への継続的な利益還元を行っていくと同時に、株主、顧客、取引先、従業員および地域社会などのステークホルダー(利害関係者)との利害を調和させ、全体としての利益を最大化することを目指し、かつ、経営の健全性確保およびコンプライアンス(法令遵守)の徹底に努めるためにコーポレート・ガバナンスを強化させていきたいと考えております。このため、外部専門家(監査法人、主幹事証券会社、弁護士、社会保険労務士、司法書士等)やステークホルダーからの指摘や提言を真摯に受け止め、経営の公平性、透明性に関して更なる充実を図る所存であり、持ち前の当社の機動性を活かし、会社規模に応じた体制を構築し、株主などのステークホルダーを絶えず意識した上場企業として一層の自己改革を図り、コーポレート・ガバナンスの強化と適時適切な情報開示に努める所存であります。

<実施しない主な原則とその理由>

【補充原則 4-3-3 最高経営責任者を解任するための客観性、適時性、透明性のある手続きの確立】

当社は創業者でありオーナー経営者でもある代表取締役会長が最高経営責任者として経営の大きな方向性の舵取りを行い、代表取締役社長が最高執行責任者として業績等の適切な評価をもって社内を統率する体制を取っております。加えて代表取締役はいずれも独立役員要件を満たした6名(社外取締役2名と社外監査役4名)の社外役員から牽制を受ける体制になっており、代表取締役を解任するような事態が生じた場合は独立役員からの提言をもとに取締役会にて議論のうえ、決定することで対処できると考えております。このため、現在のところ取締役会は最高経営責任者を解任するための客観性、適時性、透明性のある手続きの確立を行っておりません。今後、必要に応じて検討してまいります。

【補充原則 4-10-1 任意の指名委員会・報酬委員会など、独立した諮問委員会の設置】

当社の取締役9名のうち独立社外取締役は2名であり、取締役会の過半数には達していませんが、社外監査役4名とともに社外役員6名全員が東京証券取引所の定めに基づく独立役員要件を満たしており、各々の独立役員が専門的な知見と豊富な経験を活かし、取締役会における特に重要な事項の審議に当たり、積極的に意見を述べるとともに、適時適切な助言が行われているため、現在のところ、独立した諮問委員会の設置は行っておりません。今後、必要に応じて検討してまいります。

<開示している主な原則>

【補充原則 4-11-3 取締役会全体の実効性についての分析・評価、その結果の概要】

当社の取締役会は13名で構成され、うち6名が社外取締役または社外監査役かつ東京証券取引所の定めに基づく独立役員であります。取締役会の実効性についての分析・評価を行うにあたり、「取締役会評価のためのアンケート」を用いて、取締役および監査役全員による取締役会の構成及び運営について自己評価を実施するとともに、社外取締役2名および社外監査役4名による社外役員ミーティングでこのアンケート分析結果に対する討議を行いました。アンケートによる自己評価の分析結果および社外役員ミーティングでの討議の結果、当社の取締役会は役員それぞれの知識、経験等を活かし中長期的視点からの継続的成長と株主価値向上に資する議論がなされており、経営の監督に十分な議論が行われていることが確認できましたので、これをもって当社取締役会の実効性は確保されているものと評価いたしました。当社は原則として、取締役および監査役による自己評価を参考にしつつ、取締役会全体の実効性についての分析・評価を毎年実施し、実効性を維持するとともに効果的な議論がなされるよう更なる改善を進めてまいります。

【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促進するために、ディスクロージャーポリシーを定め、開示しております。詳細は、当社ホームページに掲載しておりますので、ご参照ください。<https://www.systema.co.jp/ir/management/disclosure.html>
また、そのための体制整備・取組については、本報告書「Ⅲ 株主その他の利害関係者に関する施策の実施状況」の「2.IR に関する活動状況」をご参照ください。

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) 2021 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(システナ:2317)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/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)