

Bridge Report システナ (2317)

 逸見 愛親 会長	 三浦 賢治 社長	会社名	株式会社 システナ	
		証券コード	2317	
市場	東証1部			
会長	逸見 愛親			
社長	三浦 賢治			
所在地	東京都港区海岸 1-2-20 汐留ビルディング 14階			
事業内容	自動運転・車載システム、スマートフォン向けソフト開発・技術支援、金融機関・企業向けシステム開発、IT 関連商品の企業向け販売を中心に、システムの運用・保守、クラウド型業務アプリの開発・販売等も手掛ける			
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	
1,313 円	97,541,789 株	128,072 百万円	22.4%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
16.00 円	1.2%	45.62 円	28.8 倍	196.52 円	6.7 倍

*株価は 02/04 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。

－ 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2015年3月(実)	36,951	2,226	2,322	940	9.26	30.00
2016年3月(実)	42,695	3,172	3,208	2,249	22.65	32.00
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(予)	57,442	6,700	6,500	4,450	45.62	16.00

* 予想は会社予想。2016年3月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

* 2018年6月、1株を4株に分割(EPSを遡及修正)。

システナの2019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。

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2019年3月期第3四半期決算](#)
- [3. 2019年3月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・19/3 期 3Q(累計)は前年同期比 10.6%の増収、同 39.8%の営業増益。主力のソリューションデザイン事業の売上が同 13.1%増、フレームワークデザイン事業の売上が同 15.5%増と伸びる等、主要事業の売上がそろって増加。サービスの高付加価値化に加え、ベトナム子会社もオフショア開発拠点として機能し、営業利益率が 12.1%と 2.6 ポイント改善した。

・通期予想及び配当予想を上方修正した。通期予想は、売上高 574 億 42 百万円(前期比 5.7%増)、営業利益 67 億円(同 29.6%増)。修正理由は、ソリューション営業において前年同期の PC 大型リプレース案件の反動減を回避できた事、及び契約単価の上昇と高付加価値案件の受注増で主要事業の利益率がそろって改善した事。期末配当は期初予想に 3 円上積みでの 9.5 円。年間配当は 16 円となり、4 期連続の増配(2018 年 6 月に 1 株を 4 株に分割)。

・19/3 期は中期 4 カ年計画(16/3 期～)の最終年度に当たる。売上高(560 億円)、営業利益(55 億円)、配当性向(40%以上)及び ROE(20%以上)、の全ての項目で目標を達成できる見込み。成長分野の取込みやサービスの高付加価値化等、事業全般で取り組みの成果が現れており、来期以降も高い成長が期待できそうだ。海外事業及び投資育成事業において一定の成果を示す事ができれば、更に評価が高まろう。

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。

連結子会社	出資比率	事業内容
(株)ProVision	100%	モバイル端末ソフト開発支援、同ソフト・アプリの品質評価、システム運用・保守
東京都ビジネスサービス(株)	51%	データ入力、大量出力等(東京都との共同出資の重度障がい者雇用モデル企業)
(株)GaYa	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・開発支援等
(株)IDY	76.7%	各種通信デバイス・通信ソフトウェアの販売、無線通信に関わる各種開発
(株)インターネットオブシングス	100%	IoT、ロボット、FinTech、ソーシャルメディア関連の企画・開発・販売等のサービス提供
Systema America Inc.	100%	米国現地法人。モバイル及び通信関連の開発・検証支援、各種ソリューション提供。最新技術やサービスの動向調査および事業化
Systema Vietnam Co.,Ltd.	100%	ベトナム現地法人。ソフトウェア開発・検証評価・運用・保守、IT サービス全般
持分法適用会社	出資比率	事業内容
HIS ホールディングス(株)	25.6%	システム構築、パッケージソフト開発・販売(北海道を拠点とするニアショア開発)
StrongKey, Inc.	20%	暗号化及び認証製品の開発・販売 ※StrongAuth, Inc.から社名変更
ONE Tech, Inc.	50%	全米屈指の PF を持つ Plasma 社との合併会社。IoTソリューションパッケージの開発・販売

※ 連結子会社は、上記の他、東京都ビジネスサービス(株)の子会社(株)ティービーエスオペレーション。持分法適用会社 StrongKey, Inc.及び ONE Tech, Inc.は Systema America Inc.を通して出資。

【会社の経営の基本方針 — 安定と成長のバランスを重視した経営 —】

経営目標は、「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」。その実現のために、「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】

- ・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

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)は、19/3 期に連結売上高 560 億円、営業利益 55 億円、ROE20%の達成と年間配当 1 株当たり 52 円(2018 年 6 月の株式分割を反映せず)の実施(配当性向 40%以上)。

【事業内容】

事業は、ソリューションデザイン事業(18/3 期売上構成比 34.7%)、フレームワークデザイン事業(同 8.5%)、IT サービス事業(同 12.9%)、ソリューション営業(同 42.1%)、クラウド事業(同 1.8%)、コンシューマサービス事業(同 0.9%)、海外事業(同 0.1%)及び投資育成事業(同 0.0%)に分かれる(調整額△1.0%)。

ソリューションデザイン事業 (株)システナ、(株)ProVision、(株)IDY、HIS ホールディングス(株)、Systema Vietnam Co.,Ltd. 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及び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。

フレームワークデザイン事業 (株)システナ、(株)ProVision、Systema Vietnam Co.,Ltd.

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、営業店系システム及び対外系チャネルシステム等で豊富な開発実績を有する。現状では、業務の大半を金融系システムの開発・運用が占めているが、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 (株)システナ、東京都ビジネスサービス(株)

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 (株)システナ

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 (株)システナ

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、「G Suite」と同社開発の「Cloudstep」を組み合わせたシステナ版グループウェアのクラウドサービスや昨年 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、「G Suite」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。

コンシューマサービス事業 (株)GaYa

連結子会社(株)GaYaを中心とする事業である。(株)GaYaは、スマートフォン向けゲームコンテンツを開発し、大手 SNS サイトへ提供している他、他社が開発・リリースしたゲームの運営受託も手掛けている。

海外事業 Systema America Inc. Systema Vietnam Co.,Ltd.

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。

投資育成事業

戦略子会社(株)インターネットオブシングスが、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。

2. 2019年3月期第3四半期決算

(1) 第3四半期(累計)連結業績

(単位:百万円)

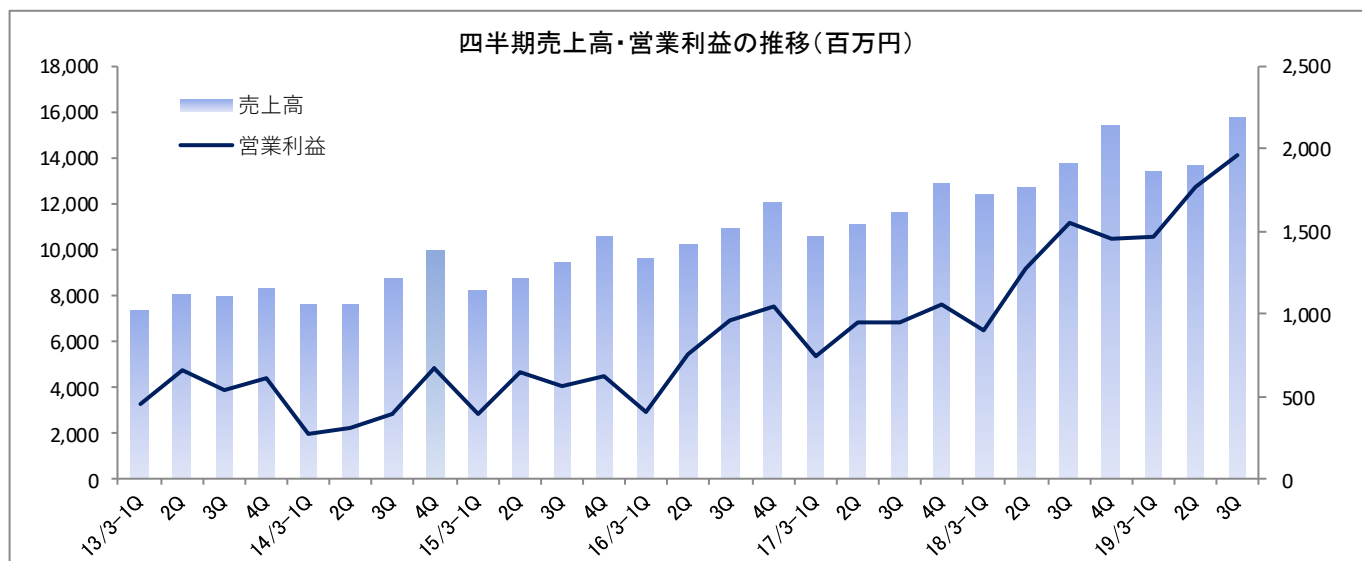
	18/3期 3Q(累計)	構成比	19/3期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高	38,906	100.0%	43,032	100.0%	+10.6%
売上総利益	7,869	20.2%	9,422	21.9%	+19.7%
販管費	4,154	10.7%	4,227	9.8%	+1.8%
営業利益	3,715	9.5%	5,194	12.1%	+39.8%
経常利益	3,706	9.5%	5,049	11.7%	+36.2%
四半期純利益	2,585	6.6%	3,389	7.9%	+31.2%

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比 10.6%の増収、同 39.8%の営業増益

売上高は前年同期比 10.6%増の 430 億 32 百万円。ネットビジネス、e コマース、車載、IoT、ロボット・AI を中心に主力のソリューションデザイン事業が同 13.1%増、既存金融分野が堅調に推移する中、新規サービスが軌道化してきたフレームワークデザイン事業が同 15.5%増、前年同期の大型案件の反動が懸念されたソリューション営業が同 6.2%増等、主要事業の売上がそろって増加。自社開発製品を中心にクラウド事業も同 18.7%増と伸びた。

営業利益は同 39.8%増の 51 億 94 百万円。ソリューションデザイン事業の利益率が 4.8 ポイント改善する等、サービスの高付加価値化とベトナム子会社によるオフショア開発の軌道化で営業利益率が 12.1%と 2.6 ポイント改善し、中期 4 年計画の目標である 9.8%を大幅に上回った。営業外費用として新規事業育成に伴う持分法投資損失 1 億 69 百万円を計上した他、税負担率が上昇(29.9%→32.8%)したものの四半期純利益も同 31.2%増と伸びた。



(2) セグメント別動向

ソリューションデザイン事業

売上高 154 億 23 百万円(前年同期比 13.1%増)、営業利益 27 億 60 百万円(同 54.7%増)。通信事業者・コンテンツプロバイダー向け営業強化の成果で自動車と通信の融合に関連するアプリケーション開発や AI を活用した車載向けサービスプラットフォーム開発が増加した他、通信キャリアの大規模基幹サービス開発やネットショップのサイト開発でネットビジネスも増加。この他、AI 及び従来のスクラッチ開発に加え、OSS(Open Source Software)を活用した短納期・低コストサービスの寄与もあり、業務システムが増加した他、スマートフォン開発からの人員シフトにより受注体制を強化したロボット及び情報家電・AI・IoT 関連機器の開発業務の受注も増加した。

利益面では、ベトナム子会社を活用したオフショア開発が軌道に乗りつつあり、ブリッジ SE として国内の地方開発拠点も活性化している。収益性の高いシステム開発の増加と開発面でのコスト低減及び率改善で営業利益率が 17.9%と 4.8 ポイント改善した。

フレームワークデザイン事業

売上高 39 億 10 百万円(前年同期比 15.5%増)、営業利益 6 億 35 百万円(同 34.4%増)。大型保険システム開発や基盤構築案件の拡大等で既存金融分野が堅調に推移する中、業務自動化ソリューションのライセンス販売を中心とした新規サービスが、展示会・セミナー等のプロモーションやキャンペーンの成果もあり、増加。稼働率の向上と売上の増加による新規サービスの収益性改善で営業利益率も改善した。

IT サービス事業

売上高 57 億 50 百万円(前年同期比 11.0%増)、営業利益 7 億 91 百万円(同 31.9%増)。企業の積極的な IT 投資需要を取り込み、IT サポートや IT インフラ構築等で高付加価値案件が増加。人材の拡充を進めたが、ヘルプデスクやシステムオペレーター等の派遣から収益性に優れる請負業務へのシフトが進んだ事で営業利益率も改善した。

ソリューション営業

売上高 170 億 25 百万円(前年同期比 6.2%増)、営業利益 9 億 16 百万円(同 8.8%増)。「働き方改革」をキーワードにした、モバイル・セキュリティ・クラウドでの需要喚起に取り組んだ結果、モバイル PC を中心とした Windows7 から 10 への大型リプレース案件の受注に成功した他、クラウドとオンプレミスサーバーによるサーバーソリューションも計画を上回った。

クラウド事業

売上高 7 億 60 百万円(前年同期比 18.7%増)、営業利益 1 億 44 百万円(同 76.8%増)。注力商材として営業を強化したビジネスアプリケーションプラットフォーム「Canbus. (キャンバスドット)」や業務改善提案が奏功したグループウェア「Cloudstep」(「G Suite」・「Microsoft Office365」と連携するグループウェア)で大型案件の受注に成功した。

コンシューマサービス事業

売上高 2 億 83 百万円(前年同期比 28.0%減)、営業損失 23 百万円(前年同期は営業利益 91 百万円)。開発を前倒して進めた新規コンテンツを当初の計画よりも早い 12 月にリリースした。順調に立ち上がったが、12 月単月のみのため、収益貢献は限定的だった。

海外事業

売上高 83 百万円(前年同期比 38.2%増)、営業損失 27 百万円(前年同期は営業損失 1 億 42 百万円)。既存顧客からの継続受注と東海岸の新規日系顧客からの開発案件の受注で米国子会社の売上が増加。ベトナム子会社を活用したオフショア開発で原価の低減も進んだ。

また、提携先である Plasma(プラズマ)社の「IoT プラットフォーム」が豪州で大規模な農業 IoT に採用された事で、米国子会社とプラズマ社の合弁会社 ONE Tech,Inc.が AI 部分の開発業務を受注した。この他、StrongKey(ストロングキー)社の「暗号化と次世代認証セキュリティ・ソリューション」の販売に向けた準備を進めた(来期リリース予定)。

投資育成事業

売上計上はなく(前年同期 5 百万円)、営業損失 2 百万円(前年同期は営業損失 18 百万円)。(株)インターネットオブシングスが、Canbus.の顧客向けに、IoT で IT 経営を実現するためのデータ活用アプリケーション(Canbus.スマートフォンアプリ)の開発を進めている。このスマートフォンアプリと LPWA(LoRa 等)の IoT ネットワークを活用した IoT サービスの早期収益化を目指している。

セグメント別売上高

(単位:百万円)

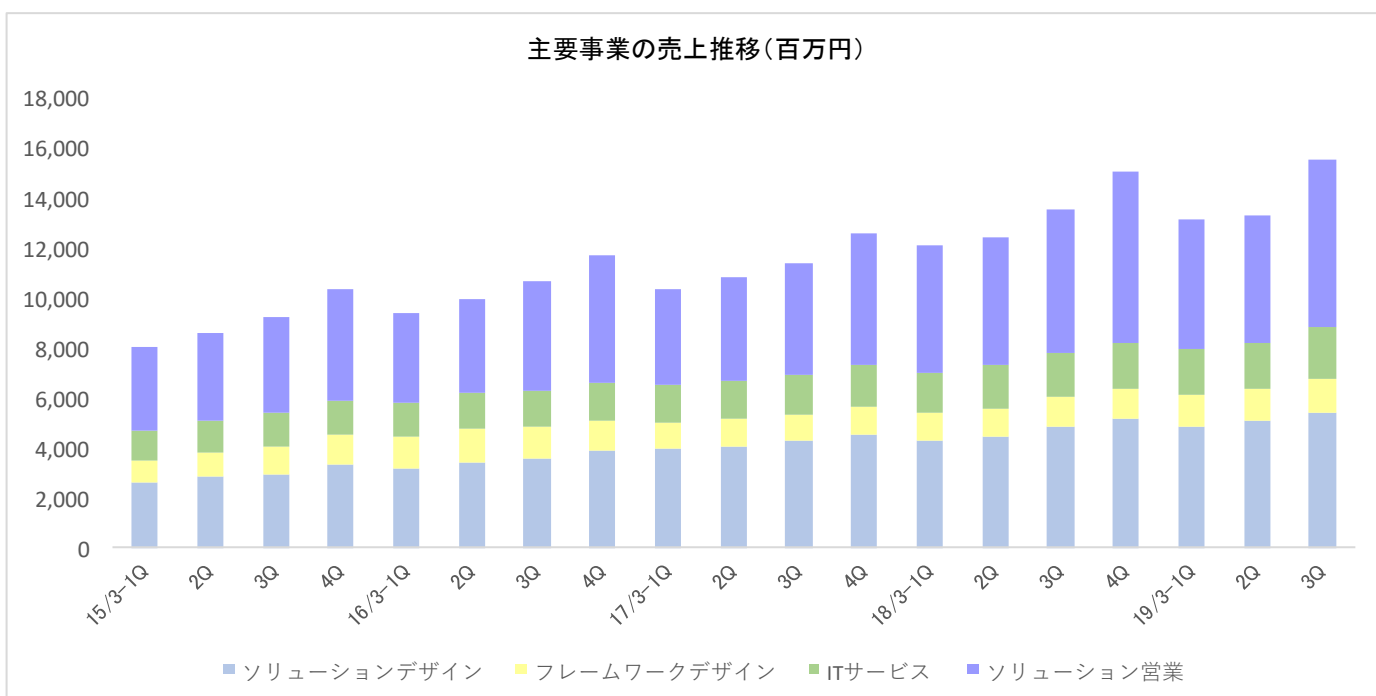
	18/3 期	3Q(累計)	構成比・利益率	19/3 期	3Q(累計)	構成比・利益率	前年同期比
ソリューションデザイン		13,632	35.0%	15,423	35.8%	+13.1%	
フレームワークデザイン		3,386	8.7%	3,910	9.1%	+15.5%	
IT サービス		5,181	13.3%	5,750	13.4%	+11.0%	
ソリューション営業		16,037	41.2%	17,025	39.6%	+6.2%	
クラウド		640	1.7%	760	1.8%	+18.7%	
コンシューマサービス		392	1.0%	283	0.7%	-28.0%	
海外事業		60	0.2%	83	0.2%	+38.2%	
投資育成事業		5	0.0%	0	0.0%	-	
調整額		-431	-1.1%	-203	-0.6%	-	
連結売上高		38,906	100.0%	43,032	100.0%	+10.6%	

セグメント別利益

(単位:百万円)

	18/3期	3Q(累計)	構成比・利益率	19/3期	3Q(累計)	構成比・利益率	前年同期比
ソリューションデザイン		1,784	13.1%		2,760	17.9%	+54.7%
フレームワークデザイン		472	14.0%		635	16.3%	+34.4%
ITサービス		600	11.6%		791	13.8%	+31.9%
ソリューション営業		841	5.2%		916	5.4%	+8.8%
クラウド		81	12.8%		144	19.0%	+76.8%
コンシューマサービス		91	23.4%		-23	-	-
海外事業		-142	-		-27	-	-
投資育成事業		-18	-		-2	-	-
調整額		3	-		0	-	-
連結営業利益		3,715	9.5%		5,194	12.1%	+39.8%

主要事業の売上推移(百万円)



(3) 財政状態

(単位:百万円)

	18年3月	18年12月		18年3月	18年12月
現預金	9,320	12,912	仕入債務	5,259	5,112
売上債権	12,900	12,181	未払金・未払費用	1,507	1,818
たな卸資産	1,301	866	未払法人税・消費税等	768	924
流動資産	24,126	26,632	賞与引当金	1,108	597
有形固定資産	529	559	有利子負債	1,550	1,550
無形固定資産	113	305	負債	11,204	10,885
投資その他	3,655	2,846	純資産	17,220	19,458
固定資産	4,298	3,711	負債・純資産合計	28,424	30,343

第3四半期末の総資産は前期末と比べて19億18百万円増の303億43百万円。借方では、回収が進み売上債権が減少する一方、利益の増加と資金効率の改善による営業CFの増加で現預金が大幅に増加。貸方では、仕入債務が減少する一方、純資産が増加した。自己資本比率63.2%(前期末59.5%)。

3. 2019年3月期業績予想

通期連結業績

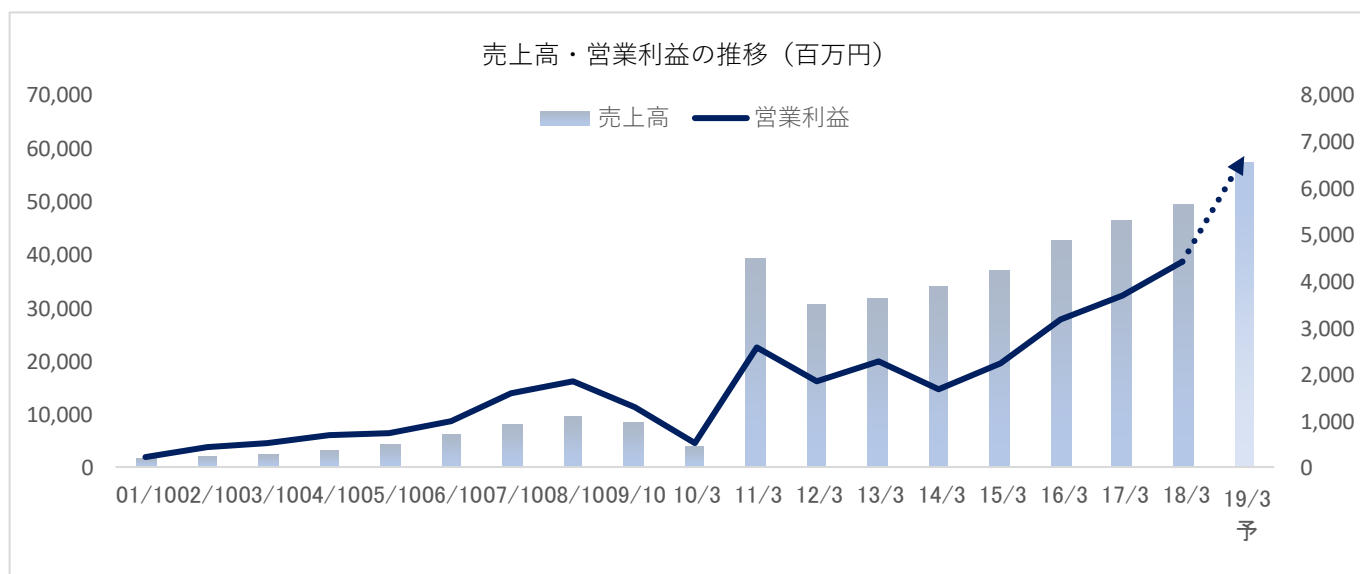
(単位:百万円)

	18/3期実績	構成比	19/3期予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	54,320	100.0%	57,442	100.0%	+5.7%	56,045	+2.5%
営業利益	5,170	9.5%	6,700	11.4%	+29.6%	6,012	+11.4%
経常利益	5,147	9.5%	6,500	11.1%	+26.3%	5,714	+13.8%
当期純利益	3,542	6.5%	4,450	7.6%	+25.6%	3,802	+17.0%

業績予想及び配当予想を上方修正

売上面では、ソリューション営業において、モバイルPCを中心としたWindows7から10への大型リプレース案件の受注に成功し、懸念されていた前年同期のPC大型リプレース案件の反動減を回避できた事が上方修正の要因。利益面では、契約単価の上昇と高付加価値案件の受注増で主要事業の利益率がそろって改善した事が上方修正の要因となった。

期末配当は期初予想に3円上積み、1株当たり9.5円を予定。上末配当と合わせて年間16円。2018年6月1日を効力発生日として、1:4の株式分割を実施しているため、実質2円の増配となり、4期連続の増配。



4. 今後の注目点

19/3期は中期4カ年計画(16/3期~)の最終年度に当たる。成長分野の取込みやサービスの高付加価値化等、事業全般で取り組みの成果が現れており、売上高(560億円)、営業利益(55億円)、配当性向(40%以上)、及びROE(20%以上)、の全ての項目で目標を達成できる見込み。また、8期連続の増収、6期連続の営業増益となり、営業利益は4期連続の最高益更新となる。足元の業績モーメントは良好であり、来期以降も高い成長が期待できそう。海外事業及び投資育成事業において一定の成果を示す事ができれば、更に評価が高まる。

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	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:2018年11月22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 4-10-1 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おりませんが、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の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>

【原則 3-1 情報開示の充実】

(1) 経営理念、経営戦略、経営計画

当社は、経営理念や経営戦略、中期経営計画を策定し、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。

「経営理念・行動基準」

<https://www.systema.co.jp/about/idea.html>

「経営目標と経営の基本方針」

https://www.systema.co.jp/ir/management/business_plan.html

「中期4ヵ年計画」

https://www.systema.co.jp/ir/management/business_plan.html

【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。

東証コーポレート・ガバナンス情報サービス:<http://www2.tse.or.jp/tseHpFront/CGK010010Action.do?Show=Show>

BRIDGE REPORT

ブリッジレポート



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が、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) 2019 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。