

## 15/3 期は人件費増をこなし、2 桁の営業増益を予想

### ベシックレポート

(株) QBR  
前田 俊明

#### 会社概要

所在地	東京都品川区
代表者	美濃 和男
設立年月	1995/4
資本金	322 百万円 (2014/3/31 現在)
上場日	2005/10/5
URL	<a href="http://www.azia.jp/">http://www.azia.jp/</a>

業種 情報・通信業

#### 主要指標 2014/7/23 現在

株価	1,185 円
年初来高値	1,989 円 (1/23)
年初来安値	1,102 円 (2/5)
発行済株式数	2,326,200 株
売買単位	100 株
時価総額	3,112 百万円
予想配当 (会社)	15.0 円
予想EPS (アナリスト)	87.38 円
実績PBR	2.71 倍

### メール配信システムなどを提供

自社開発の CRM (Customer Relationship Management) ソフトウェアを中心としたアプリケーションの企画・開発・販

売・保守などを手掛ける。パッケージを用いることで低価格・

短期間での導入を可能として

いる。パッケージ導入型に加え、クラウドサービスも提供。

CRM ソフトウェアは「WEBCAS

(ウェブキャス)」ブランドで

メール配信システム「WEBCAS e-mail」など各種製品を展開する。



### 14/3 期はクラウドサービスなどが好調

14/3 期の連結業績は売上高が 10.1 億円、営業利益が 2.4 億円。13 年 10 月に FUCA の株式を取得し、子会社化した。これに伴い 3Q から連結決算を開始したため前期比較はないが、13/3 期単独業績との単純比較では、売上高が 29%増、営業利益は 79%増。注力しているクラウドサービスが好調に推移したほか、景況感や設備投資意欲の回復などを追い風に大型案件を獲得した。

### 16/3 期は再度増益率が高まる見通し

15/3 期の連結業績について QBR は売上高 11.8 億円(前期比 17%増)、営業利益 2.8 億円(同 16%増)を予想。FUCA の通期寄与に加え、景気回復などで事業環境は良好とみており、クラウドサービスなどが拡大する見通し。事業拡大に向け増員しており人件費負担は増すが、2 桁の営業増益を予想。

翌 16/3 期は売上高 13.5 億円(前期比 14%増)、営業利益 3.5 億円(同 25%増)を予想する。人員増により陣容が整ったことで幅広い案件への対応可能になり、受注が拡大する見通し。2 桁の増収となり、利益の伸びも高まると予想する。

業 績 動 向		売上高 百万円	前期比 %	営業利益 百万円	前期比 %	経常利益 百万円	前期比 %	当期純利益 百万円	前期比 %	EPS 円
2014/3	実 績	1,007	－	242	－	238	－	130	－	70.09
2015/3	会 社 予 想 (2014 年 5 月発表)	1,120	11.2	245	1.1	245	2.5	145	11.0	76.78
		～1,180	～17.2	～280	～15.6	～280	～17.2	～165	～26.3	～87.38
	アナリスト予想	1,180	17.2	280	15.6	280	17.2	165	26.3	87.38
2016/3	アナリスト予想	1,350	14.4	350	25.0	350	25.0	207	25.5	109.62

## 会社概要

### 会社概要

#### ● 会社概要

主に大企業・中堅企業向けに e メールを活用した販売促進ソリューションを提供する。社名のエイジアはアジアに由来。創業当初より日本だけでなく、海外展開を視野に入れていた。

### 経営者

#### ● 経営者 代表取締役 美濃 和男

1989 年、第一勧業銀行（現みずほ銀行）入行。05 年、同社に入社し取締役。09 年、創業者である江藤晃氏に代わり代表取締役に就任、現在に至る。

### 行動憲章

#### ● 行動憲章

エイジアは、「お客様に満足を買っていただく」ため、有用かつ信頼性の高い製品・サービスを提供し続けるよう行動します。また、「公正で透明性の高い企業活動を行う」ため、法令及び社内規程を遵守するとともに、社会倫理を尊重し、誠実に行動します。さらに、これらの行動を通して、社会から常に貢献を認められる企業であることを目指します。

### 沿革

#### ● 沿革

1995 年	4 月	ホームページ制作を主たる事業として、資本金 1,000 万円で東京都品川区大井にエイジア設立
1997 年	6 月	ウェブサイトの受託開発を中心とした事業を開始
2001 年	10 月	メール配信システム「WEBCAS e-mail」を発売
2002 年	2 月	アンケートシステム「WEBCAS formulator」を発売
	6 月	「WEBCAS」ASP 事業を開始
	12 月	「WEBCAS connector」「WEBCAS manager」を発売
2003 年	1 月	日本証券業協会のグリーンシート エマージング銘柄に指定される
2004 年	2 月	「WEBCAS」のホスティングサービスを開始
2005 年	10 月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2006 年	10 月	メール共有管理システム「WEBCAS mailcenter」を発売
2007 年	10 月	CMS「WEBCAS creator」を発売
2010 年	3 月	アンケートシステム高機能版「WEBCAS formulator PRO」を発売
2011 年	4 月	写真素材販売サイト「PhotoStock」をオープン
	5 月	EC 向けおねだり機能「おねだり上手」提供を開始

## 会 社 概 要

2013 年	6 月	スマートフォン向けフォームデザイン最適化ツール「SF0 for WEBCAS」を発売
	10 月	FUCA を連結子会社化
	12 月	通知メール販促システム「WEBCAS marketing receipt」を発売
2014 年	6 月	データベース作成システム「WEBCAS DB creator」を発売

(出所) 14/3 期有価証券報告書

### ● 大株主

## 大 株 主

	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	日本トラスティ・サービス信託銀行(信託口)	229,800	9.87
2	日本証券金融	113,800	4.89
3	槇野 修成	101,200	4.35
4	中村 壯陽	80,000	3.43
5	美濃 和男	62,700	2.69
6	西田 徹	59,200	2.54
7	北村 秀一	47,500	2.04
8	システムインテグレータ	32,800	1.41
9	バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカUNT ジェイピーアール ディ アイエスジー エフイーエイシー (常任代理人 三菱東京 UFJ 銀行)	30,900	1.32
10	中西 康治	30,600	1.31

(出所) 14/3 期有価証券報告書

## 事業概要

### 事業の内容

#### ● 事業の内容

自社開発の CRM (Customer Relationship Management: 顧客の購入・利用履歴や苦情・意見など企業と顧客とのあらゆる接点での情報を統合管理する経営手法) ソフトウェアを中心としたアプリケーションの企画・開発・販売・保守を手掛ける。CRM ソフトウェアは「WEBCAS (ウェブキャス)」ブランドで各種製品をシリーズ展開する。サーバー導入型「WEBCAS」については保守サービスも提供する。顧客毎にシステムを受託開発するのではなく、パッケージシステムを用いることで低価格・短期間での導入を可能としている。パッケージ製品では対応していない機能要件に対しても、顧客の要望に応じて個別カスタマイズを施すことができる柔軟な設計となっている。

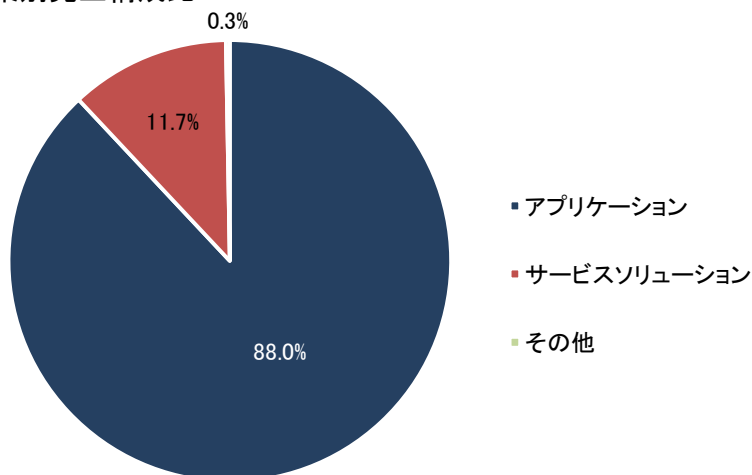
「WEBCAS」シリーズを活用したメールマーケティングのプランニング及びメールコンテンツの企画・制作、「WEBCAS」シリーズの付加機能開発、ホームページ・ウェブコンテンツの企画・制作、各種システムを受託開発・保守も提供する。

### 売上構成

#### ● 売上構成

「WEBCAS」シリーズの企画・開発などを提供する主力のアプリケーション事業が売上高の 9 割近くを占める。「WEBCAS」シリーズを活用したサービスなどを手掛けるサービスソリューション事業が 1 割強となっている。

図1. 14/3期事業別売上構成比



(出所)決算短信よりQBR作成

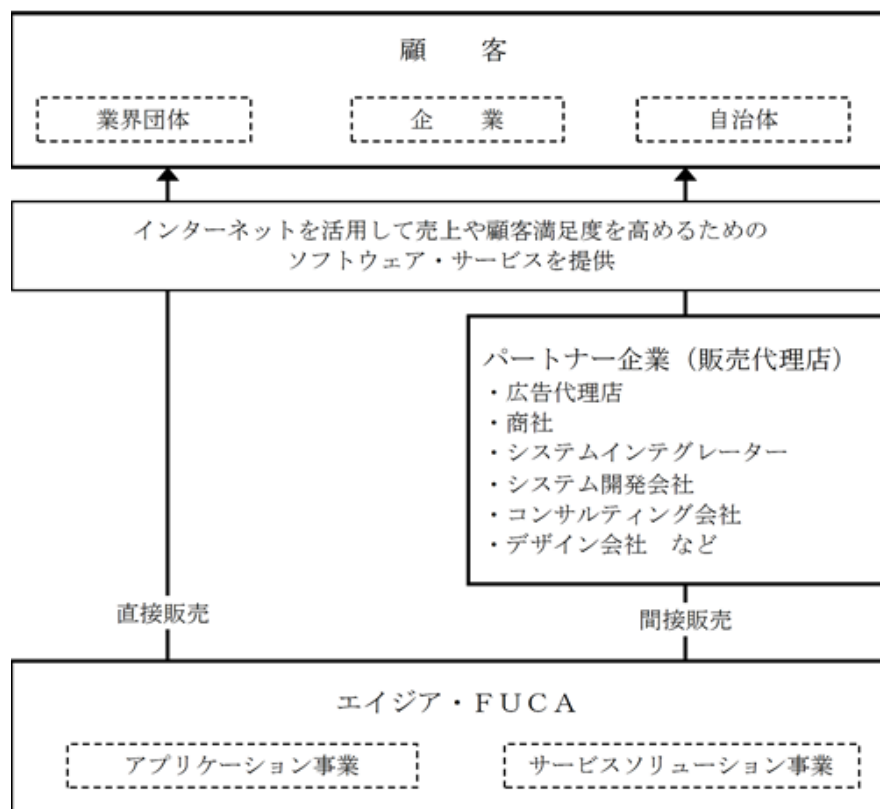
# 事業概要

## 営業活動

### ● 営業活動

営業活動は、同社の営業部門であるセールスマーケティンググループによる営業及び販売が中心となっている。また一部販売協力契約を締結したパートナー企業（販売代理店）を通じた営業及び販売も行っている（図2 参照）。

図2. 事業系統図



（出所）14/3期有価証券報告書

## 製品・サービスの種類

### ● 製品・サービスの種類

「WEBCAS」シリーズは用途に応じて複数展開しており、メール配信システム「WEBCAS e-mail」やアンケートシステム「WEBCAS formulator」などがある（表1 参照）。

「WEBCAS e-mail」は毎時 300 万通を実現する高速メール生成機能やマーケティング成果を高めるための外部システム連携のほか、様々なデバイスへの対応を進めており、大規模運用から複雑な運用まで柔軟に対応できる。同業他社の製品に比べ高性能を強みとすることから、特に大量の顧客データを扱う通信販売業界との相性が良く、同業界の売上高上位の会社向けでは高シェアを誇る。

## 事業概要

「WEBCAS formulator」は誰でも簡単に Web アンケートやキャンペーン応募、資料請求フォームなどを作成できる Web アンケートシステム。パソコン向けをはじめとして、スマートフォンや携帯電話、タブレット向けの Web フォームにも対応している。

「WEBCAS mailcenter」は、顧客から届くメールや Web フォームからの問い合わせを複数人で共有・管理し、効率的なメール対応を実現するグループウェア。複数人の対応状況がリアルタイムに確認できるため、返信もれや二重対応を防ぐことができる。

表1. 主な製品・サービス

製品名	内容
メール配信システム WEBCAS e-mail	毎時300万通以上の高速配信が可能な、PC・携帯対応メール配信システム
アンケートシステム WEBCAS formulator	誰でも簡単にWebアンケートや各種Webフォームを作成できるシステム
メール共有システム WEBCAS mailcenter	問い合わせ窓口に届いたメールなどからの問い合わせをサーバー上で一元管理することで、適切なメール対応を実現するシステム
通知メール販促システム WEBCAS marketing receipt	ECシステムなど業務システムから送信される自動通知メールにオススメ情報などを盛り込むことで、販促機能を付加できるクラウドサービス
携帯メール配信エンジン WEBCAS Mobile Express	携帯メール配信にまつわる各種トラブルを解決するメール配信エンジン(MTA)
顧客管理システム WEBCAS DB creator	データベースやWebフォームの作成、顧客情報管理が行える、顧客管理システム
レシートメール	店頭で発行されるレシート情報を電子メールで送信できる、電子レシート送信サービス
ネット選挙 メール配信応援パック	政党および候補者の選挙活動を支援するメール配信システム

(出所)会社ホームページよりQBR作成

### 製品・サービスの特徴

#### ● 製品・サービスの特徴

「WEBCAS」シリーズは様々なオペレーティングシステム (OS) ・データベース・Web サーバー・Mail サーバーに対応しているため、導入の際にクライアントの使用環境に左右されにくい。顧客情報などの複数のデータベースとも自由に接続・連携ができ、それぞれのデータベースから同一の条件で顧客情報を抽出することができる。

「WEBCAS」シリーズは EC 運営企業やメーカー、生命保険、金融機関、官公庁など大手企業を中心に 1600 社以上の会社が採用している。導入企業の予算や用途、運用環境などに応じ、サーバー管理が不要なクラウドサービスから、自社環境に導入できるパッケージ導入版まで、幅広い提供形式・料金プランを用意している。メール配信システム「WEBCAS e-mail」を例とすると表 2 のような提供形式・価格体系となっている。パッケージ導入型は導入費用が高いが、自社環境にシステムを構築するため個人情報などの厳重な管理も可能となる。クラウドサービス型はパッケージ導入型より低価格での導入が可能。共有アプリケーションを利用することで安価かつ迅速に導入可能な ASP 型に加え、カスタマイズにも対応する SaaS 型を提供する。

## 事業概要

表2. 「WEBCAS e-mail」の提供形式・価格体系

クラウドサービス(月額課金)		パッケージ導入版
ASP型	SaaS型	導入型
「WEBCAS」シリーズの各機能を、インターネットを通じて、顧客が利用期間に応じてレンタルできるサービス。顧客企業が共有でアプリケーションを利用するため、安価かつ迅速に利用できる。	「WEBCAS」シリーズの各機能を、インターネットを通じて、顧客が利用期間に応じてレンタルできるサービス。顧客専用のアプリケーションを用意することができるため、大規模運用はもちろん、他システムとの連携やカスタマイズが可能となっている。	「WEBCAS」をパッケージとして提供する形式。自社サーバーに導入して運用することができるため、自社環境で個人情報を厳重に管理したい場合などに向く。
費用	費用	費用
初期費用:3万円～ 月額費用:1万円～	初期費用:50万円～ 月額費用:10万円～	ライセンス費用:400万円～ 保守費用:別途

(出所)会社ホームページ、有価証券報告書よりQBR作成

## 海外展開

### ● 海外展開

同社は、「メールアプリケーションのエイジアから、Eコマース売上UPソリューションを世界に提供するエイジアへ」を掲げ、中長期的に新興国を中心とした海外で事業活動の領域を拡大していく方針。社名の通り、中国、タイなどアジア地域への進出事例がある。

中国ではチャイナテレコムブランドのSaaSサービスとして「WEBCAS e-mail」が採用された(11年1月発表)。タイではSaaSソリューション事業などを展開するRnA International社(RnA社)と業務提携のうえ、

「WEBCAS」シリーズのタイ市場における独占販売契約を締結(12年3月発表)。RnA社とはマレーシアでも業務提携している(12年12月発表)。このほか、ベトナムにも進出しており、各国市場で営業活動などを進めている。

海外事業は、国内で要員に不足感があったこともあり本格的に展開するには至っておらず、目先の業績への寄与は限定的とみられる。国内市場のシェアアップに力を注いでいることもあり、当面は大きな動きがなさそうだ。アジア市場は拡大が期待されることから、中長期的なテーマとして注目したい。

## 競 合 分 析

### 高性能を武器に低価格製品との価格競争を回避

同社のようなメール配信システムを扱う事業者は国内に数多くある。同社の製品よりも低価格で提供する事業者も多いが、同社では低価格路線から距離を置いている。同社の製品は大規模配信などが可能な高性能を特徴としており、信頼性や機能性、柔軟性などシステム性能に対する要求が高い大手企業～中堅企業向けを中心に据えている。中小企業向けも対象としているが、高機能を前面に押し出すことで、価格競争に巻き込まれないようにしている。

### 売り上げ規模は小さいが、営業利益率は同業他社をしのぐ

同社によると、提案活動などで主に競合するのはパイプドビッツ(3831)、シナジーマーケティング(3859)の上場2社を中心に数社とのこと。ここでは上場2社の業績と比較してみたい。

3社の直近本決算(13年度)の売上高を合計し、各社の売上高が占める割合を図3に示した。規模の面では、シナジーマーケティングが一歩抜きん出ており、パイプドビッツがこれに続く。同社は両社に見劣りするものの、営業利益率は12年度以降、両社を上回っている(図4参照、同社とパイプドビッツは12年度まで単独決算)。

### クラウドサービスの拡大などで営業利益率の向上続く

同社では、利益率の高いクラウドサービスの拡大などに取り組んでいる。クラウドサービスはカスタマイズが可能なSaaS型と比較的安価に導入できるASP型を手掛けることで幅広い需要に対応。順調に売り上げを伸ばしており、営業利益率の向上に寄与している。なお、シナジーマーケティングは主にソフトウェア分野を手掛ける事業セグメントの利益率は低くないが、ECショップ向け商品卸等を手掛ける事業セグメントのほか、コンサルティングやシステム実装、Webサイト構築等を提供する事業セグメントが低採算となっている。この低採算2事業で売上高の6割ほどを占めており、全体の利益率を大きく押し下げている。同社とパイプドビッツはソフトウェア分野の事業セグメントの割合がそれぞれ9割弱、8割強なので、事業ミックスの違いも全体の利益率の差となっているようだ。

現状では、同社のビジネスの中心であるソフトウェア分野は各社とも高めの利益率を確保できており、過当競争には陥っていないようだ。QBRではクラウドサービスを中心に今後とも市場拡大が期待できることから、同社は利益率を高める余地があるとみている。

## 競 合 分 析

図3. 13年度の各社売上高のシェア

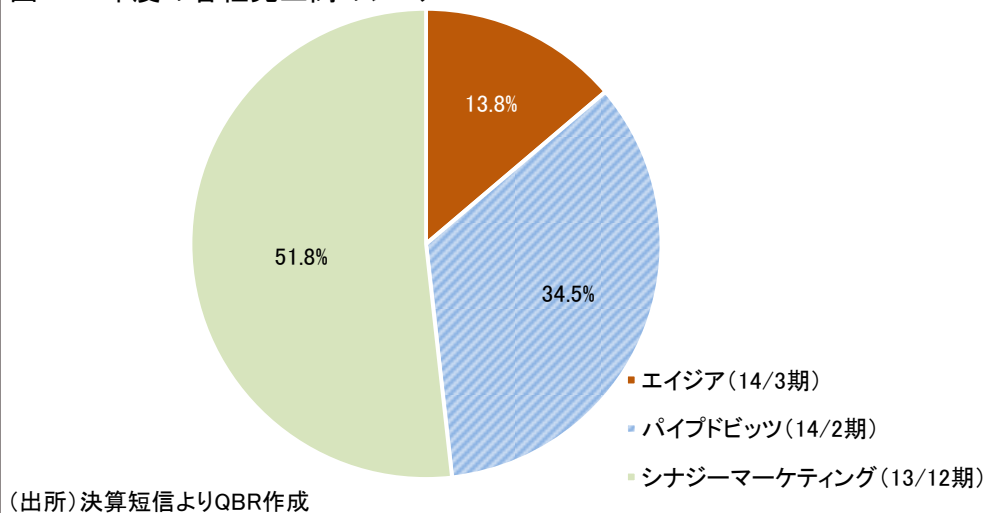
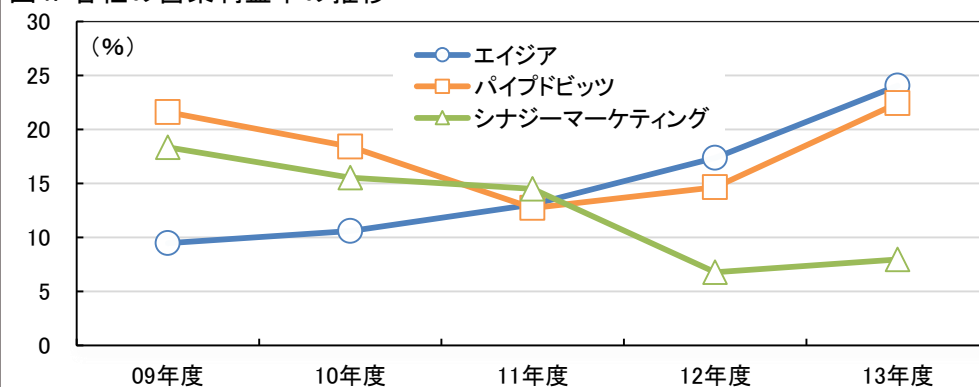


図4. 各社の営業利益率の推移



(注1) エイジアは3月期、14/3期から連結決算

(注2) パイプドビッツは2月期、14/2期から連結決算

(注3) シナジーマーケティングは12月期

(出所) 各社決算短信よりQBR作成

● 業績解説

14/3 期の連結業績は売上高が 10.1 億円、営業利益が 2.4 億円。13 年 10 月に Web サイトおよびメールマガジンの戦略立案・企画・制作・分析サービス事業を手掛ける FUCA の株式を取得し、子会社化した。これに伴い 3Q から連結決算を開始したため前期比較はない。

13/3 期単独業績との単純比較では、売上高が 29%増、営業利益は 79%増だった。FUCA の連結効果もあるが、注力しているクラウドサービスが好調に推移したほか、景況感や設備投資意欲の回復などを追い風に大型案件も獲得、単独業績でも前期比で 2 割強の増収、7 割強の営業増益と順調だった。

表3. 14/3期の業績動向

単位:百万円

	13/3期 単独 A	14/3期			
		単独	B	連結	
				B/A	B-A
売上高	779	962	1,007	29.3%	228
事業別					
アプリケーション	705	886	886	25.7%	181
サービスソリューション	73	75	117	59.5%	44
その他	-	-	2	-	-
売上原価	229	299	330	44.0%	101
売上総利益	549	663	676	23.1%	127
販管費	414	428	434	4.9%	20
営業利益	135	235	242	78.9%	107
経常利益	140	239	238	70.2%	99
純利益	48	125	130	167.1%	82

(注)B/AおよびB-Aは、14/3期連結業績と13/3期単独業績の単純比較

(出所)決算短信などよりQBR作成

アプリケーション事業は 26%増収

事業別売上高を確認する(14/3 期連結業績と 13/3 期単独業績の単純比較)。なお、FUCA の業績は大半がサービスソリューション事業に、一部がその他事業に含まれる。主力のアプリケーション事業は同 26%増の 8.9 億円。アプリケーションソフト分野では継続的に収益が得られるクラウドサービスの販売強化に努めたほか、設備投資意欲の回復などを背景に大型案件の引き合いが増え、受注獲得に弾みがついた。

サービスソリューション事業は同 60%増の 1.2 億円。FUCA 連結に加え、前期に提供を開始したマーケティングコンサルティングやメールコンテンツ提供サービスも金額は小さいものの順調に推移した。

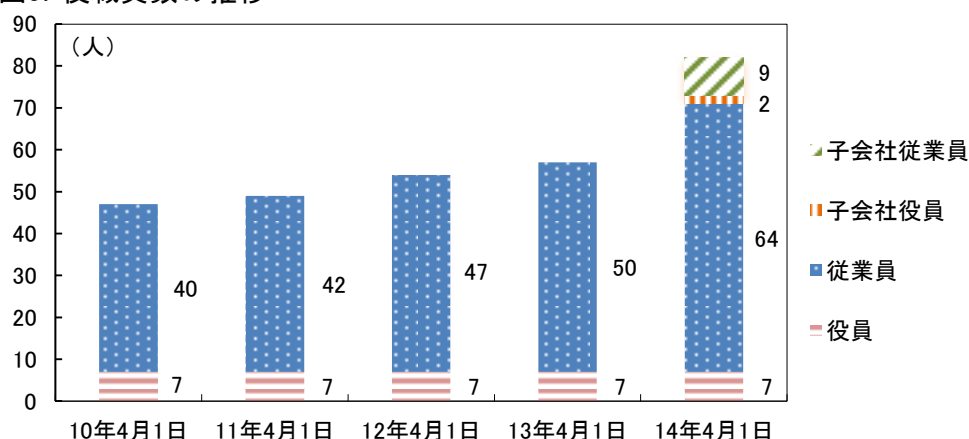
なお、注力分野であるクラウドサービスの売上高は同 26%増の 5.0 億円と順調に拡大した。

## 研究開発体制を拡 充

新製品・サービスの開発力を強化し中長期的な成長力を高めるため研究開発体制の充実に取り組んだ。積極的に人材採用を進め研究開発要員は13年4月1日時点の10名体制から、14年4月1日時点で新入社員を含め16名体制に増員。研究開発ラインも2本から3本に拡充した。14年4月1日時点の役職員数は子会社を含め連結全体で82名となった（図5参照）。また、自社の研究開発要員の稼働率が高まり要員が不足してもカスタマイズ案件に対応できるよう、外部の開発パートナーを開拓し新たに2社との取引を開始した。

QBRでは、増員により人件費が膨らむものの、事業拡大に必要な投資と捉えており、案件への対応力が増すことを評価している。外部パートナーとの関係構築に動いていることも、各種案件の引き合いが重なった際に機会損失の軽減につながろう。

図5. 役職員数の推移



（注）各日時点の人数。13年10月から連結開始  
出所）会社資料よりQBR作成

15/3 期会社計画  
はレンジ開示。  
売上高：11%増  
～17%増  
営業利益：1%増  
～16%増

### ● 会社計画

15/3 期の連結業績計画について会社側は幅を持たせて開示した。レンジで開示したのは、同社が得意とする数千万円規模の大型案件の引き合いが増えていることが大きい。大型案件の受注成否により売上高や利益が数千万円変動することがあるが、同社にとってこの規模の変動は業績予想の修正に至る可能性が高くなる。しかし、期初時点で年間の大型案件の受注成否を正確に見積もるのは難しいとしている。

15/3 期の連結業績は売上高 11.2 億円～11.8 億円（前期比 11%増～17%増）、営業利益 2.5 億円～2.8 億円（同 1%増～16%増）を計画。好採算のクラウドサービスの増強に取り組むとともに、研究開発ラインを活用し新製品の開発にも注力する。FUCA との連携を進めサービスソリューション事業の拡大を図る。前期に実施した人員増強により人件費負担が増すことから、

売上高が下限にとどまった場合の営業利益はほぼ横ばいとなる見通し。

● QBR 予想

15/3 期の連結業績について QBR は売上高 11.8 億円（前期比 17%増）、営業利益 2.8 億円（同 16%増）を予想する。大型案件の受注成否を見極めるのは難しいが、景気回復などで事業環境は良好と見ており、注力するクラウドサービスが拡大するほか、FUCA が通期で寄与することもあり、会社計画の上限となる水準を見込んだ。新卒を中心に新たに加わった要員が戦力化するにはある程度時間が必要とみられ、利益の伸びはやや抑えられるが、2 桁の営業増益を見込む。

15/3 期 QBR 予想  
は 17 % 増収、  
16%営業増益

翌 16/3 期は売上高 13.5 億円（前期比 14%増）、営業利益 3.5 億円（同 25%増）を予想する。FUCA 連結による売上高の押上げ効果はなくなるが、事業拡大に向けた陣容が整ったことで幅広い案件への対応が可能になり、受注が拡大する見通し。2 桁の増収となり、利益の伸びも高まると予想する。

16/3 期は 14%  
増収、25%営業増  
益を予想

表4. 15/3期、16/3期の業績見通し

単位:百万円

	14/3期 連結 A	15/3期			16/3期	
		会社計画	QBR予想		QBR予想	
			B	B/A	C	C/B
売上高	1,007	1,120~1,180	1,180	17.2%	1,350	14.4%
事業別						
アプリケーション	886		1,002	13.0%	1,153	15.1%
サービスソリューション	117		177	50.4%	196	10.7%
その他	2		1	-65.2%	1	0.0%
営業利益	242	245~280	280	15.6%	350	25.0%
経常利益	238	245~280	280	17.2%	350	25.0%
純利益	130	145~165	165	26.3%	207	25.5%

(出所)決算短信などよりQBR作成

2352 エイシア 東証 11/9/28~14/7/22  
 単位:円(左:株価移動平均[19].....[26].....  
 S1:出来高[19].....[26].....



(C) QUICK Corp. All rights reserved.

(出所) 株QUICK

上記チャート図の一部又は全部を、方法の如何を問わず、また、有償・無償に関わらず第三者に配布してはいけません。

上記チャート図に過誤等がある場合でも株QUICK 社及び東京証券取引所は一切責任を負いません。

上記チャート図の複製、改変、第三者への再配布を一切行なってはいけません。

			2012/3	2013/3	2014/3	2015/3 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株価 (年間高値)	円	1,020	1,129	1989	-
	株価 (年間安値)	円	255	250	678	-
	月間平均出来高	百株	5,146	3,725	15,058	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	717	779	1,007	1,180
	営 業 利 益	百万円	93	135	242	280
	経 常 利 益	百万円	99	140	238	280
	当 期 純 利 益	百万円	96	48	130	165
	E P S	円	54.57	27.13	70.09	87.38
	R O E	%	16.2	7.3	17.1	18.4
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百万円	708	830	914	-
	固 定 資 産 合 計	百万円	122	116	138	-
	資 産 合 計	百万円	831	946	1,052	-
	流 動 負 債 合 計	百万円	153	199	167	-
	固 定 負 債 合 計	百万円	16	12	13	-
	負 債 合 計	百万円	169	211	181	-
	株 主 資 本 合 計	百万円	629	690	813	-
	純 資 産 合 計	百万円	661	735	871	-
キャッシュフ ロー計算書 主 要 項 目	営業活動による CF	百万円	83	186	114	-
	投資活動による CF	百万円	-51	-192	-42	-
	財務活動による CF	百万円	-6	6	-17	-
	現金及び現金同等 物の期末残高	百万円	485	487	542	-

(注) 14/3 期から連結決算を開始。13/3 期以前は単独決算

## リスク分析

### 事業に関するリスク

#### ● 事業に関するリスク

##### ※競合他社について

自社開発アプリケーション「WEBCAS」シリーズが属する CRM 市場は、ベンチャー企業を中心に多数の企業が参入している分散型市場となっている。しかし、資金力、ブランド力を有する大手企業の参入や全く新しいコンセプト及び技術を活用した画期的なシステムを開発した競合他社が出現した場合には、同社の事業に影響を及ぼす可能性がある。

##### ※法的規制について

電子メールによる一方的な商業広告の送りつけ（いわゆる迷惑メール）の問題に対応するため、「特定電子メールの送信の適正化等に関する法律」が制定されている。「主要製品「WEBCAS e-mail」に制約を受ける事実はないが、悪徳業者が迷惑メール等に利用できないよう、「WEBCAS e-mail」が接続するメールサーバーには技術的制限をかけている。これにより、悪徳業者がメールサーバーを意図的に変更し、制限を避けてメール配信をすることができない仕組みになっている。販売先に対しては、「メール配信を行う際は、顧客からメールを受け取る許可を必ず得ること」を確認又は指導してから販売しているほか、迷惑メールの配信業者への販売防止のため、納入先を調査している。しかし、「WEBCAS e-mail」が悪徳業者に利用され、信用の失墜が生じた場合には、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

##### ※納期遅延等

開発案件で想定外の工数増加や納期遅延等が生じた場合には、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

## ディスクレーマー

1. 本レポートは、株式会社東京証券取引所（以下「東証」といいます。）が実施する「アナリストレポート・プラットフォーム」を利用して作成されたものであり、東証が作成したものではありません。
2. 本レポートは、本レポートの対象となる企業が、その作成費用を支払うことを約束することにより作成されたものであり、その作成費用は、当該企業が東証に支払った金額すべてが、東証から株式会社QBR（以下「レポート作成会社」といいます。）に支払われています。
3. 本レポートは、東証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、東証が文面上から明らかに誤りがある場合や適当でない場合にレポート作成会社に対して指摘を行うことを妨げるものではありません）。
4. レポート作成会社及び担当アナリストには、この資料に記載された企業との間に本レポートに表示される重大な利益相反以外の重大な利益相反の関係はありません。
5. 本レポートは、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。有価証券の取引には、相場変動その他の要因により、損失が生じるおそれがあります。また、本レポートの対象となる企業は、投資の知識・経験、財産の状況及び投資目的が異なるすべての投資者の方々に、投資対象として、一律に適合するとは限りません。銘柄の選択、投資判断の最終決定は、投資者ご自身の判断でなされるようお願いいたします。
6. 本レポート作成にあたり、レポート作成会社は本レポートの対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成会社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。
7. 本レポートは、レポート作成会社が信頼できると判断した情報に基づき記載されていますが、東証及びレポート作成会社は、本レポートの記載内容が真実かつ正確であり、そのうちに重要な事項の記載が欠けていないことやこの資料に記載された企業の発行する有価証券の価値を保証又は承認するものではありません。本レポート及び本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合におきましても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、東証及びレポート作成会社は何ら責任を負うものではありません。
8. 本レポートの著作権は、レポート作成会社に帰属しますが、レポート作成会社は、本レポートの著作権を東証に独占的に利用許諾しております。そのため本レポートの情報について、東証の承諾を得ずに複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

### <指標の説明について>

本レポートに記載の指標に関する説明は、東京証券取引所ウェブサイトに掲載されております。

参照 URL ⇒ <http://www.tse.or.jp/listing/analystreport/index.html>