

CREO

株式会社クレオ
CREO CO.,LTD.

〒108-0074 東京都港区高輪3丁目19番22号
TEL.03-3445-3500(大代表)
FAX.03-3445-3505

<http://www.creo.co.jp>



ホームページ上でも
IR情報を公開しています。

株主メモ

決算期	3月31日
利益配当金受領株主確定日	3月31日
	中間配当金(毎年9月末日) なお中間配当を実施するときの 株主確定日は9月30日
定時株主総会	6月
基準日(定時株主総会関係)	3月31日
名義書換代理人事務取扱場所	三菱信託銀行株式会社 東京都千代田区永田町2丁目11番1号
(連絡先)	〒171-8508 東京都豊島区西池袋1丁目7番7号 三菱信託銀行株式会社 証券代行部 電話(03)5391-1900(代表)
事務取扱次所	三菱信託銀行株式会社 全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞

CREO

株式会社クレオ

CREO Business Manager Series

PC Package

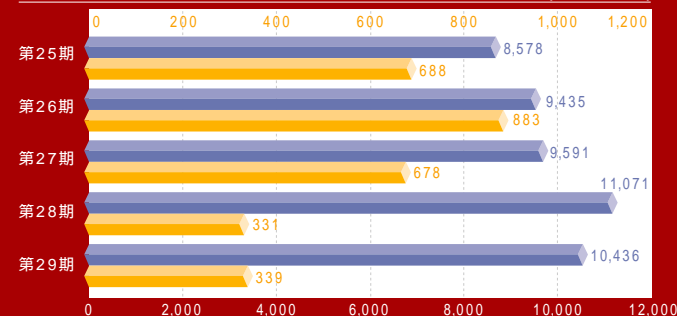
System Integration

第29期 事業報告書

平成13年4月1日～平成14年3月31日

業績ハイライト

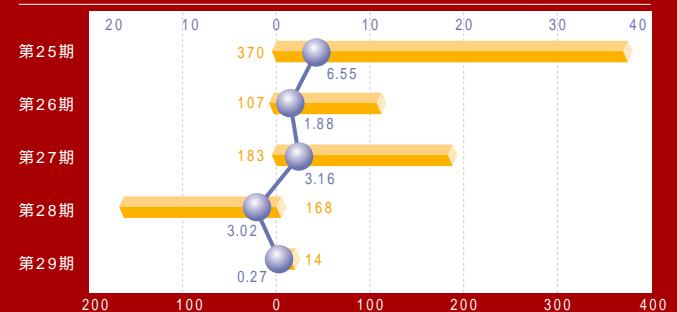
売上高・営業利益 (単位:百万円)



▶ 間接費の抑制によって営業利益は増加しました。

売上高は、システム開発の受注低迷、システム開発及びパッケージ製品の販売価格低下等の影響により、前期に対して微減となりました。しかし、営業利益については、販売費及び一般管理費等の間接費を抑制したことで、前期比2.6%増の3億39百万円となりました。

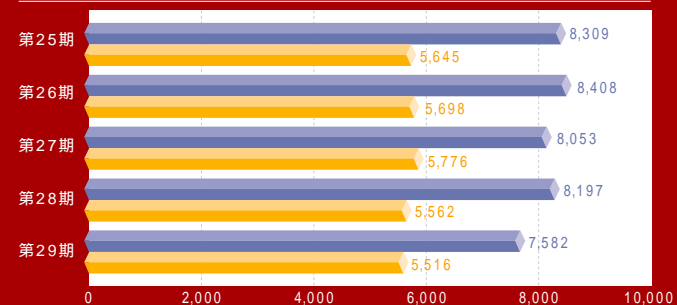
当期純利益・ROE (単位:百万円) (単位:%)



▶ 最終利益を確保し、ROEもプラスに好転しました。

当期純利益は、投資有価証券評価損も大幅に減少したこと、また貸倒引当金繰入額が新たに発生せず特別損失が減少したことから、14百万円と僅かではありますが利益を確保することができました。

総資産・純資産 (単位:百万円)



▶ 有利子負債の削減を図り、財務の安全性を高めました。

預金保険法改正によりペイオフが解禁されるに先立ち、借入金の返済等を進めたことで、総資産は前期比7.5%減の75億82百万円となりました。また、負債合計は前期比22.7%減の19億78百万円となり、自己資本比率は前期の67.9%から当期は72.8%へと上昇しています。一方、金融機関との間で15億円のコミットメントライン契約を締結しました。

ごあいさつ
株主の皆様へ

将来の飛躍に向けた“基盤づくり”に注力しました。

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は弊社の事業経営に格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
ここに第29期事業報告書をお届けするにあたり、一言ごあいさつ申し上げます。

当期、当情報サービス業界では、景気低迷の煽りを受けて企業の情報化投資は総じて低調でありました。しかし、そうしたなかでも、一部の企業ではグローバル競争に勝ち残るための情報システム革新ニーズが高まり、また官公庁・自治体でも電子政府・電子自治体構築に向けた取り組みが本格化してまいりました。

このような状況のもと、当社は当期を次期以降の成長に向けた基礎固めの期と位置づけ、組織を再編してSIビジネスの競争力向上と新規ビジネスの推進などに努めてまいりました。他社とのアライアンスを含めた社内外の連携や、新たな収益モデルの確立に向けた研究開発にも注力しております。

当期の連結業績につきましては、売上高は前年比6億34百万円減の104億36百万円、経常利益が前年比6百万円減の3億23百万円、当期純利益は前年比1億82百万円増の14百万円となりました。

また、当期の単独業績は、売上高が前年比6億68百万円減の91億72百万円、経常利益が前年比25百万円増の2億86百万円となりました。

当期純利益は前年比2億08百万円増の23百万円となりました。

次期については、当期までの諸施策の成果を業績に反映させるべく、コア技術と高品質のサービスをもとに、顧客ニーズの高度化に対応したソリューション・ビジネスを展開してまいります。また、新事業への展開や新たな製品・サービスの投入、及びコスト競争力の強化も一層推進してまいります。

これらの活動を通じて、株主の皆様のご期待に添うよう努力してまいりますので、何卒より一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

平成14年6月



代表取締役会長 川畑種恭 (写真右)

代表取締役社長 大谷武彦 (写真左)

目指すべき将来像と そのための戦略について

国内経済が依然として停滞傾向で推移するなか、情報サービス業界でも二極分化が進み、勝ち残りを賭けた企業間の市場競争はますます激化しています。そうした事業環境のもと、当期はクレオにとって、将来の飛躍に向けた基盤づくりに邁進した期でした。自らの強みを最大限に活かしながら収益を高めていくために、事業の方向性を改めて定めるとともに、その実行に向けた技術力と体制強化に取り組んできています。この特集では、この1年の取り組みとその成果、そして将来の展望について大谷社長に話を伺いました。

Q1 競合他社と比較した クレオの特長・強みとは？

A アプリケーション開発とシステム構築・運用の双方に高度な技術とノウハウをもち、それらを統合したシステムソリューションを提供できることです。

情報サービス業界において、当社は中堅規模の独立系ソフトハウスとして位置づけられます。この分類に属する企業の多くは、大手ベンダーやSI企業と連携したシステム開発や構築、運用を主な事業として成長してきました。

そのなかで当社の特長は、まず、多種多様な業種・業態の顧客に向けたプロジェクトを通じて、深い業務理解と高度なバックエンド技術を自社内に蓄積してきたことです。バックエンド技術に関しては、特に機能性と応用性の高いミドルウェアの分野に強みを持っており、それらを活用することで信頼性・操作性に優れたシステムを効率的に構築・提供することができます。

また、当社は、アプリケーション開発についても独自の強みもっています。ユーティリティソフトの代表格として知られるパソコンパッケージ「筆まめ」や、業務システム構築・運用のノウハウを活かした会計・人事給与業務ソリューション「CBMS」は、それぞれの市場で高い支持を得ています。

当社の強みは、これらの技術力とノウハウを兼ね備え、トータルなシステムソリューションを提供できることです。さらに、技術コンサルティングからシステムの開発、運用までの全プロセスにおいて顧客にきめ細かなサービスを提供する柔軟な対応力も、独立系企業ならではの強みといえるでしょう。



Q2 今後はどのように 事業を展開していくのですか？

A 各部門の保有技術をさらに発展させるとともに全社の連携を深め、法人市場におけるソリューションビジネスを強化していきます。

基本的には現在の各事業を継続しながら、法人市場での事業拡充を推進していきます。

情報通信ネットワークが社会を網羅した現在、多くの企業がその戦略的活用を経営の重要課題として位置づけ、よりグローバルな情報戦略を推進しています。そこで求められるのは、基幹システムから個々のアプリケーション、外部ネットワークとのインターフェースまでを包含した戦略的情報システムです。こうしたニーズに対し、当社は各事業を通じて培った基幹系から業務系までの豊富なシステム構築・運用経験と、ネットワーク関連技術を含む高度なバックエンド技術、さらに多彩なアプリケーション開発ノウハウを有しています。これらを活用してニーズに応えるソリューションプロバイダーとして、存在感を発揮していきます。

そのために、まず各部門が相互に連携し合う体制を確立します。これまでは各部門が独立して活動していましたが、今後は全社でのソリューション提供にも注力すべく、適切な人員配置などを進めていきます。また、同時に各部門の技術力とノウハウの向上も図ります。なかでも、これまで個人市場を主要なターゲットとしていた「筆まめ」については、既に開始しているWeb上でのサービス展開とあわせてネットワーク機能を拡充し、その多彩な機能を法人向けのシステム構築にも応用していきます。

Topics

2001年12月、イー・ブリッジ、インフォテリアと共同で、氏名や住所といったコンタクト情報の記述・交換に関する標準仕様「ContactXML」を開発。「筆まめ」Ver.12を同仕様準拠とするほか、新たな応用サービスへの展開にも注力しています。

Q3 そのための戦略を 聞かせてください。

A 独自性と競争力を高めるべく、組織横断的な戦略部門を新設してアライアンスや新事業の開発に注力しています。

日々、技術革新の進むITの世界で競争力を維持し、顧客の経営戦略を支えていくうえでは、保有技術の研鑽はもちろんのこと、新たな技術やノウハウの獲得も必須のテーマとなります。この認識のもと、当社は新技術の開発や最先端技術のノウハウ獲得に取り組むとともに、それらをベースとした新たなビジネスの創出にも力を注いでいます。

こうした取り組みを推進するため、前年度ミドルウェア事業部に属していたIT推進部を2002年4月に独立させました。IT推進部は全社の新規事業開発を担う組織横断的な戦略部門として、技術ソリューションサービスの提供を担うミドルウェア事業部をはじめ、社内各事業部門と密に連携しながら積極的な活動を展開しています。早くから力を注いできた国内外の有力ソフトウェアメーカーとのアライアンスについても、2001年度中に複数件が具体化しており、現在、事業化に向けたプロジェクトを進めているところです。

一方、各事業部においても「CBMS」を核としたシステムインテグレーションの提案や、Web展開に代表される「筆まめ」の機能進化など、それぞれ事業の拡充を図っています。

このように多方面から独自性の向上に努め、多彩な専門ノウハウをもつ企業としての基盤を強化することで、当社は市場での確固とした地位を築いていきたいと考えています。

Topics

2001年10月、MPEG-4に関する製品・サービスの独占販売に関して韓国 HanbitSoft株式会社と基本契約を締結。
2002年1月、SAP R/3の効率的な運用を実現するアーカイブ製品を販売しているイキソソフトウェア社と業務提携。
2002年1月、J2EEベースの次世代基幹系システム構築サービスの提供に関してポーランド社と提携。

4事業ごとに、“強み”と“特色”を活かして

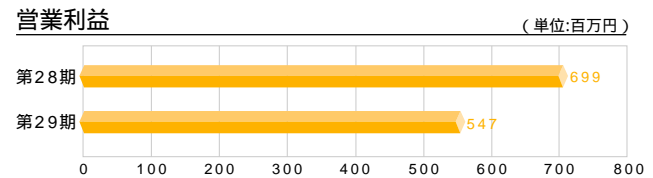
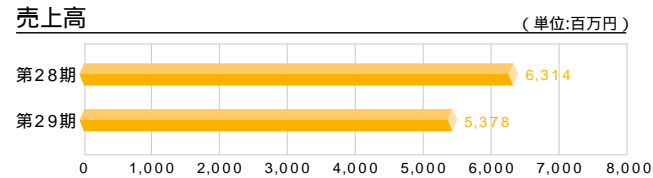
■ システム開発事業 より難易度の高い高付加価値案件の獲得へ

大規模プロジェクトを確保する一方、インターネットやモバイルなどの技術を駆使した中小規模システム構築において実績を積み重ねました。また、多様化する顧客ニーズに対応すべく、コンサルティングからシステム構築、システム運用管理まで一貫したサービス体制を重視して受注拡大に努め、同時に企画提案力・コンサルティング力の強化、新技術に対応した人材育成、品質、生産性の向上についても継続的な取り組みを推進しました。リスク管理の観点からは、新規顧客の獲得に努めています。

しかしながら、顧客からの販売価格引き下げの要求も強く、加えてメーカー系の受注量も減少しました。

その結果、売上は前年比9億35百万円減の53億78百万円、営業利益は不採算プロジェクトの発生等により前年比1億52百万円減の5億47百万円となりました。

業績の推移

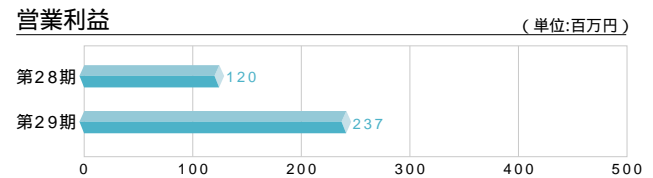
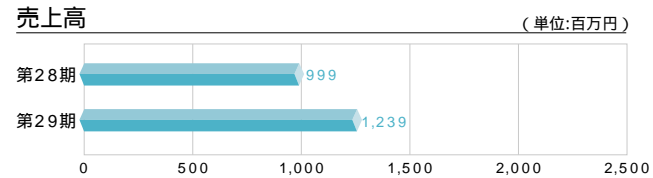


■ CBMS事業 CRMやSCMなど、SIサービスへの展開へ

発売以来9年を迎えた業務パッケージ「クレオ・ビジネス・マネージャ・シリーズ(CBMS)」については、厳しい市場状況のなか、自社営業部門による営業努力を積み重ねた結果、大手企業や成長企業でのCBMSの導入実績を確実に増加させることができました。また、当期から継続的なサービスを中心とする収益構造にシフトしたことにより、現有マーケットを基盤としたビジネス展開が顕著に進展しています。

これらの結果、当期におきましては、売上が前年比2億40百万円増の12億39百万円、営業利益が前年比1億17百万円増の2億37百万円となりました。

業績の推移

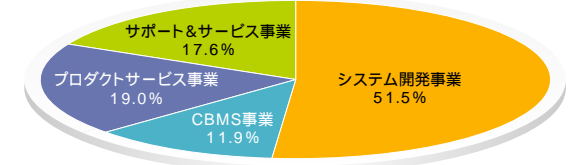
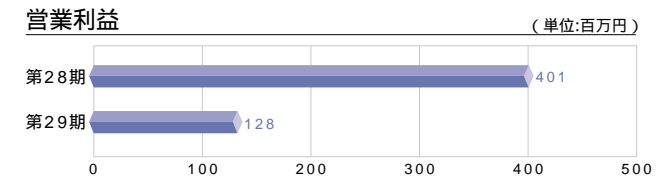
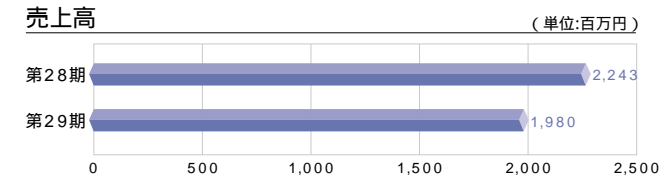


■ プロダクトサービス事業 パソコンパッケージからインターネットサービスへ

コンシューマ向けパッケージ分野においては、厳しい市場環境における価格競争のなか、ベストセラーの毛筆印刷ソフト「筆まめ」等を軸とした新たな収益基盤の確立を目指しました。具体的には、インターネットをベースとする開発・サービスに積極的な技術投入を実施することで付加価値サービスを充実させるとともに、低価格への挑戦を図っています。その結果、市場シェアは維持し売上本数は増加しましたが、同業他社との競合による筆まめVer.12の価格値下げ影響で売上高は減少しました。

以上の結果、売上は前年比2億63百万円減の19億80百万円、営業利益は販売費及び研究開発費等の増加のため前年比2億72百万円減の1億28百万円となりました。

業績の推移



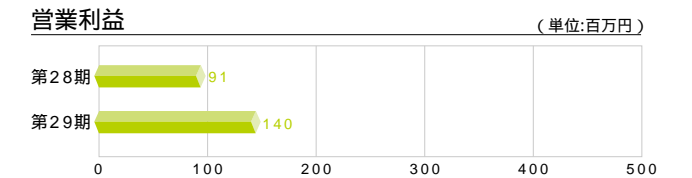
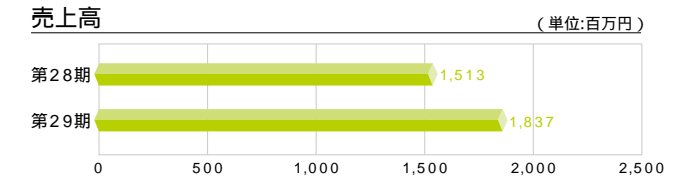
セグメント別売上高構成比率

■ サポート&サービス事業 継続的な収益確保と顧客ニーズの発掘へ

当期から、システム開発事業のうちシステムサポート業務を担当している部署及び子会社の(株)クリエイティラボとを合わせてサポート&サービス事業と位置付けました。システムサポート業務において顧客のコスト削減要求等がありましたが、従来以上に新規顧客獲得とコスト削減に注力しました。

その結果、前年比3億23百万円増の18億37百万円、営業利益は既存顧客での効率を高めたため前年比49百万円増の1億40百万円となりました。

業績の推移



新たな事業展開に向けて

事業戦略に基づく新たな技術・ノウハウの獲得、ソリューションビジネスの強化に向けた最前線での取り組みについて、その推進を担う戦略部門の社員がご報告します。

IT推進部は、いわばクレオにおける“新事業のインキュベーションセンター”としての役割を担っています。これまでの活動を継承しつつ、より戦略的に、実現可能性や採算性を踏まえた新規事業の創出と育成を推進しています。

その一環として現在、最も注力しているのは、アライアンスによる最先端技術の事業化プロジェクトです。2001年10月に提携した韓国・HanbitSoft社のMPEG-4関連製品及びサービスについて、2002年中の事業化をめどに応用開発を進めています。HanbitSoft社は、ブロードバンド先進国といえる韓国の有力ソフトウェアメーカーで、主にゲームソフトの会社として韓国で有数の実績をあげていますが、ゲームばかりでなく最先端の画像圧縮技術MPEG-4に関する取り組みでも先進的な製品開発を進めています。同社と連携し、当社はMPEG-4によ

2002年は“成果を出す年”として 新たな技術の事業化に取り組んでいます。

る電子ミーティングシステムなどのアプリケーション開発や、組込用ソフトウェアとしてビデオ技術のコンポーネント化にも取り組んでいます。ブロードバンド化の進展に伴って、日本でも動画画像などのリッチコンテンツを用いたアプリケーションやサービス

IT推進部 部長 土屋 淳一

の開発が進んでいることから、MPEG-4に対する需要は今後高まっていくと見込んでいます。

このほか、2001年度には、ポーランド社(本社:アメリカ)とJ2EEベースのシステム構築サービスについて、イキソソフトウェア社(本社:ドイツ)とはSAP R/3市場におけるアーカイブソリューションに関するコンサルティング業務についてそれぞれ提携しています。これらについては現在、ミドルウェア事業部とアーカイブソリューション事業部が担当し、両事業部が中心となって提案活動を実施しています。

一方、当社のオリジナル技術についても2001年には進展がありました。こちらはプロダクトサービス事業部が中心となりIT推進部が協力を形で、「筆まめ」の住所録に関するリソースを活かして2001年12月にインフォテリア、イー・ブリッジと共同で

コンタクト情報の記述・交換の標準仕様「ContactXML」を開発、発表しています。アプリケーションソフトの開発やWebサービス、さらに法人向けシステムなどに広く

適用できる次世代標準仕様として、現在、プロダクトサービス事業部内に専任部署を新設(Webビジネス企画部)して応用開発と業界への普及を推進しています。

このように2001年には、さまざまな面で将来に向けた足がかりをつくることができました。2002年は、それらの成果をあげることをIT推進部のテーマとして掲げ、全社の収益向上に寄与していきたいと考えています。



ミドルウェア事業部は、クレオのコア技術ともいえる多彩なバックエンド技術をもとに、顧客に技術ソリューションを提供する部門です。顧客自身のシステム開発はもとより、顧客のソフトウェア商品開発についても、技術コンサルティングや組込用ソフトウェアの提供などを通じてサポートしています。また、その一方でIT推進部と密に連携し、新たな事業や用途の開発をめざしたコア技術の応用開発にも取り組んでいます。

部署名が示すとおり、クレオはさまざまなバックエンド技術のなかでも特にミドルウェアの分野で強みを持っており、インターネットを含む各種ネットワークやモバイル、データベース、オブジェクト指向、映像などに関する高度なノウハウを蓄積しています。情報システムの基礎となるこれらの技術に多彩なアプリケーションを組み合わせることにより、私たちは現在、法人市場に向けたトータルなシステムインテグレーションサービスの提供に注力しています。その代表的な取り組みのひとつが、UML、XML、J2EEといったオブジェクト指向を用いた次世代基幹系システムの提案です。J2EE開発ツールに実績をもつポーランド社との提携により、オブジェクト指向開発において、より短期間に高品質なシステムの提供が可能となりました。

世界を網羅するネットワークインフラを企業が戦略的に活用していくためには、自社のシステムを外部ネットワークとスムーズに接続する必要があります。しかも、技術進化や業務革新に対応するため、システムはより柔軟なものでなくてはなりません。こうした課題にソリューションを提供するのがオブジェクト指向です。従来

ミドルウェア事業部 事業部長 小澤 富士男

結的なものでした。これに対しオブジェクト指向によるシステムは、いわば機能毎のユニットを組み合わせることで構築できるため、非常に柔軟性・拡張性が高く、しかも外部との接続性にも優れているというメリットがあります。私たちは、豊富な経験に基づくシステム開発・運用ノウハウを活かして、オブジェクト指向ならではの優れた特性と信頼性、安定性を兼ね備えた基幹系システムを実現しています。

2002年には、こうした独自のソリューションサービスの提案を一層推進し、市場での実績を重ねていきます。



クレオならではのソリューションを通じて、 法人市場での実績を築いていきます。

連結決算のご報告(要約)

連結貸借対照表 (単位:千円、単位未満切り捨て)

科目	期別	当期 (第29期) 平成14年3月31日現在	前期 (第28期) 平成13年3月31日現在	比較増減額
資産の部				
流動資産		5,575,450	5,993,923	418,472
固定資産		2,006,980	2,203,959	196,979
有形固定資産		416,054	439,221	23,167
無形固定資産		416,146	420,631	4,484
投資その他の資産		1,174,779	1,344,106	169,327
資産合計		7,582,431	8,197,883	615,452
負債の部				
流動負債		1,766,533	2,403,550	637,017
固定負債		211,768	154,369	57,398
負債合計		1,978,301	2,557,919	579,618
少数株主持分				
少数株主持分		87,584	77,204	10,379
資本の部				
資本金		2,263,450	2,263,450	-
資本準備金		2,968,450	2,968,450	-
連結剰余金		313,757	305,270	8,486
其他有価証券評価差額金		7,938	43,061	50,999
自己株式		21,172	17,473	3,698
資本合計		5,516,545	5,562,758	46,212
負債、少数株主持分及び資本合計		7,582,431	8,197,883	616,452

連結損益計算書 (単位:千円、単位未満切り捨て)

科目	期別	当期 (第29期) 平成13年4月1日から平成14年3月31日まで	前期 (第28期) 平成12年4月1日から平成13年3月31日まで	比較増減額
売上高		10,436,251	11,070,963	634,711
営業利益		339,157	330,585	8,572
経常利益		323,561	329,175	5,613
特別利益		34,465	12,479	21,986
特別損失		175,091	547,408	372,317
税金調整前当期純損益		182,935	205,754	388,689
少数株主利益(控除)		13,844	16,574	2,730
当期純損益		14,969	168,234	183,203

連結剰余金計算書 (単位:千円、単位未満切り捨て)

科目	期別	当期 (第29期) 平成13年4月1日から平成14年3月31日まで	前期 (第28期) 平成12年4月1日から平成13年3月31日まで	比較増減額
連結剰余金期首残高		305,270	549,327	244,056
持分法適用会社減少による剰余金増加高		24,787	-	24,787
連結剰余金減少高		31,271	75,822	44,551
配当金		28,411	56,947	28,536
役員賞与		2,860	18,875	16,015
当期純損益		14,969	168,234	183,203
連結剰余金期末残高		313,757	305,270	8,486

連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:千円、単位未満切り捨て)

科目	期別	当期 (第29期) 平成13年4月1日から平成14年3月31日まで	前期 (第28期) 平成12年4月1日から平成13年3月31日まで	比較増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー		352,549	127,464	225,085
投資活動によるキャッシュ・フロー		306,517	387,527	81,010
財務活動によるキャッシュ・フロー		420,513	123,018	297,495
現金及び現金同等物等の減少額		374,480	383,081	8,601
現金及び現金同等物等の期首残高		1,800,563	2,183,644	383,081
現金及び現金同等物等の期末残高		1,426,082	1,800,563	374,481

単独決算のご報告(要約)

貸借対照表 (単位:千円、単位未満切り捨て)

科目	期別	当期 (第29期) 平成14年3月31日現在	前期 (第28期) 平成13年3月31日現在	比較増減額
資産の部				
流動資産		5,040,383	5,566,050	525,667
固定資産		1,962,822	2,162,966	200,143
有形固定資産		404,816	424,364	19,548
無形固定資産		410,980	414,536	3,556
投資その他の資産		1,147,026	1,324,065	177,039
資産合計		7,003,206	7,729,017	725,810
負債の部				
流動負債		1,437,575	2,103,849	666,273
固定負債		141,577	123,821	17,755
負債合計		1,579,153	2,227,671	648,517
資本の部				
資本金		2,263,450	2,263,450	-
資本準備金		2,968,450	2,968,450	-
利益準備金		59,600	56,700	2,900
その他の剰余金		161,664	169,684	8,020
その他有価証券評価差額金		7,938	43,061	50,999
自己株式		21,172	-	21,172
資本合計		5,424,053	5,501,346	77,292
負債・資本合計		7,003,206	7,729,017	725,810

損益計算書 (単位:千円、単位未満切り捨て)

科目	期別	当期 (第29期) 平成13年4月1日から平成14年3月31日まで	前期 (第28期) 平成12年4月1日から平成13年3月31日まで	比較増減額
売上高		9,172,453	9,841,483	669,029
営業利益		272,761	248,389	24,372
経常利益		286,318	261,950	24,368
特別利益		35,628	12,479	23,149
特別損失		172,102	548,857	376,755
当期純損益		23,291	185,486	208,777
前期繰越利益		19,216	205,184	185,967
当期末処分利益		42,507	19,697	22,809

利益処分 (単位:千円、単位未満切り捨て)

科目	期別	当期 (第29期) 平成13年4月1日から平成14年3月31日まで
当期末処分利益		42,507
特別償却準備金取崩高		819
合計		43,326
これを次のとおり処分します。		
配当金		28,380
(1株につき5円00銭)		
合計		28,380
次期繰越利益		14,946

会社の概況(平成14年3月31日現在)

会社概要

商号 株式会社クレオ
 本社所在地 東京都港区高輪三丁目19番22号
 設立 昭和49年3月
 従業員 444名
 事業所 東京、横浜、大阪、名古屋

役員

代表取締役会長 川畑種恭
 代表取締役社長 大谷武彦
 専務取締役 村田晋
 専務取締役 岩淵和夫
 常務執行役員 大森俊樹
 常務執行役員 湯沢孝之
 執行役員 野田口一憲
 執行役員 高橋武
 執行役員 大屋守弘
 常勤監査役 荒井道夫
 監査役 岩淵正紀
 監査役 谷舘龍二

注)監査役 岩淵正紀及び監査役 谷舘龍二は、「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18条1項に定める社外監査役であります。

株式情報(平成14年3月31日現在)

株式の状況

会社が発行する株式の総数	16,000,000株
発行済株式総数	5,697,319株
資本金	2,263,450千円
株主数	1,947名

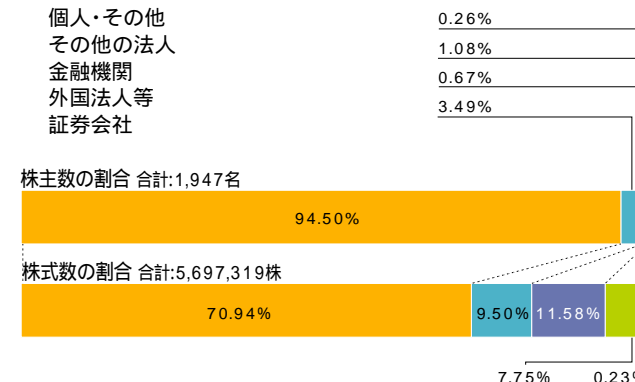
大株主

株主名	持株数		当社の当該大株主への出資状況	
	(千株)	(%)	(千株)	(%)
川畑種恭	373	6.55	-	-
株式会社富士銀行	283	4.98	- (注)1	-
富士通株式会社	189	3.33	102	0.00
大谷武彦	180	3.17	-	-
ザバンクオブニューヨーク ジャスティックリティーアカウン	141	2.48	-	-
クレオ従業員持株会	115	2.03	-	-
オ-ム10エイスピーククライアントコムパ	102	1.79	-	-
安田生命保険相互会社	100	1.76	-	-
ゴールドマンサックス インターナショナル	82	1.44	-	-
山内秀夫	80	1.40	-	-

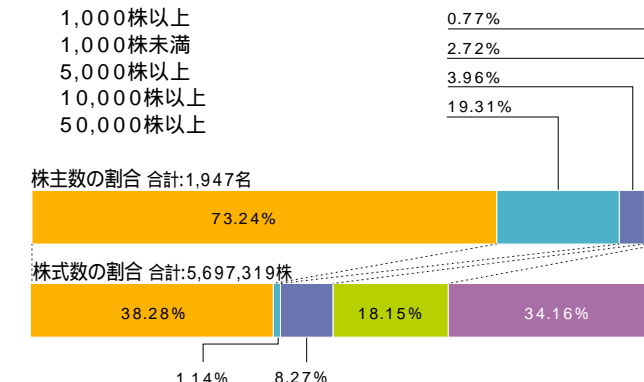
(注)1 当社は、平成14年3月31日現在で株式会社富士銀行の持株会社である株式会社みずほホールディングスの株式69株(0.00%)を所有しております。

2 株式会社富士銀行は、平成14年4月1日をもって株式会社第一勧業銀行、株式会社日本興業銀行と分割合併による組織再編を実施し、株式会社みずほ銀行と株式会社みずほコーポレート銀行になりました。

所有者別分布状況



所有数別分布状況



株価・出来高の推移

