

2012年10月1日（月）

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
佐藤 譲

## ■がんの最先端治療法を扱うバイオベンチャー

東大医科研究のバイオベンチャー。がんの最先端治療法である「樹状細胞ワクチン療法」（免疫細胞療法）を中心とした技術ノウハウなどを契約している大学病院をはじめとした医療機関に提供し、その対価を得るビジネスモデル。

2012年12月期の第2四半期（1-6月期）連結業績は、子会社で展開する細胞培養施設の保守、メンテナンス事業が新規受注の獲得により売上を大きく伸ばしたほか、「樹状細胞ワクチン療法」の症例数も堅調に推移したことで、売上が前年同期比23.5%増の808百万円と好調に推移、経常利益も増収効果に加えて、販売管理費の削減効果によって同309.4%増の156百万円と大幅増収増益となった。

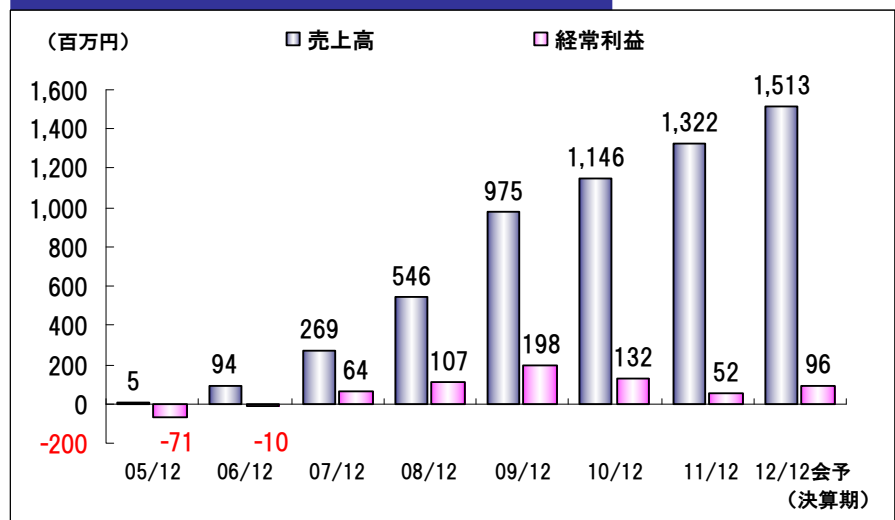
2012年12月通期の会社業績も同時に上方修正されたが、既に第2四半期までで通期の経常利益予想96百万円を上回っており、保守的な印象が強い。下期に研究開発費の積み増しがあるものの、7月以降の売上も順調に推移していることから、今後大きな市場変化がない限りは、会社業績は上方修正される公算が大きいものとみられる。

会社側では中期的に年率2桁ペースでの増収を目指していく方針。そのために、現在22件に留まっている契約医療機関の拡大を進め、症例数を増やしていくほか、2013年度には海外事業への取り組みもスタートする。中国やASEAN地域で大学病院等の医療機関や民間企業と共同で「樹状細胞ワクチン療法」を広めていきたい考えだ。がん治療にかかる新たな開発パイプラインも大学病院と共同で臨床研究途上にあり、今後がん治療における免疫細胞療法の治療ラインナップの拡充並びに国内外での契約医療機関の拡大を進めながら、収益成長を目指していく方針。

## ■Check Point

- ・「樹状細胞ワクチン療法」は第4のがんの治療法といわれている最先端の治療法
- ・2桁の増収増益から更なる上振れも
- ・堅実な成長、自己資本比率は50%以上を維持

### 業績推移（11/12期より連結）



## ■ 会社概要

### 「樹状細胞ワクチン療法」をコアに事業を拡大

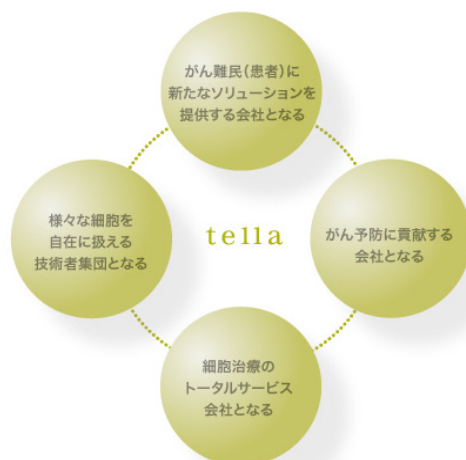
#### (1) 会社沿革

会社設立は2004年6月。がんの新たな治療法である「樹状細胞ワクチン療法」の研究開発及びそれに基づく新たな医療支援サービスの提供を目的に、現代表取締役社長である矢崎雄一郎氏によって設立された。矢崎氏はもともと大学病院の外科医として勤務していたが、事業経営を志すべくバイオベンチャーに身を置いたあと、東京大学医科学研究所の研究員を経て同社を創業。現在、同社の事業の根幹をなしている「樹状細胞ワクチン療法」とは同研究所在籍時にその研究開発に携わり、この新しい治療法を世の中に広めたいという想いから事業化を決意し、創業に至っている。

2005年5月には、がん治療専門クリニックであるセレンクリニック（現：医療法人社団医創会セレンクリニック東京）と第1号基盤提携医療機関として提携契約を締結した。2007年8月には癌免疫研究所とがん抗原「WT1ペプチド」を樹状細胞ワクチン療法等に独占的に使用できる独占の特許実施許諾契約を締結し、更に進化した治療法を実現できるようになった。2009年3月にはジャスダック証券取引所NEOへ株式上場を果たして財務基盤を充実させ（2010年10月にJASDAQスタンダードへ市場区分を移行）、2011年2月には樹状細胞を加工培養する施設の運営受託・保守管理サービスを行う子会社バイオメディカ・ソリューションを子会社化、同年9月には旭化成<3407>と樹状細胞ワクチンを安定的かつ効率的に培養するための細胞プロセッシング装置を共同開発すると発表。2011年12月には財務基盤の強化を図るため旭化成を引受先とした総額約3億円の第三者割当増資を行った（旭化成は出資比率5.3%の第2位株主に）。

ちなみに、「テラ」（tella）という社名は、「terra: 地球（グローバル）」、「tell: 伝える（発信する）」、「tera: 兆」の3つの言葉がその語源となっており、「世界に向けて発信する、グローバルなヘルスケア企業」「人体を構成する60兆個の細胞を科学する企業」という意味が込められており、自ら創造する企業でありたいという意思を表している。

#### 同社のビジョン



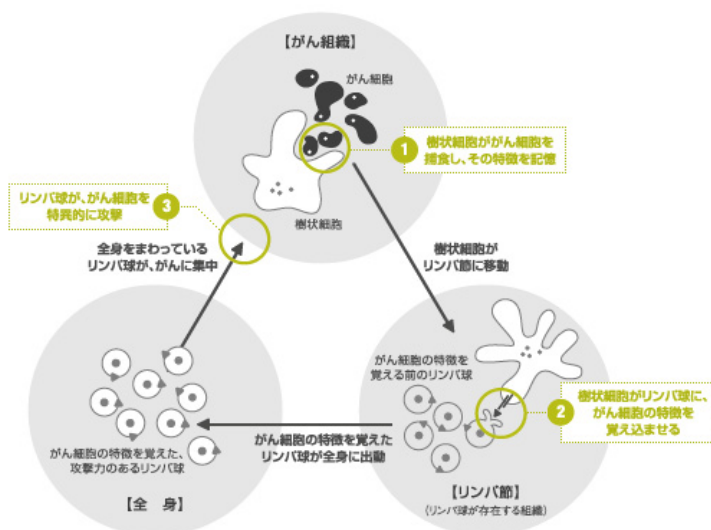
出所：会社HP

## 「樹状細胞ワクチン療法」は第4のがんの治療法といわれている最先端の治療法

### (2) 「樹状細胞ワクチン療法」とは

同社の事業の根幹となる「樹状細胞ワクチン療法」について、簡単に説明する。まず、がんの治療法は一般的に「外科療法(手術)」「化学療法(抗がん剤治療)」「放射線療法」と3つ標準的な療法があり、それぞれ単独で行われることもあれば、症状に応じて複数の治療法を組み合わせながら進めていくこともある。これに対して、同社が提供する「樹状細胞ワクチン療法」とは免疫細胞療法の一つであり、がんの治療法では最先端の治療法と呼ばれており、第4の治療法として注目されている。

免疫細胞療法とは患者自身の体から血液(免疫細胞)をいったん採取して、それを培養、活性化して、ふたたび点滴によって体に戻し、取り除きたい悪性細胞(がん細胞)を退治していく方法である。「樹状細胞」はこの免疫細胞のことを言い、枝のような突起(樹状突起)を持つ形状がその名の由来となっている。この「樹状細胞」は、体内で異物を捕食することによりその異物の特徴(抗原)を認識し、リンパ球(異物を攻撃する役割を持つT細胞等)にその特徴を覚え込ませるといった役割を担う。これにより、そのリンパ球が異物のみを狙って攻撃することができるようになる。こうした「樹状細胞」とリンパ球の体内での役割、特徴をがん治療に活かしたものが、同社の提供する「樹状細胞ワクチン療法」と呼ばれるものである。がん細胞を「樹状細胞」に認識させ、リンパ球にその情報が伝達して、リンパ球ががん細胞を退治するという流れになる。



出所：会社HP

ただし、「樹状細胞」は体内に数多くあるわけではないので、患者から血液を採取し、採取した血液から単球を細胞培養施設(CPC：セルプロセッシングセンター)で培養し、治療に必要な一定量の樹状細胞を確保する必要がある。同細胞を大量かつ高品質で培養する技術を確立したのが東大医科学研究所になる。また、がん細胞を「樹状細胞」に認識させる必要があるため、患者から直接採取したがん細胞、もしくは人工的に作製したがん抗原(がんの特徴を持つ物質)を用意しなければならない。培養した「樹状細胞」にがん細胞またはがん抗原を認識させたものが「樹状細胞ワクチン」となる。「樹状細胞ワクチン」において重要な役割を持つのがこのがん抗原であり、同社は、米国癌研究会議(AACR)の学会誌(Clinical Cancer Research)で第1位に選出されたがん抗原「WT1」の独占実施権を保有している。

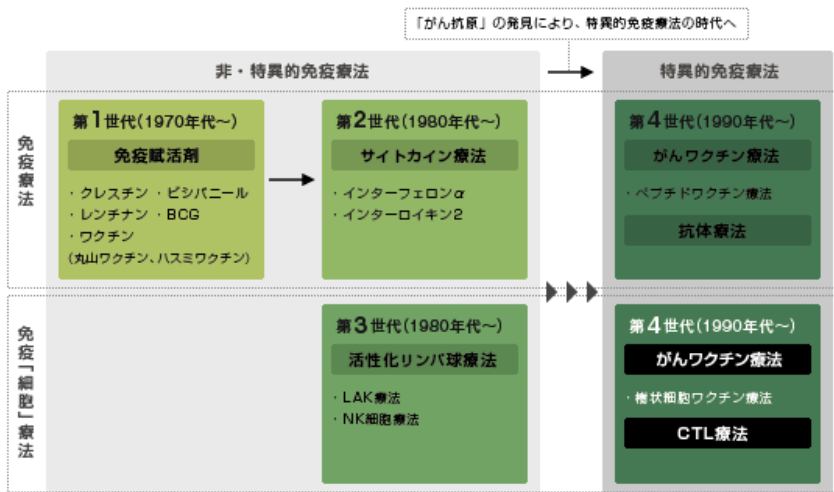
## ■会社概要

患者の治療期間としては、まず「樹状細胞ワクチン療法」を受けられるかどうかの事前の血液検査で1週間、血液採取からワクチン作製までの期間で約3週間、ワクチンの投与期間が1セット（2週間に1回のペースで注射投与、約7回で1セット）、トータルでは約3～4か月の治療期間となる。治療費用は保険適用外となるため約170～230万円の患者自己負担となる。

同治療法の最大のメリットは、がん細胞のみを狙って攻撃でき、正常細胞を傷つけないことで、患者の体の負担が他の治療法に比べて軽いということである。正常細胞を傷つけないということは、抗がん剤治療や放射線治療などで生じる副作用も殆ど出ないということになる。また、がん種に関してもほぼすべてのがんが対象となる。さらに、QOL（生活の質）の維持・向上もあげられる。現状では、すい臓がんや肺がんなどの症例数が多くなっているが、これらは一般的な治療法での治癒が困難となるケースや日本人に多い癌腫であるためとみられる。一方、デメリットとしては、保険適用外であるため、患者負担が一般的な治療法と比べて重い。また、「手術」や「抗がん剤」療法など一般的な治療法では効き目が無くなった重度のがん患者が受診するケースが殆どである。

がん免疫療法は1970年代から始まっているが、その種類は多岐に広がっている。「樹状細胞ワクチン療法」は、がん細胞のみを狙って攻撃できる「特異的免疫療法」と呼ばれる方法に属する。「特異的免疫療法」ではペプチドワクチン療法も知られているが、同療法はがん抗原を直接体内に注射する方法であり、白血球細胞の一種である「樹状細胞」の数には個人差があることから、効果が現れるのに時間がかかるといわれている。「樹状細胞ワクチン療法」は、個々のがん患者の血液から樹状細胞のもととなる細胞を採取し、腫瘍に合わせたワクチンを作製するため「オーダーメイド型の治療法」とも呼ばれ、がん治療において最先端な治療法の1つである。

「樹状細胞ワクチン療法」には、本人のがん細胞を取り出してワクチンに使用する「自己がん組織樹状細胞ワクチン療法」、人工のがん抗原（WT1ペプチドなど）をワクチンに使用する「人工抗原樹状細胞ワクチン療法」、そして体外で培養した樹状細胞を直接がん組織に注入し、体内で樹状細胞にがんを認識させる「局所樹状細胞ワクチン療法」の3タイプに分けられている。



出所：会社HP

引用：がんサポート（一部内容を改編）

## ■会社概要

## 「樹状細胞ワクチン療法」では国内でもトップレベルの症例数

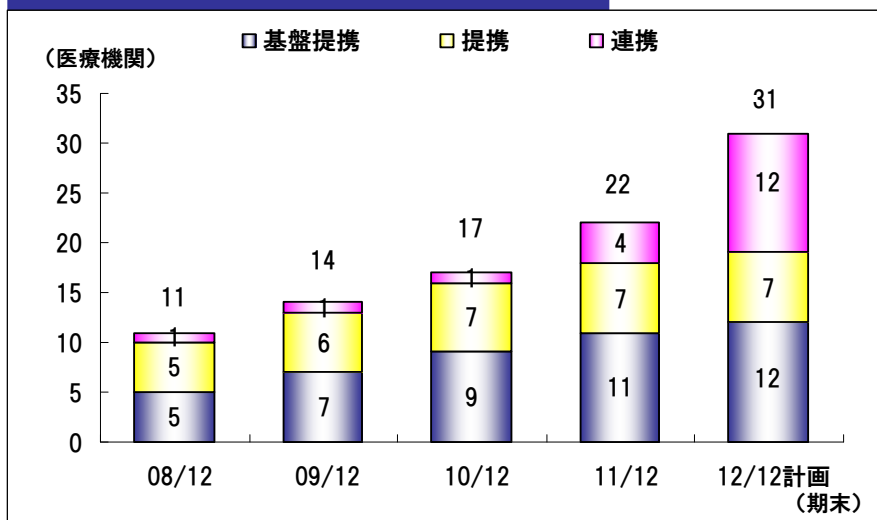
## (3) 事業概要

同社の事業は細胞治療技術開発事業と細胞治療支援事業の2つに分けられている。まず、細胞治療技術開発事業とは、「樹状細胞ワクチン療法」等の免疫細胞療法に係る研究開発、また、契約した医療機関に対して治療技術・ノウハウの提供、細胞培養施設の貸与、特許実施権の許諾及び集患支援サービスを行うものである。

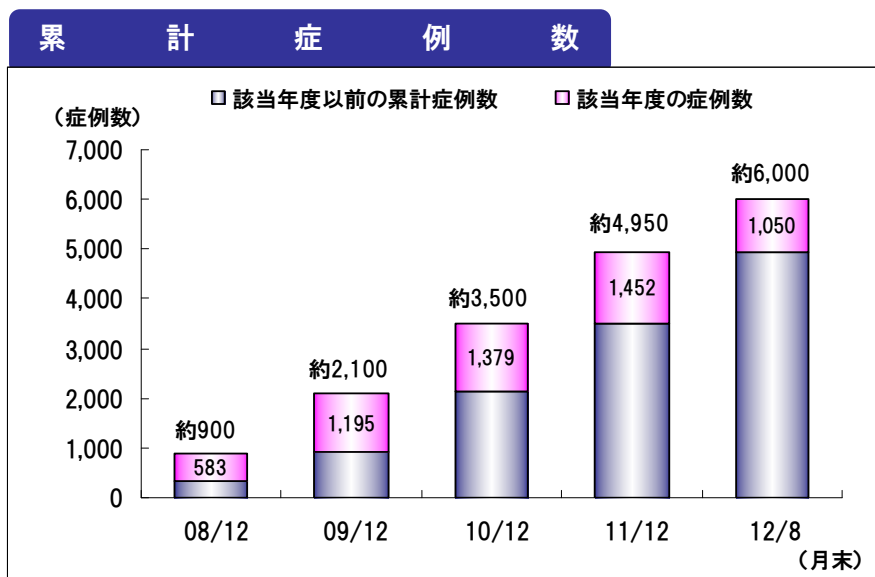
なお、契約医療機関にはその契約形態によって「基盤提携医療機関」、「提携医療機関」、「連携医療機関」の3タイプに分けられる。「基盤提携医療機関」は、同社が細胞培養施設を当該医療機関に設置し貸与、また技術・ノウハウの提供、マーケティング、医療機関向け及び患者向けの情報提供、特許使用の許諾などを行い、その対価を治療数に応じて徴収する。「提携医療機関」は、細胞培養施設を自身で既に整備している医療機関であり、技術・ノウハウの提供、マーケティング、医療機関向け及び患者向けの情報提供、特許使用の許諾などを行い、その対価を治療数に応じて徴収する。主に大学病院など大型の医療機関が対象となる。施設の貸与料金がかからないため、1症例当たりの売上高は基盤提携医療機関より少ない。「連携医療機関」は、基盤提携医療機関及び提携医療機関と連携し治療を行う。

こうした契約医療機関の数はグラフにみられるとおり年々、着実に増加してきており、現在では北海道から鹿児島まで22契約医療機関に広がってきている。同社では2012年12月期末で31施設まで契約先を広げることを計画しており、今後は連携医療機関を拡大し、各地域における患者の利便性を高めたいとしている。なお、累計の症例数も2012年6月末時点で約5,650症例と「樹状細胞ワクチン療法」では国内でトップレベルの症例数を積み重ねてきている。

契約医療機関数の推移



## ■会社概要



もう1つの事業である細胞治療支援事業とは、医療機関や研究機関からの細胞培養施設の運営受託及び保守管理サービス、並びに消耗品、装置の販売及びサポートを連結子会社であるバイオメディカ・ソリューション（2011年2月設立）で展開している事業となる。

細胞培養施設は、細胞を培養するためのインキュベータと、培養した細胞にがん抗原を取り込むための作業を行う細胞プロセッシング装置、細胞を凍結保存しておくフリーザーなどの各種装置から構成されており、施設（部屋）全体がクリーンルーム化されている。投資額としては50～150百万円程度で、基盤提携医療機関に整備されている細胞培養施設などは、同社が設備投資を行ったものが貸与される格好となっている。

バイオメディカ・ソリューションは細胞培養施設の保守、メンテナンスや消耗品、装置の販売支援などを行っている。高品質の樹状細胞ワクチンを作製するためには、しっかりとした保守、メンテナンスが必要となるため、同社にとっては欠かせない事業とも言える。なお、細胞プロセッシング装置での樹状細胞ワクチンを作製する工程はすべて手作業となっているが、旭化成と共同開発中の新型装置は自動化工程を導入したものであり、ワクチン作製において作業効率の向上が期待されている。

## ■決算動向

### 売上高の拡大と販売管理費の削減で大幅な増益を確保

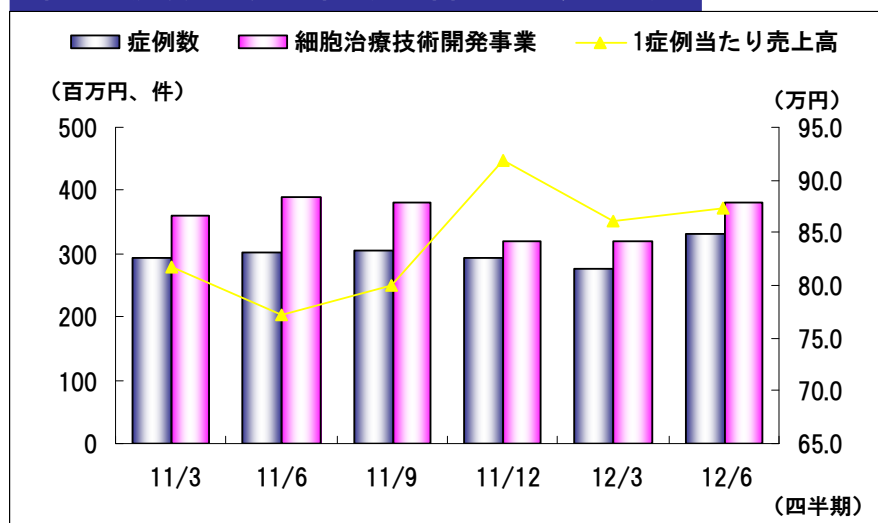
#### (1) 2012年12月期の第2四半期（1-6月期）決算の概要

8月7日に発表された2012年12月期の第2四半期（1-6月期）の連結業績は、売上高が前年同期比23.5%増の808百万円、営業利益が同225.2%増の160百万円、経常利益が同309.4%増の156百万円、四半期純利益が同326.4%増の63百万円と好調な決算となった。

売上高は細胞治療支援事業で保守管理サービス等の新規受注が拡大したことで2桁増収に、営業利益は増収効果に加えて販売管理費を削減できたことで、大幅な増益となった。

事業セグメント別でみると、主力の細胞治療技術開発事業の売上高は、症例数が前年同期（2011年1-6月期）の約750症例から当第2四半期（1-6月期）は約700症例と若干減少したものの、売上高は前年同期比1.9%増の607百万円と堅調に推移した。営業利益は減価償却費の減少（約20百万円）に加えて、広告費など諸経費の削減効果が寄与して同363.4%増の107百万円と大幅増益となった。なお、四半期別でみた売上高と症例数の動きをみると、グラフの通り前年の第4四半期から当第1四半期にかけて、症例数がやや低迷したものの、第2四半期には前四半期比で約18%増の380症例と回復し、売上高も前四半期比では18%増の332百万円と回復トレンドに転じている。

細胞治療技術開発事業の売上高と症例数の推移



細胞治療支援事業については、2011年2月に連結子会社化したバイオメディカ・ソリューションが当第2四半期（1-6月期）は当四半期すべての期間に寄与したこと、また、販売支援及び保守管理サービスで新規受注が拡大したこともあって、売上高が前年同期比238.7%増の201百万円、営業利益は増収効果で同103.6%増の53百万円と大幅増収増益となった。

## 2012年12月期は2桁の増収増益予想から更なる上振れも

## (2) 2012年12月期の見通し

2012年12月期の業績見通しについて、会社側では第2四半期（1-6月期）までの好調な業績結果を踏まえて表記のとおり上方修正を行った。前期比では売上高が14.4%増、営業利益が50.9%増、経常利益が85.1%増、当期純利益が78.1%増と2桁の増収増益となる見通しだ。

2012/12期業績予想修正					(百万円、円)
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	一株当たり 当期純利益
前回予想	1,513	70	57	24	1.90
今回修正	<b>1,513</b>	<b>107</b>	<b>96</b>	<b>29</b>	<b>2.25</b>
修正額	0	37	39	5	1.35
増減率	0.0%	53.3%	68.8%	19.1%	-

ただ、通期計画に対する第2四半期（1-6月期）までの進捗率でみると、売上高が53%、営業利益や経常利益に至っては、第2四半期（1-6月期）までで既に通期の計画を上回る水準となっており、控えめな印象が強くなっている。FISCOでは、突発的な費用増が無ければ、通期業績は会社計画を上回る公算が大きいとみている。

第3四半期以降は将来の成長に向けた研究開発費を積み増すこと、上期はバイオメディカ・ソリューションで利益が想定以上に積みあがったことなどから判断すると、下期の利益水準は上期から比べれば低下するものと思われる。

## 通期業績の推移（単位：百万円）

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS (円)	配当 (円)
09.12期	974	78.5%	233	1121.4%	197	84.1%	109	82.9%	9.68	1.00
10.12期	1,145	17.5%	144	-38.1%	131	-33.4%	76	-29.8%	6.39	0.60
11.12期	1,322	-	71	-	52	-	16	-	1.35	0.00
12.12期予	1,513	14.4%	107	50.9%	96	85.1%	29	78.1%	2.25	0.00
11.6期中間	655	-	49	-	38	-	14	-	1.23	0.00
12.6期中間	808	23.5%	160	225.2%	156	309.4%	63	326.4%	4.85	0.00

※2011年12月期より連結会計年度より連結財務諸表を作成



## ■成長戦略

### 「樹状細胞ワクチン療法」を軸に新規事業の立ち上げを予定

同社は今後も最先端のがん治療法である「樹状細胞ワクチン療法」という既存事業の底上げに加えて、新規事業の立ち上げ、研究開発シーズの事業化などによって成長に拍車をかけていく戦略だ。以下にそれぞれの戦略、取り組みについて述べる。

#### (1) 既存事業の底上げ

現在の事業基盤となっている「樹状細胞ワクチン療法」の契約医療機関を増やしていくことによって、売上高の拡大を図っていく。前述したように、契約医療機関は8月末現在で22施設であり、地理的な問題やまだ認知が十分行き渡っていないことなどから、同治療法の潜在的な受診対象患者数は数多くいると思われる。このため、同社では契約医療機関を将来的には、各都道府県に1~2施設を整備していく目論見である。

国内におけるがんの患者数は現在約300万人と言われており、このうち毎年30万人以上の患者が治癒することなく死亡している。2015年には高齢者人口の増加もあってがん患者が500万人を超えるとの予測もあり、今後ますます対象となる患者数が増加するのは間違いない。このため、今後も契約医療機関の増加につれて、同事業の売上高も拡大していくことが予想される。

なお、保険適用が認められれば症例数も一気に拡大するものと予想されるが、現時点では、保険適用外となっている。国からの承認という意味では、医薬品分野、医療機器分野、先進医療分野という3つのパターンでの適用の可能性が考えられる。

#### (2) 新規事業の立ち上げ

新規事業としては、既にバイオメディカ・ソリューションによる細胞培養施設の保守、メンテナンス事業が立ち上がっているが、同事業を更なる拡大を進めていく。

また、旭化成と現在、共同開発している細胞プロセッシング装置は、まず1号機が2013年初頭に形となる予定になっている。従来装置が全ての工程を手作業で行っているのに対し、1号機は一部の工程に関して自動化を実現した装置となる模様で、作業効率の向上を実現する。販売方法や保守管理方法などについては今後、旭化成と協議して決めていく方針となっている。また、次期機に関しては完全自動化を目標に開発を進めていく予定である。これが実現すればワクチンの作製能力を大幅に向上することが可能となる。

## ■成長戦略

さらに同社の新規事業として、2013年度には新たに海外事業も動き始めるよう準備を進めている模様。具体的には、中国やASEANの大学病院等の医療機関や民間企業などとの提携で、「樹状細胞ワクチン療法」を広めていく予定だ。8月21日には海外展開に絡んで、癌免疫研究所とWT1ペプチドに関する特許の独占実施権の許諾地域の追加変更を発表している。従来の日本、中国に加えて、新たにインドネシア、マレーシア、シンガポール等のASEAN地区が追加された。この変更により、これら地域でもWT1ペプチドを用いた「樹状細胞ワクチン療法」の普及に向けた活動を行うことができるようになった。「樹状細胞ワクチン療法」に関しては、2010年に米国FDAでデンドリオン社が開発した前立腺がん治療用ワクチン「Provence」が承認されており、徐々に認知度も広まっている状況にある。中国及びASEAN地域でも中期的に事業が立ち上がってくるものと期待される。

### (3) 研究開発シーズの事業化による成長

現在、研究開発中のテーマで早期の事業化が期待できるものとしては、新規NK細胞療法が挙げられる。NK（ナチュラルキラー）細胞はリンパ球の一種で、高い殺傷能力（細胞傷害活性）を持ち、ウイルス感染細胞やがん化した細胞を攻撃し、病気を防ぐはたらきをしている。しかしながら、従来は効率の良いNK細胞の増幅および活性化が技術的に困難であったことが、NK細胞を用いた免疫細胞療法の発展を妨げていた。同社が九州大学と共同で出願した新技術は、非常に高い細胞傷害活性（増幅前の約10倍）を有するNK細胞を、簡便かつ約90%を越える高純度で数百倍に増幅することを可能とする。「樹状細胞ワクチン療法」では効果が出にくいがん種についても、新規NK細胞療法を用いると効果が出やすい等の相互補完関係にあるとのことから、これらを組み合わせることにより、効果的ながんの治療法となる可能性がある。同社では2012年12月期の第4四半期（10-12月）にも大学病院と組んで臨床試験を開始し、早ければ2013年内に医療機関に導入したい考えだ。

また、慶應義塾大学と共同でWT1ペプチド等を用いた樹状細胞ワクチンによる臨床研究（膵臓がん、食道がん、メラノーマ）を行っており、治療データを蓄積し、エビデンス（科学的根拠）を強化している。また、皮膚がんでの効果が高いとされるTIL（腫瘍浸潤Tリンパ球）療法においても日本で初めて慶應義塾大学と共同で臨床研究を行っている。TIL療法とは、あらかじめ患者のがん抗原を覚えこんでいるリンパ球のみを採取して、体外で増殖させて再びがん患者に注入することによってがん細胞を退治する治療法である。東京慈恵会医科大学とは、新しいタイプのがん抗原WT1クラスIIペプチドを用いた樹状細胞ワクチン療法の臨床研究を推進している。

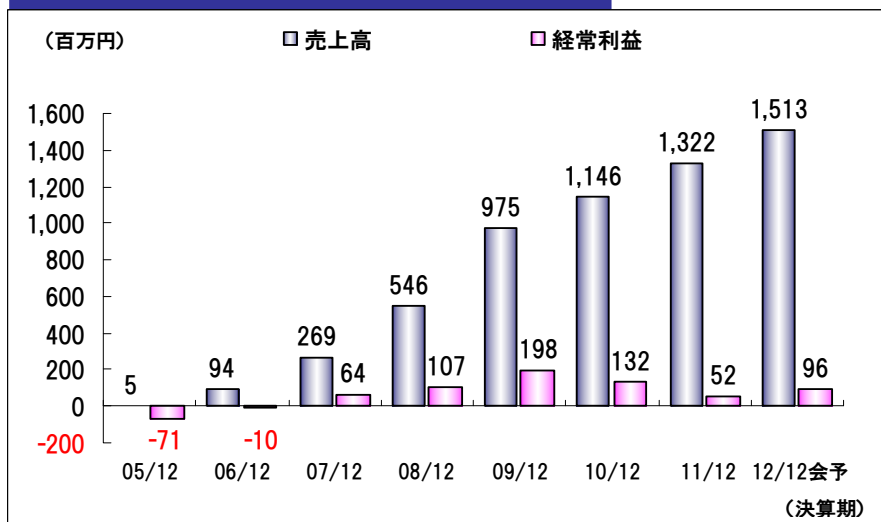
同社ではこのように、がん治療に係わる免疫細胞療法による新たな治療法の研究開発に積極的に取り組んでおり、これらが将来的に同社の売上のラインナップに加わってくることが見込まれる。

## ■財務状況

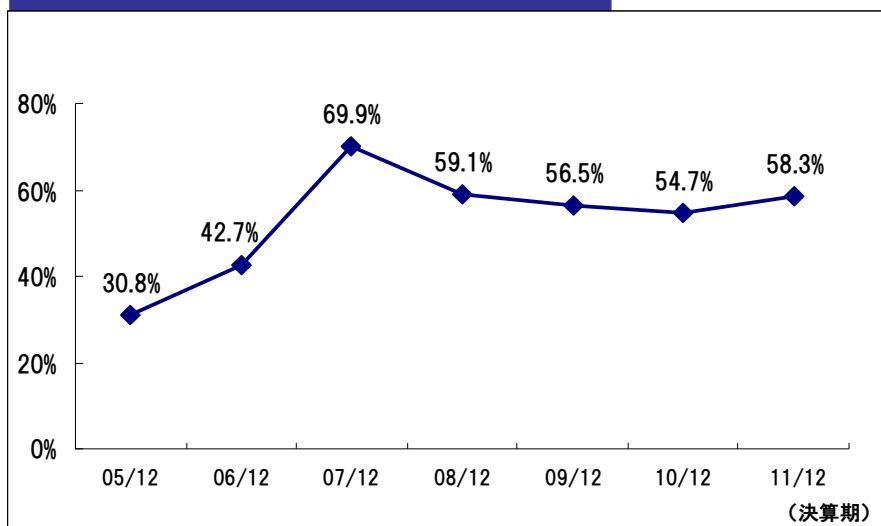
### 堅実な成長、自己資本比率は50%以上を維持

同社はバイオベンチャーのなかでは、創業から4年目で黒字化を果たし、売上高は2桁の成長、利益も安定して黒字を出し続けている。また、自己資本比率も50%を上回るなど財務内容も良好であることから、バイオベンチャーのなかでは収益悪化リスクの比較的小さい堅実な会社であると評価されよう。

#### 業績推移（11/12期より連結）



#### 自己資本比率の推移



## ■財務状況

業績の外的リスク要因としては類似する免疫細胞療法との価格競争によるサービス料金の低下に加え技術革新による新たながん治療方法の出現による需要シフトなどが考えられるが、現時点ではいずれも顕在化しておらず、当面は業績に与えるマイナスの影響はないものと考えている。

一方、内的リスク要因としては、事業規模の拡大に伴って人材を増強する必要があり、人材コストの上昇が見込まれること。また、基盤提携医療機関が増えると細胞培養施設にかかる設備投資が必要となってくるため投資初期には償却負担が増加する。このため売上高が一時的に伸び悩むようだと、固定費負担増により利益率が一時的に低下する可能性があることなどが挙げられる。これらは短期的な業績リスクとなるものの、中長期的にみれば成長余力も大きいことから大きな問題とはならないものと思われる。

なお、M&Aに関して同社のスタンスは「企業規模がまだ小さいこと、買収に関しては経営リスクも生じることなどから当面は慎重であるが、シナジー効果があるような企業との業務提携はありうる」としており、堅実な経営スタンスを継続していく方針だ。

最後に株主還元策についてだが、現段階においては成長のための開発投資に資金を優先的に回すため、無配を継続する考え。ただ、内部留保が潤沢になり、企業規模の拡大とともに安定した利益水準を確保できるようになった段階で、配当も再開する可能性がある。

## ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社大阪証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との面会を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ