

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

クイック

4318 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 12 月 9 日 (月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革と事業内容	03
■ 業績動向	07
1. 2020年3月期第2四半期の業績動向	07
2. 2020年3月期第2四半期の事業別業績動向	08
3. 2020年3月期の業績見通し	09
4. 中長期業績見通し	11
■ 株主還元策	12
■ 情報セキュリティ	12

■ 要約

強みの専門職紹介を背景に、 2030年3月期の売上高1,000億円を目指す

クイック<4318>は、就業希望者と求人企業を結び付ける総合人材サービスを事業としている。人材紹介、人材派遣、紹介予定派遣、業務請負の人材サービス4事業形態のほか、人事労務コンサルティングなど周辺事業も展開している。なかでも労働需給がタイトな専門職の人材紹介に強みがあり、同社の専門職向けの求人サイトやスマートフォンアプリは人気である。事業としては人材サービス事業、リクルーティング事業、情報出版事業、その他（ネット関連事業、海外事業）の5事業を展開しているが、主力の人材サービス事業が売上高で3分の2、営業利益で約8割（連結調整前）と収益の大半を占める。しかし近年は、人材サービス事業以外にも活発な動きを見せている。

人材サービス事業では主に人材紹介と人材派遣を行っている。主力の人材紹介では看護師や施工管理技術者など専門職の紹介に強みを持つが、こうした分野でも徐々に競争が始まっている。しかし同社は、コンサルタントの採用や育成、能力開発に加え、専門職分野のノウハウを横展開することでいち早くドメインを拡大するブティック戦略や、自社エンジニアが最新技術を取り入れて開発するサービスやスマートフォンアプリなど登録者獲得施策によって差別化している。そのほか、人材派遣では医療福祉分野向けのスタッフや保育士の派遣、リクルーティング事業では採用活動の企画・提案、情報出版事業では北陸3県と新潟県で地域情報誌の出版、ネット関連事業では人事・労務の情報ポータルサイト「日本の人事部」の企画・運営、海外事業では現地日系企業向け人材紹介や人事労務コンサルティングなどを行っている。

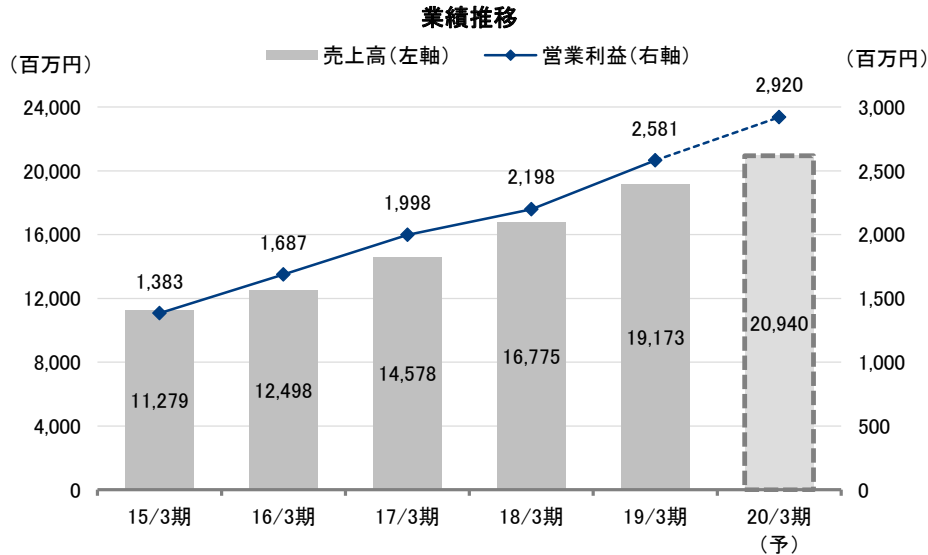
2020年3月期第2四半期の業績は、売上高10,864百万円（前年同期比9.3%増）、営業利益2,305百万円（同14.3%増）となった。売上高、利益ともに期初計画を上回り、第2四半期としては10期連続の増収増益となり、過去最高を更新した。専門職紹介という差別化されたサービスと機能を磨き上げたことで施工管理技術者や看護師の紹介が好調だったほか、海外展開やスマートフォンアプリの強化など、新たな注力分野の開拓やサービスの拡充も進捗した。2020年3月期通期業績見通しについては、売上高20,940百万円（前期比9.2%増）、営業利益2,920百万円（同13.1%増）と10期連続増収増益、7期連続営業利益最高益更新を見込んでいる。

同社はIT・AIといった最新技術による新たなビジネスモデルの開発を進めている。その一環として（株）クロノスをM&Aしたが、これにより人材サービスの分野においてAIの利用を推進していく方針である。また、国際的な人材流動化に対応した「クロスボーダーリクルートメント」市場の開拓など、グローバルなHRビジネス（人事支援ビジネス）を先駆的に進めている。この布石として、中国上海に人材紹介の新会社を立ち上げた。同社は中長期的にもこうした積極経営を継続する方針であり、これにより2022年3月期に売上高26,170百万円、営業利益3,930百万円を目指している。さらに2030年3月期には、既存事業で450億円、新規事業で200億円、海外で100億円、M&Aで250億円の合計1,000億円の売上高を目指す。

Key Points

- ・ 専門職の人材紹介に強み。M&Aや海外展開を積極化
- ・ 2020年3月期も2ケタ営業増益で10期連続増収増益、7期連続営業利益最高益更新へ
- ・ 積極経営により2030年に売上高1,000億円を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

専門職紹介を中心に総合人材サービスを展開

1. 会社概要

同社は、就業希望者と求人企業を結び付ける総合人材サービス事業を展開している。人材紹介を中心に人材派遣・紹介予定派遣・業務請負を運営し、人事労務コンサルティングなど人材サービスの周辺事業も幅広く展開しており、同社と就業希望者、求人企業との接点は幅広い。なかでも、看護師や施工管理技術者、医薬情報担当者(MR：Medical Representative)など、労働需給がタイトになりがちな専門職の人材紹介に強みがあり、「看護roo！」など同社の専門職向け登録サイトは人気となっている。そのほか、ネット上では「日本の人事部」といった企業経営者や人事担当者向けのポータルサイト、海外では日系企業向けの人材紹介や人材派遣、人事労務コンサルティングなどの事業を展開している。

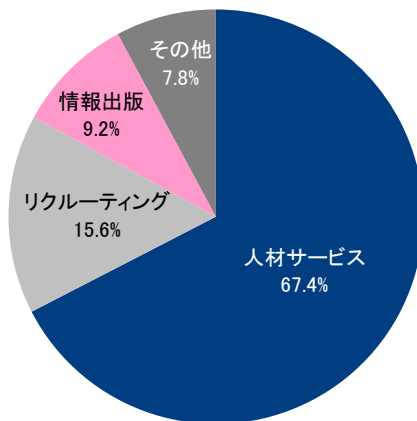
人材サービス業界は、リーマンショック後の低迷から抜け出し、アベノミクスと少子高齢化による人手不足を背景に、ここ10年成長を続けている。なかでも専門職に対する求人ニーズは引き続き非常に強い。一方、就業希望者と求人企業の接点は、スマートフォンの普及などからインターネット求人サイトの伸びが著しく、フリーペーパーの増加は緩やかになり、従来型の有料求人情報誌や折り込み求人誌は低迷気味である。また、就業希望者の争奪戦は徐々に激しくなっており、人材サービス業にとって、就業希望者に役立つ情報が豊富な魅力あるスマートフォンアプリの開発・運営は必須となってきた。このような環境のなか、専門職の人材紹介に強い同社は、業界内で相対的に高い利益率を維持しながら順調に成長を続けている。

専門職紹介とシステムの自社開発で差別化

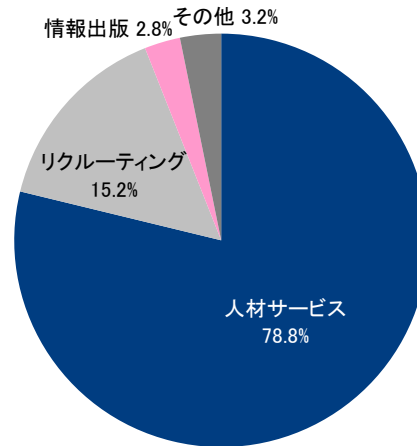
2. 沿革と事業内容

同社は、1980年に(株)日本リクルートセンター(現リクルートホールディングス<6098>)出身の現代表取締役会長兼グループCEOである和納勉(わのうつとむ)氏により大阪で設立された。当初は社名を株式会社クイックプランニングと称し、関西でのリクルート代理店第1号として、求人広告代理業と採用教育に関するコンサルティング業務を展開した。事業は順調に拡大して東京や名古屋に支店を出すほどに成長したが、1990年のバブル崩壊で転機を迎え、現社名に改称して従来のリクルーティング事業中心の事業構造から、人材紹介事業やネット関連事業への進出など多角化の舵を切った。2001年のJASDAQ市場上場を弾みにM&Aを積極化、海外にも事業領域を拡大した。リーマンショックの難局を乗り切った後は専門性を強め、看護師などニーズの強い専門職の紹介事業を本格化している。現在同社は、東京証券取引所第1部上場企業として、「人材」と「情報」にフォーカスし、人材サービス事業、リクルーティング事業、情報出版事業、その他(ネット関連事業、海外事業)の5事業を展開している。主力の人材サービス事業が売上高で3分の2、営業利益では約8割(連結調整前)と収益の大半を占める(2020年3月期第2四半期)が、人材サービス事業以外にも活発な動きを見せている。

2020年3月期第2四半期累計
売上高構成比



2020年3月期第2四半期累計
営業利益構成比
(連結調整前)



出所：決算短信よりフィスコ作成

クイック | 2019年12月9日(月)
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

事業概要

(1) 人材サービス事業

人材サービス事業では、人材紹介や人材派遣、紹介予定派遣、業務請負などを行っている。主力は人材紹介で、登録型人材バンクとしてサービスを提供、就業希望者と求人企業にとって最適なマッチングを行っている。同社は、医療機関を対象とした看護師、製薬メーカーに向けたMR、建設・プラント系の施工管理技術者といったニッチな専門職紹介に強みを持っており、そうした職種を横展開することでドメインを拡大するプティック戦略を取っている。また同社は、Web・システム周りの自社エンジニアを抱え、自社で最新の技術を取り入れたスマートフォンアプリや登録サイト、コンテンツを開発・運営するなど、登録者獲得の独自手段を強みとしている。専門職の労働需給はタイトだが、近年、こうした分野でも競争は徐々に激化している。しかし、専門職紹介とシステムの自社開発という強みを生かすことで同社はシェアを拡大し続けており、人材サービス事業の営業利益率も29.1%（2020年3月期第2四半期）と業界の中でも比較的高い水準を維持している。一方、人材派遣では、地域特性や得意分野に絞って業務を展開しており、パートタイム派遣や医療福祉分野に強みを持つ「派遣 de パート」や「メディケアキャリア」といったサイトを有している。また、保育士の派遣・紹介に関して、待機児童問題の解消や女性の活躍へのサポートを目指して、専門サイト「ほいとも大阪」を運営するほか、大阪府で小規模認可保育・認可保育所「こぐまの森保育園」も運営している。

同社の専門職人材紹介サイト（左から「看護 roo !」「MR BiZ」「建設・設備求人データベース」）



出所：グループホームページより掲載

(2) リクルーティング事業

求人広告では、求人情報サイトや求人情報誌などに掲載する広告の案内から求人企業のニーズに合わせた広告制作までを行っている。求人広告は、(株)リクルートのトップ代理店の1社として、Webサイト「リクナビ」やフリーペーパー「タウンワーク」などリクルート系メディアをメインに取り扱っている。ほかにも、求人情報検索エンジン「Indeed」の運用による採用支援コンサルティング、採用活動で使用する会社パンフレットや適性検査など採用支援ツールの制作など様々なサービスを提供している。同社のリクルーティング事業は、リクルートのメディアに自社企画を交えた様々なサービスや、採用活動の企画・提案から入社後の育成サポートまでのワンストップソリューション、求人企業が抱える採用・人事の課題解消に向けた高いコンサルティング能力に特徴がある。ちなみに、こうしたサービスは同社の求人企業向けサイト「採用サロン」に集約されており、新たな顧客開拓の窓口にもなっている。

クイック | 2019年12月9日(月)
4318 東証1部 | https://919.jp/ir/

事業概要

「採用サロン」



出所：ホームページより掲載

(3) 情報出版事業

情報出版事業では、子会社の(株)カラフルカンパニーが北陸3県(石川、富山、福井)と新潟県において、地域情報誌の出版やポスティングサービス、「ココカラ。」ブランドで展開するコンシェルジュサービス(対面相談サービス)などの事業を行っている。地域情報誌の出版では、地元情報に特化した幅広いジャンルのフリーペーパーなどに飲食店や求人などの広告を載せて発行するほか、Webやイベントを使ったプロモーション支援も行っている。ポスティングでは折り込みチラシなどを各家庭に配布するサービス、コンシェルジュでは転職や家づくり、結婚を考える人と企業を対面カウンターでマッチングさせるサービスを展開している。近年、ポスティングや転職コンシェルジュなど好調な事業が増え、情報出版事業の収益化が進んでいる。

コンシェルジュサービス「ココカラ。」店舗(左)と面談風景(右)



出所：ホームページより掲載

クイック | 2019年12月9日(月)
4318 東証1部 | https://919.jp/ir/

事業概要

(4) ネット関連事業

ネット関連事業では、子会社の(株)アイ・キューが人事・労務に関する情報ポータルサイト「日本の人事部」の企画・運営や「HRカンファレンス」など、「日本の人事部」ブランドによるイベントの企画・運営、Webプロモーション支援といったHRビジネス関連の事業を行っている。「日本の人事部」は経営者や人事担当者など人事キーパーソン15万人以上が正会員登録しているサイトで、「HRカンファレンス」は人事キーパーソンが集う日本最大規模のHRイベントであり、ともに強いブランド力を誇る。2019年10月にIT・AIテクノロジーに強い(株)クロノス(2018年12月期売上高545百万円、営業利益4百万円)をM&Aしたが、人材サービスやエンジニア教育、人手不足解消に向けIT・AI技術を活用していく考えである。

(5) 海外事業

海外事業では、現地の日系企業を対象に、米国では人材紹介や人材派遣、中国では人事労務コンサルティングや採用支援サービスなどを行っている。ほかに英国やベトナム、メキシコへも進出し、日系企業向けに人材紹介や人材派遣を手掛けている。2019年11月に、中国上海に人材紹介会社の上海クイック人材サービス有限公司を設立した。上海では既に上海クイック有限公司が人事労務コンサルティングを行っているが、本業と言える人材紹介会社を設立することで、中国で総合人材サービスの事業基盤確立を目指す。また、国内の少子高齢化や労働人口減少に伴い今後ますます活況化する企業の海外展開を見据え、グローバル規模での人材流動化に向けた転職支援事業「クロスボーダーリクルートメント」の開発にもつなげる考えである。

ネット関連事業「日本の人事部」サイト(左)、海外子会社の拠点と提供サービス(右)



出所：ホームページ、決算説明会資料より掲載

業績動向

10期連続増収増益、過去最高益更新

1. 2020年3月期第2四半期の業績動向

2020年3月期第2四半期の業績は、売上高10,864百万円（前年同期比9.3%増）、営業利益2,305百万円（同14.3%増）、経常利益2,321百万円（同14.2%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,552百万円（同12.2%増）となった。売上高、利益ともに期初計画を若干上回って推移、第2四半期において10期連続の増収増益、過去最高を更新した。

2020年3月期第2四半期の業績動向

（単位：百万円、%）

	19/3期2Q		20/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	9,938	100.0	10,864	100.0	9.3
売上総利益	6,438	64.8	7,190	66.2	11.7
販管費	4,421	44.5	4,884	45.0	10.5
営業利益	2,017	20.3	2,305	21.2	14.3
経常利益	2,033	20.5	2,321	21.4	14.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,383	13.9	1,552	14.3	12.2

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業環境は、企業収益が底堅く推移し、雇用や個人消費も改善が続いているものの、2019年10月の消費税増税による国内消費への影響や米中貿易摩擦問題の長期化、中国経済の減速、英国のEU離脱問題など世界的な景気減速への懸念が増している。一方国内雇用情勢は、少子高齢化による労働力や生産年齢人口の減少といった構造的要因により、様々な分野で人手不足が深刻化している。2019年9月の有効求人倍率（季節調整値）は1.57倍、完全失業率（季節調整値）も2.4%と、雇用関連指標は引き続き企業の人手不足感を反映した結果になっている。一方で、世界的な景気減速への懸念から、雇用情勢についても一部にやや慎重な見方が広がっている。このような事業環境の中、同社は、専門職紹介、自社システム開発という差別化されたサービスと機能を磨き上げるとともに、海外展開やスマートフォンアプリの強化など新たな注力分野の開拓やサービスの拡充、グループ内での連携強化などを図り、好業績を達成することができた。

人材紹介が好業績をけん引

2. 2020年3月期第2四半期の事業別業績動向

事業別の業績は、人材サービス事業が売上高 7,322 百万円（前年同期比 14.1% 増）、営業利益 2,130 百万円（同 13.5% 増）、リクルーティング事業が売上高 1,689 百万円（同 3.1% 減）、営業利益 410 百万円（同 16.2% 増）、情報出版事業が売上高 999 百万円（同 8.6% 増）、営業利益 74 百万円（同 93.1% 増）、その他が売上高 851 百万円（同 0.4% 減）、営業利益は 87 百万円（同 30.4% 減）となった。なお、その他を構成するネット関連事業は売上高 366 百万円、営業利益 97 百万円、海外事業は売上高 485 百万円、営業損失 10 百万円だった。

2020年3月期第2四半期の事業別業績動向

(単位：百万円、%)

売上高	19/3 期 2Q		20/3 期 2Q		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
人材サービス	6,418	64.6	7,322	67.4	14.1
リクルーティング	1,744	17.5	1,689	15.6	-3.1
情報出版	921	9.3	999	9.2	8.6
その他	854	8.6	851	7.8	-0.4

調整前営業利益	19/3 期 2Q		20/3 期 2Q		
	実績	利益率	実績	利益率	増減率
人材サービス	1,877	29.2	2,130	29.1	13.5
リクルーティング	353	20.2	410	24.3	16.2
情報出版	38	4.2	74	7.5	93.1
その他	125	14.6	87	10.2	-30.4

出所：決算短信よりフィスコ作成

人材サービス事業では、人材紹介において、建設・土木分野における施工管理技術者の紹介が好調だったほか、米中貿易摩擦問題を受けて電機産業など一部に採用に慎重な企業が見られたものの、企業を絞り込んで営業を強化するなどの取り組みが奏功し、自動車産業など一般企業向け専門職・技術職の紹介は順調に拡大した。また、病院や介護施設などを対象とした看護師紹介は、競合他社との競争が激化するなか、きめ細かな登録者対応や効果的なプロモーションなどにより堅調に推移した。人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等も、登録者獲得競争が激化する看護師派遣・保育士派遣、IT・Web 関連職種などの分野で順調に推移した。リクルーティング事業では、2021年3月卒業予定の大学生をターゲットとしたインターンシップサイトへの広告やイベントの取扱いなどが好調、正社員及びアルバイト・パートの中途採用求人広告の取扱いも底堅く推移した。なお、自社企画商品や2019年3月期に取扱いを本格的に開始した Indeed は顧客企業に好評で伸長したが、派遣登録の一部メディアで2018年12月より契約形態が代理店形態から販売委託形態に変更されたため、売上計上が取扱高から取扱手数料へと変更になり減収要因となった（粗利は順調に拡大）。

業績動向

情報出版事業では、主力の各種・各地の情報誌はほぼ横ばいだったが、IndeedなどWeb関連の取扱高が拡大した。メディア以外では、折り込みチラシのポスティングサービス及び転職・家づくり・プライダルのコンシェルジュサービス「ココカラ。」が好調だった。その他のネット関連事業では一部サービスが低調だったものの、人事情報ポータルサイト「日本の人事部」の広告収入が堅調に推移した。海外事業では、各地で現地日系企業中心に人材紹介や人事コンサルサービスが順調に拡大した。なお、ブレグジットを控える英国では、英国から欧州への人材紹介は順調だったが、英国国内での人材紹介や人材派遣が伸び悩んだ。なお、海外子会社の営業支援を行う(株)クイック・グローバルでは現地社員の研修や営業支援体制の拡充を進めているためやや費用先行となった。

雇用情勢は引き続き追い風

3. 2020年3月期の業績見通し

同社は2020年3月期業績見通しについて、売上高20,940百万円(前期比9.2%増)、営業利益2,920百万円(同13.1%増)、経常利益2,950百万円(同4.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,995百万円(同1.5%増)と期初計画のままの見込みとなっている。2019年10月に実施された消費税増税や米中の貿易摩擦問題などから景気の先行きには慎重な見方が必要だが、4月に施行された働き方改革関連法により企業にとって生産性の向上や労働力の確保が急務となっている。特に専門職を中心に企業の人手不足感に大きな改善は見込めないと考えられ、雇用情勢は引き続き同社に追い風となることが期待される。

2020年3月期の業績見通し

(単位：百万円、%)

	19/3期		20/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	19,173	100.0	20,940	100.0	9.2
売上総利益	11,641	60.7	12,940	61.8	11.2
販管費	9,060	47.3	10,020	47.9	10.6
営業利益	2,581	13.5	2,920	13.9	13.1
経常利益	2,818	14.7	2,950	14.1	4.7
親会社株主に帰属する当期純利益	1,966	10.3	1,995	9.5	1.5

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別の業績見通しでは、人材サービス事業が売上高13,140百万円(前期比14.3%増)、営業利益2,402百万円(同21.1%増)、リクルーティング事業が売上高3,818百万円(同3.6%減)、営業利益は979百万円(同2.3%減)、情報出版事業が売上高2,046百万円(同3.4%増)、営業利益208百万円(同16.8%増)、その他が売上高1,934百万円(同11.7%増)、営業利益は114百万円(同41.8%減)と見込んでいる。

クイック | 2019年12月9日(月)
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

業績動向

主力の人材サービス事業では、人材紹介において、既存領域の強化を図るとともに、依然多く残る未開拓な専門職分野と地方エリアを開発していく方針である。競争激化や求人検索エンジンなど新たな求人サービスに対しては、スマートフォンを活用した効果的なプロモーションで対抗、新入社員の早期戦力化や組織強化も図る。このため、引き続き看護師や施工管理技術者を中心に専門職の人材紹介が業績をけん引すると思われる。また、人材派遣や保育園運営も収益貢献する見込みである。リクルーティング事業では、2020年度新卒向け求人メディアの本格稼働に加え、コンサルティング営業やIndeedの強化により業績拡大を狙う。しかし、リクルート系のリクナビがサイトに登録した学生の「内定を辞退する確率」をAIで予測して企業に販売していた問題に関しては、少なからず余波を受けそうだ。情報出版事業では、生活情報誌の停滞は続きそうだが、Webサービスの充実やポスティング、コンシェルジュなどによる伸びを見込む。ネット関連事業では、「日本の人事部」をさらに進化させてメディア価値を高め、海外事業では、引き続き顧客企業の人事課題解決のパートナーとしての地位確立を目指す。なお、2020年3月期下期に入って2019年10月に(株)クロノスがグループ入りし、11月には中国上海の人材紹介企業が立ち上がった。

2020年3月期の事業別業績見通し

(単位：百万円、%)

売上高	19/3期		20/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
人材サービス	11,499	60.0	13,140	62.8	14.3
リクルーティング	3,960	20.7	3,818	18.2	-3.6
情報出版	1,980	10.3	2,046	9.8	3.4
その他	1,732	9.0	1,934	9.2	11.7

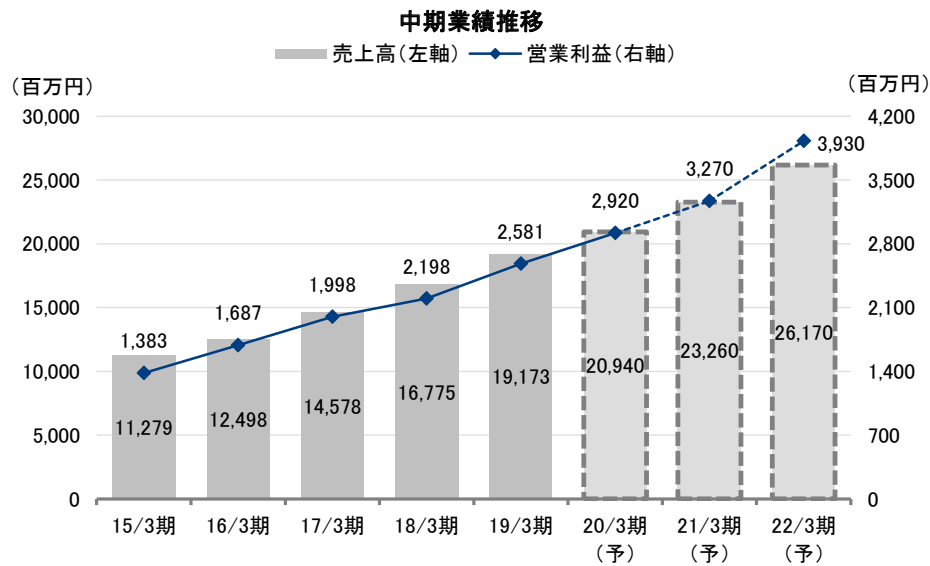
調整前営業利益	19/3期		20/3期		
	実績	利益率	予想	利益率	増減率
人材サービス	1,984	17.3	2,402	18.3	21.1
リクルーティング	1,003	25.3	979	25.7	-2.3
情報出版	178	9.0	208	10.2	16.8
その他	219	12.7	114	5.9	-48.1

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2030年3月期、売上高1,000億円企業を目指す

4. 中長期業績見通し

同社は中長期的に、既存事業の成長と新規事業の育成に向けて積極投資を継続する考えである。この一環として(株)クロノスをM&Aしたが、同社が得意とするIT・AI技術を活用して新たなビジネスモデルの開発を進める計画である。加えて、国際的な人材流動化に対応した「クロスボーダーリクルートメント」市場の開拓など、グローバルなHRビジネスを先駆的に進める方針である。この布石とも言えるのが、中国上海での人材紹介会社の立ち上げである。なお、社内的には、組織強化や働き方改革に向けた人事制度改革を進め、事業横断的視点でキャリアアップ支援や育成制度を構築することで、人材を増強する計画である。こうした積極経営により、当面の目標として2022年3月期に売上高26,170百万円、営業利益3,930百万円を目指す。東京オリンピック・パラリンピック後は景気低迷が気になるが、ブティック戦略と登録者獲得施策によって差別化された事業基盤が出来上がりつつあることから、むしろ淘汰の時代にシェアを伸ばすことが予想される。同社も2030年3月期には、既存事業で450億円、新規事業で200億円、海外で100億円、M&Aで250億円の合計1,000億円の売上高を目指している。

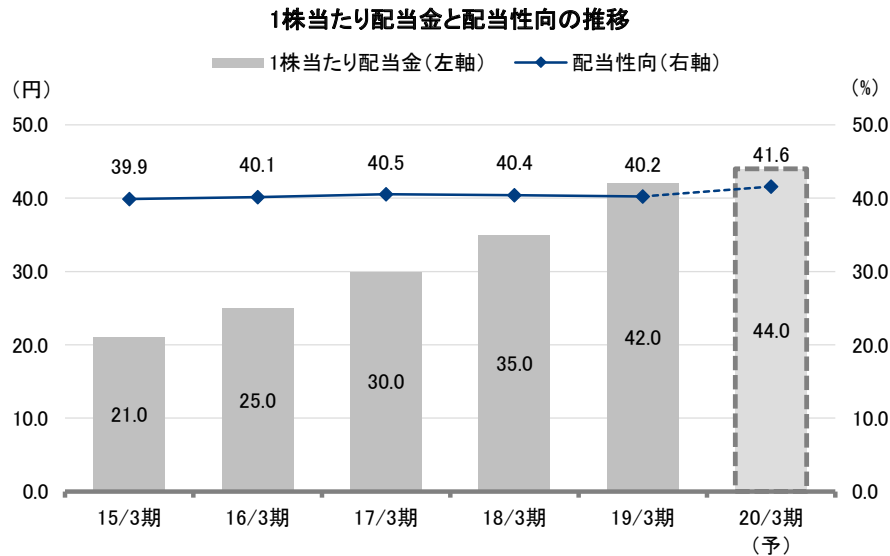


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

配当性向は40%を目途とする

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と位置付け、持続的な成長と企業価値の向上に努めている。剰余金の配当については、財務体質の強化や今後の事業展開などを考慮した上で、親会社株主に帰属する当期純利益の40%を配当性向の目途とし、利益還元の充実と株主価値の向上を図る方針である。これらの配当方針に基づき、2019年3月期の配当は年間1株当たり42円（第2四半期末19円、期末23円）となった。また、業績見通しに従い、2020年3月期の配当は年間1株当たり44円（第2四半期末22円、期末22円）を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ

人材サービス事業においては、労働者保護の観点から転職希望者や派遣登録者等の個人情報の管理について必要な対策を講じることが義務付けられており、情報漏洩等については罰則規定も設けられている。また、保育施設においては数多くの児童及びその保護者の氏名や住所等の個人情報も所持している。同社は、これら転職希望者や派遣登録者、保育施設の利用者等の個人情報について、個人情報保護方針に基づきプライバシーマーク制度を導入するなど、Webサイト及びシステムにおけるセキュリティや事業所における管理体制強化を推進しており、一定の管理体制を構築していると言える。

免責事項（ディスクレマー）

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・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp