

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

AMBITION

3300 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年3月29日(木)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 業績見通し	02
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 首都圏に集中して物件を確保するサブリース事業	05
2. 強みは“客付け力”	05
3. 主要経営指標（サブリース事業）	06
4. 今後期待される周辺事業：電力と保険	07
■ 業績動向	07
1. 2018年6月期第2四半期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
● 2018年6月期の業績見通し	09
■ 中長期の成長戦略・トピック	10
1. 連結子会社ヴェリタス・インベストメントの状況	10
2. IoTを活用した宿泊施設「&AND HOSTEL」の開発、IoTサービス「homepia」の提供開始	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

通期は売上高 50% 超、各利益 100% 超成長に上方修正。 サブリース事業が繁忙期に業績上積み、 ヴェリタス・インベストメントのマンション引渡し予定は 154 戸

AMBITION<3300> は、都心で若年層向けマンションのサブリース事業を中心に不動産関連サービスを展開する急成長企業である。主力はサブリース（転貸）事業※¹であり、「かりあげ王」のブランドで展開する。「不動産 SPA」のコンセプトのもと、賃貸仲介事業「ルームピア」「パロー」、売買事業※²「かいとり王」などを通じて、顧客の様々なライフステージに適應する事業を行っている。2017年10月には投資用マンションの開発・販売の（株）ヴェリタス・インベストメントを連結化し、開発事業が大幅に強化された。

※¹ サブリース（転貸）事業は、当社では「プロパティマネジメント事業」の一部である。

※² 売買事業は、当社では「インベストメント」の一部である。

1. 事業概要

主力はプロパティマネジメント事業であり、特に東京 23 区の DINKS・単身者向けマンション・デザイナーズマンションなどを借り上げてサブリース（転貸）する点に特徴がある。サブリース戸数は 2017 年 12 月末時点で 9,002 戸（前年同期比 12.1% 増）と堅調に伸びており全社売上高の 67.6% を占める。賃貸仲介事業は、首都圏 19 店舗において自社物件を始めとする賃貸物件の仲介を行っており、サブリース（転貸）事業を援護する存在だ。また、首都圏の中古マンション流通の活況を背景に、購入・リノベーション・入居率向上・売買を行うインベストメントも業績を補完する存在だ。この事業セグメントにヴェリタス・インベストメントの行うマンション開発事業が加わり、2 本目の柱となっている。

2. 業績動向

2018 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 35.5% 増の 9,055 百万円、営業利益が 9 百万円（前年同期は 48 百万円の損失）、経常損失が 35 百万円（同 59 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失が 48 百万円（同 33 百万円の損失）と大幅増収とともに営業利益の第 2 四半期での黒字転換を達成した。主力のプロパティマネジメント事業におけるサブリース戸数が 9,002 戸（前年同期比 12.1% 増）と堅調に伸び、入居率が 97.7%（2017 年 12 月末時点、前年同期末は 88.8%）に向上し増収に寄与した。ヴェリタス・インベストメント（マンション開発）は 2017 年 10 月から連結され、12 月末までに 54 件（売上高約 17 億円分）の引き渡しが完了し増収に貢献した。

要約

3. 業績見通し

2018年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比52.9%増の22,289百万円、営業利益が同130.8%増の672百万円、経常利益が同100.3%増の538百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同104.3%増の304百万円と売上高で50%超、各利益で100%超の成長予想に上方修正された。上方修正の要因としては、1) プロパティマネジメント事業部門におけるサブリース管理戸数等の増加、2) 賃貸仲介事業部門における予想を上回る入居率の増加、3) インベスト事業部門による新規物件の早期申込完了、4) IT化推進による業務効率・生産性のアップ、5) 営業組織体制の強化等によるシナジー効果・販管費等のコスト減、の5点が挙げられる。

4. 成長戦略

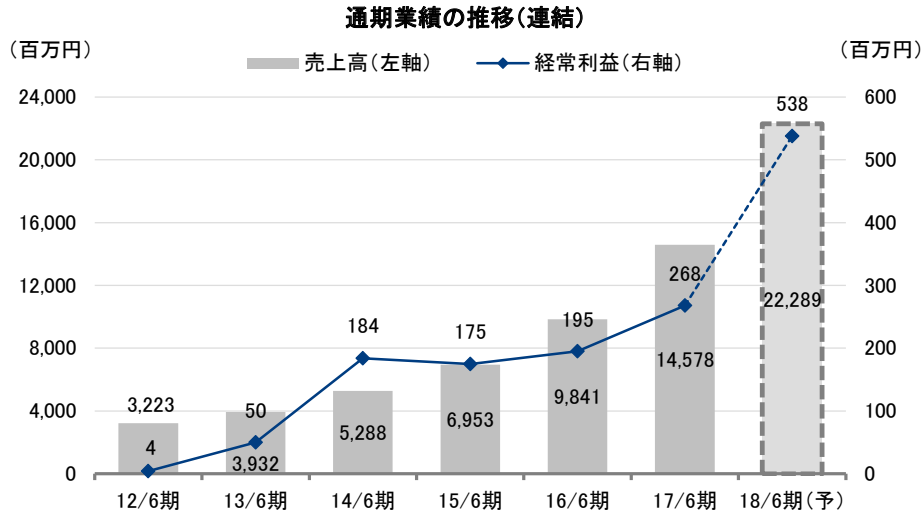
同社は、2017年10月に投資用デザイナーズマンションを開発・販売するヴェリタス・インベストメントを連結化した。ヴェリタス・インベストメントは、東京23区のプレミアムエリアと呼ばれる地域を中心に投資用マンションの開発及び販売をしており、この領域におけるリーディングカンパニーの1社である。世界的なインテリアデザイナー森田恭通（もりたやすみち）氏などがプロデュースするデザイナーズマンションの開発実績がある。2017年12月に販売開始した新築投資用デザイナーズマンション「PREMIUM CUBE 下北沢」は販売開始21日で全戸申込が完了し好評のうちに完売した。ヴェリタス・インベストメントとしても創業以来、過去最高の月間申込本数を記録した。2018年6月期の年間引渡し予定戸数は208戸。うち引渡し済みは54戸（進捗率25.9%）である。残りの154戸（74.1%）には「PREMIUM CUBE G北新宿」や「PREMIUM CUBE 品川戸越 DEUX」が含まれる。

同社は、1つのアプリで室内のデバイスを操作できるよう独自開発した日本初のIoT体験型宿泊施設「&AND HOSTEL」を2018年3月に着工した。部屋自体がエンターテイメント空間となり、宿泊体験を観光目的の1つとして楽しめる。既にパートナーであるand factoryは博多、浅草北、上野の3ヶ所で展開しており、インパウンドを始めとする観光客に人気がある。

Key Points

- ・主力のサブリース事業は首都圏、特に23区内に特化し急成長。客付け力を強みに高い入居率(97.7%)を確保。
- ・通期は売上高50%超、各利益100%超成長に上方修正。サブリース事業が繁忙期に業績上積み、ヴェリタス・インベストメントのマンション引渡し予定は154戸
- ・IoTを活用した宿泊施設「&AND HOSTEL」の開発、IoTサービス「homepia」の提供を開始

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

主力のサブリース事業で急成長。 デザイナーズマンション開発会社を連結化しグループ経営強化

1. 会社概要と沿革

同社は、2007年に現在も指揮を執る現代表取締役社長の清水剛（しみずたけし）氏により設立された新興の不動産会社である。東京23区を中心に、借り上げたマンションを転貸するサブリース（転貸）事業と賃貸仲介を行う店舗展開で急成長を遂げた。2012年には住居用不動産を売買するインベスト事業にも進出した。2014年9月には早くも東証マザーズ市場に株式上場を果たした。上場後は、主力のサブリース事業を強化するとともに、M&Aで店舗網を拡大し、民泊の事業機会開拓や海外事業、不動産開発事業など積極的に事業領域を拡大し、総合不動産会社を目指す。（株）日本経済新聞社が2017年4月に発表した「伸びる会社 MIDDLE 200」の中で同社は29位、不動産業界ではトップであり、成長性には定評がある。2017年10月には投資用マンションの開発・販売のヴェリタス・インベストメントをM&Aで連結化し、開発事業が大幅に強化された。

会社概要

会社沿革

年	主な沿革
2007年	設立(本社渋谷区)。プロパティマネジメント事業及び賃貸仲介事業を開始
2008年	“スーパーゼロプラン”サービス開始
2010年	一部上場グループ(株)ジョイントルームピアをM&Aで取得
2011年	(株)ルームギャランティを設立し、家賃保証業を開始
2012年	インベスト事業を開始
2014年	東証マザーズ市場に株式を上場
2015年	ベトナム・ホーチミンに会社設立
2015年	神奈川県を拠点とする管理1,000戸仲介店舗5店舗を展開する(株)VALORの株式を取得し100%子会社化
2016年	同社の大田区の民泊物件が東京で初めて「特区民泊」事業認定
2016年	(株)ホープ少額短期準備会社(現・(株)ホープ少額短期保険)設立
2017年	(株)ホープ少額短期保険、金融庁から認可を受け保険事業開始
2017年	(株)ヴェリタス・インベストメントの全株式をM&Aにて取得

出所：ホームページよりフィスコ作成

2. 事業内容

主力はプロパティマネジメント事業であり、売上高の65.1%、営業利益の64.0%を占める。同社のサブリース(転貸)を中心に展開しており9,002戸(2017年12月末、前年同期比12.1%増)の物件を転貸する。典型的なストックビジネスであり、リーマンショックや東日本大震災にもほとんど影響を受けずに売上を積み上げてきた。「かりあげ王」のブランドで、首都圏の若年層向けマンション・デザイナーズマンションなど個性的な物件を仕入れる。

賃貸仲介事業はプロパティマネジメント事業で借り上げた物件を入居者に紹介する機能を果たす。売上高の5.2%、営業利益の1.5%ではあるが、サブリース(転貸)物件の賃貸に寄与する。過去にM&Aで取得した「ルームピア」や「パロー」の店舗も含めて都内・神奈川県・埼玉県・千葉県に19店舗(今期の新規2店舗)展開する。顧客のニーズを把握するチャンネルとしても役割を果たしている。

インベスト事業は、物件を購入し、再生及び売却を行う事業であり、利益で会社に貢献する。売上高の29.1%、営業利益の37.2%。「かとり王」のブランドで中古マンション物件を中心に買い取り、顧客ニーズに合ったリノベーションを施して入居率向上を行った上で売却する。売却後も管理を受託する場合が多い。2018年6月期第2四半期(2017年10月)からヴェリタス・インベストメントの行うマンション開発事業が計上され大きく伸びた。当該セグメントの第2四半期売上高約25億円のうち約17億円はヴェリタス・インベストメントの貢献分である。

事業の内容と構成(連結、2018年6月期第2四半期)

事業セグメント	主な業務内容	売上構成	営業利益構成
プロパティマネジメント事業	住居用不動産の賃貸借(サブリース)、賃貸管理	65.1%	64.0%
賃貸仲介事業	賃貸仲介店舗(首都圏19店舗)における賃貸物件の仲介	5.2%	1.5%
インベスト事業	住居用不動産物件の売買、一般顧客の不動産物件の売買仲介	29.1%	37.2%
その他事業	海外事業	0.6%	-2.6%

出所：会社資料よりフィスコ作成

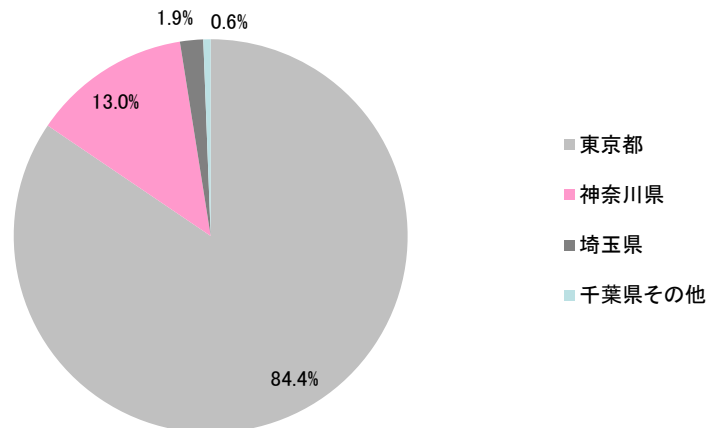
■ 事業概要

**首都圏、特に 23 区内に特化。
客付け力を強みに高い入居率 (97.7%) を確保。**

1. 首都圏に集中して物件を確保するサブリース事業

同社のサブリース管理物件の所在地は、東京都が 7,602 件 (84.4%) と多く、ほぼすべてが東京 23 区に集中している。特に東京のプレミアムエリアと言われる渋谷区、港区、中央区、千代田区、品川区、新宿区、文京区などに物件が多い。次いで多いのが神奈川県 1,174 件 (13.0%)。埼玉県 170 件 (1.9%)、千葉県その他 56 件 (0.6%) にも点在する。分譲仕様のハイクオリティなデザイナーズマンションを中心として仕入れており、逆にアパート、コーポ、鉄骨造のマンションなどは対象外である。核家族化や単身世帯の増加などに対応すべく、単身者用や DINKS 向けの物件を多く管理する。日本全国では既に人口減少が始まったが、東京都に限れば 2020 年にピークを迎えた以降も人口の推移はゆるやかな予想である。積極的な物件確保の背景には、近々規制緩和される民泊の存在もある。2017 年 6 月に民泊新法 (住宅宿泊事業法) が国会で可決成立し 2018 年 6 月に施行される見通しだ。同社の物件は都心に集中しているため民泊向きの物件が多く、賃貸とともに民泊に転用するという選択肢が増える。

地域別サブリース物件構成(2017年12月末)



出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 強みは“客付け力”

一般論として、サブリース (転賃) 事業には空室リスクが伴う。同社が成長に向けて積極的なサブリース物件の取得を行える背景には、空室リスクを避ける“客付け力”がある。借り上げ物件に入居者を付けられる自信があるからこそ、物件を増やせるのだ。客付け力は、1) 自社店舗、2) スタッフのノウハウ、3) 良質な仕入れ、4) IT 活用の 4 つの要素がある。

事業概要

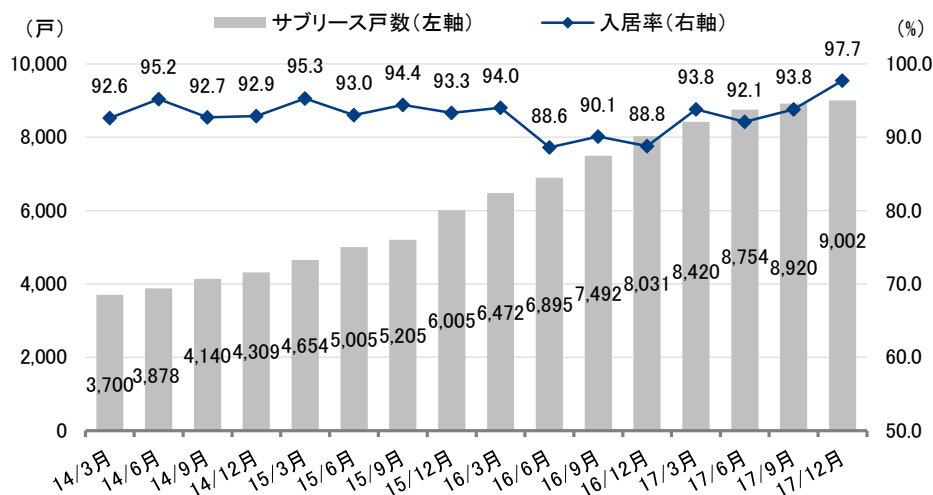
- 1) 自社店舗はルームピアなど首都圏19店舗で顧客の的確なニーズを把握し提案する体制が整っており、サブリース物件の約6割を成約させている。
- 2) スタッフのノウハウに関しては、“立地”重視で選びがちな風潮のなかで、“物件”の魅力をきちんと伝える営業手法に定評がある。また適正な賃料設定ができるよう訓練されたスタッフがいることも強みだ。
- 3) 良質な仕入れに関しては、上場を機に物件オーナーからの信用力も向上し、一棟で任されることも増えた。首都圏のDINKS・単身向け、デザイナーズマンションに注力してきたことによる“目利き力”も有利に働く。
- 4) IT活用においては、インターネット広告を積極化するとともに、顧客の利便性を追求するためにAIチャットなどを採用し、常に先進的な不動産取引の姿を追求している。

3. 主要経営指標（サブリース事業）

同社のプロパティマネジメント事業の主要な経営指標は、サブリース戸数と入居率である。サブリース戸数は、ストックビジネスの特徴そのままに右肩上がりに推移してきた。2014年12月末から2017年12月までの3年間に年率27.9%で増加し、9,002戸（2017年12月末）に達している。2018年6月期上期は物件の仕入れが248戸となっており、例年よりは抑えた形だ。

物件を積極的に仕入れると入居率は下がるという関係にある。例年、4月から12月までの期間は物件仕入れを優先し入居率は低め、繁忙期の1月～3月に契約を増やし入居率が上がる。2017年12月末の入居率は97.7%となり前年同期末の88.8%から8.9ポイントも上昇した。繁忙期を前に高いレベルになった理由としては、物件の仕入れを抑え目にしたことと営業体制の整備が浸透したことが挙げられる。

サブリース戸数と入居率の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

4. 今後期待される周辺事業：電力と保険

同社は2017年7月に金融庁から認可を受け、「(株)ホープ少額短期保険」として、保険事業を開始した。同社の管理物件の顧客に対し、賃貸住宅入居者向け家財保険・賠償責任保険、賃貸オフィス・飲食店入居者向けの保険などを販売する。いずれの事業も16,012戸(うちサブリース9,002戸)に及び管理物件及び今後の取扱物件の入居者が販売対象であり、確実性の高い追加収入が見込むことができる。

業績動向

2018年6月期第2四半期は大幅増収と営業黒字を達成。 主力のサブリース事業の入居率好調(97.7%)、 ヴェリタス・インベストメント(マンション開発)も貢献

1. 2018年6月期第2四半期の業績概要

2018年6月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比35.5%増の9,055百万円、営業利益が9百万円(前年同期は48百万円の損失)、経常損失が35百万円(同59百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純損失が48百万円(同33百万円の損失)と大幅増収とともに営業利益の第2四半期での黒字転換を達成した。

主力のプロパティマネジメント事業におけるサブリース戸数が9,002戸(前年同期末比12.1%増)と順調に伸び、増収に寄与した。期初からのサブリース戸数の増加は248戸(前期は1,136戸増)と例年より抑え目となっている。一方で、入居率は97.7%(2017年12月末時点、前年同期末は88.8%)。管理戸数の増加率を一時的に抑えたのに加え、営業体制の強化が浸透したことが寄与した。ヴェリタス・インベストメント(デザイナーズマンション開発)は2017年10月から連結され、12月末までに54件(売上高約17億円分)の引き渡し完了した。

費用面では、売上原価が増えたものの売上高の伸びが上回り、売上総利益率は2.4ポイント改善した。販管費も上がったが、営業利益で9百万円(前年同期は48百万円の損失)と大幅に改善した。

業績動向

2018年6月期第2四半期実績

(単位：百万円)

	17/6期2Q		18/6期2Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	6,685	100.0%	9,055	100.0%	35.5%
売上総利益	937	14.0%	1,481	16.4%	58.1%
販管費	985	14.7%	1,472	16.3%	49.4%
営業利益	-48	-0.7%	9	0.1%	-
経常利益	-59	-0.9%	-35	-0.4%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-33	-0.5%	-48	-0.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

ヴェリタス・インベストメントの連結により資産規模が93億円増加

2. 財務状況と経営指標

2018年6月期第2四半期末の総資産残高は前期末比9,335百万円増の13,308百万円となった。そのうち流動資産は7,539百万円増であり、販売用不動産（仕掛含む）の増加が主な原因である。固定資産は1,788百万円増であり、M&Aに起因するのれんの増加が主な要因である。

負債合計は前期末比9,372百万円増の12,069百万円となった。主な増加は、固定負債の7,038百万円増であり、長期借入金の増加が主な要因である。流動負債は2,333百万円増であり、1年内返済予定の長期借入金の増加が主な要因である。

純資産合計が前期比末比37百万円減の1,238百万円となったのは、利益剰余金の減少が主な要因である。

経営指標（2018年6月期第2四半期末）では、流動比率が262.7%（前期末は177.9%）と安全性の基準である200%を上回っており、短期的な安全性には懸念はない。自己資本比率が9.3%（前期末は31.9%）となっており、中長期的には収益力を向上させ、資本を増強していくことが求められる。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/6 期末	18/6 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,958	10,497	7,539
(現預金)	2,314	2,857	543
(販売用不動産、仕掛含む)	405	7,166	6,761
固定資産	1,009	2,798	1,788
総資産	3,973	13,308	9,335
流動負債	1,662	3,996	2,333
固定負債	1,034	8,073	7,038
負債合計	2,697	12,069	9,372
純資産合計	1,276	1,238	-37
負債純資産合計	3,973	13,308	9,335
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	177.9%	262.7%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	31.9%	9.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**通期は売上高 50% 超、各利益 100% 超成長に上方修正。
 サブリース事業が繁忙期に業績上積み、
 下期のヴェリタス・インベストメントのマンション引渡し予定は 154 戸**

● 2018年6月期の業績見通し

2018年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比 52.9% 増の 22,289 百万円、営業利益が同 130.8% 増の 672 百万円、経常利益が同 100.3% 増の 538 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 104.3% 増の 304 百万円と売上高で 50% 超、各利益で 100% 超の成長予想に上方修正された。

主力のサブリース事業は、下期が繁忙期となるため入居率 99% を目指して業績を積み上げたいと考えた。2017年10月からヴェリタス・インベストメントの新規開発物件の年間引渡し予定戸数は 208 戸。12月末までに販売された 54 戸は完売 (進捗率 25.9%)。下期に残り 154 戸 (74.1%、約 50 億円分) が引渡し予定である。ヴェリタス・インベストメントの開発したマンションは投資用マンションであり、引渡し後は同社のサブリース物件となるため、サブリース事業の成長にも貢献することになる。

上方修正の要因としては、1) プロパティマネジメント事業部門におけるサブリース管理戸数等の増加、2) 賃貸仲介事業部門における予想を上回る入居率の増加、3) インベストメント事業部門による新規物件の早期申込完了、4) IT 化推進による業務効率・生産性のアップ、5) 営業組織体制の強化等によるシナジー効果・販管費等のコスト減、の 5 点が挙げられる。

今後の見通し

2018年6月期通期連結業績予想

(単位:百万円)

	17/6期		18/6期			
	実績	構成比	通期予想	構成比	前期比	2Q進捗率
売上高	14,578	100.0%	22,289	100.0%	52.9%	40.6%
営業利益	291	2.0%	672	3.0%	130.8%	1.4%
経常利益	268	1.8%	538	2.4%	100.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	148	1.0%	304	1.4%	104.3%	

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略・トピック

IoTを活用した宿泊施設「&AND HOSTEL」の開発、 IoTサービス「homepia」の提供開始

1. 連結子会社ヴェリタス・インベストメントの状況

同社は、2017年10月に投資用デザイナーズマンションを開発・販売するヴェリタス・インベストメントを連結化した。

ヴェリタス・インベストメントは、東京23区のプレミアムエリアと呼ばれる地域を中心に投資用マンションの開発及び販売をしており、この領域におけるリーディングカンパニーの1社。「ヴェリタス」は「本物」を意味するように、高付加価値で個性的なマンションを手掛けるプロ集団として定評がある。世界的なインテリアデザイナー森田恭通氏やトップモデルとして活躍する押切もえ(おしきりもえ)氏、日本を代表する女性写真家・映画監督でもある蜷川実花(にながわみか)氏などがプロデュースするデザイナーズマンションの開発実績がある。

2017年12月に販売開始した新築投資用デザイナーズマンション「PREMIUM CUBE 下北沢」は販売開始21日で全戸申込が完了し好評のうちに完売した。ヴェリタス・インベストメントとしても創業以来、過去最高の月間申込本数を記録した。2018年6月期の年間引渡し予定戸数は208戸。うち引渡し済みは54戸(進捗率25.9%)である。残りの154戸(74.1%)には「PREMIUM CUBE G北新宿」や「PREMIUM CUBE 品川戸越 DEUX」が含まれる。

なお、のれん(M&Aで支払った金額のうち買収先企業の純資産を上回った差額。営業権)は約1,260百万円となり、10年償却される。

2. IoTを活用した宿泊施設「&AND HOSTEL」の開発、IoTサービス「homepia」の提供開始

同社は、1つのアプリで室内のデバイスを操作できるよう独自開発した日本初のIoT体験型宿泊施設「&AND HOSTEL」を2018年3月に着工した。部屋自体がエンターテインメント空間となり、宿泊体験を観光目的の1つとして楽しめる。既にパートナーであるand factoryは博多、浅草北、上野の3ヶ所で展開しており、インバウンドを始めとする観光客に人気がある。

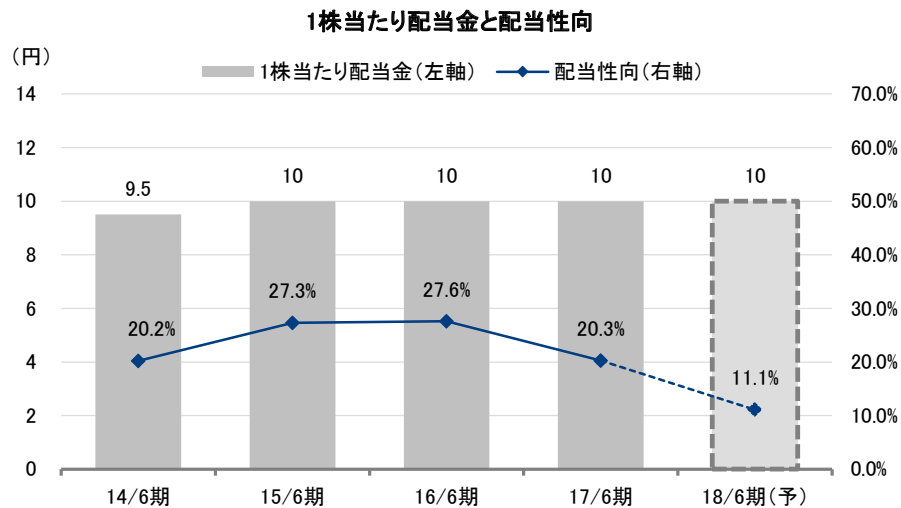
また、同社は自社の管理物件に対してもIoTサービス「homepia」の提供を開始した。入居者はスマートフォンの専用アプリでエアコンやテレビなどの家電製品の制御やドア・窓の開閉を含めた室内環境の確認ができる。オプションでWebカメラから室内を見るなどのセキュリティサービスも提供できる。入居が促進されるとともに、入居者の満足度も向上も期待できる。

さらに同社は、2018年3月に無線LANのセキュリティサービスを提供する(株)ナビックとの資本業務提携を行うことに合意した。ナビックは、Wi-Fiセキュリティ技術のトップランナーであり、安価なWi-Fiルーターを用いつつも、堅牢で、設定などのユーザ負担のないネットワーク環境や認証基盤を具備した自営Wi-Fiサービスを提供する。昨今、オフィスや宅内などの自営環境(準公衆エリア)においては、Wi-Fi電波の乗っ取りやウイルス感染が話題になっており、安全、安心なWi-Fi環境に対するニーズが増大している。同社ではこの提携を通じて、導入を開始したIoTサービス「homepia」の機能向上を図るとともに、入居者のWi-fi環境をよりセキュアでより端末フリーにしていきたい考えだ。

■ 株主還元策

配当金年10円、配当性向11.1%を予想

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、成長のための投資と株主への適切な利益還元をバランス良く行う方針である。2015年6月期から3年連続で年10円を配当している。2018年6月期も期初に配当金年10円、配当性向20%を予想し、第2四半期時点でもその予想は変えていない。通期ではヴェリタス・インベストメント連結化の効果で1株当たり純利益は大幅に向上することが予想されるため、増配の可能性も考えられる。



出所：会社資料よりフィスコ作成

重要事項（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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京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、企業との電話取材等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・加工することは堅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・譲渡することは堅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