

アパマンショップ ホールディングス 8889 ジャスダック

2014年6月5日(木)

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

■ 今 2Q は増収増益決算、今後は収益拡大に拍車がか かる可能性も

アパマンショップホールディングス<8889>は、住宅用賃貸斡旋業務で日本最大級のアパマンショップを運営する持ち株会社。2014年3月末時点のアパマンショップ店舗数は1,081店舗(前期末比19店舗増)と順調に拡大中。多彩なキャンペーン企画による集客力の高さと、関連サービスの販売力が同社の強みで、1店舗当たりの収益性は業界でも群を抜いている。

2014年9月期第2四半期累計(2013年10月-2014年3月)の連結業績は、売上高が前年同期比0.5%増、営業利益が同11.7%増と増収増益決算となった。非コア事業の整理がほぼ一巡したことに加え、コア事業である斡旋事業、PM事業の収益が拡大したことが主因だ。

2014年9月期の業績見通しは、売上高が前期比1.0%増、営業利益が同3.9%増と増収増益を見込む。アパマンショップ店舗数の増加に加えて、関連サービスの取り組み強化による1店舗当たり収益の拡大により、主力の斡旋事業が業績をけん引する。2014年第2四半期累計までは会社計画を若干上回るペースできており、計画を達成する可能性は高いと言えよう。

同社は今夏頃に2015年9月期から始まる中期3ヶ年計画を発表する予定となっている。重点施策としては、コア事業の収益性向上に注力していく方針となっている。具体的には現在、外部委託している様々なコストを内製化することで費用の圧縮を図っていく。また、関連サービスに関しても引き続き拡充を進めていく。出店ペースに関しては、少し加速化していくことも視野に入れている。非コア事業の整理一巡で減収要因もなくなったことから、今後は収益拡大に拍車がかかるものと予想される。

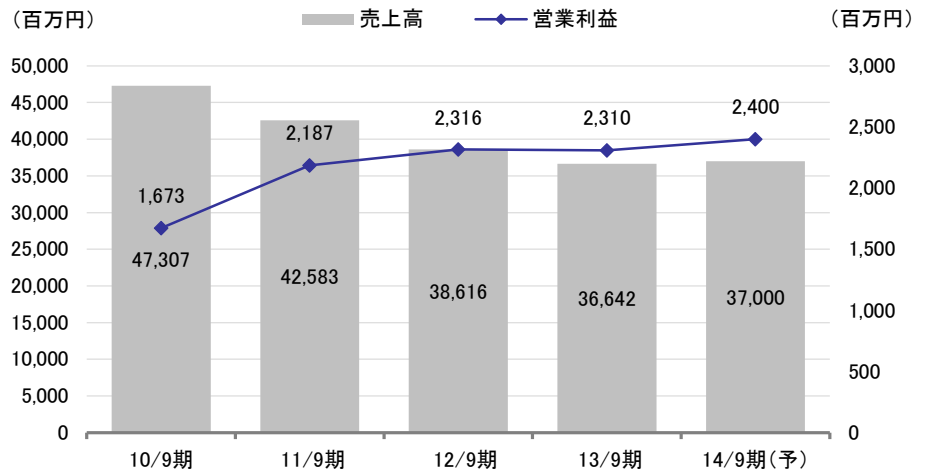
なお、インターネット経由での不動産取引解禁に関して、国交省で現在議論が進んでおり、年内にも結論を出す予定となっている。ネット取引が解禁されれば、同社にとって追い風になるとみられる。業界のなかでも同社はインターネットを最も早く経営に取り入れた企業であり、技術ノウハウを持っているほか、ネットにおける集客力でも業界で群を抜く強さがあるためだ。

■ Check Point

- ・ 斡旋事業が好調で半期ベースでは5年ぶりの増収
- ・ 国内景気並びに企業収益の回復により法人契約も好調に推移
- ・ 2011年9月期から今期にかけて財務体質の改善が大きく改善

2014年6月5日(木)

業績推移



■ 決算動向

幹旋事業が好調で半期ベースでは5年ぶりの増収

(1) 2014年9月期第2四半期累計業績の概要

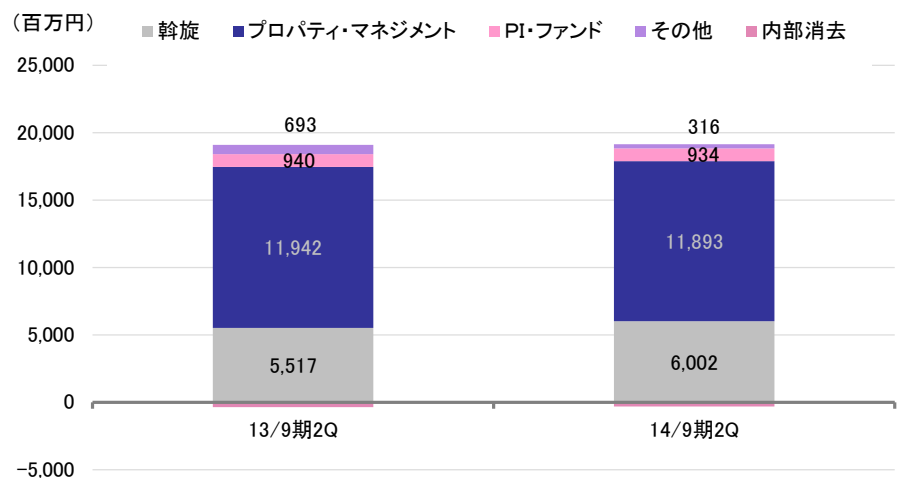
4月28日付で発表された2014年9月期第2四半期累計(2013年10月-2014年3月)の連結業績は、売上高が前年同期比0.5%増の18,834百万円、営業利益が同11.7%増の1,176百万円、経常利益が同37.7%増の888百万円、四半期純利益が同19%減の1,177百万円となった。

2014年9月期第2四半期累計連結業績

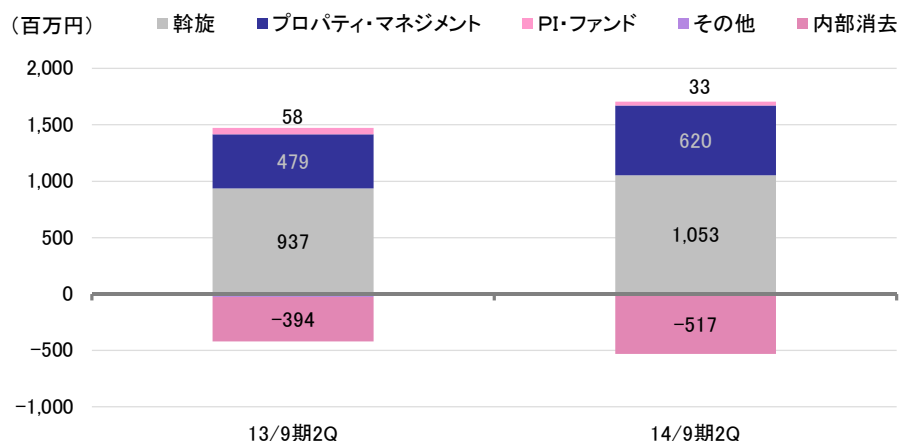
(単位:百万円)

	13/9期2Q累計		14/9期2Q累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	18,734	-	18,834	-	0.5%
売上原価	13,959	74.5%	13,779	73.2%	-1.3%
販管費	3,722	19.9%	3,878	20.6%	4.2%
営業利益	1,053	5.6%	1,176	6.2%	11.7%
経常利益	645	3.4%	888	4.7%	37.7%
特別損益	1,414	7.5%	-8	-0.0%	-
四半期純利益	1,453	7.8%	1,177	6.2%	-19.0%

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



売上高は2013年1月まで連結子会社であったシステムソフト<7527>が連結対象子会社から持分法適用関連会社(出資比率35.8%)に移動したことで、248百万円の減収要因となったものの、幹旋事業が484百万円増加したことにより、半期ベースでは5年ぶりの増収となった。

売上原価率はコア事業である幹旋事業やプロパティ・マネジメント事業(以下PM事業)の利益率向上により、前年同期比で1.3ポイント改善した。販管費率に関しては、主に人件費の増加を主因として0.7ポイント悪化したものの、原価率の改善効果によって営業利益率は6.2%と0.6ポイント上昇する結果となった。

営業外収支は前年同期比で120百万円の改善となったが、このうちの大半は持分法投資利益の増加(+104百万円)によるものとなっている。なお、四半期純利益が減益となったが、これは前年同期にシステムソフトの株式売却による持分変動益1,661百万円を特別利益として計上した影響による。

アパマンショップ店舗数は順調に拡大

(2) 事業セグメント別動向

○幹旋事業

幹旋事業の当第2四半期累計の売上高は、前年同期比8.8%増の6,002百万円、営業利益は同12.4%増の1,053百万円と順調に拡大した。

アパマンショップの2014年3月末時点の店舗数は直営店が82店(前年同期比+10店)、FC加盟店が999店(同+48店)となり、合計で1,081店舗(同+58店)まで拡大した。前期末比では19店舗の増加となり、ほぼ会社計画通りの進捗となる。

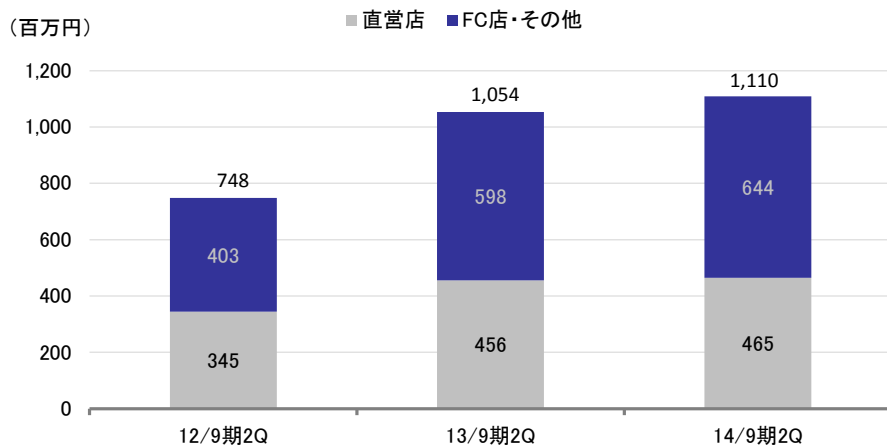
当第2四半期累計期間では入居者向けポータルサイト「アパマン友の会」のサービス普及を推進するため、過去最大級のテレビCM広告を投下し、サービスの認知度拡大や「アパマンショップ」ブランドの更なる認知度向上に向けた取り組みを強化した。「アパマン友の会」は直接には収益への影響はないものの、約15万件のお得なサービスを提供することで、入居者へのサービス向上を図り、「アパマンショップ」への集客数拡大、並びに入居者のリピート率向上に結び付ける戦略であり、2014年3月末の会員数は約1.7万人と順調に拡大した。

2014年6月5日（木）

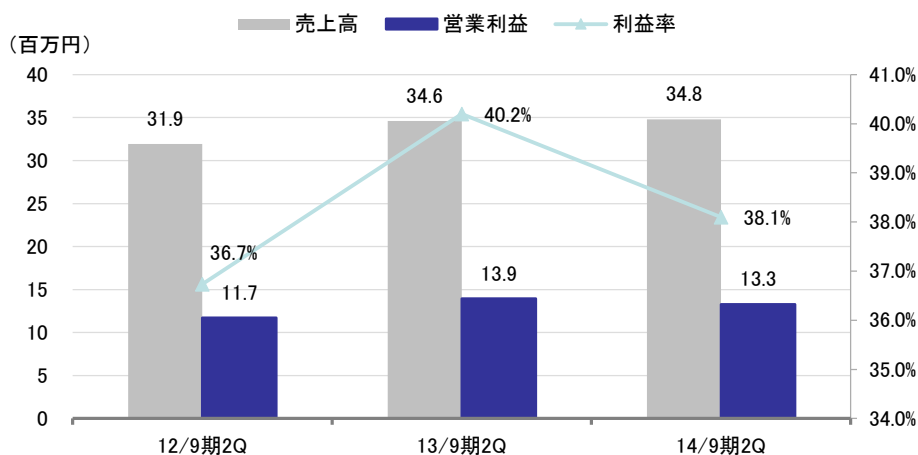
売上高は店舗数の拡大効果に加えて、簡易消火器やインターネット回線取次ぎ、24時間駆け付けサービスなど入居者向け関連サービス収入が伸びたことが増収要因となった。営業利益においても、直営店の増設に伴う固定費や経費の増加、広告宣伝費の増加などがあつたものの、関連サービス収入を中心とした増収効果によって増益基調が続いた。

直営店1店舗当たりの収益動向を見ると、売上高が微増収、営業利益は微減益となり収益性が若干低下したが、これは新規出店店舗の立ち上げ負担増が主因で一時的な要因とみられる。実際、四半期別の1店舗当たり営業利益を見ると、新規出店を増やし始めた2013年9月期第3四半期から前年同期比で減少に転じていた。ただし、当第2四半期だけで見ると4四半期ぶりに前年同期比でプラスに転じており、新規出店の増加による影響は一巡したと言えよう。今後についても直営店の出店動向によって短期的に収益が低下する可能性もあるが、関連サービス収入の拡大余地は依然大きく、長期トレンドで見れば拡大基調が続くという見方に変わりない。

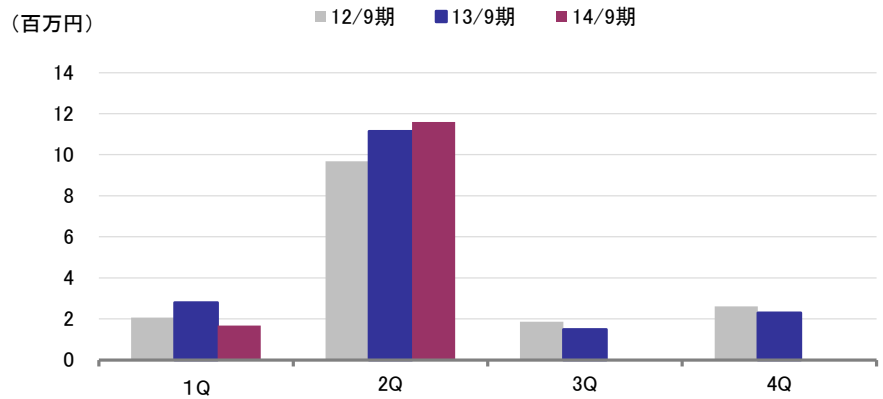
関連サービス収入



直営1店舗当たり収益

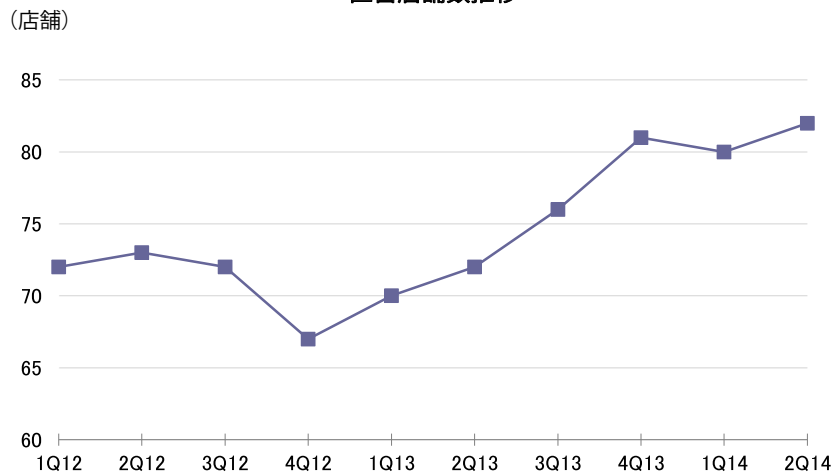


四半期別直営1店舗当たり営業利益



(注)会社発表資料を基にフィスコ作成、2Q以降は直前四半期累計の差分で計算

直営店舗数推移



売上高は前年同期比で微減も営業利益は2ケタ増益

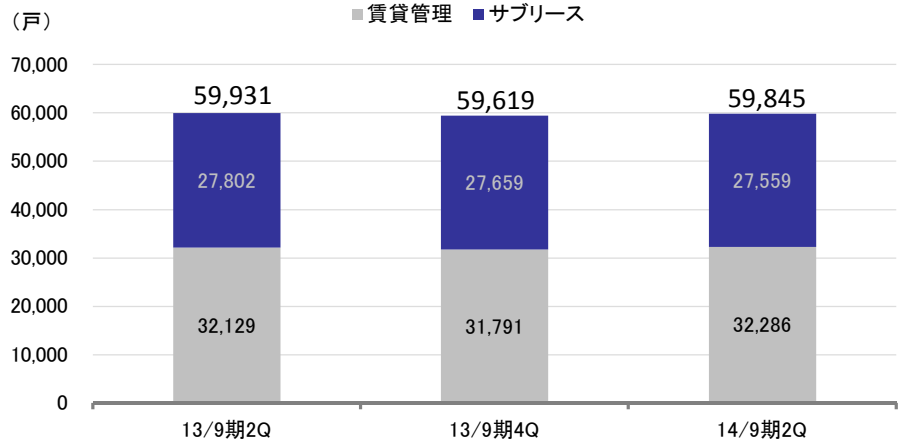
○プロパティ・マネジメント事業

PM事業(賃貸管理業務及びサブリース業務)の当第2四半期売上高は前年同期比0.4%減の11,893百万円と微減となったものの、営業利益は同29.4%増の620百万円と2ケタ増益となった。

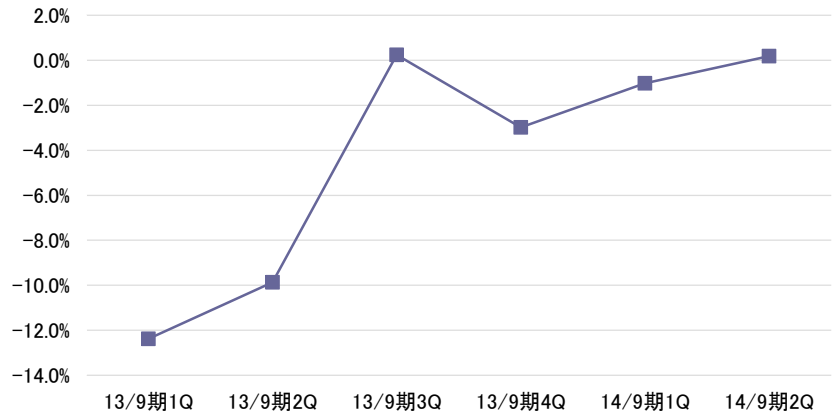
管理戸数は2013年9月期に不採算物件の見直しや一部事業の売却を進めたことで、前年同期比では86戸減少の59,845戸となったが、前期末比では395戸の増加に転じている。四半期ベースの売上高伸び率でも、第2四半期は若干ながらプラスに転じており、今後も管理戸数の増加が見込めることから、売上高は増収トレンドが続くものと予想される。

利益面では、サブリースにおける入居率が前年同期比で2ポイント前後上昇したことが寄与し増益となった。入居率が1%変動すると利益面では年間で200百万円前後の変動要因となるだけに、利益に与えるインパクトは大きい。

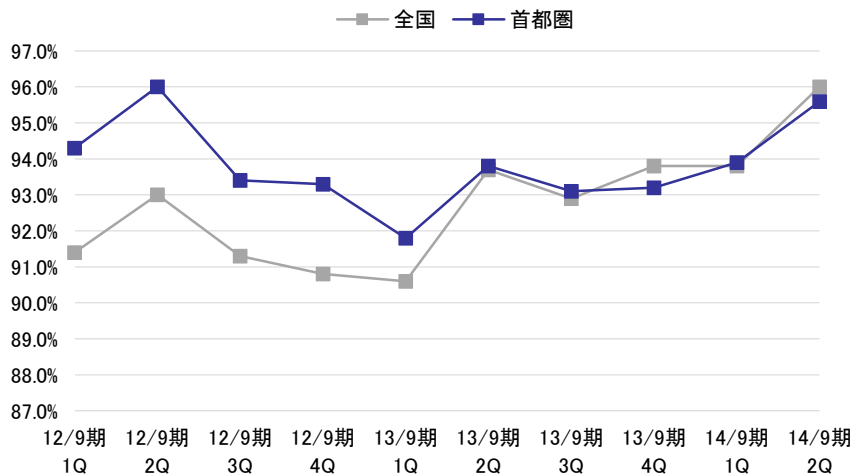
管理戸数の推移



PM事業売上高前年同期比伸び率



サブリース入居率



2014年6月5日(木)

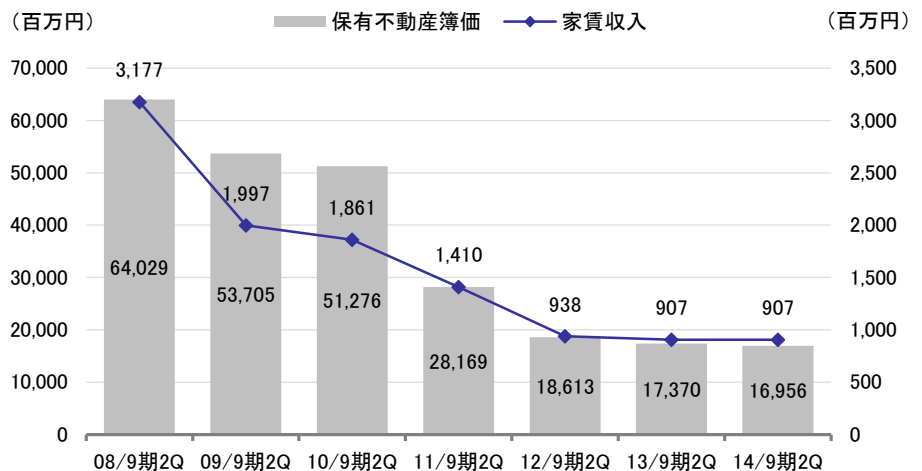
家賃収入の8割弱を占める大型施設「あるある City」が人気

○PI・ファンド事業

PI・ファンド事業の当第2四半期売上高は前年同期比0.6%減の934百万円、営業利益は同43.0%減の33百万円となった。非コア事業として保有不動産の売却を着々と進めており、物件数では前年同期比4件減少の101件、簿価では同414百万円減少の16,956百万円となっている。

売上高のうち賃貸収入は907百万円と前年同期比で微増となった。家賃収入の8割弱を占める北九州のサブカルチャー大型施設「あるある City」が人気で、賃料が上昇していることが主因となっている。2012年4月にオープンした「あるある City」は、開業1年目で来場者数が212万人を記録し、今年は300万人の突破が見込まれている。その他保有不動産の売却案件がほぼ一巡したこともあり、家賃収入は底堅く推移する見通しだ。

保有不動産と家賃収入



パーキング業務、SOHO（レンタルオフィス）業務をPM事業から移管

○その他事業

その他事業の当第2四半期売上高は前年同期比54.4%減の316百万円、営業損失は14百万円（2013年第2四半期は26百万円の損失）となった。なお、当第1四半期よりセグメントの管理区分を見直しており、パーキング業務、SOHO（レンタルオフィス）業務をPM事業から移管している。同事業のうち、約300百万円はパーキング事業、SOHO事業で占められているとみられる。

2014年6月5日（木）

国内景気並びに企業収益の回復により法人契約も好調に推移

(3) 2014年9月期業績見通し

2014年9月期の連結業績は、売上高が前期比1.0%増の37,000百万円、営業利益が同3.9%増の2,400百万円、経常利益が同20.7%増の1,700百万円、当期純利益が同9.6%減の2,000百万円を見込んでいる。非コア事業の整理が一巡したことで減収要因がほぼなくなり、売上高では7期ぶりの増収に転じることになる。なお、当期純利益に関しては過去の累損が残っているため、まだ数年は税率が低い状態で推移することになる。

事業別の売上高見通しは下表のとおりで、斡旋事業が前期比5.1%増と全体を牽引する格好となる。アパマンショップの店舗数は前期末比で38店舗増（うち直営店9店舗増）となる1,100店舗を前提としているが、当第2四半期末までに半分の19店舗を出店、また、4月以降も既に5店舗をオープンするなど順調に推移している。国内景気並びに企業収益の回復により、法人契約も好調に推移しており、足元は会社計画をやや上回るペースで推移している。

一方、PM事業に関しては前期比0.4%と微増となる見通し。管理戸数が増加傾向となっていること、サブリースの入居率も高水準が続く見通しであることから、利益面でも2ケタ増益が見込めよう。

当第2四半期までの進捗状況が会社計画をやや上回るペースで推移したこと、4月以降も環境に大きな変化が出ていないことなどから、通期業績は会社計画を若干上回る可能性があると思っております。

なお、同社は今5月に中国で日本人駐在員向けに賃貸仲介事業を行う百特豪世不動産咨询（以下、ベターハウス）の親会社、ステイジア香港の株式を100%取得した。ベターハウスは、上海、広州、深圳の3都市に4店舗を展開しており、このうち上海、深圳の2店舗は2013年7月にアパマンショップのFC加盟店となっている。今回の株式取得によって、同社は機動的に中国での事業展開を行えるようになる。今後は日本人駐在員が1万人以上在住する地域で、需要動向を見ながら店舗展開を行っていくこととなる。今9月には海外に向けたアパマンショップのグローバルサイトも立ち上げる予定となっている。海外店舗としては中国、タイ、シンガポール、マレーシアで合計9店舗となり、現状は年間では30百万円程度の利益貢献があるが、今後も従来と方針は変わらず着々と事業展開を進めていく見通しだ。

セグメント別収益推移

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	10/9期	11/9期	12/9期	13/9期	14/9期	伸率
幹旋	8,181	8,158	9,577	10,464	11,000	5.1%
プロパティ・マネジメント	29,819	27,889	26,075	24,413	24,500	0.4%
PI・ファンド	4,866	3,714	2,496	1,932	-	-
コンストラクション	2,965	2,070	-	-	-	-
その他	2,757	1,971	1,633	451	1,500	-
内部消去	-1,282	-1,219	-1,165	-619	-	-
合計	47,307	42,583	38,616	36,642	37,000	1.0%

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	10/9期	11/9期	12/9期	13/9期
幹旋	935	1,802	1,770	1,989
プロパティ・マネジメント	670	851	1,009	1,099
PI・ファンド	704	215	114	112
コンストラクション	44	148	-	-
その他	5	40	-29	-77
本社費用及び内部消去	-687	-870	-549	-812
合計	1,673	2,187	2,316	2,310

利益率

	10/9期	11/9期	12/9期	13/9期
幹旋事業	11.4%	22.1%	18.5%	19.0%
プロパティ・マネジメント	2.2%	3.1%	3.9%	4.5%
PI・ファンド	14.5%	5.8%	4.6%	5.8%
コンストラクション	1.5%	7.1%	-	-
その他	0.2%	2.0%	-1.8%	-17.1%
合計	3.5%	5.1%	6.0%	6.3%

注) 14/9期より、パーキング業務・SOHO業務を「プロパティ・マネジメント事業」から「その他」へ移管。

■成長戦略

2011年9月期から今期にかけて財務体質の改善が大きく改善

(1) 中期計画の進捗状況

2014年9月期を最終年度とする中期3ヶ年計画は、下表のとおり当初計画(2011年11月発表)と比較すると業績面で下回る格好となるが、これは非コア事業の売却・縮小を想定以上のペースで進めたことが主因となっている。コア事業である幹旋事業に関しては、店舗拡大と関連サービス収入の強化により着実に成長を続けているほか、PM事業も一部事業の売却が影響して計画は下回ったものの、収益性は改善している。

一方、財務面では保有不動産や非コア事業である子会社の売却を進めたことで、有利子負債の削減が想定以上のペースで進んでいる。自己資本比率は2011年9月期の11.8%から2014年9月期は21.9%とほぼ2倍に上昇する見込であり、財務体質の改善が大きく進んだと言える。キャッシュフローの状況を見ると、営業キャッシュフローに関しては、安定して年間2,000百万円以上のペースで推移しており、保有不動産の売却収入と営業キャッシュによって、有利子負債の削減を進めてきたことがわかる。

2014年6月5日（木）

有利子負債の水準に関しては、削減を継続して行っていく方針であり、保有不動産の売却や関連会社株式の売却だけで、4,000百万円程度の削減は可能とみられる。なお、当第2四半期累計において、自己株式の取得が818百万円あるが、これは2011年にインテグラル1号投資事業有限責任組合に対して発行した優先株式の一部取得によるものである。優先株の発行株数は6,545,460株（株式分割後、取得価額は275円）で、このうちの1,190,000万株を687.5円で2014年3月に取得している。取得の背景には、株式発行の際の条件として2014年3月以降に普通株式への転換、売却が可能との条件が付されており、また、同投資組合では保有期間として3～5年を目途として考えていること、また、同社にとっては株主価値の維持向上を図りたいとの意向もあり、今回の一部取得となっている。今後についても、株価の水準や収益状況などを考慮しながら、追加取得を行うかどうか、また取得後に消却を行うかどうかも含めて検討していく予定となっている。なお、現在の優先株を含めた発行株式数は19,602,628株（当第2四半期期中平均）となっている。

中期3ヶ年計画

（単位：百万円）

決算期	11/9 期実績	14/9 期中期 計画	14/9 期業績 予想	対11/9 期 比	計画比
売上高	42,583	41,200	37,000	-13%	-10%
幹旋事業	8,158	10,900	11,000	35%	1%
プロパティ・マネジメント事業	27,889	27,500	24,500	-12%	-11%
その他の事業	6,536	2,800	1,500	-77%	-46%
売上総利益	10,634	12,400	10,500	-1%	-15%
幹旋事業	5,060	7,100	6,100	21%	-14%
プロパティ・マネジメント事業	3,706	4,200	3,750	1%	-11%
その他の事業	1,867	1,100	650	-65%	-41%
販売管理費	8,446	9,400	8,100	-4%	-14%
営業利益	2,187	3,000	2,400	10%	-20%
経常利益	859	2,000	1,700	98%	-15%
当期純利益	-3,126	1,000	2,000	-	100%

財務数値目標

（単位：百万円）

決算期	11/9 期実績	14/9 期中期 計画	14/9 期業績 予想	対11/9 期 比	計画比
資産合計	56,339	49,800	50,200	-11%	1%
負債合計	49,188	40,400	39,200	-20%	-3%
（有利子負債）	38,256	30,000	29,000	-24%	-3%
純資産合計	7,150	9,350	11,000	54%	18%
自己資本	6,636	8,400	11,000	66%	31%
自己資本比率	11.8%	16.9%	21.9%	-	-
EBITDA	3,965	4,600	4,000	1%	-13%
EBITDA 倍率	9.6 倍	7.0 倍	7.3 倍	-	-

注) EBITDA 倍率＝有利子負債÷EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却額）
自己資本比率＝自己資本÷総資産

キャッシュフロー計算書概要

(単位：百万円)

決算期	11/9期	12/9期	13/9期	14/9期2Q 累計
営業キャッシュフロー	2,365	2,579	2,200	1,365
税引前純損益	-3,892	1,647	2,622	879
減価償却費	650	507	512	257
のれん償却額	1,127	1,129	1,125	568
投資キャッシュフロー	9,701	855	1,333	-146
有形固定資産売却による収入	9,755	2,042	1,059	70
財務キャッシュフロー	-12,660	-3,114	-3,834	-2,000
有利子負債収支	-13,805	-3,304	-3,809	-1,102
自己株式の取得	-	-	-	-818
配当金支払い	-	-	-	-192
現金及び現金同等物の期末残高	3,572	3,853	3,083	2,302

コア事業の収益性向上と売上拡大に向けた取り組みに注力

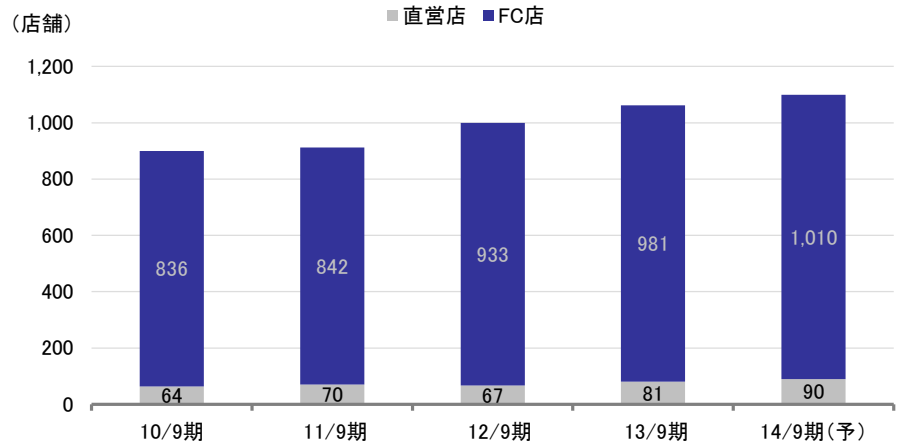
(2) 次期中期計画について

2015年9月期から始まる次期中期計画は、2014年9月期の業績がほぼ固まる夏ごろに発表される予定だが、その骨子としては、コア事業の収益性向上、並びに売上拡大に向けた取り組みが中心になるものと考えられる。

収益性の向上に関しては、現在、同社において外注している業務の内製化が挙げられる。具体的には、コールセンター業務や管理物件の維持管理業務、リフォーム工事、緊急駆け付けサービス、家賃保証業務などだ。これら外注費用分をすべて内製化したとすると、年間で約2,000～2,500百万円のコスト圧縮が可能になると試算されている。一気に内製化すると事業リスクも高いことから、収益への影響を見極めながら徐々に内製化率を高めていく方針だ。なお、内製化と言ってもすべてを自社グループで抱えるわけではなく、業務内容によっては協力会社を使うケースもある。既に、コールセンター業務では北九州と東京で合わせて20数名体制でスタートするなど、一部業務では内製化への取り組みが始まっている。

売上拡大施策としては、店舗数の拡大と関連サービス収入の拡充が挙げられる。店舗数に関しては、アパマンショップの圧倒的ブランド力や、その収益性の高さから、FC加盟を希望する事業者は多い。ここ数年間は年間で50店舗ペースの出店を行ってきたが、今後は直営店を含めて出店ペースを若干加速する可能性がある。同社では将来的に2,000店舗まで拡大の余地があるとみており、同目標に向けた取り組みが注目される。なお、直営店に関しては、1店舗当たりの設備投資額が約20百万円に対して、営業利益は年間で17～18百万円と1年強程度で投資が回収できるまでに収益力が付いてきている。このため、直営店の出店も今後強化していく可能性がある。

アパマンショップ店舗数



また、関連サービス収入に関しては、インターネット回線の取次ぎや緊急駆け付けサービスなど数々のサービスメニューを揃えてきたが、今後もパーキングサービスや自販機、ソーラー発電など生活に関連するサービスを拡充していく余地は大きいとみている。

パーキングサービスでは、管理物件など既に空いているスペースをコインパーキングとして活用するため、投資額も少なく済む。現在は70拠点で約1,000台の収容能力があり、当第2四半期においては売上高194百万円、営業利益20百万円と既に収益に貢献している。今期末には収容能力を2,000台に拡大するほか、2014年11月には「あるあるCity」の駐車場1,000台分も外注から内製に切り替える予定となっている。このため、2015年9月期にはパーキングサービスだけで100百万円以上の利益貢献が見込まれる。同社ではパーキングとして活用できるスペースはまだ多く残っており、収容能力としては5,000台程度まで拡張が可能とみている。

なお、市場環境の変化として注目されるのは、2014年4月より国交省で議論が始まったインターネットによる不動産取引解禁が挙げられる。年内にも結論が出る見通しだが、仮に解禁になった場合は、同社にとって追い風になるとみられる。同社は業界の中でも先行してインターネットを活用した情報サービスの提供に取り組んでおり、現在もアパマンショップの情報サイトは、賃貸不動産業界のなかでもトップの集客力を誇っているためだ。インターネットを使った様々なキャンペーンの企画力や豊富な物件情報、サイトの使い勝手などは業界でも先頭を走っていると言える。ネット取引が解禁されれば、店頭における従業員の作業も大幅に軽減されるため、生産性の向上にもつながることが期待される。

2014年6月5日(木)

■ 株主還元策について

1 株当たり10円の配当金を予定

同社では収益体質の改善、並びに今後の収益成長に向けた道筋が見えてきたことから、2013年9月期より復配を実施しており、2014年9月期についても1株当たり10円の配当金を予定している。特に配当性向などの基準は設けていないが、特別利益などを除外した実質ベースの利益水準で配当性向20～30%が1つの目安になるとしている。

[損益計算書] (連結)

(単位：百万円)

	10/9期	11/9期	12/9期	13/9期	14/9期(予)
売上高	47,307	42,583	38,616	36,642	37,000
(対前期比)	0.0	-10.0	-9.3	-5.1	1.0
売上原価	36,576	31,949	28,582	26,728	26,500
(対売上比)	77.3	75.0	74.0	72.9	71.6
販管費	9,058	8,446	7,718	7,603	+
(対売上比)	19.1	19.8	20.0	20.7	0.0
営業利益	1,673	2,187	2,316	2,310	2,400
(対前期比)	0.0	30.8	5.9	-0.3	3.9
(対売上比)	3.5	5.1	6.0	6.3	6.5
営業外収益	781	227	70	221	
営業外費用	1,975	1,556	1,034	1,123	
経常利益	480	859	1,353	1,408	1,700
(対前期比)	58.3	79.1	57.4	4.1	20.7
(対売上比)	1.0	2.0	3.5	3.8	4.6
特別利益	5,918	1,845	567	1,762	
特別損失	8,387	6,598	273	548	
税引前利益	-1,988	-3,892	1,647	2,622	
(対前期比)	-	-	-	59.2	
(対売上比)	-4.2	-9.1	4.3	7.2	
法人税等	-5,148	-561	1,476	366	
当期純利益	3,058	-3,126	93	2,213	2,000
(対前期比)	0.0	-	-	2279.6	-9.6
(対売上比)	6.5	-7.3	0.2	6.0	5.4
[主要指標]					
発行済株式数(千株)	1,298	1,630	1,953	1,953	19,603
1株当たり利益(円)	2413.64	-1917.98	47.91	1133.07	102.26
1株当たり配当(円)	0.00	0.00	0.00	100.00	10.00
1株当たり純資産(円)	6115.81	3725.11	3796.77	5514.69	-

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