

## アバント

3836 東証 JASDAQ グロース

[https://www.avantcorp.com/news/ir\\_library/](https://www.avantcorp.com/news/ir_library/)

2016年3月7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

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■最新版の連結会計システムのライセンス販売などが順調に伸長

アバント<3836>は連結経営・会計システムの大手である(株)ディーバのほか、ERPやビジネスインテリジェンス(BI)ツールの導入支援、企業開示情報の検索サービス等を提供する子会社を傘下に有する持株会社。

2016年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比8.8%増の4,564百万円、営業利益で同5.4%増の422百万円と増収増益決算となった。売上高は前期末にリリースした連結会計システムの最新版「DivaSystem10」を中心としたライセンス販売やコンサルティング、サポート・サービスなど全事業で順調に伸長した。一方、利益面では業績運動賞与引当金を前倒し計上したことに加えて、前期に発生した不採算プロジェクトの収束に時間がかかり追加で受注損失引当金を計上したことで、増益率は1ケタ台にとどまった。

2016年6月期の業績は、売上高で前期比7.5%増の9,600百万円、営業利益で同16.1%増の935百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの営業利益の進捗率は45.2%とやや低くなっているが、下期は賞与引当金の計上がほぼなくなることや、子会社の業績も不採算プロジェクトを抱える1社を除けば好調に推移していることから、期初計画は達成可能とみられる。

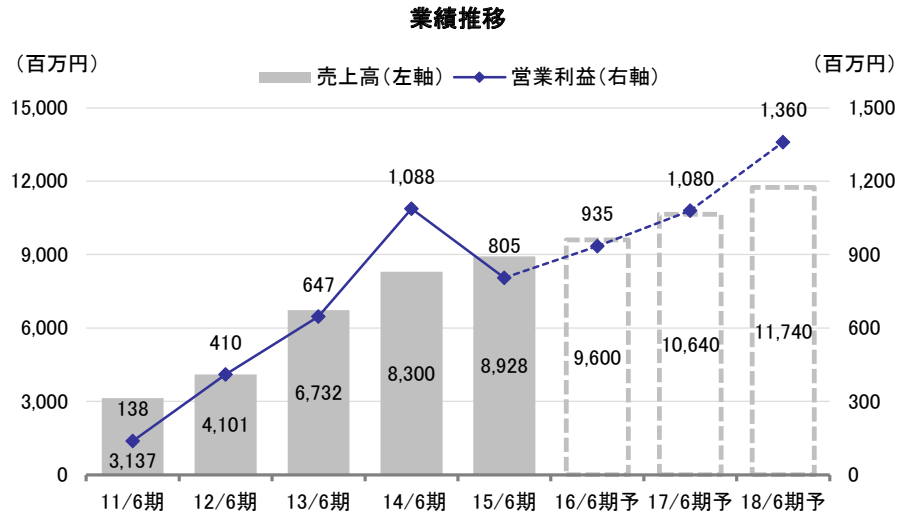
中期3ヶ年計画では最終年度となる2018年6月期に売上高で11,740百万円、営業利益で1,360百万円を目標として掲げている。年平均成長率で見ると売上高が9.6%増、営業利益が19.1%増となる。売上高については、企業におけるガバナンス強化及びマネジメント力強化に対するニーズの高まりや、連結決算業務のアウトソーシング需要の拡大を追い風に順調な成長が予想されるほか、新商品・サービスの開発体制強化も進めながら、事業規模を拡大していく戦略だ。一方、営業利益率の向上施策としては、外注費の削減や業務の効率化などを進めていくことで実現していく考えだ。

株主還元策については、安定配当を継続していくことを基本にしつつも、今後は純資産配当率や上場企業の平均配当利回りに着目し、中期計画期間内でこれらの値が少なくとも全上場企業の平均値を上回ることを目標とした。2016年6月期については前期比4.0円増配の22.0円を見込むが、今後も収益成長が続けば増配が期待される。

## ■ Check Point

- ・2008年以降はグループ展開やM&Aへの取り組みを活発化
- ・圧倒的な導入実績と高い投資効率、多彩なソリューション提案力
- ・引き続き「DivaSystem10」の販売好調が見込まれる

2016年3月7日(月)



出所：決算短信、事業報告書

## ■ 会社概要

### 2008年以降はグループ展開やM&Aへの取り組みを活発化

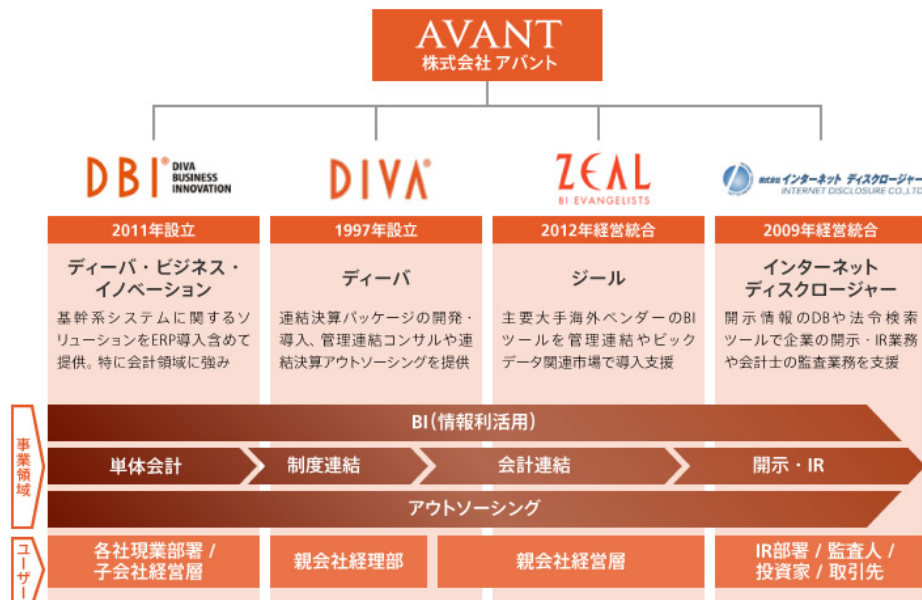
#### (1) 会社沿革

会社の創業は1997年で、現代表取締役社長である森川徹治(もりかわてつじ)氏が「連結会計」に絞ったソフトウェアの開発・販売・支援事業を目的としたディーバ(2013年10月に持株会社制移行とともに株式会社アバントに商号変更)を設立したことに始まる。同社の主力パッケージ・ソフトウェアである「DivaSystem」は、「制度連結」による決算業務の処理を効率化するだけでなく、様々な経営データ(売上や費用などの詳細分析など)を経営の意思決定に役立てるための「管理連結」にも対応しているのが特徴となっている。

契約企業数が100社程度に達するまでは大手監査法人経由での契約が中心であったものの、その後は(株)日立システムズやNTTデータ<9613>など複数のSIer(システムインテグレーター)と代理店契約を結び、販売チャネル網を拡大しながら契約数を伸ばしてきた。その結果、「DivaSystem」の契約企業数は2015年12月末時点で累計879社まで拡大している。

また、2008年以降はグループ展開やM&Aへの取り組みも活発化させている。2008年に米国で研究開発を目的とした子会社を設立したほか、2009年には企業の開示情報、会計関連法令などの情報検索システムを手掛ける(株)インターネットディスクロージャーを100%子会社化、2011年には連結会計システムだけでなく、個別会計システムやERPなど他社の商材なども含めて販売展開する子会社、(株)ディーバ・ビジネス・イノベーションを100%出資で設立した。さらに、2012年にはBI分野のソリューションサービスを展開する(株)ジールを事業承継によって子会社化している。ジールは、主要な大手海外ベンダーのBIツールを用いて、企業の「管理連結会計・経営」やビッグデータ分析などに活用するためのシステム基盤構築、導入支援を行うSIerである。

グループ会社の事業概要と展開領域、ターゲット顧客



出所：同社 HP より抜粋

圧倒的な導入実績と高い投資効率、多彩なソリューション提案力

(2) 「DivaSystem」の強み

「DivaSystem」の強みをまとめると、その圧倒的な導入実績と高い投資効率、多彩なソリューション提案力にあると考えられる。

a) 連結会計ソフト（制度連結、管理連結）での圧倒的な実績

連結パッケージソフトとしての実績は国内随一で、単一システムによる制度連結と管理会計の実現、及び米国会計基準（SEC）や国際会計基準（IFRS）など複数の会計基準での運用実績など、連結会計にかかる多様なニーズに対応が可能となっている。1997年の販売開始以降、累計導入社数は850社を超えているが、なかでも東京証券取引所1部上場企業の時価総額上位100社のうち、50社が同社のシステムを利用するなど、大企業での導入シェアの高さが特徴となっている。また、ユーザー継続率も高く、「品質の高さ」に加えて「顧客対応力」に優れていることも同社の強みと言えよう。

b) パッケージの優位性

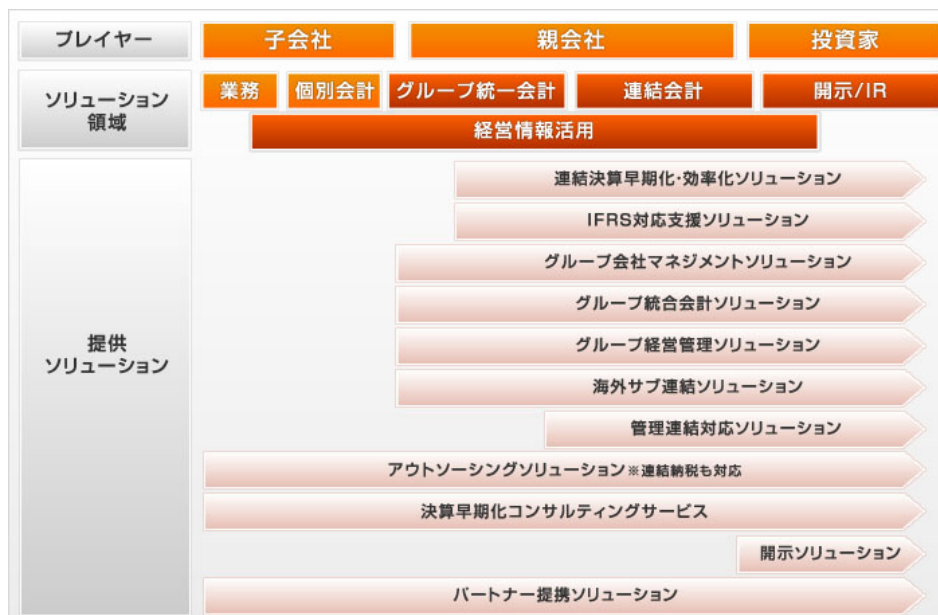
15年を超える開発実績と顧客ノウハウが凝縮されたパッケージ・ソフトウェアであり、ゼロからの新規開発品と比較した投資対効果は極めて高い。

c) 業務専門性

公認会計士などのスペシャリストのほか、経営管理や計数感覚に長けた人財を豊富に抱えており、また、グループ企業や外部パートナー企業との連携を図りながら多様なニーズに対応できるソリューションサービスの提供を可能としている。

競合製品との機能面での大きな差異はなくなっているもようだが、今までに築き上げてきた高い実績と信用力、並びに開発からコンサルティング、サポート、アウトソーシング・サービスまでワンストップソリューションでサービスを提供できる強みが同社にはあり、今後も国内トップの地位を維持し続けるものとみられる。

ディーバのソリューションサービス

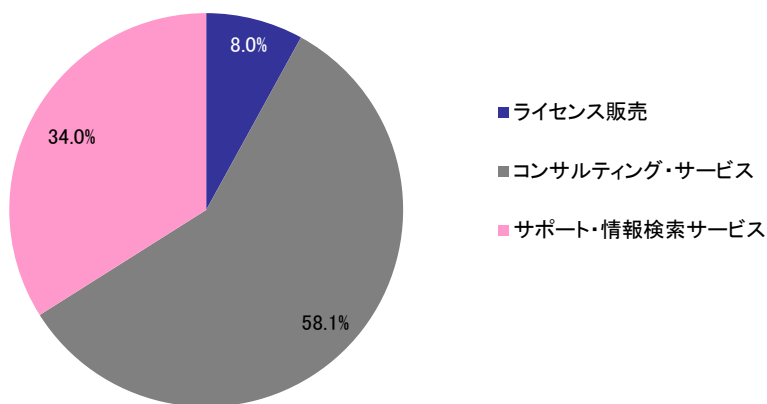


出所： 同社 HP より抜粋

(3) 事業概要

同社の事業はソフトウェアの開発・販売を主としており、事業形態別にライセンス販売、コンサルティング・サービス、サポート・情報検索サービスの3つの部門に分けて売上高の開示を行っている。2016年6月期第2四半期累計の売上高構成比で見ると、コンサルティング・サービスが58.1%と過半を占め、次いでサポート・情報検索サービス34.0%、ライセンス販売8.0%の順となっている。

部門別売上構成比(16/6期2Q累計)



出所： 決算短信

ライセンス販売とは、自社開発した連結会計システム、計画・予算策定システム、経営情報活用システムなど「DivaSystem」シリーズ各種製品の販売が主となる。ユーザーは自社で必要となる製品のライセンスを購入する格好となり、金額的には小さいもののライセンス販売をしたものが、コンサルティング・サービスやサポート・サービスの売上高につながるため、業績を見るうえでは先行的な指標とみることができる。また、より幅広い経営情報の活用に関する提案の成果として、他社製品ライセンス販売も大幅に伸ばすことができている。

コンサルティング・サービスでは、ライセンス購入したパッケージ・ソフトウェアをより効率的に活用するための導入支援サービスのほか、パッケージ・ソフトウェアだけでは実現できないニーズに対して、顧客ニーズに合わせたシステム開発サービスも提供している。また、経営情報の活用を推進するコンサルティング・サービスも順調に推移している。

コンサルティング・サービスも含めた1件当たりの受注額に関しては、顧客企業の規模やニーズによって数百万円から数億円と千差万別となっており、既存顧客においても追加で新たな機能モジュールを発注するケースが多い。

サポート・情報検索サービスでは、システムの利用方法や業務上発生した課題に関する全体的な保守・サポートを行っているほか、教育・研修サービスなども行っている。また、2011年よりスタートした顧客企業の決算関連業務に関するアウトソーシング・サービスも同部門に含まれている。情報検索サービスは、子会社のインターネットディスクロージャーで展開する事業となる。企業の開示情報や会計関連法定・諸規則などの情報検索を行う際に用いる高速検索エンジンを自社開発し、ユーザーに提供している。主力ユーザーは監査法人となり、会計士の業務用として業界内ではデファクトスタンダードとなっている。対象市場が監査法人向けにほぼ限定されるため、成長ポテンシャルは期待できないものの、売上高は安定しており、収益性も高いことが特徴となっている。

## ■決算動向

### 16/6期2Qは増収増益、売上高は全事業で順調に伸長

#### (1) 2016年6月期第2四半期累計の業績動向について

2月5日付で発表された2016年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比8.8%増の4,564百万円、営業利益が同5.4%増の422百万円、経常利益が同5.8%増の419百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同1.6%減の249百万円となった。

#### 2016年6月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	15/6期2Q累計		16/6期2Q累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	4,194	-	4,564	-	8.8%
売上原価	2,388	56.9%	2,575	56.4%	7.8%
販管費	1,405	33.5%	1,567	34.3%	11.5%
営業利益	400	9.6%	422	9.3%	5.4%
経常利益	396	9.4%	419	9.2%	5.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	253	6.0%	249	5.5%	-1.6%

出所:決算短信

売上高については、前期末にリリースした連結会計システムの最新版「DivaSystem10」を中心としたライセンス販売やコンサルティング、サポート・サービスなど全事業で順調に伸長した。一方、利益面では業績連動賞与引当金を前倒しで計上したことに加えて、前期に子会社で発生した不採算プロジェクトの収束に時間がかかり、追加で受注損失引当金を計上したことなどを要因に、増益率は1ケタ台にとどまった。営業利益の増減益要因を項目別で見ると、人的投資の増加により393百万円、新事業の投資費用の増加分で34百万円の減益要因となり、これらを増収効果やIT投資、その他費用の減少によってカバーした格好となっている。

アバント

3836 東証 JASDAQ グロース

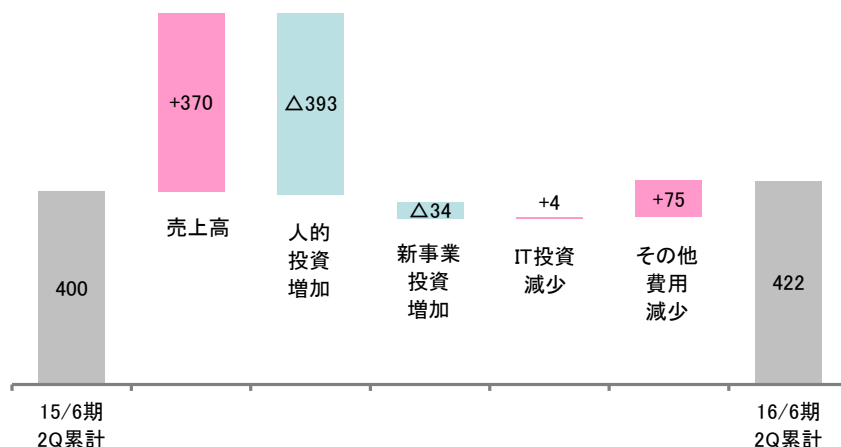
[https://www.avantcorp.com/news/ir\\_library/](https://www.avantcorp.com/news/ir_library/)

2016年3月7日（月）

なお、子会社別では不採算プロジェクトを抱える1社だけが減収減益となったが、その他の主力子会社はすべて増収増益で順調に収益を拡大している。不採算プロジェクトの収束が長引いている要因としては、他案件への対応が予想以上に長引いて当該案件への人員投入が計画通り進まなかったことや、案件に精通した外注先を変更しなければならない事情が発生し、代替りの外注先を手当てするまでのタイムロスが発生したことが挙げられる。現状は当初の受注契約内容でのプロジェクト完遂に向けた作業を進めていることに加えて、当該案件の成果物に関わる性能向上や機能改善など追加的に発生した事案に関して、別案件として新たな契約を締結することを顧客と交渉している段階にある。当第3四半期（2016年1月－3月）にプロジェクト管理能力が高い人材を投入する予定だが、進捗状況や別途契約の交渉状況によっては、追加でコストが発生する可能性も残る。

16/6期2Q累計営業利益増減要因

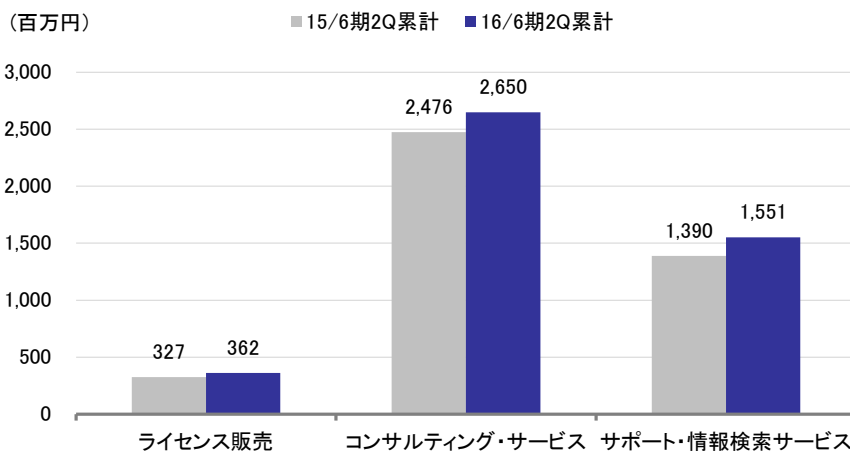
（単位：百万円）



出所：会社説明会資料

(2) 事業形態別売上動向

事業別売上高



出所：決算短信

事業別の売上状況を見ると、ライセンス販売は前年同期比 10.8% 増の 362 百万円となった。「DivaSystem」は機能や操作性を大幅に向上した新バージョンの投入効果で前年同四半期比 4 割増と好調に推移したほか、その他の製品ライセンス販売の売上げ増にもつながった。



## アバント

3836 東証 JASDAQ グロース

[https://www.avantcorp.com/news/ir\\_library/](https://www.avantcorp.com/news/ir_library/)

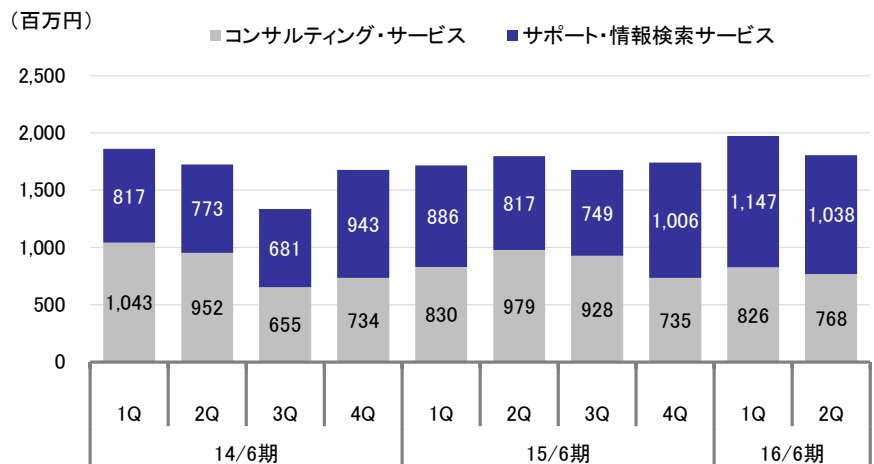
2016年3月7日(月)

コンサルティング・サービスは前年同期比 7.0% 増の 2,650 百万円となった。不採算プロジェクト発生の影響で、当該会社については新規受注活動をストップしているため減収となったものの、IFRS（国際財務報告基準）の適用やグローバル・ガバナンス体制の強化、BI ツールの経営戦略への活用といった経営管理・戦略に対する投資は活発で、その他主な子会社の売上げは前年同期比 2 ケタ増収と好調に推移した。

サポート・情報検索サービスは、前年同期比 11.5% 増の 1,551 百万円となった。「DivaSystem」の契約企業数増加や高い継続利用率を背景に、保守サービス売上が堅調に推移したことに加えて、アウトソーシング・サービスも前期比旺盛な顧客ニーズを背景に前年同期比大幅増収となった。連結決算関連業務をアウトソーシングする企業が超大手企業でも増え始め、1 件当たり受注額も大型化する傾向にあるのが要因だ。ただ、足元ではマネージャー要員が不足しており、ほぼフル稼働に近い状況まできている（アウトソーシング部隊は約 65 名）。このため、今後は人の採用と育成を優先して行う計画となっており、下期以降はコストが先行する可能性もある。とはいえ、営業利益率では同社の中では高収益事業であるだけに、今後の事業規模拡大による収益への貢献が期待される。なお、情報検索サービスについては堅調に推移した。

なお、第 2 四半期末の受注残高は、コンサルティング・サービスとサポート・情報検索サービス合わせて前年同期比 0.6% 増の 1,806 百万円と微増にとどまった。このうち、コンサルティング・サービスについては同 21.6% 減の 768 百万円となり、前第 2 四半期以降漸減傾向が続いている。減少要因としては不採算プロジェクトの発生とその対応を最優先にしている影響で、当該会社の新規受注活動をストップしている。この影響を除けば、受注残高も堅調に推移しているものと思われる。一方、サポート・情報検索サービスについては、前年同期比 27.1% 増の 1,038 百万円となった。前四半期比では若干減少したものの、アウトソーシング・サービスの案件増や規模の大型化により、高水準の受注残高が今後も続く予想される。

### 事業別受注残高



出所：決算短信

### (3) 財務状況と経営指標

2015 年 12 月末の総資産は、前期末比で 53 百万円増加の 5,734 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産のうち現預金が 256 百万円減少する一方で、仕掛品が 180 百万円、その他流動資産が 175 百万円それぞれ増加した。

2016年3月7日(月)

一方、負債は前期末比 110 百万円減少の 2,831 百万円となった。主に有利子負債が 84 百万円減少した。また、純資産は親会社株主に帰属する四半期純利益 249 百万円を計上したほか、剰余金の配当 84 百万円を支払った結果、前期末比 163 百万円増加の 2,903 百万円となった。

主要経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率 50.6%と上昇傾向にあり、また、有利子負債比率については 7.6%と低下傾向となるなど、財務体質は着実に強化されているものと判断される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	13/6期	14/6期	15/6期	16/6期 2Q	増減額
流動資産	3,801	4,498	4,780	4,856	75
(現預金)	2,244	2,805	2,816	2,560	-256
固定資産	984	1,039	900	878	-21
総資産	4,785	5,537	5,681	5,734	53
(有利子負債)	675	486	303	219	-84
負債合計	2,906	3,076	2,942	2,831	-110
純資産	1,879	2,460	2,739	2,903	163
(安全性)					
自己資本比率	39.3%	44.4%	48.2%	50.6%	
有利子負債比率	35.9%	19.8%	11.1%	7.6%	
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	15.2%	20.9%	14.2%		
ROE (自己資本利益率)	21.3%	28.7%	15.5%		
売上高営業利益率	9.6%	13.1%	9.0%		

出所：決算短信

■今後の見通し

引き続き「DivaSystem10」の販売好調が見込まれる

(1) 2016年6月期業績見通し

2016年6月期の連結業績は、売上高が前期比 7.5% 増の 9,600 百万円、営業利益が同 16.1% 増の 935 百万円、経常利益が同 16.3% 増の 925 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 42.3% 増の 572 百万円と期初計画を据え置いている。売上高については、第 2 四半期までの進捗率が 47.6%と前期実績の 44.6%を上回るペースで推移しており、順調に推移している。また、営業利益は進捗率が 45.2%と前期の 49.7%を下回っているものの、上期に前倒して計上した賞与引当金の計上がほぼなくなることに加えて、各事業子会社の業績見直しにも特に変更がないことから、計画の達成は可能とみている。また、前期は下期に不採算プロジェクトの受注損失引当金 75 百万円を計上していたことも今下期の増益要因となる。

2016年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	15/6期		16/6期			
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比	2Q までの進捗率
売上高	8,928	-	9,600	-	7.5%	47.6%
営業利益	805	9.0%	935	9.7%	16.1%	45.2%
経常利益	795	8.9%	925	9.6%	16.3%	45.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	402	4.5%	572	6.0%	42.3%	43.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成



事業別では引き続き「DivaSystem10」の販売好調が見込まれるほか、コンサルティング・サービスやサポートサービスなども堅調を維持すると予想される。また、アウトソーシング・サービスも引き続き高水準の需要が見込まれ、人員体制の強化を進めていく方針だ。

その他、2015年9月に戦略的パートナー契約を結んだドイツ BELLIN 社のグローバル資金管理システム「tm5」については、大手企業から引き合いが来ている。「tm5」はグループ企業全体の資金管理を行うことができるシステムとして、世界150ヶ国、300社で利用されているシステムで、日系大手企業の海外子会社でも導入が進んでいる。日本では企業のグローバル化が進むなかで、資金管理についてのグローバル化はまだ進んでいないのが現状で、今後の需要拡大が見込まれる。競合は他の外資系企業や大手都銀などとなるが、同社ではアウトソーシング・サービスも含めたワンストップソリューションで提案できることを強みに、受注獲得に注力していく方針だ。

## アバント

3836 東証 JASDAQ グロース

[https://www.avantcorp.com/news/ir\\_library/](https://www.avantcorp.com/news/ir_library/)

2016年3月7日（月）

### (2) 中期計画の概要

同社は現在、2018年6月期を最終年度とした中期3ヶ年計画を遂行中で、業績目標値は2018年6月期に売上高11,740百万円、営業利益1,360百万円を掲げている。年平均成長率でみると売上高で9.6%、営業利益で19.1%となり、営業利益率は2015年6月期の9.0%から2018年6月期は11.6%まで引き上げていく計画となっている。

#### 中期業績計画

(単位：百万円)

	15/6期		16/6期		17/6期		18/6期		平均 成長率
	実績	予想	前期比	予想	前期比	予想	前期比		
売上高	8,928	9,600	7.5%	10,640	10.8%	11,740	10.3%	9.6%	
営業利益 (利益率)	805 9.0%	935 9.7%	16.1%	1,080 10.2%	15.5%	1,360 11.6%	25.9%	19.1%	
経常利益 (利益率)	795 8.9%	925 9.6%	16.3%	1,075 10.1%	16.2%	1,355 11.5%	26.0%	19.4%	
当期純利益 (利益率)	402 4.5%	572 6.0%	42.3%	650 6.1%	13.6%	810 6.9%	24.6%	26.3%	
ROE	15.5%					18.6%			
1株当たり利益(円)	85.6	121.8		130.2		162.2			
1株当たり配当金(円)	18.0	22.0				36.0			

出所：会社説明資料、2018/6期のROE、配当金は事業報告書より抜粋

売上高については、連結経営による企業のカバレッジ強化やマネジメント力強化に向けたシステム投資の拡大を追い風として、既存事業での成長で実現を目指していく。既存事業のうち主力製品の「DivaSystem」に関しては、機能の向上だけでなく自動化を進めることで、より使い勝手のよいソフトウェアとしての進化を目指すだけでなく、コンサルティング力、サポート力の向上を図ることで、顧客数の拡大を図っていく方針。当第3四半期には開発体制強化のため、新しく開発専門部署をスタートさせた。当初は5名程度のチームだが、今後は人員を2～3倍に増員し、開発スピードを高めていく。

高成長中のアウトソーシング・サービス事業では体制強化を進め、第3の事業柱として育成していきたいと考えた。企業にとって決算処理業務は季節性の高い業務のため、アウトソーシングに対する潜在的なニーズは大きい。欧米では決算業務のアウトソーシング化は一般的になってきており、今後、国内でもこうした動きが強まっていくものと考えられる。同社は会計システムの導入からサポート、実際の業務のアウトソーシング・サービスに至るまで、ワンストップソリューションで提案できることを強みに、同事業の拡大を進めていく。同事業に関しては労働集約的な事業ではあるものの、現在は高い収益性を維持している。今後は体制強化のため費用が先行し、一旦収益性が低下する可能性はあるものの、体制強化と同時に業務のオートメーション化を進め、生産性を向上していくことで収益性も確保し、業界トップ企業としての地位を確立していく考えだ。

2016年3月7日（月）

また、海外大手ベンダーのBIツール導入支援で強みを持つジールや、マイクロソフトのERP導入支援を中心に展開するディーバ・ビジネス・イノベーションに関しては、収益性が自社開発品よりもやや落ちるものの、コンサルティング能力の高い人財の採用や育成強化を進め、専門性の高い領域に特化していくことで、収益拡大に注力していく。

同社の顧客数はグループ全体で約1,000社となっており、1社当たりの平均売上高で見れば約9百万円の水準となる。今後は新規プロダクトの開発やサービスの拡充を進めていくことで既存顧客の深耕を図るほか、新規顧客の開拓も進めていくことで中期計画の年率9.6%成長を達成していく方針だ。

営業利益率の向上施策としては、人員体制強化による外注費の社内への取り込みを進めるほか（外注比率は2015年6月期36.1%→2018年6月期27.3%）、多岐にわたるサービス事業の効率化や標準化（自動化）を進め、会社全体の生産性向上を図ることで実現していく。

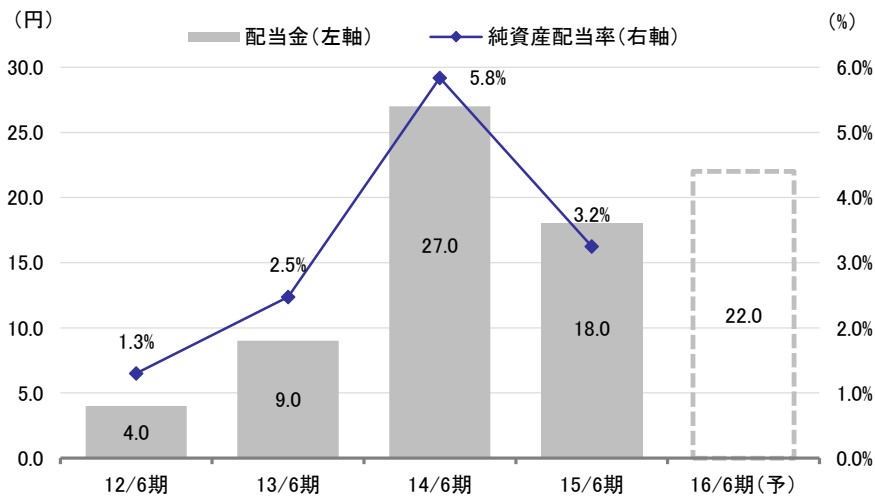
また、2018年6月期の第1四半期でのれん償却（年間113百万円）が完了することも利益率の押し上げ要因となる。のれん償却前営業利益率で見ると、2015年6月期の10.3%から2018年6月期は11.8%となる計算であり、前期に不採算プロジェクトの発生といったイレギュラー要因があったことなども考慮すれば、十分達成可能な水準と言える。

## ■株主還元策

### 16/6期の1株当たり配当金は前期比4円増配の22円を予定

株主還元策として同社は、安定配当を継続して行うことを基本方針とし、中期3ヶ年計画期間内において、純資産配当率や平均配当利回りで少なくとも全上場企業の平均値を上回ることを目標とすることとした。2016年6月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増配の22.0円を予定している。また、同社の事業報告書によれば、中期3ヶ年計画の最終年度には、36.0円を目標としているようだ。なお、上場企業平均の配当利回りは現在株価が大きく調整したこともあって約2%の水準となっている。同社の配当利回りは直近株価水準（1,170円）で見れば約2%とほぼ平均水準となっている。

1株当たり配当金と純資産配当率の推移



出所：決算短信

#### 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・表示したのですが、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