

## E・Jホールディングス

2153 東証 2 部

2015 年 9 月 16 日 (水)

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

### ■ 総合建設コンサルタント大手、飛躍に向けて社内基盤を強化

E・Jホールディングス<2153>は、総合建設コンサルタントの大手で、子会社の(株)エイト日本技術開発を中核会社として、社会インフラに関する企画・開発、計画策定、調査・設計、施工管理から運営・維持管理まで、すべての工程においてグループ会社でサービスを提供できることを強みとする。官公庁向けの売上構成比は9割超を占める。海外ではアフリカ、東南アジアで実績を持つ。再生可能エネルギーや地方創生プロジェクトの企画・計画・運営などにも携わっている。

同社は、現在第3次中期経営計画(2015年5月期-2017年5月期)「グローバルチャレンジ2016」を遂行中で、今後の飛躍に向けた社内基盤の強化に取り組んでいる。基本戦略としては、「グループ会社の連携強化」「戦略的事業への取組み及び弱点領域の強化」「新たな価値を創造する人材力の強化」「安定的な経営基盤の確立」を推進している。経営数値目標としては最終年度となる2017年5月期に、売上高25,000百万円以上、経常利益1,700百万円以上、ROE8%以上を掲げており、長期的には売上高で30,000百万円、経常利益率で約10%の水準を目指していく方針だ。

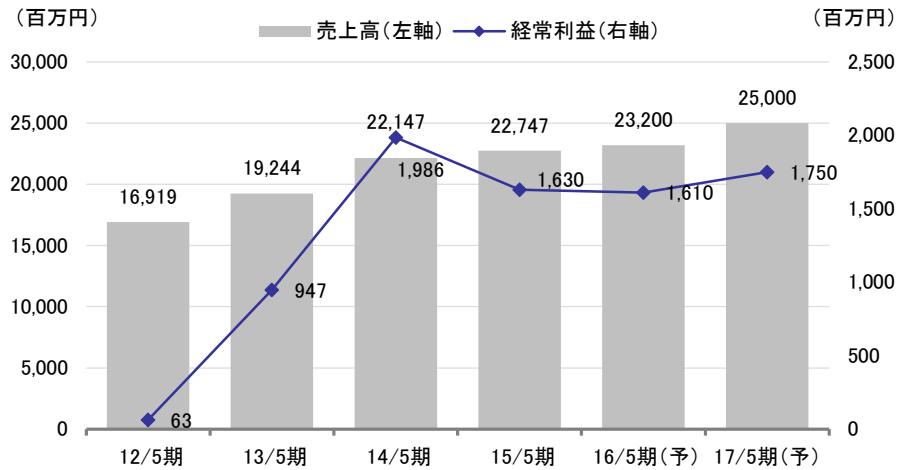
2016年5月期の連結業績は売上高で前期比2.0%増の23,200百万円、経常利益で同1.3%減の1,610百万円とほぼ前期並みの水準を見込んでいる。公共事業の予算がほぼ前期並みの水準を想定していることや、人件費の増加などを見込んでのことだ。なお、同社の売上高は官公庁向けが大半を占めるため、季節要因として第3四半期までは赤字が続き、第4四半期に売上高、利益が集中する傾向にある。

株主還元としては安定配当を基本に、自己資本比率が70%以上に充実してくれば(2015年5月末65.7%)、収益動向や配当性向水準も考慮しながら増配を検討していく方針を示している。また、株主優待に関しても今後の検討課題としている。

### ■ Check Point

- ・ 17年5月期に売上高250億以上を目標とする中期計画を実行
- ・ 3つのコア・コンピタンス、5つの重点分野を中心に収益力向上へ
- ・ 15年5月期の売上高は堅調、3期連続過去最高を更新

業績の推移



■ 会社概要

公共事業向け建設コンサルタントが主力事業

(1) 会社沿革

同社は 2007 年 6 月に、建設コンサルタント事業を主業務としていた(株)エイトコンサルタントと日本技術開発(株)が共同株式移転によって設立した持株会社となる。その後の動きとしては、2008 年 1 月にエイトコンサルタントの計測事業を日本インフラマネジメント(株)に承継させ、2009 年 6 月には日本技術開発の建設コンサルタント事業をエイトコンサルタントに統合している。統合の際に、エイトコンサルタントは社名を(株)エイト日本技術開発に、日本技術開発は(株)EJ ビジネス・パートナーズに社名変更している(EJ ビジネス・パートナーズは 2015 年 5 月にエイト日本技術開発が吸収合併)。また、2010 年 6 月には株式交換により、橋梁・構造物、都市ライフラインに特化した建設コンサルタント会社の(株)近代設計を子会社化し、現在に至っている。

EJ の由来は、両者の頭文字並びに地球規模 (Earth) から国内隅々 (Japan) までを対応する意味が含まれている

会社沿革

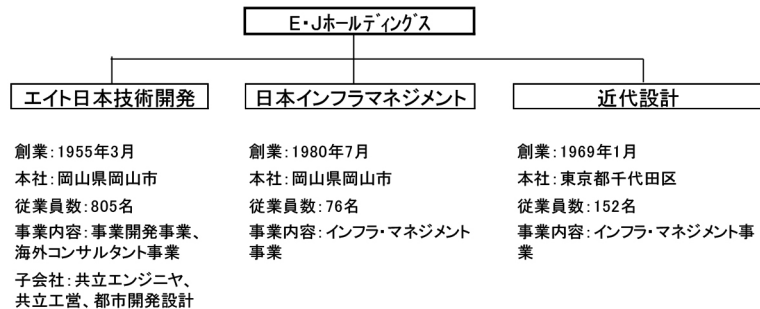
年月	主な沿革
2007年6月	(株)エイトコンサルタント及び日本技術開発(株)が、株式移転により親会社となるE・Jホールディングス(株)を設立。 東京証券取引所第2部に上場。
2008年1月	(株)エイトコンサルタントにおける計測事業を、吸収分割により日本インフラマネジメント(株)に承継するとともに、(株)エイトコンサルタントが保有する日本インフラマネジメント(株)の株式を当社に承継。
2009年6月	日本技術開発(株)の建設コンサルタント事業等を(株)エイトコンサルタントに承継し、(株)エイト日本技術開発に、日本技術開発(株)は(株)EJ ビジネス・パートナーズに、それぞれ社名変更。
2010年6月	株式交換により(株)近代設計を子会社化。
2015年5月	(株)エイト日本技術開発が(株)EJ ビジネス・パートナーズを吸収合併。

## (2) 事業概要

同社グループは主に官公庁の公共事業等において、企画・構想から計画策定・事業化、調査・設計、工事施工管理、運営維持管理まで事業プロジェクトのすべての工程においてワンストップ・ソリューションでサービスを提供できることを強みとしている。

このうち、エイト日本技術開発は、企画・計画、設計、診断、マネジメント等の建設コンサルタント業務のほか、海外コンサルタント業務などを行っている。また、日本インフラマネジメントでは測量、施工管理、計測機器のレンタル販売業務を、近代設計では、道路・都市関係構造物に関連する建設コンサルタント業務をそれぞれ主に展開している。また、エイト日本技術開発の子会社となる(株)共立エンジニア及び共立工営(株)は、測量、地質調査業務を、都市開発設計(株)は上下水道の設計などの建設コンサルタント業務を主に行っている。

## 主要なグループ会社の概要

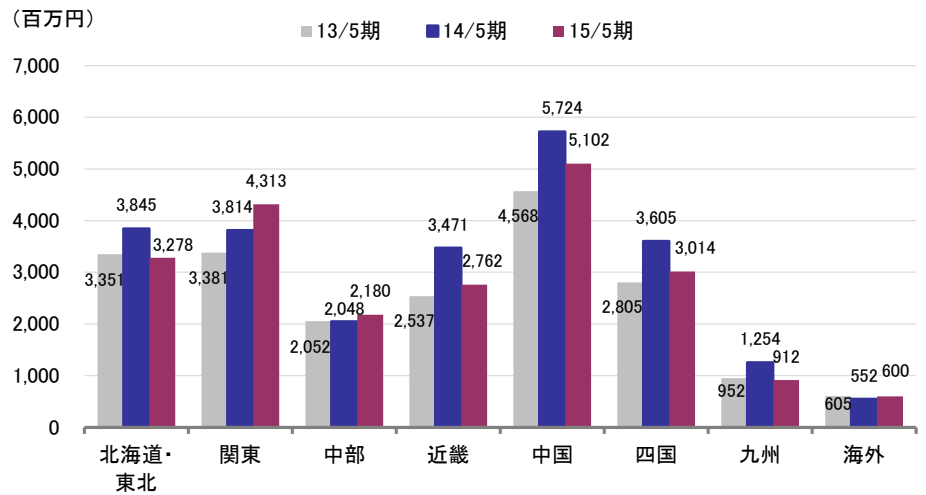


同社の売上高の約 9 割は官公庁向けで占められており、その中でも道路・港湾など交通インフラや治水・治山など国土保全に関わる案件の比率が高い。直近 3 期間の地域別受注高を見ると本社のある中国エリアが最も大きく、全体に占める比率は 2015 年 5 月期で 23.0% となっており、次いで関東エリアが 19.5%、北海道・東北エリアが 14.8% となっている。また、海外ではアフリカやアジアで受注実績があるが、比率は 2.7% にとどまっており、今後の注力市場として位置付けている。

受注プロジェクトの件数は年間で 2,500 件前後となっており、1 プロジェクト当たり平均 1,000 万円の売上規模となっているが、受注平均単価はここ数年緩やかに上昇している。プロジェクトの期間は 1 年以内に終わる案件がほとんどだが、工期が複数に分割されているもので継続受注した案件に関しては、トータルで 3 ~ 4 年の長期にわたるプロジェクトもある。

2015 年 9 月 16 日 (水)

地域別受注高推移



### (3) 企業理念

同社グループの経営理念（ミッション）は、「地球環境にやさしい優れた技術力と判断力で真に豊かな社会づくりに貢献する」こととしており、また、経営ビジョンとしては「持続的成長と企業価値向上を追い続ける、わが国第一級のインフラ・ソリューション・コンサルタントグループを目指す」ことを掲げている。

経営ビジョンの実現を目指すため、同社ではイノベーション、プロフェッショナリズム、誠実、チームワークといった観点から4つの行動規範※を規定し、事業活動を行っている。

#### ※ イノベーション…

社会や環境の変化を見極め、あらゆるインフラ分野の課題解決を目指すグローバル（グローバルからローカルまで）な思考で行動する。

#### プロフェッショナリズム…

多様で高度なニーズに的確に応えることのできる優れた技術と豊かな感性、誠実な人格を有するプロフェッショナル集団として、人材価値、企業価値を高めるため、自己研鑽に努める。

#### 誠実…

関連法令ばかりでなく企業倫理～職業倫理も遵守し、公正・中立的な立場で社会的責任を遂行する。

#### チームワーク…

わが国第一級のインフラ・ソリューション・コンサルタントグループとしての自覚をもち、常に高い目標を掲げ、その実現に向けてグループの総力で挑戦する。

2015 年 9 月 16 日（水）

## ■ 中期経営計画について

### 17 年 5 月期に売上高 250 億以上を目標とする中期計画を実行

同社では 2014 年 7 月に第 3 次中期経営計画「グローバルチャレンジ 2016」を発表しており、基本戦略と経営数値目標は以下のとおりとなっている。

#### (1) 中期経営計画「グローバルチャレンジ 2016」の概要

中期経営計画の基本方針としては、「グループ連携の強化」「戦略的事業への取組み及び弱点領域の強化」「新たな価値を創造する人材力強化」「安定的な経営基盤の確立」に取り組み、将来に向けて持続的な成長が可能な経営基盤の強化期間として位置付けている。

#### 第 3 次中期計画「グローバルチャレンジ 2016」の基本方針と戦略

基本方針	具体的戦略
グループ連携の強化	グループ人材力強化の計画的推進と適材適所への配置、グループ内の個々の技術を結集し多様な顧客ニーズに対応 より良いものをリーズナブルに提供できるスケールメリットの追求と、幅広いソリューションを提供できるワンストップ化の推進 グループ企業及び協力企業、並びに異業種パートナーとのネットワーク強化
戦略的事業への取組み 及び弱点領域の強化 ・ 既存事業への対応	技術力・営業力強化による競争優位性の獲得、弱点領域の課題把握とこれを克服する資源の選択と集中投資 3つのコア・コンピタンス（環境、行政支援、防災・保全）と5つの重点分野（環境・エネルギー、都市・地域再生、インフラマネジメント、情報・通信、自然災害リスク軽減）を通じた企業ブランド力の浸透、融合 プロジェクトのワンストップ・ソリューションへの対応強化、戦略的 M&A の推進
・ 新規事業への対応	新たなニーズにマッチしたインフラ関連事業の掘り起し（地域再生とエネルギーの融合等） PPP/PFI 事業、指定管理事業、公設民営管理事業の拡大や、アグリビジネス、観光・地域振興事業への参画
・ 海外事業への対応	異業種の持つ技術・ノウハウとの融合による新事業の開拓 地域別事業拡大戦略の明確化（特に、東南アジア） 東南アジア地域において、現地駐在員事務所の設置、現地有力パートナー企業との提携による事業基盤の整備 グローバル人材力の強化
新たな価値を創造する 人材力強化	プロフェッショナル人材の確保・育成、「知識、技術、思い」の伝承、多様化する社会環境に応える総合力の発揮、高いモチベーションを育てる職場環境づくり等
安定的な経営基盤の確立	あらゆる顧客に高品質な商品・技術サービスを提供し、顧客満足度の向上を図る 全体最適を実現する業務プロセスの構築と経営資源の投入と、戦略的組織の整備・強化（研究・技術開発関連組織などの設置） 成長により得られた収益を品質向上・技術力向上、ステークホルダーの価値向上に投じ、好循環サイクルを確立し、継続的な成長を実現 企業の社会的責任（CSR）の取り組み強化とコンプライアンスの徹底

また、具体的な経営数値目標としては、最終年度となる 2017 年 5 月期に売上高 250 億円以上、経常利益 17 億円以上、当期純利益 11 億円以上、ROE8% 以上を打ち出している。2015 年 6 月期については計画をやや上回り順調な滑り出しを見せた。なお、当中期経営計画が順調に進めば、次期中期経営計画では最終年度となる 2021 年 5 月期に売上高 300 億円、経常利益率で 10% 程度の水準を目標としていく考えだ。



## E・Jホールディングス

2153 東証 2 部

2015 年 9 月 16 日（水）

## 3つのコア・コンピタンス、5つの重点分野を中心に収益力向上へ

## (2) 事業別戦略について

## ○建設コンサルタント事業

主力子会社のエイト日本技術開発、近代設計が中心となり、3つのコア・コンピタンス（環境、行政支援、防災・保全）と5つの重点分野（環境・エネルギー、都市・地域再生、インフラマネジメント、情報・通信、自然災害リスク軽減）を中心に、国内におけるインフラマネジメント全般に関するソリューション・コンサルタントとして、高付加価値提供型のビジネスモデルへの展開を図り、収益力の向上を図っていく。

エイト日本技術開発は、総合力を生かし全国展開する総合コンサルタントとして、近代設計は、道路・構造物設計を中心とするエンジニアリングコンサルタントとして、さらにエイト日本技術開発の関連子会社は地域に根ざした地域コンサルタントとして、それぞれグループ内における役割を明確にするとともに、異業種や同業他社とのアライアンスも積極的に行いながら、社会インフラの長寿命化対応、国土強靱化対応などのプロジェクトにおいてトップシェア獲得を目指していく方針だ。

## ○海外コンサルタント事業

海外事業では従来、アフリカでの道路・交通整備、水供給事業など JICA（独立行政法人国際協力機構）を通じて実績として積み重ねてきたが、今後は東南アジアにも注力し、事業規模の拡大を目指していく。道路・交通整備や水供給だけでなく、今後は防災（地震、洪水対策）や都市計画、再生可能エネルギーなど国内で培ってきた経験をベースに海外での展開を広げていく。

現在、進行中のプロジェクトとしては、エチオピアでの幹線道路改修事業（設計から施工管理までを担当）のほか、タジキスタンでの水道施設整備事業（施設建設にかかる調査、計画、設計、施工管理業務を担当）がある。

また、東南アジアでの市場拡大を目的に、2014年11月にバンコクに駐在員事務所を開設したほか、2015年5月には人材・技術提携したバンコクのアジア工科大学と技術交流セミナーを開催するなど、タイを拠点に情報収集やネットワークづくりを加速し、現地企業との連携も視野に入れながら、事業強化を進めていく戦略となっている。

ただ、海外売上高は人的リソースが不足していることもあって、ここ数年 600 百万円前後と伸び悩んでいる。このため海外部門の人員体制を現在の約 30 名（契約社員含む）からさらに増員していくほか、人材育成の強化も行っていく予定となっている。

## ○インフラマネジメント事業

インフラマネジメント事業では、官民が連携して行う PPP / PFI 事業※から、インフラ施設アセットマネジメント事業、インフラ管理・運営事業と上流から下流まで幅広い領域がある。上流側における PPP / PFI 事業やインフラ・アセットマネジメント事業などは建設コンサルタント事業との関連が深いため、エイト日本技術開発や近代設計を中心に事業展開を行っており、また、下流側におけるインフラに関わる発注者支援業務や民間企業が行う工事の設計・施工監理、各種インフラ施設の維持管理・運営事業等を、日本インフラマネジメントで展開している。

特に、国内では道路や橋梁、公園、上下水道など社会インフラの老朽化が進み、今後は長寿命化も含めた施設の維持・運営管理や、防災対策にもつながる計測機器類の需要増が見込まれており、ワンストップで提供できる強みを生かして受注拡大を目指していく。また、施設の運営管理などは地域ごとに人材リソースが必要となるため、同業のローカル企業に対する M&A なども視野に入れていく。

※ PPP / PFI…

官民が連携して公共サービスを行うスキームを PPP (Public-Private Partnership) と呼び、PFI (Private Finance Initiative) はその手法の1つで、公共施工等の設計、建設、維持管理及び運営に、民間の資金とノウハウを活用し、公共サービスの提供を民間主導で行うことを指す。



## E・Jホールディングス

2153 東証 2 部

2015 年 9 月 16 日（水）

## ○事業開発事業

同社では、コンサルタント業務だけでなく、自らが投資する地方創生などのパイロット事業を、実際に子会社を通じて運営している。2012 年以降では地方創生プロジェクトの一環として、岡山県や秋田県、徳島県などにおいて現地の地方公共団体の共同出資により、アグリ事業などを運営している。いずれも事業規模が小さく非連結会社となるため、直接的な収益への影響はほとんどないが、今後も地方創生につながるプロジェクトを機会があれば手掛けていく方針だ。

また、その他の社会インフラ領域においても、PPP / PFI 事業での新たな事業開発に注力していくほか、バイオマス発電や小水力発電など再生可能エネルギー事業についても国内外での拡大を推進していく。事業を進めていく上で必要であれば、異業種とのアライアンスなどを積極的に行っていく考えで、新規ビジネスの発掘・開発を進めることで、グループ全体の事業規模拡大につなげていく考えだ。

## 国内における地域振興プロジェクト

会社名	設立年月	所在地	事業内容
(株) エンジョイファーム	2012年 8月	岡山県	「水車の里フルーツピア」の指定管理者として事業活動開始。現地で収穫したフルーツなどの販売や地域活性化につながる広報・イベント活動を実施。
(株) ストロベリーファーム	2012年11月	秋田県	夏イチゴ栽培、販売事業を行うことを目的に設立。将来的には観光事業も含めた複合事業へと展開し、地方創生の貢献を目指す。
(株) 那賀ウッド	2014年 4月	徳島県	スギの木粉製造販売を目的に設立。木粉をウッドプラスチックの原料として樹脂メーカー等に販売。林業振興の拠点として、「新林産業パーク」を整備し、現地事業者との連携による林業の6次産業化を目指している。

## ■ 決算動向

### 15 年 5 月期の売上高は堅調、3 期連続過去最高を更新

#### (1) 2015 年 5 月期業績概要

2015 年 5 月期の連結業績は売上高が前期比 2.7% 増の 22,747 百万円、営業利益が同 20.3% 減の 1,548 百万円、経常利益が同 17.9% 減の 1,630 百万円、当期純利益が同 17.9% 減の 1,398 百万円と増収減益決算となった。ただ、期初会社計画比では売上高、利益ともやや上回る格好で着地している。

#### 2015 年 5 月期業績 (連結)

(単位：百万円)

	14/5 期		15/5 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	22,147	100.0%	22,000	22,747	100.0%	2.7%	3.4%
売上原価	15,545	70.2%	-	16,359	71.9%	5.2%	-
販管費	4,658	21.0%	-	4,839	21.3%	3.9%	-
営業利益	1,943	8.8%	1,400	1,548	6.8%	-20.3%	10.6%
経常利益	1,986	9.0%	1,500	1,630	7.2%	-17.9%	8.7%
当期純利益	1,703	7.7%	900	1,398	6.1%	-17.9%	55.3%

売上高に関しては、東日本大震災に関する復興需要や多発する自然災害に対する防災・減災対策、老朽化インフラ施設の調査・点検などの需要が堅調に推移したことで、3 期連続で過去最高売上を更新した。

一方、営業利益は 4 期ぶりの減益となったが、これは 2014 年 5 月期の利益水準が高かった反動によるものとなっている。原価率が前期比で 1.7 ポイント上昇し、売上総利益が減少したことが減益の主因となっているが、これは 2014 年 5 月期が消費増税の実施により、追加の業務発注が入ったこと、前期からの繰越案件などが多かったことで、原価率が例年よりも低水準にとどまったことが要因となっている。ちなみに、2013 年 5 月期の原価率は 72.7% であり、2 年前の水準と比較すると改善が進んでいる。

また、販管費は人件費の増加を主因に前期比 3.9% の増加となった。なお、経常利益と当期純利益の差が小さいのは、繰越欠損金や繰越税金資産の計上等の影響で実効税率が低くなっていることによる。

### 16 年 5 月期は増収減益の見込み、人員体制の強化を継続

#### (2) 2016 年 5 月期業績見通し

2016 年 5 月期の連結業績は、売上高が前期比 2.0% 増の 23,200 百万円、営業利益が同 2.5% 減の 1,510 百万円、経常利益が同 1.3% 減の 1,610 百万円、当期純利益が同 7.0% 減の 1,300 百万円と増収減益を見込んでいる。

2016 年 5 月期においても公共事業による社会インフラ整備に関しては、高速道路や橋梁などの長寿命化対応や巨大地震等の大規模自然災害に備えた防災・減災対策事業、再生可能エネルギーを活用したスマートシティ事業などの推進により、前期並みの予算計上が想定され、同社の受注高も前期比 4.7% 増の 23,200 百万円と堅調な推移を見込んでいる。一方で、利益ベースでは引き続き人件費の増加が負担となり、若干の減益となる見通しだ。



人員体制の強化は継続していく方針で、新卒採用社数は 2015 年春の 40 名弱に対して、2016 年春は 60 名弱の募集を行う予定となっている。人手不足が続くなかで、ここ最近では海外留学生の採用も積極的に進んでおり、グローバル人材の育成も強化している。

なお、同社の業績は売上高の 9 割超が官公庁向けで占められるため、売上高、利益ともに第 4 四半期に偏重する季節要因があり、第 3 四半期までは利益ベースで赤字が続く構造となっていることには留意しておく必要がある。

## ■財務状況と株主還元策について

### 自己資本比率や有利子負債比率は改善傾向が続く

#### (1) 財務状況

2015 年 5 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 338 百万円増加の 22,002 百万円となった。主な増減要因を見ると、現預金が 370 百万円、棚卸資産が 218 百万円それぞれ減少した一方で、売上債権が 700 百万円増加した。

一方、負債は前期末比 1,296 百万円減少の 7,295 百万円となった。主な減少要因は、有利子負債で 822 百万円、未払業務受入金で 796 百万円の減少となっている。また、純資産は前期末比 1,635 百万円増加の 14,707 百万円となった。主な増加要因としては、利益剰余金が 1,306 百万円増加したほか、その他の包括利益累計額が 297 百万円増加した。

#### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/5 期	13/5 期	14/5 期	15/5 期	増減額
流動資産	9,311	11,188	14,205	14,468	263
(現預金)	6,082	7,857	10,341	9,971	-370
(棚卸資産)	1,628	1,593	2,254	2,036	-218
固定資産	7,584	7,785	7,459	7,533	74
総資産	16,896	18,974	21,664	22,002	338
流動負債	4,287	5,502	6,679	5,715	-964
固定負債	2,809	2,226	1,912	1,580	-332
(有利子負債)	1,990	1,515	1,482	655	-827
負債合計	7,097	7,729	8,591	7,295	-1,296
純資産合計	9,799	11,245	13,072	14,707	1,635
(安全性)					
自己資本比率	57.6%	58.9%	59.9%	66.6%	+5.8ppt
有利子負債比率	20.5%	13.5%	11.4%	4.5%	-6.9ppt
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	0.4%	5.3%	9.8%	7.5%	-2.3ppt
ROE (自己資本利益率)	-0.8%	10.1%	14.1%	10.1%	-4.0ppt
売上高営業利益率	-0.2%	4.8%	8.8%	6.8%	-2.0ppt

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率や有利子負債比率はここ数年、改善傾向が続いており、財務体質は一段と良化していることがわかる。一方、収益性指標を見ると、前期比では ROA、ROE、営業利益率とすべての項目で低下したものの、2 期前の水準と比較すれば、同程度か上回る水準にあり、収益体質もここ数年で強化されてきたことがうかがえる。

## 内部留保を充実させながら配当を継続

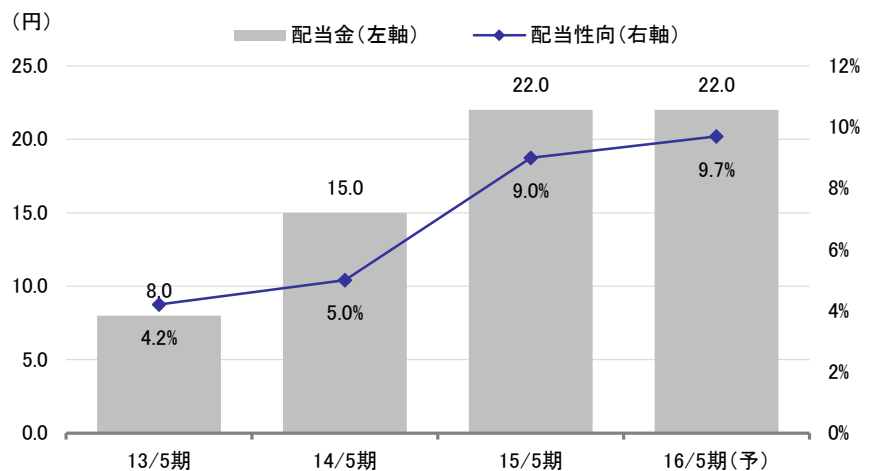
### (2) 株主還元策

同社は株主への利益還元として、配当金を実施している。配当の基本方針としては、中長期的な視点に立ち、企業体質強化や事業展開のための内部留保を充実させながら、市場環境や業績動向、配当性向、株主資本配当率等を勘案して実施していくとしている。

2016 年 5 月期は前期比横ばいの 22.0 円を予定している。配当性向では 9.7% と上場企業平均と比較するとやや低いものの、同社ではまずは自己資本の充実を進めていきたい考えで、自己資本比率として 70% を超えてくれれば (2015 年 5 月末 65.7%)、配当による還元なども積極的に行っていく意向を示している。これは同社が抱える事業リスクの 1 つとして、公共事業で何らかの瑕疵により業績面で大きな影響が出る可能性があるため、仮にそうした状況になった場合に備えて自己資本を充実させておくことが経営上、重要と認識しているためである。また、官公庁需要が高いため公共予算の影響を受けやすいことから新規事業へ向けた資本投資も必要なためである。なお、株主優待制度の導入に関しては、今後の検討課題としている。

そのほか、同社では適正株価の形成に向けて、IR 活動にも積極的に取り組んでいる。個人投資家向け IR 活動としては、年に数回の会社説明会を実施しており、知名度の向上に取り組んでいる。

#### 1株当たり配当金と配当性向



#### 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