

イグニス

3689 東証マザーズ

2015年1月13日（火）

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
柴田 郁夫

※ ある月に1回以上、アプリの利用があったユーザー数（アプリ間の重複も含む）

■ 全巻無料型ハイブリッドアプリの伸長を想定、今期も引き続き高い伸び率を見込む

イグニス<3689>は、スマートフォン向けネイティブアプリの企画・制作・運営・売却を手掛け、広告収入を収益源とする無料ネイティブアプリの提供を中核事業にしている。また、30分無料で漫画コンテンツを楽しむことができる全巻無料型ハイブリッドアプリやソーシャルゲームも展開し、ゲーム及び非ゲームの領域で独自のポジショニングを確立している。特に、日常的に利用するツール系アプリなどを無料にもかかわらず高品質で提供することで、ダウンロード数やMAU（Monthly Active User）※の拡大を図ってきたことにより同社の成長をけん引してきた。国内屈指の約800万MAUを誇る事業基盤や市場開拓力、高い収益性などを強みに更なる事業拡大を目指す方針である。

上場後最初の決算となる2014年9月期の業績は、売上高が前期比134.1%増の2,047百万円、営業利益が同82.1%増の561百万円と大幅な増収増益となった。主力の無料ネイティブアプリでラインナップの拡充を図ったことに加えて、全巻無料型ハイブリッドアプリやソーシャルゲームによる業績貢献が増収に寄与した。

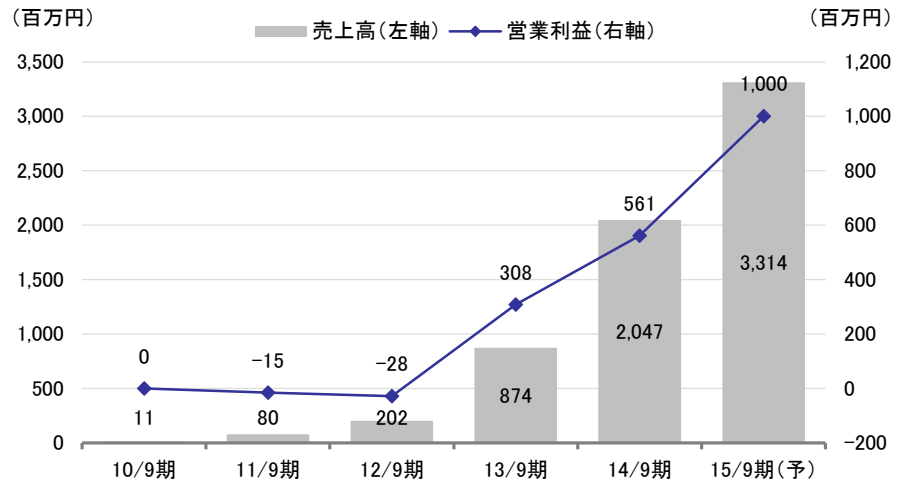
同社は2015年9月期の業績予想について、売上高が前期比61.9%増の3,314百万円、営業利益が同78.1%増と、引き続き高い伸び率を見込んでいる。3つの事業がそれぞれ拡大する計画であるが、特に出版会社との交渉が完了した全巻無料型ハイブリッドアプリが大きく伸長する想定となっている。

同社はこれまでのステージをノウハウの蓄積のための期間と位置付けており、本格的な成長はこれからだと考えている。これまで積み上げてきた事業基盤やノウハウを活かし、海外展開を含め、各事業の拡大を図る方針である。特にゲームとコミュニケーション領域を今後の注力分野としている。

■ Check Point

- ・ ヒットアプリを生み続ける「小さく産んで大きく育てる」開発方針
- ・ 上場後最初の決算は大幅な増収増益で着地
- ・ ゲーム領域とコミュニケーション領域が今後の注力分野

売上高・営業利益の推移



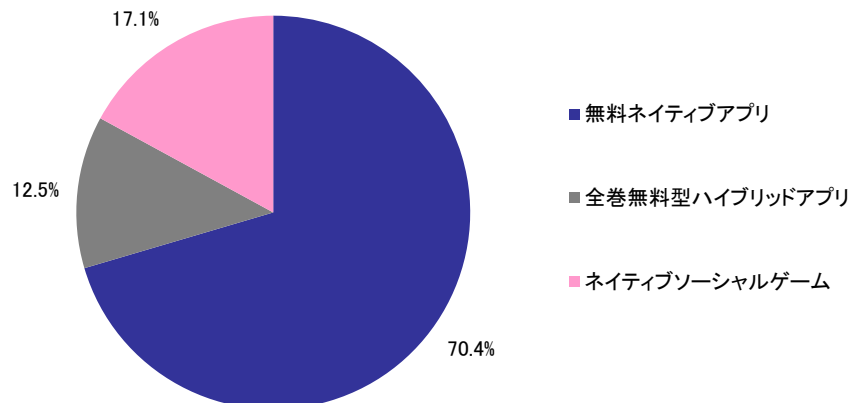
■ 事業概要

無料ネイティブアプリが安定収益源として収益基盤を支える

同社は、スマートフォン向けネイティブアプリの企画・制作・運営・売却を手掛けており、広告収入を収益源とする無料ネイティブアプリを中核とする。「次のあたりまえを創る、何度でも」をビジョンに掲げ、日常的に利用する様々なアプリを高品質で提供し、ダウンロード数やMAUの拡大を図ってきたことが同社の成長をけん引してきた。2014年11月末現在のダウンロード数は累計7,000万DL(ダウンロード)を超え、MAUも約800万を誇っている。

ネイティブアプリは、App StoreやGoogle Play等のプラットフォームを通じてスマートフォンユーザーに提供されているが、同社はスマートフォンアプリ事業を収益モデル別に「無料ネイティブアプリ」「全巻無料型ハイブリッドアプリ」「ネイティブソーシャルゲーム」の3つの事業に分類している。2014年9月期において無料ネイティブアプリが売上高の約70%を占めるとともに、安定収益源として同社の収益基盤を支えている。

収益モデル別の売上構成比



各事業の特徴は以下のとおりである。

有料アプリと同等の品質を保証、ダウンロード数や MAU を拡大

(1) 無料ネイティブアプリ（広告収入モデル）

無料で提供するアプリ内に広告を掲載することで、広告主からの広告収入を収益源とする。したがって、ダウンロード数や MAU を増やすことが広告収入の拡大に結び付く。スマートフォン端末の動作速度回復アプリ「サクサク for iPhone HD」に代表されるようなスマートフォンの使い勝手や日常生活の利便性を高めるツール系アプリのほか、エンターテインメント系アプリ、ライトゲーム系アプリなど、様々なジャンルのアプリを展開している。無料ながら有料アプリと同等の品質を保証していることに加え、利便性や使いやすさの追求、パンダのオリジナル人気キャラクター「だーぱん」の活用などがユーザーからの評価を高め、ダウンロード数や MAU の拡大につながっている。

主要な無料ネイティブアプリ

ツール	誰もが使う使い勝手向上アプリ	放置ゲーム	高頻度で使う時間消費アプリ
 サクサク for iPhone HD iPhoneが重くなった時、ボタン一つで解決		 ネズミだくだく ～マウス繁殖セット～	
 どこでもミラー ☆メイク、化粧、髪型のチェックに使える鏡		 にゃんこハザード ～とある猫の観察日記～	
 超簡単! 体重管理ダイエット by だーぱん		 エンターテインメント	高頻度で使うお楽しみアプリ
 節電♪ 超長持ちバッテリー スマホ充電長持ち! 電池、節約アプリ		 AKB48電話 AKBメンバーがひたすらあなたに電話をかけてきてくれる	
 新しいカメラ 前後のカメラで同時に撮影		 カジュアルゲーム	高頻度で使う暇つぶしアプリ
 ロック画面を簡単に作れるdeco lock		 スライドパズル by だーぱん -操作简单&初心者歓迎!-	
 家計簿! 簡単に可愛く作れる by だーぱん		 リバーシ Lv100 by だーぱん 今回は100ステージご用意!!	
		 クロスワード Lv100 by だーぱん ～サクサク解ける暇つぶしゲーム～	

毎日 30 分無料で漫画コンテンツを提供

(2) 全巻無料型ハイブリッドアプリ（広告収入+課金収入モデル）

コンテンツの公開期間（お試し期間）中、毎日 30 分無料で漫画コンテンツを楽しむことができる。継続して漫画コンテンツを読みたいユーザーは課金購入することで続きを楽しむことができ、広告収入と課金収入を合わせた収益モデルとなっているためハイブリッドアプリと呼称している。

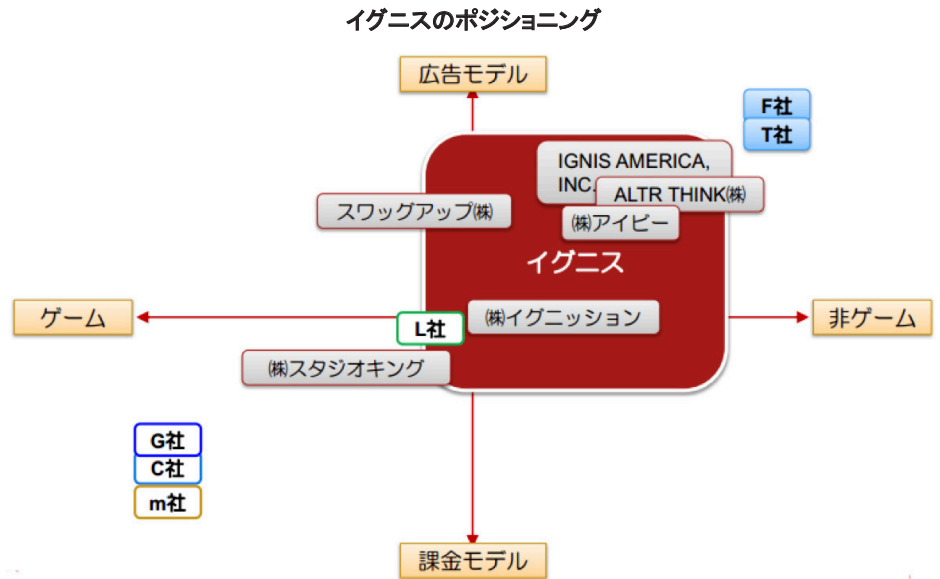
広告収入と課金収入、両方の収益モデルを手掛ける

(3) ネイティブソーシャルゲーム（課金収入モデル）

アイテム課金を基本とするネイティブソーシャルゲームを提供している。ソーシャルゲームは他のユーザーとコミュニケーションを取りながらプレイするオンラインゲームである。開発本数を一定数に絞り込むことで品質の高いゲームを提供する方針のもと、2013年5月にリリースした「神姫覚醒!! メルティメイデン」がヒット作品となった（ただし、2014年9月に売却）。

同社グループは、2014年11月末現在、連結子会社6社と関連会社1社で構成される。連結子会社には、無料ネイティブアプリの企画・制作・運営・売却を行う(株)アイビー、スワッグアップ(株)、IGNIS AMERICA, INC(米国子会社)のほか、全巻無料型ハイブリッドアプリの企画・制作・運営・売却を行う(株)イグニッション、ソーシャルゲームの企画・制作・運営・売却を行う(株)スタジオキング、新しい視点でSNSを展開するALTR THINK(株)(2014年10月に買収)がある。

各連結子会社を通じて、ゲーム及び非ゲームの領域で、広告収入と課金収入の両方の収益モデルを手掛けており、専門への特化や単一の収益モデルに依存しがちな同業他社と比較すると、IT上場企業では特殊なポジショニングをとっている。



■ 事業の特徴と強み

内製メディアでユーザーにダイレクトにプロモーションできるところが強み

同社の価値創造の源泉は、国内屈指のMAUを誇る事業基盤とヒットアプリを生み続ける仕組みにあると考えられる。また、3つの収益モデルを展開していることも同社の強みとなっている。

(1) 内製メディアとして約800万MAUを誇る事業基盤

スマートフォンアプリの成功は、広告収入モデルにしても課金収入モデルにしても、いかにダウンロード数やユーザー数を増やすかにかかっている。したがって、外部メディアに多額のプロモーション費をかけて集客を図ることが一般的となっているが、同社の場合には、内製メディアで約800万人のユーザーにダイレクトにプロモーションできるところに強みがある。これによって、プロモーション費の抑制や自社アプリ間の送客が可能となるとともに、効率的にストアランキング(App StoreやGoogle Play等)の上位を獲得することで、約7,000万人のスマートフォンユーザーにマーケティングできる波及効果も生み出している。

ヒットアプリを生み続ける「小さく産んで大きく育てる」開発方針

(2) ヒットアプリを生み続ける仕組み

同社が、これまでヒットアプリを生み続けることができたのは、「小さく産んで大きく育てる」という開発方針が大きく影響している。スマートフォンアプリは、タイミングを逃さないスピードが要求されるが、同社では原則としてプロデューサーとエンジニア、デザイナーの3名で構成される小さな開発ユニットにより、平均2週間（最短3日間）の開発期間でリリースしている。こうして、当初は小さくリリースしたアプリのうち70%以上が10万DLを超えるヒットアプリに大きく育っている。また、このように短期間で体験を積み重ねることで人材育成やノウハウの蓄積ができることも同社の企画開発力を高める原動力となっている。また、スマートフォンアプリで他社に先行してきた同社は、ユーザーニーズをいち早く捉えて、自ら市場を開拓することで事業基盤を拡大してきたが、その精神は、全巻無料型ハイブリッドアプリの開発にも活かされており、新たな市場を開拓して収益化を図る力も同社の強みと言える。

広告収入モデルを安定収益源としながら注力分野へ投資

(3) 3つの収益モデルを展開

中核とする広告収入モデルに加えて、課金収入モデル、ハイブリッドモデルの3つの収益モデルにより厚みのある収益基盤を形成しているところも同社の強みと言える。広告収入モデルは、スマートフォンの普及によりスマートフォン広告市場全体が拡大基調にあるため今後もその成長性が期待できる。また、利益率が極めて高いうえに安定収益源として同社の事業基盤を支えている。一方、課金収入モデルは、ヒットタイトル次第で爆発的な伸びが期待できるものの、莫大な開発費用のほか、広告費や課金手数料などの運営費がかかるうえに不確定要素が大きい。ゲーム専門の企業では、開発本数を複数持つことでヒットの可能性を高めているが、同社の場合には、開発本数を絞り込んでじっくりと開発できるところに優位性がある。同社は、あくまでも無料ネイティブアプリによる広告収入モデルを中核に据えて安定収益源としながら、市場の大きなソーシャルゲームやコミュニケーション領域など注力分野へ投資を振り向ける戦略をとっている。

沿革

設立後わずか4年2ヶ月でスピード上場

同社は、2010年5月、東京都渋谷区において代表取締役社長の銭銀（せんこん）氏によりスマートフォンネイティブアプリの企画・制作・運営を目的として設立された。「世界にインパクトを与えなければ、気がすまない」を経営理念に掲げている。2010年12月に提供を開始した「妄想電話」のヒットを皮切りに、「サクサク for iPhone HD」や「節電♪長持ちバッテリー」など無料ツール系アプリを中心に数々のヒットアプリを生み出し、ダウンロード数やMAUの拡大とともに事業基盤を確立してきた。

2012年5月に1年以上かけて開発を進めてきたチャットアプリ「peep」を休止したことをきっかけに、現在の「小さく産んで大きく育てる」開発方針に切り替え、無料ネイティブアプリに本格的に参入したことが転機となった。特にその時期はスマートフォンアプリの黎明期であり、そこに特化した企業がなかったことや使い勝手のよいアプリが少なかったことも、同社が他社に先駆けて事業基盤を拡大する好機となったと考えられる。

また、代表取締役である錢氏と代表取締役 CTO である鈴木貴明（すずきたかあき）氏による 2 人体制が、それぞれプロデューサー及びエンジニアとして最前線の現場力を発揮し、素早かつ確かな経営判断や社員の最大パフォーマンスを引き出すマネジメントを可能にしたことも成功した要因に挙げられる。

2013 年 5 月にソーシャルゲーム「神姫覚醒!! メルティメイデン」の提供を開始すると、同年 9 月には全巻無料型ハイブリッドアプリの提供も開始し、ゲーム及び非ゲームの領域で広告収入と課金収入の両方の収益モデルを手掛ける独自のポジショニングを構築した。

2014 年 2 月には、ソーシャルゲームの開発及び運営を目的として（株）スタジオキングを設立。2014 年 10 月には、次世代 SNS の開発を手掛ける ALTR THINK を買収するなど、今後の成長戦略の軸となるゲーム及びコミュニケーション分野の強化も進めている。

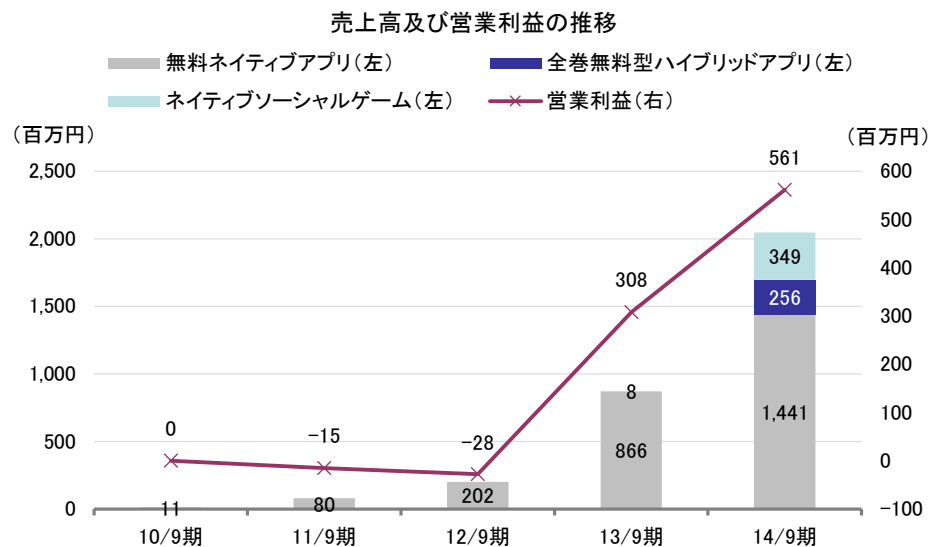
東証マザーズには 2014 年 7 月に上場を果たし、設立後 4 年 2 ヶ月でのスピード上場となった。

■決算動向

無料ネイティブアプリが軌道に乗り広告収入が伸長、全巻無料ハイブリッドアプリなどで成長に拍車

(1) 過去の業績推移

過去の業績を振り返ると、本格的な業績拡大が始まったのは、無料ネイティブアプリが軌道に乗り始めた 2013 年 9 月期からである。「サクサク for iPhone HD」などのツール系を中心として順調にダウンロード数や MAU を拡大したことで広告収入が大きく伸長した。2014 年 9 月期には全巻無料ハイブリッドアプリやソーシャルゲームによる業績貢献が上乘せされ、成長に拍車がかかった。



2015年1月13日（火）

※ 広告収入モデルは、変動費がかからないことから損益分岐点を超えると、売上高の拡大がそのまま利益の拡大につながる

利益面では、2012年9月期までは先行費用やチャットアプリの不振などが響いて営業赤字が続いていたものの、2013年9月期に無料ネイティブアプリの拡大により広告収入が増加したことで営業黒字に転換すると、限界利益率が極めて高い収益モデル※であることから一気に利益水準が高まった。2014年9月期は株式上場や人員拡充に伴う費用増などにより販管費が増加したものの、売上高の拡大とともに営業利益も大きく伸びている。

財務面では、創業後3期目となる2012年9月期までは債務超過の状況であったが、2013年9月期に営業黒字に転換すると財務基盤も健全化し、2014年9月期には新株発行と内部留保の積み上げから自己資本比率は74.0%の高い水準となっている。

上場後最初の決算は大幅な増収増益で着地

(2) 2014年9月期決算の概要

上場後最初の決算となる2014年9月期の業績は、売上高が前期比134.1%増の2,047百万円、営業利益が同82.1%増の561百万円、経常利益が同77.3%増の545百万円、当期純利益が同54.4%増の309百万円と大幅な増収増益となった。

主力の無料ネイティブアプリでラインナップの拡充を図ったことが、ダウンロード数とMAUの拡大につながり広告収入が増加した。また、全巻無料型ハイブリッドアプリとソーシャルゲームも増収に寄与した。なお、ダウンロード数は累計6,858万DL、無料アプリのみでもMAUは771万MAUと1年間で大きく拡大した。

利益面では、株式上場や人員拡充に伴う費用増に加えて、広告費の戦略的な投下などの影響により売上高営業利益率は低下したものの依然高い水準を維持しており、売上高の拡大とともに営業利益も大きく伸びている。

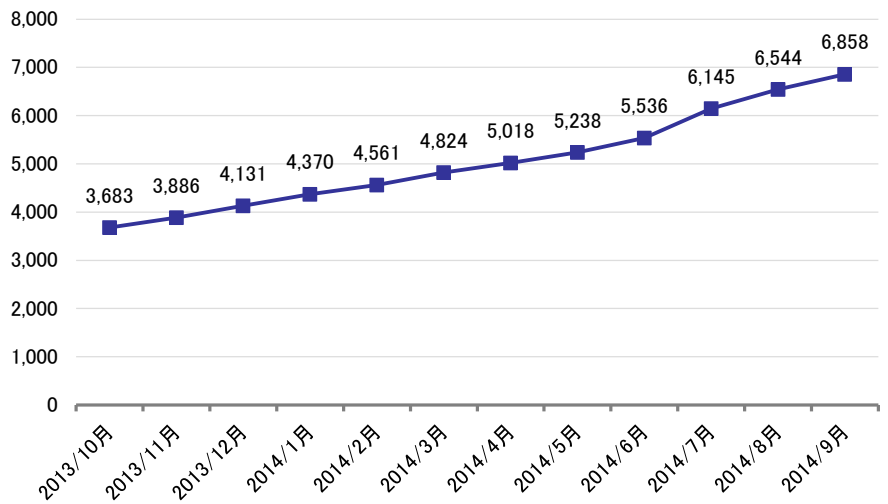
財務面では、新株発行や内部留保の積み上げにより自己資本比率は74.0%（前期末は29.5%）に大きく改善した。また、資本効率を示すROEも35.7%と高い水準にあることから、財務内容は極めて優良と言える。

2014年9月期決算の概要

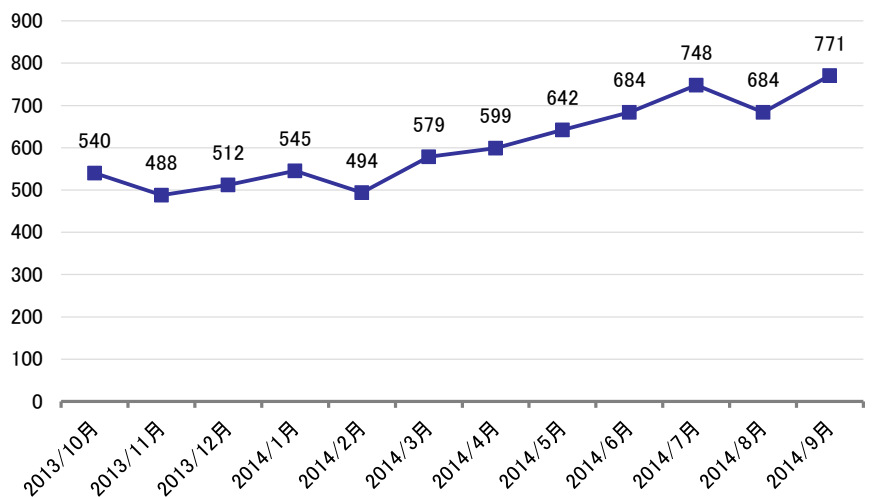
	13/9期 実績		14/9期 実績		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	874		2,047		1,173	134.1%
無料ネイティブアプリ	866	99.1%	1,441	70.4%	575	66.4%
全巻無料型ハイブリッドアプリ	0	0.0%	256	12.5%	256	-
ネイティブソーシャルゲーム	8	0.9%	349	17.0%	341	4262.5%
原価	347	39.7%	614	30.0%	267	76.9%
販管費	218	24.9%	871	42.6%	653	299.5%
営業利益	308	35.2%	561	27.4%	253	82.1%
経常利益	307	35.1%	545	26.6%	238	77.3%
当期純利益	200	22.9%	309	15.1%	109	54.4%
自己資本比率	29.5%		74.0%			
ROE	-		35.7%			

2015年1月13日（火）

ダウンロード数の推移



MAUの推移



事業別の状況は以下のとおりである。

無料ネイティブアプリは、売上高が前期比 66.4% 増の 1,441 百万円と伸長した。年間 49 タイトルの新作をリリースしたことがダウンロード数と MAU の拡大に繋がり広告収入が増加した。特に人員拡充を図ったことが開発ペースを高めた。また、6 月にリリースした放置ゲーム系アプリ「ネズミだくだく」のヒットも業績拡大に拍車をかけた。

全巻無料型ハイブリッドアプリは、売上高が 256 百万円となった。年間 10 タイトルをリリースし、ダウンロード数も累計 400 万 DL を積み上げたが、1 アプリで複数作品を読むことができる新しいモデルの準備を行っており、下半期のリリースタイトルが減ったため 期初計画には届かなかった模様である。ただし、現在では、複数の有力作品の配信許諾を獲得しており、今後はタイトル数の拡大が加速する見込みである。

注：2014 年 12 月 22 日に集英社のグランドジャンプに関連するヒット作品を無料で読める「全巻解禁！キャプテン翼、地獄先生ぬ〜べ〜、JIN- 仁 -, ビン〜孫子異伝〜 by グランドジャンプ」の提供を開始している。

ネイティブソーシャルゲームは、売上高が 349 百万円となった。すべてがヒット作品の「神姫覚醒!!メルティメイデン」によるものである。なお、「神姫覚醒!!メルティメイデン」については、2014 年 9 月 30 日付で売却している。当初の目的であった開発や運営のノウハウを十分に蓄積できたことから、スタッフを含めた経営資源の更なる有効活用を図るため、売却に踏み切ったようである。

2015年1月13日（火）

全巻無料型ハイブリッドアプリの大幅な伸長を見込む

(3) 2015年9月期の業績予想

同社は2015年9月期の業績予想について、売上高で前期比61.9%増の3,314百万円、営業利益で同78.1%増の1,000百万円、経常利益で同83.5%増の1,000百万円、当期純利益で同93.6%増の600百万円と見込んでいる。

3つの事業がそれぞれ拡大する計画であるが、すでに複数有力作品の配信許諾権を取得している全巻無料型ハイブリッドアプリが大きく伸長する想定となっている。

また、利益面でも、人員拡充による費用増などが見込まれるものの、売上高の拡大に伴う固定費の吸収等により営業利益率は30.2%に改善する見込みである。

なお、2015年9月期第2四半期累計の業績予想は開示していないが、上期は投資時期と位置付けており下期偏重で予算を立てているようだ。

2015年9月期の業績予想

	14/9期 実績		15/9期 予想		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	2,047		3,314		1,267	61.9%
無料ネイティブアプリ	1,441	70.4%	2,000	-	-	-
全巻無料型ハイブリッドアプリ	256	12.5%	750	-	-	-
ネイティブソーシャルゲーム	349	17.0%	570	-	-	-
原価	614	30.0%	-	-	-	-
販管費	871	42.6%	-	-	-	-
営業利益	561	27.4%	1,000	30.2%	439	78.1%
経常利益	545	26.6%	1,000	30.2%	455	83.5%
当期純利益	309	15.1%	600	18.1%	291	93.6%

注：収益モデル別の売上高予想は、ヒアリングによる概算値

事業別の取り組みについては以下のとおりである。

無料ネイティブアプリは、売上高で約2,000百万円を見込んでいる。年間40タイトルのリリースを予定しているが、これまでの小規模アプリ※に加えて、中・大規模アプリ※の開発にも注力する方針である。特に市場の大きなコミュニケーション分野（次世代型のSNS等）への参入を目指している。

なお、2014年10月には、SNSで実績のあるALTR THINKを買収した。ALTR THINKは、2014年4月に世界初となる暇人同士をマッチングさせる匿名SNS「暇スイッチ」をリリースし、わずか5ヶ月でサービス内メッセージ数1,000万通を超えるアプリに成長させたことに加え、8月には同サービスで海外展開を行うなど、新しい視点によるSNSを展開している。買収による2015年9月期の業績への影響は軽微としているが、同社が目指す次世代型SNSの進展は注目に値する。

全巻無料型ハイブリッドアプリは、売上高で約750百万円を見込んでいる。新規コンテンツの拡充や海外展開を目指すとともに、例えば4作品の人気漫画が全巻読破できるなど複数コンテンツを集約した新たなアプリをリリースすることでユーザー数を増加させる方針である。

※ 同社では、開発期間に応じて小規模アプリ（1ヶ月未満）、中規模アプリ（1ヶ月超3ヶ月未満）、大規模アプリ（3ヶ月超）に分類している

ネイティブソーシャルゲームは、売上高で約 570 百万円を見込んでおり、2 作品目となる「ぼくとドラゴン」は間もなくリリースされる予定である。2014 年 12 月 26 日に開始した「ぼくとドラゴン」の事前登録では、わずか 10 日間で 5 万人の登録を集めており、好調な滑り出しを見せている。3 作品目の開発も 2015 年 9 月期の上期中に着手する計画であるが、3 作品目は業績予想にはまだ織り込まれていない。

イグニス

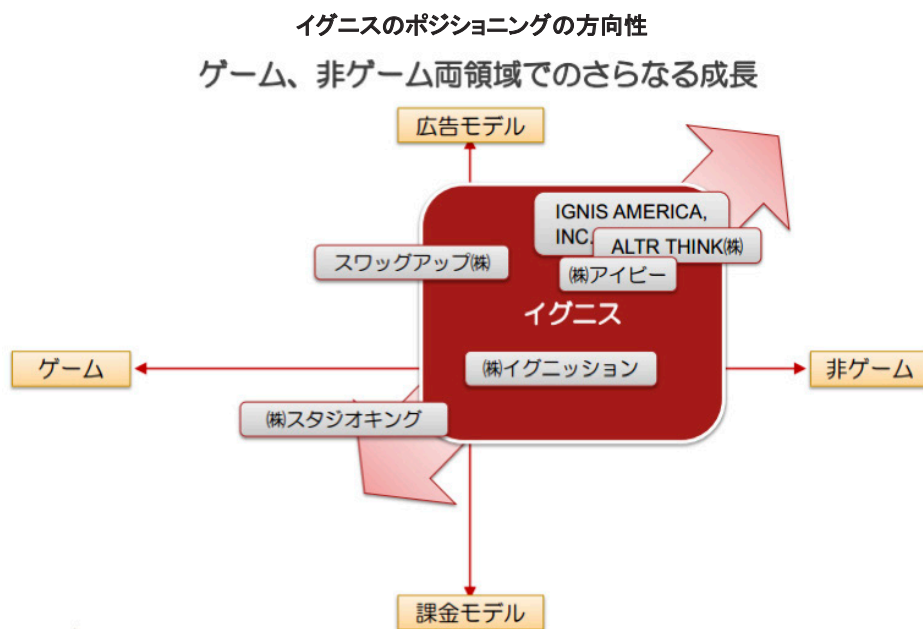
3689 東証マザーズ

2015 年 1 月 13 日（火）

■成長戦略

ゲーム領域とコミュニケーション領域が今後の注力分野

同社はこれまでのステージをノウハウの蓄積のための期間と位置付けており、本格的な成長はこれからだと考えている。これまで積み上げてきた事業基盤やノウハウを活かし、同社成長の原動力となってきた市場創造力をさらに進化させることで、海外展開を含めて、各事業の拡大を図る方針である。特に市場の大きなゲーム領域とコミュニケーション領域を今後の注力分野として取り組む。



各事業の方向性は以下のとおりである。

次世代型の SNS 開発に取り組むほか、台湾・香港に大きな拡大余地

(1) 無料ネイティブアプリ

これまでの小規模アプリに加えて、中・大規模アプリの開発により、市場規模が大きいもののこれまで未挑戦だったジャンルに進出することで MAU の拡大を図る方針である。特に注力分野であるコミュニケーション領域で次世代型の SNS の開発に取り組む。また、海外展開については、試行錯誤の段階にある米国での事業の立ち上がりは時間がかかる見通しであるが、2014 年 9 月に「ネズミだくだく」の中国語バージョンをリリースした台湾・香港では、ダウンロード数が着実に積み上がっている模様であり、拡大の余地は大きいものと考えている。

少年・少女コミックの強化とともに、動画・アニメなどのジャンルへ横展開

(2) 全巻無料型ハイブリッドアプリ

全巻無料型ハイブリッドアプリは、出版業界との関係強化を図り、少年・少女コミックの展開を強化するとともに、動画・アニメなど漫画以外のジャンルへ横展開することでラインナップの充実を図る方針である。また、有名タイトルを集めたストアの実現などユーザーニーズを喚起するモデルを追求していく。海外展開については、日本の漫画やアニメに馴染みの深いアジア市場の開拓を目指す。

質を徹底的に重視、他事業との連携強化を中心とした海外展開も視野

(3) ネイティブソーシャルゲーム

もうひとつの注力分野であるゲーム領域は、安易なライン増設はせずに、質を徹底的に重視した戦略とする方針である。また、他事業との連携強化によるシナジーの追求や、アジアを中心とした海外展開も視野に入れる。

■株主還元

配当による株主還元はしばらく見送られる見通し

同社は、財務体質の強化と事業拡大のための内部留保の充実を図ることが重要であると考え、過去において配当の実績はない。2015年9月期も無配を予定している。弊社では、これから本格的な成長ステージに入っていくとする同社の成長戦略からみて、配当による株主還元はしばらく見送られる公算が大きいと見ている。

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