

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

イード

6038 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年3月18日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020年6月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2020年6月期業績の見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 特徴と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2020年6月期第2四半期累計業績の概要	05
2. 2020年6月期業績の見通し	07
3. 事業トピックス	08
4. 成長戦略	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

アニメ関連事業を学研プラスから取得し、 アニメ・エンタメ領域の強化が進む

イード<6038>は、Webメディア・コンテンツの運営を行うコンテンツマーケティングプラットフォーム（以下、CMP）事業と、リサーチ及びECソリューションを提供するコンテンツマーケティングソリューション（以下、CMS）事業を展開している。Webメディアに関しては事業取得や新規開発を進めながら、自動車、IT、エンターテインメント、暮らしなど幅広いジャンルを手掛け、2019年12月末時点で20ジャンル60サイトを運営している。

1. 2020年6月期第2四半期累計業績の概要

2020年6月期第2四半期累計（2019年7月-12月）の業績は、売上高で前年同期比3.1%増の2,558百万円、営業利益で同7.0%減の177百万円となり、営業利益は3年ぶりの減益となった。2019年10月の消費税増税後、自動車や通信業界向けを中心に主要クライアントの広告出稿意欲が鈍化し、主力のCMP事業の営業利益が同18.9%減の161百万円と落ち込んだことが要因だ。なお、親株主に帰属する四半期純利益は、特別利益として子会社株式売却益27百万円を計上したことで、同16.7%増の139百万円となり、3年連続の増益となっている。

2. 2020年6月期業績の見通し

2020年6月期の業績は、売上高で前期比2.1%増の5,300百万円、営業利益で同12.8%増の350百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの通期計画に対する進捗率は、売上高で48.3%、営業利益で50.5%とおおむね順調に推移しているが、年明け以降も新型コロナウイルスの感染拡大により景況感は一段と悪化しており、広告需要の冷え込みが長引くようだと下振れするリスクもある。なお、2020年2月に（株）学研プラスからアニメ関連事業※を25百万円で取得しており、下期だけで2億円程度の売上増要因になると見られる。利益面でのインパクトはないものの、今後は同社の運営する「アニメ！アニメ！」などを含めて、Webでは毎月200万人、2,000万PVを超え、アニメユーザーへのリーチ力では日本最大級となる。今後、海外展開なども含めて同事業領域の拡大に注力していく方針となっている。

※ 学研プラスから、アニメ専門月刊誌「アニメディア」、月刊声優専門誌「声優アニメディア」、男性向け月刊アニメ専門誌「メガミマガジン」のほか、不定期のムック本やWebメディアの「超！アニメディア」の運営を譲受した。直近期の当該事業の売上高は591百万円。

要約

3. 今後の成長戦略

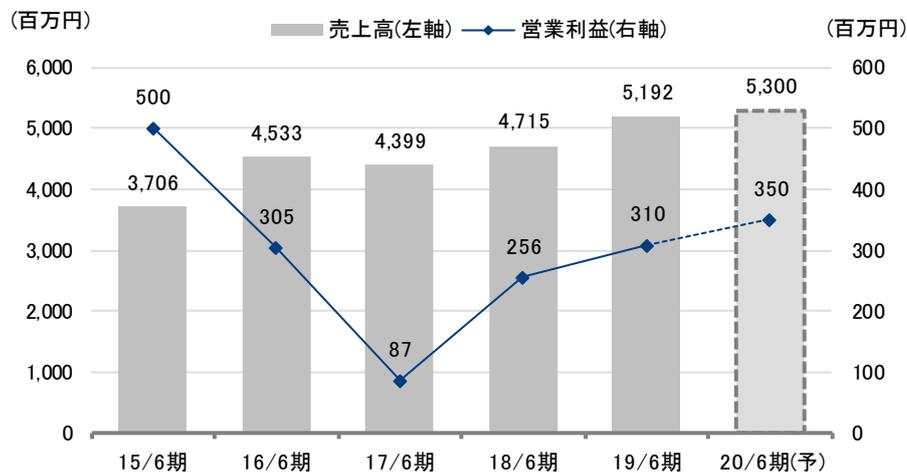
同社は今後も新規の事業開発や業務提携、M&A を積極的に行いながら、「領域特化型メディアの拡大」×「多様なビジネスモデル」を掛け合わせて収益拡大を目指していく戦略となっている。特に注力する領域は、自動車、アニメ・エンタメ、教育領域となる。自動車市場では今後、高成長が見込まれる MaaS※分野でベンチャー企業との業務提携や資本提携を通じた協業も進めながら事業を拡大していく方針だ。また、ビジネスモデルとしてブロックチェーンや Vtuber、AI、音声コンテンツなど先進技術なども活用して、多様なサービスを創出し収益化していく計画となっており、今後の取り組みが注目される。

※ MaaS (Mobility as a Service) : 代表例としてはカーシェアリングが挙げられるが、同社では新車販売からメンテナンス、給油、保険、中古車流通、リサイクルなど自動車に関わる既存のサービスを、IT を活用した利便性の高いサービスへと進化させたもの、また自動運転技術によって創出される新サービスを含めて MaaS と定義している。

Key Points

- ・2020年6月期第2四半期累計業績は、増収を維持するも消費増税後の景況感悪化により営業減益に
- ・アニメ領域で国内最大級のリーチ数を誇る体制を構築
- ・自動車、アニメ・エンタメ、教育分野を注力分野として今後も積極的な事業展開を進めていく方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

Webメディア・コンテンツの運営事業と リサーチ・ECソリューション事業が両輪

1. 会社概要

同社は、Webメディア・コンテンツの運営を行うCMP事業と、リサーチ及びECソリューションを提供するCMS事業の2つの事業を展開するコンテンツマーケティング企業で、設立は2000年となる。M&A戦略を推進しており、2019年12月末時点の連結子会社は5社（(株)エンファクトリー/(株)絵本ナビ/(株)ドリームリンク/(株)ネットショップ総研/Interface in Design, Inc）、連結従業員数は227名（臨時従業員含む）となっている。

連結子会社

名称	出資比率	主な事業内容
(株)エンファクトリー	83.8%	Webメディア・EC関連事業
(株)絵本ナビ	58.9%	絵本関連Webサイト運営
(株)ドリームリンク	90.0%	領域特化型のECサイト運営
(株)ネットショップ総研	100.0%	ECサイト運営代行、コンサルティング
Interface in Design, Inc	100.0%	海外市場におけるリサーチソリューション事業

注：2019年12月末時点。2020年1月1日付で(株)ドリームリンクが(株)ネットショップ総研を吸収合併し、合併後の社名を(株)ネットショップ総研としている。

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 事業内容

事業セグメントはCMP事業とCMS事業の2つで、CMP事業が売上高、利益の8割以上を占める主力事業となっている。なお、両事業の連携としては、CMP事業のクライアント企業をCMS事業に紹介し、そのクライアント企業に対してCMS事業のソリューションサービスを提供している。

(1) コンテンツマーケティングプラットフォーム事業（CMP事業）

Webメディア・コンテンツを運営しながら、顧客企業のインターネット広告や各種データ・コンテンツをサイト利用ユーザーに配信する事業となる。売上高としては、Webメディア上に掲載するインターネット広告や、EC物販を含むデータ・コンテンツ販売が主なものとなる。このため、いかに広告費等の費用をかけずにWebメディアの媒体価値（PV数）を向上していくことができるかが収益拡大のカギを握っている。

同社が運営するWebメディア・コンテンツ数は2020年6月期第2四半期末時点で20ジャンル60サイト（前期末比1サイト増）となっており、自動車やIT、エンターテインメント、暮らし、EC分野など幅広いジャンルのWebサイトを運営している。なかでも、自動車分野のWebメディア「Response（レスポンス）」は日本最大級の総合自動車ニュースサイトで、同社が運営するWebメディアの中でも中心的な存在となっている。

事業概要

(2) コンテンツマーケティングソリューション事業 (CMS 事業)

顧客企業に対してリサーチソリューションと EC ソリューションを提供する事業となる。リサーチソリューションに関しては、自動車向けが売上高の過半を占めている。リサーチ内容は、大規模な定量調査から個人に対する定性調査まで提供しており、マーケティングリサーチ、デザイン関連リサーチ、ユーザビリティ / 人間中心設計、海外リサーチをメニューとして取りそろえ、インターネットを活用したリサーチからリアルな行動観察まで幅広い分野をカバーしている。一方、EC ソリューションでは、EC 事業者向けに EC サイト構築システム「marbleASP」の提供を行っている。

Web メディア・コンテンツを効率的に運用する 自社開発システムが強み

3. 特徴と強み

(1) 「iid-CMP」

同社の強みは、CMP 事業において数多くの Web メディアやコンテンツを効率的に運用するためのシステムとして、「iid-CMP」(イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム)を自社開発していることにある。「iid-CMP」では主に4つの機能により、Web メディアの早期収益化を実現可能としている。第1に、高い集客機能 (SEO 施策、SNS 対応、Web ページ高速表示、スマートフォンを含めた最適なユーザビリティとユーザーエクスペリエンス等) による売上 UP の実現、第2に、ローコストオペレーション (システムの共同利用・CPU リソース分散機能、ポータルサイトへのニュース記事提供フォーマットの共有化、最適なネットワーク広告・アフィリエイト広告の共同運用等) によるコスト最適化、第3に、データベースの蓄積・管理機能 (コンテンツにより取得したビッグデータ管理)、第4に、コンテンツマネジメント機能 (ニュース記事・写真の投稿、文章校正・類似度チェック) による編集の効率化等である。

(2) M&A 戦略

同社は M&A により Web メディア・コンテンツの取得を積極的に進めている。M&A については、経営陣のこれまでの人的ネットワークを主な情報入手ルートとしており、常時 5 サイト程度を検討している。事業取得する場合は、投資回収期間で 5 年を目安に計画を策定し、取得後 2 年以内の黒字化達成を判断基準としている。

2020 年 6 月期第 2 四半期末までに資本出資も含めて取得した Web メディア・コンテンツは 49 サイト (うち、14 サイトは撤退) で、取得総額は 1,507 百万円 (内訳は、事業取得総額 789 百万円、出資総額 718 百万円、撤退サイト含む) となっている。1 サイト平均 30 百万円で取得した計算となっている。そのほか、自社で事業開発した Web サイトが 35 サイト (うち、10 サイトは撤退) となっている。「iid-CMP」のプラットフォームを活用することで、これまで手掛けた Web サイトのほとんどで目標を達成している。

業績動向

2020年6月期第2四半期累計業績は、増収を維持するも消費増税後の景況感悪化により営業減益に

1. 2020年6月期第2四半期累計業績の概要

2020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3.1%増の2,558百万円、営業利益で同7.0%減の177百万円、経常利益で同8.0%減の178百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同16.7%増の139百万円となった。売上高はCMP事業、CMS事業ともに順調に増加し、利益面では販管費の抑制に取り組んだ。しかし、消費増税後の一時的な景況感悪化及びネット広告の粗利益率の低下により、CMP事業の営業利益が同18.9%減と落ち込み減益要因となった。期初会社計画(売上高2,525百万円、営業利益207百万円)に対しても、売上高は若干上回ったが営業利益は同様の理由で下回った。

なお、特別利益として子会社株式売却益27百万円を計上したことで、親会社株主に帰属する四半期純利益については増益となった。2019年8月に地方創生メディアを運営していたネイティブ(株)の株式の一部を(株)瀬戸内ブランドコーポレーションに売却しており、連結対象から外れている。

連結業績推移

(単位：百万円)

	18/6期 2Q累計	19/6期 2Q累計	20/6期 2Q累計	通期計画 進捗率
売上高	2,254	2,483	2,558	48.3%
前年同期比	2.3%	10.1%	3.1%	-
売上原価	1,171	1,325	1,415	-
前年同期比	-2.2%	13.2%	6.9%	-
対売上比	51.9%	53.4%	55.3%	-
販管費	961	967	965	-
前年同期比	2.1%	0.6%	-0.2%	-
対売上比	42.7%	39.0%	37.7%	-
営業利益	121	190	177	50.5%
前年同期比	88.1%	56.3%	-7.0%	-
対売上比	5.4%	7.6%	6.9%	-
経常利益	127	193	178	50.9%
前年同期比	97.7%	51.7%	-8.0%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	61	119	139	60.5%
前年同期比	201.9%	94.1%	16.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

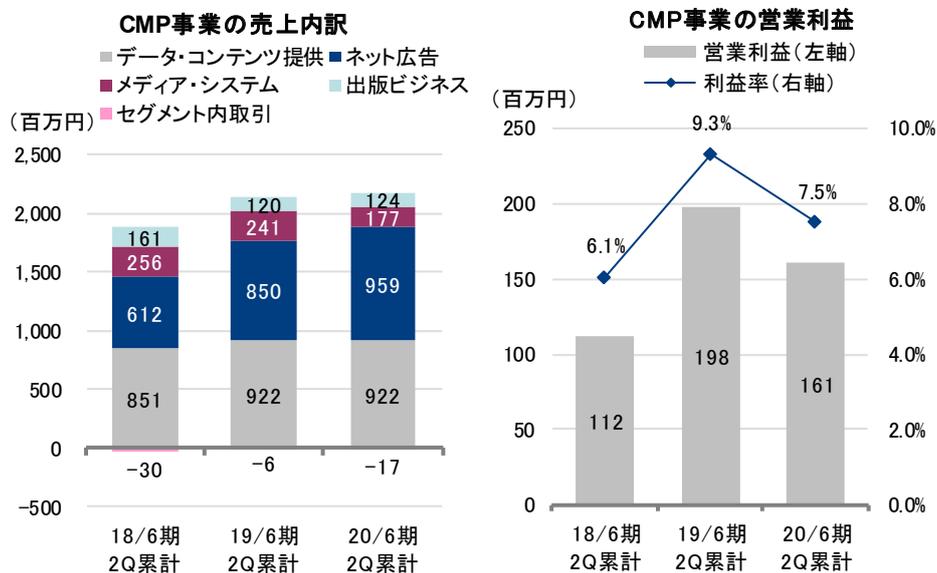
(1) CMP 事業

CMP 事業の売上高は前年同期比 1.8% 増の 2,165 百万円、営業利益は同 18.9% 減の 161 百万円となり、営業利益率も同 1.8 ポイント低下の 7.5% となった。上期としては 3 年ぶりの減益に転じたことになる。

2020 年 6 月期第 2 四半期累計期間において、新たに不動産投資に関するメディア「ワンルームオーナー .com」やグルメ情報サイト「めしレポ」を M&A で取得したほか、ダイエット関連の SNS アプリ「myRule (マイルール)」を含めて新たに 3 つの Web メディアを立ち上げ、運営 Web サイト数は前年同期末比 6 サイト増加の 60 サイトとなった。運営 Web サイト全体の月平均 PV 数は前年同期比 0.4% 減の 172 百万 PV と若干減少したものの、運営 Web サイト数の増加もあって、月平均 UU 数は同 19.3% 増の 49 百万件と着実に増加した。

売上高の内訳を見ると、ネット広告売上高が前年同期比 12.8% 増の 959 百万円、出版ビジネス売上高が同 3.5% 増の 124 百万円と増収となった一方で、データ・コンテンツ提供売上高が EC 物販の伸び悩みにより同横ばいの 922 百万円、メディア・システム売上高が同 26.8% 減の 177 百万円となった。メディア・システム売上高については、オウンドメディア構築支援案件の一部連結子会社株式売却という会社計画によるものである。

営業利益の増減要因を見ると、費用面では広告宣伝費が前年同期比 28 百万円減少したものの、外注費が同 85 百万円、その他費用が 37 百万円増加したことが減益要因となった。外注費はネット広告の売上増に伴うものだが、2019 年 10 月の消費増税以降、自動車や通信業界のクライアントを中心に広告出稿意欲が鈍化した結果、広告単価が低下し利益率の悪化要因となった。

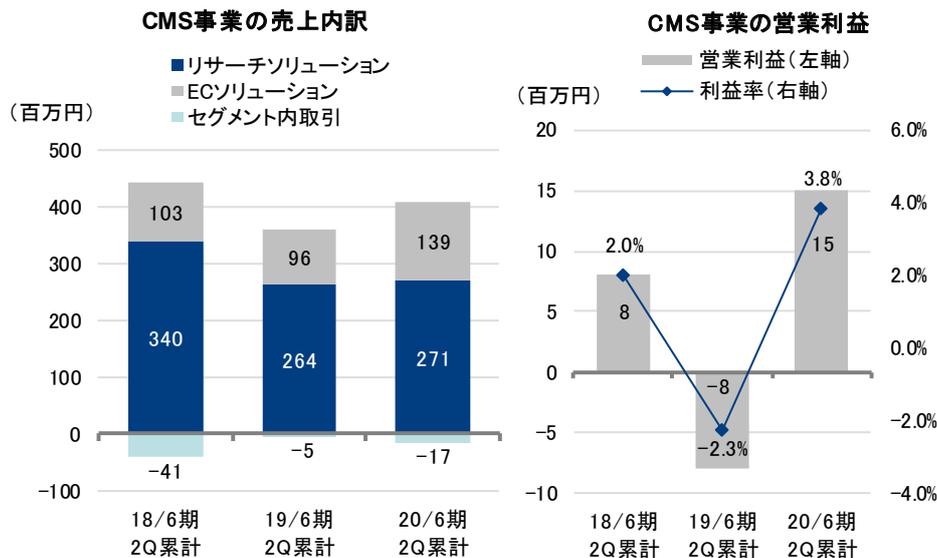


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) CMS 事業

CMS 事業の売上高は前年同期比 10.6% 増の 392 百万円、営業利益は 15 百万円（前年同期は 8 百万円の損失）となり、CMP 事業とは逆に 3 期ぶりの増益に転じた。主力のリサーチソリューション売上高が前年同期比 2.6% 増の 271 百万円と増収に転じたほか、EC ソリューション売上高も大型案件を受注したことで同 44.8% 増の 139 百万円と大きく伸張したことが増収増益要因となった。EC ソリューションの大型案件については下期も継続して売上に寄与する見込みとなっている。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2020年6月期業績は期初計画を据え置くも、景況感の悪化が長引くようだと未達となる可能性も

2. 2020年6月期業績の見通し

2020年6月期は売上高で前期比 2.1% 増の 5,300 百万円、営業利益で同 12.8% 増の 350 百万円、経常利益で同 11.6% 増の 350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 18.7% 増の 230 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で 48.3%、営業利益で 50.5% とおおむね順調に推移しているものの、年明け以降もネット広告の出稿意欲は鈍く、また、新型コロナウイルスの感染拡大を抑えるため、一時的に経済活動が冷え込むなかで、今後もその影響が長引くようだと計画を下回る可能性も出てくる。

業績動向

連結業績推移

(単位：百万円)

	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期(予)
売上高	4,399	4,715	5,192	5,300
前期比	-2.9%	7.2%	10.1%	2.1%
売上原価	2,445	2,470	2,881	-
前期比	4.1%	1.0%	16.7%	-
対売上比	55.6%	52.4%	55.5%	-
販管費	1,867	1,988	2,000	-
前期比	-0.6%	6.5%	0.6%	-
対売上比	42.4%	42.2%	38.5%	-
営業利益	87	256	310	350
前期比	-71.5%	194.5%	20.9%	12.8%
対売上比	2.0%	5.4%	6.0%	6.6%
経常利益	90	269	313	350
前期比	-69.7%	198.2%	16.6%	11.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	-437	50	194	230
前期比	-	-	287.4%	18.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

アニメ領域で国内最大級のリーチ数を誇る体制を構築

3. 事業トピックス

(1) 学研プラスからアニメ関連事業を取得

2020年2月に学研プラスからアニメ関連事業を25百万円で取得しており、2020年6月期下期に売上高で2億円程度の寄与が見込まれる。利益に関してはのれん償却もあるため影響は軽微と見られるが、同社では今後、アニメ・エンタメ領域を自動車と並ぶ柱の1つしていく方針であり、グローバル展開も視野に入れて積極的に事業を拡大していく方針となっている。

今回の事業取得では月刊誌3誌と別冊・ムック本などのほか、アニメ関連のWebサイト「超！アニメディア」を取得している。月間PV数は約600万PVと見られ、同社の運営する「アニメ！アニメ！」や「アニメ！アニメ！ビズ」などを含めるとグループで2,000万PVを超え、日本最大級の規模となる。今回の事業取得によって、番組制作・配信、イベント展開、音声コンテンツやVtuber、海外展開など新領域の開拓を進め、また、5G時代にもにらんだコンテンツを取りそろえることで、日本のアニメ産業の成長に貢献することを目指している。

業績動向

海外展開では「アニメ!アニメ!」の英語版サイト「Anime Anime global」を2019年8月末にオープンしている。コンテンツの翻訳についてはファンが翻訳家となり記事の翻訳ができるプラットフォーム「Tokyo Honyaku Quest」を活用しながら、最終的に海外のアニメファンに仕上げてもらい、運営コストの低減を図っている。現在、実証実験中だが既に数百人が翻訳業務の登録をしており、運営に関して順調な立ち上がりを見せている。今後は媒体価値を高めて、広告収入を獲得していく計画となっている。なお、翻訳の対価としては、独自トークン「HON」※を翻訳者に発行している。

※ オタクコイン協会が発行するコミュニティ通貨「オタクコイン」と交換でき、オタク系のグッズ等を購入できる。

(2) 子会社で副業支援サービスを開始

子会社のエンファクトリーで2019年11月より、企業向けの副業支援サービス「副業特区」の提供を開始した。「働き方改革」の一環として、社員の副業を認める企業が増えるなかで、企業の人事部では社員の労務管理（副業の内容や労働時間のチェック）が煩雑となることが課題となっていた。こうしたなかで、同社が従来、社内でも利用していたプラットフォームを今回、サブスクリプションモデルで外部提供することにした。大企業で関心が高く、既に数社がトライアルで利用するなど今後の動向が注目される。

(3) 富士山マガジンサービスと出版 EC サイト運営の合併会社を設立

オンライン雑誌書店の大手である富士山マガジンサービス<3138>と、出版 EC サイト運営支援事業及び雑誌ブランドを活用した EC 店舗の運営を共同で行う合併会社（株）アイデアを2019年10月に設立した（出資比率20.0%）。富士山マガジンサービスが保有する約300万人の雑誌定期購読者データベースを活用した通販事業に加えて、同社が保有する EC サイト運営クラウドサービス「marbleASP EC サービス」と店舗運営に不可欠な MD（マーチャндаイジング）機能を、EC サイト運営（雑誌販売除く）で収益化を目指す出版社に提供していく。同社にとっては、CMS 事業における EC ソリューションの収益増に貢献することが期待される。

自動車、アニメ・エンタメ、 教育分野を注力分野として今後も積極的な事業展開を進めていく方針

4. 成長戦略

同社は今後も新規の事業開発や業務提携、M&Aを積極的に進めながら、「領域特化型メディアの拡大」×「多様なビジネスモデル」を掛け合わせた360度のビジネスモデルを構築して成長を目指す方針を打ち出している。現在は、ネット広告収入に依存するビジネスモデルとなっているが、今後は EC 物販やユーザー課金等のコンシューマ（BtoC）領域、コンサルティング、EC 及びメディア運営支援サービス等にも積極展開していく計画だ。

特に注力する領域としては、MaaS の高成長が見込まれる自動車分野、グローバル展開が期待できるアニメ・エンタメ分野に加え、教育分野などにも注力していく方針となっている。このうち、MaaS に関しては2017年に打ち出した「iid 5G Mobility」戦略（自動車業界における第5次モビリティ革命を支援する取り組み）により、関連するベンチャー企業との業務提携や出資案件が増えてきている。2018年7月から MaaS 分野にフォーカスしたセミナーを毎月開催し、年間150社に上るベンチャー企業とネットワークを構築しており、その中から有望と思われる企業に出資または業務提携を結んで、事業化の支援を行っている。

業績動向

直近では2018年8月に業務提携した(株)ジゴワッツが事業化を進める「バーチャルキー」(スマートフォンで自動車の施錠・開錠を可能とするサービス)が、スマートバリュー<9417>のプラットフォーム「Kuruma Base (クルマベース)」を利用したカーシェアサービス「Patto (パット)」に採用され、数十台の車でサービスを開始している。車内に簡単な装置を取り付けるだけのため、工事費用もほとんど掛からないのが特徴となっている。今後、カーシェアリングサービス事業者やレンタカー、カーディーラー業者向けなどでの需要拡大も期待される。同社は月額利用料の一定率をロイヤリティ収入として受け取る格好となる。

MaaS分野の取り組み

会社名		締結時期	提携内容
レイ・フロンティア	資本業務提携	2016年8月	位置情報ソリューション「モビリティ・フロンティア」の共同開発
ナイル	業務提携	2018年1月	マイカー賃貸サービス「カルモ」のマーケティング支援
ジゴワッツ	業務提携	2018年8月	バーチャルキーの共同開発・独占販売
キャンピングカー	資本業務提携	2019年5月	キャンピングカーサービスのメディア運営支援、協業先サービスとの融合
Carstay	業務提携	2019年8月	「VANLIFE」に関連する新たなモビリティサービスの開発

注：2019年7月に「MONET コンソーシアム」に参画

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

なお、同社は2019年8月に携帯電話販売代理店大手のティーガイア<3738>及び出版社の(株)ポプラ社との間で、今後の協業を目的とした資本業務提携を行い、両社が同社株式の約5%を保有する主要株主となっている。その後の取組状況について見ると、5G時代を見据えてティーガイアが取り組みを開始するeスポーツの分野でティーガイアと協業していくようだ。ティーガイアは2019年11月に米国のモバイルeスポーツ大会プラットフォーム「Game.tv (ゲームドットティーヴィー)」の運営会社であるBlueStack Systems, Inc. に日本でのリリースに合わせて出資しており、今後、リアル店舗でのオフライン大会や、協業によるオンライン大会を実施していく予定にしており、同社が持つノウハウを活用してこれら取り組みを支援していくものと見られる。

一方、ポプラ社向けでは「かいけつゾロリ」や「おしりたんてい」等の優良コンテンツと、同社のデジタルメディア、デジタルマーケティングに対するノウハウを融合することで、コンテンツのデジタル化を進めるプロジェクトをスタートさせている。いずれも、2021年6月期以降に収益貢献してくるものと予想される。

株主還元策

株主還元策については、期間利益に関しては内部留保の充実と成長投資に優先的に振り向けるため、当面は無配を継続していく方針となっている。配当を検討する時期としては東証1部に市場変更するタイミングを考えているようだ。

免責事項（ディスクレーマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp