

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9月17日(木)

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月期の業績概要	01
2. 2021年6月期の見通し	01
3. 「iid 5G Mobility」の取り組み	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月期の業績概要	05
2. 財務状況と経営指標	08
3. 2021年6月期の業績見通し	09
4. 「iid 5G Mobility」の取り組み状況	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

EC 関連事業が好調、 積極的な M&A 戦略により事業基盤の強化も進む

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（ECシステムのASPサービス）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。売上高の8割以上を占めるCMP事業は、Webメディア上で提供されるインターネット広告やデータ・コンテンツ収入（EC物販含む）のほか、出版ビジネス等も含まれている。WebメディアはM&Aや自社開発を進めながら、自動車、IT、エンターテインメント、暮らしなど合わせて21ジャンル65サイトを運営している（2020年6月末時点）。

1. 2020年6月期の業績概要

2020年6月期の連結業績は、売上高で前期比1.4%増の5,266百万円、営業利益で同1.5%増の315百万円と3期連続の増収増益となった。売上高は新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）によるマイナス影響があったものの、M&A効果^{*}やEC物販並びにECソリューションが好調に推移したことにより増収を維持した。営業利益は広告単価の下落やアニメディア関連事業の買収に伴う外注費増加等によりCMP事業が減益となったものの、ECソリューションの好調によるCMS事業の増益でカバーした。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は営業外で持分法投資損失31百万円を計上したほか、減損損失や投資有価証券評価損など特別損失を84百万円計上したことにより、同46.4%減の104百万円となった。

^{*}2020年2月に（株）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」の運営事業を譲受した。売上高で2億円弱程度の増収要因になったと見られる。

2. 2021年6月期の見通し

2021年6月期の業績見通しはコロナ禍が業績に与える影響が不透明なことから未定としている。ただ、ウィズコロナ / アフターコロナにおける市場環境については、新たな生活様式やワークスタイル、企業のデジタル化シフトが継続すると見ており、従来から推進している「メディアの360度ビジネス」の強みを生かし、環境変化によって成長が見込める分野において、M&Aも含めた積極的な事業展開を進めていく方針だ。M&Aでは2020年6月末に自動車愛好家向けコミュニティサイト「CARTUNE」（月間UU数300万超）を運営するマイケル（株）を子会社化し、自動車領域におけるユーザー基盤をさらに盤石なものとしたほか、同年10月にプロトコーポレーション<4298>が運営するスクール情報検索サイト「グースクール」を譲受する予定となっている（両事業を合わせた年間売上規模は2億円弱程度）。また、アニメディア関連事業も通年で寄与し、2～3億円の増収要因になると見られる。足元の収益状況についてはEC販売やECソリューションの好調が続いているほか、ネット広告需要も6月以降徐々に回復していることから、全体的には上向き傾向になっているものと思われる。

要約

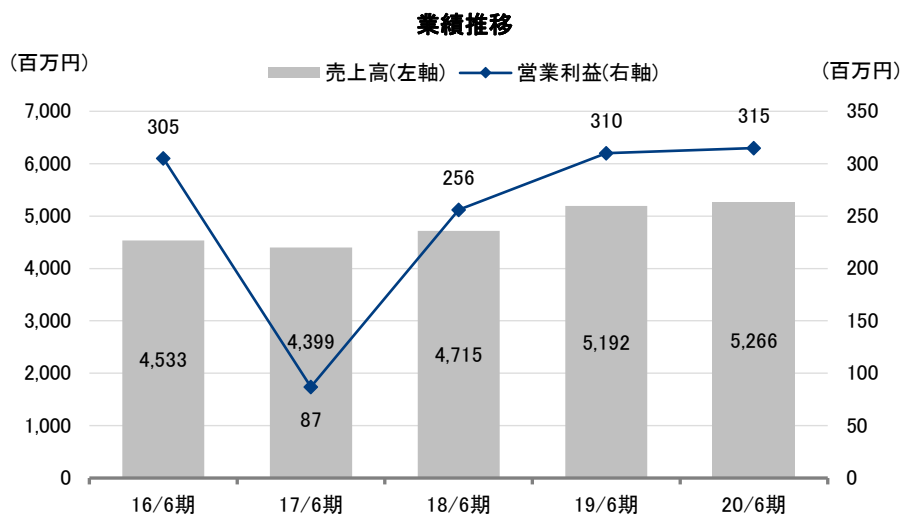
3. 「iid 5G Mobility」の取り組み

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）の1つとして、業務提携先の（株）ジゴワッツと共同開発した「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、実用化段階からいよいよ普及段階に入ろうとしている。2020年2月にスズキディーラーのカーシェアサービスに採用されたのを皮切りに、2020年5月にNTTグループのカーシェアリングサービス「ノッテッテ」に採用されたが、2020年9月には中古車事業「Gulliver（ガリバー）」を運営するIDOM<7599>が提供する新たな車購入の形である「ガリバースマートローン」※にも採用されたことを発表した。中古車販売大手のIDOMが導入することで、今後、中古自動車での「バーチャルキー」の普及が進む可能性が出てきたほか、市場規模の大きいレンタカー事業者向けなどで普及する道筋も見えてきたと言える。同社は「バーチャルキー」の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ため、導入台数が増えればストック収益として貢献することになり、今後の動向が注目される。

※「ガリバースマートローン」は、「バーチャルキー」を採用したIDOMが提供するアプリ「Virtual Lock（バーチャルロック）」により、ローン利用期間中の与信管理を可能にすることで、従来、自動車ローンの利用が困難だった顧客に自動車を購入する機会を広げることのできる新しいローンサービス。

Key Points

- ・2020年6月期業績は360度ビジネスの取り組みが奏功、EC関連事業の伸長により売上高、営業利益で増収増益を確保
- ・2021年6月期の業績見通しは未定とするも、収益状況は回復傾向に
- ・「iid 5G Mobility」の取り組みでは「バーチャルキー」が実用化フェーズから普及フェーズに入る



注：2012年6月期までは単体
 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、2020年6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)ネットショップ総研/マイケル(株)/Interface in Design, Inc)、連結従業員数は229名(臨時従業員含む)となっている。

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っている。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月期末時点で21ジャンル65サイト(前期末比6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。

(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。自動車以外では通信やエレクトロニクス分野のリサーチも行っている。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。同サービスは低コスト、短納期、高拡張性が特徴で、会員数数十万人規模のECサイトにも対応している。初期構築費用にシステム利用料を月額課金するストック型のビジネスモデルとなる。

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）による売上アップの実現、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53サイト（うち、15サイトは撤退）で、取得総額は1,683百万円（内訳は、事業取得総額878百万円、出資総額805百万円、撤退サイト含む）となっている。1サイト平均31百万円で取得した計算となる。そのほか、自社で事業開発したWebサイトが39サイト（うち、12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。

そのほか、新規事業領域での協業を目的とした戦略的な出資も実施している。2020年6月期では、7月にブロックチェーンプロジェクトの開発拠点として活用することを目的に、カンボジアのシステム開発会社、BENITEN Co., Ltd.に出資したほか、同年9月には音声広告プラットフォーム事業を手掛けるロボットスタート（株）に出資した。

業績動向

2020年6月期業績は360度ビジネスの取り組みが奏功、EC関連事業の伸長により売上高、営業利益で増収増益を確保

1. 2020年6月期の業績概要

2020年6月期の連結業績は、売上高で前期比1.4%増の5,266百万円、営業利益で同1.5%増の315百万円、経常利益で同11.5%減の277百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同46.4%減の104百万円となった。コロナ禍の影響により、第4四半期にネット広告収入が急減するなど一部で逆風を受けたものの、EC物販やECソリューションが好調に推移したほか、2020年2月に事業取得したアニメディア関連事業の売上が貢献したことなどから、売上高は過去最高を更新した。営業利益については、CMP事業が減益となったものの、ECソリューションの好調によるCMS事業の増益でカバーし、全体では増益を確保した。同社ではメディア運営について従来から広告収入に依存しない360度ビジネスモデルの構築に注力してきたが、今回はこうした取り組みが奏功した格好となった。

経常利益については営業外で持分法投資損失31百万円を計上したことで減益となり、また、親会社株主に帰属する当期純利益については特別損失として減損損失74百万円、投資有価証券評価損10百万円を計上したことにより減益率が大きくなっている。持分法投資損失については、2020年6月期より新たに持分法適用関連会社となったSODA(株)の出資分を保守的に見直し減損処理したもので一過性の損失となる。また、特別損失の減損損失は2021年6月期以降もコロナ禍の影響が一定期間続くという仮定のもと、CMP事業における固定資産(のれん)の一部について減損処理を行ったものだ。

連結業績推移

(単位：百万円)

	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期
売上高	4,399	4,715	5,192	5,266
前年同期比	-2.9%	7.2%	10.1%	1.4%
売上原価	2,445	2,470	2,881	2,922
前年同期比	4.1%	1.0%	16.7%	1.4%
対売上比	55.6%	52.4%	55.5%	55.5%
販管費	1,867	1,988	2,000	2,029
前年同期比	-0.6%	6.5%	0.6%	1.5%
対売上比	42.4%	42.2%	38.5%	38.5%
営業利益	87	256	310	315
前年同期比	-71.5%	194.5%	20.9%	1.5%
対売上比	2.0%	5.4%	6.0%	6.0%
経常利益	90	269	313	277
前年同期比	-69.7%	198.2%	16.6%	-11.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-437	50	194	104
前年同期比	-	-	287.4%	-46.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

(1) CMP 事業

CMP 事業の売上高は前期比 0.8% 増の 4,433 百万円と 3 期連続増収となったものの、営業利益は同 12.6% 減の 265 百万円と 3 期ぶりの減益に転じた。また、営業利益率も同 0.9 ポイント低下の 6.0% となった。

2020 年 6 月期は、事業譲受により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」、アニメ専門誌「アニメメディア」等の発行及び Web メディアなど新たに 5 つのメディアを追加したほか、事業開発により動物のリアルを伝える Web メディア「REANIMAL」や教職員及び教育関連企業をターゲットとした教育関連情報サイト「リシード (ReseEd)」、ダイエット関連の SNS アプリ「myRule (マイルール)」など新たに 6 つの Web メディアを立ち上げ、運営 Web サイト数では前期末比 6 サイト増加の 65 サイトとなった。また、2020 年 6 月末に自動車愛好家向けコミュニティサイト「CARTUNE」を運営するマイケルの全株式をメルカリ <4385> から取得し、子会社化している。「CARTUNE」は月間 300 万人超の UU 数を誇るサイトで、自動車領域では国内最大級の情報サイト「Response」を運営する同社にとっては、さらにユーザー基盤を強化した格好となっている。

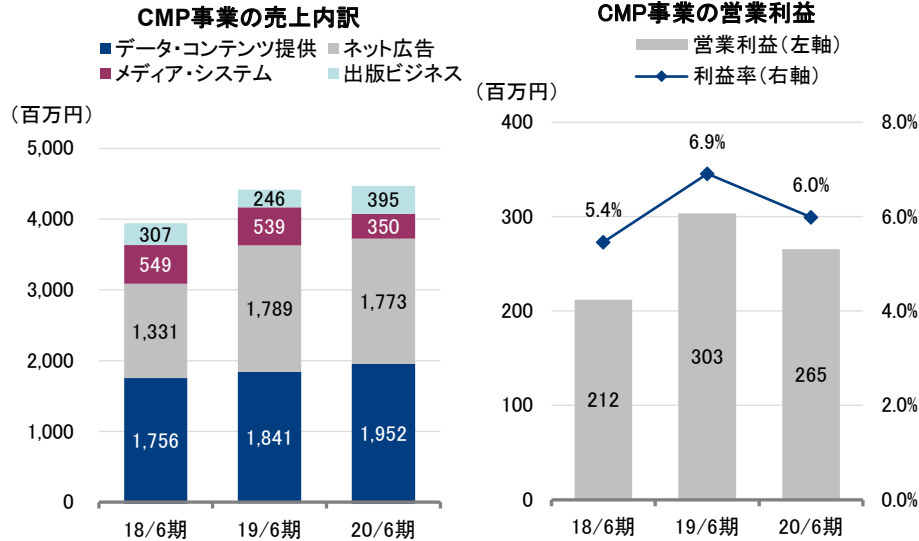
運営 Web サイト全体の月平均 UU 数は運営サイト数の増加により、前期比 14.9% 増の 52 百万 UU と拡大したものの、月平均 PV 数は前期比 6.2% 減の 169 百万 PV と 3 期ぶりに減少に転じた。特にコロナ禍の影響が 3 月頃から出始め、緊急事態宣言が発出された 4 月 - 5 月には企業活動も大きく停滞し、ビジネスユースのアクセスが多い「Response」の PV 数が落ち込んだことが影響した。また、広告単価も旅行・レジャー関連など一部の業界で出稿意欲が大きく冷え込んだことにより下落し、この影響でネット広告売上高は前期比 0.9% 減の 1,773 百万円にとどまった。第 4 四半期だけで見ると前年同期比 27.4% の減少となっている。ただ、緊急事態宣言が解除された 5 月下旬以降は PV 数や広告単価なども徐々に上向き始めている。

ネット広告と逆の動きを見せたのがデータ・コンテンツ提供売上高 (EC 物販含む) で、第 4 四半期に入って子会社 (エンファクトリー、絵本ナビ、ネットショップ総研) で手掛けている EC 物販が急成長したことにより、前期比 6.0% 増の 1,952 百万円となった。第 4 四半期だけで見ると前年同期比 27.8% 増となり、コロナ禍が生んだ状況が追い風となった。

出版ビジネスについては、2020 年 2 月にアニメメディア関連事業を学研プラスから取得したことにより、前期比 60.6% 増の 395 百万円となった。アニメメディア関連事業で 2 億円弱の上乗せ要因になったと見られる。一方、メディア・システム売上高は、オウンドメディア構築支援の一部連結子会社を売却した影響で、前期比 35.0% 減の 350 百万円となった。

営業利益の増減要因を見ると、売上増で 36 百万円、広告宣伝費の削減で 48 百万円の増益要因となった一方、アニメメディア関連事業の取得や EC 物販が拡大したことで、外注費及び商品原価が 85 百万円増加し、また、M&A に伴うのれん償却増を含めてその他費用が 37 百万円増加したことが減益要因となった。

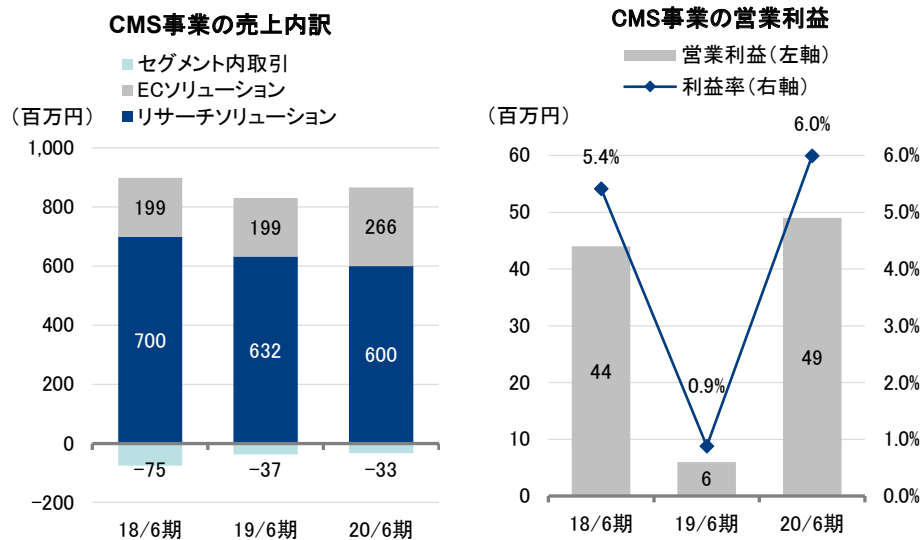
業績動向



出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

(2) CMS事業

CMS事業の売上高は前期比4.8%増の833百万円、営業利益は同615.8%増の49百万円と2期ぶりの増収増益に転じた。リサーチソリューション売上高は自動車業界の顧客を中心に受注が低迷し、前期比5.1%減の600百万円と減少基調が続いたものの、ECソリューションが大型案件の受注により同33.5%増の266百万円と伸長したことにより、増収増益となった。ECソリューションの大型案件についてはASPサービスのため、2021年6月期以降も継続して売上に寄与する見込みとなっている。



出所：決算説明補足資料、決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2020年6月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比733百万円増加の3,978百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が488百万円増加したほか、売上債権が124百万円増加した。固定資産では、のれんが123百万円増加の264百万円となっている。

負債合計は前期末比123百万円増加の1,009百万円となった。返品調整引当金が41百万円、有利子負債が25百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比609百万円増加の2,969百万円となった。自己株式を処分したことにより456百万円増加したほか、利益剰余金が103百万円増加した。

経営指標を見ると自己資本比率は72.8%と高水準を維持しており、有利子負債も少なく財務内容は健全な状態にあると判断される。同社では引き続き手元資金によりM&Aを推進していく方針となっている。

簡易連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期	増減額
流動資産	2,975	2,728	2,429	3,062	633
現金及び預金	1,795	1,870	1,526	2,014	488
固定資産	739	662	816	916	100
資産合計	3,715	3,391	3,245	3,978	733
流動負債	1,009	707	752	859	106
買掛債務	582	152	235	228	-7
固定負債	103	129	133	150	16
負債合計	1,112	836	886	1,009	123
(有利子負債)	110	140	146	171	25
純資産合計	2,602	2,554	2,359	2,969	609
経営指標					
【収益性】					
ROA	2.3%	7.6%	9.5%	7.7%	-1.8pt
ROE	-15.7%	2.0%	8.1%	4.0%	-4.1pt
営業利益率	2.0%	5.4%	6.0%	6.0%	0.0pt
【安全性】					
自己資本比率	68.5%	73.9%	71.0%	72.8%	1.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年6月期の業績見通しは未定とするも、収益状況は回復傾向に

3. 2021年6月期の業績見通し

2021年6月期の業績見通しは、コロナ禍が業績に与える影響が不透明なことから未定としている。ただ、ウィズコロナ / アフターコロナにおける市場環境については、新たな生活様式やワークスタイル、企業のデジタル化シフトが継続すると見ており、従来から推進している「メディアの360度ビジネスモデル構築」の強みを生かし、こうした環境変化によって成長が見込める分野において、M&Aも含めた積極的な事業展開を進めていく方針となっている。特に、M&Aに関しては景気が悪化していることもあって買収コストが下がってきており、優良メディアや事業を獲得する好機になると見ている。

M&Aでは2020年6月末に自動車愛好家向けコミュニティサイト「CARTUNE」を運営するマイケルを子会社化したほか、同年10月にプロトコーポレーションが運営するスクール情報検索サイト「グースクール」を譲受する予定となっている。両事業合わせて年間売上規模で2億円弱程度の上乗せ要因となるほか、アニメメディア関連事業についても通年寄与により、2～3億円の増収要因になると見られる。足元の収益状況についてはEC販売やECソリューションの好調が続いており、ネット広告の需要も6月以降徐々に回復していることから、コロナ禍の動向が深刻な事態とならない限りは、収益は全体的に上向き傾向になっていくものと予想される。なお、ウィズコロナ / アフターコロナでの具体的な事業施策は以下のとおりとなる。

(1) CMP事業

ネット広告分野においては、出稿意欲の高い業界へのアプローチに注力していくほか、オンライン展示会・セミナーなどコロナ禍でも有効な広告企画提案を進めていく。2020年度はギガスクール構想の前倒しにより学校向けにICT機器の需要拡大が見込まれており、教育関連業界などの出稿意欲が高く、教育カテゴリーのWebサイト「リセマム」や「リリード」の広告収入増が期待される。また、エンタメカテゴリーでも2020年10月に「鬼滅の刃」の映画が公開予定となっており、アニメ雑誌やWebサイトでのプロモーションが行われる予定で、同サイトのPV数も増加するものと予想される。

データ・コンテンツ提供分野では、EC物販の更なる拡大に向け、巣ごもり商品の開発・仕入れ、並びにデジタルサービスの開発・展開に取り組み、自社メディアへのEC機能導入やVTuberを活用したユーザー課金型ビジネスにもチャレンジしていく計画となっている。また、BtoB分野においても働き方改革支援サービス（子会社のエンファクトリーで提供する企業向けの副業支援サービス「副業特区」など）の拡販を進めていく。

(2) CMS事業

リサーチソリューション分野については、海外調査が制限を受けるなか、オンラインでの海外向け定性調査や安全に配慮したオフライン調査を実施していく。営業活動については、自動車業界向けが当面厳しそうなことから、通信やエレクトロニクス業界向けを注力していく方針となっている。一方、ECソリューションについては、ECショップ開設の動きが活発なため、こうしたニーズを確実に取り込んでいく。2020年6月期に富士山マガジンサービス<3138>と合併会社、(株)イデアを設立して出版社向けECサイト運営事業を開始しているが、引き合いは多いようで今後、ECソリューションの売上拡大につながる取り組みとして期待される。

「iid 5G Mobility」の取り組みでは「バーチャルキー」が実用化フェーズから普及フェーズに入る

4. 「iid 5G Mobility」の取り組み状況

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）では、MaaS※分野にフォーカスしたセミナーを開催し、150社以上のベンチャー企業とネットワークを構築、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。

※ 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。

なかでも、2018年8月に業務提携したジゴワッツと共同開発した「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）については、実用化段階からいよいよ普及段階に入ろうとしており、今後の展開が注目される。「バーチャルキー」は2019年に提携したスマートバリュー<9417>のプラットフォーム「Kuruma Base（クルマベース）」と組み合わせて、スズキディーラーのカーシェアサービス「Patto（パット）」に採用されたのを皮切りに、2020年5月にNTT東日本の社用車を管理しつつ休日はカーシェアリングとして提供する「ノッテッテ」のサービスに採用されたほか、九州電力<9508>が2020年12月にサービスを開始するマンション入居者向けEVカーシェアリングサービス「weev」にも採用が決まっている。さらには、2020年9月に中古車事業「Gulliver（ガリバー）」を運営するIDOMが提供する新たな車購入の形である「ガリバースマートローン」にも採用されたことを発表している。中古車販売大手のIDOMが導入することで、今後、中古自動車での「バーチャルキー」の普及が進む可能性が出てきたほか、市場規模の大きいレンタカー市場やカーシェアリングサービス事業者、カーディーラー業者向けへの普及の道筋も見えてきたと言える。同社は「バーチャルキー」の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ため、導入台数が増えれば、ストック収益として寄与することになる。

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。

重要事項（ディスクレマー）

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・表示したものです。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