

|| 企業調査レポート ||

ジェイテック

2479 東証 JASDAQ グロース

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 7 月 27 日 (金)

執筆：客員アナリスト

水野文也

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 事業概要と沿革	02
■ 業績動向	05
● 2018年3月期決算	05
■ 今後の展望・課題	10
1. 経営理念の施策	10
2. 技術職知財リース事業の展望	11
3. 「ぐるくる®」の今後	11
■ 中期経営計画と2019年3月期業績予想	12
1. 中期経営計画	12
2. 2019年3月期予想	13
■ 情報セキュリティ対策	14

■ 要約

技術者派遣、請負事業を主力とし、「技術商社」を標榜

ジェイテック<2479>は技術者派遣、請負事業を主力とし、「技術商社」を標榜している企業。1996年に創業して以来、技術職知財リース専門のソリューションカンパニーとしてパートナーシップを築きながら発展を遂げてきた。とりわけ、自動車関連、精密、半導体分野に強みを持っており、技術職知財リース事業を手掛ける(株)ジェイテックアーキテクト、一般派遣やエンジニアの派遣事業を手掛ける(株)ジェイテックアドバンステクノロジーといった関連企業で展開している。

製造業向けの技術開発や製品設計などを行う高度技術者をテクノロジストと称し、その派遣及び業務請負がビジネスの主力だが、これらは失業率が落ち着くような好景気時の人手不足の時ほど人材確保が困難となるため、経済指標全般が堅調な時は同社の収益は厳しくなる傾向が強い。

現在のように顧客の大手メーカーの業績が上向くなかでは、ライバルの技術者派遣企業との競争が激化するのみならず、顧客の間でも技術系人材の争奪が激しさを増す。派遣業界は現在、冬の時代にあると言える。こうした状況下において、テクノロジストの確保は極めて難しい。そこで、同社では技術職知財リース事業のほか、独自開発の多言語対応注文支援システム「グルくる®」や派遣会社向け勤怠管理クラウドサービス「staff-one」を展開する新規事業と、派遣・請負事業のすそ野拡大へと事業領域の拡大を目指している。

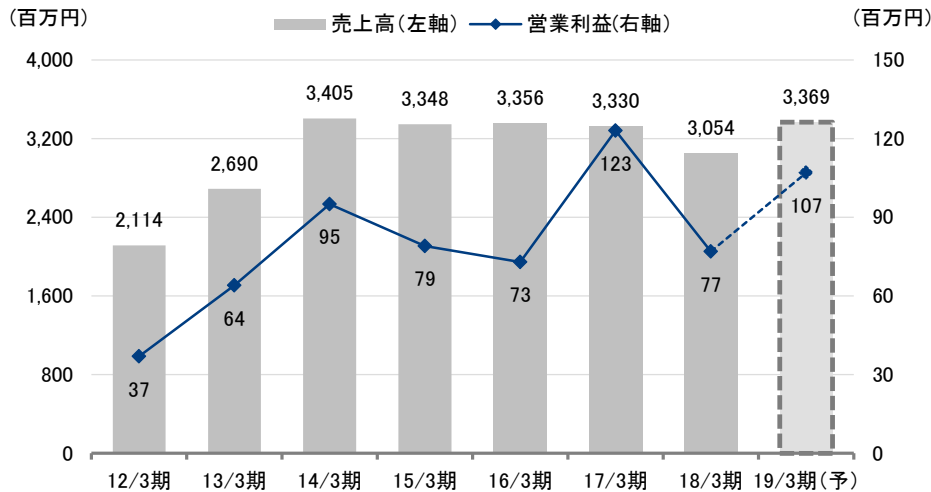
「グルくる®」に関しては、2016年1月に特許を取得、事業拡大に向けて注力中。また、2012年にLIXILグループ<5938>から買収したジェイテックアーキテクトを軸に建設関連の技術者派遣・請負に関し、LIXILグループ以外へも拡大に取り組んでいる。さらに、ジェイテックアドバンステクノロジーがイベント支援スタッフや携帯ショップ支援スタッフなどの一般派遣事業や、ポスティング請負事業なども展開。事業をテクノロジスト、エンジニア、一般派遣の「3層構造」とし、より幅広い人材ニーズに柔軟に対応できる事業体制を整えている。また、一般派遣は、中高年の社員の受け皿として終身雇用にも活用する考えだ。建築関連においては、一般建設業許可を取得しており、自社建設請負事業も可能となっている。さらに、介護ビジネスの拡大にも引き続き力を注いでいく。

Key Points

- ・ 2018年3月期は減収減益で着地
- ・ 技術職知財リース事業の強化を維持しながら、新規事業である「グルくる®」と、派遣・請負事業のすそ野拡大において積極的な戦略を展開
- ・ 2020年3月期には売上高 3,470 百万円、営業利益 111 百万円を目指す

要約

業績推移



出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要と沿革

「技術職知財リース事業」と 「一般派遣及びエンジニア派遣事業」が2本柱

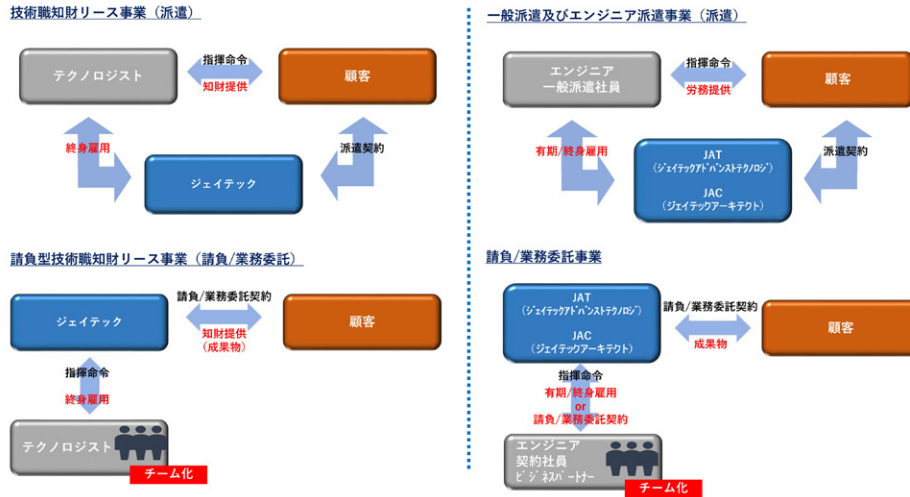
創業は1996年。以来、日本が持つ「匠」の精神を継承し、「技術商社」として取引先とパートナーシップを築きながら発展してきた。技術職知財リース専門のソリューションカンパニーであり、数多くのテクノロジスト(高度技術者)を産業界に送り込んでいる。

同社のセグメントは、「技術職知財リース事業」と、「一般派遣及びエンジニア派遣事業」の2つに分かれている。技術職知財リース事業は、同社本体(機械、電気・電子、ソフトウェア技術者派遣)と、ジェイテックアーキテクト(建設技術者派遣、旧:(株)エル・ジェイ・エンジニアリング、2015年10月1日付で社名変更)が展開し、一般派遣及びエンジニア派遣事業は、全額出資子会社のジェイテックアドバンステクノロジ(旧:(株)ジオトレーディング、2015年10月1日付で社名変更)が行っている。

技術職知財リース事業は、新製品の開発や設計といった専門的で高度な技術を保有する人材であるテクノロジストを数年間のスパンで派遣する。一般派遣及びエンジニア派遣事業は、短期の開発案件に対応するための人材派遣や、中高年の技術者派遣、工場の製造部門への人材派遣などが中心である。また、イベント支援スタッフの請負、携帯ショップ支援作業、住宅販売・運送業などの販売支援のための人材派遣、ポスティング事業も展開している。グループ全体の売上高のうち技術職知財リース事業の割合は約95%、一般派遣及びエンジニア派遣事業は約5%だ。

事業概要と沿革

メインビジネスモデル



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要と沿革

主な沿革

1996年 8月	東京都大田区に人材派遣会社として株式会社ジェイ・テックを設立
1996年10月	東京営業所を開設
1997年10月	浜松営業所を開設
1999年 8月	東京都中央区八重洲に本社を移転
1999年 8月	株式会社ジェイテックに社名変更
2000年 7月	宇都宮営業所を開設
2000年 8月	東海支社（現名古屋営業所）を開設
2000年 8月	関西支社（現大阪営業所）を開設
2003年 8月	仙台営業所を開設
2003年 8月	横浜営業所を開設
2003年 9月	大宮営業所を開設
2004年 4月	韓国ソウル市に連結子会社株式会社ジェイテック・エンジニアズ・カンパニーを設立（2010年清算）
2005年 4月	福岡営業所を開設
2006年 4月	株式会社大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット - 「ヘラクレス」 に株式上場
2006年 9月	札幌営業所を開設
2006年 9月	金沢営業所を開設
2006年 9月	水戸営業所を開設
2007年10月	連結子会社株式会社ジオトレーディングを設立
2008年 1月	松本営業所を開設
2010年 1月	株式会社ジェイテック・エンジニアズ・カンパニーを解散
2010年10月	市場統合に伴い、大阪証券取引所 JASDAQ（グロース）に株式上場
2011年 1月	プライバシーマーク取得（認定番号：10862148（01）号）
2011年 1月	本社内に大宮営業所を移転統合し、従来の東京営業所は東京第一営業所へ、大宮営業所は東京第二営業所へ名称変更
2012年 1月	東京都中央区京橋に本社を移転
2012年10月	トステム・エンジニアリング・オフィス株式会社の株式 82% を株式会社 LIXIL より取得し連結子会社化、株式会社エル・ジェイ・エンジニアリングに社名変更
2012年10月	東京第一営業所と東京第二営業所を統合し東京営業所へ名称変更
2013年 7月	市場統合に伴い、東京証券取引所 JASDAQ（グロース）に株式上場
2013年 9月	仙台営業所を宇都宮営業所へ統合
2014年 7月	株式会社 LIXIL より連結子会社株式会社エル・ジェイ・エンジニアリングの株式 18% を追加取得し、完全子会社化
2014年11月	大宮営業所開設に伴い、宇都宮営業所を大宮営業所へ移転
2015年 3月	多言語対応の飲食店向け注文システム「グルくる」を自社開発し販売開始
2015年 6月	連結子会社ベンチャービジネスサポート株式会社を設立
2015年10月	連結子会社株式会社ジオトレーディングを、「株式会社ジェイテックアドバンステクノロジー」に社名変更
2015年10月	連結子会社株式会社エル・ジェイ・エンジニアリングを、「株式会社ジェイテックアーキテクト」に社名変更し、横浜市西区に本社を移転
2016年 4月	連結子会社ベンチャービジネスサポート株式会社を、「株式会社ジェイテックビジネスサポート」に社名変更
2016年10月	松本営業所、大宮営業所、横浜営業所を東京営業所へ統合 金沢営業所を大阪営業所へ統合
2017年10月	株式会社ジェイテックアーキテクトを東京都中央区に本社移転
2018年 3月	派遣会社向け業務管理クラウドサービス「staff-one」を自社開発し販売開始
2018年 3月	連結子会社株式会社ジェイテックアドバンステクノロジーが、連結子会社株式会社ジェイテックビジネスサポートを吸収合併

出所：ホームページよりフィスコ作成

業績動向

2018年3月期は減収減益で着地

● 2018年3月期決算

(1) 売上高及び利益の概要

5月8日に発表した2018年3月期の連結決算は、売上高が前期比8.3%減の3,054百万円、営業利益が同37.4%減の77百万円、経常利益が同38.1%減の76百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同62.4%減の33百万円と減収減益を余儀なくされた。

技術職知財リース事業が、情報処理、半導体関連などの顧客企業からの取引が増加したものの、他の分野の減収をカバーできなかったほか、一般派遣及びエンジニア派遣事業も情報処理関連で一部が技術職知財リース事業にシフトしたため減収。トータルの売上高もダウンした。

一方、利益面では、売上原価は原価率をしっかりと管理し、70%台にコントロールしている。ちなみに、過去5年間の平均は76.7%となった。また、グループ全体で業務効率化による販管費の削減を図った。しかし、人材不足による利益の悪化を補うまでには至らなかった。この結果、営業利益率は前期の3.7%から2.5%に低下した。また、連結子会社ののれんの減損損失27百万円が、親会社株主に帰属する当期純利益を押し下げる要因となった。

業績推移

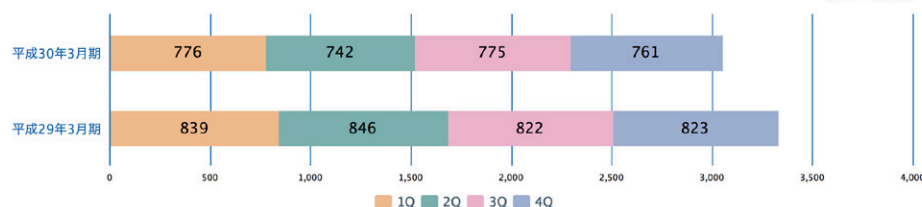
(単位：百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS (円)
16/3期	3,356	0.2%	73	-8.2%	76	-2.4%	47	-18.9%	5.51
17/3期	3,330	-0.8%	123	69.5%	123	61.3%	89	90.3%	10.47
18/3期	3,054	-8.3%	77	-37.4%	76	-38.1%	33	-62.4%	3.93
19/3期(予)	3,369	10.3%	107	38.1%	106	39.1%	79	134.5%	9.22

出所：会社資料よりフィスコ作成

連結売上高

(単位：百万円)



出所：ホームページより掲載

業績動向

(2) セグメント別の業績

a) 技術職知財リース事業

技術職知財リース事業は、売上高を構成する4要素（テクノロジスト数、テクノロジストの稼働率、テクノロジストの稼働時間、受注単価）を掛け算することによっておおまかに算出でき、営業損益はこれから売上原価と販管費を引けば算出できる。

セグメント売上高は前期比7.3%減の2,909百万円となった。テクノロジスト数の減少が減収要因として大きい。連結ベースのテクノロジスト数は、2018年4月1日現在で428人となっており、前年同期の451人から減少。2016年4月1日は493人だったことから、減少傾向に変化がみられず、厳しい収益環境にあることがわかる。ライバルである派遣会社だけでなく、顧客であるメーカーとの間でも優秀な技術者人材の獲得競争が激しい状態に変わりが無い。

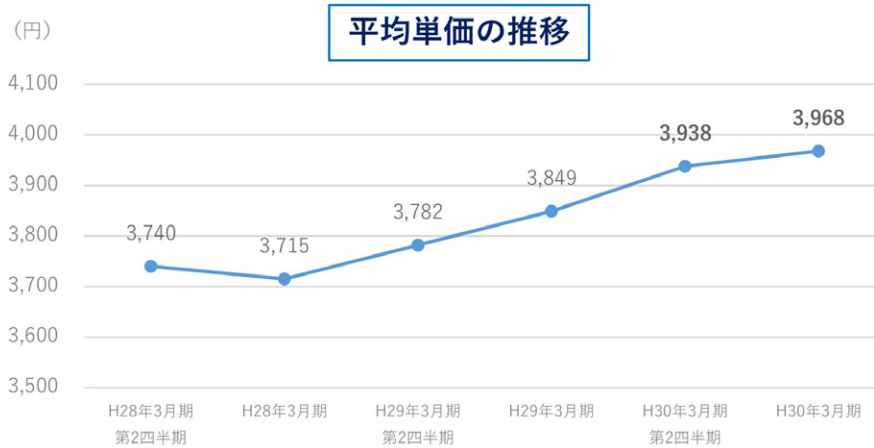
一方、新規受注件数に関しては、前期比27.0%増の683件となった。新規市場の開拓、高付加価値の業務獲得のための営業活動を推進した結果である。利益体質づくりにプラスとなる受注案件を選別し、レベルの高いテクノロジストを提供することで、優良顧客企業が増加するとともに、平均単価が上昇した。



出所：決算説明会資料より掲載

平均単価は、2016年3月期が3,715円、2017年3月期が3,849円、そして2018年3月期は3,968円と着実に上昇。直近の5月では4,000円に近い水準に達しているという。在籍するテクノロジストの高い能力が顧客企業から評価された結果と言えるだろう。

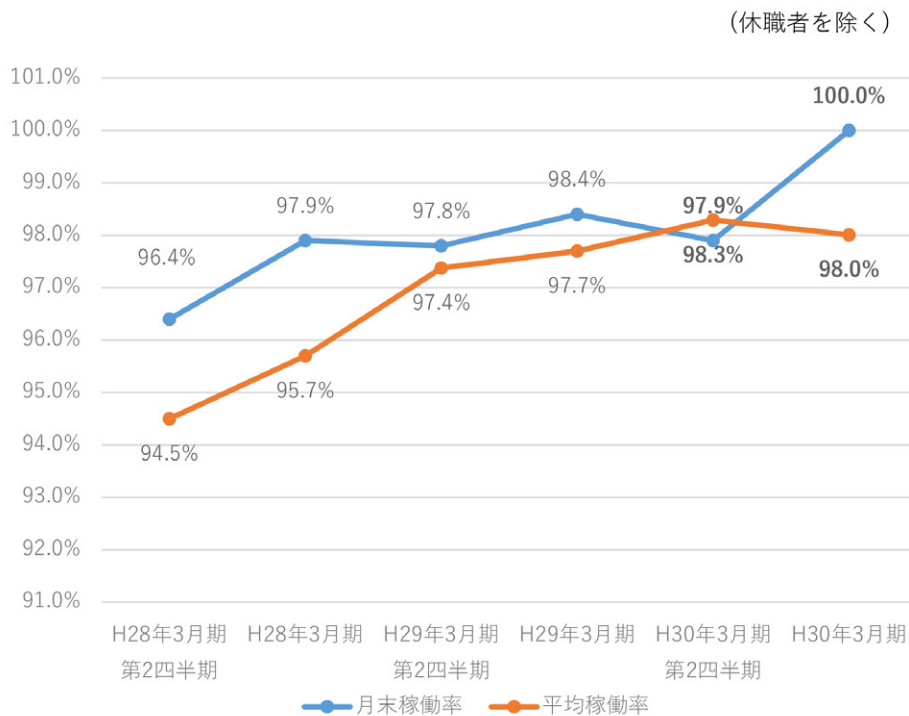
業績動向



出所：決算説明会資料より掲載

また、稼働率は、休職者を除いた平均稼働率が98.0%と前期比で0.3ポイント上昇し、2018年3月末の稼働率は100%となっている。ところが、稼働時間は1人当たりの平均工数は前期に比べて4.3時間減の180.7時間と落ち込んでいる。

稼働率推移

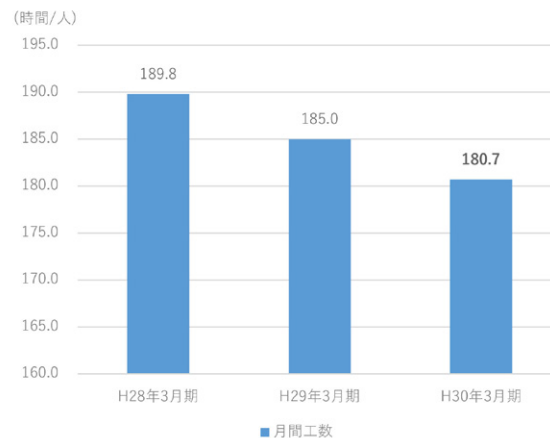


出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

会社側では、稼働時間について、比較的落ち着いているとみている一方、政府の働き方改革の影響も無視できないという。とりわけ、残業規制はそのまま稼働時間に反映されてくるため、高い評価から平均単価が上昇しても、それがストレートに売上高増加につながらない状況だ。

平均月間工数の推移



出所：決算説明会資料より掲載

セグメント利益は前期比 10.0% 減の 385 百万円に留まった。全体の利益でも説明したが、売上高の減少が減益要因である。原価管理を徹底させたほか、経費の削減に尽力しながらも、それだけでは減収による利益減をカバーしきれなかった。

b) 一般派遣及びエンジニア派遣事業

一般派遣及びエンジニア派遣事業に関しては、売上高が前期比 21.1% 減の 152 百万円となった。

前述したように、情報処理関連の分野で、一部のテクノロジストを技術職知財リース事業にシフトしたことで、事業全体として売上がダウンする結果となっている。

しかしながら、利益面では販管費の削減に努めた結果、セグメント利益は 9 百万円（前期は 4 百万円の赤字）と黒字に転換した。

(3) 財務状況

財務は良好である。総資産は前期末比で 62 百万円減少し、1,756 百万円となった。資産の部では、売上高の減少に伴う売掛金の減少、のれん償却と減損によって無形固定資産が 41 百万円減少。負債の部では、長期借入金が 102 百万円減少した一方、親会社株主に帰属する当期純利益の計上で純資産が 29 百万円増加した。

この結果、2018年3月期末の自己資本比率は47.4%ととなり、前期末の44.2%から3.2ポイント改善している。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	増減額	主な要因
流動資産	1,654	1,604	-50	売上高の減少に伴う売掛金の減少
有形固定資産	12	8	-4	
無形固定資産	44	2	-42	のれん償却と減損
投資その他の資産	107	140	33	
資産合計	1,819	1,756	-63	
流動負債	520	512	-8	
固定負債	495	411	-84	長期借入返済
純資産	803	832	29	当期純利益の計上
負債純資産合計	1,819	1,756	-63	

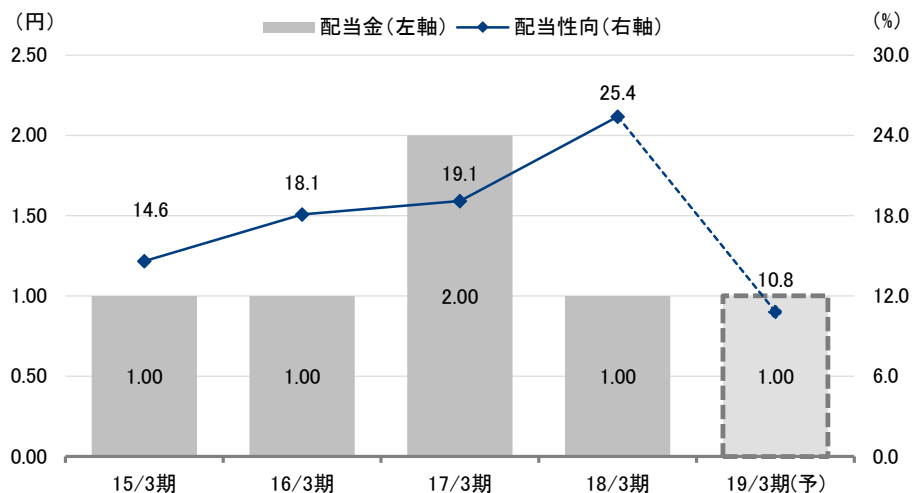
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

キャッシュフローに関しては、営業活動によるキャッシュフローは108百万円の収入（前期末は122百万円の収入）となった。税金等調整前当期純利益46百万円を計上した。投資活動によるキャッシュフローは8百万円の支出（同3百万円の収入）となった。敷金及び保証金の差入による支出が14百万円あった。財務活動によるキャッシュフローは、長期借入金の返済による支出が102百万円あったことで、120百万円の支出（同290百万円の収入）となった。これらの結果により、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比で21百万円減少し、1,095百万円となった。

(4) 株主配当

2017年3月期は創立20周年、上場10周年を記念し1株当たり2円としたが、2018年3月期は記念配がなくなり、年1円となった。株主配当に関しては、安定配当を基本としている。2019年3月期については、業績を勘案しながら検討し、期初の段階では1株当たり1円を予定している。

1株当たり配当金と配当性向の推移



■ 今後の展望・課題

技術職知財リース事業の強化を維持しながら、 新規事業である「ぐるくる®」「staff-one」と、 派遣・請負事業のすそ野拡大において積極的な戦略を展開

1. 経営理念の施策

同社は 2016 年 3 月期に事業・収益構造の改革を本格的に行っていく方針を示したが、そこでは技術職知財リース事業の強化を維持しながら、新規事業である「ぐるくる®」「staff-one」と、派遣・請負事業のすそ野拡大において積極的な戦略を展開するとし、「技術者の地位向上と業界最高の収入を実現し、創造的個人経営集団を形成させる」という経営理念に基づいて施策を打ち出している。

経営理念の施策として具体的に挙げているのは、「IoT テクノロジストの育成強化」、「人材採用と人材育成」、「自社開発及び販売の促進」、「新しい業務領域への継続挑戦」——の 4 点だ。

まず、「IoT テクノロジストの育成強化」については、IoT や AI により、世の中の仕事のあり方が大きく変化することが予測され、そうした時代の流れに沿う形で IoT に特化した教育カリキュラムと人材育成を進めていく。そのため、同社では技術者が不足している IoT 分野に対応できる人材を育成するために、この分野に特化した独自の教育カリキュラムを整備した。とりわけ、オフィス系と異なり、工場、現場など制御系のエンジニアは少ないことから、将来的に引き合いが活発化するとみられる。

「人材採用と人材育成」については、空前の人手不足により、人材獲得競争が激化するなかにあっても、同社は高い採用基準を緩めることはしない。時代に左右されることなく、高付加価値のサービス品質を提供することを心がける。一方、ジェイテックアドバンステクノロジー、ジェイテックアーキテクトにおいては、初心者・未経験者を教育し、配属するビジネススキームを確立し、幅広い人材を確保するとともに、新たな顧客を開拓する。

「自社開発及び販売の促進」では、派遣会社向け勤怠管理クラウドサービス「staff-one」の販売を進める。同社のシステムを、7 万社あると言われる派遣会社に提供する訳だが、単に収益アップの事業としてだけでなく、同社が進める M&A にも活用する考えだ。既に、2018 年 3 月期に試験導入が 1 件あったが、現在、数社から問い合わせがきているという。さらに、ここでは後述する「ぐるくる®」の拡販も目指す。

また、「新しい業務領域への継続挑戦」に関しては、主要取引先である LIXIL に加え、2020 年の東京オリンピック・パラリンピックに向けたインフラ整備や首都圏の再開発における需要取り込みを推進。既に、建設分野では東京都で一般建設業許可を取得しており、自社設計施工案件の受注にも努める。さらに、人手不足がある意味、技術者以上に深刻である介護ビジネスの拡大にも積極的に取り組んでいる。介護ビジネスは、2018 年 3 月期に関西地区で新規に 31 施設との取引が可能となったが、高級施設から庶民的施設など幅広い受け入れ先の準備が整ったことで、2019 年 3 月期は更なる人材確保と人材提供に注力する考えだ。

2. 技術職知財リース事業の展望

収益基盤で重きをなす技術職知財リース事業は、極めて高度な技術を持つテクノロジストに関して、もともと同社は景気が悪化した際に大量の優秀な技術系人材を採用して育成し、業績を伸ばしてきた。しかし、最近の決算動向でも明らかのように、大手メーカーの業績が堅調となっている現状では優秀な人材確保は極めて困難な状況にある。リーマンショック直後には 100 人に及ぶ優秀な人材を確保した時期があったものの、現在は思うように人材が確保できない。高いレベルを擁するため、好景気下では優秀な人材を採用するのは難しいと言える。

しかも、働き方改革によって残業が減少していることも、同社の業績にマイナスに作用する。高い技術力に対する評価がアップしたことで、単価は上昇傾向にあるものの、時間数が減っているため、売上高が伸び悩んでいる状況だ。

他方、労働契約法の改正に伴う、有期社員の「無期転換ルール」（2018 年 4 月）、労働者派遣法の改正に伴う派遣社員の「派遣期間 3 年ルール」（2018 年 10 月）などによる“2018 年問題”に関しては、同社のテクノロジストは正社員雇用であることから、その影響を受けることはない。関連子会社の一部有期雇用社員についても、制度の整備を行い対応を完了した。

こうしたなかで、前述したように IoT 関連で伸びしろを作っていく。とくに、工場の無人化進展に絡んでビジネスチャンスが大きくなりそうだ。というのも、会計や発注といった業務に対応が可能なオフィス系のエンジニアは多いものの、搬送など工場の業務に精通した制御系のエンジニアは少なく、こうしたいわゆるファームウェア分野で、同社のテクノロジストが活躍する余地が広がりそうだ。その意味でも IoT の進展が収益環境を変える可能性もある。

さらに、景気動向についても、長い目で見れば停滞する局面も出てくるため、中長期的な経営戦略とは別に、短期的な収益面ではリセッションが待たれる状況だ。

3. 「ぐるくる®」の今後

2015 年 3 月にリリースされた店舗における注文支援システム「ぐるくる®」の今後についても期待がかかる。

「ぐるくる®」は、来店客が自分のスマートフォンを店内にある QR コードにかざすか、NFC タグにタッチするとスマートフォンに店内の商品リストや価格、商品の説明が表示される。同時にそこから商品を注文することもできる。いわゆるセルフ注文システムだが、従来のように店舗にタブレットを置き、そこから注文する場合に比べ、店側の投資が格段に低く済むようになる。タブレットの場合は小規模の場合でも導入の初期費用に数百万円かかる一方で、「ぐるくる®」は原則として初期投資は不要である。使用料も、商品の数や、店舗の規模には関係なく月額 1 万円で済む。さらに、13 言語での対応が可能となっている点も大きなポイントで、インバウンド消費に対応できるシステムだ。翻訳費用は別途かかる。

新規事業も「人手不足」がキーワードになっており、「ぐるくる®」も開発当初は、アルバイトや従業員の確保が難しい小規模飲食店向けに開発したが、インバウンド消費の活況で市場が目撃した。その結果、現在では当初の対象だけでなく、観光地の名所案内やおみやげ店のほか、大型専門店への導入も視野に入っている。

今後の展望・課題

2018年3月期の「ぐるくる®」の導入実績は25件だったが、今後の拡大のカギを握るのがQRコードの普及具合だ。QRコードの国内市場は、当初の見込みよりも広がりが遅れている。QRコードがキャッシュレス化の進展によって拡大すれば、「ぐるくる®」の導入は加速度的に増える可能性もある。

「ぐるくる®」の利用方法



「ぐるくる®」は、注文管理装置及び注文管理手法に関して2016年1月に特許を取得し、技術の先進性も認められた。加えて、クラウド対応のサービスであるほか、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向けて全国に無料Wi-Fiが整備される予定であることなどから、あらゆる店舗での注文の際に標準的に使われる「社会インフラ」への育成を目指す。

■ 中期経営計画と2019年3月期業績予想

**2021年3月期には売上高3,574百万円、
営業利益115百万円を目指す**

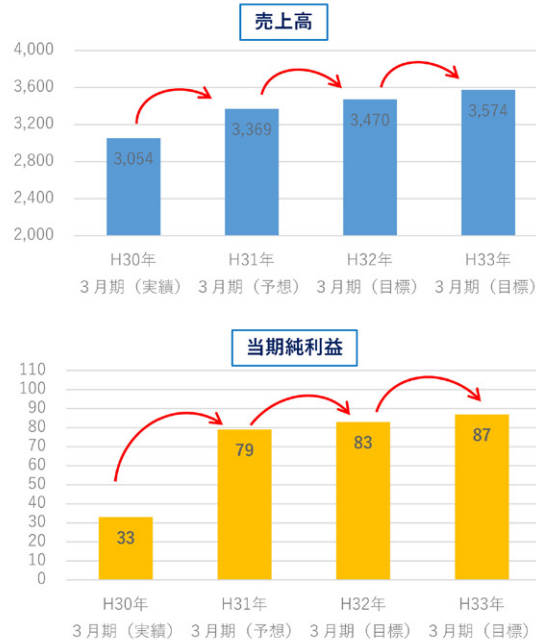
1. 中期経営計画

同社は、2019年3月期から2021年3月期まで3ヶ年の中期経営計画を策定している。最終年度の2021年3月期には売上高3,574百万円、営業利益115百万円を目標値として掲げた。

技術職知財リース事業の事業基盤をより強固なものとし、企業価値の向上と株主価値の向上を実現させることを基本目標としている。数字的には物足りない印象があるものの、「ぐるくる®」など新規事業については、良い意味で将来が読み切れず、大化けする可能性もあるため、中期経営計画は大幅な業績の上方修正もあり得ると言えるだろう。

中期経営計画と2019年3月期業績予想

業績目標



出所：決算説明会資料より掲載

2. 2019年3月期予想

中期経営計画の初年度となる2019年3月期の連結業績予想は売上高が前期比10.3%増の3,369百万円、営業利益が同38.1%増の107百万円、経常利益が同39.1%増の106百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同134.5%増の79百万円となっている。配当は期末に1株当たり1円を計画。配当性向は同社の業績予想を基にした場合、10.8%となる。

同社の藤本彰社長は技術者派遣のビジネスを40年以上にわたり手掛けている。逆風の環境を幾度となく乗り越えてきた経営者としての経験がある。当面の収益環境は厳しいと想定されるなか、今後はますます、藤本社長の経営手腕に注目が集まりそうだ。

■ 情報セキュリティ対策

情報漏えいには細心の注意を払う

情報漏えいには細心の注意を払っており、USBメモリなどの外部記憶媒体の使用は、専用ソフトを導入し禁止しているほか、標的型攻撃などのサイバー攻撃に対しても、サーバーおよびクライアントPCの双方で対策を実施している。社員への教育も定期的に行っており、個人情報保護、SNS使用、情報セキュリティに関する教育を全社員に実施している。

重要事項（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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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