

ネットプライスドットコム

3328 東証マザーズ

2014年7月31日（木）

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

■ 事業拡大のための費用先行も来期以降は業績拡大局面へ

ネットプライスドットコム<3328>は、Eコマース事業とインキュベーション事業を手掛ける。Eコマース事業は、バリューサイクル部門（インターネットによるブランド中古品の買取販売）、リテール・ライセンス部門（ネットショッピング、タレントライセンス商品の企画・プロモーション）、クロスボーダー部門（グローバルショッピング、海外転送・代理購入）からなる。2014年10月1日より社名をBEENOSに変更する。

7月24日付で発表された2014年9月期第3四半期（2014年4-6月期）の連結業績は、売上高が前四半期比でほぼ横ばいの3,192百万円となったが、営業損益は2百万円の黒字から129百万円の赤字に落ち込んだ。バリューサイクル、クロスボーダー部門の好調継続という基調は変わらないものの、事業拡大のための先行費用が増加したことに加えて、ネットショッピング事業の落ち込みが響いた格好だ。第4四半期に関しても、売上高は順調に拡大するものの、サービス機能強化のための投資も継続するため、利益面では赤字が残る見通しだ。

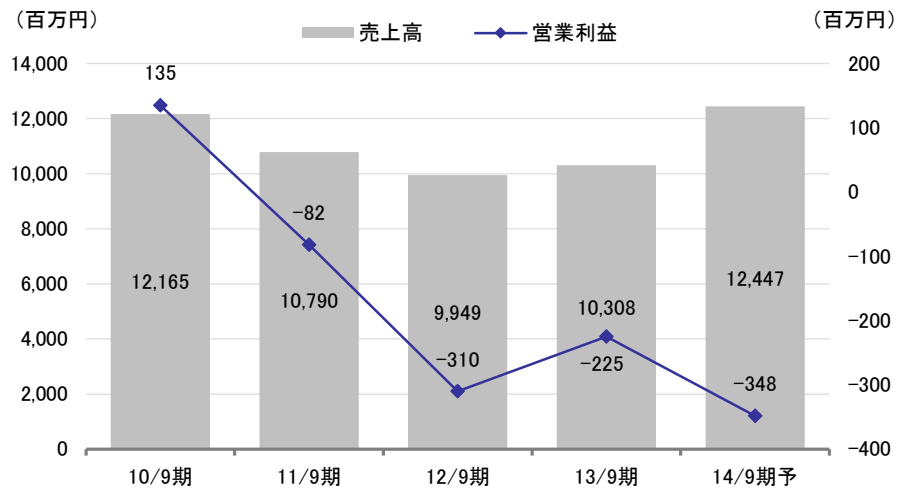
2015年9月期以降はバリューサイクル、クロスボーダー部門がけん引役となり、業績も拡大局面に入ることが予想される。ネット宅配買取で業界トップのバリューサイクル部門に関しては、他社との業務提携を進めていくことで、業界で圧倒的No.1の地位を確立することを目指し、売上高では今期見込み比6割増となる100億円規模に拡大する見通し。一方、クロスボーダー部門では海外から日本へのネットショッピング需要が急成長するなかで、海外転送・代理購入サービスの流通総額は今期見込み比9割増の150億円規模を、グローバルショッピングの流通総額は今期見込み比5割増の70億円を目指していく。

インキュベーション事業に関しては、社内新規事業に関しては苦戦しているものの、ここ最近で出資した新興国におけるネットベンチャー企業に関しては、市場拡大とともに企業価値も上昇中で、出資額に対して3～4倍程度となっている模様。同社では今後、保有株式の一部を売却していくことで、財務基盤の拡充と同時に有望なネットベンチャー企業への再投資に振り向けていく考えだ。また、社内新規事業についても現在、新たに2～3のビジネスについて事業化を進めている。マネタイズする仕組みを確立してから、会社化していく予定で、今後もインターネット技術を活用した新規事業の創出に積極的に取り組んでいく方針だ。

■ Check Point

- ・3Qはバリューサイクル・クロスボーダー好調、部門ごとに明暗分かれる
- ・14/9期は2ケタ増収、圧倒的ポジション確立を優先し費用先行
- ・バリューサイクル・クロスボーダーを中核に15/9期流通総額を320億円へ

売上高と営業利益の推移



■ 事業概要

Eコマース事業とインキュベーション事業を展開

同社の事業はEコマース事業とインキュベーション事業とに分かれている。Eコマース事業は、バリューサイクル部門（インターネットを介したブランド中古品の買取販売）、リテール・ライセンス部門（ネットショッピング、タレント関連商品の企画販売・ライセンス事業等）、クロスボーダー部門（グローバルショッピングサイトの運営、海外転送・代理購入サービス）に区分され、また、インキュベーション事業には社内発の新規事業と国内外のネットベンチャー企業に対する投資育成事業が含まれている。以下、各事業内容について簡単に紹介する。

バリューサイクル部門は販売マーケットプレイス増加により売上拡大へ

○バリューサイクル部門

子会社「(株)デファクトスタンダード」で運営するインターネットを介したブランド品の中古買取販売事業で、ネットを活用した買取販売実績では業界トップとなっており、累計利用者数は2014年6月時点で80万人を突破している。

事業の流れとしては、インターネット上の運営サイト「Brandear (ブランディア)」を通じ、宅配業者を使って商品を買取り、ネットオークションサイト等のチャネルを通じて販売する格好となる。買取チャネルは自社サイトだけでなく、ヤマダ電機<9831>の「ヤマダ買取」やヤフー<4689>の「Yahoo!買取」、各生協の関連サイトなど他社との提携により複数のチャネルを確保することで、買取件数の拡大を進める戦略をとっている。

取扱品目は、洋服からバック、貴金属、携帯電話に至るまで多岐にわたっており、約6,000ブランドを取り扱っている。こうした多岐にわたる商品を、迅速かつ適正な査定価格で買い取るシステムを同社では独自開発しており、買い取り・査定能力における強みとしている。

2014年7月31日（木）

一方、販売面においても、販売チャネルとして「ヤフオク！」や「楽天オークション」など国内のオークションサイトだけでなく、「eBay」など海外オークションサイト、あるいは自社のオークションサイトなど複数の販売チャネルに同時出品している。また、楽天市場（中古市場）にて、定額で販売をする「ブランディア 楽天市場店」の運営も5月より開始した。ヤフオク！にて「年間ベストストア」を5年連続で獲得している実績を活かし、販売マーケットプレイスを増加させることにより更なる売上拡大を狙っている。



ネットショッピングサイトはスマホ基点のプラットフォームに再構築

○リテール・ライセンス部門

リテール・ライセンス部門は、ネットショッピング事業と、タレントなどを使った関連商品の企画・販売プロモーション及びライセンス事業などで構成されている。

子会社「(株)ネットプライス」が運営するネットショッピングサイト「ネットプライス」では、24時間限定セール商品、メーカーと共同開発したオリジナル商品、有名人やタレントを使った共同企画開発商品など、特色を持たせた商品ラインナップや販売手法を展開している。累計会員数は220万人を超えており、会員属性は女性比率が約78%、年齢層別では7割強が30～40代となっている。2014年7月よりスマートフォンサイトをベースにPCサイトを最適化するなどスマートフォン基点のプラットフォームに再構築し、需要が減少していたフィーチャーフォンサイトのサービスを終了している。

一方、子会社「モノセンス(株)」では、タレントや有名人とライセンス契約を結び、商品の企画開発やECサイトでの販売、プロモーション活動、ライセンス運営など、ワンストップでサービスを提供している。ライセンス契約を結んだ人気アーティストグループのイベント会場におけるグッズ販売や公式ECサイトの管理なども行っており、グッズ販売に関しては一定の比率を販売手数料として売上高に計上している。

クロスボーダー部門では「Buyee」を通じた流通額が拡大

○クロスボーダー部門

子会社「(株)転送コム」で運営する海外居住者向けの商品発送代行及び代理購入サービス事業と、子会社「(株)ショップエアライン」で運営するグローバルショッピングサイト「sekaimon (セカイモン)」の事業で構成されている。いずれの事業も取扱手数料を売上高として計上しているのが特徴となっている。

2014年7月31日（木）

転送コムが展開する商品発送代行事業とは、海外在住の外国人や日本人（海外駐在員、留学生など）が、日本国内の EC サイトで商品を購入する際に、当該 EC サイトが海外への発送サービスを行っていない場合に、転送コムが代わりに商品をユーザーに発送（転送）するサービスである。転送手数料として 490 ～ 3,980 円（重量に応じて変動）を徴収するビジネスモデルとなっている。また、日本の通販商品やオークションの代理入札・代理購入サイトとなる「Buyee（バイイー）」の運営も行っている。「Buyee」では支払方法として、PayPal 以外にクレジットカードの利用も可能なため、最近では「Buyee」を通じた流通額が拡大している。「Buyee」での手数料は商品代金の 10% となっている。

現在、発送可能地域として世界 84 の国と地域に対応しており、EC サイトでの購入商品の海外発送取扱件数では業界 No.1 となっている。商品の配送業務に関しては、日本郵便の EMS（国際スピード郵便）を主に利用している。

一方、ショップエアラインが運営する「sekaimon」は、世界最大のオークションサイトである eBay の公認日本語対応オークションサイトである。現在、「sekaimon」では米国、英国、ドイツ、オーストリアの 4 ヶ国で出品される商品を取り扱っている。

インキュベーション事業では国内外ネットベンチャーに相次ぎ出資

○インキュベーション事業

インキュベーション事業は、社内で立ち上げた新規事業と、国内外ネットベンチャー企業への投資・育成事業からなる。新規事業としては子会社「フォーリー（株）」で展開している知育アプリを使ったスマートフォン・タブレット端末向けコンテンツ配信事業がある。

一方、国内外ネットベンチャー企業の投資育成事業としては、アジアなど新興国向け企業には「BEENOS Asia」（シンガポール）を通じて出資している。2012 年以降の主な出資先企業は表のとおりで、インドネシア、インド、トルコ、フィリピン、アフリカ諸国のオンライン決済やマーケットプレイス等のネットプラットフォーム企業に相次いで出資している。

また、米国では「（株）BEENOS Partners」（日本）を通じてネット関連のスタートアップ企業 40 社（2014 年 6 月末時点）に出資している。出資を通じて、インターネットサービスやテクノロジーに関する最新情報の収集を行い、国内外における新規事業の創造に役立てていくと同時に、投資収益の獲得も追及していく。国内においても、同様にネットベンチャー企業への出資を行っている。

アジア新興国における出資企業

会社名	国籍	出資時期	事業内容
PT MIDTRANS	インドネシア	2012年 1月	インドネシアにおけるオンライン決済サービス事業
Tokopedia	インドネシア	2012年 4月	インドネシアにおけるオンラインマーケットプレイス事業（CtoC）
shopclues	インド	2013年 1月	インドにおけるオンラインマーケットプレイス事業（BtoC）
Citrus	インド	2013年12月	インドにおけるオンライン決済サービス事業
akakce	トルコ	2013年 5月	トルコにおける価格比較サービス事業（BtoC）
iyzi Payments	トルコ	2013年 6月	トルコにおけるオンライン決済サービス事業
Ayannah	フィリピン	2014年 7月	フィリピンにおけるオンライン送金決済サービス事業
Nearex Pte Ltd	アフリカ諸国	2014年 1月	アフリカ諸国におけるモバイルマネー事業

2014年7月31日（木）

米国における主な出資企業

会社名	共同出資者	事業内容
Instacart	Sequoia Capital	食料雑貨の即時デリバリー
Kamcord	Tencent	モバイルゲーム録画用アプリ
APPTIMIZE	Google Ventures	モバイル A/B テストツール
FundersClub	First Round Capital	未上場株式クラウドファンディング

■ 業績動向

3Q はバリューサイクル・クロスボーダー好調、部門ごとに明暗分かれる

(1) 2014年9月期の第3四半期業績概要

7月24日付で発表された2014年9月期第3四半期（2014年4-6月期）の連結業績は、売上高が前四半期比で0.5%増の3,192百万円、営業損失が129百万円（前四半期は2百万円の黒字）、経常損失が120百万円（同6百万円の損失）、四半期純損失が149百万円（同100百万円の損失）となった。また、経営指標として重視している同社プラットフォームを通じた流通総額では、6,025百万円と会社想定の6,300～6,500百万円を若干下回る格好となった。

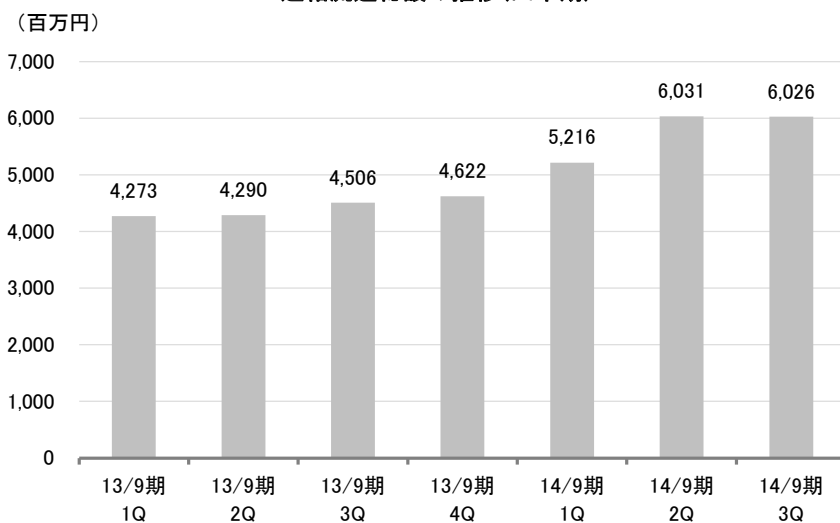
第3四半期においては、バリューサイクル、クロスボーダー部門の好調が続く一方で、リテール・ライセンス部門のネットショッピング事業や、社内新規事業（フォーリー）が苦戦を強いられるなど、グループ内の各部門において明暗が分かれる格好となった。

2014年9月期 四半期別業績推移

（単位：百万円）

	14/9期1Q		14/9期2Q		14/9期3Q			前四半期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	会計計画	実績	対売上比	
売上高	2,779	-	3,175	-	3,400 ～3,600	3,192	-	0.5%
営業利益	-157	-5.6%	2	0.1%	▲140 ～0	-129	-4.0%	-
経常利益	-128	-4.6%	-6	-0.2%	▲150 ～0	-120	-3.8%	-
特別損益	92	3.3%	3	0.1%	-	15	0.5%	-
四半期純利益	-18	-0.7%	-100	-3.2%	▲190 ～▲90	-149	-4.7%	-

連結流通総額の推移(四半期)



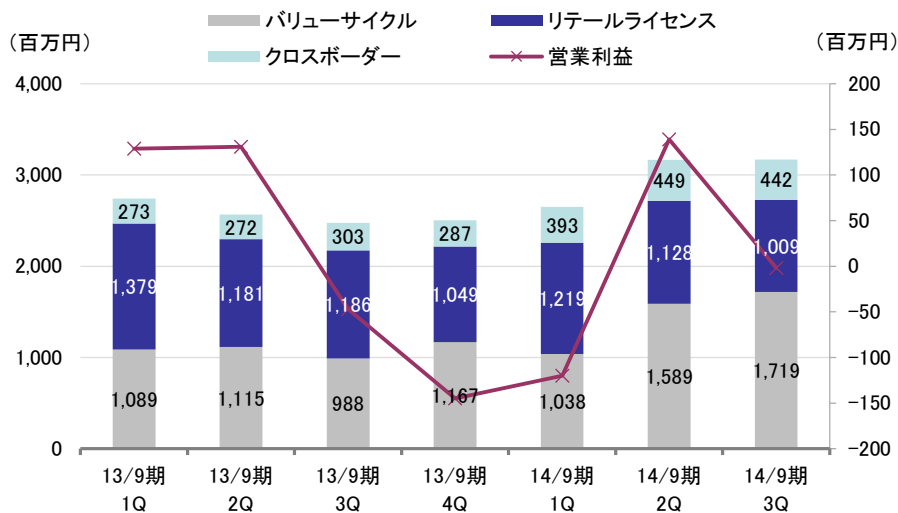
ブランド中古品への旺盛な需要や日本の商品への注目度上昇が追い風に

(2) セグメント別の業績動向

○Eコマース事業

Eコマース事業の第3四半期業績は、売上が前四半期比横ばいの3,171百万円となり、営業損失は2百万円と2四半期ぶりに赤字となった。部門別の動向は以下のとおり。

Eコマース事業の業績推移



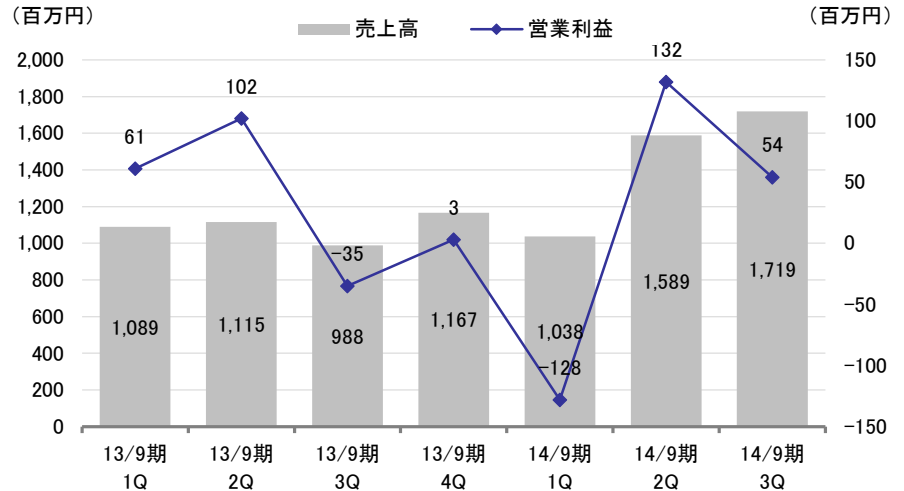
2014年7月31日（木）

○バリューサイクル部門

バリューサイクル部門の第3四半期業績は、売上高が前四半期比8.1%増の1,719百万円、営業損益が同59.0%減の54百万円となった。衣料・雑貨を中心にブランド中古品に対する需要は旺盛で、前年同期比での売上成長率は70%を超えるなど順調に拡大している。

一方、利益面で伸び悩んだのは業界圧倒的No.1を確立するために買い取りを積極的に行ったことや、テレビCMなど広告宣伝費を投下したことが要因となっている。ここ最近では第1、3四半期に買い取りを積極的に行い、第2、4四半期で売上と利益を稼ぎ出す傾向となっており、当四半期もこの傾向に沿った格好となった。また、買取件数・買取金額に関しては売上高と同様に過去最高を更新している。

バリューサイクル部門の業績

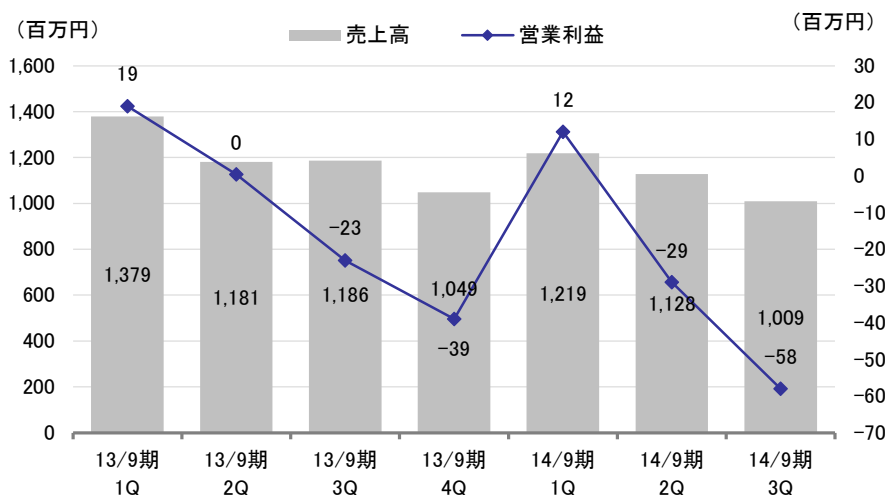


○リテール・ライセンス部門

リテール・ライセンス部門の第3四半期業績は、売上高が前四半期比10.5%減の1,009百万円、営業損失が58百万円（前四半期は29百万円の損失）となった。主力のネットショッピング事業の売上が低調で、プラットフォーム再構築のための費用がかかったこともあり、損失額が拡大する格好となった。前述したように7月よりネットプライスのスマートフォンアプリとPCサイトをリニューアルし、フィーチャーフォン向けサイトを終了するなど、同社としては当四半期を事業継続のための最後の過渡期として位置付けている。

一方、商品プロデュース・ライセンス事業に関しては、規模はまだ小さいものの順調に拡大している。人気アーティストグループの公式ECサイト運営数は前四半期比で2グループ増え、合計で5グループ（展開サイトは2つ）となった。関連グッズなどネット流通総額では四半期ベースで100百万円を上回るペースが続いている。

リテールライセンス部門の業績



○クロスボーダー部門

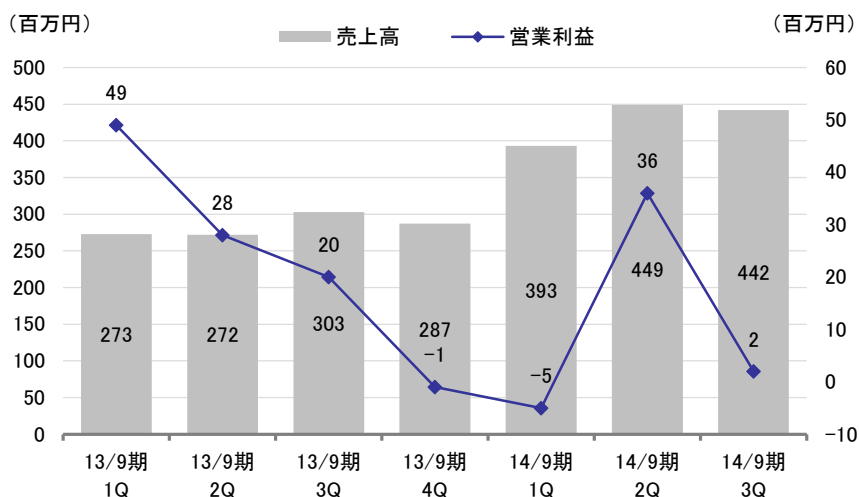
クロスボーダー部門の第3四半期業績は、売上高が前四半期比横ばいの442百万円、営業利益が94.4%減の2百万円となった。

同部門のうちグローバルショッピング事業に関しては、円安という逆風が続いているものの、コアな利用客層を中心に流通額は前四半期比でほぼ横ばい水準となった。

一方、海外転送・代理購入事業は、第2四半期において提携先が実施したキャンペーンの反動によって、前四半期比では流通総額がほぼ横ばいとなったものの、前年同期比では50%を超える高成長が続いている。日本の商品やサービス、文化に対する注目度が上昇し、訪日外国人が増加する中で、手軽に海外から日本の商品を購入できる同社サービスの利用が拡大している。特に今年に入ってから、ヤフオク!にも参加できる「Buyee」のサービスが急速に伸びている。

利益が前四半期比で落ち込んだのは、海外転送・代理購入事業において4月より代理購入手数料を引き下げたこと（合計商品代金の15%→10%、最低手数料1,500円→500円）や、スマートフォン専用サイトを立ち上げるなどサービス機能の強化を進めたことが要因となっている。

クロスボーダー部門の業績

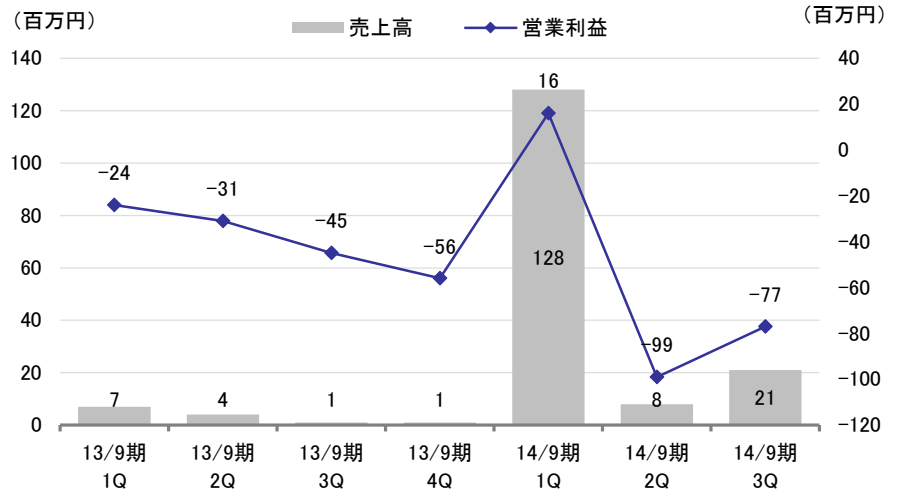


○インキュベーション事業

インキュベーション事業の業績は、売上高が21百万円、営業損失が77百万円となった。前四半期に続いて投資売却案件がなかったことで、社内新規事業における費用負担が重石となった格好だ。

新規事業のうちフォーリーで展開するスマートフォン・タブレット端末向けの知育アプリ「えほんであそぼ!じゃじゃじゃじゃん」は、2014年3月に英語版をリリースしたこともあり、累計ダウンロード数で50万件を突破(7月1日時点)したものの、マネタイズするまでには至っておらず、当四半期で40百万円の損失を計上した。

インキュベーション事業の業績



14/9期は2ケタ増収、圧倒的ポジション確立を優先し費用先行

(3) 2014年9月期通期の業績見通し

2014年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比19.8%増~21.7%増の12,347百万円~12,547百万円、営業損失が413百万円~283百万円、経常損失が395百万円~255百万円、当期純損失が457百万円~327百万円と、売上高は伸びるものの経常利益ベースでは2期ぶりに赤字となる見通しだ。バリューサイクル、クロスボーダー部門の成長により売上高は拡大するものの、業界圧倒的No.1確立のための費用が先行することに加え、リテール・ライセンス部門や新規事業の収益悪化が足を引っ張る格好となる。第4四半期における各部門の見通しについては以下のとおり。

○バリューサイクル部門

バリューサイクル部門の第4四半期は、売上高、利益ともに拡大する見通しで、四半期ベースでは過去最高の売上高が見込まれている。また、買取件数拡大のための業務提携も引き続き強化していく方針でいる。買い取りの間口を広げることで業界内での圧倒的ポジションをまずは確立していくことを優先していく。この結果、通期の売上高としては前期比4割増の6,200~6,300百万円程度まで拡大する見通しだ。

2014年7月31日（木）

○リテール・ライセンス部門

リテール・ライセンス部門のうち、ネットショッピング事業に関しては、売上高の減少傾向が続くものの、固定費の削減を実施したことで損失額は縮小する見込みとなっている。スマートフォンサイトの全面リニューアルによって、7月にはスマートフォン経由の売上高比率が50%台まで上昇している（前年は30%台）。今後はスマートフォンユーザーをターゲットにしたサービス展開を強化し、12月にはスマートフォン比率を70～80%まで引き上げていく考えだ。通期の売上高は前期比で1割減収、営業損失も若干拡大する見通しとなる。

○クロスボーダー部門

クロスボーダー部門のうち海外転送・代理購入事業に関しては、好調な市場環境を背景に引き続き高成長を見込んでおり、通期の流通額としては前期比9割増の8,000百万円となる見通し。第4四半期においても、物流サービス機能の強化を図るなど利便性向上のための投資を継続していくため、利益面に関しては大きな伸びを見込んでいない。

一方、グローバルショッピングサイト事業に関しては、円安という逆境下において利用客層の拡大を図ることが当面の経営課題となっており、現状は利用手続きの簡素化を図るなど、手軽にサイトを利用するためのプラットフォーム作りに向けた取り組みを進めている段階にある。このため、第4四半期においても、売上高、利益面ともに前四半期並みの推移になることが予想される。同社では、こうしたプラットフォームの再構築が終わった段階で、本格的なプロモーション活動を展開し、再び成長軌道に乗せる計画を立てている。

○インキュベーション事業

前述したとおり、知育アプリ・コンテンツ配信事業に関しては固定費の削減を進めたことで、第4四半期の赤字幅は縮小が見込まれる。

投資事業に関しては、極めて順調に推移していると言える。ここ2年ほどで投資してきた新興国のネットベンチャー企業の企業価値は市場の成長とともに軒並み上昇しており、売却益を計上しやすい体制になっている。新興国向け企業に対する出資総額は1,100百万円程度となっているが、直近のファイナンス時における株価などをもとに試算すると3～4倍程度に上昇しているものと推計される。

また、米国における投資事業に関しても、食料・雑貨品のデリバリーサービスを提供するInstacartが急成長しており、出資額は小さいものの企業価値としては数十倍程度になっていると推計される。国内においても複数社のベンチャー企業に出資しており、オークファン<3674>に続く成長株企業として、フリーマーケット用アプリ「Friil（フリル）」の運営会社であるFabricなどが注目されている。

■成長戦略と株主還元策について

バリューサイクル・クロスボーダーを中核に15/9期流通総額を320億円へ

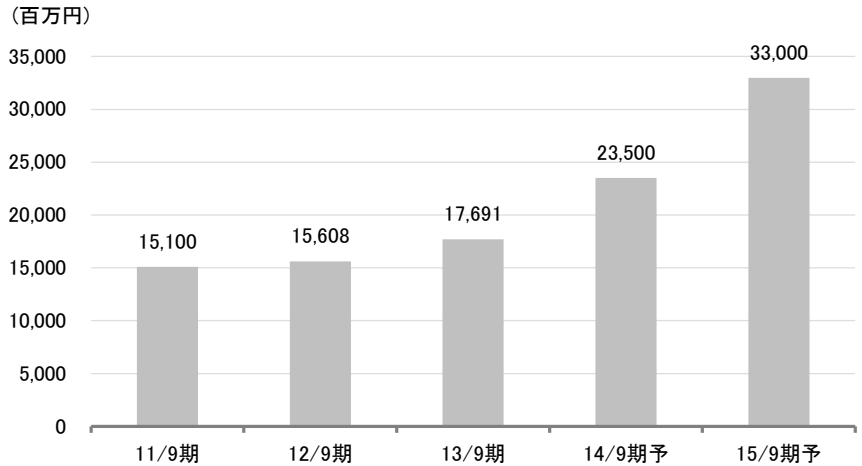
(1) 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、バリューサイクル部門とクロスボーダー部門を中核事業に据えることで、Eコマース事業に関しては2015年9月期以降、黒字化を定着させ、高成長路線を推進していく方針としている。

2014年7月31日（木）

同社が経営指標として重視する流通総額に関しては、バリューサイクル部門とクロスボーダー部門で見ると、2013年9月期の約120億円から2015年9月期には320億円に拡大する見通し。同社はここ数年来、創業事業であるネットショッピング事業の低迷によって苦戦を強いられてきたが、中核事業がバリューサイクル、クロスボーダー部門に移行することで、再び成長企業へと変貌していくことが期待される。

連結流通総額の推移(通期)



注:14/9期以降はフィスコ予想

○バリューサイクル部門

バリューサイクル部門の売上高としては、2015年9月期に今期見込み比6割増なる100億円を見込み、当面の売上高目標としては、リアル店舗事業で業界トップとなるコメ兵〈2780〉の350億円（ブランド・ファッション事業）の水準を目指していく考えだ。

事業拡大に当たっては買取能力の拡充がポイントとなるが、買い取りに当たっては前述したように企業提携を進めていくことで、プラットフォームを強化していく方針だ。また、実際の業務においては、東京流通センターにある2,400坪のスペースを拠点として、600人体制で運用しているが、一部工程においてはクラウドソーシングも活用しており、昨今の人手不足に対応している。ネットを活用した中古品の買取販売事業において、これだけの人員体制で運用している会社はほかになく、今後は実際の業務運営における受託サービスなども展開していく可能性がある。

事業の収益性に関しては、広告宣伝費用などをかけなければ15%前後の営業利益率になっているとみられるが、現段階では事業規模拡大のための先行投資段階と位置付けている。2015年9月期においても積極的にプロモーション活動に費用を投下していく方針のため、営業利益率では2～3%程度となる見通しだが、事業規模の拡大とともに利益率も上昇していくことが予想される。

○クロスボーダー部門

転送コムが展開する海外転送・代理購入事業は、日本政府が推進するクールジャパン戦略、あるいは東京オリンピックの開催決定などを追い風に今後も高成長が続くものと予想される。日本の優れた製品やコンテンツの需要拡大が想定されるためだ。

2014年7月31日（木）

現状は利用客の約9割が外国人で、国別では中国が約7割と最大の輸出先となっている。今後も物流サービス機能の向上（まとめ発送や、特急便などを導入）を進めるなど、サービスの利便性向上につながる取り組みを強化し、利用客の拡大をグローバルに推進していく方針だ。

2015年9月期の海外転送・代理購入事業は流通額ベースで前期比9割増の150億円、営業利益では200～500百万円程度を目指していく。現在、業界トップを走っているが、競合も出始めており、同社としては企業提携を強化し、規模の拡大を図っていくことで、業界内での圧倒的No.1のポジションを確立していく戦略を立てている。

○インキュベーション事業

新興国や米国などにおける投資事業は来期以降、保有株式の売却を進め収益化を図っていくほか、売却で得た資金は財務基盤の拡充のほか、再投資に充当していく計画となっている。

一方、グループ内で子会社化して立ち上げた新規事業に関しては、苦戦が続いている状況にある。このため、同社では新規事業の立ち上げプロセスを従来から変更した。具体的には、まず社内プロジェクトとして新規事業を立ち上げ、マネタイズする仕組みを確立してから、子会社化していく方針に切り替えた。このプロセス変更によって、子会社化からの想定以上の損失発生リスクを抑えることが可能となる。

現在は、3つの新規プロジェクトが立ち上がっており、これらのプロジェクトで現状は月10百万円程度の損失が出ているが、マネタイズ化できる可能性も出てきているようで、今後、会社化していくことを検討している。同社では今後もインターネット技術を活用した新規事業の創出に積極的に取り組んでいく方針だ。

今後の収益状況次第で配当実施も前向きに検討

(2) 株主還元策

同社の配当政策は、これまで事業投資資金と内部留保の充実を優先とし、無配を続けてきたが、今後は経営成績を勘案しながら、配当可能な利益が出た段階において、財務状況などを勘案したうえで、配当に関しても前向きに検討していく意向を示している。

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