

|| 企業調査レポート ||

サイオステクノロジー

3744 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 3 月 27 日 (月)

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. 2016年12月期は大幅増収増益に	01
2. 2017年12月期の見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
3. 同社の特徴	04
■ 業績動向	05
1. 2016年12月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
1. 2017年12月期の業績見通し	09
2. 事業セグメント別見通し	10
3. 中期計画について	12
■ 株主還元策	13

■ 要約

Fintech、AI、クラウドコンピューティング分野に注力し 更なる成長を目指す

サイオテクノロジー <3744> は、Linux に代表されるオープンソースソフトウェア (OSS) の開発と利用を軸に、OS、サーバー、Web アプリケーション、クラウドコンピューティングに関わるソフトウェア製品とサービスの提供を行っている。直近では機械学習等の先進的な技術を取り入れた自社製品の開発に注力している。主力製品はシステム障害時のシステムダウンを回避するソフトウェア「LifeKeeper」や、MFP(複合機)向け管理ソフトなど。OSSの技術サポート体制では国内トップクラス。2015年4月に(株)キーポート・ソリューションズ(以下、KPS)、10月にProfit Cube(株)(以下、PCI)と、金融業界向けのシステム開発会社を相次いで子会社化し、事業領域を拡大中。2017年7月には持株会社体制に移行し、社名をサイオス(株)に変更する。

1. 2016年12月期は大幅増収増益に

2016年12月期の連結業績は、売上高で前期比29.0%増の12,080百万円と初めて100億円の大台を突破したほか、営業利益も474百万円(前期は111百万円の損失)と大幅増益になるなど好調な決算となった。企業のIT投資拡大を背景に、主力製品である「LifeKeeper」やOSS関連商品・サービス、MFP向けソフトウェアなどの売上高が順調に伸びたことに加えて、新規連結対象として加わったKPS及びPCIの業績が上乗せ要因となった。

2. 2017年12月期の見通し

2017年12月期の連結業績は、売上高で前期比4.3%増の12,600百万円、営業利益で同5.4%増の500百万円と増収増益が続く見通し。マイナス金利導入の影響で、地方金融機関の情報化投資が一時的に冷え込んでいる影響で、上半期は厳しい状況が予想されるが、下半期以降増益基調に転じると見込まれる。「LifeKeeper」やMFP向けソフトウェアなど主力製品が順調に伸びているほか、KPSやPCIも通期で増収増益となる。また、2017年2月にリリースした新サービス「SIOS Coati」も注目される。クラウド環境下における運用監視及び障害検知・自動復旧ツールで、従来は運用監視や復旧などの作業を人手で行っていたものを自動化するサービスとなる。まずはAWS EC2*上のアプリケーションを対象としたサービスから開始し、EC事業者やゲーム運営会社などの顧客開拓を進めていく。

* 米 Amazon 社が提供する AWS の1つで、仮想化環境によるパブリッククラウドサービスのこと

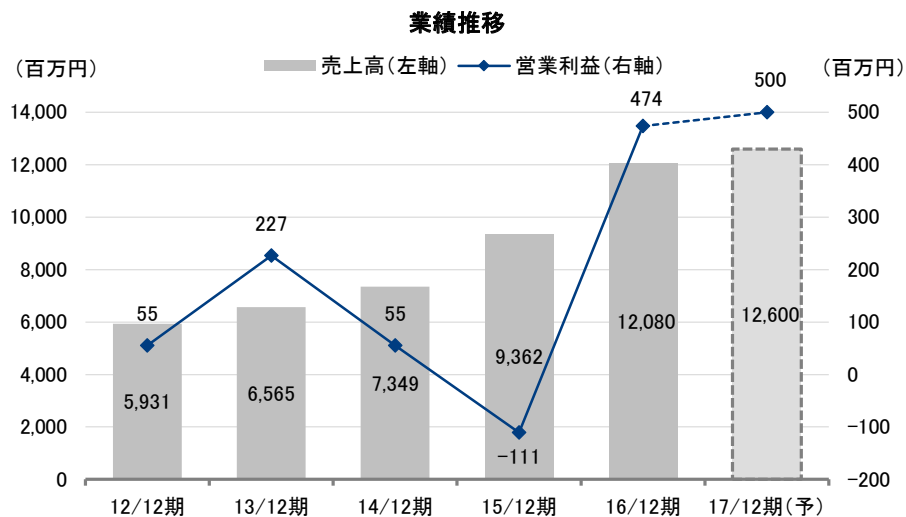
要約

3. 中期経営計画

中期3ヶ年計画で、2019年12月期に売上高160億円(2016年12月期比32.4%増)、EBITDA(償却前営業利益)で10億円(同53.0%増)を目標として掲げた。Fintechを含む新たな領域での新規事業創出、継続的な研究開発投資、コアビジネスの競争力強化を基本方針として、2017年7月からの持株会社体制で取り組みを加速化していく。なお、M&Aについても積極的に検討していく方針だ。

Key Points

- ・2016年12月期は大幅増収増益で過去最高業績を更新
- ・2017年12月期は上半期に厳しい状況が見込まれるが、通期では増収増益が続く見通し
- ・2019年12月期に売上高160億円、EBITDA10億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

AI、Fintech、クラウドコンピューティング領域に注力し、 先進的な新製品・サービスの開発を進める

1. 会社概要

同社は Linux に代表される OSS※を活用した IT システム開発領域での事業展開を目的に 1997 年に設立された。現在は、OSS 関連製品やサポートサービスのほか、Web アプリケーション、クラウドコンピューティング、ビッグデータに関するソフトウェア製品及びサービスの提供を行っている。直近では機械学習機能を搭載した IT 運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」を 2015 年に開発するなど、先進的な技術を積極的に取り入れた開発に注力している。

※ OSS (オープンソースソフトウェア) …ソフトウェアの設計図にあたるソースコードを無償で公開し、使用・改良・再配布ができるソフトウェア。

また、M&A にも積極的で 2015 年 4 月に KPS、10 月に PCI とそれぞれ金融業界に顧客基盤を持つシステム開発会社を相次いで子会社化した。従来、同社の金融業界向けの売上構成比は数 % 程度にとどまっていたが、これら 2 社を子会社化したことで構成比が 2 割以上に上昇することになった。今後、成長が見込まれる国内の Fintech 領域への展開が期待される。

なお、2016 年 12 月末時点の連結子会社数は 7 社 (うち海外 3 社)、持分法適用関連会社は 2 社となっている。

重要な関係会社 (事業内容、出資比率)

社名	出資比率 (%)	事業内容
連結子会社		
SIOS Technology Corp.	100.0	ソフトウェア開発販売
(株) グルージェント	100.0	クラウドサービス開発販売
Gladio, Inc	100.0	クラウドサービス開発販売
(株) キーポート・ソリューションズ	100.0	ソフトウェア開発販売
Profit Cube (株)	100.0	ソフトウェア開発販売
持分法適用関連会社		
BayPOS, Inc. (米国)	49.0	飲食店向け IT システムの開発販売 (プレナスとの合併会社)
(株) K-ZONE	34.0	投資シミュレーションサイトの運営 (QUICK と KPS の合併会社)

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

2. 事業内容

事業セグメントは、オープンシステム基盤事業とアプリケーション事業に区分されている。各事業の概要については以下のとおり。

(1) オープンシステム基盤事業

オープンシステム基盤事業は、ITシステムの障害時のシステムダウンを回避するソフトウェア「LifeKeeper」や、Linux OS で世界標準となっている「Red Hat Enterprise Linux」(Red Hat 社の主力製品である企業向けサーバー OS) を始めとした Red Hat, Inc. 関連商品、OSS 技術に関するサポートサービス「サイオス OSS よろず相談室」や OSS 関連商品のほか、IT 運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」や各種情報システム向けのコンサルティングサービス等が含まれる。このうち、「LifeKeeper」「SIOS iQ」に関しては米子会社が開発した製品で、国内だけでなく海外でも販売されている。

(2) アプリケーション事業

アプリケーション事業は、MFP 向け管理ソフト※1 や、Google Apps 及び Microsoft Office 365 に連携した業務用クラウドサービス「Gluegent シリーズ」※2 のほか、2015 年に子会社化した KPS、PCI の事業が含まれる。KPS は主に証券会社を顧客とし、業務用アプリケーションの開発販売を行っている。また、PCI は主に地方銀行やネットバンクを顧客としており、主に ALM システム※3 の開発、導入・運用支援サービスを行っている。地方銀行向けの ALM システムでは同社のほか、3 社(新日鉄住金ソリューションズ <2327>、データ・フォアビジョン(株)、日本ユニシス <8056>) で寡占状態となっている。

※1 複合機にオプションで付く文書管理ソフトや操作性の向上に寄与するソフトを開発、提供している。

※2 社内のワークフローをクラウド化する「Gluegent Flow」をはじめ、Google カレンダーにチームメンバーの予定管理機能を付加した「Gluegent Apps グループスケジューラー」、等、企業におけるクラウドを利用した業務効率化を支援するサービス。

※3 ALM(Asset Liability Management)・・・銀行の資産・負債を総合的に管理するシステム。

3. 同社の特徴

同社の特徴は、国内で先駆けて OSS をベースとした事業展開をしてきたことで、OSS に関する技術や運用ノウハウなどの知見が深いことが挙げられる。OSS に携わる技術者のレベル、あるいは運用サポート体制の充実といった点は顧客企業からも高く評価されており、競合他社の追随を許さない。同社の主要顧客として NTT<9432> グループやトヨタ自動車 <7203> など日本を代表する大企業が名を連ねていることから、その評価の高さがうかがえる。競合は NEC<6701> や富士通 <6702> など大手 IT 企業となるが、これらの企業は自社開発製品が主力となるため、OSS 関連にはあまり注力していない。また、OSS 分野を専門にサポートしている競合は見当たらない。

事業概要

Linux ディストリビューション企業（商用 Linux の配布・サポートを行う事に特化した企業）として世界最大の米 Red Hat 社とは創業時より緊密な連携関係にあり、「Red Hat Enterprise Linux」をはじめとする関連商品の販売・サポートで同社は国内最大規模の代理店となっている。

Java を使ったシステム開発も設立当初より手掛けており、その技術基盤をベースとして、リコーの MFP 向け管理ソフトウェアを開発した。同事業は 2009 年に販売を開始して以降、MFP への搭載率の上昇によって、順調に成長を続けている。

なお、同社の商流は OSS のシステム開発やサポートサービス、子会社の KPS や PCI を除けば、間接販売が大半を占めており、主に大塚商会 <4768> などの SI 事業者を経由して最終顧客に販売される格好となっている。2016 年 12 月期実績で見ると、大塚商会向けの売上構成比率が全体の 25.2% を占めている。

業績動向

2016 年 12 月期は大幅増収増益で過去最高業績を更新

1. 2016 年 12 月期の業績概要

2月2日付で発表された 2016 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 29.0% 増の 12,080 百万円、営業利益が 474 百万円（前期は 111 百万円の損失）、経常利益が 389 百万円（同 137 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が 254 百万円（同 186 百万円の損失）と大幅な増収増益決算となり、過去最高業績を更新した。また、同社が経営指標として重視している EBITDA も、前期 45 百万円の損失から 653 百万円の利益へと大幅改善した。

2016 年 12 月期連結業績

(単位：百万円)

	15/12 期		会社計画	16/12 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比増減額	計画比増減額
売上高	9,362	-	11,500	12,080	-	2,717	580
売上原価	6,011	64.2%	-	7,712	63.8%	1,701	-
販管費	3,463	37.0%	-	3,893	32.2%	429	-
営業利益	-111	-1.2%	370	474	3.9%	586	104
経常利益	-137	-1.5%	310	389	3.2%	527	79
特別損益	-18	-0.2%	-	-164	-1.4%	-146	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-186	-2.0%	100	254	2.1%	440	154
EBITDA	-45	-0.5%	-	653	5.4%	699	-
従業員数	414 名		-	416 名		2 名	-

注：会社計画は 2016 年 7 月修正発表値。従業員数は期末時点の就業員数

EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

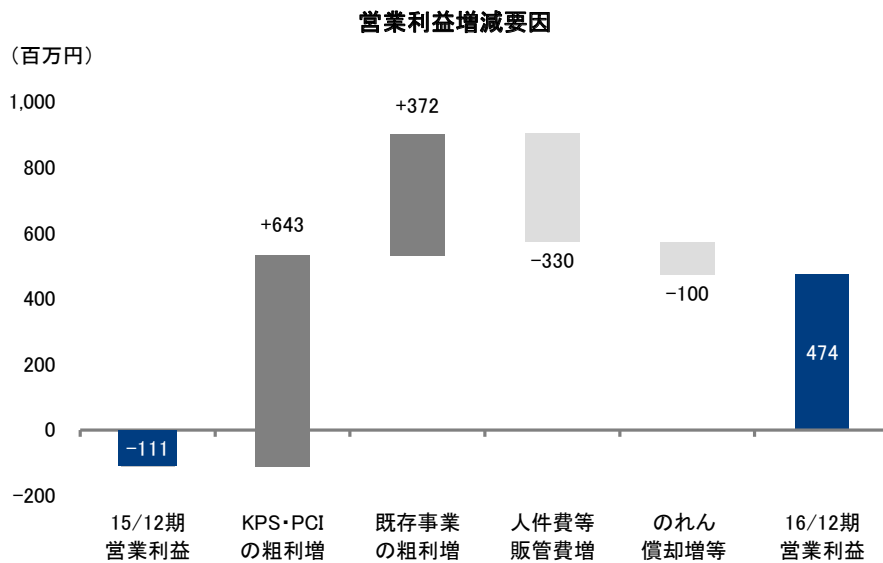
出所：決算短信よりフィスコ作成

サイオテクノロジー | 2017年3月27日(月)
3744 東証2部 | <http://www.sios.com/ir/>

業績動向

売上高が大幅増となった要因は、国内のIT投資拡大を背景に主力の「LifeKeeper」やRed Hat, Inc. 関連商品、OSS 関連商品、MFP 向けソフトウェアがいずれもが伸長したことに加えて、2015年12月期第2四半期から連結対象となったKPSの業績が年間でフル寄与したこと、また当期から連結対象となったPCIの業績が加わったこと等が挙げられる。地域別の売上動向を見ると、日本が前期比30.3%増の11,349百万円となり、米州は同16.9%増の497百万円、欧州は同2.7%増の121百万円、アジア他地域は同2.0%増の111百万円と全ての地域で増収となった。海外では、主力製品となる「LifeKeeper」で、クラウド環境への対応を進めたことが増収要因となった。

営業利益の増減要因を見ると、KPSとPCIの粗利益増加で643百万円、既存事業の粗利益増加で372百万円の増益要因となり、のれん償却費の増加等100百万円や人件費等その他販管費の増加330百万円を吸収した。営業外収支が前期比で59百万円悪化しているが、これは円高の進行に伴い為替差損益が前期比で30百万円悪化したことや、持分法投資損失が同18百万円拡大したことが主因となっている。また、特別損失として子会社の不適切な会計処理に伴う過年度決算訂正関連費用139百万円を計上している。なお、同社は再発防止に向けた社内コンプライアンス体制の整備を終えており、2017年12月期以降は同問題が業績に及ぼす影響はないと考えられる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

主力製品の好調に加えて、KPS、PCI が揃って業績に貢献

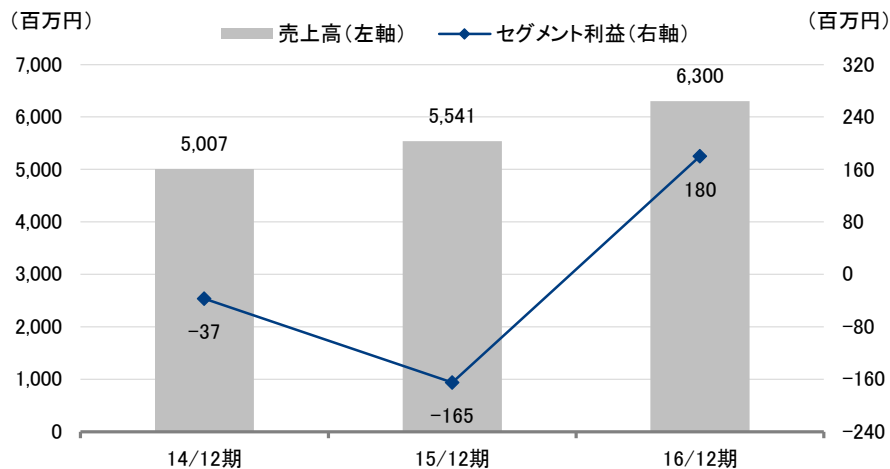
2. 事業セグメント別動向

(1) オープンシステム基盤事業

2016年12月期の売上高は前期比13.7%増の6,300百万円、セグメント利益は180百万円（前期は165百万円の損失）となった。主要製品の売上動向をみると、「LifeKeeper」はクラウド対応を進めるなどの販売強化に取り組んだ結果、国内外全ての地域で順調な増収となった。また、Red Hat 関連商品や OSS サポートサービス及び関連商品の販売も IT 投資の拡大を追い風に好調に推移した。

なお、IT 運用分析ソフトウェア「SIOS iQ」については2016年8月に新バージョン「SIOS iQ v3.8」をリリースした。1週間先までに発生する可能性のある性能問題を予測し、関連するオブジェクトの相関関係や曜日、時間帯などをダッシュボード表示できる機能を追加した。これにより、問題の深刻化を未然に防ぎ、より安定した仮想環境の運用を実現している。

オープンシステム基盤事業



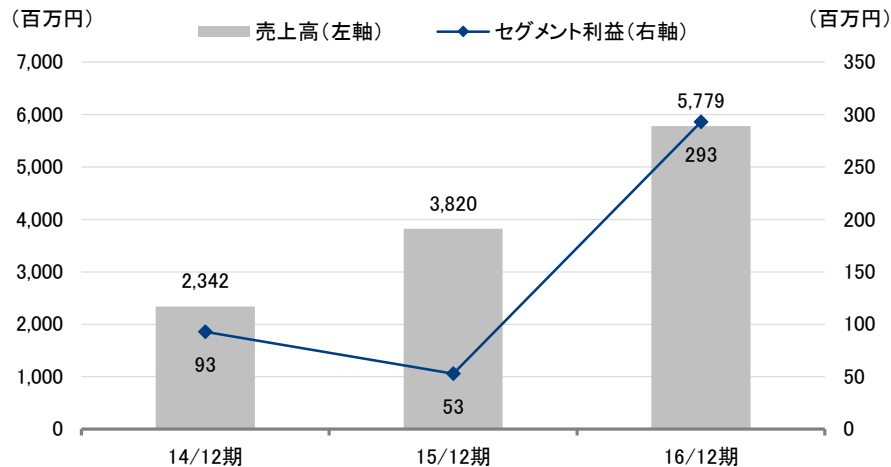
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) アプリケーション事業

2016年12月期の売上高は前期比51.3%増の5,779百万円、セグメント利益は同451.8%増の293百万円となった。売上高はKPSやPCIの寄与により大幅増収となったが、MFP向けソフトウェアも順調に伸長した。一方、利益面ではKPS、PCIの子会社化により人件費やのれん償却費、減価償却費等が増加したものの、増収効果によって吸収し大幅増益となった。EBITDAで見ると、2015年12月期の93百万円から2016年12月期は453百万円と360百万円の増益となっている。

業績動向

アプリケーション事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務体質、収益性ともに改善進む

3. 財務状況と経営指標

2016年12月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比386百万円減少の5,256百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現預金が282百万円減少し、固定資産ではのれんが85百万円減少した。

一方、負債合計は前期末比620百万円減少の3,608百万円となった。有利子負債が394百万円減少したほか、買掛金が100百万円、長期預り金が100百万円それぞれ減少した。また、純資産は親会社株主に帰属する当期純利益の計上により、前期末比233百万円増加の1,647百万円となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の24.4%から30.8%へ上昇し、有利子負債比率も99.6%から60.2%に低下するなど、収益拡大によって財務体質の改善が進んだと言える。また、収益性についても当期はROA、ROE、売上高営業利益率ともに大きく改善している。既存事業が好調だったことに加えて、M&Aした2つの子会社がいずれも収益に貢献したことが大きい。売上高営業利益率は3.9%と同社としては過去最高水準となっている。水準としては事業の拡大とともに今後も上昇していくことが期待される。

なお、同社は今後もM&Aに関しては前向きに検討していく姿勢を見せている。対象となるのは、同社が顧客基盤を持たない業界特化型のシステム開発企業や、シナジーが期待できる最先端テクノロジーのノウハウを持つ企業となる。M&A資金としては手元キャッシュや借入金で賄う方針としている。このため、今後もM&Aを実施した段階では一時的に財務体質が悪化する可能性はあるものの、超低金利が長期化する状況下において、財務レバレッジを効かせた投資戦略は有効と考えられる。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位:百万円)

	13/12期	14/12期	15/12期	16/12期	増減額
流動資産	2,867	3,251	3,901	3,615	-285
(現預金)	1,733	1,982	2,206	1,923	-282
固定資産	327	400	1,741	1,640	-100
総資産	3,194	3,651	5,642	5,256	-386
流動負債	1,326	1,786	2,872	2,541	-330
固定負債	212	250	1,356	1,066	-289
(有利子負債)	11	6	1,370	975	-394
負債合計	1,538	2,036	4,228	3,608	-620
純資産合計	1,656	1,615	1,414	1,647	233
(安全性)					
自己資本比率	51.7%	43.9%	24.4%	30.8%	
有利子負債比率	0.7%	0.4%	99.6%	60.2%	
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	7.7%	1.8%	-3.0%	7.2%	
ROE (自己資本利益率)	6.5%	1.0%	-12.5%	17.0%	
売上高営業利益率	3.5%	0.8%	-1.2%	3.9%	

出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017年12月期上半期は厳しい見込みだが、 通期では増収増益が続く見通し

1. 2017年12月期の業績見通し

2017年12月期の連結業績は、売上高が前期比4.3%増の12,600百万円、営業利益が同5.4%増の500百万円、経常利益が同23.1%増の480百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.7%増の320百万円と連続で過去最高業績を更新する見通しだ。引き続きIT投資の拡大、なかでもクラウドサービス市場の拡大を背景に、「LifeKeeper」やOSS関連商品・サービス等の主力製品が伸長するほか、KPSやPCI等の主要子会社も増収増益で見込んでいる。また、営業外収支の改善が見込まれることから、経常利益ベースでは2桁増益となる。

今後の見通し

2017年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/12期		17/12期(予)		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	12,080	-	12,600	-	4.3%
営業利益	474	3.9%	500	4.0%	5.4%
経常利益	389	3.2%	480	3.8%	23.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	2.1%	320	2.5%	25.7%
EBITDA	653	5.4%	670	5.3%	2.5%

注：EBITDA= 営業利益+ 減価償却費+ のれん償却額
 出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期ベースで見ると2017年12月期第1四半期及び第2四半期は厳しい状況が予想される。2016年12月期第1四半期はPCIの利益が高水準となっていたのに対して、マイナス金利が導入されたことで、金融機関の設備投資意欲が減退していることが影響している。ただ、地方銀行の再編統合に伴う需要開拓等により、2017年12月期通期では増収増益となる見込みだ。

2017年12月期は新サービス「SIOS Coati」に注目

2. 事業セグメント別見通し

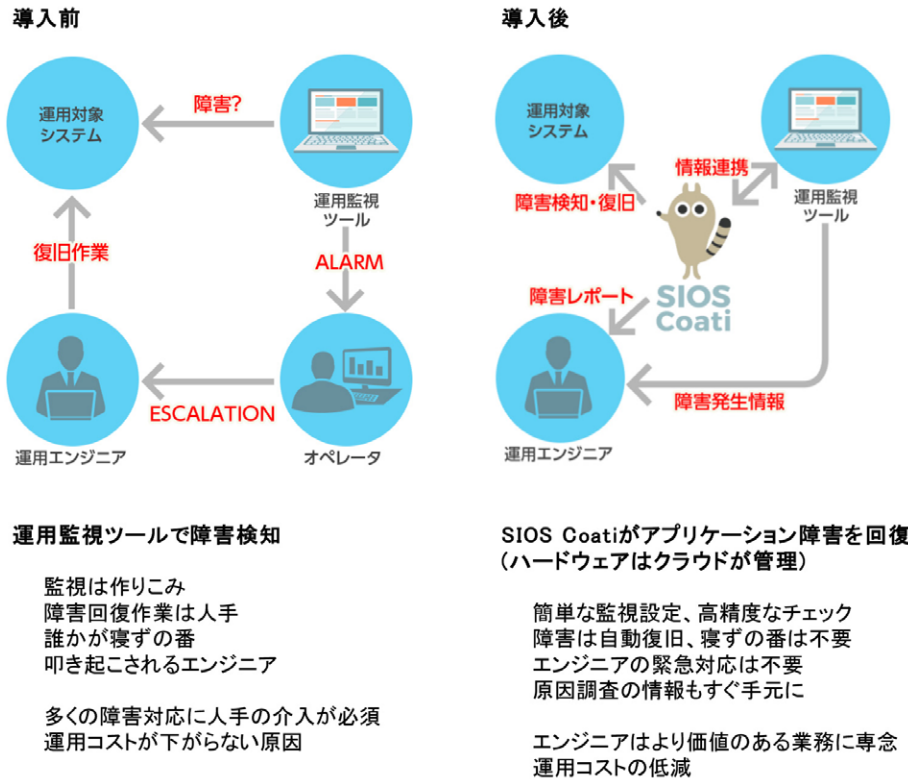
(1) オープンシステム基盤事業

オープンシステム基盤事業は増収増益を見込んでいる。旺盛なIT投資が続くなかで、「LifeKeeper」やOSS関連商品・サービスといった主力製品が引き続き順調に伸びる見通しだ。

こうしたなかで2017年12月期に注目される新製品としては、2017年2月に発表した「SIOS Coati」が挙げられる。同製品はパブリッククラウド上のアプリケーションの監視及び障害検知・復旧の自動化ツールとなる。従来は、クラウドサービスを展開する企業がクラウド上にある自社のアプリケーションの稼働状況をオペレータが監視し、障害が発生した場合は運用エンジニアに報告して、運用エンジニアが復旧作業を行っていた。これが「SIOS Coati」を導入すると、アプリケーションの運用障害を自動で検知・復旧するほか、運用エンジニアに対して障害発生情報などのレポートなども自動で送信するサービスとなる。このため従来よりも、運用監視にかかる人件費の削減が可能となるほか、運用エンジニアの業務負荷も軽減されることになる。当面はAWSのEC2上でのサービスとなり、利用料金は月額3万円からとなる。顧客対象としてはパブリッククラウド上で仮想化サーバーを利用するEC事業者やゲーム運営会社等を見込んでいる。

今後の見通し

SIOS Coati のサービス内容



出所：ホームページよりフィスコ作成

(2) アプリケーション事業

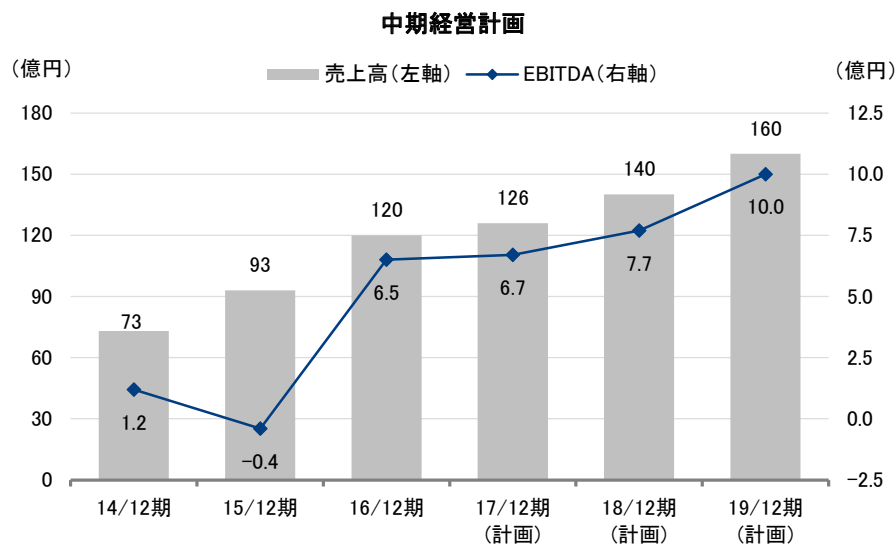
アプリケーション事業についても、増収増益を見込んでいる。MFP 向けソフトウェアが順調に伸びるほか、KPS、PCI も増収増益を見込んでいる。

なお、地方銀行では再編統合の動きが活発化しているが、PCI にとっては事業を伸ばすチャンスでもある。再編統合後のシステムに継続して採用されれば、受注規模が2倍、3倍にも広がる可能性があるためだ。同社ではサービス機能の拡充や Fintech 領域での新サービスの提案を行うなどして、受注拡大に取り組んでいく方針だ。

2019年12月期に売上高160億円、EBITDA10億円を目指す

3. 中期計画について

同社は2017年2月に中期3ヶ年計画について発表した。継続的な研究開発投資、マーケティング力、営業力の強化を推進し、最終年度となる2019年12月期に売上高で160億円、EBITDAで10億円を目指していく。2016年12月期実績比では売上高で32.4%増、EBITDAで53.0%増となる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

目標達成のため、同社は2017年7月に持株会社体制に移行することを発表した。同社が持株会社としてサイオス(株)に社名変更し、事業部門を分割しサイオテクノロジー(株)として子会社化する。持株会社体制にすることによって、グループのバックオフィス機能を持株会社に集約化し、グループ全体の経営戦略立案機能及びガバナンス・コンプライアンス機能を強化するほか、間接業務の効率化を図ることでグループ価値の最大化を実現していく。また、各事業会社においては市場環境の変化に対応した迅速な意思決定で機動的・効率的な事業運営を進めていくほか、M&Aについても積極推進していく方針となっている。

3ヶ年計画の基本方針は2016年12月期と同様で、「Fintechを含む新たな領域での新規事業創出」「継続的な研究開発投資」「コアビジネスの競争力強化」に取り組んでいく。

「新規事業創出」ではここ最近、様々な分野で利用が広がっているAI分野でのニーズを掘り起こす取り組みをスタートさせている。具体的には、2016年8月に「サイオスAI相談室」、同年10月には「サイオスAIアカデミー」の提供を開始した。このうち「サイオスAIアカデミー」では事業会社の情報システム担当者等を対象とした「機械学習入門コース」を開催し、5回連続で満席となるなど非常に活況となった。これらの業績貢献は小さいものの、これらサービスの提供によって、顧客からのニーズを掘り起こし、自社のサービス開発に繋げていく戦略だ。

今後の見通し

「研究開発投資」については、今後も継続的に実施していく方針だ。2016年12月期は特別損失を計上したこともあり、前期比118百万円減の553百万円と一時的に減少したが、2017年12月期以降は再び増加傾向が続くものと予想される。

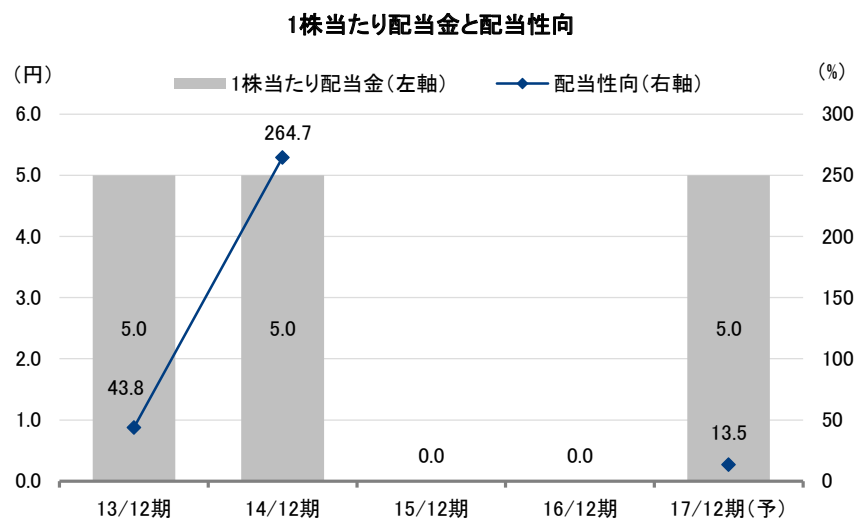
「コアビジネスの競争力強化」では、「LifeKeeper」において、様々なクラウド環境への対応強化を進めているほか、クラウド環境下でのシステムの高可用性にも取り組んでいる。国内ではクラウド対応で先行したことによりシェアを拡大しつつあるほか、海外においても採用が増加傾向にある。このように主力商品の機能強化を進めていくことで競争力を高め、売上拡大を進めていく戦略だ。

なお、経営課題としては人材の確保・増強が挙げられる。ITエンジニア不足が慢性化するなかで、同社においても2016年12月期末の人員は前期末比で2名増の416名にとどまった。今後、新サービスの開発や販売力の強化を進めていくためには人的リソースの拡充が必要であり、M&Aによってこうした人材を確保することも選択肢となる。

株主還元策

2017年12月期は3期ぶりに復配へ

株主還元策については、経営成績や財政状態及び今後の事業展開を勘案し、業績に応じた配当を実施していくことを基本方針としている。2016年12月期に関しては親会社株主に帰属する当期純利益を計上したものの、研究開発活動や内部留保の充実を優先して無配とした。2017年12月期については、現時点での業績予想を前提に1株当たり5.0円と3期ぶりの復配を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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