

## ソルクシーズ

4284 東証ジャスダック

2015年3月4日(水)

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

## ■ 金融業界向け開発、自動車組込み系が好調で増収増益に

ソルクシーズ<4284>はソフトウェア開発事業とデジタルサイネージ事業を展開する。ソフトウェア開発では金融業界向けの割合が高く、単独売上高の6割強を占める。既存事業の強化に加えて、収益の安定性を高めるため、ストック型ビジネスの展開に注力しており、中期的にストック型ビジネスの利益構成比を50%まで引き上げていくことを目標としている。

2014年12月期の連結業績は、売上高が前期比8.8%増の10,507百万円、営業利益が同51.1%増の541百万円と2ケタ増収増益となった。金融業界向けを中心にソフトウェア開発需要が好調に推移したほか、子会社で展開する自動車業界向けの組込み系コンサルティング業務も大手自動車メーカーからの高い評価を受け、増収増益に貢献した。

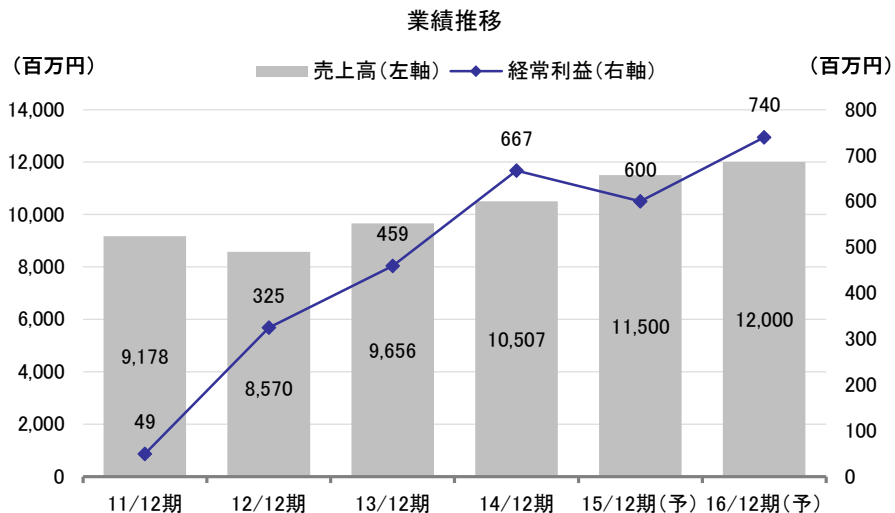
2015年12月期も旺盛な需要を背景にソフトウェア開発事業がけん引し、売上高は前期比9.5%増の11,500百万円、営業利益は同12.8%増の610百万円と増収増益が続く見通し。ただ、営業外で前期に計上したデリバティブ評価益155百万円がなくなるため、経常利益は同10.0%減の600百万円と減益を見込む。

中期成長戦略の主要テーマであるストック型ビジネスの育成に関しては、今期より大きく事業展開が進む可能性がある。センサーによる見守りシステム「いまイルモ」は、現在交渉中の大手企業との提携が決まれば、販売ネットワークが一気に拡大することになる。また、今期より中国での販売も視野に入れ、準備を開始する予定だ。学習塾向けeラーニングシステムでは、大手学習塾グループの一部で採用が見込まれるほか、個人向け直販も検討する。また、法人向けクラウドサービス「CSO」の海外展開も予定しており、これらの事業展開が進めば、業績面でもプラスに寄与するものと思われる。

新たに発表した中期3ヶ年計画では、2017年12月期に連結売上高13,000百万円、経常利益1,000百万円を目標として掲げた。SI事業の競争力強化、ストック型ビジネスの拡大、及び中国を中心とした海外市場の開拓を進めていくことで達成を目指す。また、東証第2部市場への上場も中期計画中に実施したい考えだ。

## ■ Check Point

- ・ 15/12期は本業ベース増収で2ケタ増益と好調を継続
- ・ 中期計画を見直し実施、16/12期以降も2ケタ増益を目指
- ・ 中計の主要テーマであるストック型ビジネスが進展の可能性



## ■ 事業概要

### ソフトウェア開発事業が主力

同社の事業セグメントはソフトウェア開発事業とデジタルサイネージ事業に区分されており、2014年12月期における売上高構成比ではソフトウェア開発事業が約95%を占め、主力事業となっている。

ソフトウェア開発事業は、同社のほか子会社8社で構成され、それぞれ専門分野に特化した事業展開を行っている。単独ベースで見た業種別売上高構成比(2014年12月期)では、金融業界向けが63.2%と高いのが特徴で、なかでもクレジット向けが28.4%と高くなっている。また、業種別粗利率でも金融業界向けが相対的に高く、同社の収益は金融業界のIT投資動向に影響を受けやすい構造になっていると言える。金融業界向けの粗利率が高くなっているのは、最終顧客からの直接受注の比率が高いことが要因の1つになっている。同社の単独売上のうち直接顧客売上の比率は27.8%を占めている。また、間接顧客としては富士通<6702>系や日立<6510>系の開発会社の比率が高く、それぞれ単独売上の21.3%、20.8%を占めている。

一方、デジタルサイネージ事業は国内と中国の子会社2社で展開している。年間の売上高はここ数年、数億円レベルで推移しているが、損益的には若干の赤字が続いている。

## 関係会社(事業内容、出資比率)

連結子会社	出資比率	主要事業
ソフトウェア開発事業		
エフ・エフ・ソル	94.8%	銀行系特化型のソフト開発
イー・アイ・ソル	100.0%	組込・制御・計測関連のソフト開発
インフィニットコンサルティング	100.0%	システム開発の上流工程のコンサルティング
teco	100.0%	Webマーケティング、開発、運用保守、コンサル
ノイマン	100.0%	自動車教習所向けシステム、e-ラーニングサービス
エクスマーシオン	100.0%	システム開発現場におけるコンサルティング・教育サービス
コアネクスト	100.0%	証券バイサイド向け業務システムの開発保守
アスウェア	100.0%	ICTインフラの企画・構築・保守業務
デジタルサイネージ事業		
インターディメンションズ	100.0%	AV・セキュリティシステム等の設計・導入・保守、デジタルサイネージ・映像コンテンツ制作
索路克(杭州)信息科技有限公司	96.0%	中国でのデジタルサイネージ関連機器、コンテンツの開発販売

## ■ 業績動向

## 金融業界向け中心にソフトウェア開発が好調に推移

## (1) 2014年12月期決算の概要

2015年1月30日付で発表された2014年12月期の連結業績は、売上高が前期比8.8%増の10,507百万円、営業利益が同51.1%増の541百万円、経常利益が同45.3%増の667百万円、当期純利益が同53.5%増の414百万円と好決算となった。

売上高は金融業界向けを中心としたIT投資拡大を受け、主力のソフトウェア開発事業が好調に推移したほか、デジタルサイネージ事業も宣伝広告投資需要の回復を受け、前期比20.3%増となるなど両事業ともに好調に推移した。会社計画対比で見ると、ソフトウェア開発事業がほぼ計画どおりに着地したものの、デジタルサイネージ事業は中国における電子棚札事業の遅れなどもあり、計画を下回る格好となった。

## 2014年12月期連結業績

(単位:百万円)

	13/12期		14/12期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	9,656	-	10,760	10,507	-	8.8%	-2.3%
ソフトウェア開発事業	8,274	85.7%	8,954	8,891	84.6%	7.5%	-0.7%
ソフトウェアソリューション	947	9.8%	1,094	1,093	10.4%	15.3%	-0.1%
デジタルサイネージ事業	434	4.5%	712	522	5.0%	20.3%	-26.6%
売上原価	7,815	80.9%	8,520	8,432	80.2%	7.9%	-1.0%
販管費	1,482	15.4%	1,600	1,533	14.6%	3.4%	-4.1%
営業利益	358	3.7%	640	541	5.2%	51.1%	-15.3%
デリバティブ評価益	106	1.1%	0	155	1.5%	45.8%	-
経常利益	459	4.8%	600	667	6.3%	45.3%	11.2%
当期純利益	269	2.8%	350	414	3.9%	53.5%	18.3%

営業利益は、売上未達により会社計画からは若干下回ったものの、増収効果や売上構成比の変化による原価率の改善、販管費の抑制効果などもあり、前期比では51.1%増と大幅増益となり、営業利益率も5.2%まで上昇した。営業利益率が5%を上回るのは2008年12月期以来のこととなる。また、円安の進展により営業外収支でデリバティブ評価益が155百万円発生したことで、経常利益は前期比45.3%増益となり、会社計画も上回って着地した。

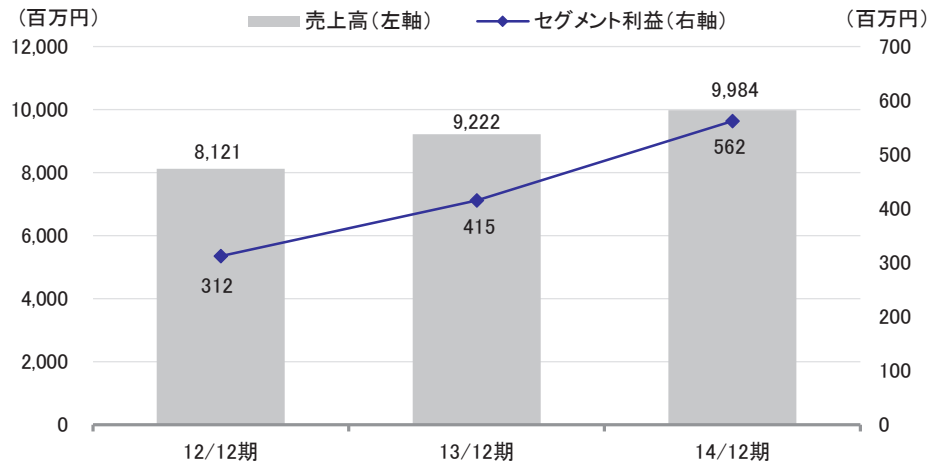
## 証券、銀行向けが伸び、利益率も上昇傾向に

### (2) 事業セグメント別状況

#### ○ソフトウェア開発事業

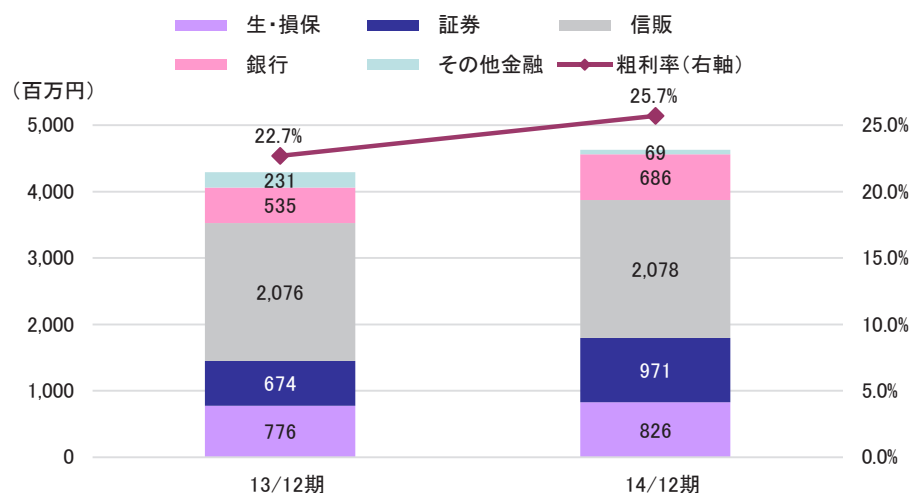
ソフトウェア開発事業の業績は、売上高が前期比 8.3% 増の 9,984 百万円、営業利益が同 35.5% 増の 562 百万円となった。

ソフトウェア開発事業



単独ベースの業種別売上動向を見ると、金融向けが前期比 7.9% 増の 4,632 百万円、産業向けが同 8.8% 増の 2,499 百万円となった。金融向けでは証券、銀行の伸びが目立ち、また産業向けではその他産業向けの伸びが大きくなっている。情報・通信や流通、製造業向けなどがマイナス成長となっているが、これは関連業界の IT 投資が低迷していたわけではなく、同社の人的リソースの問題により選別受注を進めた結果、減収になったものとみられる。なお、その他産業向けでは、鉄道のほか業種分類できない案件などが積み上がった数字となっている。粗利益率で見ると、金融向けが 22.7% から 25.7% へ上昇する一方で、産業向けは売上構成比の変化により 16.0% から 11.3% へと低下した。全体の粗利益率は 20.0% から 20.2% へ若干上昇した格好となっている。

業種別売上高と粗利益率(単独)

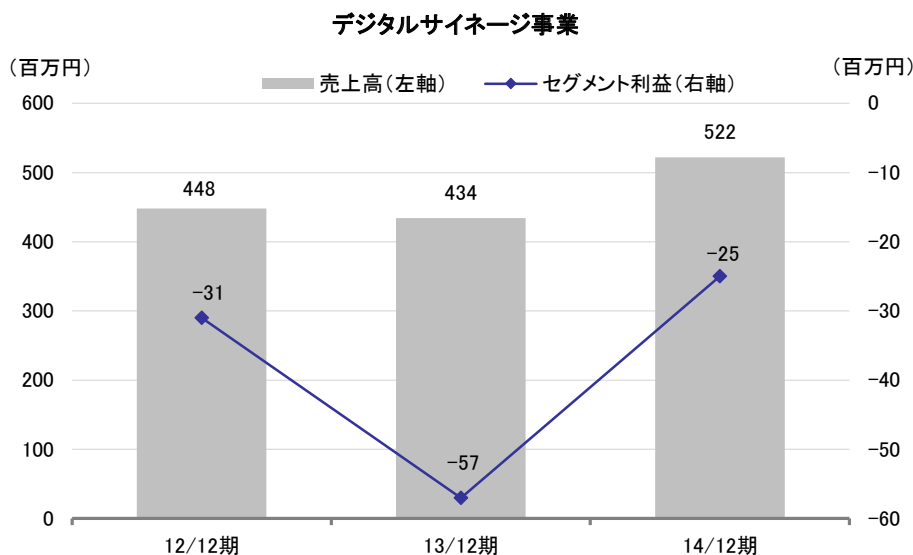


また、子会社別の動向では金融向けシステム開発事業を行っている（株）エフ・エフ・ソルや（株）コアネクストが増収増益となったほか、自動車メーカーの開発部門向けコンサルティング業務を行う（株）エクスマーションも増収増益になるなど好調に推移した。自動車メーカーでは新たな開発案件が増加しており、開発現場における設計支援や品質改善などの標準化作業を進めていくうえで、同社のコンサルティングサービスが高く評価されているのが好調の要因となっている。

その他、製造業向けの組込・制御・計測関連のソフト開発業務を行う（株）イー・アイ・ソルは、建設業界向けに音源の可視化ソリューションサービスの需要が立ち上がり、売上高は好調に推移したものの、原価率の高い案件が多かったことで、利益ベースでは減益となった。同様に自動車教習所向けの学科教習システムや基幹システムを手掛ける（株）ノイマンも、売上高はシステム更新需要により堅調に推移したものの、開発投資の増加により利益ベースでは減益となった。

### ○デジタルサイネージ事業

デジタルサイネージ事業の業績は、売上高が前期比 20.3% 増の 522 百万円、営業損失が前期の 57 百万円から 25 百万円に縮小した。



売上げの大半は（株）インターディメンションズの事業によるもので、東北におけるアミューズメント向けデジタルサイネージが伸び始めたほか、2013年より開始した太陽光発電システムの販売・設置工事も増加し、業績は増収増益となった。また、中国子会社においては病院等の医薬品在庫管理用として電子棚札を初めて導入し、第3四半期以降稼働を開始している。売上高の規模としてはまだ小さいものの増収となり、営業損失も縮小した。

## 業績拡大に伴う資産増加、収益力向上と財務体質改善が進む

### (3) 財務状況と経営指標

2014年12月末の財務状況は表のとおりで、総資産は前期末比 488 百万円増の 7,751 百万円となった。主な増加要因としては、流動資産では業績の拡大に伴って、売上債権（+ 56 百万円）、現預金・有価証券（+ 53 百万円）、棚卸資産（+ 53 百万円）がそれぞれ増加したほか、固定資産ではソフトウェア（+ 145 百万円）、投資有価証券（+ 114 百万円）、繰延税金資産（+ 83 百万円）などが増加した。

一方、負債は前期末比 252 百万円増の 4,703 百万円となった。有利子負債(+ 69 百万円)や退職給付債務(+ 202 百万円)が増加要因となっている。また、純資産は前期末比 236 百万円増の 3,048 百万円となった。利益剰余金(+ 360 百万円)が増加する一方で、その他有価証券評価差額金(▲ 85 百万円)、退職給付債務に係る調整額(▲ 53 百万円)が減少要因となった。

直近 5 期間の経営指標の推移を見ると、安全性を示す自己資本比率は 38.9%と着実に改善しており、また、有利子負債比率も低下傾向にあるなど、財務体質の改善は着実に進んでいると言える。また、収益性に関しても ROA、ROE、営業利益率といずれの指標も 3 期連続で上昇しており、収益力の向上と財務体質の改善が同時に進んでいることがうかがえる。

### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	10/12 期	11/12 期	12/12 期	12/13 期	14/12 期	増減額
流動資産	3,887	3,640	3,869	4,188	4,352	163
(現預金、有価証券)	2,134	1,738	2,052	2,067	2,120	53
固定資産	2,189	2,344	2,574	3,074	3,399	324
総資産	6,076	5,985	6,444	7,263	7,751	488
(有利子負債)	1,317	1,641	1,839	1,834	1,903	69
負債	3,371	3,874	4,160	4,450	4,703	252
純資産	2,705	2,111	2,283	2,812	3,048	236
(安全性)						
流動比率	196.9%	169.5%	159.5%	152.9%	162.6%	
自己資本比率	44.3%	35.0%	35.2%	38.4%	38.9%	
有利子負債比率	48.9%	78.4%	81.2%	65.7%	63.1%	
(収益性)						
ROA (総資産経常利益率)	2.7%	0.8%	5.2%	6.7%	8.9%	
ROE (自己資本利益率)	0.2%	-6.5%	8.4%	10.7%	14.3%	
売上高営業利益率	2.0%	0.7%	3.3%	3.7%	5.2%	

## ■今後の見通し

### 15/12 期は本業ベース増収で 2 ケタ増益と好調を継続

#### (1) 2015 年 12 月期業績見通し

2015 年 12 月期の連結業績見通しは、売上高が前期比 9.5% 増の 11,500 百万円、営業利益が同 12.8% 増の 610 百万円と本業ベースでは増収増益が続くものの、経常利益は同 10.0% 減の 600 百万円、当期純利益は同 20.3% 減の 330 百万円といずれも減益見通しとなっている。これは前期に営業外で計上したデリバティブ評価益 155 百万円がなくなることが主因となっている。デリバティブ評価差損益は為替の期末レート差によって発生する格好となっており、前期末は約 120 円 / ドルの水準であったことから、同水準より為替が円安になれば評価益に、円高になれば評価損が発生することになる。

また、原価率は増収効果などにより引き続き改善を見込む一方で、販管費率は前期比 0.3 ポイントほどの上昇を見込んでいる。これは主に人件費や法人向けクラウドサービス事業となる「CSO (Cloud Shared Office)」の海外展開に伴うマーケティング費用の増加が主因となっている。



2015年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	14/12期		15/12期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	10,507	-	11,500	-	9.4%
ソフトウェア開発事業	8,891	84.6%	9,594	83.4%	7.5%
SI/受託開発ソリューション	1,093	10.4%	1,274	11.1%	15.3%
デジタルサイネージ事業	522	5.0%	632	5.5%	20.3%
売上原価	8,432	80.2%	9,180	79.8%	8.9%
販管費	1,533	14.6%	1,710	14.9%	11.5%
営業利益	541	5.2%	610	5.3%	12.6%
デリバティブ評価益	155	1.5%	0	0.0%	-100.0%
経常利益	667	6.3%	600	5.2%	-10.0%
当期純利益	414	3.9%	330	2.9%	-20.3%

事業セグメント別の売上高では、ソフトウェア開発事業が前期比 8.8% 増の 10,868 百万円、デジタルサイネージ事業が同 20.9% 増の 632 百万円となる見通し。ソフトウェア開発事業のうち、SI/受託開発事業は前期比 7.9% 増収を見込む。金融向けの大型開発案件が続くほか、官公庁向けではマイナンバー制度導入に向けた開発案件の増加が予想され、引き続き受注環境は良好な状況が続くとみられる。

また、子会社のエクスマーシオンやイー・アイ・ソルなどもそれぞれの事業領域で強みを活かして、収益を拡大していく計画だ。イー・アイ・ソルにおいては建設業界向けの営業を強化していく方針。前期より建設業界向けの可視化ソリューションが本格的に立ち上がったが、今期は空調・照明設備などの消費電力の監視・計測を行い、可視化しながら効率的運用を目指す BEMS※を建設会社と共同で取り組んでいく方針で、今後の動向が注目される。

ソリューション事業に関しては前期比 16.5% 増収と 2 ケタ増収が続く見通し。ノイマンの学習塾向け eラーニングシステムで大手学習塾との新規契約が見込まれるほか、法人向けクラウドサービス「CSO」の売上拡大が続く見通し。「CSO」は前期に国内で契約社数が 100 社を突破し、今期はアジアや米国などでの販売展開を予定している。

デジタルサイネージ事業のうち国内子会社は、太陽光発電システムの売上減少をアミューズメント施設向けデジタルサイネージや新製品となる「エアラート」の拡販によりカバーし、前期並みの売上水準を維持し、利益ベースでは増益を見込む。「エアラート」は煙草の煙・成分等を感じし、一定レベルに達するとアラートを発信する機能を持つ監視装置となる。今後は空調機器メーカーとも協業し、病院や学校など公共施設への売り込みも進めていきたい考えだ。

一方、中国事業は営業力強化のため、新たに現地企業と 3 月までに総代理店契約を結び、病院向け電子棚札事業の横展開を進めていく方針。また、今期から新たに高齢者向け在宅見守りシステム「いまイルモ」の営業展開も進めていく計画だ。中国では出稼ぎ労働者が多く、潜在需要は大きいと判断。まずは、不動産デベロッパーと提携し、新築の高齢者専用マンションなどに一括導入を進めていく計画となっている。ビジネスモデルとしては国内と同じで、機器の販売収入に加えて、月々の利用料を一定額徴収するストック型ビジネスとなる。「いまイルモ」に関しては国内で、大手企業と販売提携交渉中で、同契約が決まれば一気に販売チャネルが拡大することになる。

業績達成のための課題としては、ソフトウェア開発事業における人的リソースの拡充が挙げられる。同社では中国やフィリピンでのオフショア活用に加えて、場合によってはベトナム等、他の ASEAN 諸国の活用も視野に入れている。また、過去に取引のあった会社も含めて、国内ニアショアでの協力会社の開拓も同時に進めていく。多少コスト高になるが、外国人の国内への受け入れのほか、未経験者の中途採用も行っていく。未経験者に関しては 3 ヶ月程度の研修を経て、主に単価の安い業務を中心に配属していく考えだ。ただ、予定どおりに人材や協力会社の確保が進まなければ、売上げが伸び悩むリスクはある。

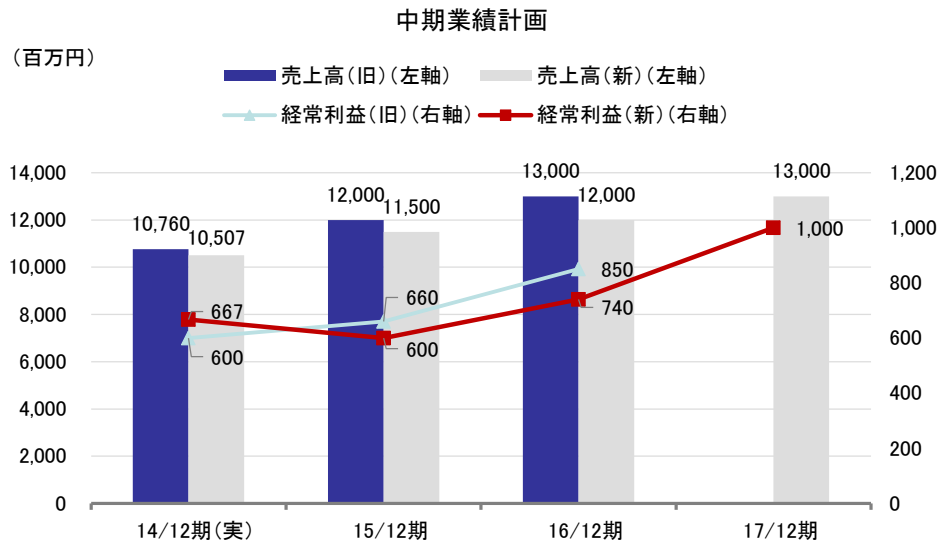
2015年3月4日(水)

※ BEMS・・・Building Energy Management System の略で、ビルなどの機器・設備等の運転管理を効率的に制御することによって、エネルギー消費量の削減を実現するシステムのこと。

## 中期計画の見直し実施、16/12期以降も2ケタ増益を目指す

### (2) 中期計画

同社は毎年、3ヶ年の中期計画の見直しを実施している。今回新たに発表された3ヶ年中期計画では最終年となる2017年12月期に売上高13,000百万円、経常利益1,000百万円を目標として掲げた。売上高に関しては、前回の中期計画目標を1年先送りした格好となっている。これは前述したとおり、ソフトウェア開発事業における人的リソースの不足により、処理能力の増強が想定よりも遅れ気味となっていることが主因となっている。このため利益ベースでも前回の中期計画を今来期と若干下回る水準となっているが、それでも2016年12月期以降は2ケタ増益が続く見通しだ。



市場環境としてはクラウドサービスや、スマートデバイスの普及によって企業のIT投資は当面、拡大基調が続くと予想される一方で、システム開発会社にとっては、より高い専門性とコスト競争力が求められるようになり、今まで以上に競争は激化していくものと予想される。こうした環境下において、中期計画を達成していくための基本方針として、同社では表のとおり、4つの項目を掲げている。

### 中期計画基本方針

(1) 経営基盤の強化

- ・東証第2部上場を目標に、グループとしての内部管理体制の強化・徹底を図る。
- ・既存事業を再評価し、経営資源の成長分野への集中と不採算部門の再構築を進め、成長分野に関しては十分なフィジビリティスタディとグループ内のシナジー効果を確認の下、積極的な進出・強化を図る。

(2) 本業であるSIビジネスの競争力強化

- ・業種・業務別の専門特化戦略を継続推進し、非価格競争力を強化する。
- ・オフショア開発の拡大等による価格競争力の強化で、顧客との低コストメリットの共有を図る。

(3) ストック型ビジネスの拡大

- ・安定的な収益基盤の確立を進めるため、クラウド事業や教習所向け事業などのストックビジネスを育成し、最終的には利益構成比率で50%まで引き上げる。
- ・クラウドファーストなど、ICT市場における利用形態の変化に対応し、グループの持つソリューションのサービス化への事業改革を継続的に推進する。

(4) 海外市場の開拓

- ・中国市場に対し、グループ内外の優れた製品・サービスを積極的かつ迅速に紹介・展開し、新たなストック型ビジネスとして拡大する。
- ・ASEAN市場に対しても中国と同様に、グループの持つ製品・サービスの展開を図るべく推進する。



## 中計の主要テーマであるストック型ビジネスが進展の可能性

### (3) 注目事業の取り組み状況について

中期計画の主要テーマであるストック型ビジネスの拡大に関しては、今期より大きく事業展開が進む可能性がある。以下、注目される事業の取り組み状況についてまとめた。

#### ○「いまイルモ」（高齢者向け在宅見守りシステム）

高齢者や要介護者などの在宅時の状況を遠隔地から確認できる見守りシステムは各社から提供されているが、「いまイルモ」の特長は、独自に開発した多機能センサーを屋内に複数設置するシステムであり、カメラを設置したり機器を身に付けたりする必要がなく、見守られる対象者のプライバシーと精神的負担に配慮したシステムであるという点になる。見守る側はスマートフォンやタブレット端末を使って生活の様子、異変の兆候を遠隔地から確認できるシステムとなる。

機器の価格は数万円、月額サービス料は数千円の水準だが、介護保険制度における「福祉用具」として認定されれば利用者負担は1割まで軽減されることになる。従来、介護用品レンタル業者を中心に代理店開拓を進めてきたが、販路を拡大するため広範な販売ネットワークを持つ大手企業と、販売提携交渉を進めている段階にある。同案件が決まれば、販売ネットワークが大幅に拡充されることとなり、収益への貢献時期も早まるものと予想される。

また、前述したとおり中国での展開も進めていく。不動産デベロッパーとの協業により、新築の高齢者専用マンション向けに一括導入を進めていきたいと考えて、今期より営業を本格化していく。

#### ○学習塾用「基礎学力向上を実現するeラーニングシステム」

子会社のノイマンが「個別指導塾まつがく」と共同で開発した学習塾用「基礎学力向上を実現するeラーニングシステム」は2013年4月よりサービスを開始している。現在は、「まつがく」（生徒数4,268人：2014年2月現在）で利用されているほか、一部の大学のカリキュラムとしても利用されている。当初の計画よりは若干遅れているものの、全国展開している個別指導学習塾（グループ生徒数数万人規模）とも採用に向けた交渉が進んでおり、早ければ2015年にも系列の学習塾での導入が見込まれている。計画が遅れている要因としては、使用する学習教材の変更や科目の追加によるもので、コンテンツの制作に時間がかかったためであり、コンテンツがそろえば導入が開始される見込みだ。また、個人向けの在宅eラーニングシステムとしての販売も計画している。

#### ○企業向けクラウドサービス「CSO（Cloud Shared Office）」

「CSO」は企業で利用する様々なコンテンツファイルの共有や帳票作成、出力などの作業を場所を選ばずに操作可能なクラウドサービスとなる。前述したとおり、現在の利用企業数は100社を超えており、ユーザーのほとんどは大企業となっている。

同様のサービスは「Google Drive」や「Drop Box」などがあるが、いずれもコンシューマ用途で開発されたものをビジネス用に転用したものであるのに対して、「CSO」は当初からビジネスユースとして開発されており、高度なセキュリティ機能や細かなアクセス権限コントロールが可能といった特長が企業からの高い評価につながっている。

同社では国内での導入企業数が増えてきたことから、導入企業に対する機能拡張パッケージの開発・販売を行っていくほか、中国、ASEANといったアジア圏や米国での販売も今期から本格的に展開していく計画としている。まずは海外の展示会へ出展し、プロモーション活動を積極化していく方針で、現地代理店との販売契約を結びながら顧客の開拓を進めていく考えだ。

## ■ 株主還元策

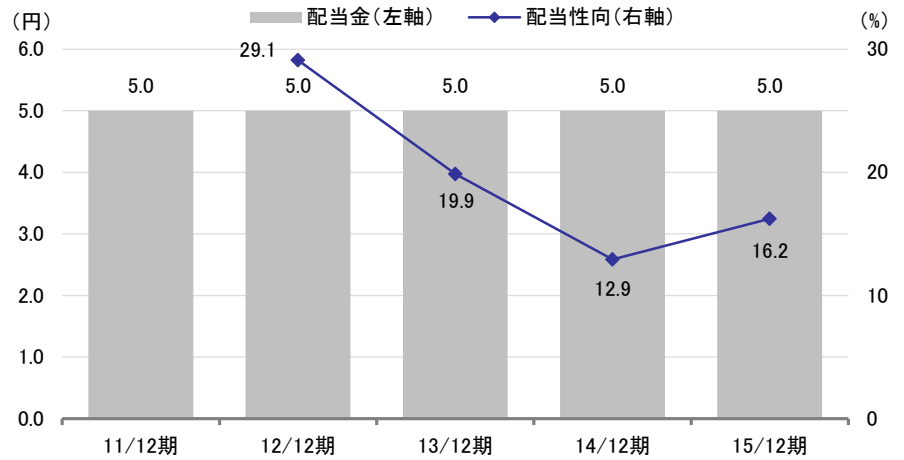
### 安定配当の継続を基本に、優待制度も実施

同社は配当政策について、「配当性向を考慮し、業績に応じた配当を心掛けつつ、できるだけ安定的な配当を継続すること」を基本方針としており、2015年12月期の1株当たり配当金は前期並みの5円を予定している。また、株主優待制度を導入しており、6月末及び12月末時点の株主に国内産コシヒカリを進呈している（200株以上を保有する株主が対象）。なお、同社は自己株式を20%保有しているが、M&Aなどを含め機動的な資本政策を行う際に活用していく方針としている。

ソルクシーズ  
4284 東証ジャスダック

2015年3月4日（水）

1株当たり配当金と配当性向



注：11/12期は最終赤字となったため、配当性向は算出不可

#### 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