

ティーガイア

3738 東証 1 部

<http://www.t-gaia.co.jp/ir/>

2016 年 5 月 30 日 (月)

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

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 店舗や人財への戦略的投資で販売店等の競争力を高め、業界トップの地位を強固にしていく

ティーガイア <3738> は携帯電話販売の一次代理店として、市場シェア約 13% を占めるトップ企業。二次代理店やスマートフォン向けアクセサリショップも含めて 2016 年 3 月末現在、国内外で 2,155 店舗の販売拠点を持つ。その他、法人向けのソリューション事業や、電子マネーのプリペイド決済サービス事業などを展開している。

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.4% 減の 620,074 百万円、営業利益が同 9.5% 増の 15,666 百万円となった。過度な販売競争の沈静化や新機種の販売伸び悩みにより、携帯電話等の販売台数が前期比 43 万台減の 469 万台となったことや、決済サービス事業における商品構成の変化が減収要因となった。一方で、アクセサリ等関連商材やタブレットの販売が好調に推移し、台当たりやお客様当たりの粗利益が増加したことや全社的な業務効率・生産性の向上に取り組んだことで、営業利益は会社計画を上回り、過去最高益を更新した。

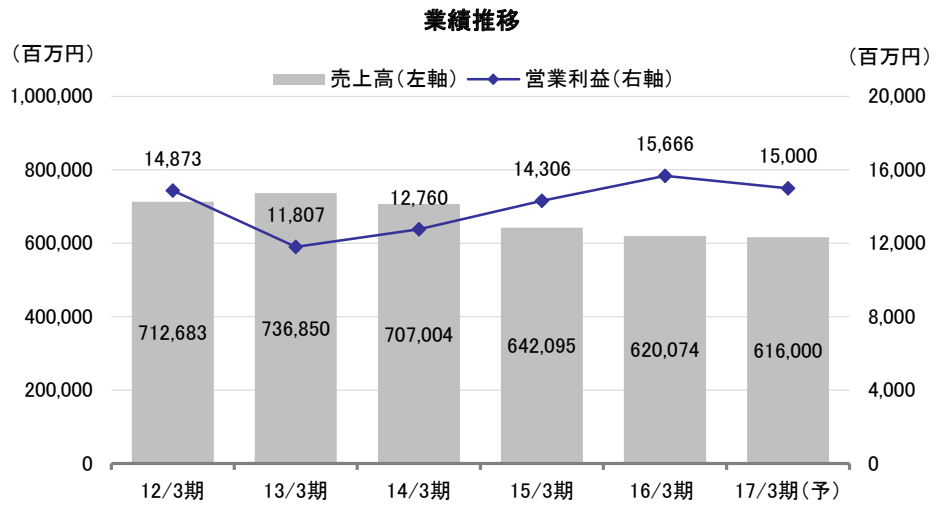
2017 年 3 月期は売上高が前期比 0.7% 減の 616,000 百万円、営業利益が同 4.3% 減の 15,000 百万円となる見通し。携帯電話等の販売台数は前期比 15 万台減と減少となるものの、タブレットやスマートフォン関連商材等の販売を拡大していく方針だ。好調が続くアクセサリ専門ショップでは、オーディオアクセサリ、MVNO、IoT 機器など周辺機器の品揃えを拡充していくほか、店舗数も前期末の 13 店舗から拡大していく計画となっている。携帯電話市場を含む通信業界の事業環境が劇的に変化するなかで、販売代理店業界の競争は激化するとみられるが、同社は店舗や人財への戦略的投資を積極的に行うことで販売店等の競争力を高め、業界トップの地位を更に強固なものにしていく計画だ。また、法人向けのソリューション事業ではソリューションサービスを強化することで収益性の向上を進めていくほか、決済サービス事業では国内外でギフトカードの新たな販路や商材を開拓することで増収を見込んでいる。

株主還元策としては、配当性向 30% 以上を目途として利益還元を実施していくことを基本方針としており、2017 年 3 月期は前期比 9.0 円増配の 52.0 円（配当性向 30.1%）と 3 期連続の増配を予定している。また、2016 年 3 月期より株主優待制度も導入している。3 月末株主に対して、アクセサリ専門ショップ「Smart Labo」で利用できるギフトカード 3,000 円分を贈呈する。

■ Check Point

- ・ コンシューマ向けの携帯電話等の販売及び代理店業務を主とするモバイル事業が柱
- ・ 16/3 期は微減収最高益、利益率が上昇しモバイル事業の営業利益は 3 期連続で増益
- ・ 自己資本比率、有利子負債比率は大きく改善

※ PIN (Personal Identification Number : 個人識別番号) 販売システム…インターネットで買物をする際に、クレジットカードを使わずに PIN 情報を入力することで購入する電子決済システム。



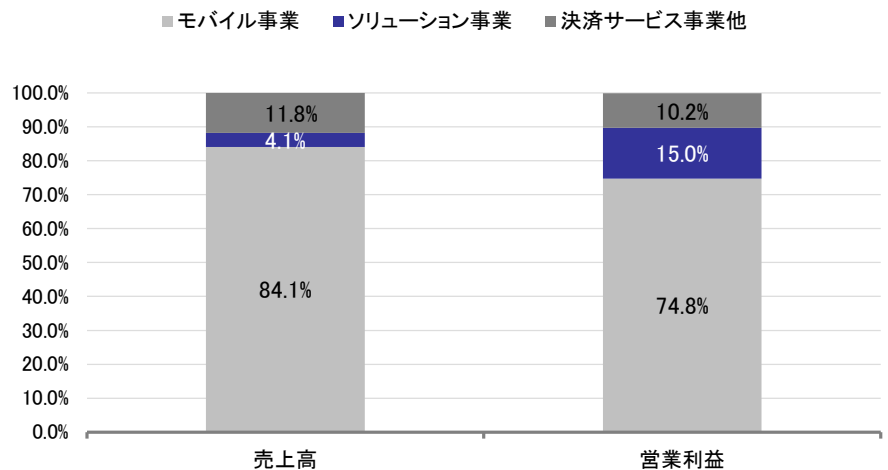
※12/3期以降連結決算

■ 事業概要

コンシューマ向けの携帯電話等の販売及び代理店業務を主とするモバイル事業が柱

同社の事業セグメントは、コンシューマ向けの携帯電話等の販売及び代理店業務を主とするモバイル事業、法人向け携帯電話等の販売やソリューションの提供、光回線サービス等の契約取次ぎからなるソリューション事業、PIN※やギフトカード等、インターネット上での決済手段である電子マネー商材の販売や海外事業からなる決済サービス事業他の3つのセグメントで構成されている。事業別の概要は以下のとおり。

事業セグメント別構成比(16/3期)

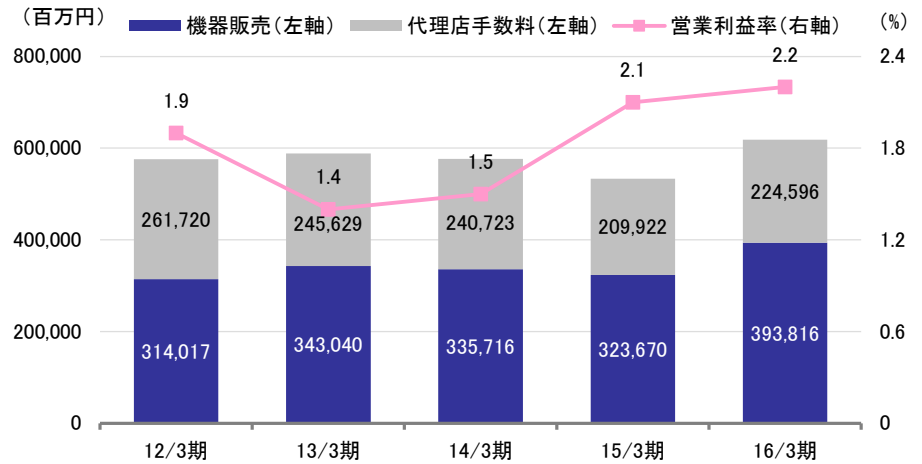


2016 年 5 月 30 日 (月)

(1) モバイル事業

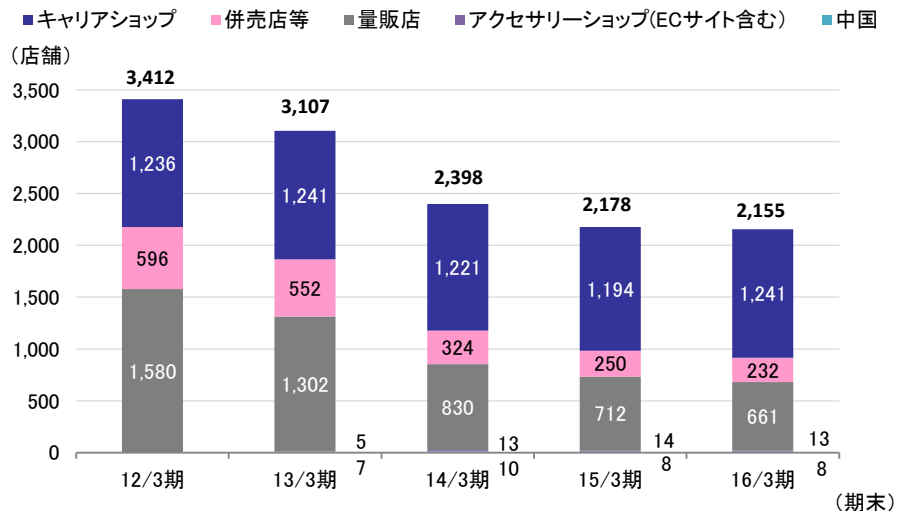
モバイル事業の売上高は、コンシューマ向けの携帯電話やタブレット、アクセサリ等関連商材の機器販売と、各通信キャリアとの代理店契約に基づき、サービスの対価として得られる手数料収入からなる。売上構成比で見ると、2016 年 3 月期で機器販売が 6 割強、代理店手数料収入が 4 割弱となっており、ここ数年は機器販売の比率が上昇している。タブレットやアクセサリなど新規商材の販売が拡大していることが一因とみられる。売上高営業利益率に関しては、販路の適正化や業務効率化などが奏効し、2014 年 3 月期以降は上昇傾向にある。

モバイル事業売上高と営業利益率



2016 年 3 月末の販売拠点数 (二次代理店、海外含む) は、2,155 店舗と前期末比で 23 店舗減となった。内訳を見ると、キャリアショップが 1,241 店舗、併売店 (複数キャリアの端末を販売) が 232 店舗、量販店が 661 店舗、アクセサリショップが 13 店舗 (EC サイト 1 店舗含む) と国内最大規模の販売チャネルを誇り、携帯電話の販売台数シェアも約 13% とトップを堅持している。キャリアミックスに関しては、NTT ドコモ <9437>、au (KDDI) <9433>、ソフトバンクグループ <9984> と主要 3 キャリアの携帯電話等をバランスよく販売していることが特徴となっている。

販売店舗数

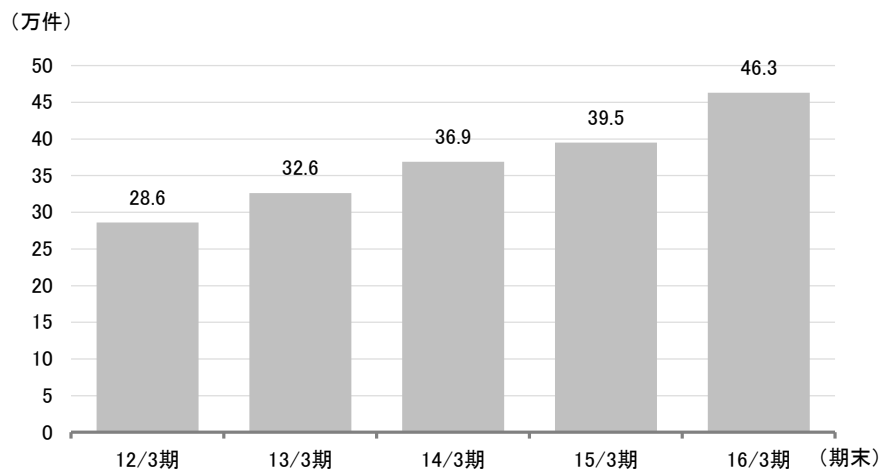


(2) ソリューション事業

ソリューション事業では、法人向けの携帯電話の販売や端末・デバイス管理サービスなど法人顧客の問題解決のために最適な提案を行うソリューションサービス、法人・個人に対する FTTH などの光回線サービスの取次事業のほか、2014 年 3 月に子会社化した日本ワムネット(株)のクラウドを活用した大容量データの伝送サービス等が含まれる。

このうち携帯電話販売に関しては、コンシューマ向けのモバイル事業とほぼ同様のビジネスモデルとなる。また、端末・ID 管理サービスとは、スマートフォンやタブレット、固定回線等、法人顧客が利用する様々な通信端末や ID 等の利用状況の管理、料金の精算、最適な料金プランのシミュレーション、支払い代行業務などを、同社の ASP サービス「movino star (ムービーノスター)」で一括して提供することで、顧客企業の業務効率向上やコスト削減を実現するサービスとなる。2016 年 3 月末時点での契約 ID 数は 49.3 万件と順調に拡大している。

movino star 契約ID数



(3) 決済サービス事業他

決済サービス事業とは、全国の主要コンビニエンスストアなどを通じての PIN 販売システムを利用した電子マネー系商材、並びにギフトカードの販売である。2016 年 3 月末の取扱店舗数は約 5.5 万店舗強となっている。取扱商材は、Amazon、iTunes、Google Play などのギフトカードのほか、PIN 商材では WebMoney や BitCash などがある。

なお、ギフトカードと PIN 商材では売上高の計上方法が異なっている。ギフトカードが受取手数料のみを売上計上するのに対して、PIN 商材では取扱高全体（券面金額）を売上高として計上している。ここ最近 PIN からギフトカードへ需要がシフトしているため、見かけ上の売上高は減少傾向にあるが、ギフトカードの取扱高は年率 2 ケタ成長が続いており、総取扱高は順調に拡大している。券面金額ベースでの構成比率では PIN が約 4 割、ギフトカードが約 6 割となっている。

海外事業では、中国・上海にてのチャイナユニコム(中国聯通)との代理店契約に基づきチャイナユニコムショップを 7 店舗展開しているほか、日系企業向けに携帯電話の販売やソリューションサービスを行っている。また、シンガポールではコンビニエンスストアや家電量販店を通じてギフトカード販売事業を展開し、堅調に推移している。

■ 決算動向

16/3 期は微減収最高益、利益率が上昇しモバイル事業の営業利益は 3 期連続で増益

(1) 2016 年 3 月期決算

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.4% 減の 620,074 百万円、営業利益が同 9.5% 増の 15,666 百万円、経常利益が同 10.0% 増の 15,621 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 22.6% 増の 9,498 百万円となった。売上高は携帯電話等の販売台数減少や決済サービス事業における販売構成比の変化が影響して減収となったものの、利益面ではタブレットやアクセサリ等関連商材の売上拡大や台当たり単価・お客様当たり単価の向上によってモバイル事業が増益となったほか、決済サービス事業他も大きく利益を伸ばしたことで過去最高を更新した。会社計画比で見ると、売上高は携帯電話の販売台数減少等により 5.3% 下回ったが、営業利益は全社的な業務効率や生産性の向上と、決済サービス事業他の上振れを主因に 4.4% 上回って着地した。

2016 年 3 月期連結業績

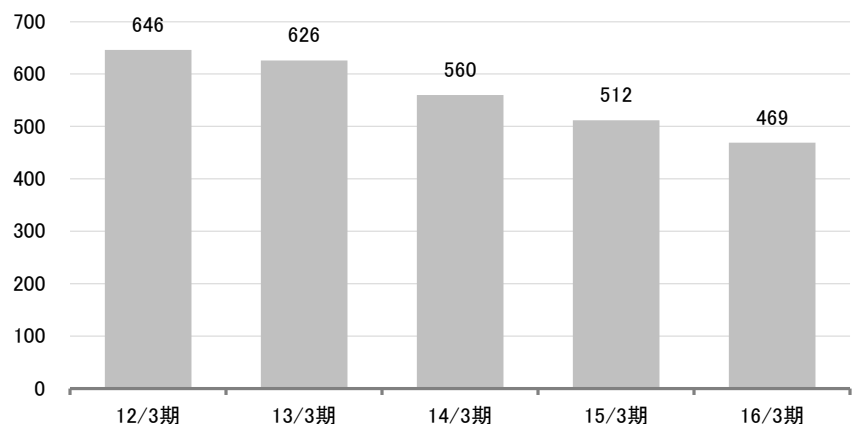
(単位：百万円)

	15/3 期		16/3 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	642,095	-	655,000	620,074	-	-3.4%	-5.3%
売上総利益	61,984	9.7%	63,500	63,381	10.2%	2.3%	-0.2%
販管費	47,677	7.4%	48,500	47,714	7.7%	0.1%	-1.6%
営業利益	14,306	2.2%	15,000	15,666	2.5%	9.5%	4.4%
経常利益	14,194	2.2%	14,900	15,621	2.5%	10.0%	4.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,748	1.2%	9,000	9,498	1.5%	22.6%	5.5%

携帯電話等の販売台数は全社ベースで前期比 43 万台減の 469 万台となった。過度な販売競争の沈静化や新機種の販売が想定を下回ったことが減少要因となった。四半期ベースの販売動向を見ると、第 2 四半期以降は前年会計期間比で減少した。第 4 四半期は総務省の指針により「実質 0 円端末」の販売が抑制されたことで販売面への影響が懸念されたが、減少幅で見ると第 2、第 3 四半期よりも縮小しており、影響は限定的であった模様。また、スマートデバイス（スマートフォン、タブレット）比率については 77% 近くの水準まで上昇した。

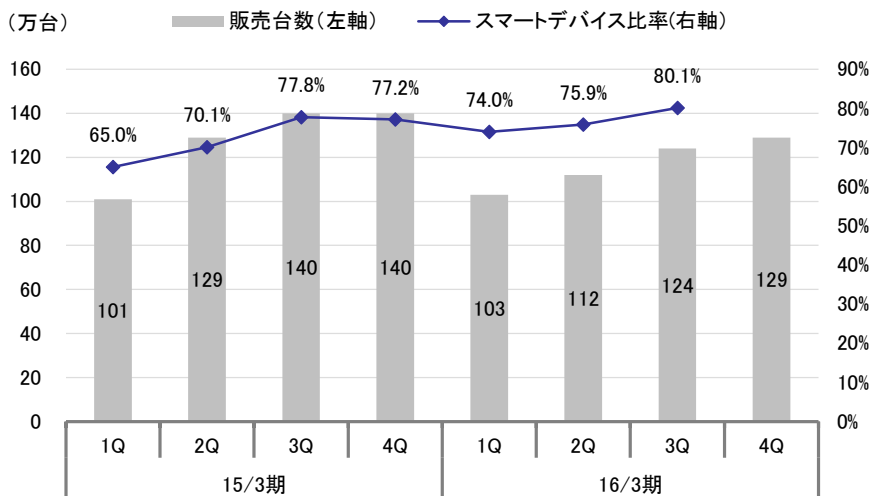
携帯電話等販売台数

(万台)



注：Wi-Fi タブレット端末も含む

携帯電話等販売台数とスマートデバイス比率

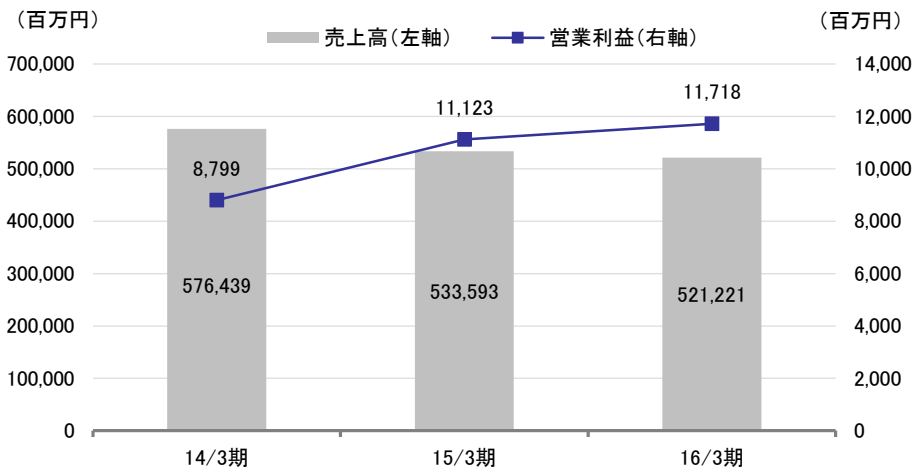


(2) 事業セグメント別動向

○モバイル事業

モバイル事業の売上高は前期比 2.3% 減の 521,221 百万円、営業利益は同 5.3% 増の 11,718 百万円となった。携帯電話等の販売台数は前期比 44 万台減の 450 万台となったが、タブレットの販売台数が 2 ケタ増となったほか、アクセサリやコンテンツなど関連商材の売上高も前期比 25% 増と好調を持続したことで当たりやお客様当たりの粗利益が増加。また、店舗運営における業務効率化や生産性向上の取り組みを継続してきた結果、セグメント営業利益は 3 期連続で増益となった。

モバイル事業の業績推移



通信キャリアの販売施策の変化に加えて、新たな料金プランの導入、あるいは光通信回線など多様な商材・サービスの取扱開始などにより、従来以上に販売スタッフのスキルの差が店舗の集客力や収益力に直結するようになってきており、ここ数年、人材育成に積極的に投資してきたことが収益性向上の一因になっていると考えられる。

また、スマートフォン向けアクセサリーショップ「Smart Labo」の売上高は前期比 24% 増と大きく伸長した。従来は保護フィルムやケース・カバーが主力商材であったが、ここ最近ではヘッドフォンやイヤホンなどオーディオ機器についてもデザイン性の高い商品の販売が伸び始めており、お客様当たり販売単価も上昇傾向が続いていることが要因だ。当第 4 四半期においては 13 店舗中、大部分の店舗が黒字化するなど収益も改善した。

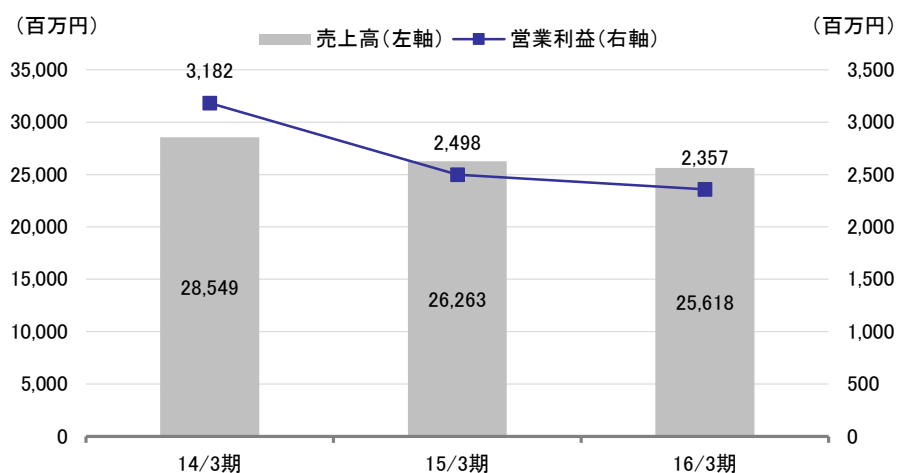
○ソリューション事業

法人向けモバイル事業と固定回線系のネットワーク事業で構成されるソリューション事業の売上高は、前期比 2.4% 減の 25,618 百万円、営業利益は同 5.6% 減の 2,357 百万円となった。携帯電話等の販売台数は前期比 0.2 万台増の 18.6 万台となり、また、キッティングサービスやヘルプデスク等の各種サポートサービス、法人向け通信回線・デバイス管理サービス「movino star」などが堅調に推移し、法人向けモバイル事業は増収となった。一方、固定回線系商材におけるビジネスモデルの変化に伴い、従来型の FTTH 等光回線サービスの販売が減少したことがセグメント売上高の減少要因となった。

利益面では、法人向けモバイル事業における各種ソリューションサービスや光コラボレーション等の新たな固定回線系商材の販売が増加したものの、「movino star」刷新に伴うシステム開発や提案型営業強化に向けた人財投資を積極化したことが減益要因となった。

「movino star」については 2015 年秋にサービスを刷新しており、具体的には新たに通信回線を内蔵しない Wi-Fi 端末等の管理も可能としたほか、管理画面等のユーザビリティも改善し、操作性を大幅に向上させた。大幅刷新に伴い新規契約が伸びたほか、既存顧客において追加契約が増えるなどで、2016 年 3 月末の契約 ID 数は前期末比 9.8 万件増の 49.3 万件となった。また、法人向け光アクセスサービス「TG 光」の再卸事業については、2016 年 1 月より電設会社等を中心に卸事業を開始した。卸先の事業者にとっては、独自ブランドで光回線を販売できるほか、事業開始前後の様々なサポート（スタートアップサポートやシステム関連サポート、請求関連サポート等）をパッケージ化した「TG 光サポートパッケージ」の提供を同社から受けることで、早期に光コラボレーション事業を立上げることが可能になるといったメリットがある。既に、100 社近くの再卸先を開拓しており、2017 年 3 月まで 200 社を目標としている。

ソリューション事業の業績推移

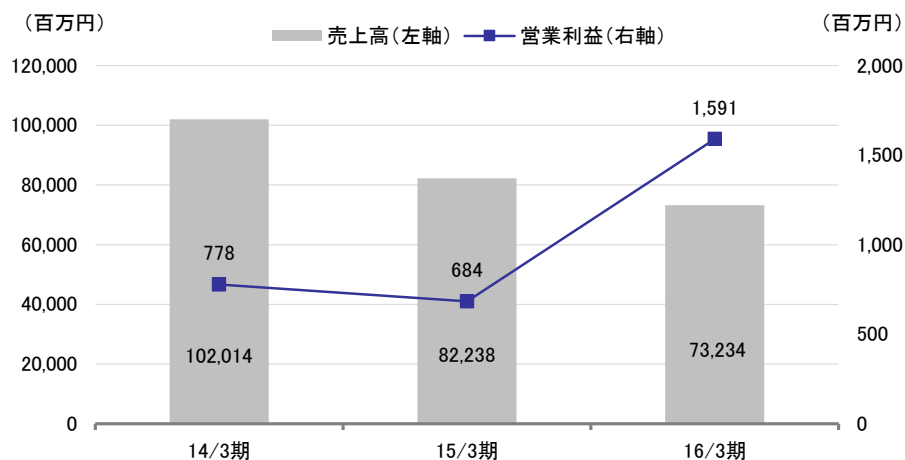


○ 決済サービス事業他

決済サービス事業他の売上高は前期比 10.9% 減の 73,234 百万円、営業利益は同 132.6% 増の 1,591 百万円となった。決済サービス事業の売上高は、取扱高（券面額）全体を売上計上する PIN 系商材から、受取手数料のみを計上するギフトカードに需要がシフトしているため減収となっているが、取扱高ベースでは順調に伸びていること、また、第 4 四半期における一過性の収益計上もあり、大幅増益となった。

また、海外事業では中国の携帯ショップ事業等において、業務効率化や生産性向上により管理コストが減少し、収益が改善したほか、シンガポールの決済サービス事業についてもギフトカードの販売が前年比で約 5 倍と急成長しており、増益要因となった。

決済サービス事業他の業績推移



■ 今後の見通し

スマートフォン関連商材やタブレットの販売に引き続き注力しつつ、将来に向けての戦略的投資を積極的に実施

(1) 2017 年 3 月期業績見通し

2017 年 3 月期の業績は売上高が前期比 0.7% 減の 616,000 百万円、営業利益が同 4.3% 減の 15,000 百万円、経常利益が同 4.3% 減の 14,950 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2.1% 増の 9,700 百万円となる見通し。携帯電話の販売台数は前期比 15 万台減の 454 万台と見ている。前期同様アクセサリなど関連商材の販売に注力していくことで、台当たり・お客様当たりの粗利益を伸ばしていくことに変わりないが、競争力の強化や CS 向上を目的とした移転・改装・大型化など店舗拡充のための投資や人財育成に関わる戦略的投資を積極的に推進することで、営業利益は減益を見込んでいる。当期純利益に関しては実効税率の低下等により増益を維持する見通しだ。事業セグメント別の見通しは以下のとおり。

2017 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/3 期		17/3 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	620,074	-	616,000	-	-0.7%
営業利益	15,666	2.5%	15,000	2.4%	-4.3%
経常利益	15,621	2.5%	14,950	2.4%	-4.3%
親会社株式に帰属する当期純利益	9,498	1.5%	9,700	1.6%	2.1%
携帯電話等台数 (万台)	469		454		-15 万台

○モバイル事業

モバイル事業は売上高が前期比 1.2% 減の 515,000 百万円、営業利益が同 2.7% 減の 11,400 百万円となる見通し。過度な販売競争の沈静化や MVNO※による格安スマホの普及などを含め、事業環境が厳しくなる中、携帯電話等販売台数は前期比 14 万台減の 436 百万台を予想しているが、引き続きアクセサリやコンテンツなどスマートフォン関連商材やタブレットの販売に注力していくことで、売上高は微減にとどめる見通し。利益面では店舗投資や人財育成等の戦略的投資を積極的に推進することもあり、減益計画となる。

今期は新たな商材として、電力サービスや保険商品の取扱い等も開始する。電力サービスは 4 月より au、ソフトバンクショップで展開されている。商材そのものの収益へのインパクトは限定的なもの、来店客数の増加等に寄与しているようだ。また、保険商品については au ショップで各種保険の取扱い (契約引き継ぎ) を始めたほか、2016 年秋にはドコモショップで生命保険の販売を開始する予定だ。取扱店舗数は全国で数店舗と当面は少数でスタートし、状況を見ながら店舗数の拡大を検討していく方針となっている。

携帯ショップの取扱商材・サービスが携帯電話関連にとどまらず、光回線や電力、保険など様々な生活インフラまで拡大する中、同社ではお客様の生活に密着した多様な商材・サービスを提案・提供できる総合ショップへと進化させることで、店舗の集客力や収益力並びに CS を高めていく戦略だ。そのためには、販売スタッフの更なるスキルアップが必要となる。取扱商材・サービスが高度化し、料金プランが複雑化するなかで、店頭での接客時間も長時間化しており、スキルの差によって効率性・生産性が大きく変わってくるためだ。同社は業界でいち早く社内教育・研修機関となる「TG アカデミー」を創設し、スタッフの教育・研修に注力してきたこともあり、人財育成力に関しては業界内でも高い評価を得ている。優秀なスタッフに関しては社員登用なども進めながら、全社的なレベルアップを図っていく方針だ。

※ MVNO (Mobile Virtual Network Operator : 仮想移動体通信事業者)・・・携帯電話などの無線通信インフラを自社で持たずに、他社のインフラを借りて音声通信やデータ通信のサービスを提供する事業者のこと。

2016 年 5 月 30 日 (月)

なお、直営の携帯ショップ数については、ほぼ前期並みの水準となる見通し。ただ、集客力や収益力、CS を高めるための移転・改装・大型化などの戦略的投資は引き続き積極的に行っていく予定だ。また、アクセサリーショップ「Smart Labo」については、販売好調が続いており、早期に店舗数を前期末の 13 店舗から 20 店舗近くに増やしていく計画だ。保護フィルムやケース・カバーなどに加えて音響製品（ヘッドフォン、イヤホン）など販売アイテムも広がりを見せていることから、今期は店舗での売場面積を広げ、商品ラインナップの拡充を図ることで、一段の売上増加を目指していく方針だ。また、SIM フリー端末の販売についても前期に大阪の「Smart Lavo なんば戎橋」でスタートしたが、今期は「Smart Labo 新宿東口」を始めとして新規出店店舗等でも取り扱いを始める予定となっている。

○ソリューション事業

ソリューション事業の売上高は前期比 2.4% 減の 25,000 百万円、営業利益は同 4.8% 増の 2,470 百万円となる見通し。携帯電話等の販売台数が 1 万台減の 17.6 万台なる影響もあり減収を見込んでいるが、ソリューションサービスや「movino star」の契約数増加、「TG 光」の再卸事業の推進などによって増益を計画している。

○決済サービス事業他

決済サービス事業他の売上高は前期比 3.8% 増の 76,000 百万円、営業利益は同 29.0% 減の 1,130 百万円となる見通し。決済サービス事業において、PIN 系商材の減少スピードが鈍化する一方で、ギフトカードについては新たな販路や商材の開拓が進み、販売が大幅に伸長することで増収となる。利益面では、前期に計上した一過性の収益が無くなることや、販売関連システム投資や積極的な販売施策の展開などの戦略的投資を推進することもあり、減益となる。海外の決済事業は現在、シンガポールのみだが、今期は周辺国への進出も検討していく予定となっている。また、中国の携帯ショップ事業については、引き続き収益改善を見込んでいる。

事業セグメント別売上高および営業利益

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	17/3 期予	前期比
セグメント別売上高				
モバイル事業	533,593	521,221	515,000	-1.2%
ソリューション事業	26,263	25,618	25,000	-2.4%
決済サービス事業他	82,238	73,234	76,000	3.8%
合計	642,095	620,074	616,000	-0.7%
セグメント別営業利益				
モバイル事業	11,123	11,718	11,400	-2.7%
ソリューション事業	2,498	2,357	2,470	4.8%
決済サービス事業他	684	1,591	1,130	-29.0%
合計	14,306	15,666	15,000	-4.3%

■ 財務状況と株主還元策

自己資本比率、有利子負債比率は大きく改善

(1) 財務状況

2016 年 3 月末の財務状況を見ると、総資産が前期末比 4,150 百万円減少の 85,930 百万円となった。流動資産では期末売上高の減少に伴い、売掛金が 3,610 百万円、商品が 1,670 百万円それぞれ減少し、一方で現預金が 1,229 百万円、未収入金が 817 百万円増加。また、固定資産ではのれんが 1,191 百万円減少した。

負債は前期末比で 10,883 百万円減少の 49,911 百万円となった。有利子負債が 8,674 百万円、買掛金が 2,502 百万円それぞれ減少。また、純資産は前期末比 6,732 百万円増加の 36,018 百万円となった。純利益の計上により利益剰余金が 6,714 百万円増加した。

主要経営指標で見ると、安全性を示す自己資本比率は 2015 年 3 月期の 32.3% から 41.7% に、有利子負債比率は 111.8% から 66.7% となり、財務体質の改善が進んだと言える。また、収益性については ROE が 29.3% と高水準を維持しており、また、営業利益率は同 0.3 ポイントアップの 2.5% と上昇傾向が続いており、財務体質の改善と収益性の向上が着実に進んでいることが窺える。

なお、同社は 2016 年 4 月に第 2 位株主であった三菱商事の保有株 130.4 万株（発行済株式数の 16.5%）について、自己株式の公開買付けを実施した。取得価額は 1 株 979 円で総額 12,771 百万円となる。取得資金は金融機関からの既存の借入枠を利用したため、一時的に有利子負債が増加する格好となるが、同社のキャッシュフローから見て問題の無い水準であり、今期の資本効率向上に寄与することが見込まれる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	14/3 期	15/3 期	16/3 期	増減額
流動資産	88,227	75,029	72,276	-2,752
(現預金)	3,490	2,085	3,314	1,229
(商品)	45,146	37,612	35,942	-1,670
固定資産	16,364	15,051	13,653	-1,397
総資産	104,592	90,080	85,930	-4,150
流動負債	68,427	54,243	32,955	-21,288
固定負債	12,450	6,550	16,956	10,405
(有利子負債)	50,934	32,551	23,877	-8,674
負債合計	80,878	60,794	49,911	-10,883
純資産合計	23,713	29,286	36,018	6,732
(安全性)				
自己資本比率	22.6%	32.3%	41.7%	
有利子負債比率	215.9%	111.8%	66.7%	
(収益性)				
ROE (純利益 ÷ 自己資本)	26.4%	29.4%	29.3%	
売上高営業利益率	1.8%	2.2%	2.5%	

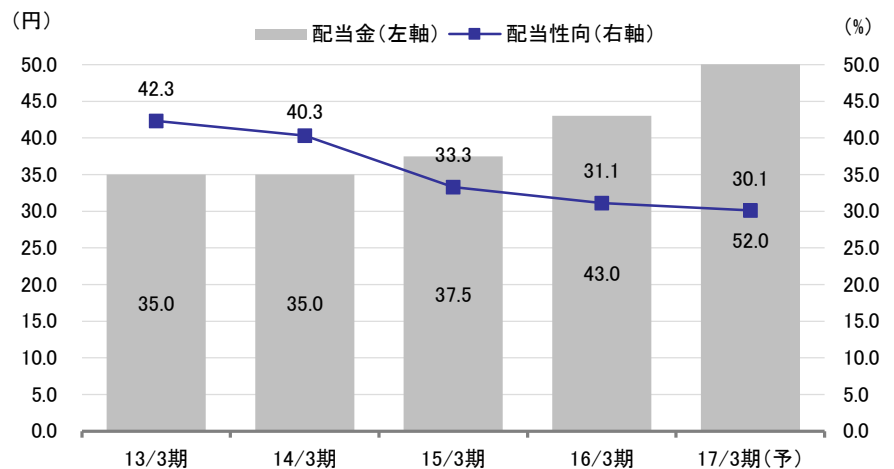
17/3 期の配当は 9.0 円増配の 52.0 円を予定

(2) 株主還元策

株主還元策としては、配当性向 30% 以上を目処に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 3 月期の 1 株当たり配当金は業績が計画を上回ったこともあり、期初に予定していた 41.0 円から 2 円増配の 43.0 円とした。また、2017 年 3 月期は前期比 9.0 円増配の 1 株当たり 52.0 円 (配当性向 30.1%) を予定している。当期純利益の増益率は 2.1% だが、自己株買いの実施によって 1 株当たり利益ベースで前期 138.1 円から今期は 172.7 円と大きく上昇することが大幅増配の要因となっている。

また、2016 年 3 月期より株主優待制度も導入している。3 月末株主に対して、同社が運営するスマートフォン向けアクセサリショップ「Smart Labo」(オンラインストア含む) で利用できるギフトカード 3,000 円分を贈呈する。また、ギフトカードの利用を希望しない場合は、未使用のギフトカードと引き換えに日本赤十字社へ寄付することも可能となっている。

1株当たり配当金と配当性向



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