

|| 企業調査レポート ||

アイナボホールディングス

7539 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年12月12日(水)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2018年9月期業績概要（実績）：粗利率低下とシステム刷新費用増などで営業減益	01
2. 2019年9月期見通し：営業利益は21.3%増益予想	01
3. 中期経営計画の目標（2019年9月期）：営業利益目標は既に一度達成済みだが再挑戦	01
■ 事業概要	02
1. 事業内容	02
2. セグメント及びサブセグメントの概要	03
3. 主な仕入先と販売先	04
4. 競合、特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2018年9月期の業績概要	05
2. 財務状況	08
3. キャッシュ・フローの状況	09
■ 今後の見通し	10
● 2019年9月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
● 中期経営計画の目標達成のために5ヶ条の重点施策を実行中	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

中堅の住設・外壁工事会社。 中期経営計画の目標（営業利益 19 億円）に再度挑戦

アイナボホールディングス <7539> は、傘下に連結子会社 3 社、非連結子会社 1 社を抱える純粋持株会社である。主要事業は、タイルやサイディング等の外壁工事、システムキッチンや各種水周り機器等の住設工事及び建材販売、住設機器販売である。施工と建材・住設機器の卸売を両方行うユニークな企業である。これらの業務を主に中小ゼネコンや工務店向けに行っているが、大手ゼネコンからの工事受注もある。徹底した資金回収管理、工事進捗管理を実行しており、その結果、手元のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は 9,271 百万円（2018 年 9 月末）と豊富でありバランスシートは強固である。

1. 2018 年 9 月期業績概要（実績）：粗利率低下とシステム刷新費用増などで営業減益

2018 年 9 月期の連結業績は、売上高 63,199 百万円（前期比 1.1% 増）、営業利益 1,525 百万円（同 20.3% 減）、経常利益 1,709 百万円（同 18.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,113 百万円（同 16.8% 減）となった。売上高が社内目標を下回ったことに加え、一部の大型物件事業で低採算の案件が発生したことなどから売上総利益率が 0.3 ポイント悪化、一方でシステム刷新に伴い販売費及び一般管理費が 4.7% 増となったことから営業利益は大幅減益となった。セグメント別では、戸建住宅事業は 2.4% の増益であったが、大型物件事業の利益は 36.8% 減となり全体の足を引っ張った。

2. 2019 年 9 月期見通し：営業利益は 21.3% 増益予想

2019 年 9 月期は売上高で 69,800 百万円（前期比 10.4% 増）、営業利益で 1,850 百万円（同 21.3% 増）、経常利益で 2,060 百万円（同 20.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,290 百万円（同 15.9% 増）と回復が予想されている。業界環境は必ずしもフォローとは言えないが、前期に発生した低採算案件や一過性のシステム関連費用が消失すること、さらに消費税増税前の駆け込み需要も期待できることを考慮すれば、達成は十分可能だろう。

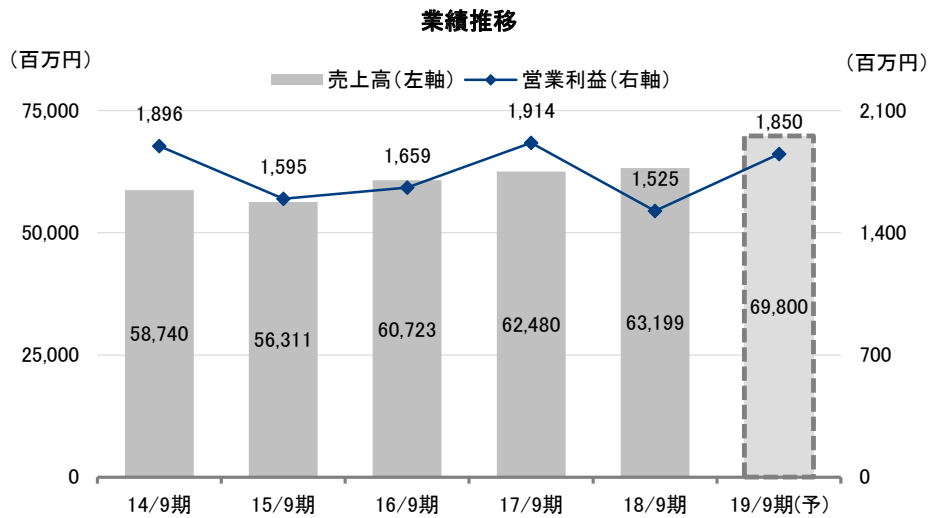
3. 中期経営計画の目標（2019 年 9 月期）：営業利益目標は既に一度達成済みだが再挑戦

同社は 2019 年 9 月期を最終年度とする中期経営計画を発表していたが、その数値目標は売上高 700 億円、営業利益 19 億円、営業利益率 2.7% であった。このうち営業利益及び同利益率は既に 2017 年 9 月期に一度は達成されたが、前期（2018 年 9 月期）に減益となってしまったことから再チャレンジすることになる。株主還元については配当性向 30% を目途としているが、今期の予想配当性向は 28.7% であり、業績次第では増配の可能性もありそうだが、まずは目標利益を達成することが先決だ。

要約

Key Points

- ・主力事業は外壁工事、住設工事及び建材販売。管理体制の徹底で財務基盤は強固
- ・業界環境は楽観できないが、2019年9月期業績は21.3%の営業増益を目指す
- ・中期経営計画目標（2019年9月期営業利益19億円）は一度達成済みだが、再挑戦



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

主力事業はタイルやサイディングの外壁工事と住設工事。 管理体制の強化で財務基盤は強固

1. 事業内容

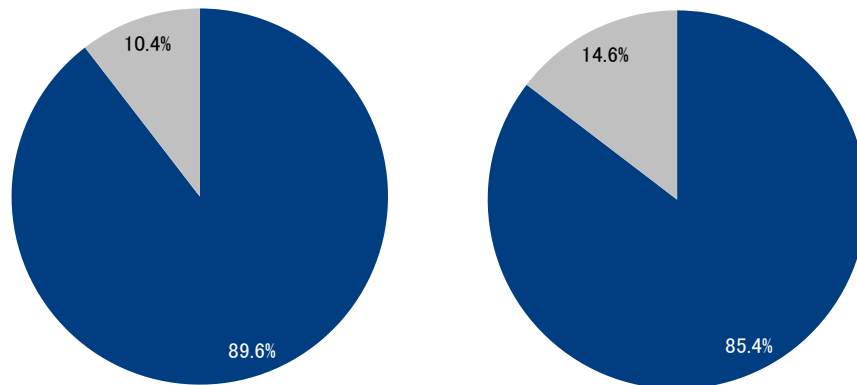
2018年9月末現在、純粋持株会社である同社の下に連結子会社3社、非連結子会社1社を擁してグループを形成している。事業セグメントは、戸建住宅事業と大型物件事業に分けられており、各セグメントの売上高（2018年9月期）は、戸建住宅事業56,597百万円（売上高比率89.6%）、大型物件事業6,601百万円（同10.4%）、また営業利益は、戸建住宅事業2,180百万円、大型物件事業373百万円となっている。ただしこれらのセグメントは受注先（受注金額）の大小によって分けられているだけであって工事内容は同じである。前者は主に一般住宅用の工事であり、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注であるのに対して、後者は主に大手ゼネコン等からの受注となっている。

事業概要

セグメント別売上高
 (2018年9月期: 63,199百万円)

セグメント別営業利益
 (2018年9月期: 1,525百万円)

■ 戸建住宅事業 ■ 大型物件事業



注：セグメント別営業利益は全社調整前
出所：決算短信よりフィスコ作成

さらに戸建住宅事業は外壁工事、住設工事、建材販売、住設販売のサブセグメントに、大型物件事業はタイル工事、住設工事のサブセグメントに分けられている。それぞれのサブセグメントの総売上高に対する比率（2018年9月期）は、戸建住宅事業の外壁工事が23.3%、同住設工事が29.9%、同建材販売が18.4%、同住設販売が18.0%、大型物件事業のタイル工事が4.0%、同住設工事が6.5%となっている。

2. セグメント及びサブセグメントの概要

(1) 戸建住宅事業

主に地場の中小ゼネコンや工務店、ハウスメーカーやビルダーから受注する案件※。施主からの直接受注は少ない。

※ 工事に伴うタイル資材や住設機器の販売高はそれぞれの工事部門に含まれている。

a) 外壁工事

一般住宅や小型マンション、店舗等の内外壁タイル、床タイル、エクステリア等の工事を行うもの。タイルだけでなくサイディング（外壁材）など様々な素材に対応している。

b) 住設工事

主にシステムキッチン、バス、トイレ等の水周りや各種リフォーム工事、太陽光発電システムの設置工事等を行うもの。基本的には外壁工事とは別受注だが案件によっては同時受注の場合もある。バスルームの工事件数は年間2万件近くに上り、業界では最大手クラスである。

事業概要

c) 建材販売

一般住宅、店舗、中小マンション向けの各種建材の卸売。比較的タイル建材の販売が多い。主な販売先は工務店や地場のハウビルダーなどで、二次卸業者への販売はない。

d) 住設販売

建材販売と同様に工務店や地場のハウビルダーなどへ住設機器の販売を行うもの。

(2) 大型物件事業

工事内容は戸建住宅事業と同じであるが、受注先が大手ゼネコンからの大型物件（ビル、マンション等）をこのセグメントに入れている。大林組 <1802>、(株) 鴻池組、長谷工コーポレーション <1808> などからの受注が比較的多い。

a) タイル工事

内外装タイル、床タイル、石材の工事など。

b) 住設工事

システムキッチン等の住宅設備や空調設備などの工事。主にビル、マンション向け。

3. 主な仕入先と販売先

同社の得意先は大手ゼネコンを筆頭に約 7,000 社に上る。これらの顧客が常に稼働しているわけではなく、また 1 件当たりの金額も数百万円から 1 億円以上と様々であるため、後述するように売掛金の回収が経営上の重要な要素となる。

一方で主な仕入先は、建材や住設機器では LIXIL グループ <5938> が最も多く、そのほかに TOTO <5332>、リンナイ <5947>、クリナップ <7955>、大建工業 <7905> などからの仕入れが多い。

また工事を行う下請け業者は大小合わせて 2,000 社近くになるが、この中の半数近くは同社専業の下請け業者である。後述する保険制度などにより同社との信頼関係は厚く、長い付き合いが続いている。

4. 競合、特色、強み

同社のような外壁工事や建材・住設機器の販売を行っている企業は数多くあり、それぞれの分野で多くの競合会社が存在する。事業全体において特にこれと言った競合会社を探すのは簡単ではないが、あえて競合会社を挙げれば、(株) 小泉、渡辺パイプ(株) などである。ただし外壁工事の分野では、近年は施工会社が減る傾向にあり競合会社は少なくなっている。このような業界の中で同社は、以下のような特色を生かして同業他社との差別化を図っている。

事業概要

同社の特色の1つは総合技術研修センターを有していることで、ここで多くの下請け会社に対して専門性の高い技術研修を行い施工をサポートしている。また同社が研修を行うことで様々な工種への対応が可能になっている。さらにこの技術センターで各現場の施工が予定どおりに進捗しているかを半年に1回必ずチェックしており、これによって個人差による工事仕上がりのばらつきを減らしている。

自家保険制度を設けていることも同社の特色だ。これは下請け業者から出来高の0.2%を徴収し、これを協力会にプールして、万が一の下請け業者（作業員）が事故等で業務を行えなくなった場合には、1週間分の所得を補償するものだ。この制度によって同社と下請け業者との信頼関係が厚くなると同時に、職人の定着率が高まり、工事仕上がりの精度が高まっている。

売上管理、原価管理や工事進捗管理はどの企業でも行っていることだが、同社の場合はこれに加えて請求管理、入金管理、その結果としての未収金管理を徹底して行っている。具体的には各案件において仕入れと売上げを少額であっても行単位で管理し、PL上の管理だけでなくBS上の管理（チェック）も行っている。このようなBS上の管理は工事の進捗状況を見ながら見極める能力が重要であり容易なことではない。近年、建材販売を行っている同業他社が工事施工分野に進出するケースは多いが、この未収金管理が複雑で手間が掛かる（非効率な）ため、多くの競合他社は工事業から撤退している。ある意味でこの未収金の管理が「見えない参入障壁」になっており、同社の特色であり強みとも言えるだろう。その結果として、同社の2018年9月期末のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は9,271百万円と豊富であり、バランスシートは強固である。

■ 業績動向

2018年9月期は粗利率低下と経費増により営業利益は2ケタ減益

1. 2018年9月期の業績概要

(1) 損益状況

2018年9月期の連結業績は、売上高63,199百万円（前期比1.1%増）、営業利益1,525百万円（同20.3%減）、経常利益1,709百万円（同18.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,113百万円（同16.8%減）となった。売上高が社内目標を下回ったことに加え、一部の大型物件事業で低採算の案件が発生したことなどから売上総利益率が0.3ポイント悪化、一方でシステム刷新に伴い販売費及び一般管理費が4.7%増となったことから営業利益は大幅減益となった。セグメント別では、戸建住宅事業は2.4%の増益であったが、大型物件事業の利益は36.8%減となり全体の足を引っ張った。

営業利益の増減を分析すると、増収によるプラス効果が97百万円、一方でマイナス要因としては粗利率の低下（0.3ポイント）による影響169百万円、システム刷新に伴う関連費用増209百万円、その他販売費及び一般管理費の増加等による影響が106百万円であった。その結果、営業利益は前期比で388百万円減少した。

アイナボホールディングス | 2018年12月12日(水)
 7539 東証JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

2018年9月期決算の概要

(単位：百万円、%)

	17/9期		18/9期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	62,480	100.0	63,199	100.0	1.1
売上総利益	8,665	13.9	8,593	13.6	-0.8
販売費及び一般管理費	6,751	10.8	7,067	11.2	4.7
営業利益	1,914	3.1	1,525	2.4	-20.3
経常利益	2,101	3.4	1,709	2.7	-18.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,338	2.1	1,113	1.8	-16.8

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別状況

セグメント別及びサブセグメント別状況は以下のようであった。

a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は56,597百万円(前期比1.8%増)、セグメント利益は2,180百万円(同2.4%増)となった。サブセグメント別の売上高は、外壁工事が14,682百万円(同0.2%増、同36百万円増)、住設工事が18,916百万円(同3.3%増、同611百万円増)、建材販売が11,650百万円(同5.1%増、同563百万円増)、住設販売が11,348百万円(同2.0%減、同236百万円減)となった。

今期(2018年1月)からのシステム変更に伴い、サッシ販売を住設販売から建材販売へ、工事を伴う現場に納入している商品販売を住設工事から住設販売へ組み替えた。住設販売が減収となり建材販売が増収になったのは、この組み替えの影響による(前期分も遡及して変更済み)。しかし実質ベースでは各サブセグメントとも前期比で増収となっているが、計画値よりは下回った。さらに新システムへの移行に伴い、仕入れ等が甘くなり原価管理が徹底できなかったことなどから売上総利益率が低下した。経費面では、物流や廃棄のコストが予想以上に上昇し、セグメント利益は2.4%増に止まった。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は6,601百万円(同3.7%減)、セグメント利益は373百万円(同36.8%減)となった。サブセグメント別では、タイル工事が2,506百万円(同10.6%減)、住設工事が4,095百万円(同1.0%増)となった。セグメント利益が大きく減少した最大の要因は、一部の大型案件で、赤字ではないが利益率が大きく低下した案件が発生したことによる。

アイナボホールディングス | 2018年12月12日(水)
 7539 東証JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/irinfo.html>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円、%)

	17/9期		18/9期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	62,480	100.0	63,199	100.0	718	1.1
戸建住宅事業	55,621	89.0	56,597	89.6	975	1.8
外壁工事	14,646	23.4	14,682	23.2	36	0.2
住設工事	18,304	29.3	18,916	29.9	611	3.3
建材販売	11,086	17.7	11,650	18.4	563	5.1
住設販売	11,584	18.5	11,348	18.0	-236	-2.0
大型物件事業	6,858	11.0	6,601	10.4	-257	-3.7
タイル工事	2,802	4.4	2,506	4.0	-295	-10.6
住設工事	4,056	6.5	4,095	6.5	39	1.0
営業利益	1,914	3.1	1,525	2.4	-388	-20.3
戸建住宅事業	2,129	-	2,180	-	50	2.4
大型物件事業	590	-	373	-	-216	-36.8
(調整額)	-805	-	-1,027	-	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 重点課題の達成状況

同社が「重点課題」とした各課題の達成状況は以下のようであった。

重点課題の達成状況 I

(単位：百万円)

	サイディング	サイディング プレカット (棟)	木質建材	サッシ
2017年9月期	2,684	545	1,347	1,764
2018年9月期	2,716	600	1,389	2,101
前期比	101.2%	110.1%	103.2%	119.1%
2018年9月期目標	3,650	1,000	1,840	3,000
達成率	74.4%	60.0%	75.5%	70.0%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

商材別の重点課題の状況を見ると、各商材ともに前期比では伸びているが、達成率は必ずしも高くはない。ただしこの達成率は、あくまで同社が独自に定めた社内目標に対してのものなので、未達だからといって直ちに懸念される内容ではない。

業績動向

重点課題の達成状況 II

(単位：百万円)

	ブランド事業		ZEH/ゼロエネ/ 認定住宅 (件)	新規顧客開拓	
	マリスタ (タイル)	アルティス (システムバス)		金額 (百万円)	件数
2017年9月期	1,711	388	-	1,611	695
2018年9月期	1,553	335	33	1,720	684
前期比	90.8%	86.3%	-	106.8%	98.4%
2018年9月期目標	1,660	374	200	1,650	700
達成率	93.6%	89.5%	16.5%	104.2%	97.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重点分野の状況を見ると、ZEH/ゼロエネ/認定住宅を除いて達成率は比較的高かった。しかし、ZEH/ゼロエネ/認定住宅の達成率は高くはないが、商材別と同様に同社が独自に定めた社内目標に対してのものであるため、未達だからといって直ちに業績に影響が出るものではない。ZEH/ゼロエネ/認定住宅については、レベルの高い職人が必要であり、会社もこの点を理解しつつあるので、今後は件数が増加してくるものと思われる。

一方、新規顧客開拓は将来の売上増につながるものなので重要な指標だが、2018年9月期は、件数、売上高ともにほぼ目標を達成しており、結果としてはまずまずであったと言える。ブランド事業においても、達成率は高くはないものの、採算性は向上しているとのこと。2017年に名古屋に拠点をオープンしたこともプラスとなっているようだ。

財務基盤は強固。手元のネットキャッシュは92億円

2. 財務状況

2018年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は24,480百万円(前期末比298百万円減)となった。主要科目では現金及び預金53百万円増、受取手形・完成工事未収入金等83百万円減、未成工事支出金166百万円減などであった。固定資産は8,123百万円(同93百万円減)となったが、内訳は有形固定資産が5,530百万円(同167百万円減)、無形固定資産753百万円(同75百万円増)、投資その他資産1,839百万円(同1百万円減)となった。この結果、資産合計は32,604百万円(同392百万円減)となった。

流動負債は12,153百万円(同1,153百万円減)となったが、主な変動は支払手形・工事未払金等の減少366万円、ファクタリング未払金の減少274百万円などであった。固定負債は1,398百万円(同3百万円増)となった。この結果、負債合計は13,552百万円(同1,150百万円減)となった。純資産は19,052百万円(同758百万円増)となったが、主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加720百万円による。

2018年9月末現在で、現金及び預金9,693百万円に対して長短合わせた借入金は422百万円にとどまっており、手元のネットキャッシュ(現金及び預金-借入金)は9,271百万円と、財務基盤は強固である。

アイナボホールディングス | 2018年12月12日(水)
 7539 東証 JASDAQ | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/9 期末	18/9 期末	増減額
現金及び預金	9,639	9,693	53
受取手形・完成工事未収入金等	12,275	12,192	-83
未成工事支出金	1,521	1,355	-166
流動資産計	24,779	24,480	-298
有形固定資産	5,698	5,530	-167
無形固定資産	677	753	75
のれん	362	317	-45
投資その他の資産	1,841	1,839	-1
固定資産計	8,217	8,123	-93
資産合計	32,996	32,604	-392
支払手形・工事未払金等	6,456	6,090	-366
ファクタリング未払金	3,730	3,456	-274
流動負債計	13,307	12,153	-1,153
長期借入金	222	206	-16
固定負債計	1,395	1,398	3
負債合計	14,703	13,552	-1,150
純資産合計	18,293	19,052	758

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2018年9月期のキャッシュ・フローでは、営業活動によるキャッシュ・フローは575百万円の収入となったが、主な収入は税金等調整前当期純利益の計上1,727百万円、売上債権の減少221百万円、たな卸資産の減少171百万円、主な支出は仕入債務の減少658百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは105百万円の支出となったが、主な支出は無形固定資産の取得203百万円など。財務活動によるキャッシュ・フローは416百万円の支出となったが、主に配当金の支払いによる支出392百万円などによる。この結果、現金及び現金同等物は53百万円増加し、期末残高は9,693百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/9 期	18/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,758	575
税金等調整前当期純利益	2,095	1,727
売上債権の増減額 (-は増加)	-859	221
たな卸資産の増減額 (-は増加)	145	171
仕入債務の増減額 (-は減少)	454	-658
投資活動によるキャッシュ・フロー	-158	-105
定期預金の払戻による収入	300	-
無形固定資産の取得による支出	-134	-203
投資有価証券の取得による支出 (ネット)	-188	82
財務活動によるキャッシュ・フロー	-325	-416
配当金の支払額	-300	-392
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	1,274	53
現金及び現金同等物の期末残高	9,639	9,693

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 今後の見通し

通期の業績予想は期初と変わっていないが、達成は容易ではない

● 2019年9月期の業績見通し

2019年9月期は売上高で69,800百万円（前期比10.4%増）、営業利益で1,850百万円（同21.3%増）、経常利益で2,060百万円（同20.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,290百万円（同15.9%増）と2ケタの増収・増益が予想されている。なお今期から新規に連結子会社となった（株）今村については、この予想の中に売上高4,000百万円が見込まれているが利益は見込んでいない。

2019年9月期通期予想

（単位：百万円、%）

	18/9期		19/9期(予)		前年比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	63,199	100.0	69,800	100.0	10.4
戸建住宅事業	56,597	89.6	62,800	90.0	11.0
大型物件事業	6,601	10.4	7,000	10.0	6.0
営業利益	1,525	2.4	1,850	2.7	21.3
経常利益	1,709	2.7	2,060	3.0	20.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,113	1.8	1,290	1.8	15.9

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

セグメント別売上高は、戸建住宅事業が62,800百万円（前期比11.0%増）、大型物件事業7,000百万円（同6.0%増）を予想している。また子会社別の営業利益は、主力の（株）アベルコは1,450百万円（前期1,174百万円）、（株）インテルグローは200百万円（同136百万円）と増益を予想しているが、温調技研（株）は200百万円（同214百万円）とほぼ前期並みを予想している。温調技研については、社員増及びその教育を推進するとの前提で販売費及び一般管理費の増加を見込んでいることから利益が横ばい予想となっているが、実際には社員数がそれほど増えず、利益が増益となる可能性もある。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画目標（営業利益 19 億円）は一度達成済みだが、再挑戦

● 中期経営計画の目標達成のために 5 ヶ条の重点施策を実行中

同社は前回の中期経営計画が 2016 年 9 月期に達成されたのに続き、2019 年 9 月期を最終年度とする新しい中期経営計画を発表している。数値目標としては、売上高 700 億円、営業利益 19 億円、営業利益率 2.7% を掲げており、この目標を達成するために以下の 5 ヶ条を重点課題とし実行していく計画で、これは発表当初と変わっていない。

(1) 市場環境の変化に備え、新たな事業の柱を構築する

ZEH（太陽光、外壁、サッシ）のグループ会社における対応を推進。

(2) グループシナジーを早期に実現する

国内市場縮小に対応するための地域拡大戦略。

(3) グループ経営上の戦略的意思決定

組織再編、効率的な投資、グループ共通課題への対応。

(4) グループ事業会社サポート機能の充実

国策対応力の向上、業務効率の向上（新基幹システムの開発、アベルコベトナムの活用）。

(5) 人財の戦略的な活用

人財の確保・育成と横断的な人財交流。

しかし実際には、この中期経営計画目標（営業利益 19 億円）は既に前々期（2017 年 9 月期）で一度達成された。しかし足元の業績が上記のようにやや低調であることから、今期（2019 年 9 月期）に改めてこの目標に再挑戦することになる。さらにこの目標（営業利益 19 億円）が確実に達成できる目途が見ついた場合には、次の中期経営計画の検討に入るようだ。

■ 株主還元策

配当性向は 30% を目途に安定配当を継続

同社は株主還元策として基本的に配当性向 30% を目途としている。今期の年間予想配当は 32 円を予定しており、予想利益が達成された場合の配当性向は 28.7% となる。今期の当期純利益は 15.9% の増加が予想されており、これを達成することは容易ではないが、同社では、安定的に配当性向 30% を続けたいと宣言しており、今後の業績次第で増配の可能性はありそうだ。

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