

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

クレオ

9698 東証 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2017 年 12 月 7 日 (木)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要及び同社の強み	01
2. 2018 年 3 月期第 2 四半期業績及び通期見通し	01
3. 今後の見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. グループ概要	04
4. 強み・特性	05
■ 事業概要	05
■ 市場環境	06
1. 2018 年 3 月期第 2 四半期業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
● 2018 年 3 月期業績見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
1. 安定事業（受託開発、西日本、システム運用・サービス、サポートサービス）	11
2. 重点事業：ソリューションサービス事業	12
3. 重点事業：新規事業	12
■ 株主還元策	13

要約

安定収益基盤に支えられた 100 年企業を目指しての改革が着実に進む

クレオ <9698> は、パッケージソフトの開発販売、システムの受託開発、サポート、システムの保守・運用、など、IT サービス全般を取り扱っている独立系のシステムインテグレータである。設立以来、システムの受託開発から運用サービス、個人向けはがき作成ソフトや ERP パッケージの開発など、一般顧客から大手企業まで幅広いエンドユーザーにサービスを提供し、時代の変化に伴って事業やサービス形態を変化させながら、安定成長を続けている。2017 年 4 月に、100 年企業を目指して子会社 5 社を合併し、新体制による事業を開始した。

1. 事業概要及び同社の強み

グループ再編により、同社及び連結子会社 4 社のグループとなった。人事給与・財務・管理会計統合パッケージ「ZeeM」等を用いた基幹系ソリューション、システム、ネットワーク、各種業務アプリケーションの受託開発、それらの運用サポートや事務作業、ヘルプデスクを中心としたサポート、サービスの提供を行っている。

同社の強みを 4 点挙げる。1 点目は官公庁や自治体、企業の基幹業務システム、ETC・パーキングなどの組込みシステムなど安定性や安全性が必要なシステムに長年取り組み、スキルやノウハウを蓄積できたことである。2 点目は複数の事業ポートフォリオを持つことで、過去 20 年間大きく売上げを減少させることなく安定的に事業を継続してきたことである。3 点目は長年のシステム開発・運用を通じ、大手優良顧客と強固な関係性が築け、替えの効かない存在となっていること。4 点目はこれらの結果、安定的な収益基盤が作れ、優れた財務体質となり無借金経営を実現していることである。

2. 2018 年 3 月期第 2 四半期業績及び通期見通し

同社は受託開発事業において主要既存顧客経由で官公庁のシステム開発を受託している。2018 年 3 月期第 1 四半はこの開発が、先方都合で取りやめになった影響もあり、受注額が大きく減少した。この影響を受け 2018 年 3 月期第 2 四半期の業績は売上高 5,582 百万円（前年同期比 103.8%、計画比 98.6%）、営業利益 29 百万円（前年同期比 63.0%、計画比 290.0%）、経常利益 58 百万円（前年同期比 79.5%、計画比 290.0%）、親会社株主に帰属する四半期純利益 20 百万円（前年同期比 20 百万円減、計画比 40 百万円増）と減益となった。

しかし、2018 年 3 月期通期では、受託開発事業の第 1 四半期での減益分を、受託開発事業の第 2 四半期分からの堅調さ、ソリューションサービス事業始め、他事業の増益でカバーできる見通しである。このため、2018 年 3 月期の業績予想は、売上高 12,500 百万円（前期比 108.1%）、営業利益 400 百万円（前期比 134.8%）、経常利益 410 百万円（前期比 122.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益 280 百万円（前期比 103.9%）と期首の計画を据え置いている。

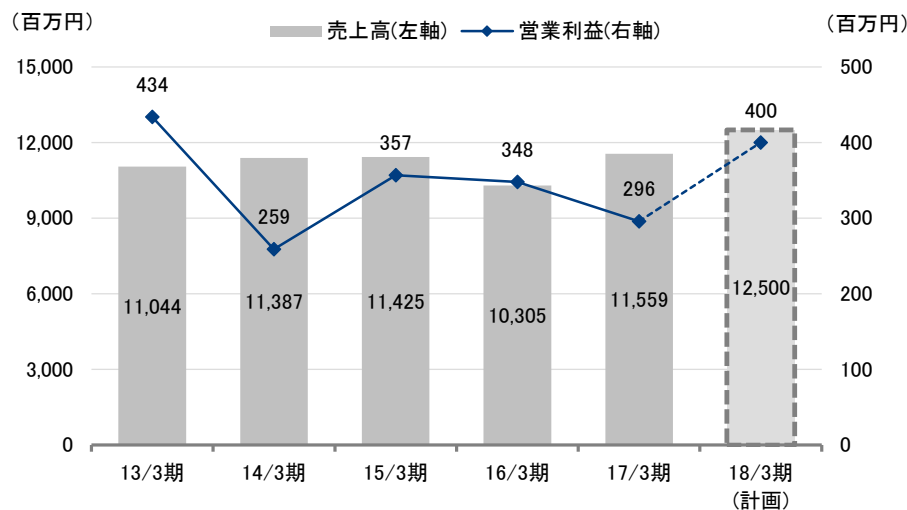
3. 今後の見通し

同社は、2016 年 12 月に 2018 年 3 月期（2017 年度）から 2020 年 3 月期（2019 年度）の 3 ヶ年の中期経営計画を発表した。2024 年に迎える創業 50 年を前に、この節目に向けての最初の 3 年間と位置付け、2017 年 4 月にグループ再編を行い、持続的な成長を可能とするために新たな改革に着手した。受託開発、システム運用・サポートなどの安定的な基盤での収益を活用し、ソリューション・サービスの営業戦略、オープンイノベーション室の新設、サービス戦略の見直しや、新規事業に投資するなど、長期的な成長ドライバーとなり得る事業の改革・育成に重点を置き、取り組みを始めている。2020 年 3 月期（2019 年度）には売上高 15,000 百万円、営業利益 1,000 百万円を達成し、100 年企業を目指して堅実な成長を図る計画である。

Key Points

- ・ソリューションサービス、受託開発、システム運用サービス、サポートサービスなどをバランスよく展開
- ・2018 年 3 月期第 1 四半期の受託開発受注減の影響で前年同期比増収減益も、2018 年 3 月期第 2 四半期の業績はおおむね計画値どおり
- ・100 年企業を目指してソリューションサービス事業の更なる成長やオープンイノベーション室の新設など改革を進めていく

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

基幹パッケージや受託開発など法人向け IT サービスを展開する 独立系の老舗システムインテグレータ

1. 会社概要

同社は基幹パッケージソフトウェア「ZeeM」シリーズの製品企画、開発、販売や、「ZeeM」を主軸にした、情報系、基幹系、運用系 ICT ソリューションの提供を行っている。ネットワークやシステムの企画・開発から構築、アプリケーションソフトの導入、運用サポートまで、あらゆるフェーズに対応するシステムインテグレーションサービスを提供するなど、IT サービスをバランスよく展開しているのが同社の特徴である。ヤフー <4689> や、タイムレコーダー、就業システム、駐車場ゲートシステム等、時間管理機器において、圧倒的なブランド力とシェアを持つアマノ <6436> と関係性が深く、両者が同社株式の約 4 割を保持している。

2. 沿革

1974 年に株式会社東海クリエイトとして設立され、当初は受託開発を中心に事業を行っていた。1980 年にパソコン用パッケージ分野に進出し、活躍の場を BtoC 市場にも拡大すると、1983 年には後に累積販売本数約 15 万本を記録したワープロソフト「ユーカラ」シリーズの販売を開始した。1889 年に社名をラテン語で「Creation」を意味する「クレオ」に変更し、1990 年に株式を店頭公開した。その後 1993 年に業務パッケージ「CREO Business Manager Series」(CBMS) を販売開始し、2004 年にはその後継製品である「ZeeM」を発表するなど、企業向けのソリューションを強化した。2005 年にヤフーと、2013 年にアマノと業務提携を行っている。2015 年に「筆まめ」を売却し、法人向け体制を強化している。2017 年に連結子会社 5 社を吸収合併し、グループ新体制を発足し、100 年企業を目指す体制を作った。

クレオ | 2017 年 12 月 7 日 (木)
9698 東証 JASDAQ | https://www.creo.co.jp/

会社概要

沿革

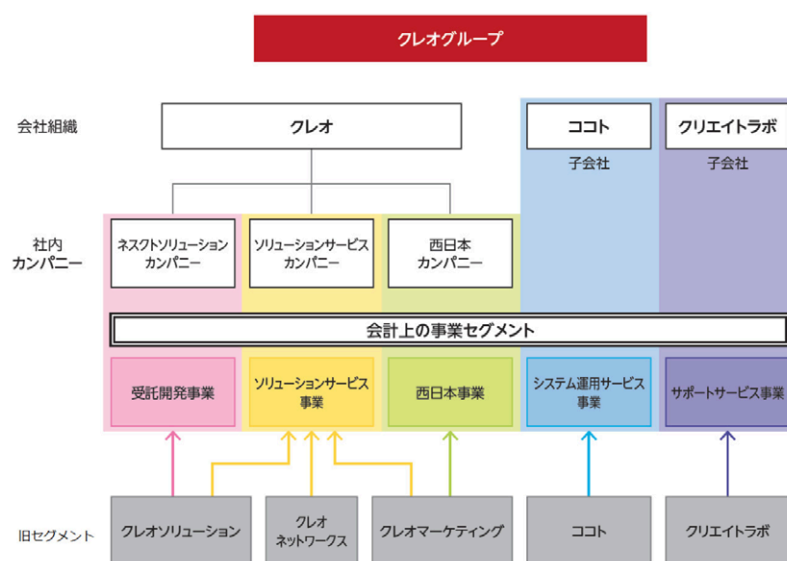
概要	
1974年	株式会社東海クリエイイト設立 FSA（富士通 <6702> 系ソフトウェア業グループ）の設立に参画
1980年	パソコン用パッケージ分野へ進出
1981年	関西営業所開設
1983年	日本語ワープロソフト「ユーカラ」シリーズ販売開始
1989年	株式会社クレオへ商号変更
1990年	株式会社店頭公開（現：JASDAQ）
1990年	毛筆印刷ソフト「筆まめ」販売開始
1993年	本格業務パッケージ「CBMS」販売開始
1999年	名古屋営業所開設
2002年	第三者割当増資により資本金 23 億 3 千万円に増資
2004年	基幹業務パッケージ「ZeeM」販売開始
2005年	ヤフー <4689> と資本提携並びに業務提携
2011年	クレオを 6 社に分社化
2013年	アマノ <6436> と資本提携並びに業務提携
2015年	（株）筆まめを売却
2017年	連結子会社 5 社を吸収合併し、グループ新体制を発足 本社移転

出所：ホームページよりフィスコ作成

3. グループ概要

同社は 2017 年 4 月に子会社 5 社（（株）クレオマーケティング、（株）クレオソリューション、（株）クレオネットワークス、（株）クレオサンライズ、イアス（株））を吸収合併するとともに、子会社に分散していた製品・サービス、知識や技術を集約し、シナジー効果を最大限に発揮するため、3 つのカンパニーに組織・事業を再編した。

2017 年 4 月以降事業セグメント



出所：決算説明会資料より掲載

4. 強み・特性

同社の強みを 4 点挙げる。1 点目は官公庁や自治体、企業の基幹業務システム、ETC・パーキングなどの組み込みシステム、といった安定性や安全性が特に求められるシステムに長年取り組んできたことで、スキルやノウハウを蓄積できたことである。2 点目はパッケージソフトの開発販売、システム受託開発、システム保守・運用、サポート、というように複数の事業ポートフォリオを持つことで、過去 20 年間大きく売上を減少させることなく安定的に事業を継続できてきたことである。3 点目は 40 年超の社歴と先に掲げた長年のシステム開発・運用を通じて、大手優良顧客との強固な関係性が築けたことである。そしてこれらの結果、安定的な収益基盤が構築でき、優れた財務体質となり無借金経営を実現できていることが、4 点目の強みと考えられる。

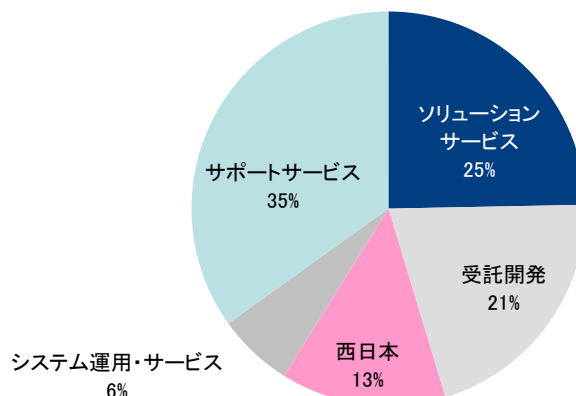
なお、同社の事業特性として、ソリューションサービス事業で人事給与・会計ソリューションが新年度からの切替に備えて年度末に導入が集中すること、受託開発事業で官公庁向けシステム開発が年度末に納期が集中すること、などから第 4 四半期に営業利益計上集中する傾向がある。このうち後者に関しては、同社の株主でもあるアマノとの取引を増やすことにより、利益計上タイミングの平準化を図る計画である。

事業概要

ソリューションサービス、受託開発、システム運用・サービス、サポートサービスなどをバランスよく展開

2017 年 4 月基準での売上構成を確認すると、サポートサービス、システム運用・サービスというストックビジネスで約 4 割の収益を上げており、同社の収益基盤が安定していることが分かる。

事業セグメント別売上構成(2017年3月期)



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

クレオ | 2017 年 12 月 7 日 (木)
9698 東証 JASDAQ | <https://www.creo.co.jp/>

事業概要

事業概要

事業セグメント概要

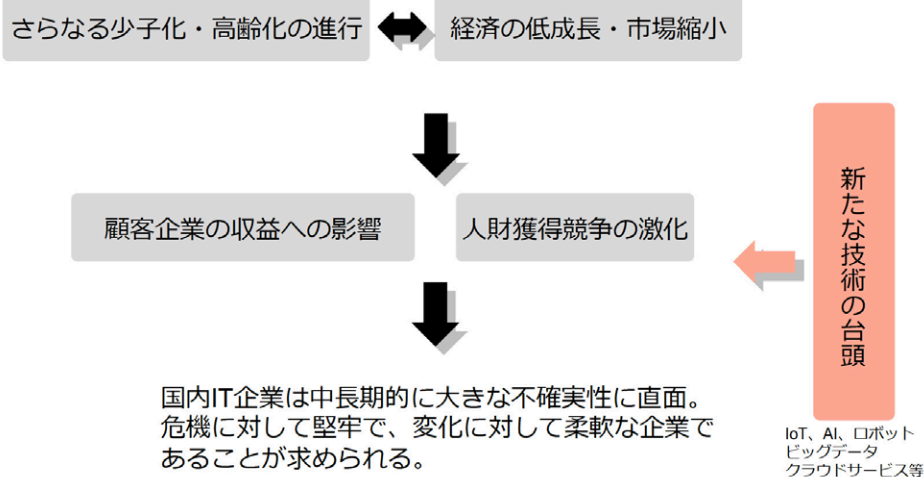
事業名	事業概要
ソリューションサービス	人事給与・会計ソリューション「ZeeM」を始めとするソリューションサービスを提供
受託開発	富士通グループ、アマノを始めとする大手企業に対してシステム受託開発サービスを提供
西日本	名古屋以西の顧客に対して自社製品・サービスの販売及び受託開発サービスを提供
システム運用・サービス	主に国内大手ポータルサイト事業者に対してシステム開発・保守・運用サービスを提供
サポートサービス	ヘルプデスク、テクニカルサポートを中心としたサポート＆サービス及び、社会調査、市場調査などのコールセンターサービスを提供

出所：会社資料よりフィスコ作成

市場環境

少子高齢化が進み、低成長経済及び市場縮小という傾向が、顧客企業の収益や、人材獲得競争の激化に影響を与えている。加えて、ICT による各種社会インフラの高度化、幅広い産業での IoT、ビッグデータ、AI、ロボット技術への注力、働き方改革の取り組みにおける ICT の活用など、国内 IT 企業は中長期的に大きな不確実性に直面しており、危機に対して堅牢で、変化に対して柔軟な企業であることが求められている。

外部環境の認識



出所：中期経営計画資料より掲載

2018 年 3 月期第 1 四半期の受託開発受注減の影響で 前年同期比増収減益も、 2018 年 3 月期第 2 四半期の業績はおおむね計画値どおり

1. 2018 年 3 月期第 2 四半期連結業績概要

(1) 業績

2018 年 3 月期第 2 四半期の連結業績を見ると、売上高 5,582 百万円（前年同期比 103.8%、計画比 98.6%）、営業利益 29 百万円（前年同期比 63.0%、計画比 290.0%）、経常利益 58 百万円（前年同期比 79.5%、計画比 290.0%）、当期純利益 20 百万円（前年同期比 20 百万円減、計画比 40 百万円増）となっている。

同社の事業特性上、ソリューションサービスにおいては、人事給与・会計ソリューションは新年度からの切替に備えて年度末に導入が集中すること、受託開発事業は富士通グループを介して受託する官公庁システム開発が年度末に納期が集中することなどから、特に第 4 四半期に営業利益計上が集中する傾向がある。このような傾向があることから、上期の業績見込みは抑え目にしていることもあり、当第 2 四半期の実績はおおむね計画値のとおりとなっている。

2018 年 3 月期 2Q 業績

（単位：百万円）

	17/3 期 (2Q)		計画	18/3 期 (2Q)			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	5,379	100.0%	5,660	5,582	100%	103.8%	98.6%
売上原価	4,349	80.9%	-	4,504	80.7%	-	-
販管費	983	18.3%	-	1,047	18.8%	106.5%	-
営業利益	46	0.9%	10	29	0.5%	63.0%	290.0%
経常利益	73	1.4%	20	58	1.0%	79.5%	290.0%
四半期純利益	40	0.7%	-20	20	0.4%	50.0%	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) セグメント別

セグメント別の業績は以下のとおりである。

売上高を見ると、受託開発での当第 1 四半期の受注減の影響が残っていること、ソリューションサービスで収益性の低い事業を意図的に縮小したことで、前年同期比減収であるが、西日本事業で既存顧客からの受託開発が増加したこと、システム運用サービスで既存顧客からの受注が増加したこと、コールセンターサービスの受注が拡大したことなどで、全体では増収となった。

セグメント別売上高 (2018 年 3 月期 2Q)

(単位: 百万円)

	17/3 期 (2Q)		18/3 期 (2Q)		
	実績	計画	実績	前年同期比	計画比
売上高	5,379	5,660	5,582	103.8%	98.6%
ソリューションサービス	1,373	1,410	1,313	95.6%	93.1%
受託開発	661	740	538	81.4%	72.7%
西日本	537	490	580	108.0%	118.4%
システム運用・サービス	838	940	987	117.8%	105.0%
サポートサービス	1,968	2,150	2,162	109.9%	100.6%

出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

営業利益はソリューションサービスで、事業・組織再編による費用最適化の効果などにより増益となったが、受託開発の減収、投資・諸経費の増加により本社経費が膨らんだことなどから前年同期比では減益となった。

セグメント別損益 (2018 年 3 月期 2Q)

(単位: 百万円)

	17/3 期 (2Q)		18/3 期 (2Q)		
	実績	計画	実績	前年同期比	計画比
セグメント利益 (営業利益)	46	10	29	63.0%	290.0%
ソリューションサービス	74	88	113	152.7%	128.4%
受託開発	143	174	98	68.5%	56.3%
西日本	21	14	41	195.2%	292.9%
システム運用・サービス	45	40	43	95.6%	107.5%
サポートサービス	76	65	98	128.9%	150.8%
本社経費等	-315	-374	-364	115.6%	97.3%

出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

財務体質は高い安全性を維持

2. 財務状況と経営指標

2018 年 3 月期第 2 四半期末の連結貸借対照表を確認すると、流動資産は主に売掛金とたな卸資産の減少により、5,959 百万円 (前期末比 30 百万円減) となった。固定資産は主にソフトウェア、差入保証金の減少により 1,142 百万円 (前期末比 122 百万円減) となった。流動負債は主に買掛金の減少と、賞与引当金の増加により 1,142 百万円 (前期末比 10 百万円減) となった。固定負債は主に長期未払金の減少により、142 百万円 (前期末比 12 百万円減) となった。純資産は主に配当金支払いにより、5,029 百万円 (前期末比 131 百万円減) となった。

なお、当第 2 四半期末も無借金で、300% 超の高い流動比率を保持しており、財務的な安全性については問題ないと思料される。

市場環境

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期 (2Q)	増減額
流動資産	5,990	5,959	-30
(現預金)	3,328	3,471	143
固定資産	1,265	1,142	-123
総資産	7,255	7,102	-153
流動負債	1,941	1,930	-11
固定負債	154	142	-12
(有利子負債)	0	0	-
負債合計	2,095	2,073	-22
純資産	5,160	5,029	-131
(安全性)			
流動比率	308.6%	308.8%	0.2pt
自己資本比率	70.7%	70.4%	-0.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018 年 3 月期は合併によるシナジー効果を固めに見込む

● 2018 年 3 月期連結業績見通し

2018 年 3 月期の連結業績見通しは、期首の計画どおり、売上高 12,500 百万円（前期比 8.1% 増）、営業利益 400 百万円（同 34.8% 増）、経常利益 410 百万円（前期比 22.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 280 百万円（前期比 3.9% 増）と増収増益を見込んでいる。各事業が堅実に伸長する見通しだが、中期経営計画達成に向け、1 億円の投資を行うこと、グループ再編によるシナジー効果が出るまでには 2、3 年かかると見込んでいることもあり、2018 年 3 月期の計画は固めに見込んでいる。

2018 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/3 期 実績	18/3 期 予想	前期比
売上高	11,559	12,500	108.1%
営業利益	296	400	134.8%
営業利益率	2.6%	3.2%	-
経常利益	333	410	122.9%
経常利益率	2.9%	3.3%	-
当期純利益※	267	280	103.9%
当期純利益率	2.3%	2.2%	-

※親会社株主に帰属する当期純利益

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業セグメント別の増減要因を見ると、サポートサービス事業は前期特需案件の反動減により減益を見込むが、その他の事業は通期で増収増益を見込んでいる。また、本社経費については、新規事業のための研究開発投資、子会社合併による間接部門人員の集約による人件費増などもあり、増加を見込んでいる。

2018 年 3 月期業績見通し（事業セグメント別）

（単位：百万円）

	17/3 期 実績	18/3 期	
		予想	前期比
売上高	11,559	12,500	8.1%
ソリューションサービス	2,802	3,160	12.8%
受託開発	1,646	1,750	6.3%
西日本	1,234	1,320	6.9%
システム運用・サービス	1,720	1,990	15.7%
サポートサービス	4,413	4,400	-0.3%
連結相殺等	-257	-120	-
セグメント利益（営業利益）	296	400	34.8%
ソリューションサービス	247	384	55.7%
受託開発	359	377	5.0%
西日本	99	108	9.6%
システム運用・サービス	120	130	8.1%
サポートサービス	177	130	-26.4%
本社経費等	-704	-729	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

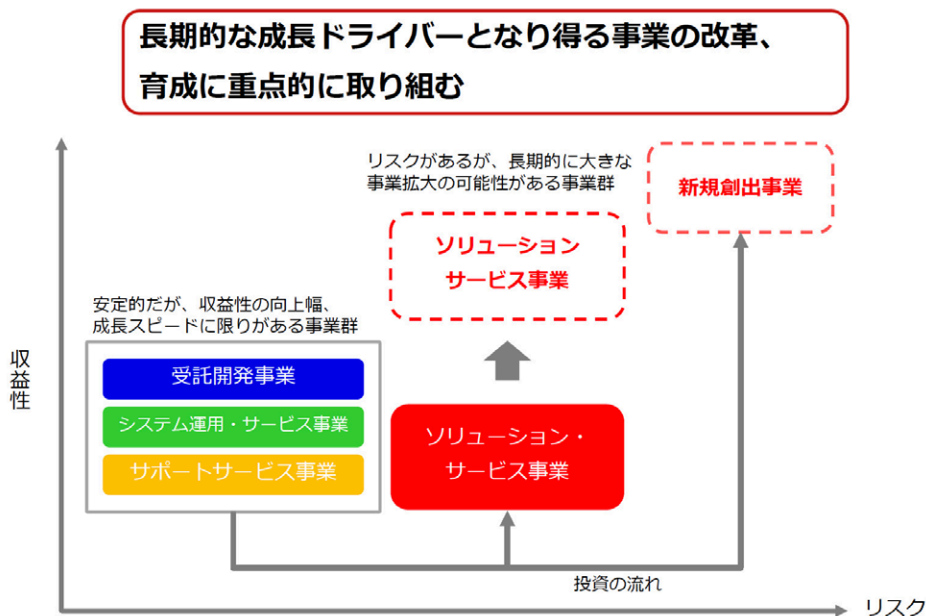
100 年企業を目指しての改革が、 ソリューションサービス事業の成果や オープンイノベーション室の進捗に徐々に芽を出す

同社は 2017 年 4 月に持続的成長のための事業ポートフォリオの転換に着手した。安定的収益基盤の収益を生かし、長期的に大きな事業拡大の可能性のあるソリューションサービス事業や、新規事業のための研究開発に注力し、長期的な成長ドライバーと成り得る事業の改革、育成への取り組みを始めた。2020 年 3 月期（2019 年度）には売上高 15,000 百万円、営業利益 1,000 百万円を達成し、100 年企業を目指して堅実な成長を図る計画である。

クレオ | 2017 年 12 月 7 日 (木)
9698 東証 JASDAQ | https://www.creo.co.jp/

中長期の成長戦略

中期経営計画期間中の重点事業



出所：決算説明会資料より掲載

1. 安定事業（受託開発、西日本、システム運用・サービス、サポートサービス）

安定的な事業基盤である受託開発事業、西日本事業、システム運用・サービス事業、サポートサービス事業では次のことに取り組み、売上拡大・収益性向上に努める。

安定事業での当期収益向上要因と今後に向けた取り組み

- 受託開発事業
 - ・ 富士通グループ経由の大型案件の受注(当社が強みとする社会基盤・公共分野)
 - ・ 文教、ヘルスケアなど新規分野の受注拡大
 - ・ アマノ社との取引拡大
 - ・ 富士通グループの AI プロジェクトへの参画
- 西日本事業
 - ・ 富士通グループ経由の案件受注を関西地区から中部地区にも拡大
 - ・ 高度道路交通システム・道路料金収受システム・物流システム分野での受注拡大
 - ・ アマノ社からのパーキングシステム開発受注を拡大
- システム運用・サービス事業
 - ・ ヤフー社およびそのグループ会社との取引領域拡大
- サポートサービス事業
 - ・ アマノ社からのサポートコールセンター業務受託分野の拡大
 - ・ 電子カルテシステムサポートなど医療分野での顧客拡大
 - ・ アウトバウンドコールセンターでの EC 事業者向けサービスの拡大

出所：決算説明会資料より掲載

クレオ | 2017 年 12 月 7 日 (木)
9698 東証 JASDAQ | https://www.creo.co.jp/

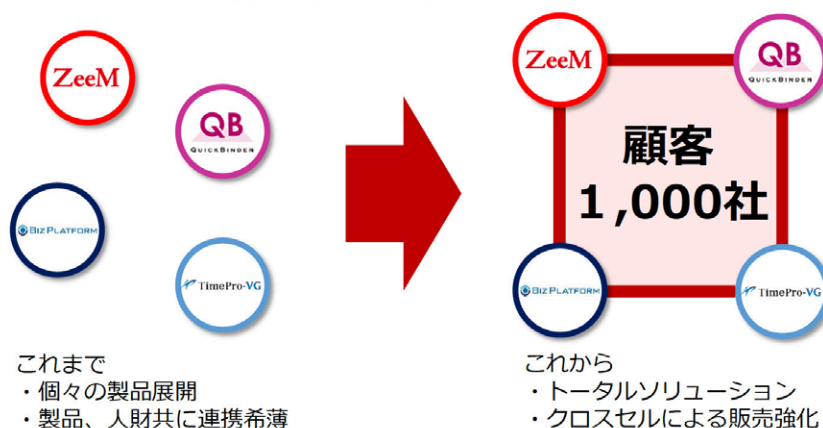
中長期の成長戦略

2. 重点事業：ソリューションサービス事業

ソリューションサービス事業では、子会社の合併・再編により、各社に分散していたソリューションを集約し、トータルソリューションやクロスセルにより既存顧客の顧客単価の上昇を図り、収益拡大・利益率の向上を図る。ここでは、同社の大株主でもあり、人事・給与システムに強みを持つアマノとの協業を全面的に生かし、他社とは異なる同社ならではの展開を図る。

組織を再編したことで、営業部隊が集約化され統合提案やクロスセルがしやすくなったこと、「ZeeM」のクラウド対応が強化され顧客ニーズへの対応力が上がったことなどから受注力が向上した。また、合わせて顧客基盤が一元化され、プロモーションコストの削減、人財（主に SE）配置の適正化が図れ、リソース利用の効率化も促進された。

ソリューションサービス事業における取り組み 営業展開を「点から面」へ



子会社各社が持っていた顧客基盤を最大限に活用し、既存顧客の顧客単価を上げることで収益拡大、利益率の向上を図る。

※「TimePro-VG」アマノ社の就業管理ソリューション

出所：決算説明会資料より掲載

3. 重点事業：新規事業

同社では先端技術への取り組みを通じて、先進的・独創的なサービスを開発し、長期的にグループの新たな柱となり得る事業を創出するために、自社だけでなく他の組織も巻き込んだオープンイノベーションに取り組んでいる。RPA※技術を活用し、同社が「ZeeM」で提供している人事給与・会計領域における生産性向上を支援するサービスを企画中である。

※ RPA：ロボットによる業務自動化支援

クレオ | 2017 年 12 月 7 日 (木)
9698 東証 JASDAQ | https://www.creo.co.jp/

中長期の成長戦略

人事給与・会計分野における新たなサービス提供のイメージ

今ITに求められているものとは？

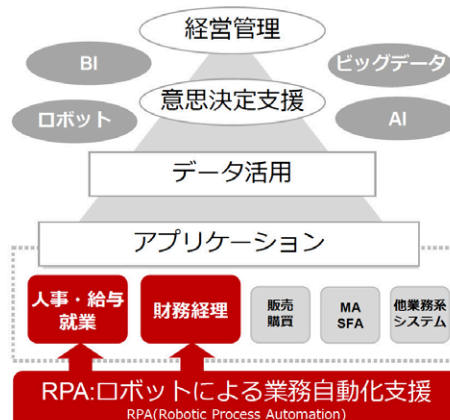
1) 成長戦略を支えるシステム投資
ビジネスに直結したAI / IoT系テクノロジーによる攻めのIT活用

2) 労働人口減少への対応
ロボティクス / ITアウトソーシング活用による労働力強化

3) 経営リスクの最小化
データアナリティクス / ビジネスインテリジェンスの活用によるガバナンス向上

経営戦略と直結した、課題解決が必要

新たなサービス提供のイメージ



RPAとは？

一般的に「ロボットによる業務自動化の取り組み」を表す言葉

出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

連結配当性向 40% 維持を狙う

同社では株主への剰余金処分を経営の重要な政策の1つと考えている。配当については長期的な視点に立ち、連結業績に応じた安定的な利益の配分を基本方針としている。株主への長期的な利益還元を更に充実させるため、連結配当性向 40% を目標としており、2017 年 3 月期は 13.0 円の配当を実施した。2018 年 3 月期は、2017 年 5 月に発表したとおり、年間 14 円の配当を計画している。

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