

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エルテス

3967 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年5月26日(金)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2017年2月期はソーシャルリスクへの対策ニーズが拡大し増収増益決算に	01
2. 2018年2月期は好調な外部環境や新サービスの本格稼働により引き続き増収増益の見通し	01
3. リスク対策ニーズの拡大を背景に、中長期的にも高い成長率を維持していく	02
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. 企業特徴	04
3. 沿革	06
■ 決算動向	07
1. 過去の業績推移	07
2. 2017年2月期決算の概要	08
■ 活動実績	09
1. 損害保険会社との連携により「ネット炎上対策パッケージ」の開発	09
2. 新規領域への事業拡充に向けた動き	10
3. 日本マイクロソフトとの連携による AI 機能の本格活用	10
■ 業績見通し	10
■ 成長戦略	11
■ 株主還元	12

■ 要約

ネット炎上等のソーシャルリスクに対するソリューションを提供 独自のデータ解析技術やコンサルティング力に強み

エルテス<3967>は、「デジタルリスクを解決する社会インフラの創出」をミッションに掲げ、リスク検知に特化したビッグデータ解析技術をベースに、SNSやブログ、検索サイトなどWeb上の様々なメディアに起因するリスクに対するソリューションを提供している。インターネットの普及やデジタルデバイスの発展等に伴い、その副作用として、情報漏えいや不適切な投稿等に伴うネット炎上などの被害を受ける個人や企業が年々増加するなか、ソーシャルメディアの監視から緊急対応、アフターケアまで、顧客のリスクマネジメントをワンストップで支援する独自のポジショニングにより高成長を実現してきた。

特に、データ解析技術とコンサルティング力に強みがあり、有力ブランドを持つ大手企業を中心に約500社の顧客基盤を有する。足元では、既存のソーシャルリスク領域から内部不正や金融不正、テロ対策など、リスクインテリジェンス領域への事業拡充により、新たな成長軸も立ち上がってきた。2016年11月29日には、東証マザーズに上場した。

1. 2017年2月期はソーシャルリスクへの対策ニーズが拡大し増収増益決算に

2017年2月期の業績は、売上高が前期比43.7%増の1,379百万円、営業利益が同35.8%増の183百万円とほぼ計画どおりの増収増益で着地し、過去最高の業績を達成した。ソーシャルリスクへの対策ニーズの拡大を追い風としながら、既存顧客の深耕や大手企業を中心とした新規顧客の獲得により順調に業績を伸ばすことができた。また、利益面でも、オフィス移転や株式上場費用等の一時的な費用増をこなしながら、大幅な増益を実現した。

2. 2018年2月期は好調な外部環境や新サービスの本格稼働により引き続き増収増益の見通し

2018年2月期の業績予想について同社は、売上高を前期比30.4%増の1,800百万円、営業利益を同30.7%増の240百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。認知度拡大を目的とした積極的なマーケティング投資を予定しているものの、増収により吸収することで増益を確保する見通しである。弊社では、好調な外部環境や積み上げ型のストックビジネスであることに加え、株式上場等による認知度拡大、新サービス（内部不正検知サービスなど）の本格稼働により、足元でも見込み顧客が増加していることから、同社の業績予想はやや保守的な水準であるとみている。

要約

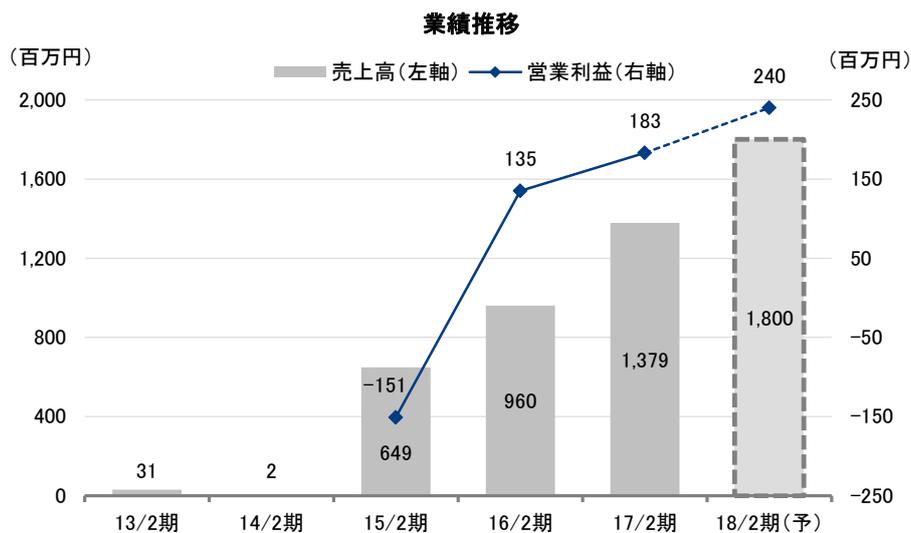
3. リスク対策ニーズの拡大を背景に、中長期的にも高い成長率を維持していく

同社の成長戦略は、既存のソーシャルリスク領域の拡大に加えて、内部不正、金融不正、テロ対策などリスクインテリジェンス領域への事業拡充により、成長を加速するものである。2020年2月期には、売上高の3分の1をリスクインテリジェンス領域で占める成長イメージを描いている。また、利益面でも、AI等へのシステム投資や事業拡大に向けた人材確保など一定の先行費用が見込まれるものの、AI技術の活用による業務効率化や付加価値の向上、増収による固定費の吸収等により収益性をさらに高め、3年以内をめどに営業利益率を25%の水準に引き上げる方針である。

弊社では、デジタル化の進展に伴う新たなリスク対策ニーズの拡大や東京オリンピック・パラリンピック開催に向けた社会的リスクの高まりなど外部環境がさらに追い風となる中で、他社に先行して優位性を構築してきた同社にとって、中長期的にも高い成長率を維持していくことは可能であるとみている。今後の具体的なソリューション実績や案件の広がりに加えて、他社との連携やM&Aを含めた成長投資に注目していきたい。

Key Points

- ・独自のデータ解析技術やコンサルティング力を生かし、ネット炎上等のソーシャルリスクに対するソリューションを提供
- ・顧客のリスクマネジメントをワンストップで支援する独自のポジショングにより高成長を実現
- ・2017年2月期はほぼ計画どおりの増収増益で着地し、過去最高の業績を達成
- ・2018年2月期も認知度拡大や新サービスの本格稼働などにより増収増益を見込む
- ・既存のソリューション領域の拡大に加えて、内部不正や金融不正、テロ対策などリスクインテリジェンス領域への事業拡充により成長を加速する戦略



出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

■ 会社概要

リスク検知に特化したビッグデータ解析ソリューションを提供

1. 事業内容

同社は、「デジタルリスクを解決する社会インフラの創出」をミッションに掲げ、リスク検知に特化したビッグデータ解析技術をベースに、SNS やブログ、検索サイトなど Web 上の様々なメディアに起因するリスクに対するソリューションを提供している。インターネットの普及やデジタルデバイスの発達等に伴い、その副作用として、情報漏えいや不適切な投稿等に伴うネット炎上などの被害を受ける個人や企業が年々増加するなか、ソーシャルメディアの監視から緊急対応、その後の対応まで、顧客のリスクマネジメントをワンストップで支援する独自のポジショニングにより高成長を実現してきた。足元では、これまでのソーシャルリスク領域から内部不正や金融不正、テロ対策など、取り扱うデータの種類やリスクテーマの拡充により、新たな成長軸も立ち上がってきた。

顧客基盤は大手航空会社や食品、外食、ホテルをはじめ、メーカーや金融機関など幅広く、有カブランドを持つ大手企業を中心に約 500 社に上る。無料セミナー等を通じた新規顧客の獲得とリピート率の高さが同社業績の伸びをけん引してきた。特に、異物混入の疑いや従業員の不適切投稿など、ソーシャルリスクの影響を受けやすい外食や食品業界向けの売上構成比率が高い。

また、対象とするメディアは Twitter 等の SNS（交流サイト）やブログ、ネット掲示板、ニュースサイトを中心に 120 以上に及ぶ。

事業セグメントは、ソーシャルリスク事業の単一セグメントであるが、(1) ソーシャルリスクコンサルティング、(2) ソーシャルリスクモニタリング、(3) リスクインテリジェンスの 3 つのサービスに区分される。

(1) ソーシャルリスクコンサルティングサービス

ソーシャルリスクに関する危機発生後に、速やかに顧客が適切な対応を取れるようにアドバイスをを行うサービスであり、リスクが顕在化している企業や組織に対しては、リスクの鎮静化に向けた緊急対応コンサルティングと事後のレピュテーション回復（及びブランド再構築）に向けたサービスを提供している。

(2) ソーシャルリスクモニタリングサービス

ソーシャルリスクの発生を早期に検知及び把握するサービスで、24 時間 365 日、Twitter 等の SNS やネット掲示板といったソーシャルメディア上の投稿を分析し、リスクの予兆があれば緊急通知の実施や対応方法のアドバイスを行い、危険投稿がなければ日報で報告するサービスである（月報でのトレンド報告を含む）。

会社概要

ソーシャルリスクモニタリングサービス概要



出所：決算説明会資料より抜粋

(3) リスクインテリジェンスサービス

前期より本格的に開始したサービスであり、データ上に現れる「人の動き」を解析し、デジタルリスクの予兆を捉えるところに特徴がある。膨大な組織内部のシステムログや管理データから、同社独自のアルゴリズムによりリスクの高い行動パターンを認識し、危険度や緊急度の高いものは即時通知することで、未然防止につなげることができるものであり、例えば、内部関係者による情報漏えいや不正会計など、組織が抱える内部不正が対象となる。

年間契約による月額課金のストック型モデル

2. 企業特徴

(1) 成長モデル

同社の主力サービスは、リスク予防の観点から継続取引を前提とした月額課金（年間契約）によるものであるため、顧客数の拡大が業績の伸びをけん引する積み上げ型のストックビジネス*である。主力のリスクモニタリングサービスの月額課金は30万円程度、新たに開始したリスクインテリジェンスサービスは50万円程度とみられる。なお、顧客数の拡大のためには、新規顧客の獲得とリピート率の維持・向上が重要である。リピート率は80%から90%の高い水準を確保しているもようである。

*炎上時（危機発生時）の緊急対応支援としてタイムチャージ課金（1人1日当たり20万円程度）も導入している。

また、同一顧客内でのサービスブランドや商品ブランドへの横展開による顧客単価の向上（アップセル）も売上拡大に結び付く。特に、これまでのソーシャルリスク領域からリスクインテリジェンス領域へと取り扱うデータの種類やリスクテーマの拡充を図っていることから、今後はさらに担当部署の拡がりにより、顧客単価の向上（顧客内シェアの拡大）を図る機会が増えることが想定され、顧客数の拡大と顧客単価の向上の両輪により成長が加速される可能性が高い。

独自のデータ解析技術とコンサルティング力の強み

(2) 同社の優位性

a) 独自のデータ解析技術

同社の強みは、オープンソースのほか、同社固有のテクノロジーによって収集したビッグデータ（炎上データベース、リスクワードデータベースなど、リスクに特化した独自のデータベースを構築）に対して、複数の大学等との共同研究により開発した形態素解析や画像解析による機械学習（人工知能）・データマイニングを行うことによってリスクを高精度で検知するところにある。さらには、現状の形態素解析等のレベルでは、誤検知が起り得るため、アナリストによる分析との組み合わせにより、結果として費用対効果を高めているところも特長となっている。精度の高い機械学習を実現するためには、膨大な教師データが必要となるが、他社に先行して教師データを蓄積してきたことにより他社が簡単には追いつけないポジショニングを確立した。今後もデータの蓄積を進めることにより人工知能の精度をさらに高め、業務効率化や付加価値の向上に結び付けることが可能である（その結果として、利益率の上昇余地も大きい）。また、データ解析技術は、幅広い領域での活用が見込まれるため、事業の拡張性があるほか、領域を広げることでリスクパターンの精度が高まり、同社固有の技術、ノウハウにつながる好循環も期待できる。

b) 企業リスクに特化したコンサルティング力

リスク検知後のコンサルティング力にも強みを有する。顧客企業にとって、ソーシャルリスクは新しい領域のリスクであることから、リスクの未然防止やリスク発生後の解決方法など対処法が確立できていないケースが多い。同社は、データを収集・分析し、リスクを検知した後、専門スタッフが解決までコンサルティングするハイブリッド型のスタイルにより、他の監視ツール会社や投稿監視会社との差別化を図っている。特に、早期に適切な初期対応を図ることが被害を最小限に食い止めるためのポイントとなるが、同社は、企業リスクに特化することで蓄積してきた豊富な事例をもとに専任コンサルタントによるサポートを行っている。また、2017年2月期には業界別のチーム編成に変更しており、業界の知識を深めることにより提案力やサービス体制の更なる強化を目指す。

他社との違い

	当社	監視ツール会社	投稿監視会社
検知精度	○ 機械学習のテクノロジー&目視により高い精度で検知します。	△	○
サービスカバレッジ	○ リスク診断レポートや研修などソーシャルリスク分野に特化したサービス提供体制を構築	△	△
リスク発生後のサポート体制	○ 企業リスクに特化し、豊富な事例をもとに解決まで専任コンサルタントがサポート	-	-

出所：成長可能性に関する説明資料より掲載

c) 圧倒的な実績

同社は、ソーシャルリスクへの対策ニーズの拡大や独自のポジショニングの確立により、有力ブランドを持つ大手企業を中心に圧倒的な実績を積み上げてきた。豊富な実績は、さらに新規顧客を獲得する際の強みになるとともに、顧客に対する交渉力を強めることで高い収益性にも貢献する。また、優良な顧客基盤やネットワークを有することは、他社との協業を進めるうえでも優位に働く可能性が高い。

口コミサイトやブログ等がブームに乗る中でそれに伴うリスクに着目した事業を立ち上げ

3. 沿革

同社の前身の1つである旧株式会社エルテスは、現代表取締役社長である菅原貴弘（すがわらたかひろ）氏によって、2004年4月に企業のインターネット上でのブランディング支援を目的として設立された。その後、口コミサイトやブログ等がブームに乗るなかで、自ら口コミサイトを立ち上げる事業ではなく、そこに書かれている誹謗中傷等が企業経営に及ぼす影響等に着目し、2007年からその対策のためのソーシャルリスクコンサルティングサービス（検索エンジン関連サービス）を開始した。2010年からはTwitterやFacebook等、ソーシャルメディアの普及により新たに出現したネット炎上などのソーシャルリスクに関するデータの収集・蓄積を開始すると、2011年にはソーシャルリスクモニタリングサービス（ソーシャルメディア関連サービス）を立ち上げ、順調に事業を拡大してきた。

一方、もう1つの前身となるエヌアールピー株式会社（現在の同社）は、2012年4月にWebのモニタリングシステムの開発、保守、運用業務の受託を目的に設立された。事業上の連携を深めてきた両社であるが、2014年に経営基盤の強化による経営効率の向上を図ることを目的として経営統合を実施。エヌアールピーが旧エルテスを吸収合併し、商号を株式会社エルテスに変更することで現在の形となった。

2014年には、電通<4324>との資本業務提携により危機管理の分野におけるリアルとWebの棲み分けによる協業を開始。2015年10月には（株）産業革新機構等からの出資（534百万円）を受けると、2016年2月からは、これまでのソーシャルリスク領域から、内部不正（情報漏えい等）検知サービスなどリスクインテリジェンス領域へと事業拡充を図り、新たな成長軸も立ち上がってきた。2016年11月29日に東証マザーズに上場した。

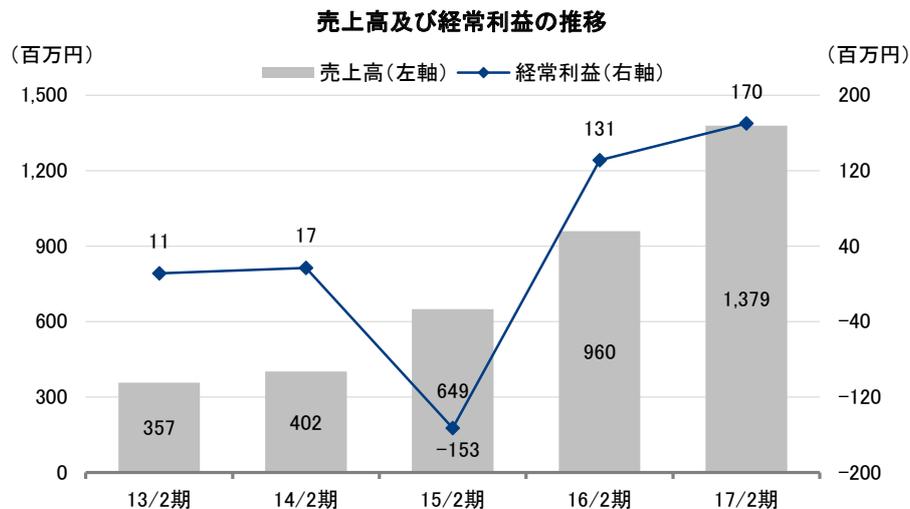
■ 決算動向

過去5年間は平均成長率40%を超える水準で業績を拡大

1. 過去の業績推移

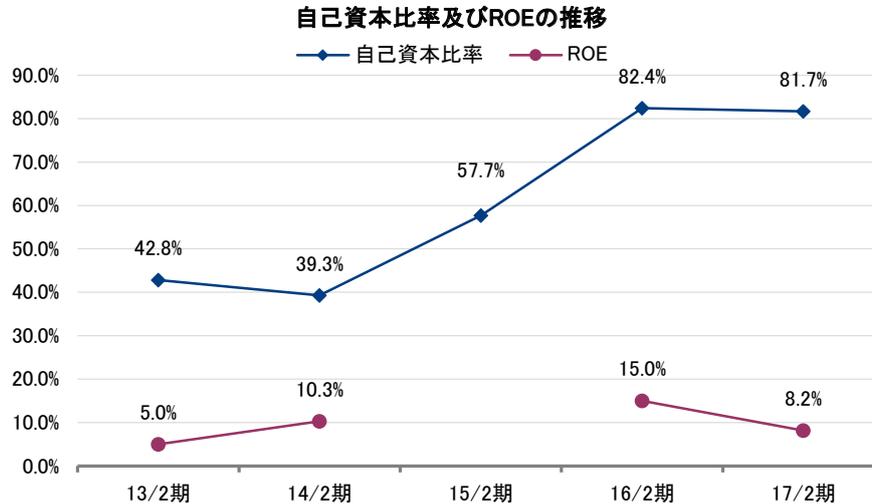
過去5年間の業績を振り返ると、顧客数の拡大等により、年平均成長率40%を超える水準で順調に業績を伸ばしてきた。経常利益も株式上場を見据えた2015年2月期に一旦損失を計上したものの、その後は増益基調を続けており、経常利益率も先行費用や上場関連費用等をこなしながら13%前後の水準で推移している。

財務面でも、自己資本比率は2015年10月の産業革新機構等からの出資(534百万円)や2016年11月の株式上場に伴う新株発行(299百万円)により80%を超える水準で推移するとともに、「現金及び預金」も1,448百万円に積み上がっている。同社は、強固な財務基盤や潤沢な手元流動性を生かしたM&Aも視野に入れているもようであり、今後の動向に注意が必要である。



注：実質的な業績の連続性をみるため、13/2期、14/2期は旧エルテスの業績を記載
 出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

決算動向



注：実質的な業績の連続性をみるため、13/2期、14/2期は旧エルテスの業績を記載
 出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

2017年2月期は計画どおりの増収増益により過去最高の業績を達成

2. 2017年2月期決算の概要

2017年2月期の業績は、売上高が前期比43.7%増の1,379百万円、営業利益が同35.8%増の183百万円、経常利益が同28.9%増の170百万円、当期純利益が同17.0%増の104百万円とほぼ計画どおりの増収増益で着地し、過去最高の業績を達成した。

ソーシャルリスクへの対策ニーズの拡大を追い風としながら、既存顧客の深耕や大手企業を中心とした新規顧客の獲得により順調に業績を伸ばすことができた。また、利益面でも、オフィス移転や株式公開費用等の一時的な費用増をこなしながら、大幅な増益と実現した。

財務面では、新株発行（約3億円の資金調達）等による「現金及び預金」の増加のほか、オフィス移転に伴う「建物附属設備」や「敷金」の増加などにより総資産が1,927百万円（前期末比62.4%増）に拡大した一方、自己資本も新株発行や内部留保により1,574百万円（同61.0%増）に拡大したことから、自己資本比率は81.7%（前期末は82.4%）と極めて高い水準で推移している。

2017年2月期決算の概要

(単位：百万円)

	16/2期		17/2期		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	960		1,379		419	43.7%
売上原価	320	33.4%	508	36.9%	187	58.6%
販管費	504	52.5%	687	49.8%	183	36.3%
営業利益	135	14.1%	183	13.3%	48	35.8%
経常利益	131	13.7%	170	12.3%	38	28.9%
当期純利益	88	9.3%	104	7.5%	15	17.0%
流動資産	1,094		1,648		554	50.6%
現金及び預金	937		1,448		510	
売掛金	106		146		39	
固定資産	92		278		186	202.1%
有形固定資産	20		91		70	
無形固定資産	13		18		4	
投資その他の資産	57		168		110	
資産合計	1,187		1,927		740	62.4%
流動負債	175		328		152	86.7%
固定負債	33		25		-8	-25.0%
負債合計	209		353		144	68.9%
純資産	977		1,574		596	61.0%
自己資本	977		1,574		596	61.0%
自己資本比率	82.4%		81.7%		-0.7pt	-
ROE	15.0%		8.2%		-6.8pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

活動実績

「内部不正検知サービス」を本格的に開始 リスクインテリジェンス領域への事業拡充に向け前進

1. 損害保険会社との連携により「ネット炎上対策パッケージ」の開発

販売チャネルの拡大のため、損保ジャパン日本興亜（株）及び SOMPO リスクアマネジメント（株）との連携により「ネット炎上対応費用保険」を開発した。本商品は、ネット炎上発生後に同社をはじめとした復旧サービスへ対価が保険金で補償される仕組みとなっていることから、保険商品として保険会社が直接販売できるだけでなく、保険会社の営業員ルートでのリード顧客創出への寄与を目論んでいるとのことである。

2. 新規領域への事業拡充に向けた動き

同社は、「内部不正検知サービス」を本格的に開始し、リスクインテリジェント領域への事業拡充に向けてかじを切った。「内部不正検知サービス」の顧客開拓が順調に進展するなかで、ビッグデータ解析に定評のあるエストニアのリアルシステムズ社と業務提携し、犯罪捜査支援ツール「Vizkey」の提供も開始した。膨大なデータのつながりを可視化することで、その関係性から正確な事実の理解や重要な数値・事象を発見することができる情報分析ツールであり、世界の捜査・調査機関で利用されている。同社は、不正送金やマネーロンダリング、テロ対策などを対象として、金融機関や行政機関等に提案する方針であり、既に金融機関からの引き合いが増加している。1ライセンス100万円(年間)で粗利益率は70%(先方への支払原価30%)の収益モデルとなっているようだ。

また、2016年5月に開催された伊勢志摩サミットでは、開催前からインターネット上のリスクモニタリングを実施するなど実績を上げることができた。今後、「電子政府化」の進展や「事前入国管理システム」の導入などを見据え、行政機関との関係づくりにおいても一定の成果を残したと言える。

3. 日本マイクロソフトとの連携による AI 機能の本格活用

2017年4月には、日本マイクロソフト(株)のAI技術を活用したデジタルリスクの検知・解決ソリューションのサービスを提供(2017年11月から)するとともに、ソーシャルメディアのリスク解析事業で連携していくことを発表した。大容量データをさらに高速で解析し、高い精度でリスクを検知する技術及びソリューションを提供するため、世界水準の技術を有するマイクロソフトのAI技術であるMicrosoft Azureの機械学習を採用するものである。加えて、視覚・聴覚・声といった人間の自然な認識技術をAPIで提供する「Microsoft Cognitive Services」を実装することで、テロ・犯罪検知事業も展開していく。本件により、判定のオートメーション化による利益率の改善、及びキーワード間のモレ防止や同義語の検出などサービスクオリティ向上が期待できるとともに、マーケティングや販売活動においても連携を図っていく方針のようだ。

業績見通し

2018年2月期も増収増益を継続 認知度拡大を目的として積極的なマーケティング投資を計画

2018年2月期の業績予想について同社は、売上高を前期比30.4%増の1,800百万円、営業利益を同30.7%増の240百万円、経常利益を同41.2%増の240百万円、当期純利益を同53.8%増の160百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。

業績見通し

新規顧客の獲得や既存顧客の深堀などが業績の伸びをけん引する想定である。利益面でも、認知度拡大を目的とした大規模なマーケティング投資（合計 50 百万円程度）を予定しているものの、増収により吸収することで増益を確保し、営業利益率も 13.3%（前期は 13.3%）とほぼ横ばいとなる見通しである。なお、上期にマーケティング投資を集中的に行うことから、上期業績は一旦減益となる想定となっていることに注意が必要である。

弊社では、好調な外部環境や積み上げ型のストックビジネスであることに加え、株式上場等による認知度拡大、新サービス（内部不正検知サービスなど）の本格稼働などにより、足元でも見込み顧客が増加していることから、同社の業績予想はやや保守的な水準であるとみている。

2018年2月期の業績予想

(単位：百万円)

	17/2 期		18/2 期		増減	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減	増減率
売上高	1,379		1,800		420	30.4%
営業利益	183	13.3%	240	13.3%	56	30.7%
経常利益	170	12.3%	240	13.3%	69	41.2%
当期純利益	104	7.5%	160	8.9%	55	53.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

リスクインテリジェンス領域への事業拡充により成長を加速

同社は具体的な中期経営計画を公表していない。ただ、既存のソーシャルリスク領域の拡大に加えて、内部不正、金融不正、テロ対策などリスクインテリジェンス領域への事業拡充により、成長を加速する方向性を掲げている。2020年2月期には、売上高の3分の1をリスクインテリジェンス領域で占める成長イメージを描いているようだ。特に、同社の強みであるデータ解析技術やコンサルティング力の活用に加えて、他社との提携を含む新サービスの開発等により、取り扱うデータの種類^{※1}やリスクテーマ^{※2}の拡充を図り、様々な業種や顧客固有のニーズに応える戦略であり、まずは15業種のトップ100社をターゲットに定め、1,500社との取引拡大を目指している。また、前述したとおり、M&Aも視野に入れているようだ。

※1 これまでのソーシャルデータや公知情報などオープン情報から、取引情報や組織内データなど、より機密性の高いクローズド情報への拡充

※2 これまでの風評ダメージやネット炎上に加えて、IOT、金融犯罪、テロ対策などリスクテーマの拡充

さらに中長期的には、電子登記や電子納税などマイナンバーに紐づく「電子政府化」の進展やテロ対策を含む危機管理体制の強化にもつながる「事前入国管理システム」の導入等を見据え、より専門性の高い領域へ事業ドメインのシフトを目指しており、デジタル化の反動によって生じる社会問題の解決をすることで自らの成長も実現していく戦略である。

成長戦略

また、利益面でも、AI等へのシステム投資や事業拡大に向けた人材確保など一定の先行費用が見込まれるものの、AI技術の活用による業務効率化や付加価値の向上、増収による固定費の吸収等により収益性をさらに高め、3年以内をめどに営業利益率を25%の水準に引き上げる方針である。

中期的な売上拡大イメージ



弊社では、デジタル化の進展に伴う新たなリスク対策ニーズの拡大や東京オリンピック・パラリンピック開催に向けた社会的リスクの高まりなど外部環境が一段と追い風となるなかで、他社に先行して優位性を構築してきた同社にとって、中長期的にも高い成長率を維持していくことは可能であるとみている。特に、新たに参入するリスクインテリジェンス領域は、潜在的な市場が大きく、競合も少ないことから圧倒的なポジショニングを確立する可能性が高い。今後の具体的なソリューション実績や案件の広がりに加えて、他社との連携やM&Aを含めた成長投資にも注目していきたい。

株主還元

成長のための投資フェーズにあることから しばらくは無配が継続する見通し

同社は、成長過程にあり、獲得した資金については、優先的にシステム等の設備投資や人材の採用及び育成投資などの事業投資に振り向ける方針としている。したがって、しばらくは無配は継続するものと弊社では予想している。

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