

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

フォーバル

8275 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 9 月 18 日 (水)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	03
4. 人材の育成と処遇	04
■ 事業概要	05
1. フォーバルビジネスグループ	05
2. フォーバルテレコムビジネスグループ	06
3. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	07
4. その他の事業グループ（人材・教育分野）	07
■ 業績動向	07
■ 今後の見通し	08
■ 成長戦略	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2020年3月期第1四半期は順調な滑り出し。 減収も、リンクアップ売却の影響除くと大幅増収。 中小企業の働き方改革を「空間作りとモバイルワーク」「残業見える化」 などで総合支援

フォーバル<8275>は、「中小・中堅企業の利益に貢献する次世代経営コンサルタント集団」を旗印に事業展開を行う。IP統合システム、情報セキュリティ、Web構築などの情報通信コンサルティングを得意とし、総合コンサルティング、海外進出、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティング等を行う。従来は情報通信機器の卸売販売を主に行っていたが、2000年代半ばに大きな売上・利益減に直面し、アイコンサービスを主軸としたコンサルティング業態に転換。このビジネスモデルの転換が成功し、2019年3月期まで営業利益は11期連続の増益を達成している。

1. 事業概要

アイコンサービスを核に成長するフォーバルビジネスグループが事業の柱である。フォーバルビジネスグループでは、中小企業向けに、IP統合システム、情報セキュリティ、Web構築などの情報通信コンサルティングのほか、総合コンサル、海外進出支援、人材・教育、環境などの経営コンサルティングサービス、OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次ぎなどを手掛ける。アイコンサービスは定期訪問と遠隔サポート・状態監視を組み合わせた効率的な支援が特徴である。サービス自体の粗利率が高く、端末（パソコン、タブレット、携帯電話、プリンター、コピー機など）やネットワークの状態監視から得られたビッグデータから様々な改善提案を行うことにより関連商材が拡販できるという副次的効果が大きい。結果として、アイコンサービスの売上高とフォーバルビジネスグループ及び同社全体の営業利益には高い相関性がある。M&Aにも積極的に取り組んでおり、最近では、オフィス空間作りのプロ集団である第一工芸社の連結子会社化（2018年10月）や北海道の携帯ショップ大手である（株）リンクアップの売却（2019年4月）などの事例がある。

2. 業績動向

2020年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比8.5%減の11,789百万円、営業利益が同11.7%減の492百万円、経常利益が同7.9%減の545百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同48.9%増の597百万円となり、連結子会社リンクアップの売却（2019年4月）の影響が色濃く出た決算となった。売上高に関しては、見掛け上は減収した。しかし前年同期の売上高からリンクアップ分（モバイルビジネスグループ）を除いた売上高10,288百万円と比較すると14.6%の増収であり、実際には好調に推移していることがわかる。

2020年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比13.1%減の50,000百万円、営業利益が同2.4%増の3,300百万円、経常利益が同2.8%増の3,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.1%増の2,150百万円と連結子会社売却により減収となるものの増益を予想している。実現すれば、12期連続の営業・経常増益となる。

要約

3. 成長戦略

中小企業の働き方改革は待ったなしの状況である。既に大企業では始まっているが、中小企業でも2020年4月から時間外労働の上限規制（原則月45時間・年360時間、例外も上限あり）が法律で規定される。同社の対象顧客である全国300万社を超える中小企業においては、タイムカードもなく時間外労働の把握ができていない企業や業績へのマイナスの影響を懸念して残業を黙認する企業などが見受けられるのが現状だ。同社では、実績が証明されたソリューションを総合的にそろえ、提供を行っており、反響が日増しに大きくなっている。ソリューションの中には「オフィス空間作りとモバイルワーク」、「システムによる残業見える化」などがある。

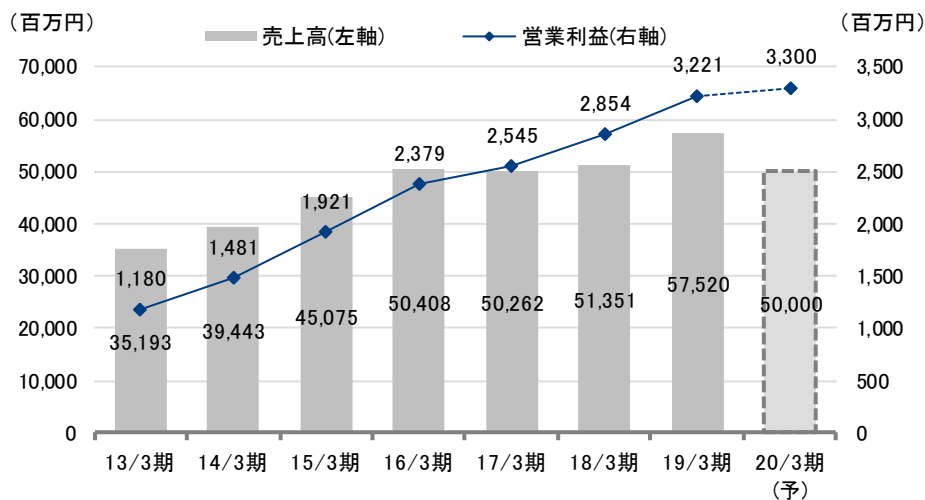
4. 株主還元策

同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の1つとして認識している。配当金の決定に関しては、今後の事業計画や財務状況など、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスに配慮して配当金を決定するとしており、配当性向は公約していない。過去の実績では、安定的な利益成長を背景に継続的な増配を続けており、配当性向は30%前後を維持してきた。2020年3月期は、配当金26円（1円増配）、配当性向30.4%を予想する。実現すれば8年連続の増配となる。

Key Points

- ・主力のフォーバルビジネスグループでは、アイコンサービスを核に中小企業の事業承継や働き方改革を支援
- ・2020年3月期第1四半期は順調な滑り出し。減収も、リンクアップ売却の影響除くと大幅増収
- ・2020年3月期はリンクアップ分売上高116億円分がはく落し減収となるも、既存事業が伸び増益予想。第1四半期売上高進捗率は前期以上の推移
- ・中小企業の働き方改革を「空間作りとモバイルワーク」「残業見える化」などで総合支援

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

情報通信分野を得意とする中小・中堅企業向けコンサルタント集団

1. 会社概要

同社は、「中小・中堅企業の利益に貢献する次世代経営コンサルタント集団」を旗印に事業展開を行う。IP 統合システム、情報セキュリティ、Web 構築などの情報通信コンサルティングを得意とし、総合コンサルティング、海外進出、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティングなどを行う。従来は情報通信機器の卸売販売を主に行っていたが、2000 年代半ばに大きな売上・利益減に直面し、アイコンサービスを主軸としたコンサルティング業態に転換した。このビジネスモデルの転換が成功し、2019 年 3 月期まで営業利益は 11 期連続の増益を達成している。情報化や経営改善、海外進出など中小企業が抱える様々な課題を解決するユニークな企業である。

2. 沿革

電気通信機器、コンピュータ、端末機器の販売、設置工事などを事業目的とした新日本工販株式会社として、1980 年に設立された。1988 年に、創業者社長であった現代表取締役会長大久保秀夫（おおくぼひでお）氏が第 1 回アントレプレナー大賞を受賞したほか、当時の日本最短記録で店頭登録銘柄として株式公開した。1991 年には、「For Social Value」から着想を得て現在の社名の株式会社フォーバルに商号を変更した。2008 年に総合 IT コンサルティングサービス「アイコン」の提供を開始した。2014 年 1 月に東証 2 部へ市場変更、同年 10 月に 1 部に指定された。

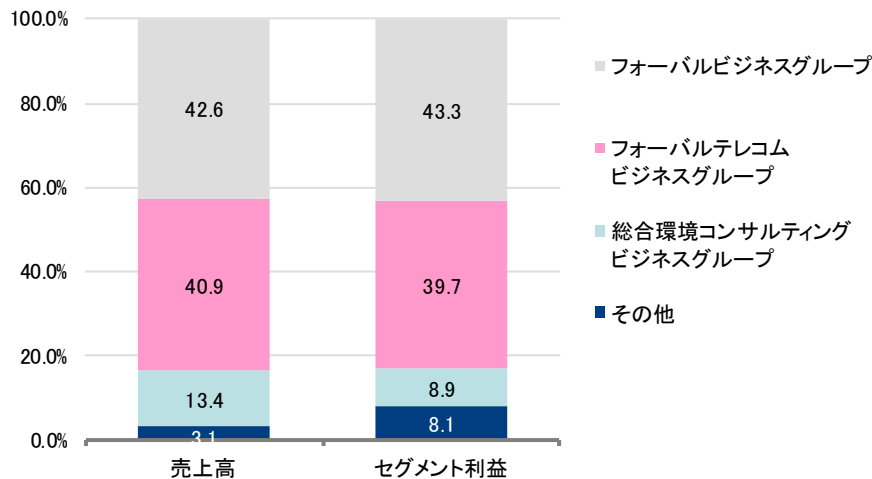
創業以来、同社は情報通信の分野でユーザーの視点から「新しいあたりまえ」を創出することに注力してきた。創業当時の電話機の自由化から始まり、市外料金の値下げ、国際料金の値下げ、市内料金の値下げに続き、回線基本料の自由化、法人携帯電話の普及と通話料金の更なる削減を目標に挑戦してきた。現在は、「中小・中堅企業の利益に貢献する」と明確な目的を設定し、コンサルティングファームへの進化を掲げ、アイコンサービスのほか、次世代経営コンサルティング事業で中小企業に経営技術を伝授している。

3. 事業内容

同社は、主軸のアイコンサービスやセキュリティ関連、複写機の販売などを行う「フォーバルビジネスグループ」、光回線サービスや ISP などの通信サービスを取り扱う「フォーバルテレコムビジネスグループ」、太陽光システムや LED 関連事業を取り扱う「総合環境コンサルティングビジネスグループ」、人材・教育分野の「その他事業グループ」の 4 つの事業セグメントから構成される。

2020 年 3 月期第 1 四半期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で 42.6%、全社セグメント利益の中の構成比で 43.3% を占め、グループの大黒柱である。フォーバルテレコムビジネスグループは売上高の 40.9%、セグメント利益の 39.7% であり、第 2 の柱となっている。総合環境コンサルティングビジネスグループ、その他（人材・教育分野）の規模は相対的に小さいが、潜在的に成長が期待される領域であり、収益力も出ている。

会社概要

**売上高・セグメント利益の構成比
(2020年3月期第1四半期)**


出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 人材の育成と処遇

同社では顧客企業との接点を重視しており、接点を担う人材の教育に力を入れている。毎年入社する約70名の新入社員には、1年間という長い研修期間が設けられており、入社1年後に配属が決まる。1年間の中で、同社の中核サービスであるアイコンサービスのアドバイザー、遠隔サポートのコールセンター、営業部門などを順次経験し、必要な専門知識やスキルを学んでいく。また、同社の業務を遂行する上で、ITの基礎知識は必要不可欠であるという考えから、10以上の推奨資格を明示し、能力開発に活用している。なかでも、1) ドットコムマスター、2) Webリテラシー検定、3) 個人情報保護士、4) スマートマスター(社内資格)の4資格は重要視しており、顧客接点を持つ部署(コンサルティング、コールセンター、営業)のほぼ全員が取得を終えている。

同社はITなどにより顧客企業の生産性を向上させ、中小企業の課題である長い労働時間を解決する支援を行ってきた。自らも残業時間の削減や有休取得などを継続的に推進し、従業員の健康と生産性向上を図っている。特に、柔軟な働き方、メンタルヘルス等のストレス関連疾患の発生予防を重点課題と捉え積極的に取り組んできた。2019年2月には、特に優良な健康経営を実践している企業や団体を認定する「健康経営優良法人2019(ホワイト500)」に2年連続で選出された。

健康経営優良法人認定制度は、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する表彰制度。健康経営に取り組む優良な法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的評価を受けることができる環境を整備することを目的としている。

■ 事業概要

主力のフォーバルビジネスグループでは、 アイコンサービスを核に中小企業の事業承継や働き方改革を支援

1. フォーバルビジネスグループ

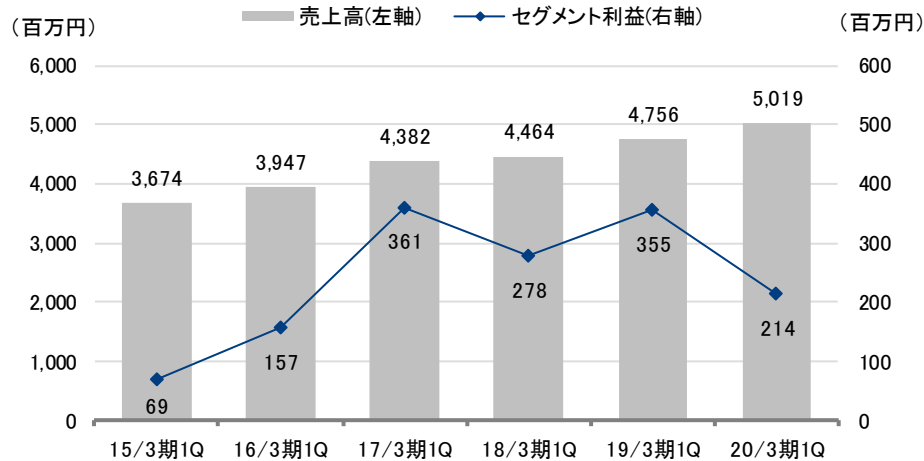
フォーバルビジネスグループでは、中小企業向けに、IP 統合システム、情報セキュリティ、Web 構築などの情報通信コンサルティングのほか、総合コンサルティング、海外進出支援、人材・教育、環境などの経営コンサルティングサービス、OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次ぎなどを手掛ける。主力事業は、コンサルティングサービスであるアイコンサービスのほか、創業以来手掛けているビジネスフォンの販売を始めとする情報通信機器や OA 機器の販売だ。最近では、サーバーやセキュリティ関連の販売が好調だ。情報機器や通信サービスでの接点からアイコンサービス・よろず経営相談へ導き、さらに次世代経営コンサルティングでより深い解決策を提案するという一連の流れで、中小企業の多様なニーズに対応する体制が整備されている。直近では、中小企業にとっても働き方改革が待ったなしとなるなか、同社の一連のソリューション（コンサルティング、システム、空間作りなど）が中小企業の生産性向上に寄与している。

同社の最も注目すべき事業は、2008 年に導入されたアイコンサービスだろう。アイコンのアイは、information（情報）、imagination（想像力）、idea（アイデア）、identity（独自性）、intelligence（知力）、innovation（革新）を起源とするコンサルティングサービスである。定期訪問と遠隔サポート・状態監視を組み合わせた効率的な支援が特徴である。

アイコンサービスの基本構成は、経営のよろず相談サービス、定期訪問や通信技術を使った遠隔サポート、パソコン・ネットワーク状態監視サービス、各種アプリケーションの問い合わせサービス、顧客専用サイトとなっている。メニューとして、経営コンサルティング系、個人情報管理系、パソコン・ネットワーク系、スマートフォン・パッド系、ホームページ系、電話系、コピー系の幅広いサービスを提供する。現在のアイコンサービスの平均客単価は、月額 10,000 円程度であり、他のサービスへの入り口と位置付けているため、設定金額は低めである。同サービスは、自社の“企業ドクター”が行うのが基本であったが、OEM 展開（パートナーの販売会社によるサービス）が大きく伸びている。アイコンサービスの全顧客数 31,380 件（2019 年 3 月末時点）のうち OEM 経由の顧客が 13,309 社（同）、42.4% に達する。アイコンサービスはそれ自体が粗利率の高いサービスであるが、端末（パソコン、タブレット、携帯電話、プリンター、コピー機など）やネットワークの状態監視から得られたビッグデータから様々な改善提案を行うことにより関連商材が拡販できるという副次的効果が大きい。結果として、アイコンサービスの売上高とフォーバルビジネスグループ及び同社全体の営業利益には高い相関性がある。2020 年 3 月期第 1 四半期も業績は堅調である。売上高は 5,019 百万円（前年同期比 262 百万円増）、セグメント利益が 214 百万円（同 140 百万円減）。セグメント利益の減少は、アイコンサービス体制充実のための人材投資（新規採用＋中途採用）である。

事業概要

フォーバルビジネスグループ 業績推移

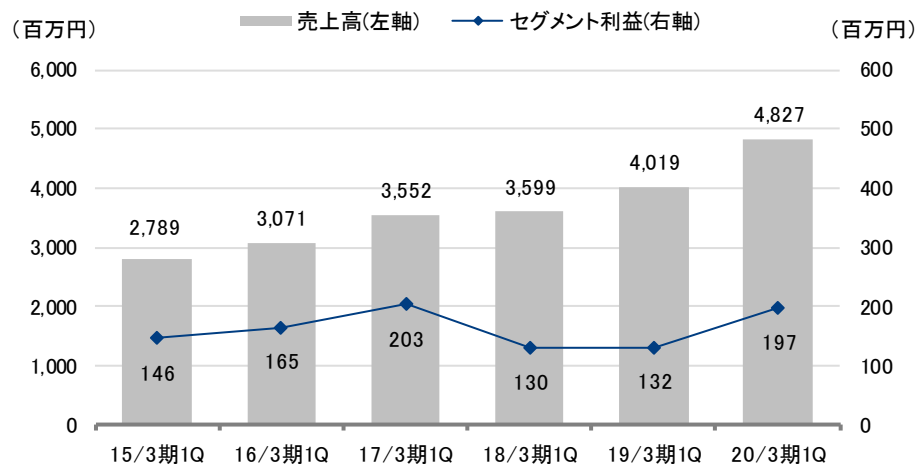


出所：決算短信よりフィスコ作成

2. フォーバルテレコムビジネスグループ

フォーバルテレコム<9445>を中心に VoIP(高速ブロードバンド回線を利用した電話やインターネット接続サービス)・FMC(サービス名「ツウエイスマート」)などのオリジナルな通信サービス、インターネット関連サービス、普通印刷及び保険サービスなどを提供する。また、一括請求する「ワンビリングサービス」を通じて企業のコスト削減や事業効率向上を支援している。近年注力してきた光回線サービスやISPが順調に拡大、2020年3月期第1四半期の業績も好調である。

フォーバルテレコムビジネスグループ 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

3. 総合環境コンサルティングビジネスグループ

(株) アップルツリー(2013 年 12 月に子会社化)がスマートグリッド設備機器の商社事業(太陽光システム、オール電化、蓄電池、HEMS)と太陽光発電システム(住宅用、産業用)の設計、施工、販売事業を主に行ってきた。太陽光発電システムに関しては、再生可能エネルギー特別措置法(FIT 法)改正の影響を受け、販売は停滞傾向にある。それを補うべく LED 照明や蓄電池の拡販を積極化し、事業構造の転換を図っている。LED 事業については、国内生産で高品質な LED を提供。LED は部屋を明るくするだけでなく、節電効果で経費削減にもつながる上に 10 年保証も付くことから、導入のメリットは大きく、今後の拡大が期待される。

4. その他の事業グループ(人材・教育分野)

(株) アイテック(2013 年 10 月に子会社化)が通信教育事業、書籍の出版・販売事業を営んでいた。情報処理技術者や個人情報保護士の養成を得意とし、e ラーニングでのサービス提供ができる強みもある。(株) クリエーティブソリューションズが IT 分野のエンジニア及び管理者の育成、東南アジアにおける現地幹部候補・留学生の人材紹介・派遣などの事業を行っていた。大手通信会社などを顧客に持ち、需要が安定している。なお、人材・教育分野の強化のためこの 2 社は合併し(新会社名(株) アイテック、2018 年 4 月合併)、シナジーを最大化して更なる事業の拡大・発展を図っていく方針である。最近ではセミナー関連が好調に推移している。

業績動向

2020 年 3 月期第 1 四半期は順調な滑り出し。 減収も、リンクアップ売却の影響除くと大幅増収

2020 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 8.5% 減の 11,789 百万円、営業利益が同 11.7% 減の 492 百万円、経常利益が同 7.9% 減の 545 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 48.9% 増の 597 百万円となり、連結子会社リンクアップの売却(2019 年 4 月)の影響が色濃く出た決算となった。

売上高に関しては、見掛け上は減収となった。しかし前年同期の売上高からリンクアップ分(モバイルビジネスグループ)を除いた売上高 10,288 百万円と比較すると 14.6% の増収であり、実際には好調に推移していることがわかる。すべてのセグメントが伸びているが、特にフォーバルテレコムビジネスグループが増収をけん引した。光回線サービスや I S P の販売が順調に拡大している。フォーバルビジネスグループでは、アイコンサービスの成長とともに、第一工芸社が寄与した。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、再生可能エネルギー特別措置法(FIT 法)改正の影響による構造改革に目途が立ち、産業用太陽光システムや蓄電池の販売が増加して大幅な成長をした。人材教育部門であるその他セグメントも IT エンジニアの派遣事業やセミナー関連事業が好調に推移した。

業績動向

営業利益に関しては、フォーバルビジネスグループで人材採用を積極化した影響で若干の減益となったが、フォーバルテレコムビジネスグループを始めとする他の事業セグメントはすべて営業増益であり好調である。フォーバルビジネスグループでは、アイコン事業の旺盛な需要に対応するために、新卒採用に加え、中途採用も強化した。四半期純利益の大幅増は、リンクアップの株式売却益を計上したためである。

2020年3月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	19/3期1Q		20/3期1Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	12,888	100.0%	11,789	100.0%	-8.5%
売上原価	8,650	67.1%	7,342	62.3%	-15.1%
売上総利益	4,237	32.9%	4,447	37.7%	4.9%
販管費	3,680	28.6%	3,954	33.5%	7.5%
営業利益	557	4.3%	492	4.2%	-11.7%
経常利益	592	4.6%	545	4.6%	-7.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	401	3.1%	597	5.1%	48.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年3月期第1四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

	連結売上高			連結セグメント利益		
	19/3期1Q	20/3期1Q	前期比	19/3期1Q	20/3期1Q	前期比
フォーバルビジネスグループ	4,756	5,019	5.5%	355	214	-39.6%
フォーバルテレコムビジネスグループ	4,019	4,827	20.1%	132	197	49.5%
モバイルショップビジネスグループ	2,599	-	-	23	-	-
総合環境コンサルティングビジネスグループ	1,172	1,575	34.3%	13	44	235.5%
その他	339	367	8.1%	32	40	23.6%
合計	12,888	11,789	-8.5%	556	496	-10.8%

注：利益は調整前

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年3月期はリンクアップ分売上高116億円分が剥落し減収となるも、既存事業が伸び増益予想。第1四半期売上高進捗率は前期以上の推移

2020年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比13.1%減の50,000百万円、営業利益が同2.4%増の3,300百万円、経常利益が同2.8%増の3,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.1%増の2,150百万円と連結子会社売却により減収となるものの増益を予想している。実現すれば、12期連続の営業・経常増益となる。

今後の見通し

売却したリンクアップを除いた売上高で比較すると前期比 9.0% 増であり、全セグメントの成長は続く見込みだ。営業利益では前期比 2.4% 増と着実に成長する計画である。主力のフォーバルビジネスグループが好調に推移し全社を引っ張る構造は 2020 年 3 月期も続く見込みだ。需要旺盛なアイコンサービス向けに人材投資を先行しており、今期中に成果に結びつくかがカギとなるだろう。第 1 四半期の売上高進捗率は 23.6% であり、前年同期の 22.4% を上回っている。ちなみに、同社の業績は例年下期が高くなる傾向にある。モバイルショッピングビジネスグループの前期のセグメント利益は 67 百万円であり、厳しい事業環境が続くことが予想されていただけに、連結からの除外の影響は軽微である。総合環境コンサルティングビジネスグループでは太陽光パネルから LED や蓄電池などへの構造改革が成功し利益額は上向く予想。全体としてモバイルショッピングビジネスグループ離脱のマイナスを、既存事業の成長と収益向上で十分カバーできると予想する。

2020年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	57,520	100.0%	50,000	100.0%	-13.1%
営業利益	3,221	5.6%	3,300	6.6%	2.4%
経常利益	3,308	5.8%	3,400	6.8%	2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,064	3.6%	2,150	4.3%	4.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

中小企業の働き方改革を「空間作りとモバイルワーク」「残業見える化」などで総合支援

中小企業の働き方改革は待ったなしの状況である。既に大企業では始まっているが、中小企業でも 2020 年 4 月から時間外労働の上限規制（原則月 45 時間・年 360 時間、例外も上限あり）が法律で規定される。同社の対象顧客である全国 300 万社を超える中小企業においては、タイムカードもなく時間外労働の把握ができていない企業や業績へのマイナスの影響を懸念して残業を黙認する企業などが見受けられるのが現状だ。同社では、実績が証明されたソリューションを総合的にそろえ、提供を行っており、反響が日増しに大きくなっている。ソリューションの中には「オフィス空間作りとモバイルワーク」、「システムによる残業見える化」などがある。

「オフィス空間作りとモバイルワーク」では、中小企業がフリーアドレスオフィスを導入しモバイルワークを推進することを支援する。フリーアドレスオフィスはオフィススペースの削減にも寄与する取り組みであり、グループの第一工芸社やフォーバル・リアルストレートなどがオフィス空間作りを担当する。中小企業がモバイルワークを導入するためには、セキュリティを強化しつつ低コストな仕組みが必要になる。同社では、ビジネスフォンを残しつつスマートフォンや iPad などをフル活用するモバイルソリューションを提供する。

「システムによる残業見える化」では、まずは残業を含めた勤務時間の把握ができていない中小企業が多いことに着目し、勤怠管理システムを推奨する。IEYASU（株）が提供する「IEYASU 勤怠管理」はクラウドベースでシンプルに出退勤を管理でき、残業の見える化や無駄などの発見ができる。フォーバルのアイコンサービス利用者には無料（期間限定）で提供されており、働き方改革の出発点として導入が進んでいる。

同社は 2019 年 6 月に「中小企業経営者の実態 -For Social Value- ブルーレポート 2019 年版」を発刊した。中小企業の実態と課題をアンケート調査に基づいてまとめたもので、2019 年版は人材不足に悩む中小企業に対しての ICT による生産性向上の啓蒙が主眼となった。中小企業の働き方改革の実態がまとめられており貴重な資料となっている。初年度は 3000 部を準備し、商工会議所などの団体や訪問先の中小企業に無料配布する（PDF 版もあり）。中小企業の実態がわかる“民間版の中小企業白書”として注目される。

■ 株主還元策

2020 年 3 月期は 26 円（1 円増配）、配当性向 30.4%。 安定した増配が魅力、8 年連続の増配を目指す

同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の 1 つとして認識している。配当金の決定に関しては、今後の事業計画や財務状況など、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスに配慮して配当金を決定するとしており、配当性向は公約していない。過去の実績では、安定的な利益成長を背景に継続的な増配を続けており、配当性向は 30% 前後を維持してきた。2020 年 3 月期は、配当金 26 円（1 円増配）、配当性向 30.4% を予想する。実現すれば 8 年連続の増配となる。

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp