

|| 企業調査レポート ||

## ハイアス・アンド・カンパニー

6192 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年7月17日(火)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2018年4月期の業績概要	04
2. セグメント別業績	05
3. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	09
■ 中期経営計画	10
1. 中期経営計画	10
2. 直近のトピックス	11
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティについて	14

## 要約

### 2018年4月期はおおむね計画どおりに推移し、過去最高業績達成。初の配当実施、1部上場を見据え新たな成長ステージへ

ハイアス・アンド・カンパニー<6192>は、住宅関連のソリューション提案型コンサルティング事業を展開する。住宅・不動産・土木工事の各業界中小企業向けに、「ビジネスモデルパッケージ」と「経営効率化パッケージ」の2本柱で、会員のニーズに合わせたソリューションを提供する。

同社は2018年6月13日、2018年4月期の連結業績を発表した。売上高は4,659百万円（前期比17.3%増）、営業利益は358百万円（同18.9%増）、経常利益は355百万円（同17.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は200百万円（同8.4%増）であった。売上高・各利益指標とも、前期比増で過去最高値を記録した。なお、期初計画値比では、売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益はやや未達であったが、全体的にはほぼ計画どおりの着落となった。

2019年4月期の連結業績予想は、売上高が6,300百万円（前期比35.2%増）、営業利益が500百万円（同39.6%増）、経常利益が474百万円（同33.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が268百万円（同33.6%増）である。売上高、利益ともに前期比伸び率がかなり高く見えるが、2018年2月に事業譲受した効果や、連結子会社の業績貢献が見込まれており、計画値達成のハードルは決して高くないだろう。

同社は2018年4月期に初めて配当実施を行った。配当の基本方針は、1)株主への利益還元のための機会を充実させるため、年2回配当を実施する。2)配当性向は30%を目安とする。の2つである。2018年4月期の配当実績は、中間配当4円（2018年3月1日付の株式分割（1株につき3株）前の金額）、期末配当1.33円である。好業績を続ける基盤が整備できたことで新たな成長ステージへ入ってきたと言え、今後の事業拡大への自信の表れと、近い将来の東証1部上場への布石とも考えられる。

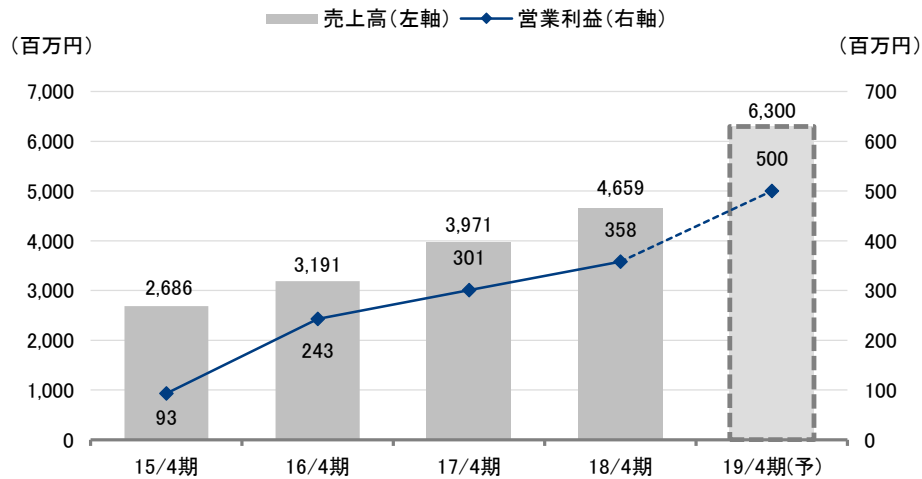
2017年4月期決算発表時に公表された同社の中期経営計画は、ちょうど1年が経って、継続する好業績を背景にして、目標達成のための積極的な戦略投資なども具体化されてきた。投資家からも好感されていると見え、この1年で株価も大きく上昇している。また、配当実施や役員・従業員へのインセンティブ制度導入などステークホルダーへの対応策にも余念がない。

#### Key Points

- ・2018年4月期連結業績は、売上高・各利益指標ともおおむね計画どおり、過去最高業績
- ・主力パッケージ「R+house」好調で2019年4月期予想も大幅増収増益見込み
- ・2020年までの中期経営計画は順調な進捗。東証1部上場見据え、新たな成長ステージへ

## 要約

## 売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 業界のイノベーションを先導し、 住宅不動産の資産価値の維持・向上を目指す

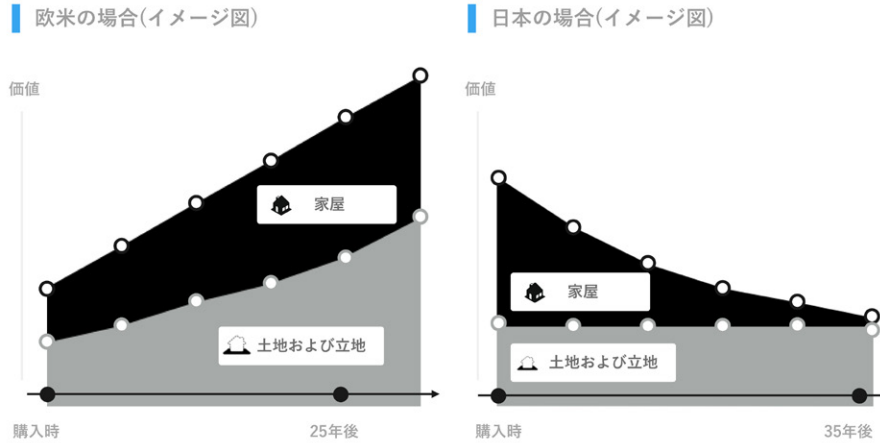
同社は、大手経営コンサルティング会社を前職とする濱村聖一（はまむらせいいち）代表取締役社長が、前職時代の住宅産業界での経験を生かして、住宅関連に特化したコンサルティング会社として2005年に創業された。同社の使命は、「個人が住宅不動産を納得し安心して取得（購入）、居住（運用）、住替（売却）できる環境をつくること。住宅取得が個人の資産形成に直結する社会の実現。」とし、企業理念に以下の3項目を挙げている。

- (1) 個人最大の資産は「住宅」、この事実を深く受け止め、資産価値を守る方法を創造していきます。
- (2) 将来のリスクをより小さくする、新しい住宅不動産資産の取得方法を創造していきます。
- (3) 不可逆となってきた住宅不動産業界のイノベーションを先導する企業を目指します。

同社の企業理念の背景には、日本の「住宅・宅地」資産の価値が20～30年で毀損し、住宅購入するとほとんどの場合で、「売却額 - ローン元本残債」がマイナスになるという実態がある。それに比べて欧米の場合は、その住宅のロケーションとしての価値や修繕・改築などを加えた付加価値によって、住宅・宅地の価値が上昇する場合が多くみられる。同社は、日本における個人資産の約7割を占める住宅不動産の資産価値の維持・向上を図り、そのために住宅・不動産業界のイノベーションを先導することを目指している。

## 会社概要

## 資産価値の観点から戸建住宅が抱える課題



出所：各種資料をもとに当社作成原簿グラフはあくまでもイメージ図です

出所：決算説明会資料より掲載

## ■ 事業概要

### 不動産市場特化のコンサル事業展開、 ビジネスモデルパッケージと経営効率化パッケージのサービス提供

同社は、地域の中小企業（建設業者、工務店、不動産仲介業者など）を会員組織としてネットワーク化を図り、これらの会員企業に対して、同社の2本柱となるパッケージソリューションを提供するという事業を展開している。それは、業態転換の必要性を持つ企業には「ビジネスモデルパッケージ」を、経営（事業）におけるプロセスや機能の効率化が必要な企業には「経営効率化パッケージ」をというように、それぞれの企業の状況に応じて最適なソリューションを提供するというものである。同社のパッケージはIT系ベンダーが提供するパッケージソフトのようなものにとどまらない。勿論、同様のサービスをクラウドサービスとしても提供するが、建材などのハードウェアも含み、工法技術や売り方・経営管理手法などのノウハウの提供・教育など、顧客である建設業者・工務店などが求めるビジネスモデル全体を提供するものである。さらに、一般消費者向けに、同社連結子会社（株）ansを通じて、住宅購入に必要な情報を提供する住宅購入支援のサービスを行っている。会員企業数は2018年4月末現在で1,392社、専門工事会社・工務店・不動産会社などである。

同社は不動産市場における企業・一般消費者を顧客としているが、一般の不動産事業会社のように好不況の波の影響を受けることはあまりない。顧客である企業・一般消費者は好不況の波によって、設備投資や消費購買を調整するが、同社の中核事業はコンサル事業であり、むしろ顧客企業・一般消費者からの不況時における相談がビジネスチャンスにつながる場合もある。また、豊富に取りそろえたパッケージソリューションが、企業・一般消費者のそれぞれのライフサイクルに応じたニーズに対応することで継続的な事業拡大が期待できる。

## 業績動向

### 2018年4月期はおおむね計画値どおりで大幅増収増益、過去最高値を更新

#### 1. 2018年4月期の業績概要

同社は2018年6月13日、2018年4月期の連結業績を発表した。売上高は4,659百万円（前期比17.3%増）、営業利益は358百万円（同18.9%増）、経常利益は355百万円（同17.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は200百万円（同8.4%増）であった。売上高・各利益指標とも、前期比増で過去最高値を記録した。なお、期初計画値比では、売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益はやや未達であったが、全体的にはほぼ計画どおりの着落となった。

#### 2018年4月期業績

（単位：百万円）

	17/4期				18/4期		
	実績	売上高比	実績	売上高比	前期比	期初計画	期初計画比
売上高	3,971	-	4,659	-	17.3%	4,984	-6.5%
売上原価	1,647	41.5%	1,699	36.5%	3.2%	2,133	-20.3%
売上総利益	2,323	58.5%	2,960	63.5%	27.4%	2,850	3.9%
販管費	2,022	50.9%	2,602	55.8%	28.7%	2,478	5.0%
営業利益	301	7.6%	358	7.7%	18.9%	372	-3.8%
経常利益	303	7.6%	355	7.6%	17.2%	350	1.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	185	4.7%	200	4.3%	8.4%	220	-9.1%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

主力の高性能デザイナーズ住宅「R+house」事業が、会員数の増加に伴って引き続き受注が好調で、ロイヤルティを中心に売上高を順調に伸ばした。2017年1月には、「R+house」部材の調達、供給を担う（株）アール・プラス・マテリアルを子会社化し、事業の垂直統合を進めた。同時に開始した全国6ヶ所のモデルハウス展開については、まず同社グループとしての直営第1号モデルハウスを2017年10月に茨城県守谷市に完成させた。さらに、「R+house」の建築・施工を手掛ける連結子会社（株）ウェルハウジングを通して、住宅総合展示場「住まいるパーク柏の葉」へ出展（2018年4月オープン）した。他のモデルハウスについても、2018年7月をめどにオープン予定である。このように、「R+house」ブランドの浸透・受注促進を進めるとともに、グループ内で運営ノウハウの蓄積・成功要因を標準化し、会員企業へ展開している。

一方、事業の垂直統合強化の投資として、2018年2月に（株）アンビエントホールディングス及び（株）ハウス・イン・ハウスから「R+house」、「ADM（アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット）」、「ハウス・イン・ハウス」事業にかかる技術本部機能を譲受した。また、同年4月にアール・プラス・マテリアルの株式を追加取得し、完全子会社化した。

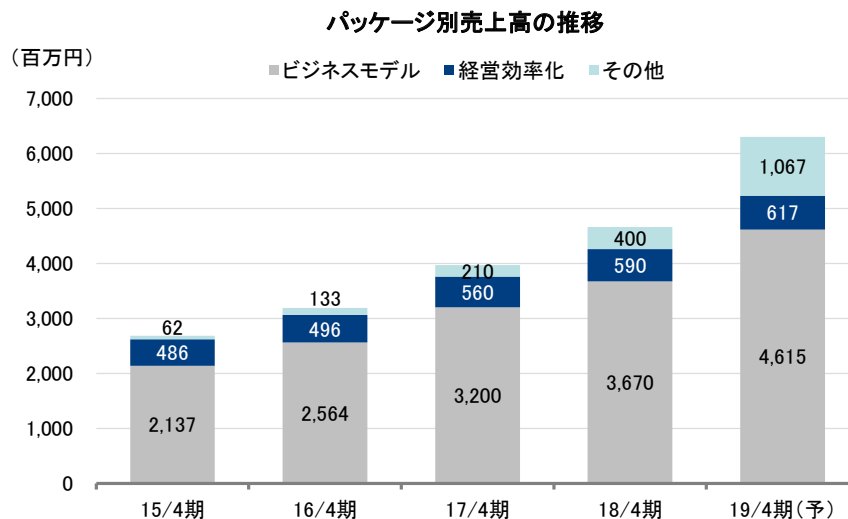
## 業績動向

また、新商材の開発を進め、2018年4月期において5つの新商材の提供を開始した。具体的には、工程管理による生産性向上を図る「PMS(プロジェクト・マネジメント・システム)」(2018年1月)、戸建型宿泊施設「Rakuten STAY HOUSE × WILLSTYLE」(同年1月)、地域密着型の新・建設業を実現する「地方創生まちづくりネットワーク」(同年2月)、杭状地盤補強工法「ArrowSPEED工法」(同年4月)、アフタービジネス強化の「家価値60年サポート」(同年4月)である。特に、「Rakuten STAY HOUSE × WILLSTYLE」は、楽天LIFULL STAY(株)との業務提携によるものであり、楽天<4755>の民泊関連のノウハウと同社の戸建賃貸住宅「WILLSTYLE」の連携により地方創生などに貢献するとのことである。

## 2. セグメント別業績

同社グループは、住宅産業に特化したソリューション提供等のコンサルティング事業の単一セグメントとしていたが、「R+house」の建築・施工を手掛けるウェルハウジングを子会社化したことに伴い、従来の事業を「コンサルティング事業」に、「R+house」の建築・施工については「建築施工事業」として報告セグメントに記載する方法に変更した。2018年4月期においては、建築施工事業の売上高実績は連結業績の2%前後である。また、2本柱のパッケージソリューション(ビジネスモデルパッケージ、経営効率化パッケージ)について、売上高・売上総利益などの主要指標を公表している。

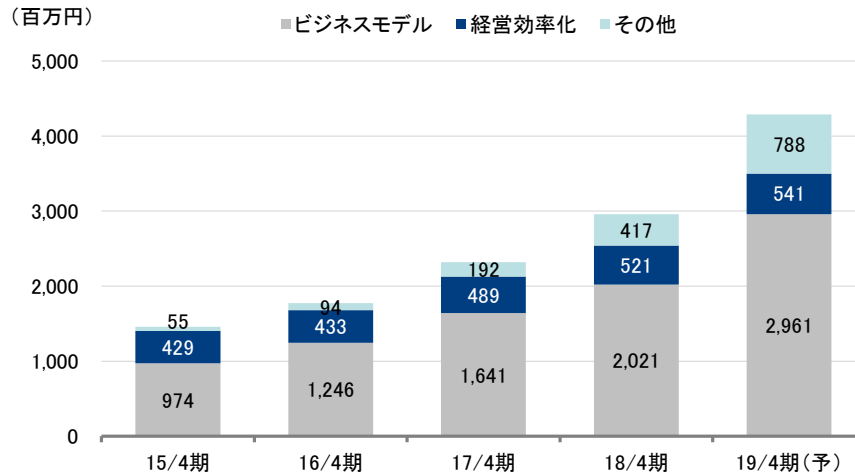
パッケージ別に売上高・売上総利益を見ると、同社の主力商品「R+house」を始めとするビジネスモデルパッケージが約8割を占めており、今後とも同社のコアビジネスと言えるだろう。経営効率化パッケージについては、売上高では全体の約13%だが、売上総利益では約18%を占め、収益性が高く安定的収入源の位置付けである。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

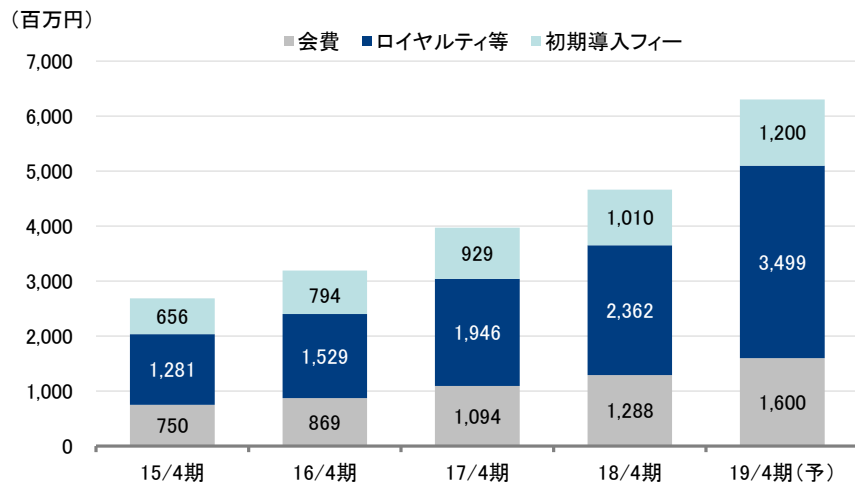
## パッケージ別売上総利益の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高、売上総利益を収益形態別に見ると、売上高ではロイヤルティ等が50%前後を占め、売上総利益ではロイヤルティ等と会費がそれぞれ35%前後、初期導入フィーが30%前後である。会員数の増加は今後とも順調に続くと思われるが、一時的な初期導入フィーよりも、継続的に見込める会費とロイヤルティ等が今後とも同社の収入の中核となるものと考えられる。

## 収益形態別売上高の推移

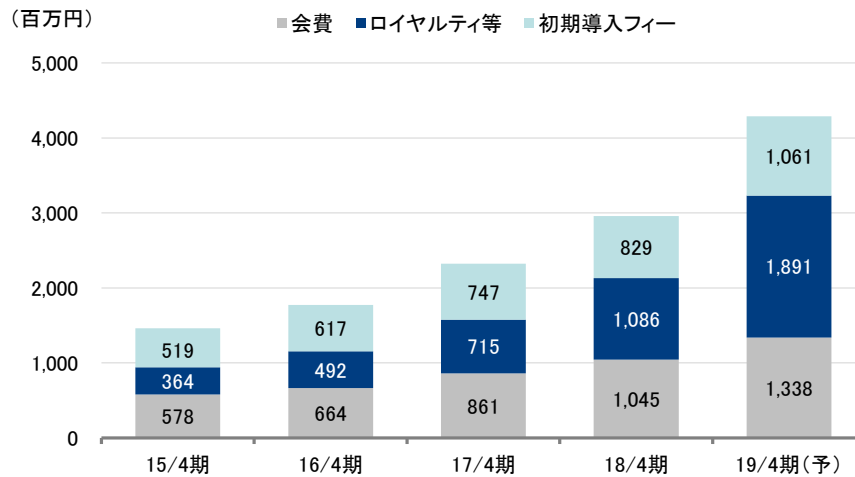


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



## 業績動向

## 収益形態別売上総利益の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、販管費の前期比増加（580百万円）については、同社は引き続き将来の成長に向けたブランディング活動や人材の採用を積極的に進めたほか、本社移転や新商材リリースに向けた開発投資を行ったためとしている。特に新商材・既存商材の拡販に向けた広告宣伝・販促費、全国会員募集のための出張旅費などが多いとしている。

## 借入金増・自己資本比率低下などあるも、積極的戦略投資によるもので一時的

### 3. 財務状況と経営指標

2018年4月期末の総資産は前期末比637百万円増加し、2,542百万円となった。内訳を見ると、流動資産は前期末に比べ264百万円減少した。これは、受取手形及び売掛金が103百万円増加するなどした一方で、現金及び預金が478百万円減少したためだ。また、固定資産は同900百万円増加した。これは、モデルハウス展開等に伴い有形固定資産が254百万円、事業譲受に伴いのれん（無形固定資産）が503百万円、それぞれ増加したことなどによる。

一方、負債は1,503百万円となり、前期末に比べ761百万円増加した。主な要因は、短期借入金が200百万円、長期借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む）が490百万円、前受金が45百万円増加したことによるものである。また、純資産は、親会社株主に帰属する当期純利益計上等により利益剰余金が171百万円増加した一方、自己株式の取得が299百万円あったことなどから、同124百万円減少し1,039百万円となった。

## 業績動向

キャッシュ・フローの状況について見ると、2018年4月期末の現金及び現金同等物は748百万円となり、前期末に比べ477百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは117百万円の収入となった。これは、法人税等の支払額132百万円、売上債権の増加額102百万円があった一方、税金等調整前当期純利益355百万円等があったことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは926百万円の支出となった。これは、モデルハウス展開などに伴う有形固定資産の取得による支出268百万円、無形固定資産の取得による支出73百万円、事業譲受による支出530百万円等があったことによるものである。また、財務活動によるキャッシュ・フローは331百万円の増加となった。これは、自己株式の取得による支出299百万円があった一方、短期借入金の純増加額200百万円、長期借入金の借入による収入505百万円等があったことによるものである。

経営指標を見ると、安全性を表す指標は、現預金の減少と短期借入金・その他流動負債の増加により流動比率が大幅に悪化したほか、自己資本比率、有利子負債比率も悪化している。また、収益性を表す指標については、総資産経常利益率についてはやや低下したが、ROE・売上高営業利益率については、利益拡大に伴い前年同期比で改善し高い水準を維持している。なお、かかる財務状況の変化については、後述の中期経営計画の目標達成のために、M&Aや開発投資などの積極的な事業成長戦略を進めるうえで資金調達を行った結果で一時的なものであり、期待される投資回収効果によって2～3年程度のスパンで回復していくものとする。したがって、財務状況については特に問題はないと考える。

## 貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/4 期末	18/4 期末	増減額	主要増減要因
流動資産	1,586	1,322	-264	現金及び預金 -478、受取手形及び売掛金 +103
固定資産	319	1,219	900	無形固定資産 +558、有形固定資産 +254
総資産	1,905	2,542	637	
流動負債	730	1,086	356	短期借入金 +200、1年以内返済予定長期借入金 +88
固定負債	11	417	406	長期借入金 +403
負債合計	741	1,503	761	
純資産	1,163	1,039	-124	利益剰余金 +171、自己株式取得 -299
負債純資産合計	1,905	2,542	637	
(有利子負債)	27	720	692	
(ネットキャッシュ)	1,203	271	-932	
<b>(安全性)</b>				
流動比率	217.3%	121.8%	-95.5pt	
自己資本比率	59.4%	40.3%	-19.1pt	
有利子負債比率	2.4%	69.3%	66.9pt	
<b>(収益性)</b>				
ROA (総資産経常利益率)	17.6%	16.0%	-1.6pt	
ROE (自己資本当期純利益率)	18.1%	18.6%	0.5pt	
売上高営業利益率	7.6%	7.7%	0.1pt	
営業活動によるキャッシュ・フロー	313	117		
投資活動によるキャッシュ・フロー	-197	-926		
財務活動によるキャッシュ・フロー	-17	331		
現金及び現金同等物期末残高	1,226	748	-477	

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年4月期予想も大幅増収増益

2019年4月期の連結業績予想は、売上高が6,300百万円（前期比35.2%増）、営業利益が500百万円（同39.6%増）、経常利益が474百万円（同33.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が268百万円（同33.6%増）である。同社では、住宅市場で高まるソリューションへのニーズを的確に捉えながら、新規導入会員企業の本格稼働と、既存会員企業の受注増加により、ロイヤルティ等の増加を見込んでいる。また、R+house事業に加え、R+houseの関連商材となる高性能デザイナーズセレクト住宅「ADM」や前期までにリリースした新規商材の伸長を見込んでいる。売上高、利益ともに前期比伸び率がかなり高く見えるが、2018年2月に事業譲受（アンビエントホールディングス及びハウス・イン・ハウスより、R+house事業、アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット事業、及びハウス・イン・ハウス事業を譲受）した効果や、連結子会社の業績貢献が見込まれており、計画値達成のハードルは決して高くないだろう。

#### 2019年4月期業績予想

(単位:百万円)

	18/4期		19/4期		
	実績	売上高比	計画	売上高比	前期比
売上高	4,659	-	6,300	-	35.2%
売上原価	1,699	36.5%	2,008	31.9%	18.2%
売上総利益	2,960	63.5%	4,291	68.1%	45.0%
販管費	2,602	55.8%	3,791	60.2%	45.7%
営業利益	358	7.7%	500	7.9%	39.6%
経常利益	355	7.6%	474	7.5%	33.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	4.3%	268	4.3%	33.6%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画

### 「住宅による資産形成を支える会社」として 消費者のライフタイムに沿ったサービス提供

#### 1. 中期経営計画

同社は、2017年4月期決算発表時に、2020年4月期までの中期経営計画を発表した。同社の企業理念としては、「HyAS&Co.Inc.の使命は、個人が住宅不動産を納得し安心して取得（購入）、居住（運用）、住替（売却）できる環境をつくることです。住宅取得が個人の資産形成に直結する社会の実現、それが我々のテーマです。」としており、日本の不動産、特に欧米と比較して年月の経過とともに減衰する家屋の価値を向上させることで個人の生活や社会を豊かにするという壮大な構想を掲げている。最終的な実現までにはある程度の長い年月を要するだろうが、今回の中期経営計画は、2020年までのスパンでそれを具体化させていく実行計画といったものである。

そこでは、住宅という接点で同社は消費者のライフタイムに寄り添った様々なサービスを提供している。「土地を探す」という局面では「土地情報・住宅取得計画の可視化」に関するソフト、「家を建てる・家に住む」という局面では「住宅の高性能化」のハード、「住宅履歴の蓄積」のソフト、「家を販売・引継ぐ」という局面では「不動産相続」のソフト、そして住宅に関した共通のテーマでもある「地方創生（街づくり）・税制/相続の仕組み」のハード・ソフトなどである。

理念実現に向けて必要な要素 (1)



出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画

理念実現に向けて必要な要素(2)



出所：決算説明会資料より掲載

2. 直近のトピックス

直近の2018年4月期におけるトピックスとしては以下の3点が挙げられる。

(1) クラウドファンディング事業への参入

同社の不動産クラウドファンディングについては、住宅の資産価値向上という目標の中で進めている資金調達方法の検証の一環という位置付けである。同社は、強みとする会員ネットワークにより、全国の地場情報へのアクセスが可能であり、有用物件を発掘し再生プロジェクト化を図ることができる。そこで、クラウドファンディングを活用し、地方の小規模不動産の再生・地方創生を推進するものである。また、2018年2月に不動産特定共同事業者<sup>※</sup>の認可を取得し、同年5月にその取扱事業者となるハイアス・キャピタルマネジメント(株)を設立した。

<sup>※</sup> 複数の投資家からの出資により不動産を取得し、不動産を運営して得た収益を投資家に分配する事業について定めた法規で、2017年3月3日付で、小規模な不動産特定共同事業に係る特例を創設、クラウドファンディングに対応するための環境整備、などの改正案が閣議決定された。

中期経営計画

不動産クラウドファンディング



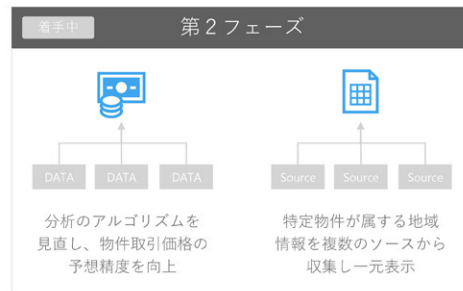
(2) 不動産情報の提供システムの開発

不動産情報の提供システムについては、同社は現在開発中の「AMS（エージェントマスターサービス）」を挙げている。これは、海外では既に実用化されているもので、物件情報・ハザード情報・売買実績情報などが一元的に閲覧できる不動産情報データベースの構築・提供である。個人情報の取り扱いは注意が必要であるが、大量の物件情報とその関係情報の蓄積により、不動産情報のプラットフォームとして進展が大いに期待できる。現在の開発状況は、様々なポータルサイトの情報をAMS上に集約する第1フェーズのサービス提供まで完了している。

現在開発中の同社ツール：AMS



AMS（エージェントマスターサービス）とは、地域最大級の物件情報を集約した当社会員企業向け、SaaSモデルのサービスです。



出所：決算説明会資料より掲載

### (3) R+house の受注棟数増加に向けての施策

同社の現在の主力商材である「R+house」は、デザイン、性能、コストで競争優位性があり、受注数・住宅着工数は順調な伸びを今後とも続けるものと見られる。その受注促進のために2018年4月期から開始したモデルハウス6棟の展開が順調である。2017年10月オープンの1棟目を皮切りに、2018年7月をめぐりに全棟オープン予定とのことである。

#### R+house の受注棟数増加に向けての施策



出所：決算説明会資料より掲載

現中期経営計画は、公表からちょうど1年が経って、継続する好業績を背景にして、目標達成のための積極的な戦略投資なども具体化されてきた。投資家からも好感を持たれていると見え、この1年で株価も大きく上昇している。また、後述の配当実施や役員・従業員へのインセンティブ制度導入などステークホルダーへの対応策にも余念がない。なお、クラウドファンディングや地方創生など直近のホットで社会的課題ともいうべきテーマについては、同社は企業理念として建設・不動産市場のプラットフォーマーたるべくチャレンジは行っていくものの、試行錯誤的でリスクもある部分なので、基本的には中核の事業成長が優先されるとしている。積極的成長戦略を取りつつも、状況に応じて堅実な事業運営を行うとのスタンスのようだ。

## ■ 株主還元策

### 2018年4月期、初の配当実施。配当性向30%目安

同社は2018年4月期に初めて配当実施を行った。配当の基本方針は、1)株主への利益還元の機会を充実させるため、年2回配当を実施する。2)配当性向は30%を目安とする。の2つである。2018年4月期の配当実績は、中間配当4円(2018年3月1日付の株式分割(1株につき3株)前の金額)、期末配当1.33円である。

2017年4月期までは、「当面は成長過程にあり、内部留保資金の充実を図る。」として無配であったが、かねてより株主への利益還元により信頼を得て、更なる成長を目指す意志を持っており、配当実施のタイミングを見計らっていたようだ。好業績を続ける基盤が整備できたことで新たな成長ステージへ入ってきたと言え、今後の事業拡大への自信の表れと、近い将来の東証1部上場への布石とも考えられる。

## ■ 情報セキュリティについて

同社グループが進める不動産市場における経営コンサルティング事業では、一部最終顧客の個人情報も含めた情報の取扱いについては厳格な管理が求められる。そのため同社グループは、役員クラスをCIO(最高情報責任者)に任命し、社内管理組織体制の構築、従業員に対する情報管理やセキュリティ教育など、情報の保護について、施策の実施・維持及びそれらの継続的な改善に取り組んでいる。



#### 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