

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ハイパー

3054 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年2月9日(金)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要と沿革	02
2. 情報機器販売事業	03
3. 在庫販売	05
4. アスクルエージェント事業	05
■ 業績動向	07
1. ヒストリカルな収益動向	07
2. 2017年12月期第3四半期の業績動向	08
3. 2017年12月期の業績見通し	09
■ 中期経営計画	10
1. 中期経営計画	10
2. 事業別中期経営計画の概要	11
3. リスクと課題	14
■ 株主還元策	15
■ 情報セキュリティ	16

■ 要約

日々発生するビジネスニーズに対し、 ワンストップのトータル・ソリューションを提供

ハイパー <3054> は、法人向けにパソコンや周辺機器などを販売する「情報機器販売事業」を中核としてビジネスを展開、併せて、ネットワーク環境の構築や保守、ヘルプデスクの運営などソリューションサービスも提供している。また、アスクル <2678> が取り扱うオフィス用品の代理店「アスクルエージェント事業」も展開している。同社の特徴は小口・低価格・即納と2事業のシナジーにあり、日々オフィスで発生するビジネスニーズに対し、ワンストップのトータル・ソリューションを提供している。

2017年12月期第3四半期の業績は、売上高 16,771 百万円（前年同期比 15.6% 増）、営業利益 227 百万円（同 64.1% 増）となった。また、2017年12月期の業績見通しについて、同社は売上高 22,000 百万円（前期比 14.3% 増）、営業利益 320 百万円（同 65.9% 増）を見込んでいる。コンピュータ販売業界では、Windows XP 特需の反動減が底打ちし買い替え需要が発生、法人向けパソコン出荷台数は増加傾向で推移している。このような環境下で、同社は特徴である小口・低価格・即納の基である在庫販売を積極的に展開、業績は好調に推移している。

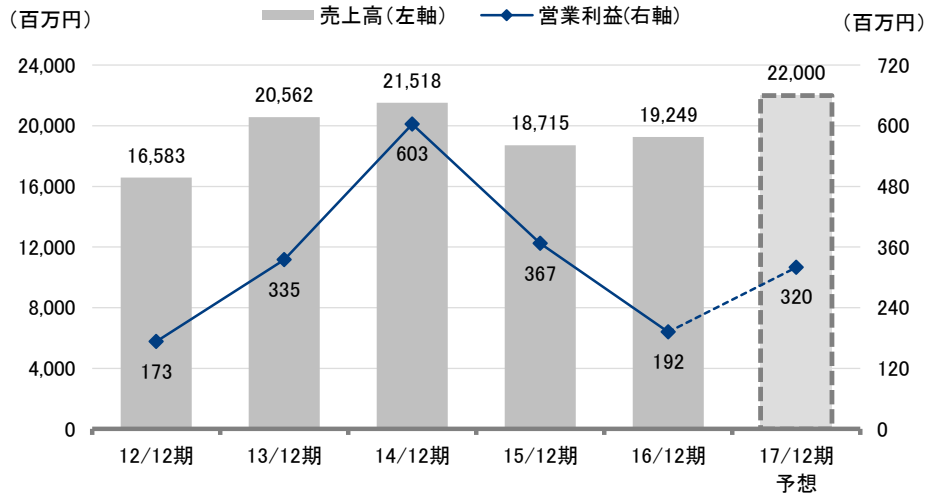
同社は、中期的な事業環境を「国内法人向けパソコン市場は、2020年頃までパソコン主体の機器需要が続く。国内情報セキュリティ市場は、IT全般に対するセキュリティ対策が求められていることから、市場規模は拡大傾向にある。特にソフトウェア市場は、クラウドの進展によって活用範囲が大きく広がり、セキュリティに対するニーズも高まる」と見ている。同社は、既存事業の拡大と生産性の向上、新規事業の開発、企業価値の向上を重点施策に、クラウド、セキュリティ、ソロエルアリーナを成長ドライバーとして、2019年12月期に売上高 27,000 百万円、営業利益 620 百万円を目指す。

Key Points

- ・日々オフィスで発生するビジネスニーズに対し、ワンストップのトータル・ソリューションを提供
- ・特徴である小口・低価格・即納の基となる在庫販売を積極展開、2017年3月期の業績は好調に推移中
- ・クラウド、セキュリティ、ソロエルアリーナを成長ドライバーに、2019年12月期に営業利益 620 百万円を目指す

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

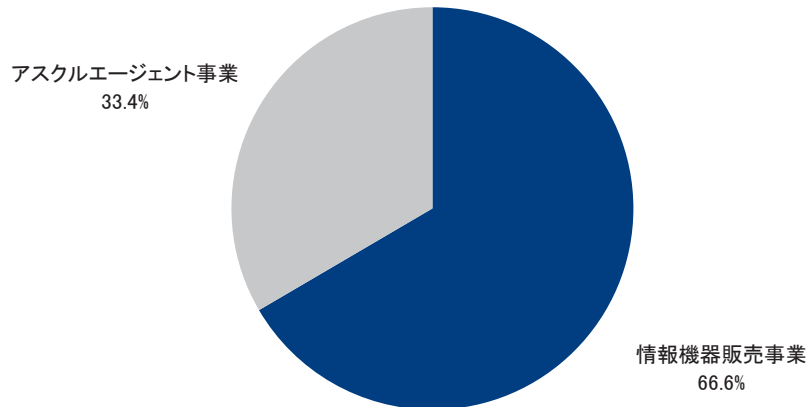
小口・低価格・即納を特徴とする「ユーザーニーズ実現企業」

1. 会社概要と沿革

同社は、法人を対象にパソコンやソフトウェア、周辺機器などを販売する「情報機器販売事業」を中核にビジネス展開をしている。併せて、ネットワーク環境の構築や保守、ヘルプデスクの運営、Web サイトの制作などソリューションサービスも提供している。さらに、「明日来る」のアスクルが取扱うオフィス用品の代理店「アスクルエージェント事業」も運営している。情報機器販売事業では、小口・低価格・即納という特徴を生かし、日々発生するビジネスニーズに対し、ワンストップのトータル・ソリューションを提供している。また、アスクルエージェント事業とのシナジーによってオフィス周り全般の利便性を高めており、まさに、経営理念通りの「ユーザーニーズ実現企業」と言えるだろう。

事業概要

2016年12月期事業別売上高構成比



注：ほかにその他売上高 4 百万円がある。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、電話一体型簡易通信端末「テレメーション」の普及のための企画及びビジネスホン、ファクシミリ、複写機の販売を目的に、1990年に東京で創業された。1993年にパソコンの販売事業を開始し、秋葉原で小売店の展開を始めたが、小売市場の競争激化を見越して法人向けへと業態を転換していった。2001年にアスクル事業に参入、2006年にジャスタック市場（現東証 JASDAQ 市場）に上場、2011年には全国展開をスタートし、大阪と広島に拠点を開設した。その後も、商品やサービスの品ぞろえ拡大と拠点の全国展開を進め、順調に業容を拡大している。

パソコンや周辺機器を1台から低価格で即納

2. 情報機器販売事業

オフィスの現場では、突然の人事異動や機器の故障などでパソコンや周辺機器が急に必要になるというシチュエーションが日々発生している。そのようなときの「1台でいいのだが、できれば低価格ですぐに欲しい」といったビジネスニーズに対して、同社は、パソコン本体やモニタ、プリンタからソフトウェアまで、国内で流通している様々なメーカーの人気商品を多数用意、小口の注文に対して低価格、短納期で販売している。また、コピー機や複合機の販売のみならず、設置や保守に関するコスト削減や業務効率化の提案、ネットワーク環境の構築、ヘルプデスクの運営、Webサイトの制作など、顧客のシステム環境に最適なソリューションサービスも提供している。

事業概要

コンピュータ販売業界の需要には、大手企業が数年周期で実施する機器の一斉入れ替えなどによって発生する数百～数千台の大口需要、急な人材の増員や部署異動、機器の故障といった日常的に発生する小口需要、パソコン専門店や家電量販店における個人向け需要がある。大口需要は、メーカーによる計画生産や大量生産による低価格化が可能で、主要販売経路はグループ内システム子会社やメーカー直販、法人向け販売店が多い。一方、小口需要は、緊急性が高く素早い納期を求められることが多い。しかし、少量生産のため注文を受けてから製品を組み立てて納品するまでに時間がかかり、価格は高めである。販売経路は法人向け販売店や卸売も扱う小売店が多い。さらに、個人向けの市場は、小売店の数が多いことから価格競争が激しくなる傾向がある上、個人の様々なニーズに応えるため多くのメーカーの在庫を多品種そろえる必要がある。以上から一般に、パソコンや周辺機器の販売は儲からないと言われることが多い。

こうした市場で同社は、小口・低価格・即納を武器に業績を伸ばしている。同社のターゲットは100～300人の中小規模の企業で、情報システムの決済権限を持つ担当者がいる企業がメインターゲットである。商品をブランドでなくスペックやコストパフォーマンスで選んでもらう。また、富士ゼロックス(株)などのSierが競合企業ではあるが、ターゲットユーザーの規模があまり重複しないので、さほど競合しない。同社は、売る商品は顧客が決めるという考え方でアプローチするため、顧客の欲しがるメーカーの商材を重点的に在庫している。そして、法人市場では取扱いにくい商品のニーズがあれば秋葉原などの店頭で購入して販売することもある。徹底的に顧客のニーズに応える姿勢である。また、同社の営業マンは日中会社にいる。御用聞きのごとく出歩くより、社内にいる方が顧客からの問い合わせに即対応できるため、それが最良のサービスと心得ているのである。問い合わせしてくる先も専門知識のある情報システム系の場合が多く、彼らのニーズは、同社の営業が訪問すること以上に、問い合わせに即回答しトラブルを短時間で解決することにある。小口に特化した小回りのよさや低価格を背景に、同社のリピーターになる顧客は多い。

コンピュータ販売業界の特徴 (イメージ)

	メーカー直販	法人向け販売店 Sier	同社	PC専門店	家電量販店
メインターゲット	法人大口	法人大口 ～法人小口	法人小口 (情報システム系 など)	個人	個人
法人向け商品の取り扱い	△ 自社製品のみ	○	○	△	△
価格	△	×	○	△	△
納期	1～2週間	3日～1週間	即日～2日	即日(原則)	即日(原則)
PC以外の製品・サービス	×	△	○	×	△

出所：ヒアリングよりフィスコ作成

小口でも低価格高採算となるのは同社独自の「在庫販売」が理由

3. 在庫販売

同社は法人向けパソコン販売会社として非常に特徴的な企業と言えるが、なかでも最大のものが、特徴である小口・低価格・即納の基盤となっている「在庫販売」である。パソコンを在庫することは、一般に、大量発注によるコストダウンや短納期といったメリットがある。しかし、モデルチェンジが年2～3回と頻繁にあり陳腐化が速いこと、メーカー間で機能差がさほど見られないこと、デッドストックになって商品価値が下落しやすいことから、どの企業にとっても利益率が低いという大きなデメリットがある。したがって、法人向けのパソコン販売では、在庫を持たないことが業界の常識となっている。しかし、同社は積極的に在庫を持って商売をしている。しかも、低価格なのに利益率はそれほど低くないのである。

同社の在庫販売の仕組みは、商品の価格下落を上手にとらえた仕入を行い、かつ、ユーザーのニーズにあったものを届けることで成り立っているようだ。新商品 B が発売された際に、型落ちした商品 A を安く仕入れることもある。最近のデジタル製品は2～3回のモデルチェンジではスペックが大きく変わらない。スペックがさほど変わらない商品を安く購入できるので、顧客にとってもコストパフォーマンスがよい。こうした事情を理解して購入している顧客もあるものと思われる。家電量販店の中に型落ちした商品を大量に安く買い付けることで急成長した企業があったが、同社はコストパフォーマンスを理解してもらって販売し、その家電量販店は情報格差を利用して売っており、商売の発想が違う。しかし、効果は同様である。

情報機器販売事業と高いシナジー

4. アスクルエージェント事業

「アスクル」は、事務用品や文房具、食料品などオフィスに必要な商品を幅広く取りそろえ、FAX やインターネットによる注文で翌日までにオフィスに届けるシステムである(一部翌日でないものもある)。アスクルはエージェント(正規取扱販売店: 文房具メーカーのプラス(株)に商流のあった文具店が中心)を通して利用する仕組みになっており、同社は2001年にアスクル事業に参入した。2000年代後半に入って、同社の2本目の柱として育成するためこの事業に注力し、情報機器販売事業の既存客などへのアプローチを開始した。情報機器販売事業のパソコンや周辺機器などと、アスクルエージェント事業のオフィス用品は、オフィスにおいてシナジー効果が大きい。このため、オフィスのビジネスニーズに対し真のワンストップ・トータル・ソリューションを提供することができるようになり、同社のアスクルエージェント事業は順調に拡大した。アスクルの競合であるため(大塚商会)やカウネット(コクヨ <7984>)に対しても、同社はシナジーのある両事業を持つエージェントとして強みを遺憾なく発揮している。

事業概要

アスクルエージェントの仕組み



出所：ホームページより掲載

アスクルには、通常のカatalog通販である「クラブ」と、クラブから進化した、購買コスト削減や購買管理の機能を付加したインターネットによる一括購買管理システムの「ソロエルアリーナ」がある。ソロエルアリーナは、事業所など全国に拠点が多い場合や多くの部門が個別に注文している場合など、全社の購買規模が大きく購買コストの抑制が必要になっている企業にとって最適なシステムで、同社のみならずアスクル全体でも重要な事業基盤となっている。また、同社にとって、顧客が一括購買管理システムを利用することで、囲い込みがしやすくなるというメリットもある。

ソロエルアリーナの特徴



出所：ホームページより掲載

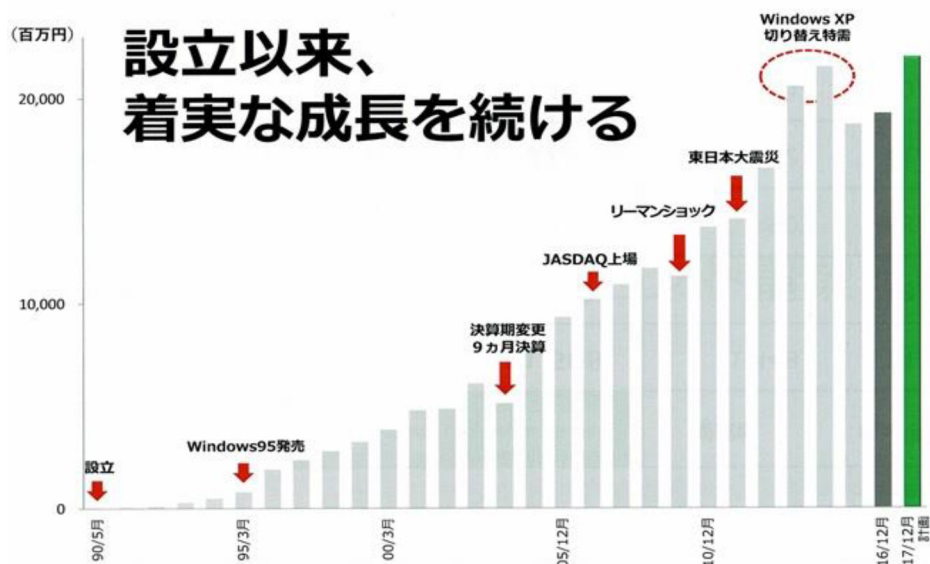
業績動向

設立以来、着実な成長を続けている

1. ヒストリカルな収益動向

設立以来、同社は着実に成長を続けている。しかし、30年に達しようという歴史の中で、2回異常値と言える決算があった。1回目は世界が金融恐慌に陥ったリーマンショックのときだが、ビジネスニーズは日々発生しており、小口・低価格・即納という同社の特徴が恐慌に対して更に強みを発揮し、傷口は比較的浅かったと言えるだろう。2回目は2014年4月のWindows XPのサポート終了に伴う特需とその反動減である。Windows XPの後継システムが販売されているにもかかわらず、サポート終了ぎりぎりまでXPを使用していた法人が多く、2013年12月期は売上高20,562百万円（前期比24.0%増）、営業利益335百万円（同93.4%増）、2014年12月期は売上高21,518百万円（同4.6%増）、営業利益603百万円（79.6%増）と一気に特需が発生した。ところが、その反動により、2015年12月期は売上高18,715百万円（同13.0%減）、営業利益367百万円（同39.1%減）、反動が終了すると予測のあった2016年12月期も売上高19,249百万円（同2.9%増）、営業利益192百万円（同47.5%減）と業績は低迷した。とはいえ、特需を除けば、業績は順調な拡大トレンドを維持していると言える。

ヒストリカルな売上動向



出所：会社資料より掲載

Windows XP 特需の反動減は終わった

2. 2017年12月期第3四半期の業績動向

2017年12月期第3四半期の業績は、売上高16,771百万円（前年同期比15.6%増）、営業利益227百万円（同64.1%増）、経常利益229百万円（同69.0%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益144百万円（同95.9%増）となった。コンピュータ販売業界では、2017年12月期は期初からWindows XP特需の反動減が終息して買い替え需要が発生、法人向けのパソコン出荷台数は増加傾向で推移した。このような環境下で、同社は特徴である在庫販売を積極的に活用し、小口・低価格・即納の強みを生かした販売に注力したほか、業容拡大や事業基盤強化のためM&Aを行った。

2017年12月期第3四半期の業績動向

（単位：百万円、%）

	16/12期3Q			17/12期3Q			
	金額	売上比	進捗率	金額	売上比	増減率	進捗率
売上高	14,505	100.0	75.4	16,771	100.0	15.6	76.2
売上総利益	1,926	13.3	74.7	2,209	13.2	14.7	-
販管費	1,787	12.3	75.0	1,981	11.8	10.9	-
営業利益	138	1.0	72.0	227	1.4	64.1	71.2
経常利益	135	0.9	71.3	229	1.4	69.0	72.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	73	0.5	70.8	144	0.9	95.9	76.5

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別では、情報機器販売事業が売上高11,059百万円（前年同期比13.7%増）、営業利益186百万円（同130.6%増）となった。法人向けパソコン市場での買い替え需要発生により、同社の販売台数も堅調に推移、一方で在庫販売を強化して粗利の確保に努めた。アスクルエージェント事業は、既存取引先の稼働促進や新規取引先の拡大が順調に推移したものの、将来の積極展開に向けた先行費用が増加、売上高は5,693百万円（同19.3%増）、営業利益は51百万円（同29.3%減）となった。なお、同社はその他事業として、放課後等デイサービス事業を2施設運営、徐々に利用者数が増加しているが、売上高18百万円（同1006.9%増）、営業損失9百万円（前年同期は14百万円の損失）と業績への影響はわずかである。

2017年12月期第3四半期の事業別業績動向

（単位：百万円、%）

売上高	16/12期3Q		17/12期3Q		
	金額	売上比	金額	売上比	増減率
情報機器販売事業	9,731	67.1	11,059	65.9	13.7
アスクルエージェント事業	4,772	32.9	5,693	33.9	19.3
営業利益	16/12期3Q		17/12期3Q		
	金額	利益率	金額	利益率	増減率
情報機器販売事業	80	0.8	186	1.7	130.6
アスクルエージェント事業	72	1.5	51	0.9	-29.3

注：他にその他事業がある。

出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年12月期は上方修正を既に2回している

3. 2017年12月期の業績見通し

2017年12月期の業績見通しについて、同社は売上高22,000百万円(前期比14.3%増)、営業利益320百万円(同65.9%増)、経常利益315百万円(同65.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益189百万円(同81.5%増)を見込んでいる。コンピュータ販売業界においては、国内パソコン出荷台数の回復が進み、市場はさらに安定化すると予測されている。

同社は期初に売上高を21,800百万円(同13.2%増)、営業利益を200百万円(同3.7%増)と見込んでいたが、第1及び第2四半期において、パソコンの販売台数が強めに推移するなか、在庫販売の効果が顕著に生じて採算が大きく改善したため、業績を上方修正した。2016年12月期は、当初業界でXPの反動減が終息と言われていたのだが、結局反動減が継続、同社の情報機器販売事業も販売数量、販売単価ともに減少し、減収営業減益となった(全社の業績はアスクルエージェント事業の好調でカバーした)。このこともあって、2017年12月期第1及び第2四半期は保守的にXP特需の反動減継続、第3及び第4四半期はXPの反動減終息を前提に、同社が期初の業績予想を組み立てたことが背景にあると推測している。したがって、上期は大幅上方修正となったが、第3四半期は想定どおりの推移であったと考える。

2017年12月期の業績見通し

(単位：百万円、%)

	16/12期		17/12期		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	19,249	100.0	22,000	100.0	14.3
営業利益	192	1.0	320	1.5	65.9
経常利益	190	1.0	315	1.4	65.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	104	0.5	189	0.9	81.5

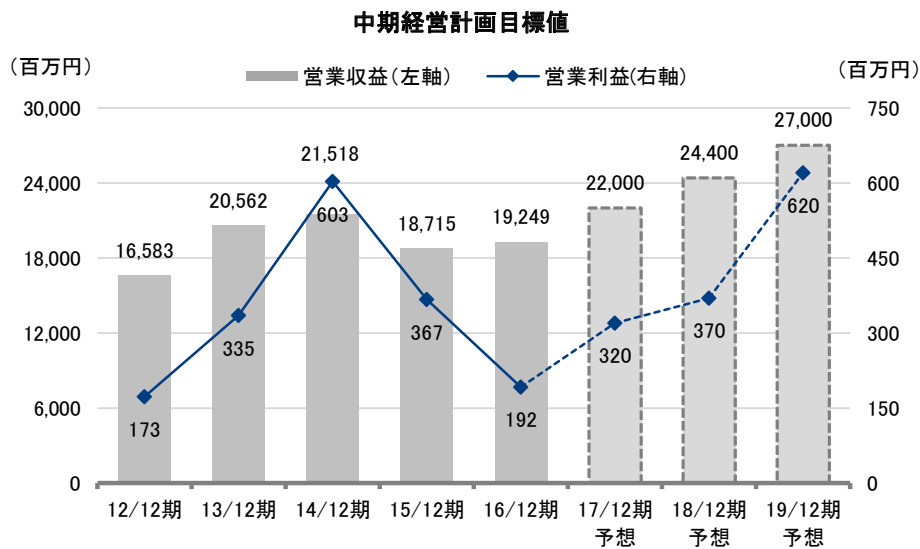
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

ストックビジネスを強化し収益の安定化を図る

1. 中期経営計画

同社は、中期的な事業環境を「国内法人向けパソコン市場はXP需要の反動減が底打ちし、2020年頃まではパソコン主体の機器需要が続く。国内情報セキュリティ市場はIT全般に対するセキュリティ対策が求められていることから、市場規模は拡大傾向にある。特にソフトウェア市場はクラウドの進展によって、活用範囲が大きく広がり、セキュリティに対するニーズも高まる」と見ている。同社は、経営理念である「ユーザーニーズ実現企業」に基づき、法人向けビジネスを事業領域の根幹に据えるとともに、新たな事業領域を開拓し企業規模を拡大する考えである。その結果として、2019年12月期に売上高27,000百万円、営業利益620百万円を目指している。

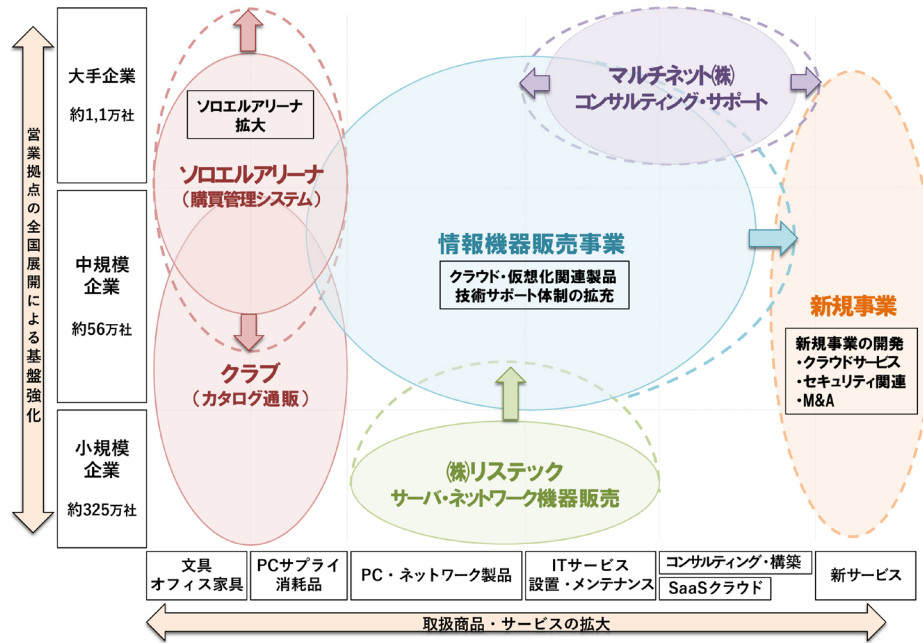


出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

そのための重点施策は、既存事業の拡大と生産性の向上、新規事業の開発、企業価値の向上の3つである。既存事業の拡大と生産性の向上では、アスクールやクラウドなどストックビジネス（顧客のストック化）強化による収益の安定化、2012年に設立した（株）リステックを含めたセキュリティ製品の販売強化、2017年にM&Aしたマルチネット（株）の取引を生かした大口ビジネスの取り込み、地方への拠点展開と拠点サービスの拡充、アスクールエージェント事業の営業エリア拡大を進める計画である。新規事業の開発では、サービス拡張によるトータルサポート事業の展開、クラウドサービスやセキュリティに特化した新事業の開発を目指す。企業価値の向上では、事業戦略実現のための手段として積極的にM&Aを進め、更なる企業価値向上のために東証1部上場を目指す。

中期経営計画

中期の事業展開イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

成長ドライバーはクラウド、セキュリティ、ソロエルアリーナ

2. 事業別中期経営計画の概要

情報機器販売事業では、オーガニックな成長に向けて新拠点を福岡（2017年）に開設、ハイパーサービス & サポートによる地方拠点でのサービスを拡充する。また、ハイパーサービス & サポートの展開により、従来以上にストック型となるクラウドビジネスを展開していく方針で、クラウドビジネスの隆盛に対応して、ソフトウェアのクラウド化や SaaS/クラウドの導入支援を含めたプロフェッショナルサービスの提供、クラウドビジネスの開発、クラウドメーカーとの協業（新たなスキームとチャネルの開拓）を進める。2017年には、「Microsoft Office 365」を中心とした法人向け SaaS 販売・契約管理プラットフォーム「さーす丸」を開設、今後は他社製品も含めサービスを順次拡大していく予定である。また、シンプルで使いやすく細かなサポートが特徴の純国産次世代 IoT・ビッグデータ分析プラットフォーム「KeepDataHub DX」や、社内用ネットワークとインターネットを切り離すクラウド型セキュリティソリューション「Hyper Cloud Browser」の提供も開始した。

中期経営計画

ハイパーサービス & サポート



出所：ホームページより掲載

さーす丸



出所：ホームページより掲載

子会社の機能も積極的に利用する考えである。リストックは同社子会社で、20人以下の卸売企業やコピー機ディーラーなどをターゲットに、小規模企業向けセキュリティシステムの販売をしている。2017年には、防犯・監視カメラによる物理的セキュリティ対策とネットワーク上の未許可端末を排除するシステム「DOBERMAN SYSTEM」の提供を開始した。今後は、販売会社の新規開拓と関係強化、新製品の開発と商品認知度の向上を目指す一方、セキュリティに特化した営業人員の配置により、顧客ニーズに適したセキュリティ製品の提案と導入支援を進め、2019年12月期売上高10億円を目指す。2017年にM&Aしたマルチネットは、人材不足が課題のためいまだ30人規模の小所帯だが、雪印メグミルク<2270>やオリンパスシステムズ(株)など大手企業のIT全般に対してシステム・経営の両面からソリューションを提供している。同社は、同社の経営資源を投入することでマルチネットの人材不足を解消する一方、マルチネットが大口法人攻略のための窓口になると期待している。

ハイパー | 2018年2月9日(金)
 3054 東証 JASDAQ | https://www.hyperpc.co.jp/ir/index.php

中期経営計画

リストック



出所：子会社ホームページより掲載

マルチネット

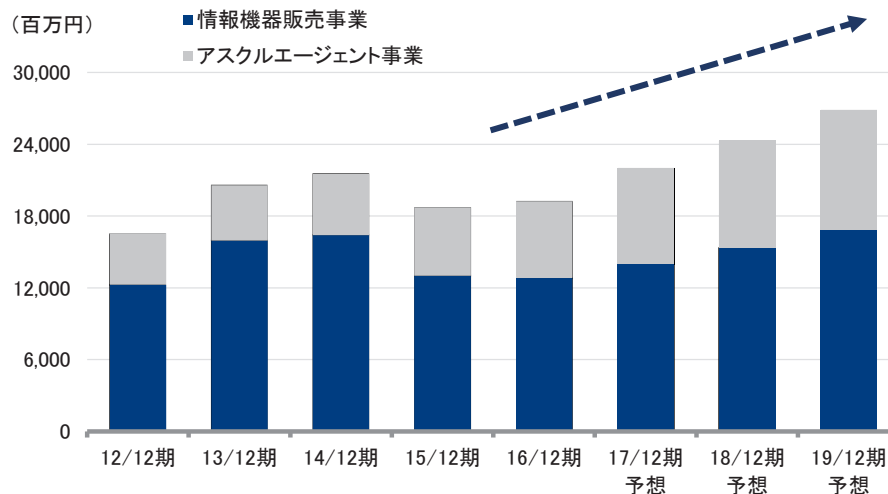


出所：子会社ホームページより掲載

中期経営計画

アスクルエージェント事業では、情報機器販売事業のエリア拡大に伴って営業エリアを拡大する方針である。加えて、アスクル専任営業を各拠点に配置、地の利を生かした営業活動を展開し、顧客数の増加を狙う。また、顧客の囲い込みに効果があるソロエルアリーナについては、中小規模～大手企業の新規開拓、情報機器販売事業と連携した顧客満足度の向上により、強化拡大を加速する方針である。これらにより、2019年12月期のアスクルエージェント事業の売上高100億円を目指す。

事業別中期目標値



出所：同社決算資料・ヒアリングよりフィスコ作成

同社の在庫販売は価格競争や陳腐化リスクのヘッジにもなっている

3. リスクと課題

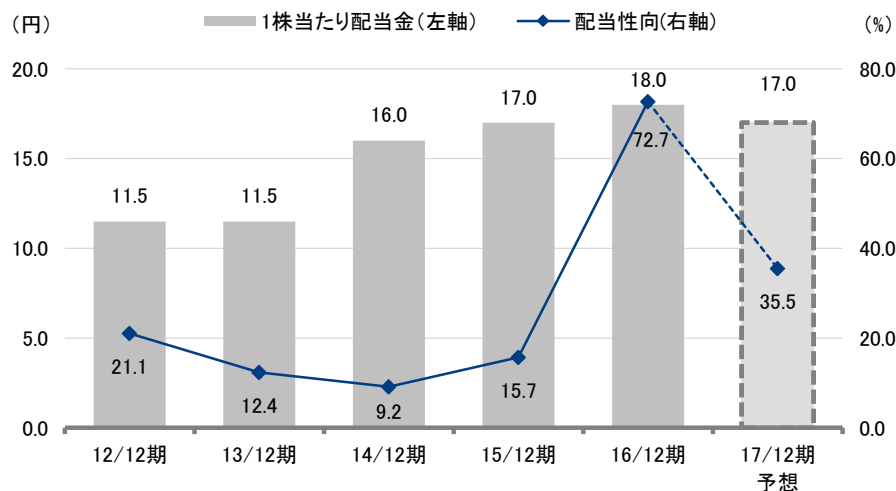
同社のリスクとして、コンピュータ販売業界における価格競争と在庫の陳腐化があげられる。パソコン販売は、法人、個人とも国内市場は飽和状態のため代替需要が中心となっており、商品の低価格化が進んでいる。また、価格比較サイトなど商品価格情報の提供やメーカー直販により、今後もパソコンや周辺機器の価格競争は継続すると予測されている。しかも、パソコンのライフサイクルは比較的短いため、売れ残るとデッドストックになりやすい。しかし、同社は在庫を売れ筋に限定して低価格で仕入れた上、適正な管理を行っている。このため、財務基盤を揺るがすほどの価格競争や保有在庫の陳腐化が起こる可能性は低いと考える。

株主還元策

配当性向 35%、新たに株主優待制度を導入

同社は利益還元の充実を重要な政策の1つと考えており、安定配当の継続を基本方針に、直近5年間の平均EPSを基準に配当性向35%を目安に配当を実施している。一方、内部留保金については、価格競争力の強化や社内体制の強化、新たな事業展開など経営環境の変化に対し有効活用する考えである。このため、2017年12月期の配当金については、中間配当8.5円、期末配当8.5円、年間17円を予定している。なお、同社は2017年12月期より新たに株主優待制度を導入した。同社株式の魅力を高め、中長期的保有を促進する考えで、12月末現在の株主に対し、株式1単元(100株)以上につき年1回一律にQUOカード1,000円分を贈呈する予定である。

配当金と配当性向の推移



注：2016年1月1日に株式分割(1:2)を実施した。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

配当予想

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
5年平均EPS	48.68	48.00	47.85	48.41	47.69
1株配当額/年	17	18	17	17	17
配当性向	34.9%	37.5%	35.5%	35.1%	35.6%

※2016年1月1日に株式分割(1:2)を行っております。

2015年の1株配当額/年については、株式分割が行われたと仮定して表示しております。

出所：決算説明会資料より掲載

■ 情報セキュリティ

同社は、業務に関連して多数の企業情報を保有するとともに、個人情報取扱業者として多数の個人情報も保有している。これらの情報の管理については、社内規程を制定し、規定の遵守に努めている。また、一般財団法人日本情報経済社会推進協会よりプライバシーマークの付与認定を受けており、定期的に従業員に対する教育を行っている。

重要事項（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。“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