

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

イグニス

3689 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年10月16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. 事業概要	01
2. 2020年9月期第3四半期の業績	01
3. 2020年9月期業績予想	01
4. 成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. 各事業の概要	03
2. 持分法適用関連会社による取り組み	05
3. グループ組織再編	05
■ 決算動向	06
1. 2020年9月期第3四半期決算の概要	06
2. 事業別の業績及び活動実績	07
■ トピックス	09
■ 業績見通し	09
1. 2020年9月期業績予想	09
2. 新型コロナウイルス感染拡大による影響	09
3. 弊社アナリストの見方	10
■ 今後の成長性	10
■ 株主還元	10

■ 要約

2020年9月期第3四半期は増収、損失幅が縮小。 引き続き「マッチング事業」が好調に推移。 VRライブの開催でも今後に向けて大きな成果を残す

1. 事業概要

イグニス<3689>は、スマートフォン向けアプリの企画・運営・販売等を主力としている。「世界にインパクトを与えなければ、気がすまない」という経営理念及び「次のあたりまえを創る。何度でも」というミッションの下、ゲーム及び非ゲームの領域で独自のポジショニングを確立。ロングセラーであった『ぼくとドラゴン』等の主カタイトルについては2020年3月2日に譲渡し、「ゲーム事業」は新規開発凍結中だが、恋愛・婚活マッチングサービス『with』を主力とする「マッチング事業」が大きく伸びており、収益の柱となっている。さらには、バーチャルライブアプリ『INSPIX LIVE』や所属タレント等の自社IPによる音楽ビジネスを展開する「エンターテック事業」も着実に実績を積み上げており、今後の方向性も見えてきた。

2. 2020年9月期第3四半期の業績

2020年9月期第3四半期の業績は、売上高が前年同期比4.0%増の4,224百万円、営業損失が32百万円（前年同期は723百万円の損失）と増収となり、損失幅が縮小した。引き続き『with』を主力とする「マッチング事業」の伸びが増収に大きく寄与したものの、2020年3月2日に「ゲーム事業」における主カタイトルを譲渡した影響により増収率は前年同期比4.0%増にとどまった。また、「エンターテック事業」も順調に伸びているが、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）に伴うイベント中止や延期等により自社のIP展開においては当初見込んでいた成長スピードの実現が難しかったようだ。損益面でも、『with』（マッチング事業）の伸びが損益改善に寄与した一方、これまで利益貢献してきた『ぼくとドラゴン』（ゲーム事業）の譲渡や「エンターテック事業」への先行投資などにより黒字転換には至っていない。また、財務面では、2018年3月発行の第14回新株予約権（ドイツ銀行割当）の残存分が、2020年5月13日付ですべて行使され、約13億円の資金調達を実現。これに伴い「継続企業の前提に関する重要事象等」に関する注記（以下、GC注記）の記載が解消されている。

3. 2020年9月期業績予想

2020年9月期の売上高予想について同社は、当初予想の4,000百万円から上方修正したものの、前期比10.2%減の5,000百万円と見込んでいる。減収予想となっているのは、ゲーム主カタイトル（ゲーム事業）の譲渡が理由である。一方、利益予想は、「エンターテック事業」における今後の売上高や事業投資について不確定要素があるため、2020年9月期下期に関して当該事業の予想を織り込まない方針とされており、非公表としている。また、コロナ禍の影響については、「エンターテック事業」におけるIP展開で所属タレントのイベント中止や延期等が生じたほか、VR音楽ライブプラットフォーム運営の分野でも在宅勤務等による若干の生産性低下が懸念されるが、事業推進・業績全体への影響は軽微であると想定している。

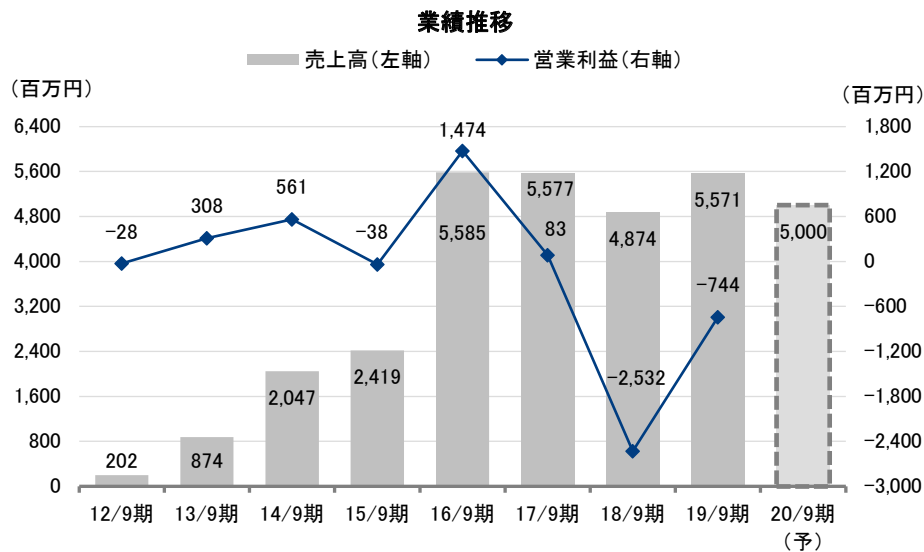
要約

4. 成長戦略

同社の成長戦略は、積み上げ型となる「マッチング事業」及び爆発力のある「エンターテック事業」のそれぞれに経営資源を集中することでバランスの良い事業ポートフォリオを構築し、成長及び拡大を目指す方向性である。特に、『INSPIX LIVE』の『INSPIX WORLD』への大型アップデートやVR音楽ライブの中国展開が、新たな市場の創出（開拓）という点において今後の成長性を大きく左右する可能性が高い。また、2020年9月26日と27日に開催した『INSPIX LIVE』によるVRライブ「初音ミク GALAXY LIVE 2020」の成功が、今後の事業拡大にどのように弾みを付けていくのかにも注目したい。

Key Points

- ・2020年9月期第3四半期業績は増収および損失幅が縮小
- ・ゲーム主カタイトルの譲渡による影響を受けたものの、引き続き好調な『with』（マッチング事業）が業績の伸びをカバー。2020年9月期の売上高予想として5,000百万円を見込んでいる
- ・財務面でも、第14回新株予約権の行使などにより約13億円の資金調達を実現し、GC注記の記載が解消
- ・積み上げ型となる「マッチング事業」及び爆発力のある「エンターテック事業」による事業ポートフォリオを構築し、成長及び拡大を目指す方向性



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

恋愛・結婚マッチングサービス『with』を主力に、 VRとエンターテインメント分野のサービスも本格始動

同社は、スマートフォン向けアプリの企画・運営・販売等を主力としている。事業環境の変化や事業規模の変化に迅速かつ適切に対応するため、経営管理手法を見直し、報告セグメントを、「スマートフォンアプリ事業」の単一セグメントから、「マッチング事業」「エンターテック事業」「ゲーム事業」の3区分に変更した。「ゲーム事業」は主力タイトル譲渡とともに新規開発も当面凍結としており、足元では「マッチング事業」が業績の伸びをけん引している。

1. 各事業の概要

(1) マッチング事業

恋愛・婚活マッチングサービス『with』（基本、男性のみ月額課金収入モデル）を中心に展開している。2016年3月にWeb版、iOS版をリリース※1して以来、類似サービスの中では後発参入であるものの、順調に事業を伸ばしてきた。2020年6月末時点で登録会員数は320万人を超え、収益ベースでは業界2番手グループ※2の地位を確保しており、国内iOSのSNSの売上ランキングでも上位に位置している。メンタリストDaiGo（ダイゴ）氏※3監修の下、最適なマッチングを実現する独自の心理学及び統計学的アプローチが差別化要因となっていることに加えて、積極的な広告宣伝によるユーザー獲得が奏功している。

※1 Android版は2016年5月にリリース。

※2 Facebook認証型のオンライン恋愛・婚活マッチングサービス上位には、「Pairs」「Omiai」「ゼクシィ縁結び」などが存在する。

※3 メンタリスト、作家。著書は累計150万部突破、企業の顧問や経営戦略パートナー、講演など、様々な分野で活動。

(2) エンターテック事業

「音楽体験の、次のあたりまえを創る」ことを目的に、バーチャルライブアプリ『INSPIX LIVE』（プラットフォーム）の開発・運営※1のほか、所属タレント『VOYZ BOY』及び『学芸大青春（ガクゲイダイジュネス）』※2等のIP展開（発掘・育成・プロデュース）を手掛けている。同事業では、コンテンツ（IP）とシステム（VRの音楽ライブプラットフォーム）双方を保有する垂直統合型の運営により、バーチャルライブの普及を推進する戦略である。

※1 子会社パルスが展開。

※2 芸能プロダクションの運営を行う子会社VOYZ ENTERTAINMENTが展開。

イグニス | 2020年10月16日(金)
 3689 東証マザーズ | <https://1923.co.jp/ir>

事業概要

2019年8月にリリースした『INSPIX LIVE』は、VR・AR動画の生配信が可能であり、スマートフォンとスマートフォン向けVRゴーグルを組み合わせることで新たな音楽ライブを体験できるものである。特に、スマートフォン対応（どこからでも手軽に参加）、ライブ感あふれるリアルタイム性、圧倒的な同時接続上限数（現時点で53万人超）に特徴があるほか、優れた人財やIP保有企業とのコネクションにも独自性が発揮されている。2020年9月26日と27日には、『INSPIX LIVE』によるVRライブ「初音ミク GALAXY LIVE 2020」※1を開催。約1.4万人を動員し、大盛況のうちに幕を閉じるなど、今後に向けて大きな成果を残すことができた。さらには、より理想的な顧客体験を実現するため、VRソーシャル機能※2を追加したライブ特化型仮想空間SNS『INSPIX WORLD』への大型アップデートにも取り組んでおり、8組のパートナー参画が決定しているほか、複数の他社IPの誘致も順調に進んでいるようだ。

※1『初音ミク』とは、クリプトン・フューチャー・メディア（株）が開発した、歌詞とメロディーを入力して誰でも歌を歌わせることができる「ソフトウェア」のことである。大勢のクリエイターが『初音ミク』で音楽を作り、インターネット上に投稿したことで一躍ムーブメントとなった。キャラクターとしても注目を集め、今ではバーチャル・シンガーとしてグッズ展開やライブを行うなど多方面で活躍するようになり、人気は世界に広がっている。

※2 アバター機能やフレンド機能、特設ワールドなど。

一方、IPの展開については、VRアイドル「えのぐ」※が、バーチャルライブプラットフォームの技術を活用して積極的な活動を行っている。また、子会社（芸能プロダクション）に所属する三次元のボーイズグループ『VOYZ BOY』と、「二次元と三次元を行き来する」5人組ボーイズグループ『学芸大青春』などが活動している。

※ 業務提携先である（株）岩本町芸能社（VRタレントのマネジメントを専門とする世界初の芸能事務所）に所属するVRアイドルグループである。

(3) ゲーム事業

スマートフォン向けゲームアプリやブラウザゲームの企画・開発・運営を行っている。特に、2015年2月にリリースした『ぼくとドラゴン』（アイテム課金収入モデル）が、累計380万ダウンロード数を突破するなど、ロングセラーゲームとして同社の業績を支えてきた。ただ、「ゲーム事業」については、事業の選択と集中の観点から、新規開発を凍結するとともに、2020年3月2日付で『ぼくとドラゴン』と『猫とドラゴン』の2タイトルを（株）ドリコムに譲渡している。

(4) その他

報告セグメントに含まれない、求人サービス及び転職エージェントサービス、医療機関向けSaaS、VR医療等により構成されている。求人サービス及び転職エージェントサービスは、子会社のグラム（株）により、性格傾向データを活用した求人サービス『jobgram』と転職エージェントサービス『jobgram エージェント』を展開。また、医療機関向けSaaSでは、オンライン診療を目的とした医療機関向けのソフトウェアの企画・開発・運営を行っており、『FOREST』※というソフトウェアを医療機関向けに提供している。VR医療では順天堂大学との間で共同研究を行い、VRを用いた慢性疼痛の緩和システム『うららかVR』のサービス開始に向け研究開発を行っている。

※ 規制緩和が進められている領域であり、オンライン診療により、病院に行かなくても診察を受けたり、処方された薬を自宅で受け取ったりできるなど、将来を見据えた事業として開発を進めている。これまでのオンライン診療では、初診は必ず来院する必要があったが、2020年4月からは時限的措置として初診からオンライン診療が可能となっている。

事業概要

2. 持分法適用関連会社による取り組み

(1) AI 分野

2015年11月に持分法適用関連会社とした(株)ロビットとの連携により、AI技術を活用した自動外観検査ロボット『TESRAY』及びピッキングソリューションの開発を行っている。まだ、実証実験の段階であるが、着実に現場導入が進んでおり、将来に向けたポテンシャルは大きい。

(2) IoT 分野

同じく、ロビットが2016年7月に販売を開始したスマートフォン連動型カーテン自動開閉機『めざましカーテン mornin' plus』※が着々と販売数を伸ばしている(累計販売個数は5.5万個を突破)。

※「めざましカーテン mornin' plus」は、取り付けが簡単なうえ、スマートフォンと連動させてタイマーを設定するだけで、設定した時刻にカーテンが自動開閉するアイデア IoT 家電(目覚まし装置)。

(3) モビリティビジネス・プラットフォーム

2016年2月に設立した(株)Mellow※¹により、モビリティビジネス・プラットフォーム『SHOP SHOP』(『TLUNCH』より名称変更)を展開している。「活用されていない空地」と「フードトラック事業者」※²をマッチングさせ、シェフのこだわりの料理を提供するものである。

※¹ 2018年9月期第4四半期より連結子会社から持分法適用関連会社へと移行。

※² 専門店のシェフが移動販売車(「フードトラック」や「キッチンカー」と呼ばれている)で出来立ての料理を提供する新しい飲食業態。

3. グループ組織再編

同社グループは、同社のほか、連結子会社12社と持分法適用関連会社2社により構成されているが、2020年8月7日の取締役会にて連結子会社6社※を同社本体へ吸収合併することを決議した(2020年10月より)。「ゲーム事業」における2タイトルの譲渡に伴う組織再編を含め、業務効率化と人材及び経営資源の集約化が目的と見られる。

※(株)IGNIS APPS、(株)スタジオキング、ALTR THINK(株)、(株)イグニスメディカルケアソリューションズ、(株)ラップランド、(株)アイシーの6社。

■ 決算動向

2020年9月期第3四半期は増収、損失幅が縮小。 「マッチング事業」の伸びが寄与

1. 2020年9月期第3四半期決算の概要

2020年9月期第3四半期(累計)の業績は、売上高が前年同期比4.0%増の4,224百万円、営業損失が32百万円(前年同期は723百万円の損失)、経常損失が284百万円(同807百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純損失が598百万円(同358百万円の損失)と増収となり、損失幅が縮小した。

売上高は、引き続き『with』を主力とする「マッチング事業」の伸びが増収に大きく寄与したものの、2020年3月2日に「ゲーム事業」における主力タイトルを譲渡した影響により増収率は前年同期比4.0%増にとどまった。また、「エンターテック事業」も順調に伸びているが、コロナ禍に伴うイベント中止や延期等により自社のIP展開においては当初見込んでいた成長スピードの実現が難しかったようだ。もっとも、業績への影響は軽微と言える。

損益面でも、『with』(マッチング事業)の伸びが損益改善に寄与した。ただ、黒字化に至らなかったのは、第2四半期まで利益貢献してきた『ぼくとドラゴン』(ゲーム事業)の譲渡や「エンターテック事業」への先行投資などが理由である。

財務面では、「ゲーム事業」の譲渡に伴って固定資産(ソフトウェア等)が減少したものの、長期借入金^{※1}や新株予約権が行使^{※2}されたことなどにより「現金及び預金」が大幅に増加した結果、総資産は前期末比29.8%増の5,136百万円に拡大した。一方、自己資本も新株予約権の行使等により前期末比35.5%増の3,048百万円に拡大したことから、自己資本比率は59.3%(前期末は56.9%)に改善。それに伴ってGC注記の記載も解消している。なお、医療機関向けSaaS『FOREST』にかかる営業貸付金(約12億円)の存在が気になるものの、保守的な会計方針に従って、既に相応の貸倒引当金が計上済であることから、仮に回収不能となったとしても損益への影響は限定的である。

^{※1} 2019年11月26日に同社代表取締役2名から合計5億円の借入を締結。「エンターテック事業」への投資などを予定している。

^{※2} 2020年5月13日に第14回新株予約権(2018年3月22日発行分)の8,750個(875,000株の新株発行)が行使され、約13億円の資金調達を実現した(本件により行使がすべて完了)。

決算動向

2020年9月期第3四半期決算の概要

(単位：百万円)

	19/9期3Q		20/9期3Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率
売上高	4,062		4,224		161	4.0%
マッチング事業	2,113	52.0%	3,030	71.7%	916	43.4%
エンターテック事業	55	1.4%	241	5.7%	186	336.3%
ゲーム事業	1,800	44.3%	883	20.9%	-916	-50.9%
その他	93	2.3%	69	1.6%	-24	-26.2%
売上原価	943	23.2%	601	14.2%	-342	-36.2%
販管費	3,842	94.6%	3,655	86.5%	-186	-4.9%
営業利益	-723	-	-32	-	690	-
マッチング事業	495	23.4%	906	29.9%	410	82.9%
エンターテック事業	-945	-	-1,136	-	-190	-
ゲーム事業	112	6.3%	298	33.8%	185	164.9%
その他	-385	-	-100	-	285	-
経常利益	-807	-	-284	-	522	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-358	-	-598	-	-239	-
経費内訳	4,772		4,245		-527	
人件費	568		509		-59	
採用費	32		13		-19	
広告宣伝費	1,172		1,004		-168	
PF手数料	968		887		-81	
地代家賃等	282		256		-26	
支払報酬	159		160		1	
研究開発費	273		288		15	
その他	1,318		1,128		-190	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業別の業績及び活動実績

(1) マッチング事業

売上高は前年同期比 43.4% 増の 3,030 百万円、営業利益が同 82.9% 増の 906 百万円と大きく拡大した。第3四半期会計期間（4月－6月）だけで見ると、売上高は第2四半期比 8.6% 増の 1,110 百万円と順調に伸び続けている。一方、営業利益は同 13.3% 減の 288 百万円と広告費増額により一時的に減少したものの、高い利益水準を維持しているとの見方が妥当だろう。注力する『with』が、外部要因（社会的認知の高まり等に伴う市場の拡大）や内部要因（心理学・統計学を生かした最適なマッチング機能による差別化や効果的なプロモーション展開等）により好調に推移。2020年6月末の会員数は320万人を突破し、SNSカテゴリーの売上ランキングでも5位以内にランクインしている。広告費回収効率を示すKPI※が高い水準にあるなかで、広告費を増やしたことも会員数の伸びに寄与したと考えられる。損益面でも、積極的なプロモーションや機能強化に向けた広告費用を投入しながらも、積み上げ型収益モデルであるため、営業利益率は29.9%（前年同期は23.4%）と売上高に連動して大きく改善し、収益の柱に成長している。

※ 同社の管理指標によると、十分な利益を確保できる回収効率を基準値（=1）とした場合、第2四半期（1月－3月）は1.63に達するとともに、直近の第3四半期（4月－6月）においても広告費を増やしたにもかかわらず1.36の水準を維持している。すなわち、広告費の投入に対して会員獲得ペース（回収スピード）は高水準を維持しており、まだまだペースアップできる状態にあると言える。

決算動向

(2) エンターテック事業

売上高は前年同期比 336.3% 増の 241 百万円、営業損失は 1,136 百万円（前年同期は 945 百万円の損失）と大きく伸びたものの損失幅は拡大した。第 3 四半期（4 月 - 6 月）だけで見ても、売上高は第 2 四半期比 17.7% 増の 93 百万円と伸びているが、営業損失は 430 百万円（第 2 四半期は 384 百万円の損失）と先行投資の状態が継続している。VR アイドル『えのぐ』に加え、所属タレント『VOYZ BOY』及び『学芸大青春』による定期イベントやファンミーティング、グッズ販売等が業績の伸びをけん引している。コロナ禍の影響を受けた第 3 四半期（4 月 - 6 月）においても、『VOYZ BOY』の CD 発売等により業績の伸びをカバーすることができた。自社関連 IP の SNS 等累計フォロワー数も、コロナ禍により一時的に成長が鈍化したものの、2020 年 7 月末には 618,000（2020 年 4 月末比 5% 増）を突破している。

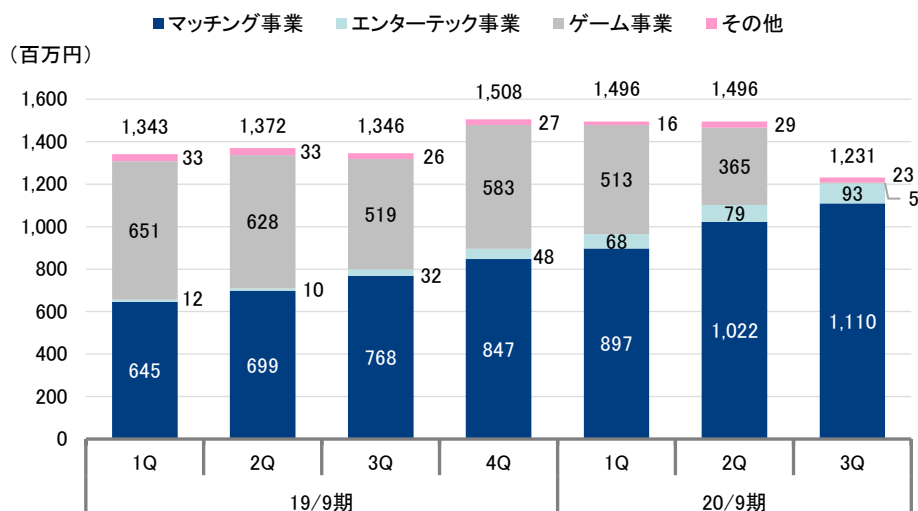
(3) ゲーム事業

売上高は前年同期比 50.9% 減の 883 百万円、営業利益は同 164.9% 増の 298 百万円と減収ながら増益となっている。ただ、2020 年 3 月 2 日付で『ぼくとドラゴン』と『猫とドラゴン』の 2 タイトルに係る事業をドリコムへ譲渡したことにより、第 3 四半期（4 月 - 6 月）への業績寄与はほぼない。

(4) その他

売上高は前年同期比 26.2% 減の 69 百万円、営業損失は 100 百万円（前年同期は 385 百万円の損失）と減収ながら損失幅は縮小した。求人サービスなどが売上寄与する一方、医療機関向け SaaS 等は先行投資が継続している。なお、第 3 四半期（4 月 - 6 月）における『FOREST』導入医療機関のオンライン診療利用患者数は 12,034 名（第 2 四半期比 90.1% 増）となっており、規制緩和*やコロナ禍の影響（院内感染への懸念等）により急拡大している。

* 時限的措置で初診からのオンライン診療が 2020 年 4 月に解禁された。

事業別四半期売上高の推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ トピックス

2020年9月26日と27日には、かねてより大きな注目を集めていたバーチャルライブ「初音ミク GALAXY LIVE 2020」を『NSPIX LIVE』上で開催するに至った。

■ 業績見通し

「ゲーム事業」における主カタイトルの譲渡により減収予想ながら、『with』の伸びが成長をけん引する見通し

1. 2020年9月期の業績予想

2020年9月期の売上高予想について同社は、2020年5月11日に当初予想の4,000百万円から上方修正したものの、前期比10.2%減の5,000百万円と見込んでいるが、利益予想については非公表となっている。

減収予想となっているのは、ゲーム主カタイトル（ゲーム事業）の譲渡が理由である。一方、利益予想については、「エンターテック事業」における今後の売上高や事業投資について不確定要素があるため、2020年9月期下期に関して当該事業の予想を織り込まない方針とされており、非公表としている。

2. 新型コロナウイルス感染拡大による影響

(1) マッチング事業

足元でのアクティブユーザー数の推移や広告費回収効率など、重視するKPIに大きな変化はなく、事業特性や構造から見て、その影響は限定的と見ることができる。

(2) エンターテック事業

IP展開についてはコロナ禍の影響を最も受けており、(オフライン) イベント延期や中止が相次いだ。今期業績への影響は軽微だが、内部目標としていた成長スピードには遅れが生じているようだ。一方、プラットフォーム関連についても、在宅勤務により『INSPIX WORLD』へのアップデート開発において生産性が低下する工程が確認されている。

3. 弊社アナリストの見方

同社による売上高予想 5,000 百万円を達成するためには、第 4 四半期の売上高として 776 百万円あれば足りる。したがって、積み上げ型の『with』（マッチング事業）だけでも十分に達成できる水準であり、「エンターテック事業」による寄与分を含めて、どれだけの上乘せができるかがポイントになるだろう。一方、損益面では、通期での黒字転換が最大の注目点と言える。『with』への広告宣伝費や「エンターテック事業」への先行投資の掛け方次第で黒字化は可能と見ているが、足元利益の確保と来期以降の成長のバランスをどのようにとっていくのか、政策的な判断によるところが大きいだろう。一方、来期以降に向けては、バーチャルライブ「初音ミク GALAXY LIVE 2020」の成功が、今後の事業拡大にどのように弾みを付けていくのかに注目したい。また、新株予約権の行使に伴う資金調達により、財務体質が改善され、GC 注記の記載が解消されたことや、手許資金の活用をいかに成長につなげていくのかも、今後に向けて評価すべきポイントと捉えている。

■ 今後の成長性

積み上げ型の「マッチング事業」と 爆発力のある「エンターテック事業」により成長を加速 「エンターテック事業」については潜在市場の大きな中国へ展開

同社の成長戦略は、積み上げ型となる「マッチング事業」及び爆発力のある「エンターテック事業」のそれぞれに経営資源を集中することでバランスの良い事業ポートフォリオを構築し、成長及び拡大を目指す方向性を描いている。特に、「エンターテック事業」については、『INSPIX LIVE』の『INSPIX WORLD』への大型アップデートや中国への展開が、新たな市場の創出（開拓）という点において今後の成長性を大きく左右する可能性が高く、その動向を注意深く見守る必要がある。

■ 株主還元

配当による株主還元はしばらく見送りとなる公算

同社は、財務体質の強化と事業拡大のための内部留保の充実を図ることが重要であると考え、過去において配当の実績はない。2020 年 9 月期も無配を予定している。弊社では、これから本格的な成長ステージに入っていくとする同社の成長戦略から見て、配当による株主還元はしばらく見送られる公算が大きいと見ている。

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。

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