

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

イード

6038 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年9月19日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2018年6月期業績概要	01
2. 2019年6月期業績見通し	01
3. iid 5G Mobility 戦略	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 特徴と強み	05
■ 業績動向	06
1. 2018年6月期業績概要	06
2. 2019年6月期業績見通し	10
■ iid 5G Mobility 戦略	12
■ 株主還元策	13
■ 情報セキュリティ対策	13

■ 要約

収益改善施策が奏効し、2018年6月期は3期ぶりの増益に転じる

イード<6038>は、Webメディア・コンテンツの運営を行うコンテンツマーケティングプラットフォーム（以下、CMP）事業と、リサーチ及びECソリューションを提供するコンテンツマーケティングソリューション（以下、CMS）事業の2つの事業を展開している。Webメディアに関しては事業取得や新規開発を進めながら、自動車、IT、エンターテインメント、暮らしなど幅広いジャンルを手掛け、2018年6月期末時点で52サイトを運営している。

1. 2018年6月期業績概要

2018年6月期の連結業績は、売上高で前期比7.2%増の4,715百万円、営業利益で同194.5%増の256百万円と増収増益決算となった。主力のCMP事業の収益が急回復したことが要因だ。同事業では新たに8つのサイトをオープンしたほか、事業譲受によりお金に関するWebメディア「マネーの達人」、映画レビューまとめサービス「coco」の運営を追加し、また、地方創生分野におけるデジタルマーケティング支援事業を行うネイティブ（株）を子会社化したこともあって、売上高で前期比8.3%増の3,945百万円と2期ぶりの増収となった。営業利益は増収効果に加えて、広告宣伝費の削減や外注費の抑制に取り組んだことで同304.1%増の225百万円と3期ぶりの増益に転じた。CMS事業は粗利率の低いリサーチ案件が増加したため、営業利益で前期比35.3%減の44百万円と落ち込んだものの、CMP事業の伸張でカバーした。

2. 2019年6月期業績見通し

2019年6月期は売上高で前期比1.8%増の4,800百万円、営業利益で同10.9%増の285百万円を見込む。引き続きCMP事業において、M&Aや新規メディアの開発を進めていくほか、広告に依存しないビジネスモデルによる収益力の強化にも取り組んでいく。ゲームアプリ内でプレイ時間に応じてトークンを発行し、サイトの活性化を図る新たな取り組みも2018年9月からスタートする。そのほか、前期から開始したイベント事業（有料セミナー、海外視察ツアー、ユーザーイベント等）やBtoC向けのビジネス開発にも注力していく方針だ。なお、会社計画にはM&Aにより今後新たに追加されるWebメディアやコンテンツ等の影響は織り込んでいない。足元の収益力は着実に強化が進んでいることから、会社計画は達成可能な水準と弊社では見ている。

要約

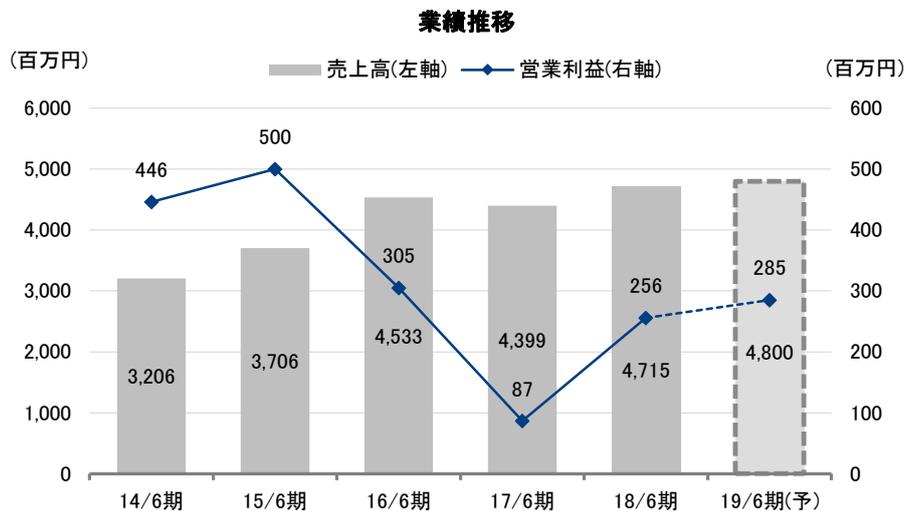
3. iid 5G Mobility 戦略

同社は今後の成長戦略として、100年に一度の大変革と言われている自動車業界における第5次モビリティ革命を支援する新規事業「iid 5G Mobility」に注力していく方針を示している。同社は自動車業界において「レスポンス」を始めとする複数のメディアを運営しているほか、リサーチ事業でも28年間の実績を有するなど、同業界において幅広いネットワークを構築しており、これらネットワークを活用しながらモビリティ・スマートサービス(MaaS※)の開発に取り組むベンチャー企業に対して、マーケティング支援、資本業務提携等を進めていく。出資額については1件当たり数百～数千万円の規模を想定しており、2019月期中に複数案件を手掛けたい考えだ。また、こうしたベンチャー企業をグループ化し、将来的にMaaS事業を1つの事業ポートフォリオとして育成していくことで、非連続的な成長を目指していく。

※ MaaS: MaaSの代表例としてはカーシェアリングが挙げられるが、同社では新車販売からメンテナンス、給油、保険、中古車流通、リサイクルなど自動車に関わる既存のサービスを、スマートフォンやIoT、AI技術を活用した利便性の高いスマートサービスへと進化させたもの、また自動運転技術によって創出される新サービスも含めてMaaSと定義している。

Key Points

- ・2018年6月期はCMP事業の収益改善施策が奏効し、過去最高売上げを更新、営業利益は3期ぶりの増益に転じる
- ・2019年6月期の業績計画は保守的で、上振れする可能性あり
- ・自動車産業における大変革時代の到来により急成長が見込まれるMaaS領域にフォーカスし、非連続的な成長を目指していく



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

Webメディア・コンテンツの運営事業と リサーチ・ECソリューション事業が両輪

1. 会社概要

同社は、Webメディア・コンテンツの運営を行うCMP事業と、リサーチ及びECソリューションを提供するCMS事業の2つの事業を展開するコンテンツマーケティング企業である。(株)インターネット総合研究所の100%子会社として設立された旧(株)アイ・アール・アイ コマースアンドテクノロジー(以下、IRI-CT)が、自動車業界向けのマーケティングリサーチ会社であった旧(株)イード※を2010年に吸収合併、商号を株式会社イードと改称し現在に至っている。M&Aに積極的で、2018年6月末時点の連結子会社は5社となっており、連結従業員数は215名(臨時従業員含む)となっている。

※旧イードは、日産自動車<7201>のデザインセンターから、同社の100%出資で1990年に設立。2001年にマネジメント・バイ・アウト(MBO)により日産自動車から独立し、2005年にIRI-CTの子会社となる。

連結子会社(2018年6月末時点)

名称	出資比率	主な事業内容
(株)エンファクトリー	83.8%	Webメディア・EC関連事業
(株)絵本ナビ	58.9%	絵本関連Webサイト運営
(株)ドリームリンク	100.0%	領域特化型のECサイト運営
ネイティブ(株)	84.4%	地域創生支援事業
Interface in Design, Inc	100.0%	海外市場におけるリサーチソリューション事業

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成(2018年6月末時点)

2. 事業内容

2018年6月期の事業セグメント別構成比を見ると、CMP事業が売上高の82.5%、セグメント利益の82.6%を占める主力事業となっている。なお、両事業の連携としては、CMP事業のクライアント企業をCMS事業に紹介し、そのクライアント企業に対してCMS事業のソリューションサービスを提供している。

事業概要

同社グループのセグメント

・2つのセグメントにて事業を展開



出所：決算補足説明資料より掲載

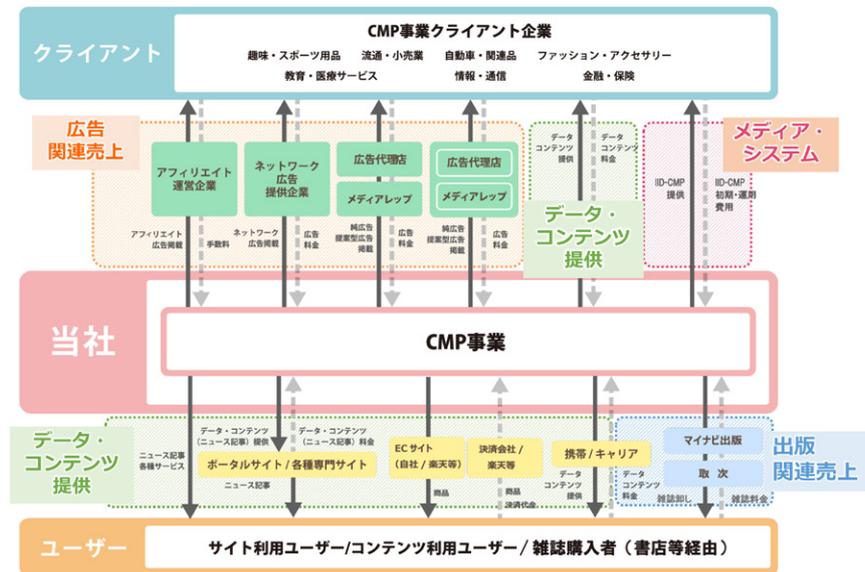
(1) コンテンツマーケティングプラットフォーム事業 (CMP 事業)

Web メディア・コンテンツを運営しながら、顧客企業のインターネット広告や各種データ・コンテンツをサイト利用ユーザーに配信する事業となる。同社の売上げとしては、Web メディア上に掲載するインターネット広告や、EC 物販を含むデータ・コンテンツ販売が主なものとなる。このため、いかに広告費等の費用をかけずに Web メディアの PV 数を増やしていくことができるかが収益拡大のカギを握ることになる。

同社が運営する Web メディア・コンテンツ数は 2018 年 6 月期末時点で 20 ジャンル 52 サイトとなっており、自動車や IT、エンターテインメント、暮らし、EC 分野など幅広いジャンルの Web サイトを運営している。なかでも、自動車分野の Web メディア「レスポンス」は日本最大級の総合自動車ニュースサイトで、大手自動車メーカーの経営トップのインタビュー記事を取れる Web メディアとして知られており、運営する Web メディアの中でも中心的な存在となっている。

事業概要

CMP事業のビジネスモデル



出所：決算補足説明資料より掲載

(2) コンテンツマーケティングソリューション事業 (CMS 事業)

顧客企業に対してリサーチソリューションと EC ソリューションを提供する事業となる。リサーチソリューションに関しては、旧イードが日産自動車のデザインセンターから、同社の 100% 出資で 1990 年に設立した会社であったこともあり、自動車向けが売上高の過半を占めている。リサーチ内容は、大規模な定量調査から個人に対する定性調査まで提供しており、マーケティングリサーチ、デザイン関連リサーチ、ユーザビリティ / 人間中心設計、海外リサーチをメニューとして取りそろえている。実際のリサーチには、インターネットを活用したりサーチからリアルな行動観察まで幅広い分野をカバーしている。一方、EC ソリューションでは、BtoC 向けの EC 事業者向けに EC サイト構築システム「marbleASP」の提供を行っている。

3. 特徴と強み

(1) 「iid-CMP」

同社は、CMP 事業において数多くの Web メディアやコンテンツを運営しているが、効率的な運用を可能とするためのシステムとして「iid-CMP」(イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム)を自社開発している。「iid-CMP」では主に 4 つの機能により、Web メディアの早期収益化を実現している。第 1 に、高い集客機能 (SEO 施策、SNS 対応、Web ページ高速表示、スマートフォンを含めた最適なユーザビリティとユーザーエクスペリエンス等) による売上げ UP の実現、第 2 に、ローコストオペレーション (システムの共同利用・CPU リソース分散機能、ポータルサイトへのニュース記事提供フォーマットの共有化、最適なネットワーク広告・アフィリエイト広告の共同運用等) によるコスト最適化、第 3 に、データベースの蓄積・管理機能 (コンテンツにより取得したビッグデータ管理)、第 4 に、コンテンツマネジメント機能 (ニュース記事・写真の投稿、文章校正・類似度チェック) による編集の効率化等である。

事業概要

(2) M&A 戦略

同社は M&A により Web メディア・コンテンツの取得を積極的に進めている。M&A については、経営陣のこれまでの人的ネットワークを主な情報入手ルートとしており、常時 5 サイト程度を検討している。事業取得する場合は、投資回収期間で 5 年を目安に計画を策定し、取得後 2 年以内の黒字化達成を判断基準としている。

2018 年 6 月期末までに資本出資も含めて取得した Web メディア・コンテンツは 42 サイト（うち、10 サイトは撤退）で、取得総額は 1,235 百万円（内訳は、事業取得総額 517 百万円、出資総額 718 百万円、撤退サイト含む）となっている。1 サイト平均 2,942 万円で取得した計算で、これまでの取得サイトの平均年間売上高は 7,765 万円、営業利益は 672 万円（2017 年 6 月期までの 3 年間の実績平均）となっている。「iid-CMP」のプラットフォームを活用することで、これまで手掛けた Web サイトはほとんどすべて目標を達成している。

業績動向

2018 年 6 月期は CMP 事業の収益改善施策が奏効し、過去最高売上げを更新、営業利益は 3 期ぶりの増益に転じる

1. 2018 年 6 月期業績概要

2018 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.2% 増の 4,715 百万円、営業利益で同 194.5% 増の 256 百万円、経常利益で同 198.2% 増の 269 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 50 百万円（前期は 437 百万円の損失）となり、売上高では 2 期ぶりに過去最高を更新し、すべての利益項目で 3 期ぶりの増益に転じた。主力の CMP 事業において広告費の削減や外注費の抑制等の収益改善施策に取り組んだことが大幅増益につながった。なお、前期は子会社の減損損失を中心に特別損失 414 百万円を計上し最終赤字に転落したが、2018 年 6 月期は特別損失が 149 百万円に縮小したこともあり、2 期ぶりに黒字転換している。

業績動向

簡易連結損益計算書

(単位:百万円)

	16/6期	17/6期	18/6期	19/6期(予)	18/6期 2Q累計	19/6期 2Q累計(予)
売上高	4,533	4,399	4,715	4,800	2,254	2,260
前期比	22.3%	-2.9%	7.2%	1.8%	2.3%	0.2%
売上原価	2,348	2,445	2,470	-	1,171	-
前期比	22.6%	4.1%	1.0%	-	-2.2%	-
販管費	1,878	1,867	1,988	-	961	-
前期比	45.8%	-0.6%	6.5%	-	2.1%	-
営業利益	305	87	256	285	121	122
前期比	-38.9%	-71.5%	194.5%	10.9%	88.1%	0.2%
経常利益	298	90	269	285	127	122
前期比	-41.0%	-69.7%	198.2%	5.9%	97.7%	-4.5%
当期純利益	143	-437	50	151	61	64
前期比	-55.3%	-	-	201.2%	201.9%	4.7%

注: 当期純利益(親会社株主に帰属する当期純利益)

出所: 決算短信よりフィスコ作成

(1) CMP事業

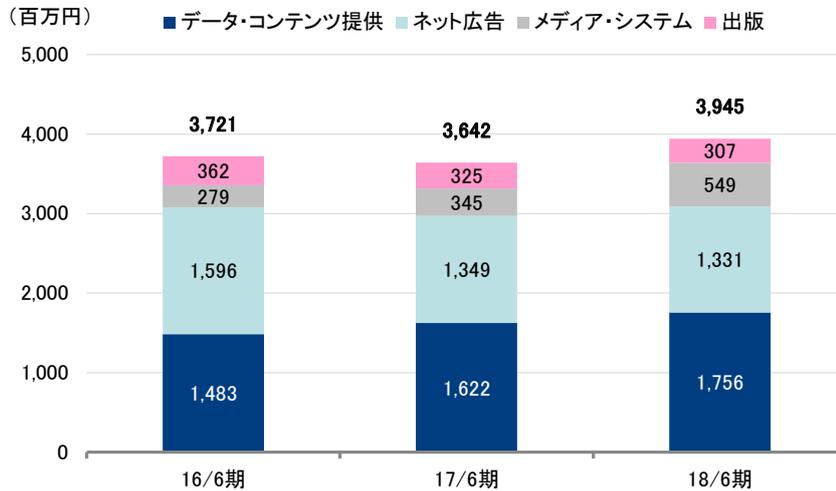
CMP事業の売上高は前期比8.3%増の3,945百万円、営業利益は同304.1%増の225百万円となった。2018年6月期は地方創生分野におけるデジタルマーケティング支援事業を行うネイティブ(株)を子会社化し自社メディア「NATIV.」を立ち上げたほか、事業譲受によりお金に関するWebメディア「マネーの達人」及び映画レビューまとめサービス「coco」の運営を追加している。また、社内開発により仮想通貨関連の情報サイト等を含め8つのWebサイトをオープンした。これら運営サイトの拡充に加えて、SEO対策等の取り組みを強化したこともあって、運営Webサイト全体の月平均PV数は前期比7.4%増の153百万PVと2期ぶりに増加に転じ過去最高を更新している(従来は2016年6月期の150百万PV)。

売上高の内訳を見ると、データ・コンテンツ提供がEC市場の拡大を追い風に前期比8.3%増の1,756百万円となったほか、メディア・システムも2017年7月より子会社化したネイティブの売上げが加算されたこともあり、同59.1%増の549百万円と伸張した。一方、ネット広告販売は前半苦戦したこともあって同1.3%減の1,331百万円と減少が続いたが、下期だけで見るとPV数が回復したこともあって同10.1%増と増収に転じている。また、出版については子会社の(株)泰文堂を売却した影響により同5.5%減の307百万円と減少している。

営業利益の増減要因を見ると、増収効果で303百万円、広告宣伝費の削減で49百万円、その他経費の抑制で7百万円の増益要因となった。外注費については外注比率の高いメディア・システムの売上げが伸長したこともあり189百万円の増加となったが、増加幅については従来よりも抑制できたものと見られる。同社は従来、PV数の増加を図るため広告宣伝費を年間90百万円程度投下してきたが、当期は36百万円(上期23百万円、下期13百万円)まで圧縮しながらPV数増加を実現しており、収益性が大きく改善した要因と言える。

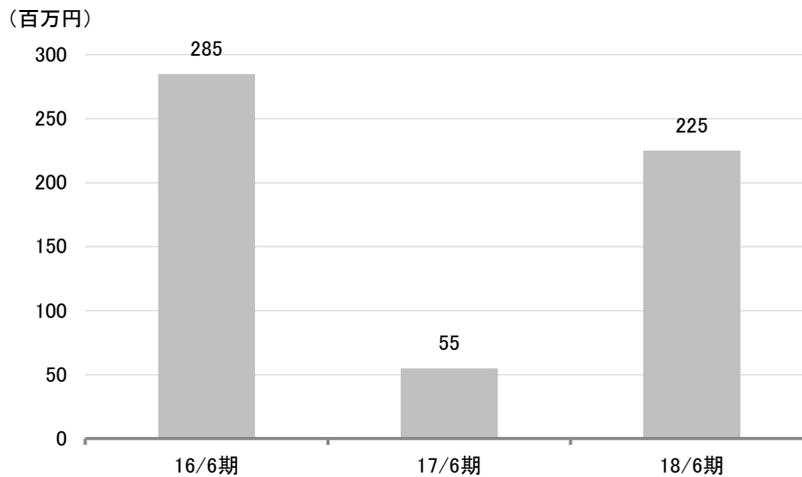
業績動向

CMP事業の売上高内訳



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

CMP事業の営業利益



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2018年6月期に取得または新規開発したサイト

対象業種	ジャンル	Webメディア / コンテンツ
エンターテインメント	映画	coco
	スポーツ	SPREAD
家庭	マネー	マネーの達人、仮想通貨ビジネス総研、仮想通貨の先生、Coin Tool
地方創生	地域情報	NATIV.
お店	EC・通販	Kilka、Nells
ビジネスマッチング	ビジネスマッチング	専門家@メディア

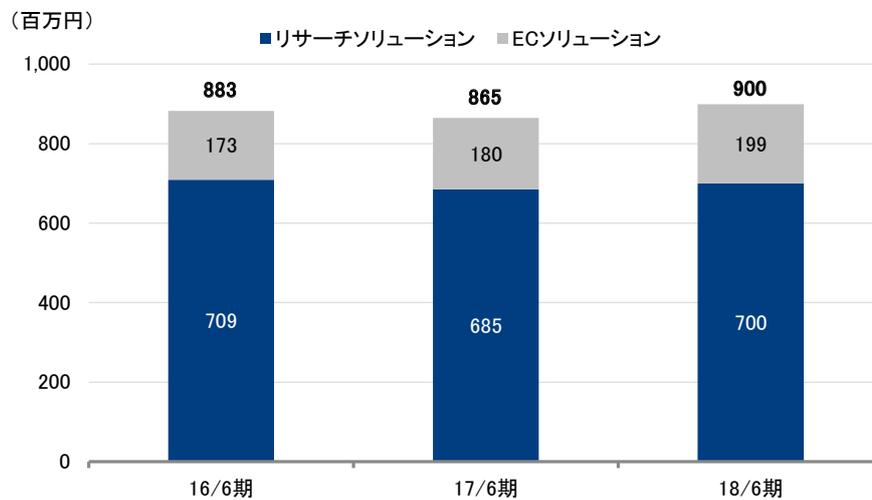
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) CMS事業

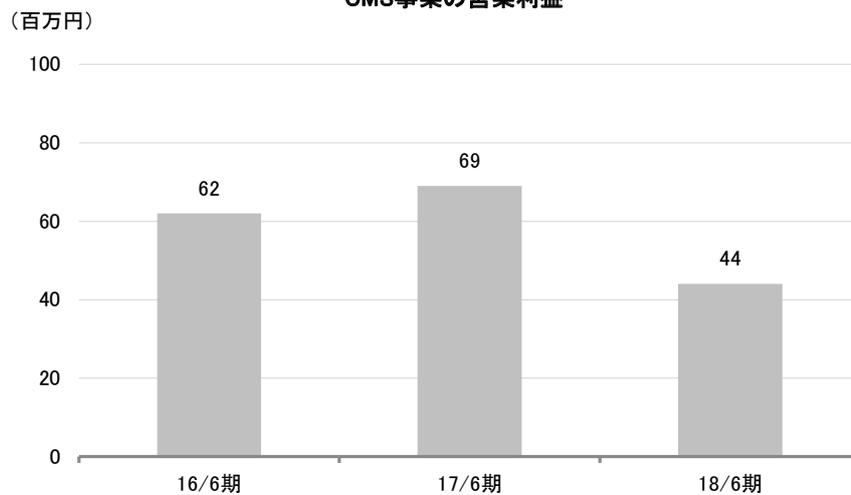
CMS事業の売上高は前期比4.0%増の900百万円と2期ぶりに増収に転じたものの、営業利益は同35.3%減の44百万円と減益となった。売上高の内訳を見ると、リサーチソリューションは主力の自動車関連業界からの受注増により同2.3%増の700百万円となり、ECソリューションについてもEC市場の拡大を背景に、同10.6%増の199百万円となった。営業利益が減益となったのは、粗利率が低い海外リサーチ案件が増加したことが主因となっている。リサーチソリューションの海外売上比率は1~2割程度だが、外注費率も高く相対的な利益率は低くなっている。

CMS事業の売上内訳



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

CMS事業の営業利益



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2019年6月期の業績計画は保守的で、上振れする可能性あり

2. 2019年6月期業績見通し

2019年6月期は売上高で前期比1.8%増の4,800百万円、営業利益で同10.9%増の285百万円、経常利益で同5.9%増の285百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同201.2%増の151百万円を見込む。上期に関してみれば、売上高で前年同期比0.2%増、営業利益で同0.2%増とほぼ横ばい水準となる。2018年6月期下期の増収率が12.1%増と好調に推移していたことからすると保守的な印象が強い。新規ビジネスへの展開や人材投資等の費用増を見込んでいるものの、足下の月間PV数は引き続き高水準で推移していることから、今後市場環境が大きく変化しなければ売上高、利益ともに会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。なお、セグメント別ではCMP事業で増収増益、CMS事業で若干の増収減益を計画しているようだ。

2019年6月期については以下の取り組みを推進していくことで、増収増益を目指していく方針となっている。

(1) メディアの360度ビジネス

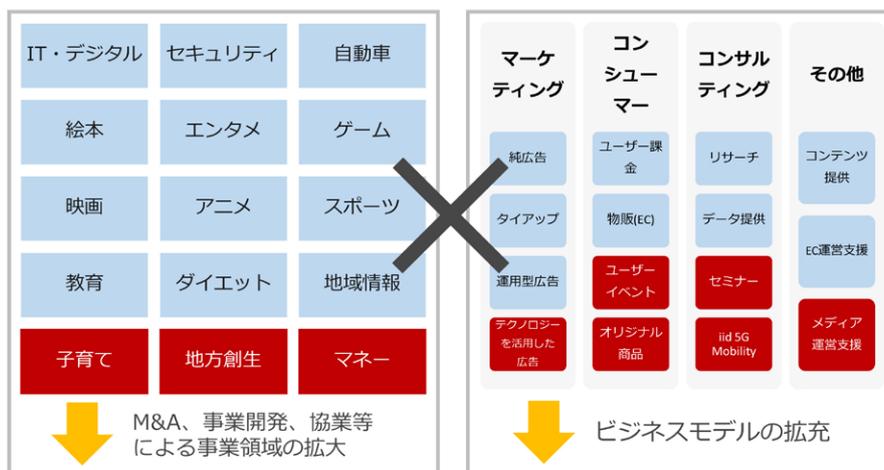
同社で運営する専門領域に特化したメディアに360度のビジネスモデルを融合し、広告収入に依存しない収益構造の確立を推進していく。データ・コンテンツの提供やEC運営支援、リサーチソリューションに加えて、2018年6月期から取り組みを本格化しているイベント事業（有料セミナー、イベント等）やBtoC領域への展開を進めていくことで収益基盤を拡充していく。

(2) メディアの拡大戦略

領域特化型のWebメディアをM&Aや社内開発により拡充していくと同時に、各メディアに適したビジネスモデル（マーケティング支援、コンシューマビジネス、コンサルティングサービス等）を掛け合わせていくことで事業の拡大を推進していく。

メディアの拡大戦略

領域特化のメディアはM&Aや事業開発によって拡充
手がける領域と持つビジネスモデルの掛け算で事業を拡大



出所：決算補足説明資料より掲載

業績動向

(3) 新たな事業領域へのチャレンジ

前期は新たな事業領域として「マネーの達人」を事業取得したほか、仮想通貨関連の情報サイトやサービスを社内開発するなど個人向けの資産運用分野でのメディア展開をスタートさせたが、いずれも順調にPV数を拡大している。また、2018年7月にはアスリートにフォーカスしたスポーツ専門メディア「SPREAD」を正式オープンしたが、7月の月間PV数で100万を超え、同社が開発したメディアサイトでは過去最速の100万越えを達成するなど、好調な滑り出しとなっている。

また、2018年9月からブロックチェーン技術を活用して、同社が提供予定のゲームアプリ内でプレイ時間に応じてトークンを利用ユーザーに付与する新たな取り組みも開始する。トークンは「Super Gamers Coin」と呼ばれる、限定イベントへの参加やゲームの購入、ゲーム内アイテムの交換などが可能となるトークンと、「Super Gamers XP」と呼ばれる、交換不能でゲームプレイヤーとしての経験値を得られるトークンの2種類を発行する。ブロックチェーンの仕組みはテックビューロホールディングス(株)と共同で開発した。トークンの発行そのものは業績には直接影響ないが、トークンを発行することでゲームアプリの活性化が進む効果が期待され、新たな取り組みとして注目される。

(4) コンシューマ向けビジネスの開発

コンシューマ向けビジネスの開発も注力していく。2018年6月期よりメディアとの連携によるイベント事業を開始しており、2019年6月期もイベント事業を強化していく計画となっている。具体的には、自動車分野において「iid 5G Mobility」に関連する有料セミナー(17件実施)や中国でのEV視察ツアーを実施したほか、2018年5月には自動車総合ニュースメディア「レスポンス」が初のファン感謝イベントを開催した(「筑波サーキット・カーフェスティバル2018」との共同開催)。また、エンターテインメント分野でもゲーム情報サイトの「GAME SPARK」が2018年6月に人気バトルロイヤルゲーム「フォートナイト」をモチーフとした読者参加型のクラブイベントを共同開催している。売上高としては年間で数千万円規模と業績に与える影響は軽微だが、イベント事業を強化することで、メディアを活性化していく効果が期待される。

また、子会社でも(株)絵本ナビにおいて、絵本に登場するキャラクターをモチーフとしたオリジナルグッズの販売を出版社からライセンスを受け2018年6月期より開始しているほか、(株)エンファクトリーではインターネット発のアパレルブランド(Kilka, Nells)を立ち上げ、販売を開始している。2019年6月期についてもこうした取り組みを推進していく計画となっている。

(5) 先進テクノロジーを活用した広告ビジネスの開発

先進技術を活用した新たな広告ビジネスの開発にも取り組んでいく。2018年6月期には、AIスピーカーのAmazon EchoやApple Podcast向けにコンテンツ配信を開始したほか、2018年8月からは(株)博報堂DYメディアパートナーズ、ロボットスタート(株)と共同でAIスピーカー向け音声広告配信の実証実験も開始している。

また、バーチャルYouTuberを活用したマーケティング支援サービスも2018年5月より開始している。同社が運営するゲーム情報サイト「インサイド」のイメージキャラクターである「インサイドちゃん」が、ゲームの最新情報を届ける取材記者となり、インタビュー取材やイベント取材を通じてゲーム業界を盛り上げていくほか、そこで蓄積したノウハウを生かして、企業のマーケティング活動におけるバーチャルYouTuberの活用を提案していく予定にしている。

■ iid 5G Mobility 戦略

自動車産業における大変革時代の到来により急成長が見込まれる MaaS 領域にフォーカスし、非連続的な成長を目指していく

自動車業界で今後、自動運転やEV化の進展、5Gの高速通信サービスの普及によって可能となる様々なモビリティ・スマートサービス(MaaS)の普及が見込まれており、100年に1度の大変革時代が到来すると言われている。特にMaaSの世界市場規模は2020年の1,010億米ドル(約11兆円)から2050年には7兆米ドル(約770兆円)に急拡大すると言われている。

こうしたなか、同社は自動車業界とIT業界において構築している幅広いネットワークを生かして、積極的に事業展開を進めていく「iid 5G Mobility 戦略」を打ち出している。なかでもMaaS分野にフォーカスして行く方針で、新サービスを開発する有望なベンチャー企業の発掘、及びマーケティング支援、サービス開発支援などを行っていくほか、資本業務提携も実施していく。将来的には有望なベンチャーをグループ化し、自動車分野における既存アセットとのシナジーを図りながら、MaaS事業として育成し非連続的な成長を目指していく考えだ。

現在までの投資実績としては、2016年に位置情報ログのビッグデータ解析に強みを持つレイ・フロンティア(株)に出資しており、自動車等の移動ログ解析に特化した位置情報ソリューション「モビリティ・フロンティア」を共同開発しており、同社の運営サイトである「e燃費」内で「ドライブログ」機能として提供を開始している。また、2018年1月にはナイル(株)と業務提携を行い、個人向けにマイカー賃貸サービス「カルモ」を開始している。同社は主にマーケティング分野での運営支援を行っている。

同社では2018年8月からMaaS分野にフォーカスしたイベントを毎月開催しながら、ベンチャー企業の発掘を進めていく。出資する場合は1件当たり数百万円~数千万円の規模を想定しており、2019年6月期は複数案件の資本業務提携を実現したい考えだ。MaaS市場の成長ポテンシャルは大きいだけに、今後の動向が注目される。

自動車分野のアセット

メディア	自動車総合ニュースサイト「レスポンス」、自動車修理・メンテナンス情報サイト「カーケア プラス」、カーオーディオ情報専門メディア「プッシュオン!マイカーライフ」
リサーチ	日本自動車ユーザー研究所(調査・研究発表、レポート販売)、InterfaceASIA(欧米クライアント向け)、U-Site(UXコンサルティング&リサーチ)
データベース	e-燃費(燃料管理、ガソリン価格)、RBB SPEED TEST(ブロードバンド通信速度測定サイト)
AI エンジン	モビリティ・フロンティア
イベント	有料セミナー(毎月定期開催)

出所: 会社説明資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

成長に向けた投資資金と内部留保の充実を優先し、 東証1部に上場するまでは無配を継続する方針

株主還元策については、内部留保と成長に向けた投資資金に優先的に振り向けるため、当面は無配を継続していく方針となっている。配当を検討する時期としては東証1部に市場変更するタイミングを考えているようだ。

■ 情報セキュリティ対策

同社は主にインターネットを活用した事業展開を行っており、情報セキュリティ対策については経営の最重要課題としてその対策に取り組んでいる。社内で情報セキュリティ基本方針を定めて情報セキュリティの確保に努めているほか、情報セキュリティ管理規定により情報セキュリティ管理の仕組みを確立し、継続的な改善に取り組んでいる。また、外部からの不正アクセス、並びに社内からの情報漏えいなどが発生しないよう、ハードウェア、ソフトウェアなど適切なセキュリティ対策と社員の教育を行っている。

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