

# 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 >>>](#)

2019年9月10日(火)

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. 2019年6月期の業績概要	01
2. 2020年6月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 特徴と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2019年6月期の業績概要	05
2. 2019年6月期の業績見通し	07
3. 成長戦略	08
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### MaaS、ブロックチェーン、音声コンテンツ等に積極投資、M&Aも活用しながら収益拡大を目指す

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、2019年6月期末時点で21ジャンル59サイトを運営している。

#### 1. 2019年6月期の業績概要

2019年6月期の連結業績は、売上高で前期比10.1%増の5,192百万円、営業利益で同20.9%増の310百万円と2ケタ増収増益となり、5月に上方修正した会社計画（売上高4,900百万円、営業利益300百万円）に対して上回って着地した。運営するWebメディア全体の月間平均PV数が同17.7%増と順調に拡大したことに伴い、ネット広告収入を中心にCMP事業の売上高が同13.0%増の4,397百万円、セグメント利益で同43.1%増の303百万円と大きく伸張したことが主因だ。

#### 2. 2020年6月期業績見通し

2020年6月期は売上高で前期比2.1%増の5,300百万円、営業利益で同12.8%増の350百万円と増収増益が続く見通し。売上高についてはM&Aによる事業買収で追加されるWebメディアやコンテンツの影響を含んでいないことや、引き続き既存メディアのPV数も堅調に推移していることから、会社計画は保守的と見られる。CMP事業では増収効果による利益率上昇が見込まれるほか、CMS事業もECソリューションの受注回復により増収増益に転じる見込みとなっている。なお、同社は携帯電話販売で国内最大手のティーガイア<3738>及び出版社の（株）ポプラ社との間で資本業務提携を行うとともに、両社に対する第三者割当による自己株式処分を行うことを発表している（実施日は2019年9月4日）。調達資金471百万円は新規事業創出及び既存事業拡大のための投資資金に充当する予定となっている。両社とはそれぞれ5Gの高速無線通信インフラと同社のデジタルマーケティングノウハウを生かして、既存事業の拡大・深耕並びに新規事業の創出に向けた取り組みを推進していく予定となっている。

## 要約

## 3. 今後の成長戦略

同社は今後も新規の事業開発や業務提携、M&A を行いながら、「領域特化型メディアの拡大」×「多様なビジネスモデル」を掛け合わせて収益を拡大していく戦略となっている。特に、高成長が見込まれる MaaS<sup>※1</sup> やブロックチェーン、音声コンテンツ領域に関しては積極的な投資を継続していく方針だ。MaaS に関しては 2017 年に打ち出した「iid 5G Mobility」戦略（自動車業界における第 5 次モビリティ革命を支援する取り組み）に基づき、関連するベンチャー企業との業務提携や出資等を注力していく方針。また、ブロックチェーンについても 2019 年 7 月より、世界中のアニメファンがアニメ記事を翻訳するブロックチェーンプラットフォームの実証実験を Tokyo Otaku Mode Inc. 等 3 社と共同で開始しており、「アニメ！アニメ！」<sup>※2</sup> のグローバル版サイトを立ち上げている。音声コンテンツに関しては、AI スピーカの普及を見越して運営メディアの音声化に取り組んでおり、現在の 11 メディアから 3 年後に 50 メディアまで音声化に対応していく計画となっている。米国では音声コンテンツによる広告市場が拡大しており、日本でも早晚、同様に市場が立ち上がると見ている。

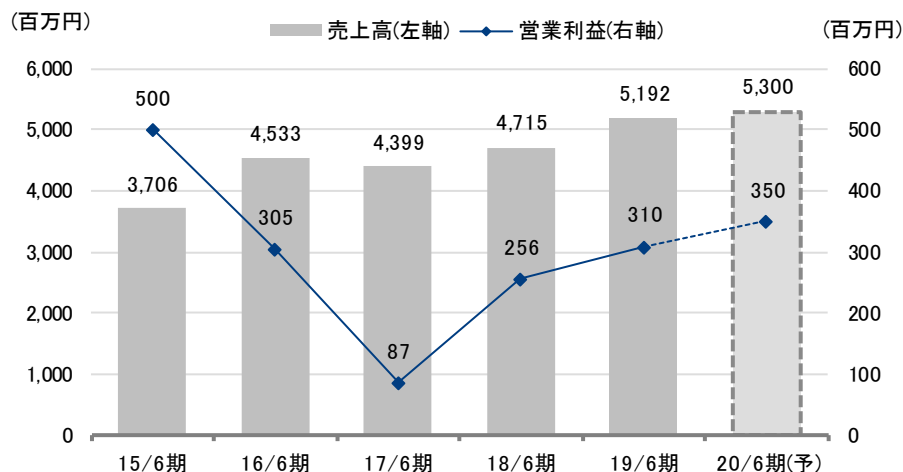
<sup>※1</sup> MaaS (Mobility as a Service) : 代表例としてはカーシェアリングが挙げられるが、同社では新車販売からメンテナンス、給油、保険、中古車流通、リサイクルなど自動車に関わる既存のサービスを、IT を活用した利便性の高いサービスへと進化させたもの、また自動運転技術によって創出される新サービスを含めて MaaS と定義している。

<sup>※2</sup> アニメを取り巻くビジネスや環境、文化、社会現象を含めた幅広いニュースを提供するメディア。

## Key Points

- ・ 2019 年 6 月期は CMP 事業の好調により売上高は過去最高を更新、利益も大幅増益を達成
- ・ 2020 年 6 月期業績は、M&A 効果を除いたベースで売上高 2% 増、営業利益 13% 増益となる見通し
- ・ MaaS、ブロックチェーン、音声コンテンツ等の高成長が見込める領域に積極的な投資を行う

## 業績推移



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2000年に設立された。M&Aに積極的で、2019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227名（臨時従業員含む）となっている。

#### 連結子会社

名称	出資比率	主な事業内容
(株)エンファクトリー	83.80%	Webメディア・EC関連事業
(株)絵本ナビ	58.90%	絵本関連Webサイト運営
(株)ドリームリンク	90.00%	領域特化型のECサイト運営
ネイティブ(株)	84.45%	地域創生メディアの運営
Interface in Design, Inc	100.00%	海外市場におけるリサーチソリューション事業

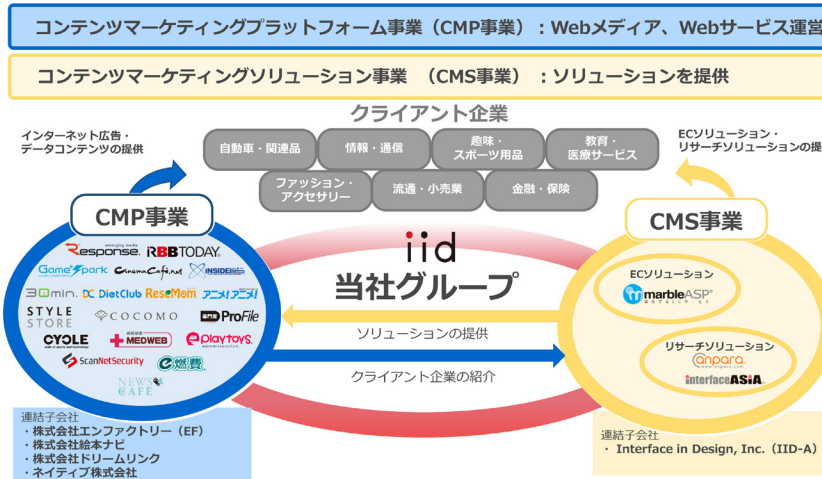
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成（2019年6月末時点）

#### 2. 事業内容

事業セグメントはCMP事業とCMS事業の2つで、CMP事業が売上高、利益の8割以上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。

#### 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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

#### 事業概要

##### (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。売上高としては、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っている。

同社が運営するWebメディア・コンテンツ数は2019年6月期末時点で21ジャンル59サイト（前期末比7サイト増）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「Response（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、同社が運営するWebメディアの中でも中心的な存在となっている。

##### (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、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、インターネットを活用したリ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、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。

## 自社開発のCMPが強み

### 3. 特徴と強み

#### (1) 「iid-CMP」

同社の強みは、CMP事業において数多くのWebメディアやコンテンツを効率的に運用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ことにある。「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可能としている。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。

#### (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。

## 事業概要

2019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47サイト（うち、11サイトは撤退）で、取得総額は1,366百万円（内訳は、事業取得総額648百万円、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29百万円で取得した計算となっている。「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サイトのほとんどで目標を達成している。

## 業績動向

### 2019年6月期はCMP事業の好調により売上高は過去最高を更新、利益も大幅増益を達成

#### 1. 2019年6月期の業績概要

2019年6月期の連結業績は、売上高で前期比10.1%増の5,192百万円、営業利益で同20.9%増の310百万円、経常利益で同16.6%増の313百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同287.4%増の194百万円と2期連続の増収増益となり、売上高は初めて50億円を突破した。運営Webサイトにおけるネット広告収入等の拡大により、主力のCMP事業の収益が大きく伸張したことが主因だ。営業利益率は6.0%と前期比0.6ポイント上昇した。売上原価率が外注費や商品原価の増加により同3.1ポイント上昇したが、広告宣伝費や人件費を中心に販管費を前期並みの水準に抑制できたことが利益率の上昇につながった。親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が大きくなっているのは、特別損失が前期の149百万円から41百万円に縮小したことによる。

#### 連結業績推移

	16/6期	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期(予)
売上高	4,533	4,399	4,715	5,192	5,300
前期比	22.3%	-2.9%	7.2%	10.1%	2.1%
売上原価	2,348	2,445	2,470	2,881	-
前期比	22.6%	4.1%	1.0%	16.7%	-
対売上比	51.8%	55.6%	52.4%	55.5%	-
売上総利益	2,184	1,954	2,245	2,310	-
前期比	22.1%	-10.5%	14.9%	2.9%	-
対売上比	48.2%	44.4%	47.6%	44.5%	-
販管費	1,878	1,867	1,988	2,000	-
前期比	45.8%	-0.6%	6.5%	0.6%	-
対売上比	41.4%	42.4%	42.2%	38.5%	-
営業利益	305	87	256	310	350
前期比	-38.9%	-71.5%	194.5%	20.9%	12.8%
対売上比	6.7%	2.0%	5.4%	6.0%	6.6%
経常利益	298	90	269	313	350
前期比	-41.0%	-69.7%	198.2%	16.6%	11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	143	-437	50	194	230
前期比	-55.3%	-	-	287.4%	18.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

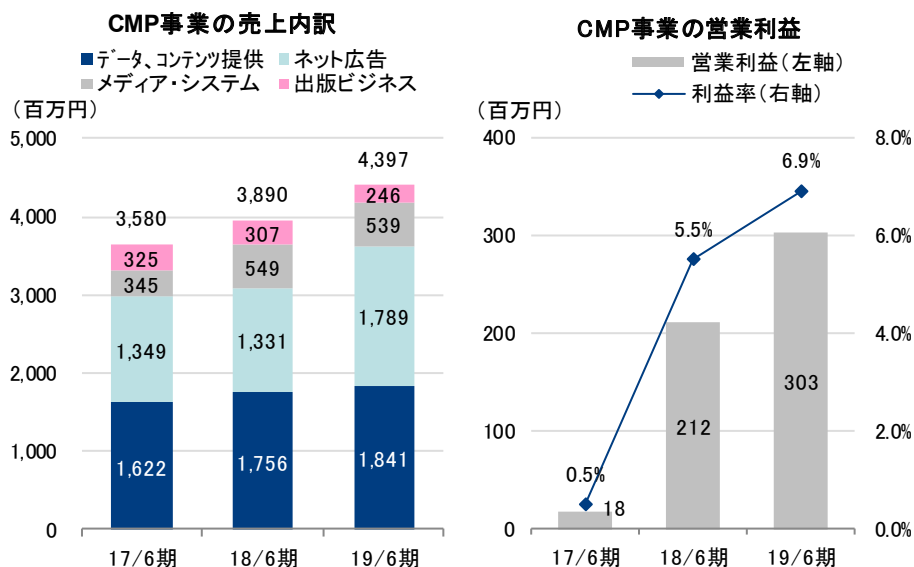
業績動向

### (1) CMP 事業

CMP 事業の売上高は前期比 13.0% 増の 4,397 百万円、営業利益は同 43.1% 増の 303 百万円となり、営業利益率も同 1.4 ポイント上昇の 6.9% と上昇傾向が続いた。2019 年 6 月期は、事業譲受により訪日観光客向けの地域情報メディア「SeeingJapan」、転職のプロが教える情報サイト「マナラボ」等の運営を追加したほか、社内開発によりふるさと納税の情報サイト「ふるさと納税の達人」や、女性向けのバイク・自動車情報サイト「Lady Go Moto!」、ブロックチェーン技術を活用し独自発行したトークンを軸にしたゲームアプリ「GameDays」の運営を開始し、期末の運営 Web サイト数は前期末比 7 サイト増加の 59 サイトとなった。

運営 Web サイト全体の月平均 PV 数は既存 Web サイトで SEO 対策に取り組んだことや運営 Web サイト数の増加もあって、前期比 17.7% 増の 180 百万 PV と増加傾向が続き、この結果、ネット広告売上が同 34.4% 増の 1,789 百万円と大きく伸張し、データ・コンテンツ提供売上高も EC 物販を中心に同 4.9% 増の 1,841 百万円と堅調に推移した。一方、一部連結子会社株式を売却（2018 年 4 月）した影響により、出版ビジネス売上高が同 20.0% 減の 246 百万円となったほか、メディア・システム売上高もオウンドメディア構築支援案件の減少により同 1.9% 減の 539 百万円となった。

営業利益の増減要因を見ると、費用面では外注費が前期比 178 百万円増、商品原価（主に EC 物販）が同 146 百万円増、その他費用が同 91 百万円増（主に人件費、賃借料）となったものの、売上高の増加 506 百万円で吸収する格好となった。また、営業利益率の上昇要因は増収効果に加えて、前期から取り組んできた収益改善施策（広告宣伝費等の販管費の抑制）が寄与したことによる。



注：セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値

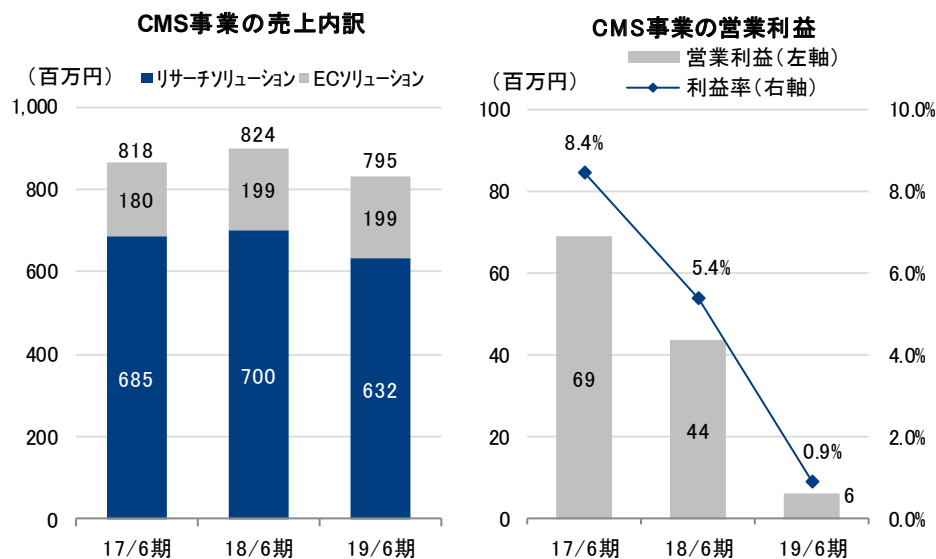
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成



## 業績動向

## (2) CMS 事業

CMS 事業の売上高は前期比 3.6% 減の 795 百万円、営業利益は同 84.4% 減の 6 百万円となった。主力のリサーチソリューション売上高が海外調査案件の受注減少に伴い、同 9.7% 減の 632 百万円と低迷したことが減収減益要因となった。EC ソリューション売上高についても下期以降、受注が回復したものの上期の低迷が響いて、同 0.2% 増の 199 百万円と横ばい水準にとどまった。



注：セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値  
 出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## 2020年6月期業績はM&A効果を除いたベースで売上高2%増、営業利益13%増となる見通し

### 2. 2020年6月期の業績見通し

2020年6月期は売上高で前期比2.1%増の5,300百万円、営業利益で同12.8%増の350百万円、経常利益で同11.6%増の350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.7%増の230百万円と増収増益が続く見通し。同計画には事業買収で追加されるWebメディア、コンテンツの影響を含めていない。ただ、2020年6月期についても引き続き買収は積極的に進めていく方針となっているほか、収益力が回復してきたことから、比較的規模の大きいM&A等も前向きに検討していく意向を示している。

#### 業績動向

事業セグメント別ではCMP、CMS事業ともに増収増益を見込んでいる。CMP事業では引き続き運営WebサイトのPV数増加に伴って、ネット広告売上高やデータ、コンテンツ提供売上高が拡大し、利益率も上昇する見通し。ネット広告では、2018年11月から提供を開始した(株)博報堂DYメディアパートナーズと共同で開発した自動車業種特化型マーケティング・ソリューション「カテゴリーワークス MOBILITY」が好評で、同ソリューションを通じた大型広告案件等の受注増が期待される。博報堂DYグループが持つ「生活者DMP」※と同社が運営する国内最大の自動車情報サイト「レスポンス」のオーディエンスデータを連携することにより高精度なデジタル広告配信を行い、広告主である自動車メーカーの自社サイト等への効率的な送客を可能とするソリューションで、リターゲティング配信と比べてCPA(顧客獲得単価)を改善できることも確認されている。1プロジェクト当たりの受注規模が格段に大きくなるため、広告収入やコンテンツ制作収入の増加が期待される。

※「生活者DMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)」:生活者の情報行動・購買行動・意識といったデータに先端テクノロジーを掛け合わせて開発した博報堂DYグループ独自のマーケティングデータ基盤。

一方、CMS事業についてはリサーチソリューションの営業強化により受注を回復していくほか、前期後半から回復傾向にあるECソリューションの売上増により増収増益を見込んでいる。

なお、同社はティーガイア及びポプラ社との間で、それぞれ資本業務提携を行うとともに、両社に対する第三者割当による自己株式の処分を行うことを発表している。各25万株(持株比率5.01%)を売却し、調達資金471百万円は新規事業創出及び既存事業拡大のための投資資金に充当する予定となっている。ティーガイアとはリアル店舗網と同社のデジタルマーケティングを融合して、既存事業の拡大・深耕並びに新しい事業機会の創出を目指している。また、ポプラ社とは「かいけつゾロリ」「おしりたんてい」等の優良コンテンツと、同社のデジタルメディア、デジタルマーケティングに対するノウハウを融合することで、コンテンツのデジタル化を推進していく計画となっている。2021年6月期以降に収益貢献してくるものと予想される。

## MaaS、ブロックチェーン、音声コンテンツ等の高成長が見込める領域に積極的な投資を行う

### 3. 成長戦略

同社は今後も新規の事業開発や業務提携、M&Aを積極的に進めながら、「領域特化型メディアの拡大」×「多様なビジネスモデル」を掛け合わせた360度のビジネスモデルを構築して成長を目指す方針を打ち出している。現在は、ネット広告収入に依存するビジネスモデルとなっているが、今後はEC物販やユーザー課金等のコンシューマ(BtoC)領域やコンサルティング、EC及びメディア運営支援サービス等も業務提携や出資等を通じて積極的に展開していく計画となっている。

## 業績動向

領域としては、MaaS やブロックチェーン、音声コンテンツ等の高成長が見込める分野に積極的に投資を行っていく方針だ。

**(1) MaaS**

MaaS に関しては 2017 年に打ち出した「iid 5G Mobility」戦略（自動車業界における第 5 次モビリティ革命を支援する取り組み）により、関連するベンチャー企業との業務提携や出資案件が増えてきている。2018 年 7 月から MaaS 分野にフォーカスしたセミナーを毎月開催し、参加するベンチャー企業とのネットワークを広げてきた効果が出ている。2019 年 6 月期の実績としては、スマートフォンで自動車の施錠・開錠を可能とするパーチャルキーの開発を行うジゴワッツと業務提携（2018 年 8 月）したほか、日本最大級のキャンピングカーのレンタルサービス及び各種メディアサービスを運営するキャンピングカーと資本業務提携を締結した（2019 年 5 月）。

ジゴワッツとの業務提携では、商品化開発と独占的な販売を行う提携内容となっている。既にスマートバリュー<9417>のモビリティ・プラットフォームサービス「Kuruma Base（クルマベース）」に採用が決まり、今後サービスが開始されることになる。顧客ターゲットは、カーシェアリングやカーリース企業のほか、営業車両を多く抱える大企業等となる。国内のカーシェアリングの車両台数は年々増加※しており、パーチャルキーの普及拡大が期待される。

※ 出所：公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団による 2019 年 3 月調査資料によると、2019 年 3 月末時点の車両台数は前年同期比 19.8% 増の 3.4 万台、会員数は同 23.2% 増の 162 万人。

キャンピングカーとの資本業務提携では、同社が持つメディア運営技術やユーザーエクスペリエンスコンサルティング技術のほか、関連会社および協業先の地方創生（ネイティブ（株））、ドライブログ分析（レイ・フロンティア）、自動車用スマートロック（ジゴワッツ）等と組み合わせることで、キャンピングカー領域における新たなモビリティサービスの開発を進めていく予定になっている。

また、2019 年 8 月には新たに「VANLIFE」※の情報発信や、車中泊・テント泊スポットとして駐車場や空き地を旅行者に貸し出すシェアリングサービスを展開する Carstay（株）と、「VANLIFE」に関連する新たなモビリティサービスの開発について業務提携したことを発表している。今後も MaaS に関する取り組みを進めるベンチャーへの出資や業務提携については積極的に進め、将来的には MaaS 事業として成長を目指して行く。

※ 「クルマを通じた旅や暮らしにより、人生を豊かにする」ことを目的として、箱型のクルマ「バン」を家のように作り変え、クルマを動く・遊ぶ・暮らしの拠点とする新たなライフスタイルのこと。

**MaaS 分野の取組み**

会社名	締結時期	提携内容
レイ・フロンティア	資本業務提携 2016年8月	位置情報ソリューション「モビリティ・フロンティア」の共同開発
ナイル	業務提携 2018年1月	マイカー賃貸サービス「カルモ」のマーケティング支援
ジゴワッツ	業務提携 2018年8月	パーチャルキーの共同開発・独占販売
キャンピングカー	資本業務提携 2019年5月	キャンピングカーサービスのメディア運営支援、協業先サービスとの融合
Carstay	業務提携 2019年8月	「VANLIFE」に関連する新たなモビリティサービスの開発

注：2019 年 7 月に「MONET コンソーシアム」に参画

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

## (2) ブロックチェーン

ブロックチェーン技術については、2018年10月から提供を開始したゲームアプリ「GameDays」において活用している。ゲーム情報の閲覧やプレイログの記録でトークンが獲得できる仕組みで、機能の拡充を順次行って収益モデルを構築した段階で本格的にプロモーションしていく予定となっている。同社にとっては、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るほか、利用ユーザーの属性分析が行えるため効果的な広告配信に生かせる可能性がある。

また、2019年7月からは新たに世界中のアニメファンがアニメ記事を翻訳するブロックチェーンプラットフォーム「Tokyo Honyaku Quest」の実証実験を、(株)bitFlyer Blockchain、Tokyo Otaku Mode Inc.、(一社)オタクコイン協会の3社と共同で開始している。同社が運営する「アニメ!アニメ!」の記事をファンに提供して翻訳し、新たに立ち上げたグローバル版サイト「アニメ!アニメ!」に翻訳記事が掲載される。翻訳の対価として独自トークン「HON」※を発行する。同社にとってはグローバル版サイトからの広告収入が得られることになる。

※ オタクコイン協会が発行するコミュニティ通貨「オタクコイン」と交換でき、オタク系のグッズ等を購入できるようになる予定。

## (3) 音声コンテンツ

音声コンテンツに関しては、AIスピーカの普及とともに米国で普及拡大しており、メディア業界にとって大きな成長市場となっている。日本においてはAIスピーカの普及率が5～6%と低いものの、今後数年間で普及拡大していくことが見込まれている。このため、同社では運営メディアの音声化に取り組んでおり、現在の11メディアから3年後には50メディアまで音声化対応を進めていく計画となっている。こうした取り組みの第1弾として、メディアの音声化及び音声コンテンツにおける広告プラットフォームの開発を進めるロボットスタート(株)と業務提携を発表している(2019年7月)。同社とは2018年よりメディアの音声展開において協業関係にあり、音声広告配信の実証実験を行ってきた経緯がある。今回の業務提携では、ロボットスタートが展開するメディアの音声化ソリューション「Audiostart」の拡販、音声広告プラットフォームの支援、新たな音声メディアの共同立ち上げなどを推進していく予定となっている。

また、子会社の(株)絵本ナビでも、シマラヤジャパン(株)が運営する中国最大手の音声プラットフォーム「Himalaya」(ユーザー数は5億人超)に「絵本ナビチャンネル」を開設し、読み聞かせコンテンツの有料配信を2019年5月より開始したほか、日本最大級のオーディオブック配信サービス「audiobook.jp」にも同様に配信を開始しており、今後も配信コンテンツを拡充していく予定となっている。これらの取り組みによって、今後は音声コンテンツによる広告配信収入のほか、ユーザー課金収入の拡大が期待される。

# 株主還元策

株主還元策については、期間利益に関しては内部留保の充実と成長投資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。

#### 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・表示したのですが、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