

|| 企業調査レポート ||

## イントランス

3237 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年5月24日(木)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	03
■ 事業概要	04
1. プリンシパルインベストメント事業	04
2. ソリューション事業	05
3. その他事業	06
■ 業績動向	07
1. 2018年3月期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
1. 基本戦略	10
2. 和歌山マリーナシティ	10
■ 株主還元策	12

## ■ 要約

### “中興の祖”麻生社長から濱谷新社長にバトンタッチへ。 2019年3月期は売上微増、利益V字回復を予想

イントランス<3237>は、不動産再生を手掛ける不動産デベロッパーである。ワンルームマンションの仲介業務を行う会社として設立され、2006年に東証マザーズ上場を果たすが、2008年のリーマンショックを機に経営危機に陥った。2010年に現代表取締役社長である麻生正紀（あそうまさき）氏が買収を行い、新経営体制に移行した。麻生氏は体調不良により治療に専念するために2018年6月代表取締役を辞任する予定であり、濱谷雄二（はまたにゆうじ）新代表取締役社長（現取締役管理本部部長）が就任する。

#### 1. 事業概要

同社は、全国の商業ビル、オフィスビル、レジデンス等幅広い中古物件を対象とした不動産開発・再生事業を営んでおり、購入後はエリアの特性やニーズに合わせバリューアップし、時期を見て売却するという流れで事業を行っている。他社が扱わない難しい物件においても、クリエイティブな発想力と果敢な行動力によって、高い収益を獲得するという事業モデルが特徴だ。過去に芝公園プロジェクトにおいて、築47年の中古オフィスビルを、東京タワーを眺望できる結婚式場にコンバージョンした事例がある。2018年3月期には横浜山下町（プロジェクトII）で古ビルのテナントの退去交渉等の権利調整を行った上で売却に成功している。同社の事業セグメントは、物件の仕入れ・再生・売却を行うプリンシパルインベストメント事業、所有する不動産を管理し賃貸収入などを得るソリューション事業、子会社である（株）大多喜ハーブガーデンを運営するその他事業の3つに分かれ、主力はプリンシパルインベストメント事業である。大多喜ハーブガーデンは買収後赤字が続いてきたが、事業再生がほぼ終了し、2018年3月期は通期で収支均衡に近づいた。

#### 2. 業績動向

2018年3月期は、売上高が前期比4.4%減の2,623百万円、営業利益が同98.6%減の7百万円、経常損失が27百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が74百万円と減収減益となった。売上面では、プリンシパルインベストメント事業において土地及び収益不動産の売却が貢献。ソリューション事業では（株）蓮田ショッピングセンターの賃料収入や和歌山マリーナシティ（株）の配当金も堅調だった。前期比では若干の減収となったが、売却予定の保養所案件の期ずれのマイナスを補って期初の売上予想2,500百万円を超える健闘を見せた。利益面では、利益率の高い物件の売却が不調で期ずれしたこと、一部の案件で瑕疵担保責任に対する対応費用等が発生したことなどが低調となった要因だ。

2019年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比2.9%増の2,700百万円、営業利益で280百万円、経常利益で220百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で80百万円と増収増益の見通しだ。売上げの前提としては、期ずれによって売却が遅れた富士河口湖（山梨県）や伊豆熱川（静岡県）の保養所の早期売却。蓮田ショッピングセンターも候補案件ではあるが、賃貸収入の柱でもあり期中の業績や仕入れの状況を見ながらの売却判断となるため、温存される可能性も残る。2018年3月期の低迷からV字回復を予想する。

### 3. 成長戦略

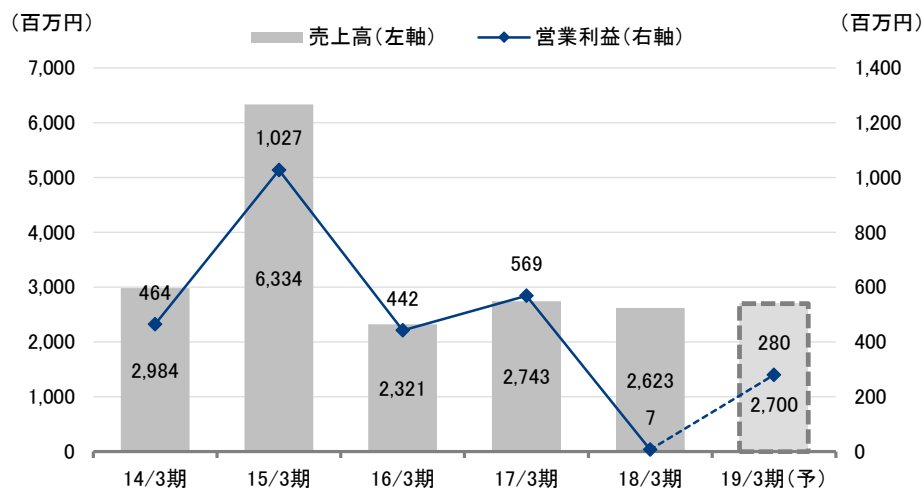
同社の基本戦略は「企画力が活きるポテンシャルの高い物件の仕入れ及び保有資産の入れ替え」である。自己資本比率は49%まで向上しており、財務的にも余裕がある状態である。投資物件のタイプとしては、ソリューション事業としても価値のある収益物件、オペレーショナルアセットの優先度が高く、具体的にはホテル・ショッピングセンター・オフィス等が対象となる。

同社が一部施設を保有する和歌山マリーナシティは、和歌山県北西部にある毛見沖に作られた人工島にあり、リゾートホテル、テーマパーク、フィッシャーマンズワーフ、天然温泉、マリーナなどがそろう、年間153万人（2016年度）が来島する総合リゾートである。2017年5月に、和歌山県はカジノを含む統合型リゾート（IR）の県内の候補地として和歌山マリーナシティに一本化し、誘致に積極的に動いている。2018年4月にはIR実施法案が閣議決定され、国会での成立も秒読みの段階となった。その後は、当初は全国3ヶ所程度と言われる都道府県間の競争に焦点が移る。関西では大阪（夢洲）と和歌山（和歌山マリーナシティ）の一騎打ちの構図である。仮に和歌山県が選ばれば、同社の保有資産の価値も大きく飛躍することになる。

#### Key Points

- ・“中興の祖”麻生社長から濱谷新社長にバトンタッチへ
- ・2018年3月期は売却予定の物件が成約に至らず減収減益
- ・2019年3月期は売上微増、利益V字回復を予想
- ・和歌山マリーナシティ関連ではIR実施法案可決後に地域選定。関西では大阪対和歌山の一騎打ちの構図

#### 通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### “中興の祖”麻生社長から濱谷新社長にバトンタッチへ

#### 1. 沿革

同社は、1998年にワンルームマンションの仲介業務を行う会社として設立され、その後2006年に東証マザーズ市場に上場した。2008年にリーマンショックが起こると経営危機に陥り、現代表取締役社長の麻生正紀氏が買収を行う形で新経営体制に移行した。その後は、不動産再生事業を中心に取り組み、増益基調に回復した。2011年には中古ビルを結婚式場(THE PLACE of TOKYO)に再生し、ブライダル業界で大評判となった。その後、大多喜ハーブガーデン、蓮田ショッピングセンター、和歌山マリーナシティの一部施設をグループ化し、事業の再生・運営に取り組んでおり、不動産開発の枠にとられない再生事業を展開している。麻生氏は体調不良により治療に専念するために2018年6月代表取締役を辞任する予定であり、濱谷新社長(現取締役管理本部部長)が就任する。新任の濱谷雄二氏は2005年に同社に入社し、10年以上にわたり財務、経理、総務部門を歴任している。

#### 会社沿革

年	主な沿革
1998年	株式会社イントランス設立。ワンルームマンションの仲介業務を開始
2006年	東証マザーズ市場上場
2008年	リーマンショックの際に経営危機
2010年	買収により新経営体制へ移行
2011年	THE PLACE of TOKYO オープン(結婚式場、レストラン)
2014年	THE PLACE of TOKYO REITへ売却 (株)大多喜ハーブガーデン子会社化
2015年	(株)蓮田ショッピングセンター子会社化
2016年	和歌山マリーナシティ(株)の一部施設を取得

出所：ホームページ、ヒアリングによりフィスコ作成

#### 2. 事業内容

同社の事業セグメントは、プリンシパルインベストメント事業とソリューション事業、その他の3つである。

プリンシパルインベストメント事業は、いわゆる不動産投資・再生を行う事業である。全国の中古の商業ビル、オフィスビル、レジデンス等幅広い中古物件が対象であり、不良債権処理や企業の資産リストラ、所有者の経済的理由で市場に放出された物件を手掛ける場合が多い。投資は自己勘定で行われる場合もあれば、JV方式などで他社と共同で行われる場合もある。購入後はエリアの特性やニーズに合わせたバリューアップを行った上で売却する。2018年3月期は、全社売上の73.3%、全社営業利益の54.2%と同社の柱となっている。

ソリューション事業は、1) 販売不動産として購入した物件の賃貸、2) プロパティマネジメント(建物管理、クレーム対応、清掃、巡回、検針、賃料回収など)、3) コンサルティング(M&A、不動産仲介含む)の3つの事業モデルがある。2018年3月期は、全社売上の19.6%、全社営業利益の48.0%であり、収益を下支えしている。

## 会社概要

その他の事業セグメントには連結子会社である大多喜ハーブガーデンの企画・運営が含まれる。大多喜ハーブガーデンは、2014年の買収当初は赤字体質だったが、事業再生が進捗し、2018年3月期は通期で収支均衡が近づいた。

## 事業の内容と構成 (連結、2018年3月期)

事業セグメント	主な業務内容	売上構成	営業利益構成
プリンシパル インベストメント事業	中古のオフィスビル・商業ビル等を対象とした再生事業。自己勘定またはJV等を活用して投資を行い、独自のバリューアップを行った上で売却する。	73.3%	54.2%
ソリューション事業	1) 販売不動産として購入した物件の賃貸 2) 建物管理、クレーム対応、清掃、巡回、検針、賃料回収などのプロパティマネジメント 3) コンサルティング (不動産仲介、M&A)	19.6%	48.0%
その他	連結子会社である大多喜ハーブガーデンの企画・運営	7.2%	-2.2%

出所：会社資料、ヒアリングより作成 ※利益調整前

## 事業概要

### 発想力と行動力で、“訳あり”物件を再生するプロ集団。 大多喜ハーブガーデンも再生に成功

#### 1. プリンシパルインベストメント事業

##### (1) 対象物件・企業

潜在的な価値を有しながらも、低稼働・未利用により有効活用されていない不動産を対象としている。過去に取得したエリアは、首都圏を中心とするもののエリアにとらわれない。また物件タイプもオフィス、レジデンスだけでなく、ホテルや商業施設、更地にも投資する。2017年3月期には和歌山マリーナシティ（和歌山市、ホテルなど）を獲得。2018年3月期は売却が先行し大きな仕入れ物件はない。

##### (2) 再生手法

同社は、エリアの特性やニーズに合わせた最適なプランを企画することにより、不動産を魅力的な金融商品として再生することを得意としている。同社の再生ノウハウを語る上で欠かせない事例が芝公園プロジェクト（THE PLACE of TOKYO、結婚式場、レストラン）である。築47年の古いオフィスビルを「東京タワーを下から望める結婚式場」というコンセプトのもと、躯体だけを残して旧容積を維持するスキームで、耐震性を備えたブライダルビル結婚式場に再生。約10億円の利益を生み出すプロジェクトとなった。このように、他社が扱わない難しい物件においても、そのクリエイティブな発想力と果敢な行動力によって、高い収益を獲得するのが同社の真骨頂である。

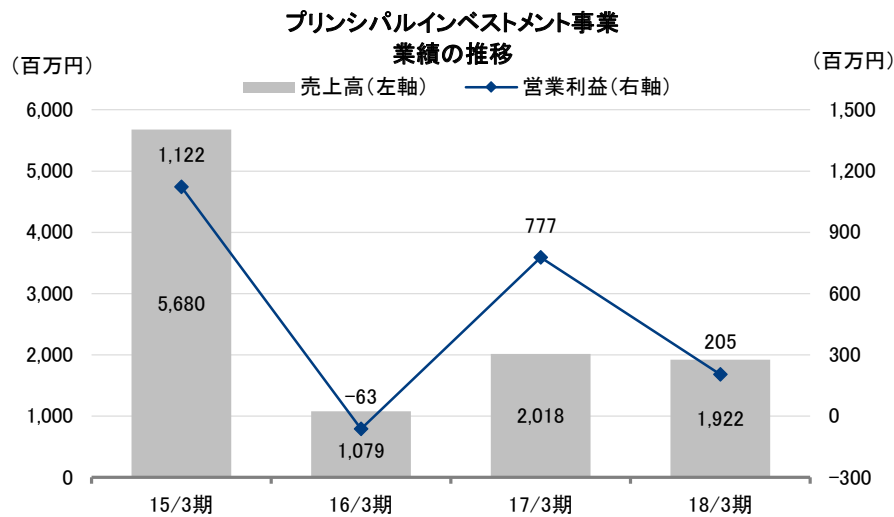
## 事業概要

**(3) 出口**

投資家、事業法人、不動産ファンド等のネットワークを持っており、物件に合った出口を探索する。2018年3月期は、横浜山下町プロジェクトII、鎌倉材木座プロジェクトなどの土地、その他収益不動産などを主に事業会社に売却している。

**(4) 過去の業績トレンド**

物件の売却のタイミングが不定期のため、当該セグメントの業績は変動が激しい。所有する不動産の売却や入替のタイミングで大きく増加する。

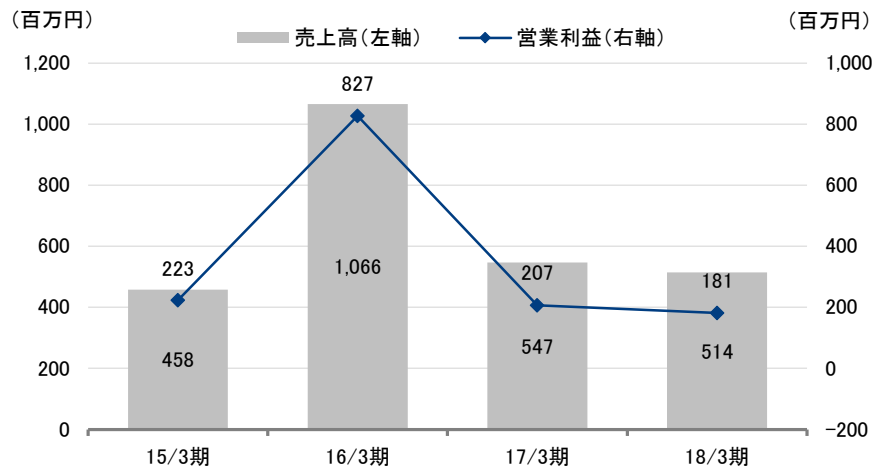


出所：決算短信よりフィスコ作成

**2. ソリューション事業**

多様なビジネスモデルがあるが、賃貸管理事業が柱となっている。現在は、蓮田ショッピングセンター及び和歌山マリーナシティ内3施設からの賃料及び配当金収入がメインである。プリンシパルインベストメント事業としてバリューアップされ売却される場合でも、保有期間の賃料収入はこのセグメントで計上され、事業間の相乗効果が期待できる。安定的な収入が得られるストックビジネスであり、全社業績の安定に寄与している。2018年3月期のセグメント業績は、前年並みに堅調に推移している。

## 事業概要

 ソリューション事業  
 業績の推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

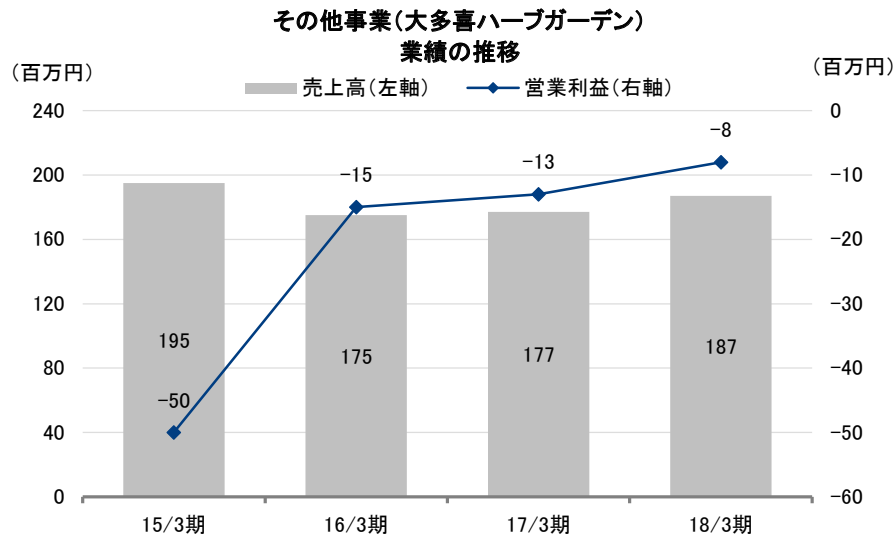
## 3. その他事業

2014年に買収した連結子会社である大多喜ハーブガーデンにて、ハーブガーデンの運営やハーブ関連製品の販売を行う。BtoBにおいては、双日<2768>グループとの販売提携、農業分野への進出を図る阪神電気鉄道(株)と付加価値品の研究開発及び生産の業務提携、順天堂大学との共同研究など様々な取り組みを行ってきており、特に業務用の販路開拓が奏功し着実に業容が拡大している。

BtoCにおいては、2016年4月にレストラン等を「家族みんなで楽しめる施設」をコンセプトに大幅リニューアルし、体験型イベントなどでメディアに取り上げられるようになった。業績としては、2015年3月期から売上高は横ばいで推移するが、営業損益は大きな損失から急激な回復をしている。2018年3月期通期では収支均衡に近づいた。



## 事業概要



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2018年3月期は売却予定の物件が成約に至らず減収減益

#### 1. 2018年3月期の業績概要

2018年3月期は、売上高が前期比4.4%減の2,623百万円、営業利益が同98.6%減の7百万円、経常損失が27百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が74百万円と減収減益となった。

売上面では、プリンシパルインベストメント事業において横浜山下町プロジェクトII、鎌倉材木座プロジェクトの事業用地の売却、中板橋駅前プロジェクトなど3件の販売用不動産の売却が貢献。ソリューション事業では蓮田ショッピングセンターの賃料収入や和歌山マリーナシティの配当金も堅調だった。前期比では若干の減収となったが、売却予定の保養所案件の期ずれのマイナスを補って期初の売上予想2,500百万円を超える健闘を見せた。

利益面では、売上総利益率が前期の46.7%から今期32.1%に低下。プリンシパルインベストメント事業において利益率の高い物件の売却が不調で期ずれしたこと、一部の案件で瑕疵担保責任に対する対応費用等が発生したことなどが主要因だ。なお、ソリューション事業の利益は堅調、その他事業(大多喜ハーブガーデン)はわずかに赤字ながら、損失額を減少させた。

**イントランス** | 2018年5月24日(木)  
 3237 東証マザーズ | <https://www.intrance.jp/ir/>

業績動向

**2018年3月期業績**

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	2,743	100.0%	2,623	100.0%	-4.4%
売上原価	1,462	53.3%	1,781	67.9%	21.8%
売上総利益	1,281	46.7%	842	32.1%	-34.3%
販管費	711	25.9%	834	31.8%	17.2%
営業利益	569	20.8%	7	0.3%	-98.6%
経常利益	459	16.8%	-27	-1.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	284	10.4%	-74	-2.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務の安全性が向上。一方で販売用不動産減少は仕入れ不足の懸念も

### 2. 財務状況と経営指標

2018年3月期末の総資産は前期末比1,216百万円減の6,030百万円となった。そのうち流動資産は885百万円減であり、主な要因は販売用不動産の1,189百万円減少であり、横浜山下町(プロジェクトII)や鎌倉市の土地売却が主な要因である。また固定資産は330百万円の減少であり、長期貸付金の回収が要因である。現預金は514百万円増加し1,729百万円となった。

負債合計は前期末比1,067百万円減の3,075百万円となった。流動負債が624百万円減少したのは一年内返済予定の長期借入金の減少が主な要因である。固定負債が442百万円減少したのは長期借入金の減少が主な要因である。負債自体が減少するとともに、長期負債の比率が低下した。

安全性に関する経営指標(2018年3月期末)では、流動比率は660.1%、自己資本比率は49.0%となっており、財務の安全性がさらに高まった。一方で、販売不動産の減少は物件の仕入れが十分行えなかったことも反映する。

### 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	増減額
流動資産	6,213	5,327	-885
(現預金)	1,215	1,729	514
(販売用不動産)	4,068	2,878	-1,189
固定資産	1,033	703	-330
総資産	7,247	6,030	-1,216
流動負債	1,432	807	-624
固定負債	2,710	2,268	-442
負債合計	4,142	3,075	-1,067
純資産合計	3,104	2,955	-148
負債純資産合計	7,247	6,030	-1,216
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	433.8%	660.1%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	42.8%	49.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年3月期は売上微増、利益V字回復を予想

2019年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比2.9%増の2,700百万円、営業利益で280百万円、経常利益で220百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で80百万円と増収増益の見通しだ。

売上げの前提としては、期ずれによって売却が遅れた富士河口湖（山梨県）や伊豆熱川（静岡県）の保養所、蓮田ショッピングセンターが候補案件となっており、期中に仕入れて売却するパターンは計画数値に含めていない。一方で蓮田ショッピングセンターは賃貸収入の柱でもあり、期中の業績や仕入れの状況を見ながらの売却判断となるため、温存される可能性も残る。利益に関しては、2018年3月期の低迷からV字回復を予想する。

また、将来の持続的成長に向けて、仕入強化を今期のテーマに掲げており、特に収益物件、オペレーショナルアセットの取得を目論む。首都圏を中心に過熱気味の不動産市場において、どのような地域でどのような種類のアセットを獲得するのかに注目したい。

#### 2019年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	18/3期		予想	19/3期	
	実績	対売上比		対売上比	前期比
売上高	2,623	100.0%	2,700	100.0%	2.9%
営業利益	7	0.3%	280	10.4%	-
経常利益	-27	-1.0%	220	8.1%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-74	-2.8%	80	3.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 和歌山マリーナシティ関連では IR 実施法案可決後に地域選定。 関西では大阪対和歌山の一騎打ちの構図

#### 1. 基本戦略

同社の基本戦略は「企画力が活きるポテンシャルの高い物件の仕入れ及び保有資産の入れ替え」である。自己資本比率は49%まで向上しており、財務的にも余裕がある状態である。投資物件のタイプとしては、ソリューション事業としても価値のある収益物件、オペレーショナルアセットの優先度が高く、具体的にはホテル・ショッピングセンター・オフィス等が対象となる。投資期間としては、短期（1年前後の転売、権利調整）も中長期（2～3年のバリューアップ）もあり得る。対象エリアは、東京、大阪、京都をメインとしつつ、物件によっては地方にも柔軟に対応する。（和歌山マリーナシティに関しては後述）

ソリューション事業は、プリンシパルインベストメント事業での投資次第となるが、蓮田ショッピングセンターが売却対象となるなかで、それに替わる物件獲得の時期が早晩訪れることになるだろう。ソリューション事業の売上総利益は256百万円（2018年3月期）であり、中長期の目標としては販管費をカバーするレベルまで引き上げたい考えだ。

#### 基本戦略

事業セグメント	基本戦略
プリンシパル インベストメント事業	企画力が活きるポテンシャルの高い物件の仕入れ及び保有資産の入れ替え 期間 ・短期（1年前後の転売、権利調整） ・中長期（2～3年のバリューアップ） エリア ・東京、大阪、京都 ・大都市近郊 ・その他（地方） 和歌山マリーナシティ ・遊休地の有効利用
ソリューション事業	厳選した収益物件（ホテル・ショッピングセンター・オフィス等）への投資により ストックビジネス（安定収入）の比率を向上 販管費をカバーするような強固な収益基盤の確立

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### 2. 和歌山マリーナシティ

和歌山マリーナシティは、和歌山県北西部にある毛見沖に作られた人工島にあり、リゾートホテル、テーマパーク、フィッシャーマンズワーフ、天然温泉、マリーナなどがそろい、年間153万人（2016年度）が来島する総合リゾートである。メインシーズンは夏であり、花火大会なども開催され、国内外からの観光客でにぎわう。冬は冬季限定イベントとして、イルミネーションフェスティバルが開催され、クリスマスを中心に来場者が期待される。2017年7月には、メルセデス・ベンツ和歌山の新社屋及びカフェレストランが島内にオープンし、集客力が上がっている。

## 中長期の成長戦略

同社は3施設（ホテル、温浴施設、店舗）を保有する和歌山マリーナシティは、カジノを含む統合型リゾート（IR）の候補地として注目されている。2016年12月にカジノを含む統合型リゾート（IR）整備推進法案が可決され、2017年2月には、和歌山市がカジノを含む統合型リゾートの誘致を表明。さらに2017年5月には、和歌山県が、県内の3候補地の中から和歌山マリーナシティに一本化することを決定した。県及び市が候補地を和歌山マリーナシティに一本化した背景としては、関西国際空港からのアクセスの良さや入島管理のしやすさ、既に観光施設があり相乗効果が期待できること、40ヘクタール中15ヘクタールに及ぶ遊休地などの優位性がある。和歌山県では「和歌山IR基本構想」策定に関わるアドバイザーも選定し、RFC（Request for Concept、事業構想公募）に向けた準備に入っている。和歌山県としては、アクセスをさらに良くするために高速船（ジェットフォイル）の活用により、関西国際空港からの送客する構想も追加で発表しており、PRにも力が入ってきている。

## 統合型リゾート（IR）に関する国、和歌山県、和歌山市の動向

年月	動向
2016年12月	IR推進法案が国会で可決成立、施行される。
2017年2月	和歌山市が「IR実現に向けた取り組みを進める」と市内への誘致を表明。関西国際空港に近い利点を生かし、海洋レジャーなど観光資源の多い和歌山型のIRを目指す。
2017年3月	政府がIRの導入に向け、首相を本部長とする推進本部を設立。
2017年5月	和歌山県が、IR候補地を和歌山市の「和歌山マリーナシティ」に決定。和歌山県は長期総合計画（2017年～2026年）を発表し、「関係自治体や経済界等と連携しIR誘致」と明記。
2017年9月	和歌山県が「和歌山IR基本構想」策定に関わるアドバイザーとしてトーマツを選定。RFC（Request for Concept、事業構想公募）に向けた準備に入る。
2018年5月	IR実施法案が閣議決定される。

## &lt;今後のスケジュール&gt;

2018年	IR実施法案が成立
2020年前後	法整備、地域の決定
2025年前後	日本初のカジノを含む統合型リゾートのオープン

出所：会社資料、公開情報よりフィスコ作成

2018年5月にはIR実施法案が閣議決定され、国会での成立も秒読みの段階となった。その後は、当初は全国3ヶ所程度と言われる都道府県間の競争に焦点が移る。関西地方で有力なライバルは大阪市の夢洲である。2016年に大阪府は2025年の大阪万博誘致を宣言し、メイン会場として夢洲を想定した構想を発表した。万博開催とカジノ開業が同じ時期に行われるため両立できるのか注目される。様々な法整備が行われた後、自治体選定は2020年前後になる予定である。仮に和歌山が選ばれば、同社の保有資産の価値も大きく飛躍することになるだろう。

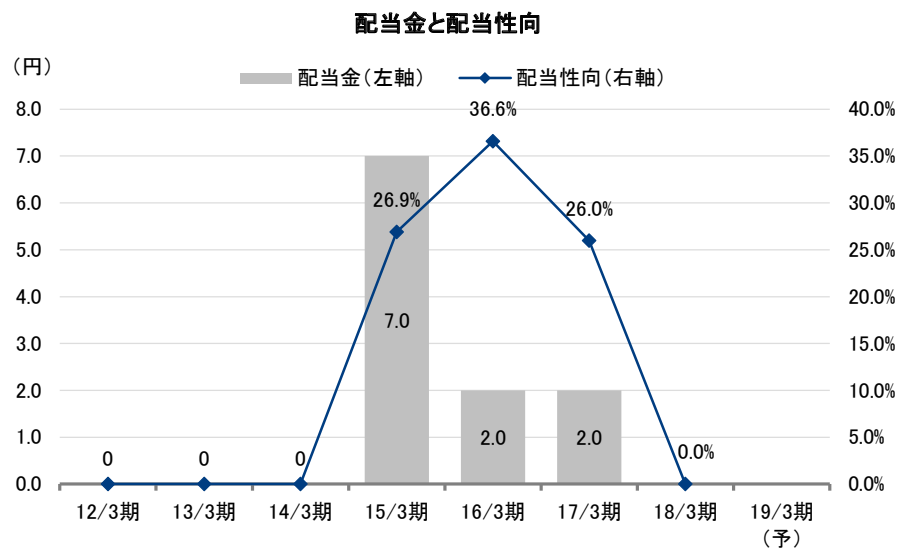
同社は、仮にIRの選考から和歌山が漏れたケースにも対応できるよう、和歌山マリーナシティの付加価値を継続的に向上する施策を検討している。具体的には遊休地（約15ヘクタール）の有効活用を行うため、連携する複数の企業と計画作りを進める。

## 株主還元策

### 2018年3月期は無配、2019年3月期は年2円に復配予想

同社は株主還元策として配当を実施してきた。配当の基本方針は、成長のための投資と株主への利益還元をバランス良く行い、配当性向は30%を目安としている。2018年3月期は、期初の予想では黒字決算を背景に配当金年間2円、配当性向32.2%であったが、配当の原資となる当期純利益が74百万円の損失となったため、無配となった。

また、毎年行われる人気の株主優待は継続する。2018年3月期も、同社株式300株以上を保有する株主に対して、連結子会社である大多喜ハーブガーデンのギフト詰め合わせが贈られる予定だ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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