

ジャストプランニング

4287 東証ジャスダック

2014年10月20日(月)

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■「まかせてネット」の契約店舗数増加でASP事業の一段の成長へ

ジャストプランニング<4287>は、外食業界向けに売上管理、勤怠管理、仕入管理などの本部システム部門を代行するASPサービス「まかせてネット」を提供している。契約店舗数は2014年8月末で4,655店舗と過去最高水準。契約店舗数の拡大に加えて付加サービスの拡充によるARPU(1店舗当たりの平均売上高)の引き上げで、更なる成長拡大を目指している。

9月12日付で発表された2015年1月期の第2四半期累計(2014年2-7月)業績は、売上高が前年同期比7.4%減の867百万円、営業利益が同4.0%減の209百万円と減収減益決算となった。主力のASP事業の売上高が前年同期比0.4%増と伸び悩んだことに加え、システムソリューション事業が大幅減収となったことが要因だ。ASP事業に関しては契約店舗数が前年同期比1割増と拡大したものの、ARPUの低下によって収益が伸び悩む格好となった。

2015年1月期は売上高が前期比3.6%増の1,900百万円、営業利益が同11.0%増の470百万円と増収増益を見込んでいる。システムソリューション事業は第3四半期以降も低迷が続くが、「まかせてネット」の契約店舗数増加により、ASP事業の一段の成長を見込んでいる。2016年1月期以降は新サービス「まかせてタッチ」の収益貢献も期待され、業績の拡大基調が続く見通しである。

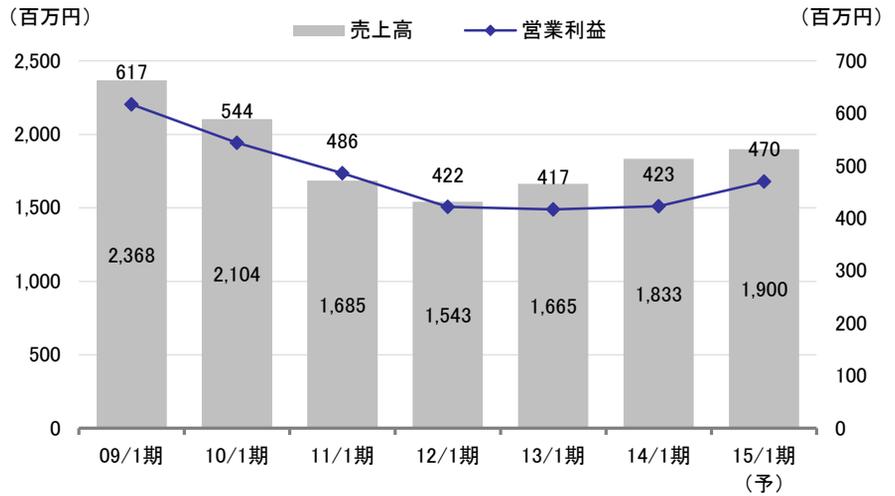
また、新規事業として取り組んでいる太陽光発電事業は2015年1月の稼働を目指し、現在、栃木県2ヶ所で合計1,700kWのソーラーパネル設置を進めている。年間の売電収入で約65百万円、売上総利益で55百万円程度の寄与が見込まれる。

■ Check Point

- ・ 経営の安全性、財務の健全性を示す指標は高水準で推移
- ・ 通期業績予想を下方修正も増収増益は維持する見通し
- ・ 「まかせてタッチ」はサービスメニューが揃い本格拡販へ

※ASP (Application Service Provider) : 情報端末で利用するアプリケーションソフトの機能をネットワーク経由で顧客にサービスとして提供する事業者またはそのサービスのこと。インターネットの高速化が進んだ1990年代後半以降に米国で普及し始め、2000年以降は日本でもさまざまな業界で普及が加速していった。

業績の推移

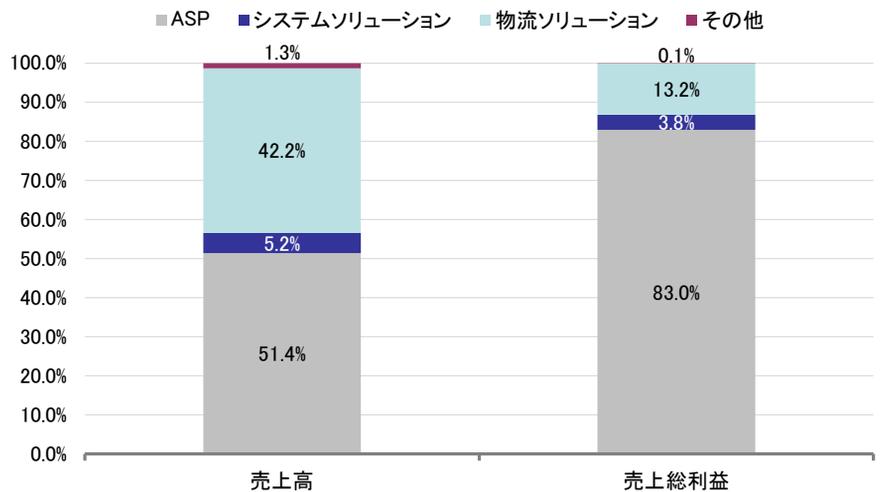


■ 事業概要

ASP 事業が売上高の 51.4%、総利益の 83.0% を占める収益柱

同社の事業は、ASP 事業※、システムソリューション事業、物流ソリューション事業、その他事業という4つの事業セグメントに区分されている。2015年1月期の第2四半期累計期間(2014年2-7月)における事業セグメント別の構成比はグラフのとおりで、ASP 事業が売上高の51.4%、総利益の83.0%を占める収益柱となっている。各事業の内容については以下のとおり。

事業セグメント別構成比(15/1期 2Q累計)



○ ASP 事業

ASP 事業は、インターネットを介して売上、仕入、勤怠管理など店舗運営をしていくうえで必要な業務用ソフトを利用できるサービス、「まかせてネット」が主力となっている。主な顧客は、20～50店舗規模でチェーン展開をしている中小の飲食企業である。「まかせてネット」を導入することで、顧客企業は店舗の経営状況を迅速、かつ低コストで収集することが可能となる。

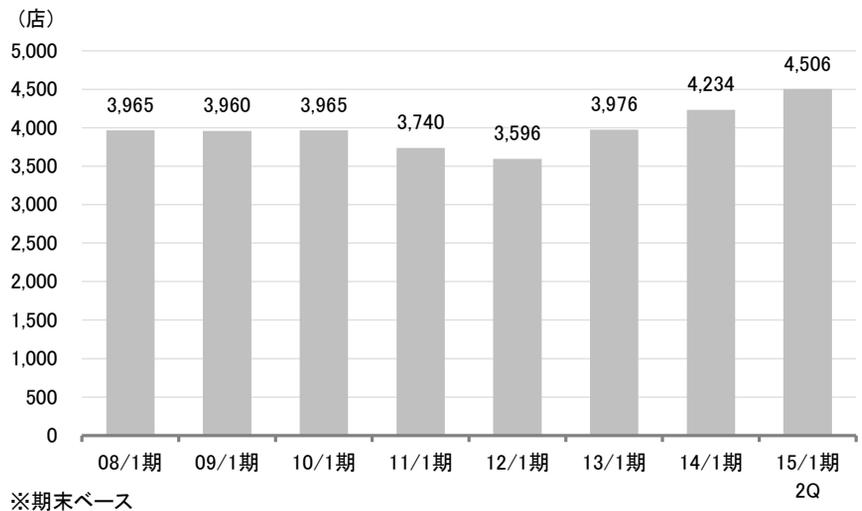
2014年10月20日（月）

また、「まかせてネット」以外のサービスとしては、2012年秋に発表したクラウド型POSオーダリングサービス「まかせてタッチ」や、スマートフォン用アプリを用いた販売促進・顧客管理サービス「AppCRM」がある。このうち、「AppCRM」は持分法適用関連会社となっている（株）IMC（出資比率35%）が開発したものである。

「まかせてネット」の月額利用料金は、利用するサービスメニューによって変わるが、フルサービスの契約で4.4万円となっている。これに対して現状の1店舗当たり月額サービス料は平均で2万円弱の水準となっている。売上管理や勤怠管理など、機能の一部だけを契約する企業が多いためだ。それでも、競合企業の多くが1万円前後の料金水準で提供していることから比べれば、同社の料金設定は業界でも最高水準となっている。ただ、他社であれば別途追加料金が発生するようなカスタマイズも、同社では無償で対応している（ただし大幅な仕様変更については別途料金が必要となる）。

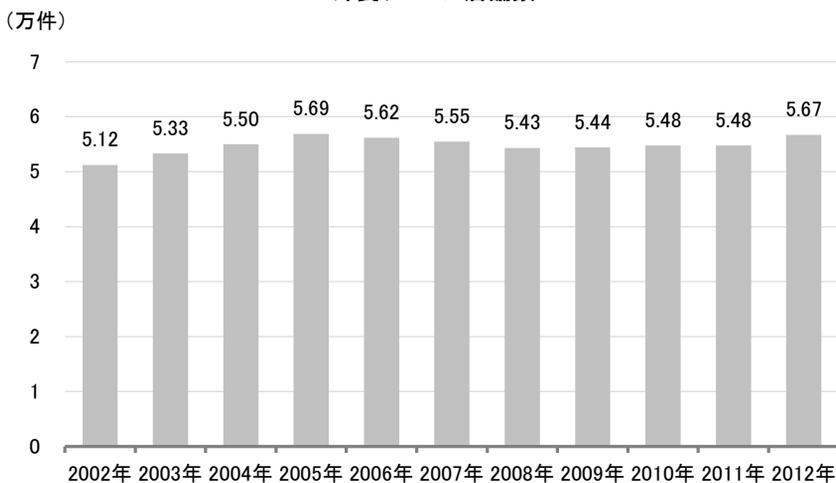
2014年8月末時点での「まかせてネット」契約店舗数は4,655店舗（契約企業数216社）となり、過去最高水準となっている。リーマンショックや東日本大震災の影響で2012年1月末には3,596店舗まで減少したが、その後は順調に回復傾向をたどっている。

契約店舗数推移



一方、国内の外出チェーン店舗数の推移を見ると、2012年度で5.6万店舗（日本フランチャイズチェーン協会調べ）とほぼ横ばい水準で推移している。同社の業界シェアに関しては、ターゲットとする10～500店舗クラスの中小外出チェーン企業向けで、1割程度のシェアになっているとみられる。

外食チェーン店舗数



出所: 日本フランチャイズチェーン協会

※年度末

競合企業としては、アルファクス・フード・システム<3814>、日立システムズ、アスピットなど同規模クラスの企業が存在する。このうち、アルファクス・フード・システムの契約数は、2014年3月末時点で6,564店舗（284社）と同社を上回って業界トップの水準となっている。また、外食企業向けのASPサービスとしては、インフォマート<2492>も受発注サービスを行っており、一部サービスが重複している。ただ、インフォマートは主に売り手側（食品卸会社向け）のサービスをメインとしているため、顧客が重複する場合は相互にシステム連携を行うなど良好な関係を構築している。

○システムソリューション事業

システムソリューション事業は、主にASP契約企業の店舗に導入するPOSシステムやオーダーエントリーシステムなど各種端末機器の販売や設定・メンテナンス収入などから構成されている。ただ、ASPサービスを新規契約した場合でも、既に店舗に端末機器が設置されている場合は買い替える必要がないため、ASP事業との売上の連動性は低い。また、端末機器に関しては仕入販売となるため、利益率も相対的に低くなっている。

○物流ソリューション事業

物流ソリューション事業は、子会社のサクセスウェイで展開している事業である。主に外食企業向けの物流ソリューションやマーチャндаイズソリューション、本部業務代行サービスなどを展開している。現在は、労働集約型である物流業務代行サービスが売上の大半を占めていることもあり、売上高総利益率は10～20%と他の事業と比較して低位で推移している。今後は収益性の向上を進めるため、ジャストプランニングで開発した物流管理システムなどソフトウェアの売上比率を高めていく戦略となっている。

○その他事業

直営の外食店舗1店舗（居酒屋）を従業員等によって運営している。店舗運営ノウハウを学ぶ社員研修の場所として、また新サービスのテストマーケティングの場として活用されている。

そのほか、新規事業として子会社のJPパワーで進めている太陽光発電事業は、当初予定していた山梨の案件を中止し、現在は栃木県2ヶ所（那須市、那須塩原市）に800kW、900kWの発電設備を建設段階にある。このうち、1ヶ所は2015年1月までに稼働する計画となっており、年間の売電収入で約65百万円、売上総利益で55百万円程度の寄与が見込まれる。なお、山梨案件に関しては、設備を含めて他事業者売却する交渉を進めており、業績面でのマイナスの影響はほとんど出ないものと同社では想定している。

■ 決算概要

2Q はシステムソリューション事業の落ち込みが影響し減収減益

(1) 2015年1月期第2四半期累計業績の概要

9月12日付で発表された2015年1月期の第2四半期累計(2014年2-7月)業績は、売上高が前年同期比7.4%減の867百万円、営業利益が同4.0%減の209百万円、経常利益が同0.7%減の211百万円、四半期純利益が同78.5%減の119百万円と減収減益決算となり、期初会社計画に対しても下回る格好となった。システムソリューション事業の落ち込みが大きかったほか、主力のASP事業も伸び悩んだことが影響した。

営業利益率は前年同期比0.8ポイント上昇の24.1%となったが、これは利益率の低いシステムソリューション事業の売上構成比の低下が主因となっている。また、営業外収支で持分法投資損益が改善(前年同期比7百万円の改善)したことにより、経常利益はほぼ前年同期並みの水準となった。一方、四半期純利益は、前年同期に計上された特別利益(投資有価証券売却益)702百万円がなくなった影響で減益率が大きくなっている。

なお、事業セグメント別の動向は以下のとおり。

2015年1月期第2四半期累計の連結業績

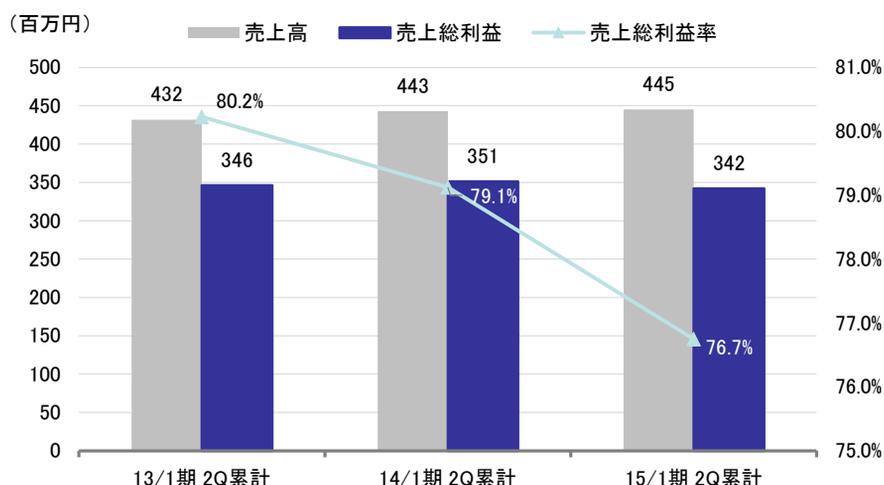
(単位:百万円)

	14/1期2Q累計		15/1期2Q累計				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	936	-	1,000	867	-	-7.4%	-13.3%
売上原価	508	54.3%	-	455	52.5%	-10.4%	-
販管費	210	22.5%	-	202	23.4%	-3.5%	-
営業利益	218	23.3%	250	209	24.1%	-4.0%	-16.2%
経常利益	212	22.7%	250	211	24.4%	-0.7%	-15.5%
特別損益	701	74.9%	-	0	0.0%	-	-
四半期純利益	557	59.5%	150	119	13.8%	-78.5%	-20.1%

○ ASP事業

ASP事業の売上高は前年同期比0.4%増の445百万円、売上総利益は同2.6%減の342百万円となった。「まかせてネット」の契約店舗数が7月末で4,506店舗と前年同期比で12%増加したものの、ARPUの低下によって、増収率は0.4%増と微増にとどまった。

ASP事業の業績

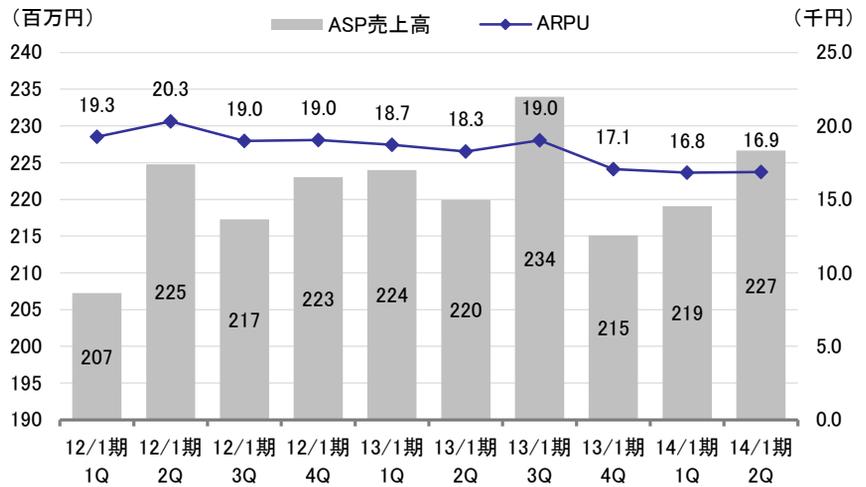


ARPUはここ数年、緩やかな低下傾向にある。競争の激化に伴い、比較的規模の大きい新規顧客向けでは、ボリュームディスカウントが働きやすくなっていることが背景にある。同社の顧客増減内訳を半期ベースで見ると、前下期、今上期と新規顧客の店舗数で200店舗規模の増加が続いているが、いずれも150～200店舗規模の新規顧客を獲得した効果によるもので、ARPU低下の要因になったものとみられる。また、こうした大口顧客向けにはシステム導入段階での開発費用も大きくなる傾向にあり、売上総利益率の低下につながった。

なお、同社では「まかせてネット」の解約数ゼロを目標に、今期よりカスタマーサポート要員を増員し、顧客へのコンタクト回数を増やすなど、サポート体制の強化を図っている。当第2四半期累計の解約店舗数は16店舗と前下期並みの水準となったが、ここ数年では低下傾向にあり、一定の効果が出ているものと考えられる。

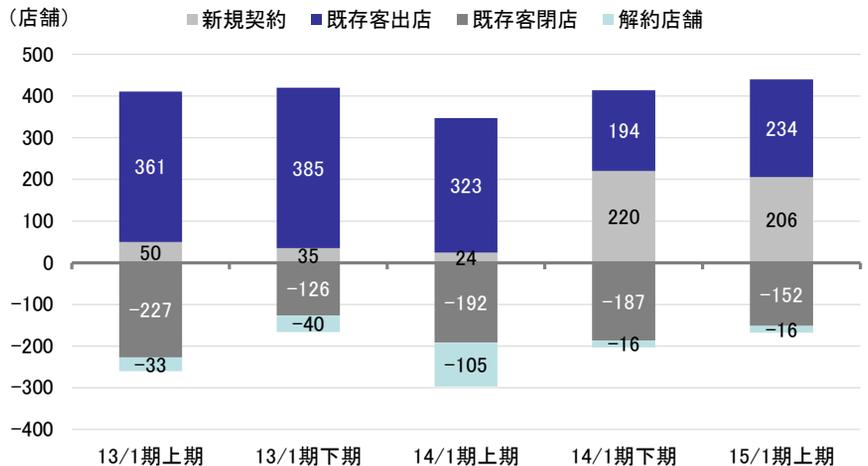
一方、新サービスである「まかせてタッチ」に関しては、導入店舗数が30店舗とまだ少なく、業績への影響はほとんどなかった。

ASP売上高とARPUの推移



※ARPU=ASP月平均売上高÷期中平均店舗数

契約店舗数増減内訳

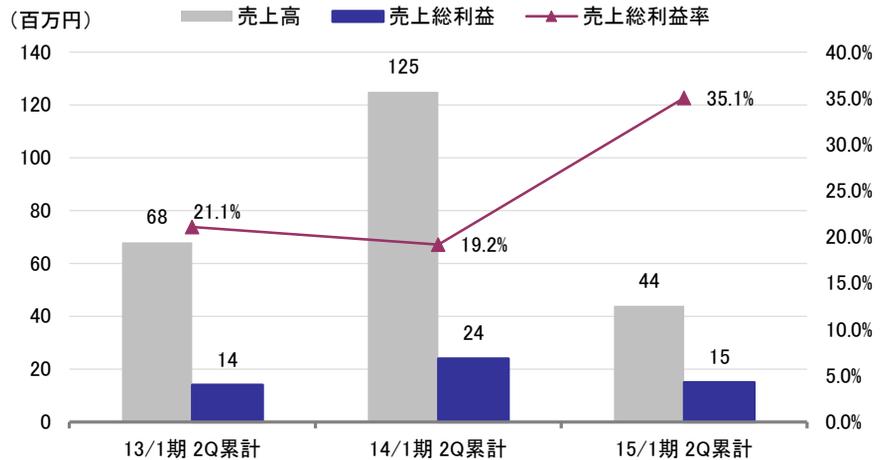


2014年10月20日（月）

○システムソリューション事業

システムソリューション事業の売上高は前年同期比 64.4% 減の 44 百万円、売上総利益は同 35.0% 減の 15 百万円と大きく落ち込んだ。前年同期は既存顧客における端末機器の全面更新需要が入ったことで収益が伸びたが、当期はこうした更新需要がなかったこと、新規顧客向けに関しても端末需要がなかったことなどが収益低迷の要因となった。なお、売上総利益率に関しては、端末機器の売上高が減少したことで大きく上昇した。

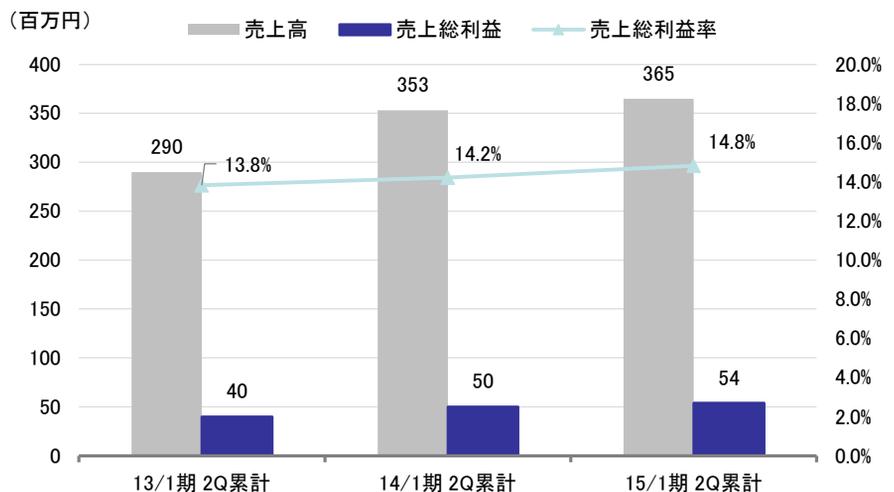
システムソリューション事業の業績



○物流ソリューション事業

物流ソリューション事業の売上高は前年同期比 3.4% 増の 365 百万円、売上総利益は同 7.8% 増の 54 百万円と堅調に推移した。外食業界では経営環境の厳しさからコスト削減の一環として、物流部門のアウトソーシング化を進める動きにあり、こうした需要を取り込む格好で物流業務代行サービスが順調に拡大した。

物流ソリューション事業の業績



○その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 15.7% 減の 11 百万円、売上総利益は同 87.7% 減の 0.3 百万円となった。

2014年10月20日（月）

経営の安全性、財務の健全性を示す指標は高水準で推移

(2) 財務状況と経営指標

同社の2014年7月末における財務状況を見ると、総資産は前期末比465百万円減少の2,575百万円となった。流動資産では現預金が前期末比で922百万円減少して1,427百万円となった一方で、固定資産では太陽光発電設備の投資に伴い有形固定資産が同150百万円増加し382百万円となったほか、投資有価証券が361百万円増加し400百万円となった。

一方、負債合計は前期末比513百万円減少の240百万円となった。流動負債では未払法人税等が前期末比323百万円減少の59百万円、短期借入金と同200百万円減少しゼロとなった。純資産は利益剰余金の増加などにより、同47百万円増の2,335百万円となった。

経営指標について見ると、経営の安全性を示す流動比率や自己資本比率はいずれも高水準で推移しており、財務の健全性は高い状況が続いている。また、収益性も売上高営業利益率で20%台を上回る水準で安定して推移している。主力事業であるASP事業がストック型のビジネスモデルであり、顧客基盤なども安定していることが要因と考えられる。ただ、成長性に関しては、営業利益の伸び悩みが続いており、今後の経営課題となっている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/1期	13/1期	14/1期	14/7期	増減額
流動資産	1,796	1,898	2,601	1,649	-952
(現金及び預金)	1,615	1,690	2,350	1,427	-922
固定資産	845	938	440	926	487
総資産	2,641	2,836	3,041	2,575	-465
流動負債	199	256	747	234	-513
固定負債	160	152	6	6	0
(有利子負債)	0	0	200	0	-200
負債合計	360	408	753	240	-513
株主資本	1,932	2,087	2,250	2,287	36
(自己株式)	-1,028	-1,028	-1,463	-1,463	0
純資産合計	2,281	2,427	2,288	2,335	47
(安全性)					
流動比率	898.8%	741.1%	348.2%	704.7%	-
自己資本比率	85.5%	84.6%	74.0%	89.0%	-
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	16.2%	15.1%	14.3%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	10.3%	10.3%	29.4%	-	-
売上高営業利益率	27.3%	25.1%	23.1%	24.1%	-
(成長性)					
営業利益増益率	13.2%	-1.1%	1.5%	-4.0%	-

通期業績予想を下方修正も増収増益は維持する見通し

(1) 2015年1月期業績見通し

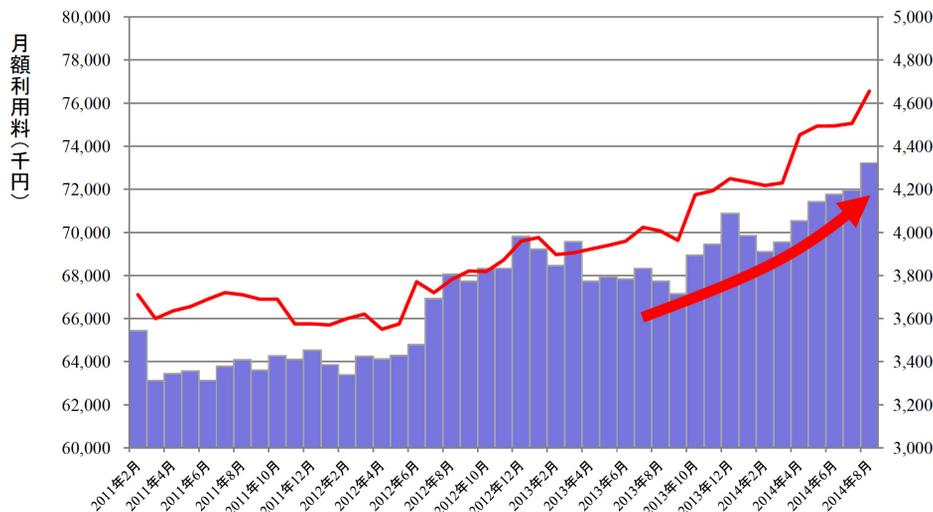
2015年1月期の業績は、売上高が前期比3.6%増の1,900百万円、営業利益が同11.0%増の470百万円、経常利益が同11.8%増の470百万円、当期純利益が同58.8%減の282百万円と予想されている。第2四半期までの状況を反映して期初の会社計画からは若干下方修正したが、増収増益は維持できる見通しである。当期純利益は前期比58.8%減の大幅減を見込んでいるが、これは前期に特別利益として投資有価証券売却益704百万円が計上されていたことによるものだ。

連結業績推移



システムソリューション事業の低迷が続くものの、ASP事業が「まかせてネット」の契約店舗数拡大によって一段と成長するのが要因である。実際、8月末の契約店舗数は前月末比で149店舗増の4,655店舗となっており、10月、11月にも各20～30店舗の新規契約による店舗数増加が見込まれている。「まかせてネット」の月額利用料収入を見ると、8月は前年同月比5.5百万円増の73百万円と、店舗数の増加に伴って順調に拡大しており、解約店舗数が今後増加しなければ、計画を達成する可能性は十分あるとみられる。なお、同社では2015年1月時点で月額利用料80百万円を目標として掲げている。

「まかせてネット」月額利用料の推移



また、ARPUの引き上げについては、「まかせてネット」における単価アップ（契約内容の拡充）を図っていくことに加えて、「まかせてタッチ」「AppCRM」など新サービスの拡販による上乗せを進めていく戦略である。なお、これら新サービスに関しては「まかせてネット」の顧客以外にも販売していく戦略となっている。このため、外食企業との販路を持つ代理店と年内にも販売提携を結び、顧客開拓に結び付けたいと考えた。なお、新サービスの1つとして開発を進めていたビッグデータ関連の機能に関しては、有料サービスとして提供するのには困難と判断し、「まかせてネット」に追加機能（データ分析ツール）として無償で実装する予定で、商品力の強化につなげていく戦略に変更した。

解約防止策に関しては、引き続き顧客サポート体制の強化を継続していくほか、今まで属人化していた営業手法に関しても標準化を部分的に進めていく方針としている。標準化によって、営業プロセスにおけるミスを撲滅し、生産性向上につなげていく考えである。

「まかせてタッチ」はサービスメニューが揃い本格拡販へ

(2) 新サービスの動向

○「まかせてタッチ」

「まかせてタッチ」とは、飲食店で来店客からのオーダーを受ける際に使用する専用端末を、iPadやiPod touchなどの汎用端末に置き換えたサービスのことで、クラウド型POSオーダーリングサービスと呼ばれる。2012年秋に発表して以来、テストマーケティングを続けてきたが、今8月からiPadによるPOSサービスの提供を開始し、サービスメニューが揃ったことで、今後の本格拡販に取り組んでいく。

同サービスの特徴は、専用端末と比較して導入費用が約3分の1に圧縮できるほか、メンテナンスコストの削減も可能となることにある。さらに、一般的に広く普及している端末を使うため、従業員の習熟度も早く、教育研修費用を抑制できるといった効果も期待できる。また、将来的には来店客のスマートフォンから直接オーダーが可能となるサービスや、オーダー情報を利用して接客向上につながるサービスなど、追加機能の拡充も予定している。外食企業では昨今の人手不足や物流、食材コストの上昇により、店舗運営費用の削減が喫緊の課題となっていることから、潜在的ニーズは強いものと思われる。

2014年10月20日（月）

「まかせてタッチ」の1店舗当たり月額利用料はオーダーリングサービスで9,800円、POSサービスで5,000円となる。現状、「まかせてネット」のARPUが20,000円弱であることから、新規サービスとして「まかせてタッチ」の導入が進めば、既存顧客におけるARPUの引き上げ効果は大きいと言えよう。

また、「まかせてネット」では4～5年ごとのシステム更新時期が契約のタイミングとなるが、「まかせてタッチ」は1店舗からいつでも導入が可能のため、早期に顧客開拓が進む可能性もある。さらには、「まかせてネット」契約のためのフック役としても期待される。

同社では、直販だけでなく代理店やOEMでの販売も進めていく方針で、2016年1月末までに1,500セットの販売を目標に掲げている。目標達成のためには、既存顧客への導入だけでなく、新規顧客の開拓が重要となってくる。このため、同社では外食企業との販路を持つ代理店やシステム会社との販売提携を年内にも締結し、本格拡販をスタートさせていく考えである。

代理店経由ではチェーン企業だけでなく、従来は同社の顧客ターゲットから外れていた個店（2～3店舗クラスの個人事業主）の顧客開拓にも期待している。小規模店舗クラスの方が、費用面において「まかせてタッチ」の導入メリットが大きいと考えられるためだ。外食店舗は全国で50万店舗以上あり、代理店やOEM先の開拓など今後の販売戦略次第では早期の収益化も可能となるだけに、今後の動向が注目されよう。

なお、現在30店舗で既に導入されているが、操作性やコスト面など顧客からの評価はおおむね好評のようだ。課題として、Web経由のシステムとなるため、専用端末と比較すると若干レスポンススピードで劣るといった点が挙げられているが、今後システムの改良を進めていくことで、レスポンスの向上は可能と同社ではみている。

まかせてタッチの概要

サービス内容	・飲食店舗にて利用されてきた高価なオーダーリング専用端末を、安価な汎用端末に置き換えたクラウド型POSオーダーリングサービス。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・10万円以上していた専用端末を、安価なスマート端末(iPod Touch、iPad)に置き換え、初期導入費用が3分の1に圧縮できるほか、メンテナンスコストも低減。機能面でも専用端末と同等。 ・使用機器が変更されても、再教育の必要がなく、従業員への教育時間・費用が圧縮可能。 ・タブレット端末にはPOS機能やキッチンディスプレイ機能を実装。 ・顧客の発注情報を利用した接客向上サービスを提供予定。 ・顧客の利用するスマホから注文するサービスを提供予定。
販売ターゲット	・全国の飲食チェーン企業、または個店
販売価格 (1店舗当たり)	<ul style="list-style-type: none"> ・初期費用 100,000円～ ・運用費用 月額利用料 @オーダー：9,800円、@POS：5,000円
販売方法	・直販、代理店、OEM
販売目標	・2016年1月までに1,500セット

○「AppCRM」

「AppCRM」は、スマートフォン用アプリを用いた販促・顧客管理サービスである。現在、メルマガなどを使って集客活動を行っている外食企業にとっては、同サービスを使うことで、コストアップなしに販促・顧客管理などを手軽に、かつ効果的に行うことが可能となる。

2014年1月期はソフトウェアのバグが発生したことにより、新規の営業活動をストップしていた。現状はバグの問題こそ解決したものの、同様のサービスを安価な料金で提供する競合企業が増加したことで、苦戦しているのが実情である。このため、同社では販売戦略の大幅な見直しを行う予定としている。具体的には、初期費用として30万円、月額費用9.8万円（10店舗以上の場合）という料金設定を見直し、当初は無償提供で顧客数を増やし、ダウンロード数が一定水準を超えてから課金するといった方針に改めていく方針である。ただ、現状では競争の激しい分野であることから、同社サービスのなかでの優先度は低くなっており、今後は「まかせてネット」契約のためのフック役としての位置付けとなりそうだ。

2014年10月20日（月）

AppCRM の概要

サービス内容	・スマホ用アプリを用いた、販売促進・顧客管理サービス。契約店舗の顧客リピート率を高め、売上増を図るためのツールとして利用。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・iPhone,Android 版に対応済みで、最短1ヶ月程度で提供可能。 ・個人情報を持たずに、顧客管理が可能。 ・メルマガサービスを導入している企業は、同等の費用で移行が可能。 ・「まかせてネット」の新規営業の橋渡しとなるサービス。
販売ターゲット	・全国の飲食チェーン、理美容チェーン、その他業態のチェーン展開企業 ※特にメルマガサービスを利用している企業がターゲット
販売価格	<ul style="list-style-type: none"> ・初期費用 300,000 円～ ・月額費用 98,000 円～（10 店舗以上の場合）
販売目標	・2015 年 1 月までに月額 100 万円

太陽光発電事業は 2016 年 1 月期からの収益貢献を見込む

(3) その他事業の動向

システムソリューション事業に関しては第3四半期以降も低迷が続く見通しである。また、今後「まかせてタッチ」の普及が進めば、専用端末の需要減少が見込まれるため、2016年1月期以降も大きな伸びは見込みにくい状況になると考えられる。

一方、物流ソリューション事業については、前述したように外食企業におけるアウトソーシング化の流れが続いており、8月以降も契約数の増加基調が続いている。このため、第3四半期以降も業績は堅調な推移が見込まれる。また、同社では収益性の向上を図るため、自社開発した総合物流管理システムのASPサービス「ロジロジシステム」の販売も今後は強化していく方針である。

その他事業に関しては、太陽光発電事業が目される。現在建設中の2ヶ所の発電設備（合計1,700kWの能力）がフル稼働すれば、年間の売電収入で65百万円（売電価格36円/W）、売上総利益で55百万円程度が見込まれる。2ヶ所のうち1ヶ所は2015年1月の稼働予定となっており、2016年1月期からの収益貢献が見込まれる。同社では今後も投資コストに見合う条件であれば、最大で5,000kW程度まで能力を拡大していく考えである。

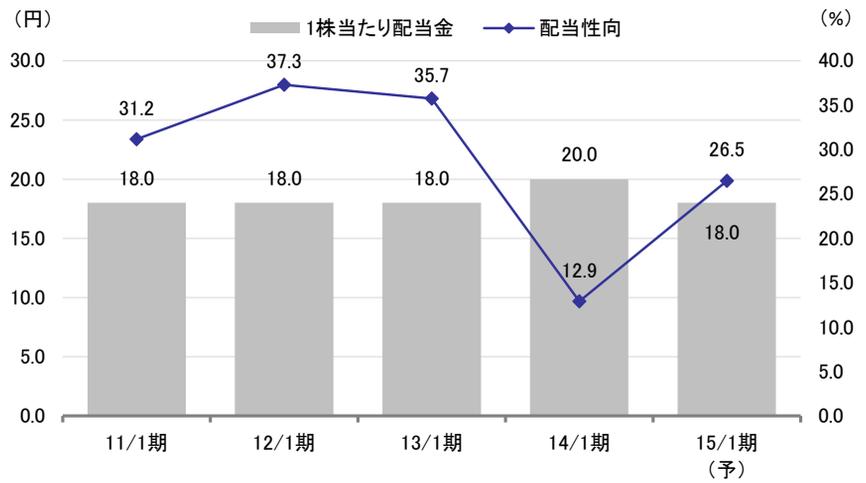
■株主還元策

今後の収益拡大による配当性向の低下次第では増配の可能性も

株主還元については、同社は配当による還元を基本方針としている。配当に関しては、将来の事業展開と経営体質の強化のために内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続していくとしている。2015年1月期は18.0円、配当性向で26%の水準となる見込み。太陽光発電事業の設備投資計画、あるいは事業提携に関連した資金需要が発生する可能性はあるものの、その他には大きな資金需要がないことから、今後、収益が拡大し配当性向が低下してくれば、増配される可能性も出てこよう。

なお、同社は現在自社株式を31.8%保有している。今後の取り扱いに関しては、当面は金庫株として保有するほか、社員に対するストックオプションとしての活用も検討している。

配当金と配当性向の推移



ディスクレーマー（免責条項）

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・加工することは強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・譲渡することは強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