

毎日コムネット

8908 東証 JASDAQ

<http://www.maicom.co.jp/ir/>

2016 年 10 月 31 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
角田 秀夫

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 学生関連サービスを入口（マンション提供）から出口（就活）まで担う

毎日コムネット<8908>は、首都圏を中心に学生向けのマンションの開発・管理事業と学生生活関連のサービスを展開する企業である。1980年代のテニスブームに乗り、サークルのテニス合宿などの旅行商品の販売で成長し、2002年にはJASDAQ市場に上場した。その後、学生向けマンションの仲介・管理・サブリース及び開発事業にも業容を広げ、現在の主力事業に育て上げた。学生の就職・採用関連サービスにおいては、2010年に（株）ワークス・ジャパンに資本参加し、2015年には連結子会社化しており、グループ内での存在感が増している。設立当初から一貫して学生をメインターゲットにしており、入口（学生マンション提供）から、学生生活（クラブ・サークル活動関連サービス）を経て、出口（就職・採用関連サービス）までを一気通貫で行う唯一無二の企業に成長した。

主力の不動産ソリューション事業は、学生マンションを開発し、オーナーから一括して借り上げてサブリース（転賃）するサービスが主体となる。首都圏を中心に大学周辺のマンション192棟、8,456戸（2016年5月期）を管理しており、そのうち6,491戸（76.8%）がサブリース方式である。同社の物件はセキュリティが完備し、駅近で利便性が高く（駅への平均徒歩時間7.3分）、入居率は11年連続で100%（2016年4月時点）を達成している。首都圏に限れば大学生・大学院生の数は安定的に推移しており、女子大学生に限定すれば増加傾向にある。一方、学生マンションの供給量は少なく需給ギャップは解消されていない。典型的なストックビジネスであり、今後も堅実な成長が期待できる。

2016年5月期通期の売上高は13,576百万円（前期比11.8%増）、営業利益1,510百万円（同10.3%増）となり、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。売上面では、連結子会社となったワークス・ジャパンの業績がフル連結されたことが大きな増収要因となった。利益面では不動産ソリューション事業が増益をけん引した。学生生活ソリューション事業の営業利益が435百万円（同21.7%減）と減少しているのは、ワークス・ジャパンの業績の季節性であり、一過性である。ワークス・ジャパン単体では増収増益を達成しており懸念はない。2017年5月期通期も足元の業績は順調に推移しており、売上高14,600百万円（同7.5%増）、営業利益1,532百万円（同1.4%増）と4期連続の増収増益を見込む。

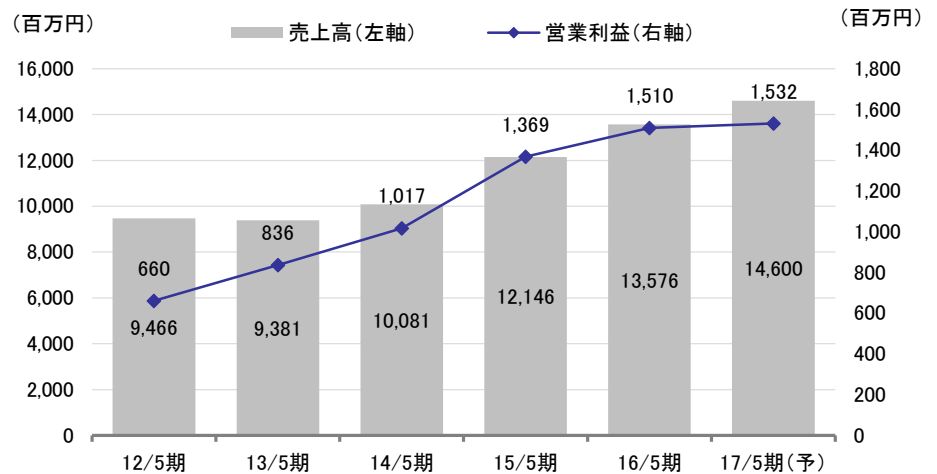
中期経営計画において、3年後の2019年5月期に売上高160億円、経常利益16億円を目指している。また、現在の中期経営計画がほぼ達成できる水準で進捗していることから、来期には「経常利益20億円」を目指し中期経営計画を見直す予定である。同社の将来的な事業機会は豊富である。不動産ソリューション事業においては、留学生の増加、地方・首都圏における学生マンションの絶対数不足などがある。学生生活ソリューション事業においても、第二新卒採用ニーズや中堅中小企業における採用ニーズなど同社が手掛けていない事業機会は多い。これらに対応していくために、1)大学とのコネクション、2)膨大な学生ネットワーク、3)大企業採用窓口とのつながり、などのネットワークが最大の強みとなる。“大学と社会をつなぐCommunication & Network”というユニークな経営ビジョンを持つ同社だが、大きな成長ポテンシャルを秘める企業であるといえよう。当面は現状の組織を前提としたオーガニクな成長を基本とするものと考えられるが、キャッシュも潤沢であり、中長期的には周辺事業のM&Aなども視野に入るだろう。

同社は、安定的な配当の継続を基本方針としており、株主優待制度も充実する。過去から一貫して配当性向 30% 以上を維持してきており、利益の成長とともに 1 株当たりの配当金も増やしてきた。2017 年 5 月期も同様の方針であり、年間 32 円（中間配当 15 円、期末 17 円）、配当性向 30.6% が見込まれる。2019 年 5 月期以降は配当性向を 35% へ引き上げた考えだ。株主優待制度の「ベネフィット・ステーション」はベネフィット・ワン〈2412〉が運営する会員サービスで、全国の温泉旅館、シティ&リゾートホテル、ゴルフ場、映画館など様々なサービスが会員特別価格で利用でき、評価が高い。

Check Point

- ・学生マンションのサブリースが安定成長
- ・17/5 期は 4 期連続の増収増益を予想
- ・ワークス・ジャパン連結で人材事業が成長軌道へ

通期業績の推移(連結)



会社概要

大学生向けサービスを入口から出口まで

(1) 沿革

同社は、現在の代表取締役社長 伊藤守（いとうまもる）氏と代表取締役専務 原利典（はらとしのり）氏が 1979 年に設立した旅行会社が前身である。当初から学生をターゲットとし、1980 年代のテニスブームに乗りサークルのテニス合宿などの商品を主力に成長し、2002 年には JASDAQ 市場に上場した。2003 年には学生向けマンションの仲介事業を本格化し、管理・サブリース及び開発事業にも業容を広げた。2006 年には学生の就職支援事業を開始し、2010 年にワークス・ジャパンに資本参加、2015 年に連結子会社化した。設立当初から一貫して学生をメインターゲットにしており、入口（学生マンション提供）から、学生生活（クラブ・サークル活動関連サービス）を経て、出口（就職・採用支援サービス）までを一気通貫で行う唯一無二の企業に成長した。



毎日コムネット

8908 東証 JASDAQ

<http://www.maicom.co.jp/ir/>

2016 年 10 月 31 日（月）

沿革

年月	主な沿革	不動産 S	学生生活 S
1979年	「株式会社毎日ツーリスト（前身・株式会社トラベル・ドウ・インターナショナル）」を設立。旅行業を開始		○
1982年	「株式会社日本交通公社（現 ジェイティービー）」の旅行業代理店契約を締結		○
1988年	初の直営学生マンションを開業	○	
1994年	不動産の賃貸、仲介、管理事業を開始	○	
1995年	スポーツイベント事業開始		○
1997年	商号を「株式会社毎日コムネット」に変更		
1999年	大学生人材の活用を目的として人材ネットワーク事業開始		○
2001年	有料職業紹介事業許可 第 13- ユ -0655 号を取得		○
2002年	JASDAQ 市場に上場		
2003年	学生マンション仲介専門子会社「株式会社学生サービスプラザ（現株式会社毎日コムネットレジデンシャル）」設立	○	
2004年	不動産流動化事業を開始、“学生マンションファンドを創設”	○	
2005年	全国大手不動産会社と連携し、学生向けお部屋情報ネットワークを発足	○	
2006年	学生人材紹介及び就職支援事業を開始		○
2008年	初の食事付学生マンションの運営を開始	○	
2008年	一級建築士事務所登録	○	
2010年	「株式会社ワークス・ジャパン」へ資本参加、人材事業へ本格参入		○
2011年	「株式会社 KJ ホールディングス」と資本業務提携		
2012年	「株式会社セディナグループ」より自動車教習所への生徒斡旋事業譲り受け		○
2014年	自然エネルギーによる発電事業を開始。「株式会社毎日コムネットグリーン電力」を設立	○	
2015年	「株式会社ワークス・ジャパン」を連結子会社化		○

出所：有価証券報告書、会社情報よりフィスコ作成

不動産ソリューション事業が柱

(2) 事業概要

同社の事業セグメントは、不動産ソリューション事業と学生生活ソリューション事業の 2 つに分かれ、不動産ソリューション事業が全社売上高の 70.3%（2016 年 5 月期）、営業利益の 79.4%（同）を占める。不動産ソリューション事業はさらに 3 部門（不動産マネジメント部門、不動産デベロップメント部門、エネルギーマネジメント部門）に分かれ、学生マンションのサブリースや賃貸管理を行う不動産マネジメント部門の売上高が大きい。不動産デベロップメント部門は土地の仕入れや企画・設計から学生マンションを開発する業務を行う。エネルギーマネジメント部門は 2014 年に参入した太陽光発電事業である。

学生生活ソリューション事業は、全社売上高の 29.7%（同）、営業利益の 20.6%（同）を構成する。同社設立当初からの続く課外活動ソリューション部門では、クラブ・サークルの合宿旅行商品販売を始めとした多様なサービスを展開する。人材ソリューション部門は、主にワークス・ジャパンの業務であり、大企業の学生採用を支援する。

事業の内容と構成（連結、16/5 期通期）

事業セグメント	部門	売上構成		営業利益構成
不動産ソリューション事業	不動産マネジメント	70.3%	60.2%	79.4%
	不動産デベロップメント		7.5%	
	エネルギーマネジメント		2.6%	
学生生活ソリューション事業	課外活動ソリューション	29.7%	14.6%	20.6%
	人材ソリューション		15.1%	
		100%	100%	100%

出所：決算短信よりフィスコ作成

※利益調整前

2016 年 10 月 31 日（月）

主力は学生マンションのサブリース。入居率 100% のストックビジネス

(3) 不動産ソリューション事業

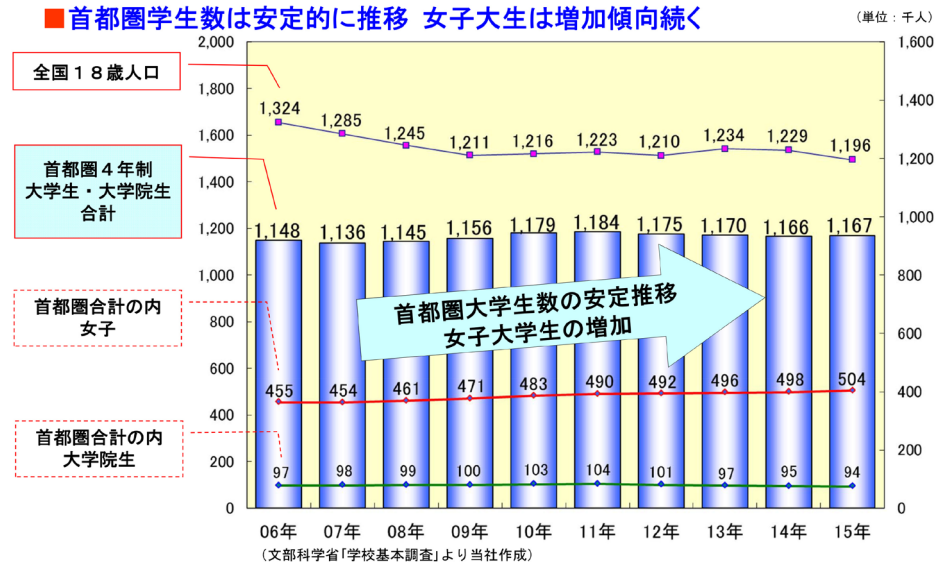
不動産ソリューション事業は、学生マンションを開発し、オーナーから一括して借り上げてサブリース（転賃）するサービスが主体となる。首都圏を中心に大学周辺のマンション 192 棟、8,456 戸（2016 年 5 月期）を管理しており、そのうち 6,491 戸（76.8%）がサブリース方式である。市場全体に目を向けると、18 歳人口は減少傾向だが、首都圏に限れば大学生・大学院生の数は安定的に推移しており、女子大学生に限定すれば増加傾向にある。一方、学生マンションの供給量は少なく需給ギャップは解消されていない。

学生マンションは主に地方の学生が居住し、女子学生の比率が高く、学生本人ではなく親が契約者の場合が多い。親としてはセキュリティが完備した利便性の高い物件を希望する。同社の管理物件もセキュリティを完備し、駅までの平均徒歩時間は 7.3 分となっている。入居率が高いのも特徴であり、2016 年 4 月時点の入居率は 11 年連続で 100% である（サブリース、自社物件）。これは学生居住者の退去時期が予測できるために、募集に十分な時間をかけることができるためである。また、契約者が親であることは滞納の少なさにもつながる。サブリースや管理業務はストックビジネスであり、安定的に業績が積みあがる特徴があり、入居率の高さや滞納の少なさが加わって、強靱なビジネスモデルが構築されている。

大学は全入時代を迎え、学生獲得競争は激しさを増している。その中で海外からの留学生や地方学生の誘致は、大学にとって喫緊の課題となっている。現状はワンルームマンションタイプが主体だが、今後は国際学生寮や食事付きタイプを増やしていく予定だ。同社には各大学との連携の歴史があり、大学側のニーズをくみ取るうえで有利なポジションにあると言えるだろう。

大学生市場環境

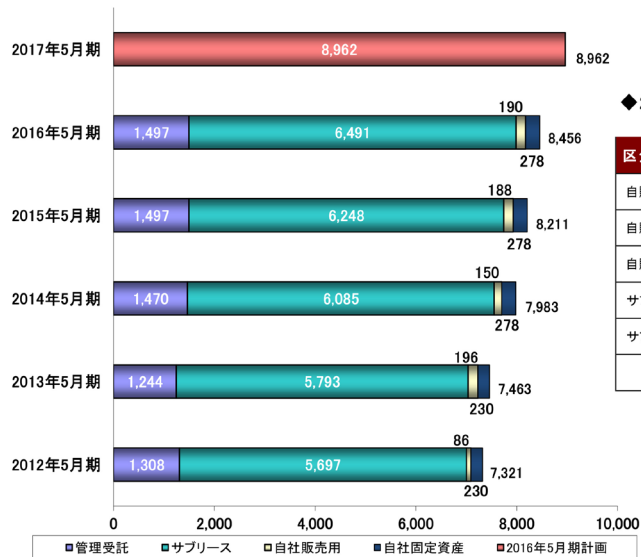
■首都圏学生数は安定的に推移 女子大生は増加傾向続く



出所：決算説明資料

管理戸数の推移・開発計画

◆管理戸数は順調に拡大・・・2017年5月期は、8,962戸を計画！



◆2017年5月期オープンの開発案件

区分	計画名	最寄り駅	戸数
自販	京都計画	叡山本線 元田中	63
自販	広島計画	広島大学 徒歩3分	127
自販	本蓮沼計画	都営三田線 本蓮沼	62
サブ	平和台計画	メトロ有楽町線 平和台	178
サブ	京都鞍馬口計画	市営烏丸線 鞍馬口	76
合 計			506

出所：決算説明資料

大学連携による学生寮開発

■留学生招致&地方からの進学者増は大学の喫緊の課題
当社のノウハウが大学の寮開発に貢献



2005 共立女子大学寮
＜ナチュール杉並＞ 243戸



2011 法政大学専用マンション
＜ネピュラ東小松川＞ 40戸



2012 慶応義塾大学 網島学生寮
＜ジュノクール網島＞ 124戸



2013 立教大学 椎名町国際交流寮
＜RIR椎名町＞ 70戸



2014 東京藝術大学 学生寮
＜藝心寮＞ 300戸



2015 法政大学専用マンション
＜ネピュラ東小松川Ⅱ＞ 26戸

東京大学
目白台国際宿舎
(約1,000名収容)

出所：決算説明資料



毎日コムネット

8908 東証 JASDAQ

<http://www.maicom.co.jp/ir/>

2016 年 10 月 31 日（月）

ワークス・ジャパンを連結子会社化し成長ステージに

(4) 学生生活ソリューション事業

学生生活ソリューション事業の最大のトピックはワークス・ジャパンの連結子会社化であった。これまでも資本業務提携を行ってきたが、グループ内に加わることで、より一体となった事業運営になり相乗効果が期待できる。ワークス・ジャパンは 2010 年設立の若い会社であり、大企業の人事部門向けに人材採用広報サービスや人材採用システム提供を行っている。具体的には、企業が学生を採用する際に活用する Web サイトやパンフレットを制作、説明会やイベントの開催、応募した学生とのやりとりを管理するシステムの提供などが業務となる。また、(株)日本経済新聞社が 2015 年 9 月に開講した「日経カレッジカフェ・アカデミー」の運営事務局を担っている。この取り組みは、学生を対象に、様々な分野で活躍する社会人講師により仕事の魅力を伝え、受講者の職業観を育成することを目指したものである。同社及びワークス・ジャパンのイベント運営能力や学生集客能力が評価されての抜擢となった。現在の顧客は一部上場クラスの大企業がほとんどであるが、将来的には中堅企業への拡大も可能と考えられ、第二新卒や外国人の雇用などまだ開拓の余地があり、伸びしろは大きい。

ワークス・ジャパンの売上高は 2,053 百万円（2016 年 5 月期）であり、黒字経営である。企業の就職活動に季節性があるため、ワークス・ジャパンの業績も季節変動が大きい。2016 年は就職活動が 3 月にスタートしたため、第 2 四半期まで（6 月－11 月）はマイナス、第 3 四半期以降（12 月－5 月）に業績が大きくプラスとなった。短期の業績推移を見る上では留意したい。

ワークス・ジャパン連結子会社化

◆ 平成27年3月2日付 連結子会社化・・・第38期より年間フル連結

- ・平成27年3月2日付で、ワークス・ジャパン株式980株を追加取得
- ・持株比率は38.0%(760株)⇒87.0%(1,740株)

◆ 連結子会社化の目的

当社グループにワークス・ジャパンを加えることで、より一体となり事業運営強化することが可能となり、“学生人財”採用支援ビジネスを構築し、学生と企業をつなぐ人材ソリューション事業を、当社グループの第3の柱として成長させる。

◆ 株式会社ワークス・ジャパンの概要

- ・所在地 東京都千代田区鍛冶町2-2-2 神田パークプラザ
- ・代表者 代表取締役社長 清水 信一郎
- ・事業内容 企業人事向け「若年層人材ソリューション」コンサルティングとサービス提供等
- ・資本金 112,500,000円
- ・設立年月日 平成22年7月7日
- ・売上高 2,053百万円(平成28年5月期末実績)
- ・従業員数 74名(平成28年5月末現在)・・・(毎日コムネットからの出向者5名を含む)

出所：決算説明資料

ワークス・ジャパン事業概要

◆取引先は1部上場企業を中心とした大企業

事業区分	主なサービス・ソリューション
●採用プロモーション 《 つたえる。 》	○採用Webサイト ○採用パンフレット ○映像コンテンツ ○Webセミナー ○説明会・イベント ○インターンシップ・内定者フォロー
●採用イベント・キャリア支援 《 であう。 》	○日経College Cafe アカデミー ○日経College Cafe はたらくフォーラム ○業界研究セミナー ○就活応援フェスタ ○キャリア支援セミナー・ターゲティングセミナー ○WORKS JAPAN. GLOBAL
●採用業務支援システム 《 つながる。 》	○応募学生管理システム「e2R」 ○マイページ機能 ○選考実務管理「e2R-BOS(バックオフィスソリューション)」 ○適性診断・能力診断「eF-1G」 ○アウトソーシング

出所：決算説明資料

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

業績動向

売上高・営業利益ともに過去最高を更新

(1) 2016 年 5 月通期の業績動向

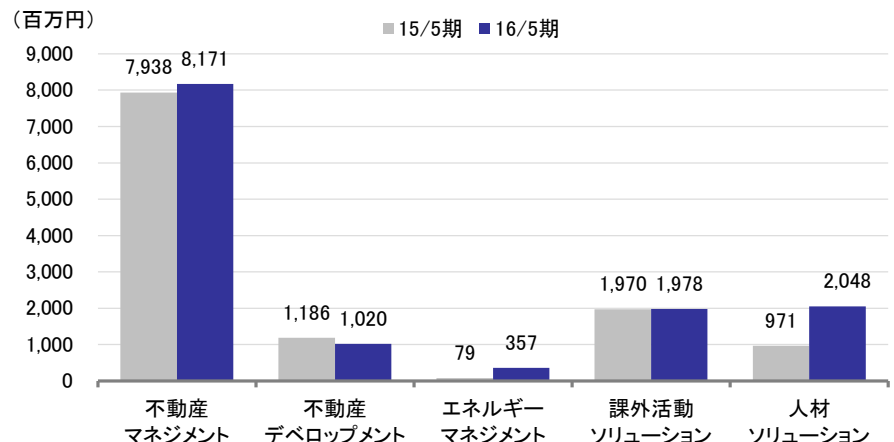
2016 年 5 月期通期の売上高は 13,576 百万円（前期比 11.8% 増）、営業利益 1,510 百万円（同 10.3% 増）、経常利益 1,419 百万円（同 10.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 884 百万円（同 7.9% 増）となり、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。期初の会社計画に対しても、売上及びすべての利益で計画を達成した。売上面では、連結子会社となったワークス・ジャパン（人材ソリューション部門）の業績がフルに連結されたことが大きな増収要因となった。また、エネルギーマネジメント部門も年間通して稼働し、増収に寄与した。主力の不動産マネジメント部門は、事業スキームを仲介モデルから自社募集モデルに変更し、仲介手数料売上げが減少したが、新規物件開発や付帯サービスの拡充で減少分を補うことに成功した。また、利益面ではすべての部門において売上総利益が増加したことで、販管費の増加をこなし利益計画を達成した。不動産ソリューション事業では特に不動産デベロップメント部門とエネルギーマネジメント部門が増益に貢献した。学生ソリューション事業の営業利益が 435 百万円（前期比 21.7% 減）と減少しているのは、2015 年 5 月期第 4 四半期に連結したワークス・ジャパンの業績が、例年第 3 四半期から第 4 四半期が繁忙期となるため高く反映されたことが原因で、一過性である。ワークス・ジャパン単体では増収増益を達成しており懸念はない。

2016 年 5 月期通期業績

	2015/5 期		通期計画 (百万円)	2016/5 期		前期比 (%)
	実績 (百万円)	対売上比 (%)		実績 (百万円)	対売上比 (%)	
売上高	12,146	100.0	13,350	13,576	100.0	11.8
売上原価	8,403	69.2	-	9,008	66.3	7.2
売上総利益	3,743	30.8	-	4,568	33.7	22.0
販管費	2,374	19.5	-	3,057	22.5	28.8
営業利益	1,369	11.3	1,390	1,510	11.1	10.3
経常利益	1,287	10.6	1,300	1,419	10.5	10.2
親会社株主に帰属 する当期純利益	819	6.7	840	884	6.5	7.9

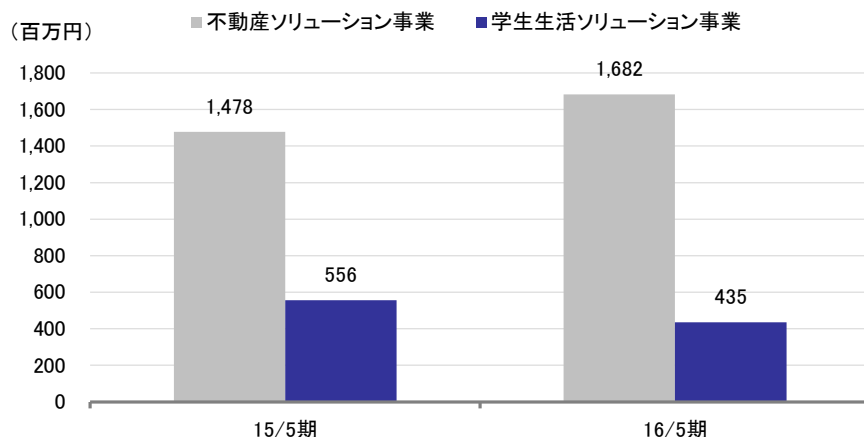
出所：決算短信よりフィスコ作成

部門別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別営業利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

※利益調整前

4 期連続の増収増益予想

(2) 2017 年 5 月期通期の業績予想

2017 年 5 月期通期の業績予想は、売上高 14,600 百万円（前期比 7.5% 増）、営業利益 1,532 百万円（同 1.4% 増）、経常利益 1,450 百万円（同 2.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 940 百万円（同 6.3% 増）と増収増益を見込む。不動産ソリューション事業が堅調に推移し、学生生活ソリューション事業ではワークス・ジャパンが成長軌道に乗り増収増益に貢献する。

2017 年 5 月期通期業績予想

	2016/5 期		2017/5 期		
	実績 (百万円)	対売上比 (%)	予想 (百万円)	対売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	13,576	100.0	14,600	100.0	7.5
営業利益	1,510	11.1	1,532	10.5	1.4
経常利益	1,419	10.5	1,450	9.9	2.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	884	6.5	940	6.4	6.3

出所：決算短信よりフィスコ作成

優良な財務内容を堅持

(3) 財務状況

2016 年 5 月期末の財務状況は健全である。総資産残高は前期末比 1,189 百万円増の 17,174 百万円となった。主な増加は、現預金の 719 百万円増と販売用不動産の 338 百万円増であり、事業規模拡大に伴う増加である。現預金の残高は 4,657 百万円であり、手元資金は潤沢である。一方、負債残高は前期末比 545 百万円増加の 10,648 百万円となった。主な増加は、長期借入金（1 年以内に返済予定の分を含む）1,061 百万円増であり、主な減少は短期借入金の 383 百万円減、社債（1 年以内に償還予定の分を含む）の 348 百万円減である。長期資金の調達比率が高まっていることがわかる。

経営指標（2016 年 5 月期）では、流動比率（265.5%）・自己資本比率（37.7%）と安全性に懸念はない。収益性では、ROA（8.6%）、ROE（14.4%）、売上高営業利益率（11.1%）と高いレベルを維持している。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	2015 年 5 月期末	2016 年 5 月期末	増減額
流動資産	8,203	9,498	1,295
（現預金）	3,938	4,657	719
（販売用不動産）	2,960	3,299	338
固定資産	7,761	7,662	-98
総資産	15,985	17,174	1,189
流動負債	3,446	3,577	130
固定負債	6,656	7,070	414
負債合計	10,102	10,648	545
純資産合計	5,882	6,525	643
負債純資産合計	15,985	17,174	1,189
< 安全性 >			
流動比率（流動資産÷流動負債）	238.0%	265.5%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	36.6%	37.7%	-
< 収益性 >			
ROA（経常利益÷総資産）	9.3%	8.6%	-0.7P
ROE（純利益÷自己資本）	14.8%	14.4%	-0.4P
売上高営業利益率	11.3%	11.1%	-0.2P

出所：決算短信よりフィスコ作成

■成長目標

「経常利益 20 億円」を目指し、中期経営計画の見直しを予定

同社は 3 年後の 2019 年 5 月期に売上高 160 億円、経常利益 16 億円を目指している。これまでの中期経営計画数値と実績の関係を経常利益ベースで振り返ると、2015 年 5 月期は中期経営計画時点では 730 百万円であったのに対し、3 年後の実績は 1287 百万円と大きく計画を上回った。2016 年 5 月期に関しても、中期経営計画時点での 950 百万円に対し、3 年後の実績は 1419 百万円と上振れた。このように同社の中期経営計画には、確実な数字のみが織り込まれていると見るべきだろう。現時点の中期経営計画の経常利益ベースの目標値は、2019 年 5 月期で 1600 百万円となっているが、これまで通りの上振れが期待できる。なお、現在の中期経営計画がほぼ達成できる水準で進捗していることから、来期には「経常利益 20 億円」を目指し中期経営計画を見直す予定である。

同社の将来的な事業機会は豊富である。不動産ソリューション事業における主な事業機会は、1) 大学のグローバル化に伴う留学生の増加、2) 地方大学向けの学生寮への進出、3) 首都圏における学生マンションの絶対数の不足、などである。学生生活ソリューション事業においても、1) グローバル人材採用ニーズ、2) 中堅中小企業における採用ニーズ、3) 第二新卒採用ニーズ、など同社が手掛けていない事業機会は数多い。

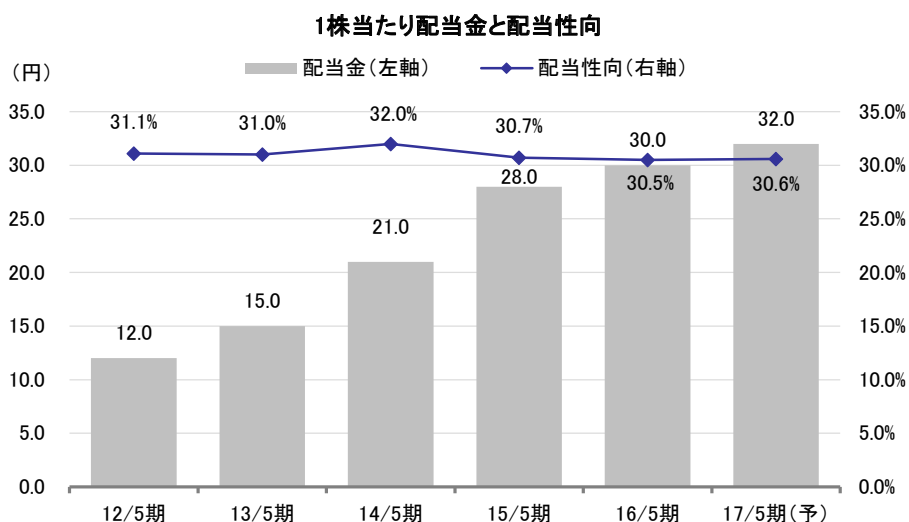
これらの事業機会に対応していくためには、強みを生かし、事業間の相乗効果を発揮していくことが重要になるだろう。同社の強みの中でも、1) 大学とのコネクション、2) 膨大な学生ネットワーク、3) 大企業採用窓口とのつながり、などネットワークが最大の強みとなる。相乗効果の一例をあげると、1) ワークス・ジャパンのセミナーへの学生の集客、2) 学生マンション入居者への就活サービスなど、さまざまな相乗効果が生まれる環境が整っている。当面は現状の組織を前提としたオーガニックな成長を基本とするものと考えられるが、キャッシュも潤沢であり、中長期的には周辺事業の M&A など視野に入るだろう。“大学と社会をつなぐ Communication & Network” というユニークな経営ビジョンを持つ同社だが、大きな成長ポテンシャルを秘める企業であるといえよう。

■ 株主還元策

利益の安定成長を背景に連続増配

同社は、安定的な経営基盤の確保と自己資本利益率の向上、安定的な配当の継続を業績に応じて行うことを基本方針としている。具体的には配当性向 30% 以上を継続的に実施することを目標としてきた。2016 年 5 月期の 1 株当たり配当金は年間 30 円、配当性向 30.5% だった。2017 年 5 月期も同様の方針であり、年間 32 円、配当性向 30.6% が見込まれる。なお、2017 年 5 月期は中間配当を予定しており、第 2 四半期末に 15 円、期末 17 円、合計 32 円となる。2018 年 5 月期には 40 周年の記念配当を含めて年 39 円（配当性向 35% 以上）を計画しており、2019 年 5 月期以降は配当性向 35% 以上を継続する計画である。

株主優待に関しては、毎年 5 月末日に 100 株以上保有の株主に対して「ベネフィット・ステーション」への 1 年間の会員加入権が贈られる。「ベネフィット・ステーション」はベネフィット・ワンが運営する会員サービスで、全国の温泉旅館、シティ&リゾートホテル、ゴルフ場、レンタカー、映画館、遊園地、引越し、人間ドックなど様々なサービスが会員特別価格で利用でき、人気が高い。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したのですが、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