

メタップス

6172 東証マザーズ

<http://www.metaps.com/ir/>

2017年5月12日（金）

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
内山 崇行

[企業情報はこちら >>>](#)

※ 2016年4月以降、月額10万
円の取引まで決済手数料無料

■ 直近3期で売上高7倍、FinTech・AIに注力し更なる業績拡大を図る

メタップス<6172>はアプリの集客、分析、収益化を支援するプラットフォーム「metaps」と、ECサイト向けオンライン決済プラットフォーム「SPIKE」を事業の柱とし、設立後約8年で東証マザーズに上場したITベンチャー企業である。

同社は2007年に現代表取締役社長の佐藤航陽（さとうかつあき）氏が、SEO（検索エンジン最適化）やWebマーケティングのコンサルティングを行うイーファクター株式会社として創業した。2011年には、現在の主力事業であるアプリ収益化プラットフォーム「metaps」のサービス提供を始め、社名を株式会社メタップスに変更した。2014年にオンライン決済サービス「SPIKE」を発表し、現在の事業基盤を揃え、2015年8月には東証マザーズに上場し、拡大を続けている。

「metaps」はアプリの集客から分析、収益化までをワンストップで支援する開発者向けプラットフォームである。アプリ事業者から広告予算を預かり、同社で広告の運用・買付を行うというのが、同社のビジネスモデルである。この時、併せてアプリ事業者にデータ分析プラットフォーム「Metaps Analytics」を提供し、得られたデータを使って人工知能を用いてユーザごとに最適な広告を配信することで、広告収入の最大化を手助けする。2015年2月時点でのmetaps導入アプリは全世界で20億ダウンロードを突破するなど、多くのアプリ事業者が「metaps」を活用している。

「SPIKE」は主に個人事業、中小事業者向けのオンライン決済サービスである。2014年のサービス開始当初は決済金額が月100万円※までは決済手数料無料という破格の条件が話題を呼び、多くのユーザを集めた。決済サービスだけでなく、SPIKEコイン、SPIKEマーケットなどのサービスなども加わり、ユーザ数は順調に伸びサービス開始後15ヶ月で10万アカウント突破、20ヶ月で20万アカウント突破を達成している。2016年4月に国内大手決済代行会社であったペイデザイン株式会社を買収し、同社の決済事業は飛躍的に拡大。

前述のペイデザイン株式会社の他にも、他社との業務提携やM&Aに積極的に取り組んでおり、2016年8月期は韓国モバイル広告プラットフォーム大手など5社を買収し、事業基盤を強化するとともに、広告、販促、決算、分析というEC事業に必要なソリューションをワンストップで提供できる体制を強化した。また、2016年10月にはみずほフィナンシャルグループ<8411>との業務提携に向けた基本合意を発表し、FinTech時代における革新的な決済サービスを目的とする取り組みを開始している。日本国外での展開にも意欲的で、「metaps」サービスをシンガポールで立ち上げるなど早くから国外進出をしており、現地の人材のみを採用し、アメリカ、イギリス、東アジア諸国など8ヶ国・拠点を以て各地域に根付いた事業を展開している。

2016年8月期は売上高が8,886百万円（前期比115.4%増）と大幅に伸びたが、市場環境変化と競争激化に伴い収益化タイミングが遅れたこと、第4四半期の取引計上の期ずれ、円高による為替差損の影響などもあり、817百万円の親会社株主に帰属する当期純損失（前期は390百万円の損失）と前期を大幅に下回った。しかし、子会社の合併効果が発揮された第4四半期のみで見ると、2015年の上場後初めて営業利益ベースで黒字転換を達成しており、収益性が急激に改善している。

2017年8月期第2四半期（16年12月-17年2月）決算は、売上高が前年同期比101.2%増の6,318百万円、営業利益が383百万円（前年同期は286百万円の損失）、税引前利益は442百万円（同370百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する四半期利益が271百万円（同402百万円の損失）だった。なお、同社グループは、2017年8月期第1四半期累計期間より国際財務報告基準（IFRS）を適用している。

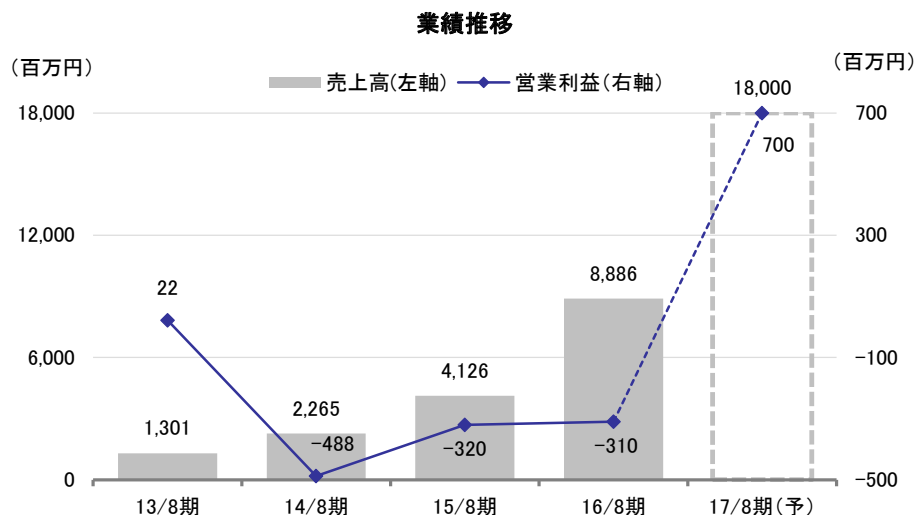
第2四半期連結累計期間においては、アプリ収益化プラットフォーム「metaps」などの既存サービスが堅調に推移したほか、ファイナンス関連サービスが寄与し、第1四半期連結累計期間から継続してグループ全体の営業黒字化を実現した。尚、ファイナンス関連サービスは安定的に収益を計上しており、第2四半期連結累計期間においては連結売上高の約44%(2016年8月期は18%)を占めるまでに成長している。

2017年8月期はFinTechとAIに集中投資を行いながらも、既存事業の伸びにより売上高18,000百万円（前期比102.5%増）、営業利益700百万円（前期は313百万円の損失）を見込む。

中期経営計画としてデータノミクス構想を掲げ、データとAIを軸とした経済圏の構築を行い、2020年にトリプルワン（取扱高1兆円、売上高1,000億円、営業利益100億円）の達成を目指している。

Check Point

- ・ アプリ開発プラットフォーム「metaps」と決済サービスプラットフォーム「SPIKE」が事業の柱
- ・ 2016年8月期は当期純損失817百万円も、第4四半期は上場後初の営業利益計上で収益が改善傾向
- ・ 2017年8月期はFinTechとAIに集中投資も、既存事業の伸びで増収増益を図り通期での黒字転換を見込む



■ 会社概要

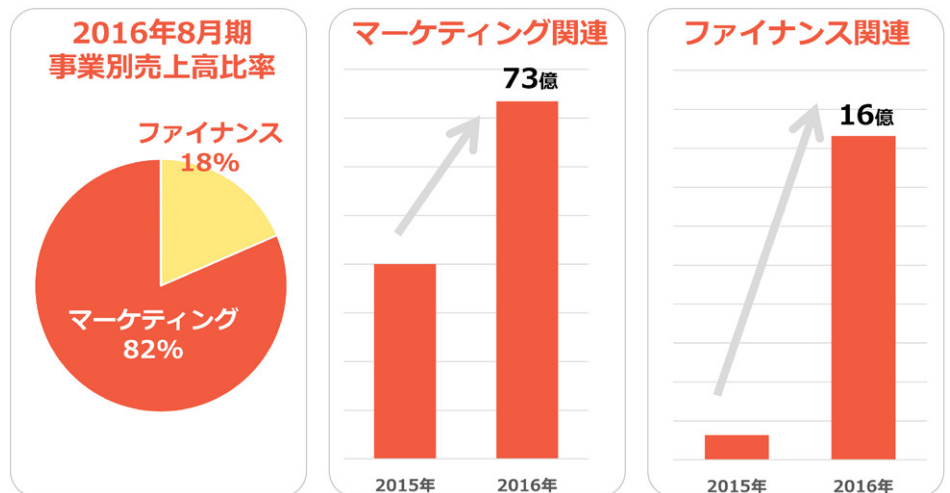
アプリ集客プラットフォームとオンライン決済プラットフォームが主要事業

(1) 事業概要

同社の事業は、アプリの集客、分析、収益化を支援するプラットフォーム「metaps」を中心とするマーケティング事業とECサイト向けオンライン決済プラットフォーム「SPIKE」を中心とするファイナンス事業が軸である。

事業別の売上高を見ると、2016年8月期はマーケティング関連事業の売上高が伸びたが、期中に買収したペイデザイン(株)の売上貢献によりファイナンス関連事業も大きく伸び、事業別の売上高比率はマーケティング関連が82%、ファイナンス関連が18%となっている。

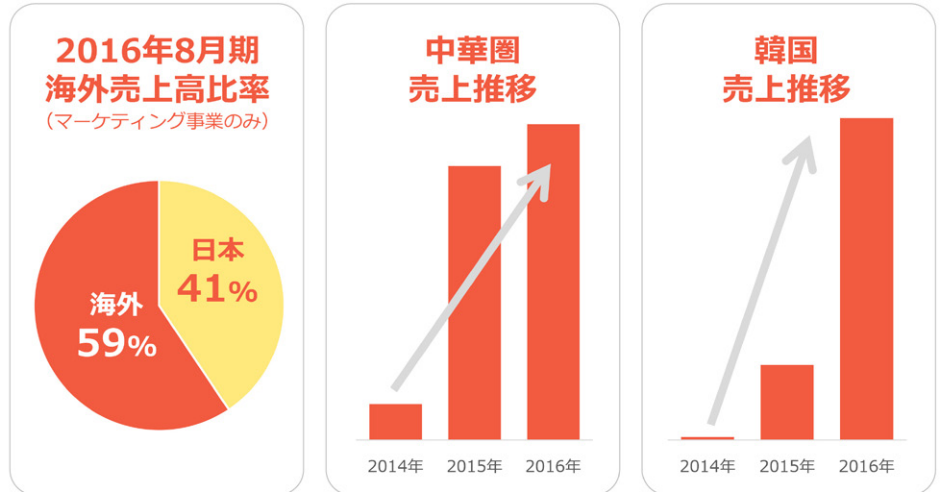
2016年8月期サービス別売上高



出所：2016年8月期通期決算説明資料

また、同社の拠点は、2016年8月時点で東京、シンガポール、アメリカ（サンフランシスコ）、イギリス（ロンドン）、韓国、香港、台湾、中国（上海）の8ヶ国・拠点に存在している。近年注力していた中華圏・韓国の売上高の伸びが目覚ましく、中華圏は2015年8月期に大型クライアントを獲得したこと、韓国は2016年8月期に韓国モバイル広告プラットフォーム大手のNextapps Inc.を買収したことで売上高が大きく増加している。2016年8月期のマーケティング事業の売上高比率は59%が海外となっている。

2016年8月期国内海外別売上高(マーケティング事業のみ)



(注) 海外売上高比率は財務ベース

出所：2016年8月期通期決算説明資料

アプリ収益化基盤「metaps」の成長を軸に右肩上がり 売上高拡大

(2) 沿革

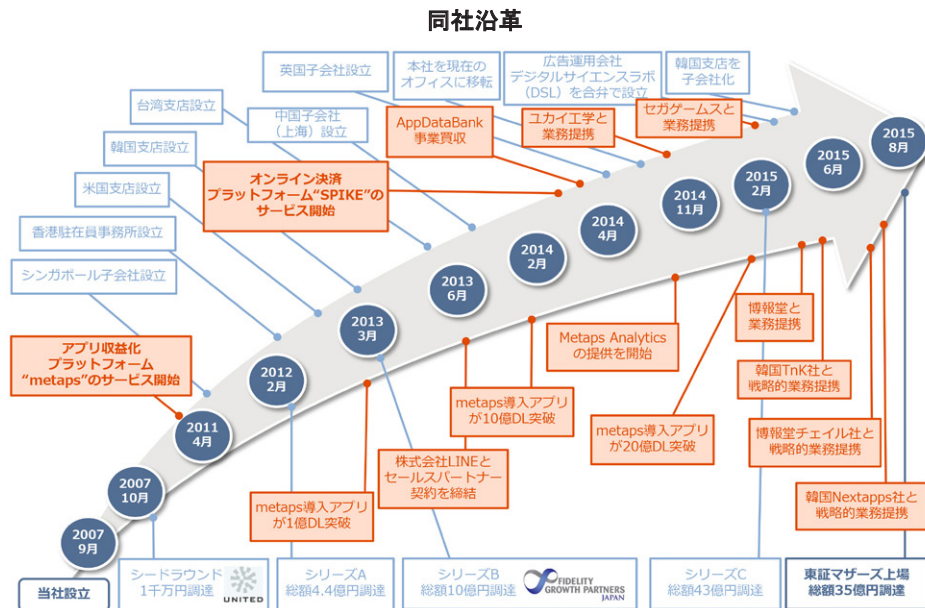
同社は2007年に現代表取締役社長の佐藤航陽氏が、SEO(検索エンジン最適化)やWebマーケティングのコンサルティングを行うイーファクター株式会社として創業した。2010年には収益を上げられるようになったが、スマホの普及拡大にもかかわらずアプリ開発者が収益を上げられていないことに目を付け、これを改善するためのビジネスモデルとして、アプリの集客、分析、収益化を支援するプラットフォーム「metaps」を作り上げた。そして、スマホ普及率が高く市場として魅力的であったシンガポールにて事業を立ち上げた。その後、社名をメタップス株式会社に変更した。「metaps」は順調に利用者を増やし、また、同社も香港・アメリカなどに拠点を増やして行った。その後、2014年11月にはデータ分析プラットフォーム「Metaps Analytics」の提供を開始し、現在のビジネスモデルを作り上げた。

一方ファイナンス事業として、2014年4月に個人事業、中小事業者向けにオンライン決済プラットフォーム「SPIKE」を開始した。「SPIKE」は当初決済金額が月100万円※までは決済手数料無料という破格の条件が話題を呼び、多くのユーザを集めた。その後、決済サービスだけでなく、SPIKEコイン、SPIKEマーケットなどのサービスなども加わり、ユーザ数は順調に伸び、サービス開始後15ヶ月で10万アカウント突破、20ヶ月で20万アカウント突破を達成している。

2015年には未上場ながらもベンチャーキャピタル、国内事業会社、既存株主などに第三者配当割増資などにより43億円を資金調達した。また2015年8月には東証マザーズに上場を行い、35億円を資金調達した。そして2016年8月期は、韓国モバイル広告プラットフォーム大手のNextapps Inc.、決済代行サービスを提供するペイデザイン、動画編集アプリ「Film Story」などを展開するAppStair(株)、企業の自社の商品データを各広告配信先の仕様に最適化するデータフィードマネジメント技術を持つビカム(株)、民泊を扱う(株)VSbiasなどを買収した。これらにより、事業領域の拡大と既存事業基盤の強化、バリューチェーンの強化と垂直統合促進を図っている。

※2016年4月以降、月額10万円の取引まで決済手数料無料

2017年5月12日(金)



出所：2015年8月期通期決算説明会資料

バリューチェーン別ソリューション

顧客のビジネスに必要なソリューションをワンストップで提供できる体制を強化



出所：2016年8月期第3四半期決算説明資料

■ 事業内容詳細

「metaps」はアプリ収益化プラットフォームとして安定収益基盤を築く

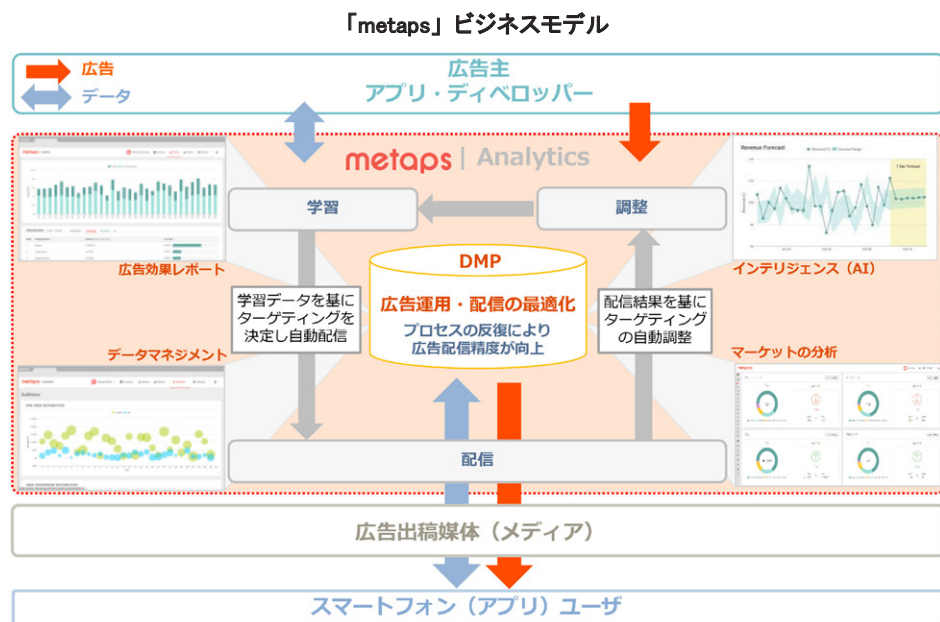
(1) マーケティング事業

マーケティング事業の中核である「metaps」はアプリのマネタイズを支援するサービスである。アプリの集客、分析、収益化を支援するプラットフォーム「metaps」を2011年に提供したのが始まりであり、2014年11月からデータ分析プラットフォーム「Metaps Analytics」を提供し、これが現在のビジネスモデルとなっている。

2017年5月12日（金）

同社はアプリ事業者に開発基盤である「Metaps Analytics」を無料提供し、代わりに広告予算を預かる。アプリ事業者はアプリ内にユーザの利用状況を把握するためのトラッキングIDを埋め込む。アプリ利用者の利用状況が「Metaps Analytics」のサーバに転送され、これを分析し最適な出稿先を選定する。この広告に対する効果を測定・分析し、更に効果的な出稿先を選定するということを繰り返す。この時、アプリ事業者から受取った広告料と、利用した広告費用の差額が同社の収益となる。利用する広告により同社の売上総利益率は変わり、自社媒体に出すのであれば売上総利益率は100%となるが、テレビを利用する場合は売上総利益率は10%程度と低くなる。現在は広告効果の高いFacebookやTwitterなどのSNSを活用することが多く、売上総利益は平均すると15～20%となっている。

なお、近年では動画を用いたマーケティングの重要性が高まっていることもあり、ムービー制作、動画編集を行うアプリ「Film Story」や、動画マーケティングに強いAppStairを買収し、動画マーケティングサービスの拡充を図っている。



出所：2015年8月期通期決算説明会資料

決済手数料を抑えた「SPIKE」で決済ビジネスに新風を吹き込む

(2) ファイナンス事業

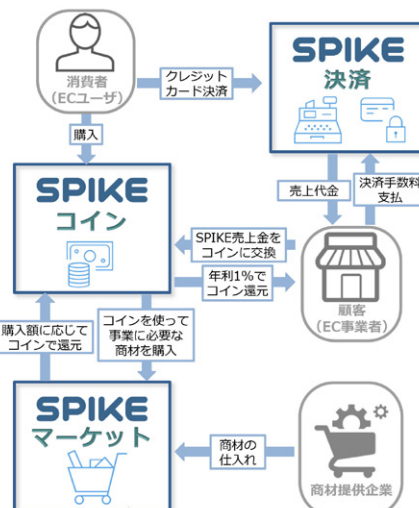
ファイナンス事業の中核を成すのが、「SPIKE」である。「SPIKE」は非対面の決済プラットフォームで、2014年4月にサービスを開始している。決済手数料を低価格に抑えたい個人事業者や中小規模の事業者が主なターゲットであり、当初は月額100万円※の取引まで決済手数料が無料という革新的なサービスが脚光を浴びた。その後、サービス開始から15ヶ月で10万アカウント突破、20ヶ月で20万アカウント突破するなど、サービス利用者は右肩上がり増加し、2016年4月には25万アカウントに達した。

※ 2016年4月以降、月額10万円の取引まで決済手数料無料

2017年5月12日（金）

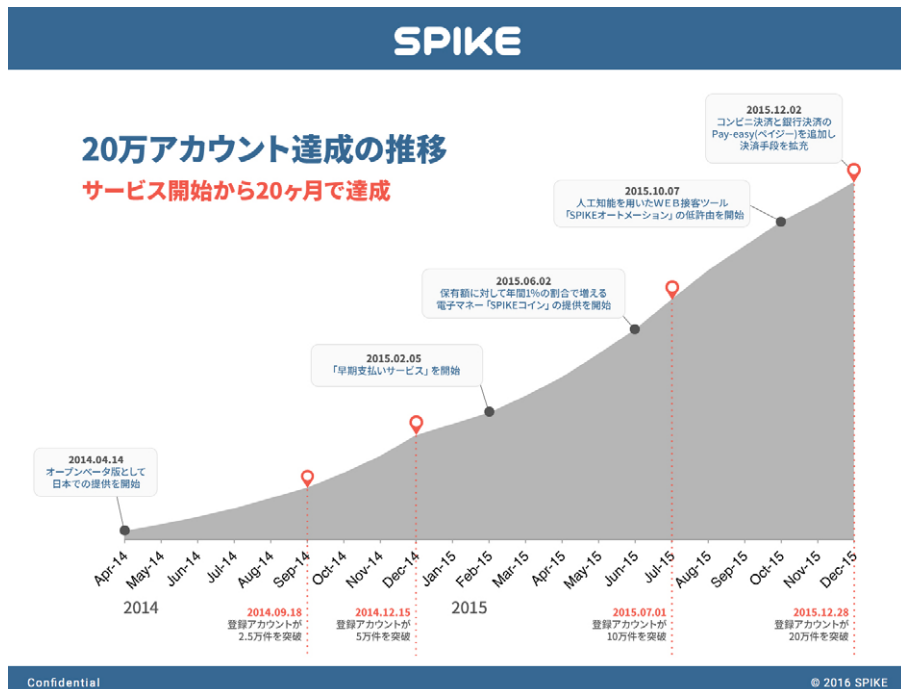
主なサービスとして、SPIKE 決済、SPIKE コイン、SPIKE マーケットの3種類が存在する。

「SPIKE」ビジネスモデル



出所：2015年8月期通期決算説明会資料

「SPIKE」登録アカウント数推移



出所：同社プレスリリース

a) SPIKE 決済

SPIKE 決済はクレジットカードの決済サービスであり、フリープランとビジネスプレミアムの2つのプランが存在する。フリープランは月額 10 万円まで決済手数料が無料で、初期費用、月額費用も無料とカード決済が初めての個人事業主や個人間売買が主なターゲットと思われる。そして、ビジネスプレミアムは決済手数料 2.55% ~ 3.4% と低めに設定されており、決済手数料を抑えたい個人事業主や中小事業者が主なターゲットであろう。

なお、決済事業については、2016 年に買収したペイデザインの傘下に事業分割し、「(株) SPIKE ペイメント」を承継会社として事業を継続している。

SPIKE 料金プラン

	フリープラン	ビジネスプレミアム
初期費用	無料	無料
月額費用	無料	3,000円
クレジットカード決済手数料	月10万円(または1,000米ドル)まで無料 超過分は3.9%+30円(または0.30米ドル)/件	Visa、MasterCard:2.55%~+10円~/件 JCB、AMEX、Diners:3.4%+30円~/件

(すべて税別)

出所：SPIKE ペイメントホームページよりフィスコ作成

b) SPIKE コイン

SPIKE コインはネット上の支払いに使えるプリペイド型の電子マネーである。「SPIKE マーケット」で決済した金額の最大 5% が付与されたり、保有額に対し年間 1% の割合で増えるなどが特徴だ。

c) SPIKE マーケット

SPIKE マーケットは SPIKE 会員向けの優待サービスであり、一休 .com やオリックス <8591> グループ、大塚商会 <4768> などと提携し、クーポン券から、オフィス用品、OA 機器まで幅広い商材を低価格で提供している。「SPIKE」利用者の多くは個人事業主や中小事業者であり、ディストリビュータ（販売業者）から通常価格で仕入れるケースが大半である。同社はディストリビュータと提携し、ユーザ向けに優待価格で販売するマーケットを作り、ディストリビュータの販売価格と、顧客からの受取額の差額を同社の収益としている。

お金の流れを予測する AI「Laplace」の研究開発を開始

d) Laplace

Laplace とは、2016 年 8 月に研究開発を開始した、お金の流れを予測する人工知能である。同社が保持する膨大なデータを学習し、お金の流れを予測する。例えば、“xxxxの広告を出すとお〇〇〇〇を購入することが多い”といった広告効果の測定や、“△△△△を買った人は□□□□を買うことが多い”といったような関連購買行動の探索などを行うことで因果関係を探し、これをもとに新たなプロダクト、サービスの開発を狙う。新たにシステムを立ち上げるというよりは、いままで同社の事業の中でそれぞれ蓄積してきたデータを 1 つのデータベースで統合管理し、各サービス間で異なるユーザ ID をメタップス ID (MID) という統合 ID で結び付け、関連性を導き出す式を作るということを行う。

Laplace イメージ



注：数値は 2016 年 8 月末時点

出所：中期経営方針

■業績動向と財務状況

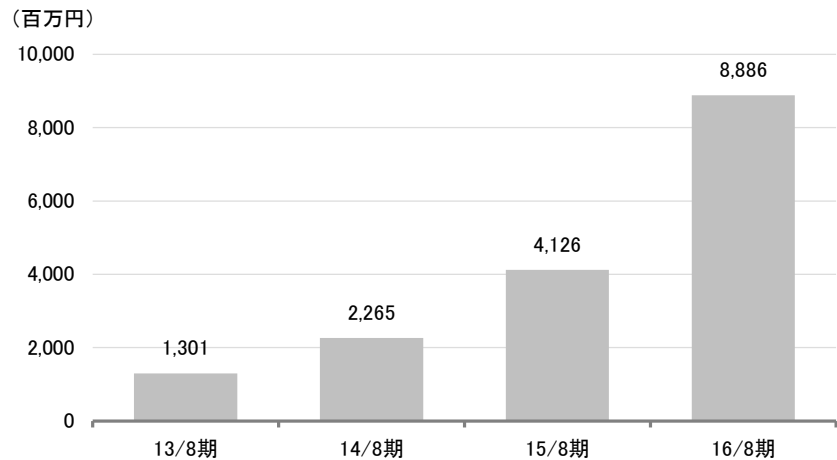
既存事業の伸びに買収効果が加わり右肩上がりです売上高増加

(1)業績動向

a)売上高

売上高推移を見ると、既存事業の拡大や買収企業の業績が寄与したこともあり、2013年8月期から2016年8月期の3期間で約7倍と大幅に増収している。特に、2016年8月期はペイデザインの買収効果や韓国事業の伸びもあり、前期比約2.2倍の8,886百万円の売上高を達成している。

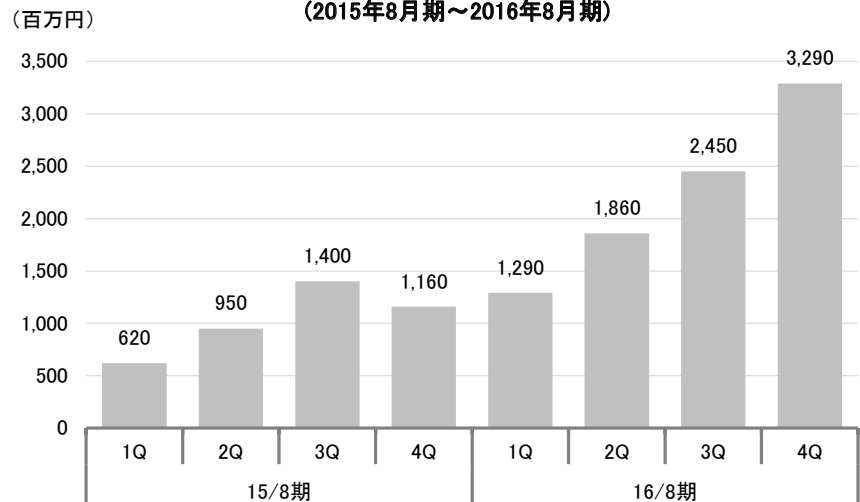
売上高推移



出所：同社決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお、四半期ごとの売上高推移を見ると、2016年8月期は4月に買収したペイデザインの効果が大きく、第3四半期以降に急激に売上高が増加しており、特に第4四半期は前年同期比約3倍の3,290百万円と大幅な伸びを見せている。

売上高推移
(2015年8月期～2016年8月期)



出所：2016年8月期通期決算説明資料よりフィスコ作成



メタップス

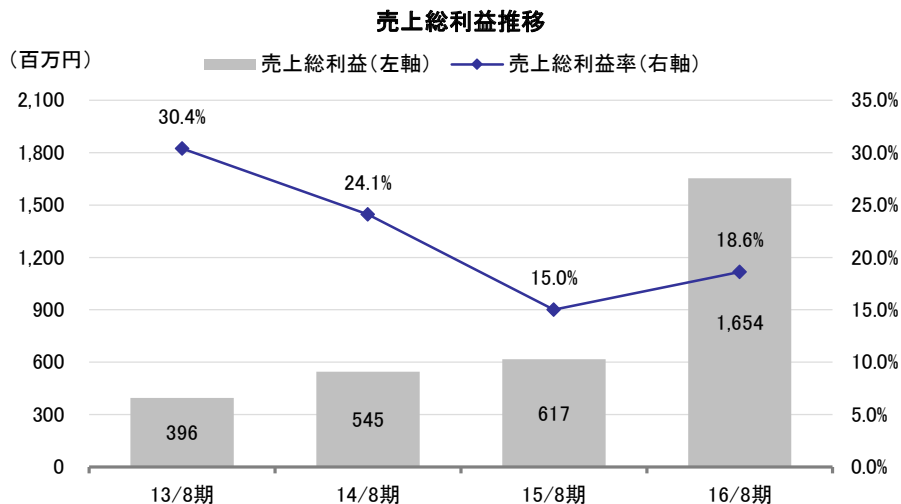
6172 東証マザーズ

<http://www.metaps.com/ir/>

2017年5月12日（金）

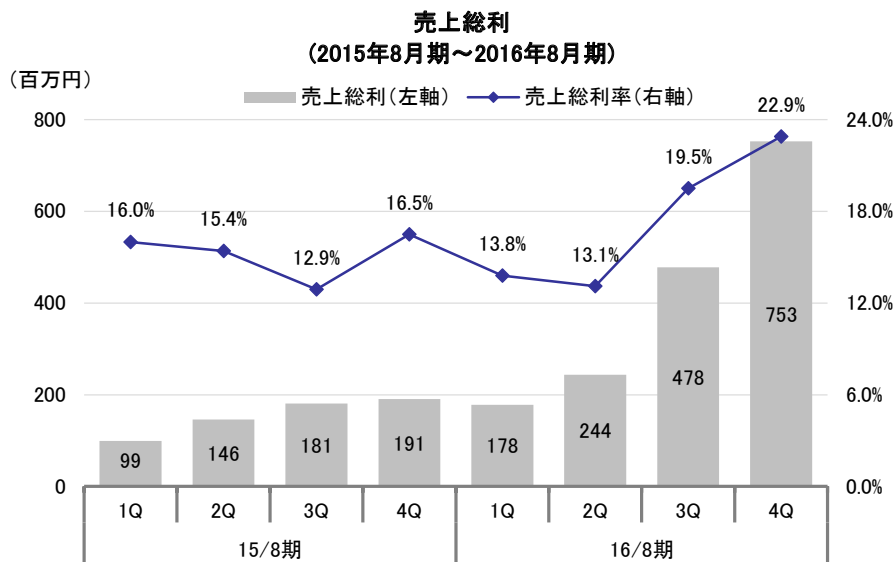
b) 売上総利益

売上総利益推移を見ると、2015年8月期はオフライン商材の扱いをはじめたことで売上総利益率が低下したが、2016年8月期は既存事業の売上総利益率改善効果と決済事業の急成長が寄与し、売上総利益率が上昇した。加えて売上高が増加したこともあり、売上総利益は前期比約2.7倍の1,654百万円と大幅に増加した。



出所：同社決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

また、四半期ごとの売上総利益推移を見ると2016年8月期の第1四半期、第2四半期の売上総利益率は前年同期を下回った。しかし、マーケティング事業の収益性が改善され、ペイデザインの業績が加味された第3四半期以降は売上総利益率が急上昇した。売上高増も加わり、第4四半期の売上総利益は前年同期比3.9倍の753百万円となっている。



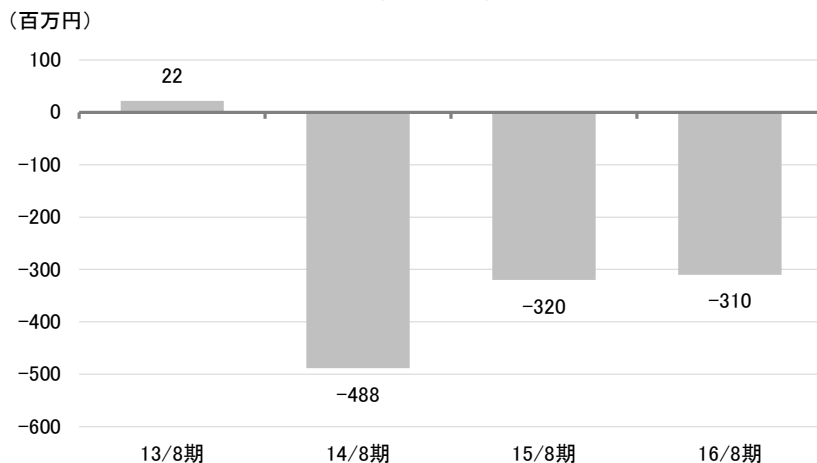
出所：同社決算短信よりフィスコ作成

c) 営業利益

本業での収益性を表す営業利益の推移を見ると、2014年8月期は488百万円の営業損失となっているが、2015年8月期は売上高増加にもかかわらず販管費が減少したことで営業利益は320百万円の損失まで改善した。2016年8月期は収益性は改善したが、新規サービス開発のための先行投資が上回り、通期では310百万円の損失にとどまっている。

2017年5月12日（金）

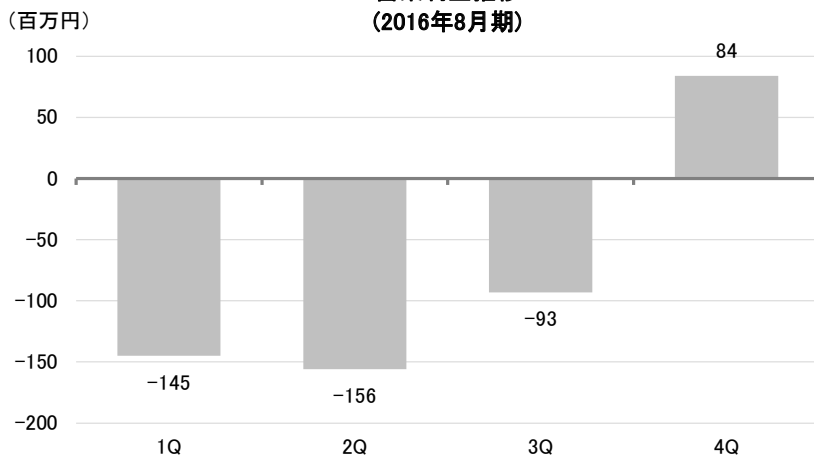
営業利益推移



出所: 同社決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお、2016年8月期の四半期ごとの営業利益を見ると、ペイデザインの業績が含まれるようになった第3四半期以降に営業利益が急激に回復し、第4四半期は上場後初の営業利益を達成しており、収益力が急激に改善していることが分かる。

営業利益推移
(2016年8月期)

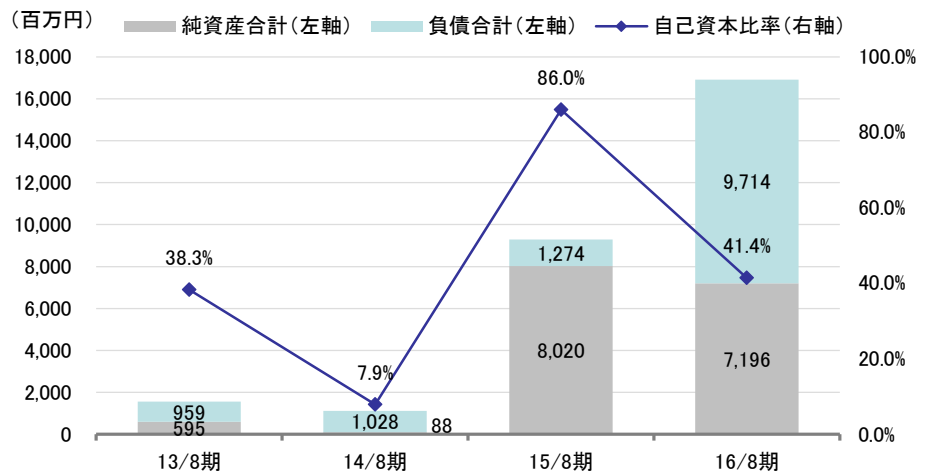


出所: 同社決算短信よりフィスコ作成

(2) 財務状況

2015年8月期は株式公開による資金調達で自己資本が増加したが、2016年8月期はペイデザインの買収に伴う預り金の増加で負債が増加した。なお、2013年8月期から2016年8月期の間で自己資本比率は大きく変動したが、2016年8月期は2013年8月期に比べ約3ポイント上昇しており、財務上の安全性がやや改善した。

財務状況推移



出所: 同社決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2020年の「トリプルワン」達成に向けて、FinTech 領域と AI に重点投資

(1) 2020 年目標

a) サービス別拡大イメージ

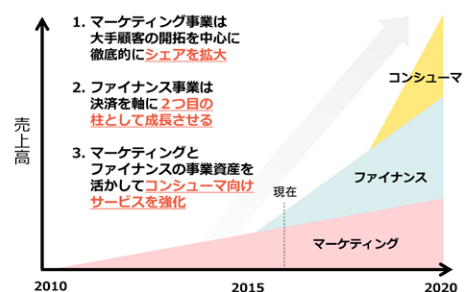
中期経営方針として、2020 年に取扱高 1 兆円、売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円という「トリプルワン達成」を目標とし、コンシューマ、ファイナンス、マーケティングのそれぞれのサービスの売上高が同程度になることを目指している。マーケティング事業はスマートフォン関連サービスの充実やグローバル展開の広がりにより収益を生み出すようになった“収穫期”であり、2017 年 8 月期はファイナンス分野に重点投資することで、“投資期”から“成長期”への進化を図る。

サービス分類、及びサービス分類別売上高拡大イメージ

サービス分類
✓ グループ内のサービスを属性ごとに 3 つに分類

サービス分類	サービス分類	サービス分類
<p>ファイナンス (決済・金融)</p> <p>決済プラットフォームの提供を軸に、お金とテクノロジーに関する事業を総合的に展開</p> <p>決済 SPIKE</p> <p>決済 PAYDESIGN</p>	<p>マーケティング (分析・広告)</p> <p>データ分析、広告配信、販促最適化までスマホ時代のマーケティングをワンストップで支援</p> <p>分析 metaps</p> <p>広告 Digital Science Lab</p>	<p>コンシューマ (EC・メディア)</p> <p>ECやメディアなどエンドユーザーに直接利用されるWEBサービスを提供</p> <p>EC Become</p> <p>メディア FilmStory</p>

サービス分類別売上高拡大イメージ

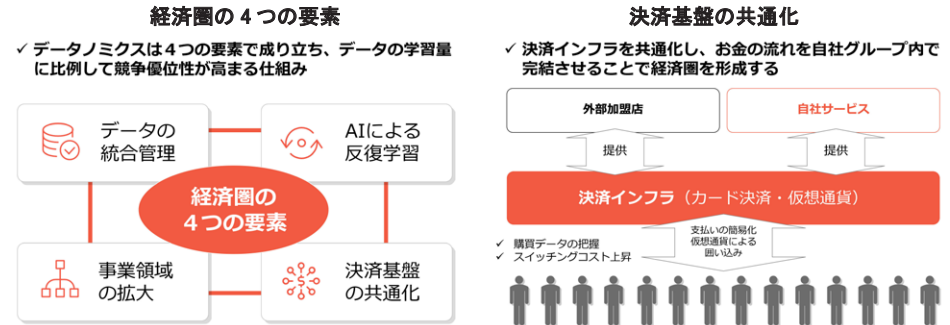


出所：中期経営方針

b) 成長戦略

成長戦略としてはデータノミクス構想を掲げる。データノミクス構想とは、データとAIを軸とした経済圏を構築することである。メタップスIDによるデータの統合管理を行い、AIを活用しPDCAサイクルを行うことで反復学習を重ね、隣接事業に参入し続けて事業領域を拡大し、最終的には決済基盤を共通化して、お金の流れを本社グループ内で完結させることで経済圏を確立させることが目標である。

データノミクス戦略



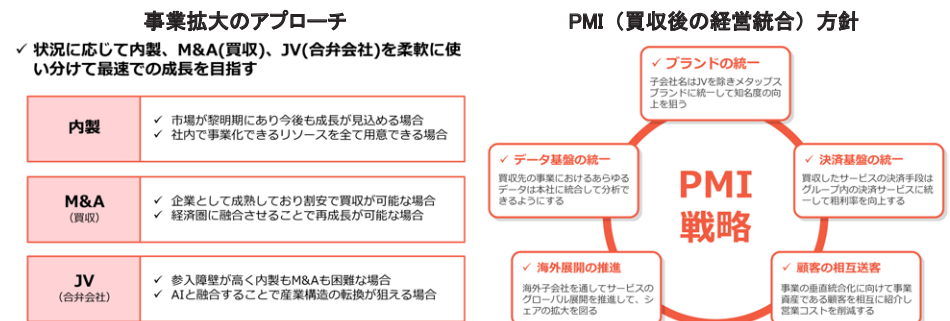
出所：中期経営方針

c) 拡大戦略

同社は事業拡大時の方針を以下のように打ち出しており、明確でスピーディな判断を可能としている。

- 1) 事業拡大時は状況に応じて、内製、M&A（買収）、JV（合併会社）を使い分ける。
- 2) M&Aは事業シナジーが見込める、創業後5～10年の成熟期の企業のみをターゲットとする。
- 3) PMI（買収後の経営統合）方針としてブランド、データ基盤、決済基盤の統一化や、顧客の相互紹介、海外展開推進を図る。
- 4) JVは単独参入が困難な規制業種、資本力や特有のノウハウが必要な場合に検討する。また、データとAIが活用しやすい領域から優先的に取り組むこととする。

拡大戦略



出所：中期経営方針

d) 組織戦略

業績拡大に伴い組織が急激に拡大しているが、強固かつ柔軟な組織を作り、成長スピードの更なる加速を図るために以下の施策に取り組んでいる。

- 1) 意思決定の迅速化、経営管理の効率化、新規事業立ち上げやM&Aのスピードアップのための持株会社体制への移行。
- 2) グループ間の横の連携強化、時代変化への迅速対応、特定課題解決のための執行役員制度（MGO:Metaps Growth Officers）の創設。
- 3) FinTech 領域への集中投資に伴い、経験豊富なスペシャリストをそろえ、マネジメント体制を強化。
- 4) 長期ビジョンである“世界の頭脳へ”につながる組織コンセプトの明確化。

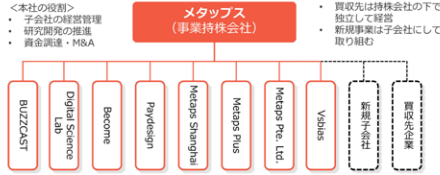
2017年5月12日(金)

組織戦略

持株会社への移行

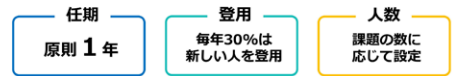
導入の狙い

- ✓ 急拡大に備えて意思決定の迅速化を図る
- ✓ グローバルを含めた経営管理の効率化
- ✓ 新規事業の立ち上げとM&Aを進めやすくする



MGO (特命担当執行役員) 創設

- ✓ グループの特定の課題解決を担う人材を MGO (Metaps Growth Officers) として執行役員に任命、成長の牽引役へ



MGO制度の狙い

- 時代の変化に迅速に対応するため
- グループ会社の横の連携を強化するため
- 若手/新人を制度に捉われず抜擢するため

マネジメント体制の強化

- ✓ FinTech領域への集中投資に伴いマネジメント体制を強化



出所：中期経営方針

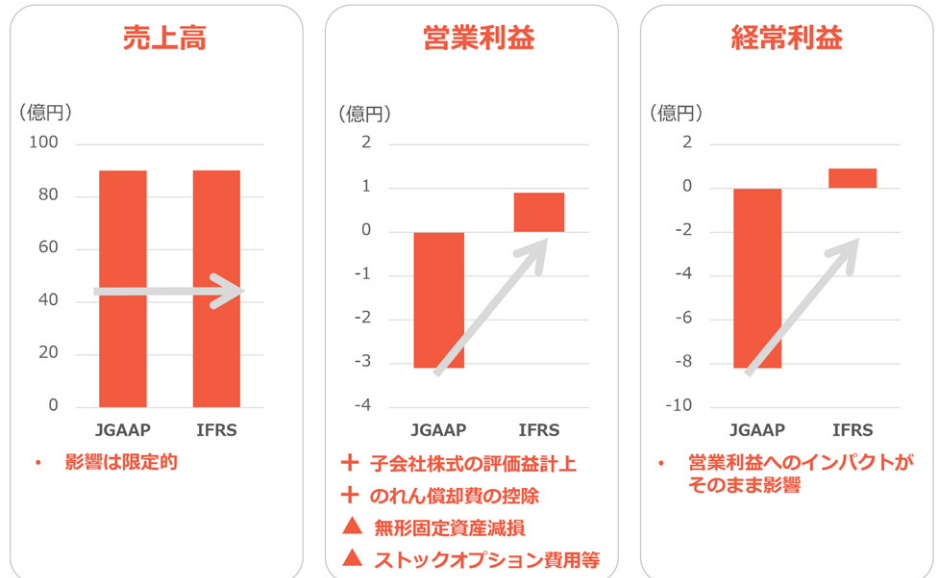
組織コンセプトの明確化



(2) 2017年8月期予想

2017年8月期はみずほフィナンシャルグループとの業務提携など FinTech 関連の取り組みと、Laplace などの AI に関する研究に重点投資するものの、数値は未知数な部分もあるため、数値見込みには含んでいない。2017年8月期の業績は、ペイデザイン買収後の2016年8月期第4四半期の数字をもとに堅めに見込み、売上高 18,000 百万円（前期比 102.5% 増）、営業利益 700 百万円（前期は 313 百万円の損失）としている。この数字には FinTech 事業だけでなく他社との JV 分などの追加要素分も含んでおらず、今後新たな動きが起きる場合には変動する可能性もあるため、同社の動向には注意が必要である。なお、2017年8月期より国際会計基準（IFRS）を採用しており、利益に影響が出る可能性があるため、この点に関しても注意が必要である。

IFRS 適用時業績影響（数値は仮定値）



(注) 上記グラフの縦軸数値は仮定値

出所：2016年8月期通期決算説明資料

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