

2013年11月19日（火）

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

■IT投資の拡大基調継続で業績は一段と成長へ

システムインテグレータは独立系のソフトウェア開発会社で、ECサイト構築パッケージやERPパッケージ、ソフトウェア開発支援ツールが主力製品である。無借金経営で財務体質は良好だ。

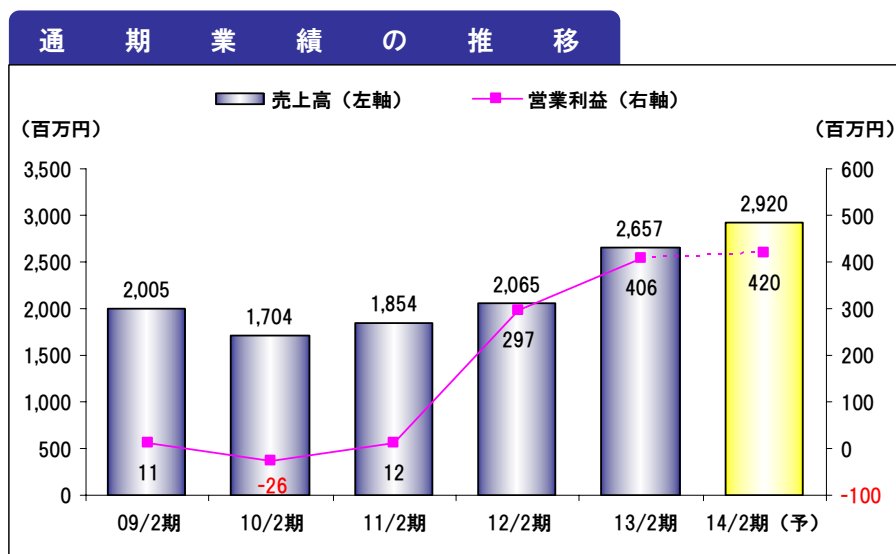
2014年2月期の第2四半期の累計（2013年3-8月）業績は、売上高が前年同期比31.9%増の1,611百万円、営業利益が同6.0%増の223百万円と増収増益の決算となった。企業のIT投資が回復するなかで、ERPパッケージ「GRANDIT」関連の売上高が前年同期比98.7%増と好調に推移し、業績のけん引役となった。利益ベースで伸び悩んだ格好だが、これはECサイト構築パッケージで不採算プロジェクトが発生したことによるもの。ただ、同プロジェクトに関しては既に収束しており、第3四半期以降の業績面での影響はない。

2014年2月期の通期業績は、売上高が前期比9.9%増の2,920百万円、営業利益が同3.4%増の420百万円を見込む。当第2四半期の累計までの進捗率は売上高が55%、営業利益が53%とやや上回るペースで推移しており、不採算プロジェクトがなくなることも考慮すれば、増額の余地は大きいと弊社ではみている。企業のIT投資は企業収益の回復を背景に2014年も拡大基調が続く見通しで、中堅企業向けに強みを発揮する「GRANDIT」を中心に業績は一段と成長していくものと予想される。

株主還元策にも積極的で、配当金のほか株主優待制度で「新潟産コシヒカリ」の贈呈を行っている。配当金は長期的に配当性向30%を目指し、毎年1%ずつ配当性向を上げていく方針を打ち出していたが、ペースアップも検討している。既に東証本則市場への上場申請も行っており、業績の拡大とともに増配が期待できる企業の1つとして注目されよう。

■Check Point

- ・製品別の総利益はバランスの取れた構成
- ・2Qは「GRANDIT」関連の売上高が大幅伸張し業績をけん引
- ・業績連動型の配当方針で長期的に配当性向30%を目指す



■ 事業概要

新製品はクラウドサービス型での事業展開を指向

(1) 主力製品の特長と業界ポジション

同社は独立系のソフトウェア開発会社で、パッケージソフトの開発販売及び保守サービス、コンサルティング業務などを行っている。また、新製品に関しては基本的にクラウドサービス型での事業展開を指向している。現在の主力製品は「SI Web Shopping」「SI Object Browser」「SI Object Browser PM (以下、OBPM)」「GRANDIT」の4製品であり、新製品として2012年12月より「SI Mobile Portal (以下、モバポタ)」、2013年6月より「SI Object Browser Designer (以下、OBDZ)」が加わっている。

○ 「SI Web Shopping」

1996年に国内で初めて商品化されたECサイト構築パッケージソフトである「SI Web Shopping」の特徴は、大規模ECサイトに強いということにある。具体的には、売上金額が数百億円規模となる大量のトランザクション処理に対応可能なスケーラビリティを有し、高いセキュリティ機能を持っているのが特徴となっている。また、スマートフォン等のモバイル端末向けや、英語、中国語など多言語にも対応したグローバル版の製品化も行っている。発売以降1,100超のECサイトに導入実績があり、主な導入企業はノジマ<7419>やUCCホールディングス、ゲンゼ<3002>、ケンコーコム<3325>などがある。

ECサイト構築パッケージ業界でのポジションは、大規模な事業者向けに限定すれば同社と、コマース21、ecbeingの3社でほぼ寡占状態となっている。一部の大企業においては内製化しているケースもある。

○ 「SI Object Browser」シリーズ

同シリーズでは開発分野における総合プロジェクト管理システムとなる「OBPM」、データベース開発支援ツール「SI Object Browser」のほか、データベース設計支援ツール「SI Object Browser ER (以下、OBER)」、データベース運用ツール「SI Object Browser ReadOnly Edition」、そして2013年6月にリリースしたアプリケーション設計支援ツール「OBDZ」が商品化している。これらの製品は図の通り、ソフトウェア開発の各工程で使われる格好となる。

「SI Object Browser」シリーズ



出所：会社資料

■事業概要

「SI Object Browser」「OBER」は発売以降、1.3万社、24万ライセンスの出荷実績があり、業界ではデファクトスタンダード（事実上の標準）の位置づけとなっている。また、「OBPM」に関しても2010年4月の発売以降、70社以上に導入されるなど着実に普及が進んでいる。「OBPM」は開発案件の進捗状況などを管理するツールで、不採算案件プロジェクトの発生を未然に防止し、開発の生産効率を高めるために利用されるツールとなる。同社自身も「OBPM」を2012年2月期より導入しており、年間で150百万円ほどのコスト削減効果があったと分析している。「OBPM」の対象顧客は、現時点ではIT企業が中心となっているが、いずれは他の業界向けにも展開していく予定となっている。

○「GRANDIT」

ERPパッケージ「GRANDIT」は13社からなるコンソーシアム形式で運営されている。2003年の開発以降、主に中堅規模の企業を顧客ターゲットにして市場シェアを伸ばし、現在は同市場で10%弱のシェアを占めている。導入実績はコンソーシアム全体で630社超、2,700モジュール超となっている。このうち同社は百数十社の納入実績があり、コンソーシアムのなかではトップシェアの実績を誇っている。これは同社が「GRANDIT」の開発企業であったこと、生産管理アドオンモジュールなど独自開発したアドオンモジュールも多く、他社との差別化が図られていることなどが背景となっている。

国内のERP市場は全体で約1,000億円規模とみられるが、顧客規模別に棲み分けがなされている。大企業向けではSAPやOracleが圧倒的に強いが、中堅企業クラス向けでは導入費用が高いため、コスト面で適した製品を各社が開発、参入している。同社の競合となるのは、富士通<6702>の「GLOVIA」やオービック<4684>の「OBIC7」などが挙げられる。

「GRANDIT」の最大の特徴は、ブラウザ（IE）のみで手軽に利用可能なWebベースのERPパッケージであるということだ。競合製品の多くはC/S型で、ハードウェアに依存するタイプのERPだ。WebベースのERPの長所は、ハードウェアに依存しないため、IEが動作する環境であれば、どこでも作業が可能となる。また、ソフトウェアの更新もWeb上で完結するため、ハードウェア1台1台にインストールする作業も不要となる。こうした長所はWindows XPのサポートが終了する2014年春以降、優位性をより顕在化させる可能性がある。

製品別の総利益はバランスの取れた構成

(2) 製品別の売上高、総利益

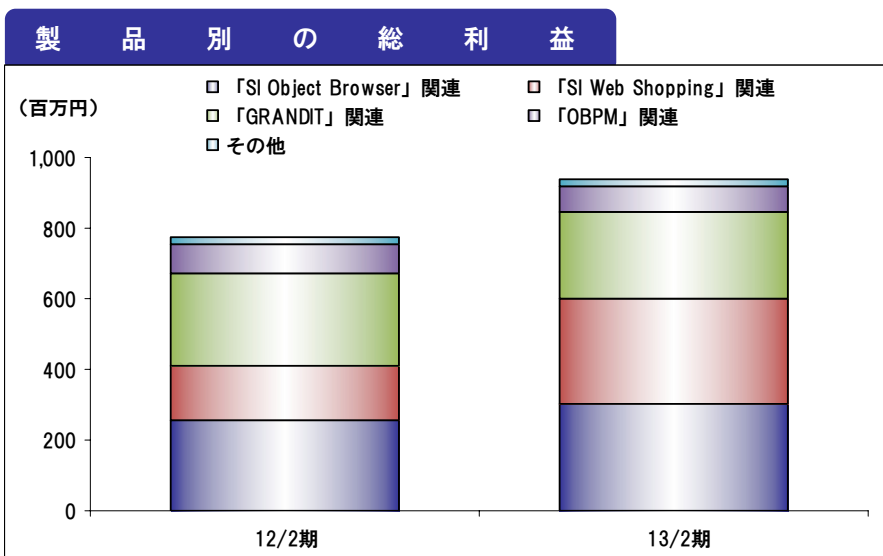
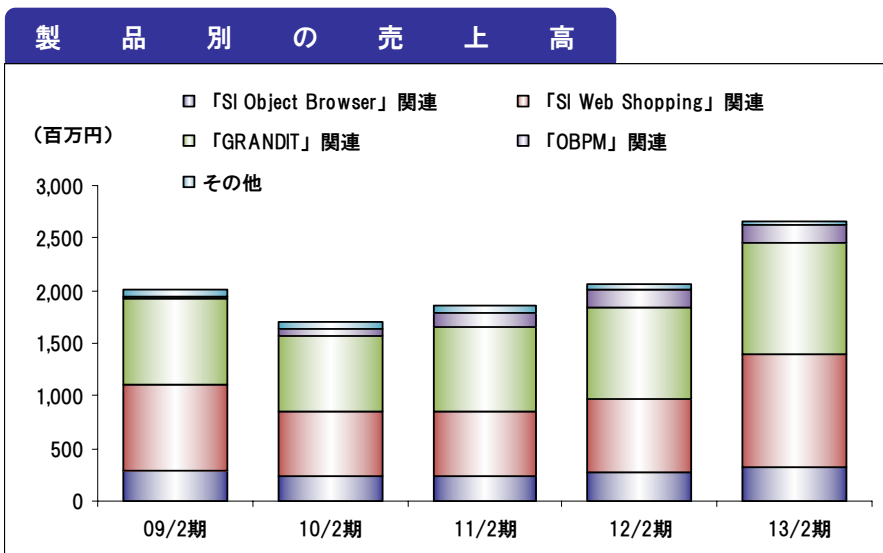
事業別の売上高及び総利益はグラフの通りとなっている。なお、「OBPM」に関しては「SI Object Browser」シリーズの一部ではあるが、売上高の規模が大きくなってきたことから、区分して開示している。

2013年2月期実績における売上高の構成比では、「SI Web Shopping」関連、「GRANDIT」関連がそれぞれ40%を占めており、次いで「SI Object Browser」関連が12%、「OBPM」関連が6%を占めている。一方、総利益で見ると、「SI Object Browser」関連が33%、「SI Web Shopping」関連が32%、「GRANDIT」関連が27%、「OBPM」が7%となっており、それぞれバランスの取れた構成になっていると言える。

売上総利益率で見ると「SI Object Browser」関連が91.7%と高く、次いで「OBPM」関連が43.4%、「SI Web Shopping」関連が27.8%、「GRANDIT」関連が23.4%となっている。「SI Object Browser」や「OBPM」の利益率が高くなっているのは、前述したように同製品が事実上の業界標準となっており、競合製品が他に見当たらないことに加え、顧客に合せたカスタマイズ対応が必要ないためだ。一方、「SI Web Shopping」「GRANDIT」は競合企業があり、顧客に合せたカスタマイズ対応が必要となるため、利益率もやや低くなる。



■事業概要



■決算動向

2Qは「GRANDIT」関連の売上高が大幅伸張し業績をけん引

(1) 2014年2月期の第2四半期の累計業績

10月8日付で発表された2014年2月期の第2四半期の累計（2013年3-8月期）業績は、売上高が前年同期比31.9%増の1,611百万円、営業利益が同6.0%増の223百万円、経常利益が同6.1%増の225百万円、四半期純利益が同4.6%増の140百万円となった。7月時点の会社計画に対しては売上高、利益ともに若干上回る格好で着地した。国内企業におけるIT投資の回復を背景に、「GRANDIT」関連の売上高が前年同期比98.7%増と大幅に伸張し、業績のけん引役となった。



■決算動向

営業利益が伸び悩んだ格好だが、これは「SI Web Shopping」関連で不採算プロジェクトが発生した影響が大きい。同プロジェクトで約20百万円の損失が発生したとみられ、この要因を除けば利益も2ケタ増益となったと考えられる。なお、同不採算プロジェクトに関しては2014年2月期の第2四半期で収束しており、当第3四半期以降、業績面への影響はない。製品区分別の売上高、利益状況は以下の通りとなる。

2014年2月期第2四半期の累計業績

(単位：百万円、%)

	13/2期2Q		14/2期2Q		増減要因
	実績	会社計画	実績	会社計画	
売上高	1,221	1,500	1,611	1,500	「GRANDIT」「OBPM」「その他」事業が 増収に寄与
(対前期比)	30.2	22.8	31.9	22.8	
売上原価	747	-	1,091	-	プロダクトミックスの変化、不採算プロ ジェクトの発生により原価率が上昇
(対売上比)	61.2	-	67.7	-	
販管費	262	-	295	-	人件費を中心に増加するも、増収効果によ り販管費率は低下
(対売上比)	21.5	-	18.4	-	
営業利益	211	220	223	220	「GRANDIT」「OBPM」「その他」事業が 増益に寄与
(対前期比)	132.8	4.2	6.0	4.2	
(対売上比)	17.3	14.7	13.9	14.7	
経常利益	212	220	225	220	
(対前期比)	162.2	3.7	6.1	3.7	
(対売上比)	17.4	14.7	14.0	14.7	
法人税等	78	-	84	-	
(実効税率)	6.4	-	5.3	-	
当期純利益	134	137	140	137	
(対前期比)	214.6	2.2	4.6	2.2	
(対売上比)	11.0	9.1	8.7	9.1	

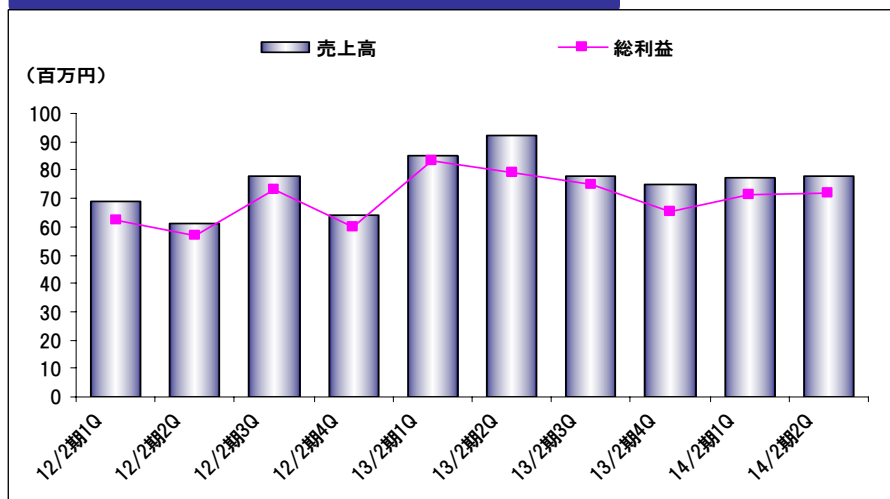
注) 会社計画は7月時点

○「SI Object Browser」関連(ソフトウェア開発支援ツール)

「SI Object Browser」関連の当第2四半期の累計売上高は、前年同期比12.0%減の156百万円、売上総利益は同11.0%減の144百万円となった。新製品を投入した効果で売上高が好調に推移した前年同期の反動によるもので、当初の会社計画通りの進捗となっている。

同製品は既に業界のデファクトスタンダードとなっていることもあり、売上高の成長ポテンシャルは低いものの、総利益率で90%以上と高収益製品となっており、同社のなかでは安定収益源としての位置付けとなっている。

SI Object Browser 関連の売上高推移



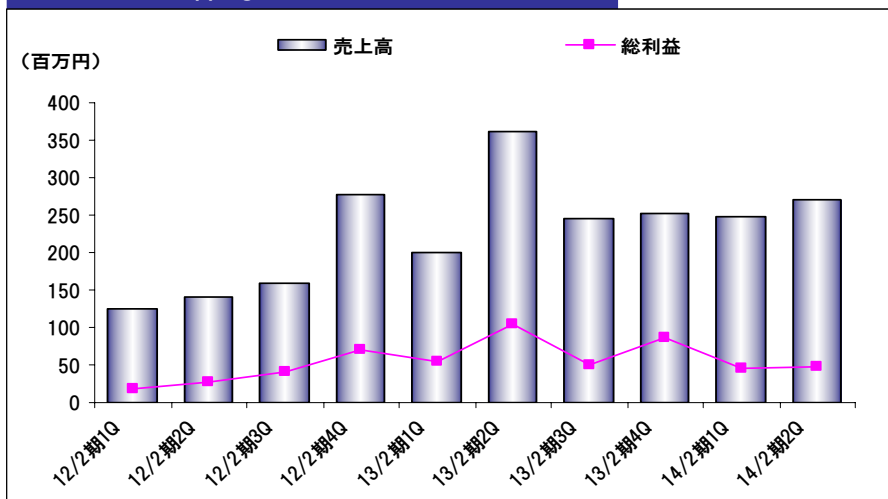
■決算動向

○「SI Web Shopping」関連（ECサイト構築パッケージ）

「SI Web Shopping」関連の当第2四半期の累計売上高は前年同期比7.7%減の519百万円、売上総利益は同42.2%減の92百万円となった。減収減益となった要因として、2013年2月期の第2四半期に大型案件が入り売上高が大きく伸びた反動に加えて、前述した特定の不採算プロジェクトが発生したことが挙げられる。

同社では開発管理ツールとなる「OBPM」を導入しており、不採算案件に関しては早めに発見し対処が可能な体制を敷いているが、今回の開発案件では最終的な仕上げ作業を顧客企業側で行っていたため、「OBPM」でのプロジェクト管理が十分に行われず、結果的に不採算案件につながった。

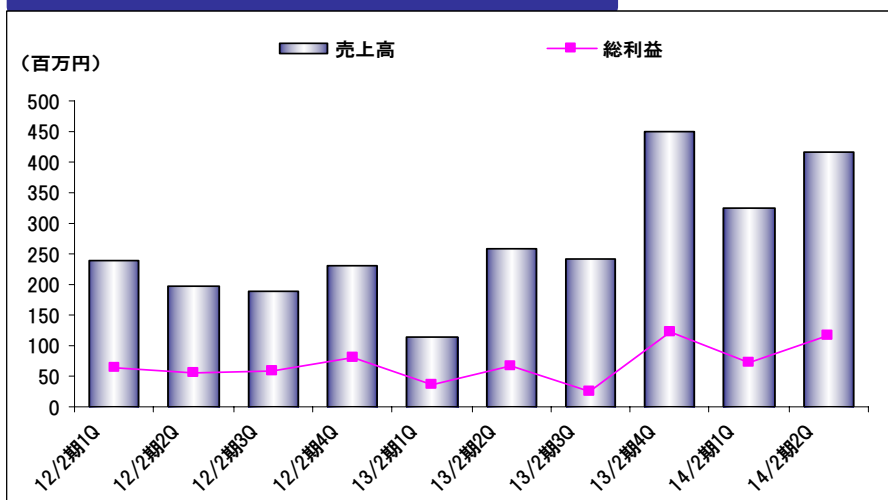
SI Web Shopping 関連の売上高推移



○「GRANDIT」関連（Web-ERPパッケージ）

「GRANDIT」関連の当第2四半期の累計売上高は前年同期比98.7%増の743百万円、売上総利益は同86.4%増の190百万円と大幅な増収増益となった。国内企業のIT投資への意欲が回復してきたことに加え、「GRANDIT」の市場シェアが着実に上昇してきていることも大きい。「GRANDIT」の長所であるハードウェアに依存しないソフトであること、アドオンモジュールとのスムーズな連携性などが評価されてきたものと推察される。また、2013年4月に多言語化に対応した製品をリリースしたことも新規顧客の開拓につながったとみられる。海外に拠点を持つ企業にとっては、多言語対応がERPソフト導入の際に、重要な選択基準となるためだ。当第2四半期の累計では特に、化学・食品業界向けの売上高が好調に推移した。

GRANDIT 関連の売上高推移



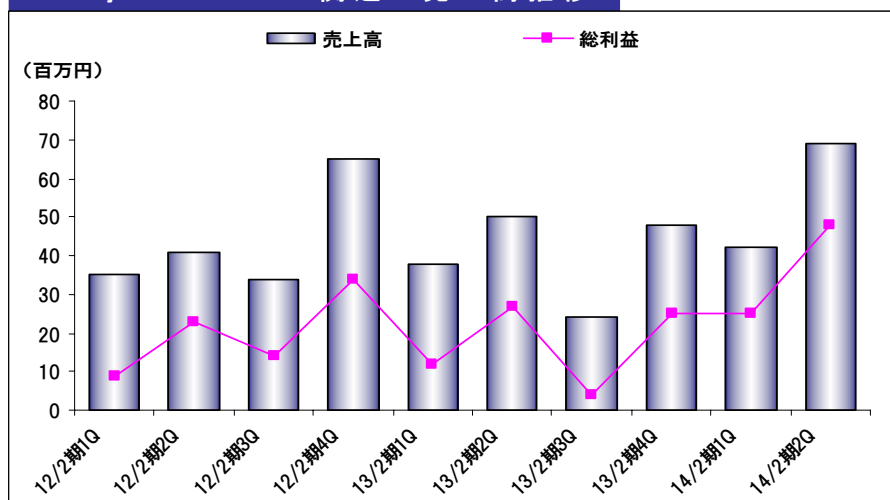
■決算動向

○「OBPM」関連（プロジェクト管理パッケージ）

「OBPM」関連の当第2四半期の累計売上高は前年同期比26.3%増の112百万円、売上総利益は同89.7%増の74百万円と2ケタ増収増益となった。好調の背景としては、システム開発の需要が回復するなかで、不採算案件を削減するための効果的なツールが同社の「OBPM」以外にないこと、「OBPM」の導入効果、成功事例が増えてきており、業界での認知度が上がってきたことなどが挙げられる。

また、「OBPM」を導入した企業から、「GRANDIT」を導入する（他社ERPからのリプレースも含む）といったケースもでてきており、製品間におけるシナジー効果も出始めている。同社のミッションは、「独創的なパッケージソフトウェアの創出」にあり、その企業としてのブランド価値を向上させる高い競争力を持った製品の1つであると言える。

SI Object Browser PM 関連の売上高推移



計画を上回るペースで推移、3期連続の最高益更新を見込む

(2) 2014年2月期の業績見通し

2014年2月期の業績見通しは、売上高が前期比9.9%増の2,920百万円、営業利益が同3.4%増の420百万円、経常利益が同3.3%増の421百万円、当期純利益が同5.5%増の262百万円と3期連続での最高益の更新を見込んでいる。同第2四半期累計までの通期計画に対する進捗率は、売上高が55.0%、営業利益が53.1%となっており、計画をやや上回るペースで推移している。不採算プロジェクトが同第3四半期以降なくなることも考慮すれば、通期業績の増額余地は大きいと言える。

2014年2月期の業績見通し

(単位：百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益	前期比	EPS (円)	配当 (円)
10/2期	1,704	-15.0%	-26	-	-28	-	-19	-	-1509.76	-
11/2期	1,854	8.8%	12	-	13	-	6	-	484.00	0.00
12/2期	2,065	11.4%	297	-	288	-	163	-	62.23	2500.00
13/2期	2,657	28.7%	406	36.4%	407	41.2%	248	51.8%	94.37	20.00
14/2期 (予)	2,920	9.9%	420	3.4%	421	3.3%	262	5.5%	96.69	11.00
15/2期 (予)	3,220	10.3%	480	14.3%	-	-	-	-	-	-
16/2期 (予)	3,550	10.2%	600	25.0%	-	-	-	-	-	-

注) 2012年9月に1:200、2013年8月に1:2の株式分割を実施



■決算動向

「SI Web Shopping」関連では既存顧客のサイト更新、改修需要が大半ではあるものの、従来自社でECサイトを構築していた企業に関しても、コスト削減やサイトのパフォーマンス向上のために、専門企業の製品にリプレースする動きも続いていることから、EC市場の拡大とともに安定成長が見込まれる。

また、「GRANDIT」シリーズも企業のIT投資の活発化により、好調を維持する見通しだ。特に2014年春は、消費税が引き上げられること、Windows XPの公式サポートが終了することなどから、企業がITシステムを更新するタイミングになると考えられる。前述したように、「GRANDIT」の市場シェアは年々高まってきており、今後も高い成長が続くものと予想される。

「SI Object Browser」に関しては2014年1月に最新バージョンがリリースされることから、当第4四半期以降に売上高の拡大が期待される。また、「OBPM」に関しては、ソフトウェア業界におけるシステム開発案件が回復トレンドにあるなかで、不採算案件を削減する総合管理ツールとしてのニーズが増してくるのは必至の情勢で、今後も好調を維持すると予想される。特に「OBPM」に関してはクラウド型のサービス（月額課金収入）もあるため、契約社数の増加に応じて売上高も安定的に成長していくことが予想される。

「OBDZ」は業界内で大きな反響、2015年には収益貢献へ

(3) 新製品の動向

○「OBDZ」

2013年6月に商品化を発表したアプリケーション設計支援ツール「OBDZ」の特徴は、既存の設計支援ツールが「コードジェネレータの幻想」（設計のシステム化と同時にプログラムコードまで自動生成する）にとらわれて普及が進まなかった経緯を踏まえて、「設計書を作成する」工程のみをシステム化したツールである、という点にある。

具体的には、今まで他社が開発してきた設計支援ツールは、システムエンジニアがアプリケーションソフトの設計書（画面イメージ、必要項目、文字数など各種ルール、エラーメッセージなど）を作成すると、プログラムコードまで自動生成してくれるというツールであった（プログラム工程の省略化による生産性の向上を目指した）。ただ、プログラムコードを完全に生成するためには、設計作業の段階で詳細な情報を入力する必要があり、かえって設計作業の効率が悪くなるといったデメリットが生じた。また、プログラムコードを生成したとしても、バグの発生や修正作業などが必要となるため、結局のところプログラマーによる工程が必要であった。そのため開発効率の向上には寄与せず、普及するまでには至らなかった。

これに対して、同社が開発した「OBDZ」は、設計に必要な項目を選択し定義していくことで、Excelベースで設計書をアウトプットするところまでを自動化できる製品となる。プログラム工程については、従来通りプログラマーの手によって行うことになる。同社の試算によれば、同ツールを活用することによって設計書作成工程における生産性は従来比で1.5倍に向上することが見込まれている。ソフトウェア開発の全体の工数を考えた際に、実際のプログラミングにかかる工数よりも、設計工程にかかる工数の方が大きいのが一般的であり、結果的に「設計書作成の自動化」による生産性の向上は、開発コストの低減に大きく寄与するものとして注目されている製品と言える。

同社によれば、6月に「OBDZ Ver1.0」の販売を開始したが、業界内における反響は非常に大きく、同社が開催したセミナーでは会場が満席になるほど関心の高まりをみせている。それだけ、開発分野における設計の効率化・合理化に対するニーズが強いことの裏返しとも言え、今後、主力製品の1つとして成長していくことが期待される。同社では2013年9月に「OBDZ Ver1.2」をリリースしており、本格的な受注活動を展開していく。クラウド型サービスとして拡販していく方針だが、一部の大手企業向けにはオンプレミス型の販売（ライセンス販売）も検討している。収益貢献としてある程度のインパクトが顕在化してくる時期は、2015年以降となる見通しだ。

■決算動向

○モバポタ

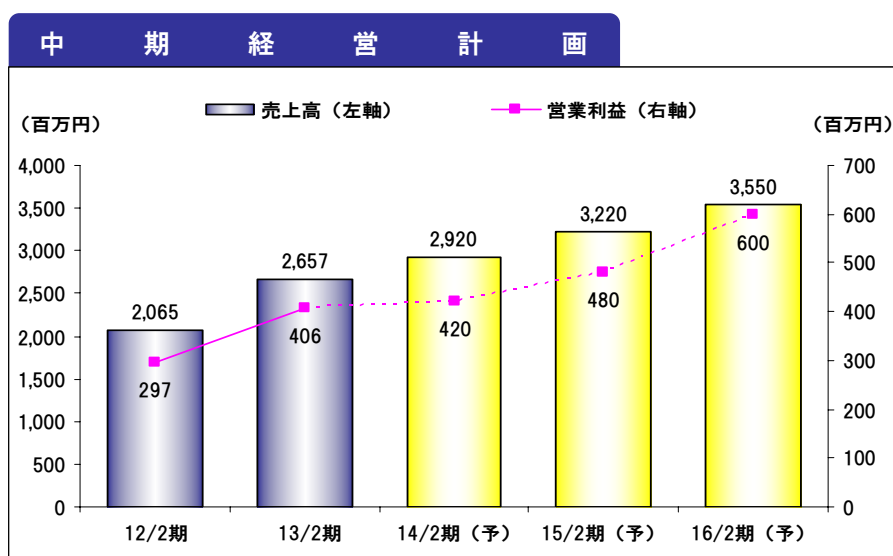
2012年12月に発売を開始したモバポタは、O2O（Online to Offline）マーケティングのクラウド型サービスとして今後の成長が期待されている製品となる。店舗やショッピングモール、アミューズメント施設などで集客効果を高めるための商品案内や売れ筋ランキング、クーポン情報などを利用客に提供するスマートフォン向け専用サイトの作成ツールをクラウドサービスによって提供する。

現在は大手フランチャイズチェーンの販売会社向けにトライアルサービスを行っている。また、大手企業と協業の話も増えてきている。O2Oマーケティングは小売業界において、新たなマーケティング手法として確立されつつあるだけに、今後の受注拡大が期待される。同製品に関しても収益への本格寄与は2015年以降となる見通しだ。

■中期経営計画

2016年2月期に売上高35.5億円、営業利益6億円を目指す

同社では2013年3月に「高利益体質と成長戦略の確立」及び「2014年度に東証2部への市場変更を目指す」ことを基本方針とした新中期経営計画（Progress2013）を発表している。業績の3ヶ年目標値はグラフの通りで、最終年度となる2016年2月期の売上高は3,550百万円、営業利益は600百万円、売上高営業利益率は16.9%を目標としている。実効税率が2014年2月期並みであることを前提とすれば、1株当たり利益は67円前後となる見通しだ。



目標達成に向けて同社では、「売上の拡大」「開発・生産体制の強化」「中国展開の事業化」「ストック型ビジネスのさらなる進捗」の4つのテーマを掲げている。

現在までの進捗状況を見ると、「売上の拡大」に関しては、年率2ケタ成長という目標に対して、「GRANDIT」「OBPM」の大幅成長もあって、おおむね予定通りの進捗となっている。

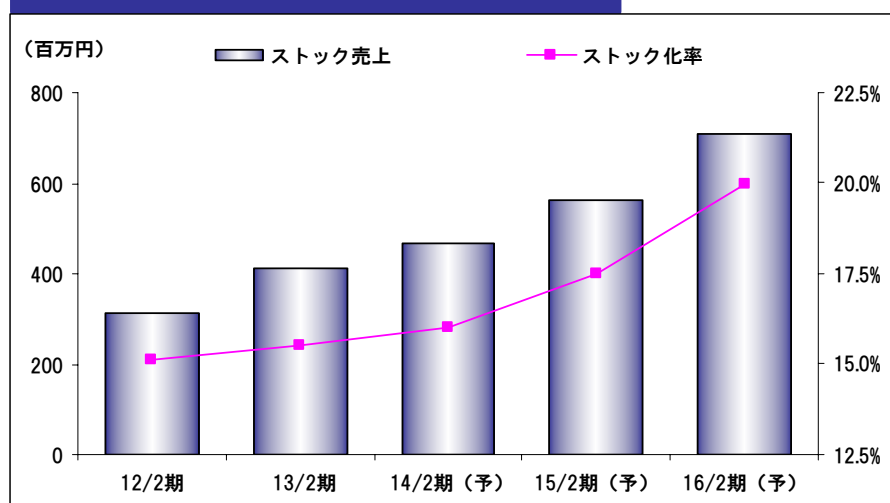
「開発・生産体制の強化」に関しては、積極的な人材採用と社員の育成による社内リソースの充実を掲げている。実績としては、10月までに9名の開発部員を増員しているが、2014年2月期の採用人員計画では全体で28名を予定しており、進捗としてはやや下回った状況にある。

■中期経営計画

「中国展開の事業化」に関しては、同社の主ソフトウェアを中国現地向けにローカライズ対応し、現地の販売パートナーとともに中国市場の開拓を進めていく計画となっている。現段階での成果としては、2013年4月に大連百易軟件有限公司と「SI Object Browser」シリーズの販売総代理店契約を締結し、同シリーズの中国市場での拡販体制を構築しつつある。スクラッチ（新規）開発からの進出となるため、具体的な数字として表れてくるまでには、3年を1つの目途と同社は考えている。

「ストック型ビジネスのさらなる進捗」に関しては、新規に開発するパッケージソフトウェアはすべてクラウドサービスで提供していく方針を示している。ストック型ビジネスの強化によって、成長性だけでなく経営の安定性を高めていく戦略だ。既に「OBPM」や「モバポタ」「OBDZ」のクラウドサービスを開始している。同社では、経営指標としてストック型売上（保守サービス、クラウドサービス）の比率を2016年2月期に20%まで引き上げることを目指している。ただ、足元は「GRANDIT」が想定以上に好調なため全体売上が増加し、ストック型売上そのものは予定通り伸びているものの、比率で見るとやや想定を下回って推移している。

ストック売上とストック比率



■株主還元策と株価目標について

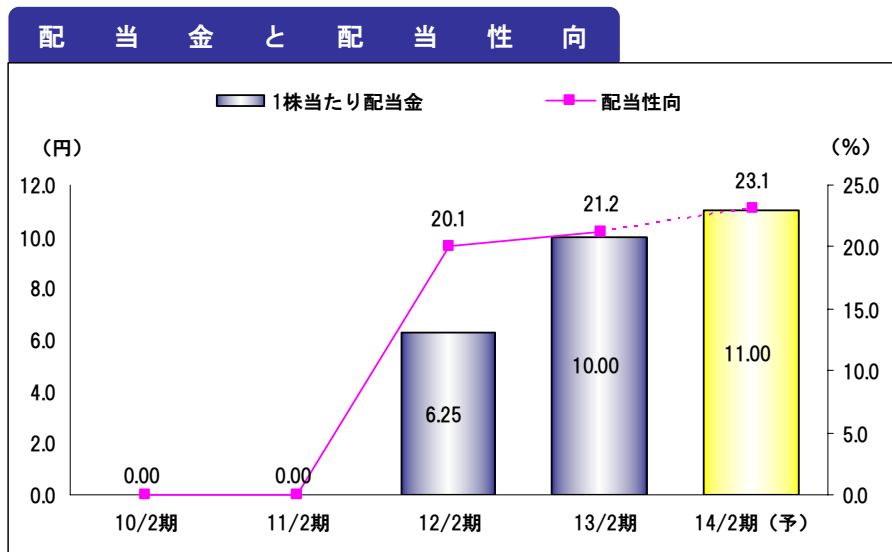
業績連動型の配当方針で長期的に配当性向30%を目指す

(1) 株主還元策

同社は企業価値の向上を図るため、株主還元にも積極的に取り組んでいる。配当方針は業績連動型とし、長期的に配当性向30%を目指し、毎年1%ずつ配当性向を上げていく方針を示している。しかし現在は配当性向を30%とする企業も珍しくなくなってきたこともあり、目標の達成を早めることも検討しているようだ。このため、今後は配当成長株としても注目が高まってくるものと予想される。

■株主還元策と
株価目標について

また、同社は株主優待制度も2013年2月より新たに導入している。優待内容は保有株式に応じて、新潟の減農薬減化学肥料（特別栽培農作物）コシヒカリの新米を贈呈するというもの。100株以上2,000株未満で2Kg、2,000株以上8,000株未満で5kg、8,000株以上で10kgの進呈となる。優待の対象となる株主は、毎年2月末現在の株主名簿に記載され、かつ前年の8月末日現在の株主名簿にも同一番号で記載のある株主となる。



注) 2012年9月に1:200、2013年8月に1:2の株式分割を実施、過去の配当金は遡及修正している

株価目標を公言、当面は業界平均予想PER相当の1,080円

(2) 株価目標について

同社は上場企業では珍しく経営者自身が、株価について言及している。当面の目標としては2013年度のソフトウェア業界における平均予想PER22.7倍（10月4日終値を基準）としている。

業績は過去最高益を更新し、新たな成長ステージに入ったとみられること、2014年2月期の業績ならびに配当金の増額余地があること、無借金経営であり自己資本比率も72.4%（2013年9月末）と高く、財務体質面でも優良企業であることなどから判断すると、今後も同社に対する注目度は一段と高まってくるものと予想される。

ディスクレマー（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・大阪証券取引所・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、企業との面会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致します。

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