COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ワールドホールディングス

2429 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2017 年 5 月 19 日（金）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

ワールドホールディングス
2429 東証 1 部
2017 年 5 月 19 日（金）
http://world-hd.co.jp/ir

目次

■要約 01
1. 不動産ビジネスの拡大で 2016 年 12 月期の営業利益は前期比 44.2% 増益に 01
2. 2017 年 12 月期は不動産ビジネスの反動減で減益予想だが、保守的な計画 01
3. 5 ヶ年の新・中期経営計画 2021 を発表 01

■会社概要 02
1. 会社沿革 02
2. 事業内容 03

■業績動向 05
1. 2016 年 12 月期の業績概要 05
2. 事業セグメント別動向 06
3. 財務状況と経営指標 12

■今後の見通し 13
1. 2017 年 12 月期の業績見通し 13
2. 事業セグメント別見通し 15

■新・中期経営計画 2021 18
1. 新・中期経営計画 2021 の概要 18
2. 事業別戦略 19

■株主還元策 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2021 年に売上高 2,000 億円、営業利益 100 億円を目指す

ワールドホールディングス <2429> は、「人材･教育ビジネス（人材派遣･業務請負事業）」「不動産ビジネス」「情報通信ビジネス」の 3 つの事業を柱とする持株会社。基幹事業である人材・教育ビジネスでは製造業のものづくり領域における派遣・請負が主力。近年は、物流・サービス業界向けへと領域を拡大中。また、不動産ビジネスも積極的な M&A によりマンションデベロッパーから、総合不動産事業へと業容を拡大している。外部環境が良好なこともあり、業績は過去最高を連続更新中。

1. 不動産ビジネスの拡大で 2016 年 12 月期の営業利益は前期比 44.2% 増益に

2016 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.2% 増の 94,334 百万円、営業利益が同 44.2% 増の 7,407 百万円となった。売上高は 7 期連続増収、営業利益は 6 期連続増益となり、過去最高業績を連続更新した。すべての事業セグメントで増益となったが、なかでも不動産ビジネスの利益が前期比 68.9% 増の 5,171 百万円と大きく伸びたことがけん引役となった。第 3 四半期に好条件での土地売却案件を計上できたことが主因だ。また、人材･教育ビジネスも採用に苦戦したことで会社計画を若干下回ったものの、前期比では増収増益基調が続いた。

2. 2017 年 12 月期は不動産ビジネスの反動減で減益予想だが、保守的な計画

2017 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 31.3% 増の 123,846 百万円、営業利益が同 15.4% 減の 6,270 百万円を見込む。新たに子会社化した豊栄建設 (株)、(株) ファームで約 100 億円の増収要因となるため、実質的には 20% 増収となる見通しだ。今期は情報通信ビジネスも M&A の推進で事業を拡大していく計画で、すべての事業セグメントで 2 ケタ増収となる見通し。一方、利益面では不動産ビジネスの反動減により減益を見込んでいる。また、人材・教育ビジネスも、今後の事業拡大に向けて人材の採用・教育費に積極投資する計画で、増益となるものの利益率は若干低下する。ただ、全体的には保守的な計画となっており、市場環境に大きな変化がなければ、利益の上積みは可能と弊社では見ている。

3. 5 ヶ年の新・中期経営計画 2021 を発表

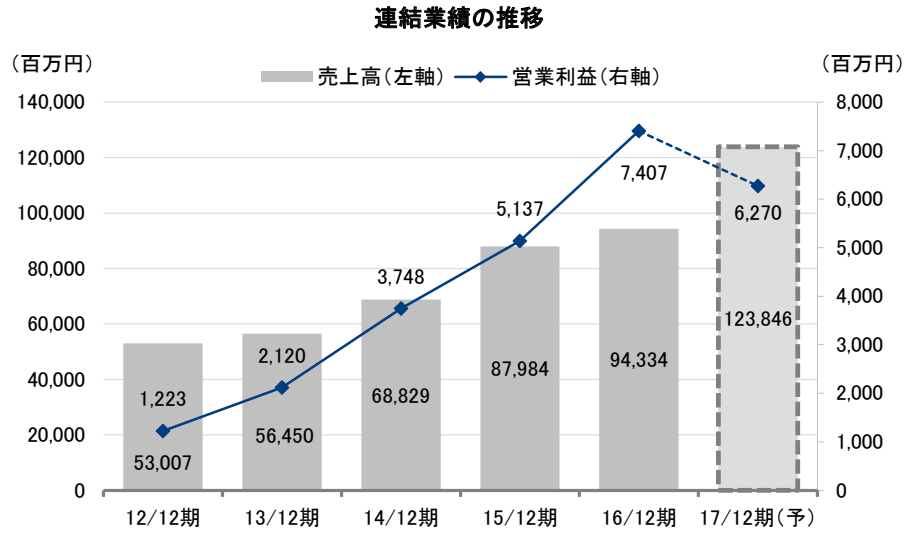
同社は今回、2021 年までの 5 ヶ年中期経営計画を発表した。経営目標値として売上高 2,000 億円、営業利益 100 億円、ROE20% 以上を目指していく。主力 3 事業を適正規模まで拡大し、その後、周辺領域への進出によって更なる成長を目指していく戦略だ。人材･教育ビジネスでは、従来の業種固定型の人材提供サービスだけでなく、新たに業種横断型の人材プラットフォーム（共通技術・技能領域の専門家集団）を提供できる体制を構築することで、同業他社との差別化を図っていく。また、不動産ビジネスでは経済環境に左右されない強固な収益基盤を構築していくため、プロパティマネジメントやユニットハウス、リノベーション等のストック型ビジネスを強化･育成し、5 年後には利益の半分をストック型ビジネスで稼ぎ出せるようにしていく。情報通信ビジネスでは携帯市場が飽和するなかで、M&A により南九州などに営業エリアを拡大していくことで事業を拡大していく戦略だ。なお、株主還元策としては配当性向で 30% を継続していく方針で、収益の拡大とともに配当成長が期待できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

・「人材・教育」「不動産」「情報通信」の 3 つをコア事業に成長
・不動産ビジネスをけん引役に過去最高業績を連続更新
・2017 年 12 月期は不動産ビジネスの反動減で減益見込みだが、保守的な印象



注：13/12 期以前は持株会社化前の「ワールドインテック」の業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

「人材・教育」「不動産」「情報通信」の 3 つをコア事業に成長

1. 会社沿革

同社は、1993 年 2 月に現代表取締役会長兼社長の伊井田栄吉（いいだえいきち）氏が、雇用機会の創出と同時に、日本の製造業の「コスト競争力再生」に貢献するソリューションとして、人材ビジネス（製造派遣・業務請負）事業に着目し、北九州で設立した。その後、製造分野の派遣・請負だけでなく、技術開発分野や研究開発分野へと事業領域を広げながら成長していく。2005 年には 2 つ目の事業として M&A により情報通信ビジネスに進出し、2010 年には不動産ビジネスへと事業の多角化を進め、現在の事業の骨格を形成した。2014 年 7 月には持株会社体制に移行し、機動的な経営判断を行える体制を整え、M&A により事業領域を広げながら成長を続けている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社沿革

年月	主な沿革
1993年 2月	北九州市に各種業務の請負業を事業目的として（株）ワールドインテック（現・（株）ワールドホールディングス）を設立
1997年 6月	FE（フィールドエンジニア）事業部（現・テクノ事業部）を設置
2002年 2月	研究開発事業部（現・R&D 事業部）設置
2003年 7月	台湾英特科人力股份有限公司設立（現・台湾英特科股份有限公司）設立
2005年 2月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2005年 4月	販売員の派遣事業に参入（現・セールス＆マーケティング事業）
2005年12月	（株）イーサポート、（株）モバイルサービス、（株）ネットワークソリューションを子会社化し、情報通信ビジネスへ進出
2008年 5月	九州地理情報（株）を子会社化
2010年 2月	教育事業を目的に（株）アドバンを設立
2010年 4月	（株）ワールドレジデンシャルを設立し、不動産ビジネスへ進出
2010年 6月	ニチモリアルエステート（株）を子会社化
2010年12月	施工管理系技術者派遣に参入
2011年10月	法人向け携帯電話及び OA 機器販売会社の（株）ベスト IT ビジネスを子会社化
2012年 2月	東北エリア中心にデベロップメント事業を行う（株）ワールドアイシティを設立
2012年 3月	震災復興支援及び行政受託事業会社として（株）ワールドインテック福島を設立
2012年11月	臨床試験受託事業会社の DOT インターナショナル（株）（現・DOT ワールド（株））を子会社化
2013年 1月	近畿エリア中心にデベロップメント事業を行う（株）ウィステリアホームズを設立
2014年 7月	持株会社体制に移行し、株式会社ワールドホールディングスに商号変更
2014年11月	中国の日系企業を主対象として製造請負業を行う蘇州英特科製造外包有限公司を ENGMA 社と合弁で設立
2014年12月	リノベーション事業を主事業とする、みくに産業（株）（現・ミクニ（株））及び（株）ワールドミクニを子会社化
2015年 3月	P.T. ワールド　デベロップメント　インドネシア設立
2015年 8月	ユニットハウスの製造・販売を行う（株）大町と（株）ユニテックスを子会社化（現・（株）オオマチワールド）
2016年 3月	東証 2 部に指定変更
2016年 6月	東京証券取引所の市場第 2 部から第 1 部に指定変更
2016年 7月	リペア事業を行う日研テクノ（株）及び日研サービス（株）を子会社化
2017年 1月	戸建住宅の施工・販売を行う豊栄建設（株）を子会社化
2017年 2月	農業公園事業を行う（株）フォームを子会社化

出所：ホームページ、リリースよりフィスコ作成

2. 事業内容

「人材・教育ビジネス（人材派遣・業務請負事業）」では、研究開発から設計開発・生産技術、製造、物流、販売、修理サービス、コールセンターといった幅広い領域にワンストップで対応することで、他社との差別化をはかっている。特に製造派遣・業務請負では国内トップクラスの規模を誇っている。ワンストップサービスによる多様な人材の受け皿となる体制を取っていることで、人材獲得が厳しい採用市場の中で、優位に立つことができる。

2005 年から事業を開始した「情報通信ビジネス（情報通信事業）」では、九州圏における携帯電話のショップ運営事業と法人向け事業（OA 機器、LED 照明等のリース販売）を展開している。なお、同事業における子会社 4 社の決算はすべて 9 月決算となっており、連結業績において 3 ヶ月ずれて反映される格好となる。例えば、2016 年 12 月期の連結決算には、当該子会社の 2015 年 10 月～ 2016 年 9 月の業績が組み込まれる。

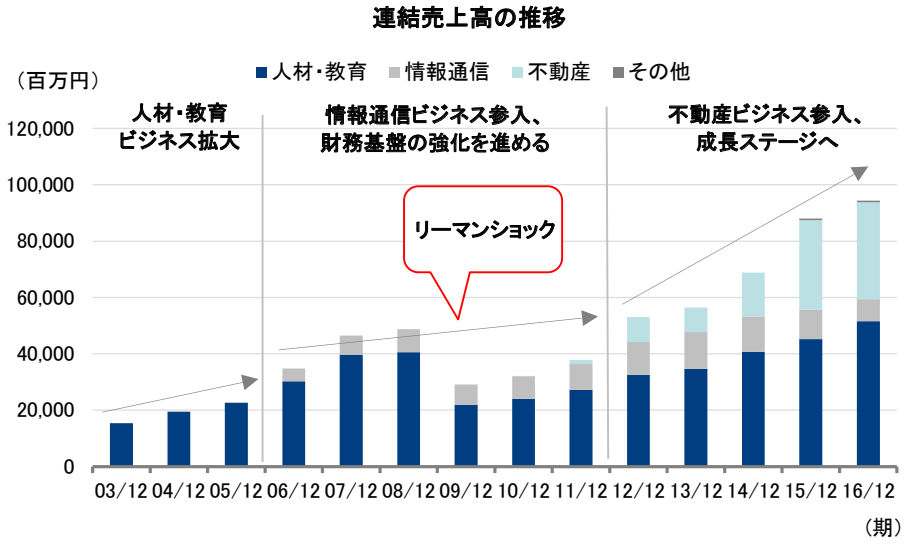
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2010 年から事業を開始した「不動産ビジネス」では、デベロッパーとしてマンション及び戸建住宅の分譲販売などを中心に、リノベーション事業やユニットハウスの製造販売・レンタル事業へと展開している。住宅分譲は首都圏、東北・近畿・九州エリアで、リノベーション事業は、北九州を地盤に全国展開している。また、建物管理業務などストック型ビジネスも行っている。ユニットハウス事業では独自開発した折り畳み式のユニットハウスが特徴で、輸送効率面で優位性を持っている。販路は商社経由が約 7 割を占める。

事業系統図

出所：決算短信より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

不動産ビジネスをけん引役に過去最高業績を連続更新

1. 2016 年 12 月期の業績概要

2017 年 2 月 13 日付で発表された 2016 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.2% 増の 94,334 百万円、営業利益が同 44.2% 増の 7,407 百万円、経常利益が同 42.3% 増の 7,306 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 10.0% 増の 4,192 百万円となった。売上高は 7 期連続増収、営業利益は 6 期連続増益となり、過去最高業績を連続で更新した。会社計画に対しては売上高で 5.8% 下回ったものの、利益面ではいずれも上回って着地した。売上高の計画達成よりも利益の上積みを優先した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が経常利益に対して低くなっているが、これは前期に特別利益として消費税等簡易課税差額収入 995 百万円を計上したのに対して、当期は特別損失として減損損失 366 百万円、関係会社株式評価損 112 百万円を計上したことが要因だ。

事業セグメント別で見ると、人材・教育ビジネスは人手不足感が進むなかで同社も採用に苦戦したものの、ワンストップサービスの強みを活かしたセグメント間連携と採用組織の増強による新卒・キャリア採用数の増加により増収増益基調を継続した。また、不動産ビジネスでは、マンションの分譲販売戸数が大型プロジェクトの一巡により減少したものの、リノベーション事業が順調に拡大したほか、第 3 四半期に事業用地を好条件で売却したこと等により大幅増益となり、当期の増益要因の大半を占めた。情報通信ビジネスでは、携帯電話市場の成熟化やキャッシュバック規制導入の影響により、売上高が 3 期連続の減収となったものの、店舗運営の効率化や人材教育に注力したことでセグメント利益は 3 期ぶりの増益に転じた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2016 年 12 月期連結業績

（単位：百万円）

	15/12 期		16/12 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	87,984	-	100,111	94,334	-	7.2%	-5.8%
売上原価	70,453	80.1%	-	73,315	77.7%	4.1%	-
販管費	12,393	14.1%	-	13,611	14.4%	9.8%	-
営業利益	5,137	5.8%	6,275	7,407	7.9%	44.2%	18.0%
経常利益	5,133	5.8%	6,153	7,306	7.7%	42.3%	18.7%
特別損益	936	1.1%	-	-478	-0.5%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	3,810	4.3%	3,814	4,192	4.4%	10.0%	9.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

すべての事業で増益を達成

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績

（単位：百万円）

セグメント	事業部門		15/12 期 実績	16/12 期 計画	16/12 期 実績	前期比	計画比
人材・教育ビジネス	ファクトリー	売上高	26,910	32,571	30,111	11.9	-7.6
		セグメント利益	1,801	2,316	2,080	15.5	-10.2
		利益率（%）	6.7	7.1	6.9		
	テクノ	売上高	9,547	10,699	10,334	8.2	-3.1
		セグメント利益	989	952	1,015	2.6	6.6
		利益率（%）	10.4	8.9	9.8		
	R&D	売上高	4,755	5,650	5,533	16.4	-2.1
		セグメント利益	518	565	571	10.3	1.1
		利益率（%）	10.9	10.0	10.3		
	セールス＆マーケティング	売上高	3,972	5,525	5,654	42.4	2.3
		セグメント利益	218	296	296	35.7	0.2
		利益率（%）	5.5	5.4	5.3		
	小計	売上高	45,185	54,963	51,633	14.3	-6.1
		セグメント利益	3,527	4,157	3,964	12.4	-4.6
		利益率（%）	7.8	7.6	7.7		
不動産ビジネス	不動産	売上高	31,785	37,092	34,481	8.5	-7.0
		セグメント利益	3,061	3,921	5,171	68.9	31.9
		利益率（%）	9.6	10.6	15.0		
情報通信ビジネス	情報通信	売上高	10,522	8,056	7,742	-26.4	-3.9
		セグメント利益	4	200	244	4,976.0	22.2
		利益率（%）	0.0	2.5	3.2		
その他	その他	売上高	491	547	476	-3.1	-13.0
		セグメント利益	15	26	17	14.0	-33.1
		利益率（%）	3.2	4.8	3.7		

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

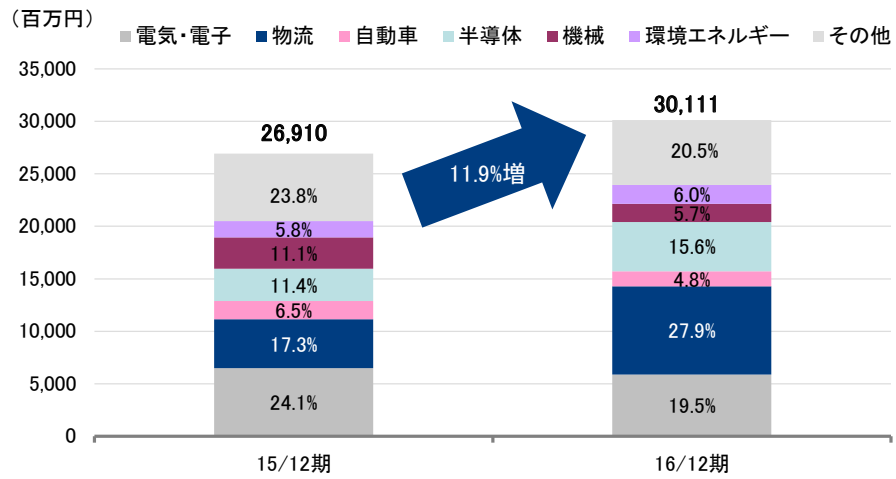
(1) ファクトリー事業

ファクトリー事業の売上高は前期比 11.9% 増の 30,111 百万円、セグメント利益は同 15.5% 増の 2,080 百万円となった。会社計画比では熊本地震の影響や人材採用難もあって売上高、利益ともに若干下回ったものの、増収基調を継続し、利益ベースでは 2 期ぶりの増益となった。

業種別の売上動向を見ると、インターネット通販市場の拡大により物流向けが前期比 78.9% 増と急拡大し、売上構成比率でも 27.9% と最も大きな比重を占めた。主力顧客である大手 EC 企業の出荷量が大幅に増える繁忙期において、これまで構築してきた他のセグメントや協力会社との連携体制により、スムーズに対応できたことが大幅増収につながった。また、カーエレクトロニクスやスマートフォン向けの需要拡大を背景に、半導体向けが同 51.8% 増と大幅伸長したほか、環境エネルギー向けも同 14.8% 増と 2 ケタ増収となった。一方、電気・電子向けはスマートフォンの生産調整の影響により前期比 10.5% 減となったほか、自動車向けが同 17.1% 減、機械向けが同 43.6% 減となった。スマートフォン向けに関して、半導体と電気・電子業界で異なる動きとなったが、これはスマートフォン全体の市場が伸び悩むなかで、高画素対応カメラの搭載率が上昇し、同社顧客のイメージセンサの生産量が急拡大していることが要因だ。また、半導体業界ではリストラにより製造現場の人材不足が慢性化しており、派遣・請負需要が増加していることも増収要因となっている。

また、人材採用サイト「JOB PAPER」の登録者数については 2014 年末の 1.3 万人から 2015 年末 2.4 万、2016 年末 3.9 万人と順調に拡大中で、売上高の拡大に貢献している。セグメント利益率が前期の 6.7% から 6.9% に上昇したが、職場環境や生活環境の改善に取り組み、社員の定着率が向上したことが一因だ。なお、2016 年 10 ～ 12 月の平均在籍数（現業社員、他社受入社員含む）は前年同期比 24.8% 増の 10,161 名となっている。

ファクトリー事業の業種別売上高及び構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) テクノ事業

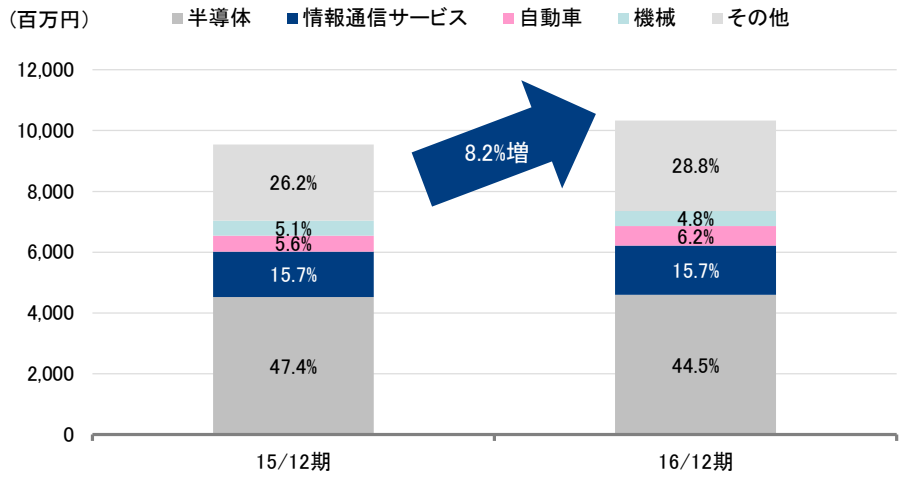
テクノ事業の売上高は前期比 8.2% 増の 10,334 百万円、セグメント利益は同 2.6% 増の 1,015 百万円と増収増益基調が続いた。会社計画比では経験者の採用に苦戦したことで売上高が若干未達となったものの、セグメント利益は計画を上回って着地した。

業種別売上高について見ると、主力の半導体向けが前期比 1.5% 増と堅調に推移したほか、情報通信サービス向けが同 8.4% 増、自動車向けが同 19.1% 増と順調に拡大した。また、その他の分野向けが 2016 年 7 月末に子会社化した日研テクノ（株）により、同 19.2% 増と伸張した。

当期においては、将来の事業拡大のための教育インフラ整備に注力した。具体的には、2016 年 5 月に 3D CAD ソフトの CATIA ※研修機関として名古屋にデザインセンターを開設したほか、東京・福岡に研修施設を設けるなど、システムエンジニア未経験者を採用・育成するための基盤整備を行った。従来は、経験者の採用が中心であったが採用難から未経験者の採用・育成の強化を進めている。従来、新卒採用者数は 15 名程度であったが、2016 年は新卒 70 名を採用し、第 2 新卒も含めると 100 名前後の採用を実施した。セグメント利益率が前期の 10.4% から 9.8% に低下したが、これは採用・育成費の増加が主因となっている。なお、2016 年 10 ～ 12 月の平均在籍数（現業社員）は、前年同期比 13.7% 増の 1,897 名、売上高は同 17.2% 増となっている。

※ CATIA（Computer graphics Aided Three dimensional Interactive Application）：ダッソー・システムズ（仏）が開発したハイエンド 3DCAD ソフトのこと。自動車業界を中心に普及し、最近では航空機業界・人材派遣業界・電子機器メーカー及び関連設計事務所での需要も拡大している。

テクノ事業の業種別売上高及び構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

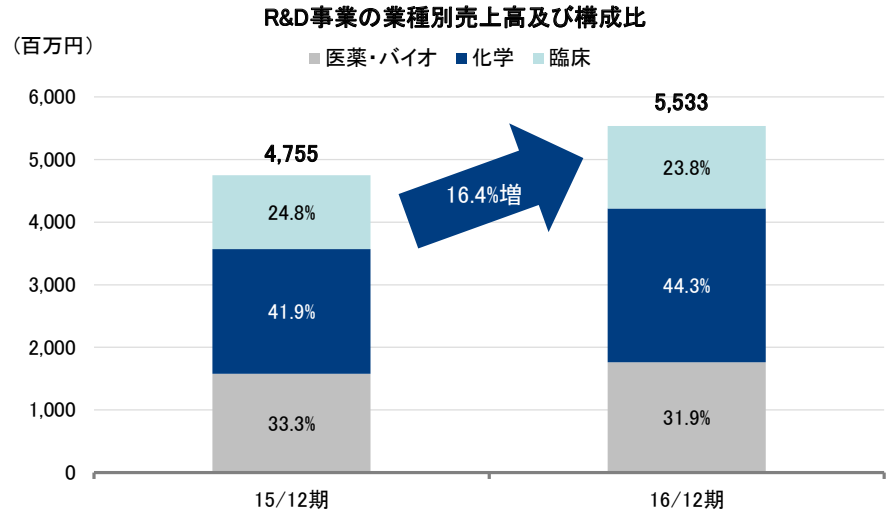
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(3) R&D 事業

R&D 事業の売上高は前期比 16.4% 増の 5,533 百万円、セグメント利益は同 10.3% 増の 571 百万円とほぼ会社計画どおりの水準で着地した。

業種別売上高を見ると、医薬・バイオ分野が前期比 11.6% 増、化学分野が同 22.9% 増、臨床分野が同 11.7% 増といずれも 2 ケタ増と好調に推移した。事業拡大戦略として、従来のスキルマッチング型営業から顧客の課題解決に主眼を置いたソリューション型営業への転換を図り、チーム型派遣の増加により顧客内シェアが拡大したことが増収要因となった。また、医薬品の安全情報管理（PV）分野についても、売上規模はまだ小さいものの外資系コンサルティング会社との協業により、新規受注を獲得するなど順調に伸びている。臨床試験受託事業（CRO）を手掛ける DOT ワールド（株）については、OJT により経験者へと育成する環境を構築し、受注獲得につなげた。

新卒の採用者数については例年 40 ～ 50 名規模だったが、2016 年は過去最高となる 82 名を採用し、第 2 新卒も含めると年間で 100 名程度を採用した。研修制度の再構築や人材採用の組織強化を図ったことが奏効した。ただ、テクノ事業と同様、採用・育成費の増加により、セグメント利益率は前期の 10.9% から 10.3% に低下した。なお、2016 年 10 ～ 12 月の平均在籍数（現業社員）は前年同期比 18.6% 増の 912 名となった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

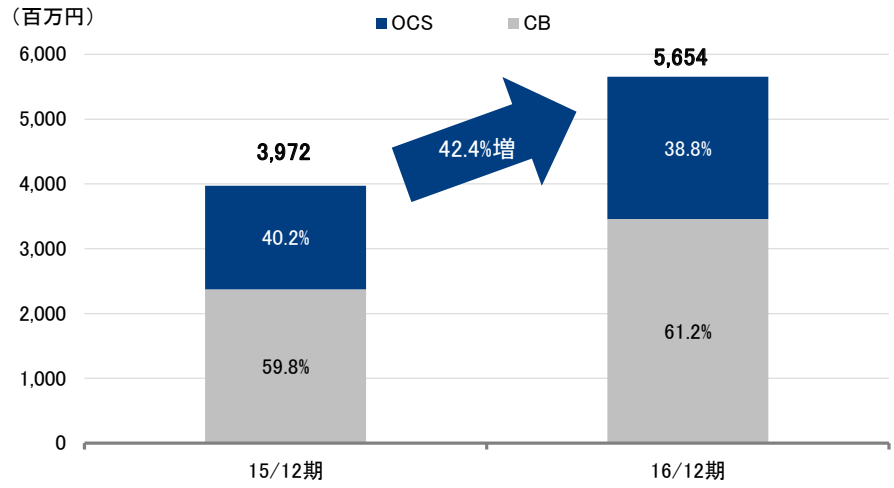
(4) セールス & マーケティング事業

セールス & マーケティング事業の売上高は前期比 42.4% 増の 5,654 百万円、セグメント利益は同 35.7% 増の 296 百万円とほぼ会社計画通りとなり、好調に推移した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

小売店舗等への販売員派遣では、年末商戦に向けて新設した横浜、池袋等の採用センターでの登録者数が増加したことや、マネジメント人材の育成を進めたことで大手量販店との取引拡大及び軽作業スタッフの派遣が進み、売上高で前期比 44.0% 増と大幅増収となった。また、コールセンター等のオペレーター派遣・軽作業派遣では、大手ベンダーとのパイプライン構築により優良案件を獲得したこと、採用者数の拡大を図るため仙台オフィスや熊本に採用センターを新設したこと、また、ファクトリー事業部内の物流分野との連携強化により軽作業系の派遣が伸びたことなどにより、同 39.8% 増と増収となった。なお、2016 年 10 ～ 12 月の平均在籍数（現業社員）は前年同期比 48.9% 増の 2,761 名となっている。

セールス＆マーケティング事業の業種別売上高及び構成比



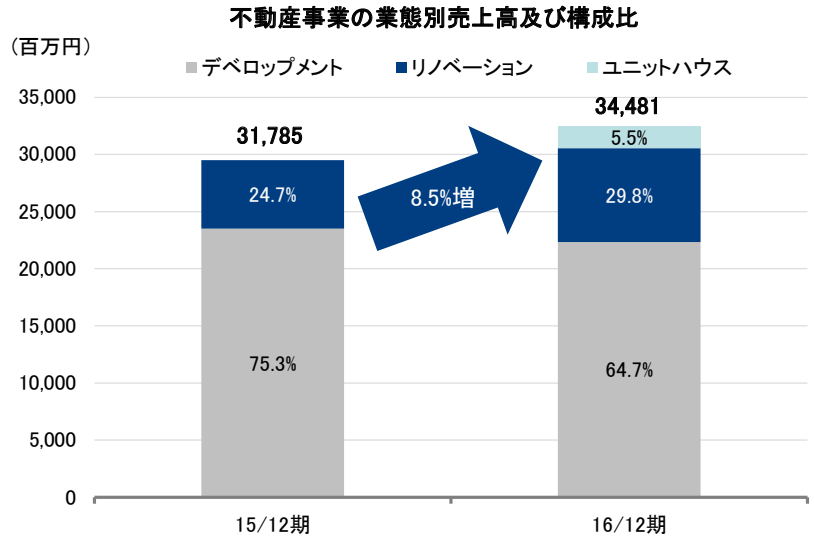
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(5) 不動産ビジネス

不動産ビジネスの売上高は前期比 8.5% 増の 34,481 百万円、セグメント利益は同 68.9% 増の 5,171 百万円となった。会社計画比では売上高が若干下回ったものの、利益ベースでは 3 割超の上振れとなった。第 3 四半期に特定の事業用土地物件に関して好条件で売却できたことが要因となっている。

売上高の内訳を見ると、デベロップメント（自社開発物件）に関しては分譲マンションが大型プロジェクトの一巡により、販売戸数で 147 戸（前期 339 戸）と減少した一方で、宅地開発物件 51 区画、事業用地物件 12 件の引渡しを行い、前期比では 4.9% 減の 22,335 百万円となった。また、リノベーション事業は地域に根差した仕入ルートによって計画を上回るペースで仕入が進み、販売戸数で 410 戸（前期 303 戸）と大きく伸び、売上高では前期比 36.5% 増の 8,214 百万円と好調に推移した。2015 年第 4 四半期より新たに加わったユニットハウス及びレンタル事業は、熊本地震後の復興支援に取り組むため、2016 年 6 月に熊本支店及び展示場を新設し、売上高で前期比 191.8% 増の 1,882 百万円となった。他社物件の販売受託等のその他事業についても同 26.2% 増の 2,050 百万円となった。

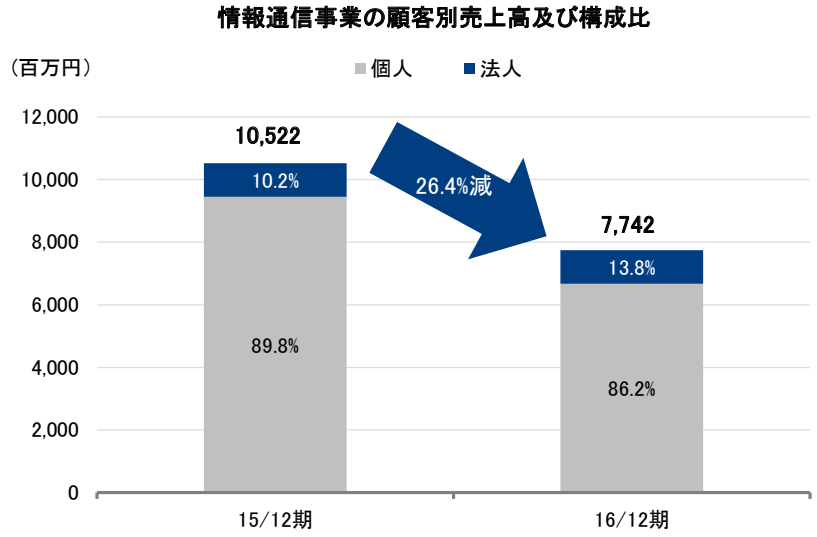
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：ユニットハウスは、（株）オオマチワールドの子会社化に伴い、2015 年 12 月期第 4 四半期より新設
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（6）情報通信ビジネス

情報通信ビジネスは売上高が前期比 26.4% 減の 7,742 百万円と 3 期連続減収となったものの、セグメント利益は 244 百万円（前期は 4 百万円の利益）と 3 期ぶりの増益に転じた。主力の携帯電話ショップ事業の売上高はキャリアの動向を見据え進めてきた店舗の統廃合と、キャッシュバック規制等の影響による販売台数の減少により、前期比 29.2% 減と大幅減収となったが、不採算店舗の圧縮及び優良店舗の構築によるリピーター顧客の囲い込みを進めたこと、並びに優良人材の育成により、顧客ニーズに合わせた関連商材の販売が拡大したことで、顧客 1 人当たりの収益性が向上し、増益につながった。期末の店舗数は代理店も含めて前期末比 1 店舗減の 103 店舗となっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(7) その他

その他事業の売上高は前期比 3.1% 減の 476 百万円、セグメント利益は同 14.0% 増の 17 百万円となった。PC スクールを運営する（株）アドバンのほか、海外・行政受託事業や中国での人材紹介・コンサルティング事業等が含まれる。アドバンについては、PC スクールの受講生数増加に加えて、法人向け研修やスマートフォン・タブレット教室、Web 制作・デザインのオンライン受講生が増加するなどで、収益が拡大した。

有利子負債の増加で財務体質はやや悪化するも、収益性は向上

3. 財務状況と経営指標

2016 年 12 月期末の財務状況を見ると、総資産残高は前期末比 17,062 百万円増加の 73,392 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金有価証券が 4,701 百万円増加したほか、不動産事業において 2017 年 12 月期以降の新たな事業用地の取得を進めたことで、販売用・仕掛販売用不動産が 10,664 百万円増加した。また、固定資産では有形固定資産が 895 百万円増加した一方で、のれんが 511 百万円減少した。

一方、負債合計は前期末比 13,495 百万円増加の 57,928 百万円となった。事業用地の購入資金として有利子負債が 10,997 百万円増加したほか、未払費用が 592 百万円、未払消費税等が 723 百万円増加した。また、純資産合計は前期末比 3,566 百万円増加の 15,464 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上で利益剰余金が 3,468 百万円増加したことが主因となっている。

経営指標を見ると、財務の安全性を示す流動比率や自己資本比率はほぼ前期末と同水準となったが、有利子負債比率は前期末の 289.5% から 297.5% に上昇した。ネットキャッシュ（現金及び預金･有価証券－有利子負債）も、前期末の -20,179 百万円から -26,475 百万円とマイナス幅が拡大しており、財務の安全性という面においてはやや悪化したと言える。現在の収益水準や超低金利が続く市場環境下においては、財務リスクを懸念する必要はないと考えられるが、同社では今後、財務体質の改善を進めていくため、不動産事業においてストック型ビジネスの強化を進めていく方針となっている。毎月一定の売上収入が入る賃貸管理事業やユニットハウスのレンタル事業、事業期間が短いリノベーション事業などを育成していくことでキャッシュ効率を高め、財務体質の改善を進めていく戦略だ。

収益性については、ROE が前期末の 41.8% から 33.5% に低下したものの、ROA は 10.0% から 11.3% に、売上高営業利益率は 5.8% から 7.9% にそれぞれ上昇した。ただ、主因は不動産事業における土地売却益の影響が大きく、2017 年 12 月期の収益性は、その反動によって若干低下するものと見込まれている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	13/12 期末	14/12 期末	15/12 期末	16/12 期末	増減額
流動資産	28,157	41,606	50,402	66,996	16,593
（現金及び預金・有価証券）	5,980	10,804	11,069	15,770	4,701
（販売用・仕掛販売用不動産）	14,709	22,493	28,175	38,839	10,664
固定資産	2,409	4,480	5,927	6,395	468
総資産	30,566	46,087	56,329	73,392	17,062
負債合計	23,882	37,660	44,432	57,928	13,495
（有利子負債）	14,548	23,587	31,248	42,245	10,997
純資産合計	6,683	8,426	11,897	15,464	3,566
主要経営指標					
（安全性）					
流動比率	143.7%	143.3%	153.1%	152.2%	
自己資本比率	18.7%	16.1%	19.2%	19.4%	
有利子負債比率	253.9%	317.8%	289.5%	297.5%	
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	8.0%	9.7%	10.0%	11.3%	
ROE（自己資本利当期純益率）	15.5%	30.3%	41.8%	33.5%	
売上高営業利益率	3.8%	5.4%	5.8%	7.9%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2017 年 12 月期は不動産事業の反動減で減益見込みだが、保守的な印象

1. 2017 年 12 月期の業績見通し

2017 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 31.3% 増の 123,846 百万円、営業利益で同 15.4% 減の 6,270 百万円、経常利益で同 18.7% 減の 5,936 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 16.0% 減の 3,519 百万円と増収減益を見込んでいる。新たに子会社化した豊栄建設（株式取得は 2017 年 1 月）とファーム（同 2 月）で約 100 億円の増収要因となるため、実質的には 20% 増収となる見通しだ。一方、利益で減益となるのは、不動産事業において 2016 年 12 月期第 3 四半期に好採算の土地売却案件を計上した反動によるものとなっている。ただ、全体的に保守的な印象が強く、市場環境に大きな変化がなければ、利益ベースで計画を上回る可能性はあると弊社では見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2017 年 12 月期連結業績見通し

（単位：百万円、%）

	16/12 期 実績	17/12 期			
		上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	94,334	55,931	34.4	123,846	31.3
営業利益	7,407	2,255	6.8	6,270	-15.4
経常利益	7,306	2,100	0.6	5,936	-18.7
親会社株主に帰属する当期純利益	4,192	1,242	3.5	3,519	-16.0

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、新たに子会社化した豊栄建設は北海道で圧倒的なブランド力を持つ戸建注文住宅の大手で、2015 年 12 月期の売上高で 7,269 百万円、営業利益で 330 百万円の収益水準となる。株式取得価額は 3,000 百万円（出資比率 100%）、のれんの金額はまだ確定していないが数億円規模になるとみられ、5 年償却で 1 億円ののれん償却費が発生したとしても初年度から連結利益に貢献する見通しだ。

また、ファームは農業公園を子会社も含めて全国 9 ヶ所で運営・管理（うち直営 6 ヶ所、地方自治体からの受託 3 ヶ所）している。ここ数年、施設の利用者数減少が続き、2016 年 5 月に民事再生法の適用を申請し、同社が事業再生支援のスポンサーとして名乗りを上げ、2017 年 2 月に株式取得価額 540 百万円（出資比率 90.0%）で子会社化した。2016 年 4 月期の単独ベースの売上高は 2,193 百万円、経常利益は 235 百万円、純資産は 4,718 百万円となっている。直近の財務状況が子会社を含めて未確定のため、のれん金額については流動的だが負ののれん益が発生する可能性がある。今回、事業領域が異なるファームを子会社化した理由として、「地域に根差した幅広い雇用の創出を通じて地方創生に貢献すると同時に、子供に自然との触れ合う機会を創り、体験させたい」という社長の強い想いがある。同社の事業運営、人材活用、不動産管理等のノウハウ、及び東証 1 部上場企業としての信用力と資金力を生かし、地方自治体や学校教育機関、地元企業などとの連携を図りながら、農業公園の再生を果し、地域での雇用創出を実現していく考えだ。当面は施設設備の維持・更新投資など先行投資がかかり、利益面での貢献は見込み薄ではあるものの、中長期的には収益貢献する事業に育成していく方針となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新規連結子会社の寄与で不動産事業とその他事業が大幅増収に

2. 事業セグメント別見通し

セグメント別業績見通し

（単位：百万円）

セグメント	事業部門		16/12 期 実績	17/12 期 計画	17/12 期 前期比
人材・教育ビジネス	ファクトリー	売上高	30,111	34,299	13.9
		セグメント利益	2,080	2,242	7.8
		利益率（%）	6.9	6.5	
	テクノ	売上高	10,334	11,818	14.4
		セグメント利益	1,015	940	-7.4
		利益率（%）	9.8	8.0	
	R&D	売上高	5,533	6,400	15.7
		セグメント利益	571	582	1.9
		利益率（%）	10.3	9.1	
	セールス＆マーケティング	売上高	5,654	6,500	15.0
		セグメント利益	296	397	33.9
		利益率（%）	5.3	6.1	
	小計	売上高	51,633	59,018	14.3
		セグメント利益	3,964	4,163	5.0
		利益率（%）	7.7	7.1	
不動産ビジネス	不動産	売上高	34,481	50,685	47.0
		セグメント利益	5,171	3,702	-28.4
		利益率（%）	15.0	7.3	
情報通信ビジネス	情報通信	売上高	7,742	10,198	31.7
		セグメント利益	244	245	0.3
		利益率（%）	3.2	2.4	
その他	その他	売上高	476	3,943	727.8
		セグメント利益	17	36	103.9
		利益率（%）	3.7	0.9	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) ファクトリー事業

ファクトリー事業の売上高は前期比 13.9% 増の 34,299 百万円、セグメント利益は同 7.8% 増の 2,242 百万円となる見通し。足元の受注状況は引き続き物流、半導体分野を中心に旺盛で、今期も順調な拡大が見込まれる。特に、物流分野の売上高は直近で 3 割程度を占めるまでになっており、好調を持続している。利益率については人材採用・育成に向けての投資を実施するため、前期の 6.9% から 6.5% に低下する見通しだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) テクノ事業

テクノ事業の売上高は前期比 14.4% 増の 11,818 百万円、セグメント利益は同 7.4% 減の 940 百万円となる見通し。売上高は半導体、情報通信サービス向けのほか、日研テクノを中心としたリペア事業を拡大していくことで、2 ケタ増収を見込むが、新卒採用を今期も 100 人程度実施する予定で、人材採用・育成費用の増加が減益要因となる。これらは先行投資として位置付けており、今後の収益拡大に貢献していくものと予想される。なお、日研テクノについては売上規模で約 8 億円の水準で、利益ベースでは若干の損失が続いているが、在庫管理等の経営管理手法の見直しや顧客企業との取引関係見直し、技術者の増員、一眼レフカメラなど高採算分野での修理対象品種を拡大していくことで収益性の向上を図り、早期の黒字化を実現していく方針となっている。

(3) R&D 事業

R&D 事業の売上高は前期比 15.7% 増の 6,400 百万円、セグメント利益は同 1.9% 増の 582 百万円となる見通し。医薬・バイオ関連企業や化学系企業における研究開発分野のアウトソーシング需要を取り込み、今期も 2 ケタ増収を見込んでいる。また、PV 部門についても引き続き高成長を見込む。

人材採用について今期は 130 人程度の採用を計画している。採用組織を強化し、各大学で説明会を実施するなど、認知度を高めていくことで、採用者数を増加していく方針だ。こうした人材採用費や育成費の増加により、利益率は前期の 10.3% から 9.1% に低下するとみている。

なお、CRO 事業を行う DOT ワールドについては微増収にとどまると見ている。モニタ人員が 40 ～ 50 名程度と伸び悩むなかで、案件が大型化する傾向にあり、一定規模の人員体制でないと受注を獲得するのが困難になってきているためだ。このため、同社では同業他社と連携も進めながら受注獲得を目指していく。また、人材採用についても引き続き強化し、当面は現在の 2 倍規模まで人員を増員していくことを目指している。

(4) セールス＆マーケティング事業

セールス＆マーケティング事業の売上高は前期比 15.0% 増の 6,500 百万円、セグメント利益は同 33.9% 増の 397 百万円となる見通し。販売員派遣、オペレーター及び軽作業派遣ともに拡大基調に変わりはない。販売員派遣では顧客が専門店から量販店・百貨店などにシフトし、また、フロア一括での受注案件も増加していることで、利益率の改善が進んでいる。このため同事業セグメントの利益率は、前期の 5.3% から 6.1% と上昇を見込んでいる。

(5) 不動産ビジネス

不動産ビジネスの売上高は前期比 47.0% 増の 50,685 百万円、セグメント利益は同 28.4% 減の 3,702 百万円となる見通し。売上高の内訳としては、デベロップメント事業で 280 ～ 290 億円、リノベーション事業で 100 億円弱、ユニットハウス及びレンタル事業で 30 億円弱といずれも増収を見込んでおり、これに新規連結した戸建住宅事業（豊栄建設）の 80 億円と販売受託等その他売上が加わる。利益面では、デベロップメント事業で減益を見込んでいるほか、リノベーションやユニットハウス事業でも保守的に見て減益計画となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

デベロップメントのうち、マンション分譲販売戸数は 191 戸（前期 147 戸）を見込んでいる。野村不動産（株）との共同事業となる大規模マンション「ONE PARK RESIDENTIAL TOWER（全 345 戸※1）」（仙台市太白区）が 3 月より販売開始となり、売上増に寄与する。また、リノベーション事業やユニットハウス事業なども 2 ケタ成長が続く見通しだ。リノベーション事業に関しては九州だけでなく、広島、大阪、仙台などその他エリアにおいても人員体制の強化を進めることで、事業規模を拡大していく方針で、将来的には戸建リノベーションで業界トップ※2 を目指している。ユニットハウス事業では、ここ最近需要が拡大しているレンタル倉庫なども手掛けていく計画で大手 2 社※3 を追撃していく計画だ。また、戸建住宅事業では豊栄建設で東北エリアにも展開していく考えで、グループ会社でデベロップメント事業を展開する（株）ワールドアイシティとの連携を今後進めながら事業を拡大していく戦略だ。

※1 共同事業比率に応じて、販売戸数を按分してカウントする。同物件は事業比率 50%となり、全戸引渡完了した場合、同社での販売戸数は 172 戸（小数点以下切捨て）としてカウントする。
※2 業界トップは（株）カチタスで年間の販売戸数で約 3,000 戸の規模となっている（同社の 2016 年販売実績は 410 戸）。
※3 ユニットハウスの市場規模は年間 1,100 億円程度で、このうち上位 2 社（ナガワ <9663>、三協フロンテア <9639>）で約 40% のシェアを握っている。

（6）情報通信ビジネス

情報通信ビジネスの売上高は前期比 31.7% 増の 10,198 百万円、セグメント利益は同 0.3% 増の 245 百万円となる見通し。売上高は携帯電話ショップの M&A を進めていくことで増収を目指していく。北九州エリアでの店舗の再構築がほぼ完了したことから、2017 年以降は南九州エリアへの進出を進めていく予定だ。利益面では、M&A 等に伴う費用増も見込まれることから保守的に横ばい水準で見込んでいる。

（7）その他事業

その他事業の売上高は前期比 727.8% 増の 3,943 百万円、セグメント利益は同 103.9% 増の 36 百万円となる見通し。売上高はファームの子会社化によって大幅増収とあるが、利益面での影響は軽微とみられる。ファームについてはグループ全体で直前期は損失を計上したが、2017 年 4 月期は収支均衡ラインを見込んでいる。今後は、各農業公園のコンセプトをしっかり見極めて、同社がバックアップしながら、運営管理の効率化を図り、また、入園者数の増加と 1 顧客当たり売上高の増加によって収益化を目指していくことになる。なお、9 施設合計の入園者数は 2016 年で 100 万人を超えている。

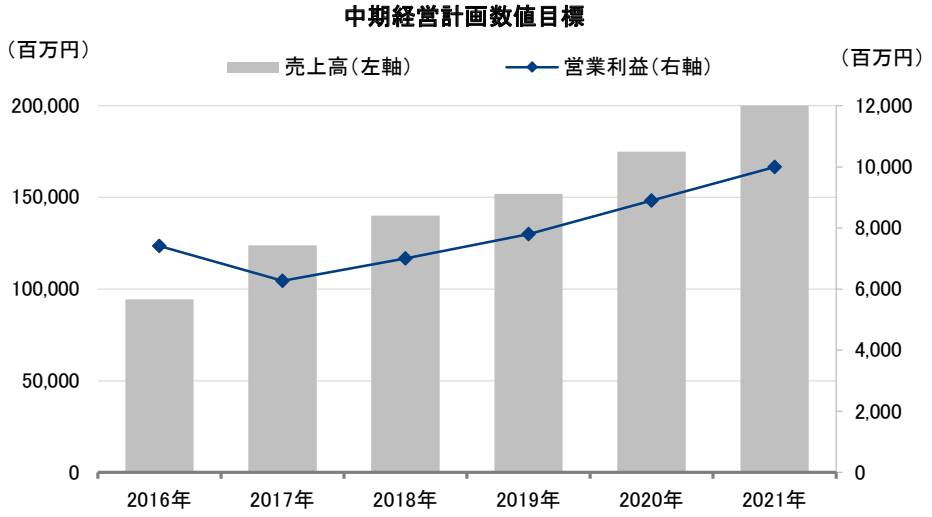
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新・中期経営計画 2021

2021 年に売上高 2,000 億円、営業利益 100 億円を目指す

1. 新・中期経営計画の概要

同社は 2021 年までの新・中期経営計画を発表した。最終年度となる 2021 年 12 月期の経営数値目標としては、売上高で 2,000 億円（2016 年 12 月期比 2.1 倍増）、営業利益で 100 億円（同 35% 増）、ROE20% 以上（2016 年 12 月期実績 33.5%）、自己資本比率 20% 以上（同 19.4%）を掲げ、成長投資（M&A 資金）として 100 億円を見込んでいる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

最終年度の売上高内訳を見ると、人材・教育ビジネスで 2016 年 12 月期比 96.4% 増、不動産ビジネスで同 124.8% 増、情報通信ビジネスで 106.7% 増と主力 3 事業ともに 5 年間で約 2 倍の事業規模に拡大する計画となっている。営業利益率は 5.0% とやや保守的に想定しているが、売上規模が計画通りとなればスケールメリットにより 6 ～ 7% の水準は達成可能と見られる。また、M&A の対象としては、既存ビジネスの周辺領域とし、既存ビジネスとのシナジー効果をはかる。

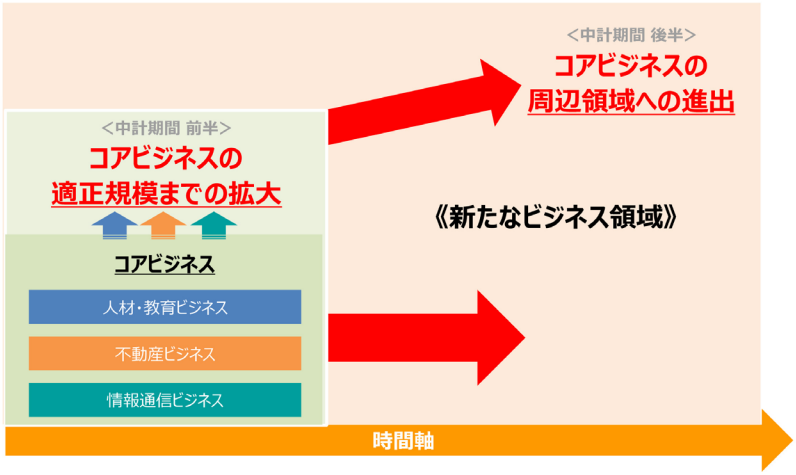
中期経営計画の基本戦略として、中期計画前半では主力 3 事業を適正規模まで最適な利益パフォーマンスを追求しながら拡大し、後半で主力事業の周辺領域へと進出を図り、更なる成長を目指していく方針となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新・中期経営計画 2021

バランス経営による拡大

コアビジネスを中心とし、適正規模によって最適な利益パフォーマンスを追求し、安定的な成長による既存事業の拡大を図る
本計画では、さらにその周辺にある新たな領域へ適正規模で進出することによって、新たなサービスの提供を図る。



出所：決算説明会資料より掲載

主力 3 事業ともに前期比約 2 倍の事業規模を目指す

2. 事業別戦略

（1）人材・教育ビジネス

人材・教育ビジネスでは、従来の企業側からの一方的なニーズに合わせた人材マッチングビジネスから、応募者ニーズと企業ニーズの双方向のニーズをマッチングしていく雇用創出のプロフェッショナルとして事業を拡大していく戦略だ。

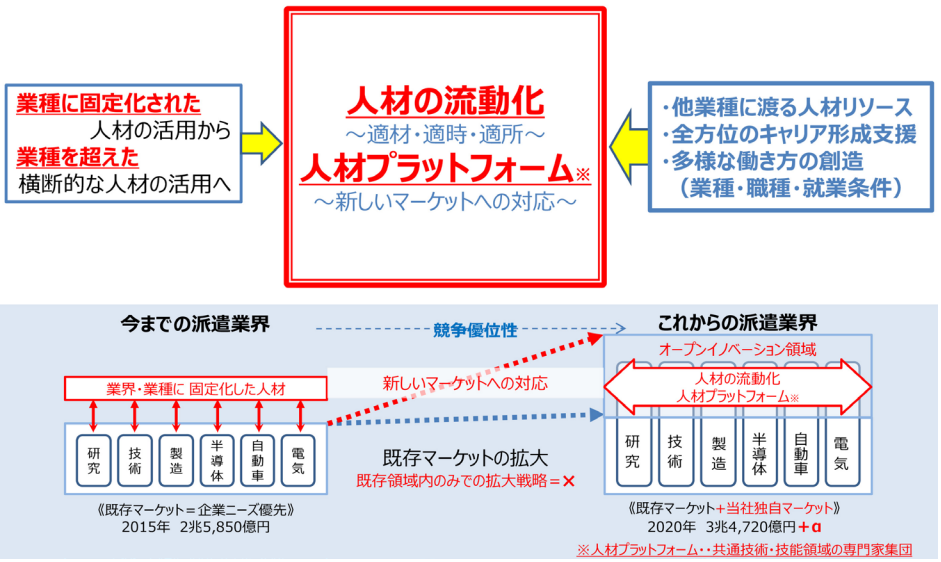
製造業においては、人口減少や自動化、AI の活用、海外展開などにより、国内の就業市場が縮小方向にあるなかで、企業が個社ごとに抱え込んでいた「技術」や「人材」について、アウトソーシング化していく流れが今後も続くことが予想される。一方で、労働者派遣法改正に伴い派遣会社も大手企業に集約化される動きとなっており、同社にとっても追い風になると考えられる。こうした市場環境下において、同社では他社との差別化を図るため、人材の流動化（適材・適時・適所）が可能な人材プラットフォーム※を形成し、顧客企業へ提供することで更なる成長を実現していく考えだ。市場調査会社の予測によれば、人材派遣市場は 2015 年の 2 兆 5,850 億円から 2020 年は 3 兆 4,720 億円と年率 6% 成長となる見通しだが、同社ではこの既存領域での拡大だけでなく、新しく創出される人材の流動化を可能とするオープンイノベーション領域において市場を獲得していく戦略となる。

※ 共通技術・技能領域の専門家集団

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

人材・教育ビジネス

成長する人材業界と基幹となる方向性



出所：決算説明会資料より掲載

人材プラットフォームを形成する人材は、顧客企業の正社員に劣らない高度なスキルが要求されるため、同社では今後 5 年間でスキルアップに必要な研修・教育システムに積極的に投資を行っていく計画となっている。現在、多種多様なルートで入社する人材のうち約 20% を人材プラットフォームのチームに転籍させていくことを目標としている。同チームの人材の年収は、600 万円以上と同社グループの平均年収 376 万円を大きく上回る水準を目指している。もちろん、高いスキルを獲得した人材はメーカーに転職する可能性も高くなるわけだが、メーカー志向の優秀な人材が集まる、転職以上に価値ある人材プラートフォームを構築していく。

また、今までの人材採用は企業からのニーズに適合した人材を応募者の中からマッチングする一方通行のマッチングサービスであったが、今後は応募者の履歴書だけでなく志向等をデータベースとして蓄積し、足りないスキルなどはキャリア形成支援などを通じて付加していくほか、顧客企業側には応募者志向に合わせた職場創出（勤務形態等）の提案を行うなど、双方向マッチングサービスへと進化させていく取り組みを進めていく考えだ。

(2) 不動産ビジネス

不動産ビジネスにおいては、今後 5 年間でストックビジネスを強化し、収益の安定化を図ると同時にキャッシュ効率を高め、財務体質の改善につなげていく方針となっている。事業別で見れば、フロービジネスであるデベロップメント事業や戸建注文住宅事業は利益率が高いものの、資金回収期間が長く、収益変動リスクも高い。一方、リノベーション事業は資金回収期間が 4 ～ 6 ヶ月と短く需要も安定しており、収益変動リスクが小さくストック事業に近い事業として位置付けられる。また、ストック事業としてはユニットハウス及びレンタル事業やプロパティマネジメント事業が挙げられる。プロパティマネジメント事業に関しては今後、M&A も視野に入れ事業を拡大していく考えだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業別に見た特性の違い

	リスク	回収期間	利益率	ストック性
デベロップメント	高	2 ～ 3 年	高	低
リノベーション	中	4 ～ 6 ヶ月	中	中
注文住宅	高	8 ～ 10 ヶ月	高	中
ユニットハウス	中	7 年	中	高
プロパティマネジメント	低	短い	低	高

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別戦略を見ると、デベロップメント事業は経済環境を鑑みた仕入れと供給による ROI の最大化と適正規模による収益拡大を目指していく。年間供給戸数の適正規模としては、首都圏で 400 ～ 500 戸、東北・近畿・九州圏で各 100 ～ 200 戸と見ており、現在、開発用地の仕込みを進めている段階にある。売上高としては 2019 年 12 月期が底になり、2020 年 12 月期上向きに転じるとみている。

リノベーション事業は全国展開により、今後 5 年間で最も伸ばしていく事業となる。販売戸数は 2016 年 12 月期実績の 410 戸から 2021 年 12 月期には 1,500 戸と 3 倍増を目指していく。営業拠点は現在、福岡、東京、横浜、名古屋、大阪、広島、北海道、岡山にあるが、今後、仙台、奈良、熊本にも開設していく予定だ。当面は九州、東北、北海道等の地方エリアでトップシェアを目指す方針だ。

戸建住宅事業は、北海道内における圧倒的なブランド力と実績を東北エリアにも展開していく計画。更には、4,000 戸以上の販売実績に対するリフォームや買取再販需要を取り込んでいく戦略だ。年間供給戸数は 300 ～ 350 戸と当中期経営計画期間内の売上計画としては 80 億円と横ばい水準で織り込んでいる。

ユニットハウス事業では、既存のユニットハウスに加えて倉庫なども商品ラインに加えていく。現在、駐車場と倉庫を組み合わせた商品を開発中で、昨今のレンタル倉庫需要の拡大に乗って、事業規模を拡大していく考えだ。また、収益性を高めていくため独自の販売ルートを国内外で構築していく計画となっている。海外展開についても将来的にインドネシアでの OEM 工場の新設を検討している。

（3）情報通信ビジネス

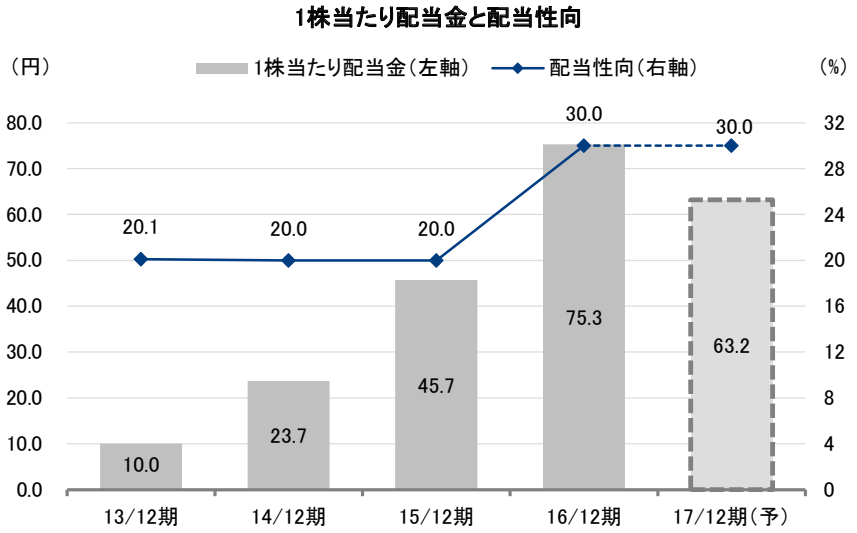
情報通信ビジネスでは携帯ショップ事業において優良店舗を拡大すると同時に、南九州エリアや四国などに営業エリアを拡大していくこと、また、人材の育成により関連商材の販売を拡大し、1 顧客当たり収益を拡大していくことで計画を達成していく方針だ。また、法人向け事業についても、顧客となる中小企業向けにコスト削減に寄与するストック性の高い商材を拡充していくことで収益の拡大を目指していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

配当性向 30% を基準に配当を実施

株主還元策として、同社では事業拡大に向けた投資を優先的に進めつつ、配当性向で 30% を目処に今後も配当を実施していく方針を示している。2017 年 12 月期の 1 株当たり配当金は 63.2 円（配当性向 30.0%）と前期比で減配となるが、利益が上振れすれば配当も積み増す可能性が高く、今後も収益拡大とともに配当成長が期待される。現在の株価水準（3 月 10 日終値、2,121 円）を基準とした配当利回りは 3.0% となる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

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にお願いします。

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