

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ドーン

2303 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年8月24日(木)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年5月期通期の業績概要	01
2. 2024年5月期の業績予想	01
3. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
■ 事業概要	04
1. クラウドサービス市場の成長	04
2. 国内人口カバー率70%を超えた主カクラウドサービス「NET119 緊急通報システム」	04
3. 次代を担うクラウド型映像通報システム「Live119」の快進撃	05
■ 業績動向	06
1. 2023年5月期通期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	07
■ 中長期の成長戦略・トピック	08
1. 同社防災アプリがデジタル庁公開の「防災DX サービスカタログ」に掲載	08
2. 中計の進捗： 中計の4施策ではGov-tech市場深耕と社会課題解決サービスの創出が進捗中	09
■ 株主還元策	10

ドーン | 2023年8月24日(木)

 2303 東証スタンダード市場 | <https://www.dawn-corp.co.jp/ir/>

要約

2023年5月期は8年連続の増収増益を達成。 「NET119」「Live119」「DMaCS」などの クラウドサービスの利用料・受託開発が堅調に増加。 同社防災アプリがデジタル庁公開の 「防災DXサービスカタログ」に掲載

ドーン<2303>は、地理情報システム（GIS）を活用したシステムの開発・販売を行う企業である。中央省庁や地方自治体、電力会社などでの採用実績が多く、信頼性の要求されるシステムに定評がある。GISエンジンソフトのライセンス販売や受託開発を長年にわたり事業の柱としてきたが、近年は防災や防犯関連のクラウドサービスで業績を伸ばしている。主力の「NET119 緊急通報システム」が全国の消防で採用され、人口カバー率は71.9%（2023年5月末時点）とデファクトスタンダードとなっている。次期の主力商品として、消防向けの映像通報システム「Live119」が拡大型に入っている。同様の映像通報技術を応用した映像通話システム「Live-X」、災害情報共有サービス「DMaCS」も好調に推移している。

1. 2023年5月期通期の業績概要

2023年5月期通期の売上高は1,368百万円（前期比12.0%増）、営業利益443百万円（同10.7%増）、経常利益451百万円（同11.6%増）、当期純利益321百万円（同13.2%増）と8年連続の増収増益を達成した。売上高は、期初の計画1,320百万円を3.7%上回った。各種クラウドサービス・アプリの契約数が積み上がり、ストック型の利用料収入が順調に増加するとともに、クラウドサービスの初期構築やオンプレミス環境でのシステム開発等に係る受託開発も順調に推移したことが増収の要因である。クラウドサービスは、主力の「NET119 緊急通報システム」が消防管轄人口カバー率7割を超えトップシェアを堅持したほか、次期主力の映像通報システム「Live119」、災害情報共有サービス「DMaCS」、自治体や警察が防災・防犯情報を配信するスマートフォンアプリなどが好調に推移した。利益に関しては、営業利益で期初計画を1.9%上回った。売上高の増加が人件費等の売上原価・販売費及び一般管理費の増加を上回ったことがその要因である。

2. 2024年5月期の業績予想

2024年5月期の業績は、売上高で前期比6.7%増の1,460百万円、営業利益で同11.3%増の493百万円、経常利益で同10.0%増の496百万円、当期純利益で同6.9%増の343百万円と、9期連続の増収増益を予想する。2023年5月期にクラウドサービスに関する初期構築及び利用料が当初の想定を上回って推移したことから、中期計画の売上数値（1,430百万円）から上方修正された。営業利益に関しては、足元の物価高及び賃金上昇の影響を勘案し、中期経営計画（以下、中計）目標値を据え置いた。弊社では、解約率が低い（1%未満）クラウド利用料を中心とした強固な事業モデルを構築している点や自治体の防災・防犯DX投資の増加が見込まれる点などから、業績予想の下振れリスクは低いと考えている。同社のこれまでの実績（8年連続増収増益）からすると、進行期も期初予想どおり、またはさらに上振れる可能性が高い。中長期的な観点では、しっかり開発人材を確保し、M&Aを含めた先行投資ができるかにも注目したい。

要約

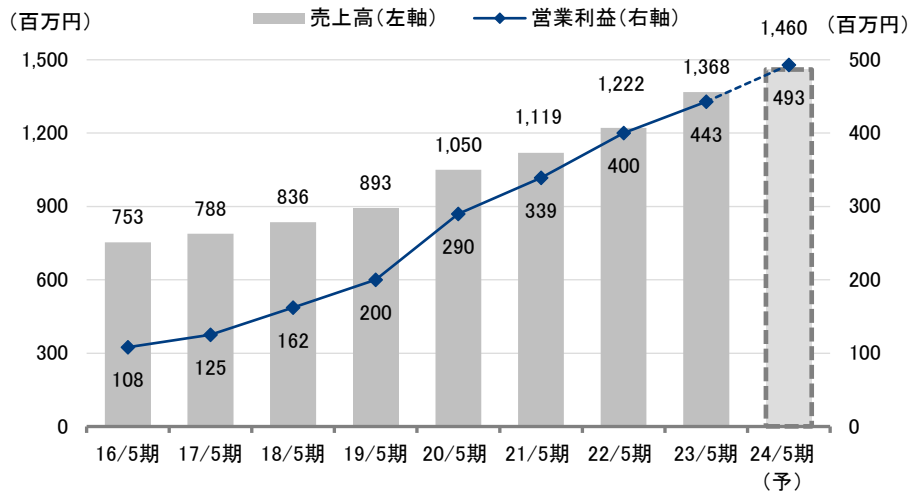
3. 株主還元策

同社は、安定的・継続的な株主還元を方針としている。2016年5月期以降は、好調な業績を背景に連続増配を続けてきた。2023年5月期の配当金は、前期比2.0円増の年16.0円、配当性向15.8%と、8年連続の増配を達成した。2024年5月期の配当金は、前期比1.0円増の17.0円、配当性向15.4%を予想する。例年、期初の業績予想はやや保守的であり、業績が順調に推移すれば、業績が上振れるためさらなる増配が期待できる。

Key Points

- ・ 2023年5月期は8年連続の増収増益を達成。「NET119」「Live119」「DMaCS」などのクラウドサービスの利用料・受託開発が堅調に増加
- ・ 2024年5月期は9期連続の増収増益を予想。開発人材の確保とM&Aを含めた先行投資にも注目
- ・ 同社防災アプリがデジタル庁公開の「防災DXサービスカタログ」に掲載
- ・ 中計の4施策では、Gov-tech市場深耕と社会課題解決サービスの創出が進捗
- ・ 2023年5月期の配当金は年16.0円（前期比2.0円増配）。8期連続の増配を達成

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

ドーン | 2023年8月24日(木)

 2303 東証スタンダード市場 | <https://www.dawn-corp.co.jp/ir/>

■ 会社概要

地理情報を活用する独自技術を強みに、
安心安全分野の公共クラウドサービスで安定成長。
「社会課題に挑戦し新しい価値を創造する“エッセンシャルカンパニー”」
をビジョンに掲げ創造ステージに挑戦

1. 会社概要

同社は、独自のクラウドソリューションにより、警察・消防・自治体防災・社会インフラ保全のDXを実現し、安心安全な社会を支える重要な役割を担う企業である。中央省庁や地方自治体、電力会社などでの採用実績が多く、信頼性の要求されるシステムに定評がある。中計では、「社会課題に挑戦し新しい価値を創造する“エッセンシャルカンパニー”」を目指すとしている。

同社は、1991年に兵庫県神戸市でソフトウェア開発会社として設立された。その後一貫してGIS及びその周辺領域で技術力を磨いてきた。GISエンジンソフトのライセンス販売や受託開発を長年にわたり事業の柱としてきたが、近年はクラウドサービスで業績を伸ばしており、特に「NET119緊急通報システム」が全国の消防で採用され、業績に貢献している。また、自治体における災害情報共有サービス「DMaCS」や次期主力商品である消防機関向けの映像通報システム「Live119」も業績を伸ばしている。直近まで8期連続の増収増益や、営業利益率31.8%（過去3期平均）などが示すように、安定成長と収益性が際立っている。2002年に大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場に株式上場し、2022年4月の東京証券取引所再編においては、スタンダード市場に移行した。

2. 事業内容

事業は1) ライセンス販売、2) 受託開発、3) クラウド利用料、4) 商品売上の4つに分類される。1) ライセンス販売は、GIS構築用基本ソフトウェア「GeoBase/GeoBase.NET」の開発・販売を行う事業である。創業当時のメイン事業だったが、現在は全社売上高の5.0%（2023年5月期売上高構成比）に下がっている。2) 受託開発は、自治体や電力会社向けに特化したGISシステムを受託開発・コンサルティング及びクラウドサービス導入時のカスタマイズ開発も含まれる。全社売上高の41.3%（同）を占める事業の柱である。3) クラウド利用料は、地図情報・空間情報技術（Spatial-IT）などの情報配信サービスにかかる売上であり、同社がサーバーの運用も担う。ストック型ビジネスであり、中長期（3年～10年）にわたり安定収入を得ることができる。2005年から開始し、現在では52.2%（同）と同社最大のセグメントである。なお、クラウドサービスの初期構築収入（受託開発に分類）等を含めた広義のクラウドサービス売上高は70%（同）を超える。クラウドサービスは今後も自治体向け等を中心に飛躍が期待される。4) 商品売上は、受託開発事業に付随して販売されるデジタル地図などの売上である。

ドーン | 2023年8月24日(木)

 2303 東証スタンダード市場 | <https://www.dawn-corp.co.jp/ir/>

■ 事業概要

**主力の「NET119 緊急通報システム」は全国の消防で導入され、人口カバー率 7 割超え。
次期主力の映像通報システム「Live119」は同約 3 割に達し拡大中**

1. クラウドサービス市場の成長

システム開発においては“所有から利用へ”の流れのなか「クラウド」へのシフトが進行中である。顧客にとって、最新のシステムを初期投資を抑えてすぐ利用でき、自前で運用・保守をする面倒もない。2020年秋からは、各省庁においても、自前で管理・保有する現在のシステムを順次クラウドに切り替える取り組みが開始されている。情報セキュリティの強化とともに、コストを抑制し、システムの更新も早まるといった点でクラウドが優位との判断に至った。省庁の動向は自治体にも波及し、クラウド化の流れは加速している。何らかのクラウドシステムを導入している自治体は1,404自治体（2021年4月時点）、全数の81.7%に及ぶ。クラウド化の進展は、同社の成長にも大きく貢献してきた。2016年5月期に全社売上高の20.5%だったクラウド利用料の売上高構成比は、2023年5月期には52.2%まで上昇している。

2. 国内人口カバー率 70% を超えた主力クラウドサービス「NET119 緊急通報システム」

同社の代名詞ともなっているのが2010年※に開始された「NET119 緊急通報システム」である。このシステムは、聴覚や発話に障がいのある人のための緊急通報システムであり、スマートフォン・携帯電話のインターネット接続機能を利用して、簡単に素早く119番通報することができる。急病やけが、地震や風水害、火災などの緊急時に、自宅からの通報はもちろん、GPS機能を利用しているため外出先からも通報でき、受信側はすぐに居場所を特定できる。操作性の良さやシステムとしての信頼性の高さが評価され、現在では全国の自治体・消防団で広く普及している。同システムはクラウドサービスであり、顧客である自治体にとっては自前で運営する場合と比較してコストが安く運営の手間もかからないというメリットがある。なお料金体系は、消防の管轄人口に応じた月額利用料を支払う方式である。

※ 開始当初のシステム名は「緊急通報システム Web119」。

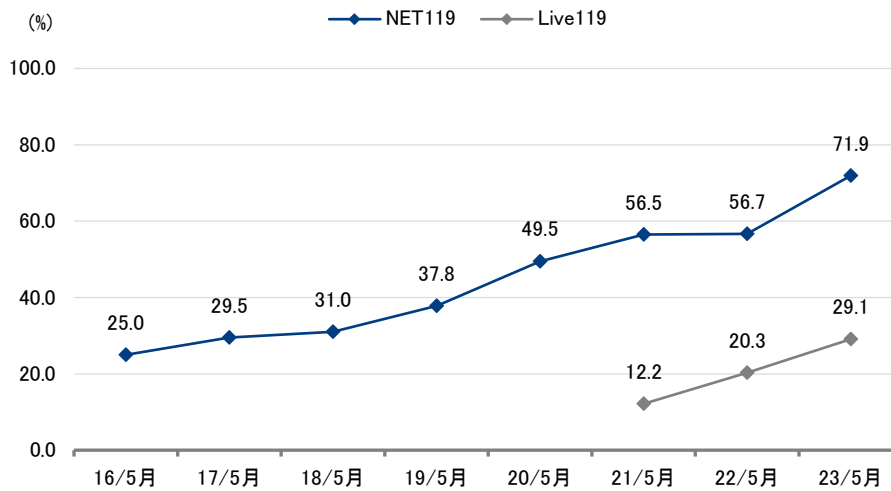
兵庫県神戸市や埼玉県川口市などの自治体を皮切りに導入が進み、2015年12月には東京消防庁、2016年10月には大阪市消防局で稼働を開始し、全国の自治体への横展開に弾みがついた。2018年以降の総務省による各種取り組み（導入経費を地方交付税で賄う措置、未導入地域の公表など）も後押しとなった。大都市圏の自治体での導入が進展したため、今後の導入は中規模・小規模の自治体を中心となる。2023年4月には同種サービスを提供する（株）両備システムズから顧客（消防本部等）の引き継ぎを受け、同システムを導入している消防本部の管轄人口カバー率で71.9%に向上した。

事業概要

3. 次代を担うクラウド型映像通報システム「Live119」の快進撃

同社では、クラウド型映像通報システム「Live119」を次世代の主力システムと位置付けて展開を強化している。このシステムは、救急や救命、事故、火災等の発生時に通報者がスマートフォンで映像を送信することで、言葉では説明しづらい現場の状況を伝えることができる。2020年7月に、神戸市消防局及び小野市消防本部で運用がスタートして以来、全国の消防で導入及び試行運用が進捗している。2021年には大阪市や茨城県（県内の大半の市町村）、最近では日本最大の規模を誇る東京消防庁（23区及び29の多摩地区受託市町村）や福岡市等でも導入され、2023年5月末時点の人口カバー率は29.1%に上昇した。採用加速の背景として、「早くつながる」「使用がシンプルで簡単」「安心運用体制」など奏功事例が積み上がっており、今後の緊急情報の在り方を変えていく「119番の見える化ソリューション」としての期待が寄せられている。当面の目標は2025年5月期に200消防での導入であるが、これまでのところ都市部を中心に74消防に導入済みであり経過は順調である。同社では現在主力の「NET119緊急通報システム」の成長が鈍化が見込まれるなか、「Live119」などの映像系システムの拡大を加速させ、全社として切れ目なく成長する中長期のシナリオを描いている。

管轄人口カバー率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2023年5月期は8年連続の増収増益を達成。 「NET119」「Live119」「DMaCS」などの クラウドサービスの利用料・受託開発が堅調に増加

1. 2023年5月期通期の業績概要

2023年5月期通期の売上高は1,368百万円（前期比12.0%増）、営業利益443百万円（同10.7%増）、経常利益451百万円（同11.6%増）、当期純利益321百万円（同13.2%増）と8年連続の増収増益を達成した。

売上高は、期初計画の1,320百万円を3.7%上回った。各種クラウドサービス・アプリの契約数が積み上がり、ストック型の利用料収入が順調に増加するとともに、クラウドサービスの初期構築やオンプレミス環境でのシステム開発等に係る受託開発も順調に推移したことが増収の要因である。クラウドサービスは、主力の「NET119 緊急通報システム」が、両備システムズからの顧客の引き継ぎが進み、消防管轄人口カバー率7割を超えトップシェアを堅持した。次期主力の映像通報システム「Live119」は、東京消防庁や福岡市等の主要都市で本運用が始まるなど、今後の導入拡大に弾みがつき、人口カバー率が約3割に迫った。災害情報共有サービス「DMaCS」、自治体や警察が防災・防犯情報を配信するスマートフォンアプリは、デジタル庁が公開する「防災DXサービスカタログ」に掲載されたことも追い風になっている。同社のクラウドサービスは、防災・防犯分野の行政サービスの基盤であることなどから、解約率が低い（1%未満）ことが特長であり、結果として安定成長が可能である。

利益に関しては、営業利益で期初計画を1.9%上回った。売上高の増加が人件費等の売上原価・販売費及び一般管理費の増加を上回ったことがその要因である。売上総利益率が前期比2.1ポイント減の64.9%となったのは、個別の受託開発案件の利益率の違いの影響である。また、両備システムズから緊急通報システムの顧客（消防本部等）の引き継ぎを受けるための移行準備に一部開発リソースを投入した。この先行投資の成果としては、進行期の「NET119 緊急通報システム」のクラウド利用料として確実に見込むことができる。販管費率は1.7ポイント減の32.5%である。営業利益率は32.4%と高い水準を維持しており、事業モデルとしてクラウドサービスの卓越性がわかる。

2023年5月期通期業績

（単位：百万円）

	22/5期		23/5期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,222	100.0%	1,368	100.0%	12.0%
売上原価	403	33.0%	479	35.1%	19.0%
売上総利益	818	67.0%	888	64.9%	8.5%
販管費	418	34.2%	445	32.5%	6.5%
営業利益	400	32.8%	443	32.4%	10.7%
経常利益	404	33.1%	451	33.0%	11.6%
当期純利益	283	23.2%	321	23.5%	13.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2023年5月期末の総資産は前期末比127百万円増の2,495百万円となった。現預金が212百万円減少する一方で投資有価証券が401百万円増加したことなどが主な要因である。負債合計は同40百万円増の269百万円であり、長期前受収益及び前受収益の増加が主な要因である。有利子負債はなく、無借金経営を継続している。経営指標では、流動比率1,000.3%、自己資本比率が89.2%と非常に高く、安全性は極めて高い。収益性の高さ(売上高営業利益率で32.4%、ROEで14.7%)が盤石な財務基盤の源である。現預金残高は1,788百万円であり、将来的なM&Aのための原資は潤沢である。

■ 今後の見通し

2024年5月期は9期連続の増収増益を予想。 開発人材の確保とM&Aを含めた先行投資にも注目

2024年5月期の業績は、売上高で前期比6.7%増の1,460百万円、営業利益で同11.3%増の493百万円、経常利益で同10.0%増の496百万円、当期純利益で同6.9%増の343百万円と、9期連続の増収増益を予想する。2023年5月期にクラウドサービスに関する初期構築及び利用料が当初の想定を上回って推移したことから、中期計画の売上数値(1,430百万円)から上方修正された。営業利益に関しては、足元の物価高及び賃金上昇の影響を勘案し、中計目標値を据え置いた。

2024年5月期は新中計の2年目であり、「Gov-tech 市場の深耕」を中心テーマとして既存事業の安定的な拡大を図りつつ、新たな成長軌道の第一歩を踏み出す取り組みを積極化する。主力の「NET119 緊急通報システム」は、前期の顧客引き継ぎにより人口カバー率で70%を超え、進捗期はクラウド利用料の増加が通年で期待できる。次期主力サービスと位置付ける映像通報システム「Live119」は、まだ人口カバー率で30%前後であり、今後の拡大が見込まれる。また、同じ映像通報技術を応用した映像通話システム「Live-X」についても、水道・ガス現場のフィールド業務、公的施設の保全業務などでの用途展開が期待される。その他のクラウドサービス(DMaCS・防災防犯アプリ等)においても安定的成長を見込む。事業セグメント別では、クラウド利用料の増加が全社の増収をけん引する予想である。営業利益に関しては、前期比11.3%増(前期は10.7%増)と2ケタ成長を予想する。費用面においては人的資本の強化に伴う採用活動費・人件費等の増加を織り込んでいる。新中計期間(2025年5月期まで)において、80名体制への拡大を計画しており、IT人材の獲得競争は激化するなかではあるが、現状(61名)からの増員に取り組む。

弊社では、解約率が低い(1%未満)クラウド利用料を中心とした強固な事業モデルを構築している点や自治体の防災・防犯DX投資の増加が見込まれる点などから、業績予想の下振れリスクは低いと考えている。同社のこれまでの実績(8年連続増収増益)からすると、進捗期も期初予想どおりまたはさらに上振れる可能性が高い。中長期的な観点では、しっかり開発人材を確保し、M&Aを含めた先行投資ができるかどうかにも注目したい。

今後の見通し

2024年5月期通期 業績予想

(単位：百万円)

	23/5期		24/5期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	1,368	100.0%	1,460	100.0%	6.7%
営業利益	443	32.4%	493	33.8%	11.3%
経常利益	451	33.0%	496	34.0%	10.0%
当期純利益	321	23.5%	343	23.5%	6.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略・トピック

同社防災アプリがデジタル庁公開の「防災 DX サービスカタログ」に掲載。 中計の4施策では Gov-tech 市場深耕と社会課題解決サービスの創出が進捗

1. 同社防災アプリがデジタル庁公開の「防災 DX サービスカタログ」に掲載

災害情報共有サービス「DMaCS」、自治体や警察が防災・防犯情報を配信するスマートフォンアプリ「防災アプリ」は、デジタル庁が公開する「防災 DX サービスカタログ」に掲載されたことが契機となり新規導入にはずみがついている。「DMaCS」は地方自治体の災害対策本部における被害者情報等の一元管理と初動対応の意思決定を支援するソリューションであり、全国の自治体で累計30件の導入実績がある。クラウドサービスであるため、災害対策本部業務が場所にかかわらず実行できる点で評価が高い。「防災アプリ」は、住民向けのアプリであり、平時は防災学習やハザードマップの確認、切迫時には避難情報や災害情報を確認できる。東京都や大阪市をはじめとする3都県11自治体で導入されている。また、内閣府では、デジタル技術の活用により、地方自治体における災害対応や被災者支援を円滑化を目的として、自治体のクラウド型被災者支援システムの導入を後押ししている。具体的には、平時の個別避難計画作成・管理機能、災害発生時の避難所関連機能、被災者台帳機能などを定義し、初期導入や運用にかかる費用を交付税措置などで支援するものである。「DMaCS」及び「防災アプリ」はクラウド型システムとして実績があり、デジタル庁等の“お墨付き”と財政措置が追い風となり、自治体の導入検討が円滑に進むことが想定できる。

2. 中計の進捗：中計の4施策では Gov-tech 市場深耕と社会課題解決サービスの創出が進捗中

同社は、2023年5月期を初年度とし2025年5月期を最終年度とする3ヶ年の中計の2年目を推進中である。中計の最終年度（2025年5月期）には、売上高で1,550百万円（2022年5月期の1.27倍）、営業利益で、同551百万円（同1.38倍）を計画する（M&Aや新サービスによる増分は考慮していない）。ROE（自己資本当期純利益率）に関しては、M&Aなどを行いつつも10%以上を維持したい考えだ。中計の重点施策は、(1) Gov-tech 市場の深耕、(2) 社会課題解決サービスの創出、(3) 社内体制強化・クリエイティブ人材育成、(4) M&A・事業提携、の4つに整理されている。

重点施策(1) Gov-tech 市場深耕

前述のとおり、緊急通報システム「NET119」、映像通報システム「Live119」、災害情報共有サービス「DMaCS」、自治体や警察が防災・防犯情報を配信するスマートフォンアプリなどが好調に顧客を獲得しており、全国の消防や自治体への市場深耕は順調である。また、消防以外でも、愛知県や広島県をはじめ7都道府県の警察で採用されている防犯アプリは、実際の痴漢被害の解決事案によりその効果が証明され、今後の横展開が期待できる。

重点施策(2) 社会課題解決サービスの創出

同社では、センサー・産業・映像機器等との融合による防災・防犯サービスの創出を重点施策の1つとしており、複数の実証実験等を進行中である。一例としては、映像通報システム「Live119」の拡張機能として、消防本部から救急現場に居合わせた市民に対し付近のAEDの設置場所等の情報を伝送する「AED位置情報伝送機能」（特許出願中）をリリース予定である。新サービスの差別性を担保するために知財の取得も積極化しており、過去3年で6件の特許を出願した実績がある。特定市場において、技術的優位性を武器に高いシェアを獲得することにより低価格で品質の高いサービスを行うことが、同社の勝ちパターンである。

重点施策(3) 社内体制強化・クリエイティブ人材育成

人材基盤の強化に関しては、中計初年度に賃金体系の整備を行い、人材流出の抑止や採用条件の強化を行った。また、一部業務で外注活用をすることで、既存人員が中核業務に専念できる体制を整えた。社内アイデアコンペを開催し、発表されたアイデアから製品開発へつなげる取り組みを始動させるなど、クリエイティブ人材育成の取り組みを強化した。2023年5月期の人員数は見据えは60名から61名への微増となっており、2025年5月期の目標80名とは格差がある。IT人材獲得競争の激化を物語る成果となったが、着実に人材基盤の強化が図られている。

重点施策(4) M&A・事業提携

同社では、成長加速及び新たな収益基盤となる新規分野（防災techやナショナルセキュリティといった社会課題解決サービス）の獲得に向けたグループシナジーの創出につながるM&A・事業提携を積極的に検討する。対象領域としては、AI領域の知見を有する会社、自社内にITエンジニアを抱えるシステム・アプリ開発会社などである。2023年5月期は、従来よりも飛躍的に多い40件以上の候補案件の検討を行うことができた。相乗効果と譲渡価格のバランスが合わない案件も多く、現時点で成約にはつながっていないものの、継続検討している案件もあり、一定の手応えをつかんでいる。進捗期のディール状況にも注目したい。

■ 株主還元策

2023年5月期の配当金は年16.0円（前期比2.0円増配）。 8期連続の増配を達成

同社は、安定的・継続的な株主還元を方針としている。2016年5月期以降は、好調な業績を背景に連続増配を続けてきた。2023年5月期の配当金は、前期比2.0円増の年16.0円、配当性向15.8%と、8年連続の増配を達成した。2024年5月期の配当金は、前期比1.0円増の17.0円、配当性向15.4%を予想する。例年、期初の業績予想はやや保守的であり、業績が順調に推移すれば業績が上振れるため、さらなる増配が期待できる。

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp