企業調査レポート

# エルテス

## 3967 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 6 月 8 日（水）

執筆：客員アナリスト
**柴田郁夫**
FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**

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

エルテス
3967 東証グロース市場

2022 年 6 月 8 日（水）
https://eltes.co.jp/ir/

# 目次

# 要約

## 2022 年 2 月期は増収増益により黒字転換を実現。相次ぐ戦略的 M&A や資本業務提携等を通じて、成長加速に向けた「変革と基盤構築」にも取り組む

エルテス <3967> は、「次々と現れる新たなデジタルリスクに立ち向かい、デジタルリスクを解決すること」をミッションに掲げ、リスク検知に特化したビッグデータ解析技術を基に、企業を中心としたあらゆる組織が晒されるリスクを解決するためのソリューションを提供している。創業来の主力である「ソーシャルリスクサービス」は、SNS やブログ、検索サイトなど Web 上の様々なメディアに起因するリスクに対するソリューションを提供するものである。インターネットの普及やデジタルデバイスの進化により、利便性の向上と引き換えに様々なリスク（従業員による不適切投稿等に伴う風評被害やネット炎上等）が顕在化するなか、ソーシャルメディアの監視から緊急対応、その後の対応まで、顧客のリスクマネジメントをワンストップで支援する独自のポジショニングにより成長を実現してきた。最近では、経済安全保障やコーポレート・ガバナンスへの意識の高まりなどを背景として、社内のログデータを対象として情報漏えいなどを検知する「内部脅威検知サービス」も順調に伸びている。

新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）を契機とする新たな事業機会の出現やデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）化の動きが加速するなかで、主力の「デジタルリスク事業」に加え、「AI セキュリティ事業」及び「DX 推進事業」を新たな事業セグメントとして立ち上げた。今後は 3 つの事業による変革を進め、デジタル技術を軸とするユニークな事業基盤を確立していく方針である。また、2023 年 2 月期に入ってからは戦略的 M&A や資本業務提携を相次いで実現するなど、事業体制及び組織運営の刷新にも取り組んでおり、成長加速に向けた「変革と基盤構築」が本格的に動き出してきた。

### 1. 2022 年 2 月期決算の概要

2022 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 34.8% 増の 2,682 百万円、営業利益が 80 百万円（前期は 333 百万円の損失）と大幅な増収増益（黒字転換）を実現した。また、重視する EBITDA についても 248 百万円（前期比 674 百万円増、計画比 108 百万円増）と計画を上回る伸びを達成した。売上高は、コロナ禍の影響により営業面でやや苦戦したものの、2020 年 12 月に買収した（株）And Security（旧（株）アサヒ安全業務社）の連結効果により「AI セキュリティ事業」が大きく伸長したことに加え、主力の「デジタルリスク事業」についても、「内部脅威検知サービス」が伸びてきたことにより増収を確保した。一方、「DX 推進事業」は自治体案件等の獲得遅れから減収となった。損益面では、成長加速に向けた先行投資（人材採用やマーケティング投資、プロダクト開発等）を継続するも、増収による収益の押し上げや、「デジタルリスク事業」の収益性向上、間接コストの見直しなどにより増益となり、黒字転換を実現した。

**2. 2023 年 2 月期の業績予想**

2023 年 2 月期の連結業績について同社は、売上高を前期比 49.1% 増の 4,000 百万円、営業利益を同 148.9% 増の 200 百万円と大幅な増収及び営業増益を見込んでいる。売上高は、需要が拡大してきた「内部脅威検知サービス」の販売強化や、期初からの相次ぐ M&A に伴う事業拡大及びシナジー創出が増収に寄与する想定である。損益面では、サービス提供の内製化によるコスト圧縮効果、グループ横断での資産共有化などにより収益体質を強化し、高収益化を目指していく。

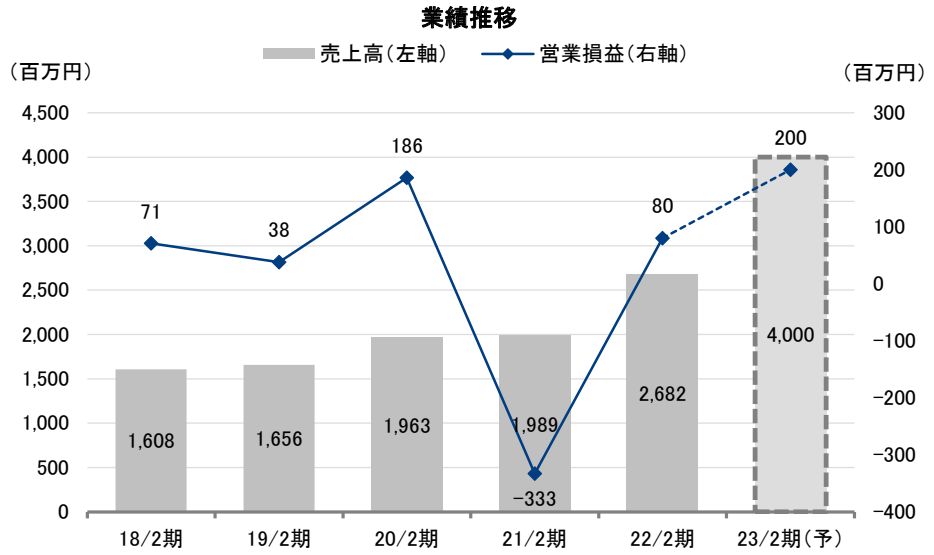
**3. 成長戦略**

2022 年 2 月期より同社は、新たな中期経営計画「The Road To 2024」をスタートさせた。コロナ禍をきっかけに DX 化への動きが加速するなかで、新たな事業機会を取り込むために、「AI セキュリティ事業」及び「DX 推進事業」を創設し、事業構造の変革を進めていくことが最大のテーマとなっている。これまで主戦場としてきた SNS 炎上対策というニッチな成長領域に加え、「デジタルガバメント関連」や「警備業界」など、成長率が高い領域、もしくは市場規模が大きい領域へ展開し、ユニークな事業基盤を構築する方向性である。3 年 × 3 期による 9 年の中長期を視野に入れており、1 期目の 3 年間は「変革と基盤構築」に取り組み、2 期目以降での「加速度的な成長サイクルの実現」を目指している。また、成長の先に健全なデジタル社会の実現を見据え、メタバース × スマートシティによる独自の「メタシティ構想（リアルとデジタルが融合した都市計画）」を推し進める考えだ。

**Key Points**

- 2022 年 2 月期の業績は「内部脅威検知サービス」の伸びなどより増収増益（黒字転換）を実現
- 相次ぐ戦略的 M ＆ A や資本業務提携とともに、事業体制及び組織運営の刷新にも取り組む
- 2023 年 2 月期の業績は、M&A による事業拡大やシナジー創出に取り組むことで、大幅な増収及び営業増益を見込む
- 中期経営計画では成長加速に向けて「変革と基盤構築」に取り組むとともに、独自の「メタシティ構想」を推し進める方針

要約




出所：決算短信よりフィスコ作成

# 会社概要

## リスク検知に特化したビッグデータ解析を強みとし、デジタルリスクを検知・解決するサービスを提供。警備業界の DX 化やデジタルガバメントなど新領域へも展開

### 1. 事業内容

同社は、「次々と現れる新たなデジタルリスクに立ち向かい、デジタルリスクを解決すること」をミッションに掲げ、リスク検知に特化したビッグデータ解析技術を基に、企業を中心としたあらゆる組織が晒されるリスクを解決するためのソリューションを提供している。創業来の主力である「ソーシャルリスクサービス」は、SNS やブログ、検索サイトなど Web 上の様々なメディアに起因するリスクに対するソリューションを提供するものである。インターネットの普及やデジタルデバイスの進化により、利便性の向上と引き換えに様々なリスク（従業員による不適切投稿等に伴う風評被害やネット炎上等）が顕在化するなか、ソーシャルメディアの監視から緊急対応、その後の対応まで、顧客のリスクマネジメントをワンストップで支援する独自のポジショニングにより成長を実現してきた。最近では、経済安全保障やコーポレート・ガバナンスへの意識の高まりなどを背景として、社内ログデータを対象とする情報漏えいや隠れ超過残業などを検知する「内部脅威検知サービス」も順調に伸びている。さらには、警備業界の DX を支援する AI セキュリティのほか、デジタルガバメント（スマートシティ）の実現に向けた新規事業の開発にも取り組む。

主力の「デジタルリスク事業」の顧客基盤は、大手航空会社や食品、外食、ホテルをはじめ、メーカーや金融機関など幅広く、有力ブランドを持つ大手企業を中心に年間約 450 社の取引実績を誇る。無料セミナーや提携先企業からの紹介、積極的な広告宣伝活動等を通じた新規顧客の獲得と契約継続率の高さが同社業績の伸びをけん引してきた。ソーシャルリスクの影響を受けやすい外食業界や食品業界などの売上構成比率が高いが、「内部脅威検知サービス」への展開などにより、高度な技術情報を持つ製造業やセキュリティ対策に敏感な金融機関など、多様な顧客層へと拡充している。

同社は、コロナ禍を契機とする新たな事業機会の出現や DX 化の動きが加速するなかで、2021 年 2 月期より事業セグメントを変更した。「デジタルリスク事業」に加え、「AI セキュリティ事業」及び「DX 推進事業」を新たな事業セグメントとしている。今後は、3 つの事業による構造改革を進め、デジタル技術を軸とするユニークな事業基盤を確立していく方針である。

**(1) デジタルリスク事業**

**a) ソーシャルリスクサービス**

これまでの成長をけん引してきた主力サービスであり、「リスクコンサルティングサービス」と「リスクモニタリングサービス」の大きく 2 つに分けられる。「リスクコンサルティングサービス」は、ソーシャルリスクに関する危機発生後に、顧客が適切な対応を取れるようにアドバイスを行うサービスであり、リスクが顕在化している企業や組織に対して、事後のレピュテーション回復（及びブランド再構築）に向けたサービスを提供している。一方、「リスクモニタリングサービス」は、ソーシャルリスクの発生を早期に検知及び把握するもので、24 時間 365 日、Twitter 等の SNS やネット掲示板といったソーシャルメディア上の投稿を分析し、リスクの予兆があれば緊急通知の実施や対応方法のアドバイスを行い、危険投稿がなければ日報で報告するサービスである（月報でのトレンド報告を含む）。また、対象企業を拡げたうえで、ターゲット（事業規模やニーズ等）を絞り込んだ新規プロダクトも続々とリリースしている（詳細は後述）。

**b) 内部脅威検知サービス**

企業内のログデータや管理情報を統合的に分析し、内部からの情報漏えいや内部不正リスクを検知するサービスである。データ上に現れる「人の動き」を解析し、デジタルリスクの予兆を捉えるところに特徴があり、膨大な組織内部のシステムログや管理データから、同社独自のアルゴリズムによりリスクの高い行動パターンを認識し、危険度や緊急度の高いものは即時通知することで、未然防止につなげることができる。契約数は着実に積み上がっており、2 本目の事業の柱となってきた。なお、2020 年 1 月からは「AI リスク管理プラットフォーム」としてサービス提供を開始している。リスクの予兆に関してはプラットフォーム画面から随時確認できるようになっており、同社アナリストとの画面上のやりとりを通じて円滑な対応を進めることが可能となっている。経済安全保障やコーポレート・ガバナンスへの意識の高まりをはじめ、働き方改革及びリモートワークの推進等を追い風として、国内大手企業から中小企業まで幅広くニーズが増大している。

**（2）AI セキュリティ事業**

リアルな警備事業を運営しつつ、その課題解決のために AI や IoT を組み合わせた警備・セキュリティ業界の DX を推進している。連結子会社の（株）AIK（旧（株）エルテスセキュリティインテリジェンス）が、警備の受発注を効率化するプラットフォーム「AIK order（オーダー）」や、工事不要・リーズナブルなセキュリティサービスを実現する「AIK sense（センス）」などを展開するほか、さらなる課題解決に向けたプロダクトの創出にも取り組んでいる。2020 年 12 月には、警備事業で実績のある And Security とその子会社を連結化し、デジタルサービスとのシナジー創出（実践的なプロダクトの開発）を可能とする体制を構築した。

**（3）DX 推進事業**

地方自治体等の行政や企業の DX 化を推進し、DX 人材の育成、自治体と企業のマッチングなども手掛けている。特に、2017 年 3 月に提携したサイバネティカ（エストニア）※との連携により、分散型データベース技術や本人認証技術導入支援に取り組むとともに、2020 年 12 月には（株）JAPANDX を設立すると、岩手県紫波町と「地域のデジタル化推進に関する包括連携協定」を締結し、デジタルガバメント領域に本格的に進出した。また、「信託プラットフォーム」構築（実証実験）では一部収益化を実現している。

※ デジタルガバメント先進国であるエストニアにおいて、デジタルガバメントの基盤となるシステム「X-Road」でのデータベース連携のセキュリティシステムの構築、電子投票ソフトウェアの開発を行うなど、デジタルガバメントプロジェクトにおいて優れた実績を保有する。

## 2. 企業特徴

**（1）成長モデル**

主力の「デジタルリスク事業」は、大手食品会社等の有力ブランドを持つ企業を顧客基盤としている。リスク予防の観点から継続取引を前提とした月額課金（年間契約）であるため、顧客数の拡大が業績の伸びをけん引する積み上げ型のストックビジネスを基本としている。「ソーシャルリスクサービス」（リスクモニタリング）の月額課金は 40 万円程度、「内部脅威検知サービス」は 50 万円～規模に応じて数百万円程度と見られる。なお、顧客数の拡大のためには、新規顧客の獲得と契約継続率の維持・向上が重要であるが、契約継続率は高い水準を確保している。今後は、収益性が高く、かつ需要が拡大している「内部脅威検知サービス」の拡大に注力していく考えである。

また、同一顧客内でのサービスブランドや商品ブランドの横展開などによる顧客単価の向上も売上拡大に結び付く。特に、これまでの SNS 上のオープンデータから企業内ログデータへと取り扱うデータの種類やリスクテーマの拡充を図ってきたことに加え、既存顧客からの要請に基づき、リスク管理にとどまらない提供サービスの多様化にも取り組んでおり、顧客数の拡大と顧客単価の向上の両輪により成長が加速される可能性が高い。

一方、新たに立ち上げた「AI セキュリティ事業」は契約警備会社数とポスト数、「DX 推進事業」では連携する自治体数及び顧客企業数の伸びが成長に向けた KPI となっている。

**（2）同社の優位性**

**a）独自のデータ解析技術**

同社の強みは、オープンソースのほか、同社固有のテクノロジーによって収集したビッグデータ（炎上データベース、リスクワードデータベースなど、リスクに特化した独自のデータベースを構築）に対して、複数の大学等との共同研究により開発した形態素解析や画像解析による機械学習（AI）・データマイニングを行うことによってリスクを高精度で検知するところにある。さらには、現状の形態素解析等のレベルでは誤検知が起こり得るため、アナリストによる分析（アナログ対応）との組み合わせにより、結果として費用対効果やリスク検知の精度を高めているところも特長となっている。また、データ解析技術は幅広い領域での活用が見込まれるため、事業の拡張性があるほか、領域を拡げることでリスクパターンの精度が高まり、同社固有の技術、ノウハウにつながる好循環も期待できる。

**b）他社を圧倒する教師データの蓄積**

精度の高い機械学習を実現するためには、膨大な教師データ※が必要となるが、他社に先行してリスク検知に特化した教師データを蓄積してきたことにより、他社が簡単には追いつけないポジショニングを確立してきた。顧客とのコミュニケーションをクラウド上で実施することでデータを効率的に漏れなく収集することが可能となっている。今後もデータの蓄積を継続することで AI の精度をさらに高めることができ、その結果、業務効率化による利益率の改善や、付加価値の向上を実現することが可能である。

※ ソーシャルメディア等から集めたビッグデータに対して、解答となる膨大な教師データ（リスク事例）を使って答え合わせをすることにより、精度の高いリスク検知が可能となる。

**c）企業リスクに特化したコンサルティング力**

リスク検知後のコンサルティング力にも強みを有する。顧客企業にとって、ソーシャルリスクは新しい領域のリスクであることから、リスクの未然防止やリスク発生後の解決方法など対処法が確立できていないケースが多い。同社は、データを収集・分析し、リスクを検知した後、専門スタッフが解決までコンサルティングするハイブリッド型のスタイルにより、他の監視ツール会社や投稿監視会社との差別化を図っている。特に、早期に適切な初期対応を図ることが被害を最小限に食い止めるためのポイントとなるが、同社は企業リスクに特化することで蓄積してきた豊富な事例をもとに、コンサルタントによるサポートを行っている。

**d）圧倒的な実績**

同社は、ソーシャルリスクへの対策ニーズの拡大や独自のポジショニングの確立により、有力ブランドを持つ大手企業を中心に圧倒的な実績を積み上げてきた。豊富な実績は、さらに新規顧客を獲得する際の強みになるとともに、顧客に対する交渉力を強めることで高い収益性にも貢献する。また、優良な顧客基盤やネットワークを有することは、他社との協業（アライアンス）を進めるうえでも優位に働く可能性が高い。

**e）伝統的な警備事業との連携**

AI セキュリティ事業においては、新たに開発したソリューションに関し警備事業で実績のある And Security とその子会社を通じて実地検証を行っている。これにより開発速度が向上し、高い実行性を伴うと見込まれる。

**f）サイバネティカとの提携による本人認証技術の活用**

2017 年 3 月に提携したサイバネティカ（エストニア）が持つ独自の情報共有技術「UXP」や本人認証技術「SplitKey」についても、同社サービスとの親和性が高いうえ、「情報銀行」や「デジタルガバメント」の実現に向けて大きな強みとなる可能性が高い。

**3. 沿革**

同社の前身の 1 つである旧（株）エルテスは、現代表取締役社長である菅原貴弘（すがわらたかひろ）氏によって、2004 年 4 月に企業のインターネット上でのブランディング支援を目的として設立された。その後、口コミサイトやブログ等がブームに乗るなかで、自ら口コミサイトを立ち上げる事業ではなく、そこに書かれている誹謗中傷等が企業経営に及ぼす影響等に着目し、2007 年からその対策のためのリスクコンサルティングサービスを開始した。2010 年からは Twitter や Facebook 等、ソーシャルメディアの普及により新たに出現したネット炎上などのソーシャルリスクに関するデータの収集・蓄積を開始すると、2011 年にはリスクモニタリングサービスを立ち上げ、順調に事業を拡大してきた。

一方、もう 1 つの前身となるエヌアールピー（株）（現在の同社）は、2012 年 4 月に Web のモニタリングシステムの開発、保守、運用業務の受託を目的に設立された。事業上の連携を深めてきた両社であるが、2014 年に経営基盤の強化による経営効率の向上を図ることを目的として、経営統合を実施した。エヌアールピーが旧エルテスを吸収合併し、商号を（株）エルテスに変更することで現在の形となった。

2014 年には、（株）電通（現 電通グループ <4324>）との資本業務提携により危機管理の分野におけるリアルと Web の棲み分けによる協業を開始した。2015 年 10 月には（株）産業革新機構（現（株）産業革新投資機構）等からの出資（534 百万円）を受けると、2016 年 2 月からは、これまでのソーシャルリスク領域からリスクインテリジェンス領域（情報漏えいなど内部脅威検知サービス）へと事業拡充を図っている。2016 年 11 月 29 日に東証マザーズに上場した。

2017 年 8 月には、新規事業の立ち上げに伴う戦略子会社 2 社※の設立により、連結決算へと移行した。また、2019 年 9 月には（株）エフエーアイ、2020 年 12 月には And Security 及びその子会社を連結化し、事業基盤の拡充を図った。

※ AI セキュリティ事業を手掛ける AIK、デジタル分析領域のベンチャー投資を行う（株）エルテスキャピタル。

# 戦略的 M&A 及び資本業務提携の実現

## 2023 年 2 月期に入ってから 4 件目の M&A を公表。資本業務提携（第三者割当増資）にも取り組む

同社は、2022 年 5 月 9 日付けで、2023 年 2 月期に入ってから 4 件目の M&A（基本合意）を公表した。また、4 月 21 日には、ラック <3857> との間で資本業務提携を締結するとともに、ラック等を割当先とする第三者割当増資（約 8 億円の資金調達）を決議している。これらの一連の動きは、中期経営計画で掲げる「変革と基盤構築」の推進に狙いがあると考えられる。また、「加速度的な成長サイクルの実現」に向けて、事業体制及び運営組織の刷新にも取り組んでいる。

### 1. 戦略的 M&A の概要

#### （1）北海道札幌市を地盤とする警備会社

2022 年 3 月 10 日付で、連結子会社 AIK による ISA（株）（及びその関連会社の SSS（株））の完全子会社化を公表した。ISA は 2011 年に北海道札幌市で創業し、大手電機通信工事会社を始めとした強固な顧客基盤を有する成長性のある警備会社である※。同社グループでは、創業来培ってきたデジタルリスクマネジメントの知見や、最先端のテクノロジーを活用することで、「デジタルとリアルが融合する新たな警備事業」の創出を目指しており、本件を機に、ISA 及び SSS の警備事業における知見と AIK の DX ソリューションの相乗効果により、AI セキュリティ事業の展開を加速する方針である。

※ ISA の直近の業績（2021 年 3 月期）は、売上高が 408 百万円、営業利益 30 百万円、SSS の直近の業績（2021 年 1 月期）は、78 百万円、営業利益 4 百万円となっている。

#### （2）急成長のシステム開発支援会社

2022 年 3 月 18 日には、システム開発支援を手掛ける（株）GloLing の完全子会社化を公表した。GloLing は、金融、物流・製造、小売、行政、通信、教育など幅広い業種・業界の企業に対して、コンサルティングから実装までのシステム開発支援を行っており、過去 3 年間で約 82% 増の売上成長を遂げている※。GloLing のシステム開発支援に同社のセキュリティ領域の知見を付加し、さらなる成長加速を目指すとともに、大規模プロジェクトが増加している「内部脅威検知サービス」におけるエンジニア拡充や、各ソリューション開発の内製化といったシナジーにより、大きな収益貢献を見込んでいる。

※ GloLing の直近の業績（2021 年 9 月期）は、売上高が 231 百万円、営業利益が 26 百万円となっている。

**（3）地方銀行等に実績のあるデジタルマーケティング会社**

2022 年 4 月 8 日には、中国銀行 <8382> 等にデジタルマーケティング関連（広告運用等）のソリューションを提供しているアクター（株）の完全子会社化を公表した※。アクターは、これまでのノウハウやネットワークを生かし、他の地方銀行や金融機関向けに横展開していく構想を描いており、そのためには営業力や信用力のある企業の後ろ盾を必要としていた。一方、同社にとっても、デジタルマーケティング分野への進出強化（リスクモニタリングとの連携を含む）や、地方銀行グループを始めとする金融業界とのビジネス拡大に向けた足掛かりとして大きなメリットが期待できる。特に本件を機に、金融業界向けに需要が拡大している「内部脅威検知サービス」の地方銀行への展開にも注力していく考えだ。

※ アクターの直近の業績（2021 年 2 月期）は、売上高が 210 百万円、営業利益が 62 百万円となっている。

**（4）プロパティ・マネジメント事業を含む不動産関連会社**

2022 年 5 月 9 日には、連結子会社 JAPANDX が、不動産の賃貸借における賃料保証を手掛けるバンズ保証（株）の完全子会社化、及びバンズシティ（株）からのプロパティ・マネジメント事業の取得について基本合意に至った（7 月中旬にすべて完了予定）※。バンズシティは、「社会の変化と多様化するニーズに柔軟に応えるサービスと街づくり」をビジョンに掲げ、不動産の管理から開発まで手掛ける総合不動産カンパニーとして実績を有している。また、バンズシティの事業のうち、不動産経営に関するサービスを提供するプロパティ・マネジメント事業は、デジタル化による成長余地の大きい領域であり、同社とのシナジー創出が期待できる分野である。本件を機に、バンズシティとスマートシティ構築に向けた連携を強化し、プロパティ・マネジメント事業に留まらない「街づくり」の知見を得ることで、「スマートシティ構築」に向けた歩みを加速させていく方針である。

※ バンズ保証及びバンズシティのプロパティ・マネジメント事業の直近の業績（2021 年 3 月期の単純合算値）は、売上高が 1,839 百万円、営業利益が 237 百万円となっている。

**2. 資本業務提携（第三者割当増資）について**

2022 年 4 月 21 日には、ラックとの間で資本業務提携を締結し、ラック及び DOSO（株）※1 を割当先とする第三者割当増資（約 8 億円の資金調達）※2 を決議した（払込期日は 5 月 17 日）。ラックは日本を代表するサイバーセキュリティのリーディングカンパニーであり、同社が独自の強みを持つ内部不正監視（インターナルリスクマネジメント）とラックのセキュリティ監視サービス（JSOC® マネージド・セキュリティ・サービス等）を組み合わせて提供することにより、企業への提供価値を飛躍的に高めるところに狙いがある。また、第三者割当増資により調達した資金（約 8 億円）については、新規事業や M&A、資本業務提携に活用していく方針である。

※1 DOSO は、バンズシティ代表取締役の道祖氏の資産管理会社。
※2 ラックが 620,000 株、DOSO が 205,000 株、合計 825,000 株（発行済株数の 15.79%）。

**3. 事業体制及び組織運営の刷新**

同社は、中期経営計画を実現し、成長を確たるものとするため、2022 年 3 月 1 日付で 3 つの事業を拡充するための体制を確立するとともに、組織運営の刷新にも取り組んでいる。

### （1）事業拡充の狙いと体制作り

3 つの事業ごとに拡充すべき領域を定め、さらなる M&A 等を通じてカバーしていく体制となっている。「デジタルリスク事業」では、今回の M&A によりシステム開発支援や金融業界向けの領域を強化したが、今後は、医療業界向けやサイバーセキュリティの領域へ拡充していく。「AI セキュリティ事業」では、各地方の警備会社を対象として全国への展開を目指している。また、地方自治体や企業の DX 化を支援する「DX 推進事業」では、DX 推進、IoT 活用による減災、不動産・建築、再生エネルギー、DX 人材育成 / 地域活性化など、様々な領域を視野に入れており、地方が抱える社会課題を広くデジタルの力で解決することで、官民一体となった「スマートシティ構想」や政府が掲げる「デジタル田園都市国家構想」の実現にも貢献していく方針である。

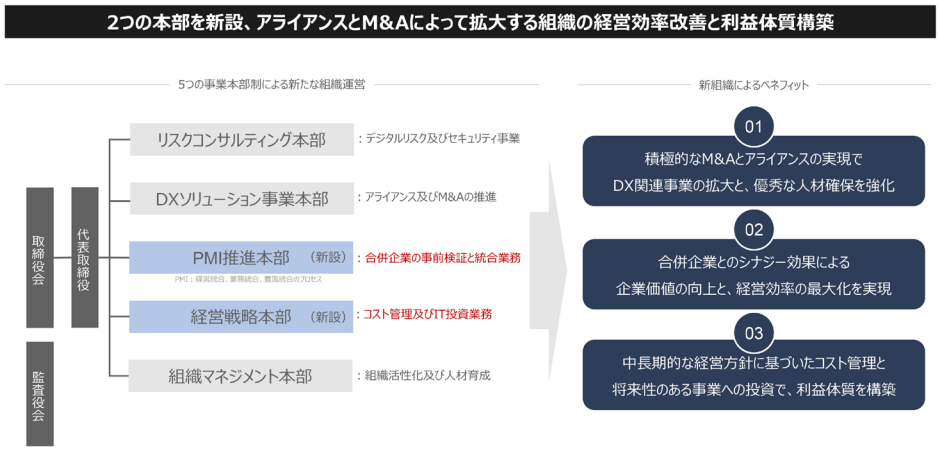
**事業拡充に向けた体制**


出所：「事業計画及び成長可能性に関する説明資料　中期経営計画 2022 ～ 2024 年」より掲載

### （2）組織運営の刷新

事業拡充に向けた体制作りに加え、同社は新たに「PMI 推進本部」と「経営戦略本部」を設立した。M&A によって拡大を続ける組織の経営効率を改善し、グループ全体での利益体質の改善を図るところに目的がある。

**組織運営の刷新**




出所：会社資料より掲載

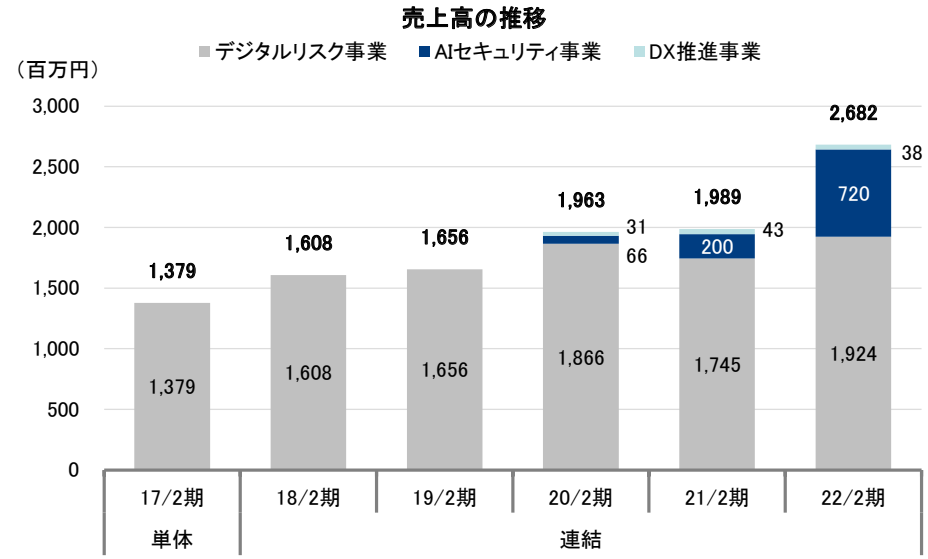
# 決算動向

## デジタルリスクへの脅威が高まるにつれて、顧客数の拡大が売上高の伸びをけん引

### 1. 過去の業績推移

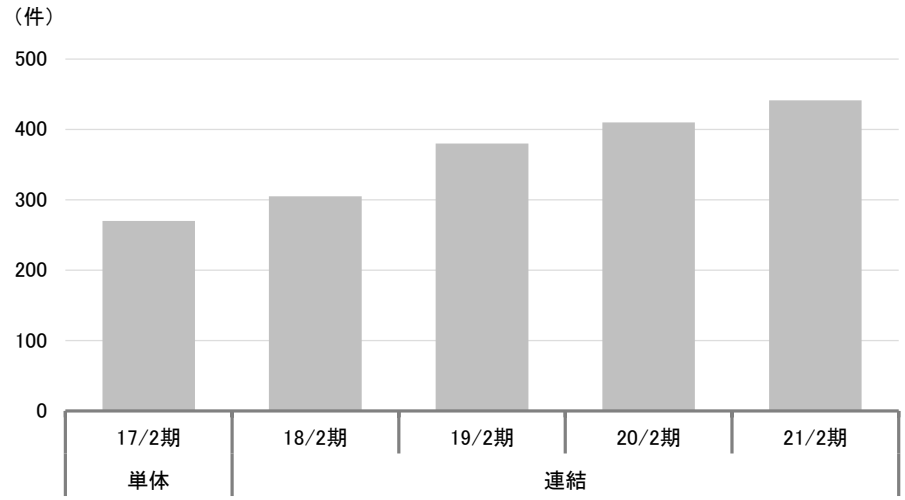
過去の業績を振り返ると、顧客数の拡大等により順調に業績を伸ばしてきた。利益面では、2017 年 2 月期にそれまでの過去最高益を更新した一方、連結決算に移行した 2018 年 2 月期以降は、将来の事業拡大に向けた先行投資の影響により利益水準は 2 期連続で低調に推移した。2020 年 2 月期は事業拡大と新サービスの一部収益化により大幅な増益を実現したものの、2021 年 2 月期は DX 化の動きが加速するなかで、新たな事業機会に対応するために先行投資を拡大し、上場後初めての営業損失を計上する結果となった。しかしながら、2022 年 2 月期はコロナ禍からの段階的な回復や高収益プロダクトの伸びにより、黒字転換している。

財務面に目を向けると、自己資本比率は 2016 年 11 月の株式上場に伴う新株発行等により 80% を超える水準で推移してきた。なお、2021 年 2 月期は And Security の買収に伴い自己資本比率は低下したが、50% 水準を確保している。



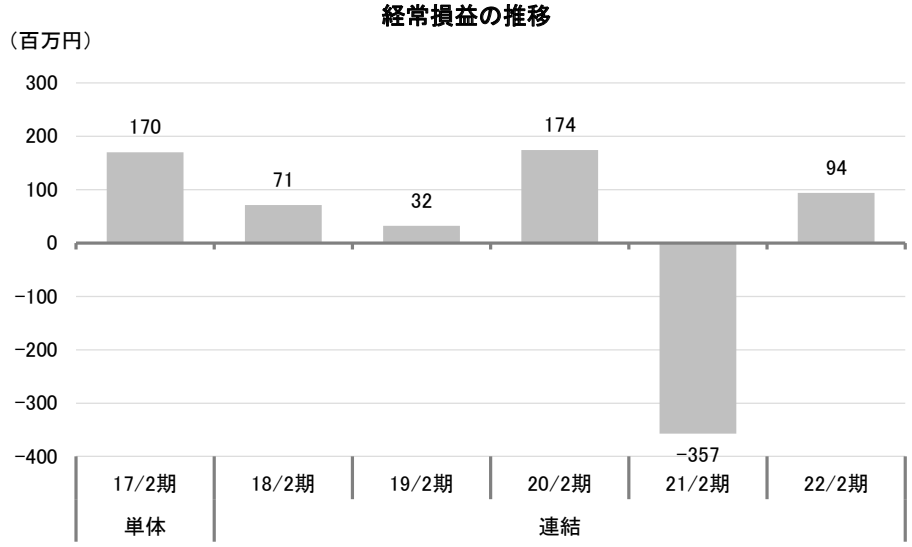

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

**顧客数（デジタルリスク事業）の推移**

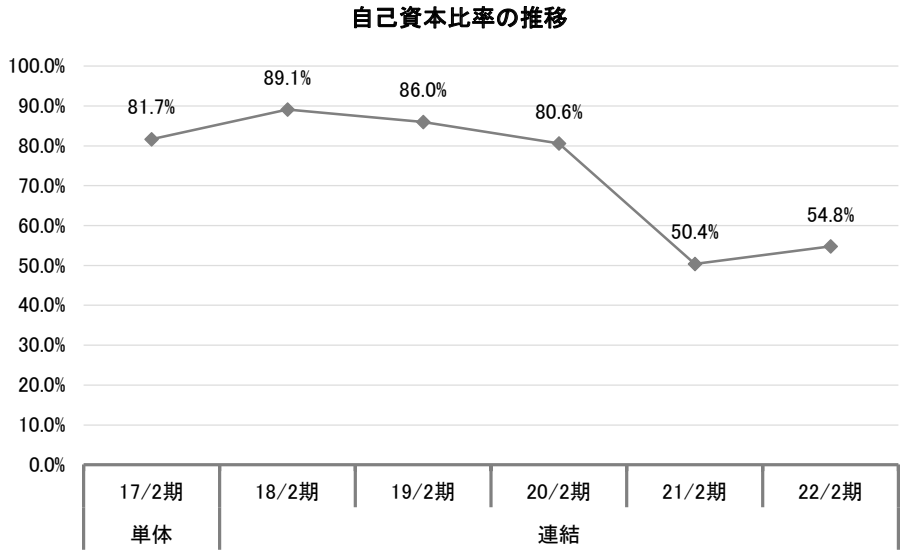



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**経常損益の推移**




出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成




出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

## 2022 年 2 月期は増収増益により黒字転換を実現。「内部脅威検知サービス」への需要が拡大傾向

### 2. 2022 年 2 月期決算の概要

2022 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 34.8% 増の 2,682 百万円、営業利益が 80 百万円（前期は 333 百万円の損失）、経常利益が 94 百万円（同 357 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が 127 百万円（同 529 百万円の損失）と大幅な増収増益により、黒字転換を実現した。一方、期初予想に対しては、売上高、営業利益が下振れたものの、最終損益は投資有価証券売却益の計上により大きく上振れる着地となった。重視する EBITDA についても 248 百万円（前期比 674 百万円増、計画比 108 百万円増）と計画を上回る伸びを達成した。

売上高は、2020 年 12 月に買収した And Security の連結効果（約 5 億円の増収要因）により「AI セキュリティ事業」が大きく伸長したことに加え、主力の「デジタルリスク事業」についても、収益性の高い「内部脅威検知サービス」が伸びてきたことにより増収を確保した。一方、「DX 推進事業」は自治体案件等の獲得に遅れがでたことから減収となった。なお、売上高全体が期初予想を下回ったのは、上期を中心とするコロナ禍の影響により営業面でやや苦戦したことや、「DX 推進事業」における大型案件の期ズレが主因である。

もっとも、四半期業績の推移で見ると、コロナ禍の影響が軽減されてきた第 4 四半期において、既存事業が大きく拡大し、過去最高（四半期ベース）の売上高、営業利益を更新しているところは、今後に向けて明るい材料となった。

損益面では、成長加速に向けた先行投資（人材採用やマーケティング投資、プロダクト開発等）を継続するも、増収による収益の押し上げに加え、「デジタルリスク事業」の収益性向上、間接コストの見直し（オフィス縮小等）などにより増益となり、営業黒字転換を実現した。また、投資先※の上場等に伴って、投資有価証券売却益（117 百万円）を特別利益に計上している。

※ 2021 年 9 月 28 日に東証マザーズ市場（現 東証グロース市場）に上場した ROBOT PAYMENT<4374>。

財務面では、投資先の株式売却等により「投資その他の資産」が減少した一方、「現金及び預金」が増えた結果、総資産は前期末比 1.5% 増の 2,470 百万円に増加した。一方、自己資本は内部留保の積み増しにより同 10.3% 増の 1,353 百万円と大きく増加したことから、自己資本比率は 54.8%（前期末は 50.4%）に改善した。なお、既述のとおり、2022 年 4 月 21 日にラック等を割当先とする第三者割当増資（約 8 億円の資金調達）を決議している。

**2022 年 2 月期決算の概要**

（単位：百万円）

| | 21/2 期 | | 22/2 期 | | 増減 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | | 増減率 |
| 売上高 | 1,989 | | 2,682 | | 692 | 34.8% |
| デジタルリスク事業 | 1,745 | 87.6% | 1,924 | 71.7% | 179 | 10.3% |
| AI セキュリティ事業 | 203 | 10.2% | 723 | 27.0% | 519 | 255.9% |
| DX 推進事業 | 43 | 2.2% | 38 | 1.4% | -4 | -11.2% |
| 調整額 | -2 | - | -3 | - | -1 | - |
| 売上原価 | 1,009 | 50.7% | 1,299 | 48.4% | 289 | 28.7% |
| 販管費 | 1,313 | 66.0% | 1,302 | 48.6% | -10 | -0.8% |
| 営業損益 | -333 | - | 80 | 3.0% | 413 | - |
| デジタルリスク事業 | 342 | 19.6% | 718 | 37.3% | 376 | 109.9% |
| AI セキュリティ事業 | -50 | - | -52 | - | -2 | - |
| DX 推進事業 | -101 | - | -65 | - | 35 | - |
| 調整額 | -523 | - | -519 | - | 3 | - |
| 経常損益 | -357 | - | 94 | 3.5% | 451 | - |
| 親会社株主に帰属する当期純損益 | -529 | - | 127 | 4.8% | 657 | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

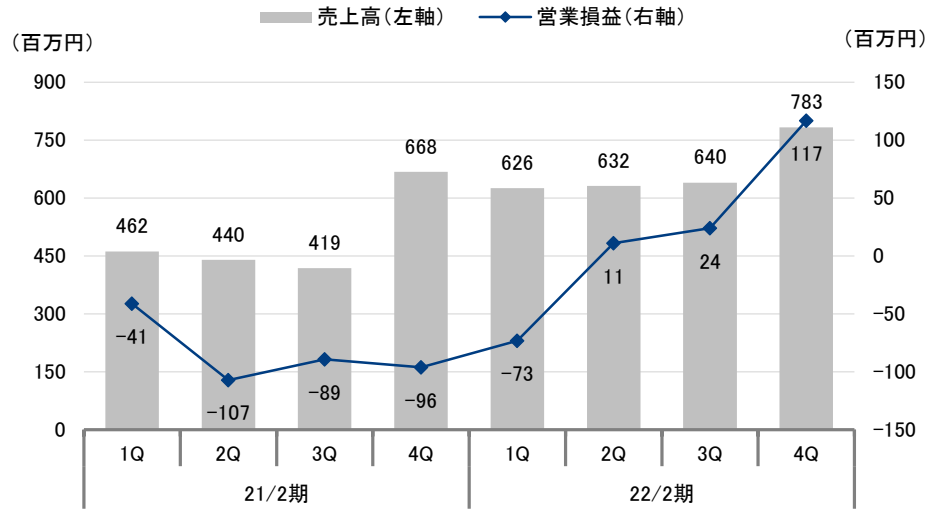
### 2022 年 2 月期末の財政状態

（単位：百万円）

| | 21/2 期末 | 22/2 期末 | 増減 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | 増減率 |
| 流動資産 | 1,546 | 1,783 | 236 | 15.3% |
| 現金及び預金 | 1,065 | 1,266 | 201 | 18.9% |
| 売掛金 | 360 | 431 | 70 | 19.6% |
| 固定資産 | 886 | 687 | -199 | -22.5% |
| 有形固定資産 | 71 | 34 | -36 | -51.9% |
| 無形固定資産 | 306 | 283 | -22 | -7.4% |
| 投資その他の資産 | 508 | 369 | -139 | -27.4% |
| 資産合計 | 2,433 | 2,470 | 36 | 1.5% |
| 流動負債 | 465 | 432 | -33 | -7.3% |
| 固定負債 | 693 | 638 | -55 | -8.0% |
| 負債合計 | 1,159 | 1,070 | -89 | -7.7% |
| 純資産合計 | 1,274 | 1,400 | 126 | 9.9% |
| 自己資本 | 1,227 | 1,353 | 126 | 10.3% |
| 自己資本比率 | 50.4% | 54.8% | 4.4pt | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

### 四半期業績推移（連結）




出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別の業績は以下のとおりである。

**（1）デジタルリスク事業**

売上高は前期比 10.3% 増の 1,924 百万円、セグメント利益は同 109.9% 増の 718 百万円と増収増益となった。売上高は、「ソーシャルリスクサービス」が堅調に推移した一方、経済安全保障やコーポレート・ガバナンスへの意識の高まりなどを背景として、収益性の高い「内部脅威検知サービス」が順調に伸びてきた。特に、第 4 四半期の売上高が伸びたのは、「内部脅威検知サービス」の伸びによるところが大きく、今後の事業拡大に向けても明るい材料となった。他方、導入しやすい安価な SaaS プロダクトについては、マーケティングが苦戦し伸び悩んだ。損益面でも、高収益プロダクトの伸びや内製化によるコスト見直しにより大幅な増益を実現し、セグメント利益率は 37.3%（前期は 19.6%）と大きく改善した。

**（2）AI セキュリティ事業**

売上高は前期比 255.9% 増の 723 百万円、セグメント損失は 52 百万円（前期は 50 百万円の損失）と大幅な増収ながら損失幅は僅かに拡大した。And Security の連結効果が大幅な増収に寄与したほか、積極的な新規開拓営業により 22 社の新規受注の獲得にも成功している。一方、警備業界向けデジタルプロダクトは AIK シリーズ（「AIK order」「AIK sense」等）の拡大に注力し、登録数の拡大などで一定の成果を残したものの、本格的な業績寄与には至らなかった。損益面では、引き続きデジタルプロダクトの開発やマーケティングへの先行投資により、セグメント損失の状態が継続している。

**（3）DX 推進事業**

売上高は前期比 11.2% 減の 38 百万円、セグメント損失は 65 百万円（前期は 101 百万円の損失）と減収ながら損失幅は改善した。企業向けのサービス提供が進捗した一方、デジタルガバメント関連については、包括連携協定を結んだ岩手県紫波町との取り組みは順調に進展しているものの、主要な事業者の候補者に選定されている「スーパーシティ構想」をはじめ、行政・自治体レベルでの議論が長期化したこともあり、想定を下回る水準で推移した。損益面でも、人材採用投資やプロダクト開発の先行投資により、セグメント損失の状態が継続した。

**3. 2022 年 2 月期の総括**

以上から、2022 年 2 月期を総括すると、コロナ禍の影響により営業面でやや苦戦したことや、デジタルガバメント関連の案件獲得に遅れがでたところを除けば、おおむね計画どおりに推移したものと評価できる。特に、外部要因による後押しもあり、高単価でかつ高収益な「内部脅威検知サービス」が伸びてきたところは、業績へのポジティブ・インパクトの大きさの面でも、今後に向けて明るい材料と言えよう。また、活動面では、岩手県紫波町との連携（DX 推進）に加え、2023 年 2 月期に入ってからの相次ぐ M&A や資本業務提携の実現など、事業基盤の構築に向けて大きな前進を図ることができた。

# 主な活動実績

## 新規プロダクトのリリースや、自治体との DX プロジェクトにも一定の成果

### 1. 新規プロダクトのリリース

「デジタルリスク事業」については、損害保険ジャパン（株）及び SOMPO リスクマネジメント（株）との連携により、ハイブリッド型※の新たな風評リスク対応費用保険の販売を開始したほか、「タレント・有名人の SNS リスクチェックサービス」「なりすましアカウント対策パッケージ」「データ分析支援システムエンジニアリング」など、続々と新規プロダクトをリリースした。特に、「タレント・有名人の SNS リスクチェックサービス」は、提供直後から高い反響を獲得しているようだ。今後もアライアンス戦略の活用などを通じて、各種領域のニーズ獲得を加速していく考えだ。

※ SNS 炎上リスク対策（平時の AI によるネット監視）に、有事の対応費用保証と対応サポートを付帯したサービス。

### 2. 自治体との DX プロジェクトの進展

2020 年 12 月に「地域のデジタル化推進に関する包括連携協定」を締結した岩手県紫波町とのプロジェクトについては、住民総合ポータルとしてスーパーアプリ（「しわなび」）を開発し、住民の利便性が格段に向上する各種ソリューション（バーチャル市役所、お散歩アプリ、健康対策・検診ポータル、事故災害情報など）をアプリ化して実装した。特に、地域密着型ポイントカードとのデジタル連携や、新型コロナワクチン接種証明クーポン「ワクポ ™」など、全国展開を狙うスーパーアプリの機能として「しわなび」に実装し、モデルケースを創出することができた。今後は、政府が推進する「デジタル田園都市国家構想」と足並みを揃えて、日本全国の様々な自治体と共同で実績を積み上げていく方針である。

# 業績見通し

## 2023 年 2 月期は大幅な増収及び営業増益を見込む。M&A による事業拡大やシナジー創出に取り組む

### 1. 2023 年 2 月期の業績予想

2023 年 2 月期の連結業績について同社は、売上高を前期比 49.1% 増の 4,000 百万円、営業利益を同 148.9% 増の 200 百万円、経常利益を同 91.4% 増の 180 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 37.4% 減の 80 百万円と大幅な増収及び営業増益を見込んでいる。なお。中期経営計画（2 年目）との対比では、売上高がコロナ禍の影響や「DX 推進事業」の進捗遅れ等により当初計画（4,500 百万円）を下回るも、重視する EBITDA は当初計画（350 百万円）を確保する見通しとなっている。

売上高は、需要が拡大してきた「内部脅威検知サービス」の販売強化や、期初からの相次ぐ M&A によりグループ入りした子会社とのシナジー創出が増収に寄与する想定である。

損益面では、サービス提供の内製化によるコスト圧縮効果、グループ横断での資産共有化などにより収益体質を強化し、高収益化を目指していく。

なお、中期経営計画 2 年目の 2023 年 2 月期については、既存事業にとらわれないデジタル領域の拡大をテーマに掲げ、(1) 差別化できる独自プロダクトへの集中、(2) シナジーのある M&A の積極推進、(3) 隣接プレイヤーとのアライアンス推進、に取り組む方針である。

**2023 年 2 月期の業績予想（連結）**

（単位：百万円）

| | 22/2 期 | | 23/2 期 | | 増減 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | | 増減率 |
| 売上高 | 2,682 | | 4,000 | | 1,317 | 49.1% |
| デジタルリスク事業 | 1,924 | 71.7% | 2,500 | 62.5% | 575 | 29.9% |
| AI セキュリティ事業 | 720 | 26.8% | 1,200 | 30.0% | 479 | 66.6% |
| DX 推進事業 | 38 | 1.4% | 300 | 7.5% | 261 | 686.1% |
| 営業利益 | 80 | 3.0% | 200 | 5.0% | 119 | 148.9% |
| 経常利益 | 94 | 3.5% | 180 | 4.5% | 85 | 91.4% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 127 | 4.8% | 80 | 2.0% | -47 | -37.4% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

**2. 弊社アナリストの見方**

弊社でも、2022 年 2 月期第 4 四半期における「内部脅威検知サービス」の伸びや、既に実行済の M&A（ISA 及び SSS、GloLing、アクター）による上乗せ分を考慮すれば、同社の業績予想は十分達成できる水準であると見ている。また、2022 年 7 月中旬に完了予定の M&A 案件（バンズ保証の株式取得及びバンズシティからのプロパティ・マネジメント事業の取得）が実現すれば、業績の上振れ要因となる可能性にも注意が必要である。注目すべきは、追加的な M&A の実現を含め、いかに買収後の PMI（統合プロセス）を円滑に進め、シナジー創出に向けた事業基盤を構築していくのかにあり、まさにチームマネジメントの手腕が問われるところと言えよう。また、需要が拡大している「内部脅威検知サービス」や、政府による「デジタル田園都市国家構想」などを追い風とした自治体案件についても事業拡大の余地は大きく、業績への寄与がどのようなペースで進んでくるのか、今後の動向をフォローしていきたい。

# 成長戦略

## 中期経営計画（1 期目）では 成長加速に向けて「変革と基盤構築」に取り組むとともに、健全なデジタル社会を実現する「メタシティ構想」を見据える

**1. 中期経営計画の方向性**

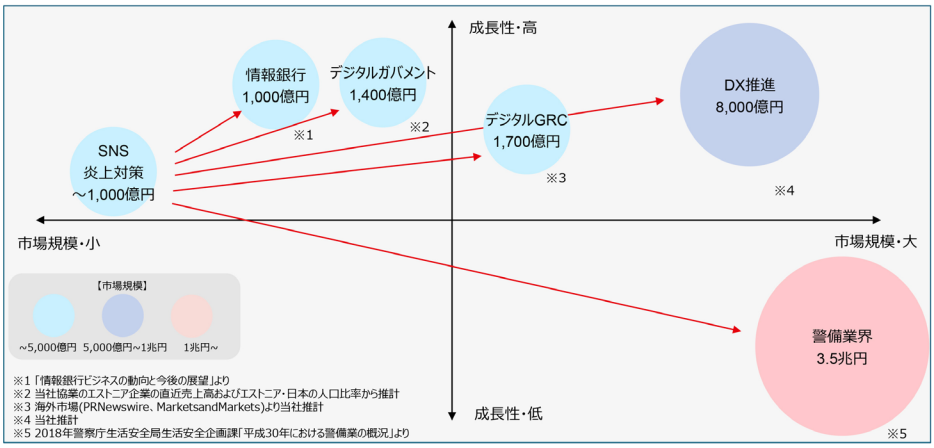
2022 年 2 月期より同社は、新たな中期経営計画「The Road To 2024」をスタートさせた。コロナ禍をきっかけに DX 化への動きが加速するなかで、新たな事業機会を取り込むために、「AI セキュリティ事業」及び「DX 推進事業」を創設し、事業構造の変革を進めていくことが最大のテーマとなっている。これまで主戦場としてきた SNS 炎上対策というニッチな成長領域に加え、新設セグメントでは成長率が高い領域、もしくは市場規模が大きい領域へ展開する方向性である。3 年× 3 期による 9 年の中長期を視野に入れており、1 期目の 3 年間は「変革と基盤構築」に取り組み、2 期目（2025 年 2 月期）以降での「加速度的な成長サイクルの実現」を目指している。また、成長の先に健全なデジタル社会の実現を見据え、メタバース×スマートシティによる独自の「メタシティ構想」を推し進める考えだ。

**2. 対象市場の規模と成長性のイメージ**

これまでの「SNS 炎上対策」というニッチな成長領域に加え、高い成長性が期待でき、かつ市場規模も大きい「DX 推進」「デジタルガバメント」「情報銀行」「デジタル GRC※」等の領域へ展開していく。また、市場規模が巨大であり、DX 化による変革余地も大きい「警備業界」への本格参入も目論んでいる。1 期目で構築した収益基盤を 2 期目以降で一気に成長軌道に乗せ、新たな事業領域において確実にシェア拡大を図るシナリオを描いている。

※ リスクマネジメント（ガバナンス、リスク、コンプライアンス）における DX 化

**市場規模と成長性のイメージ**




出所：決算説明資料より掲載

### 3. メタシティ構想の推進

同社が提唱する、メタバース×スマートシティによる「メタシティ構想」とは、健全なデジタル社会を実現する、リアルとデジタルが融合した都市計画のことである。すなわち、メタバース（仮想世界）上に構築したデジタルツイン※によって、デジタルとリアルを融合した次世代の AI セキュリティ（デジタルとリアルのリスクをシームレスに対策）を実現し、地域の安全を確保したうえで、リスクだけでなく、住民が豊かに暮らすための「コミュニケーション」「エネルギー」「エコロジー」といった領域へと拡充していく。さらには、地域全体をネットワーク接続し、AI 予測を活用するスマートシティへと昇華させることを目指している。デジタルリスクや AI セキュリティ、スマートシティといった分野でこれまで培ってきたノウハウに加え、今回のバンズシティとの連携を通じたプロパティ・マネジメント事業への進出も、その足掛かりとして捉えることができる。

※ リアル空間にある情報を IoT などで収集し、そのデータを元にデジタル空間上で再現する技術のこと。

**「メタシティ構想」の概念図**


出所：会社リリースより掲載

**4. 数値目標**

1 期目の 3 ヶ年については売上高と EBITDA を財務目標として設定している。最終年度となる 2024 年 2 月期までに売上高 7,000 百万円（3 年間の平均成長率は 52.1%）、EBITDA1,000 百万円の達成を計画している。コロナ禍の影響を鑑み、2023 年 2 月期の売上高予想を一旦引き下げたものの、最終年度の数値目標に変更はない。引き続き「デジタルリスク事業」を中核として、「AI セキュリティ事業」「DX 推進事業」のいずれの事業も新たな収益基盤へと成長させる方針である。

**5. 各事業の取り組み**

**（1）デジタルリスク事業**

新プロダクトの開発とアライアンスの強化等により、圧倒的な No.1 企業を目指す方向性である。また、達成に向けた戦略として、1）「内部脅威検知サービス」を中心として、近接領域であるシステムインテグレーション領域も拡大、2）リスク管理にとどまらないサービスの多様化、3）他領域の企業とのアライアンス、4）既存プロダクトのアップデートなどに取り組む。特に成長ドライバーについては、コロナ禍の影響を脱しない中小企業向け SaaS から、経済安全保障などが追い風となっている「内部脅威検知サービス」へと切り替えていく方針に転換している。したがって、目標 KPI についても、顧客企業数 630 社、「内部脅威検知サービス」の利用数 200,000 ID に設定し直し、最終年度である 2024 年 2 月期の売上高 4,200 百万円（平均成長率 34.0%）を目指す。

**（2）AI セキュリティ事業**

リアルな警備事業とのシナジー創出により、AI セキュリティによる警備業界の変革を目指す方向性である。また、達成に向けた戦略として、1）警備業界を変革するためのデジタルプロダクトの創出、2）AI セキュリティによる次世代警備を業界スタンダードとするため、フィジカルな警備保障サービスの成長にも取り組む。警備業界は 3.5 兆円規模の巨大産業であるが、そのうち約 80% は中小零細企業が占めており、DX 化による変革余地が大きい。契約警備会社数 2,000 社とポスト数（常時 1 名を固定配置する場所）62,000 ポストを目標 KPI に掲げ、最終年度である 2024 年 2 月期の売上高 2,200 百万円（平均成長率 121.2%）を目指す。

**（3）DX 推進事業**

独自視点で行政・企業の DX 推進を担う事業を立ち上げ、この分野のリーディングカンパニーを目指す方向性である。また、達成に向けた戦略として、1）行政との連携による DX プロダクト推進、2）自治体向け DX サービスでの経験を生かした企業向けプロダクトの推進などに取り組む。特に、1）については、「デジタル田園都市国家構想」に歩調を合わせた地方の DX 化の推進や、自治体 DX を担う人財の教育・育成、派遣事業などが軸となっている。連携行政数 15 自治体、顧客企業数 30 社を目標 KPI に掲げ、最終年度である 2024 年 2 月期の売上高 600 百万円（平均成長率 139.7%）を目指す。

**6. 弊社アナリストの注目点**

弊社でも、DX 化への動きが加速するなかで、これまで積み上げてきた技術やノウハウを生かせる「デジタルガバメント」や「警備業界」への展開（事業変革）により、市場規模が大きく、高い成長率が見込める領域でユニークなポジションを確立し、成長加速を目指す戦略は理にかなっていると評価している。言い換えれば、このチャンスを生かすことができるかどうかが、同社の方向性や将来性を占ううえで極めて重要な転機を迎えているとの見方ができる。特に、この中期経営計画の 3 年間は同社がさらに飛躍するための基盤構築に取り組む期間とされていることから、足元業績の回復や伸びはもちろん、中長期目線で各事業の取り組みとその進捗をフォローしていく必要があろう。その意味では、戦略的 M&A や業務提携等により、成長加速に向けて本格的に動き出してきたところは、外部・内部の両面で条件が整ってきたことが背景にあると捉えることができる。単純なたし算や通常想定されるシナジー創出にとどまらず、同社ならではの新たな価値創造をいかに実現していくのか、独自の「メタシティ構想」の進展をはじめ、さらなる飛躍に期待したい。

# 株主還元

## 投資を優先すべきフェーズであることから、しばらくは無配が継続する見通し

同社は、成長過程にあり、獲得した資金については、優先的にシステム等の設備投資や人材の採用及び育成投資などの事業投資に振り向ける方針としている。したがって、しばらくは無配が継続するものと弊社では予想している。

なお、中長期的に株式を保有する株主の増加を目的として、株主優待制度を導入することを 2021 年 11 月に決議した。毎年 2 月末現在の同社株主名簿に記載または記録された 500 株以上保有の株主が対象で、保有株式数に応じてポイントを贈呈する。ポイント数に応じて、株主限定の特設ウェブサイト「エルテス・プレミアム優待倶楽部」で、こだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、家電製品、選べる体験ギフトなど、2,000 種類以上の商品から優待を受けられる。

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。

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・表示したものですが、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。



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