

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## イード

6038 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月19日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年6月期の業績概要	01
2. 2024年6月期の業績見通し	01
3. 中期目標	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 特徴と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2023年6月期の業績概要	05
2. 2024年6月期の業績見通し	08
3. 中期目標	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### メディアポートフォリオ戦略と収益の多角化で 年率2ケタ成長を目指す

イード<6038>は、Webメディア・コンテンツの運営を行うクリエイタープラットフォーム事業（以下、CP事業）と、リサーチ及びECソリューションを提供するクリエイターソリューション事業（同、CS事業）を展開している。売上高の約9割を占めるCP事業には、インターネット広告やデータ・コンテンツ提供（EC物販含む）、メディア・システムのほか、出版ビジネスなども含まれる。運営するWebメディア数は自動車、IT、エンターテインメント、暮らしなど合計21ジャンル79サイト（2023年6月末時点）と多岐にわたっており、特定メディアに依存しない「メディアポートフォリオ戦略」と、ネット広告収入のみに依存しない収益の多角化「360度ビジネス」を、M&Aも活用しながら推進している。

#### 1. 2023年6月期の業績概要

2023年6月期の連結業績は、売上高で前期比8.9%増の6,072百万円、営業利益で同10.8%減の568百万円となった。2022年11月に自動車関連事業を行うエフ・アイ・ティー・パシフィック（株）（以下、FITパシフィック）※の株式を取得し連結子会社化したほか、専門メディアを複数譲受するなどM&Aを積極推進したことにより、売上高は連続で過去最高を更新した。営業利益はネット広告収入の減少やM&A関連費用などの計上により減益となったものの、EBITDA（償却前営業利益）では同0.5%増と増益が続いており、ここ数年の収益成長トレンドが継続しているとの見方に変わりない。M&A効果でネット広告の依存度が低下し（売上構成比で前期31.5%から27.3%に低下）、収益の多角化が進んでいる点も前向きに評価される。

※ 車両衝突実験関連事業、ケーブル&ファシリティマネジメント事業などを展開しており、2022年3月期は売上高686百万円、営業利益58百万円を計上した。2023年6月末時点の出資比率は90.1%となった。

#### 2. 2024年6月期の業績見通し

2024年6月期の業績は、売上高で前期比10.3%増の6,700百万円、営業利益で同14.3%増の650百万円と2ケタ増収増益となり、営業利益で2期ぶりの過去最高更新を目指す。上期はネット広告の低迷で伸び悩む可能性があるが、下期からは回復色が鮮明化する見通しだ。FITパシフィックの業績が通年で寄与するほか、国内最大級の自動車情報メディア「Response（レスポンス）」や投資情報メディアなどのサブスクリプションサービスの成長が続く。企業向け越境学習サービス「複業留学」を展開する（株）エンファクトリーやEC支援事業を展開するSAVAWAY（株）など子会社も増収増益に貢献する見通しだ。また、生成AIをコンテンツの制作・編集工程などに活用することで、生産性向上の効果も期待される。

要約

3. 中期目標

同社は中期業績目標として、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額）で12億円を目指している（2023年6月期実績717百万円）。インターネットの進化とともに多様化が進むインターネットメディア市場において、M&A戦略と収益の多角化を推進することで成長を加速させる戦略だ。注力分野としては、MaaS※<sup>1</sup>市場の拡大やEV、自動運転などの普及で新たなビジネス創出が期待される自動車分野のほか、教育、金融、エンタメ分野が挙げられる。エンタメ分野では新たなプロモーション施策としても活用できる「エンタメプリント」※<sup>2</sup>の案件が増え始めており、今後の展開が注目される。

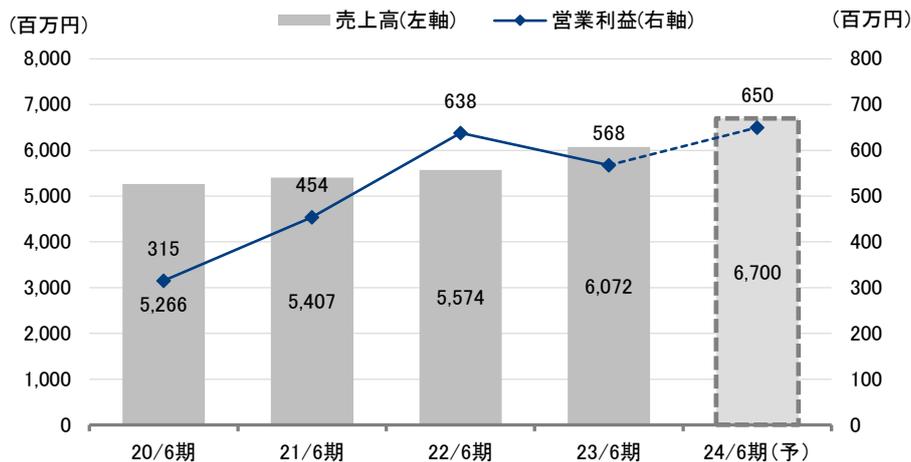
※<sup>1</sup> MaaS (Mobility as a Service) とは、地域住民や旅行者一人ひとりのトリップ単位での移動ニーズに対応して複数の公共交通やそれ以外の移動サービスを最適に組み合わせ、検索・予約・決済などを一括で行うサービスである。観光や医療など目的地における交通以外のサービスなどとの連携により、移動の利便性向上や地域の課題解決にも資する重要な手段となるもの。

※<sup>2</sup> コンビニエンスストアに設置されているマルチコピー機で、アニメ、声優、ゲームなどのプロマイドをはじめとした様々なジャンルのコンテンツを購入・プリントできるサービスで、「映画前売券付きプロマイド」などIPを活用したプロモーション施策として生かすことができる。

Key Points

- ・2023年6月期はネット広告収入減やM&A関連費用の計上などにより減益となるも売上高は過去最高を更新
- ・2024年6月期は収益の多角化推進で2ケタ増収増益を目指す
- ・年率2ケタ成長を続け、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA12億円の達成を目指す
- ・連結株主資本配当率1.5%を目安に安定かつ継続的な配当を実施、自社株買いも適宜検討

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### Webメディア・コンテンツの運営を中心としたCP事業と リサーチ・ECソリューションサービスを提供するCS事業を展開

#### 1. 会社概要

同社は、誰もがメディアになる世界をプロデュースすべく、自社メディアの運営を中核に、インターネット広告やEC物販、各種サービスを提供するCP事業と、リサーチソリューションやECソリューションを提供するCS事業の2つの事業を展開している。設立は2000年で、M&A戦略を推進しながら事業規模を拡大してきた。2023年6月期末時点の連結子会社は5社(エンファクトリー/(株)ネットショップ総研/マイケル(株)/SAVAWAY/FITパシフィック)で、連結従業員数は276名(臨時従業員含む)である。

#### 2. 事業内容

##### (1) クリエイタープラットフォーム事業 (CP事業)

自社で運営するWebメディアを通じて配信されるインターネット広告や、メディアコンテンツ及びデータの課金・販売(EC物販含む)で売上高の過半を占める。このため、いかに効率的にWebメディアの媒体価値(UU数)を向上できるかが収益拡大のカギを握る。そのほか、メディア・EC関連システムの開発・提供や出版ビジネス、2022年11月に子会社化したFITパシフィックの自動車及びIT関連ビジネスなども含まれる。

同社が運営するWebメディア数は、2023年6月末時点で21ジャンル79サイト(前期末比4サイト増)と年々増加している。自動車やIT、エンターテインメント、暮らし、EC分野など幅広いジャンルのWebサイトを運営していることが特徴だ。なかでも自動車分野のWebメディア「Response」は日本最大級の自動車総合ニュースメディアで、同社が運営するWebメディアの中でも中心的な存在となっている。また、出版ビジネスはパズル・アニメ分野の雑誌を主に発行しており、Webメディアとも連携している。

##### (2) クリエイターソリューション事業 (CS事業)

CS事業では、リサーチソリューションとECソリューションを提供している。リサーチソリューションに関しては、自動車向け、通信キャリア向けが売上の大半を占める。一方、ECソリューションでは、EC事業者向けにECサイト構築システム「marbleASP」の提供を行っている。同サービスは低コスト、短納期、高拡張性が特徴となっており、会員数で数十万人規模のECサイトにも対応している。

## Webメディア・コンテンツを効率的に運用する 自社開発システムが強み

### 3. 特徴と強み

#### (1) 「iid-CMP」

同社の強みは、CP事業において数多くのWebメディアやコンテンツを効率的に運用するためのプラットフォーム「iid-CMP」（イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム）を自前で構築していることにある。「iid-CMP」では主に4つの機能により、Webメディアの早期収益化を実現可能としている。1) 高い集客機能（SEO施策、SNS対応、Webページ高速表示、スマートフォンを含めた最適なユーザビリティとユーザーエクスペリエンスなど）による売上アップの実現、2) ローコストオペレーション（システムの共同利用・CPUリソース分散機能、ポータルサイトへのニュース記事提供フォーマットの共有化、最適なネットワーク広告・アフィリエイト広告の共同運用など）によるコスト最適化、3) データベースの蓄積・管理機能（コンテンツにより取得したビッグデータ管理）、4) コンテンツマネジメント機能（ニュース記事・写真の投稿、文章校正・類似度チェック）による編集の効率化などである。

#### (2) M&A 戦略

同社はM&AによりWebメディア・コンテンツの取得を積極的に進めている。M&Aについては、経営陣の人的ネットワークを主な情報入手ルートとしており、常時5サイト程度を検討している。事業取得する場合は、投資回収期間で5年を目安に計画を策定し、取得後2年以内の黒字化達成を事業継続の判断基準としている。2023年6月までに資本出資も含めて取得したWebメディア・コンテンツは73サイト（うち、19サイト撤退、継続率74%）で、取得総額は2,164百万円（撤退サイト含む）となり、1サイト平均29百万円で取得した計算となる。そのほか、自社で事業開発したWebサイトが42サイト（うち、17サイトは撤退）となっている。「iid-CMP」のプラットフォームを活用することでコスト低減と売上アップを実現し、手掛けたWebサイトのほとんどで収益化を達成している。20年を超えるWebメディアの運営実績やM&Aの成功実績から、最近では相手先から売却交渉の声が掛かるケースも増えており、これら候補案件の中から有力メディアを見つけ出し、また適正価格を評価できるノウハウを有していることも同社の強みと言える。

そのほか、新規事業領域で協業を目的とした戦略的な出資も実施している。出資案件としては、クリエイター向けプラットフォーム「note」を運営するnote<5243>のほか、MaaS領域でシェアリングエコノミーサービスを展開するキャンピングカー（株）やバーチャルキーを展開する（株）ジゴワッツなどがある。また、Web3/NFT領域のスタートアップ支援を展開するアクセラレーターのArriba Studio PTE.LTD.（シンガポール）にも2022年6月に出資しており、今後Arriba Studioを通じて最先端情報の収集を図ると同時に国内外の有力なWeb3スタートアップとの協業を模索し、自社メディアの成長につなげる考えだ。

## 業績動向

### 2023年6月期はネット広告収入減やM&A関連費用の計上などにより減益となるも売上高は過去最高を更新

#### 1. 2023年6月期の業績概要

2023年6月期の連結業績は、売上高で前期比8.9%増の6,072百万円、営業利益で同10.8%減の568百万円、経常利益で同11.3%減の566百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同37.8%減の280百万円となった。売上高はCS事業の落ち込みをM&A効果も含めたCP事業の増収でカバーして連続過去最高を更新した。特定メディアに依存しない「メディアポートフォリオ戦略」やネット広告のみに依存しない収益の多角化「360度ビジネス」に取り組んできた成果が出たほか、2022年11月にFITパシフィックを子会社化するなどM&A効果も寄与した。営業利益は減益となったものの、FITパシフィックのM&Aに関わるアドバイザー費用39百万円の計上や、減価償却費及びのれん償却額の増加（前期比72百万円増）が主因で、EBITDA（償却前営業利益）では同0.5%増の717百万円と連続で過去最高を更新している。EBITDAマージンの低下要因は、FITパシフィックの子会社化などによる売上構成比の変化が主因となっている。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の減益率が大きくなったのは、特別損失として運営メディアに関する減損損失84百万円を計上したことが影響した。

#### 2023年6月期の連結業績

(単位：百万円)

	21/6期			22/6期			23/6期		
	実績	前期比	売上比	実績	前期比	売上比	実績	前期比	売上比
売上高	5,407	2.7%		5,574	3.1%		6,072	8.9%	
営業利益	454	44.1%	8.4%	638	40.4%	11.4%	568	-10.8%	9.4%
経常利益	464	67.2%	8.4%	638	37.6%	11.5%	566	-11.3%	9.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	464	346.5%	8.6%	450	-3.0%	8.1%	280	-37.8%	4.6%
EBITDA※	550	28.4%	10.2%	713	29.7%	12.8%	717	0.5%	11.8%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (1) CP事業

CP事業の売上高は前期比13.2%増の5,431百万円、営業利益は同8.8%減の440百万円となった。新たにビジネスパーソン向けメディア「決算が読めるようになるノート」など複数サイトを事業譲受したほか、事業開発により2サイトの運営を開始し、期末の運営サイト数は前期末比4サイト増加の79サイトとなった。また、2022年11月にはFITパシフィックを子会社化した。FITパシフィックの売上規模は年間6～7億円で、そのうち約5割は自社所有する「つくばテクニカルセンター」で提供する車両衝突実験サービス事業となる。そのほかにはデータセンターの設備や電源・ネットワーク向け管理システムの提供・運用・保守を行うケーブル & ファシリティマネジメント事業を展開している。

イード | 2023年9月19日(火)  
 6038 東証グロース市場 | <https://www.iid.co.jp/ir/>

#### 業績動向

FIT パシフィックは同社のグループに入ることで、CASE/MaaS 時代の新たなモビリティ環境に適した安心・安全・快適を自らテストし評価する「Labo」としての情報発信力を高め、新規顧客の開拓につなげていく。また、日本市場への参入をうかがう海外 EV メーカーに対して安全・安心性能を評価するサービスなどを提供することで、事業規模の拡大が可能になると見ている。今後、国内でデータセンター施設の増強が進むと見込まれており、ケーブル&ファシリティマネジメント事業についても拡大する可能性がある。

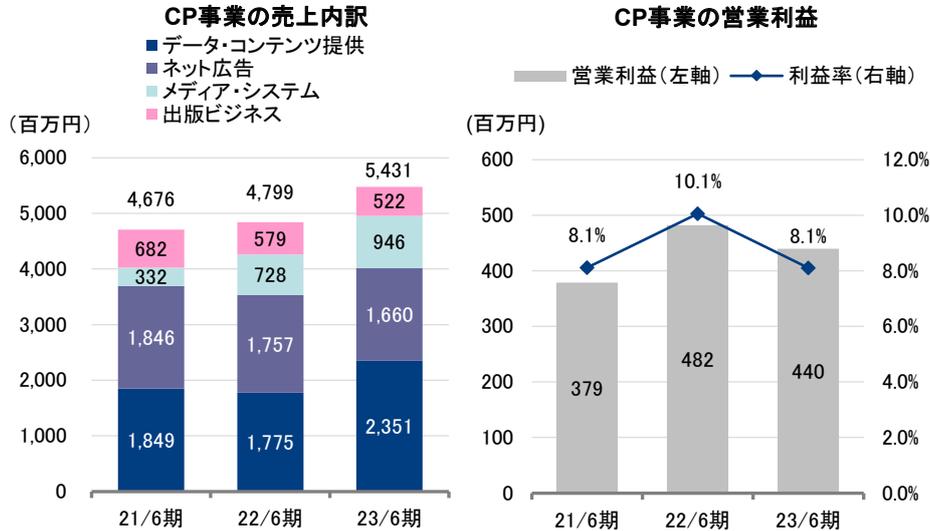
CP 事業の売上高の内訳を見ると、ネット広告売上は運用型広告における各種規制や広告単価下落の影響もあり、前期比 5.5% 減の 1,660 百万円となった。データ・コンテンツ提供売上は同 32.5% 増の 2,351 百万円と大きく伸ばした。FIT パシフィックを子会社化の上乗せ効果に加えて、登録会員数（無料会員含む）が 1.5 万人を突破した総合自動車ニュースサイト「Response」や「決算が読めるようになるノート」などによる有料サブスクリプションサービスが順調に増加したことが主因だ。サブスクリプションサービスの 2023 年 6 月時点の ARR（Annual Recurring Revenue）は前年同期比で 4 割程度の伸びになったと見られる。売上規模は小さいものの、エンファクトリーによる越境型研修サービス「複業留学」※1も大手企業を中心に利用企業が増えており増収に貢献した。メディア・システム売上は同 29.9% 増の 946 百万円となった。FIT パシフィックのケーブル&ファシリティマネジメント事業が上乗せ要因となったほか、SAVAWAY の複数 EC ショッパー元管理システム「TEMPOSTAR（テンポスター）」も提携先の拡大※2が進んだことで増収となった。出版ビジネス売上は巣ごもり需要の反動が続いたほか、コスト高の影響も受けて同 9.8% 減の 522 百万円と減少した。

※1「複業留学」とは、企業が従業員のリスキリングも含めた人材育成や成長機会の提供、自立支援などを目的にベンチャー企業で 2～3 ヶ月程度、副業あるいは研修経験を積ませるサービス。越境プラットフォーム「Teamlancer エンタープライズ」を活用し、組織に対して活動内容を共有することで学習循環を創出する。受け入れ側企業にとっては外部人材の活用により課題解決につながる可能性があり、双方がメリットを享受できるサービスとなる。累計 25 社、120 人が利用し、登録ベンチャー企業数は 250 社を超えている。

※2 2022 年 10 月に（株）NTT ドコモの「d ショッピング」、同年 12 月にインターファクトリー <4057> の「ebismart」など、2023 年 4 月に BASE<4477> の「BASE」とサービス連携を開始した。

営業利益の減益要因はネット広告の売上減少に加えて、M&A 実施によるアドバイザー費用の計上や、減価償却費及びのれん償却額の増加が主因で、営業利益率も前期の 10.1% から 8.1% に低下した。なお、EBITDA では同 5.5% 増の 575 百万円と連続増益となった。

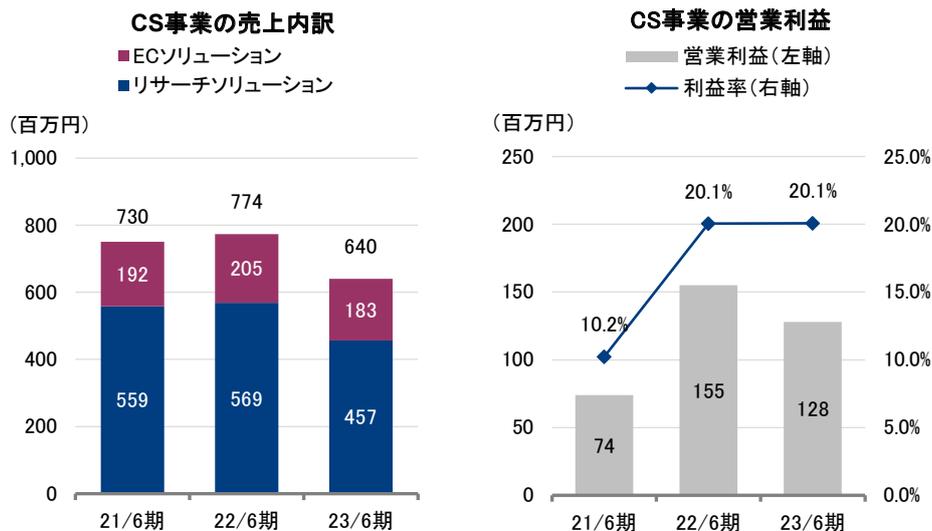
## 業績動向



注：セグメント内取引高は省略  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (2) CS事業

CS事業の売上高は前期比17.3%減の640百万円、営業利益は同17.2%減の128百万円となった。売上高の内訳を見ると、リサーチソリューションが同19.7%減の457百万円、ECソリューションが同10.7%減の183百万円といずれも減少した。CS事業は採算重視の受注活動を行っており、前期に比べて大型案件の受注が少なかったことが減収減益要因となった。ただ、利益率は前期と同じく20.1%と高水準を保ち、今後も同等水準の維持を目指す。



注：セグメント内取引高は省略  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2024年6月期は収益の多角化推進で2ケタ増収増益を目指す

### 2. 2024年6月期の業績見通し

2024年6月期業績は、売上高で前期比10.3%増の6,700百万円、営業利益で同14.3%増の650百万円、経常利益で同14.7%増の650百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同46.3%増の410百万円と2ケタ増収増益となり、売上高、営業利益、経常利益で過去最高更新を目指す（期中にM&Aを実施した場合の効果は含まず）。

#### 2024年6月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/6期 実績	24/6期	
		予想	前期比
売上高	6,072	6,700	10.3%
営業利益	568	650	14.3%
経常利益	566	650	14.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	280	410	46.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

物価上昇に伴う消費減速や米中对立、ウクライナ侵攻など先行き不透明な市場環境が続くなかで、同社は積極的なM&Aや事業開発を進めることで事業領域の拡大を図る。各領域でビジネスモデルの多角化を進めることで、安定的かつ継続的な成長を目指す。主力のCP事業では、ネット広告の厳しい状況が続くほか、出版ビジネスの売上も前期並みの水準に留まると見ている一方で、FITパシフィックが通年で寄与するほか、サブスクリプションサービスの伸長や、SAVAWAY、エンファクトリーなどの子会社の成長により増収増益を見込む。CS事業は採算重視の受注活動を継続し、増益確保を目指す。

そのほか、2024年6月期は新たにAI専門チーム「IID AIrticle Lab（イード アーティクル ラボ）」を発足し、専属のエンジニアを配置して、生成AIの業務での活用に関して取り組みを開始している。具体的には、ニュースの情報収集やコンテンツ制作・編集工程などで生成AIの活用を始めているほか、広告の配置や配信の最適化にも取り組んでいる。とりわけ、コンテンツの制作・編集工程において生成AIの活用が進めば、生産性の向上に寄与するものと期待される。制作・編集部門の従業員数は全体の29%を占めている。

360度ビジネスによる収益多角化の取り組みでは、自動車分野ではビジネス情報サイト「Response」と日本最大級の自動車コミュニティサイト「CARTUNE」とのメディア連携を推進している。教育分野では私立校志望の高まりを受け、リアルでの進学相談イベントを開催し、教育情報サイト「リセママ」（保護者向け）、「リシード」（教育関係者向け）との連携を強化している。また、エンタメ分野ではIPを使ったプロモーション施策として利用できる「エンタメプリント」の取り組みを強化し、ゲーム分野ではパブリッシャーとして旧作のリバイバル版の提供を開始しており、今後タイトル数を増やす計画となっている。

## 年率2ケタ成長を続け、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA12億円の達成を目指す

### 3. 中期目標

同社は2021年8月に発表した中期計画の中で、最終年度となる2026年6月期に売上高100億円、EBITDA12億円を目標に掲げた。2024年6月期以降の年平均成長率は売上高で18%、EBITDAで19%となる。同社は今後のインターネット市場について、ブロックチェーン技術により信頼が担保されることで誰もがメディア（発信者）となり、収益を獲得することが可能なクリエイターエコノミーの市場が拡大していくものと見ている。こうした市場に対して、メディアの収益化をサポートするプラットフォームとソリューションを提供することで、成長市場を取り込む戦略だ。

事業戦略としては、CP事業を主軸に積極的なM&Aや事業開発を行い、専門領域に特化したメディアを増やしながら事業領域の拡大と収益基盤の多角化を図り、持続的な成長を目指す。M&Aについては財務基盤の強化が進んだこともあり、従来よりも大型の案件を手掛けることも視野に入れている。収益基盤の多角化では、ネット広告だけでなくメディアを通じた物販やサブスクリプションサービス、専門知識やユーザー調査をベースとした企業向けコンサルティングサービス、EC及びメディア運営支援など360度方位で展開し、ネット広告に依存しない安定した収益基盤を構築していく。

注力市場としては、自動車、教育、金融、エンタメ分野が挙げられる。自動車分野ではモビリティ革命を支援する「iid 5G Mobility」の取り組みを推進しており、MaaSや自動運転、EVをテーマとした新規ビジネスの創出をビジネス機会としてベンチャー企業の支援も行いながら取り込んでいく。2018年からの提携パートナーであるジゴワッツとは、共同開発した「バーチャルキー」（スマートフォンを車の鍵とするシステム）に加えて、EV充電器ビジネスの拡大にも取り組んでおり、EV時代に適したモビリティサービスのためのソリューション提供を目指す。

教育分野では、国内有数の教育情報メディアとして成長した「リセマム」と連携して生徒獲得のためのイベントを開催することで、私立学校・幼保園、インターナショナルスクールなどのニーズに応じていく。EC分野では、SAVAWAYの複数ショップ一元管理サービスのほか、運営メディアを通じたEC物販などを拡大していく。金融分野では「貯蓄」から「投資」へ変わりつつあるなかで、M&Aで取得した投資関連メディアを育成し、ネット広告やサブスクリプションサービスを伸ばす。2024年から新NISAも導入され「投資」への関心が一層高まることから成長が期待される。エンタメ分野では「エンタメプリント」のほか、ゲームの課金収入など新たなビジネスを育成する考えだ。

## ■ 株主還元策

### 連結株主資本配当率 1.5% を目安に安定かつ継続的な配当を実施、 自社株買いも適宜検討

同社はここ数年で収益が拡大し、財務基盤も充実してきたことから、2023年6月期より株主還元として配当を行うことを決定、1株当たり12.0円の配当を実施した。当面は連結株主資本配当率(DOE)1.5%を目安に、安定的かつ継続的な配当を実施する方針としており、2024年6月期については前期比1.0円増配の13.0円(DOE1.5%)の配当を予定している。

また、自己株式の取得も適宜検討しており、2023年に入ってから7月までに合計3回の自社株取得を実施した(総取得株式数280千株、取得総額214百万円)。自己株式の取扱についてはストック・オプションに充当していくほか、M&Aの際の株式交換用として、また消却も含めて様々な選択肢の中から検討することになっている。2023年6月期末の1株当たり純資産は829円となっており、企業価値をPBR1倍以上に引き上げていくことも経営課題の1つとして捉えている。

#### 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