

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 >>>](#)

2024年3月25日(月)

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. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要	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. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要	05
2. 2024年6月期の業績見通し	08
3. 中期目標	10
■ 株主還元策	10

要約

ネット広告の減少を収益の多角化でカバー。 2024年6月期は2ケタの増益に転じる見通し

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。主力の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12月末時点）と多岐にわたる。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. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要

2024年6月期第2四半期累計（2023年7月～12月）の連結業績は、売上高で前年同期比4.5%増の3,027百万円、営業利益で同9.3%減の272百万円となった。売上高は2022年11月に子会社化したエフ・アイ・ティー・パシフィック（株）（以下、FITP）※1がフル寄与したほか、注力中のサブスクリプション（以下、サブスク）サービス※2が順調に伸長したこともあり過去最高を更新した。一方、利益面では利益率の高いネット広告売上が同15.2%減と落ち込んだ影響で減益となった。ただ、第2四半期だけで見るとネット広告の売上が上向いてきたことから、営業利益は同10.6%増の177百万円と2四半期ぶりに増益に転じた。インターネットメディア業界ではネット広告収入の落ち込みで業績を悪化させる企業が多かったが、同社がここ数年取り組んできた収益の多角化戦略の効果が顕在化してきたと評価できる。

※1 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12月末時点の出資比率は90.1%。

※2 国内最大級の自動車情報メディア「Response(レスポンス)」やネットセキュリティ関連メディア「ScanNetSecurity」等の有料会員サービス。

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650百万円と期初計画を据え置いた。営業利益は2期ぶりの過去最高更新を目指す。第2四半期までは会社計画に対して順調に進捗したもようで、下期はネット広告の堅調推移が見込めるほか運営メディアによるサブスクサービス、FITPや企業向け越境型研修サービスを展開する（株）エンファクトリー、EC支援事業を展開するSAVAWAY（株）など子会社の成長により増収増益となる見通しだ。また、生成AIサービスをコンテンツの情報収集・制作・編集工程で活用し始めており、生産性向上の効果も期待される。

要約

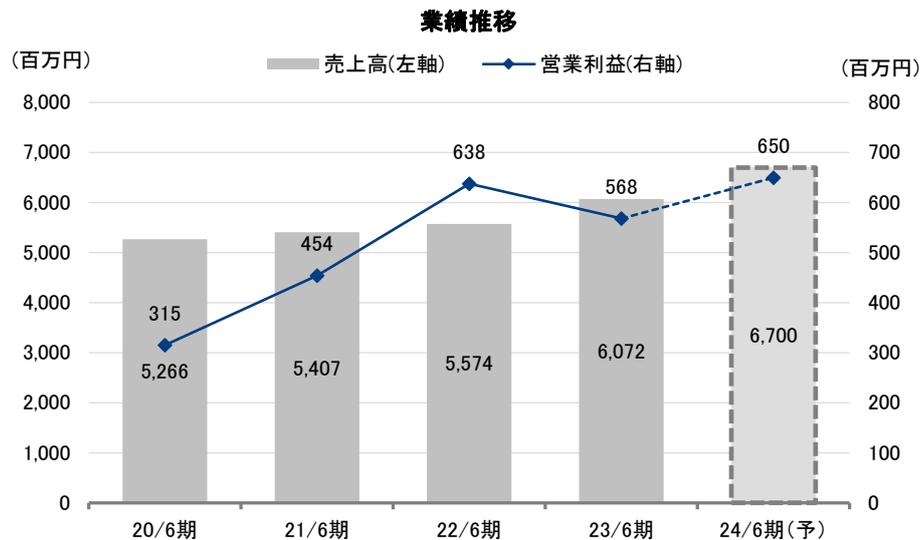
3. 中期目標

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※1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」※2が順調に育ってきたほか、2023年10月には総合映画メディア「シネマトゥディ」を運営する(株)シネマトゥディと戦略的資本業務提携を開始しており、今後のシナジーが期待される。

※1 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。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。
 ※2 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せる。

Key Points

- ・2024年6月期第2四半期累計の業績はネット広告収入の減少により減益となるも会社計画どおりの進捗
- ・2024年6月期は期初計画を据え置き、2ケタの増収増益を目指す
- ・2026年6月期の売上高100億円、EBITDA12億円目標の達成はM&A戦略がカギを握る
- ・連結株主資本配当率(DOE)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



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12月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/FITP）で、連結従業員数は265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）を向上させ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FITP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12月末時点で21ジャンル79サイト（前年同期比3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メディアにおいて中心的な存在だ。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、自動車及び通信業界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」を提供している。同サービスは低コスト、短納期、高拡張性が特徴で、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サイトのほとんどが収益化している。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精査し、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、新規事業領域での協業を目的とした戦略的な出資も積極的に実施している。出資案件のうち株场上場を果たした企業は、クリエイター向けプラットフォーム「note」を運営するnote<5243>、自動車のサブスクサービス「定額カルモくん」を展開するナイル<5618>の2社があり、未上場企業としては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）、バーチャルキーを展開する（株）ジゴワッツなどがあり、直近では2023年10月にインターネット総合映画メディア「シネマトゥディ」を運営するシネマトゥディにも出資した。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月に投資しており、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

2024年6月期第2四半期累計業績は ネット広告収入の減少により減益となるも、会社計画どおりの進捗

1. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要

2024年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比4.5%増の3,027百万円、営業利益で同9.3%減の272百万円、経常利益で同10.5%減の274百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同29.0%減の148百万円となった。売上高は2022年11月に連結対象となったFITPの売上がフルに寄与したことや、サブスクビジネスが順調に伸長したことによりCP事業が増収となった。加えて、CS事業もリサーチソリューションの回復により増収となり、第2四半期累計として2期連続で過去最高を更新した。一方、営業利益は利益率の高いネット広告収入の落ち込みが響いて減益となったものの、収益の多角化に取り組んできた効果もあり、インターネットメディア運営の同業他社に比べると減益幅は小幅なものに留まった。本来の収益力を示すEBITDA（償却前営業利益）についても同5.2%減の344百万円と若干の減益となっている。親会社株主に帰属する四半期純利益の減益率が大きいのは、前年同期に特別利益として計上した投資有価証券償還益39百万円がなくなったことによるものだ。

通期計画に対する進捗率は、売上高で45.2%、営業利益で41.9%とやや低水準に留まったが、第2四半期まではネット広告収入の低迷が続くことを想定していたため、社内計画に対しては順調な進捗だったと見られ、特に第2四半期はネット広告収入が上向いてきたこともあり、営業利益で前年同期比10.7%増の177百万円と2四半期ぶりの増益に転じるなど回復感が出始めている。

連結業績推移

(単位：百万円)

	21/6期 2Q	22/6期 2Q	23/6期 2Q	24/6期 2Q	通期計画 進捗率
売上高	2,829	2,714	2,896	3,027	45.2%
前年同期比	10.6%	-4.0%	6.7%	4.5%	
営業利益	238	355	300	272	41.9%
前年同期比	34.5%	49.2%	-15.5%	-9.3%	
売上比	8.4%	13.1%	10.4%	9.0%	
経常利益	213	349	306	274	42.2%
前年同期比	19.6%	63.8%	-12.3%	-10.5%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	366	242	209	148	36.2%
前年同期比	162.6%	-33.8%	-13.8%	-29.0%	
EBITDA	301	389	363	344	
前年同期比	31.0%	28.9%	-6.7%	-5.2%	
売上比	10.7%	14.3%	12.5%	11.4%	

注：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

業績動向

(1) CP 事業

CP 事業の売上高は前年同期比 4.4% 増の 2,702 百万円、営業利益は同 11.8% 減の 207 百万円となった。売上高の内訳を見ると、データ・コンテンツ提供売上は同 7.9% 増の 1,148 百万円となった。FITP の売上貢献に加え、自動車情報メディア「Response」やネットセキュリティ情報メディア「ScanNetSecurity」などの有料会員数増加によるサブスク収入の伸長、また規模はまだ小さいものの、エンファクトリーによる越境型研修サービス※が認知度上昇に伴い利用企業数が増え始めたことも、増収要因となった。

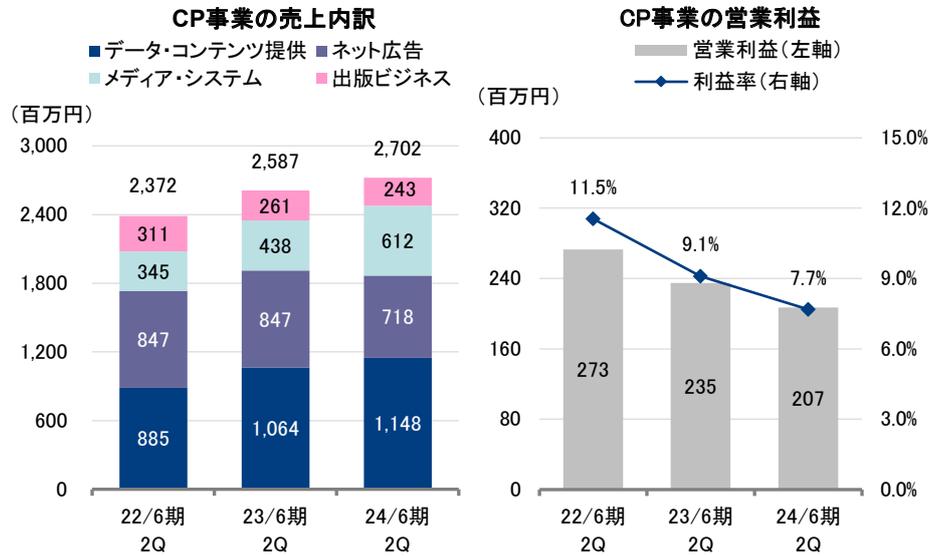
※ 越境型研修サービスのうち、「複業留学」は企業が従業員のリスキリングも含めた人材育成や成長機会の提供、自立支援などを目的にベンチャー企業で 2～3 ヶ月程度、副業あるいは研修経験を積ませるサービス。受け入れ側企業にとっては外部人材の活用により課題解決につながる可能性があり、双方がメリットを享受できるサービスだ。2020 年 7 月のサービス開始以降、越境経験者数は 2023 年 6 月末で約 120 人だったが、2024 年 1 月時点で 200 人を突破した。累計利用企業数で 25 社、登録ベンチャー企業数で 250 社を超えている。また、2022 年 7 月より開始した「越境サーキット」（ベンチャー企業の課題に触れることができる対話型オンライン研修）も大手企業を中心に越境経験者数が 100 人を突破した。

なお、FITP の売上規模は年間 6～7 億円で、そのうち約 5 割は自社が所有する「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（データ・コンテンツ提供売上）、残りがデータセンターの設備や電源・ネットワークに関わる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（メディア・システム売上）となる。ここ最近、自動車メーカーで車両開発試験に関する不正問題が明るみとなるなかで、開発試験の厳格化による需要増が期待されるほか、国内におけるデータセンターの設備投資計画が相次ぐなかで、ケーブル & ファシリティマネジメント事業も事業拡大を図る好機になると弊社では見ている。

メディア・システム売上は同 39.5% 増の 612 百万円と大きく伸長した。FITP の売上貢献が主因だが、複数 EC ショップ一元管理システム「TEMPOSTAR（テンポスター）」を展開する SAVAWAY も、2023 年 4 月に BASE<4477> の「BASE」とサービス連携を開始するなど連携先の拡大を進めたことで契約数が伸長し増収となった（2024 年 2 月にはメルカリ<4385>の「メルカリ Shops」とも連携）。一方、ネット広告売上は同 15.2% 減の 718 百万円となった。インターネット広告市場では SNS 動画広告が高成長を続けるなかでインターネットメディアへの広告出稿意欲は鈍く、広告単価も軟調に推移したことが減収要因となった。ただ、第 2 四半期だけで見ると売上高は同 8.2% 減の 380 百万円とマイナス幅は 1 ケタ台に縮小し、第 1 四半期と比べると売上高・広告単価ともに上向くなど、当面の底は脱したと考えられる。出版ビジネス売上は巣ごもり需要の反動減が続いており、同 6.7% 減の 243 百万円と減少基調が続いた。

営業利益は、利益率の高いネット広告の売上減少により減益となり、営業利益率も前年同期の 9.1% から 7.7% に低下した。ただ、同社ではネット広告に依存しない収益基盤の構築にここ数年取り組んできたことで、ネット広告による減益分をその他ビジネスの増収効果である程度カバーできたと評価できる。

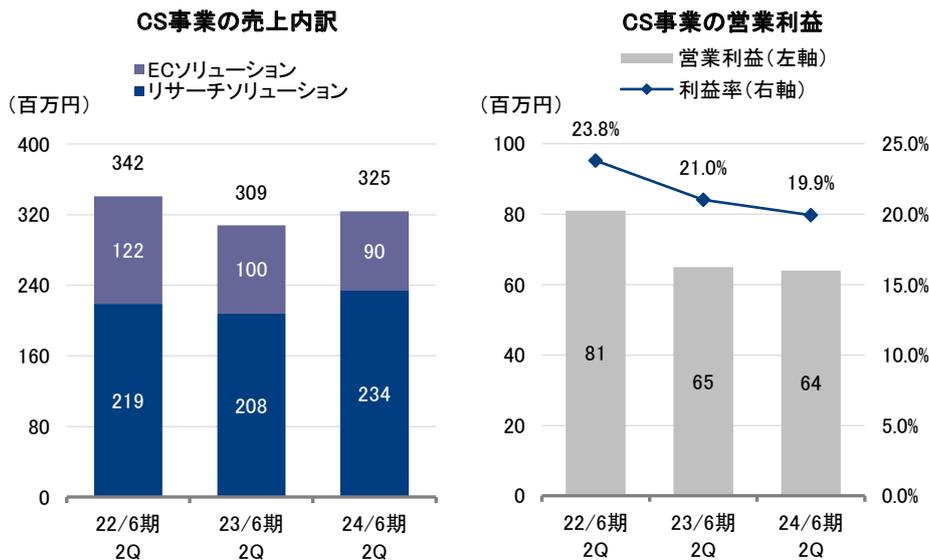
業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成。セグメント内取引高は省略

(2) CS事業

CS事業の売上高は前年同期比 5.1% 増の 325 百万円、営業利益は同 0.4% 減の 64 百万円とおおむね前年同期並みの水準を維持した。営業利益率も前年同期の 21.0% から 19.9% と若干低下したものの、採算重視の営業活動を継続したことから高水準を維持している。売上高の内訳を見ると、リサーチソリューションが大型案件を受注したことにより同 12.5% 増の 234 百万円と 4 期ぶりに増収に転じた。一方、ECソリューションはEC業界全体の成長がやや鈍化した影響もあって同 10.0% 減の 90 百万円に留まった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成。セグメント内取引高は省略

2024年6月期は期初計画を据え置き、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月期通期の業績見通しは、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410百万円と期初計画を据え置き、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）。前述のとおり、第2四半期は前年同期比で増益となるなど回復トレンドに転じており、第3四半期以降にネット広告の市場環境が再び悪化するようなことがなければ、計画達成は可能と弊社では見ている。

連結業績推移

(単位：百万円)

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期(予)
売上高	5,192	5,266	5,407	5,574	6,072	6,700
前期比	10.1%	1.4%	2.7%	3.1%	8.9%	10.3%
営業利益	310	315	454	638	568	650
前期比	20.9%	1.5%	44.1%	40.4%	-10.8%	14.3%
売上比						
経常利益	313	277	464	638	566	650
前期比	16.6%	-11.5%	67.2%	37.6%	-11.3%	14.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	104	464	450	280	410
前期比	287.4%	-46.4%	346.5%	-3.0%	-37.8%	46.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年6月期の重点施策として、メディア運営プラットフォーム「iid-CMP」のすべての工程にAI技術を導入し、生産性向上を実現していく取り組みを始めた。新たに組織化したAI専門チーム「IID AIrticle Lab (イードアーティクル ラボ)」が中心となって進めている。現状は、情報収集やコンテンツ制作（生成AIの活用による業務負荷軽減）、編集（AIによる文章チェック）までの工程にAI技術を導入済みで、今後、配信や収益化（AIによる広告配置や配信の最適化）の工程についても導入を進めていくことにしている。既に生産性向上の効果は確認されており、余剰となった人的リソースについては、サブスクリプションなど注力事業に再配置していくことにしている。2023年12月末における制作・編集部門の従業員数は全体の25.7%を占め、前年同期の29.0%から若干低下した。

業績動向

また、ネット広告に依存した収益構造からの脱却を進めるべく、メディアコンテンツ制作の軸足をPV数重視の速報ニュースから、会員獲得や課金につながるコンテンツへとシフトしているほか、Web上のコンテンツだけでなくイベントやセミナーなどオフラインも含めた価値提供にも注力しており、こうした取り組みにより収益基盤も安定化していくと予想される。会員獲得では、自動車総合情報サイト「Response」でビジネス会員が2万人（無料会員含む）を突破した。有料会員向けのビジネスセミナーや調査レポートなども好評で、サブスクの売上も順調に拡大している。オフラインのイベント・セミナーでは自動車分野でMaaSや次世代モビリティに関するセミナーを開催し、スタートアップ企業などとのネットワークを構築しているほか、教育分野では国際教育への関心の高まりを背景に、2024年2月に「リセマム国際教育フェスタ」をオンライン・オフライン両方で開催し、国際教育を展開する企業や学校が多数出展した。そのほかエンタメ分野では、新たな収益源として育成すべく、「エンタメプリント」に注力している。

一方、ネット広告に関しては主要ブラウザでクッキーレス環境が広がっており、最大シェアであるGoogleの「Chrome」でも2024年後半からクッキーの利用が大幅に制限される見込みである。こうした環境変化によってターゲティング広告の費用対効果の低下が懸念されており、その対応が求められている。同社は無料会員の獲得やアンケート、イベント参加情報などで収集する膨大なデータを基に、適切なユーザーターゲティングが可能な広告商材を投入していくことにしている。無料会員の獲得に注力するのも、こうした環境変化へ備えることが理由の1つである。

そのほか新たな取り組みとして、2023年10月に国内最大級の総合映画メディア「シネマトゥディ」を運営するシネマトゥディと戦略的資本業務提携を開始したことを発表した。同メディアはX（旧twitter）やLINE公式チャンネル、Youtubeチャンネルなども開設しており圧倒的なリーチ力を持っている。年間売上規模は数億円程度と見られ、従業員数は17名（2023年12月1日現在）である。提携発表後、「iid-CMP」によるコスト最適化を支援しているほか、営業部門の協業及びオフィスも2024年1月に同社拠点に統合したことから、いずれはグループ化すると予想される。今回の提携によって同社グループは、映画、アニメ、ゲーム分野で延べ月間2,000万人がアクセスする国内最大規模のエンタメメディア群を有することになる。同社ではこれらエンタメ領域でデジタルを中心としたマーケティング支援を行うと同時に、「エンタメプリント」や同じ仕組みを活用した「映画前売券付きプロマイド」などIPを軸とした新たな事業を育成していくことで、収益拡大を図る。

2026年6月期の売上高100億円、EBITDA12億円目標の達成はM&A戦略がカギを握る

3. 中期目標

同社は2021年8月に発表した中期計画のなかで、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月期業績が会社計画どおり達成すれば、2025年6月期以降の年平均成長率は売上高で22%、EBITDAも20%台前半の水準になると見られる。同社は「メディアポートフォリオ戦略」を推進し、オーガニック成長だけでなくM&Aによって獲得したメディアを育成していくことで目標達成を目指す。インターネットメディア業界の経営環境は、ネット広告の低迷が続いたこともあって厳しくなっており、コスト競争力や財務基盤が強い※同社にとってはM&Aで事業規模を拡大する好機とも言え、今後の動向が注目される。

※ 2024年6月期第2四半期末の自己資本比率は72.7%、現預金28億円、有利子負債3.5億円と財務内容は健全である。

「メディアポートフォリオ戦略」とは、特定のメディアの動向に左右されない強固な収益基盤を構築するため、M&Aや自社開発によってメディアを増やすとともに、新たな収益モデルの獲得、既存メディア・事業とのシナジー創出を図ることで事業拡大を目指す戦略だ。同戦略を実現するために必要となるM&Aでは既に多くの実績(目利き力)があり、メディアを育成していく豊富なノウハウを持っていること、また、「メディア360度ビジネス」による収益の多角化を推進し、事業機会と収益の多様化・最大化を図ることで目標達成を目指す。

株主還元策

連結DOE1.5%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月期に株主還元として1株当たり12.0円の配当を初めて実施した。当面は連結DOE1.5%を目安に、安定的かつ継続的な配当を実施する方針であり、2024年6月期も前期比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年は合計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)。自己株式の取り扱い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としている。2024年6月期第2四半期末の1株当たり純資産は870円で、企業価値を株価純資産倍率(PBR)1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