

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイル

3854 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025年10月17日(金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 要約	01
1. 2025年7月期は予想水準の2ケタ増収増益で過去最高業績	01
2. 2026年7月期も増収増益で過去最高予想	01
3. 2026年7月期～2028年7月期を「成長投資加速期」と位置付け	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. サービス概要	05
2. 主要製品	06
3. 「CROSS-OVER戦略」	07
4. 特徴・強み	08
5. 生産性向上と売上総利益率上昇の好循環スパイラル	10
6. ビジネスパートナーとの連携強化	11
7. リスク要因と課題・対策	11
■ 業績動向	12
1. 2025年7月期連結業績の概要	12
2. 事業別の動向	13
3. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2026年7月期連結業績予想の概要	15
■ 成長戦略	16
1. 中期経営計画（ローリングプラン）	16
2. 弊社の視点	18
■ 株主還元策	18
■ サステナビリティ経営	19

01 | 20

■ 会社概要

顧客の経営力アップを支援するトータルシステムソリューション企業

1. 会社概要

同社は、自社開発の各種システムによって主要顧客である中堅・中小企業の経営力アップを支援するトータルシステムソリューション企業である。リアルとWebを融合した独自の「CROSS-OVER戦略」をベースとして、DXによる効率化支援にとどまらず、日々複雑化するバックサイド（バックオフィス、バックヤード）業務を変革する「BX」により価値創造支援の実現を目指す。

2025年7月期末時点の総資産は15,768百万円、純資産は11,286百万円、自己資本比率は71.6%、発行済株式数は25,042,528株（自己株式13,039株を含む）である。本社所在地は大阪市北区、事業拠点は大阪本社、東京本社（東京都港区）、名古屋支社（名古屋市中区）、研究開発拠点のアイル松江ラボ（島根県松江市）、ショールームのBACKYARD TOKYO（東京都千代田区）に加え、個人・企業向け研修サービスを提供するICC（アイルキャリアカレッジ）大阪校・東京校を運営している。グループは同社及び連結子会社の（株）ウェブベースの2社で構成されているほか、2017年6月にシビラ（株）に出資（2021年6月に追加出資）して資本業務提携している。

2. 沿革

同社は、オフィスコンピュータ販売会社として1991年2月に設立された。その後、ソフトウェアの自社開発・販売を展開し、2004年10月に自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」、2009年3月に複数ECサイト一元管理サービス「CROSS MALL」、2013年4月に実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」、2022年12月にバックヤードプラットフォーム「BACKYARD」をリリースした。株式関係では2007年6月に大阪証券取引所（以下、大証）ヘラクレス市場に新規上場、2010年10月の市場統合に伴い大証JASDAQ市場に上場、2013年7月の大証と東京証券取引所（以下、東証）の市場統合に伴いJASDAQグロースに上場、2018年6月に東証2部へ市場変更、2019年7月に東証1部へ指定替え、2022年4月の東証市場区分見直しに伴い東証プライム市場へ移行した。

アイル | 2025年10月17日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
1991年 2月	オフィスコンピュータ販売及びコンピュータソフトウェア開発を目的として設立 (大阪市福島区)
1993年 9月	本社を大阪市福島区野田に移転
1996年 4月	パソコンスクール事業開始
2000年 9月	求人・求職情報サイト「@ばる」事業開始
2001年 7月	東京都港区新橋に東京本社開設
2002年 4月	本社を大阪市北区に移転
2003年 1月	DBD (デジタル・ビジネス・デザイン) 事業開始
2003年11月	Web事業へ本格参入
2004年 9月	プライバシーマーク認定取得
2004年10月	自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」リリース
2005年 8月	Webドクター事業開始
2007年 6月	大証ヘラクレスに新規上場
2008年 8月	名古屋市中区栄に名古屋支店開設
2009年 3月	複数ECサイト一元管理ASPサービス「CROSS MALL」リリース
2010年10月	大証の市場統合に伴って大証JASDAQ市場に上場
2010年12月	東京都港区芝公園に東京本社を移転
2011年 8月	名古屋市中区錦に名古屋支店を移転 (株) ウェブベースの株式100%を取得して子会社化
2013年 4月	実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」リリース
2013年 7月	大証と東証の市場統合に伴って東証JASDAQグロースに上場
2015年 8月	名古屋支店を名古屋市中区錦 (アーバンネット伏見ビル) に移転
2015年11月	基幹システム「アラジンオフィス for Foods」が第45回「食品産業技術功労賞」受賞
2016年 3月	大阪本社を大阪市北区 (グランフロント大阪タワーB) に移転
2016年 9月	基幹システム「アラジンオフィス for Foods」が第19回「日食優秀機械・資材・素材賞」受賞 ISO27001 (ISMS) 認証取得
2017年 5月	「東洋経済オンライン」の「女性新入社員に優しいホワイト企業500社」の1位にランクイン
2017年 6月	シビラ (株) への出資及び資本業務提携を締結
2017年10月	次世代クラウド研究開発用オフィスとして島根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設
2018年 6月	東証2部に市場変更
2019年 7月	東証1部に指定
2019年11月	求人・求職マッチングサイト「@ばる」サービス終了
2020年 3月	経産省近畿経済産業局「関西おもしろ企業事例集～企業訪問から見える新たな兆：KIZASHI～」で紹介
2020年12月	Shopify/パートナー「Shopify Experts」に認定
2021年 6月	シビラに追加出資
2022年 4月	東証市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行
2022年12月	業界初のバックヤードプラットフォーム「BACKYARD™」をリリース
2023年 3月	「アラジンオフィス」の伝票承認機能を強化し、オプション機能「アラジンワークフロー」としてリリース
2023年10月	東京都千代田区に「BACKYARD TOKYO」を開設
2024年 2月	国際的NGO団体CDPの気候変動調査でマネジメントレベル「B-」評価に認定
2024年 5月	提供サービスが経済産業省「IT導入補助金2024」の対象ツールに認定 (2020年度から5年連続)
2024年 8月	名古屋支店を名古屋支社に名称変更
2025年 1月	「CROSS MALL」がイーベイ・ジャパン (株) の「SSP Program」初の認定サービスに選出

出所：有価証券報告書、同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

05 | 20

事業概要

(5) 社員の約7割が技術職の体制

2025年7月期末時点の単体ベース社員数992人（前期末比71人増加）の構成は技術職73%、営業18%、スタッフ10%となっている。社員の約7割が技術職の体制で、システム提供後のサポートも重視している。今後も1人3役（業界・業務ノウハウ、基幹システム、Web）をこなす人材育成と技術力強化を促進する組織構成を目指し、技術部門の人員強化を継続する。さらに、開発業務を中心とする業務効率化・生産性向上に向けてAIを積極活用する方針だ。

(6) 個別カスタマイズ対応力

中堅・中小企業は業種ごともしくは個別企業ごとに業務運営方法が異なる。そのため多様なニーズに対応するソフトウェアの個別カスタマイズを基本戦略としている。ソフトウェア開発市場における近年の動向として、ソフトウェアの個別カスタマイズに対応できる企業が減少傾向にあり、受注競合が減少していることも同社の利益率向上につながっている。なお、さらなる生産性向上や利益率向上に向けて、個別カスタマイズ対応を最小限に抑え、オプション機能としての提供も推進している。

(7) 小売業へのオムニチャネル戦略

近年の小売業においては、リアル店舗とWeb店舗を融合して、あらゆるチャネル（販路、顧客接点）から顧客が同じように商品を購入できるオムニチャネル戦略が普及している。同社は創業時からリアルとWebの融合を事業化し、一朝一夕では実現できない事業ノウハウ・事例を蓄積しているため、小売業におけるオムニチャネル戦略の進展に対しても、他社には真似できない優位性を確立していると言える。

(8) 自社製品・サービス比率の高さ

同社は、価格変動に左右されやすく利益率も低いハードウェアなどといった、他社製品の売上に依存しない収益構造の構築を経営方針の重要事項としており、自社製品・サービスを中心とする拡販を推進している。その結果、売上高に占める自社製品・サービス（ソフトウェア・運用・保守・会費など）の比率は約7割と高水準である。

(9) パートナー戦略

新規案件紹介元・営業協力会社であるパートナー（銀行、SIer、IT機器メーカー、コンサルタント、会計事務所等）からの高い信頼も特徴である。2025年7月期のシステムソリューション事業の新規受注高販売チャネル別構成比（金額ベース）は、パートナー紹介が前期比3.5ポイント低下して41.8%、同社ホームページを通じての引き合いが同0.2ポイント上昇して36.1%、自社営業による開拓が同3.2ポイント上昇して22.1%だった。2025年7月期はCROSS事業において中堅・大手企業向けの顧客アプローチを強化したため、構成比はパートナー紹介が低下、自社営業による開拓が上昇という形になったが、顧客数はすべての販売チャネルにおいて増加した。パートナー紹介を通じての引き合いというPull型営業が営業効率化につながるだけでなく、パートナー紹介による大企業からの受注増加が大型案件増加や受注単価上昇にもつながっている。

このように業界・業務に精通した業務コンサルティング力やパートナー戦略の結果、システムソリューション事業の競合勝率（2020年7月期～2025年7月期）は89.7%、リピート契約率（2025年7月期）は98.6%となっており、同社の競合優位性は高いと言える。

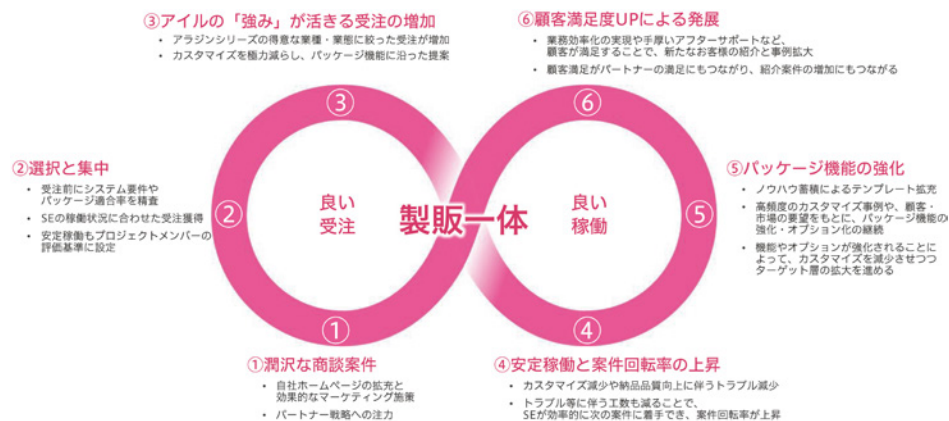
事業概要

製販一体による好循環スパイラルを形成する戦略を推進

5. 生産性向上と売上総利益率上昇の好循環スパイラル

同社は製販一体（営業とSEの一体化）体制によりカスタマイズ工数削減やトラブル未然防止に取り組んで総合的な品質・生産性向上を実現するほか、ストック売上拡大により売上総利益率上昇につなげるという好循環スパイラルを形成する戦略を推進している。また個別カスタマイズ対応を基本戦略とする一方で、パッケージ機能の強化・オプション化による受注拡大や、品質・生産性向上によるリードタイム短縮などの施策により、継続的に売上総利益率の改善を推進している。

持続的成長のための利益向上・好循環スパイラル



出所：会社紹介資料より掲載

これらの結果、売上高は拡大基調であり、売上総利益率もおおむね上昇基調となっている。2021年7月期と2025年7月期を比較すると、全社ベースの売上高は46.1%増加、売上総利益は73.7%増加、売上総利益率は46.5%から55.2%へ8.7ポイント上昇した。特にシステムソリューション事業の売上総利益率が46.1%から55.9%へ9.8ポイント上昇し、全体の売上総利益率上昇をけん引している。Webソリューション事業のうちCROSS事業の売上総利益率は「BACKYARD」開発関連費の増加により、56.2%から56.5%へほぼ横ばいとなっている。なお2025年7月期の全社ベースの売上総利益率は前期比では0.6ポイント低下したが、これは人件費増加など先行投資の影響に加え、前期のサーバー入れ替え特需の反動、Windows10サポート終了に伴うPC入れ替えで利益率の低いハード売上高の増加という一過性要因が影響したためである。クラウド関連仕入価格上昇の影響はクラウド月額利用料金値上げによって吸収している。

また、全社ベースのストック売上高は73.2%増加、ストック売上総利益は75.3%増加した。この結果、ストック売上総利益の販管費カバー率は64.8%から83.8%まで上昇し、販管費の8割強をストック売上総利益でカバーできる収益構造となっている。今後は、ストック売上総利益の販管費カバー率100%を目指す。なお、ストック売上高構成比及びストック売上総利益構成比は2023年7月期に一時的に低下したが、これはシステムソリューション事業におけるメーカーのサーバー保守終了に伴うハード機器特需という一過性要因によるものであり、トレンドとしてはストック売上高、ストック売上総利益とも拡大基調である。またストック売上総利益率は50%台後半の水準で推移している。

アイル | 2025年10月17日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

事業概要

事業別業績の推移

(単位：百万円)

	21/7期	22/7期	23/7期	24/7期	25/7期
売上高	13,203	12,944	15,924	17,508	19,294
システムソリューション事業	11,505	11,036	13,857	15,339	16,989
Webソリューション事業	1,698	1,907	2,067	2,168	2,305
(CROSS事業)	1,186	1,385	1,521	1,634	1,767
(その他Web事業)	512	522	546	534	538
売上総利益	6,137	6,738	8,682	9,773	10,659
システムソリューション事業	5,298	5,775	7,659	8,659	9,499
Webソリューション事業	838	962	1,022	1,113	1,160
(CROSS事業)	667	792	849	948	998
(その他Web事業)	171	170	172	165	161
売上総利益率	46.5%	52.1%	54.5%	55.8%	55.2%
システムソリューション事業	46.1%	52.3%	55.3%	56.5%	55.9%
Webソリューション事業	49.4%	50.4%	49.4%	51.3%	56.5%
(CROSS事業)	56.2%	57.2%	55.8%	58.0%	56.5%
(その他Web事業)	33.4%	32.6%	31.5%	30.9%	29.9%
ストック売上高	4,803	5,576	6,290	7,212	8,319
(売上高構成比)	36.4%	43.1%	39.5%	41.2%	43.1%
ストック売上総利益	2,791	3,304	3,682	4,264	4,894
(売上総利益構成比)	45.5%	49.0%	42.4%	43.6%	45.9%
(売上総利益率)	58.1%	59.3%	58.5%	59.1%	58.8%
販管費	4,307	4,637	5,134	5,509	5,840
ストック売上総利益の販管費カバー率	64.8%	71.3%	71.7%	77.4%	83.8%

注：22/7期より会計基準を変更したため21/7期以前の実績を遡及修正している。なお全社実績は変更ない
 出所：決算概要よりフィスコ作成

6. ビジネスパートナーとの連携強化

同社は売上成長と利益拡大に向けた施策として、様々な分野でビジネスパートナーとの連携を強化している。直近の事例としては、2025年1月に「CROSS MALL」が、イーベイ・ジャパン(株)が2024年12月より開始した「SSP Program (Selected Service Provider Program)」の最初の認定3サービスに選定された。同年3月には「CROSS MALL」が(株)JALUXのJAL公式総合オンラインショッピングモール「JAL Mall」と連携開始、同年6月には「CROSS MALL」が(株)SUPER STUDIOの統合コマースプラットフォーム「ecforce」と連携開始、同年7月には「CROSS MALL」がSHOPLINE Japan(株)のECサイト構築サービス「SHOPLINE」と連携開始した。

7. リスク要因と課題・対策

情報システム・サービス産業における一般的なリスク要因としては、受注競合、案件大型化に伴う開発期間の長期化、個別プロジェクトの不採算化、技術革新への対応遅れ、人材確保などがある。同社はパッケージソフト開発・販売が主力のため、受託開発が主力のシステム開発会社に比べて個別プロジェクト不採算化のリスクは小さい。一方で、顧客ニーズに沿った柔軟な個別カスタマイズによって競合他社との差別化を図っているため、カスタマイズ時における工数増加などが利益率低下要因となるが、この対策として製販一体体制による生産性向上を推進しているほか、今後はAIの活用も推進する。

業績動向

2025年7月期は予想水準の2ケタ増収増益で過去最高業績

1. 2025年7月期連結業績の概要

2025年7月期の連結業績は売上高が前期比10.2%増の19,294百万円、営業利益が同13.0%増の4,818百万円、経常利益が同11.3%増の4,767百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同20.8%増の3,488百万円だった。予想（2024年9月6日付の期初公表値、売上高19,150百万円、営業利益4,800百万円、経常利益4,826百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,257百万円）水準の2ケタ増収増益で過去最高業績だった。売上面は企業の旺盛なDX需要を着実に取り込み、利益面はストック売上拡大や生産性向上効果も寄与して人件費の増加などを吸収した。全社ベースのストック売上高は同15.3%増の8,319百万円、ストック売上総利益は同14.8%増の4,894百万円、ストック売上総利益率は同0.3ポイント低下して58.8%、ストック売上総利益の販管費カバー率は同6.4ポイント上昇して83.8%となった。ストック売上総利益率は若干低下したものの、システムソリューション事業におけるシステム大型化に伴う月額保守料増加やクラウド商材導入増加、CROSS事業の安定成長により、ストック売上総利益の販管費カバー率は80%を超えた。

2025年7月期の連結業績概要

(単位：百万円)

	24/7期		25/7期		前期比		予想 金額	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		増減額	達成率
売上高	17,508	100.0%	19,294	100.0%	1,786	10.2%	19,150	144	100.8%
売上総利益	9,773	55.8%	10,659	55.2%	886	9.1%	-	-	-
販管費	5,509	31.5%	5,840	30.3%	331	6.0%	-	-	-
営業利益	4,263	24.4%	4,818	25.0%	555	13.0%	4,800	18	100.4%
経常利益	4,285	24.5%	4,767	24.7%	482	11.3%	4,826	-59	98.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,887	16.5%	3,488	18.1%	600	20.8%	3,257	231	107.1%
事業別売上高									
システムソリューション事業	15,339	87.6%	16,989	88.0%	1,649	10.8%	-	-	-
Webソリューション事業	2,168	12.4%	2,305	12.0%	136	6.3%	-	-	-
(CROSS事業)	1,634	9.3%	1,767	9.2%	133	8.1%	-	-	-
(その他Web事業)	534	3.1%	538	2.8%	4	0.7%	-	-	-
事業別売上総利益									
システムソリューション事業	8,659	56.5%	9,499	55.9%	840	9.7%	-	-	-
Webソリューション事業	1,113	51.3%	1,160	56.5%	47	4.2%	-	-	-
(CROSS事業)	948	58.0%	998	56.5%	50	5.3%	-	-	-
(その他Web事業)	165	30.9%	161	29.9%	-4	-2.4%	-	-	-
ストック売上高	7,212	41.2%	8,319	43.1%	1,107	15.3%	-	-	-
ストック売上総利益	4,264	59.1%	4,894	58.8%	630	14.8%	-	-	-
ストック売上総利益の販管費カバー率	77.4%	-	83.8%	-	-	6.4pp	-	-	-

注1：予想は2024年9月6日付の期初公表値

注2：事業別売上総利益及び全社ストック売上総利益の売上比はそれぞれの売上高に対する売上総利益率

出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

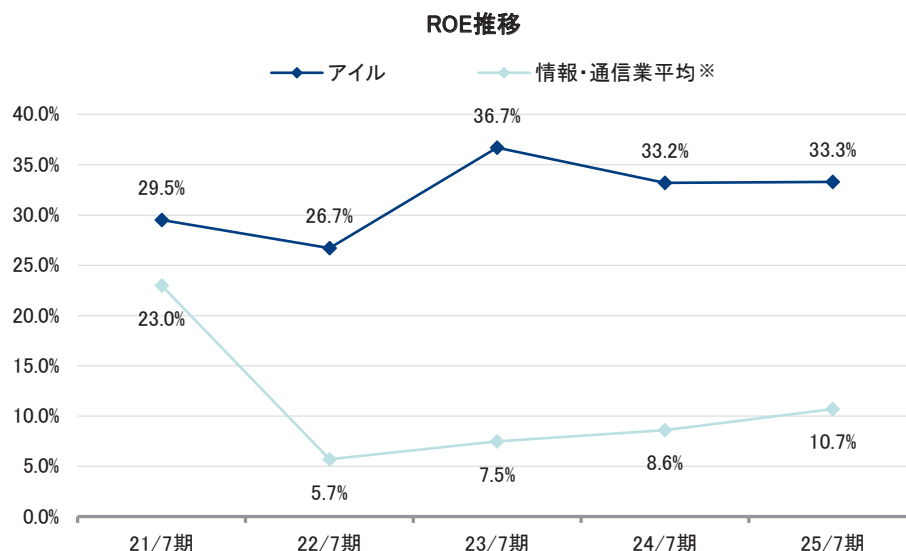
アイル | 2025年10月17日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

成長戦略

「産業プラットフォーム」の実現に向け、これまでの「CROSS-OVER戦略」をはじめとした「線」のビジネスから「面」のビジネスへと進化させるべく、重点施策としてデータの「蓄積」から「活用」による新たなビジネスモデルの確立、3つのテーマ（人材、R&D、社内の仕組み）を軸にした構造改革を推進する。具体的戦略として、人材面ではAI人材の育成、基幹データを用いたデータ分析やコンサルティング力を兼ね備えた人材の育成、継続的な採用活動、1人当たり生産高の向上など、R&Dでは主力製品のアップデート及び他システムとの連携加速、AIを取り入れた効率的な開発手法の確立、AIを活用した製品・サービスによる「基幹×AI」の実現など、社内の仕組みでは迅速な経営判断を可能にする社内システムの刷新・統合、AIツールの積極的な社内導入と活用、社内ノウハウを共有・活用できる社内システム・データベースの再構築などを推進する。年間人材採用数は新卒65名前後、キャリア採用25名前後を想定している。

このような考え方の下、本計画期間である2026年7月期～2028年7月期を「成長投資加速期」と位置付け、将来の非連続な成長を実現するための事業基盤・経営基盤を構築する期間とした。このため、本計画期間中は従来に比べてCAGRが一時的に鈍化することを想定しているが、新たなビジネスモデルの確立や社内の構造改革を推進することにより、中長期的に新たな成長曲線を描き、成長を加速させる方針だ。

なお、同社は現状の株主資本コストを9.2%程度（2021年7月期～2025年7月期の平均）と認識している。ROE（自己資本利益率）はおおむね30%前後（2025年7月期は33.3%）と株主資本コストを上回る水準で推移しており、業界（情報・通信業）平均を上回るパフォーマンスを出している。PBR（株価純資産倍率）はおおむね7倍前後と業界（同）平均を大幅に上回る水準で推移しており、市場からも一定の評価を得られている。また、同社は海外投資家比率の上昇や海外投資家との取材増加を受けて、英文開示資料の充実を図っている。こうした取り組みも評価され、2025年6月にはFTSE RussellのESGインデックス「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に選定された。



※ 東証調査レポート「決算短信集計結果」より、プライム市場上場企業における各年度の実績を引用
 出所：決算概要より掲載

※ 東証統計資料より、プライム市場上場企業における各年度7月末の実績を引用
出所：決算概要より掲載

アイル | 2025年10月17日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

サステナビリティ経営

「社員一人ひとりが力を発揮できる風土・制度を発展させる」としては、社員の自律性を養い、夢を持って自由に取り組める風土づくりに取り組むほか、人種・性別・年齢・地位に関係なく「頑張った人」が報われる公平な評価制度を確立する。また働く時間や場所を拘束せず、子育て世代や介護、地方在住の社員も力を発揮できる環境を整備する。「透明・健全な経営を維持し、企業成長とともに企業価値を向上させる」としては、独立社外取締役5名体制(全14名中)により、多様な意見を反映させた健全な経営を維持する。またステークホルダー(株主、顧客、取引先、社員)との積極的な対話を通じ、経営に反映させる。

同社は特に人的資本投資を重視しており、風土づくりとしてガラス張りの経営、失敗を咎めず挑戦を称賛する文化、個人に合わせた多様な働き方、社長自ら行う新人研修などを推進し、制度としては社長・役員会食や年間賞の設定、生理休暇の有給化など女性が安心して働ける制度、公平な評価制度、社長や役員へ直接メッセージを発信できるメッセージメールなどを実施している。社員の平均年収(休職者を除く単体ベース)は2021年7月期の5,834千円から2025年7月期には6,578千円に増加した。2025年7月期の離職率(連結ベース)は2.3%(男性2.2%、女性2.8%)で、業界平均(同社調べ11.4%)に比べて非常に低い水準となっている。2025年7月に実施したエンゲージメントサーベイ結果は79(業界平均64)となり、2028年の目標としている81に接近した。今後もさらなる改善を進める方針で、2025年8月には団体長期障害所得補償保険「GLTD制度」を国内最高水準の補償割合で導入、同年9月には新たなインセンティブプランとして株式付与ESOP信託を導入した。

サステナビリティ関連の直近の取り組み事例としては、2024年11月に難病ALS(筋萎縮性側索硬化症)の啓発活動を行う(一社)WITH ALS主催の「MOVE FES.2024」に協賛(2019年、2021年、2023年に続いて4回目)した。2025年2月には人権に関する基本方針を策定した。同年6月には、(独)日本学生支援機構が発行する第79回ソーシャルボンドに投資(第73回に続き2回目)した。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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