

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## アイ・エス・ビー

9702 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月6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. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 業績動向	03
1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要	03
2. 分野別売上動向	04
■ 今後の見通し	06
1. 2022年12月期の業績見通し	06
2. 中期経営計画の進捗状況	07
3. サステナビリティ経営の取り組み	09
■ 株主還元策	10

## 要約

### 重点戦略の効果により受注が好調、 2022年12月期業績も2ケタ増益が続く見通し

アイ・エス・ビー<9702>は1970年設立の独立系ITソリューションプロバイダーで、通信分野での高い技術力をベースに、組み込みソフトウェア開発や業務用システム開発へと展開、M&Aも活用しながら成長を続けてきた。子会社(株)アートで展開する入退室管理システムも高シェアを握る。2021年12月期より新経営体制下で3ヶ年中期経営計画をスタートしている。

#### 1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要

2022年12月期第2四半期累計(2022年1月-6月)の連結業績は、売上高で前年同期比10.3%増の14,173百万円、営業利益で同8.3%増の1,106百万円といずれも期初計画(売上高13,500百万円、営業利益890百万円)を上回り、第2四半期累計として過去最高を連続更新した。半導体不足の影響によりセキュリティシステム事業を中心にプロダクトソリューションが減収となったものの、車載や金融向けの既存顧客からの受注拡大に加えて、EV関連や医療クラウド、IoT関連など新規案件を獲得できたことが増収要因となった。利益面では、労務費や外注費の増加、販管費の増加を効率的に増収につなぎ増益となった。

#### 2. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の連結業績は売上高で前期比9.5%増の28,673百万円、営業利益で同22.2%増の2,286百万円と期初計画(売上高28,000百万円、営業利益2,070百万円)を第2四半期までの超過分を上乗せし、上方修正した数値となっている。そのうえ、足元もDX関連の開発需要が旺盛なことから、業績見通しはさらに上振れする可能性が高いと弊社では見ている。受注が順調に拡大している背景には、同社が中期経営計画の重点戦略として掲げた「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営の強化」の取り組みが順調に進んでいることも一因と考えられる。また、自社プロダクトのうち、3つのリカーリング製品※(モバイルデバイス管理サービス「VECTANT SDM」、クラウド型入退室管理システム「ALLIGATE」、建設現場用カードリーダー「イージーパス」)も売上高で前期比3割増の7億円強まで拡大する見通しで、収益増に貢献する見通しだ。

※ ストック型ビジネスモデルの1つで、商品・サービスを一度提供して終わりではなく、継続的に価値を提供することで、その対価として長期的な収益を目指す製品・サービスを指す。顧客は製品本体を購入、あるいはプラットフォームと契約したうえで、消耗品や従量制のサービスを追加で購入する形となる

要約

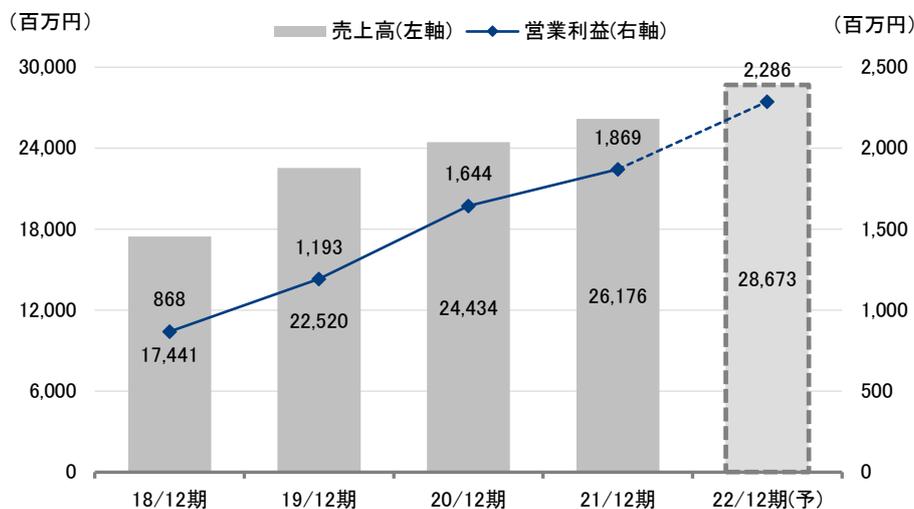
### 3. 中期経営計画の進捗状況

2021年12月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画は中間点を過ぎたところだが、業績の進捗状況は極めて順調で、2023年12月期の業績目標（売上高300億円、営業利益24億円）を上回るペースとなっている。今後も重点戦略の推進により、業績はさらなる上積みを目指していくものと予想される。技術提案型営業の強化やプロセスマネジメント力の向上を図ることで、プライム案件の受注拡大と収益性の向上に取り組むほか、プロダクトソリューションにおけるリカーリング製品の拡販を進めることで安定収益基盤を構築し、中長期的に持続的な成長を目指していく方針だ。また、M&Aについても引き続き検討を進めており、グループ経営力を強みとしてさらなる成長が期待される。

#### Key Points

- ・2022年12月期第2四半期累計業績は、旺盛なDX投資を背景に期初計画を上回る増収増益に
- ・受注は好調で2022年12月期業績見通しは上振れの公算大
- ・「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営強化」と3つの重点戦略が順調に進捗、中期業績目標は当初計画を上回るペースに

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2022年12月期第2四半期累計業績は 旺盛なDX投資を背景に期初計画を上回る増収増益に

#### 1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要

2022年12月期第2四半期累計業績は、売上高で前年同期比10.3%増の14,173百万円、営業利益で同8.3%増の1,106百万円、経常利益で同7.7%増の1,133百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同7.1%増の694百万円といずれも会社計画を上回る増収増益となり、連続で過去最高を更新した。なお、2022年12月期より収益認識に関する会計基準を適用しており、従来基準と比較して売上高で350百万円、売上原価で287百万円それぞれ増加し、営業利益及び経常利益はそれぞれ62百万円増加している。

#### 2022年12月期第2四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	21/12 期 2Q 累計		会社計画	22/12 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	12,845	-	13,500	14,173	-	10.3%	5.0%
売上原価	9,565	74.5%	-	10,740	75.8%	12.3%	-
販管費	2,258	17.6%	-	2,327	16.4%	3.0%	-
営業利益	1,021	8.0%	890	1,106	7.8%	8.3%	24.3%
経常利益	1,052	8.2%	910	1,133	8.0%	7.7%	24.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	648	5.0%	530	694	4.9%	7.1%	31.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は企業の旺盛なDX投資等を背景に、ビジネスインダストリーソリューション分野が最も好調に推移し、モビリティソリューション分野及びエンタープライズソリューション分野も、既存顧客からの継続受注や新規顧客の獲得等により順調に拡大したことが増収要因となった。前期に実施した営業体制の再編成によりFAE（技術営業）※を増員し、ソリューション提案力の強化に取り組んできたことが成果となった模様である。

※ FAE (Field Application Engineer) とは、技術の専門知識を生かして営業をサポートする職種。担当営業と同行して、製品やソリューションの紹介、提案、技術面における顧客の要望をヒアリングするなど技術面での営業支援を行う。

営業利益の増減要因を見ると、増収効果で339百万円の増益となり、原価率上昇による減益186百万円及び販管費の増加68百万円を吸収する格好となった。原価率は前年同期比で1.3ポイント上昇したが、主には社員採用による労務費並びにビジネスパートナーの確保に伴う外注費増加、半導体等の部材費の高騰による。また、販管費については、営業体制強化に伴う人件費及び販売促進費の増加と、事業所増床に伴う賃借料の増加が主な増収要因となった。なお、のれん償却額については、アートに係るのれん償却額が前期末で終了したことにより、前年同期比47百万円減少の177百万円となった。

## 業績動向

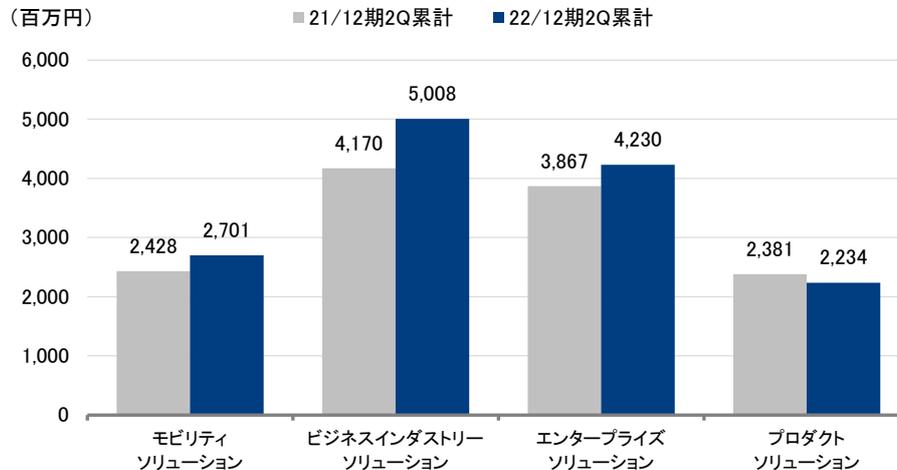
事業セグメント別の業績動向を見ると、主力の情報サービス事業は売上高で前年同期比 14.3% 増の 12,090 百万円、セグメント利益で同 8.8% 増の 858 百万円となった。一方、セキュリティシステム事業は売上高で前年同期比 8.0% 減の 2,083 百万円、セグメント利益で同 5.8% 増の 241 百万円となった。売上高は、半導体不足の影響で主要製品の欠品から、販売機会ロスの発生により減収となったが、利益面では、「ALLIGATE」や「イージーパス」※などのリカーリング製品が伸長したこと、研究開発費の減少並びに、のれん償却の終了が増益要因となった。

※ 建設業に関わる技能者の資格・社会保険加入状況・現場の就業履歴などを個人用カード（IC カード）に登録・蓄積し、技能者の適正な評価や建設事業者の業務負担軽減に役立てるため建設キャリアアップシステム（CCUS）の運用が 2019 年 4 月より（一財）建設業振興基金で本格的に開始されており、同社のカードリーダー「イージーパス」も認定試験に合格し 2019 年 3 月より販売を開始した。2020 年以降、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）を契機に、建設現場の入退場管理システムとして導入が広がっている。月額利用料金は 9,600 円（税抜）/ 台。

## モビリティ、ビジネスインダストリー、エンタープライズと 3 つのソリューション分野で増収に

### 2. 分野別売上動向

事業分野別売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### (1) 「モビリティソリューション」

「モビリティソリューション」分野は、前年同期比 11.2% 増の 2,701 百万円と 3 期連続の増収となった。期初計画では横ばい水準を見込んでいたが、車載で既存顧客からの受注が増加したほか、新規顧客から EV 関連の受注を獲得したこと、モバイルインフラでは既存顧客の 5G 基地局開発が縮小したものの、新規顧客からローカル 5G 関連の開発案件を受注したこと等により増収となった。また、移動無線端末についてもスマートフォンの開発縮小を見込み、減収を想定していたが、営業努力により前年同期並みの受注を確保した。

## 業績動向

**(2) 「ビジネスインダストリーソリューション」**

「ビジネスインダストリーソリューション」分野は、前年同期比 20.1% 増の 5,008 百万円と増収基調が続いた。業務システム開発については、企業の旺盛な DX 需要を背景に、基幹システムの刷新等のプライム案件や医療クラウド案件を新規に受注したことで好調に推移した。プライム案件の受注要因は、ワンストップソリューションによる提案力が評価されたものであった。また、医療クラウドは、医療法人向けに、患者、病院、薬局等で情報の共有化を図るクラウドソリューションを受注した。地域包括ケアシステムの構築が求められるなか、今後も、医療分野における DX 投資は拡大する見通しで、受注獲得機会は増加するものと予想される。一方、組み込み開発については、IoT クラウド系のシステム開発並びに、メーカーを中心とした医用画像、AV、家電製品等のシステム開発に関する既存顧客並びに、新規顧客からの受注が増加した。

**(3) 「エンタープライズソリューション」**

「エンタープライズソリューション」分野は、前年同期比 9.4% 増の 4,230 百万円と増収基調が続いた。金融向けは主要顧客からのシステム更新案件を受注したほか、新規顧客からの受注も獲得し増収となった。また、公共向けも入札案件並びに、前年に開拓した新規顧客からの受注を獲得し、概ね計画を達成した。IT インフラ関連については、サーバー・ネットワーク構築等の機器更改案件が半導体不足の影響で先送りされたものの、クラウド移行やインフラ運用管理案件の獲得により全体の受注は増加した。

**(4) 「プロダクトソリューション」**

「プロダクトソリューション」分野は、前年同期比 6.2% 減の 2,234 百万円となった。セキュリティシステム事業は前述の通り半導体不足の影響で減収となったが、「ALLIGATE」、「イージーパス」等のリカーリング製品の伸長により、減収幅は計画よりも小幅にとどまった。一方で、MDM (モバイルデバイス管理) 事業は 2022 年 4 月よりサービス提供・保守だけでなく営業・販売も含め一括で取り組む体制にシフト、営業体制を強化した効果もあって好調に推移した。2022 年 5 月には Microsoft<MSFT> のコラボレーションツール「Microsoft Teams」と「VECTANT SDM」のサービス連携を開始※するなど利便性の向上に取り組んでおり、さらなる拡販に注力していく方針だ。

※従来は「SDM」をインストールした専用パソコンでしか「SDM」を操作できなかったが、「Microsoft Teams」を通じて「SDM」の操作が可能となるなど、場所の制限なくモバイルデバイスの管理が可能になった。

## ■ 今後の見通し

### 受注は好調で 2022 年 12 月期業績見通しは上振れの公算大

#### 1. 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 9.5% 増の 28,673 百万円、営業利益で同 22.2% 増の 2,286 百万円、経常利益で同 21.2% 増の 2,353 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 26.5% 増の 1,404 百万円とそれぞれ期初計画から上方修正した。第 2 四半期累計業績の上振れ分を通期でも上乗せした格好だ。ただ、足元も受注状況は DX 関連を中心に好調を継続している模様で、人員の採用・育成も順調に進んでいることから、上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

#### 2022 年 12 月期第業績見通し

(単位：百万円)

	21/12 期	22/12 期				2Q 進捗率
	実績	期初計画	修正計画	前期比	修正額	
売上高	26,176	28,000	28,673	9.5%	673	49.4%
営業利益	1,869	2,070	2,286	22.2%	216	48.4%
経常利益	1,940	2,130	2,353	21.2%	223	48.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,110	1,240	1,404	26.5%	164	49.5%
1 株当たり利益 (円)	97.77	109.13	123.28		14.15	

出所：決算短信よりフィスコ作成

半導体不足に起因したセキュリティシステム事業の販売機会ロスや、サーバー・ネットワーク構築案件延伸の影響は、下期も続く見通しだが、リカリング製品の伸長や、クラウド案件へのシフトを進めることによってカバーしていくことになる。なお、グループ全体の 2023 年春の新卒採用内定者数は前年比 10 名増の 120 名となっており、今後も成長の源泉となる人員の採用・育成に注力していく方針だ。各ソリューション分野の通期売上高見通しと下期の動向は以下のとおり。

#### 分野別売上高

(単位：百万円)

	19/12 期	20/12 期	21/12 期	22/12 期(予)	伸び率	2Q 進捗率
モビリティソリューション	4,311	4,485	4,940	5,038	2.0%	53.6%
ビジネスインダストリーソリューション	7,303	8,368	8,928	10,698	19.8%	46.8%
エンタープライズソリューション	7,086	7,294	7,745	8,573	10.7%	49.3%
プロダクトソリューション	3,818	4,285	4,561	4,362	-4.4%	51.2%
合計	22,520	24,434	26,176	28,673	9.5%	49.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

#### (1) 「モビリティソリューション」

「モビリティソリューション」分野は前期比 2.0% 増の 5,038 百万円を見込む。下期も車載については既存顧客からの継続受注や新規顧客からの EV 関連、自動運転関連等の受注増加が見込まれている。またモバイルインフラも新規顧客からの受注増加が見込めるほか、通信系組込み案件への提案を推進していく見込みである。移動無線端末はスマートフォンの開発案件の継続受注により、横ばいを見込んでいる。第 2 四半期までの売上進捗率が 53.6% に上っていることから、通期売上計画に対し上振れする可能性がある。

#### (2) 「ビジネスインダストリーソリューション」

「ビジネスインダストリーソリューション」分野は前期 19.8% 増の 10,698 百万円と高成長を見込む。業務システムに関しては旺盛な DX 需要を背景に、基幹システム刷新等に対応するプライム案件を獲得していくことで受注拡大を見込んでいる一方、組込み開発についても、IoT 関連や AV、家電製品の開発案件の受注増加を見込んでいる。

#### (3) 「エンタープライズソリューション」

「エンタープライズソリューション」分野は前期比 10.7% 増の 8,573 百万円を見込む。システム開発では金融向けの主要顧客から継続して受注拡大が見込まれるほか、公共向けでは、新規顧客からの受注漸増並びに官公庁の入札案件に取り組むことで、受注拡大と商流改善による収益性向上を目指す。IT インフラについては半導体不足の影響を受けないクラウド案件へのシフトを進めるほか、運用管理案件については、好調を維持する見通しとなっている。

#### (4) 「プロダクトソリューション」

「プロダクトソリューション」分野は前期比 4.4% 減の 4,362 百万円と減収に転じる見通し。セキュリティシステム事業については半導体不足の影響を受けない製品群の販売を推進していくほか、リカーリング製品のさらなる伸長により、減収ながら増益を見込んでいる。「SDM」、「イージーパス」、「ALLIGATE」の 3 つのリカーリング製品で 2022 年 12 月期の売上高は、前期比 3 割増の 7 億円強となる見通しで、今後も年率 2 ケタ成長が期待される。

## 「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営強化」と 3 つの重点戦略が順調に進捗、中期業績目標は当初計画を上回るペースに

### 2. 中期経営計画の進捗状況

2021 年 12 月期からスタートした「ISB グループ中期経営計画 2023」では、重点戦略として「顧客開拓、有望分野の拡大」、「ソリューション事業の創出」、「グループ経営強化」に取り組み、最終年度となる 2023 年 12 月期の業績目標として、売上高 300 億円、営業利益 24 億円、営業利益率 8.0% を掲げた。ちょうど折り返しを迎えた時点で、重点戦略の取り組み・業績ともに進捗状況は順調であり、最終年度の業績は当初目標を上回る可能性が高まっている。

今後の見通し

### 中期経営計画業績数値目標

(単位：百万円)

	20/12期	21/12期		22/12期		23/12期	年平均 成長率※
	実績	当初計画	実績	当初計画	修正計画	目標	
売上高	244.3	260.0	261.7	280.0	286.7	300.0	7.1%
営業利益	16.4	17.7	18.6	20.7	22.8	24.0	13.1%
営業利益率	6.7%	6.8%	7.1%	7.4%	8.0%	8.0%	

※年平均成長率は20/12期～23/12期の3年間平均成長率

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### (1) 顧客開拓、有望分野の拡大

同社は新規顧客の開拓と有望分野での受注拡大を重点戦略とし、新規顧客からの売上高を最終年度の2023年12月期に75億円(2021年12月期13億円、2022年12月期見込み43億円)とし、有望分野(5G関連、車載、モビリティサービス、医療、業務サービス)の売上比率を30%(同20%、20%)にすることを目標に掲げている。

目標達成に向けた施策として、2021年12月期に顧客の課題を解決するソリューションを提案するソリューション営業部門を新設したほか、FAEの増員による提案営業の強化、ビジネス・マッチングサービスの活用やWebサイトの充実、インバウンドセールスなどによる受注機会の拡大に取り組んでいる。ソリューション営業部門では、2022年12月期に入ってさらに体制強化に注力、開発部門からキーパーソンとなるFAEの人材をシフトするなど人員増強(ビジネスパートナー増員を含む)を図っており、こうした取り組みが新規顧客や有望分野での受注獲得につながっていると見られる。

#### (2) ソリューション事業の創出

ソリューション事業の創出に向けては、他社製品または他社サービスとの連携及び、共同開発による機能追加・改善を図るなどして高付加価値ソリューションを提供し、プライム案件の受注拡大に取り組んでいく。2023年12月期のソリューション売上比率を2021年12月期の20%から30%に引き上げていく計画となっている。

2022年12月期はソリューションパートナーの有するパッケージを採り入れた最適なソリューションを様々な視点から提案し、新規顧客開拓につなげるなど成果も出始めている。プライム案件は開発スケジュールの遅延や仕様変更等により不採算案件となるリスクがあるが、同社は、2022年1月に新設したプロセス改善推進室で、課題を抽出し、プロセスマネジメント体制を整えプライム受注の拡大を見込んでいる。なお、2022年12月期に入ってから不採算案件は発生していない。

そのほかプロダクトソリューション分野では、リカーリング製品の伸長に加えて、2022年4月に発売開始した新たな入室管理システム「X-LINE」も注目される。同システムは顔認証や指紋認証、車両ナンバー認証のほか、Suica等の交通系ICカードなど複数の認証機能に対応したシステムで、高度なセキュリティ管理と多様な利用シーンに柔軟に対応できることが特長となっている。ビジネスモデルはフロー型に近く(システム導入時の売上と導入後の保守サービス料)、3年間で5千セットの販売を目標としている。引き合いは好調だが、半導体不足の影響により売上貢献するのは2023年以降となる見通しで(設計から納品までの期間は6～12ヵ月)、2023年12月期の業績に貢献するものと予想される。

今後の見通し

### (3) グループ経営強化

グループ経営の強化として、グループ連携によりニアショア・オフショア開発を推進し、グループ全体の稼働率やコスト競争力の向上、人材交流による技術・ノウハウの共有、得意分野での連携拡大、地域（札幌、仙台、福岡）の優秀な人材の確保等に取り組んでいる。

国内子会社のニアショア開発比率については、2021年12月期17%から2023年12月期は20%を目標としている。（株）アイエスビー東北や（株）スリーエスについては20%前後となっているが、福岡を拠点とするコンピュータハウス（株）は比率を高めていく計画で、首都圏の開発案件をコンピュータハウスに振り向け40%程度まで引き上げていく考えだ。また、ベトナム子会社のオフショア開発比率は2021年12月期の94%に対して、2023年12月期は80%の水準を設定している。これは子会社による単独受注を計画しているが、コロナ禍が続くなかで90%以上の水準が続く可能性が高いと弊社では見ている。

また、人材投資については技術革新への対応として、車載、5G、クラウド、ツール開発、プロジェクトマネジメント等、社員向けに技術研修を実施し、スキルアップに取り組んでいるほか、未経験者をITエンジニアとして育成する（株）テイクスの「テイクスラーニングシステム」をグループで共有し活用することで、各グループ会社におけるエンジニアの育成、増員もスムーズに進んでおり、今後もこの取り組みを継続し、グループ全体の人材基盤を強化していく方針だ。連結ベースのエンジニア数は、2020年12月末の約1,710名から2021年12月末は約1,840名、2022年6月末は約1,900名と順調に増加している。

そのほか、M&Aによる成長戦略も推進していく方針となっている。対象先としては、同社に無い技術力を有する企業で、システム開発分野以外にも、アートのようにプロダクト事業を展開する企業もグループシナジーが見込めるようであれば候補となる。

### 3. サステナビリティ経営の取り組み

同社は「グループの卓越した技術と知恵で、誰もが幸せになれる社会づくりへ貢献する」ことを目標に、サステナビリティ経営を推進している。ESGの観点から主な取り組みを見ると、E（環境）については、電力やOA用紙などの使用量削減並びにデータセンターのエネルギー効率化により、温室効果ガスの削減に貢献している。また、S（社会）については、社会課題を解決する新たな技術、製品・サービスの開発など事業活動を通じて社会貢献に取り組んでいるほか、多様な人材の採用と活動支援、人材育成、働き方改革等の推進によって従業員エンゲージメントの向上と多様性の推進を図っている。G（ガバナンス）に関しては、情報セキュリティの強化やコンプライアンスの遵守、リスク管理やBCP（事業継続計画）対策のほか、コーポレート・ガバナンス体制の強化による企業統治・透明性の向上に取り組んでいる。

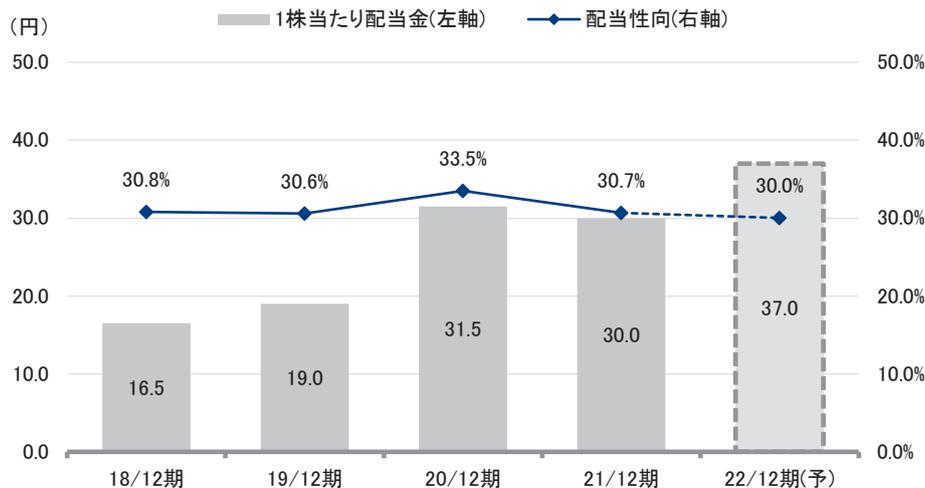
## 株主還元策

### 配当性向 30% を目安に安定した配当を継続していく方針

同社は株主還元を重要な経営課題として位置付けており、その具体的手段として配当を実施している。配当の水準については、成長のための投資資金を確保するなど財務体質の健全性維持と配当性向などを総合的に判断し、可能な限り安定した配当を継続していく方針で、配当性向としては30%を目安としている。

2022年12月期の1株当たり配当金は、業績の上方修正に対応して期初計画の33.0円から4.0円増配の37.0円（配当性向30.0%）にすることを発表した。普通配当ベースでは5期連続の増配となる（2020年12月期は創立50周年の記念配当5.0円分含む）。今後も収益の拡大によって配当性向が30%を下回る状況となれば、増配が期待される。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



注：2021年1月に1：2の株式分割を実施、配当金は過去に遡及して修正

20/12期は記念配当5.0円分を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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