

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サイオス

3744 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 19 日 (金)

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. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 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. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	03
2. 事業セグメント別の動向	04
■ 今後の見通し	06
1. 2025 年 12 月期の業績見通し	06
2. 中期経営計画の進捗状況	08
■ 株主還元策	10

要約

SaaS 製品が順調に成長、2025 年 12 月期業績は再上方修正の公算大

サイオス <3744> は、Linux に代表されるオープンソースソフトウェア（以下、OSS）※¹を活用したシステムインテグレーションを起点に、ソフトウェア製品や SaaS 製品の開発販売を行う IT 企業である。主力製品にはシステム障害時のシステムダウンを回避するソフトウェア「LifeKeeper」※²や「Gluegent シリーズ」※³などがある。

- ※¹ ソフトウェアの設計図に当たるソースコードを無償で公開し、使用・改良・再配布ができるソフトウェア。
- ※² 稼働中のサーバーとは別に同じ環境の予備サーバーを待機させ、万が一障害が発生した際には自動的に予備サーバーに業務を引き継がせる役割を担うソフトウェア。
- ※³ クラウド型ワークフローの「Gluegent Flow」や ID 管理をクラウドで行う「Gluegent Gate」等、企業の業務効率化を支援するクラウドサービス。

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期第 2 四半期（以下、中間期）の連結業績は、売上高で前年同期比 19.6% 減の 9,486 百万円、営業利益で 179 百万円（前年同期は 18 百万円の損失）と、減収及び黒字化となった。売上高は前年同期に計上した Red Hat, Inc. 関連商品※¹の大型案件がなくなったことや、2024 年 12 月に金融機関向け経営支援システム販売事業を売却した影響で減収となった。ただ、いずれも利益への影響は軽微であり、IT 投資の堅調な需要を捉えた結果により黒字化となった。自社製品では「Gluegent シリーズ」が導入社数並びに利用 ID 数の拡大により、ARR ※²で前年同期比 15.0% 増と順調に拡大したほか、金融機関及び文教向けのシステム開発・構築支援が堅調に推移した。また、前期から取り扱いを開始した Elasticsearch 関連製品※³の販売と導入支援サービスも企業の生成 AI 利活用ニーズの高まりを背景に業績に貢献した。

- ※¹ OSS & サービス・プロバイダーの大手である Red Hat が開発するオープンソースの製品。
- ※² ARR（Annual Recurring Revenue）：月末における MRR（サブスクリプション契約等に基づき毎月繰り返し得られる収益の月間合計額）× 12 ヶ月
- ※³ オープンソース型の高速検索・分析エンジン「Elasticsearch（エラスチックサーチ）」を活用して、生成 AI の精度を向上させる「RAG 構築支援コンサルティングサービス」を 2024 年 8 月より開始した。

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.6% 減の 19,000 百万円と期初計画を据え置いたが、営業利益は同 526.9% 増の 220 百万円と期初計画の 70 百万円から上方修正した。中間期の営業利益上振れ分を通期計画に反映させたものである。修正の主因は、IT 投資の堅調な需要を捉えたこと、販売費及び一般管理費が計画を下回ったことにある。下期については景気の先行きが不透明なこともあって期初計画を据え置いている。同社は当初より利益計画を保守的に策定しており、中間期の進捗率は 81.8% に上っている。このため、下期に研究開発費やマーケティング費が多少増加したとしても、利益ベースではなお上振れ余地が大きいと弊社では見ている。

要約

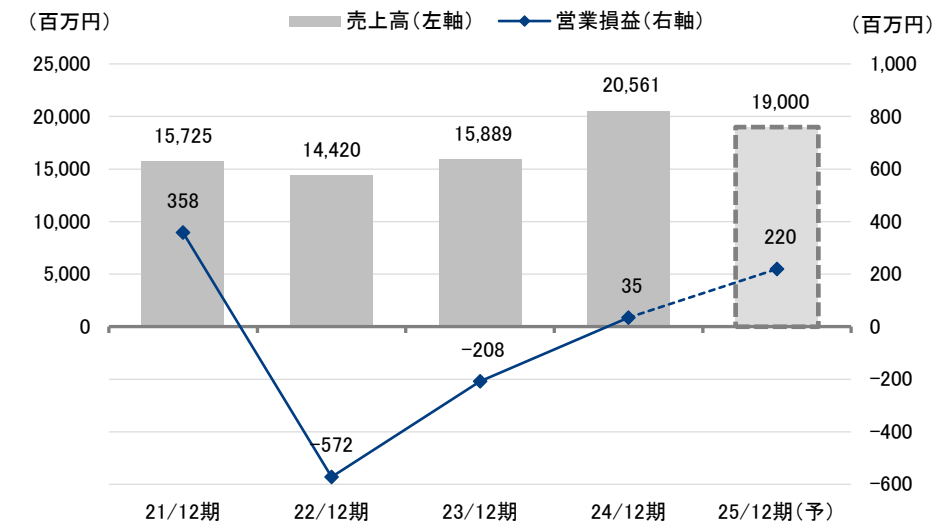
3. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画では、2027 年 12 月期の業績目標として売上高 22,500 百万円、営業利益 310 百万円、ROIC で 10.9% を掲げた。事業セグメントごとに成長戦略を策定し、利益成長と資本収益性の向上を目指す。初年度となる 2025 年 12 月期は順調な滑り出しを見せており、今後の一段の収益成長が期待される。成長の力を握る自社製品及びサービスについては、継続的な機能開発や性能改善だけでなく、生成 AI など活用して差別化を図っている。

Key Points

- ・ 2025 年 12 月期中間期は減収ながらも大幅黒字化
- ・ 2025 年 12 期業績は利益ベースで再上方修正余地あり
- ・ 自社開発製品・サービスを拡大し、2027 年 12 月期に ROIC10% 超を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025 年 12 月期中間期は減収ながらも大幅黒字化

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比 19.6% 減の 9,486 百万円、営業利益で 179 百万円（前年同期は 18 百万円の損失）、経常利益で同 288.2% 増の 221 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同 407.0% 増の 119 百万円となった。中間期として 4 期ぶりに営業損益の黒字化を達成した。また、同社が KPI としている EBITDA（償却前営業利益）は同 2,748.2% 増の 194 百万円、ROIC（投下資本利益率）は年率換算で 14.3%（前年同期は -1.9%）とそれぞれ大きく改善した。

2025 年 12 月期中間期連結業績

（単位：百万円）

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	11,804	-	9,486	-	-2,318	-19.6%
売上総利益	2,667	22.6%	2,581	27.2%	-86	-3.2%
販管費	2,686	22.8%	2,401	25.3%	-284	-10.6%
（研究開発費）	320	2.7%	276	2.9%	-44	-13.8%
営業損益	-18	-0.2%	179	1.9%	198	-
経常利益	57	0.5%	221	2.3%	164	288.2%
特別損益	23	-	-	-	-23	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	23	0.2%	119	1.3%	95	407.0%
EBITDA ※ 1	6	0.1%	194	2.1%	187	2,748.2%
ROIC（年率換算）※ 2	-1.9%		14.3%		-	-

※ 1 EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

※ 2 ROIC= 営業利益 × (1 - 実効税率) ÷ (株主資本 + 有利子負債)。実効税率は 35% を前提に計算

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高は前年同期に貢献した Red Hat 関連商品の大型案件がなくなったことや、2024 年 12 月に金融機関向け経営支援システム販売事業を売却した影響で減収となった。ただ、いずれも利益への影響は軽微であり、売上総利益では同 3.2% 減の 2,581 百万円と微減にとどまった。販管費は前年同期比 284 百万円減少した。減少分の約半分は人件費で、そのほか研究開発費も同 44 百万円減少した。このほか、金融機関向け経営支援システム販売事業に関連した販売費や人件費・開発費等がなくなったほか、米子会社で人件費を含む固定費のスリム化を図ったことが減少につながった。この結果、営業利益は同 198 百万円の増益となった。

なお、中間期の会社計画は開示していないが、売上高はおおむね計画どおりに進捗し、営業利益は 150 百万円程度の上振れだったと見られる。期初段階では利益計画を保守的に見積もっていたが、IT 投資の堅調な需要を捉えたことが上振れ要因となった。

業績動向

「Gluegent シリーズ」は ARR で 2 ケタ成長続く

2. 事業セグメント別の動向

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益		
	24/12 期 中間期	25/12 期 中間期	前年 同期比	24/12 期 中間期	25/12 期 中間期	前年 同期比
プロダクト&サービス	3,056	2,777	-9.1%	184	259	40.7%
コンサルティング&インテグレーション	1,526	1,755	14.9%	178	213	19.9%
ソフトウェアセールス&ソリューション	7,227	4,959	-31.4%	74	98	31.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) プロダクト&サービス

プロダクト&サービスは自社開発ソフトウェアや SaaS 製品が含まれる。主な製品として「LifeKeeper」や「Gluegent シリーズ」、MFP 向けソフトウェア製品※などが挙げられる。

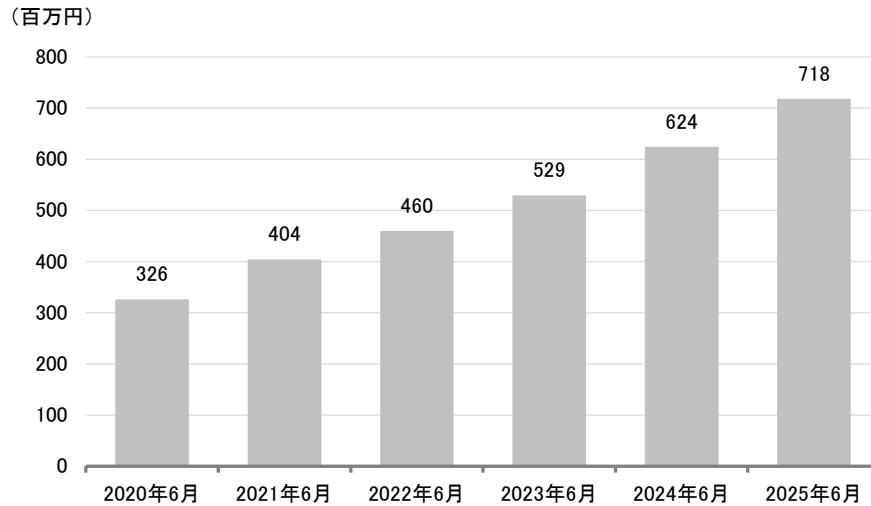
※「Quick スキャン」「Speedoc」等の MFP 上で利用できる文書管理ソフトウェア。なお、MFP とはプリンタ、スキャナー、コピー、ファクス等複数の機能を搭載した機器（複合機）を指す。

2025 年 12 月期中間期の売上高は前年同期比 9.1% 減の 2,777 百万円、セグメント利益は同 40.7% 増の 259 百万円となった。売上高は減収となったが、2024 年 12 月に売却した金融機関向け経営支援システム販売事業を除いた既存事業ベースでは増収となった。利益面では、「Gluegent シリーズ」の増収効果に加えて、米子会社の収益が改善したことなどが増益要因となった。

主な製品の売上動向について見ると、主力の「Lifekeeper」は海外で堅調に推移したものの、国内でライセンス販売収入が減少し、全体では前年同期比横ばい水準にとどまった。「Gluegent シリーズ」は ARR でクラウド型ワークフロー「Gluegent Flow」が前年同期比 29.6% 増、IDaaS の「Gluegent Gate」が同 8.3% 増、合計で同 15.0% 増の 718 百万円と好調が続いた。特に「Gluegent Flow」は、新たに生成 AI を活用したユーザーアシスト機能の提供を開始したことにより、契約社数と利用 ID 数が拡大し、高成長につながった。「Gluegent Flow」は、IT 製品のレビュープラットフォーム「ITreview」が 2025 年 7 月に発表した「ITreview Grid Award 2025 Summer」において、18 期連続で「High Performer」を受賞した。競合製品が多くあるなかでも、ユーザーからの一定の評価を継続して獲得していることを示している。一方、「Gluegent Gate」も情報セキュリティ対策の重要性が高まるなか、シングルサインオン、多要素認証、統合 ID 管理等の機能を持ち、かつコストパフォーマンスの高い製品として着実に導入が広がっている。

業績動向

「Gluegent Flow及びGluegent Gate」の合計ARR推移



注：5 年間の年平均成長率は 17.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

そのほか、MFP 向けソフトウェアも堅調に推移した。2025 年 3 月より販売を開始した「AI-OCR」機能搭載のアプリケーションソフト「Quick スキャン AI」が、売上増に寄与した。「AI-OCR」機能は文書をスキャン後に文字認識を行い、従来は認識が難しかった手書き文字や低品質文字の認識精度を高めたものである。また、テキスト付き PDF として保存することができるため、保存文書の検索も容易となる。ペーパーレス化業務の負担軽減につながる製品として、今後も拡販を進めていく。

(2) コンサルティング&インテグレーション

コンサルティング&インテグレーションは、金融機関（証券会社、銀行、暗号資産取引所等）や文教（大学）向けのシステム開発・構築支援のほか、API※ソリューション、生成 AI ソリューションなどが含まれる。

※ 異なるソフトウェアやアプリケーション間で情報・機能を共有するための仕組み。

2025 年 12 月期中間期の売上高は前年同期比 14.9% 増の 1,755 百万円、セグメント利益は同 19.9% 増の 213 百万円となった。金融向けが微減収となったものの、文教向け統合認証ソリューションが伸長したほか、高成長が見込める API ソリューションも、協業の強化による取り扱いサービスの拡大と開発体制の強化を進めたことで増収となった。利益面では、API ソリューションで一部利益率の低い案件を受注したことや人件費等のコストが増加し利益圧迫要因となったが、金融及び文教向けシステム開発・構築支援の増益によりカバーした。

業績動向

(3) ソフトウェアセールス&ソリューション

ソフトウェアセールス&ソリューションは、国内外の先端ソフトウェアの提供と高品質な技術支援サービスを提供している。主に Red Hat 関連商品を手掛けており、同関連製品ではアジア・パシフィック市場でトップの販売実績を持つ。そのほか、2024 年 7 月に Elastic<ESTC> の日本法人である Elasticsearch(株)と国内初のディストリビューター契約を締結し、Elastic Search AI Platform を活用した「RAG※構築支援コンサルティングサービス」の提供を開始している。

※ RAG (Retrieval-Augmented Generation) : 検索拡張生成技術のことで、大量の学習データを持った AI モデルに企業独自の情報を組み合わせることで、より正確で信頼性の高い最新情報を含む回答を生成することが可能となる。

2025 年 12 月期中間期の売上高は前年同期比 31.4% 減の 4,959 百万円、セグメント利益は同 31.7% 増の 98 百万円となった。売上高は前年同期に発生した Red Hat 関連商品の大型案件がなくなった影響で減収となったが、利益率を重視した受注活動と価格改定を実施した結果、売上総利益率が改善した。また、Elastic 関連製品の販売と導入支援サービスも企業の生成 AI 利活用ニーズの高まりを背景に好調に推移し、収益に貢献した。Elastic Search AI Platform の運用に当たっては専門的な技術・知識が必要となるため、同社の高度な技術力やサポート力が生かされる分野と言え、今後の成長余地も大きい。

■ 今後の見通し

2025 年 12 期業績は利益ベースで再上方修正の可能性も視野に

1. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.6% 減の 19,000 百万円、営業利益で同 526.9% 増の 220 百万円、経常利益で同 53.4% 増の 290 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 43.1% 減の 200 百万円としている。KPI とする EBITDA は同 212.0% 増の 272 百万円、ROIC は前期の 1.5% から 8.9% と大きく上昇する見通しだ。売上高は期初計画を据え置いたが、各利益は中間期の計画上振れ分を反映して上方修正した。下期は景気の先行きが不透明なことから、保守的に当初計画を据え置いた。

今後の見通し

2025 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期			前期比		中間期進捗率
	実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	増減額	増減率	
売上高	20,561	-	19,000	19,000	-	-1,561	-7.6%	49.9%
営業利益	35	0.2%	70	220	1.2%	185	526.9%	81.8%
経常利益	189	0.9%	160	290	1.5%	101	53.4%	76.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	351	1.7%	100	200	1.1%	-151	-43.1%	59.7%
EBITDA	87	0.4%	122	272	1.4%	185	212.0%	71.6%
ROIC	1.5%		2.8%	8.9%		7.4pp	-17.50	
1 株当たり当期純利益 (円)	40.57		11.54	23.07				

注：修正計画は 2025 年 8 月発表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

企業の DX 投資は引き続き活発で、足元の受注状況も堅調に推移しているようだ。そのため、売上高は計画どおりに推移する見通しである。費用面では、下期に研究開発費やマーケティング費用を積み増す可能性がある。しかし、通期の営業利益計画に対する中間期の進捗率が 81.8% に上っていることから、市場環境の急速な悪化がなければ利益ベースで再上方修正する可能性は十分にあると弊社では見ている。

業績修正後の事業セグメント別売上計画は非開示としているが、基調については中間期の状況と大きく変化はないものと考えられる。プロダクト＆サービスについては、1) 「LifeKeeper」のサブスクリプション販売強化、2) 「Gluegent シリーズ」の成長、3) 複合機向け文書管理 SaaS の強化、の 3 点に注力しストック型ビジネスの積み上げを図る。「LifeKeeper」は、現状国内では売り切り販売が中心となっているが、収益の安定性向上に向け、新規顧客だけでなく既存顧客の契約更新時にもサブスクリプション契約を提案していく。「Gluegent」シリーズは、引き続き新規顧客の獲得と既存顧客のアップセル並びに解約防止に努めることで、年率 2 ケタ成長を目指す。文書管理 SaaS は業務負担の軽減につながる「AI-OCR 機能」搭載の「Quick スキャン AI」の拡販に注力する。コンサルティング＆インテグレーションでは API ソリューション、ソフトウェア＆セールスでは「RAG 構築支援コンサルティングサービス」など需要が旺盛なソリューションが売上をけん引する見通しだ。

今後の見通し

自社開発製品・サービスを拡大し、 2027 年 12 月期に ROIC10% 超を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

同社は 2025 年 12 月期よりスタートする 3 ヶ年の中期経営計画を策定している。最終年度となる 2027 年 12 月期の業績目標として売上高 22,500 百万円、営業利益 310 百万円、EBITDA362 百万円、ROIC10.9% を掲げた。年平均成長率は、売上高で 3.0%、営業利益で 106.7% となる。2024 年 12 月期に事業構造改革を完了したこと、自社製品・サービスの拡大を図ることで収益性が向上する見通しだ。1 年目は期初計画を上回るペースで利益率が向上しており、営業利益は 2026 年 12 月期の目標値を超過する可能性があると弊社では見ている。以下に示す成長戦略が順調に進めば、2026 年 12 月期以降も利益は当初目標を上回るペースで拡大する可能性がある。

中期業績計画

(単位：百万円)

	24/12 期 実績	25/12 期 期初計画	25/12 期 修正計画	26/12 期 目標	27/12 期 目標	年平均 成長率
売上高	20,561	19,000	19,000	20,500	22,500	3.0%
プロダクト&サービス	6,203	6,000	-	6,400	6,900	3.6%
コンサルティング&インテグレーション	3,040	3,300	-	3,600	3,900	8.7%
ソフトウェアセールス&ソリューション	11,316	9,700	-	10,500	11,700	1.1%
営業利益	35	70	220	150	310	106.7%
プロダクト&サービス	488	555	-	620	695	12.5%
コンサルティング&インテグレーション	321	315	-	330	405	8.1%
ソフトウェアセールス&ソリューション	108	60	-	65	90	-5.9%
EBITDA	87	122	272	202	362	60.7%
ROIC	1.5%	2.8%	8.9%	5.8%	10.9%	

注：営業利益のうち社内共通費用は省略

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) プロダクト&サービス

プロダクト&サービスでは、「継続的な機能開発・性能改善と生成 AI の活用による製品差別化」「販売チャネルの拡大及びデジタルマーケティングの強化等を通じた顧客開拓」「カスタマーサクセスを通じた顧客とのエンゲージメント強化」の 3 点を成長戦略として取り組み、2027 年 12 月期に売上高 6,900 百万円（年平均成長率 3.6%）、セグメント利益 695 百万円（同 12.5%）を目指す。利益率は「Gluegent シリーズ」など SaaS ビジネスの成長に伴って、2024 年 12 月期の 7.9% から 10.1% に上昇する見通しだ。

a) 「Gluegent シリーズ」の ARR 拡大

成長ドライバーとなる「Gluegent シリーズ」では、新規顧客の獲得と合わせて継続的な機能強化等による既存顧客へのアップセル並びに解約抑止に取り組むことで ARR を積み上げていく。新規獲得はオンラインセミナーなどデジタルマーケティングの強化や販売パートナーとの連携強化を推進する。解約抑止策としては、カスタマーサクセス体制を強化し顧客満足度の維持向上を図ることで低水準に抑える方針だ。2025 年 1 月にリリースした生成 AI を活用した「ユーザーアシスト」機能は、ワークフローの利便性・操作性の向上につながるなど顧客からも好評で、新規顧客の獲得や利用 ID 数の拡大に貢献している。IDaaS 分野では 2025 年 7 月より医療業界に特化した「Gluegent Gate Medical」を新たにリリースしており、同業界向けの売上拡大が期待される。

b) 「LifeKeeper」のサブスクリプション強化

「LifeKeeper」については、クラウド環境での利用が国内外で広がるなかで、サブスクリプション契約（定額制、従量課金制）での販売を強化している。海外で先行しているが国内でもサブスクリプション契約での販売を行うための開発を完了させており、ストック型売上の比率を高めることで安定した収益基盤を構築する考えだ。また、企業の情報システムのクラウドシフトが進むなかで、パブリッククラウド大手事業者との関係強化も継続して進めることにしている。また、2025 年 12 月期には 10 年ぶりのメジャーバージョンアップとなる LifeKeeper v10 のリリースを予定している。

c) MFP 向けソフトウェア製品

MFP 向けソフトウェア製品では、2025 年 3 月に提供開始した「AI-OCR」機能搭載の「Quick スキャン AI」の販売が順調に立ち上がっている。「Quick スキャン AI」の投入によって、既存ユーザーからのアップセルだけでなく新規顧客の獲得を販売パートナーである大塚商会 <4768> と連携しながら強化する方針だ。潜在需要の取り込み余地は大きく成長加速を目指す。

(2) コンサルティング&インテグレーション

コンサルティング&インテグレーションでは、「OSS によるシステム開発能力拡大で競争優位性強化」「生成 AI 活用強化：導入支援案件の拡大及び社内利用拡大による生産性の劇的改善」「卓越した企画・開発力と安定した運用支援で顧客エンゲージメント強化」の 3 点を成長戦略として取り組み、2027 年 12 月期に売上高 3,900 百万円（年平均成長率 8.7%）、セグメント利益 405 百万円（同 8.1%）を目指す。利益率は人員体制の強化を進めているため、2024 年 12 月期の 10.6% から一旦 9% 台に低下するが、2027 年 12 月期には 10.4% に上昇する計画である。

クラウドサービスの普及拡大によって自社システムに他社サービスを連携する動きが活発化するなど、今後高い成長が見込める API ソリューション領域では、協業パートナーとの関係性強化による案件獲得が進み増収となった。2025 年 12 月期は一部利益率の低い案件の受注、開発体制の強化による人件費等のコスト増により利益の圧迫があるものの、サービス拡充と開発力の底上げを通じた中長期的な企業価値向上に向けた取り組みが着実に進捗している。また、金融機関向け及び文教向けのシステム開発・構築支援では案件獲得が堅調に推移しており、計画を上回っている。

(3) ソフトウェアセールス&ソリューション

ソフトウェアセールス&ソリューションでは、「Red Hat をはじめとする提携先との取引拡大」「Elasticsearch との提携による生成 AI 関連案件の創出」「品質の高いテクニカルサポートで顧客エンゲージメント強化」の 3 点を成長戦略として取り組み、2027 年 12 月期に売上高 11,700 百万円（年平均成長率 1.1%）、セグメント利益 90 百万円を目指す。2025 年 12 月期は Red Hat 関連商品の反動減で減収となる見込みだが、2026 年 12 月期以降は増収増益に転じる見通しだ。

■ 株主還元策

内部留保の充実により配当余力が生まれた段階で復配意向

株主還元策については、連結業績の推移・見通し、配当性向・配当利回り・自己資本比率等の指標を総合的に勘案しつつ、安定的な配当を継続することを基本方針としている。2024 年 12 月期は単体決算において米子会社の株式評価損を計上したことにより利益剰余金が 51 百万円まで減少したことから無配とした（2023 年 12 月期は 5.0 円配当）。2025 年 12 月期も内部留保の充実を優先し、無配を継続する予定となっている。ただ、一方で同社は配当余力が生じた段階で早期に復配したい意向も示しており、2025 年 12 月期の利益状況を慎重に見守りたい。

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・表示したものです。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、理由のいかんを問わず、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