

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

TDSE

7046 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月6日(火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期の業績	01
2. 2023年3月期第1四半期の業績	01
3. 2023年3月期の業績見通し	01
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
■ 業績動向	03
1. 2022年3月期の業績概要	03
2. フローとストックの比率推移	04
3. 2023年3月期第1四半期の業績	06
■ 今後の見通し	09
● 2023年3月期の業績見通し	09
■ 成長戦略	10
■ 同業他社比較	11

■ 要約

安定成長事業「AI ノウハウを軸としたコンサルティングサービス」と 高成長事業「AI 製品等によるサブスクリプションサービス」の 2軸によるハイブリッドビジネスを展開

1. 2022年3月期の業績

TDSE<7046>の2022年3月期の業績は、売上高1,723百万円（前期比30.2%増）、営業利益217百万円（同330.4%増）、経常利益219百万円（同220.0%増）、当期純利益148百万円（同22.3%減）だった。継続してデータ解析技術及びDX/AIコンサルティングをもとに、デジタルマーケティングを活用した新規顧客開拓を図るとともに、既存顧客の深耕により、受注拡大に努めてきた。特に前期から「大規模×長期化（LTV最大化）」につながる顧客との接点増加活動に注力したことによって案件が大型化し、フロービジネスが大きく伸びた。またサービス業、製造業、金融業は高シェアを維持したほか、アパレルや総合スーパー、ディスカウントストアといった小売業の大手顧客を獲得できたことが、過去最高売上高・営業利益4.3倍に押し上げた要因である。

2. 2023年3月期第1四半期の業績

2023年3月期第1四半期の業績は、売上高506百万円（前年同期比59.9%増）、営業利益41百万円（前年同期は11百万円の損失）、経常利益41百万円（同11百万円の損失）、四半期最終損失は8百万円となった。前期の上期から注力してきた新規顧客開拓と既存顧客の深耕による「大規模×長期化」に向けたフロー型ビジネスは今第1四半期においても継続性を維持しているほか、ストック型ビジネスでは「NetBase」の新規顧客獲得が進んだ。外注費や事業強化を目的とした技術社員の増強といった成長投資を進めながらも、売上げの大幅増によって各段階利益は前年同期から大きく改善。通期計画に対する売上高の進捗率は25.0%、営業利益は18.6%となり、順調な進捗と言える。

3. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績は、売上高2,020百万円（前期比17.2%増）、営業利益220百万円（同0.9%増）、経常利益220百万円（同0.2%増）、当期純利益124百万円（同15.8%減）を見込んでいる。単年度ではなく長期的に成長していくために、ストック型サービスにおいて既存製品のサービス拡張及び新サービスの提供に向けた人材採用や最新技術のキャッチアップ、研究開発といった成長投資に振り向けるため、利益面では微増を見込んでいる。AIビジネス市場やDX市場の成長余地は大きく、長期成長に向けた投資に伴う2023年3月期の微増益についてはネガティブに捉える必要はないと、弊社では考えている。

要約

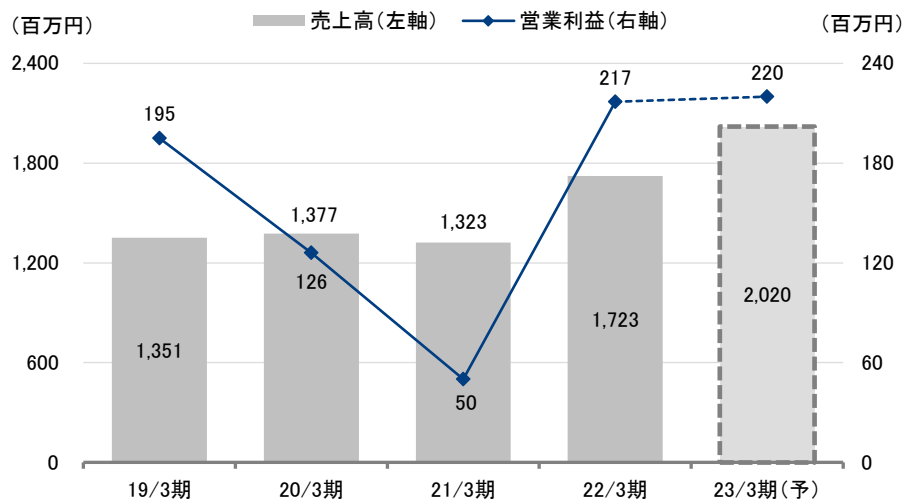
4. 成長戦略

成長ステージを意識した事業に取り組み、持続的に成長できる収益基盤を確立し、高付加価値ビジネスを推進するほか、収益基盤拡大に向けて DX/AI コンサルティング、システム実装に向けたコンサルティングメニューを強化する。さらに、高成長事業の位置付けとして、自社 / 他社 AI 製品の拡充を図り、サブスクリプションサービスの売上を拡大させる。なお、2022 年で創業 10 周年という節目の年になる。昨年から全社員のベクトルを合わせていきながら、さらなる成長を目指している。成長戦略の柱として、既存 AI 製品の代理店拡大を進めており、今期に入り、ガイアックス、 Gondola との「Netbase」の販売パートナー契約を締結。また、DX/AI の導入が発展途上で伸びしろの大きな医療分野を注力分野として掲げ、シミックソリューションズと「Cognigy」の販売パートナー契約を締結するなど、成長加速に向けた取り組みを矢継ぎ早に打ち出している。引き続き高成長銘柄への変貌を遂げるべく、成長に向けたスピード感のある取り組みに期待したい。

Key Points

- ・ 自社 / 他社 AI 製品の拡充を図り、サブスクリプションサービスを強化
- ・ 「NetBase」、「Cognigy」などストックビジネスの戦略的拡販
- ・ 2023 年 3 月期は長期成長に向けた先行投資を積極化
- ・ 2023 年 3 月期第 1 四半期では想定以上の好調さを確認

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

業界トップクラスの経験・実績と高度な専門スキルにより、 企業の変革をサポート

同社は、データ活用コンサルティング及び AI 製品をサブスクリプションで提供するビジネスを展開している。ビッグデータ・人工知能 (AI) を用いたデータ解析やデータ経営コンサルティングを主力とし、小売、サービス、金融など幅広い業界の大手企業を顧客としている。業界トップクラスの経験・実績と高度な専門スキルにより、「ビジネス力」「データサイエンス力」「エンジニアリング力」の3つの強みを生かし、クライアント企業の変革をサポートする。

■ 業績動向

2022年3月期は過去最高売上高・営業利益 4.3 倍へ。 案件の大型化によりフロービジネスが拡大

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の業績は、売上高 1,723 百万円（前期比 30.2% 増）、営業利益 217 百万円（同 330.4% 増）、経常利益 219 百万円（同 220.0% 増）、当期純利益 148 百万円（同 22.3% 減）だった。データ解析技術及び DX/AI コンサルティングをもとに、デジタルマーケティングを活用した新規顧客開拓を図るとともに、既存顧客の深耕により、受注拡大に努めてきた。特に前期から「大規模×長期化」につながる顧客との接点増加活動に注力したことによって案件が大型化し、フロービジネスが大きく伸びた。またサービス業、製造業、金融業は高シェアを維持したほか、アパレルや総合スーパー、ディスカウントストアといった小売業の大手顧客を獲得できたことが、過去最高売上高・営業利益 4.3 倍に押し上げた要因である。

期首計画については、1,580 百万円を売上高目標にし、営業利益、経常利益は 100 百万円を計画していた。コロナ禍に対応した企業の ICT 投資が増加するなか、DX や AI 技術の活用に対する需要の伸びを見込んでいたが、新規顧客の獲得及び既存案件の拡大が上期において表れた。同社はやや下期偏重の傾向にあるが、上期の段階で計画を上回る進捗だったほか、上期に大型化した顧客の案件が下期以降も継続する見通しとなった。これにより、人材リソースを割くなど戦略的にフロービジネスを優先したことで、2 度の上方修正値を上回っての着地となった。

業績動向

2022年3月期業績

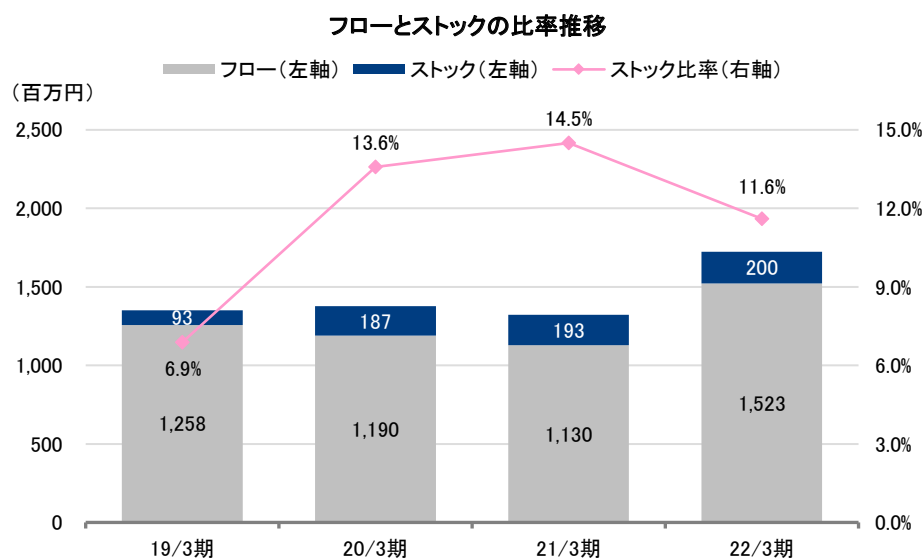
(単位：百万円)

	21/3期		22/3期			
	実績	期首計画	2021年10月29日修正	2022年1月31日修正	実績	前期比
売上高	1,323	1,580	1,600	1,700	1,723	30.2%
営業利益	50	100	120	192	217	330.4%
経常利益	68	100	120	192	219	220.0%
当期純利益	190	62	83	133	148	-22.3%

出所：決算短信、業績修正リリースよりフィスコ作成

2. フローとストックの比率推移

フローとストックの比率については、ストック比率は11.6%となり前期比3ポイント低下した。ストックビジネス自体は、前期に比べて低下しているが、戦略的にフロービジネスにリソースを振り向けたことが大きな要因である。ただし、今後も、ストックビジネスをより重視した形で伸ばしていく計画自体は不変である。

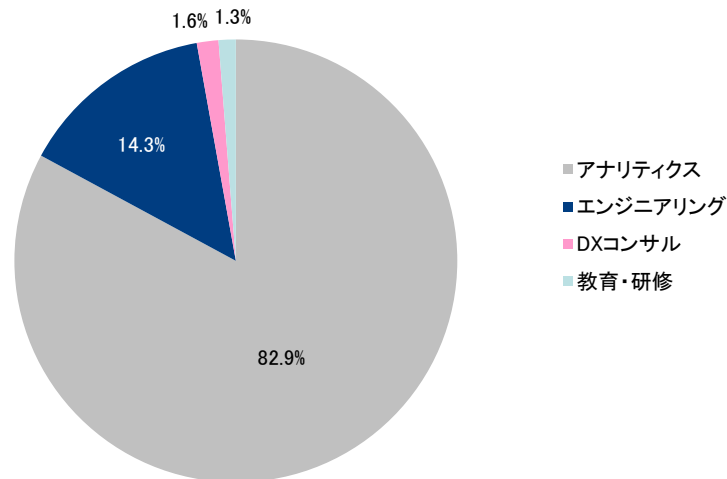


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

フロー型ビジネスの売上高は分析サービスがメインであり、アナリティクスの売上高が1,259百万円とフロー売上高の82.9%を占める。ただし、「大規模×長期化」につながるビジネス領域のコンサルティングや、AIシステム実装のコンサルティングを徐々に広げており、顧客との中長期にわたる強固な関係を背景に、引き続きアナリティクス以外の領域を強化する計画である。

業績動向

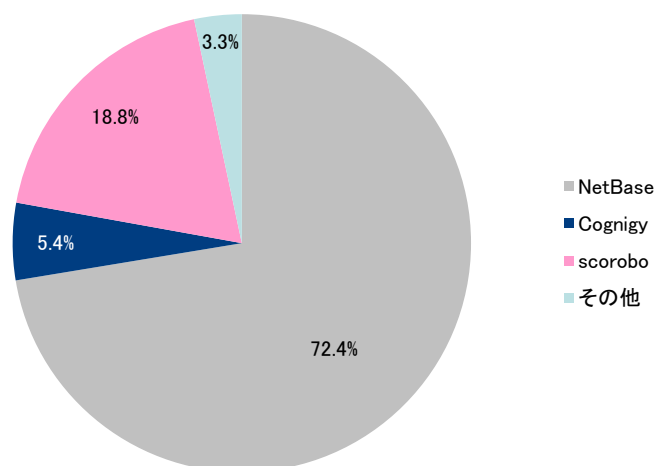
フロー型ビジネスの売上構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社のストックサービスは、「NetBase」「Cognigy」「scorobo」を活用する事業となる。「NetBase」に関しては、前期比 20.6% 増の 145 百万円であり、ストック売上高は「NetBase」がけん引する格好で 200 百万円を超えた。「scorobo」については、架空送電線 AI 診断システムにより同 16.3% 増の 37 百万円だった。一方で、「Cognigy」に関しては同 46.5% 減の 10 百万円と苦戦した。これはライセンス自体は伸びているものの、チャットボットと同じ扱いを受けているところがあり、訴求がまだ進んでないことが要因と考えられる。ポテンシャルのある「Cognigy」自体の認知度をまずは上げていくことが重要だと弊社では考えている。

ストック型ビジネスの売上高比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

23年3月期第1四半期は6割増収、営業損益は黒字に転換 ストック型ビジネスは「NetBase」の新規顧客獲得が進む

3. 2023年3月期第1四半期の業績

2023年3月期第1四半期の業績は、売上高506百万円（前年同期比59.9%増）、営業利益41百万円（前年同期は11百万円の損失）、経常利益41百万円（同11百万円の損失）、四半期最終損失は8百万円だった。前期の上期から注力してきた新規顧客開拓と既存顧客の深耕による「大規模×長期化」に向けたフロー型ビジネスは今第1四半期においても継続性を維持しているほか、ストック型ビジネスでは「NetBase」の新規顧客獲得が進んだ。外注費や事業強化を目的とした技術社員の増強といった成長投資を進めながらも、売上げの大幅増によって各段階利益は前年同期から大きく改善。通期計画に対する売上高の進捗率は25.0%、営業利益は18.6%となり、順調な進捗と言える。

2023年3月期第1四半期業績

(単位：百万円)

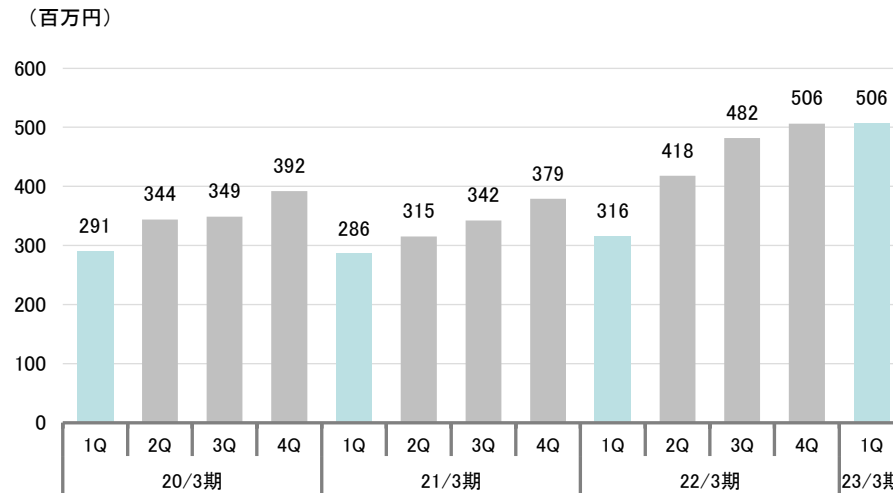
	23年3月期 予想	23年3月期1Q		
		実績	前年同期比	進捗率
売上高	2,020	506	59.9%	25.0%
営業利益	220	41	-	18.6%
経常利益	220	41	-	18.6%
四半期純利益	124	0	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

第1四半期での特徴的なポイントとしては、これまでの下期偏重による第1四半期での落ち込みがなくなった点である。これは安定成長を目指してきたフロー型ビジネスの案件長期化に向けた様々な施策が功を奏しているものと考えられる。また、東証プライム市場にある大企業顧客を抱えることで彼らのDX戦略を担うAIベンダーとしての信頼度が高まってきたことも要因の1つであろう。なかでも前期から続く小売・流通業界における案件の大規模化が業績向上を牽引していることが大きい。売上高の大幅増収によって、2020年3月期以降第1四半期としてはマイナスとなっていた営業利益は黒字に転換した。

業績動向

四半期毎の売上高の推移



出所：フィスコ Web よりフィスコ作成

ギアックス、 Gondola と「NetBase」販売パートナー契約を締結し、 日本市場での販売網を強化。 シミックソリューションズとは 「Cognigy」販売パートナー契約を締結し医療 DX を推進

さらに、フロー型ビジネスの拡大とともに、前述のとおりストック型ビジネスにおける「NetBase」の新規顧客獲得が進んだことで増収につながった。同社は今後の業容拡大に向けた成長戦略の柱として、既存 AI 製品の代理店拡大を進めており、その一環として 2022 年 7 月 13 日に、ギアックス <3775> と SNS マーケティング分野での協力的な関係を築くことを狙いとして、AI 製品であるソーシャルアナリティクスツール「NetBase」の販売パートナーとして契約締結した。

「Netbase」は、欧米の先進 AI 市場調査を経て、グローバルなハイテク企業が密集する米国シリコンバレーにて発掘してきた製品である。本製品は、国内最大の対応メディア数（グローバル 3 億ドメイン以上）、50 言語に対応した NLP（自然言語処理）を有しており、グローバル規模では、世界的に著名なコカ・コーラ、ウォルマート、ラルフ・ローレン、SONY、BOSE、T-モバイル、メットライフなどが挙げられ、国内においても食品、放送、自動車、流通業界大手など、グローバル展開を繰り返す企業で導入が進んでおり、他社との差別化を図る戦略策定に生かしている。また、インバウンド市場の復興を狙いとした地方創生ビジネスに向け、企業や自治体などの導入が進んでおり、同社ではストックビジネスの主力 AI 製品として位置付けている。

今後の見通し

ガイアックスは、ソーシャルメディアとシェアリングエコノミー領域を中心とした事業を展開しており、顧客の事業を連続的に生み出すスタートアップスタジオとして、新規事業のアイデア出しからグロースまで、起業前のフェーズから徹底した支援を提供している。多くの企業を顧客に持ちマーケティング分野において高い信頼度を誇るガイアックスとの協業を通じて、SNS マーケティング分野における企業の DX 実現に向けたシナリオ策定支援を行うなど、企業内に新たな付加価値を導くことも狙いとしている。

また、7月29日に SNS マーケティング分野での協力的な関係を築くことを狙いとして、パイブド HD<3919>の子会社である(株)ゴンドラと、AI 製品であるソーシャルアナリティクスツール「NetBase」の販売パートナーとして契約を締結した。ゴンドラは、カスタマーエンゲージメントの向上を目指しながら、顧客のマーケティング課題に対し、広告と CRM を軸にビジネスの戦略設計から集客、Web サイト制作、さらには顧客との関係構築までを一気通貫でサポートすることを強みとしている。

今回の提携によりソーシャルメディア分析やライセンス販売を推進していくことになるが、単に分析することに留まらず、ユーザー企業のカスタマーエンゲージメントの最大化を実現する取り組みを行っていく計画である。

そして、8月12日にはシミックホールディングス <2309> の傘下で、医薬・医療業界において画期的かつ多様なヘルスケアソリューションを提供するシミックソリューションズ(株)と医療領域の DX 推進強化を狙いとして、「Cognigy」の販売パートナー契約を締結した。医療業界は、利用者に高齢者が多いことを背景に従来から IT システムの導入が進んでいないうえ、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により現場の医療従事者への負担が高まっており、DX/AI の導入が以前にも増して求められている。「Cognigy」は、問合せ対応や診療受付など様々な業務の自動化を実現できる対話型 AI プラットフォームである。具体的には、人間のオペレーターにシームレスに引き継ぎが可能であったり、電話、LINE などにも対応したシステムを構築可能なため、DX/AI に抵抗感をもつ高齢者にも利用しやすいサービス提供が期待できる。今回の両社の業務提携は医療業界が抱える負担を軽減できる取り組みと言えるだろう。今後、「Cognigy」導入事例を積み重ね、AI ツールとしての有効性が証明されれば、「Cognigy」の売上は拡大するものと弊社では見ている。同社は、「AI ×ヘルスケア」を注目領域として位置付けており、今後は自治体への展開も進めていくとともに、引き続き「AI ×ヘルスケア」への取り組みを推進していく考えだ。

団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となる「2025年問題」による医療や介護などの社会保障費の急増への懸念や、慢性的な医療従事者の人材不足に対し、シミックソリューションズが強みとする多様化するヘルスケア分野のニーズに的確に対応するヘルスケアソリューションに「Cognigy」を組み合わせることにより、医療業界が抱える負荷を軽減させる。

また、「Cognigy」は音声自動対話もできる AI 機能も搭載しており、将来的には音声対話型 AI と組み合わせたデジタル問診やバーチャル診療などのサービスを実現する想定だ。

■ 今後の見通し

「大規模×長期化」に向けたフロー強化は継続。 AI ビジネス市場や DX 市場の成長余地は大きく、 長期成長に向けた投資を積極化

● 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績は、売上高 2,020 百万円（前期比 17.2% 増）、営業利益 220 百万円（同 0.9% 増）、経常利益 220 百万円（同 0.2% 増）、当期純利益 124 百万円（同 15.8% 減）を見込んでいる。

2023年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	22/3 期 実績	23/3 期	
		予想	前期比
売上高	1,723	2,020	17.2%
営業利益	217	220	0.9%
経常利益	219	220	0.2%
当期純利益	148	124	-15.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

引き続き「大規模×長期化」につながる顧客との接点を増やし、フロー型ビジネスであるコンサルティング及び AI システム実装のコンサルティングを強化するほか、デジタルマーケティング及びパートナーネットワークの強化を実施することで売上高の伸びを見込んでいる。一方で、単年度ではなく長期に成長していくために、ストック型ビジネスにおいて既存製品のサービス拡張及び新サービスの提供に向けた人材採用や最新技術のキャッチアップ、研究開発が重要である。成長投資の割合を増加させるため、営業利益、経常利益については微増を見込んでいる。AI ビジネス市場や DX 市場の成長余地は大きく、長期成長に向けた投資に伴う 2023 年 3 月期の微増益についてはネガティブに捉える必要はないと、弊社では考えている。

なお、同社の成長のカギを握るポイントは (1) データサイエンティストの確保 (2) スtock型ビジネスの拡大に向けた具体策の実行 (3) フロー型ビジネスにおけるコンサルティングサービスのさらなる「大規模×長期化」の追求の 3 つに集約される。

(1) データサイエンティストの確保

同社は 2022 年から新卒採用の専門組織を立ちあげた。2024 年卒の採用に取り組みの成果がでることが期待されるほか、中途採用についてもさらに強化していく方針を示している。中途人材については、業界全体として賃金の高騰が続き採用が難化していることもあり、新卒の育成能力によって企業の明暗が分かれてくることになりそうだ。そうした際に、同社は創業以来培ってきた、300 を超える解析ノウハウなどのライブラリー「scorobox」を有していることもあり、同業他社と比較しても早期育成には一日の長があると弊社では考えている。

今後の見通し

(2) ストック型ビジネスの拡大に向けた具体策の実行

ガイアックス、ゴンドラとの販売パートナー契約の締結により製品の認知度向上をさらに進めつつ、拡販能力を高める取り組みを着実に進めてきており、引き続き動向に注目したい。また、シミックソリューションズとの医療領域のDX推進における「Cognigy」の販売パートナー契約の締結により、デジタル問診やバーチャル診療などのサービスが可能になると見られるなど、これら拡販以外に、独自に追加サービスの創出ができること事業インパクトが大きく増す可能性がある点にも期待したい。

(3) フロー型ビジネスにおけるコンサルティングサービスのさらなる「大規模×長期化」の追求

2023年3月期第1四半期の売上高の大きな伸びを見ても明らかなおと、「大規模×長期化」の傾向は継続していると弊社では考えている。特に流通小売のニーズ取り込みは、大手アパレル会社を筆頭に好調だ。パートナー活用も前年同期から増加しているが、これは長期的な成長のための研究開発に割く余裕を生むことにも繋がるため、ポジティブな流れが生まれていると言えよう。

■ 成長戦略

成長加速に向け高付加価値ビジネスを推進、 高成長事業の位置づけとしてAI製品の拡充に向けた動きを矢継ぎ早に 打ち出す

成長ステージを意識した事業に取り組み、持続的に成長できる収益基盤を確立する。具体的には、高付加価値ビジネスを推進するほか、収益基盤拡大に向けて、DX/AIコンサルティング、システム実装に向けたコンサルティングメニューを強化する。さらに、高成長事業の位置づけとして、自社/他社AI製品の拡充を図り、サブスクリプションサービスの売上を拡大する。

コンサルティングサービスに関しては、DX/AIコンサルティング、システム領域の強化に取り組む。また、「NetBase」がけん引するサブスクリプションサービスについては、ポートフォリオの分散が必要になると認識している。「Cognigy」はチャットボットとは異なる対話型AIプラットフォームという点を訴求していくことが必要であるほか、自社AIである「scorobo」についても、これまで蓄積したノウハウを生かして製品化、サービス化を進める。なお、2022年で創業10周年という節目の年になる。昨年から全社員のベクトルを合わせていきながら、さらなる成長を目指している。さらにギアを変えて、成長に向けた加速をするべく、「中期経営計画」の策定を考えており、早期発表とその内容に期待したい。

前述のとおり成長戦略の柱として、既存AI製品の代理店拡大を進めており、今期に入り、ガイアックス、ゴンドラとの「Netbase」の販売パートナー契約を締結。また、DX/AIの導入が発展途上で伸びしろの大きな医療分野を注力分野として掲げ、シミックソリューションズと「Cognigy」の販売パートナー契約を締結するなど、成長加速に向けた取り組みを矢継ぎ早に打ち出している。引き続き高成長銘柄への変貌を遂げるべく、成長に向けたスピード感のある取り組みに期待したい。

■ 同業他社比較

第1四半期の計画対比売上高は同業他社比でも目立つ高進捗率。通期での成長拡大への期待に繋がる

同社の2023年3月期第1四半期における通期計画に対する売上高の進捗率は25.0%だった。主なAI企業8社の第1四半期(3月期決算企業)と比較して、売上規模にばらつきはあるものの、ダブルスタンダード<3925>と同水準であり、相対的に良好な進捗であったことが窺える。特に同社は下期偏重の傾向が従来あったが、足元で平準化を進めていることも奏功していると言えよう。2023年3月期第1四半期の高い伸びは、当然通期での成長拡大への期待に繋がるだろう。加えて、前述のとおりストック型ビジネスに関する成長戦略施策が進行していることも同社のさらなる成長性向上に資すると弊社では考えている。なお、営業損益については黒字に転換し、進捗率は18.6%となる。8社のうち半数は営業赤字であるほか、AI inside <4488>の第1四半期営業利益の進捗率は9割に達しているが、通期計画で8割減益を見込んでいる影響であり、営業利益の進捗率においても良好な進捗と言えるだろう。

主なAI企業(3月期決算)の第1四半期売上高

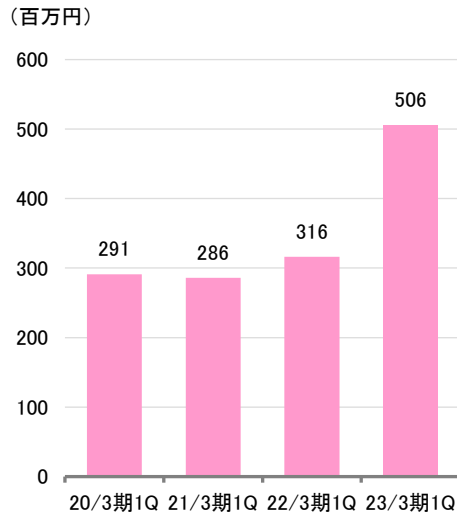
(単位:百万円)

	23/3期1Q				23/3期(予)			
	1Q 売上高	増減率 (%)	1Q 営業利益	増減率 (%)	売上高	進捗率 (%)	営業利益	進捗率 (%)
ダブルスタンダード	1,776	-23.2	628	34.5	7,080	25.1	2,120	29.6
エクサウィザーズ	1,196	-	-237	-	65,000	1.8	1	-
アドバンスト・メディア	1,063	18.2	120	116.2	5,000	21.3	1,000	12.0
AI inside	874	-11.9	109	-59.7	4,157	21.0	120	90.8
同社	506	59.9	41	-	2,020	25.0	220	18.6
データセクション	408	18.4	-59	-	2,000	20.4	-200	-
エーアイ	161	5.1	-9	-	800	20.1	140	-
セカンドサイトアナリティカ	137	-	-26	-	1,407	9.7	251	-

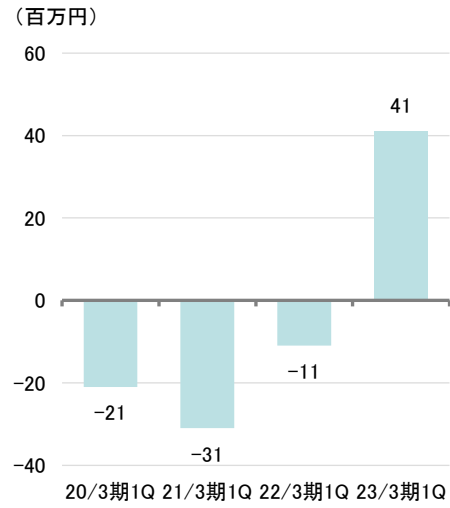
出所: 各社決算短信よりフィスコ作成

同業他社比較

第1四半期売上高推移



第1四半期営業損益推移



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