

|| 企業調査レポート ||

ウイングアーク1st

4432 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年5月7日(木)

執筆：客員アナリスト

井上 康

FISCO Ltd. Analyst **Yasu Inoue**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年2月期の業績概要	01
2. 2027年2月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要と事業概要	03
1. 会社概要	03
2. セグメント情報	03
3. 強み	04
■ 業績動向	05
1. 2026年2月期の業績概要	05
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
1. 2027年2月期の業績見通し	07
2. 中長期の成長戦略	08
■ 株主還元策	10

■ 要約

2026年2月期は売上・利益ともに3期連続で過去最高を更新。 2027年2月期は生成AI需要を取り込み中計達成を目指す

ウイングアーク1st<4432>は、企業の基幹業務を支える帳票・文書管理ソリューションとデータから価値を生み出すデータエンパワーメントソリューションを、ソフトウェア及びクラウドサービスによって提供している。2013年9月にMBOにより上場廃止となるも、競争優位性を維持し、将来にわたって安定的かつ持続的に企業価値を向上させるというMBOの目的を達成したと判断し、2021年3月に東京証券取引所(以下、東証)1部に再上場し、2022年4月に東証プライム市場に移行した。

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上収益が前期比7.8%増の30,945百万円、営業利益が同9.4%増の8,989百万円、EBITDAが同9.1%増の10,526百万円となった。売上収益が前年7月予想の31,200百万円に若干の未達となったが、営業利益8,950百万円、EBITDA10,460百万円を上回り3期連続で過去最高益の更新となった。売上収益の未達は大型案件の一部で2027年2月期に後ろ倒しがあったためだが、利益面で上回ったのは、M&Aにより一時的に利益率が低下したものの、社内における生成AIの活用により、主に開発関連の人件費の抑制や外注費削減などコストマネジメントが寄与したことによる。データのクラウドの進展に加え、サブスクリプション需要拡大などを柔軟に取り込み、帳票・文書管理ソリューションの売上収益は同8.0%増の20,255百万円、データエンパワーメントソリューションの売上収益は同7.5%増の10,690百万円となった。

2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期は、売上収益が前期比10.8%増の34,300百万円(上期16,630百万円、下期17,670百万円)、営業利益が同17.9%増の10,600百万円、EBITDAが同14.9%増の12,100百万円(同5,590百万円、同6,510百万円)と見込んでいる。帳票・文書管理ソリューションは、「invoiceAgent」を「SVF」にブランドを統一・強化し、引き続きデジタル帳票基盤の確立を目指す。データエンパワーメントは、生成AIを脅威と捉えず、親和性を高め、増加するデータの最適化などデータ基盤強化と大企業向けを深化させる。ソリューション事業別では帳票・文書管理ソリューションの売上収益は同11.4%増の22,562百万円、データエンパワーメントソリューションの売上収益は同9.8%増の11,737百万円を見込み、2026年2月期から進めている公共領域の強化を図る。なお、2027年2月期の業績予想は市場に対する最低限のコミットメントとしており、期初計画の達成を目指す。

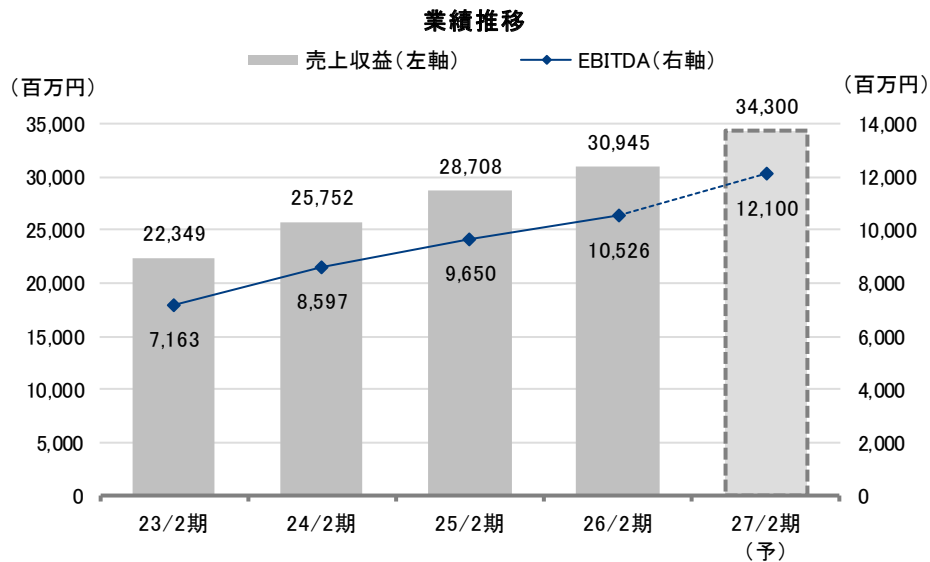
要約

3. 中長期の成長戦略

同社は2022年1月に5ヶ年の「中期経営方針(2023年2月期～2027年2月期)」を発表しており、2027年2月期はその最終年度となるが、売上収益は目標320億円に対して343億円、EBITDAは目標の120億円に対して121億円と、それぞれ達成の見通しである。リカーリング比率は目標の75%に対し68.3%となるのは、想定以上にオンプレミスが強かったことによる。クラウド成長率が目標の40%に対し26.8%にとどまるのは、サブスクリプションへのシフトが進んだことが背景となっている。なお、続く新中期経営計画の発表は未定である。

Key Points

- ・2026年2月期は各ソリューションが堅調に推移し増収増益。3期連続で過去最高を更新
- ・2027年2月期は増収増益と4期連続の過去最高の更新を目指す。クラウド進展に加え、生成AIの活用に期待



注：2024年2月期からは調整後EBITDAからEBITDAへ利益指標を変更
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要と事業概要

ビッグデータを「新しい資源」と捉え、 企業や社会に価値をもたらすソフトウェア及びサービスを提供

1. 会社概要

同社グループは、「Empower Data, Innovate the Business, Shape the Future. 情報に価値を、企業に変革を、社会に未来を。」というビジョンを掲げ、社会に存在する様々なデータを活用することで、多くの企業にイノベーションをもたらし、その結果として、より良い社会を実現することを目指している。現在、スマートフォンやIoTの普及により、日々生み出されるデータは加速度的に増加している。また、働き方改革等による業務の効率化のニーズも高まってきている。同社グループは、この様々なデータ(ビッグデータ)を「新しい資源」として捉えており、この資源を活用して企業や社会に様々な価値をもたらすソフトウェア及びサービスの提供を行っている。

2. セグメント情報

同社グループは、「データエンパワーメント事業」を単一の報告セグメントとしている。ただ、提供しているソフトウェア及びサービスの性質により、企業の基幹業務を支える「帳票・文書管理ソリューション」と、様々なデータを活用し、今までにない新たな価値を生み出す「データエンパワーメントソリューション」の2つに売上収益を区分している。

(1) 帳票・文書管理ソリューション

帳票・文書管理ソリューションでは、帳票に関する業務基盤として国内で最も多く利用されているソフトウェア及びそれらをベースとしたソリューションを提供しており、請求書、納品書、発送伝票、eチケットなどの業務帳票から公的機関が発行する各種証明書まで社会の様々な場所で帳票の作成や出力・管理に利用されている。主力の「SVF」は帳票の作成、出力から保管、流通まで担うデジタル帳票基盤ソリューションであり、企業及び公的機関の多くでDXの推進に貢献している。

(2) データエンパワーメントソリューション

データエンパワーメントソリューションでは、エンドユーザーに対して、ソフトウェアの販売、クラウドサービス、保守サポートの提供を主に行っている。これらは様々な種類のデータを組み合わせて分析することにより、今までにない価値を生み出すビジネスの基盤となる(一般的にBI(Business Intelligence)と呼ばれる)ソフトウェア及びそれらをベースとしたソリューションを提供している。生産性の向上やビジネスプロセスの効率化による経営スピードの向上を実現することをコンセプトとし、データの集計・分析・可視化及び意思決定支援というデータ活用の一連の流れをカバーしている。企業の業務プロセスに組み込むことで、経営者から現場の業務担当者まで、多くの利用者を得ることができている。

(3) 公共関連

人口減少や職員不足など地方自治体を取り巻く課題が深刻化するなか、2025年6月に買収したウイングアークNEX(株)を活用し、基幹データの活用による住民サービスの向上、CMS(Contents Management System)への生成AI搭載による自治体職員の生産性向上など、プッシュ型行政サービスの実現に向けて、提供価値の向上を目指す。

強みは、独自のテクノロジー・強力なビジネスチャネル・厚いリカーリングレベニューによる強固な財務基盤

3. 強み

(1) 独自のテクノロジー

同社グループは、創業より企業の情報活用に特化した独自の技術開発に取り組んでいる。超高速集計、データの仮想統合、IoTデータのリアルタイム処理は代表的な特長の技術であり、同社グループの競争力の源泉となっている。それぞれの技術は高度で難解なものであるが、「誰でも簡単」に利用でき、素早く効果を上げられるようにシンプルで直観的に使用できるユーザーインターフェイスを備えたソフトウェア及びサービスとして提供している。なお、研究開発活動及びソフトウェア開発のコア部分は、すべて自社グループ内で行っている。

(2) 強力なビジネスチャネル

同社グループの販売モデルは、パートナーを介した間接販売が主となっている。大都市圏で大企業や官公庁の大型案件を得意とするSierや地方を拠点とするSier、特定領域に特化したコンサルティングファームやクラウドシステムの構築を専門とするクラウドSier等多くのパートナー企業と契約しており、日本全国のシステム開発案件をカバーするソリューション/サービス提供体制を構築している。これにより継続的な案件創出と営業コストの抑制が可能となり、効率的な販売活動を行っている。なお2021年2月期に、同社グループのソフトウェア及びサービスの販売だけではなく、パートナーとともに新たな市場を開拓していくという考えの下、パートナー制度を改定した。今後もパートナーとより良い関係を築き、双方のビジネスの発展に努めていく考えのようだ。自社の販売が1割程度なのに対し、残りは日本電気<6701>(NEC)、日立製作所<6501>、富士通<6702>など契約パートナー向けが占めている。

(3) 厚いリカーリングレベニュー

同社グループが提供するソフトウェア及びサービスは、ソフトウェアライセンスや導入時のサービス提供等継続的な契約を前提としない取引と、ソフトウェアの保守サポート契約のほかサブスクリプション契約やクラウドサービスの利用契約のような継続的な契約を前提とした取引により構成されている。継続的な契約を前提とした取引は、導入企業が増加するにつれて年々売上収益が積み上がるリカーリングビジネスと呼ばれる収益モデルであり、これらのビジネスから得られる収益(リカーリングレベニュー)は、同社グループの収益の安定化と継続的な拡大に大きく貢献している。2026年2月期のリカーリング比率は65.6%(前期は60.9%)であった。四半期ベースで見てもリカーリング収益は順調に増加しており、なかでもクラウドサービスが成長している。

また、同社グループは保守契約の継続率をリカーリングビジネスの最も重要なKPIの1つとしている。2026年2月期は93.4%(前期は93.7%)と高い水準で安定している。既存の契約は最大限維持しつつ、新規契約を積み上げることにより高い保守契約継続率を維持し、持続的な成長を目指す。

業績動向

2026年2月期は前期比7.8%増収、EBITDA9.1%増益。 各ソリューションが堅調で過去最高を更新

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上収益で前期比7.8%増の30,945百万円、営業利益で同9.4%増の8,989百万円、EBITDAで同9.1%増の10,526百万円と、3期連続で過去最高を更新した。前期予想(2025年7月公表)に対しては、売上収益は若干下回り、各利益は上回った。売上収益の未達は、2027年2月期に一部の大型案件がずれ込んだことによるものだ。一方、利益面では、EBITDAマージンは34.0%と前期比0.4ポイントの改善となったが、M&Aを除いたオーガニックでは適切なコストマネジメントが功を奏し36.2%と同1.6ポイント改善した。また、帳票・文書管理ソリューションとデータエンパワーメントソリューションがともに堅調に推移した。

2026年2月期業績

(単位：百万円)

	25/2期		予想	26/2期		前期比
	実績	売上比		実績	売上比	
売上収益	28,708	100.0%	31,200	30,945	100.0%	7.8%
帳票・文書管理ソリューション	18,761	65.4%	20,300	20,255	65.5%	8.0%
データエンパワーメントソリューション	9,946	34.6%	10,900	10,690	34.5%	7.5%
営業利益	8,216	28.6%	8,950	8,989	29.1%	9.4%
EBITDA	9,650	33.6%	10,460	10,526	34.0%	9.1%
当期利益	5,906	20.6%	-	6,478	20.9%	9.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,929	20.7%	6,400	6,500	21.0%	9.6%
営業利益率	28.6%		28.7%	29.1%		0.4pp
EBITDAマージン	33.6%		33.5%	34.0%		0.4pp

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

帳票・文書管理ソリューションの売上収益は前期比8.0%増の20,255百万円となった。企業の基幹業務に必須である請求書や納品書等の帳票類の設計・運用を行うソフトウェア及びサービスである「SVF」及び企業間取引の電子化を実現する「invoiceAgent※」が主な構成要素となっている。「SVF」は、大企業や官公庁を中心とした基幹システムへの大型投資が継続したことにより売上収益は同2.3%増の15,633百万円となった。うち、クラウドサービスは、様々な帳票需要を取り込み、同28.5%増の1,199百万円となった。「invoiceAgent」は、クラウドの成長率が鈍化したものの、保守・サブスクリプションが堅調に推移し、売上収益は同9.5%増の2,488百万円となった。なお、クラウドサービスは同13.4%増の1,541百万円と堅調を維持した。

※ 2026年4月から「invoiceAgent」は帳票のライフサイクルを担うデジタル帳票基盤「SVF」ブランドへ統合され、「invoiceAgent」は、帳票の保管を行う「SVF Archiver」及び帳票の流通を行う「SVF Transact」の2つのSVFのサブブランドとなった。なお、2027年2月期以降の売上収益の開示区分は、「SVF Archiver」「SVF Transact」を旧invoiceAgentとして、開示を継続する方針。

業績動向

データエンパワーメントソリューションの売上収益は前期比7.5%増の10,690百万円となった。企業が保有するデータを統合・処理・分析・可視化することにより、業務の効率化や生産性の向上を実現する「Dr.Sum」「MotionBoard」が主な構成要素となっている。「Dr.Sum」は、データ活用の幅広い需要を取り込み同3.5%増の3,517百万円となった。特に「Dr.Sum Cloud」は大企業を中心に販売が好調に推移し、売上収益は同34.4%増の643百万円と大きく伸長した。「MotionBoard」は、クラウドサービスの見直しによる一部サービス終了の影響もあったが、売上収益は同5.3%増の3,959百万円となった。なお、クラウドサービスは、契約社数が1,042社(前期は1,072社)と減少したが、売上収益は同1.7%増の1,775百万円と前期並みを確保した。

キャッシュが積み上がり、財務レバレッジは大幅に低下

2. 財務状況

2026年2月期末における資産は、73,490百万円(前期末比5,053百万円増)となった。流動資産は18,013百万円(同189百万円増)、非流動資産は55,477百万円(同4,864百万円増)となった。非流動資産の増加の主な要因は、ウイングアークNEX取得に伴う増加による。負債は、26,458百万円(同132百万円減)となった。流動負債は15,300百万円(同460百万円増)、非流動負債は11,157百万円(同592百万円減)となった。流動負債の増加の主な要因は、営業債務及びその他の債務と契約負債での148万円の増加による。非流動負債の減少の主な要因は、借入金返済に伴う長期借入金1,420百万円の減少による。資本は、47,032百万円(同5,186百万円増)となった。資本の増加の主な要因は、利益剰余金の増加2,541百万円と有価証券評価差額金2,415百万円の増加による。

財務の健全性については、同社の財務レバレッジ(純有利子負債÷EBITDA)がマイナス0.6倍(前期もマイナス0.6倍)と健全性は変わらない。キャッシュは順調に積み上がっており、M&Aなどを視野に入れているようだ。

なお、同社が2016年4月に旧ウイングアーク1stの全株式を取得した際に発生したのれん及びその他の無形資産は、その後の企業買収により発生したものを含め2026年2月期末時点でそれぞれ30,209百万円及び14,199百万円となり、合わせて同社グループの資産の60.4%を占めている。IFRSでは、のれん及び一部の耐用年数を確定できない無形資産(商標権)の償却を行わない。毎期または減損の兆候が存在する場合には、その都度減損テストを実施する。同社グループの事業の収益性が低下したと認められる場合には減損損失を計上する必要があるため、同社グループの業績に重要な影響を及ぼす可能性がある。ただ、同社グループではのれんの減損に係るリスクを低減するため事業の収益力強化に努めており、主に以下の取り組みを実施している。

(1) リカーリングビジネスの拡大

ソフトウェアライセンスの保守、サブスクリプションやクラウドサービスの利用料等のリカーリングレベニューは、契約が継続される限りは毎年継続的に売上が計上され、契約社数が増加すればその分売上也増加する。同社グループは、事業の安定と収益力の強化のため、このリカーリングビジネスの拡大を図っている。

業績動向

(2) 業務・業務に特化したソリューションの推進

同社グループは、単なるソフトウェアやクラウドサービスの提供ではなく、業種ごとのノウハウを組み合わせ、顧客の業務に即したソリューションを提供している。特にデータエンパワーメントソリューションは、製造業向けのIoT可視化ソリューションや金融業向けの営業生産性向上ソリューション等の提供により成長してきた。新ソリューションによるさらなる売上拡大のため、継続的な技術開発と業種ノウハウの蓄積に努めている。

■ 今後の見通し

2027年2月期は2ケタの増収増益と、4期連続の過去最高業績を見込む

1. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期は、売上収益で前期比10.8%増の34,300百万円、営業利益で同17.9%増の10,600百万円、EBITDAで同14.9%増の12,100百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同14.2%増の7,420百万円と、2ケタの増収増益を見込んでいる。2027年2月期は2022年1月に発表した「中期経営方針」の5期目にあたる最終年であり、クラウドや生成AIを中心としたビジネスの拡大に加え、公共関連でも、自治体情報システムの標準化といった市場の拡大が進む見通しである。

帳票・文書管理ソリューションの売上収益は前期比11.4%増の22,562百万円を見込んでいる。2026年4月より「invoiceAgent」を「SVF」ブランドに統合し、それぞれの機能がシームレスに連携することを図る。さらに生成AIを組み合わせ、安全なデジタル帳票基盤を提供し、企業内から企業間取引までの帳票の流通をサポートする。

一方、データエンパワーメントソリューションでは、生成AIの利用拡大により企業が保有するデータが加速度的に増加している現状を踏まえ、「Dr.Sum」はデータ分析基盤として企業のAI活用に貢献すべく、最適化されたデータベースを提供していく。また、「MotionBoard」は生成AIを搭載したダッシュボードソリューションであり、現場担当者自身がAI機能にアクセスして自社のデータを用いた分析やインサイトの獲得を容易に行うことに貢献していく。2027年2月期の上期前半まではポートフォリオ整理の影響が残るが、その後はオーガニックの成長が期待でき、生成AIによるデータ基盤強化と大企業市場の開拓を目指す。

さらに、自治体情報システムの標準化が進んでいることから、自治体のDX推進へも取り組む。情報システム標準化需要(1. 情報システム標準化対応、2. 大都市との連携強化と他自治体への横展開、3. 自治体DXを推進する新サービスの創出)を確実に取り込み、加えてシステム標準化が遅れている自治体に適切なソリューションを提供し、自治体のデータ活用を推進し、自治体職員の業務負荷の軽減や住民サービス向上に関する取り組みを進めていく。

今後の見通し

2027年2月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期		27/2期		
	実績	売上比	期初計画	売上比	前期比
売上収益	30,945	100.0%	34,300	100.0%	10.8%
帳票・文書管理ソリューション	20,255	65.5%	22,562	65.8%	11.4%
データエンパワーメントソリューション	10,690	34.5%	11,737	34.2%	9.8%
営業利益	8,989	29.1%	10,600	30.9%	17.9%
EBITDA	10,526	34.0%	12,100	35.3%	14.9%
親会社の所有者に帰属する当期利益	6,500	21.0%	7,420	21.6%	14.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 中長期の成長戦略

コロナ禍を機にDXが進み、企業は引き続き働き方改革や新しい環境での競争力強化を図るためDXを推進している。また、2022年1月にリモートワークやペーパーレスを後押しする改正電子帳簿保存法が施行され、企業間取引に関する文書の電子化も急激に進展した。同社は、このような市場の大きな変化をチャンスと捉え、2022年1月に5ヶ年の「中期経営方針」を発表した。「企業のDXを推し進めるデータプラットフォームの実現」を柱に据え、主にクラウドビジネスでの大きな成長を目指していた。ただ足元では、当初想定と異なりオンプレミスが強いことやサブスクリプションへのシフトが進んだことから、中期経営目標であるEBITDA120億円は達成できるものの、クラウド成長率40% (2022年2月期～2027年2月期平均) とリカーリング比率75%は未達になる見通しだ。

今後の具体的な取り組みは、(1) クラウドビジネスの拡大、(2) リカーリングビジネスの拡大、(3) グループ経営基盤の強化である。

(1) クラウドビジネスの拡大

当初想定と異なりサブスクリプションへのシフトが進んでいるが、クラウド成長率は確実に拡大している。企業のDXへの取り組みが広がるなか、迅速な導入が可能で初期コストが低く、ほかのシステムとの連携が容易なクラウドサービスの市場は拡大している。同社は「中期経営方針」でクラウドをベースとした「企業のDXを推し進めるデータプラットフォームの実現」を掲げており、クラウド収益と契約社数は確実に伸びている。なおサブスクリプションへのシフトが進むと、短期で見た場合、契約単価が下がるため、クラウド成長率にはマイナス要因となるものの、中長期的にはリカーリング比率のプラス要因となる。

(2) リカーリングビジネスの拡大

同社グループが推進している「リカーリングビジネス」の利点は、業績の安定化、業績の予見性の向上、顧客とのリレーションシップの維持などであるが、顧客の維持管理コストの増加といったデメリットもある。そのため、同社は「リカーリングビジネス」に特化した部署を組織しており、引き続き、離脱防止対策を行うとともに、顧客への追加商材の提案による売上向上を目指す。2026年2月期のリカーリング比率は65.6%ながら確実に拡大しており、また保守継続率は93.4%と高水準を維持している。

今後の見通し

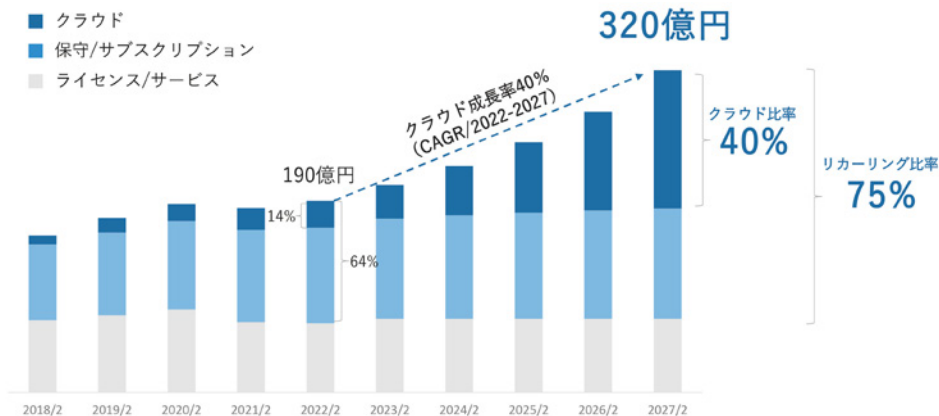
(3) グループ経営基盤の強化

同社グループは2013年9月の非上場化以来、経営基盤の強化に取り組み、グループの再編(子会社の統合、非コア事業の売却)、社内基幹システムの再構築、経営管理システムの高度化、各種顧客管理業務のシステム化などを推し進めてきた。今後も、これに対応すべく社内のDXを推し進め、グループ各社の経営状況をタイムリーに把握することで、適切な対策を早期に打てる体制の強化に取り組む。

(4) 「中期経営方針」4期目の実績と5期目の計画

「中期経営方針」4期目の2026年2月期はクラウド成長率が28.3%、リカーリング比率が65.6%、EBITDAが105.2億円となった。中期経営計画の最終年度となる5期目(2027年2月期)は、目標であるクラウド成長率40%、リカーリング比率75%、EBITDA120億円に対し、クラウド成長率26.8%、リカーリング比率68.3%と未達見込みであるものの、EBITDAは121億円と達成を予想している。2027年2月期に向けては、クラウドや生成AIを中心としたビジネスの拡大に加え、公共関連において自治体情報システムの標準化といった市場の拡大が進むことから、地方自治体向けソリューションの強化を図る。生成AIの利用拡大に伴い、膨大化するデータの最適化及びデータ分析面での動向が期待される。また、「invoiceAgent」を「SVF」ブランドに統合・強化するため、その効果にも注目したい。

中期経営方針策定時の売上成長イメージ

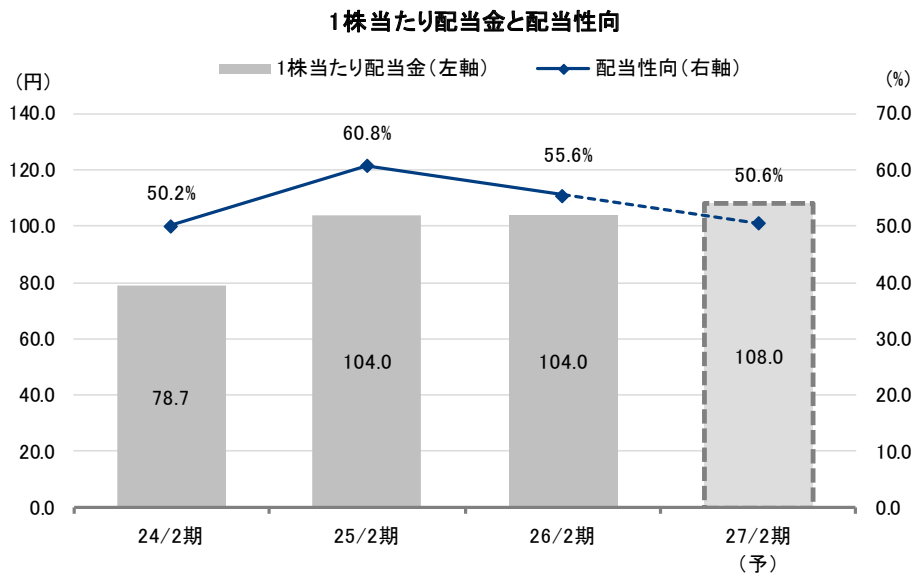


*1 2022/2は実績見込、2023/2以降は計画
*2 リカーリング：クラウド+保守/サブスクリプション
出所：中期経営方針より掲載

■ 株主還元策

2027年2月期は前期比4.0円増配の1株当たり108.0円配当を予定、 配当性向50.6%を見込む

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題として認識しており、成長性を維持するために将来の事業展開と経営体質強化に必要な内部留保を確保しつつ、各期における業績を勘案のうえ、株主還元を実施することを基本方針としている。内部留保資金については、経営体質の強化に充当するとともに、新製品や新しいサービスを提供するための投資・開発、M&A等の原資として活用する方針だ。同社は2024年2月期から、今後の安定的な配当に努めるとともに機動的な自己株式の取得も視野に入れ、株主還元方針について「30%程度の連結配当性向」から「50%程度の総還元性向」へ変更した。この方針に基づき、2027年2月期の配当は前期比4.0円増の1株当たり108.0円を予定し、配当性向50.6%を見込んでいる。



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