

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ビーロツト

3452 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 3 月 18 日 (月)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2018年12月期通期の業績	01
2. 今後の見通し	02
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	04
■ 市場動向	05
1. 不動産市場を取り巻く環境	05
2. 同社のビジネスモデル	06
■ 業績動向	07
1. 2018年12月期通期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
1. 新中期経営計画を公表	10
2. 海外投資家へのワンストップ投資機会を提供	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

上場後の売上成長率は年 53%、経常利益成長率は年 76% と群を抜く実績の不動産金融コンサルティング会社。新中期経営計画で 2020 年 12 月期に売上高 300 億円、経常利益 41 億円を計画。当期純利益で年 20% 以上成長を目指す

ビーロット <3452> は、代表取締役社長の宮内誠（みやうちまこと）氏をはじめ不動産業界に長く従事してきたプロ集団が 2008 年に設立した「不動産投資開発事業」「不動産コンサルティング事業」「不動産マネジメント事業」を中心とする不動産金融コンサルティング会社である。設立当初は不動産仲介及び賃貸管理が主であったが、不動産再生の分野で取引実績を着実に重ね、資金調達力が強化されるにつれて不動産投資・開発の割合を増やしてきた。関東だけでなく北海道・関西・九州にも進出し全国の案件を扱う。またオフィスやマンションを主としつつも、近年はホテル・コンドミニアムを積極的に手掛け、多様な不動産の開発及び再生に取り組んでいる。2014 年 12 月には早くも上場（東証マザーズ）を果たし、2015 年にアセットマネジメント会社とシンガポール現地法人を設立、2016 年に関西の不動産会社を連結子会社化して関西圏に本格進出した。2017 年には東京のホテル事業会社も連結子会社化、2018 年 5 月には M&A 事業関連及び人材関連の会社を設立し、成長を加速している。設立 10 年にして 2018 年 2 月に東証 1 部への市場変更を果たし、その信用力と知名度の向上により情報量や顧客数、金融機関との良好な取引関係が拡充している。東証マザーズに上場した 2014 年 12 月期から 4 年間の売上高の年平均成長率は 52.9%、経常利益では 76.0% と群を抜く成長性が魅力である。

1. 2018 年 12 月期通期の業績

2018 年 12 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 54.7% 増の 20,267 百万円、営業利益で同 39.8% 増の 3,307 百万円、経常利益で同 41.7% 増の 2,832 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 56.8% 増の 1,960 百万円と大幅な増収増益を達成した。特に各利益に関しては、期初計画を大きく上回り上方修正となった。主力の不動産投資開発事業が大きく業績をけん引した。連結での平均売却単価は 661 百万円（前期は 522 百万円）となり大型化が進む。新築で開発したホテル 3 棟は、いずれも開業時から高稼働を達成しつつ売却された。なかでも沖縄県那覇市のビジネスホテル「TISSAGE HOTEL by NEST NAHA」は REIT に 28 億円を超える価格で売却され、業績に大きく貢献した。

要約

2. 今後の見通し

2019 年 12 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 29.8% 増の 26,300 百万円、営業利益で同 13.0% 増の 3,738 百万円、経常利益で同 18.6% 増の 3,360 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 20.2% 増の 2,357 百万円と売上・利益の大幅な成長を見込む。売上高の成長をけん引するのは、引き続き不動産投資開発事業である。宿泊施設の在庫では、京都・清水（2017 年 9 月竣工）、北海道・小樽（2018 年 3 月竣工）、京都・四条（2018 年 6 月竣工）、大阪・北堀江（2019 年 3 月竣工）などラインナップが豊富である。国内外の優良顧客、潤沢な現預金（6,063 百万円）、金融機関との良好な関係なども勘案すると、順調な販売及び仕入れが期待できる。同社がこだわるのは利益（特に親会社株主に帰属する当期純利益）の計画必達である。過去 4 年間の親会社株主に帰属する当期純利益を期初予想と実績で比較すると、いずれの年も予想を実績が大きく上回っており（22%～60%の上振れ）安定感がある。同社の計画は、物件ごとに積み上げて保守的に予想したものを公開しており、2019 年 12 月期の利益も予想を超えてくる可能性が高い。

3. 成長戦略

同社は、2019 年から 2020 年までの 2 ヶ年を対象とする新たな中期経営計画を策定した。最終年である 2020 年 12 月期に売上高で 30,000 百万円、営業利益で 4,552 百万円、経常利益で 4,121 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 2,843 百万円を計画する。2018 年 12 月期からの比較では、2 年間で売上高を 1.48 倍、親会社株主に帰属する当期純利益を 1.45 倍にするという高い目標を目指す。同社はかねてより親会社株主に帰属する当期純利益の年 20% 以上成長にこだわりを持っており、今回の中計でも最重要項目と位置付ける。不動産投資開発事業では、2018 年 12 月期末に販売用不動産の残高が過去最高を更新し、将来の売却益及び賃料収入の確保の見通しは明るい。また 40 行を超える金融機関との良好な関係をベースとしたデットファイナンス、新株予約権による調達など、様々な金融スキームでの調達ができる優位性があり、資金面でのバックアップ体制も十分と言える。

4. 株主還元策

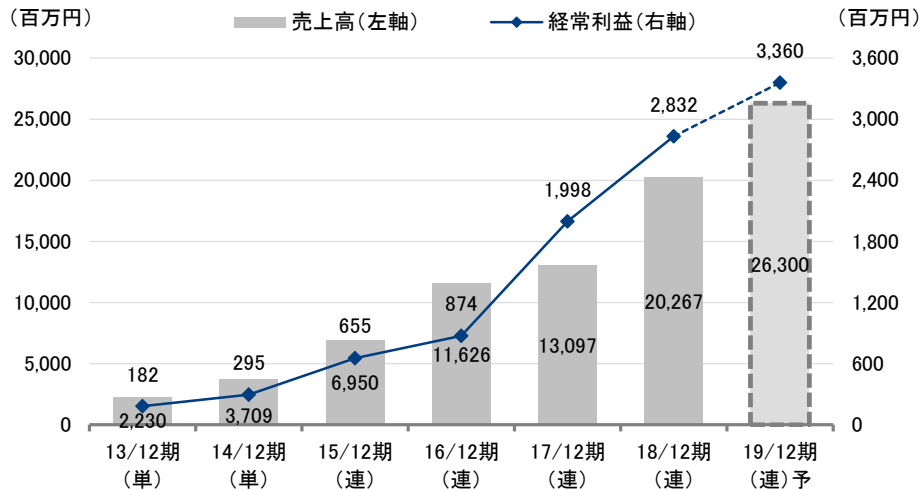
同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、業績に応じた利益還元を基本とし「将来の事業展開」と「財務体質の強化」を勘案して総合的に決定する。2018 年 12 月期の 1 株当たりの配当は 50 円（前期は 19.5 円）、配当性向 19.9%（前期は 12.0%）となった。前期を大幅に上回る利益を達成したこと、配当性向を向上させたことにより、3 期連続の大幅増配となった。2019 年 12 月期の配当予想は公表されていないが、親会社株主に帰属する当期純利益で前期比 20% を超える増益を予想しているため、順調に推移すれば引き続き増配が期待できる。

Key Points

- ・成長し続ける不動産金融コンサルティング会社。上場後の売上成長率は年 53%、経常利益成長率は年 76% と群を抜く実績
- ・2018 年 12 月期の期初計画を上回る大幅増益を達成。新築の高稼働ホテルの売却が業績をけん引
- ・資産規模が大きく拡大。現預金 60 億円、販売用不動産の残高 145 億円と成長余力大。固定負債の比率を高め財務リスクを軽減
- ・新中計発表。2020 年 12 月期に売上高 300 億円、経常利益 41 億円を計画。親会社株主に帰属する当期純利益で年 20% 以上成長をコミット

要約

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

成長し続ける不動産金融コンサルティング会社。
上場後の売上成長率は年 53%、
経常利益成長率は年 76% と群を抜く実績

1. 会社概要と沿革

同社は、代表取締役社長の宮内誠氏をはじめ不動産業界に長く従事してきたプロ集団が 2008 年に設立した「不動産投資開発事業」「不動産コンサルティング事業」「不動産マネジメント事業」を中心とする不動産金融コンサルティング会社である。設立当初は不動産仲介及び賃貸管理が主であったが、自社投資を行い、不動産の価値を高める不動産再生の分野で取引実績を着実に重ね、資金調達力が強化されるにつれて、不動産投資・開発の割合を増やしてきた。関東だけでなく北海道・関西・九州にも進出し全国の案件を扱う。またオフィスやマンションを主としつつも、近年はホテル・コンドミニアムを積極的に手掛け、多様な不動産の再生・開発に取り組んでいる。

会社概要

2014年12月には早くも上場（東証マザーズ）を果たし、財務基盤が強化されたなかで成長を加速させている。2015年にアセットマネジメント会社とシンガポール現地法人を設立（2社とも連結子会社）。2016年4月には分譲住宅販売を行う（株）ライフステージ（本社大阪市）を連結子会社化し、本格的に関西圏へ進出を果たした。2016年9月にはミサワホーム<1722>と共同出資で不動産ファンドを組成しており、M&Aやファンドを通じた新たな成長のステージに入った。2017年1月にはホテル事業を行う（株）ヴィエント・クリエーション（本社港区）を連結子会社化した。2018年2月に東証1部への市場変更を果たし、その信用力と知名度の向上により情報量や顧客数、金融機関との良好な取引関係が拡充している。東証マザーズに上場した2014年12月期から4年間の売上高の年平均成長率は52.9%、経常利益では76.0%と群を抜く成長性が魅力である。

2. 事業内容

主力の不動産投資開発事業は、売上高の84.9%、営業利益の72.0%を構成する。オフィスビルやマンションに投資をしてバリューアップして売却する「不動産再生型」と、土地を取得して新築の建物を建築する「不動産開発型」の2つのタイプがある。近年では不動産開発型の比率が増加しており、特にホテルでの実績が多い。取り扱う不動産が大型化しており、出口（売却先）として、REITや海外の投資家が増加傾向にある。

不動産コンサルティング事業は仲介業務がメインであり、相続対策としての資産入れ替え相談など、土業や金融機関からの紹介の顧客が主な対象である。実際は広範囲なコンサルティング業務全般を行っており、企業（不動産所有会社等）のM&A仲介も含まれる。業績としては全社売上高の5.1%、営業利益の6.7%を稼ぐ。シンガポール現地法人においては、海外投資家に日本の不動産への投資を促進する機能があり、リピート顧客が増加している。

不動産マネジメント事業は、売却先の富裕層や投資家からの賃貸管理業務受託、自社で所有する賃貸用不動産の賃借などを行う。全社売上高の10.0%に対し営業利益の21.3%と利益への寄与が高い。投資家の資産運用ニーズを捉え、投資物件の選定・管理・資産売却までのプロセスをマネジメントし、着実に積み上がるストックビジネスとして、安定収益を確保する上では不可欠な事業である。

3事業の中では不動産投資開発事業が突出した業績を上げるが、同社では3事業がバランスを維持しながら成長することを理想として事業展開を行っている。

事業の内容と構成（連結、2018年12月期）

事業セグメント	主な業務内容	売上構成	営業利益構成
不動産投資開発事業	1. 不動産再生 2. 不動産開発	84.9%	72.0%
不動産コンサルティング事業	1. 不動産仲介 2. 不動産コンサルティング 3. 投資コーディネート 4. 販売受託	5.1%	6.7%
不動産マネジメント事業	1. プロパティマネジメント 2. リーシングマネジメント 3. アセットマネジメント	10.0%	21.3%

出所：会社資料よりフィスコ作成

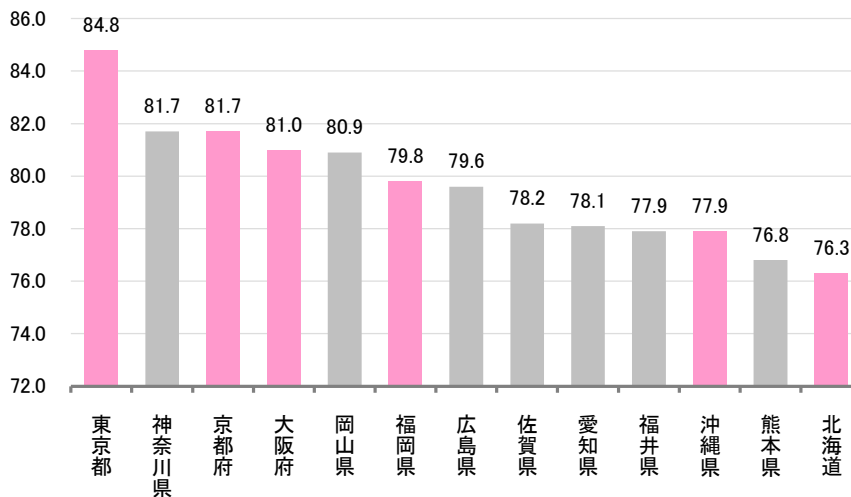
■ 市場動向

同社事業を取り巻く不動産市場は堅調。 業界の不祥事事例とは一線を画すビジネスモデル

1. 不動産市場を取り巻く環境

不動産市況は首都圏を中心とする都市部と地方で温度差はあるものの、全体として堅調に推移している。同社の得意とする訪日外国人が多い地域の宿泊施設では、稼働率が平均を大きく超えて高止まりしている。具体的には、東京都、京都府、大阪府で客室稼働率が80%を超えており、ほぼ満室状態。福岡県、沖縄県、北海道においても75%を超える（2018年1月～12月の統計）また、オフィス（東京ビジネス地区）においては、2015年からの4年間に於いて空室率が低下傾向であり、賃料も安定している。賃貸住宅（東京23区）においても需給の変動により若干の上下はあるが、2015年からの4年間に於いて空室率は安定的に推移する。稼働率が高く安定していることは、賃貸収入を安定させるだけでなく、売買市場の環境も良好であることを示す。首都圏及び都市部では、市場の過熱感への警戒が必要なものの、市場の流動性に変化は見られない。

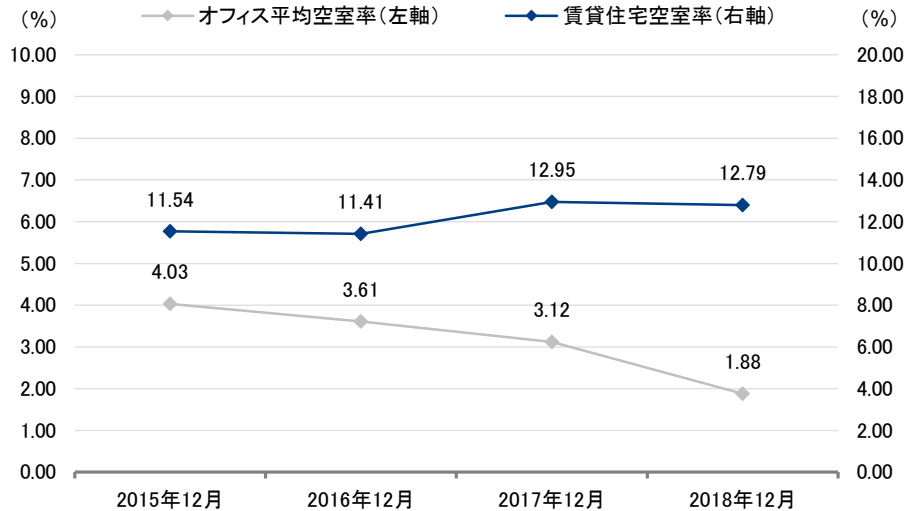
ビジネスホテルの客室稼働率(平成30年)



注：赤色の都道府県は同社が宿泊施設を開発・取得・管理してきた地域
 出所：国土交通省資料よりフィスコ作成

市場動向

オフィス、賃貸住宅の空室率



注：東京ビジネス地区（都心5区 / 千代田・中央・港・新宿・渋谷区）

出所：三鬼商事（株）「オフィスマーケットデータ」注、タス（株）「空室率TVI」よりフィスコ作成

2. 同社のビジネスモデル

2018年から2019年にかけては、不動産業界において、一部の不動産会社及び金融機関の不祥事が明るみに出た。これらの不祥事は、地方や郊外でアパート経営（シェアハウス含む）を行う個人投資家（サラリーマン投資家）に対し、無理な融資を不正に通そうとする不動産業者（及び金融機関）が問題となったという点で共通点がある。物件の規模では1億円以下が中心であり、不動産会社が金融機関に顧客を紹介する流れの中で不正が発生した。一方で同社の事業は、富裕層や事業会社・REITに対し、全国の都心部の高い稼働率の宿泊施設や高い入居率が見込めるオフィスビルやマンションなどを販売する。平均売却単価は6億円以上であり、金融機関からの顧客紹介も多く優良な属性の顧客がメインである。同じ不動産業界ではあるものの、ビジネスモデルが異なり、一連の不祥事の構図とは一線を画している。

同社事業と最近不正が発覚した業界事例との違い

	同社事業の特徴	最近不正が発覚した業界事例 ^注
物件の種類	マンション、オフィス、ホテル、商業ビルなど多様	収益アパート
物件の規模	平均6億円以上	1億円以下が中心
顧客の属性	富裕層および資産管理会社、事業会社、REIT	サラリーマン投資家、小規模な地主
顧客発掘ルート	金融機関及び仲介会社からの紹介	不動産会社が発掘し金融機関に持ち込み

注：2018年～2019年に報道された（株）スマートデイズ、（株）TATERU、（株）レオパレス21<8848>の事例

出所：取材よりフィスコ作成

業績動向

2018年12月期の期初計画を上回る大幅増益を達成。 新築の高稼働ホテルの売却が業績をけん引

1. 2018年12月期通期の業績概要

2018年12月期通期の連結業績は、売上高で前期比54.7%増の20,267百万円、営業利益で同39.8%増の3,307百万円、経常利益で同41.7%増の2,832百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同56.8%増の1,960百万円と大幅な増収増益を達成した。特に各利益に関しては、期初計画を大きく上回り上方修正となった。

主力の不動産投資開発事業が大きく業績をけん引した。売却件数は26件（前期21件）。物件種類別では住宅系不動産14件（同11件）、事務所・店舗ビル7件（同5件）、土地2件（同3件）、ホテル3件（同2件）と前期同様に多様である。地域別では関東圏11件（同15件）、北海道圏9件（同3件）、九州圏5件（同3件）、関西圏1件と関東圏以外での健闘が顕著だった。連結での平均売却単価は661百万円（前期は522百万円）となり大型化が進む。新築で開発したホテル3棟は、いずれも開業時から高稼働を達成しつつ売却された。なかでも沖縄県那覇市のビジネスホテル「TISSAGE HOTEL by NEST NAHA」はREITに28億円を超える価格で売却され、業績に大きく貢献した。

不動産コンサルティング事業においては、関東を中心に投資用不動産の売買仲介及びコンサルティング受託案件を積み重ね、堅調に推移し、全国で27件（前期29件）成約した。売買仲介や受託販売の引渡件数が期ずれ等で減少したことにより、セグメントは若干の減収減益となった。

不動産マネジメント事業では、プロパティマネジメントでの管理運営受託件数が68件（前期59件）と増えた。アセットマネジメントにおいてもシンガポール現地法人と連携した顧客開拓が奏功し、受託件数を伸ばした。さらに、(株)ティアンドケイの株式取得に伴う売上高増加、新築のホテルの賃料収入も追加され、大幅な増収増益となった。

2018年12月期通期の業績

(単位：百万円)

	17/12期		18/12期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	13,097	100.0%	20,267	100.0%	54.7%
売上総利益	4,397	33.6%	5,797	28.6%	31.8%
販売費及び一般管理費	2,031	15.5%	2,490	12.3%	22.6%
営業利益	2,365	18.1%	3,307	16.3%	39.8%
経常利益	1,998	15.3%	2,832	14.0%	41.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,250	9.5%	1,960	9.7%	56.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

資産規模が大きく拡大。現預金 60 億円、販売用不動産 145 億円と成長余力大。固定負債の比率を高め財務リスクを軽減

2. 財務状況と経営指標

2018年12月期末の総資産は前期比5,158百万円増の24,268百万円となり、大幅に資産規模が拡大した。主な増加は流動資産の4,965百万円増であり、販売用不動産の2,131百万円増及び仕掛販売不動産の1,010百万円増が主な要因である。開発物件の売却をこなしながらも、新規開発及び土地の仕入れを順調に進めていることが分かる。現金及び預金は前期比1,208百万円の増加となり、期末残高6,063百万円と余裕がある。

負債合計は前期比3,142百万円増の18,242百万円となった。主な増加は固定負債の6,222百万円増であり、長期借入金による調達が増加が主要因である。主な減少は流動負債の3,079百万円減であり、1年内返済予定の長期借入金及び短期借入金の減少が主要因である。金融機関との良好な関係を基盤に、長期負債比率が向上し、財務リスクが軽減されている。

安全性に関する経営指標（2018年12月期末）では、流動比率が358.7%と高い数値になっており、固定負債（長期借入金、社債）で長期に調達し、流動資産（販売用不動産、仕掛販売用不動産等）を増やす財務戦略が実現されている。自己資本比率24.6%と、レバレッジを効かせ成長を志向する。

連結貸借対照表、経営指標

	17/12 期末	18/12 期末	増減額
流動資産	16,761	21,726	4,965
（現預金）	4,855	6,063	1,208
（販売用不動産）	4,715	6,847	2,131
（仕掛販売用不動産）	6,642	7,653	1,010
固定資産	2,317	2,507	189
総資産	19,109	24,268	5,158
流動負債	9,137	6,057	-3,079
固定負債	5,962	12,185	6,222
負債合計	15,100	18,242	3,142
純資産合計	4,009	6,025	2,016
負債純資産合計	19,109	24,268	5,158
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	183.4%	358.7%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	21.0%	24.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年12月期も大幅増収増益予想。京都や北海道の宿泊施設を中心に在庫ラインナップ豊富。利益上振れに期待大

2019年12月期通期の連結業績は、売上高で前期比29.8%増の26,300百万円、営業利益で同13.0%増の3,738百万円、経常利益で同18.6%増の3,360百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同20.2%増の2,357百万円と売上・利益の大幅な成長を見込む。

売上高の成長をけん引するのは、引き続き不動産投資開発事業。販売用不動産（仕掛含む）は約145億円（2018年12月末）と過去最高レベルに達しており、準備は十分にできている。宿泊施設の在庫では、京都・清水（2017年9月竣工）、北海道・小樽（2018年3月竣工）、京都・四条（2018年6月竣工）、大阪・北堀江（2019年3月竣工）などラインナップが豊富である。国内外の優良顧客、潤沢な現預金（6,063百万円）、金融機関との良好な関係なども勘案すると、順調な販売及び仕入れが期待できる。

同社がこだわるのは利益（特に親会社株主に帰属する当期純利益）の計画必達である。利益安定化を追求するために不動産コンサルティング事業及び不動産マネジメント事業にも力を注ぐ。ちなみに過去4年間の親会社株主に帰属する当期純利益を期初予想と実績で比較すると、いずれの年も予想を実績が大きく上回っており（22%～60%の上振れ）安定感がある。同社の計画は物件ごとに積み上げて保守的に予想したものを公開しており、2019年12月期の利益も予想を超えてくる可能性が高い。

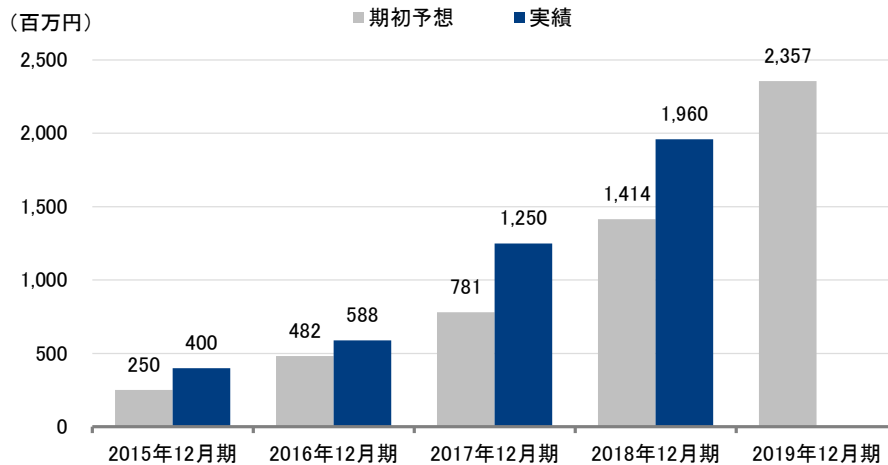
2019年12月期通期（連結、予想）

（単位：百万円）

	18/12期		19/12期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	20,267	100.0%	26,300	100.0%	29.8%
営業利益	3,307	16.3%	3,738	14.2%	13.0%
経常利益	2,832	14.0%	3,360	12.8%	18.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,960	9.7%	2,357	9.0%	20.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

親会社株主に帰属する当期純利益(注)の予想・実績比較


注:2015年12月期は「当期純利益」
 出所:決算説明資料、決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

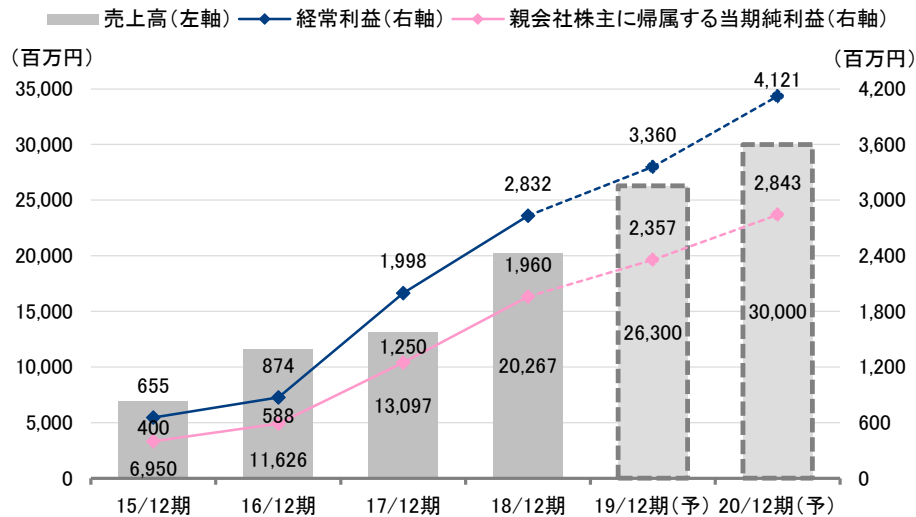
**新中期経営計画発表。2020年12月期に売上高300億円、
 経常利益41億円を計画。
 親会社株主に帰属する当期純利益で年20%以上成長を目指す**

1. 新中期経営計画を発表

同社は、2019年から2020年までの2ヶ年を対象とする新たな中期経営計画を策定した。最終年である2020年12月期に売上高で30,000百万円、営業利益で4,552百万円、経常利益で4,121百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で2,843百万円を計画する。2018年12月期からの比較では、2年間で、売上高を1.48倍、親会社株主に帰属する当期純利益を1.45倍にするという高い目標を目指す。同社はかねてより親会社株主に帰属する当期純利益の年20%以上成長にこだわりを持っており、今回の中計でも最重要項目と位置付ける。不動産投資開発事業では、2018年12月期末に販売用不動産の残高が過去最高を更新し、将来の売却益及び賃料収入の確保の見通しは明るい。また40行を超える金融機関との良好な関係をベースとしたデットファイナンス、新株予約権による調達など、様々な金融スキームでの調達ができる優位性があり、資金面でのバックアップ体制も十分と言える。配当性向も2018年12月期から19.9%（前期は12.0%）とステップアップし、今後は20%が基準となるため、安定した増配が期待できる。

中長期の成長戦略

中期経営計画



出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 海外投資家へのワンストップ投資機会を提供

同社の優位性の1つとして、海外投資家へのワンストップサービスができることがある。海外投資家には、グローバルに大きな資産ポートフォリオを所有する層が多数存在し、日本の不動産に対する興味も高い。仮にリーマンショック並みの信用収縮が起こったとしても、むしろ買いを増やすこともできる、同社にとっては優良顧客である。一方で、海外投資家へのサービスは、様々な体制や能力が必要となる。同社では、

- (1) 優良なシードアセット(種となる優良資産)
- (2) アセットマネジメント
- (3) 言語・文化の壁を越えた投資家フォロー
- (4) プロパティマネジメント

の体制を整えて、海外投資家に安心して日本の不動産に投資する機会を提供している。「IMANO TOKYO GINZA HOSTEL」はその代表例である。銀座に徒歩圏内の高稼働率な宿泊施設として同社が開発したこの物件は、2018年に海外投資家に売却され、アセットマネジメント及びプロパティマネジメントのサービスを継続して提供している。シンガポールの現地法人をはじめとする同社グループ企業がそれぞれの役割を果たしてそのワンストップサービスであり、他社には容易にまねできない組織能力である。

中長期の成長戦略

海外投資家へのワンストップ投資機会の提供イメージ



出所：決算説明資料より掲載

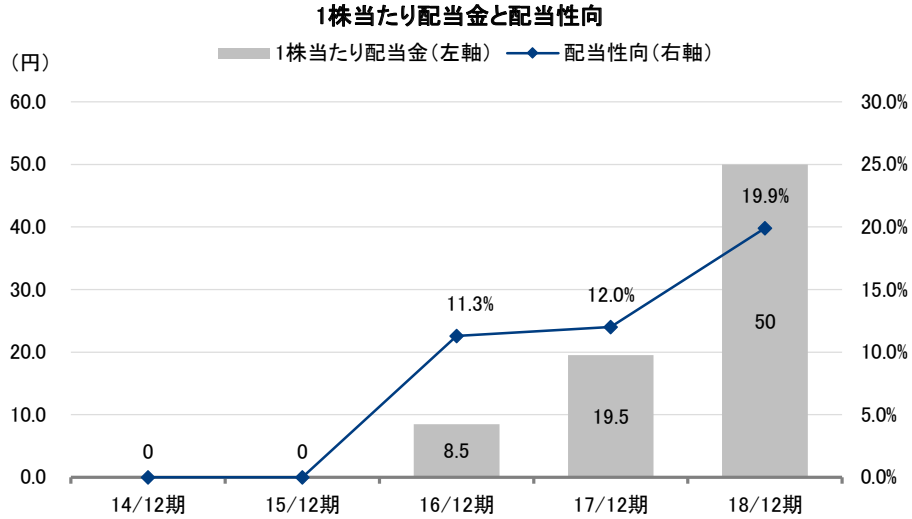
株主還元策

2018年12月期は増益と配当性向の向上により 配当金50円(前期19.5円)と大幅増配

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、業績に応じた利益還元を基本とし「将来の事業展開」と「財務体質の強化」を勘案して総合的に決定する。2018年12月期の1株当たりの配当は50円(前期は19.5円)、配当性向19.9%(前期は12.0%)となった。前期を大幅に上回る利益を達成したこと、配当性向を向上させたことにより、3期連続の大幅増配となった。2019年12月期の配当予想は公表されていないが、親会社株主に帰属する当期純利益で前期比20%を超える増益を予想しているため、順調に推移すれば引き続き増配が期待できる。

また株主優待制度も導入しており、2018年12月31日現在で100株以上を所有する株主に対して、QUOカード(1,000円相当分)が贈られる予定だ。

株主還元策



注：2018年1月に1：2の株式分割を実施。2017年12月期以前は、遡及して修正
出所：決算短信よりフィスコ作成

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ