

## キャリアリンク

6070 東証 2 部

2014 年 5 月 15 日 (木)

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
佐藤 譲

## ■ 民間企業向け BPO 案件が収益成長をけん引へ

キャリアリンク<6070>は、BPO（業務外部委託）関連事業を主軸とした総合人材サービス会社。官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向け BPO 案件の受注拡大を強化している。

2014 年 2 月期の通期業績は、売上高が前期比 35.2% 減の 11,598 百万円、営業利益が同 71.2% 減の 297 百万円と 4 期ぶりの減収減益となった。注力中の民間企業向け BPO 案件は順調に拡大したものの、前期まで収益をけん引した官公庁向け大型案件の終了が響いた。

2015 年 2 月期は、売上高が前期比 10.8% 増、営業利益が同 20.1% 増と増収増益に転じる見込み。官公庁向け大型案件終了の影響は上期で一巡し、好調な民間企業向け BPO 案件が収益の成長をけん引する。また、官公庁向けでも新規案件の獲得を目指していく。そのほか、製造技術系派遣や一般事務派遣なども国内景気の回復により売上高の増加が見込まれる。

今後、2016 年の「マイナンバー制度」の導入に向けた自治体データ整備需要が見込まれており、中期的には、官公庁や外郭団体だけでなく、金融機関など民間企業でも BPO の需要が増加すると見込まれている。大型 BPO 案件のノウハウを持つ同社にとってビジネスチャンスは大きく、今後の動向が注目されよう。

## ■ Check Point

- ・ 2015 年通期は 2 ケタ増収増益への回復を予想
- ・ BPO 関連事業の成長により、安定的な収益基盤を構築へ
- ・ 総合利回りは同業他社を上回る水準

### 業績推移



## ■ 会社概要

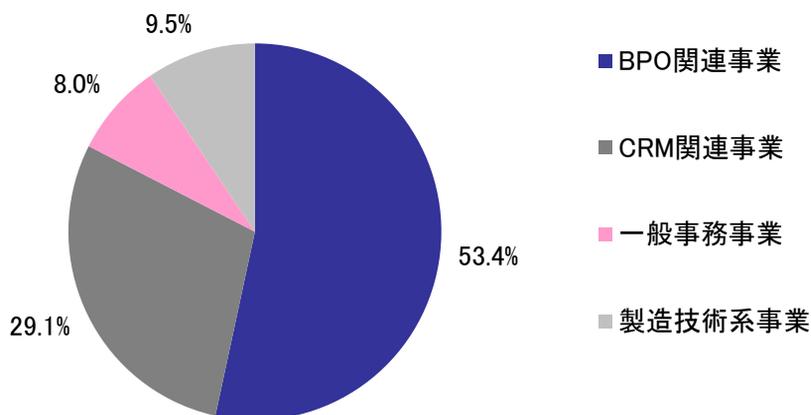
### 主力の BPO 関連事業では民間企業向け案件が拡大中

#### (1) 事業概要

同社は 1996 年に設立した人材派遣会社で、現在は「BPO 関連事業」「CRM 関連事業」「一般事務事業」「製造技術系事業」と 4 つの事業を展開している。

各事業別の売上構成比（2014 年 2 月期）を見ると、BPO 関連事業が 53.4%、CRM 関連事業が 29.1%と両事業で全体の 80% 以上を占めている。また、BPO 関連事業では 2013 年 2 月期までは官公庁向けが大半を占めていたが、官公庁向け大型プロジェクト案件が終了し、一方で民間企業向け案件が増加したことから、2014 年 2 月期には民間企業向け BPO 案件の売上高とウエイトが逆転している。各事業の内容については以下のとおり。

事業別売上構成比(2014/2期)



#### ○ BPO 関連事業

BPO（Business Process Outsourcing）とは、企業や官公庁などが業務の効率化、コスト削減、あるいはサービスの質の向上などを目的として、特定の業務プロセスを外部の専門業者に委託することで、受託する事業者を BPO 事業者という。同社は BPO 事業者が請け負った BPO 業務への人材派遣、業務効率化等の企画提案を踏まえたインセンティブ契約に基づく人材派遣、官公庁や企業等の業務プロセスの請負などを行っている。

インセンティブ契約に基づく人材派遣では、単に人材を派遣するだけの一般事務派遣とは異なり、顧客の業務プロセスの一部について、その業務の効率化を図るための企画提案を行ったうえでインセンティブ契約を締結し、人材派遣を行っている。

企業や官公庁等が BPO を導入するメリットは、固定費の流動化（業務ピーク時に合わせた人員は不要）や管理コストの削減が実現できるほか、業務効率化提案の導入によって、全体的なコスト低減メリットが得られることにある。また、窓口業務やコールセンター業務などでは、利用者に対するサービスの品質向上といった効果も期待できる。

実際、官公庁や外郭団体などでは、コスト削減とサービスの向上を目的とした「公共サービス改革法」の施行（2006 年）と同時に、「市場化テスト」という名のもとに競争入札制度を導入し、民間企業の活用を積極的に進めている。

同社の強みは、1,000 人を超える大量動員を要する大型プロジェクトでも、1 ヶ月程度の短期間で立ち上げることができるノウハウを持っていることである。派遣スタッフの採用に関しては、独自の人材マッチングシステム（Web システムを活用した適正テストの実施やシフト希望確認など）によって、短期間で最適な人材を集めることが可能であり、また、派遣スタッフの労務管理も含めた現場での運用能力、さらには正社員を現場に常駐させることによって、現場で日々考案される業務改善策などを迅速に提案できる企画提案力も同社の強みである。

なお、BPO 業務では、経験豊富なスーパーバイザー（SV）をリーダーとする 10 人程度のチーム編成による業務推進を行っている。この仕組みは、SV を置くことによって、派遣先での業務研修の負担軽減や早期の業務立ち上げによる生産性の向上等が期待でき、特に大量の人員を必要とする大型プロジェクトにおいて品質管理面等で効果がより発揮されるシステムである。

### ○ CRM 関連事業

CRM（Customer Relationship Management）とは、企業が顧客満足度を向上させ、顧客とのより良い関係を構築することによって、売上高や利益を引き上げるための経営手法のことを指す。同社においては、テレマーケティング事業者が請け負ったテレマーケティング業務への人材派遣・紹介、企業等のコンタクトセンターへの人材派遣・紹介、テレマーケティング業務の請負などを行っている。

テレマーケティング事業者への人材派遣では、BPO 関連事業と同様にチーム派遣を中心とした人材派遣を行っている。また、テレマーケティング業務の請負では、顧客から委託されたテレマーケティング業務を自社内のコンタクトセンターで請け負っている。

### ○ 一般事務事業

一般事務職をターゲットとした人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介並びに一般事務の請負を行っている。

### ○ 製造技術系事業

企業の製造拠点等において組み立て作業や製造・物流に関わるすべての業務についての人材派遣、請負を行っている。

なお、一般事務事業、製造技術系事業における人材派遣業務に関してはテンポホールディングス〈2181〉やパソナグループ〈2168〉など大手人材派遣会社の寡占化が進んでいるため、同社では注力分野から外れた事業となっている。

2014 年 5 月 15 日 (木)

## 民間企業や官公庁等での BPO 化の流れが成長機会に

### (2) SWOT 分析

同社の経営を取り巻く外部環境と経営の現状について、SWOT 分析で簡便表にてまとめた。なお、SWOT 分析とは、強み (Strength)、弱み (Weakness)、機会 (Opportunity)、脅威 (Threat) の 4 つのカテゴリーで要因分析し、今後の経営戦略を策定していく手法のことである。

#### SWOT 分析

	機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・民間企業、官公庁ともに BPO 化の流れが続く</li> <li>・自治体データ整備、規制緩和</li> <li>・大企業データ整備、復興関連事業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・労働市場の需給情勢</li> <li>・法制度面での事業環境変化</li> </ul>
内部環境	強み (Strength)	弱み (Weakness)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務効率と品質向上を両立させる企画提案力</li> <li>・短期間での稼働開始、大量動員力</li> <li>・官公庁プロジェクトで積み上げた信頼と実績</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主要顧客の売上比率が高い</li> </ul>

外部環境面での成長機会としては、民間企業や官公庁等での BPO 化の流れが挙げられる。また、2015 年春に予定されている派遣法改正では、同じ業務で (派遣社員を入れ替えても) 最長 3 年迄だったのが、「同じ派遣社員で最長 3 年迄」に切り替わることから、A さんから B さんにと派遣社員を入れ替えていけば、同じ業務での派遣受け入れが永久に可能になるため、派遣社員を利用する企業にとっては利便性が一層高まる。一方、派遣スタッフに対しては無期雇用への選択肢を設けるほか、すべての派遣事業者を許可制に移行することになる (従来は一部、届出制)。これによって、無期雇用の推進による派遣ビジネスのステータス向上が期待されるほか、許可制への完全移行によって零細派遣事業者 (主に IT 業界に多い) の淘汰が予想される。

以上から、大型の BPO 案件を主力とする同社において、今回の改正によるマイナスの影響はないと考えられる。逆に、常用雇用型の派遣案件の獲得を強化していく方針であることから、むしろ業容の拡大が期待される。

内部環境における強みとしては、前述したように BPO における業務効率向上のための企画提案力や、大型プロジェクトにおける短期間での稼働立ち上げ、運用力の高さなどが挙げられる。一方、弱みとしては主要顧客の売上比率が高いことが挙げられるが、一般企業などからの BPO 関連事業の受注が拡大しており、2014 年 2 月期には特定の取引先に売上高の過半を依存した状況は改善されている。

## 業績動向

### 2014 年通期は苦戦も民間向け BPO は順調に成長

#### (1) 2014 年 2 月期の業績

4 月 14 日付で発表された 2014 年 2 月期の通期業績は、売上高が前期比 35.2% 減の 11,598 百万円、営業利益が同 71.2% 減の 297 百万円、経常利益が同 71.2% 減の 282 百万円、当期純利益が同 71.3% 減の 161 百万円と 4 期ぶりの減収減益だった。前期の業績向上に大きく貢献した官公庁向け BPO 大型プロジェクト案件が終了したことが主因。売上高の減少に伴い、採用募集費や人件費など販管費を削減したが、減収分をカバーするまでには至らなかった。

2014 年 5 月 15 日 (木)

事業別の売上高を見ると、BPO 関連事業は前期比 43.5% 減の 6,187 百万円と大幅減収となった。これは、年金関連業務のうち、大型プロジェクト案件が期中に業務終了となったことが要因である。一方で、民間企業向けは企業のノンコア事業や周辺業務を中心に BPO 化する流れが継続していることから、民間企業からの受注量は順調に拡大し、BPO 関連事業に占める民間企業向けの売上比率は、前期の 2 割から当期は 6 割程度に上昇したとみられる。

CRM 関連事業の売上高は前期比 20.1% 減の 3,380 百万円だった。前期売上高に大きく寄与した大型コンタクトセンター向け派遣案件が当期前半で業務終了となったことが響いた。また、民間企業向け BPO 追加案件の体制構築のため、当事業部門から営業社員を多数振り向けたことで、新規開拓戦力が手薄となったことも影響した。

一般事務事業の売上高は前期比 39.3% 減の 931 百万円。前期売上高に貢献した大型スポット案件がなくなったことが主因。また、製造技術系事業も同 6.7% 減の 1,099 百万円と減収。大手家電メーカーや自動車部品メーカー等の生産が低調だったことで受注量が減少した。

## 2014 年 2 月期の業績

(単位：百万円)

	13/2 期		14/2 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	17,898	-	11,742	11,598	-	-35.2%	-1.2%
BPO 関連事業	10,957	61.2%	6,131	6,187	53.4%	-43.5%	0.9%
CRM 関連事業	4,229	23.6%	3,474	3,380	29.1%	-20.1%	-2.7%
一般事務事業	1,533	8.6%	1,009	931	8.0%	-39.3%	-7.7%
製造技術系事業	1,178	6.6%	1,127	1,099	9.5%	-6.7%	-2.5%
売上総利益	3,213	18.0%	2,139	2,100	18.1%	-34.6%	-1.8%
営業利益	1,031	5.8%	322	297	2.6%	-71.2%	-7.9%
経常利益	981	5.5%	307	282	2.4%	-71.2%	-8.0%
当期純利益	563	3.1%	183	161	1.4%	-71.3%	-11.8%

## 自己資本比率など安全性指標はいずれも改善

## (2) 財務状況

2014 年 2 月末における財務状況は、総資産残高が前期末比 798 百万円減の 3,389 百万円となった。主な増減要因は、法人税等の支払いで現預金が 969 百万円減の 1,579 百万円となった以外は大きな変化は見られなかった。一方、負債は同 919 百万円減の 1,603 百万円。有利子負債が 92 百万円減少したほか、未払金、未払税金等が減少した。また、純資産は利益剰余金の増加によって同 121 百万円増の 1,786 百万円となった。

この結果、経営の安全性を示す流動比率や自己資本比率、D/E レシオなどの数値はいずれも改善した。ただ、収益性に関しては業績の悪化により、ROA、ROE、売上高経常利益率ともに低下しており、収益性の回復が経営課題となっている。

2014 年 5 月 15 日 (木)

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/2 期	14/2 期	増減額	増減要因
流動資産	3,867	3,027	▲ 839	
(現預金)	2,549	1,579	▲ 969	法人税等の支払いによる
有形固定資産	65	82	17	建設仮勘定 (+13 百万円)
無形固定資産	47	61	13	ソフトウェア資産の増加 (+13 百万円)
投資等	208	218	10	長期性預金増加 (+12 百万円)
総資産	4,188	3,389	▲ 798	
流動負債	2,037	1,108	▲ 928	未払金、未払税金の減少による
固定負債	486	495	9	
(有利子負債)	878	785	▲ 92	
純資産	1,665	1,786	121	

【安全性】			
流動比率 (流動資産÷流動負債)	189.8%	273.2%	
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	39.8%	52.7%	
D/E レシオ (有利子負債÷自己資本)	52.7%	44.0%	
【収益性】			
ROA (経常利益÷総資産)	24.4%	7.5%	
ROE (純利益÷自己資本)	45.9%	9.4%	
売上高経常利益率	5.5%	2.4%	

2015 年通期は 2 ケタ増収増益への回復を予想

(3) 2015 年 2 月期の業績見通し

2015 年 2 月期は、売上高が前期比 10.8% 増の 12,856 百万円、営業利益が同 20.1% 増の 356 百万円と 2 ケタ増収増益を見込む。今期の注力ポイントとして同社では、(1) 民間 BPO 案件を主軸に事業展開を進める、(2) 官公庁の新規案件を獲得し、社内体制の整備を図る、(3) 品質管理の強化、業務効率化等の企画提案による競合他社との差別化を推進する—の 3 点を掲げている。

2015 年 2 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	14/2 期		15/2 期			
	実績	前期比	2Q 累計計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	11,598	-35.2%	6,206	-1.7%	12,856	10.8%
BPO 関連事業	6,187	-43.5%	3,474	-0.4%	6,944	12.2%
CRM 関連事業	3,380	-20.1%	1,541	-16.1%	3,417	1.1%
一般事務事業	931	-39.3%	497	2.6%	1,009	8.4%
製造技術系事業	1,099	-6.7%	693	37.6%	1,484	35.0%
営業利益	297	-71.2%	176	-38.1%	356	20.1%
経常利益	282	-71.2%	167	-39.7%	340	20.5%
当期純利益	161	-71.3%	89	-45.5%	202	25.3%

上期までは前述した官公庁向け大型案件終了の影響で減収減益が続くものの、影響が一巡する下期以降は増収増益に転じる見通しだ。また、四半期ベースでは、2013 年 2 月期第 3 四半期(2013 年 9-11 月)から下降トレンドをたどってきたが、当第 1 四半期(2014 年 3-5 月)からは前四半期比で増収増益に転じる見込み。民間企業向けの既存 BPO 案件において、追加案件の業務が 4 月から立ち上がってきたことが主因だ。

今期の BPO 関連事業の売上高は前期比 12.2% 増の 6,944 百万円を見込むが、このうち民間企業向けは前期比 90% 増を予想している。増収部分の大半は既存取引先における業務量拡大に伴うもので、計画達成の確度は高いと言えよう。一方、官公庁向けでは、前期より継続している案件について前期並みの売上高を見込む程度で、新規入札案件は計画に織り込んでいない。前期業績が期初計画から結果的に下方修正となったため、今後は下方修正をすることがないよう保守的な計画となっているようだ。

## キャリアリンク

6070 東証 2 部

2014 年 5 月 15 日 (木)

その他の事業においても今期は増収を見込んでいる。CRM 関連事業に関しては、市場競争が激しい分野であることから前期比 1.1% 増の 3,417 百万円と微増収にとどまる見込みだが、前期に開設した札幌支店や沖縄支店などを戦略拠点として位置付け、新規案件の拡大を目指す方針。また、自社コンタクトセンターを有効活用し、顧客ニーズへの迅速な対応も行っていく。

一般事務事業は前期比 8.4% 増の 1,009 百万円を見込む。企業収益の回復に伴い、事務系人材派遣の需要好転が期待できるなかで、既存取引先企業での売上高拡大に注力する。また、一般事務派遣を突破口として、BPO 案件や CRM 案件などの受注獲得にもつなげていきたい考えだ。

製造技術系事業は前期比 35.0% 増の 1,484 百万円を予想している。円高是正により製造業の景況感が改善してきており、自動車関連企業等からの受注拡大を推進する。また、派遣から請負への切り替えメリットを顧客に提案し、長期的かつ安定的な案件の受注促進に注力していく。

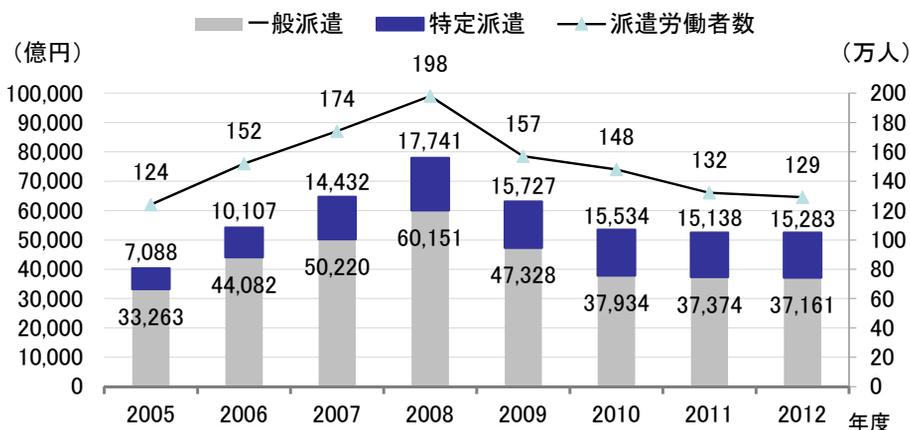
## ■成長戦略

### BPO 関連事業の成長により安定的な収益基盤を構築へ

同社では「すべての人に働くよこびを」の企業理念のもと、今後の経営目標として、近い将来に売上高 50,000 百万円を掲げている。事業別では引き続き BPO 関連事業を主軸に展開していく。

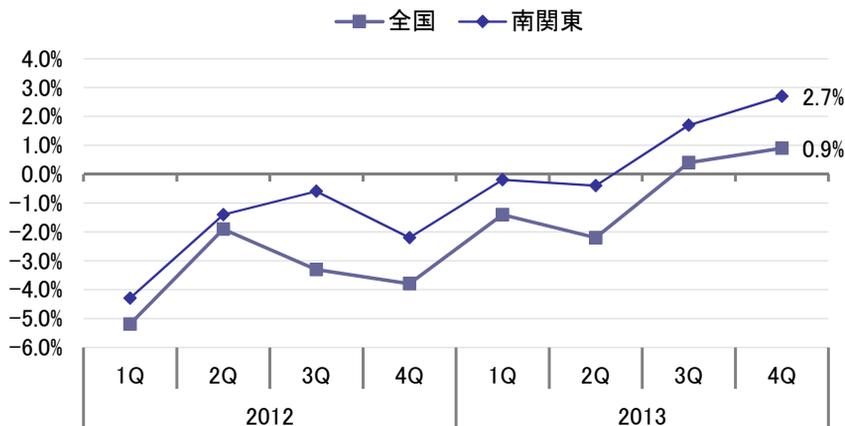
人材派遣業界の市場規模は 2008 年秋のリーマンショック以降、国内景気の低迷などもあって縮小傾向が続いてきたが、実稼働数は 2013 年後半以降、前年同期比でプラスに転じている。企業収益の回復や国内製造業の景況感改善などにより、製造派遣や一般事務派遣などの需要が増加しているのが背景だ。

### 労働者派遣事業の売上高と派遣労働者推移



出所:厚生労働省「労働者派遣事業報告書」

派遣実稼働者数の前年同期比伸び率



出所：日本人材派遣協会「労働者派遣事業統計調査」

同社が主力とする BPO 関連事業に関しては、需要は引き続き拡大するものとみられる。官公庁や外郭団体における民間への業務移管の流れが続いているほか、一般企業においてもノンコア業務や周辺業務を BPO 化する動きが進んでいる。

直近で想定される大きなプロジェクトとしては、2016 年からの運用開始が予定されている「共通番号制度」(※注)の導入が挙げられる。現在、想定されているスケジュールとしては 2015 年秋より新たな共通番号が記載された「通知カード」が個人宛てに送付される予定となっており、コールセンター業務や郵送業務など関連業務での受注獲得が期待される。また、同制度の導入に当たっては自治体のデータ整備が必要となるため、データ確認作業などの需要も見込まれる。さらには、金融機関などにおいても同制度に対応するシステム構築が必要となるため、年金関連業務を上回る需要が発生するものと予想される。

同社では過去の実績を強みとし、官公庁や外郭団体、金融機関、システムインテグレーター (SIer) 等との関係強化を図りながら、こうした需要を取り込んでいく方針だ。

また、こうした事業環境のなかで成長を進めるうえでの経営施策として、以下の 5 点に注力しつつ、今後の業容拡大を目指していく。

- 法改正への適時適正な対応
- M&A 等により、IT・金融等、高度な分野へ事業領域を拡大
- 企画提案力の強化、地方拠点の拡充、経営基盤の強化
- BPO ベンダーとしての事業展開へ向け、システム構築力やセンター運営力を強化し、存在価値をより鮮明化
- 優秀な人材の確保・育成のため、「キャリアパス制度」等を通じ、就業スタッフの高付加価値人材へのスキルアップを支援

さらに、BPO 関連事業の一段の成長を通じて、安定的な収益基盤を構築することを目指す方針としている。

※ 共通番号制度  
健康保険や年金、納税など現在は個別に割り当てられている個人の識別番号を一本化することにより、事務作業の効率化や利便性向上といったメリットがある。マイナンバー制度とも呼ばれている。

## ■ 同業他社比較と株主還元策

### 総合利回りは同業他社を上回る水準

人材派遣業を主事業とする同業他社との収益性、株価指標を表にまとめた。2013 年度における収益性は 11 社単純平均の経常利益率が 3.8% となっているのに対し、同社は 2.4% と平均をやや下回る水準となっている。一方、自己資本比率では 11 社平均の 50.8% に対して 52.7% と、平均をやや上回る水準。当面の改題は収益性の改善にあると言え、いかに売上高の規模を拡大できるかが鍵を握るものとみられる。

株価指標では、今期予想 PER の 11 社平均が約 24 倍だが、このうち 100 倍以上ある JPNホールディングス<8718>を除けば 16 倍程度となり、ほぼ同水準で評価されている。一方、配当金に株主優待を加味した総合利回りは 5.1% と、同業のなかでは高い水準になっている。

#### 同業他社比較

コード	社名	株価 5/13 (円)	売上高 (億円)	経常 利益率	ROE	自己 資本 比率	予想 PER (倍)	予想 DPS (円)	株主優待 (時価相当額)	総合 利回り
6070	キャリアリンク	472	115	2.4%	9.4%	52.7%	14.37	14.00	QUO カード 1,000	5.1%
2181	テンブ HD	2,560	3,624	5.1%	13.2%	49.0%	15.59	28.00	-	0.8%
2168	パソナ G	521	2,076	1.5%	2.9%	29.3%	40.64	10.00	-	1.9%
9715	トランスコスモス	1,901	1,865	5.4%	11.7%	62.2%	12.44	46.00	各種優待商品(注2) 5,000	2.7%
2162	日マニファクチャリング	377	388	1.5%	6.6%	19.7%	7.01	3.00	-	0.8%
4290	プレステージ	964	222	12.2%	16.1%	72.0%	14.81	10.00	-	1.0%
3654	ヒト・コミュニケーションズ	1,707	203	8.3%	20.6%	67.9%	14.92	22.00	UC ギフトカード 1,000	1.9%
2375	スリープロ G	211	87	2.6%	14.0%	38.2%	7.32	0.00	-	-
2145	データリンクス	1,105	77	3.5%	5.5%	72.4%	14.89	21.00	-	1.9%
8718	JPN HD	527	66	-1.2%	-3.4%	83.5%	104.15	0.00	-	-
2471	エスプール	781	53	0.9%	27.1%	12.4%	17.20	0.00	-	-

注 1) PER、DPS は今期会社予想ベース、トランスコスモスは今期予想非開示のため 14/3 期実績値を記載  
 注 2) 1000 株以上保有の株主が対象

株主還元策は、配当金と株主優待制度（QUO カード 1,000 円分の贈呈）を導入している。成長を持続させるための事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績動向なども勘案しながら適正で安定した配当を継続する方針としている。2014 年 2 月期は減収減益ながらも 14 円の配当を維持。今期も 14 円を継続していく方針としている。

2014 年 5 月 15 日 (木)

損益計算書

(単位：百万円、%)

	11/2 期	12/2 期	13/2 期	14/2 期	15/2 期予
売上高	9,204	15,372	17,898	11,598	12,856
(対前期比)	28.1	67.0	16.4	16.4	10.8
売上原価	7,566	12,954	14,685	9,498	-
(対売上比)	82.2	84.3	82.1	81.9	-
販管費	1,532	1,817	2,181	1,803	-
(対売上比)	16.7	11.8	12.2	15.5	-
営業利益	105	600	1,031	297	356
(対前期比)	-	466.2	71.9	-71.2	20.1
(対売上比)	1.2	3.9	5.8	2.6	2.8
経常利益	77	568	981	282	340
(対前期比)	273.9	630.7	72.7	-71.2	20.5
(対売上比)	0.8	3.7	5.5	2.4	2.6
特別利益	13	2	0	0	-
特別損失	35	15	0	0	-
税引前利益	55	554	981	282	-
(対前期比)	-	892.8	77.0	-71.2	-
(対売上比)	0.6	3.6	5.5	2.4	-
法人税等	-6	271	417	121	-
(実効税率)	-11.1	48.9	42.6	42.8	-
当期純利益	62	283	563	161	202
(対前期比)	-221.7	356.5	98.9	-71.3	25.3
(対売上比)	0.7	1.8	3.2	1.4	1.6
[ 主要指標 ]					
期中平均株式数 (千株)	4,800	4,800	5,017	5,888	-
1 株当たり純利益 (円)	12.93	59.03	112.32	27.50	32.84
1 株当たり配当 (円)	0.00	0.00	14.00	14.00	14.00
1 株当たり純資産 (円)	105.51	164.53	296.98	289.26	-
配当性向 (%)	-	-	12.5	50.9	42.6

#### ディスクレーマー（免責条項）

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・表示したのですが、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・加工することは強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・譲渡することは強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