

|| 企業調査レポート ||

イー・ガーディアン

6050 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 7 月 2 日 (木)

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. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業概要	04
3. 強み	06
■ 業績動向	06
1. 2020年9月期第2四半期の業績	06
2. 2020年9月期通期の業績予想	07
■ 成長戦略	08
1. サイバー・コミュニケーションズと広告関連業務 BPO の合併会社を設立	08
2. クラウドセキュリティ分野では 日本初の AI 利用コンテナ型 WAF「GUARDIAX」をリリース	09
3. 新型コロナウイルスの同社業績への影響	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2020年9月期第2四半期はソーシャルサポート業務がけん引し増収。 2拠点新設やサイバーセキュリティ事業の投資を吸収し増益を達成。 電通グループのサイバー・コミュニケーションズと 広告関連業務 BPO の合併会社設立

イー・ガーディアン<6050>は、eコマース（EC）やSNS、ソーシャルゲームの運営者向けに監視や顧客サポートなどを中心に、サイバーセキュリティからデバッグ、運用までをワンストップで提供する総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダとして誕生し、インターネット業界の創成期に様々な新事業を手掛けるなかで2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、イー・ガーディアン株式会社に商号変更した。2010年に東証マザーズに上場してからは、人材派遣業、デバッグ事業、ネットセキュリティコンサルティング事業、クラウド型サイバーセキュリティ事業等をM&Aで獲得し、“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。海外展開においては、E-Guardian Philippines Inc.（2017年設立）が拡大中。直近ではクラウド型セキュリティサービスの（株）グレスアビイルを子会社化（2019年）、（株）サイバー・コミュニケーションズとネット広告関連業務BPOを行う合併会社設立（2020年）など、新分野を強化している。現在はグループ会社5社、国内外15都市に24拠点をもち、1,591名の従業員（うち臨時従業員数1,222名）を抱える企業グループとなっている。2016年9月に東証1部に昇格した。

1. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務とゲームサポート業務であり、2業務で全社売上高の7割以上（73.3%）を構成する。同社の強みは、「人」が運用ノウハウやデータを蓄積し、それを活用して独自開発した「AI・システム」により運用を効率化することで、低コストで高品質なサービスを提供するところにある。結果として高い収益性（2019年9月期の売上高営業利益率は17.9%）が実現される。

2. 業績動向

2020年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前期比16.2%増の3,738百万円、営業利益が同9.6%増の631百万円、経常利益が同7.7%増の646百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同9.6%増の431百万円と当初計画を上回る増収増益となった。売上面で成長をけん引したのは、ソーシャルサポート業務。ソーシャルサポート業務では、キャッシュレス決済関連の加盟店審査や不正取引の監視、シェアリングサービス関連の本人確認や不正取引の監視、エデュテック（教育のデジタル化）関連での業務代行などが伸びに貢献した。

利益面では、売上高営業利益率で16.9%と高水準を維持。2020年4月に新宿サテライトセンター及び広島センター（いずれも最大100名超が稼働）を開設し、サイバーセキュリティ事業でも開発投資を行うなど、一時的な費用負担は大きかったが、増収効果で吸収し、前年同期比10%近い営業増益を達成した。

要約

2020年9月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比13.2%増の7,400百万円、営業利益が同2.9%増の1,201百万円、経常利益が同1.6%増の1,221百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.2%増の850百万円と引き続き2ケタの増収及び着実な増益を予想する。新型コロナウイルス感染拡大（以下、新型コロナウイルス）の影響など波乱要因もあるものの、期初の予想を据え置いている。同社の事業を取り巻く市場環境は全体として良好だ。新型コロナウイルスの影響も、“巣ごもり消費”の増大という、同社の各事業にとって基本的にプラスに働いている。全体として、インターネットを不安やストレスなく使いたいというエンドニーズ、顧客企業の働き方改革によるBPOニーズは高まっており、総合ネットセキュリティ企業である同社の活躍の場も増えていると推察される。通期の売上高計画に対する第2四半期進捗率は50.5%（前期実績は49.2%）と前年同期を上回る。営業利益に関しては第2四半期進捗率が52.6%（前期は49.3%）と、上期に2拠点新設やサイバーセキュリティ分野での開発投資を行っている中でも順調。同社はこれまで拠点新設後に収益性を上げる傾向にあり、また例年下期が上期を上回る傾向にある。弊社では、大きな波乱がなければ、売上高計画の達成はもちろん、利益計画を超えてくる可能性が高いと考えている。

3. 成長戦略

同社は2020年4月、電通グループ<4324>の(株)サイバー・コミュニケーションズとの合併により、広告・マーケティングに特化したビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)事業を展開する新会社(株)ビズテラー・パートナーズを設立した。サイバー・コミュニケーションズは日本のインターネット広告が誕生した1996年に設立。デジタルマーケティング全般のサービスを展開、数百の媒体社・広告会社との取引とともに、業界をけん引する存在。この新会社設立は、同社が長年培ってきた、広告入稿・審査から広告監視業務までの多岐にわたる「人とシステム」によるBPO業務ノウハウと、サイバー・コミュニケーションズが持つデジタル広告のオペレーションのノウハウを融合させ、広告・マーケティング領域BPOのトータルソリューションを展開することが目的である。新会社の成長が期待されるとともに、運営に関してはイー・ガーディアンが実務を担当することが予想され、同社のアド・プロセス業務の成長に寄与することが期待される。

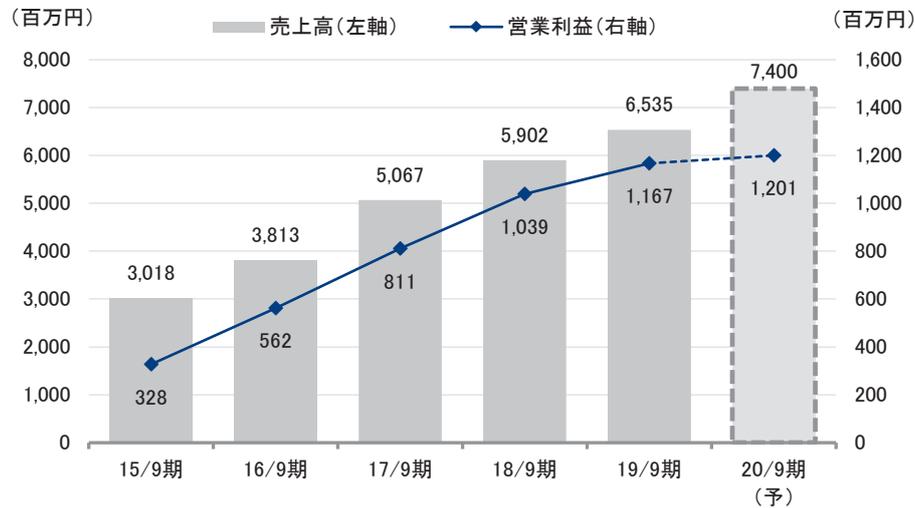
Key Points

- ・ ソーシャルサポート（監視・カスタマーサポート等）、ゲームサポートが主力。「AIと人」による低コスト・高品質サービスが強み
- ・ 2020年9月期第2四半期はソーシャルサポート業務がけん引し増収。2拠点新設やサイバーセキュリティ事業の投資を吸収し増益を達成
- ・ 電通グループのサイバー・コミュニケーションズと広告関連業務BPOの合併会社を設立。サイバーセキュリティ分野では日本初のAI利用コンテナ型WAF※「GUARDIAX」をリリース
- ・ 7期連続増配中。2020年9月期の配当予想は未定も、利益予想達成なら増配も期待

※ WAF : Web Application Firewall

要約

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

サイバーセキュリティからデバッグ、運用までをワンストップで提供するオンリーワンの総合ネットセキュリティ企業

1. 会社概要と沿革

同社は、「“We Guard All” すべてのインターネット利用者に、安心・安全を提供します」を経営理念に掲げる、総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダ事業を主とするITベンチャー（旧社名：株式会社ホットポット）として誕生した。インターネット業界の創成期に様々な新事業を手掛けるなかで、2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、イー・ガーディアン株式会社に商号変更、その他の事業は売却している。2010年に東証マザーズに上場してからは、ネット監視事業のイーオペ（株）を2012年に完全子会社化（現イー・ガーディアン東北（株））、人材派遣業の（株）パワーブレインを2014年に完全子会社化（2015年リンクスタイル（株）に商号変更、2017年EGヒューマンソリューションズ（株）に商号変更、2018年同社に吸収合併）、デバッグ事業のトラネル（株）を2017年に会社分割（2019年EGテストサービス（株）に商号変更）、HASHコンサルティング（株）を2015年に完全子会社化（2017年EGセキュアソリューションズ（株）に商号変更）、デバッグ事業の（株）アイティエスを2017年に完全子会社化（2019年EGテストサービスに商号変更）と、M&A及び会社分割を行いながらネットセキュリティ分野をワンストップで提供する“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立してきた。海外展開においては、E-Guardian Philippinesが拡大中である。直近ではクラウド型セキュリティサービスの（株）グレスアベイルを子会社化（2019年）、サイバー・コミュニケーションズとネット広告関連業務BPOを行う合併会社設立（2020年）など、新分野を強化している。現在はグループ会社5社、国内外15都市に24拠点をもち、1,591名の従業員（うち臨時従業員数1,222名）を抱える企業グループとなっている。2016年9月に東証1部に昇格した。

会社概要

ソーシャルサポート（監視・カスタマーサポート等）、 ゲームサポートが主力。「AIと人」による 低コスト・高品質サービスが強み

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務とゲームサポート業務であり、2業務で全社売上高の7割以上（73.3%）を構成する。アド・プロセス業務（構成比で12.6%）、サイバーセキュリティ事業を含むその他業務（同14.1%）も成長している。

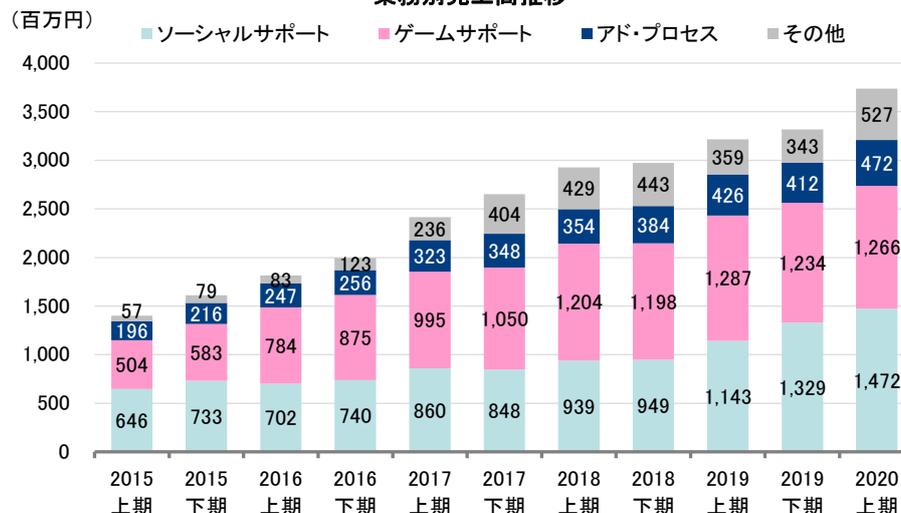
セグメント別売上高（2020年9月期第2四半期）

（単位：百万円）

主な事業会社	2020年9月期2Q	
	実績	売上比
ソーシャルサポート イー・ガーディアン（株） イー・ガーディアン東北（株） EG テスティングサービス（株）	1,472	39.4%
ゲームサポート イー・ガーディアン（株） イー・ガーディアン東北（株） EG テスティングサービス（株）	1,266	33.9%
アド・プロセス イー・ガーディアン（株） イー・ガーディアン東北（株）	472	12.6%
その他 EG セキュアソリューションズ（株） EG テスティングサービス（株） （株）グレスアベイル	527	14.1%
合計	3,738	100.0%

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

業務別売上高推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

(1) ソーシャルサポート業務

ソーシャルサポート業務は、投稿掲示板や EC、SNS などを対象に監視・カスタマーサポート、運用、分析といった多種多様な業務を代行する。厳選された人材による監視サービス（有人監視）が基本であるが、その効率を上げるために専門特化した監視ツール（システム監視）も併用される。独自開発された AI システムにより低コストかつ高品質なサービス提供をするうえで武器になっている。従来は監視系の業務が主体だったが、現在はカスタマーサービスの代行や金融系サービスの本人認証サービスなどのカスタマーサポート系業務にシフトしている。2020年9月期第2四半期の売上高は1,472百万円、前年同期比で28.8%増と成長率が高い。

(2) ゲームサポート業務

ゲームサポート業務は、オンラインゲームを運営するクライアントに対し、問い合わせ対応をはじめとする運営をサポートするとともに、デバッグ等の周辺業務も EG テスティングサービスを中心に展開する。ゲームをリリースする前に行うデバッグ作業からリリース後の問い合わせ対応までをワンストップで提供できる体制を整え、他社との差別化を狙う。近年は国内のゲーム会社のヒット作が減少するなか、中国や韓国など海外のゲーム会社の日本進出などグローバルな業務が増える傾向にある。2020年9月期第2四半期の売上高は1,266百万円、前年同期比で1.6%減と微減となった。

(3) アド・プロセス業務

アド・プロセス業務は、広告審査業務をはじめ、広告枠管理、入稿管理、広告ライティング等の業務を提供する。同社センターで請負う場合と派遣・常駐する場合がある。広告関連の業務は、過去労働集約的な面が強かったが、同社独自の AI システムや RPA（Robotic Process Automation）を活用し生産性が向上している。2020年9月期第2四半期の売上高は472百万円、前年同期比で10.7%増と2ケタ成長だった。

上記3業務の業務モデルの特徴は、対応量(件数)に応じた課金体系であり、リーズナブルな料金で専門的なサービスを受けられ、導入までのスピードが速いことである。

(4) その他業務

その他業務には、脆弱性診断やセキュリティ対策サービス（EG セキュアソリューションズ）、ハードウェアのデバッグ事業（EG テスティングサービス）、人材派遣業務などが含まれる。2019年8月にグレスアベイルを子会社化し、クラウド型のファイアウォールやセキュリティ診断ツールを提供する体制を整えた。今期、グレスアベイルは国内初のコンテナ型 WAF である「GUARDIAX」を開発し提供を開始している。2020年9月期第2四半期の売上高は527百万円、前年同期比で46.8%増と M&A で拡大した。

3. 強み

同社の業務は人材による監視サービス（有人監視）から始まっており、現在でもその基本は変わっていない。以前からシステム化が行われており、2000年代から、あらかじめ登録しておいたNGワードをハイライト表示する機能などは使われていた。2010年代に入り、AI型投稿監視システム「E-Trident」や人工知能型画像認識システム「ROKA SOLUTION」が併用されるようになると、業務は格段に進歩し、他社にはない低コスト及び高品質が実現できるようになった。また、2018年からは、自社開発のRPAを活用した業務の自動化に本格的に取り組んでいる。特にアド・プロセス分野では、広告代理店・メディア運営企業の働き方改革、労働時間縮小の潮流があり、RPAを活用した業務効率化のニーズが高い。2019年にHmcomm(株)と連携し、AI音声認識の活用によりリアルタイムで動画監視をするシステムを開発し、活用が始まっている。このように同社の強みは、「人」が運用ノウハウやデータを蓄積し、それを活用して独自開発した「AI・システム」により運用を効率化することで、低コストで高品質なサービスを提供できる点にある。結果として高い収益性（2019年9月期の売上高営業利益率は17.9%）が実現している。

業績動向

2020年9月期第2四半期はソーシャルサポート業務がけん引し増収。2拠点新設やサイバーセキュリティ事業の投資を吸収し増益を達成

1. 2020年9月期第2四半期の業績

2020年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前期比16.2%増の3,738百万円、営業利益が同9.6%増の631百万円、経常利益が同7.7%増の646百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同9.6%増の431百万円と当初計画を上回る増収増益となった。

売上面で成長をけん引したのは、ソーシャルサポート業務。アド・プロセス業務とその他業務も増収に貢献した。ソーシャルサポート業務では、キャッシュレス決済関連の加盟店審査や不正取引の監視、シェアリングサービス関連の本人確認や不正取引の監視、エデュテック（教育のデジタル化）関連での業務代行などが伸びに貢献した。アド・プロセス業務では、インターネット広告市場の拡大に伴う人手不足が課題となっていたが、広告人材育成プロジェクトを推進し、充実した研修カリキュラムにより内部人材が育成でき、人材確保により増収につながった。サイバーセキュリティ分野においては、グレスアベイルを連結化した効果により増収となった。一方、ゲームサポート業務は前年同期比で微減となったが堅調。ゲーム市場は横ばい傾向ではあるが、中国や韓国をはじめとする海外ゲーム会社向けの多言語サポートやデバッグを提供するEGテストサービスと連携した「開発から運用まで」のワンストップサポート等により独自のポジションを確保している。

利益面では、売上高営業利益率で16.9%と高水準を維持。2020年4月に新宿サテライトセンター（動画サービス等、最大100名超が稼働）及び広島センター（最大100名超が稼働）を開設し、サイバーセキュリティ事業でも開発投資を行い、一時的な費用負担は大きかったが増収効果で吸収し、前年同期比10%近い営業増益を達成した。同社の過去の傾向では、新センターの開設があった時期には利益率がやや低下し、新設がなく稼働率が上がる時期に利益率が上がる。

業績動向

2020年9月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	2019年9月期2Q		2020年9月期2Q		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	3,216	100.0%	3,738	100.0%	16.2%
売上原価	2,088	64.9%	2,440	65.3%	16.9%
売上総利益	1,128	35.1%	1,298	34.7%	15.1%
販管費	552	17.2%	666	17.8%	20.8%
営業利益	576	17.9%	631	16.9%	9.6%
経常利益	600	18.7%	646	17.3%	7.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	394	12.2%	431	11.5%	9.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年9月期通期も増収増益を予想。巣ごもり消費で追い風吹く。下期は拠点投資等一段落で収益向上の可能性あり

2. 2020年9月期通期の業績予想

2020年9月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比13.2%増の7,400百万円、営業利益が同2.9%増の1,201百万円、経常利益が同1.6%増の1,221百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.2%増の850百万円と引き続き2ケタの増収及び着実な増益を予想する。新型コロナウイルスの影響など波乱要因もあるものの、期初の予想を据え置いている。

同社の事業を取り巻く市場環境は全体として良好だ。新型コロナウイルスの影響も、“巣ごもり消費”の増大という、同社の各事業にとって基本的にプラスに働いている（詳細後述）。ソーシャルサポート業務においてはeコマースや動画監視、エデュテックの進展等が追い風になっている。ゲーム業界は国内ゲーム市場が踊り場を迎えていたが、足元持ち直しの傾向にあり、進行期は期待できる。海外のゲーム市場（特にアジア）及び海外ゲーム会社はポテンシャルが大きく、フィリピンの拠点を含め受注を拡大できる余地がある。アド・プロセス業務では広告人材の不足が課題となっていたが、広告に特化した人材育成プロジェクトが奏功し、電通グループ会社との合併会社設立により、業務量の拡大も期待される（詳細後述）。全体として、インターネットを不安やストレスなく使いたいというエンドニーズ、顧客企業の働き方改革によるBPOニーズは高まっており、総合ネットセキュリティ企業である同社の活躍の場も増えていると推察される。

通期の売上高計画に対する第2四半期進捗率は50.5%（前期実績は49.2%、前々期実績は49.6%）と例年を上回る。営業利益に関しては第2四半期進捗率が52.6%（前期は49.3%、前々期実績は50.1%）と、上期に2拠点新設やサイバーセキュリティ分野での開発投資を行っているなかでも順調。同社はこれまで拠点新設後に収益性を上げる傾向にあり、また例年下期が上期を上回る傾向にある。弊社では、大きな波乱がなければ、売上高計画の達成はもちろん、利益計画を超えてくる可能性が高いと考えている。

業績動向

2020年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2019年9月期		2020年9月期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	6,535	100.0%	7,400	100.0%	13.2%	50.5%
営業利益	1,167	17.9%	1,201	16.2%	2.9%	52.6%
経常利益	1,201	18.4%	1,221	16.5%	1.6%	53.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	840	12.9%	850	11.5%	1.2%	50.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

電通グループのサイバー・コミュニケーションズと 広告関連業務 BPO の合併会社設立。クラウドセキュリティ分野では 日本初の AI 利用コンテナ型 WAF「GUARDIAX」をリリース

1. サイバー・コミュニケーションズと広告関連業務 BPO の合併会社を設立

同社は2020年4月、電通グループのサイバー・コミュニケーションズとの合併により、広告・マーケティングに特化したビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）事業を展開する新会社ピズテラー・パートナーズを設立した。サイバー・コミュニケーションズは日本のインターネット広告が誕生した1996年に設立。デジタルマーケティング全般のサービスを展開、数百の媒体社・広告会社との取引とともに、業界をけん引する存在。この新会社設立は、同社が長年培ってきた、広告入稿・審査から広告監視業務までの多岐にわたる「人とシステム」によるBPO業務ノウハウと、サイバー・コミュニケーションズが持つデジタル広告のオペレーションのノウハウを融合させ、広告・マーケティング領域 BPO のトータルソリューションを展開することが目的である。新会社の成長が期待されるとともに、運営に関してはイー・ガーディアンが実務を担当することが予想され、同社のアド・プロセス業務の成長に寄与することが期待される。新会社に対する同社の出資比率は10%である。

2019年の国内のインターネット広告市場は2兆円を突破し、テレビメディアを抜いて、広告市場全体のけん引役となっている。更なる市場拡大が期待される一方で、インターネット広告の運用は複雑さを増し、人材不足が深刻な課題となっており、安定かつ持続的に業務を遂行できる事業運営基盤の重要性が高まっている。

2. クラウドセキュリティ分野では日本初の AI 利用コンテナ型 WAF 「GUARDIAX」 をリリース

同社は 2019 年 8 月にグレスアペイルを連結子会社化し、クラウドセキュリティ市場に本格参入した。グレスアペイルは「日本発のサイバーセキュリティ創造へ」をスローガンに国産クラウド型セキュリティ製品を自社開発し、高品質なサービスを提供している。また、同社の徳丸浩（とくまるひろし）氏（EG セキュアソリューションズ代表取締役）がグレスアペイルの取締役役に就任し、開発を監修することで、さらに導入効果が高く使いやすいサービスを目指している。2019 年 11 月には、その協業の成果として次世代クラウド型 WAF サービス「GUARDIAX」コンテナ版をリリースした。この製品（コンテナ版）は、AI による自動解析防御などが装備された日本初の製品タイプであり、従来タイプ（クラウド型、オンプレミス型）と比較して、1) アクセス遅延が発生しない、2) 通信コストが低い、3) 規模に応じたオートスケール、4) メンテナンスの手間が軽減できる、などが特長となっている。

近年、多くの個人情報漏洩や仮想通貨の流出、キャッシュレス決済の不正利用などのセキュリティ問題が発生し、サイバー攻撃への対応が企業活動における大きなリスクとして注目されている。同社としてはサイバーセキュリティ領域を次代を担う成長分野と捉えており、脆弱性診断などネットセキュリティ（人的サービス）とクラウド型セキュリティ（自動・機械的サービス）の両輪で市場を開拓する。

3. 新型コロナウイルスの同社業績への影響

新型コロナウイルスは同社の事業に様々な影響をもたらしている。弊社では、現時点(2020年6月中旬)でプラス・マイナス面の両面があり、総合的には同社業績へのインパクトはややプラス面が上回ると見込んでいる。顧客業界の変化に関しては、ソーシャルサポート業務及びゲームサポート業務において、動画・e コマース・ゲーム等の利用増加（巣ごもり消費）による問い合わせ増加は、従量課金が主となる同社のビジネスモデルにとってはプラスとなる。マイナス面では、外出自粛による口コミサイト等の問い合わせ減少や新規ゲームタイトルの発売延期による新規案件の減少などがある。また、アド・プロセス業務では、ネット広告出稿の減少による広告審査・運用代行の減少がある。これらのマイナス面は一過性の面もあり、緊急事態宣言が解除され仕事や日常生活に戻るなかで足元改善しつつある。社内の働き方についても大きく変化をした。同社には 1,591 名の従業員が在籍するが、約半数は在宅勤務（テレワーク）で業務が遂行できている。このことは、セキュリティ対策や顧客の承諾があれば、中長期的にも在宅勤務がある程度は可能なことを証明した形であり、将来的にセンター投資が抑制できる可能性を見出したとも言えるだろう。

新型コロナウイルスの同社への影響（プラス面、マイナス面）

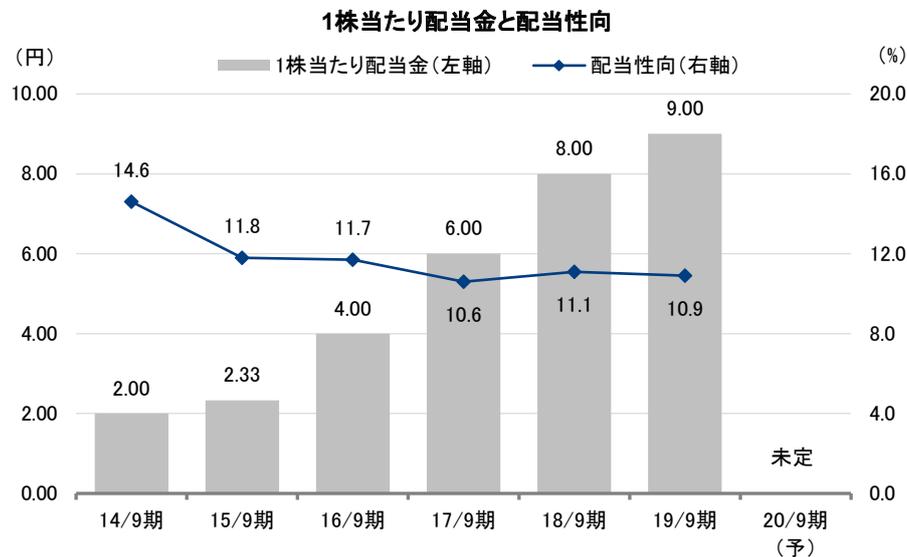
対象事業・機能	プラス面（影響なしを含む）	マイナス面
主な顧客業界の変化	ソーシャルサポート ■ 動画・e コマース・ゲーム等の利用増加（巣ごもり消費）による問い合わせ増加	■ 外出自粛による飲食・レジャー等の利用減少により口コミサイト等の問い合わせ減少
	ゲームサポート	■ 新規ゲームタイトルの発売延期による新規案件の減少（一過性）
	アド・プロセス	■ ネット広告出稿の減少による広告審査・運用代行の減少（一過性）
社内の働き方の変化	運営 ■ 在宅勤務（テレワーク）の推進を行いながらサービス提供は維持 ■ 中長期的にはセンター投資が抑制できる可能性あり	

出所：決算説明資料及び会社資料よりフィスコ作成

株主還元策

7 期連続増配中。2020 年 9 月期の配当予想は未定も、利益予想達成なら増配も期待

同社は当面、成長への投資を優先するために利益の内部留保を基本とし、想定以上の利益を得た場合に配当を行う方針である。実績としては、好調な業績を背景に 2013 年 9 月期から 2019 年 9 月期まで 7 年連続増配を行っている。2019 年 9 月期は配当金が年 9 円（1 円増配）、配当性向は 10.9% となった。2020 年 9 月期の配当予想は公表していないが、利益予想が実現されれば前期並みまたは増配と考えられる。



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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp