

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

フォーバル

8275 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 10 月 5 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. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	03
4. 人材の育成と処遇	04
■ 事業概要	04
1. フォーバルビジネスグループ	04
2. アイコンサービス： 定期訪問と遠隔サポートを組み合わせた効率的な中小企業支援が特長	05
3. フォーバルテレコムビジネスグループ	06
4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ	06
5. その他の事業グループ（人材・教育分野）	07
■ 業績動向	07
■ 今後の見通し	08
■ 成長戦略	09
1. with コロナ時代は中小企業のサバイバル競争が激化	09
2. アイコンサービス対象企業の個社戦略を立案支援	09
3. 鍵を握る DX	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2021 年 3 月期第 1 四半期はコロナの影響による営業自粛などが響き減収減益。with コロナ時代の中小企業の生き残り戦略を個別に作成支援。鍵は DX

フォーバル<8275>は、「中小・中堅企業の利益に貢献する次世代経営コンサルタント集団」を旗印に事業展開を行う。IP 統合システム、情報セキュリティ、Web 構築などの情報通信コンサルティングを得意とし、総合コンサルティング、海外進出、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティングなどを行う。従来は情報通信機器の卸売販売を主に行っていたが、2000 年代半ばに大きな売上・利益減に直面し、アイコンサービスを主軸としたコンサルティング業態に転換した。このビジネスモデルの転換が奏功し、2020 年 3 月期まで営業利益は 12 期連続の増益を達成している。

1. 事業概要

フォーバルビジネスグループとフォーバルテレコムビジネスグループが 2 本柱である。フォーバルビジネスグループでは、中小企業向けに、IP 統合システム、情報セキュリティ、Web 構築などの情報通信コンサルティングのほか、総合コンサルティング、海外進出支援、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティングサービス、OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次ぎなどを手掛ける。同事業グループが行うコンサルティングの特色は 5 分野（情報通信、海外、環境、人材・教育、起業・事業承継）と 3 手法（売上拡大、業務効率改善、リスク回避）に整理される。主力サービスであるアイコンサービスは定期訪問と遠隔サポート・状態監視を組み合わせた効率的な支援が特長である。サービス自体の粗利率が高く、端末（パソコン、タブレット、携帯電話、プリンター、コピー機など）やネットワークの状態監視から得られたビッグデータから様々な改善提案を行うことにより関連商材が拡販できるという副次的効果大きい。結果として、アイコンサービスの売上高とフォーバルビジネスグループ及び同社全体の営業利益には高い相関性がある。

2. 業績動向

2021 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 6.7% 減の 10,995 百万円、営業利益が同 42.6% 減の 282 百万円、経常利益が同 55.9% 減の 240 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 85.8% 減の 84 百万円となり、新型コロナウイルス感染拡大（以下、コロナ）の影響を大きく受けたものの一定水準の売上高及び各利益を確保した。売上高に関しては、継続サービス（アイコンサービスなどの経営支援、通信・電力サービスなど）を行う分野は売上減少が軽微だったが、都度の訪問営業によって投資（事務機器、環境機器など）を促進する分野でコロナの影響が大きかった。なお、2021 年 3 月期の連結業績予想は、コロナの影響が不透明であり、合理的に算定することが困難であるため、現段階では未定としている。

要約

3. 成長戦略

同社では、3万社以上の企業にアイコンサービを提供しているが、コロナの影響により経営環境が激変するなか、個社別の戦略立案を支援している。コロナ禍においても力強く成長している企業もあれば、抜本的な変化が必要となる企業も多く、個社別のきめ細かな対応が必要となったことが背景にある。各企業の実情や市場環境を把握する担当コンサルタントが訪問またはオンラインでコミュニケーションをとり、症状に応じた対策を立案する。すでに8割以上の企業で作成が完了している。

中小企業が抜本的な変革を行う上で有力な手段がデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）である。DXとは、デジタル技術による変革であり、より具体的には、IoTやAIなどの先端技術を活用し、新たな価値を生み出し、様変わりする経営環境において競争力を確保していくことである。身近な例では、飲食店が店内カメラで客数の傾向を把握しスタッフの最適配置をする、Eコマースやデリバリーなどに軸足を移すなどがある。

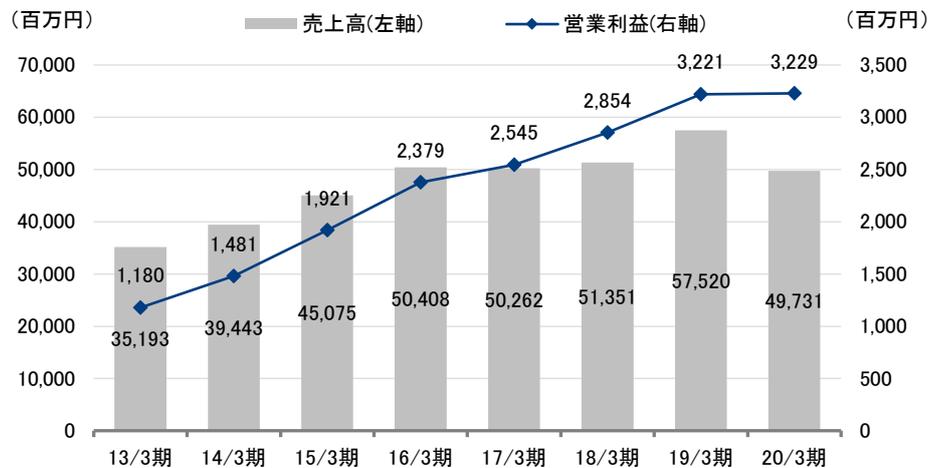
4. 株主還元策

2021年3月期は、コロナ禍で業績予想は未定ではあるが、配当金は期初予想を据え置き、2020年3月期並みの26円を維持する予想となっている。一方で、配当性向もコロナの影響により業績予想が未定であることから、同様に未定としている。

Key Points

- ・ 情報通信分野を得意とする中小・中堅企業向けコンサルタント集団。継続的なM&Aでグループ拡大
- ・ 2020年3月期第1四半期はコロナの影響による営業自粛などが響き減収減益。アイコンサービス等の継続サービスでは影響軽微
- ・ with コロナ時代の中小企業の生き残り戦略を個社別に作成支援。鍵はDX
- ・ 8年連続の増配中。2021年3月期はコロナ禍で業績予想未定も前期並みの配当金を見込む

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

情報通信分野を得意とする中小・中堅企業向けコンサルタント集団。 継続的な M&A でグループ拡大

1. 会社概要

同社は、「中小・中堅企業の利益に貢献する次世代経営コンサルタント集団」を旗印に事業展開を行う。IP 統合システム、情報セキュリティ、Web 構築などの情報通信コンサルティングを得意とし、総合コンサルティング、海外進出、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティングなどを行う。情報化や経営改善、海外進出や事業承継など中小企業が抱える様々な課題を解決するユニークな企業である。

2. 沿革

電気通信機器、コンピュータ、端末機器の販売、設置工事などを事業目的とした新日本工販（株）として、1980年に設立された。2008年に総合ITコンサルティングサービス「アイコン」の提供を開始、2014年1月には東証2部へ市場変更、同年10月に1部に指定された。創業以来、同社は情報通信の分野でユーザーの視点から「新しいあたりまえ」を創出することに注力してきた。創業当時の電話機の自由化から始まり、市外料金の値下げ、国際料金の値下げ、市内料金の値下げに続き、回線基本料の自由化、法人携帯電話の普及と通話料金のさらなる削減を目標に挑戦してきた。現在は、「中小・中堅企業の利益に貢献する」と明確な目的を設定し、コンサルティングファームへの進化を掲げ、アイコンサービスのほか、次世代経営コンサルティング事業で中小企業に経営技術を伝授している。同社はM&Aを積極活用しており、総合環境コンサルティングビジネスグループの（株）アップルツリー、その他事業グループの（株）アイテックなど、多くの企業がM&Aにより連結子会社となり、業績を伸ばしている。

3. 事業内容

同社は、主軸のアイコンサービスやセキュリティ関連、複写機の販売などを行う「フォーバルビジネスグループ」、光回線サービスやISPなどの通信サービスを取り扱う「フォーバルテレコムビジネスグループ」、太陽光システムやLED関連事業を取り扱う「総合環境コンサルティングビジネスグループ」、人材・教育分野の「その他事業グループ」の4つの事業セグメントから構成される。2021年3月期第1四半期は、フォーバルビジネスグループが全社売上高の構成比で40.3%、全社セグメント利益の中の構成比で23.1%。フォーバルテレコムビジネスグループが売上高の46.0%、全社セグメント利益の66.5%である。上位2セグメントを合計すると売上高の86.3%、セグメント利益の89.6%を占める。総合環境コンサルティングビジネスグループは一定の規模はあるが、利益貢献はまだ大きくない。

会社概要

4. 人材の育成と処遇

同社では顧客企業との接点を重視しており、接点を担う人材の教育に力を入れている。毎年入社する約 70 名の新入社員には、1 年間という長い研修期間が設けられており、入社 1 年後に配属が決まる。1 年間の中で、同社の中核サービスであるアイコンサービスのアドバイザー、遠隔サポートのコールセンター、営業部門などを順次経験し、必要な専門知識やスキルを学んでいく。また、同社の業務を遂行する上で、IT の基礎知識は必要不可欠であるという考えから、10 以上の推奨資格を明示し、能力開発に活用している。なかでも、1) ドットコムマスター、2) ビジネス統計スペシャリスト、3) 個人情報保護士、4) スマートマスター（社内資格）の 4 資格を重要視しており、顧客接点を持つ部署（コンサルティング、コールセンター、営業）のほぼ全員が取得を終えている。

同社は IT などにより顧客企業の生産性を向上させ、中小企業の課題である長い労働時間を解決する支援を行ってきた。自らも残業時間の削減や有休取得などを継続的に推進し、従業員の健康と生産性向上を図っている。特に、柔軟な働き方、メンタルヘルスなどのストレス関連疾患の発生予防、生活習慣病などの発生予防を重点課題と捉え積極的に取り組んできた。2020 年 3 月には、特に優良な健康経営を実践している企業や団体を認定する「健康経営優良法人」に 3 年連続で選出されている。健康経営優良法人制度とは、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する表彰制度。健康経営に取り組む優良な法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的評価を受けることができる環境を整備することを目的としている。また、「幸せの配分」と呼ばれる基本方針「会社の努力によって得た利益の増加分は、株主と会社と社員で 3 等分する」が存在し、社員のモチベーションを高めている。

■ 事業概要

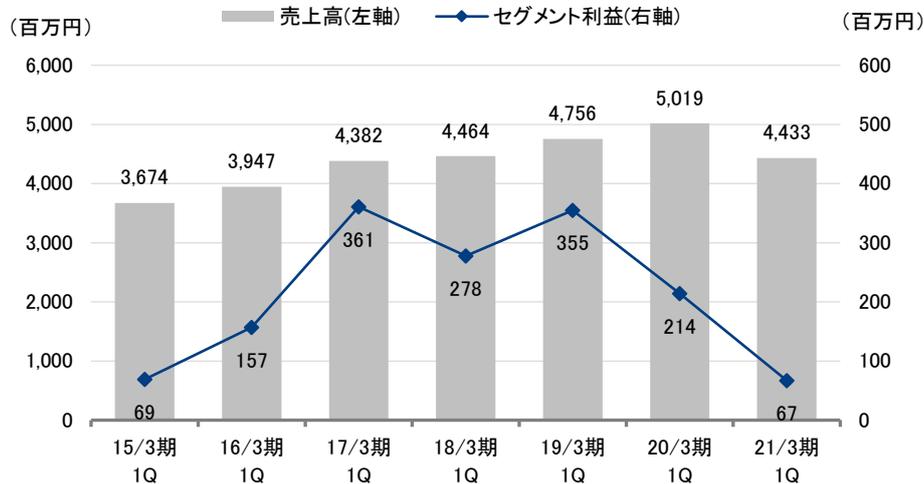
アイコンサービスを軸に中小企業の経営改善を支援する フォーバルビジネスグループ、情報通信サービスの フォーバルテレコムビジネスグループの 2 本柱

1. フォーバルビジネスグループ

フォーバルビジネスグループでは、中小企業向けに、IP 統合システム、情報セキュリティ、Web 構築などの情報通信コンサルティングのほか、総合コンサルティング、海外進出支援、人材・教育、環境、事業承継などの経営コンサルティングサービス、OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次ぎなどを手掛ける。主力事業は、コンサルティングサービスであるアイコンサービスのほか、創業以来手掛けているビジネスフォンの販売を始めとする情報通信機器や OA 機器の販売だ。最近では、サーバーやセキュリティ関連の販売が好調。情報機器や通信サービスでの接点からアイコンサービス・よろず経営相談へ導き、さらに次世代経営コンサルティングでより深い解決策を提案するという一連の流れで、中小企業の多様なニーズに対応する体制が整備されている。同社のコンサルティングの特色は 5 分野（情報通信、海外、環境、人材・教育、起業・事業承継）と 3 手法（売上拡大、業務効率改善、リスク回避）に整理される。2021 年 3 月期第 1 四半期の業績は、売上高で 4,433 百万円（前年同期比 11.7% 減）、セグメント利益で 67 百万円（同 68.7% 減）とコロナの影響で減収減益となった。

事業概要

フォーバルビジネスグループ 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. アイコンサービス：定期訪問と遠隔サポートを組み合わせた効率的な中小企業支援が特長

同社の最も注目すべき事業は、2008年に導入されたアイコンサービスである。アイコンのアイは、information（情報）、imagination（想像力）、idea（アイデア）、identity（独自性）、intelligence（知力）、innovation（革新）を起源とするコンサルティングサービスである。定期訪問と遠隔サポート・状態監視を組み合わせた効率的な支援が特長である。

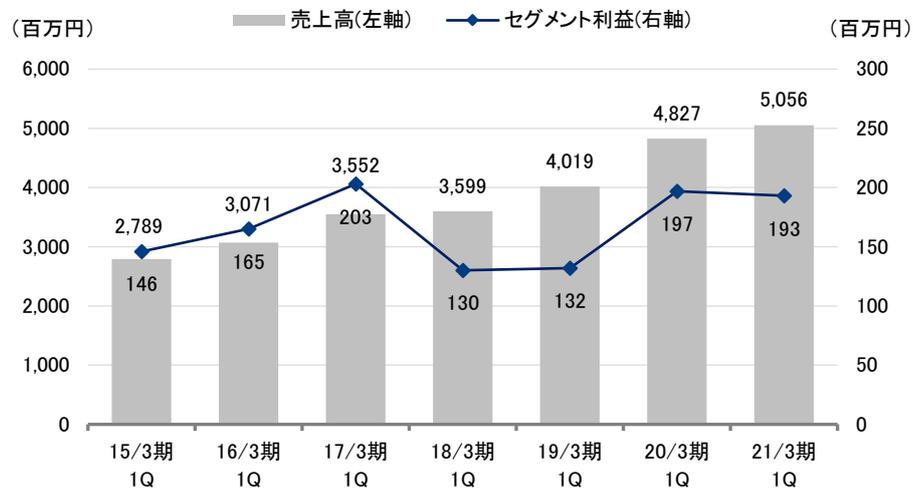
アイコンサービスの基本構成は、経営のよろず相談サービス、定期訪問や通信技術を使った遠隔サポート、パソコン・ネットワーク状態監視サービス、各種アプリケーションの問い合わせサービス、顧客専用サイトとなっている。メニューとして、経営コンサルティング系、個人情報管理系、パソコン・ネットワーク系、スマートフォン・パッド系、ホームページ系、電話系、コピー系の幅広いサービスを提供する。現在のアイコンサービスの平均客単価は、月額10,000円程度であり、他のサービスへの入り口と位置付けているため、設定金額は低めである。同サービスは、自社の“企業ドクター”が行うのが基本であったが、OEM展開（パートナーの販売会社によるサービス）が大きく伸びている。アイコンサービスの全顧客数34,413件（2020年3月末時点）のうちOEM経由の顧客が16,593社（同）であり、構成比で48.2%に達する。アイコンサービスはそれ自体が粗利率の高いサービスであるが、端末（パソコン、タブレット、携帯電話、プリンター、コピー機など）やネットワークの状態監視から得られたビッグデータから様々な改善提案を行うことができ、さらに関連商材が拡販できるという副次的効果も大きい。結果として、アイコンサービスの売上高とフォーバルビジネスグループ及び同社全体の営業利益には高い相関性がある。2020年3月期通期業績のアイコンサービス売上高は4,217百万円。顧客当たり単価の上昇も寄与し前期比で5.1%伸びた。

事業概要

3. フォーバルテレコムビジネスグループ

フォーバルテレコムを中心に VoIP（高速ブロードバンド回線を利用した電話やインターネット接続サービス）・FMC（サービス名「どこでもホン」）などのオリジナルな通信サービス、インターネット関連サービス、普通印刷及び保険サービスなどを提供する。また、一括請求する「ワンビルディングサービス」を通じて企業のコスト削減や事業効率向上を支援している。直近では、光回線サービスや ISP の拡大ペースが落ち着き、新電力サービスが成長している。2021年3月期第1四半期の業績は、売上高で5,056百万円（前年同期比4.7%増）、セグメント利益で193百万円（同2.1%減）と堅調である。

フォーバルテレコムビジネスグループ 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 総合環境コンサルティングビジネスグループ

アップルツリー（2013年12月に子会社化）がスマートグリッド設備機器の商社事業（太陽光システム、オール電化、蓄電池、HEMS）と太陽光発電システム（住宅用、産業用）の設計、施工、販売事業を主に行ってきた。太陽光発電システムに関しては、再生可能エネルギー特別措置法改正（FIT法改正、2017年4月）の影響を受け、販売は停滞期に入った。それを補うべく LED 照明や蓄電池の拡販を積極化し、現在では事業構造の転換が成功しつつある。LED 事業については、国内生産で高品質な LED を提供する子会社を持つ。LED は部屋を明るくするだけでなく、節電効果で経費削減にもつながるうえに 10 年保証も付くことから、導入のメリットは大きく、今後の拡大が期待される。2020年3月期の業績は2年連続の増収増益を達成し、業績は上向きである。

事業概要

5. その他の事業グループ（人材・教育分野）

人材・教育分野の強化のため、通信教育事業、書籍の出版・販売事業を手掛けるアイテック（2013 年 10 月に子会社化）と、IT 分野のエンジニア及び管理者の育成、東南アジアにおける現地幹部候補・留学生の人材紹介・派遣などの事業を行う（株）クリエイティブソリューションズが合併し、新会社としてアイテックが 2018 年 4 月に発足している。旧アイテックは情報処理技術者や個人情報保護士の養成を得意とし、e ラーニングでのサービス提供ができる強みがあり、クリエイティブソリューションズは大手通信会社などを顧客に持ち、安定した需要が特長であったことから、それぞれのシナジーを最大化して、更なる事業の拡大・発展を図っていく。コロナにより集合研修サービスが打撃を受けており、本来の強みであるインターネット教育市場を中長期的な視点で育てる戦略を推進する。

業績動向

2021 年 3 月期第 1 四半期はコロナの影響による営業自粛などが響き減収減益。アイコンサービス等の継続サービスでは影響軽微

2021 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 6.7% 減の 10,995 百万円、営業利益が同 42.6% 減の 282 百万円、経常利益が同 55.9% 減の 240 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 85.8% 減の 84 百万円となり、コロナの影響を大きく受けたものの一定水準の売上高及び各利益を確保した。

売上高に関しては、継続サービス（アイコンサービスなどの経営支援、通信・電力サービスなど）を行う分野と都度の訪問営業によって投資（事務機器、環境機器など）を促進する分野でコロナの影響が分かれた。「継続サービス」においては、感染対策を講じた上でサービスレベルを維持した結果、売上高への影響は少なかった。一方、「都度の訪問営業」が必要になる分野では、営業自粛や全従業員の約 18% にあたる 179 名を含めグループ会社の一部従業員の休業の実施、顧客企業の投資先送り傾向などが影響し業績が減速した。フォーバルビジネスグループでは、アイコンサービスが堅調に推移し、テレワーク環境の整備などの投資は活発だったが、一方で従来の事務機器やサーバー等への投資は鈍った。フォーバルテレコムビジネスグループは全体としては増収（前年同期比 4.7% 増）。新電力サービスが好調な一方で、光回線サービスや ISP の新規販売が減少した。総合環境コンサルティングビジネスグループでは、再生可能エネルギー特別措置法（FIT 法）改正の影響により産業用太陽光システムが減少し、減収。蓄電池や LED はコロナ禍でも成長している。人材教育部門を含むその他セグメントはセミナー事業等が減少した。

営業利益に関しては、販管費において経費の削減に取り組んだことで前年同期比 303 百万円減少（同 7.7% 減）となったものの、売上総利益が同 513 百万円減少（同 11.5% 減）し、減益となった。セグメント別では、フォーバルテレコムビジネスグループは大きな変化はなかったが、フォーバルビジネスグループ以下の事業セグメントで減益となった。

業績動向

2021年3月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	20/3期1Q		21/3期1Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	11,789	100.0%	10,995	100.0%	-6.7%
売上原価	7,342	62.3%	7,061	64.2%	-3.8%
売上総利益	4,447	37.7%	3,934	35.8%	-11.5%
販管費	3,954	33.5%	3,651	33.2%	-7.7%
営業利益	492	4.2%	282	2.6%	-42.6%
経常利益	545	4.6%	240	2.2%	-55.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	597	5.1%	84	0.8%	-85.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年3月期第1四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

	連結売上高			連結セグメント利益		
	20/3期1Q	21/3期1Q	前年同期比	20/3期1Q	21/3期1Q	前年同期比
フォーバルビジネスグループ	5,019	4,433	-11.7%	214	67	-68.7%
フォーバルテレコムビジネスグループ	4,827	5,056	4.7%	197	193	-2.1%
総合環境コンサルティングビジネスグループ	1,575	1,153	-26.8%	44	-3	-
その他	367	352	-4.2%	40	33	-15.7%
合計	11,789	10,995	-6.7%	496	290	-41.5%

注：利益は調整前

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2021年3月期の連結業績予想は、 コロナの影響により現段階では未定

2021年3月期の連結業績予想は、コロナの影響で不透明であり、合理的に算定することが困難であるため、現段階では未定としている。同社の顧客企業は幅広い業種・業界の中小企業であり、コロナの影響による顧客企業の動向を短期的な視点で見極めることは大変困難な状況にある。例えばフォーバルビジネスグループでは、テレワークなどの浸透により情報機器の需要が増える半面、コピー機などの従来の事務機器の買い替えサイクルは遅くなるなど、影響は複雑である。同社の主力事業はストック型ビジネスの比率が高いため、業績への影響はある程度軽減される。コロナ禍が落ち着きつつある第2四半期とそれに続く下半期は、本来の成長力とコロナによるマイナスの影響が相殺し、前期並みの水準まで回復すると弊社では考えている。

■ 成長戦略

鍵を握る DX で、企業戦略から情報化推進や人材教育まで、 メニューを揃えて with コロナ時代の中小企業の生き残りを支える

1. with コロナ時代は中小企業のサバイバル競争が激化

中小企業庁の統計によると、中小企業の倒産件数は2020年4月～6月で1,837社となっており、前年同期(2019年4月～6月)の2,074社を下回る。一見コロナの影響は大きくないように見えるが、統計上まだ表に出ていないものの、大きな影響が今後現れることが考えられる。まず、政府や行政の支援(給付、補助など)や融資の緩和などにより、中小企業は一時的に危機を回避した面がある。また休業や廃業、事業の撤退や縮小なども進行しており倒産予備軍は増えていると見られる。何より、with コロナ、after コロナにおいて、顧客(消費者や企業)の購買意欲や嗜好が変化しており、コロナ以前の売上を確保できず、結果として損益分岐点に達しないというリスクが多く存在する。同社では、中小企業経営者が抜本的に発想を変えなければ早晩淘汰を余儀なくされると警鐘を鳴らしている。

2. アイコンサービスクラウド企業への個別戦略を立案支援

同社では、3万社以上の企業にアイコンサービスを提供しているが、コロナの影響により経営環境が激変するなか、個別の戦略立案を支援している。コロナ禍においても力強く成長している企業もあれば、抜本的な変化が必要となる企業も多く、個別のきめ細かな対応が必要となったことが背景にある。各企業の実情や市場環境を把握する担当コンサルタントが訪問またはオンラインでコミュニケーションをとり、課題に応じた対策を立案する。すでに8割以上の企業で作成が完了している。

3. 鍵を握る DX

コロナ禍でダメージを受けている多くの中小企業では抜本的な変化が求められている。中でも有力な変革手段がDXである。2020年5月に発刊された同社版中小企業白書である「中小企業経営者の実態 -For Social Value- ブルーレポート2020」にもDXに関連する調査結果がある。中小企業においては、理解している企業が36.7%、期待している企業が63.9%、導入している企業が5.2%となっている。十分な理解が得られていないなか、漠然とした期待はあるものの、実際の導入に至っていない現実が浮き彫りになっている。DXを推進しなくても、推進する人材がいない、既存業務を変革するのに社内の理解が得られないなど、課題も多いと考えられる。同社では、「ワンストップフォーバル」のコンセプトのもと、企業戦略から情報化推進や人材教育に至るまで、幅広いメニューを揃えて、with コロナ時代の中小企業の生き残りを支える方針である。

成長戦略

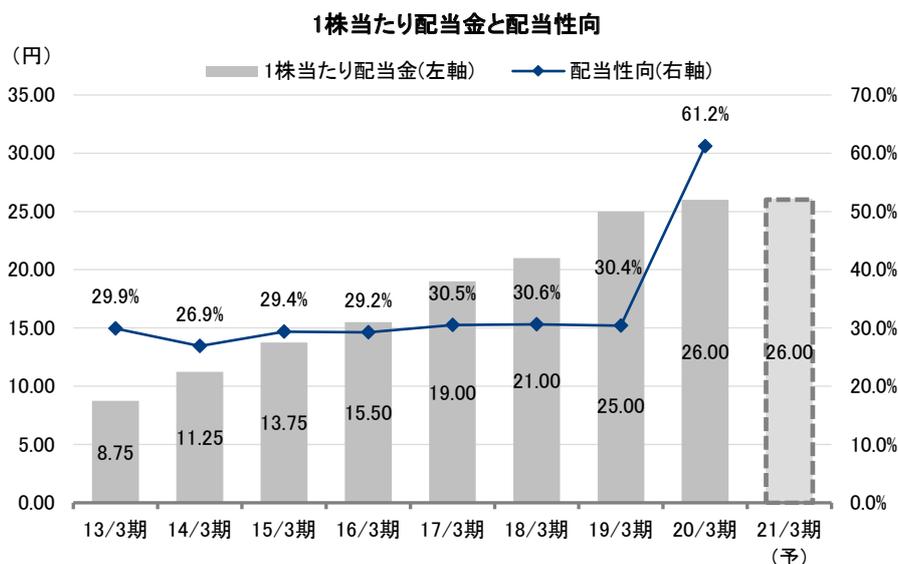


出所：「中小企業経営者の実態 -For Social Value- ブルーレポート 2020」よりフィスコ作成

株主還元策

8年連続の増配中。 2021年3月期はコロナ禍で業績予想未定も前期並みの配当金を見込む

同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題の1つとして認識している。配当金の決定に関しては、今後の事業計画や財務状況など、中長期的観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスに配慮して配当金を決定するとしており、配当性向は公約していない。実績では、安定的な利益成長を背景に継続的な増配を続けており、配当性向は30%前後を維持してきた。2020年3月期の1株当たり配当金は年間で26円（1円増配）、配当性向61.2%となり、8期連続の増配となった。2021年3月期は、コロナ禍で業績予想が未定ではあるが、配当金は期初の予想を据え置いた、26円を維持する予想となっている。配当性向はコロナの影響により業績予想が未定のため、同様に未定としている。



注：2015年9月1日に1：2の株式分割。配当金は株式分割後の値に換算
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