

|| 企業調査レポート ||

翻訳センター

2483 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年7月10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. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業構成	04
■ 事業概要	05
1. 翻訳・通訳事業の事業環境	05
2. 翻訳事業	05
3. コンベンション事業	07
4. 派遣事業	08
5. 通訳事業	08
6. 語学教育事業	09
■ 業績動向	10
1. 2017年3月期通期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
● 2018年3月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 第三次中期経営計画	12
2. ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化	13
■ 株主還元策	14

■ 要約

2017年3月期はコンベンション事業がけん引し増収増益、 主力の翻訳事業も安定成長

翻訳センター<2483>は、翻訳業界の国内最大手である。医薬分野の専門翻訳会社として創業し、工業・ローカライゼーション、特許、金融・法務など専門性の高い産業翻訳分野で領域を拡大してきた。現在は翻訳だけでなく通訳、派遣、国際会議運営（コンベンション）、通訳者・翻訳者教育などに多角化し、顧客企業のグローバル展開における幅広い外国語ニーズに対応する。多数の中小プレーヤーがひしめく分散業界において、組織化・システム化された営業・制作機能を整備し、品質・スピード・コストのバランス、大規模案件対応などで他社の一歩先を行く。世界の語学サービス企業で15位、アジアでは5年連続1位のポジションである。

1. 事業内容

主力の翻訳事業では、分野特化戦略を推進しており、「医薬」、「工業・ローカライゼーション」、「特許」、「金融・法務」の4分野ごとに組織が分かれ、専門特化してノウハウを蓄積している。グループネットワークを活かしたサービスの提案、ICTによる登録者マッチングシステムも強みである。現場で制作を担当するのは4,000名を超える登録者であり、翻訳支援ツールを使うことで効率的かつ品質の高い業務に役立っている。連結子会社（株）アイ・エス・エスが行う、コンベンション事業、派遣事業、通訳事業はそれぞれに受注を増やし業績は好調に推移している。特に、コンベンション事業の成長は著しい。

2. 業績動向

2017年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比11.3%増の10,218百万円、営業利益が同30.3%増の697百万円、経常利益が同30.8%増の699百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.2%増の444百万円と初めて売上高が100億円を超え、3年連続の増益となった。大型国際会議運営を受注したコンベンション事業の増収増益が大きく貢献したが、主力の翻訳事業をはじめ各事業が堅調に推移したことも過去最高の業績の要因である。

2018年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比0.7%増の10,300百万円、営業利益が同7.5%増の750百万円、経常利益が同7.2%増の750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同17.0%増の520百万円と増収増益を予想する。売上高に関しては、コンベンション事業で会議の開催が一巡するが、翻訳事業を始めとする他の事業でカバーし微増。粗利率の高い翻訳事業の比率が高まることにより増益を予想する。

要約

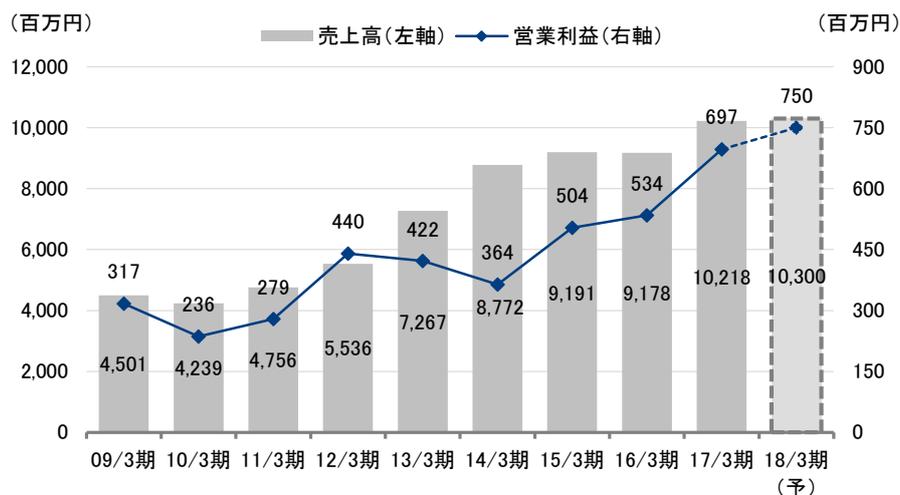
3. 成長戦略

第三次中期経営計画は最終年度に入り、利益目標（営業利益で750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で450百万円）に関しては達成が視野に入ってきた。重点施策の1つである「ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化」において、大きな成果が現れている。コンベンション事業の大幅伸長は、通訳や翻訳の共同受注やグループ全体の知名度やブランドの向上に貢献した。また、大手通信会社や大手金融機関において事業間にまたがるクロスセルが成功しており、今後も成果が期待される。

Key Points

- ・ 翻訳業界国内最大手、医薬・工業・特許・金融など専門性の高い産業翻訳分野に強み
- ・ 2017年3月期はコンベンション事業がけん引し増収増益、主力の翻訳事業も安定成長
- ・ 中期経営計画の利益目標は達成見通し、「グループシナジー最大化」で更なる成果を期待

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

翻訳業界国内最大手、 医薬・工業・特許・金融など専門性の高い産業翻訳分野に強み

1. 会社概要

同社は、翻訳業界の国内最大手である。医薬分野の専門翻訳会社として創業し、工業・ローカライゼーション、特許、金融・法務など専門性の高い産業翻訳分野で領域を拡大してきた。現在は翻訳だけでなく通訳、派遣、国際会議運営（コンベンション）、通訳者・翻訳者教育などに多角化し、顧客企業のグローバル展開における幅広い外国語ニーズに対応する。多数の中小プレーヤーがひしめく分散した業界において、同社はいち早く専門分野に特化し、組織化・システム化された営業・制作機能を整備した。品質、スピード、コストのバランス、大規模案件対応や多言語化対応で他社の一歩先を行く。国内翻訳業界1位、世界の語学サービス企業で15位、アジアでは5年連続で1位のポジションである。

2. 沿革

同社は、1986年に医薬専門の翻訳会社として大阪で設立された。その後、工業、特許、金融・法務分野などに翻訳の専門領域を拡大し、2006年には翻訳会社で初の株式上場を果たす。その後も海外及び専門分野の子会社の設立により業容を拡大。2012年には（株）アイ・エス・エスをグループ会社化し、通訳事業・派遣事業・コンベンション事業などを加え、フルラインのランゲージサービスを提供するに至っている。2015年3月に人材紹介事業を行う（株）アイ・エス・エス・コンサルティングを売却し、2016年2月に中国の子会社を解散しており、現在グループ会社は海外を含めて6社である。なお、2015年4月設立の多言語コンタクトセンター事業を行うランゲージワン（株）は、持分法適用会社である。

会社概要

沿革

年月	主な沿革
1986年 4月	大阪・道修町に医薬専門の翻訳会社として設立
1988年 9月	工業分野の翻訳サービスを開始
1997年 8月	特許分野の翻訳サービスを開始
1998年 4月	金融・法務分野の翻訳サービスを開始
2004年10月	(株) 国際事務センターをグループ会社化
2006年 4月	大阪証券取引所「ヘラクレス」上場(現・東京証券取引所「JASDAQ」)
2006年11月	HC Language Solutions, Inc. を設立(アメリカ、カリフォルニア州)
2008年 8月	北京東櫻花翻訳有限公司を設立(中国、北京市)
2008年10月	(株) HCランゲージキャリアを設立(人材派遣サービス)
2010年12月	(株) 外国出願支援サービスを設立(特許出願支援サービス)
2012年 9月	(株) アイ・エス・エスをグループ会社化(通訳、翻訳、派遣、国際会議運営)
2013年 4月	派遣事業統合のため、(株) アイ・エス・エスと(株) HCランゲージキャリアを合併
2014年10月	(株) パナシアを設立(メディカルライティング)
2015年 4月	ランゲージワン(株) を設立(多言語コンタクトセンター)
2016年 4月	(株) 国際事務センターを吸収合併

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 事業構成

主力の翻訳事業は、売上高構成の68.9%(2017年3月期)、営業利益構成の70.2%(同、調整前)を占め、同社の大黒柱である。翻訳事業はさらに顧客業種別に分かれ、医薬(2017年3月期の売上構成比23.9%)、工業・ローカライゼーション(同19.8%)、特許(同17.9%)、金融・法務(同7.3%)に分類される。ちなみに取引会社数は約4,700社、年間受注件数は約59,000件である。約80%は日本語と英語間での翻訳であるが多言語の翻訳も伸びている。

翻訳事業以外では、派遣事業(売上構成比8.8%)、通訳事業(同7.7%)、語学教育事業(同2.1%)、コンベンション事業(同10.8%)とランゲージサービスを総合的に展開する。例年との比較では、コンベンション事業の構成比が売上高・営業利益ともに大きくなったのが特徴だ。

事業の内容と構成(2017年3月期)

事業セグメント	売上高構成	営業利益構成比
翻訳事業	特許	17.9%
	医薬	23.9%
	工業・ローカライゼーション	19.8%
	金融・法務	7.3%
派遣事業	8.8%	6.6%
通訳事業	7.7%	3.7%
語学教育事業	2.1%	-1.3%
コンベンション事業	10.8%	19.0%
その他	1.8%	1.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

※17/3期、利益は全社費用調整前

■ 事業概要

翻訳事業で4分野に専門特化し業界ごとに異なるニーズに対応

1. 翻訳・通訳事業の事業環境

国内の翻訳・通訳を合わせた市場規模は2,611億円（2016年、矢野経済研究所推計）、年率2～3%程度で着実に成長している。その中で翻訳のみの市場規模は2,000億円以上、グローバル化の流れのなかで安定成長をしている（ヒアリングベース）。産業翻訳が市場の大半を占め、医薬・金融・自動車、電機、エネルギー、IT通信、小売業などの国内企業のグローバル展開や外資系企業の日本進出が需要発生のドライバーである。また、外国人観光客はビジットジャパンの取り組み開始年には521万人（2003年）であったが、2016年に2,403万人に達している。訪日や在住の外国人によるインバウンド需要も増えており、企業や自治体の外国語対応も進むと想定される。産業翻訳ニーズの最近の特徴として「多言語化」「スピード化」「大型プロジェクト」が挙げられる。自動車、医薬品、IT業界などを始めとして、日本企業は成長機会を求めて海外展開を加速させており、翻訳会社としても高いレベルの対応力が求められる。

2. 翻訳事業

主力の翻訳事業は、(株)翻訳センター、連結子会社の(株)パナシア及びHC Language Solutions, Incが行っている。分野特化戦略を推進しており、「医薬」、「工業・ローカライゼーション」、「特許」、「金融・法務」の4分野ごとに組織が分かれ、専門化している。

(1) 顧客業界とサービス内容

「医薬分野」の顧客は国内外の製薬会社・医療機器会社であり、医薬品・医療機器の研究開発から承認申請、マーケティングまで、あらゆるステージで発生する文書の翻訳サービスを提供する。世界の大手製薬会社は外注する翻訳会社を絞る傾向にあり、プリファードベンダー（優先調達先）になれないと取引できない場合も増えている。同社では実績と知名度を背景に、世界のトップ製薬会社の8割以上と取引実績があり、大手製薬会社をターゲットに顧客常駐型サービスの拡大を推進している。

「工業・ローカライゼーション分野」は、自動車、電機、精密機械といった主要製造業から、エネルギー、情報・通信、IT、ゲームといった非製造業まで、幅広い産業領域を対象とする。取扱文書は、仕様書、取扱説明書、作業手順書、教育資料、Webサイトなど様々であり、1つのドキュメントから複数の言語に翻訳することも多い。

「特許分野」の顧客は特許事務所や企業の知的財産関連部署であり、主に特許出願用の明細書など特許関連文書の翻訳サービスを提供する。従来、特許事務所からの受注が中心であったが、近年、企業知財関連部署の売上比率が伸びており、約4割を占めるまでになった。業種としては電機、機械、化学、製薬やバイオなどであり、大手電機メーカー中心に受注が拡大している。

事業概要

「金融・法務分野」の顧客は国内外の銀行・証券・保険会社、法律事務所及び企業の管理系部署である。金融関連では目論見書や運用報告書、法務関連では各種契約書、企業管理部署関連では決算短信や有価証券報告書、株主総会招集通知、アニュアルレポートなどの IR 関連の開示資料が代表的な文書である。近年、企業の管理系部署との取引を拡大させている。

(2) 強み

同社の特長は、「組織化・システム化された営業機能・制作機能」である。これにより、要求の厳しい産業翻訳顧客に対して、バランスの良い価値（品質、スピード、コスト）を提供でき、かつ大規模プロジェクトや多言語案件にも機動的に対応できる。

営業機能に関しては、1) 専門特化によるノウハウ蓄積、2) 信頼されるコミュニケーション（顧客社内他部門への展開）、3) グループネットワークを活かしたサービスの提案、4) ICT による登録者マッチングシステムなどが強みとなっている。

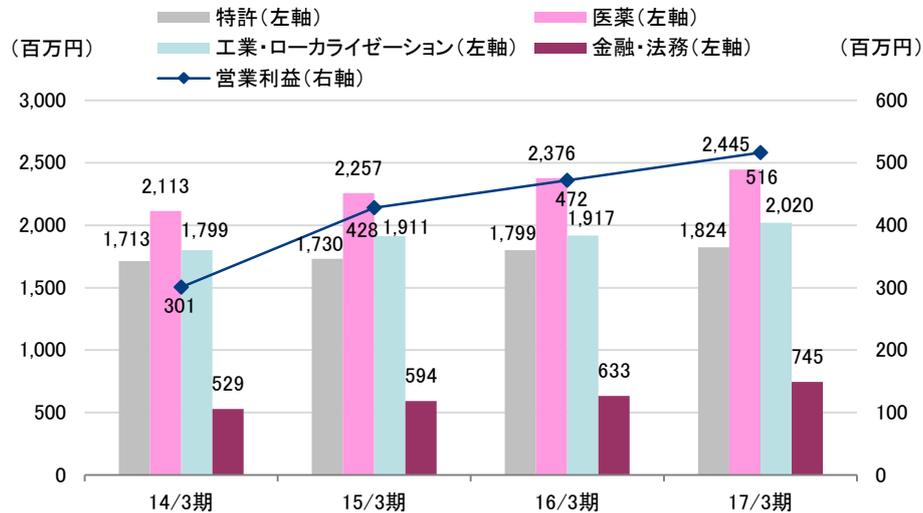
制作機能に関しては、1) 6,000 人を超える翻訳・通訳登録者、2) 翻訳支援ツール、3) 75 以上の言語対応、4) 専門特化した子会社（メディカルライティング、海外への特許出願支援等）などが強みとなっている。両機能は相互に影響し合い、好循環を生んでいる。これらの強みは、当然顧客満足にもつながっており、リピートオーダーが 8 割を超えるのもうなずける。

(3) セグメント別業績推移

翻訳事業全体では 2017 年 3 月期の売上高は 7,035 百万円（前期比 308 百万円増）、営業利益は 516 百万円（同 44 百万円増）と安定した成長をみせた。医薬分野では外資系製薬会社に加え国内製薬会社及び CRO（医薬品開発受託機関）からの案件獲得により売上高 2,445 百万円（同 69 百万円増）、工業・ローカライゼーション分野では、情報通信関連企業との取引好調に加え鉄鋼関連企業の大型案件受注により売上高 2,020 百万円（同 103 百万円増）、特許分野では企業の知財関連部署からの受注が好調であり売上高 1,824 百万円（同 25 百万円増）、金融・法務分野では、企業の管理系部署からの受注拡大及び銀行からの長期案件受注により売上高 745 百万円（同 112 百万円増）と、いずれの分野も増収となった。

事業概要

翻訳事業の売上高・営業利益

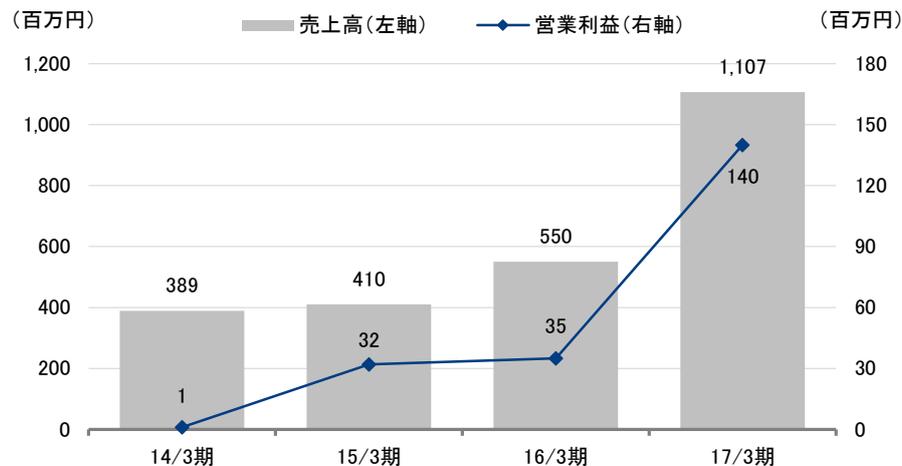


出所：会社資料よりフィスコ作成

3. コンベンション事業

コンベンション事業は連結子会社（株）アイ・エス・エスが行う事業であり、ここ数年の強化策が実り、2017年3月期に大きな成果が現れた。受注事例としては、第99回ライオンズクラブ国際大会（福岡）、第40回国際外科学会世界総会（京都）など。いずれも大規模なものであり、コンベンション開催のタイミングには、通訳ニーズや翻訳ニーズも同時に発生するために、グループのシナジーが期待できる。2017年3月期の売上高は1,107百万円（前期比557百万円増）、営業利益は140百万円（同104百万円増）と、売上が倍増した。

コンベンション事業 業績の推移

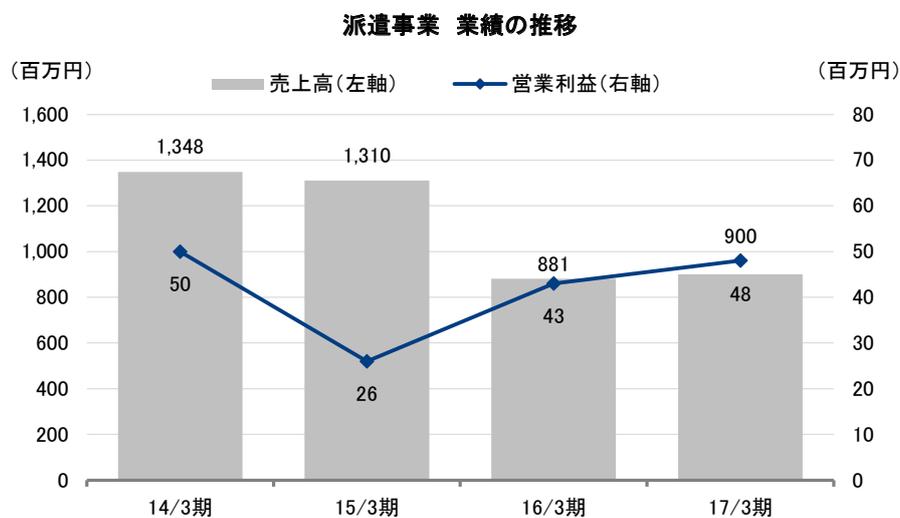


出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

4. 派遣事業

派遣事業は連結子会社（株）アイ・エス・エスが行う事業であり、語学スキルの高い人材を派遣する。昨今は金融関連企業や IT サービス関連企業からの求人が堅調に推移している。2015年3月に人材紹介事業を行う（株）アイ・エス・エス・コンサルティングを売却したために売上高は2016年3月期に減少したが、むしろ収益性は改善した。2017年3月期の売上高は900百万円（前期比19百万円増）、営業利益は48百万円（同5百万円増）となった。



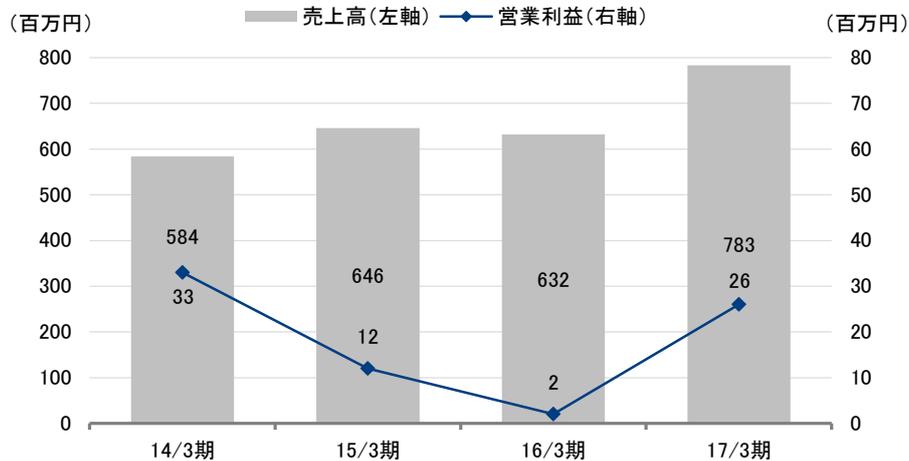
出所：会社資料よりフィスコ作成

5. 通訳事業

通訳事業は連結子会社（株）アイ・エス・エスが行う事業であり、国際会議や IR カンファレンス、展示会、各種イベントなどでの通訳業務を請け負う。医薬品関連企業や金融関連企業からの依頼が堅調に推移している。2017年3月期は外資通信機器メーカーからの大型案件を受注したことにより、売上高は783百万円（前期比151百万円増）、営業利益は26百万円（同24百万円増）と増収増益となった。

事業概要

通訳事業 業績の推移

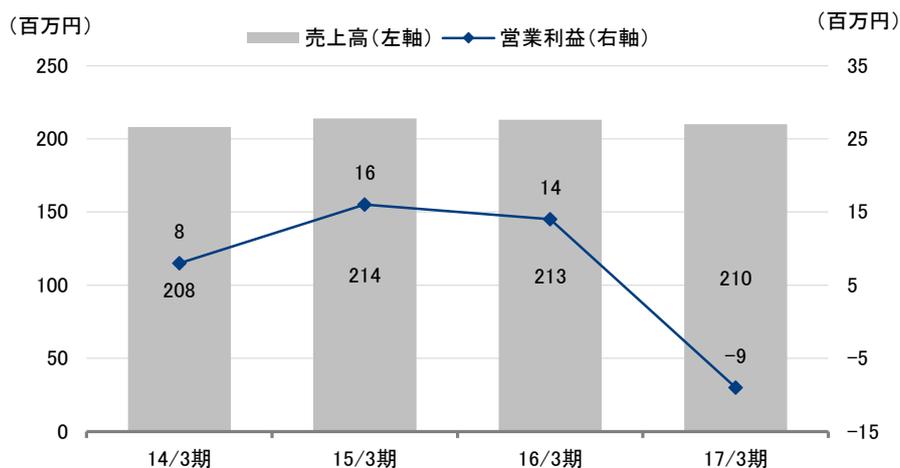


出所：会社資料よりフィスコ作成

6. 語学教育事業

語学教育事業は連結子会社（株）アイ・エス・エス・インスティテュートが行う事業であり、通訳者・翻訳者を育成する講座を開講している。例年安定した業績を続けてきたが、2017年3月期はWebサイトのリニューアルや管理システムへの投資が重なり、売上高は210百万円（前期比3百万円減）、営業損失は9百万円（同24百万円減）と減収かつ損失計上となった。

語学教育事業 業績の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

2017年3月期はコンベンション事業がけん引し増収増益、 主力の翻訳事業も安定成長

1. 2017年3月期通期の業績概要

2017年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比11.3%増の10,218百万円、営業利益が同30.3%増の697百万円、経常利益が同30.8%増の699百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.2%増の444百万円と初めて売上高が100億円を超え、3年連続の増益となった。

増収に関しては、大型国際会議運営を受注したコンベンション事業の557百万円増、次に金融・法務及び工業・ローカライゼーションを中心に伸長した翻訳事業の308百万円増が主な要因である。売上総利益率が41.0%(前期比1.1P減)と低下したのは、伸長したコンベンション事業の事業構造が要因である。販管費は人件費を中心に増やしたが、売上高の伸び以下に抑制したために、販管費率は34.2%(前期比2.1P減)に低下した。

営業利益の増益に関しても、コンベンション事業104百万円増、翻訳事業44百万円増、通訳事業24百万円増と、増収となった事業の寄与が大きかった。

2017年3月期通期業績

(単位：百万円)

	16/3期		17/3期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	9,178	100.0%	10,218	100.0%	11.3%
売上原価	5,307	57.8%	6,026	58.9%	13.5%
売上総利益	3,871	42.1%	4,191	41.0%	8.2%
販管費	3,336	36.3%	3,494	34.2%	4.7%
うち人件費	2,362	25.7%	2,472	24.2%	4.6%
うち人件費以外	973	10.6%	1,021	10.0%	4.9%
営業利益	534	5.8%	697	6.8%	30.3%
経常利益	534	5.8%	699	6.8%	30.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	430	4.6%	444	4.3%	3.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

無借金経営により万全の財務基盤

2. 財務状況と経営指標

財務状況は無借金経営であり高い安全性を維持している。総資産は前期末比454百万円増の5,111百万円となった。主な増加は、現金及び預金の508百万円増である。

業績動向

負債は前期末比 102 百万円増の 1,633 百万円となった。主な増加は、流動負債 108 百万円増であり、未払消費税等、未払金、流動負債その他が増加したことが主な要因である。

経営指標では、流動比率（300.2%）、自己資本比率（68.0%）ともに高く上昇傾向にある。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16/3 期	17/3 期	増減額
流動資産	4,097	4,632	534
(現金及び預金)	2,192	2,700	508
(受取手形及び売掛金)	1,580	1,615	34
固定資産	559	478	-80
総資産	4,657	5,111	454
流動負債	1,435	1,543	108
固定負債	95	90	-5
負債合計	1,531	1,633	102
純資産合計	3,126	3,477	351
負債純資産合計	4,657	5,111	454
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	285.5%	300.2%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	67.1%	68.0%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年3月期は売上ほぼ横ばいも翻訳事業の構成比向上により増益予想

● 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比 0.7% 増の 10,300 百万円、営業利益が同 7.5% 増の 750 百万円、経常利益が同 7.2% 増の 750 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 17.0% 増の 520 百万円と増収増益を予想する。売上高に関しては、コンベンション事業で会議の開催が一巡したために 607 百万円減となるが、翻訳事業を始めとするほかの事業でカバーし微増を予想する。利益に関しては、粗利率のより高い翻訳事業の比率が高まることにより増益を予想する。

今後の見通し

事業セグメント別売上高、各利益 (2018年3月期予想)

(単位：百万円)

売上高	17/3 期		18/3 期 (予想)	
	実績	予想	増減額	前期比
特許	1,824	1,920	96	5.3%
医薬	2,445	2,660	215	8.8%
翻訳事業				
工業・ローカライゼーション	2,020	2,142	122	6.0%
金融・法務	745	790	45	6.0%
小計	7,035	7,512	477	6.8%
派遣事業	900	1,000	100	11.1%
通訳事業	783	860	77	9.8%
語学教育事業	210	228	18	8.6%
コンベンション事業	1,107	500	-607	-54.8%
その他	180	200	20	11.1%
売上高 合計	10,218	10,300	82	0.7%
各利益				
営業利益	697	750	53	7.5%
経常利益	699	750	51	7.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	444	520	76	17.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画利益目標は達成の見通し、 「グループシナジー最大化」で更なる成果を期待

1. 第三次中期経営計画

第三次中期経営計画は最終年度に入った。2018年3月期に、売上高で11,000百万円、営業利益で750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で450百万円を目指すとする中期経営計画目標だが、利益に関しては達成が視野に入ってきた。売上高目標に関しては達成が難しくなったものの、北京の子会社の解散、子会社の(株)国際事務センターの吸収合併など、整理統合に選択と集中を断行したためであり織り込み済みである。重点施策として、1) 顧客満足度向上のための分野特化戦略の更なる推進、2) ビジネスプロセスの最適化による生産性向上、3) ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化、の3つを推進しており成果が出ている。

2. ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化

重点施策の1つである「ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化」において、大きな成果が現れている。まず、コンベンション事業の大幅伸長は、同事業の業績が拡大しただけでなく、注目度の高い大型国際会議の獲得により、グループ全体の知名度やブランドを向上させることに貢献した。また、事業間のクロスセルが進展してきている。一例として下記が挙げられる。

- 例 1) 大手通信会社・・・通訳事業の顧客であったが翻訳事業でも受注獲得
- 例 2) 大手金融機関・・・派遣事業の顧客であったが翻訳事業でも受注獲得
- 例 3) コンベンション顧客・・・コンベンションでの通訳及びその前後での翻訳業務の受注

このほか様々な顧客接点において、管理系部署に強い(株)アイ・エス・エスと技術系に強い同社の間でクロスセルの機会が発生しており、統合効果は持続している。

ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化

■顧客ニーズに適応する戦略的グループシナジーの創出

コンベンション大幅増収によりグループ収益拡大

コンベンション事業の拡大による増収に加え、注目度の高い大型国際会議の獲得によりグループの知名度、ブランド向上。

クロスセルによる顧客基盤の強化

顧客ニーズに即した各種言語サービスの提供により顧客獲得進捗。外資通信会社、銀行などで実績上がる。

協働によるサービスとリソースの拡充

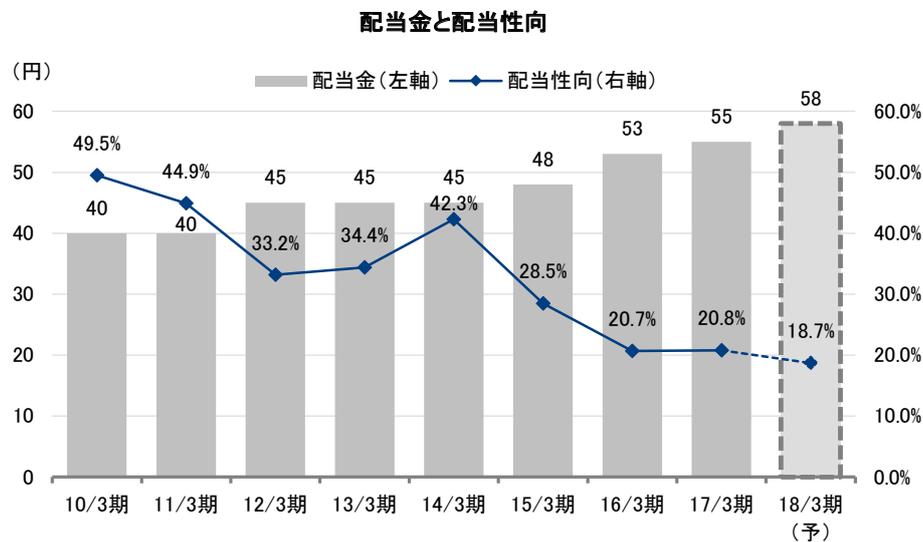
アイ・エス・エス・インスティテュート(語学教育事業)で、翻訳センターとの連携により翻訳者養成講座を開講。修了生の登録体制を推進。

出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

4年連続の増配を見込む

同社は、企業の利益成長に応じた継続的な還元を行うことを方針としている。2017年3月期の1株当たり配当金は年間55円（3年連続の増配）、配当性向は20.8%だった。2018年3月期は、配当金年間58円（4年連続増配）、配当性向18.7%を予想する。



出所：会社資料よりフィスコ作成

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