

|| 企業調査レポート ||

## ハイアス・アンド・カンパニー

6192 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2019年1月18日(金)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	03
1. 2019年4月期第2四半期の業績概要	03
2. セグメント別業績	04
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
■ 中期経営計画	10
1. 中期経営計画	10
2. 直近のトピックス	11
■ 株主還元策	13

## 要約

### 2019年4月期第2四半期は売上高が過去最高値、減益も期初計画比で増益。通期予想は計画どおりで大幅増収増益見込む。

ハイラス・アンド・カンパニー<6192>は、住宅関連のソリューション提案型コンサルティング事業を展開する。住宅・不動産・土木工事の各業界中小企業向けに、「ビジネスモデルパッケージ」と「経営効率化パッケージ」の2本柱で、会員のニーズに合わせたソリューションを提供する。また、直近では主力の「R+house」事業の建築施工事業も推進する。

同社は2018年12月14日、2019年4月期第2四半期の連結業績を発表した。売上高は2,755百万円（前年同期比24.3%増）、営業利益は132百万円（同9.3%減）、経常利益132百万円（同8.0%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は64百万円（同17.9%減）であった。売上高は前年同期比2ケタ増で第2四半期での過去最高値を記録したが、利益指標は前年同期を下回った。なお、減益要因は今後の成長に向けた投資のため、期初計画値比では売上高・各利益指標とも過達であった。

2019年4月期の通期連結業績予想は年初計画どおりで、売上高が6,300百万円（前期比35.2%増）、営業利益が500百万円（同39.6%増）、経常利益が474百万円（同33.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が268百万円（同33.6%増）である。売上高、利益ともに前期比伸び率がかなり高く見えるが、第2四半期時点での進捗は売上高がほぼ計画どおり、利益指標については計画を上振れしており、通期での計画値達成については問題ないだろう。

同社は2018年4月期に初めて配当実施を行った。配当の基本方針は、1)株主への利益還元を機会を充実させるため、年2回配当を実施する。2)配当性向は30%を目安とする。の2つである。2019年4月期の配当予想は、中間配当1.7円、期末配当1.7円と増配の予定である。前期での配当開始は、好業績を続ける基盤が整備できたことで新たな成長ステージへ入ってきたと言え、今後の事業拡大への自信の表れと、現在進めている東証1部上場への布石と考えられる。

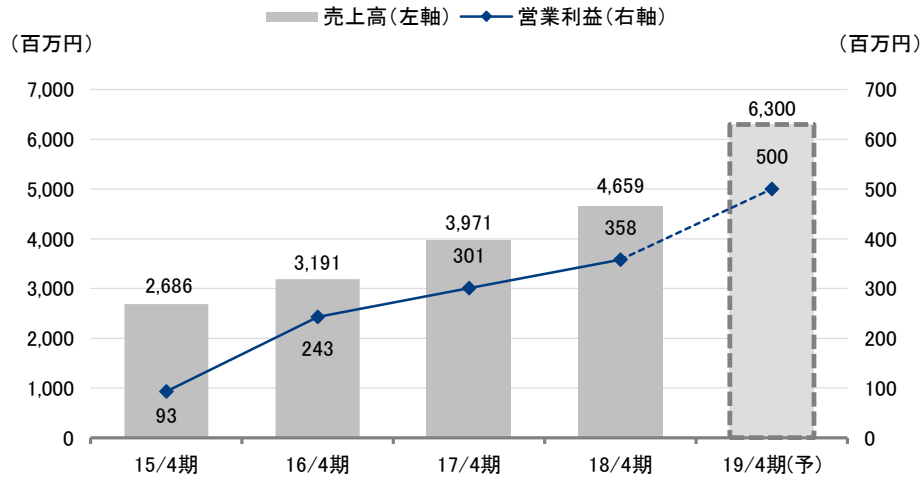
現中期経営計画は、公表から1年半が経って、継続する好業績を背景にして、目標達成のための積極的な戦略投資なども具体化されてきた。直近では、M&Aを含めた子会社投資や広告宣伝などの施策を積極的に進めている。また、配当実施や役員・従業員へのインセンティブ制度導入などステークホルダーへの対応策にも余念がない。

#### Key Points

- ・2019年4月期第2四半期は、売上高は過去最高値、減益も期初計画比では大幅増益
- ・主力パッケージ「R+house」好調で2019年4月期予想は計画通りで大幅増収増益見込み
- ・2020年までの中期経営計画は順調な進捗。東証1部上場を控え、新たな成長ステージへ

## 要約

## 売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 業界のイノベーションを先導し、 住宅不動産の資産価値の維持・向上を目指す

同社は、大手経営コンサルティング会社を前職とする濱村聖一（はまむらせいいち）代表取締役社長が、前職時代の住宅産業界での経験を生かして、住宅関連に特化したコンサルティング会社として2005年に創業された。同社の使命は、「個人が住宅不動産を納得し安心して取得（購入）、居住（運用）、住替（売却）できる環境をつくること。住宅取得が個人の資産形成に直結する社会の実現。」とし、企業理念に以下の3項目を挙げている。

- (1) 個人最大の資産は「住宅」、この事実を深く受け止め、資産価値を守る方法を創造していきます。
- (2) 将来のリスクをより小さくする、新しい住宅不動産資産の取得方法を創造していきます。
- (3) 不可逆となってきた住宅不動産業界のイノベーションを先導する企業を目指します。

同社の企業理念の背景には、日本の「住宅・宅地」資産の価値が20年～30年で毀損し、住宅購入するとほとんどの場合で、「売却額 - ローン元本残債」がマイナスになるという実態がある。それに比べて欧米の場合は、その住宅のロケーションとしての価値や修繕・改築などを加えた付加価値によって、住宅・宅地の価値が上昇するケースが多くみられる。同社は、日本における個人資産の7割を占める住宅不動産の資産価値の維持・向上を図り、そのために住宅・不動産業界のイノベーションを先導することを目指している。

## ■ 事業概要

### 不動産市場特化のコンサル事業展開、 ビジネスモデルパッケージと経営効率化パッケージのサービス提供

同社は、地域の中小企業（建設業者、工務店、不動産仲介業者など）を会員組織としてネットワーク化を図り、これらの会員企業に対して、同社の2本柱となるパッケージソリューションを提供するという事業を展開している。それは、業態転換の必要性を持つ企業には「ビジネスモデルパッケージ」を、経営（事業）におけるプロセスや機能の効率化が必要な企業には「経営効率化パッケージ」をというように、それぞれの企業の状況に応じて最適なソリューションを提供するというものである。同社のパッケージはIT系ベンダーが提供するパッケージソフトのようなものにとどまらない。勿論、同様のサービスをクラウドサービスとしても提供するが、建材などのハードウェアも含み、工法技術や売り方・経営管理手法などのノウハウの提供・教育など、顧客である建設業者・工務店などが求めるビジネスモデル全体を提供するものである。さらに、一般消費者向けに、同社連結子会社（株）ansを通じて、住宅購入に必要な情報を提供する住宅購入支援のサービスを行っている。会員企業数は2018年10月末現在で1,443社、住宅・不動産・建設会社、専門工事会社、工務店などである。

同社は不動産市場における上記のような企業及び一般消費者（住宅購入者、リフォーム検討者、土地などの所有者、不動産投資家）を顧客としているが、一般の不動産事業会社のように好不況の波の影響を受けることはあまりない。顧客である企業・一般消費者は好不況の波によって、設備投資や消費購買を調整するが、同社の中核事業はコンサル事業であり、むしろ顧客企業・一般消費者からの不況時における相談がビジネスチャンスにつながる場合もある。また、豊富に取りそろえたパッケージソリューションが、企業・一般消費者のそれぞれのライフサイクルに応じたニーズに対応することで継続的な事業拡大が期待できる。

## ■ 業績動向

### 2019年4月期第2四半期は増収・過去最高値。 今後の成長への投資で減益も計画値比では大幅増益

#### 1. 2019年4月期第2四半期の業績概要

同社は2018年12月14日、2019年4月期第2四半期の連結業績を発表した。売上高は2,755百万円（前年同期比24.3%増）、営業利益は132百万円（同9.3%減）、経常利益132百万円（同8.0%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は64百万円（同17.9%減）であった。売上高は前年同期比2ケタ増で第2四半期の過去最高値を記録したが、利益指標は前年同期を下回った。なお、期初計画値比では、売上高・各利益指標とも過達であった。前年同期比で減益となったのは、今後の成長に向けた投資（販売費・一般管理費）として、人員増・広告宣伝・販促・設備投資などを積極的に進めたためであり、当初計画から予定していたものである。ただし、効率的な使用や下期への繰り延べなどによって、計画値比では大幅増益となった。

## 業績動向

## 2019年4月期2Q業績

(単位:百万円)

	18/4期2Q		19/4期2Q		19/4期2Q	
	実績	実績	売上高比	前年同期比	計画値	計画比
売上高	2,216	2,755	-	24.3%	2,721	1.3%
売上原価	865	942	34.2%	8.9%	-	-
売上総利益	1,351	1,812	65.8%	34.2%	-	-
販管費	1,204	1,680	61.0%	39.4%	-	-
営業利益	146	132	4.8%	-9.3%	93	42.5%
経常利益	143	132	4.8%	-8.0%	69	91.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	78	64	2.3%	-17.9%	20	220.1%

出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

主力の高性能デザイナーズ住宅「R+house」事業が、会員数の増加に伴って引き続き受注が好調で、ロイヤルティを中心に売上高を順調に伸ばした。同事業においては、事業の垂直統合強化の投資を推進している。2018年2月には、(株)アンピエントホールディングス及び(株)ハウス・イン・ハウスから「R+house」、「ADM(アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット)」、「ハウス・イン・ハウス」事業にかかる技術本部機能を譲受した。また、同年4月に(株)アール・プラス・マテリアルの株式を追加取得し完全子会社化、8月には(株)ロジックとの合併会社である(株)LHアーキテクチャを設立した。ロジックは、「R+house」において数多くの実績を残している会社であり、同社と共同で「R+house」の空きエリアに進出し、モデルハウスや住宅総合展示場を活用した取り組みを行う計画である。前期から推進しているモデルハウス展開は2018年7月に6ヶ所目が完成し、「R+house」ブランドの浸透・受注促進を進めるとともに、グループ内で運営ノウハウの蓄積・成功要因を標準化し、会員企業へ展開している。

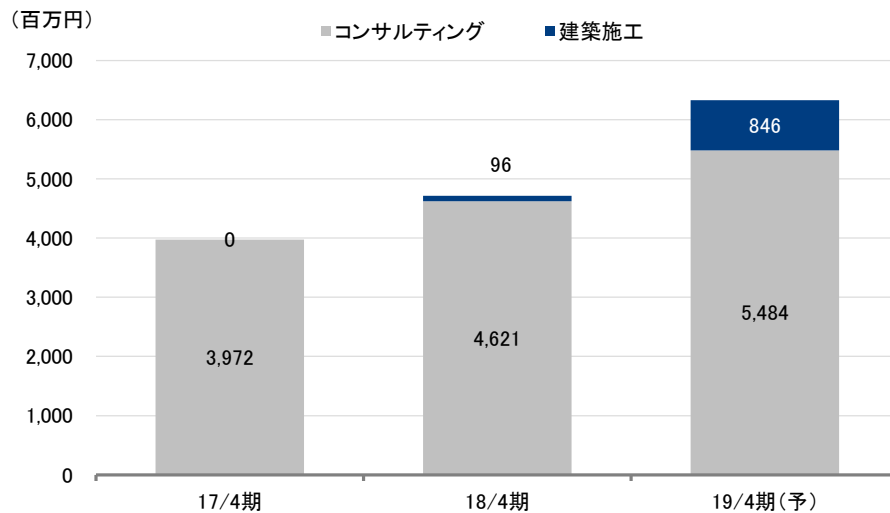
## 2. セグメント別業績

同社グループは、2018年4月期から、従来の住宅産業に特化したソリューション提供等事業を「コンサルティング事業」に、「R+house」の建築・施工については「建築施工事業」として報告セグメントに記載する方法に変更した。また、収益形態別(会費・ロイヤルティ・初期導入フィー)とパッケージ別(ビジネスモデルパッケージ、経営効率化パッケージ)について、売上高・売上総利益などの主要指標を公表している。

セグメント別では、2019年4月期第2四半期においては、主力のコンサルティング事業が売上高の93%程度を占め、営業利益でも柱となっている。建築施工事業の売上高実績はまだ連結業績の7%程度であるが、伸長率では前年同期比で5倍近い伸びを示している。ただし、通期の営業利益ベースではまだ黒字化には至っていない。

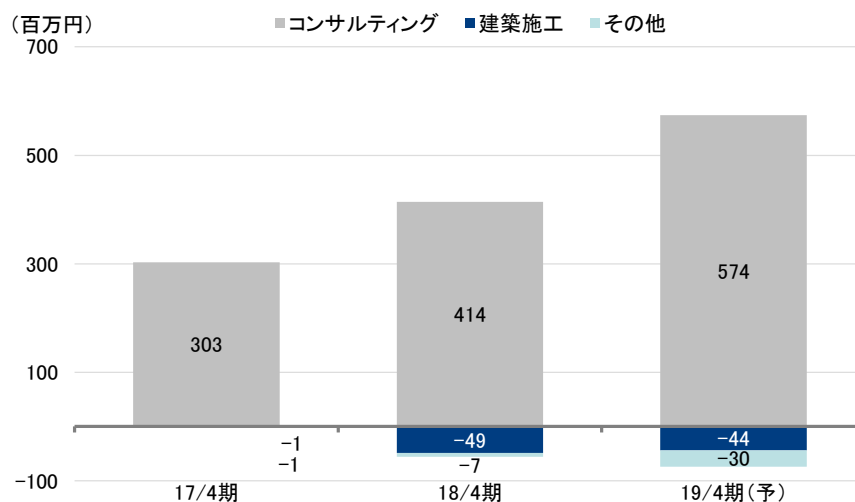
## 業績動向

## セグメント別売上高の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## セグメント別営業利益の推移

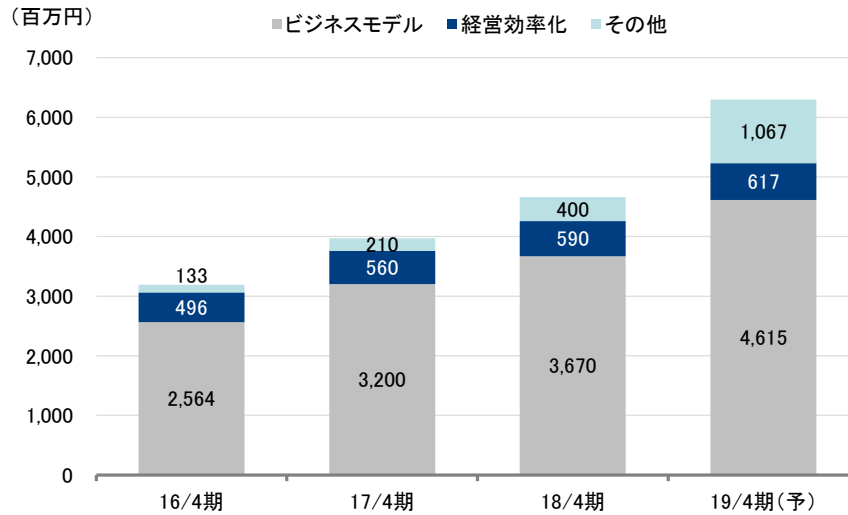


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

パッケージ別に売上高・売上総利益を見ると、同社の主力商品「R+house」を始めとするビジネスモデルパッケージが7割超を占めており、今後とも同社のコアビジネスと言えるだろう。経営効率化パッケージについては、売上高では全体の約10%だが、売上総利益では約13%を占め、収益性が高く安定的収入源の位置付けである。

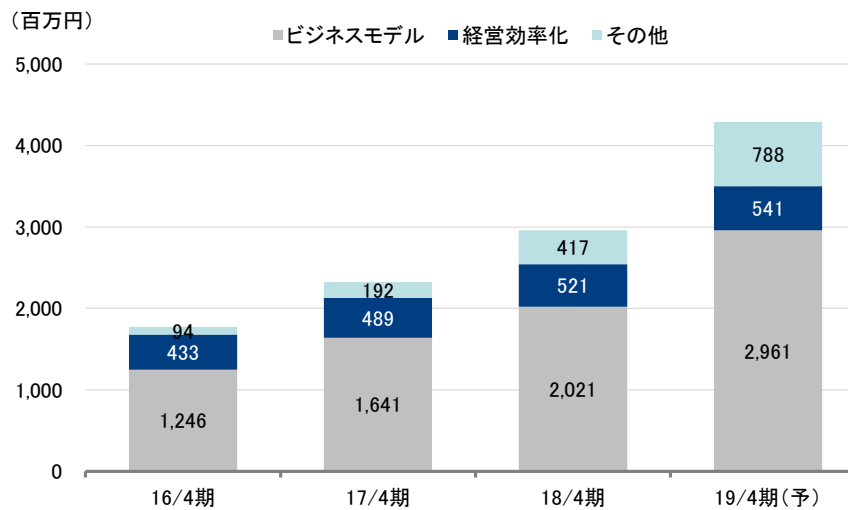
## 業績動向

## パッケージ別売上高の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## パッケージ別売上総利益の推移



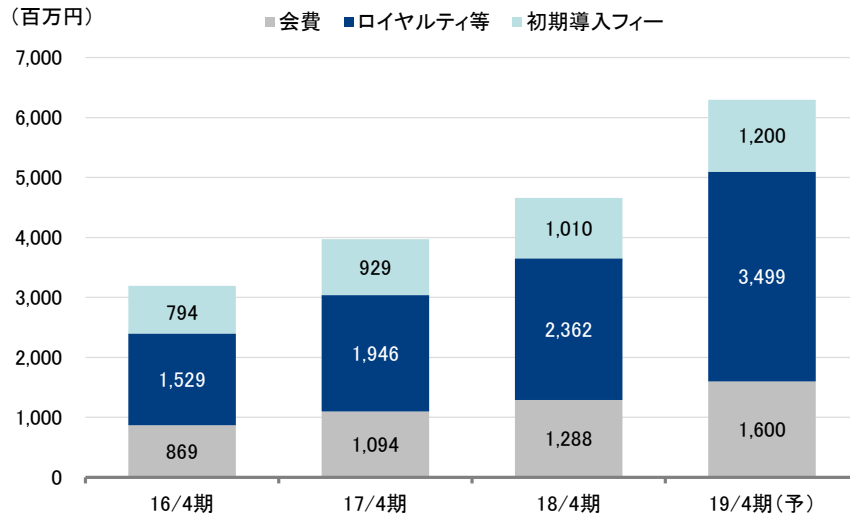
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高、売上総利益を収益形態別に見ると、売上高ではロイヤルティ等が50%超を占め、売上総利益ではロイヤルティ等は約45%、会費が約33%、初期導入フィーが約21%である。会員数の増加は今後とも順調に続くと思われるが、一時的な初期導入フィーよりも、継続的に見込める会費とロイヤルティ等が今後とも同社の収入の中核となるものと考えられる。



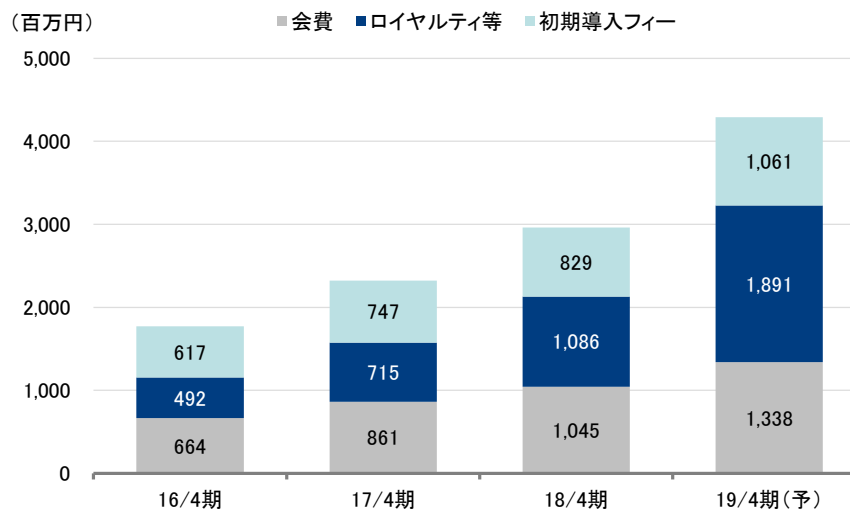
業績動向

収益形態別売上高の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

収益形態別売上総利益の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 借入金増・自己資本比率低下などあるも、積極的戦略投資によるもので一時的

### 3. 財務状況と経営指標

2019年4月期第2四半期末の総資産は前期末比774百万円増加し、3,317百万円となった。内訳を見ると、流動資産が前期末に比べ476百万円増加した。これは、現金及び預金が197百万円、受取手形及び売掛金が127百万円、販売用不動産が136百万円、それぞれ増加するなどしたためだ。また、固定資産は同298百万円増加した。これは、モデルハウス展開等に伴う有形固定資産が180百万円、事業譲受に伴う投資その他に含まれる敷金及び保証金が59百万円、それぞれ増加したことなどによる。

一方、負債は2,166百万円となり、前期末に比べ662百万円増加した。主な要因は、短期借入金が500百万円、流動負債のその他に含まれる前受金が56百万円、未払金が37百万円、買掛金が34百万円増加したことによるものである。また、純資産は、新株予約権の行使により資本金及び資本剰余金がそれぞれ35百万円増加したほか、利益剰余金が33百万円増加ことなどから、同111百万円増加し1,151百万円となった。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2019年4月期第2四半期末の現金及び現金同等物は946百万円となり、前期末に比べ197百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは73百万円の収入となった。これは、主に税金等調整前四半期純利益132百万円の計上によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは369百万円の支出となった。これは、モデルハウス展開などに伴う有形固定資産及び無形固定資産の取得による支出258百万円、事業譲受による支出49百万円、敷金及び保証金の差入による支出61百万円によるものである。また、財務活動によるキャッシュ・フローは494百万円の増加となった。これは、主に短期借入金の純増加額500百万円によるものである。

経営指標を見ると、安全性を表す指標は、短期借入金・その他流動負債の増加により、流動比率、自己資本比率、有利子負債比率のいずれも前期末から悪化している。また、収益性を表す指標については、ROA（総資産経常利益率）、ROE（自己資本当期純利益率）、売上高営業利益率のいずれも前年同期比で悪化している。これらの財務状況の変化については、後述の中期経営計画の目標達成のために、M&Aや開発投資などの積極的な事業成長戦略を進めるうえで資金調達を行った結果で計画的かつ一時的なものであり、期待される投資回収効果によって2～3年程度のスパンで回復していくものと弊社では考えている。したがって、財務状況については現時点では特に問題はないと考える。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/4 期末	19/4 期 2Q 末	増減額	主要増減要因
流動資産	1,299	1,775	476	現金・預金 +197、受取手形・売掛金 +127、 販売用不動産 +136
固定資産	1,243	1,541	298	有形固定資産 +180、敷金保証金 +59
総資産	2,542	3,317	774	
流動負債	1,086	1,764	678	短期借入金 +500、前受金 +56、未払金 +37、 買掛金 +34
固定負債	417	401	-15	
負債合計	1,503	2,166	662	
純資産	1,039	1,151	111	資本金 +35、資本剰余金 +35、 利益剰余金 +33
負債純資産合計	2,542	3,317	774	
(有利子負債)	718	1,153	435	
(ネットキャッシュ)	33	-204	-237	
<b>(安全性)</b>				
流動比率	119.7%	100.6%	-19.0pt	
自己資本比率	40.3%	34.1%	-6.2pt	
有利子負債比率	70.3%	103.2%	32.9pt	

	18/4 期 2Q 末	19/4 期 2Q 末	増減額
<b>(収益性)</b>			
ROA (総資産経常利益率)	7.2%	4.5%	-2.7pt
ROE (自己資本当期純利益率)	6.7%	6.0%	-0.7pt
売上高営業利益率	6.6%	4.8%	-1.8pt
営業活動によるキャッシュ・フロー	108	73	-35
投資活動によるキャッシュ・フロー	-208	-369	-160
財務活動によるキャッシュ・フロー	-11	494	505
現金及び同等物期末残高	1,114	946	-168

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年4月期通期予想は年初計画どおりで大幅増収増益

2019年4月期の通期連結業績予想は年初計画どおりで、売上高が6,300百万円(前期比35.2%増)、営業利益が500百万円(同39.6%増)、経常利益が474百万円(同33.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が268百万円(同33.6%増)である。

## 今後の見通し

同社では、住宅市場で高まるソリューションへのニーズを的確に捉えながら、新規導入会員企業の本格稼働と、既存会員企業の受注増加により、ロイヤルティ等の増加を見込んでいる。また、R+house 事業に加え、R+house の関連商材となる高性能デザイナーズセレクト住宅「ADM」や前期までにリリースした新規商材の伸長を見込んでいる。売上高、利益ともに前期比伸び率がかなり高く見えるが、第2四半期末時点での進捗は売上高がほぼ計画どおり、利益指標については計画を上振れしている。また、会費・ロイヤルティは横上げ式に順調に伸びているため、下期偏重で売上高・利益指標とも大きくなる傾向にある。したがって、通期での計画値達成については問題ないものとする。特に、2018年2月に事業譲受（アンビエントホールディングス及びハウス・イン・ハウスより、R+house 事業、アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット事業、及びハウス・イン・ハウス事業を譲受）した効果や、連結子会社の業績貢献が見込まれており、広告宣伝費などの販管費についても下期でのコントロールは可能と考えられる。

## 2019年4月期業績予想

(単位:百万円)

	18/4期 実績	19/4期 計画	前期比	19/4期2Q 実績	2Q 進捗率
売上高	4,659	6,300	35.2%	2,755	43.7%
売上原価	1,699	-	-	942	-
売上総利益	2,960	-	-	1,812	-
販管費	2,602	-	-	1,680	-
営業利益	358	500	39.6%	132	26.5%
経常利益	355	474	33.4%	132	27.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	268	33.6%	64	23.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画

### 「住宅による資産形成を支える会社」として、 消費者のライフタイムに沿ったサービス提供

#### 1. 中期経営計画

同社は、「HyAS&Co.Inc. の使命は、個人が住宅不動産を納得し安心して取得（購入）、居住（運用）、住替（売却）できる環境をつくることです。住宅取得が個人の資産形成に直結する社会の実現、それが我々のテーマです。」としている。日本の不動産、特に欧米と比較して年月の経過とともに減衰する家屋の価値を向上させることで個人の生活や社会を豊かにするという壮大な構想を掲げ、それを中期経営計画として具現化を図っている。

## 中期経営計画

そこでは、住宅という接点で 同社は消費者のライフタイムに寄り添った様々なサービスを提供している。「土地を探す」という局面では「土地情報・住宅取得計画の可視化」に関するソフト、「家を建てる・家に住む」という局面では「住宅の高性能化」のハード、「住宅履歴の蓄積」のソフト、「家を販売・引継ぐ」という局面では「不動産相続」のソフト、そして住宅に関した共通的テーマでもある「地方創生（街づくり）・税制／相続の仕組み」のハード・ソフトなどである。



出所：決算説明会資料より掲載

## 2. 直近のトピックス

同社は、2017年4月期中期経営計画を発表後、様々な具体的施策を矢継ぎ早に打ってきており、直近のトピックスとして主なものを以下に記載する。

### (1) 子会社への投資

同社は M&A を含めた事業拡大を積極的に推進している。2017年3月には、主として R+house の建築工事請負及び施工を行う（株）ウェルハウジングを設立し、モデルハウスのオープンや総合展示場へ出展後、着々と受注数が増加し順調に推移している。2018年8月には、主に成田地区で R+house の建築工事請負及び施工を行う（株）LH アーキテクチャを設立し、成田でのモデルハウスをオープンさせた。2018年11月には、SUNRISE（株）を設立し、ハウス IN ハウス事業、アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット（ADM）事業の成長を加速するためのノウハウ蓄積とその横展開を図っている。また、2018年5月には、ハイアス・キャピタルマネジメント（株）を設立し、クラウドファンディングを活用した地方の小規模不動産の再生・地方創生を推進している。いずれの子会社も同社の事業拡大への貢献は順調である。

### (2) 広告宣伝活動

SNS、Web、メルマガ等を中心とした Web マーケティング活動を積極的に推進している。特に主力の R+house 事業において、30代前半の一般消費者をターゲットに、例えば「後悔しないための賢い家づくり勉強会」というテーマでブログを掲載するなどにより、R+house の認知度向上と受注数増加を図っている。これらの活動によって、同社の本部サイトからの「家づくり勉強会」への参加申込数が前期比 1.7 倍に急増しているとのことである。

### (3) その他

#### a) 「建築家住宅」の供給戸数、全国 No.1※1

2018年10月23日付の同社プレスリリースによると、2017年度の建築家住宅主要供給事業者上位9社における企業別シェアで、同社の「R+house」が56.5%を占めてトップであった(出展:(株)矢野経済研究所調べ2018年10月現在)とのこと。本市場で、どちらかと言えば後発の企業であった同社がかかるポジションにまで到達できたのは、全国の住宅・不動産・土木工事関係の中小企業のネットワークを通じて、価格・品質に優位性のある住宅と関連技術ノウハウを提供してきたという同社の強みの表れと考える。

※1 2017年度建築家住宅供給数 No.1 <(株)矢野経済研究所調べ2018年10月現在>  
建築家住宅(建築士の資格を有する独立した建築家により基本設計された住宅)を供給する主要供給事業者9社における2017年度供給数

#### b) AskDoctors 評価サービス※2の認定取得

2018年12月17日付プレスリリースによると、「建築家住宅」No.1※1の「R+house」が、AskDoctors 評価サービスで、「100名のお医者様の89%が推奨したい住宅」との評価を受けたとのこと。「R+house」の高い気密性と断熱性能などが、健康で快適な暮らしに貢献できる住宅であると評価されたものと考えられる。これにより、今後の受注拡大に弾みがつくことだろう。

※2 27万人以上の医師会員を有する日本最大級の医療従事者向け専門サイト「m3.com」を運営するエムスリー<2413>が、会員医師による商品やサービスに対する客観的な評価を行うサービスで、一定基準を満たした場合のみ認定マークを付与し、「医師の確認済み商品」となる。

#### c) 「楽天 Stay × WILLSTYLE」事業の状況

前期より楽天 LIFULL STAY(株)との業務提携で推進している「楽天 Stay × WILLSTYLE」事業については、島根県松江市に1号店を2018年5月にオープンし、2018年12月末現在でオープン予定が全国9ヶ所、立地検討中のエリアが70ヶ所に上るとのことである。従来の宿泊施設にはない「戸建型ならではの」快適な居住性を始めとする宿泊品質の高さを追求しており、訪日外国人観光客の増加を見込んで宿泊施設を建設するオーナーなどを対象顧客としている。

現中期経営計画は、公表から1年半が経って、継続する好業績を背景にして、目標達成のための積極的な戦略投資なども上記の様に具体化されてきた。また、後述の配当実施や役員・従業員へのインセンティブ制度導入などステークホルダーへの対応策にも余念がない。なお、クラウドファンディングや地方創生など直近のホットで社会的課題とも言うべきテーマについては、同社は企業理念として建設・不動産市場のプラットフォーマーたるべくチャレンジは行っていくものの、試行錯誤的でリスクもある部分なので、基本的には中核の事業成長が優先されるとしている。積極的成長戦略を取りつつも、状況に応じて堅実な事業運営を行うとのスタンスのようだ。

## ■ 株主還元策

### 配当性向 30% 目安、2019 年 4 月期は増益で増配予定。

同社は 2018 年 4 月期に初めて配当実施を行った。配当の基本方針は、1) 株主への利益還元の機会を充実させるため、年 2 回配当を実施する。2) 配当性向は 30% を目安とする。の 2 つである。2018 年 4 月期の配当実績は、中間配当 4 円（2018 年 3 月 1 日付の株式分割（1 株につき 3 株）前の金額）、期末配当 1.33 円である。2019 年 4 月期の配当予想は、中間配当 1.7 円、期末配当 1.7 円と増配の予定である。

2017 年 4 月期までは、「当面は成長過程にあり、内部留保資金の充実を図る。」として無配であったが、かねてより株主への利益還元により信頼を得て、更なる成長を目指す意志を持っており、配当実施のタイミングを見計らっていたようだ。好業績を続ける基盤が整備できたことで新たな成長ステージへ入ってきたと言え、今後の事業拡大への自信の表れと、現在進めている東証 1 部上場への布石と考えられる。

#### 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