

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

イード

6038 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年3月22日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年6月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2021年6月期の見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 特徴と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2021年6月期第2四半期累計業績の概要	05
2. 2021年6月期の業績見通し	08
3. 今後の成長戦略	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

専門領域に特化したメディアによる 360 度のビジネスモデル構築により コロナ禍でも業績を伸ばすことに成功

イード<6038>は、Webメディア・コンテンツの運営を行うコンテンツマーケティングプラットフォーム（以下、CMP）事業と、リサーチ及びECソリューション（ECシステムのASPサービス）を提供するコンテンツマーケティングソリューション（以下、CMS）事業を展開している。売上高の8割以上を占めるCMP事業は、Webメディア上で提供されるインターネット広告やデータ・コンテンツ収入（EC物販含む）のほか、出版ビジネス等も含まれている。WebメディアはM&Aや自社開発を進めながら、自動車、IT、エンターテインメント、暮らしなど、合わせて21ジャンル68サイトを運営している（2020年12月末時点）。

1. 2021年6月期第2四半期累計の業績概要

2021年6月期第2四半期累計（2020年7月-12月）の連結業績は、売上高で前年同期比10.5%増の2,829百万円、営業利益で同34.5%増の238百万円となり、いずれも過去最高を更新した。ネット広告売上高はビジネス系メディアのPV数減少等が響いて低迷したものの、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）における巣ごもり需要によりEC物販を含むデータ・コンテンツ提供売上高が前年同期比18.0%増となったほか、M&A効果※により出版ビジネスも同194.3%増と大きく伸ばし、業績をけん引した。なお、2020年12月に連結子会社だった（株）絵本ナビの保有株式の一部を投資会社に譲渡し、特別利益として株式売却益418百万円を計上している（絵本ナビは2021年6月期第3四半期以降、持分法適用関連会社に異動）。

※ 2020年2月に（株）学研プラスから、アニメ専門月刊誌「アニメディア」、月刊声優専門誌「声優アニメディア」、男性向け月刊アニメ専門誌「メガミマガジン」のほか、不定期のムック本やWebメディアの「超！アニメディア」の運営事業を譲受した。売上高で2億円程度の増収要因になったと見られる。

2. 2021年6月期の見通し

2021年6月期の業績見通しは、年明け以降も緊急事態宣言が一部都府県で再び発出されるなどコロナ禍の収束が見えないなか、合理的に見積もることは困難と判断し未定としている。同社においては、コロナ禍によるマイナスの影響がある一方で、EC市場拡大によるEC物販の需要が拡大していることなどから、全体的に見れば追い風になっていると見られる。2021年6月期下期は絵本ナビの売上が3億円程度剥落するものの、既存事業の拡大や新たなM&Aによって減収分をカバーしていくほか、2021年1月にテレワーク体制の継続（出社率10～20%）により本社を移転しており、地代家賃を含めた経費削減も見込まれる。このため、通期業績についても増収増益が続く可能性が高いと弊社では見ている。

要約

3. 今後の成長戦略

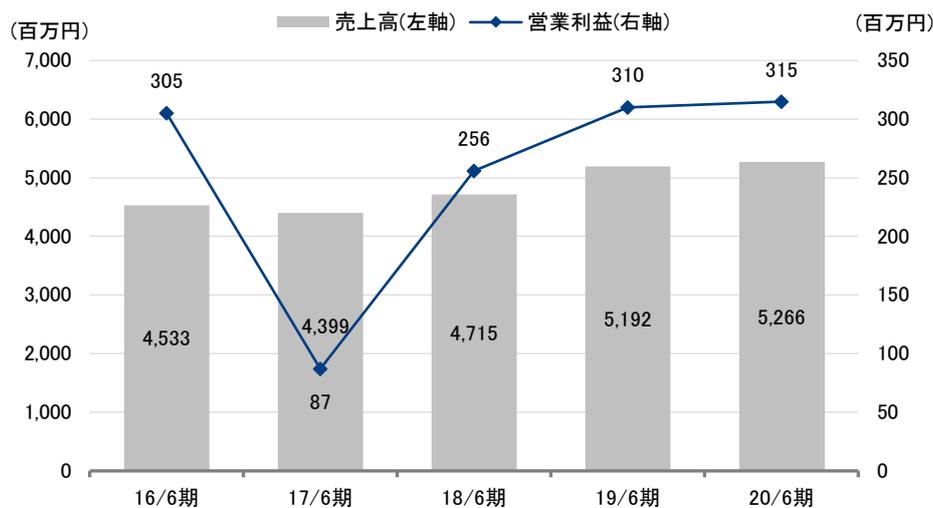
同社では今後も自社開発または M&A によって運営するメディアを拡充し、それぞれのメディアの特性に応じたビジネスモデルを展開することで収益の多様化・最大化を図り、収益成長を目指していく戦略となっている。また、2017 年に打ち出した「iid 5G Mobility」戦略（自動車業界における第 5 次モビリティ革命を支援する取り組み）についても、今後の動向が注目される。業務提携先の（株）ジゴワッツと共同開発した「バーチャルキー」（スマートフォンで自動車の施錠・開錠を可能とするサービス）が、2020 年 2 月に初めて民間のカーシェアリングサービスに採用されて以降、大手レンタカー事業者や行政機関などでの利用も始まるなど普及段階に入ろうとしている。同社は「バーチャルキー」の月額利用料の一定率をロイヤリティ収入として受け取るため、導入台数が増えればストック収益として貢献することになる。また、2021 年 1 月には CASE や MaaS※、スマートシティに関わるニュース及びセミナー情報を提供するビジネス向けの会員制メディア「mirai.Response」をオープンした。自動車業界では今後、CASE や MaaS などをテーマに市場環境が大きく変わろうとしており、業界関係者の注目度も高い。同メディアを通じて新たな収益機会が増加していくものと期待される。

※ MaaS (Mobility as a Service) : 代表例としてはカーシェアリングが挙げられるが、同社では新車販売からメンテナンス・給油・保険・中古車流通・リサイクルなど自動車に関わる既存のサービスを、IT を活用した利便性の高いサービスへと進化させたもの。また、自動運転技術によって創出される新サービスを含めて MaaS と定義している。

Key Points

- ・ 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績は EC 物販の好調等により、過去最高業績を更新
- ・ 2021 年 6 月期の業績見通しは未定だが、下期も増収増益を継続する可能性は高い
- ・ 「iid 5G Mobility」の取り組みでは「バーチャルキー」が普及フェーズに入り、新たに会員制メディア「mirai.Response」を立ち上げる

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

Webメディア・コンテンツの運営事業と リサーチ・ECソリューション事業が両輪

1. 会社概要

同社は、Webメディア・コンテンツの運営を行うCMP事業と、リサーチ及びECソリューションを提供するCMS事業の2つの事業を展開するコンテンツマーケティング企業で、設立は2000年となる。M&A戦略を推進しており、2020年12月末時点の連結子会社は4社（(株)エンファクトリー / (株)ネットショップ総研 / マイケル(株) / Interface in Design, Inc）、連結従業員数は232名（臨時従業員含む）となっている。なお、絵本ナビについては2020年12月に保有株式の一部を投資ファンドに売却したこと等により、連結子会社から持分法適用関連会社に異動している（出資率は58.9% → 30.87%）。

連結子会社
2020年12月末時点

名称	出資比率	主な事業内容
(株)エンファクトリー	78.8%	Webメディア・EC関連事業
(株)ネットショップ総研	90.0%	領域特化型のECサイト運営及び運営代行、コンサルティング
マイケル(株)	100.0%	自動車愛好家向けコミュニティサイト「CARTUNE」の運営
Interface in Design, Inc	100.0%	海外市場におけるリサーチソリューション事業

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 事業内容

事業セグメントはCMP事業とCMS事業の2つで、CMP事業が売上高、利益の9割弱を占める主力事業となっている。なお、両事業の連携としては、CMP事業のクライアント企業をCMS事業に紹介し、そのクライアント企業に対してCMS事業のソリューションサービスを提供している。

(1) コンテンツマーケティングプラットフォーム事業（CMP事業）

Webメディア・コンテンツを運営しながら、顧客企業のインターネット広告や各種データ・コンテンツをサイト利用ユーザーに配信する事業となる。売上高としては、Webメディア上に掲載するインターネット広告や、EC物販を含むデータ・コンテンツ販売が主なものとなっている。このため、いかに広告費等の費用をかけずにWebメディアの媒体価値（PV数）を向上していくことができるかが収益拡大のカギを握っている。

同社が運営するWebメディア・コンテンツ数は2020年12月末時点で21ジャンル68サイト（前期末比3サイト増）となっており、自動車やIT、エンターテインメント、暮らし、EC分野など幅広いジャンルのWebサイトを運営している。なかでも、自動車分野のWebメディア「Response（レスポンス）」は日本最大級の総合自動車ニュースサイトで、同社が運営するWebメディアの中でも中心的な存在となっている。

事業概要

(2) コンテンツマーケティングソリューション事業 (CMS 事業)

顧客企業に対してリサーチソリューションと EC ソリューションを提供する事業となる。リサーチソリューションに関しては、自動車向けが売上高の過半を占めている。リサーチ内容は、大規模な定量調査から個人に対する定性調査まで行い、マーケティングリサーチ、デザイン関連リサーチ、ユーザビリティ / 人間中心設計、海外リサーチをメニューとして取りそろえ、インターネットを活用したリサーチからリアルな行動観察まで幅広い分野をカバーしている。自動車以外では通信やエレクトロニクス分野のリサーチも行っている。一方、EC ソリューションでは、EC 事業者向けに EC サイト構築システム「marbleASP」の提供を行っている。同サービスは低コスト、短納期、高拡張性が特徴で、会員数数十万人規模の EC サイトにも対応している。売上高は EC サイト構築時の一時売上と、稼働後のシステム利用料（月額課金）で構成されている。

Web メディア・コンテンツを効率的に運用する 自社開発システムが強み

3. 特徴と強み

(1) 「iid-CMP」

同社の強みは、CMP 事業において数多くの Web メディアやコンテンツを効率的に運用するためのシステム、「iid-CMP」（イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム）を自社開発していることにある。「iid-CMP」では主に 4 つの機能により、Web メディアの早期収益化を実現可能としている。第 1 に、高い集客機能（SEO 施策、SNS 対応、Web ページ高速表示、スマートフォンを含めた最適なユーザビリティとユーザーエクスペリエンス等）による売上アップの実現、第 2 に、ローコストオペレーション（システムの共同利用・CPU リソース分散機能、ポータルサイトへのニュース記事提供フォーマットの共有化、最適なネットワーク広告・アフィリエイト広告の共同運用等）によるコスト最適化、第 3 に、データベースの蓄積・管理機能（コンテンツにより取得したビッグデータ管理）、第 4 に、コンテンツマネジメント機能（ニュース記事・写真の投稿、文章校正・類似度チェック）による編集の効率化等である。

(2) M&A 戦略

同社は M&A により Web メディア・コンテンツの取得を積極的に進めている。M&A については、経営陣のこれまでの人的ネットワークを主な情報入手ルートとしており、常時 5 サイト程度を検討している。事業取得する場合は、投資回収期間で 5 年を目安に計画を策定し、取得後 2 年以内の黒字化達成を判断基準としている。

2021 年 6 月期第 2 四半期末までに資本出資も含めて取得した Web メディア・コンテンツは 56 サイト（うち、15 サイトは撤退）で、取得総額は 1,766 百万円（内訳は、事業取得総額 961 百万円、出資総額 805 百万円、撤退サイト含む）となっている。1 サイト平均 31 百万円で取得した計算となる。そのほか、自社で事業開発した Web サイトが 40 サイト（うち、13 サイトは撤退）となっている。「iid-CMP」のプラットフォームを活用することで、これまで手掛けた Web サイトのほとんどで目標を達成している。

事業概要

そのほか、新規事業領域での協業を目的とした戦略的な出資も実施している。2019年7月にブロックチェーンプロジェクトの開発拠点として活用することを目的に、カンボジアのシステム開発会社 BENITEN Co., Ltd. に出資したほか、同年9月には音声広告プラットフォーム事業を手掛けるロボットスタート(株)に出資した。

業績動向

2021年6月期第2四半期累計業績は、EC物販の好調等により過去最高業績を更新

1. 2021年6月期第2四半期累計業績の概要

2021年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比10.5%増の2,829百万円、営業利益で同34.5%増の238百万円、経常利益で同19.5%増の213百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同162.6%増の366百万円となり、上期として過去最高業績を更新した。コロナ禍の影響によりネット広告収入が低迷するなど一部で逆風を受けたものの、EC物販が巣ごもり需要を追い風に前年同期比2ケタ増と好調に推移したほか、2020年2月に事業取得した「アニメディア」関連事業の売上が貢献したことも収益のけん引役となった。同社ではメディア運営について広告収入に依存しない360度ビジネスモデルの構築に取り組んできたが、こうした取り組みの成果が顕在化した格好だ。

なお、特別利益として絵本ナビの株式売却益418百万円を計上した。世界最大級の金融コングロマリットの一つであるSIG(Susquehanna International Group)※から絵本ナビに対する資本参加の申し出があり、今後の絵本ナビの企業価値向上につながるものと判断して一部保有株を売却することにした。絵本ナビはSIGの出資先企業との協業による新たなオンライン教育事業の展開を図っていくことになり、同社も筆頭株主として子育て関連市場に対する事業展開をともに進めていく方針となっている。同社は2015年に絵本ナビの株式を342百万円で取得し子会社化した。その当時の企業価値は約7億円の評価であった(2020年6月期末の絵本ナビの純資産は42百万円)。今般、SIGではその価値を約20億円で評価し、株式を取得したことになる。海外から見れば、日本で幼児向け絵本コンテンツを豊富に持つECメディアの潜在ポテンシャルは高く映ったようだ。

※SIGは、世界最大級の金融コングロマリットであり、特に高成長企業への多様な投資実績がある。例としてByteDance(「TikTok」を運営する企業。現在世界最大級のユニコーン企業。)への投資実績がある(シーズ段階から現在までの長期保有実績)。

一方で、特別損失としてM&Aにより事業譲受したメディアに関するのれんについて、直近の収益状況が今後の見通し等を勘案し、その一部について減損処理を行い、減損損失132百万円を計上した(2021年6月期第2四半期末ののれん簿価は151百万円)。また投資有価証券評価損を37百万円、本社移転費用11百万円を特別損失として計上している。

業績動向

連結業績推移

(単位：百万円)

	17/6期2Q累計	18/6期2Q累計	19/6期2Q累計	20/6期2Q累計	21/6期2Q累計
売上高	2,204	2,254	2,483	2,558	2,829
前年同期比	2.2%	2.3%	10.1%	3.1%	10.6%
売上原価	1,197	1,171	1,325	1,415	1,497
前年同期比	6.6%	-2.2%	13.2%	6.9%	5.7%
売上比	54.3%	51.9%	53.4%	55.3%	52.9%
販管費	942	961	967	965	1,093
前年同期比	6.7%	2.1%	0.6%	-0.2%	13.2%
売上比	42.7%	42.7%	39.0%	37.7%	38.7%
営業利益	64	121	190	177	238
前年同期比	-57.0%	88.1%	56.3%	-7.0%	34.5%
売上比	2.9%	5.4%	7.7%	6.9%	8.4%
経常利益	64	127	193	178	213
前年同期比	-55.9%	97.7%	51.7%	-8.0%	19.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20	61	119	139	366
前年同期比	-76.5%	201.9%	94.1%	16.7%	162.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) CMP 事業

CMP 事業の売上高は前年同期比 15.0% 増の 2,491 百万円と増収基調が続き、営業利益は同 32.0% 増の 213 百万円と 2 期ぶりの増益に転じた。また、営業利益率も同 1.1 ポイント上昇の 8.6% となった。

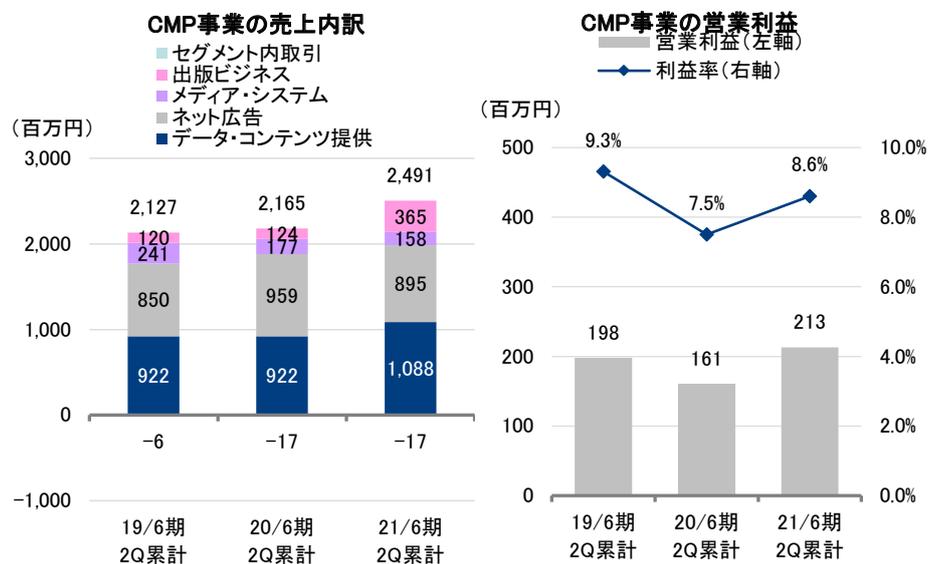
2021 年 6 月期第 2 四半期累計期間に追加した新規メディアとしては、2020 年 10 月に (株) プロトコーポレーションから事業譲受した趣味・習い事の教室検索サイト「グースクール」、(株) Adolescence が運営する婚活関連サービスの情報メディア「Marriage Consultant」のほか、スマートフォンに関する情報メディア「すまアレ」の 3 サイトを取得し、運営サイト数は前期末比 3 サイト増加の 68 サイトとなった。また、2020 年 6 月末に子会社化したマイケルが運営する自動車愛好家向けコミュニティサイト「CARTUNE」や、2020 年 2 月に事業取得した「アニメディア」関連事業についても増収要因となっている。そのほか、同年 11 月に教育機関に特化した集金業務のキャッシュレス化を実現するプラットフォーム「enpay (エンペイ)」を提供する (株) エンペイと資本業務提携契約を締結している。今後は日本最大級の教育メディアである同社が運営する「リセマム」と連携し、子育て・教育分野においてメディア・EC・金融サービスを総合的に事業展開していく予定となっている。

運営 Web サイト全体の月平均 UU 数は運営サイト数の増加により、前年同期比 3.8% 増の 51 百万 UU と拡大したものの、月平均 PV 数は同 6.1% 減の 162 百万 PV と減少した。テレワークの普及により社員が通勤する機会が減少したこともあり、ビジネスユースのアクセスが多い「Response」の PV 数が落ち込んだこと、また携帯電話 (i-mode) 向けニュースサイトが、利用者数減少に伴い縮小傾向が続いていることなどが要因だ。さらに広告単価も企業の広告出稿意欲が低調だったことから低迷し、この影響でネット広告売上高は前年同期比 6.7% 減の 895 百万円と減少した。ただ四半期ベースで見ると、第 1 四半期が同 23.5% 減と大きく落ち込んでいたが、第 2 四半期には広告出稿意欲も回復し、同 10.3% 増と増収に転じている。

業績動向

ネット広告の減少分をカバーしたのがデータ・コンテンツ提供売上高（EC物販含む）で、前年同期比18.0%増の1,088百万円となった。2020年6月期第4四半期以降、巣ごもり需要の拡大を追い風に子会社（エンファクトリー、絵本ナビ、ネットショップ総研）で手掛けているEC物販が前年同期比20%を上回る増収となったことが要因だ。また、出版ビジネスについても、2020年2月に学研プラスから取得した「アニメメディア」関連事業が上乘せ要因となったほか、アニメ「鬼滅の刃」がブームになったこともあり、同194.3%増の365百万円と大幅増となった。一方、メディア・システム売上高はオウンドメディア構築支援案件が端境期となり、前年同期比10.6%減の158百万円と低調に推移した。

営業利益の増減要因を見ると、売上増に伴う外注費や商品原価の増加で133百万円、人件費の増加で73百万円、その他費用の増加で68百万円となったが、売上高の増加326百万円で吸収する格好となった。



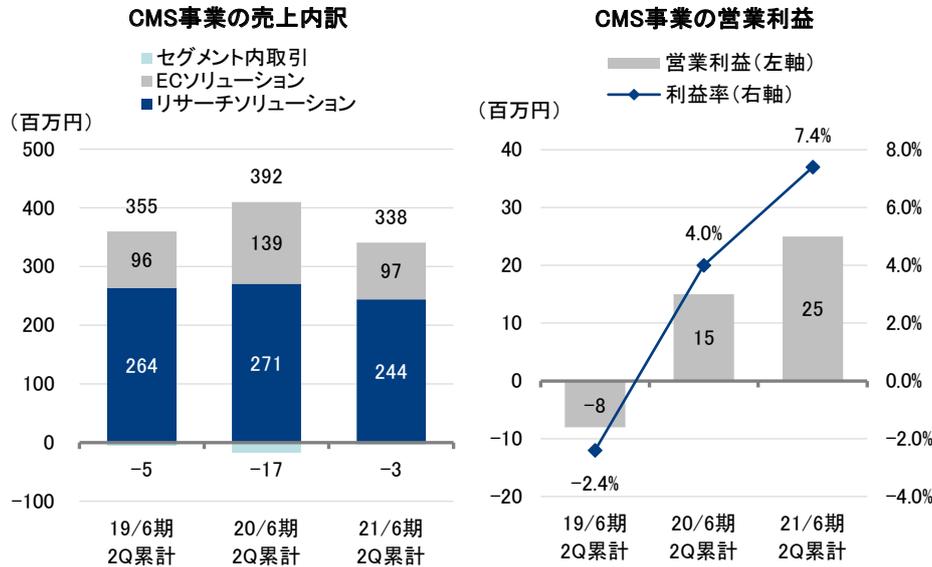
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(2) CMS事業

CMS事業の売上高は前年同期比13.9%減の338百万円、営業利益は同60.8%増の25百万円と減収増益となった。前年同期はECソリューションで大型案件があったため売上高はその反動で減少したものの、収益性を重視した営業活動を展開したことにより営業利益は増益となった。

リサーチソリューション売上高は前年同期比9.9%減の244百万円となった。コロナ禍の影響により自動車業界の顧客を中心に受注低迷が続いたことが要因だ。一方、ECソリューションも大型案件の剥落により同30.2%減の97百万円と減少したものの、ECサイト構築に対する需要そのものは堅調に推移している。

業績動向



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2021年6月期の業績見通しは未定だが、下期も増収増益を継続する可能性は高い

2. 2021年6月期の業績見通し

2021年6月期の業績見通しは、年明け以降も緊急事態宣言が一部都府県で再び発出されるなどコロナ禍の収束が見えないなか未定とし、合理的に見積もることができるようになった段階で公表する予定にしている。コロナ禍が各事業に与える影響について見ると、ネット広告については2021年6月期第2四半期において政府の消費喚起施策もあって広告出稿意欲が回復傾向を見せたが、2020年12月以降コロナ禍の第3波でこうしたキャンペーン施策が一時停止となったほか、2021年1月以降は一部の都府県で緊急事態宣言は再度発出されるなど、見通しは再び不透明になってきている。ただ、2020年の4～5月のような急激な冷え込みにはなっていないもようで、コロナ禍でも効果的な広告企画の提案やユーザー課金モデルの取り組み推進などによって、増収を目指すしていく考えだ。

一方、データ・コンテンツ提供(EC物販)については、EC物販の定着化により需要が引き続き好調に推移しており、下期も増収が見込まれる。同様に出版ビジネスも巣ごもりの影響でアニメ雑誌やパズル雑誌は堅調を維持するものと見られる。リサーチソリューションについては、大型案件(特に海外案件)の計画が延期または縮小傾向となっており、下期も低迷が続く見通し。ECソリューションについては、ECサイト構築並びに機能向上の需要が根強く、下期は堅調に推移するものと予想される。

業績動向

なお、下期は絵本ナビが持分法適用関連会社に異動することによって売上高で3億円程度の減少要因になるが、利益ベースでの影響は軽微と見られる。売上高については、既存事業の拡大や新たなM&Aによってカバーしていく方針だ。2021年3月には、(株)プリスラボが運営する食事宅配・食材宅配の情報メディア「デリ食ナビ」及び「食事宅配ライフ」の2サイトを取得し、運営を開始している。

費用面ではテレワーク体制の継続(出社率10~20%)により、2021年1月に本社を移転(東京都新宿区→中野区)しており、地代家賃を含めた経費削減が見込まれる。オフィス面積も400坪から300坪に縮小しており、家賃は大幅に削減できる見通しだ(2020年6月期実績で133百万円)。テレワーク体制の導入を機にオフィスの在り方も改め、柔軟で働きやすいオフィス環境(全社フリーアドレス化)を構築し、デジタル化の推進によって業務効率の更なる向上を見込んでいる。将来的にはより分散化したオフィス展開も検討していく予定にしており、同社にマッチした人材の確保を推進していく考えだ。

なお、主要子会社であるエンファクトリーにおいて、新しい人材サービス「複業留学」を2020年7月に開始している。「複業留学」は、従業員が複業としてベンチャー企業で働くことで越境的活動を促進する取り組みで、送り手側の企業にとっては従業員の人材育成や成長機会の提供に、受け入れ側の企業にとっては外部人材活用による課題解決につながる可能性があり、双方がメリットを享受できるサービスとなる。留学期間は2ヶ月間で約20時間を目安とし、本業への負荷が少ない状態で複業を実践していく。また、報酬が発生しない研修目的として他社での越境活動を実践することも可能となっている。既に東海東京フィナンシャル・ホールディングス<8616>やみずほビジネスパートナー(株)など、導入実績も出始めている。2021年4月には高年齢者雇用安定法の改正により、企業は65歳までの雇用機会確保義務に加えて70歳までの就労機会確保の努力義務が求められ、新たな人材サービスの形として注目される。

「iid 5G Mobility」の取り組みでは「バーチャルキー」が普及フェーズに入り、新たに会員制メディア「mirai.Response」を立ち上げる

3. 今後の成長戦略

同社では今後も自社開発またはM&Aによって運営するメディアを拡充し、それぞれのメディアの特性に応じたビジネスモデルを展開することで収益の多様化・最大化を図り、収益成長を目指していく戦略となっている。運営サイトは2020年12月末で68サイトと、2015年6月末の40サイトから5年半の間に1.7倍に増加した。年間5~6件のペースで拡大しており、今後も積極的に拡大していく方針だ。

業績動向

また、2017年に打ち出した「iid 5G Mobility」戦略（自動車業界における第5次モビリティ革命を支援する取り組み）についても、今後の動向が注目される。業務提携先のジゴワッツと共同開発した「バーチャルキー」については、民間企業や行政機関での採用が2020年以降相次いでおり、いよいよ普及期に入ろうとしている。2020年2月に初めて民間のカーシェアリングサービスに採用されて以降、同年5月にNTT東日本（東日本電信電話（株））のカーシェアリングサービス「ノッテッテ」、同年9月に中古車事業「Gulliver（ガリバー）」を運営するIDOM<7599>が提供する「ガリバースマートローン」に採用されたほか、その後も福井県が嶺南地域で取り組んでいる「EVによるVPP（仮想発電所）及びカーシェア実証事業」や、バリュートープ（株）が開始する「オールタイムレンタカー」サービス（20台予定）、（株）湘南ベルマーレとCaaS（Car-as-a-Service）事業を展開する（株）IDOM CaaS Technologyが共同で行うコミュニティカーシェアサービス「ベルマーレカーシェア」などに導入され利用され始めている。同社は「バーチャルキー」の月額利用料の一定率をロイヤリティ収入として受け取るため、導入台数が増えればストック収益として貢献することになる。今後数年間でバーチャルキーはレンタカー市場（2020年3月末現在約92万台：全国レンタカー協会調べ）やカーシェアリングサービス事業者、法人向け業務用車両などでの普及が期待され、中長期的に同社の収益に貢献するものと期待される。

また、2021年1月にはCASEやMaaS、スマートシティに関わるニュース及びセミナー情報を提供するビジネス向けの会員制メディア「mirai.Response」をオープンした。自動車業界では今後CASEやMaaSなどをテーマに市場環境が大きく変わろうとしており、業界関係者の注目度も年々高まっている。同メディアを通じて関心のある企業同士のマッチングや有望な技術を持つスタートアップ企業に出資するなど、新たな収益機会が増加していくものと期待される。

■ 株主還元策

株主還元策については、期間利益に関しては内部留保の充実と成長投資に優先的に振り向けるため、当面は無配を継続していく方針となっている。配当を検討する時期としては東証1部に市場変更するタイミングを考えているようだ。

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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp