

# 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 >>>](#)

2022年3月16日(水)

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. 2022年6月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022年6月期の業績見通し	01
3. 中期目標	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. 2022年6月期第2四半期累計業績概要	05
2. 2022年6月期の業績見通し	08
3. 中期目標	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 2022年6月期第2四半期累計の営業利益は 前年同期比1.5倍増と好調推移

イード<6038>は、Webメディア・コンテンツの運営を行うクリエイタープラットフォーム事業（旧コンテンツマーケティングプラットフォーム事業）と、リサーチ及びECソリューションを提供するクリエイターソリューション事業（旧コンテンツマーケティングソリューション事業）を展開している。売上高の8割以上を占めるクリエイタープラットフォーム事業には、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、運営する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72サイト（2021年12月末時点）となっている。なお、2022年4月の東京証券取引所市場区分の見直しにおいては「グロース市場」を選択している。

#### 1. 2022年6月期第2四半期累計業績の概要

2022年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で2,714百万円、営業利益で前年同期比49.2%増の355百万円と半期ベースで過去最高益を更新した。売上高については、当期より「収益認識に関する会計基準」（以下、収益認識会計基準）等を適用したことにより175百万円の減額要因となっており、旧基準ベースで見ると前年同期比2.2%増であった。（株）絵本ナビが2021年6月期第3四半期以降に連結子会社から外れた影響で3億円強の減収要因となったものの、インターネット広告収入が旧基準ベースで同14.0%増収と回復に転じたことや、ECソリューションで大型案件を受注したこと、2021年7月にEC支援サービス事業を展開するSAVAWAY(株)を子会社化したことが増収要因となった。利益面では、増収効果に加えて2021年1月に本社を移転したことに伴う賃借料等の削減や、米国子会社を清算したことに伴う費用削減効果等により増益となった。

#### 2. 2022年6月期の業績見通し

2022年6月期の業績は、売上高で5,700百万円、営業利益で前期比16.6%増の530百万円と期初計画を据え置いた。売上高については収益認識会計基準等の適用後でも5.4%増となる見通しだ。第2四半期までの営業利益の進捗率は67.1%と直近5年間の平均値58.3%を上回っているが、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）が長期化するなかで景気の先行きが不透明なことから、計画を据え置いた。ただ子会社化したSAVAWAYが利益貢献しているほか、前期から本格的に取り組み始めたメディアの有料サブスクリプションモデルもまだ規模は小さいとはいえ順調に伸び始めていることから、会社計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。

要約

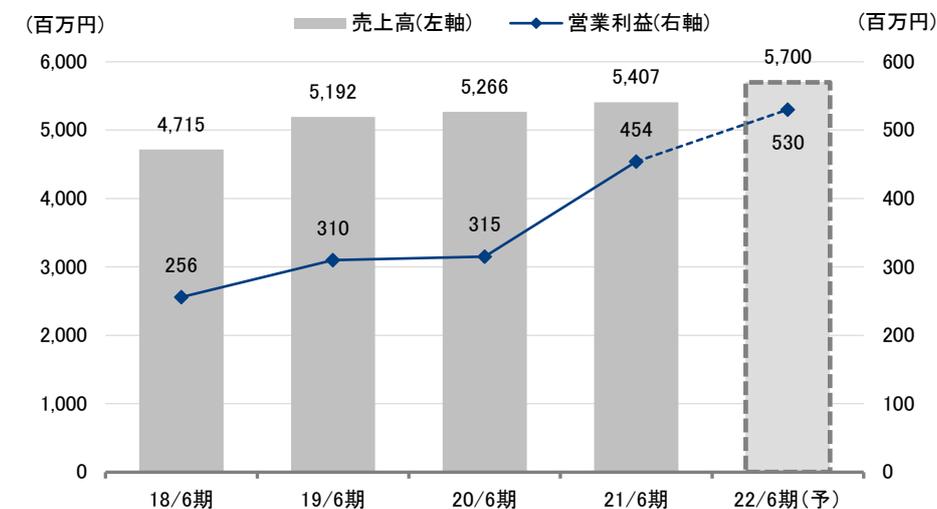
3. 中期目標

同社は中期業績目標として、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額）で12億円を目指す方針を打ち出している。5年間の年平均成長率は、売上高で13%、EBITDAで17%となる。インターネットの進化とともに誰もがメディアを作り、ビジネスを創出できる世界（クリエイターエコノミー）が今後ますます広がっていくなかで、同社はプラットフォームとソリューション事業を通じてこうした需要を取り込み、収益成長を加速していく戦略となっている。主力となるクリエイタープラットフォーム事業を中心に、売上高の7～8割は既存事業の成長で達成可能と見ており、残りを今後のM&Aまたは新規事業開発で創出していくことにしている。

Key Points

- ・2022年6月期第2四半期累計業績は、営業利益と経常利益で過去最高を更新
- ・2022年6月期業績見通しは期初計画を据え置くも、利益ベースで上振れの可能性
- ・クリエイターエコノミーカンパニーとして積極的に事業展開を図り、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA12億円を目指す

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クリエイタープラットフォーム事業（以下、CP事業）と、リサーチ及びECソリューションを提供するクリエイターソリューション事業（以下、CS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、2021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） / SAVAWAY（株））、連結従業員数は236名（臨時従業員含む）となっている。なお、2021年6月期まで子会社であったリサーチソリューション事業の米国子会社 Interface in Design, Inc. は費用対効果を勘案した結果、清算した。

#### 連結子会社及び持分法適用関連会社

2021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
SAVAWAY（株）	100.0%	EC支援サービス事業
【持分法適用関連会社】		
（株）絵本ナビ	30.9%	絵本関連Webサイト運営
SODA（株）	35.1%	オウンドメディア構築支援、CMS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CP事業とCS事業の2つで、CP事業が売上高・利益の8割以上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、CP事業のクライアント企業をCS事業に紹介し、そのクライアント企業に対してCS事業のソリューションサービスを提供するケースがある。

##### (1) クリエイタープラットフォーム事業（CP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、いかに費用をかけずにWebメディアの媒体価値（PV数、UU数）を向上させていくことができるかが収益拡大のカギを握っている。

#### 事業概要

同社が運営する Web メディア・コンテンツ数は 2021 年 12 月末時点で 21 ジャンル 72 サイト（前期末比 7 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。

#### (2) クリエイターソリューション事業（CS 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、通信キャリア向けが売上の多くを占めている。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揃え、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。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、高拡張性が特徴となっており、会員数で数十万人規模の 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、CP 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。

## 事業概要

2022年6月期第2四半期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60サイト（うち、45サイト継続、15サイト撤退）で、取得総額は1,855百万円（内訳は、事業取得総額1,025百万円、出資総額880百万円、撤退サイト含む）となっている。1サイト平均30百万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、27サイト継続、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おり、こうした成功実績を基に最近では相手先から声が掛かるケースも増えている。

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。出資案件としては、クリエイター向けC2Cプラットフォーム「note」を運営するnote(株)のほか、MaaS領域でシェアリングエコノミーサービスを展開するキャンピングカー(株)、音声広告プラットフォームを提供するロボットスタート(株)、集金業務のキャッシュレス化プラットフォーム「enpay」を運営する(株)エンペイなどがある。

## 業績動向

### 2022年6月期第2四半期累計業績は営業利益と経常利益で過去最高を更新

#### 1. 2022年6月期第2四半期累計業績概要

2022年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で2,714百万円、営業利益で前年同期比49.2%増の355百万円、経常利益で同63.8%増の349百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同33.8%減の242百万円となった。当期より収益認識会計基準等の適用を行ったことにより、売上高で175百万円が目減り要因となったが（各利益への影響はなし）、旧基準ベースによる売上高は前年同期比2.2%増の2,890百万円となっている。

売上高の増減要因では、2022年6月期第3四半期以降に絵本ナビが連結子会社から外れたことで3億円強の減収要因となったほか、巣ごもり需要の一段落で出版ビジネスが減収となったものの、ネット広告収入やECソリューションの売上増並びに新たに連結子会社となったSAVAWAYの売上2億円強が加わったことで、実質増収となった。利益面では、増収効果に加えて2021年1月に本社を移転したことによる賃借料の減少や、米国子会社の清算並びに絵本ナビの売却等による人件費の減少により、販管費が前年同期比18.3%減少し増収要因となった。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益については、前年同期に計上した絵本ナビの株式売却益418百万円がなくなったことなどにより減収となっている。

## 業績動向

## 連結業績推移

(単位：百万円)

	19/6期2Q	20/6期2Q	21/6期2Q	22/6期2Q	通期計画 進捗率
売上高	2,483	2,558	2,829	2,714	47.6%
前年同期比	10.1%	3.1%	10.6%	-	
売上原価	1,325	1,415	1,497	1,465	
前年同期比	13.2%	6.9%	5.7%	-2.1%	
売上比	53.4%	55.3%	52.9%	54.0%	
販管費	967	965	1,093	894	
前年同期比	0.6%	-0.2%	13.2%	-18.3%	
売上比	39.0%	37.7%	38.7%	32.9%	
営業利益	190	177	238	355	67.1%
前年同期比	56.3%	-7.0%	34.5%	49.2%	
売上比	7.7%	6.9%	8.4%	13.1%	
経常利益	193	178	213	349	65.9%
前年同期比	51.7%	-8.0%	19.6%	63.8%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	119	139	366	242	69.3%
前年同期比	94.1%	16.7%	162.6%	-33.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

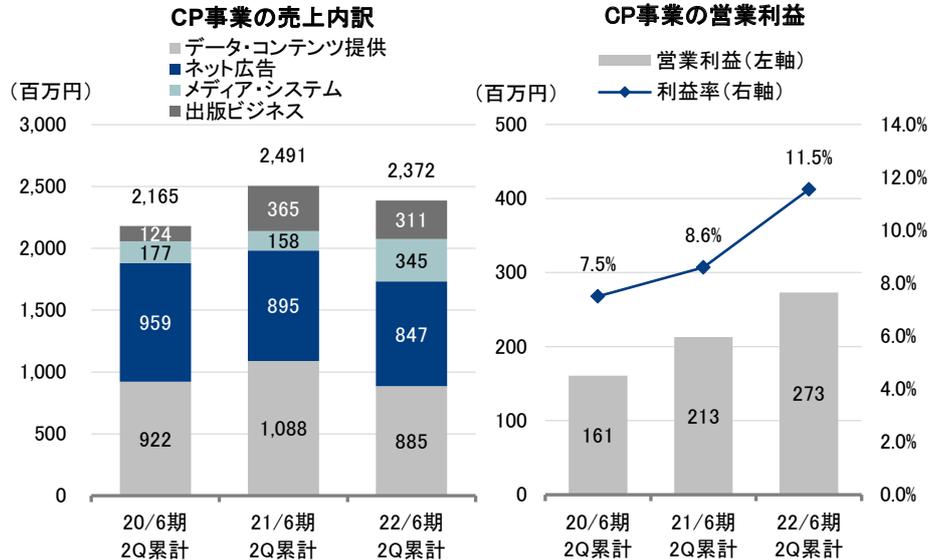
## (1) CP事業

CP事業の売上高は2,372百万円、営業利益は前年同期比28.5%増の273百万円と過去最高益を更新した。売上高は収益認識会計基準の適用によりインターネット広告収入が175百万円目減りした格好となっており、旧基準ベースで見ると同2.3%増の2,547百万円と増収基調が続いた。営業利益については、増収効果に加えて前期までに取得したメディアの運営効率化に取り組んだことが増収要因となった。

新規に取得したメディアとしては、2021年10月に子会社化した小中学生向けを対象とした進路相談イベント等を展開する(株)リンク(非連結子会社)の運営する「進学相談.com」のほか、同年11月に(株)H2Oソリューションズから取得した「ウォーターサーバー比較情報メディア『ミズマガ』」があり、運営サイト数は前期末比7サイト増加の72サイトとなった。

売上高の内訳を見ると、ネット広告収入は847百万円、旧会計基準ベースでは前年同期比14.0%増の1,021百万円と2年ぶりに増収に転じた。運営Webサイト全体の月平均UU数が同4.7%増の54百万UUと増加したほか、コロナ禍の一巡でインターネット広告需要が回復し、広告単価も上昇したことが増収要因となった。また、メディア・システム売上は同118.2%増の345百万円となった。SAVAWAYを子会社化したことが主な増収要因となっている。SAVAWAYの「TEMPOSTAR」(複数ECショップの一元管理が可能なプラットフォーム)が堅調に推移しており、子会社化初年度から利益貢献している。一方、データ・コンテンツ提供売上(EC物販含む)は同18.6%減の885百万円となった。2021年6月期第3四半期より絵本ナビが連結から外れたことで3億円強の減収要因となり、同要因を除けば増収となっている。EC物販が堅調に推移しているほか、有料メディア(月額課金制)の会員数が順調に増加していることも増収に寄与している。自動車分野を中心としたビジネス向け情報サイト「mirai.Response」(2021年1月開始)を中心に会員数が伸びているようだ。出版ビジネス売上については巣ごもり需要の一巡により、同14.8%減の311百万円と減収に転じている。

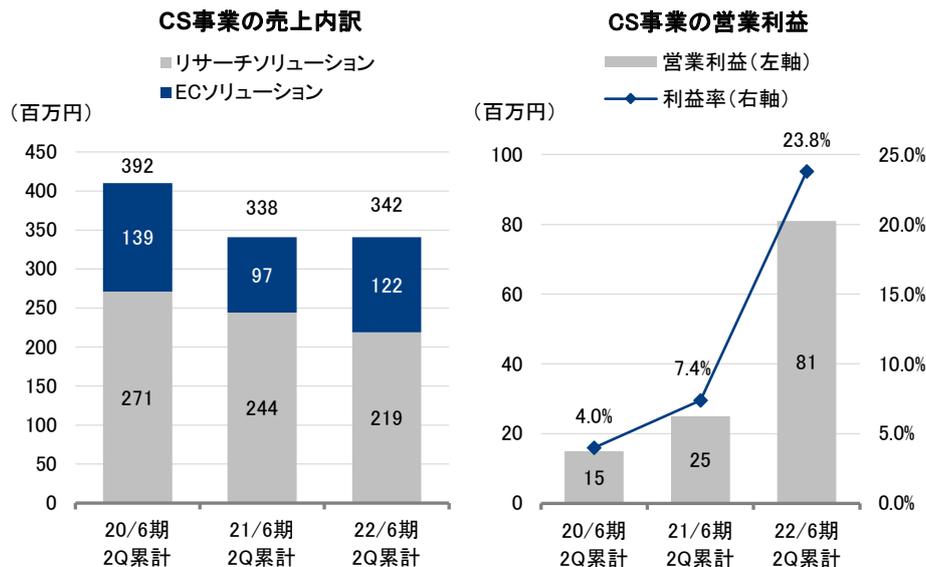
## 業績動向



注：セグメント内取引高は省略  
 出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## (2) CS事業

CS事業の売上高は前年同期比1.3%増の342百万円、営業利益は同224.9%増の81百万円となった。リサーチソリューション売上については前年同期比10%減の219百万円と減収傾向が続いたものの、採算重視の営業活動に取り組んでいること、コスト圧迫要因であった米国子会社を清算し、海外案件についても日本のオペレーションでの対応に切り替えた効果により、利益面では大きく改善した。一方、ECソリューション売上は、採算の良い大型案件の受注が重なったことで同27%増の122百万円と増収に転じ、営業利益も大きく増加した。



注：セグメント内取引高は省略  
 出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## 2022年6月期業績見通しは期初計画を据え置くも、利益ベースで上振れの可能性

### 2. 2022年6月期の業績見通し

2022年6月期業績は、売上高で5,700百万円、営業利益で前期比16.6%増の530百万円、経常利益で同14.2%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.7%減の350百万円と期初計画を据え置いた。営業利益や経常利益は2015年6月期以来7期ぶりに過去最高を更新する見通しだ。第2四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で47.6%と50%を下回っているものの、営業利益は67.1%と直近5年間の平均進捗率58.3%を上回っており、今後インターネット広告需要が再び冷え込むようなことがなければ、計画を達成できる可能性が高いと弊社では見ている。

#### 連結業績推移

(単位：百万円)

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期
売上高	5,192	5,266	5,407	5,700
前期比	10.1%	1.4%	2.7%	-
営業利益	310	315	454	530
前期比	20.9%	1.5%	44.1%	16.6%
売上比	6.0%	6.0%	8.4%	9.3%
経常利益	313	277	464	530
前期比	16.6%	-11.5%	67.2%	14.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	104	464	350
前期比	287.4%	-46.4%	346.5%	-24.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については絵本ナビが子会社対象から外れた影響により3億円強の減収要因となるが、新規連結したSAVAWAYで5億円前後の売上寄与が見込め、ほぼ相殺できる見通しだ。ネット広告収入やデータ・コンテンツ、ECソリューション等の売上についても堅調推移が予想される。特にEC領域ではSAVAWAYを子会社化したことにより、既存のEC関連事業（ECコンサルティング、ECプラットフォーム、ECサイト運営等）との連携によるシナジーも期待でき、ECトータルマーケティング支援サービスとして事業規模の拡大が見込まれる。なお、SAVAWAYのECプラットフォーム一元管理サービス「TEMPOSTAR」の競合として、Hamee<3134>やアイル<3854>などが挙げられるが、同社も業界トップ5位内に入る主要ベンダーの一角を占めており、顧客企業数は1千社弱程度と見られる。

イード | 2022年3月16日(水)  
6038 東証マザーズ | <https://www.iid.co.jp/ir/>

業績動向

### EC 領域における事業拡大



出所：決算補足説明資料より掲載

また、新たに子会社化したリンクは東京・神奈川で進学相談イベントを展開しているほか、フリーペーパーの発行やメディア運営なども展開している。子会社化した目的として、同社が運営する教育情報サイト「リセママ（保護者向け）」「リシード（教育関係者向け）」との連携により、リアルなイベントとオンラインでの情報発信を組み合わせることで教育分野での収益拡大を図っていくことに加えて、こうした学生を持つ世帯に対してグループで提供するその他のメディア情報を提供することで、新たな収益獲得機会を広げていくことが狙いとなっている。こうした世帯は住宅や自動車などの購入や資産運用など様々なニーズがあり、該当するメディア情報などを提供していくことで各メディアのUU数増加やEC物販の増加などといった効果が期待される。

そのほかネット広告収入以外の収益源の開拓として、メディアのコンテンツ力を生かした有料サブスクリプションモデルやアフィリエイトコマースの育成にも引き続き注力していくほか、新規ビジネスの開発にも取り組んでいく方針だ。有料サブスクリプションについては2023年6月期の後半にもARR※で1億円以上の規模を目指している。なお、2022年2月にはサイバーセキュリティ分野のソフトウェアを開発販売する（株）ティエスエスリンクと業務提携し、ティエスエスリンクに対してWebマーケティング支援を行っていくことを発表したほか、リカー・イノベーション（株）からお酒の専門メディア「nomooo」を取得した。

※ARR (Annual Recurring Revenue)：年換算売上高

## クリエイターエコノミーカンパニーとして積極的に事業展開を図り、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA12億円を目指す

### 3. 中期目標

同社は中期業績目標として、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA12億円の達成を目指している。5年間の年平均成長率は売上高で13%、EBITDAで17%となり、5年でそれぞれ約2倍に成長することになる。インターネット技術の進化とともに、誰もがメディア（発信者）となり、収益を獲得していくことが可能なクリエイターエコノミーの市場が今後ますます拡大していくものと予想されており、拡大するメディア市場においてメディアの収益化をサポートするプラットフォームとソリューションを提供していくことで、成長機会を取り込んでいく方針だ。

## 業績動向

## メディア市場における成長市場



出所：決算補足説明資料より掲載

CP 事業を主軸に積極的な M&A や事業開発を行い、また、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を構築(収益基盤の多様化)していく戦略で、売上高の 7 ~ 8 割は既存事業の成長で達成可能と見ており、残りを今後の M&A、新規事業開発で創出していくことにしている。M&A については、同社の事業規模が拡大してきたことや過去の成功実績もあり、従来よりも大型の案件を手掛けていくことも可能になると見ている。

成長が期待できる分野としては、MaaS\* 関連が挙げられる。同社は 2017 年より複数の MaaS 関連のベンチャーと資本業務提携を行い、事業支援を進めてきた。なかでも(株)ジゴワッツと共同開発した「バーチャルキー」については、レンタカー事業者等の民間企業や行政機関での採用が 2020 年以降相次いでおり、普及期に入ろうとしている。直近では 2021 年 12 月に JR 西日本レンタカー & リース(株)が提供する無人レンタカーサービス「スマート駅レンタカー」でのサービス提供も開始するなど、導入先が広がっている。同社は「バーチャルキー」の月額利用料の一定率をロイヤル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。なお、カーシェアリング市場の車両台数は現在の 4 万台弱から、今後は 40 万台規模まで拡大すると見られている。またレンタカー市場については約 90 万台の規模となっており、これらが「バーチャルキー」の当面のターゲット市場となる。同社収益への影響はまだ軽微だが、中長期的には貢献するものと期待される。

\* 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。

また、子会社のエンファクトリーで 2020 年より提供している人材ソリューションサービス「複業留学」についても徐々に導入社数が増えている。「複業留学」とは、企業が従業員の人材育成や成長機会の提供、自立支援などを目的に、ベンチャー企業で 2 ~ 3 ヶ月程度、副業あるいは研修経験を積ませるサービスとなる。送り手側企業にとっては従業員の人材育成や成長機会となり、受け入れ側企業にとっては外部人材活用により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。現在、導入企業(送手企業)は 20 社以上、受入企業は 120 社に拡大しており、新たな人財ソリューションサービスとして今後もさらなる事業規模拡大が期待される。

## 株主還元策

同社は株主還元策について、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、企業価値を向上させていくことで株主に還元していく考えを示している。また、株価の水準次第では機動的な株主還元として自己株式の取得も選択肢の 1 つと考えているようだ。

#### 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