

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ODKソリューションズ

3839 東証1部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年7月8日(木)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	03
1. サービス概要	03
2. 教育業務（教育関連サービス）	04
3. 証券・ほふり業務（金融関連サービス）	05
4. 一般業務（医療関連サービス、カスタマーサクセス関連サービス）	06
5. リスク要因・収益特性	06
■ 業績動向	06
1. 2021年3月期連結業績の概要	06
2. 財務状況	07
■ 今後の見通し	07
■ 成長戦略	08
1. 基本方針と具体的な取り組み	08
2. 社会的環境変化に対する戦略	09
■ 株主還元策	09
■ SDGs への取り組み	10

■ 要約

2021年3月期の本決算は増収2ケタ増益で着地。 データのプラットフォーマーとしての立ち位置を確立すべく、 新たな成長ステージへ

1. 会社概要

ODKソリューションズ<3839>は、機密性の高い大量データ処理に強みを持つ独立系のIT企業である。同社の主力サービスは、大学入試業務をはじめとする教育関連サービスと、証券会社等のバックオフィス業務をサポートする金融関連サービス。教育関連サービスにおいては、2021年の入試で、約110万人の志願者データを処理、13期連続して大学入学共通テストの志願者数を上回る処理実績を有し、民間企業でシェアトップ。この他、これまで培ってきた強みを活かして医療やカスタマーサクセスといった新たな領域にも進出し、第3の成長ドライバーと位置付け強化している。

現在75大学に導入されている日本初の大学横断型受験ポータルサイト『UCARO®(ウカロ)』を中心にデータのプラットフォーマーとしてのポジションを確立すべく、新たな取り組みを推し進めている。

2. 業績動向

一部指定変更後初となる2021年3月期の連結業績については、売上高が前期比5.0%増の5,412百万円、営業利益が同27.8%増の669百万円、経常利益が同25.6%増の695百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.7%増の474百万円となった。期初計画では減益予想であったものの、2ケタ増益で着地した。教育業務における既存顧客との取引深耕や新規受託、証券業務におけるサーバーリプレイス案件などがけん引した。

2022年3月期の連結業績予想については、売上高が前期比10.9%増の6,000百万円、営業利益が同4.4%減の640百万円、経常利益が同3.6%減の670百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.0%減の460百万円を見込んでいる。市況の影響や成長投資などを考慮して減益予想としているが、保守的な印象が強く、会社予想を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

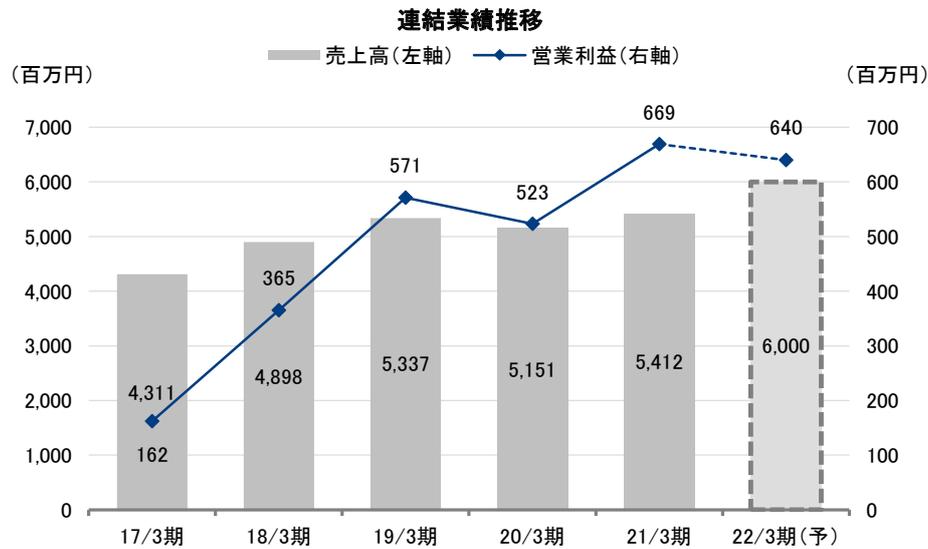
3. 成長戦略

同社は、前年の中期経営計画を見直し、ロールオーバーした新中期経営計画(2022年3月期~2024年3月期)を公表した。新中期経営計画からは新たにグループ戦略が盛り込まれた。ODKグループの各事業や企業が得意領域を伸長し、自立した企業の連合体を目指すための経営基盤の確立を目指す。目標値として2024年3月期に連結売上高8,000百万円、経常利益800百万円、年10円の安定配当堅持を掲げている。

ODK単体の基本方針では、データビジネスによる新たな価値創造に向け、保有するデータ量・種類の拡大をするとともに、『UCARO®』を主軸に利用者個人の人生に寄り添い、より豊かな人生を実現するサポートを目指すとしている。これらの戦略により、同社はデータのプラットフォーマーとしての立ち位置の確立を目指す方針だ。

Key Points

- ・機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つIT企業
- ・2021年3月期は増収増益で着地。2022年3月期は減益予想とするも、保守的な印象が強く上振れの可能性も
- ・新たにグループ戦略を策定。『UCARO®』を軸に利用者個人の人生に寄り添い、データのプラットフォームとしての立ち位置を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

機密性の高い大量データ処理に強みを持つIT企業

1. 会社概要

同社は、機密性の高い大量のデータ処理（システム運用）に強みを持つIT企業である。経営理念に「情報サービス事業を通じて顧客の繁栄・社会の発展に貢献する。」を掲げ、教育関連サービス（教育業務）と金融関連サービス（証券・ほふり業務）を主力に事業展開し、医療関連サービス及びカスタマーサクセス・カスタマーサポート関連サービス（一般業務）を第3の成長ドライバーと位置付け強化している。

本社所在地は大阪市中央区で、事業拠点は東京支店（東京都中央区）、五反田オフィス（東京都品川区）となる。グループは同社及び連結子会社1社（(株)エフプラス）で構成されている。なお、エフプラスは、スマートフォン・タブレット端末向けアプリケーション開発や金融関連システムソリューションを展開している。

会社概要

連結ベースの2021年3月期末時点の総資産は8,276百万円、純資産は5,866百万円、資本金は637百万円、自己資本比率は70.9%、発行済株式数は8,200,000株(自己株式2,064株含む)、連結の従業員数は160人である。

2. 沿革

1963年4月に大阪証券金融(現日本証券金融<8511>)と大阪証券代行(現(株)だいこう証券ビジネス)のシステム開発・運用を行うために、これら2社の出資により大阪電子計算株式会社として設立された。1964年9月には、制度金融取引を担ってきた実績や関西圏で数少ない大型汎用機を保有していたことなどから大学入試業務を受託し、1965年4月に証券業務を受託したことで現在の事業基盤が整った。2006年9月に商号を株式会社ODKソリューションズに変更した。2007年3月に大阪証券取引所ヘラクレス(現東京証券取引所JASDAQ)に株式上場し、2009年7月にエフプラスを連結子会社化した。

その後はアライアンス戦略を積極化し、2011年4月に日本システム技術<4323>と協業したことに続き、2013年6月には学研ホールディングス<9470>と業務・資本提携し、筆頭株主が大阪証券金融から学研ホールディングスへ移行した。また、2015年9月には得意分野である金融分野でSBIビジネス・ソリューションズ(株)※(SBIホールディングス<8473>のグループ企業。以下、SBI-BS)と協業。2016年8月にはファルコホールディングス<4671>と業務・資本提携して医療分野に進出、2016年9月にはロボティクスや人工知能(AI)といった先進的技術を持つ(株)リアルグローブと業務・資本提携した。なお、2020年3月に東京証券取引所市場第二部に市場変更、2020年12月に東京証券取引所市場第一部に指定された。

※協業発表時点ではSBIトレードウィンテック(株)。

■ 事業概要

教育業務と証券・ほふり業務が主力。
安定性の高いシステム運用の売上高構成比が96.5%

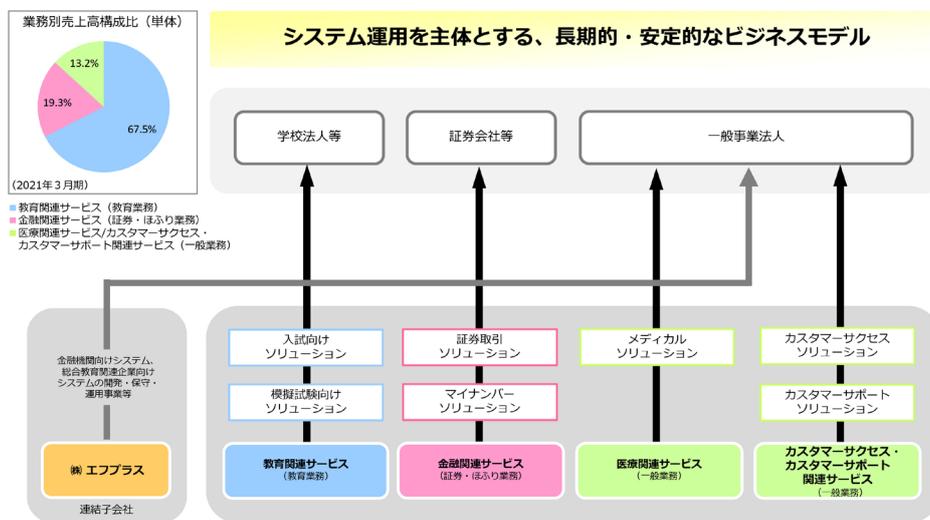
1. サービス概要

同社は情報処理アウトソーシングサービスの単一セグメントであるため、事業別売上区分をシステム運用、システム開発及び保守、機械販売としている。2021年3月期の売上高構成比(単体)は、システム運用が96.5%、システム開発・保守が3.2%、機械販売が0.3%となっており、安定性の高いシステム運用が大半を占めている。

事業概要

業務（サービス）別売上区分は、教育業務（教育関連サービス）、証券・ほふり業務（金融関連サービス）、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサクセス・カスタマーサポート関連サービス）としている。大阪証券金融（現 日本証券金融）向け運用業務が2019年3月期に終了し、2020年3月期以降は教育業務（教育関連サービス）及び証券・ほふり業務（金融関連サービス）を主力に、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサクセス・カスタマーサポート関連サービス）を第3の成長ドライバーと位置付けて事業拡大を図っている。なお、2021年3月期の業務別売上高構成比（単体）は、教育業務が67.5%、証券・ほふり業務が19.3%、一般業務が13.2%となっており、教育業務の伸長により構成比が一段と上昇した。

事業系統図



出所：決算説明会資料より掲載

2. 教育業務（教育関連サービス）

教育業務は、入試に関わるすべての業務（入試広報、Web・郵送出願、受験票発送、入試実施、成績処理、合否判定・発表、入学手続、入試統計資料作成などの支援）を一括受託している。学校法人（4年制大学など）から業務を受託して受験生がサービスを利用する。1960年代から学校法人の入試センターとして入試関連システムを提供してノウハウを蓄積し、入試広報支援から文部科学省への報告資料作成まで、一貫して担当している強みがある。

現在は、2016年に開始した日本初の大学横断型受験ポータルサイト『UCARO®』及び、2019年に開始した保護者向けサイト『UCARO® family』は注力している商材のひとつである。受験ポータルサイト『UCARO®』は、大学間の垣根を越えて入試関連のWebシステムサービスを集約することで、大学と学生をつなぐ大学受験の共通プラットフォームとしての事業展開を目指している。大学の公式ホームページなどで出願時に登録するよう紹介されているサービスで、受験生は利用にあたって登録料や利用料を払う必要はない。このサービスを使うことで受験の各プロセスを大学間で共通化することができ、受験生の負担軽減・利便性向上、大学の業務効率化・コスト削減を実現する。保護者向けサイト『UCARO® family』は、『UCARO®』と連携して保護者が子どものお気に入り大学、受験スケジュール、出願・受験情報、合否結果、手続状況など、受験に関する様々な情報を把握でき、登録者数は前期比約2.5倍超と順調に登録者数を伸ばしている。

事業概要

教育業務の強み及びターゲット

<p>模擬試験 学研メディカル秀麗社 Webを活用した即時性の高いソリューションを提供</p>	<p>模擬試験向けシステムサービス Webを活用した即時性の高いソリューションを提供</p>	<p>日本初、大学横断型「受験ポータルサイト『UCARO®』」 大学期の垣根を越え、入試関連のWebシステムサービスを集約 ODKにしかできない、国内における大学受験の“共通プラットフォーム”を目指す</p>	<p>『UCARO®』と連携した保護者向けサイト 『UCARO®』と連携し、保護者様は子どものお気に入り大学受験スケジュール、出席・受験情報、合格結果、手続状況（ステータス）等、受験に関する様々な情報を把握可能</p>
<p>～入試実施（出願率向上） シナジーマーケティング 受験生の出願率向上・入試広報業務の効率化</p>	<p>入試広報支援サービス 受験生の出願率向上・入試広報業務の効率化</p>		
<p>学校選び～出願（出願チャネルの提供） 集リクルート 受験生の利便性向上・入試広報業務の効率化</p>	<p>私立大学向けWeb出願システム 受験生の利便性向上・入試広報業務の効率化</p>		
<p>～入試後（入学後のサポート） 日本システム技術研究所 データの相互連携により入試から卒業までの学生データを一元管理</p>	<p>学内事務システム連携 データの相互連携により入試から卒業までの学生データを一元管理</p>		

出所：決算説明会資料より掲載

『UCARO®』の受託校数は2018年3月期に40校を突破し、2021年3月期末時点では75校に拡大している。また、Web出願システム受託校数は2021年3月期末時点で69校となった。入試関連業務は学内で処理することが一般的だが、DXの流れも背景としてアウトソーシングの動きが活発化しているようだ。

また大学入試アウトソーシング業務における志願者データ処理件数は約110万人で推移しており、2021年3月期は速報値ベースで105.3万人となった。13期連続で大学入学共通テストの志望者数（2021年3月期は53.5万人）を上回る水準であり、処理件数シェアは民間企業トップとなっている。

3. 証券・ほふり業務（金融関連サービス）

証券・ほふり業務は、証券会社・金融機関向けに投資家情報管理、注文約定管理、取引結果管理、代金精算に至る業務などに関連して、独自開発の証券総合システム『SENS21』、不正売買監視システム『Watch21』、ほふり接続システム（証券会社等と証券保管振替機構（ほふり）との接続業務等に関するシステム）、マイナンバー関連サービスなどを提供している。

証券総合システム『SENS21』は、創業以来培ってきた証券業務に関わる知識と技術ノウハウを駆使して独自開発されたシステムである。注文から決済に至る証券取引のデータ処理を行い、証券会社のバックオフィス業務をトータルにサポートする。不正売買監視システム『Watch21』は、商品先物取引に対応し、抽出基準に基づく該当事案を自動抽出・継続監視して再発防止につなげる。ほふり接続システムは、約定データを受けて残高更新管理・ほふり向け指図・ほふり向け報告を代行する。マイナンバー関連サービスは、SBI-BSと協業して、マイナンバーネット収集システムや管理システムなどによってトータルにサポートする。

大阪証券金融（現 日本証券金融）とだいたい証券ビジネスのシステム開発・運用を約半世紀にわたり手掛けて蓄積した証券バックオフィス業務・証券代行事務のノウハウを活用し、高セキュリティ環境下で大規模かつ長期的なシステム運用や大量データを処理していることや、ユーザーニーズに対応できる機動性と事務代行（BPO）サービス支援ができることなどが強みだ。なお、2021年3月期末時点の受託数は、証券総合システム『SENS21』が4社、不正売買監視システム『Watch21』が2社、ほふり接続システムが21社、周辺システムが10社、マイナンバー関連サービスが26社となっている。

事業概要

4. 一般業務（医療関連サービス、カスタマーサクセス関連サービス）

一般業務は、これまで培ってきたデータ処理ノウハウを活かした新規分野のサービスである。医療関連サービスは、（株）ファルコバイオシステムズ（2016年8月に業務・資本提携したファルコホールディングスの事業会社）の臨床検査関連システム運用業務、医療システム用タブレット製品の販売やアプリ開発などを展開している。カスタマーサクセス関連サービスは、SaaS提供事業者向けに、カスタマーサクセスオートメーションツール『pottos®』を提供している。既存ユーザのヘルス状況（サービス利用状況）をとおして解約予兆の把握が可能になるほか、カスタマーサクセス担当者の業務進捗を管理する機能や、ヘルス状況に応じて既存ユーザにメールやポップアップ通知を配信して自動アプローチできるなどの機能がある。なおSaaS業界は、毎年13%の成長（出所：富士キメラ総研「ソフトウェア新市場 2020年版」2019年度実績、2020年度見込み、以降予測）を遂げており、国内IT産業における中心的なビジネスモデルになることが予想されるため、早期ポジションの獲得に向け拡販に注力している。

5. リスク要因・収益特性

情報システム産業における一般的なリスク要因としては、企業のIT投資抑制、受託開発案件の不採算化、技術革新への対応遅れなどがあるが、同社の場合はシステム運用（情報処理システムのアウトソーシング）を主力としているため、受託開発の不採算化リスクが小さい。一方で、情報セキュリティ、個人情報保護、品質管理などへの対応がリスク要因となるが、国際認証規格制度「ISO/IEC27001」などを取得して、全社でセキュリティマネジメントに取り組んでいる。

業績動向

2021年3月期は計画超の増益

1. 2021年3月期連結業績の概要

2021年3月期の連結業績については、売上高が前期比5.0%増の5,412百万円、営業利益が同27.8%増の669百万円、経常利益が同25.6%増の695百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.7%増の474百万円となった。売上面では、教育業務における既存顧客との取引深耕や新規受託、証券業務におけるサーバーリプレイス案件などがけん引した。また、業容拡大に伴う要員費用や減価償却費の増加などがあったものの、増収効果や退職給付費用の減少などにより増益となった。売上原価率は同1.4ポイント低下して68.9%、販管費比率は0.9ポイント低下して18.7%となった。なお、期初計画に対しては、売上高はおおむね計画水準で着地した一方で、各利益は減益予想の計画から一転して2ケタ増益で着地した。これは、外部要員費用や人材紹介手数料が想定を下回ったことに加え、株式市況の影響で退職給付費用が想定を下回ったことも寄与した。

業績動向

2021年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	20/3期		期初計画	実績	21/3期		
	実績	売上比			売上比	前期比	計画比
売上高	5,151	100.0%	5,500	5,412	100.0%	5.0%	-1.6%
売上原価	3,619	70.3%	-	3,731	68.9%	3.1%	-
販管費	1,008	19.6%	-	1,011	18.7%	0.3%	-
営業利益	523	10.2%	470	669	12.4%	27.8%	42.4%
経常利益	553	10.7%	490	695	12.8%	25.6%	41.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	365	7.1%	330	474	8.8%	29.7%	43.7%
1株当たり当期純利益	44.59		40.25	57.85		-	-
1株当たり純資産	682.72		-	715.66		-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

教育業務の売上高は前期比 13.5% 増の 3,597 百万円となった。既存顧客との取引深耕や新規受託などによりシステム運用売上が伸長した。証券・ほぶり業務の売上高は同 5.0% 増の 1,031 百万円となった。ほぶり関連のサーバーリプレイス開発案件が寄与した。一般業務は同 21.6% 減の 703 百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で臨床事業に係る運用業務が減少し、医療システム用タブレット製品の販売やアプリ開発も減少した。

2. 財務状況

2021年3月期末の資産合計は前期末比 788 百万円増の 8,276 百万円となった。主に現金及び預金や売上債権が増加した。負債合計は同 518 百万円増の 2,409 百万円となった。主に長期借入金が増加した。純資産は同 270 百万円増の 5,866 百万円となった。主に利益剰余金が増加した。この結果、自己資本比率は 3.8 ポイント低下して 70.9% となった。自己資本比率は低下したが 70% 台と高水準であり、流動比率や営業キャッシュ・フロー等にも懸念点は見当たらないことから、財務面の健全性は良好と言えるだろう。

■ 今後の見通し

2022年3月は減益予想も、保守的な印象が強く上振れの可能性も

2022年3月期の連結業績予想については、売上高が前期比 10.9% 増の 6,000 百万円、営業利益が同 4.4% 減の 640 百万円、経常利益が同 3.6% 減の 670 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.0% 減の 460 百万円を見込んでいる。新型コロナウイルス感染症拡大による業績への影響は不透明な状況にあるものの、主力の教育業務や証券・ほぶり業務の受託増加や『pottos®』の商材拡販などにより、2ケタ増収を予想している。利益面では、成長に向けた投資に伴う人件費や外注費の増加、ソフトウェア減価償却費の増加などを考慮し、減益予想としている。ただし保守的な印象が強く、会社予想を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

2022年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	5,412	100.0%	6,000	100.0%	10.9%
営業利益	669	12.4%	640	10.7%	-4.4%
経常利益	695	12.8%	670	11.2%	-3.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	474	8.8%	460	7.7%	-3.0%
1株当たり当期純利益	57.85		56.11		-
1株当たり配当金	10.00		10.00		-

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

「データビジネスによる新たな価値の創造」を基本方針とし、さらなる成長を目指す

同社は、2021年3月期実績の状況を踏まえて経営環境変化に対応し、前期の中期経営計画を見直し、ロールオーバーした新中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）を公表した。それによると、最終年度である2024年3月期の業績目標値（連結）は売上高8,000百万円、経常利益800百万円と、売上高・経常利益ともに過去最高を目指す。また、配当については従来どおり、年10円の安定配当を堅持する方針である。

1. 基本方針と具体的な取り組み

単体での基本方針として「データビジネスによる新たな価値の創造」、基本戦略として「保有するデータ量・種類の拡大」を掲げ、重点課題として「アライアンス・M&Aの推進」「各事業領域における提供サービスの拡充」「事業横断サービスの開発」の3つを挙げている。特に、教育業務の『UCARO®』をデータのプラットフォームとして育成し、各事業領域をつなぐハブとした事業横断サービスの開発などを推進することで、サービスの拡張を目指す。

また、中期経営計画達成に向けた具体的な取り組みとしては、教育関連サービスの拡大に向けて教育ソリューション部の組織体制を整備する。組織体制変更の目的としては、プロダクト中心の推進体制構築、『UCARO®』の全大学・全社共通プラットフォーム化（データ収集の最大化・データドリブンへのシフト）、新規事業開発のスピードアップ、先端テクノロジー人材の育成と登用としている。そのほか、カスタマーサクセスオートメーションツール『pottos®』の拡販に向けて、2021年2月に機能拡張したVer.2の提供を開始、4月に独立部署としてpottos事業推進室を新設した。これらの取り組みによって、主力事業のさらなる拡大を目指す。

2. 社会的環境変化に対する戦略

教育業界における社会的環境変化（企業間連携・協業による教育サービス提供の増加）に対する戦略としては、協業によって『UCARO®』サービスの拡充を推進し、受託校数の拡大を図る。特に『UCARO®』のユーザIDと学研グループのユーザIDの連携による新サービス開発など、筆頭株主である学研グループとの関係を強化する。2021年4月には（株）学研教育みらいと協業して、新サービス「入試・リメディアル ソリューションサービス」の提供を開始した。作問のリソース確保や主体性・思考力測定など大学入試領域の課題を解決するとともに、総合型選抜入学者の学力差縮小や学生の文章力向上を図る。

証券業界における社会的環境変化（総合取引所の始動）に対する戦略としては、不正売買監視システム『Watch21』が新たに商品先物取引に対応した。日本証券業協会及び取引所が定める売買監視基準のほか、各証券会社が定めた任意の抽出基準を設定可能であり、抽出基準に基づく該当事案を自動抽出して業務負担を軽減する。

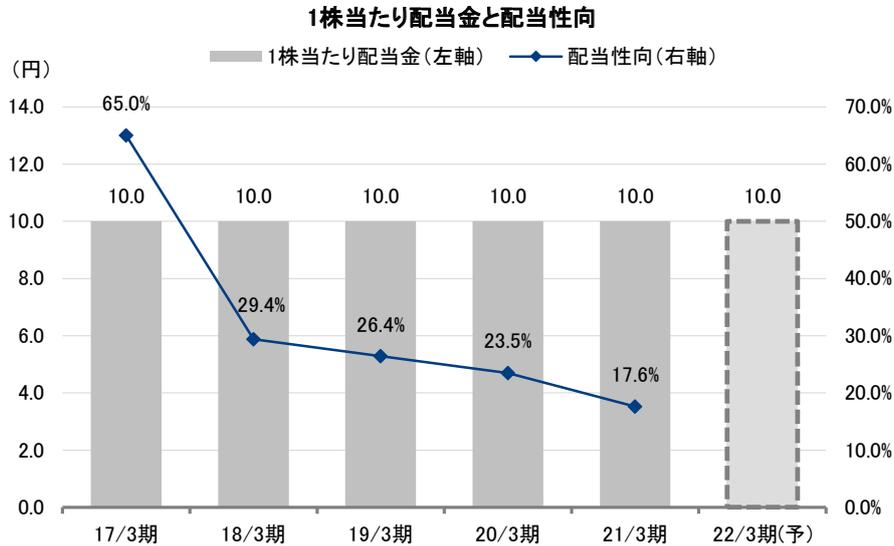
同社は証券金融グループ主体の事業モデルから脱却し、教育関連サービスを主力とする独立系IT企業として業容を拡大している。今後は、M&Aやアライアンスも積極活用してデータプラットフォームとしてのグループ成長を目指す方針であることから、新たな成長ステージを迎えたと評価できるだろう。

■ 株主還元策

年10円の安定配当を堅持、株主優待制度も新規導入

同社は株主還元策として配当を実施しており、中期経営計画の具体的数値目標の1つとして「年10円の安定配当を堅持する」としている。この方針に基づいて、2021年3月期の1株当たり配当金を前期同額の10円（第2四半期末5円、期末5円）とした。また、2022年3月期についても前期同額の10円（第2四半期末5円、期末5円）を予定している。

株主還元策



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

さらに、株主優待制度として、毎年3月末と9月末時点の1単元（100株）以上保有株主を対象として、継続保有期間に応じてQUOカードを贈呈（継続保有期間3年未満は500円相当、3年以上は1,000円相当）することに加え、議決権行使株主優待としてQUOカード500円分を贈呈する。

SDGs への取り組み

SDGs への取り組みとしては、教育関連サービスを通じてデジタル出願によるペーパーレス化・CO₂ 排出削減、教育の質的向上に貢献している。さらに長期的には、ITの力ですべての人の人生に喜びをもたらしたいとしている。同社は今後もSDGs への取り組みやESG経営の強化を推進する方針だ。

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