

TOKAI ホールディングス

3167 東証1部

2015年6月24日(水)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ 東京電力と電力小売市場参入に向けた検討を開始

TOKAIホールディングス<3167>は、静岡県を地盤にLPガスを中心とした「エネルギー・住生活関連事業」と「情報通信事業」を展開する。「Total Life Concierge」(暮らしの総合サービス)構想を掲げ、2015年3月期より新中期3ヶ年計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」をスタート。最終年度となる2017年3月期に売上高2,095億円、営業利益126億円の達成を目指していく。

2015年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.8%減の187,511百万円と微減にとどまったものの、営業利益は同21.8%増の9,003百万円と3期ぶりの増益に転じた。ガス石油、情報通信サービス、アクア事業が利益改善をけん引し、グループ顧客数も前期末比19千件増の2,537千件と着実に拡大した。財務状況も引き続き改善しており、有利子負債残高は想定を上回るペースで削減が進んでいる。

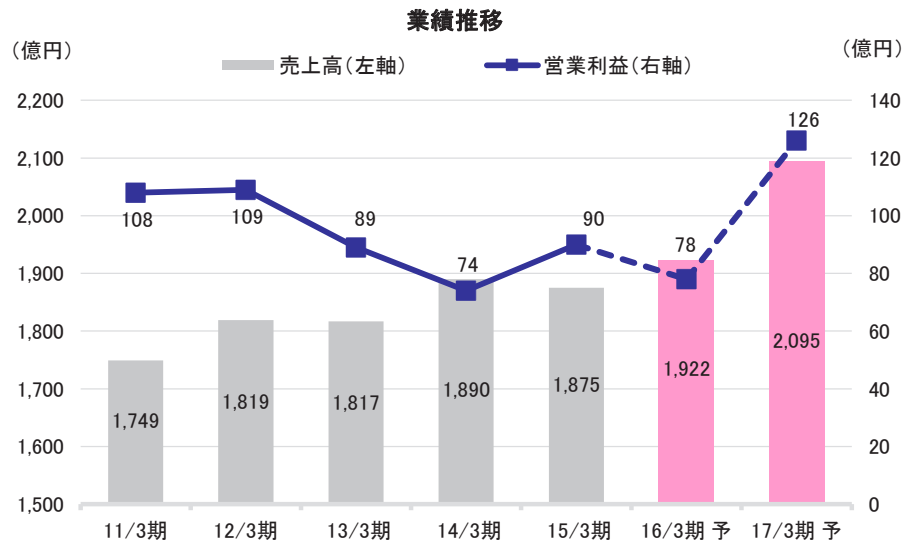
2016年3月期の業績は売上高が前期比2.5%増の192,200百万円と増収に転じる一方で、営業利益は同13.8%減の7,760百万円と減益を見込んでいる。これはブロードバンド事業で光コラボ推進に伴う販促費用を3,000百万円積み増すことが要因だ。ただ、2017年3月期には販促費用も一巡し、営業利益は12,700百万円と中期計画目標として掲げた水準まで拡大するものとみられる。

5月27日付で電力小売市場への参入に関して、東京電力<9501>と提携に向けた共同検討を開始していくことを発表した。電力サービスの開始により、生活インフラサービスのラインナップが拡充され、グループ顧客数の更なる拡大が期待される。また、既存の2,537千件の顧客においても、セットメニュー導入の準備を進めており、現在7%にとどまっている複数サービス契約率を引き上げ、1契約者当たり売上高の拡大を推進していく戦略だ。

■ Check Point

- ・有利子負債と自己資本比率の目標値を1年前倒しで達成
- ・東京電力と電力販売にかかる業務提携に向けた共同検討を開始
- ・安定配当の継続が基本方針、配当性向は魅力的な水準

2015 年 6 月 24 日 (水)



■ 決算動向

当期純利益は 2013 年 3 月期以来の最高益を更新

(1) 2015 年 3 月期の業績概要

2015 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.8% 減の 187,511 百万円、営業利益が同 21.8% 増の 9,003 百万円、経常利益が同 21.9% 増の 8,549 百万円、当期純利益が同 51.4% 増の 3,934 百万円となり、会社計画に対しては売上高が若干下回ったものの、利益ベースではいずれも上回った。当期純利益に関しては 2013 年 3 月期以来の最高益更新となる。

ガス石油、情報通信サービス、アクア事業が収益改善のけん引役となった。原価率の改善に加えて販促費の抑制、間接業務の生産性向上による販管費の減少により、売上高営業利益率は前期比 0.9 ポイント上昇した。また、当期純利益は実効税率が 56.4% から 47.8% に低下したことで大幅増益となっている。

2015 年 3 月期連結業績

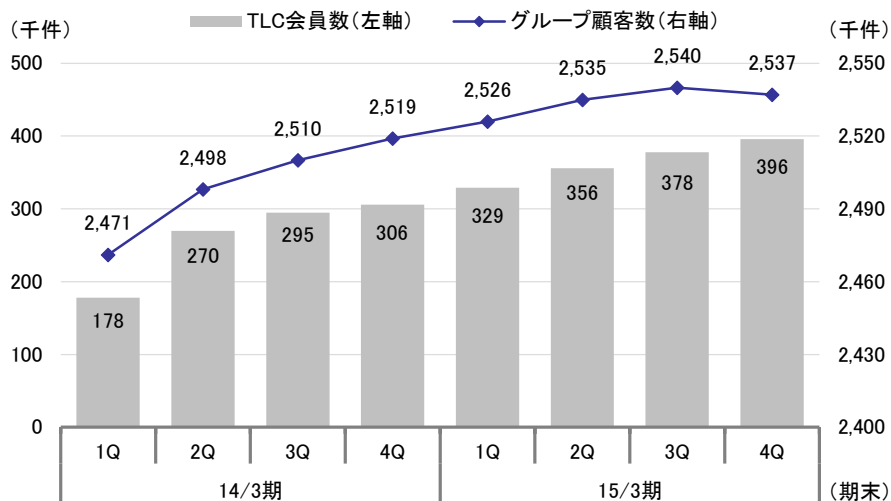
(単位：百万円)

	14/3 期		15/3 期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	188,987	-	187,511	-	-0.8%
売上原価	120,646	63.8%	118,579	63.2%	-1.7%
販管費	60,948	32.2%	59,928	32.0%	-1.7%
営業利益	7,392	3.9%	9,003	4.8%	21.8%
経常利益	7,013	3.7%	8,549	4.6%	21.9%
当期純利益	2,598	1.4%	3,934	2.1%	51.4%

グループ全体の顧客件数は 3 月末で前年同期比 19 千件増の 2,537 千件となった。主要サービス別の契約件数推移を見ると LP ガス、CATV (放送)、セキュリティ事業が微減となったものの、ブロードバンドや CATV (通信)、アクア事業などが増加した。また、顧客の囲い込みやグループ内の複数サービス利用率拡大を目的として、2012 年 12 月より導入した「TLC 会員サービス」については、3 月末で前年同期比 90 千件増の 396 千件と順調に拡大している。

2015 年 6 月 24 日 (水)

グループ顧客数とTLC会員数



サービス別顧客数

(単位: 千件)

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	増減数
ガス (LP ガス、都市ガス)	648	629	628	626	-2
セキュリティ	20	19	19	18	-1
アクア	97	102	122	130	+7
情報通信 (固定・無線)	758	816	854	864	+9
ブロードバンド	748	805	840	846	+6
情報通信 (モバイル)	193	213	227	235	+7
CATV	722	691	693	690	-3
CATV放送	542	505	502	493	-9
CATV通信	180	186	191	197	+6
合計	2,415	2,445	2,519	2,537	+19

ガス・石油事業は、間接部門の合理化や業務効率の向上が増益要因

(2) セグメント別状況

セグメント別の収益動向については以下のとおりとなる。

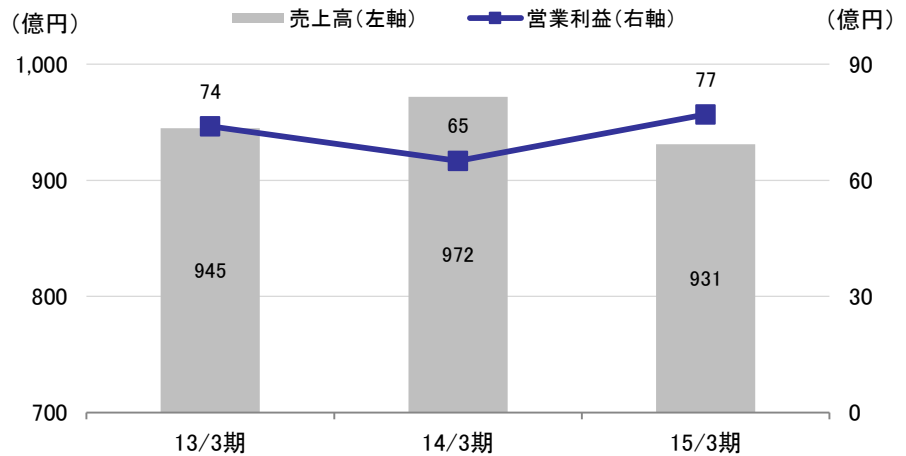
○ガス・石油事業

ガス・石油事業の売上高は前期比 4.3% 減の 931 億円、営業利益は同 12 億円増の 77 億円となった。主力の LP ガス事業においては、顧客件数が前期比 3 千件減の 572 千件と減少したほか、仕入原料の値下がりにより、販売価格を値下げしたことが減収要因となった。

一方、増益要因の大半は、間接部門の合理化や業務効率の向上による販管費の削減によるもので、約 11 億円の増益要因となった。

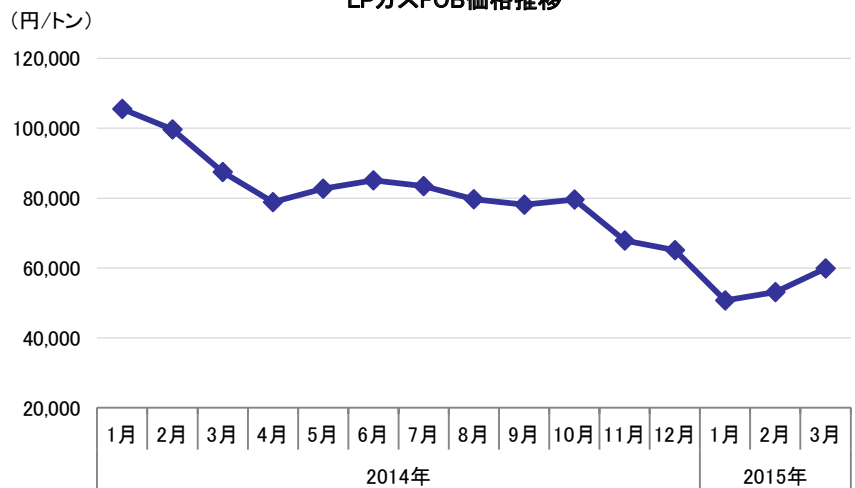
2015 年 6 月 24 日 (水)

ガス・石油事業



(※)利益は間接費用等配賦前ベース

LPガスFOB価格推移



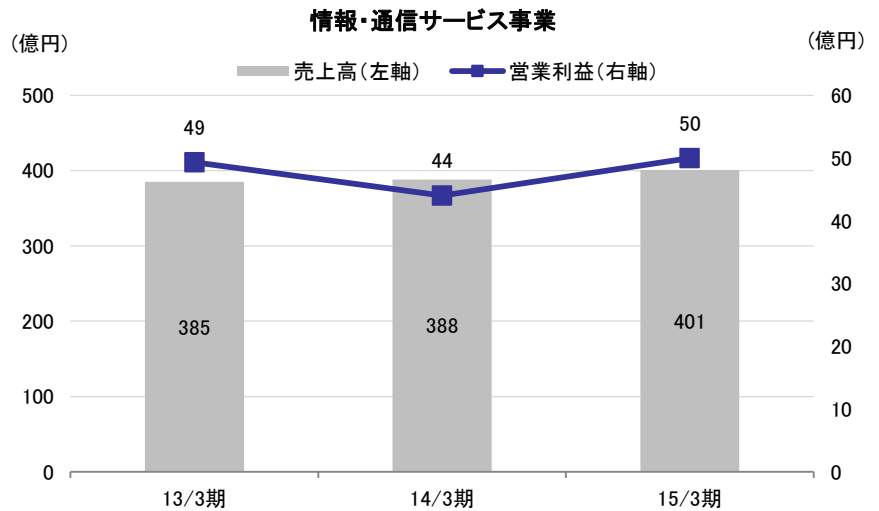
出所: 日本LPガス協会

○情報・通信サービス事業

情報・通信サービス事業の売上高は前期比 3.4% 増の 401 億円、営業利益は同 5 億円増の 50 億円となった。増益要因の内訳を見ると、ブロードバンドサービス事業における顧客件数の増加（前期比 6 千件増）で 3 億円、顧客獲得コストの抑制で 1 億円、法人向け通信サービスの増収効果で 2 億円の増益となった。

ブロードバンドサービス事業においては、2015 年 3 月より NTT 光回線卸とのコラボ販売サービス「@ T COM ヒカリ」「TNC ヒカリ」を開始している。法人向け通信サービスに関しては、クラウドサービスの市場拡大を背景に高速通信サービスやデータセンターの需要が好調に推移した。

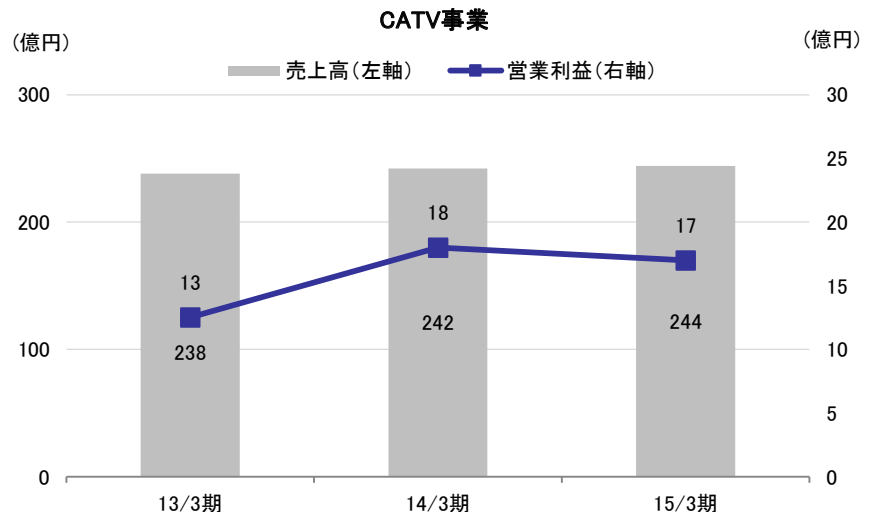
2015 年 6 月 24 日 (水)



(※)利益は間接費用等配賦前ベース

○ CATV 事業

CATV 事業の売上高は前期比 0.7% 増の 244 億円、営業利益は同 1 億円減の 17 億円となった。東京波のデジタル区域外再放送終了の影響を受け、放送サービスの顧客件数が前期末比 9 千件減少した一方で、通信サービスの顧客件数が同 5 千件増となり、売上高は前期並みを維持した。利益面では、放送サービスの顧客解約防止のための対応費用を 1 億円積み増したことが減益要因となっている。



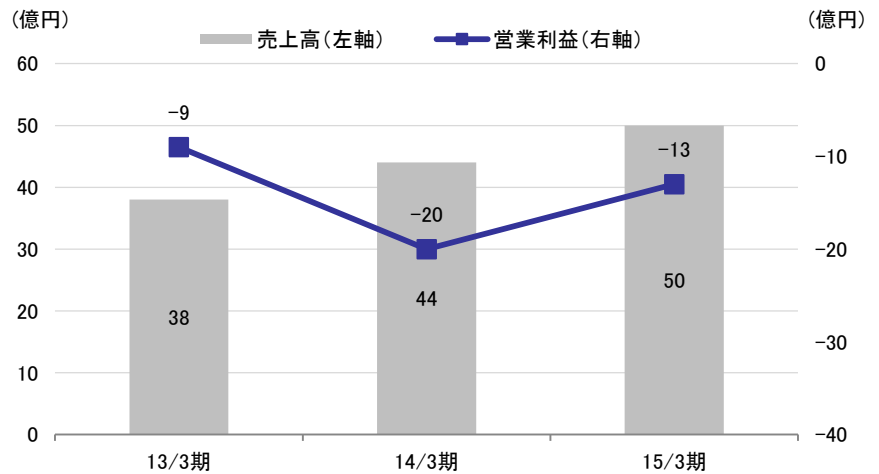
(※)利益は間接費用等配賦前ベース

○ アクア事業

アクア事業の売上高は前期比 13.3% 増の 50 億円、営業損失は 13 億円と前期比 7 億円改善した。主力市場である静岡、関東エリアに加えて、関西エリアなどの営業活動を強化したことが奏効し、顧客件数は前期末比 7 千件増の 130 千件と順調に拡大した。損益改善の要因としては顧客件数の増加で 3 億円、顧客獲得コスト・広告宣伝費の減少で 5 億円となっている。

2015 年 6 月 24 日 (水)

アクア事業

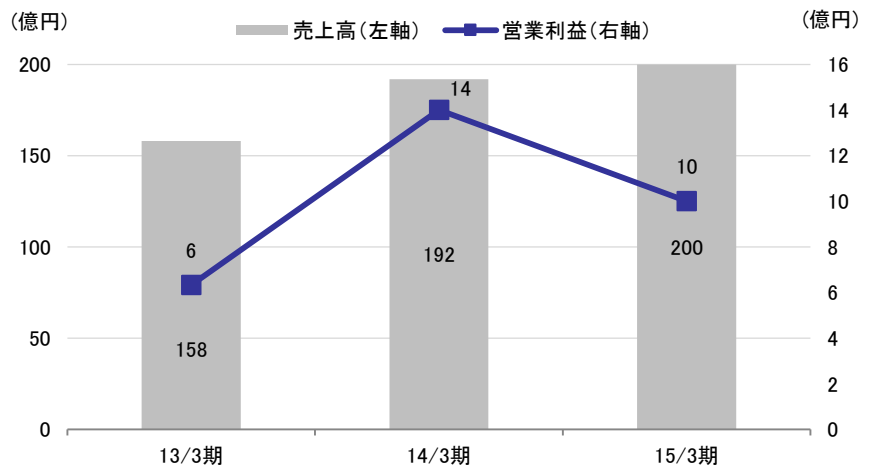


(※)利益は間接費用等配賦前ベース

○建築・不動産事業

建築・不動産事業は売上高が前期比 4.0% 増の 200 億円、営業利益が同 4 億円減の 10 億円となった。新築マンション 1 棟 (静岡市、12 戸) が完売したほか、関東地区におけるリフォーム事業を同セグメントに移管したことで増収となったが、全般的には消費増税の駆け込み需要の反動減が大きく影響し、減益に転じている。

建築・不動産事業

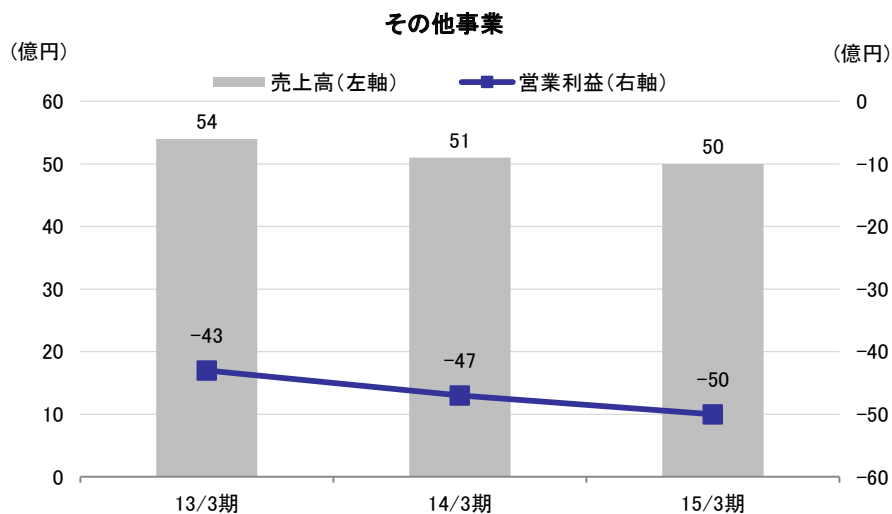


(※)利益は間接費用等配賦前ベース

○その他・調整額

その他・調整額においては、売上高が前期比 3.0% 減の 50 億円、営業損失が 50 億円と同 3 億円拡大した。

介護事業は、静岡県内でデイサービス施設及び介護付き有料老人ホームを新たに 3 施設開設し、合計で 7 施設となった。利用者数の増加により売上高は順調に拡大したものの、新規開設に伴う初期コスト増により、利益面では減益要因となった。また、婚礼催事事業に関しては、挙式数の減少による売上低迷が続いており、静岡県内に 3 拠点有している婚礼式場のうち、1 拠点を 2015 年 3 月末に閉鎖した。



(※)利益は間接費用等配賦前ベース

有利子負債と自己資本比率の目標値を 1 年前倒しで達成

(3) 財務状況

2015 年 3 月末の総資産残高は前期末比 79 億円減の 1,657 億円となった。主な減少要因は売上債権で 20 億円、在庫で 15 億円、のれんで 20 億円となっている。一方、負債合計は前期末比 131 億円減の 1,222 億円となった。有利子負債が 127 億円減少したことが主因となっている。また、純資産は利益剰余金やその他有価証券評価差額金等の増加により、前期末比 51 億円増の 435 億円となった。

有利子負債の削減に関しては、会社計画を上回るペースで進んでいる。中期 3 ヶ年計画では 2016 年 3 月末に有利子負債残高 741 億円を目標としていたが、前期末段階で 731 億円まで減少しており、1 年前倒しで達成したことになる。同様に自己資本比率も 25.7% まで上昇し、2016 年 3 月末の目標値 25.1% を 1 年前倒しで達成している。

15/3 期連結貸借対照表

(単位: 億円)

	11/3 期	14/3 期	15/3 期	増減額
資産合計	1,932	1,736	1,657	-79
負債合計	1,716	1,352	1,222	-131
純資産合計	215	383	435	+51
有利子負債残高	1,240	858	731	-127
自己資本比率 (%)	7.7	21.6	25.7	+4.1pt

■ 今後の見通し

既存顧客の光コラボサービスへの転用と新規顧客の開拓を推進

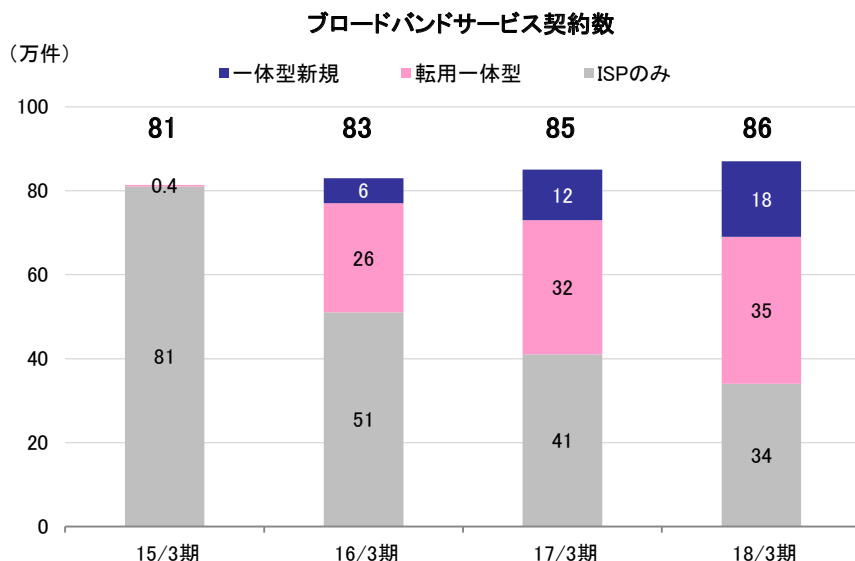
(1) 2016 年 3 月期の業績見通し

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 2.5% 増の 192,200 百万円、営業利益が同 13.8% 減の 7,760 百万円、経常利益が同 13.3% 減の 7,410 百万円、当期純利益が同 17.7% 減の 3,240 百万円となる見通し。減益を見込んでいるのは、ブロードバンド事業で光コラボ推進に伴う販促費用を 3,000 百万円積み増すことが要因だ。

○光コラボサービスの収益への影響について

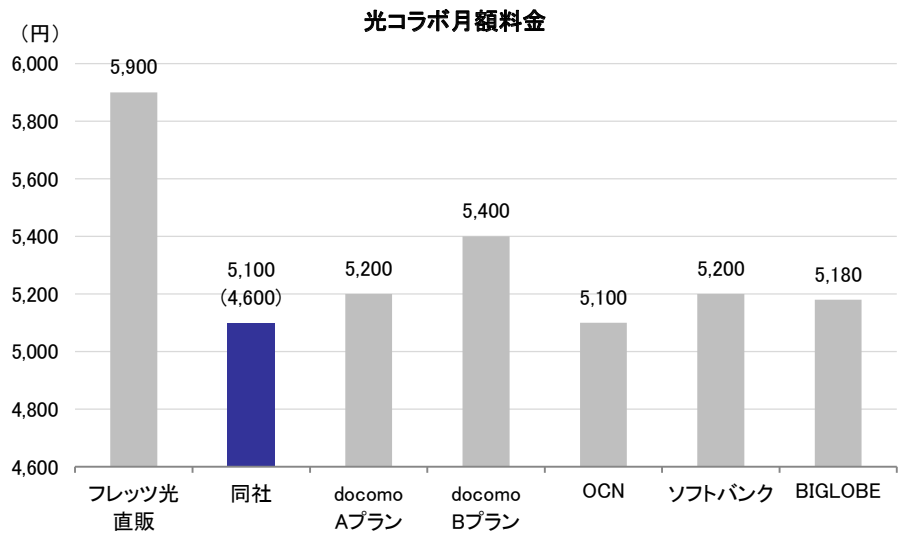
現在、ブロードバンドサービスの顧客件数は 81 万件で、全国に顧客基盤を持っているが、NTT の光通信回線の卸販売自由化に伴って、同業の ISP 事業だけでなく、NTTドコモなどの携帯キャリアが参入するなど、顧客獲得競争が激化している。こうしたなかで、同社では既存顧客の囲い込みを進めるため、光コラボサービスへの転用を進めていくほか、光コラボによる新規顧客の開拓も進めていく予定で、今期は顧客基盤の維持・拡大コストとして販促費 3,000 百万円を予定している。

ブロードバンドサービスでの顧客内訳としては、既存顧客の転用一体型（光コラボサービスへの切り替え）で 26 万件、新規顧客の獲得で 6 万件を見込んでいる。ただ、既存顧客の光コラボサービスへの切り替えは一気に進むのではなく、段階的に進むものと想定しており、2018 年 3 月期でも従来契約（ISP のみ）の顧客が全体の約 4 割程度残るとみている。



2015 年 6 月 24 日 (水)

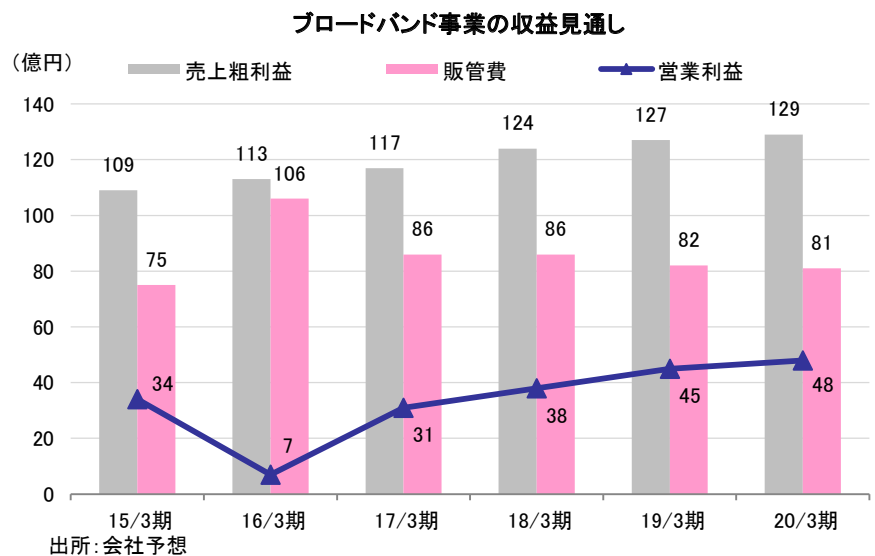
■ 今後の見通し



同社の光コラボのサービス料金に関しては、月額 5,100 円と業界最低水準に設定している。また、6 月までに新規加入契約した場合には 1 年間限定で 4,600 円の料金設定を行っている。同社の売上高としては、従来は ISP の月額料金 1,200 円だけを計上していたが、光コラボ契約者では月額 5,100 円と従来に比べて売上高が 4 倍強になる計算で、増収インパクトは大きい。

一方、利益面に関してみれば光通信回線の仕入れ価格にもよるが、ISP 単独の場合と比較して粗利益でおよそ 1.5 倍増加するとみられる。このため、光コラボの契約比率が今後上昇してくれば、売上粗利益率では低下要因となるが、粗利益の絶対額では増加要因となる。1 契約当たりの顧客獲得コストが従来と同程度であったとすれば、利益へのインパクトも大きいと言えよう。

2016 年 3 月期のブロードバンド事業の営業利益は、販促費用を 30 億円積み増すため、前期比 27 億円減の 7 億円となる見通しだが、2018 年 3 月期はこれら費用が一段落することにより営業利益は 31 億円まで回復、その後は増益基調が続くとみている。



2015 年 6 月 24 日 (水)

○事業セグメント別の今期業績見通し

セグメント別売上高

(単位：億円)

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 予	増減額
ガス・石油	945	972	931	861	-70
情報通信サービス	385	388	401	472	+71
CATV	238	242	244	248	+4
建築・不動産	158	192	200	227	+27
アクア	38	44	50	58	+8
その他・調整額	54	51	50	55	+5
合計	1,817	1,890	1,875	1,922	+47

セグメント別営業利益

(単位：億円)

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 予	増減額
ガス及び石油	74	65	77	79	+2
情報通信サービス	49	44	50	27	-23
CATV	13	18	17	18	+1
建築及び不動産	6	14	10	14	+4
アクア	-9	-20	-13	-10	+3
その他・調整額	-43	-47	-50	-51	-1
合計	89	74	90	78	-12

注) 数値は間接費用等配賦前ベース

サービス別契約件数 (千件)

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 予	増減数
ガス (LP ガス、都市ガス)	629	628	626	639	+13
セキュリティ	19	19	18	18	+0
アクア	102	122	130	146	+16
情報通信 (固定・無線)	816	853	864	881	+18
情報通信 (モバイル)	213	227	235	240	+5
CATV	691	693	690	712	+22
合計	2,445	2,519	2,537	2,611	+73

ガス・石油事業の売上高は前期比 7.5% 減の 861 億円、営業利益は同 2 億円増の 79 億円と減収増益を見込んでいる。顧客件数に関しては南東北エリア (2016 年度予定)、愛知など営業圏を拡大していくことに加えて、M&A など活用することで前期比 13 千件増の 639 千件と 7 期ぶりの増加を見込んでいる。

LP ガス業界では中小事業者が数多く存在するが、今後は市場環境の変化 (電力、通信など複数サービスとのセット販売による価格競争激化) により、大手資本への集約が進むものとみられている。同社も顧客基盤拡大のため M&A を進めていく方針としている。

顧客件数が増加するにも関わらず減収を見込んでいるのは、仕入価格の低下に伴い今期も販売価格の引き下げを予定しているためだ。一方、増益要因としては引き続き合理化効果で 11 億円程度を見込んでいる。

情報通信サービス事業の売上高は前期比 17.7% 増の 472 億円、営業利益は同 23 億円減の 27 億円を見込んでいる。前述したようにブロードバンド事業が減益となるものの、法人向け通信サービスやシステム開発需要は引き続き好調に推移する。顧客件数はブロードバンド事業で前期比 18 千件増、モバイル事業で同 5 千件増を見込んでいる。

CATV 事業の売上高は前期比 1.8% 増の 248 億円、営業利益は同 1 億円増の 18 億円と堅調推移を見込む。顧客件数は通信と放送サービスのセット販売を強化していくことで、前期比 22 千件増の 712 千件と 2 期ぶりに増加に転じるとみている。

2015 年 6 月 24 日（水）

アクア事業に関しては売上高が前期比 17.0% 増の 58 億円、営業損失が 10 億円と同 3 億円の改善を見込んでいる。前期から引き続き関西エリアを中心に北陸、中国エリアなどで営業体制の強化を進めることで、顧客件数は前期比 16 千件増の 146 千件に拡大していく。

また、建築・不動産事業の売上高は前期比 13.4% 増の 227 億円、営業利益は同 4 億円増の 14 億円と回復を見込んでいる。今期は新築戸建事業に注力していくほか、リフォーム事業の回復も見込んでいる。リフォーム事業に関しては LP ガス事業の営業エリア拡張と合わせて、顧客情報の共有を進めながら受注獲得を進めていく戦略だ。

その他部門に関しては売上高が前期比 12.3% 増の 56 億円、営業損失は 51 億円と同 1 億円の悪化を見込んでいる。売上高に関しては介護事業が引き続きけん引する格好となる。

○主要財務諸表の動向

2016 年 3 月期も財務内容の改善傾向は続く見通し。設備投資額が 152 億円と前期比で 56 億円増加するが、これは CATV 事業での光化投資や需要が旺盛な法人向け通信サービス事業での伝送設備の増強投資、LP ガス事業における営業権の取得費用等を織り込んでいる。設備投資の増加に伴い、償却費に関しては前期比 3 億円程度の増加を見込んでいる。

設備投資は増加するものの営業キャッシュフローの範囲内であり、フリーキャッシュフローは黒字の状態が続き、余剰資金を有利子負債の削減に充てていく予定だ。このため、今期末の自己資本比率は 26.1% と前期末比で 0.4 ポイント程度の上昇となる見通し。

連結主要財務諸表

	11/3 期末	15/3 期末	16/3 期末予
営業キャッシュフロー	235	273	202
設備投資額	137	96	152
有利子負債残高	1,240	731	725
自己資本比率	7.7%	25.7%	26.1%
EBITDA	263	262	253

電力販売をフックに「TLC」のさらなる推進を目指す

(2) 電力小売りサービスの開始に向けて

5 月 27 日付で、同社は東京電力 <9501> と電力販売にかかる業務提携に向けた共同検討を開始すると発表した。2016 年 4 月の電力小売り全面自由化に向け、提携の具体的内容について検討し、早期に提携契約の締結を目指していく。また、既に自由化されている産業用・業務用向けに関しては、2015 年 9 月からの販売を開始する方針を明らかにした。

同社にとっては、電力販売をサービスメニューに取り入れることで、同社が掲げる「Total Life Concierge」（暮らしの総合サービス）構想をより進化・発展させ、顧客基盤の更なる拡大につなげていく方針だ。一方、東京電力にとっては、東京電力管内はもとより、エリア外の顧客開拓を進めるに当たって、全国に顧客基盤を持つ同社の営業力に期待しているものとみられる。現在、同社の顧客 254 万件のうち、東京電力管内の顧客は 156 万件、エリア外の顧客は 98 万件となっており、エリア外の顧客が東京電力にとっての新規の見込み顧客となってくる。

同社の強みは、新規顧客を開拓する営業リソースを持っていること（800 名の営業マンで年間 31 万件の新規契約を獲得）、また顧客と直接コンタクトし、契約の維持、管理を日常的に行う体制を構築していることにある。また、グループで提供する様々な生活インフラサービスを、個々の営業マンが顧客の属性に応じて提案できることも強みと言えよう。

2015 年 6 月 24 日 (水)

2016 年 4 月以降はサービスメニューの中に電力サービスが加わることで、新規顧客の開拓だけでなく、既存顧客の囲い込みもより一層進むものと期待される。電力小売りサービスが収益に直接与えるインパクトは小さいものの、サービスメニューに加えることによる波及効果は大きい。

一方、同社が現在抱える経営課題の 1 つに、1 契約者当たりの複数サービス契約率が 7% と低いことが挙げられる。複数サービス契約率の向上施策としては 2012 年に「TLC 会員」制度を導入し、成果は少しずつ出てきているものの、まだまだ改善余地は大きい。このため、現在は複数サービスのセット販売による新料金体系の設定や、ポイント還元率の拡大など効果的な施策導入に向けた準備、検討を進めている段階にあり、今後の動向が注目される。

2017 年 3 月期に営業利益 126 億円達成へ

(3) 中期計画 Innovation Plan2016 “Growing” の概要

同社は 2014 年 6 月に 2017 年 3 月期を最終年度とする中期計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」を発表している。新中期計画の基本方針としては、「顧客件数の積み上げによる増収と収益性の向上」「財務体質改善の継続」「継続的かつ安定的な株主還元の実施」の 3 つを挙げている。具体的な経営数値の目標としては、最終年度に売上高 2,095 億円、営業利益 126 億円を掲げている。

2015 年 3 月期の営業利益は当初計画に対して 8 億円上振れの 90 億円となったが、2016 年 3 月期は光コラボにかかる販促費積み増しの影響で、78 億円と当初計画を 19 億円下回る見込み。ただ、最終年度の 2017 年 3 月期に関しては 127 億円と中期計画目標を達成できると会社側ではみている。

中期経営計画 (IP16 “Growing”) における経営指標目標値

	2014/3 期		2015/3 期		2016/3 期		2017/3 期
	実績	当初計画	実績	当初計画	今回予想	当初計画	
顧客件数 (万件)	252	259	253	266	261	273	273
売上高 (億円)	1,890	1,969	1,875	2,023	1,922	2,095	2,095
営業利益 (億円)	74	82	90	97	78	126	126
1 株当たり利益 (円)	22.67	27.86	34.16	34.91	28.04	54.06	54.06
EBITDA (億円)	249	252	262	267	253	287	287
有利子負債 (億円)	858	818	731	741	725	647	647
自己資本比率	21.6%	23.0%	25.7%	25.1%	26.1%	28.6%	28.6%

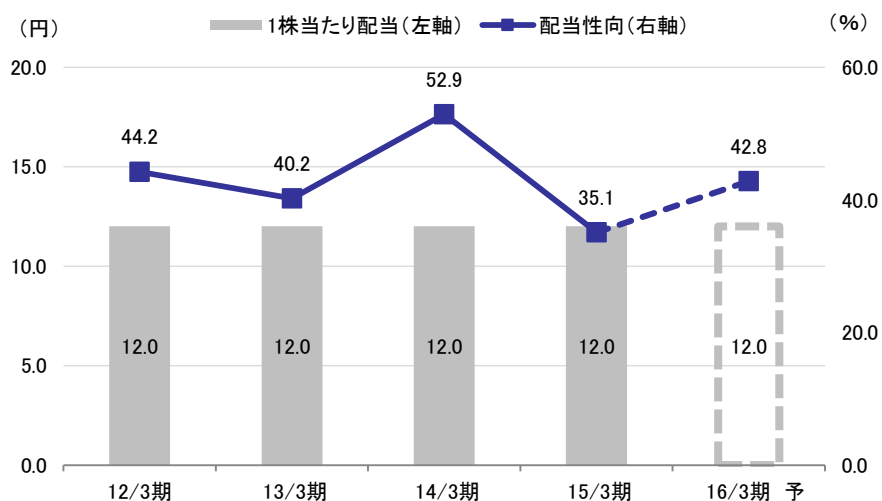
■株主還元策

安定配当の継続が基本方針、配当性向は魅力的な水準

株主還元策として、配当金に関しては安定配当の継続を基本方針とし、配当性向の水準としては 40% 台を基本水準として考えている。2016 年 3 月期に関しても 1 株当たり配当金は前期並みの 12.0 円 (配当性向 42.8%) を予定している。また、株主優待としては単元株当たり 1,900 円相当のアクア商品 (うるのん「富士の天然水」等)、500 円相当の QUO カード、1,000 円相当のお食事券、1,000 円相当の「TLC 会員サービス」のポイントのいずれかを、3 月末と 9 月末の年 2 回贈呈する。

2015年6月24日(水)

1株当たり配当金と配当性向



損益計算書

(単位: 百万円)

	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期 予
売上高	181,931	181,684	188,987	187,511	192,200
(対前期比)	4.0%	-0.1%	4.0%	-0.8%	2.5%
売上原価	112,393	112,875	120,646	118,579	-
(対売上比)	61.8%	62.1%	63.8%	63.2%	-
販管費	58,614	59,874	60,948	59,928	-
(対売上比)	32.2%	33.0%	32.2%	32.0%	-
営業利益	10,923	8,934	7,392	9,003	7,760
(対前期比)	1.6%	-18.2%	-17.3%	21.8%	-13.8%
(対売上比)	6.0%	4.9%	3.9%	4.8%	4.0%
営業外収益	1,095	983	1,006	747	-
受取利息・配当金	152	164	171	171	-
その他	943	819	835	576	-
営業外費用	2,200	1,852	1,385	1,201	-
支払利息・割引料	1,816	1,434	1,150	958	-
その他	384	418	235	243	-
経常利益	9,818	8,065	7,013	8,549	7,410
(対前期比)	3.5%	-17.9%	-13.0%	21.9%	-13.3%
(対売上比)	5.4%	4.4%	3.7%	4.6%	3.9%
特別利益	270	59	486	203	-
特別損失	2,626	1,954	1,508	1,210	-
税引前利益	7,463	6,170	5,991	7,541	-
(対前期比)	20.0%	-17.3%	-2.9%	25.9%	-
(対売上比)	4.1%	3.4%	3.2%	4.0%	-
法人税等	4,695	3,073	3,381	3,573	-
(実効税率)	62.9%	49.8%	56.4%	47.4%	-
少数株主利益	52	11	10	33	-
当期利益	2,715	3,085	2,598	3,934	3,240
(対前期比)	26.2%	13.6%	-15.8%	51.4%	-17.7%
(対売上比)	1.5%	1.7%	1.4%	2.1%	1.7%
期中平均株式数(千株)	99,935	103,372	114,627	115,163	115,562
1株当たり利益(円)	27.17	29.85	22.67	34.16	28.04
1株当たり配当(円)	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0
1株当たり純資産(円)	262.92	289.34	325.75	368.15	-

ディスクレーマー（免責条項）

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・表示したのですが、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・加工することは強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・譲渡することは強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