

|| 企業調査レポート ||

早稲田アカデミー

4718 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 12 月 12 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|-------------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2019年3月期第2四半期累計業績 | 01 |
| 2. 2019年3月期業績見通し | 01 |
| 3. 中期経営計画達成に向けた取り組み | 02 |
| 4. 株主還元策 | 02 |
| ■ 業績動向 | 03 |
| 1. 2019年3月期第2四半期累計業績の概要 | 03 |
| 2. 2019年3月期業績見通し | 06 |
| 3. 中期経営計画達成に向けた取り組み | 08 |
| ■ 株主還元策 | 10 |
| ■ 情報セキュリティ対策 | 10 |

要約

塾生数の増加と業務効率改善により 2019 年 3 月期は大幅増益へ

早稲田アカデミー <4718> は、首都圏で小中高校生を対象とした進学塾「早稲田アカデミー」を直営で展開している。難関中学校や開成高校、早稲田大学及び慶應義塾大学（以下、早慶）附属高校等の合格者数で高い実績を誇る。また、子会社の（株）野田学園で、医歯薬系専門の大学受験予備校「野田クルゼ」を、（株）水戸アカデミーで茨城県内の小中高校生向け進学塾「水戸アカデミー」を、（株）集学舎で千葉県内の小中高校生向け進学塾「QUARD（クオード）」を運営している。2018 年 9 月末の校舎数は連結ベースで 162 校、期中平均塾生数で 3.7 万人を超える。

1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績

2019 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 9.0 増の 11,625 百万円、経常利益が同 52.6% 増の 648 百万円となった。難関志望校への高い合格者実績を背景に、小学部を中心に期中平均塾生数が前年同期比 10.3% 増（集学舎除いたベースで同 4.6% 増）と順調に拡大し、1 校舎当たり生徒数が増加したことに加えて、新基幹システムの稼働による業務効率の改善や広告宣伝手法の見直しを行ったことが大幅増益につながった。2018 年 1 月から新規連結した集学舎の業績は売上高で 356 百万円、経常利益で約 90 百万円となり、のれん償却額 56 百万円を考慮しても増益に寄与した。校舎展開に関しては 2018 年 6 月に「早稲田アカデミー個別進学館」1 校を直営校としたほか、2018 年 7 月に「多読英語教室 English ENGINE」を 1 教室開設した。

2. 2019 年 3 月期業績見通し

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 9.7% 増の 24,299 百万円、経常利益で同 52.4% 増の 1,686 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期累計では経常利益で計画を 6.7% 上回ったが、例年、第 4 四半期の塾生募集シーズンに生徒数が変動する可能性もあるためだ。前提となる期中平均塾生数は前期比 6.0% 増※となり、ハードルとしてはやや高いものの、新規塾生数の増減に影響を与える難関校への合格者数が 2019 年春も前年度を上回る見込みとなっていること、足下の資料請求件数や見込み顧客数等が前年を上回るペースで推移していることなどから、計画は達成可能な範囲と見られる。下期の校舎展開としては 2019 年 2 月に早稲田アカデミー校舎を 1 校、移転リニューアルする予定になっている。

※ 比較対象となる前期の期中平均生徒数については、集学舎の生徒数（1,887 人）を通年分として加算。

要約

3. 中期経営計画達成に向けた取り組み

同社は中期経営計画で、2020年3月期に連結売上高242億円、経常利益21億円を目標としていたが、売上高については集学舎の子会社化もあって1年前倒しで達成できる見通し。経常利益についても、新基幹システムの導入による業務効率の向上が一段と進むことから、目標達成は射程圏内と見られる。また、成長基盤を構築するうえで重要なカギを握る人材採用についても強化しており、2019年3月期はその成果も出始めている。同社は従来、難関私立中学や早慶付属高校を志望する生徒の獲得を中心に業績を拡大してきたが、今後はこれら戦略に加えて、首都圏での難関公立高校、難関大学を志望する生徒を獲得していくことで、成長を加速していく方針となっている。生徒数増加の受け皿となる校舎については2024年以降、積極展開していく予定にしており、その基盤となる講師スタッフの拡充にも注力していく方針だ。

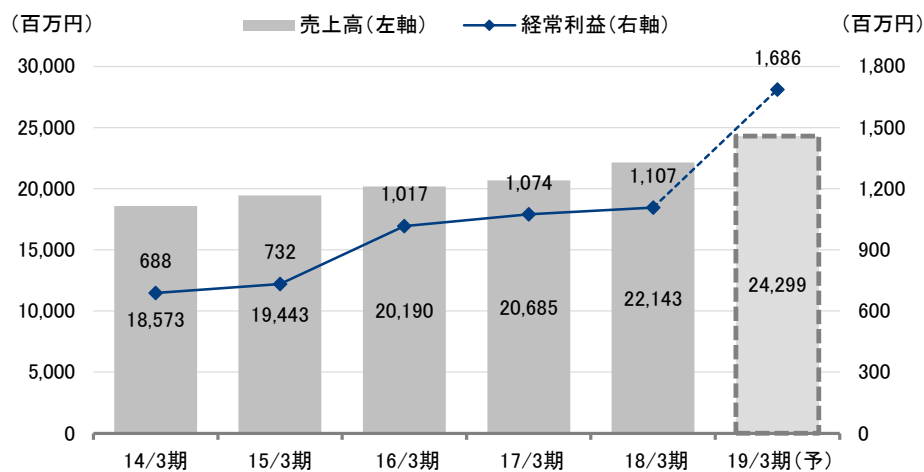
4. 株主還元策

株主還元策としては安定配当を基本としつつも、収益状況に応じて配当性向も勘案の上、配当額の向上を検討していく考えで、2019年3月期の1株当たり配当予想は前期比2.0円増配の35.0円と2期連続の増配を予定している。また、株主優待として3月末時点で100株以上の保有株主を対象に、継続保有期間に応じてQUOカード(1,000円または2,000円分)を贈呈している。

Key Points

- ・ 小学部を中心に生徒数が順調に増加、業務効率の改善効果も加わって、2019年3月期第2四半期累計業績は大幅増益を達成
- ・ 2019年3月期業績は期初計画を据え置いても、利益ベースでは上振れ余地が大きい
- ・ 中期計画目標である2020年3月期の売上高242億円は前倒しで達成見込み、経常利益21億円も射程圏内に

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

小学部を中心に生徒数が順調に増加、業務効率の改善効果も加わって、2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績は大幅増益を達成

1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 9.0% 増の 11,625 百万円、営業利益が同 49.5% 増の 640 百万円、経常利益が同 52.6% 増の 648 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 63.8% 増の 384 百万円と増収増益決算となった。売上高は半期ベースで 8 期連続増収に、営業利益、経常利益は 3 期ぶりの増益となった。期初会社計画との比較では、高校部の生徒数が若干下回ったことで売上高は計画比 0.7% 減となったものの、新基幹システム導入に伴う業務効率の改善や広告宣伝手法の見直しを行ったことによる経費削減効果により営業利益は同 4.0% 上回り、順調に推移した。

2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績 (連結)

(単位：百万円)

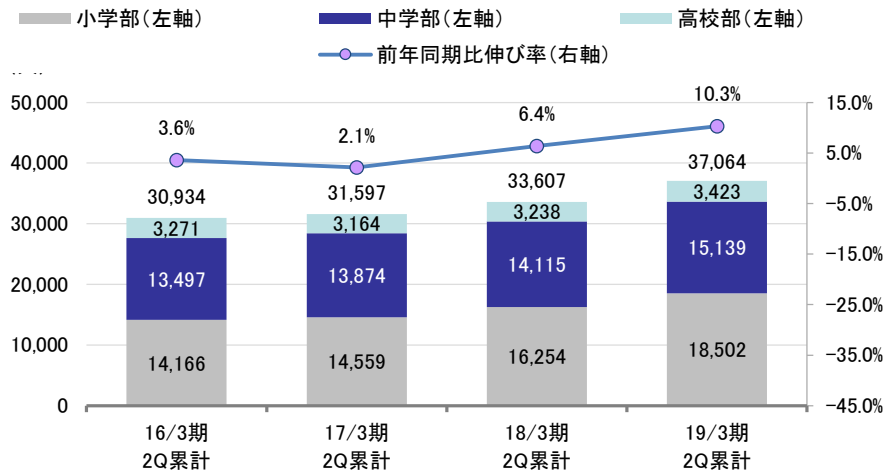
| | 18/3 期 2Q 累計 | | 会社計画 | 19/3 期 2Q 累計 | | | |
|----------------------|--------------|-------|--------|--------------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | | 実績 | 対売上比 | 前年同期比 | 計画比 |
| 売上高 | 10,665 | - | 11,713 | 11,625 | - | 9.0% | -0.7% |
| 売上原価 | 7,755 | 72.7% | - | 8,532 | 73.4% | 10.0% | - |
| 販管費 | 2,480 | 23.3% | - | 2,452 | 21.1% | -1.1% | - |
| 営業利益 | 428 | 4.0% | 616 | 640 | 5.5% | 49.5% | 4.0% |
| 経常利益 | 424 | 4.0% | 607 | 648 | 5.6% | 52.6% | 6.7% |
| 特別損益 | -30 | - | - | - | - | - | - |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 234 | 2.2% | 365 | 384 | 3.3% | 63.8% | 5.2% |
| 期中平均塾生数 (人) | 33,607 | | | 37,064 | | 10.3% | |

注：19/3 期 2Q 累計には集学舎の塾生数 1,926 名を含んでおり、同数値を除いたベースでは前年同期比 4.6% 増。

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

期中平均の塾生数の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高については、期中平均塾生数が前年同期比 10.3% 増の 37,064 人と過去最高を更新し、順調に拡大したことが増収要因となった。2018 年 1 月に子会社化した集学舎を除いたベースでも同 4.6% 増となり、ここ数年では前年同期の 6.4% 増に次ぐ高い伸びとなっている。前期は難関中学校に合格した芦田愛菜（あしだまな）さんを広告に起用した効果もあり、小学部を中心に生徒数が大きく伸長したが、2019 年 3 月期は難関校への高い合格実績により、ブランド力が向上していることも塾生数の増加につながっていると考えられる。

部門別の塾生数の前年同期比伸び率を見ると、小学部が前年同期比 13.8% 増、中学部が同 7.3% 増、高校部が同 5.7% 増となっており、2019 年 3 月期第 2 四半期も小学部が大きく伸長した。同社単独ベースで見ても小学部は同 10.1% 増と好調で、なかでも小学 3～4 年生が同 12% 増と高く、次いで小学 5 年生が 11% 増、小学 6 年生が 7% 増となっている。低学年生の高い伸びは今後の塾生数増加につながる動きとして期待される。また、同社では今後の戦略として首都圏の難関公立高校を志望する生徒の獲得（中学部）に注力していく方針を打ち出しており、中学部への継続受講が期待できる小学部公立コースの塾生数が小学 5 年生で同 24.6% 増、小学 6 年生で同 17.8% 増とそれぞれ大きく伸長したことも、今後の中学部の塾生数増加につながる動きとして注目される。

なお、校舎展開については、2018 年 6 月に「早稲田アカデミー個別進学館蕨校」を直営校とし、前期末比で 1 校増となる 162 校となった。また、7 月には英語教育事業の本格展開に向けて、「多読英語教室 English ENGINE 月島」を開設した。English ENGINE は 2 教室目の開設となるが、受付開始直後から定員を大きく上回る申し込みがあり（定員に対して説明会参加者数が約 3 倍）、英語教育に対する需要の高さが裏付けられた格好となっている。

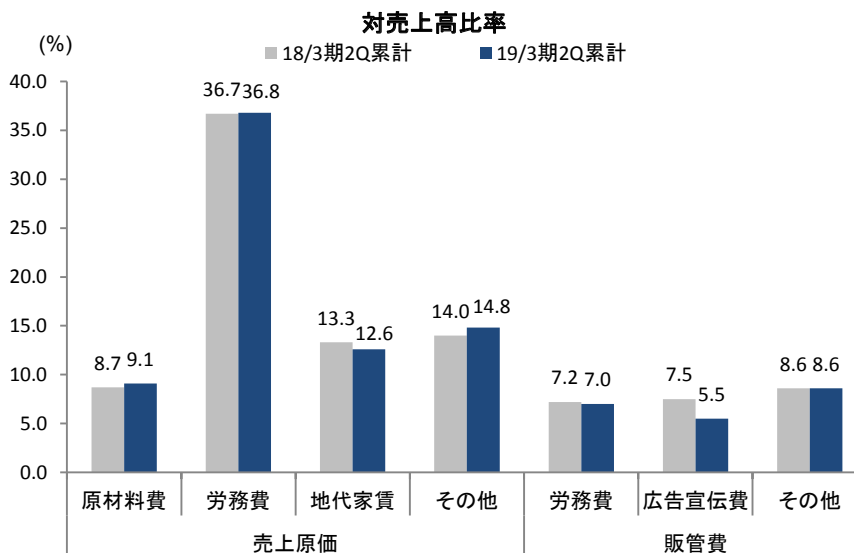
業績動向

利益面を見ると、2019年3月期第2四半期累計の売上高営業利益率は前年同期比1.5ポイント上昇の5.5%となった。売上原価率が同0.7ポイント上昇したものの、販管費率が同2.2ポイント低下したことが収益性の改善要因となっている。内訳を見ると、売上原価では労務費率が社員の待遇改善を実施したことに加え、アルバイト講師等の採用が順調に進んだこともあり、前年同期比で0.1ポイント上昇したほか、原材料費率が模擬試験の受験者数増加を主因に0.4ポイント上昇した。また、その他原価も夏期合宿費用の増加や教材の配送方法変更（校舎での手渡しから宅配に切り替え）に伴う運賃の増加、減価償却費の増加等によって0.8ポイント上昇、一方で地代家賃は増収効果で0.7ポイント低下した。

販管費では集学舎を子会社化したこと等に伴うのれん償却額が57百万円増加したほか新基幹システム導入に伴う減価償却費の増加があったものの、広告宣伝費率が前年同期比2.0ポイント低下したことが寄与している。人材採用が順調に進んだことで、人材採用のための広告費用が減少したほか、生徒募集のための広告宣伝施策についてもブランド力が向上してきたことに加え、保護者の情報収集源がスマートフォンやWeb中心にシフトするなど外部環境が変化してきたこともあり、テレビCMやチラシ広告を削減して会社ホームページの充実を図り、新たにMA（マーケティング・オートメーション）ツール^{※1}を導入するなど、広告宣伝手法の見直しを進めたことも改善要因につながっている。なお、会社ホームページ経由の資料請求件数は4月－10月累計で前年同期比15.2%増となっており、見込み顧客数^{※2}も4月－9月累計で前年同期比12.8%増となっている。

※1 会社ホームページからの過去の問合者情報を一元管理し、その人の特性により数十パターンあるメールから興味関心の近いメール配信を自動化する仕組み。

※2 見込み顧客数 = 資料請求者 + 入塾テスト予約数 + 学習相談予約数 + 有効問合者数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

子会社の業績動向について見ると、医歯薬専門予備校の野田学園は既卒生の回復により計画どおりの増収増益に、水戸アカデミーについては塾生数が計画を若干下回ったものの前年同期比では増加している。また、集学舎については売上高で356百万円、経常利益で約90百万円とほぼ計画どおり推移し、のれん償却額56百万円を考慮しても、利益面で増益に寄与している。

業績動向

集学舎を除いた連結売上高は前年同期比 5.7% 増となっており、生徒 1 人当たり平均単価は約 1% 上昇したことになる。受講料の高い野田学園が回復したこともあるが、早稲田アカデミー小学部の平均単価上昇が主因となっている。2018 年春の難関中学合格者数が増加したことを受け、模擬試験や特別講座の受講者数や夏期合宿の参加者数が増えたほか、理科・社会の受講者数が増えたことも平均単価の上昇につながった。

2019年3月期業績は期初計画を据え置くも、利益ベースでは上振れ余地が大きい

2. 2019年3月期業績見通し

2019年3月期の連結業績は、売上高で前期比 9.7% 増の 24,299 百万円、営業利益で同 53.6% 増の 1,708 百万円、経常利益で同 52.4% 増の 1,686 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 43.9% 増の 1,047 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期累計では経常利益で計画を 6.7% 上回ったが、例年、第 4 四半期の塾生募集シーズンに生徒数が変動する可能性もあるためだ。ただ、足下の問合せ件数や 2019 年春の合格実績も前年を上回りそうなことから塾生数は下期も順調に推移すると見られること、また、費用面でも広告宣伝費を中心に保守的に見積もっていることから、利益ベースでは計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

2019年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 18/3 期 | | 会社計画 | 19/3 期 | |
|---------------------|--------|-------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | | 対売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 22,143 | - | 24,299 | - | 9.7% |
| 売上原価 | 15,732 | 71.0% | 17,121 | 70.5% | 8.8% |
| 原材料費 | 2,113 | 9.5% | 2,341 | 9.6% | 10.8% |
| 労務費 | 8,169 | 36.9% | 8,826 | 36.3% | 8.0% |
| 地代家賃 | 2,856 | 12.9% | 3,007 | 12.4% | 5.3% |
| その他 | 2,593 | 11.7% | 2,946 | 12.2% | 13.6% |
| 販管費 | 5,299 | 24.0% | 5,470 | 22.5% | 3.2% |
| 労務費 | 1,542 | 7.0% | 1,657 | 6.8% | 7.4% |
| 広告宣伝費 | 1,676 | 7.6% | 1,563 | 6.4% | -6.8% |
| その他 | 2,079 | 9.4% | 2,249 | 9.3% | 8.2% |
| 営業利益 | 1,112 | 5.0% | 1,708 | 7.0% | 53.6% |
| 経常利益 | 1,107 | 5.0% | 1,686 | 6.9% | 52.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 727 | 3.3% | 1,047 | 4.3% | 43.9% |
| 1 株当たり利益 (円) | 87.85 | | 132.21 | | |
| 期中平均塾生数 (人) | 36,485 | | 38,692 | | 6.0% |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

会社計画の前提となる期中平均塾生数は、前期比 6.0% 増を見込んでいる。内訳は、小学部で同 11.1% 増、中学部で同 1.3% 増、高校部で同 1.3% 増となる。足下の資料請求件数や見込み顧客数が前年比 2 ケタ増と順調に伸びていること、現在の塾生の成績状況から 2019 年春の難関中学、高校、大学受験の合格者数がいずれも前年を上回る実績を達成しそうなことなどから、2019 年 1 月～2 月の新規生徒募集も順調に進むことが期待でき、計画達成可能な水準と見られる。また、「早稲田アカデミー」の生徒当たり平均単価については通期でも若干の上昇を見込んでいる。

費用面では、売上原価率で前期比 0.5 ポイントの改善を見込んでいる。下期は新基幹システムの導入により校舎の事務職員の最適化（正社員 1 人で 2 校舎を担当等）やペーパーレス化等による費用削減が進むほか、校舎当たり塾生数の増加もあり労務費率、地代家賃比率の低下が見込まれる。また、販管費率についても前期比 1.5 ポイントの低下が見込まれる。集学舎ののれん費用 113 百万円や新基幹システム稼働に伴う償却費の増加、教材配送費用などを、新基幹システムの稼働による経費削減や広告宣伝費用の抑制効果で吸収する。特に、広告宣伝費については第 2 四半期までに通期計画の採用人数を充足したことから、採用関連の広告費用が引き続き減少するほか、広告手法見直しの効果もあって計画を下回る可能性が高い。

子会社の業績についても堅調に推移している模様。新規子会社となった集学舎は売上高で 708 百万円を計画しているが、第 2 四半期までの塾生数は計画を上回っており、通期でも上振れする可能性が高い。集学舎は千葉県内で難関県立高校を目指す進学塾「QUARD」を展開している。同社グループに入ってから以降、難関県立高校の合格者実績でトップを目指すためのプロジェクトとして、共同で特別カリキュラム 3 コースを開発し、2018 年秋から「QUARD」の教室でスタートしている。今後はグループ採用によって課題であった講師の拡充も可能となるため、千葉県内での新規校舎開設も進めていく予定にしている。

なお、2019 年 3 月期下期は「早稲田アカデミー 練馬校」1 校を開校する（小学部 2019 年 2 月、中学部 2019 年 3 月）。移転リニューアル（中村橋校→練馬校）となるため、校舎数は変わらないが練馬校では新たな取り組みとして、生徒からの授業に関する質問から保護者からの相談まで、豊富な経験に基づき対応する“教務カウンセラー”を設置。また、関連書籍や映像配信用の液晶ディスプレイを設置した保護者専用ラウンジを用意するなど「次世代型」校舎となっており、今後の校舎展開を進めていくうえでのモデル校として、設備環境面を中心に新たな取り組みを行っていく予定にしている。

中期経営計画目標である2020年3月期の売上高242億円は前倒しで達成見込み、経常利益21億円も射程圏内に

3. 中期経営計画達成に向けた取り組み

2020年3月期を最終年度とする中期経営計画では基本戦略として、10年後に難関中学・高校・大学受験の進学塾として、すべての指標でNo.1を実現していくための基盤づくりの期間と位置付け、「既存事業の強化」「新規事業の創出・発展」「グループシナジーの強化」の3つの戦略を推進している。経営数値目標としては2020年3月期に売上高242億円、経常利益21億円を掲げていたが、M&Aで集学舎を子会社化できたこともあり、売上高は1年前倒しで達成できる見込みとなっている。また、経常利益に関しても今後の生徒数増加や新基幹システムの導入効果が顕在化することで、2020年3月期の21億円は達成可能な水準にあると弊社では見ている。基本戦略の概要と進捗状況については以下のとおりとなる。

(1) 既存事業の強化

既存事業の強化施策としては「人材採用・育成強化」「指導ツール・指導システムの改善」「合格実績の飛躍的伸長」「業務効率の改善・働き方改革の推進」「コーポレートガバナンスの強化」の5つをテーマに取り組んでいる。

特に、人材採用・育成については2017年4月に人材開発部を新設し、非常勤職員（アルバイト講師等）の採用及び研修を同部門で一括して進めている。2年前はアルバイト講師の採用が少なかったことで、授業を校長が担当する校舎も多くマネジメント面での課題となっていたが、2019年3月期は人材採用も順調に進み、広告宣伝費の減少要因にもつながっている。

特に、卒塾生採用プロジェクトやアルバイト紹介制度等の取組みを強化した効果が大きく、2018年4月-9月の非常勤職員の採用累計数はアルバイト講師で前年同期比20.7%増と大幅伸長した。卒塾生に関しては、「早稲田アカデミー」の指導方針について熟知しているため、研修にかかる時間も短縮でき、早期育成が可能となる。また、2019年春の新卒採用活動においても、内定受託者数が前年同期比19.0%増となり採用計画人数に達するなど順調に推移している。

その他、人材採用面では2018年11月に採用サイトのリニューアルを実施し、サイトの利便性を向上しスムーズに応募ができるよう内容を刷新した。また、グループ採用についても2019年3月期より開始しており、子会社でも課題となっている講師の拡充に寄与する取組みとして期待される。

(2) 新規事業の創出・発展

新規事業として英語教育サービスに注力していく。2020年度からスタートする次期学習指導要領で小学校での英語教育の拡充が進むほか、大学入試制度でも4技能（読む、聞く、書く、話す）をバランスよく評価していくシステムに変更されることが決まっている。特に、「聞く、話す」の技能が今まで以上に重視されるようになるため、小学生段階から英語のコミュニケーション能力の習得ニーズが高まっている。

業績動向

こうした市場環境の変化を受け、同社は小学1年生から中学3年生までを対象とした「多読英語教室 English ENGINE」を2017年1月に開始、運営ノウハウ等が確立できたことから2018年7月に2教室目となる月島教室（東京都中央区）を開設した。今後も立地場所や講師等の体制が整い次第、直営教室を開設して行く予定で、いずれはFCで全国展開することを目標としている。

現状では教室数も少なく、集団指導校舎と比べ生徒1人当たり単価も低いため、業績への寄与は軽微だが、長期目標として英語塾部門全体で2028年度に売上高30億円を目標として掲げている。英語教育サービスのニーズは旺盛なため、今後はいかに英語講師の人材を採用・育成するシステムを構築できるかが、事業拡大のカギを握ることになる。

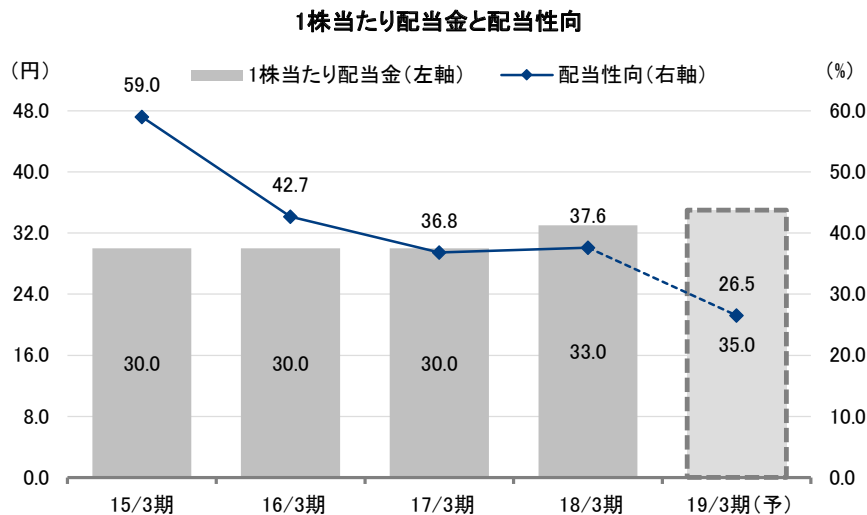
(3) グループシナジーの強化

子会社の野田学園や水戸アカデミー、集学舎について、同社が持つ教務ノウハウや指導ツール等を共有していくことでシナジーを強化していく方針となっている。野田学園については、高校既卒生中心のビジネスモデルから現役生の医学部合格者を伸ばさせるビジネスモデルに転換していく過渡期と位置付けている。一方、水戸アカデミーや集学舎については同社との教材・カリキュラムの共有や夏期合宿連携等によりシナジーを創出し、更なる合格実績伸長とともに塾生数を拡大し、業績向上を目指していく方針だ。

株主還元策

2019 年 3 月期は 2 期連続増配を予定、株主優待も実施

同社の株主還元策としては、安定的な配当の維持を基本とし、業績の状況に応じて配当性向も勘案しながら、利益配分を行っていくことを基本方針としている。また、中長期的には、収益状況に応じて配当額の向上も検討していく方針だ。2019 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 35.0 円（配当性向 26.5%）と 2 期連続での増配を予定している。また、株主優待制度も導入しており、3 月末時点で 100 株以上保有の株主を対象として、継続保有期間 3 年未満は一律 1,000 円分、3 年以上は一律 2,000 円分の QUO カードを贈呈している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社は情報セキュリティ対策として、個人情報の管理についてはプライバシーマークを取得し、個人情報保護法に基づき運用ルールを設定しているほか、社員への教育も行っている。また、サイバー攻撃対策としては、外部から社内の基幹情報システムへの侵入を防ぐため、閉域網で社内システムを構築している。社内で外部とのメールのやり取りをする場合は、別のサーバーシステムを利用して送受信する格好となる。サーバーシステムについてはバックアップ用のミラーサーバーを用意しており、何らかのトラブルでサーバーがダウンした場合は、バックアップサーバーに切り替わりシステムダウンを防ぐ体制を取っている。その他、ウイルス対策や個人情報漏えいリスク対策として、USB メモリをパソコンに接続できないようにするなどの対策を行っている。

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。“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