

|| 企業調査レポート ||

## ネットマーケティング

6175 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年9月11日(月)

執筆：客員アナリスト

**廣田重徳**

FISCO Ltd. Analyst **Shigenori Hirota**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. セグメント	01
2. 2017年6月期通期業績	01
3. 2018年6月期通期業績及び今後の見通し	01
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業概要	03
■ 業績動向	06
■ 今後の見通し	09
1. 2018年6月期通期業績予想	09
2. 成長戦略	10
■ 株主還元策	11

## ■ 要約

### 高収益のメディア事業が業績をけん引し、高い利益成長を実現

ネットマーケティング<6175>は、広告事業及びオンラインマッチングサービスのメディア事業を展開している。同社は、2017年3月31日に東京証券取引所 JASDAQ スタンダード市場へ新規上場した。

#### 1. セグメント

同社は、広告事業、メディア事業の2つを報告セグメントとしている。広告事業においては、アフィリエイト広告に特化したエージェント（代理店）として、広告展開の戦略立案から運用支援までを一貫して提供しており、安定成長の収益基盤と位置付けている。アフィリエイト広告は、インターネット広告としては比較的歴史が長いインターネット広告市場の成長とともに堅調に成長を続けている市場であり、アフィリエイト広告売上で同社は代理店業界2位（同社調査）となっている。メディア事業においては、Facebook を活用した恋愛マッチングサービス「Omi ai」を運営しており、高収益の成長ドライバーとして注力している。オンラインマッチングサービス市場はデーティング・恋活・婚活から成るが、大手企業の参入により2015年から国内オンラインマッチングサービス市場の成長が加速しており、Omi ai は恋活サービス市場において最大手の1つとなっている

#### 2. 2017年6月期通期業績

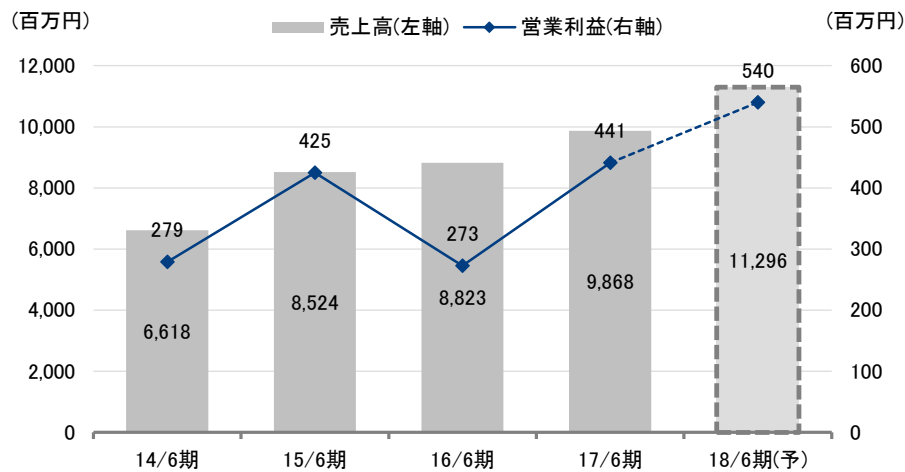
2017年6月期通期（2016年7月－2017年6月）の決算は、売上が前期比11.8%増の9,868百万円、営業利益が同61.3%増の441百万円、経常利益が同54.2%増の423百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同68.1%増の296百万円となり、上場初年度において2ケタ台の増収及び各利益における50%超の増益を達成し、過去最高の売上高及び営業利益となった。業績予想比では、売上が3.7%、営業利益が14.4%、経常利益が14.9%、親会社株主に帰属する当期純利益が15.4%、それぞれ予想を上回った。特に、積極的なプロモーション投資でOmi ai が累計会員数約227万人に達したメディア事業は、売上が前期比64.5%増の2,413百万円、全社費用を配分していないセグメント利益は同90.3%増の305百万円と大幅に伸長した。

#### 3. 2018年6月期通期業績及び今後の見通し

2018年6月期通期業績の会社予想は、売上が前期比14.5%増の11,296百万円、営業利益が同22.4%増の540百万円、経常利益が同27.2%増の538百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.0%増の371百万円と、引き続き2ケタ台の増収と20%台の増益を見込んでいる。広告事業では、既存クライアントを維持しながら、2017年6月期と同水準の新規クライアント獲得ペースを維持する計画であり、アフィリエイト広告代理店業界のトップを目指すことを方針として掲げている。メディア事業では、Omi ai において2017年6月期と同水準の売上拡大を計画するとともに、オンラインマッチングサービスにおけるサービス領域の拡大を構想し、2018年6月期中に新規サービスを立ち上げることも視野に入れ今後の成長戦略を検討している。広告事業、メディア事業ともに、新たなサービス領域への拡大を成長戦略に置いているが、業績予想は保守的に見積もられていると考えられる。

**Key Points**

- ・ 広告事業と、Facebook を活用した恋愛マッチングサービス「Omiai」のメディア事業を展開
- ・ 2017年6月期通期の業績は、大幅に伸長したメディア事業にけん引され、前期比11.8%の増収となる売上高9,868百万円、いずれも同50%超の大幅増益となる営業利益441百万円、経常利益423百万円、親会社株主に帰属する当期純利益296百万円を計上
- ・ 広告事業は安定成長を図りながらアフィリエイト広告代理店業界のトップを、高収益のメディア事業は会員数の更なる増加とサービス領域の拡大による高成長を目指しており、2018年6月期は、引き続き2ケタ台の増収と20%台の増益を見込む

**業績推移**


注：14/6期は単体

出所：有価証券届出書、決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 広告事業とメディア事業を展開

#### 1. 会社沿革

同社は、ベンチャーキャピタル在籍時に投資先企業においてアフィリエイト広告事業を立ち上げた経験を持つ現代表取締役社長の宮本邦久（みやもとくにひさ）氏によって、キャンペーン型のアフィリエイト企画を提供する Web 広告の代理店として 2004 年 7 月に設立された。その後、2007 年 2 月に、現在のアフィリエイト業界のエージェントへ事業モデルを転換し、業容を着実に拡大してきた。2012 年 2 月より、現在のもう 1 つの事業の柱となっているメディア事業として、恋愛マッチングサービス「Omiai」を開始した。2017 年 3 月、東京証券取引所 JASDAQ スタンダード市場への上場を果たしている。

#### 2. 事業概要

同社は、広告事業、メディア事業の 2 つを報告セグメントとしている。

##### (1) 広告事業

広告事業においては、アフィリエイト広告に特化したエージェントとして、広告展開の戦略立案から運用支援までを一貫して提供している。アフィリエイト広告は、個人・法人が運営する Web サイト等に掲載され、広告の閲覧・申込・購入等が発生した場合に、広告掲載者（アフィリエイト）に対して報酬が支払われる成果報酬型のインターネット広告である。アフィリエイト広告は、成果報酬型であり広告主にとって費用対効果が高いことや、個人運営の Web サイトでも広告収入が得られることから根強い需要があり、インターネット広告としては比較的歴史が長い。インターネット広告市場の成長とともに堅調に成長を続けている。アフィリエイト広告に特化した大手のエージェントはなく、大手エージェントにおいて多数の広告サービスの 1 つとして取り扱われているに過ぎないことから、アフィリエイト広告売上で同社は代理店業界 2 位となっており（同社調査）、ASP（アフィリエイト・サービス・プロバイダー）のファンコミュニケーションズ<2461>、インタースペース<2122>、アドウェイズ<2489>等と同社は代理店契約を結んでいる。ASP は自社でも営業活動を行うものの、ASP と直取引をするか代理店経由とするかは広告主次第であり、同社の営業活動において ASP と競合することはほとんどなく、協力関係・すみ分けができています。

## 会社概要

2017年6月期の上位販売先は、(株)電通デジタル、(株)EPARK、(株)DMM.com ラボ、(株)リクルートキャリアとなっており、上位4社で広告事業売上高の6割超を占めている。主な取扱分野は、エステ関連、金融関連、人材関連で、大半を占めていたが、今後、新規顧客開拓を進めバランスの良い顧客ポートフォリオとすべくEC案件など他の分野にも広げていく。同社は、独自に開発した広告効果計測ツール「ALLADiN」を通じて、ワンタグシステムによる複数ASP横断での一元管理、成果情報のリアルタイム管理、ASPとの連携によるASP傘下のメディアのデータ分析、複数ブラウザ・端末横断での効果測定や高精度での成果カウントを可能としており、アフィリエイト広告に特化したエージェントとしての強みを支えている。2017年6月期において広告事業が全売上高に占める比率は75.6%であり、安定成長の収益基盤と位置付け今後も収益の拡大を見込んでいるが、メディア事業の高成長に伴い売上構成比は相対的に低下していくものと想定される。

**(2) メディア事業**

メディア事業では、Facebookを活用した恋愛マッチングサービス「Omiai」と、ソーシャルジョブマッチングサービス「Switch.」を展開している。

Omiaiは2012年2月にサービスを開始したが、大手企業の参入により2015年から国内オンライン恋愛・婚活マッチングサービス市場の成長が加速しており、Omiaiが現在手掛けている国内オンライン恋愛・婚活マッチングサービス市場は2022年に2016年比で約3.7倍の577億円へ拡大すると予想されている。オンラインマッチングサービス市場は、恋愛・婚活に加え、よりライトなマッチングを提供するデーティングから成り、米国で「Match.com」や「Tinder」などのサービスを運営し、NASDAQ市場に上場しているMatch Group Inc.の2016年12月期の売上高は1,222百万USドル(1USドル110円換算で約1,345億円)、営業利益は305百万USドル(同、約336億円)で、時価総額は約60億USドル(同、約6,600億円)となっている。国内ではリクルートホールディングス<6098>のグループが運営する「ゼクシィ恋結び」、「ゼクシィ縁結び」、楽天<4755>の100%子会社が運営する「楽天オーネット」、IBJ<6071>が運営する「プライダルネット」、サイバーエージェント<4751>グループが運営する「タッブル誕生」、「CROSS ME」、(株)エウレカが運営する「pairs」、ミクシィ<2121>の100%子会社が運営する「youbride」、イグニス<3689>が運営する「with」等が存在する中、Omiaiは恋愛サービス市場において最大手の1つとなっており、2017年7月末で累計会員数が230万人を超えている。各サービス間における競争は、サービス内容自体での差別化余地は大きくないものの、成長中の市場であることから、新規流入ユーザーをいかにより多く獲得するかのマーケティング次第となっている。Omiaiでは、メッセージ交換前に18歳以上であることの年齢確認を厳格に行い、また不正ユーザーの排除や、プライバシーの保護を図ることにより、安心・安全に利用できるサービスとして運営しており、同サービスの売上げは、メッセージ交換が可能な有料会員からの月額利用料に加え、アプローチ回数を増やすために購入されるポイントや、マッチング率を高める付加機能となるプレミアムパックによる課金収入から成っている。同社は政府主催の「婚活・街コン推進サミット」や、一般社団法人の「結婚・婚活応援プロジェクト」、同業者による「Japan Dating Summit」へ参加しており、安心・安全なサービスの提供を通じて、婚率を上昇させることで、少子化という社会問題の解決に貢献していくことを社会的意義として掲げている。

**ネットマーケティング** | 2017年9月11日(月)  
 6175 東証JASDAQ | <http://www.net-marketing.co.jp/>

会社概要

2015年1月より開始した、Facebookユーザーと求人企業の出会いをサポートするソーシャルジョブマッチングサービス「Switch.」は、2017年9月1日を効力発生日として、会社分割（簡易吸収分割）により、アイモバイル<6535>の100%子会社であり、人材紹介業・求人メディア事業を営む（株）オープンキャリアに承継させることが、2017年7月21日開催の同社取締役会で決議された。これは、市場規模が伸長する国内オンライン恋活・婚活マッチングサービス市場におけるシェア拡大を図ることが、同社全体の持続的成長並びに企業価値向上につながるとの経営判断から、経営資源をオンライン恋活・婚活マッチングサービスへ集中させることを目的としている。2017年6月期のSwitch.の売上高は98百万円、同期末の分割対象資産は24百万円であり、オープンキャリアから30百万円の金銭交付が行われている。

2017年6月期においてメディア事業が全売上高に占める比率は24.4%であるが、高収益な成長ドライバーとして注力しており、売上構成比は相対的に高まっていくものと想定される。また、メディア事業が全売上総利益に占める比率は2017年6月期で63.9%となっており、メディア事業の伸長が全社利益の成長をけん引する状況となっている。

米国におけるOmiaiの市場調査・マーケティングの拠点として、2012年12月にカリフォルニア州で設立されたNet Marketing International, Inc.という連結子会社があるが、現時点で連結業績に与える影響はほとんどない。

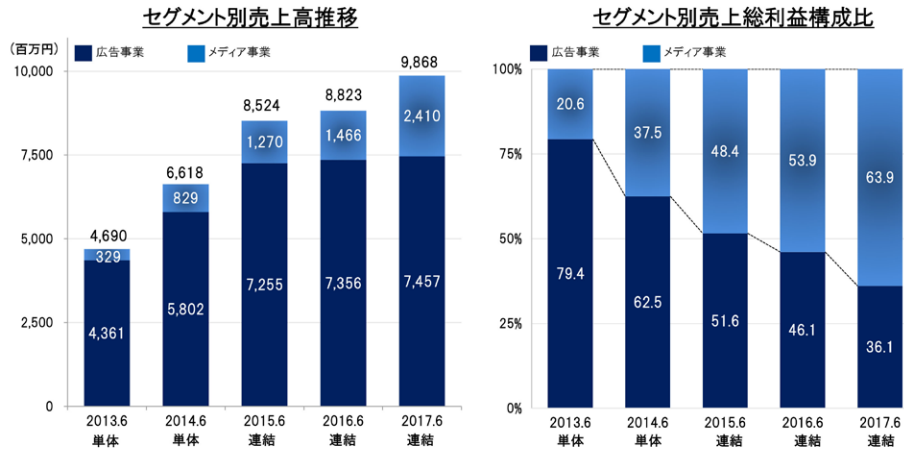
「Omiai」サービスの概要

簡単な操作で気になるお相手とマッチング



出所：決算説明資料より掲載

## 会社概要

 セグメント別売上高と利益構成比の推移  
 売上総利益に占めるメディア事業の割合増加


出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

### 2017年6月期はメディア事業が大幅に伸長し、各利益とも50%超の増益

2017年6月期通期の決算は、売上高が前期比11.8%増の9,868百万円、営業利益が同61.3%増の441百万円、経常利益が同54.2%増の423百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同68.1%増の296百万円となり、上場初年度において2ケタ台の増収及び各利益における50%超の増益を達成し、過去最高の売上高及び営業利益となった。業績予想比では、売上高が3.7%、営業利益が14.4%、経常利益が14.9%、親会社株主に帰属する当期純利益が15.4%、それぞれ予想を上回った。

広告事業の売上高は前期比1.4%増の7,457百万円、全社費用386百万円を配分していないセグメント利益は同19.2%増の522百万円と堅調に推移した。大型案件を取り扱う特定企業との取引の見直しがあり、通期では小幅な増収にとどまったが、エステや人材関連等を扱う「サービス」カテゴリーを中心にクライアントを増やし、また1クライアント当たりの売上高もアップした。四半期単位の比較では、美容関連クライアントによる広告投下が増加する第4四半期(2017年4月-6月)の売上高は、第3四半期(2017年1月-3月)に比べて28%増加した。1クライアント当たりの売上高のアップ等により収益性も向上し、セグメント利益率は前期比1.0ポイント改善し7.0%となった。



**ネットマーケティング** | 2017年9月11日(月)  
 6175 東証 JASDAQ | <http://www.net-marketing.co.jp/>

業績動向

メディア事業の売上高は前期比 64.5% 増の 2,413 百万円、全社費用を配分していないセグメント利益は同 90.3% 増の 305 百万円と大幅に伸長した。Omiai は 2017 年 6 月期末の累計会員数を同約 50% 増の約 227 万人と順調に伸ばし、累計マッチング組数は同約 78% 増となり 900 万組を突破した。積極的なプロモーション投資によって会員数の増加を図るとともに、各種 KPI（重要業績評価指標）を日次でチェックして様々な内部施策を打ちながら KPI を改善するオペレーション体制が構築されていることで、継続的にトップラインを成長させることができおり、トップラインの成長とともに収益性も向上している。

メディア事業として 2015 年 1 月より運営してきたソーシャルジョブマッチングサービス「Switch.」は、2017 年 9 月 1 日を効力発生日として、会社分割（簡易吸収分割）により、アイモバイルの 100% 子会社であるオープンキャリアに承継させ、同サービスから撤退することとなった。同サービスは立ち上げ途上で、これまで収益貢献するに至っておらず、メディア事業は経営資源をオンライン恋活・婚活マッチングサービスへ集中させることとなる。

業績の推移

(単位：百万円)

	16/6 期		予想	17/6 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	予想比
売上高	8,823	-	9,515	9,868	-	11.8%	3.7%
売上原価	7,030	79.7%	-	7,336	74.3%	4.4%	-
売上総利益	1,792	20.3%	-	2,531	25.7%	41.2%	-
販管費	1,519	17.2%	-	2,090	21.2%	37.6%	-
営業利益	273	3.1%	385	441	4.5%	61.3%	14.4%
経常利益	274	3.1%	368	423	4.3%	54.2%	14.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	176	2.0%	257	296	3.0%	68.1%	15.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2017 年 6 月期末において、純資産合計は、上場時の公募増資等に伴う資本金及び資本剰余金各 229 百万円と親会社株主に帰属する当期純利益計上に伴う利益剰余金等の増加により、前期末比 763 百万円増加して 1,613 百万円となり、自己資本比率は前期末の 30.0% から 41.3% へ向上した。資産合計は、公募増資等に伴い現金及び預金が 852 百万円増加したこと等により同 1,073 百万円増加した。負債合計は、買掛金が 203 百万円増加したこと等により、同 310 百万円増加した。

**ネットマーケティング** | 2017年9月11日(月)  
 6175 東証 JASDAQ | <http://www.net-marketing.co.jp/>

業績動向

**連結貸借対照表及び主要な経営指標**

(単位：百万円)

	15/6 期末	16/6 期末	17/6 期末	増減額
<b>流動資産</b>	2,707	2,591	3,504	912
現金及び預金	893	1,391	2,243	852
売掛金	1,790	1,185	1,233	47
<b>固定資産</b>	216	243	403	160
有形固定資産	19	20	16	-4
無形固定資産	86	137	120	-16
投資その他の資産	110	84	266	181
<b>資産合計</b>	2,924	2,834	3,908	1,073
<b>流動負債</b>	2,153	1,656	2,054	397
買掛金	1,629	1,228	1,431	203
1年内返済予定の長期借入金	92	102	87	-15
<b>固定負債</b>	80	327	240	-87
長期借入金	75	327	240	-87
<b>負債合計</b>	2,234	1,983	2,294	310
有利子負債	174	430	327	-102
<b>純資産合計</b>	689	850	1,613	763
<b>【収益性】</b>				
ROA	14.3%	9.5%	12.6%	
ROE	49.7%	22.9%	24.1%	
売上高営業利益率	5.0%	3.1%	4.5%	
<b>【安全性】</b>				
自己資本比率	23.6%	30.0%	41.3%	
D/E レシオ	0.25 倍	0.51 倍	0.20 倍	
流動比率	125.7%	156.5%	170.6%	

出所：有価証券届出書、決算短信よりフィスコ作成

2017年6月期のキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益423百万円の計上等により、営業活動によるキャッシュ・フローは718百万円の収入、2018年3月予定の本店移転に伴う敷金及び保証金の差入等による支出173百万円等により、投資活動によるキャッシュ・フローは227百万円の支出、株式の発行による収入444百万円等により、財務活動によるキャッシュ・フローは342百万円の収入となった。

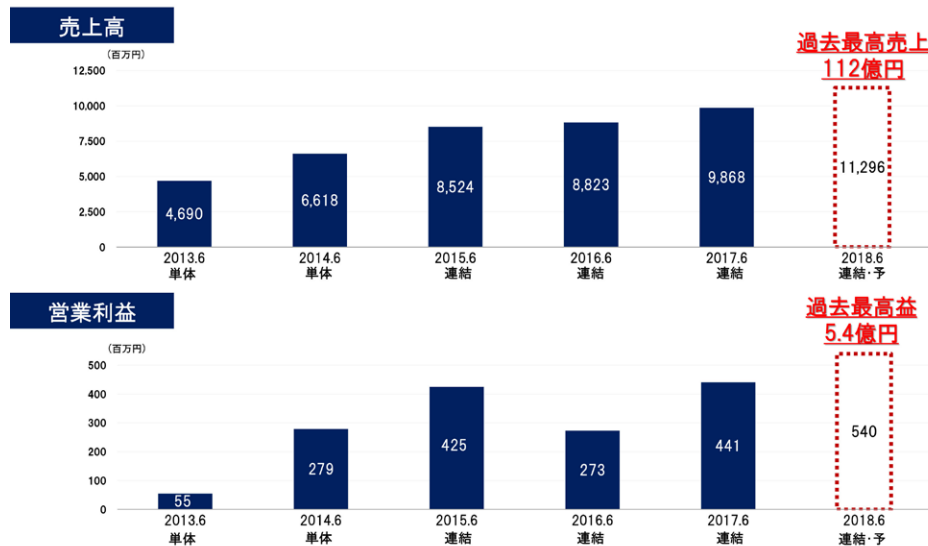
## ■ 今後の見通し

### 広告事業は安定的な成長を、メディア事業は高成長を持続

#### 1. 2018年6月期通期業績予想

2018年6月期通期業績の会社予想は、売上高が前期比14.5%増の11,296百万円、営業利益が同22.4%増の540百万円、経常利益が同27.2%増の538百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.0%増の371百万円と、引き続き2ケタ台の増収と20%台の増益を見込んでいる。広告事業では、大型案件を取り扱う特定企業との取引の見直しの影響が2017年6月期末までに解消されたことで、その他の既存クライアントを維持しながら、2017年6月期と同水準の新規クライアント獲得ペースを維持する計画であり、アフィリエイト広告代理店業界のトップを目指すことを方針として掲げている。メディア事業では、Omiaiにおいて2017年6月期と同水準の売上拡大を計画するとともに、オンラインマッチングサービスにおけるサービス領域の拡大を構想し、2018年6月期中に新たなサービスを立ち上げることも視野に入れ今後の成長戦略を検討している。各セグメントの業績予想は開示されていないが、2018年6月期の全社売上高の2017年6月期比増加額1,427百万円に対し、メディア事業の売上高増加額が2017年6月期と同額と仮定すると、広告事業の売上高は2017年6月期比6.4%の増収、メディア事業の売上高は同39.2%の増収と試算される。広告事業・メディア事業ともに、新たなサービス領域への拡大を成長戦略に置いているが、業績予想は保守的に見積もられていると考えられる。

今後の業績見通し



出所：決算説明資料より掲載

## 2. 成長戦略

広告事業においては、現在の事業内容に転換して10期目に当たる2016年6月期に約40社であったクライアント数を、今後も着実に増やしていく計画である。2016年6月期の広告事業売上高7,356百万円を40社で単純に割ると、1社当たりの月間売上高は平均約1,500万円と試算される。代理店手数料を15%と仮定すると、同社は月間1億円程度をアフィリエイト広告にかけられる大手の優良クライアントを抱えているものと見受けられるが、同社によれば、1クライアント当たりの売上高はこれまで増加傾向で推移してきているとのことである。同社は、新規獲得のターゲットと成り得るクライアント数を約260社超と見込んでいる。事業開始後10年で約40社ということは、単純平均で年間4社となり、新規クライアントの獲得ペースは速いとは言えないが、既存の大手優良クライアントの平均売上高が今後も増加していけば、2ケタ台の増収率を維持していくことも可能と考えられる。

同社は2017年4月、英国に本社を置くパフォーマンスホライズンの日本法人との間で、パフォーマンスホライズンにとって国内で初となる代理店契約に基づくサービスの取り扱いを開始した。パフォーマンスホライズンは新しい独自のソリューションにより広告主とメディアを直接つなぐSaaSソリューションを提供しており、国内でも金融機関での利用が始まっている。パフォーマンスホライズンの代理店となることで、既存の大手優良クライアントのニーズに幅広く対応し、1クライアント当たりの売上高のアップを図れるほか、成長しているサービスをラインナップに加えることで新規クライアントの獲得ペースを高める効果や、獲得確度をアップする効果が期待される。同社はクライアントのニーズや市場環境に応じて、従来のアフィリエイト・エージェントというスタイルにとどまらず、今後も他の広告サービスにラインナップを広げていく可能性があり、成長を続けるインターネット広告市場において同社が安定成長を持続するための選択肢は少なくないと言える。

高収益な成長ドライバーとして注力しているメディア事業の現在の主力サービスであるOmiaiでは、ニーズの高いコアなユーザー層である25～34歳から、18～24歳、35歳以上へとユーザーの年代層を拡大し始めているが、これまでのところ、平均獲得コストを増やすことなく会員の獲得を進めることができている。累計会員数は2016年6月末で150万人超、2016年12月末で180万人超、2017年6月末で約227万人とされており、順調に増加を続けている。現在のOmiaiユーザーはFacebookユーザーに限定されているが、国内のFacebookユーザーは全インターネットユーザーの3割に満たないことから、同社では今後、Facebook以外の国内ポータルサイト等との連携により、対象ユーザーを全インターネットユーザーへ拡大することや、恋活・婚活より大きな市場になると見込まれるデーティング市場へ進出するなど、オンラインマッチングサービス市場におけるサービス領域の拡大によって高成長を持続する考えである。同社はOmiaiをさらに成長させながら、Omiaiの利益を原資として新たなサービスを立ち上げることにより、メディア事業全体の収益性を損なうことなく継続的に収益の拡大を図っていくことが可能な状況に至っており、Omiaiの成長を通じて得たノウハウ・経験を生かして連続的にサービス領域の拡大に成功することで、中長期的にはより高い収益成長を実現することができるものと考えられる。

同社の経営ビジョンは「The New Value Provider ∞ Internet」で、宮本社長及びコアメンバーによる新規事業創出の実績・ノウハウを強みとしており、Omiaiで成功を収めているように、今後も社内外の人材を抜擢しながら、主に自社内で新規事業を立ち上げていく方針である。

同社は中期経営計画を開示しておらず、中期的な定量目標数値は不明となっている。

## ■ 株主還元策

### 2018年6月期は初配当を予定

同社は、将来の事業展開と財務体質の強化のために必要な内部留保の充実を優先し、創業以来2017年6月期まで配当を行っていなかった。今後の利益配分については、業績動向を考慮しながら、将来の事業拡大や収益の向上を図るための資金需要や財務状況を総合的に勘案して適切に実施するとともに、より一層の株主重視経営に向けて、業績に応じた積極的な株主還元を実施する方針としており、2018年6月期は創業来初となる配当として、連結配当性向18.8%となる1株当たり期末配当金10円を予定している。2018年6月期以降は配当を継続して実施する方針としている。

#### 重要事項（ディスクレーマー）

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