

|| 企業調査レポート ||

イー・ガーディアン

6050 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月4日(火)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業概要	04
3. 強み	06
■ 業績動向	07
1. 2023年9月期第2四半期の業績	07
2. 2023年9月期通期の業績予想	08
■ 成長戦略	09
1. 生成系AIを活用した社内ツールを開発・導入	09
2. 注力するサイバーセキュリティ分野ではサブスク型事業モデルを拡大する方針	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2023年9月期第2四半期は、堅調な増収の一方で減益。 センター新設投資及び一部大型案件の低収益化が要因 (いずれも一過性)。注力するサイバーセキュリティ分野では サブスク型事業モデルを拡大する方針

イー・ガーディアン <6050> は、e コマース (EC) や SNS、ソーシャルゲームの運営者向けに、監視や顧客サポートなどを中心に、サイバーセキュリティからデバッグ、運用までをワンストップで提供する総合ネットセキュリティ企業である。2010年に東京証券取引所(以下、東証) マザーズに上場してからは、人材派遣業、デバッグ事業、ネットセキュリティコンサルティング事業、クラウド型サイバーセキュリティ事業等を M&A で獲得し、“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。海外展開においては E-Guardian Philippines Inc. (2017年設立)が拡大中であり、2021年には E-Guardian Vietnam Co.,Ltd. を設立。最近ではクラウド型セキュリティサービスの(株)グレスアベイルを子会社化し(2019年)、2020年には(株)CARTA HOLDINGS(旧サイバー・コミュニケーションズ(株))とネット広告関連業務 BPO を行う合併会社(株)ビズテラー・パートナーズを設立したほか、ソフトウェア型 WAF※の No.1 企業である(株)ジェイピー・セキュアを完全子会社化するなど、新分野を強化している。

※ WAF : Web Application Firewall の略。Web アプリ向けの攻撃から Web サイトを保護するシステム。

1. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務であり売上高の 57.5% を占める。ゲームサポート業務(売上構成比 15.3%)、アド・プロセス業務(同 12.9%)、サイバーセキュリティ業務(同 6.6%)が続く。その他業務はハードウェアに対するデバッグ業務などである(同 7.7%)。

2. 業績動向

2023年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 7.1% 増の 6,148 百万円、営業利益が同 20.5% 減の 940 百万円、経常利益が同 22.2% 減の 961 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 32.3% 減の 653 百万円と増収減益となった。増収額が大きかったのは、前年同期比で 281 百万円増となったソーシャルサポート業務が筆頭であり、増加率では前年同期比 20.6% 増のアド・プロセス業務及び同 17.5% 増のサイバーセキュリティ業務が高かった。減益要因としては、新規開設した博多センターの新設費用の一部と、アド・プロセスの一部大型案件の低収益化の影響があり、これらにより売上総利益が前年同期比で 10.8% 減となった。同社の事業特性上、センターへの投資の直後は稼働率が低くなり費用負担が大きくなる。なお、大型低収益案件の影響は一過性であり、下期には影響が残らない。

要約

2023年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比9.3%増の12,850百万円、営業利益が同3.4%減の2,195百万円、経常利益が同4.1%減の2,220百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.2%減の1,500百万円を予想する。下期単独での売上高予想は前年同期比11.5%増の6,701百万円、営業利益予想は同15.1%増の1,254百万円であり、期初予想の水準である同社の事業を取り巻く市場環境は、事業セグメントにより強弱はあるが全体として良好だ。主力のソーシャルサポート業務では、ECサイトやFintechなどをはじめとして成長するインターネット市場において同社の強みを生かせる分野が多く、特に本人認証強化の流れのなかでeKYC（オンラインによる本人確認）案件の営業を強化する。通期の売上高計画に対する第2四半期進捗率は47.8%と例年の水準である。

3. 成長戦略

サイバーセキュリティ市場は、リモートワークやクラウドサービスの普及に伴いセキュリティ強化のニーズが高まる傾向にある一方で、国内のセキュリティ人材不足は深刻さを増しており、外部への委託の需要も大きいと推察される。良好な外部環境のなか、同社では、サイバーセキュリティ業界の第一人者である徳丸浩（とくまるひろし）氏の存在を強みとして、脆弱性診断、コンサルティング、研修/教育、各種WAF、SOC※とラインナップを拡充し、日本でNo.1のセキュリティブランドを目指してきた。サイバーセキュリティ事業の拡大は、労働集約型の事業モデルからサブスクリプション（以下、サブスク）型の事業モデルへのシフトを可能にする。投稿監視やカスタマーサポートなどの既存業務は、AIツールの活用等で効率化は行っているものの、拠点開発や人材採用などが必要不可欠であり、収益性を高めるうえで限界がある。一方で、サイバーセキュリティ分野のWAF製品やツールによる脆弱性診断に代表されるサービスは、ソフトウェアの利用に対する課金が収入モデルのため、収益性のさらなる向上が期待できる。サイバーセキュリティ事業の成長は、同社の事業モデルの進化としても注目したい。

※ Security Operation Center の略称。企業や組織のIT基盤を24時間365日体制で監視しながら攻撃内容の脅威分析や助言を行う部門や専門組織。

4. 株主還元策

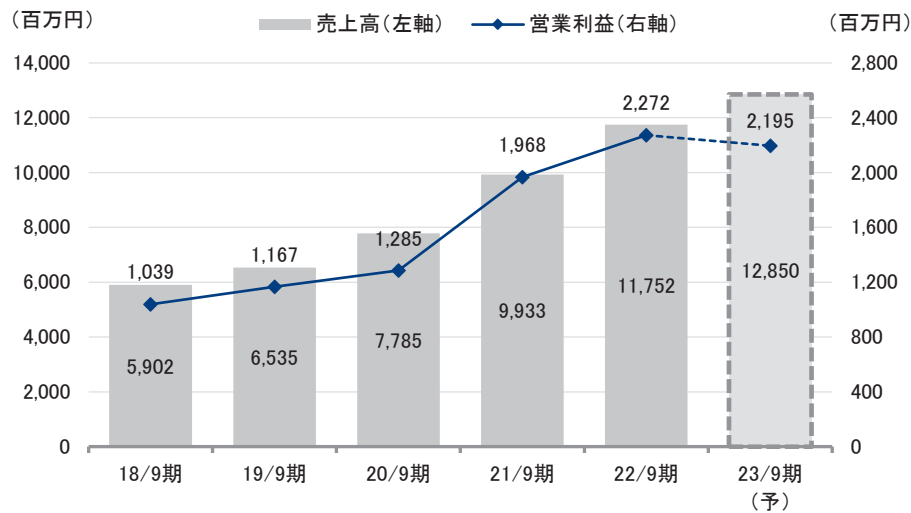
同社は収益について、当面は長期的な企業価値向上のため事業投資に優先配分するが、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、持続的増配にも努めていく方針である。2013年9月期から2022年9月期までの期間は、右肩上がりの業績を背景に10期連続の増配を達成した。2023年9月期は1株当たり配当金26円（前期比2円増配）、配当性向17.2%を予想する。利益の継続的な成長とともに近年は配当性向も向上しており（過去3年間で6.9ポイント上昇）、早い増配ペースが期待できる。

要約

Key Points

- ・2023年9月期第2四半期は、堅調な増収の一方で減益。センター新設投資及び一部大型案件の低収益化が要因（いずれも一過性）
- ・2023年9月期通期予想は、売上高128億円、経常利益22億円。下期単独では、売上・各利益ともに2ケタ成長と上向き予想
- ・生成系AIを活用した社内ツールを開発・導入。注力するサイバーセキュリティ分野ではサブスク型事業モデルを拡大する方針
- ・過去10期連続増配を達成。2023年9月期は配当金26円（前期比2円増）予想。利益成長と配当性向の向上により早い増配ペースが期待できる

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

インターネットセキュリティの安心・安全を守る オンリーワンの総合ネットセキュリティ企業。 「AI と人」による低コスト・高品質サービスが強み

1. 会社概要と沿革

同社は、「We Guard All」を経営理念に掲げる、総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダ事業を主とするITベンチャー（旧社名：株式会社ホットポット）として誕生した。インターネット業界の創成期に様々な新事業を手掛けるなか、2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、イー・ガーディアン株式会社に商号変更、その他の事業は売却している。2010年に東証マザーズに上場してからは、M&A及び会社分割を行いながらネットセキュリティサービスをワンストップで提供する“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立してきた。主なM&Aとしては、ネット監視事業のイーオペ（株）を2012年に完全子会社化（現イー・ガーディアン東北（株））、人材派遣業の（株）パワーブレインを2014年に完全子会社化（2015年、リンクスタイル（株）に商号変更。2017年、EGヒューマンソリューションズ（株）に商号変更。2018年、同社に吸収合併）、デバッグ事業のトラネル（株）を2017年に会社分割（2019年、EGテストサービス（株）に商号変更）、HASHコンサルティング（株）を2015年に完全子会社化（2017年、EGセキュアソリューションズ（株）に商号変更）、デバッグ事業の（株）アイティエスを2017年に完全子会社化（2019年、EGテストサービスに商号変更）などがある。

最近ではクラウド型セキュリティサービスのグレスアペイルを子会社化し（2019年）、2020年にはサイバー・コミュニケーションズとネット広告関連業務BPOを行う合弁会社ビズテラー・パートナーズを設立したほか、ソフトウェア型WAFのNo.1企業であるジェイピー・セキュアを完全子会社化するなど、新分野を強化している。海外展開においては2017年に設立したE-Guardian Philippines、2021年に設立したE-GUARDIAN Vietnamが拡大中である。現在はグループ会社5社、主な事業所で国内12拠点、海外2拠点をもち、2,547名の従業員（うち臨時従業員数2,146名）を抱える企業グループとなっている。2016年9月に東証1部に昇格、2022年4月の東証再編に際してプライム市場に移行した。

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務であり売上高の57.5%を占める。ゲームサポート業務（売上構成比15.3%）、アド・プロセス業務（同12.9%）、サイバーセキュリティ業務（同6.6%）が続く。その他業務はハードウェアに対するデバッグ業務などである（同7.7%）。

会社概要

セグメント別売上高 (2023年9月期第2四半期)

(単位:百万円)

	主な事業会社	2023年9月期第2四半期	
		実績	売上比
ソーシャルサポート	イー・ガーディアン(株)	3,536	57.5%
	イー・ガーディアン東北(株)		
ゲームサポート	イー・ガーディアン(株)	942	15.3%
アド・プロセス	イー・ガーディアン(株)	790	12.9%
	イー・ガーディアン東北(株)		
サイバーセキュリティ	EGセキュアソリューションズ(株)	404	6.6%
その他	EGテストングサービス(株)	474	7.7%
合計		6,148	100.0%

出所:決算短信よりフィスコ作成

(1) ソーシャルサポート業務

ソーシャルサポート業務は、ソーシャルWebサービス等の様々なインターネットサービスを対象に、投稿監視、カスタマーサポート及び風評調査等を提供する。豊富な実績のある人材による監視サービス(有人監視)に加え、専門特化した監視ツール(システム監視)を併用するのが同社の特長である。独自開発されたAI判別システムは低コストかつ高品質なサービス提供をするうえで武器になっている。従来からの監視系の業務に加え、カスタマーサービスの代行や金融系サービスの本人認証サービスといったカスタマーサポート系業務が増えた。2023年9月期第2四半期の売上高は3,536百万円、前年同期比で8.6%増と堅調に推移した。

(2) ゲームサポート業務

ゲームサポート業務は、ソーシャルゲームを対象に、主にカスタマーサポート及びデバッグ業務等を提供する。ゲームをリリースする前に行うデバッグ作業からリリース後のプロモーション(2022年3月にURAWAZA(株)と提携)、問い合わせ対応まで一気通貫でサポートする体制を確立した。近年は国内のゲーム市場のヒットタイトルが減少し厳しいなか、国内ゲーム会社の海外進出及び中国や韓国など海外のゲーム会社の日本進出など海外案件の獲得を目指す。英語対応はフィリピン、日本語対応はベトナムなど海外拠点も活用する。2023年9月期第2四半期の売上高は942百万円、前年同期比で9.8%減と減収となった。

(3) アド・プロセス業務

アド・プロセス業務は、広告審査業務をはじめ、広告枠管理、入稿管理、広告ライティング等の業務を提供する。同社センターで請負う場合と派遣・常駐する場合がある。広告関連の業務は、従来、労働集約的な面が強かったが、同社独自のAIシステムやRPA(Robotic Process Automation)を活用し生産性が向上している。近年は、成長が続く動画市場において、動画に掲載される広告に対する審査業務が増加している。また、官公庁案件を受注し着実に遂行した実績や、蓄積したノウハウ・ナレッジにより広告審査案件の受注が順調に推移した。また、広告審査代行の需要増加に迅速に対応するために、新たに博多センターを開設し体制を整備した。2023年9月期第2四半期の売上高は790百万円、前年同期比で20.6%増と増収となった。

上記3業務の業務モデルの特長は、対応量(件数)に応じた課金体系であり、リーズナブルな料金で専門的なサービスを提供でき、導入までのスピードが速いことである。

会社概要

(4) サイバーセキュリティ業務

サイバーセキュリティ業務は、セキュリティ業界の第一人者である徳丸浩氏率いる専門家集団による脆弱性診断やセキュリティ対策サービス、WAF、SOC サービスなどを擁し、総合的なサイバーセキュリティサービスを行う。2021年10月に、グループシナジーの強化を目的としてEGセキュアソリューションズを存続会社とするサイバーセキュリティ関連子会社3社の統合を行った。2022年9月には、多様なWebサイトのセキュリティ対策をサポートするべく、新たにクラウド型WAFの提供を開始した。サーバー攻撃の増加などサイバーセキュリティ需要は拡大しており、さらなる成長が期待できる。2023年9月期第2四半期の売上高は404百万円、前年同期比で17.5%増と拡大した。

(5) その他業務

その他業務には、ハードウェアのデバッグ事業が含まれる。子会社EGテストングサービスが2021年12月に八王子テストセンターを開設し、多面的機能テストの需要へ対応する体制が整った。2023年9月期第2四半期の売上高は474百万円、前年同期比で7.8%増と拡大した。

3. 強み

同社の業務は人材による監視サービス（有人監視）から始まっており、現在でも「人」しかできない業務や「人」ならではの業務において20年以上の運用実績を積み上げてきた。一方で、早期から、システム化可能な業務は積極的にシステム活用をとってきた。2010年代に入り、AI型投稿監視システム「E-Trident」や人工知能型画像認識システム「ROKA SOLUTION」が併用されるようになると、業務は格段に進歩し、他社にはない低コスト及び高品質が実現できるようになった。2018年からは、自社開発のRPAを活用した業務の自動化に取り組み、アド・プロセス分野での広告審査・広告運用業務の効率化に役立てている。2022年7月には、テキスト・画像・動画・音声などの幅広い投稿をより正確にスピーディーにチェックするべく、新たな投稿監視システム「kotonashi（コトナシ）」を開発し導入開始した。このように同社の強みは、「人」が運用ノウハウやデータを蓄積し、それを活用して独自開発した「AI・システム」により運用を効率化することで、低コストで高品質なサービスを提供できる点にある。結果として高い収益性（2023年9月期第2四半期の売上高営業利益率は15.3%）が実現している。

業績動向

2023年9月期第2四半期は、堅調な増収の一方で減益。 センター新設投資及び一部大型案件の低収益化が要因 (いずれも一過性)

1. 2023年9月期第2四半期の業績

2023年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比7.1%増の6,148百万円、営業利益が同20.5%減の940百万円、経常利益が同22.2%減の961百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同32.3%減の653百万円と増収減益となった。

増収額が大きかったのは、前年同期比で281百万円増となったソーシャルサポート業務が筆頭であり、増加率では前年同期比20.6%増のアド・プロセス業務及び同17.5%増のサイバーセキュリティ業務が高かった。ソーシャルサポート業務では、コロナ禍で定着したECサイトのカスタマーサポート、Fintechの盛り上がりを背景としたキャッシュレス化の広がり及び本人認証の厳格化に伴い、eKYCサービスが拡大した。アド・プロセス業務では、インターネット広告・デジタル広告市場が拡大するなか、広告審査業務等が増加した。サイバーセキュリティ業務においては、3月決算の企業顧客を中心とした需要増を着実に取り込み、脆弱性診断から派生するワンストップサービスを提供し、業績を伸ばした。ゲームサポート業務は、海外企業のローカライズ業務が大幅に伸長したものの、国内市場の鈍化が影響し減収となった。

利益面では、営業利益が前年同期比20.5%減となった。要因としては、新規開設した博多センターの新設費用の一部と、アド・プロセス業務の一部大型案件の低収益化の影響があり、これらにより売上総利益が前年同期比で10.8%減となった。同社の事業特性上、センターへの投資の直後は稼働率が低くなり費用負担が大きくなる。なお、大型低収益案件の影響は一過性であり、下期には影響が残らない。

2023年3月末の財務指標では、自己資本比率78.9%、流動比率454.4%と安全性が極めて高い。現預金5,031百万円、有利子負債ゼロと資金(調達)余力も十分あり、今後のM&A戦略を有利に進めるうえでも準備が整っている。

2023年9月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	22/9期2Q		23/9期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	5,739	100.0%	6,148	100.0%	7.1%
売上原価	3,825	66.6%	4,439	72.2%	16.1%
売上総利益	1,914	33.4%	1,708	27.8%	-10.8%
販管費	732	12.8%	768	12.5%	5.0%
営業利益	1,182	20.6%	940	15.3%	-20.5%
経常利益	1,234	21.5%	961	15.6%	-22.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	965	16.8%	653	10.6%	-32.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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

2023年9月期通期予想は、売上高128億円、経常利益22億円。 下期単独では、売上・各利益ともに2ケタ成長と上向き予想

2. 2023年9月期通期の業績予想

2023年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比9.3%増の12,850百万円、営業利益が同3.4%減の2,195百万円、経常利益が同4.1%減の2,220百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.2%減の1,500百万円を予想する。売上高はほぼ期初予想どおり、各利益は上期の出遅れを反映して下方修正されたが、下期単独では期初予想の水準である。ちなみに、下期単独での売上高予想は前年同期比11.5%増の6,701百万円、営業利益予想は同15.1%増の1,254百万円である。

同社の事業を取り巻く市場環境は、事業セグメントにより強弱はあるが、全体として良好だ。ソーシャルサポート業務では、ECサイトやFintechなどをはじめとして成長するインターネット市場において同社の強みを生かせる分野が多く、全方位営業で成長市場を狙いにいく。特に本人認証強化の流れのなかでeKYC案件の営業を強化する方針である。ゲームサポート分野では、国をまたぐ案件（海外から国内、国内から海外）の獲得を継続し、運用時のサポートに加えタイトル開発時のサポートを拡大する。アド・プロセス分野においては、インターネット広告市場が持続的に成長するなか、規制強化等による広告審査・広告関連BPO業務の需要増加を見込む。サイバーセキュリティ分野では、好調な脆弱性診断を軸に、WAFの販売を強化する。全体として、インターネットを不安やストレスなく使いたいというエンドニーズ、顧客企業の働き方改革によるBPOニーズは高まっており、総合ネットセキュリティ企業である同社の活躍の場が着実に増えていると推察される。

通期の売上高計画に対する第2四半期進捗率は47.8%（前期実績は48.8%、前々期実績は47.9%）と例年の水準である。営業利益に関しては、第2四半期進捗率が42.8%（前期は52.0%、前々期実績は44.1%）と前年同期よりも出遅れたが、減益要因が下期は解消されることが想定できる。足元では、上期の業績をけん引した3業務（ソーシャル、アド・プロセス、サイバーセキュリティ）が好調を維持している。以上のことから、弊社では、売上計画の達成に加え、下期に収益性が改善し、各利益の計画達成の可能性も高いと考えている。

2023年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	22/9期		23/9期					
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	下期予想	下期 前年同期比	2Q 進捗率
売上高	11,752	100.0%	12,850	100.0%	9.3%	6,701	11.5%	47.8%
営業利益	2,272	19.3%	2,195	17.1%	-3.4%	1,254	15.1%	42.8%
経常利益	2,314	19.7%	2,220	17.3%	-4.1%	1,258	16.6%	43.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,689	14.4%	1,500	11.7%	-11.2%	846	16.9%	43.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

生成系 AI を活用した社内ツールを開発・導入。 注力するサイバーセキュリティ分野では サブスク型事業モデルを拡大する方針

1. 生成系 AI を活用した社内ツールを開発・導入

「ChatGPT」に代表される生成系 AI ツールは、チャット上での自然な対話を通じて様々なトピックやテーマにおいてユーザーに役立つ情報をテキスト・画像・動画などの手法でコンテンツを瞬く間に生成できるため、様々な場面で活用できビジネスの生産性を向上させる可能性があると言われる。同社では、生成系 AI ツールや大規模言語モデル (LLM) を活用した良質なサービスを開発・企画するための安心・安全な検証環境として、2023年5月に、社内にて OpenAI, Inc. が提供する ChatGPT API を搭載した社内向け AI チャットツール「EG Chat (Powered by ChatGPT API)」を開発し、活用を開始した。本ツールで入力した情報は AI の機械学習には利用されず、外部に情報が漏えいしない仕様である。また、検証の中で編み出した良質なプロンプトを保存し、社員間で共有ができるテンプレート機能等を実装し、同社が提供する多様なサービスにおける生成系 AI の活用方法を社員一人ひとりが考えることを支援する。一例としては、同社が既に活用しているメールカスタマーサポートツール「hinagata」と生成系 AI との本格的な連携検討が始まっている。

2. 注力するサイバーセキュリティ分野ではサブスク型事業モデルを拡大する方針

同社は、既存事業を着実に成長させるとともに、新規分野として、サイバーセキュリティ分野及び海外事業を成長させる中期展望を持っている。サイバーセキュリティ市場は、リモートワークやクラウドサービスの普及に伴いセキュリティ強化のニーズが高まる傾向にある一方で、国内のセキュリティ人材不足は深刻さを増している。NRI セキュアテクノロジーズ(株)が2022年12月に発表した「企業における情報セキュリティ実態調査2022」によると、情報セキュリティ人材が不足していると答えた日本企業の割合は89.8%（「不足している」と「どちらかといえば不足している」の合計）と高く、外部への委託の需要も大きいと推察される。良好な外部環境のなか、同社では、サイバーセキュリティ業界の第一人者である徳丸浩氏の存在を強みとして、脆弱性診断、コンサルティング、研修/教育、各種 WAF、SOC とラインナップを拡充し、日本で No.1 のセキュリティブランドを目指してきた。サイバーセキュリティ事業の拡大は、労働集約型の事業モデルからサブスク型の事業モデルへのシフトを可能にする。投稿監視やカスタマーサポートなどの既存業務は、AI ツールの活用等で効率化は行っているものの、拠点開発や人材採用などが必要不可欠であり、収益性を高めるうえで限界がある。一方で、サイバーセキュリティ分野の WAF 製品やツールによる脆弱性診断に代表されるサービスは、ソフトウェアの利用に対する課金が収入モデルのため、収益性のさらなる向上が期待できる。サイバーセキュリティ事業の成長は、同社の事業モデルの進化としても注目したい。

■ 株主還元策

過去 10 期連続増配を達成。2023 年 9 月期は配当金 26 円予想。 利益成長と配当性向の向上により早い増配ペースが期待できる

同社は収益について、当面は長期的な企業価値向上のため事業投資に優先配分するが、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、持続的増配にも努めていく方針である。2013 年 9 月期から 2022 年 9 月期までの期間は、右肩上がりの業績を背景に 10 期連続の増配を達成した。2023 年 9 月期は 1 株当たり配当金 26 円（前期比 2 円増配）、配当性向 17.2% を予想する。利益の継続的な成長とともに近年は配当性向も向上しており（過去 3 年間で 6.9 ポイント上昇）、早い増配ペースが期待できる。

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。

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