

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

GMO メディア

6180 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月11日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. メディア事業	03
2. ソリューション事業	04
■ 業績動向	04
1. 2023年12月期第2四半期累計業績の概要	04
2. 事業セグメント別動向	05
■ 今後の見通し	07
1. 2023年12月期の業績見通し	07
2. 成長戦略	08
3. 投資育成2事業の成長戦略	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

国策のリスキリング関連サービスが急成長、業績は会社計画を上回るペースで拡大見通し

GMOメディア<6180>は、GMOインターネットグループ<9449>のメディア事業会社で、ポイントサイトやHTML5ゲームプラットフォーム等のメディア運営によって広告収入や課金収入等を得るメディア事業と、メディア事業で蓄積したノウハウ・システムを活用して、他社メディアの収益化を支援するサービスやASP※事業が含まれるソリューション事業を展開する。2020年3月にクーポン・チケット購入サイト「くまポン」や「キレイパス」を運営するGMOビューティー(株)(旧GMOくまポン(株))を子会社化した。

※「Affiliate Service Provider」の略で、成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダ。

1. 2023年12月期第2四半期累計業績の概要

2023年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比9.0%増の2,996百万円、営業利益で同63.5%増の333百万円と好調な決算となった。メディア事業のうち、ゲームプラットフォームの広告・課金収益が2ケタ増と好調を持続したほか、投資育成事業である教育関連事業(プログラミングスクールのポータルサイト「コエテコ」「コエテコ campus」等)が前年同期比79.5%増、美容医療関連事業(チケット購入サイト「キレイパス」等)が同30%増といずれも順調に拡大したことが増収要因となった。利益面では、ゲーム関連の伸長に加えて国策の一つとなっているリスキリングの需要拡大を追い風に社会人向け「コエテコ campus」の広告収益が大きく伸長したことが増益要因となった。

2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績は売上高で前期比7.3%増の6,000百万円、営業利益で同22.4%増の380百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの進捗率は売上高で49.9%、営業利益で87.8%となっており、利益に関しては計画を上回る進捗となっているが、下期も投資育成事業で投資を予定していることや、現段階では業績修正開示ルールの範囲内(利益は計画の1.3倍未満)に収まりそうなことから据え置いたものと見られる。インターネット広告の市場環境については下期も上期と同様の傾向が続く見通しであり、引き続きゲームプラットフォーム事業や投資育成事業の高成長が期待できることから、通期の営業利益は会社計画を上回る公算が大きいと弊社では見ている。

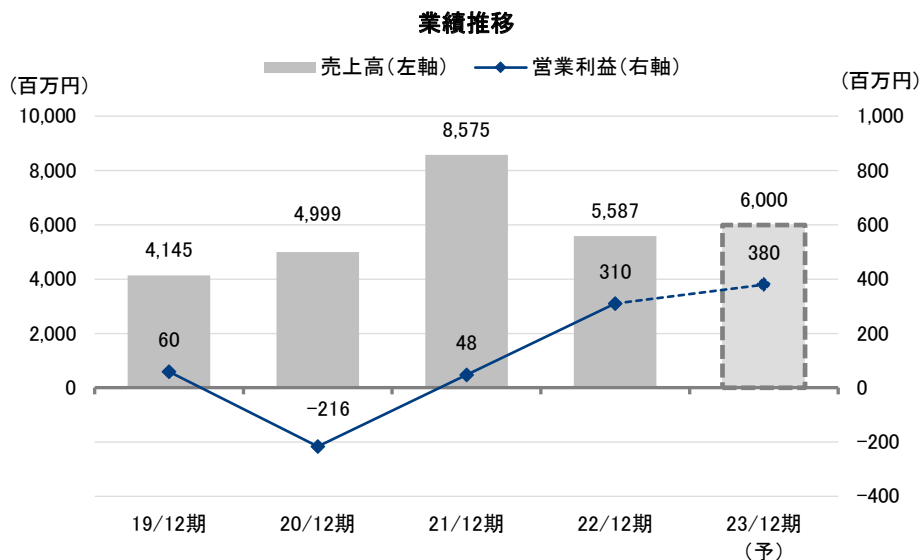
要約

3. 成長戦略

同社は2020年12月期からスタートした中期経営計画において、2024年12月期に営業利益で510百万円と過去最高を更新する目標を掲げていた（過去最高営業利益は2016年12月期505百万円）。成長戦略としては、既存の収益事業で得た利益を成長領域である教育、美容医療関連事業への投資に振り向けるほか、これら成長領域でDX事業（SaaS事業）を育成することで収益の安定性を高めながら、年率10%以上の持続的成長を目指す。DX事業に関してはまだ投資段階であるものの、事業者の業務効率向上や顧客の利便性向上につながる機能を段階的に開発し強化を進める。直近では「コエテコ」にChatGPTを活用した新機能（口コミの要約や販売アシスタント機能）の導入も開始しており、利便性向上で売上のさらなる成長につなげていく考えだ。また、国策として対策強化が進んでいるIT人材不足の解消に向け、拡大が続くリスキリングや転職の需要を取り込むべく転職支援サイトも2023年内に立ち上げる予定で、新たな収益源になるものとして期待される。市場環境に大きな変化がなければ、2024年12月期の営業利益は会社目標の510百万円を超える可能性も十分であると弊社では見ている。

Key Points

- ・2023年12月期第2四半期累計業績はリスキリング関連事業の急成長もあり大幅増益に
- ・2023年12月期業績は期初計画を据え置いても上振れ余地を残す
- ・リスキリング需要の拡大により、2024年12月期の営業利益は目標の5.1億円を上回る勢い
- ・教育・美容医療領域でDX事業の育成に注力、シナジー創出による成長加速をねらう



注：20/12期以降、連結数値。22/12期より収益認識会計基準等を適用
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

自社運営するメディアから得られる広告収入や課金収入を収益源とする メディア事業とソリューション事業を展開

同社は「メディア事業」と「ソリューション事業」を展開している。メディア事業は、自社で運営するポイントサイトや HTML5 ゲームプラットフォーム、ヴァーティカルメディアを通じて広告収入や課金収入を獲得するビジネスである。ソリューション事業は、メディア運営事業で蓄積したアフィリエイト広告に関するナレッジを活用し ASP 事業「affi town (アフィタウン)」や、ポイントサイトの運営ノウハウを生かし他社ポイントサイトの構築・運営支援を行うポイント CRM (顧客関係管理) ツール「GMO リピータス」などを展開している。2023 年 12 月期第 2 四半期累計の事業セグメント別構成比を見ると、メディア事業が売上高の 85.3%、営業利益の 65.2% を占める主力事業となっている。

1. メディア事業

メディア事業では、ポイントインセンティブ等による既存収益事業 (EC メディア) と投資育成事業 (ヴァーティカルメディア) を展開している。既存収益事業では業界トップクラスのポイントサイトである「ポイントタウン」やゲームプラットフォームの「ゲソてん」「かんたんゲームボックス」、クーポン・チケット購入サイトの「くまポン」などのメディアを運営しており、これらメディアを通じて得られる広告・課金収入が売上高、利益の大半を占めている。

投資育成事業となる「コエテコ」はプログラミングスクールのポータルサイトで掲載教室数、口コミ数ともに業界トップ、「キレイパス」は美容クリニックの検索・予約サイトでチケット掲載数業界トップとなるなど順調に成長している。2023 年 12 月期第 2 四半期ではメディア事業の売上高の約 13%、売上総利益の約 26% を占めるに至った。「コエテコ」は掲載スクールにユーザーが体験申込を行い、実際に訪問した際に成果報酬として売上が発生する。また、リスクリングに取り組む社会人向けの「コエテコ campus」ではユーザーが掲載スクールに資料請求、入会申込等を行った際に成果報酬として売上が発生するモデルとなっている。一方、「キレイパス」は契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツ (チケット) を掲載し、ユーザーがコンテンツを購入して販売手数料 (同社の売上) を除いた金額をクリニックに支払うビジネスモデルとなっている。

そのほか、投資育成事業では教育・美容医療市場を対象とした DX 事業 (SaaS 事業) の育成にも取り組んでいる。教育市場ではプログラミング教室等のスクール運営業務の効率化を支援する月額課金プラットフォーム「コエテコ Plus」や、誰でも簡単にオンラインスクールを構築し講座を販売できる「コエテコカレッジ」のサービスを提供している。また、美容医療市場向けでは美容クリニック向けに、予約管理から電子カルテ・会計、経営分析などの機能を一括で供給可能な経営支援プラットフォーム「キレイパスコネクト」を開発、提供している。DX 事業に関してはまだ先行投資段階ではあるが、中長期的に安定収益基盤となるよう育成する考えである。

事業概要

2. ソリューション事業

ソリューション事業では、アフィリエイト広告配信サービスとなるASP事業「affi town（アフィタウン）」とポイントCRMツール「GMO リピータス」を提供している。「GMO リピータス」についてはシステム開発から導入支援、運用サポートまで手掛けており、同ツールを導入しているサイトは「イオンカードポイントモール」や「Ponta ポイントモール」、NTT ドコモ <9437> の「ポイント広場」など合計 8 サイトとなっている。

業績動向

2023年12月期第2四半期累計業績はリスキリング関連事業の急成長もあり大幅増益に

1. 2023年12月期第2四半期累計業績の概要

2023年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 9.0% 増の 2,996 百万円、営業利益で同 63.5% 増の 333 百万円、経常利益で同 64.1% 増の 332 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 59.0% 増の 221 百万円と好調な決算となった。特に、営業利益は通期計画に対する進捗率で 87.8% に達するなど計画を上回るペースで進捗したと見られる。

2023年12月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	22/12期2Q		23/12期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,748	100.0%	2,996	100.0%	9.0%
売上総利益	1,127	41.0%	1,371	45.8%	21.6%
販管費	923	33.6%	1,037	34.6%	12.3%
営業利益	204	7.4%	333	11.1%	63.5%
経常利益	202	7.4%	332	11.1%	64.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	138	5.1%	221	7.4%	59.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は「くまポン」の事業が不調だったものの、ゲームプラットフォーム事業が2ケタ増と好調を持続したほか、投資育成事業ではリスキリングに取り組む社会人向けの「コエテコ campus」が急成長し、美容クリニックの検索・予約サイト「キレイパス」も順調に成長した。また、前年同期は低調だったASP事業もSNSを通じたアフィリエイト広告の伸長により回復したことが増収要因となった。売上総利益率は「コエテコ campus」やゲーム課金など利益率の高いサービスが伸長したことにより前年同期の 39.8% から 45.8% に上昇、売上総利益では同 21.6% 増の 1,371 百万円となった。

業績動向

販管費は前年同期に投資育成事業へ積極投下した販促費や広告費がそれぞれ減少*した一方で、人員増強や給与アップに伴う人件費の増加やポイント引当金の増加によって前年同期比 12.3% 増となったが、売上総利益の増加で吸収し営業利益率は前年同期の 7.4% から 11.1% に上昇した。なお、第 2 四半期末における連結従業員数は前年同期比 21 名増の 195 名となった。

* 前年同期比で販促費は 98 百万円減の 559 百万円、広告宣伝費は 9 百万円減の 63 百万円となった。

ゲームプラットフォーム事業は 2 ケタ成長継続、「コエテコ」も国策によるリスキング推進を追い風に 1.9 倍増と成長が加速

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

【売上高】	22/12 期 2Q	23/12 期 2Q	前期比	
			増減額	増減率
メディア事業	1,172	1,277	105	8.9%
ソリューション事業	182	195	13	7.1%

【セグメント利益】	22/12 期 2Q	23/12 期 2Q	前期比	
			増減額	増減率
メディア事業	21	106	85	404.7%
ソリューション事業	37	37	0	0.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) メディア事業

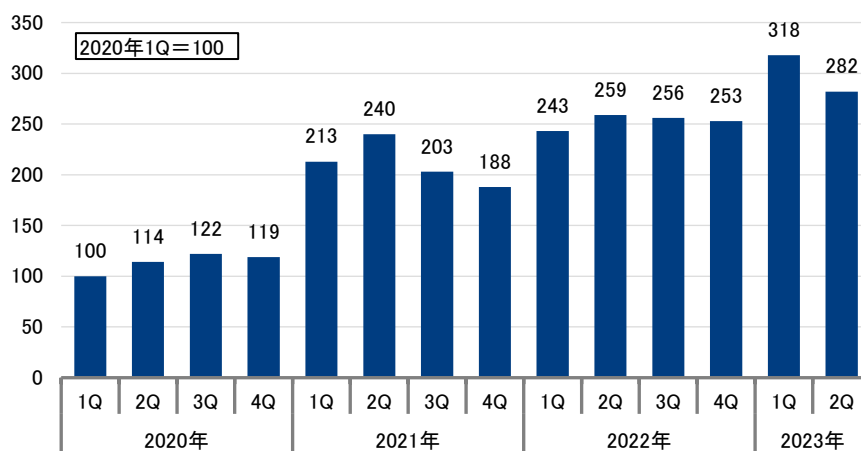
2023 年 12 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 7.1% 増の 2,555 百万円、営業利益は同 69.4% 増の 217 百万円となった。主要サービス別の売上動向では、広告単価の下落によって「ポイントタウン」が前年同期比横ばい水準に留まった。「くまポン」がリソースを「キレイパス」にシフトした影響で低調に推移したが、ゲーム課金が同 30% 増、ゲーム広告が同 14% 増といずれも好調に推移したほか、投資育成事業となる「コエテコ」が同 79.5% 増、「キレイパス」が同 30% 増とそれぞれ順調に拡大した。グロス売上計上となる「ポイントタウン」の売上構成比が低下したことや利益率の高い「コエテコ」が大きく伸長したこと、販促費や広告費の減少等により、営業利益率も前年同期の 5.4% から 8.5% に上昇した。

ゲームプラットフォーム事業のうち、課金収入が好調に推移している要因としては、2022 年 6 月より NTT ドコモの「ポイント広場」向け、同年 12 月より au のゲームポータルサイト「イージーゲーム」向けに人気ゲームコンテンツの提供を開始した効果が大きい。実際、PC 経由の課金収入は 2022 年以降、横ばい水準で推移しているのに対し、スマートフォン経由の課金収入は 2022 年後半以降大きく伸長しており（2023 年 4～6 月期で前年同期比 2 倍増）、大手携帯キャリアとの提携効果が見て取れる。一方、広告収入についてはゲームタイトル数の追加などコンテンツの拡充に取り組んだことによるアクティブユーザー数の拡大が増収要因となった。2023 年 4～6 月期のアクティブユーザー数は、前年同期比 32% 増の 536 万人と過去最高を更新した。

業績動向

「コエテコ」は社会人向けの「コエテコ campus」が急成長し、売上のけん引役となった。IT人材の慢性的不足が続くなかで、リスキングに対する国の補助金政策も後押しになって、プログラミングやWebデザイナーの資格取得を目指す社会人が増えていることが背景にあり、スクールの口コミ数で業界トップの「コエテコ campus」のアクセス数増加が高成長につながった。「コエテコ」「コエテコ campus」のPV数全体では2023年4～6月期で前年同期比8%増と1ケタ台に留まったが、子ども向けの「コエテコ」がやや伸び悩んでいるため、「コエテコ campus」については順調に拡大し、売上構成比でも7割超と大半を占めるまでになった。

「コエテコ」「コエテコ campus」PV数指数の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

「キレイパス」については新規クリニックの掲載数増加やアプリのUI/UXの継続改善により、登録会員数が2023年6月時点で前年同月比63%増と順調に拡大していることが好調の背景となっている。第2四半期のチケット購入件数は前年同期比31%増と2ケタ成長が続いているが、リピート購入者の比率が55%を占めるなどリピート需要の高さも高成長の一因と見られる。

(2) ソリューション事業

ソリューション事業の売上高は前年同期比21.3%増の440百万円、営業利益は同53.4%増の116百万円となった。「GMO リピータス」の売上高は前年同期に寄与した大型広告キャンペーンがなかったため、同1%増と微増にとどまったが、ASP事業が同39%増と大きく伸ばしたことで増収増益となった。SNSのインフルエンサーを活用した広告配信が第2四半期から伸び始めており計画を上回ったようだ。

■ 今後の見通し

2023年12月期業績は期初計画を据え置くも上振れ余地を残す

1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高で前期比7.3%増の6,000百万円、営業利益で同22.4%増の380百万円、経常利益で同20.3%増の370百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同36.5%増の250百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの営業利益の進捗率が87.8%と高くなっているが、下期に投資育成事業の成長投資を予定していることや、現段階では利益の業績修正開示ルール（計画比30%の増減）の範囲内に収まりそうなることから、あえて修正を行わなかったようだ。弊社では今後も市場環境に大きな変化がなければ、営業利益は4億円台半ばの水準まで伸びる可能性があると考えている。

2023年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期			2Q進捗率
	実績	売上比	会社計画	前期比	売上比	
売上高	5,587	-	6000	7.3%	-	49.9%
営業利益	310	5.6%	380	22.4%	6.3%	87.8%
経常利益	307	5.5%	370	20.3%	6.2%	89.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	183	3.3%	250	36.5%	4.2%	88.4%
1株当たり当期純利益(円)	106.84		145.13			

出所：決算短信よりフィスコ作成

広告収益に影響を与える広告単価の動向については、下期も上期並みの水準で推移することを前提としている。主要サービス別の売上見通しは、メディア事業のうち「ポイントタウン」や「くまポン」については前期比横ばい水準となりそうだ。ゲームプラットフォーム事業は広告、課金収入ともに2ケタ増、「コエテコ」「キレイパス」等の投資育成事業は1.5倍増と拡大する見込みだ。ゲーム広告事業は、2023年8月よりKDDIグループの(株)medibaと業務提携を発表した。メッセージアプリ「+メッセージ」のau・UQ mobile・povo・au回線のMVNOユーザーに対して、カジュアルゲームで遊んでPontaポイントが貯まるサービス「プラメゲーム」の配信を開始したことにより、さらなる成長が期待される。ソリューション事業では「GMOリピータス」が堅調に推移するほか、当初は横ばいを想定していたASP事業もSNS広告の伸長により増収となる見通しだ。

費用面では、開発費や広告宣伝費について前期並みの水準を想定しているが、期中の業績進捗度合いによってコントロールする方針だ。人件費は人員増等により10%程度の増加が見込まれる。営業利益率は増収効果や売上総利益率の改善によって、前期の5.6%から6.3%に上昇する計画としている。

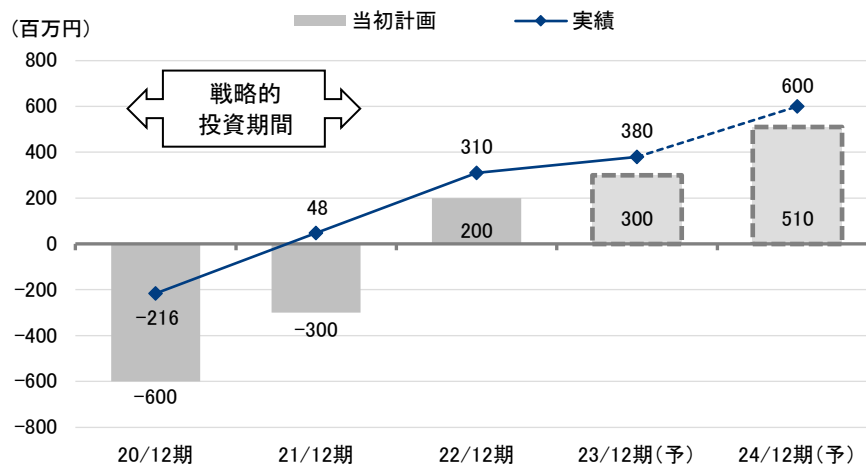
リスキリング需要の拡大により 2024年12月期の営業利益は目標の5.1億円を上回る勢い

2. 成長戦略

・中期5ヶ年計画

同社は2020年2月に5ヶ年の業績目標を発表している。2021年12月期までを戦略的投資期間と位置付けて、2022年12月期からの黒字化と、2024年12月期には営業利益で過去最高となる510百万円（2016年12月期505百万円）を目標に掲げた。2022年12月期までの営業利益は計画を上回るペースで推移し、2023年12月期も、当初目標計画の300百万円を上回る380百万円に上方修正していたが、前述のとおりさらに上振れする勢いとなっている。2024年12月期の営業利益についても当初目標を上回る公算が大きい。引き続き政府が国策としてリスキリングの取り組みを継続・強化する方針を打ち出したことで、「コエテコ」関連事業の高成長が期待できるためだ。具体的には、リスキリングに取り組む企業への税額控除制度を2024年度以降も延長するほか、個人のリスキリング支援についても5年間で1兆円を投じること、雇用の拡大余地が大きいIT、物流、観光分野に関しては補助率や補助金の上限を広げる方針であることを表明した。これら政策が実現すれば、「コエテコ campus」や関連サービスの需要がさらに伸長し、業績をけん引していくものと予想される。

中期業績計画(営業利益)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略としては、既存の収益事業をベースに既存事業で蓄積した集客・リピーターを作るノウハウを教育事業や美容医療事業などの投資育成事業へ展開することで成長を加速する。また市場環境の影響を受けやすい広告事業に加えて、安定成長が見込めるストック型ビジネス（DX事業等）を育成していくことで、年率10%以上の持続的な成長を可能とする収益基盤の構築を推進する。投資育成事業に関しては、2023年12月期第2四半期におけるメディア事業の売上総利益の26%を占めるなど順調に成長しているものと弊社では評価している。現在育成に取り組んでいるDX事業が収益化してくれば、同社の業績も一段と安定性が向上し持続的な成長が期待できることになる。

教育・美容医療領域で DX 事業の育成に注力、 シナジー創出による成長加速を狙う

3. 投資育成 2 事業の成長戦略

投資育成事業の成長戦略の第1ステップとして取り組んだメディア（送客・広告）事業の立ち上げについては、「コエテコ」「キレイパス」とともに業界トップクラスの規模に育つなど順調に成果を挙げている。現在は第2ステップとしてこれらメディアを活用する取引先の経営支援につながるプラットフォームを提供する DX 事業の育成に取り組んでいる。また第3ステップとして、当該メディアで収集した顧客情報や資産をベースに D2C 事業を展開していく。DX 事業に関しては、以下の取り組みを進めている。

(1) 教育関連事業

新たな取り組みとして、ドローンスクール・教習所のポータルサイト「コエテコドローン」（2022年12月リリース）に受講予約システムの機能を2023年内に実装し、事業者向けに有料サービスとして提供するほか、2024年には「コエテコ Plus」でも同機能を実装する計画を明らかにした。また、現在「コエテコ campus」においてトライアルを実施している転職支援サービスについて、ニーズが多いことから新たに専門サイトを2023年内に立ち上げる予定だ。社会人のリスキングに関しては、政府が促進施策を打ち出すなど環境面で追い風が吹いており、転職・副業の需要も旺盛であることから、新たな収益源として期待される。

誰でも簡単にオンライン講座の作成・販売ができる「コエテコカレッジ」※（2022年2月リリース）については、俳句・短歌講座や各種資格取得講座、占い師講座など徐々にコンテンツが増えてきているが、流通金額で月額4百万円程度とまだ小さく、今後も講師募集のためのプロモーションを強化する予定だ。

※ 料金プランはフリープランと有料プラン（ベーシック、プロ、資格試験プロ）の4プランを用意しており、月額料金に加えて決済手数料（数%）を獲得するビジネスモデルである。

そのほか、2023年6月より「コエテコ」「コエテコ campus」「コエテコカレッジ」の3つのサービスで ChatGPT を活用した新機能を開発、導入した。「コエテコ」ではスクールへの口コミをもとにスクールの魅力についてポイントを絞って端的に紹介する機能を、「コエテコ campus」では口コミを要約して「良かった点」や「気になった点」をそれぞれ最大5つ表示する機能を開発した。また、「コエテコカレッジ」では、講師のスキルに関するキーワードを入力することで、そのスキルを活用した講座の販売手法について、様々な観点からアドバイスする販売アシスタント機能を開発した。まだ導入して間もないため、効果についてはしばらく様子を見る必要があるが、「コエテコ」「コエテコ campus」では利便性向上によって広告収益が拡大する効果が期待される。

今後の見通し

(2) 美容医療関連事業

美容医療関連のDX事業として美容クリニックの院内業務を一元管理できる「キレイパスコネク」を2021年11月にリリースし、段階的に機能の拡充を図りながら導入を進めている。「キレイパスコネク」は、予約受付から問診、電子カルテ、会計、CRM、経営分析機能までを一括して提供できるサービスとなっていることが特徴で、同様のサービスを提供している競合※¹は少なく、参入余地も大きいと見ている。初期導入費用は無料で、月額料金プランは利用可能機能に合わせて4プラン※²を用意している。現状の平均月額ARPUは4万円で導入実績としてはまだ少ないが、機能強化と合わせてオンラインセミナーを定期的を開催することで導入院数を拡大していく考えだ。

※¹ 自由診療・美容クリニック向けを対象として同様の機能でサービス提供している競合としては、(株)メディカルフォースの「medicalforce」(2021年リリース)があり、2023年7月時点で導入員数は300院を超えている。

※² 月額料金(税抜)は9千円、4万円、6万円、9万円のプランを用意。

直近では新たに「LINEメッセージ配信機能」(2023年6月、LINEを通じて患者に対する来院前のリマインドメールや施術後のステップメールを自動配信する機能)や「デジタル診察券」(同年8月、診察券をデジタル化することで受付プロセスの迅速化と患者の利便性を向上)の機能を追加したほか、同年7月より三井住友カード(株)が提供するオールインワン決済端末「stera terminal」※との連携を開始し、クリニックの売上管理業務の効率化と患者の利便性向上を図った。

※ カード決済や電子マネー決済、QRコード決済、多通貨決済など多様な決済手段に対応した端末システム。

美容医療業界の国内市場は安定成長が続いているものの顧客獲得競争は激しく、新規顧客の獲得は経営の重要課題となっている。同社は「キレイパス」を費用対効果の高い集客ツールとして、また「キレイパスコネク」を業務効率の向上並びに顧客のリピート率向上のためのツールとして提案していくことで、美容医療関連事業の拡大を目指す戦略だ。

株主還元策

配当性向 50% 以上を目途に配当を実施方針

同社では、環境変化の激しいインターネット業界において、企業体質の強化及び積極的な事業展開に備えるための内部留保の確保が重要であると考えると同時に、株主への利益還元も重要な経営課題として認識している。事業の成長に基づいて中長期的な株式価値の向上を目指すとともに、業績に連動した配当を継続的に実施していくことを基本方針としており、配当金については配当性向 50% 以上を目安に実施する方針を示している。同方針に基づき、2023年12月期の1株当たり配当金は前期比 19.0円増配となる 73.0円(配当性向 50.3%)を予定しているが、利益が上振れすることになれば増配が期待できることになる。

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