

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## イード

6038 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年9月13日(金)

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. 2024年6月期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績見通し	01
3. 中期目標	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 特徴と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2024年6月期の業績概要	05
2. 財務状況	07
3. 2025年6月期の業績見通し	08
4. 中期目標	10
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### インターネットメディア業界で M&A 戦略により成長を加速させる好機到来。 2024年6月期は増収減益も、 2025年6月期は増収、2ケタ増益を見込む

イード<6038>は、Webメディア・コンテンツの運営を行うクリエイタープラットフォーム事業（以下、CP事業）と、リサーチ及びECソリューションを提供するクリエイターソリューション事業（同、CS事業）を展開している。主力のCP事業には、インターネット広告やデータ・コンテンツ提供（EC物販、イベント開催含む）、メディア・システムのほか、出版ビジネスなども含まれる。運営するWebメディア数は自動車、IT、エンターテインメント、暮らしなど合計21ジャンル81サイト（2024年6月末時点）と多岐にわたる。特定メディアに依存しない「メディアポートフォリオ戦略」と、ネット広告収入のみに依存しない収益の多角化「360度ビジネス」を、M&Aも活用しながら推進している。

#### 1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比0.9%増の6,125百万円、営業利益で同7.9%減の523百万円となった。ネット広告収入が広告単価の下落により減少したものの、「メディアポートフォリオ戦略」や「360度ビジネス」が順調に進んだことで、過去最高売上を連続更新した。注力しているサブスクリプション（以下、サブスク）サービス※1は売上規模こそまだ小さいものの、有料会員数で前期末比1.5倍増と大きく伸長した。また、2022年11月に子会社化したエフ・アイ・ティー・パシフィック（株）（以下、FITP）※2も国内シェアトップのデータセンター向けファシリティマネジメントサービスの引き合いが活発で増収に寄与した。一方、利益面ではCS事業の落ち込みが響いて2期連続の減益となった。

※1 国内最大級の自動車総合プラットフォーム「Response（レスポンス）」や情報セキュリティ専門サイトScanNetSecurity」等の有料会員サービス。

※2 車両衝突実験サービス事業やデータセンター向けを中心としたファシリティマネジメント事業などを展開しており、子会社化前の2022年3月期は売上高686百万円、営業利益58百万円を計上した。2024年6月末時点の出資比率は100.0%。

#### 2. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高で前期比9.4%増の6,700百万円、営業利益で同12.6%増の590百万円を見込む。引き続き「メディアポートフォリオ戦略」と「360度ビジネス」を展開し、収益拡大を狙う。CP事業ではネット広告収入も広告単価の底打ちにより堅調推移を見込んでおり、CP事業、CS事業ともに増収増益を計画している。グループ子会社の事業も堅調に推移する見込みで、なかでもFITPはデータセンター向けファシリティマネジメントサービスの新規引き合いが増えており、収益増に貢献する見通しだ。なお、業績計画には今後のM&Aによる効果は含んでいない。

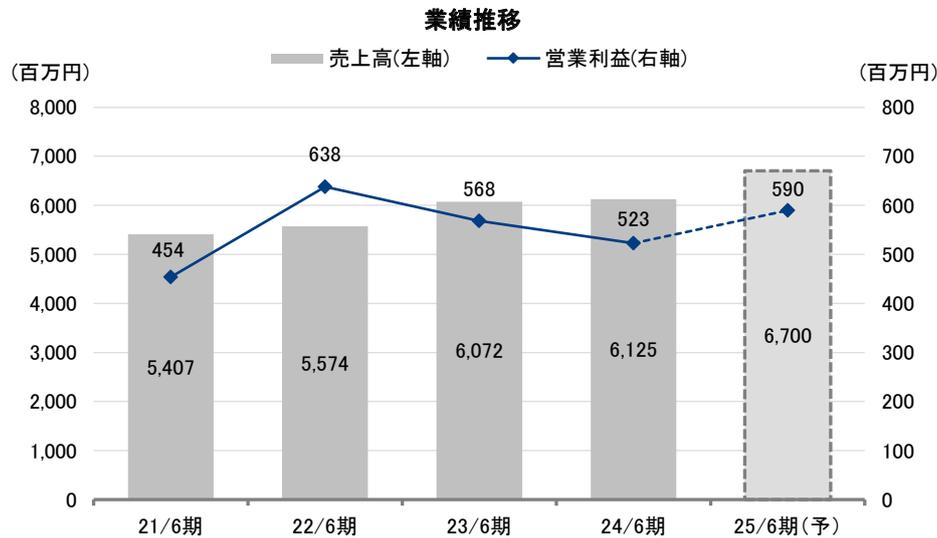
要約

3. 中期目標

同社は中期業績目標として、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)で12億円を目指す(2024年6月期実績679百万円)。従来の成長戦略を継続するとともに、M&Aを積極化することで成長を加速させる戦略だ。ここ2~3年でネット広告収入に依存したインターネットメディア企業の収益状況は厳しくなっており、M&Aコストも低下傾向にある。財務基盤の強い同社にとっては好機が到来しているとも言え、今後の動向が注目される。自動車のほか教育、金融、エンタメ分野に注力する方針で、Webメディアだけでなくリアルイベント開催やプロモーションサービスなどを複合的に絡めながら収益の最大化を目指す。

Key Points

- ・メディアポートフォリオ戦略と360度ビジネスにより、ネット広告依存の収益構造からの脱却が進む
- ・2025年6月期はCP事業、CS事業ともに増収増益を見込み、営業利益、経常利益で3期ぶりの増益に転じる見通し
- ・2026年6月期業績目標(売上高100億円、EBITDA12億円)の達成に向け、M&A戦略を積極推進
- ・連結株主資本配当率(DOE)を1.5%から2.0%に引き上げ、安定かつ継続的な配当を実施。自社株買いも検討



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

### Webメディア・コンテンツの運営を中心としたCP事業と リサーチ・ECソリューションサービスを提供するCS事業を展開

#### 1. 会社概要

同社は、誰もがメディアになる世界をプロデュースすべく、自社 Web メディアの運営を中核にインターネット広告や EC 物販、各種サービスを提供する CP 事業と、リサーチソリューションや EC ソリューションを提供する CS 事業の 2 つの事業を展開している。設立は 2000 年で、M&A 戦略を推進しながら事業規模を拡大してきた。2024 年 6 月末時点の連結子会社は 7 社（(株)エンファクトリー/(株)ネットショップ総研/マイケル(株)/SAVAWAY(株)/FITP/(株)リンク/(有)ラウンドフラット※）で、連結従業員数は 277 名（臨時従業員含む）である。

※ ラウンドフラットはネットショップ総研の完全子会社。

#### 2. 事業内容

##### (1) クリエイタープラットフォーム事業（CP 事業）

自社で運営する Web メディアを通じて配信されるインターネット広告や、メディアコンテンツ及びデータの課金・販売（EC 物販含む）が売上の過半を占める。このため、いかに効率的に Web メディアの媒体価値を向上させるかが収益拡大のカギを握る。そのほか、メディア・EC 関連システムの開発・提供や出版ビジネス、2022 年 11 月に子会社化した FITP の自動車及び IT 関連ビジネスなども含まれる。

同社が運営する Web メディア数は、2024 年 6 月末時点で 21 ジャンル 81 サイト（前期末 2 サイト増）で、自動車や IT、エンターテインメント、暮らし、EC 分野など幅広いジャンルの Web サイトを運営していることが特徴だ。なかでも、自動車分野の Web メディア「Response」は日本最大級の自動車総合プラットフォームで、同社が運営する Web メディアにおいて中心的な存在で、有料会員向けサービスである。また、出版ビジネスはパズル・アニメ分野の雑誌を主に発行しており、Web メディアとも連携している。

##### (2) クリエイターソリューション事業（CS 事業）

CS 事業では、リサーチソリューションと EC ソリューションを提供している。リサーチソリューションは、自動車及び通信業界向けが売上の大半を占める。一方、EC ソリューションでは、EC 事業者向けに EC サイト構築システム「marbleASP」を提供している。同サービスは低コスト、短納期、高拡張性が特徴で、会員数で数十万人規模の EC サイトにも対応している。

## Webメディア・コンテンツを効率的に運用する 自社開発システムが強み

### 3. 特徴と強み

#### (1) 「iid-CMP」

同社の強みは、CP事業において数多くのWebメディアやコンテンツを効率的に運用するためのプラットフォーム「iid-CMP」（イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム）を自前で構築していることにある。「iid-CMP」では主に4つの機能により、Webメディアの早期収益化が実現できる。1) 高い集客機能（SEO施策、SNS対応、Webページ高速表示、スマートフォンを含めた最適なユーザビリティとユーザーエクスペリエンスなど）による売上アップの実現、2) ローコストオペレーション（システムの共同利用・CPUリソース分散機能、ポータルサイトへのニュース記事提供フォーマットの共有化、最適なネットワーク広告・アフィリエイト広告の共同運用など）によるコスト最適化、3) データベースの蓄積・管理機能（コンテンツにより取得したビッグデータ管理）、4) コンテンツマネジメント機能（ニュース記事・写真の投稿、文章校正・類似度チェック）による編集の効率化などである。

#### (2) M&A 戦略

同社は自社開発だけでなく、M&AによりWebメディア・コンテンツの取得を積極的に進めている。M&Aについては、経営陣の人的ネットワークを主な情報入手ルートとしており、常時5サイト程度を検討している。事業取得する場合は、投資回収期間5年を目安に計画を策定し、取得後2年以内の黒字化達成を事業継続の判断基準としている。「iid-CMP」のプラットフォームを活用することでコスト低減と売上アップを実現し、手掛けたWebサイトのほとんどが収益化している。20年を超えるWebメディアの運営実績やM&Aの成功実績から、最近では相手先から売却交渉の声が掛かるケースも増えており、これら候補案件の中から有力メディアを精査している。また適正価格を評価できるノウハウを有していることも同社の強みと言える。

そのほか、新規事業領域での協業を目的とした戦略的な出資も積極的に実施している。出資案件のうち株式上場を果たした企業は、クリエイター向けプラットフォーム「note」を運営するnote<5243>、自動車のサブスクサービス「定額カルモくん」を展開するナイル<5618>の2社があり、未上場企業としてはMaaS領域でシェアリングエコノミーサービスを展開するキャンピングカー（株）、バーチャルキーやEV用小型充電器を展開する（株）ジゴワッツなどがあり、直近では2023年10月にインターネット総合映画メディア「シネマトゥディ」を運営する（株）シネマトゥディとも資本業務提携を行った。また、Web3/NFT領域のスタートアップ支援を展開するアクセラレーターのArriba Studio PTE.LTD.（シンガポール）にも2022年6月に出資しており、Arriba Studioを通じて最先端情報の収集を図ると同時に国内外の有力なWeb3スタートアップとの協業を模索し、自社メディアの成長につなげる考えだ。

## 業績動向

### メディアポートフォリオ戦略と360度ビジネスにより、 ネット広告依存の収益構造からの脱却が進む

#### 1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比0.9%増の6,125百万円、営業利益で同7.9%減の523百万円、経常利益で同3.3%減の547百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同41.8%減の163百万円となった。売上高は広告単価下落に伴うネット広告収入の落ち込みがあったものの、2022年11月に連結対象となったFITPの売上がフルに寄与したことや、サブスクビジネスが順調に伸長したことにより、若干ながらも過去最高を連続更新した。一方、営業利益は利益率の高いネット広告収入の落ち込みやCS事業の売上減少が響いて2期連続の減益となった。しかし、サブスクビジネスの伸長やAIプラットフォーム構築による生産性向上並びにリソースシフトに取り組んだ効果もあり小幅減益に留まった。本来の収益力を示すEBITDA（償却前営業利益）についても同5.3%減の679百万円と若干の減益となった。親会社株主に帰属する当期純利益の減益率が大きくなったのは、前期に特別利益として計上した投資有価証券償還益39百万円がなくなったことに加えて、特別損失として投資有価証券評価損や減損損失を合わせて202百万円計上したことによる。

#### 連結業績推移

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期
売上高	5,266	5,407	5,574	6,072	6,125
前期比	1.4%	2.7%	3.1%	8.9%	0.9%
営業利益	315	454	638	568	523
前期比	1.5%	44.1%	40.4%	-10.8%	-7.9%
売上比	6.0%	8.4%	11.4%	9.4%	8.6%
経常利益	277	464	638	566	547
前期比	-11.5%	67.2%	37.6%	-11.3%	-3.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	104	464	450	280	163
前期比	-46.4%	346.5%	-3.0%	-37.8%	-41.8%
EBITDA	428	550	713	717	679
前期比	4.9%	28.4%	29.7%	0.5%	-5.3%
売上比	8.1%	10.2%	12.8%	11.8%	11.1%

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

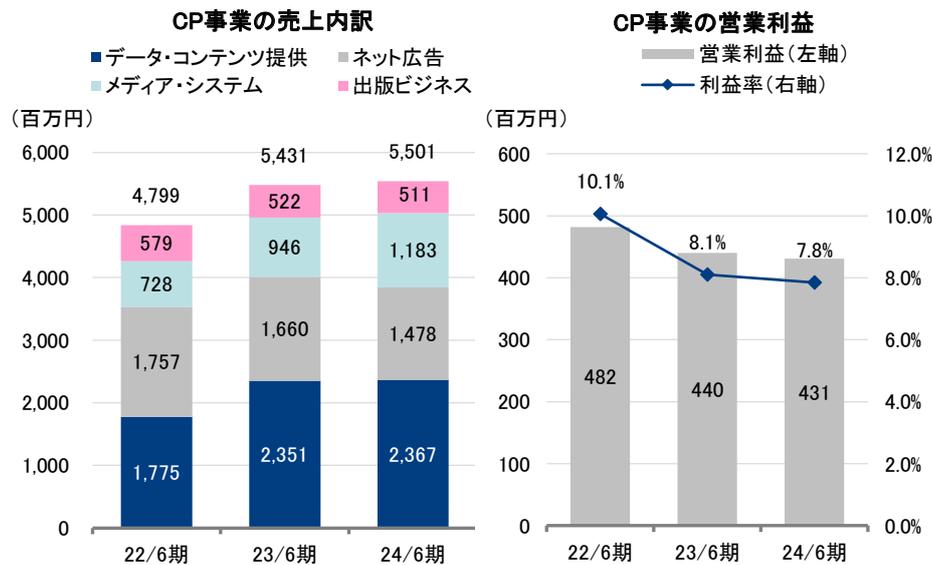
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

**(1) CP 事業**

CP 事業の売上高は前期比 1.3% 増の 5,501 百万円、営業利益は同 2.0% 減の 431 百万円とほぼ前期並みの水準を維持した。売上高では、ネット広告が広告単価の下落により同 11.0% 減の 1,478 百万円と減少傾向が続いたほか、出版ビジネスも同 2.1% 減の 511 百万円となったが、メディア・システムが同 25.1% 増の 1,183 百万円、データ・コンテンツ提供が同 0.7% 増の 2,367 百万円となり、ネット広告収入等の落ち込みをカバーした。メディア・システムについては、FITP の通年寄与に加えて SAVAWAY の複数ネットショップ一元管理システム「TEMPOSTAR (テンポスター)」の顧客数増加が増収要因となった。「TEMPOSTAR」は 2024 年 2 月よりメルカリ<4385>が運営する「メルカリ Shops」とサービス連携を開始したことで、国内の主要 EC 事業者との連携を一通り済ませたことになる。データ・コンテンツ提供はコロナ特需の反動で EC 物販の減少が続いたものの、エンファクトリーによる越境型研修サービス※やサブスクビジネスの伸長などによりカバーし、収益性も向上した。サブスクビジネスでは、自動車総合プラットフォーム「Response」や情報セキュリティ専門サイト「ScanNetSecurity」などの有料会員数が法人を中心に順調に増加（前期末比 1.5 倍増）した。

※ 越境型研修サービスのうち、「複業留学」は企業が従業員のリスキリングも含めた人材育成や成長機会の提供、自律支援などを目的にベンチャー企業で 2～3 ヶ月程度、副業あるいは研修経験を積ませるサービス。受け入れ側企業にとっては外部人材の活用により課題解決につながる可能性があり、双方がメリットを享受できるサービスだ。2020 年 7 月のサービス開始以降、越境経験者数は 2023 年 6 月末で約 120 人だったが、2024 年 4 月時点で 200 人を突破した。累計利用企業数で 40 社以上、登録ベンチャー企業数は約 300 社ある。



注：セグメント内取引は省略している  
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

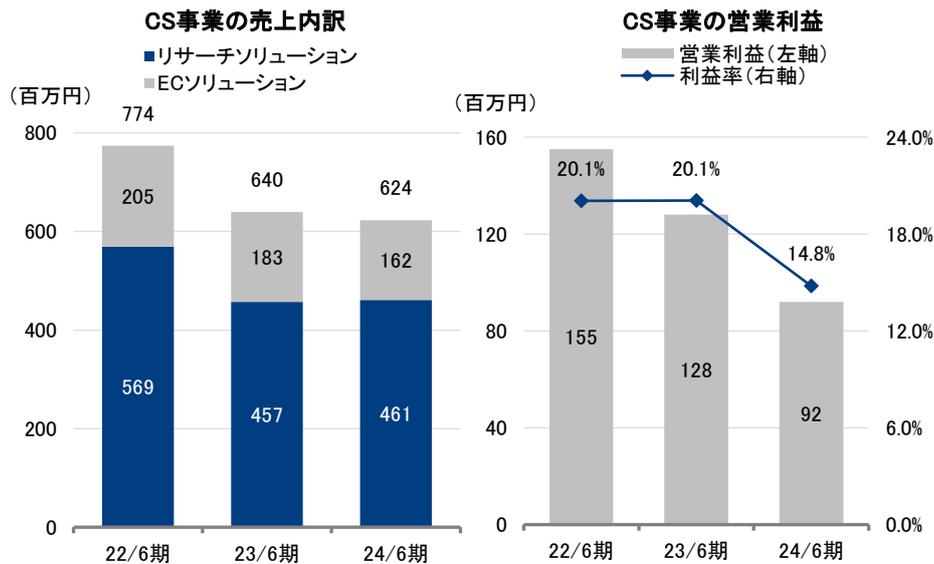
なお、FITP の売上高のうち約 5 割は自社が所有する「つくばテクニカルセンター」で提供する車両衝突実験サービス事業（データ・コンテンツ提供）、残りがデータセンターや大規模商業施設向けの設備や電源・ネットワークに関わる運用管理・監視を行うファシリティマネジメント事業（メディア・システム）である。いずれも売上高は伸長し、特にファシリティマネジメント事業については国内で 7 割強のトップシェアを握るデータセンター向けの引き合いが好調だった。

## 業績動向

営業利益率はネット広告売上の構成比低下や出版ビジネスの収益性低下（材料費、物流費上昇による）があったものの、7.8%と前期の8.1%から小幅な低下に留まった。サブスクビジネスが順調に成長するなど、同社がここ数年取り組んできた「メディアポートフォリオ戦略」と「360度ビジネス」の進展により、ネット広告以外のビジネスが順調に育っていることが要因であり、ネット広告に依存しない収益基盤の構築が進んでいるものと弊社では評価している。

## (2) CS事業

CS事業の売上高は前期比2.6%減の624百万円、営業利益は同28.2%減の92百万円と減収減益となった。営業利益率も前期の20.1%から14.8%に低下したが、引き続き採算重視の営業活動を継続したことにより10%を上回る高い収益性を維持した。売上高の内訳は、リサーチソリューションが第3四半期まで順調に増加していたものの第4四半期に失速し同0.9%増の461百万円に留まった。景気の先行き不透明感が増したことで、企業の発注姿勢が慎重になったことが要因と見られる。一方、ECソリューションはEC業界全体の成長がコロナ特需の反動で鈍化し、新規顧客の獲得数が減少したため、同11.5%減の162百万円となった。



注：セグメント内取引は省略している  
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 強固な財務基盤を生かして M&A 戦略を推進

### 2. 財務状況

2024年6月期末の資産合計は前期末比607百万円増加の6,269百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が807百万円増加した。

## 業績動向

負債合計は前期末比 514 百万円増加の 2,003 百万円となった。主に M&A の実行に備えて有利子負債が 310 百万円増加したほか、未払法人税等が 122 百万円増加したことによる。純資産合計は同 93 百万円増加の 4,266 百万円となった。利益剰余金が 93 百万円、その他有価証券評価差額金が 39 百万円それぞれ増加した一方で、非支配株主持分が FITP の出資比率引き上げ等により 49 百万円減少した。

自己資本比率は有利子負債の増加で前期末の 71.7% から 67.0% に低下したものの、ネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）は 2,865 百万円と過去最高水準に積み上がった。同社は強固な財務基盤を活用して今後は売上高で 10 億円を超えるような比較的規模の大きい M&A を進める意向である。このため、今後の M&A の状況次第では有利子負債を積み増すことも視野に入れており、目安としては D/E レシオで 0.5 倍程度（前期末 0.18 倍）を上限に考えているようだ。

## 簡易連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/6 期	22/6 期	23/6 期	24/6 期	増減
流動資産	3,918	4,050	4,022	4,718	695
（現金及び預金）	2,928	2,905	2,806	3,613	807
固定資産	805	1,118	1,639	1,550	-88
（のれん）	67	172	339	362	22
資産合計	4,724	5,169	5,661	6,269	607
負債合計	1,275	1,340	1,488	2,003	514
（有利子負債）	380	300	437	748	310
純資産合計	3,448	3,828	4,172	4,266	93
経営指標					
【安全性】					
自己資本比率	71.7%	72.8%	71.7%	67.0%	-4.7pt
D/E レシオ	0.11 倍	0.08 倍	0.11 倍	0.18 倍	0.08 倍
ネットキャッシュ	2,548	2,605	2,368	2,865	497

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2025 年 6 月期は CP 事業、CS 事業ともに増収増益となり、営業利益、経常利益で 3 期ぶりの増益に転じる見通し

### 3. 2025 年 6 月期の業績見通し

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 9.4% 増の 6,700 百万円、営業利益で同 12.6% 増の 590 百万円、経常利益で同 7.7% 増の 590 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 126.8% 増の 370 百万円を見込んでいる。売上高は過去最高を更新し、営業利益と経常利益は 3 期ぶり、親会社株主に帰属する当期純利益は 4 期ぶりの増益に転じる見通しだ。なお、同見通しには 2025 年 6 月期中に M&A を実施した場合の効果は含んでいない。

イード | 2024年9月13日(金)  
6038 東証グロース市場 | <https://www.iid.co.jp/ir/>

業績動向

連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期(予)
売上高	5,407	5,574	6,072	6,125	6,700
前期比	2.7%	3.1%	8.9%	0.9%	9.4%
営業利益	454	638	568	523	590
前期比	44.1%	40.4%	-10.8%	-7.9%	12.6%
売上比	8.4%	11.4%	9.4%	8.6%	8.8%
経常利益	464	638	566	547	590
前期比	67.2%	37.6%	-11.3%	-3.3%	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	464	450	280	163	370
前期比	346.5%	-3.0%	-37.8%	-41.8%	126.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業環境として、インターネットメディア業界においてはネット人口の頭打ちによるユニークユーザー（以下、UU）数やPV数の成長鈍化、またクッキー制限等による広告単価下落の影響などもあり、メディア運営会社の収益源ともなっていたネット広告売上は苦戦し、一部の大手運営会社を除いては厳しい収益環境が続いている。同社ではこうした課題に対する対策として、1) 会員基盤の充実とLTVの向上、2) 広告以外のビジネス開発（360度ビジネス）、3) M&Aによる規模拡大、4) メディア運営支援による相互扶助型連合の拡大、の4点に引き続き取り組むことでネット広告に依存しない収益基盤の構築をさらに推進する。

主要メディアにおけるUU当たりの月額収益の推移を見ると、2022年は全体の約9割を広告収益で占めていたが、2024年6月時点では8割弱まで低下しており、代わりにサブスク収入が順調に拡大している。このため、今後は広告収入に影響するPV数よりも、有料会員化やEC販売なども含めたUU当たり収益をKPIとし、その向上に取り組む。サブスクビジネスは現状、自動車及びネットセキュリティ分野で法人向けを中心に伸びているが、金融や教育、エンターテインメント分野などでも成長ポテンシャルがあり、今後の取り組みが注目される。

一方、広告収益に関してはクッキー利用の減少に伴い低下したターゲティング精度を補うための独自データの獲得（会員登録情報、サイト閲覧情報、アンケート情報等）に注力することで、拡大を目指す。広告単価の下落については直近、沈静化しているようで、2025年6月期のネット広告売上は2022年6月期以来、実質3期ぶりの増収※に転じると見込んでいる。

※ 22/6期の売上高は1,757百万円と21/6期の1,846百万円から減少したが、収益認識会計基準等適用に伴う影響によるもので、同一会計基準ベースでは2,130百万円と実質増収であった。

また、メディア・システムはFITPのデータセンター向けファシリティマネジメント事業の拡大が見込まれる。データ・コンテンツ提供も「エンタメプリント※1」が企業の販促施策として順調に増加しているほか、新たに開始した「ゲムマインド※2」サービスも売上貢献が期待される。これら取り組みによりCP事業は増収増益となる見通しで、CS事業についても営業体制を強化することで増収増益を目指す。

※1 コンビニエンスストアに設置されているマルチコピー機で、人気キャラクター、アイドル、ゲームなどのプロマイドをはじめとした様々なジャンルのコンテンツを購入・プリントできるサービスで、「映画前売券付きプロマイド」などIPを活用したプロモーション施策として生かすことができる。2024年6月期の売上規模は数千円。

※2 コンビニエンスストアでゲームが印刷できるサービス。

## 業績動向

また、前期から取り組んでいる AI 技術活用による生産性向上については、情報収集や制作・編集工程において順調に成果が上がっており、今後は配信や収益化（AI による広告配置や配信の最適化）、営業部門などでも導入していく。AI 導入で余剰となった人的リソースについては、サブスクビジネスなど注力事業に再配置する。実際、制作・編集部門の従業員比率は、2022 年 6 月期は 31% であったが、前期は 29% に、2024 年 6 月期は 27% に低下した。

## 2026 年 6 月期業績目標の達成に向け、M&A 戦略を積極推進

### 4. 中期目標

同社は 2021 年 8 月に発表した中期計画のなかで、最終年度となる 2026 年 6 月期に売上高 100 億円、EBITDA12 億円を目標に掲げた。今後 2 年間で売上高を 1.6 倍、EBITDA を 1.8 倍拡大となるが、CP 事業を主軸に「メディアアポートフォリオ戦略」と「360 度ビジネス」を推進し、比較的規模の大きい M&A や新規事業開発も積極的に進めながら目標達成に向けて取り組んでいく。特に、M&A についてはインターネットメディア業界の経営環境の厳しさが続くなかで、売却案件の数が増えるとともに買収コストも低廉化しており、同社がターゲットとする買収候補案件の数は 2～3 年前と比較して 10 倍以上に膨らんでいるようだ。同社は日々持ち込まれる売却案件の精査を進めており、2025 年までに売上規模で 10 億円以上の M&A を複数手掛ける可能性がある。同社の今後の動向が注目される。

## 株主還元策

### 連結株主資本配当率（DOE）を 1.5% から 2.0% に引き上げ 安定かつ継続的な配当を実施。 自社株買いも検討

同社はここ数年で収益拡大により財務基盤が充実してきたことから、2023 年 6 月期より株主配当を開始し、2024 年 6 月期は 14.0 円の配当を行った（DOE1.7%）。配当方針として 2024 年 6 月期までは、DOE で 1.5% を目安としてきたが、2025 年 6 月期以降は 2.0% 目安に引き上げることとした。同方針に基づき 2025 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配となる 16.0 円（DOE1.8%）を予定している。また、株価水準次第では、自社株買いなども検討する意向であることに変わりなく、企業価値を株価純資産倍率（PBR）1 倍以上に引き上げることも経営課題の 1 つである（2024 年 6 月期末の 1 株当たり純資産は 856.25 円）。

#### 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