

|| 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 >>>](#)

2024年12月26日(木)

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・トピック	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業概要	04
3. 強み	06
■ 業績動向	06
1. 2024年9月期の業績	06
2. 2025年9月期の業績予想	07
■ 成長戦略	08
1. チェンジHDとの連携によりエンタープライズ大型デジタルBPO案件向けの 提案営業力の強化が進行中	08
2. サイバーセキュリティ分野でマーケティングおよび人材採用強化	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2024年9月期は下期業績回復傾向も減収減益で着地。 2025年9月期は売上高123億円、営業利益18億円と復調予想

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などを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。近年ではクラウド型セキュリティサービスの（株）グレスアベイルの子会社化（2019年）、ソフトウェア型WAF※の（株）ジェイピー・セキュアの完全子会社化（2020年）など、サイバーセキュリティ分野を強化している。2023年8月にはチェンジホールディングス<3962>（以下、チェンジHD）と資本業務提携し、サイバーセキュリティ業界の再編をリードする体制を構築するとともに、エンタープライズ（大企業・自治体）向けのデジタルBPO領域へ進出した。

※ 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であり、2024年9月期で売上高の59.3%を占める。ゲームサポート（同13.9%）、アド・プロセス（同12.4%）、サイバーセキュリティ（同7.9%）が続く。その他はハードウェアに対するデバッグなどである（同6.5%）。

2. 業績動向

2024年9月期の連結業績は、売上高が前期比4.3%減の11,391百万円、営業利益が同4.1%減の1,705百万円、と減収減益となった。売上高に関しては、修正計画値（11,503百万円）に対して99.0%とわずかに届かなかった。好調だったのは、EC・フリマサイト向けのカスタマーサポートが堅調に推移したほか、下期以降は既存顧客の新規案件獲得が進捗した。また、脆弱性診断やWAFの拡販によりサイバーセキュリティが大きく伸長した。一方で、既存顧客の売上高の減少を吸収できず、減収となった。なお、チェンジHDとの協業に関しては、ソーシャルサポート等の主力事業及びサイバーセキュリティ事業において、チェンジHDグループの既存外注業務の同社への移管、相互の顧客基盤を活用した共同提案を既に開始している。四半期ごとの売上高では、2024年9月期4Q単独では前年同期比で2.8%増加しており、業績の底打ちが確認できる。

要約

2025年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比8.5%増の12,365百万円、営業利益が同6.7%増の1,819百万円であり、前期の底打ちから回復軌道に戻り、増収増益基調を確認できる予想である。既存BPO領域では、外部環境が良好であり、EC・フリマ、Fintech関連、ゲームサポートにおけるSNS運用、風評調査などに成長の余地がある。引き続き営業組織の体制強化に取り組み、顧客の潜在的なニーズを汲み取り提案を強化することで、新たな案件創出に注力する。サイバーセキュリティ事業においては、サイバー攻撃などを背景とした旺盛な需要を受け、既存サービスである脆弱性診断、WAF、コンサルティングサービスを軸に展開する。さらなる成長に向けて、人材の確保育成に注力する。また、マーケティング施策に引き続き注力することで、業績拡大に繋がるとともに、同社のブランドイメージ向上を目指す。

3. 成長戦略・トピック

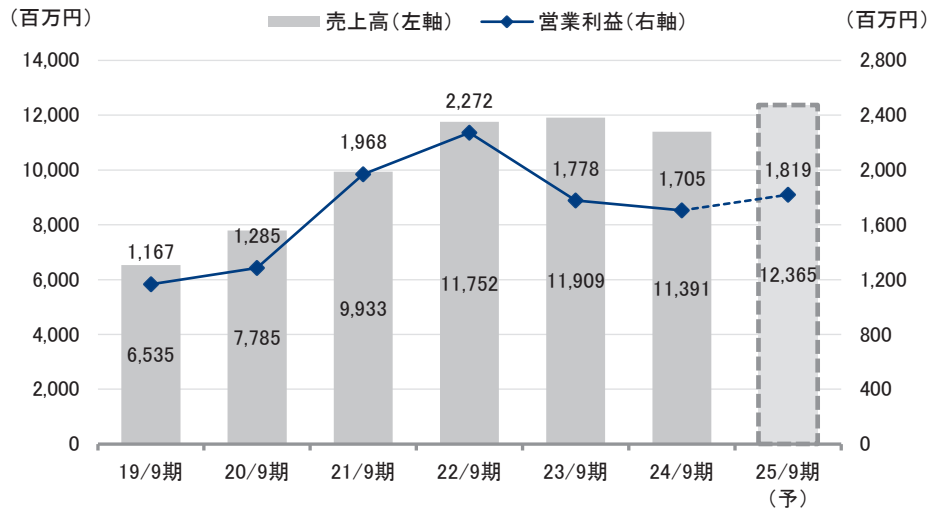
提案営業力の強化策の効果が顕在化しつつある。2023年10月のチェンジHDとの提携を機に、これまでのエンターテインメント業界向けに加え、大企業や自治体などのエンタープライズ業界を顧客対象とする方向に舵を切った。エンタープライズデジタルBPO案件は、相対的に案件が大規模であり、費用対効果が厳密に求められるため提案営業・コンサルティング営業のスキルが求められる。同社では、営業責任者の採用による組織強化、教育の実施等により新規案件を能動的に獲得するためのケイパビリティ構築に取り組んでいる。チェンジHDとの相互送客や共同提案も活発化しており、ノウハウ共有の機会にもなっているという。エンタープライズ向けデジタルBPO案件は、営業とともに“生産体制”（運用サービスを行う人材の確保とスキル向上）も伴うため、ある程度の準備期間が必要になる。“生産体制”に関しては、すでにチェンジHDグループの外への外注業務を同社に移管する取り組みが道半ばまで進んでおり、同社の人材やシステムが対応できることは確認できている。中期的にはエンタープライズ業界向けの業務が新しい事業の柱の1つになることが期待される。

Key Points

- ・2024年9月期は、下期業績回復傾向も減収減益で着地
- ・2025年9月期は、売上高123億円、営業利益18億円と復調予想
- ・チェンジHDとの連携によりエンタープライズ大型デジタルBPO案件向けの提案営業力の強化が進行中。

要約

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

ネットセキュリティ業界大手。SNS 投稿監視、カスタマーサポート、サイバーセキュリティなどのサービスをワンストップで提供

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(株)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)」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。

会社概要

近年はクラウド型セキュリティサービスのグレスアベイルの子会社化（2019年）、ソフトウェア型 WAF のジェイピー・セキュアの完全子会社化（2020年）（2021年、両社とも現 EG セキュアソリューションズ（株）に統合）など、サイバーセキュリティ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16拠点、海外2拠点をもち、2,378名の従業員（うち臨時従業員数1,976名）を抱える企業グループとなっている（2024年9月末現在）。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。2023年8月にはチェンジHDと資本業務提携し、サイバーセキュリティ業界の再編をリードする体制を構築するとともに、エンタープライズ（大企業・自治体）向けのデジタルBPO領域へ進出した。

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポートであり、2024年9月期で売上高の59.3%を占める。ゲームサポート（同13.9%）、アド・プロセス（同12.4%）、サイバーセキュリティ（同7.9%）が続く。その他はハードウェアに対するデバッグなどである（同6.5%）。

セグメント別売上高（2024年9月期）

（単位：百万円）

主な事業会社	2024年9月期	
	実績	売上比
ソーシャルサポート	イー・ガーディアン（株）イー・ガーディアン東北（株）	6,758 59.3%
ゲームサポート	イー・ガーディアン（株）	1,578 13.9%
アド・プロセス	イー・ガーディアン（株）イー・ガーディアン東北（株）	1,407 12.4%
サイバーセキュリティ	EG セキュアソリューションズ（株）	903 7.9%
その他	EG テスティングサービス（株）	744 6.5%
合計		11,391 100.0%

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

(1) ソーシャルサポート

ソーシャルサポートは、ソーシャル Web サービスなど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などを提供する。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。2024年9月期は、EC・フリマサイト向けのカスタマーサポートサービスが堅調に推移したものの、上半期の既存顧客の需要の落ち込み等を補完できず、売上高は前期比1.3%減の6,758百万円となった。

会社概要

(2) ゲームサポート

ゲームサポートは、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などを提供する。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、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ている。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に注力している。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。2024年9月期は、国内ゲーム市場は変わらず大型のヒットタイトルに恵まれず、売上高は前期比で15.8%減の1,578百万円と減収となった。

(3) アド・プロセス

アド・プロセスは、広告審査業務をはじめ、広告枠管理、入稿管理、広告ライティングなどの運用代行業務を提供する。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。2020年には、(株)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を行う合併会社である(株)ビズテラー・パートナーズを設立し、受注チャネルを拡大した。2024年9月期前期比は、デジタル広告市場の規制強化に対する需要やインフルエンサーマーケティング関連の需要の拡大するなかで新規顧客開拓に取り組んだものの、既存顧客の売上高の減少を吸収できず、売上高は前期比で8.3%減の1,407百万円と減収となった。

前述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長年のサービス経験に基づく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。

(4) サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティは、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）氏率いる専門家集団が脆弱性診断、WAF、SOCサービス、セキュリティの経営課題を解決するコンサルティングサービスなどの総合的なサイバーセキュリティサービスをワンストップで提供している。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、クラウド型WAFの提供を開始し、足元拡販に成功している。2024年9月期の売上高は前期比16.8%増の903百万円と、特に脆弱性診断サービスが好調に推移し2ケタ増収となった。各企業のセキュリティ強化、サプライチェーンリスク低減などサイバーセキュリティ需要は拡大しており、今後もさらなる成長が期待できる。

(5) その他

その他には、ハードウェアのデバッグ事業が含まれる。子会社EGテストサービスが30年以上の経験とノウハウに裏打ちされた高品質なサービスを行っている。2021年には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。2024年9月期の売上高は前期比15.2%減の744百万円となった。

会社概要

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」にしかできない業務や「人」ならでの業務において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っている。2022年には、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べく、新たな投稿監視システム「kotonashi（コトナシ）」を開発し導入した。2023年のチェンジHDとの提携によりAI開発体制が強化され、将来的に映像や音声を対象として自動化・省力化ツールの強化が進行中である。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（2024年9月期の売上高営業利益率は15.0%）が実現している。

業績動向

2024年9月期は下期業績回復傾向も減収減益で着地。 2025年9月期は売上高123億円、営業利益18億円と復調予想

1. 2024年9月期の業績

2024年9月期の連結業績は、売上高が前期比4.3%減の11,391百万円、営業利益が同4.1%減の1,705百万円、経常利益が同5.4%減の1,708百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.0%減の1,057百万円と減収減益となった。売上高に関しては、修正計画値（11,503百万円）に対して99.0%とわずかに届かなかった。好調だったのは、EC・フリマサイト向けのカスタマーサポートが堅調に推移したほか、下期以降は既存顧客の新規案件獲得が進捗した。また、脆弱性診断やWAFの拡販によりサイバーセキュリティが大きく伸長した。一方で、既存顧客の売上高の減少を吸収できず、減収となった。なお、チェンジHDとの協業に関しては、ソーシャルサポート等の主力事業及びサイバーセキュリティ事業において、チェンジHDグループの既存外注業務の同社への移管、相互の顧客基盤を活用した共同提案を既に開始している。四半期ごとの売上高では、2024年9月期4Q単独では前年同期比で2.8%増加しており、業績の底打ちが確認できる。

利益面では、営業利益で修正計画値（1,758百万円）を53百万円下回った。営業利益率では前期を0.1ポイント上回る15.0%となった。原価管理の徹底、新規案件の価格設定を厳格化、AIを活用したセンターのオペレーション効率改善などを通じて収益力の向上に取り組んでおり、売上総利益率で1.4ポイント増加した。

業績動向

2024年9月末の財務指標では、自己資本比率87.7%、流動比率688.1%と安全性が極めて高い。現預金10,402百万円、有利子負債ゼロと資金（調達）余力も十分あり、今後の業界再編、M&A戦略をリードするうえで財務基盤は健全である。

2024年9月期業績

(単位：百万円)

	2023年9月期		2024年9月期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	11,909	100.0%	11,391	100.0%	-4.3%
売上原価	8,551	71.8%	8,024	70.4%	-6.2%
売上総利益	3,358	28.2%	3,367	29.6%	0.3%
販管費	1,579	13.3%	1,661	14.6%	5.2%
営業利益	1,778	14.9%	1,705	15.0%	-4.1%
経常利益	1,806	15.2%	1,708	15.0%	-5.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,229	10.3%	1,057	9.3%	-14.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2025年9月期の業績予想

2025年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比8.5%増の12,365百万円、営業利益が同6.7%増の1,819百万円、経常利益が同6.8%増の1,824百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同15.4%増の1,220百万円であり、前期の底打ちから回復軌道に戻り、増収増益基調を確認できる予想である。

既存BPO領域では、市場の成長、新たなサービスや技術の登場、規制強化などの契機を捉えるとともに、誹謗中傷やなりすまし広告などの被害の拡大や人手不足などの社会情勢を背景に、継続的な成長を見込んでいる。EC・フリマ、Fintech関連、ゲームサポートにおけるSNS運用、風評調査などに成長の余地がある。また、引き続き営業組織の体制強化に取り組み、顧客の潜在的なニーズを汲み取り提案を強化することで、新たな案件創出に注力する。チェンジHDグループの既存外注業務の同社への移管を拡大するとともに、チェンジHDグループの顧客基盤を活用してサービスの拡販・提供に取り組むこと大企業や自治体などのエンタープライズ向けデジタルBPO領域を拡大する。

サイバーセキュリティ事業においては、サイバー攻撃による情報漏えいやウェブサイトの改ざんなどの被害拡大を背景に企業、学校、病院、地方自治体などあらゆる組織のサイバーセキュリティ対策に関する旺盛な需要を受け、既存サービスである脆弱性診断、WAF、コンサルティングサービスを軸に、市場の需要に応じてワンストップを提供する。さらなる成長に向けて、新卒、中途の両軸での人材の確保に注力し、同社のノウハウとチェンジHDが有するデジタル人材育成力を活用することで、セキュリティ人材として成長できる体制を構築する。また、マーケティング施策に引き続き注力することで、業績拡大につなげるとともに、同社のブランドイメージ向上を目指す。

弊社では、BPO及びサイバーセキュリティ領域における外部環境がおおむね良好であること、営業力・マーケティング力の底上げが前期に行われたことで新規案件が足元増加していること、チェンジHDとの相乗効果が顕在化することが予想できることなどの要因で、売上高・各利益の上乗せ可能性も考えている。

業績動向

2025年9月期業績予想

(単位：百万円)

	2024年9月期		2025年9月期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	11,391	100.0%	12,365	100.0%	8.5%
営業利益	1,705	15.0%	1,819	14.7%	6.7%
経常利益	1,708	15.0%	1,824	14.8%	6.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,057	9.3%	1,220	9.9%	15.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

チェンジ HD との連携により エンタープライズ大型デジタル BPO 案件向けの 提案営業力の強化が進行中。 サイバーセキュリティ分野でマーケティングおよび人材採用強化

1. チェンジ HD との連携によりエンタープライズ大型デジタル BPO 案件向けの提案営業力の強化が進行中

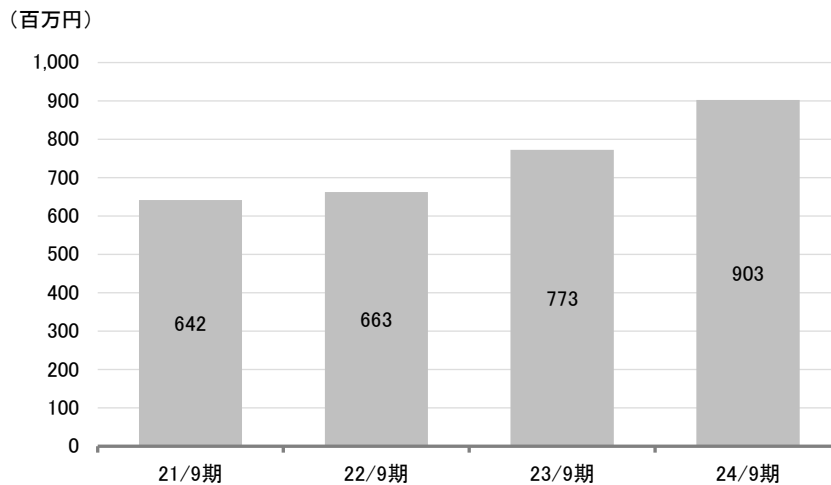
提案営業力の強化策の効果が顕在化しつつある。これまでの同社の成長を支えてきたのはエンターテインメント業界の顧客であり、顧客の業容拡大に伴って需要が発生するため、“受け身”の営業スタイルでも間に合ったと言える。一方で、ゲーム業界に代表されるように、業界自体・顧客企業自体がヒット作に恵まれない状況になると、同社の仕事も減少するため、それを補完する必要性がでてくる。2023年10月のチェンジ HD との提携を機に、大企業や自治体などのエンタープライズ業界を顧客対象として加える方向に舵を切った。エンタープライズデジタル BPO 案件は、相対的に案件が大規模であり、費用対効果が厳密に求められるため提案営業・コンサルティング営業のスキルが求められる。同社では、営業責任者の採用による組織強化、教育の実施等により新規案件を能動的に獲得するためのケイパビリティ構築に取り組んでいる。チェンジ HD との相互送客や共同提案も活発化しており、ノウハウ共有の機会にもなっているという。エンタープライズ向けデジタル BPO 案件は、営業とともに“生産体制”（運用サービスを行う人材の確保とスキル向上）も伴うため、ある程度の準備期間が必要になる。“生産体制”に関しては、すでにチェンジ HD グループの外への外注業務を同社に移管する取り組みが道半ばまで進んでおり、同社の人材やシステムが対応できることは確認できている。中期的にはエンタープライズ業界向けの業務が新しい事業の柱の1つになることが期待される。2024年9月期の下半期には、能動的に獲得した新規案件が増加し、手応えはつかんだ。2025年9月期は、ある程度の実績が目に見える形になるだろう。

2. サイバーセキュリティ分野でマーケティングおよび人材採用強化

国内のサイバー攻撃は年々増加傾向にある。その深刻さを反映する指標である年間総観測パケット数(ダークネットの範囲に届いたパケットの個数、1IP当たり)では、2023年は5年前(2018年)の約2.8倍となった。サイバー犯罪の検挙件数では、2023年は5年前(2018年)の約1.4倍の12,479件となった。近年発生した事例でも、業務委託先や取引先、ソフトウェア開発元など周辺企業が狙われるケースが報告されている。すべての業界の企業や団体、国、自治体が標的になる可能性があり、セキュリティ強化に向けた動きは加速している。

同社のサイバーセキュリティ部門のメインターゲットは、セキュリティの備えが間に合っていない中小企業やスタートアップ企業等である。2024年9月期に同社はマーケティング強化を目的に、マーケティング専任を採用し、これまで手薄であったSEO対策、広告施策の見直し、サービスパートナーとのリレーション強化などに取り組んだ。また、人材の採用に関しても、特にエンジニアの採用に専門性を持つ採用責任者を配置し、セキュリティエンジニアや営業の採用を加速させている。2024年9月期は、特にセキュリティエンジニアの採用が順調に進み、今後の事業拡大へは必ずみがつくことになるだろう。同社のサイバーセキュリティ事業は、需要の増加に伴い、順調に成長している分野であり、過去3年間の年平均成長率は12.2%である。

サイバーセキュリティ売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

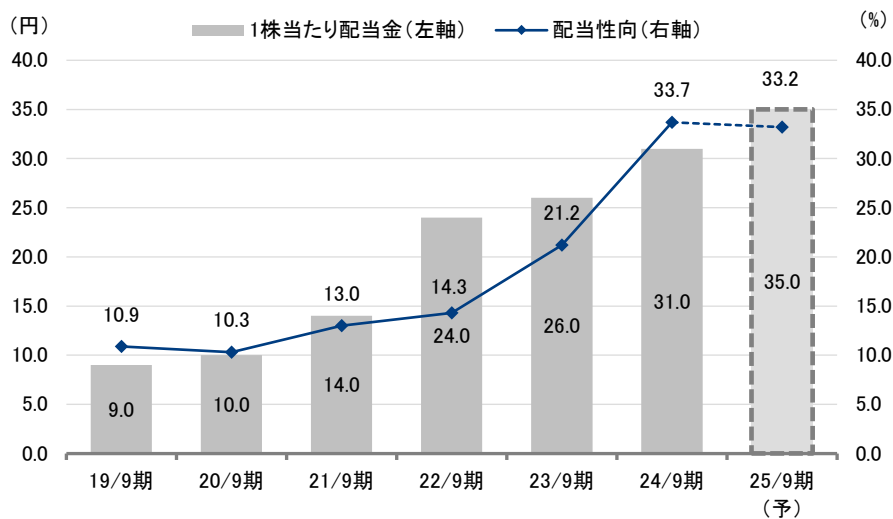
株主還元策

株主への利益還元を強化。配当性向は30%目安。 2024年9月期の配当金は前期比5.0円増配の年31.0円。 株主優待制度を新設

同社は2024年5月に配当方針の変更を行った。従来は、事業投資に優先配分し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するとしてきたが、今後は株主への利益還元を強化することを目的に配当性向を高める方向となった。新たな基本方針では、持続的な成長と企業価値向上のための投資や、様々なリスクに備えるための財務健全性とのバランス、経営成績の見通しなどを考慮したうえで、業績に応じた利益配分を行い、連結配当性向は30%程度を目安とした。2024年9月期は配当金31.0円(同5.0円増配)、配当性向33.7%となった。2025年9月期は、利益復調を背景として配当金35.0円(同4.0円増配)、配当性向33.2%を予想する。

同社では、中長期的な株式の保有を促進するなどを目的に、株主優待制度を新設した。毎年9月末時点の株主が対象となり、100株以上を1年未満保有する株主にはQUOカード5,000円分を、100株以上を1年以上保有する株主にはQUOカード8,000円分を贈呈する。配当性向の上昇とともに株主優待も導入されるため株式投資の魅力が増えた。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

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