

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 >>>](#)

2025年3月17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. 2025年6月期中間期の業績概要	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. 2025年6月期中間期の業績概要	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

2025年6月期中間期は2ケタ増益と好調。 創立25周年の記念配当及び記念株主優待の実施を発表

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12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」により持続的成長を目指す。

1. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期（2024年7月～12月）の連結業績は、売上高で前年同期比1.6%増の3,077百万円、営業利益で同24.8%増の339百万円とおおむね計画どおりに進捗した。売上高はネット広告売上が同12.9%増の811百万円と増収に転じたほか、データ・コンテンツ提供売上が同9.3%増の1,255百万円と好調を持続したことで過去最高を更新した。営業利益も利益率の高いネット広告売上が増加したことや、AI活用による生産性向上の効果もあって2ケタ増益に転じた。

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590百万円と期初計画を据え置いた。中間期の進捗率は売上高で45.9%、営業利益で57.6%となり、直近3期間平均と比較すると売上高の進捗はやや低いものの営業利益は上回るペースとなっている。米国トランプ政権による関税引き上げ政策により、景気の先行き不透明感が強まっているものの、特定業界の動向に依存しない収益構造を構築している強みを生かして、下期も着実に収益を伸ばしていくものと予想される。なお、第3四半期に投資有価証券売却益72百万円を特別利益として計上することを発表しており、親会社株主に帰属する当期純利益については計画（前期比126.8%増の370百万円）を上回る公算が大きい。

要約

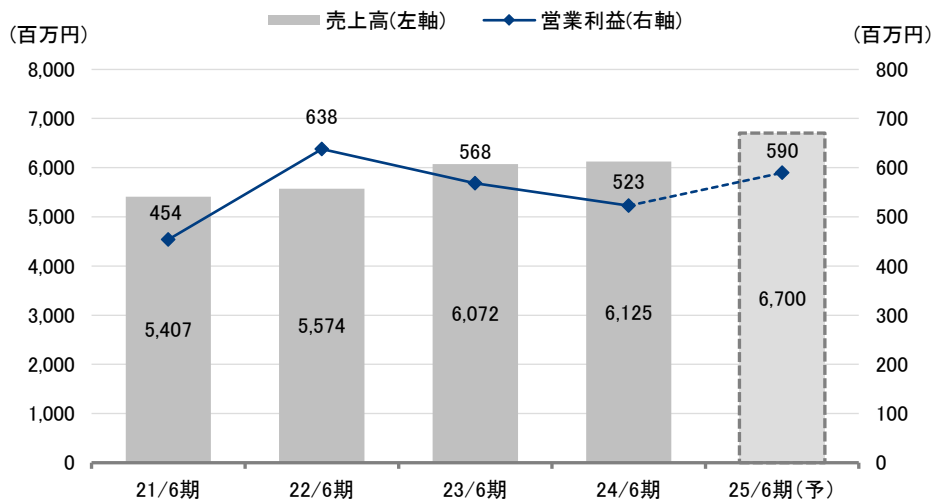
3. 中期目標

同社は中期業績目標として、2026年6月期に売上高100億円、調整後EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+M&A関連費用）で12億円を目指す。従来の成長戦略を継続するとともに、比較的規模の大きいM&Aを視野に入れた目標値となっているため、今後のM&Aの動向によっては目標に届かない可能性もあるが、持続的に収益成長を目指す方向に変わりない。業界としては自動車のほか教育、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。また、同社は2025年4月に創立25周年を迎えるに当たって、記念配当と記念株主優待の実施を発表した。具体的には、2025年6月期の1株当たり配当金を従来の16.0円に記念配当6.0円を加えて22.0円とするほか、2025年6月末時点で500株以上保有する株主に対して1万円分のQUOカードを贈呈する。記念株主優待は今回のみの実施となるが、今後も株主還元施策については積極的に検討していく方針だ。

Key Points

- ・ ネット広告売上の回復により2025年6月期中間期は2ケタ増益に転じる
- ・ 2025年6月期は期初計画を据え置いても利益ベースでは上振れ余地あり
- ・ 2026年6月期業績目標の達成はM&A次第だが、持続的な利益成長を重視
- ・ 創立25周年の記念配当と記念株主優待の実施を発表、PBR（株価純資産倍率）1.0倍以上を目指す

業績推移



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 12 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)/エフ・アイ・ティー・パシフィック(株)(FITP)/(株)リンク/(有)ラウンドフラット※)で、連結従業員数は 274 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。

※主に運用型広告(アドネットワークによる売上)、アフィリエイト広告(成果報酬型広告)、提案型広告(メディア側による企画・提案または顧客要望に基づいて制作する記事広告等)、純広告(バナー広告、メール広告等)が含まれる。

同社が運営する Web メディア数は、2024 年 12 月末時点で 21 ジャンル 81 サイト(前期末横ばい)で、自動車や IT、エンターテインメント、教育、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 (レスポンス)」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となっており、有料会員向けサービスも提供している。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、会員数が数十万人規模の 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。ここ1～2年でAI機能なども積極的に導入することで生産性のさらなる向上に取り組んでいる。

(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の成功実績が評価され、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月に投資しており、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

ネット広告売上の回復により 2025年6月期中間期は2ケタ増益に転じる

1. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比1.6%増の3,077百万円、営業利益で同24.8%増の339百万円、経常利益で同25.4%増の343百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同37.2%増の203百万円となった。中間期として売上高は3期連続増収※、過去最高を更新し、営業利益及び経常利益は3期ぶり、親会社株主に帰属する中間純利益は4期ぶりの増益に転じた。売上高はCS事業が落ち込んだが、ネット広告売上やデータ・コンテンツ提供売上などを中心としたCP事業の増収でカバーした。営業利益は利益率の高いネット広告売上が増収に転じたことやサブスクリプション（以下、サブスク）ビジネスの伸張に加え、AI活用による生産性向上の効果もあって2ケタ増益となり、営業利益率は前年同期の9.0%から11.0%に上昇した。

※ 22/6 期中間期の減収は収益認識会計基準等の適用を行ったことによるもので、旧基準ベースでは上場（2015年3月）以降連続増収。

連結業績推移

(単位：百万円)

	21/6 期中間期	22/6 期中間期	23/6 期中間期	24/6 期中間期	25/6 期中間期
売上高	2,829	2,714	2,896	3,027	3,077
前年同期比	10.6%	-4.0%	6.7%	4.5%	1.6%
営業利益	238	355	300	272	339
前年同期比	34.5%	49.2%	-15.5%	-9.3%	24.8%
売上比	8.4%	13.1%	10.4%	9.0%	11.0%
経常利益	213	349	306	274	343
前年同期比	19.6%	63.8%	-12.3%	-10.5%	25.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	366	242	209	148	203
前年同期比	162.6%	-33.8%	-13.8%	-29.0%	37.2%
調整後 EBITDA	301	389	363	344	413
前年同期比	31.0%	28.9%	-6.7%	-5.2%	19.9%
売上比	10.7%	14.3%	12.5%	11.4%	13.4%

注：調整後 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 + M&A 関連費用（25/6 期より）。24/6 期までは EBITDA（= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額）の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

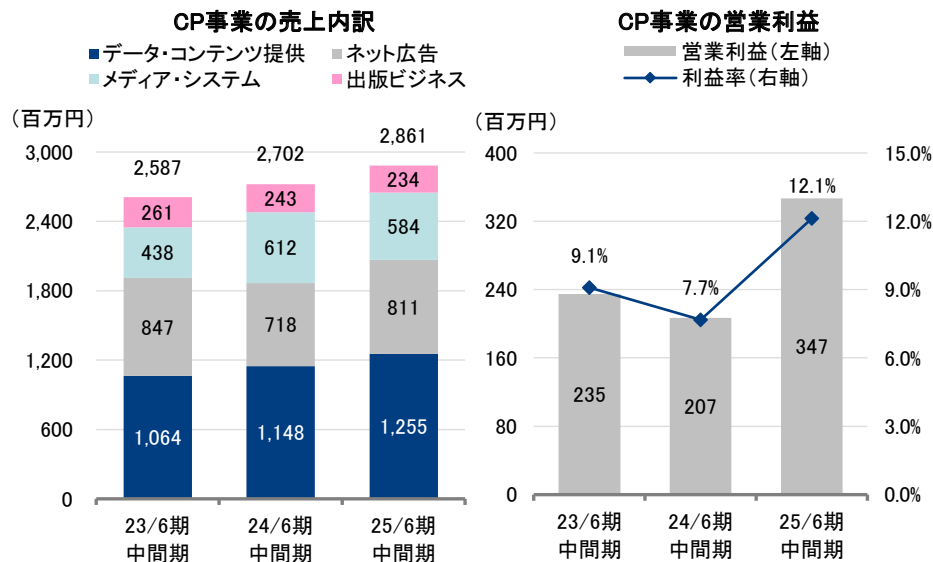
業績動向

(1) CP 事業

CP 事業の売上高は前年同期比 5.9% 増の 2,861 百万円、営業利益は同 67.4% 増の 347 百万円となり、中間期として過去最高業績を更新した。売上高の内訳を見ると、ネット広告は自動車業界の需要が低迷したものの、教育分野などその他業界の広告需要が活発で、同 12.9% 増の 811 百万円と増収に転じた。運用型広告の単価が下げ止まったほか、提案型広告などの売上が伸張した。データ・コンテンツ提供は同 9.3% 増の 1,255 百万円と増収基調が続いた。EC 物販は伸び悩んだものの、エンファクトリーによる越境型研修サービス※が好調に推移したほか、「Response」や情報セキュリティ専門サイト「ScanNetSecurity」などの法人向け有料会員サービスも同 6 割強の伸張を見せるなど順調に成長したことが増収要因となった。特に、「Response」において提供した EV リスキリング講座の「e ラーニングオプション」が好評だった。メディア・システムについては、FITP のデータセンター向けファシリティソリューションや介護ソリューション（見守りセンサ）が増加したものの、他社オウンドメディア運営や 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）」が低調で、同 4.5% 減の 584 百万円となった。出版ビジネスはアニメ雑誌が回復傾向となったがパズル雑誌の低迷が続き同 3.7% 減の 234 百万円となった。

※ 越境型研修サービスのうち、「越境サーキット」が大手企業のキャリア支援施策として導入が進んでいる。「越境サーキット」とは、他社のメンバーとチームアップし、ベンチャー企業のリアルな課題に対して、ヒアリング・仮説・提案の 3 ヶ月間を 1 ターンにして行う越境・対話型オンライン研修を指す。2024 年度の参加企業は累計 40 社、参加課題提示企業は 19 社だった。

営業利益率は前年同期の 7.7% から 12.1% と大きく上昇した。ネット広告売上の回復が主因だが、その他にもサブスク型有料会員サービスの伸張やネット広告とリアルイベントを組み合わせたプロモーション施策の提案、子会社の事業成長など「360 度ビジネス」の取り組みの成果も出始めていると考えられる。

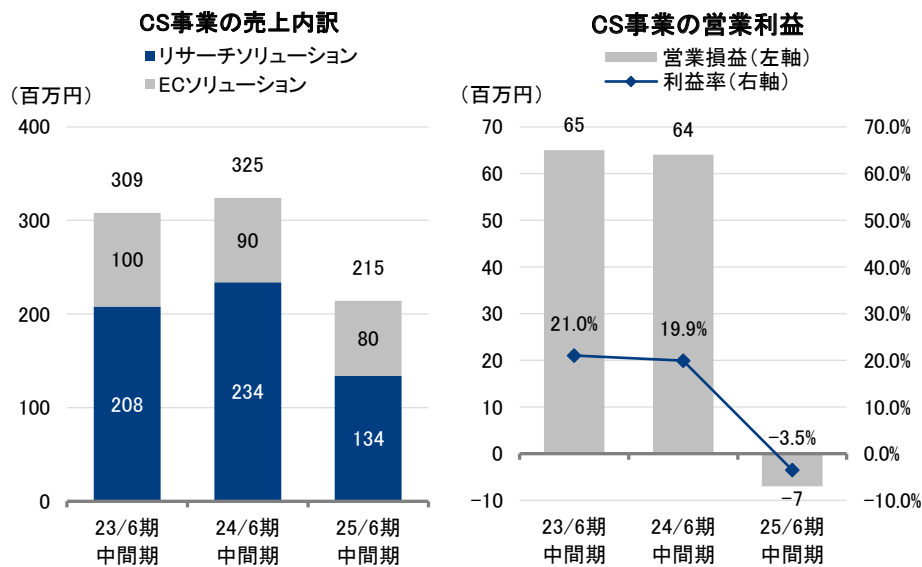


注：セグメント内取引は省略している
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) CS事業

CS事業の売上高は前年同期比 33.8% 減の 215 百万円と大きく落ち込み、営業損失 7 百万円（前年同期は 64 百万円の利益）を計上した。売上高の内訳は、リサーチソリューションが同 42.7% 減の 134 百万円、EC ソリューションが同 11.1% 減の 80 百万円となり、特にリサーチソリューションが大きく減少した。主要顧客となる自動車メーカーからの発注が減少したことが主因だ。業界の先行き不透明感が強まっていることから、発注も慎重になっているものと見られる。一方、EC ソリューションも EC 業界全体の成長が鈍化している影響もあって、踊り場となっているようだ。



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

手元キャッシュ等を活用して比較的規模の大きい M&A を目指す

2. 財務状況

2025年6月期中間期末の資産合計は前期末比 11 百万円減少の 6,257 百万円となった。流動資産では現金及び預金が 238 百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 198 百万円増加した。固定資産ではのれんが 35 百万円、投資有価証券が 38 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 158 百万円減少の 1,844 百万円となった。主に有利子負債が 133 百万円減少した。純資産合計は同 147 百万円増加の 4,413 百万円となった。利益剰余金が 135 百万円増加したほか自己株式が 44 百万円減少（増加要因）した。

業績動向

有利子負債の削減等により自己資本比率は前期末の67.0%から69.4%に上昇し、D/Eレシオは0.18倍から0.14倍に低下するなど財務体質は良好化した。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は2,760百万円と高水準を維持している。同社は潤沢な手元資金を活用して、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、M&Aの案件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)

	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期末	25/6 期中間期末	増減
流動資産	4,050	4,022	4,718	4,768	50
（現金及び預金）	2,905	2,806	3,613	3,375	-238
固定資産	1,118	1,639	1,550	1,488	-62
（のれん）	172	339	362	327	-35
資産合計	5,169	5,661	6,269	6,257	-11
負債合計	1,340	1,488	2,003	1,844	-158
（有利子負債）	300	417	748	614	-133
純資産合計	3,828	4,172	4,266	4,413	147
経営指標					
【安全性】					
自己資本比率	72.8%	71.7%	67.0%	69.4%	2.4pp
D/Eレシオ	0.08倍	0.10倍	0.18倍	0.14倍	-0.04倍
ネット・キャッシュ	2,605	2,388	2,865	2,760	-104

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年6月期は期初計画を据え置いても利益ベースでは上振れ余地あり

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370百万円と期初計画を据え置いた。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。

中間期までの進捗率は売上高で45.9%、営業利益で57.6%となっており、直近3期間の平均進捗率（売上高48.6%、53.6%）※と比べて、売上高はやや下回るものの営業利益は逆に上回っている。下期は米国トランプ政権の関税率引き上げの動向など不透明感が強く、関連業界において広告出稿意欲が冷え込むリスクはあるものの、同社は「メディアポートフォリオ戦略」により幅広い業界のメディアを展開しているほか、「360度ビジネス」により広告出稿に依存しない収益構造を構築しつつあることから、下期の収益も堅調に推移する可能性が高いと弊社では見ている。なお、同社は2025年1月に投資有価証券売却益72百万円を特別利益として第3四半期に計上することを発表したことから、親会社株主に帰属する当期純利益については計画を上振れする公算が大きい。

※ (3期間累計の中間期業績) ÷ (3期間累計の通期業績) により算出。

業績動向

2025年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期(予)	中間期進捗率
売上高	5,574	6,072	6,125	6,700	45.9%
前期比	3.1%	8.9%	0.9%	9.4%	
営業利益	638	568	523	590	57.6%
前期比	40.4%	-10.8%	-7.9%	12.6%	
売上比	11.4%	9.4%	8.6%	8.8%	
経常利益	638	566	547	590	58.2%
前期比	37.6%	-11.3%	-3.3%	7.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	450	280	163	370	55.1%
前期比	-3.0%	-37.8%	-41.8%	126.8%	
EBITDA	713	717	679		
前期比	29.7%	0.5%	-5.3%		
売上比	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

国内のインターネットメディア業界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なっていたネット広告売上が苦戦し、一部の大手運営会社を除いて厳しい収益環境が続いている。同社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今後も推進する。

特に広告以外のビジネス開発については、メディアの有料会員サービスによるサブスク収入が順調に拡大している。現状は自動車や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、今後は金融や教育、エンターテインメント分野などでも開発を進めていくものと予想される。また、Webメディアとリアルイベントの組み合わせによるプロモーションが教育分野で成功しているほか、ゲーム業界就活イベントとして2024年6月と12月に開催した「キャリアクエスト」も8社のゲーム会社が出展し、就職志望学生も多く集まるなど好評を得たことで、今後はアニメ業界など他の業界でも同様の取り組みを進めていくことを検討している。映画前売券等のプロモーションツールとなる「エンタメプリント※1」も認知度向上により最近は大企業からも声が掛かるようになってきたほか、新たに開始した「ゲムマイド※2」サービスも、実績が出始めており、今後も映画やゲーム以外にコンテンツを広げていながら収益拡大を目指す。こうした成功モデルを他の業界に横展開することで収益性を向上させていくほか、M&Aや協業により領域自体の拡充も図っていく戦略だ。

※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千万円。

※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

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・編集工程に加えて配信工程でも活用し始めており、全体の工数削減に寄与している。AI 導入で余剰となった人的リソースについては、サブスクリプションなど注力事業に再配置することで最適化を進め、人件費率を抑制することによって収益性向上を図る。

2026年6月期業績目標の達成は M&A 次第だが、持続的な利益成長を重視

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、調整後 EBITDA 12 億円を目標に掲げた。今後 2 年間で売上高を 1.6 倍、調整後 EBITDA を 1.8 倍に拡大することになるが、比較的規模の大きい M&A が必要になると思われるため、目標達成は M&A 次第となる。ただ、CP 事業を主軸に「メディアポートフォリオ戦略」と「360 度ビジネス」に取り組み、新規事業開発も積極的に進めながら利益成長を継続することを重視していることから、目標達成ありきで M&A を行うことはなく、あくまでも収益性も考慮したうえで実行していく方針だ。インターネットメディア業界では経営環境の厳しさから売却案件が増え、買収コストも低廉化している状況にある。同社にとって今後 1～2 年は、M&A によって成長加速を図る好機になると弊社では見ている。

株主還元策

創立 25 周年の記念配当と記念株主優待の実施を発表、PBR1.0 倍以上を目指す

同社は 2025 年 4 月に創立 25 周年を迎えるに当たって、記念配当と記念株主優待の実施を発表した。具体的には、2025 年 6 月期の 1 株当たり配当金を従来の普通配当 16.0 円に記念配当 6.0 円を加えて 22.0 円（前期は 14.0 円）とするほか、2025 年 6 月末時点で 500 株以上保有する株主に対して 1 万円分の QUO カードを贈呈する。記念株主優待は今回のみの実施となるが、今後も株主還元施策については積極的に検討していく方針だ。また、自己株取得についても 2025 年 2 月 27 日付で 10 万株（自己株式を除く発行済株式数に対する割合 2.01%）を 73 百万円で取得したことを発表している。今後も株価水準次第で適宜検討していく意向であり、企業価値を PBR1.0 倍以上に引き上げることを当面の目標としている（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