

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 9 月 18 日 (木)

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 月期の業績概要	01
2. 2026 年 6 月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
4. 株主還元方針	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 月期の業績概要	05
2. 財務状況	07
3. 2026 年 6 月期の業績見通し	08
4. 成長戦略	10
■ 株主還元策	10

要約

2025 年 6 月期の当期純利益は 4 期振りの増益。 今後は M&A も活用し高成長目指す

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。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、金融など合計 21 ジャンル 82Web メディア及びコンテンツ（2025 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」戦略を推進している。

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 0.7% 減の 6,084 百万円、営業利益で同 12.2% 減の 459 百万円となった。CP 事業はネット広告を中心に堅調に推移したが、リサーチソリューションの落ち込みにより CS 事業の収益が悪化した。また、2025 年 6 月に出版事業の一部を売却し、撤退費用を含めて 60 百万円の赤字を計上したことや、一時的な M&A 関連費用を計上したことも減益要因となった。なお、当期純利益は 4 期振りの増益に転じた。これは、投資有価証券評価損が減少し、投資有価証券売却益と事業譲渡益の特別利益を計上したためである。

2. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.2% 増の 6,400 百万円、営業利益で同 30.5% 増の 600 百万円と増収増益に転じる見通し。AI 技術の積極活用により、生産性向上と運営メディアの会員基盤拡張、マネタイズ化に注力する方針だ。前期不振だった CS 事業もリサーチソリューションの受注が回復し始めており、増収増益を見込んでいる。2025 年 7 月には、金融機関向け出版事業を手掛ける（株）エディットを子会社化（出資比率 75.8%）した。これにより、売上高で 2 億円強の上乗せ要因となる一方で、パズル雑誌の撤退により 2 億円弱の減収要因も発生する。同社はエディットの子会社化により、現在運営している金融メディアとの連携によるシナジー創出を図る。また現在も M&A 案件を抱えており、2026 年 6 月期中の成約が見込まれるが、業績計画には織り込んでいない。

3. 成長戦略

今後の成長戦略として、M&A 戦略と併せて AI メディアカンパニーとしてビジネスモデルの転換を図り、高成長を目指す。AI でパーソナライズされた価値ある情報・体験を提供する会員基盤「iid Smart id」をベースに、ネット広告だけでなく、有料会員サービスやマーケティング支援サービスなど、様々なサービスを事業領域ごとに展開していく。業界の重点分野としては、自動車のほか教育、金融、IT、エンタメ分野を強化する方針だ。また、質の高い業界特化型のメディアを数多く運営している強みを生かして、人材紹介サービスも新たに開始する予定だ。

要約

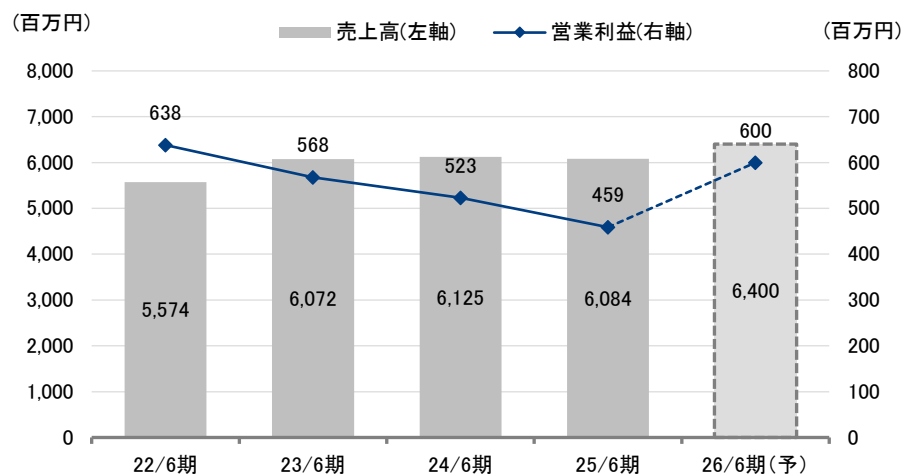
4. 株主還元方針

同社は 2025 年 6 月期の 1 株当たり配当金を前期比 8.0 円増配となる 22.0 円とした（創立 25 周年記念配当 6.0 円含む）。2026 年 6 月期は記念配当が剥落するものの、DOE（連結株主資本配当率）2.5% を目安に前期比横ばいの 22.0 円とする予定だ。また、2025 年 6 月期末の株主（500 株以上保有）に対して、記念株主優待として QUO カード 1 万円分を贈呈したが、2026 年 6 月期以降も株主優待を継続する方針だ。500 株以上保有株主に対して、継続保有期間 1 年未満の場合は QUO カード 1 万円分、1 年以上の場合は 1.5 万円分を贈呈する。今後も株主還元施策については内部留保資金を確保しつつ、継続的な配当や株主優待を実施するほか、自社株買いについても適宜検討する方針だ。

Key Points

- ・ 2025 年 6 月期は CS 事業の収益悪化などにより営業減益となるも、当期純利益は 4 期振りの増益
- ・ 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
- ・ 2026 年 6 月期は過去最高売上を更新し、段階利益も 2 ケタ増益を見込む
- ・ 株主優待制度を拡充、配当金は DOE2.5% を目安に実施する方針

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・コンテンツの運営や リサーチ・EC ソリューションサービスを提供

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るため、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。2000 年に設立されて以来、M&A 戦略を推進しながら事業規模を拡大してきた。2025 年 6 月末時点の連結子会社は 6 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）で、連結従業員数は 272 名（臨時従業員含む）である。

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 関連ビジネスなどが含まれる。

※ 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、2025 年 6 月末時点で 21 ジャンル 82 サイトで、前期末から 1 サイト増加した。特徴として、自動車や IT、エンターテインメント、教育、暮らし、EC 分野など各業界に特化したヴァーティカルメディアを運営している点にある。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有料会員向けサービスも提供するなど、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いるが、不採算だったパズル雑誌については 2025 年 6 月に撤退した。

(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）を自社で構築していることにある。「iid-CMP」では、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) 編集の効率化を図るための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）と、4 つの機能を活用することで、Web メディアの早期収益化を実現している。2023 年以降はコンテンツ作成・編集工程を中心に AI 技術も積極的に活用し、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いる。同社はこれらの候補案件から有力メディアを精査している。また、長年蓄積してきた経験により、適正価格を評価できるノウハウを持っている。

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 社がある。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、インターネット総合映画メディア「シネマトゥデイ」を運営する（株）シネマトゥデイなどがある。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ようとしている。

業績動向

CS 事業の収益悪化などにより営業減益となるも、 当期純利益は 4 期振りの増益

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 0.7% 減の 6,084 百万円、営業利益で同 12.2% 減の 459 百万円、経常利益で同 17.0% 減の 454 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 88.8% 増の 307 百万円となった。営業利益・経常利益は 3 期連続減益となったが、当期純利益は 4 期振りの増益に転じた。ネット広告を中心に CP 事業は堅調に推移したものの、CS 事業の収益が悪化したほか、出版ビジネスの一部を終了し撤退費用も含め通期で 60 百万円の赤字を計上したこと、さらには期末に M&A 関連費用を計上したことなどが営業利益の減益要因となった。一方、親会社株主に帰属する当期純利益は、特別損失として計上した投資有価証券評価損が前期の 175 百万円から 18 百万円に減少したこと、特別利益として投資有価証券売却益 74 百万円、事業譲渡益 19 百万円を計上したことが増益要因となった。

連結業績推移

(単位：百万円)

	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期
売上高	5,574	6,072	6,125	6,084
前期比	3.1%	8.9%	0.9%	-0.7%
売上原価	3,046	3,359	3,375	3,328
前期比	2.9%	10.2%	0.5%	-1.4%
売上比	54.7%	55.3%	55.1%	54.7%
販管費	1,889	2,144	2,225	2,296
前期比	-5.1%	13.5%	3.8%	3.2%
売上比	33.9%	35.3%	36.3%	37.7%
営業利益	638	568	523	459
前期比	40.4%	-10.8%	-7.9%	-12.2%
売上比	11.4%	9.4%	8.6%	7.6%
経常利益	638	566	547	454
前期比	37.6%	-11.3%	-3.3%	-17.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	450	280	163	307
前期比	-3.0%	-37.8%	-41.8%	88.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) CP 事業

CP 事業の売上高は前期比 1.2% 増の 5,569 百万円、営業利益は同 1.9% 増の 439 百万円となり、売上高は連続で過去最高を更新した。営業利益も若干ながらも 3 期振りの増益に転じた。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、教育分野などの堅調な需要に支えられ、同 2.6% 増の 1,517 百万円となった。しかし、中間期は 12.9% 増だったため、下期は減収に転じた。これは、米国の高関税政策の影響で自動車業界の広告出稿意欲が冷え込んだことが影響したと見られる。

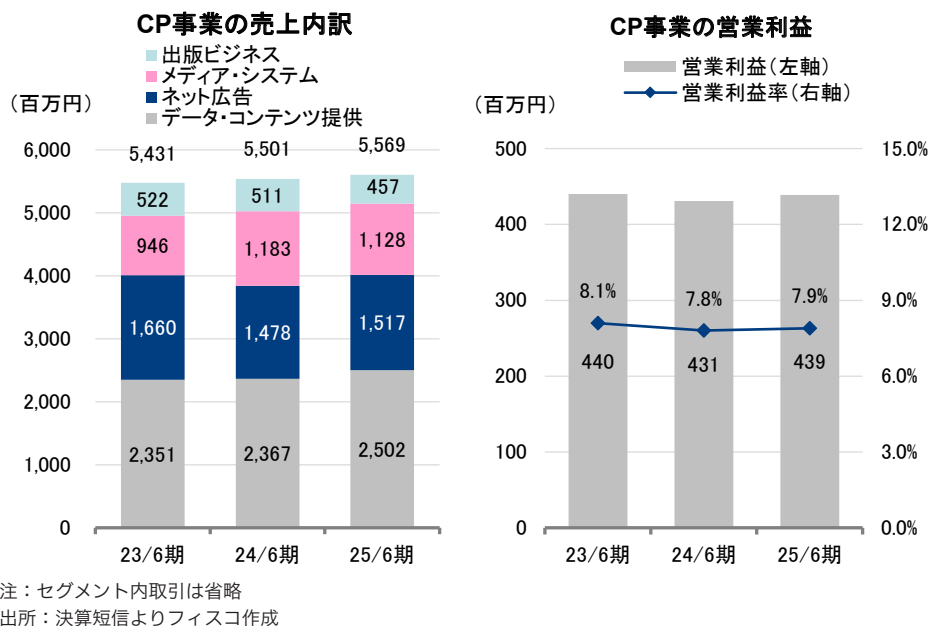
イード | 2025 年 9 月 18 日 (木)
6038 東証グロース市場 | <https://www.iid.co.jp/ir/>

業績動向

データ・コンテンツ提供は同 5.7% 増の 2,502 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※や FITP の車両衝突実験関連サービスが増収となったほか、「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会員数増加により 2 ケタ成長となった。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。

※ 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。

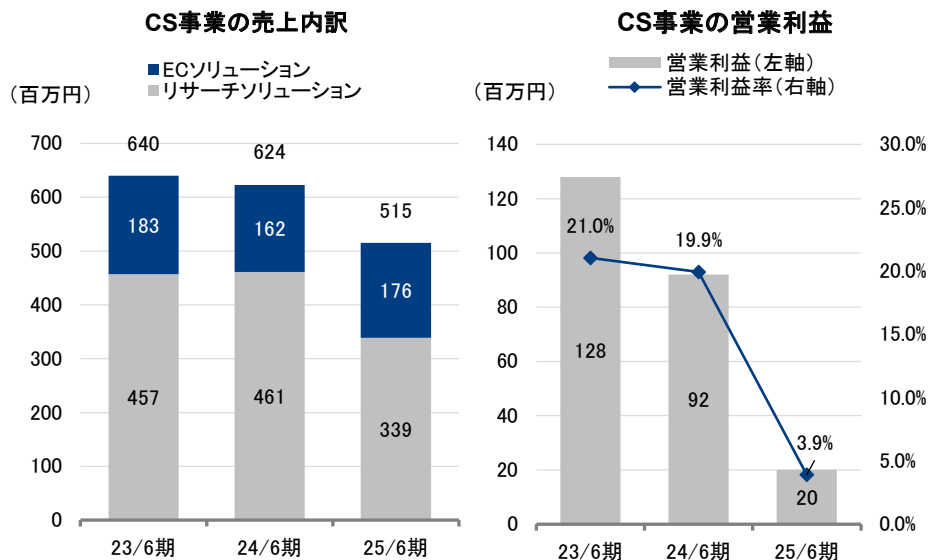
メディア・システムについては、FITP のデータセンター向けファシリティソリューションが堅調に推移したものの、他社オウンドメディア運営や SAVAWAY の複数ネットショップ一元管理システム「TEMPOSTAR (テンポスター)」が低調で、同 4.7% 減の 1,128 百万円となった。出版ビジネスはアニメ雑誌が回復傾向となったがパズル雑誌の低迷が続き、同 10.6% 減の 457 百万円となった。営業利益率は前期の 7.8% から 7.9% とほぼ横ばい水準となったが、これが M&A 関連費用やパズル雑誌撤退費用などの計上を、サブスク型有料会員サービスの伸張や AI 活用によるメディア運営コストの効率化で吸収したものと考えられる。



(2) CS 事業

CS 事業の売上高は前期比 17.4% 減の 515 百万円、営業利益で同 78.0% 減の 20 百万円となった。売上高の内訳は、リサーチソリューションが同 26.5% 減の 339 百万円と大きく落ち込んだ一方で、EC ソリューションが同 8.6% 増の 176 百万円と増収に転じた。リサーチソリューションは主要顧客となる自動車メーカーからの受注が低調で減収要因となった。営業利益率もリサーチソリューションの減収が響いて、前期の 19.9% から 3.9% に低下した。

業績動向



注：セグメント内取引は省略
出所：決算短信よりフィスコ作成

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 月期末の資産合計は前期末比 16 百万円減少の 6,252 百万円となった。流動資産では現金及び預金が 17 百万円減少したほか、受取手形、売掛金及び契約資産が 162 百万円減少した。固定資産ではのれんが 32 百万円減少した一方で、投資有価証券が保有株式の株価上昇もあって 290 百万円増加した。

負債合計は前期末比 389 百万円減少の 1,614 百万円となった。主に有利子負債が 262 百万円、未払法人税等が 62 百万円減少した。純資産合計は同 372 百万円増加の 4,638 百万円となった。利益剰余金が 239 百万円、その他有価証券評価差額金が 150 百万円それぞれ増加した。

経営の安全性を示す自己資本比率は前期末の 67.0% から 72.9% に上昇し、D/E レシオは 0.18 倍から 0.11 倍に低下した。有利子負債の削減を進めたことや自己資本の増加が要因だ。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も前期末比 244 百万円増の 3,110 百万円と過去最高水準に積み上がった。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、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いる。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で、積極的な M&A により売上規模の一段の拡大を目指している。

業績動向

簡易連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期	増減額
流動資産	4,050	4,022	4,718	4,579	-138
（現金及び預金）	2,905	2,806	3,613	3,596	-17
固定資産	1,118	1,639	1,550	1,672	121
（のれん）	172	339	362	330	-32
資産合計	5,169	5,661	6,269	6,252	-16
負債合計	1,340	1,488	2,003	1,614	-389
（有利子負債）	300	417	748	486	-262
純資産合計	3,828	4,172	4,266	4,638	372
経営指標					
【収益性】					
ROA	12.9%	10.5%	9.2%	7.3%	-1.9pp
ROE	12.6%	7.2%	4.0%	7.0%	3.0pp
営業利益率	11.4%	9.4%	8.6%	7.6%	-1.0pp
【安全性】					
自己資本比率	72.8%	71.7%	67.0%	72.9%	5.9pp
D/E レシオ	0.08 倍	0.10 倍	0.18 倍	0.11 倍	-0.07 倍
ネットキャッシュ	2,605	2,388	2,865	3,110	244

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026 年 6 月期は過去最高売上を更新し、 段階利益も 2 ケタ増益を見込む

3. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.2% 増の 6,400 百万円、営業利益で同 30.5% 増の 600 百万円、経常利益で同 32.0% 増の 600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 20.8% 増の 372 百万円を計画している。売上高は 2 期ぶりに過去最高を更新し、営業利益と経常利益は 4 期ぶりの増益に転じる見通しだ。企業の活発な AI 投資が続くなか、同社が属する IT 業界・インターネットマーケティング業界全体も活性化すると見込んでいる。こうした環境下において、同社は M&A や事業開発により運営メディアの拡大を図るとともに、ビジネスモデルの多角化により安定的かつ継続的な成長を目指す。事業セグメント別では CP 事業・CS 事業ともに増収増益を見込んでおり、リサーチソリューションも足下の受注は回復傾向にあるようで増収に転じる見通しだ。

イード | 2025 年 9 月 18 日 (木)
6038 東証グロース市場 | <https://www.iid.co.jp/ir/>

業績動向

2026 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/6 期	26/6 (予)
売上高	6,084	6,400
前期比	-0.7%	5.2%
営業利益	459	600
前期比	-12.2%	30.5%
売上比	7.6%	9.4%
経常利益	454	600
前期比	-17.0%	32.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	307	372
前期比	88.8%	20.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

パズル雑誌事業を前期末に撤退した影響で、売上高は 2 億円弱の減収要因となるが、営業利益では 60 百万円の増益要因となる。また、2025 年 7 月に金融機関や機関投資家向けの定期購読誌を発行するエディットを子会社化した。2024 年 9 月期の業績は売上高で 278 百万円、営業利益で 30 百万円となっており、のれん償却後でも営業利益ペースで若干の増益寄与が見込まれる。同社はエディットの子会社化により、既存の金融メディアと連携することによる事業拡大、エディットのデジタル事業拡大などのシナジー創出を見込んでおり、金融領域での事業拡大が期待される。

また、同年 7 月にロボットスタート（株）からロボット情報メディア「ロボスタ」の事業を取得した。ロボット市場は今後の高成長が期待できる市場であり、なかでも主力事業領域の 1 つである自動車業界においてロボットに関する情報ニーズが高いことから、シナジーが大きいと判断し事業を取得した。今後は「ロボスタ」を基盤とした BtoB 向け専門メディアサービスを展開する予定で、新サービスとして有料会員サービス「ロボスタメンバーズ」（月額 5,500 円）の提供も開始した。ロボティクス・AI 業界の専門記事コンテンツの配信や業界有識者によるオンラインセミナー、アーカイブ動画の視聴サービスが含まれており、今後のサブスクリプションサービス拡大に貢献するものと期待される。なお、今後もさらなる M&A を実施すべく、交渉を進めているが、今後成約する新たな M&A 案件については今回の業績計画に織り込んでいない。

AI メディアカンパニーとして M&A も活用しながら高成長目指す

4. 成長戦略

今後の成長戦略としては、M&A 戦略と併せて AI メディアカンパニーとしてビジネスモデルの転換を図りながら高成長を目指す。AI でパーソナライズされた価値ある情報・体験を提供する会員基盤「iid Smart id」をベースに、ネット広告だけでなく有料会員サービスやマーケティング支援サービスなど様々なサービスを事業領域ごとに展開していく。単価の下落が続いているネット広告についても、AI により読者理解が進むことで、最適で高単価な広告配信が可能になると見ている。業界としては自動車のほか教育、金融、IT、エンタメ分野を重点分野として強化する。また、質の高い業界特化型のメディアを多く運営している強みを生かして人材紹介サービスを新たに開始するほか、IP コンテンツを活用したマーケティング支援サービス（エンタメプリント※1、ゲームマイド※2）も引き続き注力する方針だ。

※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。「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活用できる。

※2 ゲームタイトル購入の記念として、ゲーム関連画像のプロマイドをコンビニエンスストアで印刷できるサービス。

株主還元策

株主優待制度を拡充、配当金は DOE2.5% を目安に実施する方針

同社は株主還元を強化している。2025 年 6 月期の 1 株当たり配当金は創立 25 周年の記念配当 6.0 円を加えて、前期比 8.0 円増配となる 22.0 円としたほか、記念株主優待制度として期末時点で 500 株以上保有する株主に対して 1 万円分の QUO カードを贈呈した。2026 年 6 月期の配当金も記念配当は剥落するものの、普通配当を増配することで前期と同額の 22.0 円とする予定だ。配当金については、DOE（連結株主資本配当率）で 2.5% を目安としており、今後も安定した配当が期待される。一方、株主優待制度も継続・拡充することを発表した。具体的には、毎年 6 月末時点で 500 株以上保有する株主に対して、保有 1 年未満の場合は 1 万円分、1 年以上継続保有の場合は 1.5 万円分の QUO カードを贈呈する。そのほか、自己株式取得についても適宜検討していく方針で、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（2025 年 6 月期末の 1 株当たり純資産は 937.7 円）。なお、9 月 1 日時点の株価（882 円）で株主優待を含めた投資利回りを試算すると、保有期間 1 年未満の場合で 4.8%、継続保有期間 1 年以上で 5.9% となる。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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