



植田 勝典 社長

日本エンタープライズ 株式会社(4829)



— 会社情報 —

市場	東証1部
業種	情報・通信
代表取締役社長	日本エンタープライズ 株式会社
所在地	東京都渋谷区渋谷 1-17-8
決算月	5月
HP	http://www.nihon-e.co.jp/

— 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
175円	40,133,000株		7,023百万円	3.4%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	1.1%	4.36円	40.1倍	121.55円	1.4倍

*株価は04/04終値。発行済株式数は直近期決算短信より。

— 業績推移 —

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2015年5月(実)	5,116	189	204	177	4.57	3.00
2016年5月(実)	5,530	219	252	327	8.07	3.00
2017年5月(実)	4,838	192	229	99	2.45	2.00
2018年5月(実)	3,892	174	257	166	4.11	2.00
2019年5月(予)	3,895	285	345	175	4.36	2.00

* 予想は会社側予想。2016年5月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

日本エンタープライズの2019年5月期第3四半期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

— 目次 —

1. 会社概要
 2. 2019年5月期第3四半期決算
 3. セグメント別の取り組み
 4. 2019年5月期業績予想
 5. 今後の注目点
- <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

今回のポイント

- 19/5期3Q(累計)は前年同期比19.5%の減収、同6.2%の営業増益。ビジネスサポートサービスやシステム開発・運用サービスといった法人向けビジネスの売上が増加したものの、店頭アフィリエイトの事業譲渡やキャリアプラットフォーム市場の縮小によるコンテンツサービスの売上減少をカバーできなかった。ただ、店頭アフィリエイトの事業譲渡や人件費・広告宣伝費の削減等で収益性の改善が進んだ。
- 通期予想に変更はなく、前期比0.1%の増収、同62.9%の営業増益。期末にかけてのビジネスサポートサービスとシステム開発・運用サービスの検収案件の増加を見込んでいる他、新規事業の寄与も織り込んだ。事業や子会社の持分譲渡等で損益分岐点が下がっているため、微増収ながら大幅な営業増益が見込まれる。配当は1株当たり2円の期末配当を予定している(予想配当性向45.9%)。
- 通期予想に対する進捗率は、売上高61.8%、営業利益27.5%。進捗が遅れているが、ビジネスサポートサービス及びシステム開発・運用サービスにおいて、期中受注期中売上案件の獲得を含めて期末にかけて検収案件の積み増しを図る考え。また、ツールが充実したキッキングサービスに加え、「いなせり市場」、電話回線「Primus Line」・「Primus Line 050」、中古端末買取販売サービスといった新規事業の寄与も見込んでいる。取り組みの成果に期待したい。

1. 会社概要

モバイルソリューションカンパニーを標榜。個人向けスマートフォンアプリの開発・提供、企業向けシステム開発、モバイルキッキング、eコマース、AIチャットボット等のサービスを提供しており、事業セグメントは、自社IP(Intellectual Property)を活用したアプリケーションやシステムを提供する「クリエイション事業」と企業の業務用ソフトウェアやシステムの開発を請け負う「ソリューション事業」に分かれる。また、新たなサービスの創出に向け、IoT、ブロックチェーン、有線ドローンなどの実証事業に積極的に取り組んでいる。

2001年2月16日に大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場(現JASDAQ市場)へ株式上市。2007年7月10日の東京証券取引所市場第二部への市場変更を経て、2014年2月28日に同市場第一部の指定を受けた。

【経営理念】

同社の経営理念は「綱領・信条・五精神」及び「日エン経営原則」に刻まれており、「これを繰り返して学ぶ事で基本理念を永遠に堅持していく」事が同社社員の責務。こうした正しい考えと正しい行動の下にこそ、長い目で見た「株主価値の極大化」、すなわち「資本という大切な“お預かりもの”を1円もムダにせず、最大化していくことが可能である」と言うのが同社を率いる植田社長の考えである。

そもそも同社は、「社業を通じて社会のお役に立ちたい」という強い一念から植田社長が興した会社であり、様々なIT機器を通して便利で面白い多種多様なコンテンツを制作し提供する事でユーザーの満足度を高めると共に社会貢献していく事を目指している。

こうした植田社長の経営哲学の下、創業初年度の経常利益は、ほぼ全額が日本赤十字社・各地社会福祉協議会・児童養護施設等に寄付され、東日本大震災の折には、被災した方々の支援と東北地方の復興に寄与するべく日本赤十字社に寄付が行われた。

綱領

我々は商人たるの本分に徹しその活動を通じ社会に貢献し、文化の進展に寄与することを我々の真の目的とします。

信条

我々は以下に掲げる五精神をもって一致団結し力強く職に奉じることを誓います。

【企業グループ 連結子会社8社、非連結子会社1社】

連結子会社は、IVR、アプリを活用したデジタルプロモーションの(株)ダイブ、交通情報を中心とした情報提供の交通情報サービス(株)、アプリ/システム開発～運用、デバッグ等の(株)フォー・クオリア、音声通信関連ソリューションの(株)and One、スマートフォン向けキッキング支援ツール等の(株)プロモート、アプリ/システム開発、HEMS、ドローン等の(株)会津ラボ、スマートコミュニティ事業の山口再エネ・ファクトリー(株)、電子商取引サービス「いなせり」の企画・開発・運営を

手掛ける いなせり(株)の国内8社。非連結子会社は、コンテンツ運営等を行うNE銀潤(株)の国内1社。

【事業概要】

事業は、クリエイション事業とソリューション事業に分かれ、18/5期の売上構成比は、それぞれ51.6%、48.4%。

クリエイション事業 自社 IP(Intellectual Property)を活用したアプリケーション・システムの提供

コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス、東岐波太陽光発電所の運営など山口再エネ・ファクトリー(株)が山口県で展開しているエネルギー事業が含まれるその他に分かれる。

コンテンツサービスでは、「女性のリズム手帳(ヘルスケア)」、「ATIS 交通情報サービス(交通情報)」、「フリマ.jp(フリマ)」、総合電子書籍サービス「BOOKSMART(月額制・定額制)」、ライフスタイルやエンターテインメント等を中心にキャリアプラットフォーム向けサービスを提供する「キャリア(月額制・定額制)」、消費者向け魚介 EC サイト「いなせり市場」といったコンテンツやサービスを提供している。

一方、ビジネスサポートサービスでは、ケーブルテレビへのデータ配信提供等でストック型ビジネスを確立し、車両動態管理クラウドiGPS on NET等の提供も手掛ける「ATIS 交通情報サービス」、eコマース関連等での自社開発商品活用による受託開発、東京魚市場卸協同組合所属仲卸業者のインターネット水産物販売サイト「いなせり」の運営といったサービスを提供しており、新規事業・サービスの開発につなげるべく、IoT・ブロックチェーン・自動運転等の実証実験も手掛けている。

自社開発の独自ブランド、パッケージサービス



(同社資料より)

ソリューション事業 企業の業務用ソフトウェアやシステムの受託開発

システム開発・運用サービスとその他に分かれる。システム開発・運用では、アプリ開発やサイト構築等の受託、サーバ設計～構築、運用監視、デバッグ、カスタマーサポート、コンサルティング等を手掛けている。

クリエイション事業で培ったノウハウを活かし、受託開発(スクラッチ開発)を中心としたトータルソリューションサービスに力を入れている他、中古端末買取販売サービスの育成に取り組んでいる。中古端末買取販売サービスは、携帯電話販売や同社グループ独自開発のキッキングツールの導入先等、クリエイション事業の取引先が有力な中古端末仕入先となる。取引量の安定化を図ると共に新規取引先の獲得を進め業容拡大を図る考え。

2. 2019年5月期第3四半期決算

(1) 第3四半期(累計)連結業績

(単位:百万円)

	18/5期	3Q(累計)	構成比	19/5期	3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高		2,990	100.0%		2,406	100.0%	-19.5%
売上総利益		1,208	40.4%		1,086	45.1%	-10.1%
販管費		1,134	37.9%		1,007	41.9%	-11.2%
営業利益		73	2.5%		78	3.3%	+6.2%
経常利益		142	4.8%		127	5.3%	-10.1%
四半期純利益		66	2.2%		29	1.2%	-55.8%

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比 19.5%の減収、同 6.2%の営業増益

売上高は前年同期比 19.5%減の 24 億 06 百万円。クリエイション事業はビジネスサポートサービスが増加したもののキャリアプラットフォーム市場の縮小によるコンテンツサービスの減少が響き、同 10.9%減の 13 億 37 百万円。ソリューション事業も、システム開発・運用サービスが増加したものの、店頭アフィリエイトの事業譲渡や中国でのスマートフォン販売の撤退(中国子会社の持分譲渡)で 10 億 68 百万円と同 28.2%減少した。

営業利益は同 6.2%増の 78 百万円。店頭アフィリエイトの事業譲渡(原価率 80%~85%)や中国子会社の持分譲渡により売上原価が 13 億 19 百万円と同 25.9%減少する中(原価率 4.7 ポイント改善)、自然減及び中国子会社の持分譲渡による人件費の減少や広告宣伝費(1 億 29 百万円→92 百万円)の削減等で販管費が 10 億 07 百万円と同 11.2%減少した。

ただ、補助金収入の減少等による営業外収益の減少で経常利益は 1 億 27 百万円と同 10.1%減少。前年同期に事業譲渡益を計上した反動等で四半期純利益は同 55.8%減の 29 百万円にとどまった。

クリエイション事業売上高・利益

(単位:百万円)

	18/5期	3Q(累計)	構成比	19/5期	3Q(累計)	構成比	前年同期比
コンテンツ		1,135	75.7%		944	70.6%	-16.8%
ビジネスサポート		324	21.6%		348	26.0%	+7.3%
その他(太陽光発電)		41	2.7%		45	3.4%	+9.2%
セグメント売上高		1,500	100.0%		1,337	100.0%	-10.9%
連結調整前利益		441	29.4%		367	27.5%	-16.7%

自社開発のサービスを活用した受託開発が引き続き堅調に推移したビジネスサポートサービスの売上が同 7.3%増加した他、その他(太陽光発電)の売上も同 9.2%増加したものの、キャリアプラットフォーム市場の縮小によるコンテンツサービスの売上が同 16.8%と落ち込んだ。

ソリューション事業売上高・利益

(単位:百万円)

	18/5期	3Q(累計)	構成比	19/5期	3Q(累計)	構成比	前年同期比
システム開発・運用		977	65.7%		1,063	99.6%	+8.8%
その他		511	34.3%		4	0.4%	-99.0%
セグメント売上高		1,489	100.0%		1,068	100.0%	-28.2%
連結調整前利益		-16	-1.1%		107	10.1%	-

企業の IT 投資が増額基調をたどる中、案件獲得が進んだシステム開発・運用サービスの売上が同 8.8%増加した。その他の減少は店頭アフィリエイトの事業譲渡(2018年2月28日)及び中国子会社の持分譲渡(2018年3月30日)による。

(2) 第3四半期(12-2月)連結業績

(単位:百万円)

	18/5-1Q	2Q	3Q	4Q	19/5-1Q	2Q	3Q
売上高	974	1,046	968	902	775	835	794
売上原価	584	629	567	476	405	458	456
販管費	356	366	411	324	337	332	337
うち広告宣伝費	28	46	54	41	29	26	35
営業利益	33	50	-10	101	32	44	1
経常利益	37	74	30	115	43	52	31
原価率	60.0%	60.1%	58.6%	52.8%	52.3%	54.9%	57.4%
販管费率	36.6%	35.0%	42.5%	36.0%	43.6%	39.8%	42.4%

売上高は第2四半期比4.9%減の7億94百万円。内訳は、クリエイション事業が同5.2%減の4億20百万円、ソリューション事業が同4.7%減の3億74百万円。

営業利益は同96.8%減の1百万円。収益性の低いソリューション案件の影響で一時的に原価率が57.4%と第2四半期との比較で2.5ポイント上昇し売上総利益が第2四半期比10.2%減少した。一方、販管費は、コスト削減に努めたものの、研究開発費及び広告投資の増加で3億37百万円と同1.4%増加した。

クリエイション事業売上高・利益

(単位:百万円)

	18/5-1Q	2Q	3Q	4Q	19/5-1Q	2Q	3Q
コンテンツ	382	376	376	351	331	309	303
ビジネスサポート	97	119	107	137	122	118	106
その他	18	13	9	17	19	15	10
売上高	498	509	493	506	473	443	420
営業利益	153	146	141	72	145	125	96

キャリアプラットフォーム市場の縮小でコンテンツサービスが第2四半期比2.0%の減収、日照時間の減少(冬期)でその他(太陽光発電)の売上も同33.4%減少した。ビジネスサポートサービスも検収案件の減少で同9.7%の減収となったが、最盛期となる第4四半期(3-5月)に向け自社開発のサービスを活用した受託開発が堅調に推移した。

ソリューション事業売上高・利益

	18/5-1Q	2Q	3Q	4Q	19/5-1Q	2Q	3Q
システム開発・運用	296	358	323	391	300	390	373
その他	179	179	152	4	1	2	1
売上高	476	537	475	396	301	392	374
営業利益	2	13	-32	172	28	46	32

システム開発・運用サービスは検収案件の減少で第2四半期比4.3%の減収となったが、第3四半期としてはセグメントの持ちを変えた17/5期以降で最高の売上高となった。案件獲得も増勢が続いている。

(3) 財政状態

(単位:百万円)

	18年5月	19年2月		18年5月	19年2月
現預金	4,205	4,108	仕入債務	94	103
売上債権	434	449	未払法人税・消費税等	96	33
流動資産	4,827	4,847	退職給付に係る負債	51	53
有形固定資産	405	381	有利子負債	300	283
無形固定資産	432	400	負債	790	724
投資その他	339	263	純資産	5,213	5,168

固定資産	1,177	1,046	負債・純資産合計	6,004	5,893
------	-------	-------	----------	-------	-------

3. セグメント別の取り組み

【クリエイション事業】

事業拡大に向け、ツールの充実によるキittingサービスの強化に取り組むと共に、いなせりにおける一般消費者向けサービス「いなせり市場」の運営及び電話回線「Primus Line」・「Primus Line 050」の提供を開始した。

キittingサービスの強化(全ての支援ツールを連携させたキittingの RPA を開発)

キittingとは、企業において、社員が使用する PC・スマホ等の端末や周辺機器を、それぞれの環境に最適な状態に設定・カスタマイズする事。同社グループでは連結子会社(株)プロモートが、キitting支援ツール「Certino」、予め PC で個別設定したデータのコピーを可能にし、人的ミスを最小限に抑える「Semble」、エビデンス(作業証明)支援ツール「SSA」、及び画像比較ツール「SC2000」を連携させたキittingの RPA(Robotic Process Automation)「Kitting-One」の販売を開始した。上記 4 つのツールを組み合わせる事で、これまでにない作業効率の向上、業界初である iOS の対応、唯一無二であるエビデンス(クライアントへの設定完了報告等)の取得・提供を実現する。

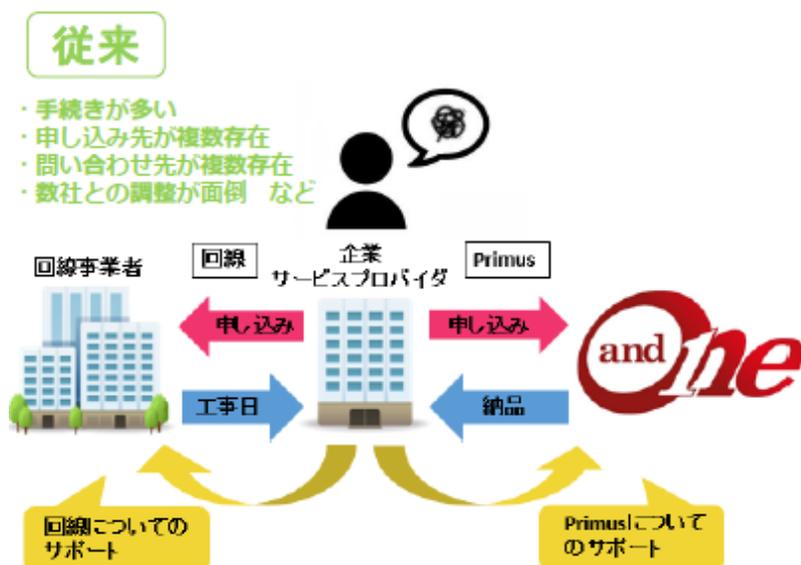
尚、スマートフォンを中心とした国内モバイル通信市場は、コンシューマ向けの成長が一段落する中、法人向け市場は「働き方改革」や「IoT」の普及を背景に、今後も成長が期待されている。キitting業界においても、1台ずつ手作業で個別設定対応を行う単純作業から、ツールを活用した業務効率化の需要が高まってきている。「今後、企業におけるスマートフォン、タブレット、PC等のIT機器の活用はますます拡大していくとともに、新しい端末への買い替え需要も含め、キitting市場は今後大きく成長していくマーケットである」と同社は考えている。

いなせりにおける一般消費者向けサービス「いなせり市場」の運営を開始(2018年11月)

2018年11月に、一般消費者が仲卸の目利きに合った海鮮物を購入できるECサイト「いなせり市場」の運営を開始した。また、2019年1月～3月の期間限定だったが、毎週土曜日に豊洲市場場外で実店舗「いなせりマルシェ」を運営し、一般消費者に鮮魚の直接販売を行った。「いなせりマルシェ」の利用者の声を反映させるべく、4月上旬に「いなせり市場」をリニューアルする。生産者からの直接仕入れの導入による価格面での改善や、ちょうどいいサイズ感の商品の取り揃え等で、より使いやすいサービスに進化させていく考え。

電話回線「Primus Line」(0AB-J IP 地域番号)、「Primus Line 050」(050 IP 番号)の提供を開始

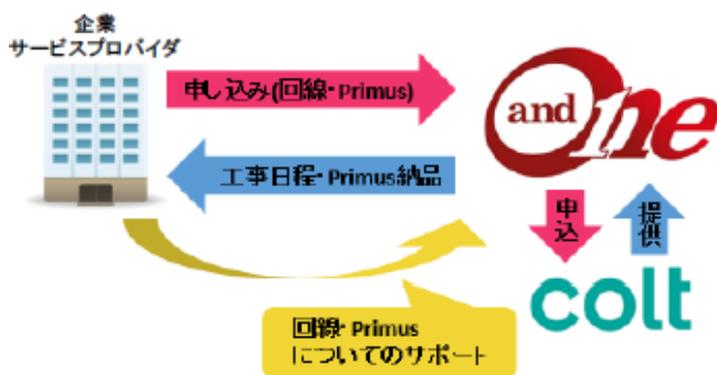
IP-PBXソフトウェア「Primus」の開発を手掛ける連結子会社(株)and Oneが企業及びサービスプロバイダ向けに電話サービスの提供を開始した。このサービスでは、利用開始申し込みから、番号やオプションについての手続き、IP-PBXの購入、回線情報の確認、設定サポートといった開通までの手順をワンストップでサポートする。従来、利用者が行っていた複数窓口への申し込み等の煩雑な手続き、業者との調整等の作業負担を軽減でき、電話回線開通後もサポートサービスを受ける事ができる。現在の使用番号の引き継ぎや、固定電話回線からの移行も可能だ。



(同社資料より)

Primus Line Primus Line 050

- ・申し込み先/問い合わせ先が1つになって簡潔
- ・手続きの軽減
- ・開通後のサポートも安心



(同社資料より)

【ソリューション事業】

企業の活発な IT 投資に加え、働き方改革や 2020 年のオリンピック開催も追い風となり、良好な事業環境が続く見込み。特に、AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要増が見込まれる。こうした中、同社はクリエイション事業で培ったノウハウを活かし、受託開発(スクラッチ開発)を中心としたトータルソリューションサービスの提供に取り組むと共に、端末周辺事業(中古端末買取販売サービス)を育成していく。

トータルソリューションサービス

トータルソリューションサービスとして、既に、自治体向けボランティア支援アプリ開発、AWS IoT サービス開発、スポーツ専用コミュニケーションアプリ開発、健康管理システム構築、EC サイト構築、AI チャットボットシステム開発、ゲーム開発、製品情報管理システム構築、CMS システム構築、社員教育管理システム開発、棚卸システム開発、といった実績を残している。

クラウドサービス(AWS)を活用した提供サービス事例

AWS × AI

セルフレジ導入のコンビニで買い物をした際、読み込んだ QR コードからチャットアプリを起動し、商品要望や意見をチャットボットと会話できるサービス。収集したデータはAWS上に蓄積され、季節や地域の傾向分析はもちろん、顧客動向分析や在庫管理も可能。

AWS × IoT

家電(IoT 機器)の利用実績や位置情報を収集し、管理するシステムを AWS 上に構築する。収集したデータから分析資料も作成できる。LTE 回線を使用し、遠隔で利用の停止/再開の操作やミドルウェアのアップデート等も可能。

中古端末買取販売サービス

中古端末買取販売サービスを拡大させ端末周辺事業を育成していく。この一環として、2018 年 9 月に企業が所有している使用済みのスマートフォン、携帯電話、タブレット、パソコン等の法人向け中古端末買取販売サービスを開始した。これまでの関係を活かし、携帯電話販社から中古端末の買取りが順調な事に加え、同社グループ独自開発のキッティングツールの導入をきっかけに、携帯電話販社を中心に中古端末の仕入先開拓も順調に進んでいる。取引量の安定化を図ると共に新規取引先の獲得を進め、業容拡大を図る考え。

4. 2019年5月期業績予想

通期連結業績

(単位:百万円)

	18/5期 実績	構成比	19/5期 予想	構成比	前期比
売上高	3,892	100.0%	3,895	100.0%	+0.1%
営業利益	174	4.5%	285	7.3%	+62.9%
経常利益	257	6.6%	345	8.9%	+34.0%
当期純利益	166	4.3%	175	4.5%	+5.3%

前期比 0.1%の増収、同 34.0%の経常増益予想

店頭アフィリエイトの事業譲渡や中国子会社の持分譲渡の影響をビジネスサポートサービスとシステム開発・運用サービスで吸収して売上高が 38 億 95 百万円と前期比 0.1%増加する見込み。利益面では、店頭アフィリエイトの事業譲渡と中国子会社の持分譲渡による収益性の改善で営業利益が同 62.9%増の 2 億 85 百万円と伸びる見込み。補助金収入が減少するものの、経常利益も 3 億 45 百万円と同 34.0%の増加を見込む。

配当は 1 株当たり 2 円の期末配当を予定している(予想配当性向 45.9%)。

5. 今後の注目点

通期予想に対する進捗率は、売上高 61.8%、営業利益 27.5%、経常利益 37.0%、当期純利益 16.7%。進捗が遅れているが、ビジネスサポートサービス及びシステム開発・運用サービスにおいて、期中受注期中売上案件の獲得を含めて期末にかけて検収案件の積み増しを図る。また、ツールが充実したキittingサービスに加え、「いなせり市場」、電話回線「Primus Line」・「Primus Line 050」、中古端末買取販売サービスといった新規事業の寄与も見込んでいる。キittingサービスの動向や新規事業の立ち上がりは、19/5 期の業績だけでなく、来期を見通す上でも参考になると思われる。トータルソリューションサービスの受注動向と共に、第 4 四半期の成果に期待したい。

参考:コーポレート・ガバナンスについて

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	5名、うち社外2名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

更新日:2018年12月18日

基本的な考え方

当社グループは、経営目標の達成の為に取締役会が行う意思決定について、事業リスク回避または軽減を補完しつつ、監査役会による適法性の監視・取締役の不正な業務執行の抑止、また、会社の意思決定の迅速化と経営責任の明確化を実現する企業組織体制の確立により、株主利益の最大化を図ることがコーポレート・ガバナンスと考えております。

<実施しない主な原則とその理由>

<補充原則 4-1-3:CEO などの後継者計画>

当社は、経営陣幹部向けに「植田塾」を開催し、経営者として求められる「戦略思考」「リーダーシップ」等の資質の醸成を図っておりますが、現在、最高経営責任者等の後継者計画の策定を行っておりません。今後、後継者候補の育成計画の策定及び監督を検討してまいります。なお、計画の策定にあたっては、十分な時間と資源をかけて後継者候補の育成が行われていくよう努めます。

<原則 5-2: 経営戦略や経営計画の策定・公表>

当社は中期経営計画を公表しておりませんが、毎期初において、当該期の目標額を開示しております。その目標額の策定にあたっては、資本コストを考慮した上で、事業ポートフォリオの見直しや、設備投資、研究開発投資、人材投資を含めた経営資源の配分について計画を策定しておりますが、目標達成に向けた具体的な施策については、決算短信や決算説明会の他、日常の IR 活動を通じて株主に分かりやすく説明、伝えるよう努めてまいります。

<開示している主な原則>

<原則 5-1: 株主との建設的な対話に関する方針>

当社では、「IR 活動の基本姿勢と開示基準」、「情報開示の方法と情報の公平性」、「将来の見通しについて」、「IR 自粛期間について」からなる IR 基本方針を策定しており、当社ウェブサイトにて公表しております。

●IR 基本方針 [URL:http://www.nihon-e.co.jp/ir/management/line.html](http://www.nihon-e.co.jp/ir/management/line.html)

現在、当社ではこの IR 基本方針に基づき、株主との建設的な対話という観点から、以下の取り組みを積極的に実施しております。

- (1) 当社では常務取締役管理本部長を内部情報管理責任者に指定し、経理部、総務部、人事・広報部等の IR 活動に関連する部署を管掌し、日常的な部署間の連携を図っております。
- (2) 社内各部門の会社情報については、内部情報管理責任者が一元的に把握・管理し、的確な経営判断のもと、有機的な連携に努め、IR に関連する他部署との情報共有を密にすることで、連携強化を図るよう努めております。
- (3) 広報・IR グループにおいて、株主・投資家からの電話取材やスモールミーティング等の IR 取材を積極的に受け付けると共に、アナリスト向けに決算説明会を開催し、社長又は常務取締役が説明を行っております。
- (4) IR 活動及びそのフィードバック並びに株主異動等の状況については、適宜取締役会へ報告を行い、取締役や監査役との情報共有を図っております。
- (5) 投資家と対話をする際は、当社の公表済みの情報を用いた企業価値向上に関する議論を対話のテーマとすることにより、インサイダー情報管理に留意しております。

東証コーポレート・ガバナンス情報サービス: <http://www2.tse.or.jp/tseHpFront/CGK010010Action.do?Show=Show>

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.