

ソルクシーズ (東証スタンダード・4284)

業績回復から、本格的な成長軌道へ

要約 (Executive Summary)

株式会社リブ
アナリスト
笠谷 忍

会社概要

所在地	東京都港区
代表者	秋山 博紀
設立年月	1981年2月
資本金	1,494百万円
上場日	2001年7月
URL	https://www.solxyz.co.jp/
業種	情報・通信

株価DATA(3月21日)

株価	346円
発行済株式数	26,820,594株
時価総額	93億円
予想配当	13円
予想配当利回り	3.75%
予想PER	11.9倍
実績PBR	1.09倍

■特徴ある子会社を持ち、DXで日本のビジネスを導く

SBIホールディングスが筆頭株主のソフト開発会社。金融系、特にクレジット関係に強味を持つ。また、IoT、AI、自動運転などの先端技術に精通した子会社を抱え、近年はクラウドや航空・宇宙・防衛関連なども伸びており、ストック売上の拡大を図っている。前期2024年12月期決算(2024年1-12月)は、売上高16,041百万円(前年同期比1.0%増)、営業利益920百万円(同19.6%減)、経常利益962百万円(同20.0%減)、当期純利益562百万円(同25.4%減)と増収ながら二桁の減益となった。主力のソフトウェア開発事業が前期より減収となったものの、コンサルティング事業、ソリューション事業が増収となり全体としては僅かに増収となった。ただ、売上総利益率は人件費の上昇、外注費負担、減価償却負担などの影響から23.1%と2023年12月期の23.7%から0.6%の悪化となり、販管費についても開発投資や採用強化に伴う人件費上昇に加えM&A関連費用の増加により前年同期比6.7%の増加となり、営業利益率は2023年12月期の7.2%から5.7%へと大きく下落する結果となった。

■今期は先行投資の効果発現で業績回復は確実

当社が発表した2025年12月期の業績予想は、売上高17,000百万円(前年同期比6.0%増)、営業利益1,200百万円(同30.4%増)、経常利益1,200百万円(同24.7%増)、当期純利益700百万円(同24.6%増)と増収で、二桁増益を計画している。売上高では引き続きDXやIT投資ニーズが旺盛なことから堅調な伸びを見込んでいる。利益的には、昨年実施したベースアップ等の社員還元策の実施やIT人材不足に対応した新入社員的大幅増員等、将来の成長を見据えた先行投資が一般することから費用の抑制が可能となるのに加え、各事業において価格改定や価格転嫁を計画していることから大幅な増益を見込んでいる。

■中期計画では来期、再来期と本格的な利益成長見込む

今回公表された中期計画では、最終年度の2027年12月期に売上高20,000百万円、経常利益2,000百万円、予想1株当たり利益は48円を目標としている。仮にPERの拡大がほとんどない場合でも、株価は600円となり現状の株価から74%上昇した水準となるが、来期、再来期と25~30%の経常増益を達成できるような状況が市場において認知されるようになると、PERの水準も20倍程度には切り上がると期待でき、その場合の株価は1,000円の大台が見えてくる。

会社沿革

■当社は1981年にエポックシステムとして設立された後、1998年にトータルシステムコンサルタントと合併。その後2001年にソルクシーズと社名を変更し、当時のジャスダック市場に上場した。そして、当社にない部分を補っていくために連結子会社とのグループ戦略をとり、2003年のエフ・エフ・ソルという銀行業務に特化した会社設立を皮切りに、2005年にはイー・アイ・ソルという組込みソフト開発会社を設立、今では12社の子会社を持っている。2006年にはSBIホールディングスから出資を受けたのだが、当社が金融系に強いということで、今後増々、SBIの業務の拡大に伴って、当社の活躍するフィールドが広がると期待される。2018年には、自動車メーカー等のソフトウェアにおける技術コンサルティング企業であるエクスマーションが、連結子会社として当時の東証マザーズに上場した。一方、2021年2月にはデジタルサイネージのインターディメンションズをグループシナジーが薄いということで売却した。2022年には、今後市場が急拡大すると見込まれるeスポーツへの進出のため株式会社eekを設立。2023年3月には子会社エクスマーションが(株)bubo(旧日の出ソフト)を子会社化した。また、2024年には金融系システム開発の中でも、主に市場系システム開発に専門特化した株式会社エフを連結子会社化した。

沿革	
年	主な出来事
1981	(株) エポックシステム設立 (現在の当社の母体)
1998	(株) トータルシステムコンサルタントと合併
2001	(株) ソルクシーズに商号変更、JASDAQに店頭登録
2003	(株) エフ・エフ・ソル設立
2004	(株) エンカレッジ・テクノロジーに資本参加
2005	(株) イー・アイ・ソル設立
2006	SBIホールディングス (株) と資本・業務提携
2007	(株) インフィニットコンサルティング設立、エーアイと資本・業務提携
2007	丸紅 (株) と資本・業務提携、(株) ノイマン株式取得
2008	(株) インターディメンションズ株式取得、(株) エクスマーション設立
2009	(株) コアネクスト設立
2010	(株) アスウェア設立
2015	アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク設立、東証二部市場に上場
2016	東証一部市場に上場
2017	豊田通商 (株) と資本・業務提携
2018	(株) エクスマーションが東証マザーズに上場
2019	(株) Fleekdriveを会社分割により新設
2020	(株) アリアドネ・インターナショナル・コンサルティングを子会社
2021	(株) インターディメンションズ株式売却
2022	(株)eek(連結子会社)設立、(株)サイバーコアと資本・業務提携
2023	(株)エクスマーションが日の出ソフトを子会社化
2024	(株)エフを子会社化

事業概要ーグループ戦略

■当社は売上の73.5%をソフトウェア開発が占めるITソリューション企業である。ソルクシーズ単独の業種別売上ではクレジット関係を中心に金融が56%を占める。顧客については、売上の40%が直接顧客で、残りは日立系（21%）、富士通系（15%）、IBM系（8%）などの大手のシステムインテグレーター等からの間接受注となっている。

■当社の子会社は、現在12社。内訳はソフト開発4社、コンサルティング3社、そしてソリューション5社である。直近でグループに加わった株式会社エフは証券・銀行などの金融業界向け市場系フロントシステムの開発に強味を持つ技術者集団で、所属するエンジニアは32名。すでに、複数の大手金融機関を顧客に持つため、ソルクシーズグループとしては証券系システム開発業務の拡大だけではなく、近年経験のあるエンジニアの採用が困難な環境下において、専門領域を熟知した人材の増強ができたことは、当社グループ内で今後のシナジー効果が期待できそうである。

■当社はこれらグループ会社により、本体が注力するFinTechビジネスのみならず、IoT、AI、CASE、クラウドコンピューティングといった先端の情報技術分野へのソリューションを提供している。特に期待される企業としては、自動車メーカー等へ組込ソフトの開発支援を行うコンサル会社であるエクスマーシオン。そしてソリューション事業において、計測関連技術に強味を持つイー・アイ・ソルとクラウドサービスのFleekdriveである。

■下記の表は当社の子会社12社をまとめたものであり、それぞれソフト開発、コンサルティング、ソリューションの3つに分類した。業務分野の横にはかっこ内に、その会社がどのセグメントに分類される会社かを記している。2024年12月期は、売上の73.5%がソフト開発、17.5%がソリューション、そして9.0%がコンサルティングという比率になった。（ベトナムの子会社についてはノイマンの自動車教習所向けソリューションのサービス提供であるので、下表には載せていない）

グループ会社		
会社名	業務分野（新セグメント）	主な事業内容
ソルクシーズ	金融系、産業系（ソフト開発）	クレジットを主力にした金融系と官公庁を含む産業系のソフトウェア開発と保守
エフ・エフ・ソル	金融系（ソフト開発）	銀行に特化した受託ソフトウェア開発
コアネクスト	金融系（ソフト開発）	投資信託・投資顧問会社向けソフトウェア開発
アスウエア	インフラ系（ソフト開発）	ICTインフラの企画・構築・保守
エフ	金融系（ソフト開発）	証券・銀行など金融業界向け市場系フロントシステムの開発
インフィニット・コンサル	汎用業務系（コンサルティング）	システムの企画・提案に関するコンサルティング、システムマネジメント支援
エクスマーシオン	組込み系（コンサルティング）	自動車メーカーや医療機器メーカー向けソフト技術を用いたコンサルティング
アリアドネ・インターナショナル・コンサル	クレジット系（コンサルティング）	クレジット業務全般に関するシステムの企画・提案、コンサルティングサービス
イー・アイ・ソル	組込み系（ソリューション）	組込・制御・計測系を中心としたソフトウェア受託開発、ソリューションの提供
ノイマン	教育（ソリューション）	自動車教習所向け各種ソリューションの提供
Fleekdrive	クラウド（ソリューション）	企業向けオンラインストレージサービス及びクラウド帳票サービスの販売
eek	eスポーツ（ソリューション）	eスポーツ特化型マッチングサイト運営、コンサル・エージェンシーサービス

セグメント別業績—昨年は主にソルクシーズ本体で先行投資

■ソフトウェア開発は引き続きDXのニーズが強く、国内IT投資環境は堅調である。金融系は、銀行向けがネットバンク中心に開発需要が伸びたが、クレジットおよび保険向けが大型案件のピークアウトにより減収となった。官公庁を含めた産業系は官公庁・製造業が減少したものの、流通・その他産業が増収となった。ただ、前々期は情報機器販売の大型案件が5億円近く売上に計上されたため、前期はその分が剥落し大幅な減収となったことから、セグメント全体としても減収となった。利益面では、主にソルクシーズ本体でのベースアップなど人的投資に加え、M&A関連費用など先行投資的な費用の計上で大幅減益になった。

■コンサルティング事業については、エクスマーシジョンのコンサルティング事業において、前期まで「CoBrain」という生成AIを活用した開発支援サービスの開発をやっていたのだが、それが正式リリースとなり一旦その開発費が収束したことと、コンサルタントが早めに採用できたことから、期の後半特に第4四半期に売上利益が急増した。もう1つは、一昨年買収したエクスマーシジョンの子会社で、テスト業務の会社である「bubo」の単価向上が寄与したことで増収となった。したがって、セグメント全体として、前期は二桁の増収増益を達成した。

■ソリューション事業については、なんといってもイー・アイ・ソルが、計測の需要が高いという中で、過去に停滞していた大型の案件の納品ができたということと、航空・宇宙・防衛産業向けの案件の成果が出始めたということで、数字が大きく伸びて増収増益となった。クラウドのFleekdriveについてはマーケティング強化により増収増益となったものの期待ほどの成長とはなっていない。ただ、Fleekdriveについては昨年値上げをしたので、その効果が今年から出る見込みである。昨年は、新規の客は値上げした金額で契約が取れたのだが、既存の客は結局、更新後からの価格改定になってしまう。したがって値上げの効果としては前期よりも今期の方が大きいと見られる。

■下表はセグメント別業績で上段が売上高、下段が営業利益である。

セグメント別業績							
	2021年12月期	2022年12月期	前年同期比	2023年12月期	前年同期比	2024年12月期	前年同期比
(単位:百万円)	通期	通期	増減率	通期	増減率	通期	増減率
ソフトウェア開発	10,514	10,727	2.0%	11,984	11.7%	11,787	-1.6%
コンサルティング	1,148	1,221	6.4%	1,277	4.6%	1,443	13.0%
ソリューション	2,259	2,037	-9.8%	2,621	28.7%	2,810	7.2%
売上高合計	13,922	13,986	0.5%	15,883	13.6%	16,041	1.0%
ソフトウェア開発 (利益率)	757 7.2%	815 7.6%	7.7%	936 7.8%	14.8%	686 5.8%	-26.7%
コンサルティング (利益率)	154 13.4%	202 16.5%	31.2%	132 10.3%	-34.7%	149 10.3%	12.9%
ソリューション (利益率)	193 8.5%	11 0.5%	-94.3%	76 2.9%	590.9%	87 3.1%	14.5%
営業利益 (利益率)	1,105 7.9%	1,029 7.4%	-6.9%	1,145 7.2%	11.3%	920 5.7%	-19.7%

2024年12月期決算—計画通り減益も下期には増益に転じる

■当社が2025年2月10日に発表した2024年12月期決算(2024年1-12月)は、売上高16,041百万円(前年同期比1.0%増)、営業利益920百万円(同19.6%減)、経常利益962百万円(同20.0%減)、当期純利益562百万円(同25.4%減)と増収ながら二桁の減益となった。前述の通り、主力のソフトウェア開発事業が前期より減収となったものの、コンサルティング事業、ソリューション事業が増収となり全体としては僅かに増収となった。ただ、売上総利益率は人件費の上昇、外注費負担、減価償却負担などの影響から23.1%と2023年12月期の23.7%から0.6%の悪化となった。販管費については、エクスマーシオンにおける生成AIの開発投資やソルクシーズ本体における採用強化に伴う人件費上昇に加えM&A関連費用の増加により前年同期比6.7%の増加となった。したがって、営業利益率は2023年12月期の7.2%から5.7%へと大きく下落する結果となった。

■ただ、下表から明らかなように、下期の業績は上期とはかなり様相が異なる。すなわち、上期は大幅な減益だったものの、下期には微増収であっても増益に転じているのである。この傾向は特に、四半期ごとの業績で顕著になり、2024年12月期の第4四半期には過去最高の売上と営業利益を計上している。大きな要因は3つ。1つはコンサル事業において、エクスマーシオンの「CoBrain」という生成AIを活用した開発支援サービスが正式リリースとなり、一旦その開発費が収まったことに加えて、コンサルタントが早めに採用できたことから、期が進むにつれて売上利益が上がったこと。もう一つがソリューション事業において、自動車教習所向けソリューションサービスのノイマンが、例年第2と第4四半期に売上と利益が上がる会社だが、昨年は第3四半期まで低調だったのが第4四半期で盛り返した。そして3つ目に同じくソリューション事業において、計測関連のイー・アイ・ソルが、過去に停滞していた大型の案件の納品ができたということと、航空・宇宙・防衛産業向けの案件の成果が出始めたということで、数字が伸びたためである。

2024年12月期業績									
	2023年	2023年	2023年12月期	2024年	前年同期比	2024年	前年同期比	2024年12月期	前年同期比
(単位:百万円)	上期	下期	通期	上期	増減率	下期	増減率	通期	増減率
売上高	7,718	8,165	15,883	7,803	1.1%	8,238	0.9%	16,041	1.0%
売上原価	5,795	6,330	12,125	6,034	4.1%	6,299	-0.5%	12,333	1.7%
売上総利益	1,921	1,836	3,757	1,768	-8.0%	1,939	5.6%	3,707	-1.3%
販売管理費	1,295	1,317	2,612	1,415	9.3%	1,371	4.1%	2,786	6.7%
営業利益	625	520	1,145	352	-43.7%	568	9.2%	920	-19.7%
(利益率)	8.1%	6.4%	7.2%	4.5%		6.9%		5.7%	
経常利益	660	542	1,202	381	-42.3%	581	7.2%	962	-20.0%
(利益率)	8.6%	6.6%	7.6%	4.9%		7.1%		6.0%	
当期利益	483	270	753	208	-56.9%	354	31.1%	562	-25.4%
(利益率)	6.3%	3.3%	4.7%	2.7%		4.3%		3.5%	
一株利益(円)			31					23	

2025年12月期一本格回復から成長軌道へ

■2025年12月期の会社予想は、売上高17,000百万円（前年同期比6.0%増）、営業利益1,200百万円（同30.4%増）、経常利益1,200百万円（同24.7%増）、当期純利益700百万円（同24.6%増）と増収で、二桁増益を計画している。売上高では引き続きDXやIT投資ニーズが旺盛なことから堅調な伸びを見込んでいる。利益的には、昨年実施したベースアップ等の社員還元策の実施やIT人材不足に対応した新入社員の大幅増員等、将来の成長を見据えた先行投資が一服することから費用の抑制が可能となるのに加え、各事業において価格改定や価格転嫁を計画していることから大幅な増益を見込んでいる。上期・下期では、例年下期偏重の業績であるが、今期計画についてもほぼ例年並みのやや下期偏重の業績を見込んでいる。

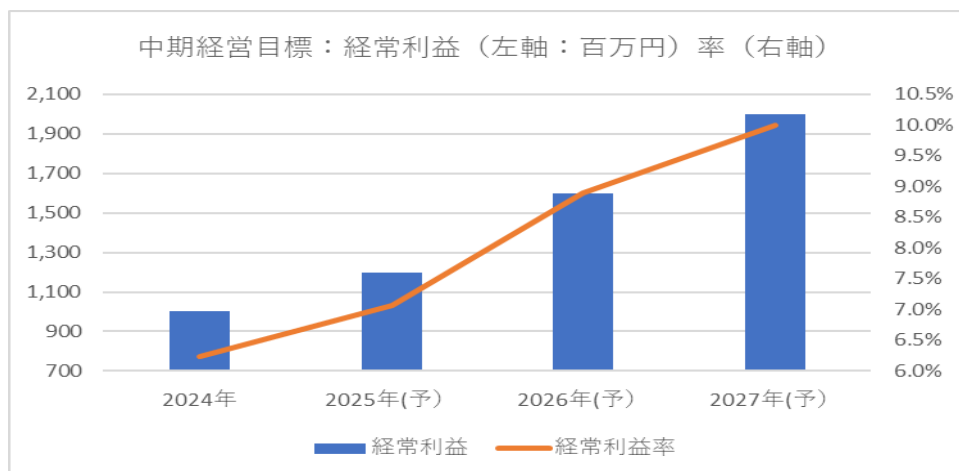
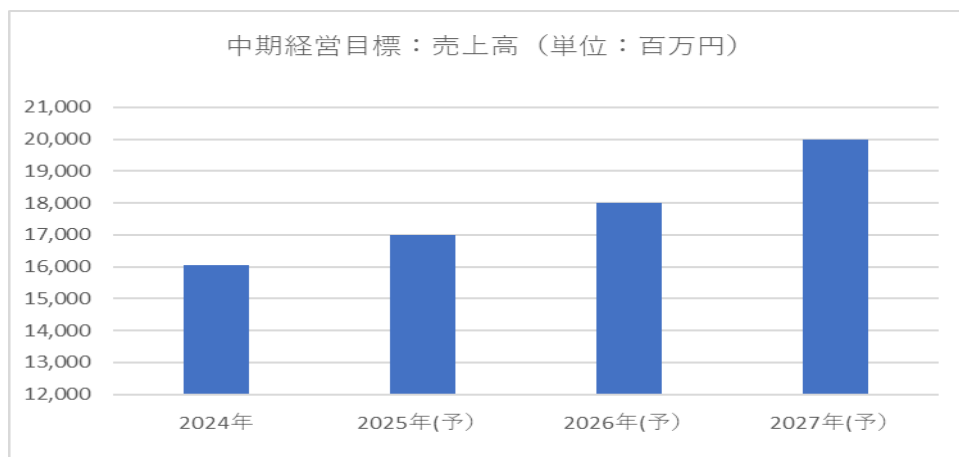
■セグメント別では、ソフト開発で売上126億円（前年同期比6.9%増）と主にはソルクシーズ本体の伸びが寄与する見込み。これは昨年新卒採用を増やした（24名から46名へ）ので、その戦力化が効いてくる。加えて、エフ社が通期寄与となることもプラスになる。コンサルについてはエクスマーシヨンの業績がほぼこのセグメントの9割以上を占めるが、前述した「CoBrain」の販売次第では上乘せも期待できる。ソリューション事業は前期にイー・アイ・ソルの伸びが高かったことで、今期は数字を抑えて発表しているが、昨年第4四半期末でかなりの受注残がある。また、Fleekdriveは多少伸びるところを織り込んでいるが、サブスクなので、緩やかな伸びを計画している。ノイマンについては、昨年を上回る数字は計画している模様で、結果としてソリューション事業は計画をかなり上回りそう。そうすると、全体の売上高も計画を上回る見込みが高く、利益についても予想を上回る可能性は高いと見られる。

今年度業績予想									
	2024年	2024年	2024年12月期	2025年	前年同期比	2025年	前年同期比	2025年12月期	前年同期比
(単位:百万円)	上期	下期	通期	上期予	増減率	下期予	増減率	通期予	増減率
売上高	7,803	8,238	16,041	8,400	7.7%	8,600	4.4%	17,000	6.0%
売上原価	6,034	6,299	12,333	6,300	4.4%	6,500	3.2%	12,800	3.8%
売上総利益	1,768	1,939	3,707	2,100	18.8%	2,100	8.3%	4,200	13.3%
販売管理費	1,415	1,371	2,786	1,550	9.5%	1,450	5.8%	3,000	7.7%
営業利益	352	568	920	550	56.3%	650	14.4%	1,200	30.4%
(利益率)	4.5%	6.9%	5.7%	6.5%		7.6%		7.1%	
経常利益	381	581	962	550	44.4%	650	11.9%	1,200	24.7%
(利益率)	4.9%	7.1%	6.0%	6.5%		7.6%		7.1%	
当期利益	208	354	562	300	44.2%	400	13.0%	700	24.6%
(利益率)	2.7%	4.3%	3.5%	3.6%		4.7%		4.1%	
一株利益(円)			23					29	

中期経営計画—今期以降二桁の利益成長を見込む

■中期経営計画は毎年見直しを行っているが、今回は2027年12月期までの数字を新たに提示した(下の二つのグラフを参照)。中期経営計画の基本戦略については変更はなく、1. 経営基盤の強化、2. SIビジネスの競争力強化、3. ストック型ビジネスの強化・拡大、4. 海外マーケットの拡大ということを中心に、①IT人材確保のための人的投資、②既存事業の拡大、③新規事業への取り組み、④M&Aや業務提携による事業規模の拡大を図ることで、この中期経営計画の達成を目指すとしている。

■昨年11月に開示したのだが、当社は株主優待を再開した。2025年6月末を基準日として、1,000株以上保有している株主のうち継続保有期間1年以上の株主に米5kg、継続保有期間5年以上の株主に米10kgを贈呈する。この米はコシヒカリの「幽学の里米」というブランド米で、千葉県旭市の契約農家と事前に契約しており種もみの段階から数量を確保してある。今回の優待はあくまでも長期保有している株主への感謝を表すものであるため、株価つり上げを狙うような類のものではない。実際、2023年12月末に比べて2024年12月末の株主数は1,700名強増加しているものの、費用については年間で1.5千万円ほどで済みそうである。また、今後年間1,000名ずつ株主数が増えたとして、2年後でも最大で2.5~3千万円前後なので、費用がかさみすぎて優待を中止するような事態にはならないと考えられるため、長期保有したい株主にとっては安心して保有できる株式と言える。



中期経営計画—セグメント別成長見通し

■会社の今期2025年12月期のセグメント別売上高の計画は公表されており、下表のとおりとなっている。しかしながら、今期のセグメント別利益計画や、中期経営計画における来年以降のセグメント別売上高や利益の公表はされていないため、下表は執筆アナリストの予想となっている。

■まず、セグメント別売上高については、ソフトウェア開発の成長率は比較的抑えた形で予想しており、採用の強化やM&Aの成功によっては伸びは加速すると考えている。また、コンサルティングについてはエクスマーシジョンの売上がほとんどであり、10%強の成長は十分可能と見ている。さらに生成AIによるソフト開発支援サービスの「CoBrain」の販売次第ではさらなる上乘せも期待できる。そして、ソリューションであるが、今期予想については前述の通りかなり控えめな計画になっているので、十分上回る可能性が高いと思われるし、来期についても下表のとおり一桁の伸びしか見えていない。むしろ、このセグメントの高成長は2027年に実現するものと予想している。以上の通り、今回の中期計画の売上高については十分達成可能であり、むしろ上回る可能性が高いということが想定できる。

■一方、セグメント利益について、今期は既に前述した通り十分達成可能であり、計画を上回ることが期待できる。来期、再来期については、まずソフトウェア開発は人員増強化に加え価格改定により二桁成長の軌道に乗ると見ている。また、コンサルティングについてはエクスマーシジョンが本格成長軌道に乗ると考えられる。ソリューションではこれまでFleekdriveが足を引っ張っていたのだが、値上げの効果が今期から期待できる。Fleekdriveのサブスクビジネスは、ある程度の売上を超えてくると非常に利益率が高いため、セグメント利益への寄与が急激に上昇してくる可能性が高い。

セグメント別業績	2024年12月期	2025年12月期	前年同期比	2026年12月期	前年同期比	2027年12月期	前年同期比
(単位:百万円)	通期	通期予	増減率	通期予	増減率	通期予	増減率
ソフトウェア開発	11,787	12,600	6.9%	13,200	4.8%	14,000	6.1%
コンサルティング	1,443	1,600	10.9%	1,800	12.5%	2,000	11.1%
ソリューション	2,810	2,800	-0.4%	3,000	7.1%	4,000	33.3%
売上高合計	16,041	17,000	6.0%	18,000	5.9%	20,000	11.1%
ソフトウェア開発 (利益率)	686 5.8%	880 7.0%	28.3%	1,050 8.0%	19.3%	1,250 8.9%	19.0%
コンサルティング (利益率)	149 10.3%	200 12.5%	34.2%	300 16.7%	50.0%	400 20.0%	33.3%
ソリューション (利益率)	87 3.1%	120 4.3%	37.9%	250 8.3%	108.3%	350 8.8%	40.0%
営業利益 (利益率)	920 5.7%	1,200 7.1%	30.4%	1,600 8.9%	33.3%	2,000 10.0%	25.0%
経常利益 (利益率)	962 6.0%	1,200 7.1%	24.7%	1,600 8.9%	33.3%	2,000 10.0%	25.0%
当期利益 (利益率)	562 3.5%	700 4.1%	24.6%	1,000 5.6%	42.9%	1,300 6.5%	30.0%
1株当たり利益(円)	23	29		37		48	

株価評価(バリュエーション、需給など)

■当社にとって、昨年は将来の成長を見据えて先行投資に重点を置いたことから、2024年2月9日に発表した2024年12月期の業績予想は減益ということになった。そのため、決算発表翌日に株価は413円から351円へと15%の下落を記録した。その後、第1四半期、第2四半期と大幅減益が続いたことから、株価は8月5日にここ数年間での安値となる261円まで下落することとなった。その後、株価は徐々に戻し始めて、2025年2月10日の決算発表後は350円前後の動きとなっている。今期は30%の営業増益の見通しなのだが、現状株価の動きは鈍い。これは今期の業績達成に対して、市場としてはいまだに懐疑的になっていると見られるからである。現状の株価指標は今期予想PERで11.9倍、今期予想配当利回り3.75%、実績PBRは1.09倍、と30%の営業増益予想の会社の株価指標としてはかなり割安と言える。したがって、第1四半期、第2四半期と業績が発表されるたびに、今期業績達成に対して現実味を帯びてくることによって株価は右肩上がりとなる可能性が高い。

■さらに、前述の通り、来期、再来期と成長が期待できる戦略が市場で認知されてくると、株価についても長期的に上値の余地が広がってくると考えられる。2027年12月期の予想1株当たり利益が48円であるが、仮にPERの拡大がほとんどない場合で12.5倍程度と想定しても、株価は600円となり現状の株価から74%上昇した水準となる。ところが、来期、再来期と25~30%の営業増益を達成できるような状況が見えてくると、PERの水準も20倍程度には切り上がると期待できるため、その場合の株価は960円となり1,000円の大台が見えてくる。



株価(ヒストリカル)	
年初来高値	356円
年初来安値	309円
上場来高値	961円
上場来安値	135円

ディスクレームー

本レポートは、株式会社フィナンテックの委託に基づき、株式会社リブのアナリストが作成しております。作成アナリストは、対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成を委託されたアナリストの分析及び評価によるものです。

本レポートは、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の取引及びその他の勧誘または誘引を目的とするものではありません。

いかなる場合におきましても、投資の最終決定は投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、株式会社フィナンテックおよび受託者である作成アナリストは一切の責任を負わないものとします。また、本レポートの内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。

なお、本レポートの著作権は株式会社フィナンテック及び株式会社リブに帰属します。本レポートの無断複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

本レポートに関するお問合せ：

株式会社フィナンテック

Mail: report@finantec-net.com

〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町13-1 兜町偕成ビル別館4階

TEL: 03-4500-6880 FAX: 03-4500-6888