

ステップ

9795 東証 1 部

<http://www.stepnet.co.jp/company/>

2016 年 5 月 30 日 (月)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 神奈川県内で学習塾 STEP を運営、16 年 9 月通期は増収増益を見込む

ステップ<9795>は神奈川県内で小5～高3年生を対象とした学習塾「STEP」を展開している。教師のプロ化による質の高い学習指導力に定評があり、県内の公立進学校への合格者数ではトップの実績を誇る。2016年3月末の校舎数は小中学部が119スクール、高校部が14校、個別指導部が1校のほか2016年3月より新たに開始した学童部1校の計135校(前年同期比+5校)となっている。学習塾業界の中では、トップクラスの収益性と安定性を兼ね備えていることが特徴となっている。

2016年9月期第2四半期累計(2015年10月-2016年3月)の業績は、売上高が前年同期比7.7%増の5,051百万円、経常利益が同18.9%増の1,346百万円と半期ベースでは2年ぶりに過去最高業績を更新した。志望校への高い合格実績や学習指導力などが引き続き評価され、小中学部、高校部を併せた期中平均生徒数で前年同期比7.2%増と順調に拡大したことが要因だ。増収効果に加えて当期中の新規開校数が4校(学童保育1校含む)と、前年同期の5校から減少したことによる経費率の低下により、売上高経常利益率は前年同期比で2.6ポイント上昇した。

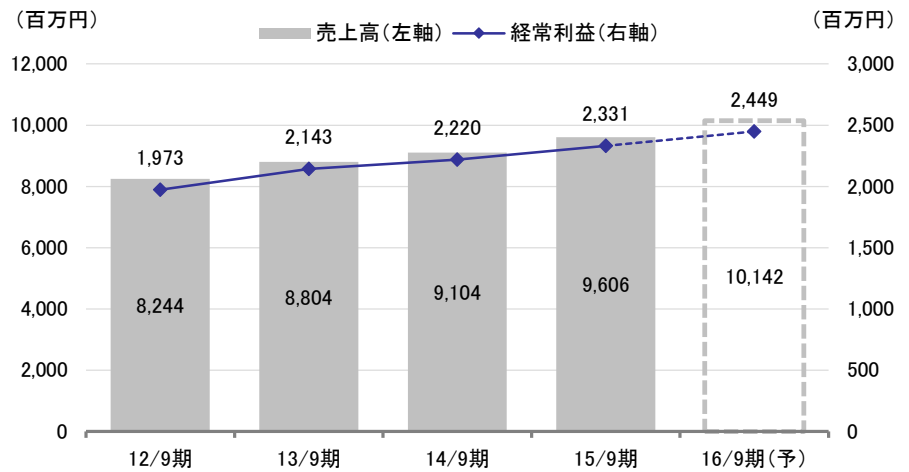
2016年9月期の業績は売上高で前期比5.6%増の10,142百万円、経常利益で同5.0%増の2,449百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗状況は若干会社計画を上回るペースとなっており、4月以降の新規入会生徒数が順調に推移すれば、会社計画を達成する可能性は高いと見られる。なお、3月より開始した学童保育「STEP キッズ」は小学1～2年生を対象に募集を開始し、3月末現在で23名が入会するなど順調な滑り出しを見せている。最初の2～3年は運営ノウハウを確立する時期に充てるため業績への影響は軽微だが、その後は順次拡大していく方針で、今後の新たな収益源として期待される。また、4月には1～2歳児を対象とした「ステップ保育園」も開校している。

株主還元策としては、配当性向30%を目安に配当を実施しており、2016年9月期は前期比2.0円増配の28.0円(配当性向29.2%)を予定している。また、株主優待制度も導入しており、9月末の株主に対して保有株式数に応じてオリジナルQUOカード(1,000～3,000円分)を贈呈する。2016年3月には自社株買い(上限10万株、110百万円)を行うことも発表しており、株主還元に向き企業として評価されよう。

■ Check Point

- ・ 学習塾業界内で高い収益性と抜群の収益安定性を兼ね備える
- ・ 2Q業績は増収増益で半期ベースで2年ぶりに過去最高業績を更新
- ・ 2016年9月通期は過去最高業績を連続更新する見通し

業績推移

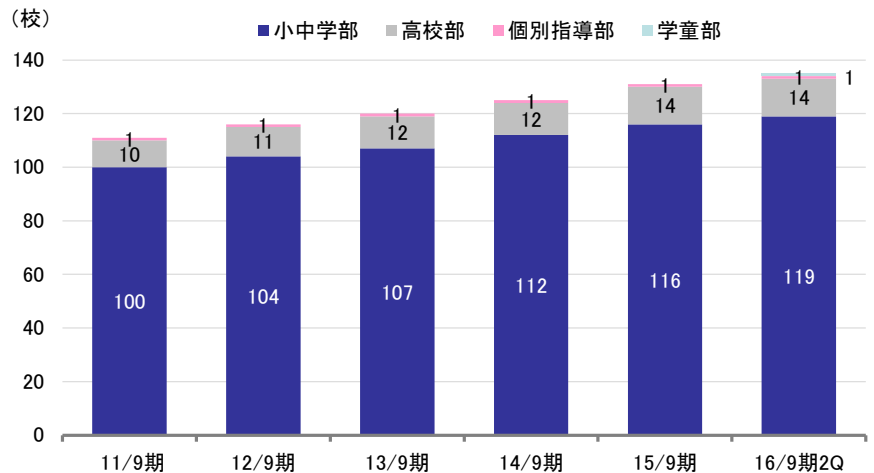


■ 事業概要と同社の特徴

売上高の 82% を占める小中学部、県内公立進学校の合格者実績で他塾を圧倒

神奈川県内の小中学生、現役高校生向けを対象とした学習塾「STEP」を運営。また、2016 年 3 月より新たに学童保育事業も開始している。2016 年 3 月末時点で、小中学部 119 スクール (うち 21 スクールはハイレベルな指導を行う Hi-STEP)、高校部 14 校、個別指導部 1 校、学童部 1 校の合計 135 校を開設している。生徒総数も右肩上がり増加しており、2016 年 3 月時点で 2 万人を超える水準となっている。売上高の 82% を小中学部で占めており、県内の公立進学校トップ 19 校の合格者実績では他塾を圧倒しており、その指導力の高さと堅実経営に定評がある。

校舎数の推移



同社の特徴は、「教師のプロ化による質の高い学習指導」「ドミナント展開と口コミ情報による効果的なマーケティング戦略」「高い収益性・安定性」に集約することができる。

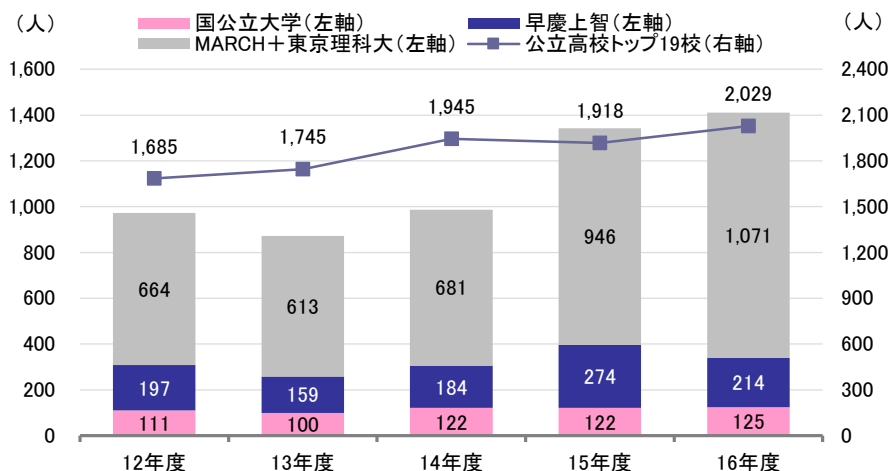
(1) 教師のプロ化による質の高い学習指導

同社では「教師は学習指導のプロでなければならない」との考え方のもと、教師を正社員化し、授業内容の専門化・高技術化に努め、その学習指導力によって高い進学実績を積み上げ、成長基盤としてきた。2016年4月末時点では中高全教師634名中、正社員教師が607名、専任講師が15名、講師12名(うち6名は英語科のネイティブ講師)の構成となっており、正社員率で95.7%、専任比率では98.1%に達するなど、ほぼ100%がプロの教師と呼べる指導体制となっている。同業他社では、大学生や大学院生などアルバイト講師を採用しているケースも多いが、同社は個別指導部を除き、学生アルバイトは一切採用していない。また、教師が生徒獲得のため電話勧誘やポスティングなどの勧誘活動を行うこともなく、学習指導に専念できる体制を整えていることが特徴となっている。各教師においては「日々指導技術の研鑽を怠らず、一人ひとりの生徒と向き合い、学力向上に真摯に取り組んでいく」ことを基本方針として、研修活動なども定期的に行いながらスキルアップに努めている。

こうした教師のプロ化による質の高い学習指導によって、2016年度は神奈川県内の公立高校トップ19校で2,029名(前年比111名増)と過去最高の合格者を輩出、うち11校において塾別合格者数で最多の実績を出すなど、学習指導の質の高さとともに志望校への受験合格といった結果も残している。県内の競合として臨海セミナー、中萬学院、湘南ゼミナールなどがあるが、いずれも公立トップ校の合格者数では同社の半分以下の水準であり、同社が突出した実績を上げている。なお、志望校への合格率についても、公表はされていないが同社は平均で80%を超えており、競合他塾よりも高い合格率になっていると見られる。また、ステップ生の通学圏内で最難関と位置付けられている国立東京学芸大付属高校への合格実績でも外部進学生用の定員106名に対して68名を占めるなど、8年連続で全塾中トップの実績となっている。

現役高校生向けの高校部に関しても、難関大学の合格者実績が着実に増加傾向にある。2016年度の国公立、早慶上智、MARCH、東京理科大の合計合格者数は1,410名(前年比68名増)と過去最高を更新した。「高校生活の充実と志望大学への現役合格の両立」を目指す同社の教育方針が着実に成果に結びついてきたと言える。大学の合格実績が上がってきた要因として、チューター制度が機能してきたことが挙げられる。ここで言うチューターとは、学生の進路相談や悩みなどの相談を受け、効率の良い学習計画を提案するなどの確かなアドバイスをを行うスタッフのことを指す。同社では高校部の各校舎に専任のチューターを配置している。年々、チューターと積極的にコミュニケーションを取る生徒数が増加傾向にあったが、特に最近では学習計画や進路相談の悩みに加えて、推薦やAO入試の論文作成、面接練習などにおいても、チューターは受験生の頼れる存在となってきており、難関大学への合格実績アップにつながっていると考えられる。

受験合格者数推移





ステップ

9795 東証 1 部

<http://www.stepnet.co.jp/company/>

2016 年 5 月 30 日 (月)

こうした受験での高い合格実績や同社の教育方針は顧客からも高く評価されている。オリコン<4800>が2015年に実施した顧客満足度調査において、「公立中学進学集団塾(首都圏)」及び「大学受験 塾・予備校 現役(首都圏)」部門において、それぞれ総合第1位に、また、「高校受験 集団塾(首都圏)」でも総合第2位の評価を得ている。上位にランクされている学習塾のなかで、1県だけに事業エリアを限定しているのは同社のみであり、神奈川県内における同社のブランド力の高さがうかがえよう。

オリコン顧客満足度調査ランキング

中学生部門

高校受験 / 首都圏 / 集団部門

塾名	2015 年	
	順位	ポイント
Z 会進学教室	1	77.02
ステップ	2	73.91
早稲田アカデミー	3	72.20
CG 中萬学院	4	70.38
湘南ゼミナール、SHOZEMI アルファ	5	70.34

小学生部門

公立中学進学 / 首都圏 / 集団部門

塾名	2015 年	
	順位	ポイント
ステップ	1	78.96
早稲田アカデミー (K コース)	2	76.90
湘南ゼミナール (小学生 総合進学コース)	3	74.48
市進学院 (公立中進学コース)	4	73.97
栄光ゼミナール (公立中進学コース)	5	73.24

高校生部門

大学受験 / 首都圏 / 集団 / 現役部門

塾名	2015 年	
	順位	ポイント
ステップ	1	78.35
お茶の水ゼミナール (ベネッセ)	2	74.81
河合塾	3	71.68
駿台予備校	4	71.12
ナビオ (栄光ゼミナール)	5	69.99

出所：オリコン日本顧客満足度調査

湘南地区や県内中西部で揺るぎない地盤、今後は激戦区の横浜や川崎で拡大

(2) ドミナント戦略と口コミ情報を活用したマーケティング戦略

小中学生向けの学習塾では、県内の湘南地区や中西部においては既に揺るぎない地盤を確立しており、今後は競争激戦区である横浜北部や東部、川崎市で教室数を拡大していく方針を打ち出している。教室を開設するに当たっての戦略は、地域集中型のドミナント戦略を基本としている。また、生徒の募集活動では過大な広告宣伝費をかけずに、生徒やその保護者による口コミ情報を基本に据えていることも特徴の1つとなっている(一部折込チラシを活用)。このため、同社の広告宣伝費率(対売上比)は、業界平均が4~8%の水準であるのに対して2%台と圧倒的に低い水準となっており、高い収益性を維持する要因の1つとなっている。



ステップ

9795 東証 1 部

<http://www.stepnet.co.jp/company/>

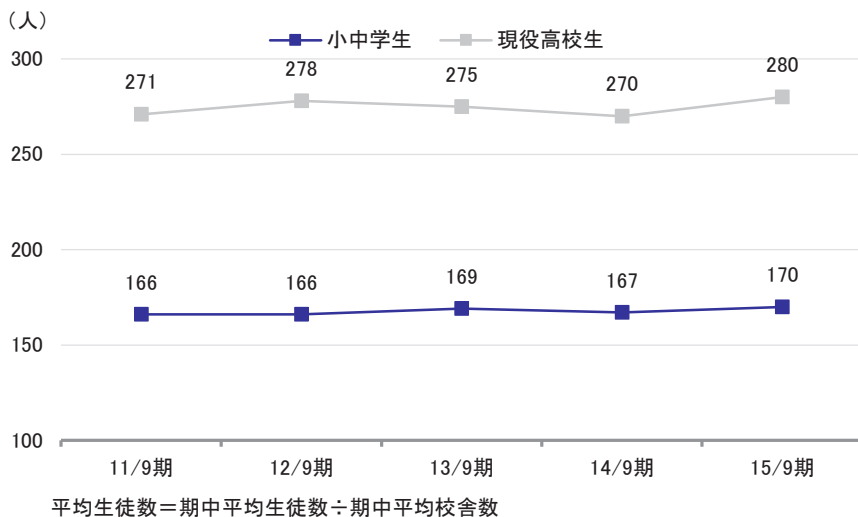
2016 年 5 月 30 日 (月)

学習塾業界内で高い収益性と抜群の収益安定性を兼ね備える

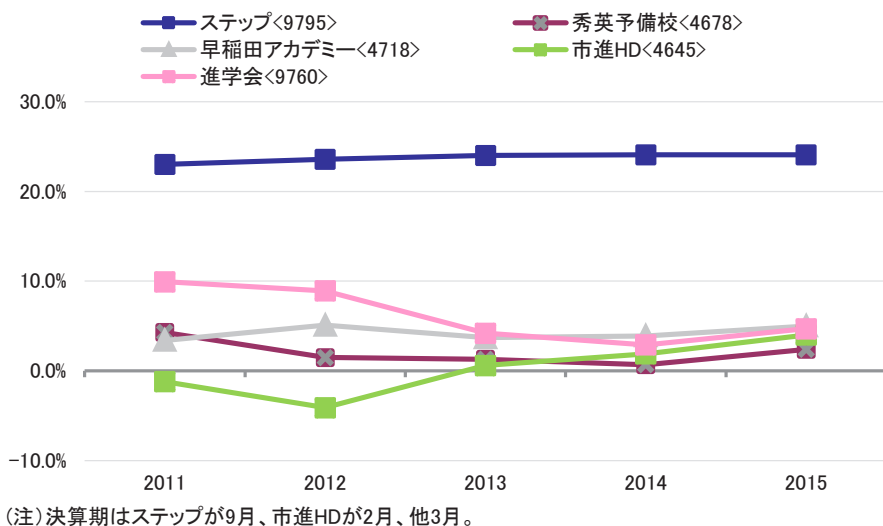
(3) 高収益性・安定性

3つ目の特徴としては、業界の中でも高い収益性を誇り、かつ抜群の収益安定性を兼ね備えていることが挙げられる。この要因としては、広告宣伝費率の低さに加えて、進学学習塾としての圧倒的なブランド力や高い顧客満足度により入塾を希望する生徒が多く、教室当たり平均生徒数が高水準で安定して推移していること、校舎の開設も年間で4～5校ペースと無理のないペースで進めていること、事業を学習塾に特化しているため本社機能がスリム化されていること、などが挙げられる。

教室当たり平均生徒数の推移



営業利益率の推移



■ 決算動向

2Q 業績は増収増益で半期ベースで 2 年ぶりに過去最高業績を更新

(1) 2016 年 9 月期第 2 四半期累計業績

4 月 28 日付で発表された 2016 年 9 月期第 2 四半期累計の業績は、売上高が前年同期比 7.7% 増の 5,051 百万円、営業利益が同 19.5% 増の 1,325 百万円、経常利益が同 18.9% 増の 1,346 百万円、四半期純利益が同 27.0% 増の 893 百万円と、半期ベースでは 2 年ぶりに過去最高業績を更新した。また、期初会社計画に対しても売上高で 0.3%、営業利益で 4.8% 上回って推移した。

2015 年 9 月期第 2 四半期の業績

(単位：百万円)

	15/9 期 2Q 累計		16/9 期 2Q 累計				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	4,691	-	5,034	5,051	-	7.7%	0.3%
売上原価	3,216	68.6%	-	3,344	66.2%	4.0%	-
販管費	365	7.8%	-	381	7.6%	4.4%	-
営業利益	1,109	23.6%	1,264	1,325	26.2%	19.5%	4.8%
経常利益	1,132	24.1%	1,285	1,346	26.7%	18.9%	4.8%
四半期純利益	703	15.0%	847	893	17.7%	27.0%	5.5%

当期の新規開校は、小中学部の 3 スクールに加えて、新規事業となる学童保育「STEP キッズ」を 3 月に 1 校開設し、2016 年 3 月末の校舎数は全体で 135 校(前年同期比 5 校増)となった。小中学部の 3 スクールについては、川崎市で 2 番目のスクールとなる宮崎台や、横浜市の東横線沿線の綱島、京浜急行沿線の上大岡といずれも学習塾激戦区での開設となったが、入会生徒数は順調な立ち上がりとなったようだ。

また、「STEP キッズ」は小学生 1～2 年生を対象に、専任スタッフ 4 名体制でスタートしている(対象は来年以降順次小学 4 年生まで拡大予定)。3 月末で 23 名の生徒数となっており、定員数(55 名)の約 4 割の水準だが、新たな取り組みとしては適度な規模でのスタートになったと言える。

生徒数は期中平均で前年同期比 7.2% 増となった。売上高の内訳を見ると、小中学部が前年同期比 6.2% 増の 4,120 百万円、高校部が同 14.7% 増の 930 百万円となった。高校部では特に、1 年生の伸びが大きかったが、これは中学 3 年生に対して高校生活の実際を紹介する高校生活ガイダンスを継続したことや、大学受験での高い合格実績などによる認知度向上により、小中学部のステップ生以外の入会も増えてきたことが要因となっている。

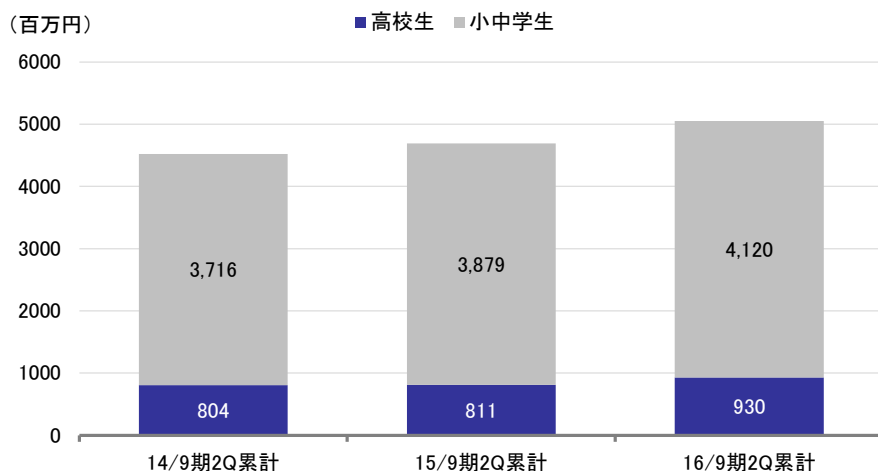
ステップ

9795 東証 1 部

<http://www.stepnet.co.jp/company/>

2016 年 5 月 30 日 (月)

部門別売上高



営業利益率が前期比で 2.6 ポイント上昇したが、これは増収効果に加えて新規開校数が前年同期の 5 校（小中学部 3 スクール、高校部 2 校）から 4 校に減少したことで、開設に伴う立ち上げ費用なども減少したことが要因となっている。

公立進学校 19 校の合格者数

	12 年度	13 年度	14 年度	15 年度	16 年度	業界順位
湘南	203	180	184	192	188	1
横浜翠嵐	54	38	56	49	40	3
柏陽	97	88	131	130	144	1
厚木	177	205	182	181	195	1
小田原	152	162	170	176	206	1
平塚江南	176	156	182	170	178	1
希望ヶ丘	92	117	128	112	123	1
横浜緑ヶ丘	60	56	65	75	81	2
川和	40	63	81	78	85	2
横須賀	33	58	75	78	79	1
光陵	33	36	49	37	37	3
YSFH	45	49	47	54	51	2
多摩	6	7	7	9	11	3
相模原	129	103	119	129	135	1
茅ヶ崎北陵	126	145	162	148	169	1
大和	97	93	96	95	98	1
横浜国際	31	32	34	29	36	3
秦野	121	131	154	152	143	1
神奈川総合	13	26	23	24	30	3
合計	1,685	1,745	1,945	1,918	2,029	1

※ 順不同、多摩高校に関しては通学エリアに教室がないため合格者数もわずかとなっている。

自己資本比率は 83.9% と高水準を維持、財務の安全性は高い

(2) 財務状況

2016 年 3 月末の財務状況をみると、総資産残高は前期末比 619 百万円増加の 19,155 百万円となった。主な増減要因としては、流動資産で現預金が同 130 百万円増加したほか、固定資産はスクール移転用校舎の建築に伴う建設仮勘定等の増加により同 350 百万円増加した。

負債合計は前期末比 35 百万円減少の 3,078 百万円となった。未払金が同 137 百万円、その他流動負債が同 152 百万円増加した一方で、有利子負債が同 320 百万円減少した。また、純資産は利益剰余金の増加により前期末比 655 百万円増加の 16,076 百万円となった。

主要経営指標をみると、安全性を示す自己資本比率は 83.9%と高水準を維持しており、有利子負債比率も 8.2%と低水準となっており、財務の安全性は高いと判断される。なお、同社の財務状況を見ると固定資産の比率が高くなっているが、これは同社がスクールを展開していく際に、土地の取得から自社ビルの建設まで行う物件が比較的増えていることが要因となっている。賃貸物件ではビルの建替えなど、オーナーの都合によってスクールを移転せざるを得ないリスクを抱えることになる。地域に根差した教育サービスを長期的に展開していくうえで、自社不動産にて運営したほうが安定した経営を進めていくことができるとの判断による。

ステップ

9795 東証 1 部

<http://www.stepnet.co.jp/company/>

2016 年 5 月 30 日 (月)

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/9 期	14/9 期	15/9 期	16/9 期 2Q	増減額
流動資産	2,079	2,823	3,404	3,673	269
現預金	1,813	2,562	3,136	3,266	130
固定資産	13,913	14,491	15,130	15,481	350
総資産	15,993	17,314	18,535	19,155	619
負債合計	2,619	2,983	3,113	3,078	-35
有利子負債	1,324	1,541	1,639	1,318	-320
純資産	13,373	14,330	15,421	16,076	655
経営指標					
自己資本比率	83.6%	82.8%	83.2%	83.9%	
有利子負債比率	9.9%	10.8%	10.6%	8.2%	

■今後の見通し

2016 年 9 月通期は過去最高業績を連続更新する見通し

(1) 2016 年 9 月期の業績見通し

2016 年 9 月期の業績は売上高が前期比 5.6% 増の 10,142 百万円、営業利益が同 4.4% 増の 2,404 百万円、経常利益が同 5.0% 増の 2,449 百万円、当期純利益が同 7.5% 増の 1,600 百万円と過去最高業績を連続更新する見通しだ。期初計画を据え置いているが、第 2 四半期までの進捗率で見ると、売上高は 49.8%とほぼ過去 3 年間の平均進捗率と同じペースとなっているが、営業利益に関しては 55.1%と過去 3 年平均の 52.3%を上回るペースとなっていることから、4 月以降の入塾生徒数が計画通りに伸びれば、利益面では若干上回ることも予想される。

3 月末の生徒数について見れば、小中学部で前年同期比 0.9% 増、高校部で同 12.6% 増となり、全生徒数では同 3.0% 増となった。高校部に関しては計画通りに推移しているものの、小中学部に関しては計画を若干下回っている。既存スクールの生徒数が若干減少しているとみられるが、定性的な評価は悪くなく一時的な現象の可能性もあり、4 月以降の生徒数の動向が注目される。なお、3 月の売上高で見れば小中学部が前年同月比 2.3% 増、高校部が同 22.7% 増、全体で同 7.0% 増となっており、売上高は計画通り推移している模様だ。

2016年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	15/9期	16/9期			
	通期	通期計画	伸び率	2Q進捗率	過去3年間平均進捗率
売上高	9,606	10,142	5.6%	49.8%	49.5%
営業利益	2,303	2,404	4.4%	55.1%	52.3%
経常利益	2,331	2,449	5.0%	55.0%	52.6%
当期純利益	1,487	1,600	7.5%	55.8%	53.4%

なお、4月の新入社員は中途採用も含めてほぼ前年と同水準となっており、人件費については例年並みの増加ペースとなる見通しだ。下期の費用増要因としては新規事業として立ち上げた学童保育事業が挙げられる。3月に「STEPキッズ」を開校したのに続き、4月には1～2歳児を対象とした「ステップ保育園」をスタートしており、立上げ費用の増加が見込まれる。ただ、期初計画には織り込み済みであり、計画の下振れ要因となる可能性は低い。

学童保育のオリジナルプログラム例（各45分）

学童保育のオリジナルプログラム例（各45分）

月曜日	サイエンス（実験と工作）
火曜日	ことば（国語）・英会話
水曜日	算数（計算力とセンスをみがく） 幅広教養「“はかせ”になろう」
木曜日	ことば（国語）・英会話
金曜日	算数（計算力とセンスをみがく） 幅広教養「“はかせ”になろう」
土曜日	将棋、オセロ、百人一首、かるた などのゲームやイベント

STEPキッズの料金

	月額（円）
週1日	15,000
週2日	27,000
週3日	38,000
週4日	46,000
週5日	49,000
週6日	52,000

* 諸費用 15,000円（年額）、入会金 20,000円（ステップ在籍・卒業生が家族にいる場合は無料）

出所：会社HP

なお、学童保育事業については最初の2～3年は運営ノウハウを蓄積するため、「STEPキッズ」1校のみで運営する予定だが、収益モデルを確立以降は順次拡大していく予定となっている。このため、中長期的には新たな収益源になることが期待される。

神奈川県内で校舎数を拡大することで中長期的な安定成長を継続する方針

(2) 中長期的に安定成長を堅持

全国的に少子化が進む中、神奈川県内においても学齢人口は今後も緩やかに減少傾向が続くと見られるが、同社は今後も神奈川県内で校舎数を拡大していくことで、安定成長を継続していく方針となっている。開校ペースは小中学部で年間3～4スクール、高校部では3～4年に1校ペースとなり、年平均で4～5%程度の収益成長を維持していくものと予想される。

小中学部においては現在、119スクール体制となっているが、神奈川県全域をカバーするには160スクール程度が必要と見ており、少なくとも今後10年程度かけて全域をカバーしていくことになる。また、高校部では現在の14校体制を将来的には20校まで拡大する予定となっている。少子化による影響を受けるものの、シェアの拡大によって生徒数を維持し、進出エリアを拡大することによって生徒数の伸長を図っていく戦略だ。

特に、同社の現在の地盤は神奈川県西部や湘南エリアであり、人口の多い横浜市や川崎市についてはまだ、進出余地が多く残されているといった点も見逃せない。これらエリアは学習塾の激戦区であるものの、同社が長年培ってきた学習指導方針を継続していくことで、シェアを着実に拡大していくものと思われる。

2016 年 5 月 30 日 (月)

※ 英検が実施する英語能力判定試験で基準スコアを満たしていれば、受験の際に英語科目が免除される入試制度

また、2020 年度には大学入試改革も控えている。センター試験が廃止され、コンピュータ端末を利用した受験方法が新たに検討されるなど、今後の受験対策にも大きな変化が予想される。科目別では英語の改革が進みそうで、学習塾においても実用レベルでの英語力アップに向けたカリキュラムの充実が求められることになる。既に 2014 年度から一部の大学で TEAP 試験※が導入され始めており、同社でも 2014 年から高校生を対象に TEAP 対策講座を開講している。神奈川県公立高校入試制度において特色検査が 2013 年度に導入された際には、いち早くその対策に乗り出し成果に結びつけたことから、こうした市場環境の変化は同社にとってシェア拡大の好機となろう。

株主還元策

配当性向 30% が目安、株主優待制度も実施

同社は株主還元策として、配当金と株主優待制度を導入している。配当金に関しては配当性向 30% を目安としており、2016 年 9 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 28.0 円（配当性向 29.2%）と連続増配を予定している。

また、株主優待制度としてはオリジナル QUO カード（1,000 ～ 3,000 円分）を 9 月末の株主に対して保有株式数に応じて贈呈している。最少単元株主では 1,000 円の QUO カードが贈呈されることになり、現在の株価水準でみた総投資利回りは 3% 台後半となる。同社の業績は今後も安定成長が続く可能性が高く、収益変動リスクの低い配当成長株として注目される。

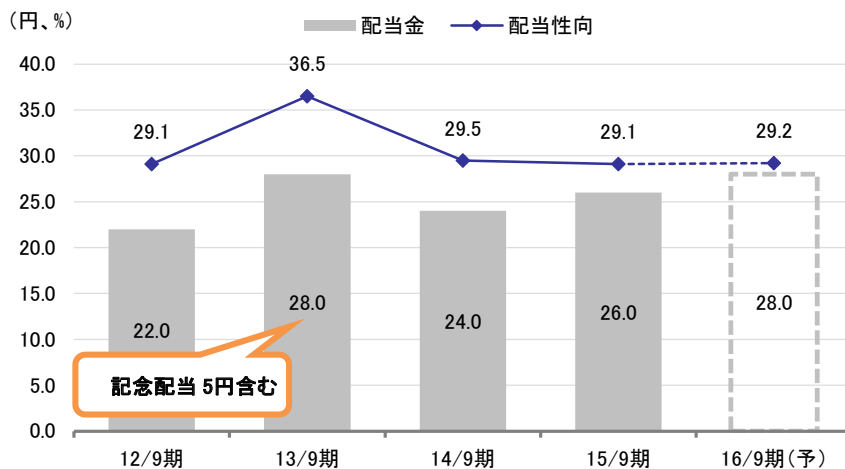
なお、2016 年 3 月に自社株買いの発表を行っている。上限の取得株数は 10 万株、取得金額は 110 百万円で期間は 2016 年 6 月 24 日までとなっているが、5 月 11 日までに計 61,400 株を取得済みであり、最終的には上限いっぱいの取得を予定しているもよう。

株主優待制度

保有株式数	優待内容
100 ～ 500 株未満	オリジナル QUO カード 1,000 円分
500 ～ 1,000 株未満	オリジナル QUO カード 2,000 円分
1,000 株以上	オリジナル QUO カード 3,000 円分

※ 対象株主：9 月末の株主名簿に記載された 100 株以上保有の株主

1 株当たり配当金と配当性向



ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ