

|| 企業調査レポート ||

ナノキャリア

4571 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月7日(火)

執筆：客員アナリスト

清水啓司

FISCO Ltd. Analyst **Keiji Shimizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. ビジネスモデルの変換	01
2. 最近の提携動向	01
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業概要	04
3. 特徴と強み	04
4. 後期開発リスクを負わない収益化モデルにシフト	05
■ 開発パイプラインの動向	06
1. mRNA 創薬パイプライン	06
2. mRNA 以外の開発パイプライン	07
■ 最近の提携動向	08
■ 業績動向	09
1. 2023年3月期第2四半期累計の業績概要	09
2. 2023年3月期の業績見通し	09
3. 財務状況と新株予約権発行などについて	10
■ 経営方針	10

■ 要約

mRNA 医薬品の IP を創出する IP Generator 企業へのビジネスモデル変換を目指す

ナノキャリア<4571>は、1996年にドラッグデリバリーシステムのプラットフォーム技術「ミセル化ナノ粒子」発明者ら2名とともに設立されたバイオベンチャーである。自社技術をベースにした抗がん剤の開発を進めていたが、2023年1月26日、世界的に急激に市場が形成され、今後さらなる拡大が見込まれる「mRNA 医薬」の IP 創出企業へのビジネスモデル転換を発表した。

同社は、2020年に mRNA 医薬などの核酸医薬を手掛けるアキュルナを吸収合併したことを契機に、次世代医薬品の中核となる核酸医薬でがん領域以外にも対象とする疾患領域を拡大した。特に、COVID-19 ワクチンにより新たなモダリティ技術として認知された mRNA 医薬は、ワクチンとして以外に治療薬としても広く適応されると考えられ、世界では既に開発競争がスタートしている。同社はアキュルナから引き継いだ mRNA 医薬の開発による mRNA 医薬の豊富な経験と実績を基盤に、国内パイオニアとして、mRNA 医薬に特化した研究開発を重点項目とし、パイプライン候補を創出し非臨床ステージでライセンスアウトする方針だ。

同社は、2022年12月16日付けで代表取締役役に秋永士朗（あきながしろう）氏が就任した。秋永氏は抗がん剤開発 / 核酸創薬領域のエキスパート研究者で、同社が2020年9月に吸収合併したアキュルナ（株）の代表取締役を務めた。メッセンジャー RNA（mRNA）に特化して非臨床開発まで実施し mRNA 医薬のパイプライン候補を創出、このタイミングで早期導出を目指すローリスクハイリターン型経営への転換を図る。ビジネスモデルの変換、アクセリード（株）との包括的協業関係契約の締結などを実行しており、同社の赤字体質の早期改善に期待したい。

1. ビジネスモデルの変換

同社は、2022年に NC-6004 の第 II b 相臨床試験及び、VB-111 の開発を中止した。これを受けて同社はビジネスモデルを見直し、核酸医薬開発及び DDS 技術の知見を生かし、製造や開発などの分野でアクセリード及び傘下企業との協業を実施することで効率的に複数の mRNA 医薬の創薬及び知財獲得を進め非臨床ステージで製薬企業にライセンスアウトを行う、すなわち、mRNA 医薬のパイプライン候補を同時並行でインキュベートし mRNA 治療薬の知的財産（以下、IP）を創出する IP Generator 企業へのビジネスモデルへの変換を目指す。

2. 最近の提携動向

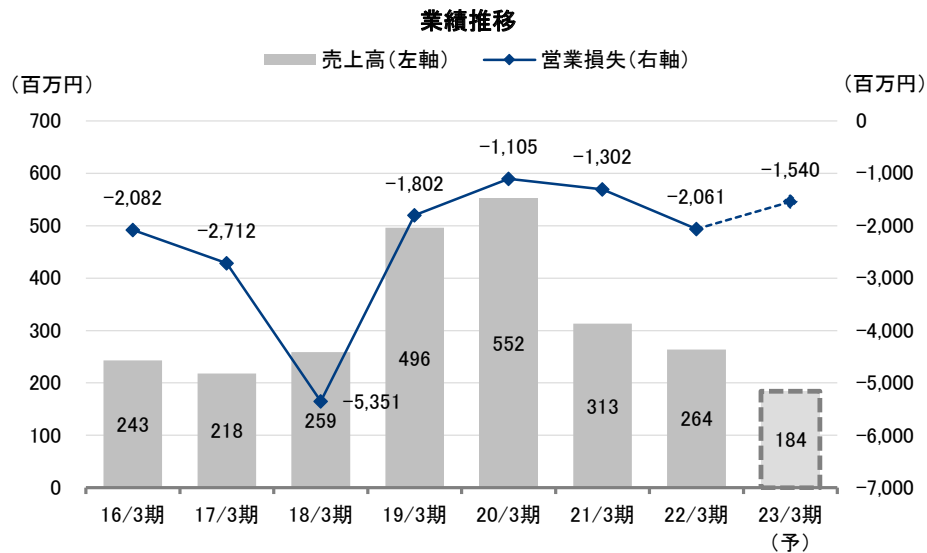
同社は2023年1月、アクセリードと mRNA 医薬品の研究開発・製造に関する包括的協業関係に関する契約を締結した。両社は変形性関節症（OA）に対する mRNA を用いた治療薬開発のための合併会社（株）PrimRNA（プライムルナ）を共同設立しているが、新しい mRNA 医薬ビジネスを推進するに当たり、mRNA 医薬品の非臨床試験・製造に関する一連の業務において包括的協業関係を構築することを目的に本契約を締結した。これにより、新規 mRNA 創薬ターゲットの創出、製造、非臨床試験の実施、新規医薬品候補 IP の創出、製薬会社への IP の売却まで、ワンストップ対応を推進していく。

要約

また、これまでに手掛けてきた mRNA 以外のパイプラインの一つである ENT103 は、耳鼻咽喉科のスペシャリティーマー薬と共同開発を実施してきた。中耳炎を対象に国内で本格的な臨床試験を四半世紀ぶりに実施し、2022年4月に、外耳炎および中耳炎を対象に製造販売承認申請を実施した。1年程度で承認される見通しであり、薬価収載を経て2023年度前半には販売に至る計画で、経営基盤強化につながる製品となる予定だ。

Key Points

- ・ mRNA 治療薬の IP を創出する IP Generator 企業へビジネスモデルを変換
- ・ アクセリードと mRNA 医薬品の非臨床試験・製造に関する包括的協業関係に関する契約を締結
- ・ 耳科用抗菌薬 ENT103 は 2023 年度前半には販売の見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

創薬バイオベンチャーとして必要とされる形に進化・成長

1. 会社沿革

同社は、東京大学 片岡一則（かたおかかずのり）名誉教授、東京女子医科大学 岡野光夫（おかのてるお）名誉教授らにより発明された「ミセル化ナノ粒子技術」を DDS 製剤に応用し事業化する目的で、1996年に設立されたベンチャー企業である。片岡氏及び岡野氏が研究活動をしていたアメリカのユタ州では DDS が盛んに研究されており、発明したミセル化ナノ粒子技術を世界に向けて日本から発信するために新会社が設立された。社名はナノ粒子技術（ミセル化ナノ粒子技術）とキャリア（薬物の運び屋）の造語である。2000年には研究所を設置し、本格的に実用化に向けた研究活動が開始された。

同社は東京大学 TLO からのミセル化ナノ粒子の基本特許のライセンス契約を基に、日油<4403>とのポリマー供給契約、日本化薬<4272>とのパクリタキセルミセルの共同開発及びライセンス契約締結とともに、自社での臨床開発も進め、パイプラインの創出を行ってきた。一方、2008年3月東京証券取引所マザーズ市場への株式上場を果たしたが、同年9月のリーマンショックにより、同社の株価も低迷する期間が続いた。リーマンショック前後は、日本では投資が著しく冷え込んだ時期でもあり、いずれのベンチャー企業もそうであったように、研究開発に必要な資金調達が困難であった。同社も上場時の調達資金が約6億円と非常に低い水準となり、それまで行っていた欧州での NC-6004 の開発を次ステージへ展開することが困難となり、開発戦略の変更を余儀なくされた。しかしながら、同社はすぐにアジア展開に目を向け、台湾の製薬会社である Orient Europharma Co., Ltd. (以下、OEP) とアジア地域における NC-6004 ライセンス契約（共同開発及び投資による資金調達など）を締結することにより、開発を着実に進めた。

バイオベンチャーは資金不足による開発延滞や中止などが懸念されるが、同社は2012年にウィズ・パートナーズ（株）からの資金調達及び、信越化学工業<4063>からの第三者割当増資と材料製造技術に関する共同研究契約の締結、2013年にはグローバルファインダー（主幹会社 JP モルガン<JPM>）がアレンジャーとなり、欧米・アジアの機関投資家からの資金調達（約90億円）などにより、パイプラインの開発を自社で推進することに成功している。当時、米国型の自社プラットフォーム技術で創薬を行う数少ない日本企業として、パイプラインの開発戦略や創薬の裾野の広がり海外の機関投資家に訴求しやすかったと言える。また、2012年に iPS 細胞の研究により京都大学の山中伸弥教授がノーベル賞を受賞したことでバイオベンチャーブームが再燃したことも、フォローの風となった。

会社概要

このころから、がん治療薬の研究や臨床開発経験者など幅広い人材を中途採用できるようになり、自社開発として欧米での臨床開発もスタートし、併行して M&A や提携を推進し、新たなパイプラインの導入を進めた。2017年11月にイスラエルの Vascular Biogenics Ltd. からライセンスインした遺伝子治療薬 VB-111 は、開発期間の大幅な短縮（通常10年以上が数年程度にまで短縮）とともに、開発コストを削減し（通常数百億が十数億程度）、早期収益化に貢献可能な製品として開発を推進した。また、早期に経営基盤を安定化する製品として、不妊治療や耳鼻科領域における製品の導入も推進し、耳鼻科領域の製品 ENT103 は2022年4月に国内製造販売承認申請に至っている。また、mRNA などの核酸医薬に特化したアキュルナを吸収合併し、新たなモダリティによるパイプラインの拡充も推進した。

しかしながら、2022年、早期収益化を期待した VB-111 および自社品 NC-6004 の相次ぐ開発中止に伴い、ビジネスモデルの再構築を図ることとなった。2020年から COVID-19 ワクチンで新規モダリティとして認知され、急激な市場形成がなされた mRNA 医薬について、国内企業でも数少ない豊富な開発経験を持つ実績を活かし、市場が求める医薬品である mRNA 創薬に特化し、高リスクの後期臨床開発は行わない mRNA 医薬の IP Generator 企業としての活動にシフトすることとなった。

2. 事業概要

次世代医薬品の中核となる mRNA 医薬に事業領域をシフトした。mRNA は COVID-19 ワクチンとして世界的に大きな注目を集めている新しい創薬技術である。同社は、mRNA を用いた変形性膝関節症の治療薬として開発を既に進めており 2023 年度に第 I 相臨床試験に入る計画である。ワクチンで広く認知された mRNA であるが、国内企業でも mRNA を用いた治療薬の開発を手掛けている企業は非常に少なく、国内パイオニアとして mRNA 創薬を事業の柱に据える。新たなモダリティである mRNA による治療薬候補を創出し、臨床試験に入るためのパッケージを提供できる IP 取得を速やかに行い、自社で臨床試験を実施せずに、非臨床ステージで開発企業へライセンスアウトし収益化を目指す。

M&A や提携についても、技術基盤の拡充を目的に積極的に進める方針である。mRNA 医薬の開発パートナーであるアクセリードの傘下にある企業との協業やその幅広いネットワークの活用とともに、共同研究開発など、企業やアカデミアとのオープンイノベーションによる多様な革新的技術を取り込むことで、mRNA 創薬事業の推進と拡大を進めていく。

3. 特徴と強み

同社はこれまで数多くの臨床試験（治験）に取り組んでおり、後期ステージの開発も国内外で複数実施してきた。結果として、品質管理などが厳格に管理される治療薬製造も含めた臨床開発に関連する豊富な経験・知識と、がん領域から次世代医薬品（抗体、核酸）まで幅広い技術資産が蓄積されている。なお、次世代医薬品の中核となるオリゴ核酸医薬市場は、2030年に2.1兆円規模になるとの予測※もある。さらに、ビジネスモデル転換に關しても、核酸創薬に特化したアキュルナを吸収合併したことで、mRNA などの核酸領域の研究実績が強みになっていると考える。

※ Arthur D. Little 「医薬品関連の産業化に向けた課題及び課題解決に必要な取組みに関する調査」（2020年12月）より

会社概要

アキュルナは2016年から mRNA の研究に携わっている。mRNA 医薬は新型コロナワクチンとして世界的に大きな注目を集め、mRNA ワクチン市場規模は2022年に6兆円、2030年には16兆円になると予測されている。一方、ワクチン以外の治療薬の上市品は未だない。今後、mRNA による治療薬創出の可能性は非常に大きく、アクセリードとの包括提携により、mRNA 創薬に関わる製造、非臨床など研究開発の一貫体制を構築していることも大きな強みである。

4. 後期開発リスクを負わない収益化モデルにシフト

新たな mRNA 創薬ビジネスは、同社の核酸医薬開発及び DDS 技術の知見を生かしつつ、アクセリード及び傘下企業との協業による mRNA 研究開発一貫体制の構築により、効率的に mRNA 医薬の創薬及び知財獲得を進め、後期臨床開発ステージに入る時点までに、製薬企業にライセンスアウトを行うこととしている。

非臨床段階に特化する背景には、製薬業界における非臨床段階でのライセンス活動の活発化がある。実際、非臨床段階でのライセンス契約数は、256件(2010-2014年)から423件(2015-2019年)に急増している。同社は mRNA 医薬の研究開発に6年以上取り組んできた経験と実績及び、この過程で構築したバイオベンチャーやアカデミア、日本の政府機関等とのネットワークがあることから、mRNA 医薬品の技術及び IP 創出が可能としている。

開発資金は自社資金50億円と競争的資金獲得や共同研究先資金50億円を想定し、合計100億円程度とし、3年間で8件のIPを創出することを目標としている。1件当たりの開発費用は4-8億円、共同研究先は製薬、非製薬、バイオベンチャー、アカデミアなどを想定している。

収益目標は、IP1件当たりのライセンスアウト収入を30-50億円とし、ライセンスアウト収入として30億円を確保できれば黒字になる見込みである。なお、支払い時期はワンタイム一括(高値)でのマイルストーン収入としている。

現時点におけるプロジェクト数は、mRNA パイプラインとして5件(準備中を含む)進めているほか、来年度のIP取得を2件程度としている。2024年までに8件、その後毎年6~8件のプロジェクトを実行し、3年後にIP創出を最低8件、ライセンスアウトを2件、ライセンスアウト収入を60~100億円と計画している。IP創出には2~3年必要であることから、早めに仕込むとともに、全社的なIP創出力の底上げを図っていく。

■ パイプラインの動向

事業の選択と集中及びビジネスモデルの変換を推進するに当たり、 パイプラインの入れ替えと再構築を行う 既存の後期開発パイプラインは販売に至る製品も

1. mRNA 創薬パイプライン

既述のとおり、同社はビジネスモデルを変更し、原則として自社での後期臨床試験を行わず、自社が資金拠出する場合は第Ⅰ相臨床試験の実施による損失は避けることとした。一方、国や他社からの資金援助がある場合は、CRO※を活用して臨床試験を実施する。この方針に基づき、国立研究開発法人日本医療研究開発機構（AMED）から開発資金を得ている RUNX1 mRNA 及び TUG1 ASO は、医師主導の第Ⅰ相臨床試験まで行う。

※ Contract Research Organization の略で、開発業務受託機関のこと。

(1) RUNX1 mRNA (変形膝関節症治療薬)

同社が mRNA 医薬として開発を進めている RUNX1 mRNA 医薬（膝軟骨再生）は、軟骨誘導性転写因子 RUNX1 を発現する mRNA を、関節腔内に直接投与し損傷した軟骨の再生を促進する変形性膝関節症の新しいタイプの治療薬である。医師主導第Ⅰ相臨床試験完了までの開発資金を AMED から得て、アクセリードと本件開発のための合併会社 PrimRNA を 2021 年 4 月に共同設立、事業を開始しており、臨床試験開始のための準備を進めている。アクセリードとの協業は、傘下にある非臨床試験で世界的に実績のある企業との協業や治験薬製造委託先なども含め、本開発の大きな推進力となっている。

(2) 新パイプライン (A～E)

感染症ワクチンだけでなく、免疫疾患を対象とするワクチンも開発している。また、眼科、耳鼻科など、新たな領域でも mRNA 医薬の開発が期待される。開発期間が 2-3 年程度の短期間となっているが、mRNA の構造は低分子と異なり一定しており、ターゲットが決定すれば、構造設計や DDS の選択などは比較的簡単であることによる。

(3) 新パイプライン (F～J) の創出

新パイプラインの創出には、どのような疾患領域や疾病を対象にするかの専門スキルと経験が求められる。このため、外部から積極的にシーズを導入する方針だ。世界の大手企業などつながりを持つアクセリードの情報からターゲットへの関心度などを探りながら mRNA 候補を創出することもでき、mRNA 医薬品の研究開発・製造に関する包括的協業関係契約締結の効果も期待できる（詳細は後述）。

開発パイプラインの動向

mRNA 創薬パイプライン (準備中を含む)

標的	領域	疾患	シード	非臨床	臨床	パートナー
RUNX1	組織再生	変形性関節症		CICLE		PrimRNA 2024 1Q IND申請予定
A	ワクチン	感染症				
B	ワクチン	免疫疾患				
C	組織再生	眼疾患				
D	組織再生	耳鼻科疾患				
E	ワクチン	がん				

F, G, H, I, J...外部から積極的にシーズを導入する

今後、パイプライン数を倍増し、早期 (IND、PI、PII) アライアンスを目指すビジネスモデルに完全転換

出所：事業説明会資料よりフィスコ作成

2. mRNA 以外の開発パイプライン

(1) ENT103 (中耳炎)

ENT103 (中耳炎) は、セオリアファーマ (株) と共同開発した耳科用抗菌薬である。日本市場において四半世紀ぶりとなる本格的な治験が実施された新規耳科用抗菌点耳薬で、既存薬の代替を目指している。国内における中耳炎を対象とした第III相臨床試験において中耳炎の臨床所見を改善し、2022年4月にセオリアファーマが外耳炎及び中耳炎を対象に国内製造販売承認申請を行った。薬事承認及び薬価収載を経て2023年度前半に販売開始予定である。

(2) TUG1 ASO (膠芽腫)

TUG1 ASO 医薬 (膠芽腫) は、悪性脳腫瘍である膠芽腫により多く存在する TUG1 の働きを抑制する ASO (アンチセンスオリゴ) 医薬である。膠芽腫は治療法がなく、新たな治療薬の提供が求められている領域である。本件は、国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学との共同研究プロジェクトで、AMEDの「革新的がん医療実用化研究事業」に採択されている。現在、治験薬の製造法の確立と非臨床試験を実施しており、2023年度末ごろに臨床試験に入る計画だ。

mRNA 以外の開発パイプライン

品目	対象疾患	非臨床	ph1	ph2	ph3	申請	開発地域	パートナー
ENT103 新規耳科用抗菌薬	中耳炎/外耳炎						日本	共同開発 CEOLIA
※2022年4月 国内製造販売承認申請実施								
NC-6100 PRDM14 (siRNA)	乳がん						日本	医師主導治験 がん研有明病院
TUG1 (ASO)	膠芽腫						日本	共同研究 名古屋大学
※AMED採択 2020年4月～								

後期臨床開発品の契約状況

 契約日 2018年6月14日	> セオリアファーマが所有する開発候補品の共同開発を行う > 製造販売承認の取得および販売を早期に開始するため、同社の臨床開発ノウハウやセオリアの耳鼻咽喉科領域における知見を活かし、相互に協力し推進する ➡ 販売はセオリアファーマが担当し、上市後は販売利益をシェア
--------------------	--

出所：事業説明会資料よりフィスコ作成

■ 最近の提携動向

アクセリードと包括的協業関係に

同社は2023年1月、アクセリードと mRNA 医薬品の研究開発・製造に関する包括的協業関係に関する契約を締結した。アクセリードは、武田薬品工業<4502>の創薬研究部門の一部事業を承継し、医薬品・医療機器の研究開発から製造にわたるバリューチェーンを構築・拡大している、傘下に複数の企業を持つ総合的創薬ソリューションプロバイダーである。mRNA 医薬を用いた変形性関節症については、早期から mRNA に特化した医薬品製造受託機関 (CDMO) ((株)ARCALIS (アクセリードの子会社))との協業などを想定している。既述のとおり、両社は本件開発のための合弁会社 PrimRNA を共同設立しているが、新しい mRNA 医薬ビジネスを推進するに当たり、mRNA 医薬品の研究開発・製造に関する一連の業務において包括的協業関係を構築することを目的に本契約を締結した。これにより、新規 mRNA 創薬ターゲットの創出、製造、非臨床試験の実施、新規医薬品候補 IP の創出、製薬会社への IP の売却まで、ワンストップ対応を推進していく。

ENT103 は 2023 年度前半には販売の見通し

同社は2018年6月より耳鼻咽喉科領域のスペシャリティーファーマであるセオリアファーマと ENT103 の共同開発を実施してきた。四半世紀ぶりの本格的な国内第Ⅲ相臨床試験を完了させ、2022年4月に製造販売承認申請を実施した。通常は、約1年で承認取得、その後薬価収載されて販売に至る。同社は1年前に申請しており、2023年度前半には販売の見通しとしている。現在、セオリアファーマと連携のもと承認申請後の当局対応などを実施しているほか、販売計画に関する協議やプロモーション計画の立案および販売体制の整備を行っている。本製品については、販売はセオリアファーマが担当し、販売利益をシェアすることとしている。初年度はマーケティング費用などが計上される見込みであり、売上は徐々に立ち上がるとみている。今後は、利益を生み出す上市製品を所有するバイオベンチャーとなる。

業績動向

IP Generator 企業への変貌を目指し、 ウィズ・パートナーズとの資本関係を強化

1. 2023年3月期第2四半期累計の業績概要

2023年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が91百万円、営業損失が697百万円、経常損失が600百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失が887百万円となった。NC-6004、VB-111、NC-6300の治験終了に伴い研究開発費が前年同期比※338百万円減少し、営業損失は335百万円改善した。一方、投資有価証券の減損処理を行ったことにより、投資有価証券評価損281百万円を特別損失に計上した。なお、同社におけるPrimRNAの重要性が増してきたことから、2023年3月期第2四半期よりPrimRNAを連結子会社とする連結決算を開始している。

※2023年3月期第2四半期より連結決算に移行したため、前年同期の単体数値と比較している。

2023年3月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

	22/3期2Q累計 (単体) 実績	23/3期2Q累計 (連結) 実績	増減額
売上高	134	91	-42
売上原価、販管費	1,166	789	-377
研究開発費	940	602	-338
営業損失	-1,032	-697	335
営業外収益/(費用)ネット	8	96	87
経常損失	-1,023	-600	422
親会社株主に帰属する 四半期純損失	-975	-887	88

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高184百万円、営業損失1,540百万円、経常損失1,463百万円、親会社株主に帰属する当期純損失1,471百万円を見込んでいる。当第2四半期より連結決算に移行したが、PrimRNAの業績影響は軽微であることから、従来の個別業績予想を据え置いている。

業績動向

2023年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3期(単体) 実績	23/3期(連結) 予想	増減額
売上高	264	184	-80
売上原価、販管費	2,325	1,724	-601
研究開発費	1,923	1,286	-637
営業損失	-2,061	-1,540	521
経常損失	-1,925	-1,463	462
親会社株主に帰属する 当期純損失	-1,881	-1,471	410

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と新株予約権発行などについて

2023年3月期第2四半期の財務状況について、資産は前期末比^{*}788百万円減少し、6,347百万円となった。負債合計から転換社債型新株予約権付社債を除いたその他負債は同51百万円増加し、470百万円となった。純資産は親会社株主に帰属する四半期純損失の計上等により同839百万円減少し、4,727百万円となった。

| ^{*}2023年3月期第2四半期より連結決算に移行したため、前期の単体数値と比較している。 |

また、ウィズ・パートナーズが業務執行組合員を務めるTHEケンコウFUTURE投資事業有限責任組合を割当予定先とする第三者割当の方法による第6回無担保転換社債型新株予約権付社債1,108百万円並びに第20回新株予約権1,580百万円の募集を行い、2023年2月13日付けで割当を実施した。資金調達の目的は、(1)同社の事業ポートフォリオの入れ替え及び再構築、(2)非臨床段階でのmRNA医薬品の創製及び関連技術の開発、(3)IP企業へのビジネスモデル転換、の3つ。なお、新株予約権付社債及び新株予約権の発行に係る払込みについては、金銭による払込みに代えて、前回(第5回無担保転換社債型新株予約権付)の社債が出資され、本新株予約権付社債の募集に関しては、社債の条件変更(リファイナンス)としての効果を有する。

■ 経営方針

秋永士朗氏は同社が2020年9月に吸収合併したアキュルナの代表取締役を務めており、吸収合併後は松山哲人前社長とともに同社の経営の舵取りをし、2022年12月16日付けで代表取締役に就任した。秋永氏は、同社を新たなバイオベンチャー企業として変貌させる方針で、mRNA及び非臨床段階に集中し、ローリスクハイリターン型経営への転換を目指す。世界で開発競争がスタートしたmRNA医薬の領域に国内企業に先駆けて進出するなど、ベンチャースピリッツを継承する秋永氏の活動に今後も注目し、同社の赤字体質の早期改善を期待したい。

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