

|| 企業調査レポート ||

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年7月18日(金)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年9月期中間期の業績概要	01
2. 2025年9月期の業績予想	01
3. 第4次中期経営計画	01
■ 事業概要	02
1. 事業内容	02
2. セグメント及びサブセグメントの概要	03
3. 主な仕入先と販売先	04
4. 競合、特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2025年9月期中間期の業績概要	05
2. 財務状況	07
■ 今後の見通し	08
■ 中期経営計画	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2025年9月期中間期は1.5%の営業増益。 ネットキャッシュは117億円

アイナボホールディングス<7539>は、傘下に連結子会社8社、非連結子会社7社を抱える純粋持株会社である(2025年3月末時点)。主要事業は、タイルやサイディング(外壁材)等の外壁工事、システムキッチンなど各種水回り機器の住設工事及び建材販売、住設機器販売にわたる。施工と建材・住設機器の卸売りを両方向うユニークな事業形態が特徴である。これらの業務は主に中小ゼネコンや工務店向けに行っているが、大手ゼネコンからの工事受注実績もある。徹底した資金回収管理及び工事進捗管理を実行しており、その結果、2025年3月末のネットキャッシュ(現金及び預金-借入金)は11,737百万円と豊富で、財務の健全性は高いと評価される。

1. 2025年9月期中間期の業績概要

2025年9月期第2四半期(以下、中間期)の連結業績は、売上高47,450百万円(前年同期比2.8%増)、営業利益1,593百万円(同1.5%増)、経常利益1,770百万円(同2.9%増)、親会社株主に帰属する中間純利益1,084百万円(同0.5%増)となり、ほぼ計画どおりとなった。売上高は、戸建住宅事業・大型物件事業ともに増収となったが、特に戸建住宅事業における住設工事と大型物件事業におけるタイル工事が増収に寄与した。売上総利益率は14.9%と前年同期比で0.4ポイント改善したが、主に利益率の高い大型工事の比率が上昇したことによる。販管費は働き方改革に伴う人件費増などにより同6.7%増となったが、売上総利益の増加額(369百万円)を下回ったことから、営業利益は1.5%の増益となった。住宅市場全般が厳しい環境下で、堅調な業績を示したと言える。

2. 2025年9月期の業績予想

2025年9月期は売上高で92,700百万円(前期比3.2%増)、営業利益で2,250百万円(同3.6%増)、経常利益2,550百万円(同2.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で1,550百万円(同22.1%増)と期初予想を据え置いている。遅れていた価格転嫁を進めるとともに、売上総利益率のさらなる改善を進めることで、通期でも営業増益を見込む。新築住宅市場は厳しい状況が続いているものの、予想達成は可能であると弊社では考えている。

3. 第4次中期経営計画

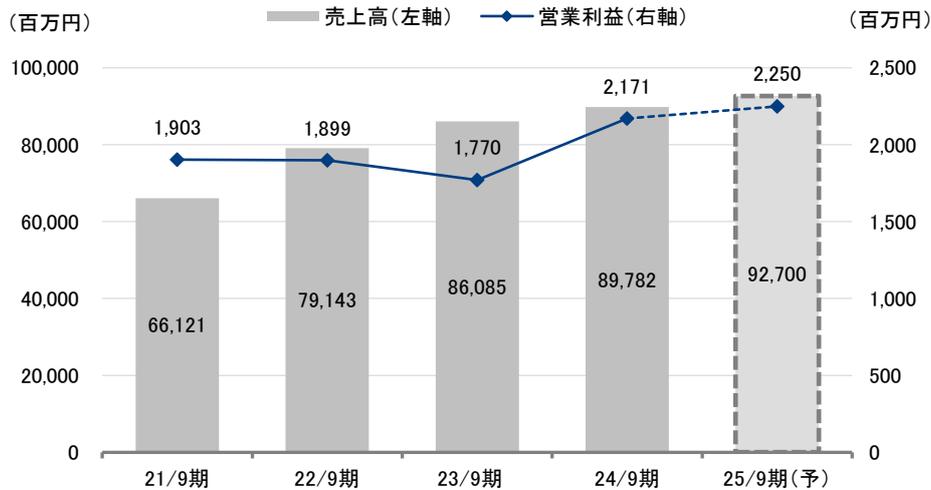
同社は、2025年9月期を最終年度とする第4次中期経営計画を推進している。重要施策として「ビジネスモデルの変革」「利益構造の再構築」「DXの推進」「人材確保と育成」「資本政策」を掲げている。定量的目標は、2025年9月期に売上高97,000百万円、営業利益率2.6%(営業利益2,500百万円の確保)、ROE8.0%を掲げたが、同社は2025年9月期の通期業績予想において、既にこれらの目標値を達成しない見通しを示している。株主還元については配当性向30%を目途としている。2024年9月期は年間22.0円を実施し、2025年9月期は年間24.0円配当を予定している。

要約

Key Points

- ・ 2025年9月期中間期は1.5%の営業増益。利益率の高い大型工事が寄与
- ・ 手元ネットキャッシュは117億円、財務内容は良好
- ・ 2025年9月期は期初予想を据え置き、前期比3.6%の営業増益を予想

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

主力事業はタイルやサイディングの外壁工事と住設工事

1. 事業内容

2025年9月期中間期末現在、純粋持株会社である同社の下、連結子会社8社、非連結子会社7社を擁してグループを形成している。事業セグメントは、戸建住宅事業と大型物件事業に区分される。

2024年9月期の各セグメントの売上高は戸建住宅事業74,684百万円(売上比率83.2%)、大型物件事業15,098百万円(同16.8%)、営業利益は戸建住宅事業2,803百万円、大型物件事業1,044百万円となった。

各事業は工事内容はほぼ同じだが、受注先(受注金額)の規模が異なる。前者は主に一般住宅用の工事で、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注である。後者は主に大手ゼネコン等からの受注である。

事業概要

両事業にはそれぞれサブセグメントがある。戸建住宅事業は外壁工事、住設工事、建材販売、住設販売に、大型物件事業はタイル販売・工事、住設販売・工事にそれぞれ分かれる。2024年9月期における各サブセグメントの連結売上高に対する比率は、戸建住宅事業の外壁工事が18.8%、住設工事が25.8%、建材販売が18.2%、住設販売が20.4%、大型物件事業のタイル販売・工事が5.8%、住設販売・工事が11.0%となっている。

2. セグメント及びサブセグメントの概要

(1) 戸建住宅事業

主に地場の中小ゼネコンや工務店、ハウスメーカーやビルダーから受注する案件※を主に扱っている。施主からの直接受注は少ない。

※ 工事に伴うタイル資材や住設機器の販売高はそれぞれの工事部門に含まれている。

a) 外壁工事

一般住宅や小型マンション、店舗等の内外壁タイル、床タイル、エクステリア等の工事を行う。タイルだけでなくサイディングなど様々な素材に対応している。

b) 住設工事

主にシステムキッチン、バス・トイレ等の水回りや各種リフォーム工事、太陽光発電システムの設置工事等を行う。基本的には外壁工事とは別受注となるが、案件によっては同時受注となる場合もある。バスルームの工事件数は年間2万件近くに上り、国内でも有数の規模を占める。

c) 建材販売

一般住宅、店舗、中小マンション向けの各種建材の卸売りをやっている。なかでも、タイル建材の販売が比較的多い。主な販売先は工務店や地場のハウビルダーといった企業で、二次卸業者への販売は行っていない。

d) 住設販売

建材販売と同様に工務店や地場のハウビルダーなどへ住設機器の販売を行っている。

(2) 大型物件事業

工事内容は戸建住宅事業とほぼ同じであるが、大手ゼネコンを受注先とする点が異なる。主な対象はビルやマンションなどの大型物件である。特に大林組<1802>、(株)鴻池組、長谷工コーポレーション<1808>からの受注が比較的多い。

a) タイル販売・工事

内外装タイル、床タイル、石材の販売及び工事などを行う。

b) 住設販売・工事

システムキッチン等のマンション住宅設備やビル空調設備などの販売及び工事を行う。

アイナボホールディングス | 2025年7月18日(金)
7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

事業概要

3. 主な仕入先と販売先

同社の得意先は大手ゼネコンをはじめ約7千社に上る。ただ、これらの顧客は常に案件があるわけではなく、また1件当たりの金額が数百万円から1億円以上と幅広いため、未入金管理が経営上の重要な要素となる。主な仕入先は建材や住設機器ではLIXIL<5938>が最も多く、そのほかTOTO<5332>、リンナイ<5947>、クリナップ<7955>、大建工業(株)などが含まれる。また、工事を行う下請け業者は大小合わせて2千社近くに及ぶが、このうち半数近くは同社専業の下請け業者である。

4. 競合、特色、強み

同社のような外壁工事や建材・住設機器の販売を行っている企業は数多くあり、それぞれの分野で多くの競合会社が存在する。事業全体において競合会社を挙げるのは簡単ではないが、強いて挙げるならば、(株)小泉や渡辺パイプ(株)が挙げられる。ただし、外壁工事の分野では、近年は施工会社が減る傾向にあり競合会社は少なくなっている。このような業界環境において、同社は、以下の特色を生かして同業他社との差別化を図っている。

同社の特色の1つは、総合技術研修センターである。ここでは、多くの子会社や下請け企業に対して専門性の高い技術研修を実施し、施工を支援している。また、同社が研修を行うことで、様々な工種への対応を可能にしている。さらに、このセンターで各現場の施工進捗を半年に1回チェックしており、個人差による工事仕上がりバラつきを抑制している。

自家保険制度を設けていることも、同社の特色の1つである。これは下請け業者から出来高の一部を徴収して協力会社にプールする仕組みであり、万が一の下請け業者(作業員)が事故等で業務を行えなくなった場合に、協力会社で定められた規程分の所得を補償する。この制度により、同社と下請け業者との信頼関係が強化され、職人の定着率の向上や工事の仕上がり精度の高まりにつながっているという。

また、同社は通常の売上管理や原価管理・工事進捗管理に加え、請求管理・入金管理・未入金管理について徹底した管理を実施している。各案件において仕入と売上を少額であっても行単位で管理し、損益計算書上の管理だけでなく貸借対照表上の管理・チェックを行う。近年では建材販売を行う企業が工事施工分野に進出するケースは多いが、未入金管理の複雑さや手間が「見えない参入障壁」となり、競合企業の多くは工事業から撤退しやすい傾向にあるという。貸借対照表上の管理については、工事の進捗状況を見極める能力が重要であることから、これは同社の特色であり評価できる。

業績動向

2025年9月期中間期は1.5%の営業増益。 利益率の高い大型工事が寄与

1. 2025年9月期中間期の業績概要

(1) 損益状況

2025年9月期中間期の連結業績は、売上高47,450百万円（前年同期比2.8%増）、営業利益1,593百万円（同1.5%増）、経常利益1,770百万円（同2.9%増）、親会社株主に帰属する中間純利益1,084百万円（同0.5%増）となり、ほぼ計画どおりとなった。

売上高は、戸建住宅事業・大型物件事業ともに増収となり、特に戸建住宅事業における住設工事と大型物件事業におけるタイル工事が寄与した。売上総利益率は14.9%と前年同期比で0.4ポイント改善したが、主に利益率の高い大型工事の比率の上昇による。販管費は働き方改革に伴う人件費増（人員増や物価高手当等）などにより同6.7%増（346百万円増）となったものの、売上総利益の増加額（369百万円）を下回ったため、営業利益は1.5%の増益となった。住宅市場全般が厳しい環境下で、堅調な業績を示したと言える。

営業利益の増減内訳は、増収による売上総利益の増加が131百万円、売上総利益率の改善が237百万円、販管費の増加が346百万円となった。この結果、営業利益は前年同期比23百万円増となった。

2024年9月期中間期業績の概要

（単位：百万円）

	24/9 期中間期		25/9 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	46,160	100.0%	47,450	100.0%	2.8%
売上総利益	6,711	14.5%	7,081	14.9%	5.5%
販管費	5,141	11.1%	5,488	11.6%	6.7%
営業利益	1,570	3.4%	1,593	3.3%	1.5%
経常利益	1,720	3.7%	1,770	3.7%	2.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,078	2.3%	1,084	2.3%	0.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別状況

a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は39,452百万円（前年同期比3.0%増）、セグメント利益は1,733百万円（同0.3%減）となった。サブセグメント別売上高は、外壁工事が8,736百万円（同0.6%減）、住設工事が12,479百万円（同5.9%増）、建材販売が8,511百万円（同1.7%増）、住設販売が9,724百万円（同3.9%増）となった。

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2025年7月18日(金)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

厳しい環境が続いたことから外壁工事は微減となった。しかし、住設工事・建材販売・住設販売は、確認申請変更による駆け込み需要や主要子会社である(株)アベルコの健闘により増収となり、セグメント全体でも増収となった。セグメント利益は、比較的利益率の高い外壁工事や建材販売の増収率が低かったため、人件費などによる経費増加を吸収できず、営業利益は微減となった。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は7,998百万円(同1.7%増)、セグメント利益は708百万円(同17.5%増)となった。サブセグメント別売上高では、タイル販売・工事が2,893百万円(同19.7%増)、住設販売・工事が5,104百万円(同6.3%減)となった。

タイル販売・工事は、首都圏での進行基準案件が進捗したことに加え、2023年10月に連結化した(株)ミックの寄与で増収となった。住設販売・工事は、子会社の温調技研(株)が減収となったことからセグメント売上高は減収となったが、セグメント利益は、比較的利益率の高い工事が完工したことなどから、増益となった。

(3) 事業会社別業績

主力子会社であるアベルコは、売上高31,714百万円(前年同期比2.1%増)、営業利益1,343百万円(同13.1%増)となった。住宅市場の状況は必ずしも堅調とは言えなかったが増収増益を維持した。(株)インテグロは売上高6,801百万円(同5.0%増)、営業利益62百万円(同38.0%減)となった。売上高は増加したが、販管費の増加を吸収できず営業減益となった。温調技研は売上高1,184百万円(同18.1%減)、営業利益233百万円(同8.4%増)となった。減収ではあったが、比較的利益率の高い案件が完工したことから、増益となった。(株)今村は売上高2,055百万円(同21.4%増)、営業利益52百万円(同160.0%増)となった。住宅市場全体は厳しい状況であったが、売上高を確保したことから増益を維持した。(株)アルティスは売上高266百万円(同9.5%減)、営業損失14百万円(前年同期は12百万円の損失)を計上した。アルティスは、広告宣伝としての役割も担うことから、まずまずの結果であったと評価される。(株)マニックスは、売上高4,862百万円(同0.4%減)、営業利益48百万円(同48.9%減)となった。(株)Maristo(マリスト)は売上高545百万円(同18.4%減)、営業損失30百万円(前年同期は43百万円の営業利益)を計上した。売上高が伸びず経費増を吸収できなかったことから、営業損失となった。2024年9月期に連結子会社となったミックは売上高670百万円(前年同期比70.5%増)、営業利益65百万円(同160.0%増)と好調に推移した。

(4) 重点課題の達成状況

同社が「重点課題」として掲げるサイディング、サッシ、ブランド事業(タイル「マリスト」、高級浴槽「アルティス」)の各課題の達成状況は以下のとおりである。

サイディングの売上高は2,220百万円(前年同期比16.1%増)となり、堅調に推移した。非住宅の売上高は1,998百万円(同6.0%減)となったが、通期目標4,000百万円に対する進捗率は50.0%と比較的堅調である。サッシ(マンション+戸建て)の売上高は1,954百万円(同7.5%増)、サッシ(戸建住宅のみ)の売上高は1,556百万円(同2.8%増)となった。サッシ全体では堅調であったと言える。通期目標に対する進捗率は30%前後に留まったものの、通期目標が高い設定であることを勘案すれば、内容としては悪くないと評価できる。

アイナボホールディングス | 2025年7月18日(金)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

ブランド事業では、「マリスト」の売上高は545百万円（前年同期比18.4%減、同123百万円減）となった。通期目標に対する進捗率は37.6%であったが、目標値が高いこともあり、まずまずの結果であったと評価される。「アルティス」の売上高は266百万円（同9.4%減、同28百万円減）となった。通期目標540百万円に対する進捗率は49.3%であり、順調に拡大していると評価できる。新規顧客開拓については345件となり、同5件減少したが、売上高は382百万円（同6.0%増）となった。同社は「売上高は後からついてくる傾向があるため、件数が増加している点は評価している」としている。

重点課題の売上高達成状況

(単位：百万円)

	25/9 期中間期		25/9 期 予想	中間期 進捗率
	実績	前年同期比		
サイディング	2,220	16.1%	5,360	41.4%
非住宅	1,998	-6.0%	4,000	50.0%
サッシ				
マンション+戸建て	1,954	7.5%	5,980	32.7%
戸建て住宅のみ	1,556	2.8%	5,230	29.8%
ブランド事業				
マリスト (タイル)	545	-18.4%	1,450	37.6%
アルティス (システムバス)	266	-9.4%	540	49.3%
新規顧客開拓	382	6.0%	2,700	14.2%
件数	345件	-1.4%	780件	44.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

手元ネットキャッシュは117億円、財務内容は良好

2. 財務状況

2025年9月期中間期末の財務状況を見ると、流動資産は前期末比1,236百万円増の33,694百万円となった。主要科目では現金及び預金が749百万円増、受取手形・完成工事未収入金等が605百万円増、未成工事支出金が8百万円減となった。固定資産は同1,247百万円増の13,751百万円となった。内訳は有形固定資産が同86百万円増の6,682百万円、無形固定資産が同54百万円減の375百万円（うち、のれんが35百万円減）、投資その他の資産が1,215百万円増の6,693百万円となった。これらの結果、資産合計は同2,484百万円増の47,446百万円となった。

流動負債は前期末比1,620百万円増の20,128百万円となった。主要科目では支払手形・工事未払金等が234百万円増、ファクタリング未払金が448百万円増、短期借入金が1,034百万円増などであった。固定負債は同21百万円増の1,612百万円となった。これらの結果、負債合計は同1,642百万円増の21,740百万円となった。純資産は同842百万円増の25,705百万円となった。これは主に親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金の増加829百万円によるものである。

業績動向

2025年3月末現在で、現金及び預金13,111百万円に対して長短合わせた借入金は1,373百万円に留まっており、手元のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は11,737百万円と豊富で、財務基盤は強固であると判断できる。

■ 今後の見通し

2025年9月期は期初予想を据え置き、 前期比3.6%の営業増益を予想

2025年9月期の業績は、売上高で92,700百万円（前期比3.2%増）、営業利益で2,250百万円（同3.6%増）、経常利益で2,550百万円（同2.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,550百万円（同22.1%増）と、期初予想を据え置いている。親会社株主に帰属する当期純利益の伸び率が2ケタとなったのは、前期に特別損失を計上したことによるものである。

住宅市場の先行きは依然として不透明であるが、計画されている売上高を確保すると同時に売上総利益率の改善を引き続き推進することで、通期では3.6%の営業増益を見込んでいる。

2025年9月期の業績予想

（単位：百万円）

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	89,782	100.0%	92,700	100.0%	2,917	3.2%
営業利益	2,171	2.4%	2,250	2.4%	78	3.6%
経常利益	2,477	2.8%	2,550	2.8%	72	2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,268	1.4%	1,550	1.7%	281	22.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

また子会社別の業績目標は、主力のアベルコは売上高61,500百万円（前期比2.2%増）、営業利益1,848百万円（同8.5%増）、インテルグローの売上高は13,750百万円（同7.5%増）、営業利益は284百万円（同100.0%増）、温調技研の売上高は2,700百万円（同9.9%増）、営業利益は159百万円（同34.6%減）、今村の売上高は3,774百万円（同8.9%増）、営業利益は2百万円（同95.1%減）、アルティスの売上高は540百万円（同15.9%減）、営業利益は0百万円（前期は同0百万円）、マニックスの売上高は9,600百万円（同2.5%増）、営業利益は100百万円（同21.3%減）、マリスタの売上高は1,450百万円（同16.0%増）、営業利益は25百万円（同108.3%増）、ミックの売上高は1,300百万円（同2.5%増）、営業利益は46百万円（同76.0%減）を見込んでいる。

主力のアベルコ及びインテルグローは増収増益を目指す。温調技研は、前期の反動もあり増収ながら減益を見込んでいる。今村は引き続き低調を予想しており、同社によると抜本的なテコ入れが必要としている。アルティス、マニックス、マリスタはほぼ前期並みと予想している。ミックは、前期に高収益案件が完工したことや利益率の高い販売が計上されたことなどから、減益予想としている。

■ 中期経営計画

最終年度 2025 年 9 月期の目標値は達成しない見通しを示す

同社は、第 4 次中期経営計画（2023 年 9 月期～2025 年 9 月期）推進している。定量的目標として 2025 年 9 月期に売上高 97,000 百万円、営業利益率 2.6%（営業利益 2,500 百万円の確保）、ROE8.0% を設定した。しかし、同社は最終年度 2025 年 9 月期の通期業績予想において、既にこれらの目標値を達成しない見通しを示している。重要施策として「ビジネスモデルの変革」「利益構造の再構築」「DX の推進」「人材確保と育成」「資本政策」を掲げ、推進している。具体的な施策は以下のとおり。

(1) ビジネスモデルの変革

- ・グループ各社のエリア戦略・事業戦略に基づく M&A を実施
- ・物流体制の見直し、物流網（首都・中部・関西）の再構築

(2) 利益構造の再構築

- ・ZEH※義務化を見据え、省エネルギー商材（断熱外壁、給湯器等）と創・蓄エネルギー商材（太陽光発電、蓄電池）の取り組みの強化
- ・生産性の向上を目指し、営業・工事の多機能化、デジタルツールの活用に務める

※ ZEH は、Net Zero Energy House(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)の略語。家庭で 1 年間に消費する一次エネルギー量の収支が正味ゼロまたはマイナスになる住宅を指す。ZEH 義務化とは、2050 年の脱炭素社会の実現に向け、2025 年度から新築住宅は省エネ基準への適合が義務化され、2030 年度以降の省エネ基準は ZEH 水準に引き上げられる。

(3) DX の推進

- ・グループ全体での通信網の再構築
- ・ハードウェアのクラウドサービス移行やゼロトラスト構築によるシンプルで堅牢な企業インフラの整備

(4) 人材確保と育成

- ・継続的な新卒採用、積極的な若年層の中途採用の実施
- ・外国人、女性、高齢者、障害者など多様な人材の登用

(5) 資本政策

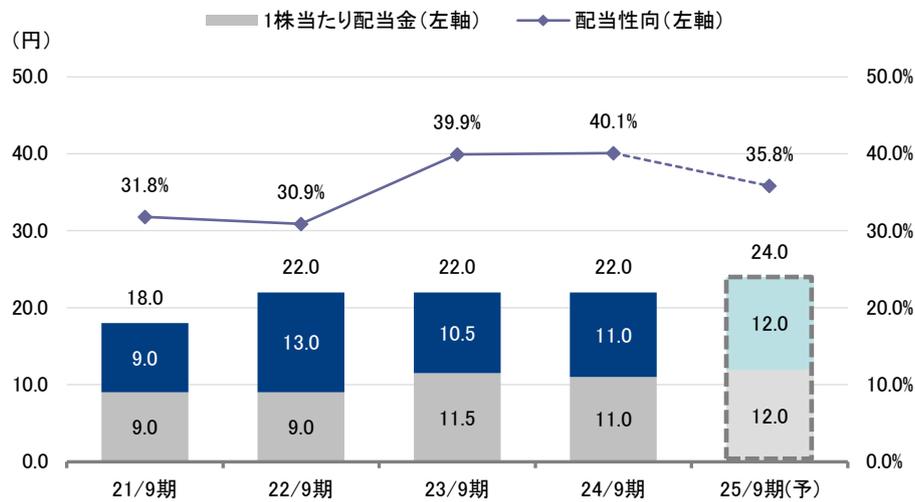
- ・ROE の目標を 8%、株主還元については配当性向 30%、純資産配当率（DOE）2% を目途とする

株主還元策

2025年9月期は年間24.0円配を予定

同社は株主還元策として基本的に配当性向30%を目途としている。この方針に基づき年間配当は、2024年9月に22.0円（配当性向40.1%）を実施し、2025年9月期も24.0円（中間期12.0円、期末12.0円、予想配当性向35.8%）を予定している。配当性向30%を目途としていることから、業績が上振れるようであれば増配の可能性もあると見られる。

1株当たり配当金と配当性向



注：2024年10月1日付で1：2の株式分割を実施。過去分も遡及して修正
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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、理由のいかなを問わず、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