

Briefing Transcription

|| 2026 年 6 月期 中間期決算説明文字起こし ||

株式会社アスア

246A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら>>>

2026 年 2 月 13 日 (金)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	-----	1
■ 出演者	-----	2
■ 決算説明	-----	3

■ 決算説明を受けての

F I S C Oアナリストコメント

ノンコア撤退も主力ビジネスは力強く成長中、株主優待利回り26.48%にも注目

・2026年6月の第2四半期決算は、売上高が前年同期比3.6%増の722百万円、営業利益が同26.0%減の54百万円、経常利益が同6.4%増の55百万円となった。ノンコアビジネスの撤退と戦略的投資を織り込んだ通期予想（売上高で前期比2.1%増の1,422百万円、営業利益で同32.2%減の134百万円）に対して、順調もしくはやや上で推移している印象だ。

・コアビジネスである物流アウトソーシングサービスは、ヤマト運輸の契約なども取り込んで売上高が前年同期比11.8%増の393百万円、営業利益が同8.4%増の137百万円となった。「2024年問題」や「新物流2法」が施行され、安全対策に対するニーズが高まっている状況を見て取れる。

・減益に対してはマイナスに反応するであろうものの、「2024年問題」や「新物流2法」の成立による追い風の中で、戦略投資としている最大マーケットとなる関東への進出には期待値が高い。EmMatch株式会社との資本業務提携契約により、物流総合効率化法(物効法)が求める積載効率改善が推進強化される。積載効率の可視化による車両の稼働最適化によるコスト削減、効率の可視化によるデータを根拠とした単価交渉など、荷主・運送事業者双方の価値を同時に最大化できる。早晚2〜3割の利益成長に戻るであろうことが期待される。

・成長スピードに見合ったPER20〜30倍となれば、今期予想を使用しても株価は既に下値不安の乏しい水準となり、1,000円を上回る株価も視野に入る。

・株主還元施策も強化しており、今決算ではデジタルギフトによる株主優待が発表された。シェア型株主優待であり、株主優待還元総額は20百万円となる。200株以上保有の株主数609名(2025年12月末時点)、1人当たり32,841円で試算した場合、優待利回りは26.48%にも達する(2026年2月5日の株価)。上記記載の1,000円の株価でも、株主数が変わらない前提で、利回り16.42%となる。株価の押し上げ、下支え効果は大きいと想定される。相当のインカムゲインを得ながら、キャピタルゲインの獲得を待てるということになる。

株式会社アスア | 2026 年 2 月 13 日（金）
246A 東証グロース市場 | <https://www.asua.ne.jp/ir-index/>

■ 出演者

株式会社アスア
代表取締役社長

間地 寛様

■ 決算説明



証券コード：246A 東証グロース・名証ネクスト

■ アスア間地

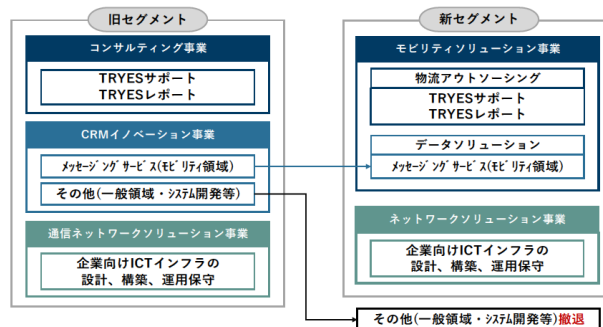
皆さま、こんにちは。株式会社アスア代表取締役社長の間地 寛でございます。

それでは、2026年6月期中間期決算についてご説明いたします。

本日はあわせて2件のプレスリリースを公表しておりますので、こちらについても併せてご説明いたします。

01 報告セグメントの変更について

2025年7月1日より、**物流業界に特化**した事業の推進体制の強化のため、報告セグメントを変更しております。



©ASUA Inc. All right reserved. 3

まず、中間期の決算概要についてです。今期の期初にご説明したとおり、当社では物流業界に特化した事業推進を一層強化するため、CRMイノベーション事業のうち「その他事業」については撤退する方針のもと、準備を進め、現在実行段階に入っております。

01 2026年6月期 中間期決算ハイライト

ノンコアビジネスの撤退と戦略的投資により営業利益は減益となるも、
物流アウトソーシングサービスを中心に**コアビジネスは順調に拡大**。

売上高	営業利益	経常利益	中間純利益
722百万円	54百万円	55百万円	35百万円
前年同期比 +25百万円 (+3.6%)	前年同期比 △19百万円 (△26.0%)	前年同期比 +3百万円 (+6.4%)	前年同期比 +10百万円 (+42.9%)
売上高の 主な増減要因	・モビリティソリューション事業アウトソーシングサービスおよび ネットワークソリューション事業は好調に推移（コアビジネス 前年同期比+50百万円(+8.8%)） ・ノンコアビジネスの撤退による売上の減少		
利益項目の 主な増減要因	・物流アウトソーシングサービスの戦略的投資（東京支店移転など）及び上場維持費用の増加 ・ノンコアビジネス撤退に伴う利益影響（前年同期比△10百万円） ・営業外費用にて、新規上場費用の減少（前年同期比△19百万円） ・上場に伴う税率変更等による法人税等の減少（前年同期比△11百万円）		

その結果、売上高は7億2,200万円となり、前年同期比で2,500万円の増収となりました。

一方、営業利益及び経常利益は、それぞれ5,400万円、5,500万円となっております。前年は営業利益に上場関連費用が含まれていなかったため、営業利益ベースでは前年同期比で26%の減益となっておりますが、経常利益につきましては、前年同期比で6.4%の増益となっております。

中間純利益につきましては3,500万円となり、前年同期比では42.9%の増益となっております。

先ほどご説明したとおり、一部事業の撤退はございましたが、コアビジネスに関しましては前年同期比で8.8%の増収となっており、全体として順調に推移しております。

利益面につきましては、一部でマイナスの影響が生じております。主な要因としては、ノンコアビジネスの撤退に伴う影響が約1,000万円ございますが、営業外費用において、前期計上した新規上場に関連する費用が1,900万円減少しております。上場に伴う税率変更により法人税等が1,100万円減少しており、これらの要因を反映した結果、今回の数値となっております。

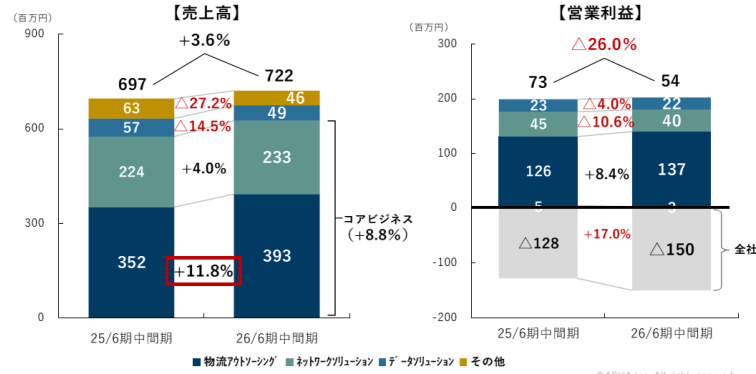
冒頭でも申し上げましたとおり、物流アウトソーシングサービスを中心としたコアビジネスは、引き続き順調に拡大している状況です。

01 2026年6月期 中間期決算情報（前年同期比）

(単位：百万円)	2025年6月期 中間期実績		2025年6月期 中間期実績		2025年6月期 中間期実績		2025年6月期 中間期実績		2025年6月期 中間期実績	
	金額	増減比 (%)	金額	増減比 (%)	前年同期比		計画	計画対比		増減率(%)
					増減額	増減率(%)		増減額	増減率(%)	
売上高	697	100.0	722	100.0	+25	+3.6%	703	+19	+2.8%	
営業利益	73	10.5	54	7.5	△19	△26.0%	40	+13	+32.9%	
経常利益	52	7.5	55	7.7	+3	+6.4%	40	+15	+37.1%	
中間純利益	24	3.6	35	4.9	+10	+42.9%	28	+7	+25.9%	
1株当たり 中間純利益（円）	10.52	-	13.62	-	+3.10	+29.5%	10.51	+3.12	+29.6%	

続いて、中間期の計画比についてご説明いたします。計画比では、売上高が2.8%の増収となっております。営業利益は32.9%の増益、経常利益は37.1%の増益となり、中間純利益につきましても29.6%の増益と、いずれも計画を上回り、順調に推移していることをご報告いたします。

01 2026年6月期 中間決算情報（セグメント別）



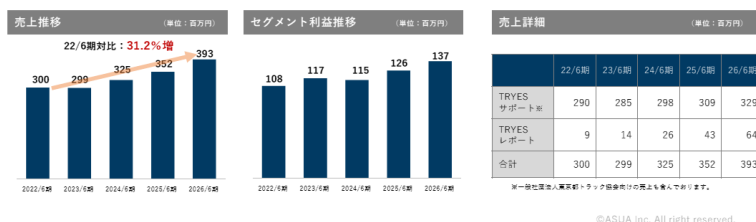
次に、セグメント別の状況についてです。主力となる物流アウトソーシングサービスは前年同期比で11.8%の増収となりました。また、ネットワークソリューション事業につきましても4.0%の増収と、いずれの事業も堅調に推移しております。

営業利益につきましては、本部費用が前年同期比で17%増加しており、その影響により、全体の利益をやや押し下げる要因となっております。

01 2026年6月期 中間決算情報（物流アウトソーシングサービス）

売上高393百万円（11.8%増） セグメント利益137百万円（8.4%増）

- 「2024年問題」や「新物流2法」が施行され、安全対策に対するニーズが一層高まっている
- 訪問型サービス「TRYESサポート」、クラウド型サービス「TRYESレポート」が好調に推移し増収
- 関東エリアでの営業体制強化のため、東京支店移転・拡張及び人員増等の戦略的投資の実行



続いて、好調に推移している物流アウトソーシングサービスの内容について、もう少し詳しくご説明いたします。昨年よりお伝えしているとおり、いわゆる「2024年問題」への対応に加え、「新物流2法」が施行されたことにより、物流現場における安全対策に対するニーズは、以前にも増して高まっている状況です。

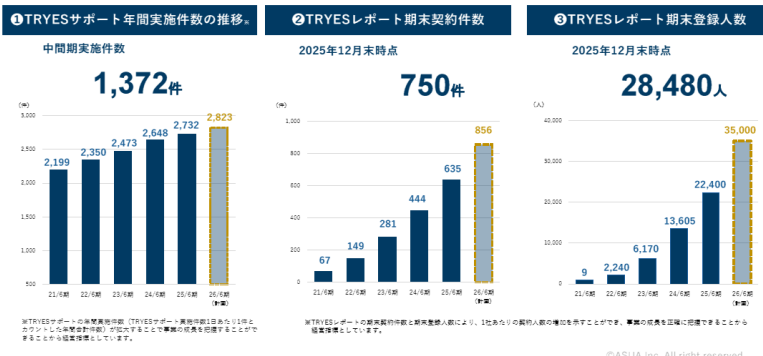
当社では、訪問型サービスである「TRYESサポート」と、クラウド型サービスである「TRYESレポート」という2つのサービスを展開しておりますが、いずれも順調に推移しております。

加えて、関東エリアにおける営業体制の強化を目的として、東京支店の拡張及び人員の増強を実施いたしました。

スライド下段のグラフにお示ししているとおり、物流アウトソーシングサービスの売上は、2022年6月期比で31.2%増と、着実な成長を続けております。

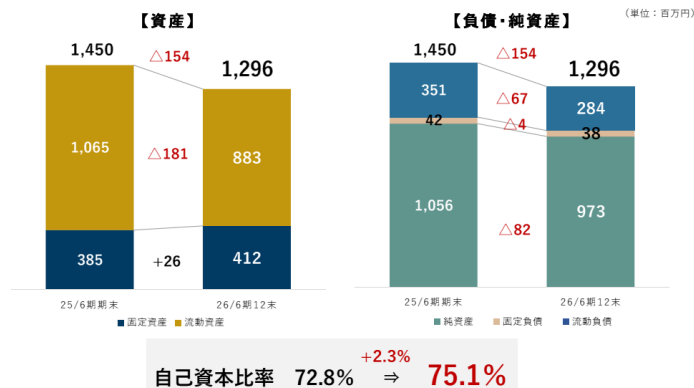
01 2026年6月期 中間期決算情報（KPI）

成長を牽引する主要なKPIは、堅調に推移



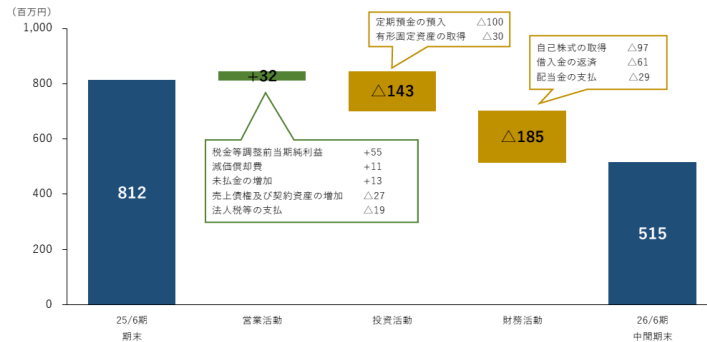
KPIにつきましても、「TRYESサポート」「TRYESレポート」の両サービスともに順調に推移していることをご報告いたします。

01 2026年6月期 中間期決算情報（財務の状況）



続いて、財務の状況についてご説明いたします。自己資本比率は75.1%と高水準を維持しており、安定的な経営基盤を確保しております。

01 2026年6月期 中間決算情報（キャッシュフローの状況）

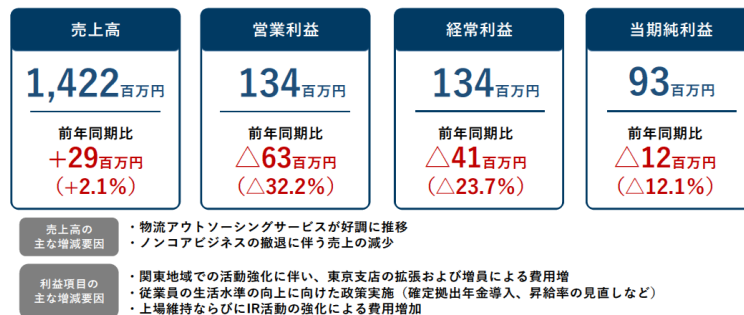


©ASUA Inc. All right reserved. 10

キャッシュ・フローにつきましては、当中間期において、財務活動により、自己株式の取得、借入金の返済、配当の支払い等により、合計で1億8,500万円の支出がございましたが、全体としては健全な水準で推移しているものと考えております。

02 2026年6月期 業績見通し①

ノンコアビジネスの撤退と戦略的投資で一時的に減益となるも、
物流アウトソーシングサービスの拡大で増収



©ASUA Inc. All right reserved. 12

続きまして、2026年6月期の通期業績見通しについてご説明いたします。

通期の業績予想につきましては、現時点では当初計画どおり進捗する見込みであり、変更はございません。

先ほどからご説明しているとおり、ノンコアビジネスの撤退や戦略的投資の実施により、一時的に利益面での影響は生じますが、物流アウトソーシングサービスの拡大により、増収を見込んでおります。

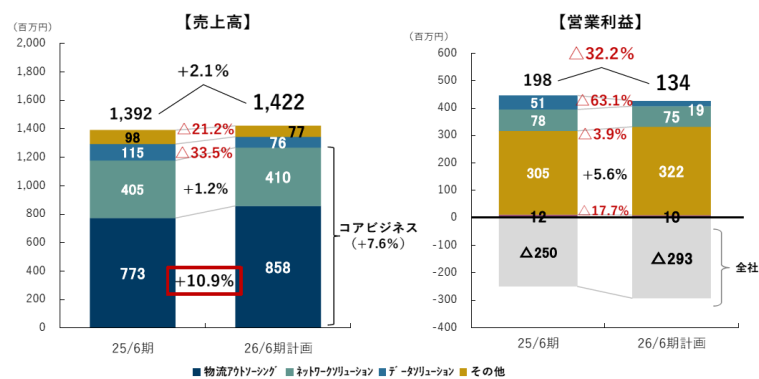
02 2026年6月期 業績見通し②

(単位：百万円)	2025年6月期実績		2026年6月期 期初計画		前年同期比	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	1,392	100.0	1,422	100.0	+29	+2.1%
営業利益	198	14.2	134	9.5	△63	△32.2%
経常利益	175	12.6	134	9.4	△41	△23.7%
当期純利益	105	7.6	93	6.5	△12	△12.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	42.00	—	34.65	—	△7.36	△17.5%

©ASUA Inc. All right reserved. 13

計画通りの状況で、この通りでございます。

02 2026年6月期 業績見通し③（セグメント別）

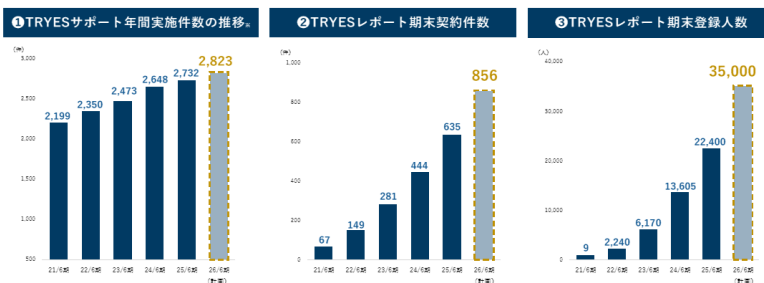


©ASUA Inc. All right reserved. 14

業績の見通しの売上高、営業利益の内容につきましても同じ内容となっております。

02 2026年6月期 経営指標 (KPI)

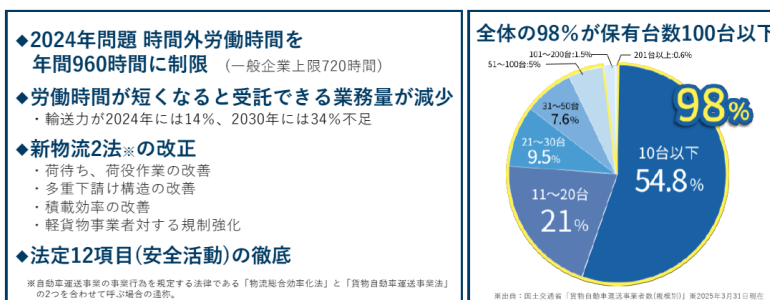
2026年6月期 下記の3点を主な経営指標(KPI)に掲げ、事業を推進



KPIにつきましても同様に、当初計画から変更はございません。

03 物流業界の市場環境

2024年問題や新物流2法※の成立により、物流業界における持続可能性の再構築を迫られる中、様々な課題への対応が求められています。



© 2018 Inc. All rights reserved. 1

続いて、今後の成長戦略についてご説明いたします。まず、物流業界を取り巻く市場環境についてです。

いわゆる「2024年問題」や「新物流2法」の制定により、物流業界においては、持続可能性の再構築が強く求められており、事業者にはさまざまな課題への対応が迫られています。

「2024年問題」とは、ドライバーの時間外労働時間を年間960時間以内に制限する制度を指しますが、一般企業では、すでに時間外労働の上限が年間720時間に定められており、今後、物流業界においても労働時間のさらなる短縮が求められることが予測されています。その結果、2030年には約34%の荷物が運べなくなる可能性が指摘されていますが、現時点では十分な対応が進んでいるとは言い難い状況です。

さらに、昨年改正された「新物流2法」により、荷待ち時間や荷役時間の改善、ならびに積載効率の向上が求められるようになりました。加えて、運送事業者は一般道路を利用して事業を行っていることから、法定12項目に基づく安全活動の徹底が義務付けられています。

一方で、物流事業者の約98%は保有車両100台未満の中小事業者であり、こうした法令対応や安全活動に十分なリソースを割けないケースも多く見受けられます。このような背景から、当社に対するニーズは着実に高まっていると認識しております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

03 パーパス

物流現場の知見とデータを融合し、 持続可能な**魅力ある物流**を実現します。

私たちは、25年以上にわたりドライバーとの対話を通じて蓄積してきた「物流現場の知見」と、燃費などの「データ収集・分析力」という2つの強みを持っています。

これらの強みを活かし、物流業界が直面する「安全活動」「人手不足」「業務効率化」「脱炭素」といった課題に取り組むことで、働く人がやりがいを感じられる物流現場の実現を目指しています。



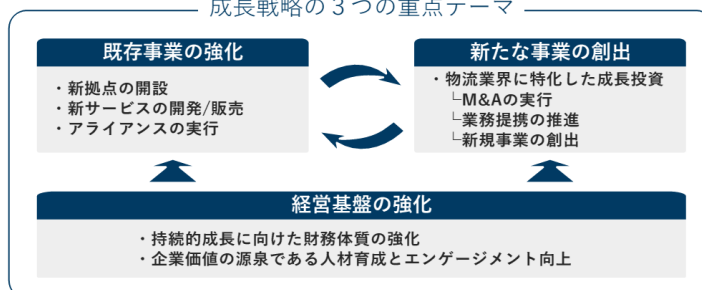
©ASUA Inc. All right reserved. 18

こうした状況を踏まえ、当社では「物流現場の知見とデータを融合し、持続可能で魅力ある物流を実現する」というパーパスを掲げております。

物流業界が抱える「安全活動」、「人手不足」、「業務効率化」、さらには「脱炭素」といった課題に取り組むことで、働く人々がやりがいを感じられる物流現場の実現を目指してまいります。

03 今後の成長戦略

成長戦略の3つの重点テーマ



持続可能な**魅力ある物流**を実現

©ASUA Inc. All right reserved. 19

こうした環境変化を踏まえ、当社では大きく3つの成長戦略を掲げております。

具体的には、「既存事業の強化」「新たな事業の創出」「経営基盤の強化」の3点です。

03 既存事業の強化

成長ポテンシャルの高い地域への展開と、独自価値の提供による持続的な事業拡大

営業戦略

1. 営業体制の強化

- ・国内最大の経済圏である関東エリアでの営業体制強化
- ・エリアを絞った営業モデルを横展開(ドミナント式に拡大)
- ・専門スタッフによる営業拡大

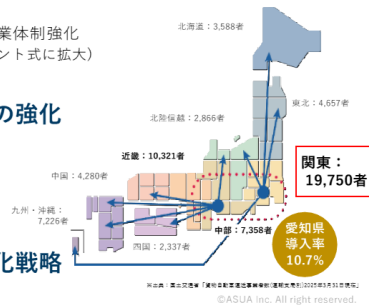
2. 提携による事業ポートフォリオの強化

- ・事業領域の拡張とシナジー創出

3. 販促活動の強化

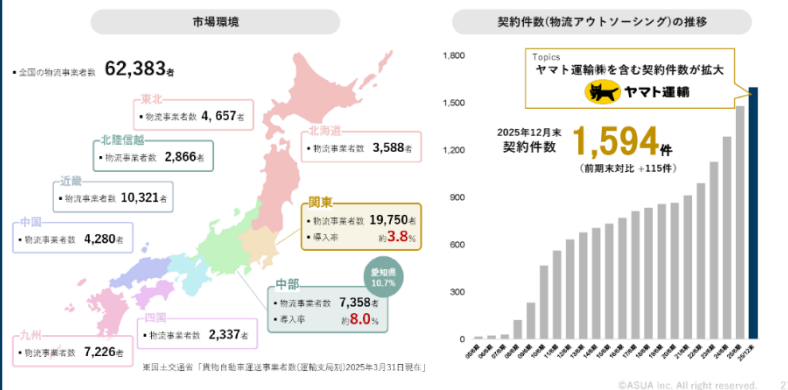
- ・WEBマーケティングを活用した営業拡大
- ・物流展示会への参加

4. コンテンツ等の開発による差別化戦略



まず、「既存事業の強化」についてです。営業体制の強化策として、今後は特に関東エリアに注力していく計画です。

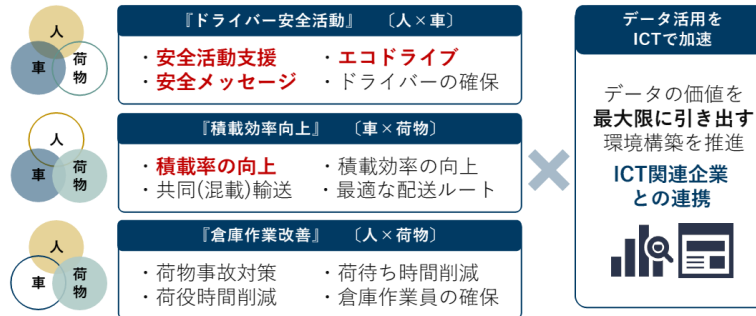
03 物流アウトソーシングサービスの市場環境と契約件数



全国の運送事業者数は6万2,383社ありますが、当社本社のある愛知県では導入率が10.7%である一方、関東エリアでは3.8%にとどまっております。この差を成長余地と捉え、関東での営業強化に本格的に取り組んでまいります。2025年12月末時点の契約件数は1,594件となっており、前期比で115件の増加と、着実に拡大しております。

03 新たな事業の創出 / M&A戦略

それぞれの分野に優れた企業との連携を推進



©ASUA Inc. All right reserved. 22

続いて、「新たな事業の創出」についてです。当社では、物流業界を「人」「車」「荷物」の3つの要素に分けて捉えております。

まず「人」と「車」の領域では、これまで安全活動、エコドライブ、安全メッセージといった取り組みを進めてまいりましたが、現在、物流業界ではドライバー確保が極めて大きな課題となっております。こうした課題に対応するため、関連企業とのM&Aや業務提携を視野に入れ、検討を進めてまいります。

次に、「車」と「荷物」の領域です。これまで積載率の向上に取り組んできましたが、今後は新物流2法で求められている積載効率の向上にも、より本格的に対応していく計画です。

さらに、「人」と「荷物」の領域においては、倉庫作業の改善に取り組んでまいります。現在求められている荷待ち時間・荷役時間の削減や、倉庫作業員の確保といった課題についても重要なテーマと捉えており、これらの分野に強みを持つ企業との資本提携や業務提携を進めていく方針です。

加えて、こうした取り組みを支える基盤として、データ活用は不可欠であると考えております。そのため、ICT企業との連携についても、現在具体的な検討を進めております。

03 EmMatch株式会社との資本業務提携契約について①

ウイングアーク1st株式会社のエコNiPass事業を継承し、設立されたEmMatch株式会社と資本業務提携を締結

物流総合効率化法(物効法)が求める積載効率改善を推進強化



©ASUA Inc. All right reserved. 23

こうした取り組みの一環として、今回、新たなご報告がございます。

当社はこのたび、EmMatch株式会社との資本業務提携を実施いたしました。EmMatch株式会社は、ウイングアーク1st株

式会社のEcoNiPass事業を承継する形で設立された企業です。

本件は、昨年2月13日にプレスリリースいたしました、ウイングアーク1st株式会社及び株式会社traevoと連携し、新物流2法への対応を進めていく取り組みを、具体的な形として具現化したものとなります。

今回の資本業務提携は、いわゆる物流総合効率化法、いわゆる「物効法」が求める積載効率の改善を、より一層推進・強化することを目的としております。

具体的には、EmMatch株式会社において、積載効率の可視化及び改善を行うサービス「SusLogi(仮称)」の開発を進めております。本サービスの開発にあたっては、当社アスアがこれまで培ってきた物流現場の知見やノウハウを提供し、共同で取り組んでいる状況です。

さらに、EcoNiPass事業につきましては、CO₂排出量の可視化や削減シミュレーションを行い、蓄積されたデータをAIで解析するサービスを提供しております。当社が同社と資本・業務提携を行うことで、物流総合効率化法、いわゆる物効法への対応を一層加速させていく考えです。

03 EmMatch株式会社との資本業務提携契約について②

会社の概要		資本業務提携の内容	
社 名	EmMatch株式会社 ※ウイングアーク社の「EcoNiPass」事業を承継し設立	資本金額	50,000千円
代 表 者	代表取締役社長 水島 健人	取 引 先	5,000株 ※発行済株式総数 16.67%
設 立 年 月	2025年1月	株式取得日	2025年2月27日
資本金	25百万円		
事業内容	◎主力サービス「EcoNiPass」 > 企業活動に伴う温室効果ガス排出量やその他資源を可視化・削減施策の策定を行うSaaSの開発・販売 ◎その他 > EmMatchプラットフォームを基にしたシステム開発	① CO ₂ 排出量可視化事業の競争力強化	> 連携データ分野における両社の強みを総動員し、企業にとって今後不可欠となるCO ₂ 排出量可視化の領域において、さらなる競争優位性の確立
大株主及び持株比率	水島 健人 88.00% ウイングアーク1st株式会社 12.00% (2025年2月13日時点)	② 積載効率改善を軸とした新事業の加速	> これまで両社が進めてきた物流DXの取り組みを基盤に、積載効率改善を中心とした新事業の創出・展開を加速させ、物流現場における事業拡大の促進
		③ ウイングアーク社およびtraevo社との協業による営業・開発力強化	> ウイングアーク社およびtraevo社との連携を強化させることにより、物流現場に特化した営業力および高度なシステム開発能力を迅速かつ強力に推進できる体制の構築

©ASUA Inc. All right reserved. 24

提携の具体的な内容についてご説明いたします。EmMatch株式会社の代表取締役は水島 健人氏が務めております。現時点での株主構成は、水島氏が88%、ウイングアーク1st株式会社が12%となっております。

この体制に対し、当社は5,000万円の資本出資を行う予定であり、出資後の当社の株式保有比率は16.67%となる計画です。

本提携を通じて、当社は今後ニーズが高まるCO₂排出量の可視化事業に加え、これまでご説明してきた積載効率の改善に取り組んでまいります。さらに、ウイングアーク1st株式会社及び株式会社traevo社との連携を通じて、営業・事業開発面での強化も進めていく方針です。

03 EmMatch株式会社との資本業務提携契約について③



続きまして、当社とEmMatch株式会社が連携することによるメリットについてご説明いたします。

現在、物流業界においては、運送事業者と荷主企業の双方が大きな課題を抱えております。特に荷主企業においては、運賃コストの上昇が大きな負担となっており、いかに物流コストを抑制するかは、長年にわたる重要なテーマとなっています。

一方で、運送事業者においても、ドライバーの件費上昇や車両コストの増加などを背景に、収益性の確保が難しくなっており、運賃をどのように荷主企業へ適正に転嫁していくかが課題となっています。このように、両者は相反する課題を抱えているのが現状です。

こうした状況の中で、積載効率の改善は、双方にとって有効な解決策となり得ます。当社が今後展開を予定している「SusLogi（仮称）」は、まさにこの積載効率の可視化と改善を実現するサービスです。

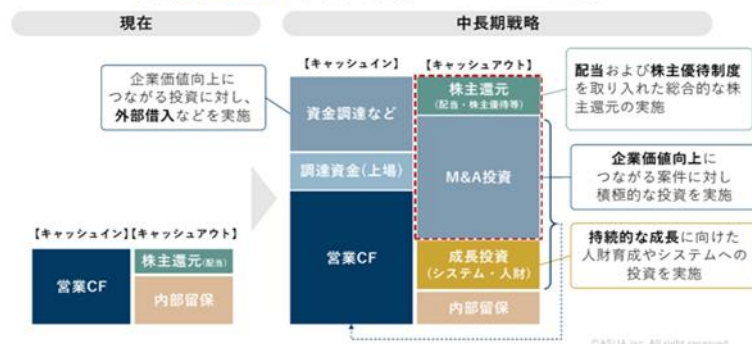
例えば、積載効率を高めることで、大型車両を年間で1台削減できた場合、約2,500万円のコスト削減が可能となります。仮に5台削減できれば、年間で約1億円規模のコスト削減につながります。

また、運送事業者にとっては、積載効率の向上により、1台あたりの運賃単価について交渉余地が生まれるほか、余剰となった車両を別の輸送業務に充てることも可能となります。

このように、積載効率の改善を通じて、荷主企業と運送事業者がともにメリットを享受できる、いわゆるウィン・ウィンの関係を構築できる点が、当社が本取り組みを通じて実現したい価値でございます。

03 経営基盤の強化 / 財務体質の強化

持続的な成長に向けた資本のバランスを追求



続きまして、財務体質についてご説明いたします。

当社は上場2年目を迎え、今後は営業キャッシュ・フローを原資として、株主還元及びM&A投資に積極的に取り組んでいきたいと考えております。

03 株主還元について

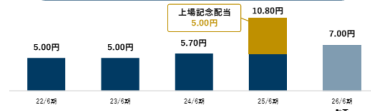
株主優待制度の導入に伴う配当方針の変更

配当方針：配当と株主優待による株主還元の実施

株主優待制度の概要

対象の株主様	毎年6月末(基準日)時点の株主名簿において200株以上保有の株主様を対象
内 容	デジタルギフト*を配布 優待還元総額：2,000万円を対象となる株主数で分配（シェア型株主優待）
ご案内時期	基準日から3ヶ月以内を目途に発送

配当金の推移



株主優待の内容（シェア型株主優待）



次に、株主還元策についてご説明いたします。こちらは、本日公表した2件目のプレスリリースの内容となります。

これまで当社は、配当方針として累進配当を推進する方針をお伝えしてまいりましたが、今回、株主構成や流通株式比率などを総合的に勘案した結果、個人株主の皆さまとの関係を一層強化することが、中長期的な成長につながると判断し、新たに株主優待制度を導入することを決定いたしました。

配当につきましては、従来どおり1株当たり7円を予定しておりますが、これに加えて株主優待制度を新設いたします。

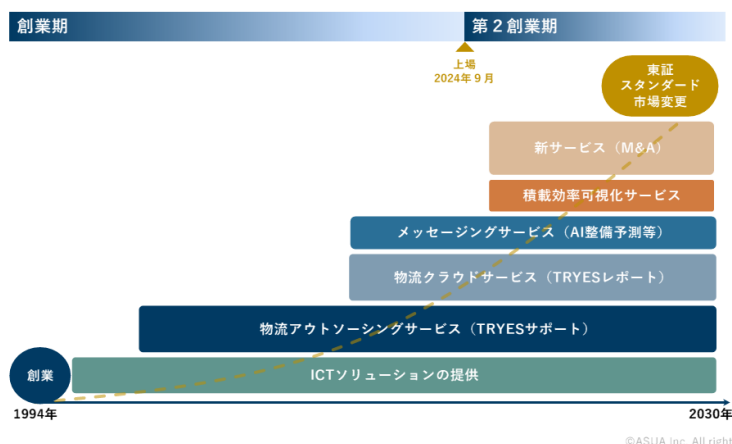
株主優待の内容は、6月末時点の株主名簿において200株以上を保有されている株主を対象に、デジタルギフトを配布するものです。優待の還元総額は2,000万円を予定しております。

今回は新たな取り組みとして、いわゆるシェア型の株主優待制度を採用しております。2025年12月末時点において、200株以上を保有されている株主数は609名であり、この人数を前提とした場合、1名当たりの配布額は32,841円となります。

また、2026年2月5日の終値を基に算出した優待利回りは26.48%となっております。ただし、2026年6月末時点の株主数によって、1名当たりの配布金額は変動する可能性がある点については、ご留意いただきたいと存じます。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document



最後に、まとめとして当社の今後の方向性についてお話しいたします。

当社は1994年の創業以来、ICTソリューション事業をはじめ、物流アウトソーシングサービス、物流クラウドサービス、メッセージングサービスなどを提供してまいりましたが、上場を機に、いわば第二の創業期を迎えていると認識しております。

今後は、M&Aによる新サービスの創出に加え、本日発表した積載効率の可視化サービスなど、新たな取り組みに注力することで、成長の角度を変え、さらなる成長を目指してまいります。

ぜひ、当社の今後の成長にご期待いただければ幸いです。

ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

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)は株価情報及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、投資その他の行為及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及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及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。

本文及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及びその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコ及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