

|| 企業調査レポート ||

## ククレブ・アドバイザーズ

276A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年5月14日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2026年8月期中間期の業績概要	01
2. 2026年8月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画と株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2026年8月期中間期の業績概要	03
2. 財務状況	04
3. 2026年8月期の業績見通し	05
4. 中期経営計画	08
■ 株主還元策	09

## 要約

### キャピタル・リサイクル戦略を前倒しし、 2026年8月期の売上高予想を上方修正

ククレブ・アドバイザーズ<276A>は、企業が保有する工場や倉庫などの事業用不動産（以下、CRE）に関する課題を、不動産テックシステムで可視化し、有効活用施策の提案、不動産売買・賃貸、仲介、プロジェクトマネジメントなどの各種ソリューションサービスを展開している。不動産テックによる業務効率化と、簿価でおおむね20億円以下のコンパクトCRE市場に注力することで、2019年の会社設立以来、高成長を続けている。

#### 1. 2026年8月期中間期の業績概要

2026年8月期中間期（2025年9月～2026年2月）の連結業績は、売上高で前年同期比45.1%減の909百万円、営業利益で同70.1%減の157百万円と減収減益となった。バランスシート（以下、B/S）を活用した不動産投資案件の売上減少が主因だ。また、第2四半期に売上計上を予定していた案件が顧客側の事由により、下期に計上時期がずれ込んだことも減少要因となった。前期はB/S活用型不動産投資の売上高15.4億円のうち、約7割を中間期までに売上計上したが、2026年8月期は下期偏重型の計画としていたため、前年同期比での落ち込みが大きくなった。ただ、資産の効率化に向け保有不動産の売却や見直しを検討する企業が増えるなかで、新規見込み案件が順調に増加するなど、これまでの高成長シナリオに変化はない。なお、KPIとしている事業用不動産マッチングシステム「CCReB CREMa」の情報登録件数は、前期末比19.1%増の8,180件と順調に拡大している。

#### 2. 2026年8月期の業績見通し

2026年8月期の連結業績は、売上高で前期比174.0%増の7,000百万円、営業利益で同79.4%増の1,100百万円となる見通しである。期初計画に対して営業利益を据え置いた一方で、売上高は4,700百万円から上方修正した。第4四半期に売上計上を予定していた利益率の高い特定案件の期ズレ発生リスクに備え、キャピタル・リサイクル戦略※を前倒しし、B/S活用型の不動産投資案件の早期売却を第4四半期に実施することが要因である。このため、期ズレの発生がなければ業績の上振れ要因となる。なお、第3四半期の業績は、売上高で前年同期比609.2%増の2,231百万円、営業利益で同4,025.5%増の434百万円を計画している。北海道の危険物倉庫プロジェクトなど大型案件を4月までに売上計上済みであり、ほぼ計画どおりに進捗するものと予想される。なお、北海道の危険物倉庫については、2027年4月末竣工を予定しており、稼働後はマスターリース事業を展開する予定である。既に引き合いは多く、稼働当初から高い稼働率を見込んでいる。2026年8月期は、下期に営業利益の約86%が集中する収益構造となっており、通期業績は下期偏重で推移する見通しである。

※ 調達資金を投資案件に活用、売却により回収、回収資金を新たな投資や成長機会へ再投資に回し、調達資本を効率的に循環させる戦略。

ククレブ・アドバイザーズ | 2026年5月14日 (木)  
276A 東証グロース市場 | <https://ccreb.jp/ir/>

要約

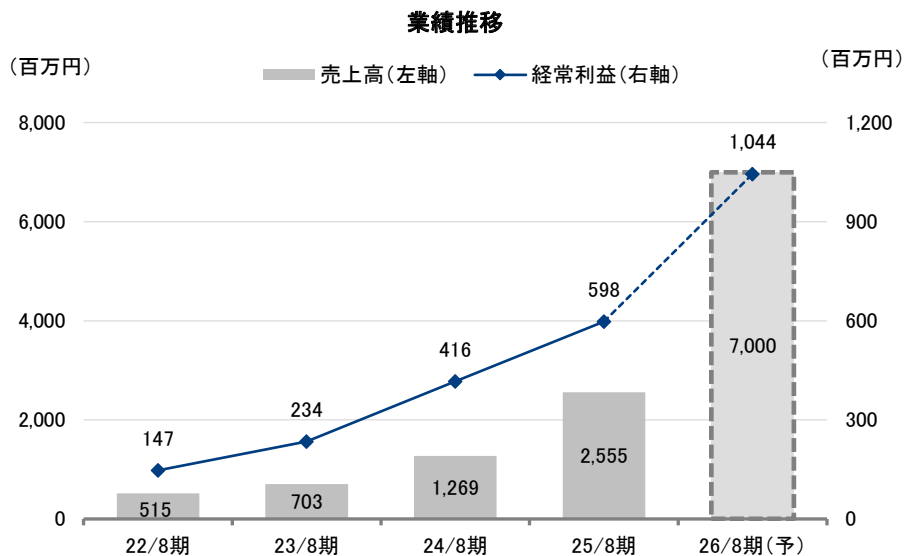
3. 中期経営計画と株主還元策

同社は2025年10月に発表した中期経営計画のなかで、2028年8月期の業績目標として売上高120億円、営業利益32億円を掲げた。不動産テックを起点とした、CREソリューションの高い「質」と「成長性」を通じたビジネス展開により、CREプラットフォームとしての地位を確立することで高成長を目指す。現在のビジネスパイプラインの不動産評価額は670億円程度と、コンパクトCRE市場全体の0.1%であり、成長余地は大きい。高成長を実現するため、戦略的アライアンスも積極的に推進している。直近では、2026年4月に金融機関向けビジネスマッチングシステムで豊富な導入実績を持つココペリ<4167>と業務提携計画を締結した。同社の「ククレブマッチングボックス」とココペリのシステムを連携することで、地域金融機関及び地域企業との不動産マッチング強化に向けた仕組みを構築し、新規案件獲得につなげるねらいである。なお、上記業績目標には2025年11月実施の公募増資(約24億円)による効果を織り込んでいない。増資に伴う借入余力の拡大とキャピタル・リサイクル戦略の推進により、目標達成の蓋然性は一段と高まったと弊社は見ている。足元では金利上昇や原油高などマクロ環境の不透明感があるものの、景気動向の影響を受けにくいCRE市場の特性を背景に引き合いは活発であり、中期経営計画の達成に向けた進捗は順調と言える。

株主還元については、事業資金への活用、内部留保の充実を最優先としながらも、株主利益最大化と内部留保のバランスを見ながら配当を行うことを基本方針としている。2026年8月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配となる27.0円と増配を予定している。下期の収益動向次第ではさらなる積み増しの可能性があり、同社は今後も利益成長とともに配当水準の向上を目指す。

Key Points

- ・ 2026年8月期中間期は減収減益。B/Sを活用した不動産投資案件の売上が減少
- ・ 2026年8月期の業績見通しは売上高の上方修正を発表
- ・ キャピタル・リサイクル戦略の推進により収益成長加速へ



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

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.

## 業績動向

### 2026年8月期中間期は減収減益。 B/Sを活用した不動産投資案件の売上が減少

#### 1. 2026年8月期中間期の業績概要

2026年8月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比45.1%減の909百万円、営業利益で同70.1%減の157百万円、経常利益で同79.1%減の106百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同79.2%減の72百万円と、減収減益決算となった。B/S活用型不動産投資の売上減少に加え、第2四半期に想定していた案件※の売上計上時期が顧客都合により下期へずれ込んだためである。会社計画比では、販管費は人件費や広告費、減価償却費を中心に同72百万円増とほぼ計画どおりに推移したものの、期ズレ案件の発生により売上高で599百万円、営業利益で169百万円の未達となった。

※ B/S活用型不動産投資で1件(第4四半期に売上計上)、不動産仲介で1件(第3四半期に売上計上)の期ズレが発生した。

#### 2026年8月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/8月中間期		26/8月中間期			前年同期比		計画比 増減額
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,654	-	1,509	909	-	-745	-45.1%	-599
CREソリューションビジネス	1,578	95.4%		811	89.3%	-766	-48.6%	
不動産テックビジネス	76	4.6%		97	10.7%	20	27.4%	
売上総利益	771	46.6%		473	52.1%	-297	-38.5%	
販管費	243	14.7%		315	34.8%	72	29.9%	
営業利益	527	31.9%	327	157	17.4%	-369	-70.1%	-169
経常利益	511	30.9%		106	11.7%	-404	-79.1%	
特別損益	-	-		1	-	1	-	
親会社株主に帰属する中間純利益	350	21.2%	193	72	8.0%	-277	-79.2%	-120

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳は、CREソリューションビジネスが前年同期比48.6%減の811百万円、不動産テックビジネスが同27.4%増の97百万円である。CREソリューションビジネスは、同766百万円の減収となった。大半はB/S活用型不動産投資の減収によるもので、2.5億円に減少した(前年同期は11億円)。前期はB/S活用型不動産投資の売上高15.4億円のうち、約7割を中間期までに売上計上したが、2026年8月期は下期偏重型の計画としていたため、前年同期比での落ち込みが大きくなった。アドバイザー収入も若干減少したが、不動産賃貸収入は若干の増収となるなどそのほかのソリューションビジネスについては堅調に推移した。

## ククレブ・アドバイザーズ | 2026年5月14日 (木)

276A 東証グロース市場

<https://ccreb.jp/ir/>

### 業績動向

景気の先行き不透明感が強まるなかでも、企業の資産効率化のニーズを背景にCREソリューションビジネスへの引き合いは依然として強い。KPIであるマッチングシステムの情報登録件数も前期末比19.1%増の8,180件と伸長し、今後の売上につながる有力見込み案件についても順調に積み上がっている。一方、不動産テックビジネスについては、「CCReB AI」などのサブスクリプションサービスのユーザー数増加により、好調に推移した。

売上総利益率は売上構成比の変化(B/S活用型不動産投資の構成比低下)により前年同期の46.6%から52.1%に上昇した。販管費のうち、広告費はタクシー広告をスポット的に投下したことで前年同期比11百万円増の28百万円となったが、下期は実施を予定していないため減少する見込みである。なお、2026年4月時点の従業員数は21名(うち出向者3名)と前期末比で6名増となった。通期計画の20名を達成したが、今後も優秀な人材の確保に向けて、適宜追加採用を実施する方針である。

## 公募増資や借入金の増加等により資産合計は前期末比2倍増に

### 2. 財務状況

2026年8月期中間期末の資産合計は前期末比3,788百万円増加の7,580百万円となった。2025年11月に公募増資及び第三者割当増資で2,414百万円の資金調達を実施したほか、積極的な仕入活動を行うため借入金を積み増したことが主因である。主な増減項目を見ると、流動資産では現金及び預金が948百万円増加の2,587百万円となったことに加え、販売用不動産が803百万円増加の2,279百万円となった。固定資産では、有形固定資産が1,855百万円増加の2,176百万円となった。

負債合計は前期末比1,358百万円増加の3,054百万円となった。不動産取得資金として借入金を活用したため有利子負債が1,350百万円増加の2,800百万円となった。純資産合計は同2,430百万円増加の4,525百万円となった。配当金支出94百万円があった一方で、新株発行等に伴い資本金及び資本準備金がそれぞれ1,225百万円増加したほか、親会社株主に帰属する中間純利益72百万円を計上したことが増加要因となった。

経営指標では、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末の55.2%から59.7%に上昇した。ネットD/Eレシオは0.05倍と同社が目標とする1.0倍以下の水準を維持した。今後も同レシオ1.0倍を上限の目安に、借入金を活用した販売用不動産の取得・売却を繰り返す「キャピタル・リサイクル戦略」を推進し、事業規模を拡大する方針である。自己資本の増強に伴い金融機関からの信用力も向上しており、今後は借入先の分散・拡大も図る。金融機関とのネットワーク拡充は、CREソリューションビジネスにおける新規案件の獲得機会増大にも寄与するものと期待される。

ククレブ・アドバイザーズ | 2026年5月14日 (木)  
 276A 東証グロース市場 | <https://ccreb.jp/ir/>

業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/8期末	25/8期末	26/8期 中間期末	増減額
流動資産	1,073	3,217	5,098	1,881
(現金及び預金)	262	1,639	2,587	948
(販売用不動産)	715	1,475	2,279	803
固定資産	438	574	2,481	1,907
資産合計	1,511	3,791	7,580	3,788
負債合計	538	1,696	3,054	1,358
(有利子負債)	220	1,450	2,800	1,350
純資産合計	972	2,095	4,525	2,430
<安全性>				
自己資本比率	64.2%	55.2%	59.7%	4.5pp
ネットD/Eレシオ (倍)	-0.04	-0.09	0.05	0.14

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2026年8月期の業績見通しは売上高の上方修正を発表

### 3. 2026年8月期の業績見通し

2026年8月期の連結業績は、売上高で前期比174.0%増の7,000百万円、営業利益で同79.4%増の1,100百万円、経常利益で同74.4%増の1,044百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同57.1%増の700百万円となる見通しである。期初計画に対し、各利益予想は据え置いた一方で、売上高については2,300百万円の上方修正を発表した。

売上高を上方修正した主な理由は、世界情勢や金融環境の不透明感が高まるなか、第4四半期に予定していた利益率の高い不動産仲介案件において、期ズレの発生リスクを考慮したためである。同リスクへの対策として、増資で調達した資金により取得済みの販売用不動産を第4四半期中に売却し、B/S活用型不動産投資の売上見通しを引き上げる措置を講じた。この結果、売上構成比において同投資の割合が前期の60%から76%に上昇するため、全体の営業利益率については低下する見込みだ。

なお、期ズレのリスクを想定した案件は取引実績のある顧客であり、現段階では期ズレは確定していないが、過去の取引傾向を踏まえ、保守的な判断を下した。したがって、当該案件が予定どおり第4四半期に計上された場合には、営業利益ベースで2億円強の上振れ要因となる見通しである。

ククレブ・アドバイザーズ | 2026年5月14日 (木)  
276A 東証グロース市場 | <https://ccreb.jp/ir/>

## 業績動向

第3四半期の業績については、売上高が前年同期比609.2%増の2,231百万円、営業利益が同4,025.5%増の434百万円とする期初計画を据え置いた。売上高の大半を占める大型案件の計上を4月までに完了していることから、おおむね計画どおりに推移する蓋然性は高い。なお、第4四半期の業績については、売上高が前年同期比559.1%増の3,860百万円、営業利益が同580.1%増の508百万円と計画しており、2026年8月期の連結業績は大幅に下期偏重になる計画だ。同社は事業成長の過程にあり、大型案件の計上時期が顧客ニーズに連動するため、四半期業績は大きく変動する傾向にある。したがって、同社の収益状況や成長性を評価するにあたっては、通期ベースの実績及び計画を注視する必要がある。

## 2026年8月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/8期 通期 実績	26/8期						前期比
		3Q		4Q		通期		
		期初計画	今回計画	期初計画	今回計画	期初計画	今回計画	
売上高	2,555	2,231	2,231	960	3,860	4,700	7,000	174.0%
営業利益	612	434	434	339	508	1,100	1,100	79.4%
経常利益	598	-	-	-	-	1,044	1,044	74.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	445	285	285	222	342	700	700	57.1%
1株当たり当期純利益(円)	110.46	-	-	-	-	143.41	143.41	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## (1) HAZMAT倉庫開発プロジェクト

第3四半期の大型案件の1つとして北海道北広島市のHAZMAT※倉庫開発用地の売却を2026年3月に実施した。売却先は同社のパートナー企業であるエムエル・エステート(株)、事業会社1社及び同社が出資する特定目的会社の開発TMKである。物件は既に着工しており、2027年4月末の竣工を予定している。開発中のプロジェクトマネジメント業務を同社が受託するほか、竣工後はマスターリース方式による一括賃貸借契約を通じて賃貸収入を獲得し、最終的には投資ファンドへの売却によるキャピタルゲインをねらうスキームを構築している。北海道ではRapidus(株)の最先端半導体工場が2027年にも本格稼働する見通しで、製造に必要な特殊化学薬品などの保管ニーズに対応する。北海道内にはHAZMAT倉庫が少ないことから、既に多くの引き合いを得ており、稼働開始直後から高い稼働率が見込まれる。

※ HAZMATとは危険物(Hazardous Materials)を指す。HAZMAT倉庫は関連法規に準拠し、これらの物質を安全に保管・取り扱うために設計された倉庫である。具体例として半導体・蓄電池などの材料が挙げられる。

HAZMAT倉庫の開発プロジェクトについては今後も積極的に展開を予定している。2026年1月には、熊本県内での半導体工場増設に伴う需要拡大を見据え、(株)ecoプロパティーズとの共同開発プロジェクト(2028年7月竣工予定)に着手することを発表した。同案件は竣工後に投資ファンドへの売却を予定している。そのほかにも、候補案件として兵庫県や岐阜県、熊本県の候補地3件で提案活動を行っている。今後、国策として半導体や蓄電池などの産業育成が進むなか、賃貸型のHAZMAT倉庫の需要の拡大が予想され、中長期的な収益拡大に寄与するものと期待される。

## 業績動向

**(2) 保有物件のバリューアップの取り組み**

連結子会社である各務原プロパティ(株)が保有する工場において、食堂棟の建て替え工事と太陽光パネルの敷設工事を実施することを2026年3月に発表した。老朽化した食堂棟の建て替えによる物件価値の向上(バリューアップ)と、テナント企業及びその従業員の利便性・快適性の向上を両立することを目的としている。竣工時期は2026年12月、設備投資額は1億円を予定している。今回の建て替えに伴い、賃料及びNOI※の向上が見込まれる。同社は今後も、保有不動産については所有するだけにとどまらず、積極的なバリューアップを通じて不動産価値の向上を図ったうえで売却し、収益の最大化に取り組む方針である。

※ NOI (Net Operating Income) = 年間賃料収入 × (1 - 空室率) + 雑収入 - 年間運営費。

**(3) 不動産テックビジネスの動向**

不動産テックビジネスでは、2026年4月にココペリと業務提携契約を締結した。ココペリが提供する金融機関向けビジネスマッチング管理サービス「BMポータル」と、同社が提供する「ククレブ マッチングボックス※」をシステム連携し、地域金融機関及び地域企業との不動産マッチング強化に向けた仕組みを構築する。「BMポータル」は中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」におけるサービスラインナップの1つで、金融機関のビジネスマッチング業務をオンラインで一元管理するサービスである。半年から1年以内をめどに「BMポータル」へ「ククレブ マッチングボックス」を実装し、これまで導入検討に時間を要していた金融機関への導入を促進する。従来より「BMポータル」でも不動産マッチングに対する高い需要があり、同社のシステムの導入によってこれらのニーズの取り込みをねらう。

※ 社内の膨大な売買・賃貸借情報を一元管理し、スコアリングによってマッチング状況を可視化する、自社専用の不動産関連情報管理ツール。

「ククレブ マッチングボックス」の地域金融機関への導入はこれまでも注力してきたが、金融機関特有の慎重な社内調整が導入の障壁となり、導入社数は6社(提案済み22社、商談中3社)にとどまるなどリードタイムの長さが課題となっていた。今回、既に76の金融機関(同時点)が導入しているココペリの「Big Advance」のサービスラインナップに加わることで、各行の導入ハードルは従来よりも容易になるといったメリットがあり、2027年8月期以降にその効果が顕在化するものと期待される。

同社は従来、地域金融機関向けビジネスとして「ククレブ マッチングボックス」の提供によるサブスクリプション売上の拡大を見込んでいたが、今回の業務提携により金融機関が保有する不動産情報と同社が保有する不動産情報をマッチングすることが可能となった。これにより、不動産仲介サービスによる収益機会も創出される。また、これまで金融機関向けに割いていた営業リソースをCREソリューションビジネスへ再配置も可能となり、収益成長を促進する取り組みとして注目される。

## キャピタル・リサイクル戦略の推進により収益成長加速へ

### 4. 中期経営計画

同社は2025年10月に3ヶ年の中期経営計画「A Tech-Driven Platform Strategy」を発表した。不動産テックを起点としたCREソリューションの高い「質」と「成長性」を通じたビジネス展開の加速により、CREプラットフォームとしての地位確立を目指す。

CREソリューションビジネスでは、戦略的アライアンスの推進や各サービスの強化に加え、「CRE×M&A (事業再生と資産価値の最大化)」戦略を掲げた。ネットワークの拡大を通じて、プラットフォームとしての事業成長を推進する。不動産テックビジネスでは、不動産テックシステムの機能強化と利用拡大に注力する。さらに、不動産テック関連企業とのM&Aやアライアンスによる事業拡大も目指す。

業績目標としては、2028年8月期に売上高12,000百万円、営業利益3,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,080百万円を掲げた。年平均成長率では売上高で67.5%、営業利益で73.6%、親会社株主に帰属する当期純利益で67.2%となる。業績目標値には2025年11月に実施した公募及び第三者割当増資により財務基盤を強化した効果は織り込んでいない。投資余力の拡大によるキャピタル・リサイクル戦略の推進により、2027年8月期以降収益成長がさらに加速する可能性も十分に考えられる。

直近は金利の上昇や原油高により景気の先行き不透明感が強まっているものの、CRE市場は景気動向の影響を受けにくいといった特性がある。特にここ数年は、資産効率の向上が求められるなかで、保有不動産の見直しに取り組む企業が増えており、同社を取り巻く市場環境は追い風が続いている。主戦場とする20億円以下のコンパクトCREの市場規模は60兆円規模と推計され、このうち同社が抱えている有力見込み案件は2026年3月末時点で670億円程度と全体の0.1%の水準であり、成長余地は大きい。また、20億円超の案件についてもパートナー企業との共同投資やCREファンドを組成することで対応する方針だ。足元の引き合い状況は活発で、中期経営計画の業績目標の達成に向け視界は良好と言える。

#### 中期経営計画 (2025年10月発表値)

(単位：百万円)

	25/8期 実績	26/8期 予想	27/8期 計画	28/8期 計画	目標 平均成長率
売上高	2,555	4,700	7,700	12,000	67.5%
営業利益	612	1,100	2,000	3,200	73.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	445	700	1,300	2,080	67.2%

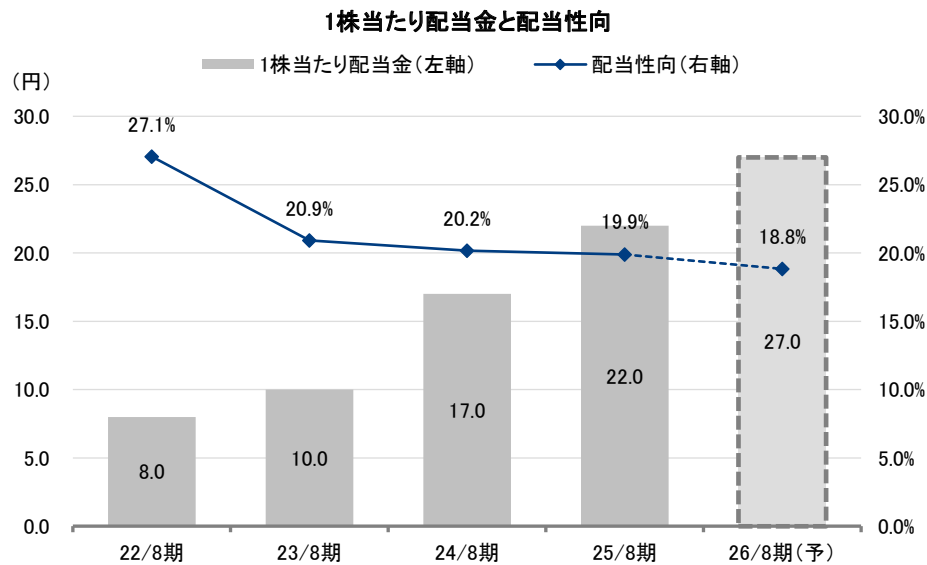
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 利益成長とともに配当水準の向上を目指す

同社は株主への利益還元を経営上の重要課題として位置付けている。収益基盤の多様化や収益力強化のための事業資金への活用と内部留保の充実を最優先としつつ、株主利益最大化と内部留保のバランスを図りながら配当を行うことを基本方針としている。配当については、創業以来2025年8月期まで連続増配を行っている。

2026年8月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配となる27.0円（前期は上場記念配当2.0円を実施しており、普通配当では7.0円の増配）を予定しているが、下期の業績の進捗を踏まえてさらなる増配も含めて機動的に検討する方針である。2027年8月期以降についても、業績や財務状況・事業環境等を総合的に勘案し、利益成長とともに配当水準の向上を目指す。



注：25/8期の配当には上場記念配当2.0円を含む  
 出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

#### 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・表示したものです。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、配布等することは強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