

|| 企業調査レポート ||

イー・ガーディアン

6050 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年7月6日(月)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年9月期中間期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績予想概要	01
3. アウトソーシングコミュニケーションズを完全子会社化	02
4. 次世代型「AI-BPO」に事業モデルをシフト	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業概要	04
3. 強み	05
■ 業績動向	06
1. 2026年9月期中間期の業績	06
2. 2026年9月期の業績予想	07
■ トピックス	09
1. アウトバウンド領域で卓越したスキルを有する アウトソーシングコミュニケーションズを完全子会社化	09
2. 成長戦略：次世代型「AI-BPO」に事業モデルをシフト	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2026年9月期中間期は、 「AI-BPO」モデル構築に向けた人的投資や拠点閉鎖に伴う 一時費用計上で減益も、四半期ベースで業績反転

1. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比6.9%減の5,464百万円、営業利益が同39.0%減の567百万円と減収減益となった。ただし第2四半期の売上高は、第1四半期比で6.6%増の2,820百万円と底打ちが確認できる。売上高に関しては、監視業務における既存大口先の売上減少及びゲームサポートの大型案件終了を主因として減収となった。ソーシャルサポート事業ではEC・フリマサイト向けのカスタマーサポートやFintech関連サービスの本人確認業務が、サイバーセキュリティ事業ではクラウド型WAF※及びコンサルティングサービスがそれぞれ好調に推移したものの、監視業務やゲームサポートの落ち込みをカバーするに至らなかった。利益面では、売上高の減少、AI戦略・営業・マーケティング分野の人材の採用、拠点再編に伴う一時費用などにより減益となった。営業利益率では前年同期比を5.4ポイント下回る10.4%となった。なお、減益要因はいずれも下期には解消されていくことが予想される。

※ Web Application Firewallの略。Webアプリ向けの攻撃からWebサイトを保護するシステム。

2. 2026年9月期の業績予想概要

2026年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比6.1%増の12,009百万円、営業利益が同6.7%増の1,604百万円と、売上高の再成長及び収益性の向上を目指す。通期売上高目標に対する進捗率は45.5%、営業利益で35.3%にとどまるが、下期には、ソーシャルサポートでの大型案件受注、センターの収支改善、AI実装に伴う利益率改善が見込まれるため、期初の業績予想を据え置いた。BPO事業においては、次世代型「AI-BPO」を掲げ、労働集約型から高付加価値型へ、フロー型からストック型への転換を急ぐ。AI開発は、親会社である(株)チェンジホールディングス(以下、チェンジHD)グループとの連携はもとより、AI戦略統括部の新設、すべてのセンター社員へのClaude Code環境の提供など矢継ぎ早に体制整備が進んでいる。サイバーセキュリティ事業においては、脆弱性診断やWAFを軸に、市場の需要に応じてワンストップでサイバーセキュリティサービスを提供する。上期までにセキュリティ研修やe-learningコンテンツの拡充を行った(7講座357コンテンツ整備)ため下期より売上貢献が始まるとともに、教育分野の顧客のアップセル・クロスセル展開を通じて成長を加速する。

要約

3. アウトソーシングコミュニケーションズを完全子会社化

同社は2026年6月にアウトバウンド領域に強みを持つコンタクトセンター事業を行う(株)アウトソーシングコミュニケーションズの他事業をスピンオフした後の同社の全株式を取得し完全子会社化した。同社はインバウンド領域での経験は豊富だったが、アウトバウンド領域は未着手であった。同社が培ってきた「膨大な対話データ」と「AI技術的知見」に、アウトソーシングコミュニケーションズが持つ「極めて質の高い対話スキルと運営ノウハウ、教師データ」を融合させ、AIの効率性と人の柔軟性を最適に組み合わせた次世代型・ハイブリッド型のアウトバウンドモデルを構築する。元々黒字基調の会社であり、短期的には相互の顧客基盤を活用したクロスセル及びイン・アウトバウンドのリソース共有などが図れるため、売上・利益の両面でプラスの効果が見込まれる。

4. 次世代型「AI-BPO」に事業モデルをシフト

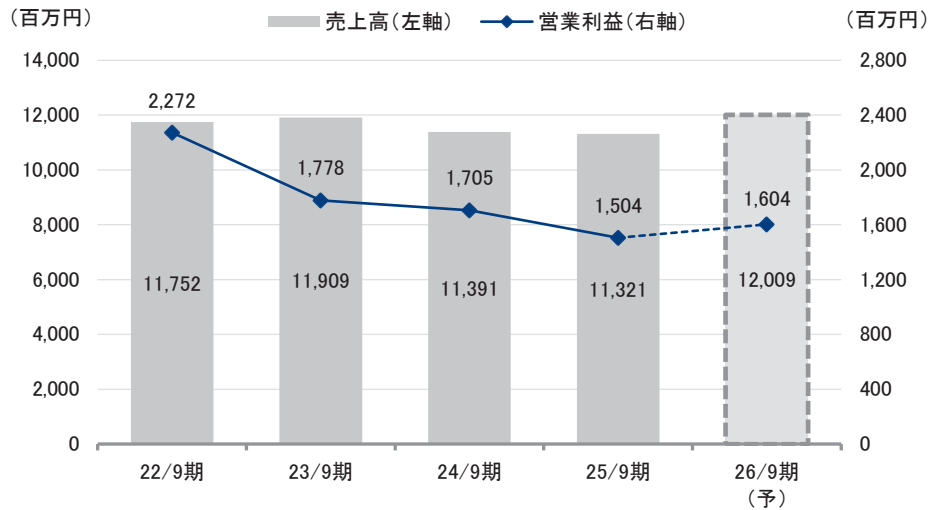
同社は、成長戦略の主軸として、次世代型の高収益「AI-BPO」を掲げ、労働集約型から高付加価値型へ、フロー型からストック型へ、価格競争から高収益体制へ転換し、新事業領域へ進出を果たす目論見である。AIの活用度はさらに高まり、「AI」で何ができるかではなく、「人」で何ができるかが発想の起点となる。これまでの「フロー型」BPOは毎月件数に応じたリソースや単価でサービスを提供してきたが、「ストック型」BPOでは、業務した分だけAI能力・AI精度が積み上がり、顧客はコストダウンを実現できる。同社においても、1人当たりの生産性が上がることで粗利率が向上し、データの蓄積によるスイッチングコストの上昇により長期契約構造が強化できるメリットがある。

Key Points

- ・ 2026年9月期中間期は前年同期比減収も1Q比で反転。構造改革と人的投資が先行し減益に
- ・ 2026年9月期予想は売上高12,009百万円、営業利益1,604百万円の期初予想を据え置き。下期の大型案件とAI実装効果を織り込むとともに、アウトバウンド領域で卓越したスキルを有するアウトソーシングコミュニケーションズを完全子会社化
- ・ 成長戦略として、次世代型「AI-BPO」に事業モデルをシフト

要約

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

SNS投稿監視、カスタマーサポート、サイバーセキュリティなどをワンストップで提供

1. 会社概要

同社は、「We Guard All」を経営理念に掲げる、総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダ事業を主とするITベンチャー(旧(株)ホットポット)として設立した。2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、現社名に変更した。2010年に東京証券取引所(以下、東証)マザーズに上場後、M&Aや会社分割を経て、ネットセキュリティサービスをワンストップで提供する“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。

主なM&Aとしては、2012年にネット監視事業のイーオペ(株)(イー・ガーディアン東北(株)2026年にイー・ガーディアン(株)に吸収合併)、2014年に人材派遣業の(株)パワーブレイン(2015年、リンクスタイル(株)に商号変更。2017年、EGヒューマンソリューションズ(株)に商号変更。2018年、同社に吸収合併)、2017年にデバッグ事業のトラネル(株)(2019年、EGテストングサービス(株)に商号変更)、2015年にHASHコンサルティング(株)(2017年、EGセキュアソリューションズ(株)に商号変更)、2017年にデバッグ事業の(株)アイティエス(2019年、EGテストングサービスに商号変更)を子会社化した。近年は、クラウド型セキュリティサービスの(株)グレスアベイル(2019年)、ソフトウェア型WAFの(株)ジェイピー・セキュア(2020年)を子会社化し、両者をEGセキュアソリューションズへ統合し、サイバーセキュリティ分野の体制を強化している。

会社概要

海外展開においては2017年に設立したE-Guardian Philippines Inc.、2021年に設立したE-Guardian Vietnam Co.,Ltd.が拡大を続けている。

2026年3月末現在で、子会社は国内3社、海外2社、従業員数は2,123名(うち臨時従業員数1,740名)である。

2016年9月に東証1部に昇格した後、2022年4月の東証再編に際してプライム市場に移行した。2023年8月にはチェンジHDと資本業務提携を行い、サイバーセキュリティ業界の再編をリードする体制を構築した。これにより、エンタープライズ向けのデジタルBPO領域へ進出した。

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポートであり、2026年9月期中間期で売上高の63.5%を占める。それに、アド・プロセス(同11.2%)、ゲームサポート(同10.2%)、サイバーセキュリティ(同10.0%)が続く。その他はハードウェアに対するデバッグなどである(同4.9%)。

セグメント別売上高(2026年9月期中間期)

(単位:百万円)

	主業務	主な事業会社	26/9月中間期	
			実績	売上比
ソーシャルサポート	ソーシャルWEBサービスにおける投稿監視、風評調査、カスタマーサポートやeKYCサービスを提供	イー・ガーディアン(株) イー・ガーディアン東北(株)	3,472	63.5%
ゲームサポート	ゲーム会社に対するカスタマーサポート、デバッグ、ローカライズサービス等を提供	イー・ガーディアン(株)	559	10.2%
アド・プロセス	広告関連業務と広告審査業務を提供	イー・ガーディアン(株) イー・ガーディアン東北(株)	613	11.2%
サイバーセキュリティ	脆弱性診断、WAFの開発・販売	EGセキュアソリューションズ(株)	548	10.0%
その他	ハードウェアに対するデバッグ業務を提供	EGテストサービス(株)	270	4.9%
合計			5,464	100.0%

出所:決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

(1) ソーシャルサポート

ソーシャルサポートは、ソーシャルWebサービスを含む様々なインターネットサービスを対象に、投稿監視、カスタマーサポート並びに風評調査などを提供する。同社の長は、豊富な実績を持つ人材による有人監視に加え、専門特化した監視ツール(システム監視)を併用している点にある。独自開発したAI判別システムは低コストで高品質なサービス提供をするうえで強みとなっている。

(2) ゲームサポート

ゲームサポートは、主にソーシャルゲームを対象に、ゲームをリリースする前に行うデバッグ作業からリリース後のプロモーション、問い合わせ対応などのカスタマーサポートまで一気通貫で提供する。近年は国内のゲーム市場のヒットタイトルが減少し厳しい状況にあるものの、国内ゲーム会社の海外進出や、中国・韓国など海外のゲーム会社の日本進出など海外案件の獲得に注力している。英語対応にはフィリピン、日本語対応はベトナムなど、海外拠点も活用する。

会社概要

(3) アド・プロセス

アド・プロセスは、広告審査業務をはじめ、広告枠管理、入稿管理、広告ライティングといった運用代行業務を提供する。業務は、同社センターでの請負、あるいは顧客先へ派遣・常駐という形態がある。従来、労働集約的な側面が強かった広告関連業務に対し、同社独自のAIシステムやRPA (Robotic Process Automation) を活用し、生産性を高めている。近年は成長が続く動画市場において、動画広告に対する審査業務が増加傾向にある。

ソーシャルサポート、ゲームサポート、アド・プロセスの業務モデルは、対応量(件数)に応じた課金体系を採用している。これにより、リーズナブルな料金で長年のサービス経験に基づく専門的なサービスを提供する。また、導入までのスピードが速いことも強みとなっている。

(4) サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティは、セキュリティ業界の第一人者である徳丸浩(とくまるひろし)氏率いる専門家集団が、「脆弱性診断」「WAF」「SOCサービス」「セキュリティ」の経営課題を解決するコンサルティングサービスなどの総合的なサイバーセキュリティサービスをワンストップで提供する。2022年9月には、多様なWebサイトのセキュリティ対策を支援する目的でクラウド型WAFの提供を開始し、その拡販に成功した。

(5) その他

その他には、ハードウェアのデバッグ事業が含まれる。子会社EGテストサービスが30年以上の経験とノウハウに裏打ちされた専門性の高いサービスを提供する。2021年には八王子テストセンターを開設し、多面的機能テストの需要へ対応する体制を構築している。

3. 強み

同社の事業は、有人監視から始まったが、現在でも「人」にしかできない業務や「人」ならではの業務において20年以上の運用実績を有している。同時にシステム化が可能な業務には早期から積極的に「AI・システム」を活用してきた。

2010年代には、AI型投稿監視システム「E-Trident」や人工知能型画像認識システム「ROKA SOLUTION」の併用が始まり、業務は格段に進歩した。これにより、他社にはない低コストかつ高品質なサービス提供が可能となった。2018年からは、自社開発のRPAを活用した業務の自動化に取り組み、アド・プロセス分野における広告審査・広告運用業務の効率化に貢献している。また、2022年には、テキスト・画像・動画・音声などの幅広い投稿をより正確かつスピーディーにチェックする新たな投稿監視システム「kotonashi(コトナシ)」を開発・導入した。さらに、2025年9月期には、生成AIを活用した翻訳システム「EG Trans Works」を開発し、多言語サポート業務やローカライズ・カルチャライズ業務へ導入した。ガバナンステクノロジーとの連携により、メールテンプレート管理ツール「hinagata」に生成AIを実装し、カスタマーサポート業務へ導入するなど、AI活用を深化させている。

また、2026年3月にAI戦略統括部を新設。日々進化するAIをより高度かつスピーディーに運用し、案件へのAI導入による業務効率化を実現している。

会社概要

このように同社の強みは、「人」が運用ノウハウやデータを蓄積し、それを活用して独自開発した「AI・システム」により運用を効率化することで、低コストかつ高品質なサービスを提供する点にある。結果として、2025年9月期の売上高営業利益率は13.3%と高い収益性を実現している。

業績動向

前年同期比減収となるも1Q比では反転。 構造改革と人的投資が先行し減益に

1. 2026年9月期中間期の業績

2026年9月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比6.9%減の5,464百万円、営業利益が同39.0%減の567百万円、経常利益が同36.7%減の590百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同38.5%減の373百万円と減収減益となったが、第2四半期の売上高は第1四半期比で6.6%増の2,820百万円と底打ちが確認できる。

売上高に関しては、監視業務における既存大口先の売上減少及びゲームサポートの大型案件終了を主因として減収となった。ソーシャルサポート事業ではEC・フリマサイト向けのカスタマーサポートやFintech関連サービスの本人確認業務が、サイバーセキュリティ事業ではクラウド型WAF及びコンサルティングサービスがそれぞれ好調に推移したものの、監視業務やゲームサポートの落ち込みをカバーするに至らなかった。

利益面では、売上高の減少、AI戦略・営業・マーケティング分野の人材の採用、拠点再編に伴う一時費用などにより減益となった。営業利益率では前年同期比を5.4ポイント下回る10.4%となった。なお、減益要因はいずれも下期には解消されていくことが予想される。

業務種類別では、ソーシャルサポートの売上高は前年同期比6.0%減の3,472百万円となった。不動産や教育関連などの新領域への営業活動を強化し、新規顧客の売上高は増加している。ゲームサポートの売上高は同24.9%減の559百万円と減収となった。新規顧客のカスタマーサポート業務の売上高が増加したものの、前期の大型案件の反動減やヒットタイトル不足の影響を吸収するには至らなかった。アド・プロセスの売上高は5.8%減の613百万円と減収となった。新規顧客開拓に注力したものの、既存顧客の売上高の減少を吸収できなかった。サイバーセキュリティの売上高は同15.0%増の548百万円となった。クラウド型及びソフトウェア型ともにWAFの売上高が増加した。その他の売上高は同10.2%減の270百万円となった。

2026年3月末の財務指標では、自己資本比率89.9%、流動比率1,010.8%と極めて安全性が高い。現金及び預金10,638百万円、有利子負債ゼロと資金(調達)余力も十分であることから、今後のM&A戦略を推進するうえで財務基盤は健全である。ちなみに、2026年6月のアウトソーシングコミュニケーションズの株式取得における取得対価290百万円(アドバイザー費用等を含めた取得原価の概算は294.5百万円)であり、財務力への影響は軽微である。

業績動向

2026年9月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/9月中間期		26/9月中間期		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
合計	5,868	-	5,464	-	-6.9%
売上高					
ソーシャルサポート	3,693	62.9%	3,472	63.5%	-6.0%
ゲームサポート	744	12.7%	559	10.2%	-24.9%
アド・プロセス	651	11.1%	613	11.2%	-5.8%
サイバーセキュリティ	477	8.1%	548	10.0%	15.0%
その他	301	5.1%	270	4.9%	-10.2%
売上原価	4,040	68.9%	3,934	72.0%	-2.6%
売上総利益	1,827	31.1%	1,529	28.0%	-16.3%
販管費	898	15.3%	962	17.6%	7.2%
営業利益	929	15.8%	567	10.4%	-39.0%
経常利益	933	15.9%	590	10.8%	-36.7%
親会社株主に帰属する中間純利益	607	10.4%	373	6.8%	-38.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年9月期は売上高120億円、営業益16億円の期初予想を据え置き。下期の大型案件とAI実装効果を織り込む

2. 2026年9月期の業績予想

2026年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比6.1%増の12,009百万円、営業利益が同6.7%増の1,604百万円、経常利益が同6.5%増の1,629百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.6%増の1,033百万円となり、売上高の再成長及び収益性の向上を目指す。通期売上高目標に対する進捗率は45.5%、営業利益は35.3%にとどまるが、下期には、ソーシャルサポートでの大型案件受注、センターの収支改善、AI実装に伴う利益率改善が見込まれるため、期初の業績予想を据え置いた。

BPO事業においては、これまでAIの活用を進めてきたが、今後はその知見を応用し、AIを駆使したより迅速かつ正確な業務処理や分析サービスへと展開する方針である。目指す事業モデルとしては、次世代型「AI-BPO」を掲げ、労働集約型から高付加価値型へ、フロー型からストック型への転換を急ぐ。AI開発は、チェンジHDグループとの連携はもとより、AI戦略統括部の新設、すべてのセンター社員へのClaude Code環境の提供など矢継ぎ早に体制整備が進んでいる。

イー・ガーディアン | 2026年7月6日 (月)
 6050 東証プライム市場 | <https://www.e-guardian.co.jp/ir/>

業績動向

サイバーセキュリティ事業においては、機密情報の漏洩被害等のサイバー攻撃に加え、生成AIの普及に伴う新たなセキュリティリスクも著しく増加する外部環境の下、同社は脆弱性診断、WAF、コンサルティングサービスを軸に、市場の需要に応じてワンストップでサイバーセキュリティサービスを提供するため、サービスラインナップの拡充を継続する。能動的サイバー防御関連法の施行による今後のサイバーセキュリティ需要の裾野の拡大に対しては、セキュリティ研修やe-learningコンテンツの拡充を行った(上期末までに7講座357コンテンツ)。下期より売上貢献が始まるとともに、教育分野の顧客のアップセル・クロスセル展開を通じて成長を加速する。サイバーセキュリティ事業においても、AIによる既知リスクの自動対応の徹底などAI活用を推進し、未知のリスクや、より専門的な脅威分析には人が対応するハイブリッド戦略を展開し、セキュリティレベルの抜本的な向上と業務の高度化を実現する。

弊社では、BPO領域及びサイバーセキュリティ領域の外部環境がおおむね良好であることや、BPO分野でのAI活用や体制整備の急速な進展などから、通期の着地予想は妥当であると考えている。

2026年9月通期業績予想

(単位：百万円)

	25/9期		予想	26/9期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	11,321	-	12,009	-	6.1%
営業利益	1,504	13.3%	1,604	13.4%	6.7%
経常利益	1,530	13.5%	1,629	13.6%	6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	943	8.3%	1,033	8.6%	9.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ トピックス

M&Aと新規事業領域への進出により成長を期す

1. アウトバウンド領域で卓越したスキルを有するアウトソーシングコミュニケーションズを完全子会社化

同社は2026年6月にアウトバウンド領域に強みを持つコンタクトセンター事業を行う(株)アウトソーシングコミュニケーションズの他事業をスピノフした後の同社の全株式を取得し完全子会社化した。

同社は次世代型「AI-BPO」を成長戦略の主軸としており、セールス/マーケティングを新規の対象領域としており、インバウンド領域での経験は豊富だったが、アウトバウンド領域は未着手であった。同社が培ってきた「膨大な対話データ」と「AI技術的知見」に、アウトソーシングコミュニケーションズが持つ「極めて質の高い対話スキルと運営ノウハウ、教師データ」を融合させ、AIの効率性と人の柔軟性を最適に組み合わせた次世代型・ハイブリッド型のアウトバウンドモデルを構築する。元々黒字基調の会社であり、短期的には相互の顧客基盤を活用したクロスセル、イン・アウトバウンドのリソース共有などが図れるため、売上・利益の両面でプラスの効果が見込まれる。なお、本M&Aにおいては、アウトソーシングコミュニケーションズの企業規模(直近決算では売上高1,821百万円)のうち、コンタクトセンター事業のみを切り出しての承継となる。

2. 成長戦略：次世代型「AI-BPO」に事業モデルをシフト

同社は、成長戦略の主軸として、次世代型の高収益「AI-BPO」を掲げ、労働集約型から高付加価値型へ、フロー型からストック型へ、価格競争から高収益体制へ転換し、新事業領域へ進出を果たす目論見である。AIの活用度はさらに高まり、「AI」で何ができるかではなく、「人」で何ができるかが発想の起点となる。これまでの「フロー型」BPOは毎月件数に応じたリソースや単価でサービスを提供してきたが、「ストック型」BPOでは、業務した分だけAI能力・AI精度が積み上がり、顧客はコストダウンを実現できる。同社においても、1人当たりの生産性が上がることで粗利率が向上し、データの蓄積によるスイッチングコストの上昇により長期契約構造が強化できるメリットがある。対象領域は、これまでの投稿監視や広告審査などから大きく拡大し、セールス/マーケティング、バックオフィス、ネットワーク管理、自治体/公共など約5兆円の潜在市場規模が対象となる。

同社は戦略実現に向けて人や組織の強化を進めている。AI戦略統括部を新設し、統括責任者である山田喬(やまだたかし)氏の下、SNSで影響力のある若手気鋭のAIエンジニアが集結し、既に10名規模へ急拡大した。現場のAIスキル強化も進めており、国内BPO企業として初めて、すべてのセンター社員へClaude Code環境の提供を完了した。既にAIを活用した変革成功事例も多数報告されており、顧客から好評を得るシーンが増えているという。

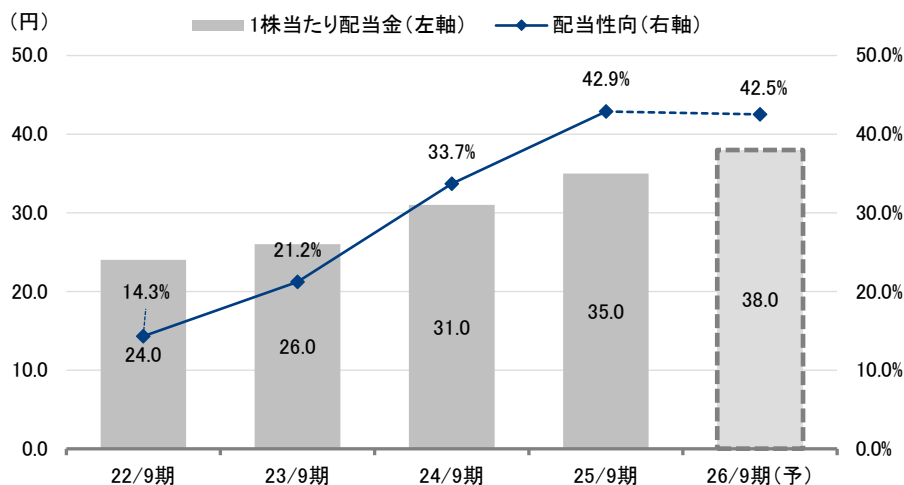
株主還元策

2026年9月期は配当金38.0円、配当性向42.5%を予想。 株主優待は継続保有期間に応じたデジタルギフト

同社は、持続的な成長と企業価値向上のための投資のほか、様々なリスクに備えるための財務健全性とのバランス、経営成績の見通しなどを考慮したうえで、業績に応じた利益配分を行う方針である。連結配当性向は30%程度を目安とする。2026年9月期は、利益復調予想を背景として配当金38.0円（前期比3.0円増配）、配当性向42.5%と、株主還元を重視する方針に基づき、増配を予想している。

また、株主優待制度を設けている。毎年9月末時点の株主が対象で、100株以上を1年未満保有する株主にデジタルギフト5,000円分を、100株以上を1年以上保有する株主にはデジタルギフト8,000円分を贈呈する。

1株当たり配当金と配当性向



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