

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

イード

6038 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月12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6月期中間期の業績概要	01
2. 2026年6月期の業績見通し	01
3. 中期業績目標	02
4. 株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 特徴と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2026年6月期中間期の業績概要	05
2. 財務状況	07
3. 2026年6月期の業績見通し	08
4. 中期業績目標	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

AIの積極活用とM&A戦略により、 AIメディアカンパニーとして高成長を目指す

イード<6038>は、Webメディア・コンテンツの運営を行うクリエイタープラットフォーム事業（以下、CP事業）と、リサーチ及びECソリューションを提供するクリエイターソリューション事業（同、CS事業）を展開している。運営するWebメディア数は自動車、IT、エンターテインメント、金融など合計21ジャンル84メディアにのぼり、総登録会員数は100万人、月間ユニークユーザー数は2,500万人の規模となっている（2025年12月末時点）。特定メディアに依存しない「メディアポートフォリオ戦略」と、ネット広告収入のみに依存しない収益の多角化「360度ビジネス」戦略をAIエージェントも活用しながら推進しており、「AIメディアカンパニー」として成長を目指している。

1. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期（2025年7月-12月）の連結業績は、売上高で前年同期比2.7%減の2,995百万円、営業利益で同34.3%減の223百万円と減収減益となったが、親会社株主に帰属する中間純利益は子会社の吸収合併に伴う繰延税金資産の計上等により、同67.0%増の340百万円と大幅増益となった。事業セグメント別では、CP事業が前年同期に好調だったネット広告の反動減が響いて減収減益となったものの、データ・コンテンツ提供が月額課金の有料会員サービス並びに子会社売上も含めて増収が続くなど、ネット広告依存からの脱却が着実に進んだ。一方、CS事業は受注回復により増収に転じたものの、利益を押し上げる水準にまでは至らず、若干の損失が続いた。

2. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比5.2%増の6,400百万円、営業利益で同30.5%増の600百万円と期初計画を据え置いた。中間期の進捗率は低いが、当期は下期偏重の収益計画を立てており、第3四半期にどの程度売上高を伸ばせるかが計画達成のカギとなる。AIエージェントをコンテンツ制作だけでなく開発やデータ基盤連携などにも本格的に導入し、収益力の強化に取り組んでいる。また、新たなM&Aとして2026年2月に自動車専門サイト「webCG」を運営する（株）webCG※の全株式を取得し子会社化した。2026年6月期の連結業績に与える影響は軽微だが、今後同社グループが有する会員基盤や広告営業力、AI展開とwebCGの編集力・ブランド力を融合することで、自動車メディア事業のさらなる強化・成長につながるものと期待される。

※ 直近の業績は2025年3月期で売上高191百万円、営業利益31百万円。

要約

3. 中期業績目標

中期業績目標として2030年6月期に連結売上高100億円、調整後連結EBITDA12億円を目指している。成長戦略としてM&A戦略を継続しつつ、AIメディアカンパニーとしてビジネスモデルを従来のネット広告中心のモデルから、AIでパーソナライズされた会員基盤「iid Smart id」をベースに、有料会員サービスやマーケティング支援サービスなど様々なサービスを展開していくことで高成長を目指す。

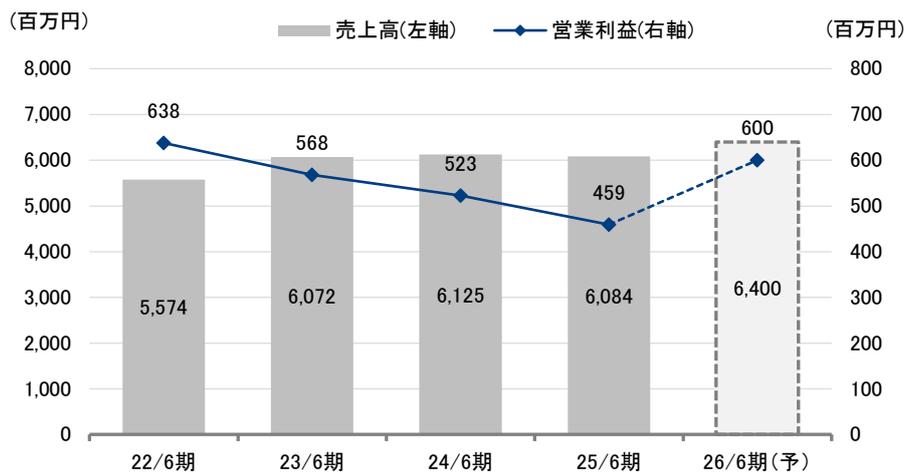
4. 株主還元方針

同社は配当方針として2026年6月期より、DOE（連結株主資本配当率）の目安を従来の2.0%から2.5%に引き上げた。同方針に基づき、1株当たり配当金は前期比横ばいの22.0円とする予定だ（前期は記念配当6.0円含む）。また、株主優待制度を継続・拡充することも発表済みで、毎年6月末時点の株主（500株以上保有）に対して、継続保有期間1年未満の場合はQUOカード1万円分、1年以上の場合は1.5万円分を贈呈する。今後も株主還元施策については内部留保資金を確保しつつ、継続的な配当や株主優待を実施するほか、自社株買いについても適宜検討する方針だ。

Key Points

- ・ 2026年6月期中間期は減収減益となるが中間純利益は増益に
- ・ 2026年6月期はAI活用を全社的に推進し、下期からの収益回復を見込む
- ・ 2030年6月期に連結売上高100億円、調整後EBITDA12億円を目指す
- ・ 株主優待制度を拡充、配当金はDOE2.5%を目安に実施する方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

Webメディア・コンテンツの運営や リサーチ・ECソリューションサービスを提供

1. 会社概要

同社は、誰もがメディアになる世界をプロデュースするため、自社Webメディアの運営を中核にインターネット広告やEC物販、各種サービスを提供するCP事業と、リサーチソリューションやECソリューションを提供するCS事業の2つの事業を展開している。2000年に設立されて以来、M&A戦略を推進しながら事業規模を拡大してきた。2025年12月末時点の連結子会社は6社（(株)エンファクトリー、(株)ネットショップ総研、SAVAWAY(株)、エフ・アイ・ティー・パシフィック(株)（以下、FITP）、(株)リンク、(株)エディト）で、連結従業員数は284名（臨時従業員含む）である。

2. 事業内容

(1) クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）

自社で運営するWebメディアを通じて配信されるインターネット広告※や、メディアコンテンツ及びデータの課金・販売（EC物販含む）が売上の過半を占める。このため、いかに効率的にWebメディアの媒体価値を向上させるかが収益拡大のカギとなる。そのほか、メディア・EC関連システムの開発・提供や出版ビジネス、2022年に子会社化したFITPの自動車及びIT関連ビジネスなどが含まれる。

※ 主に運用型広告（アドネットワークによる売上）、アフィリエイト広告（成果報酬型広告）、提案型広告（メディア側による企画・提案または顧客要望に基づいて制作する記事広告等）、純広告（バナー広告、メール広告等）が含まれる。

同社が運営するWebメディア数は、2025年12月末時点で21ジャンル84メディアで、前期末から2メディア増加した。特徴として、自動車やIT、エンターテインメント、教育、暮らし、EC分野など各業界に特化したヴァーティカルメディアを運営している点にある。なかでも、自動車分野のWebメディア「Response（レスポンス）」は日本最大級の自動車総合プラットフォームで有料会員向けサービスも提供するなど、同社が運営するWebメディアのなかでも中心的な存在となっている。また、出版ビジネスはパズル・アニメ分野の雑誌を中心に発行していたが、不採算だったパズル雑誌については2025年6月期末に撤退した。

(2) クリエイターソリューション事業（CS事業）

CS事業では、リサーチソリューションとECソリューションを提供している。リサーチソリューションは、自動車及び通信業界向け調査業務が売上の大半を占める。一方、ECソリューションでは、EC事業者向けにECサイト構築システム「marbleASP」を提供している。同サービスは低コスト・短納期・高拡張性が特徴で、会員数が数十万人規模のECサイトにも対応している。

Webメディア・コンテンツを効率的に運用する 自社開発システムが強み

3. 特徴と強み

(1) 「iid-CMP」

同社の強みは、CP事業において数多くのWebメディアやコンテンツを効率的に運用するためのプラットフォーム「iid-CMP」(イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム)を自社で構築していることにある。「iid-CMP」では、1) 高い集客機能(SEO施策、SNS対応、Webページ高速表示、スマートフォンを含めた最適なユーザビリティとユーザーエクスペリエンスなど)による売上アップの実現、2) ローコストオペレーション(システムの共同利用・CPUリソース分散機能、ポータルサイトへのニュース記事提供フォーマットの共有化、最適なネットワーク広告・アフィリエイト広告の共同運用など)によるコスト最適化、3) データベースの蓄積・管理機能(コンテンツにより取得したビッグデータ管理)、4) 編集の効率化を図るためのコンテンツマネジメント機能(ニュース記事・写真の投稿、文章校正・類似度チェック)と、4つの機能を活用することで、Webメディアの早期収益化を実現している。2023年以降はコンテンツ作成・編集工程を中心にAI技術の活用を積極的に進めているほか、2025年からメディアプラットフォーム開発において、米Anthropic社の開発AIエージェント「Claude Code」を全担当エンジニアに導入し、AIネイティブな開発体制を構築した。AI技術の活用により、開発スピードの大幅向上や品質と再現性の向上などにつなげている。

(2) M&A戦略

同社は自社開発だけでなく、M&AによりWebメディア・コンテンツの取得を積極的に進めている。M&Aについては、経営陣の人的ネットワークを主な情報入手ルートとしており、常時5サイト程度を検討している。事業取得する場合は、投資回収期間5年を目安に計画を策定し、取得後2年以内の黒字化達成を事業継続の判断基準としている。「iid-CMP」のプラットフォームを活用することでコスト低減と売上アップを実現し、手掛けたWebサイトのほとんどが収益化している。20年を超えるWebメディアの運営実績やM&Aの成功実績が評価され、相手先から売却交渉の声が掛かるケースも増えている。同社はこれらの候補案件から有力メディアを精査し、長年蓄積してきた経験を基に適正価格で取得している。

そのほか、新規事業領域での協業を目的とした戦略的な出資も積極的に実施している。出資案件のうち株上市場を果たした企業は、クリエイター向けプラットフォーム「note」を運営するnote<5243>、自動車のサブスクサービス「定額カルモくん」を展開するナイル<5618>の2社がある。未上場企業としては「オールタイムレンタカー」事業を展開するバリュートープ(株)、バーチャルキーやEV用小型充電器を展開する(株)ジゴワッツ、インターネット総合映画メディア「シネマトゥデイ」を運営する(株)シネマトゥデイなどがある。

業績動向

2026年6月期中間期は減収減益となるが中間純利益は増益に

1. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比2.7%減の2,995百万円、営業利益で同34.3%減の223百万円、経常利益で同27.3%減の249百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同67.0%増の340百万円となった。また、調整後EBITDAでは同23.1%減の323百万円となった。前年同期に好調だったネット広告の反動減が収益悪化の主因となった。中間純利益が増益となった要因は、子会社のマイケル(株)を吸収合併したことに伴い、繰越欠損金継承による繰延税金資産を計上したこと等から、法人税等調整額が146百万円のマイナス計上となったことによる。なお、中間期の会社計画は非開示となっているが、おおむね計画通りの進捗となったようだ。

連結業績推移

(単位：百万円)

	22/6期中間期	23/6期中間期	24/6期中間期	25/6期中間期	26/6期中間期
売上高	2,714	2,896	3,027	3,077	2,995
前年同期比	-4.0%	6.7%	4.5%	1.6%	-2.7%
営業利益	355	300	272	339	223
前年同期比	49.2%	-15.5%	-9.3%	24.8%	-34.3%
売上比	13.1%	10.4%	9.0%	11.0%	7.4%
経常利益	349	306	274	343	249
前年同期比	63.8%	-12.3%	-10.5%	25.4%	-27.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	242	209	148	203	340
前年同期比	-33.8%	-13.8%	-29.0%	37.2%	67.0%
調整後EBITDA	389	363	344	420	323
前年同期比	28.9%	-6.7%	-5.2%	22.0%	-23.1%
売上比	14.3%	12.5%	11.4%	13.6%	10.8%

注：調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 + M&A関連費用 (25/6期より)。24/6期まではEBITDA (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額) の数値。

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

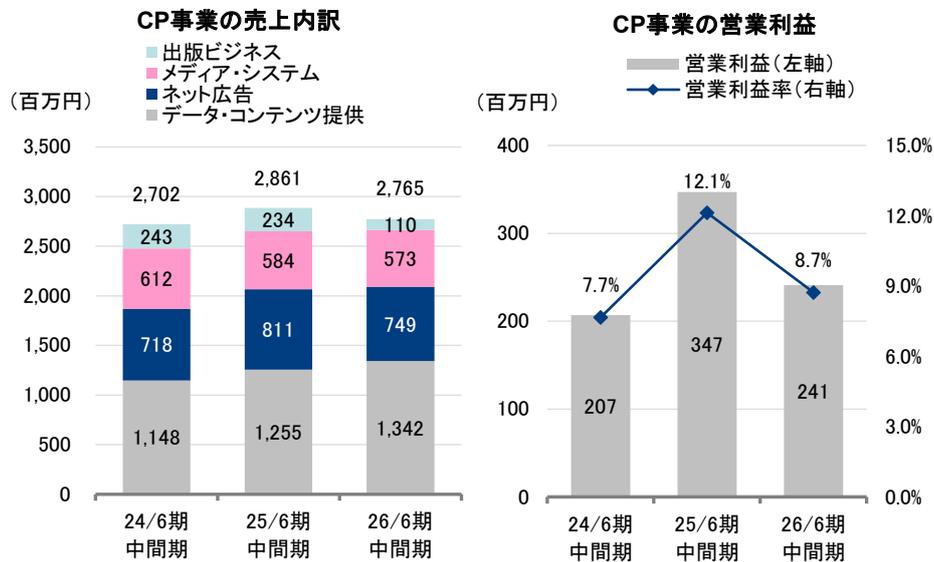
業績動向

(1) CP事業

CP事業の売上高は前年同期比3.4%減の2,765百万円、営業利益は同30.4%減の241百万円となった。売上高の内訳を見ると、ネット広告は同7.5%減の749百万円となった。自動車業界向けの提案型広告が顧客企業の収益悪化等も影響し減少したほか、これまで堅調に推移してきた教育分野も踊り場に入るなど全体的に低調だった。また、メディア・システムはオウンドメディアの運営受託サービスが低調だったほか、SAVAWAYの複数ECサイト一元管理システムが伸び悩んだことにより、同1.9%減の573百万円となった。一方、データ・コンテンツ提供は同7.0%増の1,342百万円と増収基調が続いた。「Response」や情報セキュリティ専門サイト「ScanNetSecurity」など法人向け有料会員サービスのサブスク収入が積み上がったほか、EC物販や子会社のエンファクトリーによる越境型研修サービス※、FITPによる車両衝突実験関連サービスなどが堅調に推移した。また、新たに連結に加わったエディト（金融機関向けメディア会社）の売上も一部貢献した。なお、出版ビジネスについては前期末にパズル雑誌から撤退したため同52.9%減の110百万円となったが、アニメ雑誌等は堅調に推移した。

※ 越境型研修サービスのうち、「越境サーキット」が大手企業のキャリア支援施策として導入が進んでいる。「越境サーキット」とは、他社のメンバーとチームアップし、ベンチャー企業のリアルな課題に対して、ヒアリング・仮説・提案の3ヶ月間を1タームにして行う越境・対話型オンライン研修を指す。

利益面では、収益性の高いネット広告の減収により減益となり、営業利益率も前年同期の12.1%から8.7%に低下した。ただ、データ・コンテンツ提供が着実に成長しており、これまでのネット広告依存型のビジネスモデルから「360度ビジネス」へのシフトが徐々に進んでいるものと評価される。

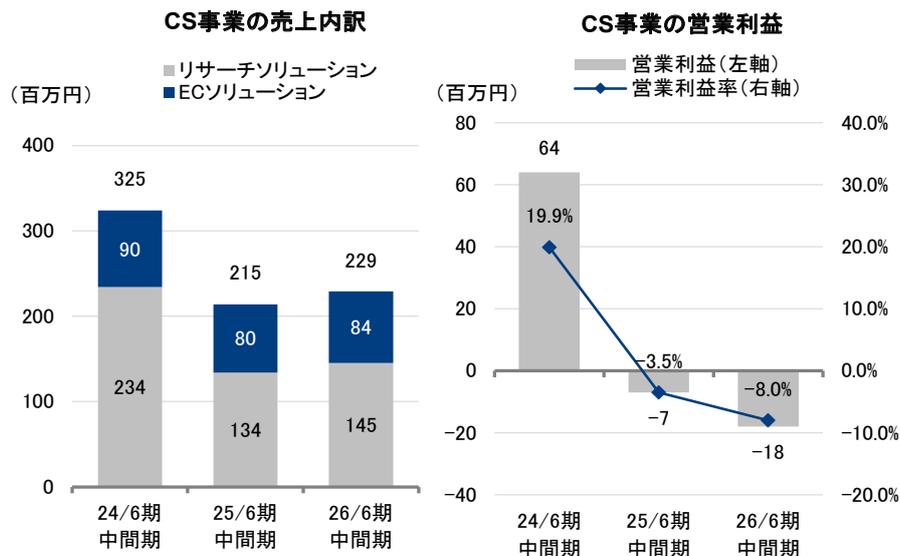


注：セグメント内取引高は省略している
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) CS事業

CS事業の売上高は前年同期比6.7%増の229百万円と2期ぶりに増収に転じたが、営業損失が18百万円(前年同期は7百万円の損失)となり、2期連続の損失計上となった。売上高の内訳は、リサーチソリューションが同8.2%増の145百万円、ECソリューションが同5.0%増の84百万円といずれも受注回復により増収に転じた。ただ、水準としてはまだ損益分岐点に届かなかった。



注：セグメント内取引高は省略している
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は70%台、手元キャッシュも潤沢で財務内容は健全

2. 財務状況

2026年6月期中間期末の資産合計は前期末比106百万円増加の6,358百万円となった。流動資産では受取手形、売掛金及び契約資産が113百万円増加した一方で、現金及び預金が300百万円減少した。固定資産ではエディトの子会社化によりのれんが52百万円増加したほか、投資その他の資産が231百万円増加した。

負債合計は前期末比208百万円減少の1,405百万円となった。主に有利子負債が58百万円、未払法人税等が14百万円減少した。純資産合計は同315百万円増加の4,953百万円となった。利益剰余金が233百万円、その他有価証券評価差額金が29百万円それぞれ増加したほか、自己株式が34百万円減少(増加要因)した。

経営の安全性を示す自己資本比率は前期末の72.9%から76.5%に上昇し、D/Eレシオは0.11倍から0.09倍に低下した。有利子負債の削減を進めたことや自己資本の増加が要因だ。ネットキャッシュ(現金及び預金-有利子負債)は2,867百万円と前期末から若干減少したものの高水準を維持している。同社は潤沢な手元資金を活用して、今後もM&Aを進める意向で、案件の規模次第では有利子負債を活用することも視野に入れている。目安としてはD/Eレシオで0.5倍程度を上限に考えている。

業績動向

簡易連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期中間期	増減額
流動資産	4,022	4,718	4,579	4,412	-167
(現金及び預金)	2,806	3,613	3,596	3,295	-300
固定資産	1,639	1,550	1,672	1,946	273
(のれん)	339	362	330	382	52
資産合計	5,661	6,269	6,252	6,358	106
負債合計	1,488	2,003	1,614	1,405	-208
(有利子負債)	417	748	486	428	-58
純資産合計	4,172	4,266	4,638	4,953	315
【安全性】					
自己資本比率	71.7%	67.0%	72.9%	76.5%	3.6pp
D/Eレシオ	0.10倍	0.18倍	0.11倍	0.09倍	-0.02倍
ネットキャッシュ	2,388	2,865	3,110	2,867	-242

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年6月期はAI活用を全社的に推進し、 下期からの収益回復を見込む

3. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比5.2%増の6,400百万円、営業利益で同30.5%増の600百万円、経常利益で同32.0%増の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同20.8%増の372百万円と期初計画を据え置いた。売上高は2期ぶりに過去最高を更新し、営業利益と経常利益は4期ぶりの増益を見込む。企業の活発なAI投資が続くなかで、同社が属するIT業界・インターネットマーケティング業界全体も下期以降は活性化するものと見込んでいる。こうしたなか、同社はM&Aや事業開発により運営メディアの拡大を図るとともに、「360度ビジネス」戦略の推進により収益基盤の拡張に取り組み、CP事業・CS事業ともに増収増益を目指す。中間期の進捗率は売上高で46.8%、営業利益で37.2%とやや低いが、第3四半期にどの程度売上高が回復するかが計画達成のカギとなる。

業績動向

連結業績推移

(単位：百万円)

	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期(予)	中間期進捗率
売上高	6,072	6,125	6,084	6,400	46.8%
前期比	8.9%	0.9%	-0.7%	5.2%	
営業利益	568	523	459	600	37.2%
前期比	-10.8%	-7.9%	-12.2%	30.5%	
売上比	9.4%	8.6%	7.6%	9.4%	
経常利益	566	547	454	600	41.6%
前期比	-11.3%	-3.3%	-17.0%	32.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	280	163	307	372	91.5%
前期比	-37.8%	-41.8%	88.8%	20.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は2026年6月期の取り組み方針として、全社的なAI活用推進をテーマに掲げ、コンテンツ・開発・データ分析の領域でAIの活用を本格化している。コンテンツ制作においては第一弾として、教育情報メディア「ReseMom(リセママ)」の中国語版を立ち上げた。日本の学校への中国人進学者の増加に対応したもので、AI翻訳によりコンテンツ制作費の低減を図った。日本における教育・受験情報などを提供し、国外ユーザーへのリーチ獲得も狙っている。開発面ではAIエージェントの導入によりAIネイティブな開発体制を構築した。さらには運営メディアの各種データが蓄積されたデータ分析基盤にAIとのインターフェースとなる「MCPサーバー」を導入し、AIからデータへのアクセスを可能とすることで運用効率の改善を実現するなど、AIメディアカンパニーとしての取り組みを推進している。そのほかでは、ゲームや自動車など専門メディアと連携したリアルイベントの開催や、エンタメプリント※のラインアップ拡充に取り組むなど「360度ビジネス」戦略を推進している。エンタメプリントについては、単月ベースで黒字化するまでになっている。

※ コンビニエンスストアに設置されているマルチコピー機で、人気キャラクター、アイドル、ゲームなどのプロマイドをはじめとした様々なジャンルのコンテンツを購入・プリントできるサービス。「映画前売券付きプロマイド」などIPを活用したプロモーション施策として活用できる。

なお、パズル雑誌事業を前期末に撤退したことによる連結業績への影響は、売上高で2億円弱の減収要因となるが、営業利益では60百万円の増益要因となる。また、2025年7月に連結子会社化したエディトは売上高で2億円強、のれん償却後の営業利益で若干の増益要因となる。同社はエディトの子会社化により、既存の金融メディアと連携することによる事業拡大、エディトのデジタル事業拡大などのシナジー創出を見込んでいる。さらに、2026年2月に連結子会社化したwebCGについては業績への影響が軽微なものの、今後同社グループが有する会員基盤や広告営業力、AI展開とwebCGが持つ編集力・ブランド力を融合することで、自動車メディア事業のさらなる拡大につながるものと期待される。

業績動向

そのほか、2025年7月にロボットスタート(株)から取得したロボット情報メディア「ロボスタ」は、フィジカルAIブームもあって注目度が上昇している。ロボット市場は産業用、コンシューマ用ともに成長ポテンシャルが高く、新規事業開発を検討する企業が増えているため、新たに開始した有料会員サービス「プレミアム法人会員※」も順調に会員数を伸ばしており、今後は親和性の高い自動車メディアとのコラボレーションも行いながら収益拡大を目指す。

※ロボティクス・AI業界の専門記事コンテンツの配信や業界有識者によるオンラインセミナー(月2回予定)、アーカイブ動画の視聴サービスなどを月額5,500円で提供している。

2030年6月期に連結売上高100億円、調整後EBITDA12億円を目指す

4. 中期業績目標

中期業績目標として2030年6月期に連結売上高100億円、調整後連結EBITDA12億円を目指す。5年間の年平均成長率は売上高で10.5%、営業利益で14.5%となる。成長戦略としてM&A戦略を継続しつつ、AIメディアカンパニーとしてビジネスモデルを従来のネット広告中心のモデルから、AIでパーソナライズされた会員基盤「iid Smart id」をベースに、有料会員サービスやマーケティング支援サービスなど様々なサービスを展開していくことで高成長を目指す。AIを活用することで生産性の向上だけでなく、会員基盤の拡張やマネタイズ化が今まで以上に効率的に進むことが見込まれる。業界としては自動車のほかに教育、金融、IT、エンタメ、ロボット分野を重点分野として注力していく。

株主還元策

株主優待制度を拡充、配当金はDOE2.5%を目安に実施する方針

同社は2026年6月期より株主還元の拡充を図っている。配当方針としては、DOE(連結株主資本配当率)の目安を従来の2.0%から2.5%に引き上げ、1株当たり配当金は前期と同額の22.0円(前期は記念配当6.0円含む)を予定している。DOEを目安としていることから、今後も安定した配当が期待される。また、株主優待制度も導入しており、毎年6月末時点で500株以上保有する株主に対して、保有1年未満の場合は1万円分、1年以上継続保有の場合は1.5万円分のQUOカードを贈呈する。そのほか、自己株式取得についても株価水準なども勘案して適宜検討していく方針だ。なお、2月24日時点の株価(947円)で株主優待を含めた投資利回りを試算(500株保有の場合)すると、保有期間1年未満の場合で4.4%、継続保有期間1年以上で5.5%となる。

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