

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9月24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月期の業績概要	01
2. 2027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月期の業績概要	05
2. 財務状況	08
3. 2027年6月期の業績見通し	09
4. 中期業績目標	09
■ 株主還元策	10

要約

専門メディアを起点に「AIメディアカンパニー」へ進化。 事業ポートフォリオ再構築と資本効率向上で成長加速へ

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86メディアに上り、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（2026年6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、「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月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比2.2%減の5,952百万円、営業利益で同50.8%減の226百万円と減収減益決算となり、期初予想（売上高6,400百万円、営業利益600百万円）に対しても未達となった。ネット広告における高利益率商材の売上が大きく落ち込んだことに加え、中長期的な成長を見据えてAI活用関連投資を実施したこと、サブスクリプションサービスや新規イベントの開催など多様な収益源を組み合わせた収益ポートフォリオの構築に取り組んだことが主因だ。なお、親会社株主に帰属する当期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1.1%増の311百万円と増益を確保した。

2. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績見通しについては、2026年9月1日付で連結子会社の（株）エンファクトリーの保有株式をすべて売却したことによる売上高及び利益へのマイナス影響や特別利益の見込み額を精査し、合理的な算定が可能となった時点で公表する予定にしている。エンファクトリーはオンラインショッピング事業や専門家マッチング事業、人材・組織開発支援サービス事業などを展開しており、2026年6月期の売上高は1,110百万円、営業利益は114百万円であった。2027年6月期は2ヶ月分が連結対象となるため、前期との比較では売上高で約9億円、営業利益で1億円弱程度の減収減益要因となる。一方で、株式売却益は6.4億円程度が見込まれるが、その他関連する費用などが発生する可能性もある。既存事業ベースではネット広告の売上が回復傾向となっているほか、ネット広告以外の事業を育成することでエンファクトリー売却によるマイナス影響を最小限に食い止める考えだ。また、AIの社内での活用領域が広がることで、生産性向上の効果も見込まれる。M&Aについても引き続き検討しており、メディアの場合は業界特化型で有料会員サービスなどネット広告以外の収入源を持っているところが対象となる。

イード | 2026年9月24日 (木)
6038 東証グロース市場 | <https://www.iid.co.jp/ir/>

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EBITDA※12億円（2026年6月期は462百万円）を目指している。成長戦略としてCP事業では、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効率的に展開することでネット広告依存のビジネスモデルから脱却し、AIメディアカンパニーとして「360度ビジネス」戦略を推進し高成長を目指す。また、M&A戦略の継続だけでなく、環境変化に合わせて事業ポートフォリオの入れ替えも適宜検討していく。

※ 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。

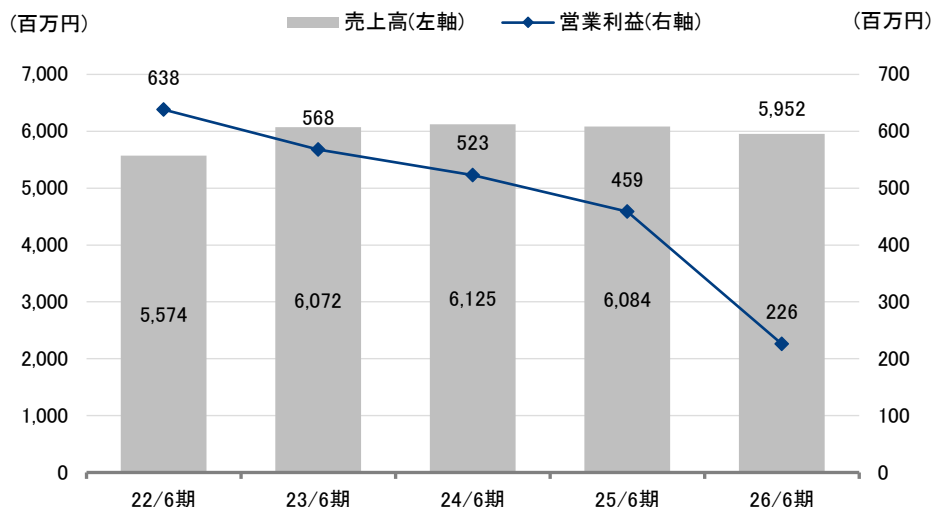
4. 株主還元方針

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、2026年6月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の23.0円（DOE2.5%）と3期連続の増配を実施した。2027年6月期も同1.0円増配となる24.0円を予定している。また、株主優待制度も導入しており、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。同社では今後も「成長投資」と「株主還元」の両立を重視し、持続的な企業価値向上を目指して配当や株主優待のほか自己株式取得についても適宜検討する方針だ。

Key Points

- ・ 21ジャンル86メディアを基盤に、広告依存から「360度ビジネス」へ収益構造の転換を推進
- ・ AI活用とM&Aにより2030年6月期に売上高100億円、調整後EBITDA12億円を目指す
- ・ ネットキャッシュ27億円超、事業売却も含む資本循環型ポートフォリオ経営を推進
- ・ DOE2.5%を目安に増配を予定、株主優待と自己株式取得の検討も含め株主還元を強化

業績推移



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.

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年の設立以来、M&A戦略を推進しながら事業規模を拡大してきた。2026年6月末時点の連結子会社は8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、(株)webCG、(株)Sun Smile)で、連結従業員数は287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、2026年6月末時点で21ジャンル86メディアで、前期末から4メディア増加した。特徴は、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、2025年6月期末で不採算が続いていたパズル雑誌から撤退した。

(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おり、2025年からメディアプラットフォーム開発において、米Anthropic PBCの開発AIエージェント「Claude Code」を全担当エンジニアに導入するなど、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、相手先あるいはその親会社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。

(3) 専門メディアを起点とした事業展開力

同社のもう1つの強みは、21ジャンル86メディアを通じて各業界のユーザーや企業、キーパーソンとの接点を構築している点にある。こうした専門性と業界ネットワークを起点に、広告だけでなく、有料会員、イベント、データ、EC、法人向けサービスなどへ事業領域を広げる「360度ビジネス」を展開している。

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。出資案件のうち株式上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用小型充電器を開発・製造する(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。

また、事業ポートフォリオの見直しはM&Aによる取得・育成だけにとどまらない。事業価値を高めた後、より成長が期待できる外部資本・事業会社への株式譲渡も選択肢としている。2020年の(株)絵本ナビ株式の一部譲渡(現在も持分法適用関連会社)や今回のエンファクトリー株式譲渡はその事例であり、回収した資金を次の成長投資や株主還元へ再配分する「資本循環型」のポートフォリオ経営が今後の注目点となる。AI時代にコンテンツ生成の参入障壁が低下するなか、長年蓄積したブランド、会員基盤、コンテンツ、業界との関係性は、同社の差別化要因として重要性を増すものと弊社では見ている。

業績動向

2026年6月期は高利益率の広告商材の落ち込みが響き減収減益

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比2.2%減の5,952百万円、営業利益で同50.8%減の226百万円、経常利益で同39.7%減の273百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同1.1%増の311百万円となった。またKPIとしている調整後EBITDAでは同30.6%減の462百万円となった。ネット広告領域のなかでも特に利益率の高い商材が落ち込んだこと、CS事業の受注低迷による収益悪化が主な減収減益要因となり、期初予想(売上高6,400百万円、営業利益600百万円、経常利益600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益372百万円)に対しては未達となった。ただ、2026年5月に下方修正した予想(売上高5,800百万円、営業利益230百万円、経常利益250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益340百万円)に対しては、売上高と経常利益が上回った。なお、親会社株主に帰属する当期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などから、法人税等調整額が126百万円のマイナス計上となったことによる(前期は61百万円のプラス)。

連結業績推移

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
売上高	5,574	6,072	6,125	6,084	5,952
前期比	3.1%	8.9%	0.9%	-0.7%	-2.2%
営業利益	638	568	523	459	226
前期比	40.4%	-10.8%	-7.9%	-12.2%	-50.8%
売上比	11.4%	9.4%	8.6%	7.6%	3.8%
経常利益	638	566	547	454	273
前期比	37.6%	-11.3%	-3.3%	-17.0%	-39.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	450	280	163	307	311
前期比	-3.0%	-37.8%	-41.8%	88.8%	1.1%
調整後EBITDA	713	717	679	666	462
前期比	29.7%	0.5%	-5.3%	-1.9%	-30.6%
売上比	12.8%	11.8%	11.1%	10.9%	7.8%

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、決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

なお、パズル雑誌事業から前期末に撤退したことによる連結業績への影響額は、売上高で2億円強の減収、営業利益で数千万円の増益要因になったと見られる。また、2025年7月に連結子会社化したエディトは売上高で約2億円、のれん償却後の営業利益で若干の増益要因となった。エディトは金融分野に特化した出版・制作事業を展開しており、機関投資家向け金融専門誌「J-MONEY」など金融機関向けの定期購読誌を発行している。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や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は、自動車専門サイト「webCG」の運営会社で、業界ニュースだけでなく、技術解説や試乗記など質の高いコンテンツを提供している。業績への影響は軽微だが、同社グループが有する自動車領域におけ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をさらに拡大していくことを目的に子会社化した。

(1) CP事業

CP事業の売上高は前期比1.4%減の5,491百万円、営業利益は同37.3%減の275百万円となった。売上高の内訳を見ると、ネット広告収入は同10.5%増の1,676百万円となった。高利益率の広告商材の売上が大きく減少した一方で、タイアップ広告が下期に入って回復したほか、新規連結したエディトやwebCGの売上が上乗せ要因となった。アドネットワーク広告の単価については、2025年夏頃を底に回復したが、回復幅については限定的であった。AI技術の進化でゼロクリックサーチが浸透し、運営メディアのPV数が減少傾向となったことも影響したものと見られる。

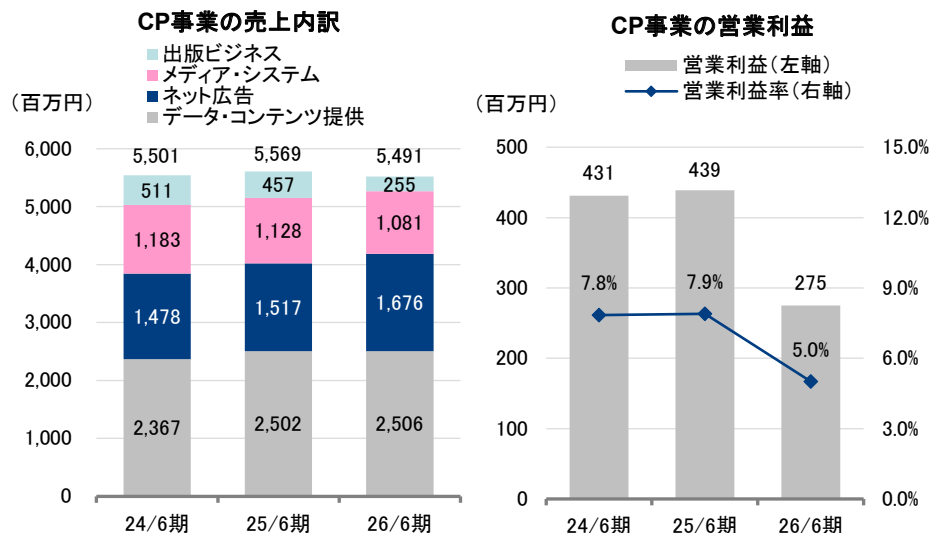
データ・コンテンツ提供売上は同0.2%増の2,506百万円となった。EC物販は伸び悩んだものの、「Response.」や情報セキュリティ専門サイト「ScanNetSecurity」など法人向け有料会員サービスのサブスク収入が増加したほか、子会社のエンファクトリーによる越境型研修サービス※、FITPによる車両衝突実験関連サービスなどが堅調に推移した。一方、メディア・システム売上は同4.1%減の1,081百万円と2期連続で減収となった。オウンドメディアの運営受託サービスが低調だったほか、複数ECサイト一元管理システムを提供するSAVAWAYの売上が伸び悩んだことによる。また、出版ビジネスについては前期末にパズル雑誌から撤退した影響で同44.1%減の255百万円となったが、アニメ雑誌等の売上は堅調に推移した。

※ 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商材の落ち込みが減益要因となり、営業利益率も前期の7.9%から5.0%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。

イード | 2026年9月24日 (木)
6038 東証グロース市場 | <https://www.iid.co.jp/ir/>

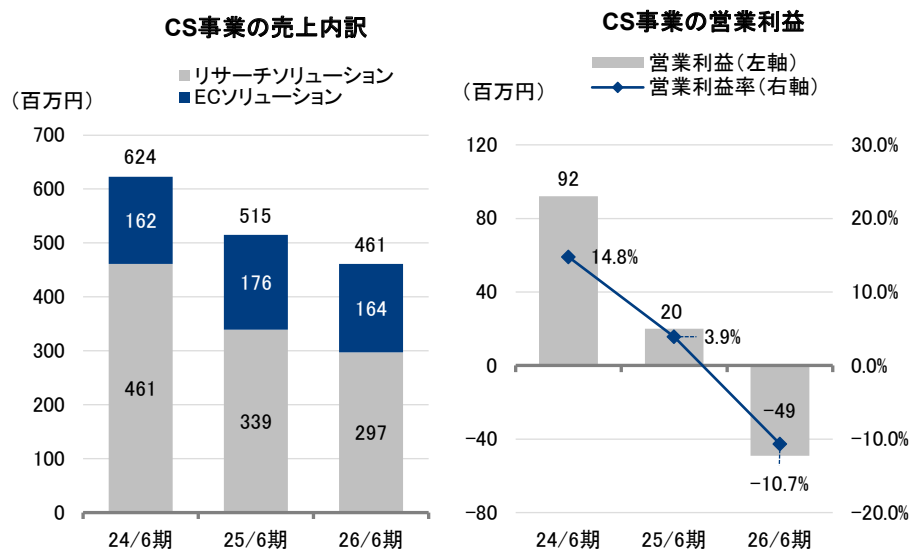
業績動向



注：セグメント内取引高は省略
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) CS事業

CS事業の売上高は前期比10.5%減の461百万円と4期連続の減収となり、営業損失49百万円（前期は20百万円の利益）を計上した。売上高の内訳は、リサーチソリューションが同12.4%減の297百万円、ECソリューションが同6.8%減の164百万円といずれも減少した。リサーチソリューションについては主要顧客となる自動車業界向けが市況の影響を受け低調に推移したこと、ECソリューションについてはEC市場全体の伸びが鈍化してきたことが影響したものと見られる。



注：セグメント内取引高は省略
出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は70%台、潤沢な手元キャッシュでM&Aを推進

2. 財務状況

2026年6月期末の資産合計は前期末比104百万円増加の6,356百万円となった。流動資産では受取手形、売掛金及び契約資産が53百万円増加した一方で、M&A等の投資増に伴い現金及び預金が497百万円減少した。固定資産ではエディット及びwebCGの子会社化によりのれんが155百万円増加したほか、投資有価証券が188百万円、繰延税金資産が109百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比269百万円減少の1,344百万円となった。主に有利子負債が156百万円、電子記録債務が55百万円、未払法人税等が37百万円それぞれ減少した。純資産合計は同373百万円増加の5,012百万円となった。利益剰余金が204百万円増加したほか、その他有価証券評価差額金が112百万円増加し、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77.4%に上昇し、D/Eレシオは0.11倍から0.07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2,769百万円と前期末から341百万円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を積極的に進める意向で、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。

また、エンファクトリーの株式譲渡は、短期的には減収減益要因となるものの、保有資産を固定化せず、事業価値を顕在化したうえで回収資金を次の成長投資や株主還元へ再配分する取り組みと捉えられる。今後、こうした資本効率を意識したポートフォリオ経営が企業価値向上につながるか注目される。

簡易連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	22/6期末	23/6期末	24/6期末	25/6期末	26/6期末	増減
流動資産	4,050	4,022	4,718	4,579	4,235	-344
(現金及び預金)	2,905	2,806	3,613	3,596	3,098	-497
固定資産	1,118	1,639	1,550	1,672	2,121	448
(のれん)	172	339	362	330	485	155
資産合計	5,169	5,661	6,269	6,252	6,356	104
負債合計	1,340	1,488	2,003	1,614	1,344	-269
(有利子負債)	300	417	748	486	329	-156
純資産合計	3,828	4,172	4,266	4,638	5,012	373
〈経営指標〉						
自己資本比率	72.8%	71.7%	67.0%	72.9%	77.4%	4.5pp
D/Eレシオ	0.08倍	0.10倍	0.18倍	0.11倍	0.07倍	-0.04倍
ネットキャッシュ	2,605	2,388	2,865	3,110	2,769	-341

出所: 決算短信よりフィスコ作成

2027年6月期の業績見通しは未定、 子会社売却で得た資金で自己株式取得も検討

3. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績予想については未定としている。2026年9月1日付で連結子会社のエンファクトリーの保有株式すべてをパソナグループ<2168>に譲渡したことで、同子会社が連結対象から外れること、また株式売却益を特別利益として計上する見込みとなり、これらの影響額を精査しているため、合理的な算定が可能となった時点で公表する予定だ。

今回譲渡を決定した背景として、同社が「AIメディアカンパニー」の実現に向け、中長期的な企業価値向上を目的とした事業ポートフォリオの見直しと資源配分の最適化を進めるなかで、相手先から株式譲受の申込みがあり、人材ビジネスを総合的に展開するパソナグループの傘下で事業を展開していくことが、エンファクトリーのさらなる成長を実現していくうえでも最適と判断したためだ。

エンファクトリーの2026年6月期業績は売上高で1,110百万円、営業利益で114百万円、経常利益で115百万円、当期純利益で73百万円と連結業績に占める比率も比較的大きく、今回の株式譲渡で売上高・営業利益・経常利益については一時的にマイナスの影響が出る見通しだ（2027年6月期は2ヶ月分のみ連結業績に組み込まれる）。株式譲渡価額は709百万円、譲渡株式の同社単体決算における帳簿残高が69百万円となっているため、640百万円の売却益が発生する見込みだが、その他費用等の発生も想定されるため最終的な特別利益は確定していない。なお、同株式譲渡により創出される資金については、M&Aを含む成長投資と株主還元のバランスを勘案し、最適な資本配分を行う方針で、自己株式取得も有力な選択肢として検討している。

エンファクトリーを除いたCP事業については、ネット広告収入が回復基調にあるほか、サブスクリプションサービスなどネット広告以外のビジネスの育成を着実に進める方針だ。また、低迷が続いているCS事業もリサーチソリューションで受注回復の兆しが見え始めており、増収及び営業黒字化を目指す。

AIメディアカンパニーとして2030年6月期に売上高100億円を目指す

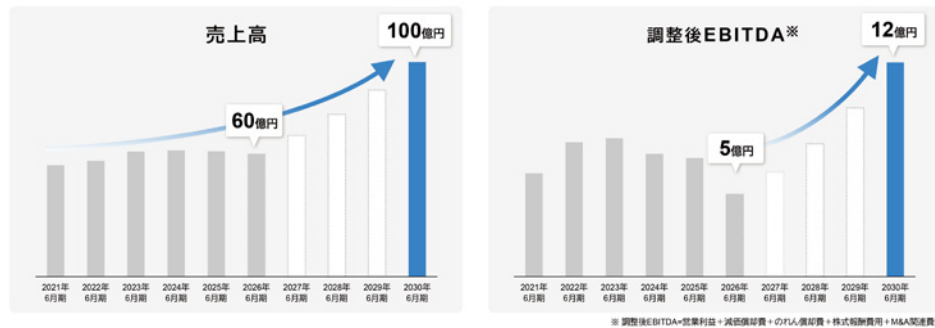
4. 中期業績目標

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EBITDA12億円を目指す方針に変わりはない。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、収益ポートフォリオを拡充する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、エンターテインメント、ロボット分野を重点分野として注力していく。

イード | 2026年9月24日 (木)
6038 東証グロース市場 | <https://www.iid.co.jp/ir/>

業績動向

中期業績目標



出所：決算補足説明資料より掲載

株主還元策

配当金はDOE2.5%を目安に実施、 株主優待を合わせた利回りは5%超の水準に

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から1.0円増配し23.0円 (DOE2.5%) とした (前期は記念配当6.0円含む)。2027年6月期も同1.0円増配の24.0円と4期連続の増配を予定している。DOEを目安としているため、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、自己株式取得も適宜検討する方針だ。なお、2026年9月2日時点の株価 (833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5.3%、継続保有期間1年以上で6.5%となる。

重要事項 (ディスクレーマー)

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