

|| 企業調査レポート ||

## コア商事ホールディングス

9273 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月19日(木)

執筆：客員アナリスト

**国重 希**

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



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・長期の成長戦略	02
■ 業績動向	03
1. 2026年6月期中間期の業績概要	03
2. 事業セグメント別動向	04
3. 財務状況	04
■ 今後の見通し	06
● 2026年6月期の業績見通し	06
■ 中・長期の成長戦略	07
1. 10ヶ年長期事業計画の概要	07
2. 長期事業計画の成長戦略	08
3. 中期経営計画の成長戦略	08
■ 株主還元策	09

## 要約

### 2026年6月期中間期は増収増益。 通期では過去最高業績の更新を目指す

コーア商事ホールディングス<9273>は、東京証券取引所プライム市場に上場する、医薬品原薬の輸入・販売及び医薬品の製造販売等を行うグループの持株会社である。ジェネリック医薬品原薬の輸入・販売（原薬セグメント（原薬販売事業））からスタートし、現在は注射剤を主とした医薬品の製造販売、医薬品の受託製造（医薬品セグメント（医薬品製造販売事業））にも注力する。

#### 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3.2%増の12,654百万円、営業利益で同3.4%増の3,169百万円、経常利益で同1.6%増の3,113百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同1.8%増の2,085百万円と、増収増益となった。前年同期の2ケタ増益に比べて増益率が低下したのは、採用増に伴う人件費を中心に販管費が増加したことによる。ただ、営業利益率は25.0%で、前年同期の水準を維持した。セグメント別では、原薬セグメントは、近年上市した品目の拡販や、ジェネリック医薬品の数量シェア拡大に伴い増収増益となった。また、医薬品セグメントは、蔵王工場で受託製造しているプレフィルドシリンジ製剤の堅調な販売があったものの、本社工場の主力製品である錠剤が競合の参入等により減収減益となった。設備投資は、蔵王第二工場の建設が予定どおり進行している。自己資本比率及び前期のROA、ROEなどの経営指標はプライム市場に上場する全産業平均を上回り、高い安全性と収益性を兼ね備えていると弊社では評価している。

#### 2. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、期初予想を維持し、売上高で前期比10.4%増の25,700百万円、営業利益で同1.4%増の5,430百万円、経常利益で同1.0%増の5,430百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.1%増の3,640百万円を予想し、売上高及び各段階利益とも過去最高の更新を見込む。増益率が低いのは、中期的な成長の足元を固めるために、人員増や建物や設備の修繕などから販管費の増加を見込んでいるためである。ただ、例年どおり保守的な業績予想と言えよう。セグメント別では、原薬セグメントは、新規採用品目の増加と既存品の販路拡大により、増収・増益を予想する。医薬品セグメントは、主力製品の増産により売上・利益を確保し、蔵王工場の受託事業を展開することで、小幅の増収増益を予想している。また、「原則、毎年増配」の方針に基づき、1株当たり年間配当は期初予想から1.0円増配し、同2.0円増の18.0円を予定する。配当性向の目安を20%以上として総合的に判断する。中・長期的な成長戦略に従って設備投資を行う一方、株主還元にも十分に配慮していると言える。

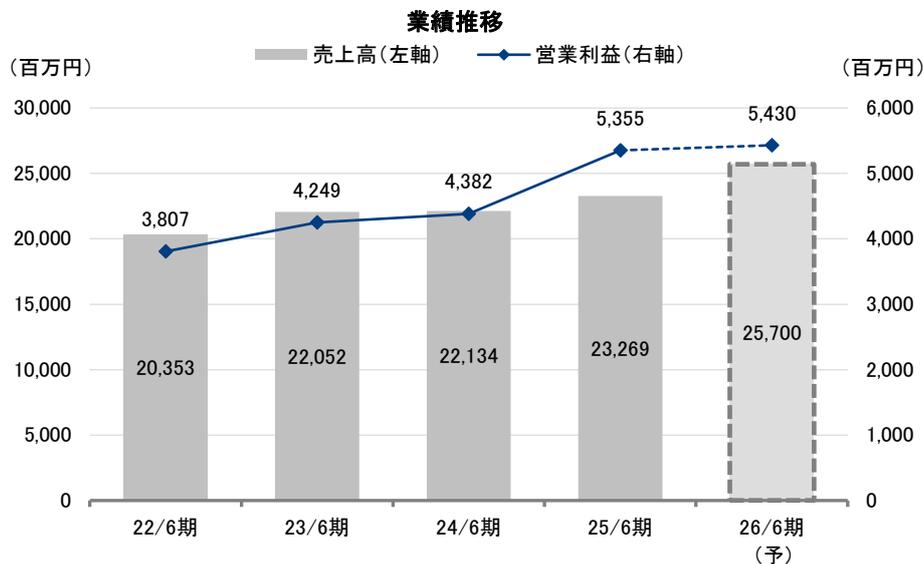
要約

3. 中・長期の成長戦略

同社は2024年4月に長期事業計画の財務目標を公表し、2030年6月期に連結売上高40,000百万円、連結営業利益8,000百万円を目指している。2025年6月期以降、連結売上高・営業利益はともに年平均10%超の成長率を見込む意欲的な計画である。原薬セグメントの収益基盤に加え、成長ドライバーである医薬品セグメントを拡大させることで、両セグメントの営業利益を同規模にする。この長期事業計画の達成に向けて、3ヶ年の中期経営計画(2026年6月期～2028年6月期)では、原薬セグメントでは、長期目標達成に向けた蓋然性のある成長、サプライチェーンの強化と多様化、「医薬品専門商社」に向けた新規事業の推進、などを目指す。また、医薬品セグメントでは、開発提案型の受託事業(CDMO)戦略の推進、蔵王工場受託事業の本格展開、などを目指す。今後の、長期事業計画の達成に向けた中期経営計画の進捗状況に注視したい。

Key Points

- ・ 2026年6月期中間期は販管費増となるも増収増益
- ・ 2026年6月期通期は、売上高及び各段階利益とも過去最高の更新を見込む。1株当たり年間配当は期初予想を上回り、前期比2.0円増の18.0円を予定
- ・ 長期事業計画では、原薬セグメントの収益基盤に加え、成長ドライバーである医薬品セグメントの拡大を計画。目標達成に向けて、3ヶ年の中期経営計画を推進中



## 業績動向

### 2026年6月期中間期は、販管費の増加を吸収し増収増益

#### 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3.2%増の12,654百万円、営業利益で同3.4%増の3,169百万円、経常利益で同1.6%増の3,113百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同1.8%増の2,085百万円と、増収増益となった。売上高の同395百万円増は原薬セグメントの増加による。売上高の増加に伴い売上原価が同193百万円増となり、売上総利益は同201百万円増となった。ただ、各段階利益が前年同期の2ケタ増益に比べて増益率が低下したのは、採用増に伴う人件費を中心に販管費が同95百万円増加したためである。特に原薬セグメントで採用が多く、人件費が増加した。また、営業利益の同106百万円増に対して、経常利益が同48百万円増にとどまったのは、原薬輸入時の為替差損により営業外収益が同57百万円減少したことによる。以上から、営業利益率は25.0%、経常利益率は24.6%、親会社株主に帰属する中間純利益率は16.5%となったが、おおむね前年同期並みの水準を維持しており、通期の業績予想達成に向けて順調に推移している。また、減価償却費は同11.8%減の298百万円、研究開発費は同5.9%増の72百万円であった。一方、設備投資額は同89.2%減の178百万円であったが、蔵王第二工場への投資は計画どおり進捗しており、下期には増加する予定である。

#### 2026年6月期中間期 連結業績

(単位：百万円)

	25/6月中間期		26/6月中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	12,259	100.0%	12,654	100.0%	395	3.2%
売上総利益	4,157	33.9%	4,358	34.4%	201	4.8%
販管費	1,093	8.9%	1,189	9.4%	95	8.7%
営業利益	3,063	25.0%	3,169	25.0%	106	3.4%
経常利益	3,065	25.0%	3,113	24.6%	48	1.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,049	16.7%	2,085	16.5%	36	1.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 医薬品セグメントは減益ながら、原薬セグメントは好調

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) 原薬セグメント

中枢神経系用薬やアレルギー用薬など、2025年以降に上市した品目の市場浸透が進んだことに加え、選定療養※等によるジェネリック医薬品の数量シェア拡大に伴う取引量の増加により、増収増益となった。売上高は8,467百万円(前年同期比5.7%増)、営業利益(セグメント間取引の消去及び全社費用の控除前、以下同)は1,783百万円(同11.7%増)であった。なお、売上高には、セグメント間の内部売上高(内販)649百万円を含む。利益率の高い原薬が増加した結果、営業利益率は21.1%(同1.2ポイント上昇)となった。

※ ジェネリック医薬品が存在する先発医薬品を、医療上の必要性がないにもかかわらず希望する患者に対して、特別な料金支払いを求める仕組み。

#### (2) 医薬品セグメント

蔵王工場において受託製造しているプレフィルドシリンジ製剤の販売が堅調に推移した一方、本社工場の主力製品である錠剤は競合会社の参入等があり、減収減益となった。売上高は4,836百万円(前年同期比0.3%減)、営業利益は1,339百万円(同3.4%減)であった。また、営業利益率は27.7%(同0.9ポイント低下)となった。なお、医薬品セグメントの営業利益率が相対的に高いのは、医薬品の品目を集約しており、生産効率が高いことが一因である。

## 財務の健全性が高く、収益力はプライム上場企業の平均を上回る

### 3. 財務状況

2026年6月期中間期末の財務状況は、資産合計が前期末比401百万円増の36,515百万円となった。主な増減要因は、受取手形及び売掛金の増加1,643百万円、電子記録債権の増加543百万円があった一方で、現金及び預金の減少1,754百万円があったことによる。

負債合計は前期末比1,029百万円減の6,964百万円となった。主な増減要因は、支払手形及び買掛金の増加219百万円、電子記録債務の増加262百万円があった一方で、設備関係未払金の減少1,228百万円、長期借入金の減少155百万円があったことによる。長期借入金、短期借入金を合計した借入金は同150百万円減の2,300百万円となった。純資産は同1,431百万円増の29,551百万円となった。これは主に、親会社株主に帰属する中間純利益2,085百万円の計上による増加があった一方で、配当金支払による減少673百万円があったことによる。

自己資本比率は80.9%(前期末比3.0ポイント上昇)となり、プライム市場に上場する全産業平均(2025年3月期)の33.6%を大きく上回る高い安全性を確保しており、流動比率も494.5%と高く、短期的に支払いが必要な負債に対して十分な支払い能力を有している。収益性の面では、2025年6月期のROAは15.8%、ROEは13.7%で、プライム市場に上場する全産業平均(2025年3月期)の4.5%、9.4%を上回り、高い収益力も兼ね備えていると弊社では評価する。

## 業績動向

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/6期	26/6期中間期	増減
流動資産	26,527	27,056	528
現金及び預金	14,919	13,164	-1,754
受取手形及び売掛金、電子記録債権	8,121	10,309	2,187
棚卸資産	3,264	3,434	169
固定資産	9,587	9,459	-127
有形固定資産	9,195	9,069	-126
無形固定資産	8	7	-1
投資その他の資産	382	383	0
資産合計	36,114	36,515	401
流動負債	6,363	5,471	-892
支払手形及び買掛金、電子記録債務	2,016	2,498	482
短期借入金、1年内返済予定の長期借入金	1,209	1,214	4
未払法人税等	1,039	1,040	0
固定負債	1,630	1,492	-137
長期借入金	1,241	1,086	-155
負債合計	7,994	6,964	-1,029
(借入金合計)	2,451	2,300	-150
純資産合計	28,120	29,551	1,431
【安全性】			
流動比率	416.9%	494.5%	77.6pp
自己資本比率	77.9%	80.9%	3.0pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	15.8%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	13.7%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年6月期通期は、売上高及び各段階利益とも過去最高の更新を見込む

#### ● 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、期初の業績予想を維持し、売上高で前期比10.4%増の25,700百万円、営業利益で同1.4%増の5,430百万円、経常利益で同1.0%増の5,430百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.1%増の3,640百万円を見込んでいる。売上高の増収率に比べて各段階利益の増益率が低いのは、中期的な成長の足を固めるための人員増や建物や設備の修繕などにより、販管費の増加を見込むためである。2030年をターゲットとした長期事業計画の達成に向け、2026年6月期は中期経営計画（2026年6月期～2028年6月期）の初年度にあたり、事業基盤の強化に取り組む。通期予想に対する各段階利益の進捗率が中間期で6割弱となっているが、第4四半期に医薬品工場のメンテナンスで稼働しない影響を織り込み、期初予想を据え置いた。ただ、弊社では、例年どおり保守的な業績予想であると見ている。

セグメント別では、原薬セグメントは、新規採用品目の増加と既存品の販路拡大により、売上高17,820百万円（前期比11.9%増）、営業利益3,300百万円（同2.6%増）を見込む。販管費は、横浜医薬分析センターの更新に伴う修繕費等の発生や事業拡大に伴う人員増等により増加する見込みである。また、医薬品セグメントは、主力製品の増産を目指す。主力製品の錠剤における薬価改定や競合の参入等による影響を織り込み、売上高9,080百万円（同4.8%増）、営業利益2,150百万円（同0.7%増）を計画している。

また減価償却費は673百万円（前期比2.6%減）、研究開発費は217百万円（同40.9%増）、設備投資額は2,699百万円（同12.3%減）を計画しており、引き続き拡大・成長を目指す。なお、設備投資は2027年7月の稼働を目指す蔵王第二工場への投資が中心である。

#### 2026年6月期 連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	23,269	100.0%	25,700	100.0%	2,431	10.4%
営業利益	5,355	23.0%	5,430	21.1%	75	1.4%
経常利益	5,375	23.1%	5,430	21.1%	55	1.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,637	15.6%	3,640	14.2%	3	0.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中・長期の成長戦略

### 長期事業計画に基づき、中・長期の成長戦略を推進

#### 1. 10ヶ年長期事業計画の概要

同社グループでは、2023年12月に蔵王第二工場への設備投資を決定し、将来の事業運営について一定程度の見通しが立ったため、2024年4月に新たに長期事業計画の財務目標を公表した。同計画における2030年6月期の目標として、連結売上高40,000百万円、連結営業利益8,000百万円を掲げる。2024年6月期の連結売上高22,134百万円、連結営業利益4,382百万円から、6年間で連結売上高・営業利益ともに年平均成長率10%強の拡大を目指す意欲的な計画だ。また、ROEは中期目標では12%以上を、長期目標ではさらなる向上を目指す。セグメント別では、現状は原薬セグメントの方が利益貢献は大きいですが、今後は原薬セグメントの収益基盤の維持に加え、医薬品セグメントの成長により利益を拡大し、2030年6月期には両セグメントの営業利益をともに4,000百万円の規模にする計画である。

医薬品セグメントでは、稼働中の蔵王第一工場でのバイアルラインの稼働率向上に加えて、2027年7月に稼働開始予定の蔵王第二工場でのプレフィルドシリンジの生産開始に伴い、連結売上高・営業利益が大きく伸びる計画だ。プレフィルドシリンジは製造時点で薬剤が封入してある使い捨てタイプの注射器であり、感染症予防及び針刺し事故の危険性軽減や薬剤調整作業にかかる時間の短縮、保管効率化や運搬の簡便化等の利点により採用が進んでいる。生理食塩水などを中心に、無菌製剤や大量生産が可能なワクチン製剤、バイオ医薬品でも採用が進んでおり、今後の需要の増加が見込まれる。同社が扱うマキサカルシトール注射剤は、副甲状腺ホルモンの合成・分泌を抑え、血中の副甲状腺ホルモン濃度を下げる薬で、通常、透析患者の二次性副甲状腺機能亢進症の治療に用いられる医薬品である。LTLファーマ(株)をはじめ、数社が販売しているが、他社の製剤はすべてアンプルであるのに対し、同社の製剤のみがプレフィルドシリンジである。プレフィルドシリンジの製剤は、既述のとおり、感染症予防や医療従事者の安全性と作業効率向上の観点から有用である。マキサカルシトールのプレフィルドシリンジ製造に他社が参入するには、設備投資の必要性のほか既存製品の薬価が影響するため利益率確保が難しく、参入障壁が高いと見られることから、同社の医薬品セグメントは長期的に大きく成長すると予想される。

#### 中・長期財務目標(連結)

(単位:百万円)

	24/6期 実績	25/6期 実績	26/6期 予想	28/6期 中期目標	30/6期 長期目標	長期目標 年平均成長率※
売上高	22,134	23,269	25,700	31,900	40,000	10.4%
営業利益	4,382	5,355	5,430	6,530	8,000	10.6%
ROE	12.8%	13.7%	12%以上	12%以上	さらなる向上を目指す	-

※ 24/6期を起点とし30/6期に向けた数値。

出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 長期事業計画の成長戦略

長期事業計画では以下のことを目指す。第1にグループのコーポレート・スローガン“New Business Model Innovation”を掲げ、商社機能と製造機能を併せ持つビジネスの独自性とそのシナジー効果を十分に活用して、国内の医薬品業界に新しいビジネスモデルを確立する。第2に、コーア商事(株)を原薬輸入商社から医薬品専門商社へ転換し、ジェネリック医薬品のみならず長期収載品<sup>※1</sup>・AG<sup>※2</sup>への展開、新しいモダリティへの対応であるライセンスイン活動<sup>※3</sup>を推進する。第3に、コーアイセイ(株)は、注射剤を主としたジェネリック医薬品メーカーから特長のある注射剤国内トップメーカーになることを目指し、蔵王工場シリンジラインの増強や、バイアルラインの本格稼働に向け、新規品目を追加するとともに、医薬品倉庫や注射剤製造設備等へ投資し、生産能力強化や安定供給体制を推進する。

※1 既に特許が切れ、同じ効能・効果を持つジェネリック医薬品が発売されている新薬。

※2 先発医薬品メーカーから許諾を得て製造される、原薬、添加物及び製法等が新薬と同一のジェネリック医薬品。

※3 海外で生産された医薬品の輸入販売の事業化や海外の知的財産を国内製薬会社が導入するための橋渡しをすること。

成長戦略によって医薬品セグメントの成長を加速させ、現在の原薬セグメント中心の収益構造から2030年6月期までに2本柱の事業ポートフォリオとすることで、より安定した事業基盤を持つ企業グループを目指す。また、成長投資と株主還元にも配慮し、設備投資、回収・リターン、株主還元というサイクルを回すことで、持続的な成長と資本コストを意識した経営、すなわち、ROEの向上、流動性改善策(積極的なIR活動の実施、株主還元策、資本政策等)の検討などによる企業価値向上を図る。

## 3. 中期経営計画の成長戦略

同社グループでは、長期事業計画の達成に向けて、今後3年間(2026年6月期～2028年6月期)の中期経営計画を策定した。ジェネリック医薬品業界では、医療費の適正化に向けて市場の拡大が見込まれる。ジェネリック医薬品の使用促進のため、2024年3月14日に開催された「社会保障審議会医療保険部会」において、「後発医薬品(ジェネリック医薬品)の金額シェアを2023年薬価調査の56.7%から2029年度末までに65%以上とする」新目標が設定された。また、2024年10月1日よりジェネリック医薬品が販売されている先発医薬品である長期収載品に対して選定療養の仕組みが導入され、対象となる医薬品においてはジェネリック医薬品との差額の4分の1が患者負担として増えるため、今後はジェネリック医薬品の使用が促進されると想定される。これらのジェネリック医薬品の促進策により、さらなる市場の拡大が見込まれる。

このような事業環境や方針の下、原薬セグメントの中期事業戦略として以下を掲げ、成長が見込める新規収載品を中心に採用を進めるとともに、既存品のシェア拡大、長期収載品への展開を目指す。

- (1) 2030年6月期目標達成に向けた蓋然性のある成長
- (2) サプライチェーンの強化と多様化
- (3) DX推進とAI技術の業務活用
- (4) 「医薬品専門商社」に向けた新規事業の推進
- (5) 進化するニーズに応えるバックオフィス
- (6) グループシナジーの強化
- (7) ESGへの対応

既に、(1) については新規収載品の採用件数増加、既存品のシェア拡大などが徐々に進展しており、(5) については横浜医薬分析センターの更新を検討している。

一方、医薬品セグメントの中期事業戦略では、ESGに配慮し、開発から製造まで開発提案型の受託事業(CDMO)による持続的成長を実現し、法令遵守を基本とし、薬機法(医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律)の改正に対応した品質管理体制の強化並びに安心・安全な医薬品の安定供給を行うことを目指す。その実現に向けては以下を掲げている。

- (1) 業務全般にわたるコンプライアンス意識の向上
- (2) 開発提案型の受託事業戦略の推進
- (3) 蔵王工場受託事業の本格展開
- (4) グループシナジーの強化による新規開発検討
- (5) 経営計画に基づく投資計画、修繕計画による安心・安全な医薬品の安定供給
- (6) 企業指標を踏まえた安定供給体制の実践と適正価格販売の実施

蔵王工場においては、シリンジラインでは、医療現場で高評価な「マキサカルシトール」を、市場ニーズに応え安定的にシェア拡大を進めるため、さらなる増産を予定する。また、パイアルラインでは、抗がん剤「ベンダムスチン塩酸塩」を2024年6月より販売している。さらに、蔵王第二工場建設に向けて新規受託獲得を推進する。一方、本社工場では、今後の利益確保が課題だが、「セファゾリン」等のその他の注射剤の拡販を目指す。

既に、(2)、(3)、(4)、(6)については徐々に進展しており、蔵王第二工場の建設は計画どおり進捗している。

長期事業計画の達成に向けた中期経営計画の今後の進捗に期待したい。

## ■ 株主還元策

### 2026年6月期も増配を予定し、配当性向の目安を20%に

同社は株主還元策として配当を実施しており、株主に対する利益還元を経営の重要課題と位置付け、「原則、毎年増配」を基本方針としている。従来の「安定した配当政策の実施」から株主への利益還元を推し進める姿勢を明確にするため、2025年6月期より配当方針を変更した。一方で、将来にわたる企業成長と経営環境の変化に対応するために、必要な内部留保を充実させるとともに、今後も成長が見込まれる事業分野に経営資源を投入し、企業の持続的成長と中長期的な企業価値、株主価値の向上を目指す。2026年6月期より配当性向20%以上を目安として掲げ、総合的に判断する方針だ。

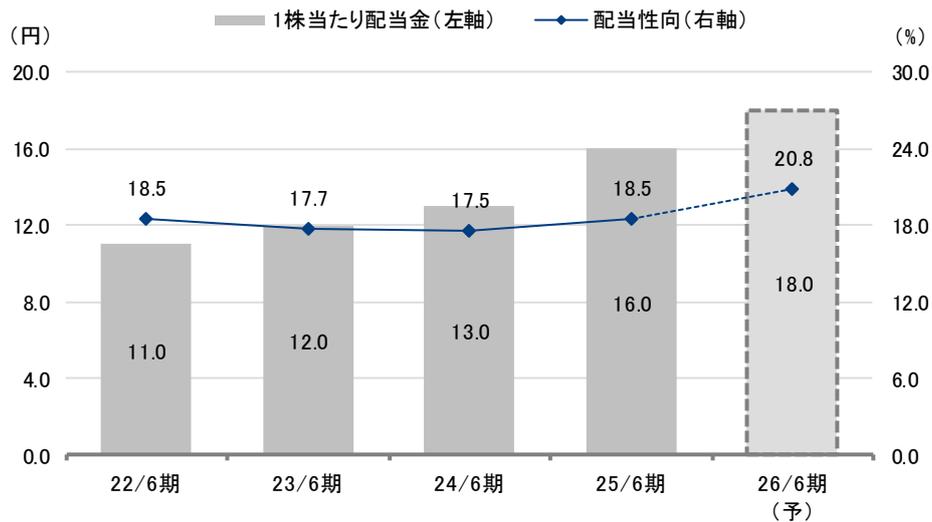
## 株主還元策

2025年6月期は好決算を反映して、1株当たり年間配当は前期比3.0円増の16.0円とし、期初計画から2.0円増額して株主還元にも十分配慮していることを示した。2026年6月期は業績動向を勘案し、1株当たり配当金を2025年8月予想よりさらに1.0円増配し、同2.0円増の18.0円を予定する。配当性向は、2025年6月期実績が18.5%、2026年6月期予想も20.8%と、プライム上場企業の平均に比べて見劣りすることが課題であるが、同社グループでは成長分野に資金を投入することで、業績向上と長期安定的な増配の継続により株主の期待に応える考えだ。

また、期末配当に加えて株主優待を実施している。6月末日を基準に、200株以上保有の株主に対しQUOカード1,000円分を、また200株以上かつ1年以上継続保有する株主にはQUOカード2,000円分を贈呈する。同社の株式をできるだけ中長期にわたり保有してもらうことがねらいだ。

同社では、今後も積極的なIR活動の実施や株主還元策といった持続的な企業価値向上に努める方針だ。弊社では、中・長期事業計画に基づき、着実に業績拡大を継続することが何よりも重要であると考えている。

1株当たり配当金と配当性向の推移



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