

Briefing Transcription

|| 2026 年 3 月期 第 1 四半期決算 決算説明文字起こし ||

株式会社ランディックス

2981 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2025 年 8 月 12 日 (火)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 1Q 決算および中期経営計画説明会を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

■ 1Q 決算および中期経営計画説明会を受けての FISCO アナリストコメント

- ・ 通期予想に対して極めて順調な推移であり、予想の達成確度が高まったということで、早くも増配が発表されている。
- ・ 6 月には中期経営計画の数値と「在庫 & 景気変動リスク変動が大きい“フロー型不動産業者”認識からの脱却」という自社の立ち位置が明確にされ、かつ納得感のある内容を開示していたが、その達成に向けて順調な推移が確認できる。
- ・ 売上高のストック的な性質かつ高成長、自己資本比率で約 40% という健全な財務体質、高 ROE であることを考慮すれば、中計達成時（2028 年 3 月期の売上高 350 億円、経常利益率 10%）の PER15 倍、時価総額で約 300 億円という計算は成り立つ。
- ・ 保守的に見積もっても、株価は上方への乖離がある。順調に推移している 2026 年 3 月期の当期純利益予想 14.9 億円に対して、その 15 倍は 223.5 億円であり、ネットキャッシュ▲ 60 億円を差し引いていたとしても、現状の時価総額である 110 億円の 50% 上。
- ・ 今期の予想に不安が乏しい状況であれば、少なくとも期末に向けて、株価は堅調に推移しやすいと思われる。

株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)
2981 東証グロース市場

■ 出演者

株式会社ランディックス
代表取締役社長

岡田 和也様

■ 決算説明

2026 年 3 月期 第 1 四半期決算

決算説明資料

(2025/4/1 - 2026/3/31)

株式会社ランディックス
東証グロース : 証券コード 2981

Landix

■ Landix 岡田社長

株式会社ランディックス代表取締役の岡田和也です。今回は、2026 年 3 月期第 1 四半期の決算についてご説明します。

グループビジョン

Landix

トッププレイヤーTOKYO

“世界の中の東京”における富裕層向け不動産の第一想起企業へ

まず初めに、当社は「トッププレイヤー TOKYO」というグループビジョンを掲げています。東京のど真ん中、一等地を中心に、富裕層向けの不動産で東京ナンバーワンを目指すという目標を持っている会社です。

株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)
2981 東証グロース市場

決算説明

本資料の 3 つのポイント

Landix

1 1Q実績	■ 経常利益9.88億円、前年同期比 947%増、年進捗43% ▶ 前期より繰り越した収益用不動産 4 棟が予定通り引き渡し完了 ▶ 東京エリアにおいて高額帯住宅の需要は堅調
2 増配	■ 年間の配当金額 + 2 円の増配を予想 (= 中間・期末それぞれ + 1 円) ▶ 業績達成確度が高まったため、1Q段階で増配決定 ▶ PER15倍へ向けたIR強化を進め、今後の大幅な株価向上を目指す
3 通期業績見通し	■ 期初業績予想の達成見込み高く、上方修正と期中の追加増配を狙う ▶ インサイドセールス稼働による成約率改善の実績、さらなる効率化に期待感 ▶ 2Q以降、早期に来期在庫計画を確定することで安定した業績達成を狙う

今回の資料には、3 つのポイントがあります。

まず 1 つ目は、2026 年 3 月期第 1 四半期の実績についてです。

経常利益は 9 億 8,800 万円となり、前年同期比で 947%の増加となりました。これは通期計画に対して 43%の進捗率です。この結果のポイントの一つは、前期から繰り越していた収益用不動産 4 棟の引き渡しが、予定通り完了したことです。なお、前期は上方修正を行ったうえで、最終的に 100%の着地を果たしており、余裕をもって今期にこの 4 棟を引き渡すことができました。非常に良い状態で第 1 四半期の決算を迎えることができたと考えています。

続いて、東京エリアにおける状況についてです。

高額帯の不動産や住宅が非常に順調に推移しています。当社は主に住宅を取り扱っており、富裕層による実需の住宅売買を中心としています。この実需の動きが安定していることは、非常に良い状況であると考えています。

続いて 2 つ目のポイントは、増配についてです。

年間の配当金額について、2 円の増配を予定しています。すでにお知らせしている通り、配当は中間と期末の年 2 回に分けて実施する予定であり、それぞれ中間で 1 円、期末で 1 円、合計で年間 2 円の増配を第 1 四半期の時点で予測しています。現時点では、状況がこのまま順調に推移すれば、さらに配当を伸ばせる可能性があると考えています。

まずはしっかりと PER15 倍を目指し、IR 活動の強化を通じて株価の向上を図っていきます。その一環として、第 2 四半期時点での増配を見込んでいるという状況です。

3 つ目は、通期の業績見通しについてです。

株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)
2981 東証グロース市場

決算説明

第1四半期が終わった時点で、経常利益においては通期計画に対する進捗率が43%となっており、非常に順調に推移しています。このまま予定通りに進めば、上方修正や期中のさらなる追加増配も狙えると考えています。好調の要因としては、自社メディアによる新規顧客の集客が非常に順調であること、そして、その新規顧客に対してインサイドセールスチームがしっかりと稼働していることが挙げられます。これにより、成約率の向上や営業効率の改善が進み、グループ全体として着実に力をつけてきていると感じています。今後もこの体制を継続しながら、上方修正と期中の増配をしっかり狙っていきたいと考えています。

決算数値と経営指標サマリ (2026年3月期)

Landix

経常利益9.88億円、前年同期比 947%増、年進捗43%

収益用不動産4棟が引き渡し完了となったことで、1Q時点で業績予想達成確度が高まった。
東京エリアにおいて高額物件の需要が高いことに加え、若手の戦力化とインサイドセールス部門の立ち上がりにより成約CVRが高まり在庫の販売速度が向上。
今期中には、自社開発の売却ニーズと購入ニーズの仮想統合システムである「目利きAI」の実運用を浸透させることで、仕入活動における「目利き力の仕組化」を強化し、販売・仕入れ両面で「富裕層データDX」を推進していく。

売上高 6,680 百万円 前年同期比 +2,921百万円 (+77.7%)	平均在庫保有期間 (土地) 4.84 か月 前期通期実績 4.75か月	確定在庫 21,807 百万円 前期末時点 20,007百万円
営業利益 1,039 百万円 前年同期比 +917百万円 (+756.3%)	経常利益率 (/売上高) 14.8 % 前期通期実績 10.4%	自己資本比率 40.7 % 前期末時点 38.3%
当期純利益 643 百万円 前年同期比 +585百万円 (+1009.6%)		

4

決算の数値についてご説明します。

売上高は66億8,000万円で、前年同期比77%の増加となりました。営業利益は10億3,900万円で、前年同期比756%の増加です。当期純利益は6億4,300万円で、前年同期比1,000%の増加となり、第1四半期はこのような着地となりました。

いつも開示している数値ですが、平均の在庫期間は4.84か月、経常利益率は14.8%、確定在庫は218億円、自己資本比率は40.7%です。

この自己資本比率40.7%は非常に高く、健全な財務体質を持っていると考えています。

最近注目されているROEについてですが、当社のROEは18.1%です。高い自己資本比率を維持しながら、資本効率も非常に高く、18.1%のROEを達成していることは、非常に優れた結果だと考えています。

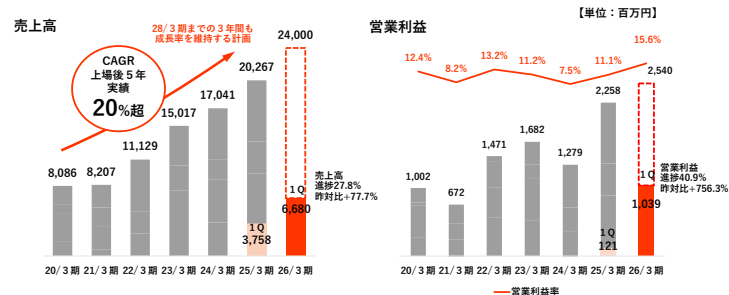
株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)
2981 東証グロース市場

決算説明

業績推移/年度（連結 売上高・営業利益）

Landix

通期目標達成に向け順調に推移



続いて、業績の推移についてご説明します。

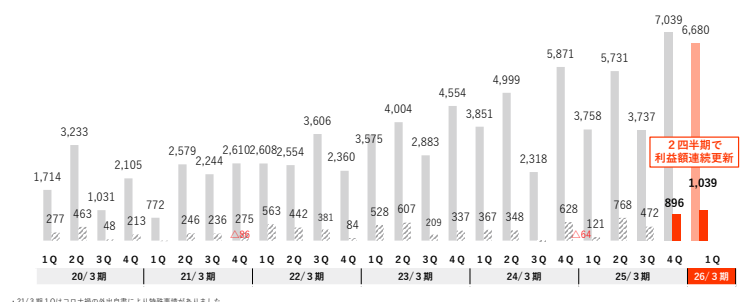
通期目標に対する第1四半期の売上高は66億8,000万円となっています。過去の売上高を振り返ると、上場時から5年が経過していますが、平均で前期に20%を超える成長を継続しています。今期も240億円という目標を掲げており、第1四半期を非常に順調にクリアしている状況です。

営業利益については、先ほどもお伝えした通り、第1四半期の進捗率は40.9%で、営業利益率も15.6%と高い水準を維持しています。

業績推移/四半期（連結 売上高・営業利益）

Landix

【単位：百万円】



こちらは四半期ごとの業績推移の数字です。

前期の第4四半期において、四半期ベースで過去最高の利益額を達成しました。さらに、第1四半期でそれを上回る数値となり、2四半期連続で利益額の最高記録を更新している状況です。

株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)
2981 東証グロース市場

決算説明

2026 年 3 月期連結業績と配当予想

Landix

今期業績予想の達成確度が高まったため、40円→42円の2円増配を決定

【単位：百万円】

	2025/3 期 (実績)		2026/3 期 (予想)	
	(2024/4/1-2025/3/31)		(2025/4/1-2026/3/31)	
	実績	前期比	業績予想	前期比
売上高	20,267	+18.9%	24,000	+18.4%
営業利益	2,258	+76.5%	2,540	+12.4%
経常利益	2,112	+78.3%	2,300	+8.9%
親会社に帰属する当期純利益	1,404	+77.8%	1,490	+6.1%
当期純利益/1株あたり	247.90円	+77.6%	262.84円	+6.0%
配当金/1株あたり(年)	39.0円	+2.5円	42円 ※ 当初予想40円から2円増配 21円×2回 中間・期末実施	+3.0円

2025年3月期の1株当たりの当期純利益・配当金に関しては、株式分割後に換算して表示しています。

7

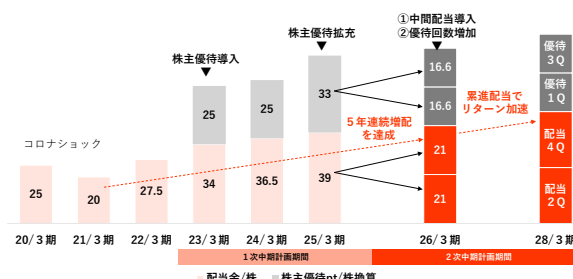
2026 年 3 月期の連結業績予想と配当予想についてご説明します。

売上高は 240 億円、営業利益は 25 億 4,000 万円、経常利益は 23 億円、当期純利益は 14 億 9,000 万円を計画しています。これらの数字に変更はありませんが、配当については 2 円の増配を予定しており、年間配当は 42 円を計画しています。

リターンの安定&加速(累進配当+中間配当導入+優待回数増加)

Landix

1Qで期中1回目の増配を決定、業績達成確度にあわせて更なる増配を計画



・2025年6月30日を基準日として株式を2分割してありますが、過年度の配当・優待ポイントについては比較しやすくするため、2分割換算した前提で表示しています。
 (例) 24/3 期の配当金は36.5円/株ですが、2分割した場合は73.0円/株と表記します。
 ・グラフは、25/3 期末基準で600株 (分割後は同数量であれば1,200株換算) 保有前提で算出しており、株主優待のポイント利用が最大の保有株数前提となります。
 ・24/3 期末までは15,000/年ポイント付与 (累積)、25/3 期からは20,000/年ポイント付与 (7割)、1ポイント1円換算にて表示しています。

8

当社では、配当と優待を4回に分けて実施することをお知らせしています。

簡単に言うと、3ヶ月に1回、四半期ごとに配当と優待が交互に提供される形になります。特に個人投資家の皆様には楽しみが増えると好評であり、今後もこの施策を継続していきたいと考えています。

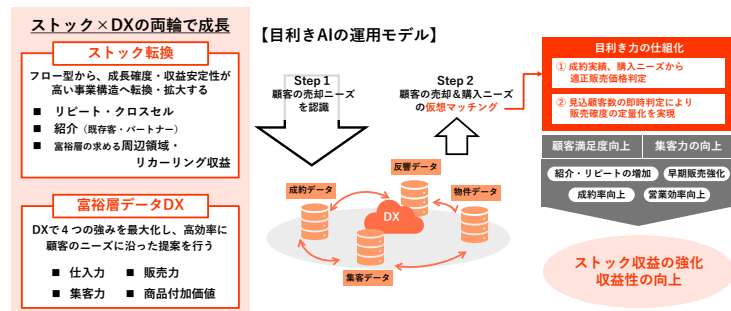
株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)
2981 東証グロース市場

決算説明

中期経営計画達成に向けた取り組み

Landix

自社開発のデータマッチングシステム「目利きAI」の運用開始
DX化で“不動産の目利き力”を仕組化し、事業の再現性と拡張性を向上



中期経営計画達成に向けた取り組みについてご説明します。

当社の中期経営計画では、富裕層に特化したクロスセル戦略を柱の一つとして掲げており、その中で2つの柱を設定しています。1つはストック転換、もう1つは富裕層データのDXです。

ストック転換とは、フロー型の不動産営業からストック型の利益構成へと転換することを指します。具体的には、当社では約30%近くのお客様が紹介やリピート、口コミを通じて契約につながっています。このリピートや紹介、そしてクロスセルをしっかりと積み上げることで、富裕層が求める周辺領域におけるリカーリング収益を蓄積していくことを目指しています。

次に、富裕層データのDXについてですが、DXの力を活用し、仕入れ力・販売力・集客力、さらには商品の付加価値を高めていくことを目的としています。具体的には、当社に訪れる富裕層やハイクラスのお客様が求めるものをデータとして蓄積し、それに基づいて仕入れを行っています。さらに、仕入れた物件を社内でも自動的にマッチングできる仕組みを導入しており、新サービスとして「目利きAI」を開発しました。これは外部委託ではなく、当社のエンジニアが社内で開発したモデルで、「目利きAI」と名付けています。データを蓄積・活用しながら、利益とサービスの向上に向けて着実に進めていく計画です。

株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)

2981 東証グロース市場

決算説明

コア事業は「東京エリアの住宅用地・戸建」販売

Landix

成約の30%以上がご紹介・リピートによるお客様

当社では、創業以来お客様の顧客満足と長期的な関係を重視した営業活動を行ってきました。

全成約の30%以上がお客様やパートナー企業からのご紹介により成り立っており、安定した収益を生み出しています。

1級建築士による建築会社マッチング

1級建築士を中心とする住宅専門コンサルタントが、建物のプランニングから施工、アフターフォローまで一気通貫で対応します。ご家族のための大切な住宅建築が、思い出に残る最高の体験となるようサポートしています。

“目利き力”を仕組化し常に良質な商品をラインナップ

顧客データと取引データの融合による「目利き力の仕組化」を武器に、超一級の独占物件をラインナップしています。購入ニーズ実合による仮想マッチングやAR技術を活用した完成前販売など、生産性向上に注力しています。



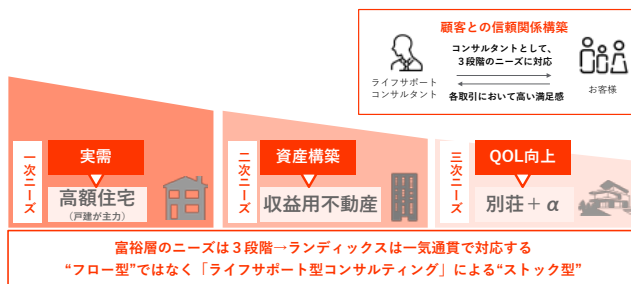
当社のコア事業について改めて説明します。

当社は不動産ビジネスを展開していますが、主に住宅領域をメインターゲットとしています。住宅領域は大きくマンションと戸建てに分かれますが、当社の柱はその中でも一戸建て、つまり土地や戸建ての取り扱いです。当社には複数の一級建築士が在籍しており、お客様に理想のオーダーメイド住宅を提供しています。お客様が気に入った土地を購入し、希望の間取りやデザインで家建てることを推奨しているのが当社の主な事業です。

当社ビジネスモデル

Landix

ライフサポート企業として、中長期で「富裕層の3段階ニーズ」に応える



ビジネスモデルについて説明します。

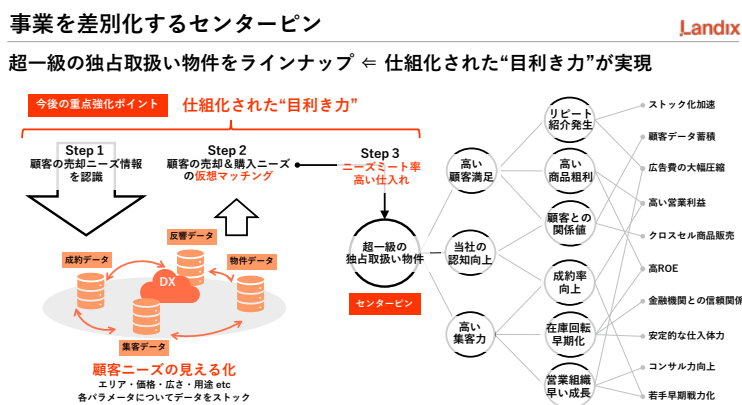
当社は、お客様の1次ニーズ、2次ニーズ、3次ニーズに一貫して対応する「ライフサポート企業」として位置づけています。お客様に一生寄り添う姿勢を持ち、営業マンではなくライフサポートコンサルタントとして活躍する社員を増やす方針です。

まず1次ニーズは高額住宅で、お客様がオーダーメイドで家建てる過程に寄り添います。お客様と膝を交え、奥様や時にはお子様も交えながら住宅づくりに関わることで、信頼関係を築き、強い絆を作ります。その関係を維持しながら、次に2次ニーズである収益用不動産をクロスセルし、さらに3次ニーズとして別荘の紹介も行います。

株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)
2981 東証グロース市場

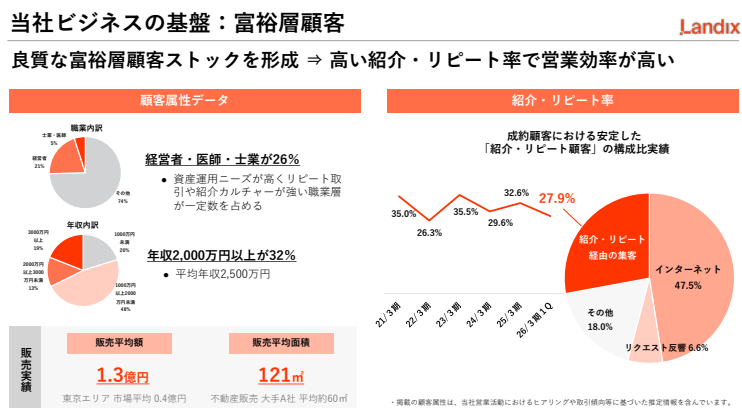
決算説明

このようにコンサルタントとして寄り添いながら、ワン、ツー、スリーとクロスセルを重ねていくのが当社の事業モデルです。



事業モデルには「センターピン」という考え方があります。

センターピンとはボーリングのピンで、中央に立っているピンのことです。このピンが倒れることで、横や後ろのピンも次々と倒れていくイメージです。当社にとってのセンターピンとは、先ほど説明したデータの構築による高い目利き力のことを指します。この力によって、東京のど真ん中の一等地を仕入れることが可能です。この一等地の仕入れを中心に、日本全国の富裕層、さらに最近では世界の富裕層からのアクセスを得られる状況を作り出しています。このセンターピンを軸に、お客様を増やし、関係を構築し、クロスセルを進めていくことが当社の事業の強みとなっています。



先ほどから富裕層やハイクラスのお客様とお伝えしていますが、具体的にはどのようなお客様なのか説明します。

株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)
2981 東証グロース市場

決算説明

まず属性ですが、経営者や医師、弁護士、会計士といった専門職の方が全体の約 26% を占めています。それ以外にも、芸能関係者やプロスポーツ選手など、多様なお客様がいらっしゃいます。平均年収は約 2,500 万円で、このようなお客様が当社のメインターゲットです。こうしたお客様のうち、紹介やリピートで約 30% 弱を占めており、さらに当社だけが取り扱う特別な一等地については、自社メディアを通じてお問い合わせをいただける体制を築いていることが強みとなっています。

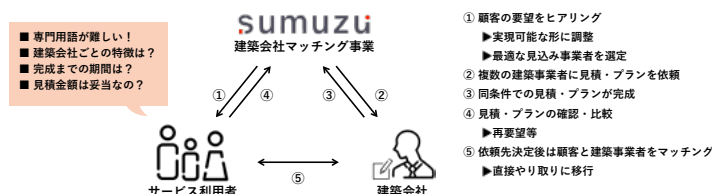
競争優位：独自の建築会社マッチングによる顧客満足

Landix

住宅建築において唯一無二の豊かさ創造の経営理念を実現する

顧客との長期的な関係を重視する富裕層向け事業を行ってきた当社だからこそ
「土地を売ったら終わり」ではなく「建物完成まで寄り添う」一貫通サービスを実行。

- ・土地購入の段階から完成像をイメージ
- ・お客様ごとに最適な建築会社選びを第三者の立場からアドバイス
- ・創業以来、注文住宅用地を取り扱ってきたリアルな住宅建築ノウハウをフル活用



当社の競争優位のひとつとして、「sumuzuMatching」という建築会社のマッチングサービスを無償でお客様に提供しています。

土地を購入されるお客様に対しては、一級建築士が寄り添いながらコストコントロールやハウスメーカーの選定をサポートし、優秀な営業担当者のアサインも行っています。家づくりはお客様にとって非常に大きな買い物です。そのため、親身に寄り添いお客様に喜んでいただくことが、当社の強みであり優位性となっています。

収益用不動産事業の拡大 (住宅用不動産事業とのクロスセル)

Landix

収益用不動産の売上構成比は30%を上限に向上させていく

23/3 期以降に当社独自でシリーズ化した富裕層向けデザインレジデンスは、竣工と同時に販売完了という状況が続いており、好調な売れ行きとなっている。富裕層顧客データ分析によりデザインを体系化したもので、再現性の高さが強み。

当社の収益用不動産事業においては
①メイン事業である住宅販売において顧客との関係が構築され
②そのまま収益用不動産の見込み顧客となる
という 2 つの理由から、効率的な販売が可能。

	収益用不動産の 販売金額	不動産販売収入 における構成比
23/3 期 累計実績	34.4億円	24.1%
24/3 期 累計実績	22.1億円	13.6%
25/3 期 累計実績	19.9億円	10.5%
26/3 期 1 Q 実績	33.0億円	51.8%



・LTVはLife Time Value (ライフタイムバリュー) の意で、特定の企業との取引引きを始めてから終わりまでの期間 (顧客ライフサイクル) 内にどれだけの利益をもたらすのかの一般的な考え方であり、一般的にロイヤルティの高い顧客や顧客との関係性が深いほどLTVが高くなると考えられています。
・24/3 期は収益商品のうち一部は固定資産の売却による収益を含めて記載しており、固定資産の売却による利益は特別利益として計上されています。

収益用不動産事業は順調に拡大しています。

株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)

2981 東証グロース市場

決算説明

当社は住宅という実需の安定した需要を軸足にしているため、非常に安定した事業構成だと考えています。今後も好調な収益用不動産事業をしっかりと伸ばしつつ、軸足である実需の部分をつらさず、安定した経営を目指していく方針です。今期第 1 四半期の収益用不動産の売上高は 33 億円となり、非常に順調に成長しています。

事業エリアの実績とエリア拡大の状況

Landix

利益水準の安定した東京城南エリアを中心としながらエリア拡大を継続

創業以来、一貫して富裕層エリアの高額物件に特化してきた強みを生かし、拡大エリアにおいても既存エリアの成功パターンを横展開していく。
主力の城南エリアの取引高の増加を事業成長の軸足としつつ、エリア拡大を継続することで売上増加と利益率の維持・向上を両立する。



エリア別の不動産販売状況

	23/3 実績	24/3 実績	25/3 実績	26/3 期 1Q実績
城南エリア (6 区)	93.6億円	137.6億円	148.7億円	48.1億円 (前年同期比: +91.4%)
城南エリア を除く 23 区	28.8億円	21.8億円	39.7億円	14.4億円 (前年同期比: +39.1%)

・城南 6 区は世田谷区、目黒区、大田区、品川区、渋谷区、港区を指します。

文京区、杉並区、豊島区、中野区が「戸建+富裕層顧客」という当社の成功パターンを横展開できるターゲットエリア。

16

エリアの拡大状況についてご説明します。

当社は東京 23 区内をメインターゲットとしています。中央に皇居があり、その南西部に位置するエリアを「城南エリア」と呼んでいます。城南エリアには渋谷区、目黒区、世田谷区など、東京都内でも高級住宅地として知られる地域が含まれます。さらに文京エリアには東京大学をはじめ優秀な大学があり、豊島区、杉並区、中野区などの高級住宅地も対象にエリア拡大を進めています。このメインエリアである城南エリアと、城南エリアを除く 23 区内の両方で業績を伸ばしています。

競争優位：デザイン力を生かした個人向け 1 棟収益レジ早期販売

Landix

ほぼ全ての物件が竣工前に販売契約が完了

シリーズ実績	販売契約	竣工 (検査済)	摘要
1 世田谷 3 丁目	2022年5月	2022年12月	竣工前販売
2 北大塚 3 丁目	2022年6月	2022年12月	竣工前販売
3 目黒本町 6 丁目	2022年10月	2023年2月	竣工前販売
4 用賀 2 丁目	2022年11月	2023年3月	竣工前販売
5 若林 1 丁目	2023年11月	2023年12月	竣工前販売
6 田園調布 1 丁目	2023年11月	2023年12月	竣工前販売
7 西浅草 2 丁目	2024年8月	2024年8月	竣工前販売
8 目黒本町 3 丁目	2024年9月	2025年3月	竣工前販売
9 池袋本町 3 丁目	2024年10月	2024年10月	竣工同時販売
10 板橋 2 丁目	2024年12月	2025年3月	竣工前販売
11 中央 1 丁目	2024年12月	2025年1月	竣工前販売
12 奥沢 6 丁目	2025年1月	2025年2月	竣工前販売
13 目黒本町 6 丁目	2025年1月	2025年3月	竣工前販売
14 浜田山 4 丁目	2025年3月	2025年1月	—
15 世帯 3 丁目	2025年6月	未竣工	竣工前販売

建築デザインについて意匠権を取得



建築デザインにおける意匠権取得はあまり例がなく、幾何学的なストライプ構造の「パターンの連続」をデザインと定義し、その美観の先進性と新規性が認められたものであると考えています。デザイン性・資産性両面の評価を受け、竣工前に販売契約が完了し、高い賃貸入居率と利回りが実現しております。

17

当社の強みの一つとして、デザイン性があります。

株式会社ランディックス | 2025 年 8 月 12 日 (火)
2981 東証グロース市場

決算説明

当社のデザイナーである一級建築士が手掛けたデザインで、これは収益用不動産のデザインですが、意匠権を取得しており、同業他社やライバルに真似されない独自のものとなっています。このデザインをシリーズ化し、順調に販売を進めているほか、仕入れも順調に行っています。また、戸建て住宅においてもこのデザイン力を発揮しており、魅力的なデザインの住宅が次々とお客様に届き、ご満足いただけることを目指しています。

決算説明は以上となります。引き続き、第 2 四半期、第 3 四半期、そして本決算に向けて気を引き締め、このペースを維持していきたいと考えています。順調に進めば、期中のさらなる増配や上方修正も目指して取り組んでいきます。今後ともランディックスグループをよろしくお願いいたします。

ご清聴ありがとうございました。

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