

Briefing Transcription

|| 2027 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 >>>](#)

2026 年 8 月 12 日 (水)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 2027 年 3 月期 第 1 四半期決算 決算説明会を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

■ 2027 年 3 月期 第 1 四半期決算 決算説明会を受けての FISCO アナリストコメント

- ・ 同社のビジネスモデルの基盤は、富裕層・ハイクラスの顧客との関係性（紹介・リピート率は 32.9%）と、それによる LTV の高さであり、一度取引をした顧客と二度、三度と取引（例：1 次ニーズ高級住宅→2 次ニーズ収益用不動産→3 次ニーズ別荘等）を継続することで、在庫回転率が速く、不要な広告宣伝費も不要となり、高い利益率を確保できる。また 51.9% がインターネット経由の集客で、かつ自社メディアからのオーガニックな集客に強い点も、高い利益率の維持に直結している。
- ・ 2027 年 3 月期第 1 四半期決算は、売上高が前年同期比 21.7% 増の 8,131 百万円、営業利益が同 38.2% 増の 1,436 百万円となり、四半期ベースで過去最高の売上高、営業利益となった。通期業績予想に対する営業利益の進捗率は 44.5% となり、伸び率、進捗率ともに極めて順調な推移している。インフレ、金利高局面においても、コアエリア（東京・城南）における富裕層の購入意欲が引き続き堅調に推移していることを確認できた。また、紹介・リピート率は 32.9% で前期の通期水準を上回り、在庫保有期間は 3.3 カ月と高い回転率となっており、安定的な事業成長の基盤であるストック性も向上している。自社メディアのオーガニック集客向上による広告費の圧縮と自社販売（直接取引）による間接コスト削減効果もあり、営業利益率も向上している。自己資本比率も前期末比 3.4pt 増の 42.5% となり、高い安全性を確保した格好だ。
- ・ 2027 年 3 月期も、売上高で前期比 21.1% 増の 28,500 百万円、営業利益で同 7.6% 増の 3,230 百万円と中期経営計画に沿った増収増益基調を継続する見込み。2025 年 6 月に策定された中期経営計画では、「在庫 & 景気変動リスクが大きい“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され、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を目指し、2028 年 3 月期の売上高 350 億円、経常利益率 10%、PER15 倍という目標が示された。引き続き、その達成に向けた順調な推移を確認できる。
- ・ 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、中計達成時の PER15 倍、時価総額で約 300 億円という計算に違和感はない（現在の時価総額は 117 億円）。金利高およびコスト高により、不動産の中では業績に変調が見られる企業も散見される中、同社の株価も連れ安となっていたが、耐性が示されたことは反発のきっかけともなりやすい。
- ・ 株主還元も注目点となる。2027 年 3 月期の配当予想を 56 円（前期比 +9 円）と 6 年連続の増配とし、株主優待と合算した合計利回りは 4% を大きく上回る。また、配当については、累進配当方針である

株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
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

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算

決算説明資料

(2026/ 4 / 1 – 2026/ 6 / 30)

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

2027 年 3 月期第 1 四半期決算の決算説明をいたします。株式会社ランディックス代表取締役の岡田和也でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

企業理念

Landix

唯一無二の豊かさを創造する

大量生産からパーソナライズへ

2

まず初めに、企業理念についてお話しいたします。私たちが何のために日々努力しているのかということですが、「唯一無二の豊かさを創造する」、これが当社の企業理念でございます。

これだけ豊かになった日本において、不動産・住宅を通じてお客様に豊かさをお届けする。大量生産からパーソナライズへと転換し、より豊かなものをお客様に提供することで、たった一度の人生を豊かにする。そうしたことに貢献できる企業でありたいと考えています。

私たちは将来的なビジョンとして、不動産分野から、豊かさを創造する「富裕層分野」へと飛躍していきたいと、長期的な視点で考えています。

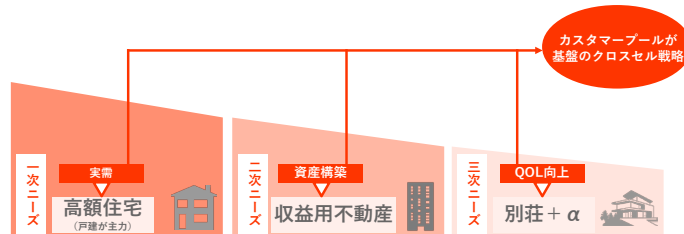
株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
2981 東証グロース市場

決算説明

トラスト・ストック型のビジネスモデル

Landix

中長期で「富裕層の3段階ニーズ」に応え、顧客LTVを最大化



【3段階ニーズのクロスセルによるLTVドリブン】
顧客ニーズに沿った事業展開で、採用・育成・集客コストが最小化、かつ営業効率が最大化。
住宅事業を基盤とした建築会社マッチングによる顧客満足が高い紹介・リピートを生み、高い再現性を実現。

3

続きまして、私たちのビジネスモデルについてです。

当社は、富裕層のお客様に対して中長期で「3段階のニーズ」にお応えするモデルを持っています。

まず1次ニーズは高級住宅です。ご家族と過ごす素敵な住宅において、お客様のご要望にしっかりと応えし、信頼関係を築いてまいります。

そうしたお客様が紹介・リピートという形で当社との関係を深めてくださるわけですが、その過程で「収益用不動産も欲しい」という2次ニーズのお声を非常に多くいただきます。通常、住宅不動産ビジネスは住宅を作って売り、また作って売るという自転車操業型のビジネスになりやすいのですが、当社はお客様と継続的な接点を持ちながら、次に収益用不動産もご購入いただけるというモデルを有しています。

さらに、そうしたお客様が「より豊かに」ということで別荘をお探しになるケースも非常に多くございます。住宅をご購入いただき、収益用不動産をご購入いただき、そして別荘をご購入いただく。この3段階のニーズを1組のお客様にクロスセルしていけることが、当社の非常に大きな強みとなっています。

これにより、新規事業を育成する際の採用や育成にかかる費用を最小化することができます。さらに、収益用不動産を販売する際にも、新たに集客するためのコストを最小化することができます。こうしたことを積み上げることで高い利益率を継続できる。これが当社の強みとなるビジネスモデルであり、「顧客LTVの最大化」と表現しています。安定したビジネスのストック化につながっていくものと考えています。

株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
2981 東証グロース市場

決算説明

「東京エリアの住宅」のトッププレイヤーへ

Landix

成約の30%以上が紹介・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。購入ニーズ突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。



4

まず入口となる住宅事業についてですが、1 つの目標として、東京エリアにおいてナンバーワンになりたいと考えています。

売上規模も 300 億円に届こうかというところまで成長してまいりましたが、成約の 30% 以上が紹介やリピートのお客様から成り立っております。この点は、競合他社と比べて著しく優位性のある部分ではないかと考えています。

当社には 1 級建築士・2 級建築士が多数在籍しており、お客様お一人おひとりに向き合いながら、デザイン性が高くセンスの良い住宅をお届けしています。入念に打ち合わせを行い、コストダウンも図る。こうしたことから信頼関係が生まれ、ランディックスグループのファンになっていただき、そこから紹介・リピートが生まれ、さらにクロスセルへとつながっていくというビジネスモデルを持っています。

そして「目利き力」でございます。仕入においても、優秀な営業担当者に加えて AI の活用も進めながら、しっかりと商品を作ってお客様に販売していく力を持っています。

株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
2981 東証グロース市場

決算説明

1 棟収益用不動産シリーズSTRIPES (ストライプス)

Landix

STRIPES

賃貸住宅の「当たり前」を変革するレジデンスシリーズ

オーナーの収益性のみが重視されがちな、住宅デザインノウハウで通常の賃貸住宅とは一線を画す住み心地と入居者QOL・プラスを実現。住宅の専門家として、若手世代と働く女性に城南エリアの住環境を提供

若手世代と働く女性に城南エリアの住環境を提供

特設は城南エリアの城南駅周辺に、若手世代と働く女性に最適な、住み心地と入居者QOL・プラスを実現。住宅の専門家として、若手世代と働く女性に城南エリアの住環境を提供



本ブランドサイトのオープンにより、本シリーズにおけるブランド認知獲得による販売促進、顧客データの蓄積によるさらなる付加価値の高い商品開発を目指す。

STRIPES (ストライプス) サイト
<https://stripes-grandis.jp/>

賃貸住宅でも「人を呼びたい」住まい

本ブランドサイトのオープンにより、本シリーズにおけるブランド認知獲得による販売促進、顧客データの蓄積によるさらなる付加価値の高い商品開発を目指す。



意匠権を取得済みデザイン力が開発継続力に

2020年意匠法改正により、不動産の外観デザインについても意匠権が認められるようになりました。当社はデザインを重要な経営資源として保護することで、持続的な開発が可能体制を整えています。



5

2 次ニーズである収益用不動産が、こちらの「STRIPES (ストライプス)」でございます。

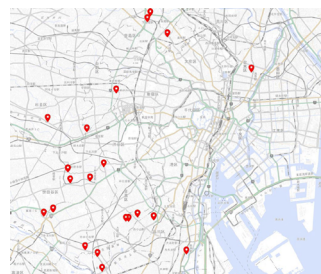
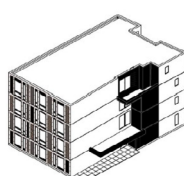
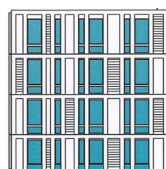
当社はオーダーメイド住宅・高級住宅を長い期間にわたって手掛けてまいりましたが、そのノウハウを凝縮し、収益用不動産においてもデザイン面、そして内装・インテリアに至るまで、素敵でかっこいいものを作ることが実現できております。これをシリーズ化して展開しています。

若い世代や働く女性の皆様に素敵な住環境を提供するということで、物件によっては入居者の 7 割が女性のお客様という形になっています。

1 棟収益用不動産シリーズSTRIPES (ストライプス)

Landix

ブランドシリーズの意匠登録を完了、住空間のデザイン力で開発を加速



2020年の意匠法改正により、不動産の外観デザインについても意匠権が認められるようになりました。当社はデザインを重要な経営資源として保護することで、持続的な開発が可能体制を整えています。特に女性の入居が 7 割にものぼり、かつ竣工前に販売契約が完了する物件が続く状況で、入居者QOLとオーナーの収益を両立しています。

22棟を販売しデザインノウハウを蓄積

6

意匠性・デザインにも非常に力を入れており、1 棟収益用不動産シリーズ「STRIPES」のブランドシリーズについて、意匠登録を完了しています。簡単に申し上げますと、デザインの特許のようなものです。こうした権利を取得したうえで、東京 23 区内の良いエリアにおいて開発を続けております。非常に評判の良い商品となっています。

株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
2981 東証グロース市場

決算説明

シェアリング別荘

Landix

自己保有かつシェアリングによる収益獲得が可能な新タイプの別荘

THE THIRD PLACE

都心から車で3時間以内の山・川・空・海・湖が眺められるロケーションの良いエリア（山梨・静岡・神奈川・千葉・群馬）で、「自己利用」と「休眠期間における貸別荘」の両側面を併せ持った新しいタイプの不動産開発です。
シェアリング時のオペレーションは、貸別荘運営会社に一括委託が可能であり、オーナー様の手間はかかりません。
都心部から約90分でアクセス可能な、富裕層に人気のオーシャンリゾートエリアに立地。
敷地と海の間に眺望を遮る要素が一切ないオーシャンフロントに位置し、海景の魅力を引き出す空間設計。



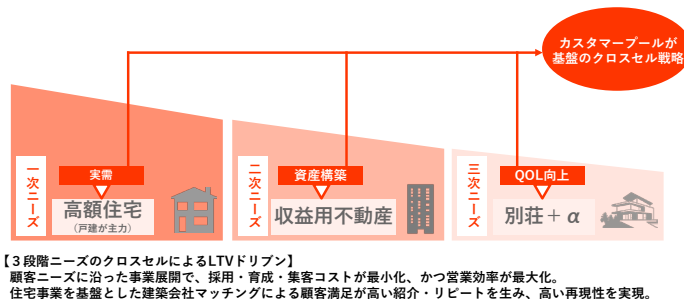
こちらが3次ニーズのシェアリング別荘です。

写真に出ておりますのは館山で、先日完成させた物件です。海の目の前で、視界を遮るものが何もない特別な立地に、素敵なデザインのシェアリング別荘を作ってお客様にお届けしています。こちら也非常に評判の良いものとなっています。

トラスト・ストック型のビジネスモデル

Landix

中長期で「富裕層の3段階ニーズ」に応え、顧客LTVを最大化



このように1次ニーズ、2次ニーズ、3次ニーズを通じて、ストック型のお客様との関係を構築し、リピート・紹介を増やし、そしてクロスセルへとつなげてまいります。

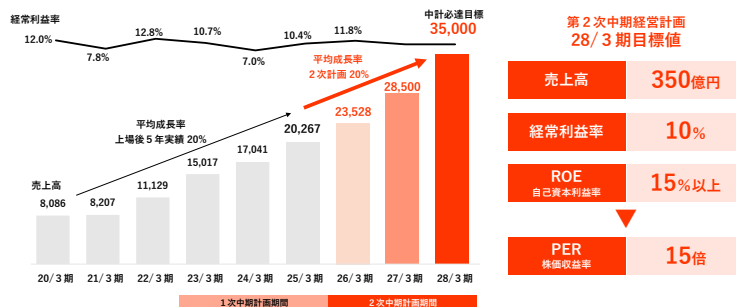
株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
2981 東証グロース市場

決算説明

第 2 次中期経営計画の進捗

Landix

第 2 次中計は初年度好調・2 年目も順調な進捗で、28/3 期目標達成へ前進



これによって、毎年 20% の成長を続けていくことを目標に掲げています。今期は 285 億円という目標、そして来期は中期経営計画の最終年度として 350 億円、これを達成していきたいと考えています。1 つの課題としては当社の PER がございます。現在の水準から 15 倍を目指し、しっかりと PER を高めていくための活動も続けてまいります。

今回決算の 3 つのポイント

Landix

- 1
1Q 実績

■ 売上高 81.3 億円、営業利益 14.3 億円 で売上・利益ともに過去最高
メインの住宅用物件が計画通り販売完了し、マッチングフィーが伸長し利益水準（粗利）が良好。販売量の増加と並行して、在庫量も増加し、仕入・販売ともに好調。
- 2
通期見通し

■ 1Q で利益進捗は 44.5%（対業績予想）となり、業績予想の達成確度が高い
インサイドセールス強化による成約率向上、および自社メディアによるオーガニック集客が増加。営業効率向上とコスト圧縮がすすむ。当社顧客である富裕層の不動産購入需要は堅調に推移。
- 3
中期経営計画
進捗

■ 安定的な事業成長の基盤であるストック性が向上
紹介・リピート率は 32.9% で前期の通期水準を超過、在庫保有期間は 3.3 カ月と高速回転。

お待たせいたしました。ここからは第 1 四半期決算の内容についてお話ししてまいります。今回の決算のポイントは 3 つでございます。

まず 1 つ目、第 1 四半期の実績です。売上高は 81 億 3,000 万円、営業利益は 14 億 3,000 万円となり、売上・利益ともに四半期ベースで過去最高を記録いたしました。マッチングフィーが伸長したことで良好な利益水準を保ちながら確定在庫を積み増すことができています。

続きまして 2 つ目、通期の見通しです。利益の進捗率は第 1 四半期時点で 44.5% となり、非常に好調なスタートとなりました。これは、現在積極的に力を入れているインサイドセールスの強化によって、成約率が向上していることによるものです。

株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
2981 東証グロース市場

決算説明

そして、自社メディアを持っていることも大きな強みとなっています。当社の自社メディアによるオーガニック集客、つまり広告費をかけずに「ランディックスで家を探したい」とお考えいただくお客様の数が増加しております。これによって営業効率が非常に高まり、またコスト圧縮も進んでおります。お客様に大変ご満足いただきながら利益率を向上できている、非常に良い状態であると考えています。

3つ目は、中期経営計画の進捗です。今期の第1四半期も順調なスタートを切ることができました。安定した紹介・リピートがしっかりと継続していること、さらに先ほど申し上げたインサイドセールスの本格的な稼働による成約率の向上、自社メディアの強化、こういったものによって、在庫の保有期間も3.3カ月と非常に高速な回転となっています。安定性、そしてストック性が非常に向上している、非常に良い状態であると考えています。

決算数値と経営状況サマリ (2027年3月期)

Landix

高速在庫回転+在庫増しを両立、四半期業績で売上高・利益ともに最高

コアエリア（東京・城南）における、富裕層の購入意欲は引き続き堅調に推移。主力の住宅事業は、インフレ局面でも安定した販売状況が継続している。
インサイドセールス機能強化により在庫回転スピードが良好、販売価格も計画値以上で着地。紹介・リピート率がターゲットラインである30%を超過したことに加えて、自社メディアのオーガニック集客向上による広告費の圧縮と自社販売（直接取引）による間接コスト削減効果もあり、営業利益率が改善。

売上高	前年同期比 +1,450百万円 (+21.7%)	平均在庫保有期間（土地）	確定在庫
8,131 百万円		3.3 カ月	25,957 百万円
		26/3 期通期実績 4.9 カ月	26/3 期末時点 25,598 百万円
営業利益	前年同期比 +397百万円 (+38.2%)	経常利益率（/売上高）	自己資本比率
1,436 百万円		16.7 %	42.5 %
		26/3 期通期実績 11.8%	26/3 期末時点 39.1%
当期純利益	前年同期比 +219百万円 (+34.1%)		
862 百万円			

10

具体的な数値です。

まず売上高は81億3,100万円です。そして営業利益は14億3,600万円、当期純利益は8億6,200万円となりました。

営業利益14億3,600万円は、前年同期比プラス38.2%です。前期も非常に好調な第1四半期ではありましたが、それをさらに38.2%上回る形で第1四半期の決算を迎えることができました。

在庫の保有期間は3.3カ月です。これはもうこれ以上早めることはできないという水準まで改善しており、非常に良い数値です。そして経常利益率は16.7%となりました。当社は10%をキープしていこうと申し上げておりますが、それを大きく上回る非常に高い数値を示すことができました。

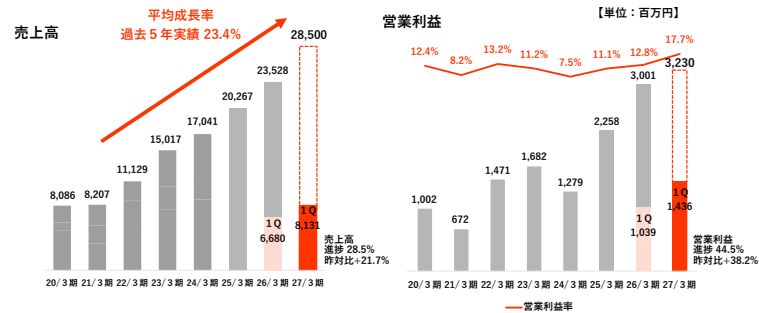
確定在庫は259億5,700万円、自己資本比率は42.5%となっております。この不動産領域の業界において、自己資本比率42.5%は非常に高い数値だと思います。いわゆる20%成長を確実に刻みながら、高い安全性を持って会社経営ができているということになるかと思います。この良い数字をしっかりとキープできるよう、努力してまいります。

株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
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

1 Qは売上・利益ともに良好な進捗、通期目標達成に向けて順調に推移



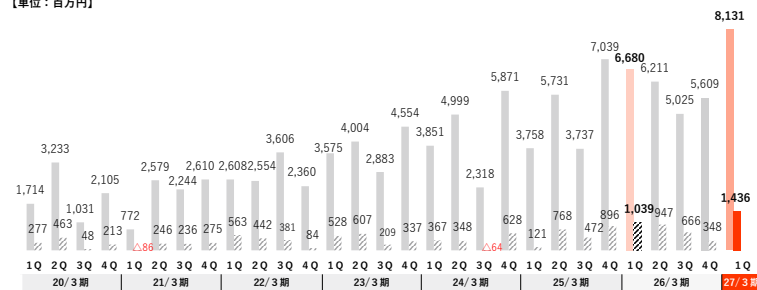
こちらが業績推移です。

先ほど申し上げました通り、上場後、確実に 20% 成長をキープしていますが、過去 5 年の実績で申し上げますと 23.4% の成長となります。営業利益率もしっかりと確保し、過去最高の利益率を残して第 1 四半期を通過することができています。

業績推移/四半期 (連結 売上高・営業利益) Landix

四半期ベースで過去最高の売上高・営業利益を更新

【単位: 百万円】



・21/3 第 1 Q はコロナ禍の外出自粛により特殊事情がありました。

こちらは四半期ベースでの推移ですが、ご覧の通り、過去最高の売上高・営業利益を更新しています。

株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
2981 東証グロース市場

決算説明

2027年 3 月期連結業績と配当予想

Landix

1 Q時点で売上高は28.5%、営業利益は44.5%の進捗

【単位：百万円】

	2026/3 期 (実績)		2027/3 期 (予想)	
	(2025/4/1-2026/3/31)		(2026/4/1-2027/3/31)	
	実績	前期比	業績予想	前期比
売上高	23,528	+16.1%	28,500	+21.1%
営業利益	3,001	+32.9%	3,230	+7.6%
経常利益	2,779	+31.6%	2,900	+4.3%
親会社に帰属する 当期純利益	1,850	+31.7%	1,885	+1.9%
当期純利益/1 株あたり	326.1円	+31.6%	330.8円	+1.4%
配当金/1 株あたり(年)	47円	+8円	56円	+9円

13

こちらが今期の連結業績、そして配当の予想です。

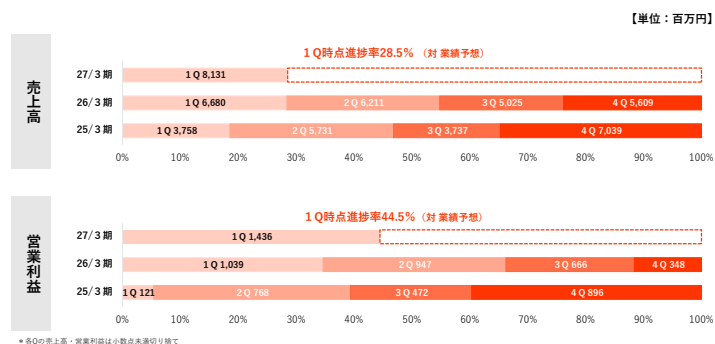
まず第 1 四半期時点で、売上高の進捗率は 28.5%と非常に順調な進捗となっています。そして営業利益においては 44.5%の進捗となっており、非常に良いロケットスタートを切れていると考えています。

2027 年 3 月期の予想につきましては、売上高 285 億円、営業利益 32 億 3,000 万円、経常利益 29 億円、1 株当たり当期純利益 330.8 円、配当金は 1 株当たり 56 円で前期からプラス 9 円という予想としています。

業績進捗

Landix

営業利益の進捗率44.5%、通期計画に対して順調に推移



14

繰り返しになりますが、営業利益の進捗率は 44.5%であり、実に順調に推移しているということが、こちらをご覧くださいでもお分かりいただけるかと思います。

株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
2981 東証グロース市場

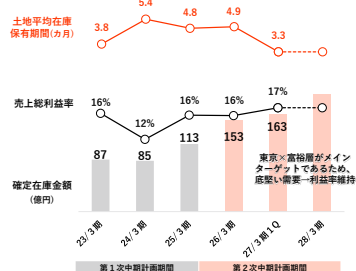
決算説明

当事業のKPI（在庫の健全性指標）

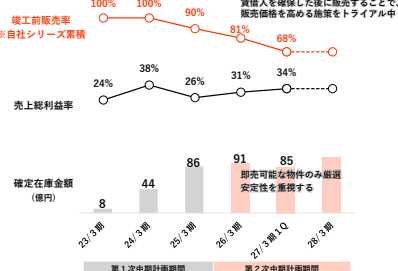
Landix

目利き力・厳選仕入によって、在庫の質と回転スピードを磨き込み、利益率を向上

【住宅用不動産事業】



【収益用不動産事業】



・竣工前販売率は、収益用不動産販売全体のうち、自社で建物譲渡までを行った1棟収益シリーズ物件について集計した数字となり、該当する事業年度に引き渡しを行った物件について、「竣工前に販売契約が完了している物件」を集計し表記しています。・2026年3月期第1四半期以降は、収益用不動産事業の確定在庫額から、別荘事業を除外して表示しています。

15

当社の事業 KPI です。

まず土地の平均在庫保有期間は 3.3 カ月と、ここ最近では非常に良い数値を出しております。逆に申し上げますと、もうこれ以上早めることができないという水準まで回転率を高めることができています。

売上総利益率は 17% です。東京の富裕層のお客様は、今でも購入意欲が非常に強い状況です。金利が上昇している状況の中でも、金利を気にされるお客様は非常に少なくなっています。新規のお客様の集客においても、過去最高となるような集客が現在ございます。

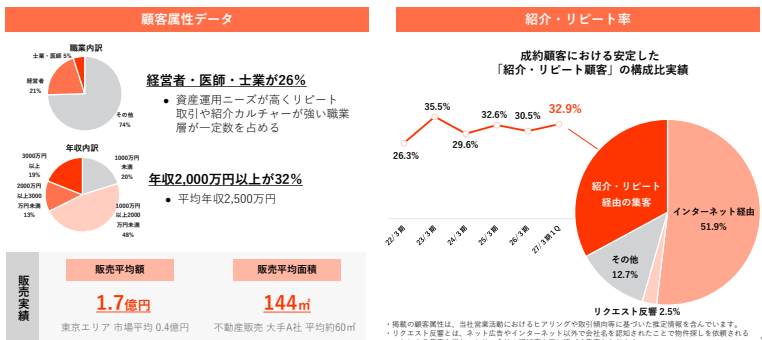
収益用不動産事業においては、竣工前販売率、つまり竣工する前、完成する前にどれだけ販売できているかという数値を開示してまいりました。ただ、以前から当社をご覧いただいている株主の皆様にはご理解いただいていると思いますが、現在は早く売ることよりも、満室の状態、満室稼働を早期に作り、その状態で販売していくことを重視しています。それによって数値は 68% となりましたが、結果として利益率を高めることができておりますので、これは良いことなのではないかと考えています。

株式会社ランディックス | 2026 年 8 月 12 日 (水)
2981 東証グロース市場

決算説明

当社の経営資源：顧客アセット×信頼経済圏における知名度 Landix

良質な富裕層顧客ストックを形成 ⇒ 高い紹介・リピート率で営業効率が最適化



当社は富裕層のお客さんをターゲットにするということを繰り返し申し上げており、不動産分野から富裕層分野へということ意識していますが、その富裕層のお客さんがどのようなお客さんなのかということ、こちらにお示しいたしました。

そして、そのお客さんがどのようなルートで当社にお問い合わせいただき、成約に至っているのかという点ですが、紹介・リピートによる成約が32.9%と、非常に高い数値をキープしています。

さらにインターネット経由の集客につきましても、当社の自社メディアによるオーガニック集客が非常に多くを占めています。ここが当社の強みであり、しっかりとキープし、さらに磨き込むことができれば、より利益が上がっていく、高利益体質に磨きがかかっていくということでございます。

まだまだここからさらなる磨き込みによって、より良いものに仕上げていけると思っていますので、紹介・リピートを増やし、そしてクロスセルを活かし、しっかりと事業を磨き込んでいければ、先ほど申し上げたPER15倍という水準も、そんなに遠い先の話ではなく到達できるのではないかと、私たちはそのように考えています。

以上になります。今期の業績を予定通り着地できるよう、しっかりと努力してまいります。引き続き、ランディックスグループをよろしく願いいたします。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