

|| 企業調査レポート ||

## Orchestra Holdings

6533 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月27日(金)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期の連結業績概要	01
2. 2026年12月期の業績予想	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 事業概要	03
2. 過去5期におけるセグメント別の推移	05
3. 特徴・強み	05
■ 業績動向	06
1. 2025年12月期連結業績の概要	06
2. セグメント別業績	07
3. 財務の状況	07
■ 今後の見通し	08
■ 成長戦略	09
1. 中長期成長戦略	09
2. 弊社の視点	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 2025年12月期は増収増益。2026年12月期より成長フェーズへ

Orchestra Holdings<6533>は、企業のデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）やデジタルマーケティング（以下、DM）を支援するテクノロジー企業集団の持株会社である。ビジョンに「創造の連鎖」を掲げ、DX事業とDM事業のシナジー創出により、マーケティングDX領域のリーディングカンパニーを目指している。同社はM&Aを積極的に活用して業容を拡大しており、現在はDX事業、DM事業、IP・エンタメ事業（2025年12月期より新設）、その他事業（人材サービス、投資事業等）の4セグメントを展開している。DX事業ではSharing Innovations<4178>によるクラウドインテグレーション、DM事業では（株）デジタルアイデンティティによるトータルソリューションが中核を成しており、さらに2024年に子会社化した（株）ランド・ホーを軸として、IP・エンタメ事業を第3の柱へと育成することを加速させている。

#### 1. 2025年12月期の連結業績概要

2025年12月期の連結業績（2025年12月期よりIFRSを任意適用）は、売上収益が前期比12.3%増の15,768百万円、営業利益が同8.4%増の1,442百万円、税引前利益が同5.6%増の1,385百万円、当期利益が同6.4%増の865百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同10.3%増の816百万円となった。DM事業において第2四半期に大型案件の失注があったものの、DX事業とIP・エンタメ事業の拡大が業績をけん引した。M&A効果も寄与して2ケタ増収を確保し、各利益項目ともに修正計画（IFRS任意適用に伴う2025年11月14日付の修正値）を上回る着地となった。

#### 2. 2026年12月期の業績予想

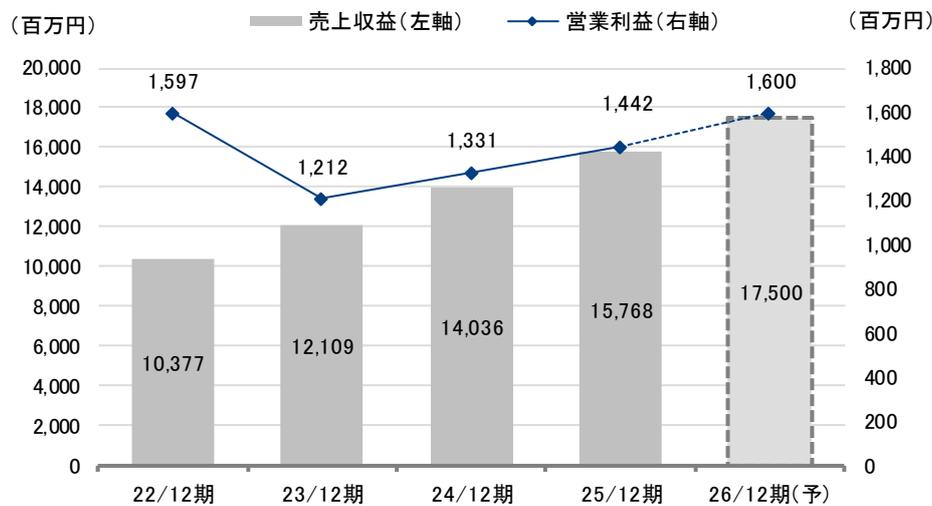
2026年12月期の連結業績は売上収益が前期比11.0%増の17,500百万円、営業利益が同10.9%増の1,600百万円、税引前利益が同11.9%増の1,550百万円、当期利益が同12.1%増の970百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同17.5%増の960百万円と、2ケタ増収増益を予想している。主力事業が順調に拡大して成長が加速する見込みだ。DX事業とIP・エンタメ事業の拡大基調に加え、DM事業も前期下期から急回復しており、全方位での成長が加速する見通しである。良好な事業環境を背景に、高水準な需要を取り込むことで好業績が期待できると弊社では見ている。

#### 3. 成長戦略

成長戦略の基本方針として、M&Aによる既存事業の加速と新規領域への投資を掲げている。2022年12月期からの構造改革期を経て、2026年12月期からは利益拡大を加速させる成長フェーズへと移行する計画である。なお、プライム市場の上場維持基準（流通株式時価総額）への対応については、業績改善と株主還元強化を軸に企業価値向上を図るほか、バックアッププランとしてスタンダード市場への変更検討も並行して進めている。

**Key Points**

- ・ DX事業とDM事業が主力、IP・エンタメ事業を第3の柱に位置付け育成中
- ・ 2025年12月期は増収増益。DX事業とIP・エンタメ事業がけん引
- ・ 2026年12月期は2ケタ増収増益を予想。全方位での成長加速を見込む
- ・ M&Aを活用し既存事業の成長を推進。2026年12月期より成長フェーズへ

**業績推移**


注：25/12期よりIFRSを任意適用したため、23/12期以前の営業利益はEBITDA (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費) を記載

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 会社概要

### 企業のDXやDMを支援するテクノロジー企業集団

同社は2009年6月に設立し、2016年9月に東京証券取引所 (以下、東証) マザーズ市場へ新規上場を果たした。2017年7月には持株会社体制へ移行し、商号を (株) デジタルアイデンティティから現在の (株) Orchestra Holdingsに変更した。その後、2018年12月に東証1部へ市場変更し、2022年4月の東証市場区分見直しに伴い、現在は東証プライム市場に上場している。

事業体としては、企業のDXやDMを支援するテクノロジー企業集団の持株会社としての役割を担う。ビジョンに「創造の連鎖」を掲げ、DX事業とDM事業で技術融合やシナジー創出を推進することにより、マーケティングDX領域のリーディングカンパニーを目指している。2025年12月期末時点の資産合計は16,159百万円、資本合計は7,014百万円、親会社所有者帰属持分比率は40.2%、発行済株式数は10,034,200株 (自己株式600,332株を含む)、グループ役職員数は1,220名である。

## 会社概要

主要な連結子会社については、DX事業領域ではクラウドインテグレーションを展開するSharing Innovationsや、2023年4月に子会社化したソフトウェアテストサービスの(株)ヴェスを擁している。DM事業領域では、2017年7月の新設分割によって事業を承継したデジタルアイデンティティが中核を成す。さらに、IP・エンタメ事業領域では2024年9月に子会社化したゲーム開発のランド・ホーが加わった。その他、SaaS型スキルマネジメントシステムの(株)ワン・オー・ワン、人材紹介事業の(株)アールストーン、投資事業を担う(株)Orchestra Investmentなどを展開しており、多角的な事業ポートフォリオを構築している。

## ■ 事業概要

### DX事業、DM事業が主力。 IP・エンタメ事業を第3の柱に位置付け育成

#### 1. 事業概要

同社はM&Aを積極的に活用することで業容を拡大しており、現在はDX事業、DM事業、IP・エンタメ事業(2025年12月期より新設)、その他事業(人材サービス関連事業、投資事業等)の4セグメントで構成されている。なお、2025年12月期より、従来「その他事業」に含まれていたゲーム企画・開発・運営、占いサービス、及び自社IP活用関連事業を、新設した「IP・エンタメ事業」に集約した。

##### (1) DX事業

DX事業をけん引するSharing Innovationsは、中堅から大手企業を主要顧客層として、システムやアプリの受託開発を行う「システムソリューション」と、米国Salesforce<CRM>の製品導入・運用をワンストップで提供する「クラウドインテグレーション」を展開している。

Sharing Innovationsは2018年2月にSalesforceのコンサルティングパートナーに認定された後、2019年9月にはSilver Partner、2020年3月にはGold Partnerに認定された。2020年8月にはSalesforceの子会社でBI (Business Intelligence) 分析プラットフォームのリーディングカンパニーである米国Tableau Software<DATA>とパートナー契約を締結し、その後の実績が評価され、2022年5月には最高ランクの「Tableau Premierパートナー」に日本企業として初めて認定されるなど、高い技術力を有している。

2023年に子会社化したヴェスは、2003年の設立以来、12,000件以上の検証実績を持つソフトウェア品質のエキスパートである。特に精密機器や医療機器分野において深い知見があり、国際的な資格認定機関であるISTQB (国際ソフトウェアテスト資格認定委員会) より「ゴールドパートナー」に認定されている。

#### 事業概要

また、2025年1月にヴェスの傘下となった(株)日本技研プロフェッショナルアーキテクトは、ソフトウェア開発及びSES事業を展開している。従来は2次請負案件が中心であったが、グループの顧客基盤を活用した1次請負案件へのシフトを推進することで、利益率の大幅な改善を図っている。同年2月に加わった(株)ケーウェイズは、RFID等の自動認識技術を用いたソリューションに強みを持つ。DX事業にケーウェイズのIoTシステム領域が加わることとなり、リソース共有による案件対応力の強化やグループシナジーの創出が期待される。

#### (2) DM事業

DM事業はデジタルアイデンティティを中心に、運用型広告、SEO (Search Engine Optimization) コンサルティング、サイト・コンテンツ制作などのクリエイティブサービスを展開している。顧客企業のマーケティングDXを支援する「フルファンネル型」のトータルソリューションを提供しており、専門的な運用知識と高品質なワンストップ体制が評価され、業績は堅調に推移している。

デジタルアイデンティティはMeta日本法人 (Facebook Japan (同)) が主催する「Meta Agency First Awards Japan 2025」において、「Best SMB Partner」に選出された。これは中小企業の新規獲得とクライアントの成長に貢献した販売パートナーに贈られるものであり、デジタルマーケティング業界におけるデジタルアイデンティティのブランド価値向上を裏付けるものとなっている。またデジタルアイデンティティは、ユーザーの検索行動が従来の「キーワード型」から「AI対話型」へと変容する業界の転換期を捉え、マーケティングAIプラットフォーム「Forté.AI」を開発し全社導入している。生成AI等の最新技術をいち早く実務レベルで活用することで、デジタルマーケティングにおける付加価値のさらなる向上を図っている。

#### (3) IP・エンタメ事業、その他事業

IP・エンタメ事業は、2024年にグループ入りしたランド・ホーを中心に、ゲームの企画・開発・運営を展開している。同事業はDX事業、DM事業に次ぐ「第3の収益の柱」と位置付けられており、受託開発案件の増加を背景に拡大基調にある。また、Sharing Innovationsが運営する占いアプリ「ウラーラ」は、チャット形式による利便性が支持され、2025年2月に累計鑑定件数が200万件を超えるなど、安定した収益基盤として寄与している。

その他事業では、ワン・オー・ワンが提供するSaaS型スキルマネジメントシステム「スキルナビ」や、アールストーンによるIT・クリエイター特化型の人材紹介サービス「R-Stone」、フリーランス向け求人サイト「TechReach」を展開している。いずれも先行投資段階にあるが、グループの顧客基盤やノウハウを活用することで育成を推進している。

また、Orchestra Investmentを通じた投資事業では、ビジョンである「創造の連鎖」を具現化するため、ベンチャー企業への多角的な支援を行っている。これまでにかっこ<4166>、ROBOT PAYMENT<4374>、TWOSTONE&Sons (旧 Branding Engineer) <7352>、ジオコード<7357>、メンタルヘルステクノロジーズ<9218>の5社が株式上場を果たし、実績を積み上げている。

## 事業概要

## 2. 過去5期におけるセグメント別の推移

過去5期（2021年12月期～2025年12月期）のセグメント別の推移は以下のとおりである。なお、2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等の適用に伴い、DM事業の一部売上高を総額表示から純額表示に変更したほか、2025年12月期よりIP・エンタメ事業を新設（2024年12月期は組替後）している。

DX事業は、売上高が2021年12月期の4,104百万円から2025年12月期の7,615百万円へと拡大基調である。利益面においてもSharing Innovationsにおける構造改革が完了したことで、2023年12月期の267百万円から2024年12月期は471百万円、2025年12月期は672百万円と、再成長フェーズに移行している。DM事業は、2022年12月期に会計基準変更の影響で売上高が会計上大きく減少しているものの、実態としては市場拡大や高い競争優位性を背景に、安定的な利益柱として推移している。セグメント利益は、2021年12月期の1,712百万円から、2024年12月期は2,008百万円、2025年12月期は一部大型案件の失注等の影響で1,851百万円となった。依然としてグループ全体の利益を支えている。IP・エンタメ事業は、売上収益は2024年12月期の891百万円から、2025年12月期には1,767百万円（前期比98.2%増）へと倍増した。利益面も2024年12月期の31百万円から、2025年12月期は57百万円へと拡大しており、第3の柱として成長が加速している。一方で、その他の新規事業領域については、先行投資段階にある。売上収益は、2021年12月期の696百万円から2025年12月期の876百万円へと着実に増加している。利益面（セグメント損失）については、2023年12月期の85百万円の損失を底に、2024年12月期は74百万円の損失、2025年12月期は42百万円の損失と損失幅が縮小しており、収益化に向けた進捗が見られる。

## 過去5期におけるセグメント別売上高と利益の推移

（単位：百万円）

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
<b>セグメント売上収益</b>					
DX事業	4,104	4,805	5,556	6,802	7,615
DM事業	11,926	4,695	5,603	5,645	5,705
IP・エンタメ事業	-	-	-	891	1,767
その他	696	1,022	1,108	804	876
<b>セグメント利益</b>					
DX事業	462	319	267	471	672
DM事業	1,712	2,147	1,965	2,008	1,851
IP・エンタメ事業	-	-	-	31	57
その他	-21	-69	-85	-74	-42

注1：22/12期より「収益認識に関する会計基準」等を適用し、DM事業の一部売上高を純額（ネット）表示に変更

注2：25/12期よりIFRSを任意適用したため、セグメント利益は23/12期以前が営業利益、24/12期以降が事業利益

注3：25/12期よりIP・エンタメ事業を新設、24/12期は組替後の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 3. 特徴・強み

同社の最大の特徴及び強みは、機動的なM&Aを通じてIT・DXやDMといった高成長領域へ迅速に事業を拡大している点にある。

Orchestra Holdings

6533 東証プライム市場

2026年3月27日 (金)

<https://orchestra-hd.co.jp/ir/>

## 事業概要

主力事業を中心に、各領域においても優位性を確立している。DM事業では、運用型広告における高度な知見とワンストップ体制を持ち、Meta日本法人主催のアワードを受賞するなど外部機関からの評価は高い。これらを背景に大手から中小まで幅広い顧客基盤を構築し、安定的な収益源となっている。また、DX事業の成長ドライバーであるクラウドインテグレーション分野においては、米国SalesforceのMA(マーケティングオートメーション)及びCRM(顧客管理)製品の導入支援・保守・運用等での豊富な実績から、日本初の「Tableau Premierサービスパートナー」認定に代表される高い技術力がある。さらに、第3の柱として育成中のIP・エンタメ事業においても、長年の実績を持つランド・ホーの参画により、大手パブリッシャーとの取引基盤や高度なゲーム開発能力をグループ内に取り込んでいる。

今後もM&Aを戦略的に活用することで、開発体制のさらなる拡充や新規事業の育成を加速させるとともに、グループ各社間の技術融合によるシナジー創出を強力に推進していく。

## 業績動向

### 2025年12月期は増収増益。DX事業とIP・エンタメ事業がけん引

#### 1. 2025年12月期連結業績の概要

2025年12月期の連結業績(2025年12月期よりIFRSを任意適用)は、売上収益が前期比12.3%増の15,768百万円、事業利益が同4.0%増の1,387百万円、営業利益が同8.4%増の1,442百万円、税引前利益が同5.6%増の1,385百万円、当期利益が同6.4%増の865百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同10.3%増の816百万円となった。計画(IFRS任意適用に伴う2025年11月14日付の修正値)に対して売上収益は計画をやや下回ったが、前期比ではM&A効果も寄与して2ケタ増収と順調に拡大し、各利益は計画を上回る増益となり順調に推移した。DM事業は第2四半期に大型案件の失注が発生した影響で伸び悩んだが、DX事業とIP・エンタメ事業の拡大がけん引した。

売上総利益は同6.3%増加したが、売上総利益率は同2.5ポイント低下して43.8%となった。DX事業の収益性改善が進展したが、収益性の高いDM事業の伸び悩みや売上ミックスの変化などが影響した。販管費はM&Aに伴って人件費が増加したため同6.8%増加したが、販管費率は売上高の拡大に伴い同1.8ポイント低下して35.0%となった。この結果、営業利益率は同0.3ポイント低下して9.2%となった。なお期末のグループ役職員数は前期末比66名増加して1,220名となった。DM事業及びIP・エンタメ事業・その他は減少したが、DX事業がM&Aや積極採用によって大幅に増加した。

## 業績動向

## 2025年12月期連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比		計画	計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上収益	14,036	100.0%	15,768	100.0%	1,731	12.3%	16,500	-732	95.4%
売上総利益	6,495	46.3%	6,901	43.8%	406	6.3%	-	-	-
販管費	5,161	36.8%	5,514	35.0%	353	6.8%	-	-	-
事業利益	1,334	9.5%	1,387	8.8%	53	4.0%	-	-	-
営業利益	1,331	9.5%	1,442	9.2%	111	8.4%	1,400	42	103.1%
税引前利益	1,312	9.4%	1,385	8.8%	72	5.6%	1,350	35	102.6%
当期利益	813	5.8%	865	5.5%	52	6.4%	830	35	104.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	740	5.3%	816	5.2%	76	10.3%	800	16	102.1%

注1：25/12期よりIFRSを任意適用、24/12期は組替後

注2：計画はIFRS任意適用に伴う2025年11月14日付の修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. セグメント別業績

DX事業は売上収益が同11.9%増の7,615百万円、セグメント利益(全社費用等調整前事業利益)が同42.5%増の672百万円と大幅増収増益となった。ヴェスがM&A効果も寄与して大幅増収となったほか、Sharing Innovationsにおける収益改善も寄与した。

DM事業は売上収益が同1.1%増の5,705百万円、セグメント利益が同7.9%減の1,851百万円となった。第2四半期に大型案件の失注が発生した影響で売上収益が伸び悩み、組織体制強化によるコスト増加で減益となった。ただし第3四半期以降は営業体制の強化により業績回復傾向である。

IP・エンタメ事業は売上収益が同98.2%増の1,767百万円、セグメント利益が同81.5%増の57百万円となった。ランド・ホーのゲーム開発が拡大基調である。

その他事業は売上高が同9.0%増の876百万円、セグメント利益が42百万円の損失(前期は74百万円の損失)となった。SaaS事業「スキルナビ」をはじめとして先行投資段階だが、前期比では増収効果で損失が縮小した。

## 3. 財務の状況

財務面で見ると、2025年12月期末の資産合計は前期末比1,779百万円増加して16,159百万円となった。主に現金及び現金同等物が同235百万円増加、使用権資産が同343百万円増加、のれんが同1,123百万円増加した。負債合計は同1,262百万円増加して9,145百万円となった。主に営業債務及びその他の債務が同347百万円減少した一方で、流動負債で借入金と同518百万円増加、リース負債が同106百万円増加、非流動負債で借入金と同617百万円増加、リース負債が同252百万円増加した。資本合計は同516百万円増加して7,014百万円となった。主に自己株式(減算)が同249百万円増加した一方で、利益剰余金と同710百万円増加した。この結果、親会社所有者帰属持分比率は同1.7ポイント低下して40.2%となった。親会社所有者帰属持分比率はやや低下したが、のれん対資本比率は約0.77倍であり、財務の健全性は維持されていると弊社では考えている。

## ■ 今後の見通し

### 2026年12月期は2ケタ増収増益を予想。全方位での成長加速を見込む

2026年12月期の連結業績は売上収益が前期比11.0%増の17,500百万円、営業利益が同10.9%増の1,600百万円、税引前利益が同11.9%増の1,550百万円、当期利益が同12.1%増の970百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同17.5%増の960百万円と、2ケタ増収増益予想としている。主力事業が順調に拡大して成長が加速する見込みだ。DX事業とIP・エンタメ事業は拡大基調であり、DM事業も前期下期から急回復しており、全方位での成長が加速する見通しである。

重点施策として、DX事業では採用及びM&Aによる人的基盤の拡充を進め、顧客への対応力や開発・運営体制を横断的に強化する。また、従業員エンゲージメント向上を促す職場環境の構築など、人的資本価値向上を目的とした人材育成・定着施策を強化する。DM事業においては、大型案件の獲得や新規開拓に向けた営業力・提案力の強化に注力する。併せて、DMに特化したAIプロダクトの開発を推進し、AI時代のDMにおける付加価値と品質の継続的な向上を図る。IP・エンタメ事業では、強みであるゲーム開発に加え、アイドルプロデュースを軸に成長を目指す。その他事業については、IT人材紹介事業及びSaaS型タレントマネジメントシステム「スキルナビ」を中心に事業基盤を拡大させる。さらにゲーム開発を通して培った知見を活用して新規領域への展開も目指す。

総じて、良好な事業環境を背景に各事業の需要は高水準で推移しており、戦略的な施策の実行によってさらなる好業績が期待できると弊社では考えている。

#### 2026年12月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上収益	15,768	100.0%	17,500	100.0%	1,732	11.0%
営業利益	1,442	9.2%	1,600	9.1%	158	10.9%
税引前利益	1,385	8.8%	1,550	8.9%	165	11.9%
当期利益	865	5.5%	970	5.5%	105	12.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	816	5.2%	960	5.5%	144	17.5%

注：25/12期よりIFRSを任意適用

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略

### M&Aを活用し既存事業の成長を推進。 2026年12月期より成長フェーズへ

#### 1. 中長期成長戦略

同社は、M&Aの活用により既存事業の成長を加速させると同時に、成長性・収益性の高い新規事業領域へ投資することで「創造の連鎖」を広げることが基本方針としている。2022年12月期からの構造改革期を経て、2026年12月期からは利益拡大を一段と加速させる「成長フェーズ」への移行を計画している。

具体的な戦略として、第1の柱であるDM事業は、運用型広告を中心に市場成長を確実に捉え、安定的な収益基盤を堅持する。第2の柱であるDX事業では、Sharing Innovationsの再成長に加え、AI等の最新テクノロジーを活用した新サービスの開発・提供を推進し、急成長市場でのプレゼンスをさらに高める。第3の柱と位置付けるIP・エンタメ事業においては、ランド・ホーによるゲーム開発の拡大を軸に、早期の収益貢献を目指す。また、IT人材関連の新規事業ではグループ内でのエコシステム構築を進め、各事業間のシナジー創出を通じて「高成長×高収益」な事業モデルの確立を推進する。

なお同社はプライム市場の上場維持基準のうち、直近基準日(2025年12月31日)において流通株式時価総額が基準に達していない。改善期間の期限となる2026年12月末までに上場維持基準を充たす必要がある。引き続き業績改善や株主還元強化を軸として企業価値向上(株価向上)を目指すほか、バックアッププランとしてスタンダード市場への変更の検討を進める。

#### 2. 弊社の視点

同社は、積極的なM&Aと事業間シナジーの創出により、マーケティングDX領域のリーディングカンパニーを目指すとしている。弊社では、DXやDMといった成長市場にフォーカスした事業展開に加え、安定収益源のDM事業と拡大基調のDX事業という強固な2本柱を確立している点を評価している。今後は、連結化したランド・ホーを中心とするIP・エンタメ事業の収益寄与の本格化やM&Aによるグループシナジーも期待でき、中長期的な成長スピードがさらに加速する可能性が高いと見ている。

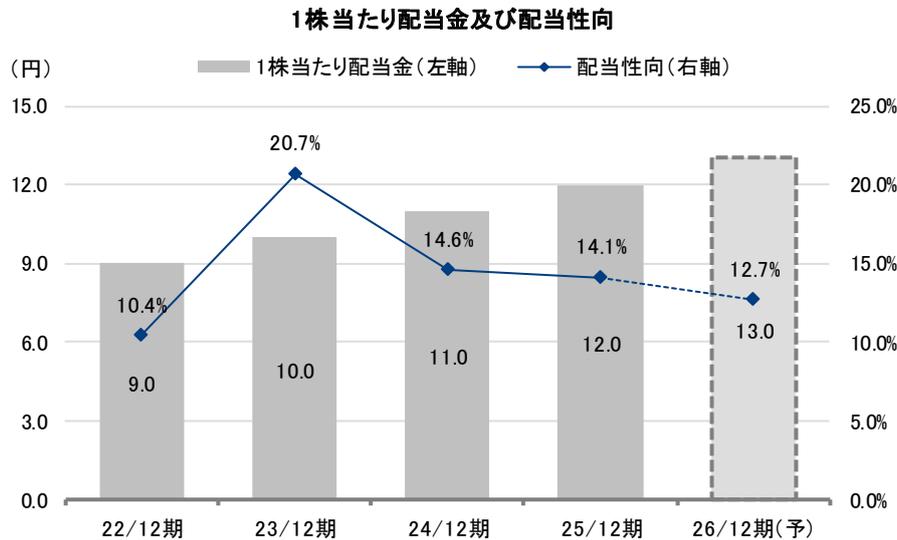
## ■ 株主還元策

### 連続増配に加え、 優待新設や自己株式取得により株主還元の充実を加速

同社はM&Aや新規事業領域への成長投資により株主価値の継続的向上を目指しており、株主還元については成長投資とのバランスを取りながら実施する方針としている。この方針に基づき、2025年12月期の配当は前期比1.0円増配の12.0円（期末一括）、2026年12月期の配当予想は同1.0円増配の13.0円（期末一括）としている。2018年12月期の初配当実施以来、連続増配を続けている。

また2025年11月14日付で株主優待制度の新設を発表した。毎年12月末日を基準日とし、200株以上を1年以上継続保有する株主を対象に、デジタルギフト15,000円分を贈呈する。初回は2026年12月末日を基準日とし、同社株主名簿に2025年12月末、2026年6月末、2026年12月末の計3回連続で記載または記録され、かつ同社株式200株以上を継続保有している株主を対象とする。

さらに同社は2025年8月15日～2025年11月26日に230,700株の自己株式取得を実施した。さらに、2026年2月13日付で新たな取得枠（上限150,000株又は100百万円、取得期間2026年2月16日～2026年4月30日）を発表した。今後も収益拡大に伴う配当原資の増加とともに、株主還元のさらなる充実が期待できると弊社では考えている。



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