

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エスプール

2471 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年8月7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. 2025年11月期中間期の業績概要	01
2. 2025年11月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 業績動向	03
1. 2025年11月期中間期の業績概要	03
2. 事業セグメント別動向	04
■ 今後の見通し	06
1. 2025年11月期の業績見通し	06
2. 中期経営計画	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

ビジネスソリューション事業がけん引、営業利益は年率 10% 成長へ

エスプール<2471>は、障がい者雇用支援サービス等のビジネスソリューション事業とコールセンター向け派遣を中心とした人材ソリューション事業を展開している。新規事業以外はサービスごとに子会社化し、独立運営していることが特徴だ。

1. 2025年11月期中間期の業績概要

2025年11月期第2四半期(2024年12月~2025年5月)(以下、中間期)の連結業績は、売上収益で前年同期比3.4%増の12,499百万円、営業利益で同8.7%増の806百万円といずれも会社計画(売上収益12,313百万円、営業利益502百万円)を上回る増収増益となった。中間期としては3期ぶりに増収増益に転じたことになる。収益の足かせ要因となっていたコールセンター派遣の売上収益が下げ止まってきたことに加え、主力の障がい者雇用支援サービスが旺盛な需要を背景に新規開設農園が順調に立ち上がり、約15%の増収増益となったことがけん引役となった。計画比でも農園設備販売が計画を上回ったほか、環境経営支援サービスでカーボンクレジットの大口スポット販売を計上したことが上振れ要因となった。

2. 2025年11月期の業績見通し

2025年11月期の連結業績は売上収益で前期比5.0%増の26,828百万円、営業利益で同10.4%増の3,074百万円としている。市場環境に大きな変化がなければ通期業績も上振れする可能性は高いが、2026年11月期以降の成長を見据えた投資や社員への還元を検討しているため、期初計画を据え置いた。障がい者雇用支援サービスは下期も好調を持続する見通しで、環境経営支援サービスも第4四半期に納品が集中するCDP回答支援業務※の受注が順調でほぼ売上計画の達成が見えている。広域行政BPOサービスでは新たに自治体ライドシェア管理業務を大分県別府市から受注し、採用支援サービスでも企業向け健康診断予約代行サービスが順調に立ち上がるなど新サービスも相次いで売上貢献し始めており、ビジネスソリューション事業が収益をけん引する見通しだ。

※CDP(Carbon Disclosure Project)とは、企業や自治体の活動が環境に与える影響について情報開示を求める非営利団体のことで、世界の時価総額上位企業に対して「気候変動」「水セキュリティ」「フォレスト」などテーマ別に質問書を送付し、その回答をスコア化して公開している。同スコアは投資家や調達企業、政策決定者の意思決定に活用される。回答期限が9月末となっているため、同社の売上収益は第4四半期に集中する。

要約

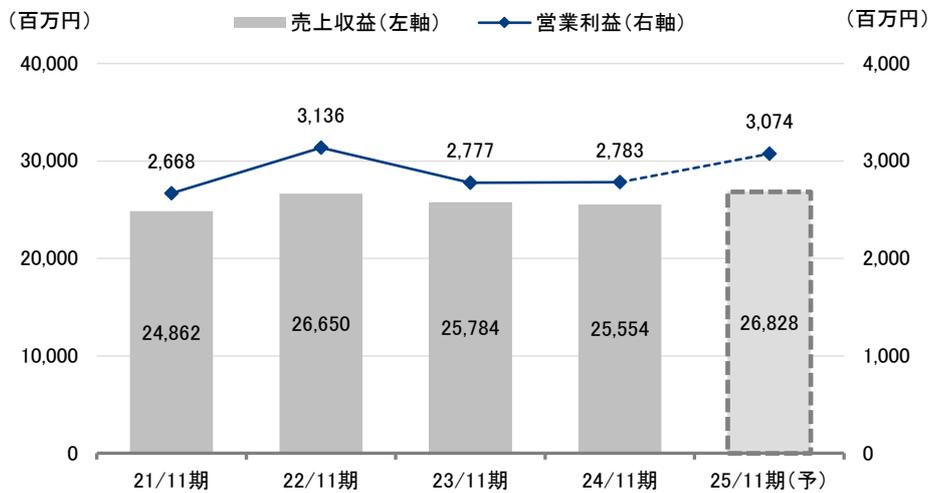
3. 中期経営計画

同社は2025年11月期から5ヶ年の中期経営計画を推進している。「次の10年を見据えた経営基盤のさらなる強化」を基本方針に掲げ、業績目標として売上収益360億円(年平均成長率7.1%)、営業利益45億円(同10.1%)を目指す。主力事業を軸としたオーガニック成長の継続とグループシナジーによる事業の推進、AI/DX活用による収益性及び経営効率の向上、次世代を担う多様な人材の育成を重点戦略として、持続的な成長を目指す考えだ。主力の障がい者雇用支援サービスに加えて、潜在需要の大きい広域行政BPOサービスや環境経営支援サービス、その他新規サービスを育成していくことで、持続的成長を目指す。なお、株主還元方針は従来と変わらず連結配当性向30%以上(減益の場合でも配当性向で60%を超えるまでは減配しない)を維持する方針で、2025年11月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの10.0円(連結配当性向41.4%)を予定している。

Key Points

- ・2025年11月期中間期は障がい者雇用支援サービスの好調により期初計画を上回る
- ・2025年11月期業績見通しは良好、上振れ分は投資に充当する可能性
- ・障がい者雇用支援、サステナビリティ支援、地方創生支援の3分野を中心に年率10%の営業利益成長を目指す

業績推移



注：23/11期よりIFRS基準を採用、22/11期の業績数値もIFRS基準で記載
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年11月期中間期は障がい者雇用支援サービスの好調により計画を上回る

1. 2025年11月期中間期の業績概要

2025年11月期中間期の連結業績は、売上収益で前年同期比3.4%増の12,499百万円、営業利益で同8.7%増の806百万円、税引前利益で同3.0%増の670百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益で同40.1%減の410百万円となった。

2023年11月期以降、人材ソリューション事業の落ち込みや新規サービスの先行投資負担により減収減益が続いたが、中間期として3期ぶりの増収増益に転じ、期初会社計画に対しても上振れて着地した。親会社の所有者に帰属する中間利益については、繰延税金資産の計上がなくなったことで減益となった。

事業セグメント別で見ると、人材ソリューション事業については減収減益が続いたものの減少率が縮小し、障がい者雇用支援サービスを中心としたビジネスソリューション事業の拡大でカバーした格好だ。売上総利益率は売上構成比の変化に伴い前年同期の33.2%から35.4%に上昇し、売上総利益で同409百万円の増益となった。販管費も人件費を中心に同409百万円増加したが、その他収益が増加した。

会社計画比では、障がい者雇用支援サービスにおける農園設備販売が想定を上回ったこと、並びに環境経営支援サービスでカーボンクレジットの大口販売を計上したことが上振れ要因となり、人材ソリューション事業も減収減益だったもののほぼ計画どおりの進捗となった。

2025年11月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/11 期中間期			25/11 期中間期			
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前年同期比	計画比
売上収益	12,093	-	12,313	12,499	-	3.4%	1.5%
ビジネスソリューション事業	6,577	54.4%	7,433	7,618	60.9%	15.8%	2.5%
人材ソリューション事業	5,556	45.9%	4,970	4,912	39.3%	-11.6%	-1.2%
調整額	-39	-	-90	-31	-	-	-
売上総利益	4,015	33.2%	4,119	4,424	35.4%	10.2%	7.4%
販管費	3,285	27.2%	3,662	3,694	29.6%	12.5%	0.9%
営業利益	741	6.1%	502	806	6.4%	8.7%	60.6%
ビジネスソリューション事業	1,182	18.0%	1,152	1,420	18.6%	20.1%	23.3%
人材ソリューション事業	424	7.6%	371	369	7.5%	-13.0%	-0.4%
調整額	-864	-	-1,021	-983	-	-	-
税引前利益	650	5.4%	367	670	5.4%	3.0%	82.6%
親会社の所有者に帰属する中間利益	684	5.7%	250	410	3.3%	-40.1%	64.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

障がい者雇用支援サービスは2ケタ増収と好調を持続

2. 事業セグメント別動向

(1) ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業の売上収益は前年同期比 15.8% 増の 7,618 百万円、営業利益は同 20.1% 増の 1,420 百万円と期初計画を上回る増収増益となった。

a) 障がい者雇用支援サービス

障がい者雇用支援サービスは売上収益で前年同期比 15.1% 増の 4,476 百万円、営業利益で同 16% 増、金額ベースで 213 百万円の増益となり、営業利益率も 34% 台と高水準で推移した。売上収益の内訳を見ると、農園設備販売が同 4.8% 増の 1,257 百万円、農園管理収入が同 22.0% 増の 2,804 百万円、人材紹介料が同 7.3% 増の 412 百万円といずれも増収となった。

農園設備販売数は同 3.1% 減の 692 区画と若干減少したものの、販売単価の高い屋内型農園の販売構成比が上昇したことにより増収となった。計画比では約 6% 上回ったが、旺盛な需要を背景に新規エリアに開設した屋内型農園 2 拠点（東京都町田市、神奈川県大和市）で障がい者の採用が順調に進んだほか、欠員補充を最優先課題に取り組み、欠員数が減少したことも上振れ要因となった。採用面では、従来の福祉施設や職業訓練学校からの紹介にとどまらず Web マーケティングに取り組んだこと、また、退職者抑制施策としては就業後 6 ヶ月までのサポート体制を強化し、コミュニケーションの充実により就業者が抱える悩みなどの解消に取り組んだことが奏功したようだ。なお、解約企業数は 8 社とやや増加したが、親会社の意向や自社採用が進んだことが主な要因で、他社競合サービスに移行した企業はなかったものと見られる。

2025 年 11 月期中間期末における契約企業数は前期末比 33 社増の 697 社となり、純増数は前年同期と同水準だった。また、農園数は前年同期比 5 園増加の 55 園（屋外 39 園、屋内 16 園）、総管理区画数は同 14.2% 増の 9,375 区画、就労障がい者数は同 14.2% 増の 4,688 人と順調に増加した。屋内型農園の構成比が上昇傾向にあり、農園設備の平均販売単価だけでなく、1 区画当たり平均管理収入も上昇した。

b) 広域行政 BPO サービス

広域行政 BPO サービスの売上収益は前年同期比 2.4% 増の 483 百万円となった。利益面では、固定費負担が重く損失が続いたものの、システム利用料の削減や人員配置の見直しを進めたことで前年同期比では 33 百万円縮小した。中間期は閑散期に当たるため損失となったが、国策案件が増加する下期は売上規模も拡大し、通期では黒字化する見通しである。BPO センターは 1 拠点（山口県宇部市）開設し、22 拠点となった。宇部市の BPO センターが受託した広域行政業務（リモート窓口及び DX コールセンター業務）が総務省の主導する「フロントヤード改革モデルプロジェクト」の一環として、広域的な行政改革を推進する先駆的モデル事業として採択されたことで認知度も向上し、問い合わせ件数も増加しているようだ。

業績動向

c) 環境経営支援サービス

環境経営支援サービスの売上収益は、前年同期比 26.9% 増の 593 百万円となったが、営業利益は事業拡大に向けた体制強化を図ったことにより同 39 百万円減となった。ただ、会社計画比ではカーボンプレジットの大口スポット販売があったことなどにより売上収益で約 90 百万円、営業利益で約 79 百万円上回った。売上収益のうち企業向けはカーボンプレジット販売やコンサルティング収入の増加により前年同期比 38.2% 増の 523 百万円となり、自治体向けはゼロ・カーボンシティ構想の計画策定などコンサルティング案件が減少したことにより同 21.4% 減の 69 百万円となった。

d) その他

通販発送代行サービスの売上収益は前年同期比 2.2% 増の 653 百万円と主要顧客の拡大により 2 期ぶりの増収に転換した。利益面では、流山センターの収益改善が遅れ気味となっており若干の損失が続いたものの、計画よりも改善が見られた。

販売促進支援サービスの売上収益は前年同期比 47.8% 増の 679 百万円と急拡大し、営業利益も約 60 百万円と増益となった。大手食品・化粧品メーカーから新商品に関する全国規模の対面型プロモーション案件を受注したことが増収要因となった。Web プロモーションに加えて、対面型プロモーションを強化する企業が増えしており、こうした需要を取り込むことができた。主要顧客 3～4 社で売上収益の 7～8 割を占める状況となっている。

採用支援サービスの売上収益は前年同期比 12.0% 増の 420 百万円と増収基調が続いたが、営業利益は新サービスの立ち上げ負担増により減益となった。ただ、営業利益率は約 10% と全社平均を上回っている。主要市場であるサービス業界（外食・小売等）の求人需要は依然旺盛だったものの、受付の自動化が進んだことで 1 件当たり平均単価が低下し、同サービスの売上収益は横ばいにとどまった。一方で、面接代行サービスや 2024 年 11 月期下期から営業活動を開始した企業向け健康診断予約代行サービスも 39 社から受注するなど順調に立ち上がったことが増収要因となった。

(2) 人材ソリューション事業

人材ソリューション事業の売上収益は前年同期比 11.6% 減の 4,912 百万円、営業利益は同 13.0% 減の 369 百万円と減収減益基調が続いたものの、マイナス幅は縮小した。第 2 四半期だけで見ると売上収益は同 9.5% 減、営業利益は同 13.0% 減の 369 百万円と減収減益基調が続いたものの、底打ち感が見え始めている。売上収益の内訳を見ると、主力のコールセンター業務が同 12.4% 減の 3,910 百万円、販売支援業務が同 42.3% 減の 414 百万円、その他（建設技術者派遣含む）が同 56.0% 増の 588 百万円となった。コールセンター派遣は AI の普及によって業界全体で縮小傾向となるなか、同社は AI で代替が難しいカスタマーサポート等の長期・高単価案件の受注獲得に注力しており、その効果が徐々に表れ始めている。一方、販売支援業務については主要顧客となる携帯ショップ向けの減少が続いた。一方で、建設技術者派遣は順調に増加し第 1 四半期より黒字化している。

■ 今後の見通し

2025年11月期業績見通しは良好、上振れ分は投資に充当する可能性

1. 2025年11月期の業績見通し

2025年11月期の連結業績は、売上収益で前期比5.0%増の26,828百万円、営業利益で同10.4%増の3,074百万円、税引前利益で同9.1%増の2,804百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同9.2%減の1,907百万円と期初計画を据え置いた。税負担の正常化により、親会社の所有者に帰属する当期利益は減益を見込んでいるが、売上収益は3期ぶりに過去最高を更新し、営業利益・税引前利益も増益となる見通しだ。引き続き重点3事業（障がい者雇用支援サービス・広域行政BPOサービス・環境経営支援サービス）が業績のけん引役となる。人件費や減価償却費、賃借料等が増加するものの増収効果で吸収する。売上構成比の変化により営業利益率も前期の10.9%から11.5%に上昇する見通し。

中間期の進捗率は売上収益で46.6%、営業利益で26.2%とやや低めだが、前期と同様に広域行政BPOサービスや環境経営支援サービスの売上が下期に集中するためだ。現段階では広域行政BPOサービスが今後の受注状況次第で若干未達となる可能性があるものの、障がい者雇用支援サービスや環境経営支援サービスの上振れで吸収できるものと弊社では見ている。利益ベースで計画を上回る可能性も十分にあるが、2026年11月期以降の成長を見据えた投資や社員への還元なども検討しているため、計画を据え置いた。

2025年11月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/11期 実績	25/11期		中間期進捗率
		計画	前期比	
売上収益	25,554	26,828	5.0%	46.6%
ビジネスソリューション事業	15,016	16,908	12.6%	45.1%
人材ソリューション事業	10,620	10,100	-4.9%	48.6%
調整額	-81	-180	-	-
売上総利益	9,454	10,306	9.0%	42.9%
販管費	6,709	7,322	9.1%	50.5%
営業利益	2,783	3,074	10.4%	26.2%
ビジネスソリューション事業	3,699	4,229	14.3%	33.6%
人材ソリューション事業	867	795	-8.3%	46.4%
調整額	-1,783	-1,950	-	-
税引前利益	2,569	2,804	9.1%	23.9%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,099	1,907	-9.2%	21.5%
1株当たり利益(円)	27	24		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業の売上収益は前期比 12.6% 増の 16,908 百万円、営業利益は同 14.3% 増の 4,229 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通しだ。

a) 障がい者雇用支援サービス

障がい者雇用支援サービスの売上収益は前期比 12.0% 増の 9,000 百万円、営業利益は約 2,900 百万円と同 1 ケタ後半の増益を見込んでいる。営業利益率が約 34% から約 32% に低下するが、これは売上構成比の変化と減価償却費の増加が主因である。売上収益の内訳は、設備販売が同 1.9% 減の 2,366 百万円、運営管理収入が同 19.6% 増の 5,821 百万円、人材紹介料が同 8.3% 増の 813 百万円となる。

設備販売に関しては、下期に新たに 4 農園（屋外 1、屋内 3）を開設し、販売区画数は前期比 7.0% 減の 1,300 区画（下期 610 区画）を見込む。ただ、既存農園での欠員補充対策（採用強化・退職抑制）が奏功しているほか、新規開設園における採用も順調なことから、計画を上回る可能性は高いと弊社では見ている。2026 年 11 月期も 6～7 農園の開設を予定しており、このうち半分は場所の選定も決まったもようだ。2026 年 7 月より企業の障がい者法定雇用率が 2.5% から 2.7% に引き上げられるため、旺盛な需要が続くものと期待される。なお、期初段階では需給面から三大都市圏以外の地方都市への展開を積極化する方針であったが、三大都市圏でもまだ就労希望の障がい者を供給できるエリアが存在することが判明し、三大都市圏での農園開設も継続して進めていくことになった。

b) 広域行政 BPO サービス

広域行政 BPO サービスの売上収益は前期比 16.2% 増の 1,750 百万円、営業利益は約 3.2 億円と同 2 倍増を見込む。前期と同様、下期に国策案件が集中するため下期偏重型の売上計画となっている（上期 483 百万円、下期 1,267 百万円）。国策案件としては戸籍法改正関連業務など複数案件が売上貢献する見通しで、定期業務の受注も着実に増加しているもようだ。

さらに、新たなサービスとして大分県別府市から自治体ライドシェアの運営管理業務を受託した。ライドシェアは 2024 年 4 月に解禁されて以降、自治体においても地域公共交通の利便性向上と福祉の増進を目的に発足した（一社）全国自治体ライドシェア連絡協議会が中心となって取り組みを推進しており、2025 年 7 月時点で 167 自治体が同協議会に加盟している。2025 年 4 月からスタートした別府市の取り組みでは、インバウンド需要の増加に対応するため、配車アプリを活用してタクシー運賃と同額でサービス提供を開始しており、同社は運転手の登録確認や日々の運営管理業務を担っている。同社では別府市での実績を基に、ほかの自治体にも横展開する考えだ。

c) 環境経営支援サービス

環境経営支援サービスの売上収益は前期比 15.5% 増の 1,840 百万円、営業利益は約 8 億円と同 11.9% 増を計画している。このうち、企業向け売上収益は同 17.5% 増の 1,540 百万円、自治体向けは同 5.7% 増の 300 百万円を見込んでいる。自治体向けに関しては若干下回る可能性があるものの、企業向けの伸長によりカバーする見通しだ。企業向けについては主力の CDP 回答支援業務を中心に中間期までに計画の約 9 割を受注済みで、ほぼ達成が見えている。売上の大半は第 4 四半期に集中する見込みだ。

d) その他

通販発送代行サービスの売上収益は前期比 3.8% 減の 1,280 百万円、営業利益は保守的に収支均衡水準で計画している。中間期までの売上進捗は若干計画を上回っており、利益面でも足元は月次損益で均衡水準まで改善している。今後、物流センター（品川・流山）の稼働率を引き上げることで計画達成を目指す。

販売促進支援サービスの売上収益は前期比 22.6% 増の 1,430 百万円、営業利益は約 1.5 億円と同 50% 増を計画している。中間期までの売上進捗率は 47.5% と順調に推移しており、下期は既存大手顧客からの新規案件の受注獲得や新規顧客開拓に注力することで計画達成を目指す。

採用支援サービスの売上収益は前期比 11.1% 増の 875 百万円、営業利益は約 1.5 億円と同 1 ケタ台の増益を見込んでいる。応募受付代行サービスについては AI 活用によって価格競争力を高め、新規顧客を開拓することで増収を見込んでいる。売上単価についてはほぼ下げ止まっており、下期は件数拡大によって増収を目指す。また、健康診断予約代行サービスや AI 面接代行サービスなど新規サービスも増収に貢献する見通し。AI 面接代行サービスは深夜でもオンライン面接が可能となるため、アルバイトの採用機会が増加するサービスとして導入が進むものと期待される。

(2) 人材ソリューション事業

人材ソリューション事業の売上収益は前期比 4.9% 減の 10,100 百万円、営業利益は同 8.3% 減の 795 百万円を計画している。売上収益の内訳は、コールセンター業務が同 2.1% 減の 8,400 百万円、販売支援業務が同 26.2% 減の 900 百万円、その他が同 2.1% 減の 800 百万円となる。中間期までの売上進捗率は全体で 48.6%、うちコールセンター業務が 46.5%、販売支援業務が 46.0%、その他が 73.5% となっており、コールセンター業務と販売支援業務は若干未達となる可能性がある。ただ、売上収益、営業利益ともにほぼ下げ止まっており、通期計画もほぼ計画どおりとなる見通し。

なお、販売支援業務については専門組織を 2023 年に解散しコールセンター業務と統合したこともあり、売上規模の縮小が続いたが、今回改めて専門組織を立ち上げ再度売上拡大を目指す。人手不足が続いているアパレル・流通業界の店舗運営スタッフの市場開拓に挑戦する。

障がい者雇用支援、サステナビリティ支援、 地方創生支援の3分野を中心に年率10%の営業利益成長を目指す

2. 中期経営計画

同社は、2025年11月期から5ヶ年の中期経営計画を推進している。「次の10年を見据えた経営基盤のさらなる強化」を基本方針に掲げ、業績目標として2029年11月期に売上収益360億円（年平均成長率7.1%）、営業利益45億円（同10.1%）を設定した。ビジネスソリューション事業は年率10%強の増収増益を、人材ソリューション事業についてはほぼ横ばい水準で推移することを前提としている。また、M&Aや今後開始する新規事業については業績計画に織り込んでいない。計画達成に向けては、以下の4つの重点戦略を推進する。

(1) 主力事業を軸としたオーガニック成長の継続

高い成長性と競争力を兼ね備える「障がい者雇用支援」「サステナビリティ支援（環境経営支援サービス）」「地方創生支援（広域行政BPOサービス）」を注力事業領域と定め、成長ドライバーとする。人材アウトソーシングサービスについては、AIの普及でコールセンター派遣市場の縮小が見込まれるなかで、AIへの代替が難しい高付加価値業務に注力し、現状を維持する方針である。

(2) グループシナジーによる事業の推進

各事業会社が持つ強みや顧客基盤をグループ間で最大限に活用することで新たな事業機会を創出し、収益成長につなげていく。特に障がい者雇用支援サービス・環境経営支援サービス・広域行政BPOサービスにおいては、優良な顧客マーケットに対し、新サービスを積極的に展開することで事業領域の拡大を図る。また、そのほかの既存事業も、グループ間連携を強化することで営業効率の向上と売上成長を目指す。

(3) AI/DX活用による収益性及び経営効率の向上

AIやDXの積極活用を全社的に推進する。バックオフィス業務では、デジタル化・自動化により業務効率の向上とコスト削減を推進し、営業部門においてはAIの活用により、営業戦略の策定・顧客分析・営業プロセスを革新し、より効率的かつ効果的な営業活動を展開していく。

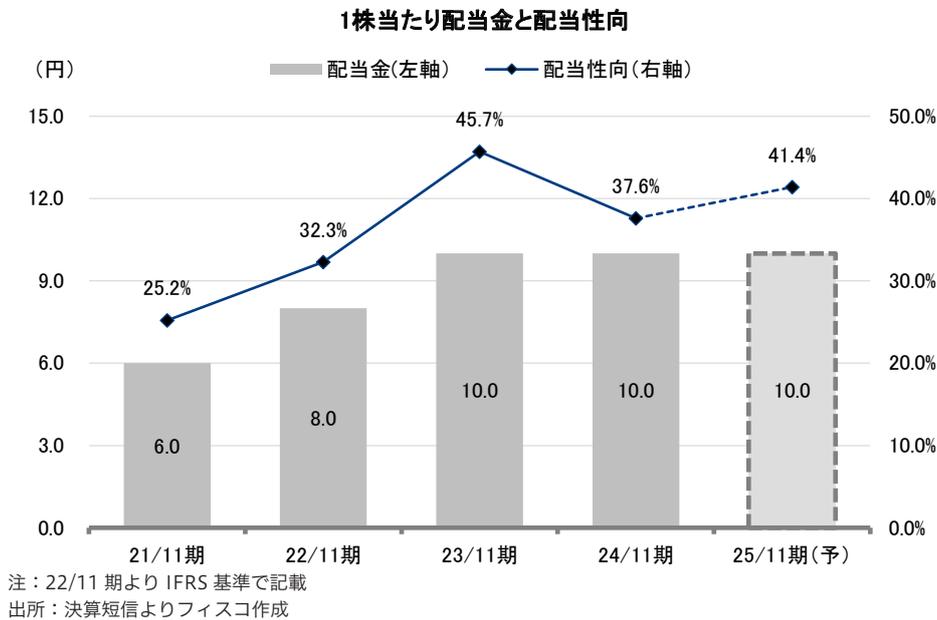
(4) 次世代を担う多様な人材の育成

「社員の成長が会社の成長につながる」という方針の下、多様な個性を尊重し、それぞれの能力を最大限に発揮できる環境を整備していく。社員一人ひとりがいきいきと活躍し共通の価値観を持ちながら、ともに成長できる組織を目指す。また、グループ経営を担う中核人材の育成にも注力し、変化を恐れず積極的に挑戦できるリーダー人材を育成することで、持続的な成長と発展を支えていく。

■ 株主還元策

配当金は連結配当性向 30% 以上を目安に維持・向上する方針

配当方針については、従来方針と変わらず連結配当性向で 30% 以上の水準を維持する方針である（業績が減益になったとしても、連結配当性向が 60% 以内の水準であれば減配しない）。同方針に基づき、2025 年 11 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 10.0 円（連結配当性向 41.4%）を予定している。今後、連結配当性向で 30% を下回る状況となれば増配が期待できることになる。



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、配布等することは堅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