

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 >>>

2026年8月10日 (月)

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. 2026年11月期中間期の業績概要	01
2. 2026年11月期業績見通し	01
3. 中期経営計画と株主還元方針	01
■ 業績動向	03
● 2026年11月期中間期の業績概要	03
■ 今後の見通し	06
1. 2026年11月期業績見通し	06
2. 中期経営計画の進捗状況	09
■ 株主還元策について	10

■ 要約

障がい者雇用支援の事業領域拡充により、さらなる成長を目指す

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、独立運営を行っている。

1. 2026年11月期中間期の業績概要

2026年11月月中間期(2025年12月～2026年5月)の連結業績は売上収益で前年同期比1.5%増の12,681百万円、営業利益で同19.6%減の648百万円と増収減益となった。売上収益は、人材アウトソーシングサービスの減少が続いたものの、障がい者雇用支援サービスや広域行政BPOサービスの伸長によりカバーした。営業利益は、前年同期に環境経営支援サービスで一時的な収益増加要因があった反動や、人材アウトソーシングサービスの減収が減益要因となった。会社計画(売上収益12,369百万円、営業利益439百万円)に対しては、障がい者雇用支援サービスにおける設備販売増や広域行政BPOサービスにおける国策案件の受注増が上振れ要因となった。なお、計画外の費用として物価高対策のための特別賞与として約140百万円を支給しており、同費用を除いた実質的な利益の上振れ幅はさらに大きかったことになる。

2. 2026年11月期業績見通し

2026年11月期の連結業績は売上収益で前期比3.1%増の26,844百万円、営業利益で同13.0%増の2,733百万円と期初計画を据え置いた。人材アウトソーシングサービスは減収減益が続くものの、障がい者雇用支援サービスの成長が継続するほか、前期の減益要因となった通販発送代行や広域行政BPOも増益に転じることが主因である。足元の業績は順調に推移しており計画達成に向けて順調な進捗を見せているものの、中長期的な成長を見据えた事業基盤の構築を進めていることや、環境経営支援サービスの収益が第4四半期に偏重する見込みであることから、期初計画を据え置く方針とした。

3. 中期経営計画と株主還元方針

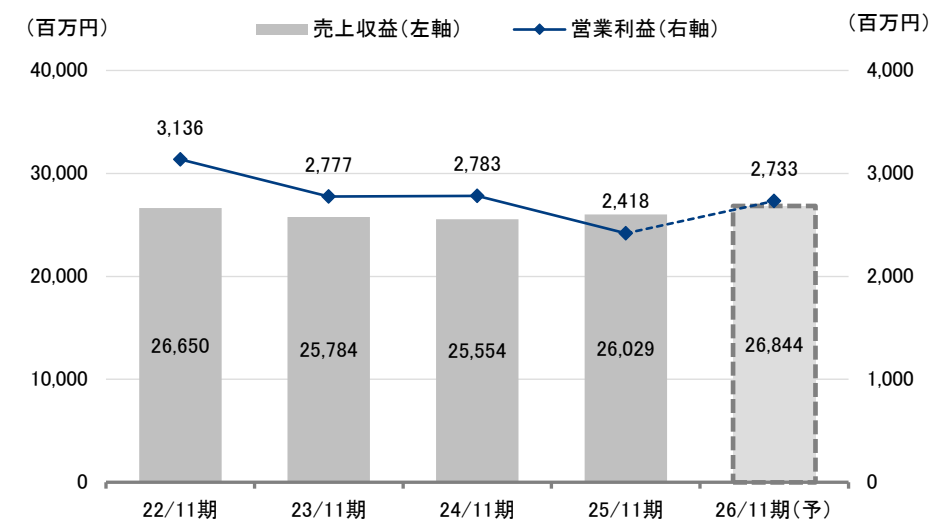
同社は2025年11月期からスタートした5ヶ年の中期経営計画で、業績目標として売上収益360億円(年平均成長率7.1%)、営業利益45億円(同10.5%)を掲げた。その後の事業環境の変化や収益状況などに照らし、2026年11月期決算発表に合わせて中期計画のアップデートを行う予定である。営業利益に関しては当初目標を据え置く方針だが、達成をより確実なものとするため、成長余地の大きい障がい者雇用支援サービスにリソースを傾注していくものと見られる。障がい者雇用支援サービスでは、同社が高い競争力を維持している農園活用型モデルの全国展開だけでなく、農園以外の新たな雇用支援モデルの確立と就労移行支援事業への新規参入(M&Aによる参入も検討)により成長加速を目指す。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)を維持し、2026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47.2%)を予定している。

要約

Key Points

- ・ 2026年11月期中間期業績は期初計画を上回り順調な進捗
- ・ 2026年11月期は成長基盤構築を優先し、期初計画を据え置く
- ・ 障がい者雇用支援サービスはM&Aも視野に入れ、さらなる成長を目指す

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

2026年11月期中間期業績は期初計画を上回り順調な進捗

● 2026年11月期中間期の業績概要

2026年11月期中間期の連結業績は、売上収益で前年同期比1.5%増の12,681百万円、営業利益で同19.6%減の648百万円、税引前利益で同31.2%減の461百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益で同30.9%減の283百万円と、増収減益決算となった。期初計画に対しては売上収益・各利益ともに上回るなど、通期計画の達成に向けて順調な進捗を示している。

前年同期比の増減額を見ると、売上収益は181百万円の増収となった。人材アウトソーシングサービスの減収が続いたものの、障がい者雇用支援サービス、広域行政BPOサービスの伸長によりカバーした。一方、営業利益は157百万円の減益となった。障がい者雇用支援サービスや広域行政BPOサービスで増益となったが、前年同期に一時的な収益増があった環境経営支援サービスの反動減や人材アウトソーシングサービスの減益、並びに本社共通費用の増加等が減益要因となった。また、税引前利益は208百万円の減益となり、営業利益よりも減益幅は拡大した。金利の上昇等で金融収支が51百万円悪化したことによる。

期初計画比の増減額を見ると、売上収益は312百万円、営業利益は209百万円の上振れとなった。障がい者雇用支援サービス、広域行政BPOサービスの売上が計画を超過したことが主因だが、事業セグメント別ではビジネスソリューション事業、人材ソリューション事業いずれも売上収益・営業利益ともに計画を超過した。なお、物価高対策として期初計画には織り込んでいなかった特別賞与の約140百万円を第2四半期に支給しており、同費用を除いた実質的な利益の上振れ幅はさらに大きかったことになる。

2026年11月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/11期中間期		期初計画	26/11期中間期			
	実績	構成比・利益率		実績	構成比・利益率	前年同期比	計画比
売上収益	12,499	-	12,369	12,681	-	1.5%	2.5%
ビジネスソリューション事業	7,618	60.9%	8,139	8,309	65.5%	9.1%	2.1%
人材ソリューション事業	4,912	39.3%	4,320	4,423	34.9%	-10.0%	2.4%
調整額	-31	-	-90	-52	-	-	-
売上総利益	4,424	35.4%	4,264	4,646	36.6%	5.0%	9.0%
販管費	3,694	29.6%	3,825	4,022	31.7%	8.9%	5.2%
営業利益	806	6.4%	439	648	5.1%	-19.6%	47.6%
ビジネスソリューション事業	1,420	18.6%	1,356	1,505	18.1%	6.0%	11.0%
人材ソリューション事業	369	7.5%	271	282	6.4%	-23.6%	4.1%
調整額	-983	-	-1,188	-1,139	-	-	-
税引前利益	670	5.4%	291	461	3.6%	-31.2%	58.4%
親会社の所有者に帰属する中間利益	410	3.3%	194	283	2.2%	-30.9%	45.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(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9.1%増の8,309百万円、営業利益は同6.0%増の1,505百万円となった。売上収益は過去最高を連続更新し、営業利益も2期連続で増益となった。

新規農園を3拠点開設したことに伴う立ち上げロスや減価償却費の増加により、営業利益率は若干低下したものの18%台と高水準を維持しており、金額ベースでも同85百万円の増益を確保した。

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の売上収益は前年同期比11.5%増の4,990百万円と2ケタ増収が続き、営業利益も約16億円となり同63百万円の増益となった。新たに3農園（すべて屋内型）を開設したことによる立ち上げ負担増や売上構成比の変化により営業利益率は若干低下したものの、30%台と高水準を維持した。

売上の内訳を見ると、農園設備販売が同3.3%増の1,299百万円、農園管理収入が同16.0%増の3,253百万円、人材紹介料等が同5.6%増の435百万円といずれも増加した。2026年7月からの障がい者法定雇用率引き上げ（従来の2.5%から2.7%へ）に向けて、新規顧客からの受注だけでなく既存顧客からのリピート受注が増加したことや、新規エリアで開設した農園で障がい者の採用が順調に進んだことにより、販売区画数が同2.6%増の710区画と期初計画（665区画※1）を6.8%上回り、業績の上振れ要因となった。中間期末の契約企業数は前期末比28社増の750社と順調に増加し、運営区画数は前年同期比11.8%増の10,477区画となった。屋内型農園の構成比が上昇※2したことにより、農園設備の販売単価や農園管理料の平均単価は上昇傾向となっている。なお、障がい者雇用者数は同11.8%増の5,239人となり、定着率も92%と高水準を維持している。

※1 期初計画では第1四半期に210～260区画、第2四半期に405～455区画を計画しており、各四半期の平均値を合算した数値。

※2 2026年5月末の62農園のうち屋内型は22園、前年同期は55農園のうち16園。

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60.5%増の776百万円と大幅増収となり、営業利益は前年同期の約1.5億円の損失から約0.3億円の黒字に転換した。物価高対策等のスポット業務を多く受注したことが増収増益要因となった。売上収益は計画比で約150百万円上振れしたが、その大半はスポット業務の受注によるものである。一方、ストック型の共同BPO業務については、見込顧客先での導入意欲が慎重姿勢にとどまり受注は伸び悩んだ。なお、BPOセンターは1拠点（長崎県対馬市）を新たに開設し、中間期末時点で23拠点となった。対馬市においては、離島における共同BPOモデルの構築に取り組んでいる。

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27.9%減の428百万円、営業損失で約130百万円（前年同期は30百万円の黒字）となった。脱炭素をテーマとした自治体向けのコンサルティングサービスは、支援領域の拡大により売上収益が同47.6%増の103百万円と伸長した。一方で、前年同期に大口のカーボンプレジット販売を計上した企業向け売上が反動減により同38.0%減の325百万円と落ち込んだ。また、コンサルタント人員を大幅増員したことに伴う人件費の増加も減益要因となった。

業績動向

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7.7%減の603百万円、営業損失は約0.1億円（前年同期は0.15億円の損失）と若干縮小した。抜本的な収益改善を図るため、2026年5月に品川センターを閉鎖し、流山センターへの集約化を進めたことに伴う関連費用が損失要因となった。流山センターの月次損益は黒字化しており、収支はおおむね計画どおりに進捗した。

採用支援サービスの売上収益は前年同期比2.4%減の410百万円、営業損失は0.2億円（同0.4億円の黒字）と悪化した。アルバイト等の応募受付代行サービスは、既存案件を中心に一定の売上を維持したものの、応募数の減少等の影響により計画を若干下回った。また、前期からスタートした企業向けの健康診断予約代行サービスは売上収益で0.6億円となったものの、イレギュラー対応の増加等により費用が想定以上に膨らみ、損失計上の要因となった。同サービスについては今後も収益改善が見込みにくいことから、サービスを終了することを決定している。

販売促進支援サービスの売上収益は前年同期比2.4%増の696百万円、営業利益は約0.4億円と若干の減益となった。食品・化粧品メーカーから受注した下期開始の業務に対応すべく、人員の採用と運営体制の強化を推進したことが一時的な減益要因となったものの、計画どおりに進捗している。

(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年同期比10.0%減の4,423百万円、営業利益は同23.6%減の282百万円と4期連続で減収減益が続いたものの、期初計画比では売上収益で103百万円、営業利益で11百万円上回った。

主力のコールセンター業務は同10.2%減の3,513百万円となった。AIの活用が進み簡易なインバウンド業務の需要が縮小するなか、AIでの代替が困難な営業系のアウトバウンド業務の受託を開始し、一部受注も獲得するなど下期からの反転に向けた体制構築を進めている段階にある。

販売支援業務は同4.1%増の431百万円と3期ぶりに増収に転じた。法人向けタブレット端末等のキitting業務を受注したことが増収要因となった。携帯ショップ市場の縮小が続くなか、今後も法人向けの受注獲得に注力する方針である。一方、その他業務は同18.2%減の481百万円と減収に転じた。2024年11月期第4四半期から開始した建設業界向け派遣サービス（施工管理士、建設CADオペレータ等）が、運営体制変更の影響により稼働人数が大きく減少したことが主因だ。人的リソースも不足しているため、建設業界向けについては撤退する方針を決定した。

■ 今後の見通し

2026年11月期は成長基盤構築を優先し、期初計画を据え置く

1. 2026年11月期業績見通し

2026年11月期の連結業績は、売上収益で前期比3.1%増の26,844百万円、営業利益で同13.0%増の2,733百万円、税引前利益で同14.7%増の2,436百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同14.9%増の1,659百万円と期初計画を据え置いた。既述のとおり中間期業績が計画を超過達成して着地したことや、下期も事業環境に大きな変化がないことから通期業績の上振れ余地はあると見られる。しかしながら、環境経営支援サービスの収益が第4四半期に偏重する計画となっていることに加え、2027年11月期以降の持続的成長を見据えた事業基盤の構築を優先して進める方針であることから、期初計画を据え置く判断となった。

事業セグメント別では、ビジネスソリューション事業が売上収益で前期比9.5%増の18,124百万円、営業利益で同19.8%増の4,295百万円と増収増益を見込む一方、人材ソリューション事業については売上収益で同7.1%減の8,900百万円、営業利益で同16.1%減の690百万円と減収減益を見込んでいる。

2026年11月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/11期 実績	26/11期		中間期 進捗率
		予想	前期比	
売上収益	26,029	26,844	3.1%	47.2%
ビジネスソリューション事業	16,554	18,124	9.5%	45.8%
人材ソリューション事業	9,579	8,900	-7.1%	49.7%
調整額	-104	-180	-	-
売上総利益	9,735	10,324	6.0%	45.0%
販管費	7,252	7,591	4.7%	53.0%
営業利益	2,418	2,733	13.0%	23.7%
ビジネスソリューション事業	3,585	4,295	19.8%	35.0%
人材ソリューション事業	822	690	-16.1%	40.9%
調整額	-1,989	-2,252	-	-
税引前利益	2,123	2,436	14.7%	18.9%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,444	1,659	14.9%	17.1%
1株当たり利益 (円)	18.44	21.24		

出所：決算短信よりフィスコ作成

(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内訳

(単位：百万円)

	24/11期	25/11期	26/11期 (予)	前期比	中間期進捗率
障がい者雇用支援サービス	8,035	9,045	10,029	10.9%	49.8%
広域行政BPOサービス	1,506	1,368	1,575	15.1%	49.3%
環境経営支援サービス	1,593	1,928	1,913	-0.8%	22.4%
通販発送代行サービス	1,331	1,331	1,169	-12.2%	51.6%
採用支援サービス	787	804	1,030	28.0%	39.8%
販売促進支援サービス	1,166	1,414	1,600	13.1%	43.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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10.9%増の10,029百万円、営業利益は約31億円と1ケタ台の増益を見込む。売上収益の内訳は、設備販売が同4.8%増の2,503百万円、運営管理収入が同18.5%増の6,924百万円、人材紹介料等が同25.9%減の600百万円となる。中間期の売上進捗率は49.8%と計画をやや上回るペースとなっており、弊社は下期も農園設備の堅調な需要が続くことから、通期計画も上振れする可能性が高いと見ている。

通期の設備販売区画数は前期比3.2%増の1,350区画を計画しており、第3四半期に250～300区画、第4四半期に340～390区画を販売する予定である。中間期末の受注残は430区画となっており、障がい者の採用も新規エリアへの展開により順調に進むものと見られる。下期は新たに3農園(すべて屋内型)を開設する予定であり、既に開設場所も確保している。また、暑さ対策として屋外型農園での遮熱設備を2026年夏までに全園へ導入するほか、冷房完備の室内施設の増設も開始し、2027年5月までに順次整備を進める計画である。さらに、猛暑等で屋外業務が困難な場合に備え、屋内で行う補完業務の提案活動を開始している。併せて、従来課題としていた収穫野菜の収益化や、就労者の他業務へのキャリアアップに向けた体制整備等の各種施策についても順次推進している。

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15.1%増の1,575百万円、営業利益は約2.3億円(前期は約0.2億円)と大幅増益を見込んでいる。スポット業務を受注したことで中間期の売上進捗率は49.3%と計画を上回ったものの、下期はスポット業務が一段落することや共同BPO業務の受注が想定を下回ったこともあり、通期では計画ベースでの着地を見込んでいる。

同社では公共ライドシェア*やAI活用型コンタクトセンターなど、社会・制度変化を捉えた新たな業務領域への展開に注力することで今後も成長を目指す。公共ライドシェアについては別府市に続き静岡県でも共同運行管理業務を受注しており、地域貢献型事業として横展開を進めている。

* 公共交通の空白地帯解消を課題とする自治体向けに、ドライバーの運行管理や住民からの予約・問い合わせ業務対応など公共ライドシェアサービスをワンストップで提供している。

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0.8%減の1,913百万円、営業利益は約6億円（前期は約7.5億円）と減益を見込んでいる。売上収益の中間期進捗率は22.4%と低いが、これは第4四半期に納品時期が集中する計画となっているためである。売上収益のうち企業向けは同1.1%減の1,635百万円、自治体向けは同0.5%増の278百万円を計画している。企業向けについては、主力のCDP回答支援サービスで前期並みとなる250社程度の受注を見込んでいた。しかし、競合他社の価格攻勢を受けて同社も価格戦略の見直しを検討しており、その影響により実績が計画を若干下回る可能性がある。一方、自治体向けについては順調に推移する見通しである。

なお、同社では収益基盤の安定化に向け、現在400社弱の顧客へ無償提供しているサステナビリティ関連の情報提供や問い合わせ対応業務等の有償化（月額課金制への移行）を検討していたが、コンテンツのさらなる充実が必要であると判断し、有料サービス化の時期については現時点で未定としている。

d) その他

通販発送代行サービスの売上収益は前期比12.2%減の1,169百万円、営業利益は約50百万円（前期は約1.7億円の損失）を計画している。売上収益の中間期進捗率は51.6%と順調に推移しており、流山センターの稼働率も高水準で推移し、月次損益は黒字化している。ただし、利益ベースでは数千万円程度の黒字にとどまる可能性がある。

採用支援サービスの売上収益は前期比28.0%増の1,030百万円、営業利益は約1.8億円（前期は約0.2億円）と大幅増収増益を見込んでいた。中間期の売上進捗率が39.8%にとどまったほか、健康診断予約代行サービスからの撤退を決定した影響等により、通期計画を下回る可能性がある。もっとも、下期に応募受付代行サービスで大型案件を受注する可能性があり、同案件の成否が通期計画達成のカギを握る。今後については、応募受付代行サービスを強化し収益回復を目指す方針である。

販売促進支援サービスの売上収益は前期比13.1%増の1,600百万円、営業利益は約1.6億円（前期は約1.4億円）と2ケタ増収増益を見込んでいる。売上収益の中間進捗率は43.5%にとどまるものの、下期は大型案件の稼働が予定されていることから、通期計画は達成可能な見通しである。

(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7.1%減の8,900百万円、営業利益は同16.1%減の690百万円を計画している。売上収益の内訳は、コールセンター業務が同11.8%減の6,700百万円、販売支援業務が同0.2%減の800百万円、その他が同18.5%増の1,400百万円となる。このうち、その他売上については建設分野向け派遣サービスの縮小に伴い、計画を下回る可能性がある。しかしながら、アウトバウンド案件の受託増加によるコールセンター業務の回復や、法人向け販売支援業務の堅調な推移により、その他売上の下振れをカバーする見通しである。

障がい者雇用支援サービスはM&Aも視野に入れ、さらなる成長を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

同社は、2025年11月期から5ヶ年の中期経営計画をスタートさせており、最終年度となる2029年11月期の業績目標として売上収益360億円、営業利益45億円を掲げている。「次の10年を見据えた経営基盤のさらなる強化」を基本方針に掲げ推進してきたが、事業環境の変化や収益の進捗状況に照らし、計画のアップデートを進めている。2026年11月期の決算発表時に詳細が公表される予定だが、成長期待の高い障がい者雇用支援サービスへ経営リソースの集中を一段と推進する点がポイントとなる。これに伴い、各事業の売上目標は見直す予定であるものの、営業利益目標については当初数値を据え置く計画である。

また、中長期的な成長を実現するための経営基盤の強化に向けた取り組みも進めている。具体的には、グループ横断営業体制を構築すべく専門部署を新設し、グループ各社が保有する顧客情報や営業データの統合・活用、クロスセルを推進しており、既に同取り組みによる受注実績も表れている。また、業務効率化やコスト削減のほか、営業効率の向上や新サービス開発など攻めと守りの両面でDX・AXを積極活用している。さらに、組織力の強化を図るべく経営層と社員の対話機会を創出している。現場の課題や改善テーマの把握を進め、改善に向けた各種プロジェクトを立ち上げているほか、人事評価制度の見直しにも着手している。

なお、主力事業となる障がい者雇用支援事業については、農園サービスの全国展開を軸に、新たなサービスの開発や就労移行支援サービスへの進出など事業領域を拡充していくことで、さらなる成長を目指す。農園については従来、三大都市圏で展開してきたが、全国の障がい者に対する雇用機会の創出に向け、2027年11月期より地方拠点へも展開していく計画であり、準備を進めている。また、新設農園については屋内型が中心となる。屋外型は猛暑や台風・降雪など気候変動に伴う事業リスクが存在するほか、進出場所の探索にも時間を要することが背景にある。加えて、就労環境の観点からも屋内型がより適していると判断しているためである。

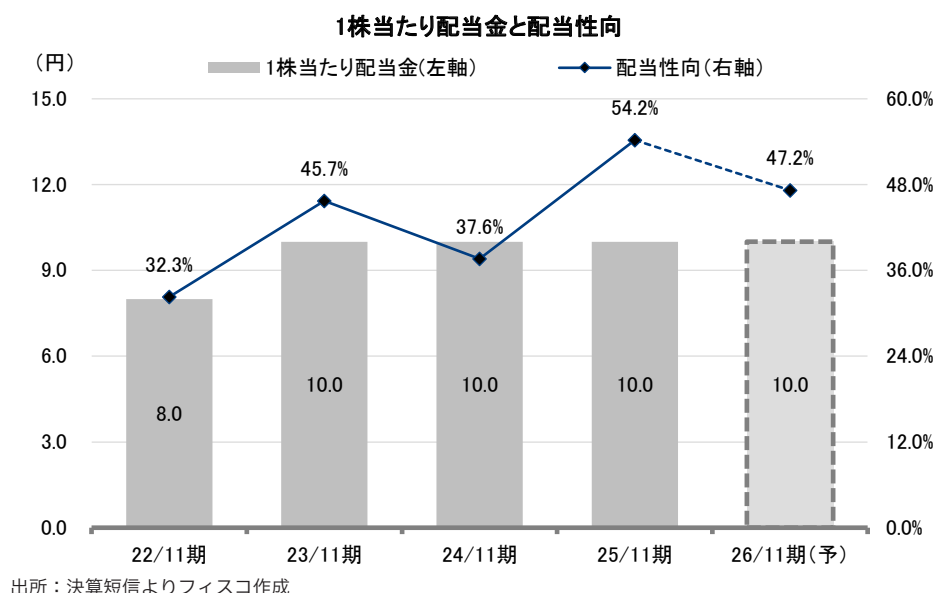
新たな働き方の創出に向けては、IT系や事務系業務などを対象としたサービスを開発中であり、2027年11月期中にもサービスを開始する計画である。農業以外の選択肢を提供することにより、障がい者の適性や特性に応じた新たな就労機会の創出を目指している。さらには、テック企業やアカデミア等との協業の下、農園で培った就労支援ノウハウとAIなど先進技術を活用し、企業内就労の実現から受入環境整備、定着支援までを一体で提供する新サービスの開発を推進している。

そのほか、就労移行支援サービスへの新規参入も視野に入れている。就職前の訓練段階からサービス領域に取り込むことで、障がい者雇用支援における一気通貫のサービス体制を構築し、同事業のさらなる成長を図る。同市場はLITALICO<7366>が最大手として先行するが、同社はM&Aの活用も視野に早期のシェア拡大を目指す方針である。

株主還元策について

配当金は連結配当性向で30%以上の水準を維持する方針

配当方針については、従来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。なお、業績が減益となった場合でも、連結配当性向が60%以内にとどまる水準であれば減配を実施しない方針である。同方針に基づき、2026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47.2%）を予定している。今後、連結配当性向で30%を下回る水準となれば増配が期待される。



重要事項 (ディスクレーマー)

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