

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

スタートライン

477A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月23日(木)

執筆：客員アナリスト

森本展正

FISCO Ltd. Analyst **Morimoto Nobumasa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. 市場環境、同社の強み・特徴と競合、及び事業等のリスク	10
■ 業績動向	14
1. 過去の業績推移 (2021年3月期～2026年3月期)	14
2. 2026年3月期の業績概要	15
3. 財務状況と経営指標	16
4. キャッシュ・フローの状況	17
■ 今後の見通し	18
1. 2027年3月期の業績見通し	18
2. 成長戦略	19
■ 株主還元	20

要約

障害者雇用・就労支援サービスのパイオニア。 市場環境を追い風に高成長続く

スタートライン<477A>は、障害者雇用・就労支援サービスのパイオニアであり、業界をけん引するリーディングカンパニーである。民間企業向けに、障害者の採用から職場定着、能力開発までをワンストップで支援する障害者雇用支援サービス事業を主力とするほか、就労移行・定着・選択支援や就労継続支援B型などの障害者福祉事業も展開する。科学的根拠に基づく障害者の職業リハビリテーション技術「支援力」をベースに、「コーヒー焙煎」「植物栽培」「オフィスワーク」などの様々な業務を通じた障害者雇用支援を行っており、この「支援力」と「豊富なサービスラインナップ」を強みとし、農園型などの単一サービス中心の同業他社との差別化を図っている。関東と関西エリアを中心に障害者雇用支援サービス拠点48拠点(2026年4月1日時点)において、顧客企業373社、障害者2,514名の雇用を支援している(2026年3月末時点)。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の同社業績は、売上高5,599百万円(前期比25.2%増)、営業利益450百万円(同71.3%増)、経常利益374百万円(同63.5%増)、当期純利益433百万円(同200.8%増)と大幅な増収増益となり、売上高・各段階利益ともに過去最高を記録した。大幅増収の要因は、積極的な新規出店による拠点数の増大と利用企業数の増加である。営業利益が前期比71.3%増となったのは、売上高増加に伴う利益増加に加え、運営拠点の効率化による売上総利益率の向上やスケールメリットによる販管費率の抑制がプラス寄与したためである。なお、当期純利益は税効果会計における企業分類変更による一過性の影響(209百万円)により、営業利益の伸びを上回る大幅増益となった。

2. 2027年3月期業績見通し

2027年3月期の通期業績は、売上高7,009百万円(前期比25.2%増)、営業利益560百万円(同24.4%増)、経常利益475百万円(同26.9%増)、当期純利益310百万円(同28.3%減)を予想している。前期の税効果関連のプラス影響の剥落により減益となる当期純利益を除き、売上高、営業利益、経常利益は前期比で20%超の伸びを予想し、過去最高を更新する見込みである(なお、税効果の影響を除いた実質当期純利益ベースでは増益基調が継続する)。

業績好調が続くのは、2026年7月の法定雇用率引き上げ(民間企業において2.5%から2.7%)に伴う需要増加、複合拠点「Diverse Village」を中心とした出店加速、東海や北関東エリアへの進出(新規出店5拠点を確保済み)、スケールメリットによる販管費の効率化継続などが寄与するためである。ただし、上期については、下期の新規出店に関連した先行投資により、売上高3,052百万円(前年同期比16.9%増)、営業利益34百万円(同73.7%減)と、2ケタ増収ながら大幅な営業減益(下期偏重の計画)になる見込みであることに留意する必要がある。

スタートライン | 2026年7月23日 (木)

477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

要約

3. 成長戦略

中長期的な成長戦略として、同社は競争優位性の源泉（コアコンピタンス）である「支援力」と「豊富なサービスラインナップ」をベースに、障害者雇用支援サービス事業へ経営リソースを優先的に投資する。これにより、強固な経営基盤を確立し、そこで得られた利益をさらなる出店や新サービス開発、さらに、障害者福祉事業や、生きづらさを抱える人向けの新規事業開発へ再投資していく方針である。

具体的な施策として、既存事業では「Diverse Village」を中心とした出店加速、大都市圏に加え人口10万人以上の市区町村へのエリア拡大、年間約50名程度の支援員の新規採用、さらなるサービスラインナップの拡充を図る。さらに2027年3月期以降は、障害者就労移行支援事業の拡大を進め、就労継続支援B型※事業で「GOOD THE GOOD」を1拠点出店し、2028年3月以降の拠点拡大に向けた体制を構築する。

※ 就労継続支援B型（非雇用型）は、一般企業への就職が困難な障害者へ働く機会を提供するサービスであり、雇用契約を結ばずに、軽作業などの生産活動や訓練を通じて「働く場」と工賃を得ながら、日常生活・社会生活の自立を目指す障害福祉サービスである。

4. 株主還元

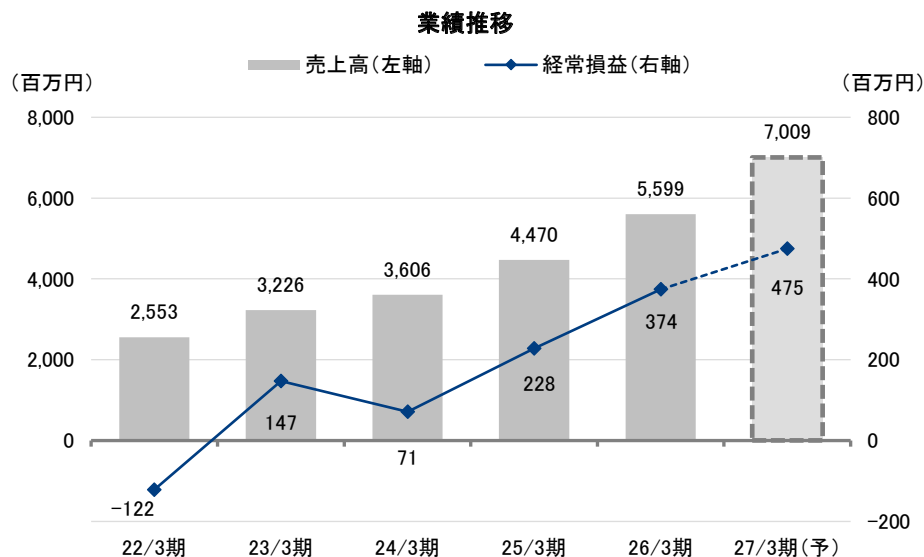
同社は株主への利益還元を経営の重要課題の1つに位置付けているものの、現時点においては財務体質の強化と開発投資による事業拡大のため内部留保の充実等を図ることが先決であり、事業拡大による利益成長が株主価値の増大につながるとの判断から、設立以来配当は実施しておらず、配当実施時期は未定である。

Key Points

- ・ 科学的根拠に基づいた「支援力」と障害者の特性に合わせた「豊富なサービスラインナップ」が強み
- ・ 2026年3月期は積極的な新規出店やエリア拡大による顧客企業の増加で売上高・利益ともに過去最高を更新
- ・ 2027年3月期は法定雇用率引き上げもあり2ケタ増収・営業増益が継続する見込み。ただし、上期は先行投資により営業減益を予想
- ・ 既存事業の障害者雇用支援サービスを成長ドライバーに、障害者福祉事業の拡大、新規事業開発を進める

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

要約



注：24/3期は連結決算

出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

会社概要

障害者雇用・就労支援サービスのパイオニアで、 同業界のリーディングカンパニー

1. 会社概要

同社は、障害者雇用・就労支援サービスのパイオニア企業であり、同業界のリーディングカンパニーである。民間企業向けの障害者雇用支援サービス事業を主力に、就労移行・定着・選択支援や就労継続支援B型などの障害者福祉事業も展開する。科学的根拠に基づいた支援力と、「コーヒー焙煎」「植物栽培」「オフィスワーク」など多様な業務ラインナップを組み合わせた豊富なサービスラインナップを強みとし、同業他社との差別化を図っている。

「自分をおもいやり、人をおもいやり、その先をおもいやる。」を企業理念として掲げ、障害の有無に関係なく、1つでも多くの選択肢をつくり、多様な人々の可能性を拡張することで、誰もが自分らしく生きる社会の実現を目指して、事業を展開している。

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

会社概要

同社の事業は、障害者雇用支援サービス事業と障害者福祉事業の2セグメントに大別される。主力の障害者雇用支援サービス事業は、企業向けの障害者雇用支援サービスを通じて、職場の環境調整、障害者の採用・訓練・職場定着・スキルアップの支援をワンストップで提供する。障害者福祉事業は、障害者に対して就職する前の職業訓練を実施し、就職後も安定的に就労できるための支援を行う。2026年4月1日時点で障害者雇用支援サービス拠点は48拠点、障害者福祉事業拠点2拠点を有し、同年3月末時点の支援障害者数は2,514名、支援企業数は373社（支援企業の65%は上場企業とその子会社となっており、顧客業種の偏りは見られない）を数える。

経営体制は、代表取締役社長の西村賢治（にしむらけんじ）氏、取締役の長谷川新里（はせがわしんり）氏、及び取締役の白木孝一（しらきこういち）氏の創業メンバー3名を含む取締役6名（うち1名は独立役員で社外取締役）と監査役3名（全員が社外監査役で独立役員）からなり、監査役会設置会社として強固なガバナンス体制を敷いている。なお、西村社長は同社が発起人となり設立した（一社）日本障害者雇用促進事業者協会の理事長を務める。2026年4月1日時点における従業員数は483名で、正社員数436名のうち支援員は239名を数える。

2. 沿革

同社は2009年12月に設立（登記上の本店：神奈川県横浜市）、「障害者向けサテライトオフィスサービス（現 INCLU（インクル）」）の第1号店である八王子センターを開設し、サテライトオフィスを活用した障害者雇用支援サービスを開始した。2014年4月には急増する認知・精神障害者に対する職業リハビリテーションにおける支援のあり方を研究、実践するために障がい者雇用研究室（現 CBSヒューマンサポート研究所）を発足させた。

2017年8月には屋内農園を活用した障害者雇用支援サービス「屋内農園型障害者雇用支援サービスIBUKI（イブキ）」を開始したのに続き、「企業向けカスタマイズ研修サービス」（2018年11月）、「ロースタリー型障害者雇用支援サービスBYSN（バイセン）」（2022年4月）、「障害者雇用支援サービス サポート付きサテライトオフィス INCLU ONE」（2023年9月）、「障害者雇用支援サービスTASKI（タスキ）」（2024年6月）のサービスを開始するなど、様々な障害者に対応するためにサービスラインナップの多様化を推進し、事業規模が一段と拡大した。

サービスの多様化と並行し、2019年10月には大阪市内に関西事業所を開設、事業エリアの拡大にも取り組む。さらに、2022年2月には、障害者の就労支援と地域づくりに貢献することを目的に新潟県三条市と包括連携協定を締結したのに続き、戸田市（埼玉県・2023年1月）、牛久市（茨城県・2025年6月）、宇都宮市（栃木県・2026年3月）とも協定を締結し、地方自治体との連携を強化している。その成果として、2026年1月に障害者雇用において一般的だった「業務の固定化」を解消した業界初の複合型施設「Diverse Village USHIKU」がオープンした。

一方、障害者福祉事業領域では、障害者雇用支援の実績・ノウハウを基に、2021年2月に就労移行支援事業に参入したのに続き、2025年1月には就労定着支援事業、2025年6月には就労継続支援B型事業「GOOD THE GOOD」を開始し、障害者福祉事業への進出と拡大に取り組んでいる。

2025年12月、業界全体の社会的信用度の向上への貢献及び、同社の信用力の向上並びに事業成長のための資金調達手段の多様化を目的として、東京証券取引所グロース市場へ上場した。

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
2009年12月	障害者雇用における通勤の課題を解決すべく、同社設立
2009年12月	サテライトオフィスを活用した障害者雇用支援サービスを開始し、「障害者向けサテライトオフィスサービス (現 INCLU)」の第1号店である八王子センターを開設
2010年 4月	本店所在地を神奈川県横浜市神奈川区から、東京都八王子市へ移転
2014年 4月	研究開発機関として障がい者雇用研究室 (現 CBSヒューマンサポート研究所) を発足
2015年 5月	労働者派遣事業許可証 (派13-305964) 取得
2017年 8月	屋内農園を活用した障害者雇用支援サービス「屋内農園型障害者雇用支援サービスIBUKI」を開始し、第1号店である「IBUKI YOKOHAMA FARM」を神奈川県横浜市鶴見区に開設
2017年10月	有料職業紹介事業許可証 (13-ユ-306718 (本社・関西事業所)) 取得
2018年11月	本店所在地を東京都八王子市から、東京都三鷹市へ移転
2018年11月	「企業向けカスタマイズ研修サービス」を開始
2019年10月	営業エリアの拡大のため、大阪府大阪市北区に関西事業所開設
2020年10月	古物商許可証 (三鷹20-056114) 取得
2021年 2月	障害者雇用支援の実績・ノウハウを基に、障害者福祉事業である就労移行支援事業に参入
2021年 5月	(株) プラネットと合併会社 (株) スタートライン・プラネットを設立
2022年 4月	「ロースタリー型障害者雇用支援サービスBYSN」を開始
2023年 1月	「認知能力改善支援システム」の特許取得 (特許番号：第7219377号)
2023年 6月	「情報処理システム、情報処理システムの制御方法、及びプログラム並びに記録媒体」の特許取得 (特許番号：第7295363号)
2023年 9月	「障害者雇用支援サービス サポート付きサテライトオフィスINCLU ONE」を開始
2024年 3月	スタートライン・プラネットを100%連結子会社化 (2025年1月吸収合併)
2024年 6月	「障害者雇用支援サービスTASKI」を開始
2025年 1月	障害者福祉事業である就労定着支援事業を開始
2025年 5月	障害者福祉事業である就労継続支援B型事業「GOOD THE GOOD」における指定通知書 (福障障政第502号) 取得
2025年12月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2026年 1月	茨城県牛久市に「Diverse Village USHIKU」を開設

出所：有価証券届出書、ホームページよりフィスコ作成

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

事業概要

強みである「支援力」と「豊富なサービスラインナップ」で 同業他社と差別化

1. 事業内容

同社は、民間企業向けに障害者雇用の支援を行う障害者雇用支援サービス事業を主力事業に、障害者総合支援法に基づく福祉サービスを行う障害者福祉事業も手掛けている。売上高及び利益の大半は障害者雇用支援サービス事業が占めており、企業向けサービスが収益の柱となっている。

提供するサービスは、科学的根拠のある「支援力」をベースに、コーヒー焙煎や植物栽培業務など、新たな価値を付けた業務を開発し、障害者雇用・就労における様々な選択肢(サービス)を提供する。また、障害者の雇用場所も顧客のニーズに対応し、同社のサテライト型拠点と顧客オフィス等の双方に対応する形となっている。加えて、顧客ごとの課題に応じたコンサルティングサービス、その他障害者福祉サービス等、ワンストップトータルソリューションを提供している。

(1) 障害者雇用支援サービス事業

障害者雇用支援サービス事業で提供しているサービスは、同社の拠点を利用するサテライト型サービス、顧客企業の拠点(オフィス等)を利用するパッケージサービスと、顧客の課題ごとに応じたカスタマイズサービスの3種類に区分される。

障害者雇用支援サービスの概要

	サービス名	サービス内容	収益モデル(売上高)			拠点数
			コンサル	物販	ストック	
同社拠点 (サテライト型)	ロースタリー型障害者雇用支援サービス BYSN (バイセン)	コーヒーの焙煎業務を通じて、職場環境の提供、障害者の採用・訓練・職場定着・職業能力開発の支援を行う。 障害者3名+管理者1名が基本パッケージ	○	○	○	11
	屋内農園型障害者雇用支援サービス IBUKI (イブキ)	屋内農園における植物栽培やハーブティー等の二次加工業務を通じて、職場環境の提供、障害者の採用・訓練・職場定着・職業能力開発の支援を行う。障害者3名+管理者1名が基本パッケージ	○	○	○	23
	障害者雇用支援サービスサポート付き サテライトオフィス INCLU (インクル)/INCLU ONE (インクルワン)	INCLU: オフィスワーク業務を通じて、職場環境の提供、障害者の採用・訓練・職場定着・職業能力開発の支援を行う。障害者3名が基本パッケージ。INCLU ONEはINCLUと同じ提供内容であり、障害者1名から利用が可能	○	-	○	13
	応対品質向上型障害者雇用支援サービス RESQWO (レスクオ)	電話対応の応対品質向上業務を通じて、職場環境の提供、障害者の採用・訓練・職場定着・職業能力開発の支援を行う。障害者1名から利用可能	○	-	○	-
顧客 拠点	TASKI (タスキ)	顧客企業の事務所や施設で、プロ同等の工程で高品質な焙煎・コーヒーの抽出、提供業務を通して、障害者の採用・訓練・職場定着・職業能力開発の支援を行う	○	○	○	-
	コンサルティングサービス	障害者雇用を行う企業等に対して、各社ごとの課題に応じた研修の提供やコンサルティングを実施	提供内容により異なる			-

出所: 同社資料よりフィスコ作成

事業概要

1) 同社拠点利用のサテライト型サービス

同社の拠点を利用するサテライト型サービスとして、ロースタリー型障害者雇用支援サービス「BYSN」、屋内農園型障害者雇用支援サービス「IBUKI」、障害者雇用支援サービス サポート付きサテライトオフィス「INCLU/INCLU ONE」、応対品質向上型障害者雇用支援サービス「RESQWO」を展開する。

A. サテライト型主力3サービスの概要

a. ロースタリー型障害者雇用支援サービスBYSN

障害者の働き方や職種の選択肢を増やすことを目的に開発されたサービスである。ロースタリーと呼ばれる拠点でのコーヒー豆のハンドピックや焙煎業務を通じて、障害者の職域開発とスキルアップを支援する。新潟県三条市に第1号拠点となる「BYSN SANJO ROASTERY」を開設（2022年9月）し、提供を開始した。2026年3月末時点で、1都1府（大阪）4県（埼玉・神奈川・兵庫・新潟）に11拠点を運営している。

「BYSN」では、利用企業の管理者の指揮命令の下、障害者は、コーヒー生豆のハンドピックや焙煎機を活用してコーヒーの焙煎業務を行う。支援技術を習得した同社の支援員が常駐し、障害者への初期研修やアセスメントのほか、業務スキルの開発支援など、個々人に応じた支援を提供している。

b. 屋内農園型障害者雇用支援サービスIBUKI

2017年8月に横浜市鶴見区に第1号拠点となる「IBUKI YOKOHAMA FARM」を開設し、サービスの提供を開始した。拠点（ファーム）は障害者の働く環境を重視し、夏場の熱中症のリスクや天候の影響を受けにくい屋内型農園として、倉庫等の屋内に植物栽培装置を設置し、ハーブや葉物野菜を栽培する。障害者が植物の栽培を行い、栽培した作物は企業ごとの用途に合わせてハーブティー、青汁、カレー等への二次加工を行い、各利用企業にて活用される仕組みである。支援技術を習得した同社の支援員が常駐し、障害者への初期研修やアセスメントのほか、業務スキルの開発支援など、個々人に応じた支援を提供している。2026年3月期末時点で、1都1府（大阪）3県（神奈川・埼玉・千葉）の23拠点を運営している。

「BYSN」と同様に、利用企業とは契約締結後に、障害者及び管理者の採用支援・初期研修・障害者への定着支援を行っており、障害者の採用から雇用後の定着・就業場所の提供をワンストップで提供している。

c. 障害者雇用支援サービス サポート付きサテライトオフィスINCLU/INCLU ONE

“職住接近”をコンセプトに2009年創業時に開始したサービスで、当初は障害者向けサテライトオフィスサービスとして東京都八王子市に第1号拠点の八王子センターを開設し、提供を開始した。障害者は利用企業の本社等担当者の遠隔での指揮の下、各利用企業のオフィス業務（事務作業）を中心に行っている。2026年3月末時点の拠点は、1都1府（大阪）2県（神奈川・埼玉）の13拠点である。

各拠点（センター）には、同社のコアコンピタンスである支援技術を習得した同社支援員が常駐し、障害者への初期研修、アセスメントに加えて、継続的な支援を行うことで、安定就労や業務スキルの向上を行っている。障害者3名が基本パッケージであるが、2023年9月より顧客企業のニーズにより障害者1名から利用できる「INCLU ONE」の提供を開始した。

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

事業概要

B. Diverse Village

「Diverse Village」は、働く個人の能力開発や長期的なキャリアステップの構築において、さらなる可能性の拡大が求められている時代のニーズに応える、先進的な取り組みとして誕生した業界初の複合型サービス拠点である。従来の障害者雇用において一般的だった「業務の固定化」を解消し、一人ひとりの特性に合わせた柔軟なキャリア形成を実現する。複数の業務種別を1つの施設内に集約することで、障害者自身の特性や成長に合わせて業務を選択・変更できる環境となっているのが特徴である。

2026年1月にオープンした「Diverse Village USHIKU」では、コーヒー製作 (BYSN)、ハーブ・葉物野菜生産 (IBUKI)、オフィスワーク (INCLU) の3つの業務エリアを展開する。これらを組み合わせることで、午前には栽培業務で体を動かし、午後は事務作業でPCスキルを磨くといったような、個々の力を最大化する働き方が可能となる。

また、単なる就労の場にとどまらず、施設内には地域住民が利用できるオープンスペースを設けており、日々の交流を通じて社会とのコミュニケーションを育む場としても機能する。障害者が社会との接点を持ちながら、自分らしく働ける環境づくりを目指している。同社では、「Diverse Village USHIKU」を、障害者雇用の「人数」だけでなく「質」の向上を追求し、企業の課題解決だけでなく、自治体が目指す「誰もが活躍できるまちづくり」にも貢献するモデルケースとして、全国展開を図る計画である。既に、2026年5月にDiverse Village NAGOYAを開設したほか、中核都市である栃木県宇都宮市と包括連携協定を締結し、「Diverse Village UTSUNOMIYA」を開設する予定である。

C. サテライト型サービスの収益モデルの概要

同社の新規1拠点点店に伴う初期投資額は、「INCLU」が10～50百万円、「BYSN」「IBUKI」が250～350百万円となっており、サービス開始の約6ヶ月前より発生する。ただし拠点のサイズに応じて初期投資額は変動する。これらの初期投資額は初期契約時の装置販売※などのフロー売上で、回収がおおむね可能となっている。

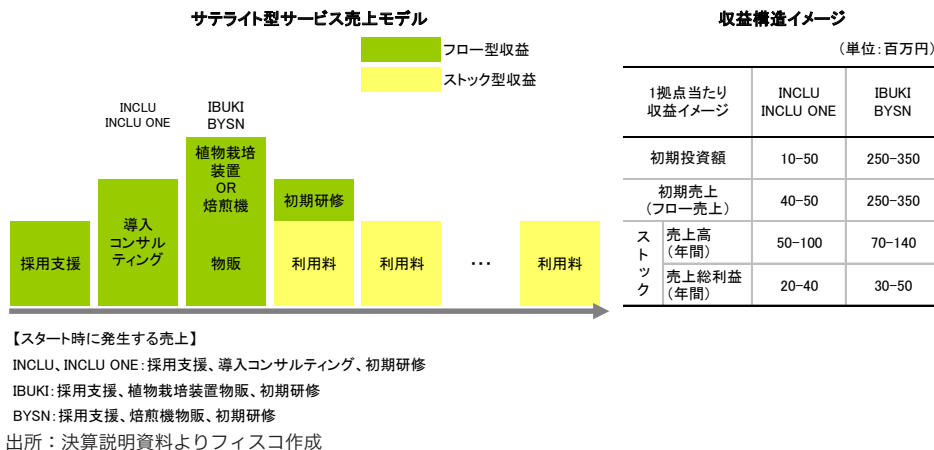
※ 焙煎機販売はワンタイムで発生する売上で、顧客企業は購入かリースを選択できる。植物栽培装置等はレンタル、購入、リースの3パターンから選択できる。購入・リースはワンタイムの売上計上、レンタルはサブスク契約 (月々レンタル売上が発生) となるが、レンタルの利用企業の割合は10%未満となっている。

収益モデルはストックモデルであり、売上高は初期契約時の採用支援や装置販売、初期研修などのフロー売上と、月々のサービス利用料 (サブスク契約) であるストック売上で構成される。「INCLU」「INCLU ONE」の場合は、フロー売上である初期売上 (採用支援、導入コンサルティング、初期研修) が40～50百万円、ストック売上 (利用料・年間) 50～100百万円・売上総利益20～40百万円となる。一方、「BYSN」「IBUKI」においては、フロー売上は、初期売上 (採用支援、焙煎機または植物栽培装置物販、初期研修) が250～350百万円、ストック売上 (年間) 70～140百万円・売上総利益30～50百万円である。なお、金額は、拠点のサイズによって変動するため、あくまでもイメージである。

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | https://start-line.jp/ir/

事業概要

主要3サービスの売上モデルと収益構造イメージ



D. 主力の3サービス以外のサービス：応対品質向上型障害者雇用支援サービスRESQWO

WOWOWコミュニケーションズと共同開発したサービスである。同社のサテライトオフィスを利用して、電話対応の応対品質向上業務を通じて、職場環境の提供、障害者の採用・訓練・職場定着・職業能力開発の支援を行う。障害者1名から利用可能である。収益モデルはストックモデルで、導入コンサルティングや初期研修などのフロー売上と、月々の利用料(サブスク契約)のストック売上からなる。

2) 顧客拠点利用パッケージサービス：TASKI

「TASKI」は様々なプロフェッショナルが所有する突出したノウハウと、同社が培ってきた障害者雇用支援・就労支援のノウハウを掛け合わせ、多様な人が同じ空間で働くことを前提にラインナップを展開していくサービスで、その第1弾が高品質なコーヒー製作と障害者就労支援を掛け合わせた「TASKI COFFEE」である。現在は、パンのリメイクなどを通して社内カフェ運営を行う「TASKI BREAD」、靴磨きを行う「TASKI SHOESHINE」などTASKIのレパートリーを広げている。

一例として、TASKI COFFEEでは、障害者は顧客企業の施設において管理者の指揮の下、生豆のピッキング業務(欠点豆の排除)を行い、同社が提供する焙煎所で焙煎業務を行った後、その焙煎豆を用いて社員にコーヒーを給仕する。同社の支援員は常駐しておらず、オンラインと月1回の定期訪問による支援を行う。

収益モデルはストックモデルであり、売上構成は採用支援、初期研修、導入コンサルティング、コーヒーマシン販売と運営サポート料に大別される。運営サポート料以外は、すべてワンタイムで発生する売上となる。

3) 顧客の課題ごとに応じたカスタマイズサービス：コンサルティングサービス

障害者雇用を行う企業等に対して、各社ごとの課題に応じたコンサルティングを実施している。具体的には、障害者採用支援、職域開発、特例子会社設立支援、定着支援、障害者及び管理者向け研修などを挙げることができる。なお、収益モデルはワンタイム売上やランニング売上など、サービス提供内容により異なる。

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

事業概要

(2) 障害者福祉事業

障害者福祉事業では、就労移行・定着・選択支援サービス「FITIME」と、就労継続支援B型のリアルジョブトレーニングステーション「GOOD THE GOOD」の2つのサービスを提供している。事業の収益モデルは、行政からの障害福祉サービス費等の基本報酬が収益の柱となる。

1) 就労移行・定着・選択支援サービスFITIME

「FITIME」は、就労移行支援事業所において行政（市区町村）により障害福祉サービス受給者証を発行された65歳未満の就職前の障害者の教育訓練を提供する就労移行・定着支援サービスである。2021年2月にサービスを開始後、2025年1月に「るりはり」から「FITIME」へリブランディングし、一般事務職等の就労を想定した総合型から、人手不足が深刻化し、変革期を迎えていると考えられるサービス業（飲食、アパレル、販売等）の専門スキル特化型へ、サービス提供内容を変更した。2026年4月1日時点での拠点数は1拠点（埼玉県）となっている。

2) 就労継続支援B型・リアルジョブトレーニングステーションGOOD THE GOOD

「GOOD THE GOOD」は、国連の2017年プロジェクトゼロ賞を受賞するなど世界中の主要な組織から評価されているイスラエルのShekulotov Group（シェクロトブ グループ）と提携し、就労継続支援B型のスキームを活用したカフェ型のリアルジョブトレーニングステーションである。カフェでのキッチン作業やバリスタ業務、接客、軽作業、レジ対応等の様々な仕事を通じて職業スキルを身に付け、就職につなげるという、就労移行支援と就労支援の垣根を取り払った形態である。一般的な就労継続支援B型における一般就労への移行比率が10%程度であるのに対して、「GOOD THE GOOD」では利用者の約30%の移行を目標としている。

障害者福祉事業の概要

サービス名	サービス内容	売上高	拠点数
FITIME (フィティミー)	飲食、アパレル、販売等のサービス業専門スキルに特化した多彩なプログラムを提供する就労移行・定着支援。セルフマネジメントスキル習得を目的とした基礎トレーニング、様々な職種を体験するカラフルトレーニング、リアルジョブトレーニング等を提供。工賃支給	利用者1人当たりの利用日数に応じた基本報酬が発生。条件に応じて加算報酬あり	1
GOOD THE GOOD (グッドザグッド)	国連の2017年プロジェクトゼロ賞受賞等、世界の主要な組織から評価されている海外企業と提携。就労継続支援B型にてカフェ店舗で実践的な業務にチャレンジしつつ、一般就労を支援		1

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 市場環境、同社の強み・特徴と競合、及び事業等のリスク

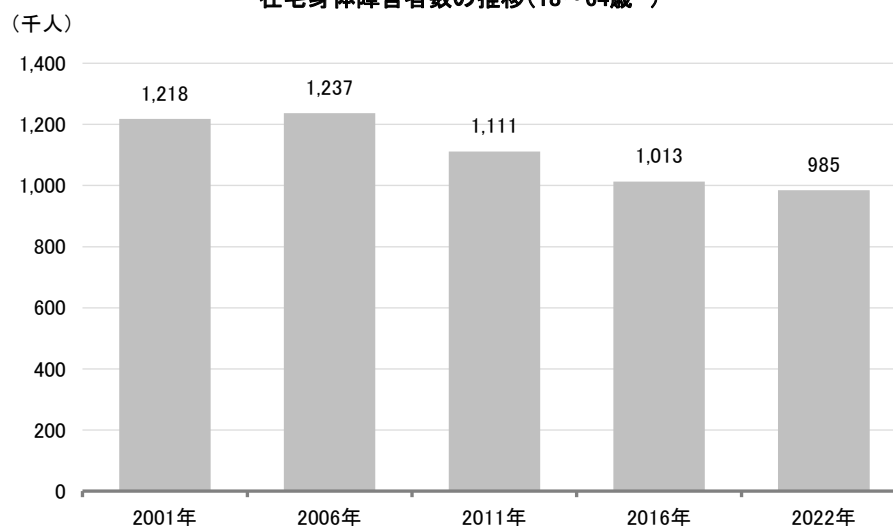
(1) 障害者雇用をめぐる市場環境

わが国の障害者数は、社会構造の変化、医療・診断技術の進歩、そして人々の意識の変化などの要因により増加傾向となっている。障害別に労働人口を見ると、身体障害者は減少傾向にある一方、対照的に知的障害者や精神障害者は増加している。特に精神障害者は、コロナ禍の影響などにより急増が顕著となっており、2023年における25～64歳の精神疾患外来患者数は、2011年比で128万人増加し290万人へ拡大している。このため、今後の障害者雇用において、増加傾向にある知的・精神障害者の雇用・定着をいかに進めるかが企業の重要な課題となっている。

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

事業概要

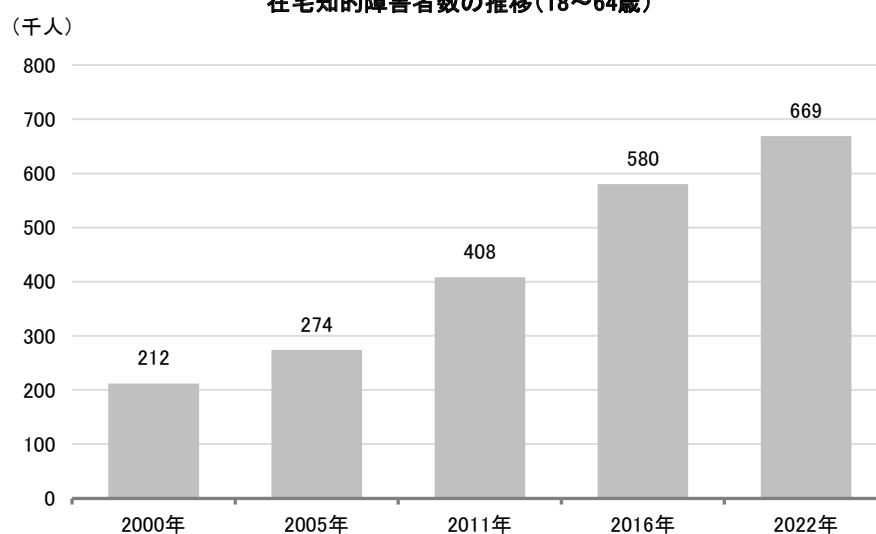
在宅身体障害者数の推移(18～64歳※)



※ 就労適応年齢

出所：「令和7年版障害者白書(内閣府)」等よりフィスコ作成

在宅知的障害者数の推移(18～64歳)

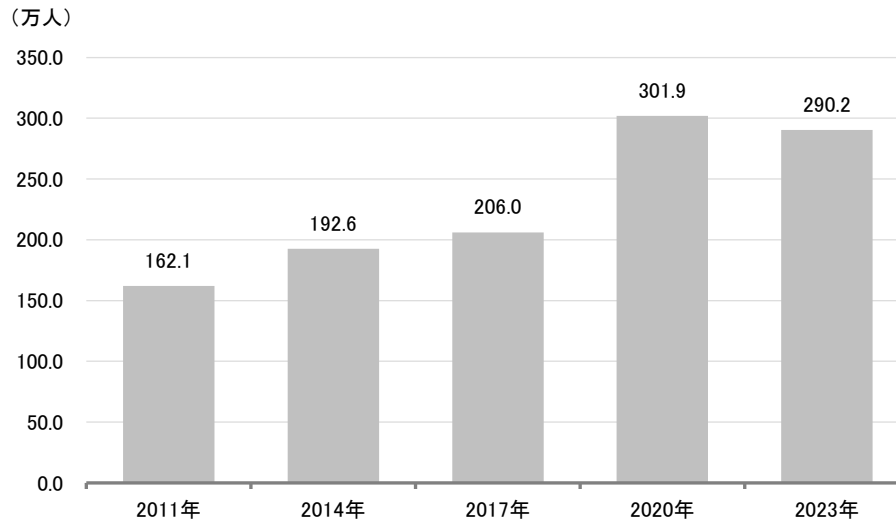


出所：「令和7年版障害者白書(内閣府)」等よりフィスコ作成

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

事業概要

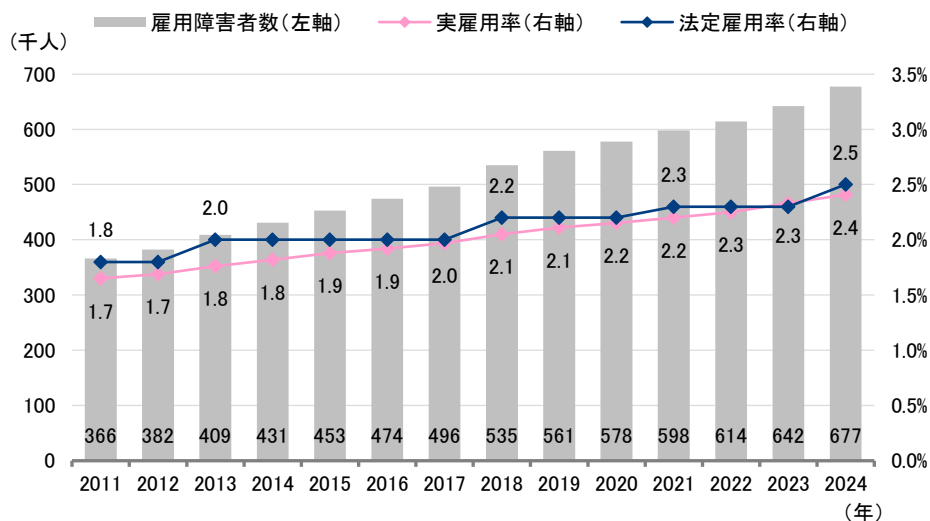
精神障害者・外来数の推移(25～64歳)



出所:「令和7年版障害者白書(内閣府)」等よりフィスコ作成

一方、企業の障害者雇用は、国が進める雇用対策に大きく影響を受ける。障害者雇用促進法では、企業に対し、法定雇用率以上の障害者の雇用を義務付けており(1976年に身体障害者、1998年に知的障害者、2018年に精神障害者の雇用を義務化)、民間企業の障害者法定雇用率は2026年7月に現行の2.5%から2.7%へ引き上げられる。厚生労働省の「令和7年 障害者雇用状況」によると、民間企業の雇用障害者数は前年比4.0%増の70.4万人、実雇用率2.41%(前年同率)と着実に推移しており、法改正に伴い雇用人数は増加傾向にある。

民間における障害者雇用者数の推移



出所:「令和7年版障害者白書(内閣府)」等よりフィスコ作成

スタートライン | 2026年7月23日 (木)

477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

事業概要

法定雇用率引き上げに伴い、企業向け障害者雇用支援サービスへのニーズが増大し、農園型サービスなどを中心に参入事業者が増加、競争が激化している。しかし、厚生労働省は単なる「数合わせの雇用」からの脱却を促しており、今後は障害者が特性を生かして活躍できる職場づくりといった「雇用の質」と、義務付けられた「雇用人数」の双方がより厳しく問われる局面を迎えている。このため、業界や企業が抱えるこれらの課題に対して、同社の強みが発揮されやすい環境になっている。なお、同社では現状の市場規模を1.5兆円※と試算しているが、今後も障害者数の増加や法定雇用率の引き上げが予想されることから、一段の市場拡大が見込まれる。

※ 障害者1名当たりの同社平均12ヶ月売上高（2026年3月期実績）2,227千円×雇用障害者数70.4万人にて試算。

(2) 強み・特徴

同社は、1) 科学的根拠に基づく支援力と、2) 企業のニーズと個人の適性に応える多様なサービスラインナップの2つを強みとして、競合他社との明確な差別化を図っている。

1) 科学的根拠に基づく支援力

最大の特徴は、「CBSヒューマンサポート研究所」という専門の社内研究開発機関を有している点である。同研究所では日々支援力の研究・開発を行い、専門的な支援技術や独自の就労支援ツールを開発・運用している。これらの理論をベースとした支援力を備えた200名以上の支援員（公認心理師、精神保健福祉士、社会福祉士などの多数の有資格者を含む）が、各サービスの現場で障害者の継続的な支援を行っている。この現場支援により蓄積されたノウハウやデータは再び研究・開発にフィードバックされ、「新たな支援コンテンツの開発→ノウハウの蓄積→支援力のさらなる向上」という好循環を形成している。こうして高められた支援力が同社の競争優位性・参入障壁の原動力になっている。

2) 企業のニーズと個人の適性に応える多様なサービスラインナップ

高い支援力をベースに、独自の工夫やアイデアに加え、プロフェッショナル企業とのコラボレーションにより、顧客企業にとって新たな価値となる障害者の多様な職種や働き方を創出している。具体的には、前述の「コーヒー焙煎」「植物栽培」「オフィスワーク」など、サービスラインナップは多岐にわたる。多くの競合他社が農園型のみ、あるいはオフィス型のみといった単一のパッケージを主力とするなか、同社は「農園・ロースタリー・オフィス」を網羅したマルチラインナップ戦略を展開している。

以上のことから、同社は顧客企業に対して自社の事業シナジーやカルチャーに合った雇用形態を提案できるだけでなく、働く障害者側にとっても、自分に合った職種を選択できる環境を提供している。この選択肢の柔軟性と、科学的アプローチが生み出す定着率が相乗効果を発揮することで、他社が容易に模倣できない強固なビジネスモデルの構築に成功している。

(3) 競合

厚生労働省（2024年11月末時点）※によると、障害者雇用支援ビジネス事業者は39事業者、就業場所数186ヶ所と公表されている。このうち主なプレイヤーは、同社のほか、エスプール<2471>の子会社である（株）エスプールプラスと、JSH<150A>の3社である。エスプールプラスとJSHを中心に他社は農園型のサービスが主体となっており、「支援」と「多様な業務」を同時に提供できるのは同社のみである。

※ 第133回 労働政策審議会障害者雇用分科会「いわゆる障害者雇用ビジネスに係る実態把握の取組について」。

事業概要

(4) 事業等のリスク

同社が抱える事業等のリスクのうち、業績に影響を与える可能性のあるものは、以下の3点であると弊社では考える。

1) 大規模自然災害について

関東・関西などの都市圏を中心に事業拠点を有しているが、コロナ禍を経て、リモートによる事業運営を取り入れている。しかし、同社のビジネスモデル上、全業務をリモートへ移行することは難しく、今後大規模災害が発生した場合、業績に多大な影響を与える可能性がある。

2) 有利子負債への依存について

新規出店に伴い有利子負債が増加傾向にある（2026年3月末時点の有利子負債残高は4,542百万円、D/Eレシオは2.41倍）。このため、金利上昇局面における金利負担増のリスクがある。

3) 法改正について

同社は事業の性格上、障害者雇用促進法及び障害者総合支援法など、様々な法規制の適用を受ける。障害者雇用促進法が規定する法定雇用率の引き上げはプラスとして働くものの、法定雇用率制度自体が見直される場合は、主力サービスの解約につながる可能性がある。

業績動向

順調な顧客企業数の拡大と積極的な新規出店で業績の拡大が続く

1. 過去の業績推移（2021年3月期～2026年3月期）

2025年12月の上場時に開示された過去（2021年3月期から）の業績動向を見ると、障害者数の増加や法定雇用率の引き上げといった外部環境の追い風と、積極的な拠点拡大（2021年3月期～2025年3月期は年3～5拠点、2026年3月期は7拠点）を背景に、売上高は一貫して増収基調で推移している。

利益面では新規出店に伴う先行投資（2022年3月期、2024年3月期）による一時的な足踏み時期があったものの、中長期的には売上成長に連動する拡大トレンドを維持している。

業績動向

過去業績と顧客企業数、支援障害者数、拠点数の推移 (2021年3月期～2026年3月期)

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
売上高	2,192	2,553	3,226	3,606	4,470	5,599
経常利益	113	-122	147	79	228	374
当期純利益	63	-218	82	32	144	433
顧客企業数 (社)	174	213	243	279	334	373
支援障害者数 (名)	1,035	1,310	1,539	1,871	2,137	2,514
サテライト型拠点数 (拠点)	24	29	33	36	41	48

出所：有価証券届出書、決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期業績は売上高5,599百万円 (前期比25.2%増)、営業利益450百万円 (同71.3%増)、経常利益374百万円 (同63.5%増)、当期純利益433百万円 (同200.8%増) となった。売上高は期初予想 (売上高5,640百万円、営業利益400百万円、経常利益319百万円、当期純利益184百万円) に対して若干未達であったものの、各段階利益は予想を上回り、売上高・各段階利益ともに過去最高を更新した。なお、当期純利益の予想比大幅超過は、税効果会計における企業分類変更の影響 (209百万円) によるものである。

前期比25.2%増収となったのは、既存サービスの支援力向上や出店エリア拡大により、利用企業数の拡大と積極的な新規出店による拠点数増大が主要因である。なお、期末時点のストック売上比率^{※1}は64.4%、アップセル比率^{※2}は35.6%、クロスセル比率^{※3}は15.0%、解約率^{※4}は2.1%と安定したストック型ビジネスモデルの強みを示している。

- ※1 2026年3月期における障害者雇用支援サービス事業全売上に対する「一定の期間にわたり移転される財及びサービス」と「その他の収益」の合計の割合。

※2 「BYSN」「IBUKI」「INCLU」の2025年3月時点のサービス別稼働顧客数を分母とし、そのうち2026年3月時点で売上が増加した顧客数の割合。

※3 2026年3月時点の稼働顧客数を分母とし、そのうち2サービス以上を利用している顧客数の割合。

※4 「BYSN」「IBUKI」「INCLU」の2025年3月時点の月次経常収益を分母とし、当該顧客のうち2026年3月期中に解約となり減少した月次経常収益の合計の割合。

売上総利益は、増収や拠点運営効率化の効果により2,107百万円 (前期比28.4%増) へ増加、売上総利益率は37.6%と前期比で0.9ポイント上昇した。一方、販管費は1,656百万円 (同20.2%増) となったが、スケールメリットにより販管費比率が29.6%へ低下した。これにより、営業利益は前期比71.3%増と売上高の伸びを大きく上回ったほか、営業利益率も8.0%と前期比で2.1ポイント上昇した。

期末のサテライト型拠点数は48拠点 (当期新規出店7拠点)[※]、顧客企業数は373社 (前期末比39社増)、支援障害者数は2,514名 (同377名増) となった。

- ※ 新規出店7拠点 (障害者就業予定者数510名) は、関東5拠点 (埼玉県飯能市、神奈川県伊勢原市、東京都八王子市、茨城県牛久市、埼玉県戸田市) 及び関西2拠点 (大阪府東大阪市、大阪府摂津市) で、牛久 (「Diverse Village」) を除き、残りはすべて「BYSN」である。

業績動向

2026年3月期の業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		期初計画比
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	4,470	-	5,640	5,599	-	25.2%	1,128
売上総利益	1,641	36.7%	2,096	2,107	37.6%	28.4%	465
販管費	1,378	30.8%	1,695	1,656	29.6%	20.2%	278
営業利益	263	5.9%	400	450	8.0%	71.3%	187
経常利益	228	5.1%	319	374	6.7%	63.5%	145
当期純利益	144	3.2%	184	433	7.7%	200.8%	289

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は、前期末比2,580百万円増加の8,217百万円となった。主な増加要因を見ると、上場に伴う資金調達などにより現金及び預金が1,110百万円増加したこと、新規出店に伴い有形固定資産が1,127百万円増加したこと、及び繰延税金資産が159百万円増加したことなどによる。

負債合計は6,335百万円となり、前期末比1,431百万円増加した。主に新規出店のために、長期借入金が938百万円、1年内返済予定の長期借入金が101百万円、短期借入金が223百万円増加したことが要因である。純資産は1,881百万円となり、前期末比1,148百万円増加した。上場による資金調達等により資本金及び資本剰余金がそれぞれ357百万円増加したことに加えて、当期純利益の計上により利益剰余金が433百万円増加したことによる。

経営指標については、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末の13.0%から22.9%へ上昇したほか、流動比率も前期末の100.4%から133.1%へ上昇しており、財務体質は大幅に強化された。

収益性について見ると、営業利益率は前期の5.9%から8.0%へ上昇した。一方、ROEは当期純利益が税効果の一時的な要因により増加し、前期の21.8%から33.2%へ上昇した。

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減額
流動資産	1,939	2,052	3,262	1,210
現金及び預金	1,198	1,216	2,327	1,110
売掛金	539	585	642	56
棚卸資産	81	80	72	-7
固定資産	2,870	3,584	4,954	1,369
有形固定資産	2,547	3,115	4,242	1,127
無形固定資産	45	33	25	-8
投資その他の資産	278	435	686	251
資産合計	4,809	5,637	8,217	2,580
流動負債	1,607	2,044	2,451	406
買掛金	4	49	61	11
短期借入金	898	1,140	1,465	324
(1年内返済予定の長期借入金・ 1年内償還予定の社債含む)				
固定負債	2,619	2,859	3,884	1,025
長期借入金・社債	1,968	2,152	3,077	924
負債合計	4,227	4,904	6,335	1,431
(有利子負債)	2,887	3,292	4,542	1,249
純資産合計	582	733	1,881	1,148
<収益性>				
ROA	3.0%	4.1%	4.6%	0.5pp
ROE	14.1%	21.8%	33.2%	11.4pp
営業利益率	2.9%	5.9%	8.0%	2.1pp
<安全性>				
自己資本比率	12.1%	13.0%	22.9%	9.9pp
D/Eレシオ	4.93倍	4.49倍	2.41倍	-2.08
流動比率	120.6%	100.4%	133.1%	32.7pp

出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2026年3月期末における現金及び現金同等物は、前期末比1,110百万円増加の2,327百万円となった。内訳を見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは686百万円の収入となった。これは主に、税引前当期純利益373百万円、減価償却費387百万円などの資金流入があったことが要因である。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に新規出店に伴う有形固定資産の取得と敷金及び保証金の預入による支出により、1,515百万円の資金流出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、上場による資金調達と長期借入れによる収入等により、1,940百万円の資金流入となった。

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

業績動向

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	393	467	686
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-417	-862	-1,515
財務活動によるキャッシュ・フロー	695	418	1,940
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-23	-394	-829
現金及び現金同等物の期末残高	1,198	1,216	2,327

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

支援力を武器に拠点拡大と新事業開発へ挑み、さらなる高成長へ

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の通期業績は、売上高7,009百万円（前期比25.2%増）、営業利益560百万円（同24.4%増）、経常利益475百万円（同26.9%増）、当期純利益310百万円（同28.3%減）を予想している。前期の税効果の企業分類変更に伴うプラス影響が剥落し減益となる当期純利益を除き、過去最高を更新する見込みである。

増収の要因は、(1) 2026年7月の法定雇用率引き上げ(2.5%から2.7%へ)により企業の障害者雇用の意欲が高まる、(2) 「Diverse Village」を中心とした新規出店加速と、東海や北関東エリアへの出店エリア拡大効果を見込む※、(3) インフレ対応策として顧客の理解を得ながら、段階的な価格改定実施を継続すること、の3点である。

※ 2026年5月時点で新規出店5拠点（就業予定人数約420名）を確保済み。確定している拠点は、愛知県名古屋（5月）、神奈川県横浜市（8月）、兵庫県伊丹市（10月）、群馬県前橋市（10月）、愛知県名古屋（10月）である。

一方、大幅な営業増益を見込むのは、売上高の増加に伴う売上総利益の増加（売上総利益率は37.4%と、新規出店加速による影響で前期比0.2ポイントの低下を予想）に加えて、スケールメリットによる販管費の効率化継続により、営業利益率は前期並みの8.0%を維持する計画である。

2027年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,599	-	7,009	-	1,409	25.2%
売上総利益	2,107	37.6%	2,623	37.4%	515	24.5%
販管費	1,656	29.6%	2,063	29.4%	406	24.5%
営業利益	450	8.0%	560	8.0%	109	24.4%
経常利益	374	6.7%	475	6.8%	100	26.9%
当期純利益	433	7.7%	310	4.4%	-123	-28.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スタートライン | 2026年7月23日 (木) 477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

今後の見通し

なお、2027年3月中間期の業績に関しては、売上高3,052百万円（前年同期比16.9%増）、営業利益34百万円（同73.7%減）、経常利益1百万円（同98.5%減）、当期純損失6百万円（前年同期は62百万円の当期純利益）と、増収ながら大幅な減益を計画している。これは下期に予定されている「Diverse Village（前橋・名古屋）」等の新規出店に伴う物件・人員確保の先行投資コストが上期に偏重して発生するためであり、通期での利益回収シナリオ（下期偏重型）であることを認識しておく必要がある。

2027年3月上旬・下期の業績見通し

（単位：百万円）

	26/3期		27/3期					
	上期	下期	上期	増減額	増減率	下期	増減額	増減率
売上高	2,611	2,987	3,052	441	16.9%	3,957	970	32.5%
営業利益	131	318	34	-97	-73.7%	526	208	65.0%
経常利益	105	268	1	-104	-98.5%	474	206	76.4%
当期純利益	62	370	-6	-68	-	316	-54	-14.8%
新規出店数（拠点）	5	2	2	-	-	3	-	-
うち「Diverse Village」	0	1	2	-	-	3	-	-
障害者就業予定人数（名）	260	250	165	-	-	255	-	-
管理者予定人数（名）	100	80	55	-	-	85	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 成長戦略

中長期的な成長戦略として、競争優位性のコアコンピタンスである「支援力」と「豊富なサービスラインナップ」をベースに、障害者雇用支援サービス事業に人材及び資金を優先的に投資することで強固な経営基盤を確保し、そこで得られた利益を基に、さらなる出店、新サービス開発、そして障害者福祉事業や、生きづらさを抱える人向けの新規事業開発へ再投資を行うことを挙げている。

(1) 障害者雇用支援サービス事業

具体的な施策として、継続的な出店、支援力向上、ブランディング、サービスラインナップの拡充の4つを挙げており、その内容は以下のとおりである。

- ・継続的な出店：年間7拠点以上の出店を計画している。成長ドライバーとなる複合型の「Diverse Village」を中心とした新規出店を加速することで、需要の取り込みとクロスセルを促進させる。さらに、従来の関東・関西圏にとどまらず、人口10万人以上の地方都市へエリアを拡大すると同時に、地方自治体との連携強化を推進する。
- ・支援力向上：社内の研究開発機関である「CBSヒューマンサポート研究所」への投資を継続し、年間50名程度の支援員の新規採用・育成により支援体制強化を図るとともに、個々人で異なる様々な障害に対して、適切な支援を提供し、障害者雇用の「量」と「質」の双方を高めることで、顧客満足度の向上と他社との圧倒的な差別化につなげる。
- ・ブランディング：業界団体である日本障害者雇用促進事業者協会との連携、既存顧客向け情報交換の場である「コークリテラス」の提供などにより、業界のさらなる認知と、「障害者雇用の最初の相談先」としてのポジションを確立する。
- ・サービスラインナップ拡充：新たな障害者雇用のサービスメニューの開発や、1名から利用可能なサービスの拡張を進め、顧客数と単価の双方の拡大を目指す。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

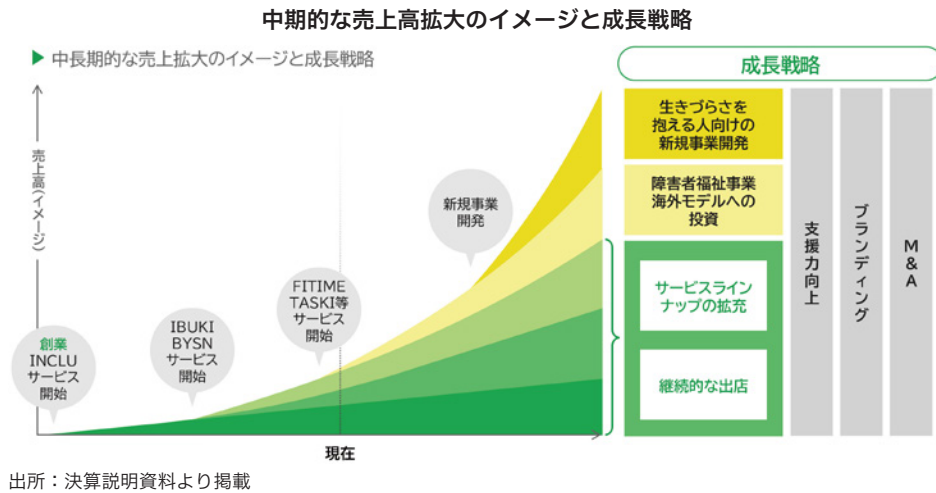
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スタートライン | 2026年7月23日 (木)
477A 東証グロース市場 | <https://start-line.jp/ir/>

今後の見通し

(2) 障害者福祉事業及び生きづらさを抱える人向け新規事業

就労継続支援B型事業は、2027年3月期に「GOOD THE GOOD」を1拠点出店し、2028年3月期以降の拠点拡大に向けた体制を構築する。生きづらさを抱える人向けの新規事業開発については、2028年3月期以降に着手する計画である。



株主還元

事業拡大のための内部留保を優先

同社は、株主への利益還元を経営の重要課題の1つに位置付けているものの、現時点においては財務体質の強化と開発投資による事業拡大のため、内部留保の充実等を図ることを最優先としている。これによる業績拡大が株主価値の向上につながるとの判断から、設立以来配当は実施しておらず、現時点で配当実施の可能性及び実施時期については未定としている。

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