

|| 企業調査レポート ||

## TOKAIホールディングス

3167 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月9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3月期第3四半期累計業績の概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略と株主還元方針	01
■ 業績動向	03
1. 2026年3月期第3四半期累計業績の概要	03
2. 事業セグメント別動向	05
■ 今後の見通し	07
1. 2026年3月期の業績見通し	07
2. 中期経営計画の進捗状況と成長戦略	09
■ 株主還元策	10

## 要約

### 2026年3月期は、期初計画を利益ベースで上方修正

TOKAIホールディングス<3167>は、静岡県を地盤にLPGガスを中心とした「エネルギー・住生活関連事業」と「情報通信事業」を展開する総合生活インフラ企業である。約346万件の「顧客基盤」と多彩な商品・サービスをワンストップで提供する「総合力」、顧客ニーズに即応する「営業力」を強みに着実に成長を続けている。

#### 1. 2026年3月期第3四半期累計業績の概要

2026年3月期第3四半期累計(2025年4月~12月)の連結業績は、売上高で前年同期比2.4%増の177,382百万円、営業利益で同27.0%増の12,332百万円となった。グループ顧客件数の増加等による増収や情報通信事業の法人向けストックビジネスの拡大に加えて、建築設備不動産事業の受注増等により、売上高は5期連続の増収かつ過去最高を更新した。利益面でも、グループ顧客件数増加に伴う増益や、法人向け情報通信事業と建築設備不動産事業の増益に加えて、顧客獲得費用の削減等に取り組んだ効果により、過去最高益を更新した。2025年12月末のグループ顧客件数はエネルギー事業やCATV事業、アクア事業を中心に前年同期比1.5%増の3,465千件と着実に増加し、期初計画(3,462千件)を前倒して達成した。

#### 2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は売上高で前期比1.0%増の246,000百万円、営業利益で同8.7%増の18,300百万円と過去最高業績を更新する見通しである。期初計画に対し、売上高は7,000百万円引き下げたものの、営業利益は800百万円上方修正した。エネルギー事業や情報通信事業、CATV事業において顧客獲得費用を想定以上に抑制できたことに加え、クラウドサービスの好調が上振れ要因となる。第4四半期単独では、前年同期比で減収減益を見込んでいる。エネルギー事業が平均気温の上昇前提(前年同期比+0.5°C)及び期末の在庫評価替えによって減益を想定していること及び、前年同期に伸長した建築設備不動産事業の反動減を見込んでいることが要因である。

#### 3. 成長戦略と株主還元方針

2024年3月期からスタートした「中期経営計画2025」では、人的資本投資を強化しながら顧客基盤の拡大と多様なライフスタイル、脱炭素社会の実現に貢献するサービスを提供し、持続的成長を目指してきた。最終年度となる2026年3月期は当初の経営数値目標(売上高2,600億円、営業利益175億円、ROE10.8%、継続取引顧客件数357万件)に対して売上高と継続取引顧客件数の未達を見込むが、営業利益とROEは超過達成を見込む。

**TOKAIホールディングス** | 2026年3月9日 (月)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

要約

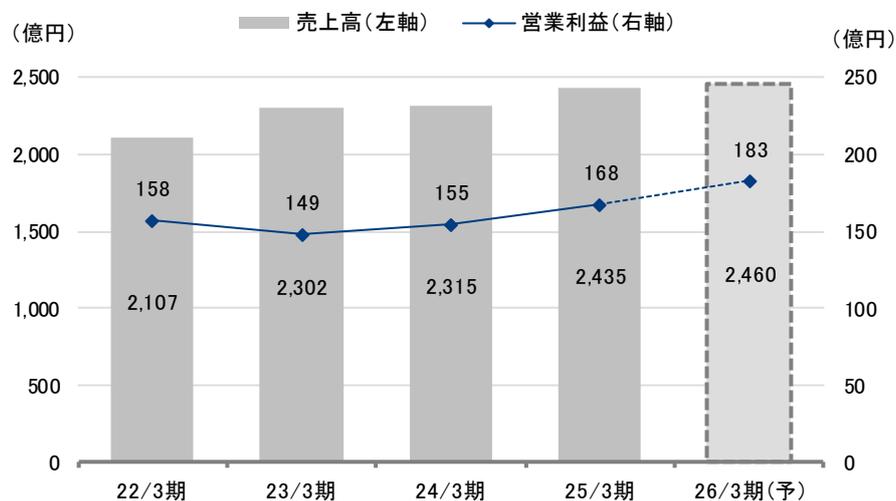
2027年3月期以降は、M&Aによる成長投資の加速並びに資本収益性と成長性の2軸でグループ全体最適を実現する事業ポートフォリオの構築に取り組むことで、ROEや企業価値のさらなる向上を目指すものと見られる。主力のLPガス事業については中小零細事業者が多いため、今後数年間はM&Aや商圏買取によるシェア拡大の好機になると見られる。また、クラウドサービス市場の拡大を追い風に、法人向け情報通信事業も引き続き収益をけん引する見通しだ。建築設備不動産事業についても、グループシナジーの創出により東海エリアでのシェア拡大による成長が期待される。

株主還元については、連結配当性向40～50%を目安に安定的かつ継続的な配当と株主優待を継続する方針だ。2026年3月期の1株当たり配当金は、利益の上方修正発表と併せて期初計画比で2.0円増配となる36.0円(配当性向44.2%)とし、3期連続の増配を行うことを発表した。配当金と株主優待を合わせた利回りでは3.9～6.7%(2026年2月6日終値1,180円で試算)の水準となる。

Key Points

- ・ 2026年3月期第3四半期は過去最高業績を更新、費用効率化で収益性も上昇
- ・ 2026年3月期は売上高が未達となるものの、利益ベースで上方修正を発表
- ・ 2027年3月期以降はM&Aなど成長投資の積極化によりROEの向上を目指す方針
- ・ 2026年3月期は2.0円増配の36.0円を予想。3期連続増配へ

業績推移



注：数値は四捨五入  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2026年3月期第3四半期は過去最高業績を更新、費用効率化で収益性も上昇

#### 1. 2026年3月期第3四半期累計業績の概要

2026年3月期第3四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比2.4%増の177,382百万円、営業利益で同27.0%増の12,332百万円、経常利益で同25.6%増の12,734百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同33.1%増の7,514百万円となり、過去最高業績を更新した。売上高は、エネルギー事業が販売価格下落の影響等により減収となったものの、グループ顧客件数の増加による増収や情報通信事業の法人向けストックビジネス、建築設備不動産事業の拡大により5期連続の増収となった。利益面では、グループ顧客件数増加に伴う増益や、法人向け情報通信事業及び建築設備不動産事業の増収効果に加えて、顧客獲得費用の削減等に取り組んだことも増益要因となり、営業利益率は前年同期の5.6%から7.0%に上昇した。

#### 2026年3月期第3四半期累計業績 (連結)

(単位：百万円)

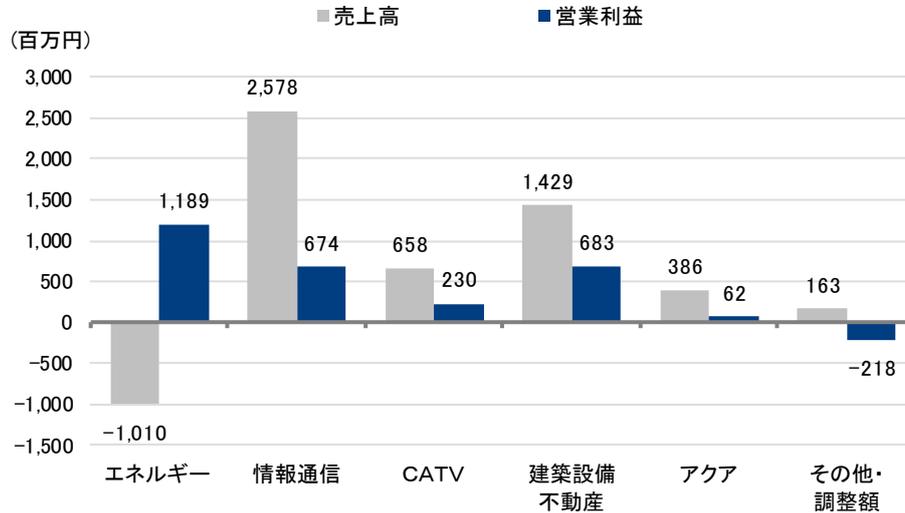
	25/3期3Q		26/3期3Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	173,179	-	177,382	-	2.4%
売上原価	106,332	61.4%	107,371	60.5%	1.0%
販管費	57,135	33.0%	57,678	32.5%	1.0%
営業利益	9,711	5.6%	12,332	7.0%	27.0%
経常利益	10,136	5.9%	12,734	7.2%	25.6%
特別損益	-877	-	-982	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,644	3.3%	7,514	4.2%	33.1%
継続取引顧客件数 (3Q末、千件)	3,415		3,465		1.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

**TOKAIホールディングス** | 2026年3月9日 (月)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

## 業績動向

## 2026年3月期第3四半期累計の事業セグメント別前年同期比増減額



注：営業利益は間接費用等配賦前ベース  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2026年3月期第3四半期末の継続取引顧客件数は3,465千件と前年同期比で50千件増と着実に積み上がり、通期計画(3,462千件)を前倒しで達成した。事業セグメント別ではエネルギー事業で7千件増、情報通信事業で4千件増、CATV事業で21千件増、アクア事業で27千件増と主力サービスが順調に増加した。なかでもアクア事業は給水型浄水ウォーターサーバーの顧客獲得が想定を上回るペースで伸長した。また、サービス利用でポイントが貯まるTLC会員の登録数も前年同期比54千件増の1,308千件と順調に増加した。

## 主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	23/3期3Q末	24/3期3Q末	25/3期3Q末	26/3期3Q末	前年同期末比 増減数	前期末比 増減数
エネルギー	811	842	882	889	7	9
LPガス	737	767	808	814	6	8
都市ガス	73	75	74	74	0	1
情報通信	730	744	749	753	4	1
ブロードバンド	665	667	671	669	-2	-5
LIBMO	65	77	78	84	6	6
CATV	1,255	1,307	1,330	1,351	21	16
放送サービス	896	918	922	925	3	3
通信サービス	359	389	408	426	18	13
アクア	166	166	187	214	27	22
モバイル	182	172	163	159	-4	-3
その他	114	108	104	99	-5	-3
グループ合計顧客件数	3,258	3,341	3,415	3,465	50	42
(TLC会員数)	1,139	1,201	1,254	1,308	54	41

注：千件未満四捨五入。情報通信とCATVで通信サービスが重複、合計値からは除外。その他にはセキュリティ及び情報通信のその他サービスを含む  
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 顧客件数増加に加え、情報通信事業の法人向け、 建築設備不動産事業が拡大

### 2. 事業セグメント別動向

#### 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

<売上高>	23/3期3Q	24/3期3Q	25/3期3Q	26/3期3Q	前年同期比
エネルギー	71,069	69,271	73,179	72,169	-1.4%
情報通信	39,662	41,822	43,358	45,936	5.9%
CATV	25,510	26,673	27,185	27,843	2.4%
建築設備不動産	18,840	17,585	18,200	19,629	7.9%
アクア	5,720	5,796	7,311	7,697	5.3%
その他	3,446	3,526	3,944	4,107	4.1%
合計	164,249	164,676	173,179	177,382	2.4%

<営業利益>	23/3期3Q	24/3期3Q	25/3期3Q	26/3期3Q	前年同期比
エネルギー	3,552	3,754	4,836	6,025	24.6%
情報通信	3,563	4,025	3,787	4,461	17.8%
CATV	4,706	4,655	4,979	5,209	4.6%
建築設備不動産	1,195	1,057	1,051	1,734	65.0%
アクア	394	514	584	646	10.6%
その他・調整額	-4,947	-5,211	-5,527	-5,745	-
合計	8,466	8,797	9,711	12,332	27.0%

注：営業利益は間接費用等配賦前ベース  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### (1) エネルギー事業

エネルギー事業の売上高は前年同期比1.4%減の72,169百万円と若干の減収にとどまったが、営業利益(間接費用等配賦前営業利益で決算短信とは算出方法が異なる。以下同)は同24.6%増の6,025百万円となった。LPガス事業における顧客件数増加、顧客獲得費用の見直し、在庫評価益が営業利益の主な増益要因となった。顧客獲得費用については、2024年7月に「LPガス商慣行是正に向けた改正省令」※が施行された影響で、既存集合住宅(他社契約)向けの営業が実質困難となったことが減少要因となった。

※ 賃貸集合住宅等の顧客獲得の際に行っていた物品や金銭の授受など過大な営業行為に対して制限を設けた。

売上高の内訳を見ると、LPガス事業は前年同期比1.1%減の60,321百万円となった。顧客件数は同6千件増の814千件となり、家庭用の販売量は同1%増、平均販売単価も同1%増と堅調に推移したものの、工業用及び卸売用の販売量が同4%減と減少し、仕入価格に連動する販売価格も下落したことが減収要因となった。第3四半期累計の平均気温は同0.4℃低下したが、節約志向の高まりや省エネルギー機器の普及等により世帯当たりガス消費量は同0.9%減少した。

**TOKAIホールディングス** | 2026年3月9日(月)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

顧客件数は前期末比で8千件の増加となった。内訳は、新規獲得で12千件、M&A・商圏買取で10千件、休止・解約で14千件となり、エリア別では既存エリアが横ばい、新規エリアが8千件の増加となった。省令改正の影響で競合他社からのリプレイスが困難となるなかで、新規獲得ペースは鈍化したが、休止・解約件数も前年同期の16千件から14千件に減少するなど、件数では省令改正の影響はほぼ中立要因だったと見ることができる。一方、損益面では、顧客獲得コストの減少につながった。M&A・商圏買取では2025年7月に愛媛県松山市をサービスエリアとするLPガス事業者をM&Aした。今後の顧客件数の増加は、M&A・商圏買収の動向がより重要なカギを握ると見られる。

一方、都市ガス事業の売上高は同2.6%減の11,847百万円となった。顧客件数は74千件と横ばい水準で推移したが、販売単価の下落が減収要因となった。

### (2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前年同期比5.9%増の45,936百万円、営業利益は同17.8%増の4,461百万円となり、2期ぶりに過去最高業績を更新した。このうち、コンシューマー向け事業は売上高で同2.4%減の17,173百万円、営業利益で同50.9%増の1,085百万円と2期ぶりに増益に転じた。顧客件数は格安スマホサービスの「LIBMO」が、大手キャリア経由での獲得が進み同6千件増の84千件と過去最高を更新したものの、ブロードバンドサービスが同2千件減の669千件と減少に転じたこと、ARPUの低い大手キャリア経由の契約比率上昇が減収要因となった(売上総利益への影響はない)。一方、営業利益は販売代理店の見直しを進めたことが増収要因となった。具体的には、サービス解約率の高い販売代理店の整理を行い、顧客獲得費用の効率化を推進した。

法人向け事業は売上高で前年同期比11.7%増の28,763百万円、営業利益で同10.0%増の3,376百万円となった。企業向け高速通信サービスが、2025年4月に自社の光ファイバー回線を福岡県まで延伸した効果により伸長したほか、クラウドサービスも順調に拡大するなどストック型ビジネスが好調を持続した。一方、システム受託開発については横ばい水準にとどまった。利益面では、賃金改定や人員増に伴う人件費の増加をストック型ビジネスの増収効果で吸収し、2期ぶりに最高益を更新した。

### (3) CATV事業

CATV事業の売上高は前年同期比2.4%増の27,843百万円、営業利益は同4.6%増の5,209百万円と連続増収増益となり、過去最高を更新した。地域密着の事業者として地域に根差した情報発信や番組制作に注力したことで、放送サービスの顧客件数が同3千件増の925千件となった。また、放送顧客に対して高品質かつ競争力のある価格でインターネットサービスのクロスセルを推進した結果、通信サービスも同18千件増の426千件と順調に増加し、増収要因となった。利益面では、人件費を中心に販管費等が増加したものの、増収効果で吸収した。

### (4) 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業の売上高は前年同期比7.9%増の19,629百万円、営業利益は同65.0%増の1,734百万円となり、売上高は4期ぶり、営業利益は6期ぶりに過去最高を更新した。土木工事業が公共予算執行の遅れなどにより低迷したものの、静岡エリアを中心に建築・設備工事業や不動産販売・管理事業が伸長し、増収増益要因となった。

業績動向

### (5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比5.3%増の7,697百万円、営業利益は同10.6%増の646百万円と増収増益基調が続き、営業利益は6期ぶりに過去最高を更新した。大型商業施設等での催事営業に加えてWebやテレマーケティング等の非対面営業を推進したことにより、顧客件数が同27千件増の214千件と会社計画を上回るペースで伸長したことが要因だ。特に、2023年より提供を開始した給水型浄水ウォーターサーバー「しずくりあ」の販売が伸び、顧客件数の増加要因となった。既存の宅配水サービスの解約希望者に対して月額平均利用料を半分程度に低減する「しずくりあ」を提案することで解約防止につなげている。

### (6) その他・調整額

その他の売上高は前年同期比4.1%増の4,107百万円となった。介護事業がデイサービスの利用者数減少などにより同0.8%減の1,058百万円、婚礼催事事業が婚礼施行組数の減少により同2.4%減の960百万円となったものの、受注増加により船舶修繕事業が同2.6%増の1,166百万円、その他の売上が増加したことで補った。一方、本社費用を含めた営業損失は5,745百万円（前年同期は5,527百万円の損失）となった。

## ■ 今後の見通し

### 2026年3月期は売上高が未達となるものの、利益ベースで上方修正を発表

#### 1. 2026年3月期の業績見通し

同社は第3四半期累計業績の発表と併せて、2026年3月期通期業績予想の修正を行った。売上高で前期比1.0%増の246,000百万円（期初計画比7,000百万円減）、営業利益で同8.7%増の18,300百万円（同800百万円増）、経常利益で同7.7%増の18,700百万円（同1,200百万円増）、親会社株主に帰属する当期純利益で同15.0%増の10,600百万円（同600百万円増）としている。売上高は9期連続の増収、各利益ともに3期連続の増益となり、2期連続で過去最高業績を更新する見通しだ。

#### 2026年3月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比 増減率	期初計画比 修正額
	実績	売上比	期初計画	修正計画		
売上高	243,482	-	253,000	246,000	1.0%	-7,000
営業利益	16,841	6.9%	17,500	18,300	8.7%	800
経常利益	17,370	7.1%	17,500	18,700	7.7%	1,200
親会社株主に帰属する当期純利益	9,216	3.8%	10,000	10,600	15.0%	600
1株当たり当期純利益(円)	70.55		76.55	81.39	15.4%	4.84
継続取引顧客件数(千件)	3,423		3,462	-	1.1%	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 今後の見通し

第4四半期(2026年1月～3月)単独では、売上高は前年同期比で1,685百万円、営業利益で1,162百万円の減収減益を見込む。エネルギー事業と建築設備不動産事業の収益が前年同期比で落ち込むことが要因である。エネルギー事業では、第4四半期の平均気温を前年同期比0.5℃上回ることを前提としたガス販売量の落ち込みや、期末の在庫評価替えによる減益影響を計画に織り込んでいる。また、建築設備不動産事業については、前年同期に計上した大型案件の反動減に加え、土木工事における予算執行の遅れなどにより減益を見込んでいる。

**(1) エネルギー事業**

エネルギー事業は売上高で前期比若干の減収、営業利益は1ケタ台の増益となる見通しである。売上高は、工業用・卸売用の販売量及び販売価格の下落が減収要因となる。一方、利益面では顧客件数の増加と顧客獲得費用の効率化が増益要因となり、期初計画比からの上振れを見込む。

LPガスの顧客件数については、新規獲得が難しくなるなか、今後はM&A・商圏買収の動向がカギを握る。国内の家庭業務用LPガスの事業者数は約1.5万事業者と、ここ数年は減少傾向が続いているが、依然中小零細企業が多数存在する市場構造となっている。ただ、人手不足や物価上昇による厳しい経営環境の継続や経営者の高齢化も進んでおり、今後は大手企業によるグループ化の動きが一段と加速することが予想され、同社にとっても今後数年間は顧客基盤を拡大する好機となる。実際、M&A・商圏買収の候補リストは1年前と比べて増加しており、2027年3月期以降はこうした取り組みを積極的に推進するものと予想される。

**(2) 情報通信事業**

情報通信事業は、売上高で前期比5%程度の増収、営業利益で17%程度の増益を見込む。期初計画比では、法人向けシステム開発事業の伸び悩みを見通し、売上高を下方修正した。一方、営業利益は、人件費を含む販管費が増加するものの、高利益率なクラウドサービス事業の増収効果が増益要因となる。

コンシューマー向け売上高はブロードバンドサービスの販売代理店政策の継続により、前期比で微減収となる見込みだが、顧客獲得費用の削減効果により営業利益は増益を見込む。一方、法人向け売上高はクラウドサービス等のストック型ビジネスの好調により増収、営業利益も増益となる見通しだ。

**(3) CATV事業**

CATV事業は顧客件数の着実な積み上げにより、前期比1ケタ台の増収増益を見込む。売上高はおおむね期初計画どおりに推移する。一方で、営業利益は売上原価及び販管費の低減が寄与し、期初計画に対して上振れる見通しである。下期に懸念されていた静岡・神奈川エリアでの競争激化による顧客獲得コストの増加も限定的であり、費用が抑えられた格好である。

**(4) 建築設備不動産事業**

建築設備不動産事業は、期初計画では、増収増益を見込んでいたが、土木工事業やマンション・公共施設等の修繕・改修工事等の低迷が影響し、売上高・営業利益ともに前期並みの水準にとどまる見通しである。

**(5) アクア事業**

アクア事業は、顧客件数の増加により前期比で1ケタ台の増収増益と、おおむね期初計画どおりとなる見通しである。また、コスト低減施策としてワンウェイ方式の宅配水(営業エリアは静岡県内)で利用するボトル容器の内製化に着手しており、2027年3月期よりコスト低減に寄与する見通しだ。

## 2027年3月期以降はM&Aなど成長投資の積極化、ROEの向上を目指す方針

### 2. 中期経営計画の進捗状況と成長戦略

同社は2023年5月に発表した「中期経営計画2025」(2024年3月期～2026年3月期)において、重点施策として「事業収益力の成長(収益基盤の拡大+新サービスの展開)」「脱炭素化社会の実現に向けた持続的成長基盤の強化」「成長の源泉となる人財の育成と組織の活力の最大化」の3点に取り組み、経営数値目標として2026年3月期に売上高2,600億円、営業利益175億円、親会社株主に帰属する当期純利益100億円、継続取引顧客件数357万件を掲げた。

業績の進捗状況について、売上高はコンシューマー向け情報通信事業における顧客件数の下振れを主因として当初目標を下回るが、営業利益はエネルギー事業の伸長や顧客獲得費用の効率化が進み、当初目標を8億円程度上回る見通しだ。また、収益性の向上に伴いROEやROICについても当初目標値を達成する公算が大きい。同社が取り組んできた重点施策の成果が出ているものと評価される。

#### 「中期経営計画2025」の経営数値目標と進捗状況

(単位：億円)

	23/3期 実績	26/3期		
		当初目標	期初計画	修正計画
売上高	2,302	2,600	2,530	2,460
営業利益	149	175	175	183
親会社株主に帰属する当期純利益	65	100	100	106
継続取引顧客件数(期末、万件)	330	357	346	-
配当性向	64.8%	40~50%	40~50%	40~50%
ROE	8.2%	10.8%	10.8%	-
ROIC	8.3%	8.7%	8.7%	-

注：数値は四捨五入

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は長期ビジョンとして2031年3月期に売上高4,000億円、営業利益300億円、継続取引顧客件数500万件を目標に掲げている。その達成に向け、2027年3月期以降はM&A戦略を強化し、成長加速を推進するものと見られる。特に大手企業への集約化が進みつつあるLPガス事業は、顧客基盤を拡大する好機と捉えており、その動向が注目される。併せて、ROEやROICのさらなる向上と、株主還元を意識した経営を堅持する方針である。2026年5月に発表予定の新中期経営計画の内容が待たれる。

## ■ 株主還元策

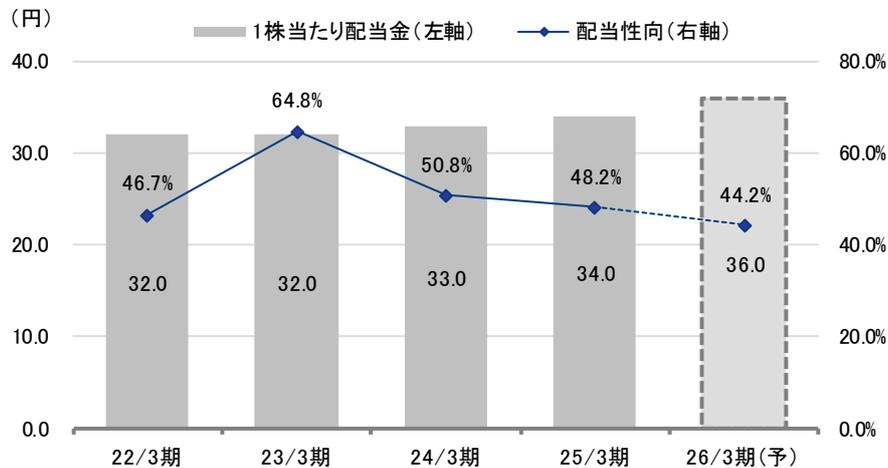
### 2026年3月期は2.0円増配の36.0円を予想。3期連続増配へ

同社は、株主還元策として配当及び株主優待制度の導入に加え、機動的な自己株式の取得を実施するなど、株主還元に対して前向きな企業の1つに挙げられる。配当方針については、経営体質の強化と将来の事業展開を考慮しつつ、配当性向40～50%を目安に安定的かつ継続的な配当を行うことを基本としている。

2026年3月期の1株当たり配当金は、利益が当初計画を上回る見通しとなったことから、従来予想の34.0円から36.0円(配当性向44.2%)とし、3期連続の増配を予定している。また、2025年9月4日～2026年3月31日までを取得期間として、上限220万株、20億円の自己株式取得を進めており、直近の1月末時点で136万株(14.4億円)の取得を完了した。

株主優待については、毎年3月末及び9月末に100株以上保有している株主に対して、保有株数に応じてQUOカードの贈呈など各種優待を実施している。配当金と株主優待を合わせた利回りを現在の株価水準(2026年2月6日終値1,180円)で試算すると3.9～6.7%となる(株主優待をQUOカードもしくはアクア商品で選択した場合)。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 株主還元策

## 株主優待の内容

3月末、9月末の株主に対して、下記5種類の中から1点と希望者に同社グループ結婚式場共通婚礼10%+10万円割引券(割引上限20万円)及び「ヴォーシエル」「葵」食事20%割引券(12枚綴り)を贈呈。

保有株数	100~299株	300~4,999株	5,000株以上
アクア商品	2,170円相当	4,340円相当	8,680円相当
QUOカード	500円分	1,500円分	2,500円分
グループレストラン食事券	1,000円分	3,000円分	5,000円分
TLCポイント	1,000円相当	2,000円相当	4,000円相当
LIBMO月額利用料金割引	2,100円相当	5,100円相当	11,280円相当

出所：ホームページよりフィスコ作成

#### 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