

|| 企業調査レポート ||

True Data

4416 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年7月3日(金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



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月期の業績見通し	02
3. 新中期経営計画	02
■ 業績動向	03
1. 2026年3月期の業績概要	03
2. トピックス	05
■ 今後の見通し	06
● 2027年3月期の業績見通し	06
■ 中期成長戦略	07
● 新中期経営計画	07

■ 要約

2026年3月期は大幅な増収増益、新中期経営計画を策定

True Data<4416>は「データと知恵で未来をつくる」という理念の下、POS/ID-POS*など消費者購買データを扱うビッグデータプラットフォームを運営し、小売業や消費財メーカーなどに消費者データ分析や購買行動分析ソリューションを開発・提供している。2026年3月期の実績は、消費者購買データ量が約10.0兆円、年間アクティブ数（購入実績のあるポイントカード会員数）が6,500万人規模に上る。

* ID-POSは、POSデータに顧客のID（識別情報）を付与したデータのこと。POSデータの情報に、誰が購入したか、という情報が加わり、性別、年代別の購買層、リピート率の高い商品、来店頻度や他の商品からの乗り換え（スイッチング）などの分析が可能となる。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高1,870百万円（前期比20.3%増）、営業利益101百万円（同109.6%増）、経常利益108百万円（同121.6%増）、当期純利益80百万円（同508.5%増）と大幅な増収増益となった。サービス開始済みの一部大型案件について、期初時点で想定したよりもストック型売上への貢献タイミングが後ろ倒しになったことを受け、第3四半期に業績予想を下方修正したものの、修正予想に対しては、売上高が102.2%、営業利益が169.3%、経常利益が168.1%、当期純利益が177.5%と、売上高・各利益ともに達成した。売上面では複数の大手小売業向けの大型案件が寄与し、ストック型売上高は前期比6.8%増、スポット型売上高は同2.7倍と大きく伸びた。一部大型案件のストック型売上の拡大ペースは遅れているが、現場オペレーション課題の解消を進めており、2027年3月期にはストック収益の拡大を見込む。利益面では、第4四半期にリテールメディア領域及び単発の分析レポートといったスポット型案件の受注等により収益計上が想定を上回ったほか、既存体制でコスト抑制に成功し高い利益率を上げた。また、安定したストック収益とスポット案件の貢献により、営業利益率は同2.3ポイント増の5.4%増と伸長した。同社は、営業利益率をさらに引き上げるべく、必要な投資を継続しつつ適切な費用のコントロールを徹底する方針だ。

要約

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高2,200百万円(前期比17.6%増)、営業利益80百万円(同21.3%減)、経常利益78百万円(同27.6%減)、当期純利益63百万円(同21.4%減)と増収減益を見込んでいる。売上高は、増収分の大半をストック型売上の増加で確保する見通しで、ストック型は前期の大手小売業向け案件の通期寄与に加え、伊藤忠商事<8001>等卸商社パートナーとの協業による新規案件の積み上げや、リテールメディアのデータ連携収益拡充を見込む。スポット型売上高は前期に続き大手小売向け案件の追加開発や、AI活用に係る顧客要望への対応などプロジェクトが具体化している案件のみを複数計画に織り込み、引き続き高水準の業績を予想する。利益面は、ストック型での協業契約の増加や開発費等を両建て計上するスポット型売上の増加を要因に、売上総利益率は51.0%(前期比5.1ポイント減)を予想しているが、協業契約によって先んじて量的拡大を推し進めることで、中期的なアップセル・クロスセル余地の拡大につなげる。また主要システムコストの値上げや円安リスクも利益率低下の一因となるが、「パートナー連携×パターン化」という事業戦略により費用投下を強化するため、一定の不確実性を織り込んでいるようで、利益の上振れ余地は十分あると考えられる。販管費については人的資本投資として賃上げを含む人件費の増加を見込むほか、AIスタートアップ企業とのAIシフトに向けた新たな取り組みや、新中期経営計画で定めるM&A投資に係る費用の一部を戦略投資費用の予算枠として組み込んでいる。そのため、営業利益は第1四半期に損失を予想するが、第2四半期以降はスポット型収益の積み上がりで、ストック型収益の拡大により黒字転換する見通しだ。

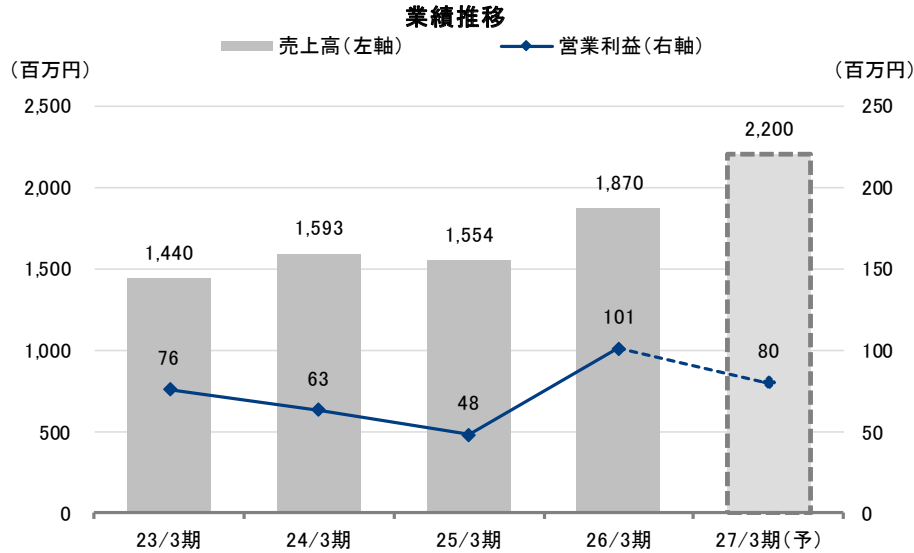
3. 新中期経営計画

同社は2026年2月に新中期経営計画を発表した。「パートナー連携×パターン化」を徹底した事業戦略を志向し、大手顧客の課題解決の中で得られた知見や技術を汎用化したパッケージソリューションを戦略パートナーとの協業により拡販する。ほかにも、成長が期待されるリテールメディア領域で、ECプラットフォーム等に向け、業界横断で活用できる顧客視点の評価指標の実装により、同領域でOSポジションを確立する。財務目標については、2029年3月期に売上高30億円以上、営業利益3~4億円、営業利益率10%以上とした。2026年3月期比で売上高は約1.6倍の成長を計画しており、イーグルアイ等コア事業で4.7億円、AIソリューションで4.5億円、リテールメディアで1.5億円、その他で1億円の拡大を目指す。また、10億円強のM&A投資枠を設けており、その効果を同財務目標に織り込んでいないことから上振れ要因として期待される。なお、今中期経営計画期間中の利益剰余金のプラス転換を実現して株主還元を開始する方針で、企業成長を維持しながら株主の期待に応える。

Key Points

- ・ 2026年3月期は大幅な増収増益。複数の大型案件が業績に寄与、パートナー協業も進展
- ・ 新中期経営計画の初年度となる2027年3月期は増収ながら減益予想。事業基盤拡大のための投資と協業案件の拡大を積極化
- ・ 新中期経営計画に基づき、2029年3月期に売上高30億円以上、営業利益3~4億円を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期は大幅な増収増益。 複数の大型案件が業績に寄与、パートナー協業も進展

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高1,870百万円(前期比20.3%増)、営業利益101百万円(同109.6%増)、経常利益108百万円(同121.6%増)、当期純利益80百万円(同508.5%増)と大幅な増収増益となった。サービス開始済みの一部大型案件が、期初時点で想定したよりもストック型売上への貢献タイミングが後ろ倒しになったことを受け、第3四半期に業績予想を下方修正したが、修正予想(売上高1,830百万円、営業利益60百万円、経常利益64百万円、当期純利益45百万円)に対して売上高が102.2%、営業利益が169.3%、経常利益が168.1%、当期純利益が177.5%と、売上高・各利益の全てが修正予想を上回った。利益面で予想を大きく上回った理由は、第4四半期のリテールメディア領域及び単発の分析レポートといったスポット型案件の受注等により収益計上が想定を上回って推移したほか、既存体制でコスト抑制に成功したことによる。

業績動向

売上面では複数の大手小売業向け大型案件が稼働を開始し、継続収入が始まったため、ストック型売上高は前期比6.8%増、スポット型売上高は同2.7倍と大きく伸びた。一部大型案件においてシステム導入後の顧客側における業務定着化（現場オペレーション課題）にタイムラグが生じ、ストック型売上の拡大ペースは当初想定より遅れたものの、現在は定着化支援（カスタマーサクセス）の仕組み化を進めており、2027年3月期には運用の型化を通じて円滑なストック収益の拡大フェーズへ移行する見込みだ。利益面では、安定したストック収益とスポット型売上の貢献があった第4四半期の好業績を受け、営業利益率は同2.3ポイント増の5.4%増と伸長した。システム関連費が大型案件立ち上げに伴う追加費用の支出や、円安影響で同1.3億円増となったほか、将来に向けた人材投資やAIソリューションの業務洗練化を進めた結果、売上原価と販管費を合計した営業費用全体は同17.5%増となったが、増収効果がそれを上回った。同社は、営業利益率のさらなる引き上げが必要と認識しており、必要な投資を継続しつつ適切な費用のコントロールを徹底する方針だ。

2026年3月期より、従来ソリューションのプロダクト別としていたストック型売上の開示区分を、顧客属性別の「メーカー向けソリューション」「リテール向けソリューション」「リテールメディアその他」の3区分での開示へ変更している。理由は、これまでの積極的なビジネスパートナーとの協業によるソリューションの拡充に加え、2027年3月期からは新中期経営計画の下で「パートナー連携×パターン化」を徹底した事業戦略を志向するためである。「パターン化」というのは各業界の大手顧客企業の課題解決への対応を進める中で培った業界特有の知見や技術、ノウハウを汎用化し、ソリューションとして同じ業界の他企業に展開する「型」を創り上げることである。この「型」の提供を各パートナーとともに推進し業績把握を明確化するため、顧客属性別の分類に変更した。なお、「メーカー向けソリューション」については、収益をシェアする協業契約と同社単独契約とで単価水準が異なるため、導入件数の分割表記を開示することとした。

ストック型売上高の内訳は、メーカー向けソリューションは952百万円（前期比8.0%増）、リテール向けソリューションは332百万円（同23.4%増）、リテールメディアその他は237百万円（同13.5%減）となった。メーカー向け主カプロダクト「イーグルアイ」は、パートナーとの協業の着実な進展により、導入件数は単独契約と協業契約合わせて180件（同21件増）に積み上がった。スポット型売上高は347百万円（同172.1%増）と大きく伸長した。要因は大手顧客向けの大型案件の初期開発が複数あったこと、第4四半期に受注が大きく伸びたことである。2026年3月期は大手小売業向け大型案件のストック型収益の拡大ペースが当初想定に比して遅れたため、これをカバーすべく戦略的にスポット型案件を推進したこともあり、大きく増加した。

業績動向

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期		前期比		予想比 達成率
	実績	修正予想	実績	増減額	増減率	
売上高	1,554	1,830	1,870	316	20.3%	102.2%
ストック型売上高	1,426	-	1,523	96	6.8%	-
メーカー向けソリューション	882	-	952	70	8.0%	-
リテール向けソリューション	269	-	332	63	23.4%	-
リテールメディアその他	274	-	237	-37	-13.5%	-
スポット型売上高	127	-	347	219	172.1%	-
売上総利益	894	1,013	1,048	154	17.2%	103.5%
販管費	846	953	947	100	11.9%	99.4%
営業利益	48	60	101	53	109.6%	169.3%
経常利益	49	64	108	59	121.6%	168.1%
当期純利益	13	45	80	67	508.5%	177.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. トピックス

(1) あらたとの戦略的業務提携

2025年12月、日用品・化粧品等の卸商社(株)あらたとの戦略的業務提携契約の締結を発表した。あらたの擁する約1,100社のメーカー、約3,370社の小売業との流通基盤、商品に対する深い知見、全国ネットワークの営業力は同社にとって魅力で、同社の進めるメーカー及び小売業との強力なパイプを持つ卸商社とのパートナー網強化をねらい、提携に至った。共同で小売業に向けた高度な分析・提案を実現する方針で、同社のID-POSとあらた独自の粒度の高い属性分類を組み合わせた分析ツールを活用し、データ活用による高付加価値な「三位一体提案」(顧客理解×商品理解×現場理解)を展開する。また「Shopping Scan」の共同展開や、ID-POS分析による販促後の効果測定を実現することで、企画の最適化や高付加価値提案につなげる。

(2) CVC事業の開始

2026年2月、コーポレート・ベンチャー・キャピタル(CVC)事業の開始を発表した。同社は、CVC事業を中期経営計画で推進するソリューションのパターン化による横展開を図るための協業パートナー発掘にも役立てる方針である。同社の購買データの管理・分析・提供機能に加え、購買行動の高度な解析やAIを活用した意思決定支援、データの新たな価値創出と外部展開といった領域での成長を図るべく、技術力やスピード感に優れたスタートアップと連携し事業共創基盤を構築する。具体的には「購買データとスタートアップ技術の組み合わせによる新サービスの創出」「小売業及び消費財メーカー向けソリューションの高度化」「データの資産価値を高める外部連携モデルの構築」「将来的なM&Aや資本業務提携の選択肢拡大」という目標を掲げ、それに向けた施策を進める。CVC事業では自社の直接出資に加え、スタートアップとの接点拡大を目的に外部ベンチャーキャピタルファンドへのLP(リミテッド・パートナー：ファンドへの出資のみで運用を行わない出資者)出資も実施する。第1弾として、2025年6月にAIエージェントやDX領域、先端技術領域へ投資するON&BOARD(株)が運営するファンドへ出資した。第2弾としてシード・アーリーステージのAIスタートアップ投資に強みを持つ(株)ANOBKAが運営するファンドへ出資し、第3弾としてCVC代行モデルでテクノロジー領域に強みを持つベンチャーキャピタルであるペガサス・テック・ベンチャーズの日本法人(ペガサス・テック・ホールディングス)へマイノリティ出資を2026年5月に実施した。

■ 今後の見通し

2027年3月期は増収ながら減益予想。 新中期経営計画に基づき投資を積極化

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高2,200百万円(前期比17.6%増)、営業利益80百万円(同21.3%減)、経常利益78百万円(同27.6%減)、当期純利益63百万円(同21.4%減)と増収減益を見込んでいる。なお、利益面については、新中期経営計画の「パートナー連携×パターン化」という事業戦略により、中期的な利益拡大に向けた仕込みを強化する期として費用投下を強化するが、一定の不確実性を織り込んでいるようで、上振れの余地は十分あると考えられる。

売上面では、増収分の大半をストック型売上の積み上げで確保する計画だ。ストック型については、前期の大手小売向け案件が通期で寄与する見通しのほか、伊藤忠商事等パートナーとの協業による新規案件の積み上げや、リテールメディアのデータ連携収益拡充を見込む。パートナーとの協業によるソリューションの拡販では収益をシェアするため、1件当たりの収益性は同社の単独契約案件と比較して限定的となるが、パートナー顧客への広範で容易なアクセスはもちろん、パートナーが顧客に提供しているサービスと自社ソリューションのシナジーによって、競合に対する参入障壁を築ける可能性がある。そのため、顧客層の広がりによる量的拡大を優先し、その後アップセルやクロスセルを進め、長期的な視点で収益への貢献を見通す。スポット型売上高は前期に続き大手小売向け案件の追加開発や、AI活用に係る顧客要望への対応を複数見込み、引き続き高水準の業績を予想する。

利益面は、ストック型での協業契約の増加やスポット型売上の増加による原価増を要因に、売上総利益率は51.0%(前期比5.1ポイント減)を予想している。また、クラウドインフラを中心とする主要システムコストの値上げや円安リスクが利益率抑制の一因となり得るため、期初段階で一定の費用増を保守的に織り込んでいる。ただし、同社ではシステムアーキテクチャの最適化や効率的なリソース管理によるITコスト抑制策も並行して徹底する方針であり、不確実性を吸収した上での利益上振れ余地は十分にあると考えられる。販管費については、新規採用は若干名にとどまるものの、適切な人的資本投資として賃上げを含む人件費の増加を見込むほか、AIスタートアップ企業とのAIシフトに向けた新たな取り組みや中長期的な収益拡大に資する施策は積極的に模索・実行するため、新中期経営計画で定めるM&A投資に係る費用の一部を戦略投資費用の予算枠として組み込んでいる。そのため、営業利益は第1四半期に損失を予想するが、第2四半期以降はスポット型収益の積み上がりで、ストック型収益の拡大により黒字転換し、下期偏重型の業績推移を予想している。

2027年3月期業績見通し

(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	1,870	100.0%	2,200	100.0%	329	17.6%
売上総利益	1,048	56.1%	1,122	51.0%	73	7.0%
販管費	947	50.6%	1,042	47.4%	94	10.0%
営業利益	101	5.4%	80	3.6%	-21	-21.3%
経常利益	108	5.8%	78	3.6%	-30	-27.6%
当期純利益	80	4.3%	63	2.9%	-17	-21.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中期成長戦略

新中期経営計画に基づき、 2029年3月期に売上高30億円以上、営業利益3～4億円を目指す

● 新中期経営計画

同社は2026年2月に新中期経営計画を発表した。自社の定義を、従来の「データ分析会社」から「意思決定支援会社」に発展させ、「リテールデータ×AIインサイト」に基づく意思決定基盤 (=経営のOS) を顧客企業に提供することで消費財・小売業全体の価値創造をステークホルダーとともに加速することを目指す。

(1) 前中期経営計画の成果と今後の方針

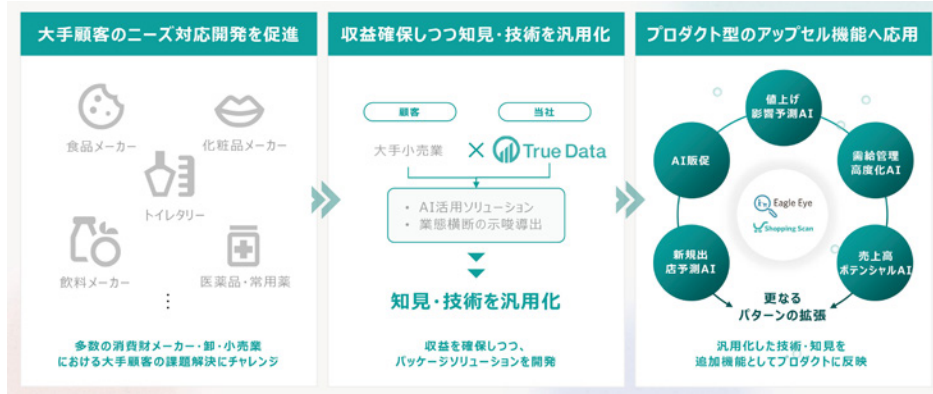
前中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期) では、「手札の拡張」として、楽天グループ<4755>や (株) Hakuhodo DY ONE、SMN<6185>、(株) MBKデジタルとのデジタル広告連携が進み、「販促AI」や「新規出店予測AI」等のAIソリューションの開発・提供も進んだ。一方、従来の「イーグルアイ」等のマーケティング SaaSプロダクトを中心とした事業ポートフォリオから、多くの大手顧客企業案件に対応する中で顧客の個別ニーズへの対応により「カスタマイズ性」が高まり、成長の「型」が多角化するという課題に直面した。こうした課題に対応しつつ、さらなる企業価値向上のため、新中期経営計画 (2027年3月期～2029年3月期) では、優先順位ある「事業戦略推進」と対応した「組織構造改革」を同時に進める「発展的な構造転換期」とする方針を掲げた。

(2) 新中期経営計画の概要

新中期経営計画では「パートナー連携×パターン化」を徹底した事業戦略を志向する。パターンとはサービス提供の「型」のことで、同様な課題を抱える業界内の他企業に、いわば業界特化型サービスとして、大手顧客の課題解決の中で得られた知見や技術を汎用化したパッケージソリューションを戦略パートナーとの協業により拡販する。この事業戦略推進に向け、役割と成果を可視化するため、「パターンを作る組織」と「パターンを横展開する組織」からなる社内カンパニー制を敷く。前者では大手顧客のニーズ対応開発を促進して収益を確保しながらパッケージソリューションを開発する。そこから得た知見や技術を汎用化し、AIソリューションを開発する。後者では、あらゆる消費財を扱う卸商社との協業パートナー網を活用し、中堅・中小企業にも顧客層を広げ、基幹プロダクトの量的拡大を目指す。さらに企業の意思決定を支援するAIインサイトを軸に基幹プロダクトへの追加機能を実装し、アップセル・クロスセルを通じて顧客単価向上を図る。2026年3月期時点のイーグルアイ顧客企業数は180社であるが、同社は潜在市場規模を13,000社と見積もっている。取引基盤について、伊藤忠商事では10,000社の食品メーカーを、アルフレッサヘルスケア (株) では680社のヘルスケアメーカーを、あらたでは1,100社の化粧品・日用品等メーカーを有しており、この3社を中心にパートナー協業を深耕し、顧客規模を飛躍的に拡大させる。また、「パートナー連携×パターン化」を効果的に推進するため、社内カンパニー制への移行では執行役員から部門長クラスへの権限・責任の委譲を進めるほか、有償ストックオプション・エンゲージメントストックといった、基本給・業績賞与に次ぐ「第3の報酬」の新設による株主との利害共通化促進を検討している。

中期成長戦略

パターン化のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

新中期経営計画では、購買起点の評価指標の標準化及びAIインサイト導出に係るコア・プロセスの実装基盤 (=OS) を、内製で抱える「コア・バリュー」と位置付ける。少数組織でスケラビリティを最大化すべく、周辺の機能領域では外部パートナーを積極活用する戦略だ。この、内製OSと外製機能を掛け合わせたモデルを推進するにあたり、同社はデータパイプラインの標準化による開発効率の向上と、ID-POSデータを安全に流通させるための強固なデータガバナンス・セキュリティ体制の構築を両立させており、これが競合に対する強力な参入障壁 (技術的優位性) となる。コア・バリュー領域では、OSである、分析設計やデータ集計等の購買起点の評価指標の標準化や、AIを活用したデータ分析から得られる実用的な情報等の意思決定を支援するAIインサイトの開発を進める。機能領域では、顧客獲得や広告運用、AIソリューションの開発・実装、システム運用等について外部パートナーを積極活用し、協創する。また、コア・バリューの補強に向けて、リテールメディア領域のOSポジションの確立に注力する。ECプラットフォーム、店舗、アプリ、広告媒体、顧客企業の自社EC等、業態やチャネルを問わず活用できる横断的な評価指標を実装する。なお、同社はリテールメディア領域のポテンシャルとして、リテールメディア広告市場が2028年には2025年比で約1.9倍の1兆1千億円規模に拡大し、そのうち同社ターゲットのリテールメディアネットワーク (広告配信) 市場は2028年には2025年比で約1.5倍の2,760億円規模に成長すると予想としている。同社がサービス提供可能な市場規模 (SAM) については、2028年には2025年比約1.9倍の約360億円に成長すると試算しており、同社の売上高規模を踏まえると拡大余地は非常に大きいと言える。

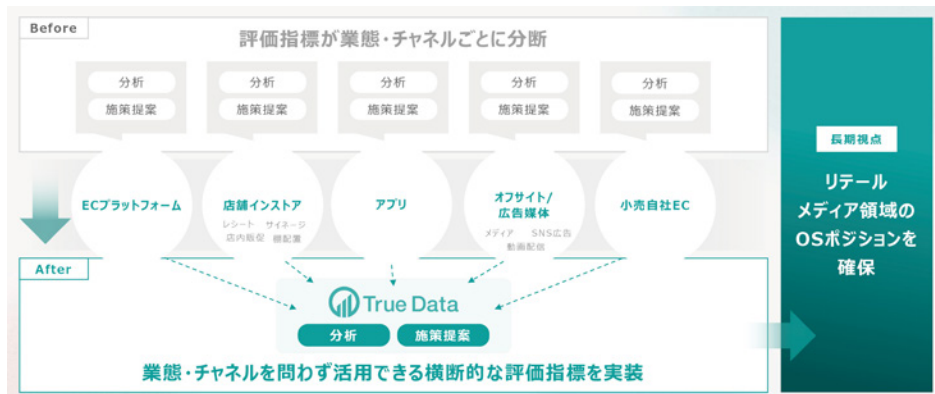
中期成長戦略

同社のコア・バリュー領域



出所：決算説明資料より掲載

リテールメディア施策



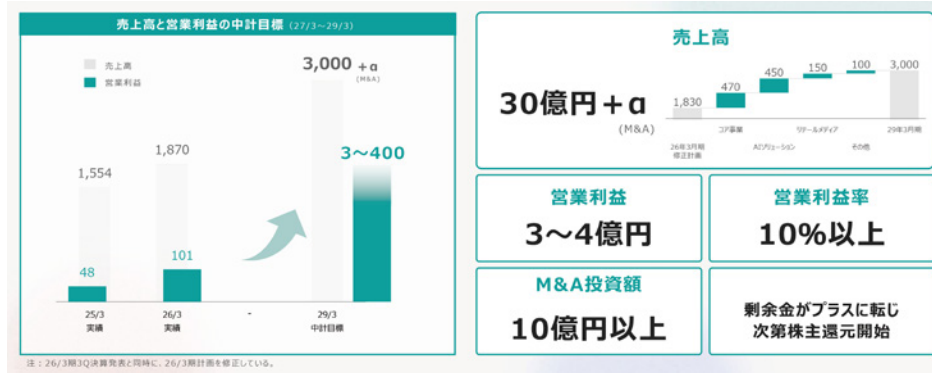
出所：決算説明資料より掲載

(3) 財務目標と行動計画

2029年3月期の財務目標については、売上高30億円以上、営業利益3～4億円、営業利益率10%以上とした。2026年3月期比で売上高は約1.6倍の成長を計画しており、イーグルアイやショッピングスキャン等コア事業で4.7億円、AIソリューションで4.5億円、リテールメディアで1.5億円、その他で1億円の拡大を目指す。なお、営業利益については、既存大型案件の伸びしろが見通しにくいいためレンジで開示した。また、2026年3月期に開始したCVC事業については、将来の協業を見据えた直接出資や外部ベンチャーキャピタルファンドへのLP出資等を対象とした、10億円強のM&A投資枠を設けており、その結果を財務目標に織り込んでいないことから業績上振れ要因として期待される。なお、今中期経営計画期間中の利益剰余金のプラス転換を実現して株主還元を開始する方針で、企業成長を維持しながら株主の期待に応える。

中期成長戦略

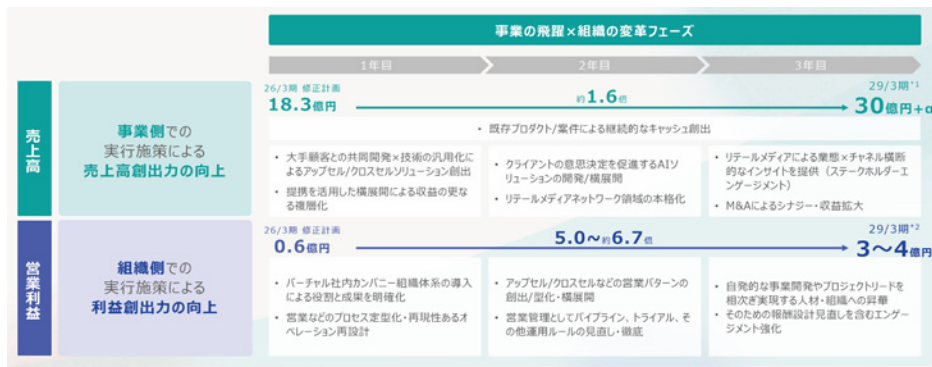
新中期経営計画の財務目標



出所：決算説明資料より掲載

行動計画として、同社は少人数体制の下で収益を最大化できる事業モデルを具体化すべく、売上高創出に寄与する事業サイドと、利益向上につながる組織サイドの2側面で実行施策を定めた。1年目は、事業サイドの実行施策として、知見や技術の汎用化によるアップセル・クロスセルソリューション創出に注力するとともに、パートナーとの提携を活用した横展開を進め、収益を複層化する。組織サイドの実行施策としては、社内カンパニー制により役割と成果の明確化を進めるとともに、営業等のプロセス定型化や再現性あるオペレーションの再設計を行う。2年目は、事業サイドでは、AIソリューションの開発と横展開により収益の複層化をさらに進め、リテールメディアネットワーク領域の活動を本格化する。組織サイドでは、アップセルやクロスセルの営業パターンを創出して型化と横展開を進め、パイプライン、トライアル、その他運用ルールを見直し、営業管理を徹底する。最終年度となる2029年3月期は、事業サイドでリテールメディアにて業態×チャネル横断的なインサイトを提供するほか、M&Aによるシナジーで収益拡大を図る。なお、M&Aについては、AIソリューションの進化やソリューション販路拡大に貢献する企業を念頭に、常に機会をねらっている。組織サイドでは、自発的な事業開発やプロジェクトリードを実現する人材・組織へ昇華すべく、報酬設計見直しを含むエンゲージメント強化を図る。

中期行動計画



出所：決算説明資料より掲載

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