

|| 企業調査レポート ||

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月16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. 2025 年 3 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 年 3 月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2025 年 3 月期中間期の業績概要	04
2. セグメント別の業績	05
■ 今後の見通し	06
1. 2025 年 3 月期の業績見通し	06
2. 中期経営計画	08
■ 株主還元策	10

要約

旺盛なコンサルティング需要を取り込み、業績は成長ステージに

山田コンサルティンググループ<4792>は、国内最大級の独立系コンサルティングファームである。様々な事業分野のコンサルタントが連携を取り合いながら、経営課題の解決のための提案から実現までワンストップのコンサルティングサービスを提供する。M&A アドバイザリー事業強化のため、2024年3月にピナクル(株)、同年4月に Takenaka Partners (米国) を子会社化した。

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期(2024年4月-9月)の連結業績は、売上高で前年同期比8.3%増の12,422百万円、営業利益で同83.3%増の2,897百万円、経常利益で同74.3%増の2,827百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同49.5%増の1,908百万円と大幅増益となった。通期計画に織り込んでいた投資先株式の売却と大型M&A案件の成約を実現できたことが主因だが、主力の経営コンサルティング事業の売上高も中期経営計画策定や人的資本・サステナビリティ経営などのテーマを中心に、同16.5%増の3,934百万円と好調に推移した。

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績予想は、売上高で前期比4.8%減の21,100百万円、営業利益で同1.8%増の3,730百万円、経常利益で同0.1%増の3,730百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.2%増の2,870百万円と期初計画を据え置いた。投資事業の売上が前期急伸した反動で売上高は減収を見込むものの、投資利回りの高い株式売却を中間期で実施できたことにより、利益ベースでは連続で過去最高を更新する見通しだ。また、経営コンサルティング事業やM&Aアドバイザリー事業の引き合いが旺盛で下期も順調な推移が見込まれることから、会社計画は上振れする公算が大きいと弊社では見ている。

3. 成長戦略

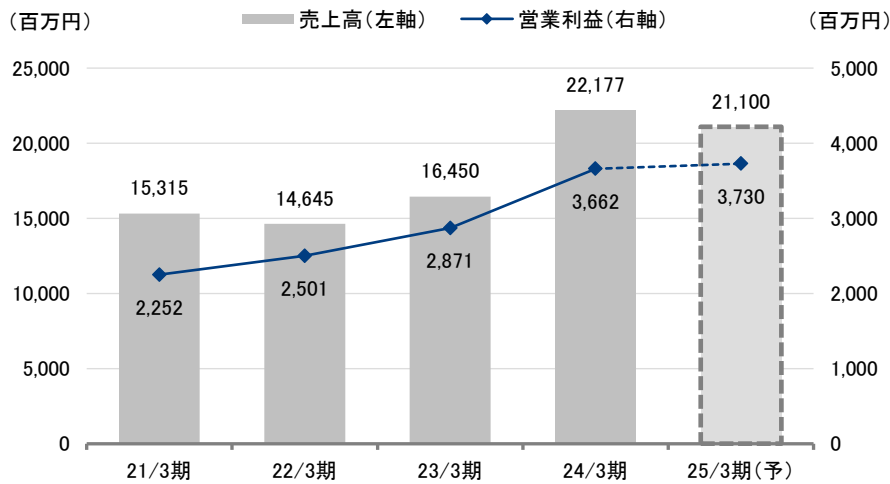
同社は2024年3月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画の基本方針として、持続的成長を実現するための経営基盤を構築する期間と位置付け、成長の源泉となる人的リソースの強化、社内連携の強化、新規・成長分野の育成に取り組む方針を掲げた。新規・成長分野としては、海外コンサルティングや投資事業、DXコンサルティングなどに注力しており、ピナクル及びTakenaka Partnersの子会社化もその一環となる。事業別売上総利益の年平均成長率は、経営コンサルティング事業で5.0%の安定成長を見込み、M&Aアドバイザリー事業で10.0%、投資事業で65.8%を計画している。2026年3月期の業績目標として設定した売上高22,700百万円、売上総利益17,800百万円、営業利益4,200百万円に対して現在のところ計画を上回る進捗となっており、業績は成長ステージに入ったものと見られる。

要約

Key Points

- ・投資先株式の売却や大型 M&A 案件の成約により 2025 年 3 月期中間期は大幅増益に
- ・2025 年 3 月期業績計画は期初予想を据え置くと上振れ公算大
- ・中期経営計画は順調に進捗、M&A 効果により海外コンサルティング事業の成長ポテンシャルが高まる

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

国内最大級の独立系コンサルティングファームで海外市場にも展開

1. 会社概要

同社グループは、現在同社及び子会社 19 社(うち、海外 12 社)で構成されており、2024 年 9 月末時点で 864 名(総合コンサル職 655 名、専門コンサル職 209 名)のコンサルタントが在籍する国内最大級の独立系コンサルティングファームである。海外子会社は 12 社(シンガポール、インドネシア、中国、韓国、マレーシア、UAE、タイ、ベトナム、インド、米国、ケイマン)で人員は 250 名規模となっている。

事業概要

2024年3月に子会社化したピナクル(出資比率70%)^{※1}はM&Aアドバイザリー事業を国内外で展開しており、特にクロスボーダーM&A案件において、高度な専門性とノウハウを持っている。また、同年4月に完全子会社化したTakenaka Partners^{※2}は、米国における日系企業向けのM&Aアドバイザリー事業を35年間にわたり展開してきた企業で、同社は2016年に業務提携契約を締結し日系企業の北米市場進出を支援してきた経緯があり、今回北米市場においてM&Aアドバイザリーサービスや経営コンサルティングサービスの事業を拡大すべく子会社化に至った。なお、各子会社の人員規模は10名程度となっている。

※1 株式取得額658百万円、のれん51百万円、M&A費用55百万円

※2 株式取得額7.8百万米ドル、のれん4.7百万米ドル(7年定額償却)、M&A費用278千米ドル

2. 沿革

1989年にファイナンシャル・プランナーの教育・研修及びファイナンシャルプランニングに関するコンサルティングを目的として、東京都文京区に(株)東京ファイナンシャルプランナーズ(現山田コンサルティンググループ)を設立した。1995年に本社を東京都新宿区へ移転し、1997年には経営・財務・資金調達コンサルティング事業の立ち上げを目的として、ティー・エフ・ピーベンチャーキャピタル(山田ビジネスコンサルティング(株))に商号変更、2018年に吸収合併)を設立した。2000年には大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場(現東京証券取引所(以下、東証)スタンダード市場)に株式を上場した。2010年に本社を東京都千代田区へ移転し、同商号を「山田コンサルティンググループ」に変更した。また、2016年にアジア地場の市場リサーチファームSpire Research and Consulting Pte Ltd.を子会社化し、海外でのコンサルティング事業を本格的にスタートさせた。2019年には東証市場第一部に市場変更し、2022年4月の東証市場再編成により東証プライム市場へと移行した。

3. 事業内容

同社グループは、様々な事業分野のコンサルタントが連携を取り合いながら、経営課題の解決のための提案から実現までワンストップのコンサルティングサービスを提供しており、事業セグメントはコンサルティング事業と投資事業の2つのセグメントで開示している。

(1) コンサルティング事業

コンサルティング事業では、経営コンサルティング事業、M&Aアドバイザリー事業、事業承継コンサルティング事業、不動産コンサルティング事業の4つの事業領域でサービスを展開している。

(a) 経営コンサルティング事業

経営コンサルティング事業では、企業の持続的成長を実現するために、経営戦略策定から業務プロセス改善まで経営課題解決を一貫してサポートする「持続的成長分野」、IT戦略立案・構想、実行計画、実行支援、実行後の業務定着化までのソリューションをワンストップで提供する「IT戦略&デジタル分野」、組織・人材に関する課題について専門的かつ総合的なソリューションを提供する「組織人事分野」、企業の持続的成長や中長期的な企業価値向上に向けたコーポレート・ガバナンスの取り組みを支援する「コーポレート・ガバナンス分野」のほか、事業再生に向けたスキームの構築から実行手続きまで総合的に支援する「事業再生分野」のコンサルティングサービスを提供している。

事業概要

顧客獲得チャネルについては、全体の約 7 割がメガバンクや全国の地方銀行など金融機関からの紹介で占められており、同社の高いサービス品質が評価され継続的に紹介案件を獲得できている。

(b) M&A アドバイザリー事業、事業承継コンサルティング事業、不動産コンサルティング事業

M&A アドバイザリー事業では、売上高の約 7 割が FA（ファイナンシャルアドバイザー）業務となり、残り約 3 割が仲介業務となる。顧客獲得チャネルは直接受注が 7 割超を占めており、残りは金融機関やプライベートエクイティファンド、弁護士・会計事務所からの紹介案件となる。また、事業承継コンサルティング事業は、大半が金融機関からの紹介案件で豊富な実績を持つ。売上規模はコンサルティング事業の 1 割弱と小さいものの経営者トップとの強い信頼関係が構築されるため、その後の経営コンサルティングや M&A アドバイザリーの受注につながるケースが多く、同社にとっては重要な事業となる。不動産コンサルティング事業では、顧客が保有する不動産の調査・分析、有効活用の提案、売買・賃貸の仲介など多岐にわたるサービスを提供している。

(2) 投資事業

投資事業では、顧客企業の資本政策や事業承継等の課題解決の 1 つとして企業の株式に投資する未上場株式投資事業と、底地や共有持分となっている物件など次世代に承継する際に敬遠されがちな換金性の低い不動産に投資する不動産事業を行っている。いずれの事業もコンサルティング事業とシナジーがあり、他社と競合しない厳選した案件のみに投資することを基本方針としている。

業績動向

投資先株式の売却や大型 M&A 案件の成約により 2025 年 3 月期中間期は大幅増益に

1. 2025 年 3 月期中間期の業績概要

2025 年 3 月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比 8.3% 増の 12,422 百万円、営業利益で同 83.3% 増の 2,897 百万円、経常利益で同 74.3% 増の 2,827 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同 49.5% 増の 1,908 百万円となり、大幅増益を達成した。人員増（子会社買収による増加を含む）並びに 2024 年 6 月に実施した昇給（約 9% アップ）によって人件費が同 978 百万円増加したほか、M&A 及びグループ再編費用が同 111 百万円増加するなど販管費が増加したものの、投資事業において投資利回りの高い株式売却を実施したことや、コンサルティング事業において大型 M&A 案件を成約できたことにより吸収し、大幅増益につながった。なお、新たに子会社化した Takenaka Partners とピナクルについては、いずれも M&A 案件の成約があり増収増益に貢献した。

業績動向

2025年3月期中間期の連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期	25/3 期中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	11,463	12,422	958	8.3%
コンサルティング事業	7,494	10,147	2,652	35.3%
投資事業	3,974	2,279	-1,694	-42.6%
営業利益	1,580	2,897	1,316	83.3%
コンサルティング事業	926	1,886	960	103.6%
投資事業	657	1,010	353	53.7%
経常利益	1,621	2,827	1,206	74.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,275	1,908	632	49.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別の業績

(1) コンサルティング事業

2025年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比35.3%増の10,147百万円、売上総利益で同37.7%増の9,082百万円、営業利益で同103.6%増の1,886百万円と大幅増収増益となり、過去最高を更新した。特に、M&Aアドバイザリー事業の売上総利益が同76.6%増の4,398百万円と大きく伸張し、成長ドライバーとなった。ピナクル及びTakenaka Partnersの2社で7～8億円の上乗せ要因になったと見られるが、既存事業ベースでも1.5倍増と好調だった。国内上場企業の非公開化やカーブアウト等のFA業務の受注を多く獲得したことや、大型M&A案件の成約があったことが要因だ。また、経営コンサルティング事業も持続的成長に向けた中期経営計画の策定や、人的資本・サステナビリティ経営などをテーマとした案件を中心に引合いが活発で、売上総利益は前年同期比17.5%増の3,549百万円と好調に推移した。事業承継コンサルティング事業は、オーナー企業を中心とした事業承継の相談が堅調に推移したものの同部門メンバーがM&Aアドバイザリー事業や投資事業に注力したため、中間期の売上総利益は同7.9%減の795百万円と伸び悩んだ。不動産コンサルティング事業は顧客保有不動産の売却・有効活用や富裕層の購入ニーズが増加し、売上総利益で同54.2%増の339百万円となった。

(2) 投資事業

2025年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比42.6%減の2,279百万円、売上総利益で同47.5%増の1,142百万円、営業利益で同53.7%増の1,010百万円となった。ファンド投資株式及び投資不動産の売却が集中した前年同期の反動で売上高は減少したものの、投資利回りの高い未上場株式の売却が実現したことにより大幅増益となった。

業績動向

なお、2024 年 9 月末の営業投資有価証券残高は 4,901 百万円と前期末の 2,991 百万円から 1,910 百万円増加した。事業承継ニーズの高まりを受け、資本構成の再構築が必要な未上場企業が増加傾向にあり、株式の引受先となるケースが増えている。特に最近では金融機関から持ち込まれる投資案件も大型化する傾向になっている。投資事業を開始した 2011 年以降の累計投資額は 134.6 億円、累計 IRR^{*}は 15.58% と想定 IRR(8% 以上)を大きく上回るリターンを獲得している。

^{*} IRR (Internal Rate of Return) とは、投資の収益性を評価するための指標で、投資によって得られる将来のキャッシュフローと投資額の現在価値が等しくなる割引率。

一方、不動産投資事業では金融機関や不動産仲介会社からの紹介が期初想定を上回り、中間期で 3 件 (24 区画) の投資を実行し、2024 年 9 月末の投資不動産残高は 1,171 百万円と前期末の 777 百万円から 393 百万円増加した。同社は投資不動産残高を 10 ~ 20 億円を目途に、厳選した投資と売却を強化していく方針だ。

■ 今後の見通し

2025 年 3 月期業績計画は期初予想を据え置くも上振れ余地あり

1. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の業績計画は、売上高で前期比 4.8% 減の 21,100 百万円、営業利益で同 1.8% 増の 3,730 百万円、経常利益で同 0.1% 増の 3,730 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 0.2% 増の 2,870 百万円と期初計画を据え置いた。中間期までの進捗率は売上高で 58.8%、営業利益で 77.6% と高い進捗率となっているが、既述の通り中間期は投資利回りの良い投資株式の売却や大型 M&A 案件の成約があったため、これらは期初計画に織り込み済みとなっているためだ。ただ、これら要因を除いても、経営コンサルティング事業や M&A アドバイザリー事業の引き合いが活発であることから、期初計画を上回る可能性は高いと弊社では見ている。ただ、同社は計画上振れ分についてはその一部を社員に特別賞与として還元する方針としているため (前期は特別賞与 8 億円を支給)、大幅に超過することはなさそうだ。

今後の見通し

2025年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 予想	前期比		中間期進捗率
			増減額	増減率	
売上高	22,177	21,100	-1,077	-4.8%	58.8%
コンサルティング事業	17,370	18,870	1,499	8.6%	53.7%
投資事業	4,816	2,230	-2,586	-53.7%	102.2%
営業利益	3,662	3,730	67	1.8%	77.6%
コンサルティング事業	2,959	2,770	-189	-6.3%	68.1%
投資事業	707	960	252	35.6%	105.2%
経常利益	3,724	3,730	5	0.1%	75.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,861	2,870	8	0.2%	66.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) コンサルティング事業

2025年3月期のコンサルティング事業の業績予想は、売上高で前期比8.6%増の18,870百万円、営業利益で同6.3%減の2,770百万円を見込んでいる。中間期の進捗率は売上高で53.7%、営業利益で68.1%となっている。下期は大型M&A案件がなくなるものの、中期経営計画策定や人的資本・サステナビリティ経営、DX戦略など持続的成長に向けた経営コンサルティング事業やM&Aアドバイザー事業のニーズは引き続き旺盛で、下期も収益は順調に推移することが見込まれる。

特に、M&Aアドバイザー事業に関しては、M&Aに必要なマッチング能力と経営コンサルティング能力の両方を兼ね備えていることが強みとなっている。FA業務からM&A後のPMIや中期経営計画の策定及び実行支援に至るまでワンストップソリューションとして提供することで顧客獲得を進め、さらなる成長を目指していく。

(2) 投資事業

2025年3月期の投資事業の業績予想は、売上高で前期比53.7%減の2,230百万円、営業利益で同35.6%増の960百万円を見込んでいる。中間期までの進捗率は売上高で102.2%、営業利益で105.2%と通期計画を超過しているが、投資利回りの高い投資株式の売却があったため、下期に新たな売却などがなければおおむね計画どおり推移するものと予想される。

中期経営計画は順調に進捗、M&A 効果により 海外コンサルティング事業の成長ポテンシャルが高まる

2. 中期経営計画

同社は2023年5月に発表した3ヶ年の中期経営計画のなかで基本方針として、持続的成長を実現するための経営基盤を構築する期間と位置付け、成長の源泉となる人的リソースの強化、社内連携の強化、新規・成長分野の育成に取り組む方針を掲げた。新規・成長分野としては、海外コンサルティングや投資事業、DXコンサルティングなどに注力しており、ピナクル及びTakenaka Partnersの子会社化もその一環となる。

最終年度となる2026年3月期の業績目標として、売上高22,700百万円、売上総利益17,800百万円、営業利益4,200百万円を掲げた。経営コンサルティング事業で5.0%の安定成長を見込み、M&Aアドバイザー事業で10.0%、投資事業で65.8%を計画している。コンサルティング事業が安定的に成長する一方で、ボラティリティの高い投資事業は、投資残高を一定金額以上に維持することで収益を安定化する意向だ。ただ、投資事業に関しては規模が小さいため、投資案件の売却時期や投資利回りによって収益変動が大きくなる可能性がある。

中期計画に対する業績の進捗状況について見ると、2024年3月期は期初計画に対して売上高、各利益ともに超過した。2年目となる2025年3月期も中間期までは順調に進んでおり、売上総利益に関しては目標を1年前倒して達成する見通しとなっている。今後も市場環境に大きな変化がなければ、最終年度の業績目標は上方修正される可能性も考えられる。

中期業績計画

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期		25/3期		26/3期	3年間 CAGR
	実績	計画	実績	当初目標	計画	当初目標	
売上高	16,450	21,800	22,177	19,800	21,100	22,700	11.3%
売上総利益	14,146	15,520	16,283	16,100	17,870	17,800	8.0%
営業利益	2,871	3,500	3,662	3,250	3,730	4,200	13.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 主要事業の年平均成長率と基本方針

経営コンサルティング事業は、「量的拡充から質的拡充への転換」に取り組むべくコンサルティングサービスの拡充と強化、幅広いソリューション提供による顧客との長期的な関係構築、案件協働・ナレッジ共有の強化による拠点及び案件におけるサービス品質の均一化に取り組み、売上総利益で年率5.0%成長の7,530百万円を見込む。

M&Aアドバイザー事業は、「潜在ニーズ顧客への継続的なフォロー」に取り組むことで、良質案件の構成比を高めていくほか、安定的なM&A案件創出のための基盤を構築していく。また、子会社も含めた事業関連による業界・専門知識の習得により付加価値向上を図り、M&A案件の創出をすべての事業拠点で実施していく。これら取り組みにより、売上総利益で年率10.0%成長の6,860百万円を目指す。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2024年12月16日(月)

<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

今後の見通し

事業承継コンサルティング事業では、「更なる専門性向上による差別化」に取り組み、ナレッジ共有の強化による拠点間の品質均一化や他事業との連携を推進し、売上総利益で年率 6.1% 成長の 1,900 百万円を目指す。また、投資事業に関しては「投資案件の発掘と体制整備」に取り組む。グループの多様なコンサルティングサービスとの連携やアライアンス強化によって投資案件を発掘し、売上総利益で年率 65.8% 成長を目指す。

(2) 新規・成長分野の取り組み

新規・成長分野としては、海外コンサルティングや投資事業、DX コンサルティングなどに注力しており、なかでも海外コンサルティングに関しては新たに 2 社を子会社化したことから成長ポテンシャルが高まったと弊社では見ている。

同社は 2009 年から海外コンサルティング事業を展開し、顧客企業の海外進出を支援するために、200 名以上の専門チームと世界 30 ヶ国以上のネットワークを活用し、コンサルティング事業を展開している。自社拠点の展開にこだわることで現地の一次情報を収集し、戦略策定から実行支援までをサポートをする独自の体制を構築しているのが特徴だ。マーケットリサーチにおいては 2016 年にアジア地域で事業展開していた Spire Research and Consulting Pte Ltd. を子会社化することでそのノウハウを蓄積し、各拠点で現地スタッフが市場調査と戦略策定を行う現在のスタイルを確立した。

シンガポール、インドネシア、インド、タイ、ベトナム、韓国、マレーシア、中国、米国、UAE に事業拠点を展開し、米国や中国に関しては日系企業が顧客となり、それ以外の地域ではローカル企業に対してもサービス提供を行っている。また、欧州でも地元提携先企業とともに M&A を核としたサービスを提供している。顧客獲得チャネルは現地の金融機関（日系、ローカル含む）のほか、子会社が発行するリサーチレポートを顧客獲得ツールとして活用している。海外市場では日系企業の脱中国の動きが継続するほか、グローバル戦略を掲げる企業が増加すると見られ、同社のビジネスチャンスも一層広がるものと予想される。

(3) 人材戦略の基本方針

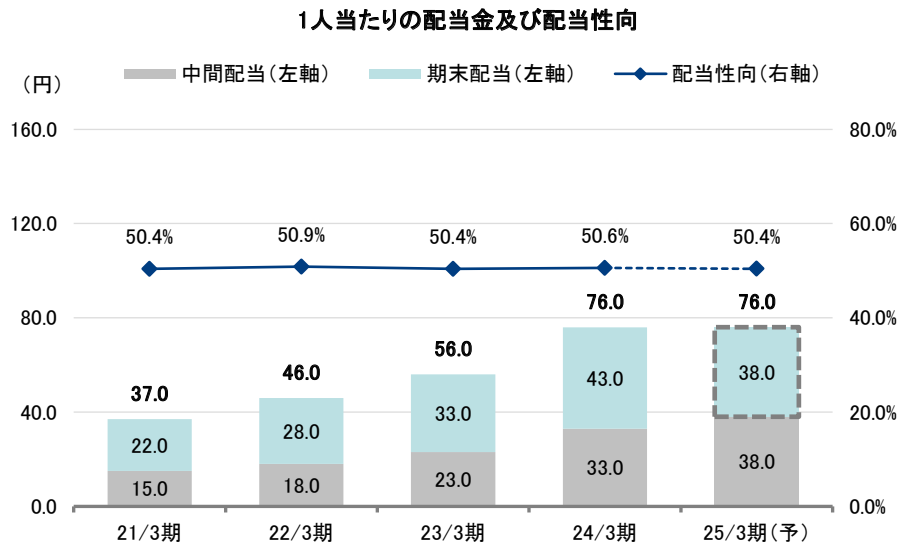
同社は成長の源泉となる人材の育成と定着率の向上を経営の重要課題と位置付け強化している。人材育成に関しては、社員がそれぞれの得意分野や専門領域を見つけ、磨いていくための長期的なキャリア形成を支援するための研修プログラムの充実や安心して働ける職場環境づくりに取り組んでいる。コンサルタントの拡充と生産性向上を図るため、データ分析やリサーチ業務を専門に行う「専門コンサルタント職」を 2022 年 4 月に新設し、2023 年 3 月末の 178 名から 2024 年 9 月末は 209 名と順調に増加している。総合コンサルタント職の人員についても同期間において 577 名から 655 名と増加しており、2024 年 9 月末の社員数 1,055 名のうち 864 名がコンサルタント職となっている。

なお、社員の平均勤続年数（単体ベース）は 2024 年 9 月末時点で 6.8 年となっており、コンサルティング業界の平均（3～4 年）を上回っている。2023 年 3 月末時点は 6.3 年だったので、徐々に長期化している格好だ。働き方改革や処遇改善に取り組んでいる効果が出ているものと思われる。特に、コンサルタントについては 5 年で戦力化すると言われていたが、同社においては勤続年数 5 年以上の社員比率が 56% と 2023 年 3 月末の 49% から 7 ポイント上昇しており、戦力の充実化が進んでいるものと思われる。なお、コンサルタントの離職者の勤続年数を見ると 3 年未満が最も多い。コンサルタント職が合わないというのが離職理由の大半を占めており、競合会社に転職するケースはほとんどない。同社では、今後も新卒社員や中途社員（大半がメーカーや金融機関出身者）を継続的に採用し、コンサルタントの拡充を進めていく方針だ。

株主還元策

2025年3月期も引き続き同額配当を予定

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして認識し「高水準かつ安定的な配当」を続けていくことを基本方針としている。具体的な指標は、配当性向50%、DOE（株式資本配当率）5%を目安としている。同方針に基づき、2025年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の76.0円（配当性向50.5%）を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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て作成されていますが、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