

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年1月9日(金)

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月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 持続的成長に向けた取り組み	01
4. 株主還元方針	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2026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. 2026年3月期の業績見通し	06
2. 持続的成長に向けた取り組み	07
■ 株主還元策	10

要約

2026年3月期中間期は増収減益。下期は単独で増益に転じる見通し

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いる。海外にもアジア地域を中心に子会社12社を持つなどグローバル展開している。また、コンサルティング事業から派生して投資事業（未上場株式投資及び不動産投資）も展開している。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比7.6%増の13,367百万円、営業利益で同27.8%減の2,090百万円と増収減益となったものの、おおむね計画どおりの進捗となった。売上高は投資事業が同64.1%増の3,742百万円と大幅増となり、過去最高を更新した。一方、営業利益は前年同期にM&A案件の成約が集中した反動に加えて、賃金改定並びに人員の増加によって人件費が同354百万円増加したことが減益要因となった。しかし、通期計画に対する進捗率は55.0%となった。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績予想は、売上高で前期比14.2%増の26,000百万円、営業利益で同8.0%減の3,800百万円と、期初計画を据え置いた。M&Aアドバイザー事業の反動減と人件費の増加が減益要因となるが、コンサルティング事業の受注は順調に増加しており、下期単独で見ると2ケタ増益に転じる見通しである。また、中期的に見てもM&A案件や投資事業の動向で増減はあるものの、同社は成長トレンドが継続していると認識している。

3. 持続的成長に向けた取り組み

同社は持続的成長に向けて、「人材戦略基本方針」「社内連携」「新規・成長分野」の3つの取り組みに注力している。「人材戦略基本方針」では、社員がチャレンジし続けられる安心して働ける職場環境を整備することで、人材の育成・定着率の向上に取り組み、人的リソースの基盤強化を進める。「社内連携」では、東京と地方の拠点間連携による役務品質の均質化を図るとともに、事業間連携を推進することで、顧客が抱える多様な経営課題に対応する。「新規・成長分野」では、海外コンサルティングやDXコンサルティングなど成長余地の大きい分野に注力するほか、安定収益基盤として投資事業の拡大も図る。投資残高は2025年9月末時点で88億円だが、財務の健全性を確保しながら、優良な投資機会には積極的に投資を行う。

4. 株主還元方針

同社は配当方針として、安定的かつ持続的な配当を実現するため、2025年3月期の期末配当より連結配当性向50%を目安とする累進配当を導入した。この方針に基づき、2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の77.0円（配当性向53.4%）を予定している。

山田コンサルティンググループ
4792 東証プライム市場

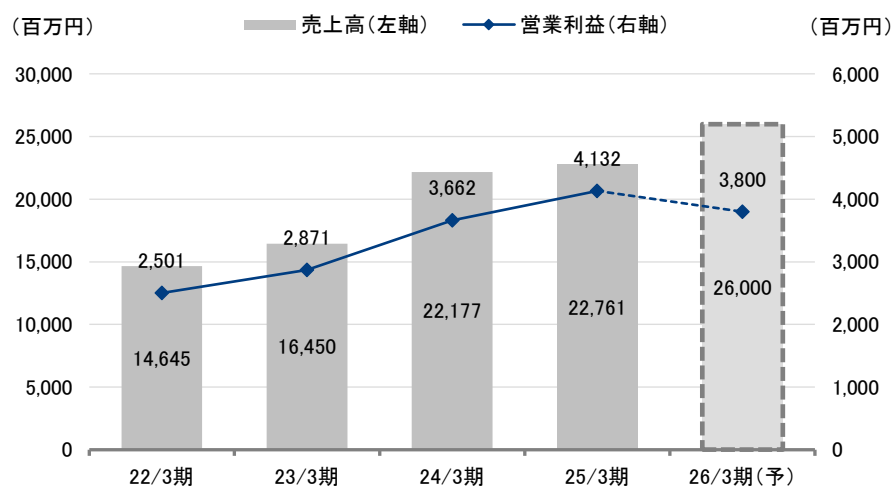
2026年1月9日 (金)
<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は増収減益となるも、通期計画に対しては順調な進捗
- ・ 2026年3月期は増収減益を予想するも、下期は2ケタ増益に転じる見通し
- ・ 人材戦略など持続的成長に向けた取り組みが進展
- ・ 2025年3月期の期末配当より配当性向50%を目安とする累進配当を導入

業績推移



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。海外市場にも展開

1. 会社概要

同社は、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サービスを目的として設立された。コンサルティング領域の拡大と子会社展開を進め、2025年9月末時点で子会社19社（うち、海外12社）、グループで934名（総合コンサル職705名、専門コンサル職229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に成長した。多様なテーマに関わるコンサルティングを中核事業とし、中堅企業を中心に年間3千件を超えるプロジェクトを支援している。海外ではアジア地域を中心にグローバル展開※しており、日系企業を中心にローカル企業に対してもコンサルティングサービスを提供している。

※ 同社の海外拠点：シンガポール、中国、韓国、タイ、ベトナム、マレーシア、インドネシア、インド、UAE、米国、ケイマン

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2026年1月9日 (金)

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

事業概要

2. 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いる。事業セグメントはコンサルティング事業と2011年より開始した投資事業の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。顧客層は、売上規模で10億円以下の中小企業から1兆円を超える大企業まで幅広いが、ここ最近では中堅企業以上の顧客の比率が上昇するとともに、受注単価も大型化する傾向にある(売上規模で100億円超となる顧客の売上構成比は2023年3月期の32.1%から2025年3月期は45.8%に上昇)。

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」や、DX・AI戦略の策定から組織・業務の変革、最適なデジタルソリューションの選定と導入支援までをワンストップで提供する「DX・AI戦略分野」、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」、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」など、経営課題に応じて様々なコンサルティングサービスを提供している。

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の金融機関からの紹介で占めており、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している。

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は、売上高の約7割がFA(ファイナンシャルアドバイザリー)業務、残り約3割が仲介業務である。顧客獲得チャネルは直接受注(既存顧客含む)が約7割を占め、残りを金融機関や弁護士・会計事務所からの紹介案件で占めている。

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あり、豊富な実績を持つ。売上規模はコンサルティング事業の約1割と小さいものの、経営者トップとの強い信頼関係が構築されるため、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受注につながるケースも多く、同社にとっては重要な事業と位置付けられる。また、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。

山田コンサルティンググループ
4792 東証プライム市場

2026年1月9日 (金)
<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

事業概要

(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一環として企業の株式に投資する未上場株式投資事業と、次世代への承継時に課題となりやすい底地や共有持分の物件など換金性の低い不動産に投資する不動産投資事業を展開している。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。たとえば、未上場株式投資の対象は業歴が長く純資産も一定水準以上あるが、事業承継に伴って資本構成の再構築が必要な企業に限定され、ベンチャー企業は含まない。想定IRR※は未上場株式投資事業で8%以上、不動産投資事業で20%以上を目指しており、事業開始以降2025年9月末までの累計IRRは未上場株式投資事業で14.67%と高い実績を示している。

※ IRR (Internal Rate of Return : 内部収益率) 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。

業績動向

2026年3月期中間期は増収減益となるも、 通期計画に対しては順調な進捗

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比7.6%増の13,367百万円、営業利益で同27.8%減の2,090百万円、経常利益で同27.9%減の2,037百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同25.8%減の1,415百万円となった。売上高は、コンサルティング事業が前年同期にM&A案件の成約が集中した反動で同4.9%減となったものの、投資事業が同64.1%増と急増したことでこれをカバーし、中間期として過去最高を更新した。一方、利益面ではM&A案件の反動減に加えて人件費の増加が負担となり、減益となった。しかし、通期計画に対する進捗率は、売上高で51.4%、営業利益で55.0%となるなど、おおむね計画どおりに推移したと見られる。

営業利益は前年同期比で806百万円の減益となったが、主な要因はコンサルティング事業の売上総利益減少で402百万円、投資事業の売上総利益減少で3百万円に加え、人件費の増加354百万円※、人材募集費の増加76百万円などである。人件費については前年に続いて約8%の昇給を実施したこと、並びに期中に140名が入社するなど採用が順調に進んだことが増加要因となった(2025年9月末の連結従業員数1,144名(前年同期末比89名増)、うちコンサルタント934名(同70名増))。

※ 前年同期は業績好調に伴い特別賞与230百万円を支給しており、同要因を除くと584百万円の増加。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2026年1月9日 (金)

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

業績動向

2026年3月期中間期の連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期 実績	26/3期中間期 実績	前年同期比		中間期 進捗率
			増減額	増減率	
売上高	12,422	13,367	945	7.6%	51.4%
コンサルティング事業	10,147	9,647	-499	-4.9%	46.3%
投資事業	2,279	3,742	1,462	64.1%	71.9%
営業利益	2,897	2,090	-806	-27.8%	55.0%
コンサルティング事業	1,886	1,107	-779	-41.2%	37.8%
投資事業	1,010	984	-25	-2.5%	113.2%
経常利益	2,827	2,037	-789	-27.9%	55.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,908	1,415	-493	-25.8%	51.4%

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

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比4.9%減の9,647百万円、売上総利益で同4.4%減の8,680百万円、営業利益で同41.2%減の1,107百万円となった。減収減益の主な要因は、前年同期にピナクル（株）で大型案件を含むM&A案件の成約が集中した反動（約7億円の減収要因）に加え、海外子会社の収益が低水準で推移したこと、人件費の増加である。

事業別の売上総利益を見ると、経営コンサルティング事業は前年同期比1.9%減の3,481百万円となった。前年同期比では若干下回ったものの、引き続き人材不足に伴う持続的成長分野の引き合いが堅調だったほか、上場会社の資本効率向上並びに子会社の業務改善をテーマとしたコンサルティングの引き合いも増加した。

M&Aアドバイザー事業は前年同期比12.5%減の3,846百万円となった。ピナクルを除いた場合は1けた台の増益と見られる。M&Aの成約件数は前年同期の56件から44件に減少したが、上場企業の非公開化やカーブアウト等の案件が増加するなど案件の大型化が進んだ。また、プライベート・エクイティファンドとの連携強化により金融機関等を介さない直接受注のM&A案件が増加していることに加え、仕掛中の案件も着実に増加した。

事業承継コンサルティング事業は前年同期比6.0%増の843百万円となった。オーナー企業を中心に事業承継の相談が堅調に推移した。不動産コンサルティング事業は同50.0%増の509百万円と大きく伸長した。事業承継に関連して、顧客から保有不動産の売却や有効活用に関する相談が堅調に増えたほか、大型案件の成約が増収に寄与した。

(2) 投資事業

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比64.1%増の3,742百万円、売上総利益で同0.3%減の1,138百万円、営業利益で同2.5%減の984百万円となった。未上場株式投資事業、不動産投資事業ともに売却が順調に進んだことにより売上高は大幅増収となったが、利益面では前年同期に投資利回りの高い株式売却案件があった反動で若干の減益となった。

業績動向

なお、2025年9月末の未上場株式投資事業における営業投資有価証券残高は前期末比361百万円増加の7,365百万円、不動産投資事業における不動産投資残高は同129百万円増加の1,530百万円とそれぞれ積み上がった。合計では同490百万円増加の8,895百万円となり、期中では約30億円の投資を実行したことになる。未上場株式投資事業においては、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からの出資依頼が増加したことに加え、金融機関との関係強化による新規案件の発掘も進んだ。不動産投資事業では、金融機関及び不動産仲介会社からの紹介案件が増加し、35件(346区画)の紹介案件の中から厳選して3件(13区画)の投資を実行した。

■ 今後の見通し

2026年3月期は増収減益を予想するも、 下期は2ケタ増益に転じる見通し

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績予想は、売上高で前期比14.2%増の26,000百万円、営業利益で同8.0%減の3,800百万円、経常利益で同9.7%減の3,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.5%減の2,750百万円と、期初計画を据え置いた。売上高は、コンサルティング事業で同2.1%増と着実な増収を見込むほか、投資事業で同115.7%増と2期ぶりの増収を見込む。利益面では、前期にM&A成約案件が集中したピナクルが反動減となるほか、高利回りの投資売却案件がはく落するものの、経営コンサルティング事業やM&Aアドバイザー事業、事業承継コンサルティング事業などのコンサルティング需要を下期に取り込むことで、売上総利益は同0.9%増の19,600百万円と小幅増益を見込む。人件費やシステム費用を中心に販管費が同3.3%増の15,800百万円となり、営業利益は通期で小幅減益となるが、下期単独で見ると前年同期比38.4%増の1,709百万円と2ケタ増益に転じる見込みである。

2026年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	22,761	26,000	3,238	14.2%
コンサルティング事業	20,355	20,800	444	2.1%
投資事業	2,410	5,200	2,789	115.7%
営業利益	4,132	3,800	-332	-8.0%
コンサルティング事業	3,177	2,930	-247	-7.7%
投資事業	953	870	-83	-8.7%
経常利益	4,099	3,700	-399	-9.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,882	2,750	-132	-4.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

山田コンサルティンググループ
4792 東証プライム市場

2026年1月9日 (金)
<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

今後の見通し

(1) コンサルティング事業

コンサルティング事業は、売上高で前期比2.1%増の20,800百万円、売上総利益で同1.3%増の18,430百万円、営業利益で同7.7%減の2,930百万円を見込んでいる。増収率が小幅にとどまるのは、前期に貢献したピナクルが反動減で4～5億円の減収を見込んでいるためである。同社は、この反動減を除けば、コンサルティング事業の受注は順調に増加しており、成長トレンドが継続していると認識している。特に同社の主要ターゲット層である中堅企業については、政府方針による資金面や人材面など幅広い支援を行うことで、日本経済活性化の担い手となることが期待されている。このため、経営環境の変化とともに様々なコンサルティングニーズが生まれており、同社にとっては追い風になると予想される。また、海外子会社の収益についても日系企業の海外進出ニーズが高まるなかで、同社との協業案件が増加傾向にあるため、売上の拡大に伴い収支均衡ラインまで改善することが見込まれる。

(2) 投資事業

投資事業は、売上高で前期比115.7%増の5,200百万円、売上総利益で同5.2%減の1,170百万円、営業利益で同8.7%減の870百万円を見込んでいる。前期に計上した高利回りの投資売却案件が一巡するため減益を見込むが、投資株式や投資不動産の売却を進めることで、小幅な減益にとどめる計画である。なお、投資残高については財務の健全性にも配慮しつつ、優良な投資機会には積極的に投資を行うとしている。

人材戦略など持続的成長に向けた取り組みが進展

2. 持続的成長に向けた取り組み

同社は個と組織の持続的成長に向けた取り組みとして、「人材戦略基本方針」「社内連携」「新規・成長分野」の3つに注力している。

(1) 人材戦略基本方針

同社は、成長の源泉は人材と組織力にあるとの考えの下、人材の採用・育成及び定着率の向上に注力している。人材の採用については新卒・中途採用含めて、年間200名前後の採用を継続しており、このうち海外子会社についても年間数十名規模の採用を実施している。退職者数についても年間120名ペースが継続しているが、離職率については2023年3月期の12.2%から2025年3月期は10.2%とやや改善傾向にある。

山田コンサルティンググループ
4792 東証プライム市場

2026年1月9日 (金)
<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

今後の見通し

入社・退職者数(連結)

(単位:人)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
新卒入社	15	20	21	29
中途入社	159	201	157	111
合計	174	221	178	140
(うち、海外子会社)	-	83	45	32
退職者	126	122	121	63
(うち、海外子会社)	-	38	33	27

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

連結従業員数

(単位:人)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
総合コンサル職	577	636	656	705
専門コンサル職	178	196	214	229
コンサルタント合計	755	832	870	934
全社	911	1,010	1,067	1,144
離職率※	12.2%	10.8%	10.2%	-

※ 離職率 = 当該年度退職者数 ÷ (前期末従業員数 + 当該年度入社数)

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

同社は定着率の向上施策として、チャレンジし続けられる職場、安心して働ける職場の実現に向けて各種制度や環境の整備にここ数年取り組み、その効果が顕在化し始めている。これまでは入社3年未満の退職者数が多かったが、ここ1～2年で大幅に減少した。これは、実務研修の実施によりスキル不足を理由とした離職が減少したことや、柔軟な働き方を希望する社員に対して、在宅勤務の推進やフレキシブル勤務、時短勤務制度の導入など環境整備に取り組んだことが寄与した。また、社長による全社員への面談に加え、2025年には海外子会社のローカルスタッフとも現地での面談を開始した(シンガポール、中国で実施済み)。

海外子会社の離職率はほかの外資系企業よりも低い水準にあるものの、同社グループのなかでは高水準であり、収益改善に向けた課題となっていた。今回の取り組みにより、経営層と現場スタッフとの距離感が縮まり、考え方を共有することによって離職率の改善が進むものと期待される。

(2) 社内連携

同社はコンサルティングサービスの品質向上と受注機会の最大化に向けた取り組みとして、拠点間連携及び事業間連携に注力してきたが、今後も成長戦略の1つとして継続する方針である。拠点間連携とは、東京と地方拠点や海外拠点のスタッフが案件を協働で進めることで、全国のコンサルティングサービスの品質を均質化し、全体のレベルアップを図るとともに顧客満足度の向上を目指すものであり、地方拠点から東京への出向も定期的実施している。一方、事業間連携とは、顧客の経営課題に応じて事業間で紹介・協働することで、顧客ニーズに対応していく取り組みとなる。

山田コンサルティンググループ
4792 東証プライム市場

2026年1月9日 (金)
<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

今後の見通し

(3) 新規・成長分野

新規・成長分野として、海外コンサルティング、投資事業、DXコンサルティングの3つに注力する。海外コンサルティングでは自社拠点の強みを生かし、海外進出あるいはクロスボーダーM&Aに取り組む日系企業に加え、ローカル企業のM&A案件なども手掛ける方針だ。同社は、アジアを中心に子会社を展開しているが、2025年に入ってスイスのClairfield International LLCへマイノリティ出資を行い、クロスボーダーM&A事業で連携強化を進めているほか、米国に事業所を2拠点新設するなど、事業拡大に向けた体制強化を積極的に進めている。

海外における顧客獲得チャネルは現地の金融機関(日系企業、ローカル企業含む)に加え、セミナー開催や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。中国子会社では、従来、日系企業の脱中国に向けたコンサルティング案件が主体であったが、最近ではローカル企業向けの営業活動にも注力し始めている。景気低迷が長引くなかで、中国企業もコンサルティングニーズが多く発生しており、同社にとっては事業拡大の好機となる。海外コンサルティングは2026年3月期に収支均衡水準となる見通しであり、2027年3月期からスタートする次期中期経営計画では具体的な目標数値も打ち出すものと見られ、今後の展開が注目される。

投資事業については、投資対象を厳選しながら一定水準以上の利益を獲得していく方針である。DXコンサルティングについては、需要が旺盛であるものの、DXコンサルタントの採用が想定どおりに進まず、当初想定よりも売上成長ペースは緩やかとなっている。しかし、中堅企業や中小企業のDX化の取り組みは大企業と比べて遅れているため、今後の売上拡大余地は大きい。

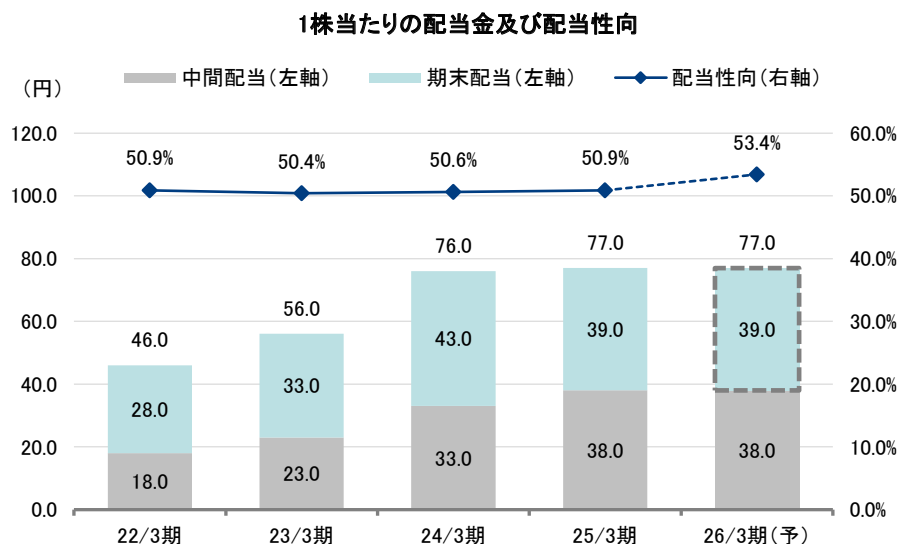
山田コンサルティンググループ
4792 東証プライム市場

2026年1月9日 (金)
<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

株主還元策

2025年3月期の期末配当より 配当性向50%を目安とする累進配当を導入

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」の継続を基本方針としている。配当方針として、安定的かつ持続的な配当を実現するため、2025年3月期の期末配当より連結配当性向50%を目安とする累進配当を導入した。この方針に基づき、2026年3月期の1株当たり配当金は、前期と同額の77.0円 (配当性向53.4%) 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