

|| 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7月3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月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 長期経営ビジョンの概要	01
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
■ 業績動向	05
1. 2026年3月期の業績概要	05
2. セグメント別の業績	06
■ 今後の見通し	07
1. 2027年3月期の業績見通し	07
2. 長期経営ビジョン	08
■ 株主還元策	10

## 要約

### 海外コンサル事業と投資事業を強化し、年率10%前後の成長を目指す

山田コンサルティンググループ<4792>は、900名超のコンサルタントを擁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。コンサルティングを中核事業とし、経営課題解決のための提案から実現までワンストップでサービス提供している。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、不動産投資及びファンド)も展開している。

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比17.3%増の26,711百万円、営業利益で同9.4%減の3,740百万円と増収減益となったものの、おむね計画どおりに着地した。売上高はコンサルティング事業が同4.0%増と堅調に推移したほか、投資事業も未上場株式の売却や販売用不動産の売却が進んだことで同130.2%増となり、過去最高を更新した。投資事業の増収率が大幅に拡大したのは、前期に収益性の高い案件の売却があり、売上総利益に対する売上高の水準が例年よりも低く抑えられていたことが要因である。増収に伴い売上総利益は同1,077百万円の増益となったものの、営業利益は昇給実施並びに積極的な人員採用に伴う人員増で、人件費が同1,220百万円増加したことが減益の主たる要因となった。

#### 2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期は売上高で前期比0.7%増の26,900百万円、営業利益で同20.2%増の4,500百万円を計画している。なお、計画には連結子会社でファンド事業を運営するYAMADA Income Fund, L.P.の業績が組み込まれているが、仮に外部投資家出資割合分を除きグループ出資割合分のみを反映した場合、売上高は同0.9%減の26,470百万円、営業利益は同9.3%増の4,090百万円となる。前期に伸長した投資事業は売却案件の減少に伴い減収減益となる見込みだが、コンサルティング事業が売上高で同8.5%増、営業利益で同26.1%増となり、業績をけん引する。人件費の増加は続くものの、クロスボーダーM&A案件を中心に海外コンサルティング事業の売上拡大並びに収益性の改善を見込んでいる。国内のコンサルティング需要も引き続き活発で、経営コンサルティングとM&Aアドバイザー事業の両方をワンストップで提供できる強みを生かし、着実な成長を図る。

#### 3. 長期経営ビジョンの概要

同社は長期的な企業価値向上を実現するために、長期経営ビジョン(10年戦略)を新たに策定した。コア戦略として、「顧客生涯価値(LTV)の最大化」と「T字型人材の育成」に取り組む。10年後の主要指標として、売上総利益500億円以上、営業利益100億円以上を目指す。年平均成長率では売上総利益で約9%、営業利益で約10%となる。国内コンサルティング事業は堅実な成長を継続し、成長余地の大きい海外コンサルティング事業と投資事業で年率2ケタ成長を目指す。海外コンサルティング事業では、クロスボーダーM&Aと経営コンサルティングをワンストップで提供できる強みを生かし、対象地域においては米国、中国、インドに注力する方針である。

要約

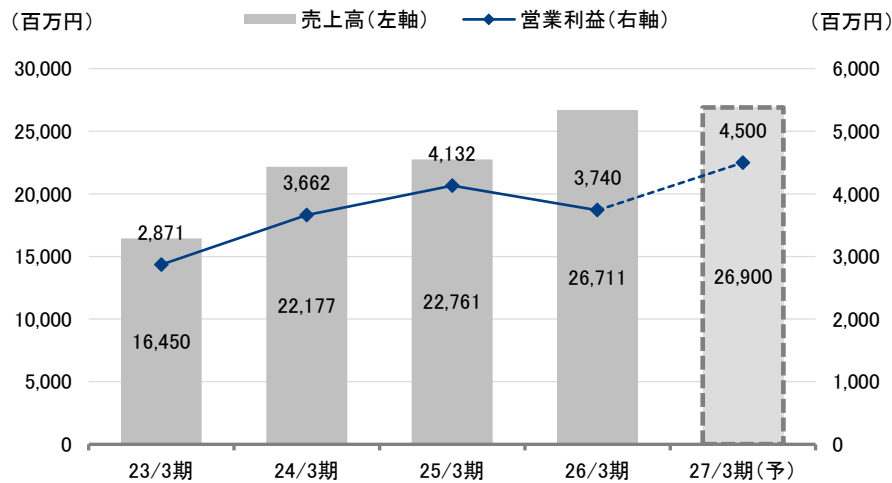
4. 株主還元策

同社は配当方針として、連結配当性向50%を目安として年間配当の増配もしくは維持を行う累進配当を2025年3月期より導入している。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50.8%)を実施した。2027年3月期も同額の77.0円(同50.9%)を維持する計画である。

Key Points

- ・ 2026年3月期の売上高・売上総利益・当期純利益は過去最高を更新
- ・ 2027年3月期は海外コンサルティングの拡大等により増収増益の見通し
- ・ 10年後に営業利益100億円以上を目指す長期経営ビジョンを策定
- ・ 連結配当性向50%を目安に累進配当を行う方針

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。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、2026年3月末時点で子会社21社（うち、海外12社）、グループで942名（総合コンサル職699名、専門コンサル職243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。

※ 同社の海外拠点は、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。

#### 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つである。

##### (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2026年3月期は51.6%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」、海外進出や事業計画の策定・遂行などを支援する「海外ビジネス分野」、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。

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7月3日 (金)

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

## 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の金融機関からの紹介が占めており、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6割強を占め、残りを金融機関や弁護士・会計事務所からの紹介案件となっている。

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・賃貸の仲介などの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2026年3月期末までの累計IRRは未上場株式投資事業で14.45%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。

また、2026年3月期より資産運用事業のソリューションの1つとしてファンド事業を本格的に始動した。投資運用を目的とした孫会社のYAMADA Income Fund GP※<sup>1</sup>にて、ファンド・オブ・ファンズ方式での組成・運用を行う。米国不動産関係を中心に複数の優良ファンドでポートフォリオを形成・運用する方針であり、ファンド・オブ・ファンズのYAMADA Income Fund, L.P.※<sup>2</sup>には2026年5月時点で自己資金も11%拠出しているが、今後は外部からの投資資金が増加することで出資比率は低下する見込みである。ファンド事業では運用額に応じて得られる運用報酬と自己投資分に対するリターンが2つが収益となる。

※<sup>1</sup> GPはGeneral Partnerの略。無限責任を負い、ファンドの運営・管理、投資先の選定、経営支援を行う主体。

※<sup>2</sup> L.P.はLimited Partnerの略。有限責任で資金を出資する投資家。

## 業績動向

### 2026年3月期の売上高・売上総利益・当期純利益は過去最高を更新

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比17.3%増の26,711百万円、売上総利益で同5.5%増の20,500百万円、営業利益で同9.4%減の3,740百万円、経常利益で同9.4%減の3,712百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.4%増の2,895百万円となり、売上高・売上総利益・親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高を更新した。売上総利益は増益となったが、M&Aアドバイザー事業の減速、並びに持続的成長を支える人材確保に向けた採用及び昇給の実施による人件費の増加により、営業利益・経常利益は減益となった。ただ、不動産投資事業における不動産M&Aの実施<sup>※1</sup>に伴う負ののれん益110百万円を特別利益として計上したこと、並びに非支配株主に帰属する当期純利益が前期の107百万円から14百万円に減少<sup>※2</sup>したことから、親会社株主に帰属する当期純利益は増益を確保した。

※1 不動産物件を取得する際、同物件を保有する(有)大黒ビルをM&Aにより取得。

※2 2025年3月期にM&A成約件数が集中し大きく伸長したピナクル(株)の反動減が主因。

営業利益は前期比で391百万円の減益となったが、主な増減要因を見ると売上総利益の増加で1,077百万円(コンサルティング事業773百万円、投資事業307百万円)であったのに対し、販管費では人件費が1,220百万円、人材募集費で64百万円、旅費交通費で59百万円、その他販管費で126百万円それぞれ増加した。人件費については前期に続いて約8%の昇給を実施したこと、並びに期中に207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(2026年3月期末の連結従業員数は1,154名(前期末比87名増)、うちコンサルタント942名(同72名増))。

#### 2026年3月期の連結業績

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期		前期比	
		会社計画	実績	増減額	増減率
売上高	22,761	26,000	26,711	3,950	17.3%
コンサルティング事業	20,355	20,800	21,183	827	4.0%
投資事業	2,410	5,200	5,550	3,140	130.2%
売上総利益	19,423	19,600	20,500	1,077	5.5%
コンサルティング事業	18,187	18,430	18,960	773	4.2%
投資事業	1,234	1,170	1,542	307	24.9%
営業利益	4,132	3,800	3,740	-391	-9.4%
コンサルティング事業	3,177	2,930	2,584	-593	-18.6%
投資事業	953	870	1,159	205	21.5%
経常利益	4,099	3,700	3,712	-387	-9.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,882	2,750	2,895	12	0.4%

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月期は売上高で前期比4.0%増の21,183百万円、売上総利益で同4.2%増の18,960百万円とそれぞれ過去最高を更新した一方で、営業利益は同18.6%減の2,584百万円と減益に転じた。営業利益の減益要因は、人員増及び賃上げによる人件費の増加と、前期にM&A成約件数が集中したピナクルの反動減が主因である。

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期比7.8%増の7,969百万円と増益基調が続いた。人手不足に伴う持続的成長コンサルティング分野の引き合いが堅調に推移したほか、上場会社の資本効率向上を目的とした子会社等の業務改善コンサルティングの需要が増加した。

M&Aアドバイザリー事業は同2.6%増の7,949百万円と伸びが減速した。非公開化やカーブアウト等の上場企業案件が増加したほか、PEファンドとの連携強化による直接受注が増加したものの、ピナクルの反動減に加えて地方拠点におけるM&A案件の受注が想定を下回ったことが要因である。

事業承継コンサルティング事業は同5.0%増の2,032百万円と増益基調が続いた。引き続きオーナー企業を中心とした事業承継相談が堅調であり、他事業への連携も推進した。不動産コンサルティング事業は同9.8%減の1,009百万円となった。不動産の売却・有効活用に関する相談や富裕層の購入ニーズが堅調に推移したものの、大型売却案件が前期よりも少なかったため全体としては減益となった。

### (2) 投資事業

2026年3月期は売上高で前期比130.2%増の5,550百万円、売上総利益で同24.9%増の1,542百万円、営業利益で同21.5%増の1,159百万円となった。2026年3月期は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加え、前期は収益性の高い案件の売却があり、売上総利益に対する売上高の水準が例年よりも低く抑えられていたため、大幅な増収となった。このため、売上総利益率は前期の51.2%から27.8%に大きく低下したものの、2024年3月期は19.2%であり、売却案件の中身によって売上総利益率は大きく変動する特性を持つ。

また、2026年3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127百万円増加の7,131百万円、不動産投資事業における不動産投資残高は同2,875百万円増加の4,276百万円とそれぞれ増加したほか、ファンド事業による営業投資有価証券残高が3,966百万円となり、合計で同6,969百万円増加の15,374百万円に積み上がった。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件数が50件(527区画)と当初想定を上回り、このなかから想定IRRで20%以上が見込める案件を厳選し、7件(46区画)の投資を実行したことで期末残高が大きく積み上がった。

## ■ 今後の見通し

### 2027年3月期は海外コンサルティングの拡大等により増収増益の見通し

#### 1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高で前期比0.7%増の26,900百万円、売上総利益で同7.8%増の22,100百万円、営業利益で同20.2%増の4,500百万円、経常利益で同17.1%増の4,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.1%増の2,900百万円と、増収増益を計画している。なお、計画にはYAMADA Income Fund, L.P.の業績も組み込まれているが、グループ外出資者持分の損益は非支配株主に帰属する当期純利益で調整される。仮にグループ出資割合のみを反映した場合、売上高で同0.9%減の26,470百万円、売上総利益で同5.7%増の21,670百万円、営業利益で同9.3%増の4,090百万円、経常利益で同6.1%増の3,940百万円(親会社株主に帰属する当期純利益への影響はない)となる。未上場株式投資事業の売却案件が減少することで投資事業が減収となるが、海外コンサルティング事業の売上拡大並びに収益性の改善等により、各段階利益は増益となる見通しである。なお、2027年3月期も引き続き既存人員の昇給(約6%)を実施することで人件費は増加するものの、販管費全体の増加額は前期の1,469百万円から840百万円に縮小する見込みである。

#### 2027年3月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	26/3期 実績	27/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	26,711	26,900	188	0.7%
コンサルティング事業	21,183	23,000	1,816	8.5%
投資事業	5,550	3,900	-1,650	-29.7%
売上総利益	20,500	22,100	1,599	7.8%
コンサルティング事業	18,960	20,460	1,499	7.9%
投資事業	1,542	1,640	97	6.3%
営業利益	3,740	4,500	759	20.2%
コンサルティング事業	2,584	3,260	675	26.1%
投資事業	1,159	1,240	80	6.9%
経常利益	3,712	4,350	637	17.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,895	2,900	4	0.1%

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

コンサルティング事業は、売上高で前期比8.5%増の23,000百万円、売上総利益で同7.9%増の20,460百万円、営業利益で同26.1%増の3,260百万円を見込んでいる。同社は経営コンサルティング事業とM&Aアドバイザリー事業の両方をワンストップで提供できる強みを生かして成長を続けてきたが、今後さらに付加価値の高いM&Aサービスを提供するため、2027年3月期よりM&Aアドバイザリー事業を各コンサルティング事業に統合した。また、今後の成長ドライバーとなる海外コンサルティング事業をクロスボーダーM&Aも含めて独立して管理することとし、2027年3月期より事業分野区分を事業戦略コンサルティング事業、資本戦略コンサルティング事業、海外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分野に再編した。

国内では持続的成長をテーマとしたコンサルティングニーズが引き続き堅調なほか、業界再編・アライアンス支援や事業再生支援、事業承継など多様なニーズに対して、組織横断的に対応することで付加価値の高いサービスを提供し、成長につなげる戦略である。

また、海外コンサルティング事業では、クロスボーダーM&Aと経営コンサルティングをワンストップで提供できる強みを生かして、現地子会社とも協業しながら受注拡大を目指す。2026年1月にはインドでのクロスボーダーM&Aで豊富な実績とネットワークを持つ(株)マナスコーポレートパートナーズ\*を完全子会社化しており、今後のシナジーが期待される。

\* 直近の業績は、2025年7月期の実績で売上高86百万円、営業利益19百万円。

### (2) 投資事業

投資事業は、売上高で前期比29.7%減の3,900百万円、売上総利益で同6.3%増の1,640百万円、営業利益で同6.9%増の1,240百万円を見込んでいる。ファンド事業の収益増加が増益要因となっており、YAMADA Income Fund, L.P.の外部出資持分を除いた場合、売上高で37.4%減の3,470百万円、売上総利益で同21.5%減の1,210百万円、営業利益で同28.3%減の830百万円と、主に未上場株式投資事業における投資先株式の売却減少が減益要因となる。

## 10年後に営業利益100億円以上を目指す長期経営ビジョンを策定

### 2. 長期経営ビジョン

#### (1) 長期経営ビジョンの概要

同社はこれまで3ヶ年の中期経営計画を策定してきたが、長期的な企業価値向上を実現するため、今後10年の方向性を示しつつ、AI時代の構造変化に対応した戦略やKPIを機動的に見直すことができる長期経営ビジョンを新たに策定した。コア戦略として「顧客生涯価値(LTV)の最大化」と「T字型人材の育成」に取り組む。

## 今後の見通し

LTVの最大化に向けて、今後の成長が期待される中堅企業をターゲットとし、高度かつ複合的な経営課題を解決するため、各種コンサルティング(戦略・承継・不動産等)とM&Aを一体のサービスとして提供する。海外事業では、直営拠点モデルを軸に、日系・非日系問わず顧客課題を一気通貫(戦略×M&A×PMI)で支援するほか、対象地域とサービスの拡大に向けM&A・アライアンスも積極的に推進する。一気通貫のサービスモデルを提供できる競合は少なく、差別化要因になると同社では見ている。投資事業では、コンサルティングを基盤とした投資により、安定的な収益力の強化に取り組み、投資収益比率の拡大による利益の極大化を目指す。販売チャネルは、同社の強みである金融機関チャネルを維持・拡大するとともに、経営者との接点や関係強化のため直接チャネル比率の向上を目指す。そのほか、コンサルティングプロセスへのAI活用や、コンサルティング役務サービスのDX・AI化を推進し、生産性向上を図る。

成長の源泉となる人材の育成については、2024年4月から人材戦略委員会を立ち上げ、「T字型人材の育成」に取り組んでいる。T字型人材とは、AIと共存できる高度な専門性による問題解決力と、複数事業にわたる幅広い課題発見力を持つ人材で、かつ顧客からの信頼を獲得できる人間力を持つ人材を多く育成する。なお、人材の採用戦略については、AIの影響を見極めつつ職種なども含めて現在、検討を進めている。

**(2) 主要指標**

10年後の主要指標として、売上総利益500億円以上(前期比2.4倍以上)、営業利益100億円以上(同2.7倍以上)を掲げた。年平均成長率は売上総利益で約9%、営業利益で約10%となる。成長分野への注力によって事業ポートフォリオを変革し、持続的な成長と安定した収益基盤構築を実現することで、長期的な企業価値向上を図る。

事業別の戦略を見ると、国内コンサルティング事業は、付加価値向上により売上総利益で年率5%の安定成長維持と営業利益率(対売上総利益)20%程度の維持を目指す。一方、成長余地の大きい海外コンサルティング事業と投資事業を強化する方針で、年率2ケタ成長を目指す。海外コンサルティング事業の売上総利益は10年後に200億円(同4.9倍)とし、国内と同水準の利益率を目指す。また、投資事業では投資残高200億円以上への拡大と営業利益率70%の維持を掲げ、売上総利益で50億円(同3.2倍)を目指す。

**長期経営ビジョン主要指標※1**

	26/3期	10年後	26/3期比
利益水準	売上総利益	205億円	500億円以上 2.4倍以上
	国内コンサルティング事業	148億円	250億円 1.7倍
	海外コンサルティング事業	41億円	200億円 4.9倍
	投資事業	15億円	50億円 3.2倍
	営業利益	37億円	100億円以上 2.7倍以上
	国内・海外コンサルティング事業	25億円	65億円 2.5倍
	投資事業	11億円	35億円 3.0倍
事業ポートフォリオ※2	海外コンサルティング事業	20%	40%以上
	投資事業	7%	10%以上

※1 ファンド事業損益は出資割合分のみで算出

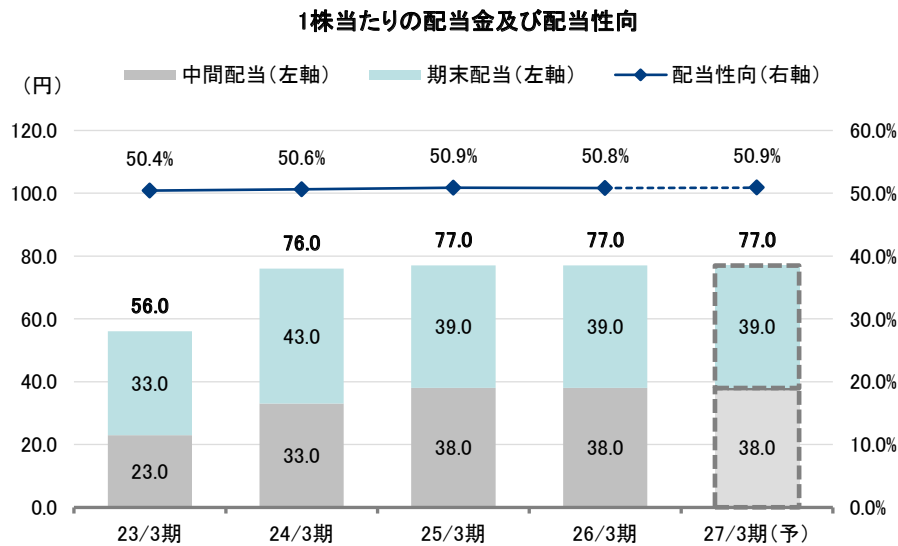
※2 売上総利益ベース

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 連結配当性向50%を目安に累進配当を実施

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%を目安として年間配当の増配もしくは維持を行う累進配当を導入している。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50.8%)を実施した。2027年3月期も同額の77.0円(同50.9%)を維持する計画である。



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