

|| 企業調査レポート ||

オークファン

3674 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年9月9日(木)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2021年9月期第3四半期（累計）の業績	01
3. 2021年9月期の業績予想	01
4. 今後の方向性	02
■ 事業概要	03
1. 在庫価値ソリューション事業	03
2. 商品流通プラットフォーム事業	03
3. インキュベーション事業	03
■ 決算概要	04
1. 2021年9月期第3四半期（累計）の業績	04
2. （事業別）売上高の四半期推移	07
■ 第3四半期の主なトピックス	07
1. 注力分野の活動実績	07
2. ブランド統一及び新サービスの開始	08
■ 業績見通し	08
■ 今後の方向性	09
1. 存在意義の再定義	09
2. 成長戦略の方向性	09
■ 株主還元	10

■ 要約

2021年9月期第3四半期(累計)は増収増益ながら、計画を下回る進捗となり、通期予想を減額修正

1. 会社概要

オークファン<3674>は、「RE-INFRA COMPANY」※¹をコンセプトとして、膨大な蓄積データとAIにより在庫価値を可視化・最適化する「在庫価値ソリューション事業」と、企業在庫の流通を支援する「商品流通プラットフォーム事業」の2軸により、社会課題となっている廃棄ロス削減に向けたワンストップサービスを提供している。主なサービスには、相場検索・価値比較サービス「aucfan.com」や国内最大級のBtoB仕入れサイト「NETSEA(ネッシー)」、ネットショップ運営一元管理ツール「タテンポガイド」などがあり、中小企業・個人事業主(副業を含む)を中心とする小売・流通業向けにトータルEC支援ソリューションを展開してきた。創業来、蓄積してきた商品売買データは約700億件を超え、ビジネス利用アカウント数は143万※²を超える。

※¹ 同社の存在意義を再定義したもの。「新たにゼロから生み出すのではなく、今、目の前にある価値を見つめ直す。オークファンは社会の様々な『Re』(再び)を統合した唯一無二のインフラを構築していく会社でありたい」という思いを表現した造語。

※² 2021年6月末時点。

2. 2021年9月期第3四半期(累計)の業績

2021年9月期第3四半期(累計)の業績は、売上高が前年同期比26.1%増の6,414百万円、営業利益が同11.7%増の688百万円と増収増益ながら、計画を下回る進捗となった。売上高は、第1四半期における「インキュベーション事業」(ベンチャー投資にかかる株式の一部売却)が増収に大きく寄与した。また、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)における巣ごもり消費等により、注力する「NETSEA」及び「リバリューBtoBモール」は順調に伸び、過去最高(四半期ベース)を更新した。ただ、計画を下回る進捗となったのは、コロナ禍の影響を受けた「マーケティング支援売上」(広告運用代行等)の落ち込みや「zaicoban(ザイコバン)」(在庫管理AI)の販売戦略の見直し、「リバリュー法人取引」の取引抑制(リスク管理目的)、海外向け販売(ネットクロスボーダー)の出遅れなどが理由である。

3. 2021年9月期の業績予想

2021年9月期の業績予想について同社は、第3四半期までの進捗等を踏まえ、期初予想を減額修正した。修正後の業績予想として、売上高を前期比2.9%増の8,100百万円、営業利益を同23.3%減の630百万円と微増収ながら減益を見込んでいる。期初予想を減額修正したのは、主力事業の下振れや事業整理等を反映したことが理由である。売上高は、引き続き、注力する「NETSEA」及び「NETSEAオークション」(「リバリューBtoBモール」からサービス名を変更)は順調に拡大するものの、主力事業全体では減収となる見通しである。また、利益面でも、注力分野への先行投資の継続及び事業整理等により営業減益となる見通しとなっている。

要約

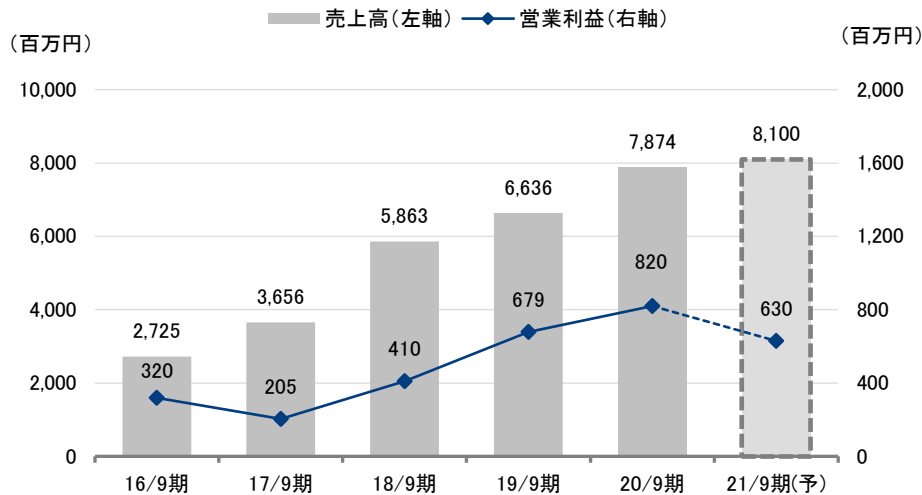
4. 今後の方向性

同社は、現時点で具体的な中期経営計画（数値目標）の公表はしていない。ただ、廃棄処分されている約 22 兆円の法人在庫に着目し、社会課題となっている廃棄ロス削減に向けた取り組みを同社自らの成長に結び付ける方向性であり、同社グループの各機能を結集・統合した「モノの再流通インフラ」（在庫流動化のワンストップソリューション）の確立や海外展開の本格化により、現在の約 10 倍となる流通高 1 兆円の実現を視野に入れている。弊社アナリストも、同社の目指す方向性は社会的意義やポテンシャルが大きいうえ、同社の優位性も発揮できることから、圧倒的なポジションを獲得できる可能性も十分にあると見ている。

Key Points

- ・ 2021 年 9 月期第 3 四半期（累計）は増収増益となるも計画を下回る進捗
- ・ 一方、注力分野はコロナ禍に伴う需要増や積極投資により順調に拡大し、過去最高（四半期ベース）を更新
- ・ 2021 年 9 月期の業績について同社は期初予想を減額修正。来期以降の成長に向けて注力分野への先行投資の継続及び事業整理に取り組む
- ・ 今後の方向性として、同社グループの各機能を結集・統合した「モノの再流通インフラ」の確立により、廃棄ロス削減に向けた取り組みを同社自らの成長に結び付ける戦略を描く

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

「モノの再流通インフラ」の確立により、 在庫流動化のワンストップソリューションを提供

同社の事業セグメントは、「在庫価値ソリューション事業」「商品流通プラットフォーム事業」「インキュベーション事業」の3つに区分される。

1. 在庫価値ソリューション事業

膨大なデータとAIを用いて、企業が保有する在庫価値の可視化・最適化を推進するほか、出品業務の効率化支援なども手掛けている。具体的には、ネットショッピング・オークションの相場、統計価格比較サービス「aucfan.com」や、複雑なネットショップ業務フローをシンプルにするクラウドサービス「タテンポガイド」などを通じて、個人から大企業までを対象に様々なソリューションを提供している。主にサブスクリプション（月額課金）による積み上げ型の収益モデルであり、利用企業数やアカウント数の伸びが業績をけん引する。また、セグメント利益率は20%程度と高いうえ、売上高の拡大とともにさらに改善する余地もある。

2. 商品流通プラットフォーム事業

企業の滞留在庫・商品等の流通を支援しており、複数のマーケットプレイスの運営のほか、流通を加速させる人材育成スクールの運営等を手掛けている。具体的には、国内最大級のBtoB仕入れサイト「NETSEA」や、滞留在庫の流動化サービス「リバリュー」などを通じて、直接流通（BtoC）及び間接流通（B to SMB）のプラットフォームを提供するほか、副業支援サービス「グッドセラズ」なども提供している。なお、「NETSEA」は主に一次流通（新品）の大量仕入・大量販売を担うBtoBマーケットプレイスであり、流通構造がオフラインからオンラインへシフトする流れのなかで潜在市場は巨大と言える。一方、「リバリュー」は主に滞留在庫（例えば、増加しているEC返品、パッケージに傷がついた商品や賞味（使用）期限切迫品等）などの流動化支援を行っている。収益モデルは、主に販売収益とGMV（流通取引総額）課金収益の2種類となっている。「NETSEA」は自らが在庫を保有せず、流通額に一定の手数料率をかけたGMV課金収益である一方、「リバリュー」は自ら販売主体となって販売収益を獲得する。したがって、「NETSEA」は1件当たりの売上インパクトは小さいが、利益率は極めて大きくなることに特徴がある。

3. インキュベーション事業

事業投資活動を通じて、中長期にわたり競合優位性を構築・維持していくための知見とネットワークを得ることを目的としている。営業投資有価証券の売却及び投資先企業へのコンサルティング収入が主な収益源となっているが、営業投資有価証券の売却のタイミングが業績の大きな変動要因となることに注意が必要である。

■ 決算概要

2021年9月期第3四半期（累計）は増収増益ながら、計画を下回る進捗。一方、注力分野は順調に拡大

1. 2021年9月期第3四半期（累計）の業績

2021年9月期第3四半期（累計）の業績は、売上高が前年同期比26.1%増の6,414百万円、営業利益が同11.7%増の688百万円、経常利益が同12.7%増の681百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同23.1%増の406百万円と増収増益となった。ただ、計画に対しては売上高、各利益ともに下回る進捗となっている。

売上高は、第1四半期における「インキュベーション事業」（ベンチャー投資にかかる株式の一部売却）が増収に大きく寄与した。また、主力事業についても、「商品流通プラットフォーム事業」において、コロナ禍に伴う巣ごもり消費等により、注力する「NETSEA」及び「リバリュー BtoB モール」が順調に拡大した。一方、「在庫価値ソリューション事業」については、コロナ禍の影響を受けた「マーケティング支援売上」（広告運用代行等）が落ち込み、減収となった。

なお、売上高が計画を下回る進捗となったのは、1) 「マーケティング支援売上」（広告運用代行等）の落ち込みに加え、2) 「zaicoban」（在庫管理AI）の販売戦略の見直し、3) 「リバリュー法人取引」の取引抑制（リスク管理目的）、4) 海外向け販売（ネッシークロスボーダー）の出遅れなどが理由である。

利益面でも、「インキュベーション事業」が増益に寄与しているものの、1) 成長性の高い「NETSEA」や「リバリュー BtoB モール」への先行投資（広告宣伝費や顧客開拓費等）や2) 撤退事業等（「zaicoban」を含む）の影響により、主力事業では計画を下回る減益となっており、営業利益率も10.7%（前年同期は12.1%）に低下した。もっとも、1) については今後の流通高拡大や利益成長につながるものであるほか、2) についても来期以降は発生しない一過性要因として捉えることができる。

財務面では、自己資本が「営業投資有価証券」の評価替えに伴う「その他有価証券評価差額金」の減少により同24.2%減の6,138百万円に減少。一方、総資産についても、第1四半期における「営業投資有価証券」の売却及び評価替えに加え、リスク管理目的による「受取手形及び売掛金」の抑制、「zaicoban」にかかるソフトウェアの減損処理（第2四半期）などにより、同29.4%減の9,444百万円に減少したため、自己資本比率は65.0%（前期末は60.5%）に改善した。

オークファン | 2021年9月9日(木)
3674 東証マザーズ | <https://aucfan.co.jp/ir/>

決算概要

2021年9月期第3四半期(累計)決算の概要

(単位:百万円)

	20/9期3Q(累計)		21/9期3Q(累計)		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	5,085		6,414		1,328	26.1%
在庫価値ソリューション事業	1,462	28.8%	1,353	21.1%	-109	-7.5%
商品流通プラットフォーム事業	3,128	61.5%	3,787	59.1%	659	21.1%
インキュベーション事業	606	11.9%	1,400	21.8%	793	130.7%
調整	-112	-	-127	-	-14	-
売上原価	2,770	54.5%	3,701	57.7%	931	33.6%
販管費	1,699	33.4%	2,024	31.6%	324	19.1%
営業利益	616	12.1%	688	10.7%	72	11.7%
在庫価値ソリューション事業	283	19.4%	247	18.3%	-35	-12.6%
商品流通プラットフォーム事業	192	6.2%	55	1.5%	-136	-71.4%
インキュベーション事業	407	67.1%	669	47.8%	262	64.1%
調整	-267	-	-284	-	-17	-
経常利益	604	11.9%	681	10.6%	76	12.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	330	6.5%	406	6.3%	76	23.1%

出所:決算短信よりフィスコ作成

2021年9月期第3四半期末の財政状態(簡易版)

(単位:百万円)

	20/9期末	21/9期3Q末	増減	
	実績	実績	額	率
流動資産	12,169	8,355	-3,814	-31.3%
現金及び預金	2,704	2,944	239	8.8%
受取手形及び売掛金	1,529	709	-819	-53.6%
営業投資有価証券	7,292	3,549	-3,743	-51.3%
商品	261	381	120	46.0%
固定資産	1,213	1,088	-124	-10.2%
有形固定資産	84	70	-13	-15.8%
無形固定資産	762	685	-77	-10.1%
投資その他の資産	365	332	-33	-9.2%
資産合計	13,382	9,444	-3,938	-29.4%
流動負債	2,877	2,259	-617	-21.5%
買掛金	404	113	-291	-72.0%
短期借入金等	1,470	1,319	-150	-10.2%
固定負債	2,389	1,039	-1,350	-56.5%
長期借入金	698	458	-239	-34.4%
繰延税金負債	1,685	576	-1,109	-65.8%
純資産	8,115	6,145	-1,970	-24.3%
自己資本	8,102	6,138	-1,964	-24.2%
自己資本比率	60.5%	65.0%	4.5pt	

出所:決算短信よりフィスコ作成

決算概要

各事業の業績は以下のとおりである。

(1) 在庫価値ソリューション事業

第3四半期(累計)の売上高は前年同期比7.5%減の1,353百万円、セグメント利益は同12.6%減の247百万円と減収減益となった。創業来の主力である「aucfan.com」は堅調に推移しているものの、コロナ禍の下、大手顧客のマーケティング費用の抑制的な動きにより、「マーケティング支援売上」(広告運用代行)が落ち込んだことや、新たに開始した「zaicoban」(在庫管理AI)の大手向け導入にリードタイムを要したことが業績の下振れ要因となった。なお、「zaicoban」については、同社の強みとする中小・SMB向けに活用する戦略に変更するとともに、関連するソフトウェア資産の減損処理(第2四半期)を実施している。一方、ビジネス利用アカウント数は毎月順調に増加[※]しており、その点では、今後のSaaS型サービスへの寄与はもちろん、商品流通プラットフォーム(「NETSEA」「リバリュー」)の流通高拡大に向けても、しっかりと基盤強化を図ることができている。

| [※] 2021年6月末のビジネス利用アカウント数は143.3万件にのぼる。 |

(2) 商品流通プラットフォーム事業

第3四半期(累計)の売上高は前年同期比21.1%増の3,787百万円、セグメント利益は同71.1%減の55百万円と増収ながら減益となった。コロナ禍の下、企業の在庫問題の深刻化や巣ごもり消費等に伴う返品市場の拡大につれて、注力する「NETSEA」及び「リバリュー BtoB モール」の流通額がともに伸長した。第3四半期だけで見ても、「NETSEA」の流通額(コロナ特需である感染症対策グッズを除く)は前年同期比48%増、「リバリュー BtoB モール」(バルク販売を除く)についても同66%増と大きく伸びており、それぞれ過去最高(四半期ベース)を更新。コアとなる部分の流通額は成長軌道に乗ってきた。一方、利益面では、さらなる流通額最大化に向けて、営業・開発体制の強化及びプロモーションを実施したことから大幅な減益となった。

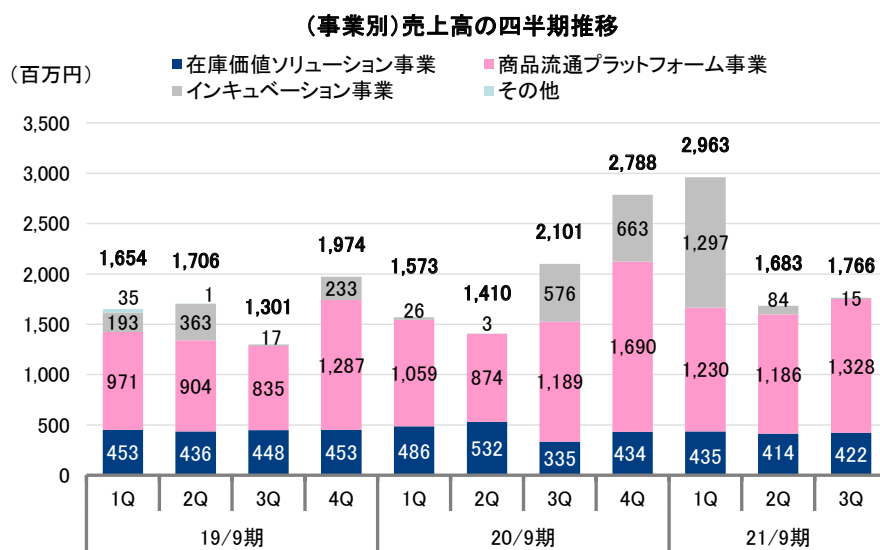
(3) インキュベーション事業

第3四半期(累計)の売上高は前年同期比130.7%増の1,400百万円、セグメント利益は同64.4%増の669百万円と大幅な増収増益となった。2020年3月26日に東証マザーズに上場したサイバーセキュリティクラウド<4493>株式の一部売却(第1四半期)が業績に大きく寄与した。一方、利益面では、第1四半期での株式売却益の獲得により大幅な増益となったものの、第2四半期及び第3四半期については、コロナ禍に伴う景気悪化の影響等を踏まえ、保有する未上場株式の減損処理を実施したことから、セグメント損失を計上している。なお、2021年6月末の「営業投資有価証券(保有株式)」の簿価は約35.4億円[※]残っており、それに対応する「その他有価証券評価差額金(含み益)」は約20.7億円あることから、今後いかにその活用を図っていくのが注目される。

| [※] そのうち約29億円はサイバーセキュリティクラウド株式(935,000株、持株比率9.99%)、残りは他の複数銘柄(未上場株)で構成されていると見られる。 |

2. (事業別) 売上高の四半期推移

四半期推移を見ると、売上高全体では、「インキュベーション事業」の寄与により第1四半期に大きく拡大した。一方、主力事業だけで見ると、第1四半期から第3四半期までそれぞれ前年同期比を上回って推移しているものの、過去最高（四半期ベース）となった前期第4四半期（2020年7月-9月）と比較すると、季節性の影響があるとは言え、外部環境が追い風にあるなかで物足りなさは否めない。第4四半期も先行投資を継続する方針であるが、来期以降の底上げをいかに図っていくのが課題と言える。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 第3四半期の主なトピックス

市場が拡大している注力分野への選択と集中を進め、1次流通から1.5次～2次流通までをカバーする体制を整備

1. 注力分野の活動実績

(1) NETSEA

積極的な顧客開拓等を通じて、流通額の先行指標であるサプライヤー（出展企業）数は898社（前年同期は600社）に拡大した。2021年6月には伊予銀行<8385>とのビジネスマッチング契約を締結し、伊予銀行の取引先向けに「NETSEA」を提供していく方針である。また、東南アジア最大級のECプラットフォームを運営するLazada Groupとのアライアンスにも取り組み、海外へのチャネル開拓に向けても足掛かりを築いた。さらに2021年7月には決済最大手GMOグループとの提携（多様な決済手段の提供）、2021年8月にはサプライヤー獲得を目的としたTVCM配信を開始するなど、事業拡大に向けた先行投資を継続している。

第3四半期の主なトピックス

(2) リバリュー

巣ごもり消費等を背景とした返品流動化（リバースロジスティクス）の需要拡大に伴い、流通額の先行指標となる仕入高は拡大傾向にあり、第3四半期（四半期ベース）の仕入高は前年同期比70.1%増の94百万円に伸びている。米国における返品物流はEC流通額（BtoC）の18%を占めるとする調査^{※1}もあり、これを国内におけるEC市場規模約12兆円^{※2}に当てはめると、約2.2兆円の市場ポテンシャルがあると同社では捉えており、今後さらに市場開拓を進めていく方針である。

※1 National Retail Federationのプレスリリースより引用。

※2 経済産業省による「電子商取引に関する市場調査」（2021年7月30日発表）より引用。

2. ブランド統一及び新サービスの開始

注力する在庫流動化サービスの強化（ブランド認知の向上、サービス間の相乗効果等）を目的としてアカウントを共通化するとともに、「NETSEA」ブランドへの統一を図った。具体的には、これまでの「リバリュー BtoB モール」を「NETSEA オークション」にサービス名を変更するとともに、新たにバルク在庫の共同仕入れプラットフォームとして「NETSEA バルクモール」をリリースした。これらに伴って、「NETSEA」（新品）、「NETSEA オークファン」（返品）、「NETSEA バルクモール」（滞留在庫）の3軸となり、1次流通から1.5次～2次流通までをカバーする体制が整った。

業績見通し

2021年9月期の期初予想を減額修正。 注力分野への先行投資及び事業整理に取り組む

2021年9月期の業績予想について同社は、第3四半期までの進捗等を踏まえ、期初予想を減額修正した。修正後の業績予想として、売上高を前期比2.9%増の8,100百万円（修正幅-2,800百万円）、営業利益を同23.3%減の630百万円（修正幅-670百万円）、経常利益を同38.2%減の500百万円（修正幅-750百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益を同65.0%減の150百万円（修正幅-650百万円）と微増収ながら減益を見込んでいる。

期初予想を減額修正したのは、主力事業の下振れや事業整理等を反映したことが理由である。修正後の通期業績予想は、第4四半期の売上高が1,686百万円あり、営業損失は58百万円に抑えれば達成できる。売上高は、返品流動化の需要拡大などにより引き続き「NETSEA」及び「NETSEA オークション」が順調に拡大するものの、「マーケティング支援売上」（広告運用代行等）の落ち込みや事業整理等の影響を保守的に見ているようだ。

また、利益面でも、注力事業への先行投資の継続及び事業整理等により、第4四半期での営業損失58百万円を見込んでいる。

業績見通し

2021年9月期の業績予想

(単位：百万円)

	20/9期		21/9期				達成必要 金額	前期比率
	実績	構成比	期初予想	構成比	修正予想	構成比		
売上高	7,874		10,900		8,100		226	2.9%
営業利益	820	10.4%	1,300	11.9%	630	7.8%	-190	-23.3%
経常利益	808	10.3%	1,250	11.5%	500	6.2%	-308	-38.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	428	5.4%	800	7.3%	150	1.9%	-278	-65.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の方向性

「モノの再流通インフラ」の確立や海外展開の本格化により、深刻化する廃棄ロス問題を成長機会として取り込む方向性

1. 存在意義の再定義

同社は、SDGsへの関心が高まるなかで、ますます深刻化してきた廃棄ロス問題に正面から向き合い、解決策を提供する企業として、自らを「RE-INFRA COMPANY」として再定義した。「RE」とは、既にあるものを捉え直し、より良く組み替え、再構築するという意味を含んでおり、「RE」に関する様々な機能をつなぎ統合することで、モノとそれに関わるヒトの価値を、再配分・最適配分し、廃棄ロスという深刻な社会問題を解決する方向性を示している。

2. 成長戦略の方向性

同社は、現時点で具体的な中期経営計画（数値目標）の公表はしていない。対象とする市場が巨大であるうえ、本格的な需要拡大のタイミングやスピードが未知数であること、同社自身の事業モデル（海外展開を含む）も進化の過程にあることなどが理由のようだ。ただ、同社グループの各機能を結集・統合した「モノの再流通インフラ」（在庫流動化のワンストップソリューション）の確立や海外展開の本格化により、世界規模で深刻化する廃棄ロス問題を事業機会として取り込み、現在の約10倍となる流通高1兆円※の実現を視野に入れている。一方、事業拡大に向けた最大の課題は在庫問題を抱えるサプライヤーの開拓にあると認識しているが、効果的な広告宣伝費の投入による認知度の向上や、大手企業及び自治体経由で地方企業にもアプローチしていく戦略である。

※ クラウドセラーの創出する流通を含めた総額。2020年9月末時点では1,000億円（オークファン推計）。

弊社アナリストも、同社の目指す方向性は社会的意義やポテンシャルが大きいうえ、同社の優位性も発揮できることから、圧倒的なポジションを獲得できる可能性も十分にあると見ている。今後は、いかに他社に先駆けて市場を切り開き、プラットフォームの価値を高めていくのかが、同社の成長性を判断するうえで重要なテーマと言えよう。

■ 株主還元

成長投資を優先すべき段階であることから、 しばらくは配当が実施される公算は小さい

同社は、財務体質の強化並びに将来の事業展開に向けた投資等に備えるため、現在のところ配当の実績はない。2021年9月期についても配当を行う予定はない。ただ、株主に対する利益還元については経営の最重要課題の1つと位置付けており、継続的に検討を行っていく方針としている。

弊社でも、同社は新たな成長ステージを迎えており、配当よりも成長投資を優先すべき段階にあることから、しばらくは配当という形での株主還元はないものと見ている。

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