

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エスプール

2471 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 7 月 27 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020年11月期第2四半期累計業績実績	01
2. 2020年11月期見通し	01
3. 新規事業を含めた成長見通しについて	02
■ 業績動向	03
1. 2020年11月期第2四半期累計業績の概要	03
2. 事業セグメント別動向	04
■ 今後の見通し	06
1. 2020年11月期業績見通し	06
2. 事業セグメント別見通し	07
3. ブルードットグリーンの子会社化と環境分野の取り組みについて	09
■ 株主還元策について	10

■ 要約

障がい者の雇用創出、 環境対策分野に取り組む ESG 関連企業として注目

エスプール<2471>は、コールセンター向け派遣を中心とした人材ソリューション事業と、障がい者雇用支援サービス、ロジスティクスアウトソーシングサービス等を中心としたビジネスソリューション事業を展開している。障がい者雇用支援サービスでは、企業に対して貸し農園設備の販売及び運営管理と、障がい者の就労支援サービスを提供しており、ビジネスモデルとしてはフロー型とストック型を組み合わせたハイブリッドモデルとなっている。2010年に事業を開始して以降、2020年5月末時点で、千葉県、愛知県、埼玉県で21農園を運営、累計1,700名を超える障がい者雇用を創出している。

1. 2020年11月期第2四半期累計業績実績

2020年11月期第2四半期累計（2019年12月-2020年5月）の売上高は前年同期比17.6%増の9,759百万円、営業利益は同29.9%増の991百万円といずれも期初会社計画（売上高9,633百万円、営業利益788百万円）を上回り、半期ベースで過去最高業績を更新した。主力の人材アウトソーシングサービスや障がい者雇用支援サービスがそれぞれ2ケタ増収と好調に推移し、業績のけん引役となった。また、ロジスティクスアウトソーシングサービスや採用支援サービスなども増益に貢献している。

2. 2020年11月期見通し

2020年11月期の売上高は前期比17.8%増の20,636百万円、営業利益は同24.7%増の2,000百万円と期初計画を据え置いた。引き続き人材ソリューション事業、障がい者雇用支援サービス事業の成長を見込んでいる。人材ソリューション事業では、コールセンター業務で主要顧客の深堀りや顧客層の拡大に取り組むほか、需要が旺盛な介護・医療人材サービスでも関西エリアに進出し、更なる拡大を目指している。障がい者雇用支援サービスでは、第2四半期にコロナウイルス感染拡大（以下、コロナ）の影響で農園設備販売が一時的に落ち込んだものの引き合いは旺盛で、通期計画（前期比27.6%増収）は達成可能と見られる。採用支援サービスは新たにWeb面接代行や適性診断サービスなども本格的に開始し、更なる事業拡大を目指す。また、新たに抗ウイルスコーティングサービスを下期から開始しており、同社グループの取引先を中心にサービス展開していく予定となっている。今後、コロナによって再度、経済活動が冷え込む状況にならなければ、通期業績についても会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

要約

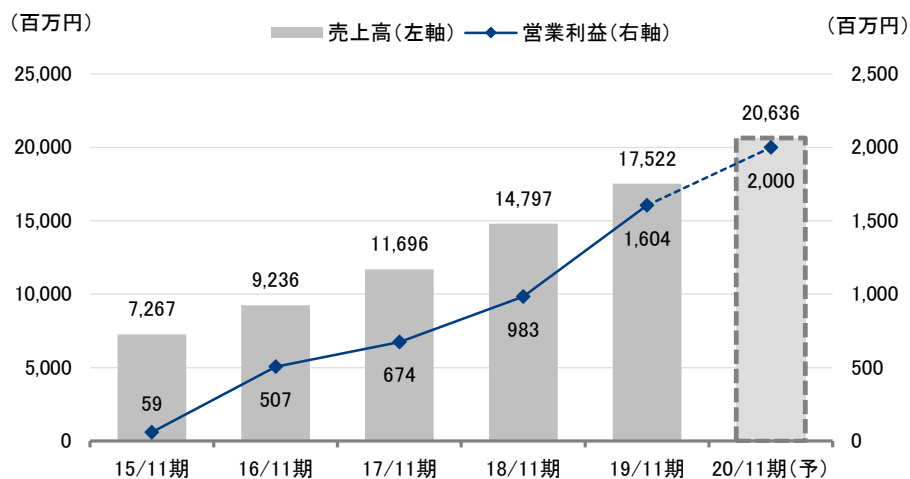
3. 新規事業を含めた成長見通しについて

2021年11月期以降も増収増益基調が続くものと予想される。障がい者雇用支援サービスは、2020年11月期の第4四半期に販売開始する屋内農園モデル（東京・板橋区）が軌道に乗れば、その他周辺自治体向けの展開も進む可能性が高い。知的障がい者の雇用創出に課題を抱える自治体が多いためだ。2021年4月以降は、企業の障がい者法定雇用率が現行の2.2%から2.3%に引き上げられることも追い風となり、販売区画数は2020年11月期計画の1,026区画から1,100～1,200区画に拡大する見通しで、ストック型収入となる運営管理収入もさらに伸長することで、引き続き業績のけん引役になるものと予想される。また、新規事業として環境分野にも注力する方針だ。2020年6月にカーボン・オフセット・プロバイダー事業を展開するブルードットグリーン（株）を子会社化しており、同社ノウハウを生かして企業に対してCO₂削減に向けたコンサルティング及びプログラムの提供を進めていく予定で、数年後に売上規模で10億円以上に育成していくことを目指している。障がい者等の就労支援や雇用創出を通じた地方創生など社会貢献に加えて、新たに環境保全にも貢献する企業として、ESG投資の観点からも注目度が高まるものと予想される。

Key Points

- ・主力2事業の好調に加え、ロジスティクスアウトソーシング、採用支援サービスも増益に
- ・障がい者雇用支援サービスは新たに販売開始する屋内型モデルが軌道に乗れば、都心周辺でさらに拠点が広がる可能性
- ・環境対策分野の新規事業を開始し、中期的に収益柱に育成していく方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2020年11月期第2四半期累計業績は期初計画を上回る増収増益に

1. 2020年11月期第2四半期累計業績の概要

2020年11月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比17.6%増の9,759百万円、営業利益で同29.9%増の991百万円、経常利益で同27.1%増の989百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同38.5%増の688百万円と2ケタ増収増益を達成、会社計画に対してもすべての項目で上回り過去最高を更新した。ここ数年で経営ポートフォリオを多角化し、各事業の収益性向上に取り組んできたことが、コロナ禍においても好業績を達成できた要因と考えられる。

2020年11月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	19/11 期 2Q 累計			20/11 期 2Q 累計			
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	8,296	-	9,633	9,759	-	17.6%	1.3%
売上総利益	2,426	29.2%	2,777	2,874	29.5%	18.5%	3.5%
販管費	1,663	20.0%	1,988	1,883	19.3%	13.2%	-5.3%
営業利益	763	9.2%	788	991	10.2%	29.9%	25.7%
経常利益	778	9.4%	782	989	10.1%	27.1%	26.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	496	6.0%	509	688	7.0%	38.5%	35.0%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高は人材アウトソーシングサービスが前年同期比21.3%増、障がい者雇用支援サービスが同19.3%増と主力2事業が揃って好調に推移したことが増収要因となった。また、売上総利益率は増収効果や生産性の改善効果等により前年同期比0.3ポイント上昇した。販管費は人件費を中心に前年同期比13.2%増加したが、派遣スタッフの募集費等を抑制できたことで、期初計画に対しては下回り、販管費率も前年同期比0.7ポイント改善した。この結果、営業利益率は同1.0ポイント上昇の10.2%と過去最高水準を更新している。

営業利益の主な増益要因を見ると、人材アウトソーシングサービスで195百万円、障がい者雇用支援サービスで45百万円、採用支援サービスで39百万円、ロジスティクスアウトソーシングサービスで28百万円の増益となった。また、会社計画比では、人材アウトソーシングサービスで130百万円、障がい者雇用支援サービスで56百万円、ロジスティクスアウトソーシングサービスで20百万円の増額要因となっている。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益の増益率が経常利益よりも大きくなっているのは、従業員の給与等の引上げ及び設備投資を行ったことによる法人税額の特別控除適用が要因となっている。

四半期業績の推移を見ると、2020年11月期第2四半期は、売上高で前年同四半期比15.3%増、営業利益で同9.6%増と増益率が鈍化しているが、これは障がい者雇用支援サービスにおいて、前年同期は大企業からの大口発注があったことに加えて、2020年11月期第2四半期はコロナの影響で障がい者の教育訓練が遅れ、農園設備の販売時期が第3四半期にずれ込んだことなどが要因となっており、一時的なものと弊社では捉えている。

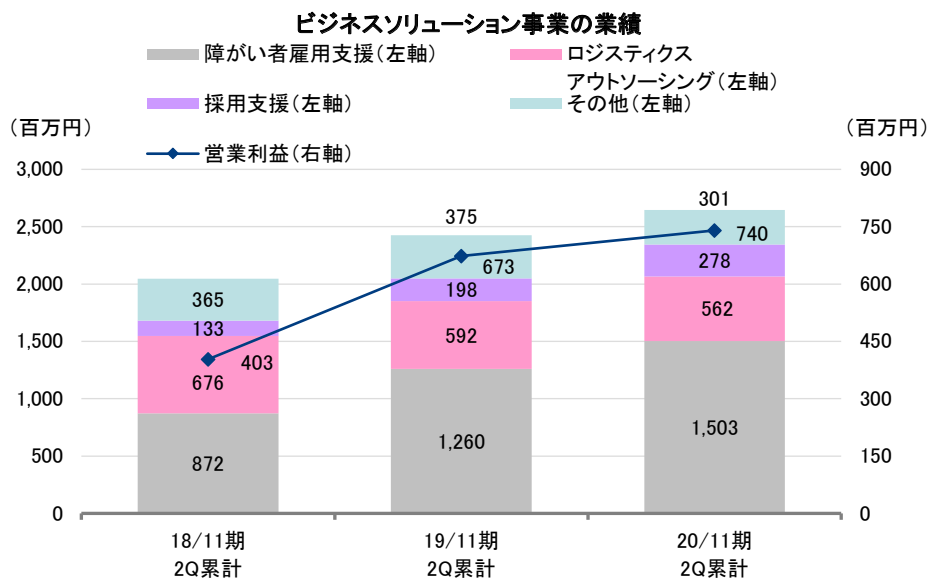
業績動向

主力2サービスの好調に加え、 ロジスティクスアウトソーシングサービス、採用支援サービスも増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業の売上高は前年同期比 9.0% 増の 2,644 百万円、営業利益は同 10.0% 増の 740 百万円と増収増益基調が続いた。コロナ禍でセールスサポートサービスやプロフェッショナル人材バンク事業が減収減益となったものの、主力の障がい者雇用支援サービスが増収増益となったほか、ロジスティクスアウトソーシングサービスや採用支援サービスが増益に寄与した。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

a) 障がい者雇用支援サービス

障がい者雇用支援サービスの売上高は前年同期比 19.3% 増の 1,503 百万円、営業利益は同 7.1% 増の 678 百万円となった。農園設備の販売数がコロナの影響で 408 区画(前年同期 430 区画、計画 450 区画)にとどまり、売上高で前年同期比 5.1% 減の 612 百万円と減少に転じたものの、運営区画数が 3,313 区画(前年同期末比 844 区画増)に拡大し、運営管理収入が同 56.6% 増の 717 百万円と大きく伸長したこと、また、その他収入(障がい者及び運営管理者の紹介)も同 10.8% 増の 174 百万円と増加したことが収益拡大要因となった。

新規農園の開設は 4 施設で、うち 3 施設は愛知県と埼玉県における行政との連携案件となる。行政と連携することで、農園開設までの手続きが効率化するだけでなく、障がい者の紹介もスムーズに進むなどのメリットがあり、今後も官民連携での農園開設が増えていくものと予想される。なお、契約企業数は 281 社と前期末比で 22 社増加している。解約が 4 社発生したが、このうち 2 社は業績悪化、1 社が会社の方針転換(事務職での採用に切り替え)、1 社が運営への不満によるもので、運営不満の原因となった点については既に見直しを実施している。

業績動向

また、第 2 四半期末の受注残は 192 区画と第 1 四半期末の 384 区画から減少した。コロナの影響で集客のためのセミナーが 4 月以降中止になったこと、顧客企業でテレワークの導入が進み、販売だけでなく正式受注契約の時期も第 3 四半期にずれ込んだことが影響している。ただ、契約前段階の案件は豊富にあり、通期の販売計画 (1,026 区画) については達成できる見通した。

b) ロジスティクスアウトソーシングサービス

ロジスティクスアウトソーシングサービスの売上高は前年同期比 4.9% 減の 562 百万円となったが、営業利益は同 66.7% 増の 70 百万円と増益が続いた。売上高の減少は会計基準の変更 (売上高に含めていた配送料を立替金に変更) によるもので、同一基準で見ると大幅増収となっている。売上高の内訳を見ると、EC 通販発送代行サービスが前年同期比 2.2% 増の 507 百万円 (配送料を含めると約 69% 増)、物流センター運営代行サービスが同 43.7% 減の 54 百万円となった。EC 通販発送代行サービスについてはコロナの影響がプラスに寄与した。一方、物流センター運営代行サービスは百貨店向けの物流業務が中心となっていたため、マイナス影響を受けた。なお、EC 通販発送代行サービスの物流センターの稼働率はつくばセンター、品川センターともに 5 月末は 100% 稼働となっている。

c) 採用支援サービス

採用支援サービスの売上高は前年同期比 40.4% 増の 278 百万円、営業利益も前年同期の収支均衡水準から 39 百万円の利益を計上した。コロナの影響で外食やカラオケ業界からの需要が第 2 四半期に落ち込んだものの、スーパーマーケットやデリバリーサービス事業者からの需要が急増し増収増益となった。月平均の応募受付件数は前年同期比 38.7% 増の約 4.3 万件に拡大し、利用企業数も前期末の 89 社から 100 社以上に増加した。

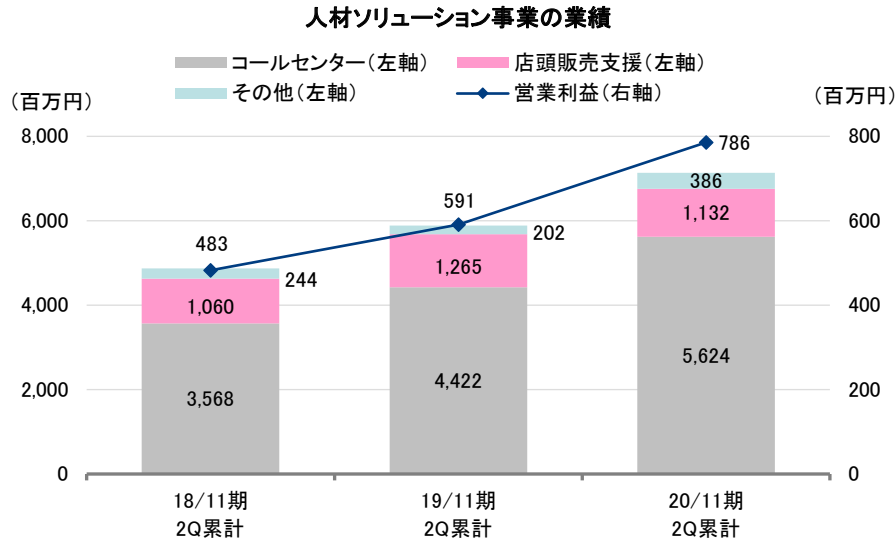
d) その他

セールスサポートサービスやプロフェッショナル人材バンクを中心としたその他売上高は、前年同期比 19.7% 減の 301 百万円、営業損失は 48 百万円 (前年同期は若干の損失) に拡大した。第 2 四半期に入ってコロナの影響で、商業施設におけるセールスサポート業務が大きく減少したことが主因となっている。

(2) 人材ソリューション事業

人材ソリューション事業の売上高は前年同期比 21.3% 増の 7,142 百万円、営業利益は同 33.0% 増の 786 百万円と好調を持続した。売上高の内訳を見ると、家電量販店等への販売支援業務についてはコロナの影響により前年同期比 10.5% 減の 1,132 百万円となったが、主力のコールセンター業務が同 27.2% 増の 5,624 百万円となったほか、介護・医療人材サービス等のその他についても同 91.1% 増の 386 百万円と大きく伸長した。コールセンター業務については、グループ型派遣によるサービスが引き続き顧客から評価され、取引シェアが拡大していることが好調要因となっている。また、同一労働同一賃金制の導入によって 4 月以降は、約 4% の値上げが浸透したことも増収要因となった。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年11月期の業績は前期比2ケタ増収増益、過去最高を連続更新する見通し

1. 2020年11月期業績見通し

2020年11月期の連結業績は、売上高で前期比17.8%増の20,636百万円、営業利益で同24.7%増の2,000百万円、経常利益で同22.3%増の1,988百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同19.0%増の1,288百万円と過去最高業績を連続更新する見通し。コロナの動向がまだ不透明なことから期初計画を据え置いたが、今後、緊急事態宣言の発令などにより再度、企業活動が大きく制限されるような状況とならない限りは、計画を達成できるものと弊社では見ている。

第2四半期までの営業利益の進捗率がビジネスソリューション事業が40.9%とやや低くなっているが、下期は障がい者雇用支援サービスにおいて好採算の農園設備販売が回復すること、新規事業として抗ウイルスコーティングサービスを開始することなどにより計画達成は可能と見られる。また、人材ソリューション事業については、下期もコールセンター業務において値上げ効果がフルに寄与すること、コロナ関連案件の受注を獲得していることなどから、通期も会社計画を上回る増益が予想される。

今後の見通し

2020年11月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

	19/11期		20/11期		前期比	2Q進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比		
売上高	17,522	-	20,636	-	17.8%	47.3%
(ビジネスソリューション)	5,043	28.8%	6,214	30.1%	23.2%	42.5%
(人材ソリューション)	12,516	71.4%	14,500	70.3%	15.9%	49.3%
(調整額)	-37	-	-78	-	-	-
営業利益	1,604	9.2%	2,000	9.7%	24.7%	49.6%
(ビジネスソリューション)	1,514	30.0%	1,808	29.1%	19.4%	40.9%
(人材ソリューション)	1,183	9.5%	1,410	9.7%	19.1%	55.7%
(調整額)	-1,093	-	-1,217	-	-	-
経常利益	1,626	9.3%	1,988	9.6%	22.3%	49.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,082	6.2%	1,288	6.2%	19.0%	53.4%

出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

障がい者雇用支援サービスは新たに販売開始する屋内型モデルが軌道に乗れば、都心周辺でさらに拠点が広がる可能性

2. 事業セグメント別見通し

(1) ビジネスソリューション事業

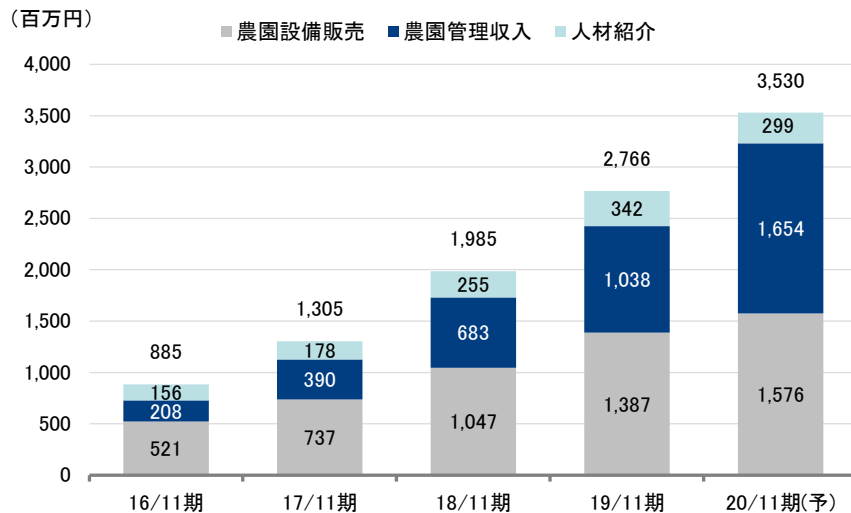
ビジネスソリューション事業の売上高は前期比 23.2% 増の 6,214 百万円、営業利益は同 19.4% 増の 1,808 百万円を見込んでいる。

a) 障がい者雇用支援サービス

障がい者雇用支援サービスの売上高は前期比 27.6% 増の 3,530 百万円、営業利益は約 11% の増益を見込んでいるものと見られる。利益率の低下は、農園管理収入の売上構成比上昇と、新たに板橋区との連携により開設する屋内型農園での試験運用実施費用を保守的に見積もっていることが要因となっている。

売上高の内訳は、農園設備販売で前期比 13.6% 増の 1,576 百万円、農園管理収入で同 59.3% 増の 1,654 百万円、その他(人材紹介)で同 12.6% 減の 299 百万円となるが、第2四半期までの販売状況から管理収入はやや下回り、その他でカバーする格好になると見られる。設備販売区画数は前期比 11.3% 増の 1,026 区画(上期 408 区画、下期 618 区画)を計画している。顧客開拓については Web を通じたセミナーや商談、施設見学なども行いながら進めていく予定だ。屋内型農園は第4四半期に販売を開始する予定だが、仮に販売時期が遅れてもその他の農園でカバーできる準備は整えている。屋内型については、江東区や渋谷区、練馬区など周辺自治体からも高い関心を寄せられている。これら自治体でも知的障がい者の雇用創出が課題となっているためだ。板橋区との取り組みが軌道に乗れば、2021年以降、周辺自治体との連携案件も進む可能性が高い。また、大阪の自治体からも問合せが来ており、同エリアへの進出も検討を進めている。

今後の見通し

障がい者雇用支援サービスの売上高


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

民間企業における障がい者雇用は2019年6月時点で56.0万人まで増加したが、雇用率は2.11%と法定雇用率の2.2%を依然下回っている。2021年4月からは法定雇用率が2.3%に引き上げられるため、法定雇用率を満たすためには約5.1万人の新規雇用が必要となる。障がい者のうち、身体障がい者についてはほぼ完全雇用に近い状態となっているため、雇用率の目標を達成するためには、知的障がい者等の雇用を創出していく必要がある。農園作業はこうした障がい者に適した業務であり（同社サービスの定着率は92%）、同社にとっては追い風が続くものと予想される。

b) ロジスティクスアウトソーシングサービス

ロジスティクスアウトソーシングサービスの売上高は前期比9.4%増の1,200百万円、営業利益も9~10%増となる見通し。売上高の内訳はEC通販サービスで前期比13.3%増の1,048百万円、物流センター運営代行サービスで同11.6%減の152百万円を見込む。EC通販サービスに関しては、6月以降需要は一段落したものの、好調に推移していることに変わりない。一方、物流センター運営代行サービスは6月以降、回復に向かっているとはいえ、まだ弱い状況が続いている。このため、2020年11月期については既存センターの高稼働率の維持、並びに坪当たり売上高の向上（低収益案件の入れ替え、業務改善による生産性向上）に取り組むことで、業績計画を達成していく方針となっている。

c) 採用支援サービス

採用支援サービスの売上高は前期比37.4%増の600百万円、営業利益で70百万円程度を見込んでいる。2020年3月に青森県に5拠点目となる新センターを開設し、受付処理能力を月間11万件まで拡大した。下期もスーパーマーケット等の好調な業種を中心に新規顧客の開拓を進めていくほか、アフターコロナを見据えた新サービス（Web面接代行、適性診断等）も2020年8月より本格開始することで事業規模の拡大を目指す。新サービスについては2020年3月に投資した（株）ZENKIGENのWeb面接プラットフォーム等を活用し、システム利用料と成果報酬を徴収するビジネスモデルとなる。現状、アルバイト採用については買い手市場となっており、採用企業も応募者すべてを面接するのが困難な状況となっているため、Web面接代行等の需要は大きいと見られる。

d) 抗ウイルスコーティングサービス

コロナの影響で需要が低迷しているセールスサポートサービスやプロフェッショナル人材バンクの落ち込みをカバーすべく、2020年7月より抗ウイルスコーティングサービスを開始した。コロナの感染防止対策として、同社グループの既存取引先である飲食店やアミューズメント施設、商業施設、介護・高齢者施設などを中心にサービス展開していく。用いる薬品については既に商業施設や学校、病院など数多くの施設で利用実績があり、効果も1年間と長い。顧客企業の事業活動支援の一環として展開し、初年度から収益貢献するものと期待される。

(2) 人材ソリューション事業

人材ソリューション事業の売上高は前期比 15.9% 増の 14,500 百万円、営業利益は同 19.1% 増の 1,410 百万円となる見通し。売上高の内訳は、コールセンター業務が同 14.3% 増の 10,875 百万円、店頭販売支援業務が同 20.4% 増の 3,000 百万円、その他が同 23.8% 増の 625 百万円と期初計画を据え置いているが、店頭販売支援業務はコロナの影響で減収となる公算が大きく、コールセンター業務と介護・医療人材サービスの拡大でカバーするものと見られる。

コールセンター業務は引き続き主要顧客先の深堀り（No.1 戦略継続）と顧客層の拡大に取り組み、コロナ関連の案件獲得もあって第3四半期も前四半期比で横ばい水準の売上が見込まれている。販売支援業務については組織のスリム化による収益体制を維持しつつ、アフターコロナを見据えた営業強化を進めていく方針となっている。介護・医療人材サービスについては2020年6月に新たに関西に営業拠点を開設し、更なる事業拡大を目指す。

環境対策分野の新規事業を開始し、中期的に収益柱に育成していく方針

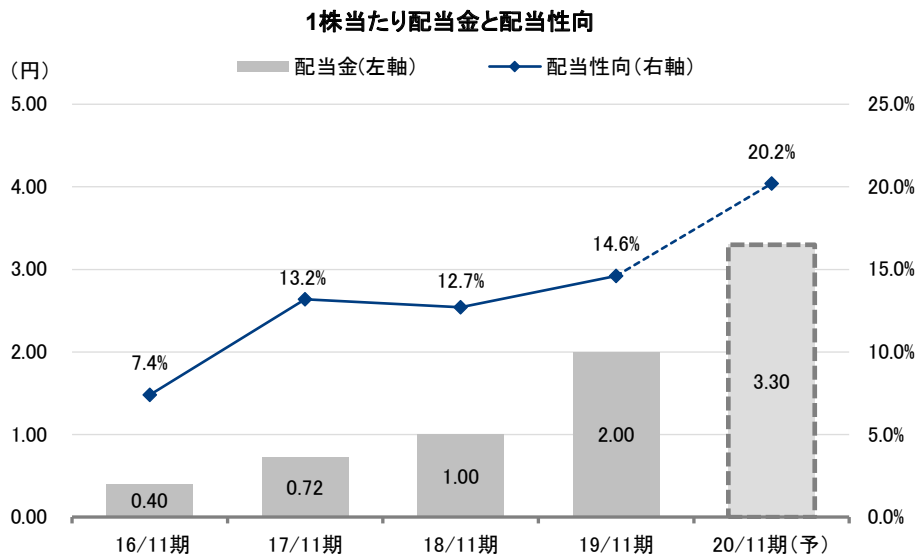
3. ブルドットグリーンの子会社化と環境分野の取り組みについて

同社は新規事業として、環境分野での事業拡大を目指していく方針を打ち出した。2020年6月にカーボン・オフセット・プロバイダー事業を展開するブルドットグリーンの株式を、エコノス<3136>から70%取得して子会社化しており、同社が有する経営リソースとブルドットグリーンの持つノウハウを融合することで、環境ビジネス領域での事業拡大を目指していくというもの。現状はCO₂排出権の仲介が主力事業となっているが、地球温暖化による異常気象多発を背景に、今後は企業自身がCO₂の排出削減に向けた取り組みを一層進めていく動きになると見られ、CO₂排出削減に向けたプログラムの策定や排出量算定サービスなどを積極的に展開していく方針となっている。数年後に売上規模で10億円以上に拡大し、新たな収益源に育成していく考えだ。ブルドットグリーンの直近業績は2020年3月期で売上高283百万円、営業利益46百万円となっている。売上高については年度末に偏重する傾向にあるため、2020年11月期の連結業績への影響は軽微と見られる（のれんも発生せず）。

■ 株主還元策について

配当は連結配当性向で 20% を目途に安定的、持続的向上を目指す方針

同社は業績拡大と財務基盤の強化が進んだことを受け、2020年11月期より配当方針を連結配当性向で20%を目安にする方針に変更した。配当に対する考え方としては、成長に対する事業投資を最優先し、資本効率と財務基盤の強化を勘案しながら、安定的かつ持続的向上を目指すとしている。このため、単年度の業績が減益となり配当性向が20%を上回った場合でも、60%以内の水準であれば減配しない方針としている。新方針に基づく2020年11月期の1株当たり配当金は、前期比1.3円増配の3.3円(配当性向20.2%)と4期連続の増配となり、業績が計画を上回れば更なる増配が期待できる。



※ 2018年3月に1:5の株式分割を実施。配当金は過去遡及して修正
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp