

|| 企業調査レポート ||

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2023年7月11日(火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年9月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023年9月期の業績予想	01
3. 第4次中期経営計画	01
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. セグメント及びサブセグメントの概要	03
3. 主な仕入先と販売先	04
4. 競合、特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2023年9月期第2四半期の業績概要	05
2. 財務状況	08
■ 今後の見通し	08
■ 中期経営計画	09
■ 株主還元策	10

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2023年7月11日(火)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

要約

2023年9月期第2四半期は、 売上高は堅調だが原価率アップで営業減益

アイナボホールディングス<7539>は、傘下に連結子会社7社、非連結子会社8社を抱える純粋持株会社である。主要事業は、タイルやサイディング等の外壁工事、システムキッチンなど各種水回り機器の住設工事及び建材販売、住設機器販売であり、施工と建材・住設機器の卸売りを両方行うユニークな企業である。これらの業務を主に中小ゼネコンや工務店向けに行っているが、大手ゼネコンからの工事受注もある。徹底した資金回収管理、工事進捗管理を実行しており、その結果、2023年9月期第2四半期末のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は9,267百万円と豊富で、バランスシートは強固である。

1. 2023年9月期第2四半期の業績概要

2023年9月期第2四半期の連結業績は、売上高44,057百万円（前年同期比9.7%増）、営業利益1,363百万円（同11.7%減）、経常利益1,514百万円（同10.4%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益921百万円（同31.2%減）となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の減益幅が大きいのは、子会社化した（株）マニックスの「負ののれん発生益」を、前期に特別利益として計上したことによる。売上高は、戸建住宅事業・大型物件事業ともに増収となった。ほぼ計画どおりであったが、売上総利益率は14.1%と前年同期比で0.9ポイント低下した。主に利益率の高い大型工事の完工が少なかったこと、原材料等の上昇に対して価格転嫁が追いつかなかったことによる。販管費は新規連結子会社の増加分や人件費増（人員増や物価高手当等）により同8.5%増となった。このため、営業利益は減益となったが、住宅市場全般が厳しい環境のなかで、売上高が伸びている点は評価できるだろう。

2. 2023年9月期の業績予想

2023年9月期の業績は、売上高で83,500百万円（前期比5.5%増）、営業利益で2,080百万円（同9.5%増）、経常利益で2,410百万円（同11.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,650百万円（同0.2%増）と、期初予想を据え置いている。住宅市場の先行きは依然として不透明であるが、遅れていた価格転嫁を進めると同時に、上期に低下した売上総利益率の改善を進めることで、通期では営業増益を見込んでいる。ただ、上期の営業利益の進捗率は65.6%に達している。このため弊社では、現在の予想はかなり控え目であり上方修正の可能性もあり得ると見ている。

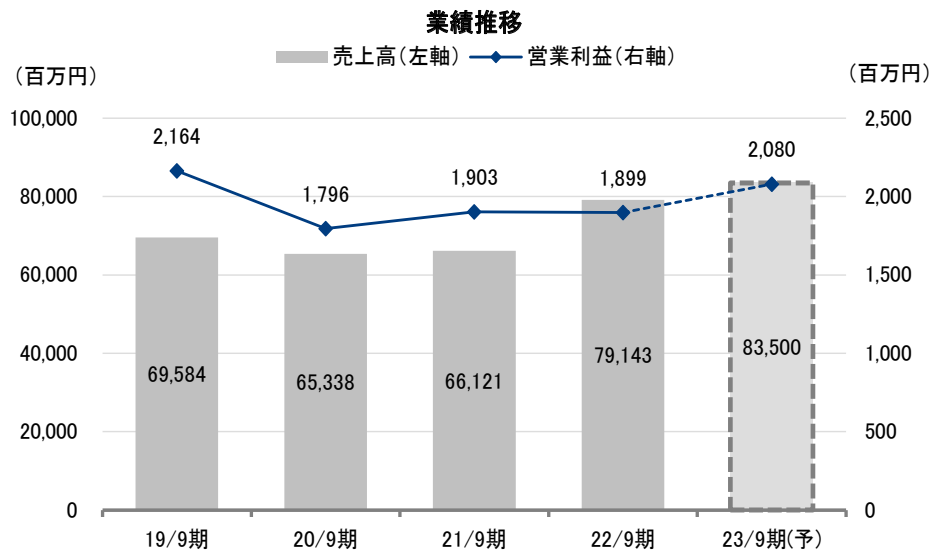
3. 第4次中期経営計画

同社は、新たに2025年9月期を最終年度とする第4次中期経営計画を発表した。重要施策として「ビジネスモデルの変革」「利益構造の再構築」「DXの推進」「人材確保と育成」「資本政策」を掲げている。定量的目標は、2025年9月期に売上高97,000百万円、営業利益率2.6%（営業利益2,500百万円の確保）、ROE8.0%を掲げている。株主還元については配当性向30%を目途としており、2022年9月期は年間44円を実施した。2023年9月期は年間46円配当を予定しているが、業績次第では増配の可能性もありそうだ。

要約

Key Points

- ・主力事業は外壁工事、住設工事及び建材販売。管理体制の徹底で財務基盤は強固
- ・2023年9月期第2四半期は営業減益となるも、通期では増益を予想。上方修正の可能性も
- ・第4次中期経営計画を発表。2025年9月期に売上高970億円、営業利益率2.6%、ROE8.0%とする目標を掲げる



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

中堅の住設・外壁工事会社。 主力事業はタイルやサイディングの外壁工事と住設工事

1. 事業内容

2023年9月期第2四半期末現在、純粋持株会社である同社の下、連結子会社7社、非連結子会社8社を擁してグループを形成している。事業セグメントは、戸建住宅事業と大型物件事業に分かれている。2022年9月期の各セグメントの売上高は戸建住宅事業67,734百万円（売上比率85.6%）、大型物件事業11,409百万円（同14.4%）、営業利益は戸建住宅事業2,843百万円、大型物件事業392百万円となっている。各事業は、工事内容はほぼ同じだが、受注先（受注金額）の規模が異なる。前者は主に一般住宅用の工事で、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注である。後者は主に大手ゼネコン等からの受注である。両事業にはそれぞれサブセグメントがある。戸建住宅事業は外壁工事、住設工事、建材販売、住設販売に、大型物件事業はタイル販売・工事、住設販売・工事にそれぞれ分かれている。2022年9月期における各サブセグメントの連結売上高に対する比率は、戸建住宅事業の外壁工事が19.9%、住設工事が25.3%、建材販売が18.4%、住設販売が22.0%、大型物件事業のタイル販売・工事が4.2%、住設販売・工事が10.2%となっている。

2. セグメント及びサブセグメントの概要

(1) 戸建住宅事業

主に地場の中小ゼネコンや工務店、ハウスメーカーやビルダーから受注する案件※を主に扱っている。施主からの直接受注は少ない。

※ 工事に伴うタイル資材や住設機器の販売高はそれぞれの工事部門に含まれている。

a) 外壁工事

一般住宅や小型マンション、店舗等の内外壁タイル、床タイル、エクステリア等の工事を行う。タイルだけでなくサイディング（外壁材）など様々な素材に対応している。

b) 住設工事

主にシステムキッチン、バス、トイレ等の水回りや各種リフォーム工事、太陽光発電システムの設置工事等を行う。基本的には外壁工事とは別受注となるが、案件によっては同時受注となる場合もある。バスルームの工事件数は年間2万件近くに上り、業界では最大手クラスである。

c) 建材販売

一般住宅、店舗、中小マンション向けの各種建材の卸売りを行っている。タイル建材の販売が比較的多い。主な販売先は工務店や地場のハウビルダーなどで、二次卸業者への販売は行っていない。

事業概要

d) 住設販売

建材販売と同様に工務店や地場のハウズビルダーなどへ住設機器の販売を行っている。

(2) 大型物件事業

工事内容は戸建住宅事業とほぼ同じであるが、大手ゼネコンを受注先とする大型物件（ビル、マンション等）を扱っている。大林組<1802>、(株)鴻池組、長谷工コーポレーション<1808>からの受注が比較的多い。

a) タイル販売・工事

内外装タイル、床タイル、石材の販売及び工事などを行う。

b) 住設販売・工事

システムキッチン等のマンション住宅設備やビル空調設備などの販売及び工事を行う。

3. 主な仕入先と販売先

同社の得意先は大手ゼネコンを筆頭に約7,000社に上る。これらの顧客が常に稼働しているわけではない。また1件当たりの金額も数百万円から1億円以上と様々であるため、未収入金管理が経営上の重要な要素となる。主な仕入先は、建材や住設機器ではLIXIL<5938>が最も多く、そのほかにTOTO<5332>、リンナイ<5947>、クリナップ<7955>、大建工業<7905>などがある。また工事を行う下請け業者は大小合わせて2,000社近くになるが、この中の半数近くは同社専業の下請け業者である。

4. 競合、特色、強み

同社のような外壁工事や建材・住設機器の販売を行っている企業は数多くあり、それぞれの分野で多くの競合会社が存在する。事業全体において競合会社を挙げるのは簡単ではないが、あえて挙げるならば、(株)小泉、渡辺パイプ(株)だろう。ただし外壁工事の分野では、近年は施工会社が減る傾向にあり競合会社は少なくなっている。このような業界の中で同社は、以下のような特色を生かして同業他社との差別化を図っている。

同社の特色の1つは、総合技術研修センターを有していることである。ここで多くの下請け会社に対して専門性の高い技術研修を行い、施工をサポートしている。また同社が研修を行うことで、様々な工種への対応が可能になっている。さらに、この技術センターで各現場の施工が予定どおりに進捗しているかを半年に1回チェックしており、これによって個人差による工事仕上りのばらつきを減らしている。

自家保険制度を設けていることも、同社の特色だ。これは下請け業者から出来高の一部を徴収し、協力会社にプールすることで、万が一の下請け業者（作業員）が事故等で業務を行えなくなった場合に協力会社で定められた規程分の所得を補償するものだ。この制度により、同社と下請け業者との信頼関係が厚くなり、職人の定着率の向上や工事の仕上がり精度の高まりにつながっていると言う。

事業概要

売上管理、原価管理や工事進捗管理はどの企業でも通常行っていることである。同社の場合は、これに加えて請求管理、入金管理、その結果としての未収入金管理を徹底的に行っている。具体的には、各案件において仕入と売上を少額であっても行単位で管理し、損益計算書上の管理だけでなく貸借対照表上の管理・チェックも行っている。貸借対照表上の管理については、工事の進捗状況を見ながら見極める能力が重要であり、容易なことではない。近年、建材販売を行う企業が工事施工分野に進出するケースは多いが、この未収入金管理が複雑で手間が掛かるため、多くの競合企業は工事業から撤退している。ある意味で、未収入金管理が「見えない参入障壁」になっており、同社の特色であり強みとも言えるだろう。その結果として、同社の2023年9月期第2四半期末のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は9,267百万円と豊富でありバランスシートは強固である。

業績動向

2023年9月期第2四半期は、増収も営業減益

1. 2023年9月期第2四半期の業績概要

(1) 損益状況

2023年9月期第2四半期の連結業績は、売上高44,057百万円(前年同期比9.7%増)、営業利益1,363百万円(同11.7%減)、経常利益1,514百万円(同10.4%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益921百万円(同31.2%減)となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の減益幅が大きいのは、子会社化したマニックスの「負ののれん発生益」328百万円を、前期に特別利益として計上したことによる。

売上高は、戸建住宅事業・大型物件事業ともに増収となり、ほぼ計画どおりであったが、売上総利益率は14.1%と前年同期比で0.9ポイント低下した。主に利益率の高い大型工事の完工が少なかったこと、原材料等の上昇に対して価格転嫁が追いつかなかったことによる。販管費は新規連結子会社の増加分や人件費増（人員増や物価高手当等）により同8.5%増となった。このため、営業利益は減益となったが、住宅市場全般が厳しい環境のなかでも売上高が伸びている点は評価できるだろう。営業利益の増減内訳は、増収による売上総利益の増加により549百万円増、売上総利益率の低下による349百万円減、販管費の増加による380百万円減となる。その結果、営業利益は前年同期比180百万円減となった。

2023年9月期第2四半期業績の概要

(単位：百万円)

	22/9期2Q		23/9期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	40,159	100.0%	44,057	100.0%	9.7%
営業利益	1,543	3.8%	1,363	3.1%	-11.7%
経常利益	1,690	4.2%	1,514	3.4%	-10.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,340	3.3%	921	2.1%	-31.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2023年7月11日(火)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

(2) セグメント別状況
a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は37,197百万円(前年同期比9.1%増)、セグメント利益は1,786百万円(同3.8%増)となった。サブセグメント別売上高は、外壁工事が8,676百万円(同7.4%増)、住設工事が11,099百万円(同11.3%増)、建材販売8,144百万円(同10.2%増)、住設販売が9,277百万円(同7.2%増)となり、すべてのサブセグメントで増収となった。セグメント利益は、製品構成の変化によって利益率がやや低下したものの、増益を確保した。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は6,859百万円(同13.1%増)、セグメント利益は329百万円(同28.1%減)となった。サブセグメント別売上高では、タイル販売・工事が1,710百万円(同1.2%減)、住設販売・工事が5,149百万円(同18.8%増)となった。タイル販売・工事は、東京オリンピック・パラリンピック後の反動で落ち込んだ長期の大型案件が依然として回復していないもようだ。住設販売・工事は、中古マンション買い取りの新規事業により増収となったが、比較的好採算の工事の完工が少なかったことにより、セグメント利益率が低下した。特に子会社の温調技研の影響が大きかった。

(3) 事業会社別業績

主力子会社である(株)アベルコは、売上高29,995百万円(前年同期比9.7%増)、営業利益1,233百万円(同10.4%増)となった。住宅市場の状況は必ずしも堅調とは言えなかったが、増収を維持し、比較的好採算の良い案件が完工したことなどから営業利益も増益を維持した。主に中部地区を地盤とする(株)インテルグローは、売上高6,421百万円(同9.1%増)、営業利益136百万円(同19.0%減)となった。増収を維持したが、完工した案件の利益率が低下したことで販管費の増加を吸収できず営業減益となった。主に首都圏を中心に公共施設向けの空調リニューアル工事等を行う温調技研(株)は、売上高971百万円(同30.7%減)、営業利益36百万円(同87.1%減)と、大幅な減収減益となった。要因は、過去2年間が比較的好調であったことに加え、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)により民間需要が低迷したことから多くの競合会社が公的市場に参入したために競争が激化したことによる。関西圏を地盤とする(株)今村は、売上高1,780百万円(同13.2%増)、営業利益39百万円(同200.0%増)となった。コロナ禍から社会・経済が正常化したことによりホテル向け案件(水回り等)が回復し、金額の規模は大きくないが増収増益を確保した。2021年9月期に子会社化した(株)アルティスは、増収となったが営業損失を計上した。ただし損失幅は縮小した。前期から連結子会社となったマニックスは、増収となったが経費の増加を吸収できず営業減益となった。また2023年9月期に子会社化した(株)Maristo(マリスト)は、営業損失を計上した。

業績動向

(4) 重点課題の達成状況

同社が「重点課題」としている各課題の達成状況は次のとおり。

サイディングの売上高は 2,082 百万円(前年同期比 17.7% 増)、サイディングプレカットは 437 件(同 35 件増)と順調に拡大している。非住宅*の売上高は 1,696 百万円(同 31.3% 増)となり、通期目標 3,000 百万円に対しての進捗率は 56.5% と、順調に進行している。サッシ(マンション+戸建て)の売上高は 1,911 百万円(同 19.7% 増)となった。サッシ(戸建住宅のみ)の売上高は 1,221 百万円(同 15.8% 増)となり、サッシ全体は堅調であった。通期目標 4,000 百万円に対しての進捗率は 30.5% に留まったが、目標値が高いためであり、悪い内容ではないだろう。

※ 2021 年 9 月期から重点課題に加えたもので、住宅以外の施設や店舗向けの案件を扱う。

ブランド事業では、「マリスト」の売上高は 683 百万円と、前年同期比 10.2% 増(63 百万円増)増となった。通期目標に対する進捗率は 48.1% となっており、まずまずの結果であったと言える。またアルティスが扱う高級浴槽「アルティス」の売上高は 204 百万円と、同 12.7% 増(23 百万円増)となった。通期目標 390 百万円に対する進捗率は 52.3% であり、こちらもまずまずの結果であった。新規顧客開拓については 332 件となり、同 27 件増加したが、売上高は同 74 百万円減少した。同社は「売上高は後からついてくる傾向があるので、件数が増加している点は評価している」と述べている。

重点課題の売上高達成状況

(単位：百万円)

	22/9 期 2Q	23/9 期 2Q		23/9 期		
	実績	実績	前期比	目標	進捗率	
サイディング	1,769	2,082	17.7%	5,200	40.0%	
サイディングプレカット	402 件	437 件	8.7%	1000 件	43.7%	
非住宅	1,292	1,696	31.3%	3,000	56.5%	
サッシ	マンション+戸建	1,597	1,911	19.7%	5,200	36.8%
	戸建住宅のみ	1,054	1,221	15.8%	4,000	30.5%
ブランド事業	マリスト(タイル)	620	683	10.2%	1,420	48.1%
	アルティス(システムバス)	181	204	12.7%	390	52.3%
新規顧客開拓	件数	305 件	332 件	8.9%	710 件	46.8%
	売上高	454	380	-16.3%	2,200	17.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務基盤は強固。手元のネットキャッシュは92億円

2. 財務状況

2023年9月期第2四半期末の財務状況を見ると、流動資産は前期末比196百万円増の31,842百万円となった。主要科目では現金及び預金1,605百万円減、未成工事支出金129百万円増、受取手形・完成工事未収入金等1,671百万円増となった。固定資産は同1,436百万円増の12,431百万円となった。内訳は有形固定資産は同9百万円減の6,589百万円、無形固定資産は同67百万円減の221百万円（うち、のれんが22百万円減）、投資その他の資産は1,513百万円増の5,620百万円となった。これらの結果、資産合計は同1,633百万円増の44,273百万円となった。

流動負債は前期末比1,092百万円増の18,960百万円となった。主要科目では支払手形・工事未払金等823百万円増、短期借入金835百万円増、ファクタリング未払金130百万円増などがあった。固定負債は同154百万円減の1,408百万円となった。これらの結果、負債合計は同938百万円増の20,369百万円となった。純資産は同695百万円増の23,904百万円となった。これは主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金の増加620百万円によるものである。

2023年9月期第2四半期末現在で、現金及び預金10,590百万円に対して長短合わせた借入金は1,323百万円に留まっており、手元のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は9,267百万円と豊富で、財務基盤は強固であると判断できる。

■ 今後の見通し

2023年9月期は期初予想と変わらず前期比9.5%の営業増益予想

2023年9月期の業績は、売上高で83,500百万円（前期比5.5%増）、営業利益で2,080百万円（同9.5%増）、経常利益で2,410百万円（同11.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,650百万円（同0.2%増）と、期初予想を据え置いている。

住宅市場の先行きは依然として不透明であるが、遅れていた価格転嫁を進めると同時に、上期に低下した売上総利益率の改善を進め、通期では営業増益を見込んでいる。ただ、上期の営業利益の進捗率は65.6%に達している。このため弊社では、現在の予想はかなり控え目であり上方修正の可能性もあり得ると見ている。

今後の見通し

2023年9月期通期の業績予想

(単位：百万円)

	22/9期		23/9期(予)		
	実績	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	79,143	100.0%	83,500	100.0%	5.5%
営業利益	1,899	2.4%	2,080	2.5%	9.5%
経常利益	2,167	2.7%	2,410	2.9%	11.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,647	2.1%	1,650	2.0%	0.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

子会社別の営業利益は、アベルコは1,931百万円（前期比218百万円増）、インテルグローは200百万円（同7百万円減）、温調技研は105百万円（同81百万円減）、今村は84百万円（同67百万円増）、アルティスは121百万円の損失（前期87百万円の損失）、マニックスは85百万円（同9百万円減）、マリスタは23百万円（前期比較なし）を予想している。アベルコは下期も引き続き堅調に推移する見込みで、通期でも増益予想となっている。インテルグローは、少なくとも前期並みの利益を確保する見込み。一方で、上期が不調であった温調技研は、通期でも減益を予想している。今村は増益予想だが、利益水準はまだ低い。アルティスは増収ながら経費拡大が見込まれ、赤字幅が拡大する予想となっている。マニックスは微増収となるが、微減益を予想している。マリスタは営業利益を計上する計画だ。

同社は、M&Aに積極的であり、2021年9月期は1,180百万円（2社）、2022年9月期は900百万円（1社）のM&A投資を行った。2023年9月期も、1,200百万円（8社）を計画（予算化）しているが、既に2社（240百万円）は実行済みである。現在も多くの案件が進捗しているようで、今後の動向に注目したい。

■ 中期経営計画

中期経営計画の目標は、2025年9月期に売上高970億円、ROE8.0%

同社は、第3次中期経営計画が2022年9月期に終了したのを受けて、新たに第4次中期経営計画（2023年9月期～2025年9月期）を発表した。2025年9月期に売上高97,000百万円、営業利益率2.6%（営業利益2,500百万円の確保）、ROE8.0%を目指す。重要施策として「ビジネスモデルの変革」「利益構造の再構築」「DXの推進」「人材確保と育成」「資本政策」を掲げている。具体的には、以下のような施策を実行する計画だ。

(1) ビジネスモデルの変革

- ・グループ各社のエリア戦略・事業戦略に基づくM&Aを実施する
- ・物流体制の見直し、物流網（首都・中部・関西）の再構築

(2) 利益構造の再構築

- ・ ZEH 義務化を見据え、省エネルギー商材（断熱外壁、給湯器等）と創・蓄エネルギー商材（太陽光発電、蓄電池）の取り組みの強化
- ・ 生産性の向上を目指し、営業・工事の多機能化、デジタルツールの活用に努める

(3) DX の推進

- ・ グループ全体での通信網の再構築
- ・ ハードウェアのクラウドサービス移行やゼロトラスト構築によるシンプルで堅牢な企業インフラの整備

(4) 人材確保と育成

- ・ 継続的な新卒採用、積極的な若年層の中途採用の実施
- ・ 外国人、女性、高齢者、障害者など多様な人材の登用

(5) 資本政策

- ・ ROE の目標を 8%、株主還元については配当性向 30%、純資産配当率（DOE）2% を目指とする

■ 株主還元策

配当性向は 30% を目途に安定配当を継続

同社は株主還元策として基本的に配当性向 30% を目途としている。この方針に基づき年間配当は、2021 年 9 月期 36 円、2022 年 9 月期 44 円であったが、2023 年 9 月期は 46 円（予想配当性向 32.2%）を予定している。配当性向 30% を目途としていることから、業績が上振れるようであれば増配の可能性もありそうだ。

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