

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ネットイヤーグループ

3622 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月5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. 中期経営計画	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容と強み	03
3. 同社が想定するコミュニケーションの将来モデル	04
4. 生成AIの利活用におけるNTTデータとの協業	05
■ 業績動向	06
1. 2026年3月期中間期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
1. 2026年3月期の業績見通し	09
2. 中期経営計画	09
■ 株主還元策	13

ネットイヤーグループ
3622 東証グロース市場

2025年12月5日 (金)
<https://www.netyear.net/ir/>

要約

2026年3月期の業績予想を上方修正。 生成AI技術を積極的に活用し、中期的に10%以上の利益率を目指す

ネットイヤーグループ<3622>は、社内外に「生成AI全振り宣言」を発表し、これまでのUX/CX（ユーザー/顧客体験）の向上を基軸としたデジタルマーケティング支援に生成AI技術を活用することで、その効果を最大化する取り組みを推進している。2019年3月に（株）NTTデータのグループ会社となり、NTTデータのシステム開発力と同社の生成AI活用による事業支援力の融合によるシナジー創出を成長戦略の1つとして掲げている。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比10.3%増の1,656百万円、営業利益で80百万円（前年同期は59百万円の損失）となった。中間期として3期ぶりの増収、営業利益も黒字に転換し、収益回復が鮮明となった。2024年6月に代表取締役社長に就任した廣中龍蔵（ひろなかりゅうぞう）氏の強いリーダーシップのもと、生成AI技術を取り入れたデジタルマーケティング支援サービスの受注活動と社内業務の効率化の成果が出た格好だ。売上面ではNTTグループ向けの減少が続いたものの、その他の主要顧客向けの売上が伸長したほか、新規に大手顧客からコンサルティング案件の受注を獲得したことが増収につながった。利益面では、外注費の見直しと内製化率向上により売上原価率が改善したこと（前年同期比3.5ポイント改善）や、業務効率向上並びに経費の見直しにより販管費が同53百万円減少したことが増益要因となった。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績は、売上高で前期比9.5%増の3,700百万円、営業利益で同202.6%増の250百万円と期初計画（売上高3,500百万円、営業利益100百万円）から上方修正した。既存顧客との取引拡大及び新規顧客の開拓が当初想定を上回って推移していることや、原価率の改善、販管費の抑制等も進んでいることが要因で、3期ぶりの増収増益に転じる見通しだ。同社がこれまで知見として蓄積してきたフルファネルマーケティング※の各段階におけるデジタル施策と生成AI技術・ツールを活用することでサービスの高度化や提供領域の拡大を進め、デジタル・リアル（店舗等）を問わないマルチチャネル化により、デジタルマーケティング支援サービスの受注拡大に注力していく。NTTデータグループとも生成AI領域での連携強化を図る。足元の受注状況は好調のようで、修正計画も上振れする可能性は十分にあると弊社では見ている。

※ 消費者が商品やサービスを認知し、購入し、その後リピート（ロイヤリティ化）するまでの一連のプロセスを包括的にとらえる考え方で、顧客の行動を「認知」「興味・関心」「比較・検討」「行動」の4つの段階に分け、それぞれに適したマーケティング施策を実施することでLTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の最大化を目指す。

ネットイヤーグループ
3622 東証グロース市場

2025年12月5日 (金)
<https://www.netyear.net/ir/>

要約

3. 中期経営計画

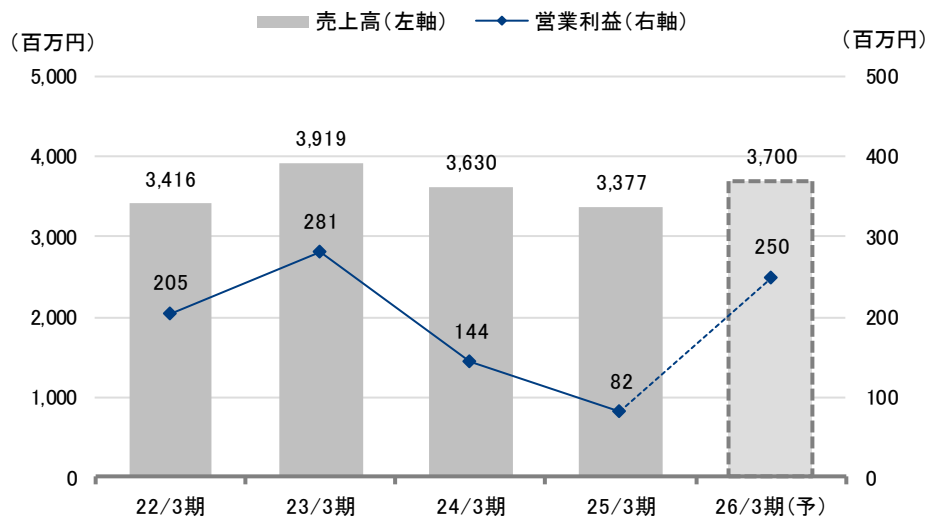
同社が2025年6月に発表した中期経営計画では、生成AIの普及を成長の好機と捉え、生成AIを活用した顧客企業へのデジタルマーケティング支援と生成AIの活用による社内業務の効率化を進めることで、持続的な成長と収益性向上を目指す方針を打ち出した。生成AIを活用した成長戦略としては、1) 既存顧客のデジタルメディアを生成AI仕様に転換、2) 生成AIツールの活用による社内外の生産性向上、3) ABACモデル※時代の企業側のAIエージェント開発に注力、の3点を重点施策として取り組み、2028年3月期に売上高52億円、営業利益5.2億円、営業利益率10%を目指す。初年度の計画が当初見込みを上回る可能性が高まったことから、同目標値も今後見直す可能性がある。また、生成AIをコア技術に持つスタートアップ企業への出資や業務提携によるインキュベーション事業の創出を検討しており、2028年3月期の売上高として2億円を見込んでいる。株主還元方針は従来と変わらず、配当性向20%程度を目安に安定的な利益還元を行うこととし、2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の6.0円(配当性向24.3%)を予定している。

※ 近い将来、企業と顧客(消費者等)のコミュニケーションが、双方のAIエージェントで完結する世界を想定しており、これを同社では、ABACモデル(AI agent-Based Autonomous Communication)と呼称している(商標登録出願中)。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は生成AI活用の効果が顕在化し収益性が大きく改善
- ・ 受注状況は好調で上方修正した2026年3月期業績は上振れ余地あり
- ・ 生成AI技術の積極活用により競争力を強化、業績は成長軌道に入る

単独業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

デジタルマーケティング支援事業を展開、 2019年にNTTデータグループ入り

1. 会社概要

同社は、「生成AIを活用して未来の社会を創造する」をビジョンとして、企業や行政に対しインターネット技術を活用したDXやデジタルマーケティング支援をするSIPS (Strategic Internet Professional Services) 事業を展開している。具体的には、デジタルマーケティング施策の立案、新規事業開発の支援、あるべきUX/CXを実現するためのデザイン設計、オウンドメディア及びアプリの開発、デジタル広告及びSEO運用、各種マーケティングツールの販売・導入支援・運用、EC構築支援等を行っており、これらはすべて顧客企業の成長を支援することが特徴だ。

会社設立は1999年で、2008年に東京証券取引所マザーズ市場に株式上場し、2022年4月の同市場区分再編に伴いグロース市場へ移行した。なお、2019年3月にNTTデータが同社株式の48.5%を保有する筆頭株主となった。2025年3月期末の従業員数は185名である。

26年間にわたり、顧客企業の成長に寄与してきた豊富な実績が強み

2. 事業内容と強み

同社が事業領域とするデジタルマーケティングとは、企業活動において、顧客との最初の接点となる広告やSNSなどから始まり、オウンドメディアやインターネット通販などのECサイト、アプリケーションを経て、購買などのアクションに導き、その顧客の購買行動を分析して、来訪を促し、顧客のロイヤリティ化を促進することである。企業や自治体などのクライアントに対して、新たなデジタルマーケティング戦略を提案・実践することで、クライアントが目標とするブランド価値の向上や売上成長、業務変革の推進などの成果を導き出すサービスである。

同社の強みは創業から26年間、顧客企業の成長を促進するための施策を顧客と協働して培ってきた蓄積にあり、顧客数は累計で1千社以上、プロジェクト数で年間2,800件以上の実績を有する。それぞれの業種、業界で顧客企業の異なった課題に向き合い、その課題解決を顧客企業とともに実現してきた経験は、他の競合企業を寄せ付けない。今後は、生成AIの活用を推進することで、従来型プロジェクトの効率や品質を向上させるほか、AIエージェントが介在する新しい顧客企業とユーザーの関係性を構築し、顧客企業のデジタル戦略の策定を支援していく。

ネットイヤーグループ
3622 東証グロース市場

2025年12月5日 (金)
<https://www.netyear.net/ir/>

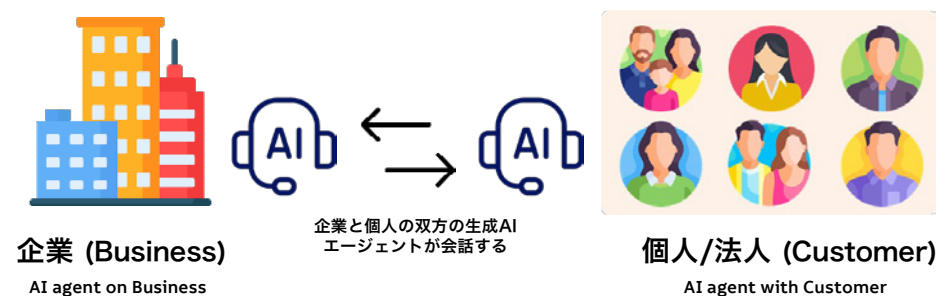
事業概要

3. 同社が想定するコミュニケーションの将来モデル

同社では、企業と消費者のあいだのマーケティングコミュニケーションについて、将来的なモデルABACモデルを提唱している。具体的には、近い将来、消費者側の代理人である生成AIエージェントと企業側の代理人である生成AIエージェントが直接会話をして様々な顧客側のニーズを叶えてくれる世界が到来すると予測している。例えば、就寝前にちらっと見たYouTubeに出てきたポロシャツが気になったとする。そのポロシャツに近い商品を探しておいてくれと消費者の代理人である生成AIエージェントに頼んでおくと、その消費者の代理人である生成AIエージェントは、消費者が寝ている間に、世界のアパレルメーカーやショッピングサイトの代理人である生成AIエージェントと「自律的 (Autonomous)」に会話をして、このような商品がないか、確認するのである。朝起きると、昨夜に探しておいてくれと頼んだポロシャツが家の前に到着しているかもしれない。そのような将来像を同社では予測し、このような世界が実現するための技術、システム、データベースをどう構築するべきか研究を始めている。

ABACモデル

AI agent-Based Autonomous Communication



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

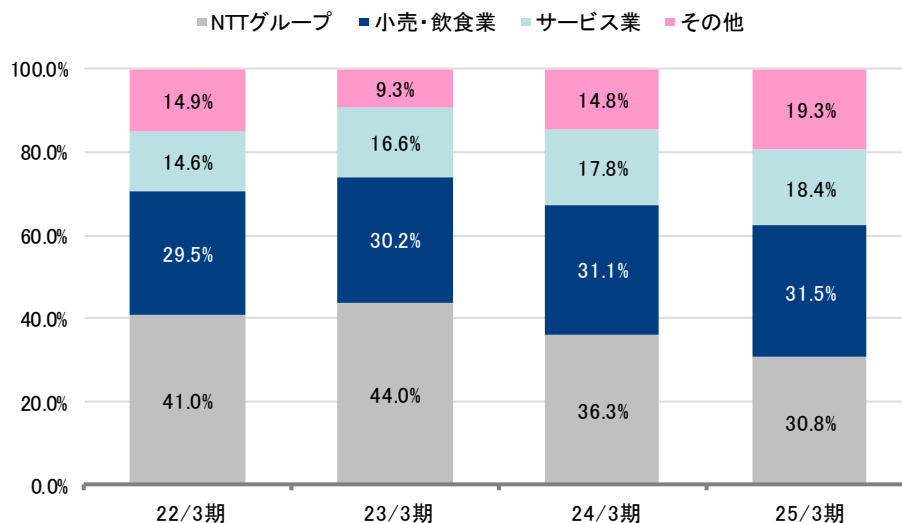
事業概要

4. 生成AIの利活用におけるNTTデータとの協業

生成AI分野に注力していこうとする同社であるが、その親会社のNTTデータは、2025年4月に世界的な生成AIの代表企業であるOpenAI, Inc.と戦略的提携を開始した。NTTデータグループの一員である同社はNTTデータグループが保持する様々な生成AIに関係するケイパビリティを最大限活用してデジタルマーケティングの市場で、生成AIに関する領域を凌駕する目標を掲げている。

2025年3月期までの4期間の顧客別売上構成比では、NTTデータを中心としたNTTグループが3〜4割、小売・飲食業が3割、サービス業が1割台で推移している。2024年3月期以降はNTTグループの主要顧客における特定プロジェクトの規模縮小が続いたことで、NTTグループ向けの売上構成比が2023年3月期の44.0%から30.8%まで低下した。2025年3月期の個社別売上構成比ではNTTデータが25.7%、スターバックス コーヒー ジャパン(株) (以下、スターバックス) が13.7%となっており、両社で売上高の40%弱を占めている。NTTデータ向けでは通信業や金融、自治体向けの協業案件が多い。大型プロジェクトの規模縮小や終了が影響して直近2期間で減収傾向が続いているものの、今後も協業関係を強化し売上拡大を目指す方針に変わりない。

顧客別売上構成比



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期中間期は 生成AI活用の効果が顕在化し収益性が大きく改善

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比10.3%増の1,656百万円、営業利益で80百万円（前年同期は59百万円の損失）、経常利益で83百万円（同59百万円の損失）、中間純利益で56百万円（同132百万円の損失）と3期ぶりの増収、各利益も黒字化を達成した。ここ2年間はNTTデータグループ向けの売上減少が続いたことや人件費負担の増加等により収益悪化が続いていたが、顧客企業のデジタルマーケティング施策に生成AI技術を積極的に活用する提案を進めたことや、社内業務への活用も進め生産性が向上したことが収益改善要因となった。

2026年3月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	1,502	-	1,656	-	10.3%	154
売上原価	1,241	82.6%	1,309	79.1%	5.5%	68
売上総利益	260	17.4%	346	20.9%	32.9%	85
販管費	320	21.3%	266	16.1%	-16.8%	-53
営業利益	-59	-4.0%	80	4.8%	-	139
経常利益	-59	-4.0%	83	5.0%	-	143
特別損益	-90	-	-	-	-	90
中間純利益	-132	-8.8%	56	3.4%	-	189

出所：決算短信よりフィスコ作成

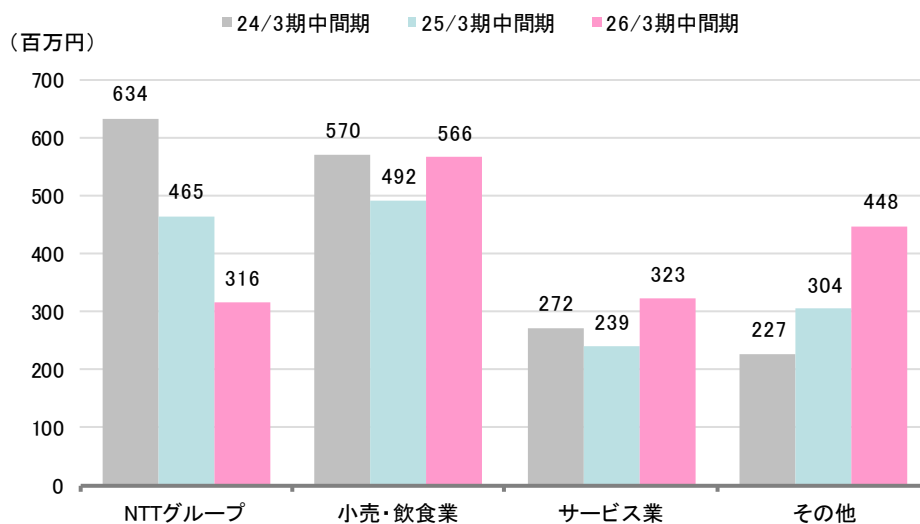
売上高の内訳を見ると、NTTデータを中心としたNTTグループ向けがプロジェクトの収束等により前年同期比32.0%減の316百万円と減収基調が続いたが、小売・飲食業向けが同15.1%増の566百万円、サービス業向けが同35.3%増の323百万円、その他業界向けが同47.3%増の448百万円といずれも2ケタ増収となった。スターバックスなど主要顧客の売上が拡大したことに加えて、新規顧客の開拓が進んだことも増収要因となった。CXの向上を基軸としたCRM基盤システムの構築プロジェクトなどフルファネルマーケティングの施策を生成AI技術も取り入れながら推進している。また、新規顧客からは新ブランドの立ち上げ戦略に関するコンサルティング案件を受注しており、今後、フルファネルマーケティング施策の実行へ移行することで、主要顧客の1社として成長していくものと期待される。前期は受注見積りの段階で顧客先の要求を満たせず、失注するケースが散見されたが、こうした失注例を分析し付加価値を生む提案力の強化に努めたことで、コンペでの受注率も上昇したようだ。

ネットイヤーグループ
3622 東証グロース市場

2025年12月5日 (金)
<https://www.netyear.net/ir/>

業績動向

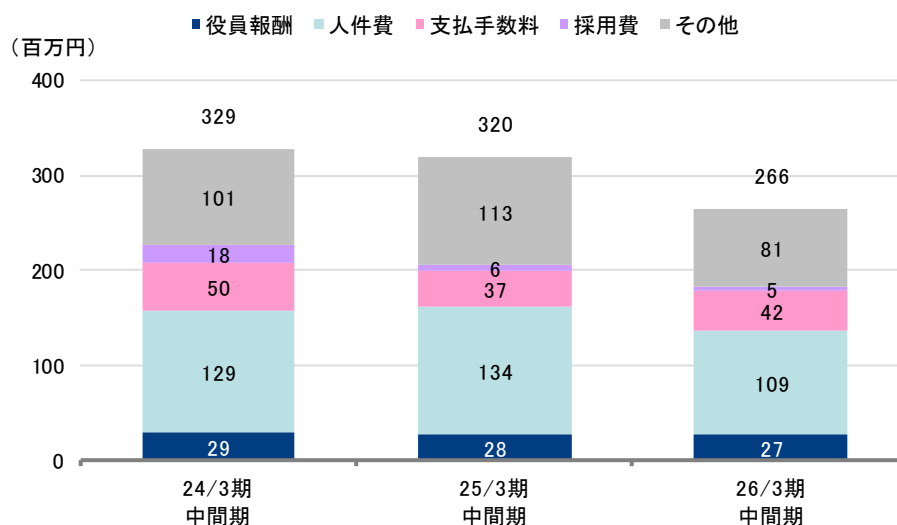
業界別売上高



出所：半期報告書よりフィスコ作成

売上原価率は前年同期比で3.5ポイント改善した。外注費の採算管理を徹底したことで外注費率が低下したほか、内製化の取り組みによりエンジニアの稼働率が向上するなど、増収効果で固定費率も低下した。また、販管費は前年同期比53百万円減少した。生成AIツールの積極活用により業務効率が向上したことで人件費が24百万円減少したほか、各種経費を徹底的に見直したことでその他の経費が32百万円減少した。同社の業績は例年、第4四半期に納品が集中するため中間期は営業損失を計上するケースが多かったが、今回は営業利益を計上したこと、さらに営業利益率も4.8%と2017年3月期以降の中間期としては最も高い水準となった。生成AIを積極的に活用した効果もあって、収益性は改善したものと評価できる。

販管費の内訳



注：人件費＝給与手当＋賞与引当金繰入額＋退職給付費用

出所：半期報告書よりフィスコ作成

無借金経営で財務内容は良好。 手元キャッシュは成長投資と株主還元に充当

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の財務状況は、資産合計が前期末比32百万円減少の3,103百万円となった。主な増減要因として、流動資産では現金及び預金が21百万円、仕掛品が14百万円それぞれ増加した一方で、売掛金及び契約資産が84百万円減少した。固定資産では繰延税金資産が8百万円、敷金及び保証金が4百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比46百万円減少の447百万円となった。未払法人税等が28百万円、賞与引当金が24百万円それぞれ増加した一方で、買掛金が120百万円減少した。また、純資産合計は同14百万円増加の2,656百万円となった。中間純利益56百万円の計上と配当金支出41百万円により、利益剰余金が増加した。

経営指標については、自己資本比率が85.6%と高水準を維持しており、無借金経営で現金及び預金が2,210百万円と事業規模からすると問題のない水準を確保していることから、財務内容は健全な状態にあると判断できる。手元資金については、M&A・アライアンスも含めた成長投資と株主還元に充当する方針だ。M&A・アライアンスの対象は、生成AIをコア技術としているスタートアップ企業を想定しており、人的リソースに依存しないAI関連のサービスを共同開発し、インキュベーション事業として2028年3月期以降展開していくことを目指している。

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期	増減
流動資産	3,075	3,003	3,049	3,007	-42
（現金及び預金）	2,220	2,160	2,188	2,210	21
固定資産	101	185	86	95	9
資産合計	3,176	3,188	3,135	3,103	-32
流動負債	520	464	488	441	-46
固定負債	5	7	5	5	0
負債合計	525	471	494	447	-46
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産	2,651	2,717	2,641	2,656	14
<安全性>					
自己資本比率	83.5%	85.2%	84.2%	85.6%	1.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

受注状況は好調で上方修正した2026年3月期業績は上振れ余地あり

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績は、売上高で前期比9.5%増の3,700百万円、営業利益で同202.6%増の250百万円、経常利益で同200.9%増の250百万円、当期純利益で173百万円（前期は33百万円の損失）と期初計画から上方修正し、3期ぶりの増収増益に転じる見通しだ。売上高に関しては、デジタルマーケティング施策における生成AIの利活用など顧客に対する提案活動に注力してきた結果、新規顧客の開拓や既存顧客との取引拡大が想定を上回るペースで推移している。利益面ではプロジェクト管理の徹底や外注費の見直し等による原価率の改善と、生成AIの活用による業務効率の向上が上振れ要因となる。なお、同社の業績は第4四半期に売上が偏重するため、修正計画についても下振れリスクの小さい保守的な水準で発表しているもようだ。足元の受注状況も好調で、現在進行中のプロジェクトが順調に進めば修正計画を上振れする可能性が十分にあると弊社では見ている。

2026年3月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期			
	実績	売上比	期初計画	修正計画※	売上比	前期比
売上高	3,377	-	3,500	3,700	-	9.5%
営業利益	82	2.4%	100	250	6.8%	202.6%
経常利益	83	2.5%	100	250	6.8%	200.9%
当期純利益	-33	-1.0%	69	173	4.7%	-
1株当たり当期純利益 (円)	-4.82		9.86	24.72		

※ 2025年10月修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

生成AI技術の積極活用により競争力を強化、業績は成長軌道に入る

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は2025年6月に3ヶ年の中期経営計画を発表した。2024年6月に代表取締役社長に就任した廣中氏の強いリーダーシップのもと、「生成AIを最大限活用することに全振りする」ことを活動指針として掲げた。今後3年間で、「戦う市場領域を高付加価値領域、戦う社員を高付加価値人材へと転換」「企業のマーケティング領域をデジタル×AIで支援」「2027年3月期の売上高利益率を安定的に10%計上する仕組みをつくる」「市場における当社ブランディングを強化する」の4点の実現に向けた取り組みを推進していく方針だ。

ネットイヤーグループ
3622 東証グロース市場

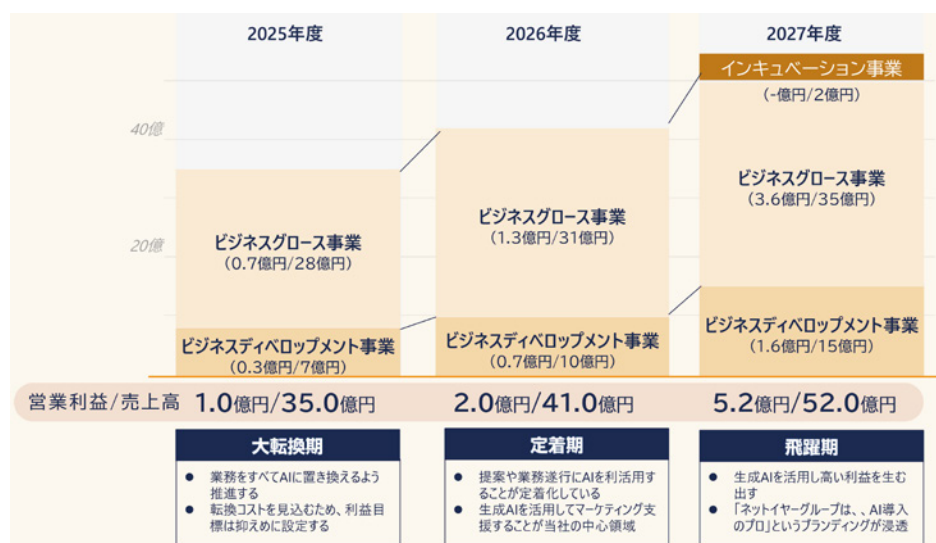
2025年12月5日 (金)
https://www.netyear.net/ir/

今後の見通し

営業戦略としては、重点顧客（年間取引高5億円以上）を増やすべく、候補企業となりうる新規顧客（年間取引高1～5億円）の開拓と育成に注力していく。ロングテールの顧客企業群（取引高1億円以下）については、徹底的に生成AIを活用することで収益性の向上を図っていく。また、NTTデータグループとの協業についても生成AIの利活用をテーマとしたコンサルティング案件を中心に拡大を目指す。NTTデータグループは2025年4月に、OpenAIと戦略的提携を発表し、OpenAIの国内初の販売代理店として「ChatGPT Enterprise」の提供を開始している。今後、各業界に特化したAIエージェントの開発プロジェクト等において同社が参画する可能性がある。

業績目標としては、2028年3月期に売上高52億円、営業利益5.2億円、営業利益率10%を掲げた。2026年3月期を生成AIを事業面で利活用する転換期と位置付け、受注の拡大と生産性向上につなげていく。売上高のうち、ビジネスディベロップメント事業（フルファネルマーケティングで全方位のデジタルマーケティング支援を行うサービス）は、2026年3月期見込みの7億円から2028年3月期は15億円と2倍増を目指す。一方、ビジネスグロース事業（フルファネルマーケティングを除いた顧客の成長を支援するサービス）については、28億円から35億円と年率12%の成長を見込む。そのほか、インキュベーション事業として生成AIをコア技術とするスタートアップ企業への出資やアライアンスを実施し、共同開発するAI関連サービスで2028年3月期に2億円の売上を目指す。

事業計画



出所：新中期経営計画資料より掲載

ネットイヤーグループ
3622 東証グロース市場

2025年12月5日 (金)
<https://www.netyear.net/ir/>

今後の見通し

(2) 生成AIの重点領域

a) 既存顧客のデジタルメディアを生成AI仕様に転換

インターネットを使った情報の検索行動において、これまではブラウザ検索が中心であり、企業はデジタルメディア（自社Webサイト）について、ブラウザ検索のアルゴリズムに沿った形でSEO対策を進めてきた。しかし、ここ1～2年で探索行動が生成AIツールに移行しつつあり、デジタルメディアもAIO/LLMO対策に対応した仕様に転換していく必要が出てきている。UX/CXを起点にこれまで数多くの企業のデジタルメディアを手掛けてきた同社にとっては、受注拡大の好機となる。

b) 生成AIツールの活用で社内外の生産性を向上

生成AIツールを積極的に活用することで、社内外での生産性向上を推進する。既にその効果は原価率の改善や販管費の抑制など顕在化し始めているが、今後もより一層活用を進めていくことで、全体の収益性を高めていく。社外での活用例としては、デジタルメディアの開発に生成AI技術を活用することで受注単価は従前とほぼ同水準ながらも要員数を削減できた。また、ホテル業界における人手不足対策のソリューションとして、夜間のフロント電話対応業務を音声AIで自動化する概念実証を大手ビジネスホテルチェーンで実施し、今後はチェックインや館内案内業務への拡張を予定している。

c) ABACモデル時代の企業側のAIエージェント開発に注力

同社では近い将来、企業と顧客（消費者等）のコミュニケーションが、双方のAIエージェントで完結する世界が到来することを想定しており、これを同社ではABACモデルと呼称している。この新しい時代に向けたサービス展開の第1段階として、企業側のAIエージェントの開発に注力する方針で、OpenAIと戦略提携したNTTデータグループとの協働により競合他社に対する優位性が高まる。

(3) 人材戦略

人材戦略については、生成AI関連の技術者の育成・採用を強化する方針で、社内でのリスキリングを実施している。そのほか、キャリア採用についてはエージェント会社を絞り込み、インセンティブを増やしてでも優秀な人材の採用を進める考えだ。また、生成AI領域で同社のブランド力を強化することで、採用力の向上につなげる。具体的な施策として、生成AI活用事例を積極的にPRしていくほか、カンファレンスなどでの発表も行い認知度の向上を図っていく。また、中長期的な視野で事業の主軸となる人材を定め、戦略的に確保・育成するとともに、それらの人材のパフォーマンスを最大化するための人事制度等の仕組みも整備する。要員に関しては、2025年3月期の194名から2027年3月期は228名まで増員する計画だ。

要員計画



出所：新中期経営計画資料より掲載

ネットイヤーグループ

3622 東証グロース市場

2025年12月5日 (金)

<https://www.netyear.net/ir/>

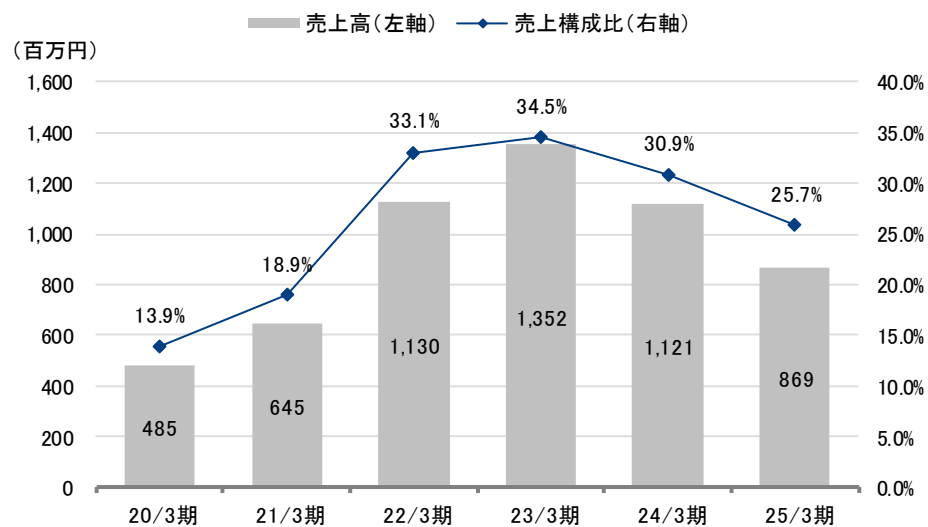
今後の見通し

(4) NTTデータグループとの協業

NTTデータとの資本業務提携以降、NTTデータが持つ顧客資産や技術力を背景として、案件拡大や新規顧客の開拓など一定の成果に結びつけてきた。現状は、NTTデータ向けの売上の大半を占める大口顧客のデジタルマーケティング支援案件の縮小に伴い、売上高は2023年3月期の1,352百万円をピークに減収傾向が続いているが、今後は生成AI領域におけるビジネス展開をNTTデータでも積極的に推進していく方向性を打ち出していることから※、同社との協働案件も増える可能性が高く、これまで以上にシナジーを創出できる好機になると弊社では見ている。

※ NTTデータグループは、生成AI関連ビジネスのグローバル展開を強化し、OpenAI関連ビジネスで2027年度末までに累計1,000億円規模の売上を目指している。

NTTデータ向け売上高と構成比の推移

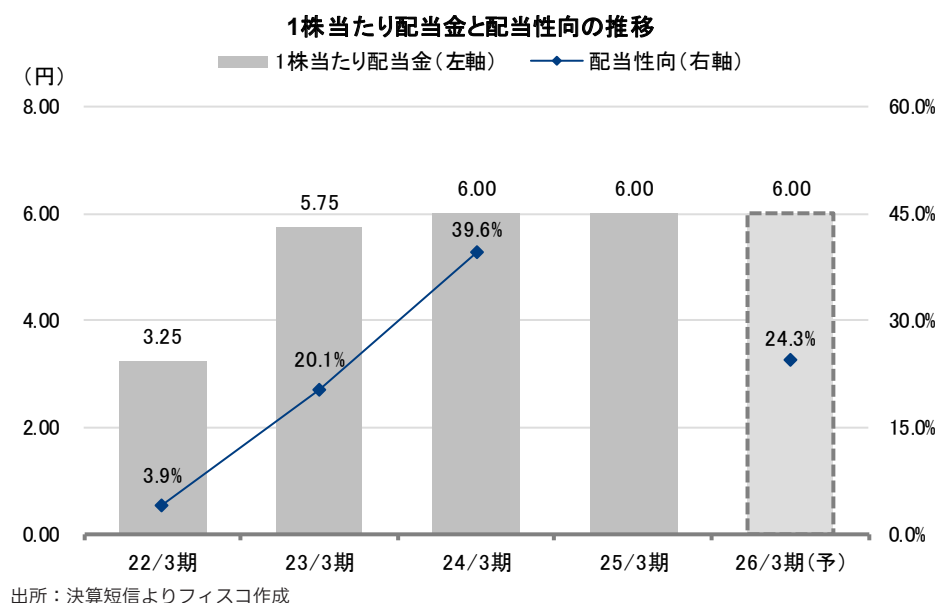


出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

配当性向20%程度を目安に、安定的かつ継続的な配当を行う

同社は株主還元策として配当を実施している。配当方針については2023年3月期より安定的かつ継続的な配当を行うことを基本方針とし、配当性向で20%程度の水準を目安に配当を行う方針を決定した。同方針に基づき、2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の6.0円(配当性向24.3%)を予定している。今後は、収益成長により配当性向で20%を下回る状況となれば増配を検討すると考えられる。なお、定量基準については今後の外部環境の変化や財政状態、事業展開等を総合的に勘案して適宜見直す考えである。



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