

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

早稲田アカデミー

4718 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月18日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

早稲田アカデミー | 2025年12月18日 (木)
4718 東証プライム市場 <https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

目次

■要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■業績動向	03
1. 2026年3月期中間期の業績概要	03
2. 2026年3月期業績見通し	05
3. 成長戦略	07
■株主還元策	10

早稲田アカデミー | 2025年12月18日 (木)
4718 東証プライム市場 <https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

■ 要約

ICTの積極活用により学習塾業界の勝ち組み企業として成長

早稲田アカデミー<4718>は、首都圏で小中高校生を対象とした進学塾「早稲田アカデミー」などを直営で展開しており、子会社の(株)野田学園で医歯薬系専門の大学受験予備校「野田クルゼ」を、(株)水戸アカデミーで茨城県内の小中学生向け進学塾「水戸アカデミー」を、(株)集学舎で千葉県内の小中高校生向け進学塾「QUARD(クオード)」を運営している。また、米国や英国で日本人子女を対象にした進学塾を各1校運営しているほか、2024年1月に幼稚園・小学校受験を目指す幼児教室「サン・キッズ」を運営する(株)幼児未来教育を子会社化し、幼児教育領域に進出した。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期(2025年4月-9月)の連結業績は、売上高で前年同期比7.7%増の18,272百万円、経常利益で同12.1%増の1,678百万円と増収増益決算となり、期初計画(売上高18,235百万円、経常利益1,458百万円)に対しても上振れて着地した。小学部門を中心に期中平均塾生数が同3.9%増の49,535人と増加したことに加え、授業料金を3~4%値上げしたことが増収要因となった。利益面では、増収効果に加えて業務効率化と費用統制に取り組んだことが増益要因となった。計画比では広告宣伝費等の一部後ろ倒しが上振れ要因となった。校舎展開では「早稲田アカデミー個別進学館(以下、個別進学館)」で1校、「東進衛星予備校」で1校、「サン・キッズ」で1校の新規開校を行った。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比7.5%増の37,683百万円、経常利益で同3.6%増の3,731百万円と期初計画を据え置いた。期中平均塾生数で同3.7%増を見込んでいるが、2025年10月も増加基調に変化はなく、冬期講習の申し込み状況も順調なことから、計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。費用面では、引き続き人件費や広告宣伝費、DX投資などの増加を見込んでいるほか、創立50周年記念関連費用などを計上するが、増収効果で吸収する見込みだ。下期の校舎展開では「個別進学館」のFC校を1校、「東進衛星予備校」を2校それぞれ開校済みとなっている。「個別進学館」については期初計画で7校の開校を目指しており、条件に適う物件の探索を進めている段階にある。

早稲田アカデミー
4718 東証プライム市場

2025年12月18日(木)
<https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

要約

3. 成長戦略

同社は成長戦略として、高い合格実績を出すための教務力の向上、AIを活用した高品質なサービスの提供、LTV (Life Time Value : 顧客生涯価値) 最大化などに取り組んでいる。AIを活用した取り組みでは、通塾不安を抱える塾生を早期に発見しフォローアップすることで退塾率の低下につなげているほか、今後は入塾パターンの履歴データを分析して、効果的な集客アプローチによる入塾率の向上にもつなげていきたい考えだ。LTVの最大化に向けては、幼児教育から大学受験までの教育サービスをグループでラインナップしており、サービス利用年数の拡大に向けた取り組みに加えて、集団指導の校舎を起点に「個別進学館」や「東進衛星予備校」など併用率の向上を図っていく方針だ。併用率の向上に向けては、過去の塾生の学習履歴や成績変化などをAIで分析し、効果的なアプローチを進めていく。少子化を背景に学習塾業界は生存競争が激しくなっているが、顧客の最終目標である志望校への合格を実現すること、またAIを積極活用した先進的な取り組みが強みとなり、同社の業績は今後も着実に成長を続けていくものと弊社では予想している。

Key Points

- ・小学部を中心に塾生数が拡大、2026年3月期中間期は1ケタ増収2ケタ増益に
- ・2026年3月期業績は期初計画を据え置き連続増収増益見通し
- ・AIの積極活用とLTV最大化の取り組みを推進し、持続的成長を目指す
- ・連結配当性向35%以上を目標に配当額の向上を目指す、株主優待も継続



出所：決算短信よりフィスコ作成

早稲田アカデミー | 2025年12月18日 (木)
 4718 東証プライム市場 <https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

■ 業績動向

**小学部を中心に塾生数が拡大、
 2026年3月期中間期は1ケタ増収2ケタ増益に**

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比7.7%増の18,272百万円、営業利益で同11.2%増の1,667百万円、経常利益で同12.1%増の1,678百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同15.9%増の1,059百万円といずれも会社計画を上回り、中間期として過去最高業績を連続更新した。小学部を中心に期中平均塾生数が同3.9%増の49,535人と順調に増加したことに加え、物価や人件費などの上昇を受けて授業料金を平均で3~4%引き上げたことが増収要因となった。利益面では、増収効果に加えて業務効率の向上や費用統制に取り組んだことが増益要因となり、営業利益率は前年同期比0.3ポイント上昇し、9.1%となった。会社計画に対して営業利益で237百万円上振れたが、広告宣伝費の一部が下期に後ろ倒れしたことが主因となった。

2026年3月期中間期業績 (連結)

(単位：百万円)

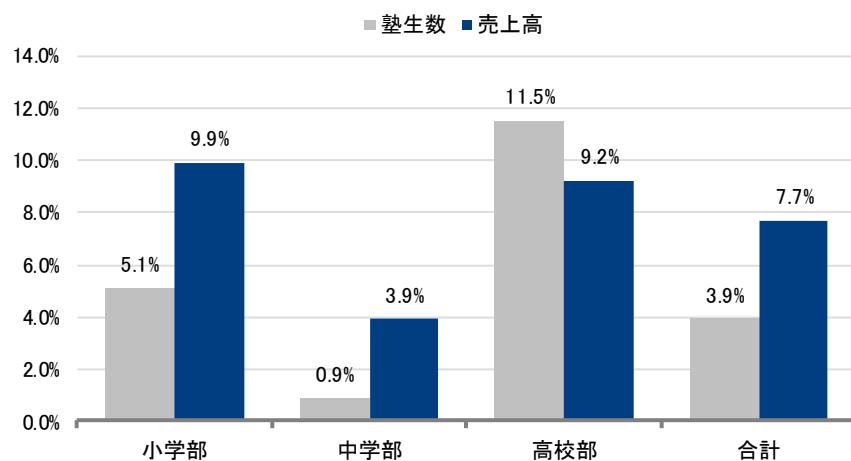
	25/3期中間期		26/3期中間期				(単位：百万円)
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前年同期比	
売上高	16,972	-	18,235	18,272	-	7.7%	0.2%
売上原価	11,943	70.4%	-	12,691	69.5%	6.3%	-
原材料費	1,997	11.8%	-	2,144	11.7%	7.4%	-
労務費	5,885	34.7%	-	6,262	34.3%	6.4%	-
地代家賃	2,015	11.9%	-	2,079	11.4%	3.2%	-
その他	2,045	12.0%	-	2,205	12.1%	7.8%	-
販管費	3,529	20.8%	-	3,913	21.4%	10.9%	-
労務費	1,119	6.6%	-	1,221	6.7%	9.1%	-
広告宣伝費	569	3.4%	-	625	3.4%	9.8%	-
その他	1,840	10.8%	-	2,065	11.3%	12.3%	-
営業利益	1,499	8.8%	1,429	1,667	9.1%	11.2%	16.6%
経常利益	1,496	8.8%	1,458	1,678	9.2%	12.1%	15.0%
特別損益	0	-	-	0	-	-	-
親会社株主に帰属する中間純利益	914	5.4%	913	1,059	5.8%	15.9%	16.0%
期中平均塾生数(人)	47,679		-	49,535		3.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) 部門別売上高と塾生数の動向

部門別売上高について見ると、小学部が前年同期比9.9%増の11,149百万円、中学部が同3.9%増の6,077百万円、高校部が同9.2%増の926百万円、幼少教育を含むその他が同5.8%減の118百万円となった。期中平均塾生数では小学部が同5.1%増の29,518人、中学部が同0.9%増の16,994人、高校部が同11.5%増の2,870人、幼少教育を含むその他が同7.8%減の153人となり、小学部と高校部が順調に増加した。難関校への高い合格実績や東進衛星予備校・個別指導などによる多様なニーズに応えるサービスの提供により新規入塾生を獲得したほか、AIを活用したサービス品質向上施策により退塾率が低下したことも奏功した。

学部別塾生数と売上高の前年同期比伸び率(26/3期中間期)


出所：決算短信よりフィスコ作成

小学部では、低学年が伸び悩んだものの受験コースの5年生及び6年生が順調に増加したことにより、1人当たり平均売上単価も前年同期比4.4%上昇した。中学部では少子化の影響で高校入試の環境が変化してきた影響で、入塾のタイミングが遅くなる傾向が続いており、3年生は堅調に推移したものの2年生が苦戦した。高校部の塾生数が大きく伸長した要因は、2024年から開始した「東進衛星予備校」の開校数増加とともに順調に増加していることが主因で、そのほか「個別進学館」も集団校舎の近隣に開校することで併用率が上昇し増加基調が続いた。また、大学受験部についても東大合格者数の増加を背景に塾生数が若干増加するなど、ここ数年取り組んできたLTV最大化の取り組みの成果が出てきたものと評価される。1人当たり平均売上単価が同2.0%低下したが、授業料が相対的に低い「東進衛星予備校」や「個別進学館」の構成比が上昇したことによる。なお、幼少教育の「サン・キッズ」については生徒数が同7.8%減の153人とやや苦戦した。2025年3月に3教室のうち1教室を閉校した影響が出たが、同年4月に豊洲校を新規開校している。

早稲田アカデミー
4718 東証プライム市場

2025年12月18日(木)
<https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

業績動向

(2) 校舎展開

校舎展開としては、2025年7月に個別進学館成増校を新規開校し74校体制としたほか、同7月に東進衛星予備校都立大学校を新規開校し7校体制とした。また、子会社では幼児未来教育が同4月にサン・キッズ豊洲校を新規開校し、3校体制とした。「個別進学館」については中期目標として100校体制(FC校含む)を目指しており、集団塾の近隣に積極的に校舎展開していく方針となっている。1校舎当たりの採算も取れておりFCオーナーの投資意欲も旺盛であり、条件に適う物件の探索を進めている模様。

(3) 2026年3月期中間期の動向

2026年3月期中間期の売上原価率は前年同期比0.9ポイント低下の69.5%となった。既存校舎の塾生数増加によって固定費比率が低下したことが主因で、地代家賃で同0.5ポイント、労務費で同0.4ポイントそれぞれ低下した。販管費率は同0.6ポイント上昇の21.4%となった。賃金改定により労務費が同0.1ポイント上昇したほか、その他費用が同0.5ポイント上昇したことによる。その他費用では創立50周年記念関連費用やマーケティング費用、人材採用費などが増加した。

(4) 子会社の業績動向

野田学園については、医学部を受験する既卒生の減少傾向が続いていることから売上高で苦戦が続いた。新規生徒獲得に向けて、今後広告・募集施策の見直しを進めていく予定だ。集学舎と水戸アカデミーについては生徒数も堅調に推移しており、業績は計画通りの進捗となった。特に水戸アカデミーについては高い合格実績を背景に、公立中高一貫コースの塾生数が好調だった。また、海外子会社についても堅調に推移した。2025年3月期より連結対象に加わった幼児未来教育は既述の通り、生徒数の減少により減収減益となった。

2026年3月期業績は期初計画を据え置き連続増収増益見通し

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は売上高で前期比7.5%増の37,683百万円、営業利益で同3.5%増の3,673百万円、経常利益で同3.6%増の3,731百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同10.7%増の2,589百万円と期初計画を据え置いた。売上高は15期連続増収、営業利益及び経常利益も5期連続の増益となる見通しだ。中間期までの業績進捗率は売上高で48.5%、営業利益で45.4%となっており、直近3年間平均(売上高47.0%、営業利益51.1%)※と比較するとほぼ同様のペースで推移している。2025年10月の塾生数も基調に変化は見られず好調に推移したほか、冬期講習の申し込み状況も順調に進んでいることから会社計画の達成は十分可能と弊社では見ている。親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が高くなるのは、賃上げ促進税制の税額控除分が増加することで、実効税率の低下を見込んでいることが主因だ。

※ 2023年3月期～2025年3月期累計額の中間期進捗率。

早稲田アカデミー | 2025年12月18日(木)
 4718 東証プライム市場 <https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

業績動向

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期予想		中間期進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	
売上高	35,069	-	37,683	-	7.5% 48.5%
売上原価	24,153	68.9%	25,740	68.3%	6.6% 49.3%
原材料費	4,380	12.5%	4,599	12.2%	5.0% 46.6%
労務費	12,217	34.8%	13,074	34.7%	7.0% 47.9%
地代家賃	4,064	11.6%	4,241	11.3%	4.4% 49.0%
その他	3,491	10.0%	3,825	10.2%	9.6% 57.6%
販管費	7,367	21.0%	8,269	21.9%	12.2% 47.3%
労務費	2,341	6.7%	2,572	6.8%	9.9% 47.5%
広告宣伝費	1,245	3.6%	1,477	3.9%	18.7% 37.5%
その他	3,780	10.8%	4,218	11.2%	11.6% 51.3%
営業利益	3,549	10.1%	3,673	9.7%	3.5% 45.4%
経常利益	3,600	10.3%	3,731	9.9%	3.6% 45.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,338	6.7%	2,589	6.9%	10.7% 41.7%
一株当たり当期純利益(円)	127.05		140.14		
期中平均塾生数(人)	48,897		50,682		3.7%

出所：決算説明資料よりFISCO作成

(1) 部門別売上高と塾生数の見通し

部門別売上高は、小学部で前期比8.6%増の22,766百万円、中学部で同4.2%増の12,615百万円、高校部で同15.4%増の2,013百万円、その他で同14.4%増の287百万円となる見通し。前提となる期中平均塾生数は、小学部で同4.4%増、中学部で同0.6%増、高校部で同14.1%増、その他(幼少教育)で同30.8%増の204人となり、合計で同3.7%増の50,682人を見込んでいる。幼少教育については計画を下回る可能性が高いが、小学部の好調持続により吸収できる見通しだ。高校部は「東進衛星予備校」や「個別進学館」の新規開校による塾生数増加、並びに冬期講習の受講数増加により、2ケタ增收を見込んでいる。

(2) 下期の校舎展開について

下期の新規開校については、2025年10月に東進衛星予備校の王子校、同11月に東進衛星予備校の月島校、個別進学館綾瀬校(FC校)を開校した。集団校舎については現時点で開校予定がなく、個別進学館の新規開校とともに物件を探索している段階にある。

(3) 営業利益の増減要因

営業利益は前期比で124百万円の増加を見込んでいる。増減要因を見ると売上高の増加2,613百万円に対して、人的投資の増加1,144百万円(平均昇給率5.9%、人員増、研修・採用費の増加、従業員RS)、地代家賃の増加272百万円(新規開校、増床移転、賃料値上げ)、広告宣伝・販促費の増加296百万円、合宿費の増加174百万円(対象学年を拡大)、償却費等の増加87百万円(校舎設備、DX投資)、その他費用の増加516百万円となる。人的投資のうち、従業員RSについては総額4.7億円を期間按分して費用計上するため、2026年3月期は1.7億円が費用として認識される。

早稲田アカデミー | 2025年12月18日 (木)

4718 東証プライム市場

<https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

業績動向

売上原価率は前期の68.9%から68.3%と0.6ポイント低下する見通し。増収効果によるところが大きく、原材料費率で0.3ポイント、労務費率で0.1ポイント、地代家賃率で0.3ポイント低下し、その他費用については物価上昇などを考慮して0.2ポイントの上昇を見込んでいる。一方、販管費率は前期の21.0%から21.9%と0.9ポイント上昇する見通し。労務費率で0.1ポイント上昇するほか、広告宣伝費率で0.3ポイント、その他費用で0.4ポイントの上昇を見込む。広告宣伝費は大型プロモーションの実施や創立50周年記念に関連した広告施策を予定しており、金額ベースでは前期比18.7%増の1,477百万円となる。その他費用は「早稲田アカデミーOnline」の機能拡充などDX投資推進による償却費や支払手数料の増加に加えて、創立50周年記念関連費用(2025年11月記念祝賀会開催費用等)などが増加要因となる。

AIの積極活用とLTV最大化の取り組みを推進し、持続的成長を目指す

3. 成長戦略

同社は少子化の進行やそれに伴う高校・大学受験の環境変化で競争激化が続くなかでも、「本来価値」と「本質価値(ワセ価値)」を両輪とした価値提供、並びにDX戦略も含めたサービス品質の向上を基本戦略として、塾生数の拡大と収益性向上に取り組み、ここ数年はこうした取り組みが奏功し順調に収益を伸ばしてきた。今後これらの戦略に加えて、AIの積極活用やLTVの最大化に向けた施策、並びに成長を支える人材の育成に注力することでさらなる成長を目指す方針だ。

a) AIの積極活用

同社はコロナ禍以降、「早稲アカDUAL」や「早稲田アカデミーOnline」などICTを活用した様々なサービスを積極的に提供することで顧客から高い評価を獲得し、塾生数の拡大につなげてきた。2025年3月期には新たに過去の模試データを活用した成績管理システム「G-Navi」を正式リリースし、蓄積されたビッグデータを活用して進路指導や学習指導に生かしている。また、AI技術を活用して過去の通塾・学習履歴から通塾に不安を抱える塾生を早期に発見し、電話や面談などフォローアップを実施することで、退塾率の抑制につながることも確認された。

こうした成果を受け、同社では今後も積極的にAIを活用していく方針で様々なテーマを立案し、その一部を実行に移している。具体的には、過去の問い合わせ対応履歴や入塾パターンの履歴データを分析し、効果的な集客アプローチの導出に取り組んでいる。過去データから顧客属性に合わせて入塾率が高くなるようなアプローチを実施することで、塾生数の増加だけでなく塾生獲得コストの低減につながるものと期待される。また、LTV最大化に向けた取り組みにもつながるが、集団指導と個別指導の併用ニーズを集団指導での学習履歴・成績データの変化から分析し、併用することにより得られた学力向上等の効果を過去データから可視化し、塾生や保護者に提案していくことで個別指導との併用率向上につなげていく考えだ。

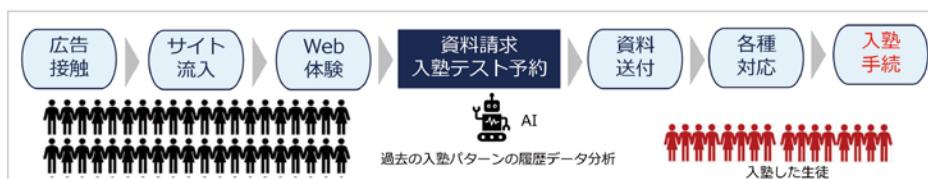
早稲田アカデミー | 2025年12月18日 (木)
4718 東証プライム市場 <https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

業績動向

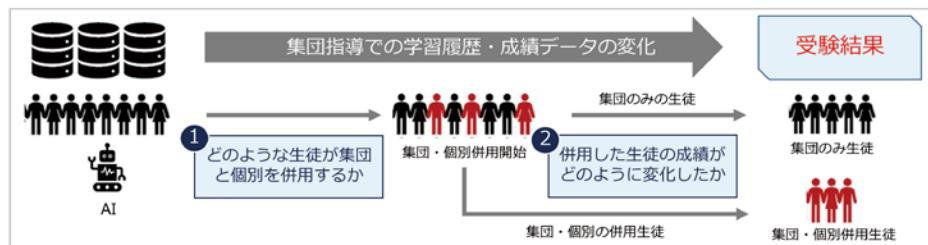
サービス品質向上・AI活用の取り組み

«AI活用による次なる取り組み施策（例）»

取り組み① 過去の問い合わせ対応履歴を活用した効果的な集客アプローチ導出



取り組み② 集団指導と個別指導の併用ニーズへのアプローチ促進



出所：決算説明資料より掲載

b) LTV最大化への取り組み

LTV最大化の施策として、主力の小中集団指導校舎でのサービス提供に加えて、個別指導（個別進学館）、大学受験部門、ICTを活用したIT授業（東進衛星予備校、東進中学NET）と3つのチャネルで事業展開し、多様な顧客ニーズに対応しているほか、幼児教育事業を展開する企業をグループ化したこと、幼児から高校生まで長期にわたりサービスをワンストップで提供する体制を構築した。入り口となる幼児教育については3校舎とまだ規模は小さいものの、小学部との連携を今後強化することで塾生数の増加につなげていく考えだ。また、サービス利用年数の拡大に向けて、小学部や中学部を卒塾した生徒に対してアプローチを行い、再びグループのサービスを利用もらうこと、また集団指導校舎の塾生に対して苦手な教科を個別指導で強化してもらうことでLTVの最大化を目指していく。

一般的に私立中学校を志望する子どもたちのうち、集団指導校舎と個別指導を併用している生徒の比率は30%程度と言われているが、同社の場合、個別進学館を併用している比率は上記よりも低い数値に留まっている。校舎数が集団塾よりも少なく、集団指導校舎の近隣に個別進学館がないケースもあるため、残りについては競合の個別指導塾に流れていることになる。このため、今後は集団指導校舎の近隣に個別進学館を開設していくことで、他塾への流出を抑止しながら個別進学館の事業規模拡大を図る戦略だ。同社ではFC含めて100校体制の早期実現を目標にしており（2025年11月末75校）、今後FC校も含めて新規校舎の開設を積極的に進めていく考えだ。

早稲田アカデミー | 2025年12月18日(木)
4718 東証プライム市場 <https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

業績動向

また、IT授業となる東進衛星予備校については、塾生数の拡大を狙いとしている。従来、高校部では東大や早慶大など難関大学志望の生徒をターゲットにしていたため、早稲田アカデミー単体の塾生数は1,800人弱、売上高で9億円弱に留まっていたが、IT授業ではMARCHクラスの大学を志望する生徒も対象とするため、新たなターゲット層の取り込みが可能となる。東進衛星予備校及び東進ハイスクールは首都圏で200校を超えて、生徒獲得競争が激しいものの、同社は独自の生徒獲得施策として、1学年に1万人以上いる「卒塾生」へのアプローチを進めている。当初は生徒獲得ペースがスローだったものの、足元では順調に新規獲得が進んでいるよう、今後も地道な集客活動を行いながら校舎数並びに塾生数の拡大を図る。

幼児教育についてはグループ化して1年半が経過し、「早稲田アカデミー」の低学年で利用している教材を「サン・キッズ」でも活用するなど、シナジー創出に向けた取り組みが徐々に進んでいる。既述のとおり生徒獲得にやや苦戦しているが、将来的には「早稲田アカデミー」への導線となり、LTV向上に貢献するものと期待される。

c) 人材育成・採用の取り組み強化

持続的な成長を実現していくためには質の高い人的リソースを拡充していくことが重要課題となる。特に、ここ1~2年は大卒初任給の上昇とともに新卒採用が難しくなってきており、採用強化と併せて育成強化にも注力し、従業員エンゲージメントの向上にも取り組んでいる。

具体的な取り組みとして、採用面では各種セミナーの開催と併せてアルバイト職員への説明会や卒塾生の採用など内部リクルートの強化に取り組んでいる。育成強化については、新卒・中途社員向け研修内容の充実を図り、教務力向上施策としては1・2年目講師に対する指導研修を実施しているほか、新たな取り組みとして2025年11月に教務力No.1講師を決定する授業技術コンテストを開催し、活性化につなげている。また、人事報酬制度についても新卒初任給や基本給のベースアップに加え、従業員RS制度を導入するなど従業員のモチベーションの維持向上に取り組んでいる。

早稲田アカデミー | 2025年12月18日(木)
 4718 東証プライム市場 <https://www.waseda-ac.co.jp/corp/ir/>

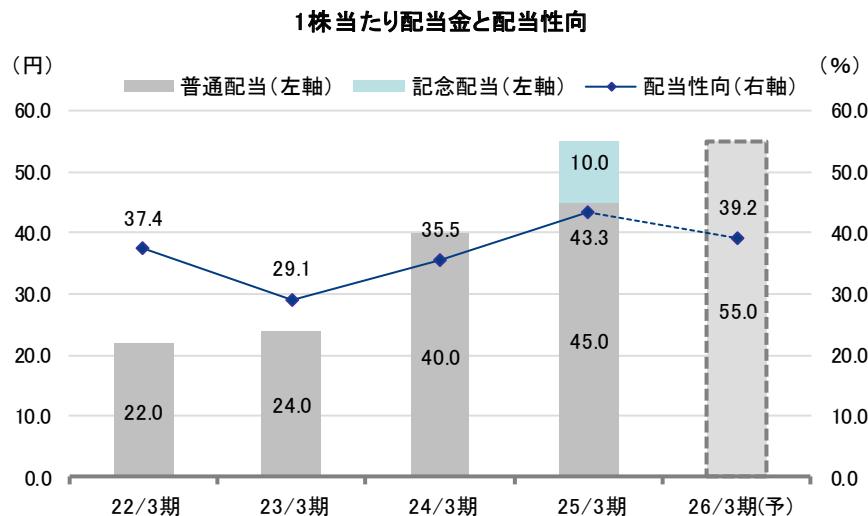
■ 株主還元策

連結配当性向35%以上を目標に配当額の向上を目指す、 株主優待も継続

同社は株主還元策として、安定的な配当の維持を基本としつつ連結配当性向35%以上を目標に配当額の向上を検討していく方針を打ち出している。2026年3月期の1株当たり配当金は業績が順調に推移していることを踏まえ、期初計画の50.0円から55.0円(配当性向39.2%)に増配することを発表した。前期は創立50周年の記念配当10.0円が含まれるため、普通配当ベースでは前期比10.0円の増配となる。

さらに同社は、株主優待制度も導入しており、毎年3月末の株主を対象に、継続保有期間に応じてQUOカードを贈呈(3年未満は一律1,000円相当、3年以上は一律2,000円相当)しているほか、9月末の株主に対して同社グループで使用可能※な株主優待券を贈呈(3年未満で5,000円相当、3年以上で10,000円相当)している。株主優待も含めた単元当たりの総投資利回りは3年未満保有株主で4.9%、3年以上保有株主で7.5%となり、グループサービスを利用または利用を検討している投資家にとって魅力的な水準と言える(2025年11月18日終値2,346円、2026年3月期の配当予想で計算)。

※「早稲田アカデミー(「大学受験部」含む)」「ExiV」「SPICA」「オンライン校」「IBS」「English ENGINE」「LOGOS AKADEMEIA」「野田クルゼ」「水戸アカデミー」「QUARD」で利用可(海外校、個別進学館、東進衛星予備校・東進中学NET、ベンチャースクールサン・キッズ(幼児未来教育)を除く)。



出所：決算説明資料よりFISCO作成

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・表示したものですが、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はありません。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