

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

IC

4769 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年2月10日 (火)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年9月期連結決算	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	05
1. 2025年9月期の業績概要	05
2. 財務状況と財務指標	07
■ 今後の見通し	07
1. 2026年9月期の業績見通し	07
2. 中長期の成長戦略	08
■ 株主還元策	10

■ 要約

2025年9月期は増収・2ケタ営業増益、 2026年9月期も増収増益を計画

IC<4769>は、ソフトウェア開発からインフラ設計構築、システム運用支援までトータルにサポートするITソリューション事業と、自社製サービスの開発によって様々な業種・業態のITニーズにダイレクトに対応するITサービス事業を通じて、情報サービス分野において総合的なソリューションを提供している。

1. 2025年9月期連結決算

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比9.1%増の10,136百万円、営業利益が同16.5%増の516百万円、経常利益が同9.7%増の605百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同26.4%増の485百万円と拡大し、売上及び各段階利益が期初予想を上回って着地した。これにより、中期経営計画における当初目標値を大幅に超える成果を収めた。売上面では、金融機関や自治体を中心としたデジタル化需要の拡大を背景にITソリューション事業がけん引役となり、ソフトウェア・インフラの両分野で堅調に推移した。コスト面では外注費や人材関連費用の増加があったものの、増収効果により吸収し、収益性が改善した。ITサービス事業は事業構成の見直しに伴い一時的に減収及び損失増となったが、既存顧客基盤は維持されている。加えて、新規サービスの立ち上げ、研究開発、企画提案型ソリューション体制の強化が進展し、将来成長に向けた投資と基盤整備が着実に進んだ点が評価される。

2. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の連結業績は、売上高が前期比4.2%増の10,558百万円、営業利益が同8.5%増の560百万円、経常利益が同3.8%増の628百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.8%減の379百万円を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益の減益については、前期に計上した退職給付制度の改定に伴う特別利益の剥落が主因である。企業のデジタル化推進需要は引き続き堅調であり、業務効率化やデータ活用を目的としたシステム開発案件は安定的に拡大すると見込まれる。人管理体制の強化に加え、外部パートナーとの協業を柔軟に活用することで受注対応力を高め、顧客からの追加案件獲得を進める。利益面については人件費関連の増加が想定されるものの、プロジェクト管理の高度化、開発プロセスの効率化、外注費の適正化などにより補完し、営業利益率は前期比で改善基調を維持する見通しである。

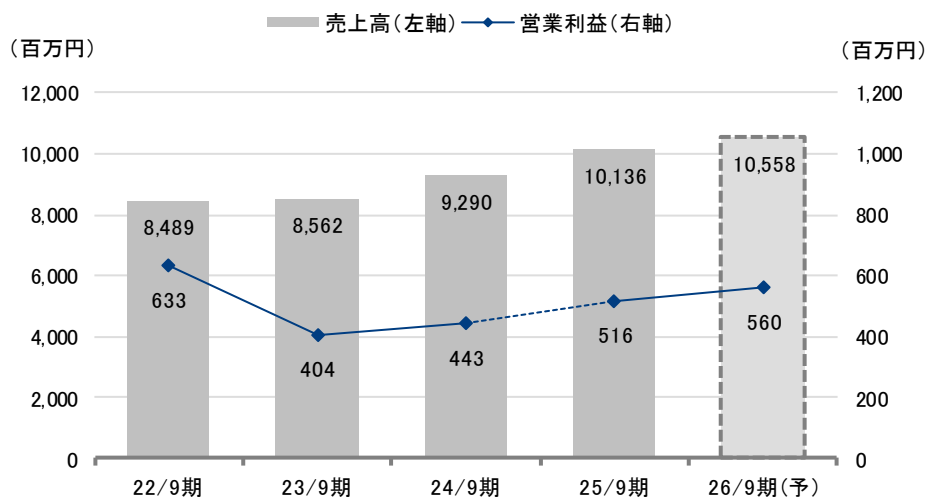
3. 中長期の成長戦略概要

同社は2025年12月に中期経営計画「Growing Beyond 2028 (2026年9月期～2028年9月期)」を公表し、前中期経営計画で進めてきた事業基盤・人材・技術への投資を本格的な業績成長へと転換する段階に入った。同計画は長期ビジョン「VISION 2031」の実現に向けた橋渡し期間と位置付けられ、事業ポートフォリオ改革を通じた収益性向上を中核テーマとしている。基本方針は選択と集中による経営資源の最適配分であり、成長性と競争優位性の高い領域に注力することで、事業構造の質的転換と持続的な利益成長を目指す。具体的には、戦略的投資の継続とその回収、事業構成の最適化を同時に進める方針である。ITサービスと企画提案型ソリューションを注力領域とし、既存サービスの安定成長に加え、顧客課題起点の高付加価値提案を拡大することで、売上成長と利益率改善の両立を図る。また、新規ITサービス創出に向けた研究開発や事業開発を継続し、ストック型・サービス型収益の拡大を通じて収益基盤の強化を進める。業績面では、2028年9月期に売上高11,380百万円、営業利益790百万円、営業利益率7.0%を目標に掲げており、成長投資の回収が進むことで収益性の改善が顕在化する見通しである。加えて、人材投資やM&Aを通じた成長基盤の拡充にも取り組み、中長期的な企業価値向上を実現する戦略である。

Key Points

- ・ 2025年9月期は増収・2ケタ営業増益となり前中期経営計画目標を超過達成
- ・ 新中期経営計画を策定。売上高11,380百万円、営業利益790百万円を目指す
- ・ 2026年9月期は堅調な需要を背景に増収増益が続く見通し

売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

情報サービス分野における総合的ソリューションを提供

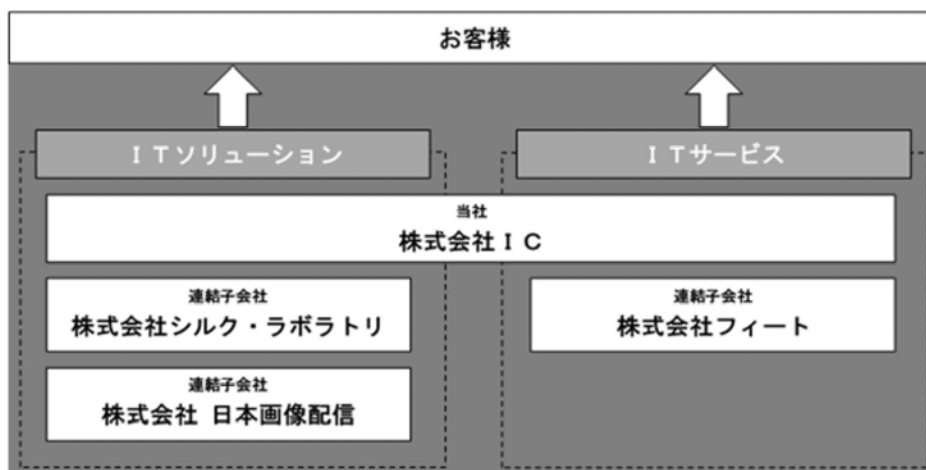
1. 会社概要

1978年に東京都渋谷区で事業を開始した同社は、「情報処理のサービスを以て、社会に奉仕します」「企業の理念に賛同、ご投資いただいた株主様に奉仕します」「組織と共に成長を続ける社員に奉仕します」の3つの経営理念を掲げている。1990年の茨城営業所（現 茨城センタ）開設に始まり、2021年10月に（株）シルク・ラボラトリと（株）フィートを、2025年4月には（株）日本画像配信を子会社化するなど、順調に業務を拡大してきた。

同社グループはソフトウェア開発からインフラ設計構築・システム運用支援までをトータルにサポートするITソリューション事業と、自社製サービスの開発によって多様なITニーズにダイレクトに対応するITサービス事業の2つの事業区分を通じて、情報サービス分野において総合的なソリューションを提供している。

主力事業はソフトウェアソリューションとインフラソリューションの2本柱からなるITソリューション事業である。同事業の売上高の約4割は、成長分野である「情報・通信・メディア」が占めており、安定した収益基盤を構築している。また、顧客からの信頼に基づく高いリピート率も特徴だ。同社顧客の大半は取引継続年数が3年以上である。加えて、100社を超えるパートナー企業との協業によって、安定した受注体制を構築することにも成功している。また、近年では2022年10月に策定した長期ビジョン「VISION 2031」の下、付加価値の高い企画提案型ソリューションの確立を推進しており、収益性の向上に注力している。

事業系統図



出所：有価証券報告書より掲載

2. 事業内容

(1) ITソリューション事業

開発や設計などの業務を請け負って完了後に納める「一括請負型」と、顧客のオフィス等に人材を常駐させて求められる役務を提供する「役務常駐型」の2種類の受注形態で事業を展開している。人材に関しては、パートナー企業と協力し、パートナー企業の技術者がスキルアップできる環境づくりやチーム化などを通じて安定した開発環境を整えるなど、体制の強化を図ることでの高品質化にも注力している。同社の場合、大手開発会社と比較して中間マージンがかからないため、適切な金額で質の高い製品・サービスを提供できている点や、独立系の立場を生かして、様々なメーカー製品の中から顧客ニーズに合わせた提案が可能である点、納品後のメンテナンスや改修など、アフターフォロー体制における小回りの利く対応が可能である点が強みである。

(a) ソフトウェアソリューション

主にユーザーの事業所内に常駐してソフトウェア開発などを行う業務と、同社内でユーザーのソフトウェア開発などを行う業務を展開している。顧客は民間企業から公共団体まで多岐にわたり、業種を問わずWeb系、汎用系、組込系などのシステム開発、統合パッケージソフトの導入支援、システム統合、システムコンサルティングなど各種サービスを提供している。

(b) インフラソリューション

主にユーザーの事業所内に常駐して情報システムのオペレーション作業及び運用管理、サーバやネットワークをはじめとするインフラ設計構築などを行っている。開発後のシステムのオペレーション作業及び運用・管理という性質上、安定的にニーズが発生する業務であり、同社に安定した収益をもたらす事業基盤であると言える。

(2) ITサービス事業

各種業界のニーズに合致した自社製パッケージソフトウェアの開発、販売及び導入支援を行っている。主力サービスとして、チケットWeb販売・管理システム「チケット for LINE Hybrid」、連結子会社であるフィートによる聴覚障害者コミュニケーション支援アプリ「こえとら」及び「SpeechCanvas」、騒音環境から目的エリアの音声をクリアに吸い取る機能的な音響装置「Sound Pipette™」などの提供を行っている。長期ビジョン「VISION 2031」では、新規ITサービスの創出に注力し、営業利益に占める同事業の割合を将来的に3割程度まで高める方針を掲げている。この目標達成に向けた施策として、座席なし施設予約に対応した「らくらく入場サービス HINORI」、スポーツ選手に特化したタレントマネジメントシステム「iDEP (イデップ)」を新たに開発し、事業化した。これらのサービスのさらなる事業拡大に注力しながら、同時に新たなサービスの創造にも継続して取り組む方針だ。

会社概要

a) 「チケット for LINE Hybrid」 及び 「らくらく入場サービス HINORI」

「チケット for LINE Hybrid」は、大手イベントプロモーター及びメディアのイベント事業部におけるチケット予約・発券・販売システムの実績を基に、自社開発したSaaS型サービスである。LINEと連携したプッシュ通知によるプロモーションや、QRコードで発行された電子チケットによる非接触での入退場を実現した。同サービスは、これまでIT化が進展しにくかった小規模イベントや公共団体でのイベントでの活用注目されている。アフターコロナに移行した現在は、イベント開催にあたり営業・マーケティング体制も積極的に強化しており、導入企業数は順調に推移している。また、2023年10月には、「チケット for LINE Hybrid」の派生サービスとして「らくらく入場サービス HINORI」をリリースした。同サービスは、座席のない施設向けの予約サービスであり、温浴施設、フィットネスクラブ、美術館など多岐にわたる施設で導入が進んでいる。今後は顧客企業のニーズを反映しながら機能拡充を図り、同サービスの訴求力と提供価値を高めていく。

b) iDEP

「iDEP」は、IDP (Individual Development Plan：個人の能力開発計画) メソッドを基盤とした能力開発支援システムである。単なる管理ツールではなく、ユーザー自身が日々の行動や成果を記録し、定期的な振り返りを行うことで、能動的な成長サイクル (PDCA) を確立する。選手や社員一人ひとりが自らの課題を明確化し、長期的な視点で能力開発を「自走」させる仕組みを提供している。現在、サッカープロクラブのアカデミーをはじめとする、ユース・ジュニア世代の育成現場を中心に導入が進んでおり、若年層からの体系的な人材育成ツールとして活用されている。サッカーに加え、バスケットボール、ラグビー、テニスなど競技特性を問わず適用可能な仕組みとして認知が進んでいる。また、スポーツ分野にとどまらず、教育分野においても主体的な成長を促すツールとしての展開も考えられ、今後注目される。

業績動向

2025年9月期は増収・2ケタ営業増益。 前中期経営計画目標を超過達成

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比9.1%増の10,136百万円、営業利益が同16.5%増の516百万円、経常利益が同9.7%増の605百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同26.4%増の485百万円と拡大し、売上及び各段階利益が期初予想を上回って着地した。売上面はIT需要環境の好調によりITソリューション事業が拡大し、増収寄与した。コスト面は外注費・採用費・広告宣伝費・支払手数料などが増加したものの、増収効果により吸収し2ケタ増益となった。営業利益率は同0.3ポイント改善した。前中期経営計画の目標値 (売上高89.5億円、営業利益4.4億円) に対しても、売上高で13.2%超、営業利益で15.9%超と大幅に超過した。営業利益率は5.1% (同0.1ポイント超過) を確保し、計画を上回る水準で目標を達成した。

IC

2026年2月10日 (火)

4769 東証スタンダード市場

<https://www.ic-net.co.jp/ir/>

業績動向

事業別の業績は、ITソリューション事業の売上高が前期比10.3%増の9,967百万円、売上総利益が同14.6%増の2,160百万円となった。内訳を見ると、ソフトウェアソリューションは、金融・自治体を中心としたデジタル化推進需要の好調により、売上高は同14.8%増の5,095百万円、売上総利益は同22.9%増の1,224百万円となった。インフラソリューションも、高付加価値案件の獲得やパートナー活用などにより、売上高は同5.9%増の4,871百万円、売上総利益は同5.3%増の936百万円といずれも拡大した。他方で、ITサービス事業の売上高は前期比32.4%減の168百万円となった。これは、主要顧客の開発業務の一部をITソリューション事業に移管した影響であり、移管影響額(1億円弱)を除くと、堅調な推移であった。

ITサービス事業は減益となったものの、中期経営計画の各施策は着実に進捗を見せ、「チケット for LINE Hybrid」「らくらく入場サービス HINORI」「iDEP」に関しては着実に導入先の開拓が進んだ。また、研究開発体制と営業機能の強化も着実に進捗を見せた。研究開発に関しては香川大学との共同研究を通じ、特許取得済みの「機能音」を活用した防犯分野での応用研究を推進した。小売業界における人手不足という社会課題を背景として、人の手を介さずに万引き行為を抑止する新たな防犯アプローチの有効性を検証する実証実験を実施している。機能音や光といった環境変化が行動意欲に与える影響に着目し、一定の抑止効果が確認されるなど、将来のサービス化を見据えた知見を蓄積した。また、AI解析技術を活用したスポーツ分野での育成支援研究も進展し、画像解析やAIチャットボットを通じた指導支援など、新たなサービスの事業化に向けた取り組みを進めている。企画提案型ソリューションの確立に向けた取り組みとしては、ITコンサルタントが顧客環境の調査や課題整理を行ったうえで実現性と革新性を両立させた解決策を提案し、受託開発につなげる体制を強化した。ベンダー依存からの脱却やシステムのモダン化を通じた運用コスト削減を進めるとともに、コンサル人材の育成や資格取得を推進し、建設・機械・農業など幅広い業界で支援実績を積み上げている。2026年9月期には専門組織として独立予定であり、持続的な顧客価値創出に向けた基盤整備が着実に進捗している。

2025年9月期業績

(単位：百万円)

	24/9期	25/9期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	9,290	10,136	846	9.1%
ITソリューション事業	9,040	9,967	927	10.3%
ITサービス事業	249	168	-80	-32.4%
営業利益	443	516	73	16.5%
経常利益	552	605	53	9.7%
親会社に株主に帰属する 当期純利益	384	485	101	26.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と財務指標

2025年9月期末の同社の財務状況は、流動資産が売掛金184百万円、契約資産54百万円の増加に対し、現金及び預金の324百万円減少などにより、前期末比72百万円減の5,752百万円となった。固定資産は、投資有価証券505百万円、のれん157百万円の増加などにより、同660百万円増の2,945百万円となり、総資産は同587百万円増の8,697百万円となった。負債においては、流動負債が未払金56百万円、契約負債46百万円の増加に対し、退職給付に係る負債231百万円の減少などにより、同54百万円減少の1,986百万円となった。固定負債は繰延税金負債238百万円の増加などにより、同240百万円増の282百万円となり、負債合計は同185百万円増の2,269百万円となった。純資産に関しては、有価証券評価差額金347百万円、利益剰余金225百万円の増加などにより、同402百万円増の6,428百万円となった。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/9期末	25/9期末	増減
流動資産	5,824	5,752	-72
現金及び預金	4,068	3,743	-324
固定資産	2,285	2,945	660
資産合計	8,110	8,697	587
流動負債	2,041	1,986	-54
固定負債	42	282	240
負債合計	2,083	2,269	185
純資産合計	6,026	6,428	402
【主な経営指標】			
自己資本当期純利益率 (ROE)	6.4%	7.8%	1.4pp
総資産経常利益率 (ROA)	6.8%	7.2%	0.4pp
売上高営業利益率	4.8%	5.1%	0.3pp
自己資本比率	74.3%	73.9%	-0.4pp
1株当たり純資産 (円)	810.48	864.66	54.18

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年9月期は堅調な需要を背景に増収増益が続く見通し

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の連結業績は、売上高が前期比4.2%増の10,558百万円、営業利益が同8.5%増の560百万円、経常利益が同3.8%増の628百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.8%減の379百万円を見込んでいる。前期に計上した退職給付制度の改定に伴う特別利益の剥落により当期純利益は減益となる見通しであるが、売上高とそのほかの利益に関しては順調に拡大する見通しである。

IC | 2026年2月10日 (火)
4769 東証スタンダード市場 | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

今後の見通し

売上高は、主力であるソフトウェアソリューション事業がけん引する見通しである。企業のデジタル化推進需要は引き続き堅調であり、業務効率化やデータ活用を目的としたシステム開発案件は安定的に拡大すると見込まれる。同社は人員体制の強化に加え、外部パートナーとの協業を柔軟に活用することで受注対応力を高め、顧客からの追加案件獲得を進める。利益面については人件費関連の増加が想定されるものの、プロジェクト管理の高度化、開発プロセスの効率化、外注費の適正化などにより補完し、営業利益率は前期比で改善基調を維持する見通しである。

新規ITサービスの創出については、チケット領域では「チケット for LINE Hybrid」と「らくらく入場サービス HINORI」の強みを融合させた新サービスの開発が進んでおり、利便性向上と運営効率化を両立させることで新たな需要の取り込みを狙う。また、飲食店向けには人手不足という構造的課題に対応する次世代型IoTサービスの研究開発を推進しており、センシング技術を活用した省人化ソリューションとして、将来的な収益貢献が期待される。

2026年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期 実績	26/9期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	10,136	10,558	422	4.2%
営業利益	516	560	44	8.5%
経常利益	605	628	23	3.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	485	379	-106	-21.8%
1株当たり当期純利益(円)	65.31	51.07	-14.24	-21.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

新中期経営計画を策定。売上高113.8億円、営業利益7.9億円を目指す

2. 中長期の成長戦略

同社は2022年10月に、2031年9月期を最終年度とする長期ビジョン「VISION 2031」及びその実現に向けたファーストステップである中期経営計画「co-creation Value 2025 (2023年9月期～2025年9月期)」を策定し、2025年12月には次のステップとして中期経営計画「Growing Beyond 2028 (2026年9月期～2028年9月期)」を公表した。

(1) 長期ビジョン「VISION 2031」

「ITで感動社会へナビゲート」をビジョンとし、顧客が抱える潜在的な課題を顕在化し解決することによって、新たな価値を創造する価値創造型IT企業グループへの変貌を目指す。具体的には、社会課題解決に資する新規ITサービスと顧客課題の解決に資する企画提案型ソリューションを提供することによって、収益性をさらに高めていく。新規ITサービスの創出に向けては、グループ間シナジーや外部との連携を積極的に活用し、2031年9月期の営業利益に占める新規事業の割合を3割程度まで拡大することを目指す。定量目標として、最終年度である2031年9月期に売上高10,950百万円、営業利益1,140百万円、営業利益率10.5%の達成を目指す。

(2) 中期経営計画「Growing Beyond 2028」

中期経営計画「Growing Beyond 2028」では、前中期経営計画で構築した事業基盤・人材・技術への投資を本格的な業績成長へと転換する「投資回収の開始フェーズ」と位置付けている。同計画では、事業ポートフォリオ改革を一段と加速させることで収益性の向上を図りつつ、長期ビジョン「VISION 2031」の達成に向けた橋渡しとなる期間と定義している。

基本方針は、「選択と集中」による収益性向上と長期ビジョンへの着実なシフトである。成長性と競争優位性の高い領域に経営資源を重点配分し、事業構造の質的転換を進めることで、持続的な利益成長を実現する方針である。基本戦略としては(1) 戦略的投資の継続、(2) 投資成果の着実な回収、(3) 事業構成の最適化を掲げている。競争力強化や将来の成長に資する分野への事業投資・研究開発投資・人的資本投資を継続する一方、第1次中期経営計画で整備した成長基盤を最大限活用し、ITサービス及び企画提案型ソリューションの売上・利益拡大を図る。また、長期ビジョンで目指す売上・利益構成を見据え、顧客価値の最大化につながる事業ポートフォリオへと段階的に移行していく。次フェーズに向けた重点強化テーマとしては、既存ITサービスの着実な成長、顧客課題を起点とした企画提案型ソリューションの拡大、さらなる新規ITサービスの創出、事業ポートフォリオ計画に沿った組織体制への段階的移行を掲げている。特に、企画提案型ソリューションとITサービス事業は注力領域と位置付けられており、付加価値の高い案件創出や継続的なサービス提供を通じて、収益性の向上を目指す。

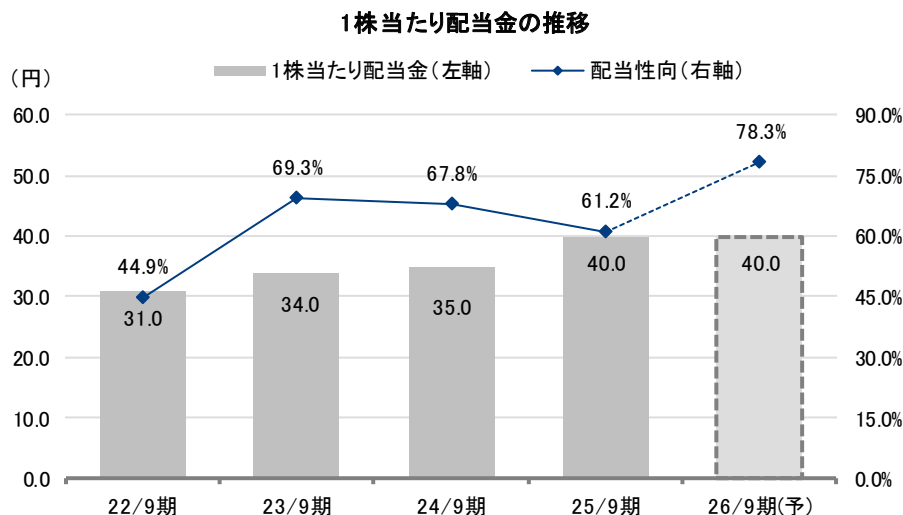
業績目標は、売上高が2025年9月期比12.3%増の11,380百万円、営業利益が同54.8%増の790百万円、営業利益率が同1.9ポイント改善の7.0%と設定している。成長投資の回収が進むことで、トップラインの拡大とともに収益性の改善が進む見通しである。

戦略投資については、総額1,160百万円を計画している。内訳を見ると、事業投資は300百万円であり、新規ITサービス創出に向けた事業開発活動や広告宣伝・マーケティングに充当する。研究開発投資は400百万円であり、新規ITサービス創出に向けた研究開発を継続的に推進する。人材投資は460百万円であり、新卒・中途採用の強化や各種人材育成施策を通じて、成長を支える人材基盤の拡充を図る。加えて、M&Aについては別枠で実施し、長期ビジョン達成に向けた成長ドライバーとなり得る企業を対象に検討を進める。これらの施策を通じて、同社は中長期的な企業価値向上を目指す。

株主還元策

2025年9月期は期初計画から増額し、前期同額の40.0円配を計画

同社は株主への利益還元を経営上の重要課題の1つと位置付け、安定的な配当の維持に努めるとともに、必要な内部留保にも留意し、業績等を勘案のうえ、利益配分政策を実施することを基本方針としている。2025年9月期は期末配当金40.0円(期初計画は34.0円)、配当性向61.2%であった。2026年9月期の配当予想は1株当たり40.0円と、前期と同水準の配当を維持する計画である。同社は引き続き安定配当を重視する姿勢を示しており、短期的な業績変動に左右されにくい株主還元方針を維持している。今後は成長投資と株主還元のバランスをどのように最適化していくかが注目点となるだろう。



注：23/9期の配当金34.0円には特別配当2.0円、24/9期の配当金35.0円には特別配当1.0円を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

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