

Briefing Transcription

|| 2026 年 3 月期 第 3 四半期決算 決算説明文字起こし ||

株式会社ランディックス

2981 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026 年 2 月 10 日 (火)



FISCO Ltd.

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

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)
2981 東証グロース市場

目次

■ 2026年3月期 第3四半期決算 決算説明会を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)
2981 東証グロース市場

■ 2026年3月期 第3四半期決算 決算説明会を受けての FISCO アナリストコメント

- ・3Qも引き続き住宅用不動産販売が好調、自社メディアでの集客増加+インサイドセールスが機能的に稼働している。通期業績予想も再度上方修正され、来期を見据えた利益率の高い在庫積み増し、「富裕層×東京城南エリア」での底堅い不動産購入ニーズが継続する見通しも示された。
- ・期初に中間配当導入と株主優待回数の増加を発表し、1Qに続いて2Qも期中で連続増配、今期の配当予想を42円→47円(前期比+8円)とし、設立25周年の記念株主優待も発表され、合計利回りは5.28%(200株保有の場合、記念優待3.29%+通常配当1.98%)となる。また、来期以降も累進配当方針で還元を拡大する予定であることが示されたこと、既存の通常優待「ランディックス・プレミアム優待俱楽部」(400株以上保有の場合)は別枠で実施となる点にも注目しておきたい。
- ・2025年6月には中期経営計画の数値と「在庫&景気変動リスクが大きい“フロー型不動産業者”認識からの脱却」という自社の立ち位置が明確にされ、かつ納得感のある内容を開示していたが、その達成に向けて順調な進捗を確認できる。
- ・保守的に見積もっても、株価は上方への乖離がある。順調に推移している2026年3月期の当期純利益予想17.5億円に対して、その15倍は262.5億円であり、ネットキャッシュ▲60億円を差し引いていたとしても、現状の時価総額である134.3億円の50%上。
- ・売上高のストック的な性質かつ高成長、自己資本比率で約40%という健全な財務体質、高ROEであることを考慮すれば、中計達成時(2028年3月期の売上高350億円、経常利益率10%)のPER15倍、時価総額で約300億円という計算は成り立つ。

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)
2981 東証グロース市場

■ 出演者

株式会社ランディックス
代表取締役社長

岡田和也様

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)
2981 東証グロース市場

■ 決算説明

2026年3月期 第3四半期決算

決算説明ショート動画

(2025/4/1 – 2025/12/31)

株式会社ランディックス
東証グロース：証券コード 2981

Landix

■ Landix 岡田社長

2026年3月期第3四半期の決算説明をさせていただきます。私は株式会社ランディックス代表取締役の岡田和也です。よろしくお願ひいたします。

グループビジョン

Landix

トッププレイヤーTOKYO

“世界の中の東京”における富裕層向け不動産の第一想起企業へ

まず初めに、改めて我々のグループビジョン、すなわち私たちが目指している世界についてお話しします。現在、東京は世界の中で最も注目されている都市の一つと言えます。その中で、高級不動産におけるナンバーワンの地位を確立し、「高級不動産を探すのであればランディックス」と言われる存在を目指すことが、我々のグループビジョンであります。

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)

2981 東証グロース市場

決算説明

今回決算の3つのポイント

[Landix](#)

1
3Q累計実績

- 対前期で利益大幅増、営業利益 26.5億円（前年同期比 94.8%増、営業利益率14.8%）
- ▶ 2Qに引き続き住宅用不動産販売が好調、大型収益用不動産が計画通り引渡し完了
- ▶ 自社メディア集客増加+インサイドセールスによる安定した販売状況

2
上方修正

- 業績予想の営業利益を29.5億円に上方修正（対期初予想+4.1億円、+16.1%）
- ▶ 富裕層顧客による高額帯の不動産購入需要が底堅く、販売価格が計画比で上振れ
- ▶ AI活用による仕入の再現性強化による物件利益の着地上振れが継続する見込み

3
来期見通し

- 来期以降の事業成長に向けた仕入れを継続
- ▶ 来期の事業成長へ向けた仕込みとして、利益水準の高い在庫を積み増し
- ▶ 「富裕層×東京城南エリア」においては底堅い不動産購入ニーズが継続する見通し

3

それでは、今回の決算における3つのポイントに絞ってご説明させていただきます。

まず1つ目は、第3四半期の累計実績についてです。対前期で利益が大幅に伸び、営業利益は26億5000万円、前年同期比で94.8%の増益となりました。これは主に、自社メディアによる集客の増加、そしてインサイドセールスがしっかりと機能したことにより、安定した販売状況を確保できていることが大きな要因です。

新規の集客状況も非常に好調であり、直近の1月においては過去最高の集客数を記録いたしました。数多くのお客様から、不動産を求める新規のお問い合わせが増えているという状況でございます。

2番目のポイントは、業績予想の上方修正についてです。営業利益を29億5000万円へと上方修正いたします。これは、4月1日時点の期初予想から4億1000万円、率にして16.1%の上方修正となります。

この背景には、富裕層のお客様の購入意欲や需要が非常に底堅いということがございます。さらに、我々の強みである顧客データを活用した物件仕入れ、そして販売におけるAI活用が円滑に機能し、効率化が進んでいく点も、上方修正の大きなポイントとなっております。

続きまして、来期の見通しについてです。来期に向けて、期初の棚卸在庫、いわゆる優良物件のストックが順調に積み増しされております。そのため、来期も非常に良いスタートが切れるものと考えております。先ほども申し上げましたが、我々がテリトリーとしている東京の城南エリアにおいては、富裕層の方々による不動産購入ニーズが極めて底堅いということを、改めてお伝えさせていただきます。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)

2981 東証グロース市場

決算説明

決算数値と経営状況サマリ (2026年3月期)

[Landix](#)

3Q累計営業利益26.5億円（前年同期比94.8%増）、期中2回目の上方修正を決定

当期に計画していた販売物件が予定通りに引渡し完了、およびインサイドセールス強化による安定した販売状況が継続したことで、昨対比で売上高・利益ともに大きく増加。AI活用による仕入の再現性強化による今期物件利益の着地振れの見込み、かつ“富裕層×東京城南エリア”的購入需要が底堅く販売価格の着地が対計画比で上振れ、今期着地予想を上方修正（期中2回目）。4Qでは在庫調整を行い、来期以降の継続的な業績成長確度を高める展開へ。

売上高	前年同期比 +4,690百万円 (+35.5%)	平均在庫保有期間（土地）	確定在庫
17,918 百万円		4.86 か月	26,698 百万円
當業利益	前年同期比 +1,291百万円 (+94.8%)	前期通期実績 4.75か月	前期末時点 20,007百万円
2,653 百万円		経常利益率（/売上高）	自己資本比率
当期純利益	前年同期比 +794百万円 (+96.7%)	13.9 %	40.0 %
1,616 百万円		前期通期実績 10.4%	前期末時点 38.3%

4

具体的な数値実績についてご説明いたします。

まず売上高ですが、179億1800万円となりました。これは前年同期比で35.5%増、金額にいたしますと46億9000万円のプラスとなっております。

次に営業利益は26億5300万円でございます。こちらについては前年同期比で94.8%、金額にして12億9100万円のプラスとなり、前年と比較して非常に大きな増益を実現いたしました。また、当期純利益は16億1600万円となり、こちらも前年同期比で96.7%増と、大幅な増益となっております。

併せて、当社が常に開示している指標である「平均在庫保有期間」についても触れさせていただきます。今期の数値は4.86か月となりました。これは、我々が物件を取得・仕入れをして支払いを行った日から、解体、整地、分筆などの工程を経てお客様に販売し、代金が回収されるまでの期間を指します。すなわち、キャッシュアウトからキャッシュインまでの期間が4.86か月ということであり、非常に早いサイクルで事業が推移しております。これは我々の強みの一つでもあります、顧客データと仕入れデータを適切にマッチングさせていることが、この数値に反映されていると考えております。

経常利益率は13.9%となりました。不動産業界においては、経常利益率10%を維持できれば非常に高い安定性があると言えますが、今回はそれを上回る水準で第3四半期を通過いたしました。

確定在庫については266億9800万円となり、優良物件の仕入れが着実に進んでおります。また、自己資本比率は40.0%となり、前期末の38.3%からさらに向上いたしました。非常に安定した財務基盤のもと、高い成長を遂げている状況です。

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)

2981 東証グロース市場

決算説明

(上方修正) 連結業績
[Landix](#)
今期業績予想を、営業利益2,950百万円 (+410百万円、+16.1%) に上方修正*

* 2Qに続き、期中2回目の上方修正

【単位：百万円】

2025/3期 (実績)		2026/3期 (上方修正)			
(2024/4/1-2025/3/31)		期初予想	修正後予想	修正増減/前期初	前期比
実績	前期比				
売上高	20,267	+18.9%	24,000	24,000	+0.0%
営業利益	2,258	+76.5%	2,540	2,950	+16.1%
経常利益	2,112	+78.3%	2,300	2,700	+17.4%
親会社に帰属する 当期純利益	1,404	+77.8%	1,490	1,750	+17.5%
当期純利益/1株あたり	247.90円	+77.6%	262.84円	308.60円	+17.4%
配当金/1株あたり(年)	39.0円	+2.5円	40円 1Q時点 +42円に増配済	47円 中期21円 期末26円	+7.0円 +17.5% +8.0円 +20.5%

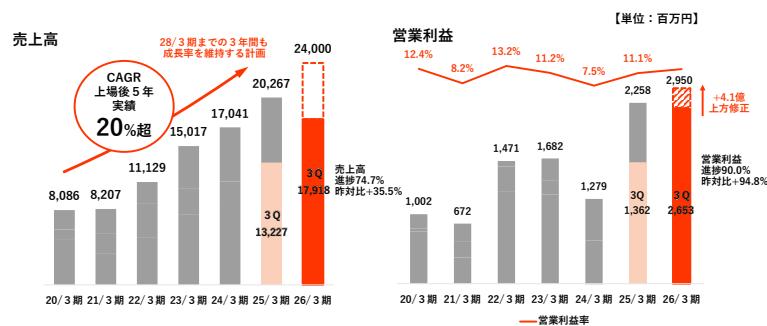
2025年3月期の1株当たりの当期純利益・配当金に関しては、株式分割後に換算して表示しています。

5

続いて、上方修正についてご説明します。まず売上高ですが、期初の目標である240億円に対し、今回の修正後予想においても240億円と据え置いております。

この状況を補足いたしますと、販売すべき物件において確実に高い利益を確保できており、売上高を無理に引き上げずとも、利益をしっかりと積み上げられる非常に健全な状態であると言えます。

営業利益につきましては、期初予想の25億4000万円から上方修正を行い、29億5000万円とする計画です。また、1株当たり純利益は、262.8円から308.6円へと上昇する見込みでございます。配当金については、中間と期末の年2回に分け、年間47円を予定しております。

業績推移/年度（連結 売上高・営業利益）
[Landix](#)
業績好調のため、通期予想を上方修正


6

こちらは過去の業績推移でございます。上場後、継続して20%成長を実現しており、綺麗な右肩上がりの推移をご覧いただけるかと思います。今期についても240億円の売上高を確実に計上し、この20%成長をしっかりと遂げていく所存です。

続いて、右側のグラフにあります営業利益についてもご説明いたします。こちらも利益率をしっかりと維持しながら、上方修正を行うことができました。第3四半期時点での進捗率は90%に達しており、極めて順調に推移しております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)

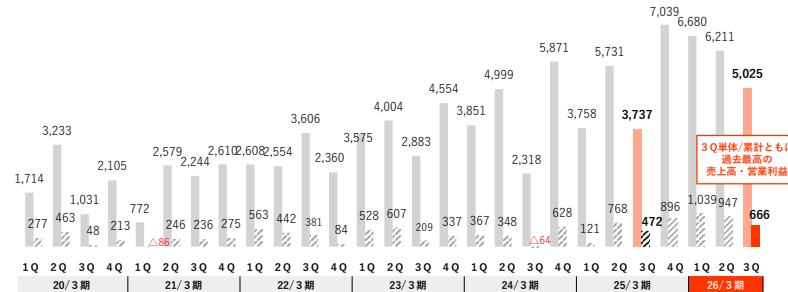
2981 東証グロース市場

決算説明

業績推移/四半期（連結 売上高・営業利益）

Landix

【単位：百万円】



7

四半期ごとの推移をご覧いただきますと、2026年3月期第3四半期単体では、過去最高の数字を記録いたしました。累計実績においても、過去最高の進捗で第3四半期を通過しております。これは、先ほど申し上げました通り、お客様の動きが非常に活発であることの証左でございます。

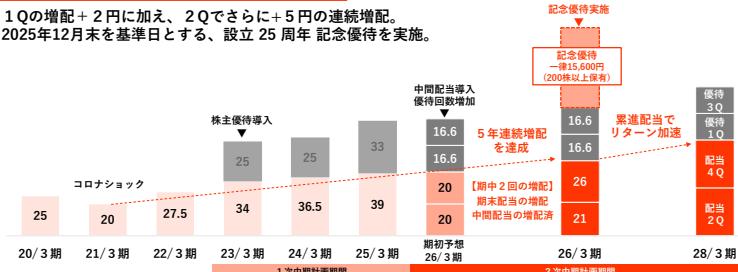
累進配当による株主還元の強化（インカムゲインの拡大）

Landix

今期は増配（×2回）+通常優待+記念優待を実施

来期以降も累進配当方針で還元拡大予定

- 1Qの増配+2円に加え、2Qでさらに+5円の連続増配。
- 2025年12月末を基準日とする、設立25周年記念優待を実施。



8

また、当社は「累進配当」による株主還元の強化を掲げております。現在は年2回の配当に加え、年2回の株主優待を実施しております。言い換えますと、年に4回、約3ヶ月に一度、配当や優待をお受け取りいただける体制となっております。株主様からは、このサイクルを喜んでくださるお声を多くいただいており、今後も累進配当をしっかりと継続していきたいと考えております。

さらに先日、設立25周年の記念優待を実施いたしました。今後も引き続き、株主還元の強化には積極的に取り組んでまいります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)

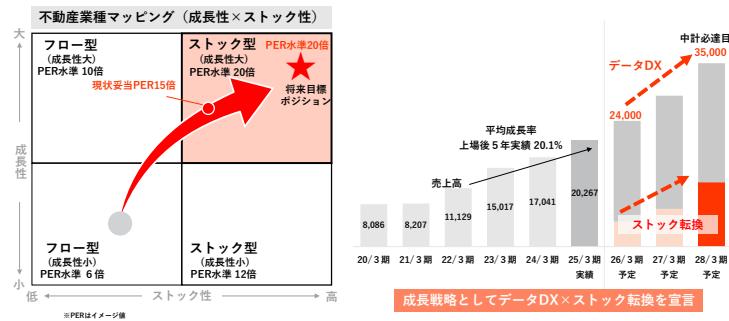
2981 東証グロース市場

決算説明

「高成長×ストック型ビジネス」によるPER向上(キャピタルゲインの拡大)Landix

高成長かつストック型ビジネスを継続強化し、PERを向上させる

- 成長エンジンの「**仕入力・販売力・集客力・商品付加価値**」をデータDXで増強し、高成長の再現性を強化
- 富裕層顧客基盤を活用することで、ストック収益を拡大する



9

こちらにつきましては、中期経営計画において「高い成長を維持しながら、ストック型ビジネスへの転換によってPER（株価収益率）を向上させる」という取り組みについてご説明いたします。

通常、住宅購入は「一生に一度の買い物」と言われるように、一度販売すればお付き合いが終了してしまう、いわば自転車操業的なフロー型の不動産ビジネスが一般的です。こうしたフロー型企業のPERは、この図の左下にあります通り、一般的には6倍から7倍程度に留まるものと考えております。

それに対して我々は、富裕層のお客様をターゲットとしております。富裕層のお客様は、ご自宅を購入された後、収益用不動産や別荘を購入されたり、あるいはお子様のために不動産を取得されたりと、生涯にわたる継続的なお付き合いへと発展いたします。こうしたお客様とのリピート取引やご紹介、さらにはクロスセルを駆使して関係性を構築・蓄積していくことで、紹介やリピートによる安定的な売上・利益のベースを築いております。私たちのこのようなビジネスモデルが市場で正当に評価されるようになれば、まずはPER15倍、そしていずれは20倍へと成長させていくことができるのではないか、そのように考えております。

当社には優秀なエンジニアも在籍しており、データ利活用によるDX力の強化に向けて、日々研鑽を積んでおります。こうした取り組みが、いずれ市場で正当に評価されるものと確信しておりますが、まずは足元の事業成長を確実に進めてまいります。

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)

2981 東証グロース市場

決算説明

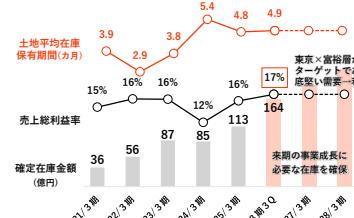
当社の事業KPI

[Landix](#)

住宅・収益ともに「利益水準」と「回転速度」をKPIに設定

【住宅用不動産事業】

継続的に確定在庫を積増し、メインの住宅用地販売について在庫保有期間を維持・圧縮させていく。



※東京×富裕層がメインターゲットであるため、底堅い需要・利益率維持

来期の事業成長に必要な在庫を確保

売上総利益率

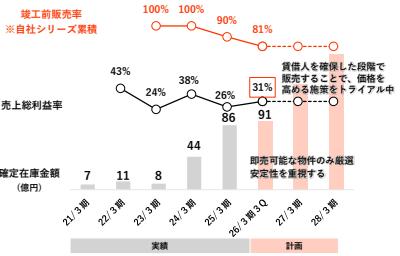
確定在庫金額(億円)

実績 計画

36 56 87 85 113 164

【収益用不動産事業】

売上構成比のうち30%を上限に、高利益案件を計画的に開発することで、事業の成長性と安全性を両立していく。



※自社シリーズ累積

売上総利益率

確定在庫金額(億円)

実績 計画

43% 24% 38% 26% 31% 91%

賃借人を確保した段階で販売することで、価値を高める施策をトライアル中

即売可能な物件のみ販売 安定性を重視する

続きまして、当社の事業KPIについてご説明いたします。住宅および収益用不動産の双方において、「利益水準」と「回転速度」を重要なKPIとして設定しております。

先ほども申し上げましたが、土地・住宅領域においては、おおよそ4.8か月から4.9か月程度で一回転するスピードを維持しております。利益につきましても、高い水準をしっかりと維持しながら現在に至っております。収益用不動産については、住宅用不動産と比較しても非常に高い利益率を実現しております。

販売速度に関しては、当初は「竣工後すぐに販売を完了させる」という方針で進めてまいりました。現在は、さらなる利益率の向上を図るための施策として、賃借人の募集を行い、満室の状態にしてから販売するというモデルに挑戦しております。その結果、竣工直後に売却を完了させていた割合は、従来の100%から現在は81%となっておりますが、これは意図的な取り組みによるものです。このようなトライアルを通じて、より高い利益率を確保できる体制を構築してまいります。

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)
2981 東証グロース市場

決算説明

コア事業は「東京エリアの住宅用地・戸建」販売

[Landix](#)

成約の30%以上がご紹介・リピートによるお客様

当社では、創業以来お客様の顧客満足と長期的な関係を重視した営業活動を行ってきました。

全成約の30%以上がお客様やパートナー企業からのご紹介により成り立っており、安定した収益を生み出しています。

1級建築士による建築会社マッチング

1級建築士を中心とする住宅専門コンサルタントが、建物のプランニングから施工、アフターフォローまで一気通貫で対応します。ご家族のための大切な住宅建築が、想い出に残る最高の体験となるようサポートしています。

“目利き力”を仕組化し常に良質な商品をラインナップ

顧客データと取引データの融合による「目利き力の仕組化」を武器に、超一級の独占物件をラインナップしています。購入ニーズ実感による仮想マッチングやAR技術を活用した完成前販売など、生産性向上に注力しています。



11

当社が掲げている「クロスセル」について具体的にご説明いたします。当社のコア事業は、東京エリアの高級住宅マーケットにおける住宅用地および戸建住宅の販売です。

特筆すべき点は、成約いただくお客様の30%以上が、ご紹介やリピートによるお客様であることです。不動産業界において、これほど高い比率を維持している企業は極めて稀ではないかと自負しております。私たちは、こうしたお客様との強固な関係性を築き、積み上げ続けることを重視しています。

その関係構築における大きなポイントの一つが、一級建築士による建築会社マッチングサービス「sumuzu (スムーズ)」です。当社の優れた一級建築士たちがお客様に寄り添い、夢のオーダーメイド住宅を実現するために、見積もりの精査からプランの提案、完成までを徹底して伴走いたします。このサービスは非常に高い評価をいただいており、マッチング件数も着実に増加しております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)

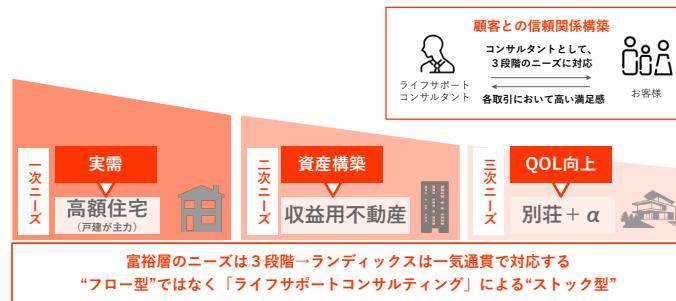
2981 東証グロース市場

決算説明

当社ビジネスモデル

Landix

ライフサポート企業として、中長期で「富裕層の3段階ニーズ」に応える



12

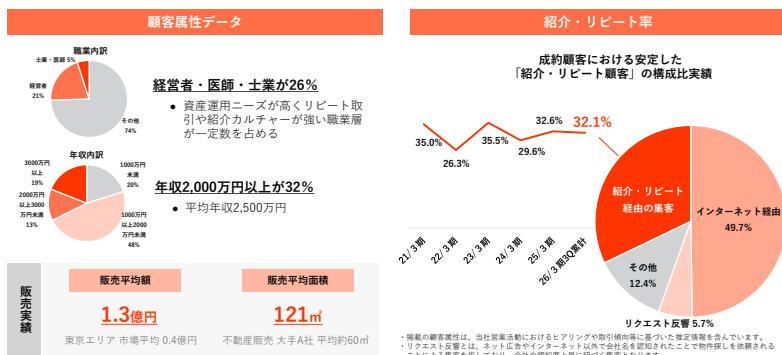
このように、住宅購入を通じてご満足いただくことが「1次ニーズ」の充足となります。そして、これらの層のお客様からは、「2次ニーズ」として「収益用不動産も購入したい」というご相談を必ずといっていいほどいただきます。住宅をご購入いただいた後に、収益用不動産もご購入いただく。このクロスセルが非常に円滑に進んでおります。さらに「3次ニーズ」として、現在はシェアリング別荘の開発を進めております。こちらもクロスセルとして展開することで、顧客層の厚みはさらに増していくものと考えております。

私たちは、単発の取引で終わるフロー型ではなく、「ライフサポート・コンサルティング」によるストック型ビジネスを推進していくことを目標に掲げております。

当社ビジネスの基盤：富裕層顧客

Landix

良質な富裕層顧客ストックを形成 ⇒ 高い紹介・リピート率で営業効率が最適化



13

当社のビジネスモデルの基盤となっている富裕層のお客様は、上場企業の経営陣やオーナー一族をはじめ、医師、弁護士といった士業の方々が多くを占めております。

これらのお客様の属性を平均値で見ますと、平均年収は約 2500 万円となっており、この層がメインのターゲットです。また、平均販売価格帯は 1 億 3000 万円、平均面積は 121 平米程度というのが、当社における標準的なお客様像でございます。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)
2981 東証グロース市場

決算説明

成約における紹介・リピート率は現在32.1%に達しており、概ね3人に1人が紹介やリピート経由で成約に至っている計算になります。一方で、約半数のお客様はインターネット経由であり、効率的な新規集客が成約に結びついております。

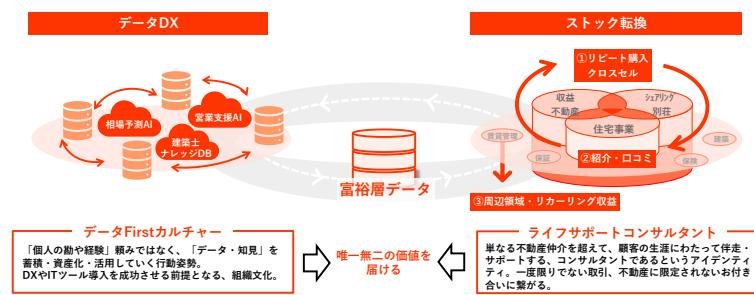
さらに「リクエスト反響」と呼んでおりますが、当社の看板広告をご覧になったり、直接店舗へご来店くださったりするダイレクトなお客様も一定の比率を維持しています。このように、効率の良い集客から成約へと繋げる仕組みこそが、我々の大きな強みとなっております。

成長戦略「データDX×ストック転換」の基盤

Landix

成長戦略を実現するためには、基盤となる組織文化・アイデンティティが必要

- DXを形骸化させない文化・現場の姿勢が根付いており、本中期で一層強化する
- ストック転換を実現するための「富裕層との信頼関係」を構築するアイデンティティを継続強化する



14

成長戦略についてご説明いたします。これは中期経営計画においても強く掲げている事項ですが、大きな2つの軸がございます。

1つは「データDX」、そしてもう1つは「ストック転換」です。

先ほどから申し上げているストック転換とは、一度限りの取引で終わらせない仕組みを指します。富裕層のお客様と一緒に生涯のお付き合いを続け、紹介やリピート、さらにはクロスセルを推進していくこと、これが我々の考えるストック転換であります。

もう一方の軸であるデータDXについては、AIを積極的に活用しています。当社のエンジニアたちが開発した代表的なツールに「目利きAI」がございます。これは仕入れと販売の両面において有効に機能する、我々の強力な武器です。こうした技術を駆使することで、質の高い物件の仕入れと、お客様との迅速なマッチングを高い精度で実現してまいります。この「データDX」と「ストック転換」の両輪を回すことで、中期経営計画を確実に達成させていく方針です。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社ランディックス | 2026年2月10日(火)

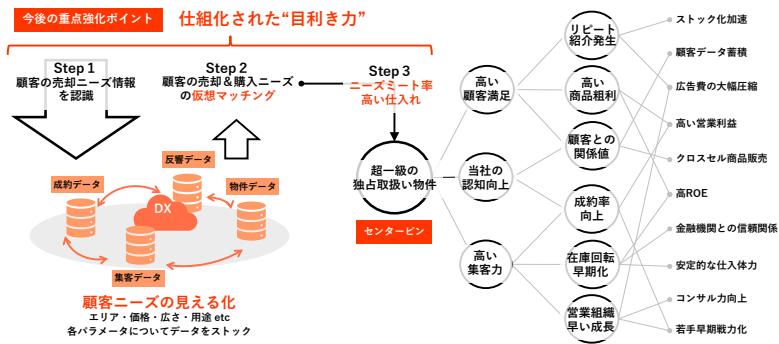
2981 東証グロース市場

決算説明

事業を差別化するセンターピン

Landix

超一級の独占取扱い物件をラインナップ ⇄ 仕組化された“目利き力”が実現



15

最後になりますが、当社の事業を差別化する「センターピン」についてお話しします。多くの投資家の皆様から、「リピートや紹介は理解できるが、新規の富裕層のお客様をどのように獲得しているのか」というご質問をよくいただきます。

その答えは、データとAIに基づき仕入れを行う「超一級の独占取扱い物件」にあります。私たちは、その街における最高の角地など、誰もが欲しがるような素晴らしい物件を、独自のデータ活用によって確実に捉え、自社で仕入れることができます。

このように、当社しか扱っていない希少性の高い物件を揃えることで、必然的に多くの富裕層の方々から「あそこに良い物件がある」と直接お問い合わせをいただいたり、ご紹介を通じてご来社いただいたりする流れが生まれます。そこから高い顧客満足を提供し、認知向上やさらなる集客力へと繋げていく。このサイクルこそが私たちのセンターピンであり、効率的な高利益体质の源泉となっております。

これは、ライバル他社が容易に模倣できることではないと自負しております。この強い武器を活かし、さらなるデータの蓄積とお客様との関係構築を進めることで、事業を推進し、利益を大きく伸ばしてまいる所存です。以上をもちまして、第3四半期の決算説明とさせていただきます。今期をしっかりと着地させることはもちろん、すでに来期を見据えた優良在庫の確保など、着実な準備を進めております。

引き続き、ランディックスグループをよろしくお願い申し上げます。ご清聴ありがとうございました。

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、使用的結果として、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