2027年3月期上期決算説明文字起こし

株式会社ネクストジェン

3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2026年11月13日（金）

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

株式会社ネクストジェン
3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

2026年11月13日（金）

目次

■決算説明を受けてのFISCOアナリストコメント —— 01

■出演者 —— 03

■決算説明 —— 04

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.

決算説明を受けての FISCOアナリストコメント

・通信キャリア、一般企業、官公庁向けに音声を中心とする通信技術に関するソリューション及びサービスを手掛けている。インターネット技術を公衆電話交換網に持ち込み、日本初の全国規模のIP電話サービスを可能にした会社であり、グローバルスタンダード製品を輸入することで、初期の製品開発投資のリスクをコントロールし、内製化やクラウドサービス化なども含めて市場開拓を先行させるビジネスモデルを確立してきた。

・足元では、固定電話の番号ポータビリティ制度変更やMicrosoft Teams等との連携ニーズを背景に、クラウドPBX※1およびSBC※2市場が急拡大している。クラウドPBX市場は2030年にかけて年平均9.3%成長が見込まれ、同社の主力サービス「U-cube voice（PBX）」「U-cube friends（SBC）」はそれぞれ4年で3倍、1年で2倍と高成長中だ。通話録音・音声キャプチャリングシステムでは国内トップシェアを誇り、コールセンターのAI活用ニーズも追い風となっている。さらに、AIエージェントを軸にボイスコミュニケーションのフロントエンドDXと業務プロセス管理（BPM）のバックエンドDXを統合するパイオニアとしての事業展開を加速させている。

※1. Private Branch eXchange：企業などの組織で多数の電話機を使用する場合に、施設内に設置・運用される電話交換機であり、施設内の電話機同士で内線通話を可能にしたり、外線（公衆回線）への接続を行う。
※2. セッション・ボーダー・コントローラー：音声通信用の「ゲートウェイ」とも呼ばれており、通信会社が異なる2つの電話網間の細かい差異を吸収し相互接続を可能とするソフトウェア。

・2027年3月期上期の業績は、売上高で前年同期比14%増の2,167百万円、営業利益で同52%増の289百万円となった。大型のライセンスビジネス案件が上期計上されたことが収益拡大に貢献している。クラウドサービス、ライセンスビジネス、エンジニアリングサービス、いずれも好調だ。クラウドサービスでは「U-cube voice」と「U-cube friends」が成長し、ライセンスビジネスではSBC製品が好調となっている。増収効果によって社員の処遇改善や優良人材採用の強化のコストを吸収しつつ、計画的なソフトウェア資産開発、外注の適正化、クラウド基盤の効率的な利用により、コスト増加をコントロールできている。2027年3月通期の業績予想は、売上高で前期比6.2%増の4,500百万円、営業利益で同11.0%増の350百万円であり、足元までの順調な進捗が見て取れる。

・AIでコミュニケーションDXと業務プロセスDXをつなぐワンストップXaaSベンダーへ進化すべく、新中期（2026～2030年）事業戦略である【NextGen BRIDGE】が発表された。「レガシー通信と次世代技術、コミュニケーションDXと業務プロセスをつなぐ、次世代DXの架け橋へ」をビジョンとする。戦略は3本柱で構成される。「Business Resolution」では、通信という手段から事業課題の解決へシフトし、ビジネス成果にコミットする。「Integrated DX」では、AIで通信とビジネスを統合し、顧客接点と業務システムを一気通貫で提供する。「Global Enabler」では、レガシー通信からAIなどの次世代技術までをグローバルにつなぐ唯一無二のパートナーとなる基盤を築く。中期経営計画は2031年3月期の売上高で10,000百万円、営業利益で1,500百万円、当期純利益で1,000百万円となる。新事業の伸長を推進力とし、ボイスコミュニケーション事業、クラウドDX事業の双方で、目標達成を目指している。

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.

決算説明を受けてのFISCOアナリストコメント

・中期経営計画は、今期予想から最終年度に向けた営業利益のCAGRで+44%強と高い成長となっている。積極的な株主還元と利益成長でROEも10%を上回り、利益とPERの切り上がりの両面を期待し得る状況が想定される。今期予想でPER40倍の評価だと、株価は3,600円を上回り、中経最終年度のPER15倍で5,000円に迫る。現状の1,300円程度から大きな上値余地が試算される。

・株主還元については、上期の業績動向を勘案して記念配当が増額されており、中間配当は5円増額されて20円（普通配当10円+記念配当10円）となり、年間配当の予想は同様に増額されて35円（期末予想15円）となる。また、株主優待は、毎年3月末時点に同社株を200株以上保有する株主向けにQUOカード3,000円分を贈呈しており、配当と優待を合計した利回りは4%に近く、魅力的な水準となっている。

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.

出演者

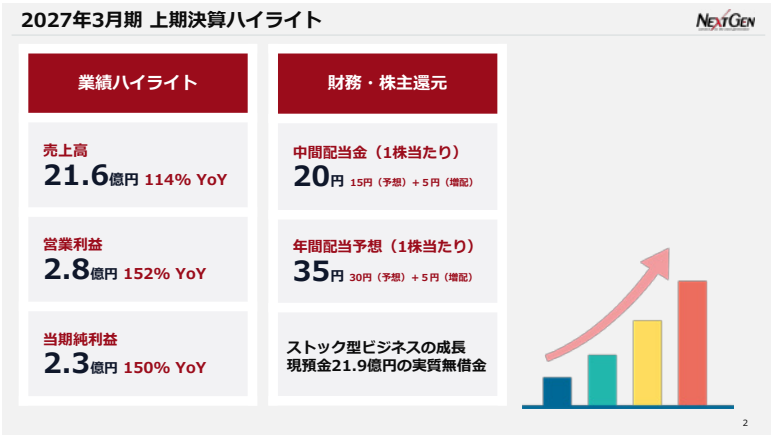
株式会社ネクストジェン
代表取締役社長 執行役員 CEO　大西 新二様

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.

決算説明



皆さん、こんにちは。株式会社ネクストジェン 代表取締役社長の大西新二でございます。本日は、2027年3月期上期決算についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。



まず、上期のハイライトについてです。売上高は21.6億円、営業利益は2.8億円、当期純利益は2.3億円となり、いずれも今期見通しとして開示しておりました前年比成長率を上回る成績となりました。
この状況と当社が掲げております配当性向の水準を踏まえまして、中間配当については5円増配して20円としたいと考えております。これにより、年間配当予想は35円となります。
ここ数年の市場の変化に対応すべく進めてまいりました当社の事業構造や営業戦略の変革について、一定の成果が出てきたものと受け止めています。
ストック型のビジネスが成長し、財務面では現預金が21.9億円となりました。実質無借金の安定した基盤を利用しまして、今後さらなる事業拡大のための投資を強化していく予定です。

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.

株式会社ネクストジェン

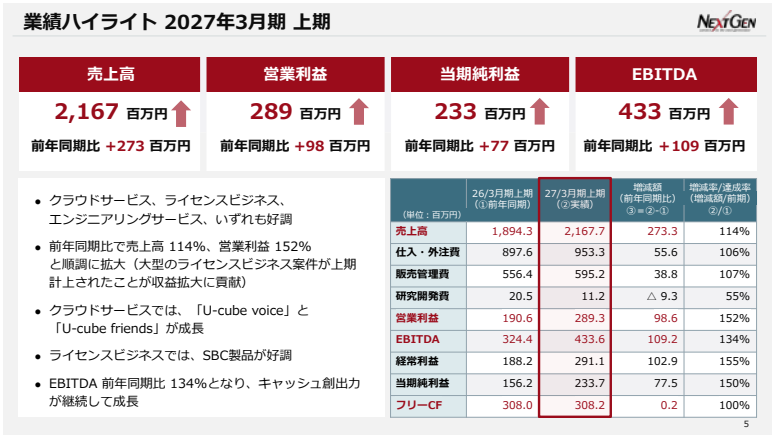
3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

2026年11月13日（金）

決算説明



この後は、2027年3月期上期業績のポイント、当社の会社概要、新たな中期経営計画である「NextGen BRIDGE」の概要、そして上期の事業活動におけるトピックスについてご説明いたします。

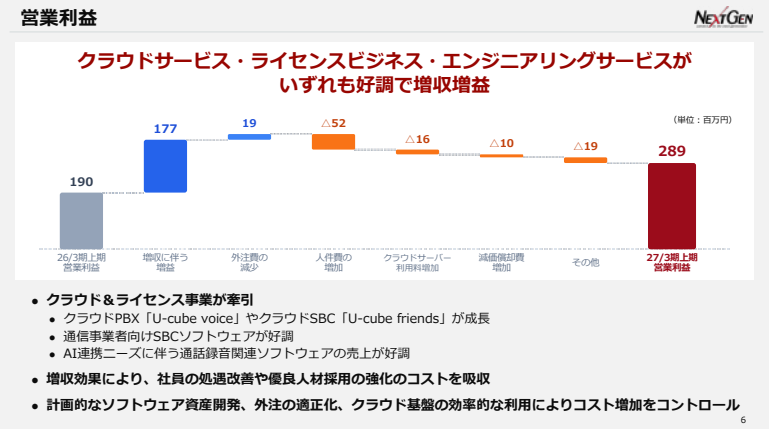


（単位：百万円）	26/3月期上期（①前年同期）	27/3月期上期（②実績）	増減額（前年同期比）③＝②−①	増減率/達成率（増減額/前期）②/①
売上高	1,894.3	2,167.7	273.3	114%
仕入・外注費	897.6	953.3	55.6	106%
販売管理費	556.4	595.2	38.8	107%
研究開発費	20.5	11.2	△ 9.3	55%
営業利益	190.6	289.3	98.6	152%
EBITDA	324.4	433.6	109.2	134%
経常利益	188.2	291.1	102.9	155%
当期純利益	156.2	233.7	77.5	150%
フリーCF	308.0	308.2	0.2	100%

2027年3月期上期の業績についてですが、売上高、営業利益、当期純利益、EBITDAのいずれも前年同期より大きく伸びております。クラウドサービス、ライセンスビジネス、エンジニアリングサービスがいずれも好調に推移したことで、増収増益となりました。
前年同期比で見ますと、特に収益面が大きく伸びています。これは上期に大型のライセンスビジネスがあったことによるもので、事業全体の収益性は計画どおり成長しています。
EBITDAも前年同期比134%となり、キャッシュを生み出す力が継続的に成長していると言えると思います。

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.

決算説明



収益面について、ウォーターフォールチャートでご説明いたします。
増収に伴う増益は、クラウドPBXサービスである「U-cube voice」、相互接続のサービスである「U-cube friends」、それから通信事業者向けのキャリアグレードのSBCソフトウェア、そして新しいニーズとして出てまいりましたAIとの連携ニーズに関する通話録音関連のソフトウェア、こういったものが好調であることによるものです。
コスト面では、社員の処遇改善や優良人材の採用の強化に積極的に取り組んでおりますが、これらのコストについては増収効果により吸収しております。また、計画的なソフトウェア資産の開発、外注の適正化、クラウド基盤の効率的な利用によって、増収に伴うコスト増加をコントロールできていると思っております。

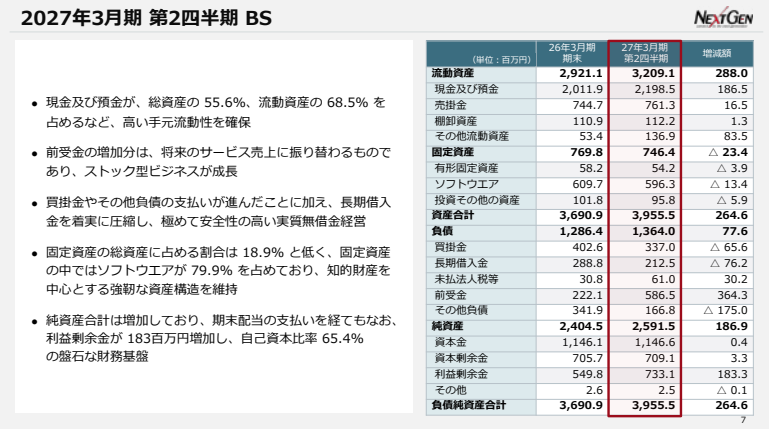
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社ネクストジェン

3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

2026年11月13日（金）

決算説明



（単位：百万円）	26年3月期 期末	27年3月期 第2四半期	増減額
流動資産	**2,921.1**	**3,209.1**	**288.0**
現金及び預金	2,011.9	2,198.5	186.5
売掛金	744.7	761.3	16.5
棚卸資産	110.9	112.2	1.3
その他流動資産	53.4	136.9	83.5
固定資産	**769.8**	**746.4**	**△ 23.4**
有形固定資産	58.2	54.2	△ 3.9
ソフトウエア	609.7	596.3	△ 13.4
投資その他の資産	101.8	95.8	△ 5.9
資産合計	**3,690.9**	**3,955.5**	**264.6**
負債	**1,286.4**	**1,364.0**	**77.6**
買掛金	402.6	337.0	△ 65.6
長期借入金	288.8	212.5	△ 76.2
未払法人税等	30.8	61.0	30.2
前受金	222.1	586.5	364.3
その他負債	341.9	166.8	△ 175.0
純資産	**2,404.5**	**2,591.5**	**186.9**
資本金	1,146.1	1,146.6	0.4
資本剰余金	705.7	709.1	3.3
利益剰余金	549.8	733.1	183.3
その他	2.6	2.5	△ 0.1
負債純資産合計	**3,690.9**	**3,955.5**	**264.6**

7

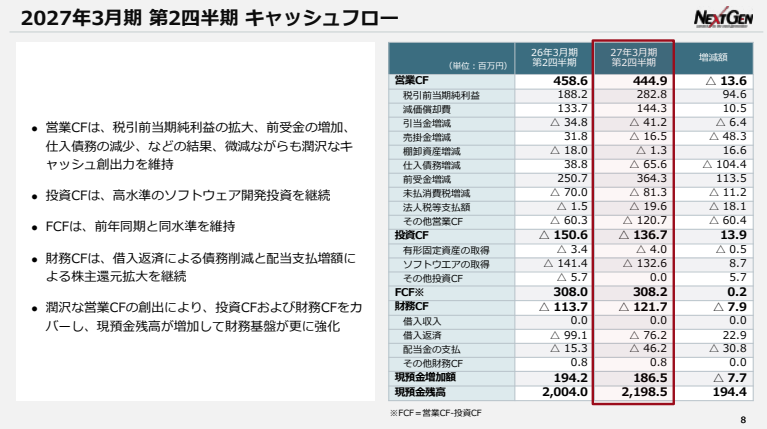
バランスシートについてご説明いたします。
現預金が総資産の55.6%、流動資産の68.5%となり、高い手元流動性を確保しております。
前受金が増加しておりますが、これは将来のサービス売上に振り替わるものであり、ストック型ビジネスの成長に寄与するものです。
買掛金やその他負債の支払いが進み、実質無借金経営となっております。
固定資産の総資産に占める割合は18.9%と低く、固定資産の中ではソフトウェアが79.9%を占めており、知的財産を中心とした資産構造となっています。
純資産は増加しており、期末配当の支払いを行っても利益剰余金が1億8,300万円増加しました。自己資本比率は65.4%と、盤石な財務基盤を確立しております。

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.

株式会社ネクストジェン
3842 東証スタンダード 名証メイン 情報・通信業

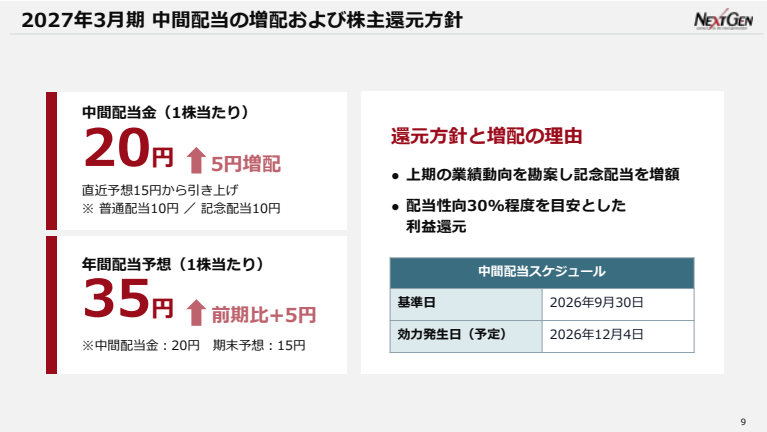
2026年11月13日（金）

決算説明



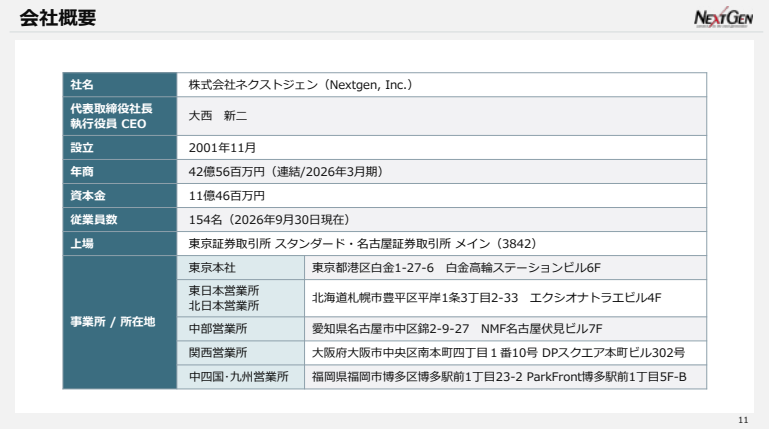
（単位：百万円）	26年3月期 第2四半期	27年3月期 第2四半期	増減額
営業CF	**458.6**	**444.9**	**△ 13.6**
税引前当期純利益	188.2	282.8	94.6
減価償却費	133.7	144.3	10.5
引当金増減	△ 34.8	△ 41.2	△ 6.4
売掛金増減	31.8	△ 16.5	△ 48.3
棚卸資産増減	△ 18.0	△ 1.3	16.6
仕入債務増減	38.8	△ 65.6	△ 104.4
前受金増減	250.7	364.3	113.5
未払消費税増減	△ 70.0	△ 81.3	△ 11.2
法人税等支払額	△ 1.5	△ 19.6	△ 18.1
その他営業CF	△ 60.3	△ 120.7	△ 60.4
投資CF	**△ 150.6**	**△ 136.7**	**13.9**
有形固定資産の取得	△ 3.4	△ 4.0	△ 0.5
ソフトウエアの取得	△ 141.4	△ 132.6	8.7
その他投資CF	△ 5.7	0.0	5.7
FCF※	**308.0**	**308.2**	**0.2**
財務CF	**△ 113.7**	**△ 121.7**	**△ 7.9**
借入収入	0.0	0.0	0.0
借入返済	△ 99.1	△ 76.2	22.9
配当金の支払	△ 15.3	△ 46.2	△ 30.8
その他財務CF	0.8	0.8	0.0
現預金増加額	**194.2**	**186.5**	**△ 7.7**
現預金残高	**2,004.0**	**2,198.5**	**194.4**

キャッシュフローについては、営業キャッシュフローが微減という状況ですが、潤沢なキャッシュの創出力を維持していると考えております。
投資キャッシュフローは、高水準のソフトウェア開発投資を継続しています。フリーキャッシュフローについては、前年同期と同水準を維持しました。
財務キャッシュフローについては、借入返済による債務削減と、配当支払いの増額による株主還元拡大を継続しております。
全体といたしましては、潤沢な営業キャッシュフローの創出により、投資キャッシュフローおよび財務キャッシュフローをカバーし、現預金残高が増加して財務基盤がさらに強化されました。



中間配当の増配および株主還元の方針についてご説明いたします。
好調な業績により、中間配当金は予想の15円に5円の増配を加えまして、20円とすることにいたしました。これにより、年間配当の予想は35円となります。なお、今回の増配は、上期の業績動向を勘案しまして、記念配当を増加するものでございます。
今後も30%程度の配当性向を目安として利益還元をしたいと考えていますが、同時に事業拡大のための成長投資とのバランス・両立を図ってまいります。

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.



会社概要については大きな変化はありませんが、社員数が若干増加しております。
当社は労働集約型のビジネスではなく、ソフトウェア資産と営業戦略の強化が重要な課題であると考えており、AIの積極的活用による生産性の高い活動も志向していることから、有能な若手人材および通信・IT業界で実績・経験のあるシニア人材の採用に力を入れているところです。



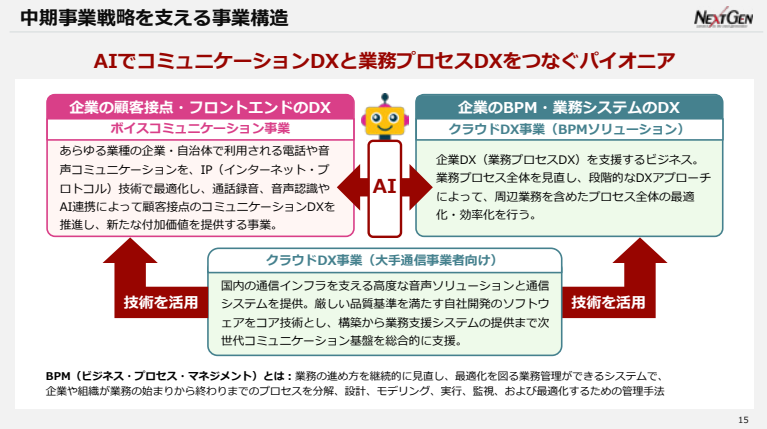
当社は今月、11月16日をもって創業25周年を迎えることとなりました。四半世紀の歩みを支えてくださったすべての皆様に、心より深く感謝申し上げます。
通信ソリューションの世界では、常に古いシステムと新しいシステムが混在しており、それらが相互につながることがとても重要です。最新の技術によるソリューションを開発・提供しながらも、従来のシステムとの共存・相互接続を実現してきたのが、当社25年の歴史そのものです。日本の通信市場において、多くのお客様およびパートナー様からご評価・ご期待をいただいてきたことが、今日の当社を形作っていると考えております。
これからも、より質の高いサービスを提供できるよう、全社一丸となって邁進いたします。

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.

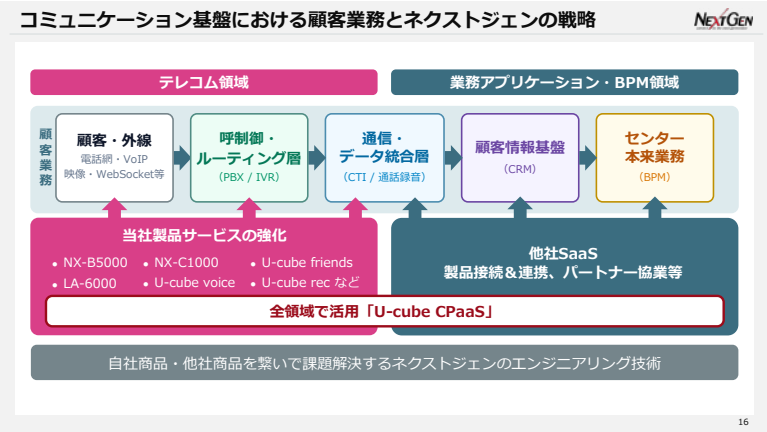


ここからは、新しい中期経営計画の概略についてご説明いたします。
2026年から2030年の中期事業戦略の名称を、新たに「NextGen BRIDGE」といたしました。「BRIDGE」という言葉は、「Business Resolution Integrated DX Global Enabler」という意味のスローガンです。
「Business Resolution」とは、お客様にとって通信は手段に過ぎず、真の価値であるビジネス課題を解決するサービスを提供しようという考えによるものです。
「Integrated DX」とは、AIのテクノロジーを使って、フロントエンドである通信とバックエンドであるビジネス業務システムを一気通貫に統合するサービスを提供しようという考えです。
「Global Enabler」とは、レガシーなシステムから最新のシステムまで、これらをグローバルにつなぐことができるパートナーになろうという考えでございます。
従来は通信サービスの進化を実現することをゴールとしておりましたが、もう一段高いレベルで、お客様、パートナー、市場および社会に貢献していこうというものです。

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.

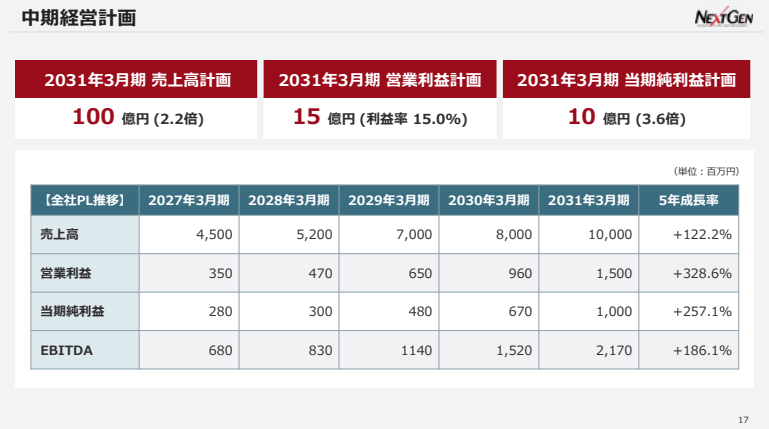


BRIDGE戦略の基本的な構造についてご説明いたします。
当社が設立当初から続けております、大手通信事業者向けの大容量・高信頼性のシステムに関するソフトウェア技術をベースといたします。そのうえで、ボイスコミュニケーション事業をさらに拡大させながら、企業のビジネスプロセスをDX化するクラウドDX事業を新規拡大ビジネスとして確立し、この両者をAIによって一気通貫でつなげていくことを考えております。
従来、ボイスコミュニケーションのサービスと業務プロセスのアプリケーションは、別々に提案・構築されるものでした。当社はBRIDGE戦略によって、AIでコミュニケーションDXと業務プロセスDXをつなぐパイオニアになっていこうという考えでございます。



コミュニケーション基盤における顧客業務と当社の戦略について、もう少しわかりやすく説明いたしますと、多くの企業の業務は、お客様や取引先とのコミュニケーションを処理するテレコム領域のシステムと、それを管理・分析・処理する業務アプリケーション、BPM領域というもので成り立っていると思います。これらを当社のCPaaS基盤と、その上で動く各種サービスによって、シームレスかつ自動的に処理できる世界をつくっていくというものです。
これによって、手段である通信だけを提供する事業から、お客様となる各企業の目的であるビジネス処理を完結させることに貢献する事業へと、ステージアップを図りたいと思っております。

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.



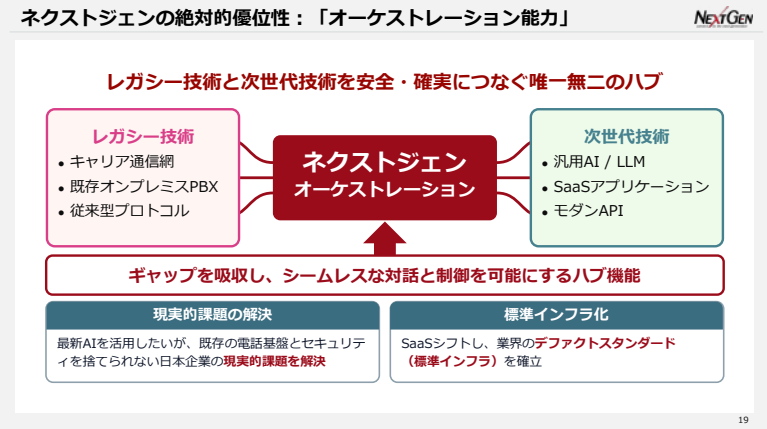
【全社PL推移】	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	2030年3月期	2031年3月期	5年成長率
売上高	4,500	5,200	7,000	8,000	10,000	+122.2%
営業利益	350	470	650	960	1,500	+328.6%
当期純利益	280	300	480	670	1,000	+257.1%
EBITDA	680	830	1140	1,520	2,170	+186.1%

中期経営計画の定量的な目標数値としては、2031年3月期の売上高として100億円、営業利益は15億円、当期純利益は10億円です。

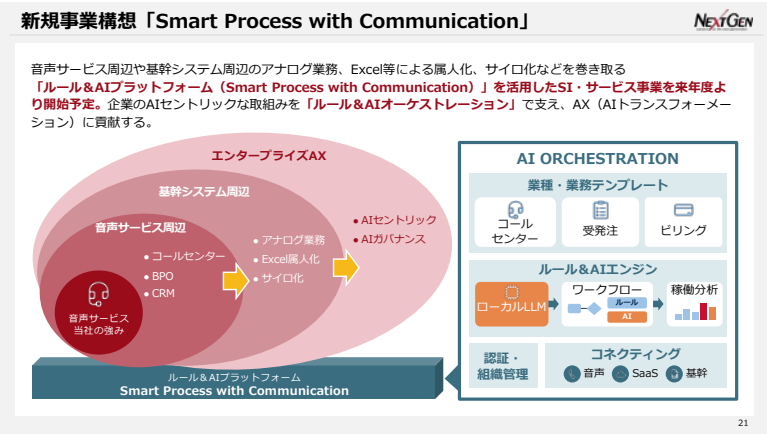


このBRIDGE戦略を実現するための当社の強みをどう理解しているかというところですが、主に6点と考えております。高品質なソフトウェアのコア製品、フルスタックな自社開発力、国内で完結できる製品開発と保守のスキル、海外技術を日本仕様化するスキル、AIとのオーケストレーションを図る能力、そして豊富なエンジニア人材です。これらによって、唯一無二のポジションを確立していきたいと思っております。

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.

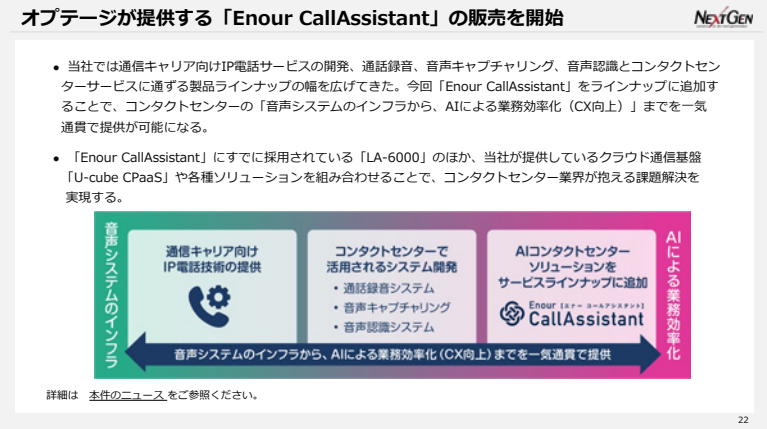


当社の優位性を端的に説明しますと、先ほど申し上げたとおり、オーケストレーション能力があると思います。従来のレガシー技術と最新の技術、あるいはコミュニケーションと業務プロセス、国内と海外といった、さまざまな質の異なるギャップがございますが、これまでの経験と技術力でこれらをつなぎ合わせていくオーケストレーションのプラットフォームの開発を進めてまいります。

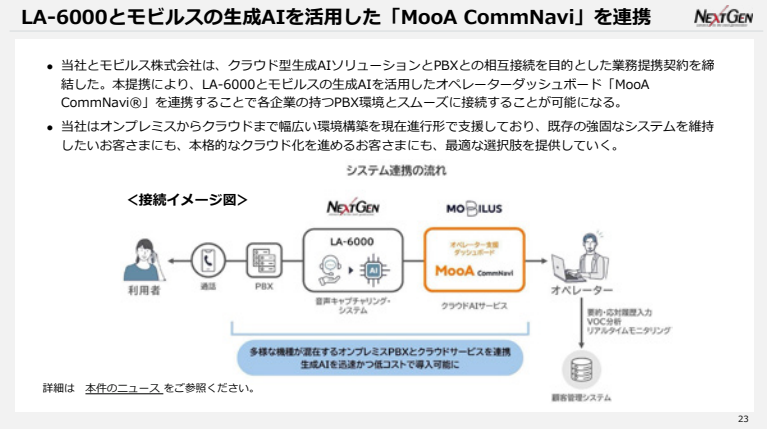


最後に、いくつか上期のトピックスについてご紹介いたします。
1つ目は、クラウドDX事業で展開していくBPMソリューションについてです。ルールベースのAIと機械学習ベースのAI、それから今後はローカルLLMといったものも出てくると思いますが、こういったものを活用して、アプリケーションのプラットフォームとして「Smart Process with Communication」と呼べるようなものを開発・提供していきたいと考えております。すでにこの開発にも着手しています。
これにより、音声サービスの周辺や基幹業務システムの周辺に存在しているアナログ的な業務、あるいはExcelなどを使って人が時間をかけて行っている属人的な業務、さらにはサイロ化されて個別にバラバラになってしまっているシステムを巻き取り、お客様である企業のAX（AIトランスフォーメーション）による生産性の向上に貢献したいと考えております。

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.



続きまして、オプテージ社様の「Enour CallAssistant」サービスについて、当社が販売を開始いたしました。
オプテージ社様とは、実は当社創業の初期から、非常に長く重要なお客様としてお取引をさせていただいております。ずっと初期から続いているのは、クラウドPBXと言われるシステムの採用です。また、コールセンターのオペレーターを支援するサービスもございまして、それが「Enour CallAssistant」というサービスです。このサービスについても、当社が電話とAIを接続するシステムを開発・ご提供しております。
従来は当社がシステムベンダーとして貢献させていただいておりましたが、先ほどご説明しましたBRIDGE戦略では、当社が手段のみではなく、目的となるようなサービスソリューションを提供しようということでございます。そこで、長きにわたってお取引いただいているオプテージ社様の「Enour CallAssistant」サービスを当社が販売し、自らBPMソリューションとの連携に近づけていきたいと考えております。

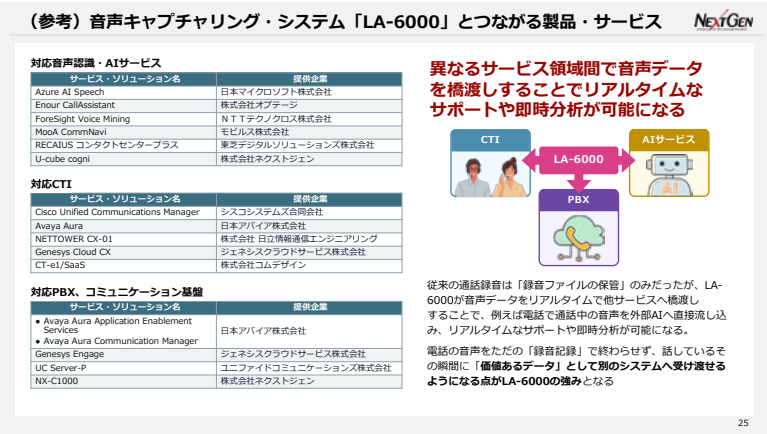


続きまして、モビルス社との協業です。生成AIを活用したモビルス社様の「MooA CommNavi」というサービスについて、既存のオンプレミス型コールセンターのPBXシステムとの相互接続において、当社が「LA-6000」というソフトウェア製品を活用し、全面的にご協力することになりました。

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.

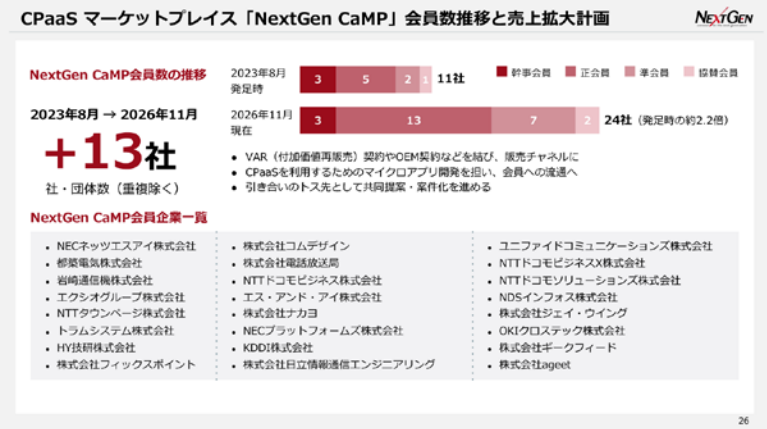


続きまして、Genesys社との協業です。当社の「LA-6000」というソフトウェアが、クラウドベースのコールセンターサービスで、かつ業界ナンバーワンである「Genesys Cloud CX」のAPIに対応しました。
AIソリューションを活用したい企業の多くがGenesys社のサービスを使っておられますが、これにより、毎回個別に開発を行う必要がなく、当社の製品をご利用いただくことで、容易にAIの機能を導入できるようになると考えております。



今申し上げました「LA-6000」という製品は、もともとは通話録音のシステムを構成するソフトウェアでしたが、AX（AIトランスフォーメーション）の時代になり、さまざまな音声システムとAIサービスをつなぐ製品へと進化してきております。こういった開発投資を進めてきたことで、LA-6000とつながる製品・サービスの一覧にありますように、接続性がかなり拡大しました。
今後もAIソリューションについては、さまざまなプロバイダーのサービスやソリューションが出てくると思いますが、当社の「LA-6000」を使えば、ありとあらゆるAIソリューションと接続することができる、という世界をつくってまいりたいと思います。

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.



当社が進めております「CPaaS」は、インターネット上で通信コミュニケーションを簡単に使える基盤ですが、当社はそのマーケットプレイスというコミュニティを主催しております。その名称は「CaMP」です。「CaMP」を立ち上げてから3年ほどになりますが、継続的に活動を続けており、参加企業の数は発足当時の倍以上に増えてきております。

また、CPaaSのAPIを使って業務アプリを開発する企業の参加数も少しずつ増えてきておりますので、今後この基盤を活用して、さまざまな付加価値アプリケーションが生まれてくると考えております。このコミュニティによって、コミュニケーションDXと業務プロセスDXをつなぐ事例を生み出していきたいと思います。

BRIDGE戦略では、このパートナーシップが非常に重要になると考えておりますので、「CaMP」というコミュニティの活動も着実に広げていきたいと思っております。



最後に、『日経マネー』2026年9月号の特集「いい企業なのにもったいない IR深読みで探す大化け株」において、当社を取り上げていただきました。

当社の事業内容は、一般の方々からは少し見えづらいところも多いのですが、今後もIR活動を強化して、当社の事業の価値について広くご理解いただけるよう取り組みを続けてまいります。ぜひよろしくお願いいたします。

以上をもちまして、株式会社ネクストジェンの2027年3月期上期決算説明を終わらせていただきます。ご視聴いただきまして、ありがとうございました。

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.

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