

2026年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

INVEST

2026. 02. 13. (Fri)

証券コード:7111



目次

01 第3四半期業績報告

02 主要KPI_ストック利益

03 TOPICS

04 Appendix

－販売チャネルの収益構造と補足情報

－会社概要

01 第3四半期業績報告



当社事業における四半期ごとの営業利益の傾向と特性

ポイント 2Q以降で伸長し、4Qで最大値を記録する傾向※

販売チャネル	取扱商材	1Q	2Q	3Q	4Q
イベントブース	 宅配水  ビール  コンテンツ		繁忙		
店舗販売	 宅配水  通信  電気  ガス  コンテンツ				繁忙
コールセンター	 保険  宅配水  通信  電気  ガス  コンテンツ				繁忙
新卒影響(年間採用人数40～50人)		有り			
売上収益					

※記載の傾向はあくまで計画に基づくものであり、実際の業績は市場環境や取引条件の変化により異なる可能性があります

連結PL概況_業績報告(会計期間)

ポイント

3Qは先行投資の影響により減収・減益。

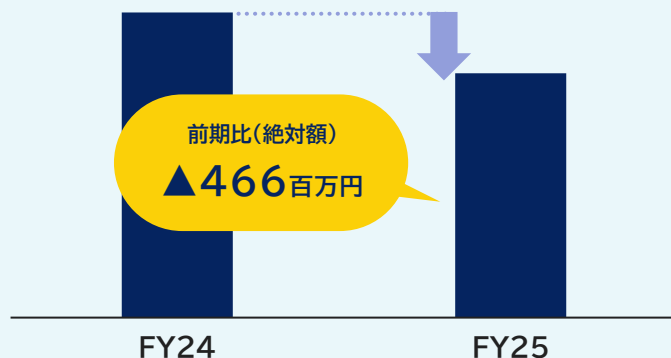
いずれも一過性・戦略的要因であり、4Q以降は収益改善を見込む(詳細はP.7)

2026年3月期 第3四半期会計期間(2025年10月～2025年12月)

売上収益

3,880百万円
(前年同期 4,346百万円)

前期比 **89%**



営業利益

▲339百万円
(前年同期 ▲21百万円)

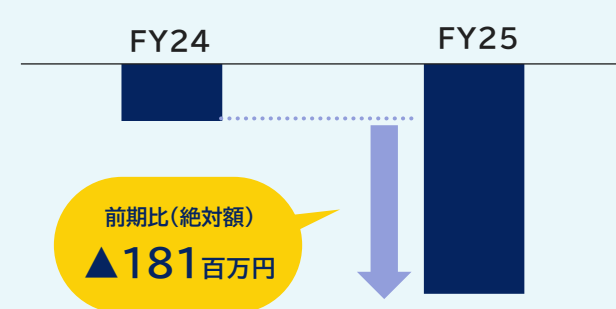
前期比 **-%**



親会社の所有者に帰属する四半期利益

▲245百万円
(前年同期 ▲64百万円)

前期比 **-%**



連結PL概況_業績報告(累計期間)

ポイント

累計では売上水準を概ね維持する一方、コスト増加や販売拡張に伴う先行投資により減益。
投資はストック利益拡大を目的としたもの(詳細はP.7)

2026年3月期 第3四半期累計期間(2025年4月～2025年12月)

売上収益

12,970百万円
(前年同期 13,064百万円)

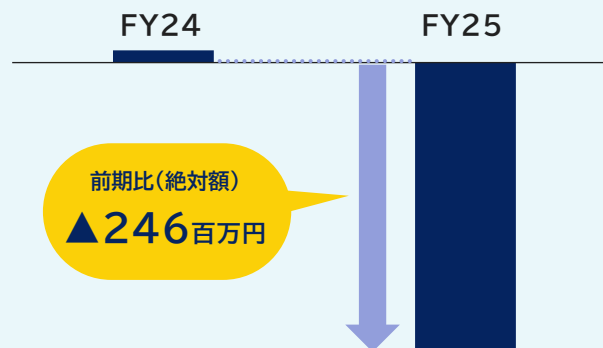
前期比 **99%**



営業利益

▲236百万円
(前年同期 10百万円)

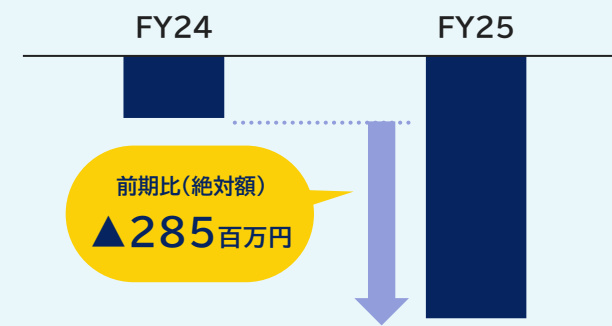
前期比 **-%**



親会社の所有者に帰属する四半期利益

▲373百万円
(前年同期 ▲88百万円)

前期比 **-%**



2026年3月期第3四半期連結決算 要因と対策

ポイント

3Qは販売網拡充に向けた投資の拡大及び投資回収の遅れが発生。

それに対し、4Q以降は中期経営計画の達成を見据え経営資源の最適配置を実施

FY24 3Q比マイナス要因・影響

1 (株)アイ・ステーションの譲渡

エフエルシープレミアム(株)

イベントブース

外部リソースを活用した販売の急拡張に伴い、教育の遅れから短期的に販売生産性が低下

2

店舗販売

販売網拡充に伴う先行投資の回収が遅延

コールセンター

新規事業の収益化が遅延

Renxa(株)

3 販売網構築に向けたRenxa(株)への投資

4Q以降における対策・見通し

—

実績重視の出店選別、店舗販売チャネルとの連携により直販の生産性を回復し、外部リソース戦力化は段階的な再成長を図る

過剰となっていた投資の再配分と最適化を図り、取引条件の見直しを行う

Renxa(株)とエフエルシープレミアム(株)の統合により、新規事業にあてていた営業リソースをRenxa(株)の主力既存事業へ再配分し、経営資源の最適配置を実施

ストック獲得に向けた投資を先行したため、コストは前倒しで発生している一方、ストック利益は計画比で上振れており、投資回収は堅調

連結PL概況_通期業績予想に対する進捗(累計期間)

ポイント

3Q累計の売上収益は子会社売却の影響を受けつつも想定通りに推移。一方、運営コストの増加や先行投資の影響により利益水準が低下。4Q以降の取り組みにより改善見込み

	(百万円)	2026年3月期 通期計画	第3四半期累計期間	通期計画に対する進捗	評価
売上収益		17,000	12,970 進捗率 76%	■ 3Q累計 12,970 05,00010,00015,00020,000	○
営業利益		250	▲236 進捗率 -%	▲236 ▲300▲200▲1000100200300	▲
親会社の所有者に 帰属する中間利益		45	▲373 進捗率 -%	▲373 ▲400▲300▲200▲1000100	▲

連結B/S概況

ポイント 1Qに計上した売却目的資産および関連負債の除外により、資産・負債ともに圧縮され、B/Sを軽量化

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期			2025年12月31日時点
	期末	1Q	2Q	3Q	増減(対前Q)
流動資産	4,770	5,619	4,259	4,397	138
現預金	1,671	1,124	1,557	2,219	662
固定資産	8,901	6,711	6,259	6,185	-74
のれん	4,053	2,959	2,959	2,959	0
総資産合計	13,671	12,330	10,518	10,583	64
流動負債	4,585	4,083	2,888	2,868	-20
短期借入	1,324	1,240	858	932	74
固定負債	4,141	3,375	2,815	3,151	335
長期借入	1,526	1,342	1,232	1,550	317
負債合計	8,726	7,459	5,704	6,019	315
純資産合計	4,944	4,871	4,814	4,563	-250
自己資本比率	36%	39%	45%	43%	-2%

連結累計キャッシュ・フロー概況

ポイント

営業活動によるキャッシュ・フローは、以下の3つの要因にて一時的に減少

- ①KDDIの一次代理店になったことによる棚卸在庫の増加
- ②法人税支払いの増加
- ③税金の還付金：前期あり/今期なし

投資活動によるキャッシュ・フローは、会社株式の売却により増加

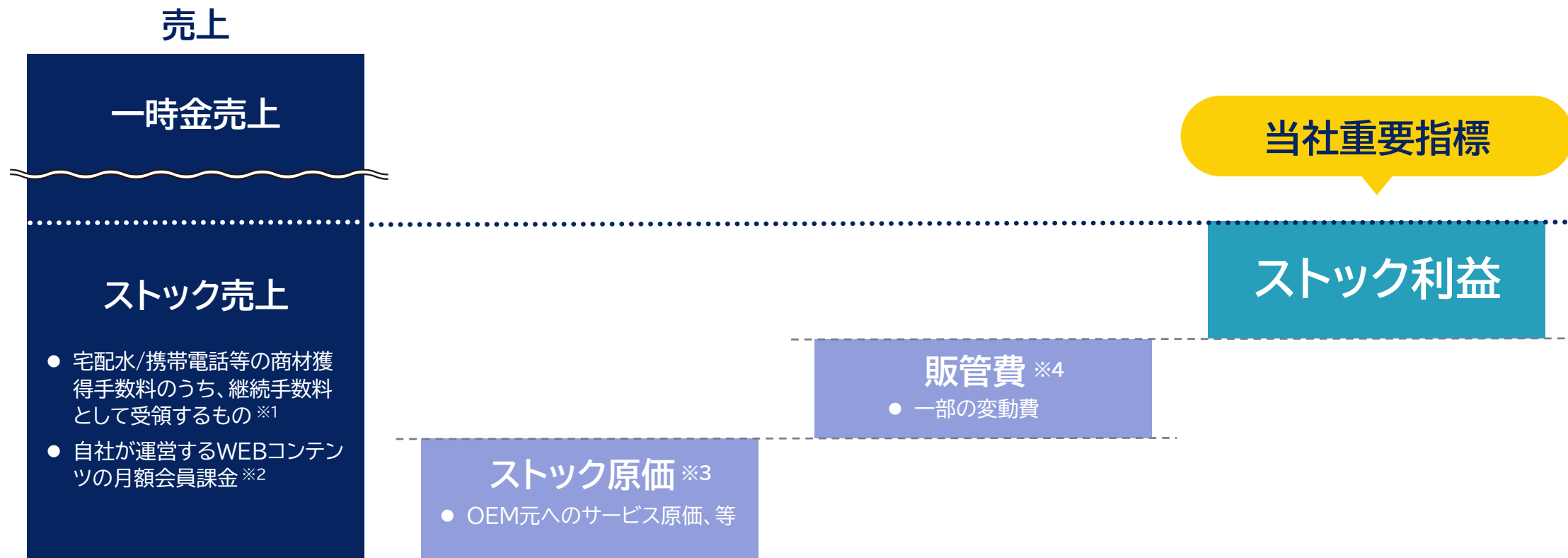
	2025年3月期	2026年3月期		(百万円)
	3Q	3Q	前年同期比	2025年3月期
				通期 —ご参考—
営業活動による キャッシュ・フロー	842	▲230	▲1,072	924
投資活動による キャッシュ・フロー	▲175	1,114	1,290	▲212
財務活動による キャッシュ・フロー	▲680	▲336	344	▲624

02 主要KPI_ストック利益



ストック利益について

ストック利益 = 将来にわたり、継続的に生み出される利益



※1:メーカーやキャリア等からの手数料条件を、一部または全部継続的な手数料として設定しております

※2:SmartシリーズなどのWEBコンテンツによる売上(MRR)

※3:OEM元への原価・自社コンテンツへ組み込むサービスの原価

※4:CSコスト(請求代行やサポートセンター)、広告コスト等

参考：中期経営計画(FY2024-FY2028)概要

		(百万円)					年平均成長率 (CAGR)
		FY24	FY25	FY26	FY27	FY28	
01	売上収益	18,900	17,000	19,000	21,000	25,000	14%
02	売上総利益	16,100	14,700	16,500	18,400	22,000	14%
03	営業利益	204	250	600	1,400	2,000	100%
04	ストック利益 ※1	1,163	1,300	1,700	2,000	2,500	26%
05	親会社株主に 帰属する当期純利益	42	45	400	850	1,200	263%
06	基本的一株当たり 当期利益 ※2	0.4円	6.2円	54.7円	116.3円	164.2円	198%

※1 スtock利益とは既存顧客から継続的に得られる収益を指し、安定性と将来の予測性に優れています
※2 FY25からは株式併合後の発行済株式総数に基づき算出しています

ストック商材の選定条件

共通条件

- 1 自社の販売チャネルを最大限に活かし、新規契約数を伸ばし続けられる
- 2 一時金収益よりも、将来に得られる収益が高い根拠データがある

+

自社サービス条件

様々な顧客ニーズにマッチし、
競合優位性が出せる

+

他社サービス条件

販売手数料条件が
永年ストック型である

ストック利益の収益構造

ポイント

ストック利益に寄与するサービスの「保有数・売価・原価」を最適化し、
効率性と成長性のバランスを取ることで、ストック利益の最大化を図る方針

①ストック利益

②保有数

×

売価

—

原価等

構成要素

③自社サービス



コンテンツ

④他社サービス



電気



ガス



通信



宅配水

①ストック利益の進捗(累計期間)

ポイント ストック利益は前期比122%の10.3億円と順調に拡大、通期計画に対して計画線上で推移



ストック利益※構成

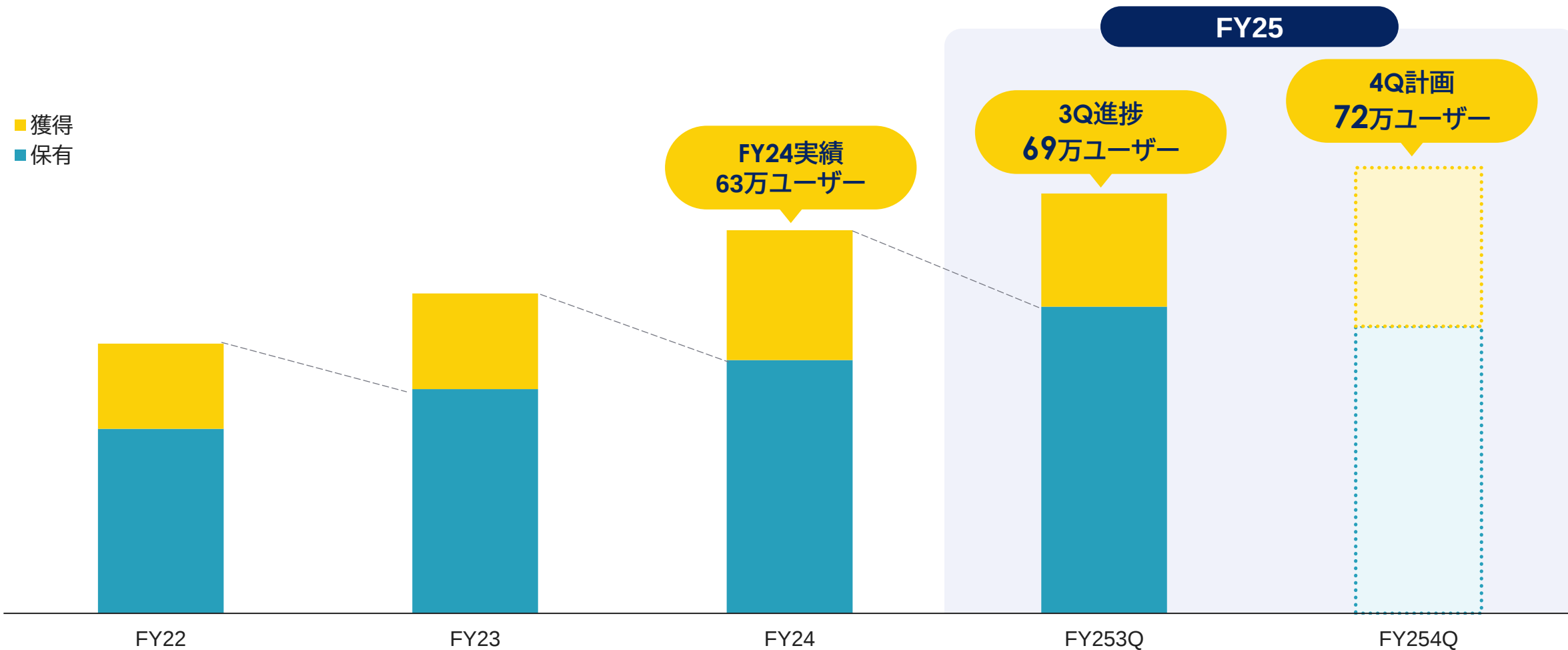


※ストック利益とは既存顧客から継続的に得られる収益を指し、安定性と将来の予測性に優れています

②保有数全体の推移と進捗

ポイント

販売チャネル横断で保有数を伸ばした結果、3Q時点で69万ユーザーまで拡大。
今期末までに72万ユーザーの達成を見込む(詳細はP.19,21)



自社サービスの保有数を伸ばす重要施策

ポイント

合算請求による顧客の利便性向上を起点に、価値が循環するスキームを軸とする提携モデルの拡大を行う

合算請求 提携社数: **8**社

合算請求提携企業

M 丸紅新電力

HTB ENERGY

PREMIUM WATER

High Quality Water Delivery Service

新日本エネルギー
New Japan Energy

q.enest
キューエネスでんき

octopus energy

and more...!

+
au エネルギー&ライフ

2026年1月よりauでんきとの提携開始

※当社コンテンツの利用料を、生活インフラ関連サービスの支払いとまとめられる仕組み

合算請求が生み出す価値

ユーザー

支払方法登録の
手間が省け
UXが向上

合算請求
導入事業者

利便性向上を通じた
利用サービス拡大
と顧客定着

異なる
価値を
同時に提供

当社+
提携先代理店

当社独自のメーカー
連携スキームを活用し、
付加価値のある
拡販が可能

提携先の拡大そのものが
戦略的な成長ドライバーに

③“自社”サービスの詳細と内訳

ポイント

ビジネスモデルの特性上、比較的継続率が低いアフィリエイト型の販売チャネルから、継続率の高い直接的な顧客接点のある販売チャネルに転換する方針

提供会社	サービス名称 ▼ロゴからサービスサイトに 遷移します	提供開始	サービス内容	販売チャネル	保有件数 ※2025年12月末時点	3Qにおける 保有増減	保有推移 今期：2Q末⇒3Q末
Renxa	 Smart Subscribe スマートサブスクリプション	2022年4月	- 通信デバイス修理保証 - 近隣トラブル解決サービス - 会員優待サービス	- テレマーケティング - 訪問販売 - イベントブース - 店舗販売	51,551件	+4,402件	↑ 増加
	 Smart FUNction スマートファンクション	2023年6月	- 個人賠償保険 - 電子書籍読み放題 - 会員優待サービス	テレマーケティング	40,281件	+3,778件	↑ 増加
	 Sma-yell	2024年9月	- 家電回収サービス - 近隣トラブル解決サービス - 会員優待サービス	テレマーケティング	4,877件	+717件	↑ 微増
	 Smart Subscribe 2 スマートサブスクリプション2	2025年10月	- 通信デバイス修理保証 - 電子書籍読み放題 - 会員優待サービス		494件	+494件	→ NEW
 FLC PREMIUM	デバイスマスター	2025年8月	- 広告ブロックサービス - セキュリティサービス - 通信端末修理費用保険	店舗販売	2,387件	+614件	
ZITTO	 いっぽど書店	2024年11月	電子書籍閲覧サービス		110,662件	▲984件	↓ 減少
	 miero-TV	2024年11月	動画コンテンツ視聴サービス	アフィリエイト	79,937件	▲2,998件	
	 クーポンぽこ	2024年11月	月額クーポンサービス		37,898件	▲3,448件	
	 スマホ安心パック 広告ブロック&バックアップ	2024年11月	スマートフォントラブルサポート		20,915件	▲1,020件	

補足：ZITTOの販売チャンネルと今後の方向性

ポイント

将来収益最大化とROI向上を目的として、継続率が高く獲得コストの低い直接販売チャンネルへの転換を推進
ZITTOは今後メーカー機能に特化させ、自社サービス拡充と他社向けに収益機会を創出



各指標の比較

直接販売チャンネルで扱うのはメイン商材へのレ点コンテンツのため、獲得コストが低く、ROIが高い

	アフィリエイト	直接販売チャンネル
継続期間	▲	○
スケール	○	▲
検証・改善	○	▲
将来収益	▲	○
獲得にかかるリソース	○	▲
獲得コスト	○	◎
ROI	▲	◎

当社比1.5倍

④“他社”サービスの詳細と内訳

ポイント 自社サービス同様、継続率の高い直接的な顧客接点のある販売チャネルを活用し保有数を伸ばす方針

サービス名称	販売チャネル	保有件数 ※2025年12月末時点	3Qにおける 保有増減	保有推移 今期：2Q末⇒3Q末
通信商材 宅配水 他社コンテンツ	・訪問販売 ・テレマーケティング ・イベントブース ・店舗販売	340,700件	+13,880件	↑ 増加

補足：3Q以降、新たに5つの自社サービスをリリース



▶サービスサイト

サービス概要

1 会員優待サービス



16カテゴリー約700アイテムが
利用可能な会員優待サービス

2 個人賠償保険



最大5,000万円まで補償の
個人賠償保険

3 動画視聴サービス

クランクイン!ビデオ

話題の新作から人気作まで
20,000本以上をご用意!

リリース日:2025/10

Renxa[®]



▶サービスサイト

サービス概要

1 グローバルサポートデスク

日本で生活する上で発生する
トラブルを解決支援。

当社の外国人スタッフと、
母国語や英語で電話相談及びチャット
相談が可能です。

2 個人賠償保険



最大5,000万円まで補償の
個人賠償保険

3 近隣トラブル解決支援サービス



国内初・元警察官による近隣トラブル解決
支援サービスです。着手金や成功報酬な
どの追加費用は一切かかりません。

リリース日:2026/1

Renxa[®]



▶サービスサイト

サービス概要

最大10万円の
家電住設修理費用保険が付帯

1 広告ブロックサービス

気になる広告をまとめてブロックし、ブラウザ
やアプリ、動画をスッキリ閲覧できるアプリで
す。

2 会員制割引サービス

飲食や宿泊、レジャーなどで使える会員制割引
サービスです。

付帯保険 家電住設修理費用保険

最大10万円/1回
年間保険回数無制限
対象機器:

テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコン、ガス給湯器

リリース日:2025/10



NEW

らくらくリーガル

▶サービスサイト

サービス概要

スマホの操作サポートと法律相談を
組み合わせたお得パック!

1 相談カルテ

弁護士や税理士等の国家資格を有する
専門家がチャットや電話で問題解決を
サポート

2 イージー

通常のスマホをシンプルなレイアウトに変更し
「使いやすさ」を追い求めたホームアプリケーション

リリース日:2025/12



2026年3月期 第3四半期のトピック

カテゴリ	日付	タイトル	詳細有
事業	2025/10/1	新サブスクリプションサービス「Smart Film」の提供を開始しました。	●
提携	2025/10/9	KDDI株式会社との代理店業務委託契約による一次代理店業務開始に関するお知らせ	●
IR	2025/10/10	PERAGARUレポート公開のお知らせ	
提携	2025/10/20	DID-GLOBAL株式会社と業務提携をし、外国人向け賃貸サイトの「通訳機能付き コールセンターサービス」の提供を開始しました。	●
事業	2025/10/27	全国130店舗目標に向け79%達成！商業施設内の併売店103店に拡大 携帯ショップからライフコンサル事業への進化	●
事業	2025/11/21	11月26日(水)・11月27日(木)開催の「賃貸住宅フェアin大阪」に出展いたします。	
IR	2025/12/10	Growth IR Seminar アーカイブ動画公開のお知らせ	
事業	2025/12/15	在留外国人を対象に、「在留外国人が日本での生活において必要と感じるサービス」に関する調査を実施しました。	
事業	2025/12/22	教育機関との共創で外国人材採用を加速。フエ外国語大学から2名入社しました。	
事業	2025/12/25	Renxaの「暮らしの“もしも”に備えるサブスク」に付帯する近隣トラブル解決サービス「Pサポ」が日本サービス大賞をダブル受賞しました。	
IR	2025/12/26	ラジオNIIKEI「マーケットプレス」「この企業に注目！相場の福の神」に代表の小泉が出演いたしました。	

2026年3月期 第3四半期のトピック ピックアップ

事業

「Smart Film」の提供を開始

生活に便利な16カテゴリ・700点以上の特典が受けられる「会員優待サービス」をご利用いただけるほか、日常生活で起こり得る自転車事故や物品破損、水漏れなどに備え、最大5,000万円まで補償する「個人賠償保険」、さらに人気の映画・アニメ・ドラマ20,000本以上をお得に観ることが出来る「動画コンテンツ視聴サービス(クランクイン！ビデオ)」が、無料で自動付帯された「Smart Film」の提供を開始しました。



提携

KDDI株式会社との提携で一次代理店業務開始

2025年10月1日付でKDDI株式会社(以下、「KDDI」といいます。)と代理店業務委託契約を締結し、一次代理店としての業務を開始いたしました。この度の一次代理店契約は、KDDIとの直接的なパートナーシップを通じて販売展開力・サービス提供力の強化に直結するものです。



提携

DID-GLOBAL株式会社と業務提携

DID-GLOBAL株式会社と業務提携し、これまで業界でも例の少なかった来日前対応型検索・申込・契約機能を統合する外国人専用賃貸DXプラットフォーム「Apartment Japan®(アパートメントジャパン、以下「APJ」)」において、外国人入居希望者を英語で支援する「通訳機能付きコールセンターサービス APJサポートサービス(以下「APJサポートサービス」)」を開始いたしました。



事業

ライフコンサルショップの展開状況

中期経営計画開示時点の店舗数96店舗から大きく伸ばし、全国併売店が103店舗(2025年10月時点)となりました。新設店舗では当社と代理店が協働し、立上げ初期の費用負担を最適化しながら出店を進めます。3ヶ月間の支援活動やイベント展開を通じて地域での認知を高め、収益性を検証しながら、出店からおおむね1年での回収を見込んでおります。

	FY24		FY25
01 契約数	86,319	→	115,000
02 コンテンツ契約数	15,595	→	21,000
03 店舗数	96	→	130

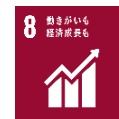
03-3 TOPICS



サステナビリティへの取組

持続可能な経済成長と課題解決を図るために**全社でSDGsの取り組み**を推進しています

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



※参考 外務省HP

当社グループにおける取り組み例

環境に配慮したパートナーとのつながり

パートナーとのつながりが事業営業活動を通じてサステナビリティ貢献に

パートナー ①

電力会社



環境に配慮した
電力会社を
パートナーに
テクノロジーを活用して
グリーンなエネルギーを
低価格で提供



取り扱う電力の
約半分が
実質再生可能エネルギー
100%由来のサービス

Renxa

50%再エネ



パートナー ②

不動産会社など



不動産業界など
環境配慮の取組みが
難しい企業も間接的に
サステナビリティに
貢献できる

環境負荷軽減



- オフィス内ウォーターサーバー設置・マイボトル活用によるプラスチックごみ削減
 - LIMEX※素材の名刺の使用
 - オフィス内古紙のリサイクル・ペーパーレス推進
- ※名刺100枚で約10ℓの水資源を守る、石灰石を原材料とした素材

実績例

女性管理者比率

34%

産休明け復職率

100%

(自己都合による退職は除く)

株主還元についての考え方

現時点においては長期的な株価上昇を目指し、事業拡大への投資を優先。
配当等の株主還元は、安定的に収益が見込まれるタイミングで実施を検討。

株主総利回り (Total Shareholder Return)

キャピタルゲイン

- 1 長期的な株価上昇を最優先とし、
事業拡大への投資により成長を加速

インカムゲイン

- 2 安定的なキャッシュフロー収益が
継続した際には実施を検討

アンケートご協力をお願い



<https://forms.office.com/r/dQcx02zKC8>

当社では、株主・投資家の皆さまとより良い対話を実現するため
IR活動の改善と情報発信の充実に継続的に取り組んでいます。

その一環として、今後のIR施策や経営方針の検討に役立てる目的で
株主・投資家の皆さまを対象にアンケートを実施しております。

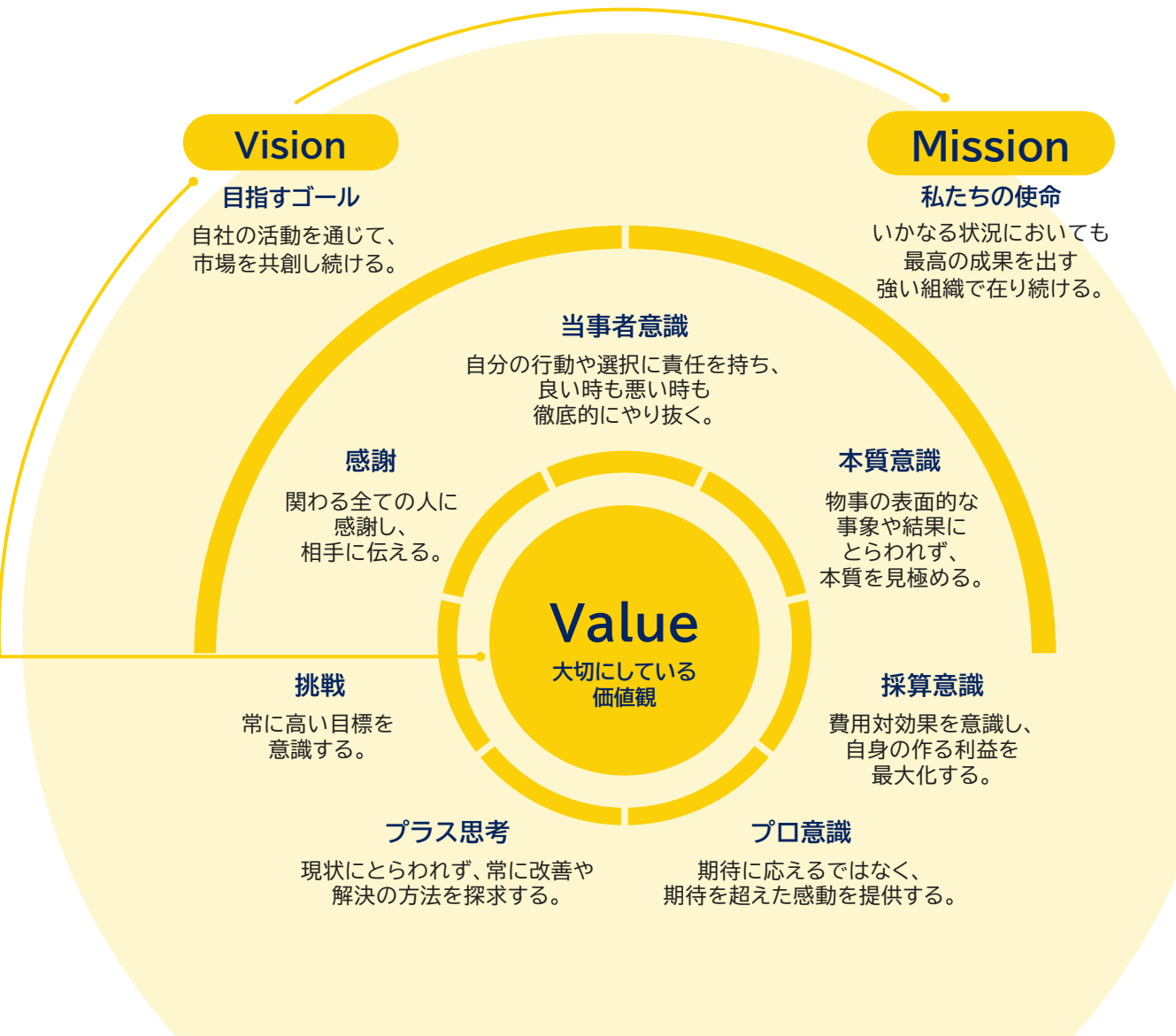
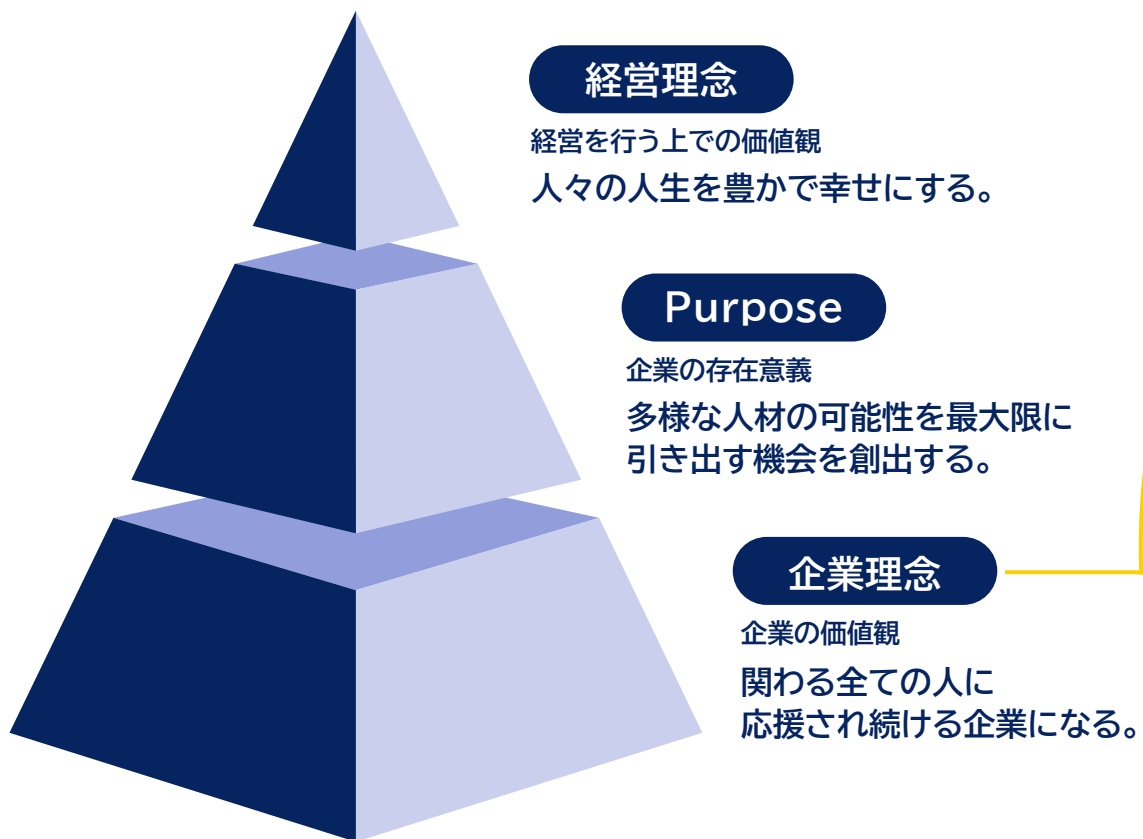
お寄せいただいたご質問の一部は、FAQとして公開中です。

3分程度で回答が可能ですので
当社やIR活動へのご期待、ご意見をぜひお聞かせください。

03 Appendix



ミッション・ビジョン・バリュー



03-1 販売チャネルの収益構造と補足情報

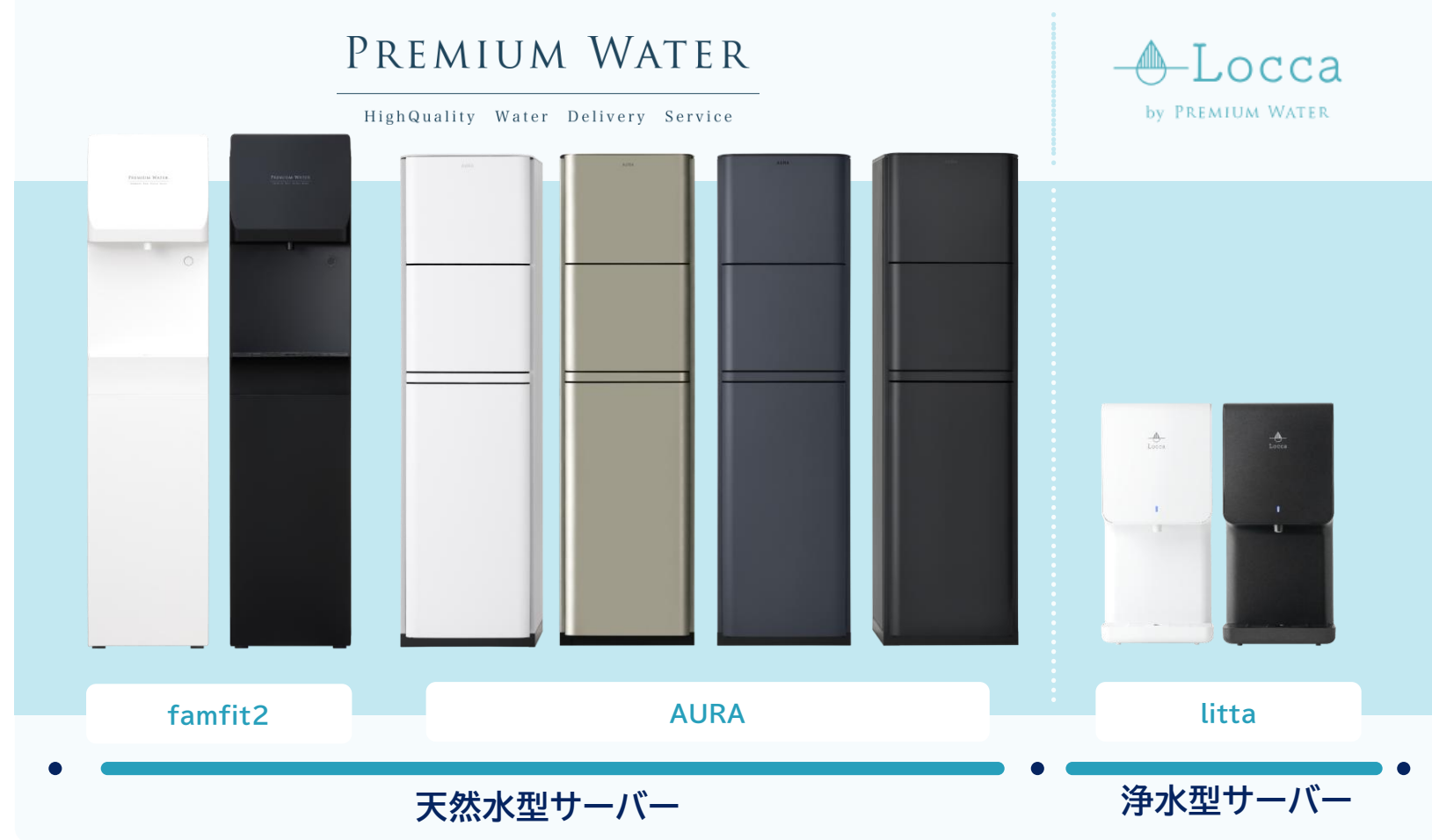


イベントブース×宅配水販売の収益構造



イベントブース×宅配水販売の補足情報

プレミアムウォーター株式会社が提供するウォーターサーバー※



※取り扱い商材の一例です

イベントブースの様子 ※イメージです



店舗販売×ライフコンサルティングの収益構造



店舗販売×ライフコンサルティングの補足情報

携帯電話の主要キャリアの併売店selectSIM(セレクトシム)など
全国へ代理店展開し、携帯電話一次代理店として、傘下代理店様へ商材の卸しと
ショップコンサルで収益向上のサポートをさせて頂いております。



and more

取り扱い商品

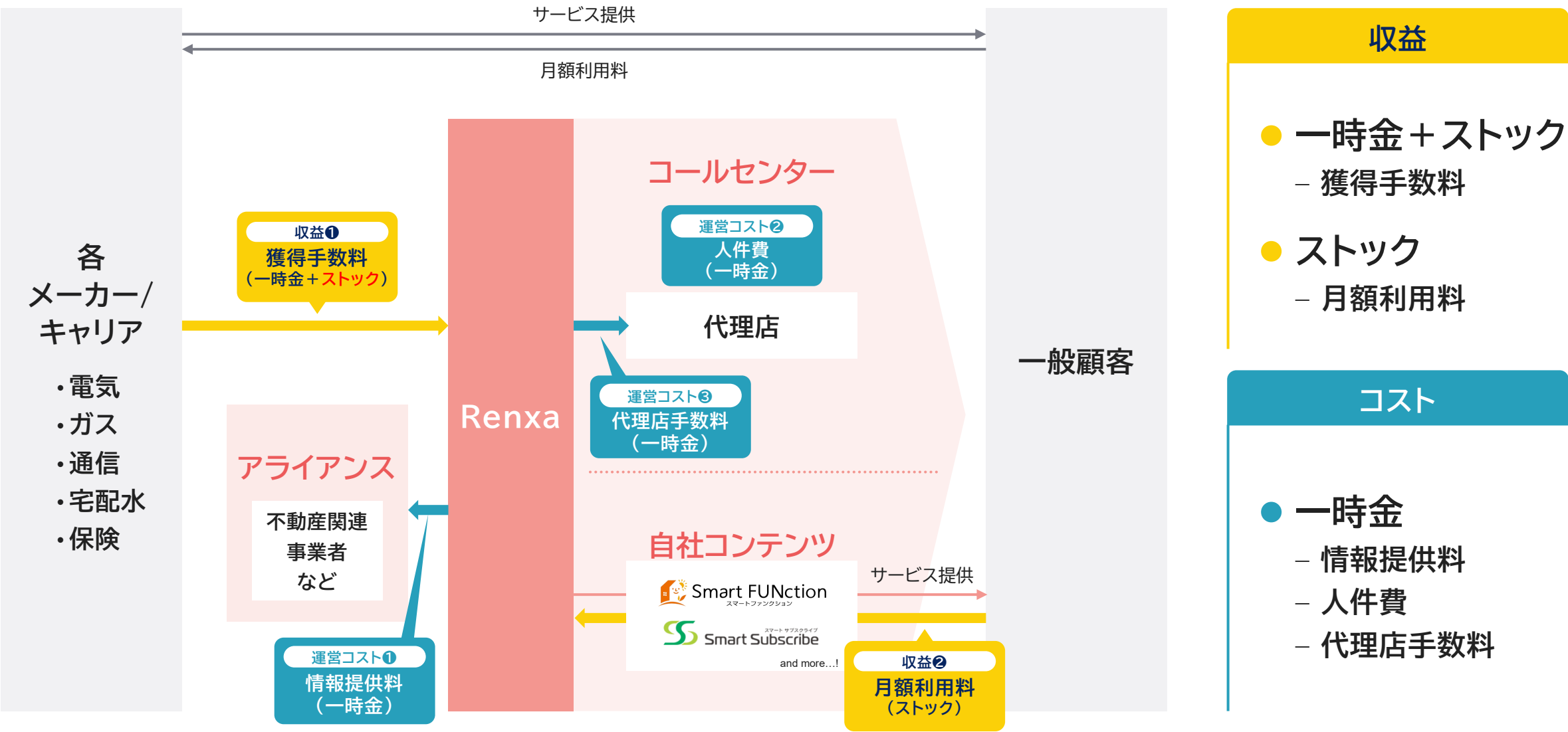


and more

店舗の様子



コールセンター×新入居者サポートの収益構造



コールセンター×新入居者サポートの補足情報

コールセンターの様子



金融機関のコールセンター運営ノウハウを保有し、金融庁管轄商材で培った営業品質を、現在の主力商品であるライフライン各商材の事業活動に活かして運営

多言語スタッフ



母国語を話す多言語スタッフにより、最大14言語に対応可能な体制を構築

一時金モデル商材：一部提携事業者様抜粋

PREMIUM WATER
HighQuality Water Delivery Service

TOKYO GAS

東邦ガスライフソリューションズ

KITAGAS
北海道ガス株式会社

東北電力フロンティア

and more

ストックモデル商材：自社サービス

- 顧客属性毎のニーズに合わせ、ファミリー向けと単身者向けにデジタルコンテンツを提供
- 会員優待サービスをベースに、各サービスを自由に組み合わせた商品設計も可能

Smart FUNction
スマートファンクション

個人賠償
保険

電子書籍
読み放題

会員優待
サービス

Smart Subscribe
スマート サブスクリプション

モバイル
保険

近隣トラブル
解決パック

ファミリー向け

単身者向け

03-2 会社概要



INESTグループ体制図



グループの経営・管理



INESTグループ主要事業子会社



FLC PREMIUM

Renxa

ZITTO



Linklet

主要事業子会社紹介

エフエルシープレミアム株式会社



ソリューション
事業

対面型のブース販売、店舗販売に強みを持ち、宅配水・携帯電話の販売に特化。AIを取り入れた人材教育・育成により着実な生産性向上を実現させ、新規顧客の開拓やエリア拡大を通じて業績を伸ばしている。採用拡大を軸に稼働力を強化し、持続的成長と販売シェア・収益の好循環を生み出している。

販売チャネル

イベントブース

店舗販売

コール
センター

コール
センター

その他

訪問販売

WEB

取扱商材

電気

ガス

宅配水

コンテンツ

通信

ビール

電気

ガス

宅配水

コンテンツ

通信

保険

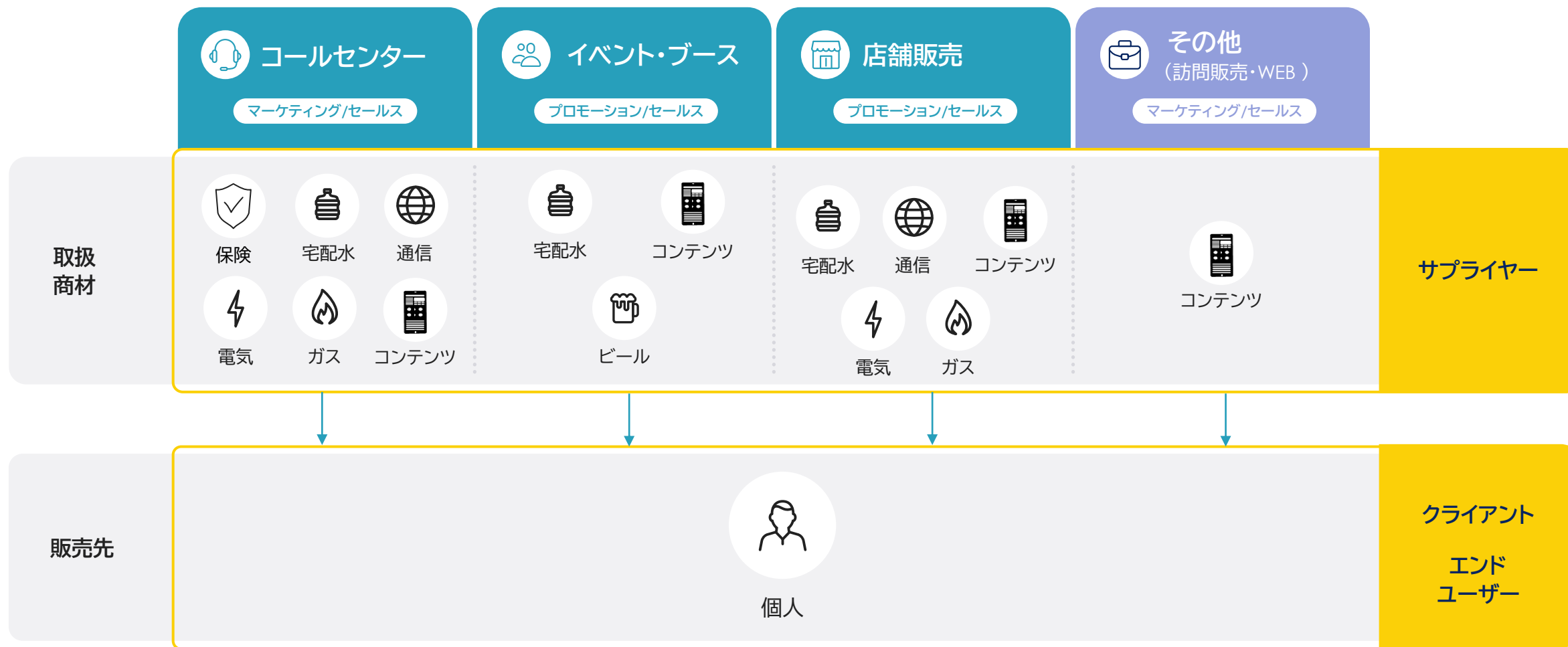
Renxa株式会社

Renxa

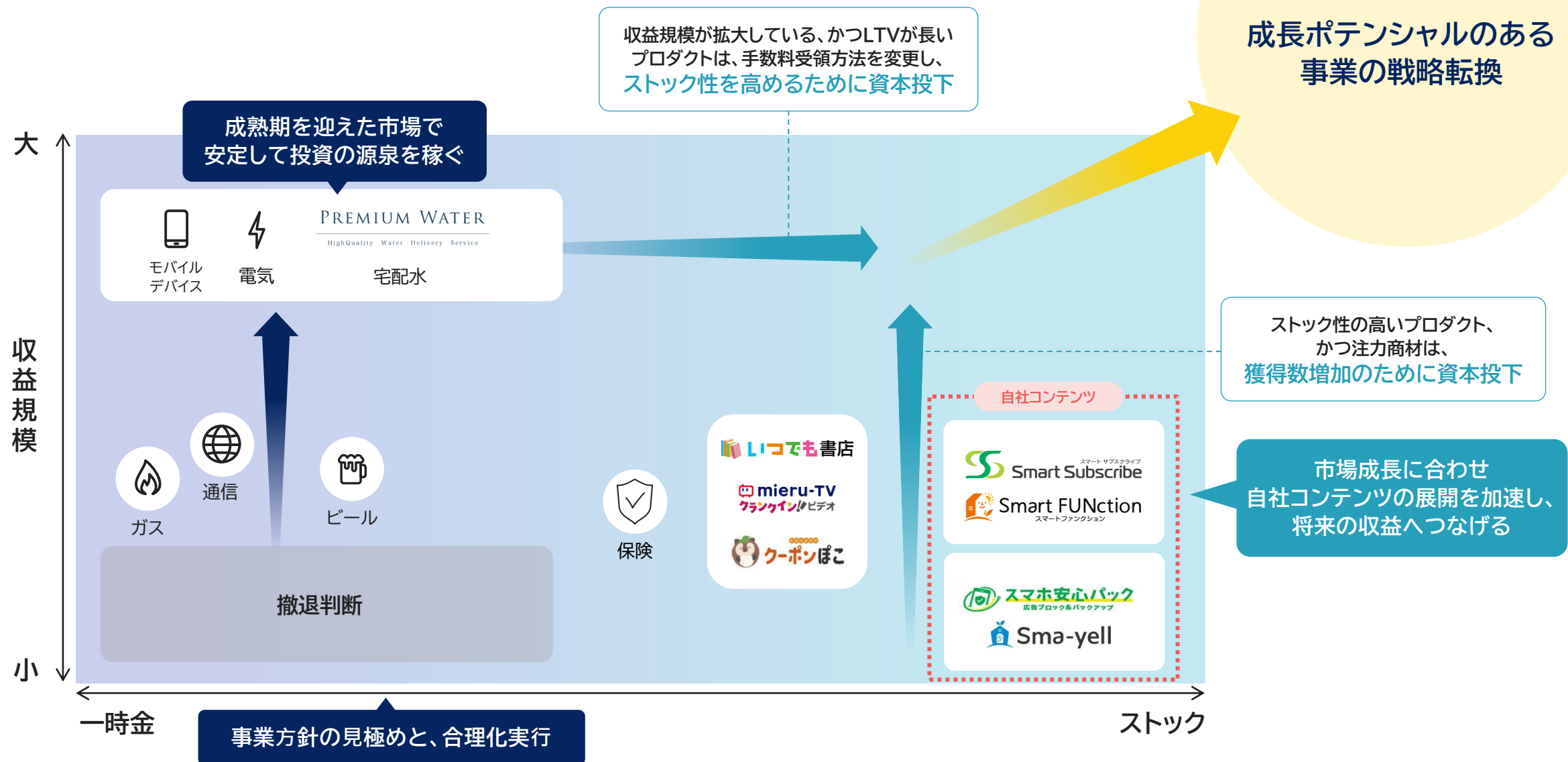
新入居者サポートを通じてインフラ商材からライフライン商材まで顧客ニーズに合わせた商品を提供している。高いリピート率を実現する仕組みで、LTV(顧客生涯価値)の最大化を図り、収益性の高いビジネスモデルを構築。外国人向けサービスも開始し、幅広く展開して市場を拡大中。

and more

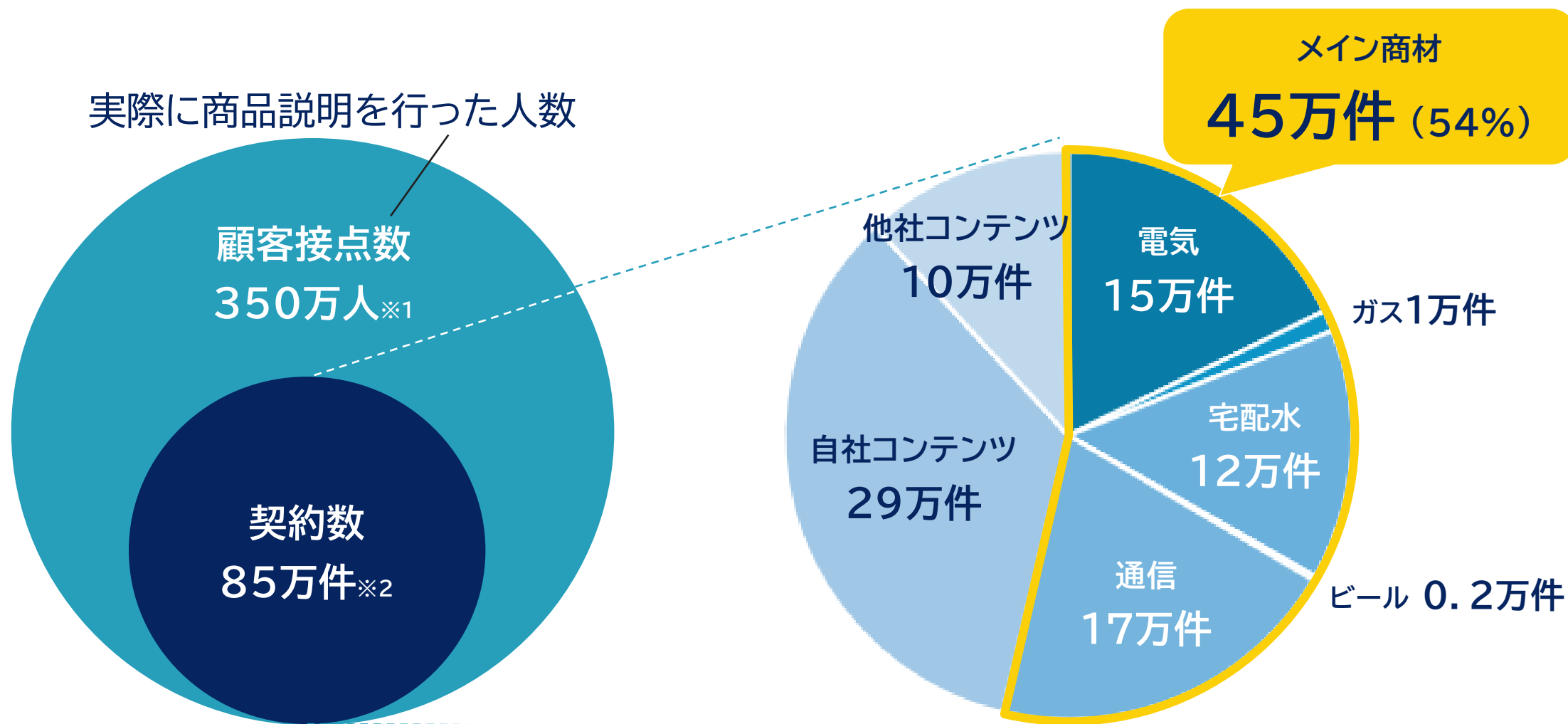
主な販売チャネル



プロダクトポートフォリオ



年間の顧客接点数と契約数



※1 2025年3月期の実績、株式会社アイ・ステーション分を除く

※2 2026年3月期の計画

INESTグループの競争優位性

約350万人との顧客接点と3つの強みを掛け合わせ、LTVを最大化

企画力

×

営業力

×

全方位型チャネル

商品・サービスの
組み合わせを最適化
することで
市場を開拓

独自のノウハウによる
「数」×「質」×「人材配置の最
適化」の三位一体で、
効率を高めた **営業力**

全国展開×365日
稼働可能な
約1,000名の営業人材が
対面・非対面を網羅する
マルチチャネル体制

INESTグループ中期経営計画



詳しくはINESTグループ中期経営計画をご参照ください
上記画像をクリックすると、中期経営計画資料へアクセスできます

免責事項

本資料に記載の内容は、過去及び現在の事実に関するものを除き、当社が現時点で入手可能な情報及び仮説に基づいて判断されたものであり、当該仮説や判断に含まれる不確定要素や、将来の経済環境の変化等により影響を受ける可能性があり、結果として当社及び当社グループの将来の業績と異なる可能性があります。

なお、本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社ないし当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

インサイダー取引に関するご注意

企業から直接、未公開の重要事実の伝達を受けた投資家(第一次情報受領者)は、当該情報が「公表」される前に株式売買等を行うことが禁じられています。(金融商品取引法166条)

同法施行令第30条等の定めにより、二つ以上の報道機関に対して企業が当該情報を公開してから12時間が経過した時点、または金融証券取引所に通知しかつ内閣府令で定める電磁的方法(TDnetの適時開示情報閲覧サービス及びEDINET公開WEBサイト)により掲載された時点を以って「公表」されたものとみなされます。