

統合後KPIの可視化がバリュエーション再評価の契機

サマリー

■ 2026/3期業績レビュー

2026/3期は、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。建設技術者派遣事業における在籍者数の増加に加え、単価改善が寄与したほか、IT事業の売却に伴う特別利益も利益水準を押し上げた。一方で、採用面では内定承諾率の低下やマッチング精度の課題が顕在化しており、採用プロセスの改善や人材マッチング精度の向上が引き続き重要なテーマとなる。加えて、トライトエンジニアリングの連結化により、期末在籍者数は大幅に拡大し、業界内におけるポジションは一段と引き上げられた。

■ 2027/3期会社業績予想

会社は2027/3期について、売上高57,000百万円(前期比55.5%増)と大幅な増収を見込む一方で、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)は大幅減益を計画している。これは主に、IT事業売却益の剥落に加え、トライト買収に伴うのれん償却費(日本基準)の増加によるものである。したがって、利益水準は一時的に押し下げられる構図にあるが、PPA関連費用等の影響を除いたベースでは収益拡大基調は維持されているとみられる。また、同社は2028/3期以降にIFRSへの任意適用を予定しており、のれん償却の非計上により、利益やROEは見かけ上改善する可能性がある。こうした会計要因を含め、評価にあたっては利益の質的な内訳を見極める必要がある。

■ 株価インサイト

足元の株価は、トライト買収に伴う財務レバレッジの上昇や減益見通しを背景に、ディスカウントされた水準にあると考えられる。特に、のれん償却負担による利益の見かけ上の低下や、株主資本比率の低下を踏まえたリスクプレミアムの上昇が、バリュエーションの伸びを抑制している可能性がある。一方で、こうした要因には一過性の側面も含まれる。今後は、統合後の稼働率・定着率・単価といった運用KPIの安定性、およびそれらが売上・利益成長に継続的に結び付くかが、株価評価の方向性を左右する重要なポイントとなる。これらKPIの可視化が進む過程において、バリュエーションの再評価余地が高まる可能性がある。

百万円、%、円	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期純利益	YoY	EPS	DPS
2024/3期	24,098	28.2	2,141	62.0	2,211	67.0	1,463	69.3	37.20	25.50
2025/3期	30,015	24.6	2,763	29.1	2,784	25.9	1,820	24.4	47.09	30.00
2026/3期	36,661	22.1	3,632	31.4	3,665	31.6	2,880	58.2	74.64	40.00
2027/3期(会予)	57,000	55.5	3,000	-17.4	2,550	-30.4	1,658	-42.5	43.25	45.00
2026/3 Q2	16,980	19.3	1,481	19.7	1,480	17.7	935	17.3	24.27	15.00
2027/3 Q2(会予)	27,500	61.9	900	-39.2	670	-54.7	436	-53.5	11.36	15.00

出所：同社決算短信よりSIR作成。

注1：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

注2：株式分割を反映した遡及修正後のEPSとDPSを記載している。EPSは潜在株式調整後の数値。

Q4 Follow-up



建設技術者派遣業に強みを持つ。2026/3期にトライト社を買収。積極的な株主利益還元政策が行われており、上場以降、毎期の増配が続いている。顧客である建設業界は構造的な人手不足から人材派遣利用の旺盛な需要が続いている。

主要指標

株価 (6/5)	749
52週高値 (25/9/26)	1,203
52週安値 (26/5/27)	732
10年間高値 (25/9/26)	1,203
10年間安値 (20/4/22)	182
発行済株式数(百万株)	40.00
時価総額(十億円)	29.96
企業価値(十億円)	49.12
26/3 株主資本比率	20.8%
26/3 実績ROE	31.4%
26/3 実績PBR	2.90X
27/3 予想PER	17.3X
26/3 EV/EBITDA	11.4X
27/3 予想配当利回り	6.0%

株価チャート (1年)



出所：Tradingview

中嶋 俊彦

シニアアナリスト

research@sessapartners.co.jp



2026/3期決算

過去最高業績数値の達成とトライト社の買収

*注
償却前営業利益=営業利益+のれん償却費+減価償却費+株式報酬費用

のれん償却前当期純利益=当期純利益+のれん償却費+株式報酬費用

■ 決算サマリー

2026/3期の主要数値は、売上高36,661百万円(前期比22.1%増)、営業利益3,632百万円(同31.4%増)、経常利益3,665百万円(同31.6%増)、当期純利益2,880百万円(同58.2%増)となった。償却前営業利益^{*}は4,202百万円(同26.3%増)、のれん償却前当期純利益^{*}は3,088百万円(同51.0%増)となっている。売上高および各主要段階利益は、いずれも過去最高を更新し、大幅な増収増益を達成した。業績拡大を大きくけん引したのは、前期に引き続きコプロコンストラクションであった。

また、同社は2026年3月1日に、建設業界向けに人材派遣・人材紹介サービスを提供する株式会社トライトエンジニアリング(以下、トライトエンジニアリング)の全株式を保有する株式会社トライト(以下、トライト)の株式を取得した。なお、トライトは現在、株式会社TEホールディングス(以下、TEホールディングス)に称号変更されている。

2026/3期においては、TEホールディングスおよびトライトエンジニアリングの業績が1カ月分連結されている。本件買収は、グループ全体の技術者数拡大と既存事業とのシナジー創出を通じて、中長期的な成長基盤の強化および事業拡大の加速を企図したものである。

グループ全体の在籍技術者数は7,629人(同62.9%増)であり、今回の買収による在籍技術者の増加分2,364人によって大幅な拡大となった。

子会社別業績 (単位:百万円)

	2025/3期			2026/3期		
	通期実績	前期比	前期差	通期実績	前期比	前期差
連結売上高	30,015	+24.6%	+5,916	36,661	+22.1%	+6,646
コプロCN	26,739	+22.2%	+4,855	31,396	+17.4%	+4,656
トライトEG	-	-	-	1,596	-	+1,596
コプロTC	3,275	+47.9%	+1,061	3,668	+12.0%	+393
売上総利益	8,308	+22.6%	+1,534	10,361	+24.7%	+2,052
コプロCN	7,679	+23.8%	+1,475	9,148	+19.1%	+1,468
トライトEG	-	-	-	471	-	+471
コプロTC	628	+10.4%	+59	741	+17.8%	+112
販売費及び一般管理費	5,544	+19.7%	+912	6,728	+21.6%	+1,194
コプロCN	3,625	+24.7%	+718	4,222	+16.5%	+597
トライトEG	-	-	-	458	-	+458
コプロTC	676	+16.5%	+96	748	+10.6%	+71
HD・その他	1,243	+8.6%	+97	1,299	+5.4%	+66
連結営業利益	2,763	+29.1%	+622	3,632	+31.4%	+868
コプロCN	4,054	+22.9%	+756	4,926	+21.5%	+871
トライトEG	-	-	-	13	-	+13
コプロTC	△47	-	△36	△7	-	+40
HD・その他	△1,243	-	△97	△1,299	-	△66

※コプロCN = コプロコンストラクション、※トライトEG = トライトエンジニアリング、※コプロTC = コプロテクノロジー
 ※子会社の数値はグループ内取引を消去した連結修正後の金額を記載している。
 ※トライトEGは2026年3月1日~2026年3月31日の1カ月の業績が連結されている。
 出所：同社IR資料

期初計画を下回った採用人数

■ 建設技術者派遣事業(コプロコンストラクション・トライトエンジニアリング)

2026/3期におけるコプロコンストラクションの採用数は、当初計画の3,000人には届かず、2,500人(前期比5.1%増)となった。母集団形成は堅調に推移したものの、特に下半期における内定承諾率の低下に加え、求職者と顧客企業とのマッチング精度の低下が影響した。今後は、これまで支店ごとに行ってきた選考機能を本社の採用戦略部門に集約し、選考体制の抜本的な見直しを進める。これによって、マッチング精度の向上と承諾率の改善を通じて、採用効率の適正化を図る方針である。

コプロCNは2桁の増収増益を達成

買収により目指している「圧倒的業界No.1」の実現に向けた基盤強化を図る

採用者2,500人に対して、退職者数は1,996人(同25.1%増)となり、期末の在籍技術者数は4,856人(同11.6%増)となった。期中平均の稼働率および売上PH(1人当たり売上高)は、それぞれ92.3%(前期93.8%)と591千円(前期582千円)となった。この結果、コプロコンストラクションの売上高は31,396百万円(同17.4%増)となり、売上総利益の増加で販管費の増加を吸収し、営業利益は4,926百万円(同21.5%増)に拡大した。

買収した**トライトエンジニアリング**については、期末の在籍建設技術者数2,364人となっており、連結期間1カ月間の業績は、売上高1,596百万円、売上総利益471百万円、営業利益13百万円であった。

コプロコンストラクションとトライトエンジニアリングを合算した期末の在籍建設技術者数は7,220人となり、前期比65.9%増と大幅に拡大している。これにより、業界における建設技術者数の規模は、買収前からの第2位は変わらないが、業界首位である株式会社オープンアップグループ(2154、プライム)の8,503人に大きく近づく水準となった。トライトエンジニアリングのグループ化は、同社が掲げる「圧倒的業界No.1」の実現に向けた基盤強化につながるものと考えられる。

建設技術者派遣事業のKPI

■派遣サービスKPI

(単位: 人, 千円)

	2025/3期					2026/3期					2027/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期(予想)
採用数	843	505	506	525	2,379	829	717	530	424	2,500	3,792
新卒	117	0	0	0	117	130	0	0	0	130	170
中途	726	505	506	525	2,262	699	717	530	424	2,370	3,622
退職数	450	395	365	385	1,595	517	496	511	472	1,996	3,172
純増減	+393	+110	+141	+140	+784	+312	+221	+19	△48	+504	+620
M&Aによる増加	0	0	0	0	0	0	0	0	+2,364	+2,364	-
期末在籍人数	3,961	4,071	4,212	4,352	4,352	4,664	4,885	4,904	7,220	7,220	7,840
稼働率(期中平均)	91.2%	93.7%	95.3%	94.7%	93.8%	92.0%	91.9%	92.1%	93.1%	92.3%	92.4%
定着率	89.8%	91.2%	92.0%	91.9%	73.2%	90.0%	90.8%	90.6%	91.1%	70.9%	71.2%
売上PH	585	583	583	581	582	584	589	595	598	591	641

■人材紹介サービスKPI

(単位: 人)

	2025/3期					2026/3期					2027/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期(予想)
入社決定数	-	-	-	-	-	-	-	-	-	267	400

※ 2026年3月期4Q及び通期実績における建設技術者派遣の採用数、退職数、稼働率、定着率、売上PHはトライトエンジニアリングの実績を除外しております。

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

出所: 同社IR資料

採用人数が期初計画を下回る

■ 機電・半導体技術者派遣・請負事業(コプロテクノロジー)

同事業の期末在籍技術者数は409人(同23.2%増)となった。採用人数は期初計画の297人には届かず、184人(同4.2%減)にとどまった。主要顧客の求める専門スキルや勤務条件とのミスマッチにより、求人媒体経由の採用効率が著しく低下したことが影響した。今後は、母集団形成を人材紹介中心へとシフトし、ターゲット層に合致した人材を確実に確保する体制への転換を進める。また、重点エリアおよび主要顧客における案件充足率の向上を通じて、内定承諾率の改善と採用コストの適正化を図る方針である。

IT人材市場を取り巻く環境は大きく変化しており、同社は中核事業である建設技術者派遣事業の拡大と、第2の収益の柱として育成を進める機電・半導体分野への経営資源の集中を進めている。この方針の一環として、IT技術者派遣事業および準委任契約に基づくSES事業について、カーブアウトによる事業譲渡を2026年3月27日に実施した。譲渡先はジャパニクス株式会社(9558、グロース)であり、事業譲渡益238百万円を特別利益に計上している。

経営資源の集中からIT技術者派遣事業をカーブアウト

赤字幅の縮小が進む

コプロテクノロジーの売上高は3,668百万円(同12.0%増)に拡大した。利益面では、トップラインの伸長や人件費などの固定費率の低下により、営業赤字が前期の47百万円から7百万円の赤字に縮小した。

機電・半導体技術者派遣・請負事業のKPI

■採用・退職数/稼働率/定着率

(単位:人)

	2025/3期					2026/3期					2027/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期(予想)
採用数	36	59	52	45	192	49	37	38	60	184	235
新卒	15	0	0	0	15	17	0	0	0	17	35
中途	21	59	52	45	177	32	37	38	60	167	200
退職数	18	27	15	23	83	21	34	30	22	107	95
純増減	+18	+32	+37	+22	+109	+28	+3	+8	+38	+77	+140
期末在籍人数	241	273	310	332	332	360	363	371	409	409	549
稼働率(期中平均)	92.4%	90.2%	89.8%	90.9%	90.8%	90.9%	92.5%	93.4%	90.4%	91.8%	96.5%
定着率	93.1%	91.0%	95.4%	93.5%	80.0%	94.7%	91.4%	92.5%	94.9%	79.3%	85.2%

■売上PH(期中平均)

(単位:千円)

	2025/3期					2026/3期					2027/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期(予想)
売上PH	622	621	578	593	602	594	586	607	597	596	578

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

出所: 同社IR資料

事業別KPIの推移

(単位:人、千円)

	2025/3期			2026/3期			前期比	前期差
	上期	下期	通期	上期	下期	通期		
採用数	1,443	1,128	2,571	1,632	1,052	2,684	+4.4%	+113
建設技術者派遣	1,348	1,031	2,379	1,546	954	2,500	+5.1%	+121
機電・半導体技術者派遣	95	97	192	86	98	184	△4.2%	△8
退職数	890	788	1,678	1,068	1,035	2,103	+25.3%	+425
建設技術者派遣	845	750	1,595	1,013	983	1,996	+25.1%	+401
機電・半導体技術者派遣	45	38	83	55	52	107	+28.9%	+24
M&A等による増減	0	0	0	0	+2,364	+2,364	-	+2,364
建設技術者派遣	0	0	0	0	+2,364	+2,364	-	+2,364
在籍技術者数(期末)	4,344	4,684	4,684	5,248	7,629	7,629	+62.9%	+2,945
建設技術者派遣	4,071	4,352	4,352	4,885	7,220	7,220	+65.9%	+2,868
機電・半導体技術者派遣	273	332	332	363	409	409	+23.2%	+77
定着率	83.0%	85.6%	73.6%	83.1%	83.6%	71.5%	-	△2.1pt
建設技術者派遣	82.8%	85.3%	73.2%	82.8%	83.2%	70.9%	-	△2.3pt
機電・半導体技術者派遣	85.8%	89.7%	80.0%	86.8%	88.7%	79.3%	-	△0.7pt
稼働率(研修中含む)	92.4%	94.7%	93.6%	91.9%	92.6%	92.3%	-	△1.3pt
建設技術者派遣	92.5%	95.0%	93.8%	91.9%	92.6%	92.3%	-	△1.5pt
機電・半導体技術者派遣	91.2%	90.4%	90.8%	91.7%	91.8%	91.8%	-	+1.0pt
売上PH(期中平均)	586	582	584	587	597	592	+0.8%	+8
建設技術者派遣	583	582	582	586	596	591	+1.0%	+9
機電・半導体技術者派遣	622	586	602	590	602	596	△1.6%	△6

※ 2026年3月27日付けで事業譲渡したIT技術者派遣事業の実績は除外しております。

※ 2026年3月下期及び通期末における建設技術者派遣の採用数、退職数、定着率、稼働率、売上PHはトライトエンジニアリングの実績を除外しております。

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

出所: 同社IR資料

2027/3期会社業績予想

PPA関連費用計上で利益は減益だが、Non-GAAPベースでは実質的な業績拡大が続く

2つの採用チャネル体制構築

これまで限定的だった人材紹介ビジネスへの本格的な参入で収益機会が拡張

配当指標はのれん償却前EPS

■ 業績見通し

2027/3期の主要業績予想は、売上高57,000百万円(前期比55.5%増)、売上総利益18,000百万円(同73.7%増)、営業利益3,000百万円(同17.4%減)、経常利益2,550百万円(同30.4%減)、当期純利益1,658百万円(同42.5%減)である。また、トライト買収に伴うのれん償却費や無形資産償却費などのPPA関連費用に加え、株式報酬費用等の影響を除いたNon-GAAPベースでは、営業利益は5,500百万円(同30.8%増)、のれん償却前当期純利益は3,942百万円(同27.6%増)と増益を見込んでいる。

2027/3期の採用計画は、建設技術者派遣事業で3,792人(同51.7%増)、機電・半導体技術者派遣で235人(同27.7%増)とし、グループ全体で4,027人(同50.0%増)を見込んでいる。同社は人材の積み上げにより収益を拡大するストック型ビジネスモデルを展開しており、採用数は最も重要なKPIである。従来は未経験者採用が7~8割を占め、自社研修施設「監督のタネ」による育成を通じて戦力化を図ってきた。一方で、トライトは経験者採用を主軸としており、今回の買収により、未経験者・経験者双方の採用チャネルを併せ持つ体制が構築されたと見られる。

在籍技術者数は、建設技術者派遣事業で7,840人(同8.6%増)、機電・半導体技術者派遣で549人(同34.2%増)となり、グループ全体では8,389人(同10.0%増)を見込んでいる。採用拡大に加え、定着率や稼働率、売上単価の改善が寄与することで、売上高は大幅な増収が計画されている。こうした人員拡大に加え、トライトが展開する人材紹介事業の取り込みも収益機会の拡張に寄与するため、今後の展開が注目される。

同社は2027/3期を統合および基盤整備の重要期間と位置づけており、組織やプラットフォームの統一を進めることで、2027年5月に公表予定の次期中期経営計画におけるシナジー最大化に向けた準備を行う方針である。

株主還元は、現金支出を伴わないのれん償却費等を控除した「のれん償却前EPS」を配当指標としている。有利子負債の返済や成長投資とのバランスを勘案し、今期の年間配当は45.0円(前期比5.0円の増配)を計画している。のれん償却前EPSベースの配当性向は43.7%であり、従来のEPSベースでは104.0%(前期53.1%)となる。なお、同社は2028/3期は国際財務報告基準(IFRS)を任意適用する予定である。

2027/3期の事業別KPI

(単位:人、千円)

	2026/3期			2027/3期		
	上期	下期	通期	通期(予想)	前期比	前期差
採用数	1,632	1,050	2,684	4,027	+50.0%	+1,343
建設技術者派遣	1,546	952	2,500	3,792	+51.7%	+1,292
機電・半導体技術者派遣	86	98	184	235	+27.7%	+51
退職数	1,068	1,035	2,103	3,267	+55.3%	+1,164
建設技術者派遣	1,013	983	1,996	3,172	+58.9%	+1,176
機電・半導体技術者派遣	55	52	107	95	△11.2%	△12
M&A等による増減	0	+2,364	+2,364	-	-	-
建設技術者派遣	0	+2,364	+2,364	-	-	-
在籍技術者数(期末)	5,248	7,629	7,629	8,389	+10.0%	+760
建設技術者派遣	4,885	7,220	7,220	7,840	+8.6%	+620
機電・半導体技術者派遣	363	409	409	549	+34.2%	+140
定着率	83.1%	83.6%	71.5%	72.0%	-	+0.5pt
建設技術者派遣	82.8%	83.2%	70.9%	71.2%	-	+0.3pt
機電・半導体技術者派遣	86.8%	88.7%	79.3%	85.2%	-	+5.9pt
稼働率(研修中含む)	91.9%	92.6%	92.3%	92.5%	-	+0.2pt
建設技術者派遣	91.9%	92.6%	92.3%	92.4%	-	+0.1pt
機電・半導体技術者派遣	91.7%	91.8%	91.8%	96.5%	-	+4.7pt
売上PH(期中平均)	587	597	592	605	+2.2%	+13
建設技術者派遣	586	596	591	641	+8.5%	+50
機電・半導体技術者派遣	590	602	596	578	△3.0%	△18

※ 2026年3月27日付けで事業譲渡したIT技術者派遣事業の実績は除外しております。

※ 2026年3月下期下期及び通期実績における建設技術者派遣の採用数、退職数、定着率、稼働率、売上PHはトライトエンジニアリングの実績を除外しております。

※ 定着率 = 当期(当四半期末)在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期末)在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

出所: 同社IR資料

株価インサイト

株価に影響している3つの
主な要因

会計基準移行期における評
価の変動要因

統合後KPIの不確実性と株
価カタリスト

■ 株価推移とバリュエーション

現在の株価735円(6/2終値)は、株式分割(2025/10/1)遡及修正後の52週株価レンジの高値1,203円(2025/9/26)から38.9%下落している。現在の株価は、同レンジの安値732円(2026/5/27)とほぼ同水準の位置にあり、株価水準は低位にとどまっている。会社予想の2027/3期EPSを基準としたPERは17.0倍で、PBRは2.84倍である。

株価下落の背景としては、2026/3期の業績は過去最高であるにもかかわらず、トライトの買収に伴う「財務指標の悪化」と「2027/3期の利益減益」を株式市場が先行してネガティブに織り込んだため、とSIRでは考えている。具体的には、主に以下の3つの要因が投資家心理に影響していると考えられる。

第一に、2026/3期の過去最高益には、IT事業の売却に伴う一時的な特別利益が寄与しており、2027/3期はその反動減が生じる点である。第二に、トライト買収に伴う「のれん償却費」の負担(日本基準)が重く、売上高は前期比55.5%の57,000百万円へと大きく拡大する一方で、当期純利益は同42.5%減と大幅な減益計画となっている点である。第三に、買収資金の調達等により、2025/3期末に64.3%あった株主資本比率が20.9%へと急低下し、財務レバレッジの上昇に伴い、投資家が要求するリターン水準(リスクプレミアム)が高まっている可能性がある点である。これらの要因により、2026/3期に31.4%まで上昇したROEは、2027/3期には20%台前半へ低下する見通しであり、資本効率面での見劣りが株価の重石となっている側面があると考えられる。

一方で、同社は2028/3期以降にIFRS(国際財務報告基準)への任意適用を予定している点を見落としてはならない。IFRSに移行すれば、現在の利益を圧迫している最大の要因である「のれんの定期償却」がなくなるため、現状の利益を圧迫している会計要因が解消され、利益水準やROEは見かけ上改善する可能性がある。したがって、足元の減益には一過性要因を含む側面があり、株価評価にあたってはその質的な中身を見極める必要がある。中長期的には、こうした一過性要因に起因する評価のばらつきが収束するにつれて、現在の株価水準の再評価を期待したい。

もっとも、こうした会計要因に加え、統合後の業績の持続性に対する不確実性も、株価に一定のディスカウントとして織り込まれている可能性がある。実際に、建設技術者数の拡大により業界ポジションが大きく前進する一方で、統合後の運用KPI(稼働率・定着・単価等)の見通しが示されるまで、投資家の慎重姿勢が継続しやすい状況でもある。したがって、今後の株価カタリストとしては、①統合後に稼働率が安定(あるいは改善)すること、②定着率の向上により純増が着実に積み上がること、③これらのKPIがPL(売上・利益)に接続していることが“継続的に”確認されること、が重要となろう。これらの可視化が進む過程で、バリュエーションの見直し余地が高まる可能性がある。

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp