

サイプレス・ホールディングス（428A）

連結通期 (IFRS)		売上収益	営業利益	税引前利益	親会社の所有者に帰属する当期利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
(百万円)								
FY08/2024		10,256	444	298	169	13.30	-	148.71
FY08/2025		11,288	765	647	436	34.27	-	183.33
FY08/2026会予		12,300	850	745	520	40.80	10.00	-
FY08/2025	前年比	10.1%	72.2%	116.8%	157.7%	-	-	-
FY08/2026会予	前年比	9.0%	11.1%	15.0%	19.1%	-	-	-
連結第3四半期 (IFRS)		売上収益	営業利益	税引前利益	親会社の所有者に帰属する四半期利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
(百万円)								
1Q-3Q FY08/2025		8,157	494	404	264	-	-	-
1Q-3Q FY08/2026		9,361	589	499	325	-	-	-
1Q-3Q FY08/2026	前年比	14.8%	19.1%	23.4%	22.8%	-	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

1.0 エグゼクティブサマリー（2026年9月14日）

収益機会の拡大

サイプレス・ホールディングスは、中期経営計画「BEYOND THE STANDARD」（2027年8月期～2029年8月期）において、最終年度である2029年8月期に対して売上収益24,000百万円規模、営業利益1,900百万円規模の達成を掲げている。2026年8月期に対する会社予想を起点とした場合、売上収益で年平均成長率(CAGR)25%前後、営業利益で30%前後の成長が達成されることになる。同社は、当該期間に向けて、毎年30店舗の新規出店と既存店でのさらなる収益改善によるオーガニック成長のみを織り込んでおり、フランチャイズ展開やM&A、海外展開は追加的な成長ドライバーとして位置付けられている。成長の基盤は、36ブランドを展開するマルチブランド戦略を通じて商業施設（ショッピングモール）で積み上げてきた新規出店ノウハウである一方、今後はロードサイドへの展開を通して出店チャネルを広げていくとされている。また、テイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」は、投資負担やオペレーション負担が相対的に軽いことから、フランチャイズ展開に適した業態と位置付けられており、同社はフランチャイズ契約の拡大に努めており、結果的に従来からの直営店のみの収益構造に新たな収益源が加わることになるかとされている。既存店での収益改善施策をさらに強化するとともに、ロードサイドを含む新規出店、フランチャイズ展開、海外展開へと成長領域を広げることで、中長期的な収益機会が拡大していく方向性にあると考えられよう。

IR担当：経営企画室 室長 東 凌介（03-6230-9121／ir@cyp-jp.com）

2.0 会社概要

日常食における「感動と喜び」の追求

商号	サイプレス・ホールディングス株式会社 Web サイト IR 情報 最新株価 
創立年月日	2019 年 7 月 26 日
上場年月日	2025 年 10 月 8 日：東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：428A）
資本金	45 百万円（2026 年 5 月末）
発行済株式数	12,744,600 株（2026 年 5 月末）
特色	● 日本全国の郊外型商業施設などで、日常外食の直営店を展開 ● マルチブランド戦略に加えて、フランチャイズ展開も ● 海鮮の仕入力、オペレーション力、出店力、以上を一気通貫で実現
代表者	代表取締役社長兼 CEO：東 稔哉
主要株主	株式会社 EAM 44.95%、丸の内キャピタル第二号投資事業組合 19.19%、東 稔哉 4.94%、三菱 UFJ e スマート証券株式会社 2.08%、アサヒビール株式会社 2.00%、MSIP CLIENT SECURITIES 0.66%（2026 年 2 月末）
本社	東京都港区
従業員数	連結 432 名（2026 年 2 月末）

出所：会社データ

3.0 企業理念

食の喜びをすべての人へ

サイプレス・ホールディングスの企業理念「食の喜びをすべての人へ。」においては、毎日食べる食事に「感動や喜び」を提供することが目指されており、日常外食という領域において安定的かつ継続的に価値を提供することが、企業としての存在意義とされている。即ち、これが同社としての事業活動全体の出発点となっている。

海鮮食堂「築地食堂源ちゃん」：海鮮定食



海鮮食堂「築地食堂源ちゃん」／回転寿司「ABURI 百貫」／テイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」



出所：会社データ

同社は、この企業理念を実現するための具体的な手段として、海鮮の仕入力、オペレーション力、出店力、以上を組み合わせた事業運営を展開することを重視している。長年の取引で培った仲卸とのリレーションを背景として、フレキシブルな仕入れを行い、高品質かつリーズナブルな海鮮を提供する体制を構築していることに加え、ホスピタリティに力を入れた店舗運営を行うことで、来店客に対して安定した飲食体験が提供されている。また、以上をもってこそ「食の喜び」を日常的に届けることができるとされている。

一方、同社は、「PLを理解した職人（売上・原価・人件費・利益といった損益計算書の構造を理解したうえで店舗運営に携わる職人）」の育成に注力している。単に食材の調理を担うだけの存在ではなく、店舗の収益構造を把握し、提供数や回転率なども含めたコスト意識を持ちながら職務を行える人材として位置付けられている。同社によれば、独自に損益計算書の構造を職人に十分習得させているとのことである。また、それぞれの店舗の収益に連動したインセンティブ制度が設定されており、これが職人のモチベーションの向上と、より多くの来店客に対応できるオペレーション力、ひいては収益性の高い店舗運営につながっているとされている。なお、こういったインセンティブなどが人材採用の面で有利に働くこともあるようで、同社によれば、新規出店に向けての新たな人材の獲得に向けて大きな問題を抱える事例は発生していないとのことである。

テイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」：イオンモール高岡店（富山県高岡市）



テイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」：炭火焼鳥の現物



出所：会社データ

フリーキャッシュフローの創出を重視する経営姿勢も、この企業理念と結び付けられている。フリーキャッシュフローは、次の投資、職人などに対するインセンティブ、株主への配当の原資となるものであり、職人などのモチベーションの向上や店舗運営の質の向上を通して、最終的に来店客へ提供される価値を高めていく循環を生み出すものとされている。このように、企業理念を掲げるだけでなく、これを経営指標や事業運営の考え方に落とし込んでいるところが、同社としての経営姿勢の特徴である。

同社は、日本全国の郊外型商業施設（“イオンモール”や“イズミ”といったショッピングモール）などにおいて、多様なニーズに応える多角的なブランドで日常外食に対する需要を着実に取り込んでいる。海鮮食堂「築地食堂源ちゃん」、回転寿司「ABURI 百貫」、テイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」、以上を主力とする一方、麺、洋食、中華、カフェといった多数の業態（総計 36 ブランド）の飲食店が直営展開されており、2026 年 8 月期末店舗数 137 店である。

企業価値の最大化

同社は、企業価値の最大化を経営の中心に据え、その成果を測る指標として株主総利回り（TSR: Total Shareholder Return／株式投資によって株主が得られる総合的なリターン: キャピタルゲイン＋インカムゲインなど）を重視している。TSR を重視する姿勢は、単年度の業績や利益水準のみを追うのではなく、株価の推移と配当を含めた中長期的な株主価値の向上を強く意識した経営を行うという考え方を示すものであり、経営判断や施策の評価軸として明確に位置付けられている。取締役会においても TSR が継続的に議論される対象とされており、資本市場との対話を重視する経営姿勢が示されていると考えられよう。

2026 年 8 月 19 日、同社は中期経営計画「BEYOND THE STANDARD」（2027 年 8 月期～2029 年 8 月期）を公表している。同計画においては、2025 年 10 月 8 日の上場時を 100 とした場合、2026 年 8 月 14 日時点における同社の TSR が 211.3 となっている一方、同期間の日経平均株価は 143.9 となっていることが示されている。同社は、上場後の株価推移と配当を含めた株主リターンについて一定の成果が表れているとの認識を示しており、TSR を企業価値の向上を確認するための指標として重視する姿勢が実績面にも表れている。

この企業価値最大化の考え方は、資本効率を重視した事業運営とも密接に結び付けられている。同社は、フリーキャッシュフローの創出を前提として、成長性と収益性を両立させることを重視しており、ROE や ROIC といった指標を意識した経営を行っている。新規出店や事業拡大においても、投下資本の回収を強く意識した判断を行い、規模の拡大そのものを目的とするのではなく、あくまでも企業価値の積み上げにつながるかどうかを基準としているところが特徴である。

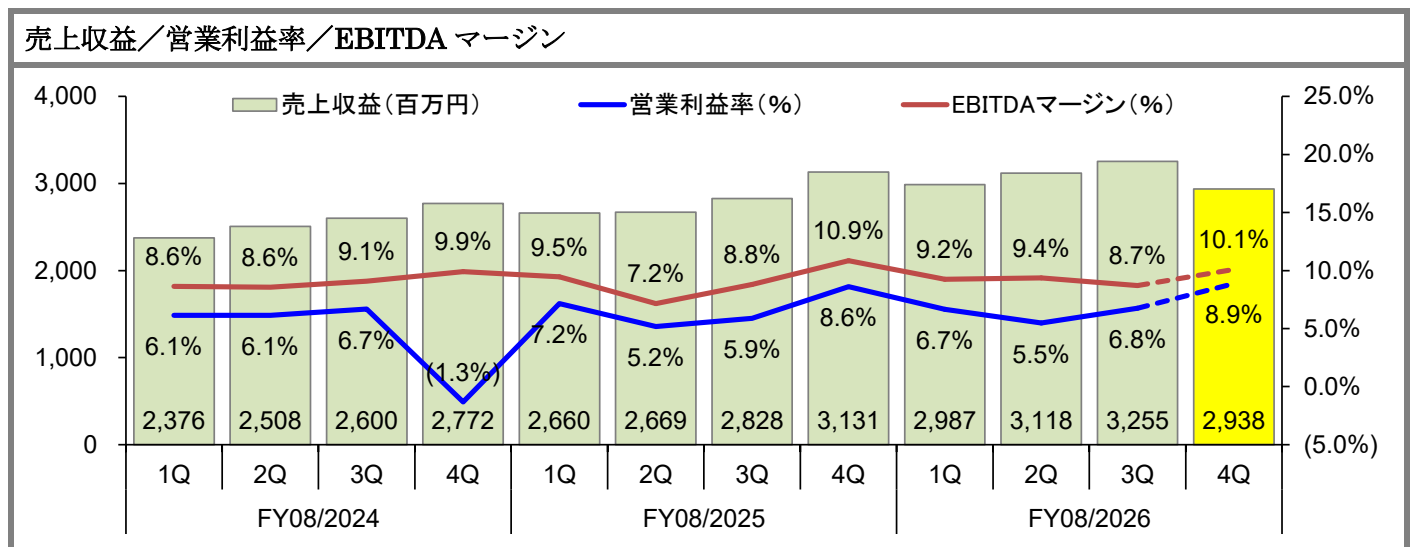
沿革（抄）

年 月	事業の変遷
1993 年 11 月	串揚げ専門店「串えもん」開店
1994 年 4 月	東京都北区田端において飲食店を事業目的とした（株）サイプレスを設立（現 連結子会社）
1995 年 5 月	鮮魚居酒屋「魚屋源兵衛」東池袋店 開店
1995 年 5 月	「築地食堂源ちゃん」秋葉原 UDX 店 開店
2009 年 7 月	御膳型和食店「和食飛賀屋」イオンレイクタウン店 開店
2009 年 11 月	讃岐うどん店「伊吹や製麺」AKIBA_ICHII 店 開店
2012 年 3 月	九州料理店「地鶏と鮮魚よかたい」晴海トリトン店 開店
2013 年 7 月	多業態フードコート「フードコート&ビア Eat iT!」ビッグサイト店 開店
2015 年 5 月	豚丼とやき豚の専門店「やきとんチャールストン」品川シーズンテラス店 開店
2018 年 12 月	「築地食堂 源ちゃん」のスピノフ店「スタンド源ちゃん」サンシャインシティ店 開店
2018 年 12 月	「ABURI 百貫」秋葉原 UDX 店 開店
2019 年 4 月	競馬場内の売店である大井競馬場 L-WING6 店舗 開店（業務委託契約）
2019 年 7 月	同社グループの経営管理体制の強化を目的に、同社を設立
2019 年 11 月	同社グループの経営管理体制の強化を目的に、（株）サイプレスを完全子会社化
2020 年 10 月	喜多方ラーメン専門店「喜多方ラーメンとし食堂」FKD インターパーク店 開店
2022 年 7 月	「銀座惣菜店イオンモール新利府店」開店
2025 年 10 月	東京証券取引所スタンダード市場に株式を上場

4.0 業績推移

2026 年 8 月期第 3 四半期累計期間（9-5 月）

2026 年 8 月期第 3 四半期累計期間（9-5 月）は、売上収益 9,361 百万円（前年同期比 14.8%増）、営業利益 589 百万円（19.1%増）、税引前四半期利益 499 百万円（23.4%増）、親会社の所有者に帰属する四半期利益 325 百万円（22.8%増）での着地である。また、営業利益率 6.3%（0.2%ポイント上昇）である。なお、増収率 14.8%は全店ベースの客数 12.2%増および客単価 2.5%増から構成されている。既存店ベースでは、客数 0.5%減であるものの、客単価 3.5%増であることから、売上収益 3.0%増が達成されている。



出所：会社データ、弊社計算

すなわち、大幅な増収・増益の背景となっているのは新規出店効果である。第 3 四半期累計期間（9-5 月）においては、新規出店数 14 店に対して退店数 5 店であり、期末店舗数は 2025 年 8 月期末の 126 店から 9 店増加して 135 店である。同社の営業利益の増減分析によれば、新規出店による影響は 203 百万円の増益要因となっており、これが最大の増益要因となっている。なかでも、テイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」の新規出店による効果が大きく寄与している模様である。

テイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」は、客席を設けない小型店舗で展開しているため、出店に必要な投下資本を相対的に抑えやすい業態である。また、一般的な同業他社の同様の店舗と比べて高い月商を確保している店舗が複数あり、これと並ぶ主力業態である海鮮食堂「築地食堂源ちゃん」および回転寿司「ABURI 百貫」と比較しても、収益性がより高い場合があるとされている。こうした低投資・高収益の店舗モデルであることに鑑みて、同社はテイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」をフランチャイズ展開していくことを決定している。直営店で確立した運営ノウハウを低リスクで横展開することで、成長スピード、資本効率およびキャッシュフローを同時に高めていくとのことである。

なお、第 3 四半期累計期間（9-5 月）の実績においては既存店客単価の上昇による増益 44 百万円も発生しているのだが、その一方では減益要因も発生している。出店一時費用で減益 69 百万円、退店による影響で減益 57 百万円、コーポレート費用等の増加で減益 20 百万円、既存店客数が僅かに減少している影響で減益 6 百万円である。新規出店の加速に伴う一時的な費用負担や退店の影響が大きくなっているものの、新規出店効果を中心とする増益要因がこれらを上回った結果、営業利益は前年同期の 494 百万円から 589 百万円へと増加している。

一方、第3四半期累計期間（9-5月）においては、EBITDA マージン 9.1%（0.6%ポイント上昇）での着地である。同社は、収益性を測る指標として EBITDA マージンを重視している。同社の定義における EBITDA は営業利益に減価償却費および償却費（使用権資産の減価償却費を除く）、非経常的費用項目、その他の非現金収支項目を加えて算出されており、EBITDA マージンはこれを売上収益で除した指標である。営業利益率が減価償却費や一部の非現金費用を含んだ収益性を示すのに対して、EBITDA マージンはこれらの影響を一定程度除いたうえで、事業運営そのものがどの程度の収益を生み出しているかを確認するために用いられている。

同社においてこの指標の重要性が高い背景として挙げられているのは、新規出店を成長の中核に据える事業モデルが展開されていることである。新規出店に際しては、店舗設備や内装などへの投資が発生し、その後は減価償却費として損益計算書に反映されるため、出店数を大きく増やす局面では営業利益率だけでは店舗運営そのものの収益力を捉えにくくなる場合がある。一方、EBITDA マージンを見ることで、こうした減価償却費負担の影響を一定程度切り離しながら、新規出店の拡大と並行して事業自体の収益性がどのように推移しているかを確認しやすくなる。第3四半期累計期間（9-5月）の実績において EBITDA マージンが上昇していることは、少なくとも当該期間においては、売上規模の拡大に加えて、事業運営そのものが生み出す収益性が改善していることを示すものと考えられよう。

また、中期経営計画「BEYOND THE STANDARD」（2027年8月期～2029年8月期）においては、こうした収益性を中長期的にさらに高めていく方針であることが示されている。既存店における DX の活用や省人化、客単価の向上、店舗改装、オペレーションの改善などに加え、投資負担やオペレーション負担が相対的に軽いテイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」の新規出店などを通して、売上規模の拡大と収益性の向上を同時に進めることが目指されている。同計画では、2029年8月期に向けて EBITDA マージン 10%以上が財務目標として掲げられており、毎年 30 店舗の新規出店による成長を進めながら、事業運営そのものの収益性を構造的に高めていく方向性が明確に示されている。さらに、同社によれば、IFRS における減損などの会計処理による影響を一定程度除き、同業他社との収益性を比較する観点でも EBITDA マージンは有用とのことである。

損益計算書（四半期累計／四半期）

損益計算書	連結実績 1Q	連結実績 2Q累計	連結実績 3Q累計	連結実績 4Q累計	連結実績 1Q	連結実績 2Q累計	連結実績 3Q累計	連結実績 4Q累計	前年比
(百万円)	08/2025	08/2025	08/2025	08/2025	08/2026	08/2026	08/2026	08/2026	純増減
売上収益	2,660	5,329	8,157	11,288	2,987	6,105	9,361	-	+1,204
売上原価	904	1,837	2,815	3,893	1,028	2,114	3,245	-	+430
売上総利益	1,755	3,491	5,342	7,395	1,958	3,990	6,116	-	+773
販売費及び一般管理費	1,567	3,164	4,820	6,584	1,751	3,615	5,521	-	+701
その他の収益・費用(純額)	2	0	(27)	(45)	(8)	(5)	(4)	-	+22
営業利益	190	328	494	765	198	369	589	-	+94
金融収益・費用(純額)	(25)	(58)	(90)	(117)	(26)	(54)	(90)	-	+0
税引前(中間／四半期)利益	165	269	404	647	171	314	499	-	+94
法人所得税費用	57	93	140	211	58	109	174	-	+34
当期(中間／四半期)利益	108	176	264	436	113	205	325	-	+60
親会社の所有者に帰属する当期(中間／四半期)利益	108	176	264	436	113	205	325	-	+60
売上収益伸び率	+12.0%	+9.1%	+9.0%	+10.1%	+12.3%	+14.6%	+14.8%	-	-
営業利益伸び率	+30.8%	+9.4%	+3.0%	+72.2%	+4.3%	+12.6%	+19.1%	-	-
税引前(中間／四半期)利益伸び率	+53.6%	+17.0%	+7.1%	+116.8%	+3.9%	+16.8%	+23.4%	-	-
当期(中間／四半期)利益伸び率	+54.6%	+17.7%	+7.1%	+157.7%	+4.9%	+16.5%	+22.8%	-	-
親会社の所有者に帰属する当期(中間／四半期)利益伸び率	+54.6%	+17.7%	+7.1%	+157.7%	+4.9%	+16.5%	+22.8%	-	-
売上総利益率	66.0%	65.5%	65.5%	65.5%	65.6%	65.4%	65.3%	-	(0.2%)
売上収益販売管理費率	58.9%	59.4%	59.1%	58.3%	58.6%	59.2%	59.0%	-	(0.1%)
営業利益率	7.2%	6.2%	6.1%	6.8%	6.7%	6.1%	6.3%	-	+0.2%
税引前(中間／四半期)利益率	6.2%	5.1%	5.0%	5.7%	5.8%	5.2%	5.3%	-	+0.4%
当期(中間／四半期)利益率	4.1%	3.3%	3.2%	3.9%	3.8%	3.4%	3.5%	-	+0.2%
親会社の所有者に帰属する当期(中間／四半期)利益率	4.1%	3.3%	3.2%	3.9%	3.8%	3.4%	3.5%	-	+0.2%
法人税率	34.6%	34.6%	34.6%	32.6%	34.0%	34.8%	34.9%	-	+0.3%
損益計算書	連結実績 1Q	連結実績 2Q	連結実績 3Q	連結実績 4Q	連結実績 1Q	連結実績 2Q	連結実績 3Q	連結実績 4Q	前年比
(百万円)	08/2025	08/2025	08/2025	08/2025	08/2026	08/2026	08/2026	08/2026	純増減
売上収益	2,660	2,668	2,828	3,130	2,987	3,118	3,255	-	+427
売上原価	904	932	977	1,077	1,028	1,086	1,130	-	+152
売上総利益	1,755	1,735	1,850	2,053	1,958	2,032	2,125	-	+274
販売費及び一般管理費	1,567	1,596	1,656	1,764	1,751	1,863	1,906	-	+250
その他の収益・費用(純額)	2	(1)	(27)	(18)	(8)	2	1	-	+29
営業利益	190	137	166	270	198	170	219	-	+53
金融収益・費用(純額)	(25)	(33)	(31)	(27)	(26)	(28)	(35)	-	(4)
税引前四半期利益	165	104	135	242	171	142	184	-	+49
法人所得税費用	57	36	46	70	58	51	64	-	+17
四半期利益	108	68	88	171	113	91	119	-	+31
親会社の所有者に帰属する四半期利益	108	68	88	171	113	91	119	-	+31
売上収益伸び率	+12.0%	+6.4%	+8.8%	+12.9%	+12.3%	+16.9%	+15.1%	-	-
営業利益伸び率	+30.8%	(10.5%)	(4.3%)	-	+4.3%	+24.0%	+32.1%	-	-
税引前四半期利益伸び率	+53.6%	-	-	-	+3.9%	+37.3%	+36.4%	-	-
四半期利益伸び率	+54.6%	(26.8%)	+9.3%	-	+4.9%	+35.0%	+35.5%	-	-
親会社の所有者に帰属する四半期利益伸び率	+54.6%	(26.8%)	+9.3%	-	+4.9%	+35.0%	+35.5%	-	-
売上総利益率	66.0%	65.1%	65.4%	65.6%	65.6%	65.2%	65.3%	-	(0.2%)
売上収益販売管理費率	58.9%	59.8%	58.6%	56.3%	58.6%	59.8%	58.6%	-	+0.0%
営業利益率	7.2%	5.2%	5.9%	8.6%	6.7%	5.5%	6.8%	-	+0.9%
税引前四半期利益率	6.2%	3.9%	4.8%	7.8%	5.8%	4.6%	5.7%	-	+0.9%
四半期利益率	4.1%	2.6%	3.1%	5.5%	3.8%	2.9%	3.7%	-	+0.6%
親会社の所有者に帰属する四半期利益率	4.1%	2.6%	3.1%	5.5%	3.8%	2.9%	3.7%	-	+0.6%
法人税率	34.6%	34.6%	34.6%	29.2%	34.0%	35.7%	35.1%	-	+0.5%

出所: 会社データ、弊社計算

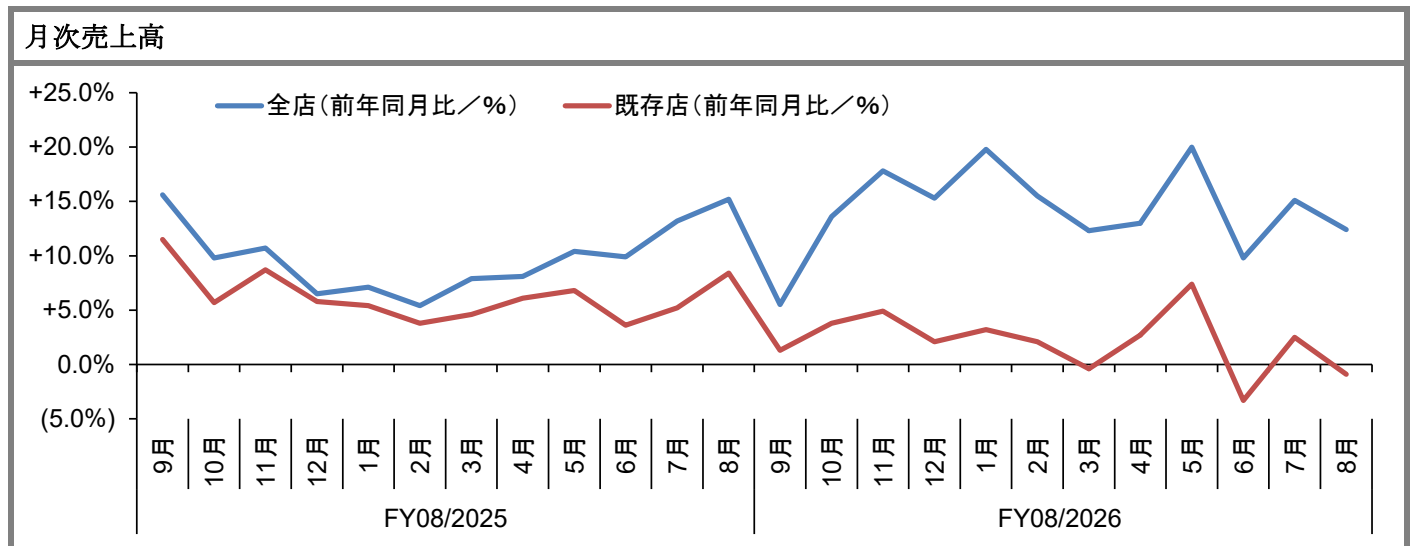
財政状態計算書	連結実績 1Q 08/2025	連結実績 2Q 08/2025	連結実績 3Q 08/2025	連結実績 4Q 08/2025	連結実績 1Q 08/2026	連結実績 2Q 08/2026	連結実績 3Q 08/2026	連結実績 4Q 08/2026	前年比 純増減
(百万円)									
現金及び現金同等物	-	-	488	893	748	802	608	-	+119
営業債権及びその他の債権	-	-	822	977	874	792	1,000	-	+178
棚卸資産	-	-	56	46	51	62	56	-	(0)
その他の金融資産	-	-	8	8	8	9	10	-	+1
その他の流動資産	-	-	49	76	70	60	53	-	+3
流動資産合計	-	-	1,426	2,002	1,753	1,728	1,728	-	+302
有形固定資産	-	-	3,335	3,212	3,279	3,643	4,206	-	+870
のれん	-	-	5,365	5,365	5,365	5,365	5,365	-	0
無形資産	-	-	16	15	14	13	12	-	(4)
その他の金融資産	-	-	743	753	763	796	790	-	+46
繰延税金資産	-	-	152	163	163	163	163	-	+11
その他の非流動資産	-	-	1	1	1	0	0	-	(0)
非流動資産合計	-	-	9,615	9,512	9,589	9,984	10,539	-	+923
資産合計	-	-	11,042	11,514	11,343	11,712	12,268	-	+1,225
借入金	-	-	913	976	981	822	3,189	-	+2,275
リース負債	-	-	736	708	722	787	824	-	+88
営業債務及びその他の債務	-	-	739	874	793	812	1,060	-	+320
その他の金融負債	-	-	56	63	56	43	63	-	+6
未払法人所得税	-	-	47	129	58	109	62	-	+14
引当金	-	-	-	25	18	10	10	-	+10
その他の流動負債	-	-	437	459	501	486	492	-	+54
流動負債合計	-	-	2,932	3,238	3,131	3,073	5,703	-	+2,771
借入金	-	-	3,757	3,935	3,678	3,840	1,385	-	(2,372)
リース負債	-	-	1,392	1,278	1,335	1,478	1,700	-	+308
引当金	-	-	800	726	743	769	803	-	+3
繰延税金負債	-	-	0	-	-	-	-	-	(0)
その他の非流動負債	-	-	0	0	-	-	-	-	(0)
非流動負債合計	-	-	5,950	5,940	5,757	6,088	3,889	-	(2,061)
負債合計	-	-	8,882	9,178	8,888	9,161	9,592	-	+710
資本金	-	-	45	45	45	45	45	-	0
資本剰余金	-	-	8,491	8,496	8,500	8,505	8,510	-	+18
利益剰余金	-	-	(6,376)	(6,204)	(6,091)	(5,999)	(5,879)	-	+497
親会社の所有者に帰属する持分合計	-	-	2,160	2,336	2,454	2,551	2,675	-	+515
資本合計	-	-	2,160	2,336	2,454	2,551	2,675	-	+515
負債及び資本合計	-	-	11,042	11,514	11,343	11,712	12,268	-	+1,225
親会社の所有者に帰属する持分	-	-	2,160	2,336	2,454	2,551	2,675	-	+515
有利子負債	-	-	4,671	4,912	4,660	4,662	4,574	-	(96)
ネットデット	-	-	4,182	4,018	3,912	3,860	3,966	-	(216)
親会社所有者帰属持分比率	-	-	19.6%	20.3%	21.6%	21.8%	21.8%	-	-
ネットデットエクイティ比率	-	-	193.7%	172.0%	159.4%	151.3%	148.3%	-	-
ROE(12カ月)	-	-	-	20.6%	-	-	20.6%	-	-
ROA(12カ月)	-	-	-	5.8%	-	-	6.4%	-	-
当座比率	-	-	45%	58%	52%	52%	28%	-	-
流動比率	-	-	49%	62%	56%	56%	30%	-	-
出所：会社データ、弊社計算									

キャッシュフロー計算書（四半期累計／四半期）

[illegible]

2026 年 8 月期会社予想

2026 年 8 月期に対する当初の会社予想（開示：2025 年 10 月 15 日）は据え置かれている。売上収益 12,300 百万円（前年比 9.0%増）、営業利益 850 百万円（11.1%増）、税引前利益 745 百万円（15.0%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益 520 百万円（19.1%増）の見込みである。また、営業利益率 6.9%（0.1%ポイント上昇）の見込みである。年間配当金予定も据え置かれており、2026 年 8 月期に対して 10.00 円（期末のみ／配当性向 24.4%）である。



2026 年 9 月 7 日の開示においては、当初の会社予想の前提との比較で売上収益が上振れて着地したことが示唆されている。通期の前年比にして、全店ベースで売上高 14.2%増、客数 11.2%増、客単価 2.8%増とのことである。なお、既存店ベースでは、売上高 2.1%増、客数 1.4%減、客単価 3.4%増とのことである。後者に限っても当初の会社予想の前提を上回っている模様である。さらには、2026 年 8 月期末で店舗数 137 店とのことである。2025 年 8 月期末の 126 店との比較で 11 店増していることになる。当初の会社予想の前提においては新規出店 10 店（退店 6 店／純増 4 店）が織り込まれていたのに対して、新規出店 18 店（退店 7 店／純増 11 店）での着地となったことになる。すなわち、店舗数の純増にして 7 店の上振れが発生しており、この分だけ売上収益も上振れた着地となっていると考えられよう。

一方、営業利益の段階においては、上述の動向に起因する費用の上振れも発生していることになる。新規出店数の上振れに際しては出店一時費用も上振れていることになり、さらには、退店数の上振れに際して退店の影響による減益幅も上振れていることになる。すなわち、売上収益が上振れて着地する方向性にはかなりの可能性があると考えられるものの、営業利益については上振れ幅が限定的にとどまる模様である。ただし、2027 年 8 月期に向けては、2026 年 8 月期の新規出店による効果が通期を通して売上収益に寄与する一方、出店一時費用（オープン月にスポットで一括計上）の負担がすべて一巡することになる。結果、2026 年 8 月期の新規出店は、2027 年 8 月期の営業利益に対して比較的に大きな増益要因をもたらすことになる。

なお、既存店ベースの売上高については、下半期（3・8月）に入ってから単月動向で前年同月に対して減少する局面（3月／6月／8月）が発生しているものの、ここでは天候不順などによる一過性の要因による影響が大きくなったことが背景として挙げられている。また、2025年8月期における既存店ベースの増収率6.3%と2026年8月期の増収率2.1%を単純に比較した場合においては、既存店ベースの増収率が減速していることになるのだが、実態は、前者における特殊要因が一巡している影響が大きく、後者においてはむしろ本来の巡航速度に近い水準での推移が達成されているとも考えられる。2024年8月期から2025年8月期に向けての推移においては、コロナ禍に伴う減収による影響が一巡している影響が大きく現れているとされている。

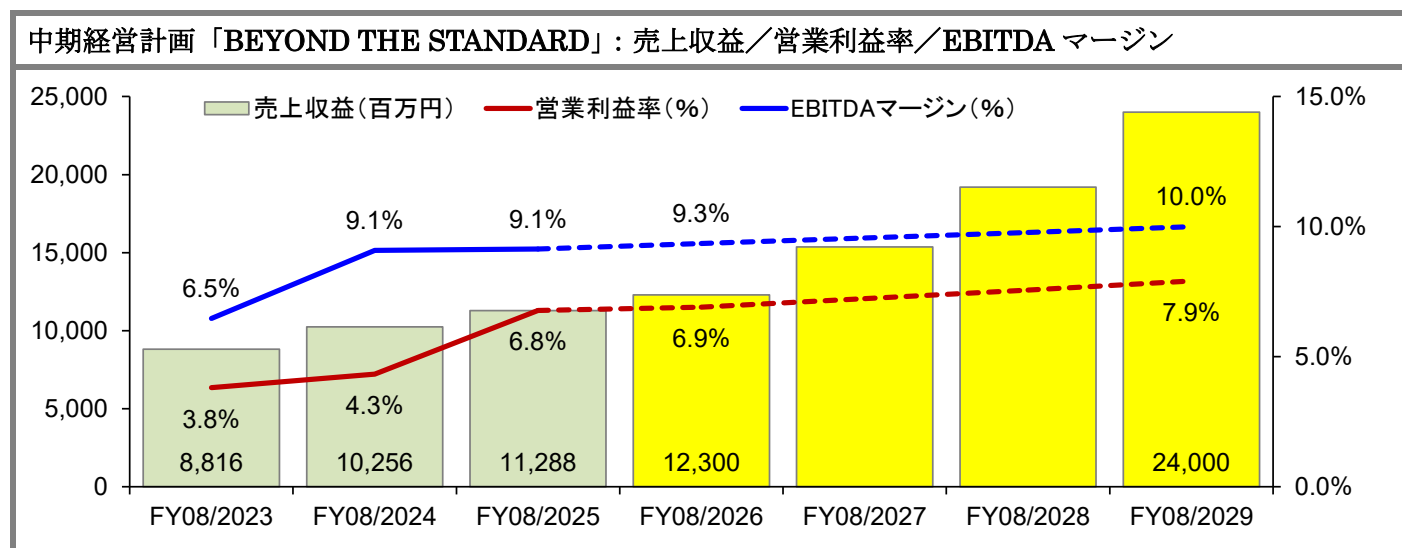
2026年8月期に対する会社予想と実績

連結通期 (IFRS) (百万円)	発表日	イベント	売上収益	営業利益	税引前利益	親会社の 所有者に帰属する 当期利益
FY08/2026会予	2025年10月15日	4Q決算発表	12,300	850	745	520
FY08/2026会予	2026年1月14日	1Q決算発表	12,300	850	745	520
FY08/2026会予	2026年4月10日	2Q決算発表	12,300	850	745	520
FY08/2026会予	2026年7月10日	3Q決算発表	12,300	850	745	520
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
FY08/2026会予	2025年10月15日	4Q決算発表	12,300	850	745	520
FY08/2026会予	2026年7月10日	3Q決算発表	12,300	850	745	520
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
連結半期 (IFRS) (百万円)	発表日	イベント	売上収益	営業利益	税引前中間利益	親会社の 所有者に帰属 する中間利益
1Q-2Q FY08/2026会予	2025年10月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
1Q-2Q FY08/2026会予	2026年1月14日	1Q決算発表	-	-	-	-
1Q-2Q FY08/2026実績	2026年4月10日	2Q決算発表	6,105	369	314	205
		増減額	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-
1Q-2Q FY08/2026会予	2025年10月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
1Q-2Q FY08/2026実績	2026年4月10日	2Q決算発表	6,105	369	314	205
		増減額	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-
連結半期 (IFRS) (百万円)	発表日	イベント	売上収益	営業利益	税引前中間利益	親会社の 所有者に帰属 する中間利益
3Q-4Q FY08/2026会予	2025年10月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
3Q-4Q FY08/2026会予	2026年1月14日	1Q決算発表	-	-	-	-
3Q-4Q FY08/2026会予	2026年4月10日	2Q決算発表	6,195	481	431	315
3Q-4Q FY08/2026会予	2026年7月10日	3Q決算発表	6,195	481	431	315
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3Q-4Q FY08/2026会予	2025年10月15日	4Q決算発表	-	-	-	-
3Q-4Q FY08/2026会予	2026年7月10日	3Q決算発表	6,195	481	431	315
		増減額	-	-	-	-
		増減率	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

中長期業績見通し

2026年8月19日、同社は中期経営計画「BEYOND THE STANDARD」(2027年8月期～2029年8月期)を公表している。2026年8月期に対する会社予想で見込まれている売上収益12,300百万円、営業利益850百万円を起点として、最終年度である2029年8月期に対して売上収益24,000百万円規模、営業利益1,900百万円規模を達成することが業績目標として掲げられている。3年間の年平均成長率(CAGR)としては、売上収益で25%前後、営業利益で30%前後である。

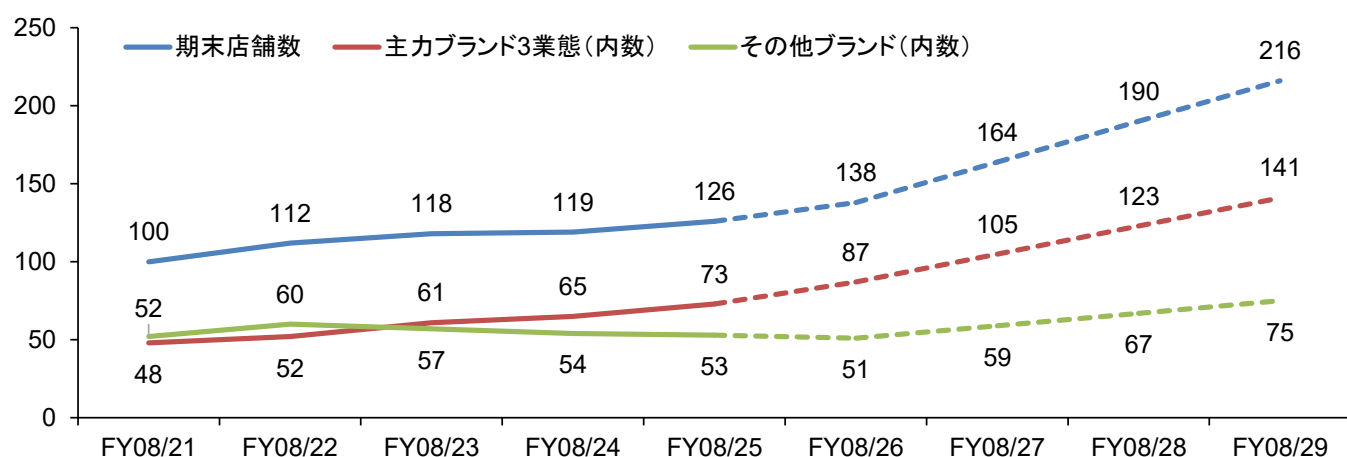


出所：会社データ、弊社計算

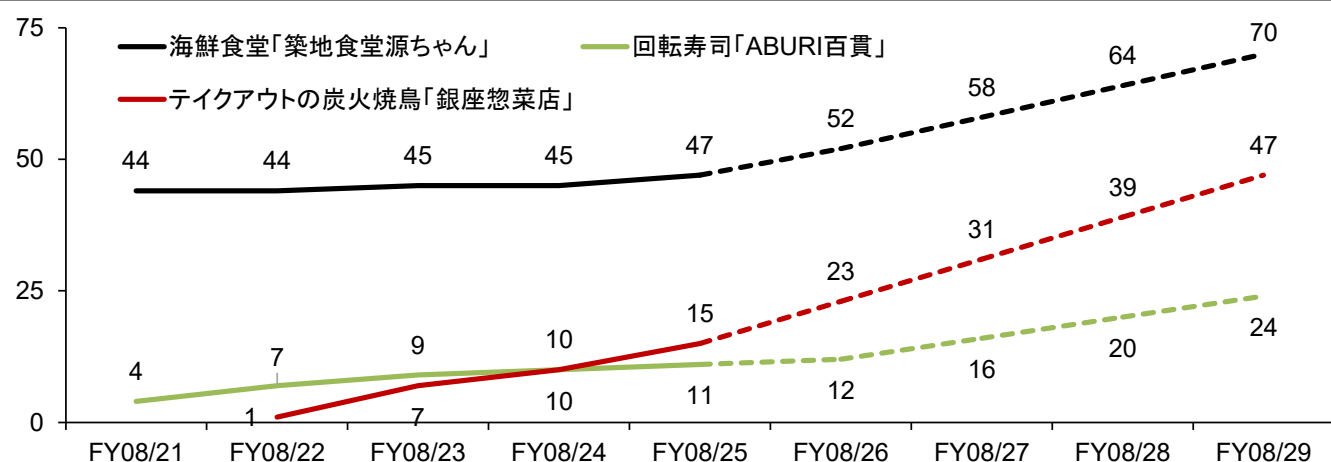
また、EBITDA マージンは2026年8月期に対する会社予想が見込む9.3%から2029年8月期に対して10.0%以上、ROEは20.6%から22.0%以上が目標として掲げられている。一方、ROICは2026年8月期見込みの24.1%に対して2029年8月期は16.0%以上が目標とされている。ROICについては、当該期間の新規出店に必要な資金を主として借入で調達することに伴い、有利子負債の増加を通して分母となる投下資本が先行して拡大するため、その分だけ低下することになるとのことである。ただし、2026年8月期見込みのWACC約7%との比較ではより高い水準が維持されることから、当該期間を通して資本コストを上回る投資効率を確保することができることが想定されている。

中期経営計画の業績目標は、フランチャイズ展開、M&A、海外展開などからの寄与を織り込まず、直営店の新規出店と既存店強化によるオーガニック成長のみで構成されている。中心となるのは、2027年8月期以降、毎年30店舗を新規出店することに起因する寄与である。中期経営計画では、2026年8月期末の直営店舗数138店舗を起点として、2027年8月期164店舗、2028年8月期190店舗、2029年8月期216店舗へ拡大する計画であり、3年間で90店舗を新規出店する一方、各期4店舗の退店が織り込まれている。なお、2026年9月7日付けの開示では追加的に1店舗の退店が発生したことから、2026年8月期末の実績は137店舗となっている。主力ブランドである海鮮食堂「築地食堂源ちゃん」、回転寿司「ABURI 百貫」、テイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」については、中期経営計画上の総計で、2026年8月期末見込みの87店から2029年8月期末には141店へ増加させ、全店舗に占める構成比を63%から65%へと引き上げる計画である。同社によれば、投資回収の早さや将来的な出店余地などを踏まえ、この主力ブランド3業態に経営資源を集中していくとのことである。

中期経営計画「BEYOND THE STANDARD」：期末店舗数



中期経営計画「BEYOND THE STANDARD」：期末店舗数（主力ブランド3業態の内訳）



出所：会社データ

オーガニック成長

新規出店の業績寄与については、出店時期と費用計上の時間軸を考慮する必要がある。同社によれば、新規出店に際して発生する出店一時費用はオープン月にスポットで計上される一方、新規店舗からの売上収益や営業利益はその後継続的に計上される。このため、当該年度に出店した店舗については出店一時費用の負担が先行する一方、翌年度には前年度に出店した店舗が通期を通して業績に寄与することになる。2027年8月期についても、2026年8月期に新規出店した店舗からの寄与が通期を通して発生する一方、2027年8月期に新規出店する店舗については出店一時費用の負担が発生する構造となる。継続的に新規出店を行う局面では、前年度までにに出店した店舗からの収益寄与と、当該年度の新規出店に伴う先行費用負担が並行して発生していくことになる。

一方、中期経営計画で掲げられている毎年30店舗の新規出店については、その実現に向けた具体的な準備が進められている。同社によれば、2027年8月期に予定する30店舗のうち22店舗については既に出店の目途が立っており、残る店舗についても商業施設（ショッピングモール）側の開業時期などに応じて順次具体化していく方針とのことである。また、従来から主力としてきた商業施設（ショッピングモール）では、既存店舗の売上実績やディベロッパーとのリレーションを背景として、新規商業施設（ショッピングモール）の開発段階から出店場所について相談を受ける事例もあるとのことである。36ブランドを展開するマルチブランド戦略を活用し、同一施設に複数店舗を出店できることも、商業施設（ショッピングモール）における出店機会の獲得につながっている。

今後は従来の商業施設（ショッピングモール）に加えてロードサイドへ出店チャネルを広げていく方針が打ち出されている。2026 年 8 月にはロードサイド第 1 号店を開業している一方、今後の出店拡大に向けてロードサイドの専門人材を採用するとともに、店舗開発部門の体制もさらに強化する計画である。既存の商業施設（ショッピングモール）における出店余地を活用しながら、新たにロードサイドという出店チャネルを加え、店舗開発体制そのものも増強することで、毎年 30 店舗の新規出店を進めていく考えである。また、中期経営計画の達成に向けては、既存店の強化も重要な前提となる。同社は既存店の売上高、客数、客単価を継続的にモニタリングしており、必要に応じて店舗改装や業態変更、出店地域に応じたメニュー変更、価格改定、ホスピタリティの強化などを進めている。既存店の状況については、売上高だけではなく、客数や客単価の動向も確認しながら店舗ごとの改善策を講じていく考えである。

店舗運営面では、タブレットメニューやセルフレジの導入に加え、業態に応じた調理ロボットの活用などを進めることで、店舗オペレーションの効率化が図られている。これらについては人件費の抑制だけを目的とするものではなく、従業員が接客や顧客対応に注力できる環境を整えることも意図されている。また、既存店の状況に応じて店舗改装や業態転換を行うことで、個別店舗の収益性改善を図る方針も打ち出されている。同社は、新規出店を積み上げる一方で、既存店の状況が悪化したまま出店数だけを追う考えではないとしている。従来から既存店の売上高や客数などを確認しながら新規出店を進めてきており、中期経営計画におけるオーガニック成長も、店舗数の増加のみではなく、既存店の売上収益および店舗利益の維持・改善を組み合わせることで実現していく計画となっている。

また、今後の出店ペース拡大に伴って、人材面での対応も重要になる。同社によれば、これまで人材不足そのものを理由として新規出店ができなかった事例はないものの、店舗数が継続的に拡大するなかでは、店長をはじめとする店舗運営人材を従来以上のペースで育成する必要があるとの認識が示されている。このため、出店拡大に合わせて店舗運営を担う人材の育成や管理体制の整備を進めていくとのことである。一方、毎年 30 店舗の出店を継続するうえでは、条件の良い出店案件を継続的に確保できるかどうかも重要になる。同社としても、出店店舗数そのものを優先して条件の悪い物件に出店するのではなく、投資回収期間などを重視しながら案件を選別していく方針であり、店舗開発力と人材育成の双方が中期経営計画における出店ペースを支える重要な要素となる。

追加的な成長ドライバー

中期経営計画に織り込まれていない追加的な成長ドライバーとしては、フランチャイズ展開、M&A、海外展開が挙げられる。なかでも、既に具体的な取り組みが始まっているのがフランチャイズ展開である。テイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」は、1 店舗当たりの設備投資が 30～40 百万円、EBITDA マージンが 19%超とされるなど、投資負担やオペレーション負担が相対的に軽い業態である。また、海鮮食堂「築地食堂源ちゃん」などと比較して職人の技術に依存する度合いが低く、店舗運営を標準化しやすいこともフランチャイズ展開に適している理由のひとつとされている。同社はこうした特性に鑑みてテイクアウトの炭火焼鳥「銀座惣菜店」のフランチャイズ展開を推進しており、2026 年 8 月には第 1 号となる加盟契約を締結している。第 1 号案件については、2026 年 12 月の開業が予定されているほか、年内に 10 社ほどの加盟候補先との面談を予定しているとのことである。ただし、出店時期はフランチャイジーによる物件確保などに左右されるため、現時点で具体的な出店店舗数や出店ペースは明示されていない。

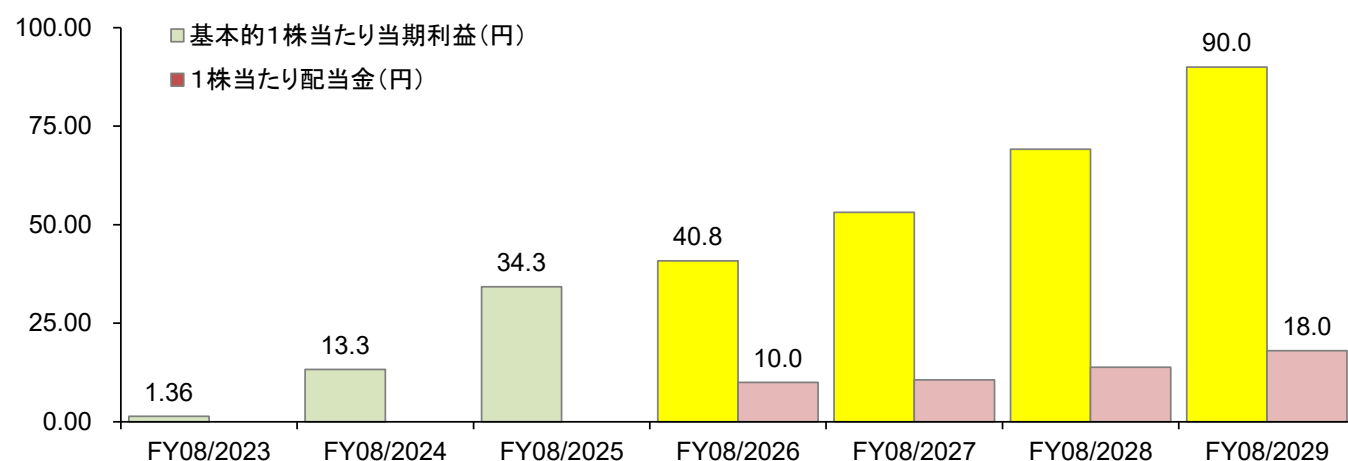
フランチャイズ展開の進捗に際しては、直営店とは異なる収益構造が加わることになる。同社によれば、1店舗当たりの収益計上モデルにおいては、加盟金3百万円が一定期間にわたって収益計上される一方、工事監修費や研修費など約4百万円が当初の段階で一括して収益計上される。また、ロイヤリティや食材供給、店舗運営支援などからも収益が発生し、加盟金の期間配分による収益を含め、標準的な売上水準を前提とした場合、当初の段階において月間0.4～0.5百万円ほどの収益計上になるとのことである。フランチャイズでは店舗設備への投資や日々の店舗運営をフランチャイジーが担うため、同社にとっては相対的に資本負担の軽いかたちで収益を積み上げていくことが可能になる。同社も、フランチャイズ店舗数が50店舗、100店舗と拡大した場合には、同社としての収益構造の見え方が変わってくるとの認識を示している。そもそも、フランチャイズ展開は店舗数拡大策というよりも、直営店のみに依存する既存の収益構造に相対的に資本負担の軽い継続収益を加えることを目的とする施策であると考えられよう。

M&Aについては、日常利用される外食・日常食業態を対象とし、同社の出店力を活用して買収後に多店舗展開できる案件を重視して検討が進められている。既に複数案件について初期検討や秘密保持契約の締結を行っており、2027年8月期以降は専門組織を設置し、案件発掘から交渉、買収後の統合までを一貫して担う体制を構築する計画である。海外展開については、東南アジアを中心として複数の現地有力パートナーとの協議を進めており、ハラール市場（イスラム教の戒律に適合した商品やサービスを求める消費市場）も意識した事業展開が検討されている。ただし、M&Aと同様に、具体的な実施時期、店舗数、投資額、収益寄与の規模については明示されていない。このため、フランチャイズ展開、M&A、海外展開はいずれも中期経営計画の業績目標を達成するための前提ではなく、直営店の新規出店と既存店強化によるオーガニック成長に対して上乗せとなり得る成長機会として位置付けられている。

株主還元と成長投資

株主還元については、成長投資を優先しながらも安定配当を継続する方針であり、中期経営計画の期間を通して配当性向20%以上を維持することが掲げられている。また、株主優待についても継続する方針である。2026年8月期に対しては年間配当金予定10.0円（期末のみ／配当性向24.4%）が示されている一方、中期経営計画では最終年度である2029年8月期に対して基本的1株当たり当期利益90.0円前後が見込まれており、配当性向20%を想定すれば、年間配当金予定18.0円である。

中期経営計画「BEYOND THE STANDARD」：年間配当金予定



出所：会社データ、弊社計算

中期経営計画では、当該3年間の累計で7,500～9,500百万円の資金を獲得し、これを成長投資や株主還元などに配分する方針である。資金獲得については、営業活動によるキャッシュフローで5,500～6,500百万円を見込むことに加え、新たに2,000～3,000百万円を有利子負債で調達する計画である。これに対して資金配分については、新規出店で6,000～7,000百万円、株主還元で500百万円前後、その他で1,000～2,000百万円が計画されている。また、その他の構成要素としては、DX投資、店舗改装、本社部門の強化、自己株式取得または手元資金の増強、M&Aなどが挙げられている。

結果的に有利子負債残高は増加することになるのだが、有利子負債依存度は低下するとされている。有利子負債が自己資本の何倍に相当するかを示すD/Eレシオを指標とした場合、2026年8月期に対して2.0倍が見込まれているのに対して、2029年8月期に対して見込まれているのは1.5倍前後である。すなわち、有利子負債を活用して成長投資を進めながらも、財務バランスの改善も図っていくことが計画されていることになる。以上を踏まえれば、当該期間においては、有利子負債残高の増加に伴うインパクトを上回るほどに及んで、利益剰余金などの積み上がりを通じた自己資本の増加が想定されていると考えられよう。なお、案件規模によってはM&Aなどの戦略投資に対して別途有利子負債で調達する可能性が示されているが、これは上述財務指標（D/Eレシオ）の想定には織り込まれていない。

5.0 財務諸表

損益計算書

損益計算書 (百万円)	連結実績 通期 08/2021	連結実績 通期 08/2022	連結実績 通期 08/2023	連結実績 通期 08/2024	連結実績 通期 08/2025	連結予想 通期 08/2026	前年比 純増減
売上収益	-	-	8,816	10,256	11,288	12,300	+1,011
売上原価	-	-	-	3,412	3,893	4,114	+220
売上総利益	-	-	5,859	6,844	7,395	8,186	+790
販売費及び一般管理費	-	-	-	6,156	6,584	7,326	+741
その他の収益・費用(純額)	-	-	-	(243)	(45)	10	+55
営業利益	-	-	336	444	765	850	+84
金融収益・費用(純額)	-	-	-	(145)	(117)	(105)	+12
税引前(中間／四半期)利益	-	-	-	298	647	745	+97
法人所得税費用	-	-	-	129	211	225	+13
当期(中間／四半期)利益	-	-	17	169	436	520	+83
親会社の所有者に帰属する当期(中間／四半期)利益	-	-	17	169	436	520	+83
売上収益伸び率	-	-	-	+16.3%	+10.1%	+9.0%	-
営業利益伸び率	-	-	-	+32.2%	+72.2%	+11.1%	-
税引前(中間／四半期)利益伸び率	-	-	-	-	+116.8%	+15.0%	-
当期(中間／四半期)利益伸び率	-	-	-	+876.7%	+157.7%	+19.1%	-
親会社の所有者に帰属する当期(中間／四半期)利益伸び率	-	-	-	+876.7%	+157.7%	+19.1%	-
売上総利益率	-	-	66.5%	66.7%	65.5%	66.6%	+1.0%
売上収益販売管理費率	-	-	-	60.0%	58.3%	59.6%	+1.2%
営業利益率	-	-	3.8%	4.3%	6.8%	6.9%	+0.1%
税引前(中間／四半期)利益率	-	-	-	2.9%	5.7%	6.1%	+0.3%
当期(中間／四半期)利益率	-	-	0.2%	1.7%	3.9%	4.2%	+0.4%
親会社の所有者に帰属する当期(中間／四半期)利益率	-	-	0.2%	1.7%	3.9%	4.2%	+0.4%
法人税率	-	-	-	43.3%	32.6%	30.2%	(2.4%)

出所: 会社データ、弊社計算

財政状態計算書

財政状態計算書	連結実績 通期	連結実績 通期	連結実績 通期	連結実績 通期	連結実績 通期	連結予想 通期	前年比
(百万円)	08/2021	08/2022	08/2023	08/2024	08/2025	08/2026	純増減
現金及び現金同等物	-	-	-	559	893	-	-
営業債権及びその他の債権	-	-	-	808	977	-	-
棚卸資産	-	-	-	53	46	-	-
その他の金融資産	-	-	-	5	8	-	-
その他の流動資産	-	-	-	69	76	-	-
流動資産合計	-	-	-	1,495	2,002	-	-
有形固定資産	-	-	-	3,012	3,212	-	-
のれん	-	-	-	5,365	5,365	-	-
無形資産	-	-	-	21	15	-	-
その他の金融資産	-	-	-	730	753	-	-
繰延税金資産	-	-	-	152	163	-	-
その他の非流動資産	-	-	-	0	1	-	-
非流動資産合計	-	-	-	9,282	9,512	-	-
資産合計	-	-	11,168	10,778	11,514	-	-
借入金	-	-	-	3,684	976	-	-
リース負債	-	-	-	754	708	-	-
営業債務及びその他の債務	-	-	-	834	874	-	-
その他の金融負債	-	-	-	50	63	-	-
未払法人所得税	-	-	-	133	129	-	-
引当金	-	-	-	6	25	-	-
その他の流動負債	-	-	-	498	459	-	-
流動負債合計	-	-	-	5,963	3,238	-	-
借入金	-	-	-	912	3,935	-	-
リース負債	-	-	-	1,233	1,278	-	-
引当金	-	-	-	772	726	-	-
繰延税金負債	-	-	-	0	-	-	-
その他の非流動負債	-	-	-	0	0	-	-
非流動負債合計	-	-	-	2,920	5,940	-	-
負債合計	-	-	-	8,883	9,178	-	-
資本金	-	-	-	45	45	-	-
資本剰余金	-	-	-	9,242	8,496	-	-
利益剰余金	-	-	-	(7,391)	(6,204)	-	-
親会社の所有者に帰属する持分合計	-	-	1,725	1,895	2,336	-	-
資本合計	-	-	1,725	1,895	2,336	-	-
負債及び資本合計	-	-	11,168	10,778	11,514	-	-
親会社の所有者に帰属する持分	-	-	1,725	1,895	2,336	-	-
有利子負債	-	-	-	4,597	4,912	-	-
ネットデット	-	-	-	4,037	4,018	-	-
親会社所有者帰属持分比率	-	-	15.5%	17.6%	20.3%	-	-
ネットデットエクイティ比率	-	-	-	213.1%	172.0%	-	-
ROE(12ヵ月)	-	-	2.4%	9.4%	20.6%	20.6%	-
ROA(12ヵ月)	-	-	-	2.7%	5.8%	-	-
当座比率	-	-	-	23%	58%	-	-
流動比率	-	-	-	25%	62%	-	-
出所: 会社データ、弊社計算							

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	連結実績 通期 08/2021	連結実績 通期 08/2022	連結実績 通期 08/2023	連結実績 通期 08/2024	連結実績 通期 08/2025	連結予想 通期 08/2026	前年比 純増減
営業活動によるキャッシュフロー	-	-	1,095	1,331	1,310	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	-	-	(495)	(287)	(491)	-	-
営業活動CF+投資活動CF	-	-	599	1,044	818	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	-	-	(1,180)	(1,156)	(484)	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

1株当たりデータ

1株当たりデータ (株式分割調整前) (円)	連結実績 通期 08/2021	連結実績 通期 08/2022	連結実績 通期 08/2023	連結実績 通期 08/2024	連結実績 通期 08/2025	連結予想 通期 08/2026	前年比 純増減
期末発行済株式数(千株)	-	-	-	12,745	12,745	-	-
当期利益/EPS(千株)	-	-	-	12,744	12,744	-	-
期末自己株式数(千株)	-	-	-	-	-	-	-
基本的1株当たり当期利益	-	-	1.36	13.30	34.27	40.80	-
希薄化後1株当たり当期利益	-	-	1.36	13.30	34.27	-	-
1株当たり親会社所有者帰属持分	-	-	135.41	148.71	183.33	-	-
1株当たり配当金	-	-	-	-	-	10.00	-

1株当たりデータ (株式分割調整後) (円)	連結実績 通期 08/2021	連結実績 通期 08/2022	連結実績 通期 08/2023	連結実績 通期 08/2024	連結実績 通期 08/2025	連結予想 通期 08/2026	前年比 純増減
株式分割ファクター	-	-	1	1	1	1	-
基本的1株当たり当期利益	-	-	1.36	13.30	34.27	40.80	-
1株当たり親会社所有者帰属持分	-	-	135.41	148.71	183.33	-	-
1株当たり配当金	-	-	-	-	-	10.00	-
配当性向	-	-	-	-	-	24.4%	-

出所: 会社データ、弊社計算

Disclaimer

ここでの情報は、ウォールデンリサーチジャパンが当該事業会社の発信する「IR 情報」を中立的かつ専門的な立場から要約して、レポート形式にまとめたものである。「IR 情報」とは、即ち、当該事業会社に係る①弊社との個別取材の内容、②機関投資家向け説明会の内容、③適時開示情報、④ホームページの内容などである。

商号: 株式会社ウォールデンリサーチジャパン

本店所在地: 〒104-0061 東京都中央区銀座 6 丁目 14 番 8 号 銀座石井ビル 4 階

URL: <https://walden.co.jp/>

Email: info@walden.co.jp

Tel: 03-3553-3769