

|| 企業調査レポート ||

アルプス技研

4641 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 9 月 15 日 (金)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2017年12月期上期業績（連結）の概要	01
3. 2017年12月期の通期業績（連結）見通し	01
4. 中長期の成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業概要	04
■ 業績動向	05
■ 業績見通し	07
■ 中長期の成長戦略	08
1. 新中期経営計画（2017～2019年）	08
2. 中長期成長ビジョン	09
■ 株主還元	11

■ 要約

1. 会社概要

アルプス技研<4641>は、機械、電気・電子、ソフト・ITなどの分野において、大手製造業各社に高度技術サービスを提供する総合エンジニアリングアウトソーシング企業である。経営理念である“Heart to Heart”「人と人との心のつながり」を大切にしており、技術者としてのみならず社会人としても一流であるべしとの思いから、創業以来一貫して、技術力の強化に加え、ヒューマン教育にも注力している。これが同社の強みである人材を生み出す源泉となる企業組織文化となっている。同社グループは同社及び子会社4社から構成され、2016年12月期より、アウトソーシングサービス事業とグローバル事業の2つの事業セグメントとなった。

2. 2017年12月期上期業績（連結）の概要

2017年12月期上期の業績（連結）は、売上高が前年同期比17.8%増の14,516百万円、営業利益が同14.2%増の1,433百万円と概ね計画通りの大幅な増収増益となった。好調な受注環境が継続する中で、優秀な人材の確保や単価向上を柱とした採用及び営業施策が奏功し、稼働人数の増加及び契約単価の上昇が業績の伸びに寄与した。また、損益面では、社員に対する処遇向上策に伴って原価率が上昇したものの、増収効果により増益を実現するとともに、営業利益率もほぼ目標とする10%水準を確保することができている。

3. 2017年12月期の通期業績（連結）見通し

2017年12月期の通期業績（連結）予想について同社は、期初予想を据え置いており、売上高を前期比8.4%増の29,000百万円、営業利益を同7.5%増の3,070百万円と増収増益を見込んでいる。同社グループの主要顧客である大手製造業各社からの派遣要請が引き続き堅調であり、この傾向が継続することを想定している。弊社では、上期実績が概ね計画どおりの進捗であったことや好調な外部環境に加えて、新卒早期稼働により高稼働率が維持できていることなどから、会社予想の達成は十分に可能であるとみている。採用活動の進捗のほか、グループシナジーの創出、グローバル事業の進展など、来期以降の業績の伸びを支える施策の成果に注目したい。

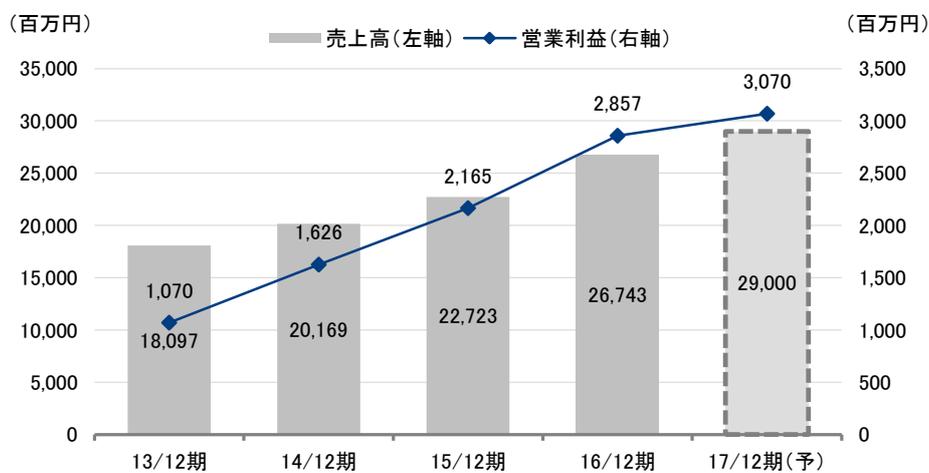
4. 中長期の成長戦略

同社は、2017年12月期から2019年12月期までの3ヶ年を対象とする中期経営計画（ローリング方式）を推進しており、最終年度である2019年12月期の目標として売上高33,400百万円、営業利益3,450百万円を目指している。また、創業50周年を迎える2018年12月期には売上高300億円を突破する計画となっている。

さらに中長期成長ビジョンとして、1) 既存事業の強化に加えて、2) 最先端技術への対応、3) グローバル展開、4) 新規事業への挑戦の4つの戦略軸を打ち出している。弊社でも、同社の事業展開の方向性は、国内人口の減少や経済のグローバル化が進展する中で、今後の産業構造の変化を見据えた合理的な戦略であると評価している。需要が拡大している新たな技術分野への対応を図り、いかに持続的な成長に結び付けていくのかが、今後の注目点となろう。また、引き続き、強固な財務基盤を活かしたM&Aにも注意する必要がある。

Key Points

- ・ 開発・設計などの上流工程に特化した高度技術者集団
- ・ 足元の業績は好調な受注環境と内部施策の進展により好調に推移
- ・ 2018年7月には創業50周年を迎え、過去最高配当を計画
- ・ 既存事業の強化、最先端技術への対応、グローバル展開、新規事業への挑戦の4つの戦略軸により持続的な成長を目指す

売上高と営業利益の推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

1. 会社概要

同社は、機械、電気・電子、ソフト・ITなどの分野において、大手製造業各社に高度技術サービスを提供する総合エンジニアリングアウトソーシング企業である。有期雇用が主体の派遣会社と異なり、すべての技術者を正社員として雇用※しているところや、開発・設計などの上流工程に特化した高度技術者集団であるところに特徴がある。

※ 例えば、リーマンショック時の不況期にも一切解雇をしていない

会社概要

“Heart to Heart”「人と人との心のつながり」を経営理念とし、技術者としてのみならず社会人としても一流であるべしとの思いから、創業以来一貫して、技術力の強化に加え、ヒューマン教育にも注力してきた。特に、質の高い人材を生み出す企業組織文化や、独自の教育・研修体系※に強みがあり、顧客からの高い評価や好調な受注環境にも支えられながら業績は順調に拡大している。

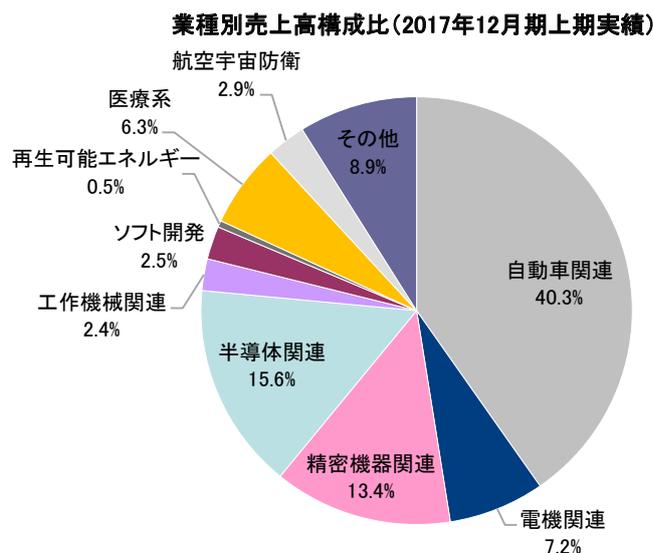
※「能力開発教育体系」と「キャリア開発支援」の2つに大別され、レベルやニーズに応じた教育やキャリアサポーター（先輩技術者）によるフォローなど、高度な技術力や専門性を持った人材を育成するための教育・研修体系が確立されている。また、無期雇用（正社員）であるところも、長期的な育成プランを可能としている。

最近では、労働者派遣法改正（2015年9月30日施行）によって、無期雇用派遣は期間制限がなくなったこと、専門業務区分の撤廃によって付随的業務の制限がなくなったことなども同社にとってフォローの風となっている。

2017年6月末時点の技術社員数は3,133人。そのうち、稼働人数は2,998人となっており、高稼働率を維持している。また、顧客企業の分野別に技術者の人員構成比をみると、機械系が約40%、電気・電子系及びソフト・IT系がそれぞれ約30%と3つの分野を中心にバランスよく構成されている。

事業セグメントは、国内の派遣・受託等の「アウトソーシングサービス事業」と、海外の日系企業向けの「グローバル事業」の2つに区分される。「アウトソーシングサービス事業」が売上高の96%を占めているが、今後は「グローバル事業」も大きく伸ばしていく方針である。

業種別の売上高では、自動車関連が約40.3%、電機・精密機器・半導体関連が合計で約36.2%を占めているが、業種は多岐にわたっており、景気変動の影響を受けにくい構成となっている。また、顧客数は約700社に上るが、売上上位10社（三菱電機<6503>、東芝<6502>、キヤノン<7751>など大手製造業中心）に対する依存度についても19.8%と年々低下傾向にある（2017年12月期上期実績）。



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

連結対象の子会社は、総合人材サービスの(株)アルプスビジネスサービス、2016年9月にグループ入りした技術者派遣事業の(株)パナ R&D、グローバル事業を推進する臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司(台湾)、阿邇貝司機電技術(上海)有限公司(中国)の4社である。本社、事務管理・総合研修センターのほかに、ものづくりを行うテクノパーク2ヶ所、国内営業所22拠点、海外1支店(ミャンマー)を有する。

2. 事業概要

(1) アウトソーシングサービス事業

アウトソーシングサービス事業は、同社の中核事業である。同社は、ものづくりの上流工程である開発・設計分野に特化し、開発設計エンジニアによる高度技術サービスの提供をビジネスモデルの中心に位置付けている。

サービス提供の形態は、派遣と請負の両方があり、顧客の多種多様なニーズに対応し、同社エンジニアのより高いパフォーマンスを発揮させている。派遣については、スポット派遣(エンジニアの単独派遣)とチーム派遣(各種高度技術を有した構成メンバーによる技術者チームが、製品開発・設計業務を行うもの)の形態がある。請負についてはプロジェクト受託(設計・試作・製造・評価を単独または一括で請負う)で、オンサイト(客先構内常駐型)とオフサイト(同社テクノパーク等への持帰り型)がある。

また、設計事務所として創業された当初から、「機電一体設計」をコンセプトとし、メカトロニクス全域の技術ニーズに対応している。特に、ものづくり拠点(自社工場)をもつユニークな業態を強みに、グループ全体で開発→試作→製造→評価にわたるマニュファクチャリングのすべてのプロセスの対応が可能な体制を有している。なかでも、同社の主な技術対応領域は上流工程で、基礎研究、製品企画、構想設計、詳細・量産設計、試作・実験、評価・解析などであり、高度な技術力を要する領域に優位性をもっている。

技術分野では、機械設計、電気・電子設計、ソフト開発、化学などが中心である。高度ネットワーク社会への変遷に伴い、IoT や AI 等、先進技術の開発設計や、更なる需要が期待される3D-CAD、CAE 技術、航空宇宙関連、医療関連、ロボット開発技術など様々な先端技術を重点項目としている。したがって、顧客企業の業種としては、自動車、半導体・LSI、産業機器、デジタル・精密機器、航空・宇宙・防衛、医療・福祉機器など多岐にわたる。

(2) グローバル事業

現在の海外子会社は、台湾の臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司、中国の阿邇貝司機電技術(上海)有限公司である。海外の日系企業等に対する生産設備等の据付業務及びメンテナンス業務並びに付随する人材サービスを提供している。経済のグローバル化が進展する中で、グローバル事業の拡大は戦略軸のひとつとなっている。

業績動向（連結）

2017年12月期上期の（連結）業績は、売上高が前年同期比17.8%増の14,516百万円、営業利益が同14.2%増の1,433百万円、経常利益が同10.2%増の1,438百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同10.9%増の907百万円と概ね計画通りの大幅な増収増益となった。

売上面では好調な受注環境（特に、自動車及び半導体向けが好調）を背景として、主力のアウトソーシングサービス事業が稼働人数の増加、契約単価の上昇により大きく拡大した。また、前期に連結化したパナ R&D が期初から寄与したことも増収要因（約730百万円の上乗せ）となっている。

損益面では、社員に対する処遇向上策※に伴って原価率が75.1%（前年同期は74.6%）に上昇したことに加えて、販管費もパナ R&D の連結化（約95百万円の費用増）などにより増加したものの、増収効果により増益を実現するとともに、営業利益率も9.9%（前年同期は10.2%）とほぼ目標とする10%水準を確保することができた。

※ 同社では、高稼働率が維持できていることを前提として、処遇向上に伴う原価率アップを図る施策をとっている。すなわち、社員に対する処遇向上が、定着率や採用力の強化につながり、その結果、持続的な業績拡大に寄与するという考えに基づいている。

財務面では、事業拡大に伴う「受取手形及び売掛金」及び「仕掛品」等の増加により総資産が17,280百万円（前期末比5.0%増）に拡大した一方、自己資本も内部留保の積み増しにより11,262百万円（同4.0%増）に増加したことから、自己資本比率は65.2%（前期末は65.8%）とほぼ横ばいで推移した。流動比率も230.2%（前期末は230.0%）と高い水準を維持しており、財務の安全性も非常に優れていると言える。

2017年12月期上期業績

（単位：百万円）

	16/12 期上期 実績		17/12 期上期 実績		増減		17/12 期上期 期初予想		
	構成比		構成比		増減率		構成比		
									達成率
売上高	12,326		14,516		2,189	17.8%	14,260		101.8%
アウトソーシング サービス	11,773	95.5%	13,931	96.0%	2,158	18.3%	-	-	-
グローバル	553	4.5%	585	4.0%	31	5.7%	-	-	-
原価	9,197	74.6%	10,906	75.1%	1,708	18.6%	-	-	-
販管費	1,873	15.2%	2,175	15.0%	302	16.1%	-	-	-
営業利益	1,255	10.2%	1,433	9.9%	178	14.2%	1,420	10.0%	100.9%
アウトソーシング サービス	1,243	10.1%	1,433	9.9%	190	15.3%	-	-	-
グローバル	10	0.1%	-1	-	-12	-114.4%	-	-	-
経常利益	1,304	10.6%	1,438	9.9%	133	10.2%	1,470	10.3%	97.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	818	6.6%	907	6.3%	89	10.9%	1,010	7.1%	89.8%
技術社員数（人）	2,880		3,133		253	8.8%			
稼働人数（人）	2,736		2,998		262	9.6%			
稼働工数（H）	175.2		172.8		-2.4	-1.4%			
契約単価（円）	3,848		3,894		46	1.2%			

出所：決算短信よりフィスコ作成

アルプス技研 | 2017年9月15日(金)
4641 東証1部 | <http://www.alpsgiken.co.jp/>

業績動向

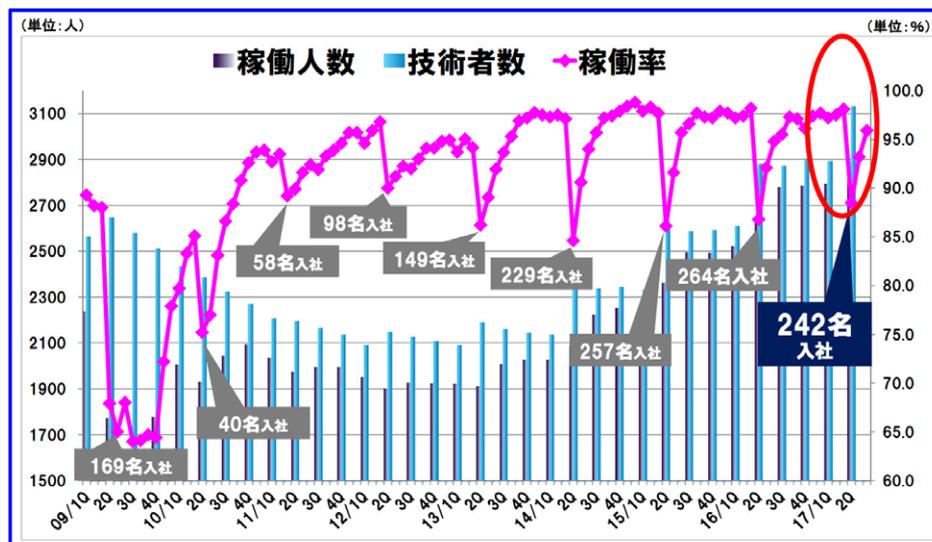
2017年6月末の財政状態

(単位：百万円)

	16年12月末	17年6月末	増減	
			増減	増減率
流動資産	12,167	12,951	784	6.4%
現預金	7,311	7,257	-53	-0.7%
受取手形及び売掛金	3,916	4,423	507	12.9%
固定資産	4,290	4,329	38	0.9%
のれん	462	423	-39	-8.5%
総資産	16,458	17,280	822	5.0%
流動負債	5,289	5,625	335	6.3%
未払金	1,396	1,248	-148	-10.6%
短期借入金	720	720	-	-
固定負債	325	373	48	14.8%
負債合計	5,614	5,999	384	6.9%
純資産	10,843	11,281	437	4.0%
自己資本	10,826	11,262	436	4.0%
流動比率	230.0%	230.2%	0.2	-
自己資本比率	65.8%	65.2%	-0.6	-
D/E レシオ	0.07 倍	0.06 倍	-	-
ROA	19.0%	-	-	-
ROE	19.4%	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

稼働率の状況



※①「稼働人数」…四半期末の稼働人数(人) ②「技術者数」…四半期末の技術者総数(人) ③「稼働率」…月当たりの新卒を含む全社稼働率(%)
グラフ内入社者数…4月入社の新卒技術者数(キャリア採用・秋入社のグローバルエンジニアは含まない)

出所：決算説明資料より掲載

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.

業績動向

各事業における概要は以下のとおりである。

(1) アウトソーシングサービス事業

アウトソーシングサービス事業は、売上高が前年同期比 18.3% 増の 13,931 百万円、セグメント利益が同 15.3% 増の 1,433 百万円と大きく拡大した。パナ R&D の連結化の効果に加え、好調な受注環境が継続する中で、内部施策（優秀な人材の確保や単価上昇を柱とした採用及び営業施策）が奏功した結果、稼働人数の増加、契約単価の上昇が業績の伸びに寄与した。重視する業績指標である技術社員数は 3,133 人（前年同期末比 253 人増）、稼働人数は 2,998 人（同 262 人増）、契約単価は 3,894 円（同 46 円増）とそれぞれ順調に増加した。ただ、一人当たりの上期平均稼働工数が 172.8H（同 2.4H 減）と減少したのは、前年の閏年による特殊要因があったほか、大手企業を中心とした働き方改革等の影響があるようだ。

また、4 月に入社した新卒技術者（242 名）は、6 月末までに全員が稼働決定しており、その結果、高稼働率が維持できている。これまでも早期稼働化を推進してきたが、7 月末に稼働決定した前期からさらに 1 ヶ月早いペースを実現した格好である。新卒技術者の場合は、すぐに単独で上流工程を担当できるわけではないが、チーム派遣の推進により先輩社員がフォローするため、早期に活躍ができる体制が確立しているようだ。教育・研修体系に基づく人材育成が有効に機能していることの証左と言える。なお、新卒技術者の早期稼働は下期業績のプラス要因になることに注意が必要である。

顧客の業種別では、自動車関連のほか、電気・精密機器・半導体関連、医療系が伸びている。

(2) グローバル事業

（事業内容：各種プラント設備機器、工場設備機器の設計・製作、据付及びメンテナンス、人材サービス）

グローバル事業は、売上高が前年同期比 5.7% 増の 585 百万円と伸長したものの、エンジニアリング事業における不採算案件の発生（一過性の要因）によりセグメント損失 1 百万円（前年同期は 10 百万円の利益）を計上した。ただ、グローバル事業そのものは日系企業からの需要拡大に伴い好調に推移している。

業績見通し

2017 年 12 月期の連結業績（連結）予想について同社は、期初予想を据え置いており、売上高を前期比 8.4% 増の 29,000 百万円、営業利益を同 7.5% 増の 3,070 百万円、経常利益を同 7.5% 増の 3,170 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 7.1% 増の 2,130 百万円と増収増益を見込んでいる。

同社グループの主要顧客である大手製造業各社からの派遣要請が引き続き堅調であり、この傾向が継続することを想定している。また、2018 年 12 月期に創業 50 周年を迎えることもあり、グループ一体となった業績拡大に向けてモチベーションを高めていく方針のようだ。また、前期（2016 年 12 月期）実績と同様に、2017 年 12 月期も個別業績*よりも連結業績の伸び率を高く見込んでおり、グループとしての成長が加速するものと捉えることができる。

* 個別業績の予想伸び率は、売上高が前期比 6.3% 増、経常利益が同 6.0% 増、当期純利益が同 9.8% 増と見込んでいる。

業績見通し

損益面でも、引き続き、処遇向上に伴う原価率の高止まりが想定されるものの、増収効果により増益を確保するとともに、営業利益率も目標とする10%をクリアする見通しである。

また、採用面の目標として、新卒250名(2018年入社)、キャリア120名(2017年入社)を掲げるとともに、グローバルエンジニア※の採用拡大も目指している。なお、新卒250名の採用計画は2017年入社と同水準であることから、今後の成長加速に向けてやや消極的という見方もできるが、同社はあくまでも質を重視する方針であり、十分な教育・育成ができる範囲内での採用を継続する考えだ。

※中国の現地大学及びベトナム現地教育機関との提携(寄附講座の提供等)により海外で育成し同社技術者として採用した人材のこと。同社では2005年より10年以上にわたり、のべ300名以上のグローバルエンジニアを育成・正社員採用してきた。今後も人材の確保やグローバル事業での橋渡しの面で重要な取り組みと位置付けられる。

弊社では、上期実績が概ね計画どおりの進捗であったことや好調な外部環境に加えて、新卒早期稼働により高稼働率が維持できていることなどから、会社予想の達成は十分に可能であるとみている。採用活動の進捗はもちろん、ブランディング活動※の効果、グループシナジーの創出、グローバル事業の進展、新規事業の立ち上げに向けた動きなど、来期以降の業績の伸びを支える施策の成果に注目している。

※学生向け認知度拡大や社員向けモチベーション向上などを目的として、初のテレビCM及びラジオCMを4月より開始、広告掲出等を行っている。

■ 中長期の成長戦略

1. 新中期経営計画(2017～2019年)

同社は創業以来、5年単位の定性目標及び3ヶ年の定量目標を策定してきたが、現在は2017年12月期から2019年12月期までの3ヶ年を対象とする新中期経営計画の定量目標(ローリング方式)を推進している。最終年度である2019年12月期の目標として、売上高33,400百万円、営業利益3,450百万円、経常利益3,550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,460百万円を目指している。また、創業50周年を迎える2018年12月期には売上高300億円を突破する計画となっている。

5ヶ年計画の大テーマは、「イノベーションによる企業規模の拡大～創業50周年に向けた成長の加速～」をうたっており、そのための具体的施策として、以下の3つを掲げている。

- 1) 技術、産業の変化を先取りし、高度で多様な技術サービスを提供
- 2) 関係会社の自立・成長により、同社グループの規模拡大を加速
- 3) アジアに展開するグローバル企業グループへの躍進

中長期の成長戦略

中期経営計画の概要

(単位：百万円)

	16/12期 実績	17/12期 予想	18/12期 計画	19/12期 計画	平均成長率
売上高	26,743	29,000	31,200	33,400	7.7%
(伸び率)	17.7%	8.4%	7.6%	7.1%	
営業利益	2,857	3,070	3,200	3,450	6.5%
(利益率)	10.7%	10.6%	10.3%	10.3%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 中長期成長ビジョン

中期経営計画と合わせて、50周年を経過後の次の事業展開の方向性について、市場と事業・技術を2軸として、それぞれ既存と新規の場合に分けた4象限のポートフォリオで説明している。

(1) 高度技術サービスの提供（既存市場、既存事業・技術）

既存の機械設計、電気・電子設計、及び開発などのサービスである。同社の安定的収益源でもあり、今後ともプロジェクト管理体制などの強化で事業拡大を図っていく。

(2) 最先端技術（高単価ゾーン）の開発設計業務（新規市場、既存事業・技術）

AIやIoT、ロボット、ハイブリッド・EV車、航空宇宙関連、医療関連など様々な先端技術領域の開発設計であり、社会的ニーズのある技術の変遷に応じて対応市場の拡大を図っていく。

(3) グローバル展開（既存市場、新規事業・技術）

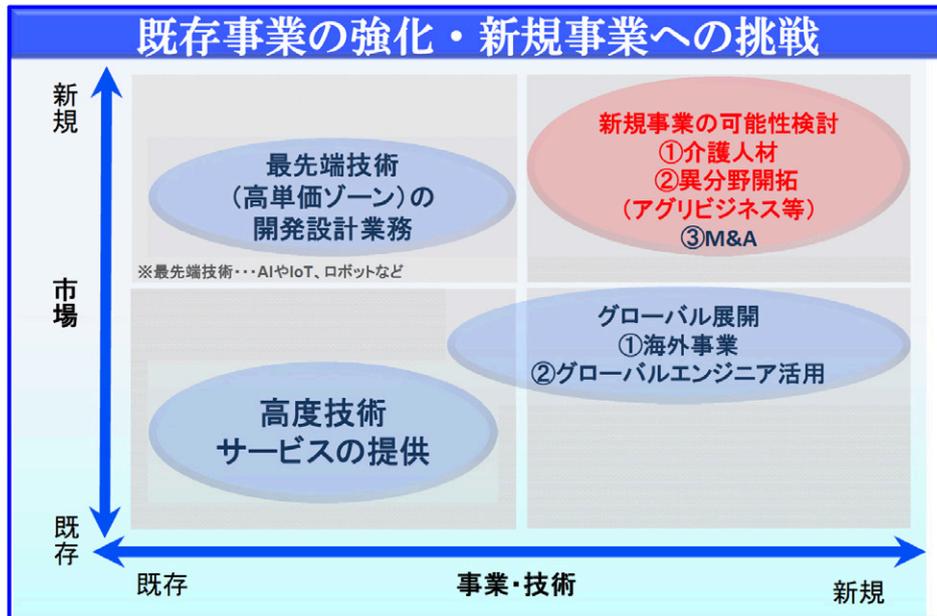
基本的には、顧客企業の海外進出に伴って、現地での生産設備構築や運用などのサービスを提供する。地域的には当面は中国、アジアが中心となる。また、ブリッジエンジニアのようなグローバルエンジニアの活用を図る。

(4) 新規事業の可能性検討（新規市場、新規事業・技術）

介護人材と異分野開拓(アグリビジネス等)、M&Aなどを模索している。特に、介護事業については、ミャンマーで介護人材の育成を既に開始しており、日本の介護関係の法制整備に合わせて事業化の検討を行っている。また、アグリビジネスについても、技術者集団である同社ならではの展開を視野に入れているようだ。

中長期の成長戦略

中長期成長ビジョン（事業展開の方向性）



出所：決算説明資料より掲載

弊社でも、同社の事業展開の方向性は、国内人口の減少や経済のグローバル化が進展する中で、今後の産業構造の変化を見据えた合理的な戦略であると評価している。これまでも技術ニーズの変遷に高いレベルで対応してきた同社であるが、需要が拡大している新たな技術分野への対応を図り、いかに持続的な成長に結び付けていくのが今後の注目点となろう。特に、介護人材やアグリビジネスなどの新規事業については、これまでとは異質な分野であるが、社会的要請によるポテンシャルが大きいうえ、同社にとっては海外で人材を育成してきたノウハウやネットワークが活かせることなどから、将来的な収益ドライバーに育つ可能性は十分にあるとみている。介護人材については時間を要する見通しであるが、アグリビジネスについては、来期ぐらいには何らかの動きが出てくる可能性があり、今後の動向を見守りたい。また、引き続き、強固な財務基盤を活かしたM&Aにも注意する必要がある。

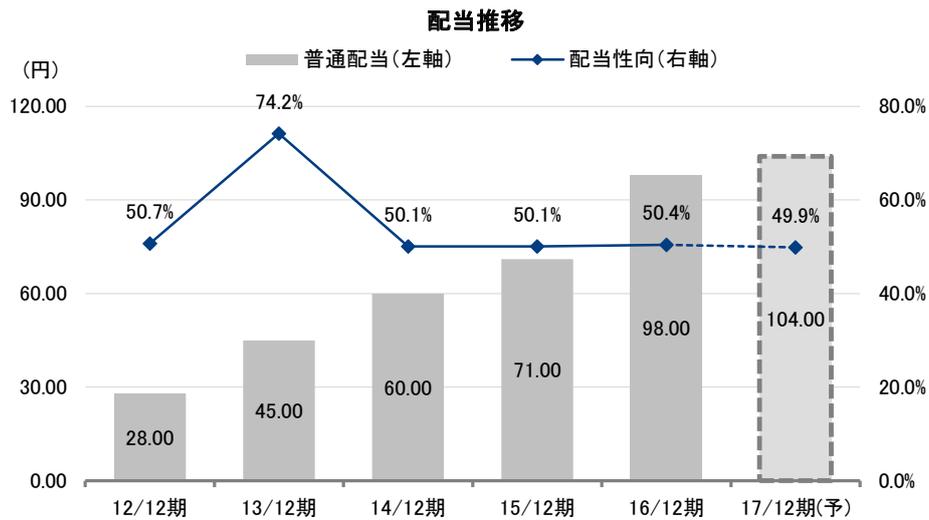
■ 株主還元

1. 配当の基本方針

同社は株主還元策として配当を実施している。連結ベースでの配当性向は 50% を目処とし、業績に関わらず年間配当 20 円を維持することを基本方針としている。

2. 配当推移と計画

直近の 5 年間の配当推移を見ると、好調な業績を背景に着実に増配を続けていることがわかる。配当性向も 50% 前後で推移している。2017 年 12 月期は中間・期末合わせて 104 円の計画と公表され、過去最高配当を更新する予定である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ