

|| 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 >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2019 年 9 月 26 日 (木)

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. 新規事業（農業及び介護分野）の進捗	01
3. 2019年12月期上期の業績	01
4. 2019年12月期の業績予想	02
5. 中長期の成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. アウトソーシングサービス事業	03
2. グローバル事業	03
3. 新規事業（農業・介護関連分野）	03
■ 業績動向	04
■ 主なトピックス	07
1. 新規事業の進捗	07
2. SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み	07
3. 「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄への選定	08
■ 業績見通し	08
■ 中長期の成長戦略	08
1. 中長期成長ビジョン	08
2. 中期経営計画	09
■ 株主還元	10

■ 要約

2019 年 12 月期上期の業績も好調を継続（計画どおりの進捗）。 新規事業も農業関連分野が先に動き出す

1. 会社概要

アルプス技研<4641>は、機械、電気・電子、ソフト・IT、化学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 5 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。2018 年 7 月には創業 50 周年を迎えるとともに、第 2 創業期がスタート。新規事業分野への参入を含め、SDGs（事業活動を通じた社会的課題解決）にも取り組みながら、次世代に向けた強みの創出（経営基盤の強化）を目指している。

2. 新規事業（農業及び介護分野）の進捗

同社は、中長期成長ビジョンの実現に向けて、新規事業分野（農業及び介護関連分野）への参入を決定すると、2018 年 4 月に農業・介護関連の人材派遣を行う子会社（株）アグリ & ケアを設立した。これらの分野は、AI や IoT、ロボットなどの最先端技術の導入や外国人労働力の活用がカギを握ると言われており、これまで培ってきた高度な技術力や人材育成（外国人の採用を含む）のノウハウが生かせることから、社会的課題の解決に貢献すると同時に、先行者利益を目指す戦略と考えられる。まずは農業関連事業が先に立ち上がっており、2019 年 7 月には「強い農業」を目指す愛知県が取り組む「農業支援外国人受入事業」において、アグリ & ケアが「特定機関」の認定を受けた。2018 年に引き続き、今秋も中国、ベトナム、ミャンマーなどからのアグリテック人材及び就農（アグリ）人材を採用する計画（一定規模）となっている。

3. 2019 年 12 月期上期の業績

2019 年 12 月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比 5.5% 増の 16,589 百万円、営業利益が同 0.4% 増の 1,644 百万円と増収及び営業利益はほぼ横ばいで推移した（計画どおりの進捗）。売上高は、良好な受注環境が続くなかで、主力のアウトソーシングサービス事業が高稼働率の維持や稼働人数の増加、契約単価の向上により伸長。2019 年新卒（4 月入社）の採用も 314 名（前期は 288 名）と順調に増えている。損益面では、積極的な広告宣伝費の投入のほか、募集費前倒しの発生（採用活動の早期化対応）により販管費が大きく増加。その結果、営業利益はほぼ横ばいとどまり、営業利益率も若干低下しているが、募集費前倒しの影響が解消することにより下期には改善する見通しである。また、創業者からの第 2 創業期の寄付金を特別利益（1 億円）に計上。新規事業や知名度向上に向けた施策の推進など、次世代に向けた強みの創出のために有効活用しているが、その分だけ販管費が増加する（営業利益率を引き下げる）要因にもなっていることに注意が必要である（特別利益を販管費として活用していることから、一時的に会計上のゆがみが生じている）。

要約

4. 2019年12月期の業績予想

2019年12月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比8.2%増の35,470百万円、営業利益を同5.4%増の3,780百万円と増収増益を見込んでおり、引き続き最高業績を更新する見通しである。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、新規事業（農業関連事業）については、本格的な業績寄与には時間を要する見込みであるが、新設された在留資格の活用により、アグリテック及び就農（アグリ）人材の営業強化に取り組む方針である。

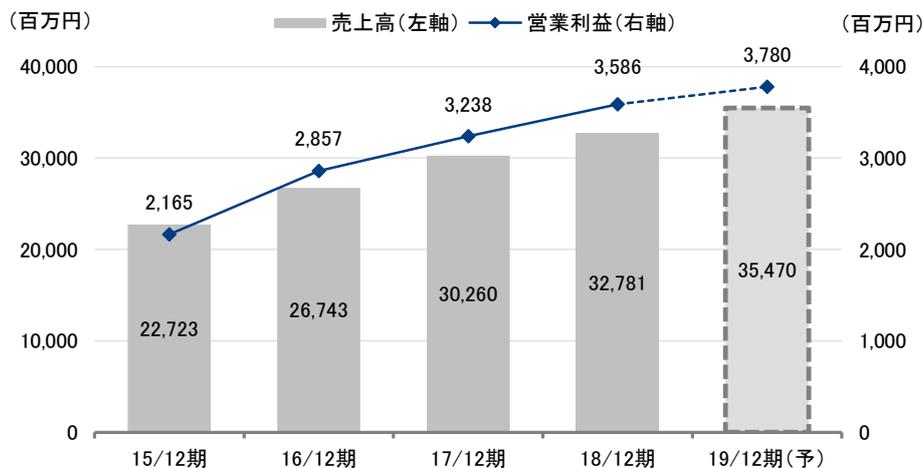
5. 中長期の成長戦略

同社は、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。特に、第11次5ヶ年計画（定性目標）で、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進する方針である。また、3ヶ年の中期経営計画（ローリング方式）では、2021年12月期の目標として売上高41,370百万円、営業利益4,100百万円、ROE20%以上を目指している（ただし、新会社による業績寄与については保守的にみているようだ）。

Key Points

- ・2019年12月期上期の業績も好調を継続（計画どおりの進捗）。積極的なR&D投資に支えられ、米中貿易摩擦などの影響は見られない
- ・新規事業についても農業関連分野（アグリテック及び就農人材）が先に動き出した
- ・2019年12月期の通期業績予想を据え置き、引き続き過去最高業績を更新する見通し
- ・第11次5ヶ年計画（定性目標）では、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進。農業や介護関連分野など、SDGs（事業活動を通じた社会的課題の解決）にも積極的に取り組む方針である。

連結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

■ 事業概要

開発・設計分野に特化し、高度・先端技術に対応

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、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）を推進している。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）を持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→評価にわたるマニファクチュア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持っている。

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、先端技術の開発設計や、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なかで、グローバル事業の拡大は戦略軸の1つとなっている。

3. 新規事業（農業・介護関連分野）

2018年4月には、新規事業分野への参入を目的に新会社アグリ&ケアを設立。成長産業へと向かう農業関連分野、及び人手不足が顕著となっている介護関連分野に対して、新たなモデルの人材派遣市場を創出するところに狙いがある。これらの分野は、AIやIoT、ロボットなどの最先端技術の導入や外国人労働力の活用がカギを握ると言われており、これまで培ってきた高度な技術力と人材育成（外国人の採用を含む）のノウハウを生かせることから、社会的課題の解決に貢献すると同時に、先行者利益を目指す戦略と考えられる。

業績動向

2019年12月期上期の業績も好調を継続（計画どおりの進捗）。積極的なR&D投資に支えられ、米中貿易摩擦の影響は見られず

2019年12月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比5.5%増の16,589百万円、営業利益が同0.4%増の1,644百万円、経常利益が同1.9%増の1,692百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同3.2%減の1,206百万円と増収及び営業利益はほぼ横ばいで推移した（計画どおりの進捗）。一方、最終損益が減益となっているのは、一時的な特殊要因（特別利益）※によるものであり、想定内である。

※ 創業者からの第2創業期の寄付金（1億円）によるもの。前年同期は2億円の計上であったため、前年同期比で減収要因となった。

売上高は、良好な受注環境※が続くなかで、主力のアウトソーシングサービス事業が高稼働率の維持や稼働人数の増加、契約単価の向上により伸長。一方、グローバル事業は大型案件の検収が期をまたいだため減収となっているものの、下期にはキャッチアップする見通しである。

※ 製造業界を取り巻く環境は、米中貿易摩擦の影響（中国向け輸出減少等）や円高による先行き不透明感があるものの、同社が主力とする自動車業界については、次世代車向けを中心として積極的な研究開発投資が継続している。

損益面では、社員数の増加に加えて、社員に対する処遇向上により原価増となったものの、売上高の伸びで吸収することにより原価率は74.1%（前年同期は74.8%）に改善。一方、販管費については、創業者からの寄付金を有効活用するため、次世代に向けた強みの創出のための先行費用（知名度向上のための広告宣伝費など）を積極投入したほか、募集費前倒しの発生（採用活動の早期化対応）により大きく増加し、営業利益はほぼ横ばいで推移するとどまった。営業利益率も9.9%（前年同期は10.4%）に低下している。ただ、募集費前倒しの影響は下期に解消（年内予算の範囲内で着地）する見通しである。また、創業者からの寄付金の活用についても、一時的な会計上のゆがみ（実態よりも営業利益率を引き下げる要因）※を生じさせていることに注意が必要である。

※ 創業者からの寄付金（特別利益）を活用する形で、販管費が増加する形となっている。

財務面では、「仕掛品」の増加（グローバル事業における検収の期越え分）等により、総資産が前期末比8.5%増の18,814百万円と増加した一方、自己資本は内部留保の積み増しにより同3.7%増の10,989百万円にとどまったことから、自己資本比率は58.4%（前期末は61.1%）とわずかに低下した。ただ、前述のとおり、「仕掛品」の増加は一過性のものであり、財務面での大きな変動はなかったと捉えていだろう。

アルプス技研 | 2019年9月26日(木)
 4641 東証1部 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

業績動向

2019年12月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	18/12 期上期		19/12 期上期		増減		19/12 期上期		達成率
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	期初予想	構成比	
売上高	15,728		16,589		861	5.5%	16,620		99.8%
アウトソーシング	15,084	95.9%	16,319	98.4%	1,235	8.2%	-	-	-
グローバル	643	4.1%	269	1.6%	-374	-58.1%	-	-	-
原価	11,767	74.8%	12,291	74.1%	524	4.5%	-	-	-
販管費	2,322	14.8%	2,653	16.0%	331	14.3%	-	-	-
営業利益	1,638	10.4%	1,644	9.9%	6	0.4%	1,640	9.9%	100.2%
アウトソーシング	1,578	10.0%	1,614	9.7%	36	2.3%	-	-	-
グローバル	58	0.4%	28	0.2%	-30	-51.2%	-	-	-
経常利益	1,661	10.6%	1,692	10.2%	31	1.9%	1,710	10.3%	98.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,245	7.9%	1,206	7.3%	-39	-3.2%	1,140	6.9%	105.8%
技術社員数(人)	3,461		3,775		314	9.1%			
稼働人数(人)	3,331		3,597		266	8.0%			
稼働工数(H)	168.8		164.8		-4	-2.4%			
契約単価(円)	3,951		4,031		80	2.0%			

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2019年6月末の財政状態

(単位：百万円)

	18年12月期末	19年6月末	増減	
			増減	増減率
流動資産	11,253	12,798	1,545	13.7%
現金及び預金	5,902	5,927	25	0.4%
受取手形及び売掛金	4,630	4,968	338	7.3%
仕掛品	341	1,459	1,118	327.9%
固定資産	6,087	6,016	-71	-1.2%
のれん	335	306	-29	-8.7%
総資産	17,341	18,814	1,473	8.5%
流動負債	6,418	7,503	1,085	16.9%
未払金	1,576	1,586	10	0.6%
短期借入金	700	977	277	39.6%
固定負債	309	303	-6	-1.9%
負債合計	6,727	7,806	1,079	16.0%
純資産	10,613	11,008	395	3.7%
自己資本	10,594	10,989	395	3.7%
流動比率	175.3%	170.6%	-4.8pt	-
自己資本比率	61.1%	58.4%	-2.7pt	-
有利子負債比率	6.6%	8.9%	2.3pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 8.2% 増の 16,319 百万円、セグメント利益が同 2.3% 増の 1,614 百万円と増収増益となった。良好な受注環境が続くなかで、採用・教育・営業の一連の施策が奏功したことにより、技術社員数及び稼働人数の増加、契約単価の向上が業績の伸びに寄与した。重視する業績指標（単体）である技術社員数は 3,775 人（前期末比 314 人増）、稼働人数は 3,597 人（同 266 人増）、契約単価※¹ は 4,031 円（同 80 円増）とそれぞれ順調に増加している。特に、契約単価（全社平均）が初めて 4,000 円を超えたところは注目すべきポイントである。また、上期平均稼働率も 94.1%（前年同期は 94.9%）と、新卒採用数※² が増えているなかでも高水準を維持することができた。一方、1 人当たりの平均稼働工数※³ が 164.8 時間（前年同期比 4.0 時間減）と減少しているのは、大手企業を中心とした働き方改革の影響に加えて、5 月大型連休（一過性要因）によるものである（計画には織り込み済み）。もっとも、5 月大型連休による影響が大きかったことから、それを除けば、緩やかな減少であったようだ。今後についても働き方改革による工数減少が予想されるものの、月 160 時間程度をボトムラインとして減少幅は年々緩やかになってくると考えられる。

※¹ 顧客との契約に基づく「1 時間当たりの単価」（残業代を含まない）。今回はじめて全社平均で 4,000 円を超えた。弊社アナリストは、今後も業界最高水準である 5,000 円程度までは増やせる余地があるとみている。

※² 同社単体の 2019 年新卒（4 月入社）は 314 名（前期は 288 名）。また、グループ全体で見ても、相互連携強化により合計 450 名を超える新卒採用を実現している（アルプスビジネスサービス約 100 名、パナ R&D 約 40 名）

※³ 技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」。

(2) グローバル事業

グローバル事業は、売上高が前年同期比 58.1% 減の 269 百万円、セグメント利益が同 51.2% 減の 28 百万円と減収減益となった。エンジニアリング事業の一部大型案件は計画どおり進行しているものの、検収が期をまたいだことが理由であり、下期での巻き返しを図る想定となっている。

■ 主なトピックス

新規事業については農業関連分野が先に動き出す。 SDGs 推進に関する Web ページを新設

1. 新規事業の進捗

同社は、中長期成長ビジョンの実現に向けて、新規分野（農業及び介護関連分野）への参入を決定すると、2018年4月に農業・介護関連の人材派遣を行う子会社アグリ & ケアを設立。まずは農業関連事業が先に立ち上がっており、2018年8月には「強い農業」を目指す愛知県が取り組む「農業支援外国人受入事業」※1において、同社（アルプス技研）が全国初となる「特定機関」※2の認定を受けると、他の国家戦略特区（京都府・新潟市・沖縄県）からも相次いで認定されている。また、2018年に採用したベトナム、ミャンマー、中国からのアグリテック人材及び就農（アグリ）人材（数十名規模）も順調に稼働している。2019年7月には子会社のアグリ & ケアが愛知県から「特定機関」の認定を受けており、今秋も昨年を上回る一定規模のアグリテック人材及び就農（アグリ）人材を採用する計画となっているようだ。

※1 「農業支援外国人受入事業」とは、国家戦略特別区域内において、関係自治体や国の機関が参画する適正な管理体制のもと、農作業や加工の作業等に従事する日本の農業現場で即戦力となる外国人材を特定機関（受入企業）が雇用契約に基づいて受け入れる事業であり、現時点では、愛知県、京都府、新潟市、沖縄県が同事業を実施する区域計画の認定を受けている。

※2 農業経営体に外国人材を派遣することができる派遣事業者。

一方、介護関連事業についても、既にミャンマーで介護人材の育成を開始しており、日本の介護関係の法制整備に合わせて事業化を進めていく方針である。ミャンマーのヤンゴン支店では介護関係の人材を教育し、日本へ送り出すスキームの構築に向けて準備中である。

2. SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み

同社グループは、国連が提唱する「持続可能な開発目標」に賛同し、経営理念「Heart to Heart」のもと、技術開発を始めとしたアウトソーシング事業等を通じ、SDGsの達成に貢献することを目指しており、2019年8月には同社サイト上にSDGs推進に関するページを新設した。

大きなテーマとして、「社会変化への対応」、「社会的課題の解決」、「環境・資源対策」、「健康経営」、「人材育成」、「倫理観・コンプライアンス」の6つを取り上げているが、特に、「社会的課題の解決」に向けては、これまで同様、高度技術サービスの提供を通じた日本のものづくりへの貢献に加え、前述のとおり、農業や介護分野における人材不足という新たな社会的課題に対しても、アグリ事業推進、介護人材育成といった事業活動を通じて貢献していく考えであり、それによって自社成長（企業価値向上）にも結び付ける戦略である。

3. 「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄への選定

2019 年 8 月 8 日には、同社株式が「JPX 日経中小型株指数」※の 2019 年度（2019 年 8 月 30 日 - 2020 年 8 月 28 日）構成銘柄に選定された。昨年につき、2 年連続の選定となる。

※「JPX 日経中小型株指数」とは、(株)東京証券取引所と(株)日本経済新聞社が共同で算出している株価指数であり、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている中小型銘柄で構成されている。

■ 業績見通し

2019 年 12 月期も過去最高の業績を更新する見通し

2019 年 12 月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 8.2% 増の 35,470 百万円、営業利益を同 5.4% 増の 3,780 百万円、経常利益を同 7.1% 増の 3,860 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 0.5% 増の 2,680 百万円と増収増益を見込んでおり、引き続き最高業績を更新する見通しである。

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堅調であり、この傾向が継続することを想定している。なお、2019 年新卒採用者は 314 名（計画は 250 名超）と計画を上回るとともに、外国人材も質を重視しながら 80 名以上、キャリア採用は 160 名を計画している。また、先に立ち上がってきた農業関連事業については、本格的な業績寄与には時間を要する見込みであるが、新設された在留資格※の活用により、アグリテック及び就農（アグリ）人材の営業強化に取り組む方針である。

※ 外国人労働者の受け入れを拡大する出入国管理法改正案の成立（2019 年 4 月施行）により、新たな在留資格「特定技能」が 2 段階で新設されたもの。同社では、これまでのグローバルエンジニアの採用に加え、農業・介護関連事業を展開するに当たっては、新設在留資格の活用を図っていく方針である。

■ 中長期の成長戦略

新たな技術や市場への展開によりポートフォリオの拡充を目指す

1. 中長期成長ビジョン

同社は、今後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。

中長期の成長戦略

(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。既に AI や先端技術人材の育成を積極的に推進している。

(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）

介護人材の活用と異分野開拓（アグリビジネス等）、M&A などを進めていく方針である。前述のとおり、農業関連分野及び介護関連分野については新会社を設立し、新たな人材派遣事業の展開に向けて具体的に動き出した。

2. 中期経営計画

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（ローリング方式による中期経営計画）を推進してきたが、2018 年 7 月に創業 50 周年を迎え、第 2 創業期が本格始動するに当たって、次の 5 ヶ年計画（定性目標）の更新を公表した。「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」をテーマに掲げ、以下の 3 つの施策に取り組む方針である。

- (1) アウトソーシング市場における持続可能な競争優位性の創出
- (2) 投資の拡大による成長の加速と収益基盤の強化
- (3) 事業環境の変化に対応した人材育成と組織の最適化

また、3 ヶ年の定量目標（ローリング方式）については、2021 年 12 月期の売上高 41,370 百万円、営業利益 4,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 2,820 百万円を目指すとともに、ROE も 20% 以上を確保する計画である。

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なかで、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。新規事業（介護・アグリ分野）の進捗を含め、需要が拡大している新たな技術分野への対応や社会的課題の解決に向けた取り組みが、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るだろう。また、引き続き、強固な財務基盤を生かした M&A にも注意する必要がある。

■ 株主還元

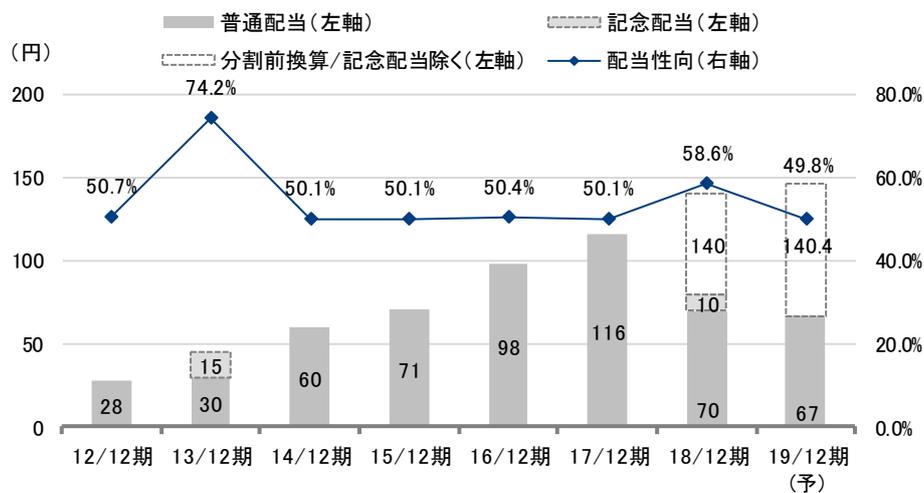
連結ベースで配当性向 50% を目指す。 2019年12月期は 0.2 円の増配（記念配当を除く）を予定

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% を目指とし、業績に関わらず年間配当 10 円を維持することを基本方針としている。

2019年12月期については、中間配当 35 円を実施するとともに、期末配当については 32 円（株式分割前換算で 35.2 円）※を予定。2018年12月期の年間普通配当 70 円（記念配当 10 円を除く）と比べて 0.2 円（株式分割前換算）の増配となっている。

※ 投資家層の拡大と当社株式の向上の目的として、2019年7月1日付で普通株式 1 株につき 1.1 株の割合で株式分割を実施している。

配当推移



注：2018年1月1日付けの株式分割（1：2）、2019年7月1日付けの株式分割（1：1.1）調整後
 出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（ディスクレマー）

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。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て作成されていますが、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、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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp