

|| 企業調査レポート ||

アルプス技研

4641 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年10月5日(水)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2022年12月期上期の業績	01
3. 2022年12月期の業績予想	01
4. 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）	04
■ 業績推移	04
■ 主な活動実績	07
1. 採用実績	07
2. 新規事業の進捗	07
■ 業績見通し	08
1. 2022年12月期の業績予想	08
2. 弊社アナリストの見方	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（ローリング方式）	09
3. 弊社アナリストの注目点	10
■ 株主還元	10

■ 要約

2022年12月期上期は計画を上回る増収及び営業増益。 通期業績予想を据え置き、過去最高業績を見込む

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。2018年7月には創業50周年を迎えるとともに、第2創業期をスタートした。新規事業分野参入（農業及び介護関連分野）を含め、SDGs（持続可能な開発目標）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. 2022年12月期上期の業績

2022年12月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比10.9%増の20,811百万円、営業利益が同26.7%増の2,195百万円と増収及び営業増益となり、売上高及び各段階利益ともに計画を上回る進捗となった。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響等により先行き不透明な環境が続くなか、好調な半導体関連や次世代車の開発が激化する自動車業界などを中心として研究開発投資は底堅く、コロナ禍からの稼働率の回復が進むなかで、稼働人数の拡大や契約単価の改善が業績の伸びをけん引した。また、海外子会社（グローバル事業）についても、需要が拡大している半導体業界向けを中心に大きく拡大した。損益面では、増収による収益の底上げや稼働率の回復に伴う利益率の向上により大幅な営業増益を実現した。活動面でも、新規事業分野（農業及び介護関連分野）などで着実な進展を図ることができた。

3. 2022年12月期の業績予想

2022年12月期の業績予想については期初予想を据え置き、売上高を前期比8.2%増の42,500百万円、営業利益を同17.4%増の4,550百万円と増収増益を見込んでおり、過去最高業績を更新する見通しである。需要が拡大している半導体や医療系、先端技術に関わるソフト開発等の好調な顧客ニーズを背景として、売上高・営業利益ともに順調に伸びて、営業利益率は10%を超える水準に回復する想定となっている。同社グループ各社についても、それぞれが伸長する見通しのようだ。

要約

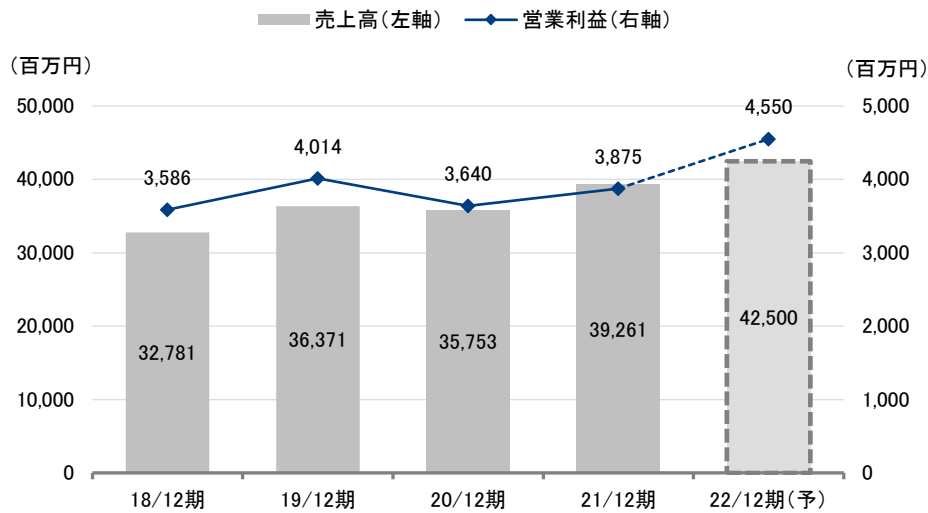
4. 中長期の成長戦略

同社は中長期成長ビジョンとして、1) 最先端技術への対応、2) 新規事業の推進、3) グローバル展開、4) 高度技術サービスの提供、5) 先行者メリット享受の5つの戦略テーマを打ち出している。特に第11次5ヶ年計画の定性目標で、「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。また社会的課題の解決に向けても、引き続き高度技術の提供をはじめ、人手不足が深刻な農業及び介護関連分野への貢献を通じて、企業価値のさらなる向上へつなげる方針である。今後3ヶ年の中期経営計画（ローリング方式）では、2024年12月期の目標として売上高48,000百万円、営業利益5,100百万円、ROE20%以上を目指している。

Key Points

- ・2022年12月期上期はコロナ禍からの稼働率の回復により計画を上回る増収及び営業増益を実現
- ・DXの進展に伴って需要が拡大している半導体やソフト関連などが好調に推移し、稼働率はコロナ禍以前の水準にまで回復
- ・2022年12月期の業績予想を据え置き、大幅な増収増益により過去最高業績を見込む
- ・第11次5ヶ年計画の定性目標では、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進。時代に先駆けた外国人材活躍推進により、農業・介護関連分野などのSDGs（持続可能な開発目標）にも積極的に取り組む方針

業績推移



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には派遣と請負の2つがあり、顧客の多種多様なニーズに対応して同社エンジニアがより高いパフォーマンスを発揮している。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）を持つユニークな業態を強みに、グループ全体で開発から製造・評価までマニファクチュアリングの全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・解析などを担っており、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、さら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。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。

当該事業に属する連結子会社には、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、2020年7月にグループ入りした（株）デジタル・スパイス※¹、2022年2月に株式の追加取得により連結化した（株）DONKEY※²がある。

※¹ 機械、電気・電子、ソフトウェアの受託業務、技術者派遣を手掛け、デジタル技術をコアに設計開発の一連の業務に対応してきた。近年は、小惑星探査機「はやぶさ」の開発にも協力するなど、高い技術力を持つプロ集団として顧客のものづくりを支援している。

※² 2017年11月に（株）日本総合研究所や慶應義塾大学等が実施していた次世代農業ロボット開発コンソーシアムに同社が参画し、事業化したものである。

2. グローバル事業

現在の海外子会社は、臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司(台湾アルプス技研)、阿邁貝司機電技術(上海)有限公司(アルテック上海)、ミャンマーアルプス技研の3社となっている。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の提供に加え、ミャンマーアルプス技研では「アルプス技研高等職業訓練大学校」の運営を通じて、技術・農業・介護などの分野で活躍できる人材育成事業も手掛けている。グローバル事業の拡大は戦略軸の1つとなっている。

事業概要

3. 新規事業（農業・介護関連分野）

（株）アルプスアグリキャリア（農業関連分野）※と2021年7月に設立した（株）アルプスケアハート（介護関連分野）が展開している。成長産業へと向かう農業関連分野、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材の活用がカギを握ると言われており、同社の高度な技術力と人材育成（外国人材の採用を含む）のノウハウを生かせる領域で先行者利益を目指す戦略と考えられる。

※2021年7月1日付けで（株）アグリ&ケアから社名変更するとともに、農業関連分野に特化した企業として再スタートを切った。

業績推移

2022年12月期上期はコロナ禍からの稼働率の回復により計画を上回る増収及び営業増益

2022年12月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比10.9%増の20,811百万円、営業利益が同26.7%増の2,195百万円、経常利益が同10.5%減の2,070百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同1.4%増の1,573百万円と増収及び営業増益となり、売上高及び各段階利益ともに計画を上回る進捗となった。

コロナ禍の影響等により先行き不透明な環境が続くなか、好調な半導体関連や次世代車の開発が激化する自動車業界などを中心として研究開発投資は底堅く、稼働人数の拡大や契約単価の改善が業績の伸びをけん引した。また、グローバル事業についても、需要が拡大している半導体業界向けを中心に大きく拡大した。

損益面では、増収による収益の底上げや稼働率の回復に伴う利益率の向上により大幅な営業増益を実現し、営業利益率は10.5%（前年同期は9.2%）と10%を上回る水準に改善した（上期ベースでは過去最高水準）。一方、経常利益が減益となったのは雇用調整助成金のはく落によるものであり、その点は想定内としている。

財務面では、現金及び預金が減少したものの、売上債権やのれんの増加などにより総資産は前期末とほぼ同額で推移した。また自己資本も内部留保の積み増しと配当金の支払が収支均衡し、ほぼ同額となったことから、自己資本比率は64.9%（前期末は64.8%）と同水準で推移した。

アルプス技研 | 2022年10月5日(水)
 4641 東証プライム市場 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

業績推移

2022年12月期上期の連結業績

(単位：百万円)

	21/12 期上期		22/12 期上期		前年同期比		22/12 期上期予想比			
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	構成比	差額	達成率
売上高	18,770		20,811		2,041	10.9%	20,100		711	103.5%
アウトソーシングサービス	18,311	97.6%	19,298	92.7%	987	5.4%	-	-	-	-
グローバル	459	2.4%	1,513	7.3%	1,054	229.7%	-	-	-	-
売上原価	14,555	77.5%	15,868	76.3%	1,313	9.0%	-	-	-	-
販管費	2,482	13.2%	2,747	13.2%	265	10.7%	-	-	-	-
営業利益	1,732	9.2%	2,195	10.5%	462	26.7%	1,800	9.0%	395	121.9%
アウトソーシングサービス	1,675	9.1%	2,017	10.5%	342	20.4%	-	-	-	-
グローバル	55	12.2%	176	11.7%	120	215.1%	-	-	-	-
経常利益	2,314	12.3%	2,070	9.9%	-243	-10.5%	1,800	9.0%	270	115.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,552	8.3%	1,573	7.6%	21	1.4%	1,200	6.5%	273	121.1%
技術社員数 (人)	4,077		4,253		176					
稼働人数 (人)	3,726		4,060		334					
稼働工数 (時間) ※1	165.0		164.1		-0.9					
契約単価 (円) ※2	4,027		4,048		21					

※1 技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」。

※2 顧客との契約に基づく「1時間当たりの単価」。売上を構成する「実単価」とは異なり、残業代を含まない。

注：営業利益の構成比はセグメントごとの売上高営業利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2022年6月末の財政状態

(単位：百万円)

	21年12月末	22年6月末	増減額
流動資産	16,331	16,236	-94
現預金	9,984	9,037	-946
受取手形及び売掛金等	5,465	6,333	868
仕掛品	303	198	-104
固定資産	6,213	6,299	86
のれん	327	414	87
総資産	22,545	22,536	-8
流動負債	7,442	7,406	-35
未払金	1,712	1,433	-278
短期借入金	773	267	-505
固定負債	467	438	-28
負債合計	7,909	7,845	-64
純資産	14,635	14,691	56
自己資本	14,601	14,622	20
流動比率	219.4%	219.2%	-0.2pt
自己資本比率	64.8%	64.9%	0.1pt
有利子負債比率	6.1%	2.4%	-3.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績推移

(1) アウトソーシングサービス事業

売上高は19,298百万円(前年同四半期は18,311百万円)、セグメント利益は2,017百万円(同1,675百万円)となった。想定を上回る稼働率の回復により稼働人数が拡大したことや契約単価の改善により同社単体業績が順調に伸長した。

重視する業績指標(単体)である技術社員数は4,253名(前年同期末比176名増)、稼働人数は4,060名(同334名増)と増加した。1人当たりの契約単価についても、前期の一時的な落ち込みから改善し、4,048円(同21円増)に増加した。上期平均の稼働率は新卒技術者(330名)を含めて94.8%(前年同期は91.7%)を確保し、コロナ禍以前の高水準に回復してきた[※]。また、1人当たりの稼働工数については164.1時間(前年同期は165.0時間)とほぼ横ばいで推移した。業種別売上高では、DXの進展に伴って需要が拡大している半導体やソフト関連などが好調であったほか、環境対応を含む次世代車の開発が激化する自動車関連も引き続き堅調に推移しており、まさに成長分野への対応が業績の伸びに寄与したとの見方ができる。

[※] 過去7期分の稼働率(上期平均)を振り返ると、94.4%(2016年12月期上期)、95.1%(2017年12月期上期)、94.9%(2018年12月期上期)、94.1%(2019年12月期上期)、93.3%(2020年12月期上期)、91.7%(2021年12月期上期)、94.8%(2022年12月期上期)で推移しており、コロナ禍以前(2019年12月期上期以前)の水準に戻ってきたことが分かる。

また、グループ各社については、アルプスビジネスサービス及びパナ R&D が堅調に推移した一方、新規事業(農業関連分野)を手掛けるアルプスアグリキャリアについては、コロナ禍による外国人材の増員受け入れ制限の影響を受け、足元業績の伸びはやや足踏みとなったようだ。また、訪問介護サービスを展開しているアルプスケアハートについても、神奈川県を中心に事業所を増設(現在4号店)したものの、まだ本格的な業績貢献の段階にはない(詳細は後述)。

損益面では、新規事業(農業及び介護関連分野)はまだ費用先行の段階であるが、増収による収益の底上げに加え、稼働率の回復や契約単価の上昇によりセグメント利益率は10.5%(前年同期は9.1%)に大きく改善し、大幅な増益を実現することができた。

(2) グローバル事業

売上高は1,513百万円(前年同四半期は459百万円)、セグメント利益は176百万円(同55百万円)と伸長した。需要が拡大している半導体業界を中心に、新規案件の受注獲得と人材サービス事業の拡大が業績の伸びに寄与した。

■ 主な活動実績

2022年新卒採用者330名を確保。 新規事業分野（農業及び介護関連分野）でも着実な進展を図る

1. 採用実績

同社成長のドライバーとなる人材の採用については、2022年新卒採用者（単体）として330名（前期は314名）を確保することができた。2023年新卒採用についても320名を計画している。なお、同社によると4月7日付の日本経済新聞（朝刊）に掲載された「2023年卒 就職企業人気ランキング」（日経・マイナビ共同調査）によると、理系総合37位、業種別の人材サービス（派遣・紹介）では1位にランクインしたと言う。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※などが就活生に評価された結果と見ることができるだろう。また、キャリア採用については120名（前期は70名程度）、外国人材（アグリ人材）は、入国制限の緩和を受けて100名（前期実績なし）を計画している。

※「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・研修体系を確立している。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。

2. 新規事業の進捗

(1) 農業関連分野

アルプスアグリキャリアについては、国内における農業人材不足は顕著であるものの、コロナ禍に伴う入国制限の緩和とともに成長軌道へ戻していく構えだ。2022年9月13日には埼玉縣信用金庫と農業人材派遣サービスに関する業務提携を開始した。同金庫取引先農業事業者にとって課題となっている「人材不足」等に対して、アグリテック※から就農（派遣）まで幅広い人材サービスを提供することにより課題解決を図る方針である。

※ 農業領域でIoTやドローンなど情報通信技術を活用すること。

(2) 介護関連分野

介護関連事業サービスを行うアルプスケアハートについては、まずは国内人材の活用による訪問介護サービスを相模原市から開始し、神奈川県、首都圏、そして全国へと事業所を拡充する計画である。2022年4月に3号店（菊名）、同年7月に4号店（東神奈川）を開設し、着々と店舗数を増やしている。

■ 業績見通し

2022年12月期は増収増益を見込むとともに、過去最高業績を更新する見通し

1. 2022年12月期の業績予想

2022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42,500百万円、営業利益を同17.4%増の4,550百万円、経常利益を同0.3%増の4,590百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同0.8%増の3,120百万円と増収増益を見込むとともに、過去最高業績を更新する見通しである。

※収益認識に関する会計基準（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、連結業績予想については、当該会計基準等を適用した後の数値となっている。

需要が拡大している半導体や医療系、先端技術に関わるソフト開発等の好調な顧客ニーズを背景として、売上高・営業利益ともに順調に伸び、営業利益率は10%を超える水準に回復する見通しである。グループ各社についても、それぞれが伸長する想定ようだ。新たに開始した訪問介護事業についても、まだ規模は小さいものの、一定の業績貢献を見込んでいる。

2. 弊社アナリストの見方

上期業績が計画を上回る進捗であったにもかかわらず、通期予想を据え置いたのは、ウクライナ情勢、エネルギー価格や原材料価格の高騰、米欧等の利上げによる影響など、下振れリスクを慎重に判断したことが理由であると見られる。弊社では、新卒採用者を含む上期の稼働率が想定よりも早いペースでフルに近い水準に達し、コロナ禍以前の高水準に戻ってきたことや、海外子会社が好調であることなどから、業績予想の達成は十分に可能であると判断している。最大の課題は、2023年12月期以降の業績の伸びに向けて、人材の確保（採用）をいかに進めていくかにあるだろう。特に、2022年12月期上期にやや苦戦したキャリア採用のほか、入国制限の影響を受けてきた外国人材の受け入れ状況については注意深く見守る必要がある。

■ 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図り、社会的課題の解決を通じた持続的成長を目指す

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」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) 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）

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 や先端技術分野の稼働人数増加に向けてプロジェクトを組成するなど、人材育成を積極的に推進している。

(2) 新規事業の可能性検討（新規市場、新規事業）

異分野開拓（アグリテック・アグリビジネス等）と介護人材の活用、M&A などを進める方針である。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。

(3) グローバル展開（既存市場、新規事業）

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や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) 高度技術サービスの提供（既存市場、既存事業）

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。

(5) 先行者利益の享受（既存市場、新規事業）

外国人材の育成・採用や、技術・農業・介護分野での外国人活用ノウハウにおいて、先行者利益を享受する。

2. 中期経営計画（ローリング方式）

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。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あたって、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つの施策を推進している。

- ・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
- ・投資の拡大による成長の加速と収益基盤の強化
- ・事業環境の変化に対応した人材育成と組織の最適化

特に評価すべきポイントとなるのが「農業・介護関連分野」への投資など、社会的課題の解決※に向けた活動を具体的に取り込んでいるところにある。また、DONKEYの設立（及び追加投資による連結化）やデジタル・スパイスの連結化など、ものづくり事業の強化に向けて、これまでとは違った投資を実施しているところも特徴的であり、今後の注目点と言える。

※ 同社グループは、国連が提唱する「持続可能な開発目標（SDGs）」に賛同し、経営理念“Heart to Heart”の下、技術開発をはじめとしたアウトソーシングサービス事業等を通じSDGsの達成に貢献することを目指している。2019年8月に同社サイト上にSDGs推進に関するページを新設すると、SDGs推進企業として外務省のホームページにも掲載された。

中長期の成長戦略

また、3ヶ年の定量目標（ローリング方式）については、2024年12月期の売上高48,000百万円、営業利益5,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,400百万円を目指すとともに、ROEも20%以上を確保する計画である。

3. 弊社アナリストの注目点

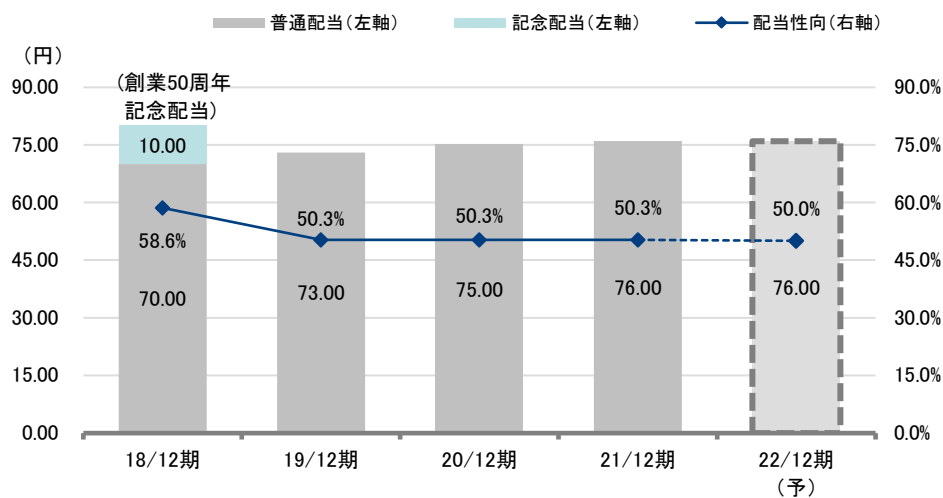
弊社でも同社の事業展開の方向性は、国内人口の減少や経済のグローバル化が進展するなかで、今後の産業構造の変化や社会的課題を見据えた合理的な戦略であると評価している。新規事業の進捗を含め、需要が拡大している新たな技術分野への対応や社会的課題の解決に向けた取り組みを、いかに持続的な成長に結び付けていくのが今後の注目点となるだろう。特に農業・介護関連分野については、当社が他社に先駆けて新たな市場を創っていきけるか、また先端技術の活用やノウハウの蓄積等による人手不足の解消及び生産性の向上（及び収益性の確保）にもつなげられるかどうかを成否を決すると見ている。また、DONKEY及びデジタル・スパイスを中心とするものづくり事業についても、業績のアップサイド要因となる可能性を含め、今後の具体的な動きに注目したい。

株主還元

2022年12月期の年間配当額は前期と同額の76円を予定

連結ベースでの配当性向は50%（そのうち、中間配当金は年間配当金の50%）を目途とし、業績にかかわらず年間配当10円を維持することを基本方針としている。2022年12月期の1株当たりの配当については、中間配当38円を実施するとともに、期末配当については38円（年間では前期と同額の76円）を予定している（配当性向予想50.0%）。

配当金と配当性向の推移



重要事項（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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp