

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## レカム

3323 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月21日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年9月期第2四半期決算の業績概要	01
2. 2022年9月期通期業績予想	01
3. 中期経営計画（2022年9月期～2024年9月期）	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2022年9月期第2四半期決算の業績概要	04
2. 事業セグメント別の動向	05
3. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	07
1. 2022年9月期通期業績予想	07
2. 事業セグメント別通期予想	08
3. 配当予想	09
■ 今後の成長戦略	10
● 中期経営計画（2022年9月期～2024年9月期）	10

## ■ 要約

### 2022年9月期第2四半期の当期利益の進捗率は約8割、グローバル専門商社構想の加速化で海外事業が大きく成長

レカム<3323>はオフィスや工場、その他施設等に対する様々なソリューションビジネスを展開している。国内においては、情報通信に関するカーボンニュートラルソリューション、コストダウンソリューション、サイバーセキュリティソリューションを実施している。海外においては、中国、タイ、インドネシア、ベトナム、マレーシア、シンガポール、インドにおいて、LED照明、業務用エアコン等やサービスを通じてCO<sub>2</sub>排出量を抑制するカーボンニュートラルソリューションや物価高騰対策として電気代等の経費削減を実現するコストダウンソリューションを行っている。また、新型コロナウイルス等の感染対策や脱臭等のソリューション提案を実施している。このほか、業務プロセスの自動化やBPOサービスにより、DX支援サービスやコストダウンソリューションを提供する。

同社の事業セグメントは、2021年11月に策定した中期経営計画にて事業ドメインを見直し、国内事業を集約したことから、従来の「ITソリューション事業」「エネルギーソリューション事業」を「国内ソリューション事業」へ事業セグメントを変更している。これに伴って「海外法人事業」を「海外ソリューション事業」へ名称変更、「BPR事業」を合わせて事業セグメントを3セグメントとした。

#### 1. 2022年9月期第2四半期決算の業績概要

2022年9月期第2四半期(2021年10月～2022年3月)業績は、売上収益が前年同期比20.2%増の4,181百万円、営業利益は同12.5%増の224百万円、税引前利益は同36.8%増の254百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は同211.7%増の202百万円だった。売上高は3四半期ぶりに20%を超える増収だったほか、営業利益、税引前利益、四半期利益の各段階利益においては、前期の通期業績(2021年9月期)の数値を上回り、四半期純利益の通期計画に対する進捗率は77.8%だった。

#### 2. 2022年9月期通期業績予想

2022年9月期の業績予想は、売上収益が9,600百万円(前期比44.8%増)、営業利益は480百万円(同127.9%増)、税引前利益は450百万円(同192.8%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は260百万円(前期は316百万円の赤字)を見込んでおり期初計画は据え置いている。

要約

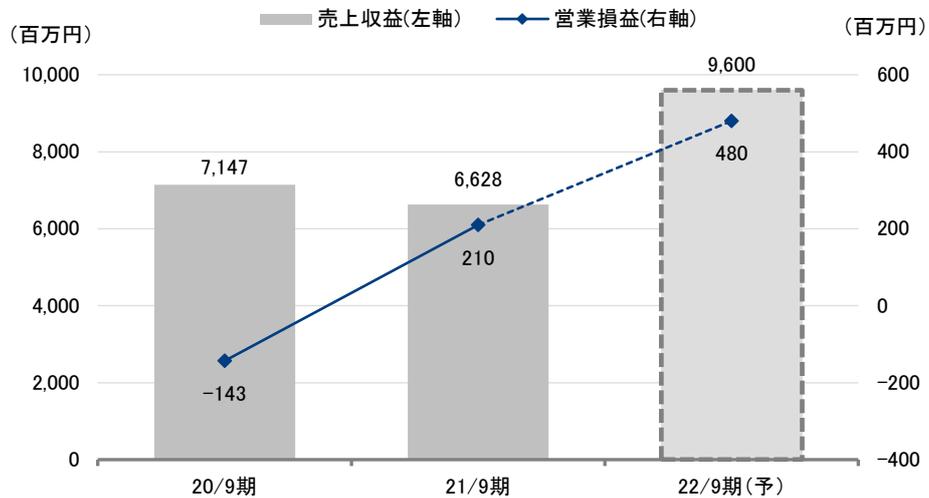
3. 中期経営計画 (2022年9月期～2024年9月期)

同社は、今期より新たな中期経営計画 (2022年9月期～2024年9月期) を策定している。新中期経営計画の基本戦略では時代に合った最先端の商材やサービスを、同社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界の顧客にソリューション提案する「グローバル専門商社構想の加速化」を掲げている。グローバル専門商社構想では、事業展開を4つのステージに分け、「Stage1」＝現地日系企業へのLED照明販売、「Stage2」＝既存顧客企業へのワンストップ・ソリューションの提供、「Stage3」＝ローカル企業向けにワンストップ・ソリューションを展開、「Stage4」＝各国のニーズに対応した新たな事業の開発&展開としている。各国の事業会社が4つのステージを推進し、最終的には各国でその国にとって、なくてはならない企業を目指す。

Key Points

- ・海外ソリューション事業は、ローカル企業のM&Aにより売上は約3倍
- ・通期計画に対する第2四半期の当期利益の進捗率は約8割
- ・マレーシア Sin Lian Wah Lighting (以下、SLW) が大きく売上に寄与
- ・グローバル専門商社構想の加速化
- ・自社ブランドLED照明「RENTIA」開発等カーボンソリューション商材に注力

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 現地有力企業とのアライアンスや M&A を積極化、 グローバル専門商社構想を掲げ、 シナジー効果の追求により利益成長を加速

同社は、2021年9月期において事業構造の見直しとともにグループ会社の再編を進め、中期経営計画策定を契機に事業セグメントの区分を見直した。グローバル専門商社構想を掲げ、「海外ソリューション事業」「国内ソリューション事業」「BPR事業」の3セグメントに括り直し、連結各社を基礎とした区分となっている。海外ソリューション事業は中国、インド及びマレーシア等 ASEAN 地域の子会社から成り、国内ソリューション事業は直営店、FC加盟店、代理店の販売チャネルにより構成されている。BPR事業は業務プロセスの自動化やBPOサービスにより、DX支援サービスやコストダウンソリューションを提供する。

#### (1) 海外ソリューション事業

タイ、ベトナム、インドネシア等 ASEAN 地域や中国、インドにおいて、海外に進出している日系製造業を中心に、LED照明や業務用エアコン等を用いたカーボンニュートラルソリューションや「ReSPR」等の感染症対策ソリューション、コストダウンソリューションを提供している。また、M&Aによる企業獲得により事業を拡大させている。2021年6月にシンガポールローカル企業 Greentech International (GI) を持分法適用関連会社化したほか、2021年10月にマレーシアローカル企業 Sin Lian Wah Lighting (SLW) を完全子会社化する等、積極的に M&A を進めている。アライアンスを含めた戦略的パートナーシップを進めることにより事業拡大を推進。タイやインドネシア、マレーシアではローカルマーケットへの進出を本格的に実施している。

#### (2) 国内ソリューション事業

直営店、FC加盟店※、代理店のチャネルを通じてカーボンニュートラルソリューションとしてLED照明（約5万点の商品アイテム）や省エネ性能が高い業務用エアコン等を含めたソリューション提案や、コストダウンやサイバーセキュリティに対するソリューション提案を行っている。また、ウイルス除菌装置「ReSPR」等の感染症対策ソリューション等のソリューションを合わせて実施している。

※同社は無店舗型フランチャイズシステムの形態を採っている。これは、販売店舗による店頭販売でなく営業員組織による訪問販売を主体とするフランチャイズシステムであり、同社の事業展開の根幹となっている。

## 事業概要

**(3) BPR 事業**

グループ企業からの管理業務の受託及び外部顧客からの業務アウトソーシング受託、及び業務プロセスの提案コンサルティングを行っている。主として、国内企業から業務委託を受け、業務（バックオフィス業務から名刺入力業務、データエントリー業務等）の内容に応じて中国のレカムビジネスソリューションズ（大連）株式会社（以下、大連レカム）、レカムビジネスソリューションズ（長春）有限公司、レカム騰遠ビジネスソリューションズ（大連）有限公司、ミャンマーレカム株式会社の4業務センターに振り分けている。海外 BPO センターによるオペレーションや RPA や AI-OCR 等の活用による業務自動化によりコストメリットを実現している。また、顧客企業の DX 推進に寄与するコンサルテーション提案を強化している。

## 業績動向

### 2022年9月期第2四半期は海外事業の売上高が前期比約3倍、セグメント利益も3セグメントで利益貢献度がトップとなった

#### 1. 2022年9月期第2四半期決算の業績概要

2022年9月期第2四半期業績は、売上収益が前年同期比20.2%増の4,181百万円、営業利益は同12.5%増の224百万円、税引前利益は同36.8%増の254百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は同211.7%増の202百万円だった。売上高は3四半期ぶりに20%を超える増収だったほか、営業利益、税引前利益、四半期利益の各段階利益においては、前期の通期業績（2021年9月期）の数値を上回り、四半期利益の通期計画に対する進捗率は77.8%だった。海外事業において売上高は約3倍となり、特にマレーシアにおけるSLWのM&Aが大きく寄与し、セグメント利益については3つのセグメントの中で利益貢献度がトップとなった。

#### 2022年9月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	21/9 期 2Q	22/9 期 2Q		21/9 期
	実績	実績	前年同期比	実績 (参考)
売上収益	3,478	4,181	20.2%	6,628
営業利益	199	224	12.5%	210
税引前利益	186	254	36.8%	153
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	64	202	211.7%	-316
EBITDA	282	301	6.7%	349

注：EBITDA= 営業利益+減価償却費+償却費

出所：決算短信よりフィスコ作成

レカム | 2022年7月21日(木)

 3323 東証スタンダード市場 | <https://www.recomm.co.jp/ir/>

業績動向

## 2. 事業セグメント別の動向

### (1) 海外ソリューション事業

海外ソリューション事業の売上収益は前年同期比 2.8 倍の 1,673 百万円、セグメント利益は 120 百万円（前年同期は 59 百万円の損失）だった。半導体不足の影響により業務用エアコン等の納期遅れがあったが大幅増収で着地。子会社化した SLW の売上収益が 10 億円強だったが、これを除く既存事業においても増収に転じている。また、SLW の売上収益が好調に推移したことで利益を押し上げ、セグメント損益は黒字に転換した。各国で行動制限が緩和されてきたことから、中国以外の拠点では通常の事業環境に戻りつつある。第 2 四半期売上上の伸長率では、中国は前年同期比 47.8% だったものの、タイは同 144.7%、ベトナムが同 172.3%、マレーシアは同 397.7%、インドネシアは同 95.8% だった。なお、業務用エアコンについては半導体不足の影響は引き続き警戒される場所ではあるが、多くの受注残を抱えているほか、電気使用量削減によって CO<sub>2</sub> の排出を抑制するカーボンニュートラルの取り組みの高まりにより買い替え需要も多いと見られる。このため、半導体企業の増産の動きによって需給が緩和してくる局面においては、業績の伸びが加速する可能性はあると弊社では考えている。なお、1 月にはグループのさらなる収益力の向上を目指すため、2019 年 6 月に子会社化したタイ、インドネシア、アジアの 3 社について、エフティグループ <2763> 及び同社子会社である（株）ジャパン TSS より株式を追加取得した。

### (2) 国内ソリューション事業

国内ソリューション事業の売上収益は前年同期比 14.3% 減の 2,210 百万円、セグメント利益は同 59.4% 減の 65 百万円だった。直営店チャンネルにおいては、半導体不足の影響から LED 照明等の仕入に苦戦したことなどで 3.8% の減収。ウイルス除菌装置「ReSPR」については、新型コロナウイルス感染症対策の助成金効果の反動により前年同期比で減少した。代理店チャンネルでは、取扱商品の拡充及び新たな代理店開拓に注力したものの、こちらも半導体不足の影響により主力商品の LED 照明等、発注に応じられない商品アイテムが数多く生じたことから 3 割超の減収だった。FC 加盟店チャンネルにおいては、直営店の販売手法を水平展開し、加盟店へ販売手法の共有や販売支援を実施した効果が見られ、売上収益は前年同期とほぼ同額だった。

### (3) BPR 事業

BPR 事業の内部取引を含む売上収益は前年同期比 9.2% 増の 356 百万円、セグメント利益は同 13.0% 減の 80 百万円だった。新規顧客開拓に注力するとともに、コンサルティング営業を通じて RPA や AI-OCR、BPO サービスの獲得に取り組んでおり、既存顧客からの業務受託量の増加に加え、新規受託も増加した。セグメント利益については人民元に対して円安が進行したことで費用が増加した。

同社の BPO センターは中国とミャンマーにあるが、為替の影響は 2021 年 10 月から 2022 年 3 月までで人民元が円に対して 11.5% 高くなった一方でミャンマーチャットは 13.8% 安くなっている。ミャンマーチャットのプラス要因があるものの、同社の場合は圧倒的に中国が大きなセンターとなっているため、為替の影響を大きく受けた格好である。

## 業績動向

## 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/9 期 2Q 実績	22/9 期 2Q 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
<b>セグメント売上収益</b>				
海外ソリューション事業	596	1,673	1,076	180.3%
国内ソリューション事業	2,579	2,210	-369	-14.3%
BPR 事業※	326	356	29	9.2%
調整額	-24	-58	-	-
<b>合計</b>	<b>3,478</b>	<b>4,181</b>	<b>702</b>	<b>20.2%</b>
<b>セグメント利益</b>				
海外ソリューション事業	-59	120	179	-
国内ソリューション事業	162	65	-96	-59.4%
BPR 事業	91	80	-11	-13.0%
調整額	4	-41	-	-
<b>合計</b>	<b>199</b>	<b>224</b>	<b>24</b>	<b>12.5%</b>

※内部取引含む

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 3. 財務状況と経営指標

2022年9月期第2四半期の資産合計は、前会計年度末より1,000百万円増加し、9,251百万円となった。マレーシアのSLWが連結対象に加わったことにより営業債権371百万円、棚卸資産が561百万円増加したこと等によるものである。負債合計は799百万円増加し、4,873百万円となった。これはSLW株式の取得代金の一部を借入、連結対象となった同社の借入金が増加したことによるもの。資本合計については200百万円増加し、4,377百万円となった。四半期利益等により利益剰余金が216百万円増加したほか、自己株式の取得により自己株式が26百万円増加したことによるものである。

## 財務状況

(単位：百万円)

	21/9 期末	22/9 期 2Q 末	増減額
流動資産	5,841	6,723	882
非流動資産	2,409	2,527	118
資産合計	8,250	9,251	1,000
流動負債	2,972	3,326	353
非流動負債	1,101	1,547	446
負債合計	4,073	4,873	799
親会社の所有者に帰属する持分	3,677	4,042	364
非支配持分	499	335	-164
資本合計	4,176	4,377	200
負債及び資本	8,250	9,251	1,000

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 海外ソリューション事業好調で上期は高進捗、 下期は国内ソリューション事業の巻き返しを図る。 BPO 事業は莫大な市場である中国ローカル企業向けに注力

#### 1. 2022年9月期通期業績予想

2022年9月期の業績予想は、売上収益が9,600百万円(前期比44.8%増)、営業利益は480百万円(同127.9%増)、税引前利益は450百万円(同192.8%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は260百万円(前期は316百万円の赤字)を見込んでおり期初計画は据え置いている。なお、第2四半期における通期計画に対する進捗率は営業利益、税引前利益は約5割、親会社の所有者に帰属する当期利益は約8割の進捗となるため上期については計画通りに進捗していることが窺える。

国内外において企業のカーボンニュートラルへの取り組みに対するソリューション提案を強化しており、自社ブランドLED照明「RENTIA」等の高性能な省力化商材等、環境負荷を極力下げるソリューションの提案や国内においてはサイバーセキュリティ対策やDX推進ソリューションの提案にも注力することにより、グローバル専門商社構想の実現を目指す。これらの展開と合わせて、ウイルス除菌装置(「ReSPR」シリーズ)等の感染症対策ソリューション提供にも継続して取り組む。

感染予防商品として「ReSPR」シリーズは、経済活動が正常化に向かうなか新たな生活様式として感染症対策が必須になると見られ、ラインナップ拡充による拡販が期待できる。また、マレーシア最大のフィリップスブランド照明器具ディストリビューターであるSLWの買収効果により、LEDを中心としたカーボンニュートラルソリューションの販売拡大等も期待されると弊社では考えている。同社子会社であるレカムビジネスソリューションズマレーシア(RBM)(株)の、日系企業向けソリューションとSLWによる代理店網を通じたローカル企業向けのソリューションのすみ分けにより、日系企業とローカル企業の市場を深掘りしていく。また両社のシナジーにより自社開発LEDや「ReSPR」の販売加速等も期待されることだ。

#### 2022年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	21/9期 実績	22/9期		22/9期 2Q実績	進捗率
		通期予想	前期比		
売上収益	6,628	9,600	44.8%	4,181	43.6%
営業利益	210	480	127.9%	224	46.7%
税引前利益	153	450	192.8%	254	56.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	-316	260	-	202	77.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 事業セグメント別通期予想

### (1) 海外ソリューション事業

海外ソリューション事業は売上収益が前期比 129.6% 増の 3,100 百万円、セグメント損益は 200 百万円（前期は 66 百万円の赤字）の黒字転換を見込んでいる。SLW による売上げが寄与するほか、RBM との横展開による相互販売といった形での相乗効果が見込まれ、LED を中心としたカーボンニュートラルソリューションの拡大が期待されると弊社では考えている。また、RBM はカーボンニュートラル製品において、日本ブランド・日本規格の商品を提供している。高価格に見合うだけの高品質な製品を販売しており、価格よりも品質・性能を求める現地優良企業の需要を取り込んでいる点は強みである。

### (2) 国内ソリューション事業

国内ソリューション事業は売上収益が前期比 20.5% 増の 5,700 百万円、セグメント利益は同 36.8% 増の 130 百万円を見込む。ニューノーマルな働き方を狙って増加するサイバー攻撃が脅威となるなか、これまでの簡易的なセキュリティから本格的なサイバーセキュリティへの需要が引き続き高まると弊社では考えている。デジタル複合機のコストダウンソリューションに関しては、同社独自の「Ret's Copy」というサービスプランで提供しているが、新しいサービスプランを投入することにより強化する。5月から導入したセールスフォースの活用による営業生産性の向上に取り組むことで、国内ソリューション事業の巻き返しを図る。

### (3) BPR 事業

BPR 事業は売上収益が前期比 10.0% 増の 800 百万円、セグメント利益は同 2.3% 減の 150 百万円を見込む。下期の取り組みとしては、日本企業向けにコストダウンソリューションで培ったノウハウにより、新規顧客の営業開拓を強化するとともに既存顧客からの受託業務の拡大を図る。また、中国企業に対する BPR 営業を開始している。中国の BPO 市場は日本の 5 倍（中国の企業数も 5 倍）と推測されている莫大な市場があり、この需要を取り込むことで成長を加速させる計画だ。同社の中国子会社は、ベンチャー企業を対象とする中国の「新三板」に上場している信用力も使えるため、中長期的に成長が見込まれる分野であると弊社では考えている。足元は、人民元に対して円安が進行している影響によって減益を見込んでいる。

今後の見通し

## 事業セグメント別業績予想

(単位：百万円)

	21/9期 実績	22/9期 予想	前期比 増減率
<b>セグメント売上収益</b>			
海外ソリューション事業	1,350	3,100	129.6%
国内ソリューション事業	4,731	5,700	20.5%
BPR事業※	727	800	10.0%
調整額	-180	0	-
<b>合計</b>	<b>6,628</b>	<b>9,600</b>	<b>44.8%</b>
<b>セグメント利益</b>			
海外ソリューション事業	-66	200	-
国内ソリューション事業	95	130	36.8%
BPR事業	153	150	-2.3%
調整額	29	0	-
<b>合計</b>	<b>210</b>	<b>480</b>	<b>127.9%</b>

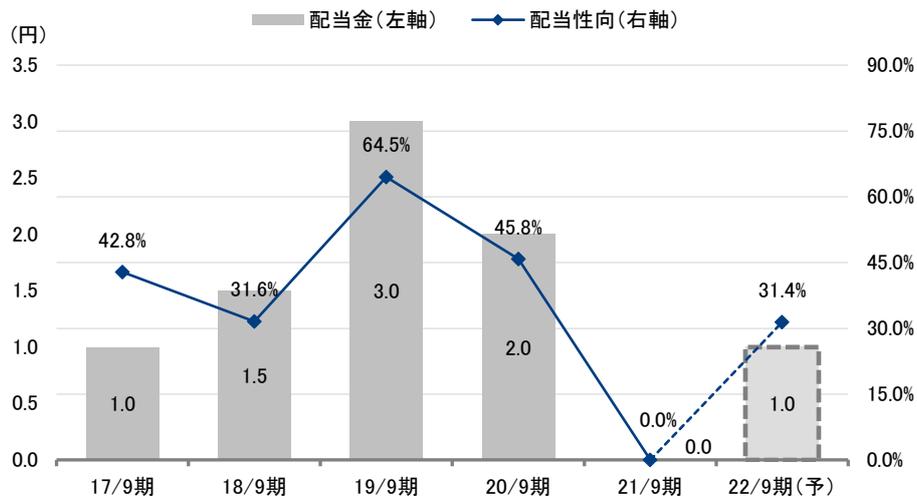
※内部取引含む

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 3. 配当予想

同社は、配当性向 30% (配当金総額 = 親会社の所有者に帰属する当期利益 × 30%) を基準に業績に連動した配当を実施するという基本方針を掲げている。2020年9月期は、有価証券売却益を計上することによって年初計画通りの1株当たり2.0円の配当を行った。2021年9月期は、親会社の所有者に帰属する当期利益が大幅な損失となったことから無配となった。なお、経営責任を明確にするため、役員報酬の減額を発表。2022年9月期においては1株当たり1.0円の早期復配を計画している。

## 配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

レカム | 2022年7月21日(木)

 3323 東証スタンダード市場 | <https://www.recomm.co.jp/ir/>

## ■ 今後の成長戦略

### グローバル専門商社構想の加速化で連結売上 CAGR30% 以上、 海外ソリューション事業の営業利益シェアを 50% 以上へ

#### ● 中期経営計画 (2022年9月期～2024年9月期)

同社は、2022年9月期より新たな中期経営計画(2022年9月期～2024年9月期)を策定している。新中期経営計画の基本戦略では「グローバル専門商社構想の加速化」を掲げており、時代に合った最先端の商材やサービスを、同社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界の顧客にソリューション提案し、グローバル事業の成長を加速させる。2024年9月期の定量目標は以下の3つとなっている。

- 1) 連結売上 CAGR (年平均成長率) 30% 以上
- 2) 海外ソリューション事業の営業利益シェア 50% 以上
- 3) 株式時価総額 300 億円超 (2022年5月末時点 56 億円)

合わせて、下記2つの定性目標の達成も目指している。

- 1) 最終年度(2024年9月期)に東証プライム市場への移行基準達成
- 2) 新三板上場企業である大連レカムにおいては、最終年度到北京証券取引所昇格基準達成

グローバル専門商社構想については、今後の事業展開を4つのステージに段階分けしており、「Stage1」=現地日系企業へのLED照明販売、「Stage2」=既存顧客企業へのワンストップ・ソリューションの提供、「Stage3」=ローカル企業向けにワンストップ・ソリューションを展開、「Stage4」=各国のニーズに対応した新たな事業の開発&展開としている。ソリューションを展開するというステージを駆け上がっていくことで事業を急拡大させる戦略である。グローバル専門商社構想のキーワードとして、1) 海外ソリューション事業の拡大、2) DX、カーボンニュートラル、感染症対策商材の推進、3) ストック収益の拡大の3つが挙げられる。なお、年度別の売上収益・営業利益は最終年度の2024年9月期に売上収益150億円、営業利益15億円を計画している。

海外ソリューション事業の拡大のための具体的な取り組みについては、戦略的パートナーシップの拡大を挙げている。前期、及び今期に入って実行した2件のクロスボーダー M&A により、海外各国でローカル市場攻略に向けたパートナーづくりに取り組む。また、フィリップスブランド LED 等商品ラインナップの拡充や業務用エアコン等を含めたトータルソリューション提案により顧客のカーボンニュートラル活動へのソリューション提案を実施する。これらの施策により、海外ソリューション事業の営業利益シェアを2024年9月期に50%以上(2021年9月期は17%)を目指す。

DX 推進のための具体的な取り組みについては、BPR 分析を活用した顧客の DX 推進支援である。グループの主力事業の1つである BPR 事業は、「ビジネスプロセスリエンジニアリング」つまり、企業のあらゆる社内業務の再構築であり、まさに DX である。顧客企業の DX 推進支援に取り組むほか、日本企業向けコストダウンソリューションで培った13年のノウハウを活用し、巨大市場である中国企業向けの BPR 事業に取り組むことより、大連レカムの成長の加速を目指す。

#### 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