

|| 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 >>>](#)

2023年10月4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. 2023年12月期上期の業績	01
3. 2023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	04
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
3. サステナビリティへの取り組み	08
■ 業績見通し	08
1. 2023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	09
1. 第12次5ヶ年計画（定性目標）の公表	09
2. 中期経営計画（3ヶ年の定量目標）	09
3. 弊社アナリストの注目点	10
■ 株主還元	10

■ 要約

2023年12月期上期は計画を上回る増収増益。 通期業績予想を据え置き、2期連続となる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。創業55周年を迎えた2023年7月には、2028年までのありたい姿として第12次5ヶ年計画（定性目標）を公表した。最先端技術の活用による新領域への挑戦や、農業・介護事業など新たな収益の柱を伸ばすことにより、持続的な成長に向けた基盤強化に取り組む方針である。

2. 2023年12月期上期の業績

2023年12月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比9.7%増の22,820百万円、営業利益が同8.5%増の2,380百万円と増収増益となり、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）の落ち着きとともに経済活動に持ち直しの動きが見られるなか、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に研究開発投資は堅調であり、稼働人数の拡大と契約単価の向上が業績の伸びをけん引した。また、業績の上振れは高稼働率の維持に加え、グローバル事業における検収時期の変更等がプラス要因となった。損益面では、処遇向上に伴って原価が増加したものの、増収によりカバーし営業増益を実現した。活動面でも、新規事業（農業・介護関連事業）やサステナビリティの取り組みなどで着実な成果を残すことができた。

3. 2023年12月期の業績予想

2023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6.8%増の46,600百万円、営業利益を同7.5%増の5,000百万円と増収増益とし、2期連続となる過去最高業績を見込んでいる。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拡大する見通しである。また、入国制限の緩和とともに外国人材の受け入れが進んできた農業関連分野も業績の伸びに寄与する想定のようなだ。

要約

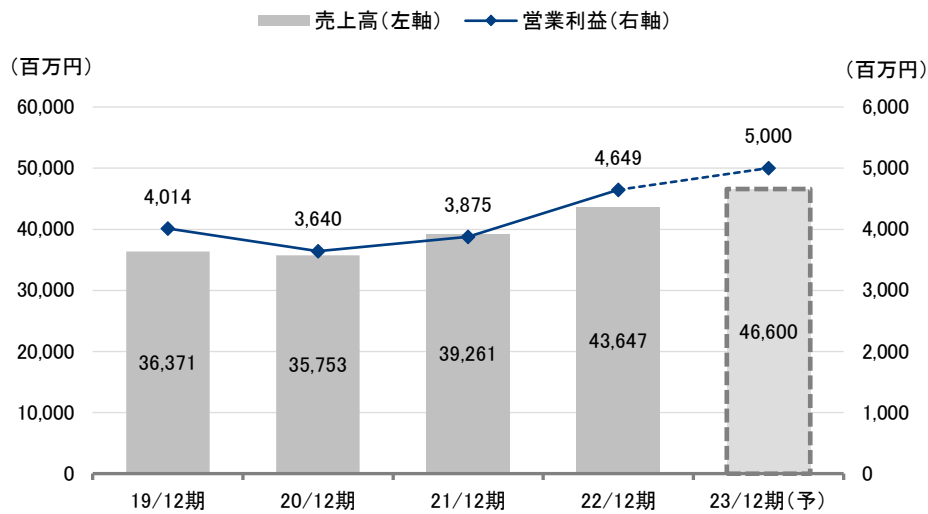
4. 中長期の成長戦略

新たに公表した第12次5ヶ年計画(定性目標)では、「技術を活用し共創社会のパートナーへ挑戦」をテーマとし、(1) 技術系アウトソーシング事業の新領域への挑戦、(2) 新たな収益の柱を創る、(3) 持続可能で豊かな社会の創生へ貢献、(4) デジタル化で多様な人材が活躍する組織・風土の醸成を掲げている。また、今後3ヶ年の中期経営計画(ローリング方式)では、2025年12月期の目標として売上高52,700百万円、営業利益5,400百万円、ROE20%以上を目指している。

Key Points

- ・ 2023年12月期上期は稼働人数の拡大や契約単価の向上により計画を上回る増収増益を実現
- ・ 経済活動が持ち直すなか、企業の研究開発投資は堅調であり、稼働率はコロナ禍以前の高水準を維持
- ・ 2023年12月期の業績予想を据え置き、増収増益(2期連続の過去最高業績)を見込む
- ・ 第12次5ヶ年計画(定性目標)では、「技術を活用し共創社会のパートナーへ挑戦」をテーマとし、最先端技術の活用による新領域への挑戦や、農業・介護事業を中心とする新たな収益の柱の伸長に取り組む方針

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→試作→製造→評価にわたるマニュファクチャ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として、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。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。

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、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※3。

※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。

※3 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は、2023年4月1日付けで同社に吸収合併した。

事業概要

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)のほか、2020年10月に設立したミャンマーアルプス技研の3社となっている。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・介護など様々な分野で活躍できる人材育成事業も手掛けている。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)

(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。立ち上げ期であるため、報告セグメントは現時点で「アウトソーシングサービス事業」に含まれている。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、これまで培ってきた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

2023年12月期上期は稼働人数の拡大と契約単価の向上により計画を上回る増収増益

2023年12月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比9.7%増の22,820百万円、営業利益が同8.5%増の2,380百万円、経常利益が同19.3%増の2,470百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同15.3%増の1,814百万円と増収増益となり、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。

コロナ禍の落ち着きとともに、経済活動に持ち直しの動きが見られるなか、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に研究開発投資は堅調であり、稼働人数の拡大と契約単価の向上が業績の伸びをけん引した。また、業績の上振れは高稼働率を維持できたことに加え、グローバル事業における検収時期の変更等もプラス要因となった。

損益面では、処遇向上に伴って原価が増加したものの、増収によりカバーし営業増益となった。営業利益率は10.4%と高い水準を確保することができた。

アルプス技研 | 2023年10月4日(水)
 4641 東証プライム市場 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

業績推移

財務面では大きな変動はなく、総資産は前期末比 0.5% 増の 24,392 百万円とほぼ横ばいで推移した。一方、自己資本は内部留保の積み増し等により同 1.6% 増の 15,941 百万円に増加したことから、自己資本比率は 65.4% (前期末は 64.6%) に若干改善した。

2023年12月期上期の連結業績

(単位：百万円)

	22/12 期上期		23/12 期上期		前年同期比		23/12 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	20,811		22,820		2,009	9.7%	22,200		620	102.8%
アウトソーシングサービス	19,298	92.7%	20,870	91.5%	1,572	8.1%	-	-	-	-
グローバル	1,513	7.3%	1,950	8.5%	436	28.9%	-	-	-	-
売上原価	15,868	76.3%	17,387	76.2%	1,518	9.6%	-	-	-	-
販管費	2,747	13.2%	3,052	13.4%	304	11.1%	-	-	-	-
営業利益	2,195	10.5%	2,380	10.4%	185	8.5%	2,200	9.9%	180	108.2%
アウトソーシングサービス	2,017	10.5%	1,978	9.5%	-38	-1.9%	-	-	-	-
グローバル	176	11.7%	401	20.6%	224	127.4%	-	-	-	-
経常利益	2,070	9.9%	2,470	10.8%	399	19.3%	2,200	9.9%	270	112.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,573	7.6%	1,814	8.0%	241	15.3%	1,400	6.3%	414	129.6%
技術社員数(名)	4,253		4,557		304					
稼働人数(名)	4,060		4,380		320					
稼働工数(時間)※1	164.1		162.9		-1.2					
契約単価(円)※2	4,048		4,153		105					

※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

2023年6月末の財政状態

(単位：百万円)

	22年12月末	23年6月末	増減額	増減率
流動資産	18,151	18,279	127	0.7%
現金及び預金	10,696	10,178	-518	-4.8%
受取手形及び売掛金等	6,622	6,998	375	5.7%
仕掛品	238	319	81	34.2%
固定資産	6,122	6,112	-9	-0.2%
のれん	243	201	-42	-17.3%
総資産	24,274	24,392	117	0.5%
流動負債	8,133	8,013	-119	-1.5%
未払金	1,978	1,741	-237	-12.0%
短期借入金	274	241	-33	-12.2%
固定負債	399	388	-10	-2.8%
負債合計	8,532	8,402	-130	-1.5%
純資産	15,741	15,990	248	1.6%
自己資本	15,687	15,941	253	1.6%
流動比率	223.2%	228.1%	4.9pt	-
自己資本比率	64.6%	65.4%	0.8pt	-
有利子負債比率	2.0%	1.7%	-0.3pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績推移

(1) アウトソーシングサービス事業

売上高は前年同期比 8.1% 増の 20,870 百万円、セグメント利益は同 1.9% 減の 1,978 百万円となった。技術社員数の増加と高稼働率の維持により稼働人数が拡大したことや、契約単価の向上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 4,557 名（前年同期比 304 名増）、稼働人数は 4,380 名（同 320 名増）に拡大した。上期平均の稼働率は新卒技術者（289 名）を含めて 95.2%（前年同期は 94.8%）とコロナ禍以前の高い水準を確保することができた。また、1 人当たりの契約単価も 4,153 円（同 105 円増）に増加したものの、稼働工数については残業減少により 162.9 時間（同 1.2 時間減）と若干減少した。

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が堅調に推移したほか、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も、コロナ禍に伴う入国制限が緩和されるなか、2022 年秋からのアグリ人材受け入れ再開とともに軌道に乗ってきたようだ。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は、神奈川県を中心として新たに 3 店舗（累計 7 店舗）を開設した。

一方、損益面でわずかに減益となったのは、新規事業（農業関連及び訪問介護サービス）への先行費用等によるものであるが、その点は想定内である。もっとも、新規事業の成長とともに下期は改善に向かう見通しのようだ。

(2) グローバル事業

売上高は前年同期比 28.9% 増の 1,950 百万円、セグメント利益は同 127.4% 増の 401 百万円と大きく拡大した。円安効果に加え、前期より続く一部大型案件の追加受注が業績の伸びに寄与した。また、検収時期の変更による影響も上振れ要因となった。

■ 主な活動実績

2023年新卒289名を採用。 新規事業（農業及び介護関連分野）でも着実な成果を残す

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、2023年新卒採用（単体）として289名（前期は330名）が入社した。2024年新卒採用についても300名程度を計画しているようだ。なお、4月12日付の日本経済新聞（朝刊）に掲載された「2024年卒大学生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32位（前年は37位）にランクアップするとともに、業種別では人材サービス（派遣・紹介）で前年に続き1位に選ばれた。派遣技術者に対する認知や理解が進んできたことに加え、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*など同社自身の取り組みが就活生に評価された結果と見ることができ、ここ数年注力してきた広告宣伝効果（テレビCM等）によるところも大きいと言える。また、人材獲得競争が厳しさを増すなか、キャリア採用については通年で約100名を計画するとともに、入国制限が緩和された外国人材（エンジニア）も約40名が入社予定である。

*「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り、コロナ禍に伴う入国制限の緩和とともに体制を整え、成長軌道へと乗せていく考えだ。特にアグリテック*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向性を描いている。2022年秋に外国人材（アグリ人材）約130名を受け入れると、2023年も約60名（国内新卒採用を含めると約100名）が入社しており、事業拡大とともに単月黒字化も視野に入ってきたようだ。今後は子会社DONKEYとの連携などによりロボット等を活用したアグリテック分野へも展開していく計画である。

* 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。2023年に入ってから、3月に5号店（相模大野）、5月に6号店（元住吉）、8月に7号店（成瀬）を開設し、着々と店舗数を増やしている。

3. サステナビリティへの取り組み

同社は創業以来、人材を大切な経営資源と捉え、企業の持続的かつ健全な発展のためには、社員とその家族の健康維持が不可欠との前提に立ったうえで、2018年に「健康経営宣言」を制定するなど、積極的に健康増進活動を推進してきた。そうした取り組みが評価され、2023年3月8日には「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」※¹に認定された。また、2023年3月31日には、指定審査機関（厚生労働省から委託を受けた認定機関が指定した審査機関）により「優良派遣事業者」※²にも認定されている。

※¹ 地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みを基に、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度。

※² 「法令遵守」だけでなく、「派遣社員のキャリア形成支援」や、「より良い労働環境の確保」及び「派遣先でのトラブル予防」など、「派遣社員と派遣先の双方に安心できるサービスを提供しているか」という観点から81項目の基準が設定され、そのすべてを満たした派遣事業者を「優良派遣事業者」として認定するもの。

業績見通し

2023年12月期の業績予想を据え置き、 2期連続となる過去最高業績を見込む

1. 2023年12月期の業績予想

2023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6.8%増の46,600百万円、営業利益を同7.5%増の5,000百万円、経常利益を同10.9%増の5,060百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同0.1%増の3,420百万円と増収増益とし、2期連続となる過去最高業績を見込んでいる。

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拡大する見通しである。また、入国制限の緩和とともに外国人材の受け入れが進んできた農業関連分野についても、業績の伸びへの寄与を想定している。

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、世界景気の減速や資源高、部材供給の不安など、先行き不透明感を慎重に判断したことが理由と考えられる。弊社では、新卒者採用を含め上期稼働率が好調に推移し、コロナ禍以前の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。また、入国制限の緩和とともに外国人材の受け入れが進んできた農業関連分野や、着々と拠点数を増やしつつある訪問介護事業についても、今後どのようなペースで業績の伸びに寄与するか、追加的な業績の変動要因として注視する必要がある。

■ 中長期の成長戦略

新たに第12次5ヶ年計画（定性目標）を公表。 最先端技術による新領域への挑戦や新たな収益柱の育成により 持続的な成長を目指す

1. 第12次5ヶ年計画（定性目標）の公表

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。55周年を迎えた2023年7月には、2028年までにありたい姿として第12次5ヶ年計画（定性目標）を公表した。「技術を活用し共創社会のパートナーへ挑戦」をテーマに掲げ、以下の4つの施策に取り組む方針である。もっとも、これまで掲げてきた方向性に大きな変更はなく、さらにフェーズを上げることにより、持続的成長に向けた基盤強化を目指していく。最大のポイントは、生成AIなどに代表される最先端技術の発展、環境対策や脱炭素化に向けた社会的要請の高まりなどを背景として、今まで想定していなかった新たな市場やサービスが生まれてくることを視野に入れ、これらを取捨選択し、人材の教育に取り組んでいくところにある。

●第12次5ヶ年計画の4つの施策

- 1) 技術系アウトソーシング事業の新領域への挑戦
最先端の技術を身に付けた技術者を育成し、既存の枠に捉われない新たな事業・業務の領域へ挑戦する
- 2) 新たな収益の柱を創る
農業・介護事業は、テクノロジーとの融合を強化し、事業の拡大と収益力の向上を目指す
- 3) 持続可能で豊かな社会の創生へ貢献
当社グループの持つ技術力・人間力を活かして、社会的課題である地方創生につながる新規事業の創出を目指す
- 4) デジタル化で多様な人材が活躍する組織・風土の醸成
社内に点在している経営資源を一元管理し効率化を進めることで、多様な人材がより活躍できる体制を目指す

2. 中期経営計画（3ヶ年の定量目標）

3ヶ年の定量目標（ローリング方式）については、2025年12月期の売上高52,700百万円、営業利益5,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,600百万円を目指すとともに、ROEも20%以上を確保する計画である。

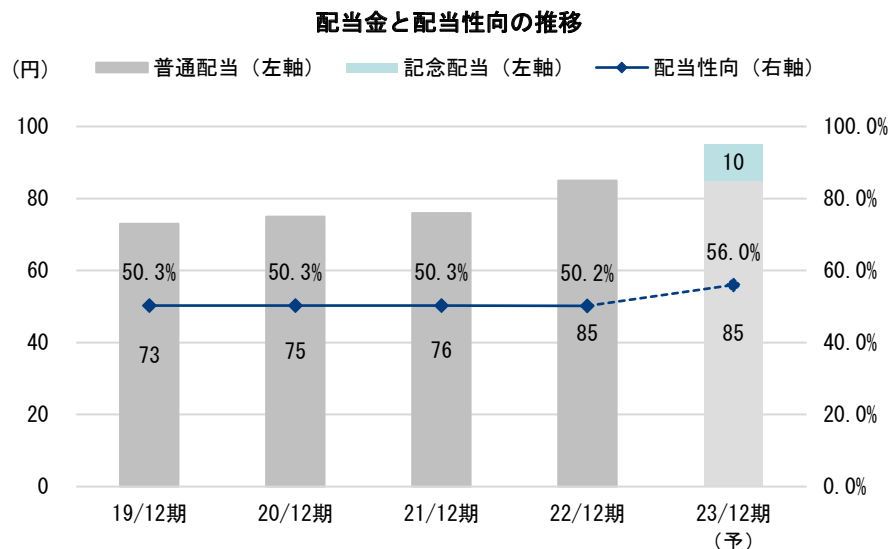
3. 弊社アナリストの注目点

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か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、同社が他社に先駆けて新たな市場を創っていくかどうか、先端技術の活用やノウハウの蓄積等により、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成否を決めると見ている。また、DONKEY やデジタル・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があり、今後の動きに注目したい。

■ 株主還元

**連結ベースで配当性向 50% を目途。
 2023年12月期の年間配当額は
 周年記念配当 10 円を加えた 95 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。2023 年 12 月期の 1 株当たりの配当については、周年記念配当 10 円を含む中間配当 52 円を実施済みであり、年間配当については 95 円を予定している。



注：2019年7月1日付けの株式分割（1：1.1）を遡及して修正
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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