

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

シード

7743 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月19日(木)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 2025年3月期の業績予想	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. コンタクトレンズ・ケア用品事業	05
2. サステナビリティ	06
3. 同社の強み	08
■ 業績動向	09
1. 2025年3月期第2四半期累計の業績概要	09
2. トピックス	12
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2025年3月期の業績見通し	14
2. 市場状況と今後の戦略	15
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現	15
■ 中期経営計画	16
1. 位置付けと主要施策	17
2. 成長戦略	17
■ 株主還元策	20

■ 要約

大規模設備投資の影響もあり増収減益。 生産力の増強は着実に進んでおり通期計画達成の蓋然性は高い

1. 会社概要

シード<7743>は、日本のコンタクトレンズ市場における主要企業の1つであり、視力補正用コンタクトレンズの製造・販売を中心に事業を展開している。1957年の設立以来、高度な技術開発により高品質な製品を提供し、新たな視力補正ソリューションの創出に努めている。事業の中核は使い捨てコンタクトレンズであり、多様な消費者ニーズに対応している。同社の強みは「Made in Nippon」を掲げ、日本製品の高品質を維持しつつ、グローバルな技術を取り入れて高度な製造体制を確立している点にある。鴻巣研究所では基礎研究から製品開発、製造、販売まで一貫して自社で行うことで、品質向上と効率的な生産を実現し、安定した高品質の製品供給が可能となっている。現場力を重視し、QC活動を通じて生産現場での技術開発を推進することで、効率化や品質改善を達成している。

2. 業績動向

2025年3月期第2四半期累計の業績は、売上高16,828百万円(前年同期比5.5%増)、営業利益874百万円(同33.1%減)、経常利益764百万円(同44.1%減)、親会社株主に帰属する中間純利益548百万円(同33.7%減)となった。売上高については、国内外のコンタクトレンズ需要は堅調に拡大しており、鴻巣研究所2号棟別館の竣工や4号棟の新規建設着手などの設備増設施策を進めたものの、生産能力の現状の上限制約による販売活動の抑制が見られた。営業利益については、生産数増加による売上高増加の寄与はあったものの、既存設備における一時的な機械トラブルによる一時的な原価率の上昇や、一部の輸入商品が円安の影響によって輸入価格が上昇したことが影響を及ぼした。2025年3月期は中期経営計画の初年度であるが、2号棟別館建設竣工、新本社竣工と移転、4号棟着工準備など、極めて大きな設備投資が重なり、第2四半期累計では前年同期比で減益となった。一方、設備投資計画に基づき、生産力の増強という課題に対してスピード感と確実性を持って取り組んでおり、第3四半期以降の挽回が大きく期待できると弊社では見ている。

要約

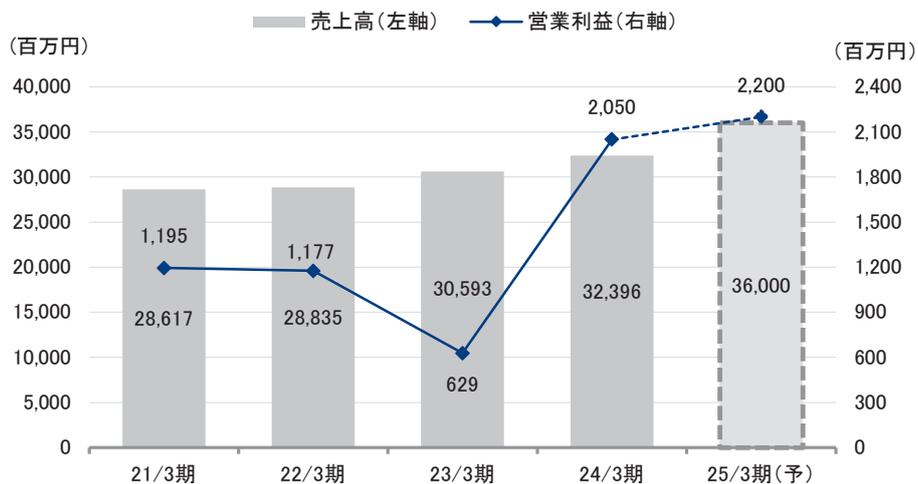
3. 2025年3月期の業績予想

2025年3月期の業績予想は、売上高 36,000 百万円（前期比 11.1% 増）、営業利益 2,200 百万円（同 7.3% 増）、経常利益 2,100 百万円（同 2.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,400 百万円（同 28.7% 減）としている。主力商品である国産の「シード 1dayPure シリーズ」を中心に、シリコンハイドロゲルレンズや特に市場での成長が見込まれる遠近両用コンタクトレンズなどの高付加価値商品の拡販に注力する。また、生産面では 2024 年 3 月期に行った生産設備の更新及びライン新規増設に加え、2025 年 3 月期に稼働する 2 号棟別館により生産枚数を大幅に増加させ、逼迫した在庫状況を改善し、更なる原価率の低減に努める。国内のコンタクトレンズ市場は、近視人口の増加や 1 日使い捨てタイプへの移行、ミドルエイジ以降の遠近両用コンタクトレンズの需要拡大、そしてオルソケラトロジーレンズの普及が進むことで、今後も安定した成長が見込まれる。特に、近視人口の増加は世界的な課題として関心を集めており、この市場の更なる拡大が期待される。足元の事業環境も好調であり、通期の目標達成の可能性は高いと弊社では見ている。

Key Points

- ・コンタクトレンズ業界のパイオニアとして、鴻巣研究所では基礎研究から販売までを自社で一貫して取り組み、高品質な製品の提供と技術革新の両立を実現
- ・2025 年 3 月期第 2 四半期累計の業績は、大規模設備投資の影響もあり増収減益。設備投資計画は順調に進捗しており、生産力の増強による売上拡大を見込む
- ・2025 年 3 月期の業績予想は、堅調な事業環境を背景に増収増益見込み。生産力の増強と高付加価値商品の拡販に注力

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

コンタクトレンズ業界のパイオニアとして半世紀以上にわたり培った技術と信頼で「みえる」喜びを創造できる社会の実現を目指す

1. 会社概要

シードは、コンタクトレンズ及び関連製品の製造・販売を主たる事業とする企業であり、1957年に設立された。設立当初から視力矯正の分野に注力し、長い歴史を通じて培った技術力と高い品質管理を背景に、日本国内でトップクラスのコンタクトレンズメーカーとしての地位を確立している。主に国内市場をターゲットとした事業を展開しているが、近年では海外市場への進出にも注力しており、アジア地域やヨーロッパ地域を中心に50以上の国と地域に展開中である。

社名であるシード（SEED）は、英語で「種子」を意味しており、「まだみぬ、世界は、美しい」をパーパスとして、多様な「みえる」喜びを創造できる社会の実現を目指している。創業以来、同社は顧客満足を最優先とし、安全性・快適性を追求した製品を提供し続けている。また、コンタクトレンズ市場における競争が激化するなかで、独自の技術と品質管理体制により、高い信頼を獲得している。

同社の沿革において、特筆すべき点は日本国内で初めてコンタクトレンズの研究を開始したことである。これにより、国内市場におけるコンタクトレンズ製造の先駆者としての地位を確立し、視力矯正用コンタクトレンズを通じた事業拡大を続けてきた。1972年には日本初のソフトコンタクトレンズ「マイコンソフト」を発売、2004年には国産初の2週間交換ソフトコンタクトレンズ「シード 2weekPure」を、2009年には国産初の1日使い捨てソフトコンタクトレンズ「シード 1dayPure」を発売している。さらには、国内の眼科医療分野に貢献するため、「みえる」に関するトータルソリューションを提供する企業として評価されている。

2025年3月期第2四半期末時点の本社所在地は東京都文京区、総資産は51,558百万円、資本金は3,532百万円、自己資本比率は34.1%、発行済株式数30,265,922株である。

会社概要

2. 沿革

会社沿革

年月	主な沿革
1957年10月	(株)東京コンタクトレンズ研究所を設立
1970年 4月	東京都文京区本郷に第一研究所を設立
1985年11月	ブランド名をマイコンからシード (SEED) に変更
1987年 2月	(株)シードに商号変更
1988年12月	大宮研究所を設立
1991年11月	桶川研究所を設立
1993年10月	眼鏡事業に参入開始
2001年11月	大宮研究所を桶川研究所に統合し、シード総合研究所を設立
2007年 7月	シード鴻巣研究所を設立
2011年 1月	医療機器品質マネジメント国際規格「EN ISO 13485」及び、EU での安全規制適合マークである「CE マーク」を取得
2014年 3月	東京証券取引所第二部に市場変更
2014年 8月	シード鴻巣研究所 2号棟竣工
2017年 3月	東京証券取引所第一部に指定替え
2017年 9月	シード鴻巣研究所 3号棟竣工
2018年 4月	英国 Contact Lens Precision Laboratories Ltd. を連結子会社化
2019年 3月	ドイツ Wöhlk Contactlinsen GmbH を連結子会社化
2019年12月	スイス Sensimed SA を連結子会社化
2021年 5月	(株)ユニバーサルビューを連結子会社化
2022年 3月	眼鏡卸売事業から撤退
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に移行
2024年 4月	シード鴻巣研究所 2号棟別館竣工
2024年 5月	シード本社ビル竣工

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

基礎研究から販売までを自社で一貫して取り組み、 高品質な製品の提供と技術革新の両立を実現

同社は、日本のコンタクトレンズ市場における主要企業の1つであり、視力補正用コンタクトレンズの製造・販売を中心に事業を展開している。1957年の設立以来、高度な技術開発を通じて高品質な製品を提供し、視力補正に関する新しいソリューションの創出に注力してきた。同社事業の核となるのは、従来型のコンベンショナルタイプ及び使い捨てタイプのコンタクトレンズである。特に、近年は使い捨てタイプのコンタクトレンズの開発・提供に重点を置き、多様化する消費者のニーズに応えている。また、同社は単に製品を提供するにとどまらず、研究・開発部門を通じて最新技術の導入を積極的に行い、安全性や快適性の向上を追求している。たとえば、製品に高水分含有レンズや酸素透過性の高い素材を取り入れるなど、長時間使用時の目の負担を軽減するための工夫を凝らしている。さらに、国内にとどまらず海外市場にも進出しており、販売網を拡大している。グローバル展開のなかで、地域ごとの視力補正需要に応じた製品の提供を行うと同時に、各国の規制に適合した品質管理体制を敷き、国際的な信頼性の向上にも努めている。このような多面的な事業展開を通じて、消費者からの高い評価を受けており、信頼性のあるブランドとしての地位を確立している。また、医療機関や専門家との連携を重視しており、眼科医などのプロフェッショナルとの協力を通じて製品開発に反映することで、顧客の安全・安心を確保している。なお、報告セグメントは「コンタクトレンズ・ケア用品事業」の単一セグメントであり、報告セグメントに含まれない「その他」の区分において、眼内レンズなどを取り扱っている。

1. コンタクトレンズ・ケア用品事業

コンタクトレンズについては、様々な性質や機能を持つコンタクトレンズを販売している。ハードコンタクトレンズやソフトコンタクトレンズをはじめ、1日使い捨てコンタクトレンズ、2週間及び1ヶ月の定期交換型コンタクトレンズ、さらには乱視用や遠近両用のコンタクトレンズといった、各種テクニカルレンズにも注力しており、顧客の多様なニーズに応える商品を取り揃えている。

シード 1dayPure うるおいプラス



出所：同社ホームページより掲載

事業概要

ケア用品については、ソフトコンタクトレンズ用として、MPS（マルチパーパスソリューション）の「フォレストリーフ」、ハードコンタクトレンズ用洗浄保存液の「ピュアティ モイスト」を主力商品とし、快適なコンタクトレンズライフを実現するための、簡便で確実なケアが行える商品の開発に取り組んでいる。また、オルソケラトロジー治療レンズ専用のケア用品として「コレクトクリーン」などが展開されている。同製品は、タンパク汚れを強力に洗浄するつけ置きタイプの洗浄液であり、汚れを簡単に除去できる点が特長である。近年では、使い捨てコンタクトレンズの台頭により、コンタクトレンズが身近な存在となった一方で、レンズケアの重要性も説かれるようになった。同社は、今後もさらに快適なアイケアライフを提供するために、レンズケアの啓発にも力を入れ、安全性と使いやすさを探求する方針である。

フォレストリーフうるおいW（ダブル）



出所：同社ホームページより掲載

2. サステナビリティ

同社のサステナビリティ活動は、多様な分野にわたり、持続可能な企業運営を目指す取り組みを積極的に推進している。主要な施策である、「多様な人材の確保」「災害対策」「環境」「地域・社会の課題解決に向けた取り組み」について詳述する。

(1) 多様な人材の確保

同社は社員の多様性を重視し、働きやすい職場環境の整備を進めている。企業主導型保育園の開園、在宅勤務やフレックス制の導入、時短勤務制度の採用など、仕事と家庭生活を両立できる制度を充実させている。さらに、男性社員の育児休業制度の推進や病児保育料の補助手当支給も行い、社員が安心して子育てに専念できる環境を整えている。

資格取得奨励制度では、資格取得時に受験料と奨励金を支給しており、自己啓発支援制度では語学や業務上必要な知識を得るための受講料を会社が負担している。加えて、入社後に MBA などの修士や博士課程に進学する社員に対しては、入学金や学費を会社が負担する学位取得奨励制度を提供している。2024年6月に竣工した新本社ビルには、気分転換をしながら業務に取り組めるウェルネスラウンジや、食事や休憩のためのカフェテリアが設置されており、快適な働き環境づくりにも力を入れている。

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.

事業概要

これらの取り組みにより、社員の成長と働きやすさを両立する職場づくりを実現している。また、2025年度からは役職を問わず、30歳までの特定の要件を満たす正社員を対象に「奨学金返還支援制度」を導入する。ダイバーシティにも注力し、外国籍社員の雇用促進や越境在宅勤務制度の採用により、グローバル人材が働きやすい環境を提供している。障がい者雇用にも積極的に取り組み、「障害者就労施設プレミアムパートナー企業」に認定されており、その成果が認められている。

さらに、2024年9月1日からはLGBTQ支援制度を運用開始するなど、ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン (DE&I) の推進を強化している。同社は2021年に「ダイバーシティ基本理念」を制定し、多様性を尊重しながら社員が能力を最大限発揮できる環境を整備してきた。そして新たに「DE&I基本理念」を策定し、公平で平等に働ける仕組みを拡充した。同性パートナーへの結婚休暇や祝金制度、外部相談窓口の設置、LGBTQに関する研修などを実施し、多様性を活かした職場文化のさらなる深化を目指している。

(2) 災害対策

自然災害や人災に対しては、被害の最小化に向けた取り組みが行われている。具体的には、事業継続計画 (BCP) の恒常的な推進や、物流拠点の分散化、災害初動対応マニュアル及び事業継続活動マニュアルの作成が挙げられる。また、災害時における安否確認システムを導入し、社員の安全を確保するための対策も整備されている。さらに、各事業所や全社用車への防災備品設置、企業主導型保育園との防災連携も進めており、地域社会との連携を強化している点も特徴である。加えて、東京都が推進する一斉帰宅抑制推進企業として認定を受けるなど、地域の防災活動に積極的に貢献している。また、「eye × 防災」という啓発活動を通じて、日常的に自然災害への備えを意識し、特に眼の防災についての注意喚起を行っている点も特筆すべきである。

(3) 環境

環境保護においては、環境マネジメントシステムの構築を進め、カーボンニュートラルやプラスチックリサイクルの推進に取り組んでいる。さらに、新本社建設資金に関してはグリーンローンフレームワークを設定しているほか、太陽光発電やエネルギー管理システムの構築、水資源の再利用といった取り組みについて、「エネルギー利用の環境負荷低減事業適応計画の認定」を取得している。パッケージリニューアルによる温室効果ガス排出量の削減や、「シードエコロジーマーク」の策定、サーキュラーエコノミーシステムの構築も進められており、「BLUE SEED PROJECT」を通じたプリスター回収・再資源化の取り組みが、その代表例である。これらの活動により、日本政策投資銀行から2021年度より3年連続で「DBJ環境格付」を取得し、令和3年度の「彩の国埼玉環境大賞」を受賞するなど、環境保護に対する高い評価を得ている。

これらの取り組みの背景には、2018年頃から、コンタクトレンズが海洋プラスチック汚染の一因である可能性が報じられたことがある。特に、米国では使い捨てコンタクトレンズをトイレに流す行為が一般的で、これが環境問題の原因になるとの指摘があった。同社はプラスチックを多く使用する業態であるため、消費者に対しポジティブな認識を持ってもらう必要があった。同社の取り組みは単なる回収にとどまらず、回収したプラスチックを有価物としてプラスチックリサイクル事業社に提供することで、再利用を促進している。また、そこから得られた収益の全額を非営利の環境NGOへ寄付することで、環境保護活動に尽力しているほか、広範囲にわたる啓蒙活動も行っている。また、2024年10月には、役員報酬のうち業績連動報酬の評価指標にESG指標を導入するなど、具体的かつ一貫した活動を通じて、持続可能な成長を目指し、社会や環境に貢献する企業姿勢を示している。

事業概要

(4) 地域・社会の課題解決に向けた取り組み

地域社会への貢献活動にも力を入れており、行政との連携を深めている。たとえば、埼玉県鴻巣市と包括協定を締結し、2024年4月にはプリスター回収活動に関する覚書を締結している。また、「BLUE SEED PROJECT」を通じて、埼玉県三芳町や吉見町とも協定を結び、地域の環境保全活動を支援している。「BLUE SEED PROJECT」とは、回収した使い捨てコンタクトレンズの空ケース（以下、プリスター）を何度でも生まれ変わることができる物流パレットとして再資源化するプロジェクトである。同プロジェクトに賛同する眼科やコンタクトレンズ販売店などの協力施設にプリスター回収BOXを設置し、ユーザーからのプリスター回収や資源の活用、環境保全に関する啓発活動を行っている。さらに、スポーツを通じた子供たちのサポートにも注力しており、埼玉西武ライオンズと協力して「SEED Presents スターティングキッズ」企画を協賛している。また、教育機関に向けた出前授業を実施し、リサイクル素材を使用した万華鏡の作成や、すごろくを通じたSDGsの学習、コンタクトレンズと目の不思議についての教育を行っている。地域イベントへの積極的な参加や、子供向け工場見学、理科実験教室の開催などを通じて、地域社会との関わりを強化している点も評価に値する。

3. 同社の強み

同社の強みは、まず「Made in Nippon」を掲げ、国内外の市場で日本製品の品質を維持しつつ、世界中の技術を取り入れることで高度な製造体制を確立している点にある。この取り組みは、基礎研究から製品開発、製造、販売までを一貫して自社で行う同社ならではのものであり、様々な分野の専門知識を持つ社員が連携しながら、品質向上と効率的な生産を実現している。また、同社は製品に応じて、1枚ずつ丁寧に作りあげる「レースカット製法」と大量生産に適した「キャストモールド製法」を使い分け、各製品に最適な製造方法を採用することで、安定した高品質の製品供給を可能にしている。特に現場力を重視し、徹底した教育やQC活動を通じて生産現場での技術開発を促進している点が、効率化や品質改善に大きく寄与している。さらに、製造設備のネットワーク化やIoT導入により、リアルタイムでの製造状況の把握や不具合への迅速な対応が可能となり、設備の稼働率向上やトレーサビリティ確保に貢献している。研究開発においては、様々な分野の専門家が集結し、化学系や生物系、工学系、光学系などの幅広い知識を活用しながら新素材や製品の開発に取り組んでいる。また、国内外の企業や大学、研究機関とのオープンイノベーションを積極的に推進し、革新的な製品を開発する基盤を築いている。特に医療機器メーカーとして、虹彩欠損症や角膜白斑の患者向けの虹彩付きソフトコンタクトレンズなど、医療的ニーズに応える製品の開発に注力しており、これにより多くの顧客のQOL向上に貢献している。さらに、同社は国内市場にとどまらず、少子高齢化や人口減少に対応するため、ASEANや欧州などの海外市場に積極的に進出しており、各国の特性に合わせた製品提供を行っている。2011年に海外展開を開始し、2024年には50以上の国と地域に販路を拡大しており、今後も積極的な世界展開を進めていく姿勢を示している。このように、同社は国内外での成長を持続的に図りつつ、高品質な製品の提供と技術革新を両立させることで、コンタクトレンズ業界において競争力を維持し続けている。

業績動向

大規模設備投資の影響もあり増収減益。 生産力の増強による売上拡大を見込む

1. 2025年3月期第2四半期累計の業績概要

2025年3月期第2四半期累計の業績は、売上高16,828百万円（前年同期比5.5%増）、営業利益874百万円（同33.1%減）、経常利益764百万円（同44.1%減）、親会社株主に帰属する中間純利益548百万円（同33.7%減）となった。売上高については、国内外のコンタクトレンズ需要は堅調に拡大しており、鴻巣研究所2号棟別館の竣工や4号棟の新規建設着手などの設備増設施策を進めたものの、生産能力の現状の上限制約による販売活動の抑制が見られた。営業利益については、生産数増加による売上高増加の寄与はあったものの、既存設備における一時的な機械トラブルによる一時的な原価率の上昇や、一部の輸入商品が円安の影響によって輸入価格が上昇したことが影響を及ぼした。販売費及び一般管理費については、本社移転に伴う一過性の費用が第1四半期に発生しているほか、人員増加・処遇改善による人件費の増加や治験の進捗に伴う研究開発費の支払いが発生したが、期初計画通りである。

同社業績については、旺盛な需要に対する生産力の向上が最大の課題として挙げられる。既存の生産設備はフルキャパシティで稼働しており、国内外の需要に対応するためには、設備の増設や既存設備の入れ替えが不可欠である。足元では新たに4号棟の建設に着手しており、2026年1月の竣工を予定している。2号棟の別館は計画を上回るスピードで稼働を開始したが、遠近両用・乱視用製品の生産が順次回復することで第3四半期以降の巻き返しが見込まれている。

新規製品や近視進行抑制関連として国内でシード1dayPure EDOF、オルソケラトロジーレンズを用いての治験が実施中である。さらに、国内外の大学において臨床研究等が行われている。2025年3月期は中期経営計画の初年度であるが2号棟別館建設と竣工、新本社竣工と移転、4号棟着工準備など、極めて大きな設備投資が重なり、第2四半期累計では前年同期比で減益となった。一方、設備投資計画に基づき、生産力の増強という課題に対してスピード感と確実性を持って取り組んでおり、第3四半期以降の挽回が大きく期待できると弊社では見ている。

業績動向

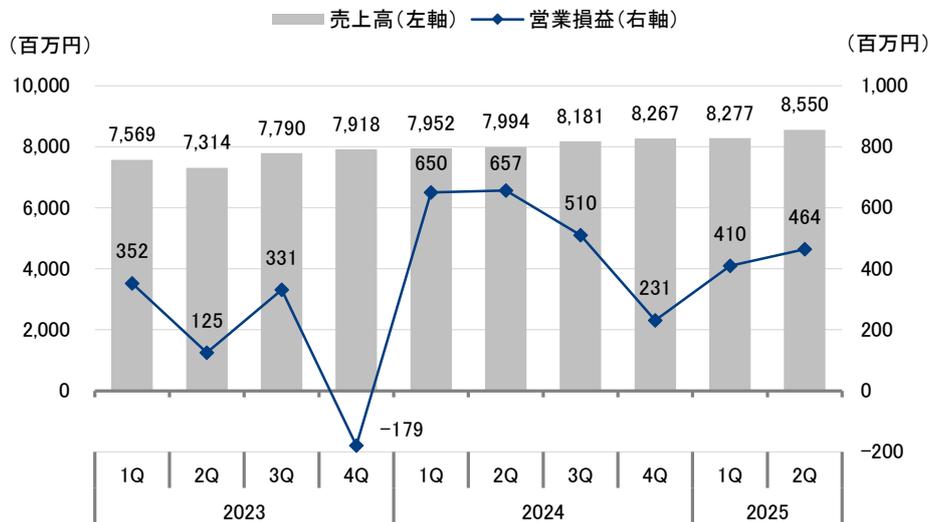
2025年3月期第2四半期累計決算業績

(単位：百万円)

	24/3期 2Q		25/3期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	15,947	-	16,828	-	881	5.5%
営業利益	1,307	8.2%	874	5.2%	-432	-33.1%
経常利益	1,367	8.6%	764	4.5%	-603	-44.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	826	5.2%	548	3.3%	-278	-33.7%
1株当たり中間純利益	33.02	-	18.12	-	-14.9	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高・営業損益の推移

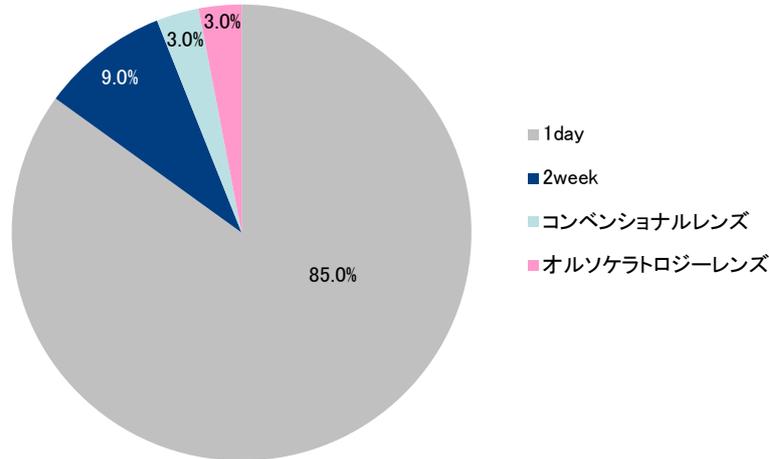


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別売上高では、コンタクトレンズでは、引き続き国産の「シード 1dayPure シリーズ」を中心として、2つの異なるベクトルを持つシリコンハイドロゲルレンズや、特に市場の伸長が最も見込まれる遠近両用コンタクトレンズなどの高付加価値商品の拡販に注力した。製品別では、主力商品である「シード 1dayPure シリーズ」は需要が引き続き拡大しているものの、国内外向け乱視用・遠近両用における納期遅延による販売機会損失の影響を受け、前年同期比 3.2% の増加にとどまった。オルソケラトロジーレンズは同 22.2% 増と大きく伸長、サークル・カラーコンタクトレンズは SNS を活用した販売促進を展開したが、販売チャネルの多様化と競合商品の増加の影響もあり同 1.2% 減となった。一方、ケア用品では、特にオルソケラトロジーレンズに関連するケア用品の売上が増加し、同 2.8% 増の伸びを示した。このケア用品の成長は、オルソケラトロジーレンズの普及拡大に伴う需要増加が主な要因である。両事業ともに需要拡大を背景に売上が順調に推移している。海外へのコンタクトレンズ輸出については、アジア・欧州ともに販売の回復傾向が見られ同 21.6% 増となったが、各国からのバックオーダーの解消には至らず、在庫水準の適正化途上である。

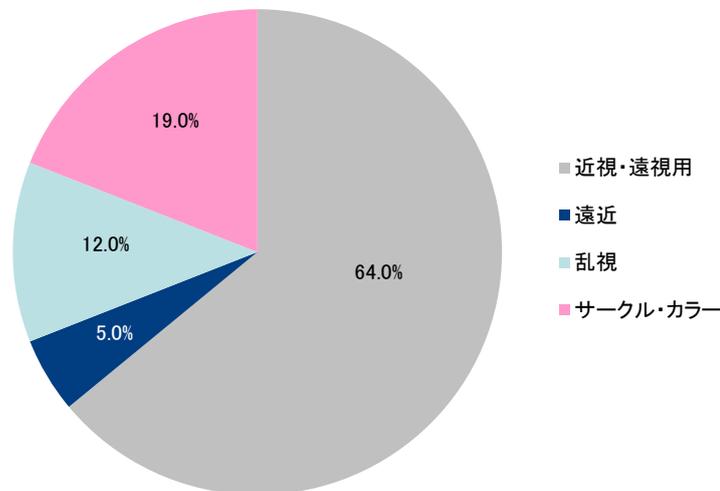
業績動向

コンタクトレンズカテゴリ別売上高比率



出所：連結決算説明会資料よりフィスコ作成

1dayカテゴリ別売上高比率

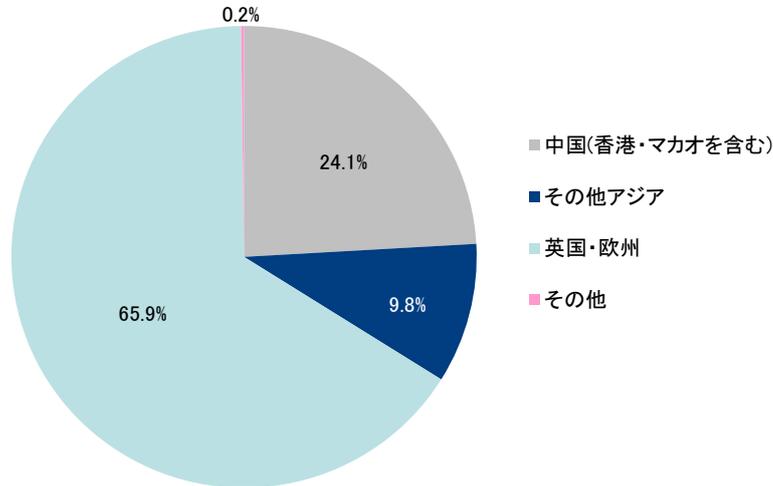


出所：連結決算説明会資料よりフィスコ作成

同社は、2025年3月期第2四半期においても国際展開を積極的に進めており、現在アジア地域やヨーロッパ地域を中心に、50以上の国と地域に事業を展開している。この広範な国際展開は、同社のグローバルなプレゼンスの強化に寄与しており、今後も更なる成長が期待される。特にアジア市場においては、近視人口の増加が顕著であり、同社の商品需要が高まっているため、引き続き重点的な取り組みが求められるであろう。また、ヨーロッパ市場においても、安定した市場拡大が期待されており、国際市場での競争力を一層高めていく方針である。

業績動向

海外売上高構成比



出所：連結決算説明会資料よりフィスコ作成

2. トピックス

(1) 鴻巣研究所生産力の増強

同社では、鴻巣研究所の生産力を増強する計画を進めており、直近では2号棟別館が2024年4月30日に竣工し、2024年6月から順次稼働している。この計画により、従前の最大生産能力である月間5,800万枚（開発用ライン含む使い捨てコンタクトレンズ相当生産数）の使い捨てコンタクトレンズ相当の生産枚数を、6,500万枚に引き上げることを達成している。その後、2027年3月期までに本格稼働を予定している4号棟第一期の生産設備が稼働すれば、生産能力はさらに月間7,900万枚にまで増加する予定である。この生産力の増強は、同社の今後の成長戦略において重要な要素であり、需要増加に対応するための設備投資が計画的に進行していることが示されている。

(2) 革新的情報通信技術（Beyond 5G（6G））のNICT事業に採択

同社は、東京農工大学、徳島大学、早稲田大学、シチズンファインデバイス（株）と共同で、国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）の「革新的情報通信技術（Beyond 5G（6G））」に関する基金事業に採択された。本事業では、Beyond 5G及び6G技術を最大限に活用し、人々の生活に溶け込むAR技術の実現を目指している。具体的には、「ホログラフィックコンタクトレンズディスプレイを実現する革新的基盤技術の開発」をテーマとしており、目に直接装着可能なコンタクトレンズディスプレイの実現を目標に掲げている。この研究開発プロジェクトは、2024年度から2026年度までの3年間にわたり実施され、同社と各大学・企業が共同で取り組む予定である。AR技術を活用したホログラフィックディスプレイの実現は、未来の情報通信技術における重要な要素であり、同社がこの分野において先進的な技術を開発することで、グローバル市場における競争力をさらに強化することが期待される。

業績動向

(3) オルソケラトロジーレンズ

オルソケラトロジーレンズは、夜間にレンズを装用することで角膜の形状を変化させ、日中にレンズを外しても裸眼で過ごすことができる治療法である。この治療法は、視力矯正の非手術的な選択肢として認知が進んでおり、同社では日本をはじめ、東南アジア、香港、インド、そしてヨーロッパにおいて販売されている。ヨーロッパ市場では連結子会社である Wöhlk Contactlinsen GmbH の製品を販売しており、視力矯正市場における存在感を高めている。同社のオルソケラトロジーレンズにおける国内マーケットシェアは 50% 以上を占めており、ユーザーのニーズに応じた柔軟な視力矯正を提供することで、今後も更なる拡大が期待される。

3. 財務状況

2025年3月期第2四半期末累計の資産合計は、前期末比1,983百万円増の51,558百万円となった。流動資産では、同1,455百万円減の20,866百万円となった。主な要因としては、現金及び預金が1,696百万円、商品及び製品が127百万円減少した。固定資産では、同3,439百万円増の30,691百万円となった。主な要因としては、新本社ビルや鴻巣研究所2号棟別館の竣工、また鴻巣研究所2号棟別館への新規設備の導入により、有形固定資産が3,485百万円増加した。また、負債合計は同1,748百万円増の33,672百万円となった。流動負債では、同1,602百万円減の17,964百万円となった。主な要因としては、支払手形及び買掛金が52百万円、短期リース債務が175百万円増加した一方で、短期借入金が1,234百万円減少した。固定負債では、同3,350百万円増の15,708百万円となった。主な要因としては、長期借入金が2,205百万円、長期リース債務が1,070百万円増加した。純資産合計は同234百万円増の17,885百万円となった。主な要因としては、利益剰余金が94百万円増加した。自己資本比率は同0.9pp下落の34.1%と、短期的な懸念事項はないものと弊社では見ている。

2025年3月期第2四半期累計財務諸表

	(単位：百万円)		
	24/3 期	25/3 期 2Q	増減額
流動資産合計	22,322	20,866	-1,455
(現金及び預金)	9,889	8,192	-1,696
(商品及び製品)	4,776	4,648	-127
固定資産合計	27,252	30,691	3,439
(有形固定資産)	23,989	27,474	3,485
資産合計	49,574	51,558	1,983
流動負債合計	19,566	17,964	-1,602
(短期借入金)	13,498	12,263	-1,234
固定負債合計	12,357	15,708	3,350
(長期借入金)	4,893	7,099	2,205
負債合計	31,923	33,672	1,748
純資産合計	17,650	17,885	234
負債純資産合計	49,574	51,558	1,983

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

堅調な事業環境を背景に 2025年3月期は増収増益。 生産力の増強と高付加価値商品の拡販に注力

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績予想は、売上高 36,000 百万円（前期比 11.1% 増）、営業利益 2,200 百万円（同 7.3% 増）、経常利益 2,100 百万円（同 2.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,400 百万円（同 28.7% 減）としている。なお、2025年3月期においても留保金課税対象外企業であることは変わらないが、現段階ではその他の税制上の付加的な適用は想定していない。主力商品である国産の「シード 1dayPure シリーズ」を中心に、シリコーンハイドロゲルレンズや特に市場での成長が見込まれる遠近両用コンタクトレンズなどの高付加価値商品の拡販に注力する。また、生産面では 2024年3月期に行った生産設備の更新及びライン新規増設に加え、2025年3月期に稼働する鴻巣研究所 2 号棟別館により生産枚数を大幅に増加させ、逼迫した在庫状況を改善し、更なる原価率の低減に努める。

国内のコンタクトレンズ市場については、近視人口の増加や 1 日使い捨てタイプへのシフト、ミドルエイジ以降の遠近両用商品の需要増加、オルソケラトロジーレンズの普及が進むことにより、持続的な成長が見込まれる。特に、近視人口の増加は世界的な社会問題として注目されており、この市場の成長が期待される。足元の事業環境は好調に推移しており、通期計画実現の蓋然性は高いと弊社では見ている。

2025年3月期業績予想

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	32,396	-	36,000	-	11.1%
営業利益	2,050	6.3%	2,200	6.1%	7.3%
経常利益	2,059	6.4%	2,100	5.8%	2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,964	6.1%	1,400	3.9%	-28.7%
1 株当たり当期純利益 (円)	77.40	-	46.26	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 市場状況と今後の戦略

同社の市場状況に関して、コンタクトレンズの需要が増加している背景には、短期的な要因と長期的な要因に分けることができる。短期的な要因としては、2023年に新型コロナウイルス感染症が5類感染症に分類され在宅勤務が減少したことや、コロナ禍を経て近視率が予想以上に上昇していたことが需要増加を加速させた。コンタクトレンズの供給力不足は欧米メーカーから始まっており、海外メーカーの欠品分を補うために受注が急増し、日本国内でも2022年後半から顕著となった。一方、長期的な要因としては、特に若年層の近視率の上昇が挙げられ、また、デジタルデバイスの普及の影響により、近視が進行しやすくなっている。文部科学省「令和4年度学校保健統計」によると小学生の約4割が近視になっており、小学生の5～6年生で使い捨てコンタクトレンズを使用するケースも増えている。このような若年層の使用増加に加えて、50歳以上の層では遠近両用のコンタクトレンズ需要が増加しており、ライフタイムバリューの向上に寄与している。このほか、オルソケラトロジーレンズの普及も市場の成長を後押ししている。また、海外市場においても、近視人口の増加が継続しており、世界的な市場拡大が見込まれている。研究機関の推計によると、2050年には世界人口の半分が近視になると予測されており、これに伴いコンタクトレンズ市場は長期的な成長が期待される。このような背景から、同社は海外市場においても拡大戦略を積極的に展開していくことが重要とされる。

今後の成長戦略として、同社では生産力の抜本的な引き上げに注力する。この取り組みの一環として、鴻巣研究所における設備投資が行われており、売上拡大の課題である商品供給力の不足を解消し、安定した商品供給体制を確立するとともに、市場競争力を高める新商品の量産体制が整備される見通しである。また、主力商品である「シード1dayPureシリーズ」に対する需要が高まっており、特に乱視用や遠近両用コンタクトレンズといったテクニカルレンズの販売拡大が見込まれている。さらに、シリコンハイドロゲルレンズやサークル・カラーコンタクトレンズ、オルソケラトロジーレンズの普及促進により、更なる売上の創出が期待される。これらの施策を通じて、国内外市場でのプレゼンスを一層高めることを目指している。

3. 資本コストと株価を意識した経営の実現

同社では、企業価値向上に向けた課題と対応方針として、2024年11月に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて」を公表している。PERの向上とROEの上昇によるPBRの改善を図るべく、鴻巣研究所4号棟の稼働計画を核とする成長戦略を掲げており、これにより近年世界的に増加する近視人口に対応するための生産力を飛躍的に向上させる。また、効率化と量産効果を通じて、利益率の極大化を目指す方針である。一方、設備投資の負担が重なる局面ではあるが、安定的なキャッシュフロー(CF)を確保しながらレバレッジを活用した戦略的投資を実施していく方針で、短期的な財務負担を克服しつつ、長期的な資本効率の改善を実現する狙いである。さらに、投資家との対話の強化を通じ、成長投資による将来のCF確保についての信頼性を向上させることにも注力する。加えて、投資判断に際しては、社外役員などの第三者の視点を取り入れることで、意思決定プロセスの透明性と客観性を高める。

国内外における近視矯正需要の増加を背景に、同社は市場の成長を見越した大型設備投資を決定しているが、これにより2028年3月期以降には設備投資の成果が顕在化し、業績が飛躍的に向上すると予測している。国内市場では、近視人口の増加や遠近両用レンズなどの需要が拡大しつつあり、7～8%の年間成長が見込まれる。また、アジア地域を中心とする海外市場でも、近視率の上昇や低年齢化、可処分所得の増加により、安定した市場成長が期待されている。

今後の見通し

資本効率向上のための取り組みも多岐にわたる。量産効果を通じた製造原価の低減や、欧州子会社の黒字化、アジア市場でのシェア拡大、さらに遠近両用や乱視用、オルソケラトロジーレンズなどテクニカルレンズの強化を進める。また、生産効率を大幅に向上させるため、自動化の促進や生産リードタイムの圧縮を図り、売上高の増加を目指す。同時に、コーポレートブランディング戦略を通じてバックオーダーの解消を進め、企業価値の向上を追求していく。

株主還元に関しては、配当性向 30～40% を目標に安定的な配当の継続を目指す。さらに、新素材レンズやスマートコンタクトレンズなどの新商品の早期市場投入を進め、PBR の水準向上を実現する。このように、同社は資本コストを意識した経営を基軸に、中長期的な成長を見越した具体的な施策を明確に打ち出しており、企業価値の向上に対する蓋然性は高いと弊社では見ている。

■ 中期経営計画

新中期経営計画を策定、 2027年3月期に売上高 41,000 百万円を目指す

同社では「連結売上高 50,000 百万円を達成し、世界のコンタクトレンズ市場でプレゼンスを発揮するための生産基盤の確保」を目標として、新中期経営計画を策定している。経営目標としては、2027年3月期に売上高 41,000 百万円、営業利益 2,800 百万円、営業利益率 6.8%、EBITDA 6,020 百万円、ROE 10.7% を掲げている。利益構造の改善により、営業利益ベースでの増益を継続することで、連結売上高 50,000 百万円を達成するための足場固めを行う。国内コンタクトレンズ市場は、コロナ禍から回復し再度成長を続ける見通しであり、生産力の増強を背景に既存商品の拡販と新規商材の投入を計画している。同社の中期経営計画では、生産力の引き上げや多品種少量生産への対応、国内外のロジスティックサービスの強化などの成長戦略を明確に掲げており、競争力の強化による持続可能な成長の実現に高い期待が持てるものと弊社では見ている。

経営数値目標

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期(予想)	27/3 期(目標)
売上高	32,396	36,000	41,000
営業利益	2,050	2,200	2,800
営業利益率	6.3%	6.1%	6.8%
EBITDA	5,100	5,220	6,020
ROE	13.0%	10.5%	10.7%

出所：決算短信、中期経営計画よりフィスコ作成

1. 位置付けと主要施策

同社では、世界のコンタクトレンズ市場でプレゼンスを発揮するための生産基盤の確保を目標として、連結売上高 50,000 百万円の達成を掲げている。売上及び容容拡大の足枷となっている商品供給力の不足を補うため、積極的な設備投資を行い、世界に伍する生産能力の整備を行う。また、省人化生産を実現し、競争力を維持できる生産体制の構築を目指している。さらに、品質の向上を進め、安心安全を追求することも重要な目標である。コーポレートブランドの再構築による企業価値の向上や、環境経営の推進も計画に含まれている。人的資源の強化を通じた事業基盤の整備も重要な施策の 1 つである。

主要施策としては、「Made in Nippon」と「Japan Quality」のプライドを通じて、安全で高品質な製品とサービスを提供することを追求していく。生産力の抜本的引き上げによる収益力の強化を図り、国内外のマーケットに対応するサービスの強化と提供を行う。また、市場のニーズに合わせたモノづくりを推進し、内部基盤の強化・人材確保と育成を行うことも重要な施策である。SDGs の推進や安定した株主還元も主要な施策として掲げられている。

2. 成長戦略

(1) 生産力の抜本的引き上げによる収益力の強化

生産力の抜本的引上げを通じて収益力の強化を目指している。まず、省人化投資による生産性の向上を図り、新たな製造施設の建設によって生産キャパシティを拡大する計画が進行中である。具体的には、2024年4月に竣工し、10月より本格稼働が開始した2号棟別館が加わったことで、既存の1～3号棟と2号棟別館を合わせて月産6,500万枚の生産能力を持つ。さらに、新製造施設の4号棟については2024年11月に着工しており、2026年1月の竣工に向けて進捗している。当初、4号棟の第一期計画では、月間生産枚数を1,000万枚増加させる予定であったが、商品供給の安定性確保と成長戦略の実現を視野に入れ、月間生産枚数を1,400万枚に拡大する方針に変更した。また、今後の市場拡張や製品多様化への対応を目的に、処理能力の強化と設備仕様の見直しを行い、その結果、総投資額は当初計画の131億円から173億円に増加した。この第一期計画が完了することで、同社の生産能力は現状の月産6,500万枚から月産7,900万枚にまで引き上げられる予定である。新製造施設の設計に際しては、極めて高いレベルの省人化生産体制を構築するために、導入する設備だけでなく、建屋から省人化を想定した工場設計を行っている。AIを導入し、製造・検査工程の自動化運転を実現し、最新のラインのノウハウを既存ラインに横展開することで、更なる省人化を進め、生産能力の向上を図る。

また、グループ内の生産ラインを活用し、更なる生産能力の向上を実現するとともに、海外市場に向けてはグループ会社を含む現地委託生産の多様化を図っている。原価低減を通じた利益率の向上にも取り組んでおり、製造工程の改善によって歩留まりを向上させるとともに、省人化により全体の設備稼働率を向上させている。省エネルギー設備の導入によりエネルギーコストを削減する施策も実施している。さらに、多品種少量生産への対応拡大を進めており、多様なニーズに応じた生産ラインの増設を行うことで、海外向け商品や乱視用コンタクトレンズの生産効率を向上させることを目指している。特殊レンズの商品化やOEM商品への受託生産の最適化を進めることで、更なる生産性向上と廃棄ロスの削減を実現しようとしている。

(2) 国内外のマーケットに対応するサービスの強化と提供

国内外のマーケットに対応するサービスの強化を重要視しており、同社の存在意義を発信し、多様なステークホルダーに共感されるコーポレートブランドを構築することを目指し、企業そのものの価値を高めている。この取り組みにより、企業認知度やイメージの向上が図られ、社会全体へのアプローチが実施されている。また、同社にシンパシーを持つユーザーを創出することで、セールスの円滑化を図り、社内エンゲージメントの強化により労働生産性とサービスレベルの向上を実現している。

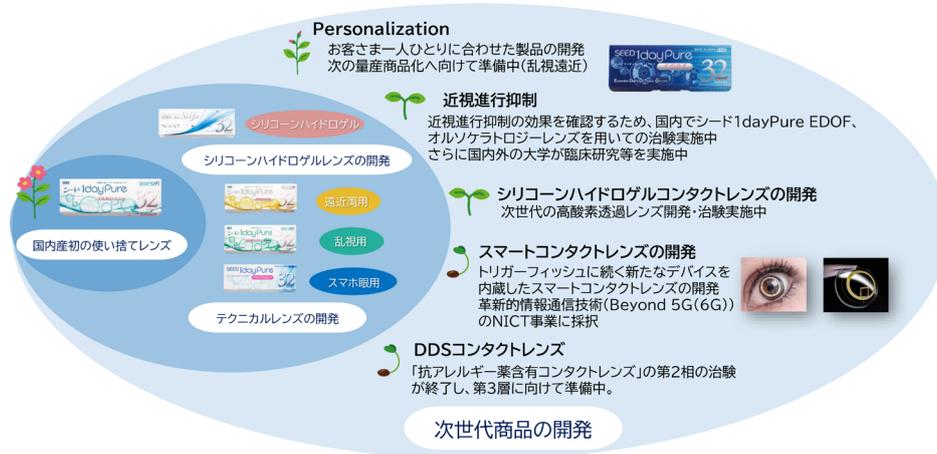
「B to B to C」を意識した販売・デリバリーサービスの拡充にも取り組んでおり、オンライン発注システム「らくらくシステム」において新サービスを構築している。新たな定期・定額制サービスのリリースと、それに伴う管理用専用ソフトの開発・運用を開始し、ケア用品とのカップリングサービスの展開も行っている。また、国内外のロジスティックサービスの強化も進めており、国内外の在庫管理を一元化する体制を整備することで、在庫状況の同期化を実現し、販売機会と在庫口の削減を図っている。生産管理や在庫管理、国内外の受注管理を高度化し、ラストワンマイルサービスの強化や改善も進めている。さらに、96枚入りパックのエコ化推進も重要な取り組みとして位置付けられている。加えて、各国に対応した施設向けの啓発ツールも作成しており、同社製品の安全・安心な装用のために各国のレギュレーションに沿ったツールの作成と配布を実施している。これらの取り組みにより、国内外のマーケットにおいて競争力を強化し、持続可能な成長を実現することを目指している。

(3) 市場のニーズに合わせたモノづくり

消費者や市場の要求に応じた製品開発を継続的に行っており、その中でも品質管理（Quality Control）の強化を重要視している。各国及び地域ごとの規制要求事項を深く理解し、それを自社の品質管理システム（Quality Management System）に反映させることにより、グローバル市場での信頼性を確保する。それに加えて、購買先や製造委託先に対する品質管理体制の強化にも取り組んでおり、パートナー企業との連携を通じて全体的な品質向上を目指している。また、次世代商品の開発においても積極的な姿勢を示している。特に次世代シリコンハイドロゲルレンズの開発及び発売が、今後の主力商品として期待されており、これが医療機器メーカーとしての本源的価値を創造する役割を担っている。既発製品との差別化を図ることで、消費者に対して独自の価値を訴求し、市場での競争優位性を確保する。同時に、子会社を含む商品戦略に基づき、薬事登録に対する積極的な取り組みを推進し、迅速な承認取得を目指している。さらに、製造委託先との連携も強化しており、特に海外展開に向けて製造委託先の多様化が促進されている。これに伴い、海外拠点の調査や新しい委託先の選定が開始され、グローバルな供給体制の構築が進行している。また、子会社製品のクロスセルや外部商品調達強化も、市場での競争力をさらに高める要因となっている。

中期経営計画

同社製品群と次世代商品の開発



出所：連結決算説明会資料より掲載

(4) 内部基盤の強化・人材確保と育成

内部基盤の強化により、業務効率化と生産性向上を図る。特に本社新社屋への移転に伴い、業務の刷新を行うことで、更なる効率化を実現することを目指している。基幹システムのバージョンアップにより、業務のデジタル化が進み、ITインフラの充実を図ることで、社内外での業務プロセスの最適化が進展する。また、情報セキュリティ対策の強化にも注力しており、万が一の事態に備えた対応力を強化している。さらに、国内外の在庫を一元管理する体制を整備することで、在庫運用の効率性を高め、供給チェーン全体のパフォーマンスを向上させる。AI及びIT技術の活用も進んでおり、これらのテクノロジーを業務の様々な分野に導入することで、更なる業務効率化が期待される。同社は、AIとITを駆使した業務プロセスの自動化により、人的リソースを最適化し、コスト削減とパフォーマンスの向上を図っている。

人材の確保においては、採用戦略の多様化が進められている。特にブランディングを通じて採用の母集団を拡大し、優秀な人材を確保する取り組みが強化されている。新卒採用では、高校生や専門学校生との関係を深めることで、早期からの採用活動を展開し、理系・文系を問わず、幅広い分野から人材を確保する。また、博士号取得者や外国人、海外大学卒業生、中途採用の強化により、国際的な視野を持つ多様な人材を獲得し、企業の競争力を高めている。さらに、人材の育成においても、社員の自律的な学習と成長を支援する教育環境の構築が進められている。ポストチャレンジ制度や海外研修制度などを通じて、社員に挑戦の機会を与え、個々の成長を促進する風土を育む。また、リスキリングの導入により、社員が新たなスキルを獲得する機会を提供し、再活性化を図るとともに、グローバルな人材ネットワークの強化も目指している。これらの取り組みを通じて、内部基盤の強化と人材の育成を一層推進し、競争力のある組織を構築することで、持続的な成長を実現していく。市場の変化に対応しながらも、確固たる基盤を持つ企業としての地位を確立することが期待される。

(5) SDGsの推進

ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン (DE&I) の推進を重要な経営方針と位置付け、外国人や女性の執行役員・取締役などへの登用を進めることで、社員の多様性を生かした企業経営を実施している。また、社内横断型のプロジェクトへの公募制度を拡大し、より多くの社員が活躍できる環境を整備している。次に、カーボンニュートラルへの道筋を構築するために、温室効果ガスの排出量削減を目指し、2050年までにカーボンニュートラルを実現する方針を定めている。具体的には、環境に配慮した新たな施設の増設を行い、本社新社屋や2号棟別館、4号棟においてもCO₂排出量削減を前提とした製造設備の導入・更新を推進している。また、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）及びTNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）への対応を強化し、サーキュラーエコノミーシステムの推進としてBLUE SEED PROJECTを展開している。

人権尊重への取り組みも強化されており、同社グループ内にとどまらず、調達先や業務委託先などのサプライチェーンにおける人権問題への適切な取り組みを推進している。さらに、地域との共生に向けた取り組みとして、鴻巣市と「包括連携に関する協定書」を締結し、教育機関への出前授業を実施することで地域貢献を図っている。

(6) 安定した株主還元

プライム市場の上場維持基準の安定した達成を掲げており、株主への適切な情報発信を行っている。さらに、適切な配当施策を実施し、安定した配当の実現を図ることで投資家に報いる方針を採用している。具体的には、配当性向30～40%を目標とした配当の継続を目指している。また、株主優待制度の適正化も行い、商品と株式を通じて同社への関心を深め、長期的な支援が得られるような優待制度を適宜改定している。

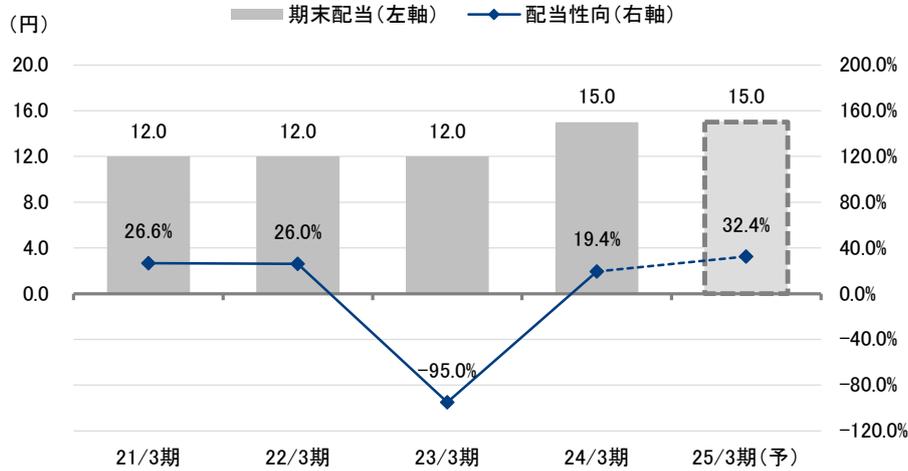
株主還元策

2025年3月期は1株当たり15.0円の配当を予定。 配当性向目標を30%～40%に定め、 安定的かつ持続可能な配当を実施する方針

同社では、株主への利益還元を重要視しており、安定的かつ持続可能な配当を実施する方針である。配当性向は30%～40%を目標とし、今後の成長戦略と株主への利益還元のバランスを考慮しながら、配当を継続的に実施していくことを目指している。2025年3月期は1株当たり15.0円（配当性向32.4%）と予想しており、企業の利益成長と株主への還元の両立により、株主に対して安定した利益をもたらすことが期待される。また、株主優待制度についても見直しを行っており、毎年3月31日を基準日として、前年3月31日、前年9月30日及び3月31日現在の株主名簿に1単元（100株）以上を同一株主番号で3回以上連続して記載または記録がある株主が優待の対象となる。ただし、2025年3月末日の株主名簿に記載の株主に限り、1年以上の継続保有を条件とせず株主優待を適用するとしている。以降の株主優待に関しては1年以上の継続保有が条件となるため、長期的な株式保有を奨励する意図が見受けられる。なお、今回の優待制度変更により、10,000株以上の保有者を対象とした優待制度が追加となった。同社は、中期経営計画において成長戦略を明確に打ち出しており、配当施策はもとより中長期的な株価向上に対する蓋然性も高いと弊社では見ている。

株主還元策

1株当たり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

株主優待制度の概要

1ポイント = 1円相当

コース	優待内容	保有株式数	保有年数	
Aコース	株主優待券	100株以上	1年以上*	
Bコース	同社コンタクトレンズケア用品セット	100株以上	1年以上*	
Cコース	寄付・名産品・QUOカード (いずれか1つを選択)		1年以上 3年未満 継続保有**	3年以上継続保有
		100株以上 1,000株未満	1,000ポイント	3,000ポイント
		1,000株以上 3,000株未満	3,000ポイント	5,000ポイント
		3,000株以上 10,000株未満	6,000ポイント	8,000ポイント
		10,000株以上	8,000ポイント	10,000ポイント

※ 2025年3月31日を株主優待基準日とする場合に限り、1年以上の継続保有を条件とすることなく株主優待制度の対象となる。

以後の株主優待については、従来のとおり同一株主番号にて1年以上継続保有が条件となる。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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