

|| 企業調査レポート ||

富士ダイス

6167 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年1月6日(月)

執筆：客員アナリスト

岡本 弘

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Okamoto**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	02
■ 業績動向	03
1. 2025年3月期中間期業績概要	03
2. 顧客産業分類別状況	03
3. 財務状況及び経営指標	04
■ 今後の見通し	05
■ 中長期の成長戦略	06
1. 変化に対応できる企業体質への転換	06
2. 新中期経営計画の主要項目	06
3. 「脱炭素・循環型社会への貢献」	07
4. 海外事業の強化	09
■ 株主還元策	10

要約

粉末冶金技術と超精密加工技術で 「ものづくりに必要とされる企業」として 新たな価値を創造し社会に貢献

富士ダイス <6167> は、1949 年の創業以来、超硬耐摩耗工具業界において長期にわたり 30% 以上のトップシェアを堅持している。また創業以来黒字経営を継続しており、2025 年 3 月期第 2 四半期（以下、中間期）末の自己資本比率は 80.2% と高い。

2025 年 3 月期中間期の業績は売上高 8,277 百万円（前年同期比 0.8% 増）、営業利益 291 百万円（同 34.0% 減）、経常利益 394 百万円（同 21.3% 減）、親会社株主に帰属する中間純利益 250 百万円（同 34.2% 減）と、製缶金型や次世代自動車部品向け金型、半導体製造装置向けが堅調に推移したものの、一部顧客による在庫調整が影響し、売上が伸び悩みほぼ横ばいに留まった。利益面では生産性向上による効果があったが、原料高騰や IT 投資・人財投資などのコストが高み、大幅減益を余儀なくされた。

2025 年 3 月期は中間期の収益が計画未達で推移したこと、引き続き下期も顧客による在庫調整の影響が残ることから、通期計画を下方修正した。売上高 17,000 百万円（前期比 1.9% 増）、営業利益 680 百万円（同 16.0% 減）、経常利益 850 百万円（同 3.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 590 百万円（同 16.8% 減）予想としている。

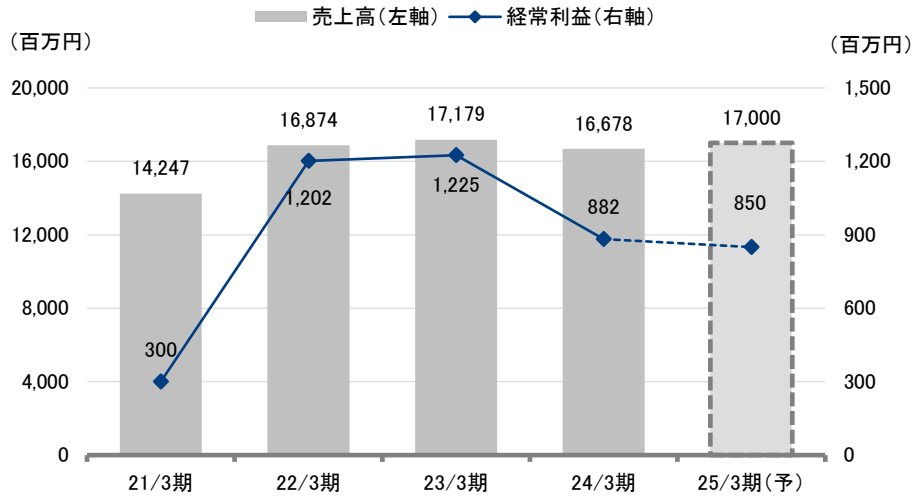
同社は「中期経営計画 2026」（2025 年 3 月期～2027 年 3 月期）をスタートさせた。2027 年 3 月期に売上高 200 億円、営業利益 20 億円を目標としている。激変する社会変化に対応すべく、経営基盤の強化、生産性向上・業務効率化、海外事業の飛躍、脱酸素・循環型社会への貢献、新規事業の確立を実行し、売上拡大や収益率向上により、新中期経営計画の目標達成を目指す。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期中間期は増収減益。一部在庫調整の遅れやコスト高が響き、34.0% の営業減益
- ・ 2025 年 3 月期予想は増収減益。在庫調整等が長引き下期へ。回復が遅れ、16.0% 営業減益を予想
- ・ 「中期経営計画 2026」をスタート。2027 年 3 月期に売上高 200 億円、営業利益 20 億円を目指す

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

超硬合金製工具・金型（耐摩耗工具）製造の専門メーカー

1. 会社概要

同社は超硬合金を用いた高精度の耐摩耗工具・金型の製造販売を主たる事業として展開し、超硬耐摩耗工具専門として長期にわたりトップシェアを堅持してきた。

同社は、製品素材や用途に最適な工具・金型を設計し、原料粉末の粉碎・混合・造粒から焼結・機械加工・製品検査までの一貫生産体制を敷き直販提供している点に特徴がある。少量多品種生産に強みを持ち、平均単価が高い高付加価値製品の販売で収益性を確保しており、素材売りが多い同業他社との差別化ができています。

2. 事業内容

同社は超硬合金製を中心とした工具・金型（耐摩耗工具）製造に特化しており、主要取扱製品は4つに分類される。2025年3月期中間期における売上高構成比は、超硬製工具類 24.8%、超硬製金型類 24.8%、その他の超硬製品 26.2%、超硬以外 24.2% となっている。

業績動向

2025年3月期中間期は増収減益。 一部顧客の在庫調整やコスト高が響き、34.0%の営業減益

1. 2025年3月期中間期業績概要

2025年3月期中間期業績は売上高8,277百万円（前年同期比0.8%増）、営業利益291百万円（同34.0%減）、経常利益394百万円（同21.3%減）、親会社株主に帰属する中間純利益250百万円（同34.2%減）となった。売上高は製缶金型や次世代自動車部品向け金型、半導体製造装置向けが堅調に推移したものの、海外向け溝付きロールの反動減や顧客の在庫調整が長引いていたため売上が伸び悩み、8,800百万円とする中間期計画を下回った。利益面では生産性向上による効果はあったものの、原料の高騰や、IT投資増や人財投資などの負担増を補えず大幅な営業減益となった。

2025年3月期中間期業績

（単位：百万円）

	24/3 期中間期			25/3 期中間期		
	実績	対売上比	前年同期比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	8,210	100.0%	-1.9%	8,277	100.0%	0.8%
売上総利益	2,099	25.6%	-2.3%	2,086	25.2%	-0.6%
販管費	1,658	20.2%	5.5%	1,794	21.7%	8.2%
営業利益	441	5.4%	-23.6%	291	3.5%	-34.0%
経常利益	501	6.1%	-24.1%	394	4.8%	-21.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	380	4.6%	-16.4%	250	3.0%	-34.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 顧客産業分類別状況

製品別売上高動向では、超硬製工具類が売上高 2,053 百万円（前年同期比 12.8% 減）となった。前期好調だった海外向け溝付きロールが顧客の在庫調整が発生した影響で大幅に売上が減少した。海外向け熱間圧延ロールは堅調に推移したが、海外向け溝付きロールの減少を補えなかった。超硬製金型類は売上高 2,053 百万円（同 8.4% 増）と、製缶金型や次世代自動車部品向け金型が好調に推移した。その他の超硬製品は売上高 2,165 百万円（同 10.6% 増）となった。半導体装置向けの販売が好調に推移したほか、海外向け超硬素材販売が回復に転じて 2 ケタ増収となった。超硬以外の製品は売上高 2,005 百万円（同 0.1% 増）と、混練工具の不振が継続したものの一部の鋼製自動車部品用工具・金型が堅調で横ばいを確保した。

営業利益の増減分析は、増収効果が 67 百万円、生産効率改善効果 78 百万円などの増益要因があったものの、原材料費の高騰 90 百万円、人的資本の拡充による人件費増等 75 百万円、IT 投資 114 百万円などのコスト増が高んだ。なお中間期計画の営業利益 470 百万円に対する増減分析では、大半は自動車部品メーカーの在庫調整や中国経済の停滞影響に伴う売上未達の影響であり、523 百万円の減益となっている。これを生産効率改善効果 79 百万円、売上減少に伴う材料費減 106 百万円、想定人員を下回って推移したことによる人件費減 127 百万円などでカバーするも、補えきれずに計画未達成となった。

3. 財務状況及び経営指標

同社は創業以来、黒字経営を継続している。自己資本比率は、2023 年 3 月期末は 77.7%、2024 年 3 月期末は 79.0%、2025 年 3 月期中間期末は 80.2% と高比率を維持している。手元資金も潤沢で、フリー・キャッシュ・フローは 592 百万円の収入（前年同期末は 491 百万円の収入）と、収益環境が厳しいなかでも強い財務体質は堅持している。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

（単位：百万円）

	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期中間期末	増減額
流動資産	15,724	15,024	14,596	-428
固定資産	10,528	11,114	10,902	-212
総資産	26,253	26,138	25,498	-640
流動負債	4,197	3,871	3,444	-426
固定負債	1,662	1,619	1,602	-17
負債合計	5,860	5,491	5,046	-445
純資産	20,392	20,647	20,451	-195
(安全性)				
流動比率	374.6%	388.1%	423.8%	35.7pp
自己資本比率	77.7%	79.0%	80.2%	1.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は増収減益。在庫調整等が長引き下期へ。回復が遅れ、16.0% 営業減益を予想

2025年3月期の連結業績予想は、売上高 17,000 百万円（前期比 1.9% 増）、営業利益 680 百万円（同 16.0% 減）、経常利益 850 百万円（同 3.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 590 百万円（同 16.8% 減）と下方修正した。中間期業績が計画未達となったこと、引き続き下期に顧客による在庫調整の影響が残ることによる。

2025年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	16,678	100.0%	17,000	100.0%	1.9%
売上原価	12,440	74.6%			
販管費	3,429	20.6%			
営業利益	809	4.9%	680	4.0%	-16.0%
経常利益	882	5.3%	850	5.0%	-3.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	709	4.3%	590	3.5%	-16.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年3月期の主要産業分類別（単体ベース）の売上予想も期初計画を変更した。最大需要先の輸送用機械向けは 2,900 百万円（前期比 3.9% 増）を予想している。EV 向けモーターコア製品や次世代自動車対応製品の需要増を見込むものの、依然として自動車部品メーカーの在庫調整が解消せず、下期は前年同期と横ばい程度の見通しから伸び悩む見込みである。鉄鋼向けは 2,680 百万円（同 5.3% 減）予想である。海外向け熱間圧延ロールが堅調に推移するほか、下期は自動車生産に連動し低調な状態が続く見込みのため、上期の落ち込みを挽回できないとしている。非鉄金属・金属製品向けは 2,010 百万円（同 14.1% 減）の予想で、海外向け溝付きロールの不振が継続する見込みである。電機・電子部品向けは 1,410 百万円（同 2.1% 減）の予想としている。下期に新型 EV 丸形 LIB 向けの拡大が見込まれるほか、角型 LIB 向けなど新規需要や半導体向けの回復などにより下期は前年同期で増収を見込むものの、上期の落ち込みをカバーできないとしている。生産・業務用機械は 2,210 百万円（同 8.3% 増）と、半導体製造装置向け・光学素子向けが堅調に推移する見通しである。金型・工具向け素材は 2,460 百万円（同 7.4% 増）で、下期に半導体関連向け素材の拡販が寄与するものと見ている。

■ 中長期の成長戦略

業務効率化、成長分野の新製品開発、グローバル展開を推進

1. 変化に対応できる企業体質への転換

同社は、2024年1月に就任した新社長である春田善和（はるたよしかず）氏の下で「中期経営計画2026」を策定し、推進している。前中期経営計画では、最終年度が資源高や中国市場の停滞、自動車部品産業の回復の遅れなどで計画未達成となったことを踏まえ、新たに「変化に対応できる企業体質への転換」をコンセプトに掲げた。「経営基盤の強化」を戦略の軸とし、成長への取り組みを進める。また、前中期経営計画での「生産性向上・業務効率強化」「海外事業の飛躍」についても引き続き推進する。また新規ユーザーのニーズに応えるべく「脱炭素・循環型社会への貢献」を掲げ、環境配慮型製品開発の推進、100年企業を目指し新事業シーズの事業化の確立を目指す。

連結数値目標は、最終年度の2027年3月期に売上高200億円、営業利益20億円、経常利益率10.5%、ROE7.0%である。2025年3月期は下方修正したものの、2026年3月期以降は新製品攻勢やグローバル展開の加速などにより、目標達成を目指すとしている。

当面の注目ポイントは、2026年3月期の営業利益1,500百万円を達成し、2018年3月期の1,465百万円を抜いて営業利益で最高益を更新できるか、である。現状は、次世代自動車においてEV開発見直しの動きから2次電池やEVモータの設備投資に慎重な動きも出ており、期待しているモータコアや2次電池ケース金型などは新規円筒型で本格回復が見込まれるものの、全体として拡大が緩やかなものに留まる懸念がある。新中期経営計画の達成にはさらなる顧客開拓、あるいはM&A等による業務拡大も必要になると見られる。

2. 新中期経営計画の主要項目

新中期経営計画主要項目は「経営基盤の強化」「生産性向上・業務効率化」「海外事業の飛躍」「脱炭素・循環型社会への貢献」「新規事業の確立」である。「経営基盤の強化」は、2024年10月より基幹システムの刷新を実行し、IT強化でデータ化を推進している。「生産性向上・業務効率化」は、2025年3月期第2四半期までに導入した郡山製作所・熊本製造所の自動化をもとに、自動化可能な工程の検討・導入を計画、2025年度から各工場に本格導入していく予定で、2027年3月期の製造部門原価率は2024年3月期比3.0%ポイント低減、素材部門生産性は同15%向上を目指す。「新規事業の確立」では、100年企業を目指し、新規事業の専門組織を立ち上げ、新事業シーズの事業化を加速する。

3. 「脱炭素・循環型社会への貢献」

弊社は同社について、全体として非常に優れた技術・製法を有しながら、これまでは顧客ニーズの発掘には上手くつながらず、事業拡大の機会を取り逃がしていたように見ている。海外を含めた顧客ニーズの取り込み、M&A や提携も利用した販路拡大などで事業拡大を加速できるかがポイントになるだろう。同社は「脱炭素・循環型社会への貢献」として、次世代エネルギー／次世代自動車／省資源／リサイクルの4分野について積極的な製品開発・市場投入を行う計画である。特に注力していると見られるのが次世代自動車である。ただし全体的には2027年3月期以降に大きく開花する案件が多く、新中期経営計画への寄与は限定的に留まると見ている。

(1) 次世代自動車

次世代自動車では開発が終わり、本格販売を目指すモータコア金型向け「フジロイ VG48」、そして新たに発表された新材種「フジロイ VG51」がある。同社のVシリーズの特長は、耐摩耗性と破壊靱性に優れたバランスを持ち、モータコア金型に必要な耐久性と精度を両立させた点である。現在、同社のVシリーズは多方面で使われ、同社売上の20%近くを占めている。

「フジロイ VG51」は、ワイヤーカット放電加工機において加工液に水を利用する長時間の水切りワイヤー放電加工に対応した製品である。汎用材種と比較して耐食性・靱性に優れ、また長時間の水切りワイヤー放電加工を行っても、汎用材種で起こる部分的に生じる深い腐食が抑えられる。そのことで、腐食対策で油切り加工する場合と比べて加工時間を短縮し、金型製作コストの低減が期待できる。ワイヤーカット放電加工では精密かつ複雑な加工を要求される長時間加工の金型製作が増えると見られることから、「フジロイ VG51」は差別化商品として売上拡大が期待される。

同社は、顧客の動向を先読みし電磁鋼板に変えてアモルファス金属による高性能のモータ開発に寄与出来る打抜き金型材料の先行開発を進めている。モータ出力はトルクと回転数の積に比例し、モータ体格は最大トルクで決まるため、高速回転化を図れば、同出力で小型・軽量化が可能となるが、高速回転化の難題は渦電流が増大し鉄損が増えモータ損失が増大してしまうことにある。このため、この薄板鋼板を打抜くためにWC粒度をナノサイズまで微細化し、非常に高い硬さと抗折力を両立した既に生産販売中となるナノ微粒子超硬合金「フジロイ FS06」なども引き合いが増加しているようだ。

このように新たな製品群を加えることで、同社はモータコア向けでさらなる売上加速を見込んでいる。現時点では、同社における次世代自動車向け売上高は、2020年3月期を100とすると2024年3月期で120～130まで拡大しているという。競合は、兵庫県の(株)共立合金製作所や、サンアロイ工業(株)、(株)シルバーロイ、岡山県の(株)トーカロイホールディングスなどの未上場企業であり、超硬合金大手の住友電気工業<5802>や三菱マテリアル<5711>などは参入していない。このため現時点で売上高の17%程度を占める輸送用機械向けのモータコア用金型や対応製品は、同分野での売上高構成比の高まりが見られるだろう。またこれらの超硬合金は、従来の国内向けに加え中国向けにモータコア金型向け素材販売の強化も行っている。新規営業拠点の東莞における中国市場での販売拡大は、国内での次世代自動車生産の本格拡大や海外での高級EV向けのモータコア金型向け母材販売として全体の14%程度を占める金型・工具向け素材販売の拡大にもつながる。

中長期の成長戦略

また、高熱膨張レンズ用金型（TR合金）も本格拡大フェーズに入ってきた。具体的には自動運転技術の進展に伴い、センサー用レンズの需要が増加している。このような用途に対応するためには、成形したいレンズ素材に熱膨張を追従させる目的で成形用金型に高い熱膨張係数、耐摩耗性、加工精度が求められている。これに対し同社が開発したTRシリーズ（金型用硬質材料）は、これらの要件を満たす新材料として開発された。「TR05」をはじめとするTRシリーズは、ガラスに近い熱膨張係数を有していることから生産効率向上に寄与し、採用が増加している。自動運転用センサーは、赤外線透過レンズを使用して高精度な環境認識を行うため、成形精度が自動運転技術の性能に直結する。「TR05」の採用により、センサーの性能向上に寄与するものと期待される。

同社は、自動運転の普及を加速させている中国市場での拡販に取り組むとしている。具体的にEV/PHEV販売台数世界トップの中国の比亞迪汽車工業有限公司（BYD）では、高級EV車「HanEV」に前方3個、後方3個、計6個のLiDAR（3次元センサー）を搭載している。中国ではレベル4の完全自動運転タクシーも2023年にサービスが開始され、一般車両でも運用が始まりつつある。また諸外国でも実証実験が相次いでおり、本格的な生産拡大が期待される。なお「TR05」は車載だけでなく防犯監視カメラ向け赤外線レンズ用金型用途などにも利用される。さらにマイクロ流路金型、特殊光学素子の成形にも採用されており、多方面での採用にも期待が持たれる。2024年から販売を始め、2025年3月期には売上高100百万円を目指すとしている。2026年3月期以降の本格的な拡大が注目される。

(2) 省資源関連

省資源・環境負荷低減で注目されるのが省タングステン・コバルト合金である。超硬合金では比重が高く適用が困難とされている回転工具分野（粉碎回転刃、ハンマー）への展開を目指している。モータの負荷軽減による電力削減や回転数の増加による生産性向上が見込める製品で、今後の展開としては、市場のニーズを捉えラインナップを増やすことを検討している。また中国が2024年8月15日にレアメタル輸出規制強化を発表（9月15日実施）、ゲルマニウムに加えアンチモンを規制対象に追加した。タングステンやコバルトなどのレアメタル供給リスクが高まっており、同社の事業継続を確実なものとする背景につながる可能性もある。

(3) 次世代エネルギー関連

次世代エネルギー関連では、人工ダイヤモンドなどの製造に使われる超高压発生用工具を用い、超高压合成技術を使った触媒の開発並びにその触媒を実際に使用するための粉末冶金技術により様々な製品が開発され、客先評価が進みつつある。

同社は超高压合成技術を生かし、水素発生用触媒の開発、またこの触媒を使い粉末冶金技術を用いてニッケルの中にこの触媒を混ぜ込んで電極化（PME：Powder Metallurgy Electrode、粉末冶金電極）することに成功した。従来の貴金属酸化物触媒は高価であるため、費用対効果に優れた代替触媒が求められていたものの、効率が悪などで利用が進まなかった。同社はAサイト秩序型ペロブスカイト酸化物を用いることで、従来の貴金属酸化物触媒と同等以上の高い触媒活性を持ち、触媒反応条件下で安定性が高く使用寿命が長い費用対効果に優れた水素発生用触媒の開発に成功した。

同社はこの触媒だけでなく同社の粉末冶金技術を使ってニッケルの中にこの触媒を混ぜ込むことに成功し、実際に水素発生装置に組み込まれる電極として製品化した。この電極についても特徴がある。従来の電極は、多孔質合金やスポンジ状の金属担体を用いて表面積を大きくしていたが、効率上十分ではなく、また金属担体上に触媒層を形成した場合も剥離することが課題だった。しかしこの電極は同社の有する金属粉末を圧粉成形する技術で高い表面積を持ち、担体中に触媒を分散させ剥離による劣化も起こらない電極となっている。さらに、通常は電極を作製する場合はプレス成形の後に焼成を行うが、圧粉成形を焼成しない／従来よりも低温での熱処理を行うことで、高い電気化学的な活性を有する電極が得られることとなった。これにより、使用用途として水電解水素製造装置だけでなく、金属空気二次電池にも応用が可能となった。今後、PMEのさらなる大判化や複合化なども進め、2027年までに製品化を実現するとしている。資源エネルギー庁が2024年9月に発表した水素政策において、世界の水素等需要量が2050年にかけて約5倍に拡大する予測（国際エネルギー機関（IEA）による）が示されており、製品化に期待がかかる。

(4) リサイクル

同社は企業価値の向上と持続可能な社会の発展に向けて、サステナビリティ基本方針に基づいた取り組むべき10項目の優先課題（マテリアリティ）を特定した。その中で自然環境配慮として省資源化への取り組みを挙げている。具体的には超硬原材料のリサイクル率向上、省レアメタル新開発材料の市場展開、廃棄物削減、環境負荷物質の管理（PRTR対象化学物質）及びリサイクル率向上を掲げている。実際に廃棄物削減や省資源を目的に、日々製品の長寿命化・省資源化に努め、（一社）日本機械工具工業会が定める環境調和製品の認定を受けている製品もある。省タングステン・コバルト合金の拡販によるレアメタル使用量の低減にも取り組んでいる。また、リサイクル事業の立上げに向けて事業化を検討している。

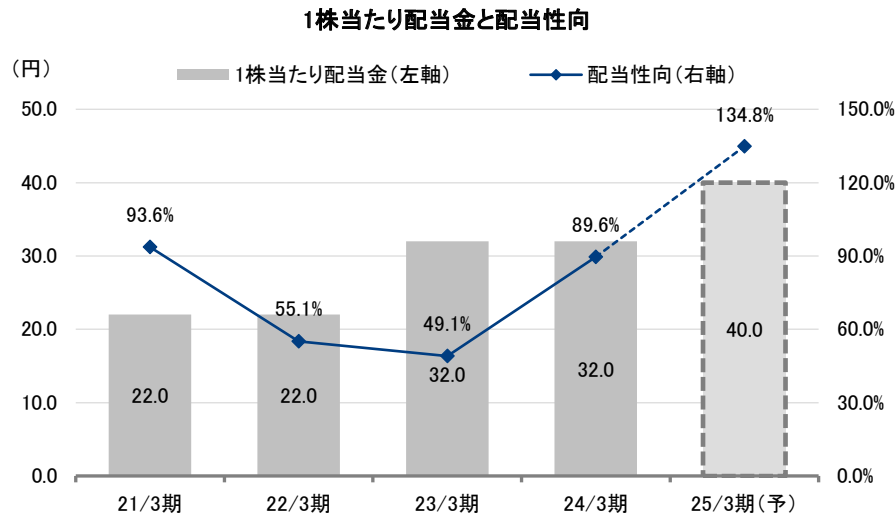
3. 海外事業の強化

同社はこれまでも海外事業の強化を重点施策に挙げてきたが、必ずしも計画どおりに推移せず、売上高構成比は目標の20%に達していない。新中期経営計画で成長をけん引するのは海外事業と位置付け、改めて2027年3月期に売上高構成比25%以上とする目標を掲げた。2024年3月に中国の東莞に営業拠点を設けたほか、インド拠点の再開、電池・モーターコア金型向けに米国展開も見据え、拠点設置も視野に入れ推進する。

株主還元策

新中期経営計画で配当基準を DOE に変更、 2025年3月期普通配当 40.0 円を見込む

同社は、2027年3月期までの新中期経営計画期間中の配当政策について従来の配当の基準を配当性向 50% から DOE (株主資本配当率) に変更し、DOE4.0% を目指とすることとした。このため 2025年3月期は前期比 8.0 円増配の普通配当 40.0 円予定とした。これは従来 PBR1 倍割れとなっていた状況を踏まえ、積極的な株主還元を行うことで総合的に企業価値向上を図ることを目指すものである。



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