

日本トリム

6788 東証1部

2015年12月11日(金)

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柄澤 邦光

■ ウォーターヘルスケア事業が好調、売上高は上半期で過去最高を更新

整水器国内トップの日本トリム<6788>は10月28日、2016年3月期第2四半期の連結決算を発表した。売上高、利益ともに前年同期比で2ケタの伸びを示した。売上高は上半期としては過去最高を更新した。整水器を展開する主力事業の「ウォーターヘルスケア事業」で過去最高の販売台数を達成したことが大きな要因である。今期から特に力を入れている広報・広告活動が奏功したほか、ペットボトル入りの水素水を発売するメーカーの増加などにより水素水の認知度が上がったことで整水器の市場も拡大したことなどが販売台数増に結び付いた。

また、ウォーターヘルスケア事業の新規分野である農業分野でも、進展が見られた。農業用の整水器は、レンタル・販売台数が徐々にではあるが着実に伸びている。さらに、7月に、この整水器の水で栽培した野菜「還元野菜（登録商標）」の検証・普及・ブランディング推進を目的に高知県・南国市・JA南国市、高知大学と連携協定を結んだ。産官学協同体制での当事業の進展促進が期待される。

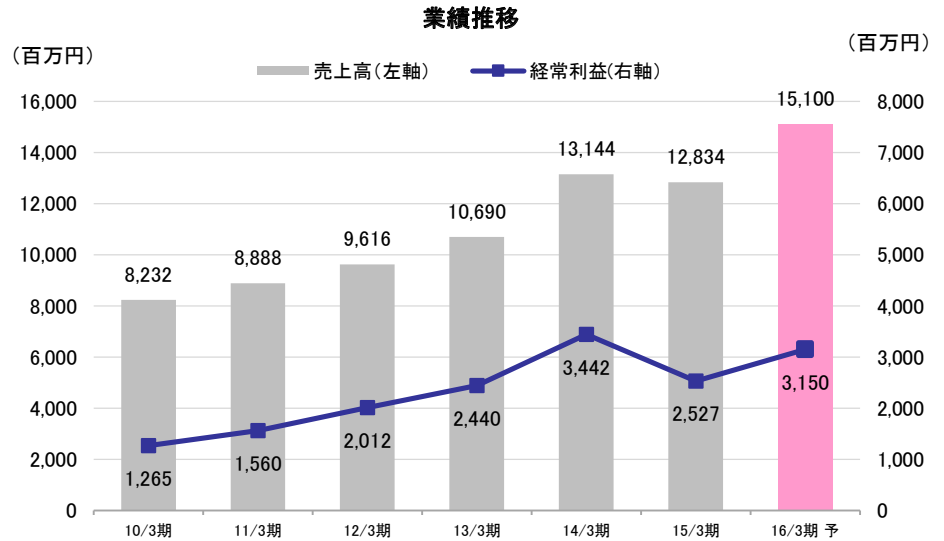
ウォーターヘルスケア事業に次ぐ第2の柱として今後の成長が期待される事業である「医療関連事業」も、着実に進展している。国内の臍帯血保管事業は9月末時点で3万5,736件の保管件数となった。営業人員の採用による営業圏の拡大などで更なる伸長に取り組んでいる。再生医療関連法の制定によって臍帯血を使った臨床試験が進むと期待されることから、事業拡大に拍車がかかる可能性もある。

電解水透析事業は機能を高度化した次世代電解水透析用システムの開発が進み、本年末から試験導入がスタートし、2016年夏頃から本格的な販売を目指す。遺伝子関連事業では、検査時間の短縮と複数の遺伝子検査ができる次世代型診断機器向けの遺伝子診断キットの開発が進められ、基本的な技術開発を経て、製品化に取り組んでいる。

同社は、「家庭用医療機器メーカーからメディカルカンパニーへ」を大きな目標に掲げており、2016年3月期を「トリムグループ大躍進の年」と位置付けている。下半期も上述したトピックスのほかに電解水素水の優位性を実証する研究開発の強化、整水器の広報・広告活動を継続していく。また今後、厚い自己資本や自社株の活用によりM&Aも検討するとしている。通期予想は据え置きとなったが、売上高、利益ともに2ケタの成長を目指しており、第2四半期の実績から推測すると、予想は十分に達成を期待できそうである。

■ Check Point

- ・ 利益率の高いウォーターヘルスケア事業が全体の増益をけん引
- ・ 通期業績予想は2ケタ増収増益を見込む、配当性向引き上げにも可能性
- ・ 「家庭用機器メーカーからメディカルカンパニーへ」を経営目標に掲げる



■ 2016 年 3 月期第 2 四半期連結決算

売上高・利益とも好調、売上高は上半期で過去最高を更新

決算概況

2016 年 3 月期第 2 四半期連結決算は、売上高が前期比 11.4% 増の 7,438 百万円、営業利益が同 15.7% 増の 1,535 百万円、経常利益が同 18.8% 増の 1,621 百万円、四半期純利益が同 58.8% 増の 1,028 百万円となった。売上高は上半期ベースで過去最高を更新したほか、通期で過去最高益となった 2014 年 3 月期第 2 四半期に次ぐ経常利益を達成した。以下に売上高と利益の分析を行う。

(1) 売上高

売上高は、「ウォーターヘルスケア事業」で対前年同期で 2 ケタの伸びとなった。以下に各セグメントの売上高に関して解説する。

ウォーターヘルスケア事業

ウォーターヘルスケア事業は国内の家庭用浄水器、ストックビジネスである浄水カートリッジの販売、海外の家庭用浄水器と浄水カートリッジの販売及びボトル水の販売、農業分野で構成される。家庭用医療機器である浄水器では国内トップシェアを誇り、世界に先駆けて水の機能に着目し、科学的根拠を持つ「電解水素水」を世界に向け提供している。同社の連結売上高に占める構成比率は、2016 年 3 月期第 2 四半期で約 94.5% となっている。

ウォーターヘルスケア事業の内訳は、2016 年 3 月期第 2 四半期で売上高の約 96.4% が国内の家庭用浄水器と浄水カートリッジが占める。残りの約 3.6% が海外の電解水素水事業となっている。農業分野は、2016 年 3 月期第 2 四半期ではまだ、売上比率を公表できるまでの規模ではないが、まずは電解水素水で野菜を栽培する「還元野菜」(登録商標)の農業用浄水器販売を展開し、その後還元野菜の販売にも取り組んでいく方針である。



日本トリム

6788 東証1部

2015年12月11日(金)

整水器は直販、卸売り・OEMの2ルートで販売している。整水器販売金額ベースで約85%（2016年3月期第2四半期実績）を占める直販は、企業等に出向き、社員向けに説明会を開いて販売するDS（ダイレクトセールス）事業部、整水器の取付けを担当し、既存顧客からの紹介による販売や展示会で販売をするHS（ホームセールス）事業部、百貨店やスポーツクラブなどで催事販売をするSS（ストアセールス）事業部がある。また、3つの事業部のうち、ダイレクトセールスが整水器全体の売上の半分を占めている。

ウォーターヘルスケア事業の売上高は、前年同期比12.6%増の7,032百万円となった。このうち、国内における整水器本体の売上高は、同10.6%増の4,734百万円だった。販売台数は4万3,628台と上半期としては過去最高を記録した。カートリッジの売上高は、同14.4%増の1,777百万円だった。

国内における整水器本体の売上高を販売ルート別に見ると、直販部門のうち、主力のDS事業部が前年同期比15.7%増の2,442百万円、SS事業部も同20.7%増の390百万円と共に大きく伸び、過去最高の販売台数を実現する原動力となった。両部門が大きく売上高を伸ばした理由は、後のトピックスで詳述する。HS事業部は同6.9%増の1,011百万円と10億円台に乗った。同社の整水器が既存顧客から高い評価を受けている証左とも考えられる。また、卸売りやOEMは同3.0%減の724百万円とわずかな減収となっているが、これは2014年1月からスタートした美容関連企業へのOEMなど、大型供給によって前年同期が大きな伸びを示したためであり、減収幅もわずか22百万円程度であることから、高いレベルでの横ばい推移と見ていいだろう。

2016年3月期第2四半期 ウォーターヘルスケア事業のセグメント売上高

(単位：百万円)

	15/3期2Q		16/3期2Q		増減額	増減率(%)
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)		
DS事業部	2,112	31.6	2,442	32.8	330	15.7
HS事業部	946	14.2	1,011	13.6	65	6.9
SS事業部	323	4.8	390	5.2	66	20.7
業務部(卸・OEM)	746	11.2	724	9.7	-22	-3.0
業務部(アフターサービス)	152	2.3	165	2.2	13	8.8
整水器合計	4,280	64.1	4,734	63.6	453	10.6
カートリッジ	1,554	23.3	1,777	23.9	223	14.4
(子会社売上高)						
広州多寧健康科技有限公司	18	0.3	46	0.6	27	143.7
PT.SUPER WAHANA TEHNO	143	2.2	205	2.8	61	42.5
その他	246	3.7	269	3.6	22	9.2
合計	6,244	93.5	7,032	94.5	787	12.6

一方、カートリッジは、整水器内部にセットされており、水道水を浄化するのに必要になる。1年に1度、取り換えるのが原則となっているため、整水器本体の販売増に伴い売り上げが増加するストックビジネスといえる。2016年3月期第2四半期はすでに述べたように整水器の販売台数が過去最高となり、来期以降のカートリッジの売上高増に寄与する。

ちなみに、海外のウォーターヘルスケア事業は、中国と台湾における、子会社を通じた整水器販売及びインドネシアにおける電解水素水のボトル販売となっている。同事業の売上高は前年同期比55.9%増の251百万円となった。国内に比べて規模は小さいながらも着実に業績を拡大している。なかでもインドネシアは海外売上高の8割を占めており、前年同期比42.5%の高い伸びを示していることから、同社では今後、国内同様にテレビや雑誌を通じた広報・宣伝を強化するほか、製造設備の強化により増産体制を整える計画としている。



日本トリム

6788 東証1部

2015年12月11日（金）

また、農業分野は、農業用整水器「AGシリーズ」がレンタル・販売の形で採用され、2016年3月期第2四半期末には全国に累計80件以上設置された。現在も設置件数が伸びている。

医療関連事業は足元減収だが、第2の柱として中長期的に育成の方針

医療関連事業

医療関連事業は、臍帯血バンクの「再生医療関連事業」を行っている（株）ステムセル研究所と、米国で「遺伝子関連事業」を展開しているトリムジンコーポレーションがあり、同社の子会社である持株会社（株）トリムメディカルホールディングスがそれらを傘下に統括している。そのほかに血液透析用の透析液の希釈水を作る機器販売がメインの電解水透析事業を実施する（株）トリムメディカルインスティテュートがある。医療関連事業の売上高は、前年同期比6.3%減の405百万円となった。

3事業別の売上高は、再生医療関連事業は前年同期比12.9%増の380百万円、電解水透析及びMGO測定事業は売上高0.4百万円（前年同期は2百万円）、遺伝子関連事業は同73.1%減の25百万円となった。

再生医療関連事業は、新規の契約をコンスタントに獲得している。第2四半期末には、臍帯血の採取実績病院数が1,611施設、保管契約数の合計が9月末時点で3万5,736件になった。営業力の強化に取り組んだのが主な要因である。今後の更なる成長に向け、営業人員の採用により、営業エリアの拡大も推進していく。

また、日本における年間の新生児数に対する臍帯血の保管割合は0.3%と、韓国の12%、台湾の約5%、米国の約7%に比べて極端に低い。その一方で、再生医療関連法の制定によって臍帯血を使った臨床試験がいよいよ本格的に実施されると期待できることから、臍帯血バンクの需要は着実に増加すると予想されている。同社の臍帯血バンクを運営するステムセル研究所は、国内最大の民間バンクであることから、同事業の収益は、今後も順調に拡大していくと見られる。

遺伝子関連事業も、検査時間の短縮と複数の遺伝子検査ができる次世代型の検査機器向けの診断キットの基本的技術開発を経て、製品化に取り組んでいる。

電解水透析事業は、透析に使う電解水の製造装置と、糖尿病患者の将来の高血圧や動脈硬化のリスクの指標として期待されている血液中のMGO値を測定するMGO測定の2事業で構成されているが、現在のメインは電解水透析システム販売である。後のトピックスで詳しく触れるが、同装置に関しては高機能次世代機を開発し、国内5病院で本年末から順次モニター導入されることになっている。

医療関連事業は、同社が掲げる経営目標である「家庭用医療機器メーカーからメディカルカンパニーへ」を実現するためにウォーターヘルスケア事業に並ぶ第2の柱と位置付けられている。このため、中長期的な視点から事業育成を行っていく方針になっている。また、事業全体の売上高も同社全体の売上高の5.5%を占める程度であることから、足元における収益の増減だけにこだわり過ぎるのは、適当ではない。



日本トリム

6788 東証1部

2015年12月11日(金)

2016年3月期第2四半期の医療関連事業セグメント売上高

(単位:百万円)

	15/3期2Q		16/3期2Q		増減額	増減率(%)
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)		
遺伝子関連事業	93	1.4	25	0.3	-68	-73.1
再生医療関連事業	336	5.0	380	5.1	43	12.9
電解水透析事業	2	0.0	0.4	0.0	-2	-82.7
合計	433	6.5	405	5.5	-27	-6.3

利益率の高いウォーターヘルスケア事業が全体の増益をけん引

(2) 利益

セグメント損益は、ウォーターヘルスケア事業が前年同期比19.6%増の1,549百万円の黒字、医療関連事業が13百万円の赤字(前年同期は32百万円の黒字)だった。

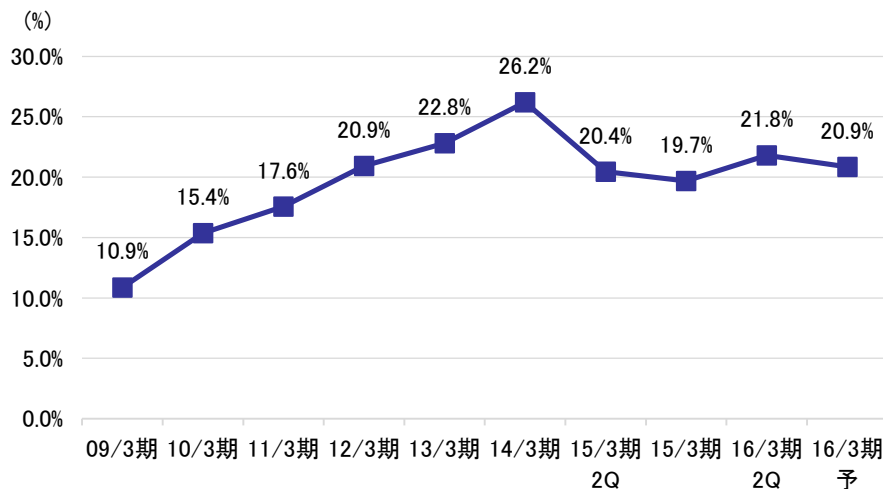
言うまでもなく、整水器の販売台数が上半期で過去最高となったウォーターヘルスケア事業が大きく利益を伸ばしたのが、同社全体の営業利益の増加要因である。また、コスト削減効果も増益要因となった。同社全体の売上高が11.4%の伸びとなった一方で、売上原価は1,865百万円と、前年同期比7.7%の伸びにとどまっている。これは、直販と卸販売のセールスマックスの影響が大きいと考えられる。

この結果、同社の売上高営業利益率は前年同期比0.7ポイント増の20.6%となった。ウォーターヘルスケア事業の売上高営業利益率だけを見ると、22.0%という高い水準である。国内の製造業は平均4%程度(経済産業省調べ)であることを考えると、同社の利益率の高さが改めて理解できるだろう。これは、店舗販売を行わないビジネスモデルにより、価格競争に陥りにくい構造が維持されているためである。

また、同社の重視する経営指標も依然、高水準を保っている。売上高経常利益率は前年同期比1.4ポイント増の21.8%となっている。

参考までに、四半期純利益の伸び率が高いのは、前年同期に遺伝子診断薬事業における主要取引先に対する売上債権を特別損失に計上したことに伴う反動増である。

売上高経常利益率の推移



財務状況は極めて良好、実質無借金経営を継続

(3) 財務状況

財務状況は極めて良好である。第2四半期末の総資産は2015年3月末比2.7%増の22,089百万円となった。自己資本は同1.1%増の15,833百万円となった。長期借入金が若干増加したことにより自己資本の伸び以上に総資産が増え、自己資本比率は同1.1ポイント減の71.7%となった。しかし、上場企業平均の38.6%（東京証券取引所2015年3月期決算短信集計）を大幅に上回っているほか、実質無借金経営も継続している。

キャッシュフローも潤沢で、9月末のキャッシュフローは前年同期比19.5%増の10,672百万円となっている。

財務状況

（単位：百万円）

	2015年3月末	2016年9月末
総資産	21,506	22,089
純資産	16,163	16,259
自己資本比率（%）	72.8	71.7
（参考）自己資本 2015年3月末 15,661 2016年9月末 15,833		
流動資産	15,767	16,424
現金・預金	10,747	11,172
割賦売掛金	2,444	2,443
合計	13,192	13,616
固定資産	5,738	5,664
資産合計	21,506	22,089

■ 2016年3月期第2四半期トピックス

プロモーション活動などが奏功して認知度が向上した水素水

2016年3月期第2四半期は主力のウォーターヘルスケア事業が収益を大きく伸ばす一方で、今後の成長の柱と期待される医療関連事業に関しては、収益貢献できる体制が整ってきた点が大きなトピックスと言えよう。以下に各事業のトピックスをまとめる。

(1) 国内整水器販売

繰り返しになるが、上半期で過去最高の販売台数を達成したことが大きなトピックスと言えよう。けん引役となったのは、DS、HS、SSの3事業部であるが、特にDSとSS事業が売上高ベースで前年同期比2ケタの大きな伸びとなった。



日本トリム

6788 東証1部

2015年12月11日（金）

DS及びSS事業部が大きく売上げを伸ばした理由は、3点挙げられる。第1点は、広報・宣伝活動の強化が奏功し、同社の整水器の認知度が向上したことである。4月からテレビ、新聞、雑誌での広報・宣伝を拡大。美容に関心の高い30～40代女性の間で人気のあるモデルのSHIHOを起用したテレビのスポットCMをゴールデンウィークとその前後に当たる4月27日から5月10日までの期間に約1億円を投じて全国65局で放送した。テレビCMは、4月から9月の半年間、フジテレビ系列の情報番組「とくダネ!」、10月からはテレビ朝日系列の情報番組「林修の今でしょ!講座」でも流している。広報に関しては、新聞36件、雑誌8件、テレビ9件、Webニュース175件（いずれも同社調べ）の記事が掲載・放送された。

第2点は、水素水そのものの認知度が上がったことである。同社の広報・宣伝活動がその一翼を担ったのも確かであるが、そのほかに他社からの参入も大きい。例えば、ペットボトル入りの水素水がテレビショッピングなどで販売され始めている点などである。水素水の認知度が上がった結果、整水器の市場も拡大し、それが同社の整水器販売拡大にもつながったと考えられる。

第3点は、ペットボトル入りの水素水の愛飲者が整水器の新規購買に移っているという点である。整水器は、ペットボトル入りの水素水よりもコストパフォーマンスにおいて格段に優れる。そのうえ、同社の整水器は医療機器としての認定を受けており、信頼性が極めて高い。水素水の効果をまずペットボトルで試して、効果を確認した消費者が本格的に水素水のある生活に移るといった流れが着実に進んでいると推察される。

ただ、これらのような要因が同社の整水器の販売拡大につながるまでには、もっと長い経緯があったことを投資家は認識すべきであろう。同社は、長年、電解水素水の医学的な効果を国内外の大学を始めとした専門の研究機関と共同で研究し、科学的に証明を重ねて発表を続けてきた。ほかにも、社員の病院の受診料の統計を取り、効果の裏付け作業をするなど、電解水素水の高い効果に関する様々な検証を行い続けてきている。これらの研究成果一つひとつはすぐには売上に結び付かないが、それらの蓄積があったからこそ、今回の販売拡大へとつながったことを忘れてはならないであろう。

農業用整水機 AG シリーズのレンタル・販売がスタート

(2) 農業分野

農業分野では、2015年3月期に発売した農業用整水器「AG-10」と「AG-30」のAGシリーズのレンタル・販売がスタートし、第2四半期末で全国に累計80件以上を設置している。普及に向けた第1歩を踏み出したと言えよう。今後は、JA全農（全国農業協同組合連合会）や大手農機メーカーなどとの協働をはかり、全国普及を目指す。

また、電解水素水の農業分野への更なる普及を促進する大きなマイルストーンとなる出来事もあった。7月3日に、高知県、南国市、南国市JA、高知大学と還元野菜に関する協定を結んだ。還元野菜の効果を検証し、普及を図り、ブランディングを推進する。今までの自治体との連携では、南国市までだったが、県も乗り出したという意義は大きく、今後は県予算も投じ、大規模な施設での栽培も計画されている。

併せて、10月14日から16日まで幕張メッセで開催された「次世代農業 EXPO」に初出展し、還元野菜導入の検討先が約50件に及ぶという成果も見られた。

農業用整水器 AG-30



高機能な次世代電解水透析用システムを開発、来夏の発売を目指す

(3) 医療関連事業

医療関連事業では、まず、電解水透析事業で高機能な次世代電解水透析用システムの開発が挙げられよう。これは、従来よりも水素の安定供給能力に優れ、透析用の水の清浄化対策も従来に比べて強化されている。年末から年始にかけて国内の病院でモニター導入を始め、2016年夏の発売を目指している。同社では、同事業の国内市場規模を約900億円と見積もっている。

さらに、同事業の中国への進出も検討中である。中国の糖尿病患者は約1億2,000万人と日本の人口に匹敵するほどの人数を抱えており、経済成長に伴い、透析を導入する患者が加速度的に増加している。一方で、透析施設は未整備であり、市場の拡大が期待できる。

再生医療関連事業では、臍帯血保管に関して、再生医療等安全性確保法による施設許可の取得を行う。細胞を長期間保管できる施設を有効活用した事業領域の拡大も計画している。

遺伝子関連事業では、売上高の分析でも触れたように新しい遺伝子診断キットの開発が進められている。

電解水素水の物性や飲用効果確認、優位性の実証などの研究を進める

(4) 研究開発

「家庭用医療機器メーカーからメディカルカンパニーへ」の目標を実現するための研究開発も積極的に行われている。2016年3月期第2四半期は特に以下の3点に関して、研究が進展した。

糖尿病への飲用効果確認のための臨床試験

東北大学の倫理委員会が電解水素水を飲むことによって糖尿病に効果があることを確認するための臨床試験の実施を11月に承認した。2016年初めにもスタートする予定である。

電解水素水の物性の解明

東京大学大学院工学系研究科と共同で10月1日から電解水素水の物性を医学的に解明する研究がスタートした。電解水素水の効果の理由が根本から解明されれば、さらに応用できる分野が広がることが期待できる。

電解水素水のバブリング水素水に対する優位性の実証

現在、家庭用に販売されている水素水は、工場で水素ガスを水に直接混ぜ合わせて作られるバブリング水素水が多い。一方、日本トリムの浄水器は水を電気分解し、水の中に水素を発生させる電解水素水である。同社は、九州大学大学院農学研究院と共同で、電解水素水のバブリング水素水に対する優位性の実証に取り組み、2016年3月に論文の投稿を計画している。電解水素水の優位性が実証されれば、同社の浄水器の更なる普及が期待できる。

厚い自己資本と自己株式を M&A に活用する方針

(5) M&A

同社は、厚い自己資本と、自己株所有がある。これを M&A に使う方針で買収先を探している。具体的には、浄水器及び電解水素水に関連する膜技術を持つ企業、透析関連の企業、浄水器・浄水器メーカーといった既存事業のすそ野を広げる分野のほか、メディカル分野では、今まで取り組んでいない新しい分野でも成長性の期待できる事業ならば、買収対象とする。

■ 2016年3月期通期予想

通期業績予想は2ケタ増収増益を見込む、配当性向引き上げにも可能性

概要

2016年3月期の連結業績予想は、期初予想を据え置いた。売上高が前期比17.7%増の15,100百万円、営業利益が同36.3%増の3,070百万円、経常利益が同24.6%増の3,150百万円、当期純利益が同49.2%増の1,950百万円となっている。予想に対する第2四半期実績の進捗率は、売上高が49.3%、営業利益が50.0%、経常利益が51.5%、当期純利益が52.7%となり、現状においては計画どおりに進んでいると見ていだろう。予想達成は十分可能とみられる。

株主還元

株主還元に関しては、過去最高益だった2014年3月期と同じ1株当たり50円を期末に配当する方針を維持した。同社は、株主還元に関しては熱心な姿勢を打ち出しており、株主優待にも積極的で、同社の浄水器の30%割引券が100株以上保有の株主に引き続き贈られる。

ただ、増配の可能性もある。業績予想をもとにした配当性向は21.8%となるが、同社は株主還元にも今まで以上に積極的に取り組むとしており、森澤紳勝（もりさわしんかつ）社長は、時期を明示してはいないものの、配当性向30%を目指していきたいとしているからである。配当予想は最低の水準を投資家に約束したものであり、予想どおりの結果を出せば、配当性向を引き上げる可能性がないとは言えない。

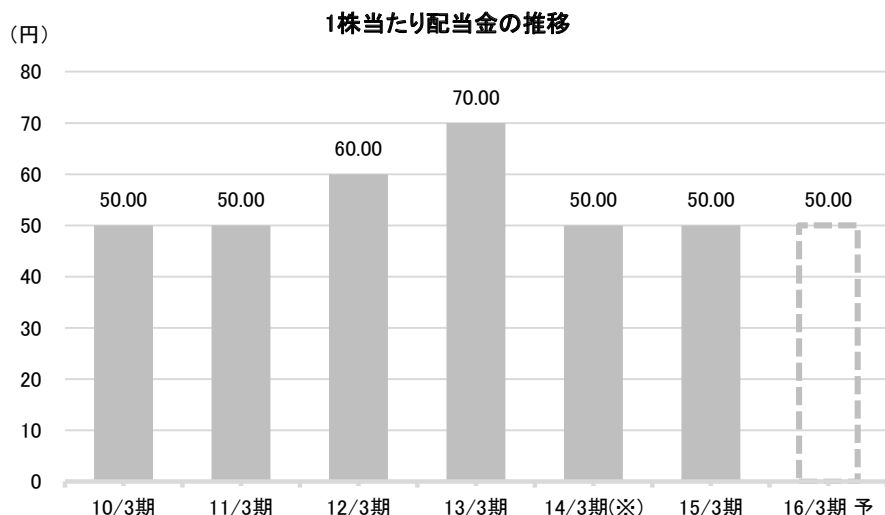


日本トリム

6788 東証1部

2015年12月11日(金)

なお、株主還元に関しては、自社株買いも引き続き定期的に行っている。4月2日から7月8日まで発行済み株式総数のうち、自己株式を除いた0.59%に当たる5万株を市場から買い付けたほか、7月17日から2016年3月31日までの間にも5万株を上限に買い付けを行っている。(11月18日に終了)



(※)2014年3月期に株式を2分割。実質15円の増配。

通期業績推移

	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	配当 (円)
13/3期	10,690	11.2%	2,184	11.3%	2,440	21.3%	1,526	37.9%	179.31 ^{※1}	70.00
14/3期	13,144	23.0%	3,114	42.6%	3,442	41.1%	2,507	64.3%	296.69	50.00 ^{※2}
15/3期	12,834	-2.4%	2,252	-27.7%	2,527	-26.6%	1,307	-47.9%	154.01	50.00
16/3期(予)	15,100	17.7%	3,070	36.3%	3,150	24.6%	1,950	49.2%	229.22	50.00

※1. 2014年3月期に株式を2分割。2013年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、EPSを算定
 ※2. 実質、15円の増配

■ **中・長期成長戦略**

「家庭用機器メーカーからメディカルカンパニーへ」を経営目標に掲げる

同社は、「家庭用機器メーカーからメディカルカンパニーへ」という大きな経営目標を掲げ、“水”を切り口に、予防、健康維持、医療、農業などの様々な事業を行う企業への転換を掲げている。この目標を達成するために同社は、10年後に連結売上高1,000億円を目指すとしている。また、同社は、2016年3月期を「トリムグループ大躍進の年」と位置付けている。健康や美容志向から水素水の認知度が高まってきており、ペットボトルや宅配による水素水の販売が増加している。同社では、これら1水素水の購入者が整水器に移るのは時間の問題と考えていたが、すでに説明したようにその流れが実際に起こっている。「大躍進」の言葉は、連結売上高1,000億円達成のために森澤社長が唱えている整水器の販売台数を飛躍的に増加させていく方針に改めて本腰を入れて取り組む意気込みを示したとも考えられる。

さらに足元においては、同社は、ウォーターヘルス事業が盤石な事業基盤を確保しているとともに、将来の事業の飛躍を期待される医療関連事業が着実な進展を見せており、事業の“安定”と“成長”の両側面からバランスがしっかりと取れている企業であると言える。この点からも、投資家としては中・長期的な視点からの投資先として目が離せない銘柄と言えるだろう。

ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ