

|| 企業調査レポート ||

アルプス技研

4641 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 9 月 16 日 (水)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2020年12月期上期の業績	01
3. 2020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	03
3. 新規事業（農業・介護関連分野）	04
■ 業績動向	04
■ 活動実績	06
1. コロナ禍の対策	06
2. デジタル・スパイスの連結化	07
3. 新規事業（農業・介護関連分野）の進捗	07
■ 業績見通し	07
■ 中長期の成長戦略	08
1. 中長期成長ビジョン	08
2. 中期経営計画	09
■ 株主還元	10

■ 要約

2020年12月期上期も増収増益を継続。 堅調なR&D投資に支えられ、コロナ禍の影響は限定的。 ものづくり分野の強化を目的としたM&Aなどにも成果

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。これが同社の強みである人材を生み出す源泉となる企業組織文化を形成している。同社グループ（連結）は同社及び子会社6社※から構成され、2016年12月期より、アウトソーシングサービス事業とグローバル事業の2つの事業セグメントとなった。2018年7月には創業50周年を迎え第2創業期がスタート。新規事業分野への参入を含め、SDGs（持続可能な開発目標）にも取り組みながら、次世代に向けた強みの創出（経営基盤の強化）を目指している。

※ 総合人材サービスの（株）アルプスビジネスサービス、2016年9月にグループ入りした技術者派遣事業の（株）バナ R&D、グローバル事業を推進する台湾及び上海子会社、2018年4月に設立した（株）アグリ&ケアに加えて、2020年7月1日には、デジタル技術に強みを有する（株）デジタル・スパイスが新たにグループ入りしている。

2. 2020年12月期上期の業績

2020年12月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比5.4%増の17,483百万円、営業利益が同8.6%増の1,785百万円と増収増益となった。また、期初予想に対しては、売上高が下回った一方、利益面では上回る結果となっている。売上高は、コロナ禍においても堅調な需要に支えられ、アウトソーシングサービス事業及びグローバル事業がともに伸長した。特に、主力のアウトソーシングサービス事業は、稼働人数の増加や契約単価の上昇が増収に寄与した。売上高が計画を下回ったのは、コロナ禍の影響により稼働工数が減少したことに加え、新卒採用者の稼働に遅れが生じたことが理由である。ただ、足元では徐々に回復傾向にあるようだ。損益面では、技術者数の増加に伴って原価率が上昇したものの、販管費の抑制が奏功し、計画を上回る営業増益を実現した。また、デジタル技術に強みを持つデジタル・スパイスのM&Aや、農業用ロボットの開発等を行う共同出資会社（株）DONKEYの設立など、ものづくり分野及び新規事業（アグリテック）の強化に向けても成果を残した。

3. 2020年12月期の業績予想

2020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5.4%増の38,320百万円、営業利益を同6.4%増の4,270百万円と増収増益を見込んでおり、引き続き過去最高業績を更新する見通しである。先端技術や次世代車等、主要顧客である大手製造各社からの派遣要請は堅調である上、5Gやネットワーク関連の需要が拡大していることから、好調な業績が継続する前提となっている。なお、上期売上高が計画を下回ったにもかかわらず、通期予想を据え置いたのは、稼働が徐々に回復傾向にあることや、2020年7月1日より連結化したデジタル・スパイスが下期業績の上乗せ要因となることなどが理由である。損益面については、引き続き、新規事業（農業・介護関連分野）に係る先行費用等が想定されるものの、増収及び経費削減により増益を確保する見通しである。

要約

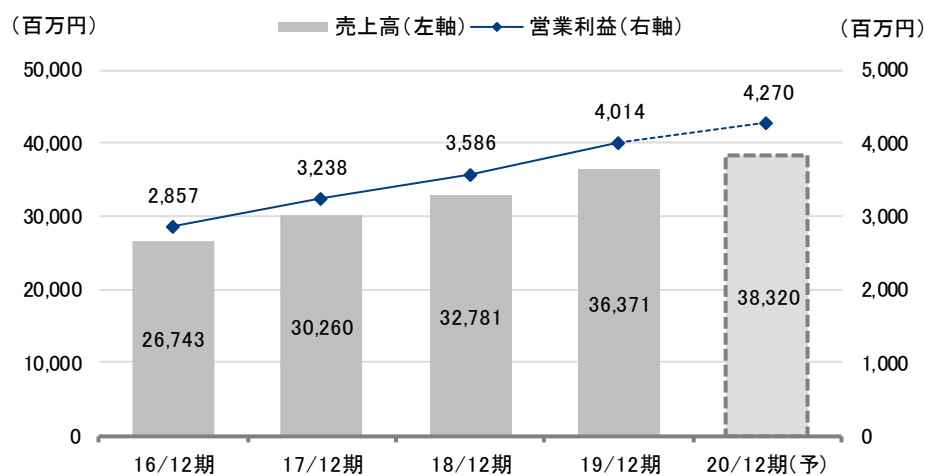
4. 中長期の成長戦略

同社は、中長期成長ビジョンとして、1) 既存事業の強化に加えて、2) 最先端技術への対応、3) グローバル展開、4) 新規事業への挑戦の4つの戦略軸を打ち出している。特に、第11次5ヶ年計画（定性目標）により、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進している。また、社会的課題の解決に向けても、引き続き、高度技術の提供を始め、人手不足が深刻な農業及び介護関連分野への貢献を通じて、企業価値の更なる向上へつなげていく。3ヶ年の中期経営計画（ローリング方式）では、2022年12月期の目標として売上高43,920百万円、営業利益4,580百万円、ROE 20%以上を目指している。

Key Points

- ・2020年12月期上期の業績は増収増益を継続
- ・次世代車向けや5G関連など、堅調なR&D投資に支えられ、コロナ禍の影響も限定的
- ・2020年12月期の通期予想は据え置き（過去最高業績を更新する見通し）
- ・第11次5ヶ年計画（定性目標）では、「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」を推進。農業や介護関連分野など、SDGs（持続可能な開発目標）にも積極的に取り組む方針

連結売上高と営業利益の推移



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。 景気変動の影響を受けにくい事業特性

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は、派遣と請負の両方があり、顧客の多種多様なニーズに対応し、同社エンジニアのより高いパフォーマンスを発揮させている。派遣については、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）を推進している。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すべての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は上流工程で、基礎研究、製品企画、構想設計、詳細・量産設計、試作・実験、評価・解析などであり、高度な技術力を要する領域に優位性を持っている。また、企業の将来的な競争力に直結する長期的な投資分野であることから、景気変動による影響を受けにくい事業特性と言える。

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、先端技術の開発設計や、更なる需要が期待される医療関連、ロボット開発技術、航空宇宙関連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。

2. グローバル事業

現在の海外子会社は、台湾の臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司、中国の阿邇貝司機電技術（上海）有限公司である。海外の日系企業等に対す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を提供している。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）

2018年4月には、新規事業分野への参入を目的に新会社アグリ&ケアを設立。成長産業へと向かう農業関連分野、及び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労働力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（外国人の採用を含む）のノウハウを生かせることから、社会的課題の解決に貢献すると同時に、先行者利益を目指す戦略と考えられる。

業績動向

2020年12月期上期業績も増収増益を継続。 コロナ禍により稼働工数の減少や新卒稼働の遅れが生じるも限定的。 足元では徐々に回復傾向

2020年12月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比5.4%増の17,483百万円、営業利益が同8.6%増の1,785百万円、経常利益が同26.4%増の2,139百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同18.3%増の1,426百万円と増収増益となった。また、期初予想に対しては、売上高が下回った一方、利益面では上回る結果となっている。

売上高は、コロナ禍においても堅調な需要に支えられ、アウトソーシングサービス事業及びグローバル事業がともに伸長した。特に、主力のアウトソーシングサービス事業は、稼働人数の増加や契約単価の上昇が増収に寄与した。ただ、売上高が計画を下回ったのは、コロナ禍の影響により稼働工数が減少したことに加え、新卒採用者の稼働に遅れが生じたことが理由である。また、グループ会社のアルプスビジネスサービス（ABS）及びパナR&Dについても、底堅い需要や成長分野の拡大、グループ連携（特に採用面）などにより、堅調に推移しているようだ。

損益面では、技術者数の増加に伴って原価率が上昇したものの、募集費や旅費交通費、教育研修費など販管費の抑制が奏功し、計画を上回る営業増益を実現している。営業利益率も10.2%（前年同期は9.9%）に改善した。

財務面では、自己株式の取得に伴う現金及び預金の減少等により、総資産は前期末比3.3%減の18,883百万円に若干縮小した。一方、自己資本についても利益剰余金を積み増したものの、自己株式の取得により同3.5%減の11,712百万円に減少したことから、自己資本比率は62.2%（前期末は62.4%）とほぼ横ばいで推移した。また、流動比率は187.7%と高い水準を維持しており、財務基盤の安全性は十分に確保されている。

アルプス技研 | 2020年9月16日(水)
 4641 東証1部 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

業績動向

2020年12月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	19/12 期上期		20/12 期上期		増減		20/12 期上期		差異	達成率
	実績	構成比	実績	構成比		増減率	予想	構成比		
売上高	16,589		17,483		894	5.4%	18,120		-636	96.5%
アウトソーシング	16,319	98.4%	17,033	97.4%	713	4.4%	-	-	-	-
グローバル	269	1.6%	450	2.6%	180	67.2%	-	-	-	-
売上原価	12,291	74.1%	13,274	75.9%	982	8.0%	-	-	-	-
販管費	2,653	16.0%	2,423	13.9%	-229	-8.7%	-	-	-	-
営業利益	1,644	9.9%	1,785	10.2%	141	8.6%	1,780	9.8%	5	100.3%
アウトソーシング	1,614	9.9%	1,726	10.1%	112	7.0%	-	-	-	-
グローバル	28	10.6%	57	12.8%	29	102.4%	-	-	-	-
経常利益	1,692	10.2%	2,139	12.2%	447	26.4%	1,790	9.9%	349	119.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,206	7.3%	1,426	8.2%	220	18.3%	1,210	6.7%	216	117.9%
技術社員数(人)	3,775		3,977		202	5.4%				
稼働人数(人)	3,560		3,579		19	0.5%				
稼働工数(H)	164.9		161.9		-3.0	-1.8%				
契約単価(円)	4,031		4,098		67	1.7%				

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2020年6月末の財政状態

(単位：百万円)

	19年12月末	20年6月末	増減	
				増減率
流動資産	13,405	12,723	-681	-5.1%
現金及び預金	7,442	6,806	-635	-8.5%
受取手形及び売掛金	5,382	5,042	-339	-6.3%
仕掛品	155	135	-19	-12.7%
固定資産	6,066	6,110	43	0.7%
のれん	277	248	-29	-10.5%
総資産	19,471	18,833	-638	-3.3%
流動負債	6,988	6,777	-210	-3.0%
未払金	1,559	1,323	-235	-15.1%
短期借入金	700	700	0	0.0%
固定負債	317	318	1	0.5%
負債合計	7,305	7,096	-209	-2.9%
純資産	12,165	11,736	-428	-3.5%
自己資本	12,142	11,712	-429	-3.5%
流動比率	191.8%	187.7%	-4.1pt	-
自己資本比率	62.4%	62.2%	-0.2pt	-
有利子負債比率	5.8%	6.0%	0.2pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

各事業における概要は以下のとおりである。

(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、売上が前年同期比 4.4% 増の 17,033 百万円、セグメント利益が同 7.0% 増の 1,726 百万円と増収増益となった。重視する業績指標（単体）である技術社員数は 3,977 人（前年同期末比 202 人増）、稼働人数は 3,579 人（同 19 人増）、契約単価※1 は 4,098 円（同 67 円増）とそれぞれ増加し、業績の伸びに寄与した。一方、1 人当たりの平均稼働工数が 161.9 時間（同 3.0 時間減）と減少したのは、1) ここ数年の働き方改革による趨勢的な構造要因と、2) コロナ禍を含めた一過性の特殊要因（在宅勤務の増加や残業抑制、5 月大型連休に伴う有休取得増加）の 2 つ要因が考えられるが、今回は 2) の影響が大きかった。また、稼働人数の伸びが 19 人増にとどまったのも、コロナ禍の影響により新卒採用者（合計 233 人）の稼働決定に遅れが生じたことが理由である。上期平均稼働率で見ても 93.3%（前年同期は 94.1%）※2 とやや低調に推移した。ただ、足元では徐々に回復傾向にあるようだ。業種別では、コロナ禍のもと、自動車関連の R&D 投資は大手中心に維持されているものの、開発スピードには一部に鈍化傾向が見られる。一方、需要が拡大している半導体、医療系、ソフト開発など好調分野の構成比が高まっている。損益面でも、増収及び経費削減により増益となり、セグメント利益率も 10.1%（前年同期は 9.9%）に改善した。

※1 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」と異なり、残業代は含まない。

※2 特に、第 2 四半期（2020 年 4 月 - 6 月）における平均稼働率は 89.2%（前年同期は 90.2%）となっており、新卒採用者の稼働決定の遅れを反映している。

(2) グローバル事業

グローバル事業は、売上が前年同期比 67.2% 増の 450 百万円、セグメント利益が同 102.4% 増の 57 百万円と増収増益となった。工事案件が計画どおりに検収されたことが業績の伸びにつながった。

活動実績

コロナ禍対策を講じる一方、M&A によるものづくり分野の強化や、農業用ロボットの事業化に向けても着実な成果

1. コロナ禍の対策

同社では、コロナ禍の拡大に対応するため、対策本部を設置し、顧客（派遣先）及び従業員の安全を最優先とした対策を講じている。特に、顧客（派遣先）の状況や要請に対して柔軟かつ迅速な対応を図るとともに、社員の在宅勤務やオフピーク通勤の推進、国内出張の自粛、海外出張の原則禁止、TV 会議の活用、オンライン研修の実施など、勤務形態や業務の変更などにも機動的に取り組み、コロナ禍の収束が見込まれるまで継続していく方針である。

2. デジタル・スパイスの連結化

2020年7月1日には、デジタル・スパイスの全株式を取得し、新たにグループ(連結子会社)に加えた。デジタル・スパイスは、約20年間の長きにわたり、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、「信州から世界へ」をキーワードとし、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、宇宙の小型探査機(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。同社のものづくりセンターとのシナジー創出(人材・技術交流等)やノウハウの結集により、高付加価値化を目指すとともに、ものづくり領域の拡大を図っていくところに狙いがある。一方、デジタル・スパイスにとっても、事業拡大に向けた人材採用面や事業基盤の強化などにメリットがあると考えられる。公表されているデジタル・スパイスの直近(2019年6月期)の業績は、売上高1,171百万円、営業利益25百万円となっている。

3. 新規事業(農業・介護関連分野)の進捗

2018年4月の新会社設立(アグリ&ケア)により参入した新規事業分野(農業・介護関連分野)については、農業関連分野が先に立ち上がり、2019年9月には人材派遣会社で全国初の新在留資格「特定技能1号」を取得し、中国・ミャンマー・ベトナムのアグリテック・アグリ(就農)人材を全国規模で様々な業務に派遣している。2020年に入ってから、コロナ禍の影響により外国人材の受け入れができない状況が続いているが、国内においては農業人材の不足が顕著であり、アグリテック・アグリ(就農)人材に対するニーズはさらに増加する傾向にある。同社では、外国人材の受け入れ再開に向けて派遣先の開拓などに取り組んでいる。

また、2020年3月には、同社を含む5社*の共同出資により、自律多機能型ロボットの研究開発から販売を手掛ける(株)DONKEYを設立し、2020年5月に関連会社とした。(株)DONKEYは、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。同社は、労働力不足や収益力低下が課題の国内農業において、様々な課題を解決する小型の自律多機能型ロボット及び関連サービスの提供を行うことで、労働負担の軽減と効率化を実現していく方針である。

* 同社のほか、情報技術開発(株)、日本総合研究所、ユアサ商事<8074>、渡辺パイプ(株)(50音順)。

業績見通し

引き続き、コロナ禍の影響には注意する必要があるものの、2020年12月期も過去最高業績を更新する見通し

2020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5.4%増の38,320百万円、営業利益を同6.4%増の4,270百万円、経常利益を同4.2%増の4,270百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同0.1%増の2,910百万円と増収増益を見込んでおり、引き続き過去最高業績を更新する見通しである。

業績見通し

コロナ禍においても、先端技術や次世代車等、主要顧客である大手製造各社からの派遣要請は堅調であるうえ、5G やネットワーク関連の需要が拡大していることから、好調な業績が継続する前提となっている。なお、上期売上高が計画を下回ったものの、通期予想を据え置いたのは、リモート対応など with コロナでの定着を含めて、稼働が回復傾向にあること、2020 年 7 月 1 日より連結化したデジタル・スパイスが下期業績の上乗せ要因となることなどが理由とみられる。また、採用計画については、オンライン説明会や面接等、新たな採用手法を推進するとともに、引き続き、社員紹介強化や質を重視した選考に取り組む。2021 年新卒採用は 280 名、2020 年キャリア採用は 130 名を予定している。

損益面については、新規事業（農業・介護関連分野）に係る先行費用等が想定されるものの、増収や経費削減により増益を確保する見通しである。

同社の 2020 年 12 月期通期業績予想の達成のためには、下期は売上高 20,836 百万円（前年同期比 5.3% 増）、営業利益 2,484 百万円（同 4.8% 増）が必要となる。コロナ禍による先行き不透明感については、引き続き慎重な判断が必要であるものの、足元で稼働が回復傾向にあることやデジタル・スパイスの連結効果を勘案すれば、同社の業績予想の達成は十分に可能であると弊社は見ている。今後、2021 年 12 月期以降の業績拡大に向けた取り組み、新規事業の進捗（就農人材の派遣先開拓、新たに設立した（株）DONKEY など農業関連技術の開発・事業化の状況等）や、デジタル・スパイス連結化に伴うものづくり領域の拡大に向けた動きなどがポイントになりそうだ。

■ 中長期の成長戦略

5 ヶ年計画を更新。農業・介護関連分野への投資など、社会的課題の解決に向けた今後の活動に期待

1. 中長期成長ビジョン

同社は、今後の事業展開の方向性について、市場と事業・技術を 2 軸として、それぞれ既存と新規の場合に分けた 4 象限のポートフォリオで説明している。

(1) 高度技術サービスの提供（既存市場、既存事業・技術）

既存の機械設計、電気・電子設計、及び開発などのサービスである。同社の安定的収益源でもあり、今後ともプロジェクト管理体制などの強化で事業拡大を図っていく。

(2) 最先端技術（高単価ゾーン）の開発設計業務（新規市場、既存事業・技術）

AI や IoT、ロボット、ハイブリッド・EV 車、航空宇宙関連、医療関連など様々な先端技術領域の開発設計であり、社会的ニーズのある技術の変遷に応じて対応市場の拡大を図っていく。既に AI や先端技術人材の育成を積極的に推進している。

(3) グローバル展開（既存市場、新規事業・技術）

基本的には、顧客企業の海外進出に伴って、現地での生産設備構築や運用などのサービスを提供する。地域的には当面は中国、アジアが中心となる。また、ブリッジエンジニアのようなグローバルエンジニアの活用を図る。

(4) 新規事業の可能性検討（新規市場、新規事業・技術）

異分野開拓（アグリビジネス等）と介護人材の活用、M&A などを進めていく方針である。前述のとおり、農業関連分野及び介護関連分野についてはアグリ & ケアの立ち上げにより、新たな人材派遣事業の展開に向けて具体的に動き出している。

2. 中期経営計画

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）を推進してきたが、2018年7月に創業50周年を迎え、第2創業期が本格始動するに当たって、次の5ヶ年計画（定性目標）の更新を公表した。「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」をテーマに掲げ、以下の3つの施策を推進している。コロナ禍（及びコロナ収束後）による事業環境全般への影響が想定されるものの、今後の方向性に大きな修正はない。特に評価すべきポイントとなるのが、農業・介護関連分野への投資など、社会的課題の解決に向けた活動を具体的に取り込んでいるところであり、コロナ禍により、これまで以上にイノベーションの早期実現が求められていると言える。

- (1) アウトソーシング市場における持続可能な競争優位性の創出
- (2) 投資の拡大による成長の加速と収益基盤の強化
- (3) 事業環境の変化に対応した人材育成と組織の最適化

また、3ヶ年の定量目標（ローリング方式）については、2022年12月期の売上高43,920百万円、営業利益4,580百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,180百万円を目指すとともに、ROEも20%以上を確保する計画である。

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（農業・介護関連分野）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の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、同社自身が他社に先駆けて新たな市場を創っていけるかどうか、先端技術の活用やノウハウの蓄積等により、人手不足の解消はもちろん生産性の向上（及び収益性の確保）にもつなげられるかどうか成否を決すると見ている。また引き続き、強固な財務基盤を生かしたM&Aにも注視する必要がある。

株主還元

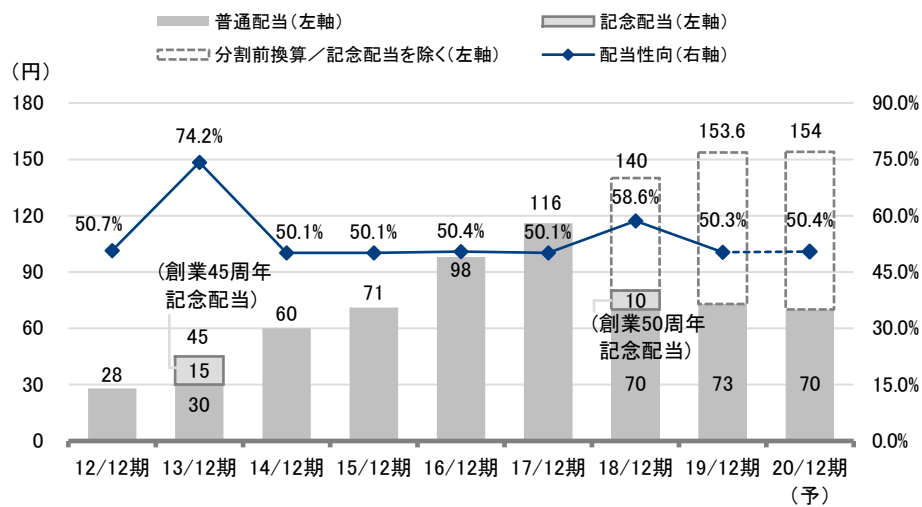
連結ベースで配当性向 50% を目指す。2020年12月期は年間配当 70 円（株式分割前換算で 0.2 円増配）を予定

同社は株主還元策として配当を実施している。連結ベースでの配当性向は 50% を目指し、業績に関わらず年間配当 10 円を維持することを基本方針としている。

2020年12月期については、中間配当 35 円を実施するとともに、期末配当については 35 円（年間 70 円）を予定している。2019年7月1日付の株式分割前換算※では 1 株当たり年間 77 円となり、2019年12月期の年 76.8 円（株式分割前換算）と比べて 0.2 円の増配となっている。

※ 2019年7月1日付けで普通株式 1 株につき 1.1 株の割合で株式分割を実施している。

配当金と配当性向の推移



注：2018年1月1日付の株式分割（1：2）、2019年7月1日付の株式分割（1：1.1）調整後
 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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp