

コンドーテック

7438 東証 1 部

2014 年 7 月 1 日 (火)

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
佐藤 譲

■ 売上高と経常利益が 3 期連続で過去最高を更新

コンドーテック<7438>は社会活動に欠かせないインフラ・環境関連資材を供給している。具体的には、ターンバックルやブレース等の産業・鉄構資材の製造・仕入販売、並びに電設資材の仕入販売を手掛けている。5 万点を超える豊富な商品ラインナップと地域密着型の即納体制が強み。幅広い業界に販売しているため、特定業界の好不況の波を受けにくく、安定性の高い収益基盤を確立している。

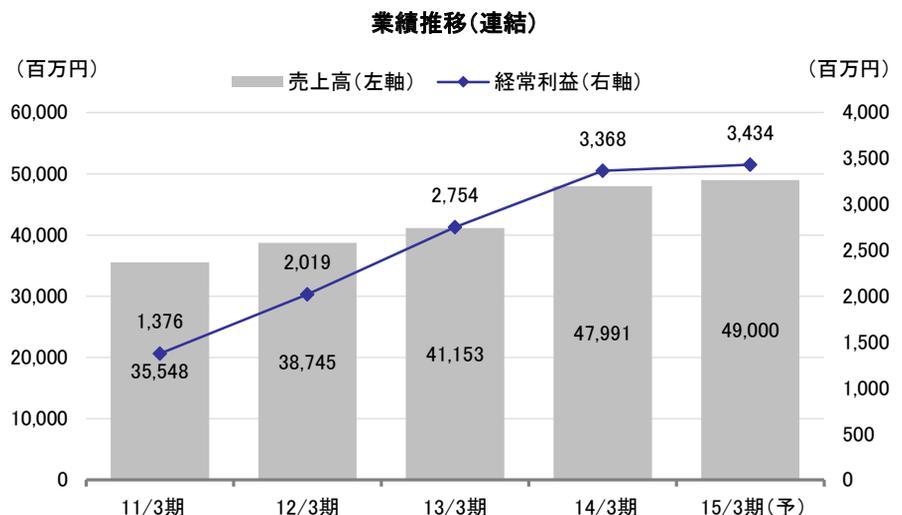
2014 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 16.6% 増、経常利益が同 22.3% 増と 3 期連続で過去最高を更新した。建設業界が活況を呈する中で、ブレースや仮設足場部材など建築資材関連や、電線、空調機器など電設資材関連の需要が好調に推移したのが主因だ。

2015 年 3 月期は売上高が前期比 2.1% 増、経常利益が同 1.9% 増と増収増益基調が続く見通し。マンションを中心に住宅着工の減少が見込まれるなか、電設資材が減少に転じるほか、産業資材や鉄構資材も建設業界における人手不足の影響で、成長率が鈍化するとみている。

同社は社内の中期目標として売上高 50,000 百万円を目指してきたが、ほぼ達成できる水準まで来たことから、新たに 2020 年頃を目途に売上高 100,000 百万円の達成に向けた成長戦略を描き始めている。国内産業資材メーカーや海外に進出している建設資材メーカー、ネット通販企業などの M&A も積極的に進めていきたい考えだ。また、ネット通販事業への進出も模索しており、今後の同社の取り組みが注目される。

■ Check Point

- ・ 特定業種の景気に影響を受けにくい収益構造が強み
- ・ 会社計画比で売上高、営業利益、経常利益が上回る格好で着地
- ・ 当初目標はほぼ達成、次目標として売上高 100,000 百万円を目指す



■ 会社概要

社会活動に必要なインフラ・環境関連資材を幅広い業界向けに販売

コンドーテックは社会活動に欠かせないインフラ・環境関連資材を土木・建築業界を中心に物流、船舶、鉄道、環境分野など幅広い業界向けに販売している。主な取扱商品としては、ターンバックルやブレース等の産業・鉄構資材（製造・仕入販売）のほか子会社の三和電材で取り扱う電設資材（仕入販売のみ）がある。

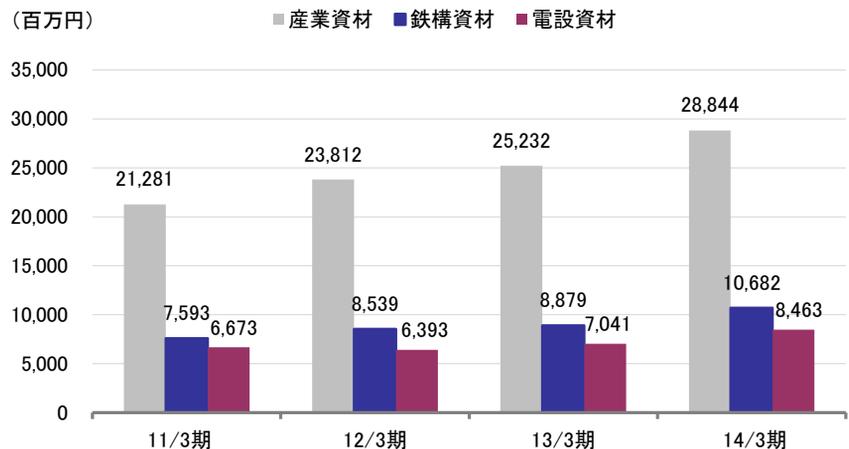
2014 年 3 月時点でのコンドーテックの拠点数は、国内営業拠点が 42 カ所、工場が 4 カ所、海外が 1 拠点（タイ現地法人）、そのほか三和電材の国内営業拠点が 12 カ所となっている。2014 年 3 月末の従業員数は、単体が 588 名（2013 年 3 月末 556 名）、連結で 691 名（同 660 名）と事業規模の拡大にあわせて人員体制も強化している。また、工場は北海道、茨城、滋賀、福岡にあり、全国どの地域から注文があっても、迅速に生産、出荷できる体制を構築している。

グループ全体で約 5 万アイテムに上る豊富な種類の商品を揃える

(1) 事業内容

同社の事業セグメントは産業資材、鉄構資材、電設資材の 3 つに区分されている。2011 年 3 月期以降のセグメント別売上高の推移はグラフのとおりで、産業資材が最も大きく全体の約 6 割を占めており、次いで、鉄構資材が 2 割強、電設資材が 2 割弱の構成をなっている。また、主要製品・商品は表のとおりとなっており、グループ全体で約 5 万アイテムに上る豊富な種類の商品をラインナップしている。

セグメント別売上高



製品・商品別品目

製品	ターンバックル、ブレース、足場吊りチェーン、ねじ製品、アンカーボルト、建設資材他
商品	シャックル、クリップ、フック等金物類、チェーン、ワイヤロープ、鋏螺、建設資材、照明器具、分電盤、空調機器、エコ商品（太陽光発電、エコキュート）他

事業セグメント別品目

産業資材	ターンバックル、シャックル、クリップ、フック、ねじ製品、コンテナバッグ、シート・ネット等
鉄構資材	ブレース、アンカーボルト、ハイテンションボルト、自立コンピース、コラム裏当金、ブレースシート他
電設資材	空調機器、照明器具、エコ商品（太陽光発電、エコキュート）、電線、分電盤、各種センサー他

産業資材、鉄構資材のなかで自社製品の占める比率は、2014年3月期実績（単独ベース）で約20%となっている。残り80%は国内外メーカーからの仕入販売となる。仕入先のうち約23%は中国を中心とした海外からの輸入品となっている（年間で8,000百万円弱）。一方、海外売上高に関しては2014年3月期実績で396百万円とまだ小さく、為替の円安は収益面でややマイナスとなる。ただ、同社の扱う商品は少量多品種であり、即納体制に応える営業販売力で差別化できることから、実際の収益に与える影響は軽微となっている。

特定業種の景気に影響を受けにくい収益構造が強み

(2) 同社の強みと競合状況

同社の強みをまとめると、以下の3つに集約できる。

- ・ 幅広い業種、顧客を持っており、特定業種の景気に影響を受けにくい収益構造（1953年の創立以来、経常利益ベースで赤字となったのは1回のみ）
- ・ 営業部門において顧客ニーズをいち早く吸い上げ、新製品の開発に活かすことができる社内組織力
- ・ 少量多品種の受注に対して、生産拠点も含めて即納体制を構築しているサプライチェーンマネジメント力

競合企業としては、鉄構資材分野では同社とフルサト工業<8087>の大手2社にほぼ絞られており、市場シェアはフルサト工業が6割、同社が3割となっている。一方、産業資材分野では商品ごとに競合企業が異なっている。大型土のうでは前田工織<7821>や萩原工業<7856>、仮設機材ではアルインコ<5933>、エスアールジータカミヤ<2445>、建設資材全般では岡部<5959>、丸井産業、国元商会、三星商事、工具ではトラスコ中山<9830>、ジーネット等が競合相手となる。

■業績動向

会社計画比で売上高、営業利益、経常利益が上回る格好で着地

(1) 2014 年 3 月期業績概要

2014 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 16.6% 増の 47,991 百万円、営業利益が同 22.8% 増の 3,271 百万円、経常利益が同 22.3% 増の 3,368 百万円、当期純利益が同 24.1% 増の 1,992 百万円となり、3 期連続で過去最高業績を更新した。また、3 月時点での会社計画と比較しても売上高、営業利益、経常利益ともに若干上回る格好で着地した。

2014 年 3 月期連結業績

(単位：百万円、円)

	13/3 期		14/3 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	41,153	-	46,588	47,991	-	16.6%	3.0%
売上原価	31,890	77.5%	36,474	37,663	78.5%	18.1%	3.3%
販管費	6,597	16.0%	6,992	7,056	14.7%	7.0%	0.9%
営業利益	2,664	6.5%	3,121	3,271	6.8%	22.8%	4.8%
経常利益	2,754	6.7%	3,207	3,368	7.0%	22.3%	5.0%
当期純利益	1,605	3.9%	1,994	1,992	4.2%	24.1%	-0.1%
1 株当たり配当金	14.00	-	15.00	15.00	-	-	-

注) 会社計画は 2014 年 2 月時点

主力市場である建設業界において、震災復興需要を中心に公共投資が堅調に推移したほか、景気の回復とともに都市部におけるオフィスビルやマンション、あるいは流通業界の物流センターなどの建設需要が活況を呈したことが、業績好調の主因となった。

前期比で売上原価率が 1.0 ポイント上昇したが、これは円安の進展により輸入品の仕入れコスト上昇が要因となっている。販管費が前期比で 458 百万円増加したが、主な増加要因は人件費の増加 (+210 百万円)、運送費の増加 (+99 百万円)、一般管理費の増加 (+119 百万円) などとなっている。販管費率は増収効果によって前期比 1.3 ポイント低下の 14.7% となり、結果、営業利益率は 0.3 ポイント上昇の 6.8% となった。セグメント別の動向は以下のとおり。

○産業資材

産業資材の売上高は前期比 14.3% 増の 28,844 百万円、セグメント利益は同 9.9% 増の 2,150 百万円となった。売上高では民間建築工事の増加や太陽光パネルの架台に取り付けられるクランプ、パイプ類の需要増により、仮設足場部材が好調だったほか、住宅着工増に伴い、木造住宅用金物も大きく売上を伸ばした。また、台風や竜巻など自然災害が多発したことでブルーシート・土のう袋なども好調だった。

地域別の売上動向を見ると約 3,600 百万円の増収分のうち、約 2,000 百万円を西日本エリアで伸ばすなど、2013 年 3 月期まで回復が鈍かった西日本エリアの伸びが目立った。また、製品・商品別売上高では、製品が前期比約 300 百万円の増加、商品が約 3,300 百万円の増加といずれも増収となっている。

セグメント利益率は 7.5% と前期比で 0.3 ポイント低下したが、これは商品総利益率の低下 (22.5% → 20.9%) が要因となっている。前述したように輸入仕入れ品のコストが円安で上昇したことで価格転嫁を進めたものの、競合企業が価格を維持していたこともあって、転嫁が十分浸透しなかった。一方、製品の総利益率に関しては増収効果によって、前期比 0.5 ポイント上昇の 31.5% となった。

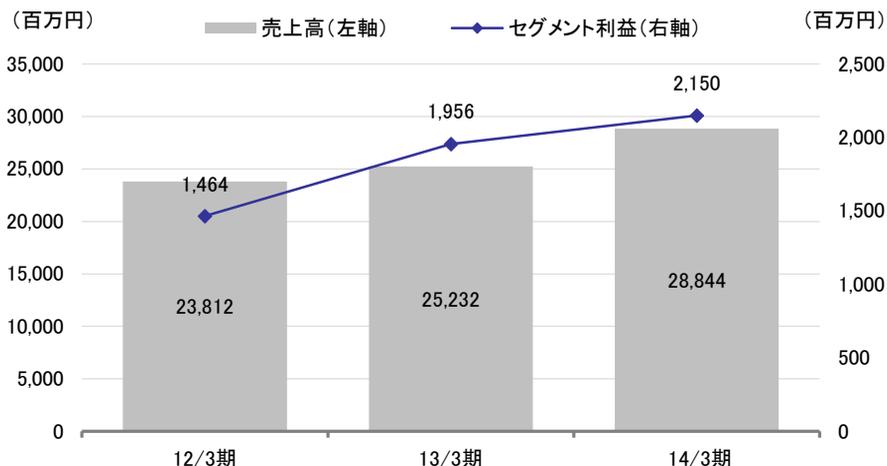
増減益要因の内訳をみると、販売数量増効果で681百万円、価格転嫁で160百万円の増益要因となり、総利益率の低下で393百万円、販管費の増加で254百万円（共通費+176百万円、運送費+48百万円）の減益要因となっている。

コンドーテック

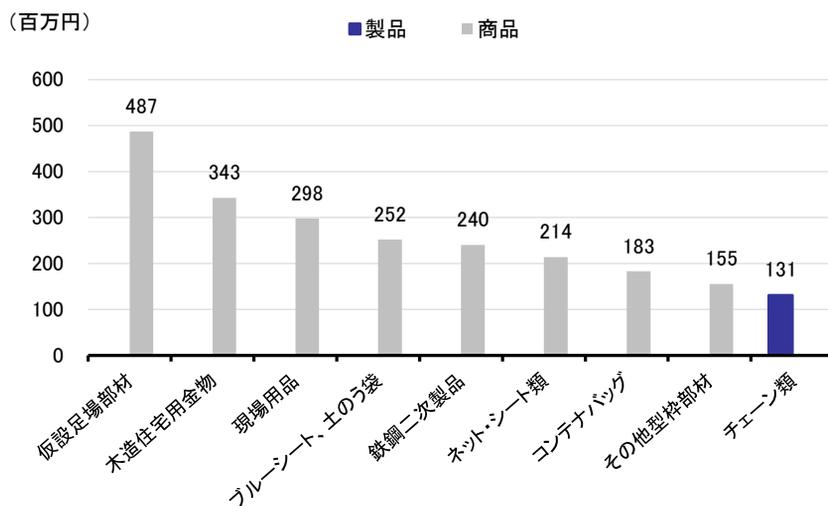
7438 東証1部

2014年7月1日（火）

産業資材の業績



製品・商品別売上増減額(前期比)



○鉄構資材

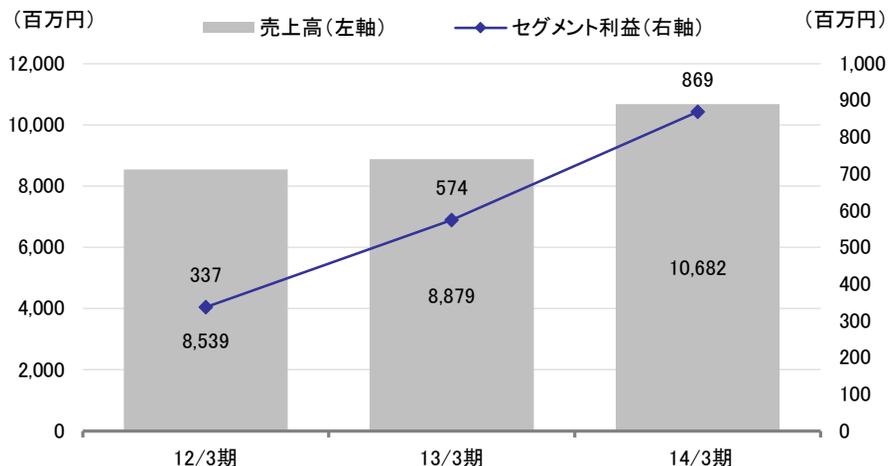
鉄構資材の売上高は前期比20.3%増の10,682百万円、セグメント利益は同51.3%増の869百万円と2ケタ増収増益となった。首都圏や中部など主要都市の大型再開発に加え、地方においても物流倉庫やショッピングモール等の物件が増加するなど、全方位的に需要が好調だった。製品・商品別では、製品が前期比で約500百万円の増収となり、商品が約1,300百万円の増収となった。特に伸びた製品・商品としては、鉄骨部材やブレース、ハイテンションボルトなどが挙げられる。

地域別では全国的に増加しており、東日本エリアで前期比約1,000百万円の増収、西日本エリアで約800百万円の増収となった。地域別の売上構成比では東日本エリアが2013年3月期の44%から46%へ上昇している。

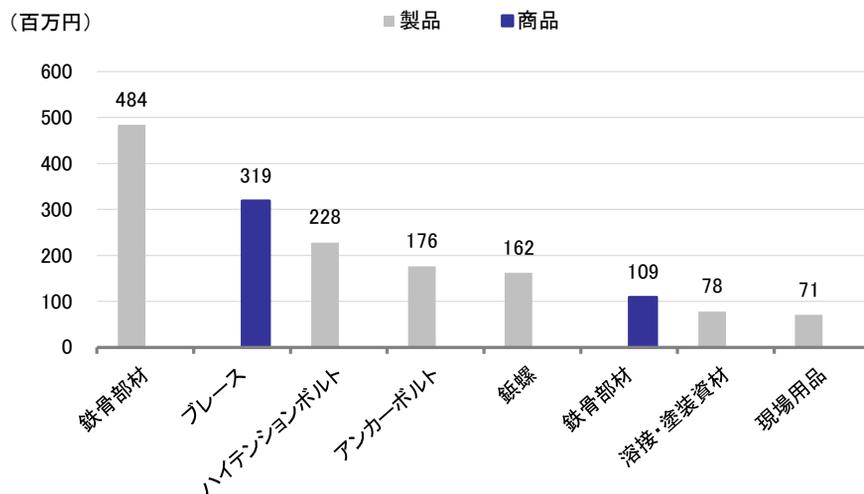
同事業の利益率は前期比で 1.6 ポイント上昇の 8.1% となった。販売数量増効果に加えて、製品のプラダクトミックス改善効果が寄与した。採算の良いプレースの受注増加に対応するため、アンカーボルトの生産ラインをプレースに振り向け、アンカーボルトの受注増に対しては仕入商品の調達増で賄った。この結果、製品の売上総利益率は 2013 年 3 月期の 28.6% から 30.8% へ上昇した。一方、商品の売上総利益率に関しては、19.6% から 19.2% へ若干低下した。

増減益要因の内訳を見ると、販売数量増効果で 324 百万円、販価値上げで 69 百万円、売上総利益率の改善で 54 百万円の増益要因となり、販管費の増加分 153 百万円（共通費 +49 百万円、運送費 +48 百万円）の減益要因を吸収する格好となった。

鉄構資材の業績



製品・商品別売上増減額(前期比)

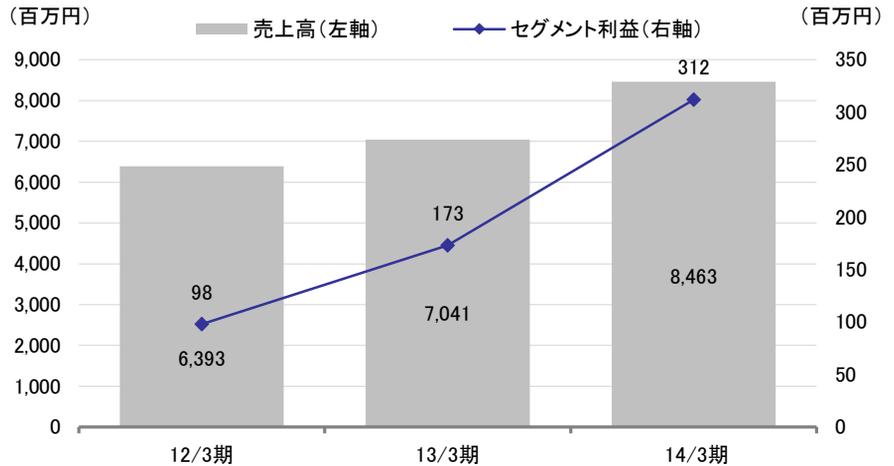


○電設資材

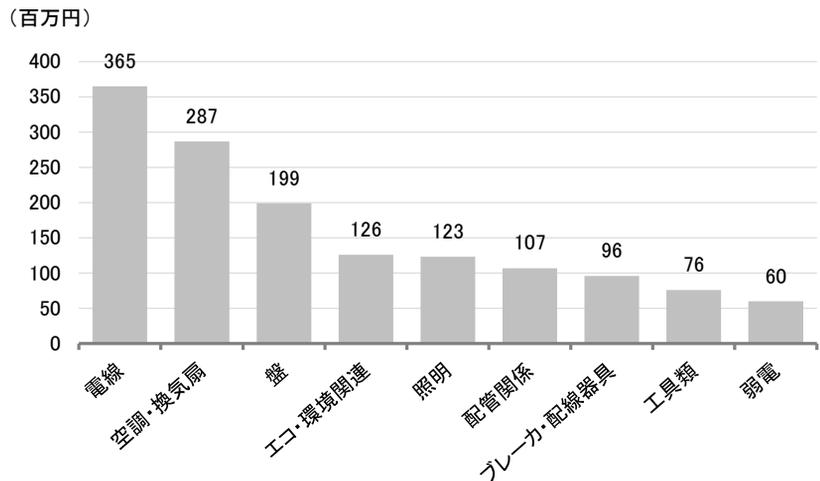
電設資材の売上高は前期比 20.2% 増の 8,463 百万円、セグメント利益は同 79.6% 増の 312 百万円となった。オフィスビルや住宅、商業施設など民間建築需要の拡大を背景に、全般的に販売が好調に推移した。主要商品では、電線や空調・換気扇、盤などの売上が好調に推移したほか、環境・省エネ意識の高まりを背景に、LED 照明や太陽光発電設備の売上も増加した。

セグメント利益率は前期比 1.2 ポイント上昇の 3.7% となった。利益の増減益要因をみると、増収効果で 247 百万円の増益要因となった一方で、売上総利益率の低下 (16.6% → 15.8%) により 73 百万円、販管費の増加で 35 百万円 (主に賞与の増加) の減益要因となった。総利益率の低下は競合他社との受注競争激化が要因となっている。

電設資材の業績



商品別売上増減額(前期比)



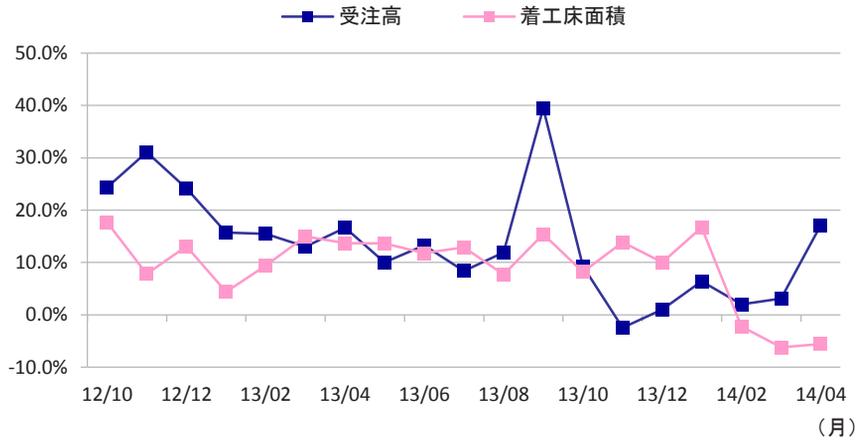
今期は収益成長率が鈍化するも増収増益を見込む

(2) 2015 年 3 月期業績見通し

2015 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 2.1% 増の 49,000 百万円、営業利益が同 2.3% 増の 3,345 百万円、経常利益が同 1.9% 増の 3,434 百万円、当期純利益が同 2.4% 増の 2,041 百万円と増収増益を見込む。

収益成長率が鈍化する見通しだが、これは建設現場で人手不足が深刻化しており、需要があっても作業が進まないといった状況になっていることが要因と考えられる。実際、建設工事受注高は 2014 年に入ってから堅調に推移しているが、建築物着工床面積をみると 2 月以降、前年同月比でマイナスに転じている。マンションや戸建てなど住宅向けだけでなく、オフィスビルなど住宅以外の建築物に関しても前年比でマイナスに転じている。

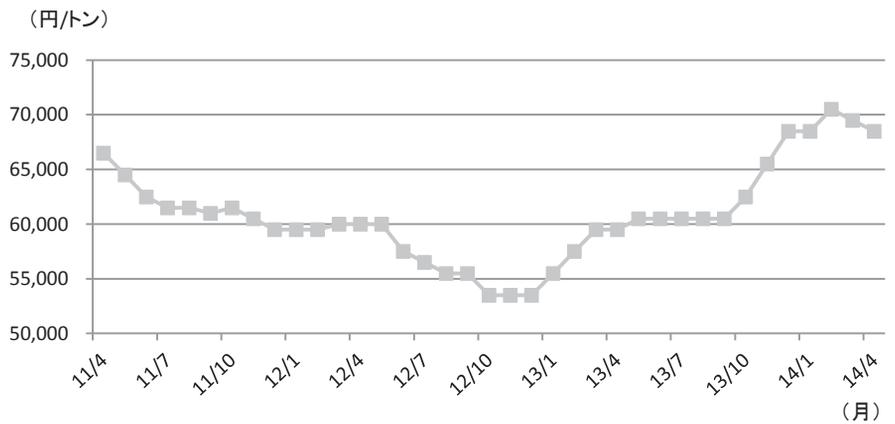
建設工事受注高、建築物着工床面積(前年同月比)



出所:国土交通省

事業セグメント別の計画では、住宅着工との相関が高い電設資材の売上高が前期比 19.2% 減、セグメント利益が同 50.4% 減と減収減益となる見通し。一方、産業資材は売上高が前期比 5.8% 増、セグメント利益が同 11.4% 増、鉄構資材は売上高が前期比 7.6% 増、セグメント利益が 4.3% 増とそれぞれ増収増益を見込む。産業資材が仕入商品の価格転嫁が進んでいることで利益率が上昇するが、鉄構資材は、主要原材料となる棒鋼の市況が上昇していること、プロダクトミックスの変化により若干低下するとみている。

異形棒鋼



出所:鉄鋼新聞社、東京仲間相場

なお、4 月の単独ベースの売上状況は、消費増税の反動もあり前年同月比で微増にとどまったが、5 月はやや盛り返した模様で、ほぼ会社計画通りの滑り出しとなっているようだ。

また、旺盛な需要を映して、2014 年 3 月期の工場稼働率は 4 工場のうち北海道を除く主力 3 工場で 95% 以上となっており、北海道でも 86.5% とほぼフル生産の状況だったことから、関東工場の敷地内に第 3 工場棟を増築し (投資額約 250 百万円)、2014 年 3 月に完成。生産重量ベースでは全工場ベースで約 4% の能力増強となり、需要が旺盛なブレースの増産を進めていく予定となっている。

■ 成長戦略

当初目標はほぼ達成、次目標として売上高 100,000 百万円を目指す

同社は従来、震災復旧・復興需要の対応、太陽光発電関連事業の拡大、海外事業の拡大、その他（新規顧客開拓、首都圏営業、アンカー施工、鉄道事業の強化等）を成長戦略のテーマとして掲げ、当面の売上高目標として 50,000 百万円、営業利益率で 8% の早期達成を掲げてきた。このうち、売上高に関してはほぼ目標の達成に手が届くところまできている。

このため、同社は次の目標である売上高 100,000 百万円の達成に向け、具体的な成長戦略を描き始めている。以下、従来の成長戦略で掲げた重点事業の進捗状況と、新たな戦略について簡単に述べる。

復興需要対応では今後も堅調な売上推移を見込む

(1) 従来の重点事業

震災復旧・復興関連の 2014 年 3 月期の売上高は前期比 213 百万円増加の 887 百万円となった。ただ、この売上高は拠点で最終使用目的が判明できた、報告ベースの金額であり、実際は売上高の 10% 程度、3,000 百万円強が復興関係の需要であると推測している。がれきや除染土を収納するためのコンテナバッグやブルーシートなど順調に売上が拡大しており、2013 年 3 月期に営業人員を強化したことによる効果が出ているものとみられる。復興需要に関しては当面継続するとみられるため、今後も堅調な売上推移が見込まれる。

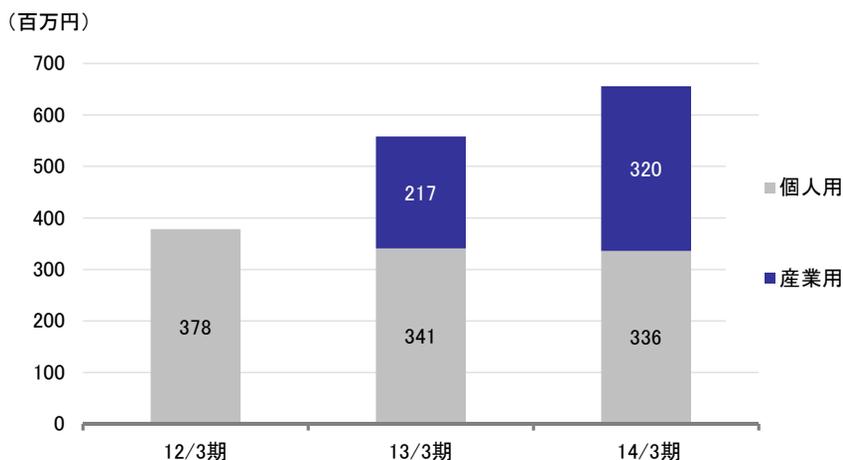
東日本大震災関連資材の売上高

(単位：百万円)

	12/3 期	13/3 期	14/3 期
ブレース	200	18	87
トラ網セット	126	-	-
コンテナバッグ	281	263	316
ブルーシート	152	153	203
土のう袋	52	51	79
その他	239	187	200
合計	1053	674	887

太陽光発電事業に関しては、単独ベースで太陽光パネルの架台に使用されるブレース、クランプやパイプ類の販売を行っているほか、子会社の三和電材で太陽光発電システムを含む電設資材を扱っている。2014 年 3 月期の太陽光発電システムの売上高は前期比 98 百万円増の 656 百万円と順調に売上が伸びている。売上高のなかには、自社工場敷地内に設置した太陽光発電システムも含まれている（2013 年 3 月期 95 百万円、2014 年 3 月期 97 百万円）。2015 年 3 月期以降の見通しに関しては、2014 年度の電力買取価格が前年度の 36 円 /kW から 32 円 /kW へ引き下げられたことで、太陽光発電事業に対する投資意欲が減退する可能性もあるが、すでに承認済みの未着工工事がまだ多くあり、需要の大きな落ち込みにはならない。

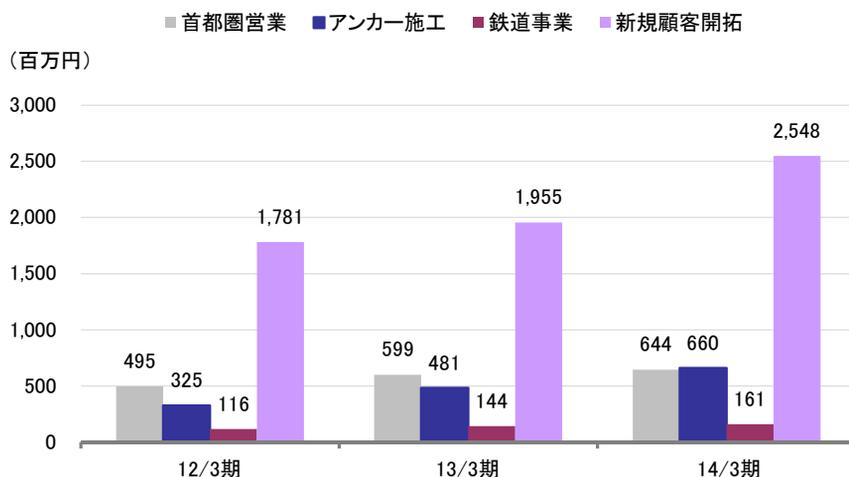
太陽光発電システムの売上高



海外展開に関しては、建設資材等の新規需要の取り組みを目的に、2011年にタイに駐在員事務所を設立、2012年には現地企業と合弁会社を設立している（出資比率49%）。2014年3月期の海外売上高は396百万円と2013年3月期の167百万円から2倍以上の増加となったが、今後もさらに売上高を拡大していきたい考えで、タイやインドネシアなどに進出する日系建設資材メーカーのM&Aも視野に入れ、売上高を過去のピーク水準（1980年代に2,000百万円超）まで早期に引き上げていく考えだ。

その他では、新規販売先開拓の強化や首都圏営業の拡大、アンカーボルト施工の受注獲得、鉄道事業（角フックボルト）の強化を重点戦略分野として掲げているが、いずれも2014年3月期は売上高を伸ばしており、営業強化の成果が出たと言える。このうち、鉄道事業に関しては、角フックボルトのみの販売となっているが、今後は販売品目の横展開を図ることで売上高の一段の成長を狙っている。

重点戦略分野の売上高



自社製品比率の引き上げと事業規模の拡大で収益性の向上を目指す

(2) 売上高 100,000 百万円に向けた取り組み

同社は 2020 年頃を目処に、売上高 100,000 百万円の大台達成を目指し、現在は具体的な成長戦略を検討している。新規製品事業では、強固な顧客基盤と事業インフラを活かし、既存中核事業から周辺事業への水平展開による売上高拡大を進めていく方針だ。

また、国内産業資材メーカーや海外に進出している建設資材メーカー（タイ、インドネシア等）、ネット通販企業などの M&A も積極的に進めていきたい考えだ。ネット通販事業に関しては、特定資材に特化した格好での展開を模索している。

以上、これら取り組みを進めていくことで、自社製品比率の引き上げを図り、事業規模の拡大と同時に、収益性の向上を目指していく戦略だ。

■財務状況と株主還元策について

収益規模の拡大とともに収益性も向上

(1) 財務状況

2014 年 3 月末の連結ベースの財務状況は表のとおりとなっている。総資産残高は前期末比 3,289 百万円増加の 34,481 百万円となった。主な増加要因は、売上債権 (+1,557 百万円)、現預金 (+837 百万円)、在庫 (+420 百万円) となっている。このうち売上債権や在庫は、消費税増税前の駆け込み需要が 3 月後半に発生した影響が出た。

一方、負債の主な増加要因は、未払金 (+819 百万円)、支払手形・買掛金 (+662 百万円) で、固定負債では役員退職慰労金が 248 百万円減少している。純資産は主に利益剰余金の増加によって、1,792 百万円増加した。

経営指標を見ると、同社が重視する生産性指標において従業員 1 人当たり売上高、経常利益ともに上昇し、生産性が更に向上していることがわかる。また、収益性についても営業利益率、ROE、ROA いずれも向上しており、収益規模の拡大とともに収益性も向上していることがうかがえる。また、自己資本比率は 54.4% と前期並みの水準となったが、ネットキャッシュは前期末の 3,998 百万円から 4,836 百万円へ増加しており、財務体質は一段と強化されている。今後は豊富なキャッシュを活用しながら、M&A 戦略を推進していくものと考えられる。

2014 年 7 月 1 日 (火)

貸借対照表

(単位：百万円)

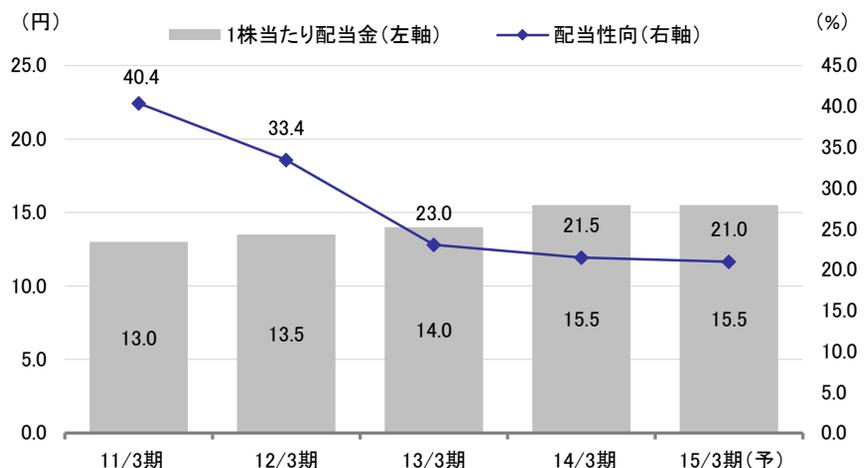
	12/3 期	13/3 期	14/3 期	増減額
流動資産	18,528	21,310	24,412	3,101
(現預金)	2,790	4,798	5,636	837
(在庫)	2,670	2,746	3,167	420
固定資産	9,874	9,882	10,069	187
総資産	28,403	31,192	34,481	3,289
流動負債	11,551	12,462	14,349	1,887
固定負債	1,754	1,739	1,348	-391
(有利子負債)	700	800	800	-
負債合計	13,305	14,201	15,698	1,496
純資産合計	15,097	16,990	18,783	1,792
(安全性)				
流動比率 (流動資産÷流動負債)	160.4%	171.0%	170.1%	
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	53.2%	54.5%	54.4%	
D/E レシオ (有利子負債÷自己資本)	4.6%	4.7%	4.0%	
(収益性)				
ROA (経常利益÷総資産)	7.4%	9.2%	10.3%	
ROE (純利益÷自己資本)	7.1%	10.0%	11.1%	
売上高営業利益率	5.0%	6.5%	6.8%	
(効率性)				
在庫回転率 (売上原価÷期末在庫)	11.39	11.61	11.89	
総資産回転率 (売上高÷期末総資産)	1.36	1.32	1.40	
(生産性)				
従業員 1 人当たり売上高 (百万円)	58.88	62.35	69.45	
従業員 1 人当たり経常利益 (百万円)	3.07	4.17	4.88	

配当性向を勘案し、安定配当を目指す

(2) 株主還元策

株主還元策として、同社は業績の拡大とともに増配することで応えてきた。配当の基本方針としては、「収益の向上」「企業価値の増大」を図りながら、配当性向を勘案し、安定配当を目指すとしている。2015 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比横ばいの 15.5 円を予定しており、配当性向は 21.0% の水準となる。ここ数年の同社の配当性向をみると、20% 以上で推移しており、業績が会社計画を上回り、配当性向が 20% を下回ることになれば、増配される可能性が大きいと弊社ではみている。なお、現在の株価水準で見た配当利回りは 2% 程度となっている。

1株当たり配当金と配当性向





コンドーテック

7438 東証 1 部

2014 年 7 月 1 日 (火)

損益計算書

(単位：百万円、%)

	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期(予)
売上高	35,548	38,745	41,153	47,991	49,000
(対前期比)	-	9.0	6.2	16.6	2.1
売上原価	28,205	30,412	31,890	37,663	-
(対売上比)	79.3	78.5	77.5	78.5	-
販管費	6,067	6,406	6,597	7,056	-
(対売上比)	17.1	16.5	16.0	14.7	-
営業利益	1,275	1,926	2,664	3,271	3,345
(対前期比)	-	51.0	38.3	22.8	2.3
(対売上比)	3.6	5.0	6.5	6.8	6.8
経常利益	1,376	2,019	2,754	3,368	3,434
(対前期比)	-	46.7	36.4	22.3	1.9
(対売上比)	3.9	5.2	6.7	7.0	7.0
税引前利益	1,503	2,000	2,725	3,364	-
(対前期比)	-	33.1	36.2	23.4	-
(対売上比)	4.2	5.2	6.6	7.0	-
法人税等	669	954	1,120	1,371	-
(実効税率)	44.5	47.7	41.1	40.8	-
当期純利益	834	1,046	1,605	1,992	2,041
(対前期比)	-	25.4	53.5	24.1	2.4
(対売上比)	2.3	2.7	3.9	4.2	4.2
[主要指標]					
期中平均株式数(千株)	25,922	25,922	26,422	27,627	27,638
1株当たり利益(円)	32.19	40.36	60.77	72.13	73.92
1株当たり配当(円)	13.00	13.50	14.00	15.50	15.50
1株当たり純資産(円)	554.79	582.41	615.12	679.27	-
配当性向(%)	40.4	33.4	23.0	21.5	21.0
従業員数	663	658	660	691	-

注) 2012 年 1 月に 1 株を 2 株に分割。1 株当たりデータは過去に遡及して修正している

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