

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

MonotaRO

3064 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 8 月 28 日 (金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 12 月期第 2 四半期の単体業績	01
2. 2020 年 12 月期の連結業績見通し	02
3. 物流・IT プロジェクトへの進捗	02
■ 業績動向	03
■ 今後の見通し	04
■ トピックス	06
1. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響考察	06
2. 売上規模拡大に向けたインフラ整備：物流・IT プロジェクトへの進捗	07
■ 株主還元策	09

要約

2020 年 12 月期第 2 四半期は売上高・各利益ともに堅調に推移。 売上規模拡大に向けた物流センター・IT プロジェクトが進捗

MonotaRO<3064> は、兵庫県尼崎市に本社を置く、インターネットなどを利用した工場・工専用、自動車整備用等の間接資材※の通信販売会社である。

※ 間接資材とは、製造工程で使用される研磨剤やドリル、軍手など、事業者が自社内で使用し、再販を目的としない商品指す。業種により個別性が高い。

同社のビジネスモデルの特徴は、同一の価格で間接資材を販売するという点である。市場の慣習により売り手から不公平な価格を強いられがちであった中小企業を中心に支持を受け、ニッチ市場における専門通販業者として確固たる地位を確立した。近年は大企業向け（大企業連携）も急成長している。483.5 万口座（2020 年 6 月末現在）の顧客に対して 1,800 万点を超えるアイテムを取り扱い、当日出荷対象商品 59.0 万点（うち自社保有在庫で 46.1 万点）を販売する。

1. 2020 年 12 月期第 2 四半期の単体業績

同社の 2020 年 12 月期第 2 四半期単体業績は、売上高は前年同期比 20.0% 増の 72,651 百万円、営業利益は同 21.0% 増の 9,572 百万円、経常利益は同 21.2% 増の 9,586 百万円、四半期純利益は同 21.4% 増の 6,662 百万円となった。売上高・各利益ともに 20% を超える成長を達成した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で顧客の購買行動が変化するなか、期初計画を上回った。売上高に関しては、新型コロナウイルス対策関連商品の売上の増加などにより、年初計画を 1.2% 超えて進捗した。新規顧客獲得では、検索エンジンへのインターネット広告の出稿（リスティング広告）と自社サイトを検索エンジンにおいて上位に表すための検索エンジン最適化（SEO）が奏功した。また、新型コロナウイルス対策関連商品を求める個人顧客が増えたことなどにより獲得口座数が大幅に拡大した。通販事業（大企業連携は除く）は主要 3 業種（製造、建設・工事、自動車整備）の注文単価下落が見られたが、新型コロナウイルス対策関連商品を求める新規個人顧客の売上等がけん引し、前年同期を上回った。購買管理システム事業（大企業連携）では、大企業連携社数・売上高ともに前年同期比で増加し、期初計画を下回ったものの、高い成長を維持した。

要約

2. 2020 年 12 月期の連結業績見通し

2020 年 12 月期通期の連結業績は、売上高は前期比 19.0% 増の 156,468 百万円、営業利益は同 17.2% 増の 18,569 百万円、経常利益は同 17.0% 増の 18,584 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 18.3% 増の 12,997 百万円としている。期初の予想を据え置き、売上高・各利益ともに高い成長を維持する予想である。この計画が達成されれば、19 期連続の増収、11 期連続の増益となる。売上高に関しては、新型コロナウイルスの今後の動向によって左右される。事業者向けネット通販事業（monotaro.com）では、主力 3 業種（製造、建設・工事、自動車整備）の注文単価下落がゴールデンウィークあたりを底に回復傾向が見られ、個人顧客の新型コロナウイルス対策関連商品注文も継続している。購買管理システム事業（大企業連携）も非常事態宣言解除後、計画未達幅に縮小傾向の兆しが見られる。利益に関しては、売上総利益率、販売費及び一般管理費（以下、販売管理費）率それぞれに変動要因が存在する。売上総利益率は個人顧客の比率は足元では低下傾向であり、この傾向が続けば配送料率が減少するため、通期予想に近い着地となる可能性が高い。販売管理費率は、2020 年 12 月期下期は遅延中の商品情報管理システム等の費用（システム利用料、減価償却費）の本格計上を開始されることなどから、通期予想に近い比率に近づくことが予想される。2020 年 12 月期通期の計画に対する当第 2 四半期の進捗率は、売上高が 48.1%（前年同期は 47.9%）、営業利益が 50.2%（同 48.0%）と前期を上回る。激動の上期を乗り越えたなかで、同社のビジネスモデルの堅牢さが改めて証明された。弊社では、2020 年 12 月期下期に多少の外部環境の波乱があったとしても通期の着地の下振れのリスクは低く、むしろ法人需要の回復による上振れが期待できると考えている。

3. 物流・IT プロジェクトへの進捗

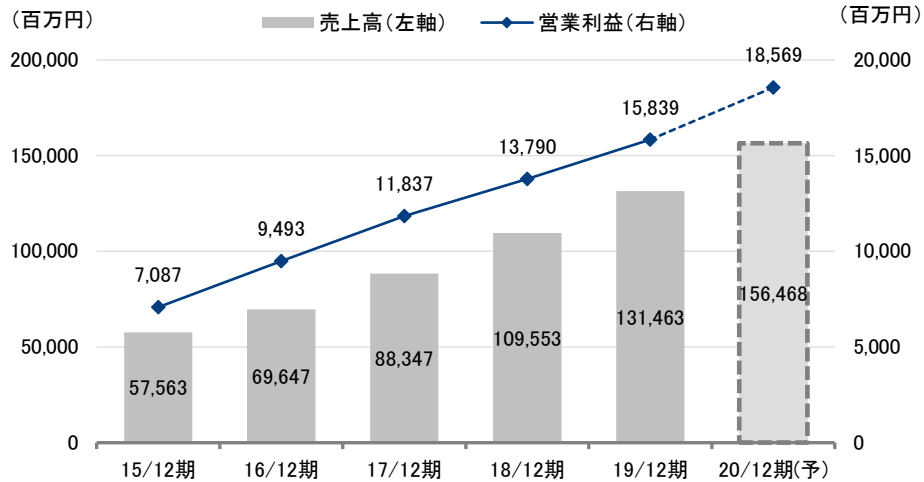
同社は急拡大するなかで、物流センター構築プロジェクトやサプライチェーン高度化のための IT システム構築プロジェクトを並行して推進している。過去 3 年間の同社売上高の平均成長率は 23.5%（単体）であり、仮にこのペースで成長すれば 4 年後の 2024 年 12 月期には約 3,000 億円の売上規模に達する計算となる（弊社による単純計算）。今後、物流センターの出荷や在庫の機能を向上させることは不可欠である。物流センター拡張については、笠間ディストリビューションセンター（DC）のバックヤード機能が主機能となる茨城中央サテライトセンター（SC）の建設工事が進んでいる。コロナ禍の影響で工事が一時中断したが再開し、当初の予定通り 2021 年 4 月に稼働開始する見込みである。また、関西の猪名川 DC も、コロナ禍の影響で工事が一時中断したが現在では再開し、当初計画通り 2022 年 4 月に第 1 期稼働開始予定である。同社は、2019 年初めから、サプライチェーン高度化のため、商品情報管理及び受発注管理の新システムの導入プロジェクトを推進してきた。初期版（Phase1）運用開始は 2020 年 12 月期第 2 四半期中ごろの予定であったが、コロナ禍などの要因により 2020 年 12 月期第 3 四半期中から終盤にかけてスタートする予定となった。

Key Points

- ・ 2020 年 12 月期第 2 四半期は売上高・各利益ともに 20% を超える成長。新型コロナウイルス対策関連商品求める新規個人顧客が大幅に増える
- ・ 2020 年 12 月期は第 2 四半期実績の好調を踏まえ 11 期連続増収増益の期初予想を据え置き。通期計画に対する進捗率は売上・各利益ともに前期を上回る
- ・ 新型コロナウイルス対策関連商品の特需に加え、下期は法人需要の回復に期待。売上規模拡大に向けた物流センター・IT プロジェクトが進捗

要約

連結売上高及び営業利益の推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2020 年 12 月期第 2 四半期は売上高・各利益ともに 20% を超える成長。新型コロナウイルス対策関連商品を求める新規個人顧客が大幅に増加

同社の 2020 年 12 月期第 2 四半期単体業績は、売上高は前年同期比 20.0% 増の 72,651 百万円、営業利益は同 21.0% 増の 9,572 百万円、経常利益は同 21.2% 増の 9,586 百万円、四半期純利益は同 21.4% 増の 6,662 百万円となった。売上高・各利益ともに 20% を超える成長を達成した。コロナ禍の影響で顧客の購買行動が変化するなか、順調に期初計画を上回った。

売上高に関しては、顧客セグメントにより強弱があったものの、新型コロナウイルス対策関連商品の売上増などにより、年初計画を 1.2% 超えて進捗した。新規顧客獲得では、検索エンジンへのインターネット広告の出稿（リスティング広告）と自社サイトを検索エンジンにおいて上位に表すための検索エンジン最適化（SEO）が奏功した。また、新型コロナウイルス対策関連商品を求める個人顧客が増えたことなどにより獲得口座数が大幅に拡大した。通販事業（大企業連携は除く）は主要 3 業種（製造、建設・工事、自動車整備）の注文単価下落が見られた。しかし、新型コロナウイルス対策関連商品を求める新規個人顧客の売上等がけん引し、前年同期を上回った。購買管理システム事業（大企業連携）では、大企業連携社数・売上高ともに前年同期比で増加し、期初計画を下回ったものの、高い成長を維持した。

業績動向

売上総利益率は、前年同期比0.3ポイント低下した。商品ミックスの変動や円高などによる粗利率の上昇（0.4ポイント増）があったものの、2019年7月からの配送料の値上げ等に伴う配送料率増により利益率の0.7ポイント低下が影響した。販売管理費率に関しては、前年同期比0.4ポイント低下した。広告宣伝費率の減少（TVCM減等、0.6ポイント減）が主要因である。

上記の結果として、営業利益は前年同期比21.0%増、営業利益率は同0.1ポイント上昇となった。同社計画比でも3.1%のプラスとなり、コロナ禍への対策などで想定外の費用が発生した時期ではあるが、コストをコントロールし、増益につなげた。

2020年12月期第2四半期単体損益サマリー

(単位：百万円)

	19/12期2Q		20/12期2Q				変化要因	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	前年同期比		計画比
売上高	60,564	100.0%	71,819	72,651	100.0%	20.0%	1.2%	・リスティング広告及びSEO等の成果、新型コロナウイルス対策関連商品を求める個人顧客登録増等により新規顧客拡大（72.5万口座増） ・主要3業種（製造、建設・工事、自動車整備）の注文単価下落が見られたが事業者向けネット通販事業（monotaro.com）売上増 ・購買管理システム事業（大企業連携）は連携社数増・利用増により増収（前年同期比31%増）
売上総利益	17,391	28.7%	20,632	20,661	28.4%	18.8%	0.1%	
販売管理費	9,480	15.7%	11,349	11,089	15.3%	17.0%	-2.3%	・売上総利益率が前年同期比0.3P低下 ・2019年7月からの配送料値上げに伴う配送料率増により同0.7P低下 ・商品ミックス・円高などによる粗利率が同0.4P増加
営業利益	7,911	13.1%	9,282	9,572	13.2%	21.0%	3.1%	
経常利益	7,907	13.1%	9,265	9,586	13.2%	21.2%	3.5%	・販売管理費率は同0.4P低下 ・TVCM放映減を主因に広告宣伝費率が同0.6P低下 ・物流派遣社員費用増により業務委託費率が同0.4P増加
四半期純利益	5,490	9.1%	6,430	6,662	9.2%	21.4%	3.6%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年12月期は第2四半期実績好調を踏まえ11期連続増収増益の予想。通期計画に対する進捗率は売上・各利益ともに前期を上回る

2020年12月期通期の連結業績は、売上高は前期比19.0%増の156,468百万円、営業利益は同17.2%増の18,569百万円、経常利益は同17.0%増の18,584百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同18.3%増の12,997百万円と、売上高・各利益ともに高い成長を維持する予想である。なお予想数値は、期初の予想を据え置いている。この計画が達成されれば、19期連続の増収、11期連続の増益となる。

期初に公表された2020年12月期の連結業績予想は、コロナ禍の影響を想定していない数値をベースに算定したものであるが、第2四半期実績を踏まえて修正は行っていない。

今後の見通し

売上高に関しては、新型コロナウイルスの今後の動向によって左右される。事業者向けネット通販事業（monotaro.com）では、主力3業種（製造、建設・工事、自動車整備）の注文単価下落が2020年5月上旬のゴールデンウィークを底に回復傾向が見られ、個人顧客の新型コロナウイルス対策関連商品注文も継続している。購買管理システム事業（大企業連携）も非常事態宣言解除後、計画未達幅に縮小傾向の兆しが見られる。この傾向は数字にも表れており、2020年6月の売上高が前年同月比で31.1%増（営業日数調整後：19.2%増）、2020年7月で同15.4%増（営業日数調整後：20.9%増）（8月11日発表）と推移している。

利益に関しては、売上総利益率、販売管理費率それぞれに変動要因が存在する。売上総利益率は通期予想28.5%（前期比0.3ポイント増）に対して第2四半期は28.2%と未達だった。個人顧客の比率は足元で低下傾向であり、この傾向が続けば配送料率が減少するため、通期予想に近い着地となる可能性が高い。販売管理費率は通期予想16.7%（前期比0.5ポイント増）に対して第2四半期は15.8%と予想以上だった。2020年12月期下期は遅延中の商品情報管理システム等の費用（システム利用料、減価償却費）の本格計上が始まることなどから、通期予想に近い比率に近づくことが予想される。ただし、コロナ禍の影響次第では、個人対法人の顧客構成が変動することにより、いずれの指標（比率）もぶれる可能性を残す。

通期計画に対する第2四半期の進捗は売上高48.1%（前年同期は47.9%）、営業利益50.2%（同48.0%）、経常利益50.3%（同47.9%）、親会社株主に帰属する四半期純利益50.3%（同48.3%）と前期同期を上回る。同社のビジネスモデルは、顧客数が積み上がり、購買歴の長い顧客ほど購入額が多くなるという優位性を持つ。このため、上期より下期の売上・利益が増加する傾向がある。コロナ禍による激動の上期を乗り越えたなかで、同社のビジネスモデルの堅牢さが改めて証明された。弊社では、下期に多少の外部環境の波乱があったとしても通期の着地の下振れリスクは低く、むしろ法人需要の回復による上振れが期待できると考えている。

連結事業計画

（単位：百万円）

	19/12期		20/12期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	131,463	100.0%	156,468	100.0%	19.0%	48.1%
売上総利益	37,095	28.2%	44,653	28.5%	20.4%	47.6%
販売管理費	21,256	16.2%	26,084	16.7%	22.7%	45.7%
営業利益	15,839	12.0%	18,569	11.9%	17.2%	50.2%
経常利益	15,887	12.1%	18,584	11.9%	17.0%	50.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,984	8.4%	12,997	8.3%	18.3%	50.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

トピックス

コロナ禍による特需に加え、下期は法人需要の回復に期待。 売上規模拡大に向けた物流センター・IT プロジェクトが進捗

1. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響考察

コロナ禍は同社の事業にも様々な側面で影響を及ぼしているが、影響が出始めた 2020 年 3 月から 5 ヶ月が経過し、そのインパクトがある程度見通せるようになってきた。

(1) ネット通販事業 (monotaro.com) ・新規

新型コロナウイルス対策関連商品を求める個人顧客の登録が急増し、新規登録者は第 2 四半期で 72.5 万口座 (前年同期比 94.9% 増) となった。商品については、マスク・消毒液などの衛生用品をはじめ、在宅勤務用の家具など様々な新型コロナウイルス関連商品が売れ筋上位となった。この傾向は、緊急事態宣言が明けた 2020 年 6 月～7 月も変わらない。個人顧客比率が増えると、平均注文単価の下落やそれに伴う配送料率の上昇が発生するが、法人の回復傾向もありインパクトは小さい。

(2) ネット通販事業 (monotaro.com) ・既存

2020 年 3 月～5 月にかけて、既存顧客においても新型コロナウイルス対策関連商品の注文が増加した。一方、主要 3 業種 (製造、建設・工事、自動車整備) の 1 回当たりの購入単価は下振れした。これは、先行きが不透明であるなかで、工具などの買い替えサイクルが長期化したことが一因と見られる。2020 年 6 月～7 月の足元は、主要業種の法人需要が回復傾向にある。同社では、法人を中心とした既存顧客向け売上高の拡大を重点戦略と位置付けており、顧客属性ごとの商品検索機能最適化による「商品を見つける時間の短縮」と、受発注管理システムや物流拠点開発による「商品の到着を待つ時間の短縮」を推進している。法人需要が新型コロナウイルス発生前の水準にいつ戻るのが焦点となる。

(3) 購買管理システム事業 (大企業連携)

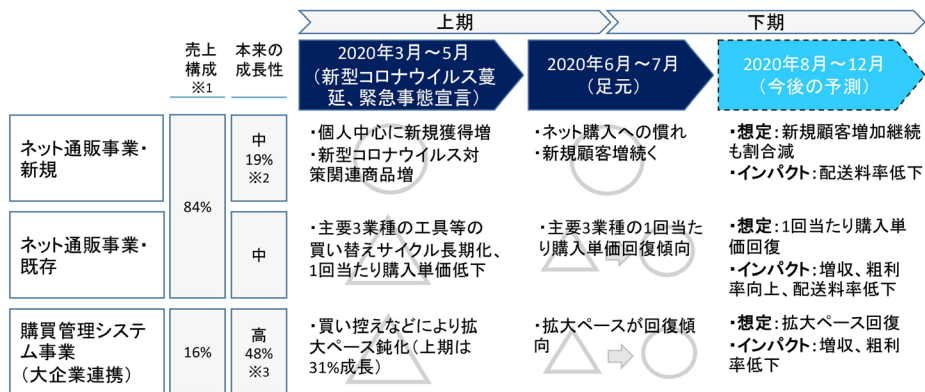
購買管理システム事業 (大企業連携) は、もともと高い成長率 (前期は 48% 成長) であった。2020 年 12 月期第 2 四半期も前年同期比 31% 増と計画には未達だったものの、計画未達幅も縮小し回復基調にある。今後、成長ペースを元に戻すためには、新規開拓営業を従来の対面方式から with コロナ時代に即した方法に変えていく必要があるだろう。

総じて言えば、2020 年 12 月期上期は、法人需要の下振れがあったものの、個人を中心とした新規顧客と新型コロナウイルス対策関連商品の特需が補った形で成長した。2020 年 12 月期下期は、新規顧客の増加やコロナ禍による特需がある程度維持されつつ、法人需要が回復するフェーズに入る可能性が高いと弊社では考えている。

トピックス

海外事業（韓国、中国、インドネシア）は、新型コロナウイルスがもたらした影響は国によって異なっている。一番早期に回復したのが韓国である。2020年12月期第2四半期の売上高は計画比4.7%減となったが、利益率の向上が顕著だった。中国は、4月時点で落ち着きを取り戻したものの、顧客ベース拡大へ向けて有効な新規顧客獲得方法の試行錯誤が続く。インドネシアは、最も制限措置が長引いた国であった。2020年12月期第2四半期の売上高は計画比37.8%減となり未達となった。

新型コロナウイルスの影響考察



※1 売上構成比は2019年12月期実績数値より算出

※2 2019年12月期及び2018年12月期の登録口座数を比較

※3 2019年12月期及び2018年12月期の売上高の比較

出所: 決算説明資料およびインタビューをもとにフィスコ作成

2. 売上規模拡大に向けたインフラ整備: 物流・ITプロジェクトへの進捗

同社は急拡大するなかで、次世代のインフラの準備として、物流センター構築プロジェクトやサプライチェーン高度化のためのITシステム構築プロジェクトを並行して推進している。過去3年間の同社売上高の平均成長率は23.5%（単体）であり、仮にこのペースで成長すれば4年後の2024年度には約3,000億円の売上規模に達する計算となる。今後、物流センターの出荷や在庫の機能を向上させることは不可欠である。物流センターの拡張については、笠間DCのバックヤード機能が主機能となる茨城中央SCの建設工事が進んでいる。一時、コロナ禍の影響で工事が中断したものの再開し、当初の予定通り2021年4月に稼働開始する見込みである。茨城中央SCでは、売れ筋商品の出荷機能もあり、売上高で約300億円相当を直送できる。また、関西で最新鋭DCとなる猪名川DCは尼崎DCの約3.5倍に相当し、年間売上高規模で約1,800億円相当の出荷が可能となる予定である。直近での計画の更新点として、第1期のスペースとして1フロア追加し（計4フロア）、危険物倉庫も追加したことが挙げられる。猪名川DCも、コロナ禍の影響で工事が一時中断したが、現在では再開し、当初計画通り2022年4月に第1期稼働開始予定となっている。

トピックス

同社は、2019年初めから、サプライチェーン高度化のための商品情報管理及び受発注管理の新システムの導入プロジェクトを推進してきた。商品情報管理システムは、多くの商品（現状1,800万点超）を効率的に扱うことができる。取扱商品増加などによる商品情報拡大対応へ向け、マスターデータ基盤（商品、仕入先等）を構築・整理し商品情報の多様化・充実化を図り、将来的にサプライヤー向けポータルサイト開設やワークフロー整備を行う。初期版（Phase1）運用開始は2020年12月期第2四半期中ごろの予定だったが、コロナ禍の影響などの要因により2020年12月期第3四半期中から終盤にかけてスタートする予定となった。また、受発注管理システムは、同社のように複数の在庫拠点から配送する事業モデルに不可欠である。多様なルールに基づく最適な配送方法の選定を可能にし、物流オペレーションの平準化、荷別れ抑制、物流ネットワークの更なる最適化、配送・物流関連コスト抑制を図る。こちらも同様に2020年12月期第3四半期中から終盤にかけてスタートする予定に変更された。

物流・ITプロジェクトの更新点

プロジェクト	概要	更新点
物流プロジェクト	茨城中央 SC 笠間 DC のバックヤードが主機能のセンター。笠間 DC から車で10分の距離に立地。海外コンテナを常陸那珂港から陸揚し、商品を保管する。直接出荷能力は年間売上高で約300億円相当。稼働開始は2021年4月目途	（コロナで一時的に中断したもののその後再開、スケジュールに変更なし）
	猪名川 DC 関西での最新鋭 DC。使用面積は約162,000㎡が想定されており、尼崎 DC（延べ床面積44,000㎡）の約3.5倍に相当する。出荷能力は年間売上高で約1800億円相当。第1期稼働開始は2022年4月目途、第2期稼働開始は2023年第3四半期目途	（工事再開、スケジュールに変更なし） ■第1期1フロア追加（計4フロア）、危険物倉庫追加
ITプロジェクト	商品情報管理システム (Product Information Management/PIM) 取扱商品増等の商品情報拡大対応へ向けマスターデータ基盤（商品、仕入先等）を構築・整理し商品情報の多様化・充実化を図る。将来的にサプライヤー向けポータルサイト開設やワークフロー整備を行う。初期版（Phase1）運用開始は2020年第2四半期予定だった	■初期版（Phase1）運用開始は2020年第3四半期中～終盤に延期（主にコロナ禍による開発プロジェクトの遅れが原因）
	受発注管理システム (Order Management System/OMS) 多様なルールに基づく最適な配送方法の選定を可能にし、物流オペレーション平準化、荷別れ抑制、物流ネットワークの更なる最適化、配送・物流関連コスト抑制を図る。配送リードタイムの短縮による利便性向上で受注増へつなげる。初期版（Phase1）運用開始は2020年第2四半期予定だった	

出所：決算説明資料、取材よりフィスコ作成

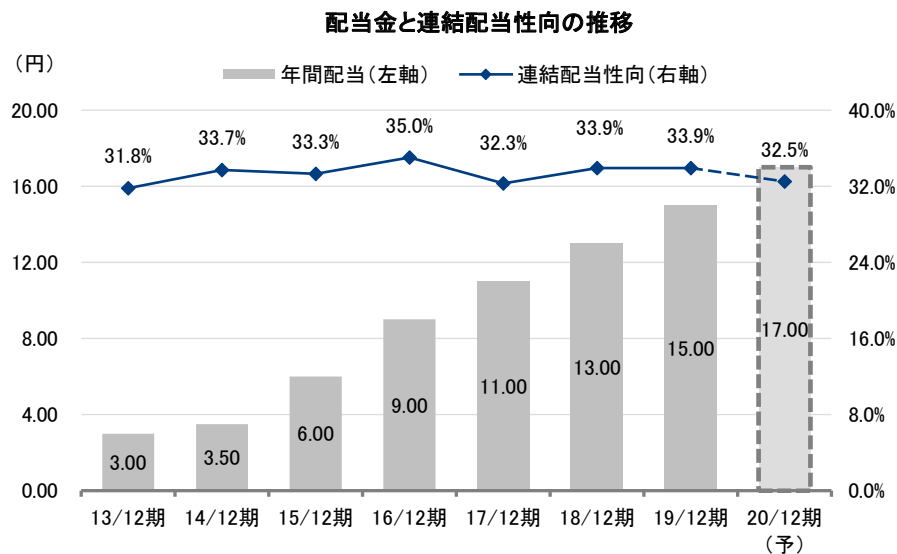
■ 株主還元策

**利益成長により、速いペースの増配が期待できる。
 2020 年 12 月期は配当金 17 円 (2 円増配)、
 配当性向 32.5% を予想 (期初予想据え置き)**

同社は業績に合わせて安定配当していく方針である。2013 年 12 月期 (配当金 3 円) から増配を続け、配当性向も 32% から 35% のレンジで推移してきた。2020 年 12 月期の配当金予想は、年間配当 17 円 (前期比 2 円増配、第 2 四半期末 8.5 円、期末 8.5 円)、配当性向は 32.5% となり、期初予想を据え置いている。同社は利益の成長率が高いため、速い増配ペースが期待できる。

同社は株主優待として、決算期末 (12 月末日) に 100 株以上を半年以上継続して保有している株主に対し、継続保有期間に応じた金額相当分のプライベートブランド商品を贈呈している (半年以上: 3,000 円分、3 年以上: 5,000 円分、5 年以上: 7,000 円分*)。商品への変換率も高く好評を得ている。

* 金額は税抜。



注: 2015 年 12 月期及び 2018 年 12 月期に 1:2 の株式分割を実施した。記載の配当金額は遡って修正済み
 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