

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アルプス技研

4641 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 25 日 (木)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2025 年 12 月期中間期の業績	01
3. 2025 年 12 月期の業績見通し	01
4. 中長期の成長戦略	01
■ 事業概要	02
1. 報告セグメント	02
2. 新規事業（農業・介護関連分野）	04
■ 業績推移	04
■ 主な活動実績	07
1. 採用実績	07
2. 「新たな収益の柱を創る」取り組み	07
■ 業績見通し	08
1. 2025 年 12 月期の業績見通し	08
2. 弊社の見方	08
■ 中長期の成長戦略	08
1. 第 12 次 5 カ年計画（定性目標）	08
2. 中期経営計画（3 ケ年の定量目標）	09
3. 弊社の注目点	09
■ 株主還元	10

要約

2025 年 12 月期中間期は計画を上回る増収増益。 通期は期初予想を据え置き、引き続き増収増益を見込む

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。創業 55 周年を迎えた 2023 年 7 月には、2028 年までのありたい姿として第 12 次 5 カ年計画（定性目標）を公表した。最先端技術の活用による新領域への挑戦や、農業・介護事業など新たな収益の柱を伸ばすことにより、持続的な成長に向けた基盤強化に取り組む構えであり、足元では着実に成果が出始めている。

2. 2025 年 12 月期中間期の業績

2025 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 5.2% 増の 25,340 百万円、営業利益が同 9.5% 増の 2,690 百万円と計画を上回る増収増益となった。企業の競争優位に向けた研究開発投資が継続されるなか、稼働人数の増加と契約単価の上昇によりアウトソーシングサービス事業が堅調に推移したほか、グローバル事業も半導体業界を中心とする新規受注獲得で順調に拡大した。利益面では、処遇改善に伴う売上原価の増加や新規事業への先行投資などがコスト要因となったものの、増収により営業増益を確保し、営業利益率も 10% を超える水準を維持した。

3. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 5.7% 増の 52,700 百万円、営業利益を同 4.7% 増の 5,400 百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。旺盛な研究開発投資が続く自動車及び半導体関連のほか、需要が拡大している医療系や先端技術にかかわるソフト開発等の好調な顧客ニーズを取り込み、売上高、利益ともに拡大傾向が継続するとの見通しだ。

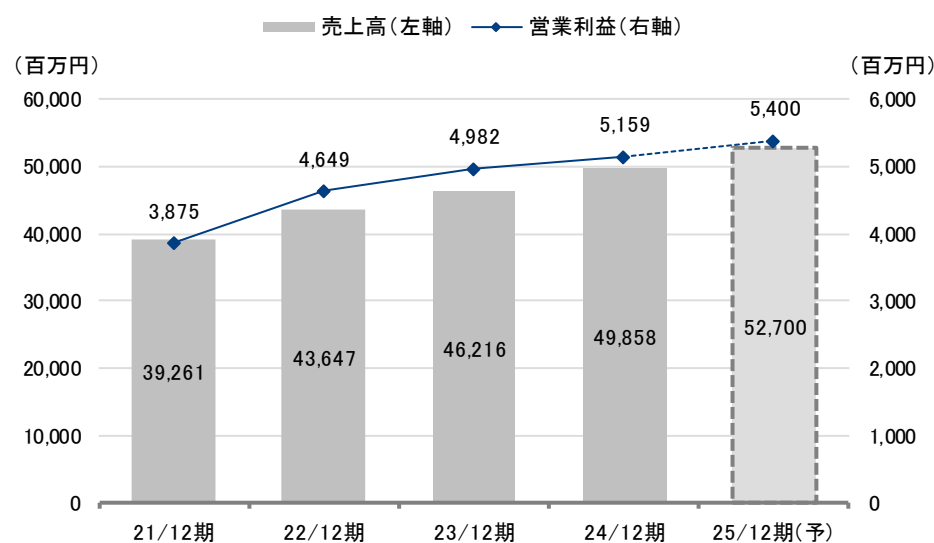
4. 中長期の成長戦略

2023 年 7 月に公表した第 12 次 5 カ年計画(定性目標)では、「技術を活用し共創社会のパートナーへ挑戦」をテーマとし、(1) 技術系アウトソーシング事業の新領域への挑戦、(2) 新たな収益の柱を創る、(3) 持続可能で豊かな社会の創生へ貢献、(4) デジタル化で多様な人材が活躍する組織・風土の醸成を掲げた。また、今後 3 ヶ年の中期経営計画（ローリング方式）では、2027 年 12 月期の目標として売上高 59,000 百万円、営業利益 6,000 百万円、ROE20% 以上を掲げている。

Key Points

- ・ 2025 年 12 月期中間期は稼働人数の増加（高稼働率の維持）や契約単価の上昇により増収増益
- ・ 2025 年 12 月期は期初予想を据え置き、引き続き増収増益を見込む
- ・ 第 12 次 5 ヶ年計画（定性目標）では、「技術を活用し共創社会のパートナーへ挑戦」をテーマとし、最先端技術の活用による新領域への挑戦や、農業・介護事業を中心とする新たな収益の柱の伸長に取り組む

業績推移



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

1. 報告セグメント

報告セグメントは、国内の派遣・受託等のアウトソーシングサービス事業と、海外の日系企業向けのグローバル事業のほか、新たに追加されたその他（サービス付き高齢者向け住宅事業等）により構成される。同社単体を軸とするアウトソーシングサービス事業が売上高のほとんどを占めている。

事業概要

(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には派遣と請負の2つがある。派遣については、スポット派遣（エンジニアの単独派遣）とチーム派遣（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）の形態がある。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→評価にわたるマニファクチュアリングの全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として、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・解析などを担っており、高度な技術力を要する領域に優位性を持っている。

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等の開発設計や、さらなる需要が期待される自動車関連、航空宇宙関連、医療関連、ロボット開発技術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。

当該事業に属する連結子会社には、総合人材サービスの（株）アルプスビジネスサービス、2020年7月にグループ入りした（株）デジタル・スパイス※1、2022年2月に株式の追加取得により連結化した（株）DONKEY※2がある。

※1 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、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、小惑星探査機「はやぶさ」で使用される電子基板の開発を行うなど、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。

※2 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。

(2) グローバル事業

現在の海外子会社は、臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司（台湾アルプス技研）、阿邇貝司機電技術（上海）有限公司（アルテック上海）のほか、2020年10月に設立したミャンマーアルプス技研の3社となっている。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の提供に加え、ミャンマーアルプス技研では「アルプス技研高等職業訓練大学校」の運営を通じて、技術・農業・介護など様々な分野で活躍できる人材育成事業も手掛けている。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) その他

2024年1月4日に（株）たんぽぽ四季の森を連結化したことにより新たに追加された。主にサービス付き高齢者向け住宅事業によるものであり、2024年5月27日にオープンした未来型賃貸住宅「ふれあいの杜 さがみ湖」も含まれる。両施設ともに（株）アルプスケアハートが運営する。

2. 新規事業（農業・介護関連分野）

（株）アルプスアグリキャリア（農業関連分野）と 2021 年 7 月に設立したアルプスケアハート（介護関連分野）が展開している。現時点では報告セグメントはアウトソーシングサービス事業に含まれている。成長産業へと向かう農業関連分野、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ねらいがある。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籍人材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（外国籍人材の採用を含む）のノウハウを生かせる領域で先行者利益を目指す。

業績推移

2025 年 12 月期中間期は計画を上回る増収増益で、好調な業績

2025 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 5.2% 増の 25,340 百万円、営業利益が同 9.5% 増の 2,690 百万円、経常利益が同 12.1% 増の 2,820 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 16.5% 増の 1,868 百万円と計画を上回る増収増益となった。

売上高は、企業の競争優位に向けた研究開発投資が継続されるなか、稼働人数の増加と契約単価の上昇によりアウトソーシングサービス事業が堅調に推移したほか、グローバル事業についても需要が拡大している半導体業界を中心とする新規案件の受注獲得と人材サービス事業の拡大が業績の伸びをけん引した。損益面では、処遇改善に伴う売上原価の増加や新規事業への先行投資がコスト要因となったものの、契約単価の上昇などによる増収により吸収し営業増益を確保した。営業利益率は 10.6%（前年同期は 10.2%）と高水準を維持している。

財務面では大きな変動はなく、総資産は前期末比 1.6% 減の 27,615 百万円となった。一方、自己資本も内部留保の積み増しを自己株式取得等により打ち返し、同 1.3% 増の 18,936 百万円とわずかな増加にとどまったことから、自己資本比率は 68.6%（前期末は 66.6%）とほぼ横ばいで推移した。

アルプス技研 | 2025 年 9 月 25 日 (木)
4641 東証プライム市場 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

業績推移

2025 年 12 月期中間期の連結業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比		25/12 期中間期			
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	構成比	差額	達成率
売上高	24,098		25,340		1,241	5.2%	25,000		340	101.4%
アウトソーシング	22,445	93.1%	22,994	90.7%	549	2.4%	-	-	-	-
グローバル	1,618	6.7%	2,290	9.0%	672	41.5%	-	-	-	-
その他	34	0.1%	55	0.2%	20	57.6%				
売上原価	18,456	76.6%	19,348	76.4%	892	4.8%	-	-	-	-
販管費	3,184	13.2%	3,301	13.0%	116	3.7%	-	-	-	-
営業利益	2,457	10.2%	2,690	10.6%	233	9.5%	2,300	9.2%	390	117.0%
アウトソーシング	2,253	10.0%	2,308	10.0%	54	2.4%	-	-	-	-
グローバル	225	13.9%	413	18.0%	187	83.4%	-	-	-	-
その他	-23	-	-32	-	-9	-				
経常利益	2,515	10.4%	2,820	11.1%	304	12.1%	2,400	9.6%	420	117.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,603	6.7%	1,868	7.4%	264	16.5%	1,500	6.0%	368	124.5%
技術社員数 (人)	4,612		4,786		174	3.8%				
稼働人数 (人)	4,472		4,503		31	0.7%				
稼働工数 (時間) ※ 1	160.4		158.8		-1.6	-1.0%				
契約単価 (円) ※ 2	4,314		4,524		210	4.9%				

※ 1：技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」

※ 2：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」とは異なり、残業代を含まない

注：営業利益の構成比はセグメントごとの売上高営業利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2025 年 12 月期中間期末の財務状況

(単位：百万円)

	24/12 期末	25/12 期 中間期末	増減額	増減率
流動資産	21,644	21,124	-519	-2.4%
現金及び預金	13,343	12,490	-852	-6.4%
受取手形、売掛金及び契約資産	7,051	7,347	296	4.2%
仕掛品	245	261	16	6.6%
固定資産	6,432	6,490	57	0.9%
のれん	89	76	-12	-14.3%
総資産	28,077	27,615	-461	-1.6%
流動負債	8,938	8,234	-704	-7.9%
未払金	2,085	1,765	-320	-15.3%
短期借入金	210	208	-1	-0.8%
固定負債	394	385	-9	-2.3%
負債合計	9,333	8,620	-713	-7.6%
純資産	18,743	18,994	251	1.3%
自己資本	18,691	18,936	245	1.3%
流動比率	242.2%	256.5%	14.3pp	-
自己資本比率	66.6%	68.6%	2.0pp	-
有利子負債比率	1.2%	1.1%	-0.1pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績推移

(1) アウトソーシングサービス事業

売上高は前年同期比 2.4% 増の 22,994 百万円、セグメント利益は同 2.4% 増の 2,308 百万円と堅調に推移した。技術社員数の増加と高稼働率の維持により稼働人数が増加したことや契約単価の大幅な上昇が、同社単体業績の伸びをけん引した。

重視する業績指標（単体）である技術社員数は 4,786 名（前年同期比 174 名）、稼働人数は 4,503 名（同 31 名）に拡大した。中間期平均の稼働率は新卒技術者（300 名強）を含めて 94.4% を維持しており、米国関税問題や自動車関連の生産調整による影響もおおむね受けていないとの見方ができる。1 人当たりの契約単価も世間的な賃上げ機運による追い風や人材の需給バランスに加え、同社自身の市場評価を高める取り組み※により 4,524 円（同 210 円増）と増加した。一方、稼働工数については働き方改革の流れに伴う残業減少により 158.8 時間（同 1.6 時間減）と減少傾向が続いている。

※ 各々のキャリアプランに基づく能力開発プログラムや計画的なローテーションによる効果。

グループ各社についても、アルプスビジネスサービスが堅調に推移したほか、デジタル・スパイスも航空宇宙関連の受注継続により好調を維持した。また、新規事業についても、農業関連分野を手掛けるアルプスアグリキャリアが外国籍人材の受け入れとともに伸長し、訪問介護サービスを展開しているアルプスケアハートも神奈川県を中心とする各事業所の稼働進展により小規模ながら着実な伸びを続けているようだ。

利益面では、処遇改善に伴う原価増に加え、新規事業（農業及び介護関連分野）への先行投資が続いているが、契約単価の上昇など増収による収益の底上げで増益を確保し、セグメント利益率も 10.0%（前年同期も 10.0%）と高水準を維持している。

(2) グローバル事業

売上高は前年同期比 41.5% 増の 2,290 百万円、セグメント利益は同 83.4% 増の 413 百万円と大幅な増収増益となった。好調な半導体関連を中心とした新規案件の受注獲得や人材サービス事業が好調であった。セグメント利益率も 18.0%（前年同期は 13.9%）と高水準を確保した。

(3) その他

売上高は 55 百万円（前年同期は 34 百万円）、セグメント損失は 32 百万円（前年同期は 23 百万円の損失）となった。2024 年 1 月 4 日に連結化したサービス付き高齢者向け住宅「たんぼぼ四季の森」や 2024 年 5 月 27 日にオープンした未来型賃貸住宅「ふれあいの杜 さがみ湖」の寄与により売上高は前年同期を上回った。ただ、損益面では先行投資が増加し、セグメント損失の状態が続いている。

■ 主な活動実績

成長ドライバーである採用面も好調。 農業ロボット開発で培った技術を工業ロボット開発へ展開

1. 採用実績

同社成長のドライバーとなる人材の採用については、2025 年新卒採用（単体）として 300 名強（前期は 217 名）が入社した。2026 年新卒採用についても同水準を計画しているようだ。なお、2025 年 4 月 15 日付の日本経済新聞（朝刊）に掲載された「2026 年卒大学生就職企業人気ランキング」（日経・マイナビ共同調査）によると、理系総合 42 位にランクインするとともに、業種別では人材サービス（派遣・紹介）において 4 年連続で 1 位に選ばれた。派遣技術者に対する認知や理解が進んできたことに加え、質の高い人材を生み出す独自の教育・研修体系※など同社自身の取り組みが就活生に評価された結果と見ることができ、ここ数年注力してきた広告宣伝効果（テレビ CM 等）によるところも大きいと言える。また、人材獲得競争が厳しさを増すなか、キャリア採用については通年で約 100 名を計画するとともに、外国籍人材（エンジニア）も 50 ～ 60 名が入社予定である。

※「能力開発教育体系」と「キャリア開発支援」の 2 つに大別され、レベルやニーズに応じた教育やキャリアサポーター（先輩技術者）によるフォローなど、高度な技術力や専門性を持った人材を育成するための教育・研修体系を確立している。また、無期雇用（正社員）であるところも、長期的な育成プランを可能としている。

2. 「新たな収益の柱を創る」取り組み

農業関連分野では、グループ会社 DONKEY との連携により農業用ロボット（CP200）を開発し、2024 年 9 月より量産販売を開始した。今後は農業ロボットを軸にニーズに合わせ事業拡大を図る。また、（株）第一建設工業との共同開発により自立多機能型農業用ロボットの機能を改良し、鉄道路線内での作業軽量化を実現する工業用ロボット（D-Telass）のリリースを予定している。

業績見通し

2025 年 12 月期は期初予想を据え置き、引き続き増収増益を見込む

1. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、期初予想を据え置き、売上高が前期比 5.7% 増の 52,700 百万円、営業利益が同 4.7% 増の 5,400 百万円、経常利益が同 3.5% 増の 5,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.6% 増の 3,700 百万円と、引き続き増収増益を見込んでいる。旺盛な研究開発投資が続く自動車及び半導体関連のほか、需要が拡大している医療系や先端技術にかかわるソフト開発等の好調な顧客ニーズを取り込み、売上高、利益ともに拡大傾向が継続するとの見通しだ。

2. 弊社の見方

不安定な国際情勢や米国の関税問題などの影響には注意が必要であるものの、中間期業績が計画に対して順調に進捗したことに加え、稼働人数や契約単価も高水準で推移していること、グローバル事業が好調であることなどから、同社業績予想の達成は十分に可能であると弊社では見ている。一方、注目すべきは 2026 年 12 月期以降の業績拡大に向けた取り組みである。特に新卒、キャリアともに採用環境が厳しくなっているなかで、人的資本の質と量の確保は最大の課題と言える。同社ではインターンシップ制度（就業体験）をうまく活用し、しっかりと成果に結び付けているようだ。また、グループ会社で展開する航空宇宙関連やロボットなどから想起される企業イメージは、「ものづくり」としての魅力を訴えるうえでプラスに働くと推察され、そのブランド認知を採用活動にどのように生かしていくのか、今後の動向に注目したい。

中長期の成長戦略

最先端技術による新領域への挑戦や新たな収益柱の育成により持続的な成長を目指す

1. 第 12 次 5 ヶ年計画（定性目標）

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。55 周年を迎えた 2023 年 7 月には、2028 年までにありたい姿として第 12 次 5 ヶ年計画（定性目標）を公表した。「技術を活用し共創社会のパートナーへ挑戦」をテーマに掲げ、以下の 4 つの施策に取り組む方針である。もっとも、これまで掲げてきた方向性に大きな変更はなく、さらにフェーズを上げることにより、持続的成長に向けた基盤強化を目指す。最大のポイントは、生成 AI などに代表される最先端技術の発展、環境対策や脱炭素化に向けた社会的要請の高まりなどを背景として、これまで想定していなかった新たな市場やサービスが生まれてくることを視野に入れ、これらを取りすべく人材の教育に取り組んでいくところにある。

【第 12 次 5 ヶ年計画の 4 つの施策と進捗】**1) 技術系アウトソーシング事業の新領域への挑戦**

最先端の技術を身に付けた技術者を育成し、既存の枠にとらわれない新たな事業・業務の領域へ挑戦する方針だ。特に教育については、航空宇宙や医療関連の研修を用意するとともに、ローテーションを通じて高単価を実現していく。

2) 新たな収益の柱を創る

農業・介護事業は、テクノロジーとの融合を強化し、事業の拡大と収益力の向上を目指す。既述のとおり、DONKEY による農業ロボットを軸とした事業拡大に注力しており、2024 年 9 月には農業用ロボットの量産販売を開始、さらに、工業用ロボットへの展開も進めている。

3) 持続可能で豊かな社会の創生へ貢献

同社グループの持つ技術力・人間力を生かして社会的課題である地方創生につながる新規事業の創出を目指す。「アルプス技研ファームとかち」（農業関連分野）やサービス付き高齢者向け住宅の運営などの新規事業で具体的な成果が出始めた。また、2025 年 6 月には（株）アルプスリージョナルパートナーズ（ARP）を設立し、地域の魅力を生かした地方創生事業を行う計画だ。

4) デジタル化で多様な人材が活躍する組織・風土の醸成

社内に点在している経営資源を一元管理し効率化を進めることで、多様な人材がより活躍できる体制を目指す。

2. 中期経営計画（3 ヶ年の定量目標）

また、2025 年 2 月には 3 ヶ年の定量目標（ローリング方式）を公表した。2027 年 12 月期の目標として売上高 59,000 百万円、営業利益 6,000 百万円、経常利益 6,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 4,100 百万円を目指すとともに、ROE は 20% 以上を確保する計画である。

3. 弊社の注目点

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や社会的課題を見据えた合理的な戦略であると、弊社では評価している。新規事業の進捗を含め、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かが今後のポイントとなるだろう。中長期の視点からは、アウトソーシングサービス事業における新領域への挑戦と、新たな収益の柱を創る取り組みに注目したい。特に新たに注力する航空宇宙関連や医療関連は高単価が見込めるため、収益性へのプラスの影響が期待できる。また、デジタル・スパイスや DONKEY を中心とするものづくり事業についても、業績のアップサイド要因となる可能性があり、今後の具体的な動きに期待したい。

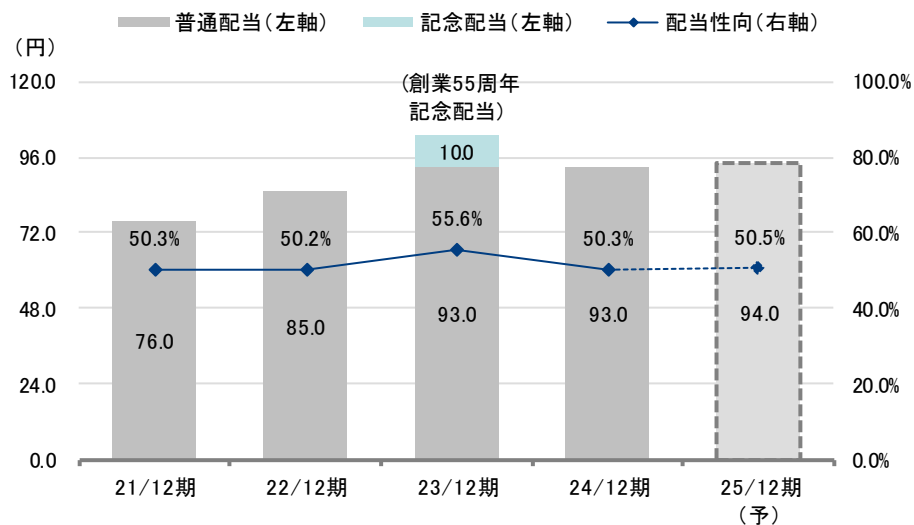
株主還元

連結ベースで配当性向 50% を目途とする。 2025 年 12 月期は前期比 1 円増配の年間 94 円を予定

連結ベースでの配当性向は 50%（そのうち、中間配当金は年間配当金の 50%）を目途とし、業績にかかわらず年間配当 10 円を維持することを基本方針としている。2025 年 12 月期の 1 株当たり年間配当については、普通配当ベースで前期比 1 円増配となる 94 円（中間配当 47 円実施済、期末配当 47 円）を予定している（配当性向 50.5%）。

2025 年 2 月 13 日付け自己株式の取得に係る決議に基づき、自己株式 267,000 株を 674,709,000 円で取得した（取得期間は 2 月 14 日から 3 月 13 日）。株主還元と経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とすることが目的だ。また、同じく 2025 年 2 月 13 日付けで 1,000,000 株の自己株式の消却についても決議し、消却後の自己株式数は 871,076 株、消却後の発行済み株式総数は 20,746,675 株となった。

配当金と配当性向の推移



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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