

|| 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 >>>](#)

2026年3月31日 (火)

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月期の業績 | 01 |
| 3. 2026年12月期の業績見通し | 01 |
| 4. 中長期の成長戦略 | 01 |
| ■ 会社概要 | 02 |
| 1. 会社概要 | 02 |
| 2. グループ体制及び拠点 | 04 |
| 3. 報告セグメント | 05 |
| 4. 新規事業（農業・介護関連分野） | 06 |
| 5. 沿革 | 07 |
| ■ 業績推移 | 09 |
| 1. 過去の業績推移（連結） | 09 |
| 2. 2025年12月期業績の概要 | 11 |
| 3. 2025年12月期の総括 | 14 |
| ■ 主な活動実績 | 14 |
| 1. 採用及び教育実績 | 14 |
| 2. 中期経営計画の進捗 | 15 |
| ■ 業績見通し | 15 |
| 1. 2026年12月期の業績見通し | 15 |
| 2. 弊社の見方 | 16 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 16 |
| 1. 第12次5ヵ年計画（定性目標） | 16 |
| 2. 中期経営計画（3ヶ年の定量目標） | 17 |
| 3. 業界動向と同社の位置付け | 18 |
| 4. 中長期的な注目点 | 18 |
| ■ サステナビリティの取り組み | 19 |
| 1. SDGsへの取り組み | 19 |
| 2. サステナビリティ基本方針の制定 | 19 |
| ■ 株主還元 | 19 |
| 1. 配当の基本方針 | 19 |
| 2. 配当推移と計画 | 20 |
| 3. 自社株取得の実施 | 20 |

■ 要約

2025年12月期も順調に拡大し、過去最高業績を更新。 2026年12月期も増収増益の見通し

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ヵ年計画（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月期の業績

2025年12月期の連結業績は、売上高が前期比5.6%増の52,649百万円、営業利益が同4.6%増の5,397百万円と増収増益となり、過去最高業績を更新した。製造業の競争優位に向けた研究開発投資が右肩上がりに増加し、同社が注力する宇宙関係の政府予算も拡大傾向にあるなかで、稼働人数の増加（高稼働率の維持）や契約単価の上昇、ものづくり子会社のデジタル・スパイス（航空宇宙関連）の伸びが増収に寄与した。また、「グローバル事業」についても好調な半導体関連を中心とした新規案件の受注獲得や円安効果により大きく伸長した。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が利益を押し下げる要因となったものの、増収によりカバーし営業増益を確保し、営業利益率も10%を超える水準を維持した。

3. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績については、売上高を前期比5.4%増の55,500百万円、営業利益を同5.6%増の5,700百万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。年間配当額も1株当たり108円の高水準を継続予定である。

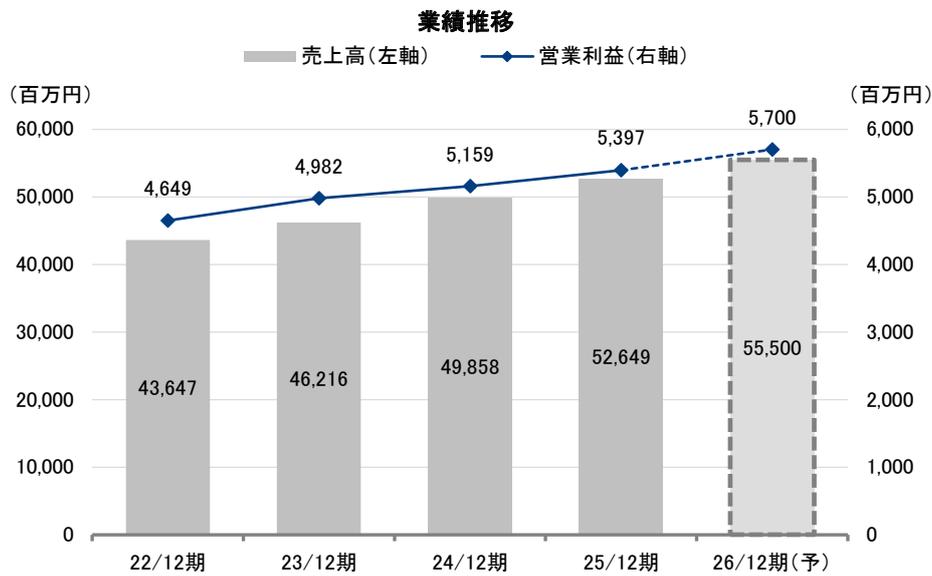
4. 中長期の成長戦略

2023年7月に公表した第12次5ヵ年計画（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、2028年12月期の目標として売上高61,500百万円、営業利益6,250百万円、ROE20%以上を掲げている。

要約

Key Points

- ・2025年12月期は稼働人数の増加（高稼働率の維持）や契約単価の上昇、航空宇宙関連の伸びにより過去最高業績を更新
- ・2026年12月期も増収増益となり、年間配当額は1株当たり108円を継続予定
- ・第12次5ヵ年計画では、「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・介護関連分野を中心とする新たな収益の柱の伸長に取り組む



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

前身の設計事務所から、顧客の要請に応じて技術提供する高度技術者集団へ

1. 会社概要

同社は、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。有期雇用が主体の派遣会社と異なり、すべての技術者を正社員として雇用※しているところや、開発・設計などの上流工程に特化した高度技術者集団であるところに特徴がある。

※例えば、リーマンショックなどの不況期にも解雇していない。

会社概要

“Heart to Heart”「人と人との心のつながり」を経営理念とし、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きた。特に、質の高い人材を生み出す企業組織文化や、独自の教育・研修体系※に強みがあり、顧客からの高い評価や良好な受注環境にも支えられながら業績は順調に拡大している。

※「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。

労働者派遣法改正（2015年9月30日施行）によって、無期雇用派遣は期間制限がなくなったこと、専門業務区分の撤廃によって付随的業務の制限がなくなったこと、改正入管法の成立（2019年4月1日施行）による外国人労働者の受け入れ拡大（在留資格の創設）なども同社にとって追い風となっている。また、2020年4月施行の同一労働同一賃金についても、開発・設計領域は従来高単価を実現しているため、マイナスの影響を受けることはない。

2025年12月期の技術社員数（通期平均）は4,727名（同社単体）となり、高稼働率を維持したことで、総稼働人数は上昇した。

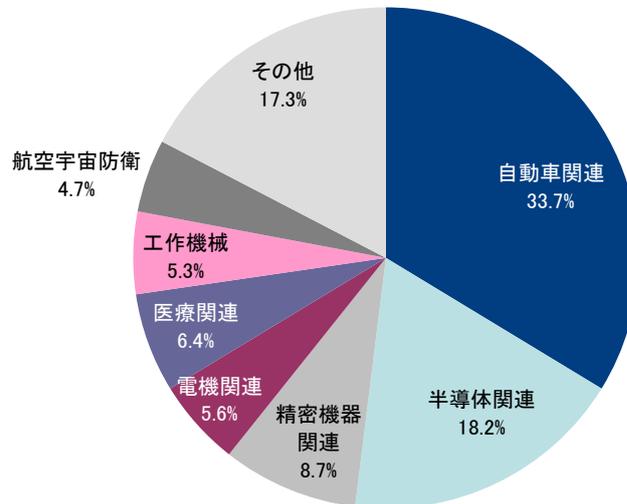
事業セグメントは、国内の派遣・受託等の「アウトソーシングサービス事業」と、海外の日系企業向けの「グローバル事業」のほか、「その他」（サービス付き高齢者向け住宅事業）により構成される。「アウトソーシングサービス事業」が売上高のほとんどを占めている。

業種別の売上高では、R&D投資が活発な自動車関連※が33.7%、半導体・精密機器・電機関連が合計で32.5%を占めているが、業種は多岐にわたっており、景気変動の影響を受けにくい構成となっている。また、最近では成長分野で高単価な航空宇宙関連や医療関連が増加傾向にある。顧客数は約700社に上るが、売上上位10社（東京エレクトロングループ、ソニーグループなど大手製造業中心）に対する依存度についても20.4%と1社依存を避けている（2025年12月期実績）。

※例えば、技術分野が電機であっても、最終商品がEV（電気自動車）の場合「自動車関連」に分類している。

会社概要

業種別売上比 (2025年12月期実績)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. グループ体制及び拠点

連結対象の子会社は、総合人材サービスの(株)アルプスビジネスサービス、グローバル事業を推進する台湾の臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司(以下、台湾アルプス技研)、中国の阿邇貝司機電技術(上海)有限公司(以下、アルテック上海)のほか、新規事業として農業関連分野を手掛ける(株)アルプスアグリキャリア及び介護関連分野を手掛ける(株)アルプスケアハート、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月に連結化した(株)DONKEY※2の合計7社となっている。また、非連結子会社には、2020年10月に設立したミャンマーアルプス技研、2025年5月に設立した(株)アルプスリージョナルパートナーズ※3がある。グループ従業員数は約6,300名に上り、そのうち外国籍人材は10%弱を占める。また、同社拠点には、本社(横浜市)、アルプス技研第1ビル(相模原市/旧事務管理・総合研修センター)、アルプス技研第2ビル(相模原市)のほかに、ものづくりを行うテクノパーク2ヶ所、分室2ヶ所、国内営業所26拠点、海外1支店(ミャンマー)が存在する。

※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」や無人探査機「SLIM(スリム)」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。

※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。

※3 旅館事業への進出(事業譲受)に伴って設立された(詳細は後述)。

会社概要

グループ体制



出所：同社ホームページより掲載

3. 報告セグメント

(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け負う）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ち帰り型）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。

会社概要

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アルプスビジネスサービスのほか、デジタル・スパイス及びDONKEYが含まれている。

(2) グローバル事業

連結決算に含まれる海外子会社は、台湾アルプス技研、アルテック上海の2社である。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を行っている。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)たんぼぼ四季の森※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。

※ 2024年7月1日付けでアルプスケアハートに吸収合併済み。

4. 新規事業(農業・介護関連分野)

アルプスアグリキャリア(農業関連分野)と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狙う。

会社概要

5. 沿革

同社は、創業者の松井利夫(まついとしお)氏(現 最高顧問)が「機電一体設計」をコンセプトとし、1968年に同社の前身である松井設計事務所として創業した。当時は電気設計と機械設計が別々に行われており、そこから発生する様々な不具合を解決するために「機電一体設計」という独自で斬新な手法を顧客企業に提案した。オイルショックをはじめ様々な困難に遭遇したが、不断の努力により「顧客の要請に応じて技術提供する」総合エンジニアリングアウトソーシング企業として顧客の評価を着実に高めている。さらに、前代表取締役社長の今村篤(いまむらあつし)氏の下で、開発・設計などの上流工程に特化した人材の育成に注力し、新卒技術者の早期戦力化などにより業績向上・事業拡大を図った。そして2025年3月、経営体制をさらに強化すべく、渡邊信之(わたなべのぶゆき)氏が代表取締役会長に、須藤泰志(すどうやすし)氏が代表取締役社長にそれぞれ就任し、今後、様々な社会課題の解決に注力し、「人にしかできない仕事をする人材事業」をさらに発展させ、新たな価値を提供していく方針を明確にした。

沿革

| 年月 | 事項 |
|----------|---|
| 1968年 7月 | 神奈川県相模原市相武台において松井設計事務所開業 第1次5ヵ年計画「企業への成長」スタート |
| 1971年 1月 | 神奈川県相模原市相武台に(有)アルプス技研を設立 |
| 1973年 7月 | 第2次5ヵ年計画「優良取引先の拡大と内部資本の充実」スタート |
| 1978年 7月 | 第3次5ヵ年計画「組織化の推進と技術レベルのアップ」スタート |
| 1981年 1月 | 神奈川県相模原市共和に本店移転 |
| 1981年 3月 | 組織変更し、(株)アルプス技研に |
| 1983年 7月 | 第4次5ヵ年計画「国際化への対応と人材開発」スタート |
| 1984年 4月 | 東北事業所を福島県郡山市に開設 |
| 1985年 4月 | 信州事業所を長野県塩尻市に開設 |
| 1985年 7月 | 神奈川県相模原市西橋本に社屋を建設及び本店移転 |
| 1986年 2月 | 北関東事業所を埼玉県深谷市に開設 |
| 1986年 4月 | 技術研修部門を子会社(株)技術研修センター (現(株)アルプスビジネスサービス)として設立 |
| 1988年 7月 | 第5次5ヵ年計画「組織再構築・独自技術の確立」スタート |
| 1989年12月 | 長野県茅野市に蓼科テクノパークを開設、自社開発製品の製作及び精密機械の設計製作を開始 |
| 1990年10月 | 独立採算制を実現すべく事業部制に組織変更 東北事業部以下6事業部を設置 |
| 1993年 7月 | 第6次5ヵ年計画「新たな企業求心力を探る」スタート |
| 1996年 6月 | 日本証券業協会(現 JASDAQ)に株式を店頭登録 資本金を832,619千円に増資 |
| 1997年 7月 | 資本金を、1,502,219千円に増資 |
| 1998年 1月 | 関東事業部より東京事業部、西日本事業部を名阪事業部及び九州事業部に分離、中部事業部より蓼科テクノパークを独立新設し8事業部体制となる |
| 1998年 7月 | 第7次5ヵ年計画「事業領域とコアコンピタンスの再構築」スタート |
| 1998年 9月 | 中部事業部の新社屋を長野県塩尻市に自社物件として竣工 |
| 1998年12月 | 子会社の愛達科技(股)有限公司(現 臺灣阿爾卑斯技研股份有限公司(ALPSGIKEN TAIWAN CO.,LTD.))を台湾台北市に設立 |
| 1999年10月 | 栃木県矢板市に宇都宮工場(現 宇都宮テクノパーク)を開設 |
| 2000年 7月 | 蓼科テクノパーク第二工場竣工 |
| 2000年 9月 | 東京証券取引所第2部に上場(上場日2000年9月28日) |

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

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

アルプス技研 | 2026年3月31日 (火)
 4641 東証プライム市場 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

会社概要

| 年月 | 事項 |
|----------|--|
| 2001年 7月 | 新社屋ビル竣工、総合研修センター完成 本店移転 |
| 2003年 3月 | 事業部制から事業本部制(全国4ブロック)を導入 |
| 2003年 7月 | 第8次5ヵ年計画「新たな企業価値を創造する」スタート |
| 2004年10月 | 中国青島科技大学と技術提携し、「機械設計教育プログラム」開講 |
| 2004年12月 | 東京証券取引所第1部に上場(第1部指定日2004年12月1日) |
| 2005年 7月 | 事業本部制から事業推進部門と管理部門体制となる |
| 2006年 4月 | 中国石油大学と技術提携し、中国石油大学ALPS国際エンジニア教育センターを設立 |
| 2006年 7月 | 第1回無担保転換社債型新株予約権付社債20億円発行 |
| 2007年 1月 | 厚木営業所を開設 |
| 2007年 2月 | 日本エンジニアリングアウトソーシング協会(現(一社)NEOA)の設立に参加 |
| 2007年 3月 | 子会社の阿爾卑斯科技(青島)有限公司(ALTECH QINGDAO CO.,LTD.)を、中国青島市に設立 |
| 2007年 7月 | ALPS青島教育開発センター(中国青島市)を開校 |
| 2007年10月 | つくば営業所(現 日立営業所)を開設 |
| 2008年 7月 | 第9次5ヵ年計画「リーディングカンパニーへの飛躍」スタート |
| 2009年 1月 | 子会社(株)アルプスの社(もり)設立 |
| 2009年 3月 | 高崎営業所を開設 |
| 2010年 3月 | 子会社の阿邁貝司機電技術(上海)有限公司(ALTECH SHANGHAI Co., LTD. (CHINA))を中国上海市に設立 |
| 2011年 3月 | 神奈川県横浜市西区みなとみらいに本店移転 日立営業所を開設 |
| 2012年 2月 | 京都営業所を開設 |
| 2012年 8月 | 子会社(株)アルプスカリアデザインを東京都千代田区に設立 |
| 2013年 7月 | 第10次5ヵ年計画「イノベーションによる企業規模の拡大」スタート ～創業50周年に向けた成長の加速～ |
| 2014年12月 | 子会社アルプスの社の株式譲渡により、連結対象から除外 |
| 2015年 4月 | ミャンマー(ヤンゴン市)にヤンゴン支店を開設 |
| 2016年 9月 | (株)パナR&Dを連結子会社化 アルプスビジネスサービスがアルプスカリアデザインを吸収合併 |
| 2017年 4月 | TVCM放送開始 |
| 2017年 9月 | 名古屋営業所を名古屋第1営業所、名古屋第2営業所に分割し、姫路営業所を開設 |
| 2018年 4月 | 新規事業分野(農業及び介護関連分野)への参入を目的に(株)アグリ&ケアを設立(資本金100,000千円) |
| 2018年 7月 | 第11次5ヵ年計画「新産業革命時代に向けた経営資源の再投資」スタート |
| 2018年 9月 | アルプス技研第2ビル竣工 |
| 2020年 5月 | (株)DONKEYの増資を引き受け、関連会社化 |
| 2020年 7月 | (株)デジタル・スパイスを連結子会社化(資本金27,500千円) |
| 2020年10月 | 子会社ミャンマーアルプス技研をミャンマー(ヤンゴン市)に設立(資本金200千USD、資本準備金含む) |
| 2021年 7月 | 子会社(株)アグリ&ケアを(株)アルプスアグリキャリアへ社名変更 子会社(株)アルプスケアハートを設立(資本金100,000千円) |
| 2022年 2月 | DONKEYを連結子会社化(資本金250,000千円) |
| 2022年 4月 | 東京証券取引所 プライム市場へ移行 |
| 2023年 4月 | 子会社パナR&Dの受託部門を子会社デジタル・スパイスに承継させる吸収分割を実施。またパナR&Dの受託部門以外をアルプス技研が吸収合併 |
| 2023年 7月 | 第12次5ヵ年計画「技術を活用し共創社会のパートナーへ挑戦」 |
| 2024年 7月 | アルプスケアハートが(株)たんぼぼ四季の森を吸収合併 |
| 2025年 5月 | (株)アルプスリージョナルパートナーズを設立(資本金25,000千円) |

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

業績推移

積極的な新卒採用及び早期稼働による稼働人数の増加のほか、契約単価の上昇が業績の伸びをけん引

1. 過去の業績推移 (連結)

これまでの業績を振り返ると、技術社員数の拡大とともに順調に伸びてきた。特に2014年12月期以降は厳しい採用環境が続くなかで毎年200～300名規模の新卒を採用するとともに、早期稼働を実現してきたことが業績の伸びをけん引している。専門性の高い分野で毎年一定規模の新卒やグローバル人材^{※1}を継続採用するとともに、チーム化の推進^{※2}等により早期に育て上げ、高い稼働率を維持してきたのは同社ならではの成長モデルと言えるだろう。また「稼働人数」と並んで重要な業績指標である「契約単価」^{※3}についても、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り毎年着実に市場評価を高めてきた(2020年12月期はコロナ禍に起因する一過性要因により減少した)。さらには、連結子会社であるアルプスビジネスサービス等との連携や海外事業の拡大に加え、新規事業を手掛けるアルプスアグリキャリア(農業関連分野)やアルプスケアハート(介護事業分野)についても足元業績の伸びに寄与した。2020年12月期から2021年12月期はコロナ禍による一定の影響を受けたものの、重視する業績指標の本質的なトレンドに大きな変化はなく、同社事業の底堅さを確認することができた。2022年12月期以降はコロナ禍の回復や良好な受注環境に支えられ、業績は拡大傾向をたどっている。

※1 2025年12月期についても計画どおりにエンジニア人材80名程度(単体)を採用することができた。

※2 チーム単位(複数名)で派遣することにより新人は先輩技術者の指導・教育を受けながら業務を遂行することができ、早期戦力化が可能となる。派遣先にとっても安心感のある仕組みとして評価されているようだ。

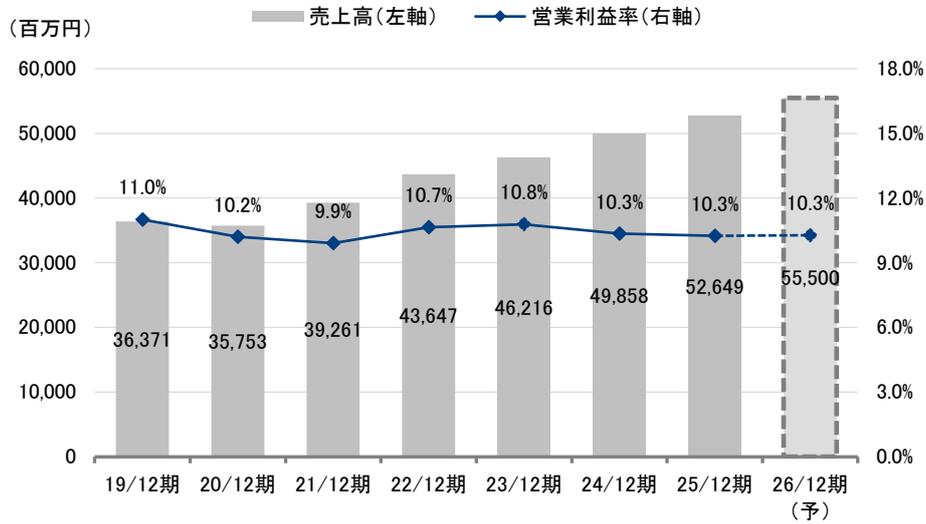
※3 顧客との契約に基づく「1時間当たりの単価」。売上を構成する「実単価」と異なり、残業代を含まない。

利益面でも売上高の拡大に伴って増益基調をたどるとともに営業利益率も改善し、ここ数年は10%を超える高い水準で推移してきた。コロナ禍の影響を受けた2020年12月期から2021年12月期についても10%前後の営業利益率を確保するとともに、2022年12月期以降も新規事業への先行投資等をこなしながら10%を超える水準を維持している。

また、財務面では、現金及び預金の増加や「たんぼ四季の森」の連結化(2024年1月)等に伴って総資産が拡大したものの、自己資本比率は60%以上の水準を確保してきた。資本効率性を示すROEは2017年12月期以降20%を超える水準で推移していることから、同社の財務内容は極めて優れていると評価できる。潤沢な手元流動性(現金及び預金)は不測の事態に対するバッファーになるとともに、成長に向けた戦略の幅を広げることから、M&Aを含めた今後の動向にも注目したい。

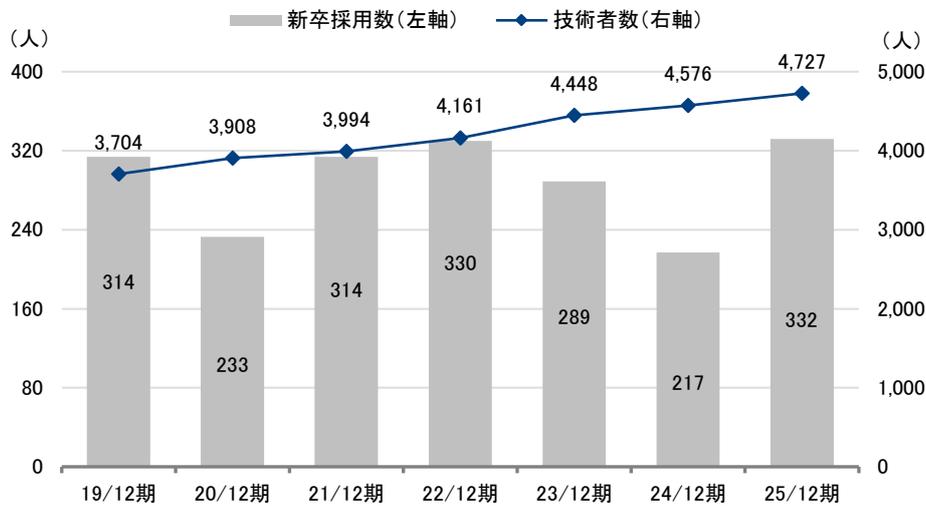
業績推移

売上高と営業利益率の推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

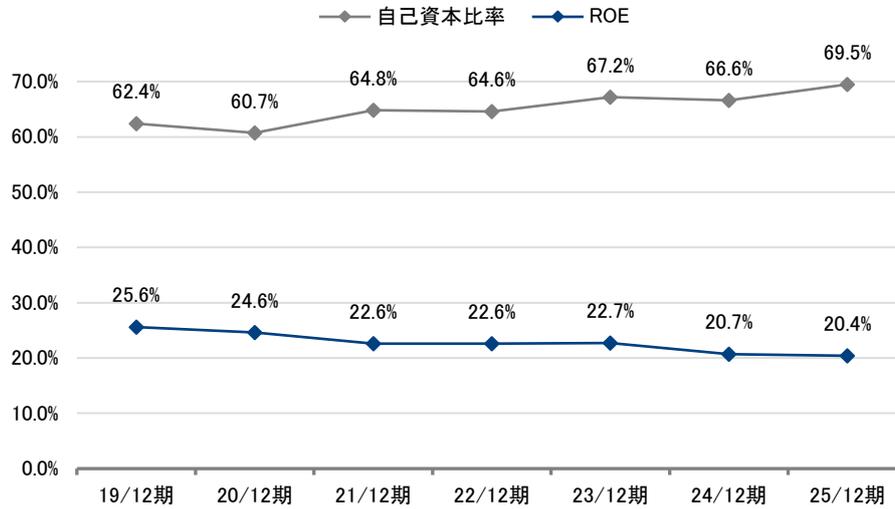
新卒採用数及び技術者の推移(単体)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績推移

自己資本比率及びROEの推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2025年12月期業績の概要

2025年12月期の連結業績は、売上高が前期比5.6%増の52,649百万円、営業利益が同4.6%増の5,397百万円、経常利益が同4.3%増の5,543百万円、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、最終利益)は同8.3%増の3,981百万円と増収増益となり、4期連続で過去最高業績を更新した。期初計画に対してもおおむね想定どおりの着地となった。

製造業の競争優位に向けた研究開発投資が右肩上がりに増加し、同社が注力する宇宙関係の政府予算も2024年から大きく拡大傾向にあるなかで、稼働人数の増加(高稼働率の維持)や契約単価の上昇、ものづくり子会社のデジタル・スパイス(航空宇宙関連)の伸びが「アウトソーシングサービス事業」の拡大に寄与した。また、「グローバル事業」についても好調な半導体関連を中心とした新規案件の受注獲得や円安効果により大きく伸長した。

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が利益を押し下げる要因となったものの、増収によりカバーし、営業増益を確保した。営業利益率も10.3%(前期も10.3%)と10%を超える水準を維持することができた。なお、最終利益が上振れたのは、賃上げ促進税制による税金費用の減少(一過性要因)が理由である。

財務面では、現金及び預金の増加等により総資産が前期末比4.4%増の29,311百万円に拡大した。一方、自己資本も利益剰余金の積み増しにより同9.0%増の20,374百万円に拡大し、自己資本比率は69.5%(前期末は66.6%)に改善した。

アルプス技研 | 2026年3月31日 (火)
 4641 東証プライム市場 | <https://www.alpsgiken.co.jp/ir/>

業績推移

2025年12月期連結業績

(単位：百万円)

| | 24/12期 | | 25/12期 | | 前期比 | | 25/12期 | | 予想比 | |
|---------------------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-----|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減額 | 増減率 | 予想 | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 49,858 | - | 52,649 | - | 2,791 | 5.6% | 52,700 | - | -51 | -0.1% |
| アウトソーシングサービス | 45,754 | 91.8% | 47,925 | 91.0% | 2,171 | 4.7% | - | - | - | - |
| グローバル | 4,017 | 8.1% | 4,614 | 8.8% | 597 | 14.9% | - | - | - | - |
| その他 | 87 | 0.2% | 109 | 0.2% | 22 | 26.2% | - | - | - | - |
| 売上原価 | 38,264 | 76.7% | 40,537 | 77.0% | 2,272 | 5.9% | - | - | - | - |
| 販管費 | 6,434 | 12.9% | 6,715 | 12.8% | 280 | 4.4% | - | - | - | - |
| 営業利益 | 5,159 | 10.3% | 5,397 | 10.3% | 237 | 4.6% | 5,400 | 10.2% | -2 | -0% |
| アウトソーシングサービス | 4,882 | 10.7% | 4,926 | 10.3% | 44 | 0.9% | - | - | - | - |
| グローバル | 342 | 8.5% | 533 | 11.6% | 190 | 55.6% | - | - | - | - |
| その他 | -68 | - | -65 | - | 3 | - | - | - | - | - |
| 経常利益 | 5,313 | 10.7% | 5,543 | 10.5% | 230 | 4.3% | 5,500 | 10.4% | 43 | 0.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 3,677 | 7.4% | 3,981 | 7.6% | 303 | 8.3% | 3,700 | 7.0% | 281 | 7.6% |
| 技術社員数 (人) ※1 | 4,576 | | 4,727 | | 151 | | | | | |
| 稼働人数 (人) | 4,399 | | 4,451 | | 52 | | | | | |
| 稼働工数 (時間) ※2 | 161.4 | | 159.7 | | -1.7 | | | | | |
| 契約単価 (円) ※3 | 4,307 | | 4,501 | | 194 | | | | | |

※1 技術社員数、稼働人数、稼働工数、契約単価はすべて通期平均

※2 技術者として業務に対応した「月当たりの実務時間」

※3 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

業績推移

2025年12月期末の財政状態

(単位：百万円)

| | 24/12期末 | 25/12期末 | 前期末比 | |
|----------------|---------|---------|--------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 流動資産 | 21,644 | 22,789 | 1,145 | 5.3% |
| 現金及び預金 | 13,343 | 14,118 | 775 | 5.8% |
| 受取手形、売掛金及び契約資産 | 7,051 | 7,277 | 226 | 3.2% |
| 仕掛品 | 245 | 250 | 5 | 2.1% |
| 固定資産 | 6,432 | 6,521 | 89 | 1.4% |
| のれん | 89 | 64 | -25 | -28.6% |
| 総資産 | 28,077 | 29,311 | 1,234 | 4.4% |
| 流動負債 | 8,938 | 8,470 | -467 | -5.2% |
| 未払金 | 2,085 | 2,151 | 65 | 3.1% |
| 短期借入金 | 210 | 208 | -1 | -0.8% |
| 固定負債 | 394 | 403 | 8 | 2.2% |
| 負債合計 | 9,333 | 8,874 | -459 | -4.9% |
| 純資産 | 18,743 | 20,436 | 1,692 | 9.0% |
| 自己資本 | 18,691 | 20,374 | 1,683 | 9.0% |
| 流動比率 | 242.1% | 269.0% | 26.9pp | - |
| 自己資本比率 | 66.6% | 69.5% | 2.9pp | - |
| 有利子負債比率 | 1.2% | 1.0% | -0.2pp | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) アウトソーシングサービス事業

売上高は前期比4.7%増の47,925百万円、セグメント利益は同0.9%増の4,926百万円となった。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、契約単価の上昇により同社単体業績が順調に伸長した。

重視する業績指標(単体)である技術社員数(通期平均、以下同様)は4,727名(前期比151名増)、稼働人数は4,451名(同52名増)に拡大した。稼働率は新卒採用者(約300名)を含めて95.4%(前期は96.7%)を確保し、米国関税問題や自動車関連の生産調整による影響を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についても賃上げ機運に伴う追い風や市場評価を高める取り組み※が奏功し4,501円(同194円増)となった。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159.7時間(同1.7時間減)となった。

※ 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。

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・スパイスが航空宇宙関連の受注増により拡大傾向にある。また、新規事業については、農業関連分野を手掛けるアルプスアグリキャリアの収益性改善(単価向上)に取り組むほか、訪問介護サービスを展開しているアルプスケアハートは神奈川県を中心とした各事業所の稼働率向上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)への先行費用が続いているものの、増収による収益の底上げで増益を確保することができた。セグメント利益率も10.3%(前期は10.7%)と高い水準を維持した。

(2) グローバル事業

売上高は前期比14.9%増の4,614百万円、セグメント利益は同55.6%増の533百万円と大きく伸びた。円安効果のほか、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順調に伸びた（特に台湾が好調）。セグメント利益率も11.6%（前期は8.5%）と大きく改善した。

(3) その他

売上高は前期比25.3%増の109百万円、セグメント損失は65百万円（前期は68百万円の損失）となった。サービス付き高齢者向け住宅「たんぼぼ四季の森」「ふれあいの杜 さがみ湖」の通年寄与により売上高は前年を上回った。ただ、損益面では、セグメント損失（投資フェーズ）の状態が続いている。

3. 2025年12月期の総括

2025年12月期を総括すると、良好な受注環境が続くなかで、半導体関連や自動車関連（次世代車向け）、航空宇宙関連などの成長分野の需要をしっかりと取り込み、業績の伸びにつなげたことは、同社戦略が順調に進展していることの証左と言える。特に、1) 処遇改善や新規事業への先行費用等をまかないながら、高い収益性を確保したこと、2) 米国関税問題や自動車関連の生産調整による影響をおおむね受けていないこと、3) 注力する高成長・高単価な航空宇宙関連及び医療関連が伸びてきたことは評価すべきポイントである。

■ 主な活動実績

新規事業（サービス付き高齢者向け住宅事業）や新領域（航空宇宙）などで注目すべき成果を上げる

1. 採用及び教育実績

同社の成長ドライバーとなる人材採用については、2025年の新卒採用者（同社単体）として332名（2024年は217名）を確保するとともに、質を重視したキャリア人材についても116名を採用したことで期末の技術社員数（単体）は前期末比202名増の4,766名となった。2026年の新卒採用者についても約300名が入社予定であり、厳しい採用環境（売り手市場）が続くなかで存在感を示している。また、外国籍人材については、グローバルエンジニア約80名（同社単体）を受け入れた。

一方、教育については1,047の研修講座数を用意し、各拠点にて2,793回の勉強会を実施した。テーマは、資格取得やキャリア開発、リーダー育成のほか、最近では宇宙や生成AI等の成長分野に特化した研修を行い、先端技術を担う技術者育成にも注力している。独自のESS（エンジニアサポートシステム）の活用と合わせ、社員の実スキル及びモチベーションの向上、キャリア形成を支援し、契約単価の上昇にもつなげることができた。

2. 中期経営計画の進捗

(1) 「技術系アウトソーシング事業の新領域への挑戦」

航空宇宙関連や医療関連をはじめとする成長分野に注力し、関連する研修の強化やローテーションによる高単価に取り組んだ。2025年12月末の平均契約単価(全体)4,544円に対して、航空宇宙関連は5,084円、医療関連は4,695円と平均を上回る高水準となっている。

(2) 「新たな収益の柱を創る」取り組み

「ものづくり事業」の中核を担う子会社デジタル・スパイスについては、新領域の航空宇宙分野における受注が大きく伸びており、連結子会社化以降、2021年12月期と比較して売上高は約2倍に拡大した。2024年1月に日本初の月面着陸を達成した無人探査機「SLIM(スリム)」のプロジェクトにおける貢献(分光カメラ制作等)が評価され、宇宙航空研究開発機構(JAXA)関連の受注が増えているようだ。

(3) 「持続可能で豊かな社会の創生へ貢献」

農業分野では外国人材の活用による新たなモデルの創出に中長期目線で取り組み、介護関連分野では、派遣事業のノウハウを訪問介護事業に活かして社会課題解決に取り組んでいる。また、地方創生に貢献すべく2025年8月から「ふれあいさがみ湖 屋台村」を運営し、飲食店起業家の支援や街の賑わい再興を進めている。さらに、2025年5月に進出した旅館事業を譲り受け^{※1}、農産物や地場産品の商流に参加することを目的として(株)アルプスリージョナルパートナーズを設立した。「アルプス技研ファームとかち」^{※2}では、温泉熱やバイオマスパーナードを使用した農業用ハウスでミニトマトを栽培・販売するほか、栽培したさつまいもを干し芋等に加工し、地元での販売も開始した。

※1 新潟県南魚沼市の六日町温泉にある「金誠館」の宿泊・宴会・結婚式事業を譲り受けた

※2 JA木野との協定に基づく事業

業績見通し

好調な受注環境を背景に、 2026年12月期も増収増益基調が継続する見通し

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績については、売上高を前期比5.4%増の55,500百万円、営業利益を同5.6%増の5,700百万円、経常利益を同4.6%増の5,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、最終利益)を同2.0%減の3,900百万円と、引き続き増収増益(最終利益を除く)を見込んでいる。なお、最終利益のみ減益となるのは、賃上げ促進税制の適応から除外されることを想定したことによる。

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、利益ともに増加傾向が継続するとの見通しだ。

業績見通し

ものづくりでは、航空宇宙分野を牽引するものづくり子会社デジタル・スパイスの知見と実績から、グループ全体のリソースを存分に活用し、今後市場の拡大が期待される宇宙分野で案件を獲得していくため、売上高と利益の増加傾向の加速が期待される。

2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

| | 25/12期 | | 26/12期 | | 前期比 | |
|---------------------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 52,649 | - | 55,500 | - | 2,851 | 5.4% |
| 営業利益 | 5,397 | 10.3% | 5,700 | 10.3% | 303 | 5.6% |
| 経常利益 | 5,543 | 10.5% | 5,800 | 10.5% | 257 | 4.6% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 3,981 | 7.6% | 3,900 | 7.0% | -81 | -2.0% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

不安定な国際情勢などの影響には注意が必要であるものの、引き続き、1) 同社が対象とするR&D投資の領域は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り、今後も旺盛な需要が期待できること、2) 人材の採用及び教育など事業基盤の拡大を着実に図っていること、3) 成長分野へのシフトを進めながら稼働率は高水準を維持していること、4) グループ各社もそれぞれ堅調に推移していることから、同社の業績予想は十分に達成可能であると弊社では見ている。特に、注力する航空宇宙関連及び医療関連の伸びや、それに伴う収益性及び成長性の変化に注目したい。

■ 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ヵ年計画(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ヵ年計画(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、環境対策や脱炭素に向けた社会的要請の高まりなどを背景として、今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、これらを取捨選択し人材の教育に取り組んでいくところにある。

中長期の成長戦略

【第12次5ヵ年計画の4つの施策】

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、既存の枠に捉われない新たな事業・業務の領域へ挑戦する。特に半導体や航空宇宙を成長分野と定め、人材育成等を通じて着実に稼働人数を増やしている。

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。ただ、本格的な収益化にはまだ時間を要する見通しのようだ。これに加えて、ものづくり、宇宙事業、受託事業に注力することで新たな収益の柱とする。

3) 持続可能で豊かな社会の創生へ貢献

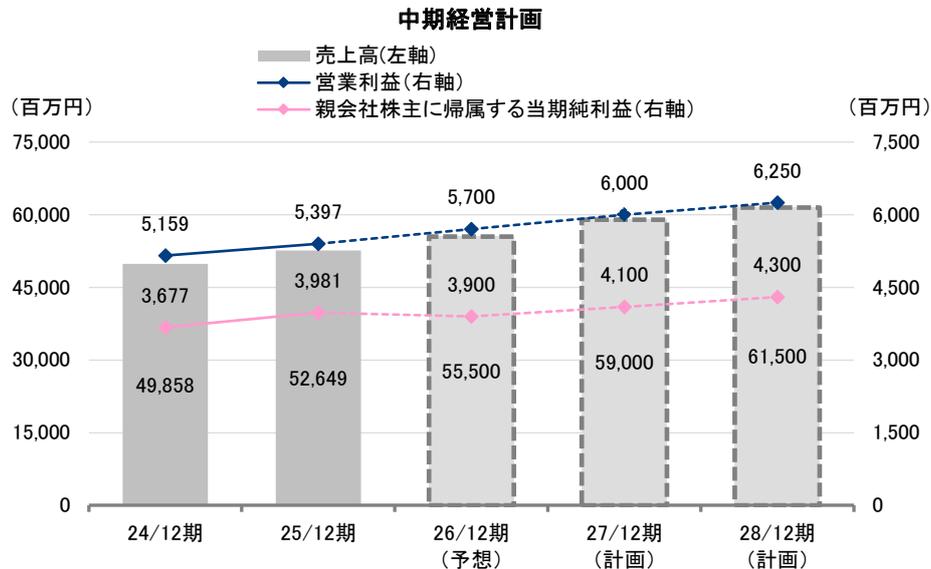
同社グループの持つ技術力・人間力を生かして社会的課題である地方創生につながる新規事業の創出を目指す。「アルプス技研ファームとかち」(農業関連分野)やサービス付き高齢者向け住宅の運営などの新規事業で具体的な成果が出始めている。

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)

2026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。第12次5ヶ年計画の最終年度でもある2028年12月期の目標として売上高61,500百万円、営業利益6,250百万円、経常利益6,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4,300百万円を目指すとともに、ROEは20%以上を確保する計画だ。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 業界動向と同社の位置付け

全国の派遣労働者数は、厚生労働省「労働者派遣事業の事業報告の集計結果(速報)」(2025年公表)によると、リーマンショックが起こった2008年の202万人をピークに減少傾向にあったが、2013年に底を打ち、2023年時点では212万人と増加傾向にある。また、労働者派遣法の改正や同一労働同一賃金制度の導入(いずれも2020年4月1日施行)[※]などによって、派遣事業をめぐる環境は大きな転換点を迎えている。それは、派遣社員の有する技術力や専門性などに加えて、派遣先企業が派遣社員に何を期待するかによって、今後大きく変貌していくと考えられる。端的に言えば、より新規で高度な技術力・専門性を持った人材へのニーズは堅調に推移するが、下流工程の作業については、景気動向などで大きく変動するだろう。

[※] 同一労働同一賃金の導入は、同一企業・団体におけるいわゆる正規雇用労働者(無期雇用フルタイム労働者)と非正規雇用労働者(有期雇用労働者、パートタイム労働者、派遣労働者)間にある不合理な待遇差の解消を目指すもの。一般的には、本件の導入により、非正規雇用労働者の賃金アップや非正規雇用労働者間での賃金格差拡大などが懸念されている。

同社では技術者の立場が無期雇用(正社員)で安定しており、高度な技術力と専門性を持つべく教育研修を受けているため、顧客企業から信頼を得ている。無期雇用型技術者派遣に特化した同社の業績は、堅調に拡大していくと期待される。もちろん、電気・機械、自動車、航空・宇宙など、技術力と専門性が生かせる業種の顧客ニーズを汲み取り、上流工程を任せられるためには、不断の努力が必要となるだろう。長期的な人材教育に支えられ顧客の信頼を得ることによって、継続的に事業が拡大できると考えられる。

また、ここ数年の動きを見ても、「働き方改革」の影響などを受け、1人当たりの工数が減少する一方、エンジニア要請人数の増加のほか、メーカーの人手不足を補うだけでなく特定技術が必要とする先端技術領域においても需要が増えているところに特徴的な傾向が現れている。したがって、同社が重点領域と位置付ける最先端技術の分野においていかに優秀なエンジニアを確保(育成)できるかが、業績を拡大するための重要な要因になるだろう。

4. 中長期的な注目点

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のが今後の注目点だ。特に農業・介護関連分野については、着々と具体的な形が見えてきたが、同社が他社に先駆けて新たな市場(ビジネスモデル)を創っていけるかどうか、さらには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、生産性向上及び収益性確保につなげられるかどうか成否を決すると見ている。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、M&Aも含めて、今後の具体的な動きに注目したい。

■ サステナビリティの取り組み

サステナビリティ基本方針を制定し、具体的な取り組みを一層強化

1. SDGsへの取り組み

同社グループは、国連が提唱する「持続可能な開発目標 (SDGs)」に賛同し、経営理念“Heart to Heart”のもと、技術開発をはじめとしたアウトソーシングサービス事業等を通じSDGsの達成に貢献することを目指している。

2. サステナビリティ基本方針の制定

2021年11月には、サステナビリティ (持続可能性) への取り組みをより一層強化するため、「サステナビリティ基本方針」を制定するとともに、具体的な指標を設定し、その進捗を公表した。特に気候変動対策及び人的資本強化に重点的に取り組んでおり、人的資本では環境づくり (ライフワークバランス、女性活躍推進、エンゲージメント向上) や社員への支援 (個人のスキル向上、モチベーション向上、キャリア形成の支援) を通じた企業価値向上を目指している*。

* 従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、健康の保持・増進につながる取り組みを戦略的に実践する「健康経営優良法人2025」に、2024年に引き続いて認定 (日本健康会議) された。そのほか、男性の育休取得率 (83.5%) などが評価されたことにより、子育てサポート企業として「プラチナくるみん」にも認定 (厚生労働大臣) されている。

サステナビリティ基本方針

私たちアルプス技研グループは、経営理念「Heart to Heart」に基づき、人と人との繋がりを大切に、事業活動を通じて、持続可能な「環境」「社会」の実現と、持続的な企業価値の向上を目指します。

1. 高度で多様な技術サービスの提供により地球環境の保全に取り組みます
2. 経営資源である人材と技術力を活かし様々な社会課題の解決に取り組みます
3. 良き企業市民としてステークホルダーと協力し社会貢献活動に取り組みます

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

■ 株主還元

連結ベースで配当性向50%以上を基本とする。 2026年12月期は年間配当108円を予定

1. 配当の基本方針

同社は株主還元策として配当を実施している。2025年12月に配当基本方針を変更し、連結ベースでの配当性向は50%以上 (そのうち、中間配当金は年間配当金の50%を目処) を基本とした。業績にかかわらず、安定配当の見地から年間配当10円を維持することを基本方針としている。

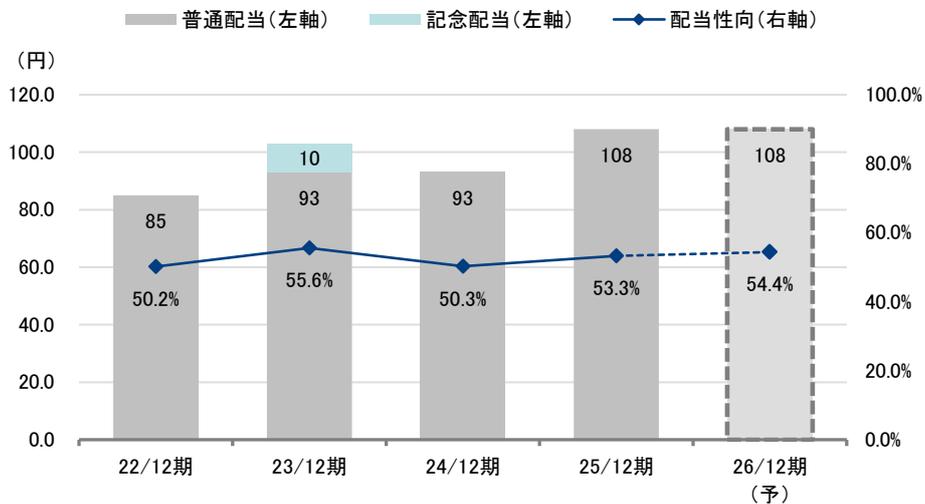
株主還元

2. 配当推移と計画

2025年12月期の1株当たり年間配当については、期初予想(94円)から普通配当ベースで108円(中間配当47円、期末配当は47円から61円へ15円の増額)の配当を実施した(配当性向53.3%)。

2026年12月期の1株当たり年間配当についても、前期と同額の108円(中間配当54円、期末配当54円)を予定している(予想配当性向は54.4%)。

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

3. 自社株取得の実施

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。

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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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