

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

富士ダイス

6167 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月8日(木)

執筆：客員アナリスト

西村 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Nishimura**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|---------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| ■ 会社概要 | 02 |
| 1. 会社概要 | 02 |
| 2. 事業内容と製品区分 | 03 |
| ■ 業績動向 | 03 |
| 1. 2026年3月期中間期の業績概要 | 03 |
| 2. 顧客産業分類別状況 | 04 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 05 |
| ■ 今後の見通し | 05 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 07 |
| 1. 中期経営計画の概要 | 07 |
| 2. 重点施策の概要と進捗状況 | 07 |
| ■ 株主還元策 | 10 |

要約

超硬耐摩耗工具業界の国内トップ企業。 2026年3月期中間期は、増収・営業利益増で着地

富士ダイス<6167>は、1949年の創業以来、超硬耐摩耗工具業界において国内30%超のシェアを維持する企業である。独自の粉末冶金技術と超精密加工技術に強みを持ち、原料粉末の調整から焼結、超精密加工、製品検査までを一貫して手掛ける体制とオーダーメイド対応力を武器にして、多品種少量・高付加価値製品を直販するビジネスモデルで高い収益性を確保してきた。創業以来黒字経営を継続しており、2026年3月期中間期末の自己資本比率も79.6%と極めて高い水準にある。

2026年3月期中間期の業績は、売上高8,417百万円（前年同期比1.7%増）、営業利益322百万円（同10.7%増）、経常利益306百万円（同22.3%減）、親会社株主に帰属する中間純利益196百万円（同21.5%減）となった。売上高は、鉄鋼関連の重要減により熱間圧延ロールの販売が低調だったことに加え、半導体封止材向けの混練工具の需要が減少したが、次世代自動車向けの電池関連金型・モーターコア用金型や製缶工具、海外向けの超硬素材販売が好調だったことにより増益となった。利益面では、原材料高騰や人的資本・IT投資の増加が重荷となったものの、売上増に加え、生産性向上施策の寄与や棚卸資産増加などの影響により、営業利益は増益かつ計画超過で着地した。

2026年3月期通期の連結業績予想は、売上高17,670百万円（前期比6.5%増）、営業利益600百万円（同22.9%増）、経常利益700百万円（同16.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益460百万円（同8.0%増）と、期初予想を据え置いた。下期は、人件費や原材料費の増加などにより利益が圧迫される見込みだが、前期に引き続き好調な工具・金型向けの素材販売、自動車生産の回復、価格改定の浸透、中国・東莞拠点の寄与などにより、計画達成を目指す構えである。

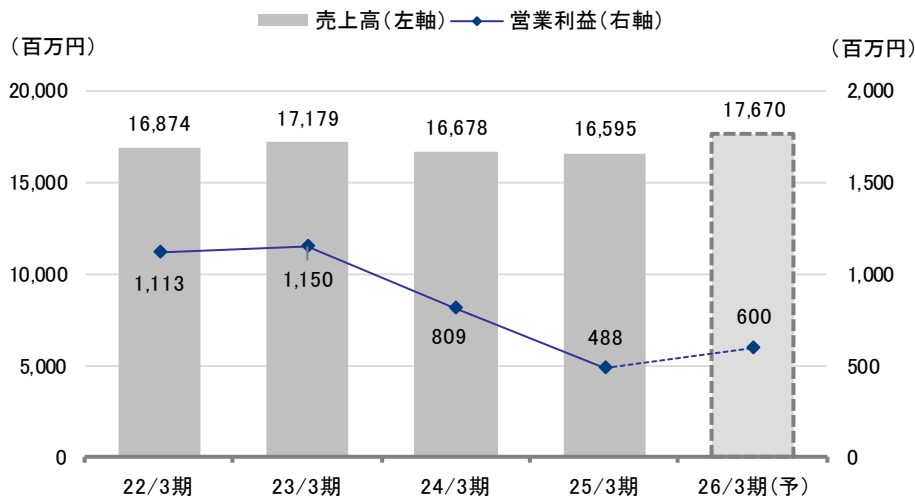
同社は、2027年3月期を最終年度とする「中期経営計画2026」において、売上高200億円、営業利益20億円、経常利益21億円、ROE7.0%の達成を目標としている。「経営基盤の強化」「生産性向上・業務効率化」「海外事業の飛躍」「脱炭素・循環型社会への貢献」「新規事業の確立」の5つを重点施策に掲げ、自動化・DX投資や海外事業の拡大に加え、レアメタル使用量を大幅に抑えた新合金「サステロイ STN30」などの新製品開発や、超硬耐摩耗工具・金型のリサイクル事業などにも取り組んでいる。

Key Points

- ・超硬耐摩耗工具業界において国内30%超のシェアを維持する企業
- ・2026年3月期中間期は、次世代自動車向けの電池関連金型・モーターコア用金型や製缶工具、海外向け超硬素材販売などが好調で1.7%増収。営業利益も売上増などの影響により10.7%増で着地
- ・2026年3月期は、前期に引き続き好調な工具・金型向けの素材販売、自動車生産の回復や価格改定の浸透、中国・東莞の寄与などを見込み、期初計画を据え置き。売上高6.5%増及び営業利益22.9%増を見込む
- ・2027年3月期に売上高200億円、営業利益20億円、経常利益21億円、ROE7.0%を目指す

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

開発力・技術力と一貫生産体制、オーダーメイド製品の直販が強み

1. 会社概要

同社は、ダイヤモンドに次ぐ硬度を持つ「超硬合金」を用いた耐摩耗工具・金型の製造販売を主力とする企業である。独自の粉末冶金技術と超精密加工技術に強みを持ち、国内市場において30%超のトップシェアを長期にわたり堅持している。開発力・技術力に加え、原料粉末の調製から焼結、超精密加工、製品検査に至るまでの一貫生産体制を敷き、顧客の生産プロセスに合わせたオーダーメイド製品を直販で提供している点が特長だ。これにより、多品種少量生産による高付加価値製品を提供し、素材販売が中心の競合他社と差別化を図っている。

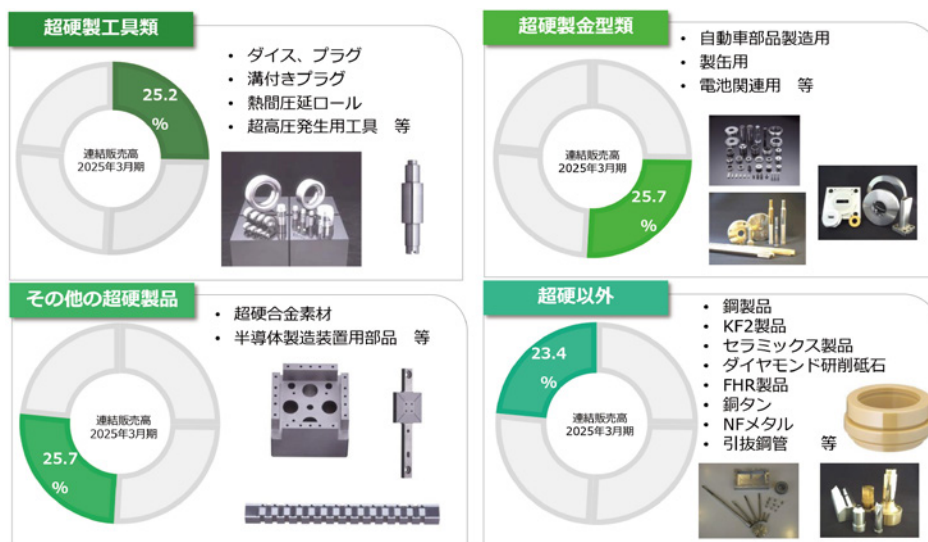
自動車、鉄鋼、電子部品、製缶など多くの業種にわたる約3,000社に及ぶ顧客基盤を持ち、特定業種の景気変動リスクを分散できる点も強みだ。創業以来黒字経営を継続しており、自己資本比率も79.6% (2026年3月期中間期末) と財務的にも高い安全性を示している。

現在、2027年3月期を最終年度とする「中期経営計画2026」の下、海外事業の拡大と成長分野への新製品投入に注力し、「変化に対応できる企業体質への転換」を進めている。

2. 事業内容と製品区分

同社は超硬合金製を中心とした工具・金型（耐摩耗工具）製造に特化している。耐摩耗工具関連事業の単一セグメントであるが、製品は4つの区分に分類される。2025年3月期における各区分の売上構成は、超硬製工具類25.2%、超硬製金型類25.7%、その他の超硬製品25.7%、超硬以外の製品23.4%である。

製品区分



出所：決算補足説明資料より掲載

業績動向

売上高は前期比増となるも、予想は未達。
次世代自動車関連や海外向け超硬素材販売が好調

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期業績は、売上高8,417百万円（前年同期比1.7%増）、営業利益322百万円（同10.7%増）、経常利益306百万円（同22.3%減）、親会社株主に帰属する中間純利益196百万円（同21.5%減）となった。

業績動向

売上高に関しては、製品区分ごとに明暗が分かれる結果となった。超硬製金型類（売上高2,301百万円、前年同期比12.1%増）は、自動車部品メーカーの生産調整長期化によるマイナス影響を受けたものの、注力する次世代自動車関連（モーターコア、車載電池など）や製缶関連が伸長し、区分全体の売上をけん引した。その他の超硬製品（売上高2,347百万円、同8.4%増）も、新設した中国・東莞拠点を足掛かりとした新規顧客開拓などが奏功し、海外拠点向けの超硬素材販売が増加した。一方で、超硬製工具類（売上高2,049百万円、同0.2%減）は、冷間圧延関連の工具などが堅調に推移したものの、海外向け熱間圧延ロールが前期の特需の反動減により、全体では微減となった。超硬以外の製品（売上高1,719百万円、同14.3%減）も、半導体封止材向けの混練工具の販売が伸び悩み苦戦した。これらの結果、全社売上高は前年同期比で増収を確保したものの、期初予想の8,720百万円に対しては3.5%の未達となった。

利益面では、原材料価格の高騰や人的資本の拡充に伴う費用増があったものの、増収効果や生産性向上施策（自動化・工程改善）の成果が寄与した。加えて、棚卸資産の増加に加え、計画していた修繕費の発生が下期へ期ズレしたことも利益を押し上げる要因となった。これらにより、営業利益は計画（220百万円）を46.5%超過して着地した。なお、経常利益以下は、営業外費用として為替差損を計上したことや、前年同期に計上されていた熊本新冶金棟建設に伴う補助金収入がなくなったことなどにより減益となった。

2026年3月期中間期連結業績

（単位：百万円）

| | 25/3期中間期 | | | 26/3期中間期 | | |
|---------------------|----------|--------|--------|----------|--------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 前年同期比 | 実績 | 売上比 | 前年同期比 |
| 売上高 | 8,277 | 100.0% | 0.8% | 8,417 | 100.0% | 1.7% |
| 売上総利益 | 2,086 | 25.2% | -0.6% | 2,172 | 25.8% | 4.1% |
| 販管費 | 1,794 | 21.7% | 8.2% | 1,850 | 22.0% | 3.1% |
| 営業利益 | 291 | 3.5% | -34.0% | 322 | 3.8% | 10.7% |
| 経常利益 | 394 | 4.8% | -21.3% | 306 | 3.6% | -22.3% |
| 親会社株主に帰属する 中間純利益 | 250 | 3.0% | -34.2% | 196 | 2.3% | -21.5% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 顧客産業分類別状況

2026年3月期中間期の単体ベースでの顧客産業分類別売上動向では、輸送用機械向けは次世代自動車向けの開発案件が寄与したものの、自動車部品メーカーの生産調整の影響を受け14.1億円（通期計画に対する進捗率48%）と低調に推移した。鉄鋼関連は海外向け熱間圧延ロールが前期の反動減となったほか、国内も自動車・建機生産減の影響を受け11.6億円（同進捗率42%）にとどまった。非鉄金属・金属製品向けは製缶工具が国内外で堅調に推移し、エアコン増産に伴い溝付きプラグも好調で10.7億円（同進捗率49%）となった。生産・業務用機械向けは半導体製造装置向け部品の販売が好調を維持し9.8億円（同進捗率46%）となった。電機・電子部品向けは半導体封止材向け製品が低調だったものの、車載用電池向け製品の需要が増加し、売上高7.4億円（同進捗率48%）となった。金型・工具向け素材については、EV関連向けは横ばいであったが、海外向けの超硬素材販売が好調に推移し15.6億円（同進捗率56%）であった。

3. 財務状況と経営指標

同社は創業以来、黒字経営を継続している。自己資本比率は、2024年3月期末は79.0%、2025年3月期末は81.0%、2026年3月期中間期末は79.6%と、配当支払いや自己株式取得の影響により前年度末比でわずかに低下したものの、依然として極めて高い水準を維持している。財務状態としては、手元資金も潤沢で、実質無借金経営を継続している。当中間期のキャッシュ・フローに関しても、フリー・キャッシュ・フローは668百万円の収入（前年同期末は592百万円の収入）となっており、収益環境が厳しいなかでも強い財務体質を維持している。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

| | 24/3期末 | 25/3期末 | 26/3期中間期末 | 増減額 |
|--------|--------|--------|-----------|---------|
| 流動資産 | 15,024 | 14,909 | 14,419 | -489 |
| 固定資産 | 11,114 | 10,694 | 10,654 | -39 |
| 資産合計 | 26,138 | 25,603 | 25,074 | -529 |
| 流動負債 | 3,871 | 3,395 | 3,644 | 249 |
| 固定負債 | 1,619 | 1,460 | 1,471 | 11 |
| 負債合計 | 5,491 | 4,855 | 5,116 | 261 |
| 純資産合計 | 20,647 | 20,748 | 19,958 | -789 |
| <安全性> | | | | |
| 流動比率 | 388.1% | 439.1% | 395.7% | -43.4pp |
| 自己資本比率 | 79.0% | 81.0% | 79.6% | -1.4pp |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

前期に引き続き好調な工具・金型向けの素材販売、自動車生産の回復や価格改定の進捗、中国での販売拡大を見込み、期初予想を据え置き

2026年3月期の連結業績予想は、売上高17,670百万円（前期比6.5%増）、営業利益600百万円（同22.9%増）、経常利益700百万円（同16.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益460百万円（同8.0%増）とし、期初予想は据え置かれた。前期に引き続き好調な工具・金型向けの素材販売、自動車生産の回復に伴う増収効果、進行中の価格改定の浸透、中国・東莞拠点の寄与などにより、人件費や原材料費の増加などを吸収し、通期計画の達成を図る構えだ。

富士ダイス | 2026年1月8日 (木)
6167 東証プライム市場 | <https://www.fujidie.co.jp/ir>

今後の見通し

営業利益は、増収効果や自動化・ロボット導入による生産効率向上、さらには価格改定効果が押し上げ要因となる見込みだ。一方で、人的資本投資や自動化・IT投資の増加、原材料価格の高騰が重荷となる。特に主原料であるパラタングステン酸アンモニウム (APT) は、期初想定 of 375米ドル/10kgに対し、足元では史上最高値圏の700ドル超で推移しており、コスト環境は一段と厳しくなっている。これに対応すべく、同社は4月に続き今期2回目となる価格改定交渉を顧客と進めているところだ。また、想定為替レート (145円/米ドル) からの円安進展も、海外売上に対してはプラスに働くものの、輸入原材料にとってはコスト増となるので注視を要する。

2026年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 25/3期 | | 26/3期 | | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 16,595 | 100.0% | 17,670 | 100.0% | 6.5% |
| 売上原価 | 12,463 | 75.1% | - | - | - |
| 販管費 | 3,643 | 22.0% | - | - | - |
| 営業利益 | 488 | 2.9% | 600 | 3.4% | 22.9% |
| 経常利益 | 603 | 3.6% | 700 | 4.0% | 16.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 426 | 2.6% | 460 | 2.6% | 8.0% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

単体ベースの主要産業別売上見通しでは、輸送用機械 (通期予想29.2億円) は、国内主要Tier1メーカーの受注に回復の兆しが見られることから、自動車生産の持ち直しに伴う下期の需要増を織り込んでいる。鉄鋼関連 (同27.4億円) は、海外鉄鋼向け販売があるものの、国内の回復が見込めず、やや低調な推移が予想される。非鉄金属・金属製品 (同21.6億円) は、前期に低迷した海外向け溝付きロールについて、顧客との密接な連携により長期化していた在庫調整が一巡し、発注が正常化したことと、耐アルミ関係製品の需要増で堅調な推移を見込む。生産・業務用機械 (同21.2億円) は、半導体製造装置向けが下期には軟調となる見通しだが光学素子成形用金型のデジタル一眼カメラなどの撮像向け新製品の引き合いが続き、全体として底堅く推移する見通しだ。電機・電子部品 (同15.4億円) は、半導体封止材向けは低調だが、車載電池向け製品の需要が拡大しており、堅調に推移する見込みである。工具・金型向け素材 (同27.9億円) は、中国市場では東莞拠点を生かした拡販が好調で、大幅な増収を見込む。ただし、地政学リスクを考慮して過度な設備投資は避け、慎重にシェア拡大を図る方針だ。

事業環境のリスクとしては、米国の関税政策によるサプライチェーン再編や、中国によるレアメタル (タングステンなど) の輸出規制の可能性が挙げられる。特に中国に関しては、地政学的な情勢変化に伴う輸出管理の強化や現地での事業環境への波及も懸念され、現実化した場合は原材料の調達難に直結するリスクがある。そのため、リサイクル事業の強化、調達ルートの多様化、価格転嫁の継続的な実施が一段と重要となろう。

■ 中長期の成長戦略

2027年3月期における売上高200億円、営業利益20億円、 経常利益21億円が目標

1. 中期経営計画の概要

同社の中期経営計画2026（2025年3月期～2027年3月期）は、前中計（2022年3月期～2024年3月期）の成果と課題を踏まえ、同社が次の成長段階へ移行するための「企業体質の転換」と「成長領域の強化」を両輪に据えたものだ。数値目標としては、売上高200億円、営業利益20億円、経常利益21億円、経常利益率10.5%、親会社株主に帰属する当期純利益15億円、ROE7.0%を掲げる。

本中計の中核は5つの重点施策だ。すなわち、「経営基盤の強化」「生産性向上・業務効率化」「海外事業の飛躍」「脱炭素・循環型社会への貢献」「新規事業の確立」である。これらは単なる施策の羅列ではなく、企業全体の持続的成長を実現するための有機的な体系として設計されている。

2. 重点施策の概要と進捗状況

(1) 経営基盤の強化

「経営基盤の強化」は本計画全体を支える基礎であり、サステナビリティ、品質保証、ブランド戦略、人材育成、コーポレート・ガバナンスといった企業の根幹機能を再構築する取り組みである。規模拡大や海外展開の進展に伴い企業経営の複雑性が増すなか、経営判断の迅速化と精度向上を図ることをねらいとしている。

進捗としては、2025年7月にグループ企業理念を改訂し、「超硬耐摩耗工具メーカー」から「世の中に感動体験を増やす企業」へと、自社の存在意義をより広く再定義した。これは単なるスローガン変更ではなく、海外展開、新技術領域への進出、人材ポートフォリオの再構築など、今後の事業ポートフォリオを方向付けるコンパスとして機能しつつある。

ガバナンスにおいては、監査等委員会設置会社への移行、品質保証本部の設置など、体制整備が着実に進展している。品質保証体制の強化は、アジアや北米、インドなどでの新規顧客開拓において信頼性を担保し、市場拡大とリスク管理の両立に資する施策である。

人的資本についても、研修体系の拡充、福利厚生の充実、社員エンゲージメント向上施策などを通じ、採用力と定着率の向上を見据えた投資が継続している。今後は、海外展開を担うグローバル人材や、研究開発・生産技術をけん引する専門人材の確保・育成が一層重要となる見込みである。

(2) 生産性向上・業務効率化

「生産性向上・業務効率化」は、同社が長年蓄積してきた粉末冶金や超精密加工といったコア技術を、最新の生産技術と融合させ、装置産業的な生産体制へと高度化していく施策である。各工場での自動化投資、加工ラインの最適化、CAD/CAM活用の高度化などを通じて、高精度加工と低コスト化の両立を図り、収益力の底上げを目指す。

自動化投資（1.6億円規模）は全案件が着手段階にあり、熊本製造所ではCAD/CAMによる自動ネスティングが7月より本格稼働し、原材料使用効率の改善に寄与している。また、下期から本格稼働するものとしては、熊本製造所のラップ加工作業用の自動化ロボット（8月からテスト稼働開始）、秦野工場のプラグ製作工程に導入された自動ろう付装置がある。また、岡山製造所では自動床洗浄ロボットを5月に導入している（下期から横展開）。一方、生産工程や焼結条件の見直し、治工具の改善により、需要が高まるバインダーレス合金の生産量は短期間で倍増しており、工程全体の効率化が進展している。

さらに、この下期において、郡山製造所では粉末成形プレス機へのロボットアーム追加や焼結用ケースの充填工程の自動化、さらに熊本製造所における成形加工機への産業用ロボットの導入を実施する予定だ。秦野工場でも研削加工工程に自動化ロボットを導入する計画が進んでおり、各拠点において省力化・省人化の実現に向けた体制強化が進められている。

(3) 海外事業の飛躍

「海外事業の飛躍」は、本中計において最も成長性の高いテーマであり、2027年3月期に海外売上比率25%以上を目指す施策である。アジア地域でのシェア拡大に加え、北米とインドにおける市場開拓も進める。

中国では、ローカル企業向けを中心に光学機器関連の販売が拡大し、売上に寄与しているほか、半導体関連の素材販売も好調に推移している。これを踏まえ、深圳での展示会出展を通じて知名度向上を図り、NEV（New Energy Vehicle：（中国の）新エネルギー車）関連メーカーへの拡販強化を進めている。しかし、現地市場ではデフレ進行により現地メーカーとの価格競争が激化しているほか、地政学リスクもくすぶる。そのため同社は、売上拡大を追求しつつも、過度な設備投資は控えるなど慎重な姿勢で市場深耕を図る方針である。

ASEAN地域では、マレーシアにおいて半導体関連需要が低調であるものの、地域横断で他業種・日系企業以外への販路開拓を推進している。タイ及びインドネシアにおいて輸送機器需要が弱含む一方、非輸送機器分野の製品群が堅調であり、販売拡大に向けた取り組みが続いている。タイは11月、インドネシアは12月に展示会へ出展し、新規顧客獲得の加速を図っているところだ。

インドでは、輸出ベースの出荷額が過去3年間で大きく増加しており、展示会出展を通じた市場調査を進めている。ただし、独特の複雑な商習慣や税制を考慮し、単独での進出ではなく、現地の加工メーカーや商社との協業・提携を模索しながら、2026年中の事業再開を目指す計画である。

北米では、新規市場の獲得を目的とした市場調査を継続しつつ、従来の自前主義からの脱却を掲げ、新たなビジネスモデルの検討に着手している。

中長期の成長戦略

前期からの施策の効果で、2026年3月期中間期の海外売上比率は21.7%となった。2025年3月期の19.5%から2.2ポイント上昇しており、目標の25%に向けて着実に同社の海外売上シェアは拡大している。

(4) 脱炭素・循環型社会への貢献

「脱炭素・循環型社会への貢献」は、次世代自動車、次世代エネルギー、次世代光通信といった成長分野に対し、脱炭素・循環型社会の形成に貢献する製品を開発し市場投入する施策だ。

2025年10月、同社はレアメタル使用量を大幅に削減した新合金「サステロイ STN30」の販売を開始した。これは、地政学リスクへの対応と、鋼と同程度の軽さと超硬合金並みの耐摩耗性を両立する戦略製品である。また、次世代エネルギー分野では、グリーン水素製造の消費電力を削減する触媒入り電極 (Powder Metallurgy Electrode : PME) の顧客評価が進行中であり、2027年の市場投入を目指している。同様に顧客評価中の光通信用コネクタ金型 (次世代光通信分野) など、複数の新製品開発が進んでいる。

(5) 新規事業の確立

「新規事業の確立」は、新たな収益の柱を育成し100年企業を実現するための施策だ。2024年7月に「新規事業組織」が発足しており、新事業シーズの探索と事業化検討の本格的な体制が整備された。本施策においては、新規事業立ち上げのスピードアップを図るため、同社はM&Aや業務提携の実施も有力な手段として視野に入れている。

具体的な進捗としては、超硬工具・金型のリサイクル事業において、2025年10月よりモデル地域での試験回収を開始している。顧客網を活用し超硬耐摩耗工具・金型の国内循環型リサイクルの実現を目指すもので、昨今のレアメタルの調達難に起因する原料調達リスクの低減を図るねらいである。

以上、中期経営計画における5つの重点施策は、総じて順調に進展していると言える。

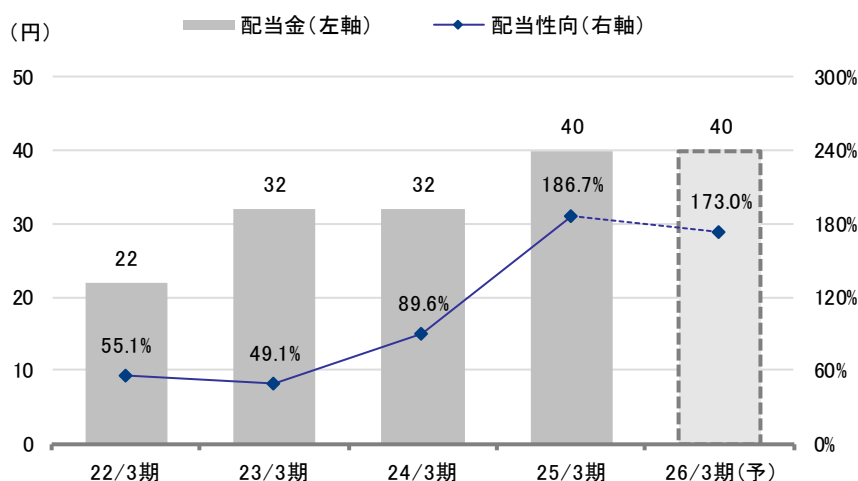
富士ダイス | 2026年1月8日 (木)
6167 東証プライム市場 | <https://www.fujidie.co.jp/ir>

株主還元策

DOE4.0%を基準とする安定配当に加え、自社株取得も実施

同社の従来の配当政策は「連結配当性向50%」を基準としていたが、「中期経営計画2026」期間中は「株主資本配当率 (DOE) 4.0%」を目途とする方針へ変更した。この新方針に基づき、前期は減益決算であったものの、約80%という高い自己資本比率と潤沢な手元資金を背景に、年間配当金を前期比8円増配の40円とした。2024年3月期の配当32円には創業75周年記念配当10円が含まれていたため、普通配当ベースでは実質18円の大幅増配 (22円→40円) を実施した形となる。2026年3月期についても、同方針を堅持し、年間40円の配当を予定している。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

さらに同社は、資本効率の向上と株主還元の拡充をさらに明確にするため、2025年8月12日に「上限40万株、3億円」の自己株式取得枠を設定・公表した。2025年10月31日時点で、244,500株 (取得価額208,955,500円) の買付けを完了している。

同社は株主資本コストを4.5%～5.0%程度と認識しており、収益性の向上に加え、これらの還元強化策もROE改善の一助とする方針である。

重要事項 (ディスクレーマー)

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