

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

一正蒲鉾

2904 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年4月7日 (火)

執筆：客員アナリスト

若杉 孝

FISCO Ltd. Analyst **Kou Wakasugi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年6月期中間期の業績概要	01
2. 2026年6月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 全国の販売・生産拠点	05
4. 経営環境	05
■ ESG経営	06
1. 食の安全・安心、新たな食の価値の提供	06
2. 資源の有効活用	06
3. ES向上、人財育成	07
4. 地球温暖化抑制対応	07
5. 社内外との協働	08
■ 業績動向	08
1. 2026年6月期中間期の業績概要	08
2. 事業セグメント別の動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2026年6月期の業績見通し	13
2. 事業セグメント別の見通し	14
3. トピックス	15
■ 中長期の成長戦略	15
1. 「ICHIMASA30ビジョン」の概要	15
2. 第二次中期経営計画と重要戦略	16
■ 株主還元策	19

一正蒲鉾

2026年4月7日(火)

2904 東証スタンダード市場

<https://corporate.ichimasa.co.jp/ir/>

要約

2026年6月期中間期は原材料価格の上昇により減益も、 通期で計画達成を目指す

一正蒲鉾<2904>は、主力のカニ風味かまぼこ（以下、カニかま）商品を中心に水産練製品を製造・販売する食品メーカーであり、水産練製品業界で第2位のシェアを占める。また、まいたけの生産・販売事業も展開しており、まいたけの生産量では国内第3位である。スーパーなど量販店の全国統一チェーンオペレーションに対応できる営業・生産体制を整え、消費者や生活環境の変化に応じた消費者視点の「モノづくり」に挑戦し続けている。

1. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高19,587百万円（前年同期比2.8%増）、営業利益852百万円（同16.7%減）、経常利益836百万円（同23.3%減）、親会社株主に帰属する中間純利益606百万円（同36.4%減）と、増収減益となった。2025年3月1日納品分から実施した価格改定の効果に加え、「カニかま群」や「小判てんぷら」「はんぺん」など主力商品の販売数量が伸長し、売上高は前年同期を上回った。損益面では、合理化投資による省人化や歩留まり改善などによるコスト削減を進めたほか、エネルギーコストも一服したが、すり身等の原材料価格の上昇が大きく響き、売上総利益率は20.3%と前年同期を1.8ポイント下回り、売上総利益は同5.8%減少した。販売費及び一般管理費は全体として減少したものの、原価上昇分を吸収しきれず、営業利益は2ケタ減益となった。

2. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、売上高36,200百万円（前期比4.7%増）、営業利益1,100百万円（同23.4%増）、経常利益1,150百万円（同26.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益750百万円（同0.4%増）と、増収増益の予想を据え置いている。利益進捗率は高水準にあるものの、主原料である北米産スケソウダラすり身価格の上昇傾向が継続していることから、通期達成に向けては引き続きコスト動向を注視する必要がある。なお、下期には需要が大きく伸長している「小判てんぷら」の増産体制構築（2026年5月より新ライン稼働）や、猛暑対策・節約志向に応える戦略的な商品提案、きのこ事業における高付加価値な「有機まいたけ」の投入などを通じて、計画の達成を目指す。

3. 中長期の成長戦略

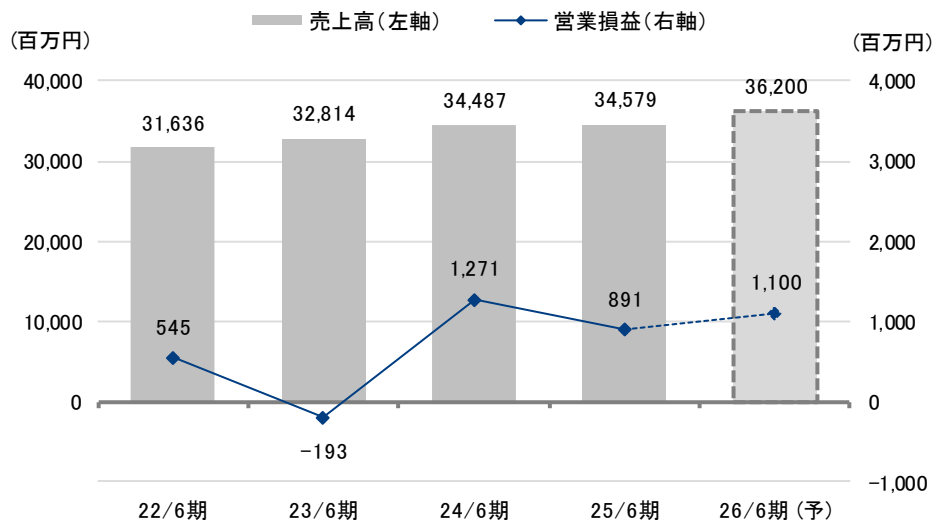
同社は2046年6月期のありたい姿を描いた「ICHIMASA30ビジョン」を掲げ、10年ずつ3つのステージに分け、各ステージを5年ごとの“第一次・第二次中期経営計画”に分けている。現在は1stステージ（2017年6月期～2026年6月期）で、「成長軌道への5年」と位置付けた第二次中期経営計画（2022年6月期～2026年6月期）を推進している。第二次中期経営計画は、「国内外のマーケットへの果敢なチャレンジ」を通じ、事業の成長力・収益力基盤を確立することを基本方針に取り組んできたが、足元の経営状況を勘案して2026年6月期の数値目標として掲げてきた売上高400億円、営業利益26億円、ROE10%、ROIC9%を、売上高362億円、営業利益11億円、ROE5%、ROIC4%に下方修正した。この計画達成のために、「事業構造の改革」「合理化設備投資の推進」「インドネシア合弁会社の子会社化」「新規事業開発の促進」「組織風土改革」に向けた施策を展開中だ。

要約

Key Points

- ・ 2026年6月期中間期は増収減益。原材料価格の上昇が利益を圧迫
- ・ 2026年6月期はコスト吸収に全社を挙げて取り組み、計画達成を目指す
- ・ 第二次中期経営計画は下方修正。事業構造改革や海外展開で収益基盤を再構築へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

水産練製品・惣菜事業ときのご事業を展開する食品メーカー

1. 会社概要

同社は、主力商品のカニかまを中心とした水産練製品を製造・販売する水産練製品・惣菜事業と、まいたけを生産・販売するきのご事業を展開する食品メーカーである。同社グループは、運送・倉庫事業を担う100%子会社の(株)イチマサ冷蔵と、インドネシアで水産練製品を製造・販売する75%子会社の合併会社PT. KML ICHIMASA FOODS (以下、KIF) の2社で構成されている。

一正蒲鉾

2026年4月7日(火)

2904 東証スタンダード市場

<https://corporate.ichimasa.co.jp/ir/>

会社概要

2025年6月期の売上構成比は、主力の水産練製品・惣菜事業が88.1%を占める。同事業は水産練製品業界で第2位のシェアを占めており、特にカニかま商品では国内第1位のメーカーシェア※を確保しており、スーパーマーケットやドラッグストアなどの量販店向けを中心に製造・販売している。このほか、きのこ事業(まいたけ生産量では国内第3位)は売上高の10.9%、運送・倉庫事業は1.0%を占める。

※ 日経POS情報(2024年4月~2025年3月カニ風味かまぼこカテゴリー)による。

カニかま商品群



出所：同社ホームページより掲載

創業以来「人生はやまびこである」という創業者の言葉を社是とし、「すべてはお客さまのために」を社訓とする。「自分の周りの方々すべてを“お客さま”として、「誠実」「謙虚」「感謝」の心で顧客の期待や信頼に応える姿勢が取引先との信頼関係の構築につながっており、同社の競争力の源泉となっている。また、冷凍すり身の採用、大量生産型設備への移行に伴う新技術の導入、レトルト製法の導入、まいたけ市場への参入など、従来のかまぼこ製造にとどまらない新しい技術や事業にも積極的に挑戦している。販売網は本社のある新潟県から全国へ、生産拠点も新潟県から北海道や関西へ展開し、現在は全国に販売拠点11ヶ所、生産拠点8ヶ所となっている。これらの「攻めの一正」という姿勢と、取引先のスーパーなど量販店の全国統一チェーンオペレーションに対応できる営業・生産体制が同社の大きな強みとなっている。

2. 沿革

1965年に野崎正平(のざき しょうへい)氏が「蒲鉾業界でも近代的な経営の導入が必要である。そのためには、職人の勤による製造から、科学的な技術に基づいた蒲鉾生産を行わなければならない」と、家業であった野崎蒲鉾(株)より独立して創業した。1966年にはリテーナ製法※による生産を開始したほか、1967年には業界に先駆けて原料に冷凍すり身を採用した。これにより品質の安定化と製造工程の合理化を実現し、全国への販売網拡大の基礎を築いた。生産拠点についても、1976年の北海道小樽工場、1979年の滋賀守山工場の新設により、全国規模の配荷体制を整備した。

※ すり身をフィルムで包んでから型枠(リテーナ)に入れて加熱する手法。品質・保存性に優れ、廉価で提供可能。

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

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

会社概要

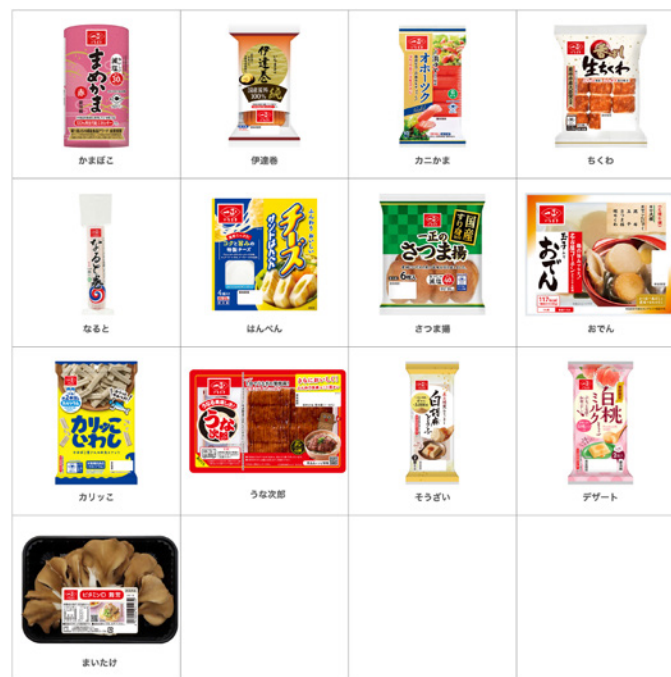
商品開発面では、1974年に初代カニかま「かに太郎」、1979年にロングセラーとなる「オホーツク」を発売し、「カニかまの一正」としての地位を確立した。1980年代には食の洋風化を捉えた魚肉ハンバーグ「バーグレディ」や、レトルト技術を活用した「調理済みおでん」を発売した。1981年に売上高が100億円、1989年には200億円を超え、日本証券業協会店頭売買銘柄として株式を店頭公開した。

1996年には健康意識の高まりを背景に、現新潟県阿賀野市に栽培センターを新設してきのこ事業に参入した。2005年にはパイオ研究室を開設し、まいたけの新株・新品種の開発や、まいたけのエキスを抽出した機能性サプリメントなど新領域展開の研究・開発を進めた。その後、2002年にはスナック菓子「カリッコいわし」、2008年には現在の主力商品カニかま「サラダスティック」を発売し、商品ラインナップを拡充している。

2012年に同社の売上高は300億円を超え、2014年には東京証券取引所（以下、東証）市場第二部への市場変更を経て、同年に同市場第一部に銘柄指定となった。2022年4月には東証の市場区分の見直しによりプライム市場へ移行したが、2023年4月の東証の規則改正に伴い2023年10月にスタンダード市場へ移行した。

2015年の創業50周年を機に、インドネシアに合弁会社KIFを設立し海外事業に本格参入した。2016年発売の「うなる美味しさ うな次郎」は、2020年に独自技術を用いて、うなぎエキスを使用せずに風味を再現する仕様へと変更した。これにより、希少資源に依存しない「うなぎフリー」の商品となった。2021年からは代替水産製品の総称として“ネクストシーフード”の展開を開始し、業務用商品「ネクストシーフード うに風味」を発売したほか、2024年には「ネクストシーフード 明太子風味」を発売した。2023年には「サラダスティック」の専用工場として本社第二工場を新設した。2025年1月には創業60周年を迎え、今後の海外展開を加速するために2024年12月にKIFを連結子会社化した。

同社の主要商品



出所：同社ホームページより掲載

会社概要

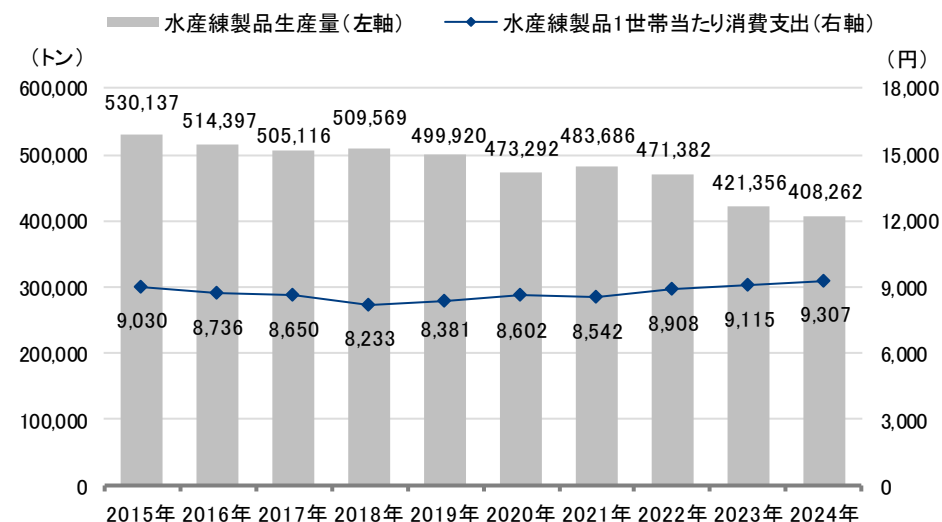
3. 全国の販売・生産拠点

同社は販売網として、東京・大阪・名古屋の主要都市に支社を、そのほか地域に支店・営業所の計11拠点を設置している。各地域の市場実情に合わせ、専任営業担当が取引先とのコミュニケーションを図る体制である。生産拠点は、新潟県に5工場、北海道小樽市に1工場、滋賀県守山市に1工場、新潟県にまいたけ栽培センター1ヶ所と計8拠点体制となっている。2023年4月に本格稼働した本社第二工場は、カニかまの主力商品「サラダスティック」の専用工場として複数工場での生産を集約し、「サラダスティック」の全社生産量の20%増強を実現した。市場シェア第1位の商品に対して集中投資を行い、競争優位性をさらに強固にする戦略を推進している。

4. 経営環境

水産練製品は1975年には約100万トンを生産していたが、1977年の200海里ショック(水域制限)を契機に、以降生産量が漸減してきているのが大まかな潮流だ。2024年の生産量は408千トンと2022年比で13.4%減少しており、海洋環境の変化に伴う漁業生産量の低下、原料価格の上昇などによる経営規模の小さい練製品業界の経営体力の低下といった要因が複合的に影響している。1世帯当たり(2人以上の世帯)の年間消費支出金額も1992年をピークに、2002年に10,000円を割り漸減傾向にあったが、直近では2018年の8,233円を底に2024年には9,307円まで緩やかに増加してきている。この背景には、水産練製品の高い栄養価と手軽さの再認知も影響していると見られ、ヘルシー食品としての位置付けから、再評価の機運が見られる。なお、風味がまぼことして登場したカニかまは、業界でもロングランを続けている。業界全体としても、料理時間の短縮、手軽さを求める消費者の行動、健康・安全・安心を求める消費者の嗜好、電化製品の進化など生活様式の変化などにマッチした新しい商品開発によるさらなる需要喚起に取り組んでいる。

水産練製品の生産量・消費支出推移



出所：水産練製品の生産量は農林水産省「令和6年 水産加工統計調査」、消費支出は総務省統計局「家計調査年報(家計収支編)」

■ ESG経営

「ICHIMASA30ビジョン」実現に向け、IWSなどの取り組み推進

同社は「ICHIMASA30ビジョン」を実現するための基礎となる経営基盤としてESG経営を標榜しており、2021年7月に「ESG経営宣言」を制定した。「食の安全・安心、新たな食の価値の提供」「資源の有効活用」「ES(従業員満足度)向上、人材育成」「地球温暖化抑制対応」「社内外との協働」を重要課題として取り組んでいる。

1. 食の安全・安心、新たな食の価値の提供

食品の衛生管理システムHACCPに基づいて製造工程を管理しており、食品安全のマネジメントシステムとしての国際認証規格ISO22000の認証を2013年1月に全社で取得した。さらなる食品安全の取り組みとして、食品安全マネジメントシステムに関する国際規格FSSC22000の認証を、本社・本社工場・本社第二工場・聖籠工場・東港工場・北海道工場で取得した。また、労働安全衛生マネジメントシステムに関する国際規格ISO45001及び環境マネジメントシステムに関する国際規格ISO14001の認証は、2024年6月に全生産拠点で取得完了した。

加えて、「モノづくり」を生かした新たな食の価値の提供にも取り組んでいる。たとえば、魚肉たんぱくを「フィッシュプロテイン」に改め、業界としてプロテイン含有量の基準(8.1g/100g以上または4.1g/100kcal以上)やフィッシュプロテインマークを制定し、業界の価値向上に取り組むほか、健康志向対応で減塩商品、低脂肪・脂肪ゼロ商品のラインナップも拡充した。さらに、まいたけに多く含有するビタミンDに着目し、その含有量を安定的にコントロールする栽培方法を確立し、まいたけ商品の表記をすべて「ビタミンD 舞茸」に切り替えた。足元では、農業や化学肥料などの化学物質に頼らず、自然界の力で生産された食品にのみ表示が認められる有機JAS認証(日本農林規格)を受けた「有機まいたけ」もラインナップに加えている。

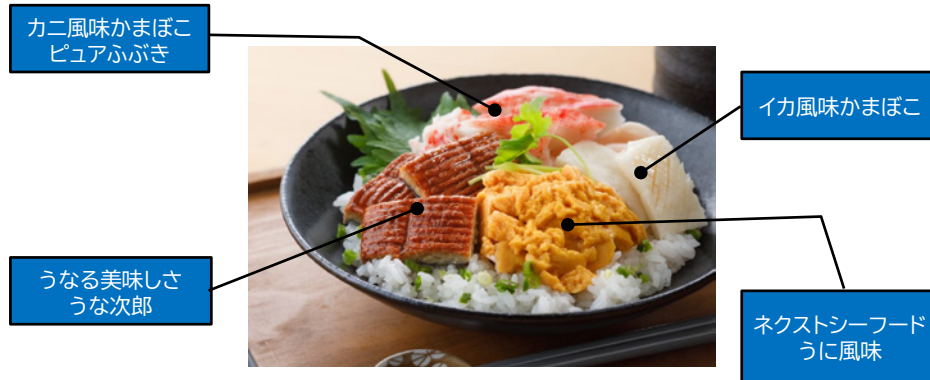
2. 資源の有効活用

食品ロス削減に向けた取り組みでは、賞味期限を延長した商品の拡充を進めている。さつま揚げの徳用商品「小判てんぷら」は、冷凍保存を可能とすることで、店頭や家庭における廃棄ロスの低減に寄与している。

さらに、枯渇する海洋資源保全を目的とした代替食品の開発にも注力しており、魚肉すり身などを用いた代替水産製品を“ネクストシーフード”として展開している。これまで「うなる美味しさ うな次郎」「イカ風かまぼこ」のほか、“ネクストシーフード”シリーズとして「うに風味」や「明太子風味」などを市場に投入しており、希少な水産資源に依存しない商品群の確立を図っている。そのほか、循環型のECOトレーの採用やトレーレス包装の導入により、食品リサイクル率の向上とプラスチック使用量の削減を並行して推進している。

ESG経営

“ネクストシーフード”を使用した海鮮丼



出所：同社提供資料より掲載

3. ES向上、人財育成

同社は、従業員にIWS (いちまさワークスタイル) を推奨している。IWSを目指すべき姿を「社員が働きやすく、働きがいをもち、人と組織が共に成長し合う企業」を実現する働き方と再定義し、同社グループ内の良好なコミュニケーションを確保するとともに、社員の協働による成長を促す。

また、女性の積極的な採用をはじめ、職場環境の整備、福利厚生制度の充実を図り、「働きやすい・働きがいのある」会社を目指している。2023年6月には、女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況が優良な企業を厚生労働省が認定する「えるぼし認定」の“3つ星”を取得した。同社は採用、継続就業、労働時間などの働き方、女性の管理職比率、多様なキャリアコースといった5つの評価項目で設定された要件をすべて満たしている。2015年には次世代育成支援対策推進法に基づき、特に高い水準の子育て支援を実施している企業に与えられる「プラチナくるみん」を取得するなど、家庭と仕事の両立支援に取り組んでいる。2023年7月からは、従来3歳に達する日まで利用可能であった育児短時間勤務制度を小学校3年生終了時まで延長し、従業員のライフステージに合わせた多様な生き方の拡充と、女性の就業継続支援を進めている。

4. 地球温暖化抑制対応

小樽市にある北海道工場は、販売シェアが首位の北海道エリアへの商品供給を行う拠点であり、北海道限定商品の開発・生産や「made in 北海道」を訴求できる海外輸出品の生産を担っている。2024年4月には、使用電力を実質100%再生可能エネルギー由来の電力 (以下、再エネ電力) に切り替えたことで、海外輸出品における訴求力向上にもつながっている。

一方、新潟県聖籠工場はおせちの主力工場であり、サステナブルな国産原料にこだわった「国産原料100%『純』シリーズ」、第75回全国蒲鉾品評会にて農林水産大臣賞を受賞した「国産甘鯛入り御蒲鉾 京禄」をはじめとした「禄シリーズ」などを製造している。こちらも2023年7月に使用電力を再エネ電力に100%切り替えたほか、2025年4月には自家消費型太陽光発電設備を導入し、再エネ電力の約9%を自社工場へ供給可能とした。自家消費型太陽光発電の設置事業所は、2022年3月のまいたけ栽培センター (新潟県阿賀野市)、2023年4月の本社第二工場に続いて3拠点目となる。

一正蒲鉾

2026年4月7日(火)

2904 東証スタンダード市場

<https://corporate.ichimasa.co.jp/ir/>

ESG経営

また、「カリッコシリーズ」や「胡麻とうふシリーズ」などを生産する新潟県山木戸工場においても、2023年7月に再エネ電力100%に切り替えた。太陽光発電設備と北海道工場、聖籠工場、山木戸工場の再エネ電力を合わせると、同社使用電力の約26%が再エネルギー由来となり、約5,700トン分のCO₂排出量の削減が見込まれる。

5. 社内外との協働

サプライチェーン全体で法令遵守や環境保全、労働環境への配慮が求められるなか、約150社の取引先で構成される「一正やまびこ会」を通じて相互協力体制を構築している。HACCP導入などの食品安全に関する法令改正に際しては、合同勉強会の実施によりパートナーシップの強化を図った。さらに、2023年7月には「一正蒲鉾人權方針」及び「一正蒲鉾サプライヤー行動規範」を制定し、サステナブルな課題に対する認識をサプライチェーン全体で共有している。

また、産官学連携による次世代技術の開発にも注力している。2022年8月からは、Umios(旧 マルハニチロ) <1333>及びインテグリカルチャー(株)と、魚類の筋肉細胞培養技術の確立に向けた共同研究開発に着手した※。加えて、山形大学とは3Dフードプリンターを用いた協働研究を行うなど、将来の食糧問題や多様な食ニーズに対応する新技術の探究を継続している。

※ 目標としていた「生産技術の探究フェーズ」を2025年11月に完了、次の開発段階へ現在移行中。

業績動向

2026年6月期中間期は増収減益。原材料価格の上昇が利益を圧迫

1. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高19,587百万円(前年同期比2.8%増)、営業利益852百万円(同16.7%減)、経常利益836百万円(同23.3%減)、親会社株主に帰属する中間純利益606百万円(同36.4%減)と、増収減益となった。2025年3月1日納品分から実施した価格改定の効果に加え、「カニかま群」や「小判てんぷら」「はんぺん」など主力商品の販売数量が伸長し、売上高は前年同期を上回った。損益面では、合理化投資による省人化や歩留まり改善などによるコスト削減を進めた。エネルギーコストの上昇も一服したが、すり身等の原材料価格の上昇が大きく響き、売上総利益率は20.3%と前年同期を1.8ポイント下回り、売上総利益は同5.8%減少した。販売費及び一般管理費は全体として減少したものの、原価上昇分を吸収しきれず、営業利益は2ケタ減益となった。

業績動向

2026年6月期中間期の業績予想に対して、売上高は予想(19,910百万円)を1.6%下回る着地となった。これは、業績への影響が大きい「おせち商戦」において消費者の節約志向から価格訴求力の高いセット商品へ需要がシフトしたに加え、きのご事業が苦戦したためである。同事業では残暑の影響による需要の立ち上がり遅れに加え、相対的に安価な「えのき」など他のきのご類へ消費が流れたことで、まいたけの販売数量が計画を割り込んだ。一方で、継続的なコスト削減策が奏功し、営業利益は予想(800百万円)を6.6%上回る852百万円を確保した。経常利益は支払利息の増加等により予想(850百万円)を1.6%下回ったものの、親会社株主に帰属する中間純利益は606百万円となり、予想(580百万円)を4.5%上回って推移している。前年同期に計上したインドネシア子会社化に伴う段階取得に係る差益が剥落したものの、投資有価証券売却益75百万円の計上が利益を下支えする形となった。

なお、営業利益の増減分析では、価格改定や主力品の数量伸長による増収効果で5.3億円、合理化による省人化や歩留まり改善等のコストダウンで1.6億円、燃料価格一服によるエネルギーコスト減で0.3億円、販管費の0.8億円の減少など計8.0億円の利益拡大要因となった。一方、主原料のすり身価格等の上昇による製造コストアップで8.4億円、設備投資による減価償却費等の経費増により1.3億円で計9.7億円の減益要因となり、全体の利益を圧迫した。

2026年6月期中間期連結業績

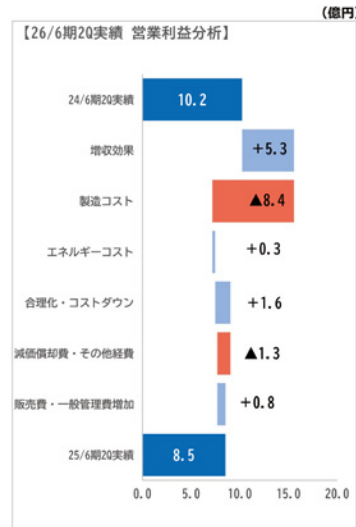
(単位：百万円)

	25/6月中間期		26/6月中間期		前年同期比		中間期予想	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	予想比	
売上高	19,053	100.0%	19,587	100.0%	534	2.8%	19,910	98.4%
水産練製品・惣菜事業	16,920	88.8%	17,309	88.4%	388	2.3%	-	-
きのご事業	1,945	10.2%	2,103	10.7%	157	8.1%	-	-
運送・倉庫事業	186	1.0%	175	0.9%	-11	-6.2%	-	-
売上総利益	4,213	22.1%	3,968	20.3%	-245	-5.8%	-	-
販管費	3,190	16.7%	3,115	15.9%	-74	-2.3%	-	-
営業利益	1,023	5.4%	852	4.4%	-170	-16.7%	800	106.6%
水産練製品・惣菜事業	1,020	6.0%	805	4.7%	-215	-21.1%	-	-
きのご事業	-88	-4.5%	-25	-1.2%	62	-	-	-
運送・倉庫事業	88	47.1%	68	39.1%	-19	-22.2%	-	-
調整額	3	-	4	-	1	-	-	-
経常利益	1,090	5.7%	836	4.3%	-253	-23.3%	850	98.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	953	5.0%	606	3.1%	-347	-36.4%	580	104.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

営業利益増減分析



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の動向

(1) 水産練製品・惣菜事業

売上高は17,309百万円（前年同期比2.3%増）、セグメント利益は805百万円（同21.1%減）と、増収ながら2ケタ減益となった。売上面では、2025年3月から実施した価格改定の効果に加え、物価高における節約志向を背景にコストパフォーマンスの高さが注目された「はんぺん群」や、主力商品の「カニかま群」などの販売数量が伸長した。損益面では、工場内の小集団活動を通じた歩留まり改善や省人化等のコストダウンを図ったものの、すり身をはじめとする原材料費や労務費の上昇分がこれらを上回った。さらに、価格改定に伴う数量減少を防ぐための販売促進費の増加も利益を圧迫し、セグメント利益率は4.7%と前年同期を1.3ポイント下回り、減益となった。

同社は、猛暑対策や人口減少・高齢化といった消費者ニーズの変化に対応した商品提案に注力している。買いだめ需要や利便性を捉えた冷凍保存可能な「小判てんぷら」が大きく売上を伸ばしたほか、即食可能な「お椀で食べるおでん」などの販売も堅調に推移した。一方で、2025年12月のおせち商戦においては節約志向の影響を受け、通常サイズの板かまぼこや伊達巻が苦戦した。需要が価格訴求力の高いセット商品や小サイズ商品へシフトしたことで、おせち商品の売上は前年同期水準にとどまった。ただし、「おせちハック発表会」の開催、「ちいかわ」のキャラクターを起用したかまぼこ商品の投入などにより、若年層への訴求については一定の成果を確認している。また、国産甘鯛を使用しながらも付加価値と価格のバランスを取った「禄シリーズ」では、「御蒲鉾 京禄」が第75回全国蒲鉾品評会において最優秀賞にあたる農林水産大臣賞を受賞したことをきっかけに、認知度向上も漸次進んでおり、シリーズ全体のけん引役となった。

一正蒲鉾

2026年4月7日(火)

2904 東証スタンダード市場

<https://corporate.ichimasa.co.jp/ir/>

業績動向

(2) きのご事業

売上高は2,103百万円(前年同期比8.1%増)、セグメント損失は25百万円(前年同期は88百万円の損失)と、増収かつ赤字幅縮小となった。野菜相場が高値で推移した影響を受け、まいたけを含むきのご市場全体の販売価格が堅調に推移し、売上を押し上げた。また、前年同期に発生した猛暑による生育不調への対策として、栽培センター内の空調設備の増強や栽培環境の整備を行った結果、安定供給が可能となり、販促機会ロス防止に寄与した。一方で、秋口以降も残暑が続いたことで消費者の需要繁忙期の立ち上がり自体が遅れたことに加え、消費者の節約志向の高まりから安価なほかのきのご類へ需要がシフトしたことで、販売数量の伸びはやや鈍化した。損益面では、人件費や原材料価格、エネルギー価格などの製造コストが上昇したものの、包装部門の合理化・省人化や生産効率の向上によるコスト削減を進めた結果、損失幅を縮小した。なお、2025年10~12月においては単価・販売数量ともに回復し前年同期比で増収増益となっている。

(3) 倉庫・運送事業

売上高は175百万円(前年同期比6.2%減)、セグメント利益は68百万円(同22.2%減)と減収減益となった。運送部門は、自社定期便の新規輸送案件の獲得や標準運賃の改定が奏功し、増収増益を確保した。一方、倉庫部門では、新規入庫に向けた営業を強化したものの、顧客側の調達方針の変化が影響した。原材料価格の高騰を背景に、食品関連の顧客が保管コストを抑制するため、必要な分のみを調達する当用買いへと切り替えたことで、平均在庫量が減少した。これに伴う保管回転率の低下が収益を圧迫し、同部門の業績がセグメント全体を下押しする結果となった。

季節要因により負債は増加も、親会社株主に帰属する中間純利益計上で純資産は拡大

3. 財務状況と経営指標

2026年6月期中間期の営業キャッシュ・フローは、税金等調整前中間純利益911百万円を計上し、減価償却費922百万円やインドネシア合弁会社買収に伴うのれん償却などのプラス要因があった。さらに仕入債務も1,139百万円増加したものの、季節的要因等による売上債権の増加(4,154百万円)や棚卸資産の増加(345百万円)など運転資本の負担が膨らんだため、全体で862百万円の支出となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資など有形固定資産の取得による支出1,051百万円などにより947百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済による支出1,232百万円や配当金の支払額259百万円があったものの、短期借入金の純増2,100百万円、長期借入れによる収入1,700百万円などにより2,165百万円の収入となった。その結果、現金及び現金同等物は前期末比363百万円増加した。

業績動向

資産面では、季節的要因による売掛金の増加や、すり身価格上昇に伴う原材料等の棚卸資産の増加により、流動資産は13,675百万円と前期末比4,723百万円増加した。一方、有形固定資産の償却進行などにより固定資産は21,266百万円と同194百万円減少した。これにより、資産合計は34,942百万円と同4,529百万円増加した。負債合計は19,637百万円と同4,133百万円増加した。これは主に季節的要因による買掛金の増加や、運転資金確保に伴う短期借入金の増加が影響した。純資産合計は、配当金の支払額があったものの、親会社株主に帰属する中間純利益606百万円を計上したことなどにより、15,304百万円と同396百万円増加した。借入金などの有利子負債や売掛金等の流動資産が増加して資産合計が大きく膨らんだため、自己資本比率は43.6%と前期末比5.2ポイント下回った。また、D/Eレシオも0.81倍と前期末(0.66倍)から上昇しており、手元流動性を確保しつつも有利子負債が増加する財務状況となっている。

連結簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/6期中間期	26/6期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-1,148	-862
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,568	-947
財務活動によるキャッシュ・フロー	698	2,165
現金及び現金同等物の期末残高	1,163	1,425

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結簡易貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	25/6期末	26/6期中間期末	増減
流動資産	8,952	13,675	4,723
現金及び預金	1,100	1,464	364
売掛金	3,411	7,430	4,018
商品及び製品・仕掛品	1,511	1,240	-270
原材料及び貯蔵品	2,624	3,245	620
固定資産	21,460	21,266	-194
有形固定資産	18,805	18,634	-170
無形固定資産	409	384	-24
資産合計	30,413	34,942	4,529
流動負債	7,678	11,758	4,080
支払手形及び買掛金	1,998	3,002	1,003
短期借入金	2,807	5,281	2,473
未払金及び未払費用	1,974	2,400	425
固定負債	7,826	7,879	52
長期借入金	5,527	5,655	127
リース債務	1,441	1,363	-78
負債合計	15,504	19,637	4,133
純資産合計	14,908	15,304	396
<収益性>			
自己資本比率	48.8%	43.6%	-5.2pp
1株当たり当期(中間)純利益(円)	40.67円	33.11円	-7.56円
D/Eレシオ(倍)	0.66倍	0.81倍	0.15倍

注：D/Eレシオ算出にあたり、有利子負債には社債とリース債務も含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年6月期はコスト吸収に全社を挙げて取り組み、計画達成を目指す

1. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、売上高36,200百万円(前期比4.7%増)、営業利益1,100百万円(同23.4%増)、経常利益1,150百万円(同26.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益750百万円(同0.4%増)と、増収増益の予想を据え置いている。通期予想に対する各項目の中間期時点での進捗率は、売上高が54.1%、営業利益は77.5%、経常利益は72.7%、親会社株主に帰属する当期純利益は80.8%と、各利益項目で70%を超える高水準となっている。ただし、例年第2四半期に収益が高まり、その後は平常水準である収益構造や、主原料である北米産スケソウダラすり身価格の上昇が継続している点を踏まえると、通期予想達成に向けては引き続きコスト動向を注視する必要がある。

一方で同社は、少なくとも下期には追加の価格改定の実施は想定していない。すり身や鶏卵、エネルギー価格といったコスト上昇の逆風に対し、市場動向を先読みした調達・在庫調整や、生産ラインの省人化投資など、自力でのコスト吸収に全社を挙げて引き続き取り組む方針である。同時に、守りの姿勢だけでなく、需要が大きく伸長している「小判てんぷら」の増産体制構築(2026年5月より新ライン稼働)や、猛暑対策・節約志向に応える戦略的な商品提案、きのご事業における高付加価値な「有機まいたけ」の投入など、トップライン拡大に向けた攻めの施策も着実に実行していく。さらに中長期的な動きとしては、「ICHIMASA30ビジョン」で掲げるグローバル企業の実現に向け、2026年2月にタイのSmile Heart Foods Co., Ltd.との事業連携覚書を締結しており、今後OEM製造を見据えた商品開発に向けた情報交換や市場調査等を進める。さらに、3月には海外事業部内に「グローバルトレード室」を新設しており、国内外のアライアンス企業との連携や食品輸出入事業の強化を先導する。

主原料となる北米産スケソウダラすり身価格は、2025年Bシーズン(7~12月)では欧米でフィレ需要が強く、フィレの生産割合を増加させた結果、すり身の生産量が低水準となった。さらに、製造費や物流費の高騰も加わったことで、2025年Bシーズンは4期連続の値上げを実施した。2026年Aシーズン(1~6月)は、引き続き欧米でのフィレ需要が強く、生産コストの上昇や円安の影響も加わり、今後さらにすり身価格は上昇すると同社では予測している。またイラン情勢の緊迫化に伴うエネルギーコストの上昇などを含め、同社にとっては厳しい経営環境が続く見通しである。ただし、2026年6月期は第二次中期経営計画の最終年度にあたるため、不透明な事業環境下ではあるが、足元の課題にスピーディーに対応しつつ、成長領域への投資や準備を着実に進めることで、「事業の成長力・収益力基盤の確立」という中期経営計画の総仕上げに向けた取り組みの進捗が注目される。

今後の見通し

2026年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		予想進捗
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	
売上高	34,579	100.0%	36,200	100.0%	1,621	4.7%	54.1%
営業利益	891	2.6%	1,100	3.0%	209	23.4%	77.5%
経常利益	907	2.6%	1,150	3.2%	243	26.8%	72.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	746	2.2%	750	2.1%	4	0.4%	80.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の見通し

(1) 水産練製品・惣菜事業

まず第一に主力の「サラダスティック」について、2026年2月下旬より順次リニューアル発売を行っている。従来品と比較し、カニのような旨味成分を約24%、甘味成分を約27%高めることで、より本物のカニに近い味わいを追求した。また、消費者のニーズに合わせた商品の提供という点から、「猛暑対策・節約志向・人口減少・高齢化社会」をキーワードに商品提案を行う。具体的には、猛暑による食欲低下時の手軽な栄養補給食として「うまい！ズワイガニエキス入りカニかまぼこ」やビタミンB1を強化した「うなる美味しさ うな次郎」の販売を促進する。買いだめや利便性ニーズには、冷凍保存可能な「小判てんぷら」や「お椀で食べるおでん」、火を使わない「ふんわりはんぺん」「香ばし生ちくわ」などの拡販を進めることで対応する。

需要が大きく伸長している「小判てんぷら」については、増設した生産ラインを2026年5月より稼働させる計画である。これにより製造拠点を増やし、全国規模での供給拡大と売上伸長を目指す。

海外展開については、2025年5月にうなぎの蒲焼風かまぼこ「うなる美味しさ うな次郎」の海外向け「FROZEN COOKED FISH CAKE UNAGI FLAVOR (輸出うな次郎)」の輸出エリアを全世界へと拡大した。また、子会社化したインドネシアのKIFについては、海外の中核拠点として同社からの人材追加派遣、設備の増強、現地での販売強化(日系チェーンなどへの販売強化)を進め、海外展開を引き続き加速する計画である。

(2) きのこと事業

まいたけについては、引き続き適正な販売単価を維持するため、チャネル別販売単価の管理を徹底する。加えて、新たに有機JAS認証(日本農林規格)を受けた「有機まいたけ」の販売を開始し、注力製品として拡販を図る。高付加価値製品は、競合他社との価格差の是正にもつながる可能性がある。生産面では、上期に栽培センター内の空調設備の増強や栽培環境の整備を行った結果、安定栽培が可能となった。引き続き一段の猛暑に備え、まいたけ品種に最適な環境の調査・試験研究を進めるとともに、センター内の空調設備を強化して栽培のさらなる安定化を図る。また、安定栽培を背景に、年間行事や流通企画に合わせた季節ごとのメニュー提案や、外食チェーン向けの業務用商材開発により、喫食機会を創出する。外食チェーン開拓については、たとえば立ち食いそば等での需要喚起といった動きがあるようだ。

今後の見通し

合理化・省人化投資についても継続する考えであり、包装工程において効果のあった設備投資を水平展開して効率化を図るほか、これまで研究開発を進めてきた接種工程の自動化・省人化にも投資を行うことで、継続的なコスト削減を進める。

(3) 運送・倉庫事業

運送部門においては、慢性的な人手不足・輸送能力不足を抱えているが、営業力強化による定期便のさらなる獲得に加え、上期に奏功した標準運賃の改定の流れを適宜維持しつつ、戦略的アライアンスによる持続可能な輸送体制を構築する。倉庫部門では、社会環境等の変化や顧客ニーズに対応したソリューション型営業とCS（顧客満足度）の向上活動、現場業務の効率化により収益体質の強化を目指す。

3. トピックス

持株会社体制への移行に関する検討開始を2026年1月23日付で発表した。消費者ニーズの多様化や市場環境の変化が加速するなか、グループ全体の経営資源をより効果的に活用し、迅速な意思決定と事業の多角化を推進することの重要性が高まっている。今回の持株会社体制化の検討開始は、M&A等戦略投資を見据えたグループ経営の最適化、各事業会社の自律性向上、さらなる成長戦略の推進を目的としている。移行により、経営管理機能の強化、事業ポートフォリオの再構築、新規事業への積極的な投資など、企業価値の向上を目指す。なお、移行時期と方法については、決定次第改めて発表があるようだが、持株会社の株式については、引き続き上場を維持する予定としている。

■ 中長期の成長戦略

第二次中期経営計画は下方修正。 事業構造改革や海外展開で収益基盤を再構築へ

1. 「ICHIMASA30ビジョン」の概要

同社は2015年の創業50周年を機に、2045年度(2046年6月期)のありたい姿を描いた「ICHIMASA30ビジョン」を策定した。30年を10年ずつ3つのステージに分け、各ステージを5年ごとの“第一次・第二次中期経営計画”で構成している。中期経営計画にはバックカスティング思考で検討した課題とその解決のための戦略・戦術を織り込んでいる。

1stステージ(2017年6月期～2026年6月期)は、収益力・財務基盤強化、海外事業の構築を目標とする「成長基盤創りの5年」の第一次中期経営計画(2017年6月期～2021年6月期)を終了した。現在は「成長軌道への5年」と位置付けた第二次中期経営計画(2022年6月期～2026年6月期)を推進している。2ndステージは、「成長の10年」と位置付け、水産練製品・惣菜事業の拡大、海外展開の加速、新領域への参入を目標とする。3rdステージは「飛躍の10年」とし、国内練製品市場のベストカンパニー、海外多極化展開、新領域確立を目指す。

中長期の成長戦略

ゴールとなるありたい姿は「グローバル企業」「食品バイオ企業」であり、あらゆるステークホルダーに“食”を中心に“幸せ”と“喜び”を届ける「あたたかい企業」としている。「グローバル企業」は“安全・安心”に“健康・環境”と“心の豊かさ”をプラスして世界中に日本の“食”で貢献する姿である。「食品バイオ企業」は常に技術を探究し、未来に向けてあらゆる“食”の情報を発信する姿を指している。

2. 第二次中期経営計画と重要戦略

第二次中期経営計画は、「国内外のマーケットへの果敢なチャレンジを通じ、事業の成長力・収益力基盤を確立し、ファーストステージ「成長軌道への5年」を確実に実現する」を基本方針としている。国内マーケットでは、商品力・生産力・販売力を磨き、競争優位性を実現しシェア拡大を目指す。国外マーケットでは、成長マーケットを分析し拡販を推進する。

同社は、市場環境の急速な変化や原材料価格の高騰を受け、2025年6月期決算を見定めたうえで2025年8月に目標値を下方修正した。なお、当初の数値目標は意欲的な水準で策定されており、2026年6月期の売上高400億円、営業利益26億円、営業利益率6%、ROE10%、ROIC9%を掲げていたが、修正後の目標は売上高362億円、営業利益11億円、営業利益率3%、ROE5%、ROIC4%となった。

同社は、株価と資本コストを意識した経営の実現を目指し、2023年6月期よりROICを本格導入した。しかし、2025年6月期の実績はROE5.1%、ROIC2.6%と当初の目標数値とは大きく乖離したため、2026年6月期はROICツリーを各部署共通の指標とし、すべての部門で営業利益率の改善と投下資本の効率化による収益基盤の強化に取り組んでいる。また、2025年6月期末の株価は744円、PBR(株価純資産倍率)は0.92倍と1倍を下回った。当初の2026年6月期の目標株価は900~1,100円、PBR目標は1.1~1.3倍としていたが、今回株価800円以上、PBR1.0倍以上への回復を目標に設定した。

2024年6月期から2026年6月期までの3期で創出する営業キャッシュ・フローは、当初の90億円から80億円に修正し、政策保有株式売却5億円はそのまま据え置いた。キャッシュ・フローの配分については、維持更新・省エネなどの設備投資は28億円から27億円に、合理化・省人化投資・環境投資・人的資本投資・研究開発投資・DX投資・M&Aなどの成長投資は58億円から50億円に、株主還元は9億円から8億円に下方修正した。さらに、財務健全性については、D/Eレシオを原則1.00倍以内、自己資本比率は2026年6月期以降50%台の維持を目指す。

修正後の第二次中期経営計画を達成するための重要戦略である「変革と創造」「選択と集中」「DX」「新規事業」「アライアンス」に基づき、2026年6月期は「事業構造改革」「合理化設備投資の推進」「KIFの連結子会社化・海外事業の成長」「新規事業開発の促進」「組織風土改革」を推進する。

一正蒲鉾

2026年4月7日(火)

2904 東証スタンダード市場

<https://corporate.ichimasa.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

(1) 事業構造改革

水産練製品・惣菜事業において、商品・市場・生産などの選択と集中により事業構造改革を進めている。収益性や将来性の観点から事業・商品の整理を行い、生産性向上と販売の強化・効率化の両立を目指し、研究・開発部門で高収益型商品・技術開発への集中投資を徹底してきた。「サラダスティック」の生産設備再編など各生産拠点の機能評価と再編を行い、資産効率の極大化を図るとともに、全事業・全組織にわたりコスト・経費の見直しと削減を進めている。その延長として、2026年6月期には、EC事業による販路拡大や健康市場への参入を目的に開始したサプリメントの販売を終了する。また、Amazonや楽天などのECモールへの出店も停止し、ECサイトは自社オンラインサイトに絞って継続する予定である。

(2) 合理化設備投資の推進

2024年6月期からの3期にわたり集中投資を行っている。2026年6月期までに目標削減人員205名に対し206名の削減を計画する。当初は23億円の投資を計画していたが、計画より少ない19億円で目標を達成できる見込みである。

(3) KIFの連結子会社化・海外事業の成長

2024年12月にはKIFを連結子会社化し、海外の中核拠点として追加人員の派遣、生産の強化、インドネシアでの販売など営業体制の強化を進めてきた。引き続き、東南アジア・北米・中東をターゲット市場とした海外事業拡大への資源投入を進める。また、同法人の社長を通じて交流を深めたタイのSmile Heart Foodsと、2026年2月には水産加工品(特にすり身製品)の市場開拓に向けた新たなビジネス機会の探索・開発を目的とし、協力体制の構築に関する覚書を締結し、着実に海外事業の成長に向けた準備を進めている。

2023年6月期及び2024年6月期には、アジア・北米市場での海外展示会や「日本の食品」輸出EXPO」などへの出展を通じて、海外バイヤーや輸出商社などとの商談を進めた。これまでに「ネクストシーフード うに風味」「ネクストシーフード 明太子風味」のほか、ズワイガニの脚肉をイメージした「JUMBO Crab Sticks (大ぶりカニかま)」、常温タイプのカニかま「Sea Salad」「Kanikama」、カニかま「MARINE STICK Plus+ (マリンスティック プラス)」といった海外向け戦略商品を拡充しており、海外のバイヤーからも引き合いを得ている。今後も海外への本格的な輸出伸長を目指し、海外部門の組織・人財の整備や、ハラル対応と量産型商品の製造を担うKIFと国内工場との機能分担の再定義を含めた連携など、「海外事業2ndステージ」となる戦略の再構築を進める。

一正蒲鉾

2026年4月7日(火)

2904 東証スタンダード市場

<https://corporate.ichimasa.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

(4) 新規事業開発の促進

同社は、水産練製品・惣菜事業、きのこ事業に次ぐ第3の事業を構築するため、2023年7月に新規事業開発室を設置し、事業領域拡大の検討を進めている。既存事業から派生する近接領域、既存事業の周辺に位置する周辺領域、M&Aやオープンイノベーションによる革新領域の3領域に区分し、今後は近接領域・周辺領域から拡大領域までを含めたM&Aやアライアンスの強化を模索していく。

近接領域では、希少になりつつある魚介類の味と食感を魚肉すり身で再現する代替水産製品の商品群の開発を進めており、既に「ネクストシーフード うに風味」「うなる美味しさ うな次郎」などを販売している。周辺領域では、2023年6月期よりUmios(旧 マルハニチロ)、インテグリカルチャーと魚類の筋肉細胞培養技術の確立に向けて共同研究開発を進め、動物由来細胞から食品や原料などを作る“細胞農業”によるサステナブルな商品開発や、山形大学との3Dフードプリンター研究を進めている。なお、Umios及びインテグリカルチャーと共同で進めている研究開発については、目標としていた「生産技術の探究フェーズ」を成功裏に完了し、次の開発段階へ移行することを2025年11月に発表した。革新領域では、行政や専門機関、ベンチャー投資企業等とのネットワークを活用し、M&Aを含めた新規事業の探索を継続している。現在、具体的な候補案件の精査や選定が進展している。

アライアンスについては、取引先と強固かつ高品質な協力体制を構築するため、取引先との交流会「一正やまびこ会」などを通じて、食品安全衛生管理に関する研修会の実施や「一正蒲鉾人権方針」と「一正蒲鉾サプライヤー行動規範」の制定、情報メール「いちまさ通信」による情報発信などの活動を強化している。

(5) 組織風土改革

2025年7月に事業統括本部制を導入し、従来の本部制から「食品事業統括本部」「バイオ事業統括本部」「コーポレート事業統括本部」の3事業統括本部制に改定した。食品事業におけるマーケティング部門、営業、生産の各本部機能の食品事業統括本部への統合が組織改編の目玉だ。

従来は、商品の企画・開発、生産、販売の各事業のそれぞれの施策を連携という形をとりながら実行していたが、今後は部門間の垣根を越えた全社最適な体制を構築することで、一気通貫で施策の加速と新たな価値創造を図る。加えて、全国に展開する支店を4つの地域ごとに統合した支社を新たに設置し、広域化する顧客への対応強化と地域ごとの効率的な営業活動を進める。

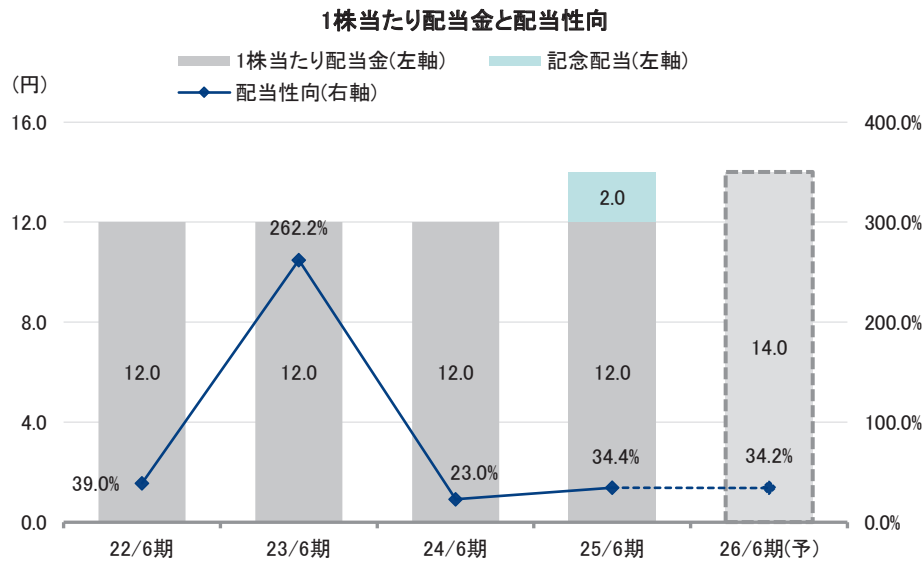
また、ライフ・ワーク・バランスを重視した自律的なキャリア形成の支援として推進しているIWSを加速するため、IWS推進委員会を設置した。社員一人ひとりが「働きやすい」環境で「働きがい」を持ち、人と組織がともに成長し合う企業を目指し、組織風土の醸成や制度改革を進めている。

■ 株主還元策

株主優待も拡充、2026年6月期は前期と同額の14.0円を予定

同社は株主に対する利益還元を重要経営課題と認識し、業績や将来の事業展開などを総合的に勘案しながら安定的な配当を継続することを基本方針としている。第二次中期経営計画においては、配当性向20%以上、株主資本配当率(DOE)1.5%以上を目標としている。2025年6月期の1株当たり配当金は、60周年記念配当2.0円を含む14.0円となり、前期比2.0円の増配となった。この結果、配当性向は34.4%、DOEは1.8%と目標を達成した。2026年6月期は、14.0円の普通配当、配当性向34.2%を予定している。

また、同社は株主優待も実施しており、毎年6月30日時点で100株以上を6ヶ月以上継続保有している株主に対し、保有株式数に応じて同社製品(常温商品・おせち商品・平時冷蔵商品・社会貢献活動団体への寄付の中から選択)を贈呈する。2025年6月末基準より、株主の要望に応え、新たに300株以上499株以下の株主には2,000円相当の製品を贈呈する。なお、2025年9月には「優待申込ECサイト」を新規開設し、株主の利便性向上を図っている。



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