

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2026 年 7 月 27 日公開） ||

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU

4463 東証スタンダード 化学

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026 年 7 月 27 日 (月)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	06
■ 終わりのあいさつ	24

■ 出演者

日華化学株式会社
代表取締役社長

江守 康昌様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコマーケットレポーター

高井 ひろえ（司会進行役）

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、日華化学株式会社 代表取締役社長 江守 康昌様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、江守様、DAIBOUCHOU さんをご紹介します。まずは、日華化学株式会社 江守 康昌様です。よろしくお願い致します。

■日華化学 江守様

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

江守様は、慶應義塾大学を卒業後、三菱化成（現・三菱ケミカル）を経て 1989 年に日華化学に入社されました。米国子会社への赴任後、化学品営業、化学品研究、管理、化粧品事業とすべての部門で責任者を歴任し、2001 年に代表取締役社長に就任。現在はグループ CEO として長年経営の舵を取られています。『ピンチはチャンス』の精神のもと、自ら顧客とのトップ外交や、海外各拠点を含めた現場の社員の皆様との対話を重視したアクティブな経営を実践されています。続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200 万円の元手を一時 10 億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000 年 5 月に株式投資開始し、IT バブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避し、不動産株への逆張り投資で 2004 年 10 月に資産 1.5 億円を達成。リーマンショックでその大半を失うという壮絶な経験をされました。しかし、そこから独自の『超分散投資』へとスタイルを昇華させ、再び資産 10 億円の大台へと振り返り、X（旧 twitter）のフォロワーは 14 万人を超えています。

江守様、DAIBOUCHOU さん、本日はどうぞよろしくお願いいたします。それでは、まず江守様より企業説明をお願いできますでしょうか。

DAIBOUCHOU さんも、気になる点があれば随時ご質問ください。どうぞよろしくお願いいたします。

企業説明

■日華化学 江守様

数字で知る日華化学



COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 1

それでは、私から企業説明をいたします。まずは当社の規模感を、数字で分かりやすくお伝えします。

当社は 1941 年に福井で創立いたしました。現在は 85 年目を迎えています。

2026 年 12 月期の業績予想は、売上高が 585 億円、営業利益が 42 億円であり、売上と利益の双方で過去最高となる見通しです。従業員数につきましては、グローバルで 1,584 名となっています。

当社の特徴の一つとして、海外に多くの拠点を構えている点が挙げられます。台湾や韓国、タイをはじめとする 9 カ国・14 拠点到に展開しており、詳細については後ほど詳しく述べます。また、海外売上高比率は約 5 割 (48%) に達しており、まさにグローバルに活躍する企業です。

実は身近な日華化学の技術



COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 2

日華化学は界面科学という、一般的には少し分かりづらい分野を扱っています。また、当社製品が表に出て活躍しているわけではありませんが、実は皆様の生活に非常に身近なところで当社の技術が活かされています。

例えば、当社は化学品事業とともに化粧品事業を展開しています。この化粧品事業は BtoB (企業間取引) ビジネスであり、美容室向けのシャンプーやヘアカラー、パーマ剤、トリートメントなどを提供するとともに、美容師への技術サポートも行っています。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

企業説明

なぜ当社がヘアカラーやパーマ、シャンプーを手がけているのかという点について説明します。先ほどお話しした通り、当社が創業した福井県は、歴史的に繊維の一大産地であるということがあります。当社は、この繊維を染める、洗う、あるいは柔軟に仕上げるという技術を 85 年間にわたり培ってきました。例えば、羊毛（ウール）を綺麗に染める技術や、絹を優しく洗う技術を古くから研究しています。髪の毛もウールや絹と同様にタンパク質繊維であるため、その技術の延長線上で、美容室向けの頭髮化粧品を展開しています。また、このような技術を活かし、繊維に水を弾かせる加工や、静電気を防止する加工を施す薬剤なども手がけています。この分野では、世界でもほぼトップクラスのシェアを誇っています。また、この繊維分野で培った技術は、シャツやスーツの洗濯、ドライクリーニングといったクリーニング店向けの薬剤にも活かしています。さらに、100% リサイクルされている新聞紙から墨（インク）を落とす工程にも、当社の界面活性剤の技術が使われています。このように、多様な場面で当社の薬剤が導入されています。

事業内容



2つの事業領域

〈売上高比率〉
7:3



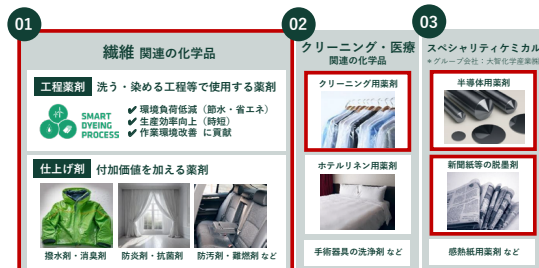
COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 3

先ほど触れましたように、当社には化学品と化粧品のセグメントがあり、売上高の比率は化学品が 7 割、化粧品が 3 割となっています。

事業内容（化学品事業）



目には見えないけれど、あなたの毎日を支える技術で、
国内シェアNO.1・世界トップクラスの製品を多数展開！



*EHD=環境/健康/衛生/デジタルという成長市場向けの高付加価値製品
COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 4

化学品についてさらに詳しく説明しますと、先ほどの繊維やクリーニングのほか、ホテルリネン分野が挙げられます。現在インバウンド（訪日外国人客）が非常に好調ですが、そうしたホテルのタオルやシーツ、ベッドカバーなどを洗濯する洗剤においても、当社はトップレベルのシェアを獲得しています。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

企業説明

そして、最近特に注目を集めているのが、半導体用の薬剤です。
この半導体については、まずシリコンのインゴットを薄くスライシングする工程から始まります。そのスライシングの際に必要な、クーラントと呼ばれる潤滑剤などを販売しています。
スライドの赤枠で囲んだ領域である、繊維用の化学品、クリーニング用の薬剤、半導体用薬剤の一部、そして新聞紙の脱墨（だつぼく）剤といった分野において、当社は国内トップシェアを誇っています。

事業内容（化粧品事業）



絹を綺麗に洗う・ウールを痛めずに染める技術を毛髪に応用（1981年～）
研究開発型企業として、業界で確固たる地位を確立

01 **美容室専売品**（2つの自社ブランド）
*グループ会社：イーワル館

施術品 美容師さんが施術で使う業務用の商品

- ・ヘアケア剤
- ・スカルプケア剤
- ・スタイリング剤
- ・カラー剤
- ・パーマ剤 など

店販品 美容室で来客者に販売する商品

- ・ヘアケア剤
- ・スカルプケア剤
- ・スタイリング剤 など

02 **ODM**
*グループ会社：山田製薬所

相手先ブランドの
受託開発・受託生産



COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 5

こちらは化粧品事業についての説明です。重複は避けませんが、当社はあくまで美容室専売品を扱っています。
このように流通経路は BtoB ですが、美容室で実際に使用したお客様がその良さを実感したり、美容師が直接お勧めしたりすることを通じて、一般の消費者とも繋がりを持っています。
一方で、当社の技術力の高さを評価いただき、ODM 事業も展開しています。当社の開発・製造した製品を、他社ブランドとして販売していただくビジネスモデルです。現在、日本で非常に高い人気を誇る「BOTANIST（ボタニスト）」シリーズのヘアケア製品は当社が開発と製造を手がけています。
以上が、当社の概要についての説明です。この後は皆様からのご質問にお答えする形で、さらに詳しく当社についてお伝えできればと考えています。どうぞよろしくお願いいたします。

質疑応答

▲フィスコ 高井

江守様、ありがとうございます。

続きまして、著名投資家の DAIBOUCHOU さんに気になる質問をしていただきたいと思います。

それでは、DAIBOUCHOU さん、お願いいたします。

● DAIBOUCHOU

はい、ありがとうございます。そもそも、環境、健康、デジタル、先端材料といった EHD 分野は、なぜ付加価値が高く、成長が期待できるのでしょうか。その理由についてお聞かせください。

■日華化学 江守様



本来であれば、その件を先にご説明するべきでしたが、当社における集中戦略こそが、今ご指摘いただいた EHD 戦略です。これは社会が必要としているもの、すなわち「健康でありたい」という願いや、「環境を破壊する企業は淘汰される」という潮流、そして「スマート社会の実現」という3つの課題に対して、当社の薬剤技術で貢献できると考えています。そのため、当社は EHD のいずれかの要素が組み込まれていない新製品は作らない、研究開発も行わないという方針を掲げ、EHD に関連する製品を拡販していく戦略をとっています。具体的な例を挙げますと、まず「E (Environment : 環境)」においては、繊維の加工工程は本来非常に長く、洗って、染めて、仕上げて、さらにまた洗うというプロセスを繰り返します。T シャツ 1 枚を作るために、約 200 リットル以上の真水が使われていると言われていています。当社は、その工程を短縮することにより、200 リットルの水を 100 リットルに、あるいは染色と仕上げを同一工程で行うことで、使用する水やエネルギーの量を削減する提案を展開しています。

次に「D (Digital : デジタル)」においては、先ほど申し上げた半導体用の薬剤の開発や展開を積極的に進めています。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

そして「H (Health : 健康)」においては、例えば、デミ コスメティクスというブランドで展開している化粧品の中で髪の毛のダメージを修復するトリートメントなどを扱っています。また、ヘアカラーの工程を一つ省略できるブリーチレスヘアカラーという新製品を発売したばかりですが、こちらも非常に好評です。これは E と H の両方の分野に関わっていますが、こうした製品展開を行っています。

おかげさまで、これらの EHD 関連製品は、非 EHD 製品よりも利益率が 10% 以上高いため、結果として当社の利益率向上にも繋がっています。

● DAIBOUCHOU

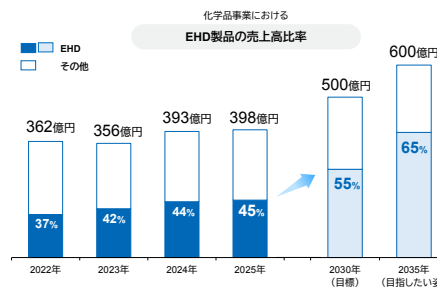
製品の比率も上がっているということでしょうか。

■ 日華化学 江守様

EHD 売上高比率の推移



新商品開発は EHD に紐づくもののみとし、EHD 製品の売上高比率を高めていく



その通りです。活動を始めた当初は売上高比率は 40% を切っていました。2025 年は 50% を目指したものの、わずかに届かない結果となりました。2030 年までには全体の半分以上を EHD 製品で占めることを目指し、将来的にはやはり 100% を達成したいと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど、よく分かりました。この比率を高めることによって、利益率もさらに向上していくということですね。半導体用のクーラントについてですが、最近では薄型化し、さらにそれを多層化していく流れがあります。それだけ切断する機会が増えるため、クーラント剤の需要も増えるという理解でよろしいでしょうか。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

■日華化学 江守様



生成 AI などの普及に伴い、半導体の需要は非常に高まっていますが、技術的には著しく精密化しています。そのため、ワンカットの半導体が備える記憶容量は、従来の 10 倍、20 倍、30 倍、あるいは何百倍にも大容量化しています。そうした背景から、使用されるクーラントの量自体が単純に比例して増えるわけではありません。量よりもむしろ、極めて高い品質が求められるようになっていきます。しかしながら、半導体全体の需要自体が右肩上がりに伸びているため、当社のクーラント製品の売上は非常に好調に推移しています。

また、当社のもう一つの大きな特徴は、このクーラントを用いて切断した後に発生する、切り粉の混ざった薬剤をすべて回収する点にあります。回収した薬剤を自社で蒸留精製し、再びお客様へお返しすることで、お客様側での廃棄物ゼロ（ゼロエミッション）の実現に貢献しています。これはまさに、デジタル（D）と環境（E）が融合した製品展開の好例です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。水溶性薬剤を使用するメリットは、油を使用しないため環境に優しいという点にありますね。さらに、それを回収して再利用することによって、使用量を減らすことができ、CO₂ の削減にも繋がります。非常に環境に配慮された素晴らしい技術です。

■日華化学 江守様

おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

なるほど、よく分かりました。続いて 2 つ目の質問ですが、イラン戦争の影響などによりナフサ価格が急騰しています。このような原材料価格の上昇に対し、すぐに価格転嫁ができる仕組みになっているのでしょうか。

日華化学株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月27日(月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

■日華化学 江守様

原材料価格は非常に高騰していますが、その上昇分につきましては、まずは当社のコスト削減に努めています。どうしても自社で吸収しきれない分に関しては、お客様にご説明し、価格に反映することをご理解いただいています。原材料が高くなったからといって、収益性が大きく下がるということは今のところありません。お客様にご理解をいただきながら、価格転嫁を進めています。

現在、ナフサや原油価格の急騰に伴い、当社の仕入れ原材料も値上がりしている状況です。一方で、価格が下がれば当然のことながら、お客様に対しても引き下げを実施します。このように密なコミュニケーションをしっかりと取り、1つ1つ丁寧にお話をしながら、価格改定を行っています。

●DAIBOUCHOU

そうしますと、航空運賃におけるサーチャージのような自動的な連動システムはなく、個別交渉という形になり、どうしてもある程度のタイムラグは発生してしまうということですね。

■日華化学 江守様

その通りです。当社も原料価格が上昇した際には平均単価を基準とするため、若干のタイムラグが発生します。そのため、原料高の局面ではその影響がしばらく続きますが、逆に価格が下がる時にも同様にタイムラグが生じますので、そこはお客様にご理解をいただきながら進めています。

また、それ以外にもフォーミュラ（価格連動フォーミュラ式）で販売している製品もあります。例えば、大手化学メーカーに界面活性剤を販売する際、その大手化学メーカーから原料を買い取る場合があります。その場合は、仕入れた原料価格に一定の付加価値をそのまま上乘せして販売する手法をとっています。この取引は全体の1割程度に留まりますが、こちらに関してはタイムラグなく価格転嫁が可能です。残りの9割については、お客様と個別にご相談し、ご納得いただけるよう丁寧なコミュニケーションを重ねながら、価格改定を行っています。

●DAIBOUCHOU

そうすると逆に、原材料価格が安くなる局面では、そのタイムラグによって一時的に利益が出やすくなることもあるのですね。

■日華化学 江守様

おっしゃる通りです。そのようになります。

●DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。

次に、化粧品の新工場設立によって製造量が3倍に増える見込みとのことですが、化粧品事業の中期計画における売上高を見ると、2025年の152億円から2030年の200億円へと、約50億円の増加に留まっています。これは、売上高を急激に伸ばすというよりは、外部委託（外注）を減らして新工場へ生産を集約していくという流れが大きいのでしょうか。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

■日華化学 江守様

化粧品新工場「福井スマートファクトリー」



2027年春頃の本稼働に向けて予定通り進捗
「外注バランスの最適化」に加え「生産効率向上」により、コスト競争力を高める

化粧品新工場 概要

- ・製造キャパシティ3倍（※現本社工場比）
- ・自動化による人時生産性1.5倍
- ・CO₂排出削減など環境対応工場



本格稼働	2027年
建設予定地	福井県福井市稲津町・荒木新保町（北陸道福井ICより0.5km）
面積	土地／39,772㎡ 建物／23,000㎡（延床面積）
投資規模	約195億円
補助金上限額	49億 9,991万円（補助率1/3）「中堅・中小企業の質上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金」
資金調達	総額140億円のシンジケートローン

COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 11

まず、現在進めている福井スマートファクトリーの計画ですが、非常に大がかりな工場を建設しています。この生産能力が3倍になるという背景について説明します。現在の化粧品の製造工場は、今このインタビューを行っている場所のすぐ隣の敷地にあります。これは1982年頃に原型となる工場を建設したのですが、増築や補修を重ねながら現在まで稼働させてきました。しかし、この周辺は住宅地が非常に隣接しており、街中にある工場の性質上、夜間の操業は当然できません。また、先ほど触れた通り古い建物を維持しながら使ってきたため、中2階で原料を作り、2階で中間材を製造し、1階で包装を行うといった、非効率的な動線の工場となっています。

おかげさまで、先ほど申し上げた「BOTANIST（ボタニスト）」をはじめ、様々な製品が非常に大きな規模へと成長しました。そのため、当社としても効率的な自動ラインなどを導入していく必要に迫られていました。さらに倉庫についても、これまでは製造した製品をすべてトラックに積み、隣の倉庫に運んで保管するという非常に手間のかかる方法をとっていました。今回の新工場は倉庫が隣接しており、こちらもすべて自動倉庫となっています。できあがった製品から次々と自動ラックへ格納できる設計です。

これまでは、このように手狭な工場で工夫しながら製造してきたため、生産量の約半分は外部委託（外注）に頼らざるを得ない状況でした。今回のスマートファクトリーが完成すれば、すべてではありませんが、外注していた分のかなりの割合を自社生産に切り替えることができると考えています。

また、自然な売上高の成長についてですが、当社の化粧品事業は約20年前と比較して売上が約3倍に拡大しています。今後も国内、あるいは海外への展開を視野に入れていますので、さらに売上の伸長率は高まっていくと予測しています。年平均で3%から5%程度の成長を見込んでおり、このペースで推移すれば、おそらく2035年にはこの新工場も生産能力が一杯になると見込んでいます。なお、投資回収期間（ペイバックピリオド）については、およそ7年から8年を想定しています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうしますと、生産能力を3倍にするというのは、2035年の満杯に向けて少し余裕を持たせた設計にしているということですね。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

■日華化学 江守様

その通りです。2035 年には新工場の生産能力も一杯になりますので、さらにその手前の 2030 年頃には、次の工場計画を策定しなければならないと考えています。それが当社のベストシナリオですが、そのような見通しを立てて進めています。

● DAIBOUCHOU

住宅に隣接した手狭な工場で非効率的なつくりだったところから、非常に自動化され、効率的で収益性も高まりそうな工場へと生まれ変わるわけですね。

■日華化学 江守様

その通りです。この新工場は、まさに収益性を向上させるためのものです。ただし、稼働後は減価償却費が大きく発生しますので、当社は EBITDA を経営指標の最も重要な中心に据えて、これから事業を展開していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。

次に、半導体用水溶性クーラント剤についてです。最近は AI 半導体関連分野に対して投資家の期待も高く、需要も大きく増えそうですが、実際の状況はいかがでしょう。また、もし差し支えなければ、利益率などの程度なのかについても教えてください。

■日華化学 江守様



スライドに半導体の製造工程を分かりやすく図式化して掲載しています。一般的に半導体というと、最後の組み立てなどの工程をイメージされる方が多いですが、実は非常に長いプロセスが存在します。当社の製品が使われるのは、半導体製造の最も初期の工程です。シリコンインゴットと呼ばれる、30センチメートルほどの円柱状のシリコンの塊を、非常に薄くスライスしていく段階があります。この切り出す工程で、当社のクーラントが必要とされます。昨今は2ナノメートルや5ナノメートルといった超微細化技術が話題になっていま

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

すが、このシリコンを極薄かつ精密に切り出す最初のプロセスこそが極めて重要です。ここが正確に行われなければ、微細な半導体は実現しません。そういった意味で、当社は最先端半導体の基礎中の基礎となる部分を支えていると自負しています。

この非常に長い半導体工程において、当社は水溶性クーラントの工程だけでなく、さらにその先の工程に向けても現在挑戦を始めています。



クーラントについて詳しく述べますと、先ほどご指摘があったように、AI の急速な普及に伴って半導体の需要は右肩上がりに伸びています。しかし同時に、技術革新も急ピッチで進んでおり、半導体 1 枚あたりの処理能力が飛躍的に向上しています。そのため、社会的な需要が 100 倍になったからといって、シリコンウエハーの必要枚数やスライシングの回数が単純に 100 倍になるわけではありません。今後は 1 枚で従来の 1,000 倍の処理能力を持つような製品が登場する可能性もあります。

したがって、半導体市場全体の急成長と全く同じ比例関係でクーラントの使用量が増加し続けるわけではありません。それでも現在は、AI ブームの後押しを受けて半導体分野全体が非常に活性化しています。半導体業界には特有のシリコンサイクルがあり、現在の好況から一度落ち着き、再び拡大へと向かうといったサイクルは、今後も繰り返されていくと考えています。

● DAIBOUCHOU

このクーラント製品についてですが、例えば 2 ナノメートルといった、より微細で高度な技術に対応した製品になれば、単価が上がったり収益性が高くなったりするなど、製品の「質」の向上に伴って単価が上昇することはあるのでしょうか。

■日華化学 江守様

それは全くありません。

● DAIBOUCHOU

全くないのですか。そうしますと、製品の種類自体は特に変わらないということでしょうか。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

■日華化学 江守様

種類は変わりません。半導体メーカー様は、スライシングのプロセスや、その後の研磨プロセスを極めて精密に行っています。以前の世代から、すでに非常にクオリティの高いシリコンウエハの基板（サブストレート）を製造していました。その高い技術水準こそが、現在の 2 ナノメートルや 5 ナノメートルといった超微細化技術を実現させていると聞いています。したがって、クーラント自体は従来の製品から変更する必要はないとされています。

● DAIBOUCHOU

そうしますと、基本的には従来の製品のままで十分に微細化に対応できている、ということですね。

■日華化学 江守様

その通りです。ただ、半導体の素材メーカー様における、そこから先の加工精度や技術に対する努力は、凄まじいものがあると感じています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。半導体のスライス加工というと、ディスコなどの企業が有名ですが、そういった企業が関わってくるのでしょうか。

■日華化学 江守様

ディスコ様などはスライスした後の加工工程になります。当社の直接のお客様は、シリコンウエハを製造する素材メーカー様です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。ウエハのメーカーが素材を切る段階で、御社の製品を使っているわけですね。

■日華化学 江守様

その通りです。

● DAIBOUCHOU

素材メーカーの現場で使われていることがよく分かりました。ありがとうございます。次に、大阪・関西万博でも好評を博したポリエステル繊維の脱色技術「ネオクロマト加工」についてです。この技術は服のリサイクルに非常に有効だと思いますが、アパレル各社に量産技術として採用されるための課題は何でしょうか。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

■日華化学 江守様



COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 16

※ネオクロマト加工の再現動画を再生

アパレル製品は現在、世界で年間約 2 億トンが廃棄されていると言われています。当社の開発した薬剤を塗布し、約 90 秒間このように熱と圧力を加えますと、プリントされていた文字がさっと消えます。完全に消えて真っ白になります。そこに新たなデザインをプリントすることで、このようにあっという間に、まるで魔法のように左側のデザインから右側のデザインへと変更できます。この技術の開発にあたっては、ジャパンポリマーク様をはじめとする様々な企業にご協力をいただきました。

ネオクロマト加工® 応用事例



アートネイチャー社と共同開発
男性用ウィッグを発売（2023年11月）

・当社「ネオクロマト加工」技術を活用し、人工毛髪の根本を脱色することで、よりリアルな仕上がりを実現

■男性用ウィッグ「レクアフantom」

生え際の毛髪の根元部分の色を地肌にとけこませる新技術※で、ご自身の生え際を再現したような自然さに



※特許2023-1313-1
日華化学「ネオクロマト加工」を人工毛髪に活用した技術



「レクアフantom」
詳細はこちら



写真：アートネイチャー社公式サイトより引用

COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 17

実は、すでにこの技術を導入してくださっている企業があります。アートネイチャー様です。スライドの左側が通常のウィッグで、右側が根元の部分だけにネオクロマト加工を施して黒い色素を抜いたものです。このように処理することで、非常に自然な生え際を表現することができます。これはなぜかといいますと、ウィッグはフィリピンなどで製造されることが多いのですが、約 3 万本から 5 万本ものポリエステル繊維を、職人が 1 本 1 本手作業で結びつけて完成させているからです。その結び目の色を抜いてあげることで、「レクアフantom」という製品のように、非常に自然な仕上がりを実現しています。現在、このような分野でも当社の技術が活用されています。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

一方で、大手アパレル企業にまでこの技術を浸透させるには、いくつかの課題が存在します。1 つ目はコストの問題です。1 着あたりを脱色するための加工コストがまだ高いという点が挙げられます。2 つ目は、ポリエステル 100% の素材にしか効果がないという点です。例えば「綿などの天然繊維の色も抜いてほしい」というご要望をよくいただきますが、現在の技術ではポリエステル以外の脱色はできません。ポリエステル素材であれば、設備と当社の薬剤を用いることで、先ほどの動画のようにきれいに色を抜くことが可能です。現在は、これらのコスト面の課題解決や、ポリエステル以外の素材への対応を目指し、機械メーカーとも協力しながら研究開発を進めています。

● DAIBOUCHOU

アートネイチャー様での採用事例は全く想像していなかったもので、非常に興味深いですね。確かにとても自然な仕上がりで驚きました。

■日華化学 江守様

そうですね。本当に自然に見せることができます。

● DAIBOUCHOU

衣服の廃棄問題は環境負荷も非常に大きいと思いますので、この技術によって課題が解決に向かうと素晴らしいですね。

■日華化学 江守様

本当にそうですね。ただ、現時点でポリエステル 100% の衣類は一部に限られています。そのため、ポリエステル以外の生地にも広く対応できる技術を確立できれば、より大きな貢献ができると考えて開発を続けています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。また、御社のスカルプケア技術が育毛効果の高さで賞を受賞されたとのことですが、育毛市場は非常に魅力的な分野だと思います。現在の反響はいかがでしょうか。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

■日華化学 江守様

スカルプケア技術の受賞

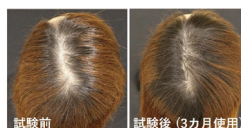


2025年10月、当社スカルプケア技術が
令和7年度近畿地方発明表彰「日本弁理士会会長賞」を受賞

発明の概要

1. 植物由来成分を組み合わせ、毛髪の成長を助けるたんぱく質「FGF-7」を増やし、科学的根拠に基づく新しい育毛メカニズムを確立
2. 3カ月という短い使用期間でも、抜け毛数の減少や、毛髪1本1本が太くなるという変化が視覚的に明らかに
3. 安全性と有効性を両立

育毛作用試験前後の頭頂部写真



受賞名	日本弁理士会会長賞
受賞発明/特許番号	育毛効果を有する頭皮頭髪用化粧料/特許第7323143号
受賞者	日華化学㈱ 毛髪科学研究所 小竹 彩香・新 菜摘・谷口 優子 興オーガンテック (元国立研究開発法人 理化学研究所) 辻 幸・小川 美帆

COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 19

おかげさまで、日本弁理士会会長賞を頂戴しました。この技術は、理化学研究所と共同で、育毛のメカニズムを含めて検証を重ね、確立したものです。

スライドにあるのは、被験者の方の試験前と試験後の頭髮の様子です。もちろん個人差はありますが、このような実証データも得られています。

一方で、こうした成果をそのまま製品パッケージなどで発信する際には、医薬品医療機器等法（旧薬事法）などによる表現規制があり、効果に関して直接的な表現を行うことは難しい状況です。

当社は化粧品事業においても BtoB（企業間取引）ビジネスを展開していますので、主に美容室に來られたお客様に対して、頭皮環境を健やかに保つための製品として提案しておりまして、口コミで評価が広まり、非常に高いリピート率を維持しています。

今後の課題としては、製品の特長や価値を適切な表現でいかに世の中に浸透させていくのかが、当社にとって大きなテーマであり、今後も取り組みを続けていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

そうしますと、まさに将来に向けた「未来の種」といった位置づけですね。

■日華化学 江守様

その通りです。まさに未来の種として大きく育てていける技術だと考えています。現在は「DEMI DO（デミドゥ）」というブランドで製品展開を行っています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。次に、インドやバングラデシュで拠点を増強されている件についてです。どちらもアパレル産業の一大拠点として知られていますが、現在の現地の事業展開や業績などの状況はいかがでしょうか。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

■日華化学 江守様

南西アジアへの展開



インド (NID)
ラボの建設でニーズに合わせた現地開発を加速

- ・現地顧客の使用環境・条件に合わせた製品開発を加速させるため、ラボ（研究施設）を新設し、2026年4月に営業開始
- ・中国に次ぐ第2の巨大マーケットにおいて、さらなる販路拡大を目指す


NICCA INDIA PRIVATE LIMITED (NID)

バングラデシュ
保税倉庫による安定供給体制の構築とシェア拡大の推進

- ・原材料を100%輸入に依存する現地市場に対し、保税倉庫による即納体制を整備
- ・輸入手続き等の顧客負担を解消する「原材料の代替提供」を実現し、中長期的なシェア拡大を図る
- ・2027年1月営業開始予定


保税倉庫 イメージベース図
COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED

おかげさまで、2020年に設立したインドの現地法人は、2023年から黒字化を達成しています。バングラデシュについては、20年ほど前から現地に駐在員事務所（リエゾンオフィス）を置いて活動していますが、こちらでも毎年非常に高い成長率を維持しています。

インドでは、パートナー企業を活用して現地生産を行いながら市場を開拓してきました。最近では技術支援を行うラボ（研究施設）へのニーズが非常に高まってきたため、今年の4月にラボを開設しました。こちらの事業も年率20%以上のペースで売上が伸びていますが、市場における当社のシェアはまだ低く、開拓の余地は多分に残されています。

バングラデシュについても同様で、過去20年間にわたり2桁成長を継続してきました。ただ、バングラデシュの現地通貨建てによる取引は為替リスクなどの観点から避けたいと考えていたため、これまでは日本や他国からの輸出取引に限定していました。しかし今回、現地政府との合意が成立し、当社が現地に保税倉庫を設立する認可を得ました。これにより、製品を無税で倉庫に搬入し、そこから顧客へ納品する分については輸出入扱いとなるため、米ドル建てでの決済が可能となりました。

これまでは、インドネシアや中国の拠点からコンテナ単位で大口発送するしかありませんでしたが、今後は現地の保税倉庫から顧客が必要な分だけをタイムリーに小分けして配送できるようになります。利便性が向上することで顧客からのニーズもさらに高まるため、バングラデシュにおけるビジネスは今後飛躍的に拡大していくと非常に期待しています。

● DAIBOUCHOU

そうしますと、まだまだ開拓の余地が非常に大きい市場において、現地のインフラや拠点を強化することで、今後のさらなるシェア拡大が期待できるということですね。

■日華化学 江守様

その通りです。インドもバングラデシュも、当社にとっては伸びしろしか存在しないと考えています。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど、よく分かりました。これまでのご説明から技術開発力が非常に強い印象を受けますが、商品化やマーケティング、あるいは新規顧客の開拓や提案といった「営業面」における強みについては、どのように分析されていますか。

■日華化学 江守様



実は、私が現在いるこのオフィスは、2017年に開設した「NICCA イノベーションセンター (NIC)」の中にあります。ここは単なる研究所ではなく、社内外の多様な人々が集まり、様々なイノベーションについて語り合う場として機能しています。私のオフィスのすぐ階下が研究フロアになっており、後ほどご案内できればと考えています。

なぜこのような施設を作ったのかというと、当社には「製品を売るにあらずして技術を売る」という創業以来のモットーがあるからです。繊維業界では、日々様々な課題や要望が発生しますが、それを、当社の薬剤で解決していこうという事です。

例えば、「これまでにない柔らかい風合いの繊維を作りたい」「柔らかさを保ちながら撥水効果も持たせたい」「絶対に燃えないカーテン用の生地を開発したい」といった難題が、日々当社に持ち込まれます。

それに対して、私たちは単に「この薬剤はいくらです」と価格だけで製品を切り売りするような商売はしていません。お客様の抱える課題を深く理解し、当社の薬剤を使って仕上がった生地が、顧客の求めるパフォーマンスを十分に発揮できるかどうか伴走しながら確認します。そして「これならいける、日華化学にお願いしよう」と納得していただくのが、私たちの営業スタイルです。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)

4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

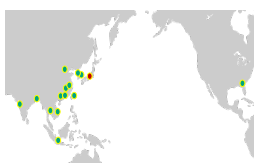
グローバル展開



1968年からアジア諸国を中心に積極的な**グローバル展開**
現地開発・現地生産・現地販売で**顧客密着型**のソリューションを提供

拠点数 9つの国と地域に **14拠点**
(工場・研究所含む)

海外比率 全体売上高の **48%**
(2025年度実績)



COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 26

この「顧客密着型のソリューション提供」を、日本国内だけでなくグローバル展開している国々でも同様に実践しています。例えばベトナムには、地元のローカル企業だけでなく、韓国、台湾、中国など様々な国籍の企業が進出しています。当社は、ベトナムに進出している韓国企業に対しては、韓国日華の担当者が現地に赴いて韓国語で技術サポートを行います。また、グローバルブランドが求める仕様を形にするために、日本、ベトナム、韓国、台湾といった各拠点のメンバーが連携し、複雑に絡み合う国境を越えたニーズにきめ細かく対応しています。このように、現場に深く入り込んだ技術的なソリューションをグローバル規模で一貫して提供できる点こそが、他社には真似できない当社の最大の強みです。インドやバングラデシュを含め、繊維産業における当社のシェアが非常に高いのも、この強みがあるからです。

繊維の生産現場では、染色がうまくいかない、オイルの汚れ（オイルスポット）がついてしまう、といったトラブルが日常的に発生します。その際、「問題が起きたら、まずは日華化学に相談しよう」と真っ先に思い出していただける「ファーストコールカンパニー」であることを目指しています。したがって、当社はいわゆる一般的な「営業力」で販売しているわけではありません。あくまで「現場の課題を解決するソリューション能力」によって、お客様に選んでいただくという営業スタイルです。この姿勢は、化学品だけでなくデミ コスメティクスをはじめとする化粧品事業でも同様です。美容室の現場へ直接足を運び、スタイリストやお客様のお悩み・お困りごとを丁寧に聞き取り、解決につながる製品開発や提案を行っています。非常に泥臭く、ある意味では「昭和なスタイル」と言えるアプローチかもしれません。デジタル全盛の時代には一見逆行しているようにも映りますが、お客様からは大変高い支持と信頼を寄せていただいています。

ただ、このアプローチは一気に市場シェア（面積）を拡大することが難しいという側面もあります。じっくりと時間をかけて信頼を積み重ねていく必要があるからです。ここからさらに認知を広げ、市場でのシェアをどう高めていくかについては、口コミの活用を含めて様々な施策を検討しています。しかし、この「現場に寄り添い、技術と信頼で応える」というビジネスの本質的なスタイルは、今後も決して崩さずに守り抜く覚悟です。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。もう一点お伺いしたいのですが、発表されている中期経営計画を拝見しますと、EBITDA の伸びに比べて営業利益の増益率がやや緩やかである印象を受けます。これはおそらく、新工場建設などの大型投資に伴う減価償却費の増加が影響しているのではないかと思います。この減価償却費の具体的な推移や、今後どの程度増えて、その後どのように推移していく見込みなのかについて教えてください。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

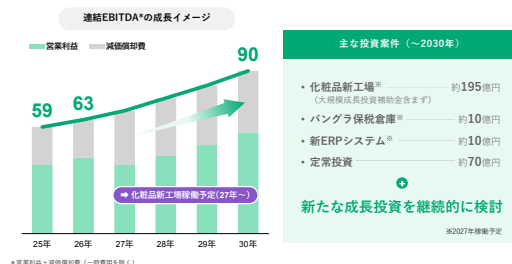
質疑応答

■ 日華化学 江守様

キャッシュ創出力の最大化



積極的な成長投資により、EBITDAを大きく成長させる
償却負担アップにより数年間は営業利益の伸率鈍化を予想



COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 26

スライドに EBITDA の推移をお示ししています。現在は約 60 億円の規模ですが、これをこの中期経営計画期間中に 90 億円まで引き上げる目標を掲げており、十分に実現可能な範囲であると考えています。

一方でご指摘の通り、この期間は投資が重なっています。まず、化粧品工場の大型投資を実行するため、2028 年からは、2025 年比で最大 10 億円強の減価償却費が追加で発生する見込みです。そのほかにも、先ほどお話ししたバン格拉デシュの保稅倉庫の設立、約 10 億円を投じて進めている新 ERP システム、さらに直近で買収した米国撥水剤事業ののれん償却費などが順次発生してまいります。

もちろん償却後の営業利益も重要視していますが、投資が集中するこの時期においては、何よりも「本業でキャッシュを稼ぐ力」を最大化することが最優先であると考えています。そのため、減価償却費の増加によって一時的に営業利益が多少押し下げられたとしても、まずは EBITDA の最大化にグループ一丸となって邁進しようという方針を、今年の年初に全社員に向けて強く打ち出しました。

中期経営計画「INNOVATION30」目標指標



EBITDAを重点指標とし、「稼ぐ力」をより成長させる

	2025年実績	INNOVATION30 2030年目標	増減額	増減率
売上高	557億円	700億円	+143億円	+25.7%
営業利益	38億円	56億円	+18億円	+47.4%
営業利益率	6.9%	8.0%	-	+1.1pt
EBITDA	59億円	90億円	+31億円	+52.5%
EBITDA率	10.7%	12.8%	-	+2.1pt
ROE	6.9%	8.0%	-	+1.1pt
ROIC	5.1%	6.0%	-	+0.9pt
PBR	0.74倍	1.0倍以上	-	+0.26pt以上
DOE	2.8%	3.0%以上	-	+0.2pt以上

※1 当社の株主資本コストは約8%、WACCは約6%と推定

※2 想定為替レート（USD）：150円 想定国産ナフサ価格：65,600円/KL

COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 27

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうしますと、EBITDA から営業利益を差し引いた差額が、おおむね減価償却費の推移を表しているということですね。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

■日華化学 江守様

はい、大体そのようなイメージで捉えていただいて差し支えありません。

● DAIBOUCHOU

そうですね。のれん償却費などは、それほど大きな金額ではないのでしょうか。

■日華化学 江守様

一部のれん償却もありまして、年間で約 2 億円ほどございます。

● DAIBOUCHOU

来期は新工場の稼働に伴い減価償却費を多めに計上し、それ以降は、利益率の増加が EBITDA の推移と同様に乗ってくるという認識でよろしいでしょうか。

■日華化学 江守様

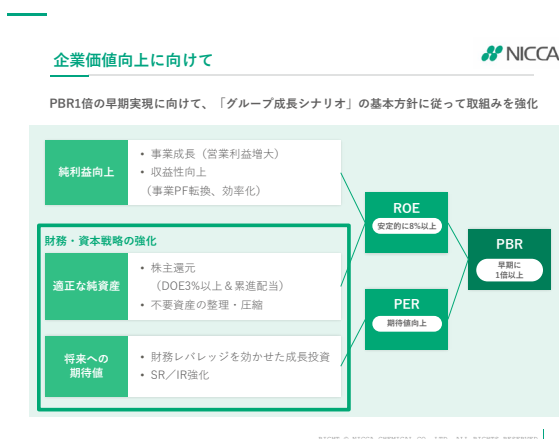
2027 年の中盤から徐々に減価償却費が乗ってきて、2028 年にフルで計上となるスケジュール感です。

● DAIBOUCHOU

分かりました。ありがとうございます。

もう一点お伺いしたいのですが、御社は現在、PBR1 倍を目指されています。DOE3% 方針では仮に PBR1 倍を達成した場合、配当利回り 3% になってしまいます。PBR1 倍に近づくと、DOE による配当の魅力が薄れてしまうという傾向があります。残念ながら PBR1 倍達成が困難な場合、どのような株価対策を行う予定でしょうか？

■日華化学 江守様



ご指摘の通りですね。スライドにもお示ししている通り、PBR1 倍の達成は、私たちが絶対に成し遂げなければならない重要な課題です。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

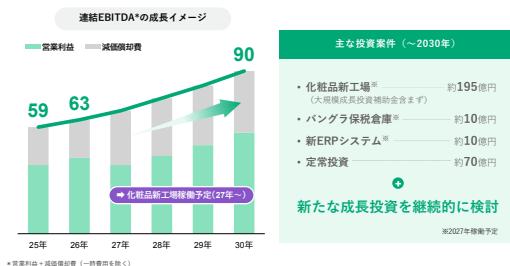
質疑応答

そのためにまず徹底すべきは、IR 活動の強化です。当社がどのような企業で、どこに強みがあるのかが、市場や投資家の皆様にまだ正確に伝わりきっていないと感じています。「日華化学ってこんなに面白い技術を持つ会社なんだ、それなら投資してみよう」と思っていただける投資家様を増やすための発信が、現状はまだ不足していると私自身も深く反省しています。繊維用の界面活性剤や半導体製造用の薬剤と言われても、日常生活ではなかなかイメージが湧きにくいと思います。だからこそ、本日お話ししたような具体的な事例を交えながら、地道かつ丁寧な IR 説明を尽くしていく考えです。

キャッシュ創出力の最大化



積極的な成長投資により、EBITDAを大きく成長させる
償却負担アップにより数年間は営業利益の伸率鈍化を予想



COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 30

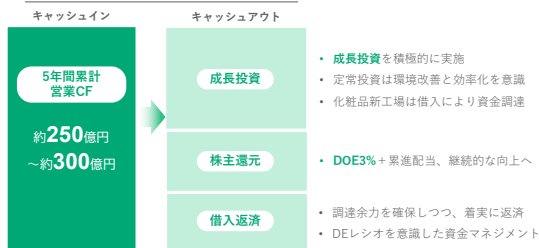
一方で、最も重視しているのは、先ほど申し上げた EBITDA の最大化です。ここをしっかりと強固なものにしていけば、株価や各種財務指標は自ずと好転していくと確信しています。おそらく、現在の投資家の皆様の一歩の懸念は「建設中の新工場が本当に安定して稼働し、計画通りの利益を生み出せるのか」という点に尽きるはずです。まずはその懸念に対し、確かな数字と実績で応えていくことが今最も重要であると認識しています。

キャッシュフローアロケーション



足元は化粧品新工場資金を中心として借入を行い、財務レバレッジを効かせた成長投資を行う
EBITDAを中心とした営業CFをバランスよく活用し、企業価値向上を目指す

2026年～2030年（5年間）の資金使途イメージ



COPYRIGHT © NICCA CHEMICAL CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED | 31

また、DOE 3 % 以上という方針については、あくまで「下限の約束」として捉えています。仮に株価が上昇して PBR1 倍を達成した際には、DOE の基準自体をさらに引き上げることも含め、投資家の皆様に十分な魅力を感じていただける配当利回りを意識した還元政策を検討していく予定です。

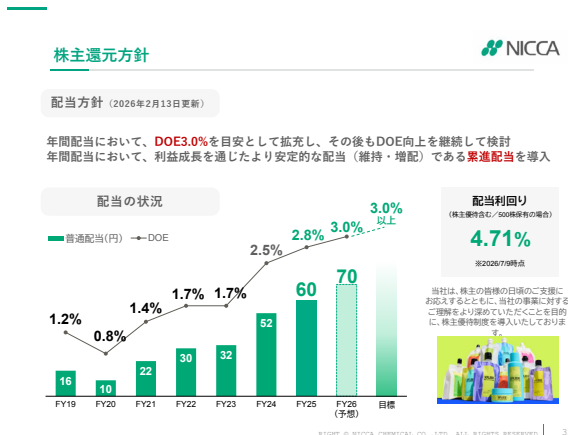
日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

質疑応答

● DAIBOUCHOU

DOE 基準をベースにした累進配当ということで、原則として減配は行わないという理解でよろしいでしょうか。

■日華化学 江守様



その通りです。よほどの異常事態が発生しない限り、減配は実施いたしません。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうしますと、投資家としては営業利益率よりも EBITDA の伸びに注目すべきですね。また、現在の株価水準で算出した配当利回りは約 4.7%（株主優待含む/500株保有の場合）ですが、中長期的に配当額が徐々に増えていくイメージを持てます。この「高配当で、かつ安定的に推移する」という魅力を、株主・投資家の皆様にもっと知ってほしいということですね。

■日華化学 江守様

今後の配当利回りを確約することは困難ですが、現在提示している約 4.7% という高い水準は十分に意識しながら、今後の還元政策を進めていきます。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。今後の御社のさらなる成長に、引き続き注目していきます。本日は貴重なお時間をいただき、誠にありがとうございました。

■日華化学 江守様

ありがとうございました。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

江守様、DAIBOUCHOU さん、本日はありがとうございました。

最後に、江守様と DAIBOUCHOU さんからご挨拶をいただきたいと思います。

それでは、まず江守様、お願いいたします。

■日華化学 江守様

DAIBOUCHOU 様、そして高井様、本日は大変貴重なお時間をいただき、また当社、日華化学についてお話しする機会をいただきまして本当にありがとうございました。

私たちは、市場における当社の認知度がまだまだ不足していると痛感しています。今回の対話を大きな契機として、今後はさらに IR 活動に注力し、より多くの投資家の皆様に当社の技術と可能性を届けていく考えです。今後とも、日華化学をどうぞよろしくお願いいたします。本日は誠にありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。

DAIBOUCHOU さん、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

● DAIBOUCHOU

そうですね。実は以前、日華化学が名証（名古屋証券取引所）に上場していた頃（※現在も日華化学は名証に上場）、非常に優れた資産バリュー株として割安なタイミングで購入していた時期があります。一見地味に映るかもしれませんが、実は利益率が高く、本日実際にお話を伺って、ニッチでありながらも収益性の高い製品を数多く手がけていることがよく分かりました。

化学品は専門的でわかりにくく、BtoB ビジネスということもあって一般には理解されにくい側面があると思います。しかし、DOE 基準を導入した安定的な累進配当という還元姿勢は、長期で保有する上で本当に魅力的です。さらに、今後の成長性や将来性もしっかりと感じることができましたので、まさに長期投資に適した素晴らしい企業だと改めて思いました。本日はどうもありがとうございました。

■日華化学 江守様

最後に少しだけ、当社の研究所をお見せします。

● DAIBOUCHOU

おもしろそうですね。

■日華化学 江守様

このような雰囲気の研究開発を行っています。

日華化学株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 27 日 (月)
4463 東証スタンダード 化学

終わりのあいさつ

● DAIBOUCHOU

すごいですね。

■日華化学 江守様

このような空間になっています。

● DAIBOUCHOU

なるほど、とても素敵で開放的な職場ですね。

■日華化学 江守様

ありがとうございます。DAIBOUCHOU 様、ぜひ一度こちらへお越しください。次回はここで対談しましょう。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。

これにて対談は終了とさせていただきます。

皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

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