

|| 企業調査レポート ||

## nms ホールディングス

2162 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年1月10日(火)

執筆：客員アナリスト

**清水陽一郎**

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要	01
2. 2023 年 3 月期の連結業績予想	01
3. 中長期の成長戦略	01
■ 会社概要	02
■ 業績動向	04
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要	04
2. セグメント別業績概要	04
3. 財務状況	05
■ 今後の見通し	07
1. 2023 年 3 月期の業績予想	07
2. セグメント別業績概要	08
■ 中長期の成長戦略	09
■ 株主還元策	10

## 要約

### 2023 年 3 月期第 2 四半期は増収・損失幅縮小。 通期では営業利益の黒字化を見込む

#### 1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要

nms ホールディングス <2162> の 2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 17.7% 増の 35,818 百万円、営業損失が 236 百万円（前年同期は 237 百万円の損失）、経常利益が同 731.7% 増の 426 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が 129 百万円（同 282 百万円の損失）となった。売上高は、中国のロックダウンによる経済活動への影響など外部環境の不確実要因があったものの、各セグメントでニーズが好調に推移した。利益面もコスト上昇圧力があったものの、抜本的基盤強化策の実行を確実に進めたことが奏功し、損失幅を縮小させた。経常利益に関しては、想定を超えて円安が加速したことで 828 百万円の為替差益を計上して、大幅に急伸した。

#### 2. 2023 年 3 月期の連結業績予想

2023 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が 78,000 百万円（前期比 23.3% 増）、営業利益が 800 百万円（前期は 361 百万円の損失）、経常利益が 650 百万円（前期比 429.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 250 百万円（前期は 1,980 百万円の損失）と、上方修正した。中国におけるロックダウンによる稼働の影響や、部品・部材価格の高騰、物流コストの上昇といった不確実性はあるものの、売上確保に向けた取り組みが各セグメントで進んでいること、加えて抜本的基盤強化策による収益性の高まりを受けたものだ。これにより、各利益がともに黒字に転換することを想定している。通期業績予想の達成に向けて視界は良好だ。各事業においてニーズが好調に推移することが見込まれ、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）からの挽回生産や前倒し生産によって需要が旺盛なためだ。また、新規受注の獲得も順調に進んでいる状況だ。期末に向けて、売上及び利益ともに順調に積み上がっていくことが期待される。

#### 3. 中長期の成長戦略

同社は、主軸の HS 事業において「生産現場におけるデジタルテクノロジーの導入・運用の遅れ」「正規社員削減による生産性の低下、品質問題、安定した生産現場の確立」を日本の製造業の大きな課題と捉え、同社独自のビジネスモデルを構築する計画である。まずは、必要技術・ツールをワンストップで提供し、製造業の DX 推進のサポートをしていく。さらに、国内外の製造業ファブレス化に貢献できる高度人材の育成・提供も進める。足元の成長戦略は着実に進捗している状況だ。製造業の DX に向けて（株）セールスフォース・ジャパンと協業し、同社独自の人材サービス関連のノウハウとセールスフォース・ジャパンの CRM（顧客関係管理）テクノロジーを掛け合わせ「グローバル・プラットフォーム・サービス」を開発した。顧客からの引き合いは好調である。2022 年 10 月からベトナム市場への展開を開始し、今後は順次展開する市場を広げるとしている。

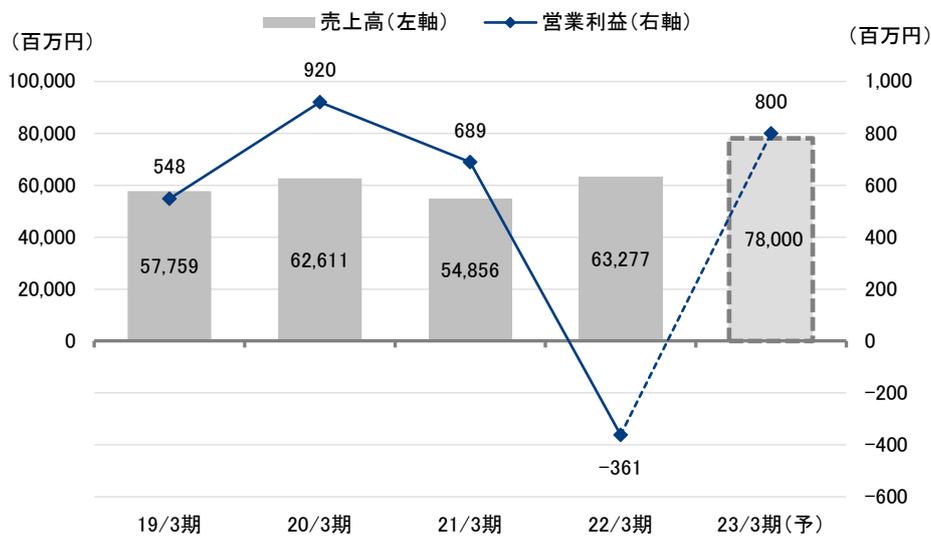
なお、2024 年 3 月期からスタートする次期中期経営計画は 2023 年 3 月期内の策定を計画している。そのうえで、事業環境の変化などを注視しながら時機を得て公表する予定である。

## 要約

## Key Points

- ・2023年3月期第2四半期は、各セグメント需要好調で増収
- ・コロナ禍や原材料高騰などがあったものの、損失幅も縮小
- ・足元では収益性が高まっており、2023年3月期通期は黒字転換を予想
- ・膨らむデジタル化需要取り込みに向け、独自性の高いビジネスモデルを構築。セールスフォース・ジャパンとの協業により製造業のDXを支援

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 日本のモノづくり品質で世界展開

同社は1985年に製造派遣・製造請負を柱とする人材サービス(ヒューマンソリューション=HS)事業を基盤に創業し、2007年にJASDAQに上場した。その後、2010年7月に(株)志摩電子工業、2011年7月に(株)テーケアール(現TKR)を買収して電子・電気機器の製造受託(エレクトロニクスマニュファクチャリングサービス=EMS)事業を発足した。さらに2013年10月に(株)日立メディアエレクトロニクスの一部事業を、2014年10月にパナソニック(現パナソニックホールディングス)<6752>から一般電源事業をそれぞれ譲受して、電源関連製品の開発から設計・製造・販売まで行うメーカー(パワーサプライ=PS)事業を発足した。2019年には、ソニー(現ソニーグループ)<6758>の米国法人からメキシコ工場を含む米国の事業部門を譲受した。同社は、「ニッポンのモノづくり品質を世界へ」を標榜し、3つの事業を組み合わせる「人材ビジネス」×「モノづくり」の強みを最大化することを経営の主眼としている。2017年4月に同社は持株会社制へ移行した。

会社概要

(1) HS 事業

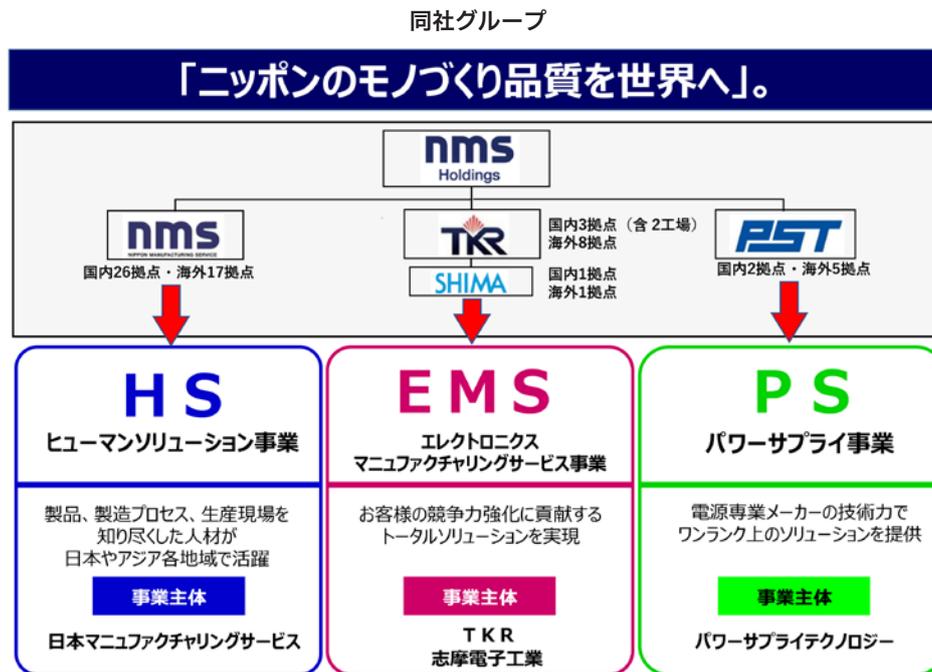
HS 事業では、国内・海外におけるマニファクチャリングサービス全般を日本・中国・ASEAN 諸国で提供している。具体的には、製造事業、生産系エンジニアリング事業、IT・設計開発エンジニアリング事業、テクニカルサービス事業、ロジスティクスサービス事業、省力化装置事業などである。また、研修施設や日本語教育システムなどを活用し、外国人材定着支援サービスも展開している。

(2) EMS 事業

EMS 事業では、実装・プレス・成形・完成品組み立てのほか、試作、部品調達、検査など広範囲にわたるノウハウを有し、高い実装品質と低コストの生産ライン構築により一貫生産・量産のほか、プロセス単体・少量多品種での生産対応を手掛けている。具体的な事業内容は、電子機器製造受託サービス、電子機器修理サービス、車載関連機器・部品の設計・開発・製造、スタートアップソリューション等を行うシェアビジネスなどである。

(3) PS 事業

PS 事業では、電源専門メーカーとして電源及び関連部品を提供するほか、新事業の柱として自動車や産業機器類の電動化に対応する EV 関連製品を開発し、新規分野への参入を図っている。



出所：決算概要より掲載

## 業績動向

### 2023 年 3 月期第 2 四半期は基盤強化策の効果が表れ、足元の収益性が高まる

#### 1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要

同社の 2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 17.7% 増の 35,818 百万円、営業損失が 236 百万円（前年同期は 237 百万円の損失）、経常利益が同 731.7% 増の 426 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が 129 百万円（同 282 百万円の損失）となった。各利益水準は想定を上回って着地した。売上高に関しては、中国におけるロックダウンによる経済活動の低迷などがあったものの、各セグメントともにニーズが好調となったことを受けて前年同期比で増収となった。市場がコロナ禍から回復してくるなかで、メキシコでの量産立ち上げなどを遂行し、ニーズを確実に業績に取り込んだ。利益面は、以前より進めている抜本的基盤強化策を実行し、前年同期比で損失幅を縮めた。基盤強化策とは、案件ごとの収益性の精査、原価率の改善、適正価格の見直しをはじめとする収益性を高める施策のことである。これにより足元では収益性が高まった状況だ。

四半期ごとに連結ベースの営業損益を見ると、第 1 四半期は 249 百万円の損失、第 2 四半期は 12 百万円の増益となった。第 1 四半期においては中国のコロナ禍におけるロックダウンの影響を受け、営業損失となったものの、第 2 四半期においては黒字に転換した。今後も同社は収益性を高める施策を継続する方針である。こうした状況により、期末にかけて売上及び利益が積み上がっていくことが期待される。

#### 2. セグメント別業績概要

##### (1) HS 事業

HS 事業の売上高は 11,507 百万円（前年同期比 6.3% 増）、セグメント利益は 470 百万円（同 50.2% 増）となった。国内事業、海外事業ともに需要が堅調に推移した。国内事業に関しては、依然としてコロナ禍の影響や半導体関連の部品不足などの影響があったものの、人手不足を背景に同事業に対する需要は旺盛となった。コロナ禍によって外国人労働者の流入が減少していることが要因だ。海外事業に関しては、ベトナムとタイが好調であった。特にベトナムでは、車載部品関連で顧客からの需要が旺盛となった。また、新規顧客の開拓や既存取引のシェア拡大なども業績を押し上げた。既存取引のシェア拡大に関しては、同社派遣人財の質の高さが評価された。利益面に関しても、前年同期に比べて急伸した。国内・海外ともにコロナ禍や部品不足などの影響を受けたものの、全社的に進める基盤強化策が寄与した。

## 業績動向

**(2) EMS 事業**

EMS 事業の売上高は、17,010 百万円（前年同期比 24.3% 増）、セグメント損失は 260 百万円（前年同期は 301 百万円の損失）となった。同事業は、中国、ASEAN、北中米において生産活動を展開し、中国における受注の獲得やベトナム工場での新規量産開始などによって前年同期比で増収を達成した。利益面は、中国のロックダウンの影響や部品不足による顧客の生産計画変更などの影響を受けた。加えて、北中米における量産立上げコストも影響した。セグメント損益を四半期ごとに見ると、第 1 四半期は中国ロックダウンの影響を大きく受けたものの、第 2 四半期には損失幅が縮小した。加えて、各種基盤強化策も着実に推進しており、足元では収益性が高まってきていると言える。

**(3) PS 事業**

PS 事業の売上高は、7,300 百万円（前年同期比 23.3% 増）、セグメント損失は 194 百万円（前年同期は 16 百万円の損失）となった。同事業においては、2023 年 3 月期の重点施策として「産業機器市場への製品展開」「電池パック技術の横展開」のほか、人手不足やそれに起因する省人化などを背景にしたロボティクス市場への既存製品の横展開があり、これらが進捗した。加えて、需要が高水準で推移したことも売上を押し上げた。利益面に関しては中国のロックダウンが響いた。また、部材価格の高騰、物流コストの上昇なども利益圧迫要因となった。

**2023 年 3 月期第 2 四半期連結業績**

（単位：百万円）

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	30,430	-	35,818	-	5,388	17.7%
HS 事業	10,827	35.6%	11,507	32.1%	680	6.3%
EMS 事業	13,682	45.0%	17,010	47.5%	3,328	24.3%
PS 事業	5,920	19.5%	7,300	20.4%	1,380	23.3%
売上総利益	3,259	10.7%	3,285	9.2%	25	0.8%
販管費	3,497	11.5%	3,522	9.8%	25	0.7%
営業損益	-237	-0.8%	-236	-0.7%	0	-
HS 事業	313	2.9%	470	4.1%	157	50.2%
EMS 事業	-301	-2.2%	-260	-1.5%	41	-
PS 事業	-16	-0.3%	-194	-2.7%	-178	-
調整額	-232	-	-252	-	-20	-
経常損益	51	0.2%	426	1.2%	375	731.7%
親会社株主に帰属する 四半期純損益	-282	-0.9%	129	0.4%	411	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

**3. 財務状況**

2022 年 3 月期末における資産合計は前期末比 6,145 百万円増の 40,987 百万円となった。流動資産は 31,381 百万円となり、5,032 百万円増加した。これは主に現金及び預金が 1,047 百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 1,167 百万円、原材料及び貯蔵品が 4,332 百万円、その他流動資産が 579 百万円増加したことによる。固定資産は 9,573 百万円となり、1,119 百万円増加した。有形固定資産が 1,048 百万円、投資その他の資産が 96 百万円増加した一方で、無形固定資産が 25 百万円減少したことによる。

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.

## 業績動向

負債合計は前期末比 6,002 百万円増の 38,150 百万円となった。流動負債は 32,501 百万円となり、6,168 百万円増加した。これは主に支払手形及び買掛金が 3,469 百万円、短期借入金が 2,475 百万円増加したことによる。固定負債は 5,648 百万円となり、165 百万円減少した。これは主に長期借入金が 221 百万円減少したことによる。純資産合計は前期末比 142 百万円増の 2,836 百万円となった。利益剰余金が 51 百万円、為替換算調整勘定が 90 百万円増加したことによる。

同社は財務基盤の強化に向けても積極的に取り組んでいる。具体的には、部材を戦略的に確保しつつ、過剰在庫を圧縮すること、仕入れから回収までのサイクルを短くすることなどに取り組んでいる。加えて、投資の精査や各種 KPI を設定し、キャッシュ・フローの観点から財務健全性を高めるために各種施策を実行している。また、外部環境の変化が早いなか、部材調達ソースの多様化や為替エクスポージャー圧縮への対応なども実行している。事業面においては、ニーズが堅調なことに加えて基盤強化策の着実な実行により、収益性が高まっている。利益が積み上がるにつれ、財務健全性も高まっていくだろう。

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 2Q	増減額
現金及び預金	4,246	4,177	4,746	5,131	4,084	-1,047
受取手形、売掛金及び契約資産 (受取手形及び売掛金を含む)	10,761	11,812	10,300	11,735	12,903	1,167
流動資産	22,082	23,115	21,658	26,349	31,381	5,032
有形固定資産	5,612	8,060	7,890	6,697	7,745	1,048
無形固定資産	540	1,095	883	722	696	-25
投資その他の資産	1,227	1,133	1,022	1,033	1,130	96
固定資産	7,380	10,288	9,796	8,453	9,573	1,119
資産合計	29,462	33,470	31,507	34,842	40,987	6,145
流動負債	21,744	16,290	17,460	26,333	32,501	6,168
固定負債	1,973	11,330	9,344	5,814	5,648	-165
負債合計	23,717	27,620	26,804	32,148	38,150	6,002
純資産	5,744	5,849	4,702	2,693	2,836	142
<b>【安全性】</b>						
流動比率	101.6%	141.9%	124.0%	100.1%	96.6%	-3.5pt
自己資本比率	19.5%	17.4%	14.9%	7.7%	6.9%	-0.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023 年 3 月期は通期での黒字転換を予想。 ニーズが旺盛なことに加えて収益性も高まり、視界は良好

#### 1. 2023 年 3 月期の業績予想

2023 年 3 月期の業績予想は、売上高が 78,000 百万円（前期比 23.3% 増）、営業利益が 800 百万円（前期は 361 百万円の損失）、経常利益が 650 百万円（前期比 429.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 250 百万円（前期は 1,980 百万円の損失）と上方修正した。視界は良好であると言えるだろう。中国のロックダウン、部材価格の高騰、サプライチェーンの混乱など、外部環境の不確実性は依然としてあるものの、各セグメントともに需要が堅調に推移することが見込まれる。各事業において、コロナ禍からの挽回生産の動きが見られるためだ。加えて、新規受注の獲得も順調であり、下期の業績に貢献してくることが期待される。上期にかけて基盤強化策が効果を発揮してきており、利益の積み上げも期待される。外部環境の不確実性が緩和してくれば、しっかりと利益が積み上がるのが想定される。

#### 2023 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	63,277	-	78,000	-	14,723	23.3%
営業利益	-361	-0.6%	800	1.0%	1,161	-
経常利益	122	0.2%	650	0.8%	528	429.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,980	-3.1%	250	0.3%	2,230	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. セグメント別業績概要

### (1) HS 事業

需要は下期にかけても引き続き高水準で推移することを見込んでいる。引き続き顧客ニーズに合わせた多様なサービス・人材の提案・提供、製造業の海外進出・製造支援サービス事業の拡大、デジタルプラットフォームの構築・展開を主眼に据え、事業規模拡大を図っていく。事業環境の変化に対応する形でグループ内製造受託インフラ・ノウハウを顧客ニーズに合わせて提案・提供するほか、製造業のファブレス化に即応するため、顧客シニアエキスパート人材の転籍支援にも注力し、幅広い人材の雇用機会を創出することで、採用枠の拡大、生産性の向上をさらに推し進めていく。人材教育・育成に関しては、エンジニア採用・育成プログラムの強化、ジョブグレードアップ制度の高度化と効果の可視化を行い、得られた実績をほかの地域にも展開していく。外国人技能実習生については、同社独自のスキームを有しており、アフターコロナを見据えた訴求力の高いデジタルプラットフォームの構築にも、引き続き注力する方針だ。製造業の海外進出・製造支援サービス事業については、住友商事<8053>と業務提携を行っているベトナム・タンロン工業団地でのワンストップサービスの提供に引き続き注力していく。同工業団地では、人材ソリューションと製造支援サービスをワンストップで提供しており、今後もニーズが好調に推移することが想定されている。利益面に関しても、基盤強化策を継続していく。具体的には、既存取引における原価率の改善、販管費の管理強化などを推進する計画である。

### (2) EMS 事業

EMS 事業は、コロナ禍や部品不足の影響が緩和され、需要も堅調に推移していくことを想定している。ベトナム拠点とメキシコ拠点において各種活動に注力していく。2021年6月に新規品生産立ち上げを開始したベトナム拠点では、車載用ワイヤレス充電器関連やAV・音響機器関連など、プレス技術を核に完成品まで生産できる特長を生かし、ベトナムへの生産移管を進める日系企業のニーズに合わせた対応に注力する。チャイナプラスワンとしてベトナムの重要性が高まっており、需要が好調に推移することが見込まれる。メキシコ拠点では、主軸の車載関連部品に加え、北米において大きなマーケットを有し、需要が安定している家電や電動工具、産業機器などの顧客にフォーカスし事業を推進していく。こうしたなか、利益確保に向けて基盤強化策による収益性の向上に引き続き取り組んでいく。戦略投資による量産立ち上げも順調に進行しており、堅調なニーズがしっかりと業績に取り込まれていくことが期待される。

同事業は、戦略投資の実行期にある。具体的には、新市場としての北中米事業の立ち上げ、ニーズが高まっているベトナムでの新規量産立ち上げなどに投資を実行している。過去2年間はコロナ禍の影響を受けたものの、北中米・ベトナム市場の重要性は普遍のものと同社は考えている。同社は、今後も北中米とベトナム市場へ注力する方針である。

今後の見通し

### (3) PS 事業

PS 事業においても需要が高水準で推移していくことが想定される。こうしたなか、高圧電源、マグネットローを中心引き続き安定した収益体質への転換を図る。また、産業機器市場への製品展開、新規顧客の獲得・拡販にも引き続き注力する方針だ。さらに、省人化・自動化ニーズによるロボティクス市場の拡大や、コロナ禍を背景とした殺菌・滅菌機器市場への製品展開など、新市場の開拓にも注力していく。2023 年 3 月期上期において、ロボティクス市場や産業機器市場への展開は確実に進捗しており、さらなる新市場の開拓が期待される。利益面に関しても各種施策を実行し、収益確保に注力する。具体的には、部材高騰に伴う売価の是正によって適正な利益の確保に努める。加えて、部材の調達ソースを拡大することによって、生産活動の安定化も進める計画だ。同事業では、2023 年 3 月期下期にかけて利益を積み上げていく想定だ。戦略投資や基盤強化策の着実な実行によって、足元では収益性が高まっている状況である。2023 年 3 月期通期の営業利益黒字化を見込み、2023 年度以降も利益を積み上げていく。

## ■ 中長期の成長戦略

### 製造業でのデジタル化普及遅延解決へ。 2022 年 10 月にセールスフォース・ジャパンとの協業を開始

同社は、主軸である HS 事業において「生産現場におけるデジタルテクノロジーの導入・運用の遅れ」「正規社員削減による生産性の低下、品質問題、安定した生産現場の確立」を日本の製造業の大きな課題と捉え、これに対して同社独自のビジネスモデルを構築する計画である。まずは、必要技術・ツールをワンストップで提供し、製造業の DX 推進のサポートをしていく。様々な特性を持つ AI 企業・パートナー企業、海外の政府・大学とのネットワークを活用し、人材・生産管理・自動化・部材調達・物流といった顧客ニーズに合った DX を実現していく考えである。

日本企業の製造現場におけるデジタル化の遅延は国の課題として認知されており、政府主導で解決を図っている。「デジタル化による効果を事前にイメージしづらい」「IT が分かる人材がいない」など様々なボトルネックはあるものの、デジタル化は国の生産性向上に向けた喫緊の課題であり、今後あらゆる方面でデジタル化普及に向けた潮流が強まると予想する。そうしたなか、DX の推進サービスを手掛ける同社にとっては、中長期的に大きなビジネスチャンスが訪れると弊社は考える。

製造業の DX に向けて、同社はセールスフォース・ジャパンと協業し「グローバル・プラットフォーム・サービス」を共同開発し、2022 年 10 月に提供開始した。これは、同社独自の人材サービス関連のノウハウとセールスフォース・ジャパンの CRM（顧客関係管理）テクノロジーを掛け合わせた、顧客のニーズに合わせて海外モノづくり人材の採用から定着支援までをサポートできるシステムである。具体的には、顧客ニーズに応じた海外モノづくり人材のプラットフォーム構築、人材データ可視化、日系製造業への外国人材派遣・採用支援、外国人材の評価・キャリア開発支援などのサービスを提供している。2022 年 10 月の時点で 500 名規模の受注を獲得しており、顧客からの引き合いは好調な状況である。今後はベトナム市場を皮切りに、市場を順次拡大する計画だ。そのうえで、2024 年に売上高 100 億円規模へと同サービスを拡大させていくことを目指している。

## 中長期の成長戦略

さらに、同社は国内外の製造業のファブレス化に貢献できる高度人材の育成・提供も進めている。グループ内 EMS・PS 事業とのシナジーに加え、ジョブグレードアップ制度の展開や技術・技能教育の拡充により、様々なニーズに貢献する即戦力人材を育成していく。同社のビジネスモデルでは人材こそが競争力・成長力の源泉であり、こうした積極的な取り組みが、中長期的に同社の業績を押し上げていくと弊社は期待する。

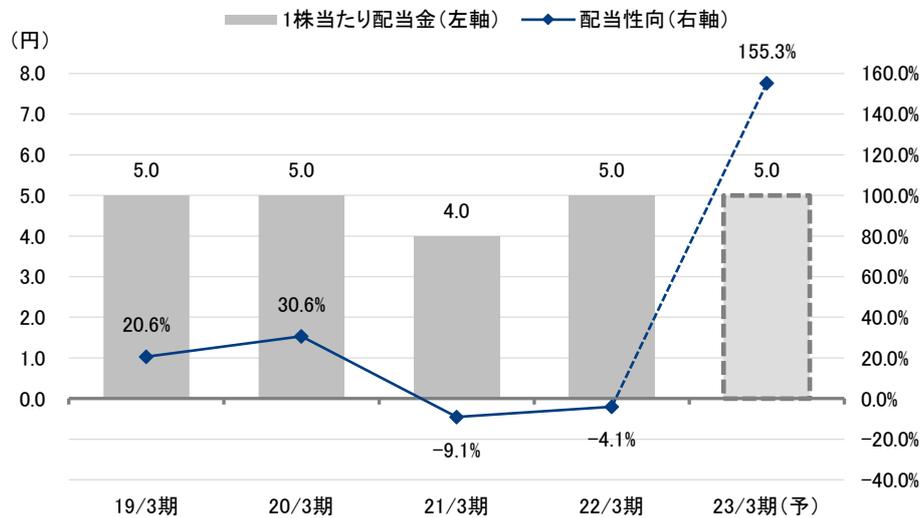
なお、2024年3月期を初年度とする次期中期経営計画は現在策定中である。事業環境の変化を注視しながら、時機を得て対外的に公表することを想定している。

## 株主還元策

### 2023年3月期も安定した配当を実施予定

株主還元について、同社は配当と自社株買いを合わせた総還元性向を株主還元の指標としており、配当性向 20% を中期目標に還元を行っている。2022年3月期の1株当たり配当金は、前期比 1.0 円増の 5.0 円となった。2023年3月期は、今後の業績回復などを見据えて前期と同じ1株当たり 5.0 円を見込んでいる。

1株当たり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て作成されていますが、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