

|| 企業調査レポート ||

リケンNPR

6209 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年7月6日(月)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 自動車・産業機械部品事業、配管・建設機材事業、熱エンジニアリング事業などを展開…	01
2. 2026年3月期は上方修正値を上回る増益で着地…	01
3. 2027年3月期は不透明感を考慮して減益予想だが保守的…	02
4. 経営統合シナジー創出は順調、事業ポートフォリオ改革の加速も期待…	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要…	03
2. 沿革…	03
■ 事業概要	05
1. グループ再編…	05
2. 事業概要…	06
3. 特徴・強み…	07
4. リスク要因と対策…	07
■ 業績動向	08
1. 2026年3月期の業績概要…	08
2. セグメント別の動向…	09
3. 財務状況…	11
■ 今後の見通し	12
● 2027年3月期の業績見通し…	12
■ 成長戦略	13
1. 事業環境…	13
2. 第一次中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)…	14
3. 事業戦略と進捗状況…	15
4. 株主還元策…	19
5. サステナビリティ経営…	19
6. 弊社の見方…	20

要約

2026年3月期は上方修正値を上回る増益で着地。 2027年3月期は減益予想も、経営統合シナジー創出は順調

リケンNPR<6209>は、ピストンリング大手メーカーの(株)リケンと日本ピストンリング(株)(以下、NPR)が2023年10月に経営統合して設立した持株会社である。2026年4月1日付で国内グループ再編を実施して事業持株会社へ移行した。長年培った両社のブランド力を生かしながら、統合的なガバナンスのもとでシナジーを追求し、持続的成長と企業価値向上を目指している。

1. 自動車・産業機械部品事業、配管・建設機材事業、熱エンジニアリング事業などを展開

経営統合シナジー最大化に向けて2026年4月1日付で国内グループ組織再編を実施し、グループの事業をピストンリング事業、船用・産業用事業、精機部品事業、素形材事業、配管機器事業、半導体・エレクトロニクス関連事業の6事業に分けて各事業部を設置した。これにより、戦略立案・意思決定などスピード感を重視した機動的な運営を進めるとともに、利益率や資産効率などROICを意識した事業運営を行う。セグメント区分は2026年3月期より変更して、自動車・産業機械部品事業、配管・建設機材事業、熱エンジニアリング事業、その他の4区分としている。ピストンリングなどの自動車用エンジン部品関連は高度な精密加工・表面処理・材料・粉末冶金技術などを強みに、世界の主要な自動車メーカーに幅広く製品を供給している。配管・建設機材事業は管継手などの配管用機材を展開し、国内配管継手業界トップである。また熱エンジニアリング事業などの半導体・エレクトロニクス関連を成長分野と位置付けて、事業ポートフォリオ改革を推進している。

2. 2026年3月期は上方修正値を上回る増益で着地

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.2%減の163,114百万円、営業利益が同8.8%増の12,847百万円、経常利益が同18.2%増の17,345百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同60.2%増の14,027百万円となった。前回予想(2026年2月13日付で各利益を2回目の上方修正)を上回り、期初時点の減益予想(2025年5月15日付の期初公表値)に対しては一転増益での着地となった。売上高は前期の合併事業の解消や顧客の生産台数の減少などの影響で減収となったが、営業利益は自動車関連を中心とする価格適正化効果、経営統合シナジーや生産最適化を含むコストダウン効果により、減収影響、人件費増加、米国関税影響を吸収して増益だった。経常利益は営業外損益での為替差損益改善、親会社株主に帰属する当期純利益は特別利益での退職給付信託返還益計上も寄与した。

要約

3. 2027年3月期は不透明感を考慮して減益予想だが保守的

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.7%減の162,000百万円、営業利益が同22.2%減の10,000百万円、経常利益が同22.2%減の13,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.8%減の9,000百万円と見込んでいる。地政学リスクの高まりによる需要減少という事業環境の不透明感、原材料・エネルギーコストの上昇、人件費増加などを考慮し減収減益予想としており、親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上した特別利益の剥落も影響する。ただし、価格適正化や経営統合シナジーを含むコストダウンが順調に進展していること、為替が想定よりも円安水準で推移していることなどを勘案すれば、前期と同様に上振れ余地があると弊社では見ている。

4. 経営統合シナジー創出は順調、事業ポートフォリオ改革の加速も期待

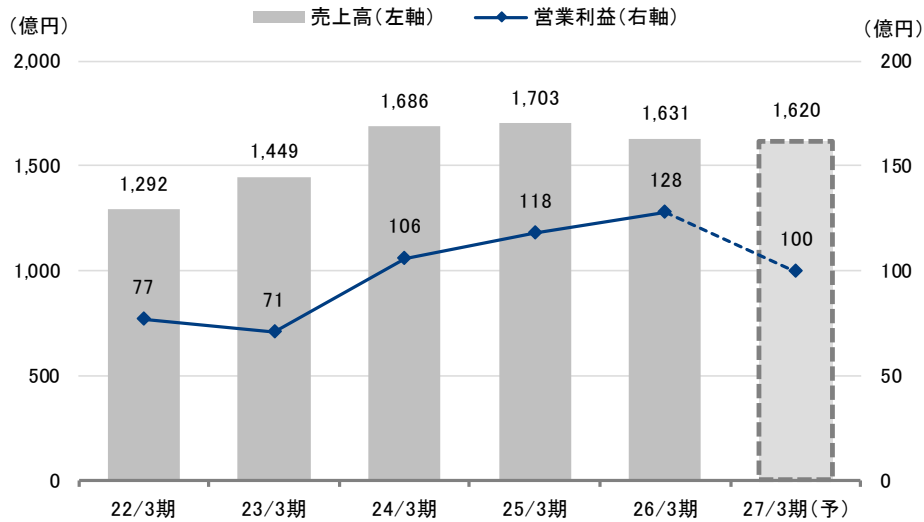
同社は2024年2月に第一次中期経営計画(2025年3月期~2027年3月期)を策定し、持続的成長と企業価値向上の実現に向けて中期経営方針を、1) 経営統合によるシナジー創出、2) 事業ポートフォリオ改革、3) サステナビリティ経営の強化・成長基盤の整備とした。定量目標の達成状況として、経常利益率9%以上については2026年3月期に価格適正化効果や経営統合シナジーを含むコストダウン効果によって10.6%となり、最終年度目標を1期前倒しで達成した。ROE8%以上については2026年3月期に特別利益計上も寄与して9.2%となり、最終年度目標を1期前倒しで達成した。2027年3月期は外部環境の不透明感を考慮し一時的に減益・ROE低下予想としているものの、経営統合シナジー効果は2025年3月期からの累計で30~35億円程度と、目標(3ヶ年合計で30億円)を達成する見込みであり、進捗状況は順調と言えるだろう。2027年3月期以降も、2026年4月に実施した国内グループ組織再編によって経営統合シナジー創出や事業ポートフォリオ改革の加速に期待できる。

Key Points

- ・リケンとNPRが経営統合、2026年4月に事業持株会社へ移行
- ・2026年3月期は上方修正値を上回る増益で着地
- ・2027年3月期は不透明感を考慮して減益予想だが保守的
- ・経営統合シナジー創出は順調、事業ポートフォリオ改革の加速も期待

要約

業績推移



注：24/3期以前の数値はリケンとNPRの業績の単純合算値
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

リケンとNPRが経営統合、2026年4月に事業持株会社へ移行

1. 会社概要

同社はピストンリング大手メーカーのリケンとNPRが2023年10月に経営統合して設立した持株会社である。2026年4月にはグループ再編を実施して事業持株会社へ移行し、本社も2本社体制から単一本社体制(東京都千代田区三番町)へ移行した。さらに2027年度には東京都千代田区大手町(東京サンケイビル)へ本社を移転し、本社機能を完全集約する。長年培った両社のブランド力を生かしながら、統合的なガバナンスのもとでシナジーを追求し、持続的成長と企業価値向上を目指す。

2. 沿革

リケンは、理化学研究所大河内研究室の海老原啓吉博士が1926年にピストンリングの製造法を発明(各国の特許を取得)し、この発明を企業化する目的で1927年に理化学興業(株)を設立、日本で初めて実用ピストンリングの製造を開始した。その後の改称、分割、合併等を経て1941年に理研工業(株)を設立、さらに戦後の再編などを経て1949年に理研柏崎ピストンリング工業(株)(1950年に理研ピストンリング工業(株)に改称)、理研熊谷鋳鉄(株)(1951年に理研鋳鉄(株)に改称)として再出発(リケンの設立)した。そして1952年に東京証券取引所(以下、東証)に株式上場、1979年に商号をリケンに変更した。

リケンNPR | 2026年7月6日(月)
 6209 東証プライム市場 | <https://www.npr-riken.co.jp/ir/>

会社概要

NPRは、独力で船用機関の技術を学んだ鈴木友訓氏が1912年に鈴木製作所を開業し、焼玉式船舶エンジンや精米機などの設計製作を開始した。その後ピストンリングの国産化の必要性を痛感した鈴木氏は製作に尽力し、1931年にピストンリングの試作品を完成させ、日本ピストンリング製作所に改称した。1934年に株式会社化し、埼玉県川口市に工場を開設した。1945年には空爆で本社社屋を焼失し、終戦で工場を一時閉鎖したが、1949年に東証に株式上場した。

両社はそれぞれピストンリング製造会社として設立されて以降、長年にわたり世界の自動車産業分野の発展に貢献してきたが、100年に一度と言われる自動車業界の変革の中で、両社に求められる様々な課題に取り組んでいくにあたり、長年培った両社のブランドを生かしながら、統合的なガバナンスのもとでシナジーを追求していくことが、両社の持続的成長及び企業価値向上を実現する最適な選択であると判断し、2023年10月2日付で経営統合して持株会社を設立して東証プライム市場に株式上場(完全子会社となったリケンとNPRは2023年9月28日付で上場廃止)した。

沿革

リケン

年	項目
1926年	理化学研究所 大河内研究室、海老原敬吉博士がピストンリングの製造法を発明(各国の特許取得)
1927年	理化学研究所の発明を企業化する目的で理化学興業(株)を設立 日本で初めて実用ピストンリングの製造を開始
1941年	改称、分割、合併等を経て理研工業(株)を設立
1949年	戦後の再編を経て、理研柏崎ピストンリング工業(株)(1950年に理研ピストンリング工業(株)に改称)、理研熊谷鋳鉄(株)(1951年に理研鋳鉄(株)に改称)として再出発(リケンの設立)
1952年	東京証券取引所に株式上場
1979年	商号を(株)リケンに改称
2023年	日本継手(株)を子会社化 日本ピストンリング(株)(NPR)との経営統合(共同持株会社設立)に伴い上場廃止

日本ピストンリング(NPR)

年	項目
1912年	独力で船用機関の技術を学んだ鈴木友訓氏が鈴木製作所を開業
1931年	ピストンリングの試作品を完成させ、日本ピストンリング製作所に改称(1934年に株式会社化)
1949年	東京証券取引所に株式上場
2014年	住友金属鉱山(株)より金属粉末射出成形品事業を譲受 石福金属興業(株)より歯科インプラント事業を譲受
2022年	(株)ノルメカエイシアを子会社化
2023年	リケン(株)との経営統合(共同持株会社設立)に伴い上場廃止

リケンNPR

年	項目
2023年	リケンとNPRが株式移転によりリケンNPR(株)を設立し、同社が東京証券取引所プライム市場に上場
2024年	リケンが(株)シンワバネスを子会社化 第一次中期経営計画を策定 リケンが合併会社である(株)リケンブラザー精密工業の株式を譲渡して合併解消
2025年	NPRが連結子会社である(株)日ピス福島製造所を吸収合併
2026年	組織再編により同社は事業持株会社へ移行 子会社であるリケン及びNPRの営業・技術開発・コーポレート機能を同社へ承継し、両社を同社の製造子会社に移行 子会社のRiken Corporation of AmericaがHastings Holding Corp.の全株式を取得して子会社化

出所：同社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

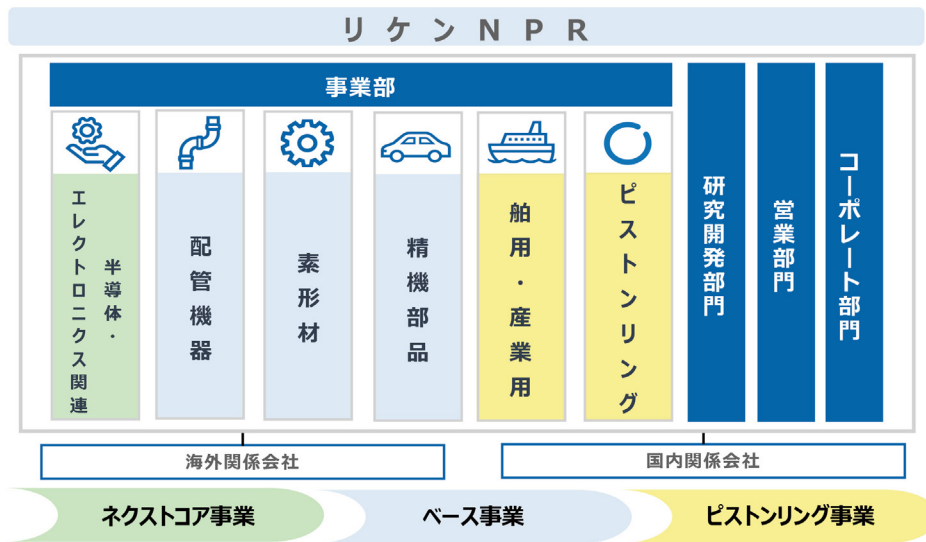
■ 事業概要

経営統合シナジー最大化に向けてグループ再編を実施

1. グループ再編

経営統合シナジー最大化に向けて2026年4月1日付で国内グループ組織再編を実施し、リケン及びNPRの営業・技術開発・コーポレート機能を同社へ承継し、戦略策定・統括機能を集約して同社は事業持株会社へ移行した。また旧リケン、旧NPRの枠組みを取り払い、グループの事業をピストンリング事業、船用・産業用事業、精機部品事業、素形材事業、配管機器事業、半導体・エレクトロニクス関連事業の6事業に分けて各事業部を設置した。これにより、戦略立案・意思決定などスピード感を重視した機動的な運営を進めるとともに、利益率や資産効率などROICを意識した事業運営を行う。製造部門については再編により同社の直接の子会社とした。グループガバナンスに関しては、組織再編を機にグループ内で統一感を持ったルール化を進めるとともに、同社が戦略・方針決定面で強くリードし、変化に強い強靱で効率的なガバナンス体制を構築する。これらの国内グループ組織再編でシナジー創出を加速させる。なお2026年6月1日時点で国内連結子会社は16社、海外連結子会社は21社、持分法適用関連会社は6社となった。

グループ組織再編



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

国内の具体的な組織再編としては、リケンはピストンリング事業製造子会社に移行して社名を(株)リケンNPR新潟に変更、NPRは精機部品事業製造子会社へ移行して社名を(株)リケンNPRプレジジョンに変更、理研熊谷機械(株)はリケン熊谷事業所の精機部品事業を承継して社名を(株)リケンNPRプレジジョン埼玉に変更、(株)リケンキャストはリケン柏崎事業所の素形材事業を継承して社名を(株)リケンNPRキャストに変更、(株)日ピス岩手はNPRのピストンリング製造関連資産を承継して社名を(株)リケンNPR岩手に変更、理研商事(株)はNPRの汎用製品等商社事業を承継して社名を(株)リケンNPR商事に変更した。このほか、会社分割を伴わない社名の変更も行っている。

海外については、2025年7月に米国子会社のミシガン事業所の閉鎖を発表し、2026年2月にはタイの子会社を合併した。また2026年4月には子会社のRiken Corporation of Americaが、米国Hastings Holding Corp. (以下、HHC)の全株式を取得して子会社化した。なお、2026年4月に予定していた米国子会社の統合については統合日を延期した。

自動車用エンジン部品が主力

2. 事業概要

セグメント区分は2026年3月期より変更して、自動車・産業機械部品事業、配管・建設機材事業、熱エンジニアリング事業、その他(EMC※1事業、メタモールド※2、医療・災害救急医療関連製品など)としている。2026年3月期のセグメント別売上構成比(セグメント間取引消去前合計に対する割合)は自動車・産業機械部品事業が74.3%、配管・建設機材事業が10.4%、熱エンジニアリング事業が5.6%、その他が9.7%だった。また地域別売上構成比は日本が51%、中国が6%、その他アジアが16%、米国が12%、欧州が8%、その他が7%だった。

※1 EMCとはElectro-Magnetic Compatibilityの略で、電磁環境両立性のこと。

※2 メタモールドはリケンNPRグループで生産する金属粉末射出成形製品の登録商標。

自動車・産業機械部品事業は、エンジン部品であるピストンリング、バルブシートを主力として、自動車エンジン・トランスミッション・駆動・足回り関連の焼結部品・樹脂部品・素形材部品、産業機械部品、船舶用エンジン部品なども展開している。なおカムシャフトの生産体制見直しに伴い、2024年11月にリケンとブラザー精密工業(株)の合併会社(株)リケンブラザー精密工業の株式をブラザー精密工業へ譲渡して合併解消したが、カムシャフト素材の提供は継続している。2026年4月にはHHCを子会社化した。HHCは米国とチェコ共和国に製造拠点をもち、北中米の補修ピストンリング市場で圧倒的なブランド力を誇っている。「RIKEN」ブランド及び「NPR」ブランドに「Hastings」ブランドが加わることで、ピストンリングの残存者利益の獲得と、グローバルな補修用市場におけるトップポジションを確実なものとする。また事業ポートフォリオ改革の一環として、2027年9月をもって素形材事業におけるカムシャフト以外の製品(ステアリングナックル・ハウジング、その他足回り部品、油圧部品など)の国内生産を終了する。インドネシアの子会社における素形材事業は継続する。

配管・建設機材事業の主力製品は管継手などの配管用機材である。2023年5月にはリケンが配管用継手大手の日本継手(株)を子会社化し、国内配管継手業界トップとなった。

事業概要

熱エンジニアリング事業は、独自開発の金属発熱体「パイロマックス®」やセラミックス発熱体「パイロマックススーパー®」の開発・製造・販売、及びそれら活用したヒータユニット・工業炉などの加熱処理を展開している。2024年2月にはリケンが、低温領域の中小型ヒータユニットに強みを持つ(株)シンワバネスを子会社化した。M&Aも活用して半導体製造装置向けの拡大を推進している。

その他は、電波暗室の開発・販売を手掛けるEMC事業、メタモールド®事業、医療・災害救急医療関連事業などを展開している。

高度な精密加工・表面処理・材料・粉末冶金技術などに強み

3. 特徴・強み

主要製品であるピストンリングの主な役割には、エンジン燃焼室で燃焼ガスの漏れを封じるシール機能、潤滑油(エンジンオイル)のコントロール機能、燃焼熱を逃がす伝熱機能などがある。300℃という過酷な条件の燃焼室内で使用され、エンジン性能に直接関わる重要機能部品である。高品質のピストンリングを供給できるメーカーは、世界でもリケンNPRを含む4社(米国1社、独1社、日本2社)に実質的に限定されている。低フリクション化や耐摩耗性向上、高性能・高品質の材料と表面処理などの高い技術力が求められるが、両社とも高度な精密加工・表面処理・材料・粉末冶金技術などを強みとして、トヨタ自動車<7203>や本田技研工業<7267>をはじめとする世界の主要な自動車メーカーに幅広く製品を供給している。

事業環境変化に対応して事業ポートフォリオ改革を推進

4. リスク要因と対策

リスク要因としては景気変動・感染症・災害・その他の影響による自動車生産台数の減少がある。ただし、グローバル自動車市場は新興国における自動車普及の進展などで緩やかに拡大基調であり、同社にとっては全体の自動車生産台数の増減よりも、世界的な脱炭素社会の流れを背景とする環境規制の影響(エンジンの低燃費化、ガソリンエンジンの減少、エンジンのクリーン化への対応、自動車のEV化など)がリスク要因となる。同社は、ガソリンエンジンのさらなる低燃費化、水素・代替燃料などを使用する次世代エンジンへの対応など、エンジンの進化に向けた技術開発を推進するとともに、EV化の流れも踏まえて非ICE※領域での事業拡大にも注力し、事業ポートフォリオ改革を進めている。

※ ICEとはInternal Combustion Engineの略で、内燃機関(ガソリンエンジン)のこと。

業績動向

2026年3月期は上方修正値を上回る増益で着地

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.2%減の163,114百万円、営業利益が同8.8%増の12,847百万円、経常利益が同18.2%増の17,345百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同60.2%増の14,027百万円となった。平均為替レートは1米ドル=149円、1ユーロ=169円(前期は1米ドル=151円、1ユーロ=164円)だった。前回予想(2026年2月13日付で各利益を2回目の上方修正:売上高160,000百万円、営業利益11,000百万円、経常利益15,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益11,000百万円)を上回り、期初時点の減益予想(2025年5月15日付の期初公表値、売上高162,000百万円、営業利益8,500百万円、経常利益11,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益7,300百万円)に対しては一転増益での着地となった。売上高は前期の合併事業の解消や世界的な自動車生産台数の減少などの影響で減収だったが、営業利益は自動車関連を中心とする価格適正化効果、経営統合シナジーや生産最適化を含むコストダウン効果により、減収影響、人件費増加、米国関税影響を吸収して増益となった。

2026年3月期連結業績

(単位:百万円)

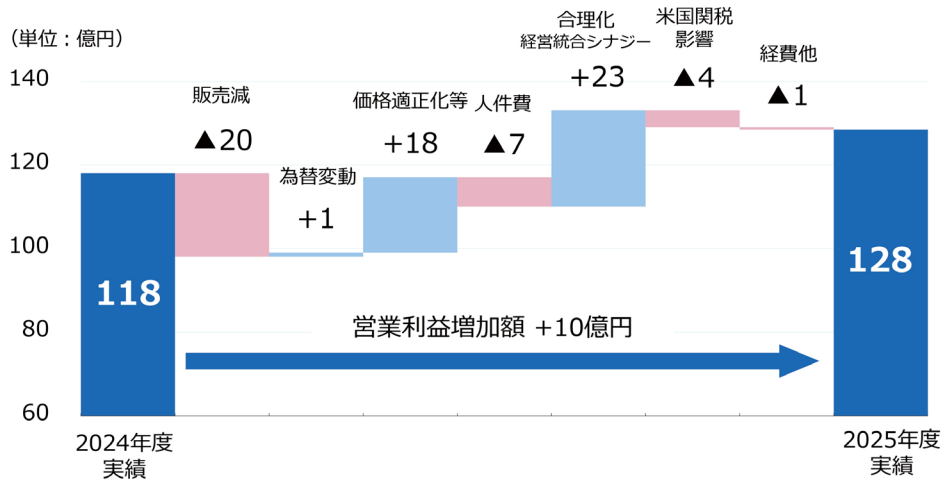
	25/3期		26/3期		前期比		期初 予想	前々回 予想	前回 予想	前回予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率				超過額	達成率
売上高	170,340	-	163,114	-	-7,226	-4.2%	162,000	158,000	160,000	3,114	101.9%
売上総利益	40,792	23.9%	42,197	25.9%	1,405	3.4%	-	-	-	-	-
販管費	28,985	17.0%	29,350	18.0%	365	1.3%	-	-	-	-	-
営業利益	11,807	6.9%	12,847	7.9%	1,040	8.8%	8,500	9,500	11,000	1,847	116.8%
経常利益	14,678	8.6%	17,345	10.6%	2,667	18.2%	11,400	13,000	15,000	2,345	115.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,756	5.1%	14,027	8.6%	5,271	60.2%	7,300	9,000	11,000	3,027	127.5%
為替レート											
米ドル/円	151	-	149	-	-2	-	140	140	149	-	-
ユーロ/円	164	-	169	-	5	-	155	155	169	-	-

注: 期初予想は2025年5月15日付公表値、前々回予想は2025年11月14日付修正値、前回予想は2026年2月13日付修正値
 出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上総利益は前期比3.4%増加し、売上総利益率は同2.0ポイント上昇して25.9%となった。販管費は同1.3%増加し、販管費率は同1.0ポイント上昇して18.0%となった。この結果、営業利益率は同1.0ポイント上昇して7.9%となった。営業利益が前期比で10億円増加となった要因は、販売減少で20億円の減少、為替変動で1億円の増加、価格適正化等で18億円の増加、人件費増加で7億円の減少、合理化・経営統合シナジーで23億円の増加、米国関税影響で4億円の減少、経費他の増加で1億円の減少となっている。営業外損益では為替差損益が1,228百万円改善(前期の差損649百万円に対して差益579百万円を計上)した。特別利益では投資有価証券売却益が897百万円増加(前期の279百万円に対して1,176百万円を計上)したほか、退職給付信託返還益2,975百万円を計上した。特別損失では減損損失が943百万円増加(前期の1,301百万円に対して2,244百万円を計上)したほか、事業構造改善費用409百万円を計上した。

業績動向

営業利益増減分析



出所：決算説明会資料より掲載

2. セグメント別の動向

セグメント別（セグメント間取引消去前）に見ると、自動車・産業機械部品事業は売上高が前期比3.6%減の123,209百万円で営業利益が同15.0%増の10,405百万円、配管・建設機材事業は売上高が同7.6%減の17,259百万円で営業利益が同46.2%減の644百万円、熱エンジニアリング事業は売上高が同3.7%減の9,204百万円で営業利益が同10.2%減の879百万円、その他は売上高が同3.7%減の16,093百万円で営業利益が同39.0%増の1,497百万円だった。

自動車・産業機械部品事業は前期の合併事業の解消や顧客の生産台数の減少などの影響で減収だったが、価格適正化効果、経営統合シナジーや生産体制最適化を含むコストダウン効果により増益となった。営業利益率は前期比1.3ポイント上昇して8.4%となった。配管・建設機材事業は建設業界の人手不足や資材費高騰を背景とする需要減少により減収減益だった。営業利益率は同2.7ポイント低下して3.7%となった。熱エンジニアリング事業は減収減益だが、子会社の決算期変更の影響（前期はシンワバネスの決算期変更に伴い、同社の13ヶ月分の業績を連結）を除くと実質的には前年並みであり、半導体製造装置メーカー向けが堅調に推移した。営業利益率は同0.6ポイント低下して9.6%となった。その他は減収ながら大幅増益だった。EMC事業、メタモールドにおいて収益性の高い製品が好調に推移し、営業利益率は同2.9ポイント上昇して9.3%となった。

リケンNPR | 2026年7月6日 (月)
 6209 東証プライム市場 | <https://www.npr-riken.co.jp/ir/>

業績動向

セグメント別概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	170,340	-	163,114	-	-7,226	-4.2%
自動車・産業機械部品事業	127,778	74.0%	123,209	74.3%	-4,569	-3.6%
配管・建設機材事業	18,676	10.8%	17,259	10.4%	-1,417	-7.6%
熱エンジニアリング事業	9,562	5.5%	9,204	5.6%	-358	-3.7%
その他	16,716	9.7%	16,093	9.7%	-623	-3.7%
調整額	-2,394	-	-2,652	-	-	-
営業利益	11,807	6.9%	12,847	7.9%	1,040	8.8%
自動車・産業機械部品事業	9,050	7.1%	10,405	8.4%	1,355	15.0%
配管・建設機材事業	1,197	6.4%	644	3.7%	-553	-46.2%
熱エンジニアリング事業	979	10.2%	879	9.6%	-100	-10.2%
その他	1,077	6.4%	1,497	9.3%	420	39.0%
調整額	-497	-	-580	-	-	-

注1：26/3期よりセグメント区分変更、25/3期は変更後の区分で作成

注2：売上高の売上比はセグメント間取引消去前合計に対する割合

出所：決算短信よりフィスコ作成

地域別売上高は日本が同22億円減の831億円、中国が同0億円減の97億円、その他アジアが同26億円減の257億円、米国が同0億円減の202億円、欧州が同4億円減の138億円、その他市場が同19億円減の106億円だった。日本市場は合併事業の解消の影響で減収、アジア市場では中国は横ばいだったものの、その他アジアがASEANにおける自動車市場低迷の影響で減収となったほか、その他市場では地政学的リスクの高まりに伴って補修用ビジネスが低調だった。

地域別売上高

(単位：億円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	1,703	-	1,631	-	-72	-4%
日本	854	50%	831	51%	-22	-3%
中国	97	6%	97	6%	-0	-0%
その他アジア	283	17%	257	16%	-26	-9%
米国	202	12%	202	12%	-0	-0%
欧州	142	8%	138	8%	-4	-3%
その他	125	7%	106	7%	-19	-15%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務の健全性は良好

3. 財務状況

財務面を見ると、2026年3月期末の資産合計は前期末比9,909百万円増加して228,954百万円となった。主に機械装置及び運搬具（純額）が2,059百万円減少、退職給付に係る資産が1,493百万円減少した一方で、現金及び預金が1,083百万円増加、商品及び製品が1,959百万円増加、投資有価証券が8,654百万円増加した。負債合計は同5,094百万円減少して59,281百万円となった。未払法人税等が994百万円増加した一方で、支払手形及び買掛金が578百万円減少、電子記録債務が643百万円減少したほか、長短借入金残高合計が同5,270百万円減少して14,067百万円となった。純資産合計は同15,003百万円増加して169,673百万円となった。利益剰余金が10,398百万円増加、その他有価証券評価差額金が3,643百万円増加、為替換算調整勘定が同804百万円増加、退職給付に係る調整累計額が369百万円増加した。この結果、自己資本比率は同3.7ポイント上昇して70.0%となった。

なお同社の格付については、2025年12月1日付で（株）格付投資情報センターより「A- [安定的]」維持に関するリリースが公表された。キャッシュ・フローの状況を含めて財務の健全性は良好と弊社では評価している。

連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
資産合計	220,164	219,045	228,954	9,909
流動資産	104,348	105,376	109,124	3,748
固定資産	115,816	113,668	119,830	6,162
負債合計	70,745	64,375	59,281	-5,094
流動負債	44,668	35,726	37,215	1,489
固定負債	26,077	28,648	22,065	-6,583
純資産合計	149,418	154,669	169,673	15,003
株主資本	120,530	122,506	132,785	10,278
自己資本比率	63.8%	66.3%	70.0%	3.7pp

	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	18,496	17,477	16,343
投資活動によるキャッシュ・フロー	-13,548	-7,085	-4,855
財務活動によるキャッシュ・フロー	-8,615	-8,404	-10,375
現金及び現金同等物の期末残高	22,261	25,760	27,069

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は不透明感を考慮して減益予想だが保守的

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.7%減の162,000百万円、営業利益が同22.2%減の10,000百万円、経常利益が同22.2%減の13,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.8%減の9,000百万円と見込んでいる。想定為替レートは1米ドル=150円、1ユーロ=180円（前期実績は1米ドル=149円、1ユーロ=169円）である。2026年4月に買収したHHCの業績は期中より連結業績へ反映される。また、引き続き価格適正化、経営統合シナジーや生産体制最適化を含むコストダウンを推進するが、地政学リスクの高まりによる需要減少という事業環境の不透明感、原材料・エネルギーコストの上昇、人件費増加などを考慮して減収減益予想としている。

2027年3月期連結業績見通し

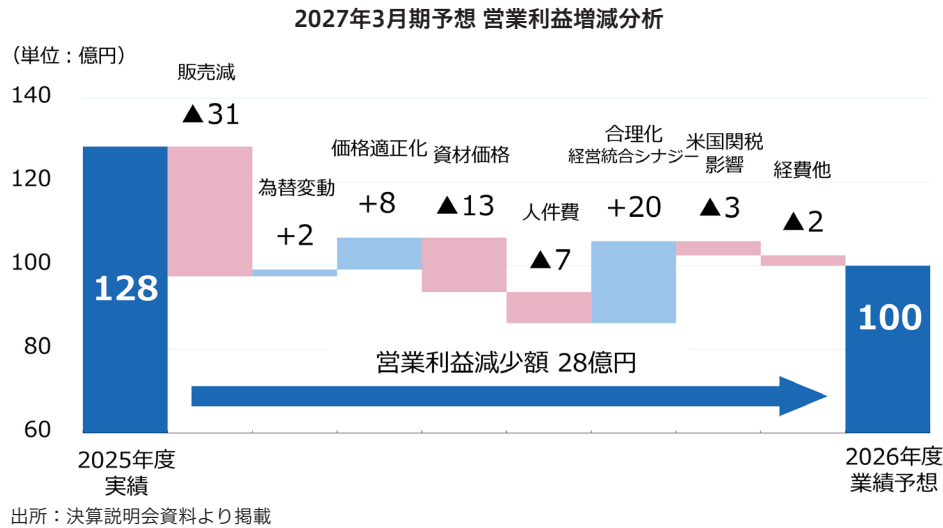
（単位：百万円）

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	163,114	-	162,000	-	-1,114	-0.7%
営業利益	12,847	7.9%	10,000	6.2%	-2,847	-22.2%
経常利益	17,345	10.6%	13,500	8.3%	-3,845	-22.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14,027	8.6%	9,000	5.6%	-5,027	-35.8%
為替レート						
米ドル/円	149	-	150	-	1	-
ユーロ/円	169	-	180	-	11	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益が前期比28億円減少となる要因別の増減見込みは、販売減少で31億円の減少、為替変動で2億円の増加、価格適正化等で8億円の増加、資材価格上昇で13億円の減少、人件費増加で7億円の減少、合理化・経営統合シナジーで20億円の増加、米国関税影響で3億円の減少、経費他の増加で2億円の減少となっている。また親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上した特別利益の剥落も影響する。ただし、2027年3月期は事業環境の不透明感を考慮して保守的に減益予想としているものの、価格適正化や経営統合シナジーを含むコストダウンが順調に進展していること、為替が想定よりも円安水準で推移していることなどを勘案すれば、弊社では前期と同様に上振れ余地があると考えている。

今後の見通し



■ 成長戦略

事業環境変化に対応した事業ポートフォリオ改革を推進

1. 事業環境

グローバル自動車市場は新興国を中心に需要拡大基調が見込まれるものの、地球温暖化やエネルギー問題に対応するため環境規制やEV化が加速し、中長期的にICEの減少が予想されている。一方で、水素エンジンやe-fuelエンジンの開発も進められている。EVとHEV (Hybrid Electric Vehicle) のWell to WheelでのCO₂排出量を比較すると、現在研究開発が進められている燃費効率50%のエンジンを搭載したHEVは、EVに対して競争力があることが示されており、HEVが次世代モビリティの選択肢になり得る可能性を示唆している。また2023年3月にはEU (欧州連合) が、ガソリンエンジン車の新車販売を2035年に禁止するという従来の方針を変更し、CO₂と水素を原料とする合成燃料を利用するエンジン車に限り2035年以降も容認することとした。このほかにも、EVの使用済車載電池の処理方法が課題となっていること、米国のトランプ政権が脱炭素化に向けた環境規制を後退させる方針を示していることなどにより、現状はEV化進展スピードがやや鈍化している。

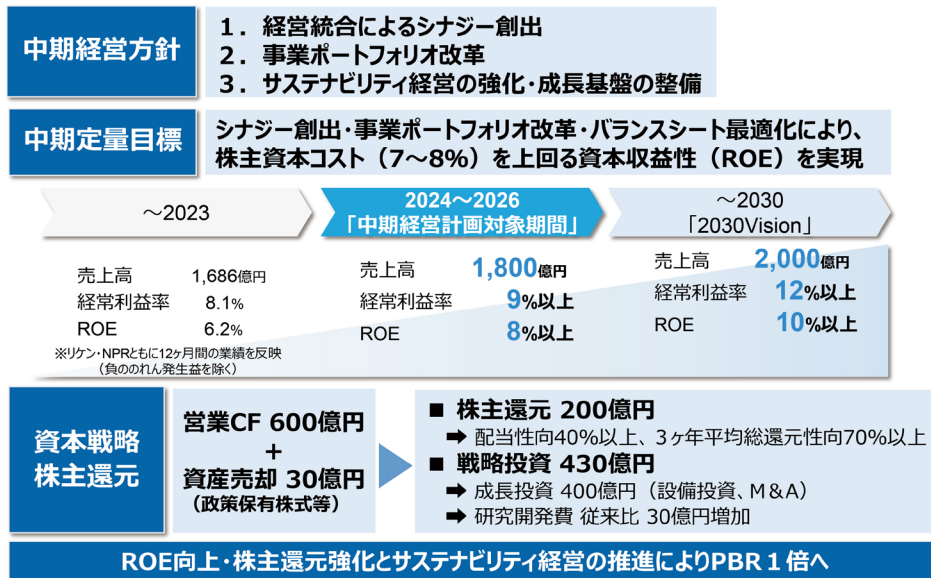
このような「自動車業界は100年に1度と言われる大変革期」という事業環境の変化に対応し、同社はガソリンエンジンのさらなる低燃費化や水素・代替燃料などを使用する次世代エンジンへの対応など、エンジンの進化に向けた技術開発を推進する。また、EV化進展スピードがやや鈍化しているものの、中長期的なEV化の流れは不変という認識を踏まえて非ICE領域での事業拡大にも注力する。さらに積極的なM&Aの活用や、将来性と採算性を念頭に事業ポートフォリオの入れ替えを実行することで、BEV進展に対するレジリエンスを強化し、持続的な成長を目指す。

経営統合シナジー創出の進捗は順調

2. 第一次中期経営計画 (2025年3月期～2027年3月期)

同社は2024年2月に第一次中期経営計画 (2025年3月期～2027年3月期) を策定し、持続的成長と企業価値向上の実現に向けて中期経営方針を、1) 経営統合によるシナジー創出、2) 事業ポートフォリオ改革、3) サステナビリティ経営の強化・成長基盤の整備とし、最終年度となる2027年3月期に売上高1,800億円、経常利益率9%以上、ROE8%以上を目指している。また長期ビジョン「2030Vision」の目標値は2031年3月期に売上高2,000億円、経常利益率12%以上、ROE10%以上としている。シナジー創出・事業ポートフォリオ改革・バランスシート最適化により、株主資本コスト (7～8%) を上回る資本収益性 (ROE) を実現する。

第一次中期経営計画の概要



出所：決算説明会資料より掲載

定量目標の達成状況として、経常利益率9%以上については2026年3月期に価格適正化効果や経営統合シナジーを含むコストダウン効果によって10.6%となり、最終年度目標を1期前倒しで達成した。経常利益173億円は金額ベースで過去最高 (リケン+NPR単純合計との比較) だった。ROE8%以上については2026年3月期に特別利益計上も寄与して9.2%となり、最終年度目標を1期前倒しで達成したうえ、株主資本コスト (7～8%) を上回る資本収益性 (ROE) も実現している。2027年3月期は外部環境の不透明感を考慮して一時的に減益・ROE低下予想としているものの、2026年4月のグループ再編に伴う効果も含めて、経営統合シナジー効果は2025年3月期からの累計で30～35億円程度と目標 (3ヶ年合計で30億円) を達成する見込みであり、進捗状況は順調と言えるだろう。

成長戦略

経営統合シナジー創出では、売上面では相互のブランド力や販売ネットワークの活用、製品ラインナップ充実などによる既存事業のシェア拡大、技術提案型営業体制の確立や水素／代替燃料対応などによる多彩なソリューションの提供、新製品の創出・事業化を推進する。コストシナジーは3ヶ年合計30億円の効果を計画している。内訳としては、事業部門では共同購買による調達コスト低減(仕入品の仕様統合、安価な内製加工品の相互供給など)、ロジスティクス拠点の集約(関東圏物流拠点の集約など)、国内外拠点の生産最適化などによる製造コスト削減(双方のモノづくりノウハウ共有、加工工程移管・集約、余力設備の有効活用、併注アイテム・類似アイテムの仕様統合など)で14億円、管理部門ではコーポレート機能統合、ITインフラ統合、その他販管費削減などで16億円としている。

キャッシュアロケーションとしては、3年間で創出するキャッシュ630億円(営業キャッシュ・フロー600億円+政策保有株式等の資産売却30億円)を、さらなる成長と株主還元に向けて適切に配分する。具体的にはキャッシュアウトとして株主還元(配当性向40%以上、3ヶ年平均総還元性向70%以上)、戦略投資に430億円(設備投資・M&A等の成長投資に400億円、研究開発費に従来水準から30億円増加)を計画している。成長分野へのインオーガニック投資としては2026年4月にHHCを買収(83.5百万米ドル)した。なお政策保有株式の縮減も進めており、純資産比率は2024年3月期末時点の24.1%から2026年3月期末時点の15.9%まで低下した。今後は2027年3月期末に15.0%以下、2030年3月期末に10.0%以下への縮減を目標としている。

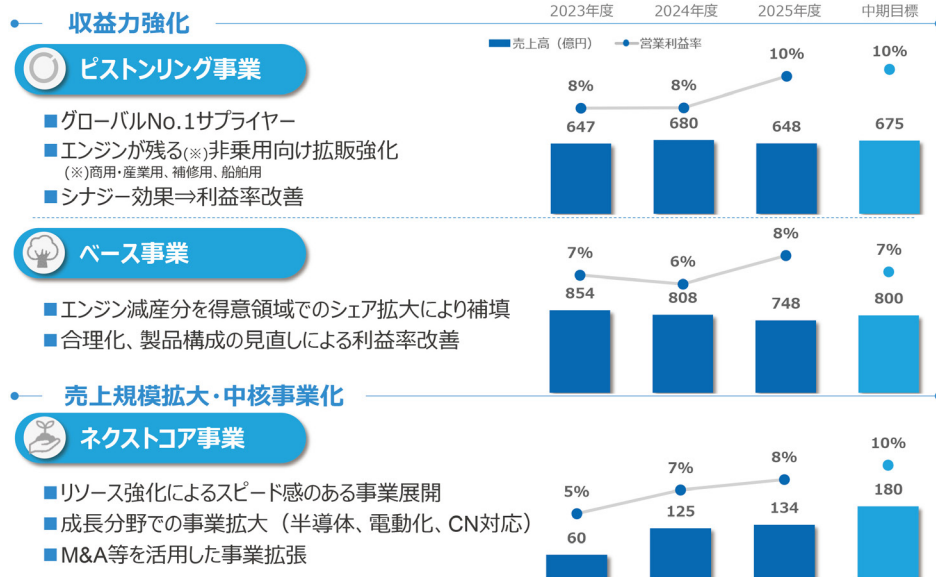
ネクストコア事業を第3の柱に育成

3. 事業戦略と進捗状況

事業戦略としては事業ポートフォリオ改革に向けて、収益力強化を目指すピストンリング事業、ベース事業(自動車・産業機械向け焼結製品・樹脂製品・素形材部品・精密加工製品、建設・産業界向け配管機器製品)、及び売上規模拡大・中核事業化を目指すネクストコア事業(成長分野にある既存事業・新製品・新事業)に分類し、それぞれの事業戦略を推進する。ピストンリング事業とベース事業については、EV化によってICE部品市場が長期的には縮小するものの、商用・産業用・船舶用市場も含めて一定の中長期需要が見込めること、さらに補修用市場(世界の自動車保有台数は約15億台)が長期的に堅調に推移することを踏まえ、事業統合効果により安定した収益源を拡大する。ネクストコア事業については成長分野への経営資源投入により、中長期的に売上・利益の拡大を目指す。

成長戦略

戦略事業単位別事業戦略



出所：決算説明会資料より掲載

(1) ピストンリング事業

ピストンリング事業は、ピストンリングのグローバルNo.1サプライヤーとして、エンジンが残る(商用・産業用、補修用、船舶用)非乗用車分野の拡販強化、経営統合によるシナジー創出、抜本的な生産性改善などによって利益率改善を推進するとともに、水素・代替燃料対応などカーボンニュートラルに向けた革新的製品技術開発も推進する。

2026年3月期までの施策として、台湾におけるピストンリング生産からの撤退、国内の鑄鉄ピストンリング事業統合の検討などを実施した。中期経営計画の最終2027年3月期の目標値である売上高675億円、営業利益率10%に対して、2026年3月期実績は売上高648億円、営業利益率10%となった。価格適正化効果やシナジー効果により営業利益率改善が進展した。2027年3月期以降も抜本的な生産性改善やさらなるシナジー創出を進めるほか、子会社化したHHCを含めて補修用市場での販売拡大を推進し、グローバルNo.1サプライヤーとして安定収益基盤を構築する。

(2) ベース事業

ベース事業は、得意領域でのシェア拡大によってエンジン減産分を補填するとともに、合理化や製品構成見直しなどによって利益率の改善を推進する。自動車・産業機械向け精密機械部品（バルブシートなどの焼結部品、自動車変速機用シールリングなどの樹脂部品、精密加工製品、鋳鉄素形材部品）はコスト競争力を強化し、競争力のある市場製品を特定・深掘することでグローバルトップサプライヤーを目指す。建設・産業界向け配管機器製品については、日本継手を子会社化して国内配管継手業界トップとなったことも踏まえて、配管工不足を背景とした省力化につながる配管機材やプレファブリケーションのニーズ増加に対応して新商品開発を推進し、建設分野でのプレゼンスを向上させる。

2026年3月期までの施策として、リケンブラザー精密工業の株式を譲渡（合併解消）してカムシャフト事業の生産体制を見直した。焼結部品については米国子会社のミシガン事業所の閉鎖（2025年11月生産終了）及び他拠点への生産移管を決定した。中期経営計画の最終2027年3月期の目標値である売上高800億円、営業利益率7%に対して、2026年3月期実績は売上高748億円、営業利益率8%となった。売上面は合併解消や建設需要低迷の影響を受けたが、合理化、製品構成見直し、価格適正化などの効果で営業利益率改善が進展した。2027年9月には素形材事業におけるカムシャフト以外の製品の国内生産の終了を予定しているなど、2027年3月期以降も事業ポートフォリオの見直しを進め、利益率の改善を進める。

(3) ネクストコア事業

ネクストコア事業は、成長分野（半導体、電動化、カーボンニュートラル対応）での事業拡大、リソース強化によるスピード感ある事業展開を推進するとともに、M&Aなども活用して次世代を担う事業ポートフォリオを拡充する。具体的な事業分野は熱エンジニアリング事業、EMC事業、メタモールド®事業、その他の新製品・新事業（電動ユニット製品、機能性樹脂製品、磁性材製品、医療機器製品）である。中期経営計画の最終2027年3月期の目標値である売上高180億円、営業利益率10%に対して、2026年3月期実績は売上高134億円、営業利益率8%となった。熱エンジニアリング事業、EMC事業を中心に事業規模が拡大している。

熱エンジニアリング事業は、半導体製造装置メーカーをはじめとする各種産業向けに独自開発した金属発熱体「パイロマックス®」、セラミックス発熱体「パイロマックススーパー®」、ヒーターユニット、工業炉などの開発・製造・販売を行っている。2024年には半導体製造装置用ヒーターに強みを持つファブレスメーカーであるシンワパナスを子会社化した。同社とのシナジー創出や、製品フルラインナップ化の推進、半導体製造装置メーカーの新規開発ニーズへの対応強化が進んでいる。今後はAI普及やデータセンター投資による需要増加が見込まれており、旺盛な引き合いに対応すべく、営業機能及びサプライチェーン強化にも取り組む。また、半導体以外の各種産業においても、カーボンニュートラルを背景として、中長期的にガス燃焼加熱から電気抵抗加熱へのシフトが進むことで発熱体やヒーターユニットの需要拡大が見込まれ、今後も成長が期待される。

成長戦略

EMC事業は、自動車メーカーや電子機器メーカーなどで行われるEMC試験^{※1}に必要な電波暗室の開発・設計・施工管理・アフターサービス、また、電波暗室の壁面に用いられる電波吸収体の開発・販売等を展開している。CASE^{※2}の進展などを背景にEMC試験の必要性が高まったことから、電波暗室を新設・改造する需要が増加している。2024年3月期には国内で初めて最新国際規格CISPR16-1-4適合の大型電波暗室を納品するなど、大型案件の受注件数が増加している。

※1 電子機器などが発する電波が他の機器に悪影響を与えないか、他の機器が発する電波を受けて誤作動しないかを確認する試験。

※2 CASEは、Connected(コネクテッド)、Automated/Autonomous(自動運転)、Shared&Services(シェアリング)、Electric(電動化)の頭文字をとった造語。

メタモールド[®]事業は自動車、航空宇宙、産業・医療機器など幅広い用途の複雑形状部品に適用される金属射出成形品(MIM: Metal Injection Molding)を展開している。自動車分野では電動パワーステアリング、サスペンションのボールネジ循環駒部品に採用されている。さらにスカラーロボットのボールネジ循環駒などの産業機器向けの拡販も推進している。金属粉末射出成形によって高密度・高強度の複雑形状品に低コストで対応できる優位性を生かすとともに、ターゲットにあわせた効率的マーケティング体制を構築して案件獲得力を強化し、CASE関連部品、ロボット、センサー、医療分野などへ展開する。

その他の新製品・新事業では、産業/介護・医療ロボット用などの小型・軽量化に対応した超薄型アクチュエータや軽量波動減速機などの電動ユニット製品、次世代モビリティ・ロボット市場の拡大に対応するため異種材接合技術を活用した機能性樹脂製品、EMC事業で培った技術を生かした電磁障害対策部材などの磁性材製品、生体適合材料による体内埋入型の医療機器製品などの開発・拡販を推進し、中長期的な売上・利益の拡大と中核事業化を目指す。圧粉コアを用いた薄幅高の「アキシシャルギャップモータ」は農業支援運搬ロボットに採用されている。機能性樹脂製品では2024年に金属部品をインサート成形した「樹脂歯車」を製品化して電動アシスト自転車のドライブユニット向けに採用が拡大している。またEMI(Electromagnetic Interference)対策部材の新製品として、電磁波ノイズ対策コアを音響機器・産業機器分野へ、電磁波ノイズ対策シートを自動車の車載マルチメディアや医療・測定機器分野へ納品するなど、新規顧客獲得・製品領域拡大戦略を推進している。

医療機器製品分野では、医療用新材料チタン・タンタル合金「NiFreeT[®]」を展開している。ニッケルフリー・非磁性で生体適合性が高く、体内留置が可能で、医療機器用貴金属(プラチナ)と比較して安価という優位性がある。ピストンリング用に自社開発した形状記憶合金だが、ニッケルフリーで加工性に優れているため医療材料に転換した。歯科用スクリュー、ガイドワイヤ、カテーテル補強材、整形外科を中心とした医療機器など、埋入型医療機器への応用が期待されており、早期の製品化・事業化を目指している。また、世界最大手の医療機器メーカーであるMedtronic<MDT>との植込型医療機器協同開発プログラムでも新製品開発を進めている。さらに直近では、感染症患者移送・搬送用隔離ユニット「EpiShuttle[®](エピシャトル)」の販売を開始(EpiGuard社製で連結子会社の(株)ノルメカエイシアが国内独占販売権を保有)した。

水素エンジンを核とした水素関連事業も推進しており、2025年7月に横浜市、学校法人五島育英会東京都市大学、及び日清オイリオグループ<2602>と連携協定を締結し、水素エンジンコンバージョンバスの研究実証等に取り組んでいるほか、2026年3月には新潟県柏崎市の水素ステーションを開業した。水素エンジン開発を足掛かりとしてエネルギーの地産地消に貢献するため柏崎市ゼロカーボンシティ推進戦略と連携するなど、地域貢献並びにカーボンニュートラル社会の実現に向けた取り組みを進めている。

株主還元は配当性向40%以上、総還元性向70%以上

4. 株主還元策

同社は資本効率と総還元性向を意識した株主還元を行うことを基本方針としている。第一次中期経営計画では配当性向40%以上に加え、自己株式取得100億円を含めた3ヶ年平均の総還元性向70%以上を目途に株主還元水準を引き上げることで、2027年3月期のDOEは3%水準となる見込みだ。この基本方針に基づき、2026年3月期の配当は前期比80円増配の210円(中間50円、期末160円)、配当性向は40.3%となった。2027年3月期の配当予想は前期と同額の210円(中間80円、期末130円)、予想配当性向は62.8%である。自己株式取得については、経営見通しや市場動向等を注視しながら、適時適切なタイミングで機動的に実施する。

配当実績及び予想

(単位: 億円)	2024年度 実績	2025年度 実績	前年比 増減	2026年度 予想
年間配当	130円	210円	+80円	210円
(中間配当)	(45円)	(50円)	(+5円)	(80円)
(期末配当)	(85円)	(160円)	(+75円)	(130円)
配当金総額	35	56	+22	56
自己株式取得	40	-		未定
当期純利益	88	140	+53	90
配当性向	40%	40%	+0%	63%
総還元性向	86%	40%	▲46%	未定

※ 親会社株主に帰属する当期純利益
 出所: 決算説明会資料より掲載

5. サステナビリティ経営

同社は企業と社会の持続的成長を支えるため、サステナビリティ経営主要6項目(カーボンニュートラルへの取り組み強化、DE&Iの推進、地域コミュニティへの貢献、コーポレート・ガバナンスの向上、従業員エンゲージメント向上と人材育成戦略、安心・安全な職場の構築)を掲げてサステナビリティ経営を推進している。主要目標(KPI)としては2027年3月期にGHG排出量を2014年3月期比39%削減(2031年3月期に51%削減)、女性管理職比率を国内3%以上・連結7%以上、男性育児休業取得率を国内50%以上、2024年3月期に制定した行動規範の実践度率を80%以上、従業員人材開発投資は2023年3月期比国内30%増を掲げている。2026年3月期末時点ではGHG排出量46.4%削減、女性管理職比率(連結)8.0%、男性育児休業取得率(国内)59.3%、行動規範の実践度率92.0%が2027年3月期目標を達成している。カーボンニュートラルへの取り組み強化としては、高効率設備への更新、太陽光発電導入、再生可能エネルギー調達、グリーン電力証書購入、J-クレジット(カーボンオフセット)活用などを推進する。なお2026年3月にはリケンとNPRがそれぞれ、経済産業省及び日本健康会議が主催する健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2026(大規模法人部門)」に認定された。また、人的資本投資の一環として、従業員のスキル高度化を目的とする「リケンNPRアカデミー」制度を導入する。

事業ポートフォリオ改革の加速に期待

6. 弊社の見方

自動車エンジン部品関連業界はEV化の流れなどの影響で厳しい事業環境が警戒されているが、EV化スピードの鈍化に加えて、ICE生き残りのシナリオも想定されるだけに、同社のピストンリング事業やベース事業は、適切な事業戦略によって引き続き安定的な収益が得られる可能性があり、こうした点を勘案すれば、自動車エンジン部品関連業界に対する投資家のイメージは悲観的過ぎるだろうと弊社では考えている。また経営統合シナジー創出に関しても、2026年3月期時点の進捗状況は順調であり、同社が重点分野と位置付けているネクストコア事業も付加価値の高い熱エンジニアリング事業やEMC事業が拡大している。そして2027年3月期以降も、2026年4月に実施した国内グループ組織再編によって経営統合シナジー創出や事業ポートフォリオ改革の加速に期待できる。経営統合シナジー創出を始めとする成長戦略の進捗に注目したい。

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