

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

クオルテック

9165 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年10月5日(月)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年6月期の業績概要	01
2. 2027年6月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	04
1. 信頼性評価事業	05
2. 微細加工事業	05
3. その他事業	05
■ 業績動向	06
1. 2026年6月期の業績概要	06
2. セグメント別の業績動向	07
3. 財務状況	08
4. キャッシュ・フローの状況	09
■ 今後の見通し	10
1. 2027年6月期の業績見通し	10
2. セグメント別業績見通し	11
3. 事業環境	12
■ 成長戦略	15
1. 新・中長期経営目標	15
2. 事業構造改革	16
3. 成長戦略	16
■ 株主還元策	20

要約

2027年6月期も引き続き増収増益を見込む。 新規事業育成とAI活用等で2030年に売上高70億円以上を目指す

クオルテック<9165>は、自動車部品や電子部品の不良解析・信頼性試験などの受託を行う信頼性評価事業を中核として、レーザ加工・表面処理(めっき)技術を中心とした微細加工事業、その他事業の3軸で事業を展開している品質技術サービス企業である。完成車メーカーをはじめとして、多くの大手企業から同社のトータル・クオリティ・ソリューション(TQS)が評価されている。2030年を見据えた新たな経営目標を2026年8月に公表し、2030年の数値目標として、売上高70億円以上、営業利益率15%以上、設備能力40%増強、人員の30%増強、信頼性評価事業対SAMシェア※3.5%を掲げた。新・中長期経営目標の達成に向けた成長戦略に基づき、新規事業の育成、AIのフル活用、MAPプロジェクトの推進と合わせてM&Aを積極化していく。

※ 自社でアプローチ可能な市場規模に対するシェア。

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の業績は、売上高が前期比7.0%増の4,306百万円、営業利益が同27.2%増の489百万円、経常利益が同31.5%増の505百万円、当期純利益が同75.4%増の385百万円と、増収・大幅増益となった。修正後予想比では売上高・各利益とも達成し、特に利益面では、営業利益と経常利益が約8%超過、当期純利益においては約20%超過となった。売上面では信頼性評価事業と微細加工事業がともに増収を確保、信頼性評価事業では信頼性試験として振動や温度変化、塩水等の複合的な環境試験の受注が増加したことで同5.6%の増収となった。微細加工事業ではレーザ加工分野で通信関連での試作品加工から量産品案件受注への流れが好調に推移し同28.3%の大幅増収となった。その他事業ではバイオ関連において厚生労働省案件である信頼性試験の完了により同58.0%の減収となった。

利益面では信頼性評価事業で分析・解析に関する高単価案件が増加し前期比14.4%の増益となり、微細加工事業では高付加価値案件が増加し同48.1%増益と大きく伸長した。費用面では研究開発を積極的に進め、研究開発費が131百万円を占めたものの、社内でのAI活用による生産性向上の動きが活発化したことで人件費の抑制(44百万円減)につながり、営業利益の増益に貢献した。経常利益はMAPプロジェクト等に係る補助金収入19百万円もあり増益、当期純利益は前期の投資有価証券評価損49百万円の反動もあり、大幅な増益となった。

2. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の業績は、売上高が前期比6.8%増の4,600百万円、営業利益が同2.1%増の500百万円、経常利益が同1.7%増の514百万円、当期純利益が同2.4%増の395百万円と、引き続き増収増益を見込む。新たな中長期経営目標に基づき、信頼性評価事業や微細加工事業のさらなる成長と、新規事業としてパワー半導体試験機や測定器などの評価装置事業等の育成を目指す。当面は信頼性評価事業と微細加工事業を2本の柱として売上・利益面の成長を加速させる。

クオルテック

2026年10月5日 (月)

9165 東証グロース市場

<https://www.qualtec.co.jp/irsite/>

要約

売上面においては、信頼性評価事業では、2026年6月期に引き続き高付加価値案件の受注を強化すべく営業活動を進め、前期比8.9%の増収を見込む。信頼性試験分野では2026年6月に営業譲受を受けた(有)AUテクノサービスとの協業で、試験メニューの増大及び顧客基盤の拡大による受注増を見込んでいる。断面研磨分野では前期に引き続き堅調な受注を予想、パワーサイクル試験分野では主要顧客からの好調な受注に加えて、微細加工事業からの一部業務のシフト効果もあり、2ケタ増収を見込む。微細加工事業では一部業務のセグメント変更により同5.7%の減収予想となる。レーザ加工分野では従来からのターゲットであるメディカル分野等の受注拡大に加え、AI需要に伴う量産案件獲得に注力することで増収を図る。表面処理技術分野はセグメント変更の影響で減収予想となる。その他事業はバイオ事業の解散に伴い同37.5%減収を見込む。

利益面では高付加価値案件の増加等による増収効果による増益を見込む。引き続き研究開発強化等のための販管費・研究開発費の増加(112百万円)や、事業部門の体制強化に伴う人件費増加(75百万円)等のコスト要因はあるが、それらを吸収し増益を見込む。

3. 成長戦略

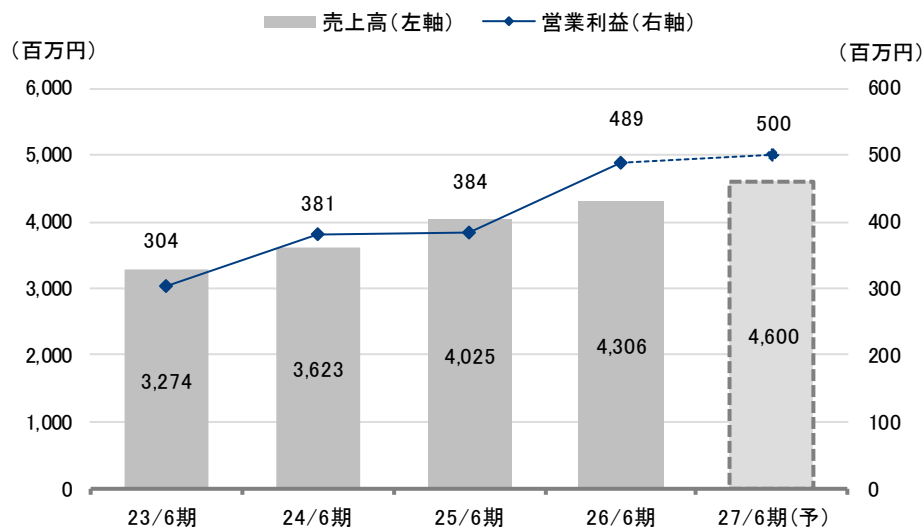
同社は2030年を見据えた新たな経営目標を2026年8月に公表した。これまでの2027年に向けた経営目標(売上高50億円以上、営業利益率10%以上等)を見直し、2030年を見据えて企業価値最大化を図るべく、新たな目標を設定した。数値目標として、2030年の売上高70億円以上、営業利益率15%以上、設備能力40%増強、人員の30%増強、信頼性評価事業対SAMシェア3.5%を掲げた。売上面では年平均成長率(CAGR)を12.9%に設定、既存部門の成長や新規事業としてパワー半導体試験機や測定器などの評価装置事業等の育成による事業領域拡大と合わせてM&Aも積極化する。営業利益率については高付加価値案件の獲得や、各部門での自動化、AI/DXの推進による生産性向上を図ることで達成を目指す。設備投資では有形固定資産残高を40%積み増す計画だ(新拠点開設を含む)。研究開発費については売上比5%(2026年6月期実績は5.4%)を維持し、信頼性評価事業対SAMシェアについては、営業面の強化により市場成長を上回るシェア増加を図る。

Key Points

- ・ 2026年6月期は増収・大幅増益、高付加価値案件やレーザ加工の量産化案件により利益面で成長
- ・ 2027年6月期も増収増益見込み。主力の2事業に加え、新規事業としてパワー半導体試験機や測定器などの評価装置事業等の育成
- ・ 2030年の売上高70億円以上、営業利益率15%以上などを目指す新・中長期経営目標を設定

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

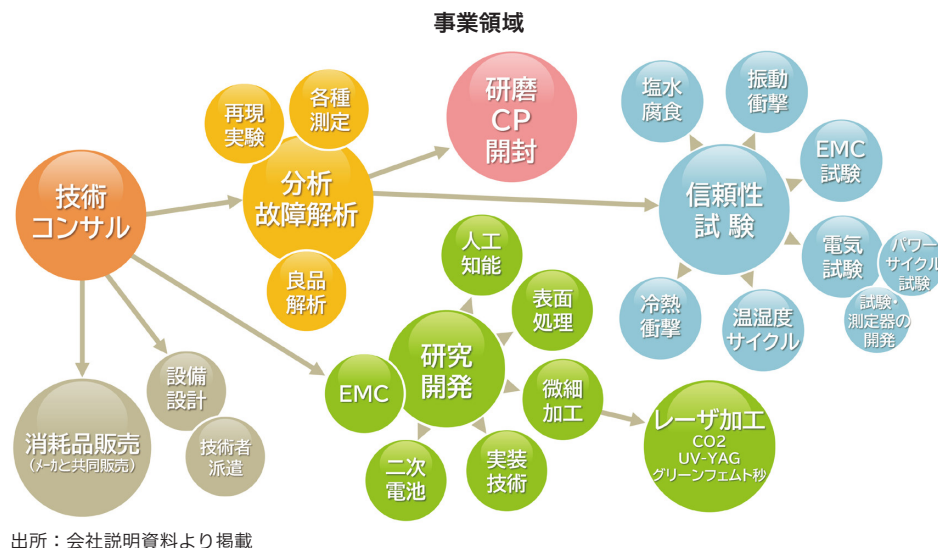
製品評価技術基盤機構からラボラトリ認定を取得、 研究開発部門も有する技術者集団による独立系検査会社

1. 会社概要

同社は自動車部品や電子部品の不良解析・信頼性試験などの受託、レーザ加工・表面処理(めっき)技術を中心とした微細加工などを手掛けている。信頼性評価事業は電子部品などに対する環境試験、電気試験、振動試験などからなる信頼性評価試験、良品・不良品解析、試験素材切断と切断面の研磨加工、試験機製造販売などを行う。微細加工事業ではビルドアップ基板やフレキシブルプリント基板(薄く柔らかい屈曲可能な基板)などに対する試作・量産レーザ加工を行っているほか、その他事業として各種コンサルティング事業などを手掛けている。これらの事業に加えて研究開発部門を有しており、「パワー半導体とオートモーティブ」をキーワードにしたテーマで研究開発を行っている。物理学、化学、電気工学、生化学など幅広い学術領域をカバーする専門家集団と設計開発、生産技術、品質保証などの技術者集団による独立系検査会社である。なお、同社は(独)製品評価技術基盤機構(NITE)より産業標準化法試験事業者登録制度(JNLA)の下、ISO/IEC 17025※に適合した試験事業所として登録・認定されている。

※ ラボラトリ(試験所・校正機関)認定は、特定の種類の試験及び校正を実施する機関の技術能力を証明する手段の1つ。ラボラトリがISO/IEC 17025の規格に適合し、試験所・校正機関としての技術能力を有していることを認定する。

会社概要



2. 沿革

同社は1993年1月、電子部品に関する技術指導や品質管理のコンサルティングを行う株式会社太洋テクノサービスとして大阪府堺市で設立した。設立当初はゲーム基板（ファミリーコンピュータ）の品質改善指導を手掛け、1995年にSEM（電子顕微鏡）を導入して社内で故障解析サービスを開始するなど分析・故障解析分野へ事業を拡大した。2004年に本社を堺市に再移転し社名を現在のクオルテックに変更するとともに、信頼性評価事業を本格化させた。2006年に試験所の国際規格ISO/IEC17025認証を取得し、大手自動車メーカーからの依頼増加の契機となった。2018年のCBC（株）との業務提携、2019年の名古屋品質技術センター設立などで拠点・事業を拡大した。2021年には、世界的検査認証機関であるSGSグループの日本法人SGSジャパン（株）との合併会社SGSクオルテック（株）を設立し、2023年7月には東証グロース市場への上場を果たした。

事業概要

安定成長の「信頼性評価事業」と急成長の「微細加工事業」を主軸とした3事業と研究開発部門で構成

同社の事業は、信頼性評価事業、微細加工事業、その他事業の3つの柱と研究開発部門で構成されており、技術の進展に合わせて事業領域を拡大している。顧客の依頼内容に基づいて試験や分析を行い、得られたデータや改善提案を顧客に提供する。製品の軽薄短小化や高い安全性・耐久性を追求するため、数々の試験や分析を実施し、得られた実験データや研究をもとに、新工法や新素材を提案するなど、TQSにより顧客の製品に対する品質の課題解決に貢献している。

事業概要

1. 信頼性評価事業

電子部品などに対する環境試験、電気試験、振動試験などからなる信頼性評価試験、良品・不良品解析、試験素材切断と切断面の研磨加工、試験機製造販売などを行っている。単なる分析・故障解析業務にとどまらず、不良の真因を見つけ出すための再現実験を行い、顧客の技術課題を根本から解決することを目指しており、関連会社であるSGSクオルテックの営業力と同社の技術力を融合した技術営業体制を構築している。また、分析や信頼性評価試験のみならず、受託試験を通じて蓄積した技術・ノウハウを生かしたパワー半導体の信頼性評価装置の開発・販売にも取り組んでいる。同社では電気自動車の開発・普及が急速に拡大すると予測される以前から、電気自動車の基幹部品であるインバータに使われるパワー半導体の信頼性評価試験や故障解析に取り組み、受注してきた。

電子回路、ソフトウェア、水冷機構などの試験環境を自社内で開発できることから、顧客の多種多様なニーズに対応しているほか、信頼性評価試験の前後において、部品や基板の実装部の解析や評価、改善提案までトータルで対応できるなど、パワー半導体の信頼性評価試験において強みを有している。信頼性評価試験を実施するだけでなく、国際規格に基づく試験の実施から規格認証の取得まで、トータルに対応できる体制を構築しており、信頼性評価試験の規格を策定する活動（IPC（米国電子回路協会）やJEITA（（一社）電子情報技術産業協会））にも参画している。

2. 微細加工事業

ビルドアップ基板（層を重ねていくプリント基板）やフレキシブルプリント基板（薄く柔軟に屈曲可能な基板）などに対する試作・量産レーザ加工を行っている。スマートフォンから医療機器まで、あらゆる製品領域において、ジャンルを問わない幅広い対応力を有し、顧客の要望に応えるために必要な設備を揃えることで電子部品業界の技術的なニーズに応える体制を整えてきた。温湿度などの少しの環境変化で加工の仕上がりに影響が出たり、設備ごとに個体差があるなど管理が非常に難しいレーザ加工機を自社で持たずにアウトソーシングする基板メーカーに対して、大ロットの量産加工から新材料のレーザ加工性評価や極短納期の試作品加工まで、多様な依頼に柔軟に対応できることが同社の強みである。

3. その他事業

各種コンサルティングのゼロイノベーション事業などを行っている。顧客が開発する製品は、高品質かつ高い信頼性を目指すものであり、その実現に向けて素材などの改善提案をするため、同社は基礎実験や再現実験を繰り返し、ノウハウとデータの蓄積を地道に行っている。同事業では、検査や加工、指導の役務提供の対価として収益を得ている。これらの事業に加えて研究開発部門を有しており、「パワー半導体とオートモーティブ」をキーワードにしたテーマで研究開発を行っている。

業績動向

2026年6月期は増収・大幅増益。 特に、微細加工事業が前期比28.3%増収、48.1%増益と大きく伸長

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の業績は、売上高が前期比7.0%増の4,306百万円、営業利益が同27.2%増の489百万円、経常利益が同31.5%増の505百万円、当期純利益が同75.4%増の385百万円と、増収・大幅増益となった。2026年5月に期初業績予想を修正、売上面を若干下方修正するとともに利益面を上方修正したが、修正後予想(売上高4,250百万円、営業利益450百万円、経常利益467百万円、当期純利益321百万円)に対して、売上高で1.3%超過、営業利益で8.8%超過、経常利益で8.3%超過、当期純利益で20.1%超過と、売上高・利益面とも達成した。業績予想の修正は、不透明な国際情勢を背景に顧客側での一部案件の受注時期見直し等を保守的に見積もる一方で高付加価値案件が予想比増加したことや、生産性向上・間接費抑制といったコスト面の改善を織り込んだが、それを上回り堅調だった。

売上面では主要セグメントである信頼性評価事業と微細加工事業がともに増収を確保した。信頼性評価事業では信頼性試験として振動や温度変化、塩水等の複合的な環境試験の受注が増加し好調に推移したことで同5.6%の増収となった。微細加工事業ではレーザー加工分野で通信関連での試作品加工から量産品案件受注への流れが好調に推移し、同28.3%の大幅増収となった。その他事業ではバイオ関連において厚生労働省案件である信頼性試験が完了したこともあって同58.0%の減収となった。

利益面では信頼性評価事業で分析・解析に関する高単価案件が増加したことや、微細加工事業でレーザー加工の量産案件や高付加価値案件が増加し、前期比48.1%の大幅増益となった。費用面では研究開発を積極的に進めたことで研究開発費が131百万円を占めたものの、一方で社内でのAI活用による生産性向上の動きが活発化したことで人件費の抑制(44百万円減)につながり、営業利益の増益に貢献した。経常利益はMAPプロジェクト等に係る補助金収入19百万円もあり増益、当期純利益は前期の投資有価証券評価損49百万円の反動もあり、大幅な増益となった。

2026年6月期業績

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期			前期比	予想比
	実績	売上比	予想	実績	売上比		
売上高	4,025	-	4,250	4,306	-	7.0%	1.3%
営業利益	384	9.6%	450	489	11.4%	27.2%	8.8%
経常利益	384	9.6%	467	505	11.7%	31.5%	8.3%
当期純利益	219	5.5%	321	385	9.0%	75.4%	20.1%

注：予想は2026年5月公表の修正値

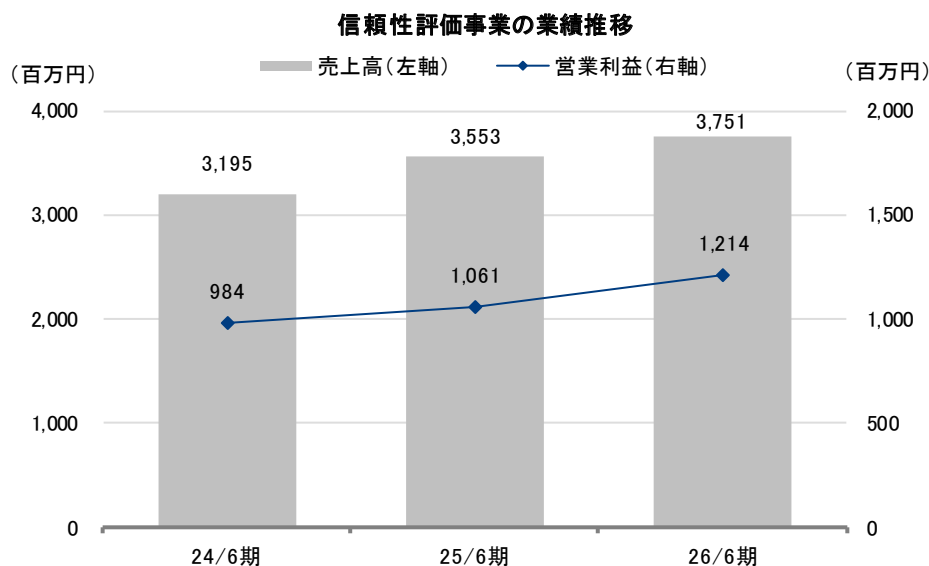
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. セグメント別の業績動向

(1) 信頼性評価事業

信頼性評価事業の売上高は前期比5.6%増の3,751百万円、営業利益は同14.4%増の1,214百万円と増収増益となった。期初予想比では売上高は2.8%減、営業利益は7.9%減だった。分野別では信頼性試験が同12.0%の増収、断面研磨が前期並み、パワーサイクル試験が同1.5%減となった。信頼性試験は、環境試験として振動や温度変化、塩水等の複合的な試験案件の受注が好調に推移し2ケタ増収となった。また高単価案件が多くあったことで増益にも寄与した。振動試験や塩水試験といった環境面の試験カテゴリは後工程の試験に向けての入り口となる性格を有しており、これらの試験を受注することでその後工程の試験受注につながり試験の高付加価値化が図れるといったメリットを享受した形となった。パワーサイクル試験では一部顧客からの受注が落ち込んだものの、パワーサイクル試験装置に係る売上増によりわずかな減収にとどまった。断面研磨は引き続き堅調な受注を確保した。利益面では前期の設備・人員増強による償却費用増や人件費増があったものの増収効果がそれを上回り増益を確保した。



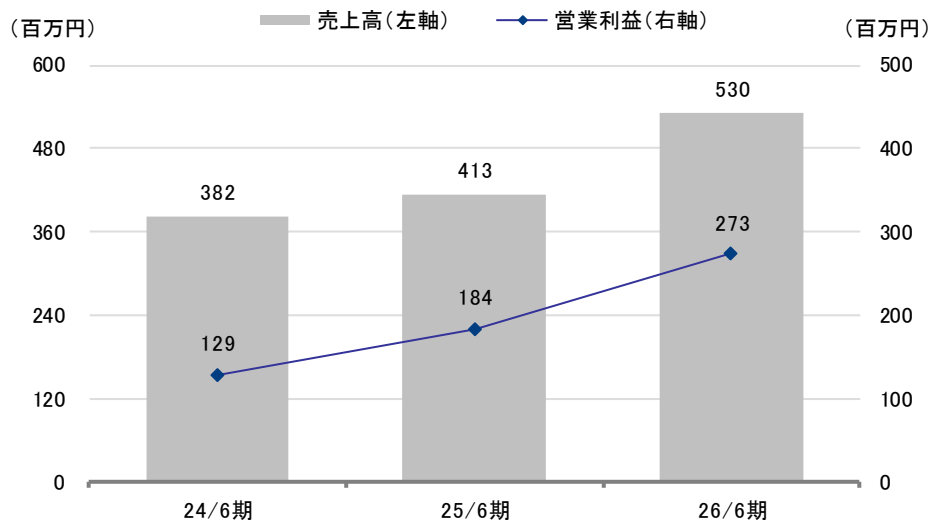
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 微細加工事業

微細加工事業では、レーザ加工の量産案件や高付加価値案件が増加し、売上高は前期比28.3%増の530百万円、営業利益は同48.1%増の273百万円と大幅な増収増益となった。期初予想比では売上高は8.8%増、営業利益は33.5%増といずれも予想を上回る好業績だった。分野別ではレーザ加工が同28.7%増収、表面処理技術は同27.6%増だった。レーザ加工ではスマホ関連や半導体関連等の通信関連での試作品加工から量産品案件への受注の流れが好調に推移した。表面処理技術では主要顧客である素材メーカー関連の案件受注が好調だった。利益面では増収効果に加え、経費の抑制効果が増益に寄与した。

業績動向

微細加工事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) その他事業

その他事業の売上高は前期比58.0%減の24百万円、営業損失19百万円（前期は13百万円の損失）となった。期初予想比では売上高は54.1%減、営業利益3百万円の予想に対し営業損失19百万円の実績となった。バイオ関連案件として厚生労働省から受注した医療用消耗品の信頼性試験が完了したことで減収減益となった。

自己資本比率は依然として高水準で、財務面の安定性を維持

3. 財務状況

2026年6月期末における資産合計は前期末比549百万円増の4,895百万円となった。流動資産は同574百万円増の3,097百万円となった。これは主に、現金及び預金が746百万円増加、仕掛品が31百万円増加した一方で、売掛金が215百万円減少したことによる。固定資産は同24百万円減の1,798百万円となった。これは主に、分析・試験設備等の取得に伴うリース資産が144百万円増加、減価償却等に伴う機械及び装置が98百万円減少、建物が42百万円減少、工具、器具及び備品が41百万円減少したことによる。

一方、負債合計は前期末比250百万円増の1,319百万円となった。流動負債は同116百万円増の782百万円となった。これは主に、未払消費税等が100百万円増加、未払費用が70百万円増加、未払法人税等が48百万円増加、分析・試験設備等の支払に伴う未払金が114百万円減少したことによる。固定負債は同133百万円増の536百万円となった。これは主にリース債務が107百万円増加、退職給付引当金が21百万円増加したことによる。

業績動向

純資産合計は前期末比298百万円増の3,575百万円となった。これは主に、当期純利益の計上385百万円、及び配当の支払86百万円による。この結果、2026年6月期末の自己資本比率は前期末比2.4ポイント低下して73.0%となった。研究開発の強化に向けた設備投資等を行っていることによるものと考えられ、自己資本比率は依然として高水準にあり、財務面の安定性を維持している。

貸借対照表

(単位：百万円)

	25/6期末	26/6期末	増減
流動資産	2,522	3,097	574
現金及び預金	1,535	2,281	746
電子記録債権	69	87	18
売掛金	728	512	-215
固定資産	1,823	1,798	-24
有形固定資産	1,563	1,522	-40
資産合計	4,346	4,895	549
流動負債	665	782	116
固定負債	403	536	133
負債合計	1,068	1,319	250
純資産	3,277	3,575	298
資本金	392	392	0
資本剰余金	1,066	1,066	0
利益剰余金	1,818	2,117	298
負債純資産合計	4,346	4,895	549
【経営指標】			
自己資本比率	75.4%	73.0%	-2.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2026年6月期末時点の現金及び現金同等物は前期末比726百万円増の2,096百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは1,302百万円の収入（前期は514百万円の収入）となった。これは主に、税引前当期純利益495百万円、減価償却費468百万円、売上債権の減少額198百万円、未払消費税等の増加額100百万円、及び未払費用の増加額70百万円による。投資活動によるキャッシュ・フローは408百万円の支出（前期は738百万円の支出）となった。これは主に分析・試験設備等の取得に伴う有形固定資産の取得による支出383百万円による。財務活動によるキャッシュ・フローは168百万円の支出（前期は143百万円の支出）となった。これは主に配当金の支払額86百万円、及びリース債務の返済による支出63百万円などがあったことによる。売上規模の増加傾向に伴い、営業活動によるキャッシュ・フローは安定して獲得できており、加えて株式上場などによって潤沢なキャッシュを確保している状況だ。研究開発や設備への投資を積極的に進めており、引き続きこの潤沢なキャッシュを成長投資に向けて有効に活用していくことが期待される。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/6期	26/6期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	514	1,302	788
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-738	-408	330
財務活動によるキャッシュ・フロー	-143	-168	-24
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-224	894	1,118
現金及び現金同等物の期末残高	1,370	2,096	726

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年6月期も引き続き増収増益を見込む。 主力2事業の成長に加え、新規事業の育成を目指す

1. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の業績は、売上高が前期比6.8%増の4,600百万円、営業利益が同2.1%増の500百万円、経常利益が同1.7%増の514百万円、当期純利益が同2.4%増の395百万円と、引き続き増収増益を見込んでいる。詳細は後述するが、同社は事業構造改革に踏み切り、信頼性評価事業と微細加工事業のさらなる成長と、新規事業としてパワー半導体試験機や測定器などの評価装置事業の育成を目指すこととし、バイオ事業を解散することとした。当面は信頼性評価事業と微細加工事業を2本の柱として売上・利益面の成長を加速させる。

信頼性評価事業では、前期に引き続き高付加価値案件の受注を強化すべく営業活動を進め、同8.9%の増収を見込む。信頼性試験分野では2026年6月に、試験・分析受託や理化学機器販売等を営むAUテクノサービスからの営業譲受を行ったこともあり、試験メニューの増大と顧客基盤の拡大による受注増を見込んでいる。断面研磨分野では前期に引き続き堅調な受注を予想、パワーサイクル試験分野では主要顧客からの好調な受注に加えて、微細加工事業からの一部業務のシフト効果もあり、2ケタ増収を見込む。微細加工事業では一部業務のセグメント変更により同5.7%の減収を予想している。レーザ加工分野では従来からのターゲットであるメディカル分野等の受注拡大に加え、AI需要に伴う量産案件獲得に注力することで増収を図る。表面処理技術分野はセグメント変更の影響で減収予想となる。その他事業はバイオ事業の解散に伴い同37.5%減収を見込んでいる。

利益面では高付加価値案件の増加等による増収効果による増益を見込む。引き続き研究開発強化等のための販管費・研究開発費の増加(112百万円)や、事業部門の体制強化に伴う人件費増加(75百万円)等のコスト要因はあるが、それらを吸収し増益を見込む。

今後の見通し

2027年6月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	4,306	-	4,600	-	6.8%
営業利益	489	11.4%	500	10.9%	2.1%
経常利益	505	11.7%	514	11.2%	1.7%
当期純利益	385	9.0%	395	8.6%	2.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別業績見通し

(1) 信頼性評価事業

売上高は前期比8.9%増の4,085百万円、営業利益は同8.8%増の1,321百万円を見込んでいる。売上面においては、信頼性試験では、前期に受注が好調だった環境試験への対応を強化すべく振動試験機や塩水シャワー試験機等を増設しているほか、自動車業界やパワー半導体業界、ファウンドリを対象とした分析・解析試験のニーズ増大への営業活動を強化することで同15.8%の増収を予想する。特に、試験の複合化と高付加価値化が可能な案件については受注に向けた活動を強化する。断面研磨においても投資を積極化し堅調な受注に対応する方針で、同4.7%の増収を予想する。パワーサイクル試験についてはパワー半導体向け試験へのリソース投入強化により同22.9%の増収を予想する。利益面では引き続き高付加価値案件への受注強化等により増益を見込む。費用面では人件費(121百万円)や減価償却費(56百万円)等のコスト増加要因があるが、増収効果でカバーを図り増益を目指す。

(2) 微細加工事業

売上高は前期比5.7%減の500百万円、営業利益は同0.4%増の275百万円を見込んでいる。一部業務のセグメント変更により減収予想だが、レーザ加工での受注増とセグメント変更による費用減により増益を見込む。売上面では主力のプリント基板メーカーに加え、メディカル分野やAI需要増加に伴うデータセンター関連の案件獲得に注力する。分野別ではレーザ加工で12.0%の増収、表面処理技術分野でセグメント変更に伴い42.5%の減収を見込んでいる。レーザ加工については同社の誇る高難度な加工技術を背景に各分野における試作品の受注とその後の量産化を図ることで利益率の高い案件受注に努め、増益を確保する見込みである。

(3) その他事業

売上高は前期比37.5%減の15百万円、営業損失は4百万円(前期は19百万円の損失)を見込んでいる。パイオ事業部を解散するが、受託試験に対する今後の需要については信頼性評価事業で対応する。

今後の見通し

セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期		前期比
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	
売上高	4,306	-	4,600	-	6.8%
信頼性評価事業	3,751	87.1%	4,085	88.8%	8.9%
微細加工事業	530	12.3%	500	10.9%	-5.7%
その他事業	24	0.6%	15	0.3%	-37.5%
営業利益	489	11.4%	500	10.9%	2.1%
信頼性評価事業	1,214	32.4%	1,321	32.3%	8.8%
微細加工事業	273	51.5%	275	55.0%	0.4%
その他事業	-19	-	-4	-	-
全社費用	-980	-	-1,092	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

パワー半導体の信頼性評価の需要増大が見込まれ、事業環境は良好

3. 事業環境

(1) 自動車業界の動向

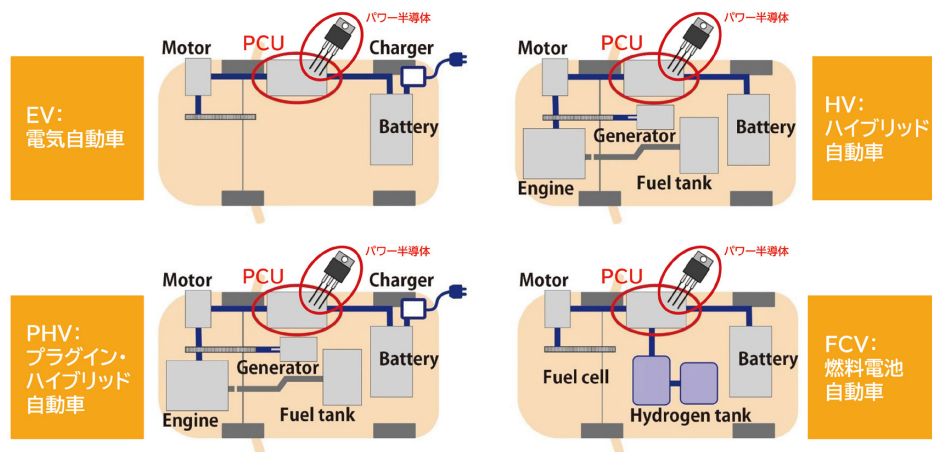
大手自動車メーカー各社は電動化に向けた対応を加速させている。トヨタ自動車<7203>は、2030年にEV（電気自動車）販売台数350万台、本田技研工業<7267>は同年にEV販売台数200万台、日産自動車<7201>は2026年に電動車販売比率を44%以上とするなど、その動きは活発化している。2025年3月に経済産業省が公表した各社のEV関連投資額は、トヨタ自動車<7203>が2030年までに5兆円、本田技研工業<7267>が2030年度までに約10兆円（ソフトウェア含む）、日産自動車<7201>が2026年度までに2兆円となっており、EV開発・生産への積極姿勢がうかがえる。さらに日本政府は他国と比較して遅れているEV化比率を押し上げるため、2025年末に「クリーンエネルギー自動車導入促進補助金（CEV補助金）」の上限を130万円に引き上げ、電動化目標の堅持を明らかにしている。

今後の見通し

一方で世界的なEV販売の競争激化や米国でのEVに対する補助金撤廃といった要因が生じて以降は、各自動車メーカーはこれらのEV戦略の一部見直しを行っている。トヨタ自動車は、EVへの集中投資を継続しつつもこうした海外事情を踏まえて「マルチパスウェイ戦略」(EVに限らずハイブリッド車や燃料電池車等、地域のエネルギー事情やインフラに合わせて多様な選択肢からCO₂削減を目指す脱炭素戦略)をさらに深化させている。具体的には次世代EVへのハイパフォーマンスな角形電池の採用や、HV(ハイブリッド自動車)やPHV(プラグイン・ハイブリッド自動車)への柔軟なリソース配分の調整、次世代に向けた全固体電池開発や車載OSへの積極投資等の施策である。本田技研工業は2026年から新開発のEV専用プラットフォームを採用した次世代EVである「ホンダ・ゼロシリーズ」を北米市場起点に本格投入するが、それとともに足元の需要の高いハイブリッド車にも開発・生産リソースを再配分する方針を示している。2027年からはハイブリッドシステムとプラットフォームを刷新した次世代ハイブリッドモデルを投入する計画で、北米を中心に2029年度までにグローバルで15モデルを投入するとしている。次世代ハイブリッドシステムは従来モデルに対して30%以上のコスト削減を目指すとともに、次世代プラットフォームと新開発の電動AWDユニットの組み合わせにより10%以上の燃費向上を目指す。日産自動車は2023年に発表した長期ビジョンである「Nissan Ambition 2030」を推進しており、その戦略の中核として全固体電池車の2028年頃の実用化を目指している。販売戦略としては現行の「e-POWER」搭載モデルをEVへの橋渡しとして位置付けるとともに、収益性を重視し、軽EVの拡充や次世代EVの投入を推進する。

上記のとおり自動車メーカー各社で戦略は若干異なるが、EV、HV、PHV、FCV(燃料電池自動車)など電動化の方向性に変更はなく、電動車におけるパワー半導体や二次電池はキーデバイスとなる。特にパワー半導体は、PCU(パワーコントロールユニット)という、モーター制御や電力の変換・管理を制御する装置に使用されるため、電動車の性能向上にとって最も重要なデバイスとなる。このことから、どの電動車の実績が伸びても、パワー半導体に関する信頼性評価の需要は増大する。同社にとって事業環境は良好と言える。

電動車におけるパワー半導体の活用



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

一方、二次電池はその性能が電動車の走行可能距離を左右する重要なデバイスとなる。現在は二次電池としてリチウムイオン電池が主流だが、軽量化や小型化、安全性の向上といった克服すべき課題が多く、解決に向け、自動車メーカーや電池メーカーは全固体電池の実用化を目指し研究開発を進めている。近い将来リチウム電池のみならず全固体電池に係る信頼性評価へのニーズも予想されるため、同社は全固体電池に関する信頼性評価を実施するための研究開発を進めている。

自動車の概念を変える技術革新「CASE」では、Connected通信、Autonomous自動化、Smart / Shared & Servicesシェアリング、Electric電動化の4領域で技術革新が進行中である。Connectedでは事故の自動通報や渋滞情報の共有の実用化が進んでおり、例えばトヨタ自動車の「通れた道マップ」が災害発生時に道路の封鎖や迂回路の情報を提供して実用化されている。Autonomousはレーザ光を使ったセンサー「LiDAR」を活用し、自動運転レベル0-5のうち現在は、運転の主体がシステムとなるレベル3まで実用化されている。Smart / Shared & Servicesのカーシェアリングでは、車載システムからの情報をもとに車両状態や課金の管理・制御を行っており、公共交通機関の充実と駐車場など保有コストの高さからクルマ離れの進む日本社会に浸透してきている。Electricについては、気候変動への対応から脱炭素社会実現に向け喫緊の課題として国家レベルで推進されている。同社は現在同領域で、ユーザーの安全を第一に安定したモビリティ技術を担保するため、試験・評価から解析までを一連して提供している。「CASE」での中心技術はソフトウェアとなるものの、それを駆動するために必須の半導体やハードは関連して性能が求められ、革新に伴い、同社評価事業へのニーズが高まることが予想される。部品単体からシステムを含む完成品まで総合的にカバーした試験に対応するTQSを提供するほか、これまでの実績では顧客の先行開発から量産開発、実用化まで受注するケースが多い。主要顧客の研究開発に伴走して試験・評価、故障解析の一連のサイクルを繰り返すことで、顧客のテクノロジー進展と相乗して同社の提供品質が向上し、成長につながると弊社では見ている。

(2) 半導体市場の動向

パワー半導体は現在、電動車のほか、太陽光発電のような再生可能エネルギー分野や産業機械、鉄道・電車、情報通信機器等に使用されているが、電子機器の小型化や高性能化が進む中で、さらなる半導体の高性能化や小型化が求められている。現在主流のSi（シリコン）パワー半導体では、素材自体の限界から大幅な性能改善は難しいとされており、対策としてSiC（炭化ケイ素）やGaN（窒化ガリウム）といった素材を用いた次世代パワー半導体が注目されている。経済産業省の「半導体・デジタル産業戦略」（2023年6月）においてもこれらの素材を用いた次世代パワー半導体の市場規模拡大を予想しており、SiCパワー半導体については2021年の約1,400億円から2030年には約3.4兆円と、約24倍に拡大するとしている。市場拡大に比例して信頼性試験需要の増加も十分期待される。また文部科学省は令和8年度予算（11億円）として、現行のパワー半導体の9割を占めるSiパワー半導体をこれらの次世代パワー半導体（SiC、GaN）に置き換えることによる社会全体の省エネ化を目指す事業を立ち上げた。この事業ではGaNパワーデバイス作り込み技術の確立と、GaNパワーエレクトロニクス機器トータルとしての実証に向けた取り組みを推進する。また経済産業省は令和6年度予算枠として、富士電機<6504>とデンソー<6902>の2社に対しSiCパワー半導体の安定供給に向けた最大705億円の助成金を計上しており、次世代パワー半導体の安定供給を支援している。このような政府による次世代パワー半導体の普及支援もあって、次世代パワー半導体を搭載したデバイス等に関する試験需要は今後大きく進展するものと考えられる。

次世代パワー半導体とともに同社が注目しているのが、先端半導体パッケージである。先端半導体パッケージとは、1つのパッケージに異なる機能を持つ複数の半導体を高密度に集積することにより、高性能や小型化、低消費電力を実現する技術である。前掲の「半導体・デジタル産業戦略」では、先端パッケージ戦略を3段階に分けて策定しており、ステップ1として、素材・装置メーカーが集約する先端パッケージ開発拠点を設立し、国内に点在するコンソーシアム（共同事業体）を束ねて、先端集積・実装技術を創出するとともに、次世代の装置や素材を開発し、半導体に係るデバイスメーカーやファウンドリ等に提案する。ステップ2において2020年代後半以降に求められている2.5D/3Dパッケージング技術やシリコンブリッジ、ハイブリッドボンディングなどを開発し、2nm世代以降で必須となるチップレット技術を確立し、ステップ3では光チップレット、デジタルチップとアナログチップを混載するアナデジ混載SoC技術を確立する。パッケージング技術としては、現状は2.5D実装が一般的であるが、今後はシリコンブリッジや3D実装が進むことが予想され、同社はステップ2の段階で、同社の強みとする半導体基板への環境試験や分析・故障試験、素材の切断や断面研磨加工の知見が生かせる、先端半導体パッケージの信頼性試験の需要が拡大すると見ており、設備導入や人材増強等の体制作りを進めている。

成長戦略

2030年に売上高70億円以上（CAGR12.9%）、 営業利益率15%以上を目指す。新規事業育成やM&Aも積極化

1. 新・中長期経営目標

同社は2026年8月、「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて2030年を見据えた新たな経営目標を公表した。これまでの2027年に向けた経営目標（売上高50億円以上、営業利益率10%以上等）を見直し、2030年を見据えて企業価値最大化を図るべく、そのための目標を新たに設定した。2030年に向けた経営目標として、2030年の売上高70億円以上、営業利益率15%以上、設備能力40%増強、人員の30%増強、信頼性評価事業対SAMシェア3.5%を掲げた。売上面ではCAGRを12.9%に設定、既存部門の成長や新規事業の育成による事業領域拡大といったオーガニックな成長と合わせて事業提携やM&Aを積極化する。営業利益率については高付加価値案件の獲得や、各部門での自動化、AI/DXの推進による生産性向上を図ることで達成を目指す。設備投資では有形固定資産残高を40%積み増す（大阪・名古屋等の新拠点開設を含む）。研究開発費については売上比5%（2026年6月期実績は5.4%）を維持する。信頼性評価事業対SAMシェアについては、営業面の強化により市場成長を上回るシェア拡大を図る。

2. 事業構造改革

また同社では2026年7月、中長期的な企業価値向上を目的として事業ポートフォリオを見直すべく、事業構造改革を推進していくことを公表している。同社の主力事業である信頼性評価事業と微細加工事業のさらなる成長と、新たな収益の柱となる事業を育成することが中心テーマである。これら2事業に加え、パワー半導体試験機や測定器等の評価装置事業を新たな成長ドライバーと位置付け、将来の成長事業の創出に取り組むべく経営資源を集中させる方針だ。

この方針の下、収益性の低い事業からの撤退と成長性の高い事業への重点投資、及び新規事業創出を推進する。収益性の低い事業からの撤退については、バイオ事業を解散するとともにGeO₂半導体事業から撤退する。前者は前期に厚生労働省から受注した案件の完了を受けて事業環境を見直したうえで決定に至った。今後の受託試験については分析部門で対応する。当該事業における人的・研究開発資源は主力事業及び成長事業に振り向ける。後者は半導体事業において、パワー半導体の受託事業から装置事業へ進化する施策の一環で、Patentix (株) との資本・業務提携を解消する。Patentixとの間で推進してきた「びわこ半導体構想」が一定の技術的知見及び人材面での成果を得ることができたことを踏まえて決定に至った。これらの知見は今後の信頼性評価事業におけるパワー半導体分野での分析・試験への活用が期待される。

一方、新規事業としてパワー半導体試験機や測定器等の評価装置事業、及びMAPプロジェクトを推進していく。パワー半導体試験機や測定器等の評価装置事業は、これまで信頼性評価事業において培ってきた信頼性評価技術や国内主要メーカーとの取引実績、パワエレクトロニクスセンターのリソースを活用しながらパワーサイクル試験向けの試験機や測定器などの開発及び販売を推進する。将来的には今後発生する新たな試験に対応した試験機や測定器、電子部品の実装部の故障解析ソフトウェア、全固体電池の劣化状態を測る測定器といったアイテムの販売を拡大していくことを目指す。MAPプロジェクトについては低コストかつ環境負荷の低いコーティング技術の実用化に向けた取り組みであり、中長期的な成長の担い手として取り組みを強化していく。

微細加工事業の2030年までのCAGRは14.3%を見込む

3. 成長戦略

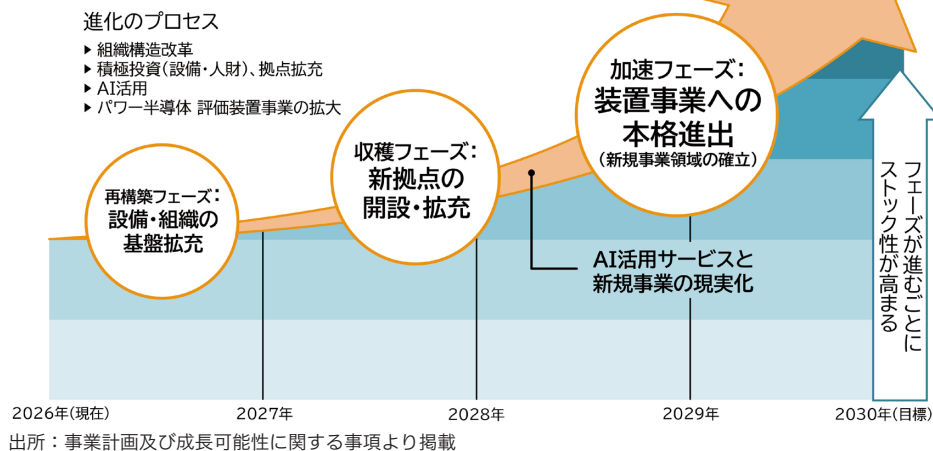
(1) 信頼性評価事業

信頼性評価事業については、これまで培った顧客基盤や自社設備を背景に安定した収益基盤としての成長を図るとともに、高付加価値が期待できる分野については積極的にリソースを集中させることでさらなる利益成長を目指す。前者は自動車、家電、電子部品を重点マーケットとし、積極的な設備投資と営業活動の強化によりシェアアップを図り事業領域を拡大する。後者については半導体やファウンドリを主要マーケットとし、分析・解析部門が中心となって積極的な設備投資と人材育成を図りつつ、営業強化による受注拡大を目指す。これらの施策により事業領域の拡大と利益成長の両面での成長を図り、企業価値の向上につなげる。

成長戦略

同社は国内の信頼性評価事業に関する市場規模として、2030年のTAM (事業が獲得できる可能性のある市場規模) を7,000億円、TAMのうち同社がターゲットとするエレクトロニクス分野を対象とするSAMを2,000億円と想定している。またSAMのうち同社の目指す売上規模 (SOM) を70億円と設定した。エレクトロニクス分野を対象とした分析・解析に関する外注市場規模は、今後の先端半導体や全固体電池等の高度な次世代技術が広まるにつれて試験業務の増大や外注率の上昇が見込まれるが、TAM及びSAMにおける2030年までのCAGRとしては、TAMについては5~6%、SAMについては6%と想定している。同社としては2030年の事業の売上高を59億円以上とし、事業に係るCAGRを13.8% (装置事業を含む) と設定している。市場の成長を上回る成長を図ることで中長期の目標を達成する考えだ。同社としては2030年の目標達成に向けたマイルストーンとして、2026年を再構築フェーズと位置付け、この期間に設備・組織の基盤拡充を図る。2027年から2028年にかけての期間を収穫フェーズとし、新拠点の開設・拡充を図る。2028年から2030年にかけては加速フェーズとして装置事業への本格進出を図り、新規事業領域として確立させる方針である。この期間において組織構造改革をはじめ、設備・人材投資の活発化、AI活用、パワー半導体評価装置事業の拡大を図ることで事業領域拡大と利益面の成長を目指す。

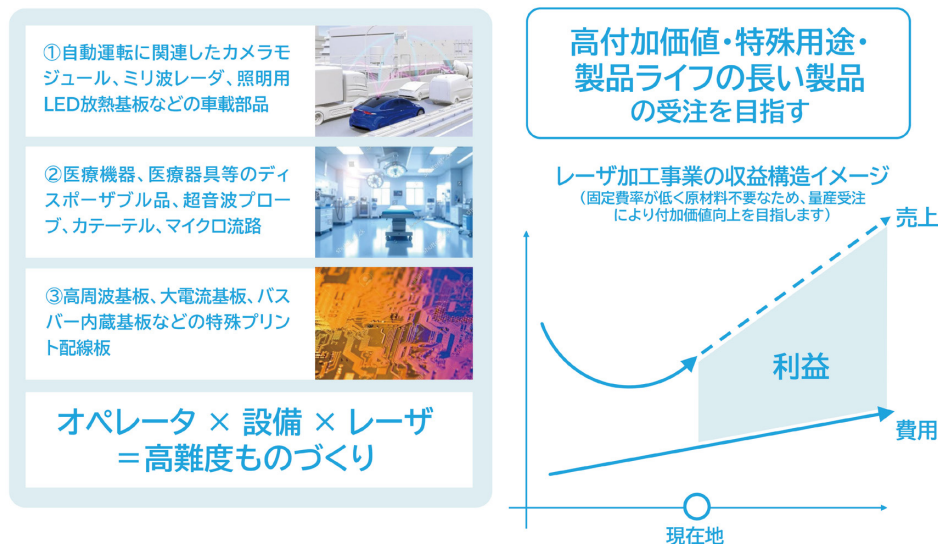
信頼性評価事業成長のマイルストーン

裾野の広い市場を背景に、
事業拡大を実現します


(2) 微細加工事業

微細加工事業では現在の注力市場である車載部品、ヘルスケア、通信その他の3分野を対象に継続的な成長を図る。車載部品については自動運転に関連したカメラモジュール、ミリ波レーダ、照明用LED放熱基板等の市場拡大が見込まれるほか、ヘルスケア分野では医療機器、医療器具等のディスプレイ品、超音波プローブ、カテーテル、マイクロ流路といったアイテムに関する受注増が期待できる。通信その他の分野では高周波基板、大電流基板、バスバー内蔵基板等の特殊プリント配線板が対象アイテムとなる。これらの高難度なものづくり技術が要求される分野において自社のレーザ加工技術により対応することで、高付加価値・特殊用途・製品ライフの長い製品の受注増を目指し、利益面の成長を目指す。レーザ加工事業は原材料が不要で固定費率も低いことから、試作品受注から量産化に至る受注を多く獲得することで利益面の高い成長が期待できる。今後も各市場の拡大が予測され、受注増が見込まれることから、2030年の売上高を9億円以上、CAGRを14.3%と設定した。

微細加工事業の継続的成長



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

新規事業として「評価装置メーカーへの進化」など3つの軸で新たなフィールドに挑戦

(3) 新規事業

新規事業として「評価装置メーカーへの進化」「AIのフル活用による経営進化」「先端半導体パッケージに向けた新技術の開発」の3つの軸を設定し、これらの新たなフィールドに挑戦する。

a) 評価装置メーカーへの進化

信頼性評価事業で培った豊富な受託評価に関する知見や受託試験において使用する試験機や測定器に関するノウハウ、及びパワー半導体試験機に関する特許登録件数を今後の事業拡大に向けて活用するべく、新たに評価装置事業に参入する。パワー半導体市場は電動車やAIデータセンター向け等の需要拡大が期待されており、自社で培ったパワー半導体に関する受託試験の受注だけでなく、試験機の販売を含めた総合的なソリューション提供を図っていく。先端半導体分野においては新たな技術が普及するにつれて、当該技術を活用したアイテム向けの試験だけでなく、新たな試験に対応する試験機や測定器が必要となる場合が多い。また試験機や測定器には試験内容に応じた治具（試験対象となるアイテムの位置決めや固定等を行う補助器具）が必要となり、試験内容が変化するのに伴って専用の治具の販売が必要となるほか、メンテナンス等のサービスが必要となる。さらにはこのような試験機を顧客側で導入することにより、その後の試験需要への対応が容易になり、受注増に向けた好循環が期待できる。このような形で信頼性試験に関するビジネスのストック性が高まり、事業拡大のレバレッジになることへの期待が大きい。同社としてはこのような機会をビジネスチャンスとして事業の育成・拡大を図っていく。なお、装置事業への進化の軸となるパワーエレクトロニクスセンターの売上目標としては、2027年6月期に8億円以上、以降年1億円ペースで増収を図り、2030年6月期に12億円以上を目指す。

b) AIのフル活用による経営進化

AI技術进行分析・解析向けに活用した事業化を進めている。具体例として、AIを活用した、はんだクラックの3D非破壊解析とX線のボイド検査技術を画像解析アプリとして商品化し、AI画像検査プラットフォーム「Qualap」として提供している。現在4件の特許登録済であるほか、これまでの実績としてAIクラック試験の受託件数72件(2026年6月期)、ボイド解析ソフト販売37ライセンス(2020年6月期～2026年6月期)を擁する。現在は自動車関連の試験が中心であるが、この解析技術を一般化するとともに性能向上を図ることで資源循環を目的とした非破壊技術の向上等に向けた試験需要が高まり、新規事業としての拡大余地が高まることが期待される。このほか、フィジカルAIによる標準化や24時間稼働化、AIナレッジマネジメントシステムとしての活用、人事評価制度の改革に向けた活用等を検討している。

c) 先端半導体パッケージに向けた新技術の開発

「MAPプロジェクト」として同社独自開発のコーティング技術である「ユニバーサルめっき法」を活用し、新たなコーティング技術を開発し、用途を拡大するべく、引き続き研究開発を推進する。「ユニバーサルめっき法」では、高品質で緻密な機能性膜の形成が可能となり、通信、半導体、医療、航空宇宙、再生可能エネルギーといった各分野で必要とされる被膜性(導電性、絶縁性、耐摩耗性、耐薬品性等)に対応した機能性膜が提供可能となる。同社はこうしたコーティング技術を低コストかつ安定供給可能な、環境配慮型技術として確立することを目指す。低環境負荷のユバーサルめっきを用いた次世代半導体向けのガラスコア基板の実用化開発については令和8年度の「GoTECH補助金」の対象として補助金を得ており、研究開発及びその先の実用化に向けた支援体制も得られている。今後のスケジュールとしては、2028年6月期下期から2030年6月期にかけての期間を製造技術開発、量産試作フェーズとしてテスト用サンプルを作製するとともに顧客による性能同等性評価、検証を行う計画としている。

(4) 販売強化

事業領域の拡大に向けて、グローバル展開と国内拠点網の拡充を図る。グローバル展開については将来の国内市場の縮小リスクに備えて、海外での成長により補完する考えだ。具体的にはアジア圏での拠点構築を検討しており、当該拠点を成長市場への足掛かりとして確保する。国内拠点網の拡充については事業拠点として既存の東京・愛知・大阪・滋賀に加えて新たな事業拠点を検討する。具体的な場所は信頼性評価・微細加工の各事業の拡張予定に合わせて決定する。また営業拠点として既存の東京・愛知・大阪・熊本に加えて新拠点を検討する。今後の新規顧客や新規市場へのアプローチのしやすさを踏まえた立地を検討していく。

(5) 投資計画

2030年に向けた投資計画として、通常の事業運営に必要な投資とは別に戦略投資枠として30億円を設定する。資金調達方法として、手元の保有キャッシュで10億円、外部からの資金調達で15億円、営業活動によるキャッシュ・フローのうち、戦略投資への利用枠として5億円を確保する。投資方針として、「成長投資」「M&A」「株主還元」「財務健全性」を設定した。

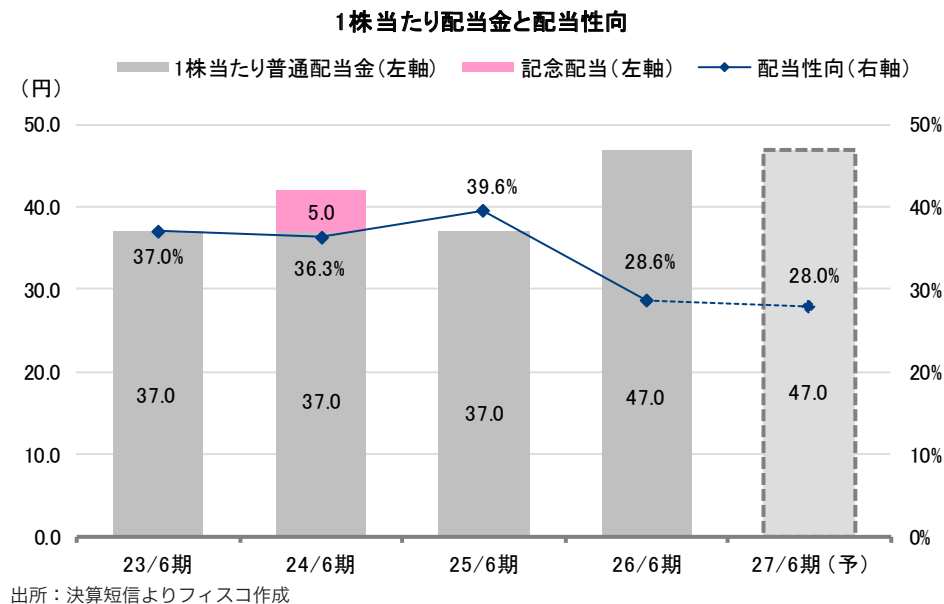
成長戦略

成長投資については試験・解析や加工能力の拡張、及び新拠点設置に向けた資金とする。信頼性評価事業においては需要拡大の確度が高まった段階で新拠点の開設・拡充を含む成長投資を、微細加工事業においては事業機会の解像度が高まった段階で10億円以上の成長投資を検討する。具体的な投資規模は、それぞれの段階で確定するものと考えられる。M&Aについては隣接領域への展開や、技術・人材獲得面でのアライアンス強化を想定しており、事業シナジーや成長機会が認められる案件を探索中である。候補が見つけれられた場合には機会を逃さず機動的に投資を実行する方針だ。株主還元については今後の利益水準や投資計画を考慮しつつ、適正な水準で対応していく。財務健全性については設備投資面において、キャッシュ・フローの回収期間を5年間と見込まれるものに投資するという審査基準を社内にはける。今後も財務健全性を維持することで金融機関に対する信用維持・向上を図っていく。

株主還元策

2027年6月期の配当は前期と同額の1株当たり47.0円を予定

同社は配当政策について、事業成長に向けた投資余力の確保と安定的な株主還元の両立を基本ポリシーとして継続しており、2027年6月期においてもこの方針に基づいた株主還元を行う考えである。2027年6月期の1株当たり配当金については前期と同額の47.0円を予定している。なお配当性向は28.0%となる見込みである。



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