

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

酒井重工業

6358 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月9日(金)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期第1四半期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. 特色、強み	03
3. シェア及び競合	04
■ 業績動向	04
1. 2023年3月期第1四半期の業績概要	04
2. 地域区分別の動向	05
3. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
● 2023年3月期の業績見通し	07
■ 中長期の成長戦略	08
1. 事業戦略	08
2. 資本戦略	09
3. ESGへの取り組み	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

国内外市場ともに需要回復が本格化し、 2023年3月期第1四半期は予想を上回る大幅営業増益

酒井重工業 <6358> は道路舗装用ロードローラーをはじめとする道路建設機械の専門メーカー。長い歴史を有し、国内シェアは70%超を誇るトップメーカーである。近年では北米や東南アジアを中心に海外市場の開拓に注力している。

1. 2023年3月期第1四半期の業績概要

2023年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が6,865百万円(前年同期比12.7%増)、営業利益が448百万円(同121.7%増)、経常利益が516百万円(同140.8%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益が402百万円(同160.9%増)となった。国内は、国土強靱化加速化対策を背景として売上高は堅調に推移したが、原材料費やエネルギー価格の高騰などコストアップが先行し、利益は伸び悩んだ。一方で海外は米国とアジア(特にインドネシアやベトナム)が好調で、増収増益となった。第1四半期の業績予想は開示されていないが、計画を上回る着地となったようだ。

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で29,300百万円(前期比10.2%増)、営業利益で1,500百万円(同8.4%増)、経常利益で1,450百万円(同3.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で950百万円(同33.4%減)とする期初予想を据え置いた。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となるのは、前期に発生した一過性の繰延税金資産計上(381百万円)の剥落が主因である。所在地別の売上高・利益の見通しは開示されていないが、各地域とも増収を目指す方針だ。世界的にインフラ投資が拡大するなか、世界の建設機械需要は底堅い回復基調であるものの、部材価格のさらなる上昇やサプライチェーン再編圧力の高まりに加え、ロシア・ウクライナ情勢の見通しなど不透明な要因も多いことから、営業利益率は前期比0.1ポイント低下する予想となっている。

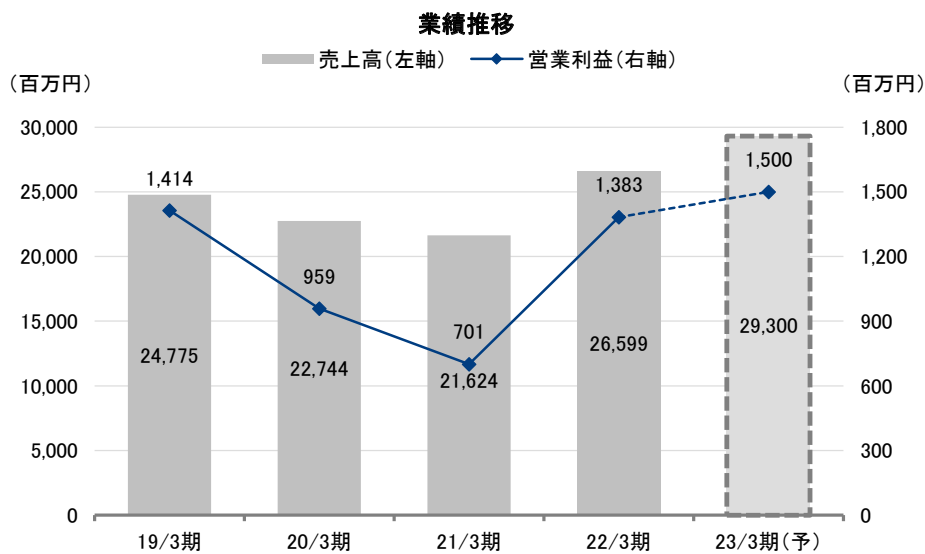
3. 中長期の成長戦略

同社は、2021年6月に2026年3月期を最終年度とする「中期的な経営方針」を発表している。最終目標として「企業価値・株主価値の向上」を掲げ、これを達成するために「事業の成長戦略」と「効率的な資本戦略」を推進する方針だ。定量的な目標としては、2026年3月期に売上高300億円、営業利益31億円、ROE(自己資本当期純利益率)8%を実現し、安定的に配当性向50%(DOE(株主資本配当率)4%)を維持することを目指す。初年度である2022年3月期の売上高は計画を上回るペースで進捗したが、現時点で方針は変わらず、数値目標も据え置いている。配当については、2022年3月期に年間165.0円(配当性向49.0%)を実施し、2023年3月期も年間配当165.0円(配当性向73.6%)が予定されている。このように、ROEの改善に向けて明白な資本政策を発表し、それに沿った株主還元を実行している同社の姿勢は、評価に値すると言える。

要約

Key Points

- ・長い歴史を有するロードローラのトップメーカーで国内シェアは70%超。海外シェアの拡大により成長を図る
- ・2023年3月期は期初計画を据え置き、前期比8.4%の営業増益予想。第1四半期は予想を上回って着地
- ・中期的な数値目標として、2026年3月期に売上高300億円、営業利益31億円、ROE8%を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

長い歴史を有するロードローラのトップメーカー

同社は道路舗装用ロードローラをはじめとする道路建設機械の専門メーカーで、国内シェア70%超を誇るトップメーカーである。1970年にはインドネシアに合併会社を設立するなど、早くから海外展開を進めており、2022年3月期末現在、国内子会社4社、海外子会社5社(米国、中国、インドネシア3社)を有している。株式については、1964年に東京証券取引所市場第2部に上場、その後1981年に同市場第1部に指定替えされ、2022年4月からの同市場再編に伴いプライム市場へ移行した。

■ 事業概要

国内シェア 70% 超を誇るロードローラのトップメーカー。 高付加価値化と海外シェアの拡大で成長を図る

1. 事業内容

同社の主たる事業は、道路舗装などに使われるロードローラの製造・販売で、ロードローラ関連が売上高の約95%を占める。また、「道路建設機械事業を通じて世界の国土開発という社会事業に貢献する」を企業理念に掲げている。

一口でロードローラと言っても、能力や大きさなどは多岐にわたっている。同社の製品数はプラットフォームだけでも20種ほどあり、これにバリエーションを加えた最終製品数は70～80種に及ぶ。大きさも約1トンから20トン（大型土木向け）と幅広い。中心の価格帯は500万円（中型ローラ）～1,000万円（大型ローラ）だが、ロードカッタなど数千万円するものもある。なお、生産は見込み生産であり、受注生産は行っていない。製品の耐用年数は20～30年であるが、ここまで使い切る顧客は少なく、多くの場合は法定償却（7～10年）後に買い換え需要が発生する。また、償却済み機材の多くは中古品として海外（特に発展途上国）へ転売される。

2022年3月期の地域区分別売上高は、国内14,292百万円（売上高比率53.7%）、北米5,039百万円（同18.9%）、アジア6,492百万円（同24.4%）、その他775百万円（同3.0%）であった。また、2023年3月期第1四半期の地域区分別売上高は、国内2,811百万円（同41.0%）、北米1,729百万円（同25.2%）、アジア2,184百万円（同31.8%）、その他140百万円（同2.0%）となっている。

2. 特色、強み

既述のとおり同社はロードローラをはじめとする道路建設機械の専門メーカーであるが、以下のような特色や強みを持っている。

(1) 専門メーカーとしての長い歴史

同社の最大の特色（強み）は、ロードローラをはじめとする道路建設機械の専門メーカーとしての長い歴史であろう。言い換えれば、選択と集中によるグローバルニッチ戦略によって専門性を高め、独自の技術を蓄積してきたことだ。

(2) 技術力

単に「道路を固める、舗装する」と言っても、それぞれの土地や土質・土壌などによって必要な圧力・回転力等（締固め技術）は異なる。そのため、工事会社はそれぞれの工事現場（地盤等）に合った異なる種類のロードローラを必要とする場合も多い。同社は、長い間ロードローラをはじめとする道路建設機械の専門メーカーとして歩んできたことから、この「締固め技術」について高い技術力を誇っており、同業他社が追い付くことは容易ではない。

事業概要

(3) 信用力

経験工学と実績に裏付けられた信用力も同社の強みだ。地下の締固め品質を確保する技術についてはブラックボックスであり、後発メーカーや非専門メーカーが容易に真似できるものではない。例えば、高温で運ばれてくるアスファルト合材は限られた時間のなかで施工する必要があることに加え、施工不良の場合は再施工という大きな代償を伴う。また、道路や盛土の施工品質問題の発生は遅効性があり、完工時の締固め品質はブラックボックスになる傾向にある。このような経験工学は、長年使い慣れたブランドと様々な現場経験による長年の知見が強みとなっており、これらの点が多くのお客様から信頼を得ている。

3. シェア及び競合

(一社)日本建設機械工業会のデータによれば、2021年度の国内建設機械出荷額は2.9兆円、このうち同社の主要製品であるロードローラ等の道路機械は2.6%となっている。この道路機械市場で、同社のシェアは70%超とトップメーカーとなっている。競合先としては日立建機<6305>などがあるが、いずれも専門メーカーではない。また、海外メーカーも一部進出しているものの存在感は薄い。したがって、国内においては、市場の浮沈がそのまま同社の業績につながっているとも言える。

世界市場(海外市場)では、正確な統計がないものの、同社のシェア(生産台数ベース)は5~6%と推定される。ただし、これは全世界をベースにしたもので、同社が主戦場としている日本、ASEAN、北米の市場に限ればシェアは20%程度ようだ。なお、世界市場での主な競合はCaterpillar<CAT>、FAYAT SAS、Deere&Company<DE>、Volvo Personvagnar ABなどであるが、ロードローラの専門メーカーは見当たらない。

業績動向

2023年3月期第1四半期は国内外市場ともに需要回復が本格化し、前年同期比121.7%の営業増益。特に海外が好調に推移

1. 2023年3月期第1四半期の業績概要

2023年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が6,865百万円(前年同期比12.7%増)、営業利益が448百万円(同121.7%増)、経常利益が516百万円(同140.8%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益が402百万円(同160.9%増)となった。

国内は、国土強靱化加速化対策を背景として堅調な販売が続き、売上高は堅調に推移したが、原材料費やエネルギー価格の高騰などコストアップが先行し、コストアップに比べて価格転嫁が遅れたことから利益は伸び悩んだ。一方で海外は好調に推移した。特に米国とインドネシアで需要回復が進展し増収増益となったほか、ベトナム市場が好調に推移した。第1四半期の業績予想は開示されていないが、計画を上回る着地となったようだ。

業績動向

売上総利益率は25.6%（前年同期は23.7%）と改善したが、主に販売価格の改定と物流効率化による。これに増収効果も加わり売上総利益は1,754百万円（前年同期比21.5%増）となった。一方で販管費は、行動制約状態からの事業活動再開に伴い旅費交通費が増加したほか、人件費の増加などにより同5.2%増となったが、増収により販管費率は前年同期の20.4%から19.0%へ低下した。この結果、営業利益は大幅な増益となった。

営業利益の増減要因を分析すると、増収による増益が183百万円、原価率の改善による増益が126百万円、販管費の増加による減益が64百万円（内訳は人件費19百万円増加、技術研究費18百万円増加、旅費交通費12百万円増加、その他費用15百万円増加）であった。

2023年3月期第1四半期 連結業績概要

（単位：百万円）

	22/3期1Q		23/3期1Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	6,089	100.0%	6,865	100.0%	775	12.7%
売上総利益	1,443	23.7%	1,754	25.6%	310	21.5%
販管費	1,241	20.4%	1,305	19.0%	64	5.2%
営業利益	202	3.3%	448	6.5%	246	121.7%
経常利益	214	3.5%	516	7.5%	302	140.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	154	2.5%	402	5.9%	248	160.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 地域区別の動向

2023年3月期第1四半期の地域区別売上高については、全体的に堅調に推移した。国内では国土強靱化加速化対策を背景に道路・土木関連工事などの公共投資関連が堅調に推移したことから、売上高は2,811百万円（前年同期比1.7%増）となったが、計画に対してはやや下回ったようだ。これは、世界的な物流の混乱等による部品調達の遅れにより一部で出荷が停滞したため、需要そのものが弱かったわけではない。別の見方をすれば、部品が計画どおり調達できていれば、売上高はさらに伸びていた可能性が高い。

海外では、主要な市場での建機需要の回復が進んだことから、売上高は4,053百万円（同22.0%増）と大幅な増収となった。このうち北米は、好調な建設投資を背景として力強い需要回復が進展したことに加え、代理店開拓を進めたことによるシェアアップ効果もあり、売上高は1,729百万円（同25.6%増）となった。アジアでは、以前から好調であったベトナムに加え、停滞していたインドネシア市場でも需要回復が進んだ結果、売上高は2,184百万円（同22.6%増）となった。その他は140百万円（同15.2%減）となったが、全体への影響は軽微であった。

業績動向

地域区分別売上高

(単位：百万円)

	22/3 期 1Q		23/3 期 1Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
国内	2,765	45.4%	2,811	41.0%	45	1.7%
海外	3,323	54.6%	4,053	59.0%	729	22.0%
北米	1,376	22.6%	1,729	25.2%	352	25.6%
アジア	1,782	29.3%	2,184	31.8%	402	22.6%
その他	165	2.7%	140	2.0%	-25	-15.2%
合計	6,089	100.0%	6,865	100.0%	775	12.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務基盤は安定、手元の現金及び預金は 9,391 百万円と豊富

3. 財務状況

2023年3月期第1四半期末の財務状況について、流動資産は前期末比491百万円増の25,566百万円となったが、主に現金及び預金の増加1,397百万円、受取手形及び売掛金（電子記録債権を含む）の減少831百万円、棚卸資産の増加250百万円などによる。固定資産は同86百万円増の12,869百万円となったが、主に有形固定資産の増加156百万円、無形固定資産の減少45百万円、投資その他の資産の減少24百万円などによる。この結果、資産合計は同577百万円増の38,436百万円となった。なお、2023年3月期第1四半期末の現金及び預金は9,391百万円と高水準だ。

一方で、負債合計は前期末比170百万円増の14,867百万円となったが、主に流動負債のうち買掛債務（支払手形及び買掛金、電子記録債務）の減少75百万円、短期借入金の増加162百万円、固定負債の減少6百万円などによる。純資産合計は同407百万円増の23,568百万円となったが、主に配当金の支払い等による利益剰余金の減少39百万円、為替換算調整勘定の増加485百万円、その他有価証券評価差額金の減少39百万円などによる。この結果、2023年3月期第1四半期末の自己資本比率は61.2%（前期末は61.1%）となった。

同社では、バランスシートのスリム化に注力してきたが、その成果として2023年3月期第1四半期末の正味運転資本（売上債権＋棚卸資産－仕入債務）は前年同期末比2.3%増（同212百万円増）の9,273百万円となった。主に棚卸資産の増加（同691百万円増）、売上債権の増加（同294百万円増）によるが、販売（売上高）が堅調に推移したことから、売上高/棚卸資産回転数は、前年同期比0.25回改善して年間3.67回に向上した。

業績動向

正味運転資本推移

(単位：百万円)

	22/3 期 1Q 実績	23/3 期 1Q 実績	増減	
			額	率
連結売上高 (年計)	23,148	27,375	4,227	18.3%
売上債権	7,412	7,706	294	4.0%
棚卸資産	6,767	7,458	691	10.2%
仕入債務	-5,118	-5,891	-773	15.1%
正味運転資本	9,061	9,273	212	2.3%

注：連結売上高 (年計) = 当 1Q 売上高 + 前 2Q ~ 4Q 累計売上高
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2023年3月期業績は期初予想を据え置き、前期比10.2%増収、同8.4%営業増益を見込む

● 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で29,300百万円（前期比10.2%増）、営業利益で1,500百万円（同8.4%増）、経常利益で1,450百万円（同3.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で950百万円（同33.4%減）を見込んでいる。第1四半期の業績が比較的堅調であったが、先行きは未だ不透明であることから期初予想を据え置いた。

親会社株主に帰属する当期純利益が減益となるのは、前期に発生した一過性の繰延税金資産計上（381百万円）の剥落が主因である。所在地別の売上高・利益の見通しは開示されていないが、各地域とも増収を目指す方針だ。世界的にインフラ投資が拡大するなか、世界の建設機械需要は底堅い回復基調であるものの、部材価格のさらなる上昇やサプライチェーン再編圧力の高まりに加え、ロシア・ウクライナ情勢の見通しなど不透明な要因も多いことから、営業利益率は前期比0.1ポイント低下する予想となっている。

既述のとおり第1四半期の業績は、国内では部品調達や製品価格転嫁の遅れなどがあったが、好調な海外市場によって全体では予想以上の結果となった。仮に部品調達や価格転嫁の遅れがなければ、さらに伸びていた可能性が高い。そのため弊社では、通期の予想もいずれ上方修正される可能性が高いと見ている。一方、同社では「今後、四半期決算を開示する時点で必要に応じて修正を行っていく」と述べており、今後の展開を注視する必要があるだろう。

今後の見通し

2023年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	額	率
売上高	26,599	100.0%	29,300	100.0%	2,700	10.2%
営業利益	1,383	5.2%	1,500	5.1%	116	8.4%
経常利益	1,407	5.3%	1,450	4.9%	42	3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,427	5.4%	950	3.2%	-477	-33.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期的な成長戦略として「海外シェア拡大」「海外事業領域拡大」「次世代事業開発による付加価値創造」を掲げ、 2026年3月期に売上高300億円、営業利益31億円を目指す

同社は2021年6月に、2026年3月期を最終年度とする「中期的な経営方針」を発表した。最終目標として「企業価値・株主価値の向上」を掲げ、これを達成するために「事業の成長戦略」と「効率的な資本戦略」を推進する方針である。また、定量的な目標としては、2026年3月期に売上高300億円、営業利益31億円、ROE8%を実現し、安定的に配当性向50%（DOE4%）を維持することを目指す。なお、初年度である2022年3月期の売上高は計画を上回るペースで進捗したが、現時点で方針は変わらず、数値目標も据え置いている。

1. 事業戦略

(1) 国内市場：安定化及び次世代事業開発による付加価値創造

ロードローラの国内市場は既に成熟期にあることに加えて同社のシェアも高いことから、既存製品に新たな付加価値（高機能等）を付けること、つまり次世代事業開発による成長を目指す。

(2) 海外市場：シェア拡大と事業領域の拡大

海外市場においては、需要が拡大している地域（国）も多いこと、また同社のシェアも低いことから成長の余地は大きい。このため、既存市場の深耕と事業領域の拡大の2つの戦略により成長を目指す。

(3) 定量的目標

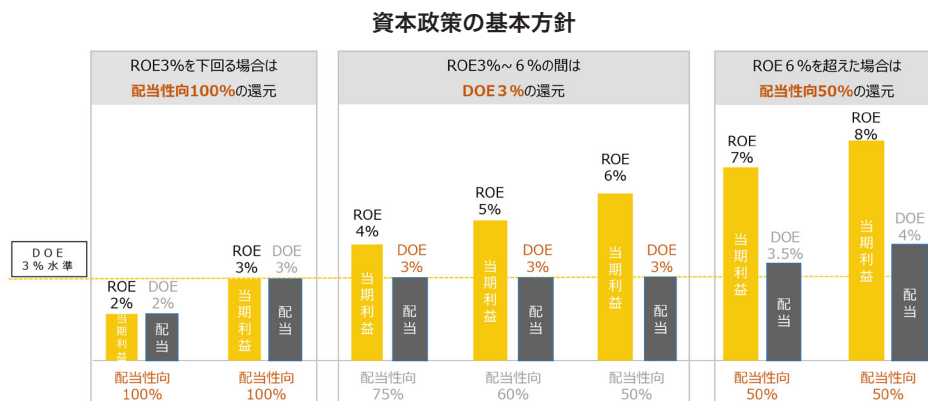
中長期的な数値目標としては、2024年3月期に売上高265億円、営業利益20億円、ROE5.5%、2026年3月期に売上高300億円、営業利益31億円、ROE8%を目指す。

中長期の成長戦略

2. 資本戦略

資本政策の基本方針として同社は、ROE8% を目標としてそれを支えるための株主還元を実施するとし、株主価値の向上（資本効率の改善）を掲げている。2026年3月期の最終目標として、ROE8% かつ配当性向50%、すなわちDOE4% を掲げている。

一般的に、ROEの向上のためには2つの改善が必要である。1つは言うまでもなく親会社株主に帰属する当期純利益の改善（上昇）であるが、もう1つは株主資本の抑制（必要以上に株主資本を増加させない、あるいは減少させること）である。同社では、前者の事業利益向上のためには既述のような事業戦略を推進していく計画だが、同時に必要以上に株主資本を増加させないために、「ROE3%を下回る場合は配当性向100%の還元」「ROE3%～6%の間はDOE3%の還元」「ROE6%を超えた場合は配当性向50%の還元」とする配当政策を実行する方針である。



出所：中期的な経営方針より掲載

自己株式の取得については、2026年3月期までに5～20億円規模を上限とした機動的な自己株式の取得を行うとしている。また、投資有価証券についても、事業戦略観点からの見直しを進める方針だ。なお、成長投資については、資本収益性（ROIC）を重視し、レバレッジの活用も検討するとしている。

3. ESGへの取り組み

同社では、本業を通じたSDGsやESG、脱炭素など社会的課題に積極的に取り組んでいる。ESGに関する主な取り組みは以下のとおりである。

(1) E（環境）における取り組み：カーボンニュートラルに向けた取り組み

2022年6月より、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に沿った気候関連の情報「TCFD提言への対応」を開示しており、国内の2019年度におけるScope1+2のCO₂排出量3,300トンを対象に「2030年度までに50%削減」「2050年度までにカーボンニュートラル」を達成する目標を設定している。

(2) S (社会) における取り組み：事業活動を通じた社会的課題の解決と社会的価値の創造

同社では、道路建設機械事業を通じて世界の国土開発という社会事業に貢献する経営方針を掲げ、「労働安全」「社会貢献活動」「人的資本開発」を推進している。「労働安全」としては、緊急ブレーキ搭載型ローラを普及させることで施工現場の安全性向上を目指し、「社会貢献活動」としては道路建設という国土開発に資する技術開発、「人的資本開発」としてはダイバーシティと専門性の高い人材の開発を推進している。

(3) G (ガバナンス) における取り組み：コーポレート・ガバナンス強化に向けた経営体制づくり

コーポレートガバナンス・コードの改訂を踏まえ、取締役及び執行役員によって構成される同社の取締役会が備えるべきスキルを、「経営」「道路機械」「グローバル」「資本市場」「ものづくり」「マーケティング」「管理」として決定し、取締役会のスキルマトリクスとして公表している。また、取締役の指名・報酬等に関わる取締役会の機能の独立性、客観性、説明責任を強化することを目的に、取締役会の下に社外取締役が過半数を占める「指名・報酬委員会」を設置している。2022年6月の株主総会において、同社として初の女性社外取締役を選任し、ダイバーシティの確保にも取り組んでいる。

株主還元策

2023年3月期も年間165.0円配当を予定。2026年3月期までに5～20億円規模を上限とした自己株式取得を目指す

同社は、長期にわたり安定的な経営基盤の確保に努めるとともに、配当についても安定的な配当の継続を重視し、業績と健全な財務体質に裏付けられた成果の配分を基本方針とし、配当政策と自己株式の取得を行っている。既述のとおり、中期的な株主還元方針としては、ROE3%未満の場合は配当性向100%、ROE3%～6%の間はDOE3%、ROE6%超の場合は配当性向50%の還元を行うとしている。また、自己株式の取得については、2026年3月期までに5～20億円規模を上限とした機動的な自己株式取得の実施を検討している。

上記の配当政策に基づき、配当については、2022年3月期は期初に配当性向100%（年間配当120.0円）を発表していたものの、業績が好調に推移したことから配当基準を配当性向100%からDOE3%とし、年間配当165.0円（中間配当60.0円、期末配当105.0円）を行った。2023年3月期も年間配当165.0円（中間期80.0円、期末85.0円）が予定されている。なお、業績がさらに上振れるようであれば、さらなる増配の可能性もあると弊社では見ている。また、自己株式の取得については、中期的な経営方針に基づき、2022年3月期中130,000株（340百万円）を取得済みである。

このように、ROEの改善に向けて明白な方針を発表し、それに沿った株主還元策を実行している同社の姿勢は、評価に値すると言える。

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