

**サンコーテクノ**

3435 東証 2 部

2015 年 12 月 22 日 (火)

Important disclosures  
and disclaimers appear  
at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
浅川 裕之

**■ 2016 年 3 月期業績は踊り場だが、2017 年 3 月期から再び成長軌道へ回帰を予想**

サンコーテクノ<3435>はコンクリート面に器具や設備を固定する際に使用される「あと施工アンカー」を中心とした建設用ファスニング製品メーカー。あと施工アンカーの市場で約 40% の市場シェアを有するトップ企業だ。工事で使うドリルや各種電動油圧工具類の製造のほか、太陽光関連商材、各種測定器、電子基板なども手掛けている。

2016 年 3 月期第 2 四半期は期初計画に対して売上高、利益ともに未達となり、前年同期比でも減収減益での着地となった。太陽光関連売上高が、同社の予想を大きく上回って減少したことが主たる要因だ。同社は太陽光関連の落ち込みを建設・土木向けで補うことを目指したものの、建設業界における人手不足により受注・建設の着工ペースが低下したため、マイナス影響を完全に吸収するには至らなかった。

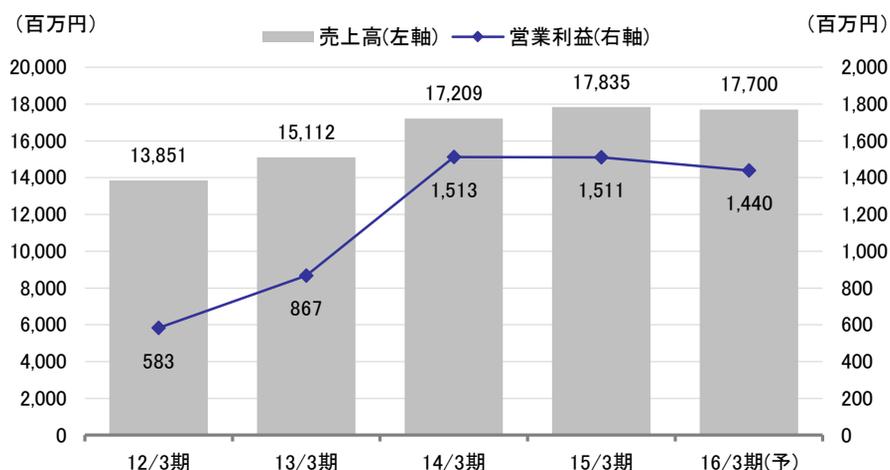
2016 年 3 月期の業績は一旦、踊り場入りすることになるわけだが、弊社ではこの点についてまったく悲観していない。理由は原因がはっきりしていることと、それらの要因が構造的なものではなく一時的な問題であると考えられることの 2 つだ。原因は前述のとおりだ。建設需要の遅れは、言うまでもなくタイミングの問題である。太陽光関連については、メガソーラー案件の潜在需要が依然として豊富にあるほか、制度変更の影響を受けない中小型案件は今後も安定的に増加するとみられることから、これも一時的な要因と考えられる。

2016 年 3 月通期業績は、下方修正したことで一段の下方修正リスクは減退したと言えよう。カギとなるのは 2017 年 3 月期だが、弊社ではここで V 字回復を達成する可能性は十分高いと考えている。主力製品の安定的な需要見通しに加えて、2016 年 3 月期に大きく落ち込む太陽光関連の工事売上高が、2017 年 3 月期には戻ってくる兆候が既に出ているためだ。業績が成長軌道を取り戻して来れば株主還元にも一段と弾みがついてくるだろう。

**■ Check Point**

- ・ 第 2 四半期は太陽光関連の減速などで減収減益
- ・ 来期以降の収益 V 字回復と長期安定成長は十分可能
- ・ 株主還元の意識高く、「安定増配」を志向

通期業績の推移



■ 2016 年 3 月期第 2 四半期決算

第 2 四半期は太陽光関連の減速などで減収減益

2016 年 3 月期第 2 四半期は、売上高 7,926 百万円（前年同期比 6.0% 減）、営業利益 540 百万円（同 24.0% 減）、経常利益 513 百万円（同 25.5% 減）、当期利益 328 百万円（同 26.0% 減）と減収減益での着地となった。期初予想との比較では、売上高が 743 百万円の未達、営業利益が 114 百万円の未達となった。

2016 年 3 月期第 2 半期の概要

(単位：百万円)

	15/3 期 2Q 累計	16/3 期 2Q 累計					
		期初予想	実績	前期比		計画比	
				伸び率	差額	伸び率	差額
売上高	8,433	8,670	7,926	-6.0%	-506	-8.6%	-743
売上総利益	2,702	-	2,560	-5.2%	-141	-	-
対売上高比率	32.0%	-	32.3%	-	-	-	-
販管費	1,992	-	2,020	1.4%	28	-	-
対売上高比率	23.6%	-	25.5%	-	-	-	-
営業利益	710	655	540	-24.0%	-169	-17.5%	-114
対売上高比率	8.4%	7.6%	6.8%	-	-	-	-
経常利益	689	643	513	-25.5%	-175	-20.1%	-129
当期利益	443	428	328	-26.0%	-114	-23.2%	-99

出所：決算短信からフィスコ作成

売上高が期初計画に対して未達となった分の約半分は、ファスニング事業セグメント内の太陽光関連の売上が急減速した影響と弊社ではみている。また、同じファスニング事業の中で、建設現場での人材不足で工期が遅れ気味になっている影響を受けて、建設向けの売上高が想定ほどには伸びなかったことも響いた模様だ。機能材事業セグメントでは、国内市場向け電動油圧工具の売上が端境期で不振だったが、海外市場向けの工具販売が好調で、電子基板やアルコール測定器も順調に売上げを伸ばしたことで、ほぼ前年同期並みの業績を確保した。



サンコーテクノ

3435 東証 2 部

2015年12月22日(火)

利益面では、売上総利益率は前年同期比で若干改善したが、売上高の減収で売上総利益が減少した。販管費は前年同期から若干増加したため、対売上高比率は上昇となり、結果的に売上高営業利益率は6.8%と、前年同期の8.4%から1.6%ポイント低下した。

セグメント別業績

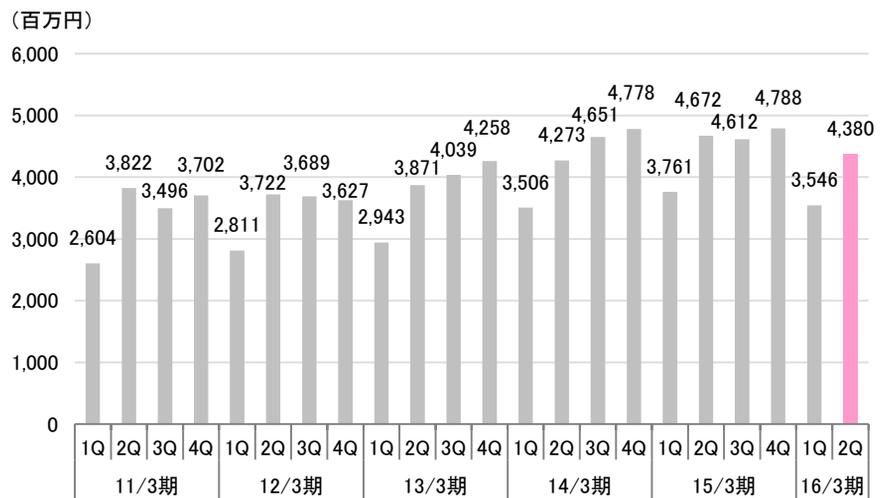
(単位：百万円)

		15/3 期	16/3 期				
		2Q 累計	1Q	2Q	2Q 累計	前年同期比	
売上高	ファスニング事業	6,493	2,614	3,321	5,935	-8.6%	
	機能材事業	2,205	1,035	1,147	2,183	-1.0%	
	合計額	8,699	3,649	4,469	8,119	-6.7%	
	調整額	-265	-103	-88	-192	-	
	売上高合計	8,433	3,546	4,380	7,926	-6.0%	
営業利益	ファスニング事業	911	278	475	754	-17.2%	
	機能材事業	273	108	149	257	-5.7%	
	合計額	1,184	386	625	1,012	-14.5%	
	調整額	-473	-228	-243	-471	-	
	営業利益合計	710	157	382	540	-24.0%	
営業利益率	ファスニング事業	14.0%	10.7%	14.3%	12.7%	-	
	機能材事業	12.4%	10.4%	13.0%	11.8%	-	
	合計額	13.6%	10.6%	14.0%	12.5%	-	
	調整額	-	-	-	-	-	
	営業利益合計	8.4%	4.5%	8.7%	6.8%	-	

出所：決算短信からフィスコ作成

四半期ベースの売上高の推移を見ると、2016年3月期は第1四半期、第2四半期ともに2014年3月期の水準にまで逆戻りした形となっていることがわかる。詳細は後述するが、2015年3月期の売上高を持ち上げたのが太陽光関連売上高の特に工事売上高であり、今第2四半期に剥落したのがまさにこの部分だったことから、太陽光関連売上高の今期の縮小が構造的なものか一時的なものかの見極めが重要なポイントの1つであると弊社では考えている。

四半期ベースの売上高推移



出所：説明会資料からフィスコ作成

## ■ 事業部門別業績動向

### あと施工アンカー市場のトップ企業、新製品・新工法にも注力

#### (1) ファスニング事業

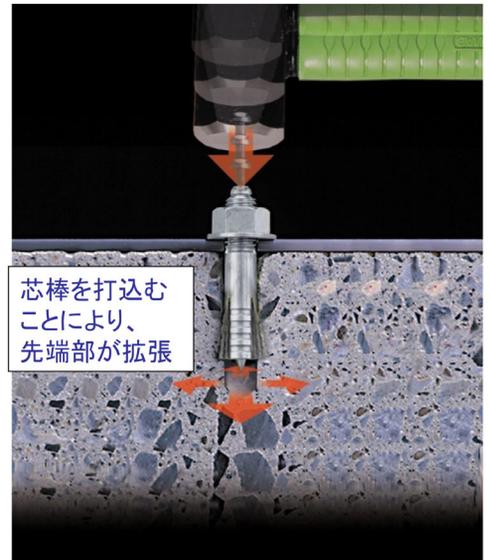
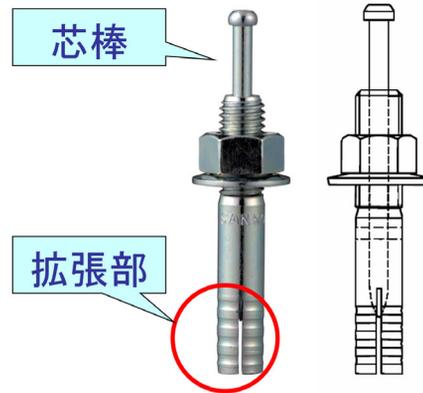
##### (a) 総論

ファスニング事業は、同社の主力商品である“あと施工アンカー”に代表される建設用ファスナーと言われる製品群を扱う事業だ。あと施工アンカーとはコンクリート構造物に設備を取り付ける際に使用されるものだ。木造構造物では釘やネジを打ち込んで固定するがコンクリートでは釘やネジは使えない。そこで使用されるのがあと施工アンカーということになる。同社はこの市場でトップ企業であり、あと施工アンカー業界シェア約 33%、そのうち金属系アンカー市場シェア約 46% を有している。

#### あと施工アンカーの仕組みと工法

##### ● 芯棒打込み式の場合

##### オールアンカー（当社製品名）



出所：説明会補足資料

ファスニング事業で取り扱う製品・事業は大きく2つだ。1つはあと施工アンカーなどファスニング製品と、あと施工アンカーを取り付ける際に穴を開けるためのドリルの刃（ドリルビット）の製造・販売だ。もう1つはあと施工アンカーを用いた設置工事及びその工事管理だ。

同社の製品の需要先は、まずマンションや商業ビルなどの建設工事がある。これらの躯体は鉄筋コンクリートや鉄骨で建設されるが、エアコンや照明、屋内外の装飾物など、様々な設備・機器が後から取り付けられる。その際にあと施工アンカーが使用される。ここで重要な点は、一連のビルの建設期間（工期）の中で、あと施工アンカー需要が出てくるのは、終盤になってからということだ。

2015 年 12 月 22 日 (火)

## あと施工アンカーの施工例

木材等に物をとめつけるために釘を使うように、コンクリート等への設備取付けにはあと施工アンカーを使用する。

標識・看板取付



自販機取付



手摺取付



ベンチ取付



ガードレール支柱取付



ジェットファン取付



出所：説明会補足資料

もう一つは土木工事だ。道路やトンネル、橋脚等の土木工事においても、標識や照明など、様々な設備が設置されるがその際にはあと施工アンカーが使用される。ただし、建設工事に比較すれば設置される設備機器の数は相対的に少ない。土木工事市場を考える上では、土木工事は官庁工事が主体であること、土木工事特有の製品流通ルートや製品認定の仕組みがあること、などの点で建設工事と異なっている点に注意が必要だ。

過去の流れを振り返ると、建設と土木という2つの需要先があるなかで、これまでは建設向けに主として目が向いてきたことは事実だ。建設用と土木用の区別があるわけではないが製品ラインナップとして土木向けが少なかったということだ。しかしながら、日本のインフラは大規模な更新期に突入しており、今後、土木向け需要が増えるのは確実な状況だ。また、ここ数年は太陽光パネルを設置するための架台を地面に据え付ける需要が急速に盛り上がったこともあり、同社も土木工事で使用されるファスニング製品の開発を強化しているという状況だ。

**(b) 建設市場の現状と取り組み**

2020年の東京オリンピックを見据えた建設ラッシュや再開ラッシュが起こっている状況で、建設用ファスニング製品の市場は追い風が吹いているのは疑いない。そうしたなかで、人手不足で工期が遅れて、同社のファスニング製品に対する需要が先送りとなって、今第2四半期は伸び悩んだというのは、皮肉としか言いようがない。

ポイントは、今第2四半期の遅れはあくまでタイミングの問題であり、構造的なものではないということだ。同社は品質やブランド力の高さもあって他社品よりも高い値付けがされているものも多いが、価格競争となって需要を減らしているという状況は見受けられていないようだ。また、詳細は後述するが製造におけるコストダウン対応も着実に進捗しており、製品力や製品の収益性での不安は小さいと弊社では考えている。

建設市場はさらに細分化すると、新設市場とリニューアル市場がある。2つの市場で使用される製品に差があるわけではないが、需要が出るタイミングが異なる。新設工事では前述のように工期の終盤に需要が出てくるが、リニューアル工事では工事の最初の段階から出てくる。このように考えると、人手不足で影響を受けているのは、リニューアルからの需要ではないかというのが、弊社の見方だ。

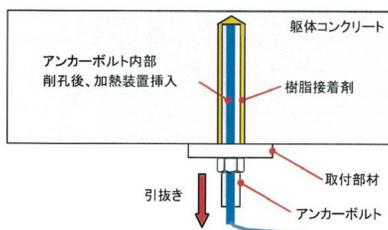
2015 年 12 月 22 日 (火)

潜在的需要は確実に存在しており、その顕在化のタイミングは当社にはコントロールできない部分だ。そんななかで当社が取り組んでいることの 1 つに、樹脂接着系アンカーボルトの更新工法がある。接着剤を使用したアンカーボルトを更新する際に、従来は別な場所にアンカーを打ち直す必要があったのに対して、この工法は古いアンカーの埋め込み穴を再利用できる。これは、取り付ける設備器具をそのまま再利用できるというメリットがある。この工法はまた、接着系アンカーを（接着剤を使用しない）金属系アンカーに更新するものだが、防火扉のような、熱対策を求められる場所に大きな意味を持つ。接着剤は熱で変質する可能性があるためだ。このように、需要を掘り起こすような新製品・新工法の開発を地道に行っているのが現在の状況だ。

### 樹脂接着系アンカーボルトの更新工法

#### ●樹脂接着系アンカーボルトの更新工法

⇒インフラ構造物のリニューアル・耐震工事に



(株)大林組・サンコーテクノ(株)共同開発工法

(平成26年9月9日リリース)

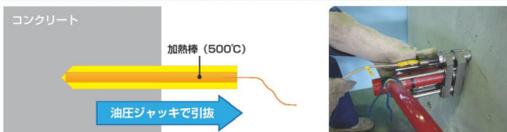
某所にて採用⇒施工システム確立へ

出所：2016/3 月期第 2 四半期説明会資料

#### 既設ボルトへの穿孔



#### ボルトへの加熱・加圧による引抜



#### 抜取～アンカーボルト更新



### (c) 土木市場の現状と取り組み

土木工事向けでは、製品開発を急ぐほか、土木分野での当社及び当社製品のプレゼンスを高めるための施策に取り組んでいる。

製品開発という点では、「ゆるみ止めナット」技術を持つ（株）富士精密と共同で「メタルセーフアンカー」を開発したり、JR 東日本〈9020〉と共同で「一面耐震補強工法」を開発したりという実績を積み重ねてきた。「メタルセーフアンカー」のラインナップは徐々に充実が図られている状況だ。また、太陽光パネル用架台の設置用に開発した「ディー・アーススクリュー」を改良して「マルチスクリュー」を開発した。これは高速道路などの立入防止柵の設置用などを念頭に、現在、スペックインに取り組んでいる。

2015 年 12 月 22 日 (火)

## 製品・工法の用途拡大事例

## ●ディー・アーススクリューから派生→マルチスクリュー



傾斜面への**太陽光発電工事**に  
ダイレクトアース工法  
製品認証取得済



出所：2016/3 月期第 2 四半期説明会資料



高速道路等の  
**立入防止柵工事**に  
現在スペック中



自社のアピールという点では土木関連の展示会へのブース出展や PR 活動を一段と強化している。2015 年は鉄道技術展やハイウェイテクノフェアなどに出席を行った。高速道路工事や鉄道工事は、今や同社にとっての成長源に位置付けられていることが、明白に読み取れる。

ここ数年同社は土木への対応を強化してきたが、需要先を把握しやすい工事については、かつては約 30% だった土木工事の比率が、現状では 50% にまで高まってきているようだ。あと施工アンカーなど材販については、発注者・購入者が建築工事と土木工事のどちらの用途に利用するのかを把握できないため、同社自身判断材料がない状況だ。製品ラインナップの現状に鑑みれば需要の中心は建築用と考えられるが、逆に言えば土木用途は成長余地が大きいと言える。

## 成長源になった太陽光関連事業、一時的な足踏み後は再成長に期待

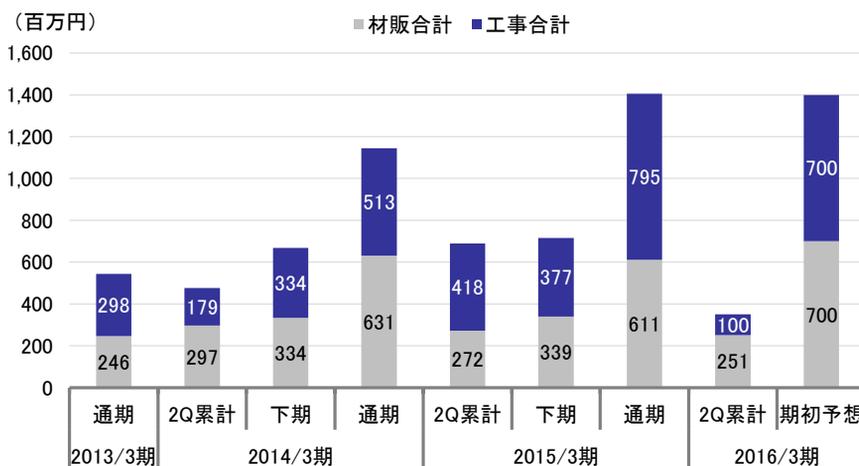
### (d) 太陽光関連事業の現状と取り組み

太陽光関連事業はここ数年の同社の成長源であり、今 2016 年 3 月期に起こっている市場の縮小が構造的なものか、一時的なものかの判断は、極めて重要だと考えられる。

太陽光発電については、2014 年度に買取価格の見直しが出された。これを受けて、太陽光発電事業者の中に工事・プロジェクトの見直し・棚上げの動きが出てきた。当初はこの影響が 2015 年 3 月期おいて出てくるとみられていたが、そこでは顕在化しなかった。同社は、当然この影響を視野に入れていたが、2015 年 3 月期の実績を踏まえて、2016 年 3 月期においてはパネル販売量の落ち込みを 5% 程度にとどまると想定していた。しかしふたを開けたら 20% 以上の減少となり、それだけ設置工事が減少したという状況だ。

上記のことは、同社の今第 2 四半期の販売実績に如実に表れている。同社の太陽光関連売上高は材料販売（材販）と工事に分けて開示されているが、工事の急減した一方で材販の落ち込みは小さかったことがわかる。同社は斜面などの特殊な場所の施工で威力を発揮する、ディー・アーススクリューを用いたダイレクトアース工法を売りとしているが、平地地などではオーバースペックで高単価ということで、見積もり依頼が来ても失注することが多かったものとみられる。一方、材販については、他社が工事を受注した後、施工のためのアンカーなどを同社に発注してくることが多いため、売上としては影響が少なかったとみられる。

太陽光関連事業売上高の推移



出所：説明会資料からフィスコ作成

では、こうした状況が構造的なもので、今後太陽光関連売上が大きく縮小するかと言えば、決してそうではない。結論から言えば、2017 年 3 月期には太陽光関連売上高が復活する可能性が見えてきているという状況だ。

同社によれば、現状では来期以降の太陽光パネルの架台設置工事の商談が増加基調にあるもようだ。特徴は、これらの案件の多くが、平坦地ではなく傾斜地への設置工事であるということだ。傾斜地への設置は施工難易度が高く、同社の強みが活き、価格競争にも陥りにくいと考えられる。こうした事情の背景には、クローズしたゴルフ場を太陽光発電用地として再利用する動きが広まっていることなどがある。

中長期的にも同社は強気だ。同社によれば、認証済みながら未着工の案件が 50GWh 分ほど依然として残っており、このうち半分は傾斜地への設置案件とのことだ。また、同社が期待をかけてきた、防災市場などの中小型案件は、買取価格見直しの対象外で、今後も需要は安定的に推移するとみられる。同社はこれらの市場向けに、あと基礎アンカーを用いた、ダイレクトスラブ工法を展開しており、今 2016 年 3 月期を底に来期には V 字回復を果たし、その後多少上下しながらも、安定したトレンドラインを描いていくものと弊社では考えている。

(e) 生産体制の状況

同社は、主力のファスニング製品を国内とタイで製造している。タイは 1988 年に進出後徐々に生産体制を拡充してきた。ファスニング製品は基本的には鋼材を材料とするが、普通鋼とステンレス鋼に大別できる。現在では、普通鋼製品はタイで生産し、日本に輸入している。国内では単価の高いステンレス鋼製品に特化している。

タイ工場はまた、母材となるコイル（線状の鋼材を糸巻のように巻いたもの）を購入して、その後の工程である、伸線（コイルをさらに細く延伸する工程）や切断、アンカーへの加工、メッキなどを、すべて自前で行っている。また母材コイルの価格もアジアのスポット市場では国内市場よりも安いと、現状ではタイ工場製品のコスト競争力はかなり高くなっているものと考えられる。

同社はまた、2011 年にベトナムに進出した。ベトナムも将来的には生産基地化することも視野には入っているが、現状は販売拠点としての活動にとどまっている。

## 機能材事業では主力の電動油圧工具が海外向け好調

### (2) 機能材事業

機能材事業においては、主力の電動油圧工具を始め、FRP シート材、電子プリント基板、アルコール測定器、センサー類などを取り扱っている。

#### 機能材事業の製品例

- アルコール測定器・CO測定器等  
各種測定器の製造・販売
- FRP関連製品等の製造・販売
- 電子プリント基板の製造・販売



出所：説明会補足資料

主力の電動油圧工具は、鉄筋を切断したり曲げたりすることに利用され、建設現場などの工事の際には不可欠の存在だ。国内外で需要が伸びているが今第 2 四半期は特に海外向けが前年同期比 18% 増と大幅に伸びた。円安も追い風となった模様だ。国内市場は更新需要の端境期に当たったことで、前年並みの水準にとどまった。

FRP シートはここ数年、ガソリンタンク補修向けに販売を伸ばしてきたが、この市場はほぼ終了したため、今期は一旦踊り場を迎えた。今後は環境配慮型のタイプを軸にして、浴室改修などの新市場を開拓していく方針だ。

アルコール測定器はこれまでタクシー会社や運送事業等へ販売を積み上げてきたが、法令化や旧型機の更新期ということで、需要の盛り上がり期待されていた。同社も燃料電池式の新製品をローンチし、営業人員を増員して販売増を目指したが、今第 2 四半期は販売ペースが思ったほどは上がらなかった。潜在需要は確実に存在するため、今下期以降の拡大を目指す方針だ。

## 業績見通し

### 通期予想を下方修正したが、来期受注に向け下期の対応を強化

#### (1) 2016 年 3 月期通期見通し

2016 年 3 月期通期業績について、同社は第 2 四半期に際して下方修正した。新しい業績予想は売上高 17,700 百万円（前期比 0.8% 減）、営業利益 1,440 百万円（同 4.7% 減）、経常利益 1,400 百万円（同 7.2% 減）、当期利益 910 百万円（同 18.3% 減）となっている。

#### 2016 年 3 月期業績見通しの概要

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期					
		2Q 実績	下期 (修予)	通期 (期初)	伸び率	通期 (修予)	伸び率
売上高	17,835	7,926	9,773	18,800	5.4%	17,700	-0.8%
売上総利益	5,643	2,560	-	5,960	5.6%	-	-
対売上高比率	31.6%	32.3%	-	31.7%	-	-	-
販管費	4,132	2,020	-	4,340	5.0%	-	-
対売上高比率	23.2%	25.5%	-	23.1%	-	-	-
営業利益	1,511	540	900	1,620	7.2%	1,440	-4.7%
対売上高比率	8.5%	6.8%	9.2%	8.6%	-	8.1%	-
経常利益	1,509	513	887	1,600	6.0%	1,400	-7.2%
当期利益	1,114	328	582	1,075	-3.5%	910	-18.3%

出所：決算短信からフィスコ作成

今第 2 四半期に収益が計画未達となった原因は明白であり、同社の努力が及ぶ領域については、今下期に対応を強化する方針だ。具体的には、太陽光関連のうち工事については、同社が競争力を発揮できる傾斜地工事にフォーカスして来期受注に努める方針だ。また土木分野については、製品開発の一環でスペックインへの取り組みや製品認証を進めながら展示会への出展を通じて同社の認知度向上を図っていく方針だ。機能材についても前述のように、個々の製品について底上げを図っていく方針だ。

同社の営業・拡販努力の方向性は正しい方向と考えられるが、一方では即効性が期待しにくいものもある。建設向けあと施工アンカーの需要回復は、同社だけの努力では克服できない性質のものだ。したがって、今期については同社の下方修正は妥当なものであったと弊社では考えている。

### 来期以降の収益 V 字回復と長期安定成長は十分可能

#### (2) 2017 年 3 月期の考え方

2017 年 3 月期には業績は回復してくる可能性が高いというのが現在の弊社の見方だ。前述したように、同社の主力製品群（あと施工アンカー、電動油圧工具など）の 2016 年 3 月期の業績が伸び悩んでいるのは、一時的な要因によるいわゆるタイミングの問題に過ぎないと弊社では考えている。これらの市場において、シェアを失っていたり価格競争に巻き込まれたりしているわけではない。

太陽光関連事業については、前述のように、2030 年頃までは需要は安定的に伸びるといのが同社の分析・予測だ。足元の商談件数が増加している点に注目している。同社が強みを活かせる領域（平坦地ではなく、傾斜地における太陽光パネル架台の設置）に特化して商談を行っている点も心強い。材料販売は今第 2 四半期も安定的に推移しており、2017 年 3 月期に工事での受注回復ができれば、その後は同社が想定する収益 V 字回復と長期安定成長へとつなげていくことは十分可能であると弊社では考えている。

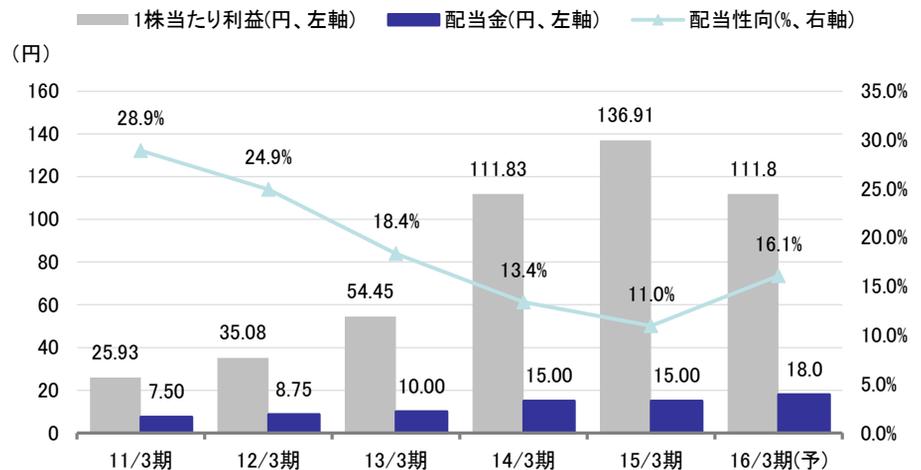
## ■ 株主還元

### 株主還元の意識高く、「安定増配」を志向

同社は株主還元を重要な経営課題と位置付け、配当による還元を基本方針としている。株主に対する利益還元の意識は高く、単なる「安定配当」ではなく、「安定増配」を志向している点が特徴的だ。増配を強く志向するのは、継続的な利益成長に対する同社の自信の表れであるというのが弊社の理解だ。

2015 年 3 月期は 15 円の配当を行った。表面上は前期比横ばいだが、2014 年 3 月期は 2.5 円の 50 周年記念配が含まれていたため、普通配のベースが引き上げられたということになる。2016 年 3 月期については、期中で通期予想を下方修正したにも関わらず、期初の 3 円増配の 18 円という配当予想を維持している。この背景には 2017 年 3 月期に再び成長軌道に回帰することへの同社の強い自信があると弊社ではみている。

1 株当たり利益、配当金、及び配当性向の推移



出所：決算短信からフィスコ作成

貸借対照表

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期 2Q
流動資産	8,640	8,484
現預金	1,681	1,497
売上債権	3,411	3,232
棚卸資産	2,144	3,120
固定資産	6,552	6,527
有形固定資産	5,305	5,281
無形固定資産	61	61
投資等	1,184	1,185
資産合計	15,192	15,012
流動負債	3,610	3,339
買掛金	1,157	1,209
短期借入金	1,554	1,414
固定負債	2,008	1,866
長期借入金	720	605
株主資本	9,008	9,215
資本金	768	768
資本剰余金	581	581
利益剰余金	7,903	8,109
自己株式	-244	-244
その他包括利益累計額	322	331
新株予約権	33	48
少数株主持分	208	211
純資産合計	9,573	9,806
負債・純資産合計	15,192	15,012

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期 2Q
営業活動キャッシュフロー	571	1,356	1,127	302
投資活動キャッシュフロー	-408	-240	-309	-104
財務活動キャッシュフロー	-360	-710	-783	-382
現預金換算差額	33	21	33	0
現預金増減	-162	425	67	-184
期首現預金残高	1,313	1,150	1,576	1,644
期末現預金残高	1,150	1,576	1,644	1,459

#### ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ