

2427

 東証 2 部
JASDAQ

株式会社アウトソーシング

2011 年 12 月期 決算説明会、ならびにフォローアップインタビュー概要

株式会社アウトソーシング(以下、アウトソーシング社)の 2011 年 12 月期の決算説明会が開催されました。その後、同社代表取締役会長兼社長の土井春彦氏に取材を行い、多様に変化するものづくり市場の現状と、その結果、複雑・多岐に生じる人材関連の変動に対する対応ニーズへの取り組みについてお話をうかがいました。アウトソーシング社による説明会での説明を含め、概要をご案内いたします。

2011 年 12 月期 連結決算概要

11/12 月期(=当期)の連結業績は、【表 1】にあるとおり、前期比増収・減益となった。売上高は過去最高を更新したものの、営業利益以下が減益となった背景には、中期経営計画 Vision2014(以下、Vision2014)にある「生産アウトソーシング業界 No.1」、ならびに同中計最終年度 14/12 月期の数値目標、連結売上高 1,170 億円、営業利益 83 億円を必達するために行った、積極的な採用体制の強化がある。これに伴い、先行投資として、募集費を中心に販管費が増加。結果、営業利益が前期比半減の結果となった。当期は震災や円高、タイの洪水被害の影響などが重なり、マクロ環境が非常に不透明だった。このため、同業他社は投資を抑制したが、アウトソーシング社では業界での優位性を絶対的なものとするため、基盤づくりの手を緩めなかった。

【表 1】2011 年 12 月期 連結業績サマリ

(百万円)	10/12月期(実績)		11/12月期(実績)		
	通期	構成比	通期	構成比	前期比
売上高	28,386	100.0%	32,397	100.0%	14.1%
売上総利益	6,007	21.2%	6,738	20.8%	12.2%
販売管理費	4,834	17.0%	6,175	19.1%	27.7%
営業利益	1,173	4.1%	563	1.7%	-52.0%
経常利益	1,401	4.9%	702	2.2%	-49.9%
当期純利益	760	2.7%	194	0.6%	-74.5%

注: 表はいずれも(株)アウトソーシングの開示情報を基に、(株)トリアスにて作成

当期は、前期に引き続き、採用体制を強化したことに加え、IT・通信分野における人材アウトソーシング事業のためのインフラを強化した。アウトソーシング社は従来、業績の大きなぶれを抑制するため、顧客メーカーが属する業種の分散を図ってきた。とはいえ、製造業の場合、業種を分散しても景気サイクルに連動することが多い。このため、事業の安定性を確保する目的で、製造業とサイクルが異なる IT や通信分野での人材アウトソーシング事業を拡大するための M&A を進めている。また、海外での人材アウトソーシング事業のインフラ構築を加速しており、当期は、アセアン地域 6 カ国で事業を展開する株式会社 OS インターナショナル(以下、OSI)を子会社化した。

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

【表 2】 販売管理費と外勤社員数の四半期推移

(百万円)	10/12月期 実績				11/12月期 実績			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
販売管理費	1,154	1,134	1,237	1,309	1,366	1,454	1,648	1,707
前年同期比	45.8%	49.4%	49.7%	12.9%	18.4%	28.2%	33.2%	30.4%
【生産アウトソーシング】								
国内外勤社員数	6,223	6,192	6,674	7,434	6,839	7,188	8,008	8,361
前年同期比	29.0%	35.8%	32.7%	21.7%	9.9%	16.1%	20.0%	12.5%
【管理業務アウトソーシング】								
国内採用代行人数	90	459	1,079	721	531	513	1,079	928
前年同期比	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	490.0%	11.8%	0.0%	28.7%

事業別動向は【表 3】にあるとおりだが、生産アウトソーシング事業については、会社の想定どおり、輸送用機器分野が採用回復の恩恵を受けた。当分野の売上高は、前期比 32 億円の増加となったが、特に当下期の変化として、第 3 四半期は 27 億 1,400 万円であった同売上高が、第 4 四半期には 32 億 7,400 万円まで増加した。管理業務アウトソーシング事業については、大きな変化はなかった。

【表 3】 連結セグメント 取引先業種別売上高の内訳

(百万円)	10/12月期 (実績)		11/12月期 (実績)		前期比	
	通期		通期	増減額	増減率	
生産アウトソーシング事業	27,016		31,146	4,130	15.3%	
期末外勤社員数(人)	7,434		13,020	5,586	75.1%	
食品関係	2,032		2,006	△ 26	-1.3%	
電気機器関係	8,527		8,668	141	1.7%	
輸送用機器関係	7,394		10,604	3,210	43.4%	
化学・薬品関係	4,107		4,174	67	1.6%	
金属関係	270		836	566	209.6%	
その他	4,684		4,855	171	3.7%	
管理業務アウトソーシング事業	735		1,113	378	51.4%	
採用代行人数(人)	2,349		3,051	702	29.9%	
介護事業	471		-	-	-	
その他の事業	162		137	△ 25	-15.4%	
合計	28,386		32,397	4,011	14.1%	

2012年12月期 重点戦略

アウトソーシング社では生産アウトソーシング事業を取り巻く市場環境につき、復興特需による人材需要が今後数年間は続くと考えているが、それ以上に大きな中長期的変化として、日系メーカーによる生産体制のグローバル化が加速すると想定している。また、同社の主要顧客である国内メーカーの事業インフラが大きく変化することに伴い、人材アウトソーシングニーズも高度化・多様化をしていくと強く考えている。このような前提に立ち、同社は現在、下記 4 つの重点戦略を掲げている。

① 震災特需の獲得を中心とした市場シェアの拡大

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

輸送用機器、建機・建材がこの戦略の中核分野となる：

輸送用機器分野

2011年12月22日、トヨタ自動車は2012年暦年のグループ販売計画を発表した。それによると、当暦年の販売台数は前年比20%増の848万台。うち、国内生産は前年比28%増の153万台、グローバル生産は新興国需要を中心に同19%増の695万台を見込むが、これにはエコカー補助金の影響は織り込んでいない。さらに、2013年暦年のグローバル販売台数は、同5%増の895万台を計画。このような動きを受け、市場においても、国内主要メーカーによるグローバル生産の拡大が期待されており、アウトソーシング社も同様の見方から、輸送用機器分野における生産アウトソーシング需要が高まると想定している。

アウトソーシング社は過去数年をかけ、輸送用機器分野において、様々な顧客ニーズに対応できる体制を戦略的に構築してきた。同社の輸送機器グループに属し、研究・開発工程に強みを持つグループ会社のニッソーサービスとアウトソーシングセントラル、そして量産工程を担うアウトソーシング社本体、グループの技術系サービスを統括するアウトソーシングテクノロジー、また管理業務受託事業を行う ORJ—これらのグループ会社が連携し、輸送用機器メーカーの幅広いアウトソーシングニーズに対応するための受託体制だ。

さらに、3月14日、アウトソーシング社は、5月1日を目途に上記体制の再構築を行うと発表した。この結果、ニッソーサービスとアウトソーシングセントラルにある量産工程を担う部門を切り出し、アウトソーシング社本体に吸収合併。一方、研究・開発を担う技術部門を切り出し、アウトソーシングテクノロジーに集約する。一旦、アウトソーシングセントラルに吸収されたエンジン試験部門は、子会社アネブルとして、改めて分離することになった。この施策により、グループ各社に分散していた製造部門、技術部門の組織を一本化し、それぞれのアウトソーシングニーズにより特化する形で事業基盤を構築し直すとともに、経営の効率化を図る。

建機・建材分野

アウトソーシング社は、震災による復興需要が春先から本格化すると想定している。その流れに先立ち、子会社 ORJ が国内建材最大手である(株)LIXIL(リクシル)※と管理業務受託契約を締結した。この契約は、タイの洪水で被災したタイ従業員を数千人単位で日本に受け入れ、管理業務を行うというもの。文化や慣習などが異なる環境で働く就労者、そして受入側の企業双方に様々なかかる負担を軽減させるための受託となった。震災による復興需要と直接関係はないが、グローバルに広がる顧客ニーズに的確に対応できる能力が建材業界内で評価され、リクシル以外のメーカーからの受注につながっている。

※ 2011年4月、建材・住宅設備事業を展開するトステム、INAX、新日軽、サンウエーブ工業(製造部門を除く)、東洋エクステリアの5社が統合

② 研究・開発部門を含む、第3次産業における事業規模の拡大

アウトソーシング社では、業績の安定を図るため、景気動向に大きく左右されない新分野での事業拡大を目指しているが、その一環で、2012年1月、スマートフォン向けアプリケーションを中心としたシステム開発の受託やシステムエンジニア派遣を手掛けるアスカ・クリエイション(株)を、取得価額3億円で子会社化した。こ

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

れにより、当期予算には入っていなかったのれん償却費が1.5億円発生した(5年償却)。ちなみに、前11/7月期のアスカ・クリエイションの売上高は約10億円、営業利益3,900万円であった。

現在、IT・通信分野のグループ企業は、2012年2月1日付で社名変更した(株)アウトソーシング・システム・コンサルティング(以下、OSSC; 旧(株)GIM)、アスカ・クリエイションとSTSの3社となっている。今後は、アウトソーシング社を中心とするグループの営業力を駆使し、利益率が高く、事業の安定性も高い一次請案件の受託に注力する。なお、IT・通信分野では、12/12月期の売上高として、約30億円を目指す。

IT・通信関連市場には、売上規模10億円レベルのシステム開発会社が数多くあるが、昨今の厳しい景気動向の影響で、業界淘汰の波にさらされている。このため、技術者が大手企業に移るなど、人材の流動化が起きており、アウトソーシング社ではこの状況を大手企業有利の市場環境と分析している。この分析に基づき、同社は、優秀な技術者を有する小規模なシステム会社を子会社化することで、開発ではなく、開発受託ができる事業基盤の構築を急いでいる。同社では、当分野での人材アウトソーシング市場規模を約4,000億円と想定しており、受託と技術者派遣のビジネスモデルで、中期的に10%程度のシェアをとりたいと考えている。このため、Vision2014の期間において、大手企業有利の市場環境を享受するため、今後ともIT・通信分野でのM&Aを強化するとのことだ。

③ アセアン地域を中心とした、東アジア人材ネットワークの確立

アジア経済圏の成長に伴い、アウトソーシング社は東アジア人材ネットワークの確立を進めている。その一環で、2011年11月、前述のOSIとの資本提携を行い、7億2,500万円で同社株式を取得した。OSIは、アジアの新興6カ国に、10社のグループ企業を保有し、ホワイトカラー系人材派遣を行っている。ちなみに、OSIの当期実績は、売上高約40億円、経常利益約1億3,000万円であった。OSIのグループ入りにより、アウトソーシング社の海外企業グループは18社となり、スタッフ4,000人を擁する規模に一気に拡大した。また、これまで規制の関係上、積極的に進出していなかった中国市場についても、OSSCとアウトソーシング上海の連携を通じ、IT・通信分野でのワンストップサービスの提供を開始した。

従来アウトソーシング社では、主力のブルーカラー系人材アウトソーシング事業をアジア諸国で展開するための事業インフラ構築を進めてきた。これまでのやり方は、アジア圏での生産に実際に携わった経験者を招聘し、事業を立ち上げるというものだったが、このやり方には大きなボトルネックがあった。それは、各国でのライセンス取得という、事業基盤の根本にかかわる課題だった。人材アウトソーシング関連の規制は、当然各国で異なる。また、事業を実際に始動するに当たっては、多くの現地ブルーカラー系スタッフを管理するわけだが、その国の文化を理解したホワイトカラー系スタッフが必要になるなど、現地での事業資源が想定以上に必要であることが、事業展開の過程で判明した。

このため、同社では、海外事業戦略を抜本的に見直した。すなわち、既に現地のライセンスを取得し、人材アウトソーシング事業で成功している企業をグループ化するやり方に切り替え、まずは人材アウトソーシングのための事業基盤を早急に立ち上げた。今後は、OSIが保有するライセンスをもとに、ブルーカラー系人材アウトソーシング事業への展開を加速する。

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

3月26日、アウトソーシング社は、同社のベトナム連結子会社であるOS VIETNAM CO., LTD.と現地法人のAsia Human Resources Power Co., Ltd.との合併会社、OS POWER VIETNAM CO., LTD.が、ベトナムにおける人材ビジネス事業のライセンスを日系・製造業系生産アウトソーシング業者として初めて取得したと発表した。ベトナムは、輸送機器や電気・電子分野を中心に、日系メーカーが進出している地域で、日本同様の行き届いたサービスを提供できる生産アウトソーシング業者に対するニーズが高まっているとのことだ。アウトソーシング社では、他のアセアン地域においても、同様の取組みを進め、Vision2014 最終年度計画である海外売上高60億円を、12/12月期にも達成する目論見だ。

④ 外勤社員の生活水準の引き上げ

アウトソーシング社は、外勤社員の定着率を向上させることが、のちの生産効率向上につながるという考え方を持っている。そのため、定着率向上のために福利厚生を推進している。現在は、Tポイントスキームを用いて、社員が恩恵を享受できる仕組みを作っている。

2012年12月期 連結業績予想

12/12月期(=今期)の連結業績予想については、【表4】にあるとおり、前期比大幅な増収・増益を想定している。ただし、昨年7月に発表したVision2014では、今期の連結売上高を520億円と計画していたが、今回発表した予想は464億7,000万円と、当該計画を55億円強下回っている。アウトソーシング社では、直近のマクロ環境に鑑みて、今期予想を保守的に見直したということで、当初計画の520億円をあきらめたわけではないとしている。

製造派遣の3年間規制に抵触する派遣人数が増加する2012年から2014年にかけて、メーカーはその対策として、請負か直接雇用のいずれかの判断を迫られる。この2012年問題への対応ニーズが今後数年間の大きなビジネスチャンスになると、同社では想定している。土井会長によると、メーカー各社へのヒアリングによる試算では、同期間、約600億円の市場規模に相当する20万人の派遣労働者が抵触日を迎える。おそらく半分は、請負に流れるのではないかと同社では見ている。現在、請負案件のコンペでは、法令をしっかりと遵守できる大手業者、特に上場大手業者への集約が起きていることから、この間の市場シェアアップを強力に推進する計画だ。

ちなみに、アウトソーシング社では、昨年の震災後、事業環境が不透明であった時期も、月間1,500名を採用できる体制づくりを進めてきた。この基盤は、今後数年間で目指すシェアアップを支えるものではあるが、2012年問題対応のための請負化案件については、契約の切替えにかかる費用は発生するものの、募集費などがあまりかからない案件が多くなる。このため、採用にかかる費用が増大することなく、外勤社員数が拡大する傾向が見られれば、同社の想定通り、2012年問題が追い風の事業展開になっていることがわかってしている。

また、2012年問題対応について、アウトソーシング社の場合は、子会社ORJを通じ、メーカーの期間工採用(直接雇用)を代行、入社後の労務管理も行う業務管理アウトソーシングサービスを提供していることから、

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

直接雇用の市場でもビジネスチャンスが拡大している。さらに、雇用期間が3年間を越えると、メーカーは非正規社員の正社員化を図らなければならないため、2年11か月後に再び同じ問題が訪れる。

生産のグローバル化という変動対応はもちろん、国内においても、市場の変動対応ニーズは変わらず強く、アウトソーシング社では、業界トップを目指す生産アウトソーシング業者として、人材の変動対応という顧客メーカーの根本的なニーズを極めることを変わらぬ基本方針とし、一方で、ものづくりの現場で日々内容が変化するメーカーニーズに迅速に対応できる、柔軟な事業体制を継続することだ。

なお、今期予想には、本社を静岡から東京に移転することから、移転コスト2億円を織り込んでいる。

●【表4】2012年12月期 連結業績予想

(百万円)	11/12月期 (実績)			12/12月期 (12-2-10付予想)			前期比 増減額
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	14,874	17,523	32,397	21,180	25,290	46,470	14,073
生産OS事業	14,385	16,761	31,146	20,950	25,010	45,960	14,814
国内企業グループ	n.a.	n.a.	30,771	18,805	22,425	41,230	10,459
海外企業グループ	n.a.	n.a.	375	2,145	2,585	4,730	4,355
管理業務OS事業	419	693	1,113	565	670	1,235	122
その他	70	67	137	90	90	180	43
内部消去	△ 225	△ 443	△ 669	△ 425	△ 480	△ 905	△ 236
営業利益	208	355	563	235	1,425	1,660	1,097
生産OS事業	99	196	295	183	1,320	1,503	1,208
国内企業グループ	n.a.	n.a.	370	193	1,190	1,383	1,013
海外企業グループ	n.a.	n.a.	△ 75	△ 10	130	120	195
管理業務OS事業	163	228	391	158	209	367	△ 24
その他	△ 1	2	+0	4	6	10	10
消去又は全社	△ 52	△ 72	△ 125	△ 110	△ 110	△ 220	△ 95
経常利益	280	422	702	280	1,470	1,750	1,048
当期純利益	10	184	194	65	810	875	681
営業利益率	1.4%	2.0%	1.7%	1.1%	5.6%	3.6%	
生産OS事業	0.7%	1.2%	0.9%	0.9%	5.3%	3.3%	
国内企業グループ	n.a.	n.a.	1.2%	1.0%	5.3%	3.4%	
海外企業グループ	n.a.	n.a.	-20.0%	-0.5%	5.0%	2.5%	
管理業務OS事業	38.9%	32.9%	35.1%	28.0%	31.2%	29.7%	
その他	-1.4%	3.0%	0.0%	4.4%	6.7%	5.6%	
消去又は全社	-0.3%	-0.4%	-0.4%	-0.5%	-0.4%	-0.5%	

期末外勤社員数(生産OS)・採用代行人数(管理業務OS)

(人)	11/12月期 (実績)			12/12月期 (12-2-10付予想)			前期比 増減額
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
生産OS事業	7,188	13,020	13,020	15,338	18,845	18,845	5,825
国内企業グループ	n.a.	8,361	8,361	9,384	10,951	10,951	2,590
海外企業グループ	n.a.	4,659	4,659	5,954	7,894	7,894	3,235
管理業務OS事業	1,044	2,007	3,051	1,650	2,038	3,688	637

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

質疑応答

Q1. 今期、販管費がさらに大きく増加することはないとのことだが、会社移転コスト以外に販管費が増える要因は何か。

A1. 前期の販管費 61 億円に対し、今期は 20 億円増の 81 億円を見込んでいる。そのうち、約 6 億円が募集費で、前期の 9.3 億円に対し、3 億円強の減少を見込む。当社では、国内主要メーカーの生産拠点グローバル化の影響で、国内人材市場の流動化を想定しており、その結果、生産アウトソーシング市場における需給の軟化を織り込んでいる。なお、販管費の絶対額の増加は主に、連結子会社が増えたため、人件費が増加していることによる。

Q2. M&Aによる業績の伸びについて、どの程度を見込んでいるのか。

A2. M&Aにより、連結子会社数が本格的に増え、業績に貢献し始めたのは昨年からだ。2009年、フルキャストからフルキャストセントラルを買収したが、このM&Aは、自動車不況時期に行ったため、業績にマイナスに効いてしまった過去がある。M&Aによる業績への貢献の現状はまだ算出できていないが、今後適宜計算し、開示を行う。

Q3. 生活水準の引き上げとその福利厚生において、なぜ現金ではなくTポイントを利用するのか。

A3. Tポイントは貯めることができるという利点があり、利用のインパクトが大きいと考えている。貯まったポイントをすぐに利用できるのも、時間をかけずに福利厚生対応ができるという理由による。

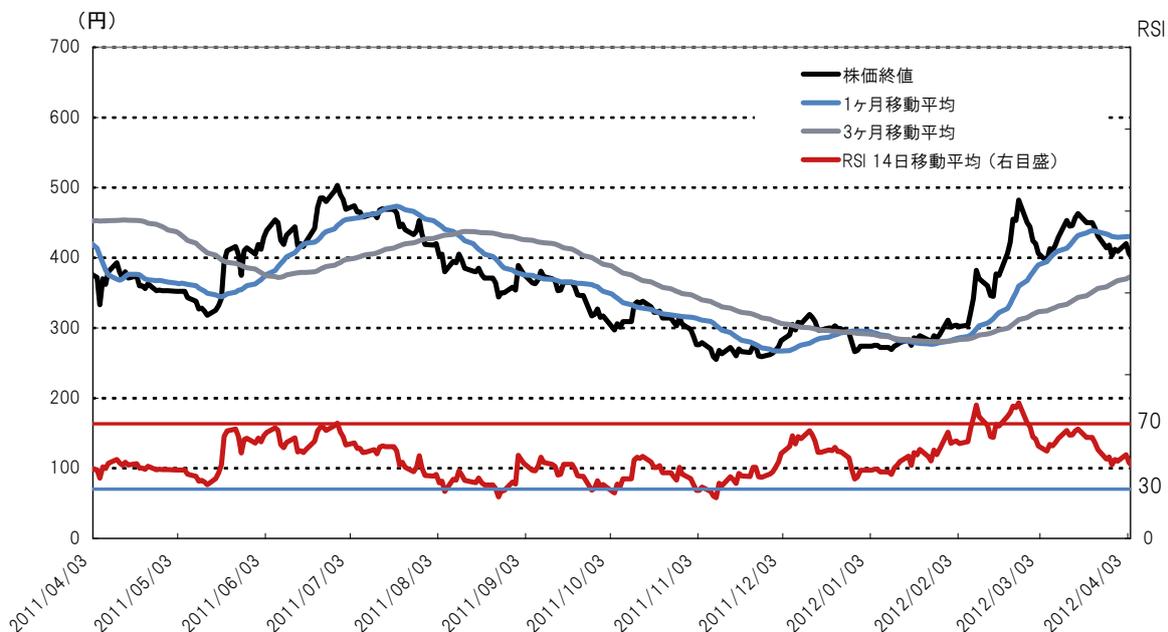
ご参考
連結主要指標と業績の推移

発行済み株式数(株)	11.12月	15,569,800	総資産(百万円)	11.12月	11,921
うち自己株式数(株)	11.12月	1,139,500	自己資本(百万円)	11.12月	3,440
時価総額(百万円)	12.4.3	6,321	有利子負債(百万円)	11.12月	3,342
1株当純資産(円)	11.12月	238.40	自己資本比率(%)	11.12月	28.9
ROE(%)	11.12月	5.8	有利子負債比率(%)	11.12月	97
ROA(%)	11.12月	1.6	フリーキャッシュフロー(百万円)	11.12月	138
PER(倍)	12.12月予	6.7	注: ROE=当期純利益÷期末自己資本		
PCFR(倍)	11.12月	13.6	ROA=当期純利益÷期末総資産平均		
PBR(倍)	11.12月	1.7	PCFR=時価総額/(当期純利益+減価償却費)		
株価(円)	12.4.3	406	日々平均出来高=過去1年間の平均		
単元株数(株)	11.12月	100	有利子負債比率=有利子負債÷自己資本		
日々平均出来高(株)	12.4.3	34,065	フリーキャッシュフロー(FCF)=営業CF+投資CF		

※2010年11月15日付で普通株式1株を100株に分割するとともに、普通株式の単元株式数を100株とする単元株制度を採用。

連結 (百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株益(円)	1株配(円)
2008年12月期	24,148	1,113	1,134	641	5,412.28	644.00
2009年12月期	17,964	△ 150	22	△ 215	△ 1,511.00	644.00
2010年12月期	28,386	1,173	1,401	760	52.46	7.21
2011年12月期	32,397	563	702	194	13.48	8.00
予2012年12月期上期	21,180	235	280	65	4.50	0.00
予2012年12月期	46,470	1,660	1,750	875	60.63	8.00

注: 2012年12月期予想は、2012年2月10日発表の会社予想

株価チャートとRSI


出所: BloombergのデータをもとにTrias作成

注: RSI(Relative Strength Index)とは株価の「買われ過ぎ」や「売られ過ぎ」を指数で表したもので、一般的にRSIが70を超えると高値圏、30以下では安値圏に位置していると言われている
 $RSI = \frac{N日間の値上がり幅平均}{N日間の値上がり幅平均 + N日間の値下がり幅平均} \times 100$

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。