

Bridge Report 日本ドライケミカル(1909)

 遠山 榮一社長	会社名	日本ドライケミカル株式会社	 NDC 日本ドライケミカル株式会社
	証券コード	1909	
	市場	東証1部	
	業種	機械(製造業)	
	社長	遠山 榮一	
	所在地	東京都港区台場2-3-1 トレードピアお台場	
	決算月	3月	
	HP	http://www.ndc-group.co.jp/	

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
2,263円	3,315,670株	7,503百万円	12.7%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
70.00円	3.1%	273.00円	8.3倍	2,300.63円	1.0倍

*株価は6/10終値。発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

－ 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010年3月(実)	21,409	618	580	1,403	1,251.54	-
2011年3月(実)	21,248	738	729	343	233.83	100.00
2012年3月(実)	23,765	1,041	994	404	132.83	150.00
2013年3月(実)	28,931	1,612	1,576	809	312.39	140.00
2014年3月(実)	31,316	1,688	1,667	835	297.37	70.00
2015年3月(予)	31,574	1,714	1,692	905	273.00	70.00

*予想は会社予想。2013年4月1日付で1:2の株式分割を実施。2012年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定してEPSを算出。

日本ドライケミカル(株)の2014年3月決算概要、2015年3月期見通し、成長戦略などについて、ブリッジレポートにてご紹介致します。

1. 会社概要
2. 特徴と強み
3. 2014年3月期決算概要
4. 2015年3月期業績見通し
5. グループの成長戦略
6. 今後の注目点

今回のポイント

・14/3 期は、沖電気防災(株)の子会社化が増収に寄与。工事原価管理の改善にも力を入れたのに加え、車輛事業での大型受注があり、粗利率は1ポイント上昇した。同社子会社化に伴い販管費が増加したが、粗利増で吸収し、営業利益、経常利益は前期を上回った。

・15/3 期の売上高は前期とほぼ同水準の315億円、営業利益も同微増の17億円を計画。今期は沖電気防災(株)組み入れ分の影響が無くなること、消費増税駆け込み需要の反動減も予想され、売上、利益ともに堅めの計画となっている。配当は前期と同じく70.00円/株を予定。予想配当性向は25.6%。

・顧客に対しどうすれば高い付加価値を提供できるかという視点で積極的に協業やアライアンスを展開している同社だが、今期も新たなアクションが見られることを期待したい。一方で、M&A やアライアンスは「1+1」を最低でも3以上にすることに本来の意味がある。そうした意味で、初田製作所との共同開発商品の状況や、営業拠点の統合も完了した沖電気防災に関しては、子会社化による現実的なシナジーの進捗などを、少し気が早いかもしれないが、次回のレポートで報告できればと考えている。

1. 会社概要

「消火・防災のプロフェッショナル」として高い評価を受けている国内最大級の総合防災企業であり防災エンジニアリング企業。

一般建築物やプラント向けの消火設備の設計・施工、船舶用消火設備の製造・販売、消火設備の保守・点検サービス、各種消火器・防災製品、消防自動車の製造・販売など幅広く事業を展開。

長年にわたって培われた経験と実績、高いエンジニアリング能力、独自の製品開発力などが強み。

2000年12月上場廃止となったが、2011年6月に再度東京証券取引所市場第2部へ上場。2013年12月には市場第1部に銘柄指定された。積極的なアライアンス戦略で顧客に新たな付加価値を提供する。

【沿革】

- 1955年4月 粉末消火器、粉末消火設備および自動火災報知設備の製造・販売を主業として設立。
- 1991年9月 東証2部へ上場。
- 1995年6月 東証1部へ上場。
- 2000年12月 米国の総合セキュリティ・防災メーカーであるタイコインターナショナル社のTOBにより100%子会社となり、上場廃止。
- 2010年3月 株式上場を視野に取引先を中心に資本政策を実施。
- 2011年6月 東証2部へ再上場。
- 2012年2月 取引先を中心に資本政策を実施、大和PI社の持株比率38%へ。
- 2012年5月 (株)初田製作所(非上場)との基本業務提携契約締結。大和PI社の持株比率0%へ。
- 2012年8月 (株)イナートガスセンター設立。
- 2012年10月 沖電気防災(株)を子会社化。
- 2013年2月 新日本空調(株)と資本業務提携を締結。
- 2013年12月 東証1部へ上場。

【社長プロフィール】

遠山 榮一社長は、1950年生まれの64歳。

1972年に三菱商事に入社後、経理、財務部門、海外子会社などを歴任後、2004年1月同社入社。2005年8月に代表取締役就任。

認知度・信用力の拡大を通じた企業価値の向上と企業体質の強化を図るとともに、従来の発想にとらわれない発想で「消火・防災市場」の創造・開拓を目指す。

【企業理念・経営方針】

以下の企業理念と経営方針の下、事業を展開している。

＜企業理念＞

① プロフェッショナル

消火・防災のプロフェッショナルとして、人々に安心と安全を提供する。

② パートナーシップ

関係するすべての会社とともに、お客様に最良の製品・サービスを提供する。

③ 人財育成

変化を捉えて未来を拓く、人を活かし、人を育てる。

④ 環境

環境にやさしい製品作りを通じ、社会に貢献する。

＜経営方針＞

・コア事業の発展:市場動向の変化に強い企業となるべく消火・防災に関わる事業に経営資源を集中し、各事業を継続して強化・整備していく。

・事業連携によるさらなる発展:各事業が相互に協力し、情報を提供することでさらなるビジネス機会を創出する。

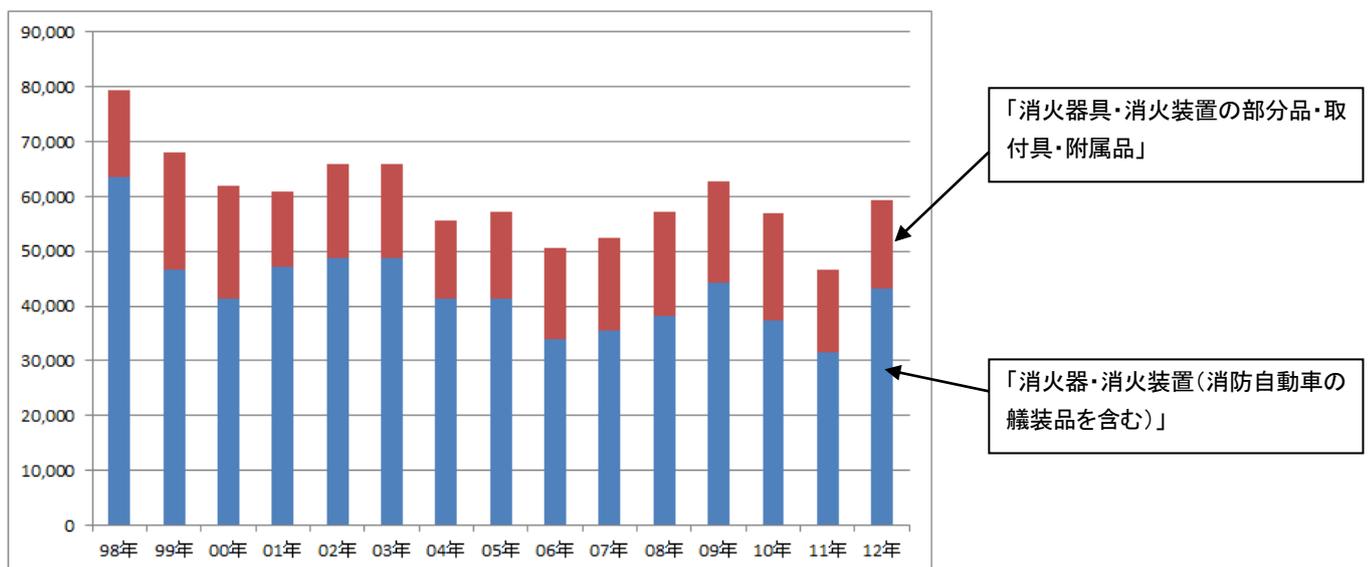
・経営基盤の強化:人事制度の整備と人財育成、技術部門の集中による開発力向上及び全社横断的な品質保証体制を構築していく。

【市場環境】

◎経済産業省の「平成24年 工業統計調査」(平成26年3月28日公表・掲載)によれば、「消火器・消火装置(消防自動車の艀装品を含む)」と「消火器具・消火装置の部分品・取付具・附属品」の出荷額合計は、2012年で592億円とされる。2011年の東日本大震災で一旦急激に落ち込んだが、防災意識の高まりなどから2012年は2010年を上回る出荷額となっている。1998年の794億円と比較すると、3割弱低い水準となっており、基本的には設備投資動向に左右される成熟市場と位置付けられるだろうが、2020年の東京オリンピックに向けた再開発や改修などにより当面は堅調な需要が生まれると思われる。

＜消火関連市場動向＞

(単位:百万円)



(経済産業省「平成24年 工業統計調査」より)

参入障壁の高い業界であることから新規参入は少ないが、既存企業間でのシェア争いは激しいものとなっている。

◎上場の同業他社としては以下の3社を挙げることができる。

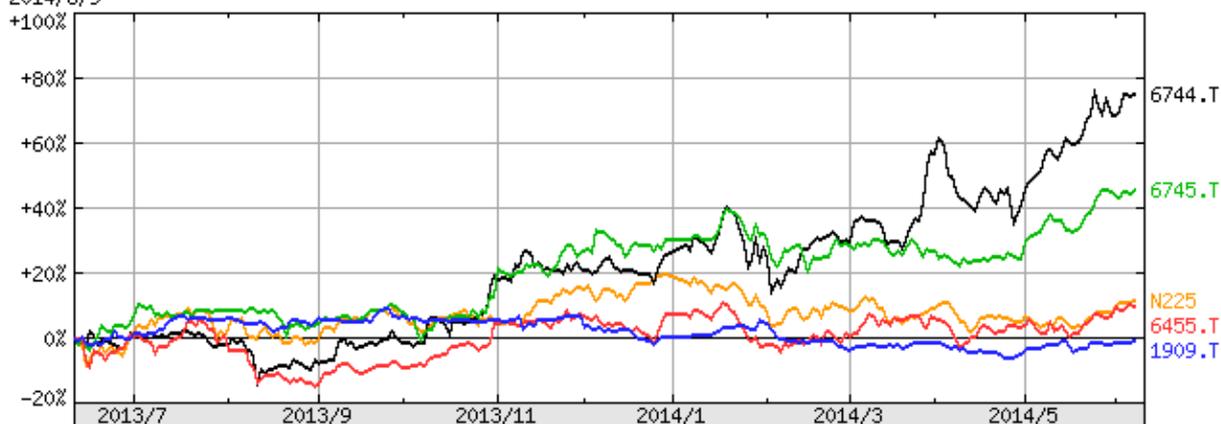
	売上高	営業利益	時価総額	予想 PER
(1909)日本ドライケミカル	31,574	1,714	7,503	8.3 倍
(6455)モリタホールディングス	70,000	6,850	42,555	9.9 倍
(6744)能美防災	95,000	8,100	87,356	17.5 倍
(6745)ホーチキ	68,500	3,100	18,758	10.4 倍

*売上高、営業利益は2015年3月期予想。単位:百万円。時価総額、予想PERは2014年6月10日終値ベース。

<相対株価チャート>

Nippon Dry-Chemical CO.,LTD.

2014/6/9



(C) 2014 Yahoo Japan Corporation.

<http://stocks.finance.yahoo.co.jp>

過去1年間の株価パフォーマンスを見ると、残念ながら4社中最も低い。PERも能美防災の約半分の水準に留まっている。

従来の防災業界には例のない積極的な活動で、新市場の創造・開拓にチャレンジしているものの、株式市場においては更なる認知度の向上が必要だろう。

【事業内容】

総合防災企業として「防災設備事業」、「メンテナンス事業」、「商品事業」、「車輛事業」の4事業部門から構成されている。各事業において「火を消す」というニーズ全てに対応し、顧客満足度の最大化を図っている。また、新たな顧客ニーズを開拓し、新しいビジネスの開発に結び付けていくという方針を掲げている。

<防災設備事業>

売上高の約半分を占める同社の主力事業。建築防災設備、プラント防災設備、船舶防災設備の3分野がある。どの分野においても顧客の防災・消火ニーズは多様化、大型化、高度化、複雑化している。

同社は、長年培ってきた豊富な実績・ノウハウと高い技術力によって、顧客に対し最適な防災システムを提供している。

「建築防災設備」

55年を超える歴史を持つ同社において最も実績のある分野。

対象建築物は、オフィスビル、高層マンション、大型ショッピングセンター、駐車場、トンネルなど。



(横浜ランドマークタワー)

最近でも都内の大型再開発において数多くの施工実績をあげている。

同社はこれら建築物の建築主もしくは建築に携わる大手建設会社や設備工事会社から消火・防災設備の設置を受注している。

一般建築物の消火・防災設備は、消防法によってその設置が義務付けられており、設置基準も詳細に定められている。また、設置後の点検に関しても厳格な基準が設けられている。

消防法の歴史は常に強化の歴史であるが、同社はその強化に迅速且つ適切に対応し、大切な人命と貴重な財産を守るという社会的使命を担い、責任を持って遂行。顧客からの高い信頼を獲得してきた。

「プラント防災設備」

原子力、火力、ガス、石油、石炭などさまざまなエネルギープラントから、石油化学、医薬、鉄鋼など広範な産業分野の製造工場および倉庫などが対象。



(東京電力 品川火力発電所)

顧客は電力会社や重電メーカーなど。

エネルギープラントでは、火災が発生し初期消火に失敗すると油流出を伴う大規模火災に発展する恐れがある。

そこで、このような火災には大量の消火薬剤を散布できる泡やガスといった消火設備が最適である。

同社は、このように、対象物の危険性、特殊性、形状に最も適した消火・防災設備をデザインし、構築している。

「船舶防災設備」

30年の歴史と実績を持つ。

船舶用の消火・防災設備は船舶安全法、海上人命安全条約、船級協会などの規定により設置・点検が義務付けられている。



自船消火設備として機関室や貨物倉には二酸化炭素消火設備、ガス運搬船甲板部には粉末消火設備、他船消火設備としてタグボートや消防艇には泡水消火設備や粉末消火設備などがある。
対象船舶は大型タンカー、旅客船・フェリー、消防艇など多岐にわたる。

<メンテナンス事業>

設置した消火・防災設備もいざというとき確実に作動しなくては何の意味もない。
消火・防災設備の点検は消防関係法令に規定され、最低年間2回の点検が義務付けられている。
同社は消防設備士の資格を持つスタッフによる各種消火・防災設備の保守点検業務およびそこから派生する修繕及び改修工事を行っている。
主要顧客は施主及びビル管理会社など。
同事業については、社会的な要請やコンプライアンス意識の高まりを背景に成長が見込まれること、また収益性の観点から今後も収益の柱として強化していきたいと考えている。そのためには、幅広く消火・防災の知識を有し、お客様に信頼される人財の育成・強化が必要と認識している。

<商品事業>

同社は日本初の粉末消火器を開発したパイオニアであり、以来、研究・開発を重ね、独自の技術で幅広いニーズに応えるさまざまな消火器や防災関連商品を企画・開発している。



(同社資料より)

オフィス・工場などに設置される一般的なタイプの消火器のほかに、発電所や石油関連施設などの危険物施設向けの大型消火器、自動車に搭載する消火器、家庭用消火器などさまざまなタイプの消火器の製造・販売を行っている。

1999年には日本で初めてアルミ製容器を市場で最も流通しているABC粉末消火器10型に採用して販売を開始し、その後もアルミ製容器を用いた多くの製品を展開してきている。このアルミ製容器を用いた消火器は、軽くて耐食性に優れ、リサイクル性が高く環境にやさしいという利点がある。現在同社は鉄製以外の容器を用いた消火器においてトップシェアを誇る。

アルミニウム製消火器は、

- ・鉄製に比べ約20%軽いため、操作性が格段に向上する。
 - ・錆びにくい性質から腐食による破裂を起こしにくい。
 - ・環境にやさしく、ISO14000S やごみゼロ工場などに適している。
- といった特徴がある。

同社はアルミ製消火器の先駆的メーカーであり、アルミ製消火器の国内市場はほぼ独占の状況となっている。今後は殆どが未だ鉄製である海外市場へ進出していく考えだ。消火器以外には、火災報知器、避難器具、防災キットなど各種防災用品の仕入・販売を行っている。



(同社資料より)

同社は全国14ブロック、計237社(2014年3月末現在)の販売代理店で構成されている「エクステン会」により、全国をカバーする強力な販売体制を構築している。
(「エクステン」は、消火器の英語「a fire extinguisher」からとっている。)

<車輦事業>

消防自動車には、消火栓や河川から水を汲み上げ放水する消防ポンプ自動車、水源のない場所で放水可能な水槽付消防ポンプ自動車、油火災等の消火を行う化学消防ポンプ自動車などさまざまな種類があるが、同社は、消火・防災技術の最先端を結集することで、こうした専門性の高い消防自動車のニーズに対応している。

(消防ポンプ自動車)



(水槽付消防ポンプ自動車)



(化学消防ポンプ自動車)



(同社資料より)

同社は、消防ポンプ自動車、水槽付消防ポンプ自動車、化学消防ポンプ自動車の他、支援車、指揮車、小型動力消防ポンプ付水槽車など、各種の消防自動車を製造・販売している。主要装置の機能の高度化のみならず、自動揚水モニター装置、泡自動混合装置などの電子化、自動制御化も進めることで、操作性・安全性の向上および省力化に貢献している。

車輦メーカーよりトラックシャーシを購入した後、顧客ごとの仕様に合わせた艤装(* 室内外の各種装備などを車体に取り付ける工程のこと)を施し消防自動車として納入する。顧客のほとんどは地方自治体で、交換需要が中心となっている。競争は厳しいが長年携わってきた中で同社独自のアイデアや技術も具現化してきており、今後も注力していく考えだ。

2. 特徴と強み

同社の事業ドメインである消火・防災業界は、防災設備に関して消防法を始めとする詳細な規定があり、工事・保守点検では消防設備士の資格が必要である。また商品分野においても日本消防検定協会などによる検査の合格が必須であることなどから、参入障壁が高いことが特徴である。

これに加えて同社独自の特徴としては以下の4点があげられる。

① 長年にわたって培われた経験と実績

同社の創業は1955年4月。今年で59年の歴史を有しており、長年にわたり培ってきた経験と実績に基づく信用力は、大きな財産と考えられる。

② 高度なエンジニアリング能力

一般建築物、プラント、船舶など幅広い分野における多数の、そして多様な消火・防災設備の施工実績は、同社の高度なエンジニアリング能力に裏付けられている。

③ 独自の製品開発力

アルミニウム製消火器は同社が業界に先駆けて開発・量産化に成功。現在国内ではほぼ独占状態である。今後も同社オンリーの製品開発を進めていく。

④ 積極的なアライアンス戦略

防災業界は、専門領域が分化され、また他社と共同で事業を展開するといったことは極めて例がない業界。そうした中で、同社はアウトサイダーであった遠山社長のリーダーシップの下、従来の発想に囚われることなく新たな消火・防災マーケットを創造しようという経営戦略により、再上场以来、積極的なアライアンスを展開している。

3. 2014年3月期決算概要

(1) 連結業績

(単位: 百万円)

	13/3期	構成比	14/3期	構成比	期初計画比	前期比
売上高	28,931	100.0%	31,316	100.0%	+3.9%	+8.2%
売上総利益	5,869	20.3%	6,656	21.3%	-	+13.4%
販管費	4,257	14.7%	4,967	15.9%	-	+16.7%
営業利益	1,612	5.6%	1,688	5.4%	+0.6%	+4.7%
経常利益	1,576	5.4%	1,667	5.3%	+7.3%	+5.8%
当期純利益	809	2.8%	835	2.7%	+0.2%	+3.2%

沖電気防災子会社化の寄与と粗利率改善で増収・増益を達成、

沖電気防災(株)の子会社化が増収に寄与。工事原価管理の改善にも力を入れたのに加え、車輛事業での大型受注があり、粗利率は1ポイント上昇した。同社子会社化に伴い販管費が増加したが、粗利増で吸収し、営業利益、経常利益は前期を上回った。

(2) 営業種目別動向

(単位: 百万円)

	売上高			売上総利益		
	13/3期	14/3期	増減率	13/3期	14/3期	増減率
防災設備事業	14,776	15,008	+1.6%	2,034(13.8%)	2,627(17.5%)	+29.2%
メンテナンス事業	6,865	6,725	-2.0%	2,940(42.8%)	2,766(41.1%)	-5.9%
商品事業	5,825	6,344	+8.9%	772(13.3%)	689(10.9%)	+8.9%
車輛事業	1,464	3,237	+121.1%	121(8.3%)	573(17.7%)	+373.6%

* カッコ内は売上高総利益率。

◎防災設備事業

東日本大震災後の大型プラント物件が一巡したものの、子会社化した沖電気防災(株)の業績組み入れがあった。また、工事原価管理の改善にも努めた結果、小幅増収ながらも大幅な増益となった。

◎メンテナンス事業

改修・補修工事案件にかかる引き合いはあったものの、工事そのものの先送り等が見られたため、減収・減益となった

◎商品事業

2011年4月に施行された消火器点検基準の法令改正による猶予期間の最終年度だったこともあり、消火器の買替え需要が顕在化したことに加え、防災関連用品の消費増税に伴う駆け込み需要があったため増収となったが、市場価格低下などにより売上総利益は減少した。

◎車輛事業

第4四半期に発電所向けに特殊消防車輛を納車したため、大幅な増収・増益となった。

(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー

◎財政状態

(単位:百万円)

	13年3月末	14年3月末		13年3月末	14年3月末
現預金	2,197	3,611	仕入債務	6,920	6,670
売上債権	11,251	11,334	短期有利子負債	3,089	2,662
棚卸資産	2,237	1,795	長期有利子負債	1,497	1,135
流動資産	16,648	17,369	負債	14,927	13,630
有形固定資産	1,025	1,246	純資産	5,704	7,896
無形固定資産	2,014	1,941	株主資本	5,481	7,618
投資その他	942	970	負債純資産合計	20,631	21,527
固定資産	3,982	4,158	有利子負債合計	4,586	3,797
資産合計	20,631	21,527			

現預金、売上債権の増加で流動資産は前期末比720百万円増加し、固定資産も有形固定資産増などで同175百万円増加した結果、資産合計は895百万円の増加となった。負債合計は、有利子負債の約8億円の減少などで、同12億97百万円の減少となった。利益増、公募株式発行、自己株式の処分などで純資産は21億円増加となった。この結果、自己資本比率は35.4%と前期末に比べ8.8ポイント上昇した。

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	13/3期	14/3期	増減額
営業キャッシュ・フロー	1,076	1,478	+402
投資キャッシュ・フロー	-805	-559	+245
フリー・キャッシュ・フロー	270	918	+647
財務キャッシュ・フロー	531	495	-36
現金及び現金同等物期末残高	2,197	3,611	+1,414

利益増、たな卸資産圧縮などで営業CFのプラス幅拡大。フリーCFもプラス幅は拡大した。財務CFは株式の発行、自己株式の処分などでプラスだった。キャッシュポジションは14億円上昇した。キャッシュは積極的な設備投資に向ける。

4. 2015年3月期通期業績予想

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	14/3期 実績	構成比	15/3期 予想	構成比	前期比
売上高	31,316	100.0%	31,574	100.0%	+0.8%
営業利益	1,688	5.4%	1,714	5.4%	+1.5%
経常利益	1,667	5.3%	1,692	5.4%	+1.5%
当期純利益	835	2.7%	905	2.9%	+8.4%

(単位:百万円)

	15/3期 上期(予)	構成比	前年同期比	15/3期 下期(予)	構成比	前年同期比
売上高	13,063	100.0%	+4.2%	18,511	100.0%	-1.4%
営業利益	377	2.9%	+8.3%	1,337	7.2%	-0.2%
経常利益	370	2.8%	+17.2%	1,322	7.1%	-2.1%
当期純利益	176	1.3%	+30.9%	729	3.9%	+4.1%

小幅ながら増収・増益を見込む。

売上高は前期とほぼ同水準の315億円、営業利益も同微増の17億円を計画。今期は沖電気防災(株)組み入れ分の影響が無くなること、消費増税駆け込み需要の反動減も予想され、売上、利益ともに堅めの計画となっている。配当は前期と同じく70.00円/株を予定。予想配当性向は25.6%。

5. グループの成長戦略

① 沖電気防災(株)との一体化

火災探知・報知に強みを持つ沖電気防災子会社化により、「見つける(火災感知・検知)」、「知らせる(火災報知)」、「消す(初期消火)」、「備える(消火)」、「守る(消防自動車)」という防災の全ての局面で対応可能な「真の総合防災企業」を目指す土台が構築できた。

全ての消火・防災需要に対して、ワンストップで製品やサービスを提供する事ができる体制を、長い歴史を持つ防災業界において初めて手にしたわけで、同業他社に対する大きな強み・差別化要因になると確信している。

今後は組織融合、一体営業強化により、全ての営業スタッフのレベルアップを目指していく。また販売代理店網の整備も進めていく。

● 沖電気防災株式会社の子会社化に伴い



両社の営業拠点を統合 ⇒ (本社、東北、名古屋、大阪、九州)



(同社資料より)

②(株)初田製作所との協業の進捗

(株)初田製作所との協業も着実に進展している。

工場の近隣に OEM 製品用の東日本物流基地を新設し、製品物流コストの合理化や廃消火器の回収・リサイクルの効率化を図る。

また、開発リリースを共有して、簡易型消火設備など、製品やシステムを共同開発するプロジェクト推進中。

③イナートガスセンターについて

消火薬剤の「不活性ガス」、「窒素・CO₂」、「ハロゲン化物」を回収し、再充填・再利用するための松山酸素(株)との合弁会社(株)イナートガスセンターは順調に軌道に乗っている。

平成 25 年度の実績は以下のものであり、ブナの木 9,300 本が年間に吸収する CO₂ の削減に貢献した。

CO ₂ ガス回収量	CO ₂ ガス充填量	ハロゲン化物回収量	ハロゲン化物充填量	N ₂ ガス充填量
102.3トン	223.5トン	165.1トン	153.9トン	29.1トン

④新日本空調とのアライアンス

新日本空調(株)との提携においては空調設備と防災設備の一体受注や共同提案など営業力強化の他、新製品、新工法、新システムの開発など技術交流も積極的に推進している。

⑤海外メーカーとの提携

海外の防災機器メーカーとも相次いで関係を構築。国内にはない優れた製品を顧客のために取り込んでいくことは総合防災メーカーとしての義務であると認識している。

『VESDA 超高感度煙検知器』

高感度煙検知器として世界的に高く評価されている VESDA 超高感度煙検知器の販売契約を Xtralis 社と締結した。データセンター、美術館などを対象に、新モデル導入を機に更なる拡販を進める。

『FireDos 水動力混合装置』

FireDos 社の泡混合装置。世界中のプラントで広く導入されている。

消防車両へ搭載しての機能テストを行い、早期のリリースを目指す。また、プラントなどの消火設備に展開するための機能テストも進行中。

この他、沖電気工業(株)とは、「通信と防災」をキーワードに、同社社会システム事業本部との協業を進めているほか、沖電気防災の株主であったパナソニック(株)とは、現在すでに OEM 製品の製造を委託しているが、さらに踏み込んだ協業の道を探っている。

6. 今後の注目点

従来の防災業界の発想に囚われることなく、顧客に対しどうすれば高い付加価値を提供できるかという視点で積極的に協業やアライアンスを展開している同社だが、前期に引き続き今期も新たなアクションが見られることを期待したい。

一方で、M&A やアライアンスは「1+1」を最低でも3以上にすることに本来の意味がある。そうした意味で、初田製作所との共同開発商品のリリース及び実際の売れ行きや、特に営業拠点の統合も完了した沖電気防災に関しては、子会社化による現実的なシナジーの進捗などを、少し気が早いかもしれないが、今回のレポートで報告できればと考えている。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2014 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.