

ホリスティック企業レポート エスクリ 2196 東証一部

フォロー・レポート
2013年8月16日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済20130813

エスクリ(2196 東証一部)

発行日:2013/8/16

駅近施設で需要を取り込み、急成長してきたブライダルサービス会社 連結決算スタート、新たな中期5カ年経営計画を公表

> 要旨

アナリスト:松尾 十作
+81(0)3-6858-3216
matsuo@stock-r.org

◆ 都市型ブライダルオペレーター

- ・エスクリ(以下、同社)は直営の挙式及び披露宴施設を運営している。
- ・顧客に強くアピールする施設と営業力(マーケティング及び接客サービス)を背景に、08/3期から13/3期に至る過去5期間の成長率は、売上高で年率34.7%、営業利益で同135.3%と高い伸びとなった。

◆ 14年3月期単体営業利益は前期比59%増へ

- ・13/3期は20.2%増収、14.2%営業増益ながら同社予想及び証券リサーチセンター(以下、当センター)予想を下回った。経営の屋台骨であるブライダル事業の売上高が同社予想及び当センター予想に届かなかったためである。
- ・内外装工事及び設計管理業務が主たる事業である株式会社渋谷(以下、渋谷)を買収したことで、14/3期より連結決算に移行した(みなし取得日13年6月30日)。渋谷の損益は第2四半期以降に反映される。14/3期第1四半期決算は、売上高3,413百万円(前年同期比34.7%増)、営業利益178百万円(前年同期は8百万円の損失)だった。
- ・同社が見込む14/3期は、売上高18,490百万円、営業利益1,853百万円だが、当センターは売上高18,717百万円、営業利益2,007百万円と予想する。同社予想の施行件数などが開示されていないが、当センターは施行件数を3,900件(前期比26.9%増)と想定した。

> 投資判断

◆ 中期的な想定株価レンジは1,031円~1,146円へ

- ・同社の適正バリュエーションを予想基準PERで9倍~10倍と想定した。当センターの16/3期EPS予想である114.6円に基づくと、中期的な適正株価水準は1,031円~1,146円と想定される。

【主要指標】

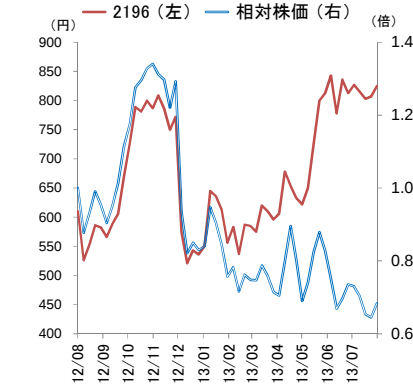
	2013/8/9
株価(円)	904
発行済株式数(株)	11,631,000
時価総額(百万円)	10,514

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	14.0	9.1	8.4
PBR(倍)	3.9	2.8	2.1
配当利回り(%)	0.6	0.7	0.9

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-12.8	9.7	51.2
対TOPIX(%)	-12.6	12.9	-1.6

【株価チャート】



(注)相対株価は対TOPIX、基準は2012/8/10

【2196 エスクリ 業種:サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2011/3	6,883	31.3	636	35.3	596	51.0	351	55.6	31.4	106.0	0.0
2012/3	10,732	55.9	1,075	69.0	1,015	70.3	659	87.8	58.7	166.2	0.0
2013/3	12,903	20.2	1,227	14.2	1,177	15.9	738	11.9	64.4	231.5	5.0
2014/3 CE	18,490	—	1,853	—	1,786	—	1,101	—	94.9	NA	6.0
2014/3 E	18,717	—	2,007	—	1,983	—	1,148	—	98.9	325.4	6.0
2015/3 E	20,973	12.1	2,195	9.4	2,126	7.2	1,254	9.2	108.0	427.4	8.0
2016/3 E	22,028	5.0	2,323	5.8	2,253	6.0	1,331	6.1	114.6	534.0	10.0

(注)CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想、12年9月1日付で、普通株式1株につき3株の割合で株式分割、1株当り指標は当該株式分割後に修正、14/3期より連結決算に移行

フォロー・レポート

2/11

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

◆ 都市型ブライダルオペレーター

エスクリ（以下、同社）は、「施設スタイルにこだわらない都市型ブライダルオペレーター」として、直営の挙式及び披露宴施設を運営している。施設利用者に「施設の貸切り感」と「オリジナル感」を提供するため、衣装、装花、引出物、料理、飲料、演出等を顧客の要望に合わせてトータルプロデュースするなど、オーダーメイド型婚礼サービスを提供している。

同業他社では「施設の貸切り感」と「オリジナル感」の演出に、一軒家の邸宅風施設であるゲストハウス施設を利用しているが、同社の施設にはホテル、専門式場、ゲストハウス、レストランと4つのスタイルがあり、それぞれのバンケット（披露宴会場）に専用のチャペルまたはロビースペースを設置することで、貸切り感等を演出している。13年6月末現在13施設、29バンケット（披露宴会場）を運営している。

【図表1】施設数概要（13年6月末）

施設スタイル	施設数	バンケット数
ゲストハウス	1	3
レストラン	3	5
専門式場	7	15
ホテル	2	6
合計	13	29

（出所）有価証券報告書等より証券リサーチセンター作成

08/3期から13/3期に至る過去5期間の成長率は、売上高で年率34.7%、営業利益で同135.3%と高い伸びとなった。施設を利用したブライダルサービスの成長の源泉は、顧客に強くアピールする施設と営業力（マーケティング及び接客サービス）である。同社が施設候補地を選定する際には、①東京23区及び政令指定都市、②新幹線停車駅がある人口30万人以上の都市の順に優先順位を定めているが、施設については駅に近いもしくは駅の中であることがポイントとなっている。

営業力の強さは高い成約率に表れている。内覧した顧客の成約率は業界平均が約3割と推定される一方で、同社は4割を超える実績のようである。

顧客開拓は、①施設を見学（内覧）したいと思わせること、②内覧を希望する電話への対応、③内覧時のサービス、の3段階がある。①の段階では、潜在顧客は施設が駅に近いなど出席者に対する利便性を重視する傾向から同社は有利な地位にあり、②については、顧客は休祭日に内覧希望の電話をする傾向があるが、施設側では日祭日は繁忙であるため、電話対応スキルの高い専門スタッフにより、内覧予約など

を一括集中して受け付けるシステムであるコンシェルジュデスクで対応している。③の内覧時のサービスについては、新郎及び新婦に加え両家の両親にも当日の料理を楽しんでもらう等のサービスも行っている。

> 決算概要

◆ 13 年 3 月期決算は会社予想を下回る

13/3 期は、売上高が前期比 20.2%増、営業利益同 14.2%増、経常利益同 15.9%増、純利益同 11.9%増と増収増益だったが、同社予想及び証券リサーチセンター（以下、当センター）予想を下回った（図表 2）。ブライダル事業の売上高が同社予想及び当センター予想に未達となったためである。

【図表 2】13/3 期決算概要

百万円	予想		結果	前期比
	会社	証券リサーチセンター		
売上高	13,571	13,502	12,903	20.2%
うちブライダル事業	12,740	12,672	11,984	19.8%
うちその他の事業	831	830	918	25.9%
営業利益	1,481	1,523	1,227	14.2%
経常利益	1,415	1,456	1,177	15.9%
純利益	853	874	738	11.9%

（出所）エスクリ決算説明会資料等より証券リサーチセンター作成

注）平均組単価

「ゼクシィ 結婚トレンド調査 2012」によると、全国平均は 3,438 千円。

同社の経営の屋台骨であるブライダル事業において、13/3 期の施行件数は 3,073 組（前期比 18.3%増）、平均組単価 3,845 千円^注（同 0.9%増）であった。ブライダル事業売上高が同社予想に未達となったのは、同社想定 of 施行件数が同社の計画（未開示）を下回ったためである。受注する際に、受注から挙式日に至るまでの期間において、短期（3 カ月～4 カ月）と長期（7 カ月程度）の 2 層に分けられ、長期で受注できなかった施設及び時間帯を短期が埋めていくが、13/3 期は 12/3 期迄の経験値に比べ短期の受注件数が少なかったことにより、結果として施設の稼働率の低下につながった。

ブライダル事業の売上を予想する前提として、バンケット数を参考にして施行件数 3,300 件（前期比 27.0%増）、平均組単価 3,840 千円（同 0.8%増）としていたが、短期の受注件数が減少したことにより、当センター予想の施行件数まで至らず、同事業売上高が同社予想のみならず当センター予想にも未達となった。利益の未達は、ブライダル事業の売上高が見込みより下回ったことと、広告宣伝費が大きく膨らんだためである。広告宣伝費は 1,067 百万円（同 58.6%増）と増大したが、これは結婚情報誌「ゼクシィ」などの広告単価が上昇したことと、12 年 12 月に「アンジェリオン オ プラザ TOKYO（八重洲）」がオー

プンしたこと等に伴うものである。

13/3 期末のブライダル事業における受注残は 2,208 件（前年同期末比 36.0%増）だった。

◆ 14 年 3 月期より連結決算スタート

同社と競合するゲストハウススタイルの結婚式場やホテル、レストラン等は、施設の改装により競争力を強化する動きが強まっている。こうした経営環境下、設備投資を過剰に増加させることなく、設備投資金額を最適化するために、株式会社渋谷（しぶたに。以下、渋谷）を買収した（みなし取得日 13 年 6 月末日）。第 1 四半期では渋谷の貸借対照表を反映し、損益計算書は第 2 四半期以降に反映される。

渋谷は、飲食店や小売業を中心とした施設の内外装工事及び設計管理業務が主たる事業である。またインテリア用品や家具等の輸入及び販売等も手掛けている。同社との取引は、同社の挙式、披露宴施設の内装工事や海外で OEM 製造している衣装の輸入販売代行、施設内の装飾品の輸入代行を行ってきた。渋谷の行っている事業を、同社は「建設・内装事業」と位置づけ、建築工事の請負及び設計管理、木材、インテリア用品、家具等の輸入及び販売をする。

【図表 3】株式会社渋谷の概要

百万円	11/4期	12/4期	変13/3期
純資産	542	569	517
総資産	2,915	2,240	2,761
売上高	4,001	3,660	3,831
営業利益	108	131	74
経常利益	100	137	136
純利益	34	26	-214

（出所）エスクリ

◆ 14 年 3 月期第 1 四半期決算は実質 35%増収

14/3 期から連結決算に移行するも、前述のように渋谷の損益計算書は第 2 四半期から反映されるため、14/3 期第 1 四半期決算は 13/3 期第 1 四半期単体決算と比較が可能である。売上高 3,413 百万円（前年同期比 34.7%増）、営業利益 178 百万円（前年同期 8 百万円の損失）、経常利益 162 百万円（同 22 百万円の損失）、純利益 93 百万円（同 11 百万円の損失）となった。事業別売上高などの開示はない。

14/3 期第 1 四半期の売上総利益率は 66.9%と前年同期の 67.3%と比較して大きな変化はない。しかし、販管費率は 61.7%と前年同期の 67.7%から 6.0%ポイントも低下した。前年同期は「アンジェリオン オブ

ラザ TOKYO (八重洲)」の開業準備費用が先行費用として発生していた。12 年 12 月に「アンジェリオン オ プラザ TOKYO (八重洲)」が、13 年 6 月に「アルマリアン FUKUOKA (福岡、天神)」がオープンしたことにより、14/3 期第 1 四半期は前年同期に比べて広告宣伝費、人件費、地代家賃が増加したものの、当面、新店のオープンが予定されておらず開業準備費用が発生していないため、販管費率の低下につながった。

同社は、ブライダル事業の施行件数及び平均組単価が同社計画を上回ったとしている。売上高が計画を上回ったため、営業利益以下の各段階の利益は順調な推移と捉えている。

> 業績見通し

◆ 14 年 3 月期の同社予想

14/3 期について、同社は売上高 18,490 百万円、営業利益 1,853 百万円、経常利益 1,786 百万円、純利益 1,101 百万円を見込んでいる。セグメント別では売上高でブライダル事業 14,905 百万円 (前期比 24.4%増)、その他事業 1,071 百万円 (同 16.6%増) を見込んでいるが、事業別の利益予想は開示していない。

親会社については売上高 15,976 百万円 (前期比 23.8%増)、営業利益 1,801 百万円 (同 46.8%増)、経常利益 1,743 百万円 (同 48.2%増)、純利益 1,091 百万円 (同 47.9%増) を見込んでいる。前回の中期経営計画と比較すると、営業利益以下の各段階の利益が減額修正となっている。

◆ 14 年 3 月期の証券リサーチセンター予想

当センターは、売上高 18,717 百万円、営業利益 2,007 百万円、経常利益 1,983 百万円、純利益 1,148 百万円を見込んでいる。親会社については売上高 16,203 百万円 (前期比 25.6%増)、営業利益 1,954 百万円 (同 59.2%増)、経常利益 1,897 百万円 (同 61.2%増)、純利益 1,138 百万円 (同 54.2%増) を見込んでいる。渋谷の予想は同社予想並みとした。

【図表 4】14/3 期予想差異一覧

	会社	前期比	証券リサーチ センター	前期比
売上高	18,490	—	18,717	—
うちブライダル事業	14,905	24.4%	15,132	26.9%
(施行件数)	非開示	—	3,900	26.9%
(組単価)	非開示	—	3,880	0.9%
うち建設・内装事業	2,514	—	2,514	—
うちその他の事業	1,071	16.6%	1,071	16.6%
営業利益	1,853	—	2,007	—
経常利益	1,786	—	1,983	—
純利益	1,101	—	1,148	—

(出所) 決算短信等より証券リサーチセンター作成

当センター予想の想定は、ブライダル事業の施行件数を 3,900 件（前期比 26.9%増）と予想した。13/3 期末受注残 2,208 件に加えて、14/3 期中に受注し施行する件数を 1,692 件と想定した。（13/3 期は 12/3 期末受注残 1,623 件に加え 13/3 期中に受注し施行した件数は 1,450 件で合計 3,073 件であった。）12 年 12 月の「アンジェリオン オ プラザ TOKYO」、13 年 6 月の「アルマリアン FUKUOKA」のオープンを考慮するとキャパシティには問題はないと判断した。その他事業は、同社予想並みとした。なお、14/3 期の新規出店は「アルマリアン FUKUOKA」（3 バンケット）のみとした。

> 中期見通し

◆ 5 カ年の中期経営計画を公表

同社は 13/3 期決算公表と同時に渋谷の子会社化及び中期経営計画を公表した。毎期中期経営計画を見直し、期初に公表している。前回公表の中期経営計画は 3 カ年計画だったが、今回公表は 5 カ年計画となっている。18/3 期を最終年度として売上高 400 億円、営業利益率 11% 以上を標榜している。

【図表 5】新旧中期経営計画一覧

百万円		12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
売上高	前回	10,732	13,571	16,620	19,910	—	—	—
	今回	10,732	12,903	18,490	—	—	—	40,000
営業利益	前回	1,075	1,481	2,000	2,595	—	—	—
	今回	1,075	1,227	1,853	—	—	—	4,500～5,000
経常利益	前回	1,015	1,415	1,946	2,542	—	—	—
	今回	1,015	1,177	1,786	—	—	—	—
純利益	前回	659	853	1,170	1,522	—	—	—
	今回	659	738	1,101	—	—	—	—

（出所）エスクリ決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

新しい中期 5 カ年経営計画のポイントは、ブライダル施設の都市型出店の継続と M&A にある。

都市型出店については、従来同様に每期 2 施設前後（6 バンケット）を想定し、13/3 期の売上高 129 億円を 18/3 期には約 300 億円にまで拡大させる計画である。14/3 期の新規出店は前述の通り 1 施設（3 バンケット）となる可能性が高い。来年の秋に東京都（池袋駅前）に新規施設を設けることは公表済みである。同施設は、未定ではあるが 3 バンケット程度の施設となるようである。

残りの 100 億円については、以下のような収益機会を取り込んで達成する意向である。同社は、14/3 期に、このような新たな収益機会による売上高を 2,514 百万円と予想している。

1. 同社が出店していない地域においてブライダル関連施設を対象に、同社の内製商品及びサービスの外販、またはコンサルティングを行う。コンサルティングに付随するが、施設の改装など 14/3 期より開始した建設・内装事業に結び付ける目論見である。
2. 同社が出店していない地域のブライダル関連企業を対象とする M&A により業容を拡大させる。
3. 同社が出店していない地域におけるホテル及びレストランの婚礼運営を受託する。
4. 渋谷の子会社化により、新規出店や既存店の修繕及び改修コストの最適化を進め、設備投資の少ない運営受託やコンサルティングの推進で、営業利益率の維持及び向上を目指す。

◆ 当センターの中期見通し

当センターの中期見通しにおいて、前回レポートの想定であった都市型出店の毎期 2 施設出店を毎期 1 施設 (3 バンケット) に修正し、ブライダル事業における施行件数を 15/3 期以降毎期 200 件増、平均組単価は前期比 1%増と想定した。その他事業の売上高は同様に前期比 10%増を見込んだ。建設・内装事業を含む新規事業売上高は、15/3 期以降 3,352 百万円 (14/3 期予想の 4/3 倍) と固定した。

【図表 6】 中期業績予想比較

百万円		14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
売上高	エスクリ予想	18,490	—	—	—	40,000
	証券リサーチセンター予想	18,717	20,973	22,028	—	—
営業利益	エスクリ予想	1,853	—	—	—	4,500~5,000
	証券リサーチセンター予想	2,007	2,195	2,323	—	—
経常利益	エスクリ予想	1,786	—	—	—	—
	証券リサーチセンター予想	1,983	2,126	2,253	—	—
純利益	エスクリ予想	1,101	—	—	—	—
	証券リサーチセンター予想	1,138	1,254	1,331	—	—

(出所) 証券リサーチセンター

> 株主還元

◆ 純資産配当率を考慮

同社の財務戦略は、自己資本比率の改善及び資金調達コストの維持を優先としている。株主還元については、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断の下、利益還元策を決めている。今般、新たに公表されたのは、配当性向ではなく、純資産配当率を考慮した配当を実施するとしている。13/3 期の純資産配当率は 2.1%である。14/3 期において、同社は年 6 円配当の計画を公表している。15/3 期以降の当センターの配当予想は、13/3 期の純資産配当率 2.1%を参考とした。

> 株価バリュエーション

◆ 現株価水準はフェアバリューである

類似企業としてノバレーゼ (2128 東証一部)、アイ・ケイ・ケイ (2198 東証一部)、ベストブライダル (2418 東証一部) とバリュエーション指標の比較を行った。同社の株価バリュエーションは、同業他社と比較すると、今期予想基準 PER ではフェアバリューと思われる。

【図表 7】同業他社比較

(単位: 百万円)	エスクリ	ノバレーゼ	アイ・ケイ・ケイ	ベストブライダル
決算期	3 月	12 月	10 月	12 月
売上高予想	16,203	12,800	13,230	48,200
(営業利益率予想)	12.1 %	10.9 %	14.0 %	15.4 %
予想純利益成長率	31.9 %	2.5 %	125.2 %	26.9 %
実績ROE	32.3 %	9.2 %	16.9 %	16.9 %
予想PER	9.1 倍	9.2 倍	4.6 倍	9.7 倍
実績PBR	3.9 倍	11.3 倍	1.7 倍	2.0 倍
配当利回り	0.7 %	4.0 %	2.8 %	0.6 %
株価 (8/9)	904 円	629 円	702 円	856 円
時価総額 (8/9)	10,498	6,741	4,994	41,910

(注) エスクリの予想は証券リサーチセンター予想、他 3 社の予想は会社予想、純資産、ROE、PBR は直近期ベース、純利益成長率は今期予想／前々期実績の年率成長率
(出所) 証券リサーチセンター

> 今後の株価見通し

◆ 中期的な想定株価レンジは 1,031 円～1,146 円

当センターでは、類似会社を参考として、同社の適正バリュエーションを PER 予想レンジで 9 倍～10 倍と想定した。当センターの 16/3 期 EPS 予想である 114.6 円に基づくと、中期的な適正株価水準は 1,031 円～1,146 円と想定される。

本レポートの特徴

■ 魅力ある上場企業を発掘

新興市場を中心に、アナリスト・カバーがなく、独自の製品・技術を保有している特徴的な企業を発掘します

■ 企業の隠れた強み・成長性を評価

本レポートは、財務分析に加え、知的資本の分析手法を用いて、企業の強みを評価し、企業の潜在的な成長性を伝えます。さらに、今後の成長を測る上で重要な KPI (業績指標) を掲載することで、広く投資判断の材料を提供します

■ 第三者が中立的・客観的に分析

中立的な立場にあるアナリストが、企業調査及びレポートの作成を行い、質の高い客観的な企業情報を提供します

本レポートの構成

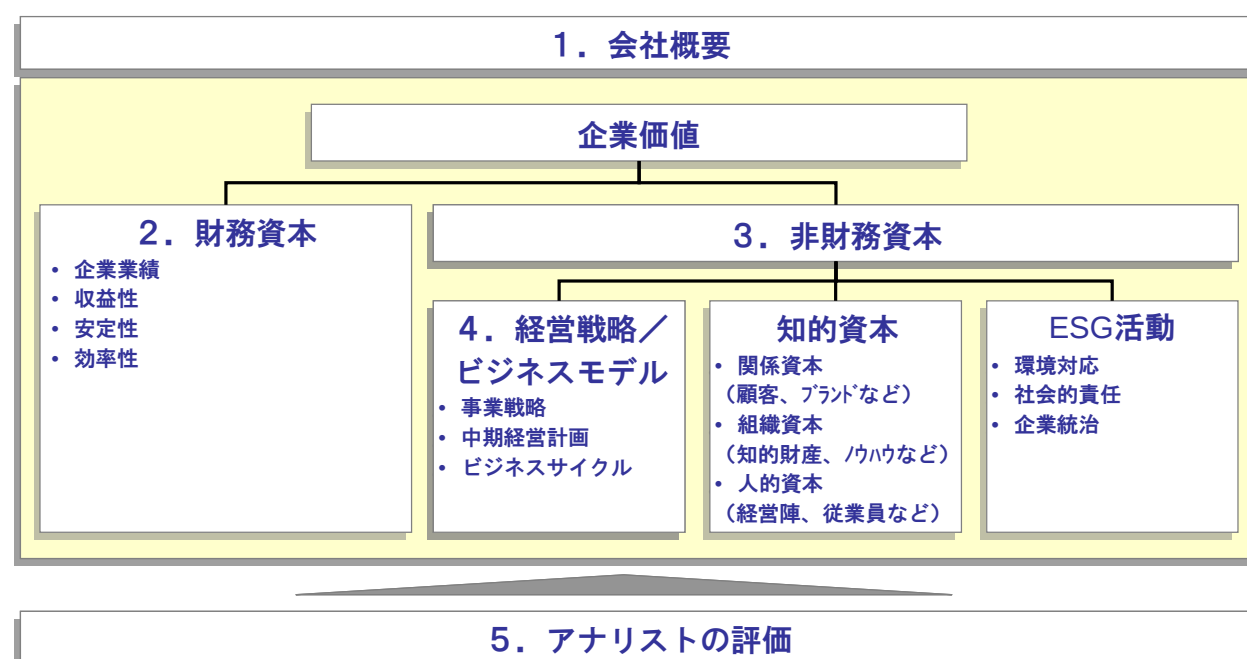
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

企業の価値は、「財務資本」と「非財務資本」から成ります。

「財務資本」とは、これまでに企業活動を通じて生み出したパフォーマンス、つまり財務諸表で表される過去の財務成果であり、目に見える企業の価値を指します。

それに対して、「非財務資本」とは、企業活動の幹となる「経営戦略／ビジネスモデル」、経営基盤や IT システムなどの業務プロセスや知的財産を含む「組織資本」、組織の文化や意欲ある人材や経営陣などの「人的資本」、顧客との関係性やブランドなどの「関係資本」、社会との共生としての環境対応や社会的責任などの「ESG 活動」を指し、いわば目に見えない企業の価値のことを言います。

本レポートは、目に見える価値である「財務資本」と目に見えない価値である「非財務資本」の両面に着目し、企業の真の成長性を包括的に分析・評価したものです。



指標・分析用語の説明

■ PER (Price Earnings Ratio)

株価を1株当たり当期純利益で除したもので、株価が1株当たり当期純利益の何倍まで買われているのかを示すものです

■ PBR (Price Book Value Ratio)

株価を1株当たり純資産で除したもので、株価が1株当たり純資産の何倍まで買われているのかを示すものです

■ 配当利回り

1株当たりの年間配当金を、株価で除したもので、投資金額に対して、どれだけ配当を受け取ることができるかを示すものです

■ ESG

Environment：環境、Society：社会、Governance：企業統治、に関する情報を指します。近年、環境問題への関心や企業の社会的責任の重要性の高まりを受けて、海外の年金基金を中心に、企業への投資判断材料として使われています

■ SWOT 分析

企業の強み (Strength)、弱み (Weakness)、機会 (Opportunity)、脅威 (Threat) の全体的な評価を SWOT 分析と言います

■ KPI (Key Performance Indicator)

企業の戦略目標の達成度を計るための評価指標 (ものさし) のことです

■ 知的資本

顧客関係や業務の仕組みや人材力などの、財務諸表には表れないが、財務業績を生み出す源泉となる「隠れた経営資源」を指します

■ 関係資本

顧客や取引先との関係、ブランド力など外部との関係性を示します

■ 組織資本

組織に内在する知財やノウハウ、業務プロセス、組織・風土などを示します

■ 人的資本

経営陣と従業員の人材力を示します

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。特に記載のないかぎり、将来のパフォーマンスの予想はアナリストが適切と判断した材料に基づくアナリストの予想であり、実際のパフォーマンスとは異なることがあります。したがって、将来のパフォーマンスについては明示又は黙示を問わずこれを保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。