

ホリスティック企業レポート エスクリ

2196 東証一部

アップデート・レポート
2014年12月12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 20141209

エスクリ (2196 東証一部)

発行日: 2014/12/12

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 15年3月期上期は予想上回る、汐留及びさいたま新都心への出店計画を公表

> 要旨

◆ 都市型ブライダルオペレーター

- ・エスクリ(以下、同社)は挙式及び披露宴施設の運営を主力事業としている。
- ・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、14/3期に至る5期間の年平均成長率は、売上高 38.3%、経常利益 67.6%と高い伸びであった。

◆ 15年3月期上期決算

- ・15年3月期第2四半期累計(以下、上期)決算は、前期同期比 14.1%増収、58.8%経常減益であった。10.6%増収、経常赤字 69 百万円とする同社の期初予想は上回った。
- ・同社予想を上回ったのは、広告宣伝費などの販売費が当初の想定を下回ったことに加え、建築・内装事業が好調であったためである。

◆ 15年3月期業績予想

- ・15/3期業績について同社は、前期比 15.4%増収、25.1%経常増益とする期初予想を据え置いた。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)も 15/3期業績について同社予想とほぼ同水準の従来予想を据え置いた。但し事業セグメント別の売上高は 15/3期上期実績を踏まえ、ブライダル事業はやや減額修正、建築・内装事業は据え置き、その他の事業は増額修正した。

◆ 投資に際しての留意点

- ・同社は、利益還元策の判断基準として純資産配当率や配当性向等を挙げている。同社は 15/3期の1株当たり配当金について前期比 3.0 円増の年 11.0 円を予想している。16/3期以降の配当金について、純資産配当率 2.5%~3.0%、配当性向は実績を下回らない水準を想定して、16/3期以降も増配が続くと当センターは予想する。

アナリスト: 松尾 十作

+81(0)3-6858-3216

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【主要指標】

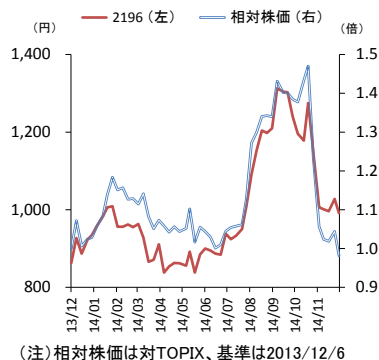
	2014/12/5
株価(円)	991
発行済株式数(株)	11,756,700
時価総額(百万円)	11,650

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	10.5	8.6	7.4
PBR(倍)	3.1	2.3	1.8
配当利回り(%)	0.8	1.1	1.4

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-3.6	-22.7	6.0
対TOPIX(%)	-6.0	-29.1	-4.5

【株価チャート】



【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)
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	19,362	—	1,885	—	1,813	—	1,101	—	94.6	318.6	8.0
2015/3 CE	22,348	15.4	2,407	27.7	2,268	25.1	1,355	23.1	116.1	—	11.0
2015/3 E	22,500	16.2	2,400	27.3	2,260	24.7	1,350	22.6	114.8	425.5	11.0
2016/3 E	24,800	10.2	2,780	15.8	2,640	16.8	1,580	17.0	134.4	548.9	14.0
2017/3 E	27,100	9.3	3,180	14.4	3,040	15.2	1,820	15.2	154.8	689.7	17.0

(注)CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想、14/3期より連結決算に移行

アップデート・レポート

2/10

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。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し、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」を演出するために、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。14 年 9 月末現在 14 施設、32 バンケットを運営している。

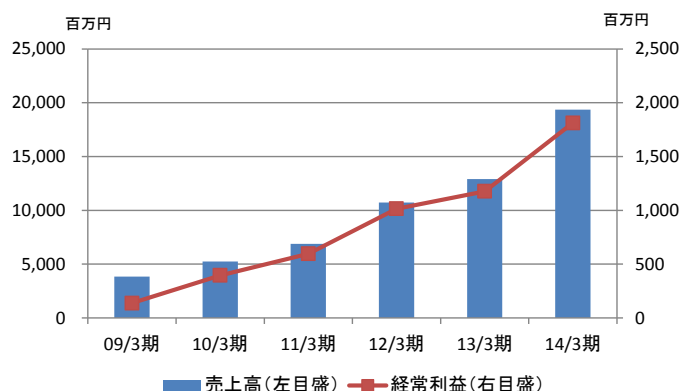
14/3 期に至る 5 期間の年平均成長率は、売上高 38.3%、経常利益 67.6% と高い伸びを示してきた。施設を利用するブライダルサービスの成長の源泉は、顧客に強くアピールする施設と営業力（マーケティング及び接客サービス）である。同社は施設出店候補地の選定基準として、東京 23 区及び政令指定都市、あるいは新幹線停車駅がある人口 30 万人以上の都市で、駅に近い、若しくは駅の中にあることをポイントに挙げている。

【図表 1】施設数概要（14 年 9 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	8	18
ホテル	2	6
合計	14	32

(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

【図表 2】業績推移



(注) 13/3 期までは単体決算、14/3 期は連結決算
(出所) 決算短信より証券リサーチセンター作成

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を強めている。こうした経営環境下、同社は自社施設の内装工事等の内製化及び設備投資

金額の最適化を目的に、13 年 5 月に株式会社渋谷（しぶたに、以下、渋谷）を買収した。

渋谷の主たる事業は、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監理業務である。またインテリア用品や家具等の輸入及び販売、資材販売等も手掛けている。渋谷は、同社のブライダル施設の内装工事や新郎新婦が利用する衣装（海外で OEM 製造）の輸入販売代行、ブライダル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監理、木材、インテリア用品、家具等の輸入及び販売をしている。なお、インテリア用品や家具等の輸入及び販売、資材販売等は、その他の事業に含まれる。

復興需要や東京オリンピック開催決定を背景に資材費の高騰や専門職不足が顕在化し、建設価格の高騰及び工事の遅れが生じ易くなっている。しかし同社の新ブライダル施設の建設は、渋谷の子会社化で同社の目論み通りのスケジュールで進行している。

➤ 決算概要

◆ 15 年 3 月期上期決算は期初予想上回る

15/3 期第 2 四半期累計（以下、上期）決算は、売上高 9,376 百万円（前年同期比 14.1%増）、営業利益 175 百万円（同 53.1%減）、経常利益 139 百万円（同 58.8%減）、純利益 63 百万円（同 64.0%減）であった。

セグメント別にみると、ブライダル事業は売上高 6,955 百万円（同 6.8%増）、セグメント利益は 677 百万円（同 18.0%減）と増収減益であった。売上面では 13 年 6 月に福岡市にて開業した「アルマリアン FUKUOKA」や 14 年 8 月に仙台市にて開業した「ラグナヴェール SENDAI / アンジェリオン オ プラザ SENDAI」、小人数ウェディング挙式サービス「ルクリアモーレ」^{注1}が貢献した。また、15/3 期から開始したブライダル施設の運営受託事業も含まれる。ワイズテーブルコーポレーション（2798 東証マザーズ）から 5 施設の運営受託を 14 年 8 月に開始した。

挙式及び披露宴の施行件数は 1,697 件（同 5.3%増）、平均組単価は消費税増税の影響を受け 3,871 千円（同 1.5%減）であった。受注件数の伸び率は施行件数を上回る同 5.6%増の 2,687 件となり、受注残は前年同期末比 8.4%増の 2,787 件と当センターが予想する 15/3 期下期の施行件数を上回った。

利益面では、13 年夏及び秋に新規稼働施設がなく開業準備費用^{注2}が少なかった前年同期に対し、15/3 期上期は 8 月開業のため本格的な収

注 1) ルクリアモーレ

12 年 12 月から開始した小人数ウェディング挙式サービスを指す。既存の施設で、仏滅や平日の空き枠を利用するサービスで、施設の稼働率を上げるための施策である。同社が公表している挙式及び披露宴の施行件数や組単価の計算には含まれていないことに留意。

注 2) 開業準備費用

新規の施設が稼働する前に、稼働後の挙式予約を受け付けるために、稼働日の約半年前から開業準備室を設けるため、費用先行となる。

益貢献に至らず開業準備費用が高んだ仙台市の施設や、14 年秋に開業予定の「アルマリアン TOKYO/アヴェニールクラス TOKYO」の開業準備費用により減益となった。

主に渋谷が担う建築・内装事業は、売上高 1,398 百万円(同 53.2%増)、セグメント利益は 207 百万円(同 230.6%増)と大幅増収増益であった。渋谷の外部顧客への売上高は、前年同期は第 2 四半期のみであったが、15/3 期上期は第 1 四半期も取り込めた。利益面では、内部取引となる同社から渋谷への発注工事が 1,784 百万円と前年同期 73 百万円から拡大したことで、外部顧客への売上高のように販売費及び一般管理費がかからず採算性が大きく向上し、大幅増益となった。

その他の事業は、売上高 1,022 百万円(前年同期比 29.4%増)、セグメント利益 114 百万円(同 286.2%増)であった。平日の法人宴会サービスや子会社におけるコンテナ事業^{注 3}が好調に推移し、増収効果から大幅増益となった。

注 3) コンテナ事業

建築用コンテナを使用した、建物の企画、販売、施工を行う事業である。用途としてトランクルームや店舗等が挙げられる。

注 4) 各種サービス

各種サービスには、ブライダル施設運営に対するコンサルティング、コールセンターや衣裳室の運営の受託、顧客のデータベース管理等が含まれる。

その他事業にはコンサルティング事業が含まれる。これは、14/3 期より開始した事業で、結婚式場運営におけるあらゆる課題に対してソリューションを提供するものである。ホテルニューアワジ(未上場)や河野総合経営システム(未上場)等からブライダル部門に対する各種サービス^{注 4}を受託している。売上高は開示されていない。

【 図表 3 】 15 年 3 月期上期決算概要 (単位: 百万円)

	期初予想 (A)	実績 (B)	前年同期比	達成率 (B/A)
売上高	9,089	9,376	14.1%	103.2%
営業利益	-23	175	-53.1%	黒字確保
経常利益	-69	139	-58.8%	黒字確保
純利益	-109	63	-64.0%	黒字確保

(出所) 決算短信より証券リサーチセンター作成

同社の期初予想に対して、売上高の達成率は 103.2%、経常利益は赤字予想に対し黒字を確保できた。広告宣伝費など販売費及び一般管理費が当初の想定を下回ったことに加え、建築・内装事業において資材費高騰や人手不足等を背景に期初では慎重に想定していたもののそうした懸念が顕在化せず、内部請負の拡大により好調であったためである。

> 業績見通し

◆ エスクリの 15 年 3 月期業績予想

15/3 期業績について同社は、今後の受注単価や平均組単価の推移など不確実な要素が多いとして、上期実績が期初予想を上回ったにも関わらず売上高 22,348 百万円（前期比 15.4%増）、営業利益 2,407 百万円（同 27.7%増）、経常利益 2,268 百万円（同 25.1%増）、当期純利益 1,355 百万円（同 23.1%増）とする期初予想を据え置いた。事業別の予想売上高は開示していない。

増収要因として、13 年 6 月に開業したアルマリアン FUKUOKA が通年稼働すること、14 年 8 月 27 日に仙台市にて開業した「ラグナヴェール SENDAI / アンジェリオン オ プラザ SENDAI」及び 14 年 10 月 1 日に東京（池袋）の「アルマリアン TOKYO / アヴェニールクラス TOKYO」が新規に開業したこと等が挙げられる。

◆ 証券リサーチセンターの 15 年 3 月期予想

証券リサーチセンター（以下、当センター）も、前回（14 年 6 月）予想を据え置き、売上高 22,500 百万円（前期比 16.2%増）、営業利益 2,400 百万円（同 27.3%増）、経常利益 2,260 百万円（同 24.7%増）、当期純利益 1,350 百万円（同 22.6%増）を予想する。

ブライダル事業については、予想売上高を従来の 17,400 百万円（前期比 15.3%増）から 16,965 百万円（同 10.7%増）に修正した。想定する施行件数は従来予想の前期比 15.6%増の 4,350 件を変えていないが、組単価は、15/3 期上期実績を踏まえて従来予想の 4,000 千円（前期比 1.1%増）から 3,900 千円（前期比 1.5%減）に引き下げた。

建築・内装事業の予想売上高は 3,000 百万円（前期比 40.1%増）という従来予想を据え置いた。その他の事業の予想売上高は、従来の 2,100 百万円（前期比 11.0%増）から 2,535 百万円（同 34.0%増）に引き上げた。増額修正要因は、14 年 8 月から始まったワイズテーブルコーポレーション等からの結婚式場運営受託業務の売上高が 15/3 期下期に貢献すると見込んだためである。

> 中期見通し

◆ エスクリの中期経営計画

同社は 18/3 期を最終年度とする中期経営計画を、13 年 5 月に公表しているが、これまで数値目標を含めた経営計画の変更はなされていない。18/3 期の目標は売上高 400 億円、営業利益率 11%以上である。売上高の内訳は、従来から展開している都市型のブライダル施設を利用したブライダル事業で 300 億円、新たな収益機会の創出で 100 億円である。

注 5) 汐留地区の施設
ゆりかもめ新橋駅から徒歩 1
分の汐留シティセンター41
階。

注 6) さいたま市の施設
JR 東日本がさいたま新都心
駅の隣接地に建設する新ビ
ルの最上階。

◆ 新施設の稼働計画を公表

同社は、ブライダル事業において既に公表している 15 年夏開業予定の沖縄県中頭郡北谷（ちゃたん）町及び同年秋開業予定の石川県金沢市の新施設に加えて、新たに 15 年秋開業予定の汐留地区の施設^{注5}と 17 年春開業予定の埼玉県さいたま市の施設^{注6}の計画を公表した。概要は図表 4 の通りである。

【図表 4】新規出店施設概要

	金沢店	沖縄店	汐留店	さいたま新都心店
所在地	石川県金沢市 兼六町二丁目	沖縄県中頭郡 北谷（ちゃたん）町	東京都港区 新橋一丁目 汐留シティセンター（41F）	埼玉県さいたま市 JR東日本が建設予定 の新ビル（最上階）
開業予定	15年秋	15年夏	15年秋	17年春
施設名	未定	未定	未定	未定
最寄駅	JR金沢駅	—	ゆりかもめ新橋駅	JRさいたま新都心駅
施設スタイル	ゲストハウススタイル	ゲストハウススタイル	レストランスタイル	未定
バンケット数	1～2	2	1～2	1～2

（出所）エスクリ決算説明会資料及びヒアリングにより証券リサーチセンター作成

◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターは 15/3 期上期実績を踏まえ、前回レポートの中期業績予想を見直した。17/3 期の予想業績は従来予想を据え置き、売上高 27,100 百万円（14/3 期から 17/3 期までの平均成長率 11.9%）、営業利益 3,180 百万円（同 19.0%）、経常利益 3,040 百万円（同 18.8%）、当期純利益 1,820 百万円（同 18.2%）と予想する（図表 5）。しかし、事業別予想売上高について修正を行った。

【図表 5】中期業績予想

（単位：百万円）

	14/3期実績	旧15/3期E	15/3期E	旧16/3期E	16/3期E	旧17/3期E	17/3期E
売上高	19,362	22,500	22,500	24,800	24,800	27,100	27,100
ブライダル事業	15,327	17,400	16,965	19,500	19,010	21,600	21,060
建築・内装事業	2,141	3,000	3,000	3,100	3,000	3,200	3,000
その他の事業	1,892	2,100	2,535	2,200	2,790	2,300	3,040
売上総利益率	59.6%	59.0%	59.0%	59.0%	59.0%	59.0%	59.0%
販売費及び一般管理費	9,659	10,875	10,875	11,852	11,852	12,809	12,809
（対売上高比）	49.9%	48.3%	48.3%	47.8%	47.8%	47.3%	47.3%
営業利益	1,885	2,400	2,400	2,780	2,780	3,180	3,180
（対売上高比）	9.7%	10.7%	10.7%	11.2%	11.2%	11.7%	11.7%
経常利益	1,813	2,260	2,260	2,640	2,640	3,040	3,040
（対売上高比）	9.4%	10.0%	10.0%	10.6%	10.6%	11.2%	11.2%
当期純利益	1,101	1,350	1,350	1,580	1,580	1,820	1,820
（対売上高比）	5.7%	6.0%	6.0%	6.4%	6.4%	6.7%	6.7%

（出所）証券リサーチセンター

ア) ブライダル事業について、想定する施行件数こそ従来予想並みだが、組単価は15/3期上期実績を鑑みて従来の14/3期実績(4,000千円)から15/3期以降微増という想定を見直し、15/3期は3,900千円、16/3期以降も3,900千円に修正した。

イ) 建築・内装事業の売上高については、従来は各期とも微増収を想定していたが、16/3期以降横ばいとした。15/3期上期において、セグメント間の内部売上高又は振替高が1,784百万円と外部売上高1,398百万円を上回ったことから、子会社渋谷は今後同社のブライダル施設の建設を優先するとして、外部売上高を下方修正した。

ウ) その他の事業については、15/3期上期実績を踏まえて、他社のブライダル事業に関する各種サービスが増加することを想定し、中期売上高見通しを増額修正した。

> 投資に際しての留意点

◆ 純資産配当率及び配当性向等を考慮

同社は、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したうえで利益還元策を決めている。判断基準として純資産配当率や配当性向等を挙げている。具体的な目標水準は開示していないが、13/3期の1株当たり年間配当金は5.0円、純資産配当率は2.1%で配当性向は7.8%、14/3期については同順で8.0円、2.9%、8.5%であった。15/3期については1株当たり年11.0円配当を予定しており、配当性向は8.5%としている。15/3期の配当金について当センターは1株当たり年11.0円で、同社予想と同水準である。純資産配当率2.5%～3.0%、配当性向は実績を下回らない水準を想定して、16/3期以降も増配が続くと当センターは予想する。

証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を12年1月12日より開始いたしました。

初回レポートの発刊を決定した時は、同社は東京証券取引所マザーズ市場に上場しておりましたが、12年11月に東証一部に市場変更となりました。

新興市場に上場している企業を中心に紹介してゆくという当センターの設立趣旨に則り、同社についてのレポート発信は、今回を以て終了とさせていただきます。

「ホリスティック企業レポートとは」

ホリスティック企業レポートとは、証券リサーチセンターが発行する企業調査レポートのことを指します。ホリスティック企業レポートは、企業側の開示資料及び企業への取材等を通じて収集した情報に基づき、企業価値創造活動の中長期の持続可能性及び株価評価などの統合的分析結果を提供するものです

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

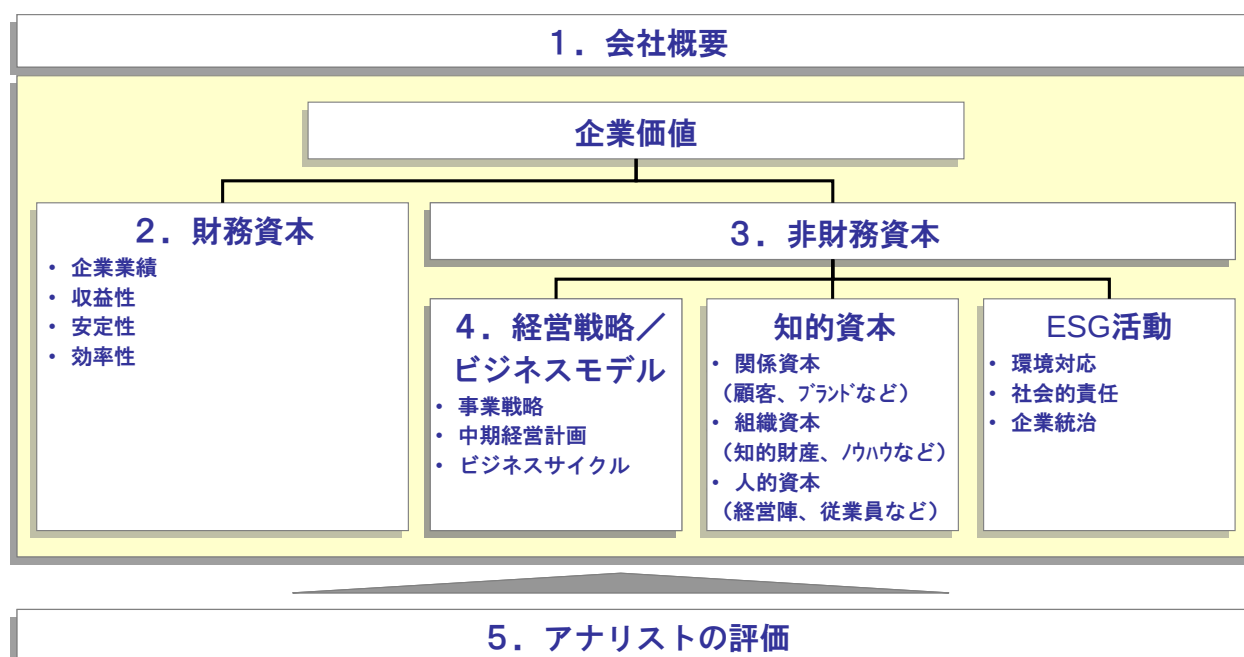
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

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。

アップデート・レポート

10/10

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。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。