

ホリスティック企業レポート

ネオス

3627 東証一部

アップデート・レポート

2014年8月22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 20140819

ネオス (3627 東証一部)

発行日:2014/8/22

携帯電話端末向けソリューションを提供、スマートフォン向け売上高の伸長続く
15年2月期は、3期ぶりの営業増益を目指す

> 要旨

◆ 携帯電話端末向けソリューションを展開

・ネオス(以下、同社)は、携帯電話端末向けソリューションを幅広く提供している。顧客ニーズに対応して保有する技術やノウハウを提供するソリューション事業と、ソフトウェア、コンテンツ、ASP サービス等を展開しているプロダクト&サービス事業を営んでいる。

◆ 14年2月期決算は期初の会社予想を大きく下回る

・14/2 期決算は、売上高 7,277 百万円(前期比 10.0%増)、営業利益 160 百万円(同 49.6%減)で、同社の期初予想に対する達成率は、売上高で 99.7%、営業利益で 38.1%であった。
・利益の大幅な未達は、ソリューション事業において、大型の不採算プロジェクトが発生したためである。

◆ 15年2月期の営業利益は大幅回復を見込む

・15/2 期について同社は、売上高 6,600 百万円(前期比 9.3%減)、営業利益 300 百万円(同 87.3%増)を見込んでいる。売上面では主に 14/2 期に売上計上されたハードソリューションの売上を見込まず、利益面では不採算プロジェクトがないと想定している。
・当センターの業績予想も、同社予想と同じ水準を見込んでいる。売上総利益率は不採算プロジェクトが終了したことから回復を見込み、販売費及び一般管理費は営業支援費の縮小を見込んだ。

◆ 投資に際しての留意点

・配当政策は、安定した配当を実施するとしている。業績が低迷した 13/2 期及び 14/2 期も、1 株当たり配当金は期初予想通りの年 4.5 円(株式分割調整後)であった。15/2 期以降も、年 4.5 円配が続くと予想する。

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

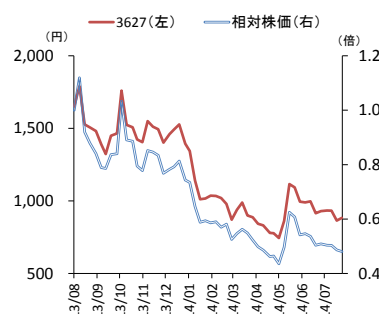
【主要指標】

	2014/8/15
株価(円)	883
発行済株式数(株)	8,324,700
時価総額(百万円)	7,351

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	110.4	60.9	57.4
PBR(倍)	2.1	2.0	2.0
配当利回り(%)	0.51	0.51	0.51

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-4.9	4.8	-49.5
対TOPIX(%)	-3.6	-1.0	-56.1



(注)相対株価は対TOPIX、基準は2013/8/23

【3627 ネオス 業種:情報・通信業】

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)
2012/2	6,037	15.6	536	2.7	534	2.0	207	-25.1	27.0	393.5	4.5
2013/2	6,615	9.6	318	-40.7	365	-31.6	-84	—	-10.9	379.3	4.5
2014/2	7,277	10.0	160	-49.6	175	-51.9	63	—	8.0	427.1	4.5
2015/2 CE	6,600	-9.3	300	87.3	300	70.5	120	90.4	14.5	—	4.5
2015/2 E	6,600	-9.3	300	87.3	300	70.5	120	90.4	14.5	437.1	4.5
2016/2 E	7,000	6.1	320	6.7	320	6.7	128	6.7	15.4	448.0	4.5
2017/2 E	7,400	5.7	340	6.3	340	6.3	136	6.3	16.3	459.8	4.5

(注)CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想

アップデート・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

◆ 主に携帯電話向けソリューションを提供

ネオス（以下、同社）グループは、同社及び連結子会社2社で構成されており、顧客ニーズに対応して保有する技術やノウハウを提供するソリューション事業（14/2期売上高構成比 60.6%）と、ソフトウェア及びコンテンツのライセンス販売やASPサービスを展開しているプロダクト&サービス事業（同 39.4%）を営んでいる。2つの事業にまたがるかたちで、コーポレートソリューション事業とスマートプラットフォーム事業があるため、4つの事業領域にも分解できる（図表1）。

ソリューション事業は、メディカル及びヘルスケア分野を中心とした一般法人を対象とするWeb制作及び運用、アプリケーション開発などのコーポレートソリューション事業と、通信キャリア、携帯電話端末メーカー等に対し、システム構築やコンテンツ制作、サーバー運用等を行うスマートプラットフォーム事業に大別される。

プロダクト&サービス事業は、最終顧客向けに共同または単独でコンテンツ配信やWebサイトを通じてサービスを展開するコーポレートソリューション事業と、携帯キャリア、端末メーカー、コンテンツプロバイダー、一般法人等に対して、同社グループで開発したソフトウェアやコンテンツ、サーバシステム等をライセンスやASPサービスとして提供するスマートプラットフォーム事業に大別される。

【図表1】事業概要



（出所）ネオス決算説明会資料

➤ 決算概要

注1) オフショア開発
システムインテグレータが、システム開発などを海外の事業者や海外子会社に委託すること。現地採用のスタッフが開発業務に携わるため、主に言葉や習慣の違いに起因するコミュニケーション不足などが原因で品質に関するトラブルも増えている。

◆ 14年2月期は期初の会社予算を大きく下回る

14/2 期決算は、売上高 7,277 百万円（前期比 10.0%増）、営業利益 160 百万円（同 49.6%減）、経常利益 175 百万円（同 51.9%減）、当期純利益 63 百万円（前期は 84 百万円の損失）であった。同社の期初予想に対する達成率は、売上高で 99.7%、営業利益で 38.1%であった。なお、同社は 14/2 期第 3 四半期決算公表時（14 年 1 月）に期初予想を下方修正している。

利益の大幅な未達は、第 3 四半期に大型の不採算プロジェクトがソリューション事業で発生したためである。一部の大型案件をオフショア^{注1}で開発したが、プログラム内容に不備が生じ、急遽国内開発に切り替えたために当初想定外の費用計上により、利益が圧迫された。

【図表 2】14 年 2 月期決算概要

	予想		証券リサーチ センター	実績	前期比	達成率	乖離率
	会社 期初	修正					
売上高	7,300	7,300	7,300	7,277	10.0%	99.7%	-0.3%
営業利益	420	191	420	160	-49.6%	38.1%	-61.9%
経常利益	420	206	420	175	-51.9%	41.7%	-58.3%
当期純利益	210	85	210	63	—	30.0%	-70.0%

（注）達成率とはネオスの期初予想に対する率、また乖離率とは証券リサーチセンター予想に対する率、業績予想修正の公表は 14 年 1 月、証券リサーチセンター予想は 13 年 12 月時点
（出所）決算短信、ネオスニュースリリースより証券リサーチセンター作成

注2) TizenOS

HTML5 準拠の新しい OS で、Android、iOS に続く携帯端末向けの OS である。Android 及び iOS 向けに開発されたアプリケーションを TizenOS 向けに開発する需要が旺盛である。

注3) HTML5

ウェブを記述するコンピュータ言語のバージョン 5 である。HTML4 との相違点は、マルチメディア対応の進化とサイト構築の標準化にある。

注4) d ビデオ

NTT ドコモが提供しているスマートフォン向けサービスで、月額定額税込み 540 円で国内外の映画、ドラマ、アニメ、音楽から BeeTV まで約 18,000 タイトルが見放題である。

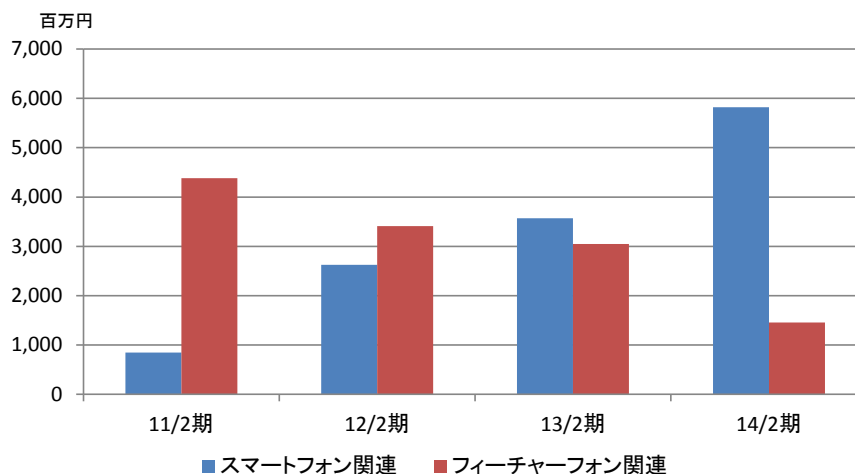
ソリューション事業の売上高は 4,406 百万円（前期比 14.9%増）であった。好調であったのは、ア) 通信キャリア向け、端末メーカー向けの携帯電話の新しい OS と期待される TizenOS^{注2} 関連の通信キャリア向け及び端末メーカー向けソリューション、イ) NTT ドコモの iPhone 関連やスマートフォン向け写真保存、整理、共有ができるクラウドサービスの「フォトコレクション」関連、ウ) HTML5^{注3} に代表されるスマートフォン技術を取り入れた Web 制作及び運用（例えば全日空の国内及び国際線予約サイト「ANA SKY MOBILE」）などであった

プロダクト&サービス事業売上高は、2,870 百万円（前期比 3.3%増）であった。テレビに差すだけの簡単な接続で、NTT ドコモの「d ビデオ」^{注4} などの豊富なメニューがテレビで再生できる「dstick」（メモリースティックの様な形態）の売上高が大きく貢献したようである。証券リサーチセンター（以下、当センター）では dstick の売上高を 6 億円と推定している。

スマートフォン関連売上高構成比は 80%（当センター推定）と 13/2 期の 54%（同）から構成比が上昇した模様である。前述の「dstick」、

iOS/Android 双方に対応したアプリケーションの開発など、ソリューション事業及びプロダクト&サービス事業におけるスマートフォン関連の需要を取り込んだことが構成比の上昇につながった。

【図表 3】スマートフォン、フィーチャーフォン向け売上高推移



(注) スマートフォン関連及びフィーチャーフォン関連売上高は、証券リサーチセンター推定による

(出所) ネオス決算説明会資料及びヒアリングより証券リサーチセンター作成

売上総利益率は前期比 1.5%ポイント低下の 27.9%であった。前述のソリューション事業における大型の不採算プロジェクトは 2 億円程度の利益圧迫要因と推定され、この不採算プロジェクトを除くと売上総利益率は 31.0%程度であった模様である。13/2 期まではフィーチャーフォン向けに比べて採算が劣ると見られていたスマートフォン関連の採算性改善が進んでいると思われる。

販売費及び一般管理費は前期比 15.3%増の 1,873 百万円と増収率を上回る伸長となった。従業員の増加に伴う人件費増（給与手当同 17.6%増）や営業支援費増（同 97.1%増）の影響が大きかった。営業支援費は、顧客への提案営業の際の試作品作成費用に相当する。スマートフォン向けサービスの拡大に向けた通信キャリアや端末メーカーに対して、種々の提案営業を行ったため増加した。

◆ 15 年 2 月期第 1 四半期決算実績

15/2 期第 1 四半期決算は、売上高 1,534 百万円（前年同期比 27.7%減）、営業損失 21 百万円（前年同期は 141 百万円の利益）、経常損失 21 百万円（前年同期は 157 百万円の利益）、四半期純損失 13 百万円（前年同期は 86 百万円の利益）であった。同社は第 2 四半期累計（以

下、上期) 決算予想を公表していないため、上期に対する進捗率は不明だが、15/2 期通期予想に対する進捗率は、売上高で 23.2% (前年同期は 29.1%) である。

ソリューション事業の売上高は 1,065 百万円 (前年同期比 6.8%減) であった。バンダイナムコグループのメガハウスが新たに展開するティーンズ向けスマートフォン「Fairisia フェアリシア」向けにアプリケーションソフトウェア (以下、アプリ) や専用ポータルサイトの構築及び運用を提供するなどコンテンツ事業者や法人等に向けたサービス及びアプリのソリューションを展開したものの、iPhone のシェア拡大により Android 端末向けソフトウェアライセンス収入の減少を吸収できず、減収となった

プロダクト&サービス事業の売上高は、468 百万円 (前年同期比 52.1%減) であった。Android 端末向けのさまざまなサービスやアプリを iPhone 向けに対応させるソリューション提供に努めたものの、前年同期に売上計上された dstick の出荷一巡の影響を吸収できなかった。

売上総利益は 458 百万円と前年同期比 27.0%減となり、売上総利益率は同 0.3%ポイント上昇の 29.9%であった。採算性の低い dstick の売上計上がなかった一方で、採算性の高い Android 端末向けミドルウェア売上高の減少が影響した。販売費及び一般管理費は、営業支援費の高止まりから同 1.1%減の 480 百万円で、対売上高比では同 8.4%ポイント上昇の 31.3%であった。以上により営業損失計上に至った。

> 業績見通し

◆ ネオスの 15 年 2 月期業績予想

15/2 期について同社は、売上高 6,600 百万円 (前期比 9.3%減)、営業利益 300 百万円 (同 87.3%増)、経常利益 300 百万円 (同 70.5%増)、当期純利益 120 百万円 (同 90.4%増) を見込んでいる。事業別売上高は、ソリューション事業が売上構成比 62% (同 1%ポイント上昇)、プロダクト&サービス事業が同 38% (同 1%ポイント低下) と想定している。

ソリューション事業の重点戦略としては、以下の 4 点を掲げている。

- 1) キャリア及び端末メーカーに対するソリューションの提供
14/2 期に提供した、NTT ドコモのスマートフォン向け「フォトコレクション」などキャリア (若しくは端末メーカー) が顧客に提供するサービスに対するソリューションの開発に注力する。
- 2) 新規 SMART プラットフォーマーへのソリューションの展開
楽天やレコチョクなどに対して、ソリューションの受託ではなく、新たなソリューションの提案などに注力する。
- 3) 一般法人事業拡大への傾注

ビジネスユースとしてスマートフォンを利用したマーケティングの重要性が増大しているため、マーケティングソリューションの需要取り込みに邁進する。

4) プロジェクトマネジメントの強化

14/2 期第 3 四半期にソリューション事業で大型の不採算プロジェクトが発生したことを真摯に受け止め、プロジェクトの大規模化に対応した開発管理体制の強化及び顧客とのコミュニケーションの拡充を図る。

プロダクト&サービス事業の重点戦略としては、以下の 3 点を掲げている。

1) 既存プロダクト&サービスの本格拡大

電子クーポン及びチケットなどを電子化して管理するための iOS 対応アプリ「Passbook」に対応したコーポレートソリューションとして開発した「neoPass^{※5}」等の拡充に注力する。

2) 新規プロダクト&サービスの積極的展開の継続

ビジネス分野における新規サービスの開発に取り組む。

3) グローバル展開への取り組みを拡大させる

スマートフォンにおける OS が世界共通化している現下、グローバルで通用するものしか残らず、日本で開発する必要性が薄れたとの認識から、オフショア開発は今後も進めていく。

注 5) neoPass

「Passbook」の規格に準拠した Android OS 向けアプリや「Passbook」対応のクーポン等の作成、利用判定、会員管理などができる ASP サービスなどを neoPass ソリューションとして提供している。(同社 Web サイトより)

◆ 証券リサーチセンターの 15 年 2 月期業績予想

当センターの業績予想も、同社予想と同じ水準を見込んでいる。事業別売上高予想も同様である。

売上総利益率は、12/2 期実績の 30.9%、13/2 期実績の 29.4%、14/2 期における不採算プロジェクトを控除した場合の推定値である 31.0%を参考に 30.3%と想定した。

販売費及び一般管理費は 14/2 期に倣い対売上高比 25.8%と想定した。実績では前期比 9.2%減となるが、主たる要因は営業支援費が減少すると予想したためである。

◆ ネオスの中期経営計画

13 年 4 月に初めて公表した中期経営計画は、その後修正されていない。16/2 期を最終年度として売上高 100 億円超、売上高経常利益率 10%超を目標としていることから、16/2 期の売上高は 100 億円(前期比 51.5%増)以上、経常利益は 10 億円(同 3.3 倍)以上を想定していることとなる。修正しない理由として、売上高では NTT ドコモに納品した dstick のようなハードソリューションの売上計上を視野に入れているようだが、利益については不明である。

◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターでは 14/2 期実績を踏まえ、中期業績予想を見直し、新たに 17/2 期業績予想を策定した。前回予想では、dstick のようなハードソリューションの売上高を毎期 6 億円程度織り込んでいたが、今回の予想はハードソリューションの売上高を見込んでいない。NTT ドコモも iPhone の発売を開始したため、Android 端末向けミドルウェアのライセンス売上高は前回同様に慎重に見ている。

14/2 期までは、キャリアや端末メーカーからの要望を汲み取った受託開発が多かったが、15/2 期以降は Android 端末向けのさまざまなサービスやアプリを iPhone 向けに対応させるソリューションの提供の拡大、またスマートフォンを利用したビジネスチャンスの拡大を提供するソリューションの提案営業が成長のポイントとなるようだ。

【図表 4】中期業績予想

	旧14/2期E	14/2期実績	旧15/2期E	15/2期E	旧16/2期E	16/2期E	17/2期E
売上高	7,300	7,277	7,700	6,600	8,080	7,000	7,400
ソリューション事業	4,130	4,406	4,400	4,092	4,650	4,300	4,500
プロダクト&サービス事業	3,170	2,870	3,300	2,508	3,430	2,700	2,900
売上総利益	2,174	2,033	2,310	2,000	2,424	2,120	2,240
(対売上高比)	29.8%	27.9%	30.0%	30.3%	30.0%	30.3%	30.3%
販売費及び一般管理費	1,754	1,873	1,876	1,700	1,974	1,800	1,900
(対売上高比)	24.0%	25.7%	24.4%	25.8%	24.4%	25.7%	25.7%
営業利益	420	160	433	300	450	320	340
(対売上高比)	5.8%	2.2%	5.6%	4.5%	5.6%	4.6%	4.6%
経常利益	420	175	433	300	450	320	340
(対売上高比)	5.8%	2.4%	5.6%	4.5%	5.6%	4.6%	4.6%
当期純利益	210	63	218	120	226	128	136
(対売上高比)	2.9%	0.9%	2.8%	1.8%	2.8%	1.8%	1.8%

(注) 予想は証券リサーチセンター予想

(出所) 証券リサーチセンター

> 投資に際しての留意点

◆ 安定配当を維持

配当政策について同社は、企業体質の強化と新たな事業展開に備えるために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を実施するとしている。13/2 期及び 14/2 期の業績は、期初見通しから大幅減額となったものの、1 株当たり配当金は期初予想通りに年 4.5 円（株式分割調整後）であった。15/2 期以降の 1 株当たり配当金も、年 4.5 円配が続くと予想する。

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 10 年 11 月 9 日より開始いたしました。

初回レポート発信時には、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 1 月に東証一部に市場変更となりました。

初回レポートの発行から 3 年経過したことや、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

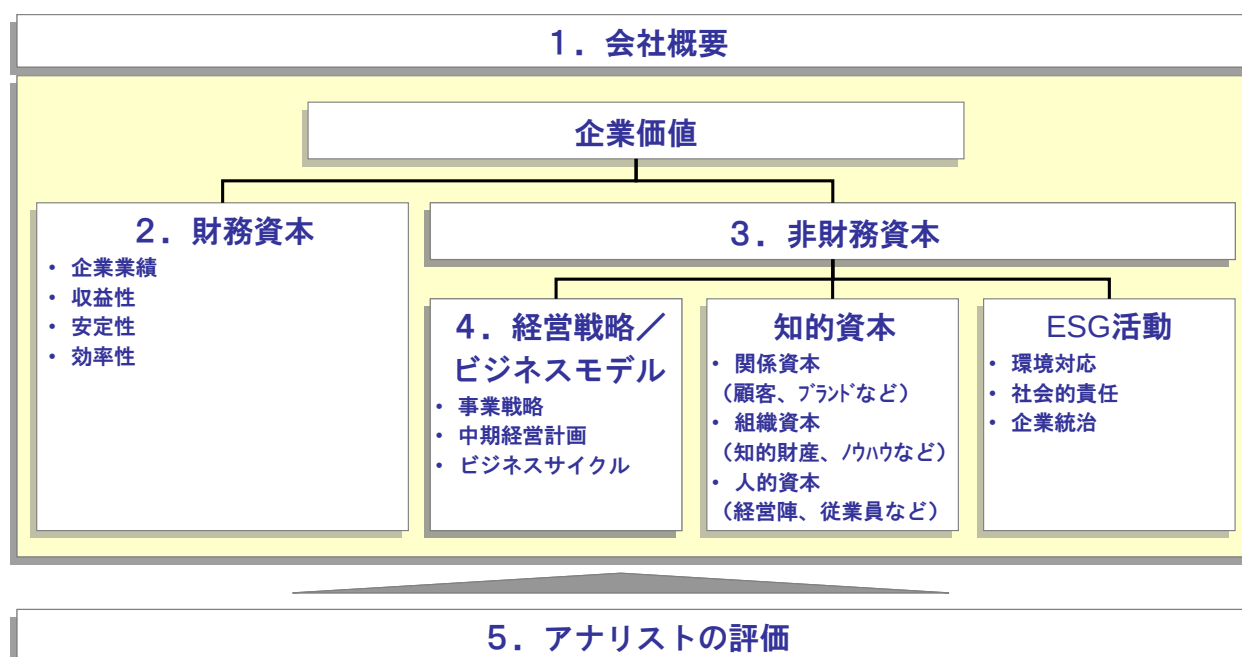
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

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。



アップデート・レポート

10/11

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。

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。