

# ホリスティック企業レポート

## モバイルクリエイイト

### 3669 東証一部

アップデート・レポート  
2015年1月30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 20150127

# モバイルクリエイト (3669 東証一部)

発行日:2015/1/30

## 車両を対象とした移動体管理システムを提供 中期的に防災分野、決済事業の拡大を目論む

### > 要旨

#### ◆ 車両動態管理システムが主力

- ・モバイルクリエイト(以下、同社)は、車両動態管理システムを主力製品としており、ソフトウェアからハードウェアまでを一貫して開発及び販売することにより事業基盤を拡充してきた。
- ・主力製品の一つは業務用 IP 無線システムで、従来の業務用無線と異なり、周波数割当てなどの総務省の許認可が不要である点が強みとなっている。

#### ◆ 15年5月期上期は営業微増益ながら会社計画並み

- ・15/5 期第 2 四半期累計(以下、上期)決算は、前年同期比 30.3%増収、5.5%営業増益であった。期初の同社予想に対する達成率は、売上高 93.8%、営業利益 101.1%であった。
- ・売上高の予想未達の背景は、自社開発システムの一部の案件で上期に納入予定であったものが、下期に納入が先送りされたためである。

#### ◆ 15年5月期業績予想

- ・15/5 期について同社は、前期比 41.7%増収、24.3%営業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、15/5 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。中期業績予想についても防災分野及び決済事業の拡大で成長するとして従来予想を踏襲した。

#### ◆ 投資に際しての留意点

- ・14/5 期は、東証一部へ市場変更となったことから、20 円(株式分割を考慮すると 5 円に相当)の記念配当と株主優待品の発送を実施した。15/5 期の配当金は当初未定であったが、14 年 12 月に 1 株当たり 5 円配にする予定と公表した。また 14/5 期同様に大分県産の株主優待品を発送する予定としている。

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】

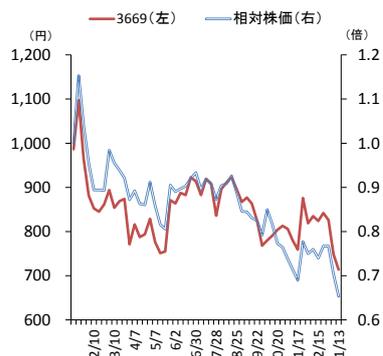
	2015/1/23
株価(円)	714
発行済株式数(株)	23,156,000
時価総額(百万円)	16,533

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	31.7	27.4	24.0
PBR(倍)	5.0	4.3	3.8
配当利回り(%)	0.7	0.7	0.7

#### 【株価パフォーマンス】

	1 カ月	3 カ月	12 カ月
リターン(%)	-15.2	-11.2	-34.9
対TOPIX(%)	-14.7	-16.2	-149.7

#### 【株価チャート】



(注)相対株価は対TOPIX、基準は2014/1/24

#### 【3669 モバイルクリエイト 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)
2012/5	1,813	58.7	347	345.4	332	339.1	183	342.7	11.6	46.5	0.0
2013/5	2,828	55.9	541	55.7	514	55.0	314	71.6	17.0	75.3	0.0
2014/5	4,233	49.7	804	48.5	785	52.5	493	57.1	22.5	144.0	5.0
2015/5 CE	6,000	41.7	1,000	24.3	989	26.0	603	22.3	26.1	—	5.0
2015/5 E	6,000	41.7	1,000	24.3	990	26.1	600	21.7	26.1	165.0	5.0
2016/5 E	7,200	20.0	1,150	15.0	1,140	15.2	690	15.0	29.8	189.8	5.0
2017/5 E	8,800	22.2	1,450	26.1	1,440	26.3	875	26.8	37.8	222.6	5.0

(注)CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想、2014/5期配当は東京証券取引所一部及び福岡証券取引所本則市場への市場変更記念配当。14年8月1日付で1株⇒4株の株式分割を実施、一株当たり指標は調整済み

#### 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

注 1) 3G ネットワーク  
インフラ  
第3世代携帯電話通信ネットワークのこと。日本国内では、エヌ・ティ・ティ・ドコモ (9437 東証一部) の FOMA、KDDI (9433 東証一部) の CDMA 1X、ソフトバンクモバイルの SoftBank 3G の3つの 3G ネットワークが運用されている。

注 2) MVNO  
携帯電話や PHS 等の物理的な移動体通信回線網を自社では持たず、実際に保有する他の事業者から借りて、若しくは再販を受けて、自社ブランドで通信サービスを行う事業者のこと。

### ◆ 車両動態管理システムが主力

モバイルクリエイト (以下、同社) は、携帯電話通信の 3G ネットワークインフラ<sup>注1</sup>を活用した移動体通信網、及び GPS を活用した移動体管理システムを提供する仮想移動体通信事業者 (MVNO : Mobile Virtual Network Operator<sup>注2</sup>) である。

創業来、タクシー配車システム、トラック、バス等の運行管理システムといった車両動態管理システムを主力製品としており、ソフトウェアからハードウェアまでを一貫して開発及び販売することにより事業基盤を拡充してきた。

連結子会社は M.R.L と沖縄モバイルクリエイトの 2 社である。M.R.L が同社製品のレンタル及びリースを担当、沖縄モバイルクリエイトは沖縄における同社提供の情報通信システムの保守及び管理などを行っている。製品については、同社が企画及び設計して製造を外部委託している。

### ◆ モバイルクリエイトの売上区分とその内容

同社グループの事業は、移動体通信事業の単一セグメントであり、売上区分はアプライアンス、モバイルネットワーク、カスタマサービスの 3 つに区分されている。

アプライアンスの売上高は、「ボイスパケットトランシーバー」、「新視令」、「モバロケ」、「電子決済システム」、「バスロケーションシステム」等の自社開発システムの販売である。同社ではフロービジネスと位置づけている。

モバイルネットワークの売上高は、同社が販売したシステム、業務用無線システムを利用するための通信インフラや当該サービス等の利用料、及び「電子決済システム」の決済手数料等、顧客から得るサービスの月額利用料等の収入である。これを同社ではストックビジネスと位置づけている。

カスタマサービスの売上高は、ソフトウェアのバージョンアップ等の収入、端末 1 台当たりまたはシステムの毎月定額の保守料、機器の修理やソフトウェアの設定変更等の有償サービスの収入である。同社ではこれもストックビジネスと位置づけている。

業務用 IP 無線システム「ボイスパケットトランシーバー」とは、エヌ・ティ・ティ・ドコモ (9437 東証一部、以下ドコモ) の FOMA パケット通信網を利用した音声通話システムである。従来の業務用無線と異なり、周波数割当てをはじめとする総務省の許認可が不要で、既

にあるインフラを利用することから、新たな投資や導入費用、ランニングコストを削減できる。携帯電話通信網を利用することで、サービス提供エリアは日本全国となり、人口カバー率は100%である。また、従来の業務用無線の圏外やビルの谷間などの不感知帯の問題が大幅に解消され、一斉同報通信が可能である等の利点もある。業務用IP無線は、09年に同社が他社に先駆けて開発、販売を開始した。

「新視令」は、タクシー自動配車システムである。システムの置かれたセンターのオペレーターが同システム専用アプリをインストールした顧客から電話を受けると、顧客が電話をかけている位置が自動的に割り出され、配車位置を顧客位置に近い空車のタクシーに指示することができる。顧客位置への近さとは、顧客位置からの直線上の最短距離ではなく、道路上での最短距離である。

「モバロケ」は、車両の動態管理システムである。これは対象となる車両を、GPSを利用して管理するもので、定期的に位置や状態、方位、速度などの移動管理情報を地図上で把握できる。この移動管理情報を収集及び管理することで、急発進、急減速、最高速度の管理等を含めた全般的な輸送の効率化が出来るシステムである。

「バスロケーションシステム」は、バスの位置情報を収集することで、定時運行の調整やバス利用者へ運行状況を知らせるバスのオンラインシステムである。

「電子決済システム」は、ソニー(6758 東証一部)の非接触型ICカード技術であるFeliCaを用いた自社開発の決済端末であり、複数種類の電子マネー及びクレジットカードでスピーディな決済を実現するシステムである。

## > 強み・弱みの評価

### ◆ 実績と信頼性、蓄積されたノウハウが強み

同社の内部資源(強み・弱み)及び外部環境(機会・脅威)を整理すると図表1のようにまとめられる。同社の強みは、「IP無線技術とその活用ノウハウ、システムインフラ、運営、保守サービスをオールインワン、ワンストップで提供できる」ことである。蓄積したデータ及びノウハウをベースにシステムを試行錯誤しながら自ら改善及び構築し、オリジナルなソリューションを提供してきた。

【 図表 1 】 SWOT 分析

強み Strength	<ul style="list-style-type: none"> <li>●技術力、ノウハウの蓄積、長い業歴と実績に裏打ちされた信用力及び知名度</li> <li>●関連業界大手との業務提携（NTTドコモ等）</li> <li>●成長性、採算性が高い、財務体質も健全</li> <li>●国内の販売ネットワーク（代理店網）</li> </ul>
弱み Weakness	<ul style="list-style-type: none"> <li>●特定人物（社長）への依存が大きい</li> <li>●開発人員の確保が困難</li> <li>●教育及び研修制度の確立が難しい</li> </ul>
機会 Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> <li>●成長市場、アナログ無線の廃止に伴う買い替え需要、日本での市場の開拓余地大</li> <li>●業務の多角化、新規需要の開拓</li> </ul>
脅威 Threat	<ul style="list-style-type: none"> <li>●技術革新</li> <li>●大手企業の参入と競争激化</li> <li>●システム障害およびソフトウェアの不具合、大規模自然災害</li> <li>●情報の漏洩等</li> <li>●法的規制の変化</li> </ul>

(出所) 証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 15年5月期上期決算は利益が予算並み

15/5 期第 2 四半期累計（以下、上期）決算は、売上高 2,661 百万円（前年同期比 30.3%増）、営業利益 463 百万円（同 5.5%増）、経常利益 459 百万円（同 5.7%増）、純利益 283 百万円（同 6.8%増）であった。KPI として捉えている 14 年 11 月末の累積契約回線数は、前期末比 6 千回線増加し 57 千回線であった。15/5 期末従業員数を前期末比 39 名増の 150 人を同社は想定しているが 15/5 期上期末は 131 名であった。

同社の期初予想に対する達成率は、売上高で 93.8%、営業利益で 101.1%であった。売上高が未達であったのは、上期に納入予定であった自社開発システムの一部の案件が、下期に先送りされたためである。売上高が期初予想に対し未達にも関わらず利益が順調であったのは、期初計画において、売上総利益率の想定を慎重に、また、販売費及び一般管理費も販売促進費や広告宣伝費等を多めに想定していたためである。

【 図表 2 】 15年5月期上期決算概要 (百万円)

	期初予想 (A)	実績 (B)	前年同期比	達成率 (B/A)
売上高	2,837	2,661	30.3%	93.8%
営業利益	458	463	5.5%	101.1%
経常利益	453	459	5.7%	101.3%
純利益	276	283	6.8%	102.5%

(出所) 決算短信より証券リサーチセンター作成

区分別売上高をみると、アプライアンスの売上高は2,050百万円(前年同期比29.8%増)であった。14/5期上期にNTTドコモ向けのパケット対応トランシーバの販売が3.8億円あったことの反動減を他案件で補った。14/5期からスタートし、進行基準により売上計上している沖縄本島全域をカバーする沖縄本島IC乗車券システム(以下、沖縄プロジェクト)が順調に推移したほか、バスロケーションシステムが広島県バス協会及び神姫バス(9083 東証二部)に対して導入作業中であり、その一部が売上計上された。

モバイルネットワークは、アプライアンスの販売好調により、毎月の通信料やサービス利用料等が増加し、売上高は477百万円(前年同期比36.4%増)となった。カスタマサービスは、契約回線数の増加により定額の保守契約料や有償対応のソフトウェア変更等の収入が増加し、売上高は133百万円(同19.3%増)となった。

ストックビジネスとして捉えられるモバイルネットワークとカスタマサービス両部門の合計売上高が、13/5期上期の291百万円から14/5期上期461百万円(前年同期比58.4%増)、15/5期上期610百万円(同32.3%増)と着実に増加し、収益の安定性が増してきた。

利益面では、売上総利益率が32.5%と前年同期比3.7%ポイント低下した。前年同期に採算性の高い機器販売があったことや、開発要員増の人件費等から15/5期上期の売上総利益率を31.1%と低く想定していたが、その水準は上回った。販売費及び一般管理費の対売上高比率は、人件費増(48百万円)、研究開発費増(11百万円)、広告宣伝費増(10百万円)等のコスト増により15.1%と前年同期比で0.3%ポイント上昇した結果、営業利益率は前年同期比4.1%ポイント低下し、17.4%となった。

## > 業績予想

### ◆ モバイルクリエイトの15年5月期業績予想

15/5期業績について同社は期初予想を据え置き、売上高6,000百万円(前期比41.7%増)、営業利益1,000百万円(同24.3%増)、経常利益989百万円(同26.0%増)、当期純利益603百万円(同22.3%増)を見込んでいる。区分別売上高予想は開示していない。

15/5期に取り組む課題として掲げていた項目のうち、

- (ア) 東北及び関西に新たな営業拠点を設ける計画については、計画通り14年10月に関西営業所(兵庫県神戸市)、12月に東北営業所(宮城県仙台市)を開設した。
- (イ) 業務用IP無線システム「ボイスパケットトランシーバー」の新型ハンディ機の開発については、GPS機能を搭載した動態管理

ができる機器を開発し 15/5 期下期に発売開始予定である。  
 (ウ) 沖縄プロジェクトについては、納入した IC 乗車券システムが利用者に好評である。14 年 10 月から発売された沖縄都市モノレール「ゆいレール」で利用できる IC 乗車券「OKICA」の 14 年 12 月末までの発売枚数が 2 万 6,753 枚と初年度目標の 78%を達成した。15 年 4 月からは路線バス 4 社でも利用可能となる。

このほか、同社は 14 年 12 月に旅行業に進出した。14 年 10 月に設立した 100% 子会社トランが手がける事業である。トランは、全国のタクシー会社及びバス会社約 800 社と連携して、観光タクシー及び貸切バスの手配業務と任意の 2 地点間 (全国) のタクシー料金を定額料金化したサービス「らくらくタクシー」の運営を開始した。

#### ◆ 証券リサーチセンターの 15 年 5 月期業績予想

証券リサーチセンター (以下、当センター) の 15/5 期業績予想は、売上高 6,000 百万円 (前期比 41.7%増)、営業利益 1,000 百万円 (同 24.3%増)、経常利益 990 百万円 (同 26.1%増)、当期純利益 600 百万円 (同 21.7%増) とする従来予想を継続した。区分別売上高も同様である。15/5 期末の累積契約回線数も前期末比約 18 千回線増加の 70 千回線想定を据え置く。

### > 中期業績見通し

#### ◆ モバイルクリエイトの中期業績見通し

同社は期間を定めた中期目標を公表していないが、売上高 100 億円、当期純利益 10 億円、累積契約回線数 100 千回線を早期に実現したいとしている。

現在は、トラック、バス、タクシーを中心とした事業を拡大する施策を推し進めている。その一つが、16 年 5 月をもって廃止されるタクシー向けアナログ無線の代替需要の取り込みに注力することである。14 年 10 月末において、デジタル無線を導入している国内タクシーは 11.4 万台に対して、アナログ無線を使用しているか、あるいは無線を利用していないタクシーは合計で 8.9 万台と見られており、同社の開拓余地は大きい。その他の施策として、防災分野、IC 乗車券「OKICA」をベースとした決済事業の拡大、等を掲げている。

#### ◆ 証券リサーチセンターの中期見通し

当センターは 15/5 期同様に中期業績予想も修正しない。KPI として注目している累積契約回線数や従業員数の想定も同様である。

【 図表 3 】 中期業績予想 (百万円)

	14/5期実績	15/5期E	16/5期E	17/5期E
売上高	4,233	6,000	7,200	8,800
アプライアンス	3,205	4,500	5,000	6,000
モバイルネットワーク	771	1,100	1,600	1,950
(期末回線数、回線)	51,731	70,000	95,000	125,000
カスタマサービス	257	400	600	850
売上総利益	1,495	2,100	2,500	3,050
(対売上高比)	35.3%	35.0%	34.7%	34.7%
販売費及び一般管理費	690	1,100	1,350	1,600
(対売上高比)	16.3%	18.3%	18.8%	18.2%
営業利益	804	1,000	1,150	1,450
(対売上高比)	19.0%	16.7%	16.0%	16.5%
経常利益	785	990	1,140	1,440
(対売上高比)	18.5%	16.5%	15.8%	16.4%
当期純利益	493	600	690	875
(対売上高比)	11.7%	10.0%	9.6%	9.9%

(出所) 証券リサーチセンター

### > 投資に際しての留意点

#### ◆ 株主優待品に加え 15 年 5 月期から普通配実施へ

同社は成長過程にあり、新規システムの開発や人材育成等への投資のため内部留保の充実が必要であることから、創業来無配を継続していた。14/5 期も期初には無配を予定していたが、東京証券取引所市場第一部及び福岡証券取引所本則に市場変更をしたことから、20 円(株式分割修正後は 5 円に相当)の記念配当を実施した。さらに株主優待品として株主の選択により、大分県産の米、大分県産品詰め合わせ、海と山の幸詰め合わせの 3 つうち 1 つを贈呈した。

15/5 期末の配当金について期初は未定であったが、14 年 12 月に普通配当として 1 株当たり 5 円を配当する予定であると公表した。加えて 14/5 期末株主への優待品と同様に、大分県産の商品、米、地鶏めしと鳥天味付けセットの詰め合わせ、しいたけとしいたけドレッシングの詰め合わせの 1 つを、株主選択により贈呈する予定である。

「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

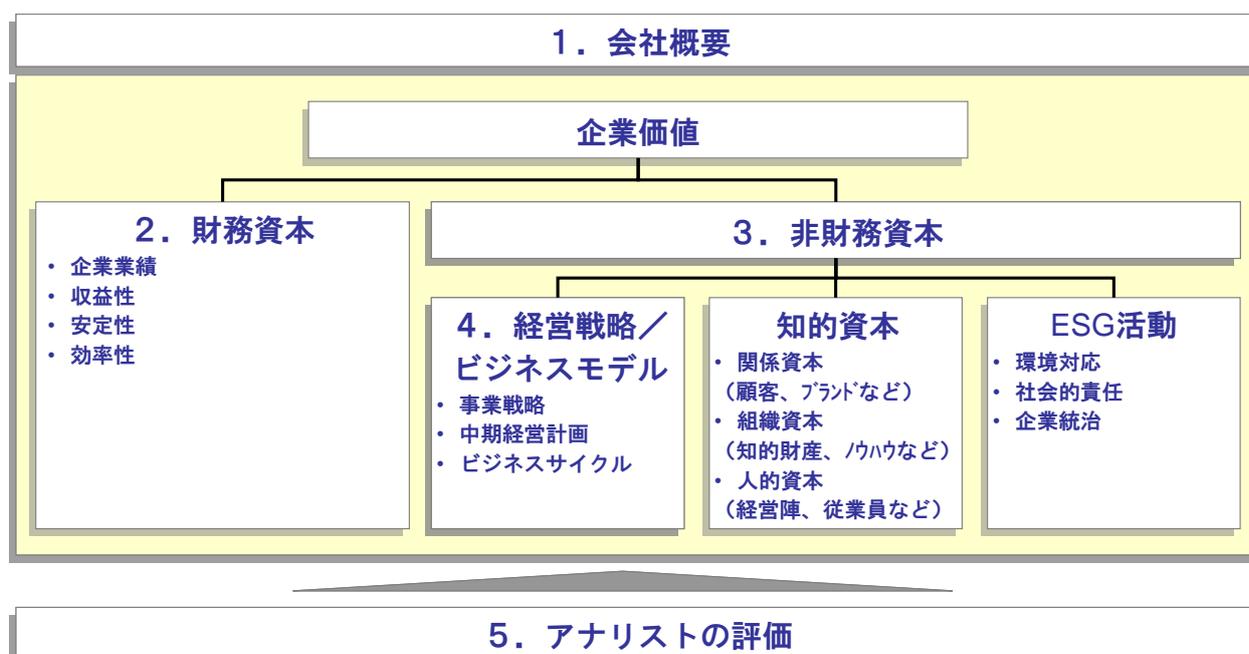
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

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と、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

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と、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。