

ホリスティック企業レポート

さん あ す た り す く
Sun Asterisk

4053 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2020年8月4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 20200803

Sun Asterisk(4053 東証マザーズ)

発行日:2020/8/4

デジタルトランスフォーメーションによる新規事業開発支援サービスを展開
2つのサービスラインのエコシステムによるワンストップサービスが特徴

アナリスト:藤野 敬太

+81(0)3-6812-2521

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【4053 Sun Asterisk 業種:情報・通信】

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)
2018/12	2,218	-	301	-	325	-	276	-	9.0	20.2	0.0
2019/12	4,529	-	474	-	486	-	410	-	13.2	61.3	0.0
2020/12 予	5,120	13.0	710	49.8	726	49.4	640	56.1	18.4	-	0.0

- (注) 1. 連結ベース、純利益は親会社株主に帰属する当期純利益、2020/12期の予想は会社予想
2. 2018/12期は決算期変更により10カ月決算のため、2018/12期及び2019/12期の前期比はなし
3. 18年12月3日付で1:1,000、20年3月31日付で1:20の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】		【会社基本情報】		【その他】
株価	1,551円(2020年8月3日)	本店所在地	東京都千代田区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数	36,210,000株	設立年月日	2013年3月1日	大和証券
時価総額	56,161百万円	代表者	小林 泰平	【監査人】
上場初値	1,209円(2020年7月31日)	従業員数	1,225人(2020年5月末)	太陽有限責任監査法人
公募・売価	700円	事業年度	1月1日～12月31日	
1単元の株式数	100株	定時株主総会	毎事業年度の末日の翌日から3カ月以内	

> 事業内容

注1) デジタルトランスフォーメーション(DX)
ITの浸透により人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させること、またはその概念。
企業経営においては、IoTやAI、ビッグデータ・アナリティクス等のデジタル技術を活用して、新たな製品やサービス、新しいビジネスモデルから価値を創出し、競争上の優位性を確立することを指す。

◆ デジタルトランスフォーメーションや新規事業開発を支援

Sun Asterisk(以下、同社)は、クライアント企業のデジタルトランスフォーメーション^{注1}による新規事業開発を支援している。同社は、新規事業を立ち上げたい企業や事業成長を加速したいスタートアップ企業を顧客とし、デジタルを活用した新たな事業創造(デジタルイノベーション)のために、事業アイデアの創出からプロダクトの開発と運用まで、ワンストップで支援する。また、デジタルイノベーションを実現するために必要な人材を供給するために、ベトナムを拠点とした事業も行っている。

同社の事業は、デジタル・クリエイティブスタジオ事業の単一セグメントだが、デジタルイノベーションのために顧客と協業するクリエイティブ&エンジニアリングと、デジタルイノベーションのための人材を供給するタレントプラットフォームの2つのサービスラインに分類される(図表1)。クリエイティブ&エンジニアリングが全売上高の8割近くを占める主力サービスとなっている。タレントプラットフォームは売上構成比こそ低いものの、クリエイティブ&エンジニアリングのサービスを提供するのに必要な人材を供給する役割も担っており、両サービスラインが揃っていることが同社の競争力の源泉となっている。

【図表1】サービスライン別売上高

サービスライン	2018/12期 (10カ月決算)	2019/12期		2020/12期 第1四半期	
	売上高 (百万円)	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)
クリエイティブ&エンジニアリング	-	3,171	70.0	1,120	79.6
タレントプラットフォーム	-	1,358	30.0	286	20.4
合計	2,218	4,529	100.0	1,407	100.0

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ クリエイティブ&エンジニアリング (DX ソリューション)

クリエイティブ&エンジニアリングは、同社及び18年2月に連結子会社化した Sun Asterisk Vietnam Co.,Ltd.(以下、ベトナム子会社)によって提供されるサービスラインである。

デジタルトランスフォーメーション市場には、業務プロセスのデジタル化により主にコストの最適化を目指す「デジタイゼーション」と、事業そのものをデジタル化して収益の成長を目指す「デジタライゼーション」の2つの要素があるというのが同社の認識であり、同社は後者の「デジタライゼーション」の方に注力していくという方針を打ち出している。デジタライゼーションに関連する分野はまだ明確な市場として確立しているわけではなく、既に300超のプロダクトを生み出した実績を持つ同社は、当分野で先行していると考えられる。

新規事業を立ち上げる場合、「小さくマーケットインして、大きく育てていく」という方法でアプローチすることが多い。前半の小さくマーケットインする部分をサービス開発、後半の大きく育てていく部分を事業規模拡大(運用しながら機能強化していく等)というように分けられる。前半だけ、または後半だけについてサービスを行う企業は他にも存在するが、両方をワンストップで提供できる企業は見当たらない。

注2) MVP

Minimum Viable Productの略。

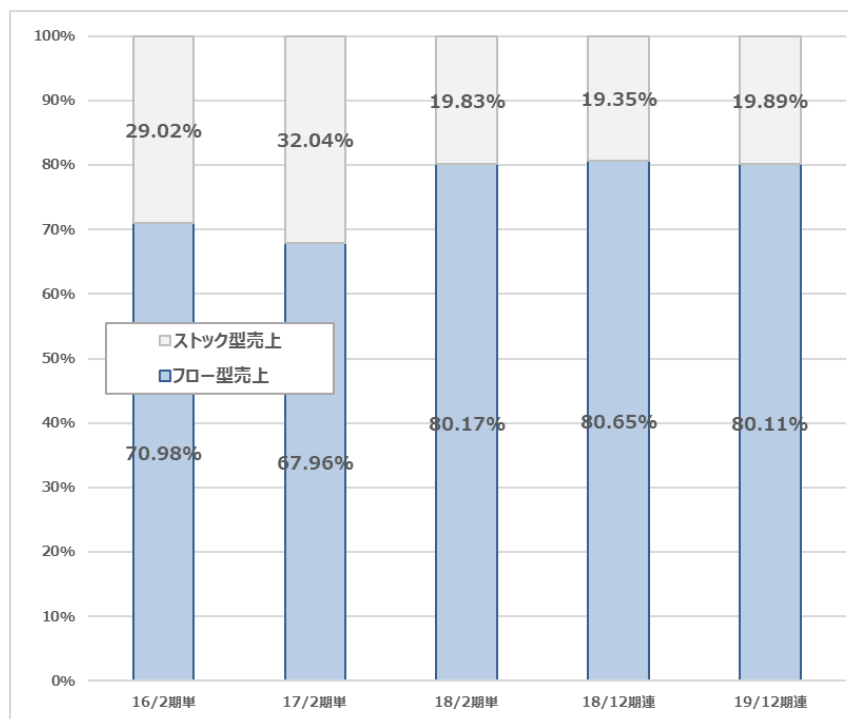
必要最低限の機能を持つ製品やそれを用いたアプローチ。

限られた時間で無駄なコストをかけずに顧客ニーズに基づく商品やサービスを構築することができる手法と言われている。

前半のサービス開発では、事業アイデアの創出や課題抽出、MVP^{注2}の開発及び価値検証を、後半の事業規模拡大では、システムの本開発、追加機能開発等の運用を行っていく。サービス開発には数人程度、事業規模拡大には10人程度が関わることになる。また、事業規模拡大の際には、ベトナム子会社のITエンジニアが参画することが多い。

同社のサービスは、準委任契約または請負契約に基づいて顧客に提供され、それぞれの契約形態に応じた収益を得ている。同社では、3カ月以上継続する準委任契約をストック型、継続期間が3カ月未満の準委任契約及び請負契約をフロー型と分類している。直近3期については、クリエイティブ&エンジニアリングの売上高の約8割がストック型の売上である(図表2)。

【 図表 2 】 クリエイティブ&エンジニアリングの売上高に占める
ストック型売上の割合



(注) 3 カ月以上継続する準委任契約をストック型、継続期間が 3 カ月未満の準委任契約及び請負契約をフロー型と称して分類している。

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

ストック型売上の重要指標となる顧客数と月次平均顧客単価は、どちらも顧客の規模に関係なく増加または上昇している。顧客単価が高いエンタープライズの顧客数も着実に増加している(図表 3)。なお、エンタープライズの顧客単価が高いのは、同時期に複数の新規事業案件が進行していることが要因であり、同じ種類の案件であれば、1 案件ごとの規模はエンタープライズでも SMB ^{注3)}でも大きく差がない模様である。

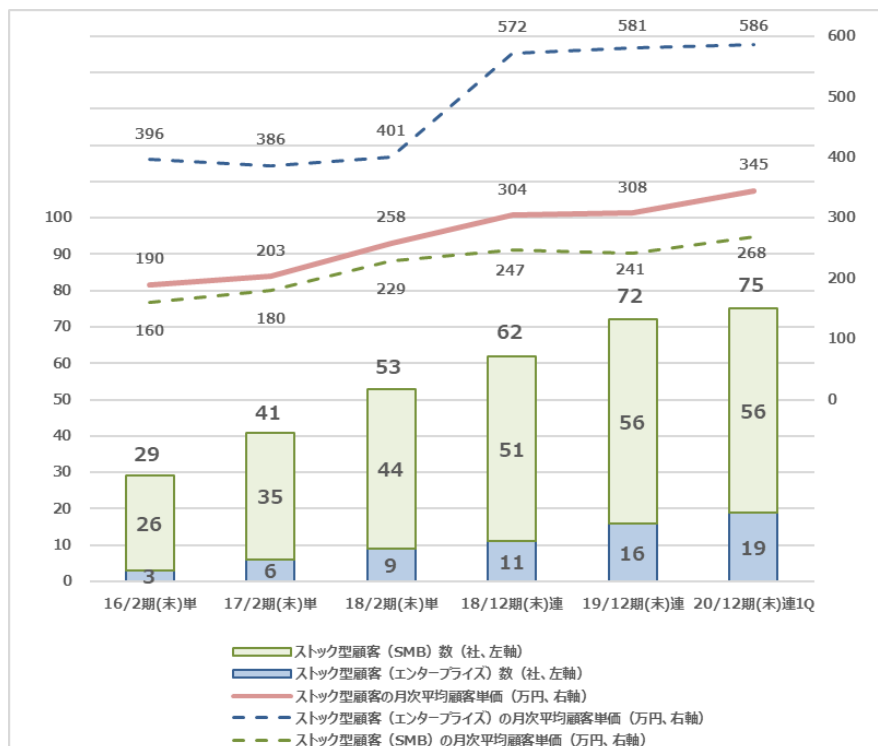
注3) SMB

Small and Mid-size Business の

略。

一般的には中堅・中小企業と訳される。

【図表3】クリエイティブ&エンジニアリングのストック型の期末顧客数と平均単価の推移



(注) エンタープライズは、日経 225、日経 400、日経 500 に採用されている上場企業、または、上場企業のグループ企業や、上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業として Sun Asterisk が定義した企業。

SMB (スモール・ミッドサイズビジネス) はエンタープライズに分類された企業以外。

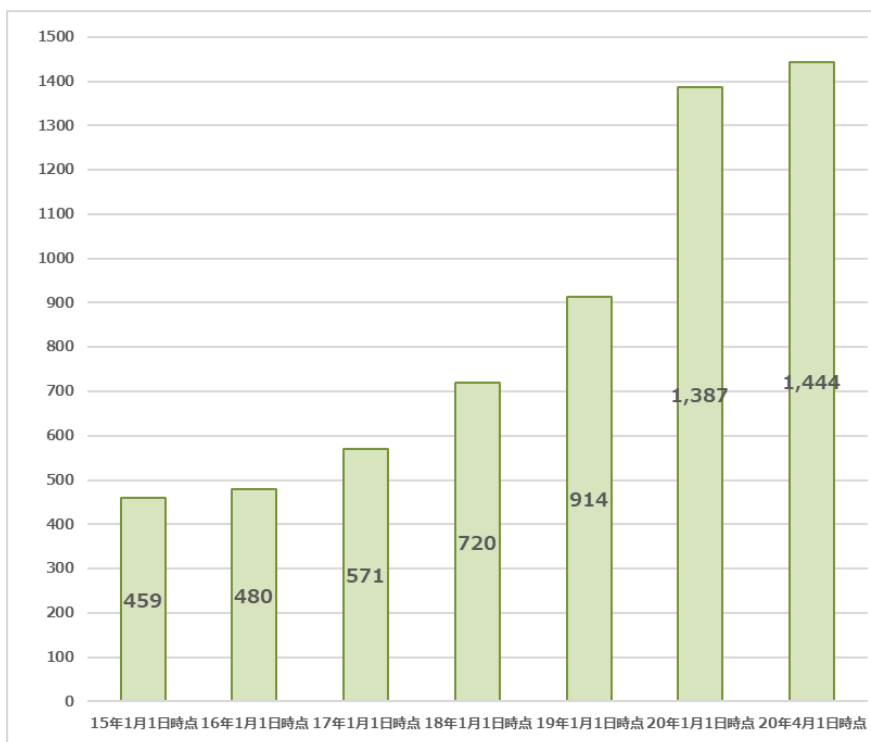
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ タレントプラットフォーム (人材育成ソリューション)

タレントプラットフォームは、DX 推進のための IT 人材(タレント)の育成と紹介を行うサービスラインである。同社とベトナム子会社のほか、18 年 12 月に連結子会社化したグルーヴ・ギアがサービスを提供している。

タレントプラットフォームに関しては、ベトナム子会社は、主に、ベトナム等のアジア各国のトップ大学との産学連携による「高度 IT 人材育成の選抜コース」の運営を行っている。この選抜コースは、日本の ODA 事業及び独立行政法人国際協力機構(JICA)による技術協力事業として実施されていたプロジェクトから発展拡大した事業によるもので、日本でエンジニアとして就職を希望する学生を集めたコースである。現在、6 校で 1,444 名(20 年 4 月 1 日時点の 1~5 年生の合計)の学生が在籍している(図表 4)。そして、このコースで育成した人材を、ジョブフェアを通じて日本国内の企業へ紹介している。企業のジョブフェア参加料と、採用決定時の成功報酬が同社の収益となる。

【図表4】産学連携によるプログラムへの参加人数の推移(単位:名)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

日本国内では、同社が IT 人材の発掘・育成、紹介、派遣を行っている。その中には、クリエイティブ&エンジニアリングの顧客を対象とした人材紹介も含まれている。また、グルーヴ・ギアはプログラミングスクール「GEEK JOB」を通じて、エンジニア未経験者や転職希望のエンジニアの育成を行っている。顧客に対する人材紹介や人材派遣、業務委託により収益を得ているほか、グルーヴ・ギアではスクールの受講料も収益となる。

◆ 2つのサービスラインが相互作用するエコシステム

クリエイティブ&エンジニアリングとタレントプラットフォームの2つのサービスラインは、それぞれ個別に展開されているわけではなく、相互に連携している。

顧客とともにデジタルイゼーションをベースとした新規事業開発案件に取り組むクリエイティブ&エンジニアリングでは、案件を経験するごとにナレッジが蓄積されていく。そのナレッジは、カリキュラム提供という形で、タレントプラットフォームにおける IT エンジニアの育成に活用される。IT エンジニアの育成により、人材そのものがクリエイティブ&エンジニアリングに供給されるとともに、育成の過程で得られた知見もまたフィードバックされ、クリエイティブ&エンジニアリングのノウハウとして蓄積される。

注4) DevOps

Development and Operationsの

略。

開発と運用を連携して作業の自動化を進める手法で、継続的に開発しながらサービスを運用することが可能となる。

このように両サービスラインが相互に連携するエコシステムが構築されているのが同社の大きな特徴だが、そのエコシステムを支えているのが、自社開発のデータプラットフォーム群である。ベトナムのクリエイターやエンジニア向けのナレッジ共有プラットフォームである「Viblo」、最適な人員配置を可能にするタレントマネジメントプラットフォームである「Rubato」、安定したDevOps^{注4}を実現するためのシステムである「Sun* CI」が稼働している。

> 特色・強み

◆ Sun Asterisk の強み

同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) 拡大するデジタルイゼーション市場における先行優位性及びそれを裏付けている実績の蓄積
- (2) サービス提供と人材供給をワンストップで展開できる体制
- (3) ベトナムでの展開やプログラミングスクールの運営等を通じた人材供給力
- (4) 2つのサービスラインのエコシステムを支える独自開発のデータプラットフォーム群

> 事業環境

◆ 市場環境 (1) ～ デジタルイゼーション市場の規模

矢野経済研究所の「国内企業の IT 投資実態と予測」によると、18年度の国内企業の IT 投資額は 12.49 兆円であり、15年度を起点とする3年の平均成長率は 2.6%であった。また、21年度の IT 投資額は 13.32 兆円と予想され、年平均 2.2%のペースで増加する見通しである。

一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会の「企業 IT 動向調査 2019」によると、IT 投資額のうちの多くが現行ビジネスの維持・運用に割り当てられ、新規ビジネス向けのバリューアップに使われる割合は 18年度で 22.5%とされている。この割合は、21年度には 33.7%まで上昇すると予測されている。これらから、同社では、デジタルイゼーション市場の規模は 18年度に 2.8 兆円あり、21年度には 4.5 兆円まで拡大すると推計している。

◆ 市場環境 (2) ～ IT 人材

経済産業省の「IT 人材の最新動向と将来推計に関する調査結果(2019 年版)」によると、18年時点で国内の IT 人材は約 22 万人不足しているとされている。今後、若年層の労働人口の減少が続くことにより、30年時点で、低位シナリオ(影響が緩やかなシナリオ)でも約 16 万人、中位シナリオでは約 41 万人、高位シナリオ(深刻なシナリオ)だと約 79 万人の IT 人材の不足が予測されており、IT 人材不足の状況が解消されない、または一層深刻化する公算が大きい。

ビッグデータ、人工知能、IoT 等の先端 IT 技術の活用を担う IT エンジニアの不足は、今後、産業界のデジタルイゼーションが進む上でのボトルネックになりうることを示唆している。

◆ 競合

デジタルイゼーションをベースとした新規事業開発支援の領域では、経営コンサルティング会社のように事業構築の部分のみを行う企業や、サービスデザインをはじめとするサービス開発のみを行う企業が存在し、同社の事業領域と重複している。その意味では部分的にサービスを提供するこれらの企業は競合先とも言えるが、同社のようにワンストップで両方を提供できる企業は見当たらない。

何らかの方法で IT エンジニアを集め、IT エンジニアが不足している企業に人材を供給する、または、集めた IT エンジニアを活用してサービスを提供する企業として、ギークス(7060 東証一部)や Branding Engineer(7352 東証マザーズ)、ユナイテッドグロウ(4486 東証マザーズ)等が挙げられる。ビジネスモデルに類似性はあるが、デジタルイゼーション支援の領域で案件を取り合うようなことにはなっておらず、競合状況は発生していない模様である。

> 業績

◆ 過去の業績推移

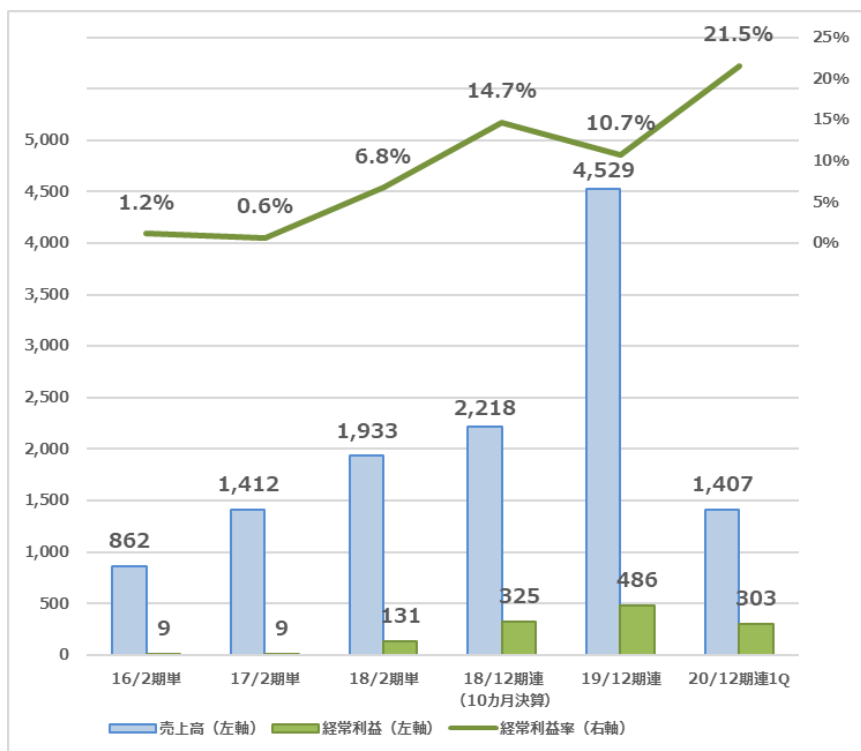
同社は 13 年 3 月に設立されたが、届出目論見書には設立 3 期目の 16/2 期からの業績が記載されている(図表 5)。また、決算期変更により 10 カ月決算となった 18/12 期に連結業績の開示も始まった。

16/2 期以降、クリエイティブ&エンジニアリングの案件の増加により増収を続けてきたが、利益面では、17/2 期まではほぼ収支均衡で推移してきた。これはベトナムでの人員を増やすなどの先行投資負担によるものである。先行投資の効果により、18/2 期以降、売上高経常利益率は大きく改善した。

19/12 期に売上高が大きく拡大したのは、既存事業の増収に加えて、18 年 12 月にグルーヴ・ギアを子会社化したためであるが、その影響で、19/12 期に売上高経常利益率は一旦低下した。

【図表5】業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 19年12月期決算

19/12 期業績は、売上高 4,529 百万円、営業利益 474 百万円、経常利益 486 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 410 百万円となった。なお、18/12 期が 10 カ月決算のため、前期比はない。

売上構成比 70.0%のクリエイティブ&エンジニアリングは、ストック型売上が約 8 割を占めるという構造は変わっていない。19/12 期末のストック型顧客数は 72 社(前期末比 16.1%増)、同期の月額平均顧客単価は 308.4 万円(前期比 1.4%増)となり、増収基調が続いたものと推察される。特にエンタープライズ顧客の増加が顕著であり、増収を牽引したと考えられる。

売上構成比 30.0%のタレントプラットフォームは、18 年 12 月に連結子会社となったグルーヴ・ギアの売上高が加わったことで大きく売上高を伸ばしたが、ベトナム等でのコースの参加者の増加を背景に、従来からの事業も拡大したものと推察される。

売上総利益率は前期比 3.9%ポイント低下の 52.9%となった。連結子会社の増加が主な要因と考えられる。また、販売費及び一般管理費(以下、販管費)も連結子会社の増加により大きく増加したが、増収効果により、売上高

販管費率は同 0.8%ポイント低下の 42.4%となった。売上高販管費率の低下による影響よりも売上総利益率の低下の影響が大きく、売上高営業利益率は同 3.1%ポイント低下の 10.5%となった。

◆ 20 年 12 月期第 1 四半期決算

20/12 期第 1 四半期の業績は、売上高 1,407 百万円、営業利益 299 百万円、経常利益 303 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 268 百万円であった。20/12 期通期の会社計画に対する進捗率は、売上高で 27.5%、営業利益で 42.1%となっている。

クリエイティブ&エンジニアリングは、既存顧客からの受注が堅調に推移していることを受け、ストック型売上が牽引しているものと推察される。第 1 四半期末のストック型顧客数は 75 社(前年同期末比 23.0%増)、月額平均顧客単価は 345.7 万円(前年同期比 9.9%増)となった。

タレントプラットフォームは、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響は見られたものの、既存顧客からの継続受注等で売上高は堅調に推移したものと推察される。

売上総利益率は 52.6%と 19/12 期の 52.9%より 0.3%ポイント低下し、売上高販管費率は 31.3%と 19/12 期の 42.4%より 11.1%ポイント改善した。第 1 四半期に販管費が少ないという季節要因もあるだろうが、グルーヴ・ギアの利益率改善の効果が出てきたことも貢献したものと推察される。その結果、20/12 期第 1 四半期の売上高営業利益率は 21.3%まで上昇した。

◆ 20 年 12 月期会社計画

20/12 期の会社計画は、売上高 5,120 百万円(前期比 13.0%増)、営業利益 710 百万円(同 49.8%増)、経常利益 726 百万円(同 49.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 640 百万円(同 56.1%増)である。

クリエイティブ&エンジニアリングは前期比 26.3%増収を計画している。内訳はストック型売上が同 39.1%増、フロー型売上は同 16.3%減であり、ストック型売上が牽引していくとしている。20/12 期末のストック型顧客数は 86 社(前期末比 19.4%増)、月額平均顧客単価は 352.4 万円(前期比 14.2%増)を計画している。直近まで新型コロナウイルス感染症による影響は出ていない模様である。

タレントプラットフォームは前期比 18.0%減収を計画している。サービス別売上内訳の開示はないが、主だった指標として、人材紹介における顧客企業への就職人数は同 23.5%減、派遣・業務委託での延べ稼働人数は同 35.5%増、業務委託での延べ稼働人数は同 39.0%減としている。業務委託の延べ稼働

人数の低下は利益率の高い案件に注力する方針によるところが大きいですが、それ以外では、全般的に新型コロナウイルス感染症による影響を織り込んでいる模様である。

売上総利益率は、前期比 0.2%ポイント改善の 53.1%としている。販管費は同 4.5%増を計画し、売上高販管費率は同 3.2%ポイント低下の 39.2%を計画している。グローブ・ギアの利益率改善も期待されるところであろう。増収率に対して販管費の増加が抑制されることにより、20/12 期の売上高営業利益率は同 3.4%ポイント上昇の 13.9%と同社は予想している。

◆ 成長戦略

同社は、現在の2つのサービスラインでの事業拡大を続けていくことを成長戦略の根幹に据え、以下について取り組んでいくとしている。

- (1) デジタライゼーション市場の成長を牽引と先行優位性の維持、強化
- (2) 技術力の更なる強化
- (3) データプラットフォームの更なる拡充
- (4) 人材の採用と育成
- (5) 新たな収益モデルによる収益機会の多様化

> 経営課題/リスク

◆ ベトナムの社会情勢の変動等による影響について

同社のベトナム子会社は20年5月末時点で1,225名の従業員を擁し、クリエイティブ&エンジニアリングのサービスラインにおいて日本の顧客のためのシステム開発を行うほか、タレントプラットフォームのサービスラインにおいては人材供給に関するサービスを行っている。今後、ベトナムの政治や経済、社会情勢が大きく悪化した場合、または税制の変更や投資規制の実施等によって投資環境が大きく変化した場合には、同社の財政状態及び業績に影響を与える可能性がある。また、為替リスクも存在している。

◆ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大によるリスク

20年3月以降の新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響については、同社によると、クリエイティブ&エンジニアリングで特に中止や延期になった案件は発生しておらず、業績への影響は現在のところ軽微としている。ただし、新型コロナウイルス禍の影響が長期化した場合は、顧客企業のデジタライゼーションに対する投資意欲の減退や、人の往来の制限によってベトナムのIT人材の活用がしにくくなることも考えられ、その場合、同社の事業展開や業績に更なる影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけている。しかし、現在は将来の成長に向けた資金の確保を優先するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2018/12		2019/12		2020/12 1Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,218	100.0	4,529	100.0	1,407	100.0
売上原価	958	43.2	2,132	47.1	666	47.4
売上総利益	1,260	56.8	2,396	52.9	740	52.6
販売費及び一般管理費	958	43.2	1,922	42.4	440	31.3
営業利益	301	13.6	474	10.5	299	21.3
営業外収益	28	-	24	-	4	-
営業外費用	4	-	12	-	1	-
経常利益	325	14.7	486	10.7	303	21.5
税引前当期(四半期)純利益	325	14.7	486	10.7	303	21.5
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	276	12.5	410	9.1	268	19.1

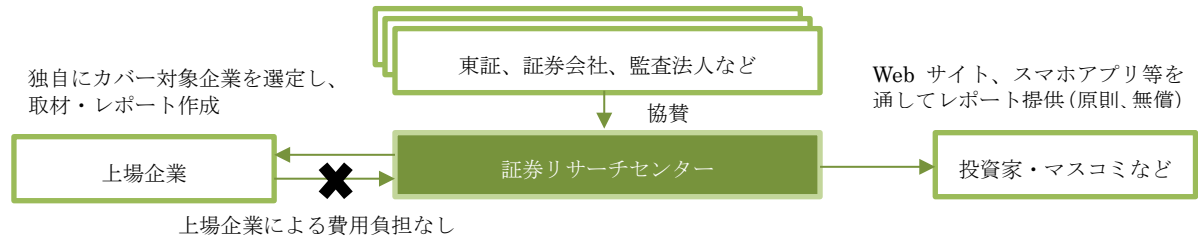
貸借対照表	2018/12		2019/12		2020/12 1Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,302	80.4	2,949	87.9	3,597	89.5
現金及び預金	773	47.7	2,383	71.0	2,913	72.4
売上債権	351	21.7	398	11.9	587	14.6
棚卸資産	85	5.3	103	3.1	17	0.4
固定資産	317	19.6	405	12.1	423	10.5
有形固定資産	109	6.8	105	3.2	98	2.4
無形固定資産	101	6.3	91	2.7	88	2.2
投資その他の資産	106	6.6	208	6.2	236	5.9
総資産	1,620	100.0	3,355	100.0	4,021	100.0
流動負債	751	46.4	969	28.9	886	22.0
買入債務	165	10.2	136	4.1	118	2.9
固定負債	242	15.0	357	10.6	353	8.8
純資産	626	38.6	2,028	60.5	2,781	69.2
自己資本	625	38.6	2,028	60.4	2,781	69.2

キャッシュ・フロー計算書	2018/12	2019/12
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	386	461
減価償却費	22	52
投資キャッシュ・フロー	-141	-297
財務キャッシュ・フロー	250	1,284
配当金の支払額	—	—
現金及び現金同等物の増減額	497	1,445
現金及び現金同等物の期末残高	773	2,218

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

（協賛）

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社

（準協賛）

有限責任監査法人トーマツ

（賛助）

日本証券業協会
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人

三優監査法人

日本証券アナリスト協会
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人

太陽有限責任監査法人

監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社
株式会社 ICMG

株式会社 SBI 証券

いちよし証券株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

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。
- ・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。