

ホリスティック企業レポート

日本情報クリエイト

4054 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

不動産業界に特化して IT を活用した業務支援サービスの開発・提供を行う
業務支援の新サービスに加え、経営支援へ事業を拡大し、更なる成長を目指す

アナリスト:阪東 広太郎 +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

【 4054 日本情報クリエイト 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)
2018/6	1,921	13.5	299	-	319	46.9	167	8.4	29.4	108.4	60.7
2019/6	2,148	11.8	310	3.5	379	18.8	233	39.5	41.0	155.1	0.0
2020/6 予	2,371	10.4	498	60.6	500	31.9	329	41.2	56.0	-	0.0

(注) 1. 単体ベース
2. 2020/6期の予想は会社予想
3. 普通株式について、2019年5月28日付で1:1,000、2020年5月31日付で1:10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 2,085円 (2020年8月3日)	本店所在地 宮崎県都城市	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 6,683,720株	設立年月日 1994年8月1日	野村證券
時価総額 13,936百万円	代表者 米津 健一	【監査人】
上場初値 2,210円 (2020年7月31日)	従業員数 215人 (2020年5月末)	EY新日本有限責任監査法人
公募・売出価格 1,300円	事業年度 毎年7月1日～翌年6月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度末日から3か月以内	

> 事業内容

◆ 不動産業務を支援する IT を活用した製品・サービスを展開

日本情報クリエイト(以下、同社)は、不動産業界に特化した IT 活用ソリューション企業として、不動産業務を支援する製品・サービスを開発し、日本全国の不動産会社に提供している。

同社の事業は「不動産業務支援事業」の単一セグメントであるが、同社が提供するソリューション(製品・サービス)については、その性質により、「管理ソリューション」、「仲介ソリューション」、「その他」に分類される。19/6 期の売上構成比は、管理ソリューションが63.5%、仲介ソリューションが34.4%、その他が2.1%である(図表 1)。

【 図表 1 】 サービス分類別売上高

サービス分類	2018/6期		2019/6期			2020/6期 第3四半期累計期間	
	売上高 (千円)	構成比 (%)	売上高 (千円)	構成比 (%)	前期比 (%)	売上高 (千円)	構成比 (%)
管理ソリューション	1,200,075	62.5	1,363,765	63.5	13.6	1,142,379	65.5
仲介ソリューション	677,887	35.3	738,933	34.4	9.0	582,414	33.4
その他	43,115	2.2	45,460	2.1	5.4	18,876	1.1
合計	1,921,079	100.0	2,148,160	100.0	11.8	1,743,669	100.0

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 管理ソリューション

管理ソリューションは管理業務支援サービスと消費者支援サービスに分類され、管理業務支援サービスが売上高の大半を占めている。

管理業務支援サービスの主要な製品・サービスは「賃貸革命」である。「賃貸革命」は、不動産管理会社がアパート・マンション・一戸建て等の契約締結や入居者からの家賃入金管理、入金集計後のオーナーへの送金、契約期間満了に伴う契約更新、解約の処理など、賃貸管理に関する一連の業務を効率的に管理する為のシステムである。

賃貸管理業務においては、Excel や Word、専用ソフトなど複数のソフトウェアを使い分けたり、複数の不動産ポータルサイトやインターネット広告に同じ物件情報を繰り返し入力するといった手間が発生する。また、オーナーや物件によって経理等の処理が異なり、それらを把握する必要がある。これらの手間は管理戸数の増加に伴い、複雑化する。「賃貸革命」は上記課題に対して、物件・顧客等の情報を一元管理し、情報処理のミス・ロスを減らすことを可能にする。

「賃貸革命」は、97年3月に発売して以降、導入社数は増加傾向にあり、20年5月末時点で、約4,500の不動産管理会社が導入している。顧客は日本全国に存在しており、管理戸数が200~3,000程度の中堅以下の事業者が中心である。

同社は顧客から、販売時に導入費用・導入ライセンス料を受け取り、その後は利用期間にわたってライセンス料・サービス利用料を月次で受け取る。平均すると、導入費用・導入ライセンス料は約110万円、ライセンス料・サービス利用料は約1万円/月である。

導入費用・導入ライセンス料、及びサービス利用料・ライセンス料は、顧客の登録管理戸数やアカウント数に比例して増加する。顧客は管理戸数に応じて収入が増える事や、「賃貸革命」が無い場合の業務負荷の大きさについての理解から、費用増への抵抗は小さいようである。

提供形態は、オンプレミス版とクラウド版の2パターンがあり、顧客がニーズに応じて選択している。顧客の構成比は、現状はオンプレミス版の方がやや高いものの、クラウド版を選択する顧客が増え、クラウド版の比率が高まっている。クラウド版では、外出先からのテレワークや在宅ワーク等、多様化する働き方のニーズに対応が可能である。

管理業務支援サービスのその他の製品・サービスには「賃貸革命」の有料オプションサービスである「巡回アプリ」、及び「会計連動」がある。

「巡回アプリ」は「賃貸革命」に点検項目やスケジュールを登録すると、スマホアプリから見る事ができ、委託業者や新人であっても簡単に点検を行う事が可能となる。また、点検結果に対するコメントや写真をアプリに登録すると、点検情報が反映されたオーナーへの報告書類を「賃貸革命」から出力でき、報告書作成の手間を軽減することができる。

「会計連動」は、「賃貸革命」で管理する入出金のデータを主な会計ソフトとデータ連動することで、不動産会社の経営管理の効率化を支援している。

消費者支援サービスの代表的な製品・サービスは「くらさぼコネクト」である。「くらさぼコネクト」は不動産会社と入居者をつなぐコミュニケーションアプリであり、不動産会社からは契約更新や物件メンテナンス、請求の案内等を通知することができ、入居者からも不動産会社への問い合わせ等が、チャット形式で行えるなど、不動産会社の業務負担を減らすことに繋がる。

顧客獲得の起点は、顧客からの問い合わせが3割、同社からの架電や訪問が7割である。同社の主な顧客である中堅以下の賃貸事業者では、社内にIT 専門家がいない事がほとんどで、ソフトウェアの知識が少ない事や、Excel や Word の利用で業務は成り立っているものの手間がかかることから、同社からの提案をきっかけに問題意識を持ち、また便利さを知って導入するケースが多いようである。

◆ 仲介ソリューション

仲介ソリューションでは、不動産仲介業務(不動産情報流通業務、入居者募集業務、契約業務)に関して、業者間物件流通サービスである「不動産BB」を無償で提供すると共に、そのシステム上で機能する仲介業務支援サービスを有償で販売している。

「不動産BB」によって、仲介を行う不動産業者は、これまで書面・FAX・電話でのやりとりが主流であった物件情報の共有をインターネット上で行う事ができ、24 時間いつでも情報の更新・確認ができることから、貸し手側、借り手側双方の不動産事業者が効率的に仲介を行える業者間物件流通のプラットフォームとなっている。

「不動産BB」は、同社が13年1月から運営を開始し、会員数は順調に伸びており、19年6月末時点で12,526店となっている。不動産仲介会社に加えて、「賃貸革命」を導入している不動産管理会社も無料で会員登録が可能であり、不動産BBに物件情報を供給している。

「不動産BB」によって業者間で共有されている物件情報を二次活用できる仲介業務支援サービスとして、不動産会社の募集方法である自社ホームペ

ージを作成するためのシステム「Web Manager Pro 3」とポータルサイト連携システム「物件データ連携」、同社にて運営を行う不動産ポータルサイト「くらサポ」がある。

注) CMS

Contents Management Systemの略語。専門知識が無くとも、Webサイトの作成・更新等が行えるシステム

「Web Manager Pro 3」は、標準の複数テンプレートとCMS^注機能により、パーツを組み合わせていくことで不動産ホームページが作成できるレスポンス対応のホームページ作成ツールである。掲載する物件情報は「不動産BB」と連携でき、掲載情報もリアルタイムに更新可能である。

「物件データ連動」は不動産ポータルサイトへの物件情報の掲載を効率的に行えるシステムである。また、「物件データ連動」を利用することで、複数の不動産ポータルへの物件情報の一括掲載も可能になり、効率的に集客業務を行うことが可能となる。

「Web Manager Pro3」及び「物件データ連動」について、同社は顧客から導入時に導入費用を受け取り、その後、利用期間にわたってサービス利用料を受け取る。同社によると、「Web Manager Pro3」の導入費用は約 15 万円、利用料は約 4 万円/月であり、「物件データ連動」は接続先のポータルサイトひとつにつき、導入費用は約 5 万円、利用料は約 6 千円/月である。

「不動産BB」の顧客獲得経路は、同社からの架電が大半である。獲得率を高めるために、同社はターゲット顧客周辺の管理戸数の多い賃貸管理会社と連携している。同社は仲介会社に架電する際、賃貸管理会社が仲介会社からの問い合わせ方法を電話や FAX から、「不動産BB」に切り替えるので、賃貸管理会社が仲介会社も「不動産BB」を導入することを希望している事を訴求して、導入を促している。

「不動産BB」の導入後は、顧客からの問い合わせや、定期的な顧客訪問時に自社ウェブサイトやポータルサイト経由の集客状況や課題をヒアリングし、アドバイスをすることをきっかけに、「Web Manager Pro3」や「物件データ連動」が導入されることが多いようである。

> 特色・強み

◆ 製品開発力と地域密着で専門性の高い営業・サポートを展開

同社の売上高は、販売時に一括で売上計上するソフトウェアの導入費用・導入ライセンス料からなるイニシャルと、保守・利用期間にわたって受け取るライセンス料金・サービス利用料であるランニングで構成されている。19/6 期の売上構成比は、イニシャル 41.2%、ランニング 58.8%であり、ストック型の収益が過半を占めるが、依然として新規契約の獲得が多く、事業は拡大段階にあると推察される。

既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合である月次解約率の四半期平均は、過去 2 年、約 0.5%で推移している。

順調な新規顧客の獲得、及び低い解約率の要因として、同社の製品開発力や地域密着で専門性の高い営業・サポート体制が挙げられる。

同社の主要な顧客である中堅以下の不動産業者の業務は、顧客ごとに複雑・多岐にわたる事に加え、社内にITの専門家がない事が大半のため、製品の導入にあたっては、顧客の業務上の課題を特定し、顧客自身が製品を使いこなせるようになるまでのサポートが必要となる。

同社の製品は、顧客から「使いやすい」、「不動産業務をよく分かっている」といった評価を受ける事が多い。不動産業務を標準化し、分かりやすくパッケージ化されているほか、帳票等のアウトプットについて顧客がカスタマイズできる余地を大きくすることで、複雑な業務パターンに対応できる仕様になっている点が顧客に評価されている。

同社は、日本全国 11 拠点に、不動産業務に精通した営業と、ソフトウェアに精通したシステムサポートの双方を配置し、きめ細かく顧客の課題を特定し、製品を使いこなすまでのサポートを行っている。

同社は、製品の企画から開発、販売、サポートまでを全て自社一貫体制で行っており、販売やサポートが現場で得た顧客からの声がストレートに開発部門に伝わり、よりスピーディーに製品の改善、強化へとつなげている。

> 事業環境

◆ 不動産業務支援市場の事業環境

AIやIT技術を活用し、不動産領域において消費者に新たな価値を提供したり、事業者に対する業務支援を提供する製品やサービスに関する市場は、不動産テック市場と呼ばれている。

矢野経済研究所が18年11月に公表した「2018年版 不動産テック市場の実態と展望」によると、17年に861億円が見込まれる事業者向けB2B領域の不動産テック市場の規模は、20年には2,015億円まで成長すると予測されている。

同社の「賃貸革命」の競合製品・サービスとしては、いい生活(3796 東証二部)の「ES いい物件 One 賃貸管理」、いえらぶ GROUP(東京都新宿区)の「いえらぶ CLOUD 賃貸管理機能」、及び「らくらく賃貸管理(らくちん)」、ビジュアルリサーチ(東京都品川区)の「i-SP」、及び「SP クラウド」が挙げられるが、「賃貸革命」の顧客数4,500社はトップクラスの水準のようである。国土交通省によると日本全国に賃貸住宅管理事業者は約3.1万社あり、「賃貸革命」のシェアは約15%と試算される。

顧客が不動産管理ソリューションの導入を検討する際に、上記の競合製品・サービスと「賃貸革命」とを比較することになるが、営業面ではターゲットが異なるようである。いい生活やビジュアルリサーチは、東京、大阪、名古屋、福岡などの大都市を中心に管理戸数が1万戸を超える大手を主なターゲットとする一方で、同社は全国の県庁所在地における管理戸数が200~3,000程度の中堅以下に注力している。同社によると、大手企業ほど売上規模を拡大できるものの、カスタマイズ等の手間が大きいため、同社は競合の少ない地方を中心に、中堅以下をターゲットにしている。

中堅以下の市場では、いえらぶ GROUP が19年12月にリリースした「らくらく賃貸管理(らくちん)」が初期費用5万円、月額利用料8,000円からという低コストを訴求して顧客数を拡大しており、20年5月に利用社数が2,000社を超え、同社とも顧客先で競合するケースもあるようである。

「不動産BB」の競合先としては、GA technologies(3491 東証マザーズ)の子会社であるイタンジの提供する「ITANDI BB」が挙げられる。「ITANDI BB」は「不動産BB」と同様の機能を、無償で提供している。業者間物件流通サービスでは、流通する物件情報の量、及び鮮度がユーザーである不動産仲介会社にとって重要となる。同社によると、「不動産BB」は、「賃貸革命」を導入する不動産管理会社の空室物件がリアルタイムで提供されるため、情報の鮮度が高い点に特徴がある。情報量に関しても、「賃貸革命」は管理ソリューション領域において、導入社数はトップクラスである点も優位性に繋がっているようである。

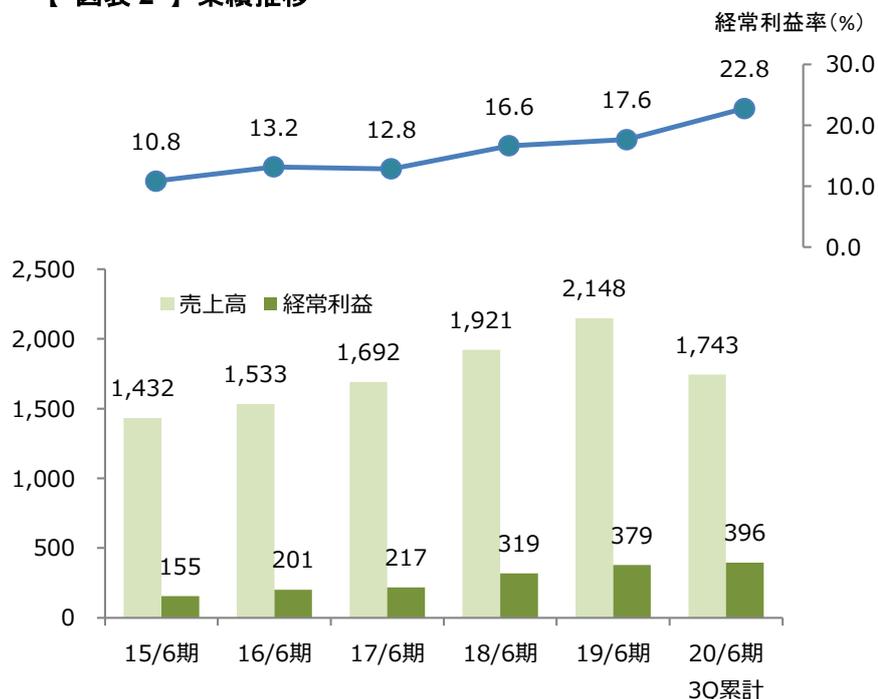
> 業績

◆ 過去の業績

届出目論見書には、15/6期以降の業績が記載されている(図表2)。売上高は、15/6期から19/6期にかけて、年率10.7%で増加した。導入費用が大きい「賃貸革命」の新規顧客の獲得が進んだことに加えて、「賃貸革命」や「Web Manager Pro3」、「物件データ連動」等に関する既存顧客からのストック売上が積み上がったことに起因している。

経常利益率は改善傾向にある。同社によると、ソフトウェアの開発等に関する労務費を中心とした固定費の比率が高い売上原価負担が、売上高の増加に伴い低下したこと、販売費及び一般管理費(以下、販管費)については、売上高に対して一定の比率に収まるように管理しているためである。

【 図表 2 】 業績推移



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 20年6月期会社計画

20/6期の会社計画は、売上高 2,371 百万円(前期比 10.4%増)、営業利益 498 百万円(同 60.6%増)、経常利益 500 百万円(同 31.9%増)、当期純利益 329 百万円(同 41.2%増)である。同計画は、第3四半期までの実績値及び第4四半期の予測値を元に作成されたものである。

20/6期第3四半期累計期間の業績は、売上高 1,743 百万円、営業利益 378 百万円、経常利益 396 百万円、四半期純利益 260 百万円であり、通期計画に対する進捗率は、売上高 73.5%、営業利益 75.9%、経常利益 79.2%、四半期純利益 79.0%となっている。

売上高は、管理ソリューションで、消費税増税による駆け込み需要、IT 補助金導入の採択等を受け、「賃貸革命」を中心にイニシャル売上高 860 百万円(前期比 13.8%増)を見込み、ランニング売上高は既存顧客の解約率 0.1%を前提に 694 百万円(同 14.3%増)を見込んでいる。仲介ソリューションはイニシャル売上高 48 百万円(同 42.5%減)、ランニング売上高 749 百万円(同 14.5%増)を見込んでいる。仲介ソリューションのイニシャル売上高の減少理由としては、「賃貸革命」の需要が想定以上に強く、戦略的に営業活動を管理ソリューションにシフトしたことを要因としている。以上の結果、20/6期の売上高は 2,371 百万円(同 10.4%増)を見込んでいる。

コロナウイルス禍により、営業活動がリモート営業中心となっていたが、緊急事態宣言解除による通常営業の再開、コロナウイルスの緊急対策としてIT導入補助金一次公募(臨時)が開始された事、テレワーク導入を積極的に進めている不動産業者も多くみられる事、既存顧客から「賃貸革命」クラウド版、及び非対面仲介サービスの導入が増えている事などから、同社への売上への影響は大きく無いようである。

売上原価は、主にサービス開発・保守サポートに関わる労務費、開発業務委託による外注費、クラウドサービス運営に関するサーバー関連費用で構成されているが、616百万円(前期比2.2%増)を見込み、人件費などで構成される販管費は、1,255百万円(同1.6%増)を計画している。

以上の結果、営業利益は前期比60.6%増の498百万円を見込み、営業利益率は19/6期の14.4%から20/6期は21.0%へと6.6%ポイント改善する計画である。

営業外収支が2百万円のプラスとなるのは、受取手数料4百万円が主たる要因である。特別損益については見込んでいない。

◆ 成長戦略

同社は、1)既存製品のシェア拡大、2)非対面仲介サービスの展開、3)ITを活用した経営支援サービスを中長期的な成長ドライバーと位置付けている。

既存製品のシェア拡大については、引き続き、管理ソリューションでは「賃貸革命」の新規顧客の獲得、仲介ソリューションでは「不動産BB」を無償にする事で構築した顧客基盤に有償サービスを投下しアップセルをしてゆきたいとしている。

現時点で他地域と比較してシェアの低い東京や大阪などの大都市を中心に、自社の営業員を増員し、架電や訪問によるサービスの提案機会を増やしていく方針である。

非対面仲介サービスの展開については、これまで対面が中心であった内見や、入居申込み、重要事項説明を非対面で対応できるよう「Web内見」、及び「電子入居申込」、「IT重説」で支援してゆきたいとしている。これらの製品については20年5月に無料版をリリースしており、8月から有料化を予定している。同社によると、有料版に対し、既に200社近い申し込みがあるようである。

ITを活用した経営支援サービスについては、今後、同社の事業で得られる不動産業者が扱う物件データ、入居者属性データ、不動産取引情報等を活用した「消費者の購買分析」や「資産価値評価」、住宅ローンの取次業などの金

融商品・ファイナンス事業を進めてゆきたいとしている。

同社は、成長戦略の実現に向けて、ソフトウェア開発費及び研究開発費、人材採用費、マーケティング費用に調達資金を充当していく考えである。

> 経営課題/リスク

◆ 市場動向の変動によるリスク

同社の顧客は不動産業界に集中している。このため、不動産業界全般の景気や、不動産業界におけるシステム投資の状況によって、同社の財政状態や経営成績に影響を与える可能性がある。

◆ 製品・サービスの陳腐化

想定以上の技術革新による新技術及び新サービスが普及した場合や、同社の競合先との競争激化による製品価格の値下げや競合他社製品の性能強化が進んだ場合、同社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 特定の製品への依存

現状では、「賃貸革命」及び同製品に付帯する製品が、同社の19/6期の売上高の過半を占めている。今後、同製品の販売の伸びが鈍化した場合、同社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

【 図表 3 】 財務諸表

損益計算書	2018/6		2019/6		2020/6 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,921	100.0	2,148	100.0	1,743	100.0
売上原価	556	28.9	603	28.1	461	26.4
売上総利益	1,365	71.1	1,545	71.9	1,282	73.6
販売費及び一般管理費	1,065	55.4	1,235	57.5	903	51.8
営業利益	299	15.6	310	14.4	378	21.7
営業外収益	23	1.2	80	3.7	18	1.0
営業外費用	4	-	11	-	0	-
経常利益	319	16.6	379	17.6	396	22.7
税引前当期(四半期)純利益	250	13.0	378	17.6	396	22.7
当期(四半期)純利益	167	8.7	233	10.8	260	14.9

貸借対照表	2018/6		2019/6		2020/6 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	806	56.1	1,219	64.7	1,537	70.5
現金及び預金	427	29.7	856	45.4	1,152	52.8
売上債権	258	18.0	271	14.4	219	10.0
固定資産	630	43.8	666	35.3	643	29.5
有形固定資産	426	29.6	421	22.3	415	19.0
無形固定資産	38	2.6	26	1.4	52	2.4
投資その他の資産	165	11.5	219	11.6	175	8.0
総資産	1,437	100.0	1,885	100.0	2,181	100.0
流動負債	809	56.3	964	51.1	1,002	45.9
買入債務	5	0.3	4	0.2	5	0.2
固定負債	9	0.6	8	0.4	7	0.3
純資産	618	43.0	912	48.4	1,170	53.6
自己資本	618	43.0	912	48.4	1,170	53.6

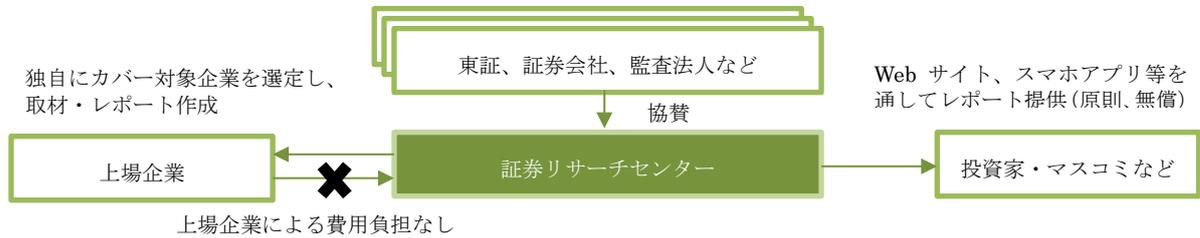
キャッシュ・フロー計算書	2018/6	2019/6
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	439	426
減価償却費	41	38
投資キャッシュ・フロー	-168	-54
財務キャッシュ・フロー	-347	56
配当金の支払額	-345	-
現金及び現金同等物の増減額	-76	428
現金及び現金同等物の期末残高	254	683

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

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

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

有限責任監査法人トーマツ

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

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。