

ホリスティック企業レポート

BCC

7376 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート

2021年7月9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 20210708

BCC(7376 東証マザーズ)

発行日: 2021/7/9

IT 企業への営業人材提供と介護分野でのヘルスケア業界支援の二本柱で展開
21 年 9 月期はヘルスケアビジネス事業黒字化が主要因で大幅増益の会社計画アナリスト: 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

【 7376 BCC 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)
2019/9	1,004	21.8	43	-	42	210.1	51	51.4	59.7	207.7	0.0
2020/9	1,031	2.6	38	-10.7	45	7.2	30	-40.1	35.8	243.5	0.0
2021/9 予	1,134	10.1	115	199.4	100	122.3	66	115.3	73.0	-	0.0

(注) 1. 単体ベース、2021/9期の予想は会社予想
2. 21年2月10日付で1:60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	4,195円 (2021年7月8日)	本店所在地 大阪府大阪市
発行済株式総数	1,061,000株	設立年月日 2014年1月20日
時価総額	4,451百万円	代表者 伊藤 一彦
上場初値	3,350円 (2021年7月7日)	従業員数 151人 (2021年4月末)
公募・売価格	1,300円	事業年度 10月1日～翌年9月30日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎事業年度終了後3カ月以内
		【主幹事証券会社】 S B I 証券
		【監査人】 有限責任 あずさ監査法人

> 事業内容

注) 介護レクリエーション
高齢者の生活の質を高めることを
を目的に介護現場で行われる
「生きる喜びや楽しみを見出す
活動」を指す。
大人数で一緒に体操や歌を歌う
「集団レクリエーション」、絵画
や手芸、囲碁といった「個別
レクリエーション」、お化粧等の
「基礎生活レクリエーション」等
がある。

◆ IT 企業向け営業人材の提供と介護レクリエーション中心のヘルス
ケア業界支援の二軸展開

BCC(以下、同社)は、大手IT企業の営業部門への人材提供と、介護レクリエーション^注を中心とした支援サービスを事業の二本柱としている。02 年 3 月に現代表取締役社長が設立した営業創造が前身で、現在と同じ大手 IT 企業への営業人材提供を行っていた。12 年 1 月にスマイル・プラスを子会社化したことで介護レクリエーション分野に参入し、その後、グループ再編を経て現在に至っている。

同社の事業は、IT 営業アウトソーシング事業、ヘルスケアビジネス事業の 2 つの報告セグメントに分類されている(図表 1)。主力事業は前身の会社の設立来から手掛けてきた IT 営業アウトソーシング事業で、全売上高の 8 割強を占め、利益の大半を稼いでいる。介護レクリエーション分野での支援サービスをはじめとするヘルスケアビジネス事業は、売上構成比は 10%台に留まっており、20/9 期まではセグメント損失を計上し続け、利益貢献には至っていない。

【 図表 1 】セグメント別売上高・営業利益

セグメント	2019/9期				2020/9期						2021/9期 2Q累計			
	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	利益率 (%)	売上高 (百万円)	前期比 (%)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	前期比 (%)	利益率 (%)	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	利益率 (%)
IT営業アウトソーシング事業	830	82.6	223	27.0	879	5.9	85.3	242	8.3	27.6	498	86.8	167	33.6
ヘルスケアビジネス事業	174	17.4	-57	-33.1	151	-13.1	14.7	-80	-	-52.8	75	13.2	1	1.1
調整額	-	-	-123	-	-	-	-	-123	-	-	-	-	-72	-
合計	1,004	100.0	43	4.3	1,031	2.6	100.0	38	-10.7	3.7	574	100.0	96	16.8

(出所) 届出目録見書より証券リサーチセンター作成

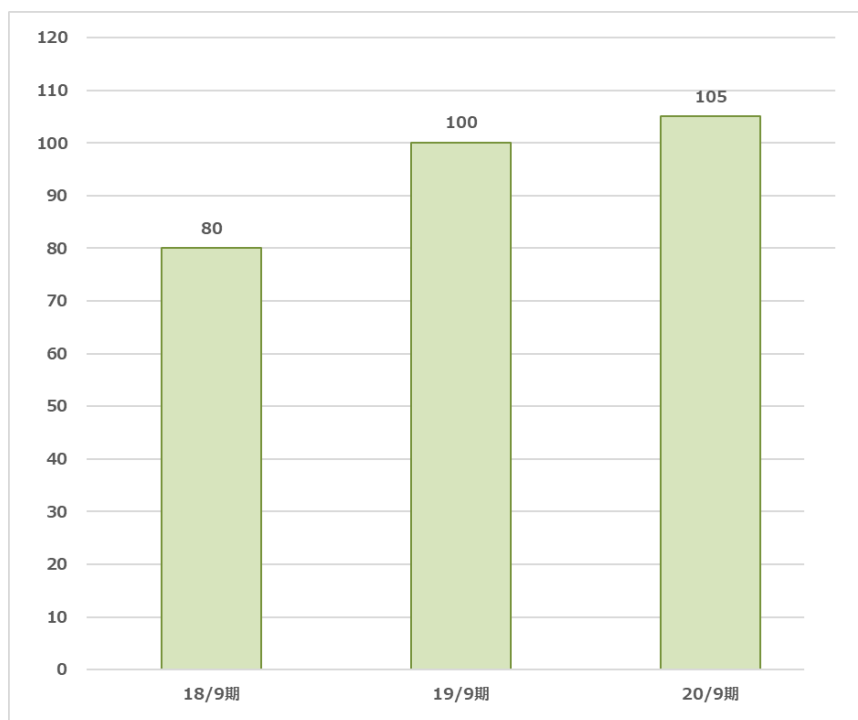
◆ IT 営業アウトソーシング事業

20/9 期売上高の 85.3%、21/9 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)売上高の 86.8%を占める IT 営業アウトソーシング事業は、(1) 大手 IT 企業に対して営業力を提供する営業アウトソーシング事業と、(2) 中小企業向け新規開拓営業を行うソリューション事業に分類される。

◆ IT 営業アウトソーシング事業(1): 営業アウトソーシング事業

営業アウトソーシング事業では、大手 IT 企業の営業部門を強化、補完するために、同社で教育、育成された従業員を営業人材として提供している。人材の提供形態は、(1) 人材を派遣して顧客企業に常駐して営業支援を行う営業派遣、(2) 営業支援の業務を請け負う業務請負の 2 種類だが、営業派遣としての提供が大半となっている。20/9 期の期中平均の派遣人数は 105 人であった(図表 2)。

【 図表 2 】 営業アウトソーシングの派遣人数(期中平均) (単位: 人)



(出所) 事業計画及び成長可能性に関する事項より証券リサーチセンター作成

同社が提供する営業人材は、IT スキルと営業力を併せ持つ人材が慢性的に不足している大手 IT 企業に重宝されており、これまでに 50 社超への提供実績がある。同社の上位顧客 3 社は、インターネットイニシアティブ(3774 東証一部)、日本電気(6701 東証一部)、日鉄ソリューションズ(2327 東証一部)で、合計で全社売上高の 4 割強を占めている。

営業派遣の場合、派遣人数と派遣単価を掛け合わせた金額が売上高となり、

人件費と販売手数料(案件紹介手数料)が原価となる。

◆ IT 営業アウトソーシング事業(2):ソリューション事業

大手 IT 企業が中堅・中小企業向けに製品やサービスを販売する際、営業人材の不足のために、十分な営業体制を構築できないことがある。同社は前身の会社の設立以来、中堅・中小企業の情報システムの状況や課題といった情報を蓄積し続け、データベースを構築している。ソリューション事業では、このデータベースを活用する形で、大手 IT 企業の販売代理店として、大手 IT 企業の商材であるインターネットサービスやクラウドサービス等を組み合わせて中堅・中小企業に販売、提供している。販売代理店として、これまで累計 1,200 社超の中堅・中小企業への提供実績がある。

中堅・中小企業向けに販売した金額が売上高、仕入高と販売促進費(キャッシュバック)が原価として計上される。

◆ ヘルスケアビジネス事業

20/9 期売上高の 14.7%、21/9 期上期売上高の 13.2%を占めるヘルスケアビジネス事業は、(1)介護レクリエーション事業と、(2)ヘルスケア支援事業に分類される。

◆ ヘルスケアビジネス事業(1):介護レクリエーション事業

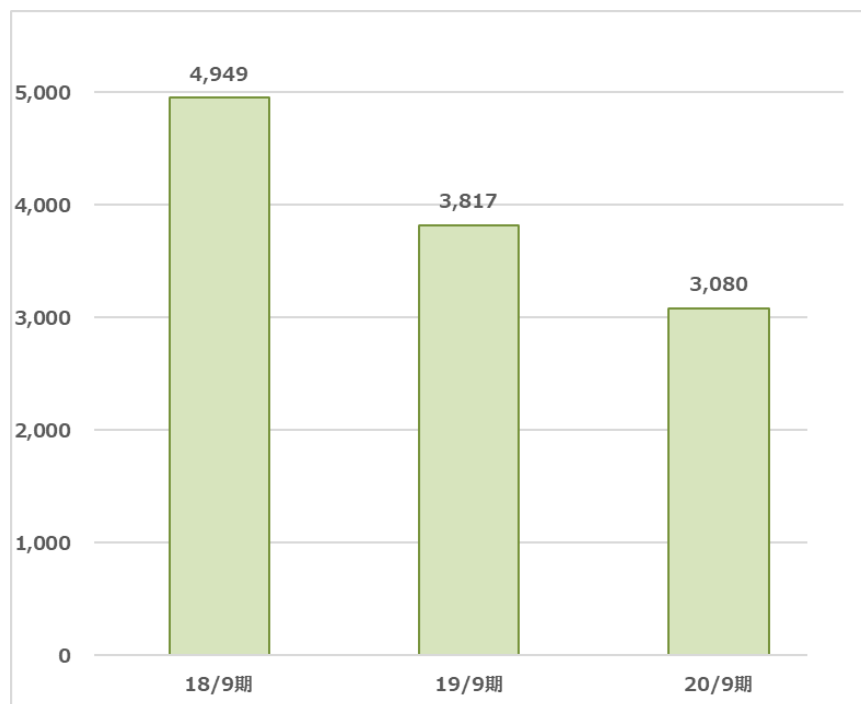
介護レクリエーション事業は、介護レクリエーションを通じて、介護現場のスタッフを支援する事業である。実施しているサービスは、以下の 3 つである。

中心となるのは、「レクリエーション介護士」の資格制度の運営である。同社が 100%所有する一般社団法人日本アクティブコミュニティ協会が資格認定機関となっている資格制度であり、現在 3 万人を超える有資格者がいる。この有資格者のネットワークがヘルスケアビジネス事業を展開する上でのベースとなっている。

資格取得希望者は、ユーキャンのような通信講座、福祉系専門学校等が実施する通学講座、介護施設で行われる団体研修のいずれかで、求められるカリキュラムを受講する必要がある。同社はこうした講座開催者に対して教育プログラムを提供し、その対価として受講者数に応じた講座手数料を受け取り、収益としている。そのため、新規のレクリエーション介護士の人数が KPI となり、受講生ひとり当たり収益と掛け合わせた金額が「レクリエーション介護士」の運営からもたらされる収益となる(図表 3)。

【 図表 3 】新規のレクリエーション介護士の人数

(単位: 人)



(出所) 事業計画及び成長可能性に関する事項より証券リサーチセンター作成

介護レクリエーション事業では、介護人材向けの自社メディアの運営も行っている。その中心となる「介護レク広場」は、高齢者向けの介護レクリエーションの素材等を無償提供するメディアである。21 年 3 月末時点で 51,455 人の会員があり、その 85%超が介護関係者とされている。

「レクリエーション介護士」の有資格者と、「介護レク広場」の会員をベースとしたネットワークを同社は「シニアプラットフォーム」と定義しており、介護現場での介護レクリエーションのニーズや課題抽出に活用し、ヘルスケアビジネス事業の展開につなげていくとしている。

資格と自社メディアの運営以外では、介護レクリエーションを学んだ人材を活用する事業として、人材派遣や介護レクリエーションの代行サービスを行っている。

◆ ヘルスケアビジネス事業 (2) :ヘルスケア支援事業

ヘルスケア支援事業は、(1)自治体等からのヘルスケア関連施設の運営受託と、(2)ヘルスケア分野への参入や事業拡大を目指す企業に対する市場調査、プロモーション支援から構成される。

ヘルスケア関連施設の運営受託では、大阪府大阪市及びアジア太平洋トレードセンターが設置者となっている国内最大級の介護・福祉関連の常設

展示場「ATCエイジレスセンター」や、大阪府高石市のアクティブシニア向けヘルスケア関連施設「高石健幸リビング・ラボ」の運営を受託している。特に後者については、健康をテーマに地域が抱える課題の解決を、市民、自治体、大学(研究機関)、民間企業が連携し、課題解決につながる新しい製品やサービスを創出する仕組みとしての「ヘルスケア・リビングラボ」モデルの確立に向けて取り組んでいる。

市場調査やプロモーション支援は、介護レクリエーション事業で構築した「シニアプラットフォーム」を活用したサービスで、アンケート調査やヒアリング調査を行うほか、介護士向け会報誌「スマレク」や、上述の「介護レク広場」への広告掲載等を行っている。

> 特色・強み

◆ BCCの強み

IT 営業アウトソーシング事業における同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) IT 営業アウトソーシング事業での、大手IT企業向けに営業人材に特化して提供するというユニークなポジションを確立しており、直接的な競合先も少ない。
- (2) 未経験者を約2カ月でIT営業として顧客企業に出せるようにする独自の教育プログラムを持っており、人材供給力を下支えしている。

ヘルスケアビジネス事業における同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) 「介護レクリエーション介護士」の運営団体や自社メディアを持つことによって得られている介護レクリエーション分野での存在感と、有資格者やメディアの会員をベースとした「シニアプラットフォーム」を構築している。
- (2) 「シニアプラットフォーム」を活用したサービス開発の余地が大きい。

> 事業環境

◆ 市場環境 (1) : IT 営業アウトソーシング事業

独立行政法人情報処理推進機構では、毎年、IT企業のIT人材の過不足感の調査を行い、その結果を「IT人材白書」に公表している。「IT人材白書2020」では、「IT人材の“量”に対する不足感」及び「IT人材の“質”に対する不足感」の18年度から19年度にかけての変化が掲載されているが、従業員規模が大きいIT企業で、“量”と“質”の両面で人材の不足感の上昇が顕著になってきていることがうかがえる。特に従業員数が301名以上1,000名以下の企業においては、“量”が大幅に不足している」という回答の割合が28.7%から38.0%へ、“質”が大幅に不足している」という回答の割合が27.9%から33.8%へ大きく上昇している。

この調査はあくまでエンジニアを含めた IT 企業の人材全般に関する調査であり、IT 企業の営業人材に限られたものではない。しかし、IT 企業の営業人材にも IT スキルが求められていることを考慮すると、大手 IT 企業においては、営業人材を含めた IT 人材の不足感が高まっている傾向にあるとみて差し支えないであろう。

◆ 市場環境 (2) : ヘルスケアビジネス事業

同社の「事業計画及び成長可能性に関する事項」によると、20 年のヘルスケア産業は 27.5 兆円(内訳は患者や要支援、要介護者の生活を支援するものが 17.2 兆円、健康保持・増進に働きかけるものが 10.2 兆円)とされている。その規模は 30 年には 40.4 兆円(同 24.9 兆円、15.5 兆円)まで拡大していくと予測されている。

介護レクリエーションには、脳や身体の機能の活性化やコミュニケーション促進を通じて、高齢者の日常生活動作(ADL)の維持・向上や生活の質(QOL)を上げる効果があると言われている。上記のように市場全体が成長していくとされる中で、介護レクリエーションに対する需要も拡大していくと考えられる。

◆ 競合 (1) : IT 営業アウトソーシング事業

IT 企業に対して派遣を行う企業は数多くあるが、エンジニアや一般事務といった職種の人材の派遣は多く、同社のように IT 企業の営業部門のための人材を提供するサービスは、あまり例を見ない。あえて言えば、家電量販店の店頭販売スタッフの派遣は、ビジネスモデルは近いと考えられるが、法人に対する営業か、個人に対する販売かといった点で異なるため、まったく競合することはない。

◆ 競合 (2) : ヘルスケアビジネス事業

高齢者向けレクリエーション関連の資格に分類される「レクリエーション介護士」に類似する資格としては、一般財団法人日本能力開発推進協会(東京都中央区)の「介護レクインストラクター」及び「認知症予防レクインストラクター」、公益財団法人日本レクリエーション協会(東京都台東区)の「レクリエーション・インストラクター」、特定非営利活動法人日本介護福祉教育研修機構(広島県福山市)の「ケアレクインストラクター専門士」が挙げられる。いずれも民間資格である。

一方、同社が運営している「介護レク広場」と同様に、高齢者のレクリエーションのために使う素材を無料で提供するメディアとして、ベネッセホールディングス(9783 東証一部)のグループ会社であるベネッセスタイルケア(東京都新宿区)の「介護アンテナ」や、明治安田生命システム・テクノロジーズ(東京都江東区)の「MY 介護の広場」があり、これらは競合するメディアと言えます。

う。また、これらを運営する企業が、同社のヘルスケアビジネス事業のサービスと類似のサービスを展開して競合している可能性もあるが、局地的なものと考えられる。

◆ 過去の業績推移

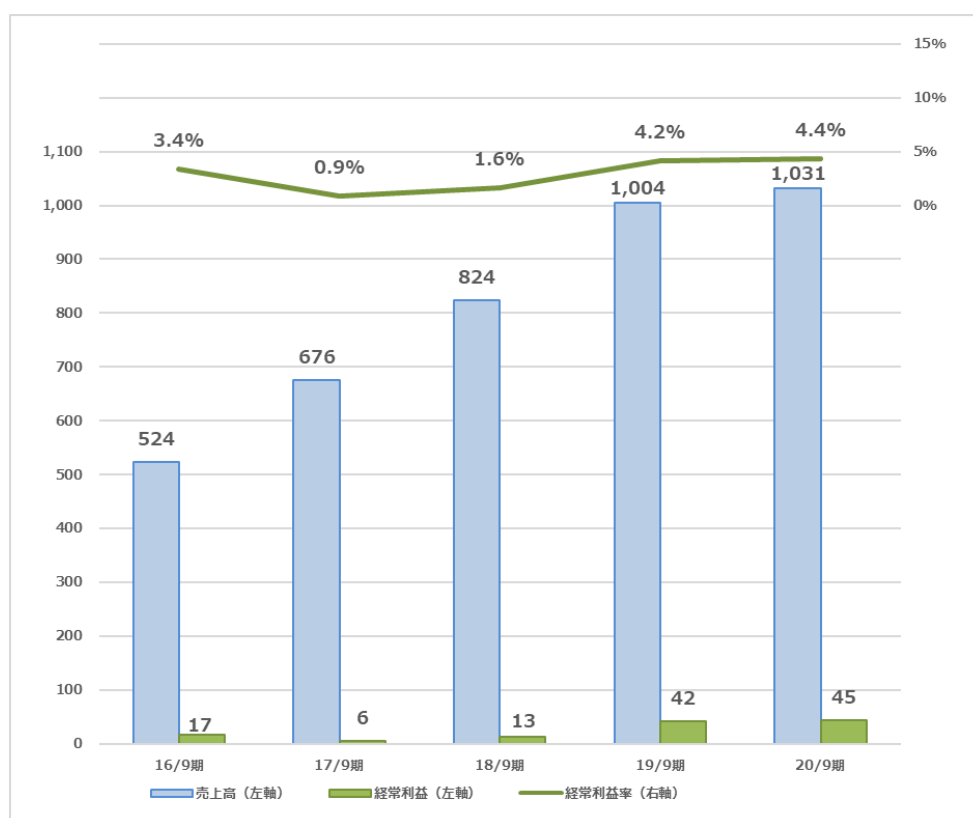
同社は16/9期からの業績を開示している(図表4)。

16/9期から20/9期までは、IT営業アウトソーシング事業での派遣人数の増加に伴い、年平均18.4%のペースで増収を続けてきた。一方、売上規模が小さいこともあり、売上高経常利益率が低い状況が続いてきた。さらに、16年9月にヘルスケアビジネス事業を担っていたスマイル・プラスと合併し、新規ビジネスへの投資を続けてきたため、売上高経常利益率は17/9期0.9%、18/9期1.6%と一段と低下した。ヘルスケアビジネス事業が利益貢献しない状況は20/9期まで続き、19/9期、20/9期ともヘルスケアビジネス事業はセグメント損失を計上している(図表1)。

なお、後述するが、21/9期上期に売上高経常利益率が急上昇している大きな要因は、ヘルスケアビジネス事業が収支均衡となったことである。

【図表4】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

◆ 20 年 9 月期決算

20/9 期業績は、売上高 1,031 百万円(前期比 2.6%増)、営業利益 38 百万円(同 10.7%減)、経常利益 45 百万円(同 7.2%増)、当期純利益 30 百万円(同 40.1%減)となった。

IT 営業アウトソーシング事業は、売上高が前期比 5.9%増、セグメント利益が同 8.3%増となった。事業の中心となる営業アウトソーシング事業において、期中平均の派遣人数が前期比 5.0%増の 105 人となったことが増収の主要因である。売上総利益率の同 0.4%ポイント上昇と、増収による固定費率の低下により、セグメント利益率は同 0.6%ポイント上昇の 27.6%となった。

ヘルスケアビジネス事業は、売上高が前期比 13.1%減となり、80 百万円のセグメント損失となった(前期は 57 百万円のセグメント損失)。新型コロナウイルス禍により、運営を受託しているヘルスケア関連施設が一時休館したことが減収の大きな要因である。売上総利益に関しては、新型コロナウイルス禍の影響で、書店等で販売されていた情報誌が休刊となり、返品や評価損発生の方は原価に計上されたが、それでも売上総利益は同 0.7%増、売上総利益率は同 3.5%ポイント上昇の 25.8%となった。しかし、販売費及び一般管理費(以下、販管費)をカバーする水準には至らず、セグメント損失が続いた。

これらの結果、全体の売上高営業利益率は前期比 0.6%ポイント低下の 3.7%となった。

なお、営業減益に対して経常増益となったのは、助成金収入 8 百万円が営業外収益として計上されたためである。また、税効果会計による法人税等調整額 13 百万円の計上があり、当期純利益は大幅減益となった。

◆ 21 年 9 月期第 2 四半期累計期間決算

21/9 期上期業績は、売上高 574 百万円、営業利益 96 百万円、経常利益 94 百万円、当期純利益 61 百万円となった(前期比の開示はなし)。21/9 期会社計画に対する進捗率は、売上高 50.6%、営業利益 83.9%、経常利益 94.0%、四半期純利益 93.3%となっている。

売上高営業利益率が 20/9 期通期の水準から大きく上昇したのは、ヘルスケアビジネス事業において、書店等で販売されていた情報誌の休刊により、その制作にかかっていた費用がなくなったことが大きい。このため、セグメント損失を計上していたヘルスケアビジネス事業が収支均衡となるところまで改善し、全社の利益率の大幅改善をもたらした。

◆ 21 年 9 月期会社計画

21/9 期の会社計画は、売上高 1,134 百万円(前期比 10.1%増)、営業利益 115 百万円(同 199.4%増)、経常利益 100 百万円(同 122.3%増)、当期純利益 66 百万円(同 115.3%増)である。

IT 営業アウトソーシング事業は前期比 10.3%増収を計画している。内訳は営業アウトソーシング事業が同 11.1%増収、ソリューション事業が同 1.3%増収である。営業アウトソーシング事業の KPI である期中平均の派遣人数は同 16.2%増の 122 人の想定で、増収の主要因としている。

ヘルスケアビジネス事業は前期比 8.8%増収としている。内訳は介護レクリエーション事業が同 8.2%増収、ヘルスケア支援事業が同 7.7%増収である。介護レクリエーション事業は情報誌の休刊が減収要因ではあるが、元々売上高が多くないことから、他の売上高で十分にカバーできるものと想定されている。

売上総利益率は、売上高の増加により前期比 1.6%ポイント低下の 40.6%を計画している。売上総利益の多くを占める IT 営業アウトソーシング事業の売上総利益率が同 5.1%ポイント低下の 40.0%と想定されている。一方、ヘルスケアビジネス事業の売上総利益率は、低利益率の情報誌の休刊による改善効果もあって、同 18.1%ポイント上昇の 43.9%を計画している。また、情報誌の休刊による費用減は販管費にも及び、販管費は同 13.0%減、売上高販管費率は同 8.1%ポイント低下の 30.4%としている。これらの結果、21/9 期の売上高営業利益率は同 6.4%ポイント上昇の 10.1%と同社は予想している。

◆ 成長戦略

同社は事業別に成長戦略を構築している。

IT 営業アウトソーシング事業では、大手 IT 企業との関係をさらに強化していくが、そのために、人材のスキルの強化と定着率の改善を進めることと、顧客課題の蓄積を進めることにより、新たな営業支援のサービスを開発していく方針である。

ヘルスケアビジネス事業では、「レクリエーション介護士」の有資格者を増やすことで、同社の強みである「シニアプラットフォーム」をさらに拡充しながら、事業領域の拡大を目指していくとしている。具体的には、(1)「ATCエイジレスセンター」や「高石健幸リビング・ラボ」をモデルとした、国や自治体の資金をもとにしたヘルスケア分野での産業振興政策の実証モデルの構築、(2)ヘルスケア分野への新規参入を検討する企業を対象に IT や IoT を活用した製品やサービス導入の支援を進めていく計画である。

＞経営課題/リスク

◆ 介護レクリエーションの現場で事故が発生する可能性

ヘルスケアビジネス事業における介護レクリエーションは高齢者が利用するサービスであり、一般論として、安全にいくら配慮しても、利用者の事故が発生する可能性は残ってしまう。もし事故が発生した場合、同社が損害賠償責任を負う可能性も排除しきれない。また、「レクリエーション介護士」の有資格者が事故や不祥事を起こした場合、資格や同社の評判を損なう可能性もある。

◆ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大によるリスク

新型コロナウイルス感染症については、東京を中心に感染者数が増加に転じ、より感染力の高いとされるデルタ株が蔓延する可能性も取り沙汰され、予断を許さない状況が続いている。

IT 営業アウトソーシング事業においては、21/9 期上期に主力の営業アウトソーシング事業において一部影響が生じた。またヘルスケアビジネス事業においては、20/9 期に運営受託をしている施設の一時休館が生じ、業績に影響が及んだ。今後、感染拡大が深刻化、長期化した場合には、改めて業績に影響が及ぶ可能性がある。

◆ 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としている。

【図表5】財務諸表

損益計算書	2019/9		2020/9		2021/9 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,004	100.0	1,031	100.0	574	100.0
売上原価	594	59.2	595	57.8	314	54.7
売上総利益	409	40.8	435	42.2	260	45.3
販売費及び一般管理費	366	36.5	397	38.5	163	28.5
営業利益	43	4.3	38	3.7	96	16.8
営業外収益	0	-	9	-	0	-
営業外費用	1	-	2	-	2	-
経常利益	42	4.2	45	4.4	94	16.4
税引前当期純利益	36	3.6	45	4.4	94	16.4
当期純利益	51	5.1	30	3.0	61	10.8

貸借対照表	2019/9		2020/9		2021/9 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	376	81.6	396	84.8	429	85.3
現金及び預金	247	53.5	264	56.6	284	56.5
売上債権	112	24.3	117	25.2	137	27.3
棚卸資産	9	2.0	3	0.8	1	0.4
固定資産	84	18.4	71	15.2	73	14.7
有形固定資産	11	2.5	9	2.1	9	1.8
無形固定資産	2	0.6	3	0.8	4	0.8
投資その他の資産	70	15.3	57	12.3	60	12.0
総資産	461	100.0	467	100.0	503	100.0
流動負債	198	43.1	206	44.1	215	42.7
買入債務	2	0.5	6	1.5	4	0.9
固定負債	84	18.2	51	11.0	17	3.4
純資産	178	38.7	209	44.9	271	53.9
自己資本	178	38.7	209	44.9	271	53.9

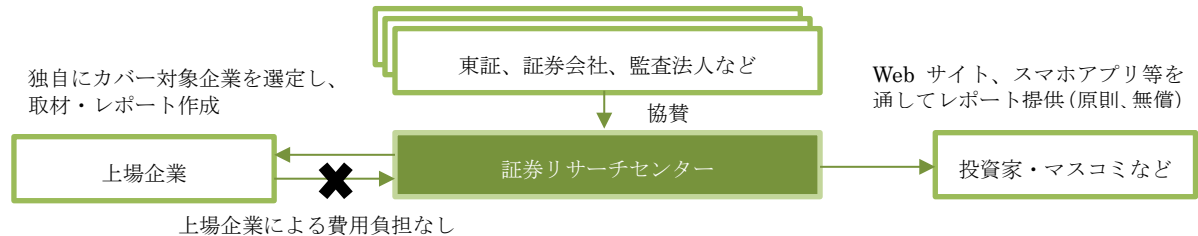
キャッシュ・フロー計算書	2019/9		2020/9		2021/9 2Q累計	
	(百万円)		(百万円)		(百万円)	
営業キャッシュ・フロー	67		62		67	
減価償却費	4		3		1	
投資キャッシュ・フロー	12		-10		-1	
財務キャッシュ・フロー	-45		-34		-45	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	34		17		20	
現金及び現金同等物の期末残高	247		264		284	

(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

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
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。