

ホリスティック企業レポート ブルーイノベーション 5597 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2023年12月15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 20231214

ドローン及びロボットの統合制御プラットフォームを通じて各種ソリューションを提供 先行投資による損失が続き、黒字化のタイミングが当面の焦点

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

【5597 ブルーイノベーション 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)
2021/12	725	47.1	-391	-	-393	-	-394	-	-124.4	151.4	0.0
2022/12	908	25.2	-349	-	-341	-	-345	-	-106.0	111.6	0.0
2023/12 予	1,255	38.2	-298	-	-297	-	-299	-	-90.6	-	0.0

(注) 単体ベース、2023/12期の予想は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,656円 (2023年12月14日)	本店所在地 東京都文京区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 3,829,351株	設立年月日 1999年6月10日	大和証券
時価総額 6,341百万円	代表者 熊田 貴之	【監査人】
上場初値 2,023円 (2023年12月12日)	従業員数 66人 (2023年9月)	太陽有責任監査法人
公募・売出価格 1,584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 毎事業年度末日の翌日から3か月以内	

> 事業内容

◆ ドローン及びロボットを統合管理するプラットフォームを基軸とした各種ソリューションを提供

ブルーイノベーション(以下、同社)は、ドローン等の自律移動ロボットを遠隔で制御し、統合管理するソフトウェアプラットフォーム「Blue Earth Platform(以下、BEP)」を基軸に、各種ソリューションを提供している。

同社は1999年に、現代表取締役社長の熊田貴之氏の父により、日本企業の工場の中国進出をサポートするために設立された。その後、01年に入社した熊田貴之氏が海岸防災コンサルティングサービス事業を開始した。その事業を進めるにあたり、ドローンを活用した災害直後の空中写真を撮影するモニタリングシステムを東京大学と共同開発したのを機に、ドローンにおける知見を蓄積していった。18年にBEPを発表して以降は、BEPをベースに主に自律型社会インフラを支えるためのソリューションを提供してきた。

同社はドローン関連事業の単一セグメントだが、売上高は、ソリューション別に、点検ソリューション、教育ソリューション、物流ソリューション、ネクストソリューションに区分されている。期によって変動するが、22/12期では、点検ソリューションが約36%、教育ソリューションが約27%、物流ソリューションが約28%、ネクストソリューションが約10%という売上構成比となっている(図表1)。

【 図表 1 】ソリューション区分別売上高

ソリューション区分	2021/12期			2022/12期			2023/12期 3Q累計	
	売上高	前期比	売上構成比	売上高	前期比	売上構成比	売上高	売上構成比
	(百万円)	(%)	(%)	(百万円)	(%)	(%)	(百万円)	(%)
点検ソリューション	338	-	46.7	325	-4.0	35.8	336	45.0
教育ソリューション	212	-	29.3	244	14.8	26.9	216	29.0
物流ソリューション	90	-	12.5	252	178.9	27.8	159	21.4
ネクストソリューション	83	-	11.5	86	3.3	9.5	35	4.6
合計	725	47.1	100.0	908	25.2	100.0	747	100.0

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ B E P (Blue Earth Platform)

一般的なドローンは GPS (全地球測位システム) を利用して現在地を確認して飛行する。上空の GPS 衛星から発信される電波の受信が前提となっているが、橋梁下等の構造物の影や屋内といったように、GPS の信号が届かず、一般のドローンでは自動飛行ができない場所が存在する。このような非 GPS 環境における飛行のために、複数のセンサを組み合わせることで自己位置を推定するセンサフュージョン (位置情報算出) や、障害物を自動回避して最適ルートを選定するセルフナビゲーション (自動ルート設定) の技術が必要となる。

同社は、センサフュージョンとセルフナビゲーションを総称したマルチセンサポジショニングの技術に強みを有しており、同社のセンサモジュールをドローンに搭載して同社のサーバー・アプリと連動させることにより、非 GPS 環境における遠隔での飛行制御を可能としている。

これらの一連のシステムは、センサモジュール、ソフトウェア、ハードウェア (デバイスまたは機体) で構成される。このうち、センサモジュール、ソフトウェアを統合して提供するのが BEP である。なお、同社はハードウェア (デバイス) を製造しないことから、どのハードウェアにも対応でき、このことも同社のサービスの強みとなっている。

同社は、この BEP をベースに、顧客が持つ課題に対する解決策をソリューションとしてパッケージ化し、顧客に提供している。

◆ 4 つのソリューション

同社が提供するソリューションは 4 つに区分されているが、収益モデルとしては、点検ソリューション、物流ソリューション、ネクストソリューションの 3 つが比較的類似している。

点検ソリューションは、石油化学や製鉄所、電力プラントを主な対象としたサービスである。プラント施設の点検を提供する「BEP インспекション」、送電

線点検を提供する「BEPライン」、プラントや工場等の巡回点検を提供する「BEPサーベイランス」がある。中でも「BEPインスペクション」は、石油化学プラント、製鉄所、水力・火力発電所、ゴミ処理場等の施設を中心に、現在まで 250 以上の現場で導入されている。

物流ソリューションは、16 年に国土交通省との共同開発を端緒として提供されるようになったサービスである。ドローンが離発着陸するドローンポート「BEPポート」を軸としたサービスであるが、現在は、国土交通省や地方自治体、物流サービス業者に対する「BEPポート」の開発と導入実証実験を行っている。

ネクストソリューションは、文字通り、新規ソリューションの開発を行っている。現在は、米国の iRobot との提携で、複数フロアのオフィスやホテル等の清掃を行うルンバ等を群制御する清掃サービス「BEPクリーン」の実証サービスを提供している。

他の 3 つとは性格が異なる教育ソリューションは、一般社団法人日本UAS産業振興協議会(JUIDA)と連携した、ドローンの産業活用に向けたパイロット育成やそれに関連する各種サービスである。JUIDA は、ドローンの操縦技能証明証や安全運航管理者証明証の発行を行う国内有数のドローンコンソーシアムであり、JUIDA 認定のドローンスクールは 275 校にのぼっている。同社は 14 年 7 月の JUIDA 設立時から関わっており、事務局運営を受託している。教育ソリューションでは、基礎教育「BEPベーシック」、応用教育、ドローン専用飛行支援地図サービス「SORAPASS」を提供している。

◆ 収益モデル

点検ソリューション、物流ソリューション、ネクストソリューションは、ドローンやロボットのハードウェアにBEPを接続し、ハードウェアを含めたパッケージとして顧客に価値提供をしている。顧客からは、ハードウェア(一括購入ならフロー型売上、リース契約ならストック型売上)、ソフトウェア(月額利用料のストック型売上)、運用サービス(フロー型売上)への対価を得ている。

教育ソリューションは、BEPによるパイロット管理システム及びその運営サービスを JUIDA 等の法人に提供している。両方とも月額利用料を受け取るストック型売上である。

これらを踏まえると、同社の売上高は、収益形態別に、以下の 3 つに分類することができる。

- (1) BEP利用のためのライセンス料によるソフトウェア売上高
- (2) 人的な運用サービスに関するサービス売上高
- (3) ハードウェアの販売やリース、保守からなるハードウェア売上高

現在はサービス売上高が中心であるが、関わる案件が増えていくにつれ、ストック型売上に分類されるソフトウェア売上高の売上構成比が年々上昇している(図表2)。

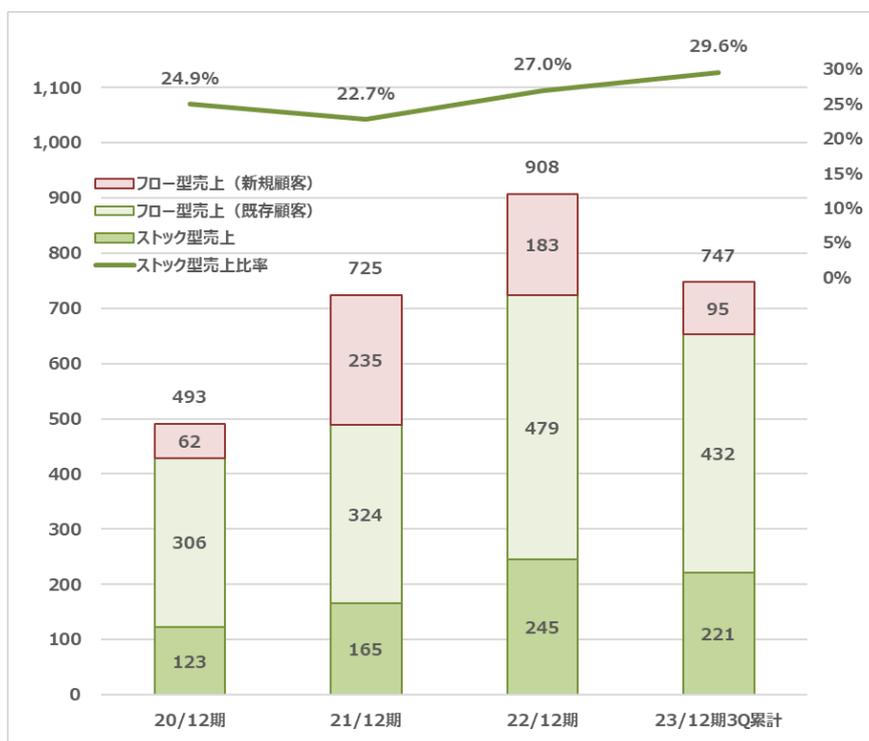
なお、22/12期における収益形態別の売上総利益率は、ソフトウェア売上高67%、サービス売上高45%、ハードウェア売上高15%となっている。このことから、ストック型収益であるソフトウェア売上高の売上構成比の上昇が、全体の売上総利益率を引き上げる要因となっている。

【図表2】収益形態別売上高

収益形態	2021/12期			2022/12期			2023/12期 3Q累計	
	売上高 (百万円)	前期比 (%)	売上構成比 (%)	売上高 (百万円)	前期比 (%)	売上構成比 (%)	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)
ソフトウェア売上高	50	-	6.9	109	118.0	12.0	175	23.4
サービス売上高	501	-	69.1	654	30.5	72.0	378	50.6
ハードウェア売上高	174	-	24.0	145	-16.7	16.0	194	26.0
合計	725	47.1	100.0	908	25.2	100.0	747	100.0

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

【図表3】ストック型売上及びフロー型売上の推移

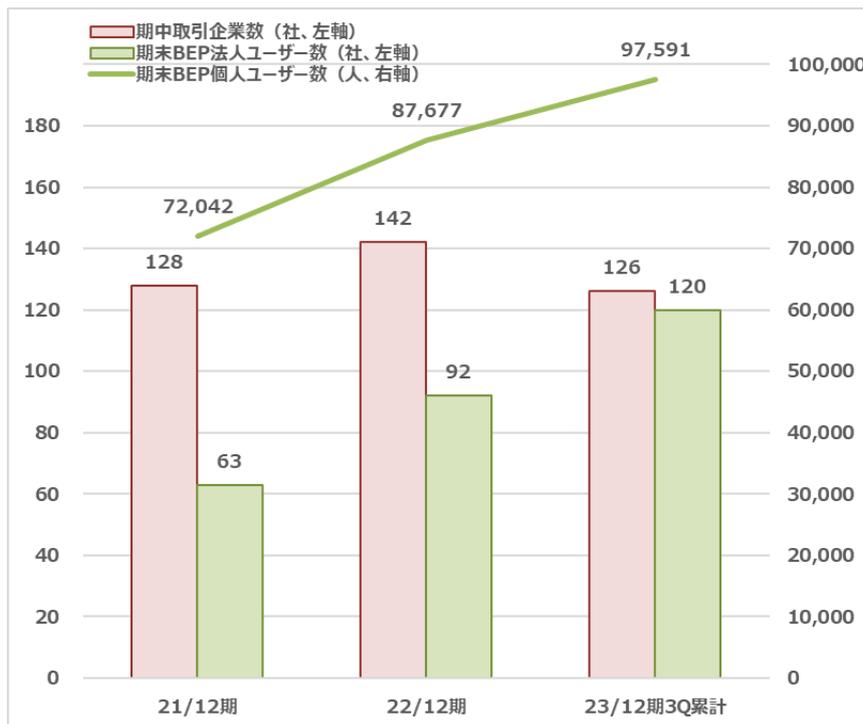


(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 顧客

同社の顧客は、同社が提供するソリューションの関係上、インフラ運営企業が多い。そして、BEPというプラットフォームがソリューションのベースとなっている関係上、同社の事業成長においては、継続的にBEPを利用するユーザー数の増加が欠かせない。23年9月末におけるBEPユーザー数は120社、97,591人まで増加している(図表4)。

【 図表 4 】 取引企業数及びBEPユーザー数の推移



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ ブルーイノベーションの強み

同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) 非 GPS 環境下でのドローンの飛行を可能とするマルチセンサポジショニングの技術を有しており、その技術を使ったドローンの運用に関する知見が豊富である
- (2) 自社開発の独自技術をベースに、各種ソリューションのもととなるBEPが構築されている。独自技術を裏づける特許は登録済み 8 件、出願中 4 件となっている
- (3) ハードウェアデバイスのメーカーではないことにより、ドローン、AGV (Automatic Guided Vehicle:無人搬送車)、ロボット等、あらゆるハードウェアデバイスを運用できるという「デバイスフリー」のポジションを確立している

- (4) JUIDA や官公庁との連携が事業推進を後押ししている。ドローン運行に関する証明証を発行する JUIDA との連携を通じて、パイロットネットワークを構築できているため、提供するソリューションの運用の際に必要な人的リソースの確保がしやすくなっている。また、ソリューションを確立する際に不可欠な実証実験も、官公庁との連携により進みやすくなっている

> 事業環境

◆ 市場環境

インプレス総合研究所の「ドローンビジネス調査報告書 2023」によると、同社が対象とするドローン関連事業の市場は、21年度2,308億円、22年度3,086億円と推測され、28年度には9,340億円まで拡大すると予想されている。

また、国土交通省の資料によると、ドローン等の無人航空機飛行に係る許可承認申請件数は、22年度は前年度比21.4%増の91,073件となっている。5年前の17年度が19,795件であり、年平均35.7%のペースで増加してきた。なお、同資料では月別の申請件数が開示されているが、23年1月以降は前年同月を上回る月がなく、23年10月になってからうじて前年同月と同数になっている。これは、従来200g以上の機体の飛行について登録が必要であったものが、22年6月20日以降、100g以上の機体にも義務づけられるように変更され、飛行許可を必要とする機体の対象が広がったことの反動と見られる。

ドローン市場を取り巻く環境としては、有人地帯上空における目視外飛行(レベル4)に関する法整備がなされ、22年12月より制度が開始となった。100g以上の機体の登録義務化もこの一環であり、他には、22年12月のドローンの国家ライセンス制度の導入などが進んでいる。

◆ 競合

顧客になりうるインフラ運営企業にとって、同社以外の選択肢としては、日立製作所(6501 東証プライム)の「ドローンプラットフォーム」や、NTTドコモ(東京都千代田区)の「docomo sky Cloud」が考えられる。前者はGPS環境下での運用に対するサービスが主である点において、後者は米国のドローンメーカーSkydio,Inc.のデバイスの使用が前提となっている点において、同社のBEPのコンセプトとは異なっている。

また、ドローン関連の上場企業としてはACSL(6232 東証グロース)が挙げられるが、ACSLはドローンの用途特化型の機体の試作及び量産を担う企業であるため、デバイスフリーを掲げる同社とはほとんど競合しない。

> 業績

◆ 過去の業績推移

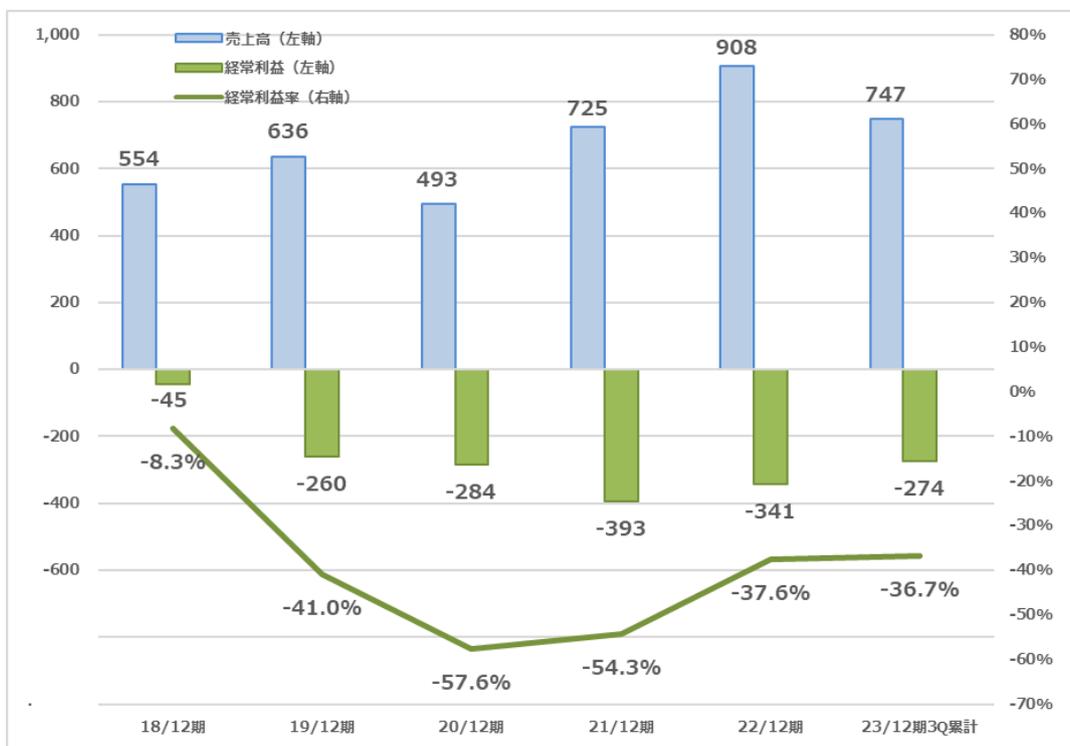
同社は18/12期からの業績を開示している(図表5)。

売上高は、20/12期に新型コロナウイルス禍の影響で前期比減収になったものの、18/12期から22/12期まで年平均13.1%のペースで増加してきた。

同社の費用の大半は人件費と研究開発費であり、先行投資が続いている。中でも21/12期は、新型コロナウイルス禍が明ける状況を見越してソリューション開発に重点的に取り組んだため、増収になったものの損失幅が拡大した。なお、同社としては21/12期にかけた費用を当面の最高水準とし、今後は費用の伸びを抑制する方針とした。そのため、22/12期以降は増収に伴い、損失幅は縮小に向かっている。

【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

◆ 22年12月期決算

22/12期業績は、売上高908百万円(前期比25.2%増)、営業損失349百万円(前期は391百万円の損失)、経常損失341百万円(同393百万円の損失)、当期純損失345百万円(同394百万円の損失)となった。

ソリューション区分別売上高は、点検ソリューションが前期比4.0%減、教育ソリューションが同14.8%増、物流ソリューションが同178.9%増、ネクストソリュー

ションが同 3.3%増となった。点検ソリューションが減収となっているのは、燃料価格高騰に苦しむ電力業界をはじめとするエネルギー業界が設備投資予算を圧縮したためである。また、物流ソリューションが大幅増収となったのは、国土交通省の受託事業の実証実験に加え、大手メーカーとの倉庫内運搬の研究開発案件や仙台市津波対策ドローンポート案件の受託が貢献したためである。

売上総利益率は前期比 10.1%ポイント上昇の 43.0%となった。収益形態別売上構成比は、ソフトウェア売上が前期比 5.1%ポイント上昇の 12.0%、サービス売上高が同 2.9%ポイント上昇の 72.0%、ハードウェア売上高が同 8.0%ポイント低下の 16.0%となった。利益率の高いソフトウェア売上高の売上構成比が上昇し、利益率の低いハードウェア売上高が減収となったことで、全体の売上総利益率が上昇した。

また、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、前期の増員による人件費の増加等により前期比 17.6%増となったが、売上高販管費率は同 5.3%ポイント低下の 81.5%となった。

これらの結果、利益率は改善傾向にあるものの、営業損失が続いている。

◆ 23 年 12 月期第 3 四半期累計期間決算

23/12 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 747 百万円、営業損失 274 百万円、経常損失 268 百万円、四半期純損失 271 百万円であった。売上高の 23/12 期通期の会社計画に対する進捗率は 59.6%である。

第 3 四半期累計期間のソリューション区分別売上高の前年同期比は開示されていないが、22/12 期通期の売上高を既に上回っている点検ソリューションが全体の増収を牽引している(図表 1)。

売上総利益率は 22/12 期の 43.0%より 6.4%ポイント高い 49.4%となった。収益形態別売上構成比は、ソフトウェア売上 23.4%、サービス売上高 50.6%、ハードウェア売上高 26.0%となり、利益率の高いソフトウェア売上高の売上構成比の上昇が続いたことが貢献した。

一方、売上高販管費率は 22/12 期の 81.5%より 4.5%ポイント高い 86.0%となった。売上総利益率の改善が売上高販管費率の悪化を上回り利益率は改善しているが、引き続き営業損失を記録した。

◆ 23 年 12 月期会社計画

23/12 期の会社計画は、売上高 1,255 百万円(前期比 38.2%増)、営業損失 298 百万円(前期は 349 百万円の損失)、経常損失 297 百万円(同 341 百万円の損失)、当期純損失 299 百万円(同 345 百万円の損失)である。

ソリューション区別売上高は、点検ソリューションが前期比 58.3%増、教育ソリューションが同 35.6%増、物流ソリューションが同 11.9%増、ネクストソリューションが同 46.5%増を想定している。

売上総利益率は前期比 6.5%ポイント改善の 49.5%を予想している。売上総利益率が高いソフトウェアの売上構成比の上昇が見込まれることが大きな要因である。販管費は人件費の同 12.7%増、研究開発費の同 38.9%増のほか、監査報酬や上場アドバイザー報酬、上場関連費用が加わり、同 24.2%増を計画している。それでも、増収効果により、売上高販管費率は同 8.2%ポイント改善の 73.3%を見込んでいる。

これらより、23/12 期の売上高営業利益率は前期比 14.8%ポイント改善するものの、営業損失が続くと同社は予想している。

◆ 成長戦略

同社は、成長戦略を短期と中長期に分けている。

短期成長戦略は、ドローンの領域拡大と機能拡大の二軸で描いている。

領域の拡大については、主力の点検ソリューションでの基盤を強化していくとともに、レベル4解禁に伴って市中でのドローン物流が現実味を帯びてきたことを受けての、「BEPポート」を基軸とした物流ソリューションを拡大していくことを中心に据えている。このうち、点検ソリューションについては民間施設の点検から公共インフラ施設の点検への拡大を志向しており、中でも、老朽化が進む橋梁及び水管橋点検の領域に着目している。

機能の拡大については、同社は、「BEPパッケージ」の開発を以下の 4 段階に分けて考えている。現在は「Connected solutions」まで進んでおり、その次段階である「Integrated solutions」については実証実験を進めてソリューション化につなげていくとしている。

- (1) 手でドローン等を動かす「Standalone solutions」
- (2) 単体のドローンやロボット等がBEPと接続する「Connected solutions」
- (3) ドローンやロボットの複数機種、複数台がBEPと接続する「Integrated solutions」
- (4) BEPに接続されたドローンやロボット等が自律して動く「Network-based solutions」

中長期成長戦略では、BEPに蓄積されたフライトデータに関するビッグデータを活用してドローン市場における地位を確立しつつ、ドローンや AGV が自律して動くサービスを提供するプラットフォームになることを目指していく。

> 経営課題/リスク

◆ **過年度の損失計上により利益剰余金がマイナスであることについて**
同社は当期純損失の計上が継続したため、利益剰余金は 22/12 期末時点でマイナス 344 百万円、23/12 期第 3 四半期末時点でマイナス 271 百万円となっている。

◆ **営業キャッシュ・フローの赤字が続いていることについて**
営業キャッシュ・フローは、21/12 期はマイナス 282 百万円、22/12 期はマイナス 365 百万円と赤字が続いている。今後とも営業キャッシュ・フローの赤字が解消されるかどうかについて注視したい。

◆ **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。

◆ **ベンチャーキャピタルによる保有について**
上場前の時点で、ベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成する投資事業組合が保有する株式の割合は 31.6%である。上場後、これらの保有分の売却が進むことで、株価に影響が及ぶ可能性がある。

◆ **流通株式比率について**
同社が東証グロース市場の上場維持基準を満たすためには、流通株式比率 25%以上を維持しなくてはならないが、上場直後の流通株式比率は 27.7%に留まると同社は見込んでいる。次回の上場維持基準に係る審査が行われた際に条件を満たしていなかった場合、その後 1 年以内にこの上場維持基準に適合しなければ、上場廃止基準に該当する可能性がある点には留意が必要である。

なお、同社では、役員への一部株式の売出し要請や、ストック・オプションの行使促進等を通じて、流通株式比率を上げていく方針である。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2021/12		2022/12		2023/12 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	725	100.0	908	100.0	747	100.0
売上原価	487	67.1	517	57.0	378	50.6
売上総利益	238	32.9	390	43.0	368	49.4
販売費及び一般管理費	629	86.8	740	81.5	643	86.0
営業利益	-391	-53.9	-349	-38.5	-274	-36.7
営業外収益	7	-	9	-	8	-
営業外費用	10	-	1	-	2	-
経常利益	-393	-54.3	-341	-37.6	-268	-35.9
税引前当期(四半期)純利益	-394	-54.3	-342	-37.7	-269	-36.0
当期(四半期)純利益	-394	-54.4	-345	-38.0	-271	-36.3

貸借対照表	2021/12		2022/12		2023/12 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	912	87.8	832	88.8	682	86.4
現金及び預金	675	64.9	527	56.3	480	60.8
売上債権	185	17.9	212	22.7	118	15.1
棚卸資産	35	3.4	66	7.0	58	7.4
固定資産	127	12.2	104	11.2	107	13.6
有形固定資産	81	7.9	69	7.4	80	10.2
無形固定資産	34	3.3	25	2.7	18	2.4
投資その他の資産	10	1.0	9	1.0	8	1.0
総資産	1,039	100.0	937	100.0	790	100.0
流動負債	157	15.1	176	18.8	215	27.3
買入債務	26	2.5	35	3.8	36	4.6
固定負債	402	38.7	394	42.1	479	60.7
純資産	480	46.2	365	39.1	94	12.0
自己資本	480	46.2	365	39.1	94	12.0

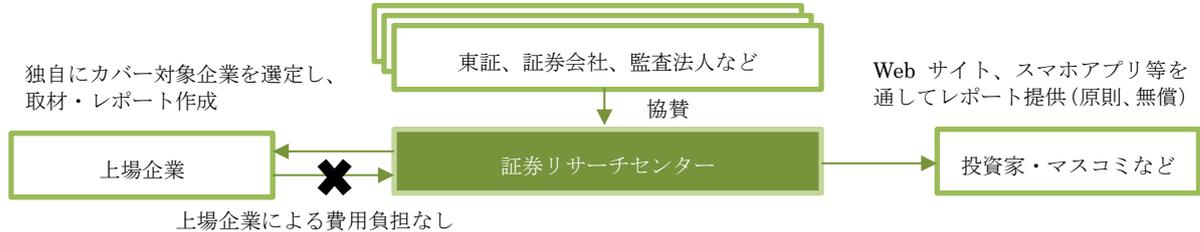
キャッシュ・フロー計算書	2021/12	2022/12
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-282	-365
減価償却費	37	43
投資キャッシュ・フロー	-52	-12
財務キャッシュ・フロー	400	229
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	65	-147
現金及び現金同等物の期末残高	675	517

(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

太陽有限責任監査法人

PwC Japan 有限責任監査法人

監査法人 A&A パートナーズ

株式会社プロネクサス

S M B C 日興証券株式会社

EY 新日本有限責任監査法人

有限責任監査法人トーマツ

いちよし証券株式会社

仰星監査法人

日本証券業協会

大和証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

株式会社 S B I 証券

J トラストグローバル証券株式会社

監査法人アヴァンティア

日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社

株式会社 I C M G

三優監査法人

宝印刷株式会社

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。