

ホリスティック企業レポート 学びエイド 184A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2024年5月31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 20240530

予備校講師等が制作した1コマ5分程度の講義動画を学習塾等に配信
参考書のデジタル化に伴う解説動画制作と動画配信システム構築で成長を目指す

アナリスト:鎌田 良彦 +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

【184A 学びエイド 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)
2022/4	290	1.8	-47	-	-47	-	-60	-	-29.1	-68.9	0.0
2023/4	501	72.8	111	-	110	-	93	-	45.1	-23.8	0.0
2024/4 予	623	24.4	143	28.8	139	26.4	115	23.7	55.9	-	0.0

(注) 1. 単体ベース、2024/4期は会社予想
2. 2024年2月8日付で1:100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 1,130円 (2024年5月30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 2,248,100株	設立年月日 2015年5月11日	S B I証券
時価総額 2,540百万円	代表者 廣政 愁一	【監査人】
上場初値 1,282円 (2024年5月28日)	従業員数 30人 (2024年3月)	三優監査法人
公募・売価 970円	事業年度 5月1日~翌年4月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後3か月以内	

> 事業内容

◆ 予備校講師等が制作した短い講義動画を学習塾等に配信

学びエイド(以下、同社)は、予備校講師等としての実績があり、同社が「鉄人講師」として認定した講師が制作に関わった1コマ5分程度の講義動画を、個人及び学習塾に配信し、教科書会社や参考書出版社等には教科書や参考書等の解説動画と配信システムを提供している。

同社は、教育デジタル事業の単一セグメントであるが、①個人向けに「学びエイド」と同社直営の学習塾の運営、②学習塾向けに「学びエイドマスター」と「学びエイドマスターforSchool」、③教科書会社や参考書出版社等の教育関連企業向けに「学びエイド forEnterprise」を提供している。主要サービスは学習塾向けと企業向けのサービスで、23/4期には学びエイドマスター、学びエイドマスターforSchool、学びエイド forEnterpriseの3つのサービスで売上高の98%を占めた(図表1)。なお、個人向けのサービスはその他に含まれる。

【図表1】売上内訳

	22/4期		23/4期		24/4期第3四半期累計期間	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
学びエイドマスター	163	56.2	131	26.1	73	18.8
学びエイドマスターforSchool	68	23.4	200	39.9	109	28.1
学びエイドforEnterprise	48	16.6	160	31.9	200	51.5
その他	9	3.1	8	1.6	4	1.0
合計	290	100.0	501	100.0	388	100.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 学びエイドと学習塾

個人向けの学びエイドでは、中学・高校の学習範囲を対象に1コマ5分程度の講義動画であるマイクロ講義を提供している。マイクロ講義とは、講義を短く区切ることで、わからない箇所だけを繰り返し視聴でき、キーワード検索で必要な講義をピンポイントで視聴できる等、生徒が能動的・効率的に学習できる講義形式と社では定義している。

同社では、学びエイドは電子辞書のような使い方を想定しており、講義動画では講師は顔出しをせず、説明のための画像と音声による講義になっている。マイクロ講義は、生徒にとっては必要な箇所を短時間に効率的に学習できるメリットがあり、制作する社には、1コマ当たりの動画制作費用が少なく、動画の修正・訂正を低コストで行える等のメリットがある。

学びエイドでは、1日3コマまでのマイクロ講義を無償で視聴できる一般会員と、有料のプレミアム会員がある。プレミアム会員は、中学・高校の学習範囲をカバーする62,000コマ以上のマイクロ講義が定額で見放題となる。料金は、年払いの場合、月額898円となっている。

同社が埼玉県さいたま市で運営する学習塾のTHE DOORでは、学びエイドマスターを用いた指導を行っている。同塾は、学びエイドマスターのショールームや、テストマーケティングの役割を担っている。

◆ 学びエイドマスターと学びエイドマスターforSchool

学びエイドマスターは、小規模から中規模の学習塾向けに、学びエイドのマイクロ講義の配信サービスに加え、学習塾専用の講義動画制作、塾運営を効率化する管理機能(入退室管理、月謝管理、学習管理、成績管理、お知らせ・連絡機能等)を提供するサービスである。24年3月末の契約教室数は400教室以上となっている。

利用料金は、サービス導入時の初期導入費用と月額料金からなる。月額料金は、1教室当たり定額の基本費用と1生徒当たり定額の生徒アカウント費用からなる。

学びエイドマスターforSchoolは、中規模から全国展開する大手学習塾本部向けのサービスで、学びエイドを含む講義動画の選択や配信システムについて顧客ごとにカスタマイズしたサービスになっており、システム開発の請負も行っている。主要顧客としては、武田塾を運営するA.ver(東京都文京区)、個別指導学習塾のスクールIEを運営するやる気スイッチグループ(東京都中央区)等がある。

学びエイド、学びエイドマスター、学びエイドマスターforSchoolで使用する講義動画の著作権は、鉄人講師が保有しており、同社は鉄人講師からの使

用許諾を得て利用している。鉄人講師に対しては、講義動画を利用して得られた売上高の約 5%を著作権料として、提供した動画本数に応じて配分している。

◆ 学びエイド forEnterprise

学びエイド forEnterprise は、主に参考書出版社向けに、紙媒体の参考書に添付した QR コードをスマートフォンやタブレットで読み込んで表示させる解説動画の制作や、解説動画を視聴するためのシステムを開発・提供するサービスである。

解説動画の制作は、鉄人講師に加え、鉄人講師として認定される前段階の登録講師が担当する。解説動画は必ずしも 1 コマ 5 分に限られるものではなく、その内容は出版社が決定し、動画の著作権も出版社に帰属する。

> 特色・強み

(注 1)1 名の講師が複数の科目を担当している場合には、科目ごとに 1 名とカウント

◆ 鉄人講師・登録講師のネットワーク

同社の廣政愁一社長は、東進ハイスクールの講師出身で、同社を設立する前の 1995 年 3 月に学校に予備校講師を派遣する学校内予備校事業を行う RGB サリヴァン(東京都江東区)を設立している。こうした経緯による鉄人講師のネットワークが 15 年 5 月に設立された同社にも引き継がれており、同社の講義画像のコンテンツの強みとなっている。鉄人講師は、科目換算^{注 1}で 100 名以上に、鉄人講師としてデビューする前の登録講師も 20 名程度に達している。

◆ 講義動画制作の実績とノウハウ

同社が制作した講義動画は、学びエイド forEnterprise を含めて延べ 7 万コマ以上に達しており、幅広い科目を網羅している点が強みになっている。

講義動画については学習指導要領に準拠した内容が求められ、4 年ごとの教科書改訂、10 年ごとの学習指導要領改訂にともない作り直しや修正が必要になる。講義動画制作にはこうした教育関連動画ならではのノウハウが必要になる。また、マイクロ講義であれば、修正の際も全体を作りなおすことなく、必要な部分の差し替えなどで対応できるというメリットもある。

> 事業環境

◆ 学習塾市場は横ばい圏のなか、中小学習塾の倒産が増加

経済産業省の「特定サービス産業動態統計調査」で、データの連続性がある過去 3 年間の学習塾の市場動向を見ると、23 年の学習塾の売上高は、前年比 4.4%増の 5,813 億円だった。一方で、事業所数は同 1.1%減の 11,433 箇所、受講生数は同 1.7%減の 1,441 万人となった(図表 2)。

【 図表 2 】 学習塾市場

		21年	22年	23年
売上高	億円	5,517	5,568	5,813
	前年比		0.9%	4.4%
事業所数	箇所	11,337	11,558	11,433
	前年比		1.9%	-1.1%
受講生数	万人	1,470	1,467	1,441
	前年比		-0.3%	-1.7%

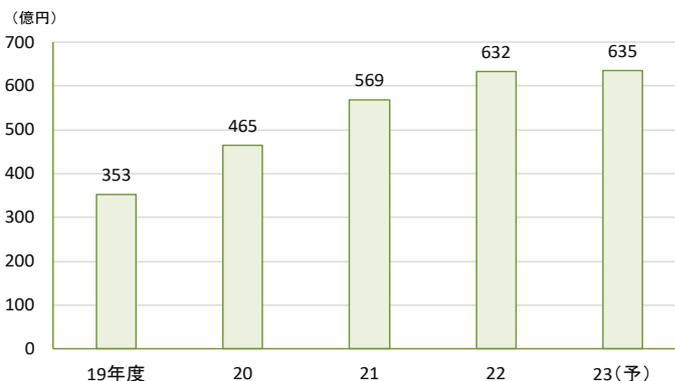
(出所) 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より証券リサーチセンター作成

東京商工リサーチによれば、23年の学習塾の倒産件数は、前年比 28.5% 増の 45 件と 5 年ぶりに 40 件を上回り、過去 20 年では 18 年の 42 件を上回り最多となった。少子化が進む中、資金力のある大手学習塾が IT 化を進めてシェアを拡大する一方で、資金や講師陣のリソースに制約のある中小・零細規模の学習塾の淘汰が進んでいる。新型コロナウイルス関連の倒産も 23 年は同 18.1% 増の 13 件となり、20 年の 3 件から増加が続いている。

◆ 成長が鈍化した 23 年度のデジタル教育コンテンツ市場

矢野経済研究所の「2023 EdTech・デジタル教育コンテンツの動向と将来展望」(23 年 6 月)によれば、22 年度の映像授業、デジタル教材、授業・学習支援ツールの 3 分野からなるデジタル教育コンテンツ市場は前年度比 11.1% 増の 632 億円となった(図表 3)。映像授業は、競合激化による価格低下や、大学入試で面接、小論文作成等による総合型選抜や学校推薦型選抜が台頭し、試験による一般選抜に対応した学習需要が停滞した等により前年度割れとなった。他の 2 分野は、経済産業省の「EdTech 導入補助金」等が寄与して市場が拡大した。

【 図表 3 】 デジタル教育コンテンツ市場



(出所) 矢野経済研究所「2023 EdTech・デジタル教育コンテンツの動向と将来展望」より証券リサーチセンター作成

23年度は、EdTech 導入補助金の給付がなく、大学入試の一般選抜に対応した学習需要の停滞が続くことや、新型コロナ禍で活発化したデジタル教材の導入にも落ち着きが見られることから、デジタル教育コンテンツ市場は前年度比 0.5%増の 635 億円と予想されている。

◆ 競合

講義動画の配信サービスとしては、リクルートホールディングス(6098 東証プライム)傘下のリクルートのスタディサプリや、市進ホールディングス(4645 東証スタンダード)子会社のウイングネットが提供するウイングネット等がある。

スタディサプリは 1 コマ当たりの講義時間が学びエイドと同様に短い、学校向けや個人向けが中心で、学習塾向けは少ない。ウイングネットは学習塾向けが中心だが、1 コマ当たりの講義時間が 20~90 分と長い。

(注2)Software as a Service の略。ソフトウェアをネットワーク経由でサービスとして提供・利用する形態

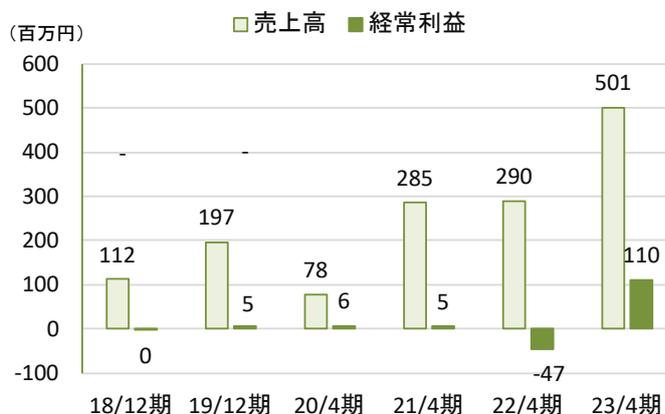
学習塾の業務管理サービスを提供する会社としては、SaaS^{注2}型サービスの Comiru(コムル)を運営するPOPER(5134 東証グロース)があるが、講義動画の提供は行っていない。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は 15 年 5 月に設立され、16 年 1 月に個人向けの学びエイドのサービス提供を開始した。16 年 4 月には学習塾向けの学びエイドマスターのサービス提供を開始し、従来の中学生向けに加え高校生向けの講座拡大を目指していた学習塾の需要を捉えて売上高が拡大した。19 年 3 月には学びエイドマスターforSchool、21 年 1 月には学びエイド forEnterprise の提供を開始した。過去の業績を見ると、22/4 期は人材採用の積極化による人件費増加により 47 百万円の経常損失となった(図表 4)。

【 図表 4 】 業績推移



(注)20/4 期は決算期変更に伴い 4 カ月決算

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 23年4月期

23/4期の業績は、売上高 501 百万円(前期比 72.8%増)、営業利益 111 百万円(前期は 47 百万円の損失)、経常利益 110 百万円(同 47 百万円の損失)、当期純利益 93 百万円(同 60 百万円の損失)であった。

主要 3 サービスの動向を見ると、学びエイドマスターは、新型コロナ禍以降の学習塾の経営環境悪化、サービスを利用していた生徒の退塾等により契約教室数、顧客単価ともに減少して減収となった。一方で、学びエイドマスターforSchool は大型のシステム開発受注により顧客単価が上昇し、学びエイド forEnterprise は参考書の解説動画制作需要が増えて、契約法人数、顧客単価ともに増加して大幅増収となり、これら 2 サービスが業績の拡大を支えた(図表 5)。

【 図表 5 】 主要 3 サービスの動向

		22/4期	23/4期	伸び率 (%)
学びエイドマスター	顧客数 (契約教室数)	614	525	-14.5
	顧客単価 (千円)	266	249	-6.4
	売上高 (百万円)	163	131	-19.6
学びエイドマスターforSchool	顧客数 (契約法人数)	8	8	0.0
	顧客単価 (千円)	8,606	25,111	2.9x
	売上高 (百万円)	68	200	2.9x
学びエイドforEnterprise	顧客数 (契約法人数)	12	21	75.0
	顧客単価 (千円)	4,035	7,651	89.6
	売上高 (百万円)	48	160	3.3x
3サービス合計	売上高 (百万円)	279	491	76.0
	全社売上高 (百万円)	290	501	72.8
	3サービス売上高構成比	96%	98%	

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 24年4月期第3四半期累計期間

24/4期第3四半期累計期間の業績は、売上高 388 百万円、営業利益 46 百万円、経常利益 45 百万円、四半期純利益 54 百万円であった。学びエイド forEnterprise の売上高が新規顧客獲得、既存顧客へのアップセル・クロスセル等により好調だった。

◆ 24年4月期会社計画

同社の 24/4 期計画は、売上高 623 百万円(前期比 24.4%増)、営業利益 143 百万円(同 28.8%増)、経常利益 139 百万円(同 26.4%増)、当期純利益 115 百万円(同 23.7%増)である(図表 6)。24年2月までの実績に、3月以降の予想値を合算した計画となっている。第4四半期の業績寄与が大きいのは、学びエイド forEnterprise の売上高が、新学期開始前後の3月と4月に集中するためである。

【 図表 6 】 24 年 4 月期会社計画

	23/4期		24/4期会社計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	501	100.0	623	100.0	24.4
学びエイドマスター	131	26.1	96	15.4	-26.7
学びエイドマスターforSchool	200	39.9	145	23.3	-27.5
学びエイドforEnterprise	160	31.9	374	60.0	2.3x
その他	8	1.6	8	1.3	0.0
売上原価	122	24.4	196	31.5	60.7
売上総利益	379	75.6	427	68.5	12.7
販売費及び一般管理費	267	53.3	283	45.4	6.0
営業利益	111	22.2	143	23.0	28.8
営業外収支	-1	-	-4	-	-
経常利益	110	22.0	139	22.3	26.4
当期純利益	93	18.6	115	18.5	23.7

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

学びエイドマスターの売上高は、96 百万円(前期比 26.7%減)を見込んでいる。学習塾の経営悪化や生徒の退塾等の傾向が続き、契約教室数は 410 教室(同 21.9%減)、顧客単価は 236 千円(同 5.2%減)とともに減少を見込んでいる。

学びエイドマスターforSchool の売上高は、145 百万円(前期比 27.5%減)を見込んでいる。契約法人数は M&A による顧客の減少もあり、7 法人(同 12.5%減)、顧客単価は前期の大口開発案件の剥落で 20,842 千円(同 17.0%減)の計画である。

学びエイド forEnterprise の売上高は、374 百万円(前期比 2.3 倍)を見込んでいる。参考書の解説動画制作や配信システム構築の需要が旺盛で、契約法人数は 23 法人(同 9.5%増)、顧客単価 16,289 百万円(同 2.1 倍)の計画である。

売上原価の主要項目は労務費と経費である。労務費は、講義動画制作やシステム開発等の人件費であり、経費は鉄人講師等に支払う講義動画の著作権料、システム開発、動画編集等の外注加工費である。講義動画制作の人員採用による人件費増、及び外注加工費増加により、売上原価は 196 百万円(前期比 60.7%増)、売上総利益は 427 百万円(同 12.7%増)の計画である。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は、人件費と広告宣伝

費である。人件費は158百万円(前期比10.4%増)、広告宣伝費は20百万円(同15.4%減)を見込んでいる。これらの結果、販管費は283百万円(同6.0%増)、営業利益は143百万円(同28.8%増)の計画である。

営業外収益では受取利息を見込み、営業外費用では上場関連費用3百万円を見込んでおり、経常利益は139百万円(前期比26.4%増)の計画である。特別損益は見込んでおらず、当期純利益は115百万円(同23.7%増)の計画である。

◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、①中学生領域への拡大も含めた学びエイドマスターの利用者拡大、②教材デジタル化に対応するための教材会社・出版社とのコラボレーション拡大、③日本一のコンテンツ制作工房への体制強化を挙げている。

学びエイドマスターの契約法人数や顧客単価の減少が続く背景には、大学入試において総合型選抜が増えていることや、高校生対象の講座を開設し学びエイドマスターを導入した学習塾で十分な指導が提供できていない等の要因がある。こうした状況に対応し、同社では23年11月にオンラインの小論文添削サービスの「総合型選抜対策 添削道場」、24年1月には学習塾の生徒を同社が直接指導するオンライン学習指導サービスの「テツヨビ」を展開して強化を進めている。

教材会社・出版社とのコラボレーションでは、23年11月に教材を制作する出版社等を顧客に持つ共同印刷(7914 東証プライム)と資本業務提携を締結し、新規顧客開拓を進める考えである。

講義画像の制作に関しては、撮影スタジオの増強や制作人員の採用拡大で対応する考えである。

> 経営課題/リスク

◆ 鉄人講師・登録講師とのネットワークについて

同社の講義動画制作においては、鉄人講師や登録講師とのネットワークが重要な役割を果たしている。鉄人講師及び登録講師との良好な関係が維持できず、多くの講義動画の使用許諾契約が終了するような場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 少子化の影響について

教育産業は、長期に亘る出生率の低下に伴う学齢人口の減少に直面している。同社では、主要顧客の学習塾の経営改善を支援するサービスの提供等により対応する考えであるが、学習塾の経営悪化や受講生の減少が想定以上に進む場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ **ベンチャーキャピタル等の保有株式について**

オーバーアロットメントを考慮しない、上場時のベンチャーキャピタル等保有株式比率は24.4%になると証券リサーチセンターでは推定している。上場後にベンチャーキャピタル等がこれらの株式を売却する場合には、短期的に需給バランスが悪化し、同社の株価に影響を与える可能性がある。

◆ **配当政策について**

同社は株主に対する利益還元を重要な課題と認識しているが、現状は成長過程にあるとの認識から、内部留保の充実を図り、将来の事業展開及び経営体質強化へ投資に充当して、一層の事業拡大を目指すことが、株主への最大の利益還元になると考えている。このため、現時点で配当実施の可能性及びその実施時期等は未定としている。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2022/4		2023/4		2024/4 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	290	100.0	501	100.0	388	100.0
売上原価	93	32.1	122	24.4	137	35.3
売上総利益	196	67.6	379	75.6	251	64.7
販売費及び一般管理費	244	84.1	267	53.3	204	52.6
営業利益	-47	-	111	22.2	46	11.9
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	0	-	1	-	0	-
経常利益	-47	-	110	22.0	45	11.6
税引前当期(四半期)純利益	-59	-	110	22.0	45	11.6
当期(四半期)純利益	-60	-	93	18.6	54	13.9

貸借対照表	2022/4		2023/4		2024/4 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	134	69.8	313	84.8	277	80.3
現金及び預金	50	26.0	123	33.3	122	35.4
売上債権	81	42.2	185	50.1	145	42.0
棚卸資産	0	0.0	0	0.0	0	0.0
固定資産	58	30.2	56	15.2	67	19.4
有形固定資産	53	27.6	50	13.6	48	13.9
無形固定資産	0	0.0	0	0.0	0	0.0
投資その他の資産	4	2.1	5	1.4	19	5.5
総資産	192	100.0	369	100.0	345	100.0
流動負債	74	38.5	124	33.6	66	19.1
買入債務	-	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	14	7.3	32	8.7	28	8.1
固定負債	39	20.3	74	20.1	52	15.1
長期借入金	30	15.6	64	17.3	44	12.8
純資産	77	40.1	171	46.3	225	65.2
自己資本	77	40.1	171	46.3	225	65.2

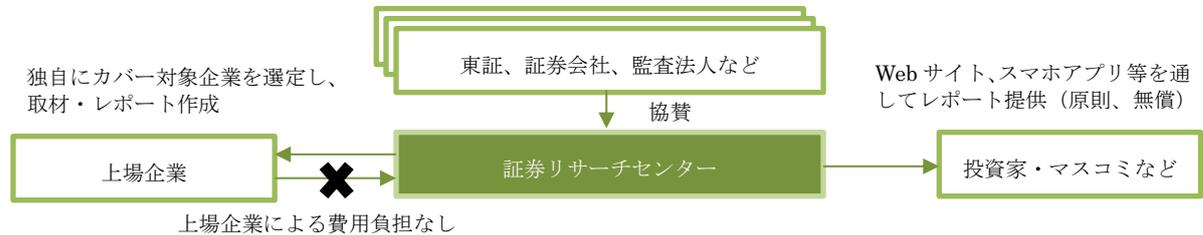
キャッシュ・フロー計算書	2022/4	2023/4
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-56	24
減価償却費	6	6
投資キャッシュ・フロー	-2	-3
財務キャッシュ・フロー	-13	53
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-72	73
現金及び現金同等物の期末残高	50	123

(出所)届出目論見書を基に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	S M B C 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	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会

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ため、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。