

ホリスティック企業レポート

フライヤー

323A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2025年2月21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 20250220

**ビジネス書の要約サービスを法人、個人向けに月額課金モデルで提供
法人顧客の開拓と法人向け新規サービスの投入で成長を目指す**

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

【 323A フライヤー 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)
2023/2	634	22.9	-267	-	-271	-	-272	-	-95.3	-172.6	0.0
2024/2	785	23.8	-132	-	-136	-	-136	-	-45.3	-213.4	0.0
2025/2 予	946	20.5	2	-	-5	-	8	-	2.8	-	0.0

(注) 1. 単体ベース
2. 2024年10月16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
3. 2025/2期は会社予想、2025/2期予想EPSは公募株式数(275千株)を含めた予定期中平均株式数で算出

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価 932円 (2025年2月20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 3,318,760株	設立年月日 2013年6月4日	みずほ証券
時価総額 3,093百万円	代表者 大賀 康史	【監査人】
上場初値 1,178円 (2025年2月20日)	従業員数 57人 (2024年12月)	監査法人 A & Aパートナーズ
公募・売出価格 680円	事業年度 3月1日~翌年2月末日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後3カ月以内	

> 事業内容

◆ **ビジネス書の要約サービスを法人、個人向けに提供**

フライヤー(以下、同社)は、ビジネス書を対象にその内容を要約した、「本の要約サービス flier(フライヤー)」を法人及び個人向けに、クラウドサービスとして月額課金形態で提供している。PC の他、スマートフォン、タブレット端末で利用できる。

年間 6,000 冊以上発刊されるビジネス書のうち、毎年 400 冊程度を厳選し、50 名以上の外部専門ライターにより、1 冊の内容を約 10 分で読める要約を作成している。24 年 11 月末の要約数は 3,800 冊超となっており、そのうち 9 割以上については音声で聞くことができる。

要約コンテンツは、出版社や著者等の許諾を得て作成しており、要約内容についても確認を受けている。出版社や著者は、同社の要約サービスを宣伝機会、販売機会として捉えており、要約コンテンツの許諾に際して著作権使用料の支払いは発生していない。24 年 11 月末で提携出版社は 190 社超となっており、ビジネス書を発行している出版社のほぼすべてをカバーしている。

同社の事業は、法人向けのエンタープライズ事業、個人向けのコンシューマ事業の 2 つのセグメントからなり、本の要約サービスを中心に、その他のサービスの提供を行っている。

24/2 期の売上高構成比は、エンタープライズ事業が 63.1%、コンシューマ事

業が 36.8%となっている(図表 1)。近年、法人顧客の開拓と機能拡充に注力し、高い成長を遂げていることから、エンタープライズ事業が中核事業となっている。

【図表 1】売上内訳

	24/2期		25/2期3Q累計	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
エンタープライズ事業	495	63.1	484	69.0
コンシューマ事業	289	36.8	216	30.8
合計	785	100.0	701	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

◆ エンタープライズ事業

エンタープライズ事業では、「本の要約サービス flier」を活用した人材育成サービスである「flier business」を主力サービスとし、その他に施設向け事業、法人向け研修事業を行っている。

1) flier business

flier business は、本の要約サービスを通じた従業員の自律的学習によりリーダーシップやマネジメント力等のスキルを高め、社内での情報共有による学びの文化形成等を目指した人材育成サービスである。一斉一律の研修とは異なり、社員が興味のある分野や強化したい分野について自発的に取り組むための機会を提供している。本は編集等のプロセスを経て制作されており、学習のための情報源として信頼性が高い。

flier business には、本の要約サービスを全社的に活用するための各種の機能がある(図表 2)。例えば、「学びメモ」機能は、要約で得た学びや気づきを学びメモに書いて社内でシェアすることで、学びの共有やコミュニケーションの活性化を促す仕組みである。その他、社内専用の要約推薦リストを作成する「読書プログラム」や、有識者や同社編集部がお勧めリストを作成する「プレイリス」等の機能がある。要約利用者数や要約閲覧ランキング等の確認等ができる「管理者機能」もある。

【 図表 2 】 flier business の主な機能

主な機能	機能概要
要約詳細	1冊約10分で読める本の要約コンテンツの閲覧画面。9割以上のコンテンツでは音声版にも対応
要約ランキング	flierユーザー全体および導入企業内の要約閲覧ランキングにより良書を探しやすい一覧を提供
学びメモ	社内のユーザーの要約閲覧履歴や要約から得られた学びのアウトプット機能。他ユーザーからも閲覧書籍や学びメモが見えるSNS構造により、新たな本に興味を持つ機会を提供
読書プログラム	要約全体から良書を勧める社内専用の要約推薦リスト機能。企業における教育プログラムに応じた要約を選出
プレイリスト	要約全体から有識者や同社編集部から良書を勧める要約の推薦リスト機能
管理者機能	導入担当者向けの管理機能群。要約閲覧数推移、ユーザー別閲覧数ランキング確認、要約閲覧数ランキング確認、推薦書籍のプッシュ機能、ユーザー登録・削除等の各種管理者用機能
サービス連携	管理画面へのSAML/SSO認証 ^(注) やSlackとのチャットツール連携等、各種サービス連携への対応
人的資本開示機能	導入担当者向けの管理機能の一環として、人的資本情報に関連する項目を閲覧できる機能。サービスの利用状況を集計し、研修時間等人的資本の開示項目に利用可能な情報を提供

(注) Security Assertion Markup Language/Single Sign On 認証の略。一度のログインで複数のサービスへのログインを可能とする Single Sign On のための認証の規格

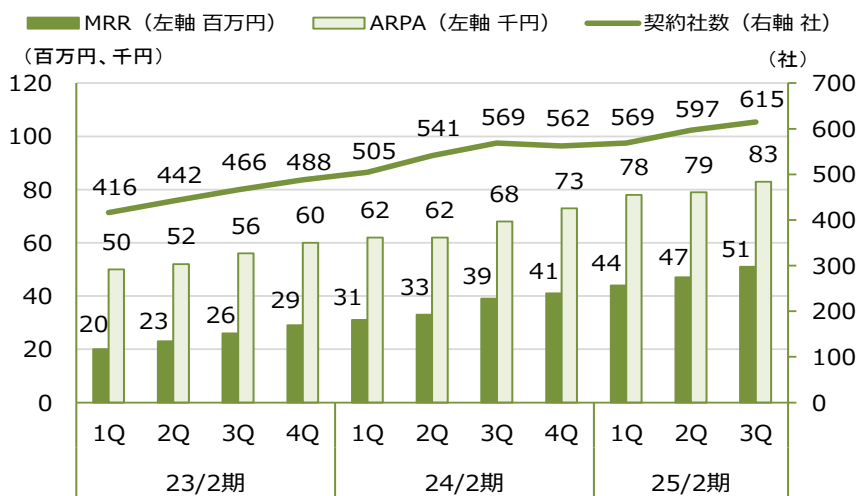
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

flier business の料金体系は、利用者のアカウント数に応じた月額課金となっている。flier business の契約社数は新規顧客開拓の成果により順調に伸び、25/2 期第 3 四半期末では 615 社となっている。MRR^{注1}を契約社数で除した 1 社当たりの月次平均単価である ARPA^{注2}は、従業員数の多い会社の開拓と、導入企業での利用部署・人数の拡大等により増加傾向にあり、25/2 期第 3 四半期では 83 千円となっている(図表 3)。

(注 1) Monthly Recurring Revenue の略。顧客から毎月継続的に得る月次収益額

(注 2) Average Revenue Per Account の略

【 図表 3 】 flier business の主要指標



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

2) 施設向け事業

施設向け事業では、シェアオフィスや図書館等の施設の Wi-Fi にスマートフォンを接続して本の要約を閲覧できるサービスを提供している。

3) 法人向け研修事業

法人向け研修事業では、主に flier business を利用している企業向けに研修サービスを提供している。研修内容としては、リーダー層向けに本を主題にして他企業の同階層の人たちとともにリーダーシップについて学ぶ「越境マネジメントプログラム」、著者によるセミナー等がある。研修毎に受講料金が異なる。

4) flier 成長組織ナビ

「flier 成長組織ナビ」は、従業員個々人の成長を促す仕組み作りが、組織や企業の成長につながるとの観点から、従業員に対するサーベイを行い、人材投資の成果をスコア化し、打ち手を見出すためのサービスである。24年5月に提供を開始し、現在は flier business を導入している企業に対して、データ収集を目的に無償での試験的な提供を行っている段階である。26/2期以降の有償化を計画しており、flier business の導入前後での flier 成長組織ナビのスコアを測定し、flier business 導入の成果を見える化する等、両サービスのクロスセルも想定している。

◆ コンシューマ事業

コンシューマ事業では、「本の要約サービス flier」を中心に、オンライン読書コミュニティの「flier book labo」、「flier book camp」の運営や、YouTube の「flier 公式チャンネル」を通じた広告事業を行っている。

1) 本の要約サービス flier

本の要約サービス flier には、要約が読み放題の税込月額 2,200 円のゴールドプラン、月 5 冊まで好きな要約が読める税込月額 550 円のシルバープラン、20 冊程度のサンプルの要約が閲覧できる無償のフリープランがある。

2) flier book labo、flier book camp

flier book labo は、オンライン読書コミュニティで、会員同士の交流のほか、著者等による読書会の開催等を行っている。会費は税込月額 5,500 円となっている。flier book camp は、単独の講座で、料金は講座当たり税込 16,500 円となっている。

3) flier 公式チャンネル

YouTube の flier 公式チャンネルでは、幅広い著名人による本を軸にしたインタビューを動画で提供しており、広告収入を得ている。

◆ 主要販売先

主要販売先として開示されているゼウスはクレジットカード等の決済代行業者であり、Apple Japan は、App Store 経由でのスマートフォンアプリの提供に関するものである。いずれもコンシューマ事業に関連する売上高となっている(図表 4)。

【図表 4】主要販売先

	24/2期		25/2期3Q累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
ゼウス	127	16.2	71	10.2
Apple Japan	70	9.0	53	7.6

(注)割合は売上高に対する比率
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ スケールメリットが働くストック型ビジネス

本の要約は、年間 400 冊程度が作成され、作成費用はほぼ一定となっている。本の要約は内容が陳腐化するリスクが低く、年々その数が増して行くことにより、同社サービスの利用価値が高まっていく。結果として、料金の引き上げも可能になる。新規顧客開拓には営業やカスタマーサクセス等の人員増強が必要となるが、料金体系は月額課金であるため、顧客の獲得とともに収益が積み上がるとともに、収益性が高まる、スケールメリットが働く収益構造となっている。

◆ 出版社との良好な関係

同社は、要約の作成に際して出版社や著者の許諾を取り、著作権の使用料の支払いは発生していない。要約の作成と利用が著作権の問題をクリアしていることは、事業のコンプライアンス面で重要な意味を持っている。出版社にとっては、同社による要約の作成と利用はマーケティング手段となっている。同社と出版社は相互にメリットのある関係にあり、同社のサービスの利用が増えると、出版社や著者のメリットも増加する。

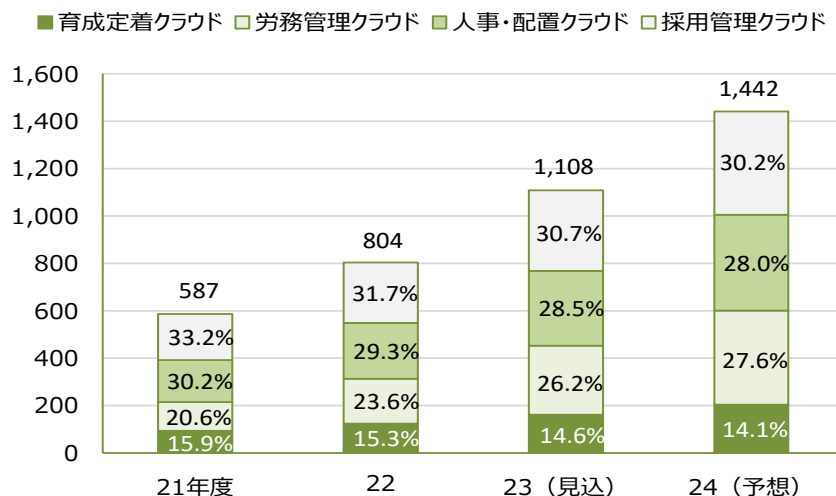
> 事業環境

◆ 拡大する HR Tech 市場

デロイトトーマツ ミック経済研究所の「HRTech 市場の実態と展望 2023 年度版」(24 年 2 月)によれば、AI やクラウド等の技術を活用し人事業務の効率化と生産性向上を目指す HR Tech (Human Resources Technology) 市場は、22 年度に前年度比 36.9%増の 804 億円となった。24 年度には同 30.1%増の 1,442 億円が見込まれている(図表 5)。

同社のエンタープライズ事業は、HR Tech 市場の中の育成・定着クラウドに属すると見られる。育成・定着クラウドは、22 年度で全体の 15.3%の 120 億円強の市場規模が、24 年度には同 14.1%の 200 億円強に拡大すると見込まれている。

【図表5】HR Tech の市場



(出所) デロイト トーマツ ミック経済研究所「HR Tech 市場の実態と展望 2023 年度版」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

本の要約サービスは、個人向けには YouTube 等で本の紹介を行う動画等があるが、法人向けに本の要約サービスを提供している会社はないと当社では認識している。

法人向けでは、同社の flier business と比較検討されるサービスとしては、社員の自律的な学習を促進する動画研修サービスがある。具体的なサービスとしては、Schoo (264A 東証グロース) の Schoo for Business や、ベネッセコーポレーション(岡山市北区)が米国の Udemy と業務提携して国内で展開している Udemy Business 等がある。これらのサービスとは競合する部分もあるが、従来の一斉一律の研修サービスに代わり、社員の自律的な学習を促進するサービスとして共に成長している部分もあるようである。

> 業績

◆ 過去の経緯と業績推移

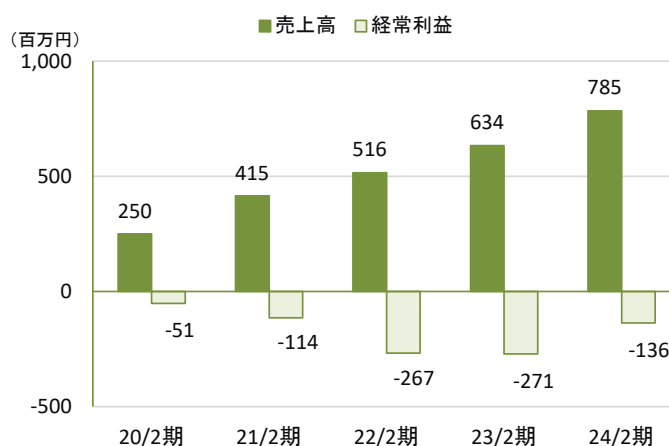
同社は 13 年 6 月に設立され、同年 10 月に「本の要約サービス flier」の提供を開始した。同サービスは、本を読みたいけど読み切れない、自分に本当に合った本が見つけられないという 2 つの課題の解決を目指す個人向けのサービスとして誕生した。

16 年 11 月には電子書籍の取次ぎを行うメディアドゥ(3678 東証プライム)が、テキストの電子書籍の販売拡大での協業を目指して当社に出資し、子会社化した。

19 年頃から「本の要約サービス flier 法人版」の提供を開始し、コロナ禍でオンラインでの人材育成サービスの需要が高まる中で、法人向け事業に大きく経営資源を振り向けた。

同社は過去 5 期間の業績を開示している(図表 6)。売上高が拡大する中、過去 5 期間とも経常損失となっている。特に 21/2 期から 23/2 期にかけては経常損失が拡大しているが、これはエンタープライズ事業拡大のために、営業やカスタマーサクセスの人員を拡充した結果、従業員数が 21/2 期末の 31 人から 22/2 期末には 53 人に急増した影響が大きかった。

【図表 6】業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 25年2月期第3四半期累計期間の業績

25/2 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 701 百万円、営業損失 12 百万円、経常損失 12 百万円、四半期純損失 12 百万円と損失が続いた。但し、第 3 四半期の業績は、売上高 243 百万円、営業利益 8 百万円、経常利益 5 百万円、四半期純利益 6 百万円と黒字転換を果たしている。

◆ 25年2月期会社計画

同社の25/2期計画は、売上高946百万円(前期比20.5%増)、営業利益2百万円(前期は132百万円の損失)、経常損失5百万円(同136百万円の損失)、当期純利益8百万円(同136百万円の損失)である(図表7)。第3四半期までの実績に第4四半期の予想を加えた計画となっている。

【図表7】25年2月期会社計画

	24/2期		25/2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	785	100.0	946	100.0	20.5
エンタープライズ事業	495	63.1	661	69.9	33.5
コンシューマ事業	289	36.8	284	30.0	-1.7
売上原価	198	25.2	187	19.8	-5.6
売上総利益	586	74.6	758	80.1	29.4
販売費及び一般管理費	719	91.6	756	79.9	5.1
営業利益	-132	-	2	0.2	-
営業外収支	-4	-	-7	-	-
経常利益	-136	-	-5	-	-
当期純利益	-136	-	8	0.8	-

(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

エンタープライズ事業の売上高は、flier businessの堅調な伸びを背景に661百万円(前期比33.5%増)を見込んでいる。内訳は、flier businessが584百万円(同38.4%増)、施設向け事業が60百万円(同6.3%減)、法人向け研修が13百万円(同2.2倍)の計画である。

コンシューマ事業の売上高は、「本の要約サービスflier」の新規課金の伸び悩みによる減収を主因に、284百万円(前期比1.7%減)を見込んでいる。内訳は、「本の要約サービスflier」が229百万円(同6.9%減)、「flier book labo」と「flier book camp」が43百万円(同3.4%減)、「flier公式チャンネル」の広告収入が8百万円(同4.8倍)の計画である。

売上原価の主要項目は、開発やコンテンツ・デザイン制作を行う従業員の人員費、要約作成の外注費、通信費である。売上高の増加に連動しない固定費が多いのに加え、flier公式チャンネルの制作で内製化を進めたこと等もあり、売上原価は187百万円(前期比5.6%減)、売上総利益は758百万円(同29.4%増)を見込んでいる。

販売費および一般管理費(以下、販管費)の主要項目は、人員費、支払手数料、広告宣伝費である。支払手数料は見込み顧客獲得のための営業代

行や顧客紹介サービス等への手数料が多くを占め、283 百万円(前期比 18.5%増)の計画である。広告宣伝費は、広告運用効率化施策のもと、35 百万円(同 46.7%減)を見込んでいる。それらの結果、販管費は 756 百万円(同 5.1%増)、営業利益は 2 百万円(前期は 132 百万円の損失)の計画である。

営業外収益は補助金収入等により 3 百万円、営業外費用は支払利息と上場関連費用により 11 百万円を見込み、経常損失は 5 百万円(前期は 136 百万円の損失)の計画である。

特別損益は見込んでいない。来期以降の課税所得の計上見通しから繰延税金資産を計上し、当期純利益は 8 百万円(前期は 136 百万円の損失)の計画である。

◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、①従業員数 500 人以上のエンタープライズ企業の獲得による、顧客数と顧客単価の拡大、②中小規模顧客開拓のための販売代理店の開拓、③「flier 成長組織ナビ」の有償化と flier business とのクロスセル等による成長を挙げている。

顧客単価の拡大では、既に一部の部署で導入している企業での導入部署拡大等によるアップセルも進める考えである。

> 経営課題/リスク

◆ 本の要約サービスへの依存度の高さについて

本の要約サービスは、エンタープライズ事業とコンシューマ事業を合わせると、25/2 期の売上高は 813 百万円と全体の約 86%に達する見通しである。他のサービスとの競合等により売上高の成長が鈍化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。

◆ AI 関連の技術革新について

文章の要約作成等において AI の活用が進んでいる。同社では、本の要約原稿作成への AI の活用に関しては、著作物の全文を AI に学習させることの権利上の問題や、AI による要約作成に出版社からの利用許諾が得られにくい等の理由から、著作権の保護期間が終了した著作物の一部の要約作成に留める一方、AI の技術動向や事業への活用について検討を継続している。今後、AI の技術革新や AI 利用と著作権の関係に大きな変化等があり、同社がその対応に遅れた場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 親会社との関係について

メディアドゥは上場後も同社株式の過半数を所有する親会社の地位にある。メディアドゥとの取引は、24/2 期で 15 百万円と少なく、今後、メディアドゥは

同社の持株比率を段階的に低下させていくと見られる。株式の売却が大量に行われる場合等には、同社の株価に影響を与える可能性がある。

◆ 1 株当たり純資産について

同社の 24/2 期末の 1 株当たり純資産は-213.4 円であった。これは、1 株当たり純資産は、自己資本から A 種、B 種の優先株式の払込金額を控除した金額を、普通株の期末発行済株式数で除して求めているためで、自己資本額を優先株式払込額が上回りマイナスとなった。2 種類の優先株式は 24 年 10 月 11 日付で普通株式に転換されており、24 年 11 月末の 1 株当たり純資産は 10 円程度と証券リサーチセンターでは試算している。

【 図表 8 】 財務諸表

損益計算書	2023/2		2024/2		2025/2 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	634	100.0	785	100.0	701	100.0
売上原価	202	31.9	198	25.2	142	20.3
売上総利益	431	68.0	586	74.6	558	79.6
販売費及び一般管理費	698	110.1	719	91.6	570	81.3
営業利益	-267	-	-132	-	-12	-
営業外収益	0	-	0	-	3	-
営業外費用	4	-	3	-	3	-
経常利益	-271	-	-136	-	-12	-
税引前当期(四半期)純利益	-271	-	-136	-	-12	-
当期(四半期)純利益	-272	-	-136	-	-12	-

貸借対照表	2023/2		2024/2		2025/2 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	385	82.4	353	81.7	390	84.1
現金及び預金	310	66.4	269	62.3	296	63.8
売上債権	54	11.6	57	13.2	56	12.1
棚卸資産	-	-	-	-	0	0.0
固定資産	81	17.3	79	18.3	73	15.7
有形固定資産	39	8.4	37	8.6	33	7.1
無形固定資産	-	-	-	-	-	-
投資その他の資産	42	9.0	41	9.5	40	8.6
総資産	467	100.0	432	100.0	464	100.0
流動負債	246	52.7	263	60.9	316	68.1
買入債務	0	0.0	0	0.0	0	0.0
短期借入金	100	21.4	100	23.1	70	15.1
1年内返済予定の長期借入金	16	3.4	22	5.1	14	3.0
固定負債	120	25.7	126	29.2	117	25.2
長期借入金	120	25.7	126	29.2	117	25.2
純資産	100	21.4	43	10.0	30	6.5
自己資本	100	21.4	43	10.0	30	6.5

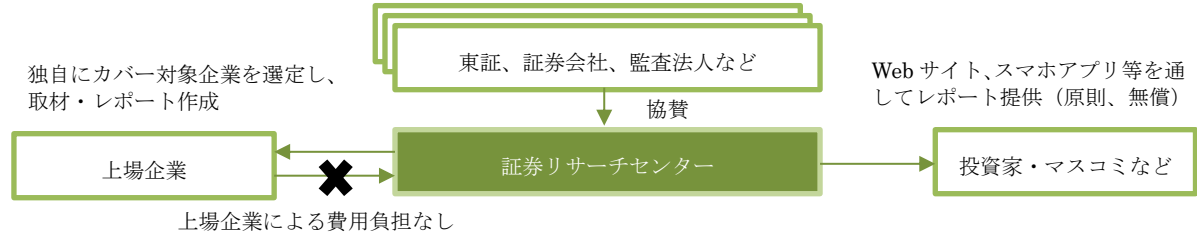
キャッシュ・フロー計算書	2023/2 (百万円)	2024/2 (百万円)
営業キャッシュ・フロー	-231	-126
減価償却費	4	6
投資キャッシュ・フロー	-65	-5
財務キャッシュ・フロー	438	90
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	141	-41
現金及び現金同等物の期末残高	310	269

(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
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

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。