

ホリスティック企業レポート

ライフ クリエイト
LIFE CREATE

352A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2025年4月25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 20250424

女性向けにホットヨガやピラティスのスタジオを運営 主カブランド「loIve(ロイブ)」、「pilates K」を含む複数ブランドを全国展開

アナリスト:佐々木 加奈 +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

【 352A LIFE CREATE 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)
2023/3	4,839	14.2	407	-	390	-	92	-	8.4	-24.0	0.0
2024/3	6,217	28.5	727	78.5	668	71.3	363	3.9×	30.0	14.1	0.0
2025/3 予	8,483	36.4	923	26.8	841	25.9	593	63.4	48.1	-	0.0

(注) 1. 単体ベース

2. 2025/3期は会社予想。2025年2月1日付で1:3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 1,250円 (2024年4月24日)	本店所在地 北海道札幌市	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 12,629,871株	設立年月日 2008年4月14日	大和証券
時価総額 15,787百万円	代表者 前川 彩香	【監査人】
上場初値 1,280円 (2025年4月24日)	従業員数 820人 (2025年2月)	太陽有限責任監査法人
公募・売出価格 1,250円	事業年度 4月1日～翌年3月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後から3カ月以内	

> 事業内容

◆ 女性向けの小規模フィットネススタジオを全国に展開

LIFE CREATE(以下、同社)は女性向けのブティックスタジオ(特定のコンセプトで体験価値を提供する小規模なフィットネススタジオ)の運営を行っている。同社に連結子会社はなく、ブティックスタジオ事業の単一セグメントである。

(注1) ホットヨガ

高温多湿の環境下で行うヨガのことで、発汗によるデトックス効果が高いのが特徴

(注2) サーフエクササイズ

波乗りの動きを取り入れたエクササイズのこと、体幹を鍛えることが可能

(注3) ピラティス

ドイツ発祥のエクササイズで、インナーマッスル(深層筋)や体幹を使って体を健康的に鍛えることを目的としている

同社は08年4月に札幌市で設立され、同年12月にホットヨガ^{注1}スタジオ「BELBE(ベルベ)」を旭川市にオープンした。旭川市でオープンしたのは適切な立地の紹介があったためである。その後、「BELBE」から「loIve(ロイブ)」に改称し、全国展開を進めていった。16年8月にサーフエクササイズ^{注2}専門のスタジオ「Surf Fit(サーフフィット)」、18年9月にピラティスマシンを使ったプログラムを提供するピラティス^{注3}スタジオ「pilates K(ピラティス K)」を東京都中央区にオープンした。

その他のブランドは、グループマシン筋トレストudio「REDY'S GYM(レディーズジム)」、ストレッチ運動のスタジオ「ノビーストレッチ」で、24年12月末時点の全ブランド合計の店舗数は132店である(図表1)。出店地域は北海道から九州までの全国にわたっており、全て直営で運営している。

店舗は、通勤やショッピングの途中に立ち寄りやすい「駅ビル型店舗」、買い物ついでの利用が可能な「ショッピングセンター型店舗」、車での利用に便利な幹線道路沿いや住宅街の主要道路沿いに位置する「ロードサイド型店舗」等で構成されている。「loIve」、「pilates K」、「Surf Fit」、「REDY'S

GYM」は立地を問わず、65～80 坪を標準とし、「ノビーストレッチ」はそれより若干小規模となっている。

【 図表 1 】 エリア別、ブランド別の店舗数

(単位:店)

	loIve	pilates K	Surf Fit	REDY'S GYM	ノビーストレッチ	合計
北海道	4	-	-	-	2	6
東北・北陸	10	2	-	-	-	12
関東	10	35	1	1	2	49
中部	12	3	-	-	-	15
近畿	12	15	1	1	-	29
中国・四国	8	1	-	-	-	9
九州	8	4	-	-	-	12
合計	64	60	2	2	4	132

(注) 24年12月末時点

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 各ブランドの概要

1) ホットヨガスタジオ「loIve」

ヨガ発祥の地であるインドの気候に合わせて温度 38 度、湿度 65% に設定した室内で、発汗作用を促しながらヨガを行うことができる女性専用のホットヨガスタジオである。定番のヨガの他、暗闇のなかで音楽に合わせてエクササイズを行う「Beat Drum Diet」や相撲の動きを取り入れた「SUMO YOGA」など、楽しんで体を動かすことで健康やダイエット、ストレス解消につながるプログラムが充実している。

2) マシンピラティススタジオ「pilates K」

身体をリフォームするという意味を持つピラティス専用マシン「リフォーマー」を利用して習慣化している身体の使い方を修正し、インナーマッスル(深層筋)を鍛えることができるスタジオである。大人の女性の嗜好に合わせたシンプルな内装のスタジオで、音楽に合わせて無理なくボディメイクを楽しむことができる。

3) サーフエクササイズスタジオ「Surf Fit」

内装や気温設定により、米国西海岸のビーチの雰囲気を演出したスタジオである。この雰囲気のなか、不安定に揺れるバランスボードの上で音楽に合わせてエクササイズを行うことで、楽しみながら体幹を鍛えることができる。

4) グループマシン筋トレスタジオ「REDY'S GYM」

身体の機能向上を目的としたトレーニング器具であるファンクショナルマシンを使った筋トレを行うスタジオである。ニューヨークをイメージした内装を取

り入れ、暗闇のなかでの赤色ライトアップや大音響サウンドにより、利用者が没入感を得られるように演出している。

5) ストレッチサーキットスタジオ「ノビーストレッチ」

シニア層を対象とし、サーキットタイプ(数種類のトレーニングを交互に繰り返して行う形式)のストレッチを行うスタジオである。気軽に利用できるプログラムを提供し、柔軟性向上や姿勢改善、筋力向上といった効果を短期間で実感してもらうことを目指している。尚、先述の 4 ブランドが女性専用であるのに対し、「ノビーストレッチ」は男性会員も受け入れている。

◆ 他サービスの概要

同社は、スタジオでのレッスンと合わせて摂取することで効果が得られる商品を企画、販売している。ブランド名は「&fit(アンドフィット)」で、主な商品は脂肪燃焼や発汗を促す成分を含んだドリンク「Burn&fit」、腸内環境を整える乳酸菌とオリゴ糖を含むタブレット「Bio&fit」、女性の美と健康に効果が期待できる大豆たんぱくにコラーゲンやビタミン、鉄分などを配合したプロテインパウダー「&fit PROTEIN」である。

◆ 会費売上が 9 割超を占める

同社の売上高は、会員からの会費収入が中心で、会員数に連動するストック型の収入である。会費収入の他に、商品販売に係る収入がある。24/3 期の売上構成比は、会費売上が約 93%、商品売上が約 7%である。

規模や立地により会員数はバラつきがあるものの、同社によれば 1 店舗当たり会員数は 450 人～700 人、1 会員当たりの単価(月会費等、物販売上を含む)は 1 万円前後である(図表 2)。

【図表 2】1 店舗当たり会員数、会員単価など

1店舗当たり会員数		会員様単価		店舗数	=	1ヶ月あたりの 売上高
450 人～700 人	×	月会費等 1万円前後 (物販売上含む)	×	132 店舗 2024年12月末時点		

(出所) 届出目論見書

ブランド別の売上構成比は、25/3 期第 3 四半期累計期間について公表されている。同期間の売上高 61.5 億円のうち、「loIve」(24 年 12 月末 64 店)が 48.9%、「pilates K」(同 60 店)が 45.8%、その他(同 8 店)が 5.3%である。

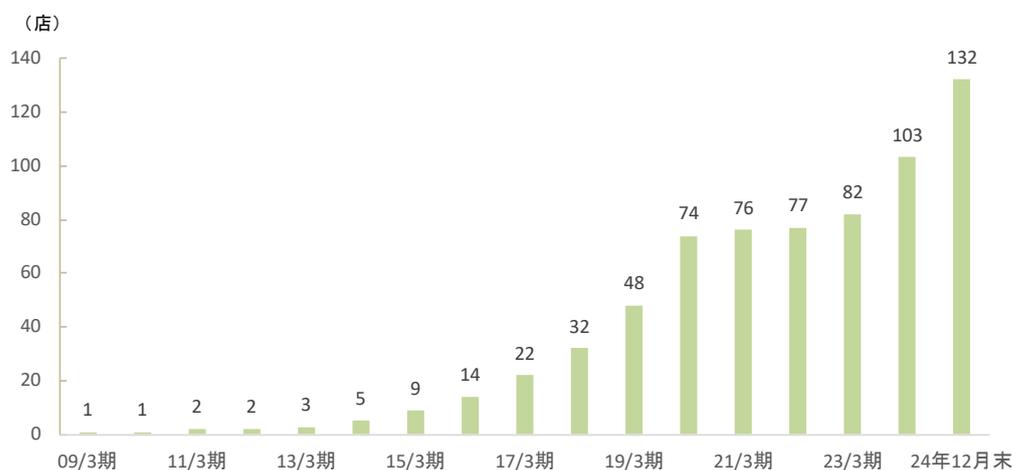
> 特色・強み

◆ 小規模かつグループレッスン形式のブティックスタジオを展開

同社及び同社の展開するブランドの特色及び強みとして、以下の点が挙げられる。

- (1) 1人のインストラクターが平均20~30名のグループに対してレッスンする小規模店舗を展開することで人件費や賃借料、水道光熱費といった固定費を低く抑えている。また、小規模であるために小商圏への出店が可能で、全国に出店候補地が多いことから、同社の店舗数は着実に増加している(図表3)。
- (2) 多様化する女性のニーズに合わせた複数のブランドを展開することで、20代から70代以上まで幅広い年齢層の女性会員を擁している。
- (3) 海外のトレンドをいち早くキャッチし、ニーズに合わせてカスタマイズしてブランドを開発するノウハウを蓄積している。
- (4) インストラクター、店舗運営やマネジメントに関わる人材の教育メソッドを仕組み化している。また、店舗業務をマニュアル化し、効率的な運営を可能にしている。

【図表3】期末店舗数の推移



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 事業環境

◆ フィットネス市場は復調

帝国データバンクの「フィットネスクラブ・スポーツジム」業界動向調査(2023年度)によると、23年度の「フィットネス」市場規模(事業者売上高ベース、集計対象はスポーツジムや総合フィットネス運営企業約400社)は前年度比11%増の6,500億円と予想されている。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により19年度の7,085億円から20年度は5,248億円まで落ち込んだものの、幅広い年代において健康や美容に対する意識が高まっていること、気軽に足を運べる小規模で少額な会費の店が増加して利用が促されたことなどが要因で復調しており、24年度は過去最高だった19年度並みの水準に回復する可能性があるとしている。

◆ 競合

フィットネスクラブやスポーツジムを運営する上場企業には、「FIT-EASY(フィットイージー)」を運営するフィットイージー(212A 東証スタンダード・名証メ

イン)、「スポーツクラブ ルネサンス」を運営するルネサンス(2378 東証プライム)、「RIZAP(ライザップ)」、「chocoZAP(チョコザップ)」を運営するRIZAPグループ(2928 札証アンビシャス)、「セントラルフィットネスクラブ」を運営するセントラルスポーツ(4801 東証プライム)、「24/7Workout(トゥエンティフォーセブンワークアウト)」を運営するトゥエンティフォーセブン(7074 東証グロース)、「ANYTIME FITNESS(エニタイムフィットネス)」を運営するFast Fitness Japan(7092 東証プライム)、「ホリデイスーツクラブ」を運営する東祥(8920 東証スタンダード、名証プレミア)、コナミグループ(9766 東証プライム)の子会社で、「コナミスポーツクラブ」を運営するコナミスポーツなどがある。

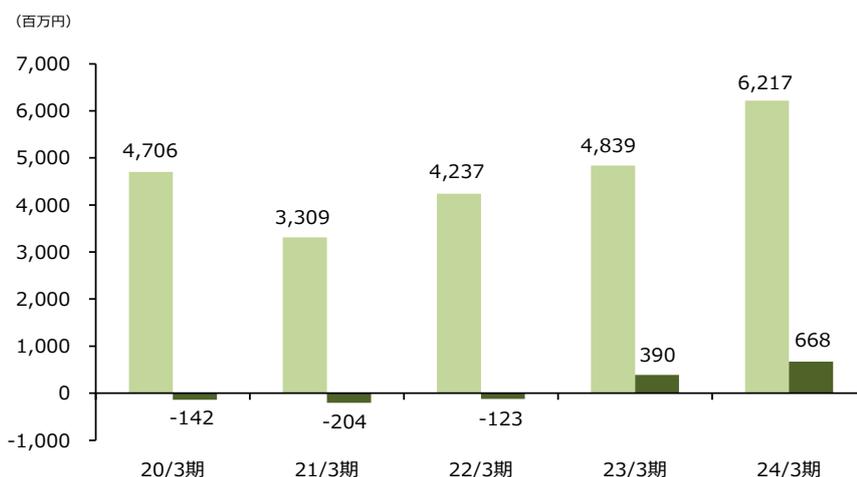
同社は、女性向けのブティックスタジオの運営を行っているため、大規模なフィットネスクラブやスポーツジムとの競合は少ない模様である。SUMI グループ(東京都港区)の運営する「ホットヨガスタジオ LAVA」などが一部店舗の競合先となっており、この先も他企業が類似業態の出店を積極化した場合や、同社の店舗の近隣に他店が出店した場合には会員獲得競争が激しくなる可能性がある。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社の届出目論見書には、20/3 期以降の業績が記載されている(図表 4)。21/3 期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて前期比 29.7%減収となったものの、22/3 期に回復に転じ、以降は店舗数及び会員数の増加に伴い増収となっている。

【 図表 4 】 業績推移



(注) 単体ベース
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

利益面では、22/3 期までは新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて経常損失を余儀なくされた。23/3 期は既存店の会員数が増加したことにより固定費負担が軽減して黒字化を果たした。

◆ 24年3月期決算

24/3期業績は、売上高 6,217 百万円(前期比 28.5%増)、営業利益 727 百万円(同 78.5%増)、経常利益 668 百万円(同 71.3%増)、当期純利益 363 百万円(同 3.9 倍)であった。

22店の新規出店(1店舗の閉店)により店舗数は23/3期末の82店から24/3期末は103店に、会員数は同4.1万人から同5.1万人に増加して増収に寄与した。

増収による固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比 3.6%ポイント改善の 37.9%となった。増員に伴う人件費の増加、積極的なプロモーションの実施による広告宣伝費の増加により販売費及び一般管理費(以下、販管費)の売上高に対する比率は同 0.3%ポイント悪化し 26.2%となったものの、売上総利益率の改善により営業利益率は同 3.3%ポイント改善の 11.7%となった。

当期純利益の伸び率が高いのは、資産除去債務に係る評価制引当額の増減により23/3期より税金負担が軽減されたためである。

◆ 25年3月期第3四半期累計期間

25/3期第3四半期累計期間の業績は、売上高 6,157 百万円、営業利益 870 百万円、経常利益 823 百万円、四半期純利益 594 百万円であった(四半期決算の開示は25/3期からのため前年同期比較はなし)。

29店の新規出店により25年12月末の店舗数は132店、会員数は5.8万人(24/3期末から0.7万人増加)となった。

24/3期に出店した店舗の黒字化が進んだことで売上総利益率は24/3期通期比 2.3%ポイント改善の 40.2%、販管費率は同 0.1%ポイント改善の 26.1%となり、結果として営業利益率は同 2.4%ポイント改善して 14.1%となった。

◆ 25年3月期会社計画

25/3期の会社計画は、売上高 8,483 百万円(前期比 36.4%増)、営業利益 923 百万円(同 26.8%増)、経常利益 841 百万円(同 25.9%増)、当期純利益 593 百万円(同 63.4%増)である(図表5)。同計画は25年1月までの実績に2月、3月の見込みを合算したものである。

【 図表 5 】 25 年 3 月期会社計画

(単位:百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	
	実績	実績	会社計画	前期比
売上高	4,839	6,217	8,483	36.4%
売上原価	3,177	3,863	5,242	35.7%
売上総利益	1,661	2,354	3,240	37.6%
売上総利益率	34.3%	37.9%	38.2%	-
販売費及び一般管理費	1,253	1,626	2,317	42.5%
販管費率	25.9%	26.2%	27.3%	-
営業利益	407	727	923	26.8%
営業利益率	8.4%	11.7%	10.9%	-
経常利益	390	668	841	25.9%
経常利益率	8.1%	10.8%	9.9%	-
当期純利益	90	363	593	63.4%

(注) 単体ベース

(出所) 届出書目論見書、「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

新規出店は47店、期末会員数は6.5万人(前期末比1.4万人増、12月末時点で5.8万人)と見込み、売上高は前期比36.4%増と計画している。ちなみに25/3期末までに計画通り47店出店した。

売上原価は、労務費や地代家賃などの増加により5,242百万円(前期比35.7%増)、販管費は人件費や広告宣伝費の増加により2,317百万円(同42.5%増)と見込み、営業利益は前期比26.8%増の923百万円と計画している。営業外収益は受取保険金など1百万円、営業外費用は上場関連費用、支払利息など83百万円を見込んでいる。特別利益は見込まず、特別損失は事務所移転費用など25百万円を見込んでいる。

尚、25/3期第3四半期累計期間の実績に比べ、25/3期通期では利益率の大幅な低下を想定しているのは、新規出店に伴う費用増、積極的な広告宣伝を実施するための費用増を第4四半期に見込んでいるためである。

◆ 成長戦略

同社は、1)マルチブランド展開の強化、2)物販の拡大による会員単価の向上などに注力し、持続的な事業規模拡大を目指す方針である。中長期的には、日本で培ったグループレッスンのノウハウや利用者の体験価値を重視したスタジオ運営のノウハウをベースに、海外でのブティックスタジオ運営も視野に入れている。

1) マルチブランド展開の強化

同社は、幅広い年齢層の女性の多様なニーズを満たすためのマルチブラン

ド展開を進めることで持続的な事業成長を目指す考えである。

「loIve」については地域特性に合わせた立地に出店を進め、地域に根付いたブランドとして育成していく方針である。「pilates K」については、人口が多い首都圏や近畿圏、全国の政令指定都市を中心として新規出店を加速する考えである。同社は自社で立地開発を行っているが、これまでの出店実績が評価され、全国の商業施設や仲介業者からのオファーは増加している模様である。その他の業態についても出店を継続する考えで、人口が増加しているシニア層に向けた「ノビーストレッチ」を新たな柱として育成していく方針である。

2) 物販の拡大による会員単価の向上

会員それぞれが求める美や健康の実現をサポートする商品について、インストラクターによる提案を強化して販売につなげることにより、1 会員当たりの単価を引き上げていく考えである。

> 経営課題/リスク

◆ 個人情報の管理について

同社は、会員の個人情報を獲得し、保有している。個人情報保護については、法律に基づき保護管理体制の整備を進めるとともに、社内規程等を定めて従業員への教育を徹底しているが、個人情報流出に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

◆ 店舗内での事故について

同社の運営する店舗では、安全衛生管理の研修を受けたインストラクターが会員の安全に配慮しながらグループプレッスンを行っている。しかしながら、なんらかの要因により店舗内で事故が発生した場合には損害賠償請求を受けるとともにブランドイメージの低下につながる可能性がある。

◆ 感染症拡大の影響について

フィットネス業界は、20 年から新型コロナウイルス感染症拡大による利用者数減少の悪影響を受けた。再び何らかの感染症が拡大して行動制限が行われる場合には、利用者数が減少して業績に影響が出る可能性がある。

◆ 有利子負債への依存と金利変動に影響について

新規出店に係る資金に主に金融機関からの借入金を充てているため、24 年 12 月末時点の有利子負債は 2,726 百万円、負債純資産合計に占める割合は 41.1%である。今後、金利が上昇した場合には、支払利息が増加して業績に影響が出る可能性がある。

◆ 固定資産の減損について

同社は、店舗ごとの運営状況や収益状況を確認し、悪化した場合には改善のための施策を行っている。しかしながら、近隣への競合店の出店などにより店舗の収益性が低下した場合には、固定資産の減損に係る会計基準に従っ

た減損処理が必要となり、業績に悪影響が出る可能性がある。

◆ 大株主について

同社の代表取締役社長である前川彩香氏及び同氏の資産管理会社との合計で上場時発行済株式総数の 63.5%を保有している。前川氏及び資産管理会社は、安定株主として同社株式の保有を継続すると見られるが、今後、何らかの事情により保有株式の一定以上の売却が行われた場合や売却の可能性が生じた場合には、同社の株価に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 流通株式比率について

上場時点の流通株式比率は 28.6%で、東証グロース市場の上場維持基準である 25%を上回っているものの近い水準にある。何らかの事情により基準に適合しない状態となった場合、定められた期間内に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こととなる。

◆ 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一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、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 6 】 財務諸表

損益計算書	2023/3		2024/3		2025/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	4,839	100.0	6,217	100.0	6,157	100.0
売上原価	3,177	65.7	3,863	62.1	3,681	59.8
売上総利益	1,661	34.3	2,354	37.9	2,475	40.2
販売費及び一般管理費	1,253	25.9	1,626	26.2	1,605	26.1
営業利益	407	8.4	727	11.7	870	14.1
営業外収益	8	-	10	-	1	-
営業外費用	26	-	69	-	48	-
経常利益	390	8.1	668	10.8	823	13.4
税引前当期(四半期)純利益	165	3.4	426	6.9	813	13.2
当期(四半期)純利益	92	1.9	363	5.8	594	9.6

貸借対照表	2023/3		2024/3		2025/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,204	29.5	1,935	36.7	2,345	35.3
現金及び預金	573	14.1	1,009	19.1	1,152	17.4
営業債権	475	11.6	623	11.8	795	12.0
棚卸資産	46	1.1	60	1.1	114	1.7
固定資産	2,876	70.5	3,345	63.3	4,292	64.7
有形固定資産	2,146	52.6	2,419	45.8	3,156	47.6
無形固定資産	16	0.4	13	0.3	14	0.2
投資その他の資産	712	17.5	912	17.3	1,120	16.9
総資産	4,080	100.0	5,281	100.0	6,637	100.0
流動負債	1,970	48.3	1,998	37.8	2,278	34.3
買入債務	32	0.8	33	0.6	32	0.5
短期借入金	-	-	30	0.6	-	-
1年内返済予定の長期借入金	368	9.0	462	8.8	572	8.6
1年内償還予定の社債	300	7.4	30	0.6	-	-
固定負債	1,586	38.9	2,147	40.7	2,628	39.6
社債	30	0.7	-	-	-	-
長期借入金	1,084	26.6	1,733	32.8	2,145	32.3
純資産	523	12.8	1,136	21.5	1,730	26.1
自己資本	522	12.8	1,136	21.5	1,730	26.1

キャッシュ・フロー計算書	2023/3	2024/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	528	860
減価償却費	195	244
投資キャッシュ・フロー	-310	-875
財務キャッシュ・フロー	78	450
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	296	435
現金及び現金同等物の期末残高	573	1,009

(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。