

ホリスティック企業レポート

えぬいー

NE

441A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2025年11月7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 20251106

NE(441A東証グロース)

発行日:2025/11/7

EC 事業者向けに受注管理、在庫管理等を自動化・一元化するサービスを提供
機能拡充、顧客獲得投資による新規顧客拡大と顧客単価引き上げで成長目指す

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

【 441A NE 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)
2024/4	3,768	48.6	1,531	-	1,588	49.4	1,032	92.2	64.6	180.5	19.4
2025/4	3,925	4.2	1,517	-0.9	1,524	-4.0	940	-8.9	58.8	219.8	17.5
2026/4 予	4,201	7.0	1,468	-3.2	1,469	-3.6	973	3.5	60.0	-	0.0

(注) 1. 単体ベース
2. 2025年9月1日付で1:4の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正
3. 2026/4期は会社予想。2026/4期予想EPSは公募株式数（500千株）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 730円 (2025年11月6日)	本店所在地 横浜市港北区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 16,501,001株	設立年月日 2022年5月2日	みずほ証券
時価総額 12,046百万円	代表者 比護 則良	【監査人】
上場初値 750円 (2025年11月4日)	従業員数 129人 (2025年8月)	EY新日本有限責任監査法人
公募・売出価格 750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カ月以内	

> 事業内容

◆ EC 事業者 に受注管理、在庫管理等の自動化・一元化サービスを提供

NE(以下、同社)は、インターネット通販を行うEC事業者向けに、受注処理、出荷業務、在庫管理等を自動化し、複数のECモール等へ出店している店舗の受注や在庫等の一元管理を行うクラウドサービス「ネクストエンジン」の提供を主力事業としている。また、地方自治体向のふるさと納税支援サービス、伝統工芸品のEC販売、EC事業者向けのコンサルティング等を行っている。

(注 1) 1990年代後半から2010年代初頭に生まれた世代

同社は、スマートフォンアクセサリやコスメティクス等を、主にZ世代^{注1}向けにインターネットで販売するHamee(3134 東証スタンダード)のプラットフォーム事業を承継することを目的に、Hameeの100%子会社として22年5月に設立された。今回、Hameeが保有する同社の株式をHamee株主に現物配当するスピンオフにより上場した。

スピンオフの背景には、小売事業とシステムの運営事業という異なる事業を同じ企業内で行うよりも、それぞれ別の会社として人材の採用や処遇、投資の意思決定を行う方が、株主価値の向上につながるとの考えがあった。

同社の事業セグメントは、ネクストエンジン事業、ふるさと納税支援サービスと伝統工芸品のEC販売を行うロカルコ事業、コンサルティング事業からなる。25/4期の売上高構成比は、ネクストエンジン事業が75.7%、ロカルコ事業が14.8%、コンサルティング事業が9.5%であった(図表1)。

【図表1】売上内訳

	24/4期		25/4期		26/4期第1四半期	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
ネクストエンジン事業	2,832	75.2	2,970	75.7	794	80.0
ロカルコ事業	520	13.8	581	14.8	62	6.2
コンサルティング事業	415	11.0	372	9.5	136	13.7
合計	3,768	100.0	3,925	100.0	993	100.0

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ ネクストエンジン事業

ネクストエンジンは、EC 事業者の、注文の受付から、常に最新の在庫数を把握するための在庫連携、出荷業務までの一連の処理を自動化するシステムである。特に自社サイトや、楽天市場、Amazon 等の EC モールへの出店等、複数の店舗運営を行っている EC 事業者に対して、各店舗の注文を一括管理したり、各店舗での在庫を同期させたりする機能があり、複数店舗を持つ EC 事業者から支持されている。ネクストエンジンは 25/4 期末で 6,570 社、53,602 店が利用しており、25/4 期の利用店舗の取引総額は 1 兆 1,879 億円であった。

ネクストエンジンのサービスは、メイン機能(標準機能)とアプリケーション(拡張機能、以下、アプリ)、及びネクストエンジンオーダーメイド(以下、オーダーメイド)から成る。

メイン機能は標準的な機能がワンパッケージで搭載されており、アプリは、POS 機能との連携や、売上情報の分析等、企業毎の店舗管理や運営に合わせるためのオプションである。オーダーメイドは顧客の基幹システムとの連携等、顧客毎に受託開発されたアプリである。

アプリには、同社が開発したものと、パートナー企業が開発したものがあり、月額の手数料が多い。パートナー企業開発のアプリについては、同社は月額課金の一定割合を手数料として得ている。

ネクストエンジンの利用料金は店舗単位ではなく EC 事業者単位の課金となっている。メイン機能の料金は、月額基本料金と毎月の処理件数に基づく従量課金の組み合わせとなっている。基本料金は月額 3,000 円(税抜、以下同様)で月間 200 件までの処理件数が含まれている。それ以上は月間受注件数に応じた段階制プランとなっている(図表 2)。その他、契約 2 年目以降は、前年の利用に関する年間保守費用 15,000 円がかかる。

【 図表 2 】ネクストエンジンのメイン機能の料金体系

月額料金（税抜価格）		ネクストエンジン本体
基本料金		3,000円 (受注件数200件まで)
+		
従量課金制 月間受注件数 1件ごとの単価	201～400件	35円
	401～1,000件	30円
	1,001～3,000件	25円
	3,001～5,000件	20円
	5,001～7,000件	15円
	7,001～10,000件	10円
10,001件～		5円

(出所)ホームページより証券リサーチセンター作成

(注 2) Average Revenue Per User
の略。ユーザー当たりの平均収
益

25/4 期のネクストエンジンの ARPU^{注 2}(メイン機能料金、アプリ売上、オーダ
ーメイド売上等のネクストエンジン関連の月次売上高を月末契約社数で除
した数値)の年度平均は、38,363 円であった。

23 年 6 月に小規模 EC 事業者の取り込みを目指して、新規顧客の月額基
本料金を 10,000 円から 3,000 円に引き下げた一方で、従量課金の課金単
価を引き上げた。23 年 11 月からは、既存顧客に対しても新料金を適用した
ため、ネクストエンジンの収益性は向上した。

◆ ロカルコ事業

ロカルコ事業では、地方自治体向けのふるさと納税支援サービスと、伝統工
芸品の自社サイトやモール店舗での EC 販売の 2 つの事業を行っている。

1) ふるさと納税支援サービス

ふるさと納税支援サービスでは、地方自治体からふるさと納税の業務を受
託し、地方自治体への寄附金額に連動した収益を得ている。同社はネク
ストエンジンをカスタマイズし、さとふる等の複数のふるさと納税サイトからの寄
附受付から、返礼品の在庫確認出荷指示等の一元管理を行う他、SEO^{注 3}
対策支援やメールマガジン運用支援等を行っている。返礼品の発送手配
やふるさと納税ページの更新、コールセンター業務等は、外部の事業者
に委託している。

2) 伝統工芸品の EC 販売

24 年 4 月にリアルジャパンプロジェクト(東京都渋谷区)から、日本の伝統工
芸品の国内 EC 事業(リテール事業)を譲受したことから開始した業務である。
日本全国の伝統工芸品を製作する職人等から商品を仕入れ、自社サイトや
楽天市場、Amazon 等の EC モール店舗での販売を行っている。

(注 3) Search Engine Optimization
の略。検索エンジンの結果で上位
に表示させるための検索エンジン
最適化

◆ コンサルティング事業

コンサルティング事業では、EC事業者の売上高拡大に結びつく業務改善コンサルティングや、ネクストエンジンを使った EC 運営代行サービス、広告運営代行サービス等を提供している。業務改善コンサルティングについては、主に自社のコンサルタントが対応し、EC 運営代行サービス等は外部のパートナーに委託している。

> 特色・強み

◆ ネクストエンジンの連携モール、連携機能の多さと費用の低さ

ネクストエンジンは、50 以上の EC モールや、BASE、Shopify 等の自社サイト構築のための EC カートに対応しており、POS 連携や決済連携等、アプリによる連携機能も豊富である。基本料金が月額 3,000 円と低く、小規模事業者から大規模事業者まで幅広い顧客へのサービス提供が可能となっている。

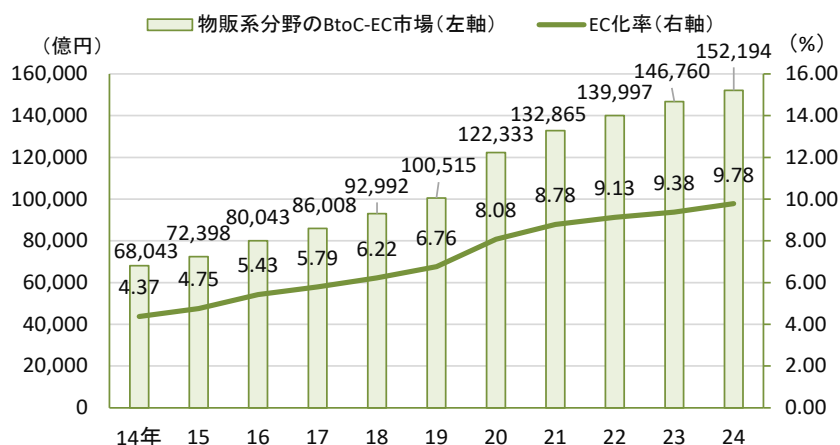
> 事業環境

◆ 拡大が続く BtoC-EC 市場

経済産業省の「令和 6 年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」(25 年 8 月)によれば、24 年の物販系分野の BtoC-EC 市場規模は、前年比 3.7% 増の 15 兆 2,194 億円となり、EC 化率は同 0.40%ポイント上昇して 9.78%となった(図表 3)。

20年に新型コロナウイルス感染症拡大による「巣ごもり需要」の増加でEC利用が急激に拡大した後、新型コロナウイルス感染症の鎮静化に伴う実店舗回帰の動き等もあり、伸び率は鈍化傾向にあるが、拡大が続いている。

【図表 3】物販系分野の BtoC-EC 市場



(出所) 経済産業省「令和 6 年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

ネクストエンジンの競合サービスとしては、SAVAY (東京都中野区) の TEMPOSTAR、アイル (3854 東証プライム) の CROSS MALL、アクアリーフ (神奈川県平塚市) の助ネコ、GoQSystem (東京都中央区) の GoQSystem (ごくーシステム) 等がある。

ネクストエンジンは競合サービスに比べ、連携する EC モールや EC カート及び、POS 連携や決済連携等のアプリによる連携機能が多く、月額基本料金も 3,000 円と低い。

> 業績

◆ 過去の経緯

同社事業の源流は、Hameeがスマートフォンアクセサリ等のインターネット上での多店舗販売業務の効率化のために自社開発したシステムを、08 年 5 月にネクストエンジンとして外部の EC 事業者向けに提供を開始したことにある。以来、Hameeは、モバイルアクセサリ等のインターネット販売等を行うコマース事業と、ネクストエンジンの開発・提供等を行うプラットフォーム事業を行ってきた。

22 年 5 月にプラットフォーム事業の会社分割を目的にHameeの子会社として同社が設立され、22 年 8 月にプラットフォーム事業を承継した。このため、23/4 期は 9 カ月決算であり、通期決算としては、24/4 期と 25/4 期の 2 期分が開示されている。

◆ 25 年 4 月期業績

25/4 期の業績は、売上高 3,925 百万円(前期比 4.2%増)、営業利益 1,517 百万円(同 0.9%減)、経常利益 1,524 百万円(同 4.0%減)、当期純利益 940 百万円(同 8.9%減)であった。

セグメント情報を見ると、コンサルティング事業の売上高が減収となっているが、これは、EC 運営代行サービス等を外部委託し、自社のコンサルタントは顧客売上高の増加を目指す業務改善コンサルティング等に集中するための体制整備を行ったためである。

営業利益が前期比減益となったのは、既存 3 事業のセグメント利益は増加したものの、新規事業として 24 年 1 月に β 版をリリースした、メーカーと小売店を直接つなぐ卸マーケットプレイス「encer mall(エンサーモール)」に関するマーケティング費用や研究開発費が含まれる、その他の損失が拡大したことと、上場に備えた管理部門の強化等により全社費用である調整額が増加したためである。encer mall は、利用者が少なかったため 25 年 6 月に提供を終了した。

24/4 期第 3 四半期から 25/4 期第 2 四半期までの 1 年間については、メルカリ(4385 東証プライム)が運営するメルカリ Shops への同社顧客の送客によるインセンティブ売上が含まれており、特に 24/4 期での寄与が大きかった。この一過性の売上を除くと、25/4 期の営業利益は増益だった模様である。

【 図表 4 】セグメント情報

	セグメント	24/4期	25/4期	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
売上高		3,768	3,925	4.2
	ネクストエンジン事業	2,832	2,970	4.9
	ロカルコ事業	520	581	11.7
	コンサルティング事業	415	372	-10.4
	その他	-	0	-
営業(セグメント) 利益		1,531	1,517	-0.9
営業利益率		40.6%	38.6%	
	ネクストエンジン事業	1,728	1,930	11.7
	ロカルコ事業	243	246	1.2
	コンサルティング事業	57	77	35.1
	その他	-104	-166	-
	調整額	-393	-569	-

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 26 年 4 月期会社計画

同社の 26/4 期計画は、売上高 4,201 百万円(前期比 7.0%増)、営業利益 1,468 百万円(同 3.2%減)、経常利益 1,469 百万円(同 3.6%減)、当期純利益 973 百万円(同 3.5%増)である(図表 5)。

【 図表 5 】26 年 4 月期会社計画

	25/4期		26/4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	3,925	100.0	4,201	100.0	7.0
ネクストエンジン事業	2,970	75.7	3,262	77.6	9.8
コンサルティング事業	372	9.5	537	12.8	44.4
ロカルコ事業	581	14.8	401	9.5	-31.0
売上原価	1,124	28.6	1,263	30.1	12.4
売上総利益	2,801	71.4	2,938	69.9	4.9
販売費及び一般管理費	1,283	32.7	1,470	35.0	14.6
営業利益	1,517	38.6	1,468	34.9	-3.2
営業外収支	7	-	1	-	-
経常利益	1,524	38.8	1,469	35.0	-3.6
税引前当期純利益	1,473	37.5	1,469	35.0	-0.3
当期純利益	940	23.9	973	23.2	3.5

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
(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

ネクストエンジン事業の売上高は、3,262 百万円(前期比 9.8%増)を計画している。ネクストエンジンの契約社数については 324 社の純増を見込み、期末契約社数は 6,894 社(前期末比 4.9%増)の計画である。ARPU は、オーダーメイド開発の売上貢献等により、約 40 千円/月を見込んでいる。月次解約率は、前期並みの 0.85%としている。

コンサルティング事業の売上高は、537 百万円(前期比 44.4%増)を見込んでいる。EC 運営代行サービスについて外部リソースを活用する体制が整ったことから、EC 運営代行を含む継続コンサルティングの契約企業数は、前期末の 80 社から 26/4 期末には 145 社(前期末比 81.3%増)への増加を見込んでいる。25 年 5 月には、EC 事業に生成 AIを活用して業務効率化を進めるためのオンライン実務講座である AI リスキリング講座を開始しており、初年度に 121 講座の提供を計画している。

ロカルコ事業の売上高は、401 百万円(前期比 31.0%減)の計画である。ふるさと納税支援サービスは、競争激化の影響で前期に複数の自治体の解約が発生し、26/4 期も解約を見込んでいるため大幅減収の計画である。26/4 期末の契約自治体数は前期末比 1 自治体減の 10 自治体を想定している。伝統工芸品の EC 販売は、25 年 2 月に「ロカルコストア」としてリニューアルし、伝統工芸品に加え、各地の特産食品等の取扱い等、販売対象品目を拡大しており、増収を見込んでいる。

売上原価は 1,263 百万円(前期比 12.4%増)、売上総利益は 2,938 百万円(同 4.9%増)の計画である。ネクストエンジン事業の売上原価の主要項目は、エンジニアの労務費とサーバー費、コールセンターやオーダーメイドの開発ベンダーへの外注費等である。売上高増加に伴うサーバー費の増加と、オーダーメイド開発の外注費増加により、ネクストエンジン事業の売上総利益率は前期比 0.8%ポイント程度の低下を見込んでいる。

コンサルティング事業の売上原価の主要項目は、コンサルタントの労務費と業務委託等の外注費である。外部リソースの活用による外注費の拡大はあるものの、売上高の増加と、AI リスキリング講座の寄与により、コンサルティング事業の売上総利益率は前期比 1.5%ポイントの上昇を見込んでいる。

ロカルコ事業の売上原価の主要項目は、ふるさと納税支援サービスではエンジニアの労務費と業務委託等の外注費であり、伝統工芸品の EC 販売では、販売した商品の仕入高である。ロカルコ事業の売上総利益率は、売上高の減少に伴い、前期比 12.7%ポイントの低下を見込んでいる。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は、人件費、外注費、支払手数料である。25 年 1 月に本社を小田原から横浜に移転・拡張したことに伴う減価償却費や賃料の増加、上場関連の支払手数料の増加等により、販管費は 1,470 百万円(前期比 14.6%増)、営業利益は 1,468 百万円(同 3.2%減)の計画である。

営業外収益で受取利息等を見込んで経常利益は 1,469 百万円(前期比 3.6%減)の計画である。特別損益は見込んでおらず、税引前当期純利益は

1,469 百万円(同 0.3%減)、当期純利益は前期に特別損失として計上した税務上の損金とならないのれんの減損が剥落することから、973 百万円(同 3.5%増)の計画である。

◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、パートナー企業との連携等によるネクストエンジンの契約社数増加と ARPU の拡大に注力する考えである。それに向けて、①業務の自動化を更に進める、AI を活用した機能を有料アプリとして提供する、②新規顧客拡大のために推進している 1 カ月間の無料サービスの顧客に対して、外部パートナーが行う初期設定代行の費用を同社が負担し、契約率と定着率の向上を図る、③顧客の基幹システムとの接続等のアプリのオーダーメイド開発を進め、ARPU 拡大と解約防止を行う、④パートナー企業と共同で新規顧客紹介のキャンペーン等を行うという 4 つの施策を挙げている。

中期的には、卸マーケットプレイスとして開発した encer mall のシステムを活用し、EC 事業者やメーカー等、日本の事業者の商品を海外事業者に卸売するためのプラットフォームである、グローバル・コマースプラットフォームを構築し、グローバル展開を目指す考えである。

> 経営課題/リスク

◆ 人材の採用と育成について

同社は今後の成長戦略として、ネクストエンジンの契約社数と ARPU の拡大、グローバル・コマースプラットフォームの構築を目指す考えで、AI エンジニアや事業開発人材等を中心に、26 年 4 月以降、毎年 25 名の新卒採用を計画する等、積極的な人材採用を行う考えである。人材の採用と育成が想定通りに進まない場合、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 顧客情報の流出について

同社は事業運営上、多くの顧客情報を保有している。同社の過失や第三者によるサイバー攻撃等、何らかの理由により顧客情報が外部に流出した場合には、信用の失墜、損害賠償の発生等により、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ ネクストエンジン事業への業績依存について

ネクストエンジン事業は、25/4 期の売上高の 75.7%を占め、セグメント利益率が 65.0%に達する等、同社の業績への貢献が大きい。競合サービスに対する競争力が低下したり、システムトラブルや災害等によりネクストエンジンのサービスが停止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。

◆ 配当政策について

同社は設立後、23/4 期から 25/4 期にかけて親会社であったHameeに対する配当を行ってきた。今後については、現在は成長過程にあるとの認識から、人材投資、ネクストエンジン契約社数拡大のためのマーケティング投資等の事業拡大に向けた投資の実行が、株主に対する最大の利益還元になると考えており、上場後 3 年間は無配の方針としている。その後は配当性向 30%を目安に安定的な配当を目指すとしている。

【図表6】財務諸表

損益計算書	2024/4		2025/4		2026/4 1Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,768	100.0	3,925	100.0	993	100.0
売上原価	1,075	28.5	1,124	28.6	284	28.6
売上総利益	2,692	71.4	2,801	71.4	708	71.3
販売費及び一般管理費	1,161	30.8	1,283	32.7	352	35.4
営業利益	1,531	40.6	1,517	38.6	356	35.9
営業外収益	62	-	7	-	0	-
営業外費用	5	-	0	-	0	-
経常利益	1,588	42.1	1,524	38.8	356	35.9
税引前当期(四半期)純利益	1,581	42.0	1,473	37.5	356	35.9
当期(四半期)純利益	1,032	27.4	940	23.9	238	24.0

貸借対照表	2024/4		2025/4		2026/4 1Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	3,220	87.3	3,558	84.2	3,446	83.9
現金及び預金	2,301	62.4	2,596	61.5	2,219	54.1
売上債権	604	16.4	622	14.7	712	17.3
棚卸資産	11	0.3	18	0.4	27	0.7
固定資産	470	12.7	665	15.7	658	16.0
有形固定資産	39	1.1	254	6.0	246	6.0
無形固定資産	268	7.3	203	4.8	202	4.9
投資その他の資産	162	4.4	207	4.9	209	5.1
総資産	3,690	100.0	4,224	100.0	4,105	100.0
流動負債	803	21.8	668	15.8	590	14.4
買入債務	2	0.1	5	0.1	8	0.2
固定負債	-	-	37	0.9	38	0.9
純資産	2,887	78.2	3,517	83.3	3,476	84.7
自己資本	2,887	78.2	3,517	83.3	3,476	84.7

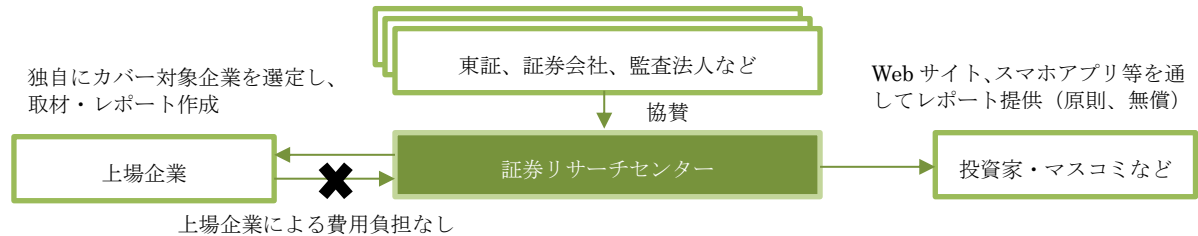
キャッシュ・フロー計算書	2024/4	2025/4
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	1,016	1,025
減価償却費	154	184
のれん償却額	0	4
投資キャッシュ・フロー	-261	-420
財務キャッシュ・フロー	-162	-310
配当金の支払額	-162	-310
現金及び現金同等物の増減額	592	295
現金及び現金同等物の期末残高	2,301	2,596

(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。