

ホリスティック企業レポート

テラテクノロジー

483A 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート
2025年12月26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 20251225

大企業や官公庁・公的機関向けシステム開発に特化した独立系情報サービス会社 大手 SIer・IT ベンダーからの受注をベースに最終顧客との直接取引拡大を目指す

アナリスト: 村木 雄一 +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

【483A テラテクノロジー 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)
2024/3	3,912	-	447	-	461	-	328	-	201.6	1,302.1	27.0
2025/3	4,387	12.1	506	13.2	520	12.8	374	12.8	229.9	1,505.0	69.0
2026/3 予	4,569	4.1	536	5.9	529	1.7	377	0.7	231.4	-	81.0

(注) 1. 連結ベース。連結決算は2024/3期から開示。純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

2. 2026/3期は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 2,495円 (2025年12月25日)	本店所在地 東京都豊島区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 1,801,000株	設立年月日 1991年2月12日	SBI証券
時価総額 4,493百万円	代表者 宮本一成	【監査人】
上場初値 2,904円 (2025年12月23日)	従業員数 366人 (2025年10月)	太陽有限責任監査法人
公募・売出価格 2,090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 毎年6月	

▶ 事業内容

◆ システム開発に特化した独立系情報サービス会社

テラテクノロジー(以下、同社)はシステム開発に特化した独立系情報サービス会社である。91年に富士通の技術者だった現代表取締役の宮本一成氏により設立された。連結子会社は製造業向けシステム開発を行う知識工学の1社のみである。

同社の事業はシステム開発が売上高の100%を占める。受注は富士通(6702 東証プライム)、TIS(3626 東証プライム)といった大手SIerやITベンダー等の一次請けからが約7割、最終顧客からの直接受注が約3割となっている。いずれも最終顧客は大企業や官公庁・公的機関である。

25/3期における開発業務の分野別の売上高構成比は、公共分野 16.8%、通信分野 12.2%、情報サービス分野 36.2%、金融分野 12.5%、製造その他分野 22.3%であった(図表1)。

◆ 公共分野

大手ITベンダーからの受託開発を中心に、官公庁向けシステムや公共インフラに関連するシステム開発を行っている。代表的な案件としては電子申請のシステム開発が挙げられ、03年に受注してから法改正対応をはじめとする各官公庁からの改善要望に応じた開発実績を積み重ねている。

◆ 通信分野

大手通信キャリアが提供する各種サービスや独自の機能に関するシステム開発を受託している。代表的な案件としては携帯電話のショートメッセージ

のサービス開発が挙げられ、キャリア間の連携対応や緊急地震速報の即時告知機能等、サービスの進歩に応じて生じた開発案件に継続的に携わってきた。なお、通信分野は大手 IT ベンダーからの受注もあるが、最近は通信キャリアから直接受注するケースが増えている。

◆ 情報サービス分野

大手情報提供サービス会社の記事レイアウト、大手プロバイダーの契約・請求管理、クラウドサービス事業者が提供するインフラ基盤の構築等のシステム開発を継続的に受託している。

◆ 金融分野

主に、銀行や証券会社、生命保険会社等のバックオフィスシステムの保守(システム稼働後のメンテナンス開発が中心)を受託している。なお、同社は入出金の処理を行う勘定系システムではなく、営業などの業務支援に関連する情報系システムの開発を得意としている。

◆ 製造その他分野

産業機器や車載装備に組み込まれるソフトウェアの開発を得意としている。また、自社開発した中小企業向けのビジネスチャットサービス「ChatCo! (チャトコ)」の売上高も製造その他分野の売上高として計上されている。

【図表1】分野別売上高

分野	24/3期		25/3期			26/3期中間	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
公共	785	20.1	735	16.8	-6.3	340	14.8
通信	577	14.8	535	12.2	-7.3	306	13.3
情報サービス	1,223	31.3	1,585	36.2	29.6	880	38.1
金融	420	10.7	549	12.5	30.7	269	11.7
製造その他	905	23.1	980	22.3	8.3	511	22.2
合計	3,912	100.0	4,387	100.0	12.1	2,309	100.0

(注) 1 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

2.24/3 期の売上高の内訳は 25/3 期の前期比を基に証券リサーチセンターが算出した推定値

3.構成比は、売上高合計に占める比率

(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

◆ テラテクノロジーの特色と強み

同社の特色及び強みとしては、以下の 3 点が挙げられる。

(1) 安定的な顧客基盤

同社は、大手 SIer・IT ベンダー向けの売上高が 25/3 期売上高の約 7 割を占めており、中でも富士通向けが 22.5%、TIS 向けが 18.2% と合計で売上高の 40.7% を占めている。同社は、富士通からは 07 年 11 月以降「コアパート

ナー」、TISからは23年4月以降「組織戦略パートナー」に認定されている。

大手 SIer・IT ベンダーと取引を行うことによって、公共分野など同社単独では受注できないような大規模開発案件に携わることが可能となっている。また、共同作業を行う過程で、大手 SIer・IT ベンダーの技術力を吸収できるため、同社の技術力や知見の向上にも寄与している。

また、主要顧客の一角を占める大手情報提供サービス会社とは 05 年から、大手通信会社とは 12 年から取引を始めて以来、継続的に取引を行っている。このように大手 SIer・IT ベンダーを経由せずに最終顧客から直接受注する案件(以下、直接取引)が増加していることから、売上高全体に占める直接取引の割合も上昇傾向にあり、26/3 期中間期(以下、上期)には 31.3% に達している。直接取引は概して売上総利益率が高い傾向があり、同社の収益性向上に貢献している。

なお、富士通やTISをはじめとする上位顧客への売上高の依存度が大きいとは言っても、各社からの売上高は数多くの案件に分散されており、特定の案件に集中しているわけではない。

(2) 継続的取引関係により安定的に受注・売上高を確保

同社はこれまでのシステム開発実績から、既存顧客からその技術力や経験に対し信頼を得ており、案件獲得を目的とする営業活動を行わなくとも継続的に案件を受注することが可能となっている。実際、同社の 25 年 10 月現在の従業員 366 人のうち、営業部門に属する従業員は 3 人と少ない。

同社は、顧客システムでおよそ 3~4 年ごとに繰り返される、「初期システムの開発→運用・保守・改良→次期システムの開発」の各プロセスに継続して携わることによって、安定的に受注を獲得している。そのため、25/3 期において前年度から継続して受注している案件(後継案件、同種案件を含む)からの売上高が全体に占める割合は 92.3% と極めて高い。継続して同じ案件に携わることは、単に売上高を安定的に確保できるだけでなく、システムの内容への理解を高め、予想外のトラブル発生のリスクを抑制できるというメリットもあり、同社の売上総利益率を高める役割も果たしている。

このように、同社の売上高成長は、既存顧客からの受注案件数の増加や、同一案件における担当範囲の拡大による部分が多い。新規顧客からの受注もあるが、それも紹介や指名によるものが中心となっている。

(3) 正社員中心の開発体制を構築

同社では、売上高に占める外注費の割合を 20%程度と低水準にとどめ、正社員中心の開発体制を構築している。これは、同社が短期的な売上高の拡大よりも、プロジェクトの運営を安定的に行い、開発するシステムの品質レベ

ルを保つことを優先しているためである。

自ら開発要員を抱えることで、人件費負担が重くなるため、売上の減少局面では利益率が低下するリスクが大きくなる。しかしながら、同社は安定した顧客基盤を有しており、売上高の安定性が高いことから、かかるデメリットよりも、プロジェクトに多くの正社員が携わることでよりノウハウが蓄積され、習熟度アップによる生産性向上といったメリットのほうが大きいと考えられる。

▶ 事業環境

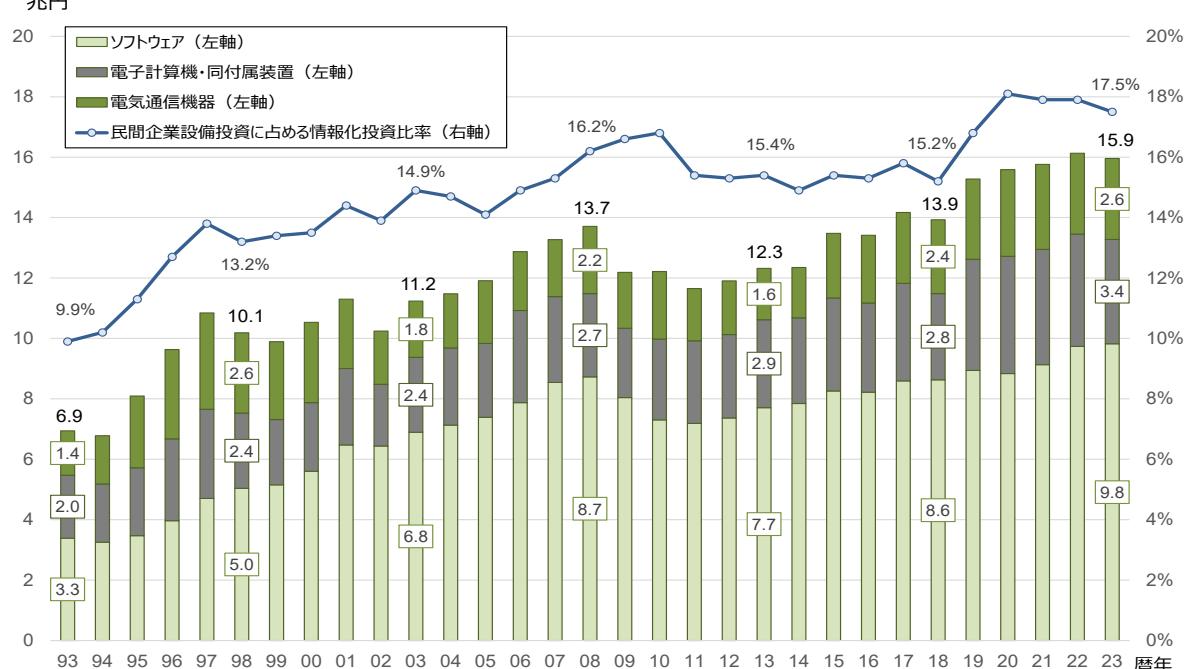
(注) 物価変動の影響を2015年基準デフレータで調整した実質値

◆ 日本の民間企業の情報化投資の推移

日本における民間企業による情報化投資額を見ると、23年は15兆9,570億円であった^注。このうち、同社が手掛けるソフトウェア(受託開発およびパッケージソフト)は9兆8,230億円と、全体の6割強を占めている(図表2)。

また、民間企業の設備投資全体に占める情報化投資の割合は長期的に見ると、緩やかな上昇傾向を示している。23年には17.5%に達しており、設備投資の中でも一定の地位を占めている。

【図表2】日本における民間企業の情報化投資額の推移



(注) 1.金額は2015年基準デフレータで調整した実質値

2.官公庁や自治体による投資額は含まれない

3.外部に発注せず、民間企業が自社で制作したソフトウェアは投資額に含まれない

4.クラウドサービスの利用額は投資額に含まれない

(出所) 総務省「令和6年度ICTの経済分析に関する調査」を基に証券リサーチセンター作成

IDC Japanの「国内ITサービス市場予測」(25年3月)によると、国内ITサービス市場は24年推定の7兆205億円から年平均6.6%で成長し、29年には9兆6,625億円に達すると予測されている。国内企業がデジタルビジ

ネスを推進していく上で既存システムの更新投資を行うこと、新たな価値創造に向けた新システム投資を持続的に拡大させていくこと、AI の利活用の拡大などが推進役になると想定されている。

▶ 業績

◆ 過去の業績推移

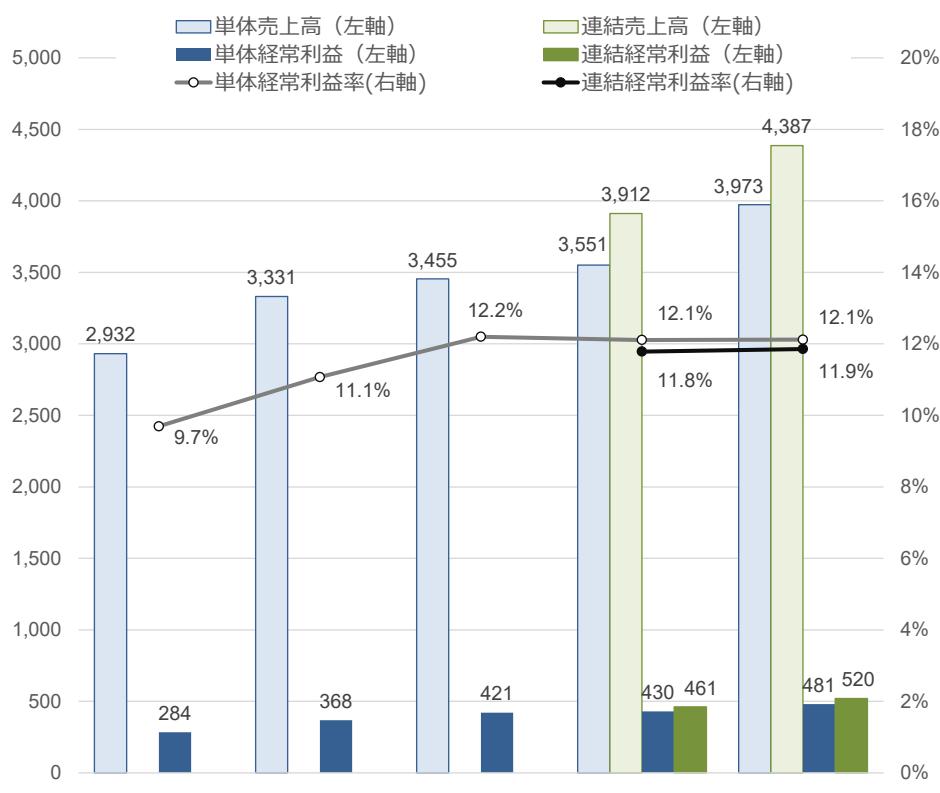
同社の業績は公表されている21/3期以降、単体ベースで4期連続の増収、経常増益となった(図表3)。

22/3期単体業績は前期比13.6%増収、同29.8%経常増益となった。新卒採用を中心に期末従業員数を203人→236人へと大きく増やしたことや受注能力が高まったことにより、売上高が増加し、経常利益も高い増加率となった。

23/3期、24/3期単体業績は、緩やかな増収、経常増益となった。担当する案件が開発ボリュームの小さい時期に当たるものが多くなつたことを主因に、増収率がやや鈍化した。

【図表3】業績推移

(単位:百万円)



(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3月期決算

25/3期連結業績は、売上高4,387百万円(前期比12.1%増)、営業利益506百万円(同13.2%増)、経常利益520百万円(同12.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益374百万円(同14.0%増)となった。

DX化を背景とするIT投資ニーズに対応した結果、増収となった。公共分野では一部案件で開発規模が縮小する時期にさしかかったことと、通信分野では一部大手通信事業者からの案件が一時的に縮小したことにより、それぞれ減収となったものの、情報サービス分野、金融分野、製造その他分野はそれぞれ案件が増加し、増収となった。

売上総利益率は受注時採算の改善努力などから前期比0.1%ポイント上昇して23.9%となった。また、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は従業員増加による人件費増加などを増収効果で吸収し、売上高販管費率は前期並みの12.4%となった。これらの結果、営業利益は前期比13.2%増となり、売上高営業利益率は同0.2%ポイント上昇し11.6%となった。

◆ 26年3月期中間期決算

26/3期上期の連結業績は、売上高2,309百万円、営業利益261百万円、経常利益276百万円、親会社株主に帰属する中間純利益198百万円であった。増加率は開示されていないが、売上高、各段階利益とも前年同期を上回った。26/3期通期会社計画に対する進捗率は、売上高で50.5%、営業利益で48.8%である。なお、同社の売上高には請負契約に基づくものも含まれるが、案件の進捗に沿って売上高を計上しているため、売上高については季節的な偏りは限定的である。

公共分野、金融分野は開発規模が小さくなる時期にさしかかる案件が多く減収となる一方、情報サービス分野、通信分野、製造その他分野は複数の案件で開発規模が拡大して増収となり、全体では増収を確保した。

売上総利益率は25.4%となった。25/3期通期の23.9%からは1.5%ポイント高い水準となった。一方、売上高販管費率は25/3期通期の12.4%より1.7%ポイント高い14.1%となった。これは、同社が4月入社の新卒の技術者について当初2ヶ月間を研修期間として開発現場に配属しておらず、その期間の人件費は売上原価ではなく販管費として計上されるために、下期に比べて上期の売上高販管費率が高くなる傾向があることが主因である。以上により、売上高営業利益率は25/3期通期の11.6%より0.3%ポイント低い11.3%となった。

◆ 26年3月期会社計画

26/3期の会社計画は、売上高4,569百万円(前期比4.1%増)、営業利益536百万円(同5.9%増)、経常利益529百万円(同1.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益377百万円(同0.7%増)である(図表4)。

売上高は、事業部門、顧客、プロジェクト別に予定される要員数と売上単価を乗じて算出している。

分野別売上高は、公共分野は大規模案件の次期開発までの端境期に当たることから 660 百万円(前期比 10.3%減)、通信分野は大手通信事業者向けのシステム開発の内製化に伴い直接取引の増加が大手 IT ベンダー経由案件の減少を補うと見込み 579 百万円(同 8.3%増)、情報サービス分野は主要顧客からの案件受注及び案件規模の拡大が順調に進むと見込み 1,723 百万円(同 8.7%増)、金融分野は大手 IT ベンダー経由から直接取引に移行した案件などが安定的に推移すると見込み 569 百万円(同 3.7%増)、製造その他分野では輸送用機器メーカー向け案件など複数案件における開発規模拡大を見込み 1,036 百万円(同 5.7%増)を計画している。

【図表4】26年3月期会社計画

	24/3期		25/3期			26/3期(会社計画)			26/3期中間	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	3,912	100.0	4,387	100.0	12.1	4,569	100.0	4.1	2,309	100.0
公共	785	20.1	735	16.8	-6.3	660	14.4	-10.3	340	14.8
通信	577	14.8	535	12.2	-7.3	579	12.7	8.3	306	13.3
情報サービス	1,223	31.3	1,585	36.2	29.6	1,723	37.7	8.7	880	38.1
金融	420	10.7	549	12.5	30.7	569	12.5	3.7	269	11.7
製造その他	905	23.1	980	22.3	8.3	1,036	22.7	5.7	511	22.2
売上原価	2,981	76.2	3,338	76.1	12.0	3,451	75.5	3.4	1,722	74.6
売上総利益	931	23.8	1,048	23.9	12.6	1,117	24.4	6.6	586	25.4
販売費及び一般管理費	484	12.4	541	12.4	12.0	580	12.7	7.1	325	14.1
営業利益	447	11.4	506	11.6	13.2	536	11.8	5.9	261	11.3
営業外収支	13	-	13	-	-	-8	-	-	0	-
経常利益	461	11.8	520	11.9	12.8	529	11.6	1.7	276	12.0
税引前当期(中間)純利益	461	11.8	520	11.9	12.8	529	11.6	1.7	276	12.0
親会社株主に帰属する当期(中間)純利益	328	8.4	374	8.5	14.0	377	8.3	0.7	198	8.6
KPI										
受注高	3,868 百万円		4,564 百万円			N.A.			2,460 百万円	
受注残高	681 百万円		859 百万円			N.A.			1,011 百万円	
従業員数	326 人		347 人			N.A.			367 人	
開発部門従業員数	N.A.		329 人			N.A.			347 人	

(注) 1. 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

2. 構成比は売上高に占める比率

3. 24/3 期の売上高の内訳、受注高、受注残高は前期比から証券リサーチセンターが算出した推定値

(出所) 届出目論見書、「東京証券取引所スタンダード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一作成

売上原価はシステム開発に従事する社員の労務費、システム開発の外部委託にかかる外注費、システム開発にかかる経費によって構成されている。26/3 期は、主に労務費の増加に伴い、売上原価は 3,451 百万円(前期比 3.4%増)、売上総利益は 1,117 百万円(同 6.6%増)を計画している。

販管費は、主に人件費と経費によって構成されている。26/3 期は管理部門の体制強化に伴う人件費の増加等により、販管費 580 百万円(前期比 7.1%増)、営業利益は 536 百万円(同 5.9%)を計画している。

◆ 成長戦略

同社は、今後の成長施策として、①付加価値の高い案件の獲得、②5つの既存分野(公共・通信・情報サービス・金融・製造その他等)の継続と拡大、③人材の育成と人員の拡大の3点を挙げている。

特に、③については、開発部門の正社員数を28/3期まで毎年8%拡大することを目指すとしている。この目標を達成するに当たっての具体的な手段としては、現在と同様に新規採用を中心に考えており、採用に占める中途採用の割合を大きく引き上げることは考えていない。同社は、新卒社員の3年定着率が96.3%と高水準であるため、現在の採用のペースを大きく変えずとも目標は達成可能としている。

> 経営課題/リスク

◆ 業界構造の変化

情報サービス業界は大手SIer・ITベンダーと何階層にもわたる中堅・中小企業群という階層構造でなりたっている。同社の売上高の約7割は大手SIer・ITベンダー向けとなっている。今後、システム開発でクラウド化やツールの活用等による効率化や自動化が進展し、一次請け企業による外注の活用が減少した場合には同社グループの業績に影響を与える可能性がある点には留意が必要である。

◆ プロジェクト採算の悪化リスク

請負契約に基づく開発案件では、同社における受注時の見積と実際との齟齬や開発過程のトラブル発生等により開発工数が想定より増加した等の場合に、不採算案件が発生するリスクがある。また、顧客への納品・検収完了後において重大な不具合や瑕疵等が発生した場合には同社の取引先からの信頼を失うことや、対応費用の発生などにより同社グループの業績に影響を与える可能性がある点には留意が必要である。

◆ 特定顧客への依存について

同社の25/3期において富士通とTIS向けの売上高の合計は同社の総売上高の40.6%を占めており、両社への依存度が比較的高い状態となっている。今後、これら特定顧客の経営体制の変更や競争力の低下、特定顧客を取り巻く事業環境の急変や制度変更等などの影響により、同社との取引関係が縮小した場合には同社グループの業績に影響を与える可能性がある。

◆ 新株予約権について

同社は役員及び従業員に対して新株予約権を付与しており、発行済株式総数(1,801,000株)に対する潜在株式数(171,000株)の割合は9.5%となっている。今後、新株予約権が行使された場合には、既存の株主が保有する株式の価値及び議決権割合が希薄化する可能性がある。

【図表5】財務諸表

損益計算書	2024/3		2025/3		2026/3期 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,912	100.0	4,387	100.0	2,309	100.0
売上原価	2,981	76.2	3,338	76.1	1,722	74.6
売上総利益	931	23.8	1,048	23.9	586	25.4
販売費及び一般管理費	484	12.4	541	12.4	325	14.1
営業利益	447	11.4	506	11.6	261	11.3
営業外収益	14	-	15	-	15	-
営業外費用	0	-	2	-	0	-
経常利益	461	11.8	520	13.3	276	12.0
税引前当期(中間)純利益	461	11.8	520	13.3	276	12.0
当期(中間)純利益	328	8.4	374	9.6	198	8.6

貸借対照表	2024/3		2025/3		2026/3期 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	2,584	88.7	2,993	89.2	3,025	90.1
現金及び預金	1,859	63.8	2,203	65.7	2,304	68.7
売上債権	654	22.4	648	19.3	517	15.4
棚卸資産	1	0.1	0	0.0	0	0.0
固定資産	330	11.3	362	10.8	351	10.5
有形固定資産	43	1.5	45	1.4	38	1.1
無形固定資産	2	0.1	1	0.1	1	0.0
投資その他の資産	284	9.8	314	9.4	311	9.3
総資産	2,914	100.0	3,356	100.0	3,376	100.6
流動負債	746	25.6	861	25.7	796	23.7
買入債務	108	3.7	142	4.3	129	3.9
1年内返済予定の長期借入金	10	0.4	3	0.1	-	-
リース債務	1	0.0	0	0.0	0	0.0
固定負債	45	1.6	41	1.2	41	1.2
長期借入金	3	0.1	-	-	-	-
リース債務	1	0.0	0	0.0	0	0.0
純資産	2,122	72.8	2,453	73.1	2,539	75.7
自己資本	2,122	72.8	2,453	73.1	2,539	75.7

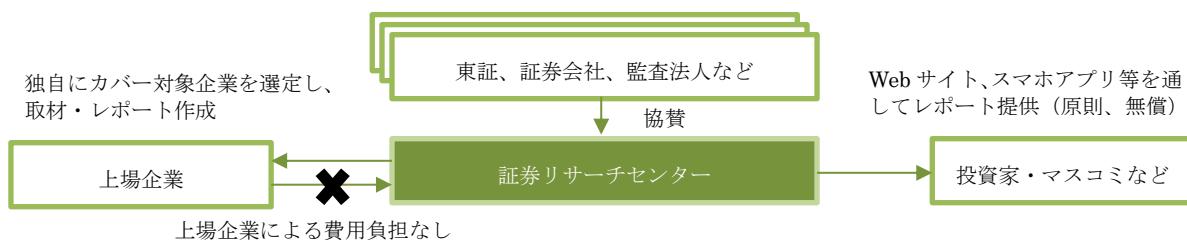
キャッシュ・フロー計算書	2024/3		2025/3		2026/3期 中間	
	(百万円)		(百万円)		(百万円)	
営業キャッシュ・フロー	394		430		212	
減価償却費	13		17		9	
投資キャッシュ・フロー	-51		-67		-14	
財務キャッシュ・フロー	-18		-56		-116	
配当金の支払額	-		-44		-112	
現金及び現金同等物の増減額	323		306		82	
現金及び現金同等物の期末残高	1,398		1,705		1,787	

(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入力リスト・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・対話ガイド」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	有限責任あづさ監査法人	株式会社 I CMG
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ます。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ず、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。