

ホリスティック企業レポート ギークリー 505A 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート
2026年3月3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 20260302

IT・Web・ゲーム業界に特化した人材紹介サービスを提供
 ハイレイヤー・ハイクラス人材への事業領域拡大により持続的成長を目指す

アナリスト:高木 伸行 +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

【505A ギーフリー 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)
2024/5	5,840	-	1,199	-	1,198	-	855	-	84.2	192.6	11.5
2025/5	7,147	22.4	703	-41.4	704	-41.2	493	-42.3	44.2	225.8	6.8
2026/5 予	9,703	35.8	2,004	2.9×	1,965	2.8×	1,346	2.7×	120.0	-	18.0

(注) 1.単体ベース。2023/5期が決算期変更による2カ月決算のため、2024/5期の前期比は記載していない
 2.2025年8月31日付けで1:2の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正
 3.2026/5期は会社予想。2026/5期のEPSは予定期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,590円(2026年3月2日)	本店所在地 東京都渋谷区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 12,805,000株	設立年月日 2011年8月22日	野村證券
時価総額 20,359百万円	代表者 奥山 貴広	【監査人】
上場初値 1,757円(2026年2月27日)	従業員数 382人(2025年12月)	PwC Japan
公募・売出価格 1,900円	事業年度 6月1日~翌年5月31日	有限責任監査法人
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末日から3カ月以内	

> 事業内容

◆ IT・Web・ゲーム業界に特化した人材紹介サービスを展開

人材を求める求人企業と仕事を探している求職者の間に立ち、最適なマッチングを実現する人材紹介サービスを提供している。

11年の設立当初よりIT専門という看板を掲げIT・Web・ゲーム業界に特化した人材紹介事業を行っているが、新型コロナウイルスの流行に触発されたDXの広がりにより食品、流通、電機といった事業会社に対してのIT人材採用支援も増加している。

25/5期の取引社数は1,417社に達し、その内訳はインターネット関連企業が33.6%、SIer・ITコンサルが32.3%、事業会社が27.1%、ゲームが7.0%であった。25/5期の取引先上位10社の売上高構成比は10.0%と低く、顧客分散が進んでいる一方で、求人企業のリピート率は高く、景気や競争の影響をある程度緩和できる収益構造となっている。

◆ 求職者の集客方法~インバウンド集客とアウトバウンド集客

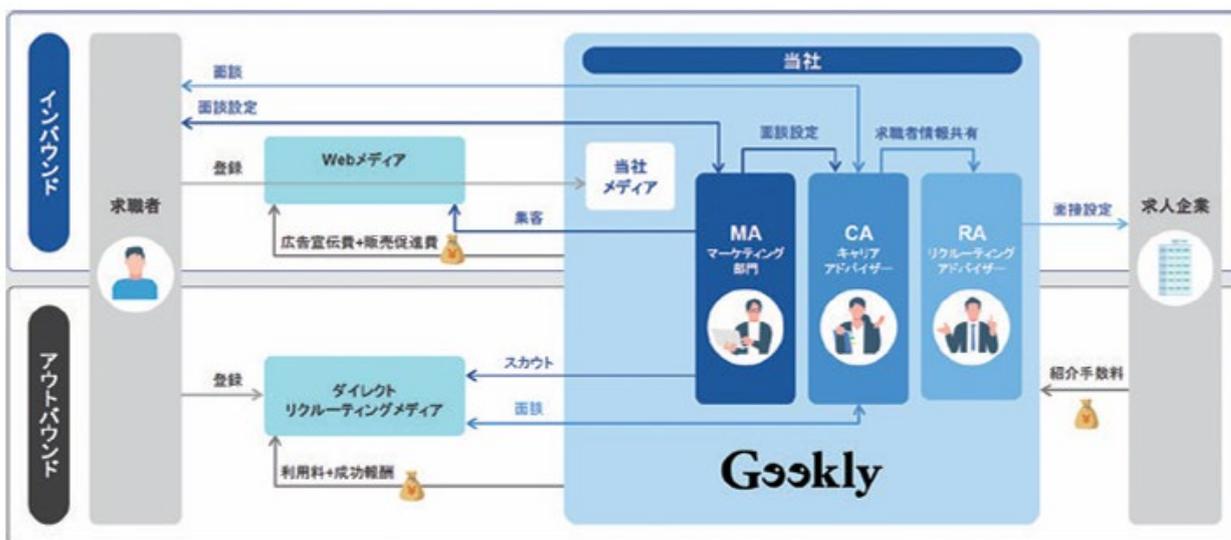
ターゲットとする求職者は、ソフトウェア、AI、ゲーム開発に関する各種エンジニア職、ITコンサルタント、Webクリエイターなどの専門職、AI、IoT、クラウドといった先端技術分野に携わる人材や企業のDX推進に関わる人材である。

求職者の集客は、転職に関するノウハウやIT職種の解説、IT業界に関する最新情報などを幅広く発信しているGeekly MediaやIT・Web・ゲーム業界

に特化した転職の面接対策、選考情報、クチコミ情報を提供する Geekly Review といった同社のオウンドメディアを始め、交通広告、テレビ CM、Web 広告及び SNS を活用して自社のサービスサイトに登録してもらう(1)インバウンド集客と、doda やビズリーチ、Green といった外部の転職プラットフォームを活用した(2)アウトバウンド集客の両方で行っている(図表 1)。

同社は求職者の集客効率やコストを勘案しながらインバウンド集客とアウトバウンド集客を使い分け、求職者獲得に関するコストを最適化するように努めている。

【図表 1】事業系統図



(出所)届出目論見書

(1)インバウンド集客

インバウンド集客は転職ニーズが顕在化していない層も対象としており、他の人材サービス会社が接触していない層へのアプローチが可能となり、成約率はアウトバウンド集客よりも高くなる傾向がある。

インバウンド集客の主な費用には認知度向上に向けた交通広告やスポンサー契約などの広告宣伝費、リスティング広告やアフィリエイト広告などの販売促進費などがある。

(2)アウトバウンド集客

アウトバウンド集客は同業他社も同じ転職プラットフォームにアクセスしていることから競争が厳しいものの、インバウンド集客とは異なる層の集客が可能になるというメリットがある。

アウトバウンド集客による成約は外部の転職プラットフォーム運営事業者に成果報酬などの利用料を支払うことになる。同社は 25/5 期に 758 百万円の売上原価を計上しているが、外部のプラットフォーム運営事業者に対し支払

(注 1) 販売促進費にはインバウンド集客に関するリスティングやアフィリエイト広告の費用も含まれるため、全てがアウトバウンド集客に関するものではない

ったサービス利用料である。また、転職プラットフォームにおいて求職者への直接アプローチするためのスカウトチケットの購入費は販売費及び一般管理費(以下、販管費)の販売促進費として計上されている^{注1}。

◆ 成功報酬型の報酬体系

同社は、求職者が入社した時点で求人企業から紹介手数料を受け取るという一般的な人材紹介会社と同じ成功報酬型の報酬体系を採用している。求人企業には着手金などの初期費用はかからない。また、求職者が入社後短期間で退職した場合には紹介手数料は契約に基づいて求人企業に返金されることになる。

なお、求職者が企業からの内定を承諾してから入社までの期間は、2カ月から3カ月程度が一般的であることから、数カ月先までの売上高がある程度見通せる事業構造となっている。

◆ 業務オペレーション

同社のオペレーションの特徴としては、(1)分業体制、(2)独自の基幹システム OLG(オルグ)の活用が挙げられる。

(1) 分業体制

同社は求職者の集客、対応、求人企業をそれぞれマーケティング部門(以下、MA)、キャリアアドバイザー(以下、CA)、リクルーティングアドバイザー(以下、RA)が担当する分業体制が敷かれている(図表 1)。

MA は求職者の集客から CA との面談設定までを担当している。インバウンド集客については、広告宣伝戦略の立案、SEO 対策などの広告運用、同社のメディアに登録した求職者との面談設定を、アウトバウンド集客では、外部プラットフォームでのスカウトメールの送信、面談の設定までを行っている。

面談設定後は CA が担当し、後述する同社の基幹システム OLG の AI マッチングシステムを活用して、求職者の希望、スキル、経歴を基に、書類審査通過率の高い人材を求人企業に推薦している。

求人企業については RA が対応している。求人企業の開拓、求人企業の採用要件や求める人物像、スキルを把握し、CA と情報連携している。

この分業体制により、MA はマーケティングノウハウの高度化に、RA は求人先である IT・Web・ゲーム業界などの動向の把握に専念できる。CA については MA、RA との情報共有に加えて、後述する基幹システム OLG の活用により早期戦力化が可能になる。

(2) 独自の基幹システム OLG の活用

OLG は求職者と求人企業のマッチングを始めとする人材紹介サービスに必要な機能を備えた同社独自の基幹システムである。

OLG は、CA が求職者との面談で得た職務経歴、保有スキル、希望条件、キャリア志向等の情報を蓄積しており、求人企業ごとに登録された採用要件や過去の成約実績データと照合する独自アルゴリズムを搭載している。職種・技術領域・キャリアステージ等を総合的に勘案した求人案件が自動でシステムから CA に提案され、高精度且つスピーディーなマッチングに寄与している。

OLG により業界未経験の CA でも早期に求職者との面談が可能となることから、CA の増員を図りやすく、CA の増員が面談数の増加につながるという好循環を生み出している。ちなみに CA は 24/5 期末の 67 人から 25/5 期末には 81 人へ増加した。この結果、面談数は 24/5 期の 20,065 件(期末 CA1 人当たり 299.5 件)から 25/5 期は 25,648 件(同 316.6 件)、期末 CA1 人当たり売上高は 24/5 期 8,717 万円から 25/5 期 8,824 万円へと増加しており、生産性を高めつつ CA の増員を成し遂げている。

> 特色・強み

◆ 分業体制と基幹システム OLG を活用したオペレーション

同社の特色としては、IT 業界・IT 人材に特化しているという点がまず挙げられる。IT 業界について深掘りすることにより、専門性の高いサービスを提供している。

また、上述したように、分業体制により、人材紹介サービスの各機能を担うことにより、早期に各業務の専門性を高めることを容易にしている。

分業体制に加えて、求職者への対応を行う CA の採用・育成に関して、暗黙知を形式知に変えて組織全体で共有することを可能にする基幹システム OLG を活用することにより、マッチング精度の向上を可能にしている点も同社の特長に挙げられる。

人材サービス業界自体も転職求人倍率が非常に高く、人材不足が深刻な業界でもある。業界未経験でも CA を始めとする社員の早期戦力化を可能にする仕組みが構築されている点は同社の強みと言える。

> 事業環境

(注2)4カ月以上の期間を定めて雇用される者又は雇用期間の定めのない求人の総数

◆ 拡大基調にある職業紹介市場

25 年 3 月に公表された厚生労働省の集計結果によれば、民営の職業紹介事業は順調に拡大している。有料職業紹介事業における常用求人数^{注2}、及び新たに登録された求職申込件数である新規求職申込件数は増加傾向にあり、23 年度までの 10 年間で各々、年率 13.2%、15.6%で増加している(図表 2)。

(注3)人材紹介会社を利用して4カ月以上の期間を定めて、あるいは雇用期間の定めなく雇用される求人への就職件数

また、有料職業紹介事業における常用就職件数^{注3}は年率3.2%で拡大する一方で、人材紹介会社が得た紹介手数料の総額である手数料収入は年率10.0%と比較的高い成長率となっている(図表3)。

【図表2】常用求人数と新規求職申込件数(有料職業紹介事業)



(出所)厚生労働省「職業紹介事業報告書の集計結果」を基に証券リサーチセンター作成

【図表3】有料職業紹介事業の常用就職件数と手数料収入



(出所)厚生労働省「職業紹介事業報告書の集計結果」を基に証券リサーチセンター作成

doda が公表している、中途採用市場の需給バランスを見る上で有用な「転職求人倍率レポート」のデータによると、生産年齢人口の減少に伴い、転職市場は売り手市場が続いている(図表4)。昨年は全業種の転職求人倍率は2.5倍前後で推移していたが、同社が得意としている業種であるIT・通信は6.3倍～7.7倍の間で推移し、コンサルティング、人材サービスと並ぶ人材獲得が厳しい業種となっている。

【図表 4】 doda 転職求人倍率



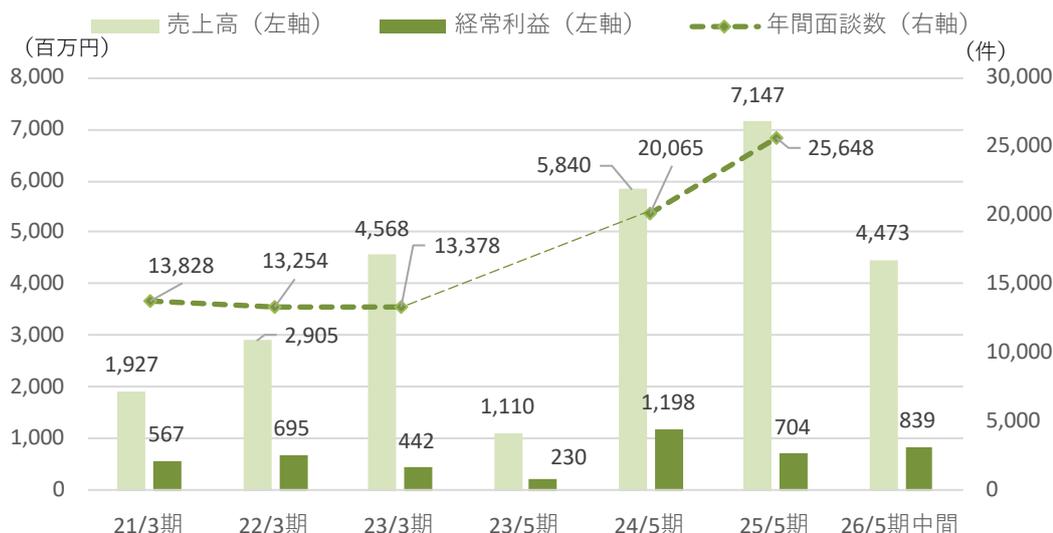
(注) doda 転職求人倍率は doda の会員登録者(転職希望者)1名に対して、中途採用の求人が何件あるかを算出したもの。業種は希望する業種ではなく、転職者の直近の仕事の業種(出所) doda「転職求人倍率レポート」を基に証券リサーチセンター作成

> 業績

◆ 過去の業績

同社は 21/3 期以降の業績を開示している(図表 5)。23/5 期は決算期を 3 月から 5 月に変更したため、2カ月の変則決算となっている。また、業績を見る上で重要な経営指標として、同社は売上高と求職者との面談を行う面談 CA 数を重視している(図表 6)。

【図表 5】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

【図表 6】重視する経営指標

	25/5期				26/5期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高① (百万円)	1,530	1,982	1,725	1,909	2,071	2,401
面談CA② (人)	70	71	72	81	90	90
①÷② (百万円/人)	21.9	27.9	24.0	23.6	23.0	26.7

(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5月期決算

25/5 期は売上高 7,147 百万円(前期比 22.4%増)、営業利益 703 百万円(同 41.4%減)、経常利益 704 百万円(同 41.2%減)、当期純利益 493 百万円(同 42.3%減)となった。

面談 CA 数の増加を受け CA による面談数は前期比 27.8%増の 25,648 件となり、成約件数が増加したことや成約単価の上昇が高い増収率につながった。一方、営業利益率が大幅に悪化したのは、従業員の増加による給与手当が同 64.2%増となったことや求職者の獲得コストの上昇により、販売促進費が倍増したことなどにより、販管費が同 45.8%増となったことが影響した。

◆ 26年5月期中間期決算

26/5 期中間期間の業績は、売上高 4,473 百万円、営業利益 839 百万円、経常利益 839 百万円、中間純利益 597 百万円であった。経常利益は 25/5 期通期を既に上回り、24/5 期通期の経常利益の 7 割の水準に達している。面談数及び成約数は前年同期に比べて約 2 割増となった上、賃上げを背景とした想定年収や紹介手数料率の上昇が進み、平均成約単価が上昇したことが貢献している。

◆ 26年5月期会社計画

同社は、26/5 期について、売上高 9,703 百万円(前期比 35.8%増)、営業利益 2,004 百万円(同 2.9 倍)、経常利益 1,965 百万円(同 2.8 倍)、当期純利益 1,346 百万円(同 2.7 倍)と計画している(図表 7)。同計画は中間期実績に 12 月以降の予想数値を合算したものである。

【図表 7】26年5月期会社計画

	24/5期		25/5期		26/5期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	5,840	100.0	7,147	100.0	9,703	100.0
売上原価	739	12.7	758	10.6	1,035	10.7
売上総利益	5,100	87.3	6,389	89.4	8,667	89.3
販売費及び一般管理費	3,900	66.8	5,685	79.5	6,663	68.7
営業利益	1,199	20.5	703	9.8	2,004	20.7
営業外収支	-1	-	0	-	-39	-
経常利益	1,198	20.5	704	9.9	1,965	20.3
税引前当期純利益	1,197	20.5	706	9.9	1,965	20.3
当期純利益	855	14.6	493	6.9	1,346	13.9

(出所)「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作成

売上高予想の策定に際しては、面談数は前期比約 2 割増と見込む一方、成約決定率は前期と同じとしているため成約数も同約 2 割増を見込んでいます。さらに紹介手数料率の上昇による平均成約単価の上昇を織り込んだ計画となっている。一方、返金率はマッチング精度が高くなっていることもあり、前期と同水準の 3%程度を見込んでいます。

売上原価については前期比 36.5%増を計画している。成約数に占めるインバウンド集客とアウトバウンド集客の比率は前期と同水準を見込んでいることから、売上原価率は前期とほぼ同水準の 10.7%としている。

販管費の主要項目のひとつである人件費は売上高に直結する CA の増員などにより、前期比 30.8%増の 2,888 百万円を計画している。

広告宣伝費については、昨春に国内有数のプロ e スポーツチームである ZETA DIVISION とのスポンサー契約を締結し、これに関連する施策を展開することで、広告宣伝費を削減しつつ効率的に認知向上を図る方針である。また、売上拡大につながり易い販売促進費を優先することから、広告宣伝費は 310 百万円(前期比 56.9%減)を計画している。

販売促進費は、インバウンド集客に係るアフィリエイト広告やリスティング広告に関する費用、アウトバンド集客で利用している外部転職プラットフォーム上で求職者へアプローチする際に使用するスカウトチケット費用などである。広告料やスカウトチケットの価格上昇を織り込み、2,292 百万円(前期比 48.0%増)と見込んでいる。

以上から、販管費 6,663 百万円(前期比 17.2%増)、営業利益 2,004 百万円(同 2.9 倍)を計画している。

主に上場関連費用からなる営業外費用は 41 百万円とし、経常利益は 1,965 百万円(前期比 2.8 倍)を計画している。特別利益及び特別損失の発生は見込んでおらず、当期純利益は 1,346 百万円(同 2.7 倍)を見込んでいる。

◆ 成長戦略・企業価値向上に向けての取り組み

同社は①サービスの認知度の向上、②優秀な人材の確保、③事業領域の拡張と新領域への拡大、④バックオフィスの生産性の向上を事業上の課題としている。

サービスの認知度の向上については、関東及び関東以外での認知度向上に向けての施策を検討してゆく考えである。優秀な人材の確保については、売上高に密接な関係がある CA を始めとする人材を確保してゆくとしている。

同社が主対象としているのは年収 400 万円～800 万円のいわゆる中堅層の IT エンジニアである(図表 8)。この層は未経験者がステップアップしてくるゾーンなので、人材は年々増加傾向にある。この中堅層については CA の増員などにより深耕してゆく考えである。加えて、年収 800 万円～1,300 万円のハイレイヤーへ事業領域を拡張してゆく考えである。ハイレイヤーへの展開は専門性が高くなることから求職者の獲得コストが高くなる傾向があり、一定程度の認知度が必要となるため、参入障壁は高くなるが、上場による知名度の向上などを梃にハイレイヤーへの事業領域拡大を考えている。

将来的には、年収 1,300 万円以上のハイクラス領域も視野に入れている。ハイクラス領域への展開については、ハイクラス領域の人材紹介を扱う会社の M&A も一つの選択肢としている。また、IT 人材に拘らず金融や土業といった領域についても、これらの人材紹介を手掛ける企業の M&A を通して参入してゆきたいとしている。

(注 4)Robotic Process Automation の略。人間が手作業で行っていたパソコンでの業務をソフトウェアのロボットが代行する技術

バックオフィスの生産性の向上については、RPA^{注4}や AI の導入を進めることで、人員構成比を適正化し、売上高人件費率の改善に取り組む方針である。

なお、同社は、大規模な設備投資が必要になる業態ではなく、手元資金が一定水準あり、且つ、事業からのキャッシュ・フローも潤沢であることから、上場に際して資金調達を行っていない。

【図表 8】求職者の構造



(出所)届出目論見書

> 経営課題/リスク

◆ 知名度や社会的信用の向上について

同社はハイレイヤーやハイクラスへの事業領域の拡大や関東地域以外での展開に向けて、知名度や社会的信用の向上は重要な要件と考えている。同社は知名度や社会的信用の向上を上場の目的のひとつとしている。

◆ 業績の季節性について

同社の売上高は、4月入社を前提とした求職者が多いことや、年度替わり・賞与支給後のタイミング等に転職ニーズが高まりやすいことから、第4四半期(3月~5月)、特に4月に集中する傾向がある。年間の業績が特定時期に偏りやすく、四半期ごとの業績は季節的に変動する可能性がある点には留意が必要である。

◆ IT・Web・ゲーム業界への特化について

IT・Web・ゲーム業界に特化しているため、同社の事業はこのような業界の

景気動向や規制の変化に影響を受けやすい。また、求職者のスキルと求人企業の要望が一致しない場合には、成約決定率が低下し同社の競争力や業績に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ 新株予約権行使による株式価値の希薄化について

同社ではストックオプション制度を採用しており、新株予約権による潜在株式数は 1,554 千株と、発行済株式総数の 12.1%を占めている。新株予約権の権利行使により株式数が増加する場合には、株式価値の希薄化を通じて同社の株価に影響を与える可能性がある。

◆ 株式の流動性について

オーバーアロットメントを考慮しない新規上場時点の同社の流通株式比率について、証券リサーチセンターでは 25.1%と試算している。同社が上場する東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準を満たすには、流通株式比率が 25%以上である必要がある。事業年度末の状況に基づいて上場維持基準の審査が行われるが、何らかの理由で上場維持基準を下回った場合、その後 1 年以内に上場維持基準に適合しない場合には、上場廃止基準に該当する点には留意が必要である。

◆ 配当政策について

同社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを重視し、毎年増配、または最低でも横ばいの水準で配当し続ける累進配当を基本方針としている。なお、26/5 期の配当としては 1 株当たり 18.0 円を計画している。

【図表9】財務諸表

損益計算書	2024/5		2025/5		2026/5 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	5,840	100.0	7,147	100.0	4,473	100.0
売上原価	739	12.7	758	10.6	462	10.3
売上総利益	5,100	87.3	6,389	89.4	4,011	89.7
販売費及び一般管理費	3,900	66.8	5,685	79.5	3,171	70.9
営業利益	1,199	20.5	703	9.8	839	18.8
営業外収益	0	-	2	-	3	-
営業外費用	1	-	1	-	3	-
経常利益	1,198	20.5	704	9.9	839	18.8
税引前当期(中間)純利益	1,197	20.5	706	9.9	839	18.8
当期(中間)純利益	855	14.6	493	6.9	597	13.3

貸借対照表	2024/5		2025/5		2026/5 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	2,325	72.6	2,546	65.4	3,297	71.3
現金及び預金	1,747	54.5	1,825	46.9	2,407	52.0
売上債権	510	15.9	576	14.8	767	16.6
固定資産	878	27.4	1,345	34.6	1,327	28.7
有形固定資産	149	4.7	519	13.3	474	10.2
無形固定資産	101	3.2	59	1.5	37	0.8
投資その他の資産	627	19.6	766	19.7	815	17.6
総資産	3,204	100.0	3,892	100.0	4,625	100.0
流動負債	1,038	32.4	1,257	32.3	1,457	31.5
買入債務	128	4.0	139	3.6	148	3.2
固定負債	12	0.4	99	2.5	100	2.2
純資産	2,153	67.2	2,535	65.1	3,067	66.3
自己資本	2,147	67.0	2,528	65.0	3,061	66.2

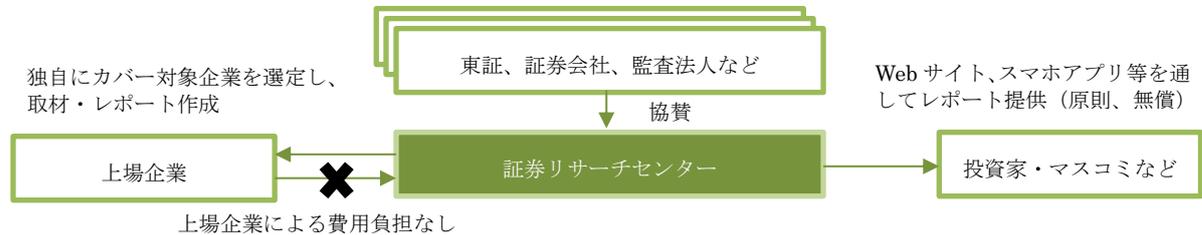
キャッシュ・フロー計算書	2024/5		2025/5		2026/5 中間	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	1,063	709	650			
減価償却費	75	111	69			
投資キャッシュ・フロー	-513	-519	-4			
財務キャッシュ・フロー	402	-111	-64			
配当金の支払額	-22	-128	-75			
現金及び現金同等物の増減額	952	78	581			
現金及び現金同等物の期末残高	1,747	1,825	2,407			

(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。