

ホリスティック企業レポート

アキッパ

akippa

627A 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート

2026年9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 20260924

**駐車場の空きスペースを活用する駐車場マーケットプレイス「アキッパ」を運営
M&A も含む掲載駐車場拡大とサービス多様化によるユーザー増加で成長目指す**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

【 627A akippa 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)
2024/12	3,191	21.9	30	-	30	-40.0	40	-52.9	9.9	-394.7	0.0
2025/12	3,828	20.0	201	6.7x	204	6.8x	223	5.6x	54.2	-340.5	0.0
2026/12 予	4,300	12.3	340	69.2	341	67.2	302	35.4	55.6	-	0.0

(注) 1. 単体ベース

2. 2026/12期は会社予想、2026/12期予想EPSは公募株式数(378千株)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 1,337円 (2026年9月24日)	本店所在地 大阪市浪速区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 6,262,140株	設立年月日 2009年2月2日	S B I 証券
時価総額 8,372百万円	代表者 金谷 元気	【監査人】
上場初値 1,244円 (2026年9月18日)	従業員数 61人 (2026年7月)	有限責任監査法人トーマツ
公募・売出価格 570円	事業年度 1月1日～12月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度の終了後3か月以内	

> 事業内容

◆ 駐車場マーケットプレイス「アキッパ」を運営

akippa(以下、同社)は、空いている月極駐車場や個人宅の駐車場を、スマートフォン等を通じて利用者に貸し出す、駐車場マーケットプレイス「アキッパ」を運営している。

駐車スペースの保有者(以下、オーナー)は、活用したい空スペースをアキッパ上に登録・公開することで、駐車場として貸し出し、収益を得ることができる。駐車場の利用者は、アプリ上で事前に目的地周辺の駐車場を検索して予約し、前払いで決済を行うことで、到着後に駐車場を探すことなくスムーズに駐車できる。

24 時間・365 日対応の外部委託コールセンターを設置したり、SOMPOホールディングス(8630 東証プライム)傘下の損害保険ジャパンと共同開発した「駐車場シェア専用保険」を保険料同社負担で全登録駐車場に適用し、貸出中のトラブルに対応することで、オーナーと利用者が安心して利用できる体制を整備している。

25 年 12 月の 1 日平均の駐車場掲載台数は全国で 5.5 万台、25 年 12 月末のアプリの累計ユーザー数は、500 万人超となっている。

25 年 12 月の駐車場掲載台数の地域別構成は、首都圏と関西圏合計で過半を占め、地方も 34%を占めた。掲載されている駐車場のタイプ別構成比では、月極駐車場と個人宅駐車場で過半を占め、店舗駐車場やコインパーキング等の時間貸し駐車場が続いている(図表 1)。

【図表1】掲載駐車場の地域別、タイプ別内訳

地域別構成比		タイプ別構成比	
首都圏	28%	月極駐車場	28%
関西圏	25%	個人宅駐車場	26%
主要都市	13%	店舗駐車場	18%
地方	34%	時間貸し駐車場	13%
		その他	15%

(注)首都圏:東京都、神奈川県、埼玉県。関西圏:大阪府、京都府、兵庫県
主要都市:福岡県、愛知県、北海道。地方:その他の県
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ ビジネスモデル

オーナーは、初期投資なしに、貸し出したい空き駐車スペースを 15 分単位、または 1 日単位でアキッパに登録する。登録された駐車スペースの利用があった場合、同社は、利用者から駐車料金を受け取り、そのうち原則 53.7%を手数料として徴収し、残りの 46.3%をオーナーに報酬として支払う。また、同社は利用者からは、上記駐車料金とは別に駐車料金の 15%に相当する金額をシステム利用料として受け取る。

料金設定については、駐車場の需給に応じて駐車料金を変動させるダイナミックプライシングを採用しており、オーナーから価格設定を委託された場合には、周辺のイベント情報、過去の稼働実績等を考慮し、同社が機動的な料金設定を行っている。

更に、無料サービスに加えて有料会員サービスの「バリュープラス」も提供している。バリュープラス会員は、月額利用料を支払い、通常ユーザーに先行して予約ができるほか、駐車料金の割引等の特典を受けられる

25/12 期の売上高構成比は、駐車場売上が 84.6%、利用者からのサービス料が 12.5%、バリュープラス会費等のその他が 2.6%であった(図表 2)。

【図表2】売上内訳

	24/12期		25/12期		26/12期中間	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
アキッパ事業	3,183	99.7	3,820	99.8	1,911	99.8
駐車場売上	2,737	85.8	3,239	84.6	1,612	84.2
サービス料	361	11.3	479	12.5	255	13.3
その他	84	2.6	101	2.6	43	2.2
その他の収益	7	0.2	8	0.2	4	0.2
合計	3,191	100.0	3,828	100.0	1,915	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

◆ イベント・スポーツ観戦等の非日常用途での利用が過半を占める

25/12 期の駐車場売上の利用目的別構成は、イベント・スポーツ観戦、旅行・観光等の非日常用途が 55%を占め、通勤・通学、家族・知人宅訪問、ビジネス等の日常用途が 45%を占めた(図表 3)。

【図表 3】利用目的別駐車場売上内訳

非日常	55%
イベント・スポーツ観戦等	34%
旅行・観光	9%
その他非日常	13%
日常	45%
通勤・通学	16%
家族・知人宅訪問	9%
ビジネス	8%
その他日常	9%

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

イベント・スポーツ観戦等の売上構成が高い背景には、サッカーの J リーグやバスケットボールの B リーグ等のスポーツの試合や音楽イベント、地域の花火大会等で、スポーツクラブやイベント主催者と提携し、公式駐車場をアキッパを使って有料の事前予約制駐車場として提供していることがある。J リーグでは 20 クラブ、B リーグでは 19 クラブと提携している。

> 特色・強み**◆ 駐車場オーナー・利用者の双方にメリットのある仕組み**

アキッパの特色と強みは、オーナーには活用されていない月極駐車場の空スペースや個人宅の駐車場を初期投資なしで一時貸し駐車場へと変えて収益化する機会を提供し、利用者に対して現地で駐車場を探すことなくスムーズに駐車できるという利便性を提供するシステムを構築した点にある。

◆ 「リアル営業力」と「テクノロジー開発力」の両輪による成長

同社の営業人員や提携する損害保険ジャパンの保険代理店を始めとする代理店の人的パワーによるオーナー開拓の「リアル営業力」と、オーナー、ユーザー双方の利便性を高めるソフトウェア開発等の「テクノロジー開発力」の両輪が成長を支えている。

25 年 4 月には、オーナーが自身のスマートフォン上で簡便に駐車スペースの登録ができる「オーナーモード」をリリースした。今後は「リアル営業力」に加え、オーナーモードによる新規オーナー開拓を進める方針である。

◆ イベント等の円滑な運営に貢献

イベントやスポーツ観戦等でのアキッパの利用により、イベント周辺地域で駐車場を探すうろつき運転による交通渋滞や事故、違法駐車削減に貢献している。また、駐車場収入がイベント運営経費の一部に充当される等、経済面からもイベントやスポーツの試合の運営にも貢献している。

> 事業環境

◆ 効率的で機動的な運営が求められる駐車場

駐車場に関する統計としては、国土交通省の「自動車駐車場年報」がある。これは、都市部の駐車施設の整備を定める駐車場法に基づき、届出が義務付けられている駐車場に関する統計で、月極駐車場や個人宅の駐車場、駐車面積が500㎡以下の駐車場等は含まれていない。従って、駐車場の一部についての統計であるが、駐車場のおおまかなトレンドについて知ることができる(図表4)。

【図表4】駐車場法に基づく駐車場台数

	(単位:台)		
	14年度末	24年度末	増減
都市計画駐車場	119,943	105,639	-11.9%
届出駐車場	1,699,455	1,998,531	17.6%
附置義務駐車施設	3,068,737	3,583,037	16.8%
路上駐車場	606	533	-12.0%
合計	4,888,741	5,687,740	16.3%
自動車保有台数	77,080,842	78,619,088	2.0%
自動車1万台当たり駐車台数	631.9	723.5	14.5%

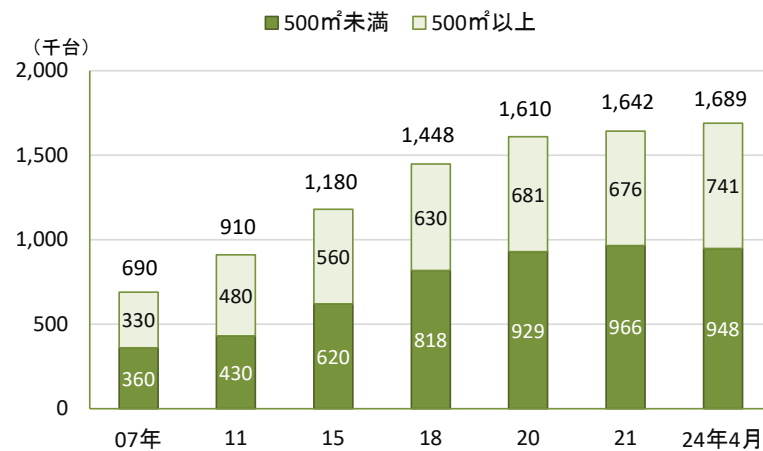
(注)1. 都市計画駐車場:都市計画に定められた路外駐車場
2. 届出駐車場:都市計画区域内の面積500㎡以上の有料駐車場
3. 附置義務駐車施設:地方公共団体の条例により、一定規模以上の建築物の新増設の際に義務として整備された駐車場施設
(出所)国土交通省「自動車駐車場年報 平成7年版」を基に証券リサーチセンター作成

駐車場法に基づく24年度末の駐車場台数は14年度末比16.3%増加した。自動車保有台数は同2.0%の増加に留まり、自動車1万台当たりの駐車台数は同14.5%増加した。全体としてみれば、自動車保有台数が伸び悩む中で、駐車場の整備が進んできたと言える。

日本コインパーキング協会の「一時利用有料駐車場(コインパーキング)市場に関する実態分析調査 2024年度版」によれば、24年4月時点のコインパーキングは168万台であり、このうち面積が500㎡以上の74万台分は上記の届出駐車場に含まれている(図表5)。

コインパーキングは20年以降、伸び率が鈍化している。この背景には、コインパーキングの設置がある程度進んできたことに加え、都心部等では用地確保についてマンションやオフィスビルといった他の用途との競合が激化していること、機器の設置や運営費用が増加し収益の確保が難しくなっていること等が挙げられる。

【図表 5】コインパーキングの駐車台数



(出所) 日本コインパーキング協会「一時利用有料駐車場(コインパーキング)市場に関する実態分析調査 2024 年度版」を基に証券リサーチセンター作成

(注) 調査した一時点における瞬間的な路上駐車台数

警察庁交通局の「駐車対策の現状」(25 年 12 月)によれば、24 年の調査時点での東京 23 区内の瞬間路上駐車台数[※]は 4.3 万台で、うち 8 割以上の 3.6 万台が違法駐車であった。都市部における一時貸し駐車場の不足はなお継続していると見られる。

今後の駐車場運営、中でも都市部での一時貸し駐車場運営に関しては、初期投資や運営費用を抑えるといった経済性と、需給の変動に対応した空きスペースの活用や柔軟な価格設定を行うといった機動性が求められていると言えよう。

◆ 競合

同社のアキッパと競合する駐車場マーケットプレイスサービスとしては、パーク24(4666 東証プライム)傘下のタイムズ24が運営する「タイムズの B」、軒先(東京都港区)が運営する「軒先パーキング」等がある。同社は掲載駐車場数で競合サービスの 1.5 倍以上の規模があると見ている。

> 業績

◆ 過去の経緯と業績推移

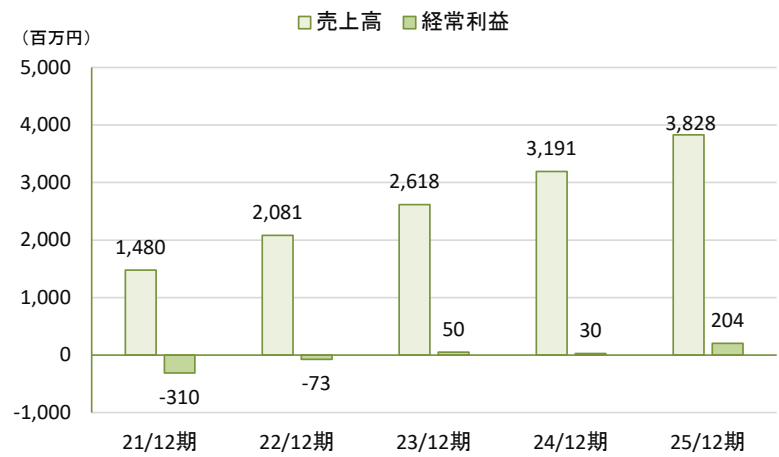
同社は、09 年 2 月に営業代行会社として設立され、求人情報サービスや出版事業等を手掛けていた。13 年に「社会にとって“なくてはならぬ”サービスをつくる」とのミッションのもと新規事業の開発を進め、「コインパーキングは現地に行って初めて満車と知る」という不便さを解決するサービスとして 14 年 4 月に駐車場シェアアプリ「あきっぱ! (現アキッパ)」を開始した。17 年までに他の事業を終了し、アキッパ専業体制となった。

19 年 10 月にSOMPOホールディングスと資本業務提携を行い、持分法適

用関連会社となった。

同社は過去 5 期分の業績を開示しているが、22/12 期までは経常損失を計上した(図表 6)。これは、アキッパのシステム開発費用やオーナー獲得のための先行投資に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大で行動が制限され、駐車場需要が低迷したためである。23/12 期以降は、掲載駐車場数及びユーザー数の増加(図表 7)により、売上、利益ともに拡大基調となった。

【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

【図表 7】アキッパの主要指標

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	26/12期中間
予約数 (千件)	2,051	2,553	3,084	3,508	1,820
利用UU (千人)	552	711	863	993	606
掲載駐車場数 (台)	35,601	39,692	47,843	55,020	58,870

(注)1.利用 UU の UU は Unique User の略。利用 UU は集計期間内の利用者のうち重複を含まない利用者数
2.掲載駐車場数は、各期の期末月の 1 日平均の掲載駐車場数
(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 12 月期中間会計期間の業績

26/12 期中間会計期間(以下、上期)の業績は、売上高 1,915 百万円、営業利益 119 百万円、経常利益 123 百万円、中間純利益 104 百万円であった。

26 年 6 月末の掲載駐車場数は 58,870 台(前年同月比 8.7%増)、上期の利用 UU 数は 60.6 万人(同 11.8%増)と順調に増加した。

◆ 26 年 12 月期会社計画

同社の 26/12 期計画は、売上高 4,300 百万円(前期比 12.3%増)、営業利益

340 百万円(同 69.2%増)、経常利益 341 百万円(同 67.2%増)、当期純利益 302 百万円(同 35.4%増)である(図表 8)。同計画は、前期末に策定されたものである。

【図表 8】26 年 12 月期会社計画

	25/12期		26/12期会社計画						
			上期実績		下期参考値		通期計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	3,828	100.0	1,915	100.0	2,385	100.0	4,300	100.0	12.3
売上原価	1,900	49.6	915	47.8	1,192	50.0	2,107	49.0	10.9
売上総利益	1,928	50.4	1,000	52.2	1,192	50.0	2,192	51.0	13.7
販売費及び一般管理費	1,727	45.1	881	46.0	971	40.7	1,852	43.1	7.2
営業利益	201	5.3	119	6.2	221	9.3	340	7.9	69.2
営業外収支	3	-	4	-	-3	-	1	-	-
経常利益	204	5.3	123	6.4	218	9.1	341	7.9	67.2
税引前当期(四半期)純利益	204	5.3	123	6.4	218	9.1	341	7.9	67.2
当期(四半期)純利益	223	5.8	104	5.4	198	8.3	302	7.0	35.4

(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.下期参考値は通期計画から中間会計期間の実績を差し引いてもとめたもので、実際の会社計画とは異なるが参考値として掲載(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作成

売上高の大部分を占める駐車場売上高では、駐車場1台当たりの売上高を5,178円(前期比2.4%増)と見込んでいる。サービス料は駐車場売上に連動した金額を、その他については前期並みを見込んでいる。

売上原価の殆どはオーナーへの支払報酬であり、売上原価は2,107百万円(前期比10.9%増)、売上総利益は2,192百万円(同13.7%増)を見込んでいる。

サービスの開発、運営に係る人員の人件費、サーバー費用、駐車料金の決済に伴う手数料等は、販売費及び一般管理費(以下、販管費)として計上している。販管費は、決済手数料やオーナー開拓を行う代理店への手数料等の変動費で前期比47百万円増、人件費を中心とする固定費で同69百万円の増加を見込んでおり、販管費合計で1,852百万円(前期比7.2%増)、営業利益で340百万円(同69.2%増)の計画である。

営業外損益は殆ど見込まず、経常利益は341百万円(前期比67.2%増)の計画である。特別損益は見込んでいない。

法人税等については、前期は税務上の欠損金の繰越控除で法人税等が発生しなかったのに加え、繰延税金資産の計上により-18百万円となったのに対し、今期は上場に伴い繰越欠損金の控除限度額が所得の50%に制限

されて法人税等の負担が増えるため、当期純利益は 302 百万円(前期比 35.4%増)を見込んでいる。

上期の実績の通期計画に対する進捗率は、売上高 44.5%、営業利益 35.0%、経常利益 36.1%と低い数値となっているが、例年、第 1 四半期(1～3 月)はスポーツの試合等のイベント需要が少なく閑散期となる影響が大きい。上期の業績は高単価が見込める地域でのオーナーの開拓やイベント関連売上の増加により、計画に対して営業利益は 77.9%、経常利益は 63.3%、中間純利益は 37.9%上回ったとしている。

例年、第 3 四半期(7～9 月)は、夏季の行楽シーズンやイベント開催により駐車場需要が増加する一方、収益は天候等の影響を受ける。このため、8 月の実績と秋以降のイベント受注動向が判明次第、業績予想修正が必要と判断した場合には速やかに開示するとしている。

◆ 成長戦略

同社は、今後の成長戦略として、①駐車場の供給拡大、②月単位定額でのサブスクリプション型や予約を必要としない即時利用(ドロップイン)等の新たなサービスの導入、③データと AI の活用による需給マッチングの最適化と業務の効率化、④M&A による非連続的な成長を挙げている。

駐車場の供給拡大については、従来の同社営業人員と代理店によるオーナー開拓に加え、オーナーモードや 26 年 6 月に開始した月極駐車場とのシステム連携で空きスペースがアキッパに自動掲載される仕組みの構築等、システムを活用した効率的な駐車場台数の拡大策を進める考えである。

ドロップインサービスについては現地にスマートロック等の機器を設置し、同社のソフトウェアと連携させた「スマート駐車場」として展開する計画である。

M&A の対象としては、コインパーキングを運営する事業者や不動産管理会社を想定している。同社は買収した駐車場に対して、スマートロック等の簡便な設備を導入し、キャッシュレス決済、AI による価格最適化、「スマート駐車場」化によるバリューアップを行う考えである。

新規上場時に調達した資金については、エンジニアやプロダクトマネージャー等の人件費、外部専門人材への業務委託費等のプロダクト開発費用に充当する考えである(図表 9)。

【図表9】新規上場時調達資金の使途

(単位:百万円)

項目	概要	26/12期	27/12期	28/12期	合計
プロダクト開発費用	エンジニア、プロダクトマネージャー等の人件費、外部専門人材への業務委託費	40	70	69	179

(出所)訂正届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 経営課題/リスク

◆ パンデミックの発生等による自動車利用の減少について

新型コロナウイルス感染症等のパンデミックの発生等により、行動が制限され自動車利用が減少する場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 情報管理体制について

同社はアキッパの運営に関連して、多くの個人情報保有している。自然災害や事故、外部からの不正アクセス、社内での過失等により個人情報漏洩、消失、改ざん、不正利用等された場合には、同社の社会的な信用失墜等を通じ、同社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

同社は企業価値向上に対するインセンティブとして、ストックオプション制度を導入している。ストックオプションによる潜在株式数は 877,493 株と発行済株式数の 14.0%に相当する。同社では権利の行使開始時期や行使可能割合の設定等により急激な希薄化が起きない仕組みを導入しているが、これらの新株予約権の行使により、1 株当たり株式価値を希薄化させる可能性がある。

◆ 1 株当たり純資産について

同社の 25/12 期末の 1 株当たり純資産は-340.5 円であった。これは、1 株当たり純資産を自己資本から A 種、B 種、C 種、D 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おり、自己資本額を優先株式払込額が上回ったためである。これら 4 種の優先株式は 26 年 5 月 13 日付で普通株式に転換されている。26 年 6 月末の自己資本 629 百万円に基づく 1 株当たり純資産は 107 円程度であったと証券リサーチセンターでは試算している。

【 図表 10 】 財務諸表

損益計算書	2024/12		2025/12		2026/12中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,191	100.0	3,828	100.0	1,915	100.0
売上原価	1,598	50.1	1,900	49.6	915	47.8
売上総利益	1,592	49.9	1,928	50.4	1,000	52.2
販売費及び一般管理費	1,561	48.9	1,727	45.1	881	46.0
営業利益	30	0.9	201	5.3	119	6.2
営業外収益	1	-	3	-	6	-
営業外費用	1	-	0	-	2	-
経常利益	30	0.9	204	5.3	123	6.4
税引前当期（中間）純利益	30	0.9	204	5.3	123	6.4
当期（中間）純利益	40	1.3	223	5.8	104	5.4

貸借対照表	2024/12		2025/12		2026/12中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	696	86.8	897	85.4	949	84.3
現金及び預金	525	65.5	679	64.7	714	63.4
売上債権	149	18.6	188	17.9	181	16.1
棚卸資産	-	-	6	0.6	5	0.4
固定資産	105	13.1	152	14.5	177	15.7
有形固定資産	8	1.0	10	1.0	8	0.7
無形固定資産	2	0.2	22	2.1	46	4.1
投資その他の資産	95	11.8	119	11.3	121	10.7
総資産	802	100.0	1,050	100.0	1,126	100.0
流動負債	420	52.4	463	44.1	444	39.4
買入債務	-	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	59	7.4	20	1.9	18	1.6
固定負債	81	10.1	62	5.9	52	4.6
長期借入金	68	8.5	49	4.7	39	3.5
純資産	301	37.5	524	49.9	629	55.9
自己資本	301	37.5	524	49.9	629	55.9

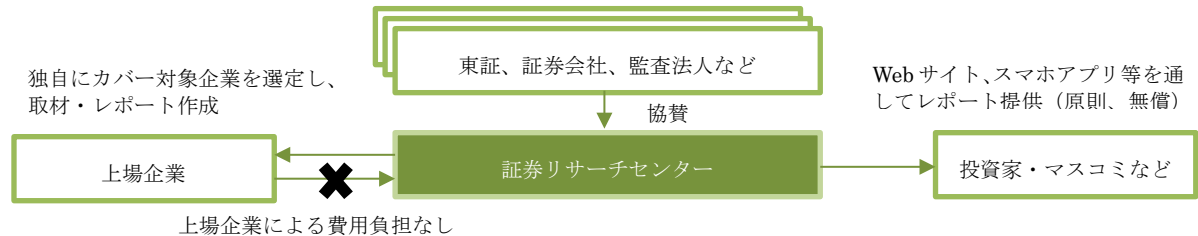
キャッシュ・フロー計算書	2024/12		2025/12		2026/12中間	
	(百万円)		(百万円)		(百万円)	
営業キャッシュ・フロー	70		237		71	
減価償却費	4		6		3	
投資キャッシュ・フロー	-7		-25		-25	
財務キャッシュ・フロー	-72		-58		-11	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	-9		153		34	
現金及び現金同等物の期末残高	525		679		714	

(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
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	証券会員制法人福岡証券取引所
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。