ホリスティック企業レポート

ミック
MIC

300A 東証スタンダード

アップデート・レポート
2026年11月27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 20261124

Copyright© 2012 Stock Research Center. All Rights Reserved. 本レポートの権利は一般社団法人 証券リサーチセンターに属します。いかなる形でも無断での複写・転載・利用を禁じます

MIC（300A 東証スタンダード）

発行日：2026/11/27

企業の販促活動を効率化するサービスをトータルで提供
サービス導入企業の増加による 27 年 3 月期の増収増益見込みに変化なし

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

＞ 要旨

◆ 事業内容

・MIC（以下、同社）は、企業の販促活動を効率化するため販促物の受注から印刷製造、配送までをトータルで行うリテール販促 360°フルサービス（以下、「360° フルサービス」）」を提供している。
・「360° フルサービス」にはドラッグストア向けの販促物共同配送サービス「Co.HUB」、リテール企業及びメーカー向けの販促 DX クラウドサービス「PromOS」が含まれており、同社はこの二つを顧客獲得及び顧客単価向上のための戦略サービスと位置付けている。

◆ 27 年 3 月期中間決算の概要

・27/3 期中間会計期間（以下、上期）の売上高は 7,287 百万円（前年同期比 4.4%増）、営業利益は 854 百万円（同 5.3%増）であった。会計方針の変更に伴い、売上高に含んでいたダイレクトメールの発送業務に係る郵便料金が立替金計上となっており、実質的には前年同期比 17.2%増収である。同社は、売上高、利益ともに計画線上としており、通期計画に対する進捗率は売上高で 47.3%、営業利益で 41.9%となっている。

◆ 27 年 3 月期見通し

・同社は、27/3 期業績の期初予想を変更せず、売上高 15,400 百万円（前期比 2.0%増）、営業利益 2,040 百万円（同 21.0%増）と計画している。会計方針変更の影響を踏まえると、実質 16.7%増収となる。
・証券リサーチセンター（以下、当センター）では、上期実績を踏まえて、業績予想を据え置いた。

◆ 今後の事業戦略

・同社は、「Co.HUB」の導入推進による顧客企業の増加、「PromOS」の追加導入による顧客当たり取引額の拡大、サービスのクロスセルによる取引額の最大化という流れを定着させることで持続的な事業規模の拡大を図る考えである。
・当センターでは、顧客企業の労働生産性向上につながる事業の仕組みを構築し、事業規模拡大につなげているのが同社の強みと評価しており、28/3 期以降も増収増益が続くと予想している。

【主要指標】

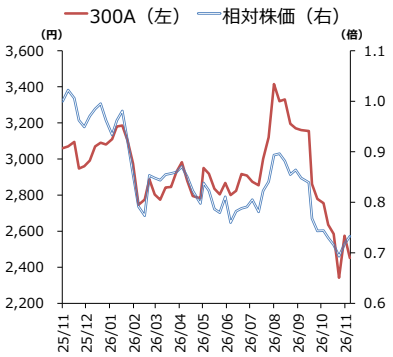
	2026/11/20
株価 （円）	2,452
発行済株式数 （株）	7,116,799
時価総額 （百万円）	17,450

	前期実績	今期予想	来期予想
PER （倍）	14.1	12.4	10.5
PBR （倍）	1.9	1.7	1.6
配当利回り（%）	2.9	3.2	3.8

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン（%）	-5.1	-27.5	-20.8
対TOPIX（%）	2.4	-17.9	-27.2

【株価チャート】



（注）相対株価は対TOPIX、基準は2025/11/14

【 300A MIC 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)
2025/3		12,275	21.3	998	88.6	1,019	78.2	650	77.8	103.3	1,164.2	27.5
2026/3		15,092	23.0	1,686	68.8	1,742	70.9	1,230	89.3	173.3	1,310.5	70.0
2027/3	CE	15,400	2.0	2,040	21.0	2,100	20.5	1,350	9.7	190.1	-	77.0
2027/3	E	15,958	5.7	2,120	25.7	2,180	25.1	1,404	14.1	197.3	1,426.3	79.0
2028/3	E	18,018	12.9	2,430	14.6	2,490	14.2	1,668	18.8	234.4	1,566.7	94.0
2029/3	E	20,050	11.3	2,742	12.8	2,802	12.5	1,877	12.5	263.7	1,724.5	106.0

（注）1、CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想、単体ベース
2、2024年9月1日付けで1：300の株式分割を実施。過去のEPS、BPS、配当金は株式分割を考慮に入れて修正

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

＞ 事業内容

◆ 企業の販促活動を効率化する「360° フルサービス」を提供

MIC（以下、同社）は、1946 年 7 月に活版印刷事業を行う個人事業（水上印刷）として創業した。53 年 6 月に有限会社水上印刷所を設立し、商業印刷物の印刷を中心に事業を展開していった。

2006 年 9 月に印刷事業の周辺業務を含むワンストップサービスを開始し、11 年 8 月に販促物の受注から印刷製造、配送までをトータルで行う「リテール販促 360° フルサービス（以下、「360° フルサービス」）」の提供を開始した。その後、コンサルティング、システム開発、BPO[注1]、販促物の企画・デザインなど、サービス内容を拡充していった。事業領域が大幅に拡大したことを受け、21 年 12 月に社名を MIC（M：未来、I：イノベーション、C：カンパニー）に変更した。

（注 1）BPO
Business Process Outsourcing の略で、企業活動における業務プロセスの一部を外部に委託すること

現在は、コンビニエンスストアやドラッグストアなどのリテール（小売）企業、IT・金融等のサービス企業、小売店舗経由で商品を販売するメーカー等に向けて「360° フルサービス」を提供している。

◆ 「360° フルサービス」の詳細

「360° フルサービス」では、業務改善のためのコンサルティングやシステム開発、販促物のデザインや販促物の製造・印刷、在庫の保管、配送といった様々なサービスを提供している（図表 1）。顧客企業は自社の業務に合わせて必要なサービスを選択して利用することができる。

【 図表 1 】「360° フルサービス」の内容



（出所）決算説明資料

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

各サービスの内容は以下の通りである。

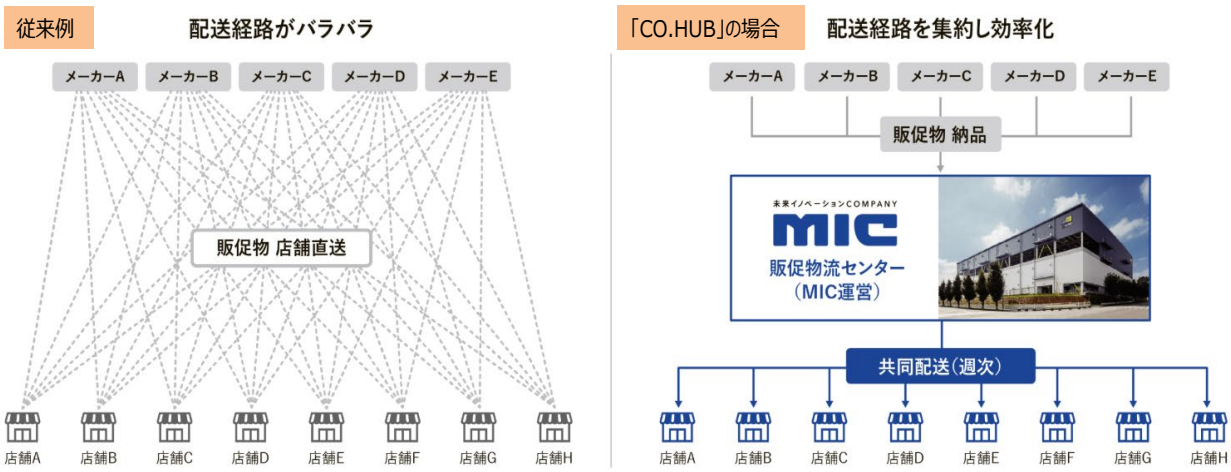
1）コンサルティング：小売店舗ごとの課題に対応するため、徹底的な調査と効果検証を行い、改善策を提供する。
2）システム開発：同社が運営するクラウドプラットフォームを活用して、顧客ごとの販促活動に関する業務システム構築やデータベース構築等の支援を行う。
3）BPO：販促物のデザイナーや営業担当が顧客企業に常駐して販促活動の支援を行う。また、様々なキャンペーンを行う際の事務局代行を行う。
4）クリエイティブ：効果的な販促活動のために印刷物やデジタル媒体等のデザインを行う。
5）ものづくり：チラシやポスターなどの販促物の印刷や加工等を同社の製造拠点で行う。
6）フルフィルメント：販促物の個別仕分けや在庫の保管、共同配送、個別配送などを行う。
7）フィールドサポート：小売店舗を巡回して商品陳列に必要な什器の手配や商品陳列を行う人材の派遣、店舗オープン時の売場立ち上げに必要な人材の派遣などを行い、店舗運営をサポートしている。

「360° フルサービス」にはドラッグストア向けの販促物共同配送サービス「Co.HUB」、リテール企業及びメーカー向けの販促 DX クラウドサービス「PromOS」が含まれており、同社はこの二つを顧客獲得及び顧客単価向上のための戦略サービスと位置付けている。

◆ ドラッグストア向けの販促物共同配送サービス「Co.HUB」

「Co.HUB」は、メーカー各社がドラッグストアの店舗に向けて個別に送っていた販促物を共同配送するサービスである（図表 2）。

【 図表 2 】販促物共同配送サービス「Co.HUB」



（出所）決算説明資料

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

同社が 22 年 7 月に東京都八王子市に開設した物流センター「はちフィル（八王子フルフィルメントセンター）」に複数のメーカーが制作した販促物を集約し、ドラッグストアの店舗ごとに必要な種類と個数に応じて仕分け、包装、梱包して共同配送している。配送は原則週 1 回で、収益は配送を委託するメーカーから得ている。

「Co.HUB」は 26 年 3 月末時点で 34 のドラッグストアチェーンが導入しており、店舗数合計は全国のドラッグストア店舗の 60%超[注 2] に相当する 13,208 店舗となっている。また、「Co.HUB」を契約しているメーカーは 686 社となっている（26 年 3 月末時点）。

（注 2）60%超
分母となる全国のドラッグストア店舗数は経済産業省「商業動態統計調査」のデータ 20,468 店（26 年 3 月）を使用

◆ 販促 DX クラウドサービス「PromOS」

「PromOS」は、Promotion（販促活動）と OS（オペレーティングシステム）を組み合わせた造語で、「360° フルサービス」に含まれる販促業務の指示や、進捗の確認などができる SaaS 型のクラウドサービスである。従来は顧客企業が別々のサプライヤーに依頼していた販促物の作成発注、在庫管理、出荷指示などを一元管理することが可能で、利用しているのはドラッグストアやコンビニエンスストアなどのリテール企業、外食チェーン、食品や日用品などのメーカーが中心である。

具体的な機能としては以下のものがある。
1）Click So-ko：オンラインで販促物の在庫確認、出荷依頼、利用実績の確認などを行うことができる在庫管理システム。
2）Edition Now：オンライン上で販促物デザインの編集や印刷発注までを行うことができる編集・発注システム。
3）Tool Counter：メーカーが複数の営業所や店舗に送る販促物の発注数量をオンライン上で自動集計するシステム。
4）Promo Store：リテール店舗がメーカーに対し、販促物の追加発注依頼をオンライン上で行う追加オーダーシステム。

＞ ビジネスモデル

◆ 商業印刷事業の縮小を受けてビジネスモデルの変革を図る

同社は、創業時から商業印刷事業を営んできたが、2000 年代になるとデジタル化により主力業務が急速に縮小する危機に直面した。当時の社長（現代表取締役会長）であった水上光啓氏は、自社の存続と持続的な成長のためにビジネスモデルの変革を模索し始めた。

水上氏は 06 年に英国、米国に赴き、小売企業へフルフィルメントサービス（受注、印刷、仕分け、梱包、配送といった一連のサービス）を提供する印刷企業を視察した。これがきっかけとなり、印刷物そのものの市場は縮小しても、その周辺業務（付帯サービス）まで含めれば成長の余地が大きいという考えを持つに至った。この考えのもと、

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

印刷製造から周辺業務までを包含するワンストップサービスへとビジネスモデルの変革を進めていった。

◆ 企業の販促活動を一貫サポートして労働生産性の向上を図る

同社は、中長期的に労働人口の減少が予想されるなか、国民の日常生活に密接な卸売業及び小売業における労働生産性の向上は社会的課題であると捉えている。

同社が提供する「360° フルサービス」は、顧客企業の販促活動やマーケティング業務における非効率を徹底的に解消することを目指している。「360° フルサービス」により販促活動やマーケティング業務の全工程を一括して請け負うことで、顧客企業は本来注力すべき業務に集中することが可能となる。

◆ フィジカルとデジタルを併用して販促活動を効率化

リテール店舗の販促活動におけるフィジカルとは、従来から使われているポスターや POP[注3]、のぼりといったツール、デジタルとはスマホアプリやデジタルサイネージ[注4]、SNS 連携などの媒体を指す。同社は、フィジカルとデジタルを併用して販促活動を効率化することを目指しており、ポスターなどをデザインする人材やデジタルコンテンツなどを制作する人材を社内に抱えている。

（注 3）POP
Point of Purchase の略で、売り場に設置される広告や展示物のこと

（注 4）デジタルサイネージ
表示と通信にデジタル技術を活用して平面ディスプレイなどに映像や文字を表示する情報・広告媒体のこと

◆ 人材育成に注力

同社は、「日本一勉強する会社」を目指し、就業時間の 10%（年間約 200 時間）を社員研修や勉強会などの時間に充てている。社員が効率的にスキルアップするために独自の社内教育プログラムを導入し、ビジネス実務やマーケティング、各種デザインやデジタルコンテンツ制作技術など、多様な知識及び技術の習得を促している。

◆ 顧客属性別の売上と主要販売先

同社はリテール販促 360° フルサービス事業の単一セグメントだが、売上高を顧客属性別に IT・サービス（通信、IT、金融）、リテール（コンビニエンスストア、外食チェーン、ドラッグストア）、メーカー（消費財、美容コスメ、製薬、食品）に分けて開示している。ドラッグストア向けの販促物共同配送サービス「Co.HUB」の収益は配送を委託するメーカーから得ているが、顧客属性別ではリテールに分類されている。

27/3 期中間会計期間（以下、上期）の売上構成比は、IT・サービス 25.2%、リテール 40.8%、メーカー34.0%である（図表 3）。

なお、同社と顧客企業とは全て直接取引であり、広告代理店などを経由した取引は行っていない。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

【 図表 3 】顧客属性別の売上高

	24/3期		25/3期		26/3期		27/3期上期	
	売上高（百万円）	構成比（%）	売上高（百万円）	構成比（%）	売上高（百万円）	構成比（%）	売上高（百万円）	構成比（%）
IT･サービス	2,782	27.5	3,994	32.5	5,402	35.8	1,836	25.2
リテール	3,960	39.1	4,509	36.7	5,419	35.9	2,974	40.8
メーカー	3,372	33.3	3,770	30.7	4,270	28.3	2,477	34.0
合計	10,115	100.0	12,275	100.0	15,092	100.0	7,287	100.0

（注）端数処理の関係で必ずしも合計と一致しない
（出所）届出目論見書、有価証券報告書、半期報告書を基に証券リサーチセンター作成

26/3 期において IT・サービス向け売上高の約 9 割を占めるのは、楽天グループ（4755 東証プライム）の傘下企業である楽天カード、楽天モバイル、楽天ペイメントといった先である（図表 4）。グループ各社のなかで取引額が大きいのは楽天カード、楽天モバイル、楽天ペイメントで、楽天カードでの決済を行う店舗や楽天ペイメントの決済端末を導入する加盟店への販促物の配送、楽天モバイルの運営する携帯ショップへの販促物の配送などを行っている。

リテール向け売上高の約 4 割を占めるのは伊藤忠商事（8001 東証プライム）傘下のファミリーマートで、販促物の制作や店舗のデジタルサイネージのコンテンツ作成、販促の企画、販促物の配送などを行っている。販促物の配送については、各店舗の状況に対応して仕分け・梱包を行った上で毎週全国の店舗への配送を行っている。

メーカーの主要顧客は日清食品ホールディングス（2897 東証プライム）傘下の日清食品、江崎グリコ（2206 東証プライム）などである。

【 図表 4 】主要販売先

	23/3期		24/3期		25/3期		26/3期	
	金額（百万円）	割合（%）	金額（百万円）	割合（%）	金額（百万円）	割合（%）	金額（百万円）	割合（%）
楽天グループ各社	4,247	41.1	2,905	28.7	3,952	32.2	4,917	32.6
ファミリーマート	1,557	15.1	1,803	17.8	1,876	15.3	2,355	15.6

（注）1, 楽天グループ各社は、楽天カード、楽天モバイル、楽天ペイメント、楽天マート、楽天トータルソリューションズなどへの売上高の合計
2, 割合は売上高全体に対する比率
（出所）届出目論見書、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

＞ 強み・弱みの分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表 5 のようにまとめられる。

【 図表 5 】SWOT 分析

強み (Strength)	・自社施設を活用した独自性のあるサービスを提供していること ・「360° フルサービス」は、社会課題である企業の労働生産性向上に貢献するサービスであること ・リテール企業やメーカーなど、サービスの提供先が拡大していること
弱み (Weakness)	・社名の認知度が高いとは言えないこと ・収益の大きな部分を特定の取引先に依存していること
機会 (Opportunity)	・主要ターゲットであるリテール業界の市場規模は大きく、顧客開拓余地も大きいこと ・顧客に応じたクロスセルの展開による事業規模拡大の可能性があること ・サービス導入企業の増加により知名度が向上して新規顧客獲得が容易化すること
脅威 (Threat)	・景気の悪化により企業が販促活動を縮小する可能性があること ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・自然災害などにより事業展開に必要な自社施設の稼働に支障が出る可能性があること

（出所）証券リサーチセンター

＞ 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は独自の事業展開の仕組みにある

同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表 6 に示し、KPI の数値をアップデートした。

知的資本の源泉は、従来の印刷事業に周辺事業を一体化した「360° フルサービス」という独自の事業展開の仕組みを構築し、顧客数の増加と施設稼働率の上昇による収益性の改善を実現していることなどにあると考えられる。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

【 図表 6 】知的資本の分析

項目		分析結果	KPI 項目	KPI 数値
関係資本	クライアント	・顧客企業 （「360° フルサービス」の提供先）	・IT・サービス向けの売上高	全体の25.2% ※27/3期上期
			・リテール 〃	同 40.8% ※27/3期上期
			・メーカー 〃	同 34.0% ※27/3期上期
		・大口顧客	・楽天グループ向け売上高	4,917百万円（売上高の32.6%）
			・ファミリーマート向け売上高	2,355百万円（ 同 15.6%）
		・共同配送サービス「Co.HUB」を利用するドラッグストア	・ドラッグストア数	34チェーン
			・配送可能なドラッグストア店舗数	13,208店舗
	ブランド	・「360° フルサービス」はリテール業界などで一定の認知度があるものの、社名については認知度は高いとは言えない	・「360° フルサービス」提供開始からの経過年数	15年
			・現社名であるMICになってからの経過年数	5年
	事業パートナー	・一部商品の製造加工、システム開発を外部委託	・製造加工業者	特になし
			・システム開発会社	特になし
組織資本	プロセス	・同社は、「360° フルサービス」に含まれる業務改善コンサルティングからBPO、クリエイティブ、フルフィルメントといったサービスを一貫して提供し、顧客数の増加と顧客当たり売上高の拡大、施設の稼働率アップによる収益性の改善を目指している。顧客獲得のための戦略サービスと位置付けるのが「Co.HUB」、顧客単価向上のための戦略サービスと位置付けるのが「PromOS」	・「Co.HUB」アカウント数	433アカウント (25/3期末より92アカウント増加)
			・「PromOS」導入社数	34社 (同 3社増加)
	知的財産 ノウハウ	・印刷事業と周辺業務を一体化した360° フルサービス事業の仕組みを構築	・自社施設「るのパレット」、「はちフィル」を整備して効率的に事業を運営	
		・構築した仕組みにより売上高を伸ばし、高い収益性を実現	・営業利益率	11.7% ※27/3期上期
人的資本	経営陣	・創業家出身で現 代表取締役会長である水上氏がビジネスモデルの転換を図り、現社長である河合氏が引き継ぐ	・創業以来の年数	80年
	従業員	・企業風土 (人材を重視する企業風土。「日本一勉強する会社」を目指し、年間約200時間を研修や勉強に充てて人材育成を図る)	・社員数	361人（25/3期末より7人増加）
			・平均年齢	33.2歳
			・平均勤続年数	6.8年
		・インセンティブ	・ストックオプション制度を導入	365千株
			・持株会制度を導入（持株会加入率）	約9割
			・年2回の通常賞与に加え業績に応じた決算賞与を支給	特になし

（注）KPI の数値は、特に記載がない場合は 26/3 期か 26/3 期末のものとする
（出所）有価証券報告書、決算短信、決算説明資料、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

＞ 決算概要

◆ 27 年 3 月期上期決算概要

27/3 期上期の売上高は 7,287 百万円（前年同期比 4.4%増）、営業利益は 854 百万円（同 5.3%増）、経常利益は 880 百万円（同 4.4%増）、中間純利益は 653 百万円（同 17.6%増）であった（図表 7）。会計方針の変更に伴い、これまで売上高に含んでいたダイレクトメールの発送業務に係る郵便料金が立替金計上となっており、実質的には前年同期比 17.2%増収である。

同社は上期予想を公表していないため、期初に公表された通期予想（売上高 15,400 百万円、営業利益 2,040 百万円）に対する進捗率を見てみると、売上高で 47.3%、営業利益で 41.9%である。同社は、過去の実績や受注の状況、費用の計上時期など考慮して下期偏重の計画を立てて

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

おり、計画線上の進捗としている。証券リサーチセンター（以下、当センター）予想（売上高 15,958 百万円、営業利益 2,120 百万円）に対しては、売上高で 45.7%、営業利益で 40.3%の進捗率である。

既存顧客との取引が拡大したこと、新規顧客の獲得が進んだことにより実質二桁増収となった。顧客属性別の売上高は、IT・サービス 1,836 百万円（実質前年同期比 19.8%増）、リテール 2,974 百万円（同 9.3%増）、メーカー2,477 百万円（同 26.0%増）である。

自社施設におけるピッキング作業（出荷指示のあった商品を集める作業）などの自動化により労務費を抑制できた一方、外注加工費や運賃が増加したことなどが要因で売上総利益率は実質前年同期比 1.3%ポイント悪化して 34.3%となった。人件費の増加や株主優待に係る費用の計上を売上増で吸収して販売費及び一般管理費（以下、販管費）の対売上高比率は実質前年同期と同じ 22.6%となった。結果として営業利益率は同 1.3%ポイント悪化して 11.7%となった。前年同期における特別損益の計上はなかったが、今上期は固定資産売却益 21 百万円を計上した。

【 図表 7 】27 年 3 月期上期決算

（単位：百万円）

	26/3期 通期実績	26/3期（仮） 通期実績	26/3期 上期実績	26/3期（仮） 上期実績	27/3期 上期実績（A）	27/3期 会社計画（B）	進捗率 （A）/（B）
売上高	15,092	13,199	6,978	6,220	7,287	15,400	47.3%
IT・サービス領域	5,402	-	2,290	1,532	1,836	-	-
リテール領域	5,419	-	2,722	2,722	2,974	-	-
メーカー領域	4,270	-	1,966	1,966	2,477	-	-
売上総利益	4,505	4,505	2,217	2,217	2,501	-	-
売上総利益率	29.9%	34.1%	31.8%	35.6%	34.3%	-	-
販売費及び一般管理費	2,819	2,819	1,406	1,406	1,647	-	-
販管費率	18.7%	21.4%	20.2%	22.6%	22.6%	-	-
営業利益	1,686	1,686	811	811	854	2,040	41.9%
営業利益率	11.2%	12.8%	11.6%	13.0%	11.7%	13.2%	-
経常利益	1,742	1,742	843	843	880	2,100	41.9%
経常利益率	11.5%	13.2%	12.1%	13.6%	12.1%	13.6%	-
当期（中間）純利益	1,230	1,230	555	555	653	1,350	48.4%

（注）26/3 期（仮）通期実績、26/3 期（仮）上期実績は、27/3 期と同条件（郵便料金を売上高に含めない）と仮定した場合の売上高の数値
（出所）半期報告書、決算短信、決算説明資料より証券リサーチセンター作成

＞ 今後の事業戦略

◆ 顧客企業の増加、顧客当たり取引額の拡大を目指す

同社は、1)「Co.HUB」の導入推進による顧客企業の増加、2)「PromOS」の追加導入による顧客当たり取引額の拡大、3）サービスのクロスセル

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

による取引額の最大化という流れを定着させることで持続的な事業規模の拡大を図る考えである。そのために、サービス、リテール、メーカーと顧客属性別に管掌役員を配し、営業活動を強化している。また、今後の事業拡大のために 4）設備の増設も進めている。

1）「Co.HUB」の導入推進による顧客企業の増加
小売店舗の運営においては、清掃や品出し、接客、レジ対応、商品補充、在庫管理など煩雑な作業が多い。昨今の人手不足の影響もあり、店舗のバックヤードには各メーカーから届く大量の販促物が放置され、やがて廃棄されている例が多い（同社によるドラッグストアのバックヤード調査の結果）。

同社は、そうした非効率の解消に効果的な共同配送サービス「Co.HUB」の特徴や導入事例をアピールし、導入企業を増加させていく考えである。26 年 4 月から、家電量販店では初となるエディオン（2730 東証プライム）への共同配送を開始しており、27 年 1 月からはスーパーマーケット業界での共同配送を開始する予定である。

2）「PromOS」の追加導入による顧客当たり取引額の拡大
「Co.HUB」を導入した顧客に対し、販促活動の全体最適を実現するクラウドサービス「PromOS」の導入を促し、取引額の拡大を図る考えである。そのために、導入により販促費用や手配業務時間の削減を実現した具体例を説明して契約につなげる営業に注力している。「PromOS」導入社数は順調に増加しており、26/3 期末は前期末比 9 社増の 34 社、26 年 9 月末は 37 社となっている。

3）サービスのクロスセルによる取引額の最大化
「PromOS」の導入後は、「360° フルサービス」に含まれるサービスのクロスセルを推進していく方針である。大手ドラッグストアや外食チェーン、食品メーカーなど、様々な業界における成功事例は積み上がっており、そうした事例を丁寧に説明し、利用サービスの増加につなげる考えである。

4）設備の増設
同社は、今後の事業規模拡大を見据えて東京都あきる野市のフルフィルメントセンター「るのパレット」に隣接する保有土地にフルフィルメントの拠点を増設しており、27 年 1 月から稼働する予定である。また、「るのパレット」の近隣に賃借した物流拠点「あきたまクロス」が 26 年 11 月から稼働している。

その先の設備投資計画は開示されていないものの、26 年 3 月に完了した「はちフィル」のライン増設、印刷・加工を行う拠点「多摩ファクト

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

リー・サンゲート」の生産設備増強、「あきたまクロス」の稼働及び「るのパレット」の増設により当面の事業規模拡大には対応可能とみられる。

＞ 業績予想

◆ 27 年 3 月期の会社計画

同社は、27/3 期計画について期初予想を変更しておらず、売上高 15,400 百万円（前期比 2.0%増）、営業利益 2,040 百万円（同 21.0%増）と計画している（図表 8）。会計方針の変更に伴い、これまで売上高に含んでいたダイレクトメールの発送業務に係る郵便料金が立替金計上となるため増収率が低いものの、実質的には 16.7%増収と同社は説明している。なお、上期実績を踏まえた下期計画は売上高 8,113 百万円（実質前年同期比 16.2%増）、営業利益 1,186 百万円（35.6%増）となる。

【 図表 8 】27 年 3 月期の会社計画

（単位：百万円）

	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	26/3期（仮） 実績	27/3期 会社計画	前期比
売上高	10,115	12,275	15,092	13,199	15,400	2.0%
IT・サービス	2,782	3,994	5,402	-	※仮実績比では16.7%増収	
リテール	3,960	4,509	5,419	-	-	-
メーカー	3,372	3,770	4,270	-	-	-
売上総利益	2,659	3,498	4,505	4,505	-	-
売上総利益率	26.3%	28.5%	29.9%	34.1%	-	-
販売費及び一般管理費	2,129	2,499	2,819	2,819	-	-
販管費率	21.1%	20.4%	18.7%	21.4%	-	-
営業利益	529	998	1,686	1,686	2,040	21.0%
営業利益率	5.2%	8.1%	11.2%	12.8%	13.2%	-
経常利益	572	1,019	1,742	1,742	2,100	20.5%
経常利益率	5.7%	8.3%	11.5%	13.2%	13.6%	-
当期純利益	365	650	1,230	1,230	1,350	9.7%

（注）26/3 期（仮）実績は、27/3 期と同条件（郵便料金を売上高に含めない）と仮定した場合の売上高の数値
（出所）有価証券報告書、決算短信、決算説明資料より証券リサーチセンター作成

上位顧客との取引額が増加傾向にあることに加え、新規顧客の獲得も進んでいることから増収を見込んでいるが、顧客属性別売上高の予想などは公表していない。

昇給や増員による人件費の増加を見込む一方、自社施設の更なる自動化による労務費の抑制などを見込み、営業利益率は実質前期比 0.4%ポイント改善の 13.2%と計画している。新施設への移転に伴う費用約 100 百万円を特別損失に計上予定のため当期純利益の伸び率は抑えられる計画である。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

同社は企業体質強化と将来の事業規模拡大に向けた内部留保を確保しつつ、配当性向 40%を目標としている。26/3 期は 1 株当たり 70.0 円（配当性向 40.4%）を実施し、27/3 期は同 77.0 円（同 40.5%）と計画している。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：27 年 3 月期

当センターでは、27/3 期上期実績を踏まえて 27/3 期業績予想を据え置いた。27/3 期の売上高は 15,958 百万円（前期比 5.7%増）、営業利益は 2,120 百万円（同 25.7%増）と予想する（図表 9）。

当センターの予想の前提は次の通りである。

1）下期の売上高は実質前年同期比 24.2%増の 8,671 百万円と予想した。通期では 15,958 百万円、会計方針の変更を考慮した実質的な増収率は前期比 20.9%増である。取引顧客数は 530 社（26/3 期推定値より 40 社増加）と予想した。

2）下期の売上総利益率は 34.5%、通期では 34.4%と予想した。施設の自動化が進み労務費が抑制されることにより、通期では実質前期比 0.3%ポイントの改善を見込んだ。

3）下期の販管費率は 19.9%と予想した。通期では 21.1%と予想し、経費運用の効率化による実質前期比 0.3%ポイントの改善を見込んだ。

4）1 株当たり年間配当金は会社計画を上回る 79.0 円（配当性向 40.0%）と予想した。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

【 図表 9 】証券リサーチセンターの業績予想 （損益計算書） （単位：百万円）

	25/3	26/3	27/3CE	27/3E	28/3E	29/3E
損益計算書						
売上高	12,275	15,092	15,400	15,958	18,018	20,050
前期比	21.3%	23.0%	2.0%	5.7%	12.9%	11.3%
IT・サービス	3,994	5,402	-	3,778	4,350	5,050
リテール	4,509	5,419	-	6,530	7,380	8,150
メーカー	3,770	4,270	-	5,650	6,288	6,850
売上原価	8,776	10,586	-	10,469	11,802	13,113
前期比	17.7%	20.6%	-	-1.1%	12.7%	11.1%
労務費	2,155	2,511	-	2,515	2,750	3,011
売上総利益	3,498	4,505	-	5,489	6,216	6,937
前期比	31.6%	28.8%	-	21.8%	13.2%	11.6%
売上総利益率	28.5%	29.9%	-	34.4%	34.5%	34.6%
販売費及び一般管理費	2,499	2,819	-	3,369	3,786	4,195
販管費率	20.4%	18.7%	-	21.1%	21.0%	20.9%
営業利益	998	1,686	2,040	2,120	2,430	2,742
前期比	88.6%	68.8%	21.0%	25.7%	14.6%	12.8%
営業利益率	8.1%	11.2%	13.2%	13.3%	13.5%	13.7%
経常利益	1,019	1,742	2,100	2,180	2,490	2,802
前期比	78.2%	70.9%	20.5%	25.1%	14.2%	12.5%
経常利益率	8.3%	11.5%	13.6%	13.7%	13.8%	14.0%
当期純利益	650	1,230	1,350	1,404	1,668	1,877
前期比	77.8%	89.3%	9.7%	14.1%	18.8%	12.5%

◇期末従業員数、営業人員1人当たり売上高など

		25/3	26/3	27/3CE	27/3E	28/3E	29/3E
期末従業員数	（人）	354	361	-	397	436	480
（内、営業担当人員数）	（人）	-	-	-	143	157	173
（営業人員1人当たり売上高）	（百万円）	-	-	-	111.6	114.8	115.9
取引顧客数	（社）	約400	-	-	530	580	630
「Co.HUB」アカウント数	（アカウント）	341	433	-	463	493	523
「Promos」アカウント数	（アカウント）	25	34	-	41	46	51

（注）CE：会社予想 E：証券リサーチセンター予想
（出所）決算短信、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

＞ 中期業績予想

◆ 28 年 3 月期業績予想

当センターでは、28/3 期以降の業績予想についても従来予想通りとした。28/3 期の売上高は前期比 12.9%増の 18,018 百万円、営業利益は同 14.6%増の 2,430 百万円と予想する。

1）取引顧客数は前期末比 50 社増の 580 社、期末従業員数は同 39 人増の 436 人、スキルアップにより営業人員 1 人当たり売上高は 114.8 百万円（27/3 期予想は 111.6 百万円）と想定した。顧客属性別の売上高は、IT・サービス 4,350 百万円（前期比 15.1%増）、リテール 7,380 百万円（同 13.0%増）、メーカー6,288 百万円（同 11.3%増）と予想した。

2）売上総利益率は、引き続き施設における作業の自動化が進むことを見込み前期比 0.1%ポイント改善の 34.5%と予想した。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

3）増収に伴う固定費負担の軽減により販管費率は前期比 0.1%ポイント改善の 21.0%と予想した。

4）1 株当たり年間配当金は 94.0 円（配当性向 40.1%）と予想した。

◆ 29 年 3 月期業績予想

29/3 期の売上高は前期比 11.3%増の 20,050 百万円、営業利益は同 12.8%増の 2,742 百万円と予想する。

1）取引顧客数は前期末比 50 社増の 630 社、期末従業員数は同 44 人増の 480 人、スキルアップにより営業人員 1 人当たり売上高は 115.9 百万円（28/3 期予想は 114.8 百万円）と想定した。顧客属性別の売上高は、IT・サービス 5,050 百万円（前期比 16.1%増）、リテール 8,150 百万円（同 10.4%増）、メーカー6,850 百万円（同 8.9%増）と予想した。

2）28/3 期と同様の理由により売上総利益率は前期比 0.1%ポイント改善の 34.6%と予想した。

3）増員や昇給に伴い給料及び手当の増加を見込む一方、その他の経費の効率的な運用により販管費率は前期比 0.1%ポイント改善の 20.9%と予想した。

4）1 株当たり年間配当金は 106.0 円（配当性向 40.2%）と予想した。

＞ 投資に際しての留意点

◆ 特定の取引先への依存について

26/3 期における楽天グループに対する売上高は全体の 32.6%、ファミリーマートに対する売上高は同 15.6%を占めている。業界環境の大きな変化や営業施策の方針転換などにより取引が縮小した場合、業績に悪影響が及ぶ可能性がある。

◆ 固定資産の減損について

同社は、事業展開に必要な施設・設備を主とする固定資産を所有している。所有資産の実質的な価値下落や収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなり、減損損失を計上する必要が生じた場合には業績に影響が及ぶ可能性がある。

◆ 流通株式比率について

同社の 26 年 9 月末時点の流通株式比率は約 30%である。東証スタンダード市場の上場維持基準 25%を上回っているが、近い水準にあることに留意が必要である。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

◆ システム障害について

同社グループの事業は、コンピューターシステムを結ぶ通信ネットワークに依存している。自然災害や事故などにより通信ネットワークが切断された場合には事業運営に影響が出る可能性がある。

◆ 大株主について

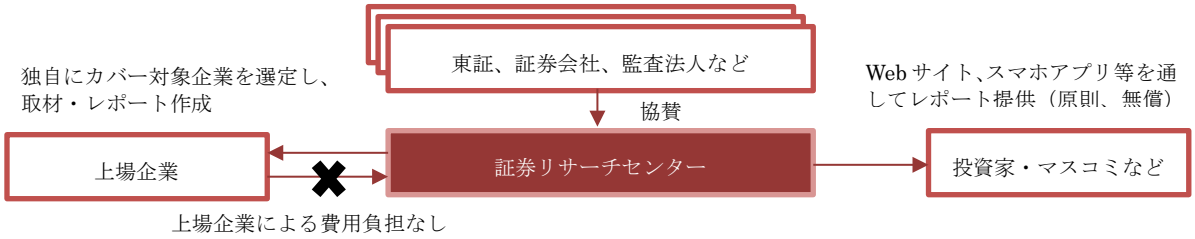
代表取締役会長である水上光啓氏は、資産管理会社であるエムツーでの保有分も含めて 63.3%を所有している（26 年 9 月末時点）。少数株主の利益に反する意思決定がなされる可能性があることには留意が必要である。また、現時点では安定株主と同社は認識しているが、今後、何らかの理由で売却が行われた場合には、株価に影響を及ぼす可能性がある。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

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	ＳＭＢＣ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ＩＣＭＧ
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ＳＢＩ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。