

# ホリスティック企業レポート アクセスグループ・ホールディングス 7042 東証JQS

新規上場会社紹介レポート  
2018年11月9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 20181107

**販促、人材採用、広報を支援、自前のセミナー会場でイベントを開催  
複数社が参画する連合企画や外国人留学生関連業務に強みを持つ**

アナリスト: 松尾 十作 +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

**【 7042 アクセスグループ・ホールディングス 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)
2016/9	4,330	-	162	-	155	-	88	-	96.2	728.6	10.0
2017/9	4,505	4.0	163	0.5	152	-2.2	121	37.3	132.1	841.6	10.0
2018/9 予	4,598	2.1	198	21.2	181	18.8	107	-11.9	116.3	-	24.8

(注) 1. 連結決算、2018/9期の予想は会社予想  
2. 2018年7月25日付で1:100の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価 3,450円 (2018年11月7日)	本店所在地 東京都 港区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 1,159,800株	設立年月日 1990年4月4日	大和証券
時価総額 4,001百万円	代表者 木村 勇也	【監査人】
上場初値 3,500円 (2018年11月7日)	従業員数 170人 (2018年8月)	有限責任 あずさ監査法人
公募・売出価格 1,340円	事業年度 10月1日～翌年9月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末翌日から3カ月以内	

**> 事業内容**

**◆ 企業向けプロモーション及び採用支援や学校広報を手掛ける**

アクセスグループ・ホールディングス(以下、同社)は、純粋持株会社で傘下に企業のセールスプロモーション支援を行なうアクセスプログレス、企業の人材採用支援を行なうアクセスヒューマネクスト、学校の広報支援を行なうアクセスリードの3社を持つ(図表1)。

**【 図表 1 】 子会社の 17 年 9 月期の主要な損益情報等** (単位: 百万円)

	アクセスプログレス	アクセスヒューマネクスト	アクセスリード
担当事業	プロモーション	採用広報	学校広報
売上高	1,860	1,498	1,293
経常利益	77	65	0
当期純利益	79	35	1
純資産額	317	309	-81
総資産額	624	512	341

(出所) アクセスグループ・ホールディングス届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

**◆ プロモーション事業**

プロモーション事業は、セールスプロモーションに特化している。顧客の業種は、住宅、アパレル、外食、旅行、自動車販売等である。ダイレクトメール、パンフレット等の販促物の制作、印刷、発送代行業務等をワンストップで行う業務推進センターが担当し、顧客が対象とする消費者層に同社が直接アプローチして販促活動を行うダイレクトプロモーションを行っている。17/9 期では 461 法人と取引している。

**◆ 採用広報事業**

採用広報事業は、大学新卒者、及び若年層の転職希望者を対象に、「人と企業をリアルに繋ぐ」場を創出している。顧客企業の採用情報を同社が運

営している Web サイト「アクセス就活」で提供している。また、同社オフィスに隣接している自社イベントスペース(以下、フォーラム)を活用して、合同企業説明会である「アクセス就活フェア」と称するセミナー等も年間 200 回以上開催している。

プロモーション事業の業務推進センターを利用して顧客の会社案内等の企画制作、採用活動に関する業務代行のサービス等も行っている。17/9 期では自治体を含む 1,228 法人(団体)と取引している。

就活イベントでは、主に大企業を対象として大学の敷地内や大学周辺で開催する「UNI-PLATZ 注セミナー」、中堅中小企業を対象とした「アクセス就活フェア」がある。「アクセス就活フェア」は、大学 4 年生向けに卒業直前まで毎月開催、またテーマ性を持たせた「アクセス就活 FOCUS」、16 年 6 月からは各大学の就職担当窓口との連携による「アクセス就活 LIVE」を開催するなど、企業と学生のマッチングニーズを丁寧に取り込んでいる。

(注)UNI-PLATZ

ドイツ語の UNI(大学)と PLATZ(広場)を組み合わせた同社の造語。

#### ◆ 学校広報事業

学校広報事業は、教育機関の学生募集に関わる広報業務及び運営を支援している。日本人受験生や外国人留学生を対象とした合同進学説明会の開催や、同社が運営している Web サイトでの情報提供を通じて、顧客である教育機関から出展費用及び広告収入を得ている。

同社が運営している Web サイトは、大学受験・専門学校情報を掲載している「アクセス進学」、中学生・高校生対象の短期プログラムから大学生・社会人対象の短期・長期留学をサポートする「アクセス留学センター」、8 言語に対応した外国人留学生向け進学情報の「アクセス日本留学」等である。プロモーション事業の業務推進センターを利用して顧客である教育機関の学校案内の企画制作も行っている。17/9 期では 607 法人と取引している。

合同進学説明会の例としては、日本人高校生向けの「アクセス進学 FOCUS」や外国人留学生向けの「アクセス日本留学フェア」が挙げられる。

### > 特色・強み

#### ◆ 継続取引を支えるビジネスモデル

前述のように、3 事業を分社化した子会社が各々の専門分野に特化したサービスを提供している。子会社が各々連合企画を企図し、特定のテーマに沿った企業に対して同時に営業している。連合企画とは、複数社が参画する企画を指すが、例えばプロモーション事業では、電車の車輛一編成の広告枠を借り切り、複数の住宅メーカーや不動産ディベロッパーの広告紙面を掲載、採用広報事業では、業種別や女性が活躍する企業が出展した会社説明会の開催、学校広報事業では、多数の大学の入試案内を新聞の見開き紙面上に掲載している。

連合企画の提供後に営業担当が個別に広告の出稿者である顧客を訪問し、顧客のニーズの掘り起こし及び個別商材の提案により、長期の継続的な取引を実現している。

#### ◆ フレキシブルな提案力

同社は 3 事業とも幅広い業務をワンストップで提供できる体制を構築していることから、顧客の要望に沿った提案が実現できているとしている。それを支えているのは、約 650 社(17/9 期末)に及ぶ事業提携先との連携である。アウトソーシング分野では、キャンペーン事務局、資料保管・発送代行等、デジタルメディア分野では、Web サイト制作、プロモーション向けアプリケーション制作等、アナログ分野では、ダイレクトメールの制作及び発送、イベントの企画及び運営等である。なお、個人情報データの管理についてはほぼ同社グループ内で行っている。

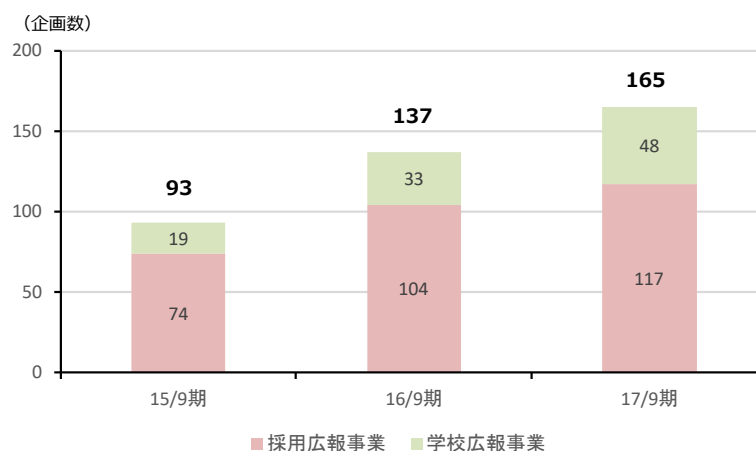
#### ◆ イベントノウハウとフォーラムスペースの保有

1998 年から本格的にイベントを開催しているが、その間に積み上げたノウハウを活かして、企業、教育機関等からイベント運営を多数受託している(図表 2)。

07 年に本社(東京都港区南青山)に隣接する形で「アクセス青山フォーラム」を開設したが、現在では渋谷、梅田、名古屋駅前にもフォーラムを保有している。渋谷以外は駅より地下街で直結しているなどアクセスが良い。いずれもオフィスに隣接している自社管理施設であることからイベントを機動的に開催できるという利点がある。

多数の大学と連携し、50 社から 100 社程度の参画を募る大型イベント「アクセス就活 LIVE」も開催している。大学キャリアセンターとの合同企画であり、同社が独自の企画としてスタート当初より好評を得て企画回数が每期増加している。

【 図表 2 】 イベント企画数推移

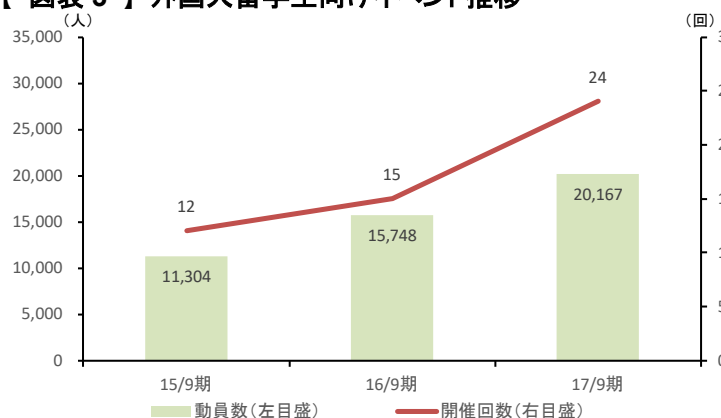


(出所) アクセスグループ・ホールディングス届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 外国人留学生向けビジネスの拡大

同社は採用広報事業で蓄積してきたイベントノウハウを基に、09年に独立行政法人日本学生支援機構が主催する「外国人学生のための進学説明会」の運営事務局代行業務を開始した。09年に外国人留学生向け進学イベント「アクセス日本留学フェア」を開催して以来、外国人留学生向けの日本進学・就職情報の発信を強化している。学校広報事業では進学情報誌「アクセス日本留学BOOK」を、日本語学校経由で無料配本しているが、全国の95%以上の日本語学校が配本に協力しており、イベントの集客に寄与している(図表3)。

【図表3】外国人留学生向けイベント推移



(出所) ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

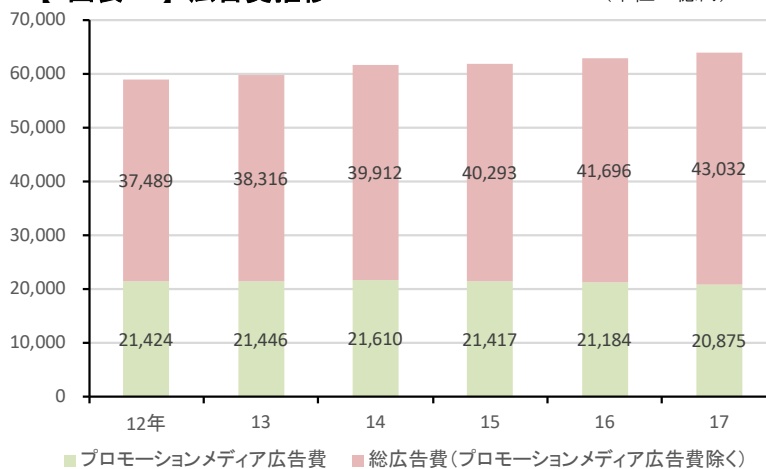
> 事業環境

◆ プロモーションメディア広告市場は横ばいで推移

同社のプロモーション事業はDMやパンフレットなど紙媒体の商材の販売構成比率が高い。同社のプロモーション事業は、電通(4324 東証一部)まとめによる「日本の広告費」の分類では、プロモーションメディア広告費に属する部分が多いと思われる。近年のプロモーションメディア広告費は横ばいで推移している(図表4)。

【図表4】広告費推移

(単位: 億円)

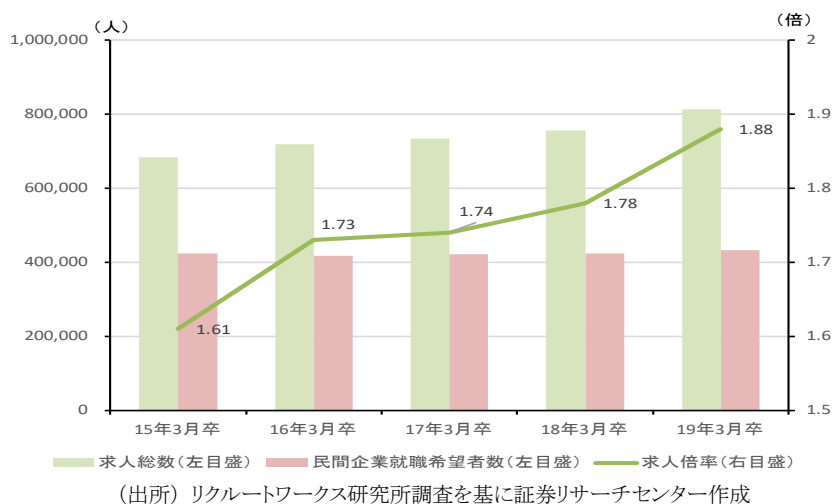


(出所) 電通「日本の広告費」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 大学新卒者の求人倍率は上昇傾向

リクルートワークス研究所が18年4月に公表した19年3月に卒業予定の大学生・大学院生対象の「大卒求人倍率調査」によると、民間企業の求人総数と学生の民間企業就職希望者数の比率である求人倍率は1.88倍と前年より0.10ポイント上昇した(図表5)。民間企業にとっては、新卒大学生・大学院生の採用は年々厳しさを増している。

【図表5】新卒大学生・大学院生求人倍率推移



◆ 外国人留学生も増加傾向

日本学生支援機構の調べによると、外国人留学生数は近年増加傾向にある(図表6)。17年5月時点の外国人留学生数は267千人であるが、文部科学省ほか関係省庁は20年を目途に300千人の留学生受け入れを目指している。

【図表6】外国人留学生数推移



(注) 各年度とも5月時点、留学生とは大学院・大学・短期大学・高等専門学校・専修学校・準備教育課程・日本語教育機関の在籍生を指す。準備教育課程とは、海外で高校卒業まで12年未満の教育を受けていない場合でも日本で大学出願資格が与えられる教育課程

(出所) 日本学生支援機構の資料を基に証券リサーチセンター作成

また、同機構の調べでは、留学生の進路希望で日本における就職希望者や進学希望者は増加傾向にあることから、外国人留学生向けの日本進学・就職情報の発信に対する需要も同様の傾向を辿っているものと思われる(図表7)。

【図表7】外国人留学生の卒業後の進路希望(複数回答) (単位:%)

	日本において 進学希望	日本において 就職希望	日本において 起業希望	出身国において 進学希望	出身国において 就職・起業希望
2011年	49.6	52.2	-	4.2	27.8
2013年	45.2	65.0	8.7	3.4	26.4
2015年	50.4	63.6	10.8	5.3	20.0

(出所) 日本学生支援機構の資料を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 競合

消費者層に直接アプローチして販促活動を行うダイレクトプロモーションを手掛けている企業は多い。

新卒大学生、及び若年層の転職希望者を対象とする採用広報事業においても、リクルートホールディングス(6098 東証一部)をはじめ競合先は数多い。大学の敷地内や大学周辺で開催する就活イベント「UNI-PLATZ セミナー」は、同業他社では少ない企画と思われるものの、近年は大学、及び大学生協等が同社と同様のセミナーを開催し、同社のイベントと日程が重なるケースがある。

学校広報事業については、大学が参画した外国人留学生向けのイベントは、同社が最大規模であると自認している。

## > 業績

#### ◆ 17年9月期

17/9 期連結業績は、売上高 4,505 百万円(前期比 4.0%増)、営業利益 163 百万円(同 0.5%増)、経常利益 152 百万円(同 2.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益 121 百万円(同 37.3%増)であった。

プロモーション事業は、売上高 1,728 百万円(前期比 11.2%増)、営業利益 77 百万円(同 100.9%増)であった(図表8)。ケーブルテレビ分野は顧客の広告手法の方針変更に伴い減収となったものの、外食、住宅、自動車販売など幅広い分野で補い増収となった。社員の待遇を改善したため、人件費を中心に販売費及び一般管理費(以下、販管費)が増加したものの、増収効果で営業利益は大幅増となった。

採用広報事業は、売上高 1,488 百万円(前期比 4.4%減)、営業利益 62 百万円(同 29.6%減)であった。17/9 期から日本学生支援機構からの受注を学校広報事業セグメントに移管したことで微減収となった。人件費や16年11月に

新たに開設した名古屋フォーラム使用料を中心に増加した販管費が営業利益を圧迫した。

学校広報事業は、売上高1,288百万円(前期比5.8%増)、営業利益3百万円(同65.2%減)であった。国内進学関連、連合企画、制作業務が伸び悩んだが、外国人留学生向け関連事業の好調で補い、増収を確保した。人件費やフォーラム使用料を中心に増加した販管費が営業利益を圧迫した。

【 図表 8 】 事業セグメント別売上高

(単位: 百万円)

事業セグメント	17/9期			18/9期第3四半期累計	
	売上高	前期比	構成比	売上高	構成比
プロモーション	1,728	11.2%	38.4%	1,298	35.3%
採用広報	1,488	-4.4%	33.0%	1,390	37.7%
学校広報	1,288	5.8%	28.6%	995	27.0%
合計	4,505	4.0%	100.0%	3,684	100.0%

(出所) アクセスグループ・ホールディングス届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

売上総利益は、学校広報事業の不振をプロモーション事業で補い1,984百万円(前期比5.6%増)となり、売上総利益率は44.0%と前期比0.6%ポイント上昇した。販管費は、役員報酬が252百万円(同11.1%増)となったこともあり1,821百万円(同6.1%増)へと増加し、販管費率が40.4%と同0.8%ポイント上昇したことから、営業利益率は3.6%と同0.2%ポイント低下した。

16/9期に営業外収益に計上された保険解約返戻金8百万円が17/9期にはなくなったこともあり、営業外損益は6百万円のマイナスから11百万円のマイナスへと拡大したことから、経常微減益となった。親会社株主に帰属する当期純利益については、評価制引当額の増減に伴い税率が軽減し、大幅増益となった。

#### ◆ 18年9月期第3四半期累計期間

18/9期第3四半期連結累計期間は、売上高3,684百万円、営業利益293百万円、経常利益284百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益181百万円であった。

プロモーション事業は、売上高1,298百万円、営業利益61百万円であった。旅行、外食分野において堅調に推移し、ケーブルテレビ分野向けは顧客の広告手法が以前に戻り同社想定以上に伸長したが、自動車販売等は低迷した。

採用広報事業は、売上高1,390百万円、営業利益203百万円であった。18年卒の学生に対する採用広報の解禁が3月、面接解禁が6月と前年度から変更がないものの企業の採用活動の早期化が加速したことから、採用広報解禁前のイベントが活発化した。



学校広報事業は、売上高 995 百万円、営業損失 5 百万円であった。外国人留学生分野が堅調に推移し、国内学生分野もほぼ同社想定通りであったが、従業員増加による人件費及び関連費用が同社想定を上回り、営業損失となった。

営業利益率が 8.0%と 17/9 期通期の 3.6%を大幅に上回っている。販管費率が 36.8%と 17/9 期通期 40.4%に比べ 3.6%ポイント低い水準にあるが、採用広報事業での採算性改善が寄与したことと、採算性が悪化する第 4 四半期を含まないためと証券リサーチセンター(以下、当センター)では推測している。

#### ◆ 18 年 9 月期の会社計画

18/9 期の会社計画は、売上高 4,598 百万円(前期比 2.1%増)、営業利益 198 百万円(同 21.2%増)、経常利益 181 百万円(同 18.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 107 百万円(同 11.9%減)としている(図表 9)。

【 図表 9 】 業績推移

(単位: 百万円)

	17/9期			18/9期推定		
		前期比	構成比		前期比	構成比
プロモーション	1,728	11.2%	38.4%	1,746	1.0%	38.0%
採用広報	1,488	-4.4%	33.0%	1,589	6.7%	34.6%
学校広報	1,288	5.8%	28.6%	1,264	-1.9%	27.5%
売上高合計	4,505	4.0%	100.0%	4,598	2.1%	100.0%
売上原価	2,520	2.8%	56.0%	2,559	1.5%	55.7%
売上総利益	1,984	5.6%	44.0%	2,039	2.8%	44.3%
販売費及び一般管理費	1,821	6.1%	40.4%	1,841	1.1%	40.0%
営業利益	163	0.5%	3.6%	198	21.2%	4.3%
経常利益	152	-2.2%	3.4%	181	18.8%	3.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	121	37.3%	2.7%	107	-11.9%	2.3%

(注) 18/9 期推定は会社予想

(出所) アクセスグループ・ホールディングスニュースリリースを基に証券リサーチセンター作成

事業別売上高ではプロモーション事業は 1,746 百万円(前期比 1.0%増)としている。第 4 四半期については、ケーブルテレビ分野、外食分野、住宅分野向けが堅調に推移するとともに、自動車販売等も前年同期並みであったとしている。採用広報事業は 1,589 百万円(同 6.7%増)としている。第 4 四半期については、「アクセス就活 LIVE」が好調で、「アクセス就活 FOCUS」等も堅調であったとしている。学校広報事業は 1,264 百万円(同 1.9%減)としている。外国人留学生分野は堅調に推移したものの、新聞広告の連合企画や Web サイト「アクセス進学」の売上高が軟調であったためとしている。

売上原価は 2,559 百万円(前期比 1.5%増)、原価率は 55.7%と 18/9 期第 3 四半期累計の同 55.2%よりやや悪化を見込んでいる。販管費は 1,841 百万円(同 1.1%増)で、販管費率は 40.0%と 18/9 期第 3 四半期累計の同 36.8%より

悪化するとしている。同社の計画では第4四半期の売上高構成比は18/9期  
通期の19.9%と他の四半期に比べ低い水準の売上高を見込んでおり、第4  
四半期の固定費負担が高まるためである。

親会社株主に帰属する当期純利益は18.8%経常増益に対し11.9%減益とし  
ている。事業子会社であるアクセスリードの繰越欠損金解消に伴い17/9期に  
計上していた繰延税金資産の取り崩しによる税率正常化により、税負担が増  
すためである。

## > 経営課題/リスク

### ◆ 18歳人口の減少

内閣府がまとめた17年推計の18歳人口は120万人だが、22年は112万人、  
27年は104万人としている。こうした18歳人口の減少に伴う大学入学者数の  
減少、大学の統廃合により、学校広報事業は市場が将来縮小する可能性が  
ある。

### ◆ 採用に関連する経団連の規制

採用広報事業においては、経団連が加盟企業向けに会社説明会や面接の  
解禁日を設定している。18年3月卒の大学生・大学院生の採用に関しては、  
採用広告解禁3月、面接解禁は6月であった。経団連は21年3月卒から、  
採用広告解禁、面接解禁のガイドラインを策定しないとしているが、政府の関  
係会合において議論する方向にある。いずれにせよ、先行きの採用広告解  
禁、面接解禁のガイドラインは不透明であることから、同社の採用広報事業に  
おいて、予測しがたい事態が生じる可能性がある。

【 図表 10 】 財務諸表

損益計算書	2016/9		2017/9		2018/9 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	4,330	100.0	4,505	100.0	3,684	100.0
売上原価	2,451	56.6	2,520	56.0	2,035	55.2
売上総利益	1,878	43.4	1,984	44.0	1,649	44.8
販売費及び一般管理費	1,716	39.6	1,821	40.4	1,355	36.8
営業利益	162	3.8	163	3.6	293	8.0
営業外収益	10	-	1	-	0	-
営業外費用	17	-	12	-	9	-
経常利益	155	3.6	152	3.4	284	7.7
税引前当期(四半期)純利益	152	3.5	150	3.3	283	7.7
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	88	2.0	121	2.7	181	4.9

貸借対照表	2016/9		2017/9		2018/9 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,574	70.0	1,725	72.6	2,236	77.7
現金及び預金	918	40.9	1,049	44.2	1,204	41.8
売上債権	493	21.9	502	21.2	855	29.7
棚卸資産	42	1.9	45	1.9	60	2.1
固定資産	674	30.0	650	27.4	640	22.3
有形固定資産	158	7.1	141	6.0	130	4.5
無形固定資産	73	3.3	85	3.6	86	3.0
投資その他の資産	441	19.6	423	17.8	423	14.7
総資産	2,248	100.0	2,375	100.0	2,877	100.0
流動負債	1,211	53.9	1,308	55.1	1,648	57.3
買入債務	299	13.3	427	18.0	549	19.1
短期借入金	530	23.6	550	23.2	750	26.1
1年内返済予定の長期借入金	174	7.8	100	4.2	95	3.3
固定負債	367	16.3	292	12.3	282	9.8
長期借入金	120	5.4	25	1.1	20	0.7
純資産	670	29.8	774	32.6	946	32.9
自己資本	670	29.8	774	32.6	946	32.9

キャッシュ・フロー計算書	2016/9	2017/9
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	205	392
減価償却費	50	52
投資キャッシュ・フロー	232	-147
財務キャッシュ・フロー	-114	-183
配当金の支払額	-	-9
現金及び現金同等物の増減額	323	61
現金及び現金同等物の期末残高	442	504

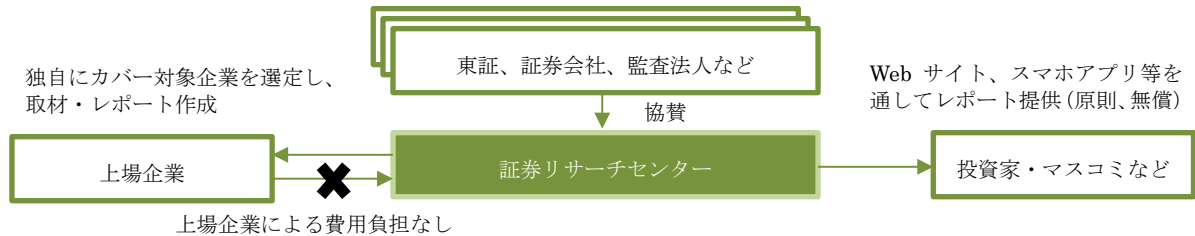
(注) 売上債権は電子記録債権を含む

(出所) アクセスグループ・ホールディングス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

(協賛)

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

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

### 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・間接的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ため、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。