

ホリスティック企業レポート

gooddays ホールディングス

4437 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2019年3月29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 20190327

情報システム構築と賃貸物件改修や自社メディアでの入居者募集仲介を手掛ける賃貸物件のリノベーションで、高い入居者獲得率や賃料上昇を実現

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

【4437 gooddaysホールディングス 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)
2017/3	2,988	-	-32	-	-27	-	-27	-	-22.6	405.2	0.0
2018/3	3,823	27.9	136	-	147	-	99	-	80.6	484.8	0.0
2019/3 予	4,929	28.9	288	111.3	278	89.3	178	78.7	135.0	-	0.0

(注) 連結決算、2018年10月5日付で1:3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 4,630円 (2019年3月27日)	本店所在地 東京都千代田区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 1,620,000株	設立年月日 2016年3月1日	S M B C日興証券
時価総額 7,501百万円	代表者 小倉 博	【監査人】
上場初値 5,200円 (2019年3月26日)	従業員数 282人 (2019年1月)	有限責任 あずさ監査法人
公募・売出価格 2,280円	事業年度 4月1日～翌年3月末日	
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か月以内	

➤ 事業内容

◆ 連結子会社が事業を担う

gooddays ホールディングス(以下、同社)グループは、純粋持株会社である同社と事業を担うオープンリソース、ハプティック、グッドルームの連結子会社3社から構成されている。同社グループの事業は、IT セグメントと暮らしTech セグメントの2つに分類されている(図表1)。

セグメント別売上高構成比では、IT セグメントが56.8%(18/3期)、暮らしTech セグメントが43.2%(同)となっている。

【図表1】セグメント別事業内容と担当子会社一覧

	18/3期			利益 百万円	19/3期第3四半期累計			事業担当子会社
	売上高 百万円	構成比	前期比		売上高 百万円	構成比	利益 百万円	
ITセグメント	2,171	56.8%	3.7%	86	2,299	63.8%	158	-
SEサービスビジネス	1,380	36.1%	-4.9%	-	1,315	36.5%	-	オープンリソース
請負ビジネス	680	17.8%	34.7%	-	708	19.7%	-	オープンリソース
物販ビジネス	110	2.9%	-19.2%	-	275	7.6%	-	オープンリソース
暮らしTechセグメント	1,651	43.2%	84.6%	37	1,306	36.2%	21	-
リノベーションビジネス	1,456	38.1%	96.4%	-	1,071	29.7%	-	ハプティック
不動産仲介・オペレーションビジネス	176	4.6%	18.8%	-	191	5.3%	-	ハプティック
メディアビジネス	17	0.5%	338.0%	-	44	1.2%	-	グッドルーム
調整	-	-	-	12	-	-	17	-
合計	3,823	100.0%	27.9%	136	3,606	100.0%	196	-

(注) 利益はセグメント利益

(出所) gooddays 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ ITセグメント

ITセグメントはシステム開発等のITソリューションを提供しており、オープンリソースが担当している。顧客先にエンジニアを常駐させてシステム開発に携わり時間単位での契約形態であるSEサービスビジネス、顧客とシステム

開発内容及び対価の取り決めに従いシステム開発をする請負ビジネス、請負ビジネスに付随する機器販売等の物販ビジネスからなる。

◆暮らし Tech セグメント

暮らし Tech セグメントは、ハプティックが担当しているリノベーション^{注1}ビジネスと不動産仲介・オペレーションビジネス、グッドルームが担当しているメディアビジネスから構成されている。

(注1) リノベーション
既存の建物に工事を行うことで性能を新築の状態より向上させたり、価値を高めたりすること。対して、リフォームとは工事を行い新築の状態に戻すことを指す。

(注2) 無垢フローリング
無垢の木材で作られたフローリング(床材)を指す。賃貸案件では珍しい。無垢とは断面を見て単一の木材から出来ているもの。集成・積層など木を継ぎ足す加工を施していない床材に比べ「本物感」「風格」があるため人気がある。

(注3) ライティングレール
スポットライトなど小型の照明器具を天井に取り付けるためのレール状の装置を指す。

リノベーションビジネスは、住居の賃貸物件向けに設計・施工をパッケージ化したリノベーションパッケージ「TOMOS」を提供している。「TOMOS」の施工内容は、床は無垢フローリング^{注2}、壁も床と同調するよう素材感のある仕様、キッチンが基調となる白色に木目を加えた柔らかなデザイン、天井には入居者のインテリアに合わせ自由自在に照明器具を配置できるようライティングレール^{注3}を設置したものとなっている。

不動産仲介・オペレーションビジネスは、不動産仲介サービスとシェアオフィス及びサービスアパートメント運営がある。不動産仲介サービスでは、グッドルームが運営している賃貸住宅等の不動産仲介 Web サイト「goodroom」を利用して、入居者受付から内覧の案内、契約までのサービスを提供している。賃貸住宅オーナーからは広告料、入居者からは仲介手数料を得ている。

シェアオフィス運営は、オフィス向けのリノベーションパッケージでリニューアルした賃貸物件をオーナーより一括で借り上げて、入居を希望する会社に賃貸している。サービスアパートメント運営も同様で、リノベーションパッケージ「TOMOS」でリニューアルした物件をオーナーより借り上げ、家具家電、食器や寝具などの生活必需品まで揃えた物件を賃貸し、入居者から賃料を得ている。

メディアビジネスは、前述の Web サイト「goodroom」を運営している。「goodroom」は、グッドルームが独自に定めた掲載基準に基づき物件を掲載しており、閲覧料は無料である。「goodroom」を通じて閲覧者から賃貸物件の内覧希望があった場合、当該物件の不動産管理会社に内覧希望者を送客することで手数料を得、成約にいたった場合は成約課金を得ている。

> 特色・強み

◆賃貸住宅オーナーの悩みに対応

賃貸住宅の入居者募集にあたり、「築年数 35 年以上」、「最寄り駅まで 10 分以上」、「3 点ユニットバス」などは、希望する入居者が集まりにくい物件環境や設備と言われている。同社のリノベーションパッケージ「TOMOS」を施工した賃貸住宅物件の特徴として、①空き室が埋まりやすい、②家賃を上げやすい、③安価で分かり易いリノベーション価格等を挙げ、賃貸住宅オーナーの悩みに対応している。

空室の賃貸住宅物件に「TOMOS」を施工した物件は賃貸物件入居希望者にとり魅力がある模様で、施工工事完成前の段階で入居者獲得率が61%(19/3期第2四半期累計の社内実績データ)となっている。その背景の一つとして「TOMOS」でのリノベーション内容は、一般のデザイナーマンションとは異なり飽きのこないデザインを心掛け、幅広い入居希望者層から支持を受けているようである。「TOMOS」施工後の賃貸住宅物件で賃料を下げた実績はなく、半数以上の物件で20%以上の家賃の上昇を実現していると同社は説明している。

賃貸物件オーナーには、家賃の期待上昇額を考慮した「TOMOS」の施工プランを提案している。施工料金は設計から施工まで一貫してリノベーションサービスを提供していることでワンルーム20㎡以下の場合39.8万円(消費税前)からで、賃貸物件オーナーには魅力的な価格となっている模様である。「TOMOS」の実績は18/3期において491件である。

◆ 子会社間のシナジー効果

暮らしTechセグメントでの子会社間のシナジーは、Webサイト「goodroom」があることでハプティックが施工しているリノベーションパッケージ「TOMOS」の受注促進につながり、「goodroom」は、ハプティックへ賃貸住宅物件の入居希望者を送客することで仲介サービスの売上に繋げている。

ITセグメント担当のオープンリソースが「goodroom」の開発と維持運営を担当している。オープンリソースは、不動産賃貸に関わる手続きをスマートフォンやタブレットを利用してオンラインで済ませることができる賃貸物件申込みサービス「コノミーオンライン申込」の運用を18年6月から開始した。暮らしTechセグメントでの利用者拡大に繋がるとして、ITセグメントとのシナジー効果が期待できるとしている。

◆ アクティブユーザー数は増加傾向

Webサイト「goodroom」の月間アクティブユーザー数は、16年末約26万人、17年末約37万人、18年末約69万人と順調に拡大している。またスマートフォンやタブレットで利用する際のアプリケーションソフトのダウンロード数は18年末時点で約84万ダウンロードとなっている。

◆ 業務提携

同社のリノベーションパッケージ施工による賃貸案件の入居者獲得率や賃貸家賃が上昇する傾向があることに注目して、不動産管理会社との提携が多い。具体的には、16年6月に東急不動産ホールディングス(3289 東証一部)と資本業務提携、16年8月に小田急電鉄(9007 東証一部)と資本業務提携するとともに小田急不動産と業務提携、18年7月に三菱地所(8802 東証一部)と資本業務提携をしている。こうした資本業務提携により、リノベーション案件を継続的に増加させている。

> 事業環境

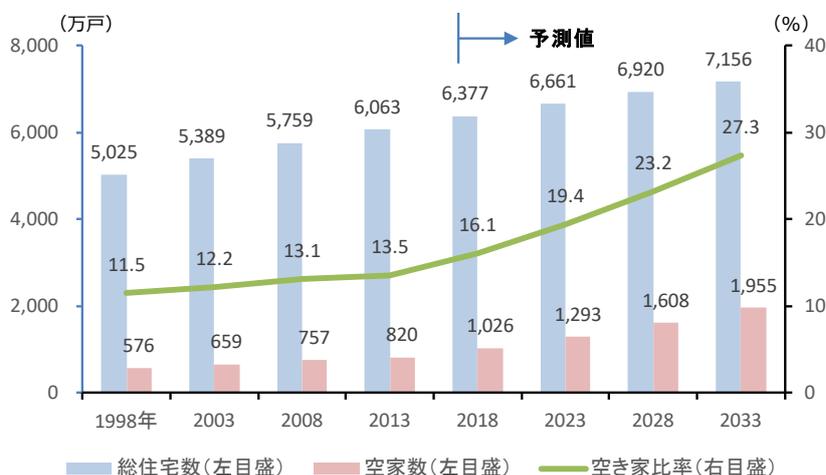
◆ 自社グループ内に技術者を抱えている

ITセグメントでは、19年1月末時点で167名のIT技術者を擁し、暮らしTechセグメントでは、社員として施工技術者15名及び多能大工10名を擁している。不動産Webサイトの開発と運営、不動産仲介で特徴を持つリノベーション、いずれも自社内に技術者を擁している点が強みを発揮しているものと思われる。

◆ 上昇する空き家比率

野村総合研究所(4307 東証一部)によると、住宅の空き家は18年時点で1,026万戸、空き家率16.1%だが、33年には1,955万戸、空き家率27.3%になると予測している(図表2)。賃貸住宅オーナーにとって先行きの空き家率上昇予測は懸念材料と思われる。

【図表2】空き家比率推移



(出所) 野村総合研究所の資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ 規制緩和

不動産の賃貸借契約における重要事項説明義務が17年10月から緩和された。従来は、不動産賃貸借契約の際、書面を交付した上で宅地建物取引士が「対面」で借主に契約内容等の重要事項を説明する必要があった。規制緩和により、重要事項の説明を一定の条件のもとオンラインで行うことが認められ、借主が宅地建物取引士のいるオフィス等に出向く必要がなくなった。不動産管理会社にとって、オンラインでの手続き効率化のニーズは高まる可能性があり、同社の「コノミーオンライン申込」のようなオンラインを利用した手続き簡素化のシステムへの需要は高まるものと思われる。

◆ 競合

システム開発等のITソリューションを提供している企業や不動産管理・仲介会社は数多い。住宅を対象とするリノベーション工事施工業者も数多いが、賃貸住宅に特化し、賃貸入居者向けWebサイトをも運営している事業者という点では競合する先はないと同社は説明している。

> 業績**◆ 18年3月期**

18/3期連結業績は、売上高 3,823 百万円(前期比 27.9%増)、営業利益 136 百万円(前期は 32 百万円の損失)、経常利益 147 百万円(前期は 27 百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益 99 百万円(前期は 27 百万円の損失)であった。

ITセグメントは売上高 2,171 百万円(前期比 3.7%増)、セグメント利益 86 百万円(同 3.5 倍)であった。SE サービスビジネスの売上高は主要顧客との契約開始時期が遅れた影響で 1,380 百万円(同 4.9%減)であった。請負ビジネスの売上高は 680 百万円(同 34.7%増)であったが、特定顧客と新規に契約した大型案件のシステム開発の売上進行基準分計上が増収分に大きく貢献した。物販ビジネスの売上高は 110 百万円(同 19.2%減)であった。セグメント利益率は前期比 2.8%ポイント上昇の 4.0%となった。採算性の向上は主に請負ビジネスで前期に発生した不採算案件がなくなったためである。

暮らし Tech セグメントは売上高 1,651 百万円(前期比 84.6%増)、セグメント利益 37 百万円(前期は 43 百万円の損失)であった。リノベーションビジネスの売上高は 1,456 百万円(同 96.4%増)、不動産仲介・オペレーションビジネスの売上高は 176 百万円(同 18.8%増)、メディアビジネスの売上高は Web サイト「goodroom」の利用管理会社の開拓強化と月間アクティブユーザー数が 18/3 期末時点で 477 千人(前期末比 92.4%増)となったことにより 17 百万円(同 4.4 倍)となった。セグメント利益が黒字転換したのは、主にリノベーションビジネスの増収効果による採算性改善、メディアビジネスが収益化したことによるものである。

◆ 19年3月期第3四半期累計期間

19/3期第3四半期連結累計期間は、売上高 3,606 百万円、営業利益 196 百万円、経常利益 198 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 130 百万円であった。

ITセグメントは売上高 2,299 百万円、セグメント利益 158 百万円であった。SE サービスビジネスの売上高は流通・金融分野での受注好調により 1,315 百万円であった。請負ビジネスの売上高は特定顧客と業務システムの共同開発の貢献もあり 708 百万円であった。物販ビジネスの売上高は 275 百万円であった。セグメント利益率が前期比 2.9%ポイント上昇の 6.9%となったのは、エンジニアの生産性向上が貢献した模様である。

暮らし Tech セグメントは売上高 1,306 百万円、セグメント利益 21 百万円であった。リノベーションビジネスの売上高は業務提携の成果等により 1,071 百万円、不動産仲介・オペレーションビジネスの売上高は 191 百万円、メディアビジネスの売上高は Web サイト「goodroom」に掲載する不動産管理会社の開拓強化と月間アクティブユーザー数が増加したことから 44 百万円となった。セグ

メント利益率は 18/3 期通期比 0.7%ポイント低下の 1.6%であったが、暮らし Tech セグメントは第 4 四半期に売上高が増加する傾向があるので、通期では採算性の低下はないと同社は認識している。

売上総利益率は 28.0%と 18/3 期通期に比べ 0.4%ポイント改善した。販売費及び一般管理費(以下、販管費)の売上高比率は 22.6%と 18/3 期通期に比べ 1.5%ポイント改善した。IT セグメントのセグメント利益率改善が貢献したものである。営業利益率は売上総利益率の改善、及び販管費率の低下も相まって 5.5%と 18/3 期通期に比べて 1.9%ポイント改善した。

◆ 19 年 3 月期の会社計画

同社の 19/3 期の会社計画は、売上高 4,929 百万円(前期比 28.9%増)、営業利益 288 百万円(同 111.3%増)、経常利益 278 百万円(同 89.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 178 百万円(同 78.7%増)である(図表 4)。

【 図表 4 】 業績予想

(単位:百万円)

	18/3期		19/3期予想		前期比	前期比
	構成比	前期比	構成比	前期比		
売上高	3,823	100.0%	27.9%	4,929	100.0%	28.9%
ITセグメント	2,171	56.8%	3.7%	3,076	62.4%	41.7%
暮らしTechセグメント	1,651	43.2%	84.6%	1,852	37.6%	12.2%
売上原価	2,767	72.4%	22.9%	3,510	71.2%	26.9%
ITセグメント	-	-	-	2,397	48.6%	43.2%
暮らしTechセグメント	-	-	-	1,113	22.6%	1.9%
売上総利益	1,056	27.6%	43.4%	1,419	28.8%	34.4%
販売費及び一般管理費	919	24.1%	19.7%	1,129	22.9%	22.9%
営業利益	136	3.6%	-	288	5.8%	111.3%
経常利益	147	3.8%	-	278	5.6%	89.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	99	2.6%	-	178	3.6%	78.7%

(注) 予想は会社予想

(出所) 届出目論見書及びニュースリリースを基に証券リサーチセンター作成

IT セグメントの同社の売上高予想は 3,076 百万円(前期比 41.7%増)である。大幅増収予想であるのは、エンジニアの増員と物販ビジネスでの拡大見込が背景にある。

エンジニア要員増は、請負ビジネスでの一部の外注先企業の事業再編に伴い、同社がシステム開発関連事業をエンジニアごと受け入れたことによる。受け入れたことで、SE サービスビジネスでの常駐要員増と請負ビジネスでの顧客先が広がった。物販ビジネスの拡大は、顧客先が買収した企業の IT 環境を一新するために、ハード機器の入れ替え需要が発生しているためである。

第 4 四半期も第 3 四半期累計期間と同様な傾向が続き順調な売上が維持できるとしている。個別取引先別に案件をリストアップして管理し、業績予想策定時点(19 年 2 月 14 日)での顧客との契約状況、高い確率で受注が見込める案件も計画に織り込んでいる。

暮らし Tech セグメントの同社の売上高予想は1,852百万円(前期比12.2%増)である。リノベーションビジネスでは、18年4月のTOMOSパッケージ改定の影響により第1四半期の受注は落ち込んだものの、第2四半期以降の受注は順調で第3四半期累計期間の売上高は前年同期並みであった。第4四半期は第2四半期以降の好調さが維持できるとしている。

不動産仲介・オペレーションビジネス及びメディアビジネスでは、広告宣伝の効果で好調に推移している。1月の実績に加えて、2月及び3月は直近2カ月の売上実績と業績予想策定時点での受注状況を踏まえて算出している。

ITセグメントの売上原価は2,397百万円(前期比43.2%増)と同社は予想している。第4四半期の売上原価率は第3四半期累計期間と大きな差異はないと見込んでいる。増収率予想(同41.7%増)に比べ売上原価の増加率予想がやや高いのは、機器販売による物販ビジネスの売上構成比の上昇によるものである。

暮らし Tech セグメントの売上原価は1,113百万円(前期比1.9%増)と小幅な伸びを同社は予想している。暮らし Tech セグメントの第3四半期累計期間での売上原価率はTOMOSパッケージ改定効果もあり60.4%であった。第4四半期の売上原価率においても第3四半期累計期間との大きな差異はないと見込んでいる。

販管費は1,129百万円(前期比22.9%増)と同社は予想している。人員計画に則った人員拡充により第3四半期累計期間での販管費は813百万円であった。第4四半期においても人員計画、その他の販管費での用途別・科目別の計画に基づき見積もっている。

営業利益は、大幅増益予想となっている。第3四半期累計期間では2百万円の赤字だった営業外収支を19/3期通期では10百万円の赤字とするのは、第4四半期に株式交付費を見込んだためである。特別損益の計上は見込んでいない。

> 経営課題/リスク

◆ 不採算プロジェクトに関するリスク

ITセグメントの請負ビジネスにおいて、顧客主導により仕様が二転三転し、それによる従事時間が増加し、当初想定利益が見込めないなどのリスクが生じる可能性がある。そうした不採算案件プロジェクトの発生は、同社の経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 特定取引先への依存リスク

日本NCR(東京都中央区)が大口顧客であり、18/3期売上高の17.9%を占めている。日本NCRとの関係が悪化した場合には、同社の収益に影響が及ぶ

可能性がある。

◆ **新株予約権行使による希薄化**

同社グループは取締役、従業員にインセンティブ等を目的とした新株予約権を付与している。新株予約権による潜在株式数は 315,900 株と、上場時発行済株式数の 19.5%に相当する。新株予約権行使により、既存株主が保有する株式の価値が希薄化する可能性がある。

【 図表 5 】 財務諸表

損益計算書	2017/3		2018/3		2019/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,988	100.0	3,823	100.0	3,606	100.0
売上原価	2,251	75.4	2,767	72.4	2,595	72.0
売上総利益	736	24.6	1,056	27.6	1,010	28.0
販売費及び一般管理費	768	25.7	919	24.1	813	22.6
営業利益	-32	-1.1	136	3.6	196	5.5
営業外収益	6	-	11	-	3	-
営業外費用	2	-	1	-	1	-
経常利益	-27	-0.9	147	3.8	198	5.5
税引前当期(四半期)純利益	-28	-1.0	142	3.7	198	5.5
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	-27	-0.9	99	2.6	130	3.6

貸借対照表	2017/3		2018/3		2019/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,058	83.2	1,348	84.2	1,685	85.1
現金及び預金	424	33.4	294	18.4	699	35.3
売上債権	407	32.0	810	50.6	831	42.0
未成工事支出金	62	4.9	124	7.8	75	3.8
固定資産	213	16.8	253	15.8	295	14.9
有形固定資産	4	0.3	10	0.6	26	1.3
無形固定資産	9	0.7	6	0.4	5	0.3
投資その他の資産	200	15.8	236	14.8	263	13.3
総資産	1,272	100.0	1,601	100.0	1,980	100.0
流動負債	731	57.5	981	61.3	1,077	54.4
買入債務	226	17.8	359	22.5	418	21.1
短期借入金	171	13.4	162	10.2	279	14.1
1年内返済予定の長期借入金	-	-	-	-	-	-
固定負債	38	3.0	19	1.2	13	0.7
長期借入金	36	2.8	17	1.1	10	0.5
純資産	502	39.5	599	37.5	890	45.0
自己資本	502	39.5	599	37.4	889	44.9

キャッシュ・フロー計算書	2017/3	2018/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-93	-73
減価償却費	4	3
投資キャッシュ・フロー	-14	-26
財務キャッシュ・フロー	183	-31
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	75	-130
現金及び現金同等物の期末残高	414	284

(出所) gooddays 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、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。