

ホリスティック企業レポート ツクイスタッフ 7045 東証JQS

新規上場会社紹介レポート
2018年12月21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 20181219

介護・医療業界に特化した人材サービス会社

支店の増設や多様化する介護関連ニーズへの対応等による収益拡大を目指す

アナリスト:大間知 淳 +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

【7045 ツクイスタッフ 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)
2017/3	6,788	-	460	-	455	-	300	-	214.4	758.4	20.0
2018/3	7,734	13.9	493	7.2	490	7.7	322	7.4	230.2	968.6	25.0
2019/3 予	8,386	8.4	467	-5.2	438	-10.6	289	-10.3	202.4	-	25.0

(注) 2019/3期予想は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	3,145円 (2018年12月19日)	本店所在地 神奈川県横浜市
発行済株式総数	1,500,000株	設立年月日 2016年1月4日
時価総額	4,718百万円	代表者 三宅 篤彦
上場初値	4,030円 (2018年12月17日)	従業員数 187人 (2018年9月)
公募・売価	2,630円	事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
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
		【主幹事証券会社】 S M B C 日興證券
		【監査人】 有限責任 あずさ監査法人

➤ 事業内容

◆ 介護・医療業界に特化した人材サービス会社

ツクイスタッフ(以下、同社)は、介護・医療業界に特化した人材サービス事業として、労働者派遣法に基づく人材派遣・紹介予定派遣、職業安定法に基づく人材紹介、自治体からの委託、福祉施設を対象にした教育研修等を展開している。

18年11月時点で、全国30都道府県の県庁所在地や政令指定都市を中心に36支店を設置し、特別養護老人ホームや、介護老人福祉施設、有料老人ホーム、医療機関等にサービスを提供している。

同社は、在宅介護等の介護サービス事業を展開するツクイ(2398 東証一部)の人材開発事業として01年にサービスを開始しており、16年1月に分社化された。ツクイは、18年11月時点で同社の発行済株式総数の86.9%を保有しており、公募増資や売り出しを実施した上場後も同社の親会社にとどまる見通しであるが、同社の取締役にはツクイの取締役との兼務者はいない。また、同社の売上高に占めるツクイ向けの比率は、18/3期において1.8%に過ぎず、親会社に対する業績の依存度は低い。

同社グループは、「人材サービス事業」の単一セグメントであるが、サービス別の事業内容や売上高等の情報が開示されている(図表1)。

【 図表 1 】 サービス別売上高

サービス	2018/3期		
	金額 (千円)	構成比 (%)	前期比 (%)
人材派遣	6,727,767	87.0	17.8
紹介予定派遣	264,602	3.4	-31.3
人材紹介	554,012	7.2	6.9
委託	156,745	2.0	7.0
教育研修	31,033	0.4	14.1
その他	178	0.0	—
合計	7,734,339	100.0	13.9

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(1) 人材派遣

同社は、派遣スタッフと雇用契約を締結し、派遣先とは労働者派遣契約を締結して、豊富な登録者の中からクライアントのニーズに合ったスタッフを派遣している。派遣スタッフは、指揮命令権を持つ派遣先から指示を受けて業務を行っている。

同社は、派遣スタッフに対して、就業前研修や、段階別研修を行っている。また、スタッフの登録やマッチング、クライアントに対する営業等を行う同社の担当者が、派遣先を訪問して、就業中のスタッフのフォローを行っている。

18/3 期の人材派遣の売上高構成比は 87.0%に達している。取引事業所数は約 2,000 カ所、派遣スタッフ数は約 2,800 人であるため、1 カ所当たりの派遣人数は平均 1.4 人に過ぎない。ニーズに合った派遣先を選べる点が登録スタッフに評価されているようである。

(2) 紹介予定派遣

18/3 期の売上高構成比の 3.4%を占める紹介予定派遣とは、直接雇用(正社員・準社員・パート)を前提に、一定期間、派遣スタッフとして就業し、期間終了時に派遣スタッフと派遣先の双方が合意すれば直接雇用に移行する派遣形態である。

派遣期間中にクライアントは派遣スタッフの人物等を確認できる一方、派遣スタッフはクライアントの職場環境等を確認できるため、雇用のミスマッチを低減できるメリットがある。

(3) 人材紹介

同社は、直接雇用を望むクライアントに、社員・パート等として就業を希望する登録スタッフの紹介を行っている。18/3 期の人材紹介の売上高構成比は 7.2%である。

求職者のキャリア、スキル、希望職種、希望条件等をヒアリングし、登録したスタッフの中からクライアントの要望に応じた適切なスタッフを選出、紹介するので、ミスマッチが起りにくいのが特徴である。

(4) 委託

18/3 期の委託の売上高構成比は 2.0%である。自治体が特定分野に特色を持つ第三者に、契約をもって業務を委ねる協働の形態であり、事業の内容は告示される委託により異なっている。同社では、自治体が緊急雇用創出事業として実施する「現任介護職員等要請支援事業」等を、18 年 11 月時点で、福岡県、香川県、高知県から受託している。

(5) 教育研修

クライアントの従業員に対して、介護・医療に特化した教育研修サービス「研修プラス+」(介護現場での接遇・マナー研修、組織力向上研修等 20 以上のテーマで構成)を、講師 3 名と委託契約したパートナー講師 5 名で提供している。18/3 期の教育研修の売上高は全売上高の 0.4%と僅少である。

◆ 専門性の高いキャリアアドバイザーが多数在籍している

同社では、人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介の提供を担当する従業員を「キャリアアドバイザー」と呼んでおり、全国 36 支店に 119 名(18 年 9 月末時点)が在籍している。キャリアアドバイザーの多くは、介護職員初任者研修やホームヘルパー等の資格を取得しており、その資格取得状況は図表 2 の通りである。

【 図表 2 】キャリアアドバイザーの保有資格一覧(18 年 9 月末時点)

資格名	人数(名)
介護職員初任者研修、実務者研修	39
ホームヘルパー1級・2級	21
介護福祉士	7
社会福祉士、社会福祉主事任用資格	7
介護支援専門員、柔道整復師、精神保健福祉士、栄養士、調理師	7
合計	81

(注) 1 名で複数の資格を有する場合は重複して記載している
(出所) 届出目録見書を基に証券リサーチセンター作成

現場の仕事を理解し、アドバイスが出来るキャリアアドバイザーの存在が、派遣スタッフや求職者が同社を選ぶポイントの一つになっている。

◆ マルチタスク担当制によるマッチングの精度向上に努めている

同社が提供する人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介では、1) 既存クライアントの訪問とヒアリング及び新規開拓等の営業業務、2) スタッフ登録、マッ

グ、雇用契約締結及びアフターフォロー等のコーディネート業務、3) 求人活動、派遣スタッフの契約書の作成や勤怠管理等の事務業務について、1 人のキャリアアドバイザーが全てを行う「マルチタスク担当制」を採用している。

1 人のキャリアアドバイザーが、派遣・紹介先と登録スタッフの双方の担当者となることで、両者のニーズや状況確認が容易になり、マッチングの精度向上に努めている。

◆ 自社WEBサイトプロモーションを通じて各種情報を提供している
 同社は、派遣スタッフや求職者、クライアントに対して、自社WEBサイトプロモーションを通じて各種情報を提供している。

派遣スタッフや求職者に対しては、「TSUKUI STAFFの介護・医療職専門求人サイト」を通じて、人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介の求人情報を提供している。求人案件数は、18年9月末時点で、40,977件となっている。

在職中ですぐに転職活動が出来ない人や業界に興味を持っている人等の潜在層に対しては、「かいごGarden」を通じて、介護業界の情報を提供している。

外部研修の導入を検討しているクライアントに対しては、「研修プラス+」を通じて、同社の教育研修の情報を提供するほか、相談や研修依頼にも対応している。

◆ 幅広い施設や介護サービスに利用されている

同社の主なクライアントの施設や介護サービスの種類としては、特別養護老人ホーム、介護老人保健施設、介護付き住宅型有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅、通所介護、デイケア、グループホーム、訪問介護、訪問看護、訪問入浴、ショートステイ、小規模多機能型居宅介護、ケアハウス、養護老人ホーム、軽費老人ホーム、看護小規模多機能型居宅介護、病院、クリニック、障がい者施設、保育園等が挙げられている。

社数(法人数)ベースの18年9月末の構成比は、社会福祉法人43%、医療法人17%、株式会社(介護関連事業者)32%、その他8%となっている。

売上高の1割を超える販売額の取引先は存在しておらず、親会社も含めて、特定の会社には大きく依存していない模様である。

◆ 労働集約型のビジネスモデルながら資産効率が高い

同社の主力サービスである人材派遣・紹介予定派遣は、登録スタッフに支払う人件費がコストの中心を占めており、典型的な労働集約型のビジネスと言える。

人材紹介は、紹介した登録スタッフの年収の一定割合を成功報酬として紹介手数料を受け取るサービスであり、人材派遣とはビジネスモデルが異なる。しかしながら、人材紹介の売上高に占める比率は 1 割未満であり、同社の事業全体に与える影響は現時点では大きくはない。

18/3 期の売上原価明細書によって、売上高に対する主要原価項目の比率をみると、派遣スタッフに支払う人件費が 79.4%、求人費が 3.0%、その他の経費が 3.2%、合計 85.6%となっており、人件費が大きな比重を占めている。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)については、従業員に支払う人件費と広告宣伝費が中心であり、18/3 期の販管費率は 8.1%、営業利益率は 6.4%となっている。

同社は全国に 36 支店を設置しているが全て賃貸物件であるため、18/3 期末の有形固定資産は 16 百万円、総資産は 2,489 百万円(うち、現金及び預金が 1,353 百万円、売掛金が 907 百万円)に過ぎない。一方、売上高と経常利益が近年、順調に拡大した結果、18/3 期において、総資産回転率(売上高÷期中平均総資産)は 3.5 回、総資産経常利益率は 22.2%と高水準を誇っている。

> 特色・強み

◆ 介護・医療に特化した人材サービス事業を展開

同社の特色及び強みは、(1)介護・医療に特化した人材サービス事業を展開していること、(2)約 120 名の専門性の高いキャリアアドバイザーが在籍していること、(3)マルチタスク担当制を通じて、人材派遣、人材紹介サービスを提供していること、(4)人材派遣と人材紹介の両方のニーズに対応していること、(5)10 年を超える取引実績があるクライアントが多数存在する等、強固な顧客基盤を持つこと、(6)慎重な拠点拡大ペースを維持する等、経営効率を重視した経営姿勢を採っていることにある。

> 事業環境

◆ 介護・医療業界の人手不足は一層深刻化すると見られる

同社は、目論届出書において、介護・医療業界の経営環境について、以下の様に言及している。

労働力人口が減少する中、介護・医療業界においては、有効求人倍率が恒常的に全産業を大きく上回る水準で推移している。特に、介護業界においては、団塊の世代が 75 歳以上となる 25 年に向けて職員不足が深刻化すると予想されており、人材サービス市場の拡大が見込まれている。

一方、重度な要介護状態になっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを最後まで続けられるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される地域包括ケアシステムの構築が望まれている。今後、日本の高齢化の進

展状況には大きな地域差が生ずることが予想されており、市町村や都道府県が地域の特性に応じて地域包括ケアシステムを作り上げていくことが求められている。

そうした中、同社は、介護・医療業界に対して、人材の採用支援、育成・定着支援、課題解決に向けた業務支援をワンストップで提供し、クライアントと求職者にとってなくてはならない企業になりたいと考えている。また、全国に支店を有する強みを活かした地域戦略として、介護事業者を多方面から支援し、地域全体を支える仕組みづくりをサポートする介護支援業者としての地位を確立することを目指している。

具体的には、支店の増設や、介護施設における調理、清掃、事務等の人材サービスへの対応を進めることで、収益の拡大を図る方針を掲げている。

◆ 競合

同社が展開する人材派遣や人材紹介は、非上場企業も含めて多数の競合他社が存在している。介護・医療業界を中心に展開している上場企業としては、キャリア(6198 東証マザーズ)、クイック(4318 東証一部)、エス・エム・エス(2175 東証一部)が挙げられる。

キャリアについては、介護施設に介護士や看護師等の人材派遣、人材紹介等を行うシニアケア事業の 18/9 期の売上高が、5,782 百万円(売上高構成比 57.3%)に達している。

クイックについては、看護師の人材紹介や、医療・福祉分野での人材派遣を行っているが、介護・医療業界向けに限定した売上高や売上高構成比は開示されていない。建築・土木業界、製薬業界、製造業での専門職の人材紹介や、保育士派遣等も含めた人材サービス事業の 18/3 期の売上高は、9,915 百万円(売上高構成比 59.1%)となっている。

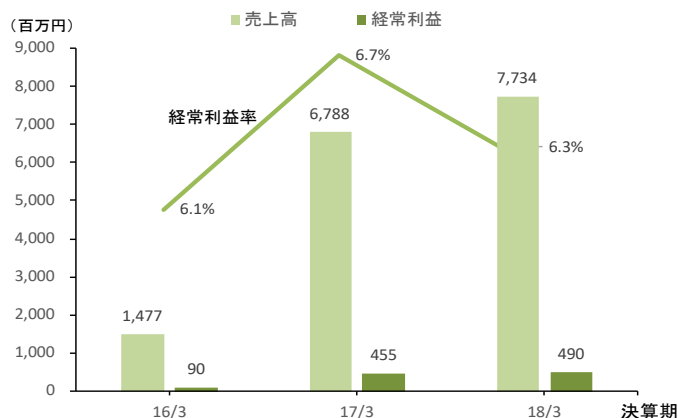
エス・エム・エスは、介護・医療業界に特化した人材紹介、求人広告等を展開している。看護師の人材紹介や、介護士の人材紹介、人材派遣等によって構成されるキャリア事業の 18/3 期の売上高は、16,863 百万円(売上高構成比 63.4%、うち、医療分野 11,027 百万円、介護分野 5,836 百万円)となっている。

> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後 1 期目にあたる 16/3 期(3 カ月決算)からの単体業績が記載されている(図表 3)。

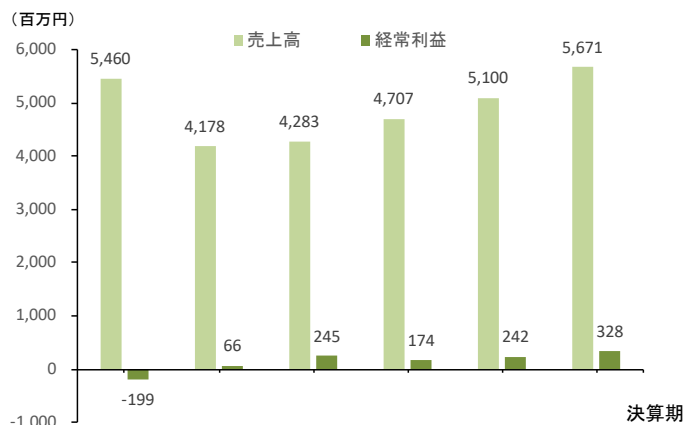
【 図表 3 】 業績推移



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

16/3期以前については、ツクイがセグメント情報を開示した11/3期からの人材開発事業の業績推移を見てみると、セグメント損益(経常損益)の底は11/3期、売上高の底は12/3期となっており、業績は拡大基調で推移している(図表4)。

【 図表 4 】 ツクイの人材開発事業の業績推移



(出所) ツクイの決算短信を基に証券リサーチセンター作成

◆ 18年3月期

18/3期業績は、売上高7,734百万円(前期比13.9%増)、営業利益493百万円(同7.2%増)、経常利益490百万円(同7.7%増)、当期純利益322百万円(同7.4%増)であった(図表5)。

サービス別売上高では、紹介予定派遣は前期比31.3%減と低迷したものの、主力サービスである人材派遣が同17.8%増と好調であったほか、人材紹介も同6.9%増と堅調に推移した。

【 図表 5 】 18 年 3 月期の業績

	内訳	2017/3期		2018/3期		
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高		6,788	100.0	7,734	100.0	13.9
売上原価		5,813	85.6	6,617	85.6	13.8
	人件費	5,325	78.5	6,137	79.4	15.2
	求人費	243	3.6	228	3.0	-6.2
	その他の経費	243	3.6	251	3.2	3.2
販売費及び一般管理費		514	7.6	623	8.1	21.0
	給料及び手当	156	2.3	196	2.5	25.8
	賞与引当金繰入額	25	0.4	30	0.4	16.6
	広告宣伝費	36	0.5	66	0.9	82.9
	その他	322	4.8	360	4.7	11.8
営業利益		460	6.8	493	6.4	7.2
経常利益		455	6.7	490	6.3	7.7
当期純利益		300	4.4	322	4.2	7.4

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

売上原価は、主として人材派遣サービスの成長に伴い、登録スタッフに支払う人件費が拡大したことから、前期比 13.8%増加した。

販管費については、管理部門等の人件費(給料及び手当、賞与引当金繰入額等)や、人材獲得のためのWEB広告費用等が拡大したことから、前期比 21.0%の増加となった。結果、営業利益は同 7.2%の増加にとどまり、営業利益率は前期の 6.8%から 6.4%に低下した。

◆ 19 年 3 月期第 2 四半期累計期間

19/3 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)の売上高は 4,096 百万円、営業利益は 254 百万円、経常利益 250 百万円となった。同社は 18/3 期上期の四半期決算を発表していないが、同社だけによって構成されているツクイの人材開発事業の 18/3 期上期との比較では、前年同期比 7.7%増収、9.6%経常減益であった。人材派遣の好調によって売上高は増加したものの、業容拡大による人件費や広告宣伝費の増加により、経常減益を余儀なくされた。

◆ 19 年 3 月期の会社計画

19/3 期の会社計画は、売上高 8,386 百万円(前期比 8.4%増)、営業利益 467 百万円(同 5.2%減)、経常利益 438 百万円(同 10.6%減)、当期純利益 289 百万円(同 10.3%減)である。

サービス別売上高は、人材派遣 7,479 百万円(前期比 11.2%増)、紹介予定派遣 192 百万円(同 27.2%減)、人材紹介 597 百万円(同 7.9%増)、委託 81 百万円(同 47.8%減)、教育研修 35 百万円(同 14.3%増)と見込んでいる。

売上原価は、派遣スタッフ及び支店従業員の人件費、地代家賃、減価償却費等を個別に算定し、7,143 百万円(前期比 8.0%増)と見込んでいる。

販管費は775百万円(前期比24.4%増)を計画している。中心となる人件費については、管理部門の従業員の増員等により、421百万円(同21.1%増)と見込んでいる。登録スタッフの採用強化により、広告宣伝費については118百万円(同78.0%増)と見込んでいる。

営業外収支については、営業外収益として雇用助成金収入(2百万円)を見込む一方、営業外費用として障害者雇用納付金(6百万円)と上場関連費用(25百万円)を見込んでいる。特別損益は見込んでいない。

> 経営課題/リスク

◆ 人材の確保・育成や新規事業の創出が経営課題

介護職不足が深刻化しており、同社は将来にわたり良質な人材を安定的に確保していくことが重要な経営課題であると認識している。また、長期にわたる持続的な成長を実現するためには、既存事業の強化だけでなく、新規事業の創出が必要であると認識している。

◆ 安全管理及び風評被害について

同社では、派遣先施設の指揮命令下、誠実で安全なサービスを提供するよう同社の派遣スタッフに指導しているものの、万一、転倒や誤嚥等によって施設利用者の生命に関わる重大な事故が発生し、同社の管理責任が問われた場合には、関係者の信用が損なわれると共に、同社に対する好ましくない風評が立つ等して、同社の業績に大きな影響を及ぼす可能性がある。

◆ 人材サービス業界の動向について

人材サービス業界は、景気の変動や社会情勢、規制緩和、法律改正等、様々な分野での動きに影響を受けやすい業界である。今後、介護保険制度の改正等により、業界の労働環境や給与水準が改善され、人材不足が解消された場合には、同社に対する人材派遣や人材紹介の需要が減少し、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 社会保険料の負担について

同社が行う人材サービス事業における費用の大半は派遣スタッフの人件費であり、人件費に含まれる社会保険料が増加すると利益を圧迫する要因となる。社会保険料の料率改定や、社会保険の適用範囲の拡大等の制度改正により、社会保険料の会社負担額が増加した場合には、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2017/3		2018/3		2019/3 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	6,788	100.0	7,734	100.0	4,096	100.0
売上原価	5,813	85.6	6,617	85.6	3,475	84.8
売上総利益	975	14.4	1,116	14.4	620	15.2
販売費及び一般管理費	514	7.6	623	8.1	366	8.9
営業利益	460	6.8	493	6.4	254	6.2
営業外収益	0	-	3	-	0	-
営業外費用	5	-	6	-	5	-
経常利益	455	6.7	490	6.3	250	6.1
税引前当期(四半期)純利益	455	6.7	490	6.3	250	6.1
当期(四半期)純利益	0	0.0	0	0.0	165	4.0

貸借対照表	2017/3		2018/3		2019/3 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,793	92.9	2,348	94.3	2,397	93.1
現金及び預金	879	45.6	1,353	54.4	1,511	58.7
売上債権	838	43.4	907	36.4	836	32.5
棚卸資産	3	0.2	2	0.1	2	0.1
固定資産	136	7.1	141	5.7	177	6.9
有形固定資産	21	1.1	16	0.6	14	0.6
無形固定資産	8	0.4	8	0.4	17	0.7
投資その他の資産	106	5.5	115	4.7	145	5.6
総資産	1,929	100.0	2,489	100.0	2,575	100.0
流動負債	832	43.2	1,085	43.6	1,032	40.1
未払金	473	24.5	603	24.3	604	23.5
短期借入金	-	-	-	-	-	-
固定負債	35	1.8	48	1.9	56	2.2
純資産	1,061	55.0	1,355	54.5	1,486	57.7
自己資本	1,061	55.0	1,355	54.5	1,486	57.7

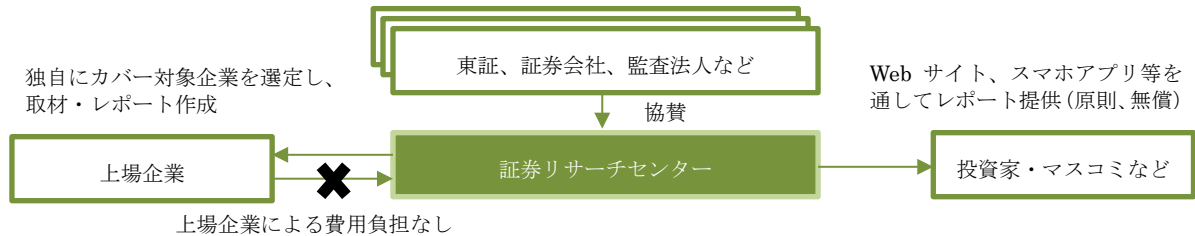
キャッシュ・フロー計算書	2017/3	2018/3	2019/3 2Q累計
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	315	513	200
減価償却費	10	8	3
投資キャッシュ・フロー	-22	-12	-7
財務キャッシュ・フロー	-	-28	-35
配当金の支払額	-	-28	-35
現金及び現金同等物の増減額	292	473	157
現金及び現金同等物の期末残高	879	1,353	1,511

(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

(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。