

ホリスティック企業レポート

ジェイック

7073 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート

2019年11月1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 20191030

教育融合型人材紹介サービス「カレッジ事業」を運営 教育して就職させることで若者の可能性を広げ、就職先企業の社風も変える

アナリスト:高木 伸行 +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

【7073 ジェイック 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)
2018/1	2,473	-	165	-	155	-	84	-	114.6	324.9	0.0
2019/1	2,702	9.3	231	40.0	221	42.6	173	106.0	235.6	553.0	60.0
2020/1 予	3,113	15.2	328	42.0	320	44.8	212	22.5	270.0	-	73.7

- (注) 1. 連結ベース
2. 2019年7月11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
3. 2020/1期は会社予想。2020/1期の予想EPSは公募株式数(71,500株)を含めた期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 10,380円(2019年10月30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 905,500株	設立年月日 1991年3月7日	SMB C日興証券
時価総額 9,399百万円	代表者 佐藤 剛志	【監査人】
上場初値 10,320円(2019年10月29日)	従業員数 196人(2019年8月)	EY新日本有限責任監査法人
公募・売出価格 4,750円	事業年度 2月1日~翌年1月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後3カ月以内	

> 事業内容

◆ 就職ポテンシャル層と中堅中小企業を結び付ける

ジェイック(以下、同社)グループは、「就職ポテンシャル層」に教育の機会を提供した上で、主に従業員数 300 人未満の企業に紹介をする教育融合型人材紹介サービスを主たる事業としている。連結子会社としては香港の100%子会社である杰意可有限公司と同子会社を通して 55%を出資する上海杰意可邁伊茲企業管理咨询有限公司(教育研修事業を行う)が、持分法適用会社としては適性診断エンジンの供給元であるレイルがある。

「就職ポテンシャル層」とは、同社が名付けたもので、フリーター、第二新卒、大学中退者、就活に出遅れたり、地方等の就職活動に制約があったりする大学 4 年生、留年生、留学生等、採用市場で不利な立場にあるものの、就職活動という大きなイベントを経て成長を遂げたり、自分に合った仕事に出会うことで意欲や才能に目覚めたりする可能性がある人材層を指す。

同社の売上高は教育融合型人材紹介サービスを始めとするカレッジ事業^注と教育研修事業その他に分類されている(図表 1)。

【図表 1】売上内訳

	19/1期		
	売上高	構成比	前期比
	(百万円)	(%)	(%)
カレッジ事業	2,157	79.8	9.7
教育研修事業その他	544	20.1	7.4
合計	2,702	100.0	9.3

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(注) ジェイックはカレッジ事業の単一セグメントであるが、経営成績を分析する際に、①カレッジ事業と②教育研修事業その他に分類して分析している。当レポートではカレッジ事業という場合は狭義のカレッジ事業を指す

◆ カレッジ事業

カレッジ事業の中で、人材紹介を前提とした教育サービスとしては、20代の就職に苦戦するフリーターや第二新卒層を対象とする「就職カレッジ®」、内定がなかなかもらえない、あるいは単位取得の関係等で就職活動に出遅れた大学4年生に向けての「新卒カレッジ®」、就職カレッジ®の対象の中で女性だけを対象とした「女子カレッジ®」、大学中退者を対象とした「セカンドカレッジ®」というように、ここ10年ほどの間に対象を絞ったサービスを順次紹介してきた(図表2)。

また、人材紹介ではない分野の教育サービスも充実させている。採用される求職者の上司となる若手リーダーや次期リーダー層を対象にリーダー育成カリキュラムを提供する「リーダーカレッジ」、就職後の定着支援を目的とした「エースカレッジ」等も運営している。

【図表2】カレッジ事業

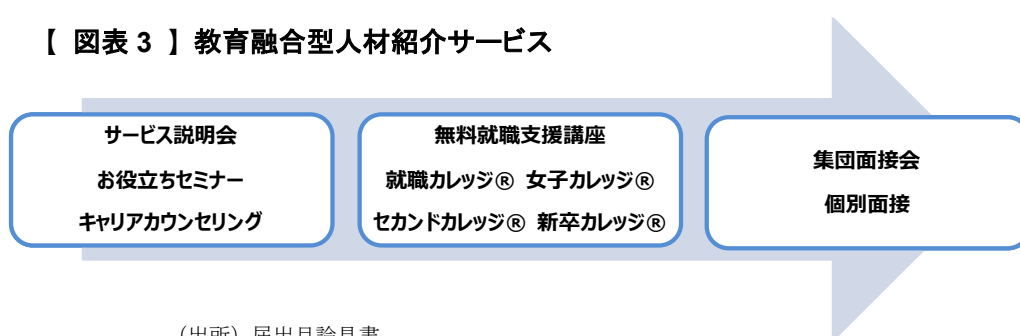
カレッジ	開始時期	対象・内容
就職カレッジ®	2005年5月	20代就職苦戦フリーター、第二新卒層。5日間の研修
新卒カレッジ®	2011年1月	内定苦戦、部活動や単位取得等で出遅れた大学4年生。1日の研修
女子カレッジ®	2013年12月	就職カレッジ®と同じ属性を持つ、20代女性の就職苦戦層。5日間の研修
リーダーカレッジ	2015年4月	20代後半～40代前半の若手リーダーや次期リーダー層。月1回で1年間
セカンドカレッジ®	2017年8月	大学中退者。6日間の研修
エースカレッジ	2018年8月	若手社員の定着・活躍支援等。月1回で半年間

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

19/1期のカレッジ事業の売上内訳は、就職カレッジ®、女子カレッジ®、セカンドカレッジ®の合計が80%、新卒カレッジ®が10%、リーダーカレッジと立ち上げ中のエースカレッジの合計で10%となっている。

教育融合型人材紹介サービスの中心となる就職カレッジ®、女子カレッジ®、セカンドカレッジ®、新卒カレッジ®のサービスは図表3のような流れで提供されている。

【図表3】教育融合型人材紹介サービス



(出所) 届出目論見書

入り口部分としてはサービス説明会に加えて、求職者の悩みや不安に応えるお役立ちセミナーや1対1のキャリアカウンセリングが設けられている。続いて希望者は無料就職支援講座である各カレッジで社会人として必要な考え方、ビジネスマナー、面接力の向上策について学ぶことができる。

無料就職支援講座のうち就職カレッジ®は同社の 8 拠点(神保町本社、新宿、池袋、横浜、名古屋、大阪、梅田、福岡)で、他のカレッジは関東圏のみで提供されている。就職後も必要となる知識を習得させる講座もあり、採用企業にとっても入社後の研修負担の軽減につながる点が評価されている。

無料就職支援講座を修了した求職者は集団面接会や個別面接に進むことになる。集団面接会は求職者とクライアント企業が総当たりで面接をすることである。売手市場のなか、求人広告を出稿したり、人材紹介会社に依頼をしてもなかなか応募者が現れないクライアント企業にとっても確実に求職者に会うことができる(4 時間で 20 人と面接可能)というメリットがある。

◆ カレッジ事業のビジネスモデル

同社は、就職ポテンシャル層からはカレッジの受講料は受け取らず、クライアント企業から人材の紹介料を徴収している。同社の紹介した人材が採用されて初めて、紹介料が発生する成功報酬型モデルである。クライアント企業との契約内容にもよるが、目安として採用 1 人につき約 100 万円が同社の受け取る報酬となるが、紹介者が 1 カ月内に退職すると全額返金、2 カ月内で退職すると 50%の返金、3 カ月内で 25%の返金となり、3 カ月を経過して初めて満額を受け取れることになる。

フリーター層を例にとると、19/1 期に約 29 千人のフリーターからの問い合わせがあり、うち 2.8 千人がカレッジ卒業にまで辿り着いた。歩留まりは約 1 割であった。問い合わせ経路は、Web 経由が 15/1 期に半数を超えたが、19/1 期は Web 経由が 90%超となっている。カレッジ卒業者は集団面接会に進むが、就職成功率は 80%を超えている。求職者は採用されなければ、何回でも集団面接会に参加することができる。

同社が収入と利益を上げるためには、①就職ポテンシャル層へのリーチをしっかりと行い、問合せ数を引き上げること、②問合せ者をサービス説明会やお役立ちセミナー、キャリアカウンセリングといった導入イベントへ呼び込むこと、③カレッジへの入学率を高めること、④多数のクライアント企業を確保するといったことが必要となる。

◆ 教育研修事業その他

教育研修事業は中堅中小企業を中心に、「7 つの習慣®」や「原田メソッド」のようなパッケージ研修、若手層を中心とした様々な階層向けの研修講師を派遣するインハウス型、受講者を同社の会場に集客するオープンセミナー型等で展開している。

7 つの習慣®研修は世界的ベストセラーとなったビジネス書「7 つの習慣®」に基づき、中堅中小企業向けにカスタマイズした同社独自の研修でスキルより

は考え方の変革を重視している。標準の研修期間は2日間である。原田メソッド研修は中学校の教員であった原田隆史氏が大阪の公立中学校の陸上部を指導し、7年間で13回の日本一という成果を上げた人間の行動科学や心理学に基づいた目標達成方法を中堅中小企業向けにカスタマイズして提供している。研修期間は3日間となっている。

> 特色・強み

◆ **就職市場で不利な立場の就職ポテンシャル層と中堅中小企業に特化**
 同社は就職ポテンシャル層という就職市場において不利な立場におかれている者に特化し、大企業に比べて採用難に悩む中堅中小企業に紹介するという社会性の高い人材紹介会社である。

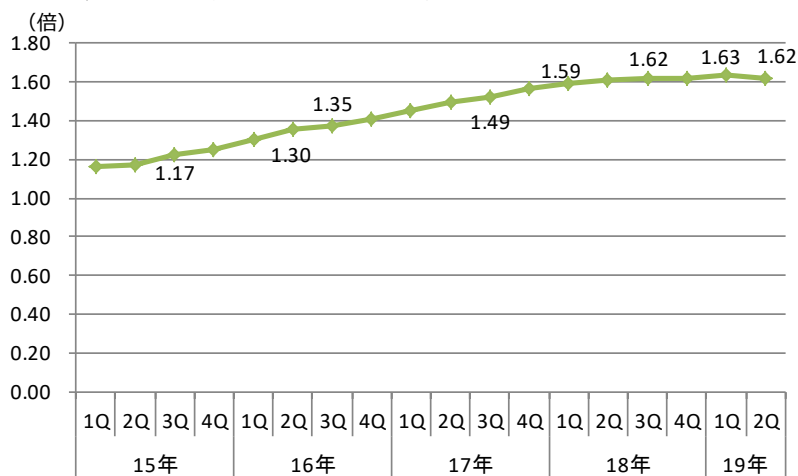
同社の特徴として、クライアント企業に紹介する前に就職ポテンシャル層に無料で就職支援講座を提供しており、面接対策等に加え、社会人としての心構えやビジネスマナー、コミュニケーションの取り方といった就職後に役立つ教育研修プログラムも組み合わせた人材紹介モデルとなっている。

採用されたら終わりではなく、入社後の定着・活躍支援も行っている。入社前、入社後3カ月、6カ月、12カ月の計4回に亘ってアフターフォロー研修を無料で提供し、就職した人たちがぶつかり易い壁を突破するための研修プログラムを提供していることも特徴となっている。

> 事業環境

◆ **需給ひっ迫が続く労働市場**
 有効求人倍率(季節調整値、新規学卒者を除きパートタイムを含む)は、7月、8月と中国経済の減速懸念を反映した製造業の求人数の減少を受けて1.60倍を割り込む1.59倍となっているものの、依然として高い水準で推移しており、労働市場の需給はタイトな状態が続いている(図表4)。

【図表4】有効求人倍率(四半期ベース)

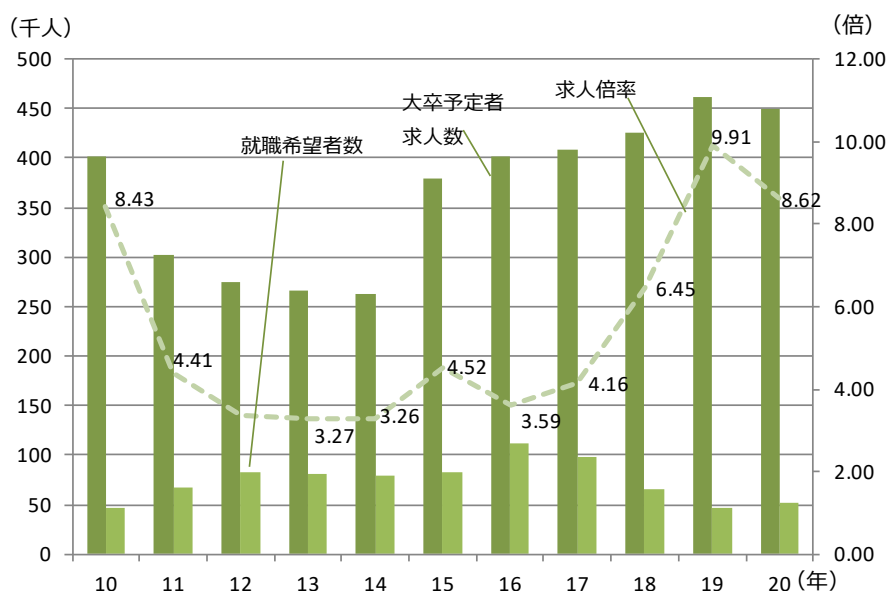


(注) 季節調整値、新規学卒者を除きパートタイムを含む
 (出所) 厚生労働省「一般職業紹介状況」を基に証券リサーチセンター作成

また、同社が主なターゲットとする従業員 300 人未満企業の採用環境は、大企業に比して、更に厳しい状況にある。同社の対象とする求職者とは必ずしも一致しないが、リクルートワークス研究所の調査によれば、20 年 3 月の大卒予定者求人数と希望者数の比率である求人倍率は従業員規模 5,000 人以上の企業の場合で 0.42 倍、1,000 人～4,999 人の場合で 1.08 倍、300 人～999 人の場合で 1.22 倍であるのに対して、300 人未満企業の場合は 8.62 倍となっている(図表 5)。

前年の 9.91 倍からは低下しているものの、20 年 3 月大卒予定者の求人倍率は高水準であり、過去 10 年を見ても 300 人未満企業の採用環境は極めて厳しい状況にあることが見て取れる。換言すれば、同社にとっては良好な事業環境が続いていると言える。

【 図表 5 】 従業員 300 人未満企業の大卒予定者求人数と希望者数



(注) 各年 3 月卒の大卒予定者求人数と就職希望者数

求人倍率=大卒予定者求人数÷就職希望者数

(出所) リクルートワークス研究所資料を基に証券リサーチセンター作成

中堅中小企業に対して求職者を紹介する企業は数多く存在するが、同社のように無料就職支援講座を通して単なる就職テクニックだけではなく、求職者が、就職後に主体性を発揮し周囲の人達と信頼関係を構築して、成果を出してゆくために必要な土台を作れるような内容のものを提供している先は珍しい。教育融合型人材紹介サービスをワンストップで提供しているのは同社ぐらいではないかと思われる。

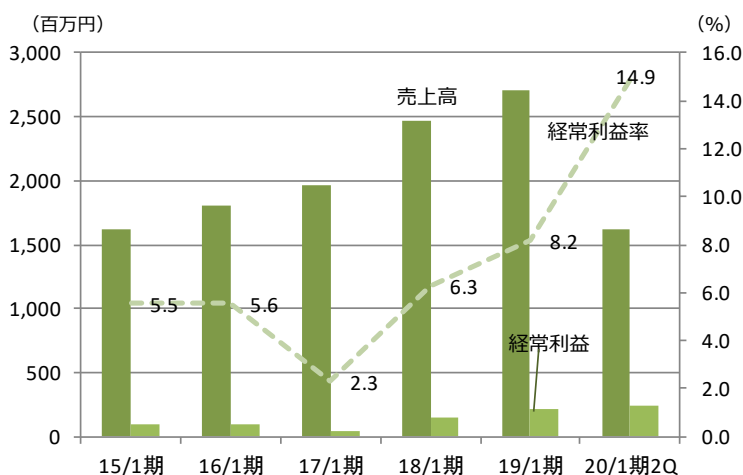
> 業績

◆ 業績推移

過去5期間を見るとカレッジ分類を細分化し求職者の特性に応じた教育システムを提供しサービスを拡大してきたこと、支店の開設、集団面接会の開催回数の増加等により、同社の売上高は順調に拡大してきた(図表6)

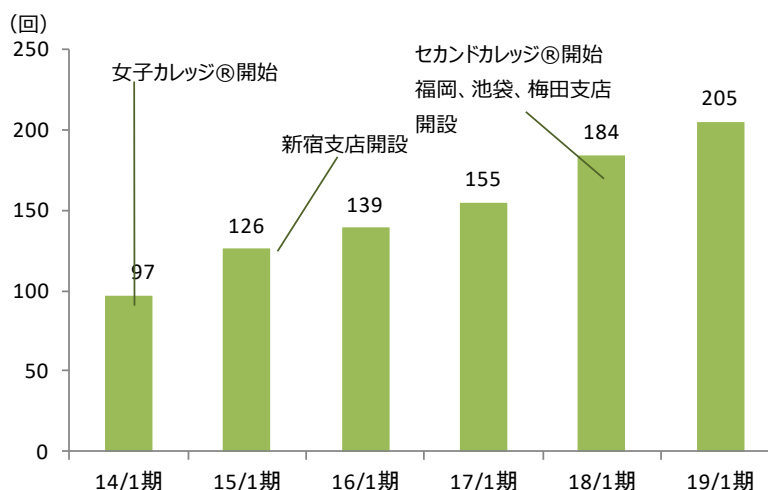
15年4月にリーダーカレッジ、17年8月にセカンドカレッジ®、18年8月にエースカレッジを開始しサービスを拡大してきた。また、14年7月に新宿支店、17年4月に福岡支店、8月に池袋支店、翌18年1月に梅田支店を開設した。集団面接会の開催数も年率16.1%のペースで拡大してきた(図表7)。

【図表6】業績推移



(注) 17/1期までは単体ベース、18/1期からは連結ベース
20/1期2Qは第2四半期累計期間
(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】集団面接会開催数



(注) 就職カレッジ®, 女子カレッジ®, セカンドカレッジ®の集団面接会の開催数の合計
(出所) 届出目論見書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

17/1 期の利益率の大幅な悪化は売上と費用の認識基準の変更が主因である。売上の認識を求職者が入社意思表示をした時点から、入社時に変更したことの影響や販売費及び一般管理費(以下、販管費)の中で前倒しで計上したものがあつたためと同社は説明している。上場準備における会計処理の見直しに起因するもので同社の事業のファンダメンタルズが悪化したということではないようである。

19/1 期の売上高は 9.3%増収、42.6%経常増益となった。就職カレッジ®の地方都市でのトライアル開催、Web マーケティングの強化や採用された求職者が定着してゆくことを支援するエースカレッジの開始やリーダーカレッジの拡販に努めた結果である。

20/1 期の第 2 四半期累計期間(以下、上期)の売上高は 1,622 百万円、経常利益は 241 百万円となった。後述する 20/1 期会社計画に対する進捗率は、売上高が 52.1%、経常利益は 75.3%となった。

◆ 20 年 1 月期の会社計画

同社の 20/1 期計画は、売上高 3,113 百万円(前期比 15.2%増)、営業利益 328 百万円(同 42.0%増)、経常利益 320 百万円(同 44.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 212 百万円(同 22.5%増)である(図表 8)。20/1 期上期の実績を踏まえての計画となっている。

【 図表 8 】 20 年 1 月期会社計画

	19/1期		20/1期(予)	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,702	100.0	3,113	100.0
カレッジ事業	2,157	79.8	2,421	77.8
教育研修事業その他	544	20.1	691	22.2
売上原価	139	5.1	200	6.4
売上総利益	2,562	94.8	2,913	93.6
販売費及び一般管理費	2,330	86.2	2,584	83.0
営業利益	231	8.5	328	10.5
営業外収支	-10	-	-8	-
経常利益	221	8.2	320	10.3
特別損益	-2	-	0	-
親会社株主に帰属する当期純利益	173	6.4	212	6.8

(注) 20/1 期は会社計画

(出所) リリースを基に証券リサーチセンター作成

カレッジ事業の売上高は 2,421 百万円(前期比 12.2%増)を同社は計画している。就職カレッジ®等については集団面接会の開催回数の増加に加え、就職決定率が上昇していることを考慮に入れて、売上高の増加を見込んでいる。リーダーカレッジやエースカレッジは下期に売上計上が確実なものとして売上計上の可能性が高いものを個別に積み上げて売上高を予想している。

教育研修事業その他の売上高は上期の実績に 19/1 期の増収率を参考にして予測した下期の売上高を加算して予想している。20/1 期通期の教育研修事業その他の売上高は 691 百万円(前期比 27.0%増)を計画している。

売上原価は研修講師の外注費や 7 つの習慣®を始めとしたライセンスを取得して提供しているサービスに関するロイヤリティ、セミナー開催に伴う会場費や運営費、教材開発費等からなるが、19/1 期の 139 百万円に対して 200 百万円を計画している。

販管費は 2,584 百万円(前期比 10.9%増)としている。カレッジ事業における営業拠点の拡大を視野に入れた採用増を考慮し、人件費は 1,195 百万円(同 9.2%増)を見込んでいる。販売促進費はカレッジ事業の集客に関する費用が主であるが、就職カレッジ®の地方開催や 30 代向けカレッジのトライアル開催等を見込み 509 百万円(同 8.3%増)としている。この他、上場関連費用として 8 百万円を見込んでいる。

◆ 成長戦略

同社は成長戦略として、エリアの拡大を考えている。仙台支店及び広島支店の開設を年度末から新年度早々に計画しているが、これらに加えて就職カレッジ®主体の展開で他の主要都市への支店開設を進める意向である。

既にある拠点でのサービス拡大も成長に向けての施策として挙げられる。女子カレッジ®、セカンドカレッジ®等は、現在は首都圏のみでの展開であるが、名古屋支店、大阪支店、梅田支店、福岡支店等での展開を考えている。

求職者の特性に応じてカレッジ分類を細分化し、求職者によりアピールしやすいプログラムの開発も意図している。ターゲット年齢を 30 代に広げ始めたが、対象年齢を現状の 34 歳までを 39 歳までに拡大し、Web マーケティングを集中的に行うことによりカレッジ入学者数の拡大を目指す構えである。30 代への対象拡大についてはトライアルで 6 月に 34 歳までのクラスを組成したが、11 人参加し、うち 8 人が就職に結びつくという予想外に良い結果となったことから、今後の有望分野と同社はとらえている。

また、就職後のアフターフォローを充実することにより定着率を高めるとともに、同社カレッジの出身者がクライアント企業内で活躍することにつなげてゆきたいとしている。同社カレッジの出身者を通じて、クライアント企業と同社との関係をより密接にすることにより事業の安定性にもつなげてゆきたいとしている。

> 経営課題/リスク

◆ 風評等の影響

同社は就職ポテンシャル層ならびに中堅中小企業を中心とするクライアント企業にサービスを提供しており、求職者、クライアント企業に対して誠実に対応するよう社員教育を行っているが、提供サービスへの不満を SNS に投稿されたり、従業員等の不祥事等により同社グループに対しての不利益な情報や風評が流布した場合には、同社の経営成績や財政状態が影響を受ける場合がある点には留意が必要である。

◆ 四半期ごとの収益変動

同社事業の大半を占める採用支援事業は4月に向けて採用活動が活発になる等、特定の時期に売上計上が偏る傾向があり、同社の第3四半期にあたる8月～10月の売上高が例年低くなる傾向がある。

ちなみに19/1期の第1四半期、第2四半期、第3四半期、第4四半期の売上構成比は、各々25.1%、25.8%、22.8%、26.3%であった。固定費負担の大きい収益構造と推測されるため、売上高の変動以上に利益変動が大きくなる可能性にも留意が必要である。

◆ 知的財産権について

7つの習慣®や原田メソッドといったライセンスを供与されたコンテンツをベースとして、オリジナルコンテンツを制作している関係で知的財産の確保が業務を行う上で重要である。不測の事態により、7つの習慣®や原田メソッド等のライセンス契約を打ち切れコンテンツを提供できなくなることで同社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ 配当政策

同社は、継続的かつ安定的な利益還元を努め、配当性向を単体の当期純利益の30%程度とすることを基本方針としている。同社は中間配当制度を導入しているが基本点に期末配当の年1回としている。

◆ ストックオプションによる希薄化の可能性

同社は新株予約権付与によるストックオプション制度を採用している。上場時点で新株予約権による潜在株式数が発行済株式数の11.3%に相当する点には留意が必要である。

【 図表 9 】 財務諸表

損益計算書	2018/1		2019/1		2020/1 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,473	100.0	2,702	100.0	1,622	100.0
売上原価	151	6.1	139	5.1	115	7.1
売上総利益	2,322	93.9	2,562	94.8	1,507	92.9
販売費及び一般管理費	2,157	87.2	2,330	86.2	1,262	77.8
営業利益	165	6.7	231	8.5	245	15.1
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	10	-	10	-	4	-
経常利益	155	6.3	221	8.2	241	14.9
税引前当期(四半期)純利益	153	6.2	218	8.1	241	14.9
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	84	3.4	173	6.4	159	9.8

貸借対照表	2018/1		2019/1		2020/1 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,433	76.4	1,576	72.0	1,609	72.2
現金及び預金	1,157	61.7	1,247	57.0	1,336	59.9
売上債権	128	6.8	159	7.3	192	8.6
棚卸資産	3	0.2	5	0.2	8	0.4
固定資産	442	23.6	611	27.9	620	27.8
有形固定資産	63	3.4	65	3.0	63	2.8
無形固定資産	35	1.9	143	6.5	132	5.9
投資その他の資産	344	18.3	401	18.3	423	19.0
総資産	1,876	100.0	2,188	100.0	2,229	100.0
流動負債	720	38.4	846	38.7	657	29.5
1年内返済予定の長期借入金	264	14.1	271	12.4	140	6.3
固定負債	916	48.8	933	42.6	1,010	45.3
長期借入金	912	48.6	926	42.3	1,003	45.0
純資産	239	12.7	408	18.6	561	25.2
自己資本	241	12.8	409	18.7	564	25.3

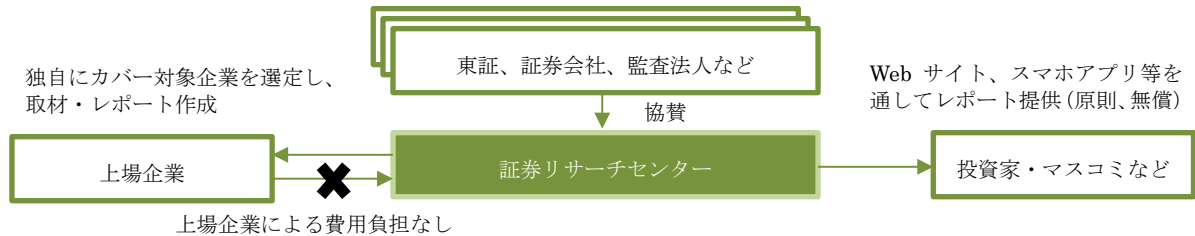
キャッシュ・フロー計算書	2018/1	2019/1	2020/1 2Q累計
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	115	152	280
減価償却費	28	34	17
投資キャッシュ・フロー	-144	-88	-132
財務キャッシュ・フロー	188	27	-59
配当金の支払額	-29	-	-44
現金及び現金同等物の増減額	159	90	88
現金及び現金同等物の期末残高	1,157	1,247	1,336

(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。