

# ホリスティック企業レポート コンピューターマネージメント 4491 東証 JQS

新規上場会社紹介レポート  
2020年3月13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 20200311

## 西日本を地盤とする、38年の業歴を有する独立系 Sler 人員の増強や新たな成長分野への展開等で収益拡大を目指す

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

### 【4491 コンピューターマネージメント 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)
2018/3	4,964	-	235	-	241	-	160	-	212.3	1,280.0	30.0
2019/3	5,544	11.7	256	9.0	259	7.7	176	9.9	233.4	1,527.3	33.0
2020/3 予	6,133	10.6	300	17.0	303	17.0	185	5.3	237.5	-	40.0

- (注) 1. 連結ベース。2020/3期予想は会社予想  
2. 2019年11月1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	3,660円 (2020年3月11日)	本店所在地 大阪府大阪市
発行済株式総数	973,200株	設立年月日 1981年11月26日
時価総額	3,562百万円	代表者 竹中 勝昭
上場初値	4,360円 (2020年3月11日)	従業員数 612人 (2019年12月)
公募・売出価格	2,750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 毎事業年度の終了後3カ月以内
		【主幹事証券会社】 S M B C 日興証券
		【監査人】 有限責任あずさ監査法人

## > 事業内容

(注1) BPO (Business Process Outsourcing) とは、企業運営上の業務を専門企業に外部委託することである。

### ◆ 西日本を地盤とし、38年の業歴を有する Sler

コンピューターマネージメント(以下、同社)は、38年の業歴を有する独立系 Sler である。大阪に本社、BPO<sup>注1</sup>センター、連結子会社ノックスを構える他、東京本社、仙台営業所、四国営業所(松山)、高松オフィス、広島オフィス、福岡オフィスを配置し、全国規模での幅広い IT ソリューションを提供できる体制を敷いている。エンドユーザーベースの地域別の売上高構成比(19/3期)は、西日本 53%、東日本 47%となっている。

同社は、様々なサービスを提供しているが、事業領域を「ゼネラルソリューションサービス」、「インフラソリューションサービス」、「ERP(統合基幹業務システム)ソリューションサービス」の3つのサービスラインに区分している。19/3期におけるサービス別の売上高構成比は、ゼネラルソリューションサービスが 69.8%、インフラソリューションサービスが 15.2%、ERP ソリューションサービスが 14.9%となっている(図表 1)。

【図表 1】サービス別売上高

	2019/3期		
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
ゼネラルソリューション	3,872	69.8	7.1
インフラソリューション	843	15.2	18.7
ERPソリューション	828	14.9	30.0
合計	5,544	100.0	11.7

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

## (1)ゼネラルソリューションサービス

ゼネラルソリューションサービスは、同社の中核サービスであり、金融業(銀行・保険・証券)、産業・流通業、公共分野、医療分野等の幅広い分野において、顧客であるエンドユーザーや国内 IT メーカー、大手 SIer からの受託開発、運用保守を中心にサービスを提供している。

長い業歴を誇る関西圏では、エンドユーザーとの直接取引の比率が高く、企画立案、システム構築、システム運用の全工程においてサービスを提供している顧客が多い模様である。

(注 2) キットティングとは、企業等がコンピューター等の情報機器を導入する際の設置・設定作業である。

(注 3) BI (Business Intelligence) とは、企業の情報システム等に蓄積される大量のデータを収集・分析し、経営の意思決定に活用する手法である。

(注 4) データクレンジングとは、データベースに保存されているデータの中から、重複や誤記等を探し出し、削除や訂正等を行い、データの品質を高めることを言う。

(注 5) AMS (Application Management Service) とは、顧客のアプリケーション資産を継続的に管理し、最適化することを言う。

(注 6) 仮想化技術とは、コンピューターを構成する様々な資源(プロセッサ、メモリ、ストレージ等)を、物理的な構成に抛らず柔軟に分割したり、統合したりする技術を意味している。

18年7月にBPOセンターを開設する等、ヘルプデスク、キットティング<sup>注2</sup>、BI<sup>注3</sup>分析、システム化提案(BPO改善提案)、ネットワーク保守、データクレンジング<sup>注4</sup>、AMS<sup>注5</sup>、One Stop サービス(情報システムの企画から設計、構築、運用保守業務までの工程の一括したサービス)等からなるBPO業務にも注力している。

## (2)インフラソリューションサービス

インフラソリューションサービスは、サーバー等のハードウェアの導入やネットワークの構築、データベース、アプリケーション基盤等のシステムインフラを構築するとともに、その後の運用や保守までの一連のサービスを提供しており、仮想化技術<sup>注6</sup>にも対応したサービスを提供している。

## (3)ERPソリューションサービス

ERPソリューションサービスにおいては、同社とノックスが、ERPパッケージベンダーから製品の供給を受け、製品の導入支援、カスタマイズ、アドオン開発、保守、運用までを行い、ワンストップトータルサービスを提供している。同社は、独 SAP 製品(大企業向け SAP S/4HANA、中堅企業向け SAP Business ByDesign、中小企業向け SAP Business One)を手掛けている。ノックスは、オービックビジネスコンサルタント(4733 東証一部)の奉行シリーズ等を手掛けている。

## ◆ 西日本においては直接受注の顧客が多い

同社の受注のうち、エンドユーザー及び協業する IT メーカーからの直接受注(元請け)比率は約 5 割に達しており、残りの約半分が他の SIer からの下請けとなっている。地盤とする西日本においては、直接受注比率が約 8 割となっている。

売上高の 1 割以上を占める顧客は存在しておらず、顧客はかなり分散している模様である。エンドユーザーの例としては、ワコールホールディングス(3591 東証一部)、オムロン(6645 東証一部)、東レ(3402 東証一部)、ダスキン(4665 東証一部)等が挙げられる。

エンドユーザーの業種別構成比は、製造業 46%、情報・通信業 26%、不動産・リース・レンタル業 9%、金融・保険業 6%、その他 13%となっている。また、顧客との取引年数別の売上高構成比は、30 年以上が 21%、20 年以上 30 年未満が 19%、10 年以上 20 年未満が 29%、10 年未満が 31%となっており、長期的な取引関係を持つ顧客が大半を占めている。

#### ◆ 人員数と非稼働人員の労務費を重要な経営指標としている

同社の売上高の約 85%は準委任契約と派遣契約となっており、案件に係る技術者の人数及び、時給、稼働時間に基づいて顧客に業務の対価を請求している。そのため、同社では、期末の従業員数(以下、期末人員数)、外注先のビジネスパートナーの期中平均の技術者数(以下、BP 平均人員数)、「非稼働人員の労務費額」を重要な経営指標として位置付けている。

19/3 期においては、期末人員数が 565 名(前期末比 64 名増、12.8%増)、BP 平均人員数が 217.7 名(前期比 23.8 名増、12.3%増)、非稼働人員の労務費 62,607 千円(同 883 千円増、1.4%増)であった。結果、売上高は、5,544 百万円と、金額では同 580 百万円、率では同 11.7%増加した。

売上総利益率は、18/3 期が 20.4%、19/3 期が 20.9%であった。売上原価の 9 割以上は従業員に支払う労務費とビジネスパートナーに支払う外注加工費であり、労働集約型のビジネスと言える。サービス別では、近年、増収率が高い ERP ソリューションサービス及びインフラソリューションサービスの売上総利益率は、ゼネラルソリューションサービスよりも高い模様である。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)については、給料及び手当等の人件費が中心を占め、他では募集費や地代家賃等が続いている。なお、19 年 12 月末の従業員数 612 名の内訳は、開発部門 572 名、営業部門 23 名、管理部門 17 名であった。

## > 特色・強み

#### ◆ SE の増強ペースは注目に値する

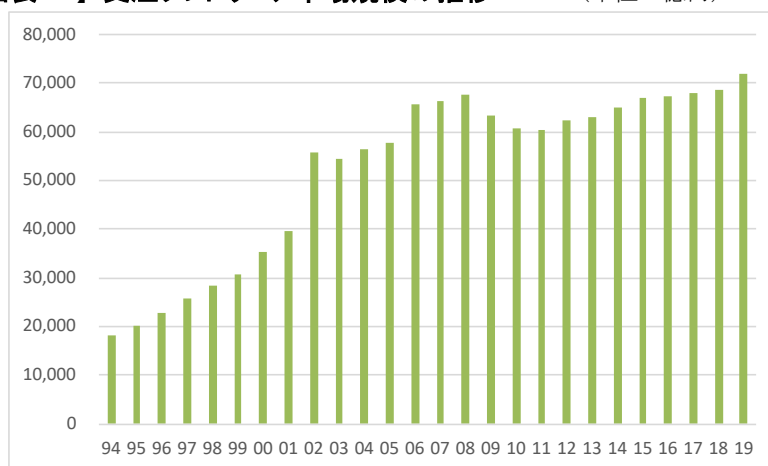
同社の特色及び強みとしては、(1)関西圏で、エンドユーザーとの直接受注比率が高いこと、(2)システム開発、クラウド向けインフラ構築、BPO サービス、ERP 等のパッケージソリューション等、幅広いサービスを提供していること、(3) SAP ERP において、大企業向け S/4 HANA、中堅企業向け Business ByDesign、中小企業向け Business One の 3 製品に対応していること、(4)地方展開と独自の教育制度によって、SE の増強に成功していること、(5)ストック売上高比率が約 5 割を占めること、(6)取引年数 10 年以上の顧客が売上高の約 7 割を占めること等が挙げられる。特に、人手不足が深刻な IT 業界の中で、同社の SE の増強ペースは注目に値する。

> 事業環境

◆ 国内情報サービス市場は増加基調で推移している

同社が属する国内情報サービス業の市場規模は、経済産業省の特定サービス産業動態統計調査によれば、19年で12兆540億円(前年比4.0%増)に達している。その中でも、同社の事業の柱であるシステムインテグレーションを含んだ受注ソフトウェア市場は7兆2,117億円と情報サービス市場の中核を占めている(図表2)。

【 図表 2 】 受注ソフトウェア市場規模の推移 (単位: 億円)



(出所) 経済産業省特定サービス産業動態統計調査を基に証券リサーチセンター作成

受注ソフトウェア市場は、調査が開始された94年当時は1兆8,189億円に過ぎなかったが、情報化投資の急速な拡大を背景に、前回のピークを記録した08年には6兆7,814億円に達した。リーマンショック後の国内企業のIT投資の削減を受けて、同市場は、11年には6兆253億円にまで落ち込んだが、企業収益の回復や、クラウド、ビッグデータ、AI等の技術革新に伴って、12年以降は増加基調で推移している。

◆ 競合

同社が競合する上場SIerは数多く存在するが、関西に本社を置く企業は多くはない。例としては、さくらケーシーエス(4761 東証二部)、日本システム技術(4323 東証一部)、大和コンピューター(3816 東証JQS)等が挙げられる。しかし、さくらケーシーエスと日本システム技術の売上高は100億円を超えていることや、大和コンピューターは特定のSIer向けの売上高が多くなっていること、3社ともサービス別売上高構成が同社とあまり近くないことから、同社の類似企業や競合企業とは言い難い。

サービス別売上高構成や、売上高規模が同社に近い企業としては、東京に本社を置く企業であるが、ランドコンピュータ(3924 東証一部)が挙げられる。ランドコンピュータの売上高は19/3期で8,056百万円、サービス別売上高構成比は、システムインテグレーション・サービス 69.7%、インフラソリューション・

サービス 15.7%、パッケージベースSI・サービス 14.6%となっている。但し、ランドコンピュータのパッケージベースSI・サービスの中心は、SAPのERPではなく、Salesforceとなっている点や、富士通(6702 東証一部)向けの売上高比率が高い点が、同社との相違点となっている。

一方、SAPのERPの導入支援を主力事業としている上場企業としては、テクノスジャパン(3666 東証一部)、ノムラシステムコーポレーション(3940 東証一部)、アイ・ピー・エス(4335 東証 JQS)等が挙げられる。しかし、これらの企業は、一般的なシステムインテグレーション事業をほとんど手掛けていないため、同社との競合関係は限定的なものと言える。

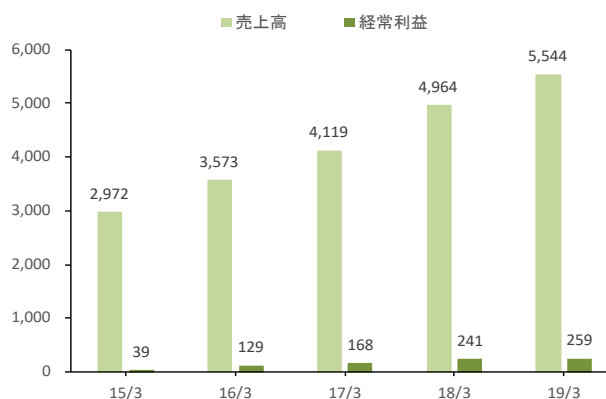
## > 業績

### ◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後34期目にあたる15/3期からの単体業績と18/3期からの連結業績が記載されている(図表3)。同社の連結子会社はノックス1社であり、19/3期の連単差は、売上高178百万円、経常利益17百万円に過ぎない。

【図表3】業績推移

(単位:百万円)



(注) 17/3期までは単体ベース、18/3期以降は連結ベース  
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社の事業の多くは、同社とそのビジネスパートナーのSEの人数に依存する労働集約型ビジネスである。地方展開によって人材の大量採用に成功しているだけでなく、充実した独自の教育制度等によって業界平均を下回る離職率を維持していることから、従業員数は過去5期で大幅に増加している。

同社の期末従業員数は、15/3期末の296名(単体)から19/3期末には565名(連結)に増加した。BP平均人員数も、15/3期の149名から19/3期の217.7名に増加した。こうした人材の動員力によって、同社は、15/3期から19/3期において、年率16.9%増収、59.7%経常増益という高成長を実現している。

## ◆ 19年3月期業績

19/3期業績は、売上高 5,544 百万円(前期比 11.7%増)、営業利益 256 百万円(同 9.0%増)、経常利益 259 百万円(同 7.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 176 百万円(同 9.9%増)であった(図表 4)。

【 図表 4 】 19年3月期の業績

	サービス別	2018/3期		2019/3期		
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高		4,964	100.0	5,544	100.0	11.7
	ゼネラルソリューション	3,616	72.8	3,872	69.8	7.1
	インフラソリューション	710	14.3	843	15.2	18.7
	ERPソリューション	637	12.8	828	14.9	30.0
売上原価		3,950	79.6	4,383	79.1	11.0
売上総利益		1,013	20.4	1,161	20.9	14.5
販売費及び一般管理費		778	15.7	904	16.3	16.2
営業利益		235	4.7	256	4.6	9.0
経常利益		241	4.9	259	4.7	7.7
親会社株主に帰属する当期純利益		160	3.2	176	3.2	9.9

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

売上高については、従業員及びビジネスパートナーのSEの増員により、前期比 11.7%増加した。

サービス別では、ゼネラルソリューションサービスは、首都圏、関西、四国、仙台での人員増強効果や、18年7月に開設したBPOセンターでのヘルプデスク・キッティング等のBPOサービスの貢献、RPAやBI等の新分野の増加等により、前期比 7.1%増加した。

インフラソリューションサービスは、AWSを中心としたクラウドサービスへの注力や、セキュリティ対策等のニーズの高まりにより、前期比 18.7%増加した。

ERPソリューションサービスは、大企業向けSAP S/4 HANA、中小企業向けSAP Business Oneに加え、新たに中堅企業向けSAP Business ByDesignに注力したことや、奉行シリーズの大型案件が貢献したこと等により、前期比 30.0%増加した。

売上総利益率については、ゼネラルソリューションサービスよりも採算が良いインフラソリューションサービスやERPソリューションサービスの伸びが高かったことから、前期の 20.4%から 20.9%に上昇した。販管費については、内部管理体制の強化に伴う間接人員の増加や、積極的な中途採用に係る募集費の増加、教育投資の増加等により、前期比 16.2%増加したことから、販管費率は前期の 15.7%から 16.3%に上昇した。結果、営業利益率は前期の 4.7%から 4.6%に若干低下した。

## ◆ 20年3月期第3四半期累計期間の業績

20/3 期第3 四半期累計期間の業績は、売上高 4,508 百万円、営業利益 216 百万円、経常利益 227 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 134 百万円となった。

サービス別売上高については、ゼネラルソリューションサービスは 3,026 百万円、インフラソリューションサービスは 753 百万円、ERP ソリューションサービスは 728 百万円であった。

売上総利益率については、インフラソリューションサービスや ERP ソリューションサービスの伸びが高かったことから、前通期の 20.9%から 21.9%に上昇した。販管費については、内部管理体制の強化に伴う間接人員の増加や、外形標準課税発生による租税公課の増加、株式上場関連費用の計上等により、販管費率は前通期の 16.3%から 17.1%に上昇した。結果、営業利益率は前通期の 4.6%から 4.8%に若干上昇した。

## ◆ 20年3月期の会社計画

20/3 期の会社計画は、売上高 6,133 万円(前期比 10.6%増)、営業利益 300 百万円(同 17.0%増)、経常利益 303 百万円(同 17.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 185 百万円(同 5.3%増)である(図表 5)。

【 図表 5 】 20年3月期の会社計画

	サービス別	2019/3期		2020/3期会社計画		
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高		5,544	100.0	6,133	100.0	10.6
	ゼネラルソリューション	3,872	69.8	4,140	67.5	6.9
	インフラソリューション	843	15.2	1,000	16.3	18.6
	ERPソリューション	828	14.9	992	16.2	19.7
売上原価		4,383	79.1	4,785	78.0	9.2
売上総利益		1,161	20.9	1,347	22.0	16.0
販売費及び一般管理費		904	16.3	1,046	17.1	15.8
営業利益		256	4.6	300	4.9	17.0
経常利益		259	4.7	303	5.0	17.0
親会社株主に帰属する当期純利益		176	3.2	185	3.0	5.3

(出所)「東京証券取引所 JASDAQ への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

売上高については、期末従業員数 619 名、BP 平均人員数 219 名を前提に、ゼネラルソリューションサービス 4,140 百万円(前期比 6.9%増)、インフラソリューションサービス 1,000 百万円(同 18.6%増)、ERP ソリューションサービス 992 百万円(同 19.7%増)と見込んでいる。

売上総利益率については、労務費の増加を、インフラソリューションサービス及び ERP ソリューションサービスの売上高比率の上昇や、キッテ



イング業務等の高収益率案件の増加で吸収し、前期の 20.9%から 22.0% に上昇すると予想している。

販管費は 1,046 百万円（前期比 15.8%増）と見込んでいる。内訳としては、期末間接人員数 60 名（前期末比 10 名増）を前提に、人件費が 599 百万円（前期比 16.3%増）、外形標準課税適用による租税公課の増加及び上場関連費用の計上等により、その他の経費が 447 百万円（同 15.0%増）と予想している。

#### ◆ 成長戦略

同社では、「人間性の追求」の社是の下、事業規模の拡大によって、持続的かつ飛躍的な成長と、より強固な経営基盤の確立を目指して、以下の課題に対応した成長戦略を掲げている。

##### ① 既存の事業分野の更なる強化

同社は、得意分野であるゼネラルソリューションサービスの中でも、金融、公共、流通、医療等の分野を更に強化して、顧客の潜在ニーズまで踏み込んだトータルソリューションサービスへの進化を図り、他社との差別化や付加価値の創造に取り組む方針である。

##### ② 新たな成長分野への展開

同社は、インフラソリューションサービスと ERP ソリューションサービスで手掛けているクラウドや、ゼネラルソリューションサービスで提供している BPO、RPA に加え、フィンテック、AI 等を新たな成長分野と捉えており、注力する方針である。そのため、研究開発チームの創設等を行い、体制の整備に努めている。

##### ③ 優秀な人材の確保・増強

同社は、SE の動員力の強化を業容拡大策の柱と位置付けており、優秀な人材の確保を重要課題としている。ヒューマン・リソース調達室を開設する等、特に首都圏でのキャリア採用に力を入れている。

##### ④ プロジェクトマネジメント力の強化

同社は、プロジェクトをマネジメントできる技術者の拡充を重要な課題と認識している。プロジェクト管理の国際標準的な資格である PMP (Project Management Professional) 資格の取得プロジェクトを推進しており、年 5~7 名程度の合格者を輩出している。

##### ⑤ 品質の向上

同社は、システムの品質向上を目指し、ISO9001 認証を取得したほか、全社の PMO (Project Management Office) として位置付けている技術統括部を設置して、開発標準を確立し、全社レベルで品質管理を行っている。

> 経営課題/リスク

◆ 人材の確保及び育成

同社の成長戦略の柱は動員力の強化であり、優秀な人材の確保及び育成が大きな経営課題である。同社は新卒採用や中途採用の促進及び研修制度の各施策を実施しているが、人材の採用や育成が計画通りに進まない場合、同社の業績や財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

◆ システム開発における品質や納期遅延の問題

システム開発に関し、品質や納期遅延の問題が生じた場合、プロジェクトの収支が不採算となるだけでなく、顧客の信頼を失うことにより、顧客との間でトラブル・クレームに発展し、訴訟や、商流の喪失、風評被害につながる可能性があり、同社の業績や財政状態に悪影響を及ぼす可能性がある。

## コンピューターマネージメント(4491 東証JQS)

発行日:2020/3/13

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2018/3		2019/3		2020/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	4,964	100.0	5,544	100.0	4,508	100.0
売上原価	3,950	79.6	4,383	79.1	3,521	78.1
売上総利益	1,013	20.4	1,161	20.9	987	21.9
販売費及び一般管理費	778	15.7	904	16.3	770	17.1
営業利益	235	4.7	256	4.6	216	4.8
営業外収益	9	-	3	-	11	-
営業外費用	4	-	0	-	1	-
経常利益	241	4.9	259	4.7	227	5.0
税引前当期(四半期)純利益	241	4.9	259	4.7	227	5.0
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	160	3.2	176	3.2	134	3.0

貸借対照表	2018/3		2019/3		2019/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,947	83.3	2,107	82.7	2,253	84.4
現金及び預金	1,256	53.7	1,330	52.2	1,449	54.3
売上債権	637	27.2	695	27.3	683	25.6
棚卸資産	7	0.3	32	1.3	37	1.4
固定資産	391	16.7	440	17.3	416	15.6
有形固定資産	30	1.3	29	1.1	26	1.0
無形固定資産	9	0.4	9	0.4	10	0.4
投資その他の資産	351	15.0	401	15.7	379	14.2
総資産	2,338	100.0	2,547	100.0	2,670	100.0
流動負債	735	31.5	824	32.4	744	27.9
買入債務	247	10.6	162	6.4	150	5.6
1年内返済予定社債	-	-	100	3.9	100	3.7
固定負債	635	27.2	568	22.3	595	22.3
社債	200	8.6	100	3.9	100	3.7
純資産	967	41.4	1,154	45.3	1,330	49.8
自己資本	967	41.4	1,154	45.3	1,330	49.8

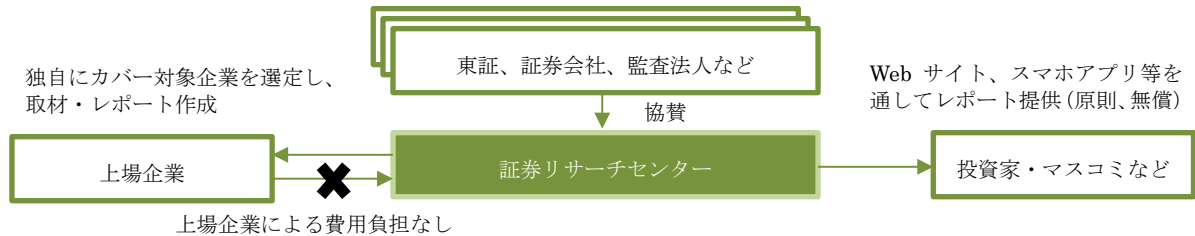
キャッシュ・フロー計算書	2018/3	2019/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	309	114
減価償却費	8	9
投資キャッシュ・フロー	81	-17
財務キャッシュ・フロー	-15	-22
配当金の支払額	-12	-22
現金及び現金同等物の増減額	375	73
現金及び現金同等物の期末残高	1,256	1,330

(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。