

ホリスティック企業レポート

ブランディング エンジニア

Branding Engineer

7352 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート

2020年7月10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 20200709

Branding Engineer(7352 東証マザーズ)

発行日:2020/7/10

IT エンジニアに特化してスキル開発や就業機会創出等の各種サービスを展開
IT エンジニア対象の人材サービスプラットフォームの構築・拡充を志向アナリスト:藤野 敬太 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【7352 Branding Engineer 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)
2018/8	2,448	151.1	87	-	101	-	71	-	14.6	35.9	0.0
2019/8	2,819	15.2	143	63.5	143	41.0	109	54.2	22.5	58.4	0.0
2020/8 予	3,063	8.7	115	-19.8	115	-19.4	80	-27.1	16.3	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2020/8期の予想は会社予想

2. 20年3月6日付で1:40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 3,420円 (2020年7月9日)	本店所在地 東京都渋谷区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 5,133,400株	設立年月日 2013年10月2日	S B I証券
時価総額 17,556百万円	代表者 河端 保志	【監査人】
上場初値 2,920円 (2020年7月9日)	従業員数 148人 (2020年4月末)	仰星監査法人
公募・売出価格 490円	事業年度 9月1日~8月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度終了後3か月以内	

> 事業内容

◆ IT エンジニアに特化してサービス展開

Branding Engineer(以下、同社)は、IT エンジニアに関する様々なサービスを提供する企業である。IT エンジニアにはスキル開発や就業機会といったキャリアに関するサービスをワンストップで支援する仕組みを提供する。一方で、その IT エンジニアのリソースを、IT サービスの開発力を必要とする企業に供給することで、IT エンジニアとIT エンジニアを必要とする企業の両方の需要を満たす形で事業展開をしている。

19/8 期まで同社の事業は、サービスの種類別に、Midworks 事業、メディア事業、FCS 事業、その他の4セグメントに分類されていたが、20/8 期からは、それまでその他に含まれていた tech boost 事業を新たに報告セグメントとしたことにより、5セグメントになった(図表1)。Midworks 事業は、売上の70%超を占める主力サービスである。一方、他の事業は売上構成比こそ低いものの、セグメント利益率が高く、利益への貢献度合いは大きい。

【 図表 1 】 セグメント別売上高・営業利益

セグメント	2018/8期				2019/8期					
	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	利益率 (%)	売上高 (百万円)	前期比 (%)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	前期比 (%)	利益率 (%)
Midworks事業	2,004	81.9	201	10.1	2,088	4.2	74.1	168	-16.4	8.1
メディア事業	260	10.7	94	36.3	298	14.4	10.6	155	64.1	52.1
FCS事業	48	2.0	27	56.6	229	367.8	8.1	139	403.9	61.0
tech boost事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	133	5.5	45	33.9	203	52.4	7.2	42	-6.5	20.8
調整額	-	-	-282	-	-	-	-	-363	-	-
合計	2,448	100.0	87	3.6	2,819	15.2	100.0	143	63.5	5.1

セグメント	2020/8期 第2四半期累計期間			
	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	利益率 (%)
Midworks事業	1,148	75.5	88	7.7
メディア事業	150	9.9	77	51.5
FCS事業	68	4.5	32	47.0
tech boost事業	110	7.3	36	33.3
その他	42	2.8	11	27.2
調整額	-	-	-164	-
合計	1,521	100.0	82	5.4

(注) 19/8 期まで「その他」に含まれていた「tech boost 事業」は 20/8 期より独立したセグメントとして開示
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ Midworks 事業

20/8 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)の売上高の 75.5%を占める主要事業であり、フリーランスの IT エンジニアに対して独立支援をしながら、IT エンジニアと、IT エンジニアを必要とする企業をマッチングさせるサービスが主体である。

Midworks 事業のサービスの対象となる IT エンジニアには、(1)フリーランスの IT エンジニア、(2)同社の社員として雇用されている IT エンジニア(社員エンジニア)、(3)外部協力企業の IT エンジニアという 3 つのタイプがある。稼働している人数はフリーランスが多い。フリーランスの IT エンジニアと社員エンジニアでは、働き方に対する考え方や習得している技術にそれぞれ特徴があるため、マッチングする仕事のタイプにもそれぞれ一定の傾向があると推察される。また、外部協力企業の IT エンジニアは、需給のバランスをとるために変動的に投入されている。

注) SES

System Engineering Service の略。
ソフトウェアやシステムの開発、保守、運用における委託契約の一種。
ITエンジニアの能力を契約の対象とし、顧客先のオフィスに ITエンジニアを派遣して常駐させ、技術的なサービスを提供する。
指揮命令権は顧客企業ではなく、派遣元の雇用企業にある。この点が、指揮命令権が顧客企業に移る派遣契約とは異なっている。

IT エンジニアが安心して働けるように、フリーランスの IT エンジニアには独立に対する不安材料を軽減する「Midworks」サービスが、社員エンジニアには福利厚生を厚くした「Mugenworks」サービスが、それぞれ用意されている。外部企業の IT エンジニアに対しては特に用意されているサービスはない。

一方、企業に対するサービス提供には、(1)準委任契約に基づいて客先に IT エンジニアを常駐させる SES サービス、(2)派遣契約に基づく人材派遣サービスという 2 つの形態があるが、SES サービスが主体となっている。

収益構造は、顧客企業から支払われる受注内容に応じた報酬が売上高、エンジニアに対する支払いである業務委託料(外注費として計上)または労務費が原価となる。

◆ メディア事業

20/8 期上期の売上高の 9.9%を占める事業である。IT エンジニアを中心とするビジネスパーソン向けの情報発信メディアを運営している。IT エンジニアに対して主にキャリアに関する情報発信を行う「Mayonez」や、ビジネスパーソン向けの「Tap-biz」を中心に、複数のメディアを展開している。収益モデルとしては、広告掲載に対する広告料収入を売上高とし、外部のライターに対して支払う執筆料と、アクセスを増やすために利用している Google 等の検索エンジンへ支払う広告宣伝費が主な費用となっている。

また、情報発信メディアを運営してきたノウハウを活かして、他社メディアの運営受託や記事作成代行、コンサルティングを行う「SAKAKU」というサービスを 20/8 期に開始した。こちらは、サービス提供の都度に収益を得る。Google 等の検索エンジンを利用していないため、時折発生するアルゴリズム変更による影響を受けないのが特徴である。

メディア事業の位置づけは、広告料収入やコンサルティング料を得るだけではない。メディアを訪れた IT エンジニアもしくは IT エンジニア志望のビジネスパーソンを、Midworks 事業や後述する tech boost 事業のサービスに誘導し、他のサービスの収益に貢献する役割も担っている。

◆ FCS 事業

20/8 期上期の売上高の 4.5%を占める事業である。創業当初からの事業で、自社にエンジニア部門がない企業に対して、受託開発サービスやコンサルティングサービスを提供している。受託開発サービスの案件は、ウェブサービスやアプリを利用したサービス展開のためのシステム開発が多い。コンサルティングサービスは、将来的に自社でエンジニアチームを持ちたいという企業に対し、エンジニアの採用も含めたチーム立ち上げの支援を行うことを得意としている。

受託開発サービス、コンサルティングサービスとも、顧客企業とは請負契約を結び、開発物やサービスの提供に応じて支払われるものが同社の売上高に、エンジニアの労務費または外注費が原価となる。

◆ tech boost 事業

20/8 期上期の売上高の 7.3%を占め、売上構成比を急速に高めている tech boost 事業では、IT エンジニアを目指す人向けにプログラミング教育を提供している。基本から最先端の技術まで幅広い教育コンテンツを用意している

が、その大半はオンラインでのシステム学習により完結するようになっている。また、同社と業務委託契約を締結している現役の IT エンジニアをマンツーマンのメンターにつけていることが大きな特徴で、受講者の理解度や満足度を高める仕組みとして機能している。

また、20/8 期からは、就業機会の提供とセットにした転職保証型の「tech boost pro」サービスの提供を開始している。

tech boost 事業は、同社のサービスでは唯一、IT エンジニア(またはその希望者)から対価を受け取るサービスである。IT エンジニアからの受講料を売上高とし、メンターまたは講師に対して支払われる委託料が原価となる。

◆ その他

20/8 期になって、tech boost 事業を独立したセグメントとしたため、20/8 期からは、その他には TechStars のサービスのみが含まれている。20/8 期上期の売上高の 2.8%を占めている。

TechStars は IT エンジニア特化した転職支援サービスである。案件が発生した際に対応する形で展開している。転職支援が成功した際に受け取る成功報酬が収益の源泉となる。

> 特色・強み

◆ Branding Engineer の強み

同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) IT エンジニアの価値観やニーズの多様化に対応しながら、IT エンジニアのキャリアをワンストップで網羅して支援するために、複数のサービスを 1 社で運営する体制
- (2) コンスタントに新規サービスを展開するサービス開発力
- (3) 主力の Midworks 事業における IT エンジニアへの安定した就業体制の提供と高い継続率

> 事業環境

◆ 市場環境

矢野経済研究所の「国内企業の IT 投資実態と予測」によると、18 年度の国内企業の IT 投資額は 12.49 兆円であり、15 年度を起点とする 3 年の平均成長率は 2.6%であった。また、21 年度の 13.32 兆円になるまで、年平均 2.2%のペースで増加していくと予測されている。

経済産業省の「IT 人材の最新動向と将来推計に関する調査結果(2019 年版)」によると、18 年時点で国内の IT 人材は約 22 万人不足しているとされている。今後、若年層の労働人口の減少が続くことにより、30 年時点で、低位シナリオ(影響が緩やかなシナリオ)でも約 16 万人、中位シナリオでは約 41 万人、高位シナリオ(深刻なシナリオ)だと約 79 万人の IT 人材の不足が

予測されており、IT 人材不足の状況が解消されない、または一層深刻化する公算が大きい。

ビッグデータ、人工知能、IoT 等の先端 IT 技術の活用を担う IT エンジニアの不足は、今後産業界が変革する上でボトルネックになりうることを示唆している。

◆ 競合

IT エンジニアに対して人材サービスを提供する企業の中で、競合先として真っ先に挙げられるのは、ギークス(7060 東証一部)であろう。フリーランスの IT エンジニアは、「geechs job(ギークスジョブ)」に登録して参画する案件を探ことができ、また、登録者は「フリノベ」と呼ばれる福利厚生プログラムを利用することができるなど、ギークスの IT 人材事業は、同社の Midworks 事業のビジネスモデルとの類似点が多い。両者のサービスの優劣は、好条件な案件を提供できるかどうかと、IT エンジニアに良いパッケージを提供できるかで決まると考えられる。

他には、IT エンジニアのスキル等を可視化するサービスや IT エンジニア特化の求人・転職支援サービス等を提供する「Folkwell」を運営する grooves(東京都港区)といった企業もある。

IT エンジニアに仕事を提供するという観点では、IT 人材に特化して人材紹介を行う Geekly(東京都渋谷区)といった企業がある。また、総合求人情報サイトを運営するパーソルホールディングス(2181 東証一部)やエン・ジャパン(4849 東証一部)も、IT エンジニアに対して仕事を提供しているという意味では競合先として挙げられる。

また、フリーランスの登録者に仕事を紹介するクラウドワークス(3900 東証マザーズ)や、フリーのコンサルタントに案件を紹介するみらいワークス(6563 東証マザーズ)も広義の競合先と言えよう。しかし、取り扱う案件の種類等に違いがあり、直接競合するケースは少ないと見られる。

> 業績

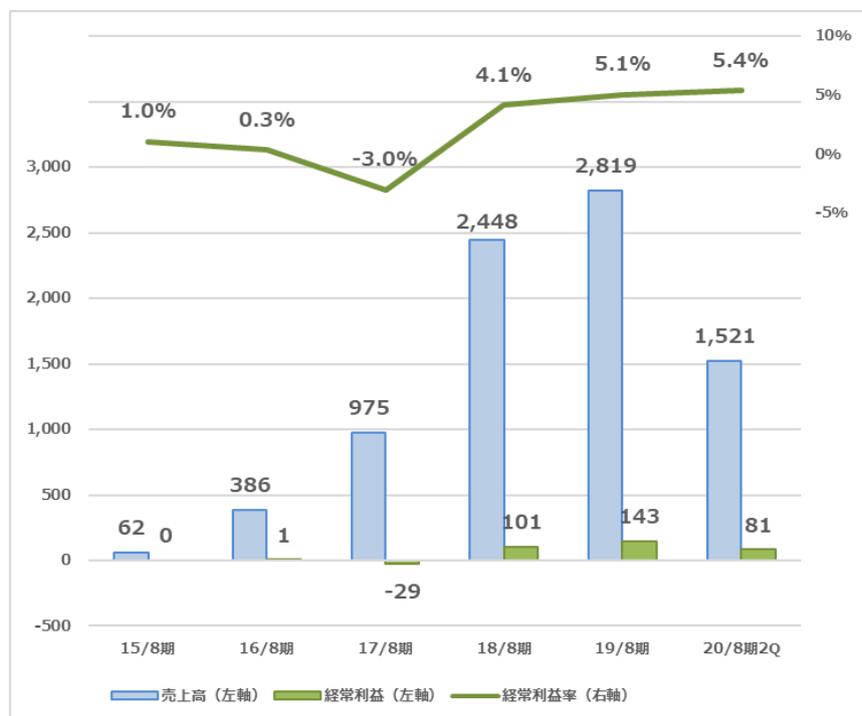
◆ 過去の業績推移

同社は 13 年 10 月に設立されたが、届出目論見書には設立 2 期目の 15/8 期からの業績が記載されている(図表 2)。

15/8 期以降、プロジェクト数の増加と規模の拡大により、増収を続けてきた。一方、利益面では、15/8 期と 16/8 期はほぼ収支均衡だったが、17/8 期に経常赤字となった。これは 17/8 期に Midworks 事業の規模拡大のために多額の広告宣伝費を使ったためである。その効果により 18/8 期は大幅な増収増益となり、売上高経常利益率も 18/8 期は 4.1%、19/8 期は 5.1%、20/8 期上期は 5.4%と上昇傾向にある。

【 図表 2 】 業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 19年8月期決算

19/8期業績は、売上高 2,819 百万円(前期比 15.2%増)、営業利益 143 百万円(同 63.5%増)、経常利益 143 百万円(同 41.0%増)、当期純利益 109 百万円(同 54.2%増)となった。

Midworks 事業は売上高が前期比 4.2%増、セグメント利益が同 16.4%減となった。新規取引の獲得とともに、既存取引の解約率の低減を進めたことで増収となったが、体制強化のための人件費の増加や、IT エンジニア獲得のための広告宣伝費の増加により減益となった。

メディア事業は売上高が前期比 14.4%増、セグメント利益が同 64.1%増となった。サイトの評価を上げるための施策が奏功してメディアの閲覧者が増加したのに伴い、広告料収入が増加し、増収増益となった。

FCS 事業は売上高が前期比 367.8%増、セグメント利益が同 403.9%増となった。大型の特需案件による売上高が計上され、大幅な増収増益となった。

その他事業は売上高が前期比 52.4%増、セグメント利益が同 6.5%減となった。大幅な増収は TechStars のサービスでの案件の増加、tech boost で受講者が増加したことによるものである。一方、受講者を増やすために積極的な広告施策を行ったこと、tech boost の体制強化の一環でスタッフやメンター

を増やしたり教室の拡充を実施したりしたことで、費用が増加し、減益となった。

IT エンジニアへの報酬や広告宣伝費といった費用負担の大きい Midworks 事業は他の事業に比べてセグメント利益率が低い。その Midworks 事業の売上構成比が前期の 81.9%から 74.1%まで 7.8%ポイント低下したことにより、全体の売上高営業利益率は同 1.5%ポイント改善の 5.1%となった。

◆ 20 年 8 月期第 2 四半期累計期間決算

20/3 期上期の業績は、売上高 1,521 百万円、営業利益 82 百万円、経常利益 81 百万円、四半期純利益 54 百万円であった。20/8 期通期の会社計画に対する進捗率は、売上高で 49.7%、営業利益で 71.7%となっている。

セグメント別売上高の前年同期比の開示はないが、19/8 期と比較して売上構成比が大きく変動しているのが、FCS 事業と 20/8 期より独立したセグメントとなった tech boost 事業である。売上構成比が大幅に低下した FCS 事業は減収傾向にあると思われるが、19/8 期にあった大型の特需案件がなくなったことに加え、Midworks 事業や上期に大きく売上構成比が上昇した tech boost 事業に経営資源を重点的に配分しているためと考えられる。

一方、その tech boost 事業は、19/8 期にかけた広告宣伝費や 20/8 期に入って実施したイベント等により受講者の数が大きく増加したものと考えられる。

◆ 20 年 8 月期会社計画

20/8 期の会社計画は、売上高 3,063 百万円(前期比 8.7%増)、営業利益 115 百万円(同 19.8%減)、経常利益 115 百万円(同 19.4%減)、当期純利益 80 百万円(同 27.1%減)である。

セグメント別の売上高は Midworks 事業が前期比 12.9%増、メディア事業が同 3.6%増、FCS 事業が同 62.0%減、tech boost 事業が同 74.4%増、その他が同 9.1%増と計画している。第 2 四半期までの傾向を踏襲し、主力の Midworks 事業が堅調に増収となり、また、注力している tech boost 事業が大幅な増収となる一方、前期にあった大型特需案件の反動減が見込まれる FCS 事業は大幅減収になると計画している。

Midworks 事業は、上期の稼働エンジニア数が前年同期比 7.1%増となったが、下期にかけて、一部での取引の解約や新規獲得案件の減少といった新型コロナウイルス禍の影響を会社計画に織り込んでいる。なお、案件の継続率は、顧客企業のエンジニア不足が常態化していることもあり、上期並みの水準で推移することを想定している。

tech boost 事業は、上期の新規受講者が前年同期比 36.4%増となった。下期に入り、新型コロナウイルス禍の影響で、一部通学コースの募集は停止しているが、主体となっているオンラインコースが継続して開講しているため、新規受講者の募集状況は上期と同水準で推移すると同社は予想している。

売上総利益率は、前期比 1.4%ポイント悪化の 32.5%を計画している。元々原価率が高い Midworks 事業の売上構成比が前期比 2.9%ポイント上昇の 77.0%となることが大きな要因である。

販管費は前期比 8.7%増を計画している。前期比約 50 人の人員増と、20 年 2 月の大阪進出に伴い拠点を開設したことから、地代家賃の増加等を織り込んでいるが、売上高販管費率は前期と同じ 28.8%に留まるものとしている。売上総利益率の悪化分がほぼそのまま売上高営業利益率に影響し、20/8 期の売上高営業利益率は同 1.3%ポイント低下の 3.8%になると同社は予想している。

◆ 成長戦略

同社は、IT エンジニアの価値観やニーズの多様化に対応しながら網羅的にサービスを展開するキャリア循環型の人材サービスプラットフォームの構築と拡充を目指しており、成長戦略の根幹に据えている。そのために、以下のステップを踏んでいくとしている。

- (1) コンスタントなサービスの追加によるプラットフォームの構造構築。
- (2) エリア拡大によるプラットフォームの規模拡大。この一環で、大阪に進出したが、今後、順次エリアを拡大し、全国展開を図っていく。
- (3) サービス強化と事業領域拡張による更なる拡大。都市部以外への展開とそれに応じたサービス拡充、蓄積したナレッジを活用したクライアントソリューションの開発を行っていく。

> 経営課題/リスク

◆ 広告宣伝費のかけ方による業績変動の可能性

同社が注力している Midworks 事業や tech boost 事業では、集客のために広告宣伝費を大きくかけることがあり、そのかけ方によっては、減益といった形で業績を一時的に悪化させる可能性がある。また、そもそも費やした広告宣伝費に対して想定していたような効果が得られない可能性もある。

◆ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大によるリスク

20 年 3 月以降、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響が同社の業績にも出始めた。具体的には、主力の Midworks 事業での取引の一部解約や新規獲得案件の減少、tech boost 事業での通学コースの募集停止と、入学金の安いオンラインコースの増加による受講者単価の低下である。

顧客企業の IT 開発に対する需要は堅調であると考えられるが、新型コロナウイルス禍の影響が長期化した場合は、顧客企業の IT 開発に対する需要が減退していくことも考えられ、その場合、同社の事業展開や業績に更なる影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけている。しかし、現在は将来の成長に向けた資金の確保を優先するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

【 図表 3 】 財務諸表

損益計算書	2018/8		2019/8		2020/8 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,448	100.0	2,819	100.0	1,521	100.0
売上原価	1,699	69.4	1,864	66.1	1,007	66.2
売上総利益	748	30.6	954	33.9	513	33.8
販売費及び一般管理費	660	27.0	811	28.8	431	28.3
営業利益	87	3.6	143	5.1	82	5.4
営業外収益	15	-	1	-	0	-
営業外費用	2	-	2	-	0	-
経常利益	101	4.1	143	5.1	81	5.4
税引前当期純利益	101	4.1	152	5.4	81	5.4
当期純利益	71	2.9	109	3.9	54	3.6

貸借対照表	2018/8		2019/8		2020/8 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	734	93.8	821	91.4	805	91.3
現金及び預金	417	53.3	470	52.3	406	46.1
売上債権	305	39.0	347	38.7	394	44.7
棚卸資産	2	0.3	0	0.0	0	0.0
固定資産	48	6.2	77	8.6	76	8.7
有形固定資産	6	0.8	11	1.3	10	1.2
無形固定資産	0	0.1	0	0.1	0	0.1
投資その他の資産	42	5.4	65	7.3	65	7.4
総資産	783	100.0	898	100.0	882	100.0
流動負債	491	62.8	500	55.7	457	51.9
買入債務	247	31.6	240	26.8	227	25.8
固定負債	113	14.5	109	12.2	82	9.3
純資産	178	22.7	287	32.0	342	38.8
自己資本	174	22.3	284	31.7	339	38.4

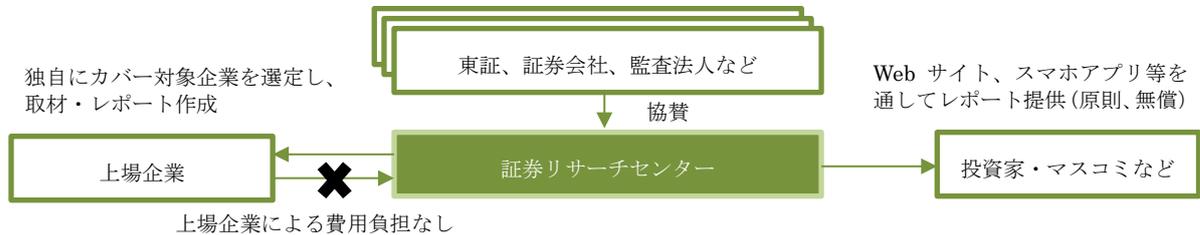
キャッシュ・フロー計算書	2018/8		2019/8		2020/8 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	213	84	-29			
減価償却費	1	1	0			
投資キャッシュ・フロー	-21	-22	-6			
財務キャッシュ・フロー	118	-4	-27			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	310	57	-63			
現金及び現金同等物の期末残高	412	470	406			

(出所) 届出目論見書より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。