

# ホリスティック企業レポート

## まぐまぐ

### 4059 東証 JQS

新規上場会社紹介レポート

2020年10月2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 20201001

メルマガを中心としたコンテンツ配信プラットフォーム「まぐまぐ！」を運営  
有料コンテンツ配信および Web メディア広告の両輪での成長を目指す

アナリスト: 阪東 広太郎

+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

## 【 4059 まぐまぐ 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)
2018/9	624	9.2	181	-	181	330.3	192	599.6	87.6	283.5	0.0
2019/9	713	14.2	205	13.1	206	13.5	146	-24.2	66.4	349.9	0.0
2020/9 予	668	-6.4	143	-30.1	118	-42.6	76	-47.5	34.7	-	0.0

(注) 1. 単体ベース

2. 2020/9期の予想は会社予想

3. 普通株式について、2020年6月17日付で1:20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 4,960円 (2020年9月30日)	本店所在地 東京都品川区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 2,730,000株	設立年月日 1999年1月7日	SBI証券
時価総額 13,541百万円	代表者 松田 誉史	【監査人】
上場初値 3,400円 (2020年9月25日)	従業員数 32人 (2020年7月末)	三優監査法人
公募・売出価格 810円	事業年度 毎年10月1日～翌年9月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度末日から3カ月以内	

(注) 10月1日はシステム障害のため東京証券取引所における全銘柄の売買が停止、したがって株価は9月30日終値を記載

## &gt; 事業内容

## ◆ メルマガの配信プラットフォーム事業とメディア広告事業を展開

まぐまぐ(以下、同社)は、メールマガジン(以下、メルマガ)配信プラットフォームを中心とした「プラットフォーム事業」および「メディア広告事業」、「その他事業」を展開している。19/9期の売上構成比は、プラットフォーム事業 47.3%、メディア広告事業 52.1%、その他事業 0.6%である(図表 1)。

【 図表 1 】 セグメント別販売高

セグメント区分	2019/9期			2019/9期 第3四半期累計期間	
	販売高 (千円)	構成比 (%)	前期比 (%)	販売高 (千円)	構成比 (%)
プラットフォーム事業	337,707	47.3	-2.6	251,059	48.2
メディア広告事業	371,694	52.1	36.4	255,656	49.1
その他事業	4,370	0.6	-22.5	13,694	2.6
販売高合計	713,772	100.0	114.2	520,409	100.0

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

## 1) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業は、同社創業以来の中核事業である。メルマガを中心としたコンテンツ配信プラットフォーム「まぐまぐ！」は、99年からメルマガ配信業者として、20年以上に亘り、クリエイターにメルマガを配信する仕組みを提供している。20年7月末時点で、メルマガ発行総数は約6,500誌(有料メルマガ約1,000誌、無料メルマガ約5,500誌)、メルマガ会員は約750万人となっている。

プラットフォーム事業は主に、有料メルマガサービス、無料メルマガサービス、ライブ配信サービス、mine で構成される。同社によると、プラットフォーム事業の売上高の大半が有料メルマガサービスによるものである。

有料メルマガサービスは、有料メルマガの発行を希望するクリエイターがメルマガの執筆から配信までを一気通貫で行うことができるサービスである。クリエイターの有料メルマガセールページに訪れた読者がメルマガを購読すると、その対価として毎月継続的に購読料が課金される。この購読料をクリエイターと同社で分配することで、同社は収益を得ている。

クリエイターは「まぐまぐ！」のプラットフォームを活用するにあたり、インシヤルコスト及びランニングコスト(年会費、決済手数料、システム運営費、回線使用料、人件費など)などを負担することなく、メルマガを発行することができる。その他にも同社が運営する Web メディアに記事を掲載することで、有料メルマガへの送客を促すなど、メルマガの販売支援読者増加を支援している。また、同社は、クリエイターの活動やクリエイター同士の交流などを支援している。

有料メルマガの発行数は 20 年 7 月末時点で約 1,000 誌であり、カテゴリーは多岐にわたるが、ビジネス、金融の比率が高いようである。読者数の多い著名なクリエイターとしては、元ライブドア社長の堀江貴文やライターの高城剛、国会議員の河野太郎、ニュースキャスターの辛坊治郎らが挙げられる。

有料メルマガの購読者数は 15 年 10 月以降、12 万人から 12.5 万人の間で推移している。購読者の構成は、19 年 11 月時点で、性別は男性が 62%、年齢は 35 歳以上が 85%を占める。特に 35 歳から 64 歳が 72%を占めており、同社によると、これらの購読者の多くは、仕事や資産運用、旅行などの趣味に関して、他のメディアでは得られない、クリエイター独自の意見を求めて、また、通勤や昼食時などの空き時間の活用としてメルマガを購読するケースが多いようである。有料読者が定期購読するメルマガの数は大半が 1 誌であり、メルマガというメディアのファンというより、特定のクリエイターの意見を求めて購読する読者が中心と推察される。

同社とクリエイター間の購読料の分配比率は、基本的には半々である。購読者数の多いクリエイターの場合、クリエイターへの分配比率が高くなることもある。メルマガは月次課金となっており、単価はクリエイターが設定するが、メルマガの購読料は平均すると月 500 円程度となっている。

同社は新規クリエイターの開拓にあたっては、他メディアや様々な分野でファンの多いクリエイターに、同社の社員が直接アプローチをしている。クリエイターにとって、オープンな場では出せない内容を発信できることや、活動

資金の獲得に繋がること、また同社のプラットフォームの利便性などが評価されて、「まぐまぐ！」でのメルマガ執筆・配信に至っているようである。

無料メルマガサービスは、無料メルマガを発行するクリエイターに対して付加サービスを提供することでサービス課金収益を上げるサービスである。具体的には、「有料配信メニュー」と「代理登録機能」を提供している。

「有料配信メニュー」は、無料メルマガの通常配信時に挿入されている広告を停止することができ、広告の入らないメルマガを読者に送る事ができるサービスである。主に、非営利団体や官公庁などの発行者が使用している。

「代理登録機能」は、クリエイターが講演会などで、メルマガの読者登録をすることについて、クリエイターが明示的な承諾を受けて収集したメールアドレスを承諾者に代わって読者登録を行うサービスである。

ライブ配信サービス「まぐまぐ！Live」は、テレビの生中継のようにスマートフォンアプリや Web ブラウザ上で映像や音声をリアルタイムに配信できるサービスである。メルマガサービス「まぐまぐ！」のクリエイターは「まぐまぐ！Live」を通じて、リアルタイムで視聴者へ情報を届けることができ、また視聴者は Live 配信中にコメント機能等を活用し、クリエイターとコミュニケーションを取ることが可能となっている。

「mine」は、クリエイターが「記事単位の作品」を届けられるコンテンツプラットフォームである。クリエイターが書きたかった事、勢いで書いてみた事、書かなければならなかった事など、どうしても伝えたいメッセージを最小単位の「作品」に仕上げ、読者にいち早く届けるサービスである。クリエイターはメルマガのように定期的に発行しなくても良い。また、読者は定期継続課金ではなく、記事単位で購入する仕組みである。

## 2) メディア広告事業

メディア広告事業では、メルマガコンテンツの有効活用を目的として、14年に立ち上げた「MAG2 NEWS」の他に「MONEY VOICE」、「TRiP EDiTOR」、「by them」の全部で4つの Web メディアを運営している。それぞれ、ジャンルに特化した情報(ニュース、金融、旅行、恋愛)を、インターネットを通じて提供している。また、「Web メディアコンテンツ」、「メルマガコンテンツ」の広告枠販売サービスを展開している。

【 図表 2 】 Web メディアの特徴

メディア名	特徴
MAG2 NEWS	政治・経済・ビジネス・芸能・科学等の各分野の専門家が「まぐまぐ！」で発信するメルマガを編集して、ニュース記事として紹介する総合ニュースメディア
MONEY VOICE	「まぐまぐ！」のマネー系メルマガからピックアップした情報や書下ろしのオリジナル記事を織り交ぜ紹介する、投資の初中級者向けの総合金融情報サイト
TRiP EDITOR	「まぐまぐ！」で活躍する知識豊富なクリエイターたちが、35歳以上のビジネスパーソンをメインターゲットに旅行や生活に関する新たな提案をする旅行メディア
by them	恋愛の悩みに、「まぐまぐ！」で活躍するクリエイターたちが多角的な視点で答えているメディア

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

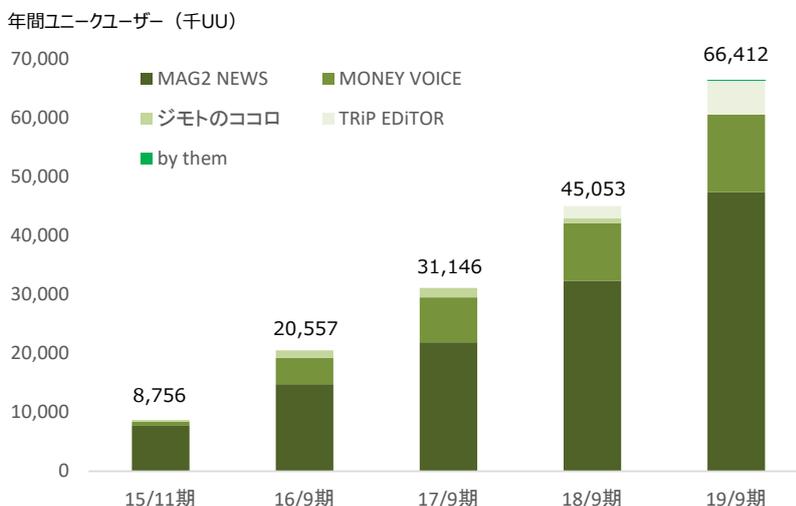
注1) ユニークユーザー  
 同社が運営するWebメディアの各ページに訪問したユーザーの実数を表す数値。集計期間中は同じWebメディアに同じユーザーが何度訪問した場合でも1ユニークユーザーとしてカウントされる

4メディア合計の年間ユニークユーザー<sup>注1</sup>(UU)は、15/11期の8,756千UUから、19/9期の66,412千UUまで約7.5倍に増加した(図表3)。主に、「MAG2 NEWS」と「MONEY VOICE」におけるユニークユーザーの増加によるものである。

同社はユニークユーザーの拡大にあたっては、まず同社の750万人のメルマガ会員から集客を始め、一定数を確保している。同社のWebメディアのユニークユーザーの約15%が同社のメルマガ会員である。その後は、掲載記事を増やす、掲載方法を工夫するなどしてユニークユーザーを増やし、ある一定数までユニークユーザーが増えたと、スマートニュース(東京都渋谷区)などのニュースメディアに掲載され、さらにユニークユーザー数を拡大してきた。

ユニークユーザーの属性は、19年11月?時点で、男性が68%、35歳以上が71%と、メルマガ読者と同様に、35歳以上の男性が中心となっている。年収が比較的高いと思われる男性の比率が高いことが評価され、広告主の業種における金融や健康食品の比率に高さにつながっているようである。

【 図表 3 】 Web メディアの年間ユニークユーザー数の推移



(注) 16/9期は決算期変更のため10カ月分のUU数が集計されている。  
 18年3月に「ジモトのココロ」を「TRIP EDITOR」にリニューアル、  
 19年9月に「by them」をリリースしている  
 (出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

注2) 純広告

同社Webメディアやメルマガの広告枠を、広告主が買い取り形式で購入する広告

注3) アフィリエイト広告

同社Webメディアやメルマガに掲載された広告が、広告主の定めた成果条件を満たした場合に報酬が発生する広告

注4) アドネットワーク広告

同社Webメディアや他社メディアを束ねた広告配信ネットワークに対し自動配信される広告

メディア広告事業では、同社が運営する Web メディアやオフィシャルメルマガに設置している広告枠を利用し、広告サービスを顧客企業へ提供することで、顧客企業から支払われる掲載料を広告収入として得ている。具体的には、純広告<sup>注2</sup>、アフィリエイト広告<sup>注3</sup>、アドネットワーク広告<sup>注4</sup>によって広告収入を得ている。また、メルマガ読者の獲得を希望する無料メルマガクリエイターを対象として、本広告枠を活用することで当該無料メルマガの魅力を訴求し、読者獲得をサポートする「メルマガ読者増加メニュー」サービスも展開しており、一定の課金収入を得ている。

同社によると、メディア広告事業の売上高の大半は、Web メディアの広告収入が占め、特にアドネットワーク広告の構成比が高い。広告主が広告予算におけるアドネットワーク広告の比率を増やしており、同社もアドネットワーク広告を強化しているためである。特に Google Asia Pacific の運営する Google AdSense 向けを強化しており、Google Asia Pacific 向けの売上構成比は 18/9 期の 7.2%から 20/9 期第 3 四半期累計期間の 18.2%まで高まっている(図表 4)。

【 図表 4 】 主要相手先別販売高

相手先	2018/9期		2019/9期		2020/9期 第3四半期累計期間	
	販売高	構成比	販売高	構成比	販売高	構成比
	(千円)	(%)	(千円)	(%)	(千円)	(%)
Google Asia Pacific	45,153	7.2	121,556	17.0	94,563	18.2

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

### 3) その他事業

その他事業にはイベント企画等が含まれる。イベント企画は有料メルマガクリエイターの知名度と信頼性向上を目的としている。19/9 期中は、有料メルマガの人気クリエイターを講師に迎えた講演・イベント等を 15 件開催した。

## > 業績

#### ◆ クリエイターを惹きつけるプラットフォームの知名度・集客機能

同社の強みは、多様な有名クリエイターを惹きつけるプラットフォームの知名度・集客支援機能であると証券リサーチセンターでは考えている。

「まぐまぐ！」はメルマガ配信プラットフォームとして歴史があり、読者数や有名クリエイターが多数メルマガを配信するなど知名度が高く、クリエイターがメルマガ配信を検討する際に、最初に想起されることが多いようである。また、同社は Web メディアを通じた有料読者の送客や、イベントや Live 配信など読者との関係を深める機会・メディアを提供し、有料読者の獲得を支援している点もクリエイターが「まぐまぐ！」を選ぶ際に評価されているようである。同社は、集客支援機能を更に高めるため、読者数を増やしているクリエイターの集客方法などの事例を集め、体系化し、他のクリエイターにも展開している。

## > 特色・強み

#### ◆ メルマガ市場の事業環境

有料メルマガのクリエイターは、メルマガだけでなく、Twitter をはじめとした SNS やブログなどの無料でオープンなメディアや、DMM.com(東京都港区)が運営する DMM オンラインサロンや CAMPFIRE(東京都渋谷区)が運営する CAMPFIRE Community といったオンラインサロンのような有料でクローズドな場においても、情報発信やファンと交流しているケースが多い。

同社によると、クリエイターは上記のメディアを使い分けており、直接的な競合関係には無いようである。クリエイターは Twitter やブログのような無料メディアを認知向上やファン拡大に活用し、その中でも高い関心を持ったファンが有料メルマガの読者となる。有料オンラインサロンは、メルマガよりも単価が高いケースが多く、さらに熱量の高いファンが加入する傾向があるようである。

メルマガ配信プラットフォームの競合先としては、KADOKAWA(9468 東証一部)の子会社であるドワンゴ(東京都中央区)が運営する「プロマガ」が挙げられるが、「プロマガ」はアニメやゲームといったエンターテインメント関連の割合が高く、同社のクリエイターや読者層との重複は少ないと同社では考えている。

## > 事業環境

#### ◆ 過去の業績

届出目論見書には、14/11 期以降の業績が記載されている(図表 5)。売上高は、無料メルマガの広告枠販売を縮小したことから 16/9 期にかけて減少したが、その後、メディア広告事業を立ち上げたことにより、19/9 期にかけて増加している。15/11 期には 11 百万円の経常赤字となったが、その後、シス

テム内製化やオフィス移転等のコスト低減や、メディア広告事業の売上拡大によって、利益率が改善している。

【 図表 5 】 業績推移



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 19年9月期業績

19/9期業績は、売上高713百万円(前期比14.2%増)、営業利益205百万円(同13.1%増)、経常利益206百万円(同13.5%増)、当期純利益は146百万円(同24.2%減)であった。

プラットフォーム事業の売上高はバックナンバーの一時販売停止の影響等により、有料メルマガの売上が減少したことで前期比2.6%減の337百万円となった。一方で、メディア広告事業では、Webメディアの運用体制を整えたことによるユニークユーザー数の増加(前期比47.4%増)および広告単価の上昇などにより、アドネットワーク広告の売上が伸長したことで、同36.4%増の371百万円となり、全体としては増収となった。

売上原価は、Webメディアの運営体制の整備を目的として人件費及び外注費が増加したことで、前期比18.8%増の226百万円となった。この結果、売上総利益は同12.2%増の487百万円となり、売上総利益率は同1.2%ポイント低下の68.3%となった。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、管理部門の人員を増加したことによる人件費増などにより、前期比 11.6%増の 282 百万円となった。販管費率は増収効果によって、同 1.0%ポイント改善の 39.5%となった。以上の結果、営業利益は同 13.1%増の 205 百万円となった。売上総利益率の低下を販管費の改善でカバーしきれず、営業利益率は同 0.3%ポイント低下の 28.7%となった。

#### ◆ 20 年 9 月期会社計画

20/9 期の会社計画は、売上高 668 百万円(前期比 6.4%減)、営業利益 143 百万円(同 30.1%減)、経常利益 118 百万円(同 42.6%減)、当期純利益 76 百万円(同 47.5%減)である。同社の 20/9 期計画は、19 年 10 月から 20 年 6 月までの実績値に、7 月から 9 月までの予算を合計したものである。

20/9 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 520 百万円、営業利益 123 百万円、経常利益 121 百万円、当期純利益 79 百万円であった。20/9 期の通期業績に対する進捗率は、売上高 77.9%、営業利益 86.1%、経常利益 102.7%、当期純利益 104.0%となっている。第 4 四半期に経常損失、当期純損失を見込むのは、主に、上場関連費用によるものである。

売上高は、プラットフォーム事業で有料会員数が前期比 7.1%増加することで同 0.3%増の 338 百万円を見込み、メディア広告事業では新型コロナウイルスの影響によって同 15.1%減の 315 百万円を見込んでいる。

売上原価は、メディア充実に向けた人員増に伴う人件費増加などにより、前期比 23.3%増の 279 百万円を計画している。売上総利益は 389 百万円を見込み、売上総利益率は同 10.1%ポイント低下の 58.2%を見込んでいる。

販管費は、19/9 期に支給した決算賞与 14 百万円を見込まない事や広告宣伝費 9 百万円の削減を見込んでいるが、人件費増などによって、前期の 205 百万円から 41 百万円増の 246 百万円を計画している。営業利益は前期比 30.1%減の 143 百万円、営業利益率は前期の 28.7%から 21.5%へと 7.2%ポイント低下する計画である。

営業外収支が 25 百万円のマイナスとなるのは、上場関連費用 25 百万円が主たる要因である。特別損益については見込んでいない。

#### ◆ 成長戦略

同社は、1)プラットフォーム事業の機能強化や新規サービスの開発、2)メディア広告事業における更なるコンテンツ拡充による全体閲覧数の増加により更なる業容拡大を目指す方針である。

注5) オーガニック検索流入  
検索エンジンの検索結果に表示されたもののうち、広告表示を除いた通常の検索結果からのアクセス

プラットフォーム事業では、20年4月にリリースしたライブ配信サービス「まぐまぐ! Live」の機能拡充やユーザビリティの向上を目的とした開発保守、新規クリエイター獲得のための営業活動の促進、クリエイターへのサポート体制を充実させることで、新規クリエイターおよび課金読者数の増加を図っていく方針である。20年7月末時点で、「まぐまぐ! Live」のアプリ集計ダウンロード数は4,613ダウンロード、累計視聴者数は16,141人となっている。

メディア広告事業では、既存メディアの更なるコンテンツ拡充により、新規読者層の取り込み、リピート率の向上を実現することで、広告単価の高いオーガニック検索流入<sup>注5</sup>を含む全体閲覧数の増加を図っていく方針である。

同社は、成長戦略の実現に向けて、システムおよび本社増床にかかる設備投資、人材採用費及び人件費に調達資金を充当していく考えである。

## > 経営課題/リスク

### ◆ メルマガクリエイターが同社プラットフォームを脱退するリスク

新しい情報発信ができるプラットフォームの出現や、その他何らかの事情によりクリエイターが流出する場合には、メルマガ購読料の減少などにより、同社の財政状態および経営成績に影響を与える可能性がある。

### ◆ プラットフォーム事業の競合について

高い資本力や知名度を有する企業等の参入による競争の激化と顧客の流出により、同社が競争力や優位性を保つことが困難になった場合には、同社の事業活動ならびに財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

### ◆ 配当政策

同社は、株主に対する利益還元も重要な経営課題と認識している。しかし、成長に向けた投資を優先し、現在まで配当を実施していない。現時点においては配当実施の可能性及びその時期については未定である。

## 【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2018/9		2019/9		2020/9 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	624	100.0	713	100.0	520	100.0
売上原価	190	30.4	226	31.7	212	40.7
売上総利益	434	69.5	487	68.3	308	59.3
販売費及び一般管理費	253	40.5	282	39.5	185	35.6
営業利益	181	29.0	205	28.7	123	23.7
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	0	-	0	-	2	-
経常利益	181	29.0	206	28.9	121	23.3
税引前当期(四半期)純利益	168	26.9	206	28.9	121	23.3
当期(四半期)純利益	192	30.8	146	20.5	79	15.2

貸借対照表	2018/9		2019/9		2020/9 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	692	84.5	872	89.4	945	89.8
現金及び預金	580	70.8	752	77.1	827	78.6
売上債権	105	12.8	112	11.5	108	10.3
棚卸資産	0	0.0	0	0.0	0	0.0
固定資産	126	15.5	103	10.6	107	10.2
有形固定資産	26	3.2	17	1.7	11	1.1
無形固定資産	23	2.9	55	5.6	65	6.2
投資その他の資産	76	9.4	29	3.1	29	2.8
総資産	819	100.0	975	100.0	1,053	100.0
流動負債	195	23.9	205	21.0	204	19.4
買入債務	16	2.0	17	1.8	10	1.0
1年内返済予定長期借入金	0	0.0	0	0.0	-	-
固定負債	0	0.0	0	0.0	-	-
長期借入金	0	0.0	0	0.0	-	-
純資産	623	76.1	769	78.9	848	80.6
自己資本	623	76.1	769	78.9	848	80.6

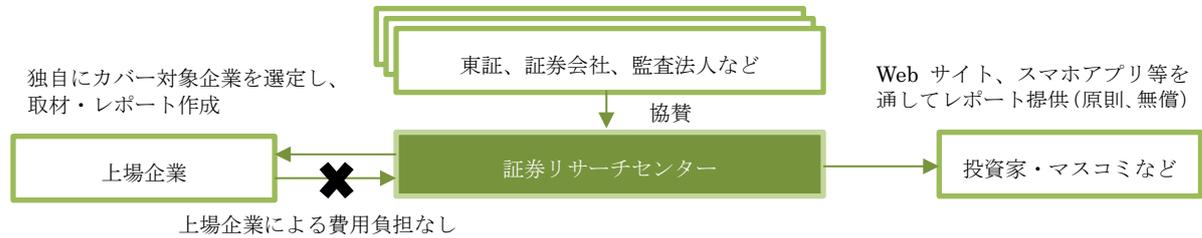
キャッシュ・フロー計算書	2018/9	2019/9
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	301	217
減価償却費	13	17
投資キャッシュ・フロー	-18	-45
財務キャッシュ・フロー	-	-
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	283	171
現金及び現金同等物の期末残高	580	752

(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

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

有限責任監査法人トーマツ

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・間接の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。