

ホリスティック企業レポート プラスアルファ・コンサルティング 4071 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2021年7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 20210701

タレントパレットをはじめとするデータ分析プラットフォームのクラウドサービスを提供 強みはビッグデータを可視化する技術力

アナリスト: 高木 伸行 +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

【4071 プラスアルファ・コンサルティング 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)
2019/9	3,439	35.8	990	-	995	36.3	638	22.5	16.0	66.8	3.3
2020/9	4,726	37.4	1,430	44.4	1,445	45.2	1,026	60.8	25.7	89.1	5.1
2021/9 予	6,000	27.0	1,838	28.5	1,821	26.0	1,191	16.1	29.8	-	5.9

(注) 1. 単体ベース

2. 2021/9期は会社予想。EPSは公募株式数(50千株)を含めた予定期中平均株式数により算出

3. 2021年2月10日付で1:40の株式分割を実施。一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	2,755円(2021年7月1日)	本店所在地 東京都港区
発行済株式総数	40,050,000株	設立年月日 2006年12月25日
時価総額	110,338百万円	代表者 三室 克哉
上場初値	2,720円(2021年6月30日)	従業員数 186人(2021年4月)
公募・売出価格	2,300円	事業年度 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 事業年度終了後3か月以内
		【主幹事証券会社】
		野村證券
		【監査人】
		EY新日本有限責任監査法人

> 事業内容

(注1)パッケージ製品として提供されていたソフトウェアを、インターネット経由でサービスとして提供・利用する形態のこと

◆ 情報を可視化し顧客の業務効率化や意思決定を支援

プラスアルファ・コンサルティング(以下、同社)は、世の中にあふれている文章、数値、画像、音声などの可視化されていない情報を「見える化」している。その上でプログラミングや統計処理の知識が無くても分析することができる SaaS^{注1}型ソリューションを提供し、顧客企業の業務効率化や意思決定を支援するサービスを展開している。

同社の事業は、08年5月にサービスを開始した「見える化エンジン事業」、11年7月に開始した「カスタマーリングス事業」、16年9月に開始した「タレントパレット事業」の3つのセグメントに分類されている(図表1)。いずれの事業も継続収益が大部分を占めるストック型のビジネスモデルである。

【図表1】セグメント別売上高・利益

売上高	19/9期		20/9期			21/9期第2四半期累計期間	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)	金額(百万円)	構成比(%)
見える化エンジン事業	1,602	46.6	1,628	34.4	1.6	821	28.5
カスタマーリングス事業	1,067	31.0	1,218	25.8	14.2	654	22.7
タレントパレット事業	768	22.3	1,878	39.7	2.4x	1,405	48.8
合計	3,439	100.0	4,726	100.0	37.4	2,880	100.0
セグメント利益	金額(百万円)	利益率(%)	金額(百万円)	利益率(%)	前期比(%)	金額(百万円)	利益率(%)
見える化エンジン事業	961	60.0	1,002	61.5	4.3	506	61.6
カスタマーリングス事業	387	36.3	433	35.6	11.9	188	28.7
タレントパレット事業	37	4.8	563	30.0	15.2x	708	50.4
調整額	-396	-	-569	-	-	-360	-
合計	990	28.8	1,430	30.3	44.4	1,043	36.2

(注) 売上高は外部顧客への売上高、調整額は報告セグメントに配分していない全社費用の金額

利益率はセグメント売上高に対するセグメント利益の割合

(出所) 届出目録見書を基に証券リサーチセンター作成

(注2) 顧客の声 (VOC=Voice of Customer) を活用するためのマネジメント手法。顧客の声を収集、分析、共有、顧客の声に基づき改善という 4 つのフェーズで構成される

◆ 見える化エンジン事業

大量の顧客の声を「見える化」するツールである「見える化エンジン」を提供している。顧客アンケートやコールセンターのログ、SNS やブログなどの膨大な顧客の声や営業マンの営業日報、テキスト化した音声データ、特許・論文などの知的財産情報などの幅広いデータソースによる情報をテキストマイニングで分析し、顧客の不満やニーズを「見える化」するサービスである。同社は企業が顧客の声を活用するために必要な VOC マネジメント^{注2}サイクルを効率的に回すためのコンサルティングまで行っている。

「見える化エンジン」は 40 種類以上の分析機能を組み合わせて顧客の声を分析することで、企業は隠れた顧客の発見、施策の効果測定、既存顧客や潜在顧客のニーズの発見、次の施策のアイデアの創出といった成果につなげることが可能になる。

3 月末時点の契約数は 458 件であり、一般消費者向けに商品やサービスを提供する企業のコンタクトセンターやマーケティング部門で導入されている。

(注3) Customer Relationship Management の略。顧客情報や顧客対応履歴を蓄積・活用することで顧客との関係構築や顧客情報の管理を行う手法

◆ カスタマーリングス事業

顧客属性や行動履歴データを統合し、その分析結果をもとに最適なマーケティング施策を実現する CRM^{注3}/マーケティングオートメーションツール「カスタマーリングス」を提供している。直感的に操作できるインターフェース、顧客一人ひとりの行動を分析・可視化できる豊富な機能、メール、SMS、チャット、アプリなど多様なチャネルへの対応などが特徴である。

アパレル、健康食品、化粧品、雑貨などを扱う EC 事業者や小売企業を中心に採用されており、3 月末の契約件数は 297 件に達している。

(注4) 経験や勘ではなく人材データ活用により、人事戦略を進める取り組みのこと

◆ タレントパレット事業

社員のスキル、適性、人事評価、キャリア、アンケート情報、採用情報などの人事情報を集約し、分析/「見える化」することにより、社員の最適配置や離職防止、効率的な採用を実現する科学的人事^{注4}のプラットフォームである「タレントパレット」を提供している。

マーケティング分野でのデータの見える化とその分析ノウハウを活かし社員をマーケティングにおける顧客とみなし、採用情報、評価データ、自己申告書や人事アンケート結果、研修履歴、勤怠データなどの社内分散した様々な情報を統合・分析することにより、人材の最適配置、採用ミスマッチや離職の防止、育成をはじめとした幅広い分野をカバーできる。

タレントパレットの投入は 16 年 9 月と日が浅いが、導入件数は急速に拡大しており、3 月末時点で 568 件に達している。

◆ ストック型のビジネスモデル

同社の3つのサービスはいずれもSaaS形態で提供しており、固定の月額利用料を受け取るサブスクリプション型のビジネスである。顧客は利用目的に応じたサービスプランを選択し、プランに応じた固定の月額料金を支払う。この他、新規契約時の環境構築やアカウント発行、スタートアップガイド提供の対価としての初期費用や個別依頼によるコンサルティングや作業に対するスポット的収入などがあるが、売上高の8割以上は固定の月額利用料が占めている。

各事業の売上高に関連する主要指標として、契約件数、契約平均単価、解約率が挙げられる(図表2)。契約件数については見える化エンジン事業、カスタマーリングス事業が減少傾向あるいは伸び悩んでいる一方で、タレントパレット事業は急激に増加している。いずれのサービスも解約率は比較的低水準であり、契約平均単価が高いのが特徴と言える。

【図表2】売上高関連指標

	19/9期	20/9期	21/9期第2四半累計期間
見える化エンジン			
契約件数 (件)	496	473	458
契約平均単価 (千円)	243	268	279
解約率 (%)	1.2	1.1	1.2
カスタマーリングス			
契約件数 (件)	278	299	297
契約平均単価 (千円)	317	343	351
解約率 (%)	1.0	0.9	0.9
タレントパレット			
契約件数 (件)	230	430	568
契約平均単価 (千円)	266	311	343
解約率 (%)	0.8	0.6	0.5
全社合計			
契約件数 (件)	1,004	1,202	1,323
契約平均単価 (千円)	268	301	322
解約率 (%)	1.1	0.9	0.8

(注) 契約件数は各期末の数値
 契約平均単価は各期の平均月額課金額を同期間の平均契約数で割った数値
 解約率は各期中に発生した解約により減少した当月の平均解約金額を前月の平均月額課金額で除した数値(直近12カ月の平均)

(出所) 届出目論見書

費用構造を見てみると、20/9期の売上原価率は28.4%、売上高に占める販売費及び一般管理費(以下、販管費)の比率は41.3%であり、営業利益率は30.3%と高い水準にある。

売上原価の主な費目としては労務費、システム関連費用が挙げられ、20/9期の売上原価に占める比率は各々45.3%、37.0%である。システム関連費

用はサーバー利用料やメール配信費用などからなり変動費的要素の強い費目と言える。販管費の主要な費目は広告宣伝費、給料手当、役員報酬があり、販管費に占める比率は、各々37.8%、14.6%、11.7%である。販管費に占める割合の高い広告宣伝費は前期比 76.3%増と大幅に増加している。有名俳優や女優を起用してのタレントパレットのテレビ広告やタクシー広告の増加によるものと推察される。

> 特色・強み

◆ 情報を可視化する技術力

同社は自社で開発した自然言語処理エンジン Waters をすべてのソリューションに組み込み、データマイニングなどの技術をビジネスに役立つ形で提供している。頻繁な辞書アップデートや、解析速度の速さなどが差別化点となっている。

◆ プラットフォームの新機能開発や改善を高速で行える仕組み

同社はコンサルタントによる同社サービスの活用支援に加えて、顧客の業務内容やニーズに合わせた利用方法の提案やデータ解析ノウハウの提供を行っている。この過程で得られた顧客ニーズを新機能として短期間で開発・提案し、顧客の成果の最大化のためにコンサルティングや活用支援を行うというサイクルを高速で回転させている。同社はこのサイクルを Plus Alpha Consulting サイクル、略して PAC サイクルと呼んでいる。

タレントパレットを例にとると、16年9月のリリースから約4年間でバージョンアップ40回、実装機能数は2,300件を超えている。PAC サイクルを高速回転させることにより、送り出される新機能はサービスの高付加価値化を可能にし、プラットフォームの差別化や契約平均単価の上昇につなげている。

◆ 安定的に業績を拡大してきたマネジメント

業績の推移をみると SaaS ビジネスのノウハウを横展開しながら提供するサービスを拡大してきている。また、「見える化エンジン」、「カスタマーリングス」、「タレントパレット」の各サービスを一定期間において市場投入し、利益を確保しながら業績を拡大してきている点も同社の特色と言える。他のプラットフォーム事業者はユーザー獲得に向けての費用を多額に使い、時として損失の計上につながるケースが多いが、同社の場合、投資と採算のバランスをとりながら業績を拡大してきている。

> 事業環境

◆ 拡大する業務改善・効率化につながるソリューションへの需要

新型コロナウイルス感染症拡大が拍車をかけるかたちで、ビジネス環境は激変している。また、少子高齢化が進行する日本においては、労働力人口の減少といった構造変化も避けられない。企業は、データとデジタル技術を活用して、顧客などのニーズに基づく製品やサービスの開発体制やビジネスモデル、経営組織などを変革する必要性を強く認識しており、データ活用やデジタル技術をベースとしたソリューションへの需要は拡大基調にある。

◆ 競合

見える化エンジン事業においては主に Twitter などの SNS データを基にしたトレンド分析、クロスメディア分析、保有データのテキストマイニング機能を実装する「クチコミ@係長」を提供とするホットリンク(3680 東証マザーズ)やソーシャルメディア分析ツール Social Insight などを提供するユーザーローカル(3984 東証一部)が分析対象としてソーシャルメディアのウエイトが高いが競合先と考えられる。「見える化エンジン」はコールログやアンケートといった社内データや独自リサーチによるデータなどまで幅広く分析できる点が強みとなっている。

カスタマーリングス事業においてはデータマーケティングツール b→dash を提供するデータ X(東京都新宿区、旧社名フロムスクラッチ)が競合先として認識されている。また、ブレインパッド(3655 東証一部)は実際に競合する例はないが、同様の市場に居る先として意識されているようである。

タレントパレット事業においては 19 年 3 月に上場したカオナビ(4435 東証マザーズ)が有力な競合先と言える。タレントマネジメントシステム「カオナビ」は 21 年 3 月末で 2,061 社に利用されており、同社よりも 4 年半ほど前にサービスを開始したこともあり、利用社数では同社を上回っている。

同社と類似するサービスを提供している上場企業と収益性を比較してみると、同社の利益率の高さが目立つ。営業利益率はユーザーローカル 41.2%(20/6 期)、ブレインパッド 16.0%(20/6 期)、ホットリンクは 25 百万円の営業損失(20/12 期)、カオナビは 11 百万円の営業損失(21/3 期)に対して同社の営業利益率は 30.3%(20/9 期)とユーザーローカルに次ぐ高さとなっている。また、自己資本利益率はユーザーローカル 13.2%(20/6 期)、ブレインパッド 25.6%(20/6 期)に比して同社は 32.9%(20/9 期)と高い水準にある。

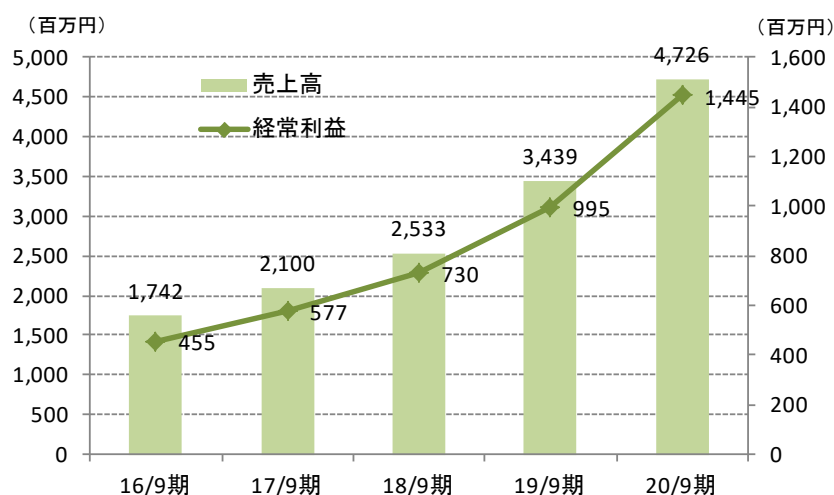
> 業績

◆ 過去の業績推移

20/9 期までの 5 期間の業績は順調に拡大してきた(図表 3)。主要製品をリリースしてから年数が経過している見える化エンジン事業並びにカスタマーリングス事業の契約件数は増勢が一服ないしは緩やかな減少傾向が見られるが、各プラットフォームはバージョンアップや新機能の追加による契約平均単価の上昇により、増収基調を維持している。

また、16 年 9 月に開始したタレントパレット事業はリリースしてから日が浅いが、順調に契約件数が増加していることに加えて、バージョンアップや新機能の追加を頻繁に行っており、契約平均単価の上昇もあり高い増収ペースを続けている。

【 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

◆ 20 年 9 月期業績

20/9 期は、売上高 4,726 百万円(前期比 37.4%増)、営業利益 1,430 百万円(同 44.4%増)、経常利益 1,445 百万円(同 45.2%増)、当期純利益 1,026 百万円(同 60.8%増)と好調な業績であった。

見える化エンジン事業の売上高は前期比 1.6%増の 1,628 百万円であった。期末の契約件数は前期末より 23 件減の 473 件となったが、契約平均単価が前期比 10.3%上昇したことにより増収を確保した。

カスタマーリングス事業の売上高は期末契約件数が前期末比 21 件増となったことや契約平均単価が前期比 8.2%上昇したことから、同 14.2%増の 1,218 百万円となった。

タレントパレット事業は積極的な広告宣伝の効果もあり、売上高は前期比 2.4

倍となる1,878百万円となった。契約件数が前期末比200件増の430件となり、契約平均単価も前期より16.9%上昇したことが貢献した。

売上総利益率は前期比0.3%ポイント改善した。タレントパレット事業の採算改善が要因としては大きい。販管費率も同1.2%ポイント改善した。広告宣伝費の同76.3%増や給料手当や役員報酬が各々同21.7%増、同34.0%増となるなど主要費目が増加したが、増収効果によって吸収された。

以上の結果、営業利益は前期比44.4%増となり、営業利益率は同1.5%ポイント改善した。

◆ 21年9月期上期業績

21/9期第2四半期累計期間の業績は、売上高2,880百万円、営業利益1,043百万円であった。後述する21/9期の通期計画に対する進捗率は売上高48.0%、営業利益56.7%である。

事業別売上高は、見える化エンジン事業821百万円、カスタマーリングス事業654百万円、タレントパレット事業1,405百万円であった。前年同期との比較は開示されていないが、注力するタレントパレット事業の売上高の拡大ペースは衰えていない。

売上原価率は前通期の28.4%から28.9%へと若干悪化した。カスタマーリングス事業の採算悪化が影響しているのではないかと推察される。一方、販管費率は前通期の41.3%から34.9%へと大幅に改善した。広告宣伝費が前通期の738百万円、対売上比15.6%から、305百万円、同10.6%となった影響が大きい。結果、営業利益率は、前通期の30.3%から36.2%へと上昇した。

◆ 21年9月期の会社計画

21/9期の会社計画は、売上高6,000百万円(前期比27.0%増)、営業利益1,838百万円(同28.5%増)、経常利益1,821百万円(同26.0%増)、当期純利益1,191百万円(同16.1%増)である(図表4)。

売上高については、見える化エンジン事業1,646百万円(前期比1.1%増)、カスタマーリングス事業1,323百万円(同8.6%増)、タレントパレット事業3,030百万円(同61.3%増)を計画している。

各事業からの月額利用料は、全売上高の8割以上を占めるが、「契約件数×顧客平均単価」により計算し、契約件数は新規獲得見込みと解約件数を考慮に入れて算出している。各事業の売上高を予想する上での前提は図表4に示したが、解約率についてはどの事業も前期並みとなると予想してはいるものの、予算策定上は保守的な前提を置いたと同社は説明している。

売上原価については、人件費、外注費、システム関連費などを積上げて、1,692百万円(前期比26.2%増)としている。販管費については2,470百万円(同26.4%増)を予定している。第2四半期累計期間では広告宣伝費と販売促進費を新型コロナウイルス感染症拡大のため抑制していたが、通期では当初予定どおり広告宣伝費と販売促進費の合計で前期比24.0%増となる965百万円を支出する計画である。

営業外収益と費用については、受取利息3百万円と上場関連費用20百万円が見込まれている。特別損益の発生は見込まれていない。

【図表4】21年9月期会社計画

-	20/9期			21/9期会社計画		
	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
売上高	4,726	100.0	37.4	6,000	100.0	27.0
見える化エンジン事業	1,628	34.4	1.6	1,646	27.4	1.1
カスタマーリングス事業	1,218	25.8	14.2	1,323	22.1	8.6
タレントパレット事業	1,878	39.7	144.5	3,030	50.5	61.3
売上原価	1,341	28.4	35.9	1,692	28.2	26.2
売上総利益	3,385	71.6	38.1	4,307	71.8	27.2
販売費及び一般管理費	1,954	41.3	33.8	2,470	41.2	26.4
営業利益	1,430	30.3	44.4	1,838	30.6	28.5
営業外収支	15	-	-	-17	-	-
経常利益	1,445	30.6	45.2	1,821	30.4	26.0
特別損益	-	-	-	-	-	-
税引前当期純利益	1,445	30.6	47.8	1,821	30.4	26.0
当期純利益	1,026	21.7	60.8	1,191	19.9	16.1

	19/9期	20/9期	21/9期第2四 半期累計期間	21/9期 通期計画
見える化エンジン				
契約件数 (件)	496	473	458	454
契約平均単価 (千円)	243	268	279	277
解約率 (%)	1.2	1.1	1.2	1.5
カスタマーリングス				
契約件数 (件)	278	299	297	303
契約平均単価 (千円)	317	343	351	353
解約率 (%)	1.0	0.9	0.9	1.3
タレントパレット				
契約件数 (件)	230	430	568	616
契約平均単価 (千円)	266	311	343	348
解約率 (%)	0.8	0.6	0.5	1.1

(注) 契約件数は各期末の数値

契約平均単価は各期の平均月額課金額を同期間の平均契約数で割った数値

解約率は各期中に発生した解約により減少した当月の平均解約金額を前月の

平均月額課金額で除した数値(直近12カ月の平均)

(出所) 届出目論見書、「東京証券取引所マザーズ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

> 経営課題/リスク

◆ 成長戦略

働き方改革や労働人口の減少を背景に人材活用の活用を目指した人事系ソフトウェアの需要が増加している。当面はタレントパレット事業について、現在の人材情報プラットフォームの周辺領域への進出を計画している。一例としては人材紹介・採用、研修・育成、福利厚生・イベント、ヘルスケアといった領域でのサービス展開を考えている。

◆ システムの安定的な稼働の確保について

同社が運営するサービスはインターネットを利用したサービスであり、システムの安定的な稼働が不可欠となる。自然災害や事故、電力供給の停止、更には外部からの不正な手段によるコンピューター内への侵入などの犯罪や同社担当者の操作ミスによりシステムの稼働に重大な影響が出る場合、同社のサービスに対する信用度が低下し、同社業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 大株主がファンドであることについて

上場時点において野村キャピタル・パートナーズが運用するファンドが同社発行済株式の 23.8%を保有している。その保有・処分方針によって、同社株式の流動性及び株価形成などに影響を及ぼす可能性がある。

【 図表 5 】 財務諸表

損益計算書	2019/9		2020/9		2021/9 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,439	100.0	4,726	100.0	2,880	100.0
売上原価	987	28.7	1,341	28.4	833	28.9
売上総利益	2,451	71.3	3,385	71.6	2,047	71.1
販売費及び一般管理費	1,460	42.5	1,954	41.3	1,004	34.9
営業利益	990	28.8	1,430	30.3	1,043	36.2
営業外収益	9	-	16	-	7	-
営業外費用	4	-	1	-	0	-
経常利益	995	28.9	1,445	30.6	1,050	36.5
税引前当期純利益	978	28.4	1,445	30.6	1,050	36.5
当期(四半期)純利益	638	18.6	1,026	21.7	688	23.9

貸借対照表	2019/9		2020/9		2021/9 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	2,694	78.8	3,897	87.1	4,441	87.8
現金及び預金	2,213	64.7	3,251	72.7	3,590	71.0
売上債権	389	11.4	560	12.5	633	12.5
棚卸資産	4	0.1	7	0.2	8	0.2
固定資産	724	21.2	576	12.9	618	12.2
有形固定資産	81	2.4	88	2.0	126	2.5
無形固定資産	5	0.1	3	0.1	2	0.0
投資その他の資産	637	18.6	485	10.8	489	9.7
総資産	3,418	100.0	4,473	100.0	5,059	100.0
流動負債	742	21.7	897	20.1	1,000	19.8
買入債務	45	1.3	61	1.4	77	1.5
純資産	2,676	78.3	3,576	79.9	4,059	80.2
自己資本	2,671	78.1	3,565	79.7	4,048	80.0

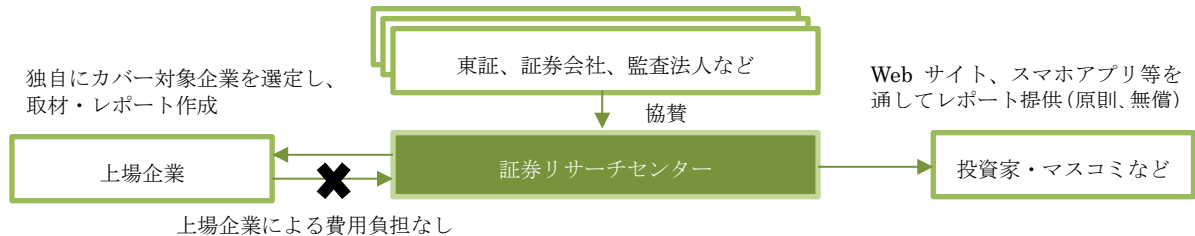
キャッシュ・フロー計算書	2019/9		2020/9		2021/9 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	737		1,017		591	
減価償却費	13		17		10	
投資キャッシュ・フロー	-119		143		-47	
財務キャッシュ・フロー	4		-123		-205	
配当金の支払額	-		-130		-205	
現金及び現金同等物の増減額	621		1,037		339	
現金及び現金同等物の期末残高	2,213		3,251		3,590	

(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

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
日本証券業協会
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
三優監査法人
日本証券アナリスト協会
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
太陽有限責任監査法人
監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社
株式会社 ICMG
株式会社 SBI 証券
いちよし証券株式会社

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ため、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。