

ホリスティック企業レポート

ユミルリンク

4372 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2021年9月24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 20200922

法人顧客向けにメッセージングソリューション「Cuenote」を提供 中期的にメッセージングプラットフォームとしてのサービス提供を志向

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

【4372 ユミルリンク 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)
2019/12	1,453	16.4	229	-	233	32.2	159	33.0	45.0	245.6	0.0
2020/12	1,629	12.1	322	40.5	326	39.9	224	40.1	63.0	308.7	0.0
2021/12 予	1,750	7.4	350	8.4	324	-0.5	222	-0.7	60.9	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2021/12期の予想は会社予想。
2. 2021年4月30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。

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	1,500円 (2021年9月22日)	本店所在地 東京都渋谷区
発行済株式総数	3,892,600株	設立年月日 1999年7月1日
時価総額	5,838百万円	代表者 清水 亘
上場初値	1,711円 (2021年9月22日)	従業員数 111人 (2021年7月末)
公募・売出価格	1,000円	事業年度 1月1日~12月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎年3月
		【主幹事証券会社】 野村證券
		【監査人】 有限責任 あずさ監査法人

> 事業内容

注1) SaaS

Software as a Serviceの略。
必要な機能を必要な分だけ
サービスとして利用できる
ようにしたソフトウェアまたは
その提供形態をいう。

注2) リカーリングビジネス

顧客と継続して取引を行う
仕組みを構築することで、
継続的に収益を得ることが
できるビジネスモデルのことを
いう。

◆ 法人顧客向けにメッセージングソリューションを提供

ユミルリンク(以下、同社)は、法人顧客のマーケティング活動やコミュニケーション促進を支援するソフトウェアシリーズ「Cuenote(キューノート)」を提供している。同社は、独立系のシステム受託開発の企業として創業したが、親会社がサイバーエージェント(4751 東証一部)、サイボウズ(4776 東証一部)と変わっていく過程で、メッセージングソリューションを提供するサービスモデルに進化していった。09年にサービスブランドを「Cuenote」に統一し、11年にアイテック阪急阪神(大阪府大阪市)が親会社となり、現在に至っている。

「Cuenote」は、メールや携帯電話のショートメッセージ等を円滑に、かつ正確に配信するシステムを提供しているが、SaaS^{注1}形式とソフトウェア形式という2つの提供形態が用意されている。21/12期第2四半期累計期間(以下、上期)におけるSaaS形式による提供は全売上高の96.7%と大半を占めており、安定的な収益を獲得できるリカーリングビジネス^{注2}として展開している。

同社の事業はメッセージングソリューション事業の単一セグメントで、サービス別に見ても「Cuenote」シリーズからのものがほぼすべてである(図表1)。

【図表1】サービス別売上高

サービス	2020/12期			2021/12期 第2四半期累計期間	
	売上高 (百万円)	前期比 (%)	売上構成比 (%)	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)
Cuenoteシリーズ	1,622	12.5	99.6	911	99.9
その他	6	-39.4	0.4	0	0.1
合計	1,629	12.1	100.0	912	100.0

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 「Cuenote」のサービスラインナップ

「Cuenote」は、主に5つのサービスで構成されている(図表2)。

【図表2】「Cuenote」シリーズのサービスラインナップ

サービス名	サービスの内容	主な用途	提供形態		課金方式	
			SaaS	ソフトウェア	定額制	従量制
Cuenote FC	・数百万～数千万規模のメールを一度に配信する ・一斉告知等、プロモーション活動に使われる	販売・来店促進等のマーケティング メールマガジン	✓	✓	✓	✓
Cuenote SR-S	・既存のメール配信システムから中継したメールを代行配信し、 メールの遅延や不達を解消する ・1通ずつの配信を得意とするため、トランザクションが発生した 際の通知に使われる	決済や約定、商品出荷等の通知	✓	✓	✓	
Cuenote SMS	・国内携帯電話事業者と直接接続してSMSを配信する ・電話番号だけで送信できるため、電話での通知の代替に使われる	本人認証 料金通知 予約確認	✓			✓
Cuenote Survey	・ウェブアンケートやウェブフォームを作成する	アンケートフォーム 各種受付フォーム	✓			✓
安否確認サービス	・気象情報と連動し、自然災害発生時の従業員やスタッフとの 連絡等を行う	安否確認 緊急連絡	✓			✓

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

中心となるのは、同社の21/12期上期の売上高の68%を占める「Cuenote FC」で、同社の法人顧客が主にマーケティングやプロモーションを行うために組織外部に送信するメール配信システムである。大量のメールを、一斉に、タイムリーに配信することができるだけでなく、メールマーケティング効果を測定、評価するための機能も搭載されている。

21/12期上期の売上高の18%を占める「Cuenote SR-S」は、「Cuenote FC」のメール配信機能の一部を取り出してひとつのサービスとしたものがある。既存のメール配信システムから送られたメールを中継して配信するサービスである。メールの遅延や不達を解消することを目的としており、商品発送や取引決済の際の連絡や確認のためのメールに用いられる。

「Cuenote SMS」はメールではなく、携帯電話のショートメッセージサービス(以下、SMS)を用いたコミュニケーションに使われる配信サービスである。国内4キャリアと直接接続し、スマートフォンや携帯電話を持つ個人に対し、個人が特定されている電話番号に向けてメッセージを送信することができる。電話番号だけで送信できる、電話番号はなかなか変わらない、開封率が高いといった特徴から、重要な通知や本人認証の用途で利用が拡大している。そのため、21/12期上期の売上高の10%を占めるが、その構成比は上昇傾向にある。

「Cuenote Survey」は、比較的容易にウェブアンケートや問い合わせフォームを作成できるシステムである。単独で使用することもできるが、メール配信

や SMS 配信のオプションとして使われることが多いと考えられる。

「安否確認サービス」は、法人顧客の内部コミュニケーションのツールであり、自然災害発生時等に、外部の気象データと連携して、自動で従業員等の安否確認や緊急参集のための連絡を行うことができるサービスである。

◆ 「Cuenote」の顧客

「Cuenote」はメールソリューションをベースとしているため、汎用的なソリューションである。そのため、マーケティングやプロモーションに留まらず、多目的で用いられる。また、特定の業種に限ったソリューションでもない。そのため、顧客業種は分散しており、21年6月末時点で契約数は1,800を超えている。

1 法人顧客ごとの契約数の分布は、21年6月末時点で、1 契約が全体の80.7%、2 契約が12.6%、3 契約以上が6.7%となっている。また、21年6月時点の1社当たりの平均契約額は11.4万円と前年同月より1.5万円上昇している。

また、リカーリングビジネスとして展開しているために常に解約が発生しうるが、20年7月から21年6月までの月次平均解約率は0.31%と低い水準にある。

◆ 「Cuenote」を支える体制

販売経路は直販が約8割を占めている。これは迷惑メールや詐欺メール等の配信を防ぐために、やみくもに代理店を増やすようなことをせず、質を維持する方針を採っているためである。

一方、システム運用面では、データセンターは国内に6カ所(関東3カ所、関西2カ所、九州1カ所)に置くことで自然災害やシステムトラブルといったリスクの分散を図っている。また、全社員の55.0%が技術系社員という体制を敷くことで、高い質を維持している。その結果、20/12期は99.99%以上の稼働率^{注3}を実現している。

注3) 稼働率

稼働すべき時間のうち、正常に稼働している時間の割合。

> 特色・強み

◆ ユミルリンクの強み

同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) 自社開発を基本としており、開発技術力が高い。特にソフトウェアの開発及び改良による性能向上を重視しているため、ハードウェアの増設を抑える形でシステムの能力を引き上げることができる。
- (2) 複数のデータセンターによる運用により、リスク分散体制と高稼働率を維持している。
- (3) 月間48億通という配信実績と、その配信記録を分析してパフォーマンス

ス改善につなげる仕組みが整っている。

(4) 開発以外の業務も内製化することで、業務効率化を進めている。

◆ 市場環境 (1) : メッセージングサービス市場

ITRの「ITR Market View: メール/Web マーケティング市場 2021」では、19年度のメール送信市場の規模は168億円としている。同調査では、メール送信市場は年平均成長率8.1%のペースで拡大し、24年度には248億円の規模になると予測している。

◆ 市場環境 (2) : SMS 送信サービス市場

ITRの「ITR Market View: EC サイト構築/CMS/SMS 送信サービス/電子契約サービス市場 2020」では、18年度のSMS送信サービス市場の規模は58億円としている。同調査では、メール送信市場は年平均成長率23.0%のペースで拡大し、23年度には164億円の規模になると予測している。

また、デロイト トーマツ ミック経済研究所が発行する「ミック IT リポート」の20年11月号に掲載された「国内法人・海外法人・キャリア直別A2P-SMS市場と用途動向」によると、19年度のSMSの配信数は、二要素認証の普及により前年度比70.3%増の14億通であったとしている。デロイト トーマツ ミック経済研究所では、SMSの配信数は今後年平均成長率48.9%のペースで増加し、24年度の配信数は84.3億通になると予測している。

◆ 市場環境 (3) : 安否確認サービス

安否確認サービスの市場規模についての統計資料は見当たらない。

安否確認サービスは、一定の従業員数を超えてくると導入のメリットが大きくなると推察される。総務省統計局及び経済産業省の「経済センサス 活動調査結果」によれば、従業員数が50名以上の事業所は16年時点で約162,000事業所あるが、これらが安否確認サービスの販売対象になると言えよう。安否確認サービス分野でトップシェアを持つ企業でも、その利用企業数が約8,300社であることを考えると、まだまだ開拓余地が大きい市場と言えよう。

◆ 競合 (1) : メール配信システム

主力サービスである「Cuenote FC」に類似するメール配信システムは数多く存在している。エンバーポイント(東京都千代田区)の「MailPublisher」、ラクス(3923 東証一部)の「配配メール」、ラクスが100%出資しているラクスライトクラウド(東京都渋谷区)の「ブラストメール」、WOW WORLD(2352 東証一部)の「WEBCAS e-mail」、アララ(4015 東証マザーズ)の「アララメッセージングソリューション」等が挙げられる。また、ニューヨーク証券取引所及びNASDAQに上場しているSendGridの「SendGrid(SENDグリッド)」も日本でサービスを提供している。

各サービス間では、これまでの実績のほか、配信規模、配信メールの到達率といった効果や課金の仕組みの違いがある。

◆ 競合 (2) : SMS 配信サービス

SMS 業界においては、携帯電話事業者が認める正規配信ルートによって SMS 配信サービスを提供するためには、国内すべての携帯電話事業者と直接接続契約を締結する必要がある。そのため、参入障壁は高い。国内における SMS 配信サービス市場では、AI CROSS(4476 東証マザーズ)、NTT コムオンライン・マーケティング・ソリューション(東京都品川区)、アクリート(4395 東証マザーズ)、メディア 4u(東京都中央区)の4社が市場シェアの大半を占めている。

なお、国内の携帯電話事業者との直接回線接続を経ず、海外の携帯電話事業者を利用して、国際回線網経由で日本に送信されるサービスも存在する。しかし、海外の携帯電話事業者を利用した配信サービスは、国内の携帯電話事業者経由のものに比べると消費者の携帯端末への到達率が低く、しかも遅延があるため、利用は増えていないとされている。

◆ 競合 (3) : 安否確認サービス

法人向けの安否確認サービスは、同社のようなメール配信サービスを提供する企業や、警備会社、通信会社等が提供している。

利用者数や契約社数において、セコム(9735 東証一部)のグループ会社であるセコムトラストシステムズ(東京都渋谷区)が提供する「セコム安否確認サービス」がトップシェアで、NTT コミュニケーションズ(東京都千代田区)の「Biz 安否確認/一斉通報」、トヨクモ(4058 東証マザーズ)の「トヨクモ安否確認サービス 2」がそれに次いでいると推察される。他にも、インフォコム(4348 東証一部)の「エマージェンシーコール」や、アドテクニカ(静岡県静岡市)の「安否コール」といったサービスが存在する。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は 16/12 期からの業績を開示している(図表 3)。

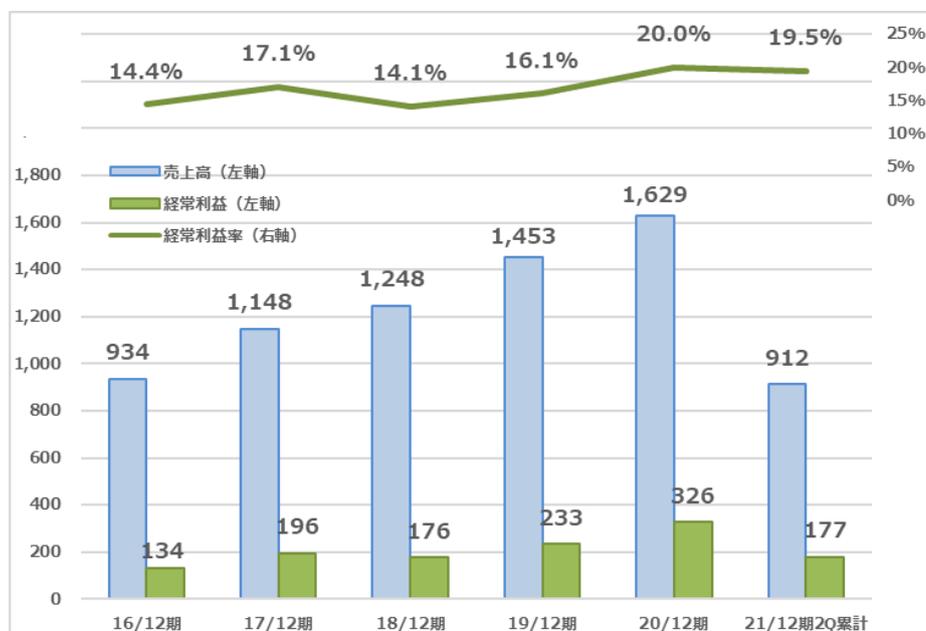
20/12 期まで連続増収となった。一方、経常利益を見ると、17/12 期に売上高経常利益率の上昇を伴って大幅増益となったものの、翌 18/12 期は経常減益となり、売上高経常利益率が 16/12 期の水準まで低下した。これは、17/12 期に省庁関連の比較的大きな案件による売上計上があったが、18/12 期にはそれに相当するような大きな案件がなかったことで生じたものである。

その後は、リカーリングサービスの特性により、法人顧客の増加に伴い売上

高が積み上がっていくとともに、変動費が少ないことから、売上高経常利益率は20/12期の20.0%まで上昇していった。

【 図表 3 】 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

◆ 20年12月期決算

20/12期業績は、売上高1,629百万円(前期比12.1%増)、営業利益322百万円(同40.5%増)、経常利益326百万円(同39.9%増)、当期純利益224百万円(同40.1%増)となった。

収益形態別売上高は、ストック型収益が前期比13.8%増、スポット型収益が同16.3%減となった。新型コロナウイルス禍に伴う緊急事態宣言の発出等により、一部の商談の遅延や利用開始の延期も見られた。しかし、新型コロナウイルス禍の影響でオンライン上でのマーケティングツールへの需要が増加し、低価格帯のサービスの売上増加及び解約の減少が見られ、増収となった。一方、スポット型収益は、高価格帯サービスの件数の減少によって販売単価が低下して減収となった。

売上総利益率は前期比4.2%ポイント上昇の70.8%となった。新型コロナウイルス禍に伴うリモートワークの急拡大により、原価に計上されている通勤交通費が減少して、売上総利益率改善につながった。また、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、人員増による人件費の増加や決算賞与の増加等により同12.4%増となったが、増収に伴い、売上高販管費率は同0.1%ポイント上昇の50.9%に留まった。

これらの結果、売上高営業利益率は前期比 4.0%ポイント上昇の 19.8%となった。

◆ 21年12月期第2四半期累計期間決算

21/12期上期業績は、売上高912百万円(前年同期比13.9%増)、営業利益179百万円(同16.0%増)、経常利益177百万円、四半期純利益121百万円(同13.6%増)となった(経常利益の前年同期比の開示はなし)。

通期の会社計画に対する進捗率は、売上高で52.1%、営業利益で51.1%となった。

売上高の大半を占めるストック型収益は前年同期比 16.7%増となった。ストック型収益の中では、顧客単価の上昇が見られた「Cuenote SMS」の増収が目立った。

売上総利益率は 67.0%となり、20/12 期通期の 70.8%より 3.8%ポイント低下した。SMS の配信数の増加による通信費の増加と技術社員増員による労務費の増加が主な要因である。また、販管費は増員による人件費の増加があり前年同期比 5.4%増となったものの、増収効果によって、売上高販管費率は 20/12 期通期より 3.5%ポイント低下の 47.4%となった。

これらの結果、売上高営業利益率は 19.7%となり、20/12 期通期の 19.8%とほぼ同水準となった。

◆ 21年12月期会社計画

21/12 期の会社計画は、売上高 1,750 百万円(前期比 7.4%増)、営業利益 350 百万円(同 8.4%増)、経常利益 324 百万円(同 0.5%減)、当期純利益 222 百万円(同 0.7%減)である。

収益形態別売上高は、ストック型収益が前期比 8.9%増、スポット型収益が同 27.3%減を計画している。ストック型収益の増収は顧客の増加によるもので、主なサービスでは、「Cuenote FC」と「Cuenote SR-S」を合わせたメール配信サービスが同 7.3%増、「Cuenote SMS」が同 39.5%増、「Cuenote Survey」が同 17.7%増を見込んでいる。一方、スポット型収益は、積極的に拡販するものではないとの判断から減収を想定している。

売上総利益率は、技術系社員の増員による労務費の増加や通信費の増加により前期比 1.5%ポイント低下の 69.3%を計画している。また、正社員の増員があるものの期末賞与の減少で人件費が同 1.0%減となるため、家賃・光熱費の増加があるものの、販管費は同 3.9%増に留まるものとしている。売上高販管費率は同 1.6%ポイント低下の 49.3%となり、これらの結果、21/12 期の売上高営業利益率は同 0.2%ポイント上昇の 20.0%と同社は予想している。

◆ 成長戦略

同社は当面、主力の「Cuenote FC」と、直近の拡大が顕著な「Cuenote SMS」の拡販に注力していく方針である。具体的には、ウェブ広告での広告宣伝を強化して問い合わせ件数を増やし、増員した営業社員で新規顧客を増やしていくとしている。また、既存顧客に対してクロスセルを進めることで、顧客企業当たり平均契約額を伸ばしていく方針である。

中長期には、「Cuenote」ブランドのもとでの、メッセージングプラットフォームの構築を進めていくことを掲げている。これは、消費者とコミュニケーションをとる手段が多様化する中で、企業がコミュニケーションチャネルごとにマーケティング施策を実行するのが難しくなっていくという見立てに対し、「Cuenote」のもとで一括してメーリングソリューションを管理することにより、法人顧客のマーケティング施策を効率的にし、施策の効果の最大化を目指すというものである。そのためにも、「Cuenote」で対応できる領域を広げていくこととなる。

> 経営課題/リスク**◆ 親会社との関係**

同社の親会社はアイテック阪急阪神であり、同社株式の持分比率は、上場前は 87.5%、931,800 株の売出しのあった上場後は 55.9%である。アイテック阪急阪神は阪神電気鉄道が 55.7%、阪神阪急ホールディングス(9042 東証一部)が 14.2%を保有する阪神電気鉄道の子会社であり、阪神電気鉄道は阪神阪急ホールディングスの完全子会社であることから、阪神電気鉄道及び阪神阪急ホールディングスもまた、同社の親会社に該当している。

上場時点で、非常勤取締役 1 名及び非常勤監査役 1 名をアイテック阪急阪神から受け入れている。

アイテック阪急阪神は「Cuenote」の代理店であり、また、データセンターの転貸等で取引がある。同社では、「Cuenote」の代理店販売を除き、親会社 3 社との取引は削減していく方針としている。

アイテック阪急阪神は中長期的に同社の株式を保有する方針であるが、阪急阪神グループのコア事業体制見直し等により、同社株式の保有方針に変更が生じる可能性がある。市場で売却する場合には市場における同社株の需給関係に、特定の企業に譲渡する場合には同社の経営戦略等に、それぞれ影響が及ぶ可能性がある。

◆ システムトラブルの可能性

「Cuenote」は法人顧客に継続的に使用してもらうサービスであるため、システムが安定的に稼働し続けることが強く求められる。そのため、何らかの事情でシステムトラブルが発生した場合、短期的な業績への影響に加え、サービスに対するレピュテーションを下げってしまう可能性も考えられる。

◆ 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月から21年9月まで、新型コロナウイルス感染症については、5回の感染拡大の波が到来した。初期の頃こそは、緊急事態宣言発出により営業活動が停滞するなどの影響が出たが、テレワーク促進やオンライン商談等により事業活動への悪影響は抑えられつつある。直近の陽性者数の減少から、第5波はおさまりつつあると言えそうだが、今後再度感染拡大の波が到来することも考えられる。新型コロナウイルス感染症の感染拡大の状況によっては、新規受注の減少や延期、既存顧客の解約が起きることも考えられ、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としている。

【 図表 4 】 財務諸表

損益計算書	2019/12		2020/12		2021/12 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,453	100.0	1,629	100.0	912	100.0
売上原価	484	33.4	476	29.2	300	33.0
売上総利益	968	66.6	1,153	70.8	611	67.0
販売費及び一般管理費	738	50.8	830	50.9	432	47.4
営業利益	229	15.8	322	19.8	179	19.7
営業外収益	3	-	3	-	0	-
営業外費用	-	-	-	-	2	-
経常利益	233	16.1	326	20.0	177	19.5
税引前当期(四半期)純利益	233	16.0	325	20.0	177	19.5
当期(四半期)純利益	159	11.0	224	13.7	121	13.4

貸借対照表	2019/12		2020/12		2021/12 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	905	76.5	1,185	82.2	1,262	81.9
現金及び預金	139	11.8	188	13.1	986	63.9
売上債権	193	16.3	205	14.2	239	15.5
棚卸資産	2	0.2	1	0.1	1	0.1
固定資産	278	23.5	257	17.8	279	18.1
有形固定資産	137	11.6	111	7.7	118	7.7
無形固定資産	36	3.1	21	1.5	20	1.3
投資その他の資産	104	8.8	124	8.6	140	9.1
総資産	1,183	100.0	1,443	100.0	1,542	100.0
流動負債	290	24.6	333	23.1	313	20.4
買入債務	13	1.1	12	0.8	11	0.8
固定負債	19	1.6	12	0.9	9	0.6
純資産	873	73.8	1,097	76.0	1,218	79.0
自己資本	873	73.8	1,097	76.0	1,218	79.0

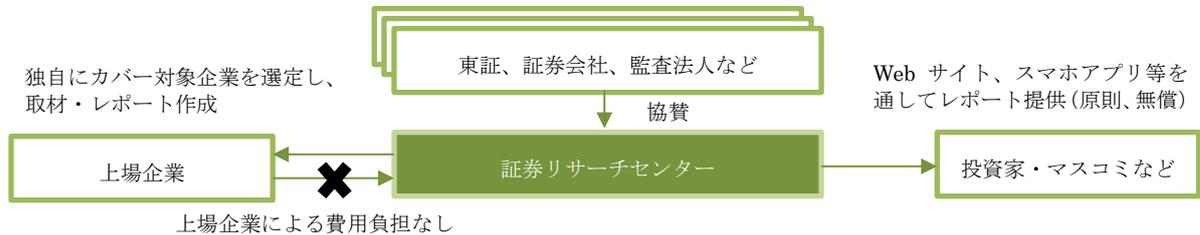
キャッシュ・フロー計算書	2019/12		2020/12		2021/12 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	326		330		177	
減価償却費	79		75		34	
投資キャッシュ・フロー	-269		-281		719	
財務キャッシュ・フロー	-		-		-	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	56		49		797	
現金及び現金同等物の期末残高	139		188		986	

(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

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
監査法人 A&A パートナーズ

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
宝印刷株式会社

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
エイチ・エス証券株式会社
株式会社プロネクサス

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。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。