

ホリスティック企業レポート

ビーエックス

BeeX

4270 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート

2022年3月4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 20220303

基幹システムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するサービス等を提供 クラウドアプリケーション開発、クラウド環境移行後の保守・運用サービスも実施

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

【4270 BeeX 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)
2020/2	2,841	2.6×	138	-	129	63.3	88	54.4	45.6	249.5	0.0
2021/2	4,060	42.9	331	2.4×	329	2.6×	246	2.8×	127.4	376.9	0.0
2022/2 予	4,239	4.4	204	-38.4	184	-44.1	125	-49.2	64.8	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2022年2月期は会社予想

2. 2021年6月16日付で1:300の株式分割を実施、過去の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	3,440円 (2022年3月3日)	本店所在地 東京都中央区
発行済株式総数	2,177,400株	設立年月日 2016年3月1日
時価総額	7,490百万円	代表者 広木 太
上場初値	3,750円 (2022年2月24日)	従業員数 120人 (2021年12月)
公募・売価	1,600円	事業年度 3月1日~翌年2月末日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎事業年度終了後3カ月以内
		【主幹事証券会社】 大和証券
		【監査人】 有限責任 あずさ監査法人

> 事業内容

(注1) 情報システムを自社で保有し、自社の設備において運用する形態

(注2) ドイツのソフトウェア会社である SAP 社が提供する企業内のすべての業務を一元的に管理するシステム

(注3) 複数のクラウドサービスを組み合わせて最適な環境を実現する運用形態

◆ クラウドソリューション事業を展開

BeeX(以下、同社)は、企業の基幹システムの基盤環境をオンプレミス^{注1}からクラウドへ移行するサービスやクラウド環境移行後の保守・運用サービスを行うクラウドソリューション事業を行っている。特に SAP^{注2}システムのクラウド移行・環境構築、及び移行後の運用については、同社が特化しているサービスである。

同社はデジタルトランスフォーメーション、マルチクラウド^{注3}というふたつの領域を中心にサービスを展開している。顧客企業に最適なパブリッククラウドの選定、基幹システムをパブリッククラウド上で最適な状態で利用するためのコンサルティング、クラウド環境の設計・構築、クラウド環境への移行、及びクラウド環境での運用業務の提供を行っている。SAP システムのクラウド移行に強みを持つことから、顧客は大手企業が多い。

コスト削減効果が期待できる、データ共有が容易、社内に保守体制を持つ必要がない、安定した運用が可能、災害対策(BCP 対策)に有効といったメリットがあることから、クラウドの利用が増加している。

同社の提供するサービスは「クラウドインテグレーション」、「MSP(マネージドサービスプロバイダ)」、「クラウドライセンスリセール」に分類される(図表 1)。クラウドインテグレーションは 21/2 期売上高の 45.4%を占めているが、大規模な案件があったため、やや高めの構成比となっている。

収益のタイプとしては、クラウドインテグレーションによる売上はフロー型、MSP 及びクラウドライセンスリセールの売上はストック型となる。

上場時点でクラウド・インテグレーターであるテラスカイ(3915 東証一部)が同社株式の 69.6%を保有しており、同社はテラスカイの連結子会社となっている。

テラスカイ及びテラスカイの連結子会社(同社の兄弟会社)との間では事業上の取引がある。人的にも、テラスカイの取締役執行役員最高財務責任者が同社の取締役を兼任している。また、わずかな比率ではあるが同社が出資しているとともに取引関係にあるテラスカイの子会社であるスカイ365の取締役を同社の職員が兼任している。

テラスカイは当面の間は、同社を連結子会社とする株式保有比率を維持してゆく予定としている。また、同社は、親会社との役員兼務者は 1 名のみを継続する方針としている。

【 図表 1 】 サービス内容と売上高

サービス	主なサービス内容	21/2期			22/2期第3四半期累計期間		
		金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前年同期比 (%)
クラウドインテグレーション	SAP環境クラウド移行コンサルティング クラウド利用コンサルティング クラウド基盤設計・運用コンサルティング クラウド導入・環境構築サービス SAP環境クラウド移行サービス アプリケーション開発	1,842	45.4	61.3	991	31.9	-31.0
MSP (マネージドサービス プロバイダ)	クラウド環境運用・監視サービス SAP基盤 (BASIS) 監視 ヘルプデスクサービス 顧客企業別状況コンソール提供	400	9.9	21.5	403	13.0	40.4
クラウドライセンスリセール	クラウドライセンス販売 請求代行サービス 他社ライセンス販売 クラウド技術問い合わせ	1,817	44.8	32.7	1,715	55.1	27.5
合計		4,060	100.0	42.9	3,110	100.0	1.3

(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

(注4)Infrastructure as a Serviceの略。情報システムの稼働に必要なサーバーなどのハードウェアをインターネット上のサービスとして提供するサービス。代表例としてはAmazonのAWSがある

(注5)Platform as a Serviceの略。アプリケーションを実行するためのプラットフォームをインターネットを介して提供するサービス

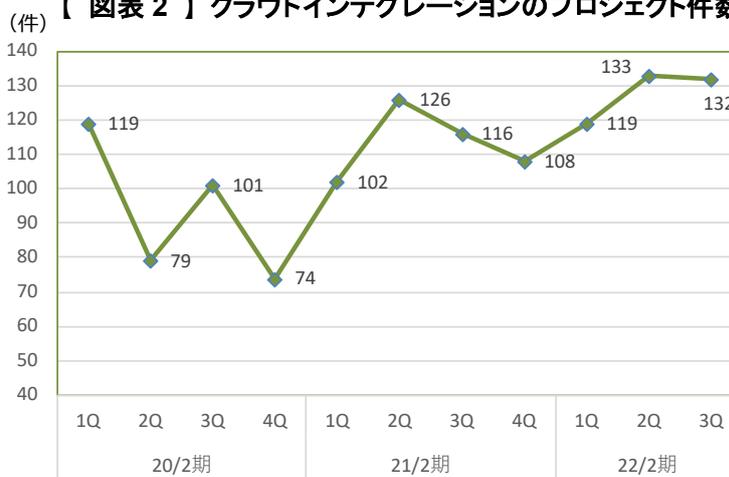
◆ クラウドインテグレーション

クラウドインテグレーションサービスとして、SAP システムを中心とした基幹システムの基盤環境をオンプレミス環境からパブリッククラウドなどの最新のIaaS^{注4}やPaaS^{注5}基盤といったクラウド環境へ移行するため一連の業務を行っている。

同社のサービスは準備(調査・分析)、計画(設計)、実行(構築・移行)に区分できる。準備(調査・分析)はクラウドへの移行にあたって必要な項目や検討すべき項目、リスクの洗い出し、コストなども含めて最適な移行戦略の策定などのコンサルティングなどが該当する。計画(設計)は基幹クラウド基盤の設計及び移行前に実環境で検証するサービスなどとなり、実行(構築・移行)は顧客企業に最適な基幹クラウド基盤の構築やクラウド環境への移行を行うサービスである。

クラウドインテグレーションの提供領域別売上高は21/2期はSAPシステム移行69%、クラウド導入支援・基盤構築20%、アプリケーション開発10%であり、大型案件があったことからSAPシステム移行の比率が高かった(20/2期は同順で53%、31%、15%)。また、クラウドインテグレーションのプロジェクト件数は、人員増による受注能力の拡大もあり、増加傾向にある(図表2)。

【図表2】クラウドインテグレーションのプロジェクト件数



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ MSP (マネージドサービスプロバイダ)

MSPは顧客企業がクラウド環境に構築した仮想サーバーやネットワークの監視、運用保守を顧客企業の代わりに行なうサービスである。CPU、メモリ、ディスクなどの使用率やネットワークトラフィック量などの監視を行い、不足あるいは不足の予兆が見られた場合には改善策も提供している。

MSPの顧客数は、19年3月にテラスカイからAWS事業を承継したことから、19/2期末の9社から20/2期末には33社へと大幅に増加したが、それ以降も順調に顧客数を積み上げている(図表3)。

【図表3】MSP顧客数



(注) 1.期末月顧客数。21年11月は11月に取引のあった社数
2.19年3月にテラスカイからAWS事業を承継
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社は兄弟会社であるスカイ365に24時間、365日対応の問い合わせ窓口機能を業務委託しているほか、インフラからアプリケーション層をカバーする性能監視、障害監視・復旧、バックアップなどの運用サービスの業務も一部委託している。

◆ クラウドライセンスリセール

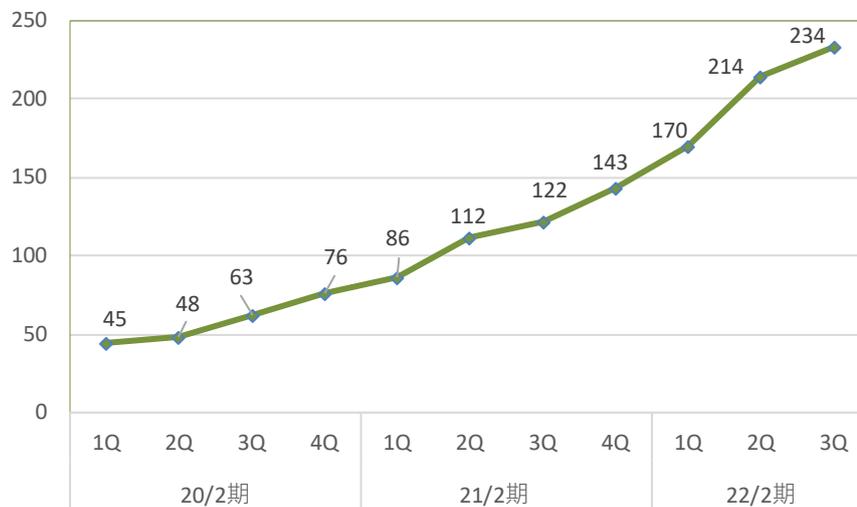
同社はクラウドコンピューティングサービスを提供するAmazon Web Services、Microsoft、Googleからライセンスを仕入れ顧客企業に販売することで月額課金を代行している。単に再販するだけでなく、問い合わせ対応サービスに加えて、外貨建てで請求されるクラウド利用料に対して同社が円建ての請求を行っており、顧客企業に対して円での精算が可能となるといった利便性も提供している。

AWS、Azure、Google Cloudの各クラウドコンピューティングサービスのアカウント数の合計は、22/2期第3四半期末時点で234アカウントとなり、21/2期後半から増加ペースがやや加速している(図表4)。

クラウドライセンス販売の他には、ソフトウェアライセンス販売も行っている。情報漏洩対策など、顧客がクラウド環境を安全に利用するうえで有用なセキュリティ対策などのソフトウェア・サービスの仕入れ販売を行っている。

【 図表 4 】 クラウドライセンスリセールのアカウント数

(アカウント)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 収益・費用構造

クラウドインテグレーションのプロジェクトは自社の営業あるいは大手システムインテグレーターとの協業により受注している。売上高は準備(調査・分析)、計画(設計)、実行(構築・移行)のフェーズごとに認識している。受注金額 20 百万円以上且つ開発期間が 3 カ月以上の大型案件は進行基準で、それ以外は検収基準で計上されており、売上の性格としてはフロー型となる。

MSP 及びクラウドライセンスリセールはサービスの利用量や利用期間に応じて毎月課金するストック型の事業である。

同社売上高に占めるストック売上(MSP とクラウドライセンスリセールの売上高合計)の比率は 20/2 期 60%、21/2 期 55%、22/2 期第 3 四半期累計期間は 68%で推移している。また、21/2 期の販売経路としては同社直販が 69%、テラスカイ経由が 16%、協業パートナー経由が 15%を占めている。

クラウドインテグレーションのプロジェクト件数、MSP の顧客数、クラウドライセンスリセールのアカウント数といった非財務指標を同社は重視している。

費用面では期末に棚卸資産や他勘定に振り替えられる分を控除する前の 21/2 期の売上原価の 51.3%を AWS、Azure、Google Cloud やその他のソフトウェアやサービスのライセンス使用料が中心となる仕入高が占めている。その他では、21.7%が労務費、23.1%が外注費に相当する業務委託費が大きな比率を占めている。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は21/2期売上高の12.3%に相当しているが、販管費の負担は比較的小さい。

> 特色・強み

◆ 有カパブリッククラウドベンダーに対応

AWS、Azure、Google Cloud の上位 3 ベンダーのマルチクラウドサービスに高い技術力で対応できる点が同社の強みである。21 年末時点で AWS の認定資格取得数 133、Microsoft 同 18、Google 同 17、SAP 同 12 となっている。また、同時点の 120 人の従業員のうち 73%をエンジニアが占め、マルチクラウドに対応できるエンジニアを相当数擁している。

短期間で大規模な基幹システムのクラウド移行した実績を持っており、特に SAP システムの移行には強い点も同社の特色となっている。

同社の技術面での優位性を示す例として 18 年 2 月の TIS (3626 東証一部)、同年 8 月のエヌ・ティ・ティ・データ (9613 東証一部) との資本業務提携が挙げられる。両社とも、同社の SAP 基盤技術やパブリッククラウドの先進的な技術、基幹系システムのオンプレミスからクラウドへの移行に関しての業界でトップクラスの技術力と実績を評価しての提携である。

> 事業環境

◆ 拡大するクラウド市場

IT 分野の調査・アドバイザリー会社である Gartner によれば、世界の IaaS のパブリッククラウドサービス市場は 19 年、20 年と 40%前後の成長を示している。また、同社が取り扱う AWS、Azure、Google Cloud は各々市場シェア 1 位、2 位、4 位を占めるとともに、高い成長を遂げている。上位 5 社で約 8 割のシェアを占めており、寡占市場を形成している。

異なるベンダーから提供される複数のクラウド環境を個別に利用している先や利用する複数のクラウドを部分的に統合運用している企業が多いが、最適な運用を目指すマルチクラウドの統合管理へのニーズは高く、同社にとっては好ましい事業環境が続くものと思われる。

> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、設立初年度にあたる 17/2 期からの業績が記載されている(図表 5)。同社は 16 年 3 月に SAP システムの基盤環境をオンプレミスからクラウド環境へ移行するサービスなどの提供を目的に、テラスカイが 66.8%、当時、テラスカイの持分法適用会社であったサーバーワークス(4434 東証一部)が 8.0%、役員・従業員が 25.1%を出資し設立された。

19 年 3 月に同社に成長分野により特化させたいという判断から、AWS クラウド基盤構築や AWS クラウド移行に強みを持つ AWS 事業部がテラスカイから同社に移管された。その後、同社の売上高は急速に拡大している。

【 図表 5 】 業績推移



(注) 1.22/2 期 3Q は第3 四半期累計期間
 2.19 年 3 月にテラスカイから AWS 事業を承継
 (出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 21 年 2 月期

21/2 期は、売上高は前期比 42.9%増の 4,060 百万円、営業利益は同 2.4 倍の 331 百万円、経常利益は同 2.6 倍の 329 百万円となった。

クラウドインテグレーションの売上高はコーセー(4922 東証一部)向けの大規模案件(売上高 661 百万円)があったことやプロジェクト件数が前期比 21.2%増の 452 件となったことから、同 61.3%増の 1,842 百万円となった。MSP の売上高についても期末月顧客数が 20/2 期の 33 社から 49 社へと増加したことにより、同 21.5%増の 400 百万円となり、クラウドライセンスリセルの売上高もアカウント数の増加により同 32.7%増の 1,817 百万円となった。

売上原価は採用増による労務費の増加、及び業容拡大にともなう業務委託費の増加やライセンスの仕入高が増加したことにより前期比 40.5%増となったが、売上原価率は同 1.4%ポイント改善した。販管費は、営業部門の採用が順調であったことによる給料及び手当の増加や本社オフィス移転にともなう備品

などの購入があったが、増収率を下回る同 23.5%増にとどまった。売上原価率並びに販管費率の改善により、営業利益は同 2.4 倍となった。

◆ 22 年 2 月期第 3 四半期累計期間

22/2 期第 3 四半期累計期間の売上高は 3,110 百万円(前年同期比 1.3%増)、営業利益は 176 百万円(同 43.8%減)、経常利益は 173 百万円(同 44.9%減)となった。

サービス別の売上高は、前期に大型案件のあったクラウドインテグレーションは前年同期比 31.0%減の 991 百万円となった。MSP 及びクラウドライセンスリセールは取引先の増加により、各々、同 40.4%増の 403 百万円、同 27.5%増の 1,715 百万円となった。

売上原価は前年同期比 4.6%増となった。販管費は営業部門の採用が順調に進んだことによる人件費の増加やエンジニアを営業部門に異動したことなどから同 20.2%増と大幅に増加した。以上の結果、営業利益及び経常利益は大幅な減益となった。

◆ 22 年 2 月期会社計画

22/2 期の会社計画は、売上高 4,239 百万円(前期比 4.4%増)、営業利益 204 百万円(同 38.4%減)、経常利益 184 百万円(同 44.1%減)、当期純利益 125 百万円(同 49.2%減)と大幅減益を計画している(図表 6)。この計画は 10 月までの実績に 11 月以降の計画を合算したものである。

【 図表 6 】 22 年 2 月期会社計画

	20/2期		21/2期		22/2期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,841	100.0	4,060	100.0	4,239	100.0
クラウドインテグレーション	1,142	40.2	1,842	45.4	1,339	31.6
MSP	329	11.6	400	9.9	542	12.8
クラウドライセンスリセール	1,369	48.2	1,817	44.8	2,357	55.6
売上原価	2,297	80.9	3,227	79.5	3,475	82.0
売上総利益	544	19.1	832	20.5	763	18.0
販売費及び一般管理費	405	14.3	500	12.3	559	13.2
営業利益	138	4.9	331	8.2	204	4.8
営業外収支	-8	-	-1	-	-20	-
経常利益	129	4.5	329	8.1	184	4.3
税引前当期純利益	129	4.5	329	8.1	184	4.3
当期純利益	88	3.1	246	6.1	125	2.9

(注) 20/2 期のサービス別売上高は証券リサーチセンターによる推定値

(出所) 「東京証券取引所マザーズ上場にもなう当社決算情報等について」を基に証券リサーチセンター作成

クラウドインテグレーションの売上高は受注動向を勘案し確度の高い案件を集計した11月以降の見通しを合算して策定している。21/2期に大型案件があった反動で前期比27.3%減の1,339百万円を計画している。

MSP及びクラウドライセンスリセールについてはクラウドインテグレーション案件からの誘導による新規契約や既存顧客からの追加契約、MSPとクラウドライセンスリセールを組み合わせたサービスパッケージで、20年7月より提供を開始したBeeXPlusの拡販などを見込んでいる。MSPの売上高は前期比35.5%増の542百万円、クラウドライセンスリセールの売上高は同29.7%増の2,357百万円を計画している。

売上原価については9月までにエンジニア5名を技術分野から営業を支援する職種に異動したことから、労務費は減少を見込んでいるが(但し、販管費の増加要因となる)、ライセンス利用料や自社開発ソフトウェアのBeeX Service Consoleの減価償却費の計上もあり、前期比7.7%増の3,475百万円を計画している。販管費については上述したエンジニアの異動や営業部門の採用増による人件費の増加などにより同11.8%増の559百万円を見込んでいる。以上から営業利益は同38.4%減の204百万円を計画している。

◆ 成長戦略

同社は、1)基幹システムのクラウド移行支援を進めてゆくこと、2)顧客のDXを実現するプラットフォーム構築、3)セキュリティソリューションの提供、4)中小企業のクラウド化支援を成長への施策として挙げている。基幹システムのクラウド移行支援ならびに顧客のDX支援は従来から行っていることをさらに推し進めてゆくことになる。

セキュリティソリューションの提供としてはコンプライアンス・ガバナンス対策やWebアプリケーションファイアウォール、脆弱性診断などのサードパーティーのソリューションを同社のBeeXPlusへ組み込み提供しているが、デバイスからクラウドまでのセキュリティを順次拡大してゆく方針である。

中小企業のクラウド化支援については、各地域で事業活動を行っているローカル企業と連携して中小企業のクラウド化を支援してゆくことにより、顧客層の裾野を広げMSPとクラウドライセンスリセールの売上拡大につなげてゆく方針である。

> 経営課題/リスク**◆ 人材確保**

クラウドソリューション事業の拡大に向けては、クラウド環境の設計・構築に加えて環境構築後のMSP及びクラウドライセンスリセールサービスのサービスを継続して供給するためのエンジニア、サービスの拡販に向けての営業要員、そして管理部門スタッフの増強が不可欠となる。同社は上場時の調達資金の4分の3程度を採用費及び人件費に充てる方針である。

◆ クラウドインテグレーションにおける外部協力先の確保

同社は必要に応じて、クラウドインテグレーションにおいて複数の外部の協力先に業務を委託している。十分な技術力を持つ外部委託先と安定的な取引関係を保っているが、適切な協力先や技術者数が確保できない場合や委託単価が高騰した場合には納期の遅延や費用の増加により、同社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす点には留意が必要である。

◆ MSPにおける特定の外注先への依存について

同社のMSPサービスにおいてはテラスカイの子会社であるスカイ365へ障害監視などの基本的な定型業務を委託している。同社は自社でも当該業務を一部行っており、今後も自社における運用代行機能を拡大することにより適正な外注比率を維持する方針であるものの、テラスカイ並びにスカイ365の経営方針の変更などにより、スカイ365との取引関係の継続が困難になった場合、同社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼすことには留意が必要である。

◆ 配当政策

同社は、財務体質の強化と事業拡大に向けての資金に充当するため、配当を創業以来実施していない。当面の間は成長などに向け内部留保の充実を図る方針である。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2020/2		2021/2		2022/2 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,841	100.0	4,060	100.0	3,110	100.0
売上原価	2,297	80.9	3,227	79.5	2,530	81.4
売上総利益	544	19.1	832	20.5	579	18.6
販売費及び一般管理費	405	14.3	500	12.3	402	12.9
営業利益	138	4.9	331	8.2	176	5.7
営業外収益	0	-	1	-	0	-
営業外費用	8	-	3	-	4	-
経常利益	129	4.5	329	4.0	173	5.6
税引前当期(四半期)純利益	129	4.5	329	8.1	173	5.6
当期(四半期)純利益	88	3.1	246	6.1	118	3.8

貸借対照表	2020/2		2021/2		2022/2 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,359	90.5	1,696	87.4	1,932	87.7
現金及び預金	451	30.0	502	25.9	732	33.2
売上債権	641	42.7	773	39.8	705	32.0
棚卸資産	28	1.9	73	3.8	81	3.7
固定資産	141	9.4	244	12.6	270	12.3
有形固定資産	10	0.7	61	3.1	54	2.5
無形固定資産	40	2.7	66	3.4	99	4.5
投資その他の資産	90	6.0	116	6.0	116	5.3
総資産	1,501	100.0	1,940	100.0	2,203	100.0
流動負債	1,018	67.8	1,209	62.3	1,355	61.5
買入債務	304	20.3	323	16.6	425	19.3
短期借入金	300	20.0	400	20.6	400	18.2
固定負債	-	-	2	0.1	0	0.0
純資産	482	32.1	729	37.6	848	38.5
自己資本	482	32.1	729	4.0	848	38.5

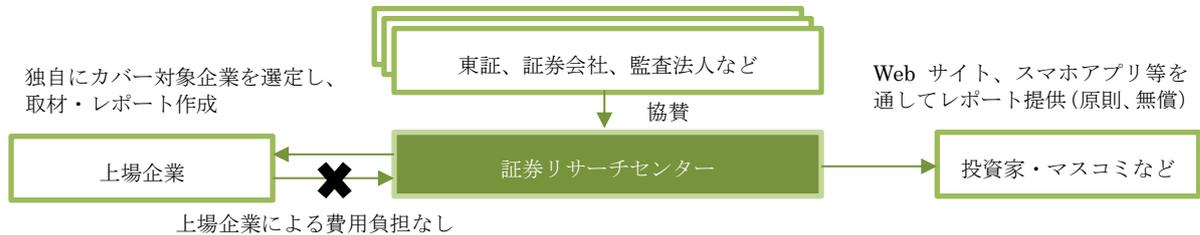
キャッシュ・フロー計算書	2020/2	2021/2
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	33	58
減価償却費	10	24
投資キャッシュ・フロー	-116	-107
財務キャッシュ・フロー	297	100
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	214	51
現金及び現金同等物の期末残高	451	502

(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
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。