

ホリスティック企業レポート

eWeLL

5038 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2022年9月20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 20220916

訪問看護専用の電子カルテサービスの企画・開発・販売を主として展開 電子カルテサービス導入顧客数の拡大及び顧客単価向上による成長を目指す

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

【 5038 eWeLL 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)
2020/12	790	49.2	201	-	203	-	184	-	29.3	25.9	0.0
2021/12	1,192	50.8	401	99.9	403	98.4	340	84.1	54.0	79.8	0.0
2022/12 予	1,512	26.8	562	39.9	522	29.7	352	3.5	52.8	-	0.0

(注) 1. 単体ベース
2. 2022/12期の予想は会社予想
3. 普通株式について、2022年6月15日に付で1:15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 商い出来ず(2022年9月16日)	本店所在地 大阪府大阪市	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 6,939,500株	設立年月日 2012年6月11日	大和証券
時価総額 -	代表者 中野 剛人	【監査人】
上場初値 商い出来ず(2022年9月16日)	従業員数 64人(2022年6月末)	太陽有限責任監査法人
公募・売出価格 1,700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 事業年度末日から3カ月以内	

> 事業内容

注1) 地域の訪問看護ステーションから、看護師や理学療法士・作業療法士等が病気や障害を持った人が生活する場所に訪問し、医療的ケアを提供すること

注2) 医師が記録する診療記録(カルテ)を電子化し、保存・管理するシステムのこと

注3) Business Process Outsourcingの略称。企業活動における業務プロセスの一部を専門業者に外部委託すること

◆ 訪問看護専用の電子カルテサービスの開発・販売を主として展開

eWeLL(以下、同社)は、訪問看護^{注1}ステーション向けに「訪問看護専用電子カルテ^{注2}サービスiBow」を主な提供サービスとした訪問看護ステーション向けサービス事業を展開している。

同社は訪問看護ステーション向けサービス事業の単一セグメントだが、サービスの内容により「クラウドサービス」と「BPO^{注3}サービス」、「その他」の3つに区分されている。22/12期第2四半期累計期間(以下、上期)における売上構成比は、「クラウドサービス」が93.8%、「BPOサービス」が5.2%、「その他」が1.0%である(図表1)。

【 図表 1 】 サービス別売上構成

サービスカテゴリ	2021/12期			2022/12期 第2四半期累計期間	
	売上高 (千円)	構成比 (%)	前期比 (%)	売上高 (千円)	構成比 (%)
クラウドサービス	1,137,754	95.4	49.0	693,750	93.8
BPOサービス	37,041	3.1	56.8	38,772	5.2
その他	17,996	1.5	395.8	7,241	1.0
合計	1,192,791	100.0	50.8	739,764	100.0

(注) 端数処理のため合計と一致しない
(出所) 届出目録見書より証券リサーチセンター作成

◆ クラウドサービス

注4) 保険者に請求する診療報酬明細書のこと

同社は主に訪問看護ステーションに対して、訪問看護専用電子カルテサービスである「iBow」や保険請求を行う機能を有する訪問看護専用レセプト^{注4}システム「iBow レセプト」、訪問看護専用勤怠管理システム「iBow KINTAI」を提供している。22/12 期上期における売上構成比は、「iBow」が 93.8%、「iBow レセプト」が 6.2%、「iBow KINTAI」が 0.0%である。

(1) 訪問看護専用電子カルテサービス「iBow」

訪問看護ステーションで働く看護師等(看護師等に含まれるのは、看護師、保健士、助産師、理学療法士、作業療法士、言語聴覚士)は、在宅療養中の患者宅に訪問しケアを実施する度に記録書類(カルテ)を作成する義務がある。同社が聖路加国際大学(東京都中央区)と共同で21年4月に実施したアンケート調査によると、45.7%の訪問看護ステーションは紙のカルテを使用しており、35.3%が患者宅等において手書きで記録した内容に基づきパソコンでカルテを作成している。患者宅等でタブレットやスマートフォンでカルテを作成しているのは訪問看護ステーションの19.0%に留まる。

「iBow」は看護師等が患者宅で記録書類の作成、過去のカルテ等の確認が簡単にできる訪問看護ステーションに特化した電子カルテサービスである。訪問看護ステーションは「iBow」を利用することで、訪問看護業務を効率化し、看護師等が安心・安全に在宅看護ケアに集中できるようにし、看護師等1人当たりの利用者宅への訪問件数を増やす事ができる。同社によると「iBow」を導入することで、看護師等1人当たりの訪問看護可能件数を3件/日から6件/日へ増やす事ができるとしている。

料金は基本料金と従量料金で構成される。基本料金は18,000円/月である。従量課金は看護師等の訪問件数1件当たり100円である。契約期間は原則として2年以上である。

「iBow」の契約ステーション数は、19年3月末の769件から22年6月末には1,977件へ増加している。同社によると、「iBow」の契約ステーションの規模別の構成比は、国内の看護ステーションの規模別の構成比と同様の傾向があり、利用者数50人未満の小規模ステーションの割合が高いようである。地域については、日本全国の看護ステーションで利用されている。

顧客獲得の経路は、顧客からの問い合わせがほとんどである。同社の顧客のほとんどが電子カルテを初めて導入する看護ステーションである。ほとんどの看護ステーションではレセプトシステムが導入されており、数年に一度入替が行われる。そのレセプトシステムの入替の際に、一部の看護ステーションが業務効率化やガバナンス向上等の観点からカルテの電子化を検討する。

訪問看護ステーションが電子カルテの導入を検討する際は、数社の電子カルテ事業者に問合せ、提案を受け、比較検討する。同社は看護ステーションカルテとしての実績の多さなどから選択肢の一つに入る事が多い様である。同社では、顧客からの問合せを受けたあと、同社のインサイドセールスが顧客に提案を行い、契約締結に繋げている。

(2) 訪問看護専用レセプトシステム「iBow レセプト」

「iBow レセプト」は「iBow」と連携されており、患者宅に訪問し看護を実施した記録を看護師等が「iBow」で作成することで、レセプトの作成が自動的に行われる。

レセプト請求の諸元となる訪問看護記録から請求が自動で作成されることで、不正請求や誤った請求等を抑制することができ、訪問介護ステーションのガバナンス強化に繋がる。また、訪問看護ステーションは看護師等の医療従事者が管理運営しているため、事務手続きのレセプト作成に自信が無い管理者も多く、そういった人でも「iBow」に正しく情報を入力しておくことで、レセプト請求が容易にできる。

課金形態は、基本料金は無く、従量課金のみである。従量課金の最低利用料金は7,000円/月である。契約期間は単月または年間契約である。

同社は21年4月に「iBow レセプト」をリリースし、22年6月末時点で「iBow」を契約しているステーションの約8割が「iBow レセプト」を導入している。

(3) 訪問看護専用勤怠管理システム「iBow KINTAI」

訪問看護ステーションで働く看護師等の就業環境は、一般的な企業とは異なり、就業時間中の中抜けやシフト制の勤務、夜間や休日に患者や患家、主治医からの緊急連絡が入る体制を取るためのオンコール当番^{注5}といった特殊なものがある。また常勤換算^{注6}と言われる訪問看護ステーション特有の計算、管理、定められたフォーマットでの書類の作成が必要である。

「iBow KINTAI」は、スマートフォン、タブレット、パソコンのどのような機器でも、また、出先や自宅等、どこからでも打刻ができ、GPSで位置情報も取得する事が可能なため、直行直帰やテレワークにも有効である。

同社は「iBow KINTAI」を原則、無償で提供している。同社は「iBow」の契約ステーション数の拡大に向けて、同社の顧客で無い訪問看護ステーションへも「iBow KINTAI」を無償で提供している。

注5) 訪問看護ステーションの多くは、利用者の急変等に備えて24時間体制を取っている。オンコールとは、こうした緊急の呼び出しや訪問に備えて待機すること

注6) 1ヵ月を基本として、非常勤職員の勤務時間をすべて足し、常勤職員が勤務したとして何人になるか計算すること

◆ BPO サービス

同社は、BPO サービスとして、「iBow 事務管理代行サービス」を提供している。「iBow 事務管理代行サービス」では、訪問看護ステーションにおけるレセプト業務(保健医療機関や利用者への請求データの作成業務)を同社が代行して対応する。医療・介護保険情報の登録や、医師からの指示書情報の登録を代行すること、また請求諸元となる電子カルテ情報の確認等を同社が行う事で、顧客は人的リソースを訪問看護業務に振り向けることが可能になる。

BPO サービスの対価としては、顧客の総売上(保険、自己負担分、自費)の一定割合(顧客の総売上の5%程度、最低利用料金100,000円/月)を顧客より受け取っている。契約期間は原則1年である。

同社は21年1月より「iBow 事務管理代行サービス」を本格的に提供開始し、21年12月末時点における契約ステーション数は34である。同社によると、介護保険や医療保険に精通した事務員が退職した際に後任者がなかなか見つからないステーション、保険制度等の知識が少ない看護師がレセプト業務に対応しており、負荷が大きいステーションが「iBow 事務管理代行サービス」を利用する機会が多い様である。

◆ その他

その他には、「iBow」導入時の研修に関連する収入や顧客が「iBow」導入に合わせてタブレット端末を導入する際に通信キャリアから受け取る代理店インセンティブが含まれている。

◆ サービスの組織体制

22年6月末時点で64名の同社の従業員の配置は、営業・Webマーケティング・カスタマーサクセスが約3割、カスタマーサポートが約2割、事務代行為約2割、プロダクトの企画・開発が約1割、その他管理部門が約1割である。同社はシステム開発の大部分を外部に委託している。

> 特色・強み

◆ 訪問看護向け電子カルテというニッチ市場における高シェア

22年3月末時点における看護ステーションの「iBow」導入率は13.2%である。同社が21年4月に実施したアンケート調査から、訪問看護ステーションにおける電子カルテの導入率は54.3%、スマートフォンやタブレット端末から入力できるモバイル型の電子カルテの導入率は19.0%であり、訪問看護ステーション向け電子カルテ市場における「iBow」のシェアは約24%、モバイル型におけるシェアは約72%と試算される。同社の高い市場シェアの要因として、訪問看護ステーションに特化したUI^{注7}/UX^{注8}開発力、カスタマーサービスの質の高さが挙げられる。

同社は訪問看護の現場で働く看護師等の意見を聴取し、訪問看護業務に特

注7) User Interfaceの略称。Webサイト等を利用する際の情報の表示形式や操作性のこと

注8) User Experienceの略称。Webサイト等を利用して得られる体験、また、その心地よさや充足感等の概念

化した電子カルテサービスを開発している。一方、顧客先で「iBow」と比較検討されることが多いエス・エム・エス(2175 東証プライム)の「カイポケ」やカナミックネットワーク(3939 東証プライム)の「カナミッククラウド」は、それぞれ介護事業者向けのワンストップ業務支援ツール、訪問看護を含む在宅医療と介護の連携支援システムであり、カルテ作成に関する機能は「iBow」の方が使い勝手が良いと評価されることが多いようである。

エス・エム・エスやカナミックネットワークは訪問看護ステーションと比較して施設数の多い介護施設向けを主なターゲット顧客として、標準化された機能開発を重視しているため、施設数の少ない訪問看護向けに機能をカスタマイズするインセンティブは低いと同社は分析している。

訪問看護ステーションのスタッフは介護保険制度や医療保険制度の改正などに対応する必要があるが、同社では、契約ステーション向けに制度改正への対応に関する動画配信を行うことや、顧客から問い合わせを受けた際は専門知識を持つカスタマーサポートが丁寧に対応することで顧客満足を高めている。

注9) 既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合を四半期ごとに平均した月次解約率

訪問看護に特化した UI/UX やカスタマーサービスの質の高さは解約率の低さにも寄与しており、「iBow」の21/12期の月次平均解約率^{注9)}は0.09%と低水準にある。同社によると解約理由の約6割が、訪問看護ステーションの閉鎖であり、約3割が他社製品への入替のようである。

注10) 各年度の第4四半期における平均月間売上高を「iBow」の第4四半期における月末平均稼働ステーションで除して算出

同社は顧客単価の向上にも注力している。1ステーション当たりの月額平均単価^{注10)}は19/12期の55.6千円から20/12期の59.9千円へ上昇し、21/12期には69.0千円へと上昇している。主に顧客の訪問件数の増加に伴う「iBow」の従量課金の増加及び、「iBow レセプト」や「iBow 事務管理代行サービス」のクロスセルによるものである。

> 事業環境

◆ 訪問看護ステーション向け電子カルテ市場の動向

訪問看護ステーション向け電子カルテの市場規模に関する統計データは無いが、その市場規模は訪問看護ステーション数や電子カルテの導入率に連動する。

訪問看護ステーション数は、一般社団法人全国訪問看護協会が22年6月に公表した「令和4年度 訪問看護ステーション数 調査結果」によると、10年の5,731から、在宅療養を規模する患者の増加や医療費抑制に向けた入院期間の短期化等によって22年の14,304まで年率7.9%で増加した。訪問看護ステーション市場は、看護師等の移動コストや参入障壁の低さから多数の小規模事業者が存在する市場構造となっている。上場している訪問看護事業者であるセントケア・ホールディングス(2374 東証プライム)や Recovery International(9214 東証グロース)であっても、訪問看護ステーション数は各々

108、17 であり、シェアは各々0.8%、0.1%に留まる。

訪問看護ステーションにおける電子カルテの導入率は、同社が聖路加国際大学と21年4月に実施した訪問看護ステーション全数に対する調査によると55.3%に留まる。同社によると不正請求の防止などガバナンスへの問題意識から訪問看護ステーションの中でも、看護師等の在籍人数が多いステーションや医療法人が運営母体のステーションでは導入率が高いようである。

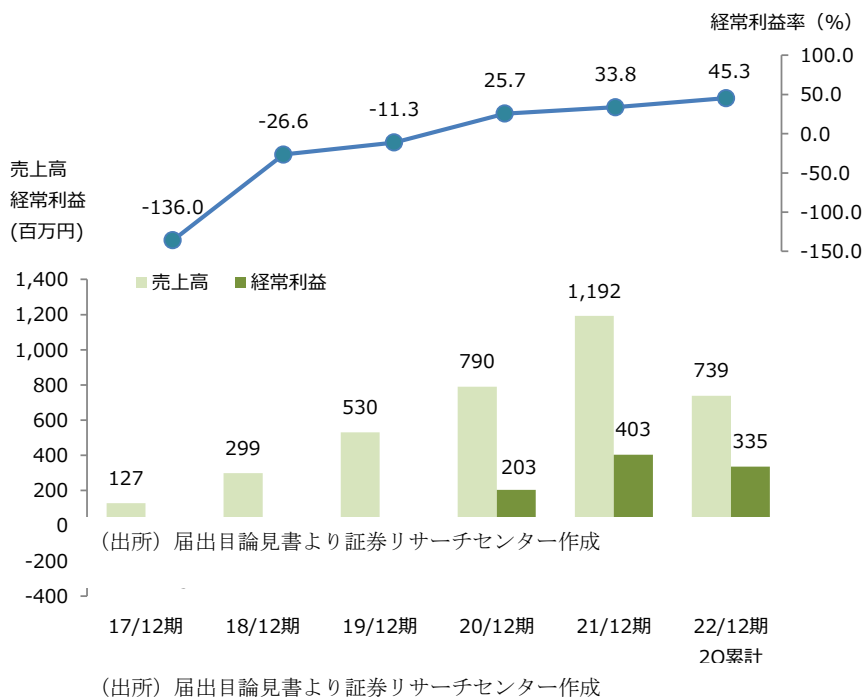
> 業績

◆ 過去の業績

届出目論見書には、17/12 期以降の同社の単体業績が記載されている(図表2)。売上高は17/12期の127百万円から、「iBow」の契約ステーション数及び、顧客の患者宅への訪問件数の増加に伴う顧客単価の上昇によって、21/12期の1,192百万円まで増加した。

19/12期までは経常損失を計上していたが、増収効果によって20/12期に黒字化し経常利益率は25.7%となった。その後、21/12期には33.8%まで改善した。

【 図表 2 】 業績推移



◆ 22年12月期会社計画

22/12期の会社計画は、売上高1,512百万円(前期比26.8%増)、営業利益562百万円(同39.9%増)、経常利益522百万円(同29.7%増)、当期純利益352百万円(同3.5%増)である。同社の22/12期計画は、22年1月から3月

までの実績に4月以降の予測値を加算したものである。

売上高は、「iBow」の契約ステーション数が増加することでクラウドサービスの売上高が前期比24.4%増の1,415百万円となること、「iBow 事務管理代行サービス」の新規案件の受注によってBPOサービスの売上高が同138.4%増の88百万円となることから、全体では同26.8%増の1,512百万円を計画している。

売上原価は主に、労務費と外注費で構成されており、21/12期において労務費は売上原価の59.7%、外注費は28.4%を占めた。契約ステーション数の拡大やクラウドサービスの機能開発に伴う人員数の増加や昇給によって労務費は前期比34.0%増の185百万円を計画している。主にクラウドサービスに係るサーバー賃料やシステム保守・外注費で構成される外注費は、22年4月より「iBow」のリプレースを進める事や新機能サービスの追加によって保守・外注費が増加する事などで同80.9%増の119百万円を計画しており、売上原価は同58.2%増の366百万円、売上総利益は同19.2%増の1,146百万円を計画している。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、主に人件費、広告宣伝費、支払報酬料、地代家賃で構成されており、人件費が販管費の約5割、広告宣伝費および支払報酬料が各々約1割を占めている。人件費は管理部門の強化などにより人員が増加する一方で、前期に計上した業績賞与を今期計上しないこと等により、前期比14.6%減の305百万円を計画している。広告宣伝費はWeb広告費用の増額などによって、同50.3%増の51百万円を計画している。以上から、販管費は同4.4%増の584百万円、営業利益は同39.9%増の562百万円を計画している。営業利益率は同3.5%ポイント改善の37.2%を計画している。

営業外損益が40百万円のマイナスとなるのは、支払利息及び上場関連費用の計上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

注11) 介護給付費を国民健康保険団体連合会へ請求する際に必要なデータを、インターネット回線経由で送信すること

同社は、1)「iBow」の契約ステーション数の拡大及びアップセル・クロスセルによる顧客単価の向上、2)在宅治験支援の展開、3)医療データを活用したビジネスの展開を中長期の成長戦略としている。

注12) 保険証等の情報を簡易に取り込む機能。電子カルテの利用にあたって必要となる保険証等のシステム登録の手間を低減する

「iBow」の契約ステーション数の拡大及びアップセル・クロスセルによる顧客単価の引き上げについては、引き続きプル型で「iBow」の新規契約を獲得することに加えて、「iBow」の有料オプション機能を拡大してゆく方針である。同社は「iBow」の有料オプション機能として、介護伝送機能^{注11}及び画像認識機能^{注12}を22年10月にリリースする予定である。

注13) Contract Research

Organizationの略称。製薬企業等の依頼により、医薬品・医療機器等の臨床開発及び臨床試験に係る業務を受託または労働者派遣等で支援する外部機関

在宅治験支援については、訪問看護師が在宅治験業務を正確かつ効率的に行うためのシステムとして「iBow 治験システム」を提供してゆきたいとしている。同社は21/12期において、「iBow 治験システム」のベータ版の開発に取り組み、22/12期においてもCRO^{注13}企業とテストを進めている。

医療データを活用したビジネスの展開については、「iBow」に蓄積された在宅療養データや訪問看護ステーションごとの業務量や業務内容のデータ等を活用したビジネスを検討してゆきたいとしている。

同社は、成長戦略の実現に向けて、「iBow」の付帯機能の開発や借入金の返済に調達資金を充当していく考えである。

＜経営課題/リスク

◆ 他社との競合について

現在、国内で介護・医療分野におけるクラウドサービス事業を展開する競合企業が複数存在しており、今後の市場拡大に伴い新規参入を検討する企業が増加する可能性がある。新規参入等により競争が激化した場合には、同社の事業及び業績に重要な影響を与える可能性がある。

◆ 人材育成・確保について

同社は、今後想定される事業拡大や新規事業の展開で成長を続けるために不可欠な要素の一つが、優秀な人材の確保と考えている。21/12期における同社の離職率は21%(期初人員52名のうち期中における離職者数11名の割合)と高い状況にある。同社が求める人材が十分に確保できなかった場合や人材育成が円滑に進まない場合、また各部門において中心的役割を担う特定の従業員が社外に流出した場合、内部管理体制や業務執行体制が有効に機能せず、同社の事業及び業績に重要な影響を与える可能性がある。

◆ 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、財務体質の強化と事業展開を優先し、創業以来無配としている。現時点においては配当実施の可能性及びその時期などについては未定としている。

【 図表 3 】 財務諸表

損益計算書	2020/12		2021/12		2022/12 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	790	100.0	1,192	100.0	739	100.0
売上原価	141	17.8	231	19.4	155	21.0
売上総利益	649	82.2	961	80.6	584	79.0
販売費及び一般管理費	447	56.6	559	46.9	247	33.4
営業利益	201	25.5	401	33.7	337	45.6
営業外収益	2	-	4	-	3	-
営業外費用	1	-	3	-	4	-
経常利益	203	25.7	403	33.8	335	45.3
税引前当期(四半期)純利益	202	25.7	403	33.8	335	45.3
当期(四半期)純利益	184	23.4	340	28.5	230	31.2

貸借対照表	2020/12		2021/12		2022/12 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	491	80.4	867	81.7	1,064	86.4
現金及び預金	326	53.5	617	58.1	775	62.9
売上債権	159	26.0	241	22.7	277	22.6
固定資産	119	19.6	194	18.3	167	13.6
有形固定資産	18	3.1	20	1.9	28	2.3
無形固定資産	29	4.9	81	7.7	91	7.4
投資その他の資産	71	11.6	92	8.7	48	3.9
総資産	610	100.0	1,061	100.0	1,232	100.0
流動負債	266	43.6	381	35.9	255	20.7
買入債務	5	0.9	6	0.6	9	0.8
1年内返済予定の長期借入金	44	7.3	4	0.4	4	0.4
固定負債	180	29.6	176	16.6	173	14.1
長期借入金	180	29.6	176	16.6	173	14.1
純資産	163	26.8	504	47.5	803	65.2
自己資本	163	26.7	503	47.5	803	65.2

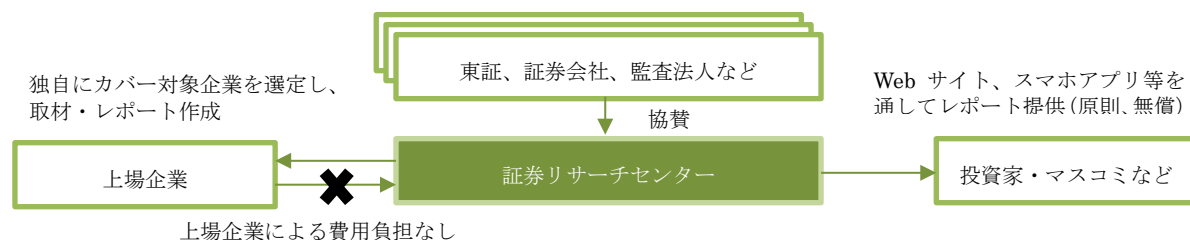
キャッシュ・フロー計算書	2020/12		2021/12		2022/12 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	195		408		145	
減価償却費	6		12		13	
投資キャッシュ・フロー	-15		-73		-53	
財務キャッシュ・フロー	-4		-44		66	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	175		290		158	
現金及び現金同等物の期末残高	326		617		775	

(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
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

S M B C 日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
エイチ・エス証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社 S B I 証券
いちよし証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社 I C M G
三優監査法人
宝印刷株式会社

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。