

ホリスティック企業レポート

シンコー

SHINKO

7120 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート
2023年3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 20230323

医療機器等の保守サービス、ICT 機器の設定・設置、エンジニアの派遣業務を展開
技術サポートのテクニカルセンター拡充と医療機器修理の全国展開で成長目指す

アナリスト:鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【7120 SHINKO 業種:卸売業】

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)
2021/3	12,684	-5.0	474	-	477	-24.9	236	-43.8	50.2	389.2	5.0
2022/3	13,886	9.5	605	27.6	612	28.3	423	79.2	247.1	577.8	5.0
2023/3 予	15,090	8.7	653	7.9	661	8.0	422	-0.2	246.0	-	70.0

(注) 1. 単体ベース、2023/3期は会社予想
2. 2023/3期予想EPSは、公募増資(80千株)を含めた予定期中平均株式数で算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	2,031円(2023年3月23日)	本店所在地 東京都台東区
発行済株式総数	1,794,000株	設立年月日 2014年5月16日
時価総額	3,644百万円	代表者 福留 泰威
上場初値	2,250円(2023年3月22日)	従業員数 804人(2022年12月)
公募・売出価格	2,200円	事業年度 4月1日~翌年3月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 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】 太陽有限責任監査法人

> 事業内容

(注1) Information and Communication Technology の略。情報通信技術

◆ 医療機器等の保守、ICT 機器の設定・設置、エンジニア派遣を行う

SHINKO(以下、同社)は、病院、クリニックや調剤薬局向けの医療機器を中心とした保守サービス事業、ICT^{※1}機器の設定、設置等のソリューション事業、エンジニアの派遣を中心とする人材サービス事業を行っている。

22/3期のセグメント別売上高では、保守サービス事業が31.4%、ソリューション事業が52.8%、人材サービス事業が15.8%を占めた(図表1)。

【図表1】売上内訳

	21/3期		22/3期		23/3期3Q累計	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
保守サービス事業	4,017	31.7	4,358	31.4	3,394	31.7
ソリューション事業	6,545	51.6	7,331	52.8	5,689	53.1
人材サービス事業	2,121	16.7	2,195	15.8	1,637	15.3
合計	12,684	100.0	13,886	100.0	10,721	100.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 保守サービス事業

保守サービス事業では、システムのサポート、機器の保守、コールセンター、ヘルプデスクサービスを提供している。主力業務は、PHCホールディングス(6523 東証プライム)傘下のPHCが製造する病院、クリニック向けレセプトコンピュータや電子カルテシステム、調剤薬局向け電子薬歴システム等の保守業務である。約35,000件の保守契約を締結し、全国60カ所超の拠点

(支店・営業所)と技術支援を行う東京のテクニカルセンターが連携し、24時間365日、顧客先に出向くオンサイト保守サービスを提供している。

PHC製のレセプトコンピュータと電子カルテシステムの保守の契約形態は、同社がクリニック等の顧客と直接保守契約を結ぶハードウェア保守契約と、PHCが顧客とハードウェア機器契約を結び、同社が顧客に保守サービスを提供し、PHCからハードウェア保守料を受け取るシステムサポート契約の2つがある。

現在、PHCはシステムサポート契約への移行を進めており、機器のリプレースのタイミングでシステムサポート契約への変更を行っている。このため契約当たりの売上高は減少傾向にあるが、ハードウェア保守契約では補修部品をPHCから有償で調達する必要があるが、システムサポート契約ではPHCから無償で提供を受けるため利益面への影響は殆どない。一方で従来、保守契約を結ばないで故障の都度対応していた顧客ともシステムサポート契約を結ぶようになったため、保守契約件数は増加傾向にある。

22/3期の保守サービス事業の売上高の70.5%は、PHC及びPHC製品を使用するクリニックや調剤薬局向けであった。PHC製のレセプトコンピュータ、電子カルテシステム、電子薬歴システム等の保守サービスについてはほぼ全てを同社が扱っている。また、PHC製以外の医療機器やIT機器等の保守業務も行っている。

コールセンターやヘルプデスク業務、機器の稼働状況をリモートでチェックする遠隔監視業務については、東京のテクニカルセンターで対応し、22年12月現在、53社から業務を受託している。

東京都、大阪府、宮城県、北海道、福岡県では専任技術者を配置し、画像診断装置や心電図モニター等の医療機器の修理業務を行っている。

◆ ソリューション事業

ソリューション事業では、サーバやPC、ネットワーク機器等のICT機器を中心とするシステムの設計・構築、機器の販売・設定、設置工事、全国レベルでの設置・導入に際しての展開管理等を行っている。主要顧客としては日本電気(6701東証プライム)、KDDI(9433東証プライム)、調剤薬局のDX(デジタルトランスフォーメーション)を進めるカケハシ(東京都中央区)等がある。同社はこれらの企業が受注した案件に対して機器の選定・販売、機器の設定やソフトウェアのインストールを行うキッティングサービス、顧客への機器の設置等を行っている。

本社の管理の下、全国の拠点を通じて設置サービスを提供しており、東京都八王子市にはキッティングを行い全国に配送するキッティングセンターを

有している。また、全国の13支店には営業担当者を置き、地元の官公庁や企業からのソリューション案件の獲得を行っている。

◆ 人材サービス事業

人材サービス事業では、IT機器の保守、点検、修理を行うカスタマーエンジニア(以下、CE)や、ネットワークの設計・構築、派遣先企業の営業サポートを行うシステムエンジニア(以下、SE)の派遣業務を行っている。22/3期末の派遣人員総数は262名で、18/3期末の212名から拡大してきた。

主要派遣先である日本電気の完全子会社であるNECフィールドディングには、22年12月時点で140名を超えるCEを派遣している。KDDIグループ向けには同時点で60名超のSEを派遣しているほか、15名以上が業務委託契約により顧客向けのシステムの提案・見積作成業務等を行っている。

◆ 主要販売先

22/3期の主要顧客向け売上高構成比は、PHCが14.0%、KDDIが10.5%、NECフィールドディングが8.1%で3社合計では32.6%であった(図表2)。PHC向けは保守サービス事業、KDDI向けはソリューション事業と人材サービス事業、NECフィールドディング向けは人材サービス事業が太宗を占めている。

上記の主要顧客向け売上高構成比は、これら3社向けの直接売上高に基づくものであり、保守サービス事業ではPHC製品を利用する顧客向け保守サービス契約の売上高があること、KDDIでは本体以外のグループ会社への売上高があることを考慮すると、これら3社に関連する実質的な売上高構成比は40%を超えると推定される。

【図表2】主要販売先

	22/3期	
	金額 (百万円)	割合 (%)
PHC	1,942	14.0
KDDI	1,454	10.5
NECフィールドディング	1,131	8.1

(注)割合は総売上高に対する比率
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ 保守サービス事業と人材サービス事業による安定的な収益の確保

売上高の半分弱を占める保守サービス事業と人材サービス事業は、年間の保守契約や人材派遣契約に基づくストック型の売上が中心であり、安定的な収益の確保が可能となっている。

> 事業環境

(注2) Robotic Process Automationの略。PCで行っている事務作業を自動化できるソフトウェアロボット技術

◆ 3事業間での送客等のシナジー効果の発揮

同社には700名超のエンジニアがおり、多くのエンジニアはCEとSE双方のスキルを有している。保守担当エンジニアや派遣エンジニアが顧客の課題や需要を把握してソリューション事業や保守サービス事業の売上につなげたり、ソリューション事業の顧客に保守サービス事業を提供したりする等、3事業間の送客によるシナジー効果が発揮されている。

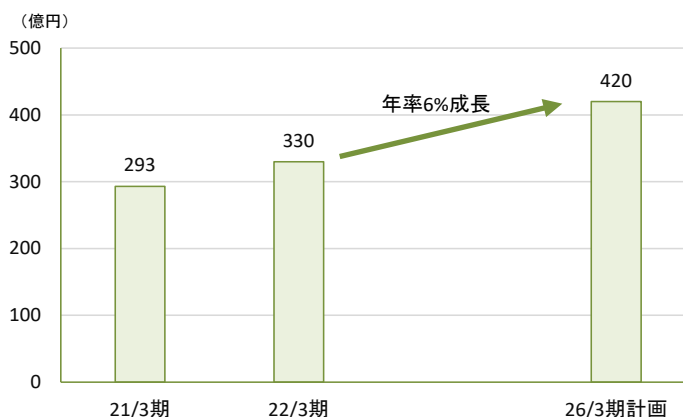
◆ 拡大する国内IT市場

IDC Japanが23年1月に発表した「国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年商規模別予測アップデート、2022年～2026年」によれば、21年の国内IT市場は、前年比5.2%増の19兆3,167億円に達した。22年には同4.6%増の20兆2,137億円、23年には同5.7%増の21兆3,716億円となり、26年には21年から年率4.4%で成長し、23兆9,843億円に達すると予測している。22年の市場拡大は、通信インフラの増強、デジタル化を目的としたRPA^{注2}の活用、セキュリティツールへの需要、従来のオンプレミス環境からクラウド環境への移行等が牽引するとしている。

◆ 安定成長が見込まれるPHCホールディングスのメディコム事業

PHC製のレセプトコンピュータや電子カルテシステム、電子薬歴システム等の医療機器は、PHCホールディングスのメディコム事業で取り扱っている。メディコム事業の22/3期売上高は前期比12.6%増の330億円だった。PHCホールディングスの中期経営計画によれば、電子カルテの普及率上昇、医療DXの進展等により26/3期の売上高は420億円と、22/3期から年率6%の成長が見込まれている。

【図表3】PHCホールディングスのメディコム事業売上高



(出所)PHCホールディングス決算説明資料、中期経営計画より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

PHC製のレセプトコンピュータや電子カルテシステムはクリニック向けに強みを持つ。PHC製のレセプトコンピュータや電子カルテシステム、電子薬歴

システム等の保守サービスは、殆どを同社が担当しており、この分野における競合企業はない。

ソリューション事業や人材サービス事業においても、大口顧客からの受注が多く、コンペ等による競合は少ない。

> 業績

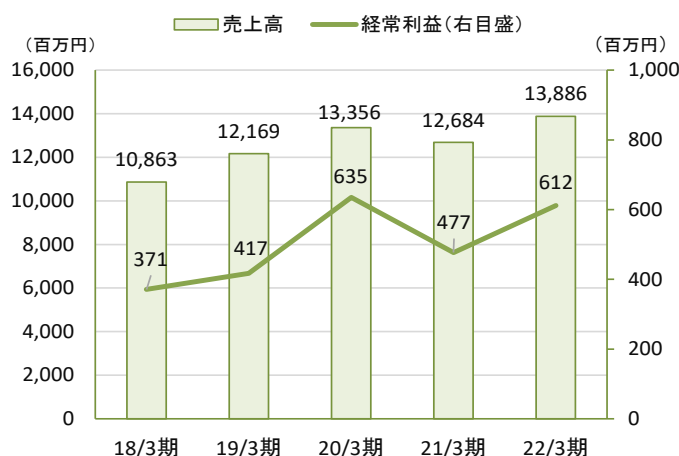
◆ 過去の業績推移

同社の前身企業は、1953年7月に新興製作所(岩手県花巻市)が製造していた欧文印刷電信機「テレプリンター」の保守を目的に100%子会社として設立された。70年代からレセプトコンピュータ「メディコム」の保守業務やNECフィールドインテグ向けにビジネスパソコンやモデム等の保守業務を開始し、保守サービスを中心に事業を拡大した。

同社の設立は14年5月であるが、これは新興製作所から同社の前身企業株式の買収要請があり、福留泰蔵社長を始めとする当時の経営陣が受け皿会社を設立し、プライベートエクイティ・ファンドの出資を受け、マネジメントバイアウトにより前身企業の株式100%を取得し、吸収合併したことによる。

同社は過去5期分の業績を開示している(図表4)。20/3期は前期比9.8%増収、同52.3%経常増益と好業績だったが、これはWindows7のサポート終了に伴う特需や19年10月の消費税増税前の駆け込み需要があったためである。それらの反動減により21/3期は同5.0%減収、同24.9%経常減益となった。

【図表4】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

◆ 22年3月期の業績

22/3期の業績は、売上高13,886百万円(前期比9.5%増)、営業利益605百万円(同27.6%増)、経常利益612百万円(同28.3%増)、当期純利益423百万円(79.2%増)であった。

保守サービス事業は、売上高 4,358 百万円(前期比 8.5%増)、セグメント利益 568 百万円(同 14.3%減)となった。主力のPHC製品の保守は、ハードウェア保守契約からシステムサポート契約への移行に伴う減収要因があったが、PHCの販売会社PHCメディコムから中部エリアと山口県のハード保守事業を譲り受けたため増収となった。セグメント利益はハード保守事業の譲受に伴い浜松営業所、三重営業所、山口営業所を新設し間接費が増加したこと等により減益となった。

ソリューション事業は、売上高 7,331 百万円(前期比 12.0%増)、セグメント利益 687 百万円(同 43.4%増)となった。新型コロナウイルス感染症に関連する補助金を利用した機器の導入増加等があり、好業績となった。

人材サービス事業は、売上高 2,195 百万円(前期比 3.5%増)、セグメント利益 361 百万円(同 22.0%増)となった。既存派遣先からの増員要請による派遣人員の増加が業績を牽引した。

当期純利益の増益率が 79.2%と高かったのは、事業譲受に伴う 25 名の社員受け入れを含め、採用増加による税制優遇措置を受けたためである。

【 図表 5 】 セグメント情報

	21/3期		22/3期		前期比 (%)
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	
<売上高>					
保守サービス事業	4,017	31.7	4,358	31.4	8.5
ソリューション事業	6,545	51.6	7,331	52.8	12.0
人材サービス事業	2,121	16.7	2,195	15.8	3.5
合計	12,684	100.0	13,886	100.0	9.5
<セグメント利益>					
保守サービス事業	663	16.5	568	13.0	-14.3
ソリューション事業	479	7.3	687	9.4	43.4
人材サービス事業	296	14.0	361	16.4	22.0
調整額	-965		-1,012		
営業利益	474	3.7	605	4.4	27.6

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 23 年 3 月期の会社計画

同社の 23/3 期計画は、売上高 15,090 百万円(前期比 8.7%増)、営業利益 653 百万円(同 7.9%増)、経常利益 661 百万円(同 8.0%増)、当期純利益 422 百万円(同 0.2%減)である(図表 6)。22 年 4 月から 12 月までの実績に、23 年 1 月以降の見通しを加えた計画となっている。1 株当たり配当金は、年間配当性向 30%程度を目標とする配当政策に基づき、70 円を計画している。

【 図表 6 】 23 年 3 月期の会社計画

	22/3期		23/3期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	13,886	100.0	15,090	100.0	8.7
保守サービス事業	4,358	31.4	4,515	29.9	3.6
ソリューション事業	7,331	52.8	8,391	55.6	14.5
人材サービス事業	2,195	15.8	2,183	14.5	-0.5
売上原価	10,568	76.1	11,596	76.8	9.7
売上総利益	3,318	23.9	3,494	23.2	5.3
販売費及び一般管理費	2,712	19.5	2,841	18.8	4.8
営業利益	605	4.4	653	4.3	7.9
営業外収支	7	-	8	-	-
経常利益	612	4.4	661	4.4	8.0
当期純利益	423	3.0	422	2.8	-0.2

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない

(出所)「東京証券取引所スタンダード市場への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

保守サービス事業の売上高は4,515百万円(前期比3.6%増)を見込んでいる。PHCのメディコム事業製品の保守は、ハードウェア保守契約からシステムサポート契約への切替による減収要因が継続するが、一方で、故障の際に都度対応していた顧客のシステムサポート契約への移行により契約件数は拡大している。ソリューション事業で機器を設置した顧客からの保守契約の受注も拡大している。

ソリューション事業の売上高は、8,391百万円(前期比14.5%増)を見込んでいる。IT機器ではクラウド化に伴いタブレット端末等の需要及びそのキitting作業が増加している。加えて、厚生労働省が推進する、保険医療機関、保険薬局で、マイナンバーカードを顔認証機能付カードリーダーで読み込み、保険資格の確認等を行うオンライン資格確認が23年4月から原則義務化されることに伴うカードリーダー端末の導入が拡大している。

人材サービス事業の売上高は2,183百万円(前期比0.5%減)を見込んでいる。エンジニアに対する派遣要請は増加し、派遣単価も増加傾向にあるが、転職による退職者が例年以上に増加しているため、売上高は微減収の予想となっている。

売上原価の主要項目は労務費、商品仕入費、外注費である。労務費は定期昇給と賞与支給を勘案して4,144百万円(前期比2.1%増)の計画である。商品仕入費は、サーバやPC、ネットワーク機器等の仕入費用であり、オンライン資格確認機器の導入作業やキitting依頼の増加に伴う仕入機器の増加、円安等による製品の値上がりを考慮して5,151百万円(同24.2%増)

を見込んでいる。外注費は保守サービス事業での保守機材提供に伴う部品管理費とソリューション事業での工事案件での協力会社への外注費用からなる。部品管理費はPHC製品の保守サービスを始め、部品が無償支給となる契約が増えたことから524百万円(同18.0%減)を計画している。協力会社への外注費用はオンライン資格確認機器の導入作業増加に伴い1,775百万円(同3.3%増)を見込んでいる。これらの結果、売上原価は11,596百万円(同9.7%増)、売上総利益は3,494百万円(同5.3%増)を見込んでいる。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は人件費、交通費、不動産賃借料、社外役員費である。人件費は人員計画に基づき、定期昇給と賞与支給を織り込み1,023百万円(前期比4.2%減)を見込んでいる。交通費は前期に比べ活動量が増えることを想定し、337百万円(同8.5%増)を、不動産賃借料は、本社の賃料改定時にフリーレント期間が設定されたため、487百万円(同1.8%減)を見込んでいる。社外役員費はIPO関連の費用増加を織り込み163百万円(同10.0%増)の計画である。これらから、販管費は2,841百万円(同4.8%増)、営業利益は653百万円(同7.9%増)を見込んでいる。

営業外収益ではメディコム保守契約のシステムサポート契約への移行に伴う保守契約解約益6百万円、営業外費用では支払利息30万円を見込み、経常利益は661百万円(前期比8.0%増)を見込んでいる。特別損益は見込んでおらず、当期純利益は422百万円(同0.2%減)の計画である。当期純利益で微減益を見込んでいるのは、前期にあった人員採用増加に伴う税制優遇措置がなくなるためである。

◆ 成長戦略

同社は成長戦略として、テクニカルセンターの拡充・強化による保守サービス事業でのサービス分野や顧客の拡大、医療機器修理業の全国展開を挙げている。

テクニカルセンターは、全国の拠点の保守人員に対する技術的なサポートを行っており、これにより現場の保守業務の効率化や扱い品目の拡大を支えている。今後はテクニカルセンターの機能強化により、5G ネットワーク構築、クラウドシステム基盤構築、ロボットがコンテナの出入庫を行う次世代ロボットストレージシステム(自動倉庫)等の新たな保守サービス需要に対応する考えである。新規上場に伴う調達資金のうち96百万円を投じて24/3期にテクニカルセンターを移転・増床し、IT技術の蓄積と活用、運用監視やヘルプデスク業務の体制を拡充する計画である。

医療機器修理業では、各拠点に責任技術者を設置することで、全国展開を図る考えである。

> 経営課題/リスク

◆ 人材の確保と育成

IT 技術者への需要拡大を背景に、技術者の転職が活発化している。IT 人材の派遣需要は強いものの、同社がこうした需要に対応する人材の確保・育成ができない場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 特定取引先への依存度の高さ

同社の主要顧客であるPHC、KDDI、NECフィールドディング向けの売上高は、PHC製品利用顧客向け売上高やKDDIのグループ企業向けも含めると売上高の40%超になると推計される。これらの企業とは長年の取引実績がありノウハウの蓄積もあるが、何らかの理由によりこれら企業との取引が減少したりなくなったりする場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2021/3		2022/3		2023/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	12,684	100.0	13,886	100.0	10,721	100.0
売上原価	9,602	75.7	10,568	76.1	8,159	76.1
売上総利益	3,081	24.3	3,318	23.9	2,561	23.9
販売費及び一般管理費	2,606	20.5	2,712	19.5	2,048	19.1
営業利益	474	3.7	605	4.4	513	4.8
営業外収益	10	-	8	-	9	-
営業外費用	7	-	1	-	2	-
経常利益	477	3.8	612	4.4	520	4.9
税引前当期(四半期)純利益	416	3.3	611	4.4	520	4.9
当期(四半期)純利益	236	1.9	423	3.0	332	3.1

貸借対照表	2021/3		2022/3		2023/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	4,413	79.9	4,444	80.5	4,643	81.3
現金及び預金	937	17.0	920	16.7	836	14.6
売上債権	2,768	50.1	2,875	52.1	2,318	40.6
棚卸資産	194	3.5	249	4.5	1,126	19.7
固定資産	1,107	20.1	1,077	19.5	1,067	18.7
有形固定資産	125	2.3	117	2.1	136	2.4
無形固定資産	158	2.9	130	2.4	108	1.9
投資その他の資産	823	14.9	828	15.0	821	14.4
総資産	5,520	100.0	5,522	100.0	5,710	100.0
流動負債	3,018	54.7	3,121	56.5	2,954	51.7
買入債務	988	17.9	1,360	24.6	1,336	23.4
短期借入金	400	7.2	-	-	-	-
固定負債	1,389	25.2	1,409	25.5	1,441	25.2
純資産	1,112	20.1	990	17.9	1,314	23.0
自己資本	1,112	20.1	990	17.9	1,314	23.0

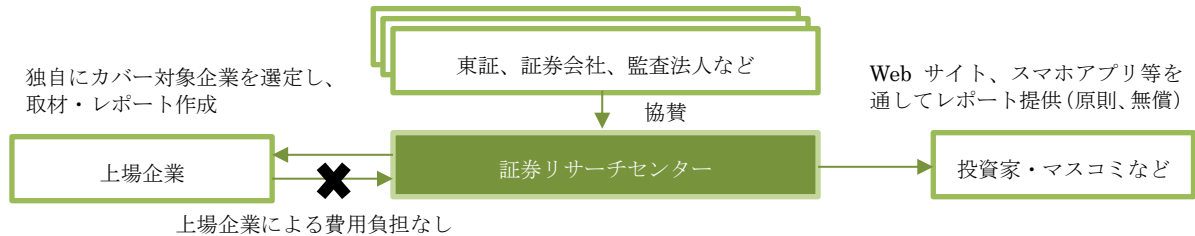
キャッシュ・フロー計算書	2021/3	2022/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-290	978
減価償却費	49	67
投資キャッシュ・フロー	-173	-35
財務キャッシュ・フロー	227	-959
配当金の支払額	-159	-159
現金及び現金同等物の増減額	-235	-16
現金及び現金同等物の期末残高	937	920

(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
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
いちよし証券株式会社
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
J トラストグローバル証券株式会社
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。