

ホリスティック企業レポート

ラ ボ ロ エーアイ
Laboro. A I

5586 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2023年8月1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 202300731

**顧客企業の成長戦略や事業課題に対応するカスタム AI を開発
AI 活用の先進事例への取組と蓄積したノウハウ活用により収益拡大を目指す**

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

【 5586 Laboro.AI 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)
2021/9	656	72.2	83	-	84	18.3	60	13.2	5.3	17.8	0.0
2022/9	733	11.7	-55	-	-55	-	-39	-	-3.3	83.1	0.0
2023/9 予	1,346	83.6	172	-	160	-	111	-	7.9	-	0.0

(注) 1. 単体ベース、2023/9期は会社予想
2. 2023/9期予想EPSは、公募株式数(1,759.8千株)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 1,375円 (2023年7月31日)	本店所在地 東京都中央区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 15,837,628株	設立年月日 2016年4月1日	S M B C日興証券
時価総額 21,777百万円	代表者 椎橋 徹夫	【監査人】
上場初値 1,195円 (2023年7月31日)	従業員数 51人 (2023年5月)	有限責任大有監査法人
公募・売出価格 580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カ月以内	

> 事業内容

◆ 顧客企業の成長戦略や事業課題に対応するカスタム AI を開発

Laboro.AI(以下、同社)は、「すべての産業の新たな姿をつくる。」「テクノロジーとビジネスを、つなぐ。」をミッションに、顧客企業の成長戦略や事業課題に対応する AI 導入・事業変革のコンサルティングと、オーダーメイドの AI 開発を行うカスタム AI サービスを提供している。

同社ではカスタム AI サービスを、主に顧客企業の成長や構造転換に直結する新規製品・サービスの創出やビジネスモデルの変革等に関連する AI テーマ(同社では「バリューアップ型 AI テーマ」と定義)を対象に提供している。

◆ 事業モデル

カスタム AI サービスでは、最先端の機械学習技術を応用して AI ソリューション設計とコンサルティングを行う同社の「ソリューションデザイナー」と機械学習エンジニアが協働し、顧客企業のメンバーとプロジェクトチームを組み、事業変革の企画構想、AI ソリューションの要件定義から開発・PoC^{注1}、導入・実装、継続的な再学習・チューニングまでを一気通貫で提供している。

(注1) Proof of Concept の略。サービスやプロダクトの実効性を検証する取組

ソリューションデザイナーと機械学習エンジニアは合わせて約 40 名の体制となっている。ソリューションデザイナーは、コンサルティングファームでのコンサルタント経験者、システムインテグレータでの IT システムの開発経験者、データサイエンティスト等の専門経験を積んだ人材が多く、理数系のバックグラウンドを持つ人材も多い。

AI システムの開発や PoC は同社のサーバ等の設備で行うことが多く、AI シ

システムの実装は、顧客のサーバ等の設備に行われる。一部のプロジェクトでは AI システムの運用をストック型の課金で行っているが、収益の太宗は、カスタム AI プロジェクトからのフロー型収益となっている。

顧客企業との契約は、成果物の納入を伴う成果完成型準委任契約となることが多く、プロジェクトに従事するソリューションデザイナー、機械学習エンジニアの体制に応じた報酬を収益として進行基準に基づき計上している。費用としてはソリューションデザイナーと機械学習エンジニアの件費が大きいですが、プロジェクトに従事している部分は売上原価に、それ以外の部分は販売費及び一般管理費(以下、販管費)に計上される。

新製品・新サービスの開発等では、プロジェクトは数年の長期に亘るものがあるが、3~6 カ月程度の期間でフェーズを区切って契約を行い、売上代金の回収を行っている。

◆ バリュー・マイニング事業とバリュー・ディストリビューション事業

同社の事業は、カスタム AI ソリューション事業の単一セグメントであるが、カスタム AI 提供の形態として「バリュー・マイニング事業(以下、VM 事業)」と「バリュー・ディストリビューション事業(以下、VD 事業)の 2 つを展開している。売上構成比では VM 事業が約 8 割、VD 事業が約 2 割となっている。

VM 事業では、先例のない AI テーマに関して一からソリューションを構築する形で AI 開発・コンサルティングを行う。VD 事業では、先行事例で蓄積されたノウハウや技術プラットフォーム等の資産を利用し、効率的・スピーディな形で AI 開発・コンサルティングを行う。VD 事業においても顧客ごとのカスタム AI の開発・提供となる。

蓄積されたノウハウとしては、特定用途向けの各種ソリューションがある(図表 1)。ソリューションは、主要な AI アルゴリズムやシステムアーキテクチャの設計、技術検証や事業検証を行うために参照可能なプログラムソースコードや開発及びコンサルティングの方法論をまとめたものである。

技術プラットフォームとしては、ハードウェア一体型基盤と AI 開発フレームワークがある。ハードウェア一体型基盤としては、カスタム AI 搭載カメラソリューションの「L-Vision」がある。これはカメラに顧客毎の AI 開発・導入内容に応じたソフトウェアを開発し搭載するものである。AI 開発フレームワークは、繰り返し使う基礎機能やプログラムソースコードの基本テンプレートを一つにまとめ、開発者を支援するツール・開発環境として整備したもので、現時点では、オープンソースの深層強化学習フレームワークとして「Border」を提供している。

【 図表 1 】 各ソリューションの概要

ソリューション	概要
『強化学習による組合せ最適化』	「組合せ最適化問題」を強化学習技術を使って解決
『強化学習による振動制御』	建設物や精密機器製造機械等の揺れへの対策として、強化学習を用いたAIが振動を制御
『ビジネス潜在ニーズ探索』	自然言語処理を用いて、企業の研究開発成果の販売先や提供先、協業先を探索・発見
『不良・異常検出』	ディープラーニングの画像認識アルゴリズムが、画像から特定の不良品や異常箇所を検出し、検査・点検業務を効率化
『安全管理』	動画画像から特定の対象物や行動・シーンを認識し、検出内容に即した注意喚起や安全監視を実現
『物体カウント』	学習データ作成の負荷を低減し、画像や映像から人や物体の個数を効率的にカウント
『文章分類・タグ付け』	大量のドキュメントをAIが分類・タグ付けし、内容把握や文章評価が簡単に
『マッチング』	人と職、それぞれの情報の関係性をAIが学習。ニューラルネットワークが最適なマッチングを実現
『類似画像検索』	画像をディープラーニングで解析。キーワード検索や色合いだけでは探し出せなかった類似画像を見つけ出す

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

VM 事業から VD 事業への展開事例としては、大林組(1802 東証プライム)と開発した強化学習 AI による建物の揺れ制御技術を、半導体製造装置の揺れ制御に応用したケース等が挙げられる。

◆ 主要販売先

主要販売先は、業種、AI 適用事例とも多岐に亘っている(図表 2)。味の素(2802 東証プライム)向け売上は、「勝ち飯®AI」アプリの開発に関するものである。味の素がトップアスリートの支援で得たノウハウを活かし、食事によるパフォーマンス向上を目指す一般のアスリート向けに、入力したデータからパーソナライズされた献立提案を行うアプリである。ソニーセミコンダクタソリューションズ(神奈川県厚木市)と SCREEN アドバンスドシステムソリューションズ(京都市上京区)向け売上は、半導体製造に関連するプロジェクトである。エン・ジャパン(4849 東証プライム)向け売上は、人材のマッチングに関するプロジェクトである。

【 図表 2 】 主要販売先

	21/9期		22/9期		23/9期2Q累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
エン・ジャパン	-	-	98	13.4	136	21.4
SCREENアドバンスドシステムソリューションズ	-	-	178	24.4	127	20.0
味の素	288	44.0	88	12.0	-	-
ソニーセミコンダクタソリューションズ	99	15.2	-	-	-	-

(注)1.割合は売上高に対する比率
 2.販売実績が 10%未満の相手先については記載を省略
 (出所)届出目論見書

> **特色・強み**

◆ **AI 活用イノベーションプロジェクトに強みを持つ**

同社は、ソリューションデザイナーと機械学習エンジニアが協働し、新製品・新サービス開発や事業構造の抜本的な改革等のイノベーションを進める企業に対するカスタム AI を開発・提供に強みを持っている。この点で、事業の効率化を進めるための各種 AI サービスを SaaS 形態で提供する企業とは異なる戦略を取っている。

重点産業分野としては、「研究開発型産業分野」と「社会基盤・生活者産業分野」の2つを挙げている。研究開発型産業分野とは、半導体、産業機械、材料、化学、ライフサイエンス等を指し、同社ではこれらの分野の企業と、AI を用いて研究開発から事業化までのプロセスの変革を通じて革新的な新製品の開発を目指す取り組みを行っている

社会基盤・生活者産業分野とは、消費財、流通・小売、交通・都市インフラ、メディア、金融、エンターテインメント等の消費者・生活者に直接製品・サービスを提供したり、社会インフラを担う分野を指す。同社はこれら分野で AI を用いた新たなデジタルサービスの開発や、顧客との 1 to 1 コミュニケーションの活性化、AI による交通運行や都市管理の最適化等に取り組んでいる。

◆ **顧客企業との強固なつながり**

新製品・新サービスの開発等は顧客企業にとって機密性が高く、同社と顧客企業との長期的な信頼関係が重要になる。この観点から、SCREEN ホールディングス(7735 東証プライム)グループのように、同社に出資を行うケースもある。

新規顧客は、企業とのネットワークを持つ提携企業(同社ではアンバサダーと呼称)からリード顧客の紹介を受け、ソリューションデザイナーが顧客の経営トップ層に対して提案を行って獲得するケースが多い。また、博報堂(東京都港区)と資本業務提携を結び、博報堂の顧客に対して同社が AI ソリューションを提供する形での共同事業も行っている。

> **事業環境**

◆ **拡大する国内 AI ビジネス市場とバリューアップ型 AI 投資の拡大余地**

富士キメラ総研の「2022 人工知能ビジネス総調査」(22 年 8 月)によれば、22 年度の AI ビジネスの国内市場は、前年度比 13.2%増の 1 兆 3,139 億円と見込まれている。デジタルトランスフォーメーション(DX)への投資が伸び、PoC 段階から稼働や運用、保守までの PDCA サイクルを実現する企業が増える等、AI の導入の本格化が市場拡大の背景としている。23 年度以降は、アプリケーション機能の高度化や特定業務に特化したシステム活用への投資が増えること等を背景に、22 年度から年率 8.5%で成長し 27 年度には 1 兆 9,787 億円になると予測している。

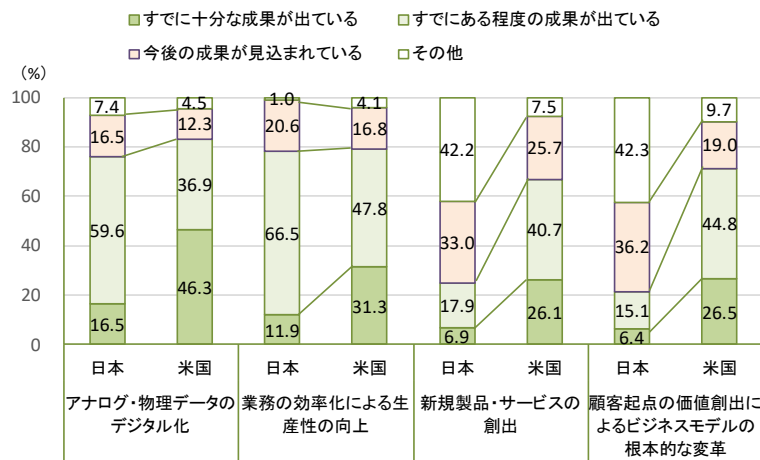
日本情報システム・ユーザー協会の「企業 IT 動向調査報告書 2023」(23 年

3月)によれば、企業に対するIT予算配分のアンケート調査に基づく、22年度には対象企業の平均で「現行ビジネスの維持・運営」のためのランザビジネス予算が76.1%、「ビジネスの新しい施策展開」のためのバリューアップ予算が23.9%となっている。3年後の目標ではランザビジネス予算が67.0%、バリューアップ予算が33.0%とされ、バリューアップ予算の比率上昇が見込まれている。

情報処理推進機構の「DX白書2023」(23年2月)によれば、日米企業にDX取組領域ごとの成果状況のアンケート調査の結果、「アナログ・物理データのデジタル化」、「業務の効率化による生産性の向上」の領域では、「すでに十分な成果が出ている」と「すでにある程度の成果が出ている」を合わせた比率は、日米とも80%弱に達し、大きな差はみられない。一方、「新規製品・サービスの創出」、「顧客起点の価値創出によるビジネスモデルの根本的な変革」の領域では、日本企業が20%強に留まっているのに対し、米国企業では70%強に達する等、成果面で大きな差が見られる(図表3)。

これらの調査結果から、同社では国内でのバリューアップ型AI投資の拡大余地は大きいと見ている。

【図表3】DXの取組内容と成果



(注)1.日本(n=218)、米国(n=268)
 2.その他は「まだ見通しはわからない」「取組んでいない」の合計
 (出所)情報処理推進機構「DX白書2023」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

バリューアップ型AIテーマの分野には、AIシステムの受託開発やSaaS型のAIサービスを提供する企業、戦略コンサルティングファーム等が取り組みを進めているが、全社的な経営戦略の策定とそれに基づくカスタムAIシステムの開発の双方の機能を備えている企業は少ないと同社では見ている。

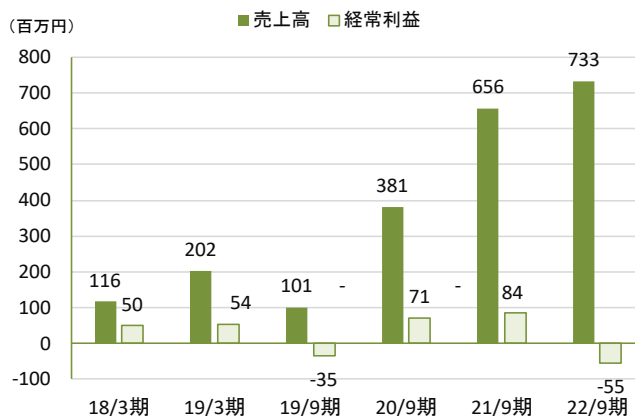
AI システムの受託開発や SaaS 型 AI サービスを行っている企業としては、ABEJA(5574 東証グロース)、グリッド(5582 東証グロース)、JDSC(4418 東証グロース)、エクサウィザーズ(4259 東証グロース)、PKSHA Technology(3993 東証スタンダード)等がある。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は過去 6 期分の業績を開示している(19/9 期は決算期変更に伴い 6 か月決算、図表 4)。売上高は順調に拡大してきたが、経常利益は先行的な人員採用による人件費の増加や、マーケティングや資本業務提携に伴う費用等により一進一退で推移してきた。

【 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 9 月期の業績

22/9 期の業績は、売上高 733 百万円(前期比 11.7%増)、営業損失 55 百万円(前期は 83 百万円の利益)、経常損失 55 百万円(同 84 百万円の利益)、当期純損失 39 百万円(同 60 百万円の利益)であった。

売上高は、新規顧客の獲得が 15 件あったものの、既存顧客からの売上高が前期比 32.9%減となったため、同 11.7%増に留まった。従業員数が 21/9 期末の 31 名から 22/9 期末には 40 名に増加した一方で、売上高の伸びが低かったことや、広告宣伝費、資本業務提携に伴う費用増加等があり、営業損失は 55 百万円となった。

◆ 23 年 9 月期第 2 四半期累計期間の業績

23/9 期第 2 四半期累計期間の業績は、売上高 637 百万円、営業利益 101 百万円、経常利益 101 百万円、四半期純利益 69 百万円であった。新規顧客獲得件数は 5 件である。後述する 23/9 期の通期会社計画に対する進捗率は、売上高が 47.3%、営業利益が 58.7%、経常利益が 63.1%、四半期純

利益が 62.2%となっている。

営業利益の進捗率が高いのは、売上高が期初計画を上回ったためである。経常利益の進捗率が高いのは、第 3 四半期に上場に伴う株式交付費等の費用を見込んでいるためである。

◆ 23 年 9 月期の会社計画

同社の 23/9 期計画は、売上高 1,346 百万円(前期比 83.6%増)、営業利益 172 百万円(前期は 55 百万円の損失)、経常利益 160 百万円(同 55 百万円の損失)、当期純利益 111 百万円(同 39 百万円の損失)である(図表 5)。同計画は期初に策定されたものである。

【 図表 5 】 23 年 9 月期の会社計画

	22/9期		23/9期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	733	100.0	1,346	100.0	83.6
売上原価	217	29.6	397	29.5	82.9
売上総利益	515	70.3	949	70.5	84.3
販売費及び一般管理費	570	77.8	777	57.7	36.3
営業利益	-55	-	172	12.8	-
営業外収支	0	-	-12	-	-
経常利益	-55	-	160	11.9	-
当期純利益	-39	-	111	8.2	-

(注)端数処理の関係で合計と一致しない
 (出所)「東京証券取引所グロース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

売上高は、既存顧客については、過年度の継続率を基礎として算定するとともに、開始されているプロジェクトのフェーズを勘案し、月次ベースで積み上げている。新規顧客の獲得件数は 10 件を見込んでいる。

売上原価の主要項目は労務費と外部委託費であるが、売上高の増加に合う 397 百万円(前期比 82.9%増)を見込んでいる。この結果、売上総利益は 949 百万円(同 84.3%増)の計画である。

販管費の主要項目は人件費、採用費、広告宣伝費、新規顧客からのプロジェクト受託に伴うアンバサダーへの紹介手数料等である。売上高の増加に伴ないプロジェクト従事者の稼働率が上がり、人件費のうち販管費に配分される人件費の比率が低くなることや、前期にあった資本提携に伴う費用がなくなることも等もあり、販管費は 777 百万円(前期比 36.3%増)を見込み、営業利益は 172 百万円の計画である。

営業外費用で上場に伴う株式交付費等で 11 百万円を見込み、経常利益

は 160 百万円の計画である。特別損益は見込んでおらず、当期純利益は 111 百万円の計画となっている。

> 経営課題/リスク

◆ 成長戦略

同社は今後の戦略として、ターゲットとする研究開発型産業や社会基盤・生活者産業の企業に対し、新製品・新サービスの創出や事業構造の抜本改革を進めるためのカスタム AI サービスの提供を行う VM 事業を進めると同時に、蓄積したノウハウを活用した VD 事業を加速させることによる、業績の拡大を目指している。

◆ 人材の採用と育成

同社の強みはソリューションデザイナーと機械学習エンジニアの協働により、企業のバリューアップ型の AI テーマに対応したカスタム AI を開発する点にある。このため、今後の成長のためには、ソリューションデザイナーと機械学習エンジニアの双方の人材をバランス良く採用し育成する必要がある。これら人材の採用と育成が想定通りに進まない場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ AI 関連技術の技術革新について

同社が取り組む AI ソリューションの分野では、新たなツールやアルゴリズムの開発等、技術革新が急速に進んでいる。同社がこうした技術革新に対応できない場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 配当政策

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題としているが、同社は設立後間もなく、成長過程にあるとの認識から、内部留保の充実を図り、将来の事業展開及び経営体質強化のための投資に充当することが株主への最大の利益還元につながると考えている。このため、現時点では配当実施の可能性及び実施時期は未定としている。

◆ 流通株式比率について

同社の新規上場時の流通株式比率は 30.0%と試算される。同社が上場する東京証券取引所グロース市場の上場維持基準を満たすには、流通株式比率が 25%以上である必要がある。事業年度末の状況に基づいて上場維持基準の審査が行われるが、何らかの理由でこれらの基準を下回った場合、その後 1 年以内に上場維持基準に適合しない場合には、上場廃止基準に該当する点には留意が必要である。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2021/9		2022/9		2023/9 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	656	100.0	733	100.0	637	100.0
売上原価	185	28.2	217	29.6	213	34.6x
売上総利益	471	71.8	515	70.3	423	66.4
販売費及び一般管理費	388	59.1	570	77.8	321	50.4
営業利益	83	12.7	-55	-	101	15.9
営業外収益	1	-	0	-	0	-
営業外費用	0	-	0	-	0	-
経常利益	84	12.8	-55	-	101	15.9
税引前当期(四半期)純利益	84	12.8	-55	-	101	15.9
当期(四半期)純利益	60	9.1	-39	-	69	10.8

貸借対照表	2021/9		2022/9		2023/9 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	382	92.5	1,229	93.2	1,387	94.4
現金及び預金	214	51.8	965	73.2	928	63.1
売上債権	159	38.5	245	18.6	452	30.7
棚卸資産	-	-	-	-	-	-
固定資産	31	7.5	90	6.8	82	5.6
有形固定資産	15	3.6	43	3.3	50	3.4
無形固定資産	-	-	-	-	-	-
投資その他の資産	15	3.6	46	3.5	31	2.1
総資産	413	100.0	1,319	100.0	1,470	100.0
流動負債	142	34.4	98	7.4	184	12.5
買入債務	13	3.1	7	0.5	25	1.7
1年内返済予定の長期借入金	12	2.9	10	0.8	10	0.7
固定負債	62	15.0	51	3.9	46	3.1
長期借入金	62	15.0	51	3.9	46	3.1
純資産	208	50.4	1,169	88.6	1,238	84.2
自己資本	208	50.4	1,169	88.6	1,238	84.2

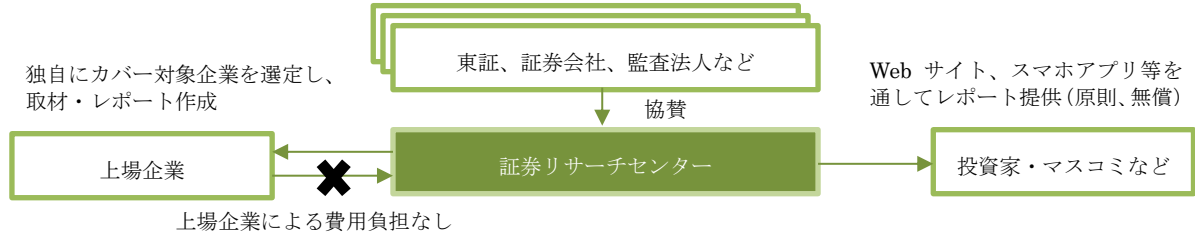
キャッシュ・フロー計算書	2021/9		2022/9		2023/9 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	57		-182		-17	
減価償却費	7		11		7	
投資キャッシュ・フロー	-14		-54		-15	
財務キャッシュ・フロー	37		987		-5	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	80		751		-37	
現金及び現金同等物の期末残高	214		965		928	

(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

SMB 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SBI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ICMG
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。