

ホリスティック企業レポート ドリーム・アーツ 4811 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2023年10月31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 20231030

大企業向けにノーコード開発ツール SmartDB®等の SaaS プロダクトを提供
SmartDB®の拡販と戦略パートナーの拡大で成長目指す

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

【 4811 ドリーム・アーツ 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)
2021/12	2,938	-	-16	-	-24	-	10	-	3.0	194.5	0.0
2022/12	3,670	24.9	187	-	181	-	127	12.7x	34.8	233.8	0.0
2023/12 予	4,250	15.8	418	2.2x	406	2.2x	287	2.3x	77.5	-	0.0

(注) 1. 連結ベース、純利益は親会社株主に帰属する当期純利益、2023/12期は会社予想
2. 2023年5月31日付で1:200の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正
3. 2023/12期予想EPSは、公募株式数(220千株)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 2,440円 (2023年10月30日)	本店所在地 東京都渋谷区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 4,054,600株	設立年月日 1996年12月2日	みずほ証券
時価総額 9,893百万円	代表者 山本 孝昭	【監査人】
上場初値 3,005円 (2023年10月27日)	従業員数 264人 (2023年8月)	有限責任監査法人トーマツ
公募・売出価格 2,660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	

> 事業内容

(注 1)アプリケーション開発でプログラミング言語によるソースコードを必要とせず、ソースコードをビジュアル化したパーツを配置することで開発ができるツールを利用した開発

(注 2) Software as a Service の略。クラウド上に構築されたソフトウェアをインターネット経由で利用するサービス

◆ 大企業向けにノーコード開発ツール等の SaaS プロダクトを提供

ドリーム・アーツ(以下、同社)グループは、同社と中国の子会社である夢創
情報(大連)有限公司からなり、ノーコード開発^{※1} ツールを始めとする大企業
向け SaaS^{※2} プロダクトの提供を主要業務としている。中国子会社は、同
社製品の開発・テスト・サポート業務を行っている。

同社グループの事業は、SaaS プロダクトの月額利用料からなるクラウド事業、
オンプレミス型パッケージソフトウェアのライセンス料とメンテナンス料からなる
オンプレミス事業、及びこれらの2事業に関するシステム開発・改修、導入
支援等のサービス提供を行うプロフェッショナルサービス事業の3つのセグ
メントからなる(図表1)。

【 図表 1 】 売上内訳

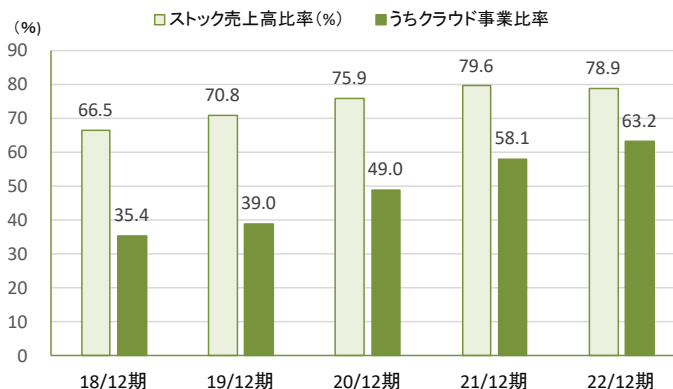
	21/12期		22/12期		23/12期第2四半期累計	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
クラウド事業	1,706	58.1	2,319	63.2	1,475	67.0
オンプレミス事業	655	22.3	598	16.3	325	14.8
プロフェッショナルサービス事業	576	19.6	752	20.5	401	18.2
合計	2,938	100.0	3,670	100.0	2,202	100.0

(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

収益形態は、クラウド事業とオンプレミス事業のパッケージソフトウェアのメン
テナンス料がストック売上高、オンプレミス事業のパッケージソフトウェアのラ

イセンス料とプロフェッショナルサービス事業がスポット売上高となっている。近年は、SaaS プロダクトの売上増加に伴い、ストック売上高比率が上昇している(図表 2)。

【 図表 2 】 ストック売上高比率



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ クラウド事業

クラウド事業の売上高は、幅広い業界で利用されるホリゾンタル SaaS と、特定の業界で利用されるバーティカル SaaS、及び特定顧客向け開発運用一体型クラウドサービスの DCR(DX Custom Resolution)の月額利用料からなる。

ホリゾンタル SaaS プロダクトとしては、ノーコード開発ツールの SmartDB[®](スマート・デービー)、社内ポータル構築ツールの InsuiteX[®](インスイート・エックス)がある。バーティカル SaaS プロダクトとしては、チェーンストア向け情報共有ツールの Shop(ショップ)らん[®]がある。

(1)ホリゾンタル SaaS

① SmartDB[®]

同社の主力 SaaS プロダクトである SmartDB[®]は、プログラミングが不要で、事業部門の非 IT 人材がドラッグ&ドロップ等の直感的な操作と簡易な設定により、様々な業務アプリケーションの開発を行えるノーコード開発ツールである。ホリゾンタル SaaS 売上高の約 8 割を占めている。

データを入力するインターフェイスの「入力フォーム」、入力データの承認・意思決定プロセスの「ワークフロー」、データの蓄積と活用を行う「データベース」の 3 つの機能を組み合わせて業務アプリケーションをプログラミングすることなく開発することができる。加えて、複数のプロセスにまたがる業務やデータを結合して一元的に管理するためのダイナミックブランチ機能や、詳細な閲覧権限の設定等によるセキュリティ管理機能、他社の SaaS プロダクト

(注 3) Application Programming Interface の略。ソフトウェア同士が情報をやり取りする際に使用するインターフェイスの仕様

(注 4) Enterprise Resource Planning の略。統合基幹業務システム

や外部システムとの API^{註3} 連携等の他のシステムとの連携機能も提供している。

これらの機能により、データベースやワークフロー等の標準的なアプリケーションから、従来はシステムインテグレーターによるカスタム開発が中心だった ERP^{註4} とのデータ連携が必要な周辺システムや生産管理・在庫管理等の基幹業務を支えるサブシステムまで、幅広い領域で利用できる開発ツールになっている。

料金体系は、利用ユーザー数に応じたユーザーライセンス、データベース数に応じたバインダーライセンス。他社 SaaS との連携や API 利用等の追加機能を利用するためのオプションライセンスからなる。月額利用料金はユーザー数 200 人、データベース数 50 個までの 40 万円からとなっている。

② InsuiteX[®]

InsuiteX[®]は、社内ポータルを構築するためのツールであり、用意されたテンプレートに必要な部品をドラッグ&ドロップ操作で配置し、ポータルを作成することができる。

機能としては、通知や通達をポータルに掲載する通知通達機能、アンケートや投票を作成し、結果を集計する集計機能、他システムに蓄積されたデータも含め、グラフ表示を行うダッシュボード機能等がある。SmartDB[®]に蓄積されたデータをダッシュボード機能で表示できることもあり、InsuiteX[®]のユーザーは全て SmartDB[®]を利用している。

(2) パーティカル SaaS~Shop らん[®]~

Shop らん[®]は、チェーンストアの店舗運営を支援するための情報共有ツールである。本部と店舗で異なるインターフェイスを持ち、本部側では店舗への業務指示等が一覧でき、店舗側では当日に処理すべき業務がリストとして表示される。本部から店舗への指示通達機能に加え、店舗の業務実施状況の回答等、情報収集機能を持っている。

(3) DCR

DCR は、個別企業の戦略要件に基づいてシステム開発を行い、クラウド基盤上で運用しつつ、継続的な機能拡張開発を行う開発運用一体型クラウドサービスである。システムの開発に関する売上高はプロフェッショナルサービス事業に計上され、クラウド事業には運用開始後の月額利用料が計上される。

◆ オンプレミス事業

オンプレミス型のパッケージソフトウェアとしては、SmartDB[®]と Insuite[®] の 2 製品を販売している。SaaS プロダクト提供へのビジネスモデル転換に伴い、

18年12月に新規顧客へのライセンス販売を停止しており、現在は従来からパッケージソフトを利用している顧客への追加販売のみになっている。ソフトウェアメンテナンスは、技術的な問い合わせ対応に加え、バージョンアップ版の提供を行っている。

◆ プロフェッショナルサービス事業

プロフェッショナルサービス事業では、SaaS の導入支援サービス、SaaS の利活用コンサルティングサービス、DCR の初期開発及び拡張開発、オンプレミス環境から SaaS への移行サービス等を提供しており、投入工数に応じた収益を得ている。

◆ 販売チャネル

オンプレミス型パッケージソフトの販売及びメンテナンスでは、代理店であるシステムインテグレーター経由の販売があるが、SaaS プロダクトの販売ではパッケージソフトからの移行や、オンラインイベントを通じた新規顧客獲得等による自社販売を行っている。大企業向け販売では成功事例の提示が重要との考えから、同社のホームページでの導入事例の掲載等も積極的に行っている。また、特定の部門で先行的に導入してもらい、使い勝手や効果を確認した上で、全社ベースで導入してもらうという販売手法も、新規顧客開拓とアップセルの両面で売上拡大につながっている。

> 特色・強み

◆ 大企業の業務に対応した豊富な機能とセキュリティ管理

同社の SmartDB[®]は、大企業の複雑な業務プロセスに対応するアプリケーションの開発を可能にする豊富な機能を揃えることに加え、個別のファイル単位での閲覧権限の付与等、詳細な権限管理の設定ができる。これらの機能により、既存の SaaS プロダクトの導入では対応できない、複雑な業務のデジタル化を推進できる点が強みとなっている。

◆ システム利用者が開発する「デジタルの民主化」の実現

同社はノーコード開発ツールの活用により、システムを利用する部門の非 IT 人材が業務アプリケーションを開発する「デジタルの民主化」の実現を基本戦略としている。「デジタルの民主化」の効果としては、①システム開発の工数、期間、コストの削減、②環境変化に対応したシステムの変更、改修、③運用負荷の軽減等が挙げられる。同社では顧客の「デジタルの民主化」を支援するため、操作トレーニング、アプリケーション開発支援、開発事務局支援等のサービスを提供している。

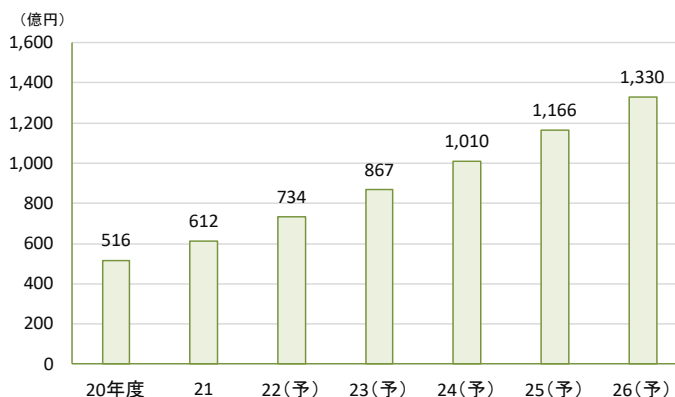
> 事業環境

◆ 拡大するローコード/ノーコード開発市場

IT コンサルティング・調査会社のアイ・ティ・アール(以下、ITR)の「ITR Market View:ローコード/ノーコード開発市場 2023」(23年2月)によれば、21年度のローコード/ノーコード開発市場の売上高は、前年度比18.6%増の612億円となった。DX や業務改革推進に際し、保有データを利活用して業

務アプリケーションを広範かつ迅速に開発するツールとして、ローコード/ノーコード開発プラットフォームへの注目が高まっており、中でもクラウドサービスへの需要が高いとしている。ITR では、ローコード/ノーコード開発市場の売上高は、21 年度から年率 16.8%で成長し、26 年度には 1,330 億円に達すると予測している。

【 図表 3 】 ローコード/ノーコード開発市場



(出所)ITR「ITR Market View:ローコード/ノーコード開発市場 2023」より
証券リサーチセンター作成

◆ 競合

ノーコード開発ツールを提供している企業は多いが、中小企業を中心に導入社数が多いノーコード開発ツールとしては、サイボウズ(4776 東証プライム)の kintone がある。大企業向けにローコード開発ツールを提供している会社としては、米国の ServiceNow や OutSystems がある。ローコード開発ツールの場合、システムインテグレーターによるカスタマイズやシステム改修が必要になることが多い。

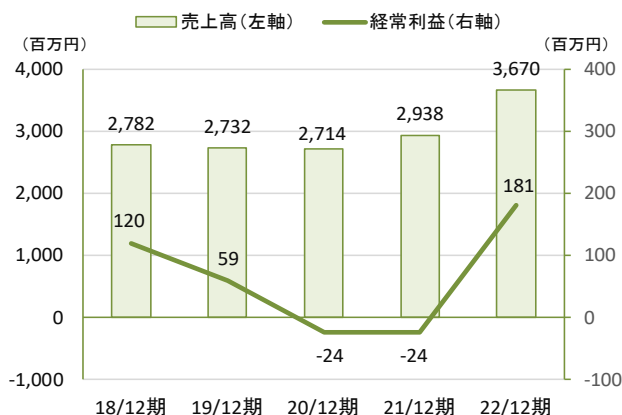
> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は96年12月に設立され、当初は中小企業向けグループウェアの販売を行っていたが、01年以降は大企業向けパッケージソフトウェアの販売に事業を転換した。17年にはクラウド上での SaaS プロダクトの提供を開始し、18年からは完全クラウド化した SmartDB®の販売を本格化し、18年12月にはパッケージ版の新規顧客の開拓を停止している。

過去5期間の業績を見ると、20/12期と21/12期に経常赤字を計上している(図表4)。これはビジネスモデルをパッケージソフトウェア型からクラウド型に転換したことにより、売上面では従来のソフトウェア販売時での一括計上から、月額利用料の計上への変更により成長が鈍化したこと、費用面では、プロダクトの開発費用や顧客への導入支援や利活用促進を行うカスタマーサクセスチームの新設等によりコストが増加したためである。

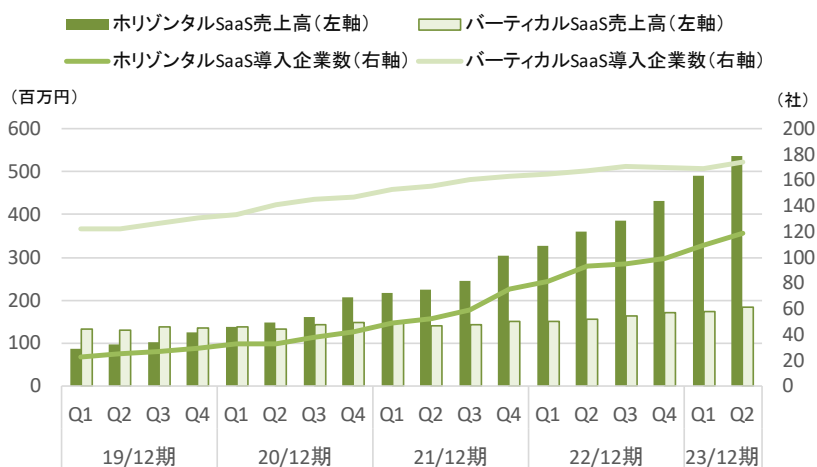
【 図表 4 】 業績推移



(注)20/12 期までは単体決算、21/12 期以降は連結決算
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

22/12 期は経常黒字に転換した。これは 22 年以降、SmartDB®を中心とする
ホリゾンタル SaaS プロダクトの導入社数と売上高が増加した影響が大きい
(図表 5)。

【 図表 5 】 SaaS プロダクトの売上高と導入企業数



(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 12 月期第 2 四半期累計期間の業績

23/12 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)の業績は、売上高 2,202 百万
円、営業利益 370 百万円、経常利益 367 百万円、親会社株主に帰属する
四半期純利益 257 百万円であった。

クラウド事業の売上高は 1,475 百万円であった。うちホリゾンタル SaaS の導
入社数は 22 年 6 月末の 93 社から 23 年 6 月末には 119 社に増加し、売上
高は 1,026 百万円(前年同期比 49.4%増)となった。パーティカル SaaS の導

入社数は22年6月末の167社から23年6月末には174社に増加し、売上高は360百万円(同16.8%増)であった。

オンプレミス事業の売上高は325百万円となった。既存顧客のSaaS環境移行に伴うメンテナンス料の減少はあったが、追加ライセンスの受注や23年4月のメンテナンス料金改定があり、解約による売上への影響は軽微であった。プロフェッショナルサービス事業の売上高は401百万円となった。SmartDB®をERPの周辺システムとして活用する大規模プロジェクトの受注があり、SmartDB®導入コンサルティング等の有償サービスも堅調に推移した。

◆ 23年12月期会社計画

同社の23/12期計画は、売上高4,250百万円(前期比15.8%増)、営業利益418百万円(同2.2倍)、経常利益406百万円(同2.2倍)、親会社株主に帰属する当期純利益287百万円(同2.3倍)である(図表6)。上期の実績に7月以降の予測数値を合算した計画となっている。下期については売上高2,048百万円、営業利益48百万円、経常利益39百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は30百万円と計画している。全体としてはSaaSビジネスモデルへの転換に伴う費用増加が一巡し、SaaSプロダクトの売上増加に伴う利益拡大局面を迎えている。

【図表6】23年12月期会社計画

	22/12期		23/12期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	3,670	100.0	4,250	100.0	15.8
クラウド事業	2,319	63.2	3,067	72.2	32.3
オンプレミス事業	598	16.3	587	13.8	-1.8
プロフェッショナルサービス事業	752	20.5	595	14.0	-20.9
売上原価	1,831	49.9	2,031	47.8	10.9
売上総利益	1,838	50.1	2,218	52.2	20.7
販売費及び一般管理費	1,651	45.0	1,800	42.4	9.0
営業利益	187	5.1	418	9.8	2.2x
営業外収支	-6	-	-12	-	-
経常利益	181	4.9	406	9.6	2.2x
親会社株主に帰属する当期純利益	127	3.5	287	6.8	2.3x

(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

下期の売上高と利益が上期の実績を下回る計画となっているのは、オンプレミス事業とプロフェッショナルサービス事業の売上高が上期比減収を見込んでいることと、売上原価と販売費及び一般管理費(以下、販管費)で上期比増加を見込んでいるためである。オンプレミス事業のパッケージソフトウェ

ライセンスは新入社員が入社する4月前後の受注が多く、下期には減少する。プロフェッショナルサービス事業の売上高は、前期に受注した大型プロジェクトの売上高計上が上期まであり、下期には剥落する影響が大きい。売上原価では SaaS 売上高増加に伴い、Microsoft Azure 等のクラウド利用料の増加が見込まれる。販管費では人件費及び広告販売費の増加に加え、株式上場に伴う業務委託費の増加を見込んでいる。

通期のクラウド事業の売上高は、SmartDB®の新規受注とアップセルが好調に推移していることから3,067百万円(前期比32.3%増)を見込んでいる。オンプレミス事業の売上高は新規受注の停止や既存顧客のSaaS環境移行に伴い減収トレンドにあるが、23/12期はまとまったライセンスの追加発注があったため、587百万円(同1.8%減)の計画である。プロフェッショナルサービス事業の売上高は、前期に一過性の大規模プロジェクトの受注があったことを主因に595百万円(同20.9%減)を見込んでいる。

売上原価の主要項目は、開発部門、運用・保守部門、導入支援部門の労務費、導入支援や開発に伴う外注費、主にクラウドサーバーの利用料からなる通信費である。売上原価は2,031百万円(前期比10.9%増)、売上総利益は2,218百万円(同20.7%増)の計画である。

販管費の主要項目は、セールス部門、マーケティング部門、コーポレート部門の人件費、新規顧客開拓のためのイベントの開催や他社イベントへの出展等の販売促進費である。人件費は人員増加に伴い726百万円(前期比15.0%増)、販管費は1,800百万円(同9.0%増)、営業利益は418百万円を見込んでいる。

営業外費用として上場関連費用7百万円と社債利息等で12百万円を見込み、経常利益は406百万円の計画である。特別損益は見込んでおらず、親会社株主に帰属する当期純利益は287百万円の計画である。

◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、①SmartDB®の拡販、②クロスセルの強化、③戦略パートナーの拡大、④新サービスの開発の4つを挙げている。

SmartDB®の拡販は新規ユーザーの獲得と部門導入から全社導入へのアップセルの両面で進め、クロスセルは SmartDB®、InsuiteX®、Shop らん®の機能的連携を強化することで進める考えである。

戦略パートナーの拡大は、人材派遣業やクラウドワーカーとの連携により SmartDB®上でアプリケーション開発を行う人材を創出するクラウドソーシング、システムインテグレーターが開発基盤として SmartDB®を利用するクラウドインテグレーター、事業会社やコンサルティング企業が SmartDB®上で業

界固有のプロセスをテンプレート化して他社に販売するソリューションプロバイダーの3つの領域で進める計画である。中でもクラウドインテグレーターは、今後の需要拡大が見込まれるERPや基幹システムの刷新に際して、周辺システムをSmartDB®を利用して開発する際に重要な役割を果たすと同社では見ている。

新サービスの開発は、DCRの提供を通じて探索した市場・顧客ニーズに基づき、SaaSプロダクトを拡充することを想定している。

➤ 経営課題/リスク

◆ 戦略パートナーの拡大について

同社は、市場拡大が見込まれるノーコード開発市場、特にERPや基幹システム周辺のシステム構築需要に対し、戦略パートナーの拡大により、需要を取り込む考えである。戦略パートナーの拡大が想定通りに進まない場合、機会損失を招き、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 配当政策について

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと認識しているが、現在は成長段階にあることから経営基盤の強化、事業拡大のための投資に充当することが株主に対する最大の利益還元つながると考えており、当社は内部留保の充実を優先する方針としている。このため、現時点において配当実施の可能性及び実施時期等については未定としている。

◆ 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26.2%と試算される。同社が上場する東証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。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2021/12		2022/12		2023/12 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,938	100.0	3,670	100.0	2,202	100.0
売上原価	1,589	54.1	1,831	49.9	990	45.0
売上総利益	1,349	45.9	1,838	50.1	1,211	55.0
販売費及び一般管理費	1,366	46.5	1,651	45.0	841	38.2
営業利益	-16	-0.5	187	5.1	370	16.8
営業外収益	2	-	2	-	0	-
営業外費用	11	-	8	-	3	-
経常利益	-24	-	181	4.9	367	16.7
税引前当期(四半期)純利益	-24	-	181	4.9	367	16.7
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	10	0.3	127	3.5	257	11.7

貸借対照表	2021/12		2022/12		2023/12 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,349	66.8	1,696	69.9	2,385	76.7
現金及び預金	924	45.8	1,267	52.2	1,979	63.7
売上債権	320	15.9	333	13.7	267	8.6
棚卸資産	12	0.6	0	0.0	3	0.1
固定資産	668	33.1	731	30.1	723	23.3
有形固定資産	79	3.9	103	4.2	105	3.4
無形固定資産	205	10.2	233	9.6	229	7.4
投資その他の資産	383	19.0	394	16.2	388	12.5
総資産	2,018	100.0	2,427	100.0	3,109	100.0
流動負債	944	46.8	1,215	50.1	1,635	52.6
買入債務	57	2.8	66	2.7	67	2.2
短期借入金	150	7.4	-	-	-	-
固定負債	363	18.0	358	14.8	355	11.4
社債	300	14.9	300	12.4	300	9.6
純資産	710	35.2	853	35.1	1,118	36.0
自己資本	710	35.2	853	35.1	1,118	36.0

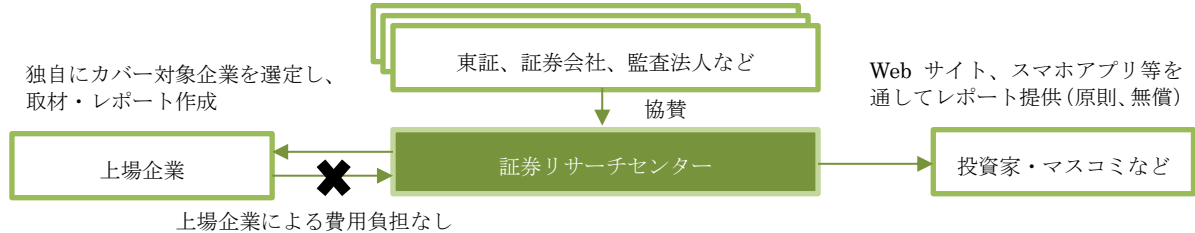
キャッシュ・フロー計算書	2021/12		2022/12		2023/12 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	132	721	791			
減価償却費	145	183	90			
投資キャッシュ・フロー	-132	-235	-87			
財務キャッシュ・フロー	-205	-149	-			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	-191	342	711			
現金及び現金同等物の期末残高	904	1,247	1,959			

(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。