

ホリスティック企業レポート

エムエフエス

MFS

196A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2024年6月25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 20240624

オンライン・モーゲージ・ブローカーサービス「モゲチェック」を中心に展開
サービス利用拡大に伴う増収による黒字化タイミングを探る局面アナリスト: 藤野 敬太 +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

【196A MFS 業種: その他金融業】

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)
2022/6	843	-	-547	-	-552	-	-555	-	-103.6	-816.4	0.0
2023/6	1,607	90.6	-139	-	-147	-	-149	-	-24.7	-891.3	0.0
2024/6 予	1,965	22.2	-127	-	-127	-	-127	-	-19.8	-	0.0

- (注) 1. 連結ベース
2. 2024/6期は会社予想。2024/6期のEPSは公募株式数(2,700千株)を含めた予定期中平均株式数により算出
3. 2024年3月22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

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 425円(2024年6月24日)	本店所在地 東京都千代田区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 9,072,600株	設立年月日 2009年7月1日	S M B C日興証券
時価総額 3,856百万円	代表者 中山田 明	【監査人】
上場初値 368円(2024年6月21日)	従業員数 60人(2024年4月)	EY新日本有限責任監査法人
公募・売価格 400円	事業年度 7月1日~翌年6月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末日の翌日から3カ月以内	

> 事業内容

◆ 信用力分析を最大の競争優位性としてオンライン・モーゲージ・ブローカーサービスとオンライン不動産投資サービスを展開

MFS(以下、同社)の代表取締役 CEO の中山田 明氏は、ベア・スターンズ証券で日本初の住宅ローン証券化を経験し、新生銀行、SBI モーゲージ(現 SBI アルヒ)にて住宅ローンの証券化に長く取り組んできた。その過程で、欧米にあるような、金融機関や不動産会社とは独立したモーゲージブローカーのような存在が日本にはないことに気づくとともに、日本において住宅ローン利用者に寄り添う形でサービス提供する存在を創り出すことに、大きな事業機会を見出した。

同社は元々、中山田氏の資産管理会社だったが、14年7月に事業目的を住宅ローンの借換サービスへ変更し、現在の事業を開始した。15年8月には住宅ローン診断サービス「モゲチェック」をリリースし、18年10月には、現在の INVASE 事業につながる「モゲチェック・プラザ for 不動産投資ローン」を開始した。

同社の事業は、住宅ローンの媒介を行うモゲチェック事業と、投資用不動産の仲介を行う INVASE 事業の2つの報告セグメントで構成されている(図表1)。主力はモゲチェック事業で、マーケティングコストがかさんだ 22/6 期はセグメント損失となったが、23/6 期はサービス利用の拡大によって売上高が前期比 2.5 倍となりセグメント利益は黒字化した。一方、INVASE 事業は 22/6 期はセグメント利益を計上したが、コンドミニアム・アセットマネジメントを買収して連結子会社としたために費用負担が重くなり、23/6 期以降はセグメ

ント損失が続いている。

【図表 1】セグメント別売上高・利益

セグメント	2022/6期				2023/6期						2024/6期 3Q累計			
	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	利益率 (%)	売上高 (百万円)	前期比 (%)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	前期比 (%)	利益率 (%)	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	利益率 (%)
モゲチェック事業	433	51.4	-251	-57.9	1,000	130.5	62.2	128	-	12.9	1,087	76.6	203	18.7
INVASE事業	409	48.6	56	13.8	607	48.3	37.8	-82	-	-13.5	332	23.4	-76	-23.1
調整額	-	-	-352	-	-	-	-	-186	-	-	-	-	-173	-
合計	843	100.0	-547	-64.9	1,607	90.6	100.0	-139	-	-8.7	1,420	100.0	-47	-3.3

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ モゲチェック事業

モゲチェック事業では、オンライン・モーゲージサービス「モゲチェック」を提供している。「モゲチェック」は、オンラインまたはアプリ経由で、住宅購入予定者または住宅ローン借り換え予定者(以下、住宅ローンユーザー)を対象に、住宅ローンに関する情報を提供し、媒介をするサービスである。

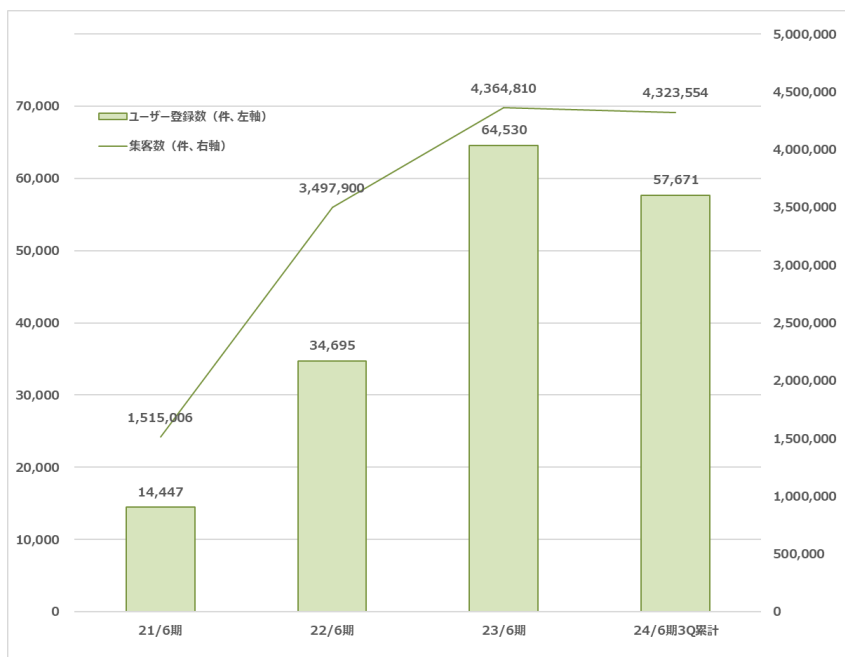
提供する情報は、住宅ローンユーザーの信用力分析に基づいた提携金融機関ごとの住宅ローン借り入れ可能額及び融資承認の推定確率であり、ユーザーにとって最適な条件の住宅ローン商品の提案を行っている。提案後も、最小限の追加情報の入力で審査申し込みができる「クイック審査」や、人と AI でサポートする「チャットサポート」のような機能を通じて、ローン実行に至るまでをサポートしていく。

提案の中から住宅ローンユーザーが金融機関に審査を申し込むと、当該金融機関が契約している広告代理店から手数料を受け取り、これが同社の収益となる。審査申込 1 件につき得られる手数料は、提携金融機関ごとに設定額が異なるが、ローンの額の多寡に影響されず、固定額である。

集客は検索等のオンラインを通じたものが中心である。23/6 期で 436 万件を集客し、そのうちの 64,530 件がユーザー登録した(図表 2)。登録数を集客数で割った登録率は 21/6 期と 22/6 期は 1%を下回っていたが、23/6 期は 1.48%、24/6 期第 3 四半期累計期間は 1.33%となった。

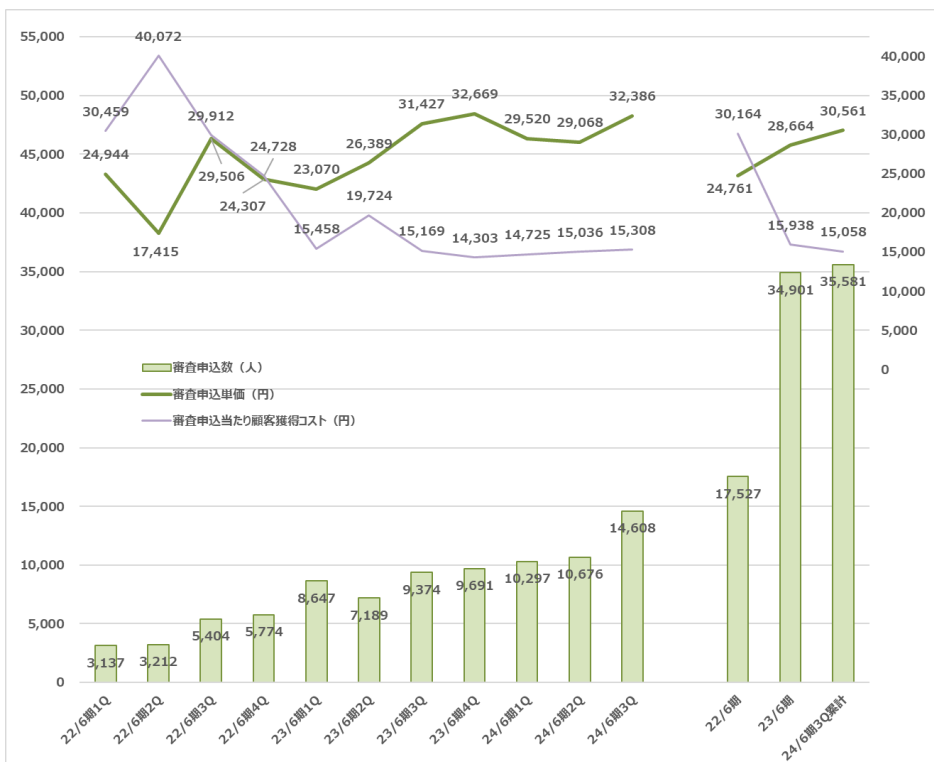
主な費用は、システム開発費用(労務費及び業務委託費)と広告宣伝費である。システム開発費用は固定費としての性格が強いため、利益率の短期的な変動に影響するのは、審査申込単価(審査申込にあたり金融機関から得る送客手数料)と、審査申込 1 件当たり顧客獲得コストの差であるスプレッドとなる。22/6 期は TV 広告を実施したことで広告宣伝費が増加したため、スプレッドはマイナスとなったが、23/6 期以降は安定的にプラスとなっている(図表 3)。

【図表2】モゲチェック事業のユーザー登録数と集客数の推移



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

【図表3】モゲチェック事業の審査申込数等の推移



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ INVASE 事業

INVASE 事業は、投資用不動産への不動産投資ローンの借入を検討している人(以下、投資不動産ユーザー)を対象に、不動産投資サービスを提供している。(1)投資不動産ユーザーに対する投資用不動産の仲介、(2)当該投資用不動産の仲介に係る顧客獲得を目的とした各種業務(不動産投資用ローンの媒介、投資不動産ユーザーへの物件の紹介、不動産会社への投資用物件購入予定者の紹介等)の2つの業務を行っている。

ウェブサービスでは、投資不動産ユーザーに対し、不動産投資ローンの借入可能額を提示(サービス名はバウチャー)することでサービスが始まる。バウチャー発行時に、同社は、投資用不動産物件の仲介会社を紹介する。紹介先の仲介会社は、外部の不動産会社の場合もあれば、連結子会社であるコンドミニウム・アセットマネジメントの場合もある。また、借換を検討しているユーザーに対しては、不動産投資用ローンの提案も行っている。

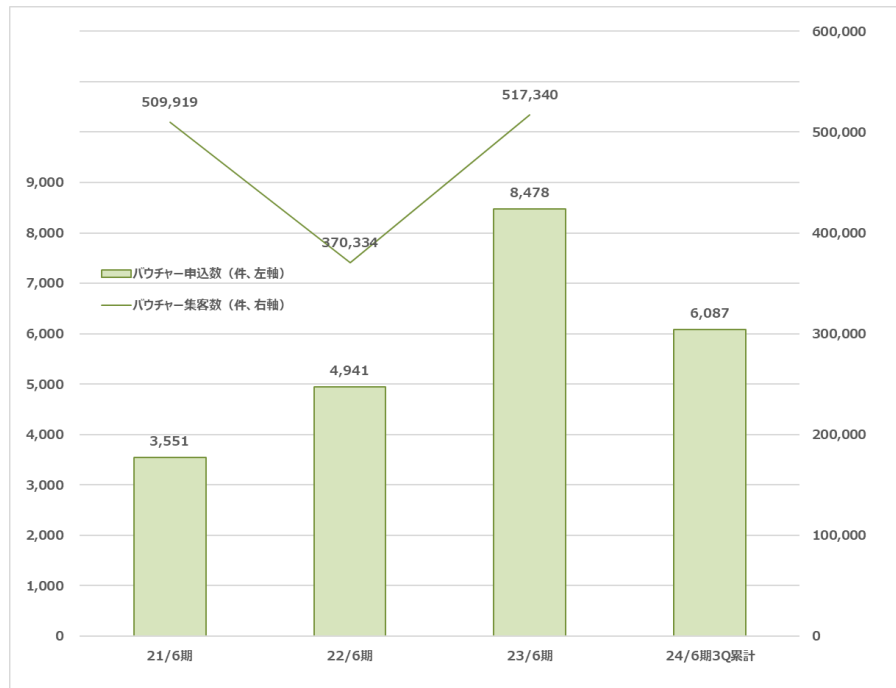
アプリサービス「INVASE Pro」では、ユーザーに対して常時価格情報を提供し、コンドミニウム・アセットマネジメントが売買をサポートする。売主は適切なタイミングでの物件売却、買主は不動産投資ローンの借入可能額や購入に必要な自己資金が分かる物件選びが可能となる。

INVASE 事業における収益は、(1)紹介時に不動産会社から得られる手数料、(2)コンドミニウム・アセットマネジメントが仲介を行った際の投資不動産ユーザーから得られる仲介手数料、(3)不動産投資ローンの借換をした場合の手数料(借換によって生じるメリット額の10%または35万円(税抜)のいずれか高い方)の3種類がある。いずれにしても、バウチャー発行が起点となるため、投資不動産ユーザーによるバウチャー申込件数がKPIのひとつとなる(図表4)。

「モゲチェック」と同様、集客は検索等のオンラインを通じたものが中心である。23/6期で51.7万件を集客し、そのうちの8,478件がバウチャー申込をした(図表4)。登録数を集客数で割った登録率は23/6期で1.64%である

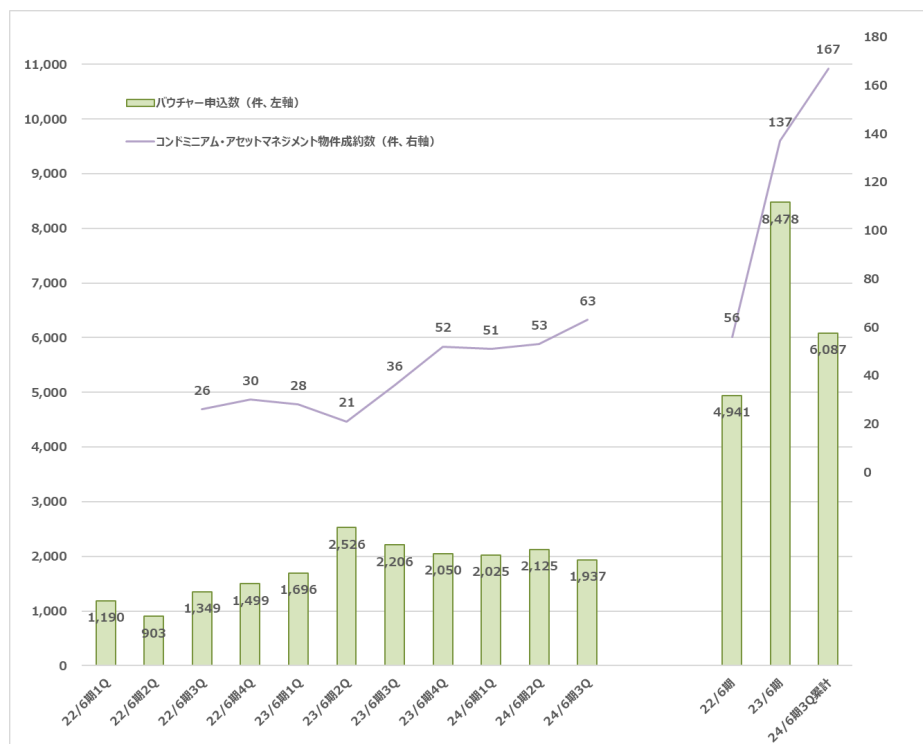
また、22/6期第3四半期から連結子会社となったコンドミニウム・アセットマネジメントは仲介手数料が収益源となるため、物件成約数も重要なKPIとなる。物件成約数は、23/6期137件、24/6期第3四半期累計期間で167件と増加している(図表5)。

【 図表 4 】 INVASE 事業のパウチャー申込数と集客数の推移



(出所) 届出目論見書、事業計画及び成長可能性に関する事項より証券リサーチセンター作成

【 図表 5 】 INVASE 事業のパウチャー申込数と物件成約数の推移



(出所) 届出目論見書、事業計画及び成長可能性に関する事項より証券リサーチセンター作成

> 特色・強み**◆ MFSの強み**

同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) モーゲージブローカーという、日本で今までにない領域でのポジションの確立
- (2) 他社が追随できない、信用力分析を起点にしたサービス展開
- (3) 信用力分析に基づくローン提案や、ローン契約締結までをサポートする「モゲチェック」のサービスの独自性
- (4) 「INVASE」における AI を利用したプライシングモデルの独自開発
- (5) 「INVASE」における、一般的な投資不動産会社が採用する売買モデルよりも価格透明性が高い仲介モデルの採用

> 事業環境**◆ 市場環境：モゲチェック事業**

国土交通省の「令和 5 年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」によると、22 年度の民間住宅ローンの新規貸出額は前年度比 2.4%減の 20.29 兆円であった。各年集計のため集計対象先の企業数が減少していることも影響しているが、経年集計(毎年集計対象となっている先だけの集計)でも同 1.3%減となった。なお、22 年度の民間住宅ローンの新規貸出額 20.29 兆円のうちの約 35%が都銀・信託銀行他、約 30%が地銀(第二地銀を含むと約 37%)によるものである。

◆ 市場環境：INVASE 事業

INVASE 事業に影響を与えるのは、賃貸住宅向けのローンの状況と、コンドミニアム・アセットマネジメントが行っている投資用不動産の仲介の対象となる収益不動産(賃貸住宅)の資産規模である。

上述の「令和 5 年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」によると、22 年度の賃貸住宅向け新規貸出額(各年集計ベース)は前年度比 18.4%増の 3.16 兆円であった。経年集計でも同 14.2%増となった。22 年度の賃貸住宅向け新規貸出額 3.16 兆円のうちの約 33%が地銀(第二地銀を含むと約 37%)、約 25%が信用金庫によるものであり、都銀・信託銀行他の割合は約 16%である。

ニッセイ基礎研究所の「わが国の不動産投資市場規模(2023 年)」によると、23 年調査での収益不動産(賃貸住宅)の資産規模は 77.1 兆円である。21 年調査では 64.9 兆円、22 年調査では 72.0 兆円であったので、年率 9.0%のペースで拡大したことになる。

◆ 競合：モゲチェック事業

「モゲチェック」のような、住宅ローン利用者に寄り添うオンライン・モーゲージ・ブローカーのサービスと直接競合するサービスは見当たらない。今後、金融機関や不動産会社が参入してくる可能性もゼロではないが、金融機関

は自社の住宅ローン商品を販売することが目的であり、また、不動産会社は不動産販売で収益を得るために住宅ローンに収益源を求めないといったことから、それぞれがオンライン・モーゲージ・ブローカーの領域に参入してくるメリットが薄く、競合先は表れにくいと考えられる。

あえて言えば、カカコム(2371 東証プライム)の「価格.com」が行っているような住宅ローン比較サイトが類似サービスと言える。しかし、「モゲチェック」が貸金業(媒介)であるのに対し、住宅ローン比較サイトはあくまで広告業であることが大きな違いである。この業態の違いにより、住宅ローン比較サイトは商品情報の比較表示に留まり、「モゲチェック」が行っているような信用力分析や融資確率の推定などを行っておらず、提供価値に大きく違いがある。

◆ 競合: INVASE 事業

「INVASE」のような価格分析(プライシング)を特徴としてアプリも活用するサービスに直接的に類似するものは見当たらない。

広義の類似企業としては、投資用不動産会社や、収益不動産の物件検索サービス「楽待」を提供するファーストロジック(6037 東証スタンダード)等が挙げられよう。ただし、投資用不動産会社の収益源は売買によるものであるのに対し、同社の主な収益源が仲介によるものであり、収益の獲得の仕方が異なる。また、「楽待」は物件情報の提供に留まるのに対し、「INVASE」は不動産仲介まで行う点で、そもそものビジネスモデルが異なっている。

> 業績

◆ 過去の業績推移

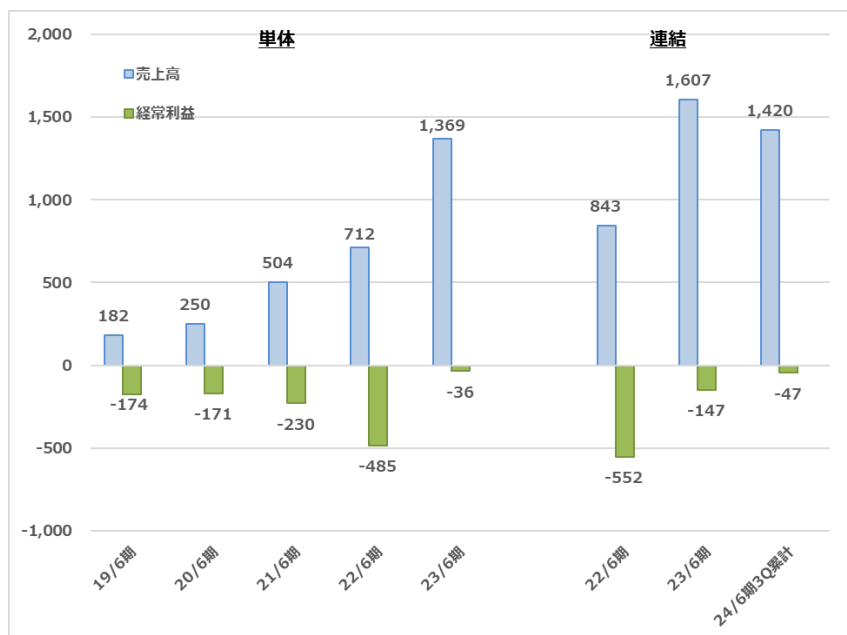
同社は 19/6 期からの業績を開示している(図表 6)。22/6 期の途中にコンドミニアム・アセットマネジメントを連結子会社としたことで、連結業績の開示が始まった。

これまでシステム開発等と集客に費用をかけてきたことで、赤字が継続してきた。22/6 期に赤字が大幅に拡大したのは、テレビ広告を用いた集客を実施したために広告宣伝費が大幅に増加したことと、コンドミニアム・アセットマネジメントの費用負担が大きかったことが要因である。

ただし、後述する通り、23/6 期は大幅増収により損失幅は縮小に向かっている。

【図表6】業績推移

(単位: 百万円)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 23年6月期決算

23/6期業績は、売上高 1,607 百万円(前期比 90.6%増)、営業損失 139 百万円(前期は 547 百万円の損失)、経常損失 147 百万円(同 552 百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失 149 百万円(同 555 百万円の損失)となった。

モゲチェック事業は、売上高が前期比 130.5%増、セグメント利益が 128 百万円(前期は 251 百万円の損失)となった。審査申込数が同 99.1%増の 34,901 件となったことに加え、審査申込単価も同 15.8%増の 28,664 円となり、件数、単価ともに増収に貢献した。増収に加え、前期に膨らんだマーケティングコストが抑制されたことで利益は大幅に増加し、セグメント利益は黒字転換した。

INVASE 事業は、売上高が前期比 48.3%増、セグメント損失が 82 百万円(前期は 56 百万円の利益)となった。バウチャー集客数が同 39.7%増、バウチャー申込数が同 71.6%増の 8,478 件となり、バウチャー送客売上高が同 17.7%増となったことに加え、22 年 2 月に連結子会社化したコンドミニアム・アセットマネジメントによる仲介手数料の収益が通年寄与し、大幅増収になった。ただし、コンドミニアム・アセットマネジメントの費用も通期にわたって計上されたことで利益を圧迫し、セグメント損失となった。

全社費用は 186 百万円となり、前期の 352 百万円より縮小した。これらより、前期より営業損失は縮小したが、それでも 139 百万円の営業損失が残った。

◆ 24年6月期第3四半期累計期間決算

24/6期第3四半期累計期間の業績は、売上高 1,420 百万円、営業損失 47 百万円、経常損失 58 百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失 60 百万円であった。前年同期比の開示はないが、24/6期通期の会社計画に対する売上高の進捗率は 72.3%である。

モゲチェック事業は、売上高が 1,087 百万円、セグメント利益が 203 百万円となった。審査申込数は 23/6期を超える 35,581 件となり、審査申込単価も 23/6期の 28,664 円に対して 30,561 円まで上昇しており、利用の増加に伴う増収が継続している。増収が利益につながりやすい構造であり、審査申込当たり顧客獲得コストも前年同期より低下していることも加わって、売上高セグメント利益率は 18.7%と、23/6期の 12.9%より 5.8%ポイント上昇している。

INVASE 事業は、売上高が 332 百万円、セグメント損失が 76 百万円となった。バウチャー申込数は前年同期比 5.3%減となった。一方、コンドミニウム・アセットマネジメントの物件成約数は同 96.5%増の 167 件となった。なお、24/6期よりコンドミニウム・アセットマネジメントにおける自社物件販売を停止し仲介モデルに転換して仲介手数料のみの計上となったため、減収になったものと考えられる。

全社費用は 173 百万円となり、モゲチェック事業のセグメント利益でカバーできるようになったが、INVASE 事業の損失が残っているため、全体としても 47 百万円の営業損失が残った。

◆ 24年6月期会社計画

24/6期の会社計画は、売上高 1,965 百万円(前期比 22.2%増)、営業損失 127 百万円(前期は 139 百万円の損失)、経常損失 127 百万円(同 147 百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失 127 百万円(同 149 百万円の損失)である。

事業別の売上高の開示はない。モゲチェック事業は、審査申込数の増加と審査申込単価の上昇による増収を想定している。INVASE 事業では、コンドミニウム・アセットマネジメントにおける自社物件販売を停止し仲介モデルに転換したため、減収を見込んでいられる。

売上総利益は前期比 37.0%増、売上総利益率は同 8.9%ポイント上昇の 82.9%を計画している。売上原価に含まれる費用の多くは固定費的な性格の強いシステム開発に関する労務費及び業務委託費であるため、増収が売上総利益率上昇の最大の要因となる。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は前期比 32.1%増を計画している。23/6期末 50 名から 24/6期末 58 名へ増員することに伴う人件費の増加や、

広告宣伝費の同 23.2%増などを見込んでいる。販管費の増加率が増収率を上回るため、売上高販管費率は同 6.8%ポイント上昇の 89.4%を見込んでいる。これらより、24/6 期は同 12 百万円の損失幅の縮小に留まると同社は予想している。

◆ 成長戦略

同社は事業別に成長戦略を描いている。

モゲチェック事業については、既存の手法によるオンラインサービスのオーガニック成長をベースに、(1)機能追加による利用者数の増加、(2)不動産会社を通じたオフラインでの顧客獲得により、拡大ペースを加速させていく方針である。

機能追加は、審査結果データの蓄積による信用力分析モデルの精緻化、クイック申込対応の金融機関の増加、チャットサポートの AI 化(省人化)、借入から借換や不動産売却まで継続して利用できるようにするサービスのダッシュボード化を進めていくとしている。

また、不動産会社を通じたオフラインでの顧客の獲得というのは、不動産会社の店頭でのモゲチェックの利用を促進することである。不動産会社にとっては、モゲチェックを利用することで、説明や手続きサポートの手間をかけることなく、物件取得者の住宅ローンに関する満足度を上げることができるというメリットがある。また、同社としても、現状は住宅ローンの申し込みの大半がオフライン経由であるため、オンラインではアクセスできていなかった住宅ローンユーザーの獲得が進むとして期待をかけている。

INVASE 事業については、既存のウェブサービスに加え、23 年 10 月に開始した INVASE アプリを活用し、INVASE サービスのプラットフォーム化を進めていくことが基本方針としている。アプリを通じて売主及び買主を増やし、コンドミニアム・アセットマネジメントの物件仲介数を増やすことを当面の目標に据えている。

> 経営課題/リスク

◆ 過年度の損失計上により利益剰余金がマイナスであることについて

同社は当期純損失の計上が続いたため、利益剰余金は 23/6 期末時点でマイナス 1,346 百万円、24/6 期第 3 四半期末時点でマイナス 1,407 百万円となっている。

◆ ベンチャーキャピタルによる保有について

上場前の時点で、ベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合(以下、VC)が保有する株式の割合は 51.57%である。上場時に VC による 1,496,800 株の売り出しがあったが、それでも上場後に 19.72%の保有がある。これらの保有分の売却が進むことで、株価に影響が及

ぶ可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけている。しかし、現在は将来の成長に向けた資金の確保を優先するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

【図表7】財務諸表

損益計算書	2022/6		2023/6		2024/6 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	843	100.0	1,607	100.0	1,420	100.0
売上原価	284	33.8	418	26.0	255	18.0
売上総利益	558	66.2	1,189	74.0	1,164	82.0
販売費及び一般管理費	1,106	131.1	1,328	82.6	1,212	85.4
営業利益	-547	-64.9	-139	-8.7	-47	-3.3
営業外収益	3	-	6	-	0	-
営業外費用	8	-	14	-	12	-
経常利益	-552	-65.4	-147	-9.1	-58	-4.1
税引前当期(四半期)純利益	-554	-65.7	-147	-9.1	-58	-4.1
当期(四半期)純利益	-555	-65.8	-149	-9.3	-60	-4.3

貸借対照表	2022/6		2023/6		2024/6 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	876	94.7	1,860	95.7	1,546	91.8
現金及び預金	495	53.5	1,577	81.1	1,153	68.5
売上債権	136	14.7	253	13.0	362	21.5
棚卸資産	200	21.6	-	-	-	-
固定資産	44	4.8	80	4.1	136	8.1
有形固定資産	7	0.9	7	0.4	11	0.7
無形固定資産	10	1.1	49	2.5	101	6.1
投資その他の資産	25	2.8	23	1.2	23	1.4
繰延資産	5	0.6	3	0.2	0	0.0
総資産	925	100.0	1,944	100.0	1,683	100.0
流動負債	275	29.7	439	22.6	255	15.2
買入債務	-	-	-	-	-	-
固定負債	182	19.7	316	16.3	300	17.8
純資産	468	50.6	1,188	61.1	1,128	67.0
自己資本	468	50.6	1,188	61.1	1,128	67.0

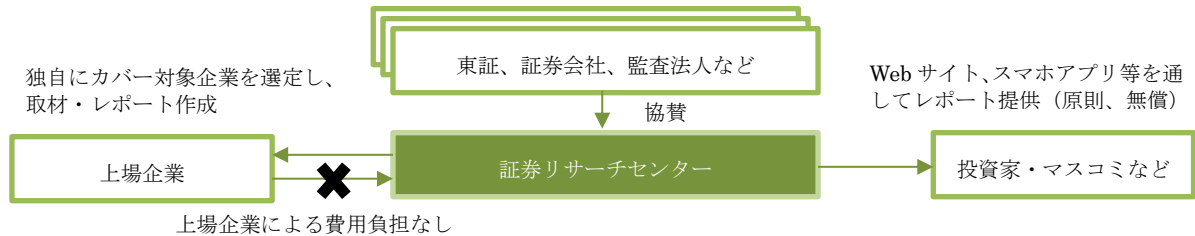
キャッシュ・フロー計算書	2022/6	2023/6
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-824	62
減価償却費	6	7
投資キャッシュ・フロー	102	-130
財務キャッシュ・フロー	200	1,050
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-522	981
現金及び現金同等物の期末残高	495	1,477

(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	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人 トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	

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。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。