

AViC | 9554

東証グロース

エンタープライズ戦略とSpica社のM&A・PMIによる利益成長に注目

サマリー

◆ 2026/9期Q2業績

AViC（以下、同社）26/9期Q2業績は、売上高が1,856百万円（前年同期比+68.8%）、営業利益が475百万円（同+39.4%）と好調に推移した。売上高は、同社が注力するエンタープライズ顧客の獲得が順調に進展したことに加え、1月27日に子会社化したSpica社の連結効果も、売上高の押し上げ要因となった。一方、営業利益は、Spica社のM&A関連費用を計上した中、エンタープライズ顧客開拓による従業員1人当たり売上高の拡大等を背景にこれを吸収し、過去最高業績を達成した。

◆ 2026/9期業績予想を上方修正

同社は26/9期会社計画の上方修正を発表した。修正後の会社計画は、売上高が前回計画比+368百万円の4,008百万円（前期比+49.5%）、営業利益が同+142百万円の1,127百万円（同+55.6%）と増額された。上方修正要因は、1) エンタープライズ顧客を中心とした継続的な獲得が進展したこと、2) Spica社のM&Aに伴う連結効果、等を織り込んだ様子。同社は、過去のM&Aにおいて、PMIを通じた収益性改善を比較的早期かつ再現性高く実現してきた実績を有している。Spica社についても、今後のクロスセル推進や組織運営効率化等を通じて収益性改善が進展するかに注目したい。

◆ 株価インサイト

同社株価の2026年の年初来パフォーマンスは、TOPIXおよび他社平均をアンダーパフォームしている状況にあり、26/9期予想PERは13.8倍と他社平均の18.2倍（赤字企業除く）に対してディスカウントされた水準にある。一方、同社は、1) 売上高・営業利益ともに過去5年間でCAGR40%を超える成長を実現してきた点、2) 26/9期の予想営業利益率/25/9期実績ROEが28.1%/27.7%と他社平均（10.3%/14.7%）対比で高水準にある点を踏まえると、成長性・収益性・資本効率性のいずれの観点から見ても、広告業界内でプレミアム評価に値するクオリティグロース銘柄とSIRでは見ている。また、同社は余剰キャッシュを抱え続けることなくM&Aを中心とした成長投資へ積極的に資本配分を行っている点は注目に値する。SIRでは、エンタープライズ顧客開拓によるオーガニック成長に加え、戦略的M&AおよびPMIを通じたインオーガニック成長余地も踏まえると、現在のバリュエーションにはなお高い再評価余地があるものと見ている。

(百万円、%、円)	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期利益	YoY	EPS	DPS
FY2023/9	1,489	19.5	318	0.6	291	-4.6	219	-3.1	38.15	0.00
FY2024/9	1,935	30.0	447	40.3	442	51.7	310	41.4	50.56	0.00
FY2025/9	2,681	38.6	725	62.3	731	65.5	539	74.0	87.18	0.00
FY2026/9会予	4,008	49.5	1,127	55.6	1,126	54.0	765	41.8	120.54	0.00
FY2025/9 Q2	1,099	11.5	340	58.6	341	64.4	247	64.0	40.27	0.00
FY2026/9 Q2	1,856	68.8	475	39.4	474	38.9	324	31.1	51.14	0.00

出所：同社IR資料より SIR作成

SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

Q2 Follow up



注目点：

綿密且つデータドリブンな戦略策定・高速PDCAで成果にコミットするマーケティング支援会社。高いクオリティ・生産性・組織運営力を武器に成長著しいインターネット広告市場で持続的な業績拡大を図る。

主要指標

株価(前日)	1,644
52週高値(25/8/15)	2,420
52週安値(26/3/23)	1,180
10年間高値(25/8/15)	2,420
10年間安値(23/11/15)	606
発行済株式数(百万株)	6.36
時価総額(十億円)	10.46
EV(十億円・LTM)	9.98
株主資本比率(LTM)	45.6%
25/9 ROE(実績)	27.7%
26/9 PER(会予)	13.6X
PBR(LTM)	4.46X
EV/EBITDA(LTM)	10.4X
26/9 DY(会予)	0.0%

株価チャート(1年)

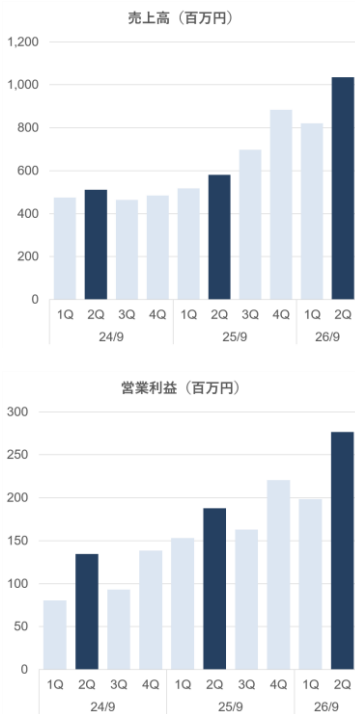


出所：TradingView

チームカバレッジ

research@sessapartners.co.jp

業績動向



出所：同社IR資料よりSIR作成

◆ 2026/9期Q2業績はSpica社の連結化も寄与し、事業規模が拡大

26/9期Q2業績は、売上高が1,856百万円（前年同期比+68.8%）、営業利益が475百万円（同+39.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益が324百万円（同+31.1%）と好調に推移した。

売上高は、同社が注力するエンタープライズ顧客を中心に新規顧客の獲得が順調に進展した。加えて、同社は1月27日にTikTok LIVEのライバーマネジメント事業を展開するSpica社をM&Aしており、Q2からSpica社の連結効果が売上高の押し上げ要因となった。一方、営業利益については、Spica社のM&A関連費用（専門家費用等の一過性費用約80百万円）を計上したものの、エンタープライズ顧客開拓による従業員1人当たり売上高の拡大等を背景にこれを吸収し、過去最高業績を達成した。

一方、同社が重視する経営指標については、1) 従業員1人当たり売上高は19.5百万円（前年同期比+27.9%）、2) 社員数が95名（同+20.3%、同+16名）、3) 営業利益が475百万円（同+39.4%）と、それぞれ拡大した。特に、従業員1人当たり売上高については、Spica社の連結効果を除いてもAViC単体で急拡大している点は注目される。

従業員1人当たり売上高の改善要因は、1) SMB顧客より予算規模の大きいエンタープライズ顧客の獲得によりARPA（顧客当たり単価）が上昇したこと、2) Paid領域（インターネット広告）とNon Paid領域（SEO・AIOコンサルティング、レピュテーションマネジメント等）を組み合わせたクロスセルが進展したこと、3) 組織全体で生成AIの活用促進により、管理監督者以上を中心に生産性改善が進展したこと、等が寄与しているとSIRでは見ている。

◆ 2026/9期通期業績予想の上方修正を発表

同社は26/9期会社計画の上方修正を発表した。修正後の会社計画は、売上高が前回計画比+368百万円の4,008百万円（前期比+49.5%）、営業利益が同+142百万円の1,127百万円（同+55.6%）と増額された。上方修正要因については、1) エンタープライズ顧客を中心とした新規顧客の継続的な獲得の進展、2) Spica社のM&Aに伴う連結効果、等を織り込んだ様子。

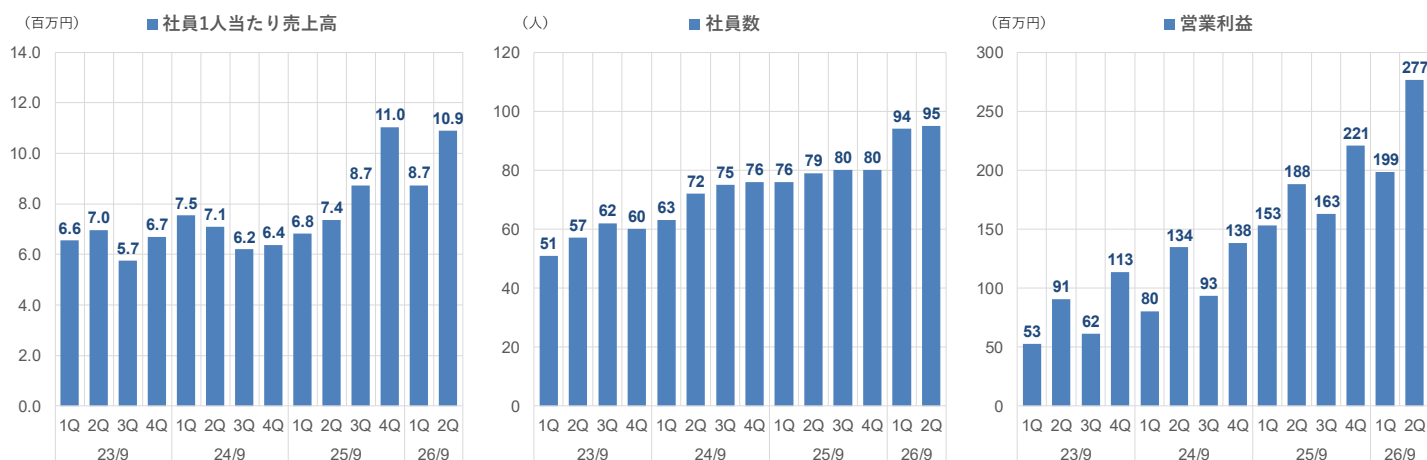
エンタープライズ顧客については、足元で新規顧客の獲得が順調に進展しており、エンタープライズ顧客向け売上高はQ2単体で前年同期比58.9%と急拡大している。一方、Spica社については2026年2月から連結化しており、Q3以降も連結効果が見込まれる。なお、Spica社の26/4期業績見込みは、売上高が500～550百万円、営業利益が250～300百万円と、買収初年度から年間のれん償却費（1.1億円）を吸収し、増収増益を遂げる計画である。

また、同社はこれまでも過去のM&Aにおいて、PMIを通じた収益性改善を比較的早期かつ再現性高く実現してきた実績を有している。過去において、PMI効果の早期顕在化は、売上高および利益成長率の押し上げ要因となり、株価上昇に繋がってきたものとSIRでは見ている。Spica社についても、今後のクロスセル推進や組織運営効率化等を通じて収益性改善が進展する可能性があるかとSIRでは考える。Spica社においてPMIが奏功した場合は、利益成長率の押し上げを通じ株価上昇のカタリストになり得るため、今後のPMI効果には注目したい。

通期・四半期の業績推移および会社計画

通期/四半期	24/9	25/9	26/9CE 修正後	26/9CE 修正前	25/9				26/9	
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	1,935	2,681	4,008	3,640	518	581	698	883	821	1,035
前期比	30.0	38.6	49.5	35.8	9.1	13.7	50.3	82.5	58.3	78.1
売上原価	799	1,051	1,445	1,432	190	220	283	359	347	370
売上総利益	1,136	1,629	2,563	2,208	328	362	415	524	474	665
前期比	42.2	43.5	57.3	35.5	27.4	19.2	53.4	72.5	44.3	84.0
売上比	58.7	60.8	63.9	60.7	63.4	62.2	59.4	59.4	57.8	64.3
販売管理費	689	905	1,435	1,223	175	174	252	304	276	389
前期比	43.5	31.3	58.6	35.2	-1.0	2.9	42.0	83.4	57.0	123.7
売上比	35.6	33.8	35.8	33.6	33.9	29.9	36.1	34.4	33.6	37.6
営業利益	447	725	1,127	984	153	188	163	221	199	277
前期比	40.3	62.3	55.5	35.8	90.2	39.7	74.9	59.4	29.8	47.2
売上比	23.1	27.0	28.1	27.0	29.5	32.3	23.4	25.0	24.2	26.7
営業外収益	5	12	-	-	2	1	1	8	2	6
営業外費用	10	5	-	-	1	1	1	2	2	7
経常利益	442	731	1,126	972	154	188	163	227	199	275
前期比	51.7	65.5	54.0	32.9	111.7	38.9	73.5	61.9	29.3	46.7
売上比	22.8	27.3	28.1	26.7	29.7	32.3	23.4	25.7	24.3	26.6
特別利益	0	4	-	-	0	0	4	0	0	30
特別損失	0	0	-	-	0	0	0	0	0	0
税前利益	442	736	-	-	154	188	167	227	199	305
売上比	22.8	27.4	-	-	29.7	32.3	24.0	25.7	24.3	29.4
法人税等	133	198	-	-	43	51	57	46	62	118
実効税率	30.1	26.8	-	-	28.2	27.4	33.8	20.3	31.4	38.7
当期純利益	310	540	765	707	112	136	112	181	137	187
前期比	41.4	74.0	41.8	31.0	114.2	37.4	66.0	96.4	23.0	37.8
売上比	16.0	20.1	19.1	19.4	21.5	23.3	16.0	20.5	16.7	18.0
従業員数 (人)	76	80	120	120	76	79	80	80	94	95
前期比	26.7	5.3	50.0	50.0	20.6	9.7	6.7	5.3	23.7	20.3
増減数 (人)	16	4	40	40	13	7	5	4	18	16
一人当たり売上高 (百万円)	25.5	33.5	33.4	30.3	6.8	7.4	8.7	11.0	8.7	10.9
前期比	2.6	31.6	-0.3	-9.5	-9.6	3.6	40.9	73.4	28.0	48.1
一人当たり営業利益 (百万円)	5.9	9.1	9.4	8.2	2.0	2.4	2.0	2.8	2.1	2.9
前期比	10.8	54.2	3.7	-9.5	57.6	27.3	64.0	51.5	4.9	22.4

重要経営指標



出所：同社IR資料よりSIR作成

決算補足

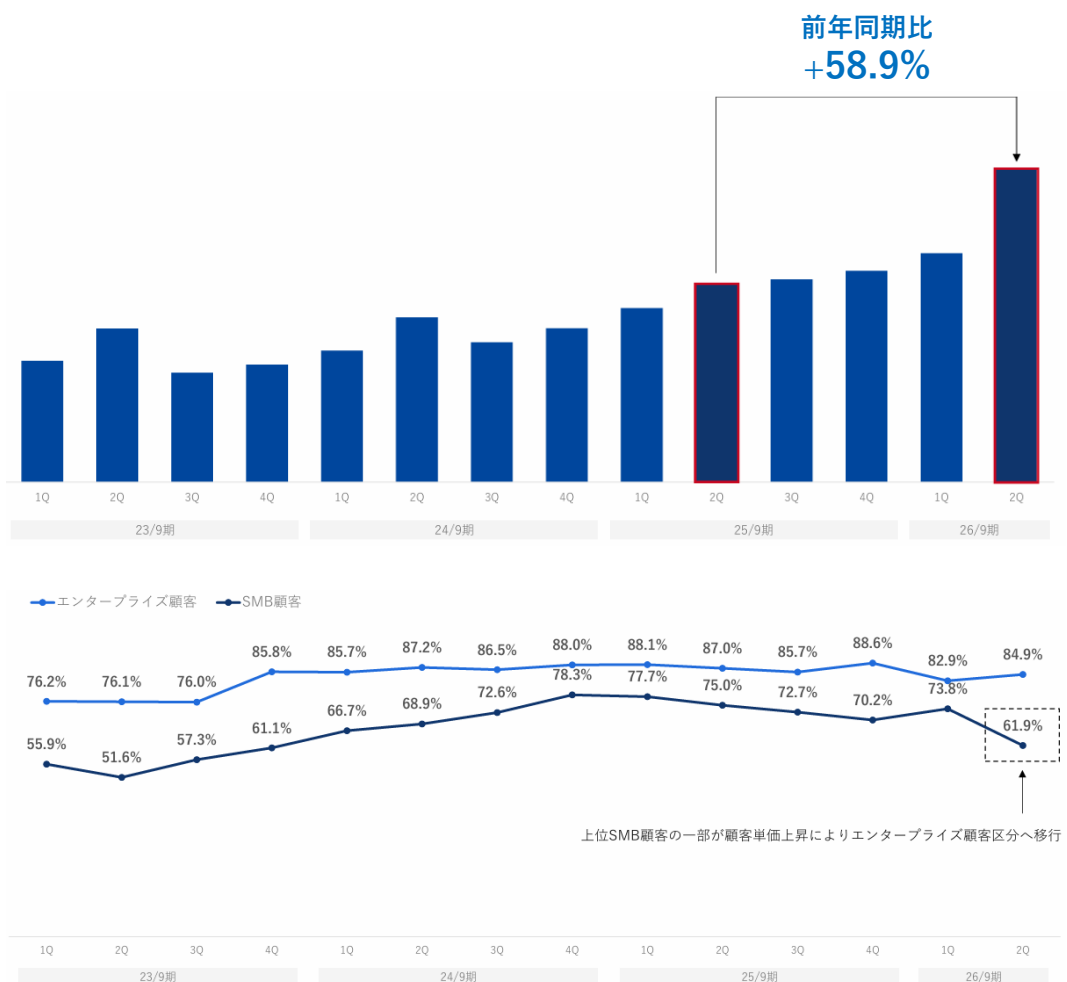
◆エンタープライズ顧客の開拓動向について

同社は、2024年5月1日よりADKマーケティング・ソリューションズとの合併会社であるADK AViCパフォーマンスデザイン（以下、A2PD）を設立以降、エンタープライズ向けの開拓を本格化している。

エンタープライズ顧客はSMB顧客と比較して粗利益率が約10pt程度高く（SMB顧客：75%前後、エンタープライズ顧客：85%前後）、1社当たりの獲得予算も大きいことから、売上規模拡大に対するレバレッジが効きやすい構造にある。このため、同社が重視する1人当たり売上高の拡大を通じて、高い利益成長を実現する源泉となっている。

昨今は、口コミ評価を通じたインバウンドでのリード獲得を含めてエンタープライズ顧客の開拓が進展しており、足元のエンタープライズ顧客向け売上高は前年同期比+58.9%と急拡大している。同社従業員は全員がマルチスキル型で営業対応も可能な体制を構築していることから、SMB顧客と比較して提案領域の広いエンタープライズ顧客に対してもクロスセルを推進しやすい点が特徴となっている。Paid領域（インターネット広告）とNon Paid領域（SEO・AIOコンサルティング・レピュテーションマネジメント等）を組み合わせた提案力の強化を通じて、ARPA上昇に伴い1人当たり売上高の拡大に繋がっているものとする。

エンタープライズ顧客の業績動向



出所：同社IR資料より抜粋

◆ Spica社の子会社化について

同社は、2026年1月27日にSpica社の子会社化を発表。Spica社は「like me」の名称でTikTokにおけるライバーマネジメント事業を展開しており、TikTokにおける数少ない1次代理店の1社である。また、「TikTok LIVE優良エージェンシー」に認定されるなど、業界におけるトップティアの一角の地位を確立している。

買収条件は、1) 取得価額：15億円（取得割合100%）、2) EV/EBITDA倍率：3.1倍～3.6倍、3) のれん償却期間/額：11年/11.8億円、4) 調達方法：全額銀行借入、等。Spica社の26/4期業績見込みは、売上高が500～550百万円、営業利益が250～300百万円と、初年度から年間のれん償却費（1.1億円）を吸収し、増益を確保する計画。

Spica社の子会社化により、1) 同社既存事業とは異なるエンターテインメントおよびB2C領域における収益基盤の拡充、2) TikTok LIVEを中心に高成長が見込まれる日本のライブ配信市場への参入、3) AIによる代替リスクが相対的に低い事業領域への拡張、等複数のメリットを享受するものとSIRは見ている。

Spica社の概要・業績・取得条件

会社概要

会社名	株式会社Spica
運営事務所名	like me
本店	東京都渋谷区
代表者	土井 美里
事業内容	TikTok LIVEにおけるライバーマネジメント事業
資本金	2百万円
設立	2022年5月
決算期	4月（9月に変更予定）

業績（譲渡対象事業のみ）

(百万円)	2025/4期実績	2026/4期見込み
売上高	348	500～550
売上総利益	348	500～550
販管費	118	250
営業利益	230	250～300
EBITDA	230	320～370

※本件譲渡対象外の健康食品事業及び芸能事業の業績を除く
 ※当社はプラットフォーム報酬のみを売上計上する原価が発生しないビジネスモデルのため、売上高と売上総利益が同額
 ※2026/4期EBITDA = 営業利益 + 本件に伴い対象会社で発生した専門家報酬等0.7億円（概算）

スキーム・資金調達

取得割合：100%
 取得価額：15億円
 アーンアウト及び返金条項：譲渡対象事業の売上高の実績に応じて設定
 調達方法：全額銀行借入により充当（2026年1月29日実行）

[タイトルなし]

会計処理

P/L：2026年2月から連結（今期2Qにおいては、2月と3月の2か月分が業績に寄与）
 B/S：2026年1月31日をみなし取得日とし、今期2Q末（3月末）より連結B/Sに反映
のれん等：のれん等無形固定資産の計上額は11.8億円、償却期間は11年

バリュエーション

株式取得価額：15億円
 本契約締結日における対象会社のNet Cash：3.5億円
 EV：11.5億円
 EV/EBITDA：約3.1x～3.6x（クロージング対価基準）

出所：同社IR資料より抜粋

株価インサイト | クオリティグロース銘柄としての再評価余地に注目

< 株価動向 >

同社株価の2026年の年初来パフォーマンスは、TOPIXおよび他社平均のパフォーマンスをアンダーパフォームしている状況にある。広告業界全体では、23~24年にかけて業績悪化等を背景にTOPIXをアンダーパフォームする銘柄が多かった。一方、同社は安定性と高成長性を兼ねたクオリティグロース銘柄として評価されており、過去の株価パフォーマンスは相対的に高水準で推移した。足元では、広告業界各社において業績回復の動きが見られており、前年まで相対的に高パフォーマンスを示していた同社株価は、同業他社比で出遅れている状況にあるとSIRは見ている。

< バリュエーション >

同社株価は26/9期Q2決算における業績予想の上方修正を受けて短期的には上昇している。一方、26/9期予想PERは13.8倍（5/22終値）と、他社平均の18.2倍（赤字企業を除く）に対してディスカウントされた水準にある。

同社は、1) 売上高・営業利益ともに過去5年間でCAGR40%を超える成長を実現してきた点、2) 26/9期の予想営業利益率/25/9期実績ROEが28.1%/27.7%と他社平均（10.3%/14.7%）対比で高水準にある点を踏まえると、成長性・収益性・資本効率性のいずれの観点から見ても、広告業界内でプレミアム評価に値するクオリティグロース銘柄とSIRでは見ている。また、同社は前期末時点では豊富なネットキャッシュを有していたが、今回のSpica社のM&Aのように、余剰キャッシュを抱え続けることなく、M&Aを中心とした成長投資へ積極的に資本配分を行っている点は注目に値する。SIRでは、同社マネジメントは高い財務健全性を維持しながら、成長投資を迅速に実行できる点に強みを有しているとしている。

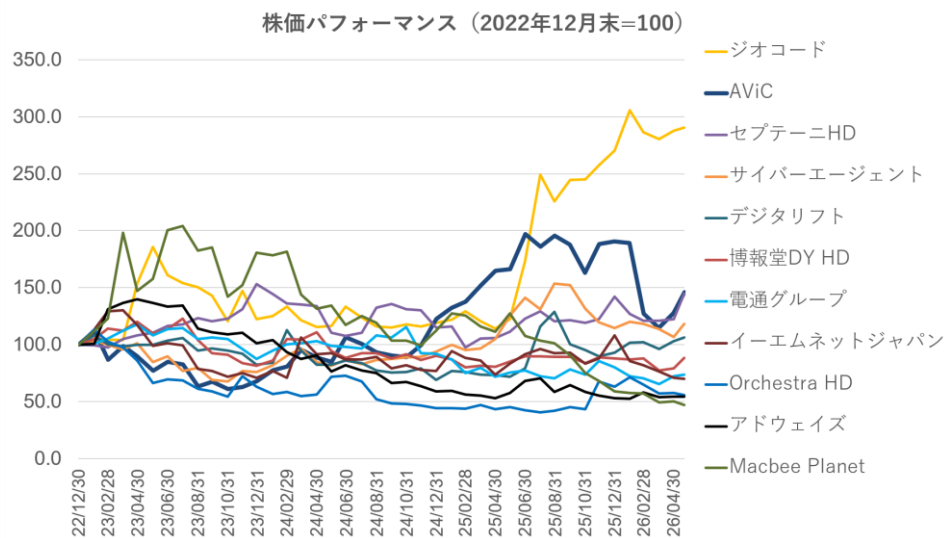
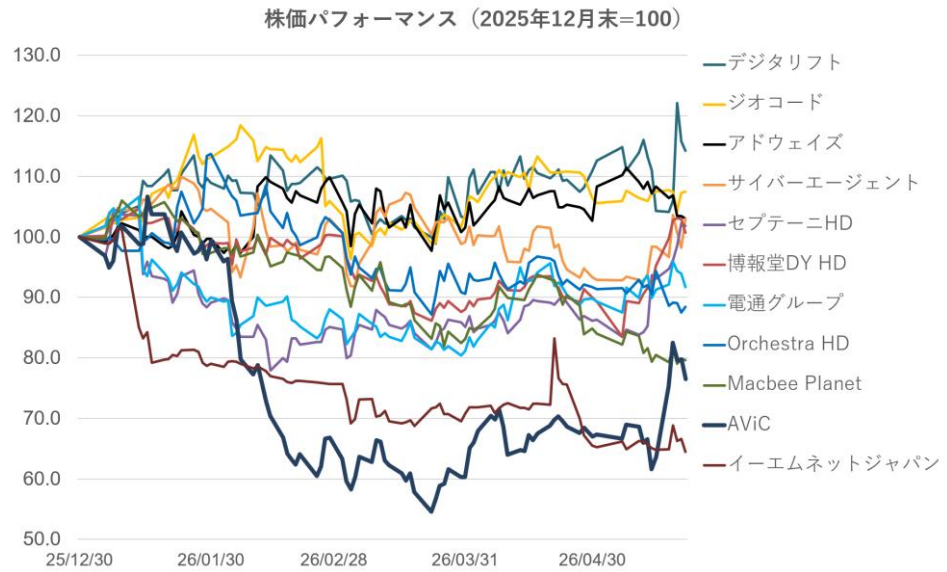
SIRでは、エンタープライズ顧客開拓によるオーガニック成長に加え、戦略的M&AおよびPMIを通じたインオーガニック成長余地も踏まえると、現在のバリュエーションにはなお高い再評価余地があるものと見ている。

AViCの株価チャート



出所：SPEEDAよりSIR作成

各期間の株価パフォーマンス（2026年数値は5月22日終値まで）



コード	企業名	2022	2023	2024	2025	2026
	TOPIX	-5.1	25.1	17.7	22.4	14.2
9244	デジタルリフト	-35.9	-17.6	-16.0	34.5	14.2
7357	ジオコード	-35.0	22.5	-2.8	127.0	7.5
2489	アドウェイズ	-39.5	1.0	-41.6	-10.5	3.0
4751	サイバーエージェント	-39.0	-24.2	23.8	22.1	3.0
4293	セブテーニ	-29.4	53.2	-24.9	23.5	1.8
2433	博報堂DY HD	-30.6	-18.8	10.9	-2.7	0.7
	各社平均	-25.7	-1.3	-2.1	24.7	-6.3
4324	電通グループ	1.1	-12.7	5.4	-12.8	-8.3
6533	Orchestra HD	-48.1	-37.1	-29.6	42.0	-11.6
7095	Macbee Planet	59.8	80.8	-38.0	-47.4	-20.4
9554	AViC	-13.2	-32.2	80.5	55.7	-23.5
7036	イーエムネットジャパン	-73.4	-29.4	8.9	40.5	-35.5

出所：SPEEDAよりSIR作成

広告銘柄のバリュエーション

コード	企業名	決算月	株価 (5/22) 円	発行済 株式数 百万株	時価総額 (5/22) 十億円	PER			EPS成長率			営業利益率		
						FY24 倍	FY25 倍	FY1E 倍	FY24 %	FY25 %	FY1E %	FY24 %	FY25 %	FY1E %
9554	AVIC	9月	1,669	6.1	10.2	20.5	24.7	13.8	24.7	72.4	38.3	23.1	27.0	28.1
各社平均						25.1	21.7	18.2	40.1	38.6	34.6	5.6	6.4	10.3
2433	博報堂DY HD	3月	1,175	363.9	427.4	36.9	22.3	16.2	-56.8	57.2	57.1	3.9	5.2	5.1
2489	アドウェイズ	12月	272	42.0	11.4	-	40.8	20.1	-	-	109.6	1.3	2.4	5.3
4293	セブテーニHD	12月	498	211.4	105.3	14.9	29.1	19.7	28.5	-36.8	50.4	11.1	14.0	16.7
4324	電通グループ	12月	3,049	265.8	810.4	-	-	11.4	-	-	-	-8.9	-20.2	10.2
4751	サイバーエージェント	9月	1,378	506.5	697.9	32.3	28.4	25.4	199.7	98.1	-13.2	5.0	8.2	6.3
6533	Orchestra Holdings	12月	987	9.8	9.7	10.4	13.1	9.6	56.2	12.6	20.7	9.5	9.1	9.1
7036	イーエムネットジャパン	12月	750	3.9	2.9	45.8	-	21.2	-5.4	-	-	7.0	9.7	10.3
7095	Macbee Planet	4月	1,201	14.1	17.0	15.0	5.3	4.4	57.5	28.2	11.3	10.3	10.0	9.2
7357	ジオコード	2月	1,535	2.8	4.2	112.9	-	40.0	16.3	-	-	-1.6	-0.4	8.4
9244	デジタルフト	9月	1,063	1.4	1.5	-	13.2	13.7	-	-	2.9	1.0	5.4	4.9

コード	企業名	決算月	PBR			ROE			自己資本比率			ネットキャッシュ比率		
			FY23 倍	FY24 倍	FY25 倍	FY23 %	FY24 %	FY25 %	FY23 %	FY24 %	FY25 %	FY23 %	FY24 %	FY25 %
9554	AVIC	9月	4.57	4.07	5.84	26.0	19.9	27.7	58.6	62.6	58.5	35.7	39.4	40.4
各社平均			2.40	2.07	2.83	10.1	10.7	14.7	46.4	46.6	42.2	27.1	25.7	20.1
2433	博報堂DY HD	3月	1.32	1.02	0.95	6.7	2.8	4.3	37.2	37.2	36.0	3.3	11.5	13.3
2489	アドウェイズ	12月	1.38	0.86	0.76	6.4	-	1.9	56.5	58.9	60.5	40.4	43.9	44.5
4293	セブテーニHD	12月	1.66	1.18	1.52	6.7	8.2	5.1	70.1	71.6	69.1	22.3	24.3	18.6
4324	電通グループ	12月	1.14	1.42	2.30	-	-	-	23.2	19.9	11.7	-2.9	-5.0	-5.4
4751	サイバーエージェント	9月	2.83	3.32	5.00	3.7	10.8	18.9	30.2	30.1	32.3	32.0	31.7	31.7
6533	Orchestra Holdings	12月	2.00	1.27	1.62	8.9	12.8	13.0	43.1	41.9	40.2	5.9	6.6	-2.7
7036	イーエムネットジャパン	12月	2.02	2.38	5.79	5.0	0.4	-	48.0	50.8	33.2	47.0	34.0	24.3
7095	Macbee Planet	4月	5.85	3.92	1.46	29.0	29.2	30.4	45.9	49.4	52.7	34.2	39.0	21.0
7357	ジオコード	2月	1.59	1.62	3.92	1.2	1.4	-	62.9	63.7	38.4	52.5	43.1	11.9
9244	デジタルフト	9月	2.02	1.77	2.00	7.8	-	16.3	35.1	26.5	32.0	27.1	14.8	23.6

コード	企業名	決算月	配当性向			配当利回り			総還元性向			DOE		
			FY24 %	FY25 %	FY1E %	FY24 %	FY25 %	FY1E %	FY23 %	FY24 %	FY25 %	FY23 %	FY24 %	FY25 %
9554	AVIC	9月	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00
各社平均			190.7	57.9	34.6	2.46	1.56	1.77	140.4	108.4	58.6	2.79	3.85	3.26
2433	博報堂DY HD	3月	109.1	69.4	44.2	2.96	3.12	2.72	60.3	109.2	128.7	3.05	3.01	2.98
2489	アドウェイズ	12月	-	99.2	48.5	1.02	2.43	2.42	230.6	-	99.2	1.58	0.87	1.85
4293	セブテーニHD	12月	117.6	106.9	85.8	7.92	3.68	3.61	55.4	118.8	107.9	1.66	9.38	5.66
4324	電通グループ	12月	-	-	-	3.66	0.00	0.00	-	-	-	4.37	5.20	0.00
4751	サイバーエージェント	9月	50.7	27.2	-	1.57	0.96	1.38	142.4	50.7	27.2	5.26	5.21	4.79
6533	Orchestra Holdings	12月	14.6	14.1	12.7	1.40	1.08	1.32	39.3	55.0	44.6	1.79	1.76	1.74
7036	イーエムネットジャパン	12月	981.5	-	-	3.86	1.46	-	192.1	176.4	-	8.50	9.17	8.39
7095	Macbee Planet	4月	29.5	14.8	20.3	0.99	2.81	4.58	0.0	34.5	61.3	0.00	1.91	4.11
7357	ジオコード	2月	413.2	189.3	65.2	3.66	1.65	1.63	392.9	431.3	-	4.51	5.89	6.39
9244	デジタルフト	9月	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	290.6	0.0	0.1	0.00	0.00	0.00

出所：各社IR資料よりSIR作成

注1：FY1Eの数値は進行期の会社計画ベースの数値、セクター平均P/Eの算出はP/Eゼロ未満のデータを除外して算出している。

注2：サイバーエージェントは今期の各利益計画をレンジ開示しており、表中の計画値はレンジの中央値を使用。

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp