

ホリスティック企業レポート クックビズ 6558 東証マザーズ

ベーシック・レポート
2018年9月14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 20180911

飲食業界に特化した人材紹介事業及び求人広告事業を手掛ける 外食業界の人材採用ニーズの高まりを受け、売上高は順調に増加

1. 会社概要

・クックビズ(以下、同社)は、飲食業界に特化した人材紹介事業及び求人広告事業、その他事業を行っている。主力は 08 年に開始した人材紹介事業で、同社の展開する求人情報サイト「cook+biz」に登録された求職者を、コンサルタントを通じて求人企業に紹介するサービスである。18/11 期第 2 四半期累計期間の売上構成比は 66.5%である。

2. 財務面の分析

・飲食業界の高い採用意欲が追い風となり、売上高は順調に拡大しており、18/11 期は、27.5%増収を計画している。一方、57.2%営業減益を計画するのは、積極的な採用に伴う人件費の増加、ブランディング広告を含めた大規模な広告宣伝を行うことによる広告宣伝費の増加を想定しているためである。

・他社との財務指標比較では、同社の売上高の成長率の高さが際立っている。

3. 非財務面の分析

・同社の知的資本の源泉は、飲食業界に特化し、求職者と求人企業双方の幅広いニーズに対応できる体制を構築して組織資本を拡充してきたことにある。結果として、「cook+biz」の利用者数が順調に増加し、業績拡大につながっている。

4. 経営戦略の分析

・同社は、飲食業界の高い離職率をもたらす悪循環を断ち切り、採用マッチングの適正化を図ることで、飲食業界の成長に貢献すると同時に、持続的な事業規模拡大を目指す考えである。

・事業規模拡大のため、マッチング率の向上、求人広告掲載数の増加、集客力の向上と商圏の拡大、人員の拡充などに注力している。

5. アナリストの評価

・証券リサーチセンターでは、市場環境は同社にとって追い風であり、同社が飲食業界に特化して蓄積したノウハウを活かして事業規模拡大を維持するのは可能であると考えている。

・業績については 19/11 期に増益に転じると予想する。

アナリスト:佐々木加奈
 +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

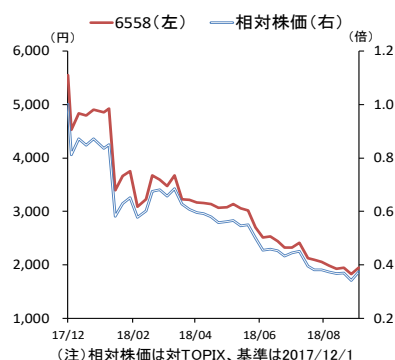
【主要指標】

	2018/9/7		
株価(円)	1,949		
発行済株式数(株)	2,176,341		
時価総額(百万円)	4,242		
	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	20.6	51.8	21.6
PBR(倍)	4.3	4.1	3.5
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1 カ月	3 カ月	6 カ月
リターン(%)	9.3	-13.8	-37.9
対TOPIX(%)	10.5	-13.2	-36.7

【株価チャート】



【6588クックビズ 業種:サービス業】

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)
2016/11	1,232	78.1	56	52.6	75	19.1	51	-12.8	28.8	79.6	0.0
2017/11	2,066	67.7	266	370.8	266	253.3	171	230.0	94.5	448.4	0.0
2018/11 CE	2,636	27.5	114	-57.2	114	-56.8	73	-57.1	33.9	-	未定
2018/11 E	2,675	29.5	126	-52.6	126	-52.6	81	-52.6	37.6	472.4	0.0
2019/11 E	3,240	21.1	300	138.1	300	138.1	196	142.0	90.3	562.4	0.0
2020/11 E	3,860	19.1	410	36.7	410	36.7	268	36.7	123.4	685.6	0.0

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想。17年11月の上場時に300,000の公募増資、17年12月に63,400株の第三者割当増資を実施

目次

1. 会社概要

- － 事業内容
- － ビジネスモデル
- － 業界環境と競合
- － 沿革・経営理念・株主

2. 財務面の分析

- － 過去の業績推移
- － 他社との比較

3. 非財務面の分析

- － 知的資本分析
- － ESG 活動の分析

4. 経営戦略の分析

- － 対処すべき課題
- － 今後の事業戦略

5. アナリストの評価

- － 強み・弱みの評価
- － 経営戦略の評価
- － 今後の業績見通し
- － 投資に際しての留意点

補. 本レポートの特徴

1. 会社概要

> 事業内容

◆ 飲食業界に特化した人材紹介事業及び求人広告事業

クックビズ(以下、同社)は、飲食業界に特化した人材紹介事業及び求人広告事業、その他事業を展開している(図表1)。

【図表1】クックビズの主な事業

人材紹介事業			
	飲食特化の人材紹介サービス		飲食特化の管理職・幹部採用向け人材紹介サービス
	人材データベースを用いたスカウトサービス		
求人広告事業			
	正社員向け飲食特化の求人情報サイト		パート・アルバイト向け飲食特化の求人情報サイト
その他事業			
	人材の早期戦力化・定着に向けた研修サービス		料理人・シェフと繋がるSNS

(出所) クックビズ決算説明会資料

人材紹介事業は、同社が創業後間もない08年3月に開始した事業である。この事業では、1) 人材紹介サービス、2) スカウトサービス「クックビズダイレクト」を展開している。

1) 人材紹介サービス

同社サイトに登録した求職者を、コンサルタントを通じて求人企業に紹介するサービスである(図表2)。求職者の集客は、求人情報サイト「cook+biz」を主体として行っており、キッチン・ホールスタッフを中心に、ソムリエ、パティシエなど専門的な職種も対象としている。また、飲食店舗の店長経験者や料理長、スーパーバイザー^{注1}、本社管理職など、一定のスキルを必要とする人材を対象とした登録募集については「FOOGENT」サイトを併設し、登録人材層の拡大を図っている。

2) スカウトサービス「クックビズダイレクト」

サイトの登録求職者に対し、求人企業が直接スカウトを行える仕組みを提供している。求人企業が同社のシステムを利用して、直接採用を働きかける他、求人企業のニーズに合わせて同社がスカウトをサポート・代行するサービスも提供している。

注1) スーパーバイザー
飲食企業において、複数の店舗を管理・統括する責任者のこと。

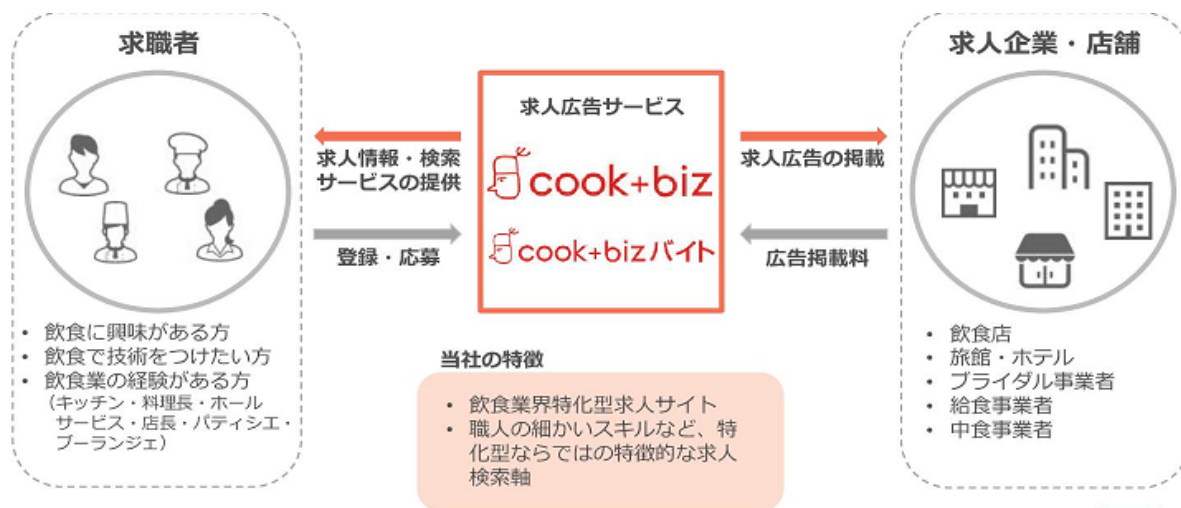
【 図表 2 】 求人紹介事業の仕組み



(出所) クックビズ成長可能性に関する説明資料

求人広告事業は、12年7月に開始した事業で、人材採用を希望する企業の求人広告を、同社の運営する求人情報サイト「cook+biz」に掲載するサービスである(図表3)。求人内容は社員が中心だが、現在は「cook+biz バイト」によりアルバイト求人も取り扱っている。求人企業のサービス利用に際しては、チケット制を採用しており、利用する企業はあらかじめチケットを購入し、チケットの有効期間内に求人広告を掲載するかたちとなる。

【 図表 3 】 求人広告事業の仕組み



(出所) クックビズ成長可能性に関する説明資料

その他事業は、飲食事業者向けの研修サービス「クックビズフードカレッジ」、「Foodion (フージョン)」というソーシャルネットワーキングサービス(以下、SNS)の運営を行っている。「クックビズフード

カレッジ」は、主に飲食店で働く人々の人材定着、育成支援を目的として16年に開始した有料の研修サービスで、マナー、ビジネススキル、クレーム対応、計数管理などの研修テーマを設定している。「Foodion」は、料理人・シェフを中心としたSNSで、トップシェフのインタビュー発信や、お店で提供される料理やまかない(飲食店でスタッフに提供される食事)等の写真を共有して会員同士が自由に意見交換できる場となっている。

◆ クックビズの特徴

同社の特徴として、1) 飲食業界に特化し、幅広いニーズに対応していること、2) 求職者及び求人企業の利便性を追求していること、3) 特化型サービスの深化を図っていること、4) 人材の定着までをトータルにサポートしていることが挙げられる。

1) 飲食業界に特化し、幅広いニーズに対応していること

一般的な求人総合媒体が全職種を対象とするのに対し、同社は飲食業界に特化した展開をしており、求人職種はキッチン・ホールスタッフからパティシエ、店長経験者、料理長まで幅広い。このため、飲食業界における求職者及び求人企業のニーズにきめ細かく対応することが可能となっている。

2) 求職者及び求人企業の利便性を追求していること

同社では、求人企業の採用担当者には専用のアプリを提供し、スマートフォンで求職者に対応することを可能にしている。また、求職者には面接マニュアル資料などを提供し、求職活動がスムーズに進むようにサポートしている。

3) 特化型サービスの深化を図っていること

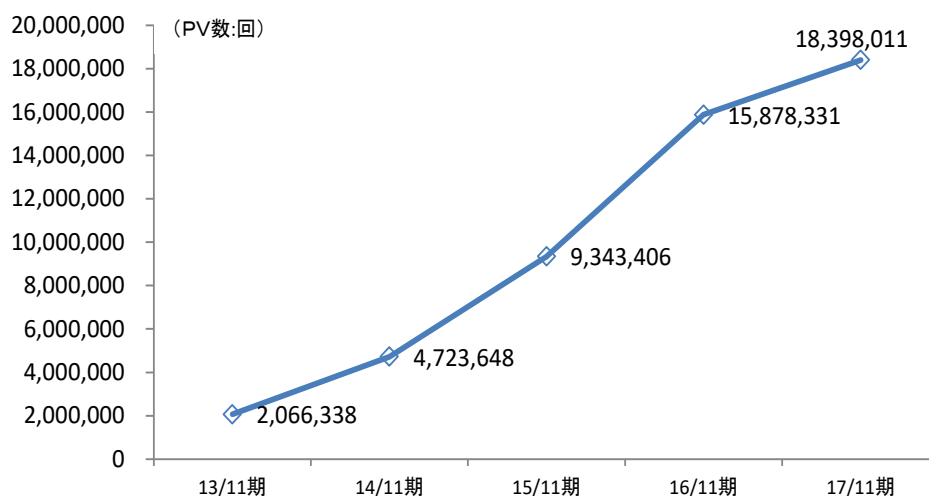
飲食業界に特化することで得たノウハウを活かし、各サービスの深化を図っている。一例では、求人企業及び求職者のニーズやマッチング実績をデータベース化し、紹介案件を自動抽出するシステムの構築などに取り組んでいる。

4) 人材の定着までをトータルにサポートしていること

研修サービス「クックビズフードカレッジ」において、マナーやクレーム対応、計数管理などの研修プログラムを提供し、人材の育成及び定着を支援している。

こうした特徴を活かした展開により、同社の運用する求人情報サイト「cook+biz」の閲覧数、訪問者数、登録者数は順調に増加している。PV数(ページビュー、サイトの閲覧回数)は17/11期には18百万回を超えている(図表4)。

【 図表 4 】 「cook+biz」 PV 数の推移



(注) 期中における PV 数の総数

(出所) クックビズ有価証券報告書、決算短信より証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

◆ 子会社はなく、セグメントは事業ごとに3つに分類

同社に子会社はなく、連結財務諸表は作成していない。セグメントは人材紹介事業、求人広告事業、その他事業の3つに分類されている(図表5)。

【 図表 5 】 セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

セグメント	売上高				セグメント利益				
	16/11期	17/11期	18/11期第2 四半期累計	前年同期比	16/11期	17/11期	18/11期第2 四半期累計	前年同期比	セグメント 利益率
報告 セグメント									
人材紹介事業	865	1,353	779	21.2%	136	306	117	-25.7%	15.0%
求人広告事業	364	694	384	26.5%	62	98	59	73.3%	15.4%
その他事業	2	18	8	-12.6%	-51	-11	-33	-	-
調整額	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合計	1,232	2,066	1,172	22.5%	147	393	143	-	12.2%

(注) 前年同期比は17/11期上期と18/11期上期との比較、セグメント利益率は18/11期上期。

17/11期上期は四半期財務諸表を作成していないが、15/11期上期の前年同期比は会社公表数値。

(出所) クックビズ有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 求人企業から受領する成功報酬としての手数料などが同社の収益

人材紹介事業のうち、人材紹介サービスでは、求職者の就業開始時に求人企業から受け取る手数料が同社の収益となる。手数料は、年収に応じて決定される成功報酬形態となっている。スカウトサービスも成功報酬形態で、求職者の就業開始時に定額の手数料を求人企業から受け取るかたちとなっている。

求人広告事業では、上述のようにチケット制を採っており、求人企業

に対してチケットを販売している。求人企業はチケットを購入し、チケットの有効期間内に求人広告を掲載する。1単位12チケットで、1単位の価格は144万円(消費税別)、1チケットにつき1職種、1カ月間の広告掲載を行うことができる。

「クックビズフードカレッジ」は、提供する研修内容や時間数に応じた受講料を企業から受け取っている。

「Foodion」は、現時点ではユーザー拡大を目的とした運営をしており、無料でサービスを提供している。

◆ 売上原価と販売費及び一般管理費

同社の売上原価は、全て外注費である。外注費とは、求人原稿作成にかかる費用や他社のデータベース利用料で、18/11期第2四半期累計期間(以下、上期)の原価率は1.8%となっている。

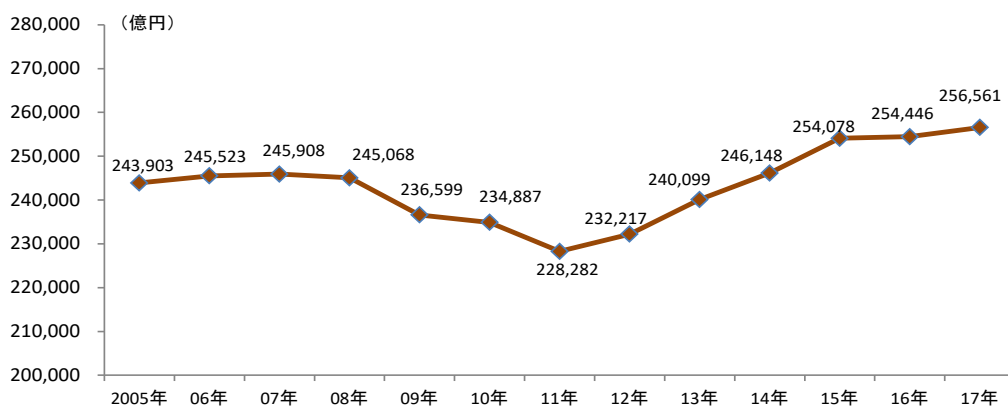
販売費及び一般管理費(以下、販管費)の中心を占めるのは、広告宣伝費と人件費(損益計算書上の給料手当に福利厚生費、賞与引当などを含む総人件費)で、合計で販管費の75.4%を占めている。販管費率は93.2%であった。

➤ 業界環境と競合

◆外食産業の市場規模は堅調な推移

日本フードサービス協会によると 17 年の外食産業の市場規模は 256,561 億円 (前年比 0.8%増) と推計されている。過去の推移を見ると、リーマンショック後の景気悪化の影響を受け 08 年から前年比微減が続いていたが、11 年に底を打ちその後は 6 年連続の増加となっている (図表 6)。これは、景気回復による客数の回復、外国人観光客の増加などが要因と考えられる。

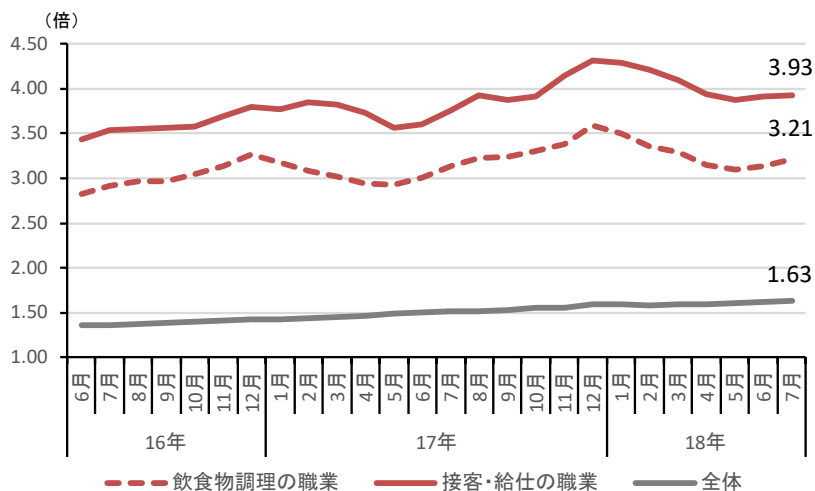
【 図表 6 】 外食産業市場規模推計値の推移



(出所) 日本フードサービス協会「平成 29 年外食産業市場規模推計」より証券リサーチセンター作成

そうしたなか、同社が対象としている飲食業界関連の求人倍率は、全業種と比較して高い水準で推移している。18 年 7 月のパートを含む全業種の有効求人倍率は 1.63 倍であるのに対し、接客・給仕の職業は 3.93 倍、飲食物調理の職業は 3.21 倍である。飲食業界の採用意欲は高い水準にあり、市場環境は同社にとって追い風と言える (図表 7)。

【 図表 7 】 有効求人倍率の推移



(出所) 厚生労働省「一般職業紹介状況 (職業安定業務統計)」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

業種に特化せず人材紹介事業や求人広告事業を行っているのは、リクルートホールディングス(6098 東証一部)、ディップ(2379 東証一部)、エン・ジャパン(4849 東証一部)などで、その他にも多数の企業が存在する。リクルートホールディングスの運営する総合アルバイト求人・求職サイト「タウンワーク」、ディップの運営する「バイトル」では、飲食業界の求人も数多く扱っており、この分野においては競合先と言える。

飲食業界に特化した人材紹介事業や求人広告事業を専門で行う企業はないものの、シンクロ・フード(3963 東証一部)が求人情報を含めた飲食店向け情報サイトを運営している。シンクロ・フードは、店舗物件探しや食材の仕入先探しなど、飲食店向けに多様なサービスを提供しており、事業の一部である求人サービスの部分での競合先となる。

人材業界では、新規参入も多く、事業者数は増加傾向にある。ただ、多くの求人案数、登録者を持つ大規模事業者が選択される傾向が強く、小規模事業者は大手と同様のビジネスモデルでの成長は難しい状況である。そうしたなか、1) 企業は即戦力となる人材を獲得したいので、自社の業種に特化した事業者を利用する傾向がある、2) 求職者のやりたい仕事が決まっている場合、専門性の高い事業者を選択する傾向があるといった理由から、この先は様々な特化型人材サービスが増加し、競合も激化することが予想される。

> 沿革・経営理念・株主**◆ 07年設立、翌年に求人情報サイト「cook+biz」を提供開始**

07年12月に飲食業界特化型の人材サービスを事業目的として、同社は設立された。翌年3月、求人情報サイト「cook+biz」をリリースし、人材紹介事業を開始した。12年7月には「cook+biz」を活用した事業規模拡大を目指して求人広告事業を開始した(図表8)。

14年2月にはハイクラス人材紹介サービス「FOOGENT」、16年2月にはスカウトサービス「クックビズダイレクト」を開始した。同年4月には飲食人・シェフを中心としたソーシャルネットワークワーキングサービス「Foodion」、同年12月には人材定着及び育成を目的とした研修サービス「クックビズフードカレッジ」を開始した。17年11月に東京証券取引所マザーズ市場へ株式を上場した。

創業から現在まで社長を務める藪ノ賢次氏は、大阪府立大学工学部を卒業後、企業に就職せず通信端末の販売会社を起業した。その後25歳で同社を創業した。創業時は、食の専門学校とタイアップし、地方から専門学校に進学した学生にレストランや居酒屋などのアルバイ

ト先を紹介するサービスを行っていた。その後、離職率の高い飲食業界の現状を改善したいとの思いを持ち、正社員を中心に扱う飲食業界に特化した人材サービスという現在のかたちにシフトした。

【 図表 8 】 沿革

年	月	事項
2007年	12月	大阪市西区にてクックビズ株式会社を設立
2008年	3月	求人情報サイト「cook+biz」をリリースし、飲食業界に特化した人材紹介事業を開始
2012年	5月	本社を大阪府北区に移転
	7月	飲食業界に特化した求人広告事業を開始
	12月	渋谷オフィスを東京都渋谷区に開設
	12月	食に特化したメディア「クックビズ総研」を公開
2013年	9月	農業関連事業（その他事業）として農業雇用支援サービス「farm+biz」を開始
2014年	2月	飲食業界に特化したハイクラス人材紹介サービス「FOOGENT」を開始
	4月	名古屋オフィスを名古屋市中区に開設
2016年	2月	飲食業界に特化したスカウトサービス「クックビズダイレクト」を開始
	2月	農業関連事業として農家と飲食店をつなぐ食材ECサービス「ファームビズマーケット」を公開
	4月	飲食人・シェフを中心としたソーシャルネットワークサービス「Foodion」（その他事業）を公開
	6月	求人広告事業の対象をパート・アルバイトにも拡大
	12月	飲食業界向け人材定着・育成にかかる研修サービス「クックビズフードカレッジ」（その他事業）を開始
2017年	2月	五反田オフィスを東京都品川区に開設
	3月	農業関連事業を終了
	3月	「Foodion」スマートフォンアプリ版を公開
	11月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2018年	2月	渋谷オフィスを新橋オフィス(東京都港区)に移転
	6月	福岡オフィスを福岡市中央区に開設
	9月	横浜オフィスを横浜市神奈川区に開設

(出所) クックビズ有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

◆ 経営理念

同社の経営理念は、「自ら学び、成長する喜びを感じ、人と組織の生長支援を通じて社会の持続的な発展に貢献する。」である。フード産業で働く人々の求人求職のミスマッチを無くし、長期にわたるキャリア形成を可能にすることを通じ、「フード産業を人気業種にする」ことを目指して事業に取り組んでいる。

◆ 株主

18年5月末時点で、創業者で代表取締役社長 CEO の藪ノ氏が48.3%を保有する筆頭株主である。第2位は社長の二親等内の血族で10.0%を保有している。第3位から第6位は金融機関及び投資ファンドである。第7位は同社関係者以外の個人、第8位で0.9%を保有する生田亮人氏は同社の取締役 COO である。上位10名で76.9%が保有されている(図表9)。

【 図表 9 】 大株主の状況

株主(敬称略)	18年5月末時点			備考
	株数(千株)	割合	順位	
藪ノ 賢次	1,050	48.3%	1	代表取締役社長CEO
藪ノ 郁子	218	10.0%	2	代表取締役社長CEOの二親等内の血族
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	102	4.7%	3	
野村信託銀行株式会社(投信口)	77	3.5%	4	
SMB Cベンチャーキャピタル1号投資事業有限責任組合	73	3.4%	5	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	70	3.3%	6	
束岡 芳樹	23	1.1%	7	
生田 亮人	20	0.9%	8	取締役COO
日本証券金融株式会社	19	0.9%	9	
大和証券株式会社	18	0.9%	10	
(大株主上位10名)	1,673	76.9%	-	
(新株予約権による潜在株式数)	166	7.6%	-	※17/11期末未現在
発行済株式総数	2,176	100.0%	-	

(出所) クックビズ四半期報告書より証券リサーチセンター作成

2. 財務面の分析

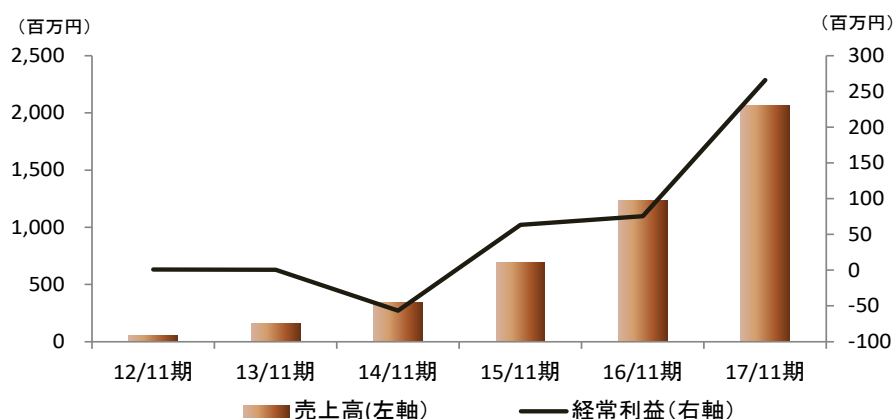
> 過去の業績推移

◆ 過去の業績

同社の業績は12/11期以降の分が開示されている(図表10)。売上高は順調に伸びており、17/11期までの5期間で35.9倍まで拡大した。経常損益は14/11期に56百万円の損失を計上した。これは、従業員数増加に伴う人件費負担が大きかったためである。15/11期には売上増により人件費負担を吸収して経常損益は黒字化した。

17/11期は、67.7%増収、経常利益は前期の約3.5倍となった。コンサルタント要員及び営業人員の増員が売上増につながり、広告宣伝費、人件費を中心とした経費増を売上増で吸収して経常利益率は16/11期の6.1%から12.9%に上昇した。

【図表10】売上高、経常利益の推移



(出所) クックビズ有価証券届出書、決算短信より証券リサーチセンター作成

◆ 18年11月期上期はほぼ会社計画通りの進捗

18/11期上期は、売上高が前年同期比22.5%増の1,172百万円、営業利益が同54.6%減の57百万円、経常利益が同56.0%減の60百万円、四半期純利益が同73.7%減の22百万円であった。17/11期上期の四半期財務諸表を作成していないため、前年同期比は同社の公表数値である。

人材紹介事業は大阪及び名古屋オフィスを増床し、面談ブースを拡充したことなどが寄与し、前年同期比21.2%増収となった。求人広告事業は、商品ラインナップを増やしたことが寄与し、同26.5%増収となった。人材採用に伴い人件費が増加したこと、戦略的に広告宣伝費を投下したことにより大幅減益となったものの、同社は上期の業績予想は開示していないが、決算説明会では計画線上的結果としている。期初に公表した通期業績予想に対する進捗率は、売上高で44.4%、営業利益で50.5%となっている。

> 他社との比較

◆ 業種に特化した人材紹介事業などを行う企業と比較

業種に特化した人材紹介事業や求人広告事業を行う企業と財務指標を比較してみた。

比較対象企業として、エス・エム・エス(2175 東証一部)、シンクロ・フード、クイック(4318 東証一部)を選定した(図表11)。このなかで、飲食業界に特化しているのはシンクロ・フードであるが、同社が人材紹介事業と求人広告事業を主とするのに対し、シンクロ・フードは不動産情報や食材仕入等も網羅したサイトを運営している。飲食業界ではないものの、エス・エム・エスは介護・医療業界、クイックは看護師・建設業界といった特定分野への人材紹介を行う点を考慮して選定した。

【図表11】財務指標比較

項目	銘柄	コード	クックビズ	エス・エム・エス	シンクロ・フード	クイック
			6558	2175	3963	4318
		直近決算期	17/11	18/3	18/3	18/3
規模	売上高	百万円	2,066	26,611	1,377	16,775
	経常利益	百万円	266	5,007	570	2,300
	総資産	百万円	1,465	46,087	2,561	10,587
収益性	自己資本利益率	%	31.4	18.5	18.4	25.5
	総資産経常利益率	%	27.8	11.2	24.5	23.1
	売上高営業利益率	%	12.9	15.1	43.2	13.1
成長性	売上高(3年平均成長率)	%	82.6	20.9	28.4	14.1
	経常利益(同上)	%	-	23.0	44.8	15.8
	総資産(同上)	%	77.6	59.2	74.1	16.0
安全性	自己資本比率	%	64.7	41.8	84.4	65.8
	流動比率	%	273.8	174.2	599.5	228.7
	固定長期適合率	%	12.9	89.4	11.1	41.3

(注) 数値は直近決算期実績、平均成長率は前期実績とその3期前との対比で算出(前期または3期前に連結がない場合は単体の数値を用いて算出)

自己資本利益率、総資産経常利益率については、期間利益を期初及び期末の自己資本ないし総資産の平均値で除して算出

流動比率は流動資産÷流動負債、固定長期適合率は固定資産÷(自己資本+固定負債)

クックビズの経常利益成長率は3期前の経常損益がマイナスのため表示なし

(出所) 各社有価証券報告書および決算短信より証券リサーチセンター作成

事業規模及び事業の種類、決算期などに違いがあるために単純比較はできないものの、収益性については、自己資本利益率及び総資産経常利益率が他の3社を上回っている。成長性では、同社の売上高の成長率の高さが際立っている。

安全性の面では、各数値とも良好で、財務基盤の安定性については特に問題ないと言える。

3. 非財務面の分析

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は、飲食業界のニーズに対応できる体制にある

同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表 12 に示した。知的資本の源泉は、飲食業界に特化し、求職者と求人企業双方の幅広いニーズに対応できる体制を構築して組織資本を拡充してきたことにある。

【 図表 12 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値	
関係資本	ユーザー	・求人情報サイト「cook+biz」利用ユーザー	・PV (ページビュー) 数 18,398,011PV	
	クライアント	・求職者	・飲食業での経験者 (キッチン、料理長、ホール、パティシエなど)、未経験者 「cook+biz」の年間利用者 300万人以上 ※17年4月	
		・求人企業・店舗	・飲食店、旅館・ホテル、ブライダル事業者、給食事業者等 飲食関連の多業種が利用	
	ブランド	・求人情報サイト「cook+biz」	・運営開始からの期間	10年
			・年間利用者数	300万人以上 ※17年4月
			・求人掲載件数	30,000件以上 ※18年3月
	ネットワーク	・主要都市に展開する営業施設	・本社 (大阪)、名古屋、福岡、東京 (品川区、港区)、横浜	全国6カ所 ※18年9月3日現在
		・提携人材サービス事業者	・求人情報を同社サイトに掲載	特になし
		・ハローワーク (公共職業安定所)	・求人案件を同社サイトに転載	特になし
		・専門学校とのタイアップ	・飲食関連の専門学校とタイアップ	特になし
組織資本	プロセス	・サイトに登録された求職者を、コンサルタントを介して紹介 (人材紹介事業)	・「cook+biz」を通じて各サービスを提供 (検索機能の強化、サイトのデザイン・機能・ユーザビリティの改善、コンテンツの拡充などの取り組みを継続)	特になし
		・飲食事業者向けの求人広告をサイトに掲載 (求人広告事業)		
	知的財産 ノウハウ	・人材の定着・育成のために「クックビズフードカレッジ」を運営	・人材紹介事業、求人広告事業と連動して運営することで顧客満足度の向上を図る	特になし
		・飲食業界の幅広いニーズに対応	・事業開始以来蓄積したノウハウ	10年
		・求職者及び求人企業の利便性を追求	・「フードカレッジ」開設からの期間	2年
人的資本	経営陣	・現代代表取締役社長の下での体制	・在任期間	11年
		・インセンティブ	・代表取締役社長の保有	1,050千株 (48.3%) ※18年5月末現在
			・ストックオプション (取締役・監査役)	116千株 (5.5%)
			・役員報酬総額 (取締役) *社外取締役は除く	36百万円 (3名)
	従業員	・企業風土 (社員の声を活かす柔軟な組織運営)	・従業員数	145名
		・インセンティブ	・平均年齢	33.1歳
			・平均勤続年数	1.9年
			・知識向上のため「クックビズstudy」導入	特になし
	・年間MVPや社長賞などの表彰制度導入	特になし		
	・ストックオプション	導入済み		

(注) KPI の数値は、特に記載がない場合は 17/11 期か 17/11 期末のもの

(出所) クックビズ有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料、株主総会招集通知書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

> ESG活動の分析

◆ 環境対応 (Environment)

18年3月2日に東京証券取引所に提出した「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」のなかで、環境保全活動、CSR活動の実施については今後検討すべき事項であるとしている。

◆ 社会的責任 (Society)

同社は企業ビジョンとして、「フード産業を人気業種にする」を掲げている。若手人材や他業種で経験を積んだキャリア人材が、フード産業で活躍できる社会を創造し、日本の社会全体を豊かにすることを目指して事業に取り組んでいる。

◆ 企業統治 (Governance)

同社の取締役会は4名(社外取締役は1名)で構成されている。社外取締役の吉崎浩一郎氏は、三菱信託銀行(現三菱UFJ信託銀行)、日本A T & T(非上場)、仲谷マイクロデバイス(現ジェイデバイス)などを経て16年2月に同社取締役に就任している。イード(6038 東証マザーズ)、ライフスタイルアクセント(非上場)、ブティックス(9272 東証マザーズ)、No.1(3562 東証JQS)の取締役、グロースポイント・エクイティLLP(非上場)代表パートナーとの兼任である。

監査役会は常勤監査役1名、非常勤監査役2名の合計3名で構成されており、3名とも社外監査役である。常勤監査役の秋山裕治氏は、イムラ封筒(3955 東証二部)、公益社団法人日本監査役協会理事などを経て、16年2月に同社の常勤監査役に就任した。ビジブルの監査役との兼任である。

非常勤監査役のうち嶋内秀之氏は13年12月に同社監査役に就任した。アントレプレナーファクトリーの代表取締役、立命館大学大学院経営学研究科非常勤講師との兼任である。福本洋一氏は弁護士で、弁護士法人第一法律事務所のパートナーである。17年2月に同社監査役に就任した。

尚、17/11期の取締役会は17回、監査役会は11回開催されており、吉崎氏は17回の取締役会の全てに出席している。秋山氏、嶋内氏は取締役、監査役会の全てに出席している。福本氏は就任後に開催された取締役会13回、監査役会11回の全てに出席している。同社の経営監視体制は十分に機能していると考えられる。

4. 経営戦略

> 対処すべき課題

◆ 有能な人材の確保

事業の安定的・持続的な成長のためには、有能な人材の確保及び研修・教育体制の強化が不可欠であると同社では認識している。

◆ 認知度の更なる向上

同社が運営する求人情報サイト「cook+biz」について、過去のPV数推移などから、求職者及び求人企業に対する知名度は高まってきていると同社では判断している。しかし、今後の事業成長のためには、更なる認知度の向上が不可欠であり、費用対効果を見極めながら、広告宣伝及びプロモーション活動を継続することが必要であると同社では認識している。

◆ システムの安定稼働と強化

同社は、インターネット技術を活用して事業運営を行っており、システムの安定稼働が事業運営上の重要事項であると認識している。このため、自社でエンジニアの採用を行い、機能追加や仕様変更などに機動的に対応ができる体制構築を図っている。また、会員数に応じたサーバーの増強を含め、継続的なシステム強化に取り組んでいる。

> 今後の事業戦略

◆ 採用マッチングの適正化を目指して事業に取り組む

同社は、飲食業界の高い離職率をもたらす悪循環を断ち切り、採用マッチングの適正化を図ることで、飲食業界の成長に貢献すると同時に、持続的な事業規模拡大を目指す考えである。

事業規模拡大のために同社が注力しているのは、人材紹介事業における、1) マッチング率の向上、求人広告事業における 2) 掲載数の増加、両事業共通で 3) 集客力の向上と商圏の拡大、4) 人員の拡充である。

1) マッチング率の向上

マッチング率の向上とは、求職者の希望に適した求人情報を紹介できる精度を上げることを意味しており、人材紹介事業のコアとなる部分である。マッチング率を向上させるため、取り組んでいるのが求人数を増加させることである。このため、営業人員の増員を図り、求人企業の新規開拓や既存取引企業への利用促進に注力している。また、過去の求人・求職者情報及びマッチング実績をデータベース化して利用することで、マッチング率の向上を図っている。

求職者側へは、様々なサポートを強化しており、オフィスを増床して面談ブースを増加する、問い合わせに対する深夜対応を開始するなどの施策を実施している。

2) 掲載数の増加

求人情報の掲載数を増加するため、求人企業の新規開拓と既存取引企業への利用促進を強化している。また、求人企業の利便性を考慮した商品ラインナップの拡充を進めている。これは、従来は12枚セットのフリープランの設定で販売していたチケットについて、18/11期上期にはオプションを設定したセットプランを導入した。セットプランとは、12枚セット販売であったチケットの枚数設定を多様にし、利用期間や上位表示などのオプションをセットにして販売するものである。これにより、求人企業側の選択肢を増やし、利用を促している。

3) 集客力の向上と商圏の拡大

「cook+biz」の集客力向上のため、プロモーション活動を積極化し、全国規模での認知度向上を図っている。プロモーションの一例は、都営地下鉄での電車広告の実施、Web広告の実施などである。また、新規拠点の開設も進めており、本社(大阪市)、名古屋オフィス、五反田オフィス、新橋オフィスに加えて、18年6月の福岡オフィス、9月の横浜オフィス開設で全国に6拠点となった。今後も飲食店が多数存在する全国の主要地域への拠点開設を進め、商圏を広げていく考えである。

4) 人員の拡充

同社は、今後の拡大のためには人材採用と育成が不可欠であると考えている。18/11期は17/11期の24名を上回る約50名の採用を計画し、採用活動を強化している。今後も、営業やコンサルタント、エンジニアなどキャリアを持った人材の積極採用を継続していく考えである。

5. アナリストの評価

> 強み・弱みの評価

◆ SWOT 分析

同社の内部資源(強み、弱み)、および外部環境(機会、脅威)は、図表 13 のようにまとめられる。

【 図表 13 】 SWOT 分析

<p>強み (Strength)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・飲食業界の幅広いニーズに対応していること ・08年から運営するサイト「cook+biz」により、人材紹介や求人広告に関するノウハウを蓄積していること ・人材の採用から定着・育成までをトータルでサポートできる体制を構築していること
<p>弱み (Weakness)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・特定人物(代表取締役社長)への依存度が高い事業運営 ・事業規模が小さいこと ・全国規模での認知度が高いとは言えないこと
<p>機会 (Opportunity)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・外食産業の安定的な市場成長が見込まれること ・飲食業界において、人材不足が慢性化しており、人材紹介ニーズが高いこと ・上場による人材確保の容易化、知名度向上によるサイトの集客力上昇
<p>脅威 (Threat)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業モデルを模倣される可能性があること ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・自然災害や事故、外部からの攻撃や侵入、人為的ミスによりシステム障害が発生する可能性があること

(出所) 証券リサーチセンター

> 経営戦略の評価

◆ 飲食業界の高い採用意欲を追い風に事業拡大が続くと予想

同社が事業拡大を続けている要因は、1) 飲食業界に特化した事業展開をすることで、求人企業の多様な採用ニーズに対応していること、2) 知名度向上や拠点開設が進み、全国規模での事業展開が進行していること、3) 営業、コンサルタント、エンジニアなど、キャリアを持つ人材の採用が進んでいることなどにあると考えられる。

外食産業の市場規模は、景気回復による客数の回復、外国人観光客の増加などが寄与し、この先も拡大傾向が続くと当センターでは予想している。そのなかで、飲食業界の採用意欲も高い水準が続くと推測される。

当センターでは、市場環境は同社にとって良好であり、当面は1)～3)を生かした事業展開により成長軌道を維持することが可能であると考えている。

同社が注力する掲載数の増加については、「cook+biz」の知名度向上や営業人員の増員が寄与して順調に進むと考えている。PV数は年々増加しており、足元も増加基調が継続している模様である。

マッチング率については、掲載数の増加が寄与すること、事業開始から10年以上蓄積してきたデータベース活用の効果が期待できることから、緩やかな上昇基調が続くと考えている。

集客力の向上と商圈の拡大については、今期から積極的に行っているプロモーションの効果、大都市圏における拠点増設の効果などが期待できると考えている。同社は、今後も飲食店が多数存在するエリアを中心とした拠点拡大を視野に入れている。当センターでは、拠点開設に適した立地は数多く残されており、年間数箇所程度の拠点拡大は可能であると判断している。

人員の拡充については、上場による知名度上昇が追い風になると思われる。同社は、積極的な人材獲得を進めており、従業員数は16/11期末の121名から17/11期末は145名まで拡大した。今期も50名程度の採用をすると同時に、教育体制も強化する考えである。当センターでは会社計画程度の人材獲得は可能と考えている。

> 今後の業績見通し

◆ 18年11月期は人件費や広告宣伝費の増加により減益を見込む

18/11期の会社計画は、売上高2,636百万円(前期比27.5%増)、営業利益114百万円(同57.2%減)、経常利益114百万円(同56.8%減)、当期純利益73百万円(同57.1%減)である(図表14)。

【図表14】18年11月期の会社計画

(単位:百万円)

	16/11期	17/11期	18/11期	
	実績	実績	会社計画	前期比
売上高	1,232	2,066	2,636	27.5%
人材紹介事業	865	1,353	1,885	39.3%
求人広告事業	364	694	725	4.5%
その他	2	18	26	44.4%
売上総利益	1,204	2,023	-	-
売上総利益率	97.7%	97.9%	-	-
営業利益	56	266	114	-57.2%
営業利益率	4.6%	12.9%	4.3%	-
経常利益	75	266	114	-56.8%
経常利益率	6.1%	12.9%	4.3%	-
当期純利益	51	171	73	-57.1%

(出所)クックビズ決算短信、会社説明会資料より証券リサーチセンター作成

セグメント別の予想売上高は、人材紹介事業 1,885 百万円（前期比 39.3%増）、求人広告事業 725 百万円（同 4.5%増）、その他 26 百万円（同 44.4%増）である。

人材紹介事業が牽引役となり、二桁増収が続く見込みだが、積極的な採用に伴う人件費の増加、ブランディング広告を含めた大規模な広告宣伝を行うことによる広告宣伝費の増加、拠点開設に伴う費用の発生により、営業利益以下は大幅な減益を計画している。

株主還元に関しては、成長重視の投資を優先するという判断から、内部留保を優先して無配を続けてきたが、19/11 期については未定としている。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想

当センターでは、同社の 18/11 期業績を、売上高が前期比 29.5%増の 2,675 百万円、営業利益が同 52.6%減の 126 百万円、経常利益が同 52.6%減の 126 百万円、当期純利益が同 52.6%減の 81 百万円と、会社計画を若干上回る水準を予想する（図表 15）。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

- 1) 事業別の売上高については、人材紹介事業 1,885 百万円（前期比 39.3%増）、求人広告事業 764 百万円（同 9.9%増）、その他 26 百万円（同 44.4%増）と予想した。人材紹介事業における成約平均単価は 17/11 期比横ばいで、成約数の増加が増収に寄与すると想定した。求人広告事業では、求人掲載者数の増加が増収につながると想定した。求人広告事業が会社予想数値を若干上回るのは、売上高 384 百万円（前年同期比 26.5%増）となった上期の結果を考慮したためである。
- 2) 18/11 期の売上総利益率は、求人広告の原稿制作にかかるライター費用の増加により、前期比 0.2%ポイント悪化の 97.7%と予想する。
- 3) 販管費率は、従業員数増加に伴う人件費の増加、積極的な広告宣伝の実施による広告宣伝費の増加などにより同 8.0%ポイントの悪化を想定した。
- 3) 従業員数は前期より 50 名増加の 195 名とした。これに伴い人件費は 17/11 期より 195 百万円の増加を想定した。

【 図表 15 】証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

	16/11	17/11	18/11CE	18/11E	19/11E	20/11E
損益計算書						
売上高	1,232	2,066	2,636	2,675	3,240	3,860
前期比	78.1%	67.7%	27.5%	29.5%	21.1%	19.1%
事業別						
人材紹介事業	865	1,353	1,885	1,885	2,350	2,850
求人広告事業	364	694	725	764	850	950
その他	2	18	26	26	40	60
売上総利益	1,204	2,023	-	2,613	3,168	3,775
前期比	78.5%	68.0%	-	29.2%	21.2%	19.2%
売上総利益率	97.7%	97.9%	-	97.7%	97.8%	97.8%
販売費及び一般管理費	1,148	1,757	-	2,487	2,868	3,365
販管費率	93.2%	85.0%	-	93.0%	88.5%	87.2%
営業利益	56	266	114	126	300	410
前期比	52.6%	370.8%	-57.2%	-52.6%	138.1%	36.7%
営業利益率	4.6%	12.9%	4.3%	4.7%	9.3%	10.6%
経常利益	75	266	114	126	300	410
前期比	19.1%	253.3%	-56.8%	-52.6%	138.1%	36.7%
経常利益率	6.1%	12.9%	4.3%	4.7%	9.3%	10.6%
当期純利益	51	171	73	81	196	268
前期比	-12.8%	230.0%	-57.1%	-52.6%	142.0%	36.7%

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想
(出所) クックビズ決算短信、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

19/11 期以降についても、良好な事業環境が続くなか人材採用が順調に進み、業績拡大が継続すると予想する。人材紹介事業の売上高は前期比 21~25%増、求人広告事業の売上高は同 11~12%増、その他の売上高は同 50~54%増を想定し、19/11 期の売上高は同 21.1%増の 3,240 百万円、営業利益は同 138.1%増の 300 百万円、20/11 期の売上高は同 19.1%増の 3,860 百万円、営業利益は同 36.7%増の 410 百万円を予想する。

売上総利益率は増収効果で 19/11 期に前期比 0.1%ポイント改善し、その後横ばいを想定した。従業員数は 40 名ずつ増加し、それに伴い人件費は毎年 150 百万円程度の増加を見込んだ。広告宣伝費は 18/11 期と同額程度を見込むため、売上増により販管費率は 19/11 期に前期比 4.5%ポイント、20/11 期に同 1.3%ポイントの改善を想定した。

【 図表 16 】 証券リサーチセンターの業績予想 (貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書)

(単位:百万円)

	16/11	17/11	18/11CE	18/11E	19/11E	20/11E
貸借対照表						
現預金	155	1,131	-	1,257	1,485	1,784
売掛金	118	152	-	197	239	285
未収入金	9	0	-	1	1	1
短期貸付金	-	0	-	0	0	0
前払費用	49	33	-	35	37	39
繰延税金資産	22	22	-	22	22	22
貸倒引当金	0	-1	-	-2	-2	-2
流動資産	354	1,339	-	1,511	1,783	2,129
有形固定資産	34	46	-	49	52	55
無形固定資産	11	25	-	41	56	70
投資その他の資産	50	53	-	54	53	55
固定資産	97	125	-	145	162	181
資産合計	451	1,465	-	1,657	1,945	2,311
短期借入金	30	50	-	50	50	50
1年内返済予定の長期借入金	7	-	-	0	0	0
未払金	49	87	-	112	136	162
未払費用	54	71	-	91	111	131
未払法人税等	26	86	-	86	86	86
未払消費税等	28	65	-	85	95	105
前受金	33	72	-	99	119	139
預り金	3	4	-	4	5	6
賞与引当金	17	35	-	55	75	95
返金引当金	4	9	-	10	12	14
資産除去債務	-	5	-	0	0	0
流動負債	255	489	-	596	693	792
長期借入金	26	-	-	0	0	0
資産除去債務	21	22	-	22	22	22
繰延税金負債	4	5	-	9	5	4
固定負債	53	28	-	32	28	27
純資産合計	143	947	-	1,028	1,224	1,492
(自己資本)	143	947	-	1,028	1,224	1,492
キャッシュ・フロー計算書						
税金等調整前当期純利益	74	266	-	126	300	410
減価償却費	9	12	-	14	16	18
固定資産売却損	1	-	-	-	-	-
貸倒引当金の増減額(ーは減少)	-2	0	-	0	0	0
賞与引当金の増減額(ーは減少)	0	17	-	19	20	20
返金引当金の増減額(ーは減少)	1	5	-	0	2	2
受取利息及び受取配当金	0	0	-	0	0	0
支払利息	1	0	-	0	0	0
助成金収入	-12	-4	-	-	-	-
株式交付費	-	0	-	-	-	-
上場関連費用	-	14	-	-	-	-
売上債権の増減額(ーは増加)	-41	-33	-	-45	-41	-45
前払費用の増減額(ーは増加)	-35	16	-	-1	-2	-2
未収入金の増減額(ーは増加)	0	1	-	0	0	0
未払金の増減額(ーは減少)	8	32	-	24	23	26
未払費用の増減額(ーは減少)	23	17	-	20	20	20
前受金の増減額(ーは減少)	-9	39	-	27	20	20
未払消費税等の増減額(ーは減少)	-3	37	-	20	10	9
その他	2	10	-	2	2	2
小計	15	432	-	208	370	480
利息及び配当金の受取額	0	0	-	0	0	0
利息の支払額	-1	0	-	0	0	0
助成金の受取額	9	12	-	-	-	-
法人税等の支払額	-18	-42	-	-44	-103	-141
営業活動によるキャッシュ・フロー	5	402	-	164	266	338
定期預金の預入による支出	-1	-	-	-	-	-
定期預金の払戻による収入	-	9	-	-	-	-
出資金の回収による収入	0	-	-	-	-	-
短期貸付金の純増減額(ーは増加)	-	0	-	0	-	-
敷金の差入による支出	-25	-3	-	-5	-5	-5
有形固定資産の取得による支出	-9	-12	-	-13	-13	-13
無形固定資産の取得による支出	-6	-19	-	-20	-21	-22
投資活動によるキャッシュ・フロー	-43	-26	-	-37	-39	-40
短期借入金の純増減額(ーは減少)	-	20	-	-	-	-
長期借入金の返済による支出	-25	-34	-	-	-	-
株式の発行による収入	-	632	-	-	-	-
上場関連費用の支出	-	-8	-	-	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-25	609	-	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額(ーは減少)	-63	985	-	126	227	298
現金及び現金同等物の期首残高	209	145	-	1,131	1,257	1,485
現金及び現金同等物の期末残高	145	1,131	-	1,257	1,485	1,784

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想

(出所) クックビズ決算短信、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

◆ 個人情報の管理について

同社は、登録求職者に関する多数の個人情報を有している。個人情報保護については、「個人情報保護規定」を策定し、従業員に対する教育の徹底や、プライバシーマークの認定取得を行う等の情報管理体制の強化に取り組んでいる。しかし、個人情報流出に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

◆ 法的規制について

同社の事業を規制する主な法的規制として「職業安定法」がある。同社は「職業安定法」に基づく有料職業紹介事業者として、厚生労働大臣の「有料職業紹介事業許可」を受けている。有料職業紹介事業者として当該許可の欠格事由または取消事由に該当した場合には、許可の取消や業務の停止を命じられる可能性がある。

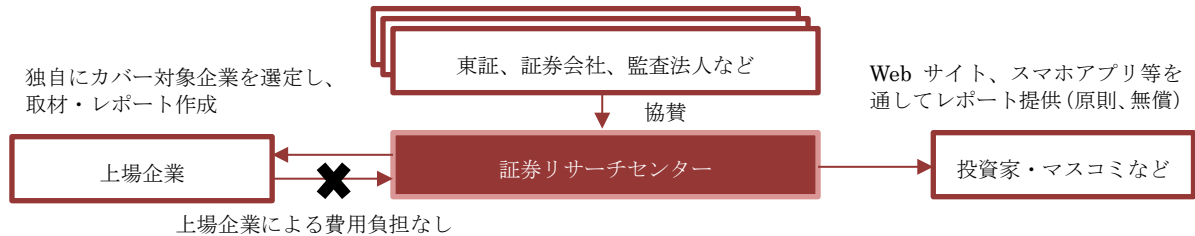
◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、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である。

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

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 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

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

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・間接的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。