

ホリスティック企業レポート

ENECHANGE

4169 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2020年12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 20201224

家庭や法人の電力・ガスの選択・切替をサポートする事業、及び電力・ガス会社のデジタルマーケティングを支援する事業を主に展開

アナリスト: 阪東 広太郎 +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

【 4169 ENECHANGE 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) |
|-----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2018/12 | 1,140 | - | 93 | - | 104 | - | 91 | - | 17.4 | 107.7 | 0.0 |
| 2019/12 | 1,268 | 11.2 | -322 | - | -304 | - | -238 | - | -45.4 | -154.5 | 0.0 |
| 2020/12 予 | 1,666 | 31.4 | 30 | - | -9 | - | -31 | - | -6.0 | - | 0.0 |

(注) 1. 連結ベース
 2. 2020/12期の予想は会社予想
 3. 2020年9月17日付で普通株式について、1:3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 | 2,682円 (2020年12月24日) | 本店所在地 東京都千代田区 |
| 発行済株式総数 | 5,750,000株 | 設立年月日 2015年4月27日 |
| 時価総額 | 15,422百万円 | 代表者 城口 洋平 |
| 上場初値 | 2,400円 (2020年12月24日) | 従業員数 90人 (2020年10月末) |
| 公募・売出価格 | 600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 事業年度末日から3カ月以内 |
| | | 【主幹事証券会社】 みずほ証券 |
| | | 【監査人】 有限責任あざさ監査法人 |

> 事業内容

注1) DX

Digital Transformationの略称。企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービスモデル、業務を変革し、競争上の優位性を確立すること

◆ エネルギープラットフォーム事業とエネルギーデータ事業を展開

ENECHANGE(以下、同社)グループは、家庭や法人における電力・ガス等の最適な選択をサポートする「エネルギープラットフォーム事業」と、電力・ガス会社向けにクラウド型 DX^{注1} サービスを提供する「エネルギーデータ事業」を展開している。20/12 期第 3 四半期累計期間における売上構成比は、エネルギープラットフォーム事業 54.1%、エネルギーデータ事業 45.9%である(図表 1)。

【 図表 1 】 セグメント別売上構成

| 売上分類の名称 | 2019/12期 | | | 2020/12期 第3四半期累計期間 | |
|-----------------|-------------|------------|------------|-----------------------|------------|
| | 売上高 (千円) | 前期比 (%) | 構成比 (%) | 売上高 (千円) | 構成比 (%) |
| エネルギープラットフォーム事業 | 681,456 | 3.2 | 53.7 | 677,438 | 54.1 |
| エネルギーデータ事業 | 586,654 | 22.1 | 46.3 | 574,741 | 45.9 |
| 合計 | 1,268,110 | 11.2 | 100.0 | 1,252,179 | 100.0 |

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ エネルギープラットフォーム事業

エネルギープラットフォーム事業においては、家庭向け電力・ガス切替プラットフォーム「エネチェンジ」、法人向け電力・ガス切り替えプラットフォーム「エネチェンジ Biz」の主に 2 サービスを展開している。同社によると売上構成比は、「エネチェンジ」が約 5 割、「エネチェンジ Biz」が約 5 割である。

「エネチェンジ」は、16年1月から電力切替サービスが開始された。20年1月から10月までの平均月間ユニークユーザー数は220万人である。

プラットフォームへの来場ユーザーが居住地の郵便番号や世帯人数、在宅状況や電気の使用量といった情報を入力することで、アルゴリズムの診断結果に基づいた最適な電力・ガス会社の比較情報を、様々なランキング形式で得る事ができる。また、オンライン上で電力・ガス会社の切替手続きまでを行うことができる。

同社によると、「エネチェンジ」上で電気契約を切り替えるユーザーの平均的な電気料金は約9,000円/月であり、2人世帯や3人世帯が多い。冬場に電気使用量が増えて電気料金が低いと感じた際や、引越しをきっかけに、電気料金を下げるために「エネチェンジ」を利用するケースが多いようである。

「エネチェンジ Biz」は、主に高圧と呼ばれる法人の電力・ガスユーザーを対象とした一括見積取得及び電力会社切替プラットフォームである。大手新電力を中心とした電力・ガス会社と提携し、法人ユーザーに対して無料で一括見積手続きを代行するサービスを全国規模で展開している。16年6月から本格的にサービスが開始されたが、20年10月の月間問合せ件数は300件超となっている。

法人ユーザーは、無料診断登録を実施し、過去12か月分の電気使用量を記載した明細書を提出することで、複数の電力・ガス会社からの新しい電気料金単価での見積提案の取得から、電力会社の切替手続きまでのプロセスを、一括して同社に委託できる。法人ユーザーは、初期費用をかけることなく、申込にかかる手間を削減することが可能となる。

同社は、20年10月末時点において、「エネチェンジ」と「エネチェンジ Biz」合わせて52社(重複を除く)の電力・ガス会社と提携している。それらの電力・ガス会社とのネットワークにより、価格面での訴求を中心に、再生可能エネルギー100%の電力プランの取り扱いなど、多様なニーズに対応している。

20/12期第3四半期累計期間における、電力・ガス契約累計切替件数は、家庭ユーザーが172,666件、法人ユーザーが4,412件である。

「エネチェンジ」及び「エネチェンジ Biz」のユーザーの獲得経路は、自社メディア経由と、オンライン及びオフラインのパートナー経由がある。

オンラインパートナーは、カカココム(2371 東証一部)が運営する「比較.com」のような比較サイトなどに同社の機能を提供し、集客を受けている。オフライ

ンパートナーは不動産仲介事業者や不動産管理会社、金融機関であり、特に不動産仲介事業者からの送客が多いようである。不動産仲介事業者は、生活者が引越に伴い、電気・ガスの契約先を切り替えるタイミングで、「エネチェンジ」を紹介している。金融機関では融資の相談に来た法人企業に対して、コスト削減策として「エネチェンジ Biz」を紹介している。20年9月末時点で、オンラインパートナーは37社、オフラインパートナーは242社である。

「エネチェンジ」や「エネチェンジ Biz」における電気・ガスの累計切替件数における各チャネルの構成比は、20年9月末時点で、自社メディアが約50%、オンラインパートナーが約27%、オフラインパートナーが約24%である。

収益モデルとして、同社はユーザーからは対価は受け取らず、ユーザーが「エネチェンジ」や「エネチェンジ Biz」上で提携する電力・ガス会社に契約を切り替えると、電力・ガス会社より一定の報酬を受け取る。

報酬には、ストック型の切替報酬、一時報酬の2種類がある。ストック型の切替報酬は、プラットフォーム上で切替を実施したユーザーが電力・会社に支払う毎月の電力代・ガス代に、あらかじめ定められた料率を乗じた金額を、切替以降、原則として電力・ガス小売供給契約が継続する限り、毎月継続的に受け取る報酬である。一時報酬は、電力・ガス契約の切替時に、上記のストック型の切替報酬に加えて、電力・ガス会社から受領する切替の一時報酬が大半を占めている。

注2) ARPU

Average Revenue Per Userの略称。1ユーザー当たりの平均収益を意味している

注3) SaaS

Software as a Serviceの略称。必要な機能を必要な分だけサービスとして利用できるようにしたソフトウェアもしくはその提供形態を指し、通常はインターネット経由でサービスを提供する

注4) スマートメーター

次世代の電力量計。従来のアナログ式誘導型電力量計と異なり、電力使用量をデジタルで計測しメーター内に通信機能を持たせることで、自動検針や電力使用量の30分値データの取得が可能

エネルギープラットフォーム事業の年間売上高を年間の切替件数で除して算出したARPU^{注2)}は、19/12期には2,645円であった。

◆ エネルギーデータ事業

エネルギーデータ事業においては、電力・ガス会社向けのデジタルマーケティング支援 SaaS^{注3)}である「EMAP (Energy Marketing Acceleration Platform)」、電力スマートメーター^{注4)}データ解析 SaaSである「SMAP (Smart Meter Analytic Platform)」、電力データ解析技術を活用した稼働中の再生可能エネルギー発電所の運営効率化・ファンド運営事務サービス「JEF (Japan Energy Fund)」の3サービスを主に展開している。同社によると、売上構成比は、「EMAP」が約6割、「SMAP」が約3割、「JEF」が約1割である。

「EMAP」では、電力・ガス会社に対して、デジタルマーケティング支援サービスを SaaS 型で提供している。具体的にはマーケティング機能である「EMAP FRONT SERIES」、顧客・営業管理やバックオフィス機能、データ解析機能である「EMAP DESK SERIES」を提供している。

「EMAP FRONT SERIES」では、オンライン上での新規顧客獲得やユーザ

注5) CVR

Conversion Rateの略称。ユーザーが新規登録・申込情報入力・切替申込完了等を行うことでサイト毎に目標とされる成果が達成されることをコンバージョンといい、コンバージョン数をサイトへの来訪ユーザー数で除して算出している

ーリレーション強化に有効と考えられる機能を提供している。具体的には高CVR^{注5}の申込受付フォームや、全国の電力・ガス会社の料金プランに対応した料金シミュレーション、請求額や電力使用量グラフ機能を備えたマイページ等を提供している。

「EMAP DESK SERIES」では、全申込顧客の情報(エリア、プラン、申込ステータス等)を管理できる顧客管理システムを提供している。

「SMAP」では、電力・ガス会社向けに、スマートメーターを経由して送られてくるユーザーの電気使用量の30分値データを様々な観点で解析・予測するサービスをSaaS型で提供している。

「JEF」については、同社グループは、19年12月に、Looop(東京都台東区)、大和証券グループ本社(8601 東証一部)の子会社である大和エネルギー・インフラと共同で、海外特化型の脱炭素・エネルギーファンド「Japan Energy ファンド」及び、そのファンド運営を行うJapan Energy Capital 合同会社を設立し、Japan Energy Capital 合同会社より独占的に業務を受託することで、「JEF」サービスを開始した。「JEF」では、電力データ解析技術を活用した稼働中の再生可能エネルギー発電所の運営効率化業務やファンドの運営事務業務などを手掛けている。

同社グループは、「EMAP」、「SMAP」、「JFE」は、電力・ガス会社を中心とするサービス提供先企業から、サービス提供の対価として、報酬を受け取っている。

報酬には、ストック型ライセンス報酬とその他報酬の2種類がある。ストック型ライセンス報酬はサービス提供に対して毎月継続的に受領する報酬であり、月額固定報酬とエンドユーザー(需要家、スマートメーター)数に連動する従量報酬で構成される。「EMAP」と「SMAP」の報酬は主にサービス提供数、「JEF」の報酬は主にJapan Energy ファンドの投資家が約束した投資金額に連動している。その他報酬には、「EMAP」や「SMAP」の初期導入時やカスタマイズ時の開発料、コンサルティング料等の一時報酬が含まれる。

◆ 顧客構成

同社の顧客の大半は、電力・ガス事業者で構成され、特定の事業者に売上高が集中する傾向にある。東京瓦斯(9531 東証一部)、Looop、住友商事(8053 東証一部)の子会社であるサミットエナジーの3社への売上依存度は、20/12 期第3 四半期累計期間で38.7%を占めている(図表2)。

【 図表 2 】 主要相手先別売上高

| 相手先 | 2018/12期 | | 2019/12期 | | 2020/12期 第3四半期累計期間 | |
|----------|----------|------|----------|------|-----------------------|------|
| | 売上高 | 構成比 | 売上高 | 構成比 | 売上高 | 構成比 |
| | (千円) | (%) | (千円) | (%) | (千円) | (%) |
| Looop | 218,925 | 19.2 | 271,857 | 21.4 | 234,189 | 18.7 |
| 東京瓦斯 | 203,033 | 17.8 | 203,242 | 16.0 | 182,451 | 14.6 |
| サミットエナジー | 50,785 | 4.5 | 135,883 | 10.7 | 67,985 | 5.4 |

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

「エネルギーデータ事業」においては、エネルギー大手(上位20社、市場占有率90%)の約50%、準大手(上位21位~100社、市場占有率9%)の約15%が同社の顧客となっている。

> 特色・強み

◆ 多数の顧客とのデータベース連携・サービスの認知度

同社グループによると、「エネチェンジ」や「エネチェンジ Biz」において、切替ユーザー数の多さから、電力・ガス会社に対して価格交渉では同社グループは優位に立っているようである。具体的には、他の電力比較サイトの大半が一時収益のみに対して、同社グループはストック収益も得ており、更に同社グループの一時収益の単価は上昇傾向にある。

同社グループにおける電力の切替ユーザー数の多さの要因としては、多数の電力・ガス会社とデータベース連携をしていること、サービスの認知度の高さが挙げられる。

同社によると、他の電力比較サイトと比較して、「エネチェンジ」や「エネチェンジ Biz」が取り扱っている電力会社数の数は多い。多数の電力会社のプランから最適なプランを選べるのがユーザーへの魅力になっている。

同社によると、「エネチェンジ」からユーザーが電力契約を切り替えた場合、同社と切替先の電力・ガス会社との間で切替ユーザーの情報についてシステム上で連携している。ユーザーにとっては同社の Web サイト上のみで手続きが完結するため利便性が高く、申込まで完了しやすい構造になっている。電力・ガス事業者にとっては、顧客管理の手間がかからない。同社は、創業以来、電力・ガス会社とのシステム連携を進めており、20年9月末時点で52社とシステム連携をしている。システム連携には一定のコストがかかるため、後発事業者が取扱い電力会社数を増やす上での障壁となっているようである。

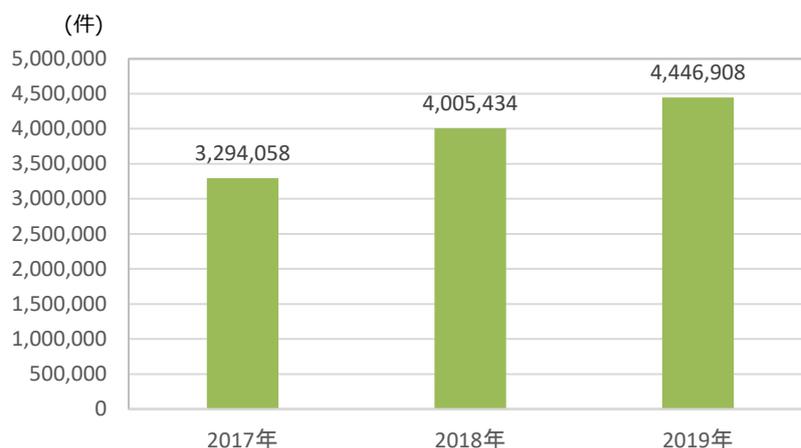
同社が「エネチェンジ」において多数のユーザー切替を実現する中で培ったノウハウは「EMAP」にも活用されており、「EMAP」の顧客からの評価の高さに繋がっているようである。

> 事業環境

◆ 小売電力市場の事業環境

16年4月の小売電力の完全自由化以降、低圧および高圧の電力契約の切替件数は増加傾向にあり、19年には約445万件となっている(図表3)。

【図表3】電力切替件数の推移



(出所) 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より
証券リサーチセンター作成

同社グループの19年の家庭及び法人における新規切替件数は約6.3万件と推察され、同社のシェアは約1.4%である。大手電力会社や新電力会社の直営チャンネル(Web申込、架電営業、訪問営業、店舗営業等)経由で切り替えるユーザーが大半のようである。

電力プランの比較サイトの競合先としては、カカクコの「価格.com」やグッドフェローズ(東京都品川区)の「タイナビ」、SBIホールディングス(8473 東証一部)の「でんきの比較インズウェブ」、グランデータ(東京都豊島区)の「電気ガス比較サイト」等が挙げられる。同社によると、取扱い電力会社数の多さや、ユーザーにおける知名度の高さなどから、同社グループのシェアは比較的高いようである。また、上記の一部競合先は、特定ユーザー向けについては、同社グループのオンラインパートナーでもあり、「エネチェンジ」や「エネチェンジBiz」に送客している。

> 業績

◆ 過去の業績

届出目論見書には、15/12期からの単体業績及び、18/12期以降の連結業績が記載されている(図表4)。16年4月の小売電力の完全自由化を受けて、「エネチェンジ」および「エネチェンジ Biz」における電力切替件数の増加と、大手電力会社やガス会社での「EMAP」の導入により、売上高は15/12期の4百万円から19/12期の1,268百万円まで増加した。15/12期から17/12期かけて、「エネチェンジ」や「EMAP」の開発費用や「エネチェンジ」のユーザ

一獲得に向けた広告宣伝費の増加によって、経常損失が拡大したが、18/12期に増収効果によって黒字化した。19/12期は、エネルギープラットフォーム事業における、ユーザー拡大に向けた営業やマーケティングの人員増加に伴う人件費や広告宣伝費の増加、エネルギーデータ事業における開発費用の増加等で、304百万円の経常損失を計上した。

【図表4】業績推移



(注) 17/12期までは単体、18/12期以降は連結
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 20年12月期会社計画

20/12期の会社計画は、売上高 1,666百万円(前期比 31.4%増)、営業利益 30百万円(前期は322百万円の損失)、経常損失9百万円(同304百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失31百万円(同238百万円の損失)である。同社グループの20/12期計画は、20年1月から7月までの実績に8月以降の予測値を加算したものである。

新型コロナウイルス感染症の同社グループへの影響については、「エネチェンジ」においてオンラインでの切替需要の増加といった好影響と、外出自粛を受けて法人ユーザーの電力需要が落ち込むなどマイナスの影響の双方があるが、総じて影響は限定的のようである。

売上高は、エネルギーパートナー事業とエネルギーデータ事業の双方において、機能開発やパートナーとの提携強化等による、顧客数及びARPUの増加を見込み、前期比 31.4%増の1,666百万円を見込んでいます。

売上原価は、開発体制の安定化による業務委託から正社員への業務移行に伴う外注費の低減、大型のソフトウェア資産の償却が終了したこと等で、前期比 4.9%減の370百万円を計画している。売上総利益は同 47.6%増の1,296百万円、売上総利益率は同 8.6%ポイント改善の 77.8%を見込んでいます。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、事業拡大に伴う人員増加による人件費の増加、パートナー経由での新規ユーザー数の拡大に伴う広告宣伝費の増加などにより、前期比5.4%増の1,265百万円としている。以上の結果、営業利益は30百万円(同322百万円の損失)を計画している。

営業外収益については、ユーザーへの電力・ガス切替の特典として発行するギフトカード等が使用されずに失効した場合に生じるギフトカード失効益等が主な構成要素となっており、前期比22.2%減の14百万円を見込んでいる。営業外費用については、上場関連費用、持分法適用関連会社への出資に関する投資損失、為替差損、支払利息等が主な構成要素となっており、53百万円の計上を見込んでいる。以上の結果、経常損失は9百万円(同304百万円の損失)を計画している。

特別損益については、新型コロナウイルス感染症への対応策として実施した本社オフィスの賃貸借契約の一部解約やオフィス面積の縮小に伴う一部固定資産の処分により、固定資産除去損11百万円、賃貸借契約解約損5百万円の特別損失を見込んでいる。

◆ 成長戦略

エネルギープラットフォーム事業においては、引き続き、中立的な立場でのサービス提供を前提に、不動産仲介事業者や金融機関等とのパートナーシップを拡大することで、オフラインでの集客を強化し、ユーザー数を拡大してゆきたいとしている。また、電力切替に加えて、ガスセットでの切替、蓄電池・LEDライト等の省エネ器具の販売、クリーンエネルギーの付加価値販売のクロスセルを通じたARPUの向上を目指す方針である。

エネルギーデータ事業においては、「EMAP」や「SMAP」について、大手エネルギー事業者の導入実績をテコにして、中堅エネルギー事業者への導入を進めてゆきたいとしている。

同社は、成長戦略の実現に向けて、事業規模の拡大に応じた人員体制の構築のために調達資金を充当していく考えである。

> 経営課題/リスク

◆ 電力・ガス会社への依存について

同社グループの売上高の大半が電力・ガス会社からの収益によるものである。そのため、自然災害や突発的な事象など予期せぬ事態により取引先電力・ガス会社の経営状態が悪化した場合には、既存契約の取引見直しや解消、新規発注の停止等に繋がる可能性がある。特定の時期に上記の事象が集中発生した場合は、同社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 競合他社の状況について

同社グループの「エネルギープラットフォーム事業」において、家庭向けや法人向けに電力・ガス切替プラットフォームを展開する事業者は複数存在しており、また電力・ガス会社も自ら直接・間接的に顧客に対して営業行為を行っているため、一定程度の競争関係にある。また「エネルギーデータ事業」においても、顧客管理システムや需給管理システムを提供する事業者が存在している。

今後他に優れた技術やビジネスモデルを持ち合わせた競合他社の参入により、同社グループの事業領域における競争激化の結果として、同社グループユーザーの解約や電力・ガス会社との契約単価の下落が生じた場合や同社グループのサービス導入が進まなかった場合には、同社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当政策

同社は、株主に対する利益還元も経営の重要な経営課題と認識している。しかし、財務体質の強化と事業展開を優先し、創業以来無配としている。現時点においては配当実施の可能性及びその時期などについては未定としている。

【 図表 5 】 財務諸表

| 損益計算書 | 2018/12 | | 2019/12 | | 2020/12 3Q累計 | |
|----------------------|---------|-------|---------|-------|--------------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 売上高 | 1,140 | 100.0 | 1,268 | 100.0 | 1,252 | 100.0 |
| 売上原価 | 240 | 21.1 | 389 | 30.7 | 295 | 23.6 |
| 売上総利益 | 900 | 78.9 | 878 | 69.2 | 957 | 76.4 |
| 販売費及び一般管理費 | 806 | 70.7 | 1,201 | 94.7 | 874 | 69.8 |
| 営業利益 | 93 | 8.2 | -322 | -25.4 | 82 | 6.5 |
| 営業外収益 | 13 | 1.1 | 18 | 1.4 | 12 | 1.0 |
| 営業外費用 | 1 | - | 0 | - | 35 | 2.8 |
| 経常利益 | 104 | 9.1 | -304 | -24.0 | 59 | 4.7 |
| 税引前当期(四半期)純利益 | 104 | 9.1 | -241 | -19.0 | 41 | 3.3 |
| 親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益 | 91 | 8.0 | -238 | -18.8 | 37 | 3.0 |

| 貸借対照表 | 2018/12 | | 2019/12 | | 2020/12 3Q | |
|----------|---------|-------|---------|-------|------------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 流動資産 | 680 | 79.1 | 939 | 87.5 | 1,544 | 82.0 |
| 現金及び預金 | 530 | 61.8 | 700 | 65.3 | 1,275 | 67.7 |
| 売上債権 | 127 | 14.8 | 154 | 14.4 | 221 | 11.8 |
| 固定資産 | 179 | 20.9 | 134 | 12.5 | 339 | 18.0 |
| 有形固定資産 | 35 | 4.1 | 47 | 4.5 | 30 | 1.6 |
| 無形固定資産 | 142 | 16.6 | 86 | 8.1 | 112 | 6.0 |
| 投資その他の資産 | 1 | 0.2 | - | - | 196 | 10.4 |
| 総資産 | 859 | 100.0 | 1,073 | 100.0 | 1,884 | 100.0 |
| 流動負債 | 273 | 31.8 | 235 | 22.0 | 255 | 13.5 |
| 買入債務 | 7 | 0.9 | 11 | 1.0 | 7 | 0.4 |
| 未払金 | 114 | 13.3 | 141 | 13.2 | 116 | 6.2 |
| 固定負債 | 0 | 0.0 | 495 | 46.1 | 750 | 39.8 |
| 純資産 | 586 | 68.2 | 342 | 31.9 | 878 | 46.6 |
| 自己資本 | 565 | 65.8 | 328 | 30.6 | 864 | 45.9 |

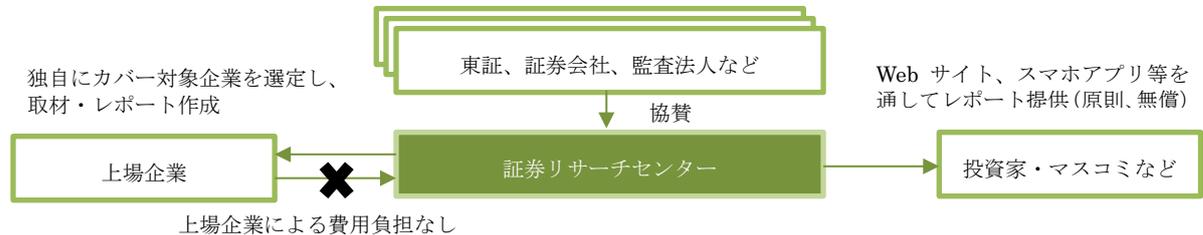
| キャッシュ・フロー計算書 | 2018/12 | 2019/12 |
|----------------|---------|---------|
| | (百万円) | (百万円) |
| 営業キャッシュ・フロー | 219 | -310 |
| 減価償却費 | 78 | 124 |
| 投資キャッシュ・フロー | -143 | -16 |
| 財務キャッシュ・フロー | 18 | 0 |
| 配当金の支払額 | - | - |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 92 | -326 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 530 | 204 |

(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

(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

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

有限責任監査法人トーマツ

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。