

ホリスティック企業レポート

ろ ぼ っ と ペ い め ん と
ROBOT PAYMENT

4374 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2021年10月1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 20210930

インターネット決済代行サービスと請求管理クラウドサービスを提供 両サービスとも拡大傾向続くが請求管理クラウドサービスの勢いが強い

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

【 4374 ROBOT PAYMENT 業種別情報・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)
2019/12	910	-43.0	30	-	27	-58.2	-153	-	-43.1	-0.0	0.0
2020/12	1,078	18.4	86	186.6	79	187.6	109	-	30.4	74.0	0.0
2021/12 予	1,333	23.6	150	74.0	124	56.5	102	-6.0	28.2	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2021/12期の予想は会社予想
2. 2021年6月4日付で1:2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	3,390円 (2021年9月30日)	本店所在地 東京都渋谷区
発行済株式総数	3,728,566株	設立年月日 2000年10月23日
時価総額	12,640百万円	代表者 清久 健也
上場初値	3,725円 (2021年9月28日)	従業員数 75人 (2021年7月末)
公募・売出価格	1,860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 事業年度末日の翌日から3か月以内
		【主幹事証券会社】 S B I 証券
		【監査人】 東陽監査法人

> 事業内容

注1) サブスクリプション
ビジネス

売り切りではなく、サービスや製品を利用した期間や利用量に応じて対価が支払われる課金体系を持つビジネスのことをいう。解約されるまで定期的に課金されるものが多い。

注2) SaaS

Software as a Serviceの略。
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またはその提供形態をいう。

注3) リカーリングビジネス
顧客と継続して取引を行う仕組みを構築することで、継続的に収益を得ることができるビジネスモデルのことをいう。

◆ インターネット決済代行サービスと請求管理クラウドサービスの二枚看板で展開

ROBOT PAYMENT(以下、同社)は、00年の創業来、インターネット決済代行サービス「ROBOT PAYMENT」を提供している。決済代行サービス事業者は多く存在するが、同社独自の機能を付加することで、サブスクリプションビジネス^{注1}を展開する事業者へのサービスを得意としている。また、15年に開始した請求管理自動化サービスの「請求管理ロボ」は、請求業務の効率化を目指す経理向けソリューションとして展開しているが、こちらも、サブスクリプションビジネス事業者の業務に対応する機能を多く搭載していることを特徴としている。

両サービスとも SaaS^{注2}型で提供されているため、安定的な収益を獲得できるリカーリングビジネス^{注3}が、20/12期の同社の収益の95.6%を占めている。

同社の事業は、インターネット決済代行サービスのペイメント事業と、請求管理自動化サービスのフィナンシャルクラウド事業の2つの報告セグメントに分類されている(図表1)。売上構成では、ペイメント事業が約3分の2、フィナンシャルクラウド事業が約3分の1を占めているが、直近はフィナンシャルクラウド事業の増収率の方が高い。ただ、フィナンシャルクラウド事業は費用が先行していたため、20/12期まではセグメント損失が発生し続けていたが、増収により、21/12期第2四半期累計期間(以下、上期)のセグメント利益は黒字となった。

【図表1】セグメント別売上高・営業利益

セグメント	2019/12期				2020/12期						2021/12期 2Q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 (%)
ペイメント	665	73.0	350	52.8	739	11.1	68.5	408	16.5	55.3	432	65.8	239	55.3
フィナンシャルクラウド	245	27.0	-89	-36.5	339	38.0	31.5	-58	-	-17.3	224	34.2	2	0.9
調整額	-	-	-230	-	-	-	-	-263	-	-	-	-	-132	-
合計	910	100.0	30	3.3	1,078	18.4	100.0	86	186.6	8.0	657	100.0	108	16.5

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ ペイメント事業

ペイメント事業では、インターネット経由で販売や取引を行う事業者を対象に、インターネット決済代行サービスを提供している。サービス名は「ROBOT PAYMENT」であり、顧客である加盟店に代わって、数多くの決済事業者との窓口を一本化し、決済手続き等を一元管理するサービスとなっている。連携している決済事業者は、クレジットカード会社、銀行、通信キャリア、口座振替事業者、コンビニエンスストア会社等多岐にわたり、ほとんどの決済手段に対応できる。

「ROBOT PAYMENT」は、他の決済代行サービスでも提供する、各決済事業者に対しての窓口となる決済ゲートウェイ機能に加えて、以下の同社独自の機能を提供している。

- (1) 課金周期や契約期間から設定したルールに基づいて自動で課金するサブスクリプションエンジン
- (2) 顧客管理データベース

これらの独自の機能があるため、決済代行サービスを提供する事業者が多く存在する中で、「ROBOT PAYMENT」は、サブスクリプションビジネス事業者の決済を得意としているというポジションを構築できている。

ペイメント事業の収益は、以下の4種類で構成されている。

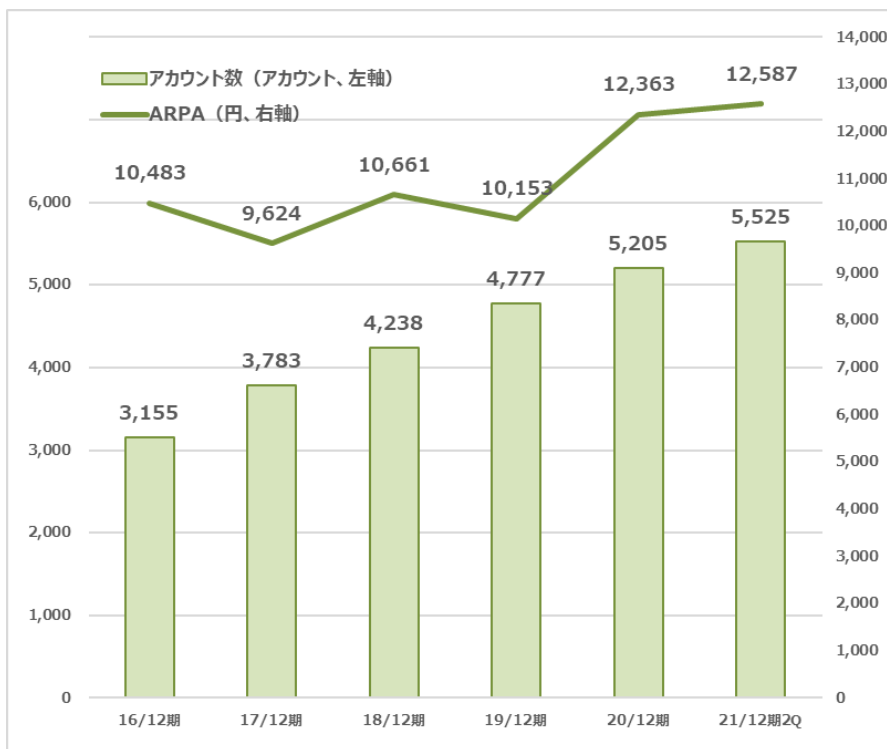
- (1) 加盟店が「ROBOT PAYMENT」の導入時に支払う初期費用である「イニシャル」
- (2) 月額固定のシステム利用料である「ストック」
- (3) 加盟店の売上高に応じた料率で課金する加盟店手数料の「スプレッド」
- (4) 決済データの処理件数に応じた決済手数料の「フィー」

「イニシャル」以外は毎月計上されるリカーリング収益だが、リカーリング収益比率は20/12期で95.8%、21年6月単月で96.6%と高い水準となっている。

注4) ARPA
Average Revenue Per Account
の略。
1アカウント当たりの
月間平均売上高を示す。

ペイメント事業のアカウント数は 20/12 期末で 5,205 アカウント、21/12 期第 2 四半期末で 5,525 アカウントと増加が続いている。ARPA 注4 は期によって多少の増減はあるものの、20/12 期は 12,363 円、21/12 期上期は 12,587 円と 12,000 円を超えるようになってきた(図表 2)。

【図表 2】ペイメント事業のアカウント数と ARPA の推移



(注) アカウント数は各期末数値。21/12 期 2Q は 21/12 期第 2 四半期累計期間
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

注5) DX
Digital Transformation (デジタルトランスフォーメーション) のことを言う。
企業が事業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、顧客や社会の需要をもとに、製品やサービス、ビジネスモデルを変革し、競争上の優位性を確立することを指す。

◆ **フィナンシャルクラウド事業**

フィナンシャルクラウド事業では、「請求管理ロボ」のサービス名で、毎月の請求管理業務を効率化、自動化する経理 DX 注5 サービスを提供している。

サブスクリプションサービスでは、解約されるまで定期的に課金されることになるが、その都度、請求と集金の業務が発生する。「請求管理ロボ」では、大量で煩雑となる請求、集金、消込、督促といった一連の請求業務をすべて自動で行うことが可能となる。「請求管理ロボ」は一般的な請求業務にも対応できるが、サブスクリプションサービス向けならではの機能を多く搭載していることがひとつの特徴となっている。

「請求管理ロボ」はインターネット環境があれば使用でき、経理システムや販売管理システム等の他の IT サービスと連携できるようになっている。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

「Salesforce」との連携のために使われる「請求管理ロボ for Salesforce」というサービスもあり、顧客が導入している販売管理システム「Salesforce」で管理されているデータと連動することで、業務効率化を図る仕様になっている。

フィナンシャルクラウド事業の収益は、以下の2種類で構成されている。

注6) MRR

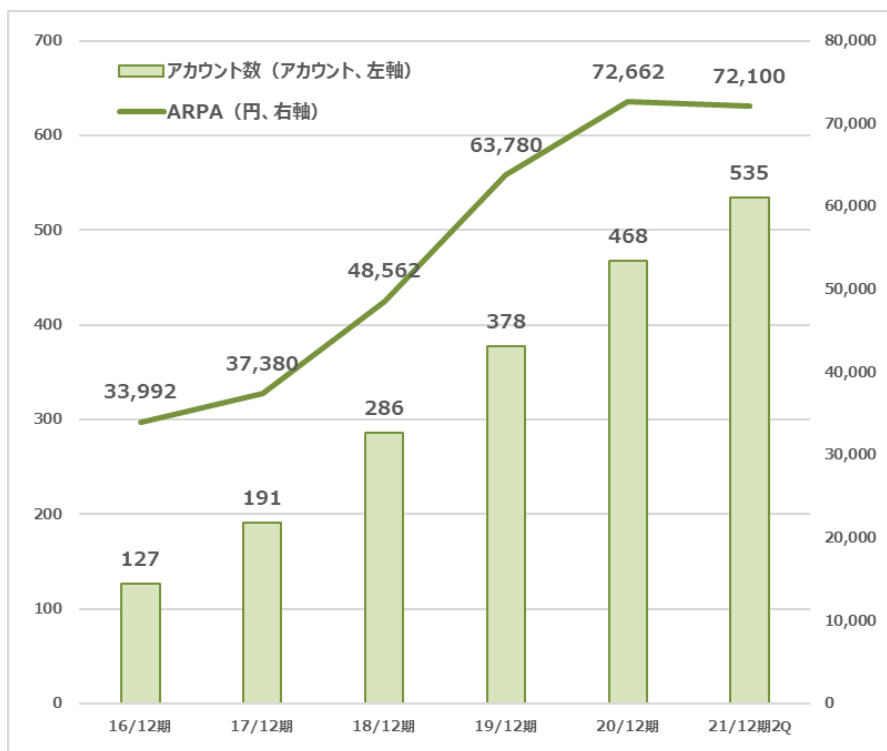
Monthly Recurring Revenueの略。保有し、自社内設備でシステムを運用することをいう。システム運用の形態として、クラウドと対比して使われることが多い。

- (1) 加盟店がシステム導入時に支払う初期費用及び導入支援費用である「イニシャル」
- (2) 月額固定金額のシステム利用料と、請求書の郵送費用や請求件数の超過件数等による従量課金から成る「MRR^{注6)}」

ペイメント事業と同様、「イニシャル」以外は毎月計上されるリカーリング収益だが、リカーリング収益比率は21年6月単月で97.4%と高い水準となっている。

フィナンシャルクラウド事業のアカウント数は20/12期末で468アカウント、21/12期第2四半期末で535アカウントと増加が続いている。ARPAはペイメント事業よりはるかに高く、20/12期72,662円、21/12期上期72,100円と70,000円を超えて推移している(図表3)。

【図表3】フィナンシャルクラウド事業のアカウント数とARPAの推移



(注) アカウント数は各期末数値。21/12期2Qは21/12期第2四半期累計期間
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ ROBOT PAYMENT 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) ペイメント事業の「ROBOT PAYMENT」においては、サブスクリプションビジネスを行う事業者向けの独自機能を提供しており、他の決済代行サービスに対する差別化ができています。
- (2) 「ROBOT PAYMENT」のサービスに必要な不可欠なクレジットカード会社と包括加盟店契約を締結していることは同社の強みと言える。クレジットカード会社との包括加盟店契約は、新規参入者の場合、様々な要件を満たす必要があり、締結するまでに通常 3～5 年を要すると言われ、高い参入障壁となっているためである。
- (3) フィナンシャルクラウド事業の「請求管理ロボ」も、サブスクリプション事業者向けの機能が充実している。加えて、ペイメント事業で培われた代金回収のノウハウは、競合サービスとの差別化要因として機能している。
- (4) 「請求管理ロボ」は、他社の会計ソフトウェアや販売管理ソフトウェア等との連携が進んでおり、導入を促進するひとつの要因となっている。

> 事業環境

◆ 市場環境 (1) : ペイメント事業

ペイメント事業に関しては、デロイトトーマツミミック経済研究所の「EC におけるネット決済代行サービス市場の現状と展望 2021 年度版」によると、20 年度のネット決済代行サービス市場の規模は前年度比 18.8%増の約 3,570 億円であり、21 年度は同 16.9%増の約 4,170 億円になると予想されている。

また、矢野経済研究所の行ったサブスクリプションサービス市場に関する調査によると、20 年度の国内のサブスクリプションサービスの市場規模(BtoC 向けの 7 市場が対象)は 8,759 億円としている。今後、年率 9.5%のペースで拡大し、23 年度には 1 兆 1,490 億円になると予測している。

◆ 市場環境 (2) : フィナンシャルクラウド事業

フィナンシャルクラウド事業は、SaaS 市場の動向の影響を受けると考えられる。富士キメラ総研の「ソフトウェアビジネス新市場 2020 年版」によると、20 年の SaaS 市場の規模は 7,160 億円とされ、今後、年率 13.2%のペースで拡大し、24 年には 1 兆 1,180 億円の規模になると予測されている。

◆ 競合 (1) : ペイメント事業

決済代行サービスを行う事業者は多い。GMO ペイメントゲートウェイ(3769 東証一部)、ソフトバンク(9434 東証一部)の子会社の SB ペイメントサービス(東京都港区)、ソニー銀行や大手クレジットカード会社が株主となっているソニーペイメントサービス(東京都港区)、デジタルガレージ(4819 東証一部)傘下の DG フィナンシャルテクノロジー(東京都渋谷区)等がサービスを提供している。また、ヘイ(東京都渋谷区)が運営するネットショップ構築サ

ービス「STORES」のように、ネットショップ運営サービスの中で決済機能を提供するパターンもある。

それぞれに特徴があつて、得意とする決済手段や分野も異なるが、同社のようにサブスクリプションビジネス事業者向けを全面に出して展開している企業はなく、差別化を図ることができていると考えられる。

◆ 競合 (2) : フィナンシャルクラウド事業

「請求管理ロボ」に類似するサービスとして、ラクス(3923 東証一部)の電子請求書発行システム「楽楽明細」、インフォマート(2492 東証一部)の電子請求クラウドサービス「BtoB プラットフォーム 請求書」が挙げられる。また、フリー(4478 東証マザーズ)の「freee」や、マネーフォワード(3994 東証一部)の「マネーフォワードクラウド」といった法人向けのクラウド会計サービスが、機能のひとつとして請求管理サービスを提供している。

「請求管理ロボ」もまた、サブスクリプションビジネス事業者向けの機能を充実させているほか、ペイメント事業で培われた集金機能に強みがあり、他のサービスとの差別化を図っている。

> 業績

◆ 過去の業績推移

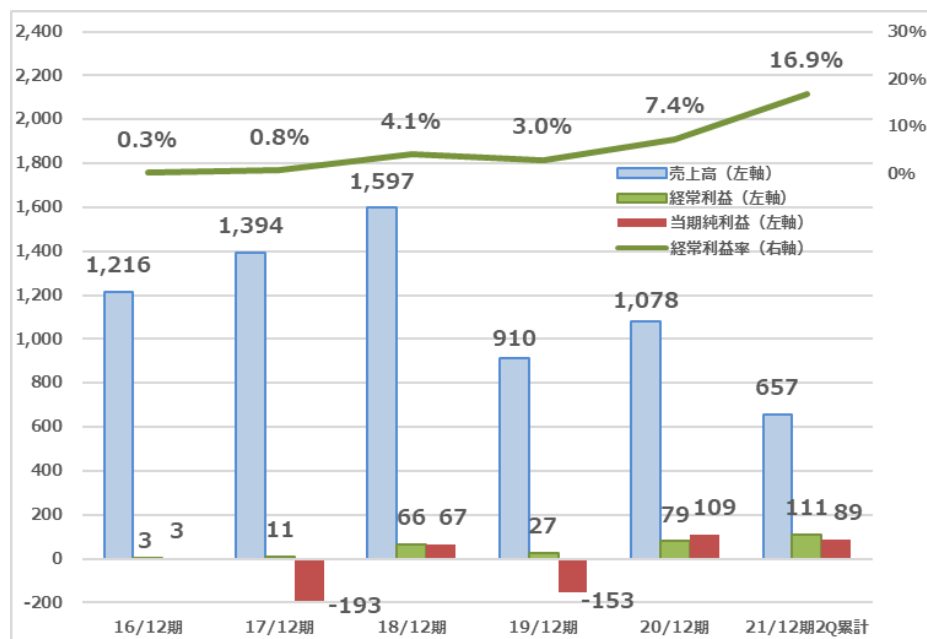
同社は 16/12 期からの業績を開示している(図表 4)。

18/12 期まで増収を続けてきたが、19/12 期に大幅減収となった。これは、売上高の認識について、19/12 期から収益認識会計基準等を適用したためである。同基準を 16/12 期以降の売上高に適用したと仮定すると、16/12 期以降増収を続けてきたと言える(図表 5)。同期間の年平均増収率は 18.4%だが、事業別には、ペイメント事業が 13.3%、フィナンシャルクラウド事業が 59.8%であり、フィナンシャルクラウド事業の成長が上回っている。

利益面で目立つのは、17/12 期と 19/12 期の当期純損失である。17/12 期の損失は、フィナンシャルクラウド事業でソフトウェアの減損損失が発生したためである。19/12 期の損失は、ソフトウェアの減損損失が発生したことに加え、ペイメント事業で開発中のシステムを、開発方針の変更により使用しなくなり、固定資産除却損が発生したことによるものである。

【図表4】業績推移

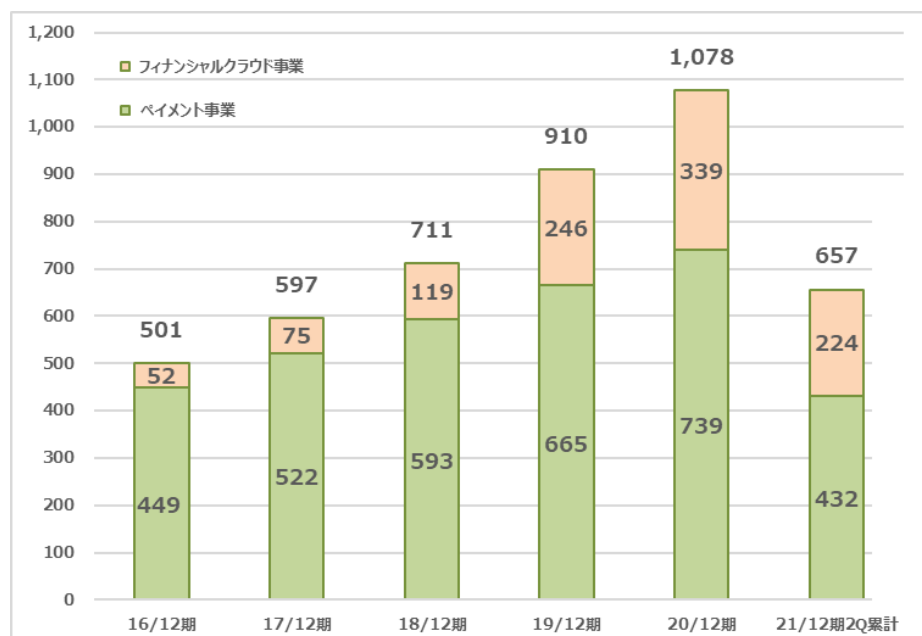
(単位: 百万円)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

【図表5】収益認識基準等を遡及適用した場合の売上高の推移

(単位: 百万円)



(出所) 届出目論見書及び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

◆ 20年12月期決算

20/12 期業績は、売上高 1,078 百万円(前期比 18.4%増)、営業利益 86 百万円(同 186.6%増)、経常利益 79 百万円(同 187.6%増)、当期純利益 109 百万円(前期は 153 百万円の損失)となった。

ペイメント事業は、売上高が前期比 11.1%増、セグメント利益が同 16.5%増となった。営業体制強化による新規案件の増加と、既存顧客先での EC 販売の増加に伴う「スプレッド」売上の増加により増収となった。営業人員の増加による人件費の増加があったものの、増収効果が上回り、セグメント利益は増益、セグメント利益率は同 2.5%ポイント上昇の 55.3%となった。

フィナンシャルクラウド事業は、売上高が前期比 38.0%増となり、58 百万円のセグメント損失となった(前期は 89 百万円のセグメント損失)。新型コロナウイルス禍により一部で解約があったものの、マーケティング施策や営業体制強化によって、解約数を上回る新規契約獲得数となり、増収となった。費用面では、営業人員や開発人員の増加による人件費増加があり、前期よりは縮小したものの、セグメント損失が続いた。

これらの結果、全体の売上高営業利益率は前期比 4.7%ポイント上昇の 8.0%となった。

なお、経常増益であったことに加え、前期に発生した固定資産除却損 61 百万円や減損損失 96 百万円等のような特別損失がなかったこと、固定資産の減損や繰延税金資産の計上によって税効果会計上の評価性引当額が減少した影響で法人税等合計がマイナスであったことが重なり、当期利益は黒字転換した。

◆ 21年12月期第2四半期累計期間決算

21/12 期上期業績は、売上高 657 百万円、営業利益 108 百万円、経常利益 111 百万円、四半期純利益 89 百万円となった(前年同期比の開示はなし)。21/12 期通期の会社計画に対する進捗率は、売上高 49.3%、営業利益 72.3%、経常利益 89.6%、当期純利益 87.4%となった。

事業別売上高の前年同期比の開示はないが、20/12 期通期から 21/12 期上期にかけての売上構成比が、ペイメント事業は 68.5%から 65.8%へ低下し、フィナンシャルクラウド事業が 31.5%から 34.2%へ上昇していることから、フィナンシャルクラウド事業が全体の増収を牽引している状況が続いていると見られる。

売上総利益率は 90.8%となり、20/12 期通期の 92.5%より 1.7%ポイント低下した。ソフトウェアやシステムの開発完了に伴う減価償却費の増加が主な要因である。一方、販売及び一般管理費(以下、販管費)の売上高に対する

比率は、売上高が想定以上に増えたことに加え、新型コロナウイルス禍の影響で人材の採用が予定通りに進まずに人件費の伸びが抑制されたことが影響し、20/12 期通期より 10.2%ポイント低下の 74.3%となった。なお、21 年 6 月以降は、人材の採用が活発になり始めたとのことである。

これらの結果、売上高営業利益率は 16.5%となり、20/12 期通期の 8.0%から大きく上昇した。

◆ 21 年 12 月期会社計画

21/12 期の会社計画は、売上高 1,333 百万円(前期比 23.6%増)、営業利益 150 百万円(同 74.0%増)、経常利益 124 百万円(同 56.5%増)、当期純利益 102 百万円(同 6.0%減)である。

事業別売上高は、ペイメント事業が前期比 15.1%増、フィナンシャルクラウド事業が同 42.2%増としており、前期に引き続き、フィナンシャルクラウド事業が全体の増収を牽引する計画になっている。増収の構造は 20/12 期と変わらず、新規契約の増加と、ペイメント事業での既存顧客先での EC 販売の増加による「スプレッド」の売上増を想定している。

売上総利益率は、ペイメント事業の決済システムに関するソフトウェア開発や新しい決済フォームの開発が完了したことによる減価償却費計上の開始により前期比 4.4%ポイント低下の 88.1%を計画している。また、期末従業員数が前期末比 6 名増の 83 名になることによる人件費の増加に加え、広告宣伝費や業務委託費の増加等により、販管費は同 12.6%増となるものの、増収効果により売上高販管費率は同 7.6%ポイント低下の 76.9%としている。これらの結果、21/12 期の売上高営業利益率は同 3.3%ポイント上昇の 11.3%と同社は予想している。

なお、営業利益及び経常利益が大幅増益の一方で、当期純利益を減益としているのは、前期の法人税等合計がマイナスの状態であったのに対し、今期は通常に近い水準の税率に戻ることを見込んでいるためである。

◆ 成長戦略

同社は、既存の 2 事業の拡大を成長の主軸に据え、両事業のサービスの利用促進を進めていくとしている。

ペイメント事業の「ROBOT PAYMENT」については、以下の 2 点を進めていくとしている。

- (1) エンタープライズ企業向け新機能の開発を行い、より規模が大きい企業の利用を促すことで ARPA を向上させる
- (2) 「請求管理ロボ」を利用する顧客へのクロスセルを図ることで、アカウント

数を増やす

フィナンシャルクラウド事業の「請求管理ロボ」については、以下の4点を進めていく方針である。

- (1) ARPAの向上に向けて、大手顧客向けの「請求管理ロボ for Enterprise」の投入やオプション機能の開発を行っていく
- (2) 外部ベンダーとの連携により、サービスの採用を促進する
- (3) OEMや販売パートナーの強化と、広告も含めたマス向けの認知拡大により、アカウント数を増やしていく
- (4) 「ROBOT PAYMENT」との結合やAPI連携を進めることで解約を防止していく

中長期的には、既存サービスの拡大に加え、請求管理領域のハイブリッドBPO事業や、サブスクリプションビジネス向けSaaS事業といった新規事業を上乗せしていくことを想定している。

> 経営課題/リスク

◆ システムトラブルの可能性

「ROBOT PAYMENT」及び「請求管理ロボ」は、継続的に使用してもらうサービスであるため、システムが安定的に稼働し続けることが強く求められる。そのため、何らかの事情でシステムトラブルが発生した場合、短期的な業績への影響に加え、サービスに対する信頼性を低下させてしまう可能性も考えられる。

◆ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大によるリスク

20年3月から21年9月まで、新型コロナウイルス感染症については、5回の感染拡大の波が到来した。同社においては、新型コロナウイルス禍によって既存顧客の業況が悪化し、同社サービスの解約に至ったケースが発生したとのことである。

直近の陽性者数の減少から、第5波はおさまりつつあるが、今後再度感染拡大の波が到来することも考えられる。今後の新型コロナウイルス感染症の感染拡大の状況によっては、既存顧客の解約が起きることも考えられ、その場合、同社の事業展開や業績に更なる影響を及ぼす可能性がある。

◆ 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6】財務諸表

損益計算書	2019/12		2020/12		2021/12 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	910	100.0	1,078	100.0	657	100.0
売上原価	68	7.5	80	7.5	60	9.2
売上総利益	842	92.5	997	92.5	596	90.8
販売費及び一般管理費	811	89.1	911	84.5	488	74.3
営業利益	30	3.3	86	8.0	108	16.5
営業外収益	0	-	3	-	5	-
営業外費用	3	-	10	-	2	-
経常利益	27	3.0	79	7.4	111	16.9
税引前当期(四半期)純利益	-130	-14.3	79	7.4	111	16.9
当期(四半期)純利益	-153	-16.9	109	10.2	89	13.6

貸借対照表	2019/12		2020/12		2021/12 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	3,821	95.2	3,310	88.4	3,161	87.8
現金及び預金	3,489	86.9	2,476	66.2	2,376	66.0
売上債権	82	2.1	107	2.9	111	3.1
棚卸資産	-	-	-	-	-	-
固定資産	193	4.8	432	11.6	440	12.2
有形固定資産	6	0.2	4	0.1	3	0.1
無形固定資産	154	3.8	287	7.7	325	9.0
投資その他の資産	32	0.8	140	3.7	110	3.1
総資産	4,014	100.0	3,743	100.0	3,601	100.0
流動負債	3,889	96.9	3,404	91.0	3,225	89.6
買入債務	5	0.1	12	0.3	11	0.3
固定負債	124	3.1	70	1.9	52	1.5
純資産	0	0.0	267	7.2	323	9.0
自己資本	0	0.0	267	7.1	323	9.0

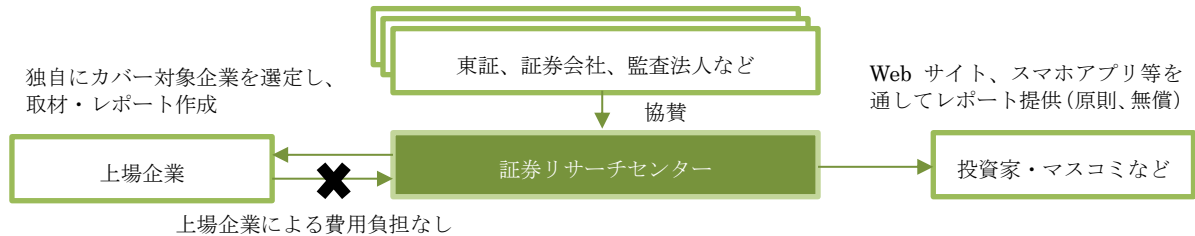
キャッシュ・フロー計算書	2019/12		2020/12		2021/12 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	690	-876	-2			
減価償却費	30	17	22			
投資キャッシュ・フロー	-189	-147	-59			
財務キャッシュ・フロー	27	10	-37			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	528	-1,013	-99			
現金及び現金同等物の期末残高	3,489	2,476	2,376			

(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
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
日本証券業協会
監査法人 A&A パートナーズ

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
三優監査法人
日本証券アナリスト協会
宝印刷株式会社

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
太陽有限責任監査法人
エイチ・エス証券株式会社
株式会社プロネクサス

野村證券株式会社
株式会社 ICMG
株式会社 SBI 証券
いちよし証券株式会社

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。