

ホリスティック企業レポート

イントループ
INTLOOP

9556 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2022年7月12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 20220711

フリーランス人材を活用したコンサルティング・システム開発支援を展開 ストック型、高利益率のビジネスモデルを確立している

アナリスト: 高木伸行 +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

【9556 INTLOOP 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)
2020/7	7,157	-	40	-	55	-	36	-	9.1	66.5	0.0
2021/7	9,249	29.2	401	10.0×	418	7.6×	341	9.5×	85.5	152.0	0.0
2022/7 予	13,099	41.6	793	97.8	747	78.7	500	46.6	123.9	-	0.0

(注) 1.単体ベース。2019/7期は決算期変更により6カ月決算のため、2020/7期の前期比は記載していない

2.2020年12月22日付で1:2,000の株式分割、2021年5月9日付で1:10の株式分割を実施。一株当たり指標は遡って修正

3.2022/7期は会社予想。EPSは公募株式数(600千株)を含めた予定期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	2,585円(2022年7月11日)	本店所在地 東京都港区
発行済株式総数	4,600,000株	設立年月日 2005年2月25日
時価総額	11,891百万円	代表者 林 博文
上場初値	3,150円(2022年7月8日)	従業員数 288人(2022年4月)
公募・売出価格	3,500円	事業年度 8月1日～翌年7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カ月以内
		【主幹事証券会社】 東海東京証券
		【監査人】 太陽有限責任監査法人

> 事業内容

◆ フリーランスを活用してコンサルティングやSI領域で顧客を支援

INTLOOP(以下、同社)は、ニーズに応じて顧客企業をコンサルタントやITエンジニアといったフリーランス人材により支援したり、自社社員とフリーランス人材を組み合わせたチームにより支援している。様々な経営課題に対してコンサルティング領域やSI領域といった幅広いサービスを提供している。

同社が展開するサービスは、プロフェッショナル人材ソリューションサービス、コンサルティングサービス、Webサービスに分類される。売上内訳は開示されていないが、Webサービスやプロフェッショナル人材ソリューションサービスに分類されている転職支援サービスの売上高は非常に小さく、売上高のほぼ全額が転職支援サービスを除くプロフェッショナル人材ソリューションサービスとコンサルティングサービスによるものである。

1)プロフェッショナル人材ソリューションサービス

プロフェッショナル人材ソリューションサービスでは、フリーランスのコンサルタントやITエンジニア向けの案件紹介サイトをスキルや案件種別に4サイトを運営している。また、フリーランス人材向けの転職支援サービスのサイトは2サイトを運営している。

同社は、案件紹介サイトに登録されたフリーランス人材に対して、顧客企業の各種プロジェクトといった案件を紹介し、フリーランス人材とマッチングし、顧客企業への提案を行っている。顧客企業へのサービス提供はフリーラン

ス人材 1 名の場合や複数のフリーランス人材によるもの、あるいは同社社員とフリーランス人材からなるハイブリッドチームでの役務提供まで様々なチーム編成で行われている。

顧客企業としては、事業会社に加えて、アクセンチュアの子会社である *avanade* といった外資系コンサルティングファームやエヌ・ティティ・データ (9613 東証プライム)、TIS (3626 東証プライム) といった SIer があり、大手企業との取引が多い。

フリーランス人材にとっては、個人では受注できない、あるいは参画することが難しい案件でも同社に登録することで、関与することが可能になる。さらに難易度の高い案件や先端的なプロジェクトといったフリーランス人材にとってスキルの向上につながる案件に参加できることも同社に登録することのメリットとなっている。

処遇面の特徴としては、フリーランス人材への支払いが月末締め翌月 15 日支払いとサイトが短いことやフリーランス人材向け福利厚生サービスプログラムを提供している点が挙げられる。

フリーランス人材の案件への参画はフルタイムが基本である。案件の顧客企業からの受注単価ならびに契約期間は、コンサル案件は月額 140 万円～300 万円程度で 3 カ月～6 カ月、IT エンジニア案件は月額 100 万円前後で 1 年以上が中心である。

同社のフリーランス人材への案件紹介に関する収益は顧客企業から業務委託を受け、フリーランス人材を割り当てることで受け取る業務委託料である。転職支援サービスでは、転職希望者が就職を決定した際に顧客企業から成功報酬を受け取っている。

2) コンサルティングサービス

同社の社員であるコンサルタントや IT エンジニアが中心となって提供する顧客企業の経営課題の解決などを支援するサービスである。戦略コンサルティング、業務コンサルティング、IT コンサルティングなどを提供している。

顧客は事業会社が中心で、同社社員 1 名からの支援やフリーランス人材を含めたチームでコンサルティングサービスを提供している。フリーランス人材を活用することもあり、平均販売単価は月額 130 万円程度と比較的安価である。このため、小規模な事業会社でも利用可能である。

3) Web サービス

顧客企業のニーズへの対応や営業先の開拓を目的とした IT 関連の情報サービスを提供している。サービス利用料や広告掲載料が同社の収益となる。

主なサイトは課題解決ポータルサイト QEEE で、1 時間から相談できる「スポットコンサル」、最近の IT トренд等のビジネス関連のニュースを提供する「マガジン」、ビジネスの課題解決方法を提供する「お役立ち情報」、BtoB クラウドツールなどの「製品情報」の 4 つのサービスを提供している。QEEE の他にはオンライン教育サービスやフリーランス向け福利厚生サービスがある。

◆フリーランス人材の登録数増加と多様な専門領域

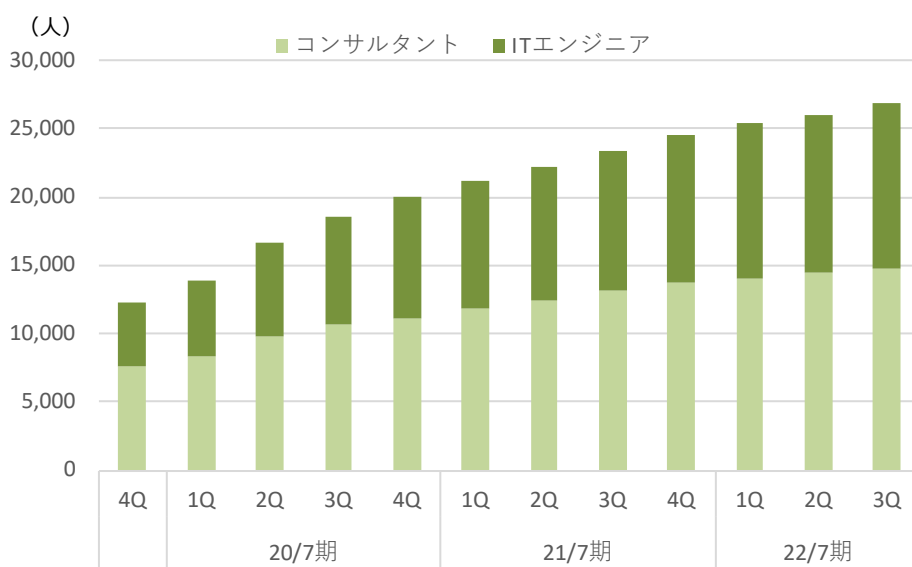
フリーランス人材の登録者数の増加とフリーランス人材の専門領域の広がり同社の事業モデルを支えている。

フリーランス人材は、大手コンサルティングファームや大手システム会社の出身者で専門性の高い人材が多い。同社に登録しているフリーランス人材は 4 月末時点でコンサルタントが 14,760 人(うち月間稼働人数 532 人)、IT エンジニアは 12,059 人(うち月間稼働人数 438 人)である^{注1}。

注1)登録人数及び稼働人数にはフリーランス人材、ビジネスパートナー、社員コンサルタント・IT エンジニアを含む

登録者数は同社自身で行う Web マーケティングを中心とした広告宣伝を戦略的に行っていることから増加傾向にある(図表 1)

【 図表 1 】フリーランス人材の登録者数(コンサルタント+IT エンジニア)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

4 月末時点での登録者数の専門領域別のおおよその分布は、図表 2 に示したとおりである。コンサルタントは、業界平均に比べて業務系の構成比が高く、IT エンジニアについては単価の高いエンタープライズ系の上流工程に強い人材が多いという特徴がある。

【 図表 2 】 フリーランス人材の専門分野別構成

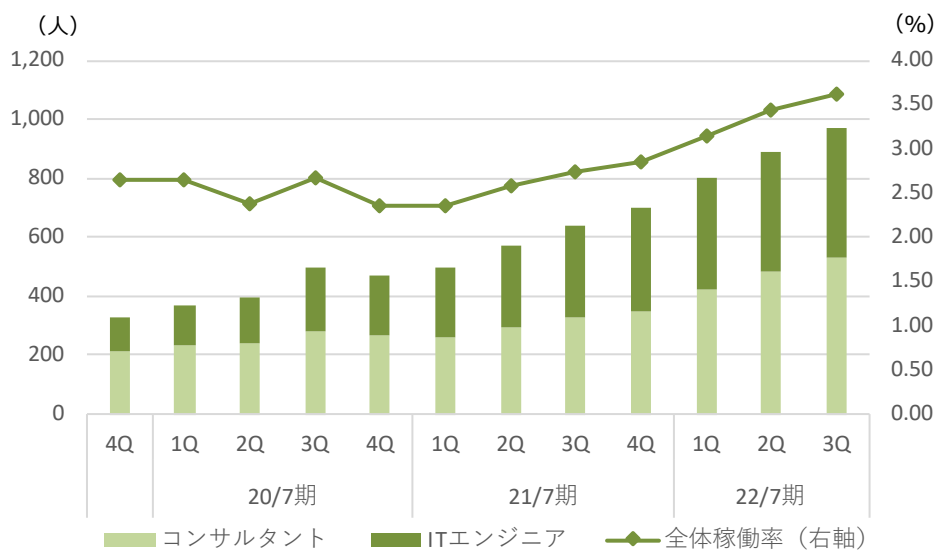
コンサルタント (約14,700人)			ITエンジニア (約12,000人)		
	専門分野	構成比		専門分野	構成比
系	I	プロジェクト管理 (PMO)	24%	アプリケーション	35%
	T	パッケージ (SAPなど)	13%	インフラ	24%
	系	その他	21%	パッケージ	17%
業務系		戦略	11%	汎用機	15%
		金融・会計	5%	組み込み	6%
		マーケティング・営業	4%	運用保守	3%
		SCM	4%		
		デジタル	3%		
		その他	15%		
	合計	100%		合計	100%

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 増加するフリーランス人材の稼働人数

売上高を決定する重要な要素のひとつであるフリーランス人材の稼働人数は増加基調にあるとともに、稼働率も上昇傾向にある(図表 3)。

【 図表 3 】 フリーランス人材の稼働人数と稼働率



(注) 1.フリーランス人材の稼働人数にはビジネスパートナー、自社コンサルタント・ITエンジニアを含む
 2.稼働率は各期末の稼働人数が登録者数に占める割合
 (出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

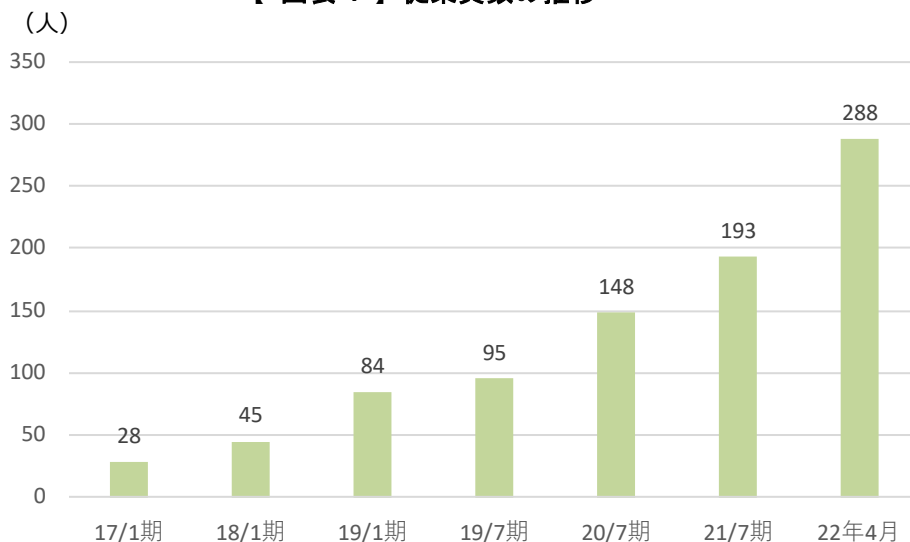
19/7 期第 4 四半期末の月間稼働人数はコンサルタントが 213 人、IT エンジニアが 112 人であったが、22/7 期第 3 四半期末には各々 532 人、438 人にまで上昇している。稼働率(期末の登録者数に対する稼働人数の比率)はコンサルタント数、IT エンジニアの合計で同期間では 2.6%から 3.6%まで上昇している。

◆ 社員コンサルタント・ITエンジニア

同社はコンサルティングサービスを提供する際、正社員コンサルタントやエンジニアとフリーランス人材によるチームで当たることが多い。同社の正社員がチームに加わることで、チームの統率がとりやすくなるとともに、同社のビジネスパートナーの活用もしやすくなる。このため、業容拡大に向けてはフリーランス人材の登録者数とともに自社のコンサルタントや IT エンジニアなどのプロフェッショナル人材の拡充も必須となる。

自社コンサルタント・IT エンジニア数の推移は公表されていないが、21/7 期末、及び 22 年 4 月末では全社員の 5 割前後が自社コンサルタント・IT エンジニアと推定される。目論見書に掲載されている 17/1 期以降、従業員数は着実に増加していることから、自社コンサルタント・IT エンジニアの採用も順調に進んでいるものと推察される(図表 4)。

【 図表 4 】 従業員数の推移



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 増加する顧客企業数

顧客企業は順調に拡大している。22/7 期第 3 四半期の月当たりの顧客数は平均約 400 社であり、20/7 期第 4 四半期の 200 社をわずかに下回る水準から倍増している。

同社はこれまで 1,000 社以上との取引があり、約 3 割が SIer、同じく約 3 割がコンサルティングファーム、約 4 割が事業会社であり、いずれも大手企業が主体である。相手先販売実績の開示されている先は 21/7 期の販売金額が 1,090 百万円(売上比 11.8%)であるエヌ・ティ・ティ・データのみである。

一方、顧客との取引状況については課題も多い。現行の取引社数を除く約600社が休眠状態にあると言えることや、取引がある先についても約9割の年間取引額が50百万円程度かそれ未満となっていることから、アクティブな取引社数及び年間取引金額とも拡大の余地は大きい。このため、同社はインサイドセールスチームを立ち上げ、休眠顧客の掘り起こしと既取引先のアップセルに注力し始めた。

◆ 収益構造

同社の売上高は「稼働人数×単価」で決まるが、質の高いフリーランス人材の確保と顧客企業や案件の獲得といったことが稼働人数や単価の向上につながる。

同社の事業は、フリーランス人材にとっては、単に収入を得るだけでなく、良質な案件を通じたキャリアアップの機会を得ることが可能な点が魅力となっている。また、顧客企業にとっては利用しやすい料金で質の高いサービスを利用でき、課題の解決につなげることが可能になる。ニーズに合わせて様々な規模の案件や幅広い分野のソリューションを提供できる同社への需要は大きい。

売上原価の主要費目は社員コンサルタントやITエンジニアに係る労務費、フリーランス人材やビジネスパートナーへ支払う外注費となる。21/7期の労務費は846百万円であり、売上原価の11.8%(売上比9.1%)、外注費は6,292百万円であり、同じく87.6%(同68.0%)に相当している。

販売費及び一般管理費の主要費目は人件費、採用費、広告宣伝費が挙げられる。同社はこの3つの費目を半年先の売上に結びつく先行投資と位置付けて重視している。21/7期の人件費は678百万円(売上比7.3%)、採用費は113百万円(同1.2%)、広告宣伝費は214百万円(同2.3%)であり、合計1,005百万円(同10.9%)であった。ちなみに同社の広告宣伝は自社のWebサイト主体で行っている。

> 特色・強み

◆ ハイブリッドチームでの対応に特徴がある

同社の特色及び強みのひとつとして1)正社員とフリーランス人材のハイブリッド体制でのサービス提供が挙げられる。ビジネスパートナーを始めとする同社のリソースを活用することができ、専門性が高い領域でのニーズに応えることなどが可能になる。

また、2)Webマーケティングによる自前の集客基盤が形成されていることも同社の特色及び強みである。フリーランス人材の集客を自社サイトで行っており、SEO対策を講じることによりサイトの検索上位に表示されるように努めている。同社の運営するフリーランスコンサルタントの案件紹介サービスサイトである「High Performer Consultant」への21/7期の訪問ユニークユーザー数は

224,349 件(前期比 10.6%増)、同じくフリーランス IT エンジニアの案件紹介サービスサイトである「TECH STOCK」の訪問ユニークユーザー数は 588,645 件(同 28.8%増)であった。

顧客企業のニーズに対応することや営業先を開拓することを目的にビジネスの総合ポータルサイト「QEEE」やオンライン教育サービスサイト「BOOSTA」なども運営している。

事業内容でも説明したが、フリーランス人材の登録者はコンサルタントについては戦略、金融・会計といった業務系の構成比が他社に比べて高く、IT エンジニアに関しては受注単価の高いエンタープライズ系の上流工程に強い人材が多いといった特徴がある。また、フリーランス人材の登録者数が増加基調にあることに加えて、稼働率も上昇傾向にある点も見逃せない。

> 事業環境

◆ 高い成長性が見込める市場環境

同社の事業と関連する、国内のコンサルティング、IT サービス、デジタルトランスフォーメーション(DX)の各市場はいずれも高い成長性が見込まれている。

ビジネスコンサルティングと IT コンサルティングから成る国内コンサルティング市場は、IDC Japan によれば 20 年には前年比 1.1%増の 8,623 億円となり、25 年にかけて年率 7.8%成長し 1 兆 2,551 億円に達すると予測されている。

また、国内 IT サービス市場についても、IDC Japan によれば、21 年には前年比 3.2%増の 5 兆 8,713 億円となり、26 年にかけては年率 2.8%で成長し 6 兆 7,410 億円に達すると予想されている。

国内 DX 市場の規模については、富士キメラ総研が、20 年度の 1 兆 3,821 億円に対して、30 年度にかけては年率 14.2%で拡大し 5 兆 1,957 億円に達すると予測している。

一方で、既存の IT システムが老朽化して非効率なものになっており、このまま放置すると企業の競争力は低下し、国全体に大きな経済損失をもたらす「2025 年の崖」と呼ばれる問題が迫っていること、多様で柔軟な働き方を選択することを可能にする「働き方改革」やコロナ禍によるリモートワークの定着、IT 人材を始めとする人手不足問題などフリーランス人材への需要が高まる社会情勢も同社事業にとっては追い風となっている。

◆ 競合

データベースに登録されたプロ人材を活用して経営課題解決コンサルティングなどを行うサーキュレーション(7379 東証グロース)、IT エンジニアを常駐させる Branding Engineer(7352 東証グロース)など類似するビジネスモデルの

注 2) Project Management Officeの略語。企業や組織において個々のプロジェクトマネジメントの支援を横断的に行う部門や構造システムのことを指す

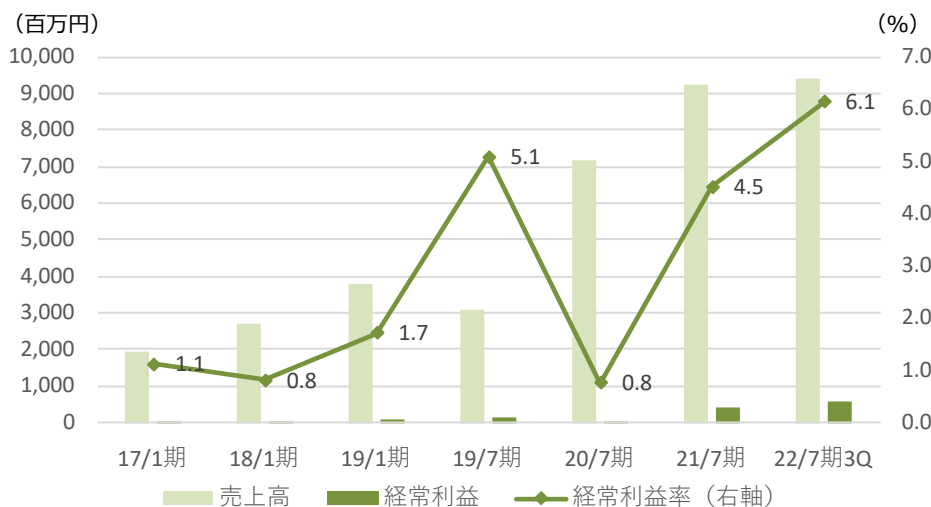
> 業績

先は多い。また、同社によれば、PMO^{注2}の役割でプロジェクトマネジメントの実行支援サービスを提供するマネジメントソリューションズ(7033 東証プライム)は、現場では一番競合している先とのことである。この他、コンサルティング会社や人材会社といった先とも広義の競合関係にあると言える。

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後 12 期目にあたる 17/1 期からの業績が記載されている(図表 5)。

【 図表 5 】 業績推移



(注) 19/7 期は決算期変更のため 6 カ月決算。3Q は第 3 四半期累計期間
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社は 05 年に製造業向け事業戦略・業務改革コンサルティングサービスを行う目的で設立された。創業後、10 億円未満の売上高が続いていたが、14 年 11 月にフリーランスコンサルタント・IT エンジニア向けのマッチングサイトを大幅にリニューアルしたことを契機に同社の売上高は拡大傾向を辿り始めた。

19/7 期(6 カ月決算)における売上高、経常利益の急拡大は、前の期での広告宣伝や活発な採用の効果によるものである。20/7 期には売上高は順調に推移したが、先行投資的な費用を拡大したため利益が急減した。

◆ 21 年 7 月期

21/7 期業績は、売上高 9,249 百万円(前期比 29.2%増)、営業利益 401 百万円(同 10.0 倍)、経常利益 418 百万円(同 7.6 倍)、当期純利益 341 百万円(同 9.5 倍)であった。

既存顧客企業の他部署の開拓や新規顧客の開拓により、月間の稼働人数が 20/7 期末時点の 467 人から 21/7 期末時点では 726 人へと大幅に増加したことが、高い増収率の背景にある。ちなみに期末登録者数は 20/7 期末の

20,034 人から 24,609 人へと増加した

売上原価は、売上高に連動するフリーランス人材やビジネスパートナーへの外注費が 9 割弱を占めるため、大幅増収にともない、前期比 27.8%増となった。結果、売上総利益は同 34.5%増、売上総利益率は同 0.9%ポイント改善した。

同社は、販売費及び一般管理費(以下、販管費)については、同社が重視している採用費、人件費、広告宣伝費の合計は前期比 14.7%増となったが売上比は前期の 12.2%から 10.9%へ低下した。

以上から、営業利益は 20/7 期の 40 百万円から大幅に増加した。

営業外損益の主だった項目としては、営業外収益として新型コロナウイルス感染症関連の助成金収入 29 百万円、営業外費用として訴訟関連費用 9 百万円がある。営業外損益の改善もあり経常利益は前期比 7.6 倍増となった。

◆ 22 年 7 月期第 3 四半期累計期間

22/7 期第 2 四半期累計期間の業績は、売上高 9,434 百万円、営業利益 580 百万円となり、21/7 期通期の実績を売上高、営業利益とも上回っている。21/7 期通期と比較して売上原価率、販管費率ともに改善している。

◆ 22 年 7 月期の会社計画

22/7 期の会社計画は、売上高 13,099 百万円(前期比 41.6%増)、営業利益 793 百万円(同 97.8%増)、経常利益 747 百万円(同 78.7%増)、当期純利益 500 百万円(同 46.6%増)である(図表 6)。この計画は 4 月までの実績値に 5 月以降の計画を合算したものである。

【 図表 6 】 22 年 7 月期会社計画

	21/7期		22/7期 会社計画		第 3 四半期累計		第4四半期計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	9,249	100.0	13,099	100.0	9,434	100.0	3,665	100.0
売上原価	7,183	77.7	9,993	76.3	7,207	76.4	2,786	76.0
売上総利益	2,065	22.3	3,106	23.7	2,226	23.6	880	24.0
販売費及び一般管理費	1,664	18.0	2,313	17.7	1,646	17.4	667	18.2
営業利益	401	4.3	793	6.1	580	6.1	213	5.8
営業外収支	17	-	-46	-	-1	-	-45	-
経常利益	418	4.5	747	5.7	579	6.1	168	4.6
税引前当期(四半期) 純利益	462	5.0	746	5.7	578	6.1	168	4.6
当期(四半期) 純利益	341	3.7	500	3.8	387	4.1	113	3.1

(注) 22/7 期第 3 四半期累計は実績値

(出所)「東京証券取引所グロース市場上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

良好な事業環境が続いており、プロフェッショナル人材ソリューションサービスについては、22年7月の月当たり稼働人数を930人と前年同月より204人増加すると見込んでいる。受注単価については前期と同水準としている。コンサルティングサービスについては、自社コンサルタント・ITエンジニアを21/7期末の86人に対して83人を採用予定である。退職者を11人とし、稼働人数は72人の増加を見込んでいる。

売上原価は変動費部分が多いため、売上高の増加に応じて前期比39.1%増の9,993百万円を計画している。販管費については、同社が先行投資と位置付ける人件費、採用費、広告宣伝費は各々925百万円、294百万円、349百万円とし合計で前期比56.0%増の1,568百万円と計画している。このため、販管費全体では同39.0%増の2,313百万円を見込んでいる。以上から、営業利益については大幅な増加を計画している。

営業外損益の主なものとしては、助成金収入8百万円、上場関連費用47百万円、支払利息3百万円、投資事業組合運用損2百万円を見込み、経常利益は前期比78.7%増の747百万円を計画している。

◆ 成長戦略

同社は事業拡大に向けて、1)SIer・広告代理店との協業、2)中堅企業・大手企業の開拓、3)インサイドセールスの促進といった戦略を考えている。また、正社員採用強化や広告宣伝費の投入も継続する考えである。

SIerは外注を活用するケースが多いが、外注における同社のシェアを高めることにより、売上高の拡大を目指すとしている。

売上高1,000億円以下の中堅企業については長期経営戦略のコンサルティングに加えて、エンジニア領域や実業務のアウトソーシング案件などの獲得に注力し、一気通貫での支援を目指してゆく。大手事業会社については、休眠顧客との取引再開とソリューション提案型営業活動を推進し、顧客企業から信頼されるパートナーとしての地位を確立してゆく方針である。

> 経営課題/リスク

◆ 株式の流動性について

新規上場時において東京証券取引所の定める流通株式比率は25.54%と想定され、グロース市場の上場維持基準をわずかに上回る水準に留まる。流動性が低下する場合には同社株式の売買が低下する可能性があることや、上場維持基準に抵触すると判断されてから、一定期間内に上場維持基準に適合しない場合には、上場廃止基準に該当する点には留意が必要である。

◆ 無配が当面続く可能性

同社は、創業来配当を実施した実績はない。当面の間は内部留保の充実を図る方針であり、配当実施の可能性や時期については未定としている。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2020/7		2021/7		2022/7 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	7,157	100.0	9,249	100.0	9,434	100.0
売上原価	5,621	78.5	7,183	77.7	7,207	76.4
売上総利益	1,535	21.4	2,065	22.3	2,226	23.6
販売費及び一般管理費	1,494	20.9	1,664	18.0	1,646	17.4
営業利益	40	0.6	401	4.3	580	6.1
営業外収益	21	-	32	-	5	-
営業外費用	7	-	15	-	7	-
経常利益	55	0.8	418	4.5	579	6.1
税引前当期(四半期)純利益	49	0.7	462	5.0	578	6.1
当期(四半期)純利益	36	0.5	341	3.7	387	4.1

貸借対照表	2020/7		2021/7		2022/7 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,798	87.0	2,674	89.1	3,370	91.4
現金及び預金	994	48.1	1,493	49.8	1,880	51.0
売上債権	753	36.4	1,119	37.3	1,463	39.7
棚卸資産	0	0.0	13	0.4	3	0.1
固定資産	268	13.0	325	10.8	316	8.6
有形固定資産	95	4.6	79	2.6	75	2.0
無形固定資産	-	-	-	-	-	-
投資その他の資産	173	8.4	245	8.2	240	6.5
総資産	2,066	100.0	3,000	100.0	3,686	100.0
流動負債	1,385	67.0	1,841	61.4	2,244	60.9
買入債務	653	31.6	926	30.9	1,205	32.7
短期借入金	350	16.9	115	3.8	215	5.8
1年内返済予定の長期借入金	109	5.3	161	5.4	153	4.2
固定負債	414	20.0	549	18.3	437	11.9
長期借入金	408	19.7	546	18.2	435	11.8
純資産	266	12.9	608	20.3	1,004	27.2
自己資本	266	12.9	608	20.3	1,004	27.2

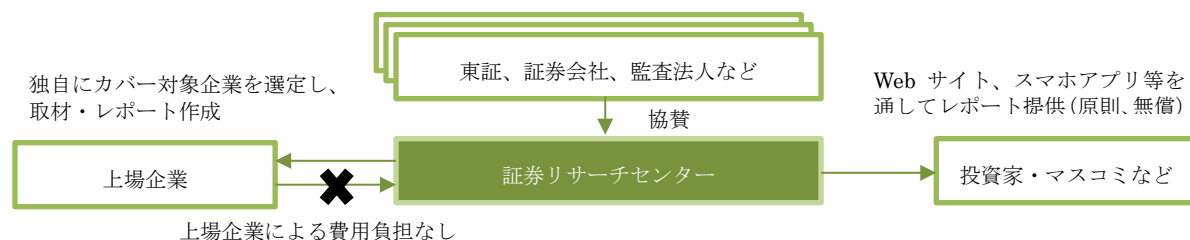
キャッシュ・フロー計算書	2020/7		2021/7		2022/7 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	58	551	110			
減価償却費	7	12	5			
投資キャッシュ・フロー	-189	-7	-5			
財務キャッシュ・フロー	478	-44	12			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	347	499	117			
現金及び現金同等物の期末残高	994	1,493	1,610			

(出所) 届出目論見書、新規上場申請のための四半期報告書を基に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
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

S M B C 日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
エイチ・エス証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社 S B I 証券
いちよし証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社 I C M G
三優監査法人
宝印刷株式会社

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。