

ホリスティック企業レポート

まめぞう
豆蔵 デジタルホールディングス

202A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2024年6月28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 20240627

顧客企業のデジタルシフトを実現し、デジタル競争力を高める
MBO を経て事業の選択と集中を果たすアナリスト: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

【202A 豆蔵デジタルホールディングス 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)
2023/3	8,859	8.4	1,562	2.4×	1,589	2.4×	1,103	-2.6	68.9	211.9	6.16
2024/3	9,586	8.2	1,799	15.2	1,820	14.5	1,159	5.1	72.5	141.4	26.79
2025/3 予	10,552	10.1	2,071	15.1	2,050	12.6	1,366	17.9	85.2	-	59.58

- (注) 1.連結ベース。純利益は親会社株主に帰属する当期純利益
2.2024年4月15日付で5:1の株式併合を実施。1株当たり指標は遡って修正
3.2025/3期は会社予想。2025/3期のEPSは公募株式数(50千株)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 1,648円(2024年6月27日)	本店所在地 東京都新宿区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 16,050,000株	設立年月日 2020年11月11日	SMBC日興証券
時価総額 26,450百万円	代表者 中原 徹也	三菱UFJモルガン・スタンレー証券
上場初値 1,348円(2024年6月27日)	従業員数 808人(2024年4月)	【監査人】
公募・売出価格 1,330円	事業年度 4月1日~翌年3月31日	EY新日本有限責任監査法人
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎年6月	

> 事業内容

◆ 顧客企業の持続的なデジタル革新を支援

豆蔵デジタルホールディングス(以下、同社)グループは、同社及び連結子会社である豆蔵、コーワメックス、エヌティ・ソリューションズの計4社で構成されている。情報関連サービス事業を主たる業務としており、事業は「クラウドコンサルティング」、「AIコンサルティング」、「AIロボティクス・エンジニアリング」、「モビリティ・オートメーション」の4つのサービスに大別される(図表1、図表2)。また、全サービスを網羅する技術・ノウハウの教育・指導を行う教育サービスも提供している。

【図表1】サービス内容

サービス区分	担当子会社	24/3期 売上構成比(%)	事業内容
クラウドコンサルティング	豆蔵 エヌティ・ソリューションズ	36.3	大手企業に対して、クラウドを始めとする最先端技術を活用した内製化推進コンサルティング、ERP導入、教育サービスなどを提供
AIコンサルティング	豆蔵	7.7	DX推進企業に対してAIを活用したデータ活用・システムの企画、設計、アルゴリズムの開発とコンサルティング、生成AI導入支援サービスを提供
AIRボティクス・エンジニアリング	豆蔵	15.1	自動車・ロボットなどの組込系システムを扱う企業に対してAIソフトウェア開発の技術導入支援、モデルベース開発、プロセス改善などのコンサルティングを提供
モビリティ・オートメーション	コーワメックス	40.9	自動車、航空宇宙、船舶分野に関連したAIソフトウェア、ハードウェアの開発支援並びに教育サービス、ファクトリーオートメーション実現に向けたコンサルティングを提供

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

【 図表 2 】 サービス別売上高・売上総利益

	22/3期		23/3期		24/3期	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高						
クラウドコンサルティング	3,003	36.7	3,235	36.5	3,481	36.3
AIコンサルティング	513	6.3	647	7.3	735	7.7
AIロボティクス・エンジニアリング	1,300	15.9	1,339	15.1	1,452	15.1
モビリティ・オートメーション	3,357	41.1	3,636	41.0	3,917	40.9
合計	8,174	100.0	8,859	100.0	9,586	100.0
売上総利益						
クラウドコンサルティング	998	33.2	1,124	34.7	1,208	34.7
AIコンサルティング	180	35.1	255	39.4	299	40.7
AIロボティクス・エンジニアリング	400	30.8	505	37.7	498	34.3
モビリティ・オートメーション	801	23.9	992	27.3	1,174	30.0
合計	2,380	29.1	2,878	32.5	3,180	33.2

(注) 売上総利益の (%) は売上高に対する割合 (売上総利益率)

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(1)クラウドコンサルティング

同サービスは、豆蔵及びエヌティ・ソリューションズが提供している。企業がデジタルビジネスを構築するためにはデータ蓄積・活用が前提となることから、オペレーション自体がデジタル化されていることが必要となる。既存システムのクラウド化や技術リソースの内製化などをまず行わなければならないという、デジタルビジネス実現の前段階にある企業が多いのが現状である。

クラウドコンサルティングでは、このような顧客企業に対してデジタル技術を活用して業務の効率化や生産性向上などを目的に社内業務や組織内の変革といった顧客企業内の DX (インターナル DX) を支援している。IT ベンダーへシステムの構築・運用を任せるのではなく、顧客企業が自社のエンジニアにより内製化できるよう教育サービスの提供も含めて支援している。

豆蔵は、事業法人向け基幹システム刷新に向けて、IT 人材の育成を含む IT 内製化支援、クラウドネイティブアーキテクチャ^{注1} の設計支援、DevOps^{注2} 導入支援やアジャイル開発^{注3} 支援などを行っている。

エヌティ・ソリューションズは ERP 事業に特化したコンサルティング会社で SAP や Microsoft 社の Dynamics 365 の導入を行い、企業の経営情報の見える化、DX 化を支援している。

(注 1) オンプレミス環境に比べてコストを削減できる、環境構築のスピードが速い、柔軟な対応が可能といったクラウドの利点を最大限活用したソフトウェアやシステムの構造

(注 2) DevOps (デブオプス) とは開発担当と運用担当が緊密に連携して、柔軟でスピーディーにソフトウェア開発を行う手法

(注 3) 計画、設計、実装、テストといったソフトウェアやシステムの開発工程を、機能単位の小さいサイクルで繰り返す開発手法。仕様変更しやすく開発期間が短縮される

(2) AI コンサルティング

豆蔵が提供しているサービスで、クラウドコンサルティングが顧客企業の業務について生産性や効率性の向上、並びにサービスや製品の開発に活用できるようにデータ収集・分析のプラットフォーム構築に関するサービスであるのに対して、AI コンサルティングは新しいデジタル技術を使った製品・サービスの開発や消費者に関するデータ分析に基づき消費者ニーズや需要予測につなげるという、いわゆる外部に向けた業務の DX(エクスターナル DX)に重点を置いている。

DXを推進している顧客企業に対して AI 戦略の立案、AI やビッグデータを活用できるようにするためのグランドデザインの構築、データサイエンティストによるデータ分析、AI アルゴリズム構築と開発・運用、顧客企業の自前での運用に欠かせない人材育成などを行っている。

(3) AI ロボティクス・エンジニアリング

豆蔵が提供しているサービスで、製造業を主要顧客としている。産業ロボットの開発支援サービス、自動車分野における上流工程のコンサルティング業務や研究開発支援を行っている。

各種のソフトウェアプロダクトをベースとして、AI やロボットなどの先端技術を活用したシステム構築についてのコンサルティングを行うだけでなく、ソフトウェアに加えて、メカニカル(機械)、エレクトロニクスといった知見を活かして試作開発までを行っている。

(4) モビリティ・オートメーション

自動車、船舶、航空機、ロボットなどを構成する各機能の設計開発を行っている。ソフトウェア、メカニカル、エレクトロニクス、AI といった保有する技術を活かして、デジタルシフトを実現するための産業用機械やモビリティ分野における開発・設計から生産まで、すべての工程において支援している。

同サービスの主要顧客はデンソー(6902 東証プライム)の子会社で情報処理・制御システムのソフトウェア開発・設計を行うデンソーテクノである。デンソーテクノ向けの売上高の大半はモビリティ・オートメーションに関するもので、デンソーテクノへの依存度は低下しているものの、全社売上高の 2 割を超えて推移している(図表 3)。

【 図表 3 】 デンソーテクノ向け売上高

22/3期		23/3期		24/3期3Q累計	
(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
2,059	25.2	2,097	23.7	1,610	22.2

(注) (%) は総売上高に対する割合

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ MBO を経て選択と集中を進め事業を再構築

同社は 06 年に設立された豆蔵ホールディングスを前身としており、20 年 6 月に MBO を目的に設立された会社の完全子会社となり、東京証券取引所の上場を廃止した。

顧客企業のニーズが DX に向かうなか、AI、クラウドサービスなどを組み合わせた DX を新たに長期的な視点で既存事業に取り入れて行かないと顧客基盤を失いかねないという危機感や優秀なエンジニアの確保に向けて先端技術領域への投資強化による魅力的な開発環境の整備、エンジニアの人数・受注工数だけに頼らないで売上の拡大が図れる質の高いビジネスへの展開など、既存事業を発展的に迅速且つ大胆に再構築しなければならないという考えに至った。

このような転換に向けては、短期的には業績の悪化につながるリスクがあり上場を続けたままでは、株価への悪影響を与え株主に不利益をあたえることが懸念されたため、MBO を実行することにより非上場化し、経営改革を実行した。

MBO を行った時点では豆蔵ホールディングス傘下に 10 社の子会社があったが、その後、一般的な SIer と異なり「DX コンサルティングに近いビジネスを行っている」、「製造業への基盤・知見を有している」という点においてシナジーの大きい、豆蔵、コーワメックス、エヌティ・ソリューションズの 3 社に絞り込み豆蔵デジタルホールディングスの傘下に置いた。これにより、人数に頼る労働集約的な要素の強かった「豆蔵ホールディングス」から知識集約的な要素の強い事業・サービスに重点を置いた事業内容を持つ「豆蔵“デジタル”ホールディングス」へと生まれ変わった。

> 特色・強み**◆ 知識集約型のビジネスモデルに転換し、大手企業が顧客**

上述のとおり、MBO を実行した後の経営・事業改革をとおして、相対的に付加価値の高い知識集約型の事業にシフトした。選択と集中を進め、MBO 前の子会社 10 社体制から DX コンサルティングに近いビジネスを行っており、製造業への知見・基盤を有している 3 社によって構成される企業グループへと短期間で変革した点は注目に値する。

同社グループは金融、通信、自動車や船舶などの輸送機器業界、商社などの大手企業を顧客としており、23/3 期における東京証券取引所プライム市場上場企業(関連企業を含む)への売上高割合は 86%を占め、しっかりとした顧客基盤を持っている点が同社の特長である。また、これらの大手企業との平均取引年数は約 8 年に達しており、継続した取引を行っている点も同社の特長と言える。

> 事業環境

◆ 大きく変化する外部環境

同社を取り巻く環境に関するキーワードとしては「DX 内製化」、「2025 年の崖」、「SAP2027 年問題」、「IT 人材不足」といったものが挙げられる。いずれの問題も、DX 内製化支援サービスや教育サービスを提供する同社グループの事業機会を大きなものとしている。

DX 内製化

目まぐるしく変化する経営環境や少子高齢化による生産年齢人口の減少へ対応するためにビッグデータや AI、IOT といったデジタル技術を活用し、業務プロセスの改善が必要となる。加えて、新しい価値を提供し、競争上の優位性を確立するためには、企業が外部環境の変化に迅速に対応し、データやデジタル技術を活用して製品やサービス、ビジネスモデルを変革することのみならず、組織、プロセス、企業文化・風土を変革することも必要となっている。

基幹システムの構築・運用を外部 IT ベンダーに依存する状態から、自社の IT 人材で行えるようにすることで、ビジネスの変化に合わせて IT システムの機能を素早く追加・変更できるような開発体制(DX 内製化)が求められており、大手企業を中心に内製化を進める企業が増加している。

2025 年の崖

1980 年代に多くの企業が財務管理などに用いる基幹システムを導入したが、それらのシステムは老朽化しているとともに、カスタマイズを重ねた結果、複雑化・ブラックボックス化している。最新の技術に対応することが難しいレガシーシステムと呼ばれる老朽化、複雑化・ブラックボックス化した基幹システムが残ることによる損失は経済産業省の DX レポートで「DX が進まなければ 2025 年以降、最大で年間 12 兆円の経済損失が生じる可能性が高い」(2025 年の崖)と指摘されており、DX を推進しなければ業務効率・競争力の低下は避けられない状況にある。

SAP2027 年問題

大企業を中心に基幹システムパッケージとして使用されている ERP ソリューション「SAP ERP 6.0」(ECC 6.0)の標準保守が 27 年末に期限を迎えるという問題である。対象となる SAP 製品を使用している企業は、最新の基幹システムパッケージである「SAPS/4HANA」に移行する、あるいはこのタイミングで SAP 製品の利用を終了し、クラウドベースの ERP サービスも含めた幅広い選択肢の中から新たな基幹システムを選択するという経営判断を迫られている状況にある。

IT 人材不足

DX 化及びその内製化を進める上で、IT 人材不足は深刻な状況にある。経済産業省の「IT 人材の最新動向と将来推計に関する調査結果(2019 年版)」によると、18 年時点で国内の IT 人材は約 22 万人不足しているとされている。

今後、若年層の労働人口の減少が続くことにより、30年時点で、低位シナリオ(需要の伸びが1%)でも約16万人、中位シナリオ(需要の伸びが約2~5%)では約45万人、高位シナリオ(需要の伸びが約3~9%)だと約79万人のIT人材が不足するとされており、IT人材不足の状況が解消されない、または一層深刻化する状況が予測されている。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社の連結業績は22/3期から24/3期までの3期間が開示されている(図表4)。また、各子会社の業績は23/3期までの5期間が開示されている(図表5)。

22/3期の連結業績は、売上高8,174百万円、営業利益651百万円、経常利益674百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1,133百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益が経常利益を大幅に上回っているのは負ののれん発生益678百万円を特別利益に計上したためである。

21/3期の業績が開示されていないため、前期との厳密な比較は難しいが、子会社3社の単純合計(内部取引消去前)の数値を見ると増収、増益を確保していることから、連結ベースでも利益水準は低いものの新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた21/3期から回復基調にあったものと推測される。ただし、各子会社個別の状況を見ると各社とも増収は確保したものの、コーワメックスとエヌティ・ソリューションズは経常減益となり、豆蔵の大幅経常増益に助けられたかたちとなっている。

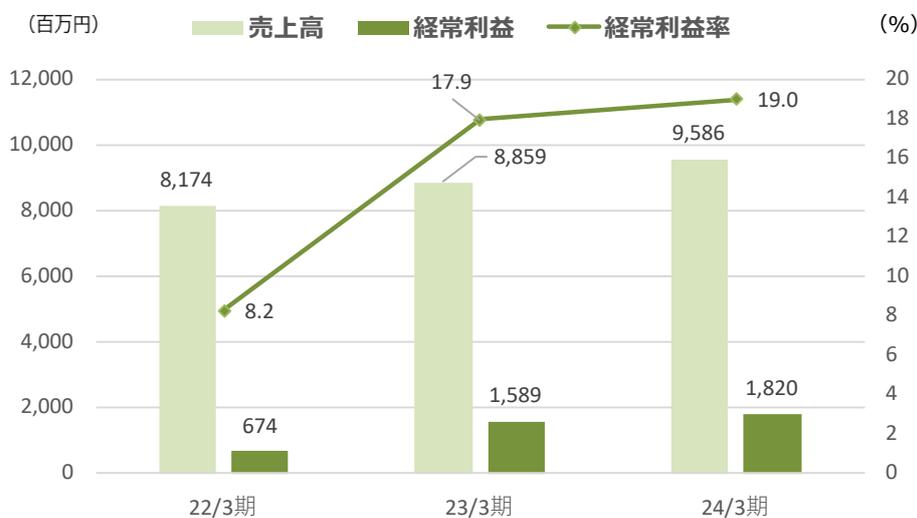
23/3期の連結業績は売上高8,859百万円(前期比8.4%増)、営業利益1,562百万円(同2.4倍)、経常利益1,589百万円(同2.4倍)、親会社株主に帰属する当期純利益1,103百万円(同2.6%減)となった。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは前期の水準が特別利益の計上により嵩上げされているためである。

クラウドコンサルティング、AIコンサルティング、AIロボティクス・エンジニアリング、モビリティ・オートメーションの各サービスとも増収を確保し、売上総利益も前期を上回った。特にAIコンサルティングは売上高、売上総利益の金額は小さいものの高い増収・増益率を記録した。

24/3期の連結業績は売上高9,586百万円(前期比8.2%増)、営業利益1,799百万円(同15.2%増)、経常利益1,820百万円(同14.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,159百万円(同5.1%増)となった。

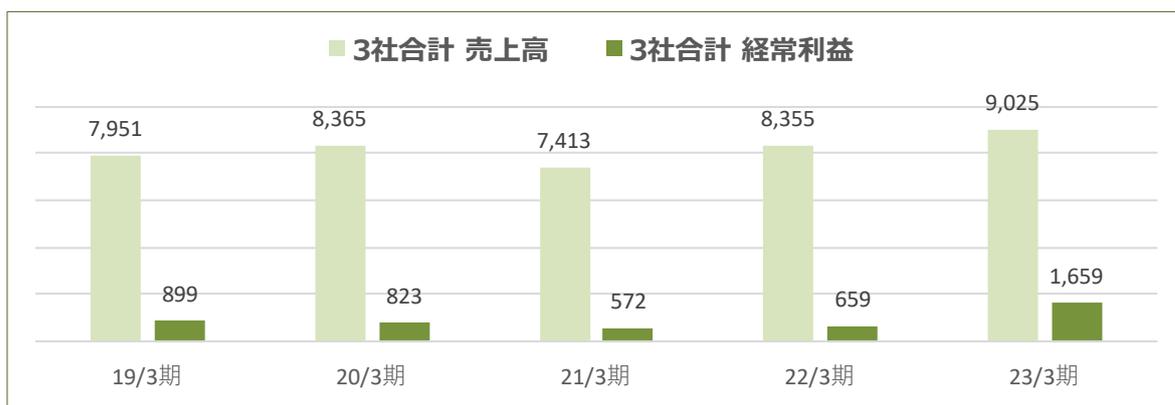
サービス別売上高は各サービスとも好調に推移したが、売上総利益はAIロボティクス・エンジニアリングだけが前期比1.4%の減少となった。

【 図表 4 】 業績推移



(注) 連結ベース。24/3期は未監査の数値
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

【 図表 5 】 連結子会社の業績推移



(注) 1. 豆蔵、コーワメックス、エヌティ・ソリューションズの数値は「会社会計規則」(平成18年法務省令第13号)の規定に基づき算出したもので、監査法人の監査を受けていない
2. 3社合計の売上高と経常利益は各子会社の数値の単純合計(内部取引控除前)
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 25年3月期会社計画

25/3期の会社計画は、売上高 10,552 百万円(前期比 10.1%増)、営業利益 2,071 百万円(同 15.1%増)、経常利益 2,050 百万円(同 12.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,366 百万円(同 17.9%増)である(図表 6)。

サービス別売上高は、クラウドコンサルティングについては顧客のデジタルシフト案件の獲得を見込み、前期比 14.3%増の 3,979 百万円、AI コンサルティングについては顧客の AI 導入やコンサルティングの案件獲得から同 11.7%増の 821 百万円、AI ロボティクス・エンジニアリングについては自動車分野の CASE 投資や産業ロボットの IT 化といった案件の獲得を見込み同 10.2%増の 1,600 百万円、モビリティ・オートメーションについては同 6.0%増の 4,151 百万円を計画している。

売上原価、並びに販売費及び一般管理費は、主要費目についての予測値は公表されていないが、各々 6,878 百万円(前期比 7.4%増)、1,603 百万円(同 16.1%増)を見込んでいる。営業外収益は見込まず、営業外費用として上場関連費用とその他で 20 百万円、特別利益は見込まず、特別損失として固定資産除却損 11 百万円を見込んでいる。

【 図表 6 】 25年3月期会社計画

	22/3期		23/3期		24/3期		25/3期会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	8,174	100.0	8,859	100.0	9,586	100.0	10,552	100.0
クラウドコンサルティング	3,003	36.7	3,235	36.5	3,481	36.3	3,979	37.7
AIコンサルティング	513	6.3	647	7.3	735	7.7	821	7.8
AIロボティクス・エンジニアリング	1,300	15.9	1,339	15.1	1,452	15.1	1,600	15.2
モビリティ・オートメーション	3,357	41.1	3,636	41.0	3,917	40.9	4,151	39.3
売上原価	5,793	70.9	5,980	67.5	6,405	66.8	6,878	65.2
売上総利益	2,380	29.1	2,878	32.5	3,180	33.2	3,674	34.8
販売費及び一般管理費	1,729	21.2	1,315	14.8	1,381	14.4	1,603	15.2
営業利益	651	8.0	1,562	17.6	1,799	18.8	2,071	19.6
営業外収支	22	-	26	-	20	-	-20	-
経常利益	674	8.2	1,589	17.9	1,820	19.0	2,050	19.4
税引前当期純利益	1,350	16.5	1,582	17.9	1,672	17.4	2,039	19.3
親会社株主に帰属する当期純利益	1,133	13.9	1,103	12.5	1,159	12.1	1,366	12.9

(出所) 届出目論見書、「東京証券取引所グロース市場への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

◆ 成長戦略

同社は、各事業間の連携を強め、売上拡大、収益性強化、新規事業収益化を目指している。目標の達成に向けては社員数の増加を伴う量的な施策による利益の拡大と、サービスミックスの変革、プライム受注案件比率の向上、既存プロジェクトの単価アップを伴う質的な施策による利益拡大を目指すとしている。また、生成 AI の活用による技術革新を通して持続的な成長と収益性の改善を計画している。

> 経営課題/リスク**◆ 技術革新や顧客企業と投資行動の変化**

情報サービス業界における技術革新や顧客における投資行動の変化や経営環境の変化、制度変更、ニーズの変化によって、同社グループの経営成績や財政状態が影響を受ける可能性がある点には留意が必要である。

◆ グループ企業間のコミュニケーションの向上

持株会社と3事業会社から成るグループ企業間のコミュニケーションが不十分な場合には、連携が十分であれば獲得できるような案件を取りこぼすこともありうる。同社はグループ企業間のコミュニケーションの場を数多く設けグループ間の情報共有を進めているが、コミュニケーションが上手く取れない場合には同社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ 請負契約における顧客との完成基準の認識の相違について

業務効率化や事業の再構築、新しい価値創造などを図ることで競争力を高めるために、企業は情報化投資を行う方向にある。しかし、情報化戦略の策定についての標準的な方法が確立していない企業も存在し、請負契約においてシステム開発の完成基準を明確に定められないままシステム開発を発注するケースも想定される。このような場合、顧客との完成基準の認識に相違が生じた結果、完成基準が未達であることを理由とした顧客の代金の支払遅延等により、当社グループの事業、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性がある点には留意が必要である。

◆ 株式の流動性について

東京証券取引所グロース市場の上場維持基準である流通株式比率は25%であるところ、新規上場時における流通株式比率は25.2%にとどまる見込みとしている(流通株式比率25.2%は、国内の事業会社である親引け先に販売予定である480,000株を非流通株式として算出している)。

◆ 配当政策

同社は、25/3期の配当に関しては、連結配当性向70%程度を目指すとしている。業績や開発投資需要、経営環境の変化などを踏まえて決定する方針であり、事業環境の状況によっては、配当性向は変動する可能性があるとしながらも、25/3期については予想1株当たり利益85.18円に対して59.58円の1株当たり配当金を計画している。また、中長期的には連結配当性向50%~70%程度を目安に安定的な配当を目指すとしている。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2022/3		2023/3		2024/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	8,174	100.0	8,859	100.0	9,586	100.0
売上原価	5,793	70.9	5,980	67.5	6,405	66.8
売上総利益	2,380	29.1	2,878	32.5	3,180	33.2
販売費及び一般管理費	1,729	21.2	1,315	14.8	1,381	14.4
営業利益	651	-	1,562	17.6	1,799	18.8
営業外収益	25	-	28	-	24	-
営業外費用	2	-	1	-	3	-
経常利益	674	8.2	1,589	17.9	1,820	19.0
税引前当期純利益	1,350	16.5	1,582	17.9	1,672	17.4
親会社株主に帰属する当期純利益	1,133	13.9	1,103	12.5	1,159	12.1

貸借対照表	2022/3		2023/3		2024/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	2,801	81.8	3,709	80.4	2,598	73.3
現金及び預金	468	13.7	39	0.8	828	23.4
売上債権	1,074	31.4	1,110	24.1	1,180	33.3
棚卸資産	14	0.4	28	0.6	99	2.8
短期貸付金	1,097	32.0	2,271	49.2	-	-
固定資産	621	18.1	904	19.6	944	26.6
有形固定資産	211	6.2	356	7.7	431	12.2
無形固定資産	89	2.6	205	4.4	113	3.2
投資その他の資産	320	9.3	343	7.4	399	11.3
総資産	3,423	100.0	4,614	100.0	3,543	100.0
流動負債	1,010	29.5	1,215	26.3	1,273	35.9
買入債務	122	3.6	139	3.0	135	3.8
短期借入金	10	0.3	-	-	-	-
固定負債	9	0.3	9	0.2	8	0.2
純資産	2,403	70.2	3,390	73.5	2,261	63.8
自己資本	2,402	70.2	3,389	73.5	2,261	63.8

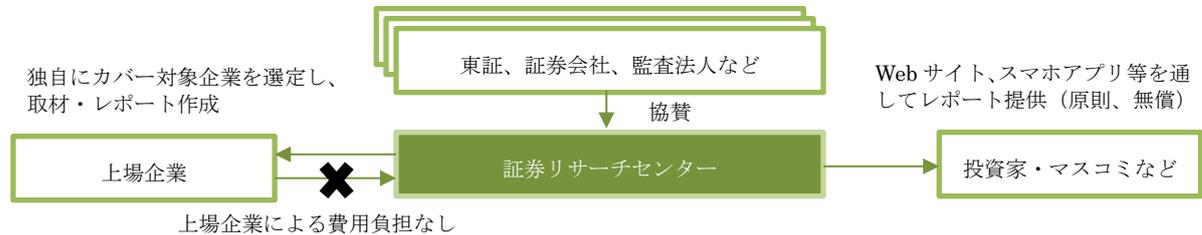
キャッシュ・フロー計算書	2022/3		2023/3		2024/3	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	587		1,241		1,154	
減価償却費	46		73		100	
投資キャッシュ・フロー	-1,145		-1,544		1,922	
財務キャッシュ・フロー	-26		-126		-2,288	
配当金の支払額	-		-116		-2,288	
現金及び現金同等物の増減額	-584		-429		788	
現金及び現金同等物の期末残高	468		39		828	

(出所) 届出目論見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	S M B C 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	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人 トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	

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。