

ホリスティック企業レポート

SRE ホールディングス

2980 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2019年12月24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 20191223

不動産業界向けを中心に、AI 技術・IT と実業ノウハウを組み合わせたプラットフォームサービスやコンサルティングサービスを展開

アナリスト: 阪東 広太郎 +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

【2980 SREホールディングス 業種: 不動産業】

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)
2018/3	2,597	-	197	-	196	-	300	-	21.9	212.5	0.0
2019/3	2,896	11.5	426	2.2x	435	2.2x	259	-13.6	18.9	231.5	0.0
2020/3 予	3,813	31.7	629	47.7	586	34.7	385	48.4	27.3	-	0.0

(注) 1. 連結決算導入は2019/3期から、2019/3期の前期比は2018/3期単体数値との比較。2020/3期の予想は会社予想
 2. 2019年8月20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 2,620円 (2019年12月20日)	本店所在地 東京都港区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 15,128,000株	設立年月日 2014年4月14日	SMBC日興証券
時価総額 39,635百万円	代表者 西山和良	【監査人】
上場初値 2,475円 (2019年12月19日)	従業員数 115人 (2019年9月末)	PwCあらた有限責任監査法人
公募・売価 2,650円	事業年度 毎年4月1日～翌年3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	

> 事業内容

◆ AI×リアルソリューション事業を展開

SRE ホールディングス(以下、同社)は、ソニー(6758 東証一部)が有する人工知能(以下、AI)/IT テクノロジーやヤフーの有する豊富なデータトラフィックを基盤として、1)不動産事業、2)ITプラットフォーム事業及び、3)AIソリューション事業の3つの事業を展開している。同社は『AI×リアル』ソリューション事業の単一セグメントだが、売上高は上記3事業で区分されており、20/3期第2四半期累計期間(以下、上期)の売上構成比は、不動産事業56.0%、ITプラットフォーム事業33.5%、AIソリューション事業10.6%となっている(図表1)。

【図表1】事業別売上高

売上分類の名称	2019/3期		2020/3期 第2四半期累計期間	
	売上高 (千円)	売上構成比 (%)	売上高 (千円)	売上構成比 (%)
不動産事業	2,028,995	70.1	777,858	56.0
ITプラットフォーム事業	784,929	27.1	465,069	33.5
AIソリューション事業	82,514	2.9	147,030	10.6
売上高合計	2,896,438	100.0	1,389,957	100.0

(注) 端数の関係で合計と一致しない
 (出所) 届出目録見書より証券リサーチセンター作成

1) 不動産事業

不動産事業では、不動産仲介サービス、及び、スマートホームサービスを展開している。

不動産仲介サービスは、1人の社員が売主、買主の双方を担当せず、どちらか一方のみを担当し、担当する売主または買主の利益のみを徹底追求する「エージェント制」を採用している点が特徴である。

サービスの展開エリアは主に東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県であり、その中でも特に都心部や県庁所在地等の都市部の物件の売買が多いようである。また19/3期に同社が担当した不動産取引の契約額は、売主を担当した場合が9割を占めており、インターネット経由の顧客が多いようである。

不動産売買成約時の売主または買主からの仲介手数料が同社の売上となる。仲介手数料は売買代金の3%である。

スマートホームサービスでは、ソニーコミュニケーションズ株式会社が提供するスマートホームサービス「MANOMA」を搭載した、主にファンドや法人に販売する収益型不動産「AIFLAT(アイフラット)」の施工・販売を行っている。第1号物件AIFLAT dokanyamaは18年10月に販売を開始し、19年1月に1棟売りにより完売している。

2) ITプラットフォーム事業

ITプラットフォーム事業では、個人及び法人に不動産売買プラットフォームの「おうちダイレクト」をヤフーと共同で提供している。個人向けには、仲介会社を介さずに不動産を売却する「セルフ売却サービス」、法人向けには、主に不動産仲介事業者に対して、「不動産仲介業務支援機能」を提供している。

「セルフ売却サービス」では、マンション所有者が、同社のAIを活用した「不動産価格推定エンジン」が提示する推定成約価格などを参考にして不動産仲介業者を通さずにインターネット上でマンションを売り出す事ができる。マンション所有者は売却仲介手数料ゼロで、おうちダイレクト及びヤフーの運営する不動産ポータルサイトである「Yahoo!不動産」を通じて買い手を募る事ができる。買い手からの見学や問い合わせ対応、案内から調整、売買の交渉、契約等は同社の不動産仲介事業のメンバーが対応する。

「セルフ売却サービス」の展開エリアは、主に東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県で、対象不動産はマンションのみである。

「セルフ売却サービス」においては、同社は不動産の売主からは報酬は受け取らず、購入者側から売買の成約時に、成約金額の3%を仲介手数料として受け取っている。

「不動産仲介業務支援機能」では、不動産仲介事業者向けに、①売主から

の問い合わせをインターネットで集める集客、②問い合わせがあった売主に対する査定書作成、③売主の物件をインターネット上に掲載して、買主を募集する広告、④優良顧客の特定という4つの機能を提供している。

契約社数は、18/3期の2社から19/3期には285社まで拡大している。18年10月の大阪府宅地建物取引業協会、11月のセンチュリー21、19年5月の東京都宅建共同組合など、業界団体や不動産仲介フランチャイジーとの業務提携により、中小を含む不動産仲介事業者からの掲載物件数が増加したようである。上記の結果、「おうちダイレクト」の物件掲載数は18年3月末の841件から、19年3月末には9,025件にまで拡大している。

同社は顧客から月額費用を受け取る。単価は、クライアントの規模や「不動産価格推定エンジン」の利用量などに応じて、相対の交渉で決定し、契約期間は3年となっている。

同社は、不動産仲介業者から、月額費用に加えて、不動産取引に関するデータを受け取っている。これらのデータを活用し、AI技術の精度向上やITサービスを拡充することで、ユーザー数を増やし、不動産仲介事業者の契約数を増やすという好循環を作り上げている。

同社によると、「おうちダイレクト」における、売買金額の9割が法人顧客によるものとのことである。

3) AIソリューション事業

AIソリューション事業では、不動産事業者を対象としたAIクラウドサービス及び、様々な業界へのAIコンサルティングサービスを展開している。

AIクラウドサービスは、クラウドを通じてパッケージ化されたAIを提供している。現在、「不動産価格推定エンジン」、「類似物件検索エンジン」の2サービスを展開している。

「不動産価格推定エンジン」は、様々な不動産関連情報を元に、即時に高い精度の最新の推定成約価格及び推定月額賃料を出力する事を可能にする。ディープラーニング技術^{注1}を核とし、同社グループが持つ不動産査定ノウハウや不動産取引特有の知識を導入し、開発している。「おうちダイレクト」上で得られる不動産売買データとソニーグループのAI技術を融合し、高い推定精度を達成している。また、毎週、最新のデータに基づいて機械学習^{注2}モデルを更新しており、常に最新の推定価格が取得可能である。

「類似物件検索エンジン」は物件情報から類似する情報の多さや類似度合を総合的に判断して、類似物件を検索することを可能にする。

注1) ディープラーニング技術
AI研究の一分野で、人間の脳の構造を模した計算モデルを用いる点に特徴があり、人間の指示なしにAI自らが学習し、データ量を増やすほどその精度が向上するもの

注2) 機械学習
AI研究の一分野で、人が持つ学習能力をコンピュータで実現しようとする技術。コンピュータに大量のデータとルールを与えてデータを解析し、規則性や関係性を見つけ出す手法

「不動産価格推定エンジン」は、不動産業界に加えて、担保価値評価用として金融業界でも導入実績がある。19年7月末時点で、10案件を受注済みである。

同社は、顧客から月額固定のライセンスフィーを受け取る。契約単価は顧客ごとに、顧客の企業規模や利用量に応じて相対で決めている。契約期間は3年である。

AIコンサルティングサービスでは、顧客企業ごとにテラーメイドでAIによる将来予測ツールを用いた課題解決を行っている。顧客企業において各業務に関する過去の実績データさえ用意できれば、数クリックで高度な予想分析を自動で行えるソフトウェアを導入している。

コンサルティングサービス提供の流れとしては、まずPoC^{注3}を行い、その結果を踏まえて、顧客ニーズに応じて、アプリ開発、または、システム化(顧客サービスへのインテグレーション)を行う。

注3) PoC
Proof of Conceptの略語。
サービスの本格的な提供の前のテスト実証を意味している。

19年9月末時点で、不動産業界、金融業界を中心に受注実績がある。不動産仲介会社向けには優良顧客の特定、採用効率化など、ホテル向けにはAI技術を用いた宿泊価格の設定コンサルティングの実績がある。これに加えて、不動産会社、金融会社、百貨店向けに、マーケティング業務の効率化、営業活動の効率化、需給予測による在庫最適化などのコンサルティングサービスを提供している。

コンサルティングフィー及び契約期間は、顧客ごとに相対で決定している。PoCについては、期間は6カ月程度で、フィーが500~1,000万円程度のケースが多いようである。

> 特色・強み

◆ ヤフーのトラフィック、不動産仲介実務の知見、成約価格データ

同社の「不動産仲介業務支援機能」の特徴は、売主・買主の集客支援に加えて、優良顧客特定や見積査定、問合わせ・媒介管理といった仲介取引の支援サービスも提供している点にある。同社によると、集客支援と仲介取引支援の双方を提供している企業は他には無いようである。

上記の特徴を支える知的資本として、①ヤフーからの充実したデータトラフィック、②不動産仲介事業を通じて得た仲介業務の知見、③「おうちダイレクト」から得られる不動産売上の成約価格データが挙げられると証券リサーチセンターでは考えている。

集客支援に関して、同社はヤフーとの契約によって、コスト負担をすることなく、売主・買主ともに豊富なトラフィックを持つ「Yahoo!不動産」や「Yahoo!メール」

等からトラフィックを生成する事が可能である。

仲介取引支援では、自社の不動産仲介業務で実際にサービスを活用し、そこで得たフィードバックに基づきサービスを改良するサイクルを繰り返すことで、より現場で使い勝手が良く、業務効率化に繋がるサービスを開発できる。

特に、見積査定においては、「おうちダイレクト」における不動産売買データ及び「不動産価格推定エンジン」を活用することで精度の高い見積もりを出す事が可能となる。同社によると、不動産価格のデータについて、不動産ポータルサイトは初期設定価格のデータは多く持つものの、成約価格は把握していないケースが大半という事もあり、精度の高い見積もりを提示できるという点は同社の特徴となっているようである。

◆ 柔軟な価格設定、ソニー由来 AI の信頼感、システム実装の実績

同社によると、AI クラウドサービスや AI コンサルティングサービスの契約獲得が進んでいる要因として、顧客の現場マネジャークラスの決済権限内で決済できる提供価格と、社内での了解を取り付ける上で必要なブランドや実績を兼ね備えている事が挙げられる。

また、単にAIの技術力を持つだけでなく、実際に自社でAIを活用したサービスに関するシステムの開発・運用まで行っている点も、顧客からの評価に繋がっているようである。

> 事業環境

◆ 不動産テック市場の事業環境

AIやIT技術を活用し、不動産領域において消費者に新たな価値を提供したり、事業者に対する業務支援を提供する製品やサービスに関する市場は、不動産テック市場と呼ばれている。

矢野経済研究所が18年11月に公表した「2018年版 不動産テック市場の実態と展望」によると、17年に3,818億円が見込まれる国内不動産テック市場の規模は、20年には6,727億円まで成長すると予測されている。

不動産テック市場は、消費者が物件を探す際に活用する不動産ポータルサイトや、保有する不動産の売却を検討する際に活用する不動産一括査定サイトといった消費者にとっての検索・情報収集機能かつ、仲介事業者にとっての集客機能が中心で、その他の問い合わせ対応や契約手続、内見といった仲介業務の効率化に関するサービスについては、導入期にあると推察される。

不動産ポータルサイト及び一括査定サイトは多数のプレイヤーが参入している。不動産ポータルサイトは、消費者に認知してもらうための広告投資や全国に点在する仲介事業者への営業網が必要なこともあり、リクルートホールディングス(6098 東証一部)子会社のリクルート住まいカンパニーが運営する

「SUUMO」や、LIFULL(2120 東証一部)が運営する「HOME'S」など、大手IT企業が中心となって運営している。一括査定サイトは多数の物件を取り扱う仲介事業者にとってみて、売主確保の入り口が増える事は歓迎されることもあり、仲介事業者との協業関係が築きやすいことから、多数のスタートアップ企業が参入している。

同社の「おうちダイレクト」の、「セルフ売却サービス」は、上記サービスと異なり、仲介事業者を活用していないもの、売主および買主が情報収集を行う際には、競合関係にあると推察される。

集客以外の不動産仲介業務の効率化サービスに関しては、多数のスタートアップ企業が参入しているが、集客機能と比較して市場規模は小さいと推察される。これらのサービスの導入障壁として、顧客にとって費用対効果が見えにくいことが挙げられる。集客業務は、自社で行うより効率的かつ売上に繋がるが、内見や契約手続きは既に自社社員が担っており、直接的には売上増に繋がりにくいと考えられる。

今後、不動産仲介業務の効率化を支援するサービスの導入を加速させるドライバーとしては、導入による費用対効果の向上と可視化、サービス価格の低下、及び、顧客における人材不足の深刻化などが挙げられる。

◆ B2B 向け AI 関連サービスの事業環境

人工知能関連サービスの市場規模については、様々な調査機関から推計及び予測が出されている。

IDC Japan が 19年5月に公表した「国内 AI システム市場予測」によると、ユーザー支出額ベースで 18年に約 532 億円とされる市場規模は、23年に約 3,578 億円になり、18年～23年の年平均成長率は 46.4%と予測されている。一方、富士キメラ総研の「2019 人工知能ビジネス総調査」(19年6月公表)によると、18年度に 5,301 億円と見込まれる AIビジネスの国内市場は、30年度に 2兆 1,286 億円にまで拡大すると予測されている。

調査ごとに対象とする分野が異なるため、市場規模の推計値にばらつきがあるものの、高い成長が見込まれる市場であるという点では一致している。

B2B の AI 関連サービスの競合先としては、IBM や富士通(6702 東証一部)など大手 IT ベンダーや、東京大学発の AI ベンチャーである PKSHA Technology(3993 東証マザーズ)や将棋等の頭脳ゲームから B2B に進出している HEROZ(4382 東証マザーズ)、Preferred Network(東京都千代田区)などの AI 専業ベンダー及び、顧客社内のシステム部門が挙げられる。

会社によると、18年10月に AI ソリューション事業を開始して以降、会社が注

力する不動産業界や金融業界において、上記の企業と直接、競合するケースは少ないようである。「不動産価格推定エンジン」については、大手不動産会社や金融機関において、精度の高さが評価され、他社ツールからの切り替え事例もあるようである。

B2BのAI関連サービスでは、AIの技術力に加えて、顧客の業務に関連した業界固有のデータの量と質が競争力を左右することもあり、AI技術力を持つ大手ITベンダーやAI専門ベンダーと業務データを持つ顧客が協業してサービスを開発・展開するケースや、AI技術力を強みとするスタートアップ企業が、顧客の事業領域に進出するケースも散見されるなど、業種を超えた競争が進む可能性がある。

また、顧客の業界を超えた競争が起こる可能性も同社では認識している。同社が、不動産業界で構築したサービスを、金融業界や百貨店業界に展開したように、競合も自社が得意とする業界で構築したAIサービスを同社が得意とする業界に展開する可能性がある。

> 業績

◆ 過去の業績

届出目論見書には、第1期である15/3期から19/3期の単体業績と19/3期以降の連結業績が記載されている。売上高は19/3期にかけて一貫して増加している(図表2)。

【図表2】業績推移



(注) 19/3期から連結決算
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

会社によると、15年11月におうちダイレクト、18年10月に「不動産仲介業務支援機能」や「AIFLAT」、AIソリューション事業を開始するなど、新サービスを複数投入し、これらの事業が拡大していることが売上高拡大の要因である。経常利益率は増収効果によって改善傾向にある。

◆ 19年3月期業績

19/3期業績は、売上高2,896百万円、営業利益426百万円、経常利益435百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は259百万円であった。

会社グループは、19/3期より連結財務諸表を作成しているため、前期との比較は示されていないが、3事業全てで売上高及び営業利益が増加したようである。

「不動産事業」では18年10月に「AIFLAT」の販売を開始したこと、「ITプラットフォーム事業」では「不動産仲介業務支援機能」の提供を開始したことに加え、「AIソリューション事業」を18年10月に開始するなど、新サービスの投入が売上増に寄与したようである。

◆ 20年3月期第2四半期業績

20/3期上期の業績は、売上高1,389百万円、営業利益260百万円、経常利益263百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益168百万円であった(19/3期は上期決算を開示していないため、前年同期との比較はなし)。事業別の売上高は不動産事業777百万円、ITプラットフォーム事業465百万円、AIソリューション事業147百万円である。

営業キャッシュ・フローは1,791百万円の赤字であった。主に20/3期に販売を見込む「AIFLAT」の物件仕入による、たな卸資産の増加額1,041百万円の影響が大きい。

◆ 20年3月期会社計画

20/3期の会社計画は、売上高3,813百万円(前期比31.7%増)、営業利益629百万円(同47.7%増)、経常利益586百万円(同34.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益385百万円(同48.4%増)である。同社の20/3期計画は、19年4月から6月までの実績に7月以降の予算を加算したものである。

売上高は、不動産事業、ITプラットフォーム事業、AIソリューション事業、それぞれ個別に策定されており、3事業ともに売上高の拡大を見込んでいる。

「不動産仲介業務支援機能」や「AIクラウドサービス」、「AIコンサルティングサービス」といったストック型の要素が大きいサービスについては既存契約からの売上に加え、新規契約の獲得が進む事を見込んでいる。フロー型である

「不動産仲介サービス」は前期と同水準を見込み、「スマートホームサービス」では2棟の販売を見込んでいる。以上の結果、20/3期の売上高は3,813百万円(前期比31.7%増)を見込んでいる。

売上原価は、主に不動産仲介に係る顧客紹介料や、20/3期に販売を予定しているスマートホーム「AIFLAT」の物件仕入コストとして1,016百万円(前期比46.2%)、AIソリューション販売用ソフトウェアの減価償却費及び業務委託費として43百万円を見積もっており、総額1,061百万円(同51.0%増)を見込んでいる。

販管費は、主に人件費及び諸経費で構成されている。人件費は期中の昇給を前提に見積もり、諸経費については費目ごとに積上げで見積もっており、販管費は前期比20.1%増の2,123百万円を見込んでいる。

以上の結果、営業利益は前期比47.7%増を見込み、営業利益率は19/3期の14.7%から20/3期は16.5%へと改善する計画である。

営業外収支が43百万円のマイナスとなるのは、株式公開費用52百万円の計上主たる要因である。特別損益としては、オフィス再編に伴う銀座オフィス縮小の工事費として固定資産除却損11百万円を見込んでいる。

◆ 成長戦略

同社は、「ITプラットフォーム事業」及び「AIソリューション事業」が順調な立ち上がりを見せている事を踏まえて、今後は、「ITプラットフォーム事業」と「AIソリューション事業」を中長期的な成長ドライバーと位置付けている。

特に「AIソリューション事業」への期待は大きく、「不動産事業」から得られる実業の知見及び不動産取引オペレーションデータに加えて、「ITプラットフォーム事業」から継続的に生成される豊富な不動産取引データを活用することで、「不動産価格推定エンジン」の不動産仲介事業者及び金融機関の利用を促進する考えである。また、顧客企業の様々な経営課題を、AI技術を用いて解決するコンサルティングサービスを本格化することで成長を図る方針である。

同社は、成長戦略の実現に向けて、AI技術やITの研究開発費用、IoTスマートホームの物件取得に係る借入金の返済や営業用不動産の取得費用、統合基幹業務システム開発費用、広告宣伝費及び人材採用費用に調達資金を充当していく考えである。

> 経営課題/リスク**◆ Zホールディングスとの関係**

同社グループは、Zホールディングス(4689 東証一部)から出資を受けるとともに、ヤフーの間にヤフーが運営するインターネットサービスである「Yahoo! Japan」から同社に対して送客を行う業務提携契約を締結している。また、ITプラットフォーム事業に関して出向者を受け入れている等の協力関係にある。このヤフーとの協力関係が解消された場合、「おうちダイレクト」サービスの運営に支障をきたす等、同社グループの経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。

◆ ソニーグループとの取引及び取引条件について

同社によると、同社グループは、ソニーとの間でソニーの有する特許と機械学習ライブラリを19年6月1日から、24年5月31日まで使用する契約を、自動更新条項も含めて締結している。また、同社グループはソニーグループの人的資源を活用し、これまで出向者を受け入れてきたが、今後は原則的に新たな出向者の受け入れは行わず、転籍及び出向解消などにより、出向者数を限定的なものにする方針である。ただし、将来的に、ソニーグループの経営方針が生じた場合には、同社の経営成績及び財務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である。

【 図表 3 】 財務諸表

損益計算書	2018/3		2019/3		2020/3 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,597	100.0	2,896	100.0	1,389	100.0
売上原価	817	31.5	702	24.2	232	16.7
売上総利益	1,780	68.5	2,193	75.7	1,157	83.3
販売費及び一般管理費	1,583	61.0	1,767	61.0	896	64.5
営業利益	197	7.6	426	14.7	260	18.7
営業外収益	2	-	11	-	5	-
営業外費用	3	-	3	-	2	-
経常利益	196	7.5	435	15.0	263	18.9
税引前当期(四半期)純利益	196	7.5	384	13.3	252	18.1
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	300	11.6	259	8.9	168	12.1

貸借対照表	2018/3		2019/3		2020/3 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	2,683	75.2	3,269	79.4	3,124	75.3
現金及び預金	105	2.9	348	8.5	423	10.2
売上債権	45	1.3	56	1.4	97	2.3
棚卸資産	113	3.2	600	14.6	1,641	39.5
固定資産	885	24.8	846	20.6	1,026	24.7
有形固定資産	89	2.5	74	1.8	170	4.1
無形固定資産	391	11.0	442	10.7	464	11.2
投資その他の資産	405	11.4	329	8.0	392	9.4
総資産	3,568	100.0	4,115	100.0	4,151	100.0
流動負債	539	15.1	812	19.7	662	15.9
買入債務	1	0.0	198	4.8	4	0.1
固定負債	110	3.1	123	3.0	138	3.3
純資産	2,918	81.8	3,179	77.3	3,350	80.7
自己資本	2,917	81.8	3,177	77.2	3,345	80.6

キャッシュ・フロー計算書	2018/3	2019/3	2020/3 2Q累計
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	327	313	-1,791
減価償却費	104	147	90
投資キャッシュ・フロー	-300	-207	-269
財務キャッシュ・フロー	0	0	0
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	26	107	-2,059
現金及び現金同等物の期末残高	2,375	2,483	423

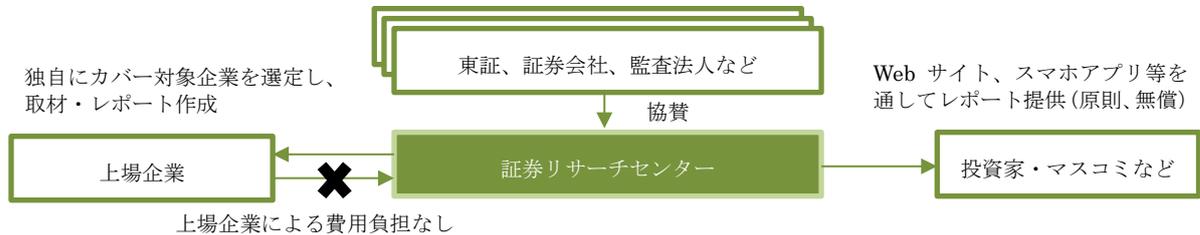
(注) 2018/3 期は単体、2019/3 期以降は連結

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

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。