# ホリスティック企業レポート ココペリ 4167 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート 2020年12月22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 20201221

発行日:2019/12/22

# 全国の地域金融機関と連携して、中小企業に対して経営・業務支援プラットフォームを提供

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

#### 【 4167 ココペリ 業種:情報・通信業 】

決算期		売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS	BPS	配当金
		(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(円)	(円)	(円)
2019/3		185	75.2	-98	-	-98	-	-98	-	-22.9	-47.3	0.0
2020/3		413	123.3	-21	-	-21	-	-21	-	-5.0	-52.3	0.0
2021/3	予	888	114.8	86	-	77	-	77	-	12.7	-	0.0

(注) 1. 単体ベース

- 2. 2021/3期の予想は会社予想
- 3,2020年10月23日付で普通株式について、1:70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	4,310円(2020年12月21日)	本店所在地	東京都千代田区	【主幹事証券会社】	
発行済株式総数	7,243,380株	設立年月日	2007年6月11日	大和証券	
時価総額	31,219百万円	代表者	近藤 繁	【監査人】	
上場初値	3,610円(2020年12月21日)	従業員数	37人(2020年10月末)	EY新日本有限責任監査法人	
公募·売出価格	1,600円	事業年度	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

#### 注1) モジュール

ソフトウェアを構成する機能であ り、仕様が規格化・標準化された 個々の構成要素

# 注2) SaaS

Software as a Serviceの略称。サービス提供者がソフトウェア・アプリケーションの機能をクラウド上で提供し、ユーザー側はネットワーク経由で利用する形態のサービス

# ◆ 地域金融機関と連携し、中小企業の経営を支援する事業を展開

ココペリ(以下、同社)は、中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」の提供を主に、企業のデータを活用した AI(人工知能)モジュール<sup>注1</sup>「FAI」、中小企業及び個人事業主向け経営支援サービス「IT サポートサービス」を提供している。21/3 期第 2 四半期累計期間の売上高の 82.0% が「Big Advance」によるものである。

# ◆ 中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」

同社は、日本全国の地域金融機関に対して、SaaS <sup>注2</sup>型の中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」を提供している。各金融機関は「〇〇Big Advance」というように金融機関の名称などを冠して、それぞれの取引先中小企業に対してサービスを提供している。例えば京都銀行(8369 東証一部)であれば「京銀 Big Advance」といったかたちである。導入金融機関の取引先の中小企業は会員登録をすることで、オンラインでサービスを利用することが可能になる。

「Big Advance」には、中小企業にとって事業及び日常業務を支援する機能が搭載されている。「Big Advance」の会員企業は、初期費用をかけることなく、月額3,000円(税抜)で基本機能を活用できる(図表1)。

# 【 図表1】「Big Advance」の基本機能

機能名	特徴			
ビジネスチャット	金融機関とチャットで連絡が可能。社内チャットとしても利用可能 社内チャット:ID数は無制限、ルーム数は上限10			
ビジネスマッチング	地域や金融機関の枠を超え、会員企業同士すなわち「Big Advance」を導入しているすべての取引先とマッチングが可能			
オープンイノベーション	500以上の大手パートナー企業(注1)とのマッチングが可能			
福利厚生「FUKURI」	従業員向けクーポンサイト。会員企業は使用するだけでなく、自社も新規顧客を増やす ツールとしてクーポンを発行することが可能			
ホープページ自動作成	フォーマットに文言を記載するだけで、簡単にホームページの作成が可能 共通ドメインでの多数サイト運営により、SEO効果(注2)を発揮			
補助金·助成金	毎週更新される全国の補助金・助成金の情報を取得 士業(注3)相談を活用することにより、補助金・助成金の申請も可能			
 士業相談	全国2,164名(20年9月末)の士業に24時間相談可能			
安否確認	災害時に、従業員の安否確認が可能			
人材募集	人材会社データベースとAPI(注4)連携し、求職者情報を検索することが可能			
事業承継	金融機関へ事業承継の相談が可能			
従業員アカウント	従業員用のアカウントを発行することで、ビジネスチャット、福利厚生「FUKURI」、安否確認などの機能を各従業員向けに提供。従業員アカウントは無制限に追加可能			

- (注) 1. 同社及び導入金融機関が承認した無料で会員登録を行う事が可能な企業であり、会員企業と のマッチングや情報発信を希望する企業・団体。上場企業や地方公共団体が該当する
  - 2. Web サイトが、検索サイトの検索順位の上位に表示されること
  - 3. 士業は、弁護士、公認会計士、税理士、弁理士、司法書士、行政書士、社会保険労務士、 中小企業診断士の8士業を指す
  - 4. Application Programming Interface の略称。ソフトウェアコンポーネントが互いに やり取りするために使用するインターフェースの仕様
- (出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

「Big Advance」の収益源は、金融機関から受領する、サービス導入時の初 期導入費用及び、毎月の運用・保守費である。運用・保守費は継続課金型 で、金融機関からの月額固定報酬と、金融機関と会員企業との間の月額利 用料に関するレベニューシェアにより構成されている。初期導入費用は、地 方銀行600万円、信用金庫400万円、月額固定報酬は地方銀行50万円、 信用金庫30万円である。レベニューシェアは、金融機関が会員企業から受 領する月額利用料の 50%に相当する 1,500 円を毎月受け取っている。

「Big Advance」を導入している金融機関は、20年9月末時点で42社となっ ている。全国の第二地方銀行や信用金庫を中心に導入が進んでいる。

新規上場会社紹介レポート

発行日:2019/12/22

「Big Advance」の会員企業の構成は、地域金融機関の融資先構成に概ね 比例して、製造業や建設業、卸売業の割合が高いようである。会員企業数 は、導入金融機関数の増加に伴い、18年9月の1,036社から20年9月に は27.914社まで増加している。

会員企業の獲得経路は、ほぼ全てが「Big Advance」を導入している地域金融機関の営業員による営業である。地域金融機関は、競合先との金利競争が進む中、提案力による差別化を目指しており、「Big Advance」を顧客への新たな価値提案として活用している。新型コロナウイルス感染症が蔓延して以降は、同社はリモートでの導入セミナーを2週間に1回程度のペースで、地域金融機関の集客のもと実施している。毎回100社以上が参加し、成約率は5割を超えているようである。

# ◆ 人工知能モジュール「FAI」

「FAI」は、企業の様々なデータから意味や妥当性を抽出し、最適な結果を分析・予測する AI モジュールの総称である。主にニューラルネットワーク<sup>注3</sup>のアルゴリズムを用いて、金融機関や中小企業の業務を支援するモデルを実装している。「FAI」は、金融機関向けシステムベンダーである日本ユニシス(8056 東証一部)が提供する金融機関向け営業支援ツール「CoreBAE」内のモジュールにも採用されている。

注3) ニューラルネットワーク 人間の脳の構造をも要した数理モ デルのこと

# ◆ IT サポートサービス

同社は、中小企業に対して、記帳代行・給与計算サービスを中心としたバックオフィス業務のアウトソーシングを受ける「IT サポートサービス」を 07 年 6 月より提供している。また、同社は、税理士向けの業務・顧問先管理ツールや士業事務所などのホームページ作成等も行っている。

# > 特色・強み

#### ◆ 中小企業にとって費用対効果の高いサービス

同社によると、「Big Advance」の顧客が良く使う機能は、「ビジネスマッチング」、「ビジネスチャット」、「ホームページ自動作成」である。これらの複数機能を月額3,000円で利用できることは、各機能について個別に他社と契約するよりも低コストで済み、顧客にとって負担感が小さいようである。

「Big Advance」は金融機関ごとにサービス提供されているが、各システムはすべて連携しており、地域や金融機関の枠を超えたビジネスマッチングを可能としている点が特徴となっている。同社によると、18年4月から20年9月における、会員企業からのビジネスマッチングの依頼において約5割が、他金融機関同士によるものである。

地域を越えた販路開拓や仕入先開拓のニーズが高いものの、ビジネスマッチング機能だけでは、顧客の利用頻度を高めることは難しい。ビジネスチャットやホームページといった使用頻度の高い機能と組み合わせる事で、顧客の

# 新規上場会社紹介レポート

4/9

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

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。

発行日:2019/12/22

「Big Advance」の使用頻度を高め、費用の負担感を薄めていると推察される。

同社は、「Big Advance」について、カスタマーサクセス部門が会員企業のニーズ収集、データ分析を行い、エンジニアと共有し、機能の開発・改善のPDCA サイクルを回すことで、顧客満足度の向上に繋げている。前月末の有料会員企業数に対する当月の解約会員企業数で計算される解約率は、19年10月から20年9月で平均1.64%となっている。

# ◆ 地域金融機関と連携した効率的な集客

同社は多数の中小企業と接点を持つ、地域金融機関とパートナーシップを結ぶことで、「Big Advance」を日本全国の中小企業に、月額 3,000 円で提供することを可能にしている。

地域金融機関は、中小企業の本業支援などのコンサルティング業務等を通じた収益拡大を目指しており、「Big Advance」をその手段として活用している。 多くの導入先金融機関では、営業員に「Big Advance」の目標導入件数を設定し、積極的に中小企業に営業をしている。

大半の導入先金融機関では、「Big Advance」に関する事務局を設置し、営業 員の支援や、会員企業への導入後のカスタマーサポートを行っている。同社 は事務局と共同で、販売方法のレクチャーや同行訪問、導入後のマッチング の効果的な行い方などの活用促進に向けた支援を行っている。

18年4月に、横浜信用金庫(神奈川県横浜市)と共同で「Big Advance」をリリースした後、2 社目の顧客として静清信用金庫(静岡県静岡市)への導入が決まるまで約8カ月を要した。その後は、導入実績の積み上がりや、金融庁が19年8月に公表した「金融仲介機能の発揮に向けたプログレスレポート」に「Big Advance」が掲載されるなど、認知度の向上によって、導入金融機関数は増加傾向にある。

同社によると、地域金融機関が「Big Advance」を導入する際、多くは頭取決済であり、導入障壁は高い。導入後は、しっかりと導入が検討されたものということもあり、解約に至る可能性は低いと同社では考えている。20 年 9 月末までに解約に至ったケースは無い。

# > 事業環境

#### ◆ 中小企業向けの経営・業務支援市場の事業環境

地方の中小企業には、従業員一人一人に PC が支給されていない企業や、自社ホームページを持っていない企業が多数存在する。そうした中小企業は社内に IT 部門が無く、IT リテラシーも高くない傾向にある。そのため、「Big Advance」に塔載されているような機能を導入するには、導入方法や使用方法について対面で説明して、理解・納得をしてもらう必要がある。「Big

新規上場会社紹介レポート

5/9

本レポートに掲載された内容は作成目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

発行日:2019/12/22

Advance」は地域金融機関の営業員が中小企業に直接営業することで導入が進んでいるようである。

中小企業に対して、「Big Advance」が持つビジネスマッチングやビジネスチャットなどのサービスを個別に提供する企業は多数存在している。ビジネスマッチングでは、ワンズマインド(東京都新宿区)の「比較ビズ」、ビジネスチャットでは Chatwork (4448 東証マザーズ)の「Chatwork」、ホームページ制作サービスでは Wix.com (イスラエル)の「Wix.com」、福利厚生サービスではリログループ (8876 東証一部)の「福利厚生倶楽部」等が挙げられる。一方、同社によると、「Big Advance」と同様のサービスパッケージを、地域金融機関経由で中小企業に提供する競合先は無いそうである。

# > 業績

# ◆ 過去の業績

届出目論見書には、16/3 期からの単体業績が記載されている(図表 2)。売上高は、16/3 期から20/3 期にかけて年率62.7%で増加した。「Big Advance」の導入金融機関数および会員企業の増加が主たる要因である。16/3 期から19/3 期にかけて「Big Advance」の追加機能の開発費用等が先行したことで、経常損失は21 百万円から98 百万円に拡大した。20/3 期以降は、増収効果によって経常利益は改善傾向にある。

# 【 図表 2 】業績推移



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

# ◆ 21 年 3 月期会社計画

21/3 期の会社計画は、売上高 888 百万円(前期比 114.8%増)、営業利益 86 百万円(前期は 21 百万円の損失)、経常利益 77 百万円(同 21 百万円の損失)、当期純利益 77 百万円(同 21 百万円の損失)である。同社の 21/3 期計画は、20 年 4 月から 5 月までの実績に 6 月以降の予測値を加算したものである。

発行日:2019/12/22

同社によると、新型コロナウイルスによる感染症拡大の業績への影響は無いようである。

売上高は、前期比 114.8%増の 888 百万円を見込んでいる。「Big Advance」については、営業活動の強化とともに、サービスの機能強化を進め、21/3 期末時点の導入金融機関数が54社(前期末比28社増)、会員企業数が38,487社(同 200.9%増)を想定している。「FAI」の売上高については、導入企業数の減少によって前期比で減少を見込み、「IT サポート」の売上高については、顧客数の増加によって微増を見込んでいる。

主に開発要員の労務費、外注加工費やサービス運営に関するサーバー費用で構成される売上原価は、「Big Advance」の機能強化や「FAI」と「Big Advance」の API 連携等の開発のために開発要員を増員すること等から、前期比 114.5%増の 409 百万円を計画している。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、営業部門及びカスタマーサクセス部門の強化に向けた増員による人件費増加などによって、前期比 60.9%増の 392 百万円を見込んでいる。以上の結果、営業利益は 86 百万円(前年は 21 百万円の営業損失)としている。

営業外収支が9百万円のマイナスとなるのは、新規株式上場に伴う諸費用が主たる要因である。特別損益については見込んでいない。

#### ◆ 成長戦略

同社は、「Big Advance」について、1)ユーザー基盤の拡大、2)データ活用による機能強化と拡充、3)機能拡充による収益力の向上、4)オープン化による利便性の向上を、中長期的な経営戦略としている。

ユーザー基盤の拡大については、導入金融機関当たりの企業会員数の拡大に向けて、導入金融機関との連携をさらに強化していくとしている。具体的には、19年6月から半年に1回、「BAカンファレンス」と称し、導入金融機関の「Big Advance」担当者の情報交換の場や、19年10月に立ち上げたカスタマーサクセス部による導入金融機関に対する、「Big Advance」の管理画面の使い方の指導や成功事例の共有等を更に強化していく方針である。

データ活用による機能強化と拡充については、「Big Advance」に蓄積された行動ログなどのデータ、金融機関が保有するデータを AI モジュール「FAI」で分析し、会員企業および導入金融機関の利便性向上を目指す方針である。 具体的には、会員企業は「Big Advance」上での融資申し込みが可能になり、金融機関は「FAI」を用いて審査期間を短縮できる状態を目指している。

新規上場会社紹介レポート

7/9

発行日:2019/12/22

機能拡充による収益力の向上については、今後、様々な新機能・新オプショ ン機能を「Big Advance」に追加することで、収益力の向上を目指す方針であ る。オプション機能としては、従前は会員企業においてビジネスマッチングや ホームページ自動生成などの全機能を利用できる権限を有するユーザーは1 ユーザーであったが、20年10月に月額200円で1ユーザーを追加できる機 能をリリースしている。

オープン化による利便性の向上については、「Big Advance」の API を公開す ることにより、当社の他サービスに加え、他社サービスと連携を進め、企業の 様々なニーズにスピーディーに対応できる状態を目指すとしている。

同社は、成長戦略の実現に向けて、システム開発や事業拡大に伴う人件費 及びマーケティング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

#### ◆ 特定サービスへの依存について

21/3 期第 2 四半期累計期間において、同社の売上高の約 8 割が「Big Advance」によるものである。国内外の経済情勢や技術革新等による事業環 境の変化や同社サービスの競争力が低下した場合には、経営成績及び財務 状況等に影響を及ぼす可能性がある。

# **◆ 継続的な投資と赤字計上と及びマイナスの営業キャッシュ・フロー**

同社は、「Big Advance」の導入金融機関数及び会員企業数の拡大、新規サ ービスの拡充に向けて、先行的に開発費用や人件費、採用費を増加してき た。このため、16/3 期から 20/3 期において損失及び営業キャッシュ・フローは マイナスとなっている。計画通りに事業が伸長しない場合には、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としてい る。

発行日: 2019/12/22

# 【 図表 3 】 財務諸表

· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	2019/3		2020/3		2021/3 2Q累計	
損益計算書	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
	185	100.0	413	100.0	388	100.0
売上原価	142	76.8	191	46.2	175	45.1
売上総利益	42	23.2	222	53.8	213	54.9
販売費及び一般管理費	141	76.3	243	59.0	166	42.9
営業利益	-98	-53.2	-21	-5.1	46	11.9
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	0	-	0	-	0	-
経常利益	-98	-53.3	-21	-5.2	46	11.9
税引前当期(四半期)純利益	-98	-53.3	-21	-5.2	46	11.9
当期(四半期)純利益	-98	-53.4	-21	-5.3	40	10.3

袋供 <del>计</del> 即丰	2019/3		2020/3		2021/3 2Q	
貸借対照表	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	162	92.6	322	91.4	752	96.2
現金及び預金	115	65.5	249	70.8	647	82.8
売上債権	30	17.5	55	15.6	95	12.2
棚卸資産	4	2.5	7	2.1	4	0.5
固定資産	13	7.4	30	8.6	29	3.8
有形固定資産	7	4.1	16	4.8	18	2.3
無形固定資産	-	-	-	-	-	-
投資その他の資産	5	3.3	13	3.8	11	1.4
総資産	176	100.0	352	100.0	782	100.0
流動負債	43	24.9	84	24.0	96	12.4
固定負債	5	3.2	23	6.7	-	-
純資産	126	71.9	244	69.4	685	87.6
自己資本	126	71.9	244	69.4	685	87.6

キャッシュ・フロー計算書	2019/3	2020/3	2021/3 2Q累計
イヤックエ・ノロー計算音	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-87	-12	32
減価償却費	5	5	2
投資キャッシュ・フロー	-12	-15	-3
財務キャッシュ・フロー	25	162	368
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-75	134	397
現金及び現金同等物の期末残高	115	249	647

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

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含れる場合があります。本アルートに有報された情報の正確性・信頼性・完全は、安当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は養務を引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、本レボートの配信に関して閲覧し投資家が本レボートを利用したこと又は本レボ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。

# 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。



上場企業による費用負担なし

株式会社プロネクサス

#### ■協賛会員

宝印刷株式会社

(協替)

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 (進協替) 有限責任監査法人トーマツ 太陽有限責任監査法人 株式会社 SBI 証券 三優監査法人 (替助) 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

# 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。
- ・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。