

ホリスティック企業レポート くすりの窓口

5592 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2023年10月13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 20231012

薬局、医療機関、介護施設と利用者をつなぐプラットフォームとして各種事業を運営
シェア拡大、収益性改善ともにまだ余地が大きいアナリスト: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

【5592 くすりの窓口 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) |
|----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2022/3 | 6,489 | - | 715 | - | 815 | - | 515 | - | 67.8 | 266.8 | 0.0 |
| 2023/3 | 7,420 | 14.4 | 1,050 | 46.9 | 938 | 15.1 | 391 | -24.1 | 42.6 | 293.5 | 0.0 |
| 2024/3 予 | 8,298 | 11.8 | 1,233 | 17.4 | 1,178 | 25.5 | 751 | 91.8 | 72.6 | - | 0.0 |

- (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、2024/3期の予想は会社予想
2. 2022/3期より連結業績開示のため、2022/3期の前期比はなし
3. 2023年3月1日付で1:300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 1,571円 (2023年10月12日) | 本店所在地 東京都豊島区 | 【主幹事証券会社】 |
| 発行済株式総数 10,980,000株 | 設立年月日 2004年9月1日 | SBI証券 |
| 時価総額 17,250百万円 | 代表者 堤 幸治 | 【監査人】 |
| 上場初値 1,580円 (2023年10月4日) | 従業員数 434人 (2023年7月末) | 史彩監査法人 |
| 公募・売価格 1,700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 毎事業年度末日から3か月以内 | |

> 事業内容

◆ 主に調剤薬局向けに集客、共同仕入、システム等のソリューションを提供

くすりの窓口(以下、同社)は、調剤薬局、医療機関、介護施設と利用者をつなぐプラットフォームとして各種事業を運営している。グルメやライフスタイル等の各種業界向けに予約システムの提供を通じたユーザーと施設のマッチングサービスを展開している EPARK(東京都港区)の一部門として、処方薬の受け取り予約サービスからスタートした。フリービット(3843 東証プライム)の子会社だった時期を経て、主要顧客である調剤薬局の需要を捉えながら事業領域を広げてきた。

同社の事業は医療向けソリューションの開発および販売の単一セグメントだが、サービス別に3つの事業に区分されている(図表1)。みんなのお薬箱事業、メディア事業、基幹システム事業の順に売上構成比が高いが、比較的分散している事業ポートフォリオとなっている。

【図表1】セグメント別売上高・営業利益

| サービス区分 | 2022/3期 | | 2023/3期 | | | 2024/3期 1Q | |
|-----------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| | 売上高 (百万円) | 売上構成比 (%) | 売上高 (百万円) | 前期比 (%) | 売上構成比 (%) | 売上高 (百万円) | 売上構成比 (%) |
| メディア事業 | 2,026 | 31.2 | 2,661 | 31.3 | 35.9 | 701 | 32.6 |
| みんなのお薬箱事業 | 2,987 | 46.0 | 3,009 | 0.7 | 40.6 | 925 | 43.0 |
| 基幹システム事業 | 1,475 | 22.8 | 1,749 | 18.8 | 23.5 | 526 | 24.4 |
| 合計 | 6,489 | 100.0 | 7,420 | 14.4 | 100.0 | 2,153 | 100.0 |

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ メディア事業

メディア事業は、「医療と患者をつなぐプラットフォーム」というコンセプトのもと、患者の利便性向上と薬局への来局数増加を目的としたサービスを展開している。EPARK の調剤薬局向けサービスから発展してきた事業で、薬局の検索サイト/アプリ「EPARK くすりの窓口」と、電子お薬手帳アプリ「EPARK お薬手帳」の2つが主力サービスである。また、「Pharmacy Support」と呼ばれる、調剤薬局の患者リピート来店促進に特化した顧客管理システムの提供も行っている。

「EPARK くすりの窓口」は、薬局の情報を掲載しているポータルサイトである。患者は薬局を検索できるとともに、処方箋をサイト/アプリ経由で送付することで、処方薬受け取りの予約をすることができる。全国に調剤薬局は約6万施設あるが、約33%の施設で処方箋受け取りの予約が可能となっている。一方、薬局にとっては、新規の患者を集客するサービスとして機能している。「EPARK くすりの窓口」における同社の収益は、患者が初回に予約した際の初回登録手数料と、その後の当該患者に係る登録管理料であり、いずれも薬局から受け取る。なお、これらの収益の一定割合をロイヤリティとしてEPARKに支払っている。

「EPARK お薬手帳」は、累計利用者数が400万人を超える、服薬している医薬品を管理するために患者自身がダウンロードする電子お薬手帳アプリである。処方薬受け取り予約機能のほか、PHR^{注1}管理機能もついている。また、同社システムを導入している薬局で処方されると、自動で処方内容がお薬手帳に記帳される機能もあり、患者と薬局の利便性向上にもつながっている。「EPARK お薬手帳」は、薬局及び患者による「EPARK くすりの窓口」の利用を促すためのツールと位置づけられており、直接的な収益はない。

「Pharmacy Support」は、予約管理、お薬手帳管理、顧客管理を一元化し、患者のリピート来局を支援するサービスである。処方後の服薬フォローをシステム化し、患者への電話やリスト管理、タスク管理を効率化する機能もついている。初期導入費用収入と月額利用料収入が同社の収益となる。

メディア事業では、「EPARK くすりの窓口」の予約数がKPIとなる。22/3期は前期比36.5%増、23/3期は同39.5%増と高い伸び率を記録している(図表2)。

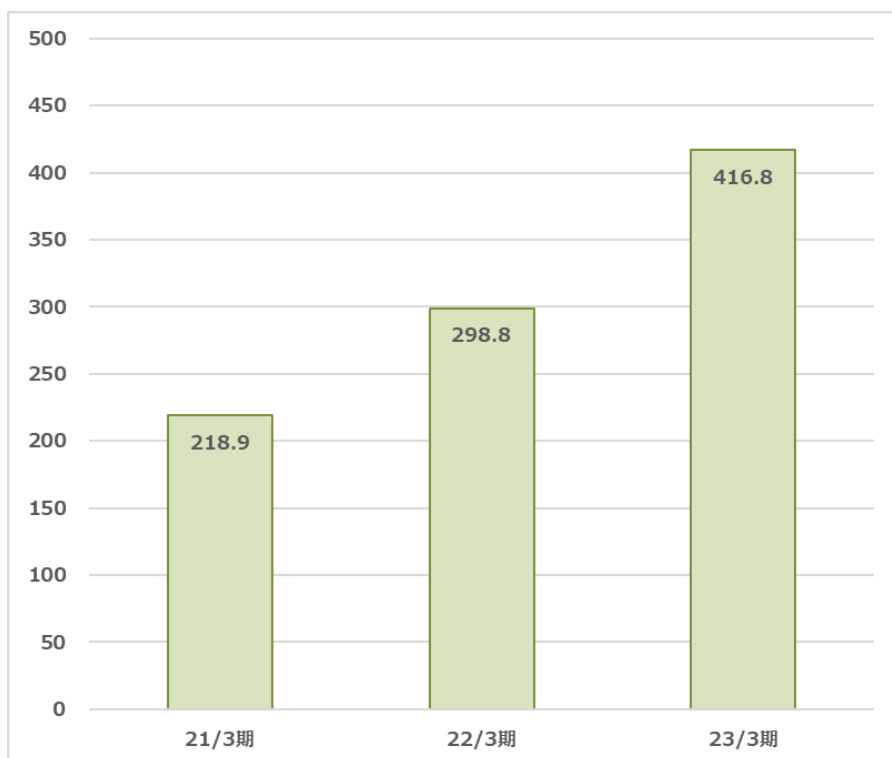
(注1) PHR

Personal Health Recordの略。

患者本人が生涯にわたって保持する生涯型電子カルテのこと。

【 図表 2 】メディア事業：予約数の推移

(単位：万件)



(出所) 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

◆ みんなのお薬箱事業

みんなのお薬箱事業は、「医薬品卸と薬局をつなぐプラットフォーム」というコンセプトのもと、薬局に対するソリューションとして、医薬品の流通改善を支援する事業である。「みんなの共同仕入れサービス」、「e オーダーシステム」、「みんなのお薬箱」の3つのサービスを展開している。

「みんなの共同仕入れサービス」は、薬局や医療機関に代わり、医薬品卸売事業者との医薬品の仕入価格交渉を代行するサービスである。阪神調剤薬局を展開するI&Hグループ(兵庫県芦屋市)との合弁会社で同社の持分法適用関連会社のグローバル・エイチ(東京都港区)が担当している。発注量を増やすことにより、医薬品の仕入価格交渉を優位に進めて、仕入価格の低減を図っている。同社の収益は医薬品売買における取引薬価や売買価格に応じて算出される手数料収入となり、グローバル・エイチに対しては事業収益の一定割合を手数料として支払っている。

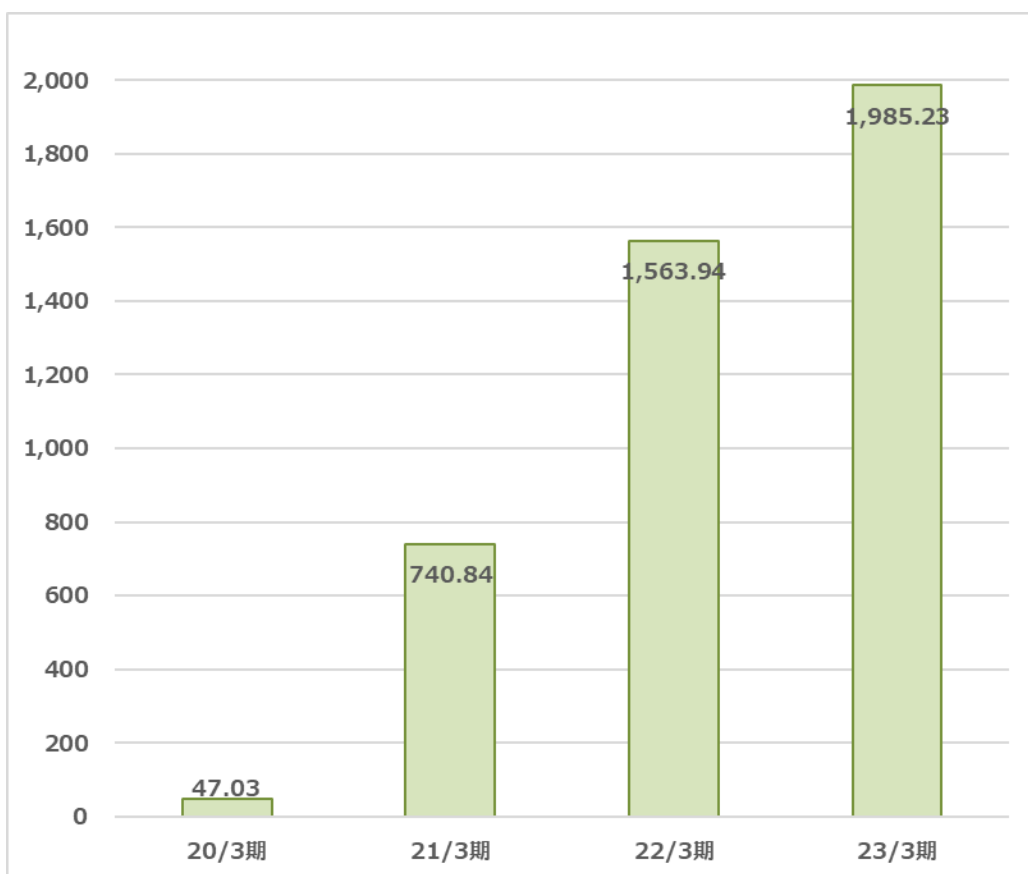
「e オーダーシステム」は、医薬品の在庫管理及び自動発注のシステムである。薬局であれば処方歴データと連携することにより、AI が患者ごとの必要な医薬品の種類と量を判断し、発注情報を作成する。「みんなの共同仕入れサービス」に加盟している場合は、AI の判断に応じて、自動的に卸会社

に発注することもできる。導入する薬局や医療機関としては、過剰在庫抑制や欠品防止、薬剤師の事務負担軽減を図るというメリットがある。同社は、初期導入費用収入と月額利用料収入を得ている。

「みんなのお薬箱」は薬局間の医薬品売買マッチングサイト/アプリである。在庫を余らせている薬局と、医薬品の不足で困っている薬局とを仲介することで、業界全体として医薬品の不動在庫を有効利用することができるサービスである。医薬品を販売する薬局は、サイト/アプリ上で直接出品するか、子会社のピークウェル(東京都豊島区)がいったん買い取った上でピークウェルが出品するかのいずれかの方法で、余剰在庫を提供する。同社は、売買が成立した際に、医薬品の薬価に応じた手数料収入を得る。

みんなのお薬箱事業では、「みんなの共同仕入れサービス」の医薬品流通金額が KPI となる。(図表 3)。

【 図表 3 】 みんなのお薬箱事業:
「みんなの共同仕入れサービス」の医薬品流通金額の推移 (単位:億円)



(出所) 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

◆ 基幹システム事業

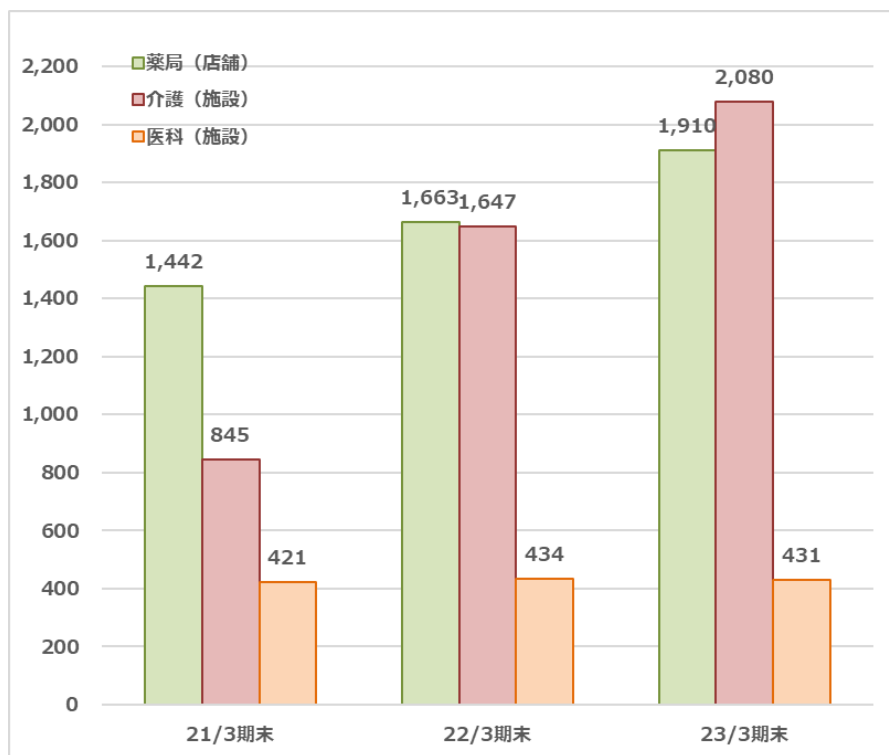
基幹システム事業は、「医科、薬局、介護のデータ連携プラットフォーム」というコンセプトのもと、医療機関、薬局、介護施設向けのシステムを販売する事業である。

(注2) レセコン
レセプトコンピュータの略。
レセプト(診療報酬明細書)を作成するコンピュータもしくは専用ソフトウェアを指す

調剤薬局向けには、連結子会社のモイネットシステム(兵庫県神戸市)がレセコン^{注2}「Pharmy」を、医療機関向けには、連結子会社のメディカルJSP(京都府京都市)とエーシーエス(宮城県仙台市)が「HOSPITAC」や「Ex-Karte」といった電子カルテシステムやレセコン「IJI α-5」を、介護施設向けには、同社が電子介護記録アプリ「ケア記録アプリ」や電子介護記録システム「コメットケア」を販売している。これらのシステムの導入により、同社は初期導入費用収入と保守料収入を得ている。

基幹システム事業では、契約保有数が KPI となる。(図表 4)。

【 図表 4 】 基幹システム事業：契約保有数の推移



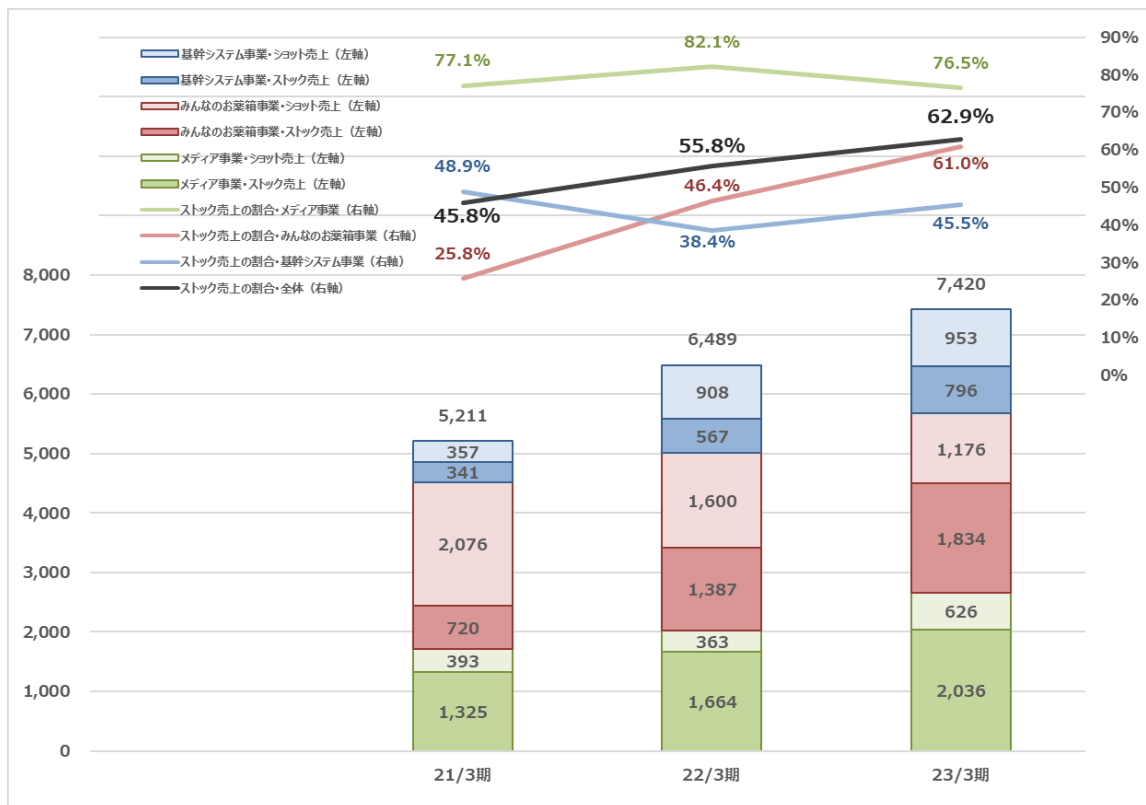
(出所) 事業計画及び成長可能性に関する事項より証券リサーチセンター作成

◆ ストック売上を重視

同社では、将来にわたって継続的に得られるストック売上と、サービス導入時の初期費用収入であるショット売上に収益を区分している。同社では、ストック型事業の強化を通じて、成長を安定的に支えていく事業基盤を構築

する戦略を採ってきており、ストック売上を重視してきた。同社のストック売上の構成比は23/3期で62.9%まで上昇したが、直近は、みんなのお薬箱事業のストック売上比率の上昇が顕著である(図表5)。

【 図表 5 】 売上形態別の推移



(出所) 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

> 特色・強み

◆ くすりの窓口の強み

同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) 他には見られないサービスポートフォリオとなっており、サービス間の連携が各サービスの更なる利用促進につながっている
- (2) 同社のサービスが利用されるごとに有用なデータが蓄積されていく仕組みが構築されている
- (3) 「EPARK くすりの窓口」を筆頭に、調剤薬局へ深く浸透しているサービスを有している

> 事業環境

◆ 市場環境

メディア事業に関係するところでは、処方薬を調剤する薬局と、処方箋の枚数が関係する。

厚生労働省の「薬局薬剤師に関する基礎資料(概要)」によると、20年度の薬局数は6.1万施設となり、10年度の5.3万施設から増加している。また、20年度の処方箋の発行枚数は新型コロナウイルス禍の影響を受けたため、前年度を下回り約7.3億枚であったが、19年までは8億枚を超える水準で増加傾向にあった。

予約サービスの利用状況に関して、同社によると、同社の予約可能店舗に占めるインターネット経由での予約利用率は1.9%に留まっている。今後、受け取り予約サービスの認知度上昇によるサービス利用の増加の余地は大きいと考えられる。

みんなのお薬箱事業では、サービスの対象となる薬局と医療機関の施設数が関係する。厚生労働省の「医療施設動態調査」によると、22年10月1日時点の病院と一般診療所の合計は約11.3万施設である。タイミングが多少ずれるが、薬局の約6.1万施設と合わせると、約17.4万施設がサービスの対象となる。

◆ 競合

同社のように、主に調剤薬局向けに、集客(メディア事業)、仕入(みんなのお薬箱事業)、システム(基幹システム事業)のサービスをワンストップで提供する事業ポートフォリオを構築している競合先は見当たらない。しかし、事業ごとには競合するサービスが存在している。

メディア事業の「EPARK お薬手帳アプリ」と同じく、全国の薬局に対応しているアプリとしては、ファーマライズホールディングス(2796 東証プライム)の連結子会社であるメディカルフロント(東京都新宿区)の「ポケットファーマシー」、PHCホールディングス(東京都港区)傘下のウィーメックス(東京都渋谷区)の「ヘルスケア手帳サービス」が挙げられる。また、日本調剤(3341 東証プライム)の「お薬手帳プラス」や、さくら薬局グループ(東京都千代田区)の「健康おくすり手帳」といった、系列薬局の色合いを強く打ち出したアプリも存在している。

みんなのお薬箱事業の「みんなの共同仕入れサービス」や「みんなのお薬箱」と類似するサービスを展開している企業としては、医薬品購入サポートや不動産在庫消化サービスといった薬局経営支援サービスを提供しているメディカルシステムネットワーク(4350 東証プライム)、医薬品の不動産在庫マッチングサービス「ばぐりっこ」を運営するミライシアホールディング(北海道札幌市)が挙げられる。

> 業績

◆ 過去の業績推移

18/3期以降の連結業績は図表6の通りである。

19/3 期まで売上高の大半を占めていたメディア事業は、ショット売上である EPARK からの獲得支援金が減少した 20/3 期と 21/3 期に連続して減収となった。その後、メディア事業はストック売上主体の収益構造になり、22/3 期以降はストック売上の積み上がりにより、増収が続いている。

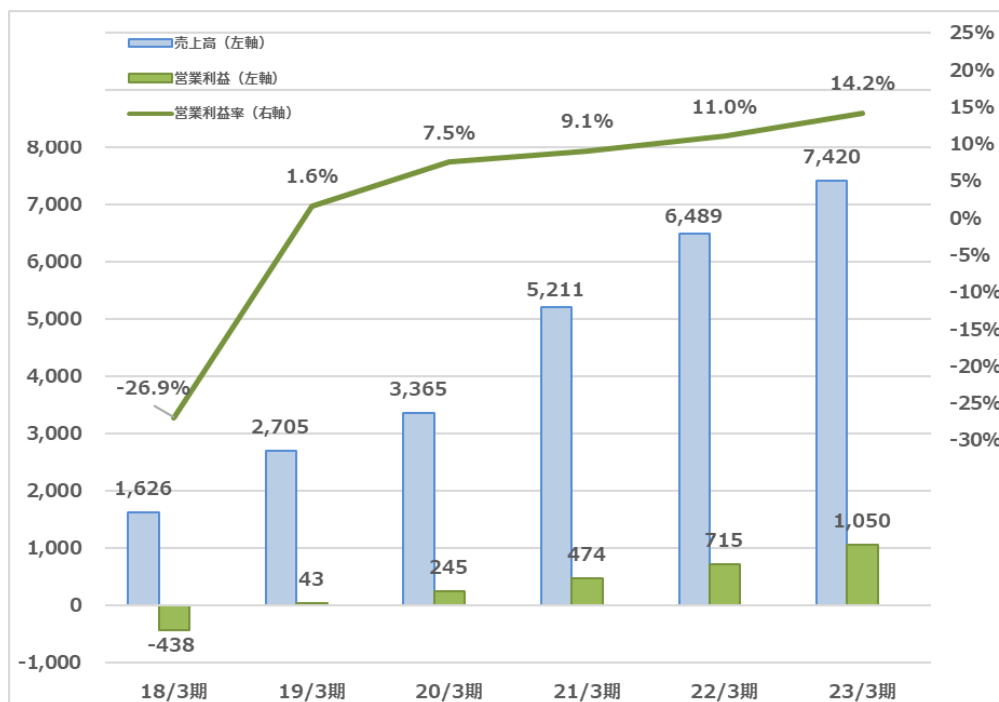
20/3 期のメディア事業の減収をカバーして全体の増収に貢献したのが、みんなのお薬箱事業である。「みんなの共同仕入れサービス」の取扱金額の増加に伴い、20/3 期に売上高が 10 億円を超えた後、21/3 期には 3 事業の中で最も売上構成比が高いサービスとなった。

基幹システム事業は 21/3 期以降に増収ペースが加速した。20 年 6 月のモイネットシステム、20 年 12 月のメディカルJSP、21 年 4 月のエーシーエスの子会社化が貢献した。

利益面では、「EPARK くすりの窓口」の運営コスト負担が重かったメディア事業の赤字が 22/3 期まで続いていた。ソフトウェアの減価償却費、開発人件費、広告宣伝費のほか、1 件ずつ薬局を訪問し続けた顧客開拓関連の費用負担がのしかかっていたためである。それでも、23/3 期にはメディア事業も黒字化し、全体の利益率上昇に貢献するようになっていった。

【 図表 6 】業績推移(連結)

(単位:百万円)



(出所) 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

◆ 23年3月期決算

23/3 期業績は、売上高 7,420 百万円(前期比 14.4%増)、営業利益 1,050 百万円(同 46.9%増)、経常利益 938 百万円(同 15.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 391 百万円(同 24.1%減)となった。

事業別売上高は、メディア事業が前期比 31.3%増、みんなのお薬箱事業が同 0.7%増、基幹システム事業が同 18.8%増となり、メディア事業と基幹システム事業が全体の増収に貢献した。

メディア事業の増収は、「EPARK くすりの窓口」の予約数が前期比 39.5%増となったことが牽引した。基幹システム事業は、調剤薬局向けのモイネットシステムでの契約保有数が前期末比 14.9%増となったことに加え、エーシーエスを新たに連結子会社にしたことが影響した。

売上総利益率は前期比 2.9%ポイント上昇の 54.9%となった。それまで費用負担が重かったメディア事業が黒字化したことが、売上総利益率改善の主な要因である。また、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、新規採用による求人費の増加や増員による人件費の増加等により同 13.8%増となり、売上高販管費率は同 0.1%ポイント低下の 40.8%となった。

これらの結果、主に売上総利益率改善の効果により、売上高営業利益率は前期比 3.1%ポイント上昇の 14.1%となった。

なお、営業利益が前期比 46.9%増と高い水準にあるのに対して、経常利益がそれを下回る同 15.1%増となったのは、営業外費用としてグローバル・エイチに関する持分法による投資損失 130 百万円が計上されたためである(前期は 122 百万円の持分法による投資利益)。さらに、親会社株主に帰属する当期純利益が同 24.1%減となったのは、特別損失として投資有価証券評価損 49 百万円及び役員退職慰労金 59 百万円が計上されたことと、欠損金解消により法人税が増加したことが要因である。

◆ 24年3月期第1四半期決算

24/3 期第1四半期の業績は、売上高 2,153 百万円、営業利益 458 百万円、経常利益 470 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 301 百万円であった。24/3 期通期の会社計画に対する進捗率は、売上高で 25.9%、営業利益で 37.1%となった。

サービス別売上高等の詳細の開示はないが、3 つのサービスのうち、みんなのお薬箱事業の売上構成比が 43.0%(23/3 期は 40.6%)と上昇していることから、みんなのお薬箱事業での流通金額が拡大したものと推測される。

売上総利益率は23/3 期の 54.9%より 3.3%ポイント高い 58.2%となった。また、

売上高販管費率は23/3期の40.8%より3.8%ポイント低い37.0%となった。これらより、24/3期の売上高営業利益率は23/3期の14.1%より7.2%ポイント高い21.3%となった。

◆ 24年3月期会社計画

24/3期の会社計画は、売上高8,298百万円(前期比11.8%増)、営業利益1,233百万円(同17.4%増)、経常利益1,178百万円(同25.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益751百万円(同91.8%増)である。

事業別売上高は、メディア事業が前期比17.1%増、みんなのお薬箱事業が同8.2%増、基幹システム事業が同10.0%増であり、メディア事業の増収が全体の増収を牽引する計画になっている。一般的に顧客数の増加が増収を牽引していると考えられるが、メディア事業においては、1店舗当たりの処方箋インターネット予約利用数が増加傾向にあることで、他事業よりも高い増収率を想定している。

売上総利益率は前期比2.0%ポイント上昇の56.9%を計画している。減価償却費の増加や、「みんなの共同仕入れサービス」の増加に伴うグローバル・エイチへの業務委託手数料の増加がある一方で、EPARKへのロイヤリティの料率が23年4月から低下したことや、労務費が減少することから、売上総利益率の改善が見込まれている。増員による人件費の増加や採用費の増加等により、販管費は同15.2%増、売上高販管費率は同1.2%ポイント上昇の42.0%を計画している。これらの結果、24/3期の売上高営業利益率は同0.8%ポイント上昇の14.9%と同社は予想している。

◆ 成長戦略

調剤薬局、医療機関、介護施設、患者がサービスを利用することで蓄積されてきたデータに同社は高い価値を見出しており、これらのデータを活用することで、新しい価値やサービスの創出を中長期戦略の根幹に据えている。

既存サービスまたはシステムについては、利便性向上のための機能追加に向けたシステムやソフトウェアへの投資を継続していくとともに、顧客や個人ユーザーに対するプロモーションを通じてシェア拡大につなげていく方針である。事業別には、以下の方針を採っていく。

- (1) メディア事業では、サービス・機能の充実による契約店舗数の拡大と、処方箋受け取り予約サービスの認知度向上を通じたシェア拡大を図っていく
- (2) みんなのお薬箱事業では、契約店舗数の拡大と高付加価値のサービスの追加により、シェア拡大と収益性を高めていく
- (3) 基幹システム事業では、システム連携等により事業間のシナジーを最大化するとともに、薬局向け、医療向け、介護向けのそれぞれの分

野でのシェアを拡大していく

> 経営課題/リスク

◆ 流通株式比率について

同社が東証グロース市場の上場維持基準を満たすためには、流通株式比率25%以上を維持しなくてはならない。同社は、上場直後の流通株式比率を約25.5%としている。

次回の上場維持基準に係る審査が行われた際に条件を満たしていない場合、その後1年以内にこの上場維持基準に適合しなければ、上場廃止基準に該当する可能性がある点には留意が必要である。なお、同社では、大株主への一部株式の売出し要請、ストック・オプションの行使促進等を通じて、流通株式比率を上げていく方針である。

◆ 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である。

【 図表 7 】 財務諸表

| 損益計算書 | 2022/3 | | 2023/3 | | 2024/3 1Q | |
|----------------------|--------|-------|--------|-------|-----------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 売上高 | 6,489 | 100.0 | 7,420 | 100.0 | 2,153 | 100.0 |
| 売上原価 | 3,117 | 48.0 | 3,346 | 45.1 | 899 | 41.8 |
| 売上総利益 | 3,372 | 52.0 | 4,074 | 54.9 | 1,254 | 58.2 |
| 販売費及び一般管理費 | 2,657 | 40.9 | 3,024 | 40.8 | 796 | 37.0 |
| 営業利益 | 715 | 11.0 | 1,050 | 14.1 | 458 | 21.3 |
| 営業外収益 | 134 | - | 30 | - | 15 | - |
| 営業外費用 | 33 | - | 141 | - | 3 | - |
| 経常利益 | 815 | 12.6 | 938 | 12.7 | 470 | 21.9 |
| 税引前当期(四半期)純利益 | 802 | 12.4 | 837 | 11.3 | 305 | 14.2 |
| 親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益 | 515 | 7.9 | 391 | 5.3 | 301 | 14.0 |

| 貸借対照表 | 2022/3 | | 2023/3 | | 2024/3 1Q | |
|----------|--------|-------|--------|-------|-----------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 流動資産 | 7,655 | 69.5 | 8,551 | 70.0 | 9,553 | 71.4 |
| 現金及び預金 | 5,022 | 45.6 | 5,946 | 48.7 | 6,446 | 48.2 |
| 売上債権 | 2,390 | 21.7 | 2,381 | 19.5 | 2,839 | 21.2 |
| 棚卸資産 | - | - | - | - | - | - |
| 固定資産 | 3,360 | 30.5 | 3,667 | 30.0 | 3,823 | 28.6 |
| 有形固定資産 | 193 | 1.8 | 126 | 1.0 | 123 | 0.9 |
| 無形固定資産 | 2,423 | 22.0 | 3,140 | 25.7 | 3,320 | 24.8 |
| 投資その他の資産 | 743 | 6.8 | 400 | 3.3 | 378 | 2.8 |
| 総資産 | 11,016 | 100.0 | 12,219 | 100.0 | 13,376 | 100.0 |
| 流動負債 | 7,806 | 70.9 | 9,125 | 74.7 | 9,959 | 74.5 |
| 買入債務 | 124 | 1.1 | 156 | 1.3 | 94 | 0.7 |
| 固定負債 | 257 | 2.3 | 300 | 2.5 | 317 | 2.4 |
| 純資産 | 2,953 | 26.8 | 2,793 | 22.9 | 3,099 | 23.2 |
| 自己資本 | 2,449 | 22.2 | 2,694 | 22.0 | 2,995 | 22.4 |

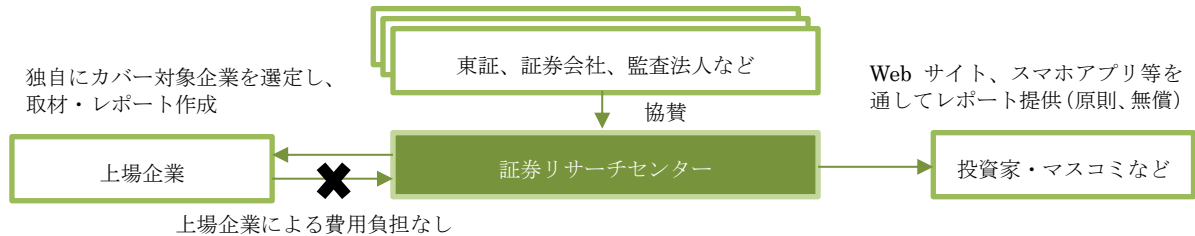
| キャッシュ・フロー計算書 | 2022/3 | 2023/3 |
|----------------|--------|--------|
| | (百万円) | (百万円) |
| 営業キャッシュ・フロー | 3,655 | 3,096 |
| 減価償却費 | 632 | 788 |
| 投資キャッシュ・フロー | -541 | -1,537 |
| 財務キャッシュ・フロー | -564 | -635 |
| 配当金の支払額 | - | - |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 2,549 | 923 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 5,022 | 5,946 |

(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 | 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 京都監査法人 | いちよし証券株式会社 | J トラストグローバル証券株式会社 | |
| 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 | 日本証券アナリスト協会 | |

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。