

ホリスティック企業レポート レイヤード 634A 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート
2026年9月29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 20260928

レイヤード(634A東証スタンダード)

発行日: 2026/9/29

医療機関における患者接点業務を効率化する SaaS プロダクトを提供
診療科目や患者に合わせた最適なフローを構築できるマルチプロダクト戦略を採用

アナリスト: 高木 伸行 +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

【634A レイヤード 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)
2025/6	1,461	25.7	127	-	128	-	100	-	44.5	174.2	0.0
2026/6	1,980	35.5	344	2.7×	337	2.6×	239	2.4×	106.5	280.7	0.0
2027/6 予	2,474	24.9	458	33.1	432	28.2	305	27.6	119.8	-	0.0

(注) 1.単体ベース
2.2026年4月30日付で1:20の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正
3.予想は会社予想。2027/6期予想EPSは公募株式数(600千株)を含めた予定期中平均株式数で算出

【 株式情報 】			【 会社基本情報 】			【 その他 】		
株価	2,611円 (2026年9月28日)		本店所在地	福岡市博多区		【主幹事証券会社】		
発行済株式総数	2,850,000株		設立年月日	1998年7月15日		S B I 証券		
時価総額	7,441百万円		代表者	毛塚 牧人		【監査人】		
上場初値	2,230円 (2026年9月25日)		従業員数	107人 (2026年7月)		有限責任監査法人トーマツ		
公募・売価格	1,400円		事業年度	7月1日～翌年6月30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カ月以内				

> 事業内容

(注 1) Software as a Service の略。インターネット経由で提供するソフトウェアサービス

◆ 医療機関での患者導線全体をカバーするプロダクト群を提供
レイヤード(以下、同社)は受診先の検索から、受診予約、問診、来院・受付、診察待ち、診察、患者説明、決済、そして受診後のフォローまでの患者導線を自動化・効率化するプロダクト群を SaaS 注1 形態で提供している(図表 1)。必要なプロダクトを選んで組み合わせ、診療科目や患者層に合わせた最適なフローを構築できる「マルチプロダクト戦略」を採用している点が同社の特徴である。

【 図表 1 】 診療プロセスを効率化



(出所) ホームページ

具体的なプロダクトとしては、WEB 問診「Symview(シムビュー)」、予約システム「Wakumy(ワクミー)」、患者管理システム「Kakarite(カカリテ)」、電話自動応答「Iver(アイバー)」、医療機関向けデジタルサイネージ「Medicastar(メディキャスター)」、ホームページ制作サービス「Wehub(ウィーハブ)」、そして6月にリリースされたばかりの AI 音声対話サービス「Capai(カパイ)」といった集客・予約から決済、事後フォローまでをカバーするプロダクトを提供している(図表 2)。26/6 期末では Symview の利用が最も多く、以下、Medicastar、Kakarite、Wakumy、Wehub、Iver の順となっている。

【図表 2】プロダクトラインナップ

プロダクト	提供開始	提供サービス	概要
Wakumy (ワクミー)	2023年7月	予約システム 無人受付 スマート決済	時間帯予約・順番予約に対応した予約システムをはじめ、無人受付(オプション機能) やスマート決済を提供し、来院前から受付・会計までの運用を支援。患者の利便性向上と受付業務の効率化、スムーズな診療体制の構築を実現
Symview (シムビュー)	2018年1月	WEB問診 電子同意書 オンライン診療	来院前の情報収集から診療までをデジタルでつなぎ、WEB問診・電子同意書・オンライン診療を提供。患者の待ち時間短縮や診療の質を向上
Kakarite (カカリテ)	2024年4月	患者管理システム 外来データ作成	受診データを活用した患者管理、メッセージ配信、外来データの作成により、継続的な患者フォローを支援
Iver (アイバー)	2021年7月	電話自動応答 システム	クリニックの受付電話を自動化するプロダクト。予約や混雑状況など、自動音声やSMS送信で応答可能な、よくある問い合わせに自動対応
Medicastar (メディキャスター)	1999年2月	デジタルサイネージ	豊富な疾患・医療情報コンテンツとオリジナル動画により、患者の理解促進や医療者の説明業務の効率化に貢献
Wehub (ウィーハブ)	2009年9月	Webサポート	ホームページの運用をサポートするサービス。更新代行、改善提案、患者コミュニケーション支援を通じて、来院につながるホームページづくりを支援
Capai (カパイ)	2026年6月	Aiチャットボット	電話業務に特化した、AI音声対話サービス。予約、変更、キャンセル、受診相談、発熱、予防接種、薬の問い合わせ等、幅広い要件に対応

(注)この他、Voice Chart(AI カルテ作成)、Pay CAS POS for clinic(POS レジ・自動精算機)等の他社ソリューションを代理店として扱っている
(出所)届出目論見書、ホームページを基に証券リサーチセンター作成

同社のプロダクトは約 6,000 の医療機関に導入されており、保険診療のクリニックが主要顧客である。近年では病院や地域医療の効率化や住民の利便性向上を推進する自治体への導入も進んでいる。26/6 期末のアカウント数(医療機関が利用する延べプロダクト数)は 8,451 に達している。

医療機関にとっては、大がかりなシステムではなく、必要な機能(プロダクト)だけを選択して利用できるため、導入ハードルが低い。加えて豊富なラインアップが用意されており、各プロダクト間の連携が可能であることから、拡張性も担保されている。

販売については、大手医薬品卸や医院開業支援コンサルタント等の販売代理店を通しての販売が中心である。また、インバウンド型の営業も行っている。26/6期においては、販売代理店経由で契約した医療機関の割合は約7割に達している。中でも、メディバルホールディングス(7459 東証プライム)グループ経由での契約は約4割を占めており、特定グループへの依存度が高い販売構造となっている。

◆ 売上高区分

同社は、サービスの収益形態に基づいて、売上高を「医療 DX ストック」、「医療 DX イニシャル」、「広告」の3つに分類し、開示している。SaaS製品の月額利用料収入で構成される医療DXストックは26/6期売上高の55.2%を、サービス導入時の初期費用に相当する医療 DX イニシャルは31.6%を、広告は13.1%を占めた(図表3)。

【図表3】収益形態別売上高

	24/6期		25/6期		26/6期	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
医療DXストック	689	59.3	864	59.1	1,093	55.2
医療DXイニシャル	245	21.1	356	24.4	626	31.6
広告	227	19.5	239	16.4	259	13.1
合計	1,162	100.0	1,461	100.0	1,980	100.0

(注) 端数処理の関係で各数値の和は合計と一致しない
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(1) 医療 DX ストック

医療 DX ストックの売上高は SaaS 製品の月額利用料で構成されている。利用医療機関の増加に伴い収益が積み上がるだけでなく、複数プロダクトの導入によって医療機関当たりの ARPU^{注2}が向上し、収益の更なる増加につながる。利用医療機関数は 26/6 期末で 5,929 施設(前期末比 23.9%増)に達した。26/6 期の解約率(月次チャーンレートの平均)は 0.38%と低水準を維持しており、ARPUは 207 千円/年であった(図表4)。

(注2) Average Revenue Per User
の略。1 医療機関当たりの平均利用額

(2) 医療 DX イニシャル

医療 DX イニシャルの売上高は同社サービスを新たに導入する際に発生する初期費用が該当する。一般的に規模の小さい医療機関は IT 人材の確保が難しく、医療機関ごとに診療科目や業務フロー、スタッフ体制等が大きく異なる。そのため、単なる SaaS パッケージの提供だけでは不十分で、各医療機関の運用に即したコンサルティングとシステム設定支援、受付スタッフへの使用方法のレクチャーといった導入サポートが必要となる。

26/6 期の年間導入件数は、無人受付のオプションが加わった Wakumy や Kakarite が牽引役となり、前期比 71.6%増の 1,889 件と大幅に伸長した。

(3) 広告

医療機関等に設置されたデジタルサイネージ Medicastar や、WEB 問診システム Symview などの一部領域を広告媒体として活用し、クライアントの広告出稿や広告コンテンツの制作・配信を行っている。クライアントには製薬企業や食品メーカー、自治体など幅広い業種が含まれている。同社が運営するデジタルサイネージは、26 年 3 月末時点で 3,750 面に達している。

【図表 4】KPI

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
医療DXストック					
利用医療機関数 (施設)	2,971	3,502	4,092	4,787	5,929
月次チャーンレート (%)	0.47	0.37	0.36	0.33	0.38
ARPU (千円/年)	167	178	185	197	207
医療DXイニシャル					
年間導入件数 (件)	751	825	951	1,101	1,889
平均導入単価 (千円)	139	152	229	274	304
広告					
案件数 (件)	76	103	126	101	127
平均案件単価 (千円)	1,824	1,869	1,804	2,370	2,047

(注) 月次チャーンレートは各期の月次チャーンレート(解約率)の平均(アカウント数ベース)
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ マルチプロダクト戦略

同社のプロダクトは、各プロダクトを個別に利用できる設計になっているが、複数プロダクトをシームレスに連携することが可能である。医療機関ごとの特性や規模に応じて、段階的にプロダクトを導入できる点が大きな特徴となっている。

また、追加機能や新プロダクトの提案によるクロスセルが容易なだけでなく、ひとつのプロダクトを解約されても他のプロダクトの継続利用により、顧客との接点を維持できるという強みにもつながっている。

導入医療機関数の増加ペースは加速しており、現在、全国約 6,000 の医療機関にプロダクトが利用されている。同社の強みである、診療業務プロセスへの理解の深さを活かし、医療機関の業務プロセスごとに効率化できるプロダクトを提供している点が新規契約獲得に際して大きな優位性となっている。

◆ 安定的に利益を創出できるステージに入る

総アカウント数(医療機関が利用するプロダクト数)は、26/6 期までの 3 期間では、年率 27.4%で拡大しており、直近期の 26/6 期だけ見ても総アカウント数の増加率は 33.2%と増加ペースに弾みがついている。

総アカウント数の増加に伴うストック型収益の積み上げによって、25/6 期に黒字転換し、26/6 期に入り更に利益水準は上昇している。先行投資の効果が表れてきており、安定的に利益を創出できるフェーズへ移行してきたと言える。

> 事業環境

◆ DX が求められる医療現場

インフレによる光熱費やガーゼ、包帯、注射針といった診療用材料の費用の増加は、医療機関の経営を圧迫している。一方で、診療報酬は公定価格であるため、費用の増加分を即座に治療費へ転嫁できないという制度的な制約がある。

さらに、医療業界全体で人材不足も深刻化しており、看護師や事務スタッフの採用難から、限られた人員での運営を余儀なくされている。このような環境下において、多くの患者をスムーズに診察するための業務効率化が医療機関にとって最優先課題となっている。

こうした背景から、IT ツールの導入による DX の動きが活発化している。例えば、AI による電子カルテの入力支援機能を活用すれば、カルテ作成時間を大幅に短縮でき、医師が診察に集中できる時間を増やせる。また、WEB 予約や WEB 問診システムを導入することで、電話対応や受付での問診票記入の手間が省け、受付スタッフの残業代削減や少人数でのクリニック運営が可能になる。

患者の利便性向上も、診療所経営において極めて重要な要素となる。「待ち時間が長い」、「会計が遅い」といった不満は、クリニックの評価を下げ、集患に悪影響を及ぼしかねない。この点からも、デジタルツールの活用による業務効率化が求められている。

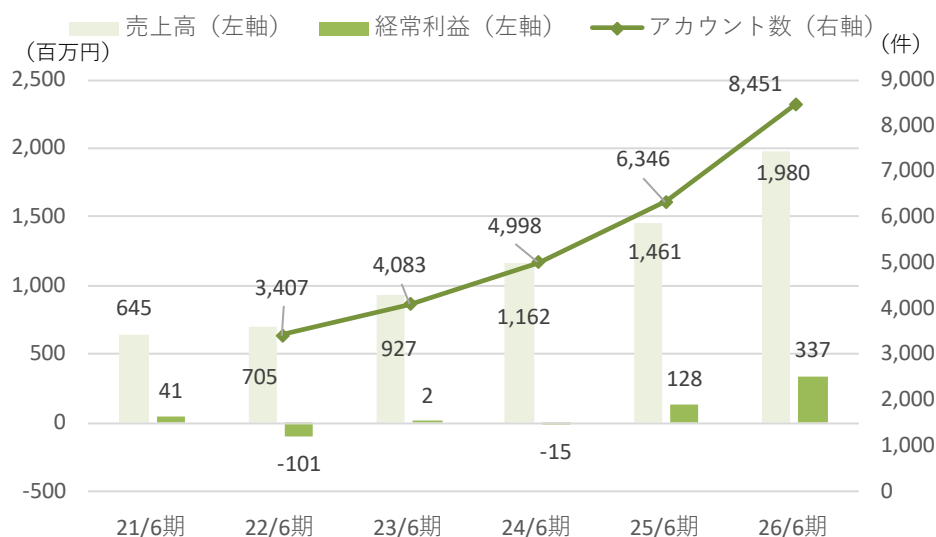
> 業績

◆ 業績推移

同社は過去 5 期分の単体決算を開示している(図表 5)。24/6 期あたりまでは利用件数(アカウント数)が十分な水準に達しておらず、損益分岐点を超えているプロダクトが少なかった。さらに、開発投資や内部管理体制の強化に対する費用、カスタマーサポートや営業部門の拡充費用が嵩んだことから利益は低い水準にとどまっていた。

一方、25/6 期以降はアカウント数の増加に伴い、ストック型収益が拡大するとともに利益水準は上昇している。

【図表 5】業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 25 年 6 月期業績

25/6 期業績は、売上高 1,461 百万円(前期比 25.7%増)、営業利益 127 百万円(前期は 17 百万円の損失)、経常利益 128 百万円(同 15 百万円の損失)、当期純利益 100 百万円(同 2 百万円の損失)となった。

(注 3)PRM は Patient Relationship Management の略。点在する患者情報を集約し、患者データベースの構築や患者へのフォローアップなどを行うための医療機関用のツール

WEB 問診 Symview、予約システム Wakumy、PRM ツール^{注 3}Kakarite について、積極的な販売戦略を実施したことに加え、販売代理店との連携強化が功を奏し、期末の総アカウント数は前期末比 27.0%増加し、大幅な増収となった。広告宣伝費や販売手数料等の営業費用も増加したが、増収効果が上回り黒字化した。

◆ 26 年 6 月期業績

26/6 期の業績は、売上高 1,980 百万円(前期比 35.5%増)、営業利益 344 百万円(同 2.7 倍)、経常利益 337 百万円(同 2.6 倍)、当期純利益 239 百万円(同 2.4 倍)であった。

Symview、Wakumy、Kakarite のアカウント数は引き続き増加した。Wakumy については、予約システムのオプション機能として、セルフチェックイン端末を活用した無人受付機能の提供を 25 年 7 月から始めたことが寄与した。Kakarite については、外来・在宅データ提出加算(26 年度改定以降の充実管理加算等を含む)の算定を支援する外来データ作成機能への需要が強くなりアカウント数が大幅に増加した。

◆ 27 年 6 月期会社計画

27/6 期業績についての同社計画は、売上高 2,474 百万円(前期比 24.9%増)、営業利益 458 百万円(同 33.1%増)、経常利益 432 百万円(同 28.2%増)、当期純利益 305 百万円(同 27.6%増)である(図表 6)。

売上高は、医療 DX ストックについては、期末の利用医療機関数が 7,627 施設(前期末比 28.6%増)へ拡大することを見込み、1,391 百万円(前期比 27.3%増)を計画している。医療 DX イニシャルについては導入医療機関数 2,199 件(同 16.4%増)を見込み、832 百万円(同 32.9%増)を計画している。広告については既に受注済みの広告案件を考慮に入れ、放映スケジュールに基づき、250 百万円(同 3.5%減)を見込んでいる。

労務費、システム利用料、外注費を主要項目とする売上原価は 787 百万円(前期比 15.4%増)を見込み、売上総利益は 1,686 百万円(同 29.9%増)を計画している。

人件費、広告宣伝費、販売促進費、採用費などを主要項目とする販売費及び一般管理費については 1,227 百万円(前期比 28.6%増)を見込み、営業利益は 458 百万円(同 33.1%増)を計画している。

営業外費用は上場関連費用を中心に 27 百万円を見込み、経常利益は 432 百万円(前期比 28.2%増)を、特別利益として保険解約益等で 12 百万円を見込み、当期純利益は 305 百万円(同 27.6%増)を計画している。

【図表 6】27 年 6 月期会社計画

	25/6期		26/6期		27/6期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,461	100.0	1,980	100.0	2,474	100.0
医療DXストック	864	59.1	1,093	55.2	1,391	56.2
医療DXイニシャル	356	24.4	626	31.6	832	33.6
広告	239	16.4	259	13.1	250	10.1
売上原価	546	37.4	682	34.4	787	31.8
売上総利益	914	62.6	1,298	65.6	1,686	68.1
販売費及び一般管理費	787	53.9	954	48.2	1,227	49.6
営業利益	127	8.7	344	17.4	458	18.5
営業外収支	1	-	-7	-	-27	-
経常利益	128	8.8	337	17.0	432	17.5
税引前当期純利益	132	9.0	337	17.0	444	17.9
当期純利益	100	6.8	239	12.1	305	12.3

(出所)「東京証券取引所スタンダード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

(注 4)Business Process Re-engineering の略。業務プロセスを抜本的に見直し再構築することで、生産性向上やコスト削減を図る手法

◆ 成長戦略

同社は、成長に向けては、1)既存 SaaS ビジネスの拡大、2)SaaS×BPR^{注4}×AI によるノンコア業務のプロダクト化、の 2 軸を掲げ、医療従事者が診療に集中できる環境を創り上げることを目指している。

大手ベンダーとの競争を避け、患者導線上の業務の DX に特化することで、独自のポジションを確立し、プロダクトラインアップの拡充により、既存顧客へクロスセルし、ARPU の向上を図る方針である。

既存 SaaS ビジネスの拡大に向けては、「既存プロダクトの機能強化」と「新プロダクトの投入」で攻勢をかける考えである(図表 7)。直近の動向としては、25 年 7 月に予約システム Wakumy のオプション機能として、セルフチェックイン端末と連動した無人受付ソリューションの提供を開始した。さらに、26 年 6 月には AI 電話エージェントサービス Capai をリリースした。Capai は AI が質問の意図を理解し自然な会話で疑問を解消するだけでなく、予約システムや WEB 問診の案内、誘導を行うプロダクトである。

SaaS×BPR×AI によるノンコア業務のプロダクト化、については電話対応・受付・問診・決済といった、医療行為以外の業務を、AI と SaaS を用いて業務フローごと自動化・標準化し、業務そのものを仕組みで肩代わりできるプロダクトとして医療機関に提供することを目指している。

【図表 7】既存プロダクトの機能強化と新プロダクトの投入

主要サービス	種類	提供内容	2017	2021	2023	2025	今後の機能拡張予定
 Symview	SaaS	WEB問診/電子同意書/オンライン診療	開始				母子手帳との連携、各種PHR機器との連携
 Iver	SaaS	電話自動応答システム		開始			
 Wakumy	SaaS	予約システム			開始		ワクチン接種管理機能、チャット・音声での予約機能
 Kakarite	SaaS	患者管理システム(医療版CRM)			開始		検査計画管理機能、患者マイページ機能
 無人受付	SaaS	無人受付ソリューション				開始	マイナリーダー複数台連携機能、院内誘導機能
 Capai	SaaS	AI電話エージェント				開始	2026年6月リリース：初期段階では病院の予約コールセンター向けにリリース

(出所)届出目論見書

新規上場時に調達した資金については、1)既存プロダクトの機能拡張及び関連サービスの開発費用に 200 百万円、2)営業・サポート体制強化に 468 百万円、3)広報・IR 活動及び販売に 250 百万円を充当する予定である(図表 8)

【図表 8】新規上場時調達資金の使途

	27/6期	28/6期	合計
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
既存プロダクトの機能拡張及び 関連サービスの開発費用	100	100	200
営業・サポート体制強化	200	268	468
広報・IR活動及び販売に関する費用	120	130	250
合計	420	498	918

(出所) 訂正有価証券届出書

> 経営課題/リスク

◆ 事業環境の変化・技術革新について

同社が事業展開に際して利用しているインターネット関連分野では、絶えず技術革新やサービス開発が行われ、非常に変化の激しい業界である。同社がこれらの変化に対応できない場合は、提供するサービスの競争力が低下し、事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ ヘルスケア市場への依存と規制環境の変化について

同社が事業を展開する医療ヘルスケア市場は、医療制度、診療報酬制度、各種関連法令及びガイドライン等の公的規制や政策の影響を受けやすい。医療制度に関する政策の変更が同社の想定を超え同社がその変化に適時対応できない場合は、同社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 個人情報の管理と情報セキュリティについて

同社は医療 DX サービスの運営において、医療機関及び患者情報等の個人情報を取得することがある。外部からの不正アクセスや同社関係者の故意・過失により個人情報が流出した場合は、損害賠償の発生、社会的信用の失墜、顧客との取引の停止等により、同社の事業及び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。

◆ システム障害について

同社は AWS (Amazon Web Services) を主要インフラとしてサービスを提供している。想定を超えるシステム障害、サーバー障害及びネットワーク障害が発生した場合は、同社はサービス運営が困難となり、事業及び業績に影響が及ぶ可能性がある点には留意が必要である。

◆ 新株予約権行使による株式価値の希薄化について

新株予約権による潜在株式数は 274,360 株であり、オーバーアロットメントを考慮しない新規上場時点での発行済株式数の 9.6% に相当している。将来的にこれらの新株予約権が権利行使され、株式数が増加する場合には、1 株当たり株式価値の希薄化を通じて、同社の株価に影響を与える可能性がある。

◆ 流通株式比率について

オーバーアロットメントを除く新規上場時の流通株式比率は、東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準(25%以上)に対して 30.4%となっている。上場維持基準の審査は事業年度末の状況に基づき行われるが、何らかの理由で基準を下回り、その後 1 年以内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。

◆ 配当政策について

同社は成長段階にあるため、事業拡大や組織体制整備への投資が重要であると判断し、会社設立以来配当を実施していない。今後の配当実施の可能性及び時期については、現時点では未定としている。

【 図表 9 】 財務諸表

損益計算書	2024/6		2025/6		2026/6	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,162	100.0	1,461	100.0	1,980	100.0
売上原価	487	41.9	546	37.4	682	34.4
売上総利益	674	58.0	914	62.6	1,298	65.6
販売費及び一般管理費	692	59.6	787	53.9	954	48.2
営業利益	-17	-1.5	127	8.7	344	17.4
営業外収益	3	-	2	-	3	-
営業外費用	0	-	1	-	11	-
経常利益	-15	-	128	8.8	337	17.0
税引前当期純利益	-15	-	132	9.0	337	17.0
当期純利益	-2	-	100	6.8	239	12.1

貸借対照表	2024/6		2025/6		2026/6	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	463	79.3	654	84.3	976	88.0
現金及び預金	283	48.5	421	54.3	642	57.9
売掛金	161	27.6	199	25.6	284	25.6
棚卸資産	8	1.4	17	2.2	31	2.8
固定資産	121	20.7	121	15.6	132	11.9
有形固定資産	30	5.1	26	3.4	25	2.3
無形固定資産	56	9.6	62	8.0	62	5.6
投資その他の資産	34	5.8	33	4.3	44	4.0
総資産	584	100.0	776	100.0	1,109	100.0
流動負債	197	33.7	261	33.6	379	34.2
買掛金	20	3.4	22	2.8	36	3.2
1年内返済予定の長期借入金	13	2.2	23	3.0	23	2.1
固定負債	94	16.1	121	15.6	97	8.7
長期借入金	80	13.7	108	13.9	84	7.6
純資産	292	50.0	392	50.5	632	57.0
自己資本	291	49.8	391	50.4	631	56.9

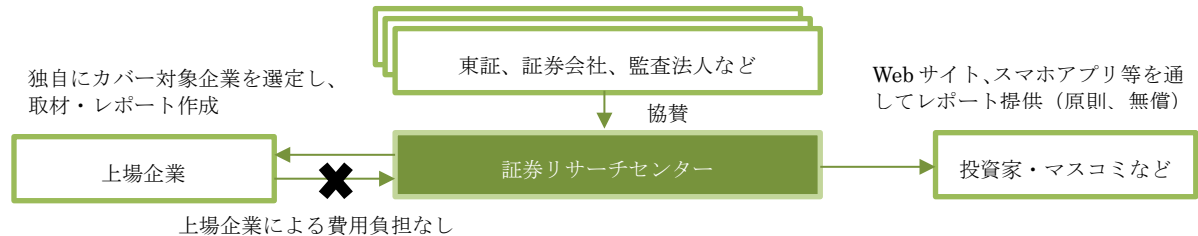
キャッシュ・フロー計算書	2024/6		2025/6		2026/6	
	(百万円)		(百万円)		(百万円)	
営業キャッシュ・フロー	-20		113		277	
減価償却費	17		22		28	
投資キャッシュ・フロー	-58		-12		-31	
財務キャッシュ・フロー	-23		37		-24	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	-102		138		221	
現金及び現金同等物の期末残高	283		421		642	

(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
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	証券会員制法人福岡証券取引所
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	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム	

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。