

ホリスティック企業レポート タスキ

2987 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2020年10月6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 20201005

富裕層向けの新築投資用マンションの企画・開発・販売を展開 東京 23 区・駅近を中心として小規模マンションに特化

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

【 2987 タスキ 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)
2018/9	3,117	14.7x	173	-	108	29.4x	73	33.9x	25.4	218.7	0.0
2019/9	5,118	64.2	424	144.6	330	205.3	221	202.7	69.3	149.3	0.0
2020/9 予	6,993	36.6	568	33.8	505	52.9	338	52.6	71.9	-	0.0

(注) 1. 単体ベース

2. 2020/9期の予想は会社予想

3. 普通株式について、2017年9月28日付で1:1,000の株式分割、2020年6月12日付で2.5:1の株式併合を実施。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 (注)	本店所在地 東京都港区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 5,300,000株	設立年月日 2013年8月12日	S B I 証券
時価総額 (注)	代表者 村田 浩司	【監査人】
上場初値 (注)	従業員数 19人 (2020年7月末)	仰星監査法人
公募・売価格 670円	事業年度 毎年10月1日～翌年9月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度の翌日から3か月以内	

(注) 10月2日に上場したが、3日、5日と売買が成立せず、株価がついていない

> 事業内容

◆ 東京 23 区を中心とした新築投資用マンションの開発・販売

タスキ(以下、同社)は、新築投資用マンションの企画・開発・販売および不動産事業者等に対するコンサルティングなどを手掛ける LiveMana 事業と、不動産事業者や建設事業者等に給与前払いプラットフォームを提供する DayPay 事業を展開している。DayPay 事業は 19 年 10 月に開始したばかりで売上高は僅少である(図表 1)。

【 図表 1 】 セグメント別販売高

セグメント区分	2019/9期			2020/9期 第3四半期累計期間	
	販売高	構成比	前期比	販売高	構成比
	(千円)	(%)	(%)	(千円)	(%)
LiveMana事業	5,118,432	100.0	64.2	5,005,817	100.0
不動産販売高	4,907,552	95.9	60.1	4,852,664	96.9
コンサルティング手数料等	210,879	4.1	307.9	153,152	3.1
DayPay事業	-	-	-	1,406	0.0
販売高合計	5,118,432	100.0	64.2	5,007,224	100.0

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

1) LiveMana 事業

LiveMana 事業では、東京 23 区を中心に富裕層の相続税対策・資産継承の一棟売りの新築投資用マンションの開発・販売およびコンサルティングサービスを提供している。19/9 期の売上構成比は、新築投資用マンション等の不動産販売高が 95.9%、コンサルティングが 4.1%である(図表 1)。

注1) IoT

Internet of Thingsの略称。

各種家電製品、生活環境などの情報を取得するセンサーなど、様々なモノをインターネットに接続する技術

新築投資用マンション販売における同社の主力商品は、東京 23 区内で最寄駅から徒歩 5 分圏内の 100m²~200m²程度の広さの土地に建設した鉄筋コンクリート造(RC造)で10戸~15戸程度の中低層マンションである。19年4月以降に着工したプロジェクトから、IoT^{注1}対応設備(照明器具等)を標準仕様として導入している。ブランドは特に定めておらず、物件ごとに特徴に応じた名前を付けている。入居者は、単身者や共働きで子供を持たない夫婦を想定している。マンションの販売価格は3億円前後で、表面利回りは5%前後となっている。

東京 23 区・最寄駅から徒歩 5 分圏内に特化しているのは、都心へのアクセスが良く、長期に亘って安定した入居者需要が見込め、高い資産価値が維持できると判断しているためである。

同社は、一棟売りマンションの他に、新築投資用マンションの開発用地として取得した用地を個人や企業に販売することもある。自宅やオフィスを建てるにあたって、他社による建物の設計・開発を希望する個人や法人が主な販売先である。同社は、200m²を超える用地について、大型マンション等を開発する不動産事業者に販売するケースもある。18/9 期に大和ハウス工業(1925 東証一部)向け、20/9 期にシノケングループ(8909 東証 JQS)傘下のシノケンハーモニーやタカラレーベン(8897 東証一部)向けの販売構成比が高くなったのは、200m²を超える用地の販売によるものである(図表2)。20年8月14日時点で、案件数ベースで、用地販売の方が自社開発プロジェクトよりも多い。

【図表2】主要相手先別販売高

相手先	2018/9期		2019/9期		2020/9期 第3四半期累計期間	
	販売高 (千円)	構成比 (%)	販売高 (千円)	構成比 (%)	販売高 (千円)	構成比 (%)
大和ハウス工業	433,416	13.9	-	-	-	-
タカラレーベン	-	-	-	-	917,887	18.3
シノケンハーモニー	-	-	-	-	575,024	11.5

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

同社の新築投資用マンションの販売先は、個人の富裕層が大半を占める。同社の顧客のうち約15%がリピーターである。

主な顧客の獲得経路は、富裕層が相続を相談する信用金庫や地方銀行などの金融機関からの紹介である。金融機関は富裕層から相続税対策や資産承継について相談を受けた際に、同社商品に合ったニーズを持つ顧客を同社に紹介している。他の経路としては、投資家の資産管理を行う会計・

税務事務所や不動産仲介会社からの紹介や、同社が運営する物件情報メール配信サービスである「タスキ・ファン倶楽部」の会員からの問い合わせであり、いずれも富裕層が相続税対策を検討するタイミングで問い合わせを受け、対応するプル型の営業となっている。

LiveMana 事業では、プロジェクトの売却、引渡しを基準に収益を認識している。同社は、土地を仕入れた後、新築マンションの開発と並行して、顧客獲得を行っている。同社は販売実績から、金融機関から土地の仕入・開発に関する融資も得やすいようである。土地の仕入からプロジェクトの引渡しまでの期間は、新築マンション販売が約1年、用地販売が約3カ月である。同社は不動産販売の目標売上総利益率を18%と設定しており、新築マンション販売は20%前後、土地販売は18%未満と推察される。

コンサルティングサービスは、主に不動産仲介事業者から同社の取引先に対する顧客紹介である。同社には富裕層の土地・建物に関する様々な要望が集まるが、同社が注力する新築投資マンション以外については、取引先に紹介し、富裕層のニーズ充足と取引先の取引拡大を支援している。同社は、紹介した顧客と取引先の間で売買契約が締結され、引渡しが完了した場合に顧客紹介料を得ている。

2) DayPay 事業

DayPay 事業では、給与の日払い、週払い等の給与前払いを可能とするクラウド型のサービスプラットフォーム「タスキ DayPay」を提供している。

19年10月よりサービスを開始した「タスキ DayPay」は、契約企業に代わって、前払給与の立替払いをするサービスである。月1回の給与の支払い日を日払い、週払い等に分散することを可能とし、給与日前に働いた分の給与の受取りを希望する従業員向けの福利厚生サービスである。

従来の日払い、週払いは事務負担の増加や煩雑な処理となるため、従業員からの希望があっても企業は対応出来なかった。「タスキ DayPay」は企業の事務負担を低減し、クラウド環境下で勤務データ管理、従業員からの前払い申請及び給与支払い状況のリアルタイム管理を実現している。

主な顧客は、LiveMana 事業における同社の取引先である不動産仲介事業者や建設事業者である。20年6月末時点での登録人数は969人、6月の利用回数は69回となっている。主な販売経路は、同社のLiveMana 事業の取引先であり、DayPay 事業の既存顧客である不動産仲介事業者や建設事業者からの紹介である。

「タスキ DayPay」の収益構造は、契約企業の従業員が利用する給与前払額に応じた従量課金である。従量課金は、システム利用料(給与前払額の4%)

と従業員が前払を利用する毎の振込手数料(200円/回)の2種類がある。費用負担は契約企業または従業員であり、導入企業が選択する。契約企業から導入費や月額固定費用は受け取らない。

> 特色・強み

◆ 相続税対策の23区・好立地の小規模マンション一棟売りに特化

同社の強みは、「東京23区・駅近・100㎡から200㎡の土地」における3億円程度の相続税対策の新築投資マンションの一棟売りに特化したことによる、顧客集客力と好立地情報の収集力であると証券リサーチセンターでは考えている。

同社は15年1月の相続税及び贈与税の改正施行により、小規模宅地等の特例で200㎡未満の貸付事業宅地等は相続税評価額が低くなることに着目し、富裕層の相続税対策に向けた新築投資用マンションの一棟売りという商品を開発した。類似する商品がほとんど無かったこともあり、富裕層が相続税の相談に訪れる金融機関や税理士事務所・会計事務所を経由して、数多くの引合いを得た。

土地の仕入においては、同社は物件の構造をシンプルなパッケージにすること等で建設コスト・管理コストを下げた事で、同業他社よりも高値を出せることが優位性となっている。また、「東京23区・駅近・100㎡から200㎡の土地」に特化したことで、不動産仲介事業や金融機関から土地情報が入った際の、価格査定精度とスピードが高まり、競合他社よりも早く価格や開発方針を出せる点も高く評価されている。

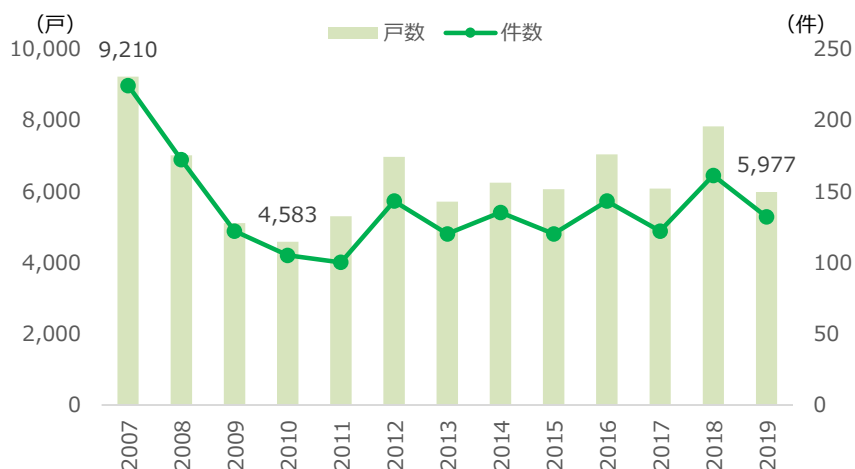
同社が注力する土地は、従来はオープンハウス(3288 東証一部)などの戸建事業者が仕入れて分割し、2階から3階建ての戸建を建設し、販売することが多かった。同社はこのような土地にマンションを開発することで、戸建事業者に対して仕入価格で優位性を築いた。また、マンション開発事業者にとって、開発に必要なコストは、開発規模であまり変わらない事もあり、このような土地は優先度が低い中、同社は建物構造のシンプルなパッケージ化や、顧客や土地情報が集まる状態を作ることで、少人数での高効率のオペレーションを構築している点に特徴がある。

> 事業環境

◆ 首都圏における投資用マンション市場の事業環境

首都圏の投資用マンションの発売戸数は、リーマンショック等により事業者の倒産・撤退が相次いだことから07年の9,210戸から10年の4,583戸まで年率20.8%減少した。その後、金融機関の融資姿勢が緩和されたことなどを受け、19年にかけて5,977戸まで年率3.0%で増加した(図表3)。投資用マンションの供給戸数は、土地の供給量及び地価やファミリータイプとの間の用地の獲得競争により変動すると考えられる。

【 図表 3 】 首都圏の投資用マンションの販売戸数及び件数



(注) 首都圏とは、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県を指す
戸数、件数ともに供給ベース

(出所) 不動産経済研究所プレスリリースより証券リサーチセンター作成

不動産経済研究所の調査によれば、19年の首都圏の投資用マンションの販売戸数の上位5社は、エフ・ジェー・ネクスト(8935 東証一部)、青山メインランド(東京都千代田区)、インヴァランス(東京都渋谷区)、木下不動産(東京都新宿区)、TFDコーポレーション(東京都港区)である。上位5社のシェアは戸数ベースで53.3%である。上記企業はいずれも投資用マンションを同社のような一棟売りではなく、戸数別の区分販売を行っている。同社によれば、投資用不動産を区分購入する投資家層と、一棟買いする投資家層とは異なるため、販売において、上記企業とは競合しないようである。

東京23区・駅近における数億円の新築マンションを相続税対策商品として販売する事業者は少ない。城南地区で5億円程度の物件を手がけるフェイスネットワーク(3489 東証マザーズ)や、東京23区で駅から徒歩5分圏で2億円程度の物件を手がける北辰不動産(東京都港区)が挙げられる。同社によると、顧客先で競合するケースはほとんど無いようである。

土地の仕入では、マンションの一棟売り事業者に加えて、木下不動産やグローバル・リンク・マネジメント(3486 東証一部)のような区分売り事業者や、オープンハウスなど戸建事業者も取り組んでおり、競合するケースもあるようである。

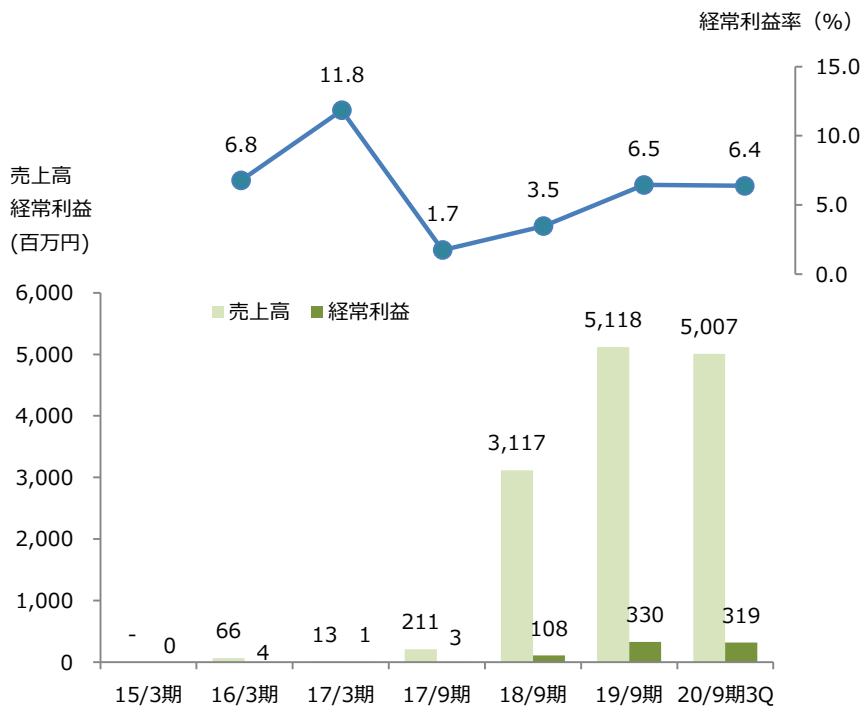
> 業績

◆ 過去の業績

届出目論見書には、設立2期目にあたる15/3期以降の業績が記載されている(図表4)。売上高は17/9期の211百万円から18/9期の3,117百万円へと急拡大した。同社は、16年11月より新築投資用マンション開発事業を開始し、18/9期からプロジェクトの引渡しが始まったためである。経常利益

率は、17/9 期の 1.7%から 19/9 期には 6.5%まで改善している。引渡件数の増加による増収効果が主たる要因である。

【 図表 4 】 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

◆ 19年9月期業績

19/9 期業績は、売上高 5,118 百万円(前期比 64.2%増)、営業利益 424 百万円(同 144.6%増)、経常利益 330 百万円(同 205.3%増)、当期純利益は 221 百万円(同 202.7%増)であった。

不動産販売高は、新築投資用マンション販売および用地販売の引渡件数が前期比 9 件増の 27 件となったことで、同 60.1%増の 4,907 百万円となった。コンサルティング手数料等は、取引先への顧客紹介等を積極的に行なったことで同 159 百万円増加の 210 百万円になった。

売上原価は、不動産販売高の増加に伴い、前期比 54.5%増の 3,983 百万円となり、売上総利益は同 110.8%増の 1,135 百万円となった。売上総利益率は、不動産販売において自社開発プロジェクトの比率が高まった事やコンサルティング手数料等の売上高が増加したことで、前期の 17.3%から 22.2%へと 4.9%ポイント改善した。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、事業拡大に伴う人員増による人件費の増加や販売件数の増加に伴う販売手数料の増加などにより前期

比 94.7%増の 710 百万円となり、売上高販管費率は 13.9%と同 2.2%ポイント悪化した。営業利益は販管費率の悪化を売上総利益率の改善が吸収し、同 144.6%増の 424 百万円となり、営業利益率は同 2.7%ポイント改善の 8.3%となった。

営業外収支は 94 百万円のマイナスとなった。主に借入金の増加に伴い支払利息が前期比 30 百万円増の 80 百万円、支払手数料が同 4 百万円増の 13 百万円により、営業外費用が同 45.1%増加したこと起因している。経常利益は営業増益率が、営業外費用の増加率を上回ったことで、同 205.3%増の 330 百万円となった。

◆ 20 年 9 月期第 3 四半期業績

20/9 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 5,007 百万円、営業利益 364 百万円、経常利益 319 百万円、当期純利益 218 百万円であった(19/9 期は第 3 四半期決算を開示していないため、前年同期との比較はなし)。通期計画に対する進捗率は、売上高 71.6%、営業利益 64.1%、経常利益 63.2%、当期純利益 64.7%となっている。20/9 期第 4 四半期に 7 件の引渡しを予定しているが、全て売却契約済みであり、工期の進捗等に左右される案件も無く、確度は高いと当社では認識している。

同社は 20/3 期第 3 四半期累計期間に、自己資本比率の低さによる金融機関との関係悪化を防ぐため、東京ウエルズ(東京都大田区)や Sanyo ホールディングス(大阪府大阪市)等を始めとした複数の法人及び個人に対する第三者割当増資を実行した。不動産投資商品を取り扱う事業者の破綻や不祥事を受けて、金融機関の不動産投資商品に対する融資姿勢が消極的になる中、同社の自己資本比率は 19/9 期末時点で 18.2%であり、今後の事業用地の仕入や建築費の積み上げによって更に低下する状況が予想された。同社は取引先金融機関からの意見を踏まえ、目安として 30%以上の自己資本比率が必要と判断した。増資により自己資本比率は増資前の 18.2%から 20/9 期第 3 四半期末時点で 41.2%に改善した。

◆ 20 年 9 月期会社計画

20/9 期の会社計画は、売上高 6,993 百万円(前期比 36.6%増)、営業利益 568 百万円(同 33.8%増)、経常利益 505 百万円(同 52.9%増)、当期純利益 338 百万円(52.6%増)である。同社の 20/9 期計画は、19 年 10 月から 20 年 4 月までの実績値に、5 月から 9 月までの予想値を合算して算出されている。

新型コロナウイルス感染症の感染拡大によって、当社では、LiveMana 事業で仕入物件の売買契約のリスケジュールや販売物件の引渡時期の遅延が発生するなどの影響が生じたが、現時点では感染拡大前とほぼ同様に活動しており、進行中や契約済のプロジェクトに重要な影響を及ぼした事例は無いようである。

売上高は、LiveMana 事業で引渡件数が前期比 3 件増の 30 件となることで、6,991 百万円(前期比 36.6%増)を、DayPay 事業で 2 百万円を見込むことで、同社全体として 6,993 百万円(同 36.6%増)を見込んでいる。

売上原価は、総額 5,564 百万円(前期比 39.7%増)を見込んでいる。LiveMana 事業の売上原価は不動産販売高の増加に伴い前期比 39.4%増の 5,550 百万円、DayPay 事業は 8 百万円を見込んでいる。原価率は LiveMana 事業の原価率は用地販売の比率が上昇するため、同 1.6%ポイント上昇し 79.4%となること、DayPay 事業は赤字が続くことから、全体の売上原価率は同 1.8%ポイントの悪化の 79.6%を計画している。

販管費は、主に人件費、販売手数料、支払手数料及び租税公課等で構成されている。20/9 期は、事業拡大に伴う人件費増や「タスキ DayPay」立ち上げに伴う広告宣伝費の増加を見込むことから、販管費は前期比 21.1%増の 860 百万円を見込んでいる。

以上の結果、営業利益は前期比 33.8%増の 568 百万円を見込み、営業利益率は 19/3 期の 8.3%から 8.1%へと 0.2%ポイントの低下を計画している。

営業外収支が 63 百万円のマイナスとなるのは、営業外収益として、違約金収入 21 百万円等の合計 25 百万円を計上し、営業外費用として主に支払利息 64 百万円、株式交付費 14 百万円、支払手数料 8 百万円等の合計 88 百万円を見込むためである。特別損益については見込んでいない。

◆ 成長戦略

同社は、LiveMana 事業に経営資源を投下することで事業を拡大していく方針である。具体的な施策として、①東京 23 区・駅近特化による認知度向上、②VR^{注2}を活用した非対面営業の強化、③不動産投資型クラウドファンディング^{注3}事業「タスキ Funds」の立上げ・展開を進めていく方針である。

同社は、東京 23 区・駅近における、3 億円程度の相続税対策の新築マンションの一棟売りについて、他社に先駆けて注力し実績を積み上げてきたことで、富裕層や金融機関から商品の供給元として、不動産仲介業者から有望な土地の販売先として想起されやすいポジションにある。同社は今後も、本領域に特化し、実績を積み上げ、認知度を高めていく方針である。

VR を活用した非対面営業の強化については、今まで対面で行っていた販売から入居までの対応について、VR を活用した非対面化に取り組んでいる。駅から物件までの導線 VR や物件紹介 VR を活用することで、遠隔地の投資家への販売や、仲介事業者を介さない販売を拡大してゆきたいとしている。

注2) VR

Virtual Realityの略称。仮想現実。専用ゴーグルを装着することで、目の前に仮想の映像が存在するかのように見える技術

注3) クラウドファンディングあるプロジェクト実行者が、インターネット上のサービスサイトを通じて不特定多数の支援者から資金を得る仕組み

不動産投資型クラウドファンディング事業「タスキ Funds」については、同社は1口10万円から投資が可能なクラウドファンディングを通じて、LiveMana 事業の投資家層の拡大を目指している。第一号案件について、今年度に募集を開始する予定である。

同社は、成長戦略の実現に向けて、LiveMana 事業の新築投資用マンションの開発における建築資金、DayPay 事業の運転資金及び立替資金に調達資金を充当していく考えである。

> 経営課題/リスク

◆ 経済状況等の影響について

同社の属する不動産業界は、景気動向、金利動向、地価動向、建設価格動向及び税制等の影響を受けやすい。また、賃貸相場の下落や入居率の悪化による賃貸収入の減少や金融機関の融資動向の変化により新築投資用マンション経営に支障をきたし、需要動向が悪化した場合、購入者が新築投資用マンションの購入を控えることにより、同社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 在庫リスク

急激な景気の悪化、金利の上昇及び不動産関連税制の影響により、販売が計画どおりに進まなかった場合には、新築投資用マンション開発の遅延や完成在庫の滞留が発生し、資金収支の悪化を招く可能性がある。また、時価が取得原価を下回った販売用不動産、仕掛販売用不動産の評価損が計上された場合、同社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 事業用地の取得について

東京 23 区の優良な事業用地について、地価が急激に上昇したり、競合他社との用地取得競争が激化した場合、同地域で優良な事業用地を計画通りに取得できず、同社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 資金調達について

同社は物件の取得及び建築工事等の事業資金を自己資金だけでなく金融機関からの借入金で調達している。このため、同社の財政状態が著しく悪化する等により、同社の信用力が低下し、安定的な融資が受けられないなど、資金調達に制約を受ける場合は、物件の取得や建築工事等の発注に支障をきたし、同社の財政状態及び経営成績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重要な経営課題と認識している。しかし、既存事業の拡大発展や今後の新規事業展開への備えを優先し、現在まで配当を実施していない。現時点においては配当実施の可能性及びその時期については未定である。

【 図表 5 】 財務諸表

損益計算書	2018/9		2019/9		2020/9 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,117	100.0	5,118	100.0	5,007	100.0
売上原価	2,578	82.7	3,983	77.8	4,059	81.1
売上総利益	538	17.3	1,135	22.2	947	18.9
販売費及び一般管理費	365	11.7	710	13.9	583	11.6
営業利益	173	5.6	424	8.3	364	7.3
営業外収益	1	0.0	2	0.0	25	0.5
営業外費用	66	2.1	96	1.9	70	1.4
経常利益	108	3.5	330	6.5	319	6.4
税引前当期(四半期)純利益	106	3.4	329	6.4	319	6.4
当期(四半期)純利益	73	2.4	221	4.3	218	4.4

貸借対照表	2018/9		2019/9		2020/9 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	3,312	97.6	3,684	95.6	4,777	96.3
現金及び預金	515	15.2	574	14.9	1,642	33.1
販売用不動産	0	0.0	760	19.7	1,341	27.1
仕掛販売用不動産	2,370	69.9	2,236	58.0	1,716	34.6
固定資産	80	2.4	170	4.4	182	3.7
有形固定資産	30	0.9	84	2.2	92	1.9
無形固定資産	3	0.1	32	0.9	34	0.7
投資その他の資産	45	1.3	52	1.4	55	1.1
総資産	3,392	100.0	3,854	100.0	4,960	100.0
流動負債	1,358	40.0	2,567	66.6	1,888	38.1
短期借入金	411	12.1	604	15.7	598	12.1
1年内返済予定長期借入金	770	22.7	1,698	44.1	1,070	21.6
固定負債	1,556	45.9	586	15.2	1,029	20.7
長期借入金	1,519	44.8	541	14.1	961	19.4
純資産	477	14.1	699	18.2	2,043	41.2
自己資本	477	14.1	699	18.2	2,043	41.2

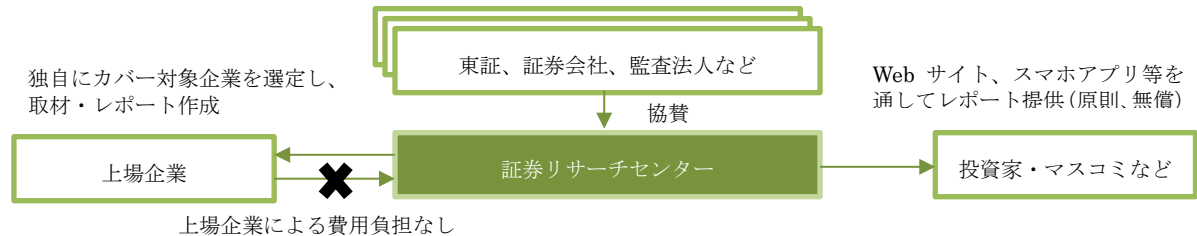
キャッシュ・フロー計算書	2018/9		2019/9	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-1,543	52		
減価償却費	3	6		
投資キャッシュ・フロー	-35	-115		
財務キャッシュ・フロー	1,751	122		
配当金の支払額	-	-		
現金及び現金同等物の増減額	172	58		
現金及び現金同等物の期末残高	515	574		

(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

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

有限責任監査法人トーマツ

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。