

 多田 敏男 社長	TAC株式会社(4319)
	

会社情報

市場	東証1部
業種	サービス業
代表取締役社長	多田 敏男
所在地	東京都千代田区神田三崎町 3-2-18
決算月	3月末日
HP	https://www.tac-school.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
240円	18,504,000株		4,440百万円	7.2%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00円	2.5%	20.54円	11.7倍	313.88円	0.8倍

*株価は11月12日の終値。発行済株式数、DPS、EPSは22年3月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018年3月(実)	20,951	833	735	442	23.93	5.00
2019年3月(実)	20,474	340	409	309	16.74	8.00
2020年3月(実)	20,331	162	260	103	5.58	5.00
2021年3月(実)	19,749	404	646	405	21.92	5.00
2022年3月(予)	20,500	600	578	380	20.54	6.00

*単位:百万円、円。予想は会社予想。数値は発生ベース。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。

TACの2022年3月期第2四半期決算概要等についてご報告致します。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2022年3月期第2四半期決算概要
 3. 2022年3月期業績予想
 4. 今後の注目点
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 22年3月期第2四半期は前年同期比増収、増益。現金ベース売上高は、新型コロナウイルス感染拡大により落ち込んだ前年同期より回復しており、前年同期比11.1%増の109億97百万円。発生ベース売上高は同10.0%増の111億56百万円。売上原価が同9.7%増、販管費も同2.4%増にとどまったため、発生ベース営業利益は同22.4%増の11億11百万円となった。当期純利益は同5.7%増の7億75百万円となった。
- 通期業績予想に変更は無い。22年3月期業績は前期比増収営業増益予想だが、営業外の一過性要因無くなり経常利益以下は減益予想。現金ベース売上高は、前期比4.2%増の206億50百万円、発生ベース売上高は同3.8%増の205億円、営業利益は同48.3%増の6億円を予想。新たな売上獲得及び新たな事業領域への挑戦により「増収を見込み、賃借料の適切なコントロールを中心とした施策等により大幅増益を見込んでいる。ただ、経常利益及び当期純利益は減益を予想。前期に計上した助成金収入を見込んでいないため。なお、配当は前期より1.00円/株を増配し6.00円/株を予定。予想配当性向は29.2%。
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響に関して、ワクチン接種率が7割台になった。昨年等はコロナの影響で延期もしくは中止になった各種試験は、今期から戻ってきているため、上振れ要因として期待できる。

1. 会社概要

「資格の学校TAC」として、資格取得スクールを全国展開。社会人や大学生を対象に、公認会計士、税理士、不動産鑑定士、社会保険労務士、司法試験、司法書士等の資格試験や公務員試験の受験指導を中心に、企業向けの研修事業や出版事業等も手掛ける。

企業グループ(連結子会社9社、持分法適用関連会社1社、非連結・持分法非適用子会社1社)

会社区分	セグメント	会社名	業務内容
連結子会社	個人教育事業	(株)TAC総合管理 太科情報技術(大連)有限公司 (株)オンラインスクール	教室用ビルの契約・メンテナンス業務等 大連オペレーションセンター(事務・教材視聴チェック等) インターネットを通じての会員制教育事業
	法人研修事業	(株)LUAC	保険関係の企業研修事業
	出版事業	(株)早稲田経営出版 (株)TACグループ出版販売	「Wセミナー」ブランドの出版事業 出版事業に関する営業・宣伝等
	人材事業	(株)TACプロフェッションバンク (株)医療事務スタッフ関西 (株)クボ医療	人材紹介・派遣・求人広告事業 医療事務系労働者派遣、レセプト作成業務 レセプト点検業務、レセプト整理業務など
持分法適用 関連会社		(株)プロフェッションネットワーク	実務家向けWeb情報誌の発行
非連結・持分法 非適用子会社		泰克現代教育(大連)有限公司	日本式簿記・情報処理教育の企業研修

*2021年9月末。

【1-1 沿革】

1980年12月、資格試験の受験指導を目的として設立され、公認会計士講座、日商簿記検定講座、税理士講座を開講。2001年10月に株式を店頭登録。03年1月の東証2部上場を経て、04年3月に同1部に指定替えとなった。09年9月には司法試験、司法書士、弁理士、国家公務員I種(現・国家総合職)・外務専門職等の資格受験講座を展開していた(株)KSS(旧・早稲田経営出版)から資格取得支援事業及び出版事業を譲受。これにより、会計分野に強みを有する同社の資格講座に法律系講座が加わると共に、公務員試験のフルラインナップ化も進んだ。2013年12月、小中高生向け通信教育事業を柱とする(株)増進会出版社と資本・業務提携契約を締結。2014年6月には医療事務分野への進出を狙い、M&Aを実施。

【1-2 強み】

(1) 試験制度の変化や法令改正へのきめ細かい対応

同社は、会社設立間もない頃から講師陣が毎年テキストを改訂し、試験制度の変化や法令改正にきめ細かく対応することで他社との差別化を図り受講生の支持を得てきた。事業が200億円規模になると、毎年発生するテキスト改訂コストを吸収することが可能だが、新規参入を考える企業はもちろん、同社よりも事業規模の劣る同業者にとっても、テキストを毎年改訂することは大きな負担である(ノウハウの蓄積が進み、高い生産性を実現していることも強みとなっている)。

(2) 積極的な講座開発と充実したラインナップ

同社は大学生市場の開拓も含めて積極的に新しい分野(新講座の開設)にチャレンジすることで業界トップに上り詰め、業界初の株式上場を果たした。また、09年には、Wセミナーの資格取得支援事業を譲受し、従来手薄だった法律系講座や公務員試験のラインナップを拡充した。法律系講座及び公務員講座は、会計系3講座(公認会計士、税理士、簿記検定)と共に3本柱を形成し、マーケットの大きい3本柱を中心に多様な講座をラインナップしている。

(3) 受講生中心主義の下でのサービスの先進性

サービスの先進性も同社の強みである。教育メディアや講師を受講生が自由に選択できるシステムを、資格取得学校市場で最初に導入したのは同社である。その背景にある受講生中心主義の経営姿勢は、テキストの品質と共に、「資格の学校TAC」のブランド醸成に一役買っている。

【1-3 ROE分析】

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期
ROE(%)	4.9	4.8	10.3	8.6	5.7	1.9	7.2
売上高当期純利益率(%)	1.06	1.07	2.40	2.11	1.51	0.51	2.05
総資産回転率(回)	0.98	0.93	0.94	0.96	0.95	0.97	0.97
レバレッジ(倍)	4.68	4.81	4.60	4.27	4.00	3.81	3.60

収益性の大幅な改善によりROEが4期ぶりに改善した。今期の売上高当期純利益率は一過性要因が無くなるため1.9%に低下し、ROEは6.4%と悪化すると同社では見込んでいる。

2. 2022年3月期第2四半期決算概要

売上高について

各講座の受講者は受講申込時に受講料全額を払い込む必要がある(同社では、前受金調整前売上高、あるいは現金ベース売上高と呼ぶ)、同社はこれをいったん「前受金」として貸借対照表・負債の部に計上する。その後、教育サービス提供期間に対応して、前受金が月毎に売上に振り替えられる(同社では、前受金調整後売上高、あるいは発生ベース売上高と呼ぶ)。損益計算書に計上される売上高は、「発生ベース売上高(前受金調整後売上高)」だが、その決算期間のサービスや商品の販売状況は現金ベース売上高(前受金調整前売上高)に反映され(現金収入を伴うためキャッシュ・フローの面では大きく異なるが、受注産業における受注高に似ている)、その後の売上高の先行指標となる。このため、同社では経営指標として現金ベース売上高(前受金調整前売上高)を重視している。なお、今期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、出版事業における返品の可能性のある取引については予想される返品相当額の純額を加減し、売上高で従来に比べ2億円増加している。

季節的特徴について

同社の四半期毎の業績推移は次のとおり。なお、現金ベース売上高(前受金調整前売上高)は受講申し込み金額を集計した売上高を、発生ベース売上高(前受金調整後売上高)は受講申し込み金額を教育サービス提供期間に対応して配分した後の売上高を、それぞれ表している。

同社が扱う公認会計士や税理士などの主な資格講座の本試験が春から秋(第1～第3四半期)に実施されることや、公務員講座など大学生が主な顧客となる講座の申し込みは春から夏(第1～第2四半期)に集中する等の特徴があるため、第4四半期は申し込み(現金ベース売上高)がその他の四半期に比べて少なくなりやすい傾向がある。一方、賃借料や講師料、広告宣伝費などの営業費用は毎月一定額が計上されるため四半期ごとの偏重は無い。

(1)連結業績

	21/3期2Q	構成比	22/3期2Q	構成比	前年同期比
現金ベース売上高	9,889	97.6%	10,997	98.6%	+11.1%
発生ベース売上高	10,144	100.0%	11,156	100.0%	+10.0%
売上総利益	4,469	44.1%	4,758	42.7%	+6.5%
販管費	3,561	35.1%	3,647	32.7%	+2.4%
営業利益	907	8.9%	1,111	10.0%	+22.4%
経常利益	1,062	10.5%	1,154	10.4%	+8.7%
四半期純利益	733	7.2%	775	7.0%	+5.7%

*単位:百万円。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。以下、同様。

増収、増益

現金ベース売上高は、新型コロナウイルス感染拡大により落ち込んだ前年同期より回復しており、前年同期比11.1%増の109億97百万円。全セグメントで増収となった。発生ベース売上高は同10.0%増の111億56百万円。売上原価が同9.7%増、販管費も同2.4%増にとどまったため、発生ベース営業利益は同22.4%増の11億11百万円となった。当期純利益は同5.7%増の7億75百万円となった。なお、今期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、出版事業における返品の可能性のある取引については予想される返品相当額の純額を加減し、売上高で従来に比べ2億円増加、売上原価も同様に84百万円増加している。一方、従来より売上総利益相当額については返品調整引当金を計上していたため、差引売上総利益以下の各段階利益に与える影響はない。

(2)セグメント別動向

セグメント別現金ベース売上高

	21/3期2Q	構成比	22/3期2Q	構成比	前年同期比
個人教育事業	5,977	60.4%	6,110	55.5%	+2.2%
法人研修事業	2,009	20.3%	2,306	21.0%	+14.8%
出版事業	1,659	16.8%	2,306	21.0%	+39.0%
人材事業	278	2.8%	302	2.8%	+8.6%
内部売上高または振替高	-24	-	-28	-	-
連結売上高	9,899	100.0%	10,997	100.0%	+11.1%

*単位:百万円

セグメント別現金ベース営業利益

	21/3期2Q	構成比	22/3期2Q	構成比	前年同期比
個人教育事業	37	0.6%	235	3.9%	+530.4%
法人研修事業	504	25.1%	612	26.6%	+21.5%
出版事業	637	38.4%	654	28.4%	+2.5%
人材事業	59	21.4%	73	24.4%	+24.0%
内部売上高または振替高	-576	-	-624	-	-
連結営業利益	662	6.7%	952	8.7%	+43.7%

*単位:百万円。

【個人教育事業】

増収・利益 6 倍

増収	簿記検定講座等
----	---------

主力講座の一つである公認会計士講座においては、短答式試験が例年通り5月に実施(去年は8月に延期)されたことで、受験経験者向けの次年度向け商品への申し込み時期に相違が生じ第1四半期の現金ベース売上高は増加したが、第2四半期は逆に前年を下回り、第2四半期までの累計では微減となった。また、簿記検定講座は今年予定通りの日程で試験が実施されており(去年は6月の試験が中止)、同社講座への申し込み状況は第2四半期も引き続き順調に推移。一方、公務員講座は緊急事態宣言が明けた後という状況下の前年の第2四半期と緊急事態宣言中であった今年の第2四半期を比べると主な受講生層である大学生の動きが鈍かったことに加え、大学生活との両立の関係や民間就職と公務員志望との間で様子見といった状況等もあり、第2四半期までの累計での現金ベース売上高は前年を下回りました。

コスト面では、講師料、教材制作のための外注費、賃借料等とあわせた営業費用の合計は 58 億7千5百万円(前年同期比 1.1%減)となった。

【法人研修事業】

増収・大幅増益

増収	大学内セミナー、コンテンツ提供、委託訓練等
----	-----------------------

企業における研修需要は、情報・国際分野、金融・不動産分野を中心に、全体的に好調に推移。大学内セミナーは、休校などの措置が取られていた期間があった昨年と比較すると、今年はオンラインでの授業実施に加え感染対策を講じながら対面授業も少しずつ行われるようになってきていることで、4～9月の6か月間は前年同期比で 17.4%増となった。地方の個人を主な顧客とする提携校事業は同 3.7%減、地方専門学校に対するコンテンツ提供は同 26.4%増、自治体からの委託訓練は同 11.8%増となった。

コスト面では、講師料、営業にかかる人件費等の営業費用は 16 億9千3百万円(同 12.5%増)となった。

【出版事業】

増収・増益

増収	簿記検定、情報処理、FP、証券アナリスト、マンション管理士、電験等
----	-----------------------------------

新型コロナウイルスの感染拡大に伴ういわゆる巣ごもり需要に加え、第1四半期は昨年の第1四半期とは異なり多くの書店が営業していたこと、去年は試験の実施状況にあわせて刊行時期が後ろにずれ込んでいたところ今年は例年通りのスケジュールで進んでいること等により、売上が大きく増加。

コスト面では、増収に伴って外注費や業務委託費等の制作費用が増加したことや、一定の販促活動を行っていること等の理由により、営業費用全体としては 16 億5千2百万円(前年同期比 61.7%増)となった。

なお、「収益認識に関する会計基準」等の適用により、売上高は従来の方法に比べ 2 億円増加しているが、営業利益には影響を与えていない。

【人材事業】

増収・大幅増益

新型コロナウイルスの感染拡大の状況は続いているものの会計系人材の需要は大きく、また求職者も増加傾向にあり、短期間で成約に至る件数も増えてくるなど転職市場に動きが出てきた。(株)医療事務スタッフ関西が手掛ける医療系人材事業は、営業力強化による取引先の拡大の効果が順調に売上に結び付いており第2四半期も順調に推移し、増収増益となった。

(3) 分野別動向

22年3月期第1四半期の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、出版事業における返品の可能性のある取引については予想される返品相当額の純額(前期末において計算された返品相当額の売上高への繰入と当第2四半期末における返品相当額の売上高からの控除)を売上高に加減している。同社は、当該返品相当額を合理的に見積る方法として、過去の売上高に対する返品実績等に基づいた全体的な見積計算を行う方法を採用しており各分野への按分は行っていない。そのため、当第2四半期に係る四半期毎の各分野の売上高を合計した額(下表の「連結売上高」欄に記載の数値)は四半期連結損益計算書における売上高とは一致しない。

分野別発生ベース売上高

	21/3期2Q	構成比	22/3期2Q	構成比	前年同期比
財務・会計分野	1,878	18.5%	2,180	19.9%	+16.0%
経営・税務分野	1,694	16.7%	1,694	15.5%	+0.0%
金融・不動産分野	2,424	23.9%	2,771	25.3%	+14.3%
法律分野	667	6.6%	649	5.9%	-2.7%
公務員・労務分野	2,345	23.1%	2,271	20.7%	-3.1%
情報・国際分野	682	6.7%	778	7.1%	+14.0%
医療・福祉分野	141	1.4%	148	1.4%	+5.4%
その他	310	3.1%	460	4.2%	+48.2%
連結売上高	10,144	100.0%	10,955	100.0%	+8.0%

*単位:百万円

【マーケット概要】

2020年度は新型コロナウイルス感染拡大の影響により、試験の中止等があったため、申込者が大幅に減少。2021年度は、資格試験等は、概ね例年通りの日程で実施予定。

【分野別概況】

(財務・会計分野)

簿記検定は、2020年の6月の日商簿記検定試験が中止となったものの、2021年は試験会場で受験する統一試験(ペーパー形式)を2月・6月ともに実施し、2月・6月実施の申込者数は2級73,745人、3級128,818人、ネット試験の2020年12月～2021年6月の期間の受験者数は2級49,411人、3級96,062人。

公認会計士は、2021年の申込者数が14,192人で前年比+961人と6年連続で増加。

税理士は、2021年の申込者数は35,774人で前年比+639人と増加

(公務員・労務分野)

コロナ禍の影響で2020年度の公務員試験は試験日程を延期して実施されたが、2021年は概ね例年通りに実施。

民間企業への就職を選択する傾向もあり、公務員志願者は減少傾向。

(法律分野)

2021年の司法試験予備試験の申込者数は14,317人(前年比▲1,001人、同▲6.5%)と前年より減少。

2021年の司法書士は14,988人(前年比+557人、同+3.9%)、弁理士は3,859人(前年比+458人、同+13.5%)と前年より増加。

(4) 受講者数の動向

	21/3期2Q	構成比	22/3期2Q	構成比	前年同期比
個人受講者数	75,802	59.4%	78,258	59.6%	+3.2%
法人受講者数	51,853	40.6%	53,156	40.4%	+2.5%
合計	127,655	100.0%	131,414	100.0%	+2.9%

*単位:人

BRIDGE REPORT



分野別受講者数

	21/3期 2Q	構成比	22/3期 2Q	構成比	前期比
財務・会計分野	19,212	15.0%	19,469	14.8%	1.3%
経営・税務分野	15,504	12.1%	17,348	13.2%	11.9%
金融・不動産分野	38,414	30.1%	38,856	29.6%	1.2%
法律分野	6,364	5.0%	6,456	4.9%	1.4%
公務員・労務分野	32,117	25.2%	31,308	23.8%	-2.5%
情報・国際/医療・福祉/その他分野	16,044	12.6%	17,977	13.7%	12.0%
合計	127,655	100.0%	131,414	100.0%	+2.9%

*単位:人

(5)財政状態

◎主要BS項目

	21年3月末	21年9月末		21年3月末	21年9月末
現預金	5,149	6,237	仕入債務	633	414
売上債権	3,792	4,350	返品調整・廃棄損失引当金	727	272
たな卸資産	894	765	前受金	6,294	6,213
流動資産	10,501	12,125	資産除去債務	106	231
有形固定資産	4,760	5,087	有利子負債	4,446	5,336
無形固定資産	233	199	負債	14,602	15,670
投資その他	4,922	4,816	純資産	5,815	6,558
固定資産	9,915	10,103	負債・純資産合計	20,417	22,228

*単位:百万円

現預金の増加等で流動資産は前期末比16億23百万円増加。有形固定資産の増加などで固定資産は同1億87百万円増加。資産合計は同18億11百万円増加し222億28百万円。

有利子負債の増加などで負債合計は同10億68百万円増加の156億70百万円。

利益剰余金の増加等で純資産は同7億42百万円増加の65億58百万円。

この結果、自己資本比率は前期末より1.1%上昇し29.5%となった。

3. 2022年3月期業績予想

(1)連結業績予想

	21/3期 実績	構成比	22/3期 予想	構成比	前期比
現金ベース売上高	19,816	100.3%	20,650	100.7%	+4.2%
発生ベース売上高	19,749	100.0%	20,500	100.0%	+3.8%
差引売上総利益	7,725	39.1%	-	-	-
販管費	7,320	37.1%	-	-	-
営業利益	404	2.0%	600	2.9%	+48.3%
経常利益	646	3.3%	578	2.8%	-10.6%
当期純利益	405	2.1%	380	1.9%	-6.3%

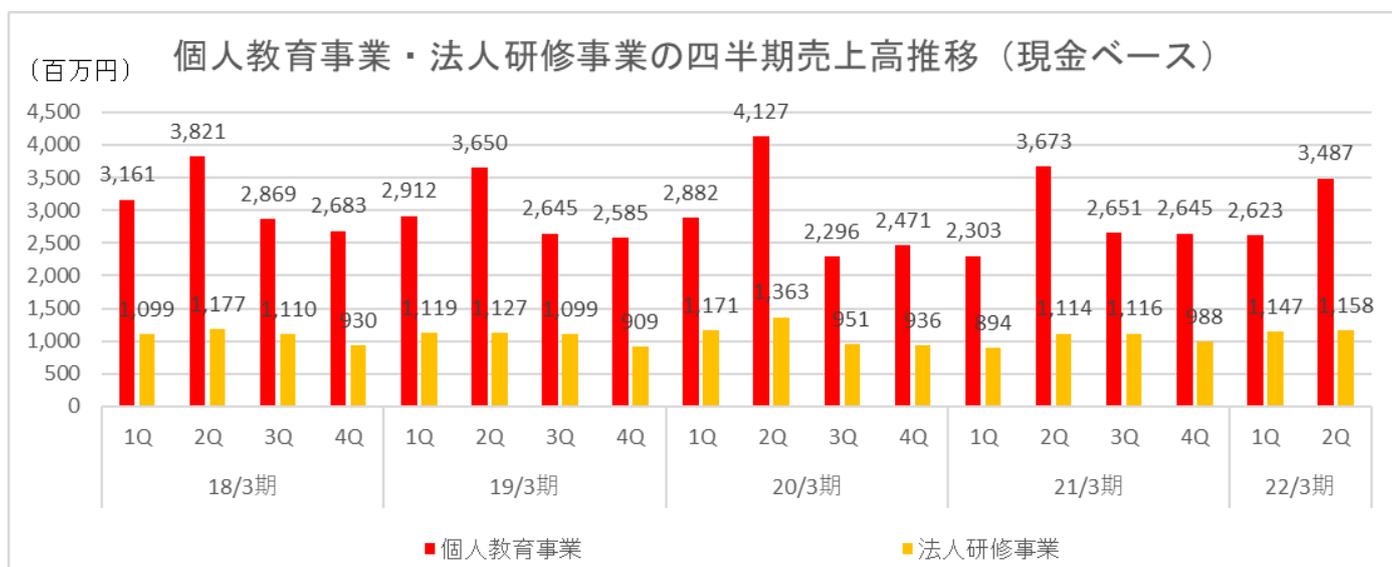
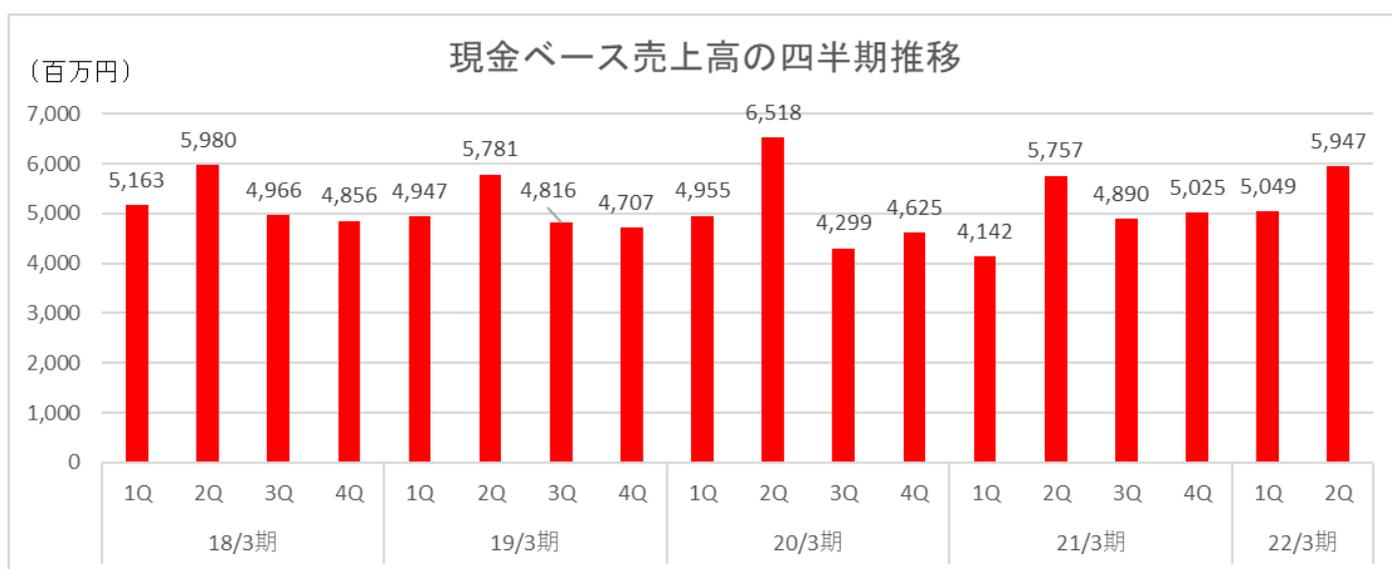
*単位:百万円。予想は会社側予想。

業績予想に変更無し。

通期業績予想に変更は無い。22年3月期業績は前期比増収営業増益予想だが、営業外の一過性要因無くなり経常利益以下は減益予想。現金ベース売上高は、前期比4.2%増の206億50百万円、発生ベース売上高は同3.8%増の205億円、営業利益は同48.3%増の6億円を予想。新たな売上獲得及び新たな事業領域への挑戦により増収を見込み、賃借料の適切なコントロールを中心とした施策等により大幅増益を見込んでいる。ただ、経常利益及び当期純利益は減益を予想。前期に計上した助成金収入を見込んでいないため。なお、配当は前期より1.00円/株を増配し6.00円/株を予定。予想配当性向は29.2%。

4. 今後の注目点

新型コロナウイルス感染拡大の影響に関して、ワクチン接種率が7割台になった。昨年等はコロナの影響で延期もしくは中止になった各種試験は、今期から戻ってきているため、上振れ要因として期待できる。



<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
監査等委員でない取締役	12名、うち社外2名
監査等委員である取締役	3名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2021年6月28日

<基本的な考え方>

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、迅速な意思決定の重視という点にあり、当社の社内取締役は、現在10名となっております。一方で、社外取締役を5名配置し、パブリック・カンパニーとして求められる企業統治ないし法令遵守体制について適切に整備するとともに有効に機能するように運用しております。

わが国は、成熟した工業社会から急速に知識社会へシフトしつつあります。知識社会ではさまざまな分野ごとに知識専門家（プロフェッション）が要求され、活躍の場を広げています。プロフェッション（profession）とは英語の profess=「神の前で宣言する」を語源とし、中世ヨーロッパ社会では神に誓いを立てて従事する職業として、神父・医師・会計士・教師等の知識専門家を指していました。当社は公認会計士を養成するビジネスを始めて以来、大学に代わって、現代に求められる多くのプロフェッションの養成を担当してまいりました。

当社グループは、「社会が必要とするプロフェッションを養成する」及び「個人の成長に深く関わる」ことを経営理念として、拠点とメディアを通して顧客（大学生・社会人・法人企業）の幅広い支持を受け、教育サービスおよび人材育成・供給市場での一強となることを目指してまいります。ステークホルダーとしての顧客の支持基盤を有してこそ、「株主価値の増大」という株式会社に求められる最も基本的な命題も達せられると考えております。

当社グループのコーポレート・ガバナンスにはこうしたプロフェッションとしての自己規律が組織風土として働いており、当社の取締役自身も「経営のプロフェッション」たらんと律しております。取締役の任期は会社法上1年（監査等委員である取締役は2年）と定められており、毎期、株主総会において「経営のプロフェッション」であったかどうか株主によって判定されます。また、当社は機関設計として監査等委員会設置会社を採用し、企業経営に関する監督及び監査機能・内部統制の充実、コンプライアンスの徹底を図り、透明性の高い企業経営を目指しております。

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
補充原則1-2(4)	当社の株主構成はその大半が国内の個人株主であり、機関投資家や海外の投資家の割合は限定的なものとなっております。そのため、現時点では議決権電子行使プラットフォームの利用等や招集通知の英訳は実施しておりません。しかしながら、今後、機関投資家や海外の投資家の割合が高まってきた際には、それらを進めていくことを検討してまいります。

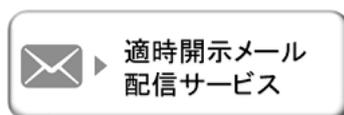
<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく主な開示>

原則	開示内容
原則5-1	株主を含む投資家の方々からの問い合わせ等に対応するため、専門の部署（IR室）を設置しております。問い合わせ事項に関しては、インサイダーに抵触する恐れが高いと判断される情報を除き、適切に対応することとしております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

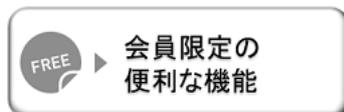
ブリッジレポート(TAC:4319)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

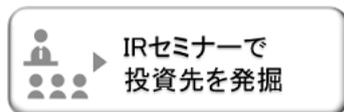
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)