

 西本 一也 社長	株式会社インタートレード(3747)
	

企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	情報・通信
代表者	西本 一也
所在地	東京都中央区新川 1-17-21 茅場町ファーストビル 3 階
決算月	9 月
HP	https://www.itrade.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
488 円	7,185,600 株		3,506 百万円	20.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.0 円	-	13.11 円	37.2 倍	154.34 円	3.1 倍

*株価は 5/13 終値。発行済株式数は期末の発行済株式数から自己株式を控除。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017年9月(実)	2,017	-458	-459	-334	-	0.00
2018年9月(実)	1,892	-335	-334	-338	-	0.00
2019年9月(実)	1,791	-413	-411	-408	-	0.00
2020年9月(実)	2,195	19	-83	50	7.05	0.00
2021年9月(実)	2,157	219	22	201	28.05	0.00
2022年9月(予)	2,200	196	60	94	13.11	0.00

*予想は会社予想。単位:百万円、円。

(株)インタートレードの2022年9月期上期決算の概要と2022年9月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2022年9月期上期決算概要](#)

[3. 2022年9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

- 22/9 期上期は前年同期比 5.4%減収、9.0%営業減益。主力の金融ソリューション事業は 2.7%、ビジネスソリューション事業が 21.4%、ヘルスケア事業が 5.6%の減収にとどまった。減収を主因に減益となった。売上総利益率は改善したものの、販管費の増加により営業利益率が前年同期 8.1%から 7.8%に低下した。持分法関連会社(株)デジタルアセットマーケットにおいて持分法投資損失を計上したことにより、経常損失 12 百万円(前年同期は 20 百万円の損失)。特別利益に持分変動利益を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比 192.7%増の 71 百万円となった。
- 通期予想に修正はなく、22/9 期は売上高が前期比 2.0%増の 22 億円、営業利益は同 10.7%減の 1 億 96 百万円を見込む。金融ソリューション事業では、デジタルアセットマーケットが目指す、金融とテクノロジーの融合に向けて、特許取得により裏付けされた新規性の高いシステムでそれを実現すべく今後もシステム面で支える考え。ヘルスケア事業では、学術誌に、はなびらだけについての論文が掲載、今回の学術論文をベースに機能性表示食品の届出を進める計画。
- 上期実績の通期予想に対する進捗率は売上高で 42.4%、営業利益で 37.3%。22/9 期は静かなスタートとなった印象。こうした中、デジタルアセットマーケットが目指す金融とテクノロジーの融合への取り組みや、はなびらだけの商品展開など数字上には現れないところで事業が進展している印象を持った。また、新エコ経済圏の拡大に向けた動きを加速化させている。デジタルアセットマーケットでは 2/17 より取扱いを開始した日本初の金価格に連動することを目指す暗号資産ジパングコイン向けサービスとして、金融商品取引向けトータルソリューション『Spider Digital Transfer』を導入した。NFT への取り組みを含め、今後の金融デジタル化への同社の展開に引き続き注目したい。

1. 会社概要

証券ディーリングシステム等の開発・保守を中心とする金融ソリューション事業を主力とし、グループ経営管理/パッケージソフト等を手掛けるビジネスソリューション事業及びハナビラタケ関連のサプリメントや化粧品等の生産・販売を手掛けるヘルスケア事業を展開している。

グループは、同社の他、経営統合管理プラットフォーム「GroupMAN@IT e²」(ビジネスソリューション事業)の開発・保守等を手掛ける(株)ビーエス・ジェイ(出資比率 66.7%)、ハナビラタケの生産・加工とハナビラタケ関連製品のカタログ通販や Web 通販を手掛ける(株)インタートレードヘルスケア(同 100%)の連結子会社 2 社、暗号資産関連事業を手掛ける(株)デジタルアセットマーケット、及びJIA(7172)等との合併会社で、フィンテック関連技術によるソリューションや製品・サービスの開発及び販売を行う(株)イーテア(出資比率 21.8%)の持分法適用関連会社 2 社。

【経営理念】

- ・ お客様視点での行動
- ・ 好奇心と勇氣
- ・ 迅速な判断と誠実な対応
- ・ 「人」と「人とのつながり」を大切に

「製品及びサービスの価値向上のため、勇氣と情熱を持って挑戦する。そのためには、サービスを利用しているお客様と同じ視点、質の高い行動、迅速かつ誠実な対応が必要」というのが同社の考え。これにより真の信頼関係を築き、ハード、ソフト両面で本来のサービスを実現していく。「世界中のお客様が、私たちが作ったモニターを覗き込んでいる。モニターから、あらゆる国の様々な商品が取引できるようになり、世界中のニュース・情報がリアルタイムに表示され、投資のための分析・シミュレー

ション・資産管理をすることができる」。いつの日か、世界中のお客様と今まで歩んできた歴史を語り合う、それが同社の夢だ。

【事業概要】

事業は、証券会社等を顧客とし証券業務向けフロントパッケージシステムの設計・開発・販売を手掛ける金融ソリューション事業、一般事業会社を顧客とし法人向けパッケージシステムの設計・開発・販売を手掛けるビジネスソリューション事業、消費者に対してサプリメント等の健康食材や化粧品の開発・販売及び健康関連商品の仕入販売を行うヘルスケア事業。

21/9 期の売上構成比は、金融ソリューション事業 79%(20/9 期 73%)、ビジネスソリューション事業 14%(同 18%)、ヘルスケア事業 7%(同 9%)。

金融ソリューション事業

東京証券取引所の総合取引参加者に導入されている証券ディーリングシステム「Prospect」、外国為替証拠金取引システム「fortissimo」、取引所外取引システム「ITMonster」に加え arrowhead、ToSTNeT、J-GATE など各取引所との接続システム「J1」、アルゴリズムプログラム等の売買執行シミュレーションとチューニングが可能な「MEX&MSRⅢ」、トレーディングシステム上で、リアルタイム系、チャート系、ヒストリカル分析系などインテリジェントトレーディングに必要な様々な情報を提供する「DPSS」、その他、ミドルウェアや通信ソフト等の設計・開発・販売を行っている。

近年では上記のプロダクトのノウハウを活かし、かつブロックチェーン技術を活用したソリューション「Spider Digital Transfer」に力を入れている。「Spider Digital Transfer」は、同社が設立から 20 年間に渡り提供してきた複数の金融商品取引業務向けパッケージシステムの機能をコンポーネント化してライブラリとして整備し、必要な機能(コンポーネント)をピックアップ、或いは融合させる事で、ユーザの業務に沿ったシステムを構築する事ができる。

「Spider Digital Transfer」は LINE 証券株式会社(東京都品川区、代表取締役 Co-CEO: 落合紀貴・米永吉和)が提供する「LINE」上で取引ができるスマホ投資サービス「LINE 証券」に導入されている。今後、あらゆる金融関連業務に対応可能なライブラリ型ソリューション「Spider Digital Transfer」を軸として、金融機関や事業会社のビジネス拡大に貢献していく考え。

ビジネスソリューション事業

自社開発の経営統合管理プラットフォーム「Gr-MAN@IT e²」を中心としたパッケージサービス、保守・運用中心のシステムエンジニア派遣サービス(SES: System Engineering Service)、及びシステムの設計・開発・構築やマルチベンダー・マルチプロダクト・マルチビジネスを特徴とするシステム総合支援サービス等を行うサポートセンターサービスを 3 本柱とし安定収益の確保を目指している。連結子会社(株)ビーエス・ジェイが「e²」の開発・保守等を手掛けている。

企業は、会計、人事/給与、設備、資材等の複数の業務システムを導入しているが、業務毎にベンダーが異なるケースや同じ業務でも、親会社と子会社でベンダーが異なるケースが多い。この場合、企業内やグループ内で経営情報の統合管理、言い換えると、各システムのデータ連携によるグループ全体の経営分析ができず、多くの企業が高価な投資が必要な連携用のシステムを別途構築している(大手システム会社は自社製でないシステムと自社システムの接続に対して非常に消極的)。これに対して、「GroupMAN@IT e²」は柔軟性の高いインターフェイス「FLEX I/O」を備えているため、ベンダーやシステムが異なる場合でも、データ連携が可能だ。

ヘルスケア事業

ハナビラタケの栽培から手掛け、自社ブランドのハナビラタケ関連製品(サプリメント、健康食品、化粧品)の販売、OEM 供給、ハナビラタケ由来成分を使った化粧品原料販売等を国内外で展開している。(株)インタートレードがマーケティングを含めて事業全般を統括し、(株)インタートレードヘルスケアがハナビラタケの生産・加工、ハナビラタケ関連製品の Web 通販を手掛けている。また、研究により、ハナビラタケ由来成分の免疫賦活機能について科学的根拠に基づくエビデンス取得にも取り組んでいる。尚、2013 年に実施したヒト臨床試験において、ハナビラタケ「LB-Scr」の、II 型糖尿病、I 型アレルギー性疾患、及び肝機能指標(γ-GTP、GOT、GPT)への有効性及び肌質変化への有効性が確認されている事に加え、有害事象等の検証により、安全で副作用がない事も確認されている。

尚、ヘルスケア事業は、景気に左右されやすい主力のシステム分野と一線を画し、リスク分散としての他業種での収益確保を目指している。そして、生産から加工、販売、研究を自社グループ内で一貫して行う事で安全性を担保している。

2. 2022年9月期上期決算概要

2-1 連結業績

	21/9期 上期	構成比	22/9期 上期	構成比	前年同期比
売上高	985	100.0%	931	100.0%	-5.4%
売上総利益	332	33.7%	339	36.5%	+2.3%
販管費	252	25.6%	266	28.6%	+5.8%
営業利益	80	8.1%	73	7.8%	-9.0%
経常利益	-20	-	-12	-	-
親会社株主帰属利益	24	2.5%	71	7.7%	+192.7%

* 単位:百万円

減収営業減益、純利益は大幅増

売上高は前年同期比5.4%減の9億31百万円。主力の金融ソリューション事業は2.7%、ビジネスソリューション事業が21.4%、ヘルスケア事業が5.6%の減収にとどまった。

営業利益は前年同期比9.0%減の73百万円。減収を主因に減益となった。売上総利益率は前年同期33.7%から36.5%に改善したものの、販管費の増加により営業利益率が前年同期8.1%から7.8%に低下した。持分法関連会社(株)デジタルアセットマーケティングにおいて持分法投資損失を計上したことにより、経常損失12百万円(前年同期は20百万円の損失)。特別利益に持分変動利益を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比192.7%増の71百万円となった。

2-2 セグメント別動向

	21/9期 上期	構成比・利益率	22/9期 上期	構成比・利益率	前年同期比
金融ソリューション	778	79.0%	757	81.3%	-2.7%
ビジネスソリューション	134	13.6%	105	11.3%	-21.4%
ヘルスケア	72	7.3%	68	7.3%	-5.6%
連結売上高	985	100.0%	931	100.0%	-5.4%
金融ソリューション	262	33.7%	256	33.8%	-2.2%
ビジネスソリューション	0	0.7%	-10	-	-
ヘルスケア	-34	-	-24	-	-
調整額	-148	-	-148	-	-
連結営業利益	80	8.1%	73	7.8%	-9.0%

* 単位:百万円

金融ソリューション事業

売上高7億57百万円(前年同期比2.7%減)、セグメント利益2億56百万円(同2.2%減)。持分法適用関連会社である(株)デジタルアセットマーケティングが、金価格に連動することを目指す暗号資産ジパングコインの取扱いを2月17日より開始したことにより、同社が提供した『Spider Digital Transfer』が本格稼働している。

ビジネスソリューション事業

売上高1億5百万円(前年同期比21.4%減)、セグメント損失10百万円(前年同期は0百万円の利益)。経済活動の停滞の影響もあり、経営統合管理プラットフォーム『GroupMAN@IT e2』の新規導入や追加開発案件の受注活動が延伸した。減収に伴い、少額のセグメント損失となった。

ヘルスケア事業

売上高68百万円(前年同期比5.6%減)、セグメント損失24百万円(前年同期は34百万円の損失)。減収となったものの、経費削減などを継続して収益構造を改善した結果、損失は縮小した。

BRIDGE REPORT



2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	21年9月	22年3月		21年9月	22年3月
現預金	608	732	仕入債務	85	64
売上債権	318	189	短期有利子負債	100	100
流動資産	1,028	1,062	流動負債	311	288
有形固定資産	58	46	固定負債	25	18
投資その他	358	376	純資産	1,115	1,188
固定資産	423	432	負債・純資産合計	1,452	1,494

* 単位:百万円

22/9期上期末総資産は前期末との比較で42百万円増の14億94百万円。売上債権は減少したものの、現預金は増加したことにより流動資産は増加した。投資その他の資産の増加により固定資産も増加した。負債・純資産では、仕入債務の減少等により流動負債が減少した一方で、純資産は増加した。自己資本比率は79.0%(前期末76.4%)。

キャッシュ・フロー(CF)

	21/9期 上期	22/9期 上期	増減	前年同期比
営業キャッシュ・フロー(A)	93	135	+42	+45.5%
投資キャッシュ・フロー(B)	-10	-6	+3	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	82	128	+46	+55.8%
財務キャッシュ・フロー	-4	-5	-0	-
現金及び現金同等物期末残高	605	732	+127	+21.0%

* 単位:百万円

22/9期上期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比1億27百万円増加し、7億32百万円となった。

営業CFは1億35百万円の収入(前年同期は93百万円の収入)となった。主な増加要因は、税金等調整前四半期純利益86百万円、売上債権の減少額1億29百万円、持分法による投資損失85百万円であり、主な減少要因は、持分変動利益99百万円、たな卸資産の増加額26百万円、仕入債務の減少額21百万円など。

投資CFは6百万円の支出(前年同期は10百万円の支出)となった。主な減少要因は、無形固定資産の取得による支出2百万円、長期前払費用の取得による支出3百万円など。フリー・キャッシュ・フローは前年同期82百万円の収入から1億28百万円の収入へ改善した。財務CFは5百万円の支出(前年同期は4百万円の支出)となった。これは、リース債務の返済による支出5百万円によるもの。

参考:ROEの推移

	16/9期	17/9期	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期
ROE	0.40%	-21.21%	-27.45%	-45.53%	6.19%	20.00%
売上高当期純利益率	0.30%	-16.59%	-17.86%	-22.78%	2.31%	9.34%
総資産回転率	1.04回	1.01回	1.16回	1.33回	1.66回	1.50回
レバレッジ	1.29倍	1.26倍	1.32倍	1.50倍	1.62倍	1.42倍

3. 2022年9月期業績予想

3-1 連結業績

	21/9期 実績	構成比	22/9期 予想	構成比	前期比
売上高	2,157	100.0%	2,200	100.0%	+2.0%
営業利益	219	10.2%	196	8.9%	-10.7%
経常利益	22	1.0%	60	2.7%	+168.2
親会社株主帰属利益	201	9.3%	94	4.3%	-53.4%

* 単位:百万円

2.0%増収、10.7%営業減益を見込む

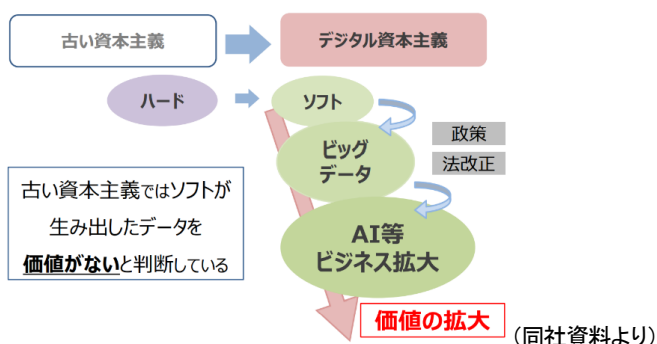
通期予想に修正はなく、22/9期は売上高が前期比2.0%増の22億円、営業利益は同10.7%減の1億96百万円を見込む。尚、2/25に親会社株主に帰属する当期純利益について期初予想25百万円から94百万円へ上方修正した。持分法適用関連会社であるデジタルアセットマーケティングが、3.6億円の第三者割当増資を行ったことにより見積りした持分変動利益は約69百万円となり、特別利益として計上する予定となったため。尚、予想はすでに受注している案件や受注確度の高い案件に基づいて算出している。金融ソリューション事業では、デジタルアセットマーケティングが目指す、金融とテクノロジーの融合に向けて、特許取得により裏付けされた新規性の高いシステムでそれを実現すべく今後もシステム面で支える考え。ヘルスケア事業では、4/14に公表した通り、学術誌「応用薬理」に「女性の更年期における不快症状を緩和するはなびらたけの有効性および安全性を評価する二重盲検、プラセボ対照、ランダム化ヒト試験」として論文が掲載された。今回の学術論文をベースに機能性表示食品の届出を進める計画であり、『ITはなびらたけ』の更年期女性に対する有効性が学術的にも証明されたことで、今後は更年期でお悩みの女性をメインターゲットとし、より機能性を重視した商品展開を進めていく。

期初に発表したセグメント別方針

金融ソリューション	<p>もっと速く、もっと安心な取引、もっと未来へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ボーダレスに変革するトレーディングビジネスを支えるプラットフォームを展開 ✓ 非金融など広範囲に対するアプローチ ✓ 更なる飛躍のための組織力の強化
ビジネスソリューション	<p>“Facts and Figures”に基づくリアルタイム経営への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ GroupMAN@IT e2による理想の経営管理の実現 ✓ 既存ユーザの拡張案件対応 ✓ 新しい案件の開拓
ヘルスケア	<p>女性の健康への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ はなびらたけの機能性表示食品の取得を目指す ✓ フェムケア分野へサイレント型エストロゲン様活性という優れた機能性でアプローチ ✓ 大手健康食品メーカーへの積極的な営業展開

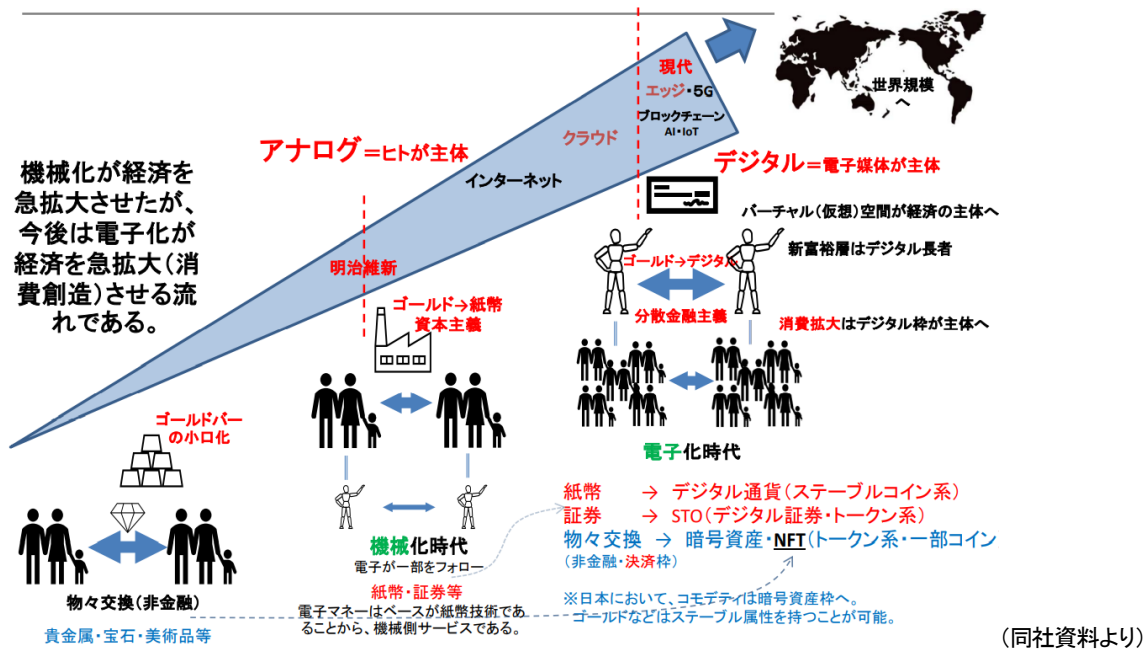
3-2 今後の取り組み(期初に発表)

ビジネスの背景



古い資本主義から、デジタル資本主義へ移行していると同社では考えている。時代はハードからソフト重視へ。古い資本主義ではソフトが生み出したデータを価値がないと判断しており、特に日本は価値を作り出すための法改正や政策の支援を要する。

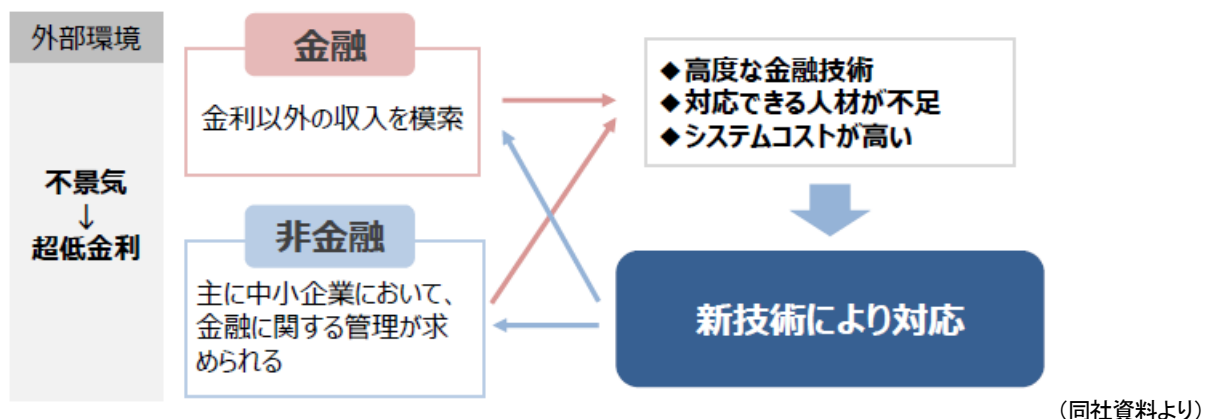
新エコ経済圏の拡大



人類の紙幣のなかった頃はかつて金やダイヤモンドなどを媒体として物々交換をしてきたが、明治維新以降は紙幣を媒体とし、機械化時代に入った。現在は電子媒体(デジタル)が主体となる電子化の時代に移行している。

金融ソリューション事業

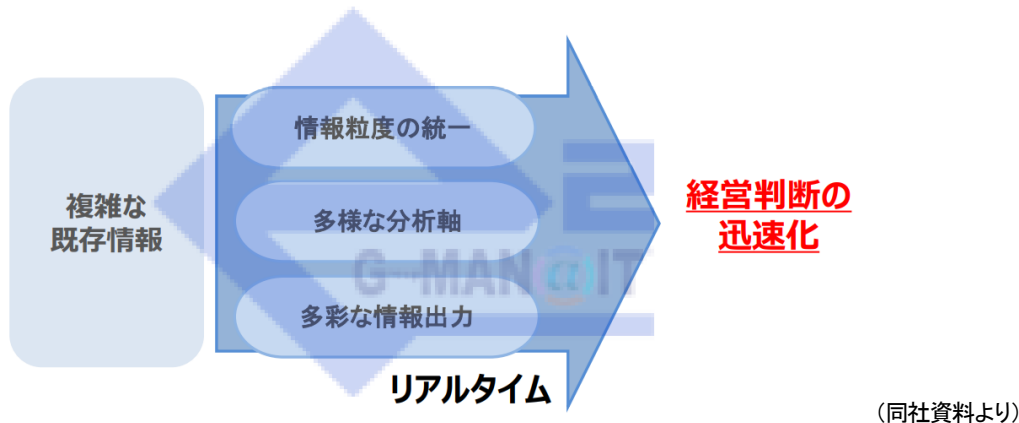
金融ソリューション事業では、「Spider Digital Transfer」で Fintech 分野における新たな成長領域を開拓する。世界でも新技術を使った金融サービスに向かう中において、「Spider Digital Transfer」を通じて新たなビジネス機会を提供。



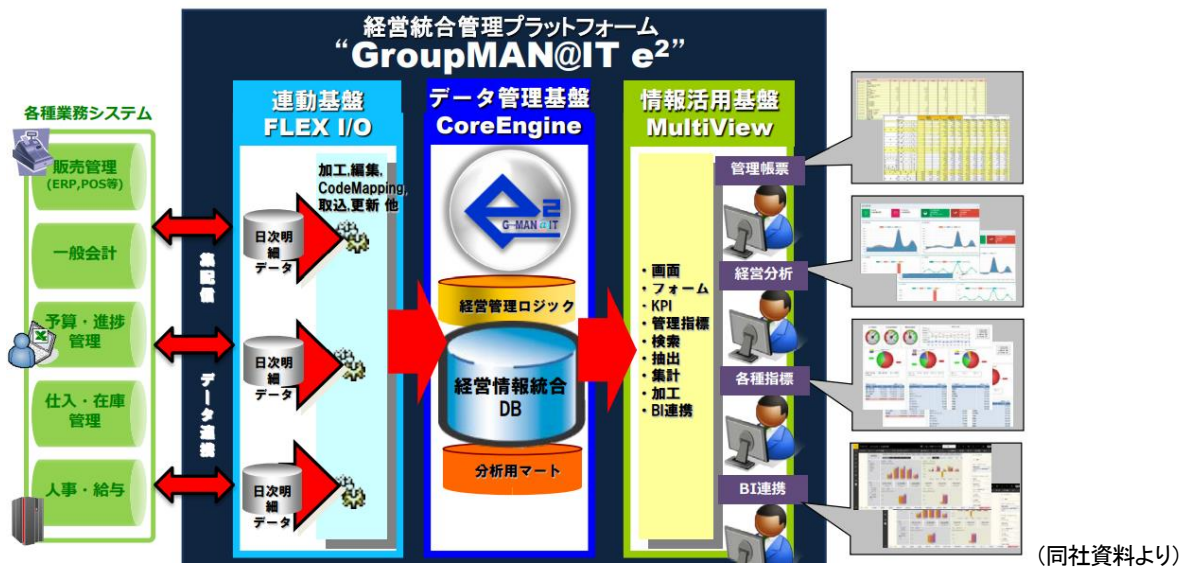
デジタル新技術で業務をカバーし、コストを低下させることでサービス提供が可能。

ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業では、“Facts and Figures”に基づくリアルタイム経営への対応を進める。デジタル化の中でもシステムの複雑化によりデータを有効活用できていない状況がある。そうしたシステムの既存情報を高付加価値化し、リアルタイムな意思決定・経営管理を実現するプラットフォームを提案する。

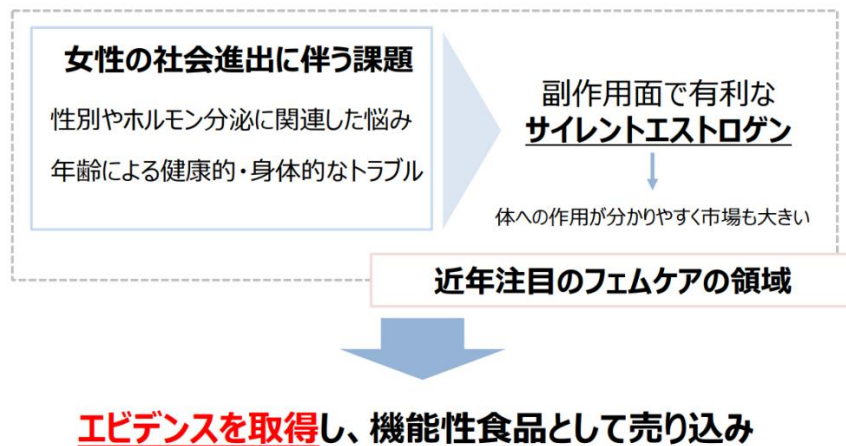


経営統合管理プラットフォーム“GroupMAN@IT e²”。“Facts and Figures”に基づくリアルタイム経営を実現。



ヘルスケア事業

女性の健康分野への貢献を目指す。近年注目されるフェムケアの領域において、副作用面で有利な「サイレントエストロゲン」をビジネス化する考え。



4. 今後の注目点

上期実績の通期予想に対する進捗率は売上高で42.4%、営業利益で37.3%。前期実績ベースではそれぞれ45.7%、36.6%と22/9期は静かなスタートとなった印象。こうした中、デジタルアセットマーケットが目指す金融とテクノロジーの融合への取り組みや、はなびらだけの商品展開など数字上には現れないところで事業が進展している印象を持った。また、新エコ経済圏の拡大に向けた動きを加速化させている。デジタルアセットマーケットでは2/17より取扱いを開始した日本初の金(ゴールド)価格に連動することを目指す暗号資産ジパングコイン向けサービスとして、金融商品取引向けトータルソリューション『Spider Digital Transfer』を導入した。NFTへの取り組みを含め、今後の金融デジタル化への同社の展開に引き続き注目したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	5名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2022年1月20日)

基本的な考え方

当社グループは企業価値の最大化をコーポレート・ガバナンスの基本目標とし、「経営の透明性」「法令遵守」「効率的な経営」の観点から当該基本目標の実現を図ります。代表取締役をはじめとする経営陣は、当社グループを取り巻くステークホルダー(株主、顧客、取引先、従業員等)との良好な関係を維持する役割を負います。そのため、経営状況を把握できる体制を構築及び運用し、法令及び定款を踏まえた適時適切な情報開示を行うことが重要と考えています。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

【補充原則 2-4-1】中核人材の登用等における多様性の確保に関する開示

当社は、女性・外国人・中途採用者等の管理職への登用等、中核人材の登用について具体的な目標は定めておりませんが、能力を重視した多様性を確保する積極的な採用、登用を行っています。

事業規模の拡大や、事業領域の変化に応じて、多様性の確保に向けた人材育成方針や測定可能な目標、その状況の開示を検討してまいります。

尚、当社には2021年9月30日現在、女性役員および女性管理職がおります。

【原則 3-1】情報開示の充実

(4)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続

については現時点で具体的内容を公表はしていないものの、以下のとおりの手続き又は手順を社内にて実行しています。

取締役候補は、人格や見識、経験や実績等をもとにその責務を果たすことができる適任者を選任する方針とし、取締役会で決定しております。また、解任については明確な手続きは確立しておりませんが、単年度の目標の達成度や会社の業績を基に、かつ社外取締役や社外監査役の助言をもらいながら取締役会にて審議し、状況により再任しない、あるいは株主総会に諮ることとしております。監査役候補については、経営課題に対する知見、高度な専門知識や倫理感を持っている人材に就任を要請し、監査役会の同意を得た後、取締役会にて決議しております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則 1-4】政策保有株式

政策保有を取得する際は、発行会社との業務上の提携等を通して当社の事業の成長に寄与することを条件としています。取締役会においては発行会社の業況及び当社との協業の状況を定期的にモニタリングしています。政策保有の議決権行使については、経営陣の経歴や業況、外部環境等考慮すべき基準が多岐に渡るため、都度判断しています。また、持ち合い株式は原則しない方針です。

【原則 5-1】株主との建設的な対話に関する方針

当社は、代表取締役社長を中心に、管理部門にてIR業務を行っております。

年に1回決算説明会を開催し、同時にその模様を当社ウェブサイトにて公開しています。また、随時個別ミーティングを実施しています。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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(インタートレード:3747)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](#)