

 多田 敏男 社長	TAC株式会社(4319)
	

会社情報

市場	東証スタンダード市場
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
201 円	18,504,000 株		3,719 百万円	3.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00 円	3.0%	11.58 円	17.4 倍	341.58 円	0.6 倍

*株価は8月4日の終値。発行済株式数、DPS、EPSは24年3月期第1四半期決算短信より。BPS、ROEは23年3月期決算短信より。

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
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(実)	20,471	413	442	444	24.05	6.00
2023年3月(実)	19,711	319	324	214	11.69	6.00
2024年3月(予)	19,620	380	330	210	11.58	6.00

*単位:百万円。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2024年3月期第1四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. 2024 年 3 月第 1 四半期決算概要
 3. 2024 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

- 24 年 3 月期第 1 四半期は前年同期比減収、営業大幅減益。現金ベース売上高は、前年同期比 6.3%減の 44 億 43 百万円。発生ベース売上高は同 6.6%減の 52 億 6 百万円。売上原価が同 0.4%増、販管費が同 2.5%増となったため、発生ベース営業損益は同 77.6%減の 1 億 23 百万円となった。当期純利益は同 76.3%減の 83 百万円となった。
- 24 年 3 月期は従来予想を据え置いた。現金ベース売上高は、前期比 22%増の 197 億 20 百万円、発生ベース売上高は同 0.5%減の 196 億 20 百万円、営業利益は同 19.1%増の 3 億 80 百万円を予想。会計士・公務員などの減少を追い風の吹いている資格(税理士、IT 関連資格など)などでカバー。ライフスタイルの多様化により通信学習のニーズも高く、校舎の使用規模に合わせた減床・移転等に継続して取り組む。なお、配当は変更なく 6.00 円/株を予定。予想配当性向は 51.8%
- 24 年 3 月期は、新型コロナウイルスが 5 類に移行し、新たな学習環境に変化する時期。同社はこうした環境変化をうまくビジネスにつなげることができるのかがポイント。特に注目したいのは個人向けの利益率低下を食い止められるのか。一部では受験資格緩和の影響もあり申し込みが伸びているものの、賃借料や教材制作費などの固定費の圧縮が課題。

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 7 社、持分法適用関連会社 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 太科信息技术(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	「W セミナー」ブランドの出版事業
	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	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
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

* 2023 年 6 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。13 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。14 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】

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期
ROE(%)	10.3	8.6	5.7	1.9	7.2	7.4	3.5
売上高当期純利益率(%)	2.40	2.11	1.51	0.51	2.05	2.17	1.09
総資産回転率(回)	0.94	0.96	0.95	0.97	0.97	0.98	0.93
レバレッジ(倍)	4.60	4.27	4.00	3.81	3.60	3.49	3.41

2. 2024年3月期第一四半期決算概要

売上高について

同社が行う資格取得支援事業は、受講申込者に全額受講料をお支払いいただき(現金ベースの売上)、同社はこれを一旦、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、前受金が月ごとに売上に振り替えられる(発生ベースの売上)。損益計算書に計上される売上高は発生ベースの売上高で、同社は経営管理上、現金ベースの売上高の増加を重視している。

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

	23/3期1Q	構成比	24/3期1Q	構成比	前年同期比
現金ベース売上高	4,739	85.0%	4,443	85.3%	-6.3%
発生ベース売上高	5,575	100.0%	5,206	100.0%	-6.6%
売上総利益	2,431	43.6%	2,050	39.4%	-15.6%
販管費	1,881	33.7%	1,927	37.0%	2.5%
営業利益	549	9.9%	123	2.4%	-77.6%
経常利益	534	9.6%	106	2.0%	-80.1%
当期純利益	351	6.3%	83	1.6%	-76.3%

* 単位: 百万円。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。

減収、大幅減益

24年3月期第1四半期は前年同期比減収、営業大幅減益。現金ベース売上高は、前年同期比6.3%減の44億43百万円。発生ベース売上高は同6.6%減の52億6百万円。売上原価が同0.4%増、販管費が同2.5%増となったため、発生ベース営業損益は同77.6%減の1億23百万円となった。当期純利益は同76.3%減の83百万円となった。

(2)セグメント別動向

セグメント別現金ベース売上高

	23/3期1Q	構成比	24/3期1Q	構成比	前年同期比
個人教育事業	2,332	49.2%	2,144	48.3%	-8.0%
法人研修事業	1,196	25.3%	1,225	27.6%	2.4%
出版事業	1,074	22.7%	922	20.7%	-14.1%
人材事業	144	3.0%	154	3.5%	7.2%
セグメント間取引消去	-7	-	-4	-	-
連結売上高	4,739	100.0%	4,443	100.0%	-6.3%

* 単位: 百万円

BRIDGE REPORT



セグメント別現金ベース営業利益

	23/3期1Q	利益率	24/3期1Q	利益率	前年同期比
個人教育事業	-539	-	-740	-	-
法人研修事業	316	26.5%	317	25.9%	0.3%
出版事業	238	22.2%	71	7.7%	-70.1%
人材事業	32	22.4%	45	29.4%	40.8%
全社費用	-334	-	-334	-	-
連結営業利益	-286	-	-640	-	-

*単位:百万円。

【個人教育事業】

減収・赤字拡大

増収	情報処理講座、税理士講座、宅地建物取引士講座、建築士講座、司法書士講座、弁理士講座、行政書士講座、電気関連講座等
----	--

民間企業における人材不足に伴う採用意欲の高まり等もあり、特に学生を主な受講生層とする講座への申し込みが低調に推移し、個人教育事業全体としての現金ベース売上高は減少した。講座別では、企業等におけるDX推進の影響もあり、情報処理講座は引き続き堅調に推移している他、今年度の本試験から試験制度が改定される税理士講座は昨年に続き好調を維持しており、前年度の売上を上回った。その他、宅地建物取引士講座、建築士講座、司法書士講座、弁理士講座、行政書士講座、電気関連講座等も好調に推移した。一方、学生を主な受講生層とする公認会計士講座や公務員講座は前年を下回った他、簿記検定講座、中小企業診断士講座、マンション管理士講座、不動産鑑定士講座等も低調に推移した。コスト面では、講師料、教材制作のための外注費、賃借料等を合わせた営業費用の合計は28億85百万円(前年同期比0.5%増)となった。

これらの結果、個人教育事業の現金ベース売上高は21億44百万円(同8.0%減)、現金ベースの営業利益は7億40百万円の営業損失(前年同期は5億39百万円の営業損失)となった。

【法人研修事業】

増収・増益

増収	情報・国際分野、金融・不動産分野、電気主任技術者、電気工事士等の電気・設備関連の研修、大学内セミナー、委託訓練等
----	--

企業向けの研修は企業等におけるDX推進の傾向が続いており、同社への研修需要は堅調に推移している。分野別では情報・国際分野が好調に推移した他、金融・不動産分野、電気主任技術者、電気工事士等の電気・設備関連の研修も好調に推移し、前年を上回った。大学内セミナーは新規受注に加え、大学内での資格取得向け講座等も前年に比べ回復傾向にあり、前年を上回った。地方の個人を主な顧客とする提携校事業は前年同期比6.8%減、地方専門学校に対するコンテンツ提供は同20.5%減、自治体からの委託訓練は同3.7%増となった。コスト面では、営業費用全体として9億7百万円(同3.2%増)となった。

これらの結果、法人研修事業の現金ベース売上高は12億25百万円(同2.4%増)、現金ベースの営業利益は3億17百万円(同0.3%増)となった。

【出版事業】

減収・減益

増収	社会保険労務士、司法書士、司法試験等
----	--------------------

同社グループの出版事業は、同社が展開する「TAC出版」及び子会社の(株)早稲田経営出版が展開する「Wセミナー」(以下、「W出版」)の2つのブランドで進めている。出版事業は巣ごもり需要の反動減等もあり、売上高は前年に比べ減少した。資格試験対策書籍ではTAC出版の社会保険労務士、W出版の司法書士、司法試験等で前年を上回ったが、簿記検定、宅地建物取引士、FP、マンション管理士等は前年を下回った。一方、行動規制の緩和に合わせて刊行した旅行ガイドは、従来品に加え新シリーズ品も売上に貢献しており、好調に推移している。コスト面では、営業費用全体として8億51百万円(前年同期比1.8%増)となった。これらの結果、出版事業の売上高は9億22百万円(同14.1%減)、営業利益は71百万円(同70.1%減)となった。

【人材事業】

増収・増益

子会社の(株)TAC プロフェッションバンクが手掛ける会計系人材事業は、監査法人や税理士法人、一般企業等における会計系人材の採用意欲が高く、広告売上、人材紹介売上が好調に推移し、特に人材紹介売上は前年の売上高を大きく上回った。(株)医療事務スタッフ関西が手掛ける医療系人材事業は、前年に比べ新型コロナウイルス感染症関連の業務が減少したことに伴い、売上高は減少した。

これらの結果、人材事業の売上高は1億54百万円(前年同期比7.2%増)、営業利益は45百万円(同40.8%増)となった。

(3)分野別動向

同社は「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を売上高から直接控除している。当該返品相当額は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っており分野ごとの控除額は把握していない。そのため、下表中の「23/3期第1Q」および「24/3期第1Q」における売上高の合計額は、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

	23/3期1Q	構成比	24/3期1Q	構成比	前年同期比
財務・会計分野	987	17.9%	776	15.2%	-21.4%
経営・税務分野	948	17.2%	923	18.1%	-2.6%
金融・不動産分野	1,329	24.2%	1,287	25.2%	-3.1%
法律分野	309	5.6%	312	6.1%	0.9%
公務員・労務分野	1,213	22.1%	1,045	20.4%	-13.8%
情報・国際分野	395	7.2%	402	7.9%	1.9%
医療・福祉分野	83	1.5%	78	1.5%	-6.3%
その他	237	4.3%	284	5.6%	19.8%
合計	5,504	100.0%	5,110	100.0%	-7.1%

* 単位:百万円

【マーケット概要】

24年3月期第一四半期における受講者数は73,046名(前年同期比2.0%増、そのうち個人受講者数は41,608名(同1.3%減、554名減)、法人受講者数は31,438名(同6.8%増、2,011名増))となった。

受講者数の動向

	23/3期1Q	構成比	24/3期1Q	構成比	前年同期比
個人受講者数	42,162	58.9%	41,608	57.0%	-1.3%
法人受講者数	29,427	41.1%	31,438	43.0%	6.8%
合計	71,589	100.0%	73,046	100.0%	2.0%

* 単位:人

【分野別概況】

個人・法人を合わせた講座別では、税理士講座が前年同期比9.0%増、宅地建物取引士講座が同15.3%増、マンション管理士講座が同30.1%増、情報処理講座が同26.7%増等となった一方、簿記検定講座が同10.9%減、公認会計士講座が同6.5%減、社会保険労務士講座が同6.9%減、公務員(国家一般職・地方上級)講座が同8.5%減等となった。法人受講者は、通信型研修が同15.7%増、大学内セミナーは同3.3%減、提携校が同2.5%減、委託訓練は同7.0%減となった。

BRIDGE REPORT



分野別受講者数

	23/3期 1Q	構成比	24/3期 1Q	構成比	前年同期比
財務・会計分野	10,612	14.8%	9,647	13.2%	-9.1%
経営・税務分野	9,065	12.7%	9,510	13.0%	4.9%
金融・不動産分野	16,533	23.1%	18,591	25.4%	12.4%
法律分野	2,571	3.6%	2,839	3.9%	10.4%
公務員・労務分野	23,351	32.6%	21,462	29.4%	-8.1%
情報・国際/医療・福祉/その他分野	9,457	13.2%	10,997	15.1%	16.3%
合計	71,589	100.0%	73,046	100.0%	2.0%

*単位:人

(4)財政状態

◎主要BS項目

	23年3月末	23年6月末		23年3月末	23年6月末
現預金	6,103	5,389	仕入債務	495	469
売上債権	3,835	3,603	返品廃棄損失引当金	333	299
たな卸資産	878	857	前受金	5,483	4,744
流動資産	11,604	10,486	資産除去債務	725	701
有形固定資産	4,973	4,903	有利子負債	5,298	5,062
無形固定資産	231	231	負債	14,591	13,353
投資その他	3,986	3,973	純資産	6,203	6,241
固定資産	9,190	9,108	負債・純資産合計	20,795	19,594

*単位:百万円

現預金等の減少が響き流動資産は前期末比 11 億 17 百万円減少。有形固定資産の減少から固定資産は同 82 百万円減少。資産合計は同 12 億円減少し 195 億 94 百万円。

前受金や有利子負債の減少から負債合計は同 12 億 38 円減少し 133 億 53 百万円。

利益剰余金の増加等で純資産は同 37 百万円増加の 62 億 41 百万円。

この結果、自己資本比率は前期末より 20 ポイント上昇し 31.8%となった。

3. 2024年3月期業績予想

(1)連結業績予想

	23/3期 実績	構成比	24/3期 予想	構成比	前期比
現金ベース売上高	19,295	97.9%	19,720	100.5%	2.2%
発生ベース売上高	19,711	100.0%	19,620	100.0%	-0.5%
売上総利益	7,732	39.2%	-	-	-
販管費	7,413	37.6%	-	-	-
営業利益	319	1.6%	380	1.9%	19.1%
経常利益	324	1.6%	330	1.7%	1.7%
当期純利益	214	1.1%	210	1.1%	-2.2%

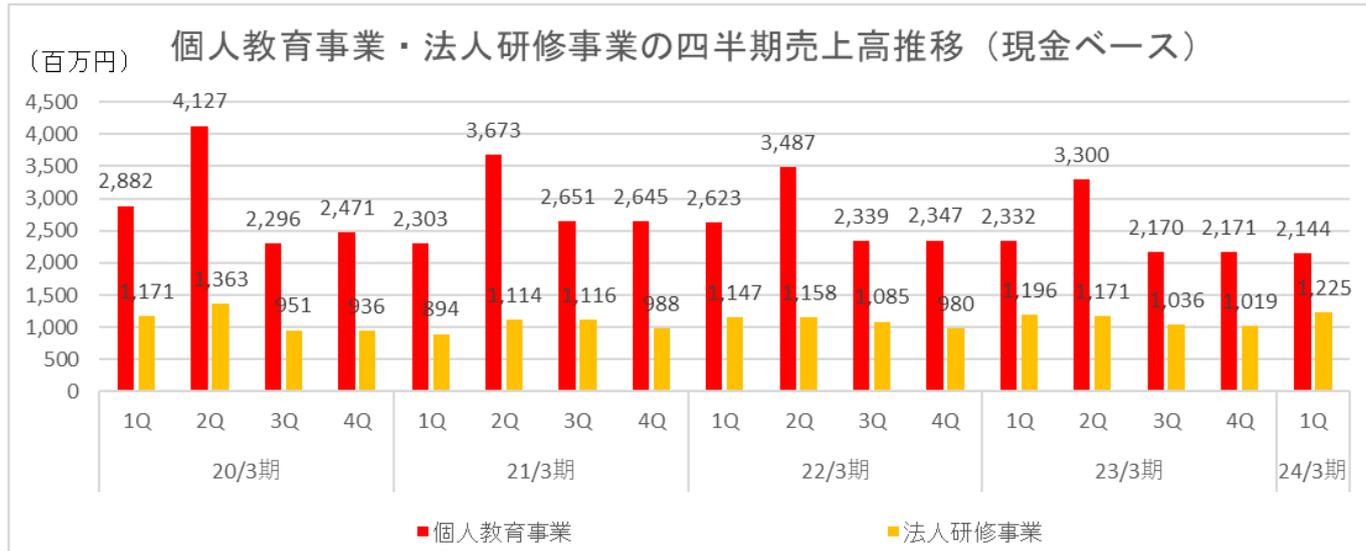
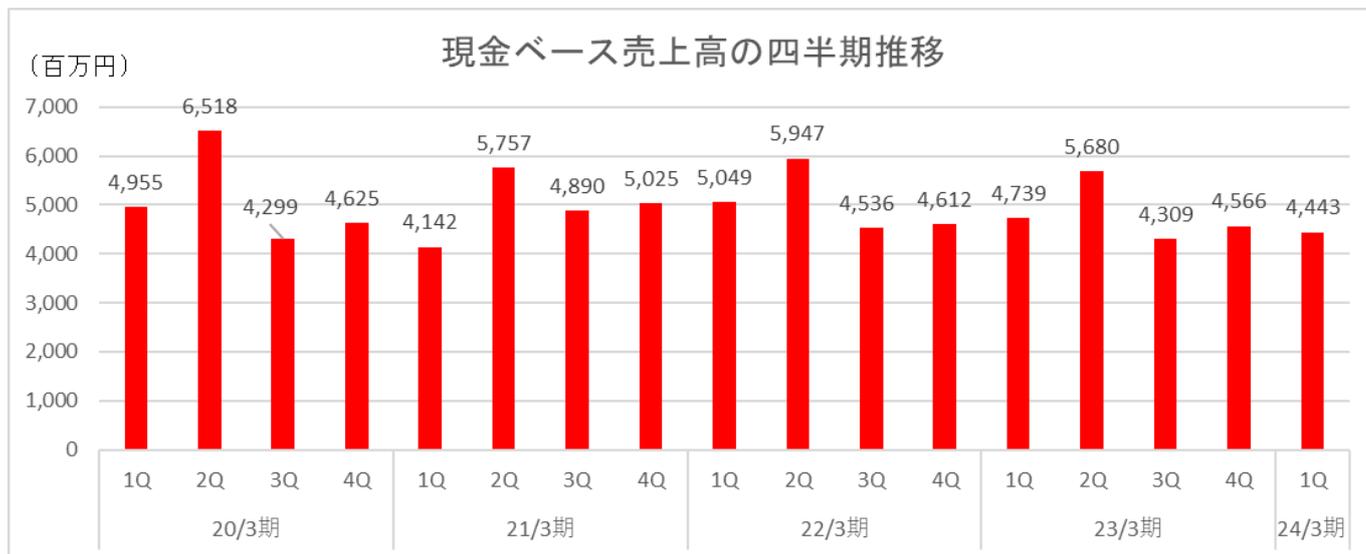
*単位:百万円。予想は会社側予想。

業績予想に変更無し。

24年3月期は従来予想を据え置いた。現金ベース売上高は、前期比 2.2%増の 197 億 20 百万円、発生ベース売上高は同 0.5%減の 196 億 20 百万円、営業利益は同 19.1%増の 3 億 80 百万円を予想。会計士・公務員などの減少を追い風の吹いている資格(税理士、IT 関連資格など)などでカバー。ライフスタイルの多様化により通信学習のニーズも高く、校舎の使用規模に合わせた減床・移転等に継続して取り組む。なお、配当は変更なく 6.00 円/株を予定。予想配当性向は 51.8%。

4. 今後の注目点

24/3期は、新型コロナウイルスが5類に移行し、新たな学習環境に変化する時期。同社はこうした環境変化をうまくビジネスにつなげることができるのかがポイント。特に注目したいのは個人向けの利益率低下を食い止められるのか。一部では受験資格緩和の影響もあり申し込みが伸びているものの、賃借料や教材制作費などの固定費の圧縮が課題。



<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:2023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。

<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)>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの以下の原則について実施しておりませんが、その理由は以下の通りです。

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。
補充原則2-4(1)	当社は中核人材の登用に関して、その属性にこだわらず、個人の能力に基づく評価・登用を基本としております。それゆえ、属性ごとの数値目標は定めておりません。 また当社は、日本国内での事業活動がそのほとんどを占めることもあり、外国人管理職の登用実績はありません。しかし当社は中核人材の登用に関して、その属性にこだわらず、個人の能力に基づく評価・登用を基本としているため、今後の事業展開により適任者がいれば、登用を検討してまいります。 当社は新卒採用に加え、中途採用等も積極的に行っており、多様性のある人材育成と活気のある組織作りに取り組んでおります。
補充原則4-11(1)	当社は、当社グループの経営を効果的かつ効率的に行い、会社の持続的な成長と企業価値の最大化を図るため、取締役会は能力や知識・経験等のバックグラウンドが異なる多様なメンバーで構成することとしております。また取締役の人数の上限については、迅速な意思決定が行えるように定款で15名以内、うち監査等委員である取締役が4名以内と定めております。 なお、スキル・マトリックスの開示に関しましては今後の課題として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開示(抜粋)>

コーポレートガバナンス・コードで開示が求められる各原則に関する当社の方針は以下の通りです(「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」に記載された原則を除く)。

原則	開示内容
補充原則3-1(3)	当社はサステナビリティに関する取り組みとして、環境面においては社内の業務におけるペーパーレスの推進、クールビズやウォームビズの実施及びそれに伴う空調エネルギーの省力化によるCO2排出の削減などに取り組んでおります。また、社会的な面においては、ビジネスパーソンに必須の会計知識の習得を推進し、企業並びに日本経済全体の発展に寄与することを目的とした「簿記チャンピオン大会」等を実施しております。 当社の経営理念は「プロフェッションの養成を通して社会に貢献」することです。 当社は学生や社会人の国家資格等の資格取得支援という教育サービス業を行っており、そのための教材・カリキュラム開発等、教育コンテンツの開発は、知的財産への投資にほかなりません。またその教育コンテンツ開発のためにプロフェッションの養成が不可欠であることから、従業員に対して日商簿記3級の取得を義務付けているほか、各種資格の取得を推奨し、そのための講座受講料等のサポートを積極的に行っております。

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(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。



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](#)

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](#)

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](#)