

# メディカル・データ・ビジョン | 3902 |

当PDF文書は上に示されている企業に関する詳細レポートのアップデート版として作成されたものです。  
 詳細レポート全体につきましては弊社ウェブサイト (<http://www.sharedresearch.jp>) をご覧ください。



2016年8月29日、メディカル・データ・ビジョンへの取材（同社が2016年8月8日に発表した2016年12月期第2四半期決算に関する取材）を踏まえて、レポートをアップデートした（決算短信へのリンクは[こちら](#)）

| 四半期累計<br>(百万円) | FY12/15 |       |       |       | FY12/16 |       |    |    | FY12/16 |        |
|----------------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|----|----|---------|--------|
|                | Q1      | Q2    | Q3    | Q4    | Q1      | Q2    | Q3 | Q4 | (達成率)   | 通期会予   |
|                | 非連結     | 非連結   | 非連結   | 非連結   | 非連結     | 連結    |    |    |         | 連結     |
| 売上高            | 478     | 954   | 1,687 | 2,414 | 519     | 1,037 |    |    | 34.5%   | 3,001  |
| YoY            | 23.8%   | 22.2% | 30.7% | 23.7% | 8.6%    | 8.6%  |    |    |         | 24.4%  |
| データネットワーク      | 297     | 591   | 1,066 | 1,449 | 317     | 620   |    |    | 34.0%   | 1,822  |
| パッケージ          | 125     | 244   | 537   | 730   | 121     | 225   |    |    | 24.0%   | 938    |
| メンテナンス         | 171     | 346   | 529   | 719   | 195     | 394   |    |    | 49.0%   | 804    |
| データ利活用         | 180     | 362   | 620   | 963   | 201     | 415   |    |    | 35.3%   | 1,177  |
| MDV analyzer   | 60      | 123   | 181   | 240   | 60      | 125   |    |    | 50.6%   | 247    |
| アドホック調査サービス    | 114     | 222   | 408   | 686   | 131     | 266   |    |    | 31.1%   | 855    |
| 新規             | 6       | 17    | 29    | 36    | 9       | 24    |    |    | 32.0%   | 75     |
| YoY            |         |       |       |       |         |       |    |    |         |        |
| データネットワーク      | 8.8%    | 6.5%  | 25.0% | 19.5% | 6.9%    | 4.9%  |    |    |         | 25.7%  |
| パッケージ          | 9.6%    | 4.7%  | 46.7% | 31.1% | -2.9%   | -7.8% |    |    |         | 28.5%  |
| メンテナンス         | 7.5%    | 7.8%  | 8.8%  | 9.6%  | 13.9%   | 13.7% |    |    |         | 11.8%  |
| データ利活用         | 62.2%   | 60.9% | 42.2% | 30.8% | 11.5%   | 14.8% |    |    |         | 22.1%  |
| MDV analyzer   | 25.0%   | 21.8% | 13.1% | 11.6% | 0.9%    | 1.5%  |    |    |         | 2.9%   |
| アドホック調査サービス    | 81.0%   | 79.0% | 47.8% | 31.7% | 15.0%   | 19.8% |    |    |         | 24.6%  |
| その他            | na      | na    | na    | na    | 50.0%   | 46.4% |    |    |         | 108.3% |
| 売上原価           | 93      | 202   | 383   | 516   | 94      | 198   |    |    |         | na     |
| YoY            | 23.4%   | 21.2% | 52.2% | 34.2% | 1.5%    | -2.0% |    |    |         | na     |
| 原価率            | 19.4%   | 21.2% | 22.7% | 21.4% | 18.1%   | 19.1% |    |    |         | na     |
| 売上総利益          | 385     | 752   | 1,304 | 1,897 | 425     | 838   |    |    |         | na     |
| YoY            | 23.9%   | 22.5% | 25.5% | 21.2% | 10.3%   | 11.5% |    |    |         | na     |
| 利益率            | 80.6%   | 78.8% | 77.3% | 78.6% | 81.9%   | 80.9% |    |    |         | na     |
| 販管費            | 364     | 781   | 1,204 | 1,615 | 413     | 846   |    |    |         | na     |
| YoY            | 28.0%   | 30.1% | 26.9% | 23.7% | 13.7%   | 8.3%  |    |    |         | na     |
| 売上高販管費率        | 76.1%   | 81.8% | 71.4% | 66.9% | 79.6%   | 81.6% |    |    |         | na     |
| 人件費            | 209     | 452   | 695   | 927   | 241     | 507   |    |    |         | na     |
| 経費             | 153     | 327   | 508   | 687   | 171     | 337   |    |    |         | na     |
| YoY            | 28.0%   | 30.1% | 26.9% | 23.7% | 13.7%   | 8.3%  |    |    |         | na     |
| 人件費            | 22.9%   | 26.3% | 23.2% | 20.5% | 15.3%   | 12.2% |    |    |         | na     |
| 経費             | 35.4%   | 35.7% | 32.3% | 28.4% | 11.8%   | 3.1%  |    |    |         | na     |
| 営業利益           | 22      | -29   | 100   | 282   | 12      | -7    |    |    | -2.4%   | 303    |
| YoY            | -19.5%  | nm    | 11.3% | 8.4%  | -45.6%  | nm    |    |    |         | 7.3%   |
| 利益率            | 4.5%    | -3.0% | 5.9%  | 11.7% | 2.3%    | -0.7% |    |    |         | 10.1%  |
| 営業外収益・費用       | -1      | -1    | -2    | -2    | -1      | -1    |    |    |         | na     |
| 経常利益           | 21      | -30   | 99    | 280   | 11      | -8    |    |    | -2.7%   | 303    |
| YoY            | -21.6%  | nm    | 11.6% | 12.7% | -46.6%  | nm    |    |    |         | 7.3%   |
| 利益率            | 4.4%    | -3.2% | 5.8%  | 11.6% | 2.2%    | -0.8% |    |    |         | 10.0%  |
| 特別利益・特別損失      | -1      | -1    | -1    | -18   | -       | 0     |    |    |         | na     |
| 法人税等           | 10      | -7    | 41    | 98    | 6       | 1     |    |    |         | na     |
| 当期純利益          | 11      | -24   | 57    | 164   | 5       | -10   |    |    | -5.7%   | 174    |
| YoY            | -9.1%   | nm    | 36.0% | 21.1% | -50.6%  | nm    |    |    |         | 6.5%   |
| 利益率            | 2.3%    | -2.5% | 3.4%  | 6.8%  | 1.0%    | -1.0% |    |    |         | 5.8%   |

出所：会社データよりSR社作成

\*百万円未満を四捨五入（会社公表値は同切り捨て）。同社はFY12/16Q2（2016年12月期第2四半期）より連結決算に移行した。FY12/16Q2の前年同期比は単体ベースとの単純比較。

2016年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高1,036百万円（前年同期の個別決算数値との単純比較では+8.6%）、営業損失7百万円（個別決算ベースの前年同期は営業損失28百万円）、経常損失8百万円（同経常損失30百万円）、四半期純損失9百万円（同当期純損失24百万円）となった。第2四半期累計としては、過去最高の売上高を記録。同社によれば、2016年12月期第2四半期累計の連結業績は2016年12月期同社予想に対してインラインの進捗であるとのことである。尚、同社は2016年12月期第2四半期より、連結決算に移行している。2015年12月期に設立したCADA株式会社（100%子会社）の重要性が増したことに伴い、より有益な情報を投資者に提供するため。今回発表された連結ベースの2016年12月期同社予想と、既に発表されていた非連結ベースの同予想との

| 四半期決算<br>(百万円) | FY12/15   |           |           |           | FY12/16   |          |    |    | 通期会予<br>連結 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----|----|------------|
|                | Q1<br>非連結 | Q2<br>非連結 | Q3<br>非連結 | Q4<br>非連結 | Q1<br>非連結 | Q2<br>連結 | Q3 | Q4 |            |
| 売上高            | 478       | 476       | 733       | 727       | 519       | 518      |    |    | 3,001      |
| YoY            | 23.8%     | 20.6%     | 43.8%     | 10.1%     | 8.6%      | 8.7%     |    |    | 24.3%      |
| データネットワーク      | 297       | 294       | 475       | 383       | 317       | 303      |    |    | 1,822      |
| パッケージ          | 125       | 119       | 293       | 193       | 121       | 104      |    |    | 938        |
| メンテナンス         | 171       | 175       | 183       | 190       | 195       | 199      |    |    | 804        |
| データ利用          | 180       | 182       | 258       | 343       | 201       | 214      |    |    | 1,177      |
| MDV analyzer   | 60        | 63        | 58        | 59        | 60        | 65       |    |    | 247        |
| アドホック調査サービス    | 114       | 108       | 186       | 278       | 131       | 135      |    |    | 855        |
| 新規             | 6         | 11        | 12        | 7         | 9         | 15       |    |    | 75         |
| YoY            |           |           |           |           |           |          |    |    |            |
| データネットワーク      | 8.8%      | 4.3%      | 59.4%     | 6.4%      | 6.9%      | 3.1%     |    |    | 25.7%      |
| パッケージ          | 9.6%      | -         | 120.3%    | 1.0%      | -2.9%     | -12.6%   |    |    | 28.5%      |
| メンテナンス         | 7.5%      | 8.0%      | 10.9%     | 11.8%     | 13.9%     | 13.7%    |    |    | 11.8%      |
| データ利用          | 62.2%     | 59.6%     | 22.3%     | 14.3%     | 11.5%     | 17.6%    |    |    | 22.1%      |
| MDV analyzer   | 25.0%     | 18.9%     | -1.7%     | 7.3%      | 0.9%      | 3.2%     |    |    | 2.9%       |
| アドホック調査サービス    | 81.0%     | 77.0%     | 22.4%     | 13.5%     | 15.0%     | 25.0%    |    |    | 24.6%      |
| 新規             | na        | na        | na        | na        | 50.0%     | 36.4%    |    |    | 108.3%     |
| 売上原価           | 93        | 110       | 180       | 134       | 94        | 104      |    |    | na         |
| YoY            | 23.4%     | 19.3%     | 113.7%    | 0.2%      | 1.5%      | -4.9%    |    |    | na         |
| 原価率            | 19.4%     | 23.0%     | 24.6%     | 18.4%     | 18.1%     | 20.2%    |    |    | na         |
| 売上総利益          | 385       | 367       | 552       | 593       | 425       | 413      |    |    | na         |
| YoY            | 23.9%     | 21.0%     | 30.0%     | 12.6%     | 10.3%     | 12.7%    |    |    | na         |
| 利益率            | 80.6%     | 77.0%     | 75.4%     | 81.6%     | 81.9%     | 79.8%    |    |    | na         |
| 販管費            | 364       | 417       | 423       | 411       | 413       | 432      |    |    | na         |
| YoY            | 28.0%     | 32.0%     | 21.3%     | 15.3%     | 13.7%     | 3.6%     |    |    | na         |
| 売上高販管費率        | 76.1%     | 87.6%     | 57.8%     | 56.5%     | 79.6%     | 83.5%    |    |    | na         |
| 人件費            | 209       | 243       | 243       | 232       | 241       | 266      |    |    | na         |
| 経費             | 153       | 174       | 181       | 179       | 171       | 166      |    |    | na         |
| YoY            | 28.0%     | 32.0%     | 21.3%     | 15.3%     | 13.7%     | 3.6%     |    |    | na         |
| 人件費            | 22.9%     | 29.3%     | 18.0%     | 13.2%     | 15.3%     | 9.5%     |    |    | na         |
| 経費             | 35.4%     | 35.9%     | 26.6%     | 18.5%     | 11.8%     | -4.6%    |    |    | na         |
| 営業利益           | 22        | -51       | 129       | 182       | 12        | -19      |    |    | 303        |
| YoY            | -19.5%    | nm        | 67.5%     | 6.9%      | -45.6%    | nm       |    |    | 7.3%       |
| 利益率            | 4.5%      | -10.6%    | 17.6%     | 25.1%     | 2.3%      | -3.7%    |    |    | 10.1%      |
| 営業外収益・費用       | -1        | -1        | -2        |           | -1        | -1       |    |    | na         |
| 経常利益           | 21        | -51       | 129       | 182       | 11        | -20      |    |    | 303        |
| YoY            | -21.6%    | nm        | 70.8%     | 13.3%     | -46.6%    | nm       |    |    | 7.3%       |
| 利益率            | 4.4%      | -10.8%    | 17.6%     | 25.0%     | 2.2%      | -3.8%    |    |    | 10.0%      |
| 特別利益・特別損失      | -1        | -         | -0        | -17       | -         | -0       |    |    | na         |
| 法人税等           | 10        | -16       | 47        | 58        | 6         | -4       |    |    | na         |
| 当期純利益          | 11        | -35       | 81        | 107       | 5         | -15      |    |    | 174        |
| YoY            | -9.1%     | nm        | 93.7%     | 14.4%     | -50.6%    | nm       |    |    | 6.5%       |
| 利益率            | 2.3%      | -7.4%     | 11.1%     | 14.7%     | 1.0%      | -3.0%    |    |    | 5.8%       |

出所：会社データよりSR社作成

\*百万円未満を四捨五入（会社公表値は同切り捨て）。同社はFY12/16Q2（2016年12月期第2四半期）より連結決算に移行した。FY12/16Q2の前年同期比は単体ベースとの単純比較。

比較では、連結ベースの売上高、営業利益が単体ベースをそれぞれ1百万円上回るものになっている。

2016年12月通期連結業績同社予想に対する同第2四半期業績の進捗率は、売上高34.5%であった（営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する純利益は、それぞれ損失でありn.a.）。同社の四半期業績は、外資系を中心とした顧客におけるデータ利活用サービスの購買時期の偏向により、毎年度、第1四半期と第2四半期の収益性が低く、第3四半期と第4四半期の収益性が高くなる傾向がある。前年同期（2015年12月期第2四半期累計：非連結）の前年通期（2015年12月期：非連結）同社予想に対する進捗率は、売上高36.4%であった（営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する純利益は、それぞれ損失でありn.a.）。2016年12月（今期）通期連結業績同社予想に対する同第2四半期業績の進捗率と前年通期同社予想に対する同第2四半期業績の進捗率を比較すると、売上高は今第2四半期の進捗率の方が低かった。但し、各損失については絶対額が縮小した。

## 売上高の分析

今第2四半期の売上高の進捗率（34.5%）が前年同期（36.4%）に比べて若干低いのは、2016年は診療報酬が改定される年（2年毎改定）であった影響であるとSR社では見ている。即ち、同社の顧客である医療機関が2016年4月の診療報酬改定を理由に多忙であったことが背景にあったとSR社では見ている。中でも、データネットワークサービスにおいて、パッケージ販売は2016年12月期第2四半期累計225百万円と、前年同期比7.8%減収となった。収益

性が高い病院向け経営支援システム「Medical Code」\*へ営業リソースを集中した結果、同新規導入数が前年同期比60%増となった一方、DPC分析ベンチマークシステム「EVE」\*\*は診療報酬改定の影響を一時的に受けた（病院における診療報酬改定対応の繁忙を背景に、導入時期の期ズレが生じた）。同社によれば、「EVE」に関する医療機関からの引き合いは、第3四半期に入って再び活発化しているとのことである。

\*原価管理をはじめとする病院経営全体に関わる事項を分析できるシステム。初期導入費：810万円（ハード込）、保守費用：10万円（月額）  
\*\*DPCデータを活用し、自院の診療内容や状況を他院と比較しながら分析できるシステム。初期導入費：400万円（ハード込）、保守費用：5万円（月額）

データネットワークサービスにおいて、一方、メンテナンス収入は2016年12月期第2四半期累計394百万円（前年同期比+13.7%）と二桁成長を遂げた。「EVE」や「Medical Code」の導入病院数が増加している（後段で詳述）ことが背景。その結果、データネットワークサービス合計では、2016年12月期第2四半期累計売上高は620百万円（前年同期比+4.9%）となった。

データ利活用サービスの2016年12月期第2四半期累計売上高は415百万円（前年同期比+14.8%）となった。内訳は、アドホック調査サービス266百万円（同+19.8%）、MDV analyzer125百万円（同+1.5%）、新規事業24百万円（同+46.4%）。アドホック調査サービスの高成長の背景には、イベントでの登壇、学会への出展、セミナーの開催、マスコミ向け勉強会の開催などを通じて、同社サービスの認知向上に精力的に努めてきたことがある。例えば、ある医薬品メーカーのある部門で同社のアドホック調査サービスを使っている、他の部門は同サービスを知らないというようなことがある。新規顧客開拓、そして、既存顧客同一社内の複数部門での利用拡大のために、同社はサービス認知を進めてきた。また、新規事業が急拡大したのは、インシュアランス業界向けに、業界ニーズに即した新商品を開発して提供するなど、コンシューマーヘルスケアという新しい領域への販売が順調に拡じたためである。例えば、インシュアランス業界に向けてがん領域に特化した定型データセットの提供を開始した。また、マーケティング研究会を開催して（国内の主要生損保など24社37名が参加）、アカウントの増加を図った。

### コストの分析

2016年12月第2四半期累計期間（FY12/16Q2累計）において、売上高は対前年同期比82百万円（8.6%）増収となった一方、売上原価は同4百万円減少した（売上原価率は前年同期非連結ベース21.2%からFY12/16Q2累計連結ベース19.1%へ2.1%ポイント低下）。原価率低下の背景には、①前年同期に原価率の高い「エースビジョン」の売上が計上されていたこと、②プロダクトミックスの変化（FY12/16Q2累計期間は、相対的に原価率の低いデータ利活用の売上高構成比が高かった）がある。

同期間において、販管費は前年同期比65百万円（8.3%）増加した。内訳は、人件費が前年同期比55百万円（12.2%）増加、各種経費が同10百万円（3.1%）増加した。人件費増は、主にデータ利活用に係る人員を積極的に採用したことによる人員増（社員数：2015年6月末160名→2016年6月期末170名）と、従業員1人当たり人件費の増加が背景。各種経費の増加は、医療データ基盤のブラッシュアップなどを目的とした業務委託費の増加が背景。売上高販管費比率は、前年同期非連結ベース81.8%からFY12/16Q2累計連結ベース81.6%へ、0.2%ポイント低下。営業利益率は、売上原価率および売上高販管費比率の低下（それぞれ、2.1%ポイント、0.2%ポイント）により、前年同期非連結ベース-3.0%からFY12/16Q2累計連結ベース-0.7%へ、2.3%ポイント改善した。

### 外部環境

同社の主たる事業領域である医療関連業界では、政府による医療制度改革が進みつつある。日本の医療行政は、社会保障・税の一体改革で描かれた2025年の医療・介護の将来像の実現に向けて、医療機関に対して機能分化を推し進めようとしている。具体的には、医療機関にその病床が担っている機能を都道府県に報告させ、自主的に

病床の機能を分化させるための病床機能報告制度を推進している。医療行政は、今後の人口予測を踏まえて、一定地域ごとに、どのような機能を持った病院がどの程度必要かを定める。こうした背景により、各医療機関は引き続き厳しい対応を求められている。2016年度診療報酬改定は、一般病棟7対1入院基本料\*要件厳格化や医療機関の機能分化、在宅医療の充実を重視した改定内容となった。

\*7対1入院基本料：入院患者7人に対して、常時看護師1人以上を配置するというもので、従来の「10対1看護配置」よりも手厚い看護体制。高度医療への対応、医療安全の確保を図ることにより、より安全で信頼できる看護の提供が可能。2006年度診療報酬改定により新設された。

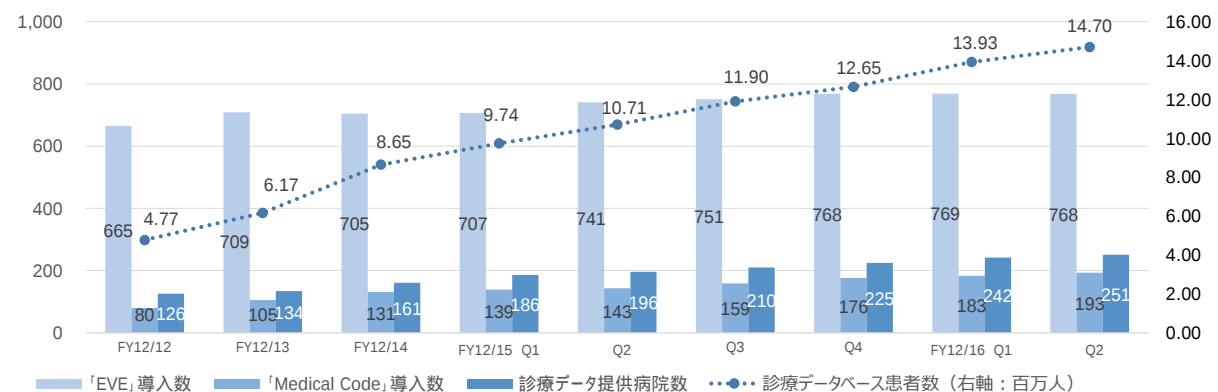
### サービス利用社数及びデータベース規模

同社サービスを活用する病院数及び同社が許諾を得て入手・蓄積したデータ数が、上記のような外部環境の変化を背景に、着実に増加している。

具体的には、医療機関向けのパッケージ販売を主としたデータネットワークサービスでは、2016年12月期第2四半期末において、DPC分析ベンチマークシステム「EVE」の累計導入数が768病院と、民間企業では最大規模のDPC実施病院のベンチマークデータを保有するに至った。また、病院向け経営支援システム「Medical Code」の累計導入数は193病院となった。

医療関連業界においてもビッグデータの活用が注目されるなかで、同社が提供病院から許諾を得て集積・2次利用するDPCデータは2016年12月第2四半期末251病院分（実患者数1,470万人）となった。尚、2016年7月末現在では、実患者数1,495万人分の（日本国民の9人に1人に相当する）データを保有している。

同社は、同社が保有する大規模な診療データの利活用サービスを、製薬会社や研究機関、OTC・H&BC企業への提供に留まらず、新たに保険業界に向けてもサービスを開始した。



出所：会社データよりSR社作成

### 電子カルテでトップクラスのシェアを誇るシーエスアイとの業務提携

2016年12月期第2四半期決算発表当日（2016年8月8日）、同社はCEホールディング（東証1部4320）の連結子会社で、電子カルテシステムの開発・販売を行う株式会社シーエスアイ（以下、CSI）と業務提携を行うことを発表した。CSIの電子カルテシステムと同社の「CADA-BOX（仮称）」\*を連携させ、「カルテコ」\*\*ユーザーを爆発的に拡大させるとともにリアルタイム診療情報（電子カルテ情報）の蓄積を促進することが、この業務提携を行う同社の狙いである。一方、CSIにとっては、他社製品との差別化要因として業務提携を活用できる。

\*「CADA-BOX（仮称）」：同社の「カルテコ」\*\*「CADA」\*\*\*が、他社による既存電子カルテシステムとともに利用できる付加価値サービス

\*\*「カルテコ」：自身の診療情報の一部（≒カルテ情報）を管理・閲覧できる患者向けWEBサービス

\*\*\*「CADA」：診療券機能を持つIDカード。決済機能を備えるため、患者は診療後そのまま帰宅することが可能（会計を通る必要がない）、分割払いができるといったメリットがある。一方、病院側のメリットとしては、患者数が増える（同社によれば、少なくとも20%増加）、未回収金削減、会計事務員の削減による人件費減などがある。同社100%子会社のCADA株式会社が、クレジット・決済機能などのシステムを自社で開発し、CADAの会員獲得もCADA株式会社が行う。

CSIは、主に医療機関向けの電子カルテシステム「MI・RA・Isシリーズ」の製品開発および販売を行っており、その導入数は全国733病院（2016年6月末現在）と、業界トップクラスのシェアを有している。一方、MDVは国民の9人に1人の規模に相当する1,495万人の大規模診療データ（DPCデータ）を保有する（2016年7月末現在）一方で、リアル性や多様性を持つデータとして電子カルテデータの集積にも注力している。

既存の電子カルテシステムと、同社の患者向けWEBサービス「カルテコ」などの仕組みを、「CADA-BOX（仮称）」を通して、連携させることで、個人（患者）から同意を言えた多様性のある診療情報をリアルタイムに蓄積していく。例えば、300床を保有する病院において、1カ月の入院患者回転数を2回転と前提を置いた場合、1病院で1カ月間600事例、1年間で7,200事例のデータを集積できる。また、当該病院の外来患者のデータを加えるとデータ数は更に大きくなる。

今回の業務提携をSR社ではポジティブ視している。同社が電子カルテシステムを独自に全国の病院に導入して、電子カルテデータを集積していくケースに比べて、コストが節約できる上に、集積スピードが格段に速まるからである。同社は電子カルテシステムの販売で利益を計上する企業ではなく、集積した電子カルテ情報を知活用することで利益を拡大させる企業である。

掲載企業の[詳細レポート](#)もご覧ください。

## 株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

### ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。

本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。

株式会社シェアードリサーチの役員および従業員、ならびにその関連会社および関係者は、本調査レポートで対象とされている企業の発行する有価証券に関して取引を行っており、または将来行う可能性があります。

### 金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

### 連絡先

株式会社シェアードリサーチ／Shared Research Inc.

東京都文京区千駄木3-31-12

<http://www.sharedresearch.jp>

TEL：(03)5834-8787 / Email: [info@sharedresearch.jp](mailto:info@sharedresearch.jp)