

ホリスティック企業レポート

SKIYAKI

3995 東証マザーズ

アップデート・レポート
2019年1月25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 20190122

SKIYAKI(3995 東証マザーズ)

発行日:2019/1/25

**ファンクラブサービスの先駆者が率いる IT プラットフォーム企業
今後 bitfan によるオムニチャネル戦略により、成長が期待される**

> 要旨

◆ 主力はファンクラブにまつわる各サイトと管理システムの提供

・SKIYAKI(以下、同社)は、コンテンツホルダー(アーティスト、芸能プロダクション等)が自前で制作していた「ファンクラブサイト」、「グッズ販売サイト」、「チケット販売サイト」を代行制作し、それらサイトをワンストップで管理・更新出来るシステムを提供している。

◆ 19年1月期第3四半期累計期間は59.4%増収、34.4%営業減益

・19/1 期第3 四半期累計期間の連結業績は、売上高 2,820 百万円(前年同期比 59.4%増)、営業利益 109 百万円(同 34.4%減)、経常利益 96 百万円(同 37.3%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益 35 百万円(同 71.6%減)となった。

◆ 19年1月期予想は売上高 3,756 百万円、営業利益 111 百万円

・同社は、9 月 12 日に 19/1 期業績予想を売上高 3,756 百万円(前回予想比 680 百万円増)、営業利益 111 百万円(同 188 百万円減)へと修正した。修正後の予想に対して、第3 四半期累計の売上高は 75.1%、営業利益は 98.4%の進捗率となっている。

・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、19/1 期業績予想を、売上高 3,920 百万円(前期比 57.6%増)、営業利益 170 百万円(同 29.9%減)、経常利益 161 百万円(同 25.7%減)、親会社株主に帰属する当期純利益 73 百万円(同 59.9%減)へ修正した。

・引き続き有料会員が堅調に増加し、それに伴う EC サービス等の増加により、当センターでは 20/1 期と 21/1 期の 2 期間の平均成長率は、売上高 16.7%、営業利益 41.4%を想定している。

◆ 投資に際しての留意点

・システムトラブルや、ネットワークやシステムのセキュリティが破られる等の広義のシステムトラブルが発生した場合、同社の業績、社会的信用に悪影響が及ぶ可能性がある。

【3995 SKIYAKI 業種：サービス業】

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)
2017/1	1,721	51.3	143	-	132	-	115	-	12.6	28.8	0.0
2018/1	2,487	44.5	242	69.6	216	64.1	181	56.8	19.1	110.9	15.0
2019/1 CE	3,756	51.0	111	-54.0	117	-45.6	41	-77.2	3.9	-	-
2019/1 E	3,920	57.6	170	-29.9	161	-25.7	73	-59.9	7.0	114.8	0.0
2020/1 E	4,620	17.9	293	72.3	297	84.4	199	172.9	19.1	133.9	0.0
2021/1 E	5,341	15.6	340	16.1	344	15.9	231	15.9	22.2	156.0	0.0

(注) E：証券リサーチセンター予想、CE：会社予想、18年8月1日付で1：5の株式分割を実施、過去の1株指標は株式分割を考慮し修正

アップデート・レポート

2/16

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

アナリスト: 難波 剛
+81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら
info@stock-r.org

【主要指標】

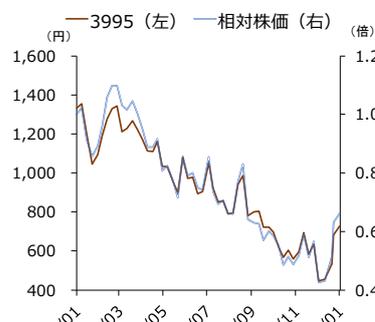
	2019/1/18
株価 (円)	727
発行済株式数 (株)	10,403,000
時価総額 (百万円)	7,563

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	38.1	103.9	38.0
PBR (倍)	6.6	6.3	5.4
配当利回り (%)	2.1	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン (%)	60.1	16.3	-41.2
対TOPIX (%)	53.6	22.9	-30.6

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2018/1/19

> 事業内容

◆ 主力はファンクラブにまつわる各サイトと管理システムの提供

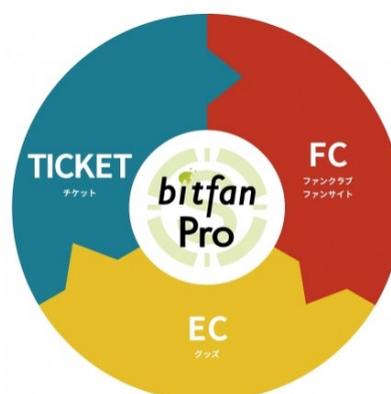
SKIYAKI(以下、同社)は、コンテンツホルダー(アーティスト、芸能プロダクション等)が自前で制作していた「ファンクラブサイト」、「グッズ販売サイト」、「チケット販売サイト」を代行制作し、それらサイトをワンストップで管理・更新出来るシステムを提供している。

同社は、ファンクラブサイト、グッズ、チケットをワンストップのプラットフォームで提供し、そのサービスコンセプトを「bitfanPro」と称し展開している(図表1)。

同社は、「プラットフォーム事業」を報告セグメントとし、同報告セグメントに含まれない、関係会社が営む旅行・ツアー事業、イベント制作事業、コンサート・イベント制作事業等を「その他事業」と分類している。

【図表1】bitfanPro

bitfan Pro



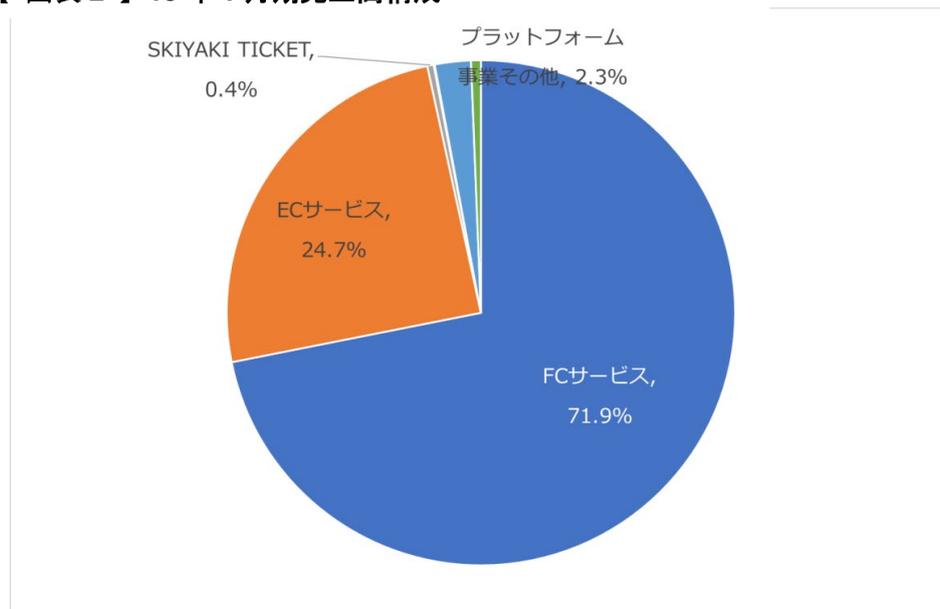
(出所) SKIYAKI 決算説明会資料

◆ 主力の「プラットフォーム事業」は主に4つのサービスで構成

プラットフォーム事業の18/1期の売上高は、2,472百万円(前期比44.6%増、売上高構成比99.4%)、セグメント利益249百万円(セグメント間取引消去前、のれん償却前)と、同社の売上高と利益の全てを稼ぎ出している。

また、プラットフォーム事業の売上高は、「FC サービス」、「EC サービス」、「SKIYAKI TICKET」、「SKIYAKI GOODS」の主な4つのサービスと、それ以外のプラットフォームサービスである「その他」の区分で報告されている(図表2)。以下で4つのサービスについて説明する。

【図表2】18年1月期売上高構成



(出所) SKIYAKI 有価証券報告書をもとに証券リサーチセンター作成

◆ コンテンツホルダーが導入しやすい「FC サービス」

FC サービスの FC とは、ファンクラブ・ファンサイトを指す。18/1 期の FC サービスの売上高は前期比 43.2%増の 1,787 百万円と高い成長率を示し、売上高構の 71.9%を占める同社最大のサービスである。

(注1) レベニューシェアモデルコンテンツホルダーと提携し同社との協力で生み出した利益を、あらかじめ決めておいた配分率で分け合うモデル。

同社はコンテンツホルダー(アーティスト、芸能プロダクション、レコード会社等)に代わってファンクラブ用のウェブサイトを作成する。ウェブサイトの公開後は、コンテンツホルダー自らが、管理画面にて SNS サイトに投稿する感覚で各種コンテンツの更新・設定ができるようになる。FC サービスは、レベニューシェアモデル^{注1}となっており、コンテンツホルダーに初期費用や運用固定費がかからないことから、コンテンツホルダーにとって導入しやすいものとなっている。

ファンクラブの会員は、携帯端末や PC から各ファンクラブサイトへアクセスする。一般的にファンクラブの会員は無料会員と有料会員に分かれる。FC サービスを利用するファンクラブの有料会員は、携帯

キャリアが提供する決済サービス、クレジットカード決済やコンビニ決済等の決済手段を利用することができる。FC サービスの有料会員は過去3期間において年率42.0%で拡大している。18年10月末の有料会員数は18/1期末比20万人増の81万人となった。

◆ EC サービスはグッズ販売のワンストッププラットフォーム

ECサービスのEC(Electronic Commerce)とは、同社のビジネスにおいてはインターネット上でのアーティストグッズの通信販売を指す。18/1期のECサービスの売上高は615百万円(前期比41.8%増)、売上高構成比24.7%であった。ECサイトのデザイン、システム開発から倉庫管理、物流、顧客対応、マーケティングまで、商品注文から購買者の手元に届くまでの業務全体を、同社はワンストップで提供している。

購入希望者は、FCサービスですでに同一アーティストのファンクラブサイトでの会員登録を終えている場合、改めて会員登録することなくグッズを購入することができる。また、ファンクラブ会員限定のグッズ販売や、事前予約販売、オリジナル特典の封入など、ニーズの高い様々な販売方法にもECサービスは対応している。

◆ SKIYAKI TICKET は不正転売に対応した電子チケットサービス

SKIYAKI TICKETは、電子チケットサービスである。コンサート・イベントの電子チケットの販売管理システムと、コンサート会場入場時にチケット券面を携帯電子端末に表示する専用のアプリと、チケット券面を携帯電子端末で読み取る専用アプリの提供を行っている。

30秒ごとに自動更新されるワнтаイムQRコード認証(特許取得済)機能、不正転売防止対策、公式二次流通マーケットの提供などにより、チケットの不正や転売問題に対応したサービスとなっている。

SKIYAKI TICKETの売上高としては、同社が受領する手数料相当額が計上されており、18/1期の売上高は10百万円(前期比330.5%増)であった。なお、18/1期におけるチケットの取扱金額(ユーザー間における二次流通分を含む)は202百万円であった。

◆ SKIYAKI GOODS は簡単にオリジナルグッズを作成・販売できるオンデマンドサービス

オンラインで受注後に、各アイテムの素材にデザインのプリントを施し、商品の発送を行うため、コンテンツホルダーは商品在庫を持つ必要がない。また、当サービスもレベニューシェアモデルで、コンテンツホルダーに初期投資やサイト運用固定費などの負担は発生しない。

◆ 「その他事業」は主に関係会社で展開され、先行投資期に当たる

その他事業は、上述のプラットフォーム事業以外のすべての事業を指し、内訳としては「旅行・ツアー事業」、「コンサート・イベント制作事業」、「クラウドエージェントサービス」などがある。その他事業の18/1期の売上高は15百万円(前期比28.9%増)、セグメント損失8百万円(セグメント間取引消去、のれん償却前)と、現状は先行投資期に当たる。

旅行・ツアー事業は、連結子会社のロックガレージ(出資比率55.0%)が展開している。bitfanProでファンクラブを運営しているアーティストのファンクラブツアーや、イベント参加ツアー等の企画・運営・販売を行っている。

コンサート・イベント制作事業は、SKIYAKI APPSで主に展開されている。同社が他のサービスで蓄積したファンのデータを基に、コンサートやイベント、ファンミーティング等を企画・運営している。また、連結子会社のリアニメーション(出資比率58.3%)は、アニメソングの大型音楽フェスティバル「Re:animation」を企画・制作しており、動画配信サイトUSTREAMでの配信が同時視聴者数世界1位を記録するなど注目を集めている。

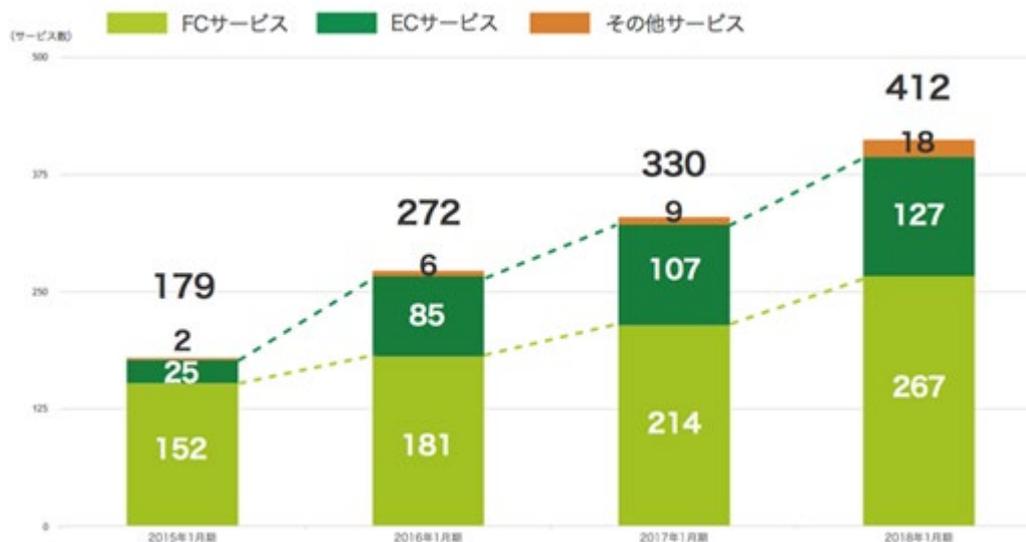
クラウドエージェントサービスは、持分法適用会社であるRemember(出資比率34.1%)で展開されている。SNSなどで活躍するモデルやインフルエンサー^{注2}にクラウドサービスで直接仕事の依頼ができるサービスである。活用例としては、人物撮影、広告、雑誌のモデル、ミュージックビデオの出演などのキャスティングなどがある。

(注2) インフルエンサー
世間に与える影響が大きい行動を行う人物

◆ 運営するサイトの数は2割超のペースで増加中

同社が顧客であるコンテンツホルダーに対して提供するFC、ECなどのサイトの数(同社ではサービス数と呼んでいる)は、18/1期末で412に達している(図表3)。その増加ペースは、直近3期間においてサービス全体で年率32.0%、18/1期末のサービス数でも前期末比24.8%増と高い伸びを見せている。18年10月現在のサービス数は、さらに増加し520サイトにまで伸びている。

【 図表 3 】 サービス (サイト) 数の推移



(出所) SKIYAKI 決算説明会資料

◆ 新規連結の SKIYAKI LIVE PRODUCTION

18年5月にMSエンタテインメント・プランニング(現SKIYAKI LIVE PRODUCTION)を連結子会社化し、ライブ制作事業を新たなセグメントとした。同子会社は、コンサート・イベント制作を行っており、19年1月期第3四半期における実績は、イベント開催件数82件、動員数9万8,500人で、第3四半期までの累計売上高は601百万円となっている。連結子会社にしたことで、グループ間でのクロスセルが働き、昨年比で累計売上高が二桁の伸びとなっているようである。

> ビジネスモデル

◆ プラットフォーム事業の営業利益率は 10.1%

プラットフォーム事業の 18/1 期のセグメント利益率は 10.1%であった。同事業はいくつかのサービスから構成されているが、サブセグメント毎の利益率やコストの内訳は開示されていないため、以下、同社へのヒアリングから得られた情報に基づきながら、同社の主要サービスの売上や費用構造を分析した。

◆ FC サービスの粗利率は約 30%と推計される

主力の「FC サービス」においては、各ファンクラブサイトの有料会員からの会費すべてが同社の売上となる。会費の支払いは月額と年会費の 2 パターンがあり、同社によれば年会費で 5,000~6,000 円が平均とのことである。なお、実績ベースの年間 ARPU (FC サービス売上/有料会員数) は 18/1 期末会員数ベースで 2,930 円、期中平均ベースで 3,292 円であった。

レベニューシェアの割合は契約毎に異なるが、同社によれば、月額の場合は同社の取り分は 35%、年会費の場合は 20%前後が多い模様である。

FC サービスの費用構造を見てみると、レベニューシェアに伴うコンテンツホルダーへのロイヤリティの支払いが変動費、サーバー費用もどちらかといえば変動費的、サイトデザイン・制作、システム開発の費用等が人件費で固定費とみられる。

コンテンツホルダーに支払われるロイヤリティは、単体の売上原価明細書に開示されているが、ロイヤリティの連結 FC サービス売上に対する比率は 16/1 期 58.2%、17/1 期 59.2%、そして 18/1 期は 62.4%となっている。サーバー費用も、同じく単体の売上原価明細書で開示されているが、連結 FC サービス売上に占める比率は 18/1 期は 3.7%であった。

サイトデザイン・制作については、テンプレート、開発のプラットフォーム的なものが出来上がっており、コンテンツホルダーのデザイン面の好みを反映すればよい形となっている。その結果、同社は 10 名の少人数体制で年間約 150 の新しいサイト (サービス) を立ち上げることができている。同社はまだ供給能力に余裕があるとしていることから、当面のサイトデザイン・制作に関する費用は固定的とみられる。またその水準については、単体の売上原価明細書における労務費を全て FC サービス売上高に関連するものとみなしても FC サービス売上高に占める比率は 3.2%程度と低く、非常に高い生産性でサイトが制作されていることがわかる。

以上から、証券リサーチセンター（以下、当センター）では 18/1 期の FC サービスの簡易限界利益率（同社の場合、業績の連単差が小さいことから、単体の売上原価明細を連結売上高の内訳に対比させて計算した簡易の利益率）は 33.9%、同じく粗利率は 30.7%と推計している。

◆ EC サービスの粗利率は約 55%と推計される

アーティストグッズ等のネット通信販売の「EC サービス」は、商品の取扱高ではなく手数料相当分が同社の売上高として計上されている。EC サービスの費用は、倉庫費用が主たるもので、その他は配送業務などの業務委託費が考えられる。EC サービスの売上原価を単体の売上原価明細書に記載されている倉庫費用と業務委託費とした場合の 18/1 期の粗利率は約 55.1%と推定される。なお、同社は EC サービスの限界利益率は約 50%としており、推計と概ね一致する。

同社の売上高の大半は、FC サービスと EC サービスであり営業利益段階でもこのふたつのサービスの利益がほぼ全てと推定される。

残りのサービスについては、電子チケットサービスの SKIYAKI TICKET についても、EC サービス同様、手数料相当が売上高として計上されている。なお、同社のチケット取扱額は 18/1 期で 202 百万円である。オリジナルグッズをオンデマンドで制作する SKIYAKI GOODS は、オンラインで受注した後に、各アイテム素材にプリントを施してから発送するため、過大な商品在庫を持つ必要がない。SKIYAKI GOODS も、EC サービス同様のレベニューシェア型となっている。

> 決算概要

◆ 19 年 1 月期上期は 41.2%増収、45.9%営業減益

19/1 期第 2 四半期累計期間（以下、上期）の連結業績は、売上高 1,682 百万円（前年同期比 41.2%増）、営業利益 75 百万円（同 45.9%減）、経常利益 69 百万円（同 49.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益 8 百万円（同 92.3%減）となった。

プラットフォーム事業における FC サービスは、有料会員数が順調に増加し 1,109 百万円（前年同期比 34.9%増）となった。EC サービスは前年同期に大型アーティストの記念グッズの販売があったことと、当上期は商品が乏しかったことから、278 百万円（同 17.5%減）となった。ライブ制作は、ライブ制作事業を営む MS エンタテインメント・プランニング（18 年 10 月に SKIYAKI LIVE PRODUCTION に社名を変更）の連結子会社化により 220 百万円となった。

売上原価率は前年同期比 8.4%ポイント上昇した。原価率の高い事業である MS エンタテインメント・プランニングを連結化した影響、及び、商品配送等を委託している倉庫物流業務費用が宅配業者の大幅な値上げの影響で EC サービスのコストが増加したためである。

販管費は、新規サービス・社内システムの開発体制を強化するため、エンジニアを中心に増員し人件費が増加した他、事業拡大に伴う本社移転による家賃増、チャンネル拡大のための M&A に伴うデューデリジェンス費用、子会社取得に伴うのれん償却額の増加等で絶対額は増加した。ただし、子会社連結化等による増収効果により販管費率は 1.2%ポイント低下した。

特別損失として、連結子会社及び投資先に関する減損処理等に伴い 35 百万円を計上した。

第 3 四半期累計期間の連結業績は、有料会員の順調な伸びに加え、SKIYAKI LIVE PRODUCTION の連結化による増収効果で、売上高は 2,820 百万円（前年同期比 59.4%増）となった。営業利益は、事業拡大にむけた投資のための人件費増加、保管・配送料等のコスト増加の影響は続くものの、グッズ配送料の値上げを行った結果、109 百万円（同 34.4%減）と減益幅は、第 2 四半期累計期間の前年同期比 45.9%減から縮小した。

> 事業戦略の進捗

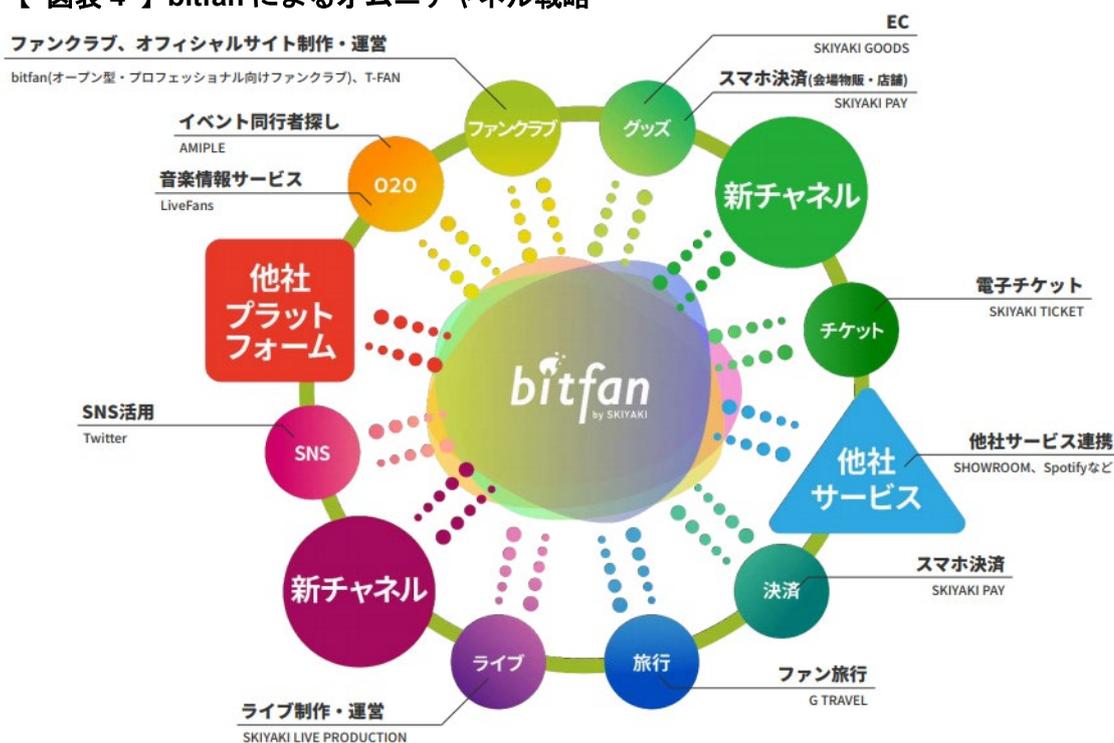
◆ bitfan を中心とした、サービス、チャンネルの強化

同社の今後の戦略の中心は、ファンの様々なアクション（ファンクラブへの入会、イベント参加、グッズ購入）を計測し、「熱量」として可視化したものを bitfan と名付け、保有する bitfan に応じたベネフィットを提供するサービスを狙っている。

同社では、オムニチャンネル戦略と称し、bitfan の対象となるアクション・サービスを、業務提携や M&A によって広げつつある。18 年 6 月には、ピーリング（東京都目黒区）との資本・業務提携により、ペットの飼い主、ペットのファンの熱量を bitfan として可視化することで、ペット関連分野への新たな価値の提供を目指すことを始めた。また、18 年 7 月に子会社化した SKIYAKI APPS では、O2O（Online to Offline）分野に関するサービスとして、イベント同行者を探すことができる SNS サービス「AMIPLE」、国内最大級の音楽ライン情報サービス「Live Fans」等を行っている（図表 4）。

また、bitfan のサービスを他社プラットフォームへも開放し、より広い業界・業態でも利用可能となるよう、TWIN PLANET（東京都渋谷区、18年7月）、ワールドスケープ（東京都新宿区、18年9月）との業務提携を行っている。

【 図表 4 】 bitfan によるオムニチャネル戦略



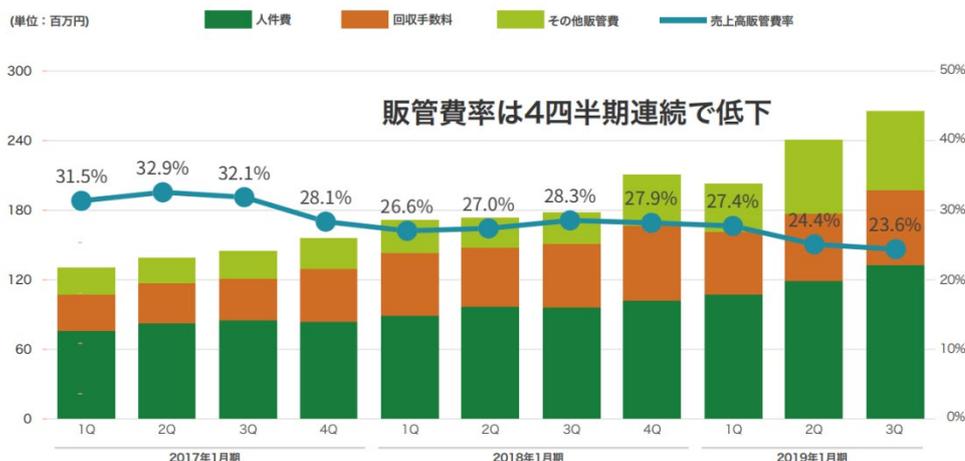
(出所) SKIYAKI 説明会資料

◆ 社内業務の自動化を目的とした INTRA の強化

同社は自社開発の社内システム「INTRA」により社内業務の自動化・効率化を図りコスト削減、ナレッジ共有をすることで、販管費率を低減させ、より高利益体質を目指している（図表 5）。

具体的には、モニタリング、オートメーション、リモートワークの3点にフォーカスしている。モニタリングとは、INTRA を通じて、リアルタイムで現状の把握と分析を行い、自分のタスクをマネジメントすることである。また、オートメーションに関しては、社内業務を自動化し、戦略立案・業務分析できる時間を増やし、利益率を高めることを狙っている。リモートワークとしては、海外の人材の活用や、働く環境の改善を行っている。

【図表5】販管費率の推移



(出所) SKIYAKI 説明会資料

◆ 新ジャンル展開

bitfan のオムニチャンネル戦略の一環として、取り扱いコンテンツ分野の拡大を狙っている。18年7月には、VTuber (バーチャル YouTuber) と呼ばれる架空のキャラクターの公式ファンサイトクラブをオープンした。架空のキャラクターとして「東雲 めぐ」「富士葵」の2キャラクターのオフィシャルサイトをオープンした。19年1月には、VTuber ファンクラブの第3弾として、「輝夜月 (かぐやるな)」のオフィシャルサイトをオープンし、人気を博している。

18年11月には、Jリーグチームのファンサイトを運営する株式会社SEA Global を連結子会社化し、関連サービスの展開を狙っている。また、18年8月には、日テレ傘下のeスポーツプロチーム「AXIZ (アキシズ)」の公式サイトをオープンした。

> 業績予想

◆ 19年1月期は、売上高3,756百万円、営業利益111百万円

同社は、19/1期業績予想について、9月12日に、売上高は3,756百万円(前回予想比680百万円増)、営業利益111百万円(同188百万円減)、経常利益117百万円(同190百万円減)、親会社株主に帰属する当期純利益41百万円(同164百万円減)の業績修正を発表した。

修正後の予想に対して、第3四半期累計期間の進捗率は売上高75.1%、営業利益98.4%となっている。同社にとって、第4四半期はECサービスの需要が高まるため、例年25%を超える構成となることが多い。一方で、ECサービスは商品への需要が読みにくく、実際に期末まで最終的な収益が見通せないとして、同社では、通期予想を据え置いている。

商品の保管・配送料の上昇に関しては、価格転嫁できたため、19/1期の更なる下振れ要因にはならないものの、20/1期以降には更にコスト増となる懸念は残っている。

◆ 証券リサーチセンターによる業績予想

証券リサーチセンターでは、19/1期業績予想を、売上高3,920百万円(前期比57.6%)、営業利益170百万円(同29.9%減)、経常利益161百万円(同25.7%減)、親会社株主に帰属する当期純利益73百万円(同59.9%減)へ修正した(図表6)。

セグメント別では、ライブ制作事業として、新規に連結したSKIYAKI LIVE PRODUCTの売上貢献に加えて、プラットフォーム事業ではECサービスが例年通り第4四半期に大きく貢献することを見込んでいる。販管費率は、第3四半期の23.6%が第4四半期には23.0%まで低下し、粗利率の改善と相まって、第4四半期の営業利益率は5.5%まで改善すると予想した。

引き続き有料会員が堅調に増加し、それに伴うECサービス等の増加により、20/1期と21/1期の2期間の平均成長率は、売上高16.7%、営業利益41.4%を想定している。

【 図表 6 】 証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

損益計算書(百万円)	17/1	18/1	19/1CE	19/1E	20/1E	21/1E
売上高	1,721	2,487	3,756	3,920	4,620	5,341
前期比	51.3%	44.5%	51.0%	57.6%	17.9%	15.6%
売上総利益	675	926	-	1,128	1,343	1,590
売上総利益率	39.2%	37.2%	-	28.8%	29.1%	29.8%
販売費及び一般管理費	532	683	-	958	1,050	1,250
売上比	31.0%	27.5%	-	24.4%	22.7%	23.4%
営業利益	143	242	111	170	293	340
営業利益率	8.3%	9.8%	3.0%	4.3%	6.3%	6.4%
前期比	-	69.6%	-54.0%	-29.9%	72.3%	16.1%
経常利益	132	216	117	161	297	344
経常利益率	7.7%	8.7%	3.1%	4.1%	6.4%	6.4%
前期比	-223.4%	64.1%	-45.6%	-25.7%	84.4%	15.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	115	181	41	73	199	231
売上比	6.7%	7.3%	1.1%	1.9%	4.3%	4.3%
前期比	-	56.8%	-77.2%	-59.9%	172.9%	15.9%

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想

(出所) SKIYAKI 有価証券報告書、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

【 図表 7 】 貸借対照表

(単位:百万円)

貸借対照表	17/1	18/1	19/1E	20/1E	22/1E
流動資産	1,144	2,737	2,480	2,990	3,527
現金及び預金	640	1,948	1,429	1,810	2,215
売掛金	312	456	719	847	979
その他	192	333	333	333	333
固定資産	96	174	375	366	357
有形固定資産	2	15	15	16	17
無形固定資産	29	40	240	230	220
投資その他資産	63	118	120	120	120
資産合計	1,240	2,911	2,855	3,356	3,884
流動負債	968	1,750	1,657	1,959	2,256
買掛金	283	344	542	639	739
1年内返済予定の長期借入金	-	0.6	1	0	0
未払金	12	25	39	46	54
未払法人税等	19	32	24	44	51
前受金	34	66	70	80	90
預り金	396	890	390	460	531
前受収益	185	350	552	650	752
その他	38	40	40	40	40
固定負債	-	1.2	5	5	5
長期借入金	-	1.2	5	5	5
純資産	272	1,160	1,194	1,393	1,623

(注) E:証券リサーチセンター予想

(出所) SKIYAKI 有価証券報告書、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

【 図表 8 】 キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

キャッシュ・フロー計算書	17/1	18/1	19/1E	20/1E	21/1E
税引前当期純利益	132	197	161	297	344
減価償却費	14	21	10	10	10
売上債権の増減額	-107	-139	-263	-128	-132
仕入債務の増減額	98	55	198	97	100
預り金の増減額	166	494	-500	70	72
その他	26	116	212	136	126
法人税等の支払額	-1	-23	-53	-98	-114
営業活動によるキャッシュ・フロー	328	721	-235	383	406
有形固定資産の取得による支出	-3	-15	-2	-1	-1
その他	-88	-87	0	0	0
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入		1	-200	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-91	-102	-202	-1	-1
長期借入による収入	-	-	0	0	0
借入金の返済による支出	-	-3	-4	-1	0
株式の発行による収入	-	706	0	0	0
株式公開費用の支出	-	-14	0	0	0
配当の支払いによる支出	-	-	-31	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	688	-35	-2	0

(注) E:証券リサーチセンター予想

(出所) SKIYAKI 有価証券報告書、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

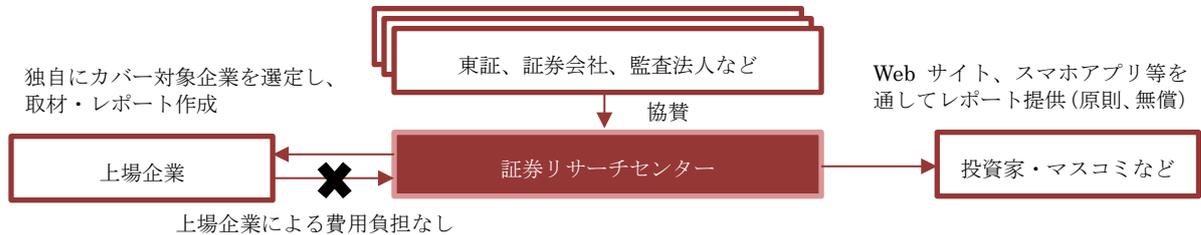
◆ セキュリティリスクについて

同社に限らず、IT・ネットワーク活用がそのビジネスの前提となっている企業全般にとってのリスクであるが、システムトラブルや、ネットワークやシステムのセキュリティが破られる等の広義のシステムトラブルが発生した場合、同社の業績、社会的信用に悪影響が及ぶ可能性がある。

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

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

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・間接的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ため、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。