

ホリスティック企業レポート アピリッツ

4174 東証 JQS

新規上場会社紹介レポート
2021年3月2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 20210301

EC サイト等の開発、運用・保守や、オンラインゲームの開発・運用等を展開 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、EC サイトの開発需要が好調

アナリスト: 大間知 淳 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【4174 アピリッツ 業種: 情報・通信業】

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)
2019/1	2,902	-	115	-	114	-	58	-	54.5	1,252.6	0.0
2020/1	3,579	23.3	144	25.0	143	24.8	66	14.1	62.2	1,314.8	0.0
2021/1 予	3,827	6.9	189	31.6	189	32.2	105	58.9	98.7	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2021/1期予想は会社予想
2. 2020年9月11日付けで1:100の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	7,600円 (2021年3月1日)	本店所在地 東京都渋谷区
発行済株式総数	1,261,100株	設立年月日 2000年7月18日
時価総額	9,584百万円	代表者 和田 順児
上場初値	5,600円 (2021年2月26日)	従業員数 412人 (2020年12月)
公募・売出価格	1,180円	事業年度 2月1日から翌年1月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎年4月
		【主幹事証券会社】 みずほ証券
		【監査人】 有限責任あずさ監査法人

> 事業内容

◆ EC サイト等の開発等や、オンラインゲームの開発・運用等を展開
アピリッツ(以下、同社)は、EC サイトや Web システムの企画、開発から、保守、Web マーケティング、セキュリティ対策までを一貫して提供する Web ソリューション事業と、自社ゲームの開発・運営、他社ゲームの開発・運営、他社への人材派遣を行うオンラインゲーム事業を展開している。

20/1 期において、売上高構成比は、Webソリューション事業 39.8%、オンラインゲーム事業 60.2%であるが、オンラインゲーム事業は利益率が低いため、営業利益の構成比(調整額控除前)は、Web ソリューション事業 88.8%、オンラインゲーム事業 11.2%となっている(図表 1)。

【図表 1】セグメント別売上高の推移

セグメント	18/1期		19/1期		20/1期	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
Webソリューション	1,190	48.8	1,272	43.8	1,425	39.8
オンラインゲーム	1,247	51.2	1,630	56.2	2,153	60.2
合計	2,438	100.0	2,902	100.0	3,579	100.0

(出所) 届出目論見書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

Web ソリューション事業とオンラインゲーム事業を兼営して多様なサービスを手掛けていることが魅力となり、同社は近年、新卒者と第 2 新卒者の大量採用に成功している。従業員数は、16/1 期末の 186 名から 20/1 期末には 359 名に増加したほか、20 年末の従業員の平均年齢は 31.5 歳となっている。

◆ Web ソリューション事業

Web ソリューション事業は、EC サイトや求人情報サイト等、顧客のユーザー向け Web システムの企画、開発や、スマートフォンアプリ開発を中心に手掛けている。Web システムの戦略・分析フェーズから、企画・設計フェーズ、開発・制作フェーズ、運用・検証フェーズに至るまで、全ての工程を自社内で対応できるため、顧客ニーズを的確に捉えた上で安価かつスピーディなサービス提供が可能となっている。

(注1) オープンソースとは、プログラムの内容を公開し、誰でも自由に改良・再配布が出来るようになっているプログラムを言う。

(注2) AWS (Amazon Web Services) とは、Amazon.com が提供するクラウドコンピューティングサービスである。

受託開発サービスでは、スクラッチ開発のほか、オープンソース^{注1}ソフトウェアの Ruby を用いて自社で開発した EC サイト構築パッケージ「エレコマ」を利用して、低価格で高機能な EC サイトの構築も支援している。また、AWS^{注2}を使った大規模開発も得意としており、AWS の設計導入・活用実績は 120 件を超えている。

Web ソリューション事業では、各種コンサルティングや、ASP サービス等も提供している。独自の ASP サービスとしては、サイト内のコンテンツや商品を対象として、キーワード検索が出来る「Advantage Search」が挙げられる。

同社は、売上高の継続的かつ累積的な増加を実現するため、安定的で成長性の高い Web ソリューション事業における売上高と契約継続率を重視している。システムの運用・保守や、コンサルティング、ASP サービス等の売上高構成比が高い結果、同事業の 21/1 期(第 3 四半期までに契約済みのもののほか、受注が確定しているものを含む)における前期からの継続契約の比率は、顧客数ベースで 73%、売上高ベースで 78%となっている。

Web ソリューション事業は、元請中心で、コンサルティングや ASP 等の好採算サービスの比率が高いことから、高い利益率を確保している(図表 2)。

【 図表 2 】 Web ソリューション事業の業績推移

Webソリューション事業	19/1期	20/1期	前期比 (%)	21/1期 3Q累計
売上高(百万円)	1,272	1,425	12.0	1,338
営業利益(百万円)	391	497	27.0	396
営業利益率	30.8%	34.9%	—	29.6%

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ オンラインゲーム事業

オンラインゲーム事業は、PC とスマートフォン向けにオンラインゲームの開発、運営を手掛けている。サービスの形態としては、同社が提供するゲームの企画から開発・運営を行う「自社ゲーム開発」、パートナー企業名で提供されるゲームの企画から開発・運営を請負う「受託開発」、ゲーム開発企業に同社の技術者やクリエイターを派遣する「人材派遣」に大別される。

受託開発については、パートナー企業に対して、自社ゲーム開発で培ったノウハウを活用し、コスト低減を意識した効率的な開発サービスを提供している。人材派遣については、自社ゲーム開発と受託開発の閑散期に、顧客ニーズに応じて余剰人員を派遣しており、人員の育成と収益の確保を図っている。こうしたサービス構成により、同社は、ヒット作で業績が左右されがちなゲーム事業において、収益の確保と安定した事業運営を目指している。

自社ゲーム開発では、自社オンラインゲームプラットフォームである「Appirits Games Project」及び、他社オンラインゲームプラットフォームである Google や Apple を通じてゲームを無料で提供し、ゲーム内のアイテム課金等により収益を得ている。10年のサービス開始当初はPC向けであったが、近年は技術難易度が高いスマートフォン向けが中心となっている。

受託開発では、開発請負収入が売上高の中心であるが、リリース後の運営状況に応じたインセンティブ収益を得る場合もある。人材派遣では、人材の職種、人数、時間等に応じた人材派遣収入を派遣先から受領している。

オンラインゲーム事業は、近年、自社ゲーム開発で大ヒット作が出ていないことから、利益率は低迷している。20/1 期においては、自社ゲーム開発で新作タイトルの投入に伴い、広告宣伝費や減価償却費が増加したため、大幅増収ながら営業減益となったが、EBITDA はやや増加した(図表 3)。

【 図表 3 】 オンラインゲーム事業の業績推移

オンラインゲーム事業	内訳	19/1期	20/1期	前期比 (%)	21/1期 3Q累計
売上高 (百万円)		1,630	2,153	32.1	1,540
	自社ゲーム開発	—	1,187	—	544
	受託開発	—	698	—	733
	人材派遣	—	268	—	262
営業利益 (百万円)		85	62	-26.3	127
営業利益率		5.2%	2.9%	—	8.3%
減価償却費 (百万円)		20	43	117.1	—
のれん償却額 (百万円)		6	8	33.3	7
EBITDA (百万円)		111	115	3.0	—
EBITDAマージン		6.9%	5.3%	—	—

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

自社ゲーム開発のターゲットは、ライトユーザーではなく、同社ゲームの世界観に共感しているコアユーザーである。開発ゲームのジャンルは RPG となっている。運営中の自社ゲームタイトルとしては、ゴエティアクロス(18年9月リリース)、アンノウンブライド(20年6月リリース)等が挙げられる。

◆ Web ソリューション事業が収益源となっている

同社の売上原価の7割以上は自社の技術者、クリエイターに支払う労務費と協力会社(ソフトウェア開発会社)に支払う外注費であり、労働集約型のビジネスと言える。また、オンラインゲーム事業に係る売上原価として、支払手数料(スマホゲームのプラットフォーム運営会社である Google や Apple 等に支払う手数料)、サーバー利用料等の通信費、ゲームタイトルのソフトウェアに係る減価償却費が計上されている。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)については、給与手当や減価償却費のほか、広告宣伝費や研究開発費等のオンラインゲーム事業の費用が中心を占めている。

セグメント別では、元請中心で、運用・保守、コンサルティング・ASP の売上高構成比が高い Web ソリューション事業は、営業利益率が高く(20/1 期 34.9%)、同社の収益源となっている。一方、広告宣伝費や研究開発費の負担が重いオンラインゲーム事業の営業利益率は、20/1 期においては 2.9% にとどまっている。なお、全社費用である調整額を売上高構成比で各セグメントに按分した場合、オンラインゲーム事業は営業損失となっている。

◆ オンラインゲーム事業では特定顧客への依存度が高い

同社の取引先としては、自社ゲーム開発では、プラットフォーム運営会社である Google、Apple、決済代行会社、パートナーゲーム受託開発ではアカツキ(3932 東証一部)、マーベラス(7844 東証一部)、Web ソリューション事業では、エス・エム・エス(2175 東証一部)の連結子会社であるエス・エム・エスキャリア等が挙げられる。中でも、Google、Apple、アカツキ、マーベラスとは継続的な取引となっていると見られる。但し、全体の売上高が拡大しているため、19/1 期以降の各事業年度では、総売上高の 10%を超えている例は少ない(図表 4)。

【 図表 4 】 相手先別の売上高の推移

相手先	19/1期		20/1期		21/1期3Q累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
Google	—	—	481	13.4%	—	—
Apple	—	—	403	11.3%	—	—
アカツキ	320	11.1%	—	—	—	—

(注) Google、Apple の 19/1 期及び 21/1 期 3Q 累計期間、アカツキの 20/1 期及び 21/1 期 3Q 累計期間については、当該販売実績の総売上高に対する割合が 10%未満であるため記載が省略されている。

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ 二つの事業で多様なサービスを提供していることに特徴がある

同社の特色及び強みは、Web ソリューション事業とオンラインゲーム事業で多様なサービスを提供していることに関係している。

具体的には、(1) Web ソリューション事業とオンラインゲーム事業を兼営して多様なサービスを手掛けていることが採用面での魅力となり、技術者の獲得で優位に立っていること、(2) Web システムの全ての工程を自社内で対応できるため、顧客ニーズを的確に捉えた上で安価かつスピーディなサービス提供が可能となっていること、(3) Web ソリューション事業において、契約継続率が高いこと、(4) Web ソリューション事業は、EC サイト構築等、企業のユーザー向け Web システムを中心に手掛けているため、コロナ禍がむしろ追い風となっていること、(5) オンラインゲーム事業において、自社ゲーム開発、受託開発、人材派遣を手掛けていること等が特色及び強みとして挙げられる。

> 事業環境

◆ インターネット、オンラインゲーム業界は拡大が見込まれている

同社は、目論届出書において、インターネット業界とオンラインゲーム業界の経営環境について、以下の様に言及している。

同社が属するインターネット業界、オンラインゲーム業界においては、大手企業を中心に「デジタルトランスフォーメーション (DX)」と呼ばれる、既存のビジネスモデルや業界構造を大きく変化させる新たなデジタル化の流れが引き続き力強いものとなっており、次世代モバイル通信「5G」の登場により高速・大容量のサービスが登場することで、さらなる市場の活性化が予想されているものの、楽観視はできないものとなっております。

◆ 競合

同社が手掛ける Web ソリューション事業には、数多くの競合企業が存在しているが、サービス別や顧客業種別の数値が開示されていないため、上場している競合企業を特定することは難しい。

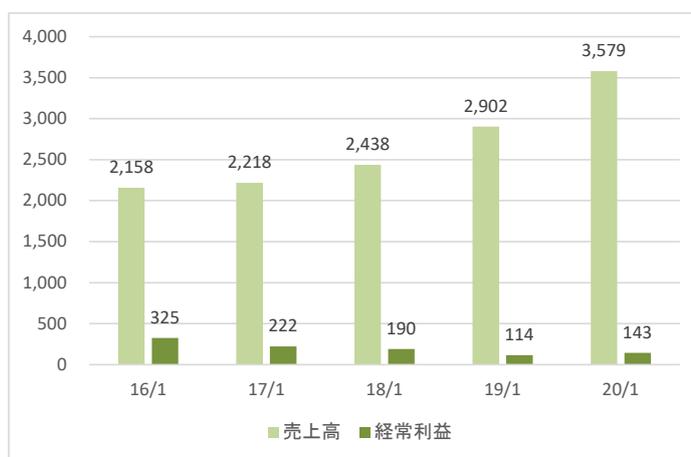
オンラインゲーム事業についても、上場企業には、同社の様に自社オンラインゲーム開発、パートナー企業からの受託開発、人材派遣を手掛けている企業は見当たらない。家庭用ゲーム機向けを手掛けておらず、PC オンラインゲームとスマートフォンゲームを手掛けている企業としては、ネクソン(3659 東証一部)が挙げられるが、同社とは規模の差が大きい。同社の様なパートナー企業向け受託開発とは異なるが、自社オリジナルタイトルに加え、協業による他社 IP タイトルの開発、運営をしているという面では、モバイルゲーム専業ではあるが、アカツキが同社に比較的近いと言える。但し、同社はアカツキから受託開発の案件を受けているので、競合関係ではなく、協力関係にある。

> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後 16 期目にあたる 16/1 期からの業績が記載されている。売上高については、新卒者と第 2 新卒者を順調に採用できたことや、Web ソリューション事業での新規顧客の獲得や、オンラインゲーム事業での受託開発と人材派遣の強化が進んだこと、M&A やゲームタイトルの取得等も貢献したこと等から、20/1 期に掛けての 4 期間で、年平均 13.5%増加した(図表 5)。

【 図表 5 】 業績推移 (単位: 百万円)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

一方、経常利益は、20/1 期までの 4 期間において年平均 18.6%減少した。自社開発の PC ゲームが好調だった 16/1 期は、経常利益が 325 百万円に達し、最高益となった。その後は、自社ゲーム開発の中心が PC ゲームよりも採算が低いスマホゲームにシフトする中で、ヒット作に恵まれず、利益率が低下した。

M&A 等については、18 年 5 月には風姿花傳(東京都渋谷区)からゲーム事業を事業譲受したほか、19 年 2 月にはトライフォート(東京都渋谷区)から一部ゲームタイトルを取得した。また、19 年 8 月にはインタラクティブブレインズ(東京都渋谷区)から人材派遣事業を事業譲受した。

◆ 20 年 1 月期業績

20/1 期業績は、売上高 3,579 百万円(前期比 23.3%増)、営業利益 144 百万円(同 25.0%増)であった(図表 6)。

売上総利益率は、19/1 期の 29.7%から 29.3%に低下した。売上高労務費率は低下したものの、売上原価の支払手数料や外注費が大幅に増加し、売上高経費率が上昇した。一方、販管費は、自社ゲーム開発の新タイトル投入に伴い、広告宣伝費が大幅に増加したほか、管理部門の強化に伴い、人件費も増加したため、前期比 21.1%増加した。

【 図表 6 】 20 年 1 月期の業績

	内訳	19/1期		20/1期			21/1期3Q累計	
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	構成比 (百万円)	構成比 (%)
売上高		2,902	100.0	3,579	100.0	23.3	2,879	100.0
売上原価		2,039	70.3	2,530	70.7	24.1	2,004	69.6
	労務費	1,454	50.1	1,710	47.8	17.6	-	-
	経費	689	23.7	985	27.5	43.0	-	-
	うち支払手数料	262	9.0	410	11.5	56.3	-	-
	うち通信費	141	4.9	176	4.9	24.3	-	-
	うち外注費	78	2.7	168	4.7	114.0	-	-
	うち減価償却費	27	0.9	50	1.4	83.4	-	-
売上総利益		862	29.7	1,048	29.3	21.6	875	30.4
販売費及び一般管理費		747	25.8	904	25.3	21.1	724	25.2
	給与手当	160	5.5	189	5.3	18.6	-	-
	研究開発費	95	3.3	95	2.7	0.0	-	-
	広告宣伝費	162	5.6	228	6.4	40.7	-	-
	減価償却費	20	0.7	17	0.5	-16.6	-	-
	その他	470	16.2	601	16.8	27.8	-	-
営業利益		115	4.0	144	4.0	25.0	150	5.2
経常利益		114	4.0	143	4.0	24.8	150	5.2
当期 (四半期) 純利益		58	2.0	66	1.9	14.1	86	3.0

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社は、ソフトウェアとして計上しているゲームタイトルについて、当初予定していた収益を見込めなくなったものは、減損損失として特別損失に計上している。減損損失は、19/1 期の 18 百万円から 33 百万円に増加した。

セグメント別では、Web ソリューション事業は、受託開発において、既存顧客の大型案件や、新規案件が貢献したほか、EC サイトやコンテンツサイトに特化したサイト内検索 ASP「Advantage Search」の販売等が拡大したため、売上高 1,425 百万円(前期比 12.0%増)、セグメント利益 497 百万円(同 27.0%増)となった(図表 7)。

【 図表 7 】 20 年 1 月期のセグメント別業績

	セグメント	19/1期	20/1期		21/1期3Q累計
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)	金額 (百万円)
売上高		2,902	3,579	23.3	2,879
	Webソリューション	1,272	1,425	12.0	1,338
	オンラインゲーム	1,630	2,153	32.1	1,540
営業 (セグメント) 利益		115	144	25.0	150
営業 (セグメント) 利益率		4.0%	4.0%	-	5.2%
	Webソリューション	391	497	27.0	396
		30.8%	34.9%	-	29.6%
	オンラインゲーム	85	62	-26.3	127
		5.2%	2.9%	-	8.3%
	調整額	-361	-416	-	-373

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

オンラインゲーム事業は、売上高が前期比 32.1%増の 2,153 百万円(うち、自社ゲーム開発 1,187 百万円、受託開発 698 百万円、人材派遣 268 百万円)、セグメント利益は同 26.3%減の 62 百万円となった。受託開発と人材派遣を合計した売上高が増加した一方、自社ゲーム開発の売上高は伸び悩んだ。セグメント利益については、広告宣伝費や、ソフトウェアの減価償却費等の増加により、減益となった。

◆ 21 年 1 月期第 3 四半期累計期間業績

21/1 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 2,879 万円、営業利益 150 百万円であった。

セグメント別では、Web ソリューション事業は、受託開発において、複数の大型案件が完成したことから、売上高 1,338 百万円、セグメント利益 396 百万円となった。

オンラインゲーム事業は、売上高 1,540 百万円(うち、自社ゲーム開発 544 百万円、受託開発 733 百万円、人材派遣 262 百万円)、セグメント利益 127 百万円となった。自社ゲーム開発については、20 年 6 月に新作タイトル「アンノウンブライド」のサービスを開始した一方、不採算タイトルのサービスを終了し、利益率向上に向けた運営体制の見直しを実施した。受託開発と人材派遣は着実に売上規模を拡大した。

◆ 21 年 1 月期の会社計画

21/1 期の会社計画は、売上高 3,827 百万円(前期比 6.9%増)、営業利益 189 百万円(同 31.6%増)、経常利益 189 百万円(同 32.2%増)、当期純利益 105 百万円(同 58.9%増)である。同計画は 20 年 11 月までの実績に 12 月と 21 年 1 月の予想数値を合算して策定したものである。

売上高については、Web ソリューション事業は、EC 関連顧客から受注好調により、第 3 四半期累計期間において 1,338 百万円となっていることから、通期では 1,805 百万円(前期比 26.6%増)と見込んでいる。オンラインゲーム事業は、第 3 四半期累計期間において 1,540 百万円となっていることから、通期では 2,021 百万円(同 6.1%減)と見込んでいる。

売上原価については、Web ソリューション事業は、エンジニアの増員により、第 3 四半期累計期間において 858 百万円となっていることから、通期では 1,164 百万円(前期比 40.4%増)と見込んでいる。オンラインゲーム事業は、パートナーゲーム開発に関して自社ゲームエンジンを活用した効率的な開発が進んだことから、第 3 四半期累計期間において 1,145 百万円となっていることから、通期では 1,529 百万円(同 10.1%減)と見込んでいる。

販管費については、人件費(357百万円、前期比21.5%増、人員増)や、研究開発費(125百万円、同31.1%増、自社ゲーム開発費用増)、求人費(69百万円、同22.1%増、採用強化)等の増加により、942百万円(同4.2%増)を見込んでいる。

営業外収支については、海外ゲームの売上入金時の為替差益等を営業外収益として見込んでいる。特別利益は見込んでいないものの、特別損失は、第3四半期累計期間に計上済みの、前期の事業譲受で受け入れた事業ののれんの減損損失である15百万円を見込んでいる。

> 経営課題/リスク

◆ 若くて優秀な人材の確保と育成が経営課題

同社は、インターネット関連技術に関して、DX時代に対応した高いデジタル技術力を維持し続けることが重要であり、若くて優秀な人材の確保と育成が成長のために不可欠であると認識している。同社は、これまで新卒採用を積極的に実施しているが、今後も継続的に行う方針である。

◆ 法的規制について

同社が運営するオンラインゲームは、有料アイテム・コンテンツを購入して利用することが可能であることから「資金決済に関する法律」に沿った運用が求められている。そのほか、「不当景品類及び不当表示防止法」、「特定商取引に関する法律」等の種々の法律の規制を受けている。同社は、自社の事業に関係する法的規制の把握に努め、法令を遵守して事業を運営しているが、万一法律に違反するような事象が発生したような場合には、同社の事業等に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 未上場親会社について

同社の親会社は、投資育成事業を営むエイ・ティー・ジー・シー及び、エイ・ティー・ジー・シーの親会社に該当し、自動車教習所を運営するUDSである。両社は未上場企業である。エイ・ティー・ジー・シーは、同社の設立時より安定株主として出資することを目的として設立され、届出目論見書提出時点で同社の発行済株式総数の51.2%を所有していた。上場に際して売出しを実施したが、上場時点でも41.1%の保有比率となっている。同社は、両社と良好な関係を継続しており、現時点では経営上、制約を受けることはないが、将来的に両社の経営方針に変更が生じた場合等には、同社の経営や、株式の市場価格等に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 無配が当面続く可能性

同社は、自社の内部留保が充実していないとの認識から、現在、配当を実施していかない。将来的には各期の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案したうえで株主に対して利益還元を実施していく方針であるとしているものの、無配が当面続く可能性ある点には注意が必要である。

【 図表 8 】 財務諸表

損益計算書	2019/1		2020/1		2021/1 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,902	100.0	3,579	100.0	2,879	100.0
売上原価	2,039	70.3	2,530	70.7	2,004	69.6
売上総利益	862	29.7	1,048	29.3	875	30.4
販売費及び一般管理費	747	25.7	904	25.3	724	25.2
営業利益	115	4.0	144	4.0	150	5.2
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	1	-	1	-	0	-
経常利益	114	4.0	143	4.0	150	5.2
税引前当期(四半期)純利益	96	3.3	109	3.0	134	4.7
当期(四半期)純利益	58	2.0	66	1.8	86	3.0

貸借対照表	2019/1		2020/1		2021/1 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,440	79.1	1,518	79.2	1,653	82.1
現金及び預金	903	49.6	1,008	52.6	972	48.3
売上債権	442	24.3	403	21.0	541	26.9
棚卸資産	21	1.2	47	2.5	87	4.3
固定資産	380	20.9	398	20.8	360	17.9
有形固定資産	61	3.4	50	2.6	37	1.9
無形固定資産	53	2.9	44	2.3	29	1.5
投資その他の資産	266	14.6	304	15.9	293	14.6
総資産	1,821	100.0	1,917	100.0	2,013	100.0
流動負債	376	20.7	466	24.3	510	25.4
買入債務	16	0.9	18	1.0	23	1.2
1年内返済予定の長期借入金	68	3.7	60	3.1	49	2.5
固定負債	103	5.7	43	2.2	8	0.4
長期借入金	103	5.7	43	2.2	8	0.4
純資産	1,341	73.6	1,408	73.4	1,494	74.2
自己資本	1,341	73.6	1,408	73.4	1,494	74.2

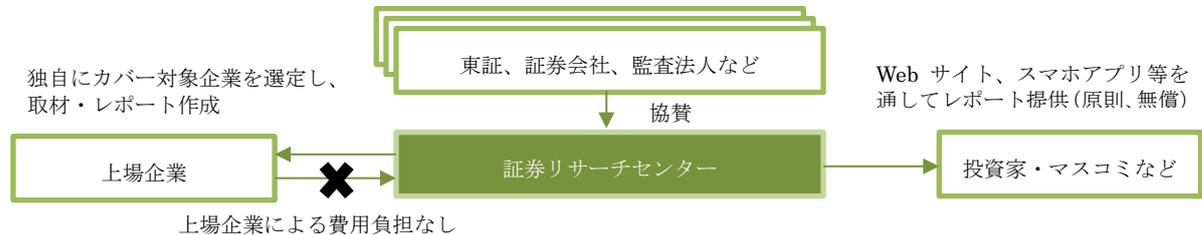
キャッシュ・フロー計算書	2019/1	2020/1
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	75	289
減価償却費	48	67
投資キャッシュ・フロー	-105	-116
財務キャッシュ・フロー	-124	-68
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-155	105
現金及び現金同等物の期末残高	903	1,008

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

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

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

有限責任監査法人トーマツ

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。