

# ホリスティック企業レポート スパイダープラス 4192 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート  
2021年4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 20210401

## 建設業向け建築図面・現場管理アプリ「SPIDERPLUS」を開発・販売 21年12月期はICT事業拡大に向けての正念場

アナリスト: 高木 伸行 +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

### 【4192 スパイダープラス 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)
2019/12	1,286	41.5	64	-	59	-	63	-	2.2	12.0	0.0
2020/12	1,973	53.4	112	75.0	106	79.7	103	63.5	3.6	14.2	0.0
2021/12 予	2,216	12.3	-540	-	-590	-	-593	-	-19.1	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2020年12月8日付で1:100の株式分割を実施。一株当たり指標は遡って修正

2. 2021/12期は会社予想。EPSは公募による新株式数(3,000千株)を含めた期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	1,605円(2021年4月1日)	本店所在地 東京都豊島区
発行済株式総数	31,808,100株	設立年月日 2000年2月9日
時価総額	51,052百万円	代表者 伊藤 謙自
上場初値	1,722円(2021年3月30日)	従業員数 95人(2021年1月)
公募・売出価格	1,160円	事業年度 1月1日~12月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎年3月
		【主幹事証券会社】 野村證券
		【監査人】 EY新日本有限責任監査法人

## > 事業内容

(注1) Information and Communication Technology の略。情報通信技術を指す

(注2) Software as a Service の略。端末にソフトウェアをインストールするのではなく、ネットワーク経由でソフトウェアを利用するサービス

### ◆ ICT事業とエンジニアリング事業を展開

スパイダープラス(以下、同社)は熟絶縁工事会社として2000年2月に設立された。生産性改善に取り組む過程で、ITを活用する必要性を感じ、自社のみならず建設業界の生産性改善につながるICT<sup>注1</sup>事業を10年頃より開始した。11年9月に同社の主力となるSaaS<sup>注2</sup>型の建築図面・現場管理アプリ「SPIDERPLUS」をリリース、以来オプション機能を充実させてきている。

同社はICT事業とエンジニアリング事業の二つから構成されており、20/12期の売上構成比はICT事業が75.2%、エンジニアリング事業が24.8%となっている(図表1)。

【図表1】セグメント別売上高・利益

セグメント	売上高		セグメント利益	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	利益率(%)
ICT事業	1,483	75.2	432	29.1
エンジニアリング事業	489	24.8	73	14.9
合計	1,973	100.0	505	25.6
調整額	-	-	-392	-
財務諸表計上額	1,973	100.0	112	5.7

(注) 20/12期実績

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

### ◆ ICT事業

建設業や電気・空調設備業の現場での生産性向上につながるSPIDERPLUSを中心としたサービスを提供している。

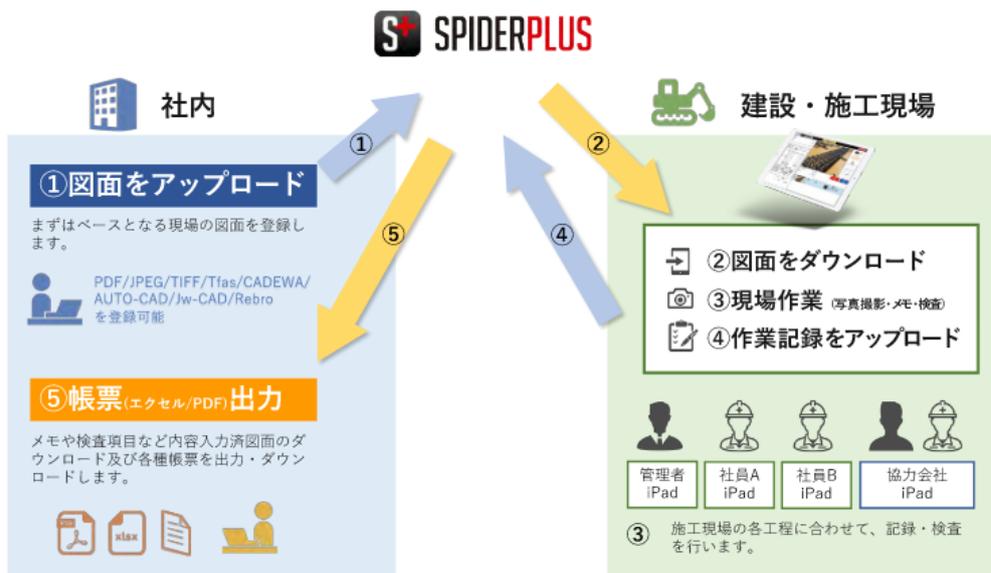
SPIDERPLUSはタブレットやスマートフォンで建設現場の図面のペーパーレス化を図るとともに、現場の写真や検査機器と連携してアプリの中へ計測

値を取り込むことができ業務の効率化を可能にする。現場のペーパーレス化につながり、クラウドで一元管理されるため事務所やチームメンバー同士での情報共有を促進し、長時間労働や人手不足が恒常的な問題となっている建設業の生産性向上をもたらすサービスである(図表 2)。

現場監督は、現場からパソコンのある事務所に戻って情報を整理したり、大量の書類や図面を持ち歩かなければならないなど、非効率な動きが多くなる傾向がある。タブレットを利用することにより必要なデータをその場で確認・編集できるため事務作業の軽減や施工情報の共有も円滑になる。

また、建設現場では、職人のみでは判断できないケースが往々にして発生するが、現場監督に現場を確認してもらおうとすると規模が大きい工事現場では移動時間が増えてしまい、時間のロスにつながる。電話で指示を出すことは可能だが、正確に状況を把握しなければならない場合などには、タブレットのカメラと通話機能により、責任者が移動しなくても状況把握や作業指示を行うことができ、効率化につながるというメリットがある。

【 図表 2 】 SPIDERPLUS の利用イメージ

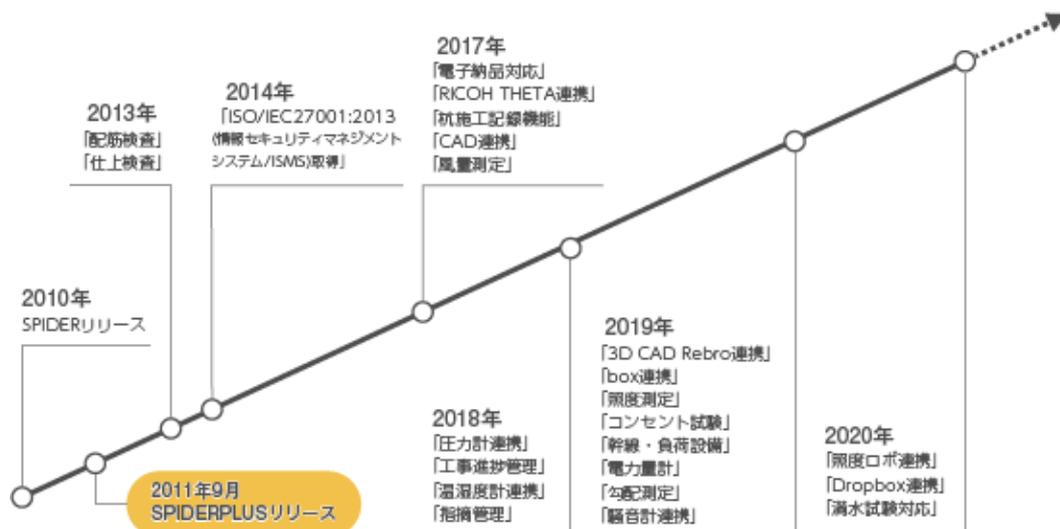


(出所) スパイダープラス

(注 3) 工事黒板を電子化したもの。工事黒板とは工事写真を撮影する際に置く工事の詳細を記した黒板。同社の電子小黒板アプリは改ざん検知機能を備えたものとして、日本建設情報総合センターの認定を受けている

同社は熱絶縁工事会社としてスタートしており、建設業界のほんの一部に通じているだけであることから、建設業界の各分野の企業の協力を得ながら開発し、SPIDERPLUS を使いやすいアプリケーションに仕上げてきた。11 年 9 月に SPIDERPLUS をリリースして以来、図面管理、写真管理、報告書(帳票)作成、電子小黒板<sup>注 3</sup>といった最低限必要な機能を網羅した標準機能に加え、総合建設業、電気工事業、空調衛生設備業のユーザーと協業しながら現場の声を反映し、効率化につながる多くのオプション機能を開発してきた(図表 3)。

【 図表 3 】 年々進化する SPIDERPLUS



(出所) 届出目論見書

SPIDERPLUS は月額利用料を受け取るサブスクリプションモデルである。標準機能のみなら 1ID につき月額 3,000 円、オプション機能については月額 1,000 円～2,500 円となっている。この他、サーバーの初期設定費用と月額利用料を利用者が負担することになる(図表 4)。

【 図表 4 】 利用料

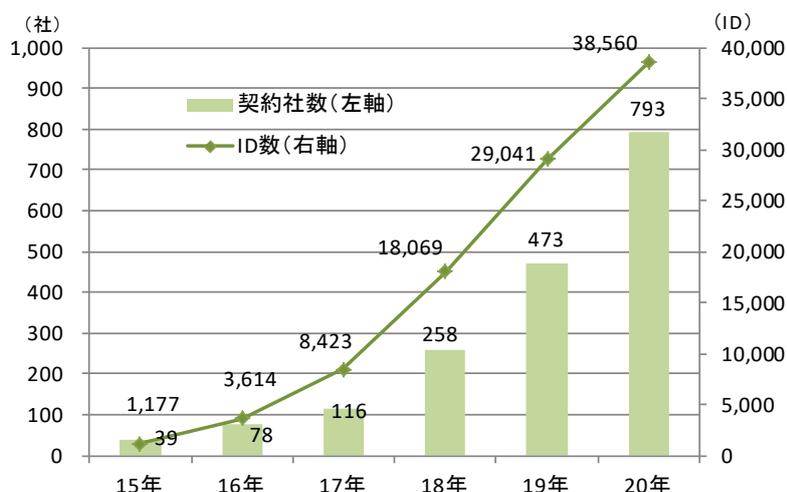
	費用
<b>標準機能</b>	
1ID (iPad1台につき1ID発行)	月額3,000円
サーバー初期設定費用	40,000円
サーバー月額費用	容量により異なる
<b>オプションパック</b>	
建築パック	月額2,500円
電気設備パック	月額2,500円
空調設備パック	月額2,500円

(注) 1.標準機能は施工現場で図面管理、工事写真、帳票出力、電子黒板の各機能が使用できる。  
2.オプションパックは各業種向けに利用頻度の高い機能をパック化したもの。

(出所) ホームページを基に証券リサーチセンター作成

総合建設、電気工事、空調衛生設備、デベロッパー、不動産、プラントなどの分野において、20/12 期末では 793 社で導入され、ID 数は 38,560 となっている(図表 5)。利用者の増加ペースは衰えず、足元では ID 数は 40,000 を超えてきている。

【 図表 5 】 契約社数と ID 数



(注) 年末時点

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

販売経路は取次店経由が ICT 事業の売上高の 7 割程度を占めている。従業員数 30 名以上の建設会社を SPIDERPLUS の販売対象としていることから、煩雑な請求業務負担を肩代わりしてもらう目的もあり取次店を活用している。取次店からの紹介に対して同社の担当者が説明に出向き成約するという流れである。なお契約規模の大きい先については同社が直接対応するケースが多い。

サポート体制も充実しており、コロナ禍前には年間 2,000 回に及ぶ定期的な説明会やセミナー、顧客に合わせたテーマでの勉強会を行っていた。新型コロナウイルス感染拡大後はオンラインに切り替え、更に、サポートセンターの専任スタッフが電話、メール、チャットにより問題解決に向けてサポートしている。

フォローアップ体制の強化は、解約防止並びに利用率を高めることにつながるるとともに、オプション機能の追加を促すという効果をもたらしている。

(注 4) 月次平均解約率は「当月の解約社数 ÷ 前月末時点の契約社数」により算出した月次解約率の年平均

20/12 期の月次平均解約率<sup>注 4</sup>は 0.6%と非常に低い水準にある。解約する先は建設業界に所属する企業というよりは、大量の図面や写真を使用する企業が SPIDERPLUS の図面管理機能などに注目し、トライアル的に利用してみたが、意図した効果が得られなかったために解約するというケースが殆どとのことである。

(注 5) NRR は Net Retention Rate の略。既存顧客の売上高継続率を表す。「ICT 事業の当年度の売上高 ÷ 前年度の売上高」により算出。既存顧客からの売上高のみから算出し、新規顧客からの売上高は含まない

同社によれば 20ID 以上利用している建設関連企業での解約はないとのことである。顧客先での ID 数の増加とオプション機能の利用が進んでいることから、20/12 期の既存顧客の NRR<sup>注 5</sup>は 145%となっている。いずれの数値などからも顧客の高い満足度が伺える。

#### ◆ エンジニアリング事業

同社の創業時からの事業で、熱を使うビルや工場などでエネルギー効率を高めるために装置や配管に断熱材を取り付ける熱絶縁工事を主にやっている。

ガラス繊維でできたグラスウールなどの断熱材の他に、独立気泡ニトリル系合成ゴム断熱材である「アーマフレックス」も取り扱っている。アーマフレックスには難燃性、耐湿性や圧縮負荷がかかっても変形しにくい、繊維の風散、飛散がなく人体に吸い込む恐れがない、フロンを使用していないので環境にやさしいといった特徴がある。

同社はルクセンブルグに本拠地を置く保温・吸音用弾性断熱材メーカーであるアーマセル社の認定工事店として 20 年近い施工実績がある。このため、配管工事や空調衛生工事会社のみならず、同業他社からの依頼も多い。

エンジニアリング事業の役割は単に売上高を確保するというものではなく、建設現場に直接従事しているため、現場情報を把握し、且つ現場での業務改善ニーズの発掘にある。ここで得た情報を ICT 事業と共有することで SPIDERPLUS の進化つなげることがエンジニアリング事業の重要なミッションとなっている。

### > 特色・強み

#### ◆ 建設業界の業務効率化や生産性向上に貢献

建設業界は慢性的な人手不足と長時間労働という問題を抱えているが、同社は建設現場のデジタルトランスフォーメーションをサポートしている。

#### ◆ サブスクリプション型ビジネスである主力サービス

SPIDERPLUS は IID に対して定額を課金するというサブスクリプションモデルとなっている。顧客基盤 (ID 数) の拡大が安定的な収益の拡大につながるビジネスモデルである。

今後の成長に向けては、顧客ストックの拡大、つまり十分な市場シェアを早急に獲得することが重要となる。そのために同社は昨年 11 月に社名をレゴリスから主力サービス名と同じスパイダープラスに変更し、建設業界ならびに図面管理に苦勞するすべての事業者に対してサービスの普及を目指す意向を鮮明にした。

21/12 期業績については損失を見込んでいるが、21/12 期を勝負の年と位置付け、上場を機に SPIDERPLUS の認知度を更に高めるためマーケティング活動の強化や営業人員の拡充、システムのリニューアルやシステム開発人員の増強を考えており、先行的に各費用を投下する方針であるためである。

**◆ 顧客基盤**

同社によれば、電気設備工事業界並びに空調衛生工事業界の上位 30 社のうち約 9 割に SPIDERPLUS が導入されており、ゼネコン・デベロッパーについては 7 割超に採用されているとのことである。

建設業界の中でも全工程を一元管理するような大手企業での採用が進んでいることは、各工程を担当する協力先や下請け先での導入の可能性が高まるといったことが想定される。また、導入済みの企業でも導入後 2 年以内という 3 分の 2 以上を占めており、導入後 2 年から 3 年を経過すると利便性が認識されて企業内での利用 ID 数などが増加する傾向があることから、今後の ID 数の増加やオプション機能の利用促進余地が大きい状態にあると言える。

**◆ 充実したフォローアップ体制**

顧客のニーズに応えるオプションとフォローアップサービスを充実することにより、定着率、利用率、継続率を高めている。

カスタマーサポートチームが導入初期段階にあるユーザーに対して勉強会を開催したり、導入後の活用方法についてのサポート、現場での使用状況や業務上の問題点を収集しその内容に合わせてスキルアップに向けての勉強会や各オプション機能の説明会を開催している。これらの勉強会や説明会は Web 上でも行っており、全国どこからでも、また複数の現場や事務所からでも参加が可能である。

**> 事業環境****◆ 人手不足と働き方改革から効率性の向上が求められる建設業界**

建設業界は人手不足と働き方改革という 2 つの大きな課題を抱えており、労働生産性を高めることが重要な課題となっている。建設投資は漸減傾向が予想されているが、就業人口の減少と働き方改革の実施により将来的にも人手不足の状態は避けられない状況にある。

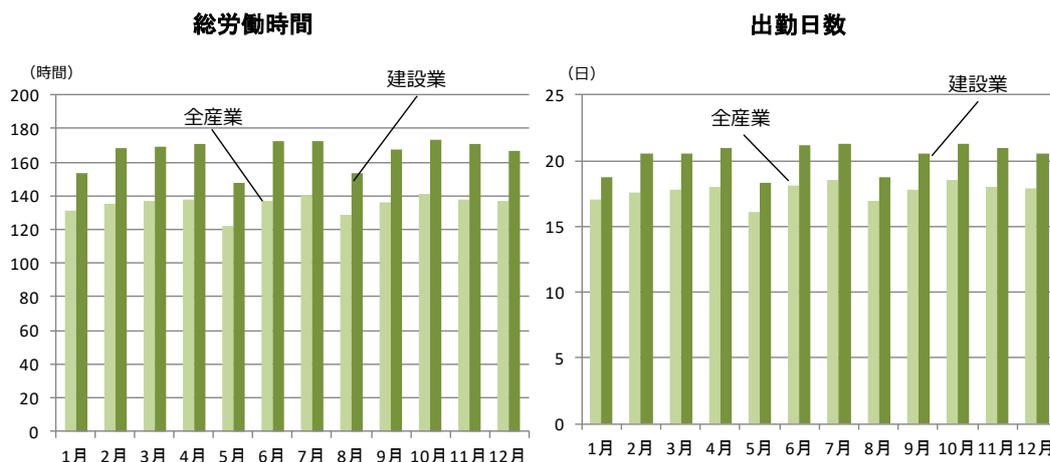
建設業界の就業者数はピークである 685 万人(97 年平均)から 21 年 1 月時点では 481 万人にまで減少している。さらに年齢構成をしてみると就業者数の 3 分の 1 以上が 55 歳以上であり、将来的にも就業人口が減少してゆく見込みである。

また、働き方改革関連法により 24 年 4 月以降、建設業にも労働時間の上限規制が適用される。建設業界における労働時間や出勤日数は全産業平均を大きく上回っているが(図表 6)、24 年 4 月からは災害の復旧・復興を目的としないう限り、時間外労働が制限され、週休 2 日工事も増加する見通しである。

このような状況下、建設業界では生産性の向上に向けての ICT の活用は必須となる。24 年にかけて建設業界の業務効率化に向けての投資が拡大することが見込まれる。同社の SPIDERPLUS は施工管理業務の効率化に役立ち、

労働時間の短縮化や現場監督のストレス軽減や業務の共有が容易になるというメリットがあり、結果離職率の低下といった効果も期待できることから、同社にとっては当面は良好な事業環境が続くことが予想される一方、この間におけるシェア拡大の成否は、将来の業績に大きな影響を与えるものと思われる。

【 図表 6 】 建設業の月間総労働時間と出勤日数(2020 年)



(出所) 厚生労働省「毎月勤労統計調査」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 競合

提供している機能の数では同社の SPIDERPLUS は他社製品を上回っているが、YSL ソリューション(横浜市中区)の提供する図面や書類を管理する機能を主とする CheX(チェクロス)やフォトラクション(東京都中央区)の Photoruction(フォトラクション)が主として競合するアプリとのことである。

提供している機能が豊富であるという点以外には、フォローアップ体制が充実していることや複数社の施工情報をひとつのアプリに集約できる点などがこれらのアプリに対する SPIDERPLUS の差別化要因となっている。

> 業績

◆ 利益構造

同社は ICT 事業とエンジニアリング事業という事業モデルや収益構造の異なる事業を抱えている。

ICT 事業の売上高は SPIDERPLUS の月額利用料やサーバー利用料からなるストック収入、受託開発によるカスタム収入、タブレットや周辺機器の販売であるその他からなる。ストック収入は 95%程度を占めている。また、カスタム収入やその他売上高については積極的に追求しない方針である。

エンジニアリング事業については受注した工事を工事完成基準に基づき売上高計上している。

ICT 事業の 20/12 期の売上原価は 514 百万円、売上原価率は 34.7%であった。主たる費用はエンジニアの person 費などからなる労務費、サーバー費用が多くを占める通信費、支払手数料などからなり、各々、売上原価の 52.8%、31.8%、10.0%を占めている。

エンジニアリング事業の売上原価は 410 百万円であり、売上原価率は 83.8%と高い。売上原価の中で構成比の大きい費目としては外注費が 49.1%、材料費が 16.6%、労務費が 11.2%となっている。

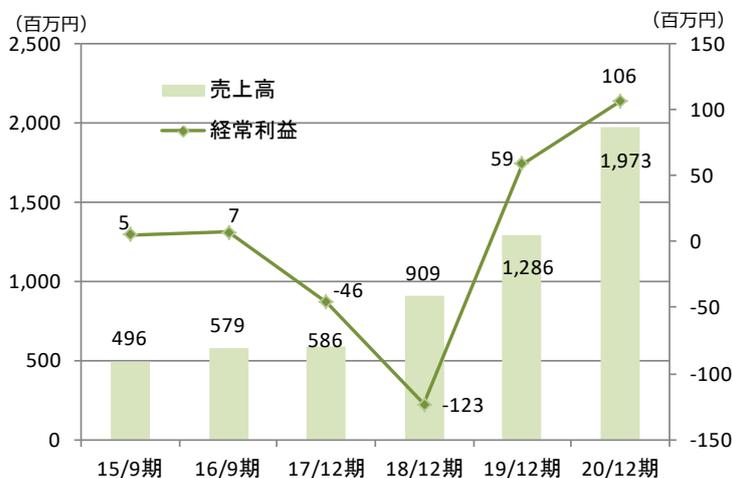
20/12 期の販売費及び一般管理費(以下、販管費)は 935 百万円であり、販管費率は 47.4%と高い水準にある。売上が急拡大しているものの、ICT 事業拡大に向けての広告宣伝費や人材の確保にともなう person 費の増加といった先行的な費用が多いためである。

#### ◆ 過去の業績推移

同社の届出目論見書には、15/9 期からの業績が記載されている。なお、16/9 期の終了後、決算月を 12 月に変更している(図表 7)。

SPIDERPLUS の ID 数が順調に拡大してきているものの、売上高水準が低いため、19/12 期までは利益は非常に低い水準に留まっている。

【 図表 7 】 業績推移



(注) 16/12 期は 3 カ月決算のため記載を省略

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 19 年 12 月期

19/12 期業績は、売上高 1,286 百万円(前期比 41.5%増)、営業利益 64 百万円(前期は 117 百万円の損失)、経常利益は 59 百万円(同 123 百万円の損失)であった。

SPIDERPLUS の期末 ID 数が前期末比 60.7%増、契約社数が同 83.3%増となり、ICT 事業の売上高は前期比 73.7%増となった。エンジニアリング事業の売上高は大型工事案件が工期延長で20/12期に繰越した影響で同 8.4%減となった。

ICT 事業の売上原価は社員数、システムエンジニアの増加、サーバー切り替えによるサーバー費用が増加したため前期比 63.8%増となった。エンジニアリング事業の売上原価は売上高減少にともない同 9.5%減となった。以上の結果、売上原価合計は同 20.4%増加したものの、19/12 期の全体の売上総利益率は同 8.5%ポイント改善した。

販管費については ICT 事業の営業人員の増加に伴う採用費や人件費の拡大はあったが、前期比 17.6%増と増収率よりも低く抑えられたため、水準は低いものの営業利益は黒字化した。

#### ◆ 20 年 12 月期

20/12 期の業績は、売上高 1,973 百万円(前期比 53.4%増)、営業利益 112 百万円(同 75.0%増)、経常利益 106 百万円(同 79.7%増)であった。

新型コロナウイルス感染症の拡大から、従来の有力な営業手段であった展示会の中止により見込み客獲得に支障がでたり、顧客先企業での導入検討手続きが長引くなどの影響があった。しかし、Web 広告を中心としたオンラインマーケティングやテレビコマーシャルを実施した結果、SPIDERPLUS の ID 数及び契約社数は順調に増加した。20/12 期末の ID 数及び契約社数は各々前期末比 32.8%増、67.7%増となり、ICT 事業の売上高は前期比 54.6%増の 1,483 百万円となった。

エンジニアリング事業は 19/12 期に完工予定の案件が期ずれしたことや東京オリンピックを前にした建設需要の増加もあり、売上高は前期比 50.0%増の 489 百万円となった。

#### ◆ 21 年 12 月期の会社計画

21/12 期の会社計画は、売上高 2,216 百万円(前期比 12.3%増)、営業損失 540 百万円、経常損失 590 百万円、当期純損失 593 百万円である(図表 8)。21/12 期は SPIDERPLUS の認知度を一気に高めるとともに新規顧客の獲得を進めるための施策を講じることから損失を見込んでいる。SPIDERPLUS をデファクトスタンダードにしようという同社の決意の表れた計画と言える。

この目標に向けて、同社はリソースの配分について見直しを行っている。具体的には、エンジニアリング事業については積極的な営業を行わず、エンジニアリング事業を ICT 事業の研究開発部門と位置付け、建設業の最新トレンドの収集や社員の建設業への理解を深める OJT の場として活用していく方針

である。このため、エンジニアリング事業の売上高は前期比 46.4%減を見込んでいる。

【 図表 8 】 21/12 期会社計画

	19/12期		20/12期			21/12期会社計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,286	100.0	1,973	100.0	53.4	2,216	100.0	12.3
ICT事業	959	74.6	1,483	75.2	54.6	1,953	88.1	31.7
エンジニアリング事業	326	25.3	489	24.8	50.0	262	11.8	-46.4
売上原価	620	48.2	924	46.8	49.0	1,128	50.9	22.1
ICT事業	344	35.9	514	34.7	49.4	876	44.9	70.4
エンジニアリング事業	276	84.7	410	83.8	48.6	252	96.2	-38.5
売上総利益	665	51.7	1,048	53.1	57.6	1,088	49.1	3.8
販売費及び一般管理費	600	46.7	935	47.4	55.8	1,627	73.4	74.0
営業利益	64	5.0	112	5.7	75.0	-540	-	-
営業外収益	0	-	0	-	-	0	-	-
営業外費用	5	-	6	-	-	49	-	-
経常利益	59	4.6	106	5.4	79.7	-590	-	-
税引前当期純利益	59	4.6	108	5.5	83.1	-590	-	-
当期純利益	63	4.9	103	5.2	63.5	-593	-	-

(注) 各事業セグメントの売上原価の構成比は各セグメントの売上高に対する比率

(出所) 「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報のお知らせ」、届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

ICT 事業の売上高については、ストック収入の内 SPIDERPLUS の利用料は目標 ID 数(21/12 期末約 48,000)と月額利用料を基に算出しており、1,953 百万円(前期比 31.7%増)を計画している。月額利用料についてはオプション利用の浸透により単価の上昇を見込んでいる。また 1ID 当たりのサーバー利用料は 20/12 期と同程度としている。

売上原価については ICT 事業では前期比 70.4%増の 876 百万円を計画している。システム開発に係わるエンジニアを増員する方針であり人件費は同 74.9%増の 474 百万円を見込んでいる。サーバー費用は ID 数に比例して増加するため同 23.9%増の 202 百万円を見込んでいる。エンジニアリング事業の売上原価は売上高減少により同 38.5%減としている。

販管費は人件費と広告費が主となるが、両費用とも大幅な増加を見込んでいることから、前期比 74.0%増の 1,627 百万円としている。人件費は本社スタッフ及び ICT 事業のセールスの人件費である。採用増により人件費は 524 百万円(前期比 66.7%増)としている。広告宣伝費はオンラインマーケティングの拡充やテレビコマーシャルなどを引き続き行ってゆくと、前期比 2.7 倍の 305 百万円を計画している。

営業外費用としては上場費用などにより 49 百万円としており、経常損失は 590 百万円を見込んでいる。特別損失については特に見込まず、当期純損失は 593 百万円と同社は計画している。

**◆ 成長戦略**

中長期的な成長に向けて同社は、1)シェア拡大、2)海外展開、3)建設業界以外への展開といったことを念頭に置いている。この他、蓄積した図面や検査記録といったデータを解析し、更なる利便性の改善といったことを考えている。

**1) シェア拡大**

ユーザー数 (ID 数) の拡大を同社は強く意識している。21/12 期については、SPIDERPLUS ブランドを浸透させるためにオンラインマーケティングや TV コマーシャルなどにより積極的なマーケティング活動を行う予定である。これに合わせて、営業人員の拡充も計画している。

また、新しい機能の追加や拡張、つまり製品力の強化を機動的に行えるようシステムのリニューアルを行う計画である。これに合わせて 30 名超のエンジニアの採用を目指している。同社の将来を見る上でエンジニアの確保数が重要な KPI となるが、上場による信用度の向上などもあり採用は順調に進んでいるようである。

**2) 海外展開**

東南アジアで事業を拡大している日系企業での利用を視野に入れている。既に数カ国でテスト中である。オペレーティングシステムについても iOS に拘らず、Android にも対応する意向である。

**3) 建設業界以外への展開**

建設業界内でのシェアの拡大に加えて、ビルやマンションのメンテナンス、デベロッパー、プラント、発電所、鉄道、造船、メーカーの工事設備点検といった業界の開拓を進めて行く方針である。

**> 経営課題/リスク****◆ システムリスク**

同社の ICT 事業は PC やタブレットやコンピューターを結ぶ通信ネットワークに依存しており、通信ネットワークが災害や事故で切断された場合には同社の業績は影響を受ける。また、同社はアイテック阪急阪神(大阪市福島区)が提供するマネージドサービスを利用している。クラウドサーバーが停止した場合やシステムに障害が起きた場合や、アイテック阪急阪神との契約が解除されるなどによりクラウドサーバーの利用が続けられない場合には同社の財政状態や業績に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

**◆ システムリニューアル**

21/12 期にシステムリニューアルを行い、改修や障害対応への高速化を予定している。システムリニューアルに関する障害や不具合の発生に備えて十分なテストを行なうことや既存システムでのバックアップ体制を整えているが、新システムのリリース後、障害や不具合が発生した場合や、システムのリニュー

アルが遅れた場合には同社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

#### ◆ Apple Inc. との関係

同社の SPIDERPLUS は iOS アプリとして Apple Inc.が運営するプラットフォーム上で提供しており、システム基盤を当該プラットフォームに依存している。当社のシステムが Apple Inc.の要件を十分に満たさないなどの理由でシステム提供に関する契約を継続できない場合、Apple Inc.の事業方針の変更、手数料率の変動や Apple Inc.に不測の事態が発生しユーザーに同社サービスを提供できなくなる場合には同社の財政状態や業績に影響を及ぼす可能性がある。

#### ◆ 無配について

同社は成長過程にあり、財務体質の強化と事業拡大のための投資等を当面の優先事項と捉え、配当を実施していない。21/12 期については損失を見込んでいることもあり、無配の計画である。

【 図表 9 】 財務諸表

損益計算書	2018/12		2019/12		2020/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	909	100.0	1,286	100.0	1,973	100.0
売上原価	515	56.7	620	48.2	924	46.8
売上総利益	393	43.2	665	51.7	1,048	53.1
販売費及び一般管理費	510	56.1	600	46.7	935	47.4
営業利益	-117	-12.9	64	5.0	112	5.7
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	6	-	5	-	6	-
経常利益	-123	-13.5	59	4.6	106	5.4
税引前当期純利益 (純損失)	-124	-13.6	59	4.6	108	5.5
当期純利益 (純損失)	-124	-13.6	63	4.9	103	5.2

貸借対照表	2018/12		2019/12		2020/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	654	90.3	786	90.8	820	90.6
現金及び預金	414	57.2	408	47.1	469	51.8
売上債権	162	22.4	229	26.4	287	31.7
棚卸資産	22	3.0	20	2.3	2	0.2
未成工事支出金	43	5.9	101	11.7	37	4.1
固定資産	70	9.7	79	9.1	84	9.3
有形固定資産	55	7.6	58	6.7	68	7.5
無形固定資産	4	0.6	5	0.6	3	0.3
投資その他の資産	10	1.4	15	1.7	12	1.3
総資産	724	100.0	866	100.0	905	100.0
流動負債	274	37.8	405	46.8	396	43.8
工事未払金	38	5.2	35	4.0	33	3.6
短期借入金	50	6.9	97	11.2	100	11.0
一年内返済予定の長期借入金	67	9.3	65	7.5	75	8.3
固定負債	167	23.1	114	13.2	99	10.9
長期借入金	145	20.0	106	12.2	90	9.9
純資産	282	39.0	346	40.0	408	45.1
自己資本	282	39.0	346	40.0	408	45.1

キャッシュ・フロー計算書	2018/12	2019/12	2020/12
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-97	20	130
減価償却費	15	14	19
投資キャッシュ・フロー	0	-17	12
財務キャッシュ・フロー	261	-6	-43
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	164	-3	99
現金及び現金同等物の期末残高	368	365	464

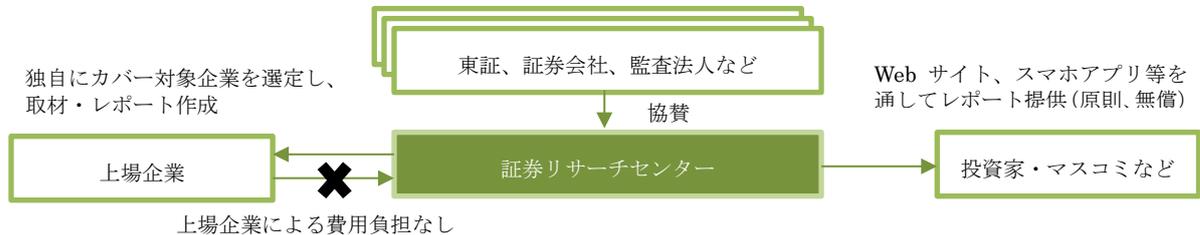
(注) 単体ベース

(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

株式会社東京証券取引所  
みずほ証券株式会社  
有限責任監査法人トーマツ  
日本証券業協会  
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社  
有限責任あずさ監査法人  
三優監査法人  
日本証券アナリスト協会  
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社  
EY 新日本有限責任監査法人  
太陽有限責任監査法人  
監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社  
株式会社 ICMG  
株式会社 SBI 証券  
いちよし証券株式会社

### 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、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。