

ホリスティック企業レポート

ジィ・シィ企画

4073 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート

2021年10月1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 20210930

キャッシュレス決済システムの開発・保守・運営を行う クラウド型決済 ASP サービスへのシフトでストック収益基盤拡大を目指す

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

【4073 ジィ・シィ企画 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)
2020/6	2,638	70.6	386	4.3×	377	4.0×	268	3.4×	131.8	334.9	17.5
2021/6	2,078	-21.2	199	-48.4	191	-49.3	126	-53.0	61.4	374.4	16.0
2022/6 予	2,360	13.6	250	25.6	225	17.8	152	20.6	68.3	-	未定

(注) 1. 単体ベース。2021年3月12日付で1:40の株式分割を実施。一株当たり指標は遡って修正

2. 2022/6期は会社予想。予想EPSは公募株式数(200千株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】		
株価	2,800円(2021年9月30日)	本店所在地	千葉県佐倉市	【主幹事証券会社】
発行済株式総数	2,288,160株	設立年月日	1995年9月13日	岡三証券
時価総額	6,407百万円	代表者	矢ヶ部 啓一	【監査人】
上場初値	2,560円(2021年9月28日)	従業員数	114人(2021年7月)	EY新日本有限責任監査法人
公募・売価	1,890円	事業年度	7月1日~翌年6月30日	
1単元の株式数	100株	定時株主総会	毎事業年度終了後3か月以内	

> 事業内容

◆ キャッシュレス決済システム構築やクラウドサービスを提供

フランチャイズを含む多店舗展開を行う流通事業者は、複数のレジで利用されるクレジットカードや電子マネーなどの決済を処理し、与信管理や取消・返品への対応、決済後のクレジットカード会社などとの精算業務が必要となる。ジィ・シィ企画(以下、同社)は、主に中堅から大手の流通事業者向けにキャッシュレス決済サービスに関するシステム構築やクラウドサービスを提供している。

同社は流通事業者をはじめとするカード会社加盟店とカード会社を接続し、決済処理、一日の利用データの作成や、カード会社加盟店に会計システムなどとの連携のためのデータ還元を行うなどのカード会員管理や加盟店管理業務などを担っている。

同社はカード会社加盟店の運用負担やコストの低減、セキュリティの確保などの要望に応えるため、カード会社加盟店が自前で構築するオンプレミス型の情報システムや同社が保有するシステムをクラウドとして利用できる決済ASPサービス^{注1}を提供している。

同社の事業はキャッシュレス決済サービス事業の単一セグメントだが、サービスを「情報システム開発」と「アウトソーシングサービス」に区分して開示している(図表1)。21/6期では情報システム開発が売上高の56.7%、アウトソーシングサービスが43.3%を占めている。詳細は後述するが、21/6期の情報システム開発の売上高が前期比32.7%減となったのは、20/6期にあった特需の反動によるものである。

(注1) ASPサービスとは、インターネットなどを通じて遠隔からソフトウェアを利用させるサービス

【 図表 1 】 サービス別売上高

サービス	20/6期			21/6期		
	金額 (百万円)	割合 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	前期比 (%)
情報システム開発	1,753	66.5	107.5	1,179	56.7	-32.7
アウトソーシングサービス	884	33.5	26.3	898	43.3	1.6
合計	2,638	100.0	70.6	2,078	100.0	-21.2

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 情報システム開発

カード会社加盟店自身がプロセッシング業務(決済、顧客管理、コールセンター業務)を行う際に必要となる決済処理システムを提供している。同サービスの最終的な顧客はカード会社加盟店であるが、直接受注する場合と大手システムインテグレーター経由の二次請けとして受注する場合がある。21/6期では直接受注と二次請けの比率はおおよそ半々とのことである。

決済処理システムの基本機能は決済パッケージソフトウェアである CARD CREW シリーズをライセンス提供しており、顧客ニーズに合わせてオンプレミス型、決済 ASP サービス型で提供している。オンプレミス型では殆どの場合でカスタマイズをおこなう。決済 ASP サービス型ではカード会社加盟店の求めにより、顧客環境に合わせてのカスタマイズが伴う場合があることから、カスタマイズ部分を「情報システム開発」として売上計上している。

POSシステムとの親和性が高いことから EC 業者よりは対面販売事業者のユーザーが多い。このため、対面販売での決済に必要な決済端末の販売も行っており、その売上高も情報システム開発に含まれている。21/6期の情報システム開発の52%がシステム開発、48%が機器販売と推定される。

◆ アウトソーシングサービス

アウトソーシングサービスとして 1) 決済 ASP サービス(クラウド型)と 2) 保守運用サービスを提供している。21/6期のアウトソーシングサービスの売上高の67%が決済 ASP サービス(クラウド型)、33%が保守運用サービスからと推定される。

1) 決済 ASP サービス(クラウド型)

同社が用意する業務処理に必要なソフトウェア、通信専用回線、サーバー、保守・運用サービスを顧客企業に利用してもらうクラウド型のサービスである。外部事業者が提供するデータセンター内にサービスに必要なシステムと通信環境を設置した「ジィ・シィ企画専用データセンター」を運営している。

2) 保守運用サービス

同社がオンプレミス型で提供したシステムに対して、24時間365日対応の保守・運用体制とヘルプデスクを用意している。

◆ 収益構造

同社の最終的なユーザーは流通事業者となるが、受注経路によって販売先はシステムインテグレーターや決済事業者、流通事業者であったりする(図表 2)。

(注2)クレジットカード決済などの統合ネットワークシステムのひとつ。カード会社加盟店とクレジットカード会社や金融機関をつなぎ、取引や決済を処理する日本国内専用ネットワーク

21/6 期第 3 四半期累計期間の実績では、流通事業者としてはユニー、ドン・キホーテといったパン・パシフィック・インターナショナルホールディングス(7532 東証一部)の傘下企業、システムインテグレーターとしてはアイネット(9600 東証一部)、日本電気(6701 東証一部)、決済事業者としてはジェーシービーの子会社で CARDNET^{注2}を運営する日本カードネットワーク(東京都新宿区)が過去の上位取引先に名を連ねている。

【 図表 2 】 主要相手先別売上高

相手先	19/6期		20/6期		21/6期	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
ユニー	-	-	46	1.7	344	16.6
アイネット	325	21.0	647	24.5	293	14.1
日本カードネットワーク	191	12.4	56	2.1	-	-
ドン・キホーテ	36	2.3	376	14.3	74	3.6
日本電気	230	14.9	114	4.3	-	-
総売上高	1,546	100.0	2,638	100.0	2,078	100.0

(注) 割合は総売上高に対する比率

日本カードネットワーク及び日本電気への 21/6 期通期の売上高は開示されていない
21/6 期第 3 四半期累計期間の日本カードネットワークへの売上高割合は 5.1%、
日本電気への売上高割合は 3.4%であった

収益のタイプとしては、情報システム開発はフロー型、アウトソーシングサービスはストック型となっており、21/6 期では売上高の 43.3%がストック型収益となる。フロー型のシステム開発は検収基準で売上高が認識されるが、受注から売上計上までの期間は 3 カ月～6 カ月が一般的である。ストック型の課金形態としては、保守運用サービスは基本、固定料金、ASP サービスは固定部分に加えて、端末の台数とサービス内容に応じた料金を課金している。

フロー型の情報システム開発に機器販売が含まれている関係で同社の売上原価は製品売上原価と機器販売に関連した商品売上原価に分けて開示されている。ただし、機器販売に関する端末へのアプリケーションの設定費用などは商品売上原価に加算されていない点には注意が必要である。21/6 期の売上原価は合計で 1,203 百万円であり、内訳は 82.9%が製品売上原価、17.1%が商品売上原価となっている。21/6 期の製品についての総製造費用 1,276 百万円のうち労務費が 44.4%、外注費が 20.1%、通信費が 9.8%を占めている。

> 特色・強み

(注3)クレジットカード決済などの統合ネットワークシステムのひとつ。エヌ・ティ・ティ・データが運営しており、カード会社加盟店とクレジットカード会社や金融機関をつなぎ、取引や決済を処理する日本国内専用ネットワーク

◆ 開発から保守までを提供

システム開発やサービス構築の設計から開発まで内製しており、さらにヘルプデスクや保守サービスや運用サポートも自社内で運営していることから、開発から保守までワンストップで提供することが可能となっている。

また、CAFIS^{注3}やCARDNETに同社のパッケージ製品が登録されていることから、同社の技術力や開発力に一定の評価がなされていると言える。

◆ ストック収益につなげられるビジネスモデル

同社の決済ASPサービスや保守運用サービスは端末台数に応じた定額課金制であり、安定した収益の確保に寄与している。過去にオンプレミス型の情報システムを開発した先が、システムを更新する際に決済ASPサービス(クラウド型)に移行することも多く、ストック収益は拡大基調にある。

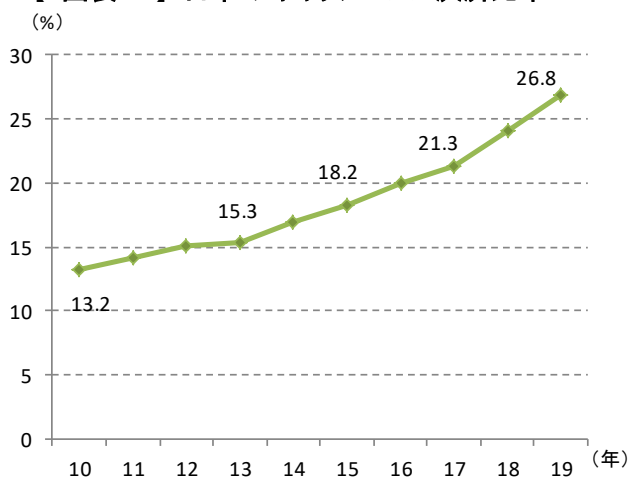
> 事業環境

◆ キャッシュレス決済への流れ

日本のキャッシュレス決済比率は19年の時点で26.8%に達し、上昇基調にある(図表3)。キャッシュレス決済手段としてはクレジットカードが9割弱を占めており、キャッシュレス決済の中心となっている。また、デビットカードはキャッシュレス全体に占める割合は2%強と低いものの伸び率は高い。

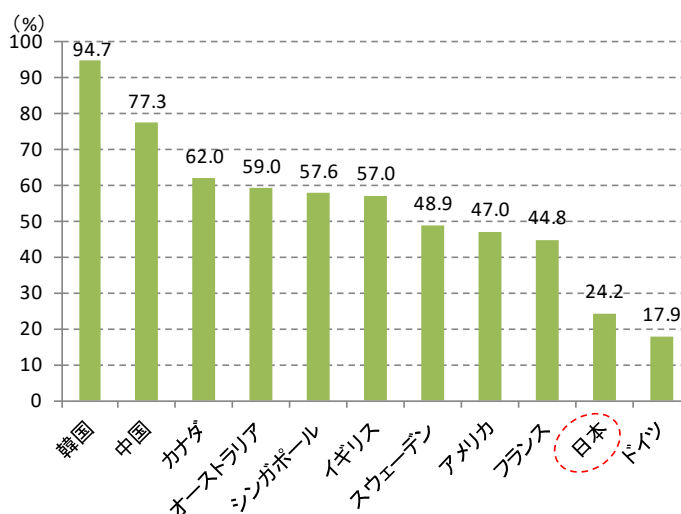
一方、世界の主要国のキャッシュレス決済比率を見てみると、韓国は9割以上、中国は8割弱、カナダ、オーストラリア、シンガポール、英国などは6割前後と高い水準にあり、日本のキャッシュレス決済比率は極めて低い水準に留まっている(図表4)。

【 図表 3 】 日本のキャッシュレス決済比率



(出所) 内閣府、キャッシュレス推進協議会、日本銀行、日本クレジット協会

【 図表 4 】 主要国のキャッシュレス決済比率(2018 年)



(出所) 世界銀行「Household final consumption expenditure」、BIS「Redbook」、Euromonitor International

このような状況下、キャッシュレス決済の普及により、高齢化社会が進む中での人手不足や生産性向上という課題の解決、支払データの蓄積や利活用による消費の利便性向上、消費の活性化や新たなサービスの創造が求められている。また、キャッシュレス決済が日常生活に定着している中国や韓国を始めとする訪日外国人の受け入れ体制の整備も必要となっている。19年6月に閣議決定された「成長戦略フォローアップ」では、25年6月末までにキャッシュレス決済比率を4割程度とすることを目指し、キャッシュレス化推進を図ることとされた。

その一環として、19年10月の消費税率引き上げの際に需要平準化対策らびにキャッシュレス化を推進するために、20年6月までという期限つきだがキャッシュレス・消費者還元事業が政府により実施された。キャッシュレス決済手段を用いて支払いを行った場合の消費者へのポイント還元、店舗側の決済端末導入への補助金支給、中小事業者が決済事業者を支払う加盟店手数料の補助の支給といったことが主な施策であった。キャッシュレス決済比率は上昇し、一定の効果があつたものと思われる。

(注4)クレジットカードが使用できる店舗(加盟店)の開拓や既存の加盟店の管理業務を行う会社のこと。店舗から売上データを受け取り、 이슈アに渡し加盟店に代わって代金請求を行う

(注5)カード会員の募集を行いクレジットカードの発行業務を行う会社

キャッシュレス決済比率を引き上げるためには、現金利用に対しての長年の信頼感という日本人の価値観を変革してゆくことも必要ではあるが、決済端末料やネットワーク接続料、加盟店手数料などの加盟店の負担の軽減が課題となっている。現行では加盟店を管理するカード会社(アクワイアラ^{注4})は平均で消費額の3.25%を加盟店料として徴収しており、規模の小さい店舗には負担が大きい。カードを発行したカード会社(이슈ア^{注5})は加盟店を管理するカード会社に対して代金を立て替えるが、その代金立替手数料が平均で2.3%と高いことも加盟店手数料率が高止まりしている背景にある。

また、カード利用時にCAFISやCARDNETを利用して信用照会をされる際には1件ごとに決済ネットワーク利用料が徴収されることも高い加盟店手数料の要因となっている。

経済産業省はクレジットカード等のコスト構造分析の詳細化や店舗のキャッシュレス決済のメリットの見える化等により、キャッシュレス決済を更に推進するため、今年度内に4回程度検討会を開催する意向である。検討会の内容については非公開だが、加盟店手数料の負担が大きいことを課題のひとつとして認識していることから、コスト低減に向けた取り組みを始めキャッシュレス決済の普及促進に向けての動きが期待される。

国際決済銀行の調査によれば、日本では18年時点で一人当たりクレジットカード2.3枚、デビットカード3.5枚、電子マネー3.2枚の合計9.0枚(キャッシュレス決済手段を9手段)が保有されており、韓国や中国の6枚弱や米国の4枚強を上回る十分な数のキャッシュレス決済手段を保有している。加盟店料負担が軽減され、店舗側がキャッシュレス決済に前向きに取り組むことができるようになれば、キャッシュレス決済の利用が一段と進む可能性が高まると思われる。

◆ 競合

決済システム事業においては、GMOフィナンシャルゲート(4051 東証マザーズ)などのカード会社加盟店向けの決済事業者やインテリジェント ウェイブ(4847 東証一部)などのカード会社向けシステム開発会社、大手システムインテグレーターなどが競合企業として挙げられる。

同社は決済事業者やカード会社よりは相対的に規模の小さいカード会社加盟店向けが中心であり、GMOフィナンシャルゲートなどと競合するケースが多いようである。

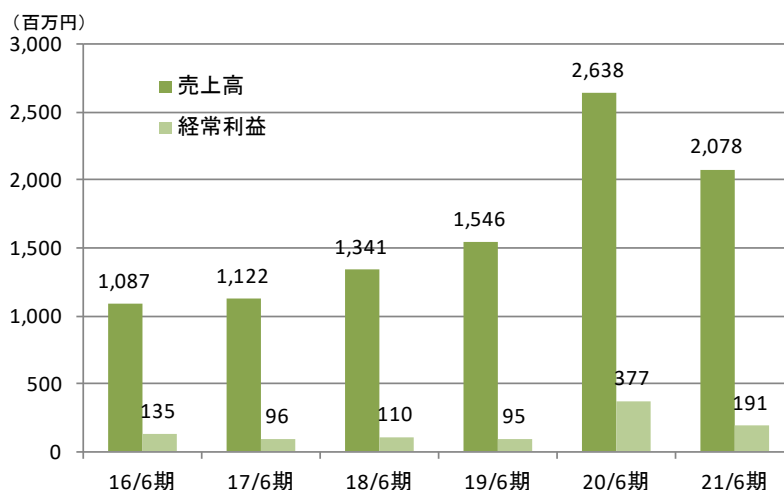
同社の強みとしては決済端末の調達、システム構築、保守サービスまでを一貫して提供できることや電子マネー決済、QRコード決済といった多様な決済手段にも対応でき、顧客のカスタマイズニーズに十分応えることのできる体制を備えている点が挙げられる。

> 業績

◆ 過去の業績

届出目論見書には、16/6 期以降の同社の単体業績が記載されている(図表 5)。売上高が順調に拡大するなか、17/6 期と 19/6 期の経常利益はシステム開発の不採算案件の影響により前期の水準を下回った。

【図表 5】業績推移



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 20年6月期業績

20/6 期は売上高が前期比 70.6%増の 2,638 百万円、営業利益は同 4.3 倍の 386 百万円、経常利益は同 4.0 倍の 377 百万円、当期純利益は同 3.4 倍の 268 百万円と非常に好調な決算となった。

19年10月の消費税増税に伴い、「キャッシュレス・消費者還元事業」を実施されたことや、改正割賦販売法によりセキュリティの強化を目的として20年3月までにカード加盟店に対して、クレジットカード情報の非保持化、クレジットカードの100%IC化が求められた。これらの政策に対応するための特需により、好調な業績となった。同社によれば、20/6期の売上高2,638百万円のうち702百万円は特需によるものとしている。

◆ 21年6月期業績

21/6 期の売上高は2,078百万円(前期比21.2%減)、営業利益は199百万円(同48.4%減)、経常利益は191百万円(同49.3%減)、当期純利益は126百万円(同53.0%減)であった。

新規上場承認がおりた21年6月に公表した21/6期の会社計画である売上高2,187百万円(前期比17.1%減)、営業利益218百万円(同43.5%減)、経常利益207百万円(同45.1%減)、当期純利益144百万円(同46.3%減)を下回った。未達の要因は情報システム開発の案件で顧客都合による延期があったためである。

サービス別の売上高を見ると情報システム開発は特需が剥落したため前期比 32.7%減となり、アウトソーシングサービスの売上高は同 1.6%増となった。

なお、21/6 期の各売上高利益率は特需のあった 20/6 期との比較では見劣りするもの、特需前の 19/6 期の水準を大幅に上回っている。

◆ 22 年 6 月期会社計画

9 月 28 日に公表された 22/6 期の会社計画は、売上高 2,360 百万円(前期比 13.6%増)、営業利益 250 百万円(同 25.6%増)、経常利益 225 百万円(同 17.8%増)、当期純利益 152 百万円(同 20.6%増)である(図表 6)。

【 図表 6 】 22 年 6 月期会社計画

	21/6期			22/6期会社計画		
	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	2,078	100.0	-21.2	2,360	100.0	13.6
情報システム開発	1,179	56.7	-32.7	1,297	55.0	10.0
システム開発	611	29.4	-	725	30.7	18.7
機器販売	568	27.3	-	572	24.2	0.7
アウトソーシングサービス	898	43.2	1.6	1,062	45.0	18.3
決済ASPサービス (クラウド型)	603	29.0	-	753	31.9	24.9
保守運用サービス	295	14.2	-	310	13.1	5.1
売上原価	1,203	57.9	-16.9	1,319	55.9	9.6
売上総利益	874	42.1	-26.5	1,040	44.1	19.0
販売費及び一般管理費	674	32.4	-16.1	790	33.5	17.2
営業利益	199	9.6	-48.4	250	10.6	25.6
営業外収支	-8	-	-	-25	-	-
経常利益	191	9.2	-49.3	225	9.5	17.8
特別損益	0	-	-	-18	-	-
税引前当期純利益	191	9.2	-49.3	207	8.8	8.4
当期純利益	126	6.1	-53.0	152	6.4	20.6

(注) 21/6 期の情報システム開発とアウトソーシングサービスの売上内訳は 22/6 期会社計画の売上高と前期比から証券リサーチセンターが推定した数値

(出所)「東京証券取引所マザーズ上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」により証券リサーチセンター作成

売上高は、情報システム開発は前期比 10.0%増の 1,297 百万円を見込んでいる。システム開発の売上高については ASP サービス導入時のカスタマイズや IC 化対応案件の貢献により 725 百万円(前期比 18.7%増)を、機器販売については 572 百万円(同 0.7%増)を計画している。

アウトソーシングサービスは前期比 18.3%増の 1,062 百万円を計画している。うち決済 ASP サービス(クラウド型)が 753 百万円(前期比 24.9%増)、保守運用サービスについては 310 百万円(同 5.1%増)を計画している。決済 ASP サービス(クラウド型)について高い増収率を見込んでいるのは、コンタクトレス決済や QR コード決済などの新決済サービスへの対応が貢献することを見込んでいるようである。加えて、22/6 期末のアウトソーシングサービスのエンドユ

ーザー数は357件と21/6期末の327件から30件の増加を見込んでいる。

なお、各費用の策定根拠については詳しくは開示されていない。また、特別利益は見込んでいないが、特別損失として訴訟費用を見込んでいる。

◆ 成長戦略

情報システム開発についてはコンタクトレス決済などの多様化する決済手段への対応により顧客拡大を目指す方針である。同社は年商10億円以上500億円未満の中規模店と500億円以上の大規模店の合計約12千社をターゲットにサービスを強化する方針である。21年6月時点のエンドユーザーは327件にすぎず、顧客ベースの拡大余地は大きいとしている。

アウトソーシングサービスについては、同社が保有する国際ブランドであるVISAの決済ネットワークであるVisaNetに直接接続する権利を活用し、現在接続している国内専用ネットワークの利用を迂回するシステムを構築しコスト負担を低減できる同社の決済ASPサービスを利用するカード会社加盟店を増加することを目指している。22/6期にはパイロット店での運用を開始し、その後正式にサービスを開始する計画である。

また、同社はストック型収益の拡大を目指している。国際ブランド決済ネットワーク接続による利便性の高いサービスの提供に加え、過去に納入したオンプレミス型のシステムが更新を迎える時には決済ASPサービス(クラウド型)に誘導する方針である。

> 経営課題/リスク

◆ 訴訟について

同社は21年6月に東京証券取引所から新規上場承認を受け、新規上場のための手続きを行っていたが、6月25日に株式会社モビリティの代理人弁護士より同社を被告とする旨の特許権侵害に基づく損害賠償を提起したとの通知を受けたため、新規上場の手続きを一旦中止した。当該訴訟は7月8日に取り下げられたが、モビリティ及びモビリティ・エックス株式会社より、7月12日付で同社を被告とする旨の特許権侵害に基づく損害賠償請求を提起された。

損害賠償請求の内容は同社の販売する決済端末を利用した決済システム(CARD CREW PLUS)がモビリティの特許権及びモビリティ・エックスの当該特許の専用実施権を侵害することによって損害を被ったとして、モビリティ及びモビリティ・エックスそれぞれに対して損害賠償として算定される額493,880千円の一部である5百万円(合計10百万円)の支払いを請求する内容である。

同社は同社の販売する当該製品に原告が主張するような特許権侵害はなく、原告の請求には理由がないものと考えており、請求の棄却を求めて争う方針

である。同社の損害賠償責任等が認めら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点には留意が必要である。

◆ キャッシュレス決済の中継処理サービスについて

キャッシュレス決済における中継処理サービスについては CAFIS や CARDNET のいずれかのネットワークを経由してデータ処理を行っている。また国際ブランド決済ネットワークである VisaNet への接続のための契約も締結済みである。何らかの理由でこれらの接続契約が継続できなくなった場合には同社の業績に影響を及ぼす点には留意が必要である。

◆ 情報セキュリティ

クレジットカード業界のセキュリティ基準である PCI DSS 及び情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格である ISO/IEC27001 の認証を取得し、情報セキュリティ管理体制を整えているが、何らかの理由でこれらの資格の更新ができなくなるような状況が発生した場合には同社の業績に影響が及ぶ可能性がある点には留意が必要である。

◆ データセンターについて

同社のデータセンターは現状1カ所のみで、自然災害やサイバー攻撃、人為的な運用ミスが生じた場合、サービスの提供に支障が生じる可能性がある。この対策として、同社は上場時に調達した資金によりバックアップセンターの構築を計画している。

◆ 人材の確保について

首都圏での即戦力の確保に注力しているが、予定どおり進まないのが現状である。上場による知名度の向上で優秀な人材の確保が進むことが期待されるが、採用が計画どおり進まない際には同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 決済端末の仕入に関するリスク

同社は台湾の Castles Technology より決済端末の大部分を仕入れている。Castles Technology からの仕入が困難になった場合、同社の業績や財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当について

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要な経営課題と認識している。22/6 期については配当を予定しているが、具体的な配当金額については現時点では未定としている。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2019/6		2020/6		2021/6	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,546	100.0	2,638	100.0	2,078	100.0
売上原価	892	57.7	1,448	54.9	1,203	57.9
売上総利益	653	42.2	1,189	45.1	874	42.1
販売費及び一般管理費	563	36.4	803	30.4	674	32.4
営業利益	90	5.8	386	14.6	199	9.6
営業外収益	9	-	5	-	2	-
営業外費用	4	-	14	-	10	-
経常利益	95	6.1	377	14.3	191	9.2
税引前当期純利益	95	6.1	377	14.3	191	9.2
当期純利益	80	5.2	268	10.2	126	6.1

貸借対照表	2019/6		2020/6		2021/6	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	860	80.1	1,756	87.2	1,012	75.7
現金及び預金	368	34.3	1,150	57.1	560	41.9
売上債権	347	32.3	410	20.4	353	26.4
棚卸資産	41	3.8	152	7.6	53	4.0
固定資産	213	19.9	257	12.8	323	24.2
有形固定資産	97	9.0	119	5.9	84	6.3
無形固定資産	53	4.9	59	2.9	158	11.8
投資その他の資産	62	5.8	77	3.8	81	6.1
総資産	1,073	100.0	2,013	100.0	1,336	100.0
流動負債	537	50.0	1,176	58.4	490	36.7
買入債務	23	2.1	26	1.3	31	2.3
短期借入金	100	9.3	530	26.3	-	-
一年内返済予定の長期借入金	53	4.9	111	5.5	88	6.6
固定負債	102	9.5	155	7.7	65	4.9
長期借入金	97	9.0	152	7.6	63	4.7
純資産	433	40.4	681	33.8	781	58.5
自己資本	433	40.4	681	33.8	781	58.5

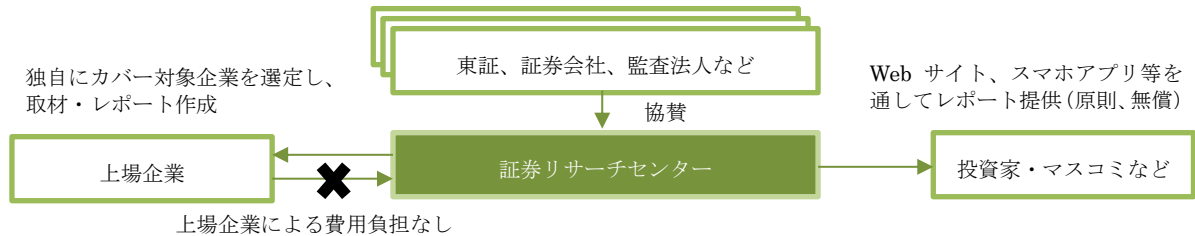
キャッシュ・フロー計算書	2019/6	2020/6	2021/6
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	171	357	214
減価償却費	47	70	61
投資キャッシュ・フロー	-127	-100	-136
財務キャッシュ・フロー	-11	520	-670
配当金の支払額	-20	-20	-35
現金及び現金同等物の増減額	32	777	-592
現金及び現金同等物の期末残高	317	1,095	502

(出所) 届出目論見書より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
監査法人 A&A パートナーズ

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
宝印刷株式会社

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
エイチ・エス証券株式会社
株式会社プロネクサス

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。