

ホリスティック企業レポート

Atlas Technologies

9563 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2022年11月8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 20221107

Fintech 領域のコンサルティングとプロジェクト実行支援を提供 高利益率でストック型に近いビジネスモデルを確立している

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

【9563 Atlas Technologies 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)
2020/12	1,248	115.6	300	-	300	38.3	197	37.7	32.9	58.8	0.0
2021/12	2,187	75.2	472	57.5	473	57.6	310	57.4	51.0	109.8	0.0
2022/12 予	2,699	23.4	654	38.5	647	36.6	424	36.4	67.5	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2022/12期予想は会社予想

2. 2021年4月20日付けで1:2,000、2022年4月1日付けで1:10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 2,165円 (2022年11月7日)	本店所在地 東京都千代田区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 7,100,000株	設立年月日 2018年1月17日	S M B C日興証券
時価総額 15,372百万円	代表者 山本 浩司	【監査人】
上場初値 2,320円 (2022年10月26日)	従業員数 32人 (2022年8月)	EY新日本有限責任監査法人
公募・売価 1,440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 毎事業年度末日から3カ月以内	

> 事業内容

◆ Fintech 領域のコンサルティングとプロジェクト実行支援を提供

Atlas Technologies(以下、同社)は、独立系のFintechコンサルティング会社として、プロジェクトマネジメントに特化して、クライアントの戦略立案(コンサルティング)から実行支援までを一気通貫で提供している。具体的には、戦略策定・事業企画等の上流フェーズの「コンサルティング」から、その後のシステムや業務プロセスの開発・構築段階におけるクライアントの課題解決に向けて、「要件定義・外部設計」、「テスト計画・運用設計・各種テスト」、「研修・トレーニング」、「PMO(Project Management Office)」等の各種支援サービスの提供、サービスイン後のシステム運用・保守、業務運用等のBPOサービスの提供を行っている。

コンサルティングサービスにおいては、独立系であることの中立性とFintech領域で蓄積した知見を活かし、同社のコンサルタントが、事業の上流フェーズからクライアントと共創しながら戦略を立案している。多くの企業では社内のリソースや知見等が不足しており、自社単独でのFintech事業の立上げ・運営は難易度が高くなっている。同社は、各業界のリーディングカンパニーとの先進的なプロジェクトを通じて培った経験等も活用して、高付加価値なサービスを提供すると共に、グローバルレベルの専門知識とローカルレベルの知見を組合せ、国内案件のみならずクロスボーダー案件にも柔軟に対応している。

クロスボーダー案件においては、国内クライアント企業の海外企業とのプロジェクトのみならず、海外クライアントの日本国内におけるプロジェクトも支援している。支援例としては、日本企業では、総合商社に対するグローバル決済市場への参入に向けた事業計画の策定支援等、海外企業では、シンガ

ポールの大手決済代行会社に対する日本市場への参入に向けた戦略立案の支援等が挙げられる。クロスボーダー案件のプロジェクト関連国としては、米国、英国、ドイツ、中国、インド、豪州、シンガポール、タイ、インドネシア、マレーシアの10カ国が挙げられる。

プロジェクト実行支援においては、同社のコンサルタントとシステムインテグレーター(以下、SIer)等のビジネスパートナー(外注先)のエンジニアがチームを組成し、クライアントの現場で共に課題解決を推進している。プロジェクトに最適なシステムや業務プロセスを構築するためのパートナー選定等を支援するほか、クライアントの既存システム・業務運用とも効率的な統合を実現することで、プロジェクト全体を通した全体最適の実現に取り組んでいる。

主要なビジネスパートナーとしては、日立システムズ、リンクレア(東京都港区)、インテリジェント ウェイブ(4847 東証プライム)、シイエヌエス(4076 東証グロース)、富士ソフト(9749 東証プライム)等が挙げられる。

◆ 多様な種類の高付加価値なサービスを提供している

同社は、Fintech 領域において、多様な種類の高付加価値なサービスを提供している。金融関連の法令・規制、事業ライセンス、商品・システム・業務、決済機関との接続、データ処理や利活用、不正対策やサイバーセキュリティ強化、顧客体験の構築等についての多様なノウハウやナレッジの提供により、クライアントのプロジェクトを支援している。決済ビジネスにおける提供サービスの種類は図表1の通りであり、同社は、クライアントの要望に応じて、複数のサービスを組み合わせ提供している。

【図表1】提供サービスの種類と内容

種類	提供サービスの内容
1 法令・規制	銀行法・資金決済法・割賦販売法などの法令に基づく許認可、マネーロンダリング・テロ資金供与対策の国際基準など、国内外の法令・規制などについて網羅的・専門的なナレッジの提供
2 ライセンス	Visa/Masterなどのライセンス取得など、事業内容に応じて必要となるライセンスについて豊富な知見を提供
3 システム・業務	基幹システムや主要各サブシステムの開発支援に加えて、入会・審査・売上・債権・会計管理など業務運営構築について適切に支援
4 決済	国際ブランドネットワーク(Visa/Masterなど)や国内ネットワーク(CAFIS/CARDNETなど)の専門的な仕様などを熟知したうえで決済機関との接続をスピーディーに構築
5 データ	多様化したシステム間連携により、サービスの継続性・国際セキュリティ基準等に準拠した信頼性・24時間365日の安定性などを有するシステムの構築・運営を支援。決済データの利活用も支援
6 不正	クレジットカード偽造防止による不正利用やクレジットカード情報保護(カード情報非保持化・PCI DSS準拠)などに対する不正対策及びサイバーセキュリティ強化を支援
7 顧客体験	入会・審査・利用・請求・問い合わせなどの顧客体験全体を通して使いやすいサービスの実現を支援

(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、現在、Fintech 領域の中でも、決済・送金、融資(個人向け及び法人向け)を注力分野としているが、今後は、投資、預金、保険、証券分野を強化する方針を掲げている。

◆ NTT ドコモへの依存度が高い

同社の主要顧客としては、NTT ドコモ(業務委託契約締結 19 年 1 月、d カードプロジェクトにおける各種業務支援)や、au フィナンシャルサービス(同 20 年 5 月、カード業務における各種支援業務)、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 東証プライム)傘下のパン・パシフィック・インターナショナルフィナンシャルサービス、リクルートホールディングス(6098 東証プライム)の中核子会社であるリクルート等が挙げられる。

中でも、売上高に占める NTT ドコモの比率は、20/12 期 93.2%、21/12 期 90.4%、22/12 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)80.5%であり、NTT ドコモに対する依存度が極めて高い状態にある(図表 2)。

【図表 2】相手先別の売上高の推移

相手先	20/12期		21/12期		22/12期2Q累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
NTTドコモ	1,163	93.2%	1,977	90.4%	1,161	80.5%
auフィナンシャルサービス	—	—	—	—	233	16.2%

(注) 総売上高に占める割合が 1 割未満の場合は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

同社は、NTT ドコモの d カードプロジェクトに発足当初より参画している。NTT ドコモのクレジットカードである「d カード」は、上位カードである「d カードゴールド」との合計会員数が 21 年 9 月時点で 1,500 万人を突破した。同社は、現在、コンサルティングに加え、「新たなシステム開発」、「国際ブランド認定」、「業務企画」、「Web アプリ」の 4 プロジェクトを並行して支援しており、取引が高水準になっている。NTT ドコモ向けの売上高は将来、段階的に減少すると想定されるため、同社は、クライアントポートフォリオの多様化を図ることで、売上高の持続的な成長を実現する方針を掲げている。

同社は、売上高、売上総利益、営業利益を重視する経営指標としている。売上高に関連する KPI としては、クライアント数を開示しており、18/12 期の 2 社から 21/12 期には 14 社に増加している(図表 3)。

【図表 3】クライアント数の推移 (社)

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期
クライアント数	2	8	10	14

(出所)「事業計画及び成長可能性に関する事項」を基に証券リサーチセンター作成

プロジェクト実績を有するクライアント業種としては、通信、IT サービス(SIer)、小売、総合サービス(総合商社、生活関連サービス)、金融(カード、決済代

行)が挙げられる。産業の垣根を超えて、様々な業界で自社サービスと Fintech を融合する動きが広がっているため、同社は、今後の開拓を目指す業種として、交通機関、物流、製造、エネルギー、不動産を挙げている。

◆ Fintech 領域のバックグラウンドと専門性を有する経営陣

同社は、18 年 1 月に Fintech コンサルティング事業の展開を目的に、現代表取締役社長である山本浩司氏によって設立された。山本氏は、独立行政法人宇宙航空研究開発機構(JAXA)等の宇宙関連組織での勤務を経て、ソフトバンク・ペイメント・サービス(現 SB ペイメントサービス)に転職した。転職後は、Fintech 領域の各種事業の企画業務を担当していたが、Visa、Master、銀聯等の国際ブランド企業や、Apple、Google、PayPal、Amazon 等のグローバル企業とのプロジェクトを推進する等、多様な経験を積んだ後、起業に踏み切った。

19 年 1 月に取締役に就任した小椋祐治氏(現取締役副社長)は、アコム(8572 東証スタンダード)や、日立システムズ、ソフトバンク・ペイメント・サービスにおいて、システム開発等に 27 年に亘って従事した技術者である。ソフトバンク・ペイメント・サービスでは、加盟店事業・カード事業の新規構築やシステム部門の統括業務を担当した。

20 年 10 月に入社し、21 年 1 月に取締役に就任した高橋みのり氏(現取締役コーポレート本部長)は、ソフトバンク・ペイメント・サービスや、後払い決済サービスを提供する Paidy(東京都港区)等で、15 年に亘り Fintech 領域の法務実務やコンプライアンス推進を統括した経験を持っている。

◆ 高利益率でストック型に近いビジネスモデルを確立している

システム開発に係るプロジェクト実行支援とは、基本的には SIer が担当するシステム開発自体ではなく、システム開発の支援サービスであるため、同社はクライアントとの間で請負契約を締結しているわけではない。契約形態としては、同社のコンサルタントが主導するチームが、クライアント先への常駐やオンラインでプロジェクトを支援し、月額の設定報酬を受け取る準委任契約が多数を占めている。

準委任契約の契約期間は 3 カ月(6 カ月や 1 年もある)となっているが、一貫通貫でサービスを提供するビジネスモデルであるため、クライアントからの継続・追加受注を獲得することにより、通常は 3 カ月単位で更新される。多くの場合、クライアントのプロジェクト期間全体(長期大型案件では 1 年から 5 年程度)を通じて売上高の計上が見込まれる様である。

また、同社は、各業界の大手企業を中心とした、高難易度の中規模(年間売上高 1 億円以上 5 億円未満)～大規模(同 5 億円以上)のプロジェクトを長期(プロジェクト期間 1 年以上)に亘って支援することを目指している。

結果、21/12 期においては、継続クライアント(前期と当期の両方で売上計上したクライアント)による売上高が 2,152 百万円と総売上高の 98.4%を占めている。一方、当該クライアントによる 20/12 期の売上高は 1,204 百万円であった。クライアントの高い継続性と追加受注によるアップセル(受注プロジェクトや提供サービスの増加)が、当該クライアントによる売上高の高い伸び(21/12 期の前期比増加率 78.7%)に繋がった。同社のビジネスは解約がない限り契約が継続するという意味での純粋なストック型とは言えないが、継続クライアント比率の高さからはストック型に近いビジネスモデルであると言える。

同社の 21/12 期の売上総利益率は 36.7%であり、ソフトウェア業界平均と比べて高い水準にある。競合先が少ないことや、一気通貫での支援により、高い人員稼働率を維持していることが要因であると同社は説明している。売上総利益率については、コンサルティングは平均より高く、プロジェクト実行支援は平均より低くなっている模様である。

売上原価は、社内のコンサルタント(22 年 8 月末 27 名)に支払う労務費やビジネスパートナーに支払う業務委託費によって構成されている。自社コンサルタントを大幅に上回る人数の外注先エンジニアを活用してプロジェクト実行を支援しているため、業務委託費は 1,208 百万円に達している。また、8 月 31 日時点での平均年間給与(管理部門を含む)は 11,007 千円であり、同社と同規模の Sier と比べて高水準である。そのため、コンサルタントの人数は少ないものの、労務費は 176 百万円に達している。

一方、販売費及び一般管理費(以下、販管費)については、役員報酬、地代家賃等が中心を占めているが、販管費率は 15.1%にとどまる。売上総利益率が高いため、営業利益率は 21.6%と高い水準にある。以上のことから、同社は、高利益率のビジネスモデルを確立していると言える。

有利子負債がなく、利益剰余金が総資産の 57.3%を占めているため、上場前時点でも、自己資本比率は 58.5%(21/12 期末)と比較的高い水準に達している。利益剰余金の大部分は現金及び預金として保有されており、キャッシュリッチの状態にある。21/12 期において、良好な総資産回転率(2.4 回転)と営業利益率を背景に、総資産経常利益率(52.9%)と自己資本利益率(60.5%)は共に極めて高い水準となっている。

> 特色・強み

◆ Fintech 領域に特化した一気通貫体制や高利益率等の特徴がある

同社の特色及び強みの多くは、Fintech 領域に特化した一気通貫体制や高利益率等に関係している。

具体的には、(1)Fintech 領域のコンサルティングとプロジェクト実行支援に特

化していること、(2)コンサルティングからシステム・業務プロセスの構築、運用までを、同社のコンサルタントが主導して一気通貫で支援する体制を有していること、(3)Fintech 領域で、「法令・規制」、「ライセンス」等、多様な種類の高付加価値なサービスを提供していること、(4)NTTドコモ等の各業界の大手企業を中心とした、高難易度の中～大規模/長期プロジェクトに注力していること、(5)競合の少なさや、高い人員稼働率等を背景に、営業利益率や自己資本利益率等が高いこと等が特色及び強みとして挙げられる。

> 事業環境

◆ 国内コンサルティング市場と DX 市場は拡大が見込まれている

IDC Japan の「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2022 年～2026 年」によれば、同社のコンサルティングサービスに関連する国内ビジネスコンサルティングの市場規模は、企業の DX に向けた需要拡大を受けて、21 年に 5,724 億円(前年比 11.4%増)に達したと見込まれている。26 年の市場規模は 8,732 億円(年平均成長率 8.8%)に拡大すると予測されている。

一方、富士キメラ総研の「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編、ベンダー戦略編」によれば、同社のプロジェクト実行支援サービスに関連する国内 DX の市場規模は、20 年度に 1 兆 3,821 億円に達したと見込まれている。30 年度の市場規模は、交通/運輸、金融、戦略/基盤、製造等が牽引役となり、5 兆 1,957 億円(20 年度比 3.8 倍)に拡大すると予測されている。

◆ 競合

同社は、時折、競合する企業としてベイカレント・コンサルティング(6532 東証プライム)を挙げているが、ベイカレント・コンサルティングは Fintech 領域に特化しているわけでない。Fintech 領域に特化して、クライアントとの協業を通じた一気通貫での価値提供を行うという独自のポジションを確立しているため、同社は現時点では直接的に競合する企業は少ないと認識している。

> 業績

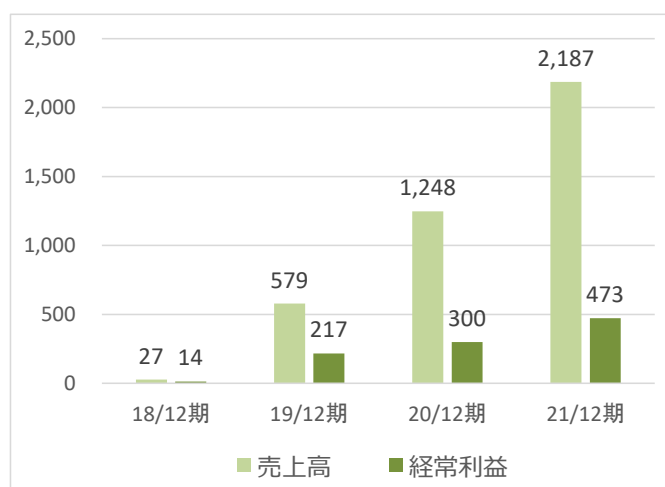
◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後 1 期目にあたる 18/12 期(設立は 18 年 1 月 17 日)からの業績が記載されている。主要顧客である大手通信キャリアとの取引拡大や新規顧客の開拓等により、18/12 期から 21/12 期に掛けては、売上高は年平均 331.0%増加した(図表 4)。

一方、経常利益は年平均 218.4%増加した。人員や管理体制の強化に伴い、人件費や各種経費が大幅に増加したため、売上高との比較では低い伸びとなった。21/12 期末の従業員数は 18/12 期末の 0 名から 24 名に増加した。

【図表4】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

◆ 21年12月期業績

21/12期業績は、売上高 2,187 百万円(前期比 75.2%増)、営業利益 472 百万円(同 57.5%増)、経常利益 473 百万円(同 57.6%増)、当期純利益 310 百万円(同 57.4%増)であった(図表5)。

【図表5】20年12月期以降の業績

	内訳	20/12期		21/12期		前期比 (%)	22/12期2Q累計	
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)		金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高		1,248	100.0	2,187	100.0	75.2	1,443	100.0
売上原価		722	57.9	1,385	63.3	91.7	869	60.2
	業務委託費	643	51.5	1,208	55.2	87.9	—	—
	労務費	64	5.2	176	8.1	174.6	—	—
	経費	14	1.2	—	—	—	—	—
売上総利益		526	42.1	802	36.7	52.5	574	39.8
販売費及び一般管理費		225	18.1	329	15.1	46.0	187	13.0
	役員報酬	57	4.6	85	3.9	48.9	45	3.1
	地代家賃	30	2.5	53	2.4	72.2	41	2.9
	外注費	23	1.9	22	1.0	-3.8	—	—
	支払報酬料	23	1.9	31	1.4	34.6	—	—
	賞与引当金繰入	—	—	25	1.2	—	—	—
	その他	90	7.3	111	5.1	23.1	—	—
営業利益		300	24.0	472	21.6	57.5	387	26.8
経常利益		300	24.1	473	21.7	57.6	390	27.1
当期(四半期)純利益		197	15.8	310	14.2	57.4	255	17.7

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

売上高については、主要顧客である大手通信キャリア向けの拡大に加え、クライアントの増加により、大幅増収となった。

売上総利益率は、20/12 期の 42.1%から 36.7%に低下した。売上原価での経費の計上がなくなったものの、プロジェクト実行支援の売上高構成比が上昇したため、売上高業務委託費率が前期の 51.5%から 55.2%に上昇したほか、コンサルタントの増員に伴い、売上高労務費率が前期の 5.2%から 8.1%に上昇した。

販管費は、管理体制整備に伴う人件費の増加や新規オフィス契約に伴う地代家賃の増加等により、前期比 46.0%増加したが、増収効果により販管費率は前期の 18.1%から 15.1%に低下した。売上総利益率の悪化幅が販管費率の改善幅を上回ったため、営業利益率は前期の 24.0%から 21.6%に低下した。

◆ 22 年 12 月期上期業績

22/12 期上期の業績は、売上高 1,443 百万円、営業利益 387 百万円であった。

売上総利益率は、前通期の 36.7%から 39.8%に上昇した。一方、売上高の拡大ペースに対して、販管費の増加ペースが抑制されたため、販管費率は前通期の 15.1%から 13.0%に低下した。結果、営業利益率は 26.8%と前通期比 5.2%ポイント上昇した。なお、22 年 8 月末の従業員数は、前期末比 8 名増の 32 名であった。

◆ 22 年 12 月期の会社計画

22/12 期の会社計画は、売上高 2,699 百万円(前期比 23.4%増)、営業利益 654 百万円(同 38.5%増)、経常利益 647 百万円(同 36.6%増)、当期純利益 424 百万円(同 36.4%増)である。

売上高については、既存顧客は前期比で 430 百万円(19.9%)の成長を見込む一方、新規顧客は 8 社を前提としている。

売上原価は、労務費と業務委託費の増加を想定し、1,616 百万円(前期比 16.7%増)を見込んでいる。販管費は、人件費、採用費等の増加を想定し、428 百万円(同 30.0%増)を見込んでいる。営業外収益は賞与引当金戻入額 5 百万円、営業外費用は上場関連費用 12 百万円と見込んでいる。

> 経営課題/リスク

◆ 優秀な人材の確保が経営課題

同社は、企業規模の拡大及び持続的な成長のためには、Fintech 分野の知識と経験を豊富に持つコンサルタントを中心とした優秀な人材を採用・育成することが必要不可欠と考えている。

◆ 経営上の重要な契約について

同社は、NTTドコモと19年1月に、auフィナンシャルサービスと20年5月に、業務委託契約を締結した。両者との契約は何れも、3 カ月毎の都度更新となっているほか、相手方が当該契約の規定の一にでも違反した場合は、所定の手順を経て契約の全部または一部を解除できる内容となっている。当該契約が期間満了、解除、その他の理由に基づき終了となった場合や、同社にとって不利な改定が行われた場合、契約の相手方の経営状態が悪化したり、経営方針が変更されたりした場合には、同社の経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

◆ NTT ドコモに対する依存について

全社売上高に占める NTT ドコモ向けの比率は、20/12 期 93.2%、21/12 期 90.4%、22/12 期上期 80.5%と非常に高い水準にあるため、同社は、新規顧客の獲得等により、特定顧客への依存度の段階的な低下を目指す方針を示している。しかし、将来何らかの事情により、NTT ドコモとの契約条件に重大な変更が生じた場合や、NTT ドコモとの取引が大幅に減少した場合は、同社の経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 大株主の株式売却リスク

同社の代表取締役社長である山本浩司氏は、上場時点で発行済株式の73.8%を保有している。同氏は安定株主として一定の議決権を保有する一方、株式の流動性確保のため、段階的な売出しにより、持ち株比率を過半数程度となるまで低下させる方針を示している。しかし、将来、何らかの事情により、同氏が同社株式を一度に大量に売却した場合、同社の株価に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 流通株式比率の低さについて

同社の流通株式比率は、上場時の公募増資及び売出しの実施後で 26.2%となり、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準である 25%以上を満たしている。また、上場後は、事業計画に沿った成長資金の公募増資による調達、大株主からの売出し、ストック・オプションの行使等により、同社株式の流動性を向上させる方針である。しかし、将来、流通株式比率が 25%未満となった場合は、1 年以内に基準に適合しないと上場廃止基準に該当するため、注意が必要である。

◆ 配当について

同社は、内部留保を充実し、収益基盤の強化及び収益力拡大のための投資に充当することが株主に対する最大の利益還元につながると考えており、設立以来、配当を実施していない。将来的には、株主に対する安定的かつ継続的な利益還元を検討する方針であるとしているものの、現時点において配当実施の可能性やその実施時期等については未定としている。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2020/12		2021/12		2022/12 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,248	100.0	2,187	100.0	1,443	100.0
売上原価	722	57.9	1,385	63.3	869	60.2
売上総利益	526	42.1	802	36.7	574	39.8
販売費及び一般管理費	225	18.1	329	15.1	187	13.0
営業利益	300	24.0	472	21.6	387	26.8
営業外収益	0	-	1	-	5	-
営業外費用	0	-	-	-	2	-
経常利益	300	24.1	473	21.7	390	27.1
税引前当期(四半期)純利益	300	24.1	473	21.7	390	27.1
当期(四半期)純利益	197	15.8	310	14.2	255	17.7

貸借対照表	2020/12		2021/12		2022/12 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	587	90.5	1,063	92.9	1,304	95.1
現金及び預金	300	46.4	604	52.9	812	59.2
売上債権	274	42.4	442	38.7	471	34.3
前払費用	11	1.8	13	1.2	19	1.4
固定資産	61	9.5	80	7.1	67	4.9
有形固定資産	24	3.8	24	2.1	20	1.5
無形固定資産	-	-	-	-	-	-
投資その他の資産	36	5.6	56	4.9	46	3.4
総資産	649	100.0	1,143	100.0	1,372	100.0
流動負債	290	44.7	474	41.5	446	32.5
買入債務	140	21.6	231	20.2	246	17.9
未払法人税等	68	10.5	124	10.8	122	8.9
固定負債	-	-	-	-	-	-
純資産	358	55.3	669	58.5	925	67.5
自己資本	358	55.3	669	58.5	925	67.5

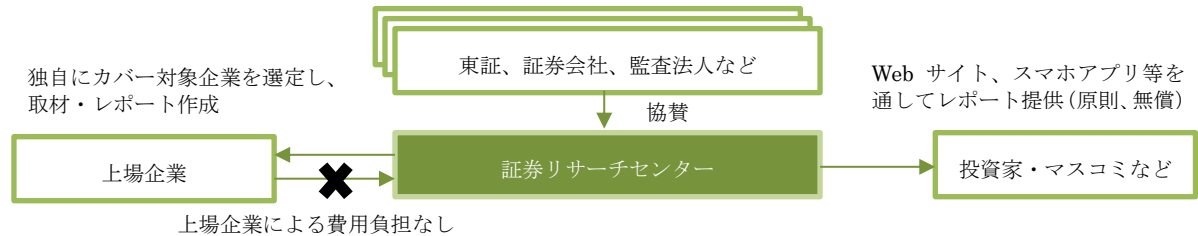
キャッシュ・フロー計算書	2020/12		2021/12		2022/12 2Q累計	
	(百万円)		(百万円)		(百万円)	
営業キャッシュ・フロー	190		316		210	
減価償却費	3		6		3	
投資キャッシュ・フロー	-45		-12		-2	
財務キャッシュ・フロー	4		-		-	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	148		303		207	
現金及び現金同等物の期末残高	300		604		812	

(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
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

S M B C 日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人 トーマツ
いちよし証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社 S B I 証券
J トラストグローバル証券株式会社
監査法人 アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社 I C M G
三優監査法人
宝印刷株式会社

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、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。