

ホリスティック企業レポート

コーチ・エィ

9339 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート

2022年12月23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 20221222

従来のコーチングとは異なる、組織全体を開発するシステミック・コーチング™を提供 英語、中国語、タイ語にも対応し、グローバルでもサービスを展開

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

【9339 コーチ・エィ 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	2,432	-	-381	-	-395	-	-299	-	-175.0	766.2	0.0
2021/12	3,306	35.9	361	-	416	-	245	-	142.1	943.1	15.0
2022/12 予	3,541	7.1	463	28.3	499	20.0	383	56.3	218.1	-	18.0

(注) 1.連結ベース。純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

2.2022年9月16日付で1:2の株式分割を実施。一株当たり指標は遡って修正

3.2022/12期は会社予想。EPSは公募株式数(450千株)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	2,300円(2022年12月22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	2,192,400株	設立年月日	2001年8月31日	野村證券
時価総額	5,043百万円	代表者	鈴木 義幸	【監査人】
上場初値	2,500円(2022年12月22日)	従業員数	148人(2022年10月)	仰星監査法人
公募・売価	1,840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	毎事業年度終了後3カ月以内	

> 事業内容

(注1) この他、米国の純粋持株会社、清算手続き中の香港子会社がある

◆ ビジネスコーチングを中心とした人材開発事業を展開

コーチ・エィ(以下、同社)は「システミック・コーチング™による組織開発ビジネス」と「コーチング人材育成ビジネス」から成るコーチング事業を行っている。海外展開にも積極的で、中国(上海)、タイ(バンコク)、米国(ニューヨーク)にそれぞれ事業子会社^{注1}を持ち、英語、中国語、タイ語でコーチングを行うことができ、グローバルに展開している。

コーチングは研修、コンサルティング、カウンセリングと混同されがちだが、課題解決に向けてのアプローチは大きく異なる。研修は受講者が必要とする知識をインプットするものであり、コンサルティングはコンサルタントがクライアントにヒアリングした情報をもとに、目標を達成するための戦略、行動プランを策定し、クライアントに提供するものである。これに対してコーチングは、対話を通して、クライアント本人に目標を達成するための戦略を考えさせ、自分自身で答えを見つけることを促すアプローチである。コーチングの目的は未来に向けての「行動変容」を促すことにある。

従来からあるコーチングは、コーチが承認・傾聴・質問などのプロセスによりクライアントである個人に「気づき」をもたらし、「行動変容」のアイデアを引き出し、「自発的な行動」を促すアプローチであるのに対して、同社グループはそれらのアプローチを包含したうえで、組織全体に働きかけるシステミック・コーチング™を提供している。システミック・コーチング™は管理職や経営者のみを対象とするコーチングではなく組織全体の開発を目的とし、経営チームの一体化や組織内外のつながりの強化を通して組織全体の成長を支援していくアプローチである。

◆ システミック・コーチング™の特徴

同社の実践するシステミック・コーチング™は、1)組織にどのような変化を起こすかを具体的な目標として定め、2)リーダーとその周囲のキーパーソンとの対話をベースにした関係性を重視し、3)組織の変化を客観的なデータによって明らかにし、4)顧客企業ごとにプロジェクトチームを組成し、一人だけではなく複数人に同時にコーチングを行うといったことを特徴としている。問題のある部分だけを修正するのではなく、全体に働きかけ、リーダー開発と組織開発は不可分として、両者を同時に開発することを基本としている。

◆ 提供サービス

同社グループのビジネスは「システミック・コーチング™による組織開発ビジネス」と「コーチング人材育成ビジネス」で構成され、エグゼクティブコーチング(EC)と Driving Corporate Dynamism (DCD)を中心とした「システミック・コーチング™による組織開発ビジネス」を主要事業としている。主なサービスは図表1に示したとおりである。

取引先は上場企業並びにその関係会社などが中心となっているが、コーチになるための学習プログラムである Core Essential Program (CEP)と Core Essential Fast Track Program (CEFTP)は個人向けとなる。料金設定はエグゼクティブ・コーチング (EC)、Dialogue Activation for Innovative Business Execution (DAIBE)や Driving Corporate Dynamism (DCD)のように組織の変革を目指すサービスは1クールでの価格を設定し、その他は受講者1人当たりの価格設定となっている。

【図表1】提供サービスの概要

サービス	対象	1クール当たり期間	内容
システミック・コーチング™による組織開発ビジネス			
エグゼクティブ・コーチング (EC)	取締役、CxOなどの トップマネジメント層	8～9カ月程度	目指す組織変革や成長を促進するための1対1の コーチングを提供
Dialogue Activation for Innovative Business Execution (DAIBE)	経営チーム全体	6カ月程度	トップの実現したい経営チームを創ることを支援。経営 チーム全体を対象とするワークショップ
Driving Corporate Dynamism (DCD)	ミドルマネジメント層	7～8カ月程度	組織変革に向けリーダーとして周囲のパフォーマンスを 向上させるためにコーチングを実践活用できるよう支援
3分間コーチ	全社員	7時間	参加者が組織内で対話を起こし、組織変革を加速さ せるサービス
コーチング人材育成ビジネス			
コーチ・エィ・アカデミア (リーダー向けコース/プレミアムコース)	企業内でコーチング を学びたい人	6カ月程度/12カ月程度 (リーダー/プレミアム)	コーチングスキル、理論、コーチングの活用の仕方を学 ぶ実践的・体系的プログラム
Core Essential Program (CEP)	プロのコーチを目指す 個人	12カ月程度	米国のCOACH U, INC.が提供するコーチング学習 サービス。教材や講義は英語。国籍を越えて様々な 文化や背景を持つ受講者と学ぶことが出来る
Core Essential Fast Track Program (CEFTP)		6カ月程度	

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

1) エグゼクティブ・コーチング (EC)

CEO、CFO や取締役といったトップマネジメント層を対象に、目指す組織変革や成長を促進するために同社のエグゼクティブ・コーチによる 1 対 1 のコーチングを提供するサービスである。

2) Dialogue Activation for Innovative Business Execution (DAIBE)

経営チームを対象とした対話型ワークショップとアセスメントによりトップマネジメントの実現したい経営チーム及び企業文化を創ることを支援するサービスである。1 対 1 のコーチングを提供する EC とは異なり、経営チーム全体を対象としたワークショップである。

3) Driving Corporate Dynamism (DCD)

主に組織のミドルマネジメント層を対象に 1 対 1 のコーチングセッション及びクラスコーチと複数参加者によるオンラインクラス形式のコーチング学習を通じて、組織変革に向けリーダーとして部下や周囲のキーパーソンのリーダーシップを開発し、自身のリーダーとしての資質をさらに洗練させてゆくことを可能にするサービスである。DCD サービスの特徴は、実践を繰り返す中で能力を開発してゆく「体験学習」というアプローチにあり、単に技法を教えるのではなく、学習者が実践を通じてコーチングを習得することを促している。

4) 3 分間コーチ

顧客企業の全社員を対象に Web アンケート、ワークショップ、フォローアップの 3 つのプロセスを通じて、参加者が企業内で対話を起こし、組織変革を加速させるサービスである。ワークショップで最大 24 名の参加者を 2 人から 3 人の組に分け、すぐに実践できる様々のコーチング・エクササイズを行なう。同サービスの特徴は知識のインプットではなく、人とコミュニケーションを交わし自分自身の考え方を変化させる「変容的学習」というアプローチにある。

5) コーチ・エィ アカデミア

組織に属するコーチングを学びたい個人を対象とし、コーチングスキル、コーチング理論、コーチングの活用方法などを身につけるプログラムである。1 対 1 のコーチングセッションとオンラインクラスにより学習する。リーダー向けコースと上級のプレミアムコースに分かれている。プレミアムコースは国際コーチング連盟の基準を満たした、ACTP (Accredited Coach Training Program) と認定されている。

6) Core Essential Program (CEP)/Core Essential Fast Track Program (CEFTP)

CEP、CEFTP とプロのコーチを目指す個人を対象に、同社の米国子会社である COACH U, INC. が提供するコーチング学習サービスである。教材や授業は英語で実施し、クラストレーニングはオンライン形式で行われる。いずれのプログラムも国際コーチング連盟に ACTP と認定されている。

CEP は約 12 カ月間にわたり、プロのコーチに必要なコーチングスキルを世界各国の受講者とともに学ぶ。一方 CEFTP は 6 日間の実践型及び体験型のワークショップを中心に 6 カ月間程度でコーチングを学ぶプログラムである。

> 特色・強み

◆ 正社員中心のコーチ陣

同社は 10 月末現在で 116 名のコーチを有しており、正社員として雇用している。この他、委託コーチも若干名存在するが、コーチ・エィ アカデミア及び COACH U, INC.が提供するサービスでファシリテーターといった業務などを委託するなど、業務範囲は限定されている。

同社のコーチングは組織全体の行動変容を促すことを目的とすることから、顧客企業ごとにプロジェクトチームを組成し、一人だけではなく複数人に同時にコーチングを行うケースが多い。同社のコーチは国内外の認定コーチ資格を保有し、社員であるが故に高い質を確保できるとともに、コーチングメソッドの均質性を維持できており、組織を変えたいという目的に合致したチーム組成が容易となっている。

◆ グローバル展開

同社は海外に進出する日系企業に伴走するかたちで海外進出してきており、バンコク、上海、ニューヨークに拠点を置いている。21/12 期において海外売上は総売上高の 16.0%を占めた(図表 2)。かつては海外拠点の業績が振るわない時期もあったが、米国拠点の再編を行うなど、今後は過去の経験を活かしながら、積極的に海外展開を進めて行く考えである。

【図表 2】地域別売上高

	20/12期		21/12期		22/12期第3四半期累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
日本	1,928	79.3	2,778	84.0	2,211	83.4
海外	504	20.7	528	16.0	439	16.6
合計	2,432	100.0	3,306	100.0	2,651	100.0

(注) 顧客の所在地を基礎に分類

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ コーチング研究所

コーチングが組織にもたらす成果について新たなサービスについての研究を行うための組織で、専従のアナリスト 5 名を置くコーチング研究所を社内には置いている。自社開発のツールにより周囲との関わりや目標に対する達成度合いを測定・可視化することや、そのデータに基づきシステム・コーチング™のアプローチを修正し顧客の組織変革という目標の達成に貢献している。

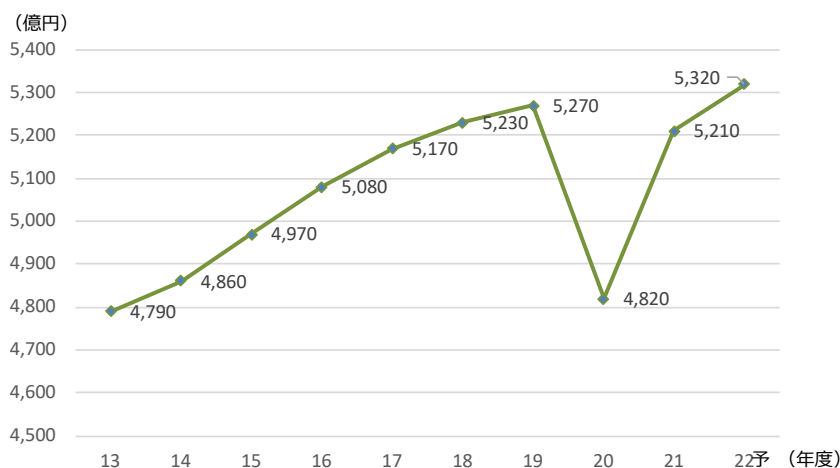
> 事業環境

◆ 回復基調にある企業向け研修サービス市場

矢野経済研究所「2022 企業向け研修サービス市場の実態と展望」によれば、企業向け研修サービス市場は、新型コロナウイルス感染症が蔓延する前の19年度までの5年間では年率1.6%と成長率は低いが、前年度の水準を下回ることなく成長を続けていた(図表3)。

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた20年度は前年度比8.5%減となったが、21年度はオンライン研修の整備などの寄与により、企業向け研修サービス市場は同8.1%増の5,210億円と推計されている。また、22年度は同2.1%増と予想されており、市場は過去の安定成長トレンドを回復しつつある。

【図表3】企業向け研修サービス市場



(出所) 矢野経済研究所「2022 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

◆ 競合

企業向け研修を提供している会社にはグロービス(東京都千代田区)、リクルートマネジメントソリューションズ(東京都品川区)といった未公開企業やセルム(7367 東証スタンダード)、識学(7049 東証グロース)、コーチングサービスを提供している先としてはビジネスコーチ(9562 東証グロース)といった上場企業が挙げられる。これらの先は顧客企業の研修予算を奪い合うという意味では競合関係にはあるが、同社が提供するシステムミック・コーチング™は組織全体の変革を目的としたサービスであり、同様のサービスを大企業向けに提供できる先は限定されている。

> 業績

◆ 過去の業績推移

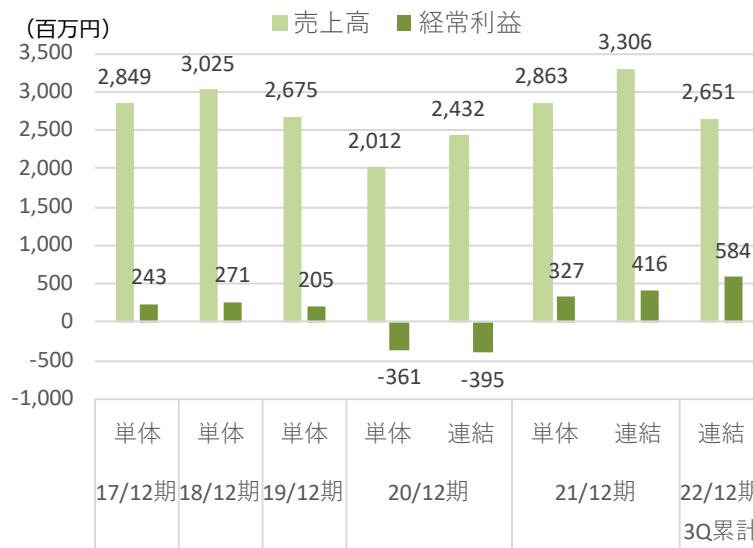
同社の前身はコーチ養成機関として 97 年 10 月に創業した有限会社コーチ・トゥエンティワンである。その後に株式会社に改組したコーチ・トゥエンティワンが 01 年 8 月に法人事業部を分社化し、企業に特化したサービスを提供することを目的に同社が設立された。

10年には、主要顧客の海外進出に合わせる形で、上海、香港、シンガポールに子会社を設立した(シンガポール子会社は後に清算、香港子会社は清算手続き中)。また、13年にはタイに子会社を設立した。

米国進出は 11 年にコーチ・トゥエンティワンを吸収合併するとともに米国 COACH A CO., LTD の株式を取得したときから始まった。米国については事業拡大に向けての組織再編が繰り返されたが、20 年末に現在の体制となった。

同社の業績は設立 17 期目の 17/12 期から単体の業績が開示されている(図表 4)。また、20/12 期からは連結財務諸表も作成されている。現在、同社が提供している主要サービスのうち、17/12 期以降に加わったものは、20 年 6 月から開始された 3 分間コーチがある。

【図表 4】業績推移



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

開示されている中で目立つ動きとしては、18/12 期(単体ベース)に増収経常増益であったが、会計処理方針の変更で当期純利益は前期比 28.6%減となった点が挙げられる。また、19/12 期(単体ベース)には同 11.6%減収、24.4%経常減益となったが、将来に向けて陳腐化したプログラムをリニューアルした影響によることが大きい。

20/12 期(連結ベース)は新型コロナウイルス感染症拡大に伴う営業活動の制限による受注減やコーチングサービス提供実施の遅滞により売上減となった。また、コーチ人員の業務の見直しを含めた事業の再構築を行った影響もあり、大幅減収、営業利益以下の損失計上を余儀なくされた。

◆ 21 年 12 月期業績

21/12 期の連結売上高は前期比 35.9%増の 3,306 百万円と大幅増収となった。営業利益は 361 百万円(前期は 381 百万円の損失)、経常利益は 416 百万円(同 395 百万円の損失)となり、黒字を回復するにとどまらず、営業利益、経常利益は過去最高を記録した。

オンラインでのサービス提供の強化により、「システミック・コーチング™による組織開発ビジネス」並びに「コーチング人材育成ビジネス」ともに受注が拡大し、売上高は大幅に伸びた。

利益面では、コーチの退職に伴う人件費の減少や在宅勤務増加を受けてオフィスの賃貸エリアを縮小したことによる地代家賃の減少などにより、売上原価が前期比 4.0%減となったことが貢献した。また、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は業績好調を反映した賞与引当金の増加(前期比 2.7 倍)や新たに導入した営業管理システムの運用に係る外注業務委託費の増加などから、同 23.0%増となったが、売上比では同 3.5%ポイント改善したことも黒字化に貢献した。

◆ 22 年 12 月期第 3 四半期累計期間

22/12 期の第 3 四半期累計期間は、売上高 2,651 百万円、営業利益 493 百万円、経常利益 584 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 478 百万円であった。営業利益以下の各利益は 21/12 期通期の水準を既に上回っており、好調な決算と推測される。

「コーチング人材育成ビジネス」の売上高は新型コロナウイルス感染拡大により触発された在宅学習需要が一巡したことで低調であった。一方、「システミック・コーチング™による組織開発ビジネス」の売上高は堅調に推移した。

21/12 期通期の実績に比べて、売上原価率は 11.1%ポイント改善し、販管費率は 3.4%ポイント悪化しているが、コーポレート機能強化のための組織変更に伴い管理部門へ異動したことが影響している。営業外損益で目立ったのは円安による為替差益 94 百万円である。

◆ 22 年 12 月期の会社計画

22/12 期の会社計画は、売上高 3,541 百万円(前期比 7.1%増)、営業利益 463 百万円(同 28.3%増)、経常利益 499 百万円(同 20.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 383 百万円(同 56.3%増)である(図表 5)。同計画は第 3 四半期までの実績値に第 4 四半期の見通しを合計したものである。

【 図表 5 】 22 年 12 月期会社計画

	21/12期		22/12期 会社計画		第 3 四半期累計実績		第 4 四半期計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,306	100.0	3,541	100.0	2,651	100.0	890	100.0
営業費用	2,944	89.1	3,077	86.9	2,157	81.4	920	103.4
人件費	2,101	63.6	2,120	59.9	-	-	-	-
委託コーチ費	137	4.1	107	3.0	-	-	-	-
外注システム保守費	121	3.7	167	4.7	-	-	-	-
営業関連費用	113	3.4	168	4.7	-	-	-	-
その他	471	14.3	515	14.5	-	-	-	-
営業利益	361	10.9	463	13.1	493	18.6	-30	-3.4
営業外収支	54	-	35	-	90	-	-55	-
経常利益	416	12.6	499	14.1	584	22.0	-85	-9.6
税引前当期(四半期)純利益	388	11.7	495	14.0	579	21.8	-84	11.9
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	245	6.6	383	10.8	478	18.0	-95	8.4

(注)21/12 期の営業費用内訳は 22/12 期会社計画の営業費用内訳と前期比(人件費 0.9%増、委託コーチ費 21.9%減、外注システム保守費 37.7%増、営業関連費用 48.3%増)を基に証券リサーチセンターが推定したもので、会社が公表したものではない

(出所)「東京証券取引所スタンダード市場上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」、届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

売上高については、「コーチング人材育成ビジネス」は受注件数が前期比 27.8%減と低調な見通しとなるものの、「システミック・コーチング™による組織開発ビジネス」は主要サービスであるエグゼクティブ・コーチング(EC)と Driving Corporate Dynamism(DCD)の合計受注件数は同 8.1%増と堅調に推移するとして全体では 7.1%増収としている。

同社グループはコーチの多くがコーチングサービスの提供と営業活動の両方を行うことが多いことから、売上原価と販管費を区分せず、両費目を合算して営業費用として予算を策定している。人件費は、前期に退職者があったことによる減少要因はあるものの、業績好調による賞与の増加を見込み前期比 0.9%増の 2,120 百万円、委託コーチ費は「コーチング人材育成ビジネス」の受注減により同 21.9%減の 107 百万円、外注システム保守費は業務管理システムの機能拡充などにより同 37.7%増の 167 百万円、脱コロナの動きから旅費交通費、接待交際費、広告宣伝費などの合計である営業関連費用は同 48.3%増の 168 百万円を見込んでいます。

営業外収益としては為替差益などで 106 百万円、営業外費用としては上場関連費用などで 71 百万円を見込み、経常利益は前期比 20.0%増の 499 百万円と計画している。第 4 四半期での特別損益は見込んでおらず、親会社株主に帰属する当期純利益は同 56.3%増の 383 百万円と計画している。

◆ 成長戦略

成長に向けては 1)「システミック・コーチング™による組織開発ビジネス」の拡大、2) サービス開発とそれを支える IT 投資・セキュリティ強化、3) 事業のグローバル化の 3 点を挙げている。

「システミック・コーチング™による組織開発ビジネス」の拡大については、エグゼクティブ・コーチング(EC)によって築いたトップマネジメントとの関係を活かした紹介による顧客の拡大や、また、顧客企業内でのコーチング対象を「経営層→管理層→一般層」へ拡大することや「営業部門→管理部門→製造部門」といったように横展開を進めて行く考えである。

セキュリティ強化は事業の根幹を支えるものなので、最重要項目として取り組んでゆく考えである。IT 投資については顧客データベースを充実するとともにコーチング受講者への情報提供サービスを充実してゆきたいとしている。事業のグローバル化については、日系企業向けに加えて非日系企業・個人向けビジネスを拡充する計画である。

> 経営課題/リスク**◆ 顧客情報・個人情報の管理**

同社は顧客企業の機密情報に触れる機会が多く、また、多くの個人情報を取得している。それらが外部に漏洩した場合、同社事業に重大な影響を及ぼす。社員に対する情報セキュリティ教育やインサイダー取引防止に努めているが、外部からのサイバー攻撃や同社社員の故意または過失による情報の漏洩や不正利用が発生した場合は同社の信用やブランド価値が棄損することになり、同社グループの業績などに重大な影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ コーチング人材や IT 人材の確保

同社の事業の拡大についてはコーチなどの人材の確保が不可欠となる。事業のグローバル化や IT 投資など成長戦略を遂行するうえでは、海外人材や IT 人材の拡充も必要となる。同社は上場による認知度向上を活かして 20 代、30 代の若手層の採用やスカウトによる即戦力の確保を進める考えである。

◆ 大株主との関係について

同社の取締役であり創業者である伊藤守氏及び同氏の資産管理会社による保有分も含め、上場時点で同社株式の 57.1%を保有している。同氏及び同氏の資産管理会社は引き続き同社株式を一定割合保有する見通しであるが、将来、何らかの事情により、同氏が同社株式の全部、または、一部を売却した場合、同社の株価や議決権行使の状況に影響を及ぼす可能性がある。また、議決権行使に当たっては少数株主との利益と一致しない可能性がある点には留意が必要である。

伊藤氏は出版事業を営む株式会社ディスカヴァー・トゥエンティワンの株式の100%を保有し、代表取締役を務めていることから、ディスカヴァー・トゥエンティワンは同社の関連当事者に該当する。同社はディスカヴァー・トゥエンティワンに対してコーチングサービスを提供するとともに、コーチング関連書籍の出版並びに購入取引を行っている。

◆ 配当政策

21/12 期の剰余金の配当については、連結配当性向 10%を目安としつつ、中期での投資計画、景気動向、キャッシュ・フローの状況などを総合的に勘案し、一株当たり 15.0 円の配当を実施した。

今後については安定配当を行う意向にあるが、配当性向や一株当たり配当金額については、株主との対話を通じて継続して検討してゆくとしている。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2020/12		2021/12		2022/12 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,432	100.0	3,306	100.0	2,651	100.0
売上原価	1,914	78.7	1,837	55.6	1,179	44.5
売上総利益	518	21.3	1,468	44.4	1,471	55.5
販売費及び一般管理費	899	37.0	1,106	33.5	977	36.9
営業利益	-381	-15.7	361	10.9	493	18.6
営業外収益	11	-	54	-	98	-
営業外費用	26	-	0	-	7	-
経常利益	-395	-16.2	416	12.6	584	22.0
税引前当期（四半期）純利益	-392	-16.1	388	11.7	579	21.8
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	-299	-12.3	245	7.4	478	18.0

貸借対照表	2020/12		2021/12		2022/12 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,402	62.4	2,340	75.0	2,618	76.1
現金及び預金	1,206	53.6	2,145	68.7	2,397	69.7
売上債権	120	5.3	116	3.7	128	3.7
棚卸資産	3	0.1	3	0.1	2	0.1
固定資産	846	37.6	780	25.0	820	23.8
有形固定資産	80	3.6	82	2.6	72	2.1
無形固定資産	348	15.5	351	11.2	375	10.9
投資その他の資産	417	18.5	345	11.1	372	10.8
総資産	2,248	100.0	3,121	100.0	3,439	100.0
流動負債	894	39.8	1,449	46.4	1,309	38.1
買入債務	42	1.9	62	2.0	61	1.8
固定負債	45	2.0	28	0.9	29	0.8
純資産	1,309	58.2	1,643	52.6	2,100	61.1
自己資本	1,309	58.2	1,643	52.6	2,100	61.1

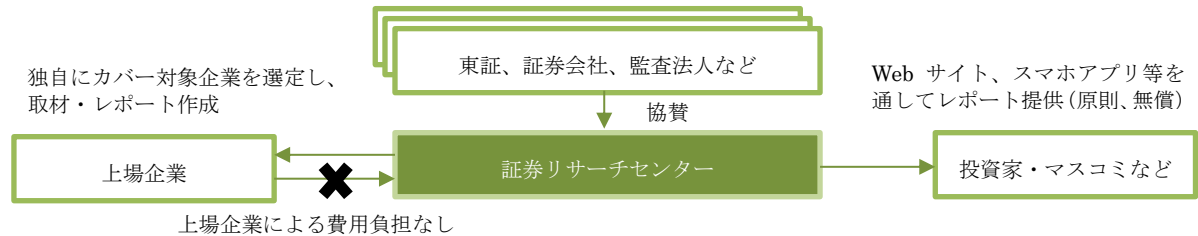
キャッシュ・フロー計算書	2020/12	2021/12
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-131	957
減価償却費	69	72
投資キャッシュ・フロー	-57	-62
財務キャッシュ・フロー	-26	33
配当金の支払額	-25	-
現金及び現金同等物の増減額	-226	939
現金及び現金同等物の期末残高	1,207	2,146

(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一的開示・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。