

ホリスティック企業レポート

ミーク

332A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2025年3月25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 20250324

IoT/DX プラットフォームの提供と仮想移動体通信事業を展開
帯域の有効活用で高い売上高利益率を確保

アナリスト: 高木 伸行 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【332A ミーク 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)
2023/3	5,976	-13.2	816	-	816	12.9	535	13.1	55.0	264.1	0.0
2024/3	5,375	-10.1	785	-3.8	784	-3.9	542	1.3	55.8	320.0	0.0
2025/3 予	5,545	3.2	817	4.1	799	1.9	545	0.6	55.8	-	0.0

(注) 1.単体ベース
2.2025/3期は会社予想。2025/3期のEPSは公募株式数(1,668千株)を含めた予定期中平均株式数により算出
3.2024年12月4日付で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 788円 (2025年3月24日)	本店所在地 東京都渋谷区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 11,388,000株	設立年月日 2019年3月5日	SMB C日興証券
時価総額 8,974百万円	代表者 峯村 竜太	【監査人】
上場初値 845円 (2025年3月21日)	従業員数 73人 (2025年1月)	PwC Japan
公募・売出価格 800円	事業年度 4月1日~翌年3月31日	有限責任監査法人
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎年6月	

> 事業内容

(注1)MVNEは Mobile Virtual Network Enabler の略で、仮想移動体サービス提供者を指す。MVNOの支援をする事業者。基地局を所有していないため仮想の移動体通信のサービスを提供している

(注2)MVNOは Mobile Virtual Network Operator の略で、基地局を所有していない仮想移動体通信事業者を指す。

◆ IoT の可能性を広げるプラットフォーム

ミーク(以下、同社)は、IoT サービス事業者及びDXを推進する企業向けにIoT/DX プラットフォーム「MEEQ(ミーク)」を提供している。また、MVNE^{注1}事業者として、多くのMVNO^{注2}事業者向けにネットワーク及び業務システム、業務支援等を提供している(図表1)。

MEEQを提供するIoT/DXプラットフォームサービスが24/3期の売上高の32.8%を、MVNO事業者向けのMVNEサービスが67.2%を占めた。

【図表1】事業内容と売上構成

事業区分	事業概要	23/3期		24/3期		25/3期3Q累計	
		(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
IoT/DXプラットフォームサービス	通信やデータ処理のノウハウ不足でIoTやDXへの取組みに苦戦する企業向けに開発された、SIMを活用したIoT/DXプラットフォーム「MEEQ」を提供。多数の通信回線であっても管理が可能となりノーコードでIoTシステムを実現	1,999	33.5	1,763	32.8	1,454	34.6
MVNEサービス	主要キャリアに対応したMVNE事業者として、MVNO事業者に対してSIM調達、事業者間精算の運用、サービス設計、その他各種サポートを提供	3,977	66.5	3,612	67.2	2,748	65.4
合計		5,976	100.0	5,375	100.0	4,202	100.0

(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19年3月に設立され、同年5月にソニーグループ(6758 東証プライム)傘下のソニーネットワークコミュニケーションズからスマートフォン向け通信サービスを提供するMVNE事業を承継した。ソニーネットワークコミュニケーションズは、13年4月よりMVNE事業を行っていたが、従来のスマートフォン向けを中心としたMVNEサービスに加えて、IoT向け通信サービスへの需要が高まるなか、IoT通信領域での事業拡大を目指して、同社を設立した。

ソニーネットワークコミュニケーションズは、新規上場時点で同社の発行済株式数の29.4%を保有している。また、24/3期の同社売上高の34.9%を占めた。

◆ IoT/DX プラットフォームサービス

(注3)SIMはSubscriber Identity Moduleの略で、加入者識別モジュールを指す。固有のIDが付与されており、加入者を特定するための契約者情報が記録されている

SIM^{注3}を活用したSaaS型IoT/DXプラットフォームであるMEEQを提供している。MEEQはWeb上の画面から、簡単に1回線からSIMの購入・管理が可能となるサービスで、通信やデータ処理のノウハウ不足でIoTやDXの取組みを円滑に進められない企業向けに開発されたプラットフォームである。

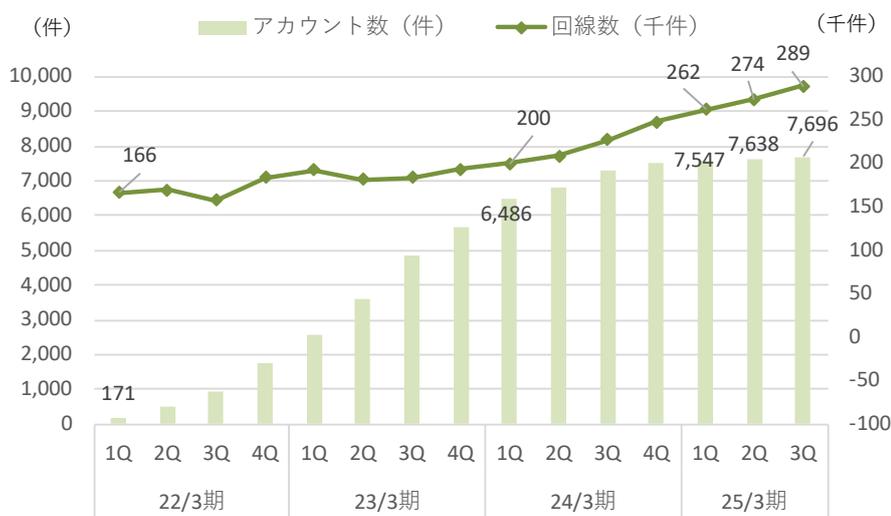
MEEQを導入することで、多数の通信回線であっても管理が可能となり、ノーコードでIoTシステムの実現を可能にする。MEEQは、以下のような特徴により顧客の課題を解決したり、ニーズに対応している。

- 1) NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクの各回線に接続対応しており、電波が届きにくいエリアでの通信に対応可能(楽天モバイルとは相互接続性試験まで完了)
- 2) SIM1枚、月額143円(税込)からの利用が可能で小規模プロジェクトにも対応
- 3) 閉域網^{注4}の構築が可能で高セキュリティな通信環境を構築したいというニーズに対応
- 4) グローバルSIMにより、IoTサービスの海外に向けての展開も可能
- 5) 通信量・接続状況の確認にかかる工数を削減
- 6) 現場業務をデジタル化して円滑化することが可能

(注4)インターネットから切り離され、セキュリティが確保された独自のネットワークのこと

MEEQはタクシー配車アプリ、競走馬トラッキングシステム、作業員や高齢者などの見守りサービス、温度管理、ヘルスケアなど多種多様な場面で利用されている。21年3月にMEEQの提供を開始して以来、アカウント数は順調に拡大しており、24年末には7,696件、回線数は289千件に達している(図表2)。

【図表 2】MEEQ のアカウント数と回線数



(注) アカウント数は概ね顧客企業数と同じ
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(注 5) Mobile Network Operator の略称で、移動体通信事業者のこと。国内 MNO は、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイルの 4 社がある

(注 6) L2 接続は、MVNO が MNO との回線接続方式のひとつ。ユーザーの通信量をリアルタイムで把握して独自で通信速度を制御することができるようになり、格安 SIM の普及に繋がった

◆ MVNE サービス

同社は、NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンクといった MNO^{注 5} に対応した MVNE 事業者として、MVNO 事業者に対して SIM 調達、事業者間精算の運用、サービス設計 (ID 卸・帯域卸) を提供している。また、新たに MVNO 事業への参入を考えている先へのサービス提供も行っている。上述したキャリア 3 社全てと L2 接続^{注 6}を行っている数少ない MVNE 事業者である。

24/3 期においては顧客企業の 7 割弱が NURO Mobile や LEQUIOSmobile といったサービスを提供する通信事業者となっているが、ここ数年、MVNO 事業を開始するまでは通信事業者ではなかった企業へのサービス提供が目立っている。例としては、外国人向けの通信サービス Smiles Connect やカブ&ピース (東京都港区) が提供する KABU&モバイルといった、それまでは通信事業を行っていなかった新規通信事業者向けの比率が足元では上昇している。

◆ 主要販売先と仕入先

同社の 24/3 期売上高に占める楽天モバイル及びソフトバンク (旧 LINE モバイル) の割合は合計で 25.0%であった (図表 3)。これら特定 2 社への売上依存度は、両社がキャリア化したことにより新規取引がなくなったことと利用者の解約から、低下している。

また、ソニーネットワークコミュニケーションズの MVNO 事業を支援していることからソニーネットワークコミュニケーションズ向けの売上高は、24/3 期売上高の 34.9%を占めた。

仕入面では、モバイル IoT 支援事業を運営するにあたり、複数の携帯電話事業者からモバイル通信網を調達しているが、特に NTT ドコモからの仕入が 24/3 期において 7 割以上を占めている。

【図表 3】主要販売先

相手先	23/3期		24/3期		25/3期 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
ソニーネットワークコミュニケーションズ	1,998	33.4	1,878	34.9	1,495	35.6
ソフトバンク	1,085	18.2	778	14.5	455	10.8
楽天モバイル	779	13.0	566	10.5	260	6.2
総売上高	5,976	100.0	5,375	100.0	4,202	100.0

(注) %は総売上高に対する比率
(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

◆ リカーリング売上が中心の収益構造

IoT/DX プラットフォームサービスは IoT サービス提供者や DX 推進事業者に対してモバイル通信や回線管理を月額料金で提供している。また、MVNE サービスについても MVNO に対してモバイル通信やオペレーションサポートを提供し月額料金を受け取っている。同社の売上高の 99%超が、これらの毎月継続的に受け取るリカーリング売上で構成されている。

◆ 主要キャリアとの L2 接続と閉域網の構築

同社は、主要 3 キャリアと L2 接続を行なう数少ない MVNE 事業者で、通信速度制限などの独自料金体系の設定が可能で、この点は同社の強みとなっている。また、これら 3 キャリア混合の閉域網を構築することが可能であり、クレジットカード決済システム等のセキュリティが重視される回線網の構築についても対応可能となっている。

◆ 2つのサービス展開による帯域の有効活用に支えられたコスト競争力

MVNE サービス事業のみを行っていた際には、スマートフォンによる動画ダウンロード等の下り回線を使用することが多く、アップロードの上り回線については空き帯域^{注7}が多く生じていた。

(注 7) 帯域とは単位時間に送信できるデータ転送量のこと。一般には通信速度と同じ意味で使われることも多い

しかしながら、IoT/DX プラットフォームサービスの展開後は、IoT デバイス等から収集される各種データのアップロードが増加し、上り回線の空き帯域の有効活用が可能となった。このため、IoT/DX プラットフォームサービスにおける、帯域確保のための追加コストが比較的にかからず、コスト面での優位性につながっている。

加えて、通信量を予測して帯域の割当を機動的に調整するノウハウを有していることから、帯域の過度の余剰による利益率の低下や帯域不足による品質低下を回避する能力が高い点も同社の特長となっている。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

> 事業環境

◆ 拡大する IoT 市場

IT 専門調査会社 IDC Japan が 24 年 10 月に公表した、「国内 IoT 市場予測に関するアップデート」によれば、国内 IoT 市場におけるユーザー支出額の 23 年実績は 6 兆 9,189 億円であり、28 年には 10 兆 1,653 億円へと年率 8.0%で成長すると予測している。

また、ICT 市場調査コンサルティングのMM総研が 24 年 12 月に公表した国内 MVNO 市場調査によると、24 年 9 月末時点の MVNO が SIM カードを活用して独自の料金プランで提供する回線サービス(独自サービス型 SIM)の回線契約数は前年同期比 0.9%増の 1,326.3 万回線であった。また、25 年 3 月末の独自サービス型 SIM の回線契約数を 1,380 万回線(前年同期比 5.3%増)と予測している。MNO から流出する顧客は MNO のサブブランドやオンライン専用プラン^{注8}などが受け皿になっており、MVNO 市場への流入は減少が続く見込みとする一方、IoT 向けは顕著に市場が拡大すると予想している。

(注 8)スマートフォンの新しいプランで申込や問合せは原則オンラインで行うかわりに、従来よりも低価格で大容量のプランが多い

> 業績

◆ 収益・費用構造

同社は基本的には契約回線数とその利用料に応じた料金を毎月受け取っている。24/3 期売上高のほぼ全てが、このようなリカーリング収益で構成されている。

同社の売上原価は、主にネットワーク回線費、回線原価・工事費、業務委託料により構成されており、24/3 期の売上原価に占める割合はネットワーク回線費が 50.4%、回線原価・工事費が 32.8%、業務委託料が 8.1%であった。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、主に人件費、減価償却費、販売促進費などにより構成されている。人件費の数値は開示されていないが、販管費の 5 割以上を占めているとのことである。24/3 期においては、減価償却費は販管費の 10.5%、販売促進費は同 13.0%を占めた。

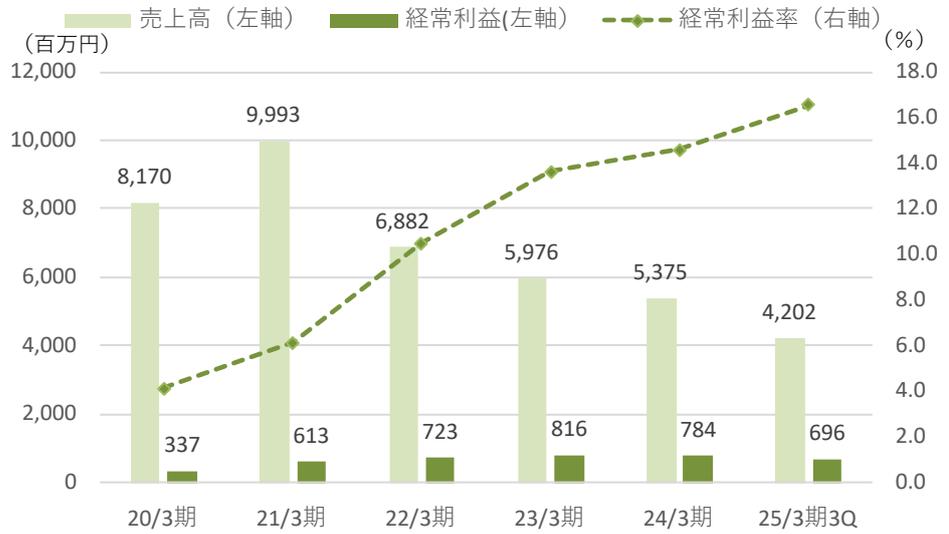
◆ 業績推移

20/3 期以降の業績が開示されているが、減収傾向が続くなか、経常利益率は継続して改善している(図表 4)。減収については、データ接続料の適正化に向けた流れの中で、各通信キャリアからのモバイル通信調達単価が低下するのに合わせて、同社の販売単価も低下したことや、特定 2 社のキャリア化に伴う契約回線数の減少の影響が大きい。

経常利益率の改善は、同社が重視している利益率の指標である実質売上総利益率^{注9}の改善によるところが大きい(図表 5)。21 年 3 月に MEEQ の提供を開始して以降、IoT/DX プラットフォームサービスと MVNE サービスを同時展開することによる帯域の有効活用が進み、四半期毎の変動はあるものの実質売上総利益率は緩やかな改善傾向にある。

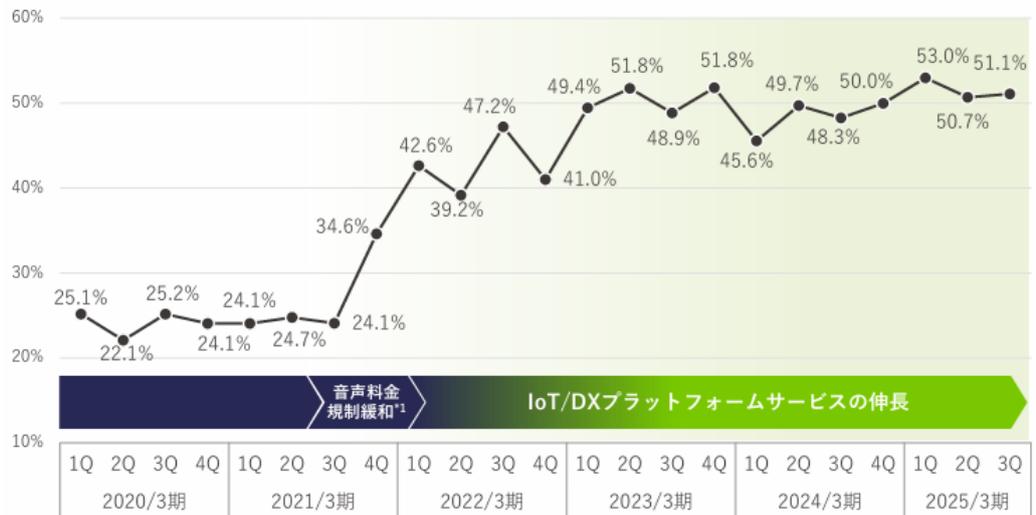
(注 9)実質売上総利益率とは、売上総利益を、売上高からネットワーク回線費を差し引いて算出した数値で除したものである。ネットワーク回線費の単価下落の影響を捨象して収益性を測る指標として、同社は用いている

【図表4】業績推移



(注) 25/3 期 3Q は第 3 四半期累計期間
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

【図表5】実質売上総利益率の推移



(注) 実質売上総利益率は売上総利益を売上高からネットワーク回線費を控除した数値で除したものでネットワーク回線費の単価下落の影響を捨象して利益率を測るために採用している指標
(出所) 届出目論見書

◆ 24年3月期

24/3期の業績は、売上高は5,375百万円(前期比10.1%減)、営業利益785百万円(同3.8%減)、経常利益784百万円(同3.9%減)、当期純利益542百万円(同1.3%増)であった。

IoT/DXプラットフォームサービスの売上高は前期比11.8%減の1,763百万円、MVNEサービスは同9.2%減の3,612百万円となった。

IoT/DXプラットフォームサービスについては、MEEQのアカウント数が順調に増加した一方、新型コロナ禍において巣籠り需要の特需があった家庭用Wi-Fiルーターの需要が平常時に戻った影響を受けた。また、MVNEサービスについては、特定2社のキャリア化に伴う影響や、大手移動体通信事業者によるオンライン専用プランの本格化等による競争が一段と激化した影響が表れた。また、モバイル通信回線の調達単価の低下による、顧客への販売単価の下落も継続した。

◆ 25年3月期第3四半期累計期間

25/3期第3四半期累計期間の業績は、売上高4,202百万円、営業利益697百万円、経常利益696百万円、四半期純利益456百万円となった。

IoT/DXプラットフォームサービスについては、第3四半期末の回線数は289千回線となり前年同期末の227千回線から大きく増加した。売上高の前年同期比は開示されていないが、IoT/DXプラットフォームサービスの売上高構成比は34.6%と前年同期比2.2%ポイント上昇している。新型コロナ禍が収束したことによる家庭用Wi-Fiルーター特需が平常時に戻るといった状況は続いたものの、その影響は徐々に小さくなっており、IoT市場の拡大が続く中でプル型営業やアライアンスの成果が表れていると言える。

MVNEサービスについては、特定2社のキャリア化に伴う影響が徐々に限定的になりつつある一方で、引き続き顧客基盤を持ち自社事業とモバイルサービスの連携を模索する非通信事業者の取込みに注力した結果、新規大型顧客を獲得した。

◆ 25年3月期会社計画

同社の25/3期計画は、売上高5,545百万円(前期比3.2%増)、営業利益817百万円(同4.1%増)、経常利益799百万円(同1.9%増)、当期純利益545百万円(同0.6%増)である(図表6)。同計画は24年12月までの実績に25年1月以降の予測を合算したものである。

25/3期のサービス別売上高については、IoT/DXプラットフォームサービスは、幅広い領域で利用が進み契約回線数が増加することに伴い、1,941百万円(前期比10.1%増)を計画している。MVNEサービスは、特定2社のキ

キャリア化という減収要因は続いているものの、新規大型顧客による貢献を織り込み、3,604 百万円(同 0.2%減)としている。

売上原価の約 5 割を占めるネットワーク回線費は、調達単価の低下から 24/3 期実績の 1,855 百万円に対して 1,724 百万円を見込んでいる。売上に連動して発生する SIM カードの配送料や業務支援等の費用である業務委託料は、SIM カード納品数増加から 424 百万円(同 41.3%増)としている。売上原価全体では 3,502 百万円(同 4.9%減)、売上総利益は 2,043 百万円(同 20.6%増)と計画している。

販管費の 5 割以上を占める人件費については、25/3 期末人員について前期末比 2 割強の増加を見込み、604 百万円(前期比 45.3%増)を見込んでいる。減価償却費は投資計画に基づき 154 百万円(同 62.2%増)を、業務委託費は監査法人や業務委託先に対する報酬を考慮し 86 百万円(同 28.8%増)を見込んでいる。以上から、販管費全体では 1,225 百万円(同 34.9%増)、営業利益は 817 百万円(同 4.1%増)と計画している。

営業外費用について上場関連費用等の発生により 18 百万円の計上を見込み、特別損益については見込んでいない。以上から、経常利益は 799 百万円(前期比 1.9%増)、当期純利益は 545 百万円(同 0.6%増)と計画している。

【 図表 6 】 25 年 3 月期会社計画

	23/3期		24/3期		25/3期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	5,976	100.0	5,375	100.0	5,545	100.0
IoT/DXプラットフォームサービス	1,999	33.5	1,763	32.8	1,941	35.0
MVNEサービス	3,977	66.5	3,612	67.2	3,604	65.0
売上原価	4,155	69.5	3,681	68.5	3,502	63.2
売上総利益	1,821	30.5	1,694	31.5	2,043	36.8
販売費及び一般管理費	1,004	16.8	908	16.9	1,225	22.1
営業利益	816	13.7	785	14.6	817	14.7
営業外収支	0	-	0	-	-18	-
経常利益	816	13.7	784	14.6	799	14.4
税引前当期純利益	816	13.7	784	14.6	799	14.4
当期純利益	535	9.0	542	10.1	545	9.8

(注) 端数処理の数値が整合しない場合がある

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 成長戦略

同社は、IoT/DX プラットフォームサービス及び MVNE サービスの拡大に向けて、(1) 大口顧客の獲得による契約回線数の拡大、(2) 帯域の有効活用の推進による実質売上総利益率の高水準維持、(3) IoT ビジネスへのエントリーハードル引下げ、(4) アライアンスを通じた IoT 周辺領域への拡大を基本戦略としている。

(1) 大口顧客の獲得による契約回線数の拡大

IoT/DX プラットフォームサービスにおいては、規模は小さいものの案件数が多いことから、プラットフォームを用いたプル型営業や企業アライアンス活用を通じ、効率的に契約を獲得したいとしている。一方、MVNE サービスについては、案件は少ないが、1 案件の規模が大きいことから顧客基盤を持ち自社事業とモバイルサービスの連携を模索している非通信事業者の開拓に努めるとしている。

(2) 帯域の有効活用の推進による実質売上総利益率の高水準維持

同社は IoT/DX プラットフォームサービスの立ち上げ、拡大とともに実質売上総利益率が向上し、足元では高い水準を維持している。IoT/DX プラットフォームサービスと MVNE サービスを同時展開することにより、帯域の有効活用が進んだためである。今後もさらに上り特化プランやキャリア混合閉域網の拡販などにより帯域の有効活用を図り、高水準の実質売上総利益率を確保してゆく考えである。

(3) IoT ビジネスへのエントリーハードル引下げ

IoT/DX プラットフォームサービスの顧客が共通して抱える課題に対するソリューションをプラットフォーム上で提供してゆくとしている。

(4) アライアンスを通じた IoT 周辺領域への拡大

多様な企業とのアライアンスを通して、業界に特化した知見の獲得やサービスの開発を行い、産业内や他の産業へ横展開することで広範な企業に提供してゆくことを目指している。

> 経営課題/リスク

◆ 特定の仕入先・販売先への依存

24/3 期においてモバイル通信の仕入のうち、NTTドコモからの仕入が 70% 以上に達している。何らかの要因により通信回線の調達に支障が生じる場合は同社の事業運営に影響を与える可能性があるほか、回線調達コストが上昇する場合には、当社の経営成績に影響を与える可能性がある点には留意が必要である。

24/3 期の売上高に占める楽天モバイル及びソフトバンクの割合は合計で 25.0%に達している。これらの先のキャリア化により新規取引が発生しなくなったことや解約から売上高は減少傾向にあるものの、当面はこれらの先の事業展開の影響を受ける可能性が高い。また、今後は、新たに取引を開始したカブ&ピースの事業展開の影響を受けると同社は予想している。

◆ ソニーグループとの関係

同社は、同社株式の 29.4%を保有するソニーネットワークコミュニケーションズに対して MVNE サービスを提供しており、24/3 期売上高の 34.9%はソニーネットワークコミュニケーションズ向けであった。

同社の経営方針、事業展開及び個々の取引については独立性が確保されているとしている。また、MVNE 及び IoT プラットフォーム事業を展開する企業はソニーグループには存在しておらず、グループ内における競合は生じていない。ただ、将来的にソニーグループの経営方針に変更が生じた場合には、同社の事業及び業績に影響を与える可能性がある点には留意が必要である。

◆ 新株予約権の行使による株式価値の希薄化

同社は役職員へのインセンティブを目的とし、新株予約権を付与しており、新規上場時点での発行済株式総数に対する潜在株式数は 17.7%に達している。新株予約権が行使された場合には、1 株当たり株式価値が希薄化し、株価に影響を与える可能性がある点には留意が必要である。

◆ 配当政策

同社は内部留保の充実等を図り、収益基盤の多様化や収益力強化に向けての投資に充当することが株主への利益還元につながると考えており、創業以来、配当を実施していない。現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については未定としている。

【図表7】財務諸表

損益計算書	2023/3		2024/3		2025/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	5,976	100.0	5,375	100.0	4,202	100.0
売上原価	4,155	69.5	3,681	68.5	2,728	64.9
売上総利益	1,821	30.5	1,694	31.5	1,474	35.1
販売費及び一般管理費	1,004	16.8	908	16.9	776	18.5
営業利益	816	13.7	785	14.6	697	16.6
営業外収益	0	-	-	-	0	-
営業外費用	0	-	0	-	1	-
経常利益	816	13.7	784	14.6	696	16.6
税引前当期(四半期)純利益	816	13.7	784	14.6	696	16.6
当期(四半期)純利益	535	9.0	542	10.1	456	10.9

貸借対照表	2023/3		2024/3		2025/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	3,420	86.2	3,556	83.2	4,311	83.9
現金及び預金	2,007	50.6	2,260	52.9	2,502	48.7
売上債権	989	24.9	905	21.2	1,183	23.0
棚卸資産	0	0.0	0	0.0	0	0.0
固定資産	548	13.8	719	16.8	829	16.1
有形固定資産	243	6.1	383	9.0	361	7.0
無形固定資産	183	4.6	255	6.0	387	7.5
投資その他の資産	120	3.0	80	1.9	80	1.6
総資産	3,969	100.0	4,275	100.0	5,141	100.0
流動負債	1,322	33.3	1,054	24.7	1,459	28.4
買入債務	388	9.8	380	8.9	488	9.5
リース債務	22	0.6	32	0.7	32	0.6
固定負債	69	1.7	101	2.4	73	1.4
リース債務	61	1.5	89	2.1	61	1.2
純資産	2,576	64.9	3,119	73.0	3,608	70.2
自己資本	2,567	64.7	3,110	72.7	3,567	69.4

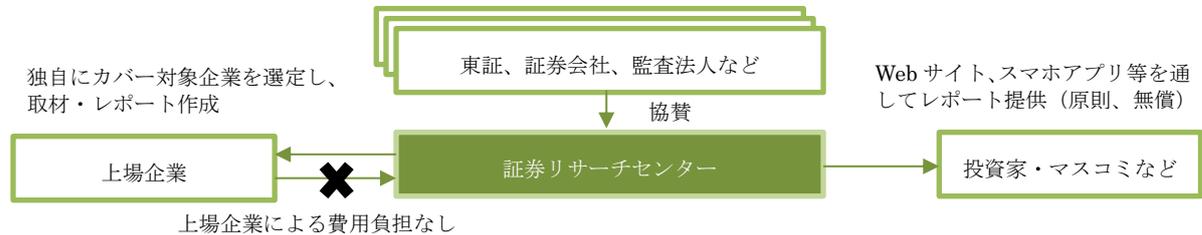
キャッシュ・フロー計算書	2023/3	2024/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	781	523
減価償却費	111	118
投資キャッシュ・フロー	-127	-248
財務キャッシュ・フロー	-222	-22
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	431	252
現金及び現金同等物の期末残高	2,007	2,260

(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	S M B C 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	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

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。