

ホリスティック企業レポート

アイエーシーイー

I A C E トラベル

343A 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート

2025年4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 20250407

法人の業務出張に関する包括的マネジメントサービスを提供
Smart BTM を軸とするオンライン手配にオフライン手配も融合

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

【343A IACEトラベル 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)
2023/3	1,653	-	123	-	177	-	221	-	58.3	552.3	0.0
2024/3	2,421	46.5	425	3.5×	428	2.4×	344	55.7	90.8	647.9	0.0
2025/3 予	2,651	9.5	571	34.4	545	27.3	387	12.5	101.9	-	0.0

(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
2.2025/3期は会社予想
3.2025年1月7日付で1:2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 850円 (2025年4月7日)	本店所在地 東京都中央区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 4,760,000株	設立年月日 1982年2月24日	東海東京証券
時価総額 4,046百万円	代表者 西澤 重治	【監査人】
上場初値 864円 (2025年4月7日)	従業員数 145人 (2024年1月)	PwC Japan
公募・売出価格 1,000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 毎事業年度末日から3カ月以内	

> 事業内容

◆ 主に法人向けに業務出張に関する包括的マネジメントサービスを提供

IACEトラベル(以下、同社)グループは、同社とカナダの IACE Travel, Inc、メキシコの IACE TRAVEL MEXICO S.A. DE C.V.の連結子会社 2 社の合計 3 社によって構成されている。

同社グループは、主に法人顧客をターゲットに、国内・海外出張に関する航空券・宿泊施設等の手配、出入国情報の提供、査証取得の代行など、業務出張における包括的なマネジメントサービスを提供している。また、法人顧客向け以外にも、個人顧客向けのパッケージツアーの企画・販売、官公庁や在日米軍向けの旅行サービスの提供を行っている。

(注 1)BTM とは Business Travel Management の略。業務出張に必要な包括的なマネジメントサービスのこと

21年10月にクラウド出張手配システム Smart BTM^{注1}を、22年12月にはクラウド出張管理システム Travel Manager をリリースし、オンライン予約を軸とした顧客企業の業務出張全体の最適化を図るサービスを提供している。また、24年10月には個人事業主や小規模事業者向けのオンライン予約専用サービスである Easy Booking の提供を開始し、オンライン手配を急ピッチで充実してきた。

新型コロナウイルス感染症拡大前は、企業向けに出張などの旅行手配業務を対面型で行っていたが、新型コロナウイルス感染症拡大により、国内外の出張が極端に落ち込むなか、クラウド出張手配システムを前面に出したサービス提供へとビジネスモデルを転換した。単体ベースの従業員数でみる

と、20/3 期末 293 人であったのが、24/3 期末には 121 人まで縮小し、新型コロナウイルス感染症が拡大し事業が停滞するなか、スピード感を持ってビジネスモデルを転換した点は注目に値する。

同社グループは、BTM サービス、官庁・公務サービス、個人サービス、米軍サービス、海外サービス、その他のサービスを提供している(図表 1)。

【図表 1】提供サービス

サービス	概要	売上構成 (%)
BTMサービス	法人顧客をターゲットに、国内・海外出張に係る航空券・宿泊等の手配、出入国情報の提供、査証代行申請、精算代行など、業務出張全体を包括的にマネジメントするサービスをオンライン、オフラインで提供。個人事業主や小規模事業者向けのオンライン予約専用サービスも提供	47.6
官庁・公務サービス	農林水産省や国土交通省内に店舗を構え、中央省庁を中心に国内・海外出張手配を行うサービス。省庁職員の出張手配や関連業務に特化したサービスを提供	10.6
個人サービス	ポータルサイト経由のオンライン予約を主軸とし、国内・海外旅行の販売・手配を行う。BTMサービス提供先の従業員からのプライベート旅行や団体旅行にも対応	16.2
米軍サービス	在日米軍基地内に3店舗を構え、基地に所属する軍人、職員及びその家族向けに観光や帰省目的の旅行を手配	6.4
海外サービス	カナダとメキシコの現地子会社が日系企業向けに航空券や宿泊等の出張手配を行うほか、現地在住の日系人や駐在員向けの旅行手配サービスを提供	16.2
その他	保険代理店収入、業務委託費、その他手数料収入	2.9

(注) 売上構成は 25/3 期第 3 四半期累計期間の損益計算書ベースの数値
端数処理の関係で各数値の合計は 100%とはならない
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(1) BTM サービス

24/3 期の同社グループの取扱高^{注 2}の 70.6%を占める主要サービスで、主に契約企業向けに国内・海外の出張手配をオンライン手配とオフライン手配の両方で行っている。料金体系は、初期費用や年間利用料は徴収せず、予約手配ごとに手数料を受け取っている。海外手配を強みとしており、24/3 期の総手配件数の 62.6%を海外手配が占めた。

Smart BTM によるオンライン手配は、以前は顧客が電話やメール等で依頼していた航空券、ホテル、JR、Wi-Fi 等の手配を、外部の予約システムに遷移することなく、ひとつのプラットフォーム内で行うことが可能で、利用し易い仕組みとなっている。出張代金は企業との売掛精算となるため、出張者の立替が不要となり、利便性が高いだけでなくカラ出張や不正請求といった出張に関する不正の防止にもつながっている。

オフライン手配としては、複雑な旅程の手配や査証代行申請などオンラインでは完結出来ない手続きについて自社オペレーターが対応している。加え

(注 2) 旅行代全体を指す。同社の売上高は収益のみを計上する純額計上と総額計上の二通りからなる損益計算書上の売上高とは異なる

て、チャット機能を活用した 24 時間対応により、フライトの急な変更やキャンセル、現地でのトラブル発生時のサポートも行っている。

個人事業主や小規模事業者に対しては、オンライン予約専用サービス Easy Booking を提供し、コストをかけずに対応している。

さらに、22 年 12 月にリリースした Travel Manager により、顧客企業の出張に関する予約管理だけでなく出張稟議のワークフロー、経費精算機能により出張管理と経費精算の一体化を可能とし、バックオフィス業務の効率化や内部統制の強化をサポートしている。Travel Manager は SaaS 型の課金体系となっており、新たな収益源として期待できるものである。

同社は、コアサービスである BTM サービスについては、MAU(月間利用企業数)、予約件数、売上単価を KPI としている(図表 2)。売上単価が低下傾向にあるが、新型コロナウイルス感染症が蔓延していた時期は、渡航手続きの複雑化や他者との接触を抑えた移動手段の確保など平時ではかからないような費用が発生し、売上単価が嵩上げされていたが、新型コロナ禍収束にともない正常な値に戻りつつあるためである。

【図表 2】BTM サービスの KPI

	23/3期	24/3期	25/3期3Q累計
予約件数 (件)	61,914	93,273	79,473
MAU (社)	764	1,002	1,119
売上単価 (円)	12,781	12,067	11,593

(注) MAU は月間利用企業数の各期の平均値
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(2) 官庁・公務サービス

農林水産省内及び国土交通省内に店舗を構え、中央省庁を中心に国内・海外出張手配を行っている。国内出張については 24 省庁の国内出張指定旅行会社となっている。その他、経済産業省からの旅費関連の申請データ入力代行業務といった業務も受託している。

(3) 個人サービス

個人顧客向けにポータルサイト経由のオンライン予約をメインチャネルとして、国内・海外旅行の販売・手配を行っている。BTM サービス取引企業の従業員のプライベート旅行や団体旅行の相談にも応じている。

(4) 米軍サービス

在日米軍基地内に 3 店舗を展開し、基地に所属する軍人、職員やその家族に対し、観光や帰省目的での国内・海外旅行を手配している。

(5) 海外サービス

カナダとメキシコの子会社が、現地に進出した日系企業向けに出張に関わる航空券や宿泊等の手配をしている。また、駐在員、留学生、日系人向けに個人旅行の手配や外国人向けに日本行き商品の手配も行っている。24/3期の地域別の売上高はカナダが162百万円、メキシコは197百万円であり、各々の売上構成比は6.7%、8.1%であった。

> 特色・強み

◆ オンラインとオフラインを融合させた事業モデル

同社並びに同社サービスの特徴としては、1)顧客企業の出張手配に関する業務全体の最適化に結びつくサービスを提供、2)価格競争力、3)導入時及び導入後の手厚いサポート、4)その他のソリューションの充実が挙げられる。

- 1) Smart BTMはシンプルなユーザーインターフェースにより、国内外の航空券、宿泊施設、WiFiレンタルの予約が他のサイトに遷移せず、ひとつのプラットフォームで行えることや、自社オペレーターによるチャット機能での24時間対応、従業員の立替をなくし、経理業務の簡便化と出張不正の防止などを実現している。
- 2) 自動化と効率化により、初期費用や固定的な費用はなく、手配時の手数料のみを受け取っている。
- 3) 導入前後のコンサルティングが充実しており、導入後も企業の担当者に向けてのサポートが充実している。
- 4) 個人事業主や中小事業者向けにはオンライン予約専用サービス Easy Booking や、顧客企業のバックオフィス業務の効率化や内部統制の強化につながる Travel Manager を提供している。

> 事業環境

◆ 回復基調にある日本人出国者数

出入国在留管理庁の統計によると日本人出国者数は新型コロナ禍の収束とともに増加傾向にある(図表 3)。同統計では出張者だけの動向は把握できないが、全体の数値と同様な傾向にあると推察できる。

新型コロナ禍からの回復基調が定着した 24 年の日本人出国者数は約 1,300 万人となり、23 年から約 338 万人の増加となった。しかし、新型コロナ禍前の 18 年の 1,895 万人、19 年の 2,008 万人を大きく下回っており、回復余地は大きいと言える。

【図表 3】日本人出国者数



(注) 確報ベース
(出所) 出入国管理庁「出入国管理統計統計表」を基に証券リサーチセンター作成

(注 3) Online Travel Agent の略。インターネット上で取引を行う旅行会社。国内外の宿泊や航空券などの手配、旅行保険などを取り扱う

◆ 競合

同社は旅行代理店業務を行っているが、大手企業が参入している団体旅行市場やパッケージツアー市場を主戦場としていない。また、個人向けにオンラインで航空券やホテルなどを手配する OTA^{注3}とも事業領域は異なっている。

同社が手掛ける法人向け出張手配という領域における競合先としては、JTB ビジネストラベルソリューションズ(東京都江東区)、阪急阪神ホールディングス(9042 東証プライム)傘下の阪急阪神ビジネストラベルといった先が挙げられる。これらの先の顧客は同社よりは規模の大きい企業の比率が高いようである。同社は競合他社に対して 24 時間 365 日のサポートデスク、割安な手数料設定、専任オペレーターによるオフライン手配などにより差別化に努めている。

また、企業グループ内にあるインハウス型旅行会社も同社の競合先として挙げられる。

> 業績

◆ 経営成績を見る上での注意点

同社グループの売上高の計上方法には旅行代金全体を計上する総額計上と同社グループの収益のみを計上する純額計上の2種類がある(図表4)。

【図表4】計上方法別売上高

	23/3期		24/3期		25/3期中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
旅行商品販売(総額)	421	25.5	743	30.7	397	31.1
旅行商品販売(純額)	1,153	69.8	1,574	65.0	844	66.1
旅行商品販売(その他)	78	4.7	103	4.3	34	2.7
売上高	1,653	100.0	2,421	100.0	1,276	100.0

(注)各数値の和は端数処理の関係で合計と一致しない場合がある
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

航空券手配などの手配旅行については、旅行代金の全体額から航空券の仕入額を控除した販売手数料のみが売上高として純額計上される。また、販売コミッションや業務委託費なども純額計上される。一方、パッケージツアーなどの企画旅行は旅行代金全体額が売上高となる総額計上の方法がとられている。BTM サービス、官庁・公務サービス、海外サービスでは純額計上の割合が大きく、個人サービス、米軍サービスでは総額計上の割合が大きい。

純額方式で計上された場合、売上原価の計上はないため、損益計算書の売上原価は全て総額計上されたものに関係したものとなる。

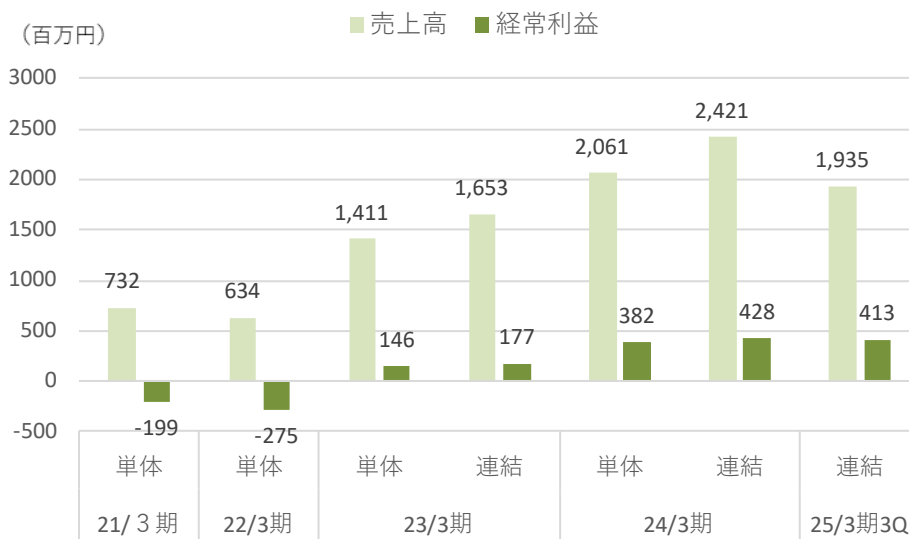
同社グループの財務面でのもうひとつの特徴としては、営業活動によるキャッシュ・フローが事業拡大局面ではマイナスとなる点が挙げられる。売掛金については旅行代金の全体額を計上するため、24/3 期末の売掛金は総資産の 65.3%を占めている。取扱高が増加する局面では売掛金が増加し、営業キャッシュ・フローの赤字幅は拡大する。

直近5期での貸倒れは3件と低い水準にとどまっているが、売掛金の管理や与信管理は重要となる。なお、金融機関との関係は良好で24/3 期末で30億円弱の当座貸越極度額(借入実行残高は10億円)を確保している。

◆ 業績推移

21/3 期、22/3 期については新型コロナウイルス感染症拡大の影響があり、経常損失を余儀なくされた(図表5)。また、BTM サービスに注力してきたこともあり、総額計上される売上高の比率は、24/3 期では約3分の1までが低下している。

【図表5】業績推移



(注)25/3期3Qは第3四半期累計期間
21/3期より「収益認識に関する会計基準」を適用
(出所)ヒアリング、届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 24年3月期の業績

24/3期の業績は、売上高 2,421 百万円(前期比 46.5%増)、営業利益 425 百万円(同 3.5 倍)、経常利益 428 百万円(同 2.4 倍)、親会社株主に帰属する当期純利益 344 百万円(同 55.7%増)であった。

BTM サービスにおいては、Smart BTM を中心に新規契約数が順調に推移し、MAU は 23/3 期の 764 社から 24/3 期は 1,002 社へ、予約件数も前期比 50.6%増の 93,273 件と大幅に増加した。

官庁・公務サービスにおいては、国内出張受注が安定的に推移したことに加え、海外渡航手配において緊急且つ大型の団体受注があったことから好調に推移した。個人サービス及び米軍サービスは、海外旅行の受注が予想より増加せず低調に推移した。

◆ 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 1,935 百万円(前年同期比 7.6%増)、営業利益 428 百万円(同 23.8%増)、経常利益 413 百万円(同 18.6%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 287 百万円(同 15.2%減)であった。親会社株主に帰属する四半期純利益が前年同期比で減益となったのは、繰越欠損金が解消され正常な税負担となったためである。

BTM サービスは、Smart BTM の利用が堅調に推移し、MAU は1,119 社(前年同期比 11.7%増)となり、予約件数も 79,473 件(同 12.8%増)と好調であった。一方、売上単価は前年同期比 2.9%減の 11,593 円であった。

官庁・公務サービスは、海外団体の受注が前年に比べ減少したことから減収となった。個人サービスも、海外企画旅行の受注は伸びたものの、国内企画旅行の取り扱いを停止したため減収となった。米軍サービスは、国内企画旅行が好調に推移し大幅増収、海外サービスもメキシコ子会社での法人受注が好調であり、二桁増収となった。

◆ 25 年 3 月期会社計画

同社は 25/3 期の業績について、売上高 2,651 百万円(前期比 9.5%増)、営業利益 571 百万円(同 34.4%増)、経常利益 545 百万円(同 27.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 387 百万円(同 12.5%増)と計画している(図表 6)。同計画は、24 年 4 月から 25 年 1 月までの実績値と 2 月と 3 月の予想を合算したものである。

【図表 6】 25 年 3 月期会社計画

	24/3期		25/3期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,421	100.0	2,651	100.0
BTMサービス	1,124	46.4	1,265	47.7
官庁・公務サービス	267	11.0	266	10.0
個人サービス	398	16.4	424	16.0
米軍サービス	163	6.7	167	6.3
海外サービス	360	14.9	419	15.8
その他	105	4.3	106	4.0
売上原価	580	24.0	648	24.4
売上総利益	1,840	76.0	2,002	75.5
販売費及び一般管理費	1,415	58.4	1,431	54.0
営業利益	425	17.6	571	21.5
営業外収支	2	-	-25	-
経常利益	428	17.7	545	20.6
税引前当期純利益	382	15.8	545	20.6
親会社株主に帰属する当期純利益	344	14.2	387	14.6

(注) 端数処理の関係で合計等と一致しない。24/3 期のサービス別売上高は 25/3 期の会社計画売上高と増減率を基に証券リサーチセンターが推定したもので、会社が公表した数値ではない。

(出所)「東京証券取引所スタンダード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

BTM サービス売上高については、予約件数と売上単価を想定し、積み上げ算出している。なお、予約件数は MAU が増加したことにより 105,813 件(前期比 13.4%増)、売上単価は、査証等の付帯商品の減少を想定し

11,964 円(同 0.9%減)を見込んでいる(図表 7)。これらの前提により、BTM サービスの売上高を 1,265 百万円(同 12.5%増)と計画している。

【図表 7】BTM サービスの KPI 会社予想

	23/3期	24/3期	25/3期(予)
予約件数 (件)	61,914	93,273	105,813
MAU (社)	764	1,002	1,126
売上単価 (円)	12,781	12,067	11,964

(注)MAUは月間利用企業数の期間平均値。予想は会社予想
(出所)「東京証券取引所スタンダード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

官庁・公務サービスについては、前期は単発の大型案件があったが、今期はこの特殊要因がなくなることから、売上高は 266 百万円(前期比 0.5%減)と計画している。

個人サービス、米軍サービス、海外サービスの売上高の予想についても、積み上げで策定している。個人サービスは 424 百万円(前期比 6.5%増)、米軍サービスは 167 百万円(同 2.5%増)、海外サービスは 419 百万円(同 16.5%増)を見込んでいる。なお、海外サービスの為替換算レートについては、1カナダドル 111 円(前期は 104.25 円)、1メキシコペソ 9 円(同 7.95 円)を前提にしている。

売上原価は、総額計上する企画旅行に対するものとなり、648 百万円(前期比 11.7%増)、売上総利益は 2,002 百万円(同 8.8%増)を見込んでいる。

販売費および一般管理費(以下、販管費)は主に人件費、支払手数料、広告宣伝費などで構成されている。人件費は、昇給を反映し 985 百万円(前期比 3.8%増)を見込んでいる。支払手数料は、主にセールス代行、クレジットカード手数料、システム利用料であり 95 百万円(同 12.7%増)を見込んでいる。広告宣伝費は、主には BTM サービスでは WEB からの問合せを中心としたマーケティング活動や展示会への出展費用、個人サービスでは旅行ポータルサイトへの掲載料であり 39 百万円(同 39.8%減)を見込んでいる。以上から販管費全体では 1,431 百万円(同 1.1%増)、営業利益は 571 百万円(同 34.4%増)を計画している。

営業外収支は上場関連費用もあり 25 百万円の支払超としており、経常利益は 545 百万円(前期比 27.3%増)を計画している。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 387 百万円(同 12.5%増)と計画している。

◆ 成長戦略

同社グループは、24年3月に策定した「ビジョン2030」として日本の業務出張市場において「BTMで一番多くの企業に利用されるデジタルサービスとなる」を掲げ、アナログ対応が多い出張手配・管理においてデジタル化を推進し、同社グループミッションである「出張をもっとスマートに」を実現してゆくとしている。

BTMサービスでは、Smart BTMの認知向上を図り、ユーザー企業数の増加を目指している。新規上場の目的としてはこの点を強く意識しており、現在の中心市場である中堅・中小企業層でのシェア拡大と従業員数1,000人以上の大手企業への浸透を意図している。

また、個人事業主や小規模事業者向けオンライン予約専用サービス Easy Booking や顧客企業のバックオフィス向け出張管理システム Travel Manager の利用拡大を目指している。特に Travel Manager は SaaS 型の課金体系となっていることから、大手企業への浸透を図り、新たな収益源にしたいとしている。

官庁・公務サービスおよび米軍サービスでは、各顧客の特性に応じた接客対応力をさらに向上させ、中長期的な取引の継続を目指す考えである

> 経営課題/リスク**◆ 情報管理について**

サイバー攻撃や従業員の不正行為、過失による個人情報への漏洩が発生した場合には、社会的信用が失墜し、法的責任や罰則が生じ、同社グループの業績や事業運営に大きな影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ システム障害について

BTMサービスにおいて、ハッキングやウイルス感染、自然災害等によるシステム障害や通信ネットワークの不具合が発生した場合、サービス提供に支障をきたしたり、受注業務が出来なくなることにより、同社グループの業績や業務運営に大きな影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当政策について

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識しており、25%~30%の配当性向を目安に配当を実施したいとしている。しかしながら、25/3期については、経営基盤の安定化に向けた財務体質強化及び事業の継続的な成長に向けた運転資金や設備投資に充当し、配当を実施する予定はないとしている。

◆ 人材確保・育成について

人材不足や採用競争の激化により、同社グループが求めるスキルや経験を持つ人材を確保できない場合や、人材が流出した場合に同社グループの事業運営や将来の成長戦略に影響を及ぼすリスクがある。

◆ 同一商号による混同について

同社グループは、「IACEトラベル」の商号で日本、カナダ、メキシコにて事業を行っているが、同社グループとは別に World Joint Corp 社も「IACEトラベル」の名称を用いて米国で事業を行っている。World Joint Corp 社は 07 年から 17 年まで同社の子会社であったが、現在は人的にも資本的にもそれぞれ独立した法人として事業を行っている。

同社グループが米国に進出し事業を展開することに制限はないが、現時点では日本国内でのシェア拡大に注力することを優先事項としており、米国への進出は計画していない。なお、World Joint Corp 社と同社は World Joint Corp 社が米国以外の地域で事業を行う場合には、同社の承諾なしでは、「IACEトラベル」の名称を使用しないことで合意している。

【図表8】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	1,653	100.0	2,421	100.0	1,935	100.0
売上原価	343	20.8	580	24.0	458	23.7
売上総利益	1,310	79.2	1,840	76.0	1,476	76.3
販売費及び一般管理費	1,187	71.8	1,415	58.4	1,048	54.2
営業利益	123	7.4	425	17.6	428	22.1
営業外収益	57	-	9	-	2	-
営業外費用	2	-	6	-	18	-
経常利益	177	10.7	428	17.7	413	21.3
税引前当期(四半期)純利益	179	10.8	382	15.8	413	21.3
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	221	13.4	344	14.2	287	14.8

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	3,655	89.6	3,925	92.1	4,293	92.5
現金及び預金	1,134	27.8	932	21.9	1,128	24.3
売上債権	2,332	57.2	2,783	65.3	3,019	65.1
固定資産	424	10.4	335	7.9	348	7.5
有形固定資産	1	0.0	1	0.0	1	0.0
無形固定資産	133	3.3	67	1.6	72	1.6
投資その他の資産	289	7.1	266	6.2	274	5.9
総資産	4,080	100.0	4,260	100.0	4,641	100.0
流動負債	1,882	46.1	1,789	42.0	1,898	40.9
買入債務	417	10.2	389	9.1	460	9.9
短期借入金	1,000	24.5	1,000	23.5	1,000	21.5
旅行前受金	114	2.8	85	2.0	113	2.4
1年内返済予定の長期借入金	186	4.6	88	2.1	-	-
固定負債	98	2.4	9	0.2	7	0.2
長期借入金	88	2.2	-	-	-	-
純資産	2,098	51.4	2,462	57.8	2,736	59.0
自己資本	2,098	51.4	2,462	57.8	2,736	59.0

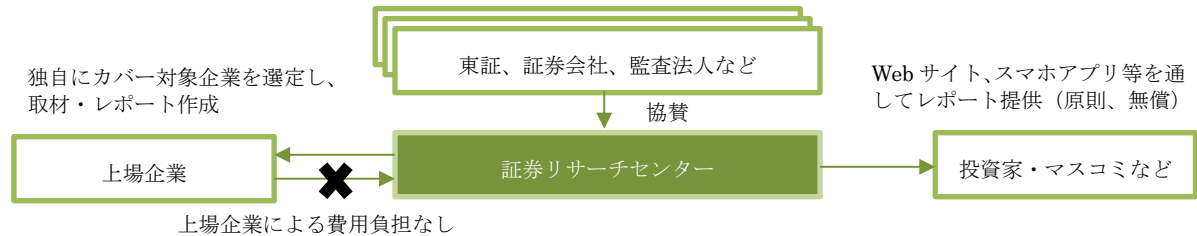
キャッシュ・フロー計算書	2023/3	2024/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-1,107	-11
減価償却費	44	46
投資キャッシュ・フロー	-57	-16
財務キャッシュ・フロー	388	-186
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-770	-202
現金及び現金同等物の期末残高	1,120	917

(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。