

ホリスティック企業レポート ウェルネス・コミュニケーションズ 366A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2025年6月24日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



大企業向けを中心に健康診断支援や健康管理データの利活用サービスを提供
健康管理クラウドサービスの機能強化を通じたサービス拡大により成長を目指す

アナリスト:鎌田 良彦 +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

【 366A ウェルネス・コミュニケーションズ 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) |
|----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2024/3 | 13,266 | 23.4 | 967 | 17.4 | 955 | 17.8 | 680 | 21.4 | 124.9 | 528.5 | 37.5 |
| 2025/3 | 14,057 | 6.0 | 1,109 | 14.7 | 1,102 | 15.4 | 776 | 14.1 | 142.5 | 633.5 | 42.8 |
| 2026/3 予 | 14,790 | 5.2 | 1,239 | 11.7 | 1,213 | 10.1 | 855 | 10.2 | 145.6 | - | 42.8 |

- (注) 1. 単体ベース
2. 2026/3期は会社予想、2026/3期予想EPSはオーバーアロットメント分を考慮しない予定期中平均株式数を基に算出
3. 予想1株当たり配当金はオーバーアロットメント分を考慮しない予定発行済株式数を基に算出

| 【 株式情報 】 | 【 会社基本情報 】 | 【 その他 】 |
|--------------------------|---------------------|--------------|
| 株価 3,660円 (2025年6月23日) | 本店所在地 東京都港区 | 【主幹事証券会社】 |
| 発行済株式総数 5,998,200株 | 設立年月日 2006年7月3日 | 野村証券 |
| 時価総額 21,953百万円 | 代表者 松田 泰秀 | 【監査人】 |
| 上場初値 3,300円 (2025年6月23日) | 従業員数 121人 (2025年4月) | 有限責任監査法人トーマツ |
| 公募・売出価格 2,480円 | 事業年度 4月1日～翌年3月31日 | |
| 1単元の株式数 100株 | 定時株主総会 事業年度終了後3カ月以内 | |

> 事業内容

◆ 大企業向けを中心に、職域の健康管理に関するサービスを提供

ウェルネス・コミュニケーションズ(以下、同社)は、大企業及び健康保険組合を主要顧客とし、コーポレート・ウェルネス(職域での健康管理)に関するサービスを提供している。

同社は 2 つのサービスを提供している。ひとつは提携した医療機関での健康診断・人間ドック等の予約、医療機関との健康診断費用の精算代行、健康診断結果データの一元化・納入等を行うネットワーク健康診断サービスである。もうひとつは、健康診断結果を始めとする健康に関するデータの管理と利活用を行う、SaaS 型の健康管理クラウドサービス Growbase の提供である。

事業拠点単位で 50 人以上の従業員を抱える企業は、労働安全衛生法に基づき、雇用時と年 1 回の健康診断、及びストレスチェックを従業員に受診させる義務がある。企業では、健康診断やストレスチェックの実施に始まり、精密・再検査の受診勧奨、産業医面談、就業判定、保健指導等の実施が求められ、最終的には労働基準監督署へ定期健康診断結果を報告する必要がある。同社が提供する 2 つのサービスは、企業のこれらの業務をデータ化・可視化し、効率化するものである。

同社の事業は、ネットワーク健康診断サービスを提供する健診ソリューション事業、Growbase の提供による健康管理クラウド事業、及び医療機関等支援

事業の3セグメントからなる。

◆ 健診ソリューション事業

健診ソリューション事業は、企業・健康保険組合等が行う、健康診断の各種工程(医療機関との契約、健康診断の予約、医療機関への健康診断費用の精算代行、健康診断結果のデータ作成と提供)を同社が一括して受託して、ワンストップでネットワーク健康診断サービスの提供を行う事業である。

顧客向けには、同社の基幹システムと紐づけした i-Wellness という健康診断のソリューションプラットフォームを提供しており、健康診断を受診する従業員向けのページ、健康診断結果の集計・管理等を行う人事部の担当者等向けのページがある。

顧客はネットワーク健康診断サービスの利用により、①従来の紙ベースやエクセルベース行っていた健康診断結果の管理業務等を効率化できる、②受診案内・受診勧奨により健康診断受診率の向上が図れる、③健康診断後の事後措置対応強化が可能になる等のメリットがある。

25年3月末時点で2,164件の医療機関と業務提携をしており、顧客はこれらの医療機関から希望する医療機関を選択する。

25年3月末の顧客数は、従業員数1,000~50,000人規模の大企業及び健康保険組合を中心に、216企業グループ、1,710社となっている。健康診断受診後4週間程度で健康診断結果データの納入を行っており、25/3期の健康診断結果の納入数である出荷数は、38.8万件であった。一部の顧客では、部署単位で段階的に導入したり、他の健康診断サービスの利用、同社契約医療機関以外での受診等があるため、全社員の利用とはなっていない。

ネットワーク健康診断サービスでは、顧客ごとに健康診断コースや受診医療機関を決定した上で、受診者1人当たりの健康診断費用が決められる。これに、受診者1人当たりの i-Wellness の利用料を加えた基本利用料を同社ではストック型課金としている。1人当たりの健康診断費用は、23/3期から25/3期の平均で26,900円、1人当たりの i-Wellness の年額費用は4,300円である。健診ソリューション事業における25/3期のストック型課金による売上高比率は、98.4%であった。

受診者以外の対象者も含めて、受診案内や受診勧奨代行等を行うための料金を同社ではアップセル利用料としてフロー型課金としており、25/3期のフロー型課金による売上高比率は、1.6%であった。

ネットワーク健康診断サービスを前年から継続利用している企業グループ数に基づく契約継続率は、25/3期で99.5%と高い継続率となっている。

精算代行に伴い、医療機関に支払う健康診断費用が売上原価として計上される。医療機関毎に健康診断費用は異なるため、受診者がどの医療機関を選択するかによって、顧客毎にネットワーク健康診断サービスの売上総利益率は異なる。

◆ 健康管理クラウド事業

健康管理クラウド事業では、企業の人事部、産業医や衛生管理者等の産業保健スタッフ、及び企業と連携している一部の健康保険組合向けの、SaaS型健康管理クラウドサービス Growbase を提供している。

Growbase は、健康診断結果、勤怠等の就労データ、ストレスチェックデータ、及び産業医の面談による指導記録等を個人単位で紐づけ、心と身体に関するデータを一元管理・可視化する機能を備えている。また、健康診断後の各種集計・抽出機能、労働基準監督署等への定期健康診断結果報告書等の各種報告書の作成機能、産業医との面談スケジュールの管理、従業員自身の経年の健康診断結果を確認できるマイページ機能等を備えている。

25年3月末の顧客数は、232企業グループ、1,830社となっている。Growbaseは全従業員を対象としたサービスであり、ID数は174.4万となっている。

Growbaseの料金は、①ID数に応じた基本利用料、②従業員データの保管料、③産業保健スタッフが利用する管理者サイトへのセキュリティ認証利用料からなるストック売上と、④オプション機能利用料、⑤顧客の要望に応じて機能改修をする個別カスタマイズ料からなるフロー売上高に分けられる。25/3期のストック型売上高比率は、90.9%であった。

当月解約顧客数を前月末顧客数で除して算出される月次解約率の25/3期の平均は0.28%であった。

Growbaseの販売は同社の営業部門による直販に加え、販売代理店経由の販売があり、売上高の4割程度が販売代理店経由となっている模様である。販売代理店としては、伊藤忠商事(8001東証プライム)傘下の伊藤忠テクノソリューションズ、SOMPOホールディングス(8630東証プライム)傘下のSOMPOヘルスサポート、企業のメンタルヘルスケア対策を行うアドバンテッジリスクマネジメント(8769東証スタンダード)、福利厚生や健康支援サービスを提供するイーウェル(東京都千代田区)がある。

(注1)PETはPositron Emission Tomographyの略で陽電子放出断層撮影。PET検査はがん等の病変の検査

◆ 医療機関等支援事業

医療機関等支援事業の主要サービスは、地域中核病院に対して、PET検査^{注1}用の建物・装置の賃貸借を行うPET関連事業、協会けんぽ(全国健康

(注 2) Business Process Outsourcing の略。企業の業務プロセスの一部を外部委託すること

保険協会)や総合健康保険組合加入企業を対象とした、健康診断の予約機能や医療機関への精算代行等の BPO^{注2}サービスがある。

◆ セグメント情報

25/3 期の売上高構成比は、健診ソリューション事業が 89.2%、健康管理クラウド事業が 8.8%、医療機関等支援事業が 2.0%であった。セグメント利益率は健診ソリューション事業が 2.3%、健康管理クラウド事業が 58.5%、医療機関等支援事業が 32.9%であり、健康管理クラウド事業は、売上構成比は 1 割を下回るが、利益の凡そ 3 分の 2 を稼ぎ出す事業となっている(図表 1)。

【図表 1】セグメント情報

| | セグメント | 23/3期 | | 24/3期 | | 25/3期 | |
|-------------|-------------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|
| | | 金額 (百万円) | (%) | 金額 (百万円) | (%) | 金額 (百万円) | (%) |
| 売上高 | | 10,748 | 100.0 | 13,266 | 100.0 | 14,057 | 100.0 |
| | 健診ソリューション事業 | 9,594 | 89.3 | 11,858 | 89.4 | 12,539 | 89.2 |
| | 健康管理クラウド事業 | 860 | 8.0 | 1,104 | 8.3 | 1,232 | 8.8 |
| | 医療機関等支援事業 | 293 | 2.7 | 303 | 2.3 | 286 | 2.0 |
| 営業(セグメント)利益 | | 824 | 7.7 | 967 | 7.3 | 1,109 | 7.9 |
| | 健診ソリューション事業 | 286 | 3.0 | 276 | 2.3 | 292 | 2.3 |
| | 健康管理クラウド事業 | 426 | 49.5 | 593 | 53.7 | 721 | 58.5 |
| | 医療機関等支援事業 | 111 | 37.9 | 96 | 31.7 | 94 | 32.9 |

(注) 1. 営業(セグメント)利益の比率は売上高営業(セグメント)利益率

2. 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

売上高構成比では、顧客に対して健康診断費用とシステム利用料が売上計上される健診ソリューションサービスの比率が高い。ただし、健診ソリューション事業では、医療機関への健康診断費用の支払いに加え、データ入力等の人件費等がかかることから、売上高セグメント利益率は低位にとどまっている。一方、健康管理クラウド事業では主要費用がシステムの減価償却費、保守費用等の固定費であり、ID 数の増加に伴い収益性が高まる傾向にあるため、売上高セグメント利益率が高くなっている。

> 特色・強み

◆ 健診ソリューション事業での健康診断結果判定基準の統一・標準化

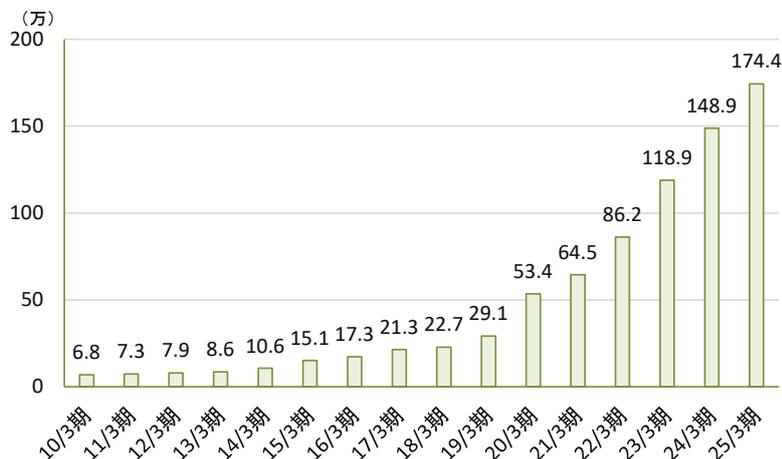
健康診断結果の判定基準は、医療機関毎に異なっているが、同社の健診ソリューション事業では、各医療機関の同意のもと、医療機関毎の判定を同社の統一的な判定基準に変換して顧客に納入している。これにより、顧客においては受診した医療機関によらず、統一的な判定基準を得ることができ、健康診断後の対応が必要な従業員の抽出が容易になり、事後措置対応に注力することができる。

◆ Growbase の機能拡張と販売代理店による成長

Growbase(23年1月にヘルスサポートシステムから名称変更)は、18年7月にクラウド型 SaaS にリニューアルし、ストレスチェック簡易調査票対応等の機

能拡張を行い、その後も継続的な機能強化を行ってきた。加えて主要な販売代理店と資本業務提携を行った結果、大企業を中心に導入が進み、ID数が急成長を遂げている(図表 2)。

【図表 2】Growbase の ID 数



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 事業環境

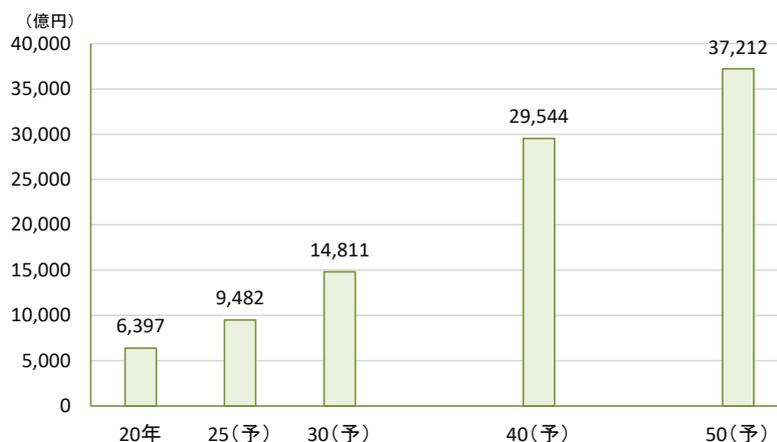
◆ 拡大が見込まれる健康経営関連市場

大企業を中心に、健康経営の取り組みが進展している。健康経営とは、従業員の健康保持・増進の取り組みが、将来的に企業の生産性や収益性等を高める投資であるとの考えの下、健康管理を経営的視点から考え、人的資本投資の一環として戦略的に実践することである。

上場企業を対象に経済産業省と東京証券取引所が共同で実施する健康経営銘柄の選定や、経済産業省による健康経営優良法人認定制度等の健康経営に関する各種表彰制度も、健康経営の推進を後押ししている。

有限責任監査法人トーマツの「令和 4 年度ヘルスケアサービス社会実装事業(国内外での健康経営の普及促進に係る調査)報告書」によれば、健診事務代行やメンタルヘルス対策等を含む健康経営関連市場は、25 年の 9,482 億円から 30 年には 1 兆 4,811 億円へと、年率 9.3%の成長が見込まれている。その後、成長率は鈍化するものの、50 年には 3 兆 7,212 億円に達する見通しとしている(図表 3)。

【図表 3】健康経営関連市場



(出所) 有限責任監査法人トーマツ「令和 4 年度ヘルスケアサービス社会実装事業(国内外での健康経営の普及促進に係る調査)報告書」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

健診ソリューション事業の競合先としては、第一生命ホールディングス(8750 東証プライム)傘下のベネフィット・ワンや、バリューHR(6078 東証プライム)等の福利厚生サービスを提供する企業と、各都道府県で健康診断等を実施している予防医学協会等の労働衛生機関がある。

健康管理クラウド事業の Growbase の競合サービスとしては、NTT データグループ(9613 東証プライム)の Health Data Bank や、富士通(6702 東証プライム)の LifeMark HealthAssist 等がある。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は過去 6 期間の業績を開示しているが、この間、増収増益を続けてきた(図表 4)。

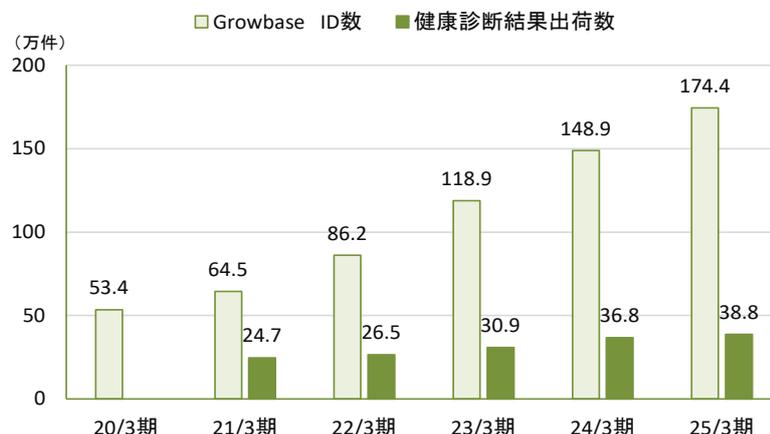
【図表 4】業績推移



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

健康診断結果出荷数と Growbase の ID 数を見ると、両指標とも増加を続けているが、特に Growbase の ID 数の伸びが大きく、健康管理クラウド事業が業績を牽引してきた(図表 5)。

【図表 5】主要経営指標推移



(注)20/3 期の健康診断結果出荷数は非開示
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 26 年 3 月期会社計画

同社の 26/3 期計画は、売上高 14,790 百万円(前期比 5.2%増)、営業利益 1,239 百万円(同 11.7%増)、経常利益 1,213 百万円(同 10.1%増)、当期純利益 855 百万円(同 10.2%増)である。1 株当たり配当金は、公募株式数 550 千株を含めた予定発行済株式数を前提(オーバーアロットメントによる株式数増加分は考慮していない)として、42.77 円を計画している。

【図表 6】26 年 3 月期会社計画

| | 25/3期 | | 26/3期会社計画 | | |
|-------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|
| | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 前期比 (%) |
| 売上高 | 14,057 | 100.0 | 14,790 | 100.0 | 5.2 |
| 健診ソリューション事業 | 12,539 | 89.2 | 13,053 | 88.3 | 4.1 |
| 健康管理クラウド事業 | 1,232 | 8.8 | 1,507 | 10.2 | 22.3 |
| 医療機関等支援事業 | 286 | 2.0 | 229 | 1.5 | -19.9 |
| 売上原価 | 11,251 | 80.0 | 11,739 | 79.4 | 4.3 |
| 売上総利益 | 2,806 | 20.0 | 3,050 | 20.6 | 8.7 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,697 | 12.1 | 1,811 | 12.2 | 6.7 |
| 営業利益 | 1,109 | 7.9 | 1,239 | 8.4 | 11.7 |
| 営業外収支 | -7 | - | -26 | - | - |
| 経常利益 | 1,102 | 7.8 | 1,213 | 8.2 | 10.1 |
| 当期純利益 | 776 | 5.5 | 855 | 5.8 | 10.2 |

(注)端数処理の関係で合計と一致しない場合がある
(出所)「東京証券取引所グロ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

健診ソリューション事業の売上高は、13,053 百万円(前期比 4.1%増)を見込んでいる。ストック型売上である健康診断結果の売上高は、健康診断結果の出荷数 40 万件(同 2.9%増)、平均売上単価 32,084 円(同 1.1%増)を前提に 12,833 百万円を見込んでいる。フロー型売上である健診案内や受診勧奨の受託売上は、220 百万円の計画である。

健康管理クラウド事業の売上高は、1,507 百万円(前期比 22.3%増)を見込んでいる。産業医が常駐している企業や、独自の健康管理業務を行いたい企業向けの Growbase プレミアム/スタンダードエディションの ID 数は 1,902,104ID(同 9.0%増)の計画である。このほか、24/3 期から提供を開始した、プレミアム/スタンダードエディションから一部機能を除いて、専属の人員配置が難しい中小企業でも健康管理ができる Growbase ネクストの売上高や、健康診断結果のデータ化サービスの売上高を見込んでいる。

医療機関等支援事業の売上高は、229 百万円(前期比 19.9%減)を見込んでいる。PET 関連事業の売上高は、主要な賃貸借契約が 25/3 期で終了し、その他の契約も 26/3 期で終了する予定であるため、26 百万円(同 73.7%減)の計画である。BPO サービスの売上高は、既存顧客の ID 数増加により、200 百万円(同 12.1%増)を見込んでいる。

健診ソリューション事業の売上原価の主要項目は、医療機関に支払う健康診断費用、システム・サービス運用に必要な開発・保守費用、健康診断結果の精査・データ入力費用、健診案内や問診票等の印刷・発送費用である。健康管理クラウド事業の売上原価の主要項目は、業務委託費、システムの開発・保守・減価償却費である。医療機関等支援事業の売上原価の主要項目は、PET 関連の減価償却費、BPO サービスの費用である。売上原価率が低い健康管理クラウド事業の売上構成比が上昇することから、売上原価は 11,739 百万円(前期比 4.3%増)、売上総利益は 3,050 百万円(同 8.7%増)の計画である。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は人件費とその他の費用に分けて計画を策定している。人件費は 1,020 百万円を見込んでいる。その他の費用は、生成 AI や業務ツール活用による業務効率化の継続、情報セキュリティ強化のためのシステム運用保守の整備拡大等を織り込み、791 百万円の計画である。これらの結果、販管費は 1,811 百万円(前期比 6.7%増)、営業利益は 1,239 百万円(同 11.7%増)の計画である。

営業外収益は見込んでおらず、営業外費用で上場関連費用 26 百万円を見込んでいる。これらの結果、経常利益は 1,213 百万円(前期比 10.1%増)の計画である。

特別損益は見込んでおらず、当期純利益は 855 百万円(前期比 10.2%増)の計画である。

◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、Growbase の機能拡充による顧客 1 人当たりの年間契約額拡大、ネットワーク健康診断サービスでの基幹システムの刷新による業務効率化、収益力向上を挙げている。

Growbase の機能強化では、メンタルヘルスや e ラーニング、組織分析や、産業医及び保健師の紹介によるカウンセリングや健康相談提供等のソリューション拡充を計画している。顧客従業員のフィジカル、メンタル両面のデータを収集・蓄積し、データの利活用によるサービス拡大を目指す考えである。

ネットワーク健康診断サービスでは、医療機関からの健康診断結果は紙ベースのものも多く、医療機関の健康診断結果のデジタル化、データ連携等により、データ精査・入力業務の効率化、省人化による収益性の向上を目指す考えである。

> 経営課題/リスク

◆ システムセキュリティについて

同社が運営するネットワーク健康診断サービス、Growbase では、同社のサーバーに受診者の属性情報や健康診断結果データ等の様々な情報が蓄積されているため、これら情報の保護が極めて重要である。同社のセキュリティマネジメントは、国際標準の ISMS 認証(ISO27001)を取得し、07 年から継続運用している。さらに機微情報の消失や外部漏洩、改ざんがないよう、データベースの暗号化やファイアウォールシステムによる不正アクセス防止、24 時間に一度のデータバックアップ等をおこなっている。これらの施策にもかかわらず、自然災害や事故、同社社員による過誤・過失、不正アクセス等によるデータの漏洩・破壊等が行われた場合には、同社の信頼を失うとともに、顧客等からの損害賠償請求等を受けることにより、同社の事業及び業績に影響を与える可能性がある。

◆ 健康保険組合の財政悪化について

同社の顧客である健康保険組合は、医療費高騰による財政悪化の影響等により、健康診断事業や診断項目の見直しを行う等、厳しい経営環境にある。健康保険組合が財政悪化に伴い解散となった場合には、当該健康保険組合ならびに所属する企業との契約を失う可能性があり、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 株式の流動性について

同社のオーバーアロットメントを除く、新規上場時の流通株式比率は 25%に近接している。同社が上場する東京証券取引所グロース市場の上場維持

基準を満たすには、流通株式比率が25%以上である必要がある。事業年度末の状況に基づいて上場維持基準の審査が行われるが、何らかの理由で上場維持基準を下回った場合、その後1年以内に上場維持基準に適合しない場合には、上場廃止基準に該当する点には留意が必要である。

【図表7】財務諸表

| 損益計算書 | 2023/3 | | 2024/3 | | 2025/3 | |
|------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 売上高 | 10,748 | 100.0 | 13,266 | 100.0 | 14,057 | 100.0 |
| 売上原価 | 8,501 | 79.1 | 10,692 | 80.6 | 11,251 | 80.0 |
| 売上総利益 | 2,246 | 20.9 | 2,574 | 19.4 | 2,806 | 20.0 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,422 | 13.2 | 1,607 | 12.1 | 1,697 | 12.1 |
| 営業利益 | 824 | 7.7 | 967 | 7.3 | 1,109 | 7.9 |
| 営業外収益 | 0 | - | 2 | - | 2 | - |
| 営業外費用 | 12 | - | 14 | - | 10 | - |
| 経常利益 | 811 | 7.5 | 955 | 7.2 | 1,102 | 7.8 |
| 税引前当期純利益 | 811 | 7.5 | 955 | 7.2 | 1,102 | 7.8 |
| 当期純利益 | 560 | 5.2 | 680 | 5.1 | 776 | 5.5 |

| 貸借対照表 | 2023/3 | | 2024/3 | | 2025/3 | |
|----------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 流動資産 | 2,862 | 73.1 | 3,410 | 73.7 | 3,954 | 76.3 |
| 現金及び預金 | 1,632 | 41.7 | 1,583 | 34.2 | 2,786 | 53.8 |
| 売上債権 | 1,031 | 26.3 | 1,679 | 36.3 | 993 | 19.2 |
| 棚卸資産 | 107 | 2.7 | 37 | 0.8 | 54 | 1.0 |
| 固定資産 | 1,051 | 26.9 | 1,219 | 26.3 | 1,228 | 23.7 |
| 有形固定資産 | 368 | 9.4 | 339 | 7.3 | 331 | 6.4 |
| 無形固定資産 | 595 | 15.2 | 773 | 16.7 | 783 | 15.1 |
| 投資その他の資産 | 87 | 2.2 | 107 | 2.3 | 112 | 2.2 |
| 総資産 | 3,913 | 100.0 | 4,630 | 100.0 | 5,182 | 100.0 |
| 流動負債 | 1,494 | 38.2 | 1,689 | 36.5 | 1,668 | 32.2 |
| 買入債務 | 859 | 22.0 | 1,036 | 22.4 | 990 | 19.1 |
| 固定負債 | 52 | 1.3 | 55 | 1.2 | 56 | 1.1 |
| 純資産 | 2,367 | 60.5 | 2,886 | 62.3 | 3,457 | 66.7 |
| 自己資本 | 2,367 | 60.5 | 2,879 | 62.2 | 3,451 | 66.6 |

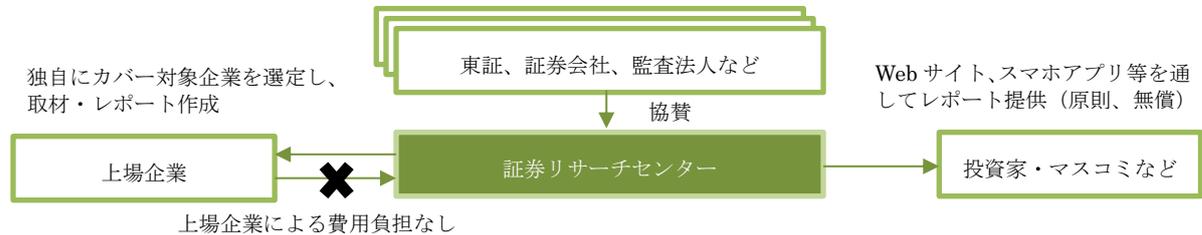
| キャッシュ・フロー計算書 | 2023/3 | | 2024/3 | | 2025/3 | |
|----------------|--------|-----|--------|-----|--------|-----|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 営業キャッシュ・フロー | 953 | | 555 | | 1,685 | |
| 減価償却費 | 206 | | 226 | | 255 | |
| 投資キャッシュ・フロー | -404 | | -426 | | -269 | |
| 財務キャッシュ・フロー | -148 | | -178 | | -213 | |
| 配当金の支払額 | -132 | | -168 | | -204 | |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 399 | | -49 | | 1,202 | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,632 | | 1,583 | | 2,786 | |

(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。