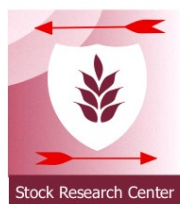


# ホリスティック企業レポート バトonz

## 554A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート  
2026年4月24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 20260423

中小 M&A のマッチング及び実務支援を担うプラットフォームを展開  
幅広い案件網と成約支援力を武器に、中長期的な成長が見込まれるアナリスト: 吉林 拓馬 +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

## 【 554A バトンズ 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)
2024/3	1,154	61.3	98	-	101	-	72	-	16.9	93.4	0.0
2025/3	1,379	19.5	51	-47.4	57	-43.2	41	-43.7	9.5	102.9	0.0
2026/3 予	2,010	45.8	344	6.7x	346	6.1x	242	5.9x	56.3	-	0.0

- (注) 1. 単体ベース  
2. 2026年1月8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  
3. 2026/3期は会社予想

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価 2,102円 (2026年4月23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 4,622,300株	設立年月日 2018年4月5日	大和証券
時価総額 9,716百万円	代表者 神瀬 悠一	【監査人】
上場初値 1,674円 (2026年4月22日)	従業員数 126人 (2026年2月)	有限責任監査法人トーマツ
公募・売価 660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 毎年6月	

## &gt; 事業内容

## ◆ M&amp;A プラットフォームサービスを展開

バトンズ(以下、同社)は、インターネットを活用した M&A 総合プラットフォーム「BATONZ」の企画・開発・運営事業を手掛けている。従来は対面や個別紹介に依存していた案件の獲得をオンライン上で可能にし、案件登録、相手探索、打診、交渉、成約報告までを支援する仕組みを提供している。BATONZ には全国・全業種の案件と利用者が集まり、26年2月末時点で交渉可能な譲渡希望案件は10,673件、買い手の累積登録数は303,275人、累計成約実績は3,315組となっている。

同社は、日本 M&A センター(現・日本 M&A センターホールディングス(2127 東証プライム))で培った中小企業 M&A の知見を、より幅広くオンラインで展開するため、18年に分社化により設立され、現在の事業基盤を築いてきた。

同社の事業セグメントは、M&A テクノロジー事業の単一セグメントである。主要サービスは大きく「M&A プラットフォーム」、「M&A SaaS」、「その他」に分かれる。25/3期の売上構成比は M&A プラットフォームが71.7%、M&A SaaSが26.3%、その他が2.3%であった(図表1)。

【 図表 1 】 サービス別売上高

サービス	24/3期		25/3期		26/3期 3Q累計期間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
M&Aプラットフォーム	776	67.3	989	71.7	1,008	73.6
M&A SaaS	265	23.0	362	26.3	331	24.2
その他	112	9.8	26	1.9	31	2.3
合計	1,154	100.0	1,379	100.0	1,371	100.0

(注) 端数処理の関係で各数値の和が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

#### 1) M&A プラットフォーム

M&A プラットフォーム BATONZ は、売り手、買い手、M&A 支援機関が利用するオンラインのマッチング基盤であり、①マッチングサービス、②ソーシング支援サービス、③FA 支援サービスを提供している。

##### ① マッチングサービス

中核となるマッチングサービスは、売り手と買い手に案件や相手先の探索の場を提供するサービスである。売り手側の案件登録経路は、売り手本人が Web 経由で直接登録する場合と、M&A 支援機関が受託案件を登録する場合の大きく 2 つに分かれる。一方、買い手は Web からの直接流入・登録が過半を占める。

買い手は無料会員登録後、業種、エリア、規模などの条件から案件を検索し、関心のある案件について質問や実名開示依頼を行う。売り手が承諾すると、秘密保持契約の締結や入札を経て交渉が始まり、その後に情報収集や条件交渉を進め、最終契約に至る流れである。M&A が成約した際には、買い手から成約価額の 2%をシステム利用料として受け取るが、最低料金は成約価額 1,000 万円未満で 35 万円、1,000 万円以上 5,000 万円未満で 70 万円、5,000 万円以上で 150 万円に設定されている。

##### ② ソーシング支援サービス

ソーシング支援サービスは、買い手向けの有料オプションであり、同社が希望条件に沿った売り手案件の探索を支援するサービスである。買い手が多数の候補案件から対象を絞り込む負担を軽減し、案件発掘を進めやすくする役割を担う。

顧客ニーズに応じて 3 つの会員プランを設けており、「BATONZ プレミアム会員」は、M&A で成功するため・失敗しないためのノウハウ等のコンテンツをオンライン上で学べるプランで、月額料金は個人・個人事業主が 4,900 円、法人が 9,800 円である。「BATONZ プレミアムプラス会員」は、M&A プラットフォーム上で買取ニーズ広告を掲載し、案件提案を受けやすくするプランで、月額料金は 29,800 円である。「BATONZ プレミアムプロ会員」は、買取ニーズに合致した案件リストの作成、買い手との定期ミーティング、実名開

示依頼の代行などを行い、マッチングを促進するプランで、月額料金は199,800円である。

### ③ FA 支援サービス

(注1) M&A の当事者(売り手・買い手)に対して、相手探しや条件交渉、契約締結までを専門的に支援するアドバイザーのこと。

FA<sup>注1</sup> 支援サービスは、売り手向けの有料オプションであり、同社の M&A コンサルタントが売り手側の立場で成約までの実務を支援するサービスである。同サービスには、サポートサービスとプレミアムサポートサービスの2種類がある。

サポートサービスの内容は、案件掲載後の買い手候補とのやり取りや面談調整、交渉支援などである。プレミアムサポートサービスはこうした支援に加え、案件化の初期段階から関与し、企業概要書、ノンネームシートの作成、買い手探索、トップ面談への対応、基本合意後の進行支援など、成約に至るまでの実務をより広く支援する内容となっている。料金はいずれも成約価額の5%(最低料金は50万円)であり、株式譲渡案件についてはプレミアムサポートサービスの利用を必須としている。なお、M&A 支援機関が持ち込んだ案件では当該機関が FA 又は仲介者として関与するため、同社は FA 支援サービスを提供しない。

## 2) M&A SaaS

M&A SaaS は、M&A 支援機関向けに業務支援システムを SaaS の形で提供する。大手から中小規模まで幅広い M&A 支援機関に対し、案件受託からエグゼキューションまでの主要業務をデジタル化・効率化する機能を提供し、月額システム利用料を受領する。M&A SaaS は①パートナープログラムと②B MASS に大別される。

### ① パートナープログラム

パートナープログラムは、M&A 専門業者、土業等専門家、コンサルティング会社など支援専門家向けの会員プログラムである。BATONZ 上での案件管理、マッチング、業務支援機能を利用できる仕組みであり、M&A 支援機関は自らが受託した案件を登録し、交渉支援を進めることができる。26年2月末時点では、同社のパートナーとなっている M&A 支援機関数は1,968社である。

### ② B MASS

B MASS は、金融機関向けの業務支援システムである。顧客管理システムや M&A マッチングシステムを中心に、支店担当者の案件発掘、提案、本部での案件管理、ディール実行を支援する。26年2月末時点でのサービス提供先金融機関は151社である。

## 3) その他

M&A に関連する行政・地方自治体からの受託業務、講演、コンサルティング

グ、情報メディア発刊のほか、M&A 周辺ニーズに対応する各種サービスを提供している。

> 特色・強み

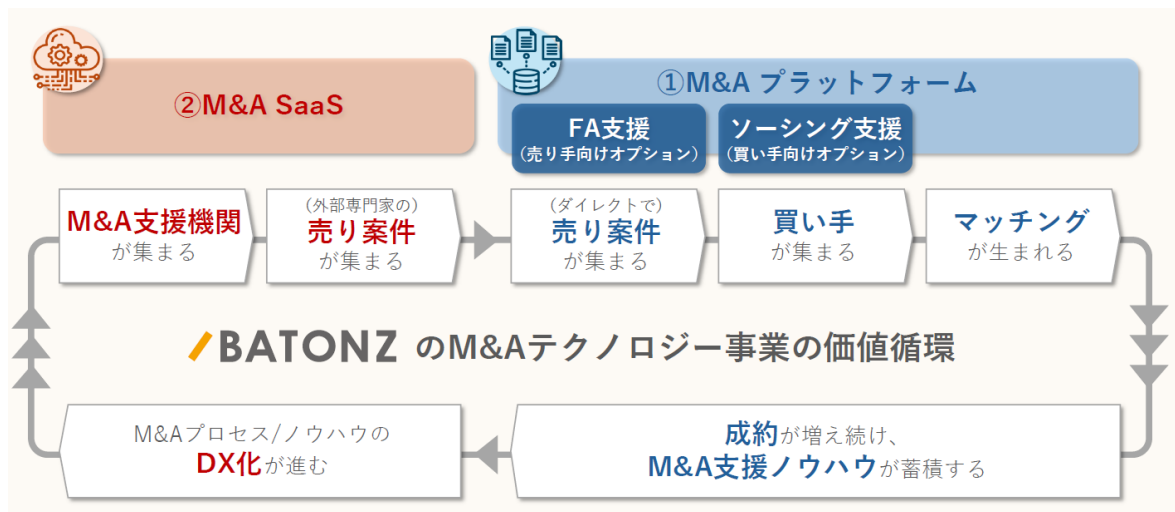
◆ 事業全体で価値を高めていく好循環を生み出す構造が特徴

同社の特徴としては、1) 事業全体で好循環を生む構造、2) M&A SaaS による M&A 支援機関の利用維持・促進、3) 広い業種・規模の案件ニーズに対応したオープンプラットフォーム、4) M&A プラットフォームの安全性・健全性向上に向けた様々な取組みといった点が挙げられる。

1) 事業全体で好循環を生む構造

同社の M&A テクノロジー事業は、M&A 支援機関の参画により売り案件が集まり、案件の集積が買い手を呼び込み、マッチングと成約の増加につながる構造に特徴がある。成約の積み上がりで蓄積した M&A 支援のノウハウはプロセスの DX 化に生かされており、利便性や業務効率の向上がさらなる参加者と案件の流入を促す好循環を形成している。(図表 2)。

【 図表 2 】 M&A テクノロジー事業の循環イメージ図



(出所) 事業計画及び成長可能性に関する事項

2) M&A SaaS による M&A 支援機関の利用維持・促進

同社では、M&A SaaS が M&A 支援機関の継続利用を促進する基盤として機能している。26 年 2 月末時点のパートナーである M&A 支援機関数は 1,968 社、うち登録支援機関<sup>注2</sup>数は 1,079 社に達している。成約件数全体に占める M&A 支援機関経由案件の成約は件数ベースで約 4 割である。

M&A 支援機関の日常業務に入り込むことで継続率を高めるとともに、案件供給力の強化にもつなげていることから、パートナープログラム及び B MASS の解約率は 2.2%(25 年 4 月から 26 年 2 月までに解約した会員数の合計値を、同期間の月次累積会員数の合計値で除した値)と低水準にとどまっている。

(注 2) 中小企業庁が定める「M&A 支援機関登録制度」に基づき、一定の要件(適切な業務運営体制や情報管理、利益相反管理など)を満たすとして登録された M&A 仲介会社や FA 等の事業者のこと。

(注3) 買収前に対象企業の財務・法務・事業などを詳しく調査し、リスクや価値を把握するための精査手続きのこと。

(注4) 売り手が契約で約束した内容に誤りがあった場合の損害を補償する保険のこと。

(注5) 取引の安全性を高めるために、売買代金を第三者に一時的に預け、条件達成後に引き渡す仕組みのこと。

(注6) M&A 成立後に、組織や業務、システムなどを統合し、期待する効果の実現を図るための取り組みのこと。

### > 事業環境

(注7) 国が設置する公的機関で、中小企業の事業承継や第三者への引き継ぎを無料で相談・支援する窓口のこと。

(注8) 親族や社内ではなく、外部の企業や個人に会社や事業を引き継ぐ形の事業承継のこと。

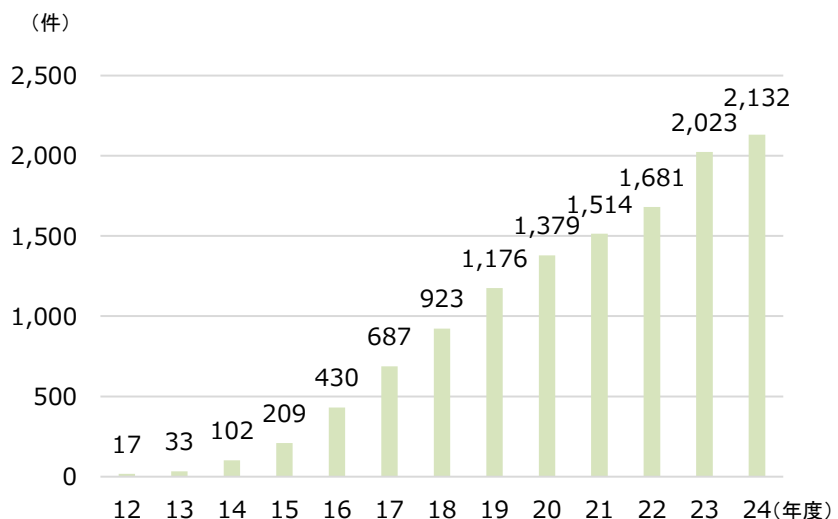
3) 広い業種・規模の案件ニーズに対応したオープンプラットフォーム  
同社のプラットフォームは、業種や案件の規模に制約されることなく、幅広い利用者が活用できる総合型のオープンプラットフォームである。売り手・買い手の双方に法人以外の利用者も含まれており、案件金額、業種、地域も広く分散している。また、サービスサイトには累計4.2万件超の案件が掲載されていたり、30万以上の買い手候補が登録されており、多様な案件ニーズにワンストップで対応できる厚みを備えている。

4) M&A プラットフォームの安全性・健全性向上に向けた様々な取り組み  
同社は、M&A プラットフォームの安全性と健全性を事業成長の前提条件として位置付けている。国のガイドラインを遵守するだけでなく、利用者登録時の確認や案件審査、案件化面談、FA支援、AIを活用した交渉モニタリング、DD<sup>注3</sup>や取引リスクのチェック、表明保証保険<sup>注4</sup>やエスクロー<sup>注5</sup>の活用推奨、成約未報告の検知、PMI<sup>注6</sup>に関する相談窓口の整備まで、幅広い施策を講じている。

#### ◆ 中小 M&A 市場は構造的な後継者不足や政策支援により拡大基調

独立行政法人中小企業基盤整備機構<sup>注7</sup>によると、事業承継・引継ぎ支援センターの第三者承継<sup>注8</sup>による成約件数は19年度の1,176件から24年度には2,132件と増加し、過去最多を記録した(図表3)。また、中小企業庁によると、民間 M&A 支援機関の譲渡側成約件数は21年度3,403件、22年度4,036件、23年度4,681件と拡大しており、中小 M&A 市場は着実に広がっている。

【図表3】事業承継・引継ぎ支援センターの第三者承継による成約件数



(出所) 中小企業基盤整備機構 News Release 「令和6年度 事業承継・引継ぎ支援センターの実績について」を基に証券リサーチセンター作成

この背景には、中小企業経営者の高齢化と後継者不在の深刻化がある。経営者年齢の上昇が続く一方で、後継者未定の企業が多く、廃業回避や雇用維持の観点から第三者承継の重要性が高まっており、M&Aが事業承継の現実的な選択肢として浸透してきたことも市場拡大を支えている。

政策面の後押しも大きい。政府は中小 M&A ガイドラインの整備や M&A 支援機関登録制度の導入を進め、市場の透明性や信頼性の向上を図ってきた。補助金制度の整備も進み、一定のルールのもとで安心して M&A を活用しやすい環境が整いつつある。

中小 M&A 市場は構造的な事業承継ニーズと政策支援の両面から拡大基調にある。なかでも、案件探索や相手先探索を効率的に行えるオンラインプラットフォームの利用が進むと考えられ、売り手、買い手、M&A 支援機関をつなぐ基盤を提供する会社にとって、事業環境は追い風にあると評価する。

#### ◆ 競合

同社の主な競合先としては、事業承継・M&A プラットフォームを展開するトランビ(東京都港区)、買い手企業が実名で買収ニーズを公開し、売り手企業とのダイレクトマッチングを図る M&A プラットフォームを運営する M&A クラウド(東京都千代田区)、法人限定で専任担当者による伴走支援を特徴とする、ビジョナル(4194 東証プライム)の子会社である M&A サクシードなどが挙げられる。

同社はユーザー数、案件数、成約件数において高い実績を有しており、個人の小規模案件から中小企業案件まで幅広く扱っていることから、案件流通量が豊富である。加えて、売り手と買い手のマッチングにとどまらず、専門家ネットワークも活用しながら、集客と実務支援の両立を図っている点が差別化要因と考えられる。

競合各社が特定の機能や顧客層に強みを持つなか、同社は案件の裾野の広さ、買い手基盤の厚み、成約に向けた支援体制を組み合わせることで、プラットフォームとしての競争力を高めていると考えられる。

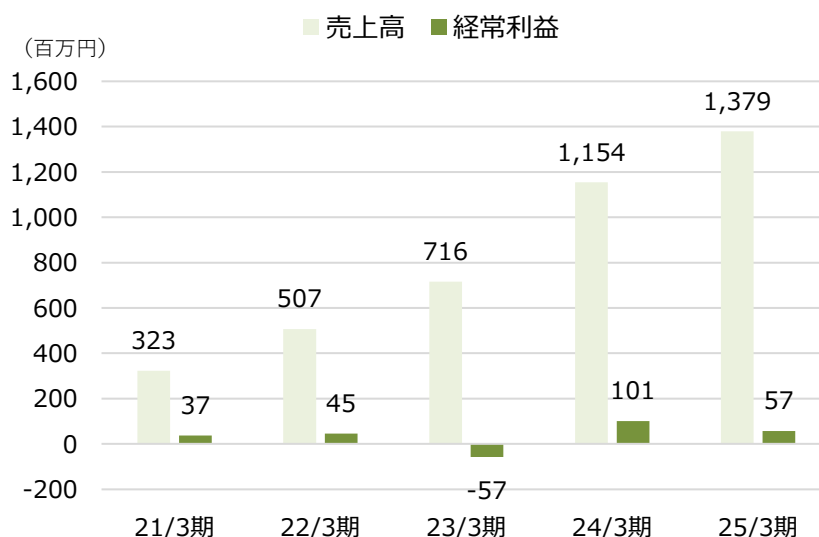
## > 業績

#### ◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立 3 期目にあたる 21/3 期からの業績が記載されている。売上高を見ると、21/3 期の 323 百万円に対し、25/3 期には 1,379 百万円と順調に拡大している(図表 4)。

23/3 期は、事業拡大に向け、積極的に広告宣伝費を投下したことなどにより経常損失 57 百万円を計上した。一方、24/3 期は売上高が前期比 61.3%増、経常利益は 101 百万円と黒字回復しており、先行投資の効果が売上成長に結び付いたと見られる。

【 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

◆ 25年3月期実績

25/3 期業績は、売上高 1,379 百万円(前期比 19.5%増)、営業利益 51 百万円(同 47.4%減)、経常利益 57 百万円(同 43.2%減)、当期純利益 41 百万円(同 43.7%減)であった。

売上高をサービス別に見ると、M&A プラットフォームは 989 百万円(前期比 27.5%増)、M&A SaaS は 362 百万円(同 36.8%増)、その他は 26 百万円(同 76.1%減)となった。なお、その他の減少要因は、24/3 期に中小企業庁から受託した「中小企業活性化・事業承継総合支援事業」に関する一時的な売上があったが、その反動減である。

主要な KPI を見ると、M&A プラットフォームでは、マッチングサービスの成約数が前期比 5.4%増の 805 組、システム利用料単価は大規模案件の増加により同 23.8%増の 722 千円と、成約数・単価ともに拡大した。ソーシング支援サービスでは、支援社数が同 14.9%増の 1,238 社、ARPPU<sup>注9</sup> は上位プランの会員数増加により同 22.6%増の 13.0 千円と伸長した。M&A SaaS では、M&A 支援機関数が同 4.1%増の 1,884 社、ARPPU は同 20.8%増の 15.1 千円といずれも拡大した。

(注9) Average Revenue per Paid User の略であり、1 ユーザー当たりの月間平均利用料金のこと。

【 図表 5 】 主要 KPI の推移

	24/3期	25/3期	前期比
M&Aプラットフォーム			
マッチングサービス			
売り案件公開数 (件)	9,551	10,585	10.8%
M&Aプラットフォーム成約数 (組)	764	805	5.4%
システム利用料単価 (千円)	583	722	23.8%
ソーシング支援サービス			
ソーシング支援社数 (社)	1,077	1,238	14.9%
ARPPU (千円)	10.6	13.0	22.6%
FA支援サービス			
FA支援数 (件)	143	140	-2.1%
手数料単価 (千円)	1,619	1,557	-3.8%
M&A SaaS			
M&A支援機関数 (社)	1,810	1,884	4.1%
ARPPU (千円)	12.5	15.1	20.8%

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(注 10) 投資会社のルシアンホールディングスが21年以降約2年で40件近い買収を進めた一方で、買収後に資産流出や経営悪化などの深刻なトラブルが相次ぎ、売り手企業に被害が広がった問題。M&A仲介会社が買い手をどこまで見極めていたのかも問われ、買い手審査や案件管理の厳格化が業界全体の課題として浮上した。

減益となった主な要因は、新規上場準備や管理・コンプライアンス体制の強化に伴う人件費の増加である。加えて、ルシアンホールディングス事件<sup>注 10</sup>などを契機に顕在化した不適切買い手問題を踏まえ、同社が買い手審査の厳格化やモニタリング強化など、プラットフォームの安全性・健全性を高める対応を進めたことで、システム関連費、外注費、支払手数料も増加した。

◆ 26年3月期第3四半期累計期間実績

26/3 期第3 四半期累計業績は、売上高 1,371 百万円、営業利益 187 百万円、経常利益 189 百万円、四半期純利益 122 百万円であった(25/3 期第3 四半期累計実績は非開示のため、前年同期比は記載せず)。

サービス別の売上高は、M&A プラットフォームが 1,008 百万円、M&A SaaS が 331 百万円、その他が 31 百万円となった。

◆ 26年3月期の会社計画

26/3 期の会社計画は、売上高 2,010 百万円(前期比 45.8%増)、営業利益 344 百万円(同 6.7 倍)、経常利益 346 百万円(同 6.1 倍)、当期純利益 242 百万円(同 5.9 倍)である(図表 6)。同計画は第3 四半期累計期間の実績に第4 四半期の見通しを合算したものである。

【 図表 6 】 26 年 3 月期会社計画

	25/3期		26/3期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,379	100.0	2,010	100.0
M&Aプラットフォーム	989	71.7	1,516	75.4
M&A SaaS	362	26.3	437	21.7
その他	26	1.9	58	2.9
売上原価	248	18.0	315	15.7
売上総利益	1,131	82.0	1,695	84.3
販売費及び一般管理費	1,079	78.2	1,352	67.3
営業利益	51	3.8	344	17.1
営業外収支	5	-	2	-
経常利益	57	4.2	346	17.2
税引前当期純利益	57	4.2	346	17.2
当期純利益	41	3.0	242	12.0

(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

売上高をサービス別に見ると、M&A プラットフォームは 1,516 百万円(前期比 53.1%増)、M&A SaaS は 437 百万円(同 20.5%増)、その他は 58 百万円(同 2.2 倍)を見込んでいる。なお、第 4 四半期に通り計画の 31.8%に相当する売上高を見込んでいるのは、M&A プラットフォームにおけるマッチングサービスの成約が期末に偏りやすいことに加え、第 4 四半期に大型案件のシステム報酬や FA 支援売上を見込んでいるためである。

売上原価は 315 百万円(前期比 26.8%増)と増加する見通しである。売上原価は主に労務費(FA サービスのコンサルタント人件費)、直接経費(案件紹介料、ソフトウェア償却費)で構成されている。労務費は FA サービスの案件拡大に伴う稼働人員数の増加、直接経費は成約案件の拡大に伴う増加を見込んでいる。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は 1,352 百万円(前期比 25.2%増)と増加する見通しである。販管費は主に人件費、支払手数料、広告宣伝費で構成され、いずれも増加する見込みである。

営業外収支は、受取利息などにより 2 百万円の受取超を見込んでいる。特別損益は特に見込んでいない。

#### ◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、1) 売り案件の流通拡大、2) M&A 業務の非連続な効率化、3) M&A 周辺の経営課題の解消の 3 点を掲げている。

### 1) 売り案件の流通拡大

従来は一般公開が難しかった非公開案件にも対応できるよう、オープン型とは別にクローズド型のマッチング機能を実装し、案件流通と成約数の拡大を狙うとしている。短期的には M&A プラットフォームのシェア拡大を進め、業界内での標準的な立場の確立を目指す考えである。

### 2) M&A 業務の非連続な効率化

案件化とマッチングの工程に AI を組み込み、ヒアリング内容や関連資料の自動取込、財務分析や企業概要書の自動作成、候補先リスト作成、VDR<sup>注11</sup> による機密情報管理を進める方針である。これにより、M&A SaaS の付加価値向上と FA 業務の生産性改善を図っていくとしている。

(注11) バーチャルデータルームの略であり、機密性の高い資料を、オンライン上で安全に共有・管理するためのクラウドストレージのこと。

### 3) M&A 周辺の経営課題の解消

M&A 前後に生じる人材や資金などの経営課題を捉え、支援領域を広げる方針である。25 年 11 月には、CXO 人材や成長推進人材を紹介する人材紹介事業を開始しており、今後は M&A の成約支援にとどまらず、前後の経営課題にも関与することで、顧客接点の拡張と収益機会の多層化を進める考えである。

## > 経営課題/リスク

### ◆ M&A 支援機関との関係について

同社の事業では M&A 支援機関との連携が重要である。M&A 支援機関は M&A SaaS の顧客であるだけでなく、M&A プラットフォームに掲載される売り案件の有力な供給元でもある。そのため、サービス品質の低下や競争激化、同社の信用低下などで主要な M&A 支援機関の離反が生じた場合には、案件流入や M&A SaaS 利用の減少につながり、同社の業績に影響を与える可能性がある。

### ◆ 日本 M&A センターホールディングスとの関係について

日本 M&A センターホールディングスは、同社の発行済株式総数の 32.47% を保有しており、同社は日本 M&A センターホールディングスの持分法適用関連会社に該当する。現時点では独立した経営体制が確保されているものの、日本 M&A センターホールディングスは主要株主として議決権行使を通じて経営判断に一定の影響を及ぼし得る立場にある。また、保有株式の売却が行われる場合には、需給悪化により株価へ影響が及ぶ可能性がある。

### ◆ 競争激化と成長投資負担について

M&A プラットフォーム市場では、既存事業者の拡大や大手資本の参入により、売り手、買い手、M&A 支援機関の獲得競争が強まる可能性がある。同社は先行者メリットや業務支援機能を強みとする一方で、競争力維持には継続的なプロダクト開発や集客投資が必要である。期待される水準で会員獲得や成約件数を積み上げられない場合には先行投資の回収が遅れ、収益性に影響を与える可能性がある。

#### ◆ プラットフォームの健全性・信用リスク

同社は案件審査やモニタリングの強化を進めているが、プラットフォーム運営では取引当事者や支援機関による対応を完全に管理することは難しい。万が一、掲載情報の不備や不適切な取引、支援機関の対応不備に起因するトラブルが発生した場合には、同社の関与が限定的であっても、運営者としてレピュテーション低下や利用者離れを招く可能性がある。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2024/3		2025/3		2026/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,154	100.0	1,379	100.0	1,371	100.0
売上原価	270	23.4	248	18.0	232	16.9
売上総利益	884	76.6	1,131	82.0	1,139	83.1
販売費及び一般管理費	785	68.0	1,079	78.2	952	69.4
営業利益	98	8.6	51	3.8	187	13.7
営業外収益	2	-	5	-	2	-
営業外費用	0	-	0	-	0	-
経常利益	101	8.8	57	4.2	189	13.8
税引前当期(四半期)純利益	101	8.8	57	4.2	189	13.8
当期(四半期)純利益	72	6.3	41	3.0	122	8.9

貸借対照表	2024/3		2025/3		2026/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	467	77.3	519	75.5	711	79.6
現金及び預金	236	39.1	323	47.0	591	66.2
売上債権	222	36.7	175	25.5	86	9.6
固定資産	137	22.7	168	24.5	182	20.4
有形固定資産	21	3.6	20	3.0	18	2.1
無形固定資産	94	15.6	119	17.4	142	15.9
投資その他の資産	21	3.5	28	4.1	20	2.3
総資産	604	100.0	688	100.0	894	100.0
流動負債	201	33.3	244	35.5	327	36.7
買入債務	24	4.1	16	2.4	8	1.0
未払金	46	7.7	54	8.0	43	4.9
未払費用	61	10.2	62	9.1	84	9.5
固定負債	-	-	-	-	-	-
純資産	403	66.7	443	64.5	566	63.3
自己資本	403	66.7	443	64.5	566	63.3

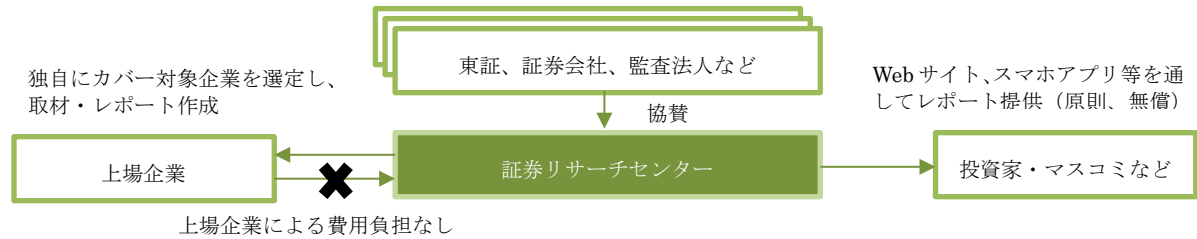
キャッシュ・フロー計算書	2024/3	2025/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	42	145
減価償却費	31	39
投資キャッシュ・フロー	-50	-58
財務キャッシュ・フロー	0	0
現金及び現金同等物の増減額	-8	87
現金及び現金同等物の期末残高	236	323

(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	野村証券株式会社
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
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	証券会員制法人福岡証券取引所
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。