

ホリスティック企業レポート アイ・グリッド・ソリューションズ 603A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2026年7月31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 20260730

アイ・グリッド・ソリューションズ(603A東証グロース)

発行日:2026/7/31

商業施設等の屋上に設置した太陽光発電のオンサイトソーラーで GX を推進
自社投資とアライアンス先、電力需要家の投資でオンサイトソーラーの拡大目指す

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

【 603A アイ・グリッド・ソリューションズ 業種：電気・ガス業 】

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)
2025/6	22,939	1.7	3,139	57.9	2,389	80.0	1,595	84.0	49.8	205.3	0.0
2026/6 予	25,464	11.0	3,238	3.2	2,497	4.5	1,723	8.0	53.7	-	0.0
2027/6 予	30,966	21.6	3,844	18.7	3,080	23.3	2,140	24.2	61.9	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。子会社合併により2025/6期より単体決算となったため、2025/6期の前期比は2024/6期連結決算との比較
2. 2026/6期、2027/6期は会社予想。2027/6期予想EPSは公募株式数（2,689千株）を含めた予定期中平均株式数で算出

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価 796円（2026年7月30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 34,799,000株	設立年月日 2004年2月9日	野村證券
時価総額 27,700百万円	代表者 秋田 智一	【監査人】
上場初値 953円（2026年7月29日）	従業員数 153人（2026年5月）	EY新日本有限責任監査法人
公募・売価格 770円	事業年度 7月1日～翌年6月30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か月以内	

> 事業内容

◆ 商業施設等の屋上に設置したオンサイトソーラーで GX を推進

アイ・グリッド・ソリューションズ(以下、同社)は、「グリーンエネルギーがめぐる世界の実現」をビジョンに掲げ、再生可能エネルギー(以下、再エネ)の太陽光発電の導入拡大を通じ、脱炭素と経済成長の両立を目指す「グリーントランスフォーメーション(以下、GX)」の推進に取り組んでいる。

同社の事業セグメントは、GX ソリューション事業とエナジートレーディング事業の2つからなる。

GX ソリューション事業は、電力の需要家である商業施設や物流施設等の屋上に、当該施設の電力需要の一部を賄うことを目的に太陽光発電設備(以下、オンサイトソーラー)を設置し、脱炭素と電力コストの削減を実現する事業である。同社は発電した電力の長期契約による販売に加え、オンサイトソーラーの開発、電力の需給管理等の運営業務、保守・メンテナンス等を行っている。26年3月末のオンサイトソーラーの累計開発施設数は1,461施設、累計開発容量は390MWとなっている。

エナジートレーディング事業では、法人、家庭向けに電力の小売り事業を行っている。GX ソリューション事業のオンサイトソーラーで発電された電力で消費しきれなかった余剰電力や、他の電力会社や日本卸電力取引所(以下、JEPX)から調達した電力を販売している。

25/6期の売上高構成比は、GXソリューション事業が38.0%、エナジートレーディング事業が62.0%であった。足元ではオンサイトソーラーの拡大に経営

資源を重点的に投入しており、GX ソリューション事業の売上高構成比が上昇している(図表 1)。

【図表 1】売上内訳

	24/6期		25/6期		26/6期3Q累計期間	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
GXソリューション事業	5,738	25.4	8,719	38.0	8,995	48.5
エナジートレーディング事業	16,827	74.6	14,219	62.0	9,547	51.5
合計	22,566	100.0	22,939	100.0	18,543	100.0

(注) 1.24/6 期は連結ベース、25/6 期と26/6 期 3Q 累計期間は単体ベース
2.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

◆ GX ソリューション事業

(注 1)Power Purchase Agreement の略。電力購入契約

GX ソリューション事業では、オンサイトソーラーの所有者によって、①同社が設備を所有し、電力の需要家と契約期間 20 年を基本とする PPA 注 1 を締結して電力を販売する「PPA サービス」、②アライアンスパートナーが設備を所有し、電力の需要家と PPA を締結してアライアンスパートナーが電力を販売する「アライアンスソリューション」、③電力の需要家が設備を所有する「インテグレーションサービス」の 3 つのスキームがある。

1) PPA サービス

PPA サービスは、17 年 6 月に開始した同社の主力サービスで、同社がオンサイトソーラーや付随する蓄電池等への投資を行って保有し、電力需要家は初期投資ゼロで、基本 20 年の長期に亘り、同社から太陽光発電電力を購入する。同社は電力の販売収入に加え、設備の運用、保守・メンテナンス(以下、O&M 収入)等の固定収入を得る。

PPA サービスは長期に亘って安定的な収入を得ることができる一方で、設置数の拡大に伴い同社の資産が拡大し、資金調達が必要になる。

2) アライアンスソリューション

アライアンスソリューションは、23 年 2 月に開始したスキームで、設備投資と設備の保有は、アライアンスパートナーが単独で行うか、同社が少額出資するアライアンスパートナーとのジョイントベンチャー(以下、JV)が行う。同社はアライアンスパートナーや JV から発電設備の開発に伴う売上を一括で受け取り、その後は、定期的に O&M 収入を得る。同社は自社で設備を保有することなく、オンサイトソーラーを拡大し、管理するオンサイトソーラーから余剰電力を買い取ることにより、同社が活用できる電力量を増やすことができる。

アライアンスパートナーとしては、JA三井リース(東京都中央区)、農林中央

金庫(東京都千代田区)、栃木銀行(8550 東証プライム)、ちゅうぎんフィナンシャルグループ(5832 東証プライム)傘下のちゅうぎんエナジー、鈴与商事(静岡市清水区)、東急不動産ホールディングス(3289 東証プライム)傘下の東急不動産、三菱UFJフィナンシャルグループ(8306 東証プライム)傘下の三菱UFJ信託銀行等がある。主要販売先として開示されている TLC VPP 合同会社は、東急不動産と同社の JV である(図表 2)。

【図表 2】主要販売先

	25/6期		26/6期3Q累計期間	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
TLC VPP合同会社	3,152	13.7	3,995	21.6

(注) 割合は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

3) インテグレーションサービス
インテグレーションサービスでは、電力の需要家がオンサイトソーラーや蓄電池、EV 充電器等の設備投資を行って保有し、施設で使用する電力の一部を賄う。同社は設備導入時にオンサイトソーラーや蓄電池の機器調達や開発管理に伴う収益を一括で得、その後は O&M や余剰電力の買取サービス等を提供する

◆ エナジートレーディング事業

エネジートレーディング事業は、特別高圧、高圧、低圧の全ての電圧区分で法人や家庭に電力を販売する電力小売事業である。GX ソリューション事業でのオンサイトソーラーの施設数増加に伴い、施設から生まれる余剰電力の販売量が拡大し、電源調達面の強みになっている。

25 年 7 月からは、GX ソリューション事業で生み出された余剰電力を、地域内の他施設に長期契約で提供する電力シェアリングサービスである「循環型電力」のサービスを開始した。これにより、オンサイトソーラーが設置できない施設でも太陽光発電電力の長期購入が可能になった。

> 特色・強み

(注 2) FIT は Feed-in Tariff の略。固定価格買取制度

◆ FIT 制度を使わず経済的に成り立つ小口分散型太陽光発電システム

同社のオンサイトソーラーは、再エネ電力を電力会社が一定期間・固定価格で購入する国の FIT 制度^{注2}を利用せずに経済的に成り立つ、小口分散型太陽光発電システムとなっている。

同社のオンサイトソーラーのメリットとしては、①FIT 制度を利用したメガソーラーの開発では、環境破壊が課題となるが、施設の屋上設置なので開発時の環境破壊は生じない、②電力需要施設で太陽光発電電力を利用するため、自家消費電力には送配電網の利用による託送料が発生しない、③1 施設当たりの発電容量が小さく、電力需要家との長期の直接契約であるため、

発電量が消費量を大幅に上回る際に発電事業者に対して発動される出力制御のリスクが小さいといったことが挙げられる。

◆ 余剰電力量の精緻な予測を行う独自の AI プラットフォーム

GX ソリューション事業で生まれた余剰電力を送配電網を通じて他の施設に融通するためには、同社は発電事業者として翌日の供給予定量を 30 分単位で各地域の一般送配電事業者にも事前通告する必要がある。さらに、実際の供給量と差が出た場合にはその差分に応じたペナルティである「インバランス料金」を支払う必要がある。

この供給予定量の精緻な予測を行うための同社独自の AI プラットフォームが、「R.E.A.L. New Energy Platform」である。R.E.A.L. New Energy Platform は各施設・設備に設置されたエッジ端末と AI モデルで構成され、エッジ端末が発電量や使用量等をリアルタイムで収集し、施設ごとに割り当てられた AI モデルがこれらのデータ等を用いて、需要量と発電量の予測を行う。

この R.E.A.L. New Energy Platform による精緻な余剰電力量の予測が、施設の屋上に自家消費分以上の太陽光発電設備を設置し、発生する余剰電力の活用を可能にする、同社の最大の強みとなっている。

> 事業環境

◆ 40 年度に太陽光発電の電源構成 23～29%を目指す

25 年 2 月にエネルギーの安定供給と脱炭素化の両立を目指す第 7 次エネルギー基本計画が閣議決定され、関連資料として「2040 年度におけるエネルギー需給の見通し」が発表された。太陽光発電については、40 年度の電源構成で 23～29%を目指すとして、23 年度速報値の 9.8%から大幅な引き上げが見込まれている(図表 3)。

【図表 3】40 年度の電源構成

	13年度	23年度（速報値）	40年度（見通し）
発電電力量	1.08兆kWh	9,854億kWh	1.1～1.2兆kWh程度
再エネ	10.9%	22.9%	4～5割程度
太陽光	1.2%	9.8%	23～29%程度
風力	0.5%	1.1%	4～8%程度
水力	7.3%	7.6%	8～10%程度
地熱	0.2%	0.3%	1～2%程度
バイオマス	1.6%	4.1%	5～6%程度
原子力	0.9%	8.5%	2割程度
火力	88.3%	68.6%	3～4割程度

(出所)資源エネルギー庁「2040 年度におけるエネルギー需給の見通し」(25 年 2 月)、「今後の再生可能エネルギー政策について」(25 年 6 月)を基に証券リサーチセンター作成

第 7 次エネルギー基本計画では、「今後の太陽光発電導入にあたっては、地域共生がしやすく、自家消費型で導入されるため系統負荷の低い屋根設置太陽光発電のポテンシャルを活用していく」とされ、オンサイトソーラー

は今後の拡大が見込まれている。

◆ 競合

オンサイトソーラーによる PPA サービスを提供している会社としては、関西電力(9503 東証プライム)等の電力会社や、SMFL みらいパートナーズ(東京都千代田区)等のリース会社系の会社等がある。同社は、アライアンスソリューションを含めたオンサイトソーラーの PPA サービスで、トップシェアを持つと認識している。

> 業績

◆ 過去の経緯と業績推移

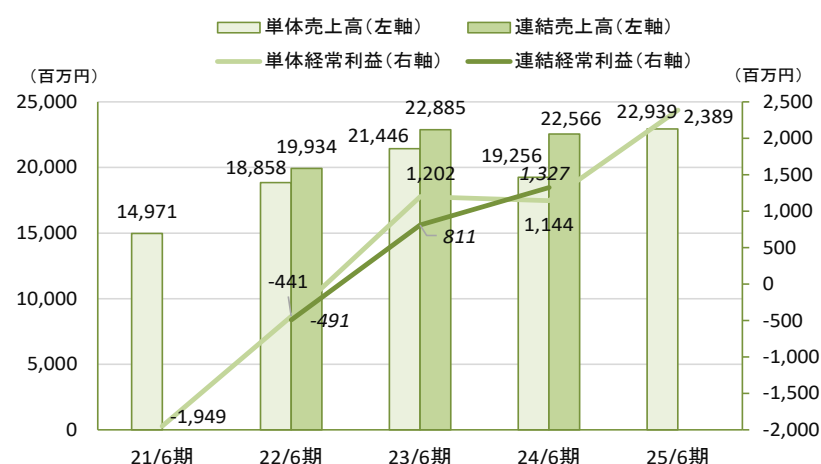
同社は、04 年 2 月に設立され、05 年 5 月に、流通や小売業の店舗や事務所に対するエネルギーマネジメントシステムの提供を開始した。14 年 8 月には法人向け電力供給を、16 年 4 月には電力小売全面自由化を受け、家庭向け電力供給を始めた。

17 年 6 月には環境エネルギー投資(東京都品川区)と共同で VPP Japan を設立してオンサイトソーラーの PPA サービスを開始した。21 年 11 月には機材の調達等で協力関係にあった伊藤忠商事(8001 東証プライム)の追加出資を受け、持分法適用関連会社となった。

23 年 7 月に VPP Japan を完全子会社化して、24 年 6 月に吸収合併、24 年 7 月には分散型エネルギープラットフォームの開発を行う子会社アイ・グリッド・ラボを吸収合併し、25/6 期以降は単体決算のみの開示となっている。

過去 5 期分の業績を見ると、21/6 期と 22/6 期に経常損失となった。21/6 期は、エナジートレーディング事業で JEPX からの電力調達価格の高騰により売上原価が大幅に増加したためであり、22/6 期はエナジートレーディング事業で新規顧客獲得費用の費用が増加したためである(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

23年1月にはJEPXからのスポット電源調達相当分については、JEPXスポット価格に連動する料金体系を導入するとともに、エナジートレーディング事業では積極的な営業活動は行わず、アライアンスソリューションやインテグレーションサービスの開始を含め、オンサイトソーラーの設置拡大に経営資源を集中的に投下している。

これらの結果、エナジートレーディング事業での販売電力量が減少する一方で、オンサイトソーラーの開発件数、開発容量が増加し、アライアンスソリューションとインテグレーションサービスのフロー収益が拡大した(図表5)。

【図表5】主要な指標の推移

		22/6期	23/6期	24/6期	25/6期
GXソリューション事業					
オンサイトソーラー累計開発容量	(MW)	81	136	234	321
うちPPAサービス	(MW)	81	134	207	243
うちアライアンスソリューション	(MW)			18	57
オンサイトソーラー累計開発件数	(件)	390	614	973	1,259
うちPPAサービス	(件)	390	610	892	1,030
うちアライアンスソリューション	(件)			64	193
PPAサービス、アライアンスソリューション					
契約済容量	(MW)	-	-	88	178
契約済案件数	(件)	-	-	303	396
フロー収益	(百万円)	-	152	1,291	1,891
うちアライアンスソリューション	(百万円)	-	20	459	1,033
うちインテグレーションサービス	(百万円)	-	132	825	858
エナジートレーディング事業					
電力販売量	(億kWh)	8.9	6.3	5.0	4.4

(注)1. 22/6期から24/6期は連結ベース、25/6期は単体ベース
2. PPAサービス、アライアンスソリューションの契約済容量と契約済案件数は24/6期より集計開始
3. フロー収益はアライアンスソリューションとインテグレーションサービス導入時に一括して計上する売上総利益でO&M等の継続的な収益は含まない
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 26年6月期会社計画

同社の26/6期計画は、売上高25.464百万円(前期比11.0%増)、営業利益3,238百万円(同3.2%増)、経常利益2,497百万円(同4.5%増)、当期純利益1,723百万円(同8.0%増)である(図表6)。26年4月に策定した計画で、25年7月から26年2月までの実績に、3月から6月までの見通しを加えた計画となっている。

【 図表 6 】 26 年 6 月期、27 年 6 月期会社計画

	26/6期会社計画			27/6期会社計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	25,464	100.0	11.0	30,966	100.0	21.6
GXソリューション事業	13,442	52.8	50.7	17,147	55.4	27.6
エナジートレーディング事業	12,255	48.1	-13.8	14,176	45.8	15.7
調整額	-233	-0.9	-	-357	-1.2	-
売上原価	18,777	73.7	11.2	23,402	75.6	24.6
売上総利益	6,686	26.3	10.3	7,563	24.4	13.1
GXソリューション事業	4,241	31.6	30.9	4,940	28.8	16.5
エナジートレーディング事業	2,445	20.0	-13.3	2,623	18.5	7.3
販売費及び一般管理費	3,448	13.5	18.1	3,719	12.0	7.9
営業利益	3,238	12.7	3.2	3,844	12.4	18.7
営業外収支	-740	-	-	-763	-	-
経常利益	2,497	9.8	4.5	3,080	9.9	23.3
税引前当期純利益	2,480	9.7	2.6	3,080	9.9	24.2
当期純利益	1,723	6.8	8.0	2,140	6.9	24.2

(注) 1.売上総利益の GX ソリューション事業、エナジートレーディング事業の構成比は、売上総利益率
2.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)「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

GX ソリューション事業の売上高は、PPA サービスのストック売上の伸びに加え、アライアンスソリューションとインテグレーションサービスのフロー売上が伸びるため、13,442 百万円(前期比 50.7%増)を見込んでいる。エナジートレーディング事業の売上高は25/6期までは積極的な営業活動を行ってこなかったことから12,255 百万円(同 13.8%減)を見込んでいる。売上高の調整額は、GX ソリューション事業で生まれた余剰電力をエナジートレーディング事業に販売するセグメント間取引に関するものである。余剰電力販売の増加に伴い、調整額は増加する見通しとなっている。

GX ソリューション事業の売上原価の主要項目は、PPA サービスでは減価償却費と運用経費、アライアンスソリューションでは発電所設備の開発費用、インテグレーションサービスでは太陽高発電設備や蓄電池の機器仕入である。アライアンスソリューションとインテグレーションサービスの伸びに伴い、GX ソリューション事業の売上原価は9,201 百万円(前期比 62.0%増)、売上総利益は4,241 百万円(同 30.9%増)の計画である。

エナジートレーディング事業の売上原価の主要項目は、電源仕入と託送費用である。エナジートレーディング事業の売上原価は9,809 百万円(前期比 14.0%減)、売上総利益は2,445 百万円(同 13.3%減)を見込んでいる。この結果、全社ベースの売上原価は18,777 百万円(同 11.2%増)、売上総利益は6,686 百万円(同 10.3%増)の計画である。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は、人件費と支払手数料であり、販管費に占める比率は、人件費 43%、支払手数料 27%を見込んでいる。人件費は、期末従業員数で25/6期末の131人から26/6期末は151人への増員を計画しており、増加を見込んでいる。販管費は 3,448 百万円(前期比 18.1%増)、営業利益は 3,238 百万円(同 3.2%増)の計画である。

営業外損益の主要項目は借入金の支払利息、資金調達に係るアレンジメントフィーである。営業外損益で-740 百万円を見込み、経常利益は 2,497 百万円(前期比 4.5%増)の計画である。

特別損益では計上済みの-17 百万円を見込み、税引前当期純利益は 2,480 百万円(前期比 2.6%増)、当期純利益は 1,723 百万円(同 8.0%増)の計画である。

◆ 27 年 6 月期会社計画

27/6 期の会社計画は、売上高 30,966 百万円(前期比 21.6%増)、営業利益 3,844 百万円(同 18.7%増)、経常利益 3,080 百万円(同 23.3%増)、当期純利益 2,140 百万円(同 24.2%増)である(図表 6)。

GXソリューション売上高は 17,147 百万円(前期比 27.6%増)の計画である。引き続きオンサイトソーラーの設置拡大による増収を見込んでいる。エナジートレーディング事業の売上高は 14,176 百万円(同 15.7%増)を見込んでいる。25 年 7 月にサービスを開始した「循環型電力」の新規顧客開拓等も見込み、増収に転じる計画となっている。

GX ソリューション事業の売上原価は 12,207 百万円(前期比 32.7%増)、売上総利益は 4,940 百万円(同 16.5%増)を見込んでいる。エナジートレーディング事業の売上原価は 11,553 百万円(同 17.8%増)、売上総利益は 2,623 百万円(同 7.3%増)を見込んでいる。この結果、全社の売上原価は 23,402 百万円(同 24.6%増)、売上総利益は 7,563 百万円(同 13.1%増)の計画である。

販管費の構成比は人件費 44%、支払手数料 26%を見込んでいる。27/6 期末の従業員数は 171 人と前期末に比べ 20 人の増員を計画しており、人件費は引き続き増加する見通しである。販管費は 3,719 百万円(前期比 7.9%増)、営業利益は 3,844 百万円(同 18.7%増)の計画である。

営業外損益は支払利息等で-763 百万円を見込み、経常利益は 3,080 百万円(同 23.3%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 2,140 百万円(同 24.2%増)の計画である。

◆ 成長戦略

同社は、今後も、同社が太陽光設備を保有する PPA サービス、アライアンスパートナーや電力の需要家が太陽光設備を保有するアライアンスソリューション、インテグレーションサービスを活用して、需要拡大が見込まれるオンサイトソーラーの導入拡大を進める考えである。

GX ソリューション事業でのオンサイトソーラーの設置増加に伴って発生する余剰電力を、エネジートレーディング事業でより多くの顧客に供給することで、両事業間のシナジー拡大を伴った成長を目指している。

新規上場時に調達した資金は、主に PPA サービスの設備投資やシステム開発等の設備資金に充当する計画である(図表 7)。

【図表 7】新規上場時調達資金の使途

(単位:百万円)			
	27/6期	28/6期	合計
設備投資及び関連費用	1,188	1,459	2,647
PPAサービスの設備投資及び関連費用	750	1,041	1,791
システム開発費用	438	418	856
運転資金	182	181	364
人材採用・教育研修費用	140	151	292
外部コンサルティング費用	42	30	72
合計	1,370	1,640	3,012

(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) 訂正届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 経営課題/リスク

◆ 人員の採用と育成について

同社のオンサイトソーラーは、設置施設数が多いため、事業拡大のためには、施設設置の施工管理等を行う人員の増加が必要となる。人員の採用と育成が想定通りに進まない場合、市場の拡大を十分に取り込めない可能性がある。

◆ 工事費の上昇や工期の遅れについて

オンサイトソーラーの太陽光発電設備の設置工事は外部の業者が行っている。設置工事の人手不足の影響等で工事費が上昇したり、工期が遅れるような場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 太陽光パネルの価格上昇や調達難について

同社の太陽光発電設備の太陽光パネルは、中国製品を使用している。過去においては中国の太陽光パネルメーカーの供給過剰により価格は低下してきたが、26 年 4 月に中国政府が太陽光関連製品に対しての輸出補助

金である「輸出増値税還付制度」の廃止を行ったこと等から価格が反転傾向にある。中国メーカーの過剰な供給力が削減されて価格が上昇したり、地政学的な要因等により太陽光パネルの調達が困難になるような場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 借入金依存度の高さと財務制限条項について

25/6 期末の借入金残高は 19,345 百万円、借入金依存度は 46.4%に達する。変動金利の調達は大半を固定金利にスワップしているため、既存借入金の金利上昇リスクは小さいが、新規の借入時に金利が大幅に上昇していた場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。また、一部の借入金には、経常損失の回避や一定額以上の純資産の維持等の財務制限条項が付されている。財務制限条項に抵触した場合には、期限の利益を喪失し、債務の弁済を求められる可能性がある点には、留意が必要である。

【 図表 8 】財務諸表

損益計算書	2024/6		2025/6		2026/6 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	22,566	100.0	22,939	100.0	18,543	100.0
売上原価	18,107	80.2	16,879	73.6	13,432	72.4
売上総利益	4,459	19.8	6,059	26.4	5,110	27.6
販売費及び一般管理費	2,510	11.1	2,919	12.7	2,456	13.2
営業利益	1,948	8.6	3,139	13.7	2,653	14.3
営業外収益	5	-	15	-	61	-
営業外費用	626	-	766	-	583	-
経常利益	1,327	5.9	2,389	10.4	2,131	11.5
税引前当期（四半期）純利益	1,164	5.2	2,418	10.5	2,114	11.4
当期（四半期）純利益	867	3.8	1,595	7.0	1,499	8.1

貸借対照表	2024/6		2025/6		2026/6 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	9,772	26.9	11,291	27.1	12,064	28.4
現金及び預金	3,837	10.6	6,106	14.7	7,126	16.8
売上債権	3,647	10.0	4,296	10.3	4,451	10.5
棚卸資産	44	0.1	89	0.2	204	0.5
固定資産	26,541	73.1	30,382	72.9	30,370	71.6
有形固定資産	24,719	68.1	28,425	68.2	28,565	67.3
無形固定資産	1,301	3.6	1,474	3.5	1,357	3.2
投資その他の資産	520	1.4	482	1.2	447	1.1
総資産	36,313	100.0	41,674	100.0	42,435	100.0
流動負債	7,113	19.6	7,180	17.2	7,130	16.8
買入債務	1,386	3.8	1,056	2.5	1,029	2.4
短期借入金	1,400	3.9	700	1.7	1,000	2.4
1年内返済予定の長期借入金	1,692	4.7	1,797	4.3	1,809	4.3
固定負債	24,222	66.7	27,901	67.0	27,213	64.1
長期借入金	16,901	46.5	16,848	40.4	16,325	38.5
純資産	4,977	13.7	6,591	15.8	8,091	19.1
自己資本	4,977	13.7	6,591	15.8	8,091	19.1

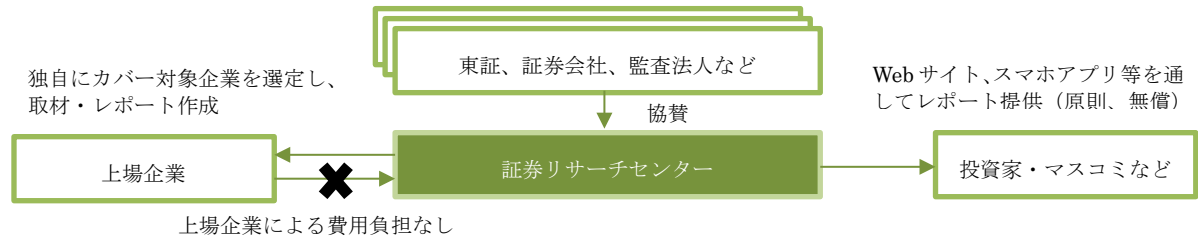
キャッシュ・フロー計算書	2024/6	2025/6
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	3,828	4,634
減価償却費	1,542	1,895
のれん償却額	24	24
投資キャッシュ・フロー	-9,557	-4,764
財務キャッシュ・フロー	5,862	2,422
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	133	2,291
現金及び現金同等物の期末残高	2,922	5,214

(注)24/6 期は連結決算、25/6 期以降は単体決算
(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
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。