

ホリスティック企業レポート オーディオストック 621A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2026年9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 20260924

BGM や効果音の販売や著作権管理を支援するプラットフォームを展開
豊富な音源を生かし、課金収入及び著作権等収入の拡大による成長が見込まれる

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

【 621A オーディオストック 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)
2024/9	887	54.0	37	-	39	-	39	-	9.7	-174.1	0.0
2025/9	1,507	69.8	380	10.1x	377	9.5x	439	11.2x	108.4	194.6	0.0
2026/9 予	1,753	16.3	444	16.6	434	15.0	327	-25.6	80.5	-	0.0

(注) 1. 単体ベース
2. 2026/9期は会社予想、2026/9期のEPSは公募株式数（100千株）を含めた予定期中平均株式数により算出
3. 2025年6月13日付で1：200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 1,554円（2026年9月24日）	本店所在地 岡山市北区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 4,159,000株	設立年月日 2007年10月11日	S B I 証券
時価総額 6,463百万円	代表者 西尾 周一郎	【監査人】
上場初値 1,554円（2026年9月16日）	従業員数 28人（2026年7月）	太陽有限責任監査法人
公募・売価 1,060円	事業年度 10月1日～翌年9月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末日の翌日から3カ月以内	

> 事業内容

◆ 音源の収益化と権利処理を支える音楽プラットフォームを運営

オーディオストック(以下、同社)は、音楽クリエイターが制作した BGM、効果音、ボイス・ナレーション等の登録を受け付け、音源の販売、権利管理、音楽配信による収益化を支援するストックミュージックサービス「Audiostock（オーディオストック）」サービスを運営している。クリエイターには作品の販売や権利収入を得る機会を提供し、法人・個人の利用者には、権利関係が整理された音源を幅広い用途で利用できる環境を提供している。

同社の事業は Audiostock 事業のみで構成されているが、収入は、課金収入、著作権等収入、その他に分類されている。25/9 期の売上高構成比は、課金収入が 39.9%、著作権等収入が 58.6%、その他が 1.5%であった(図表 1)。

【 図表 1 】 売上高構成比

	25/9期		26/9期3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
課金収入	600	39.9	486	37.1
著作権等収入	883	58.6	807	61.6
その他	22	1.5	16	1.3
合計	1,507	100.0	1,310	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

1) 課金収入

課金収入は、自社のオンラインプラットフォーム Audiostock で音源のライセンス販売により得られる収入である。25/9 期末時点の登録クリエイター数は約 4 万組、取扱音源は 102 万点に達し、同社の審査基準を満たす新規音源が月平均約 3,000 点追加されている。また、同期末時点の累計ユーザー数は 20.3 万人であった。

(注 1) クリエイターが同じ音源を他の販売先にも提供できる契約上の権利。

(注 2) 楽曲を歌唱・演奏する実演家や、音源を制作するレコード会社などに認められる、音源の利用や配信等に関する権利。

同社は、クリエイターから音源提供に必要な非独占的権利^{注1}の許諾を受け、同社独自の審査を通過した音源をサイト上に掲載する。この取引では、音源の著作権及び著作隣接権^{注2}は原則としてクリエイターに残る。

利用者はキーワードのほか、再生時間、用途、ジャンル、イメージ、楽器、テンポ等で音源を検索できる。サンプル視聴や音源の展開を確認できる波形表示、閲覧履歴等に応じて候補を提案するレコメンド機能も備えている。同社がクリエイターとの間で利用条件をあらかじめ整備しているため、利用者は音源ごとに権利者と個別に交渉する必要がない。購入または契約条件の範囲内であれば、利用のたびに追加の使用料を支払う必要がないロイヤリティフリー方式を採用している。

音源の販売形態には、音源を 1 点ずつ購入する「単品販売」と、定額料金で音源をダウンロードできる「定額制販売」がある。単品販売の価格は BGM が 1 点 1,210 円から、効果音が一律 1 点 660 円である。定額制販売には、個人の動画制作者向け「動画配信者プラン」、法人・個人の映像制作者向け「スタンダードプラン」、複数人で利用する企業・チーム向け「エンタープライズプラン」がある。自社サイトでの販売に加え、代理店を通じた販売も行っている。海外市場に向けては、23 年 7 月から定額制サービスを提供している。

単品販売では利用者が音源をダウンロードした時点で売上を計上している。定額制販売では、契約期間にわたって売上を按分計上するため、契約件数の積み上がりが継続収入につながる。25/9 期の課金収入 600 百万円の内訳は、単品販売が 107 百万円、定額制販売が 493 百万円であり、定額制販売が課金収入の 82.2%を占めた。

同社は音源の販売実績に応じ、クリエイターごとに定めた 30~50%の報酬率に基づいて報酬を支払う。25/9 期のクリエイター報酬は 610 百万円で、売上原価 620 百万円の大半を占めた。音源の仕入代金を先行して負担する一般的な小売事業とは異なり、販売または利用実績に応じて報酬が発生する収益分配型の事業構造となっている。

2) 著作権等収入

著作権等収入は、テレビ・ラジオ等での放送利用から得る著作権・著作隣

接権収入と、音楽配信サービスから得る収入で構成されている。著作権は作詞家や作曲家が保有する楽曲そのものの権利であり、著作隣接権は歌唱・演奏を行う実演家やレコード会社等の音源を制作した者に認められる権利である。

(注 3) 楽曲の著作権や録音された音源の権利を同社が譲り受ける契約。

著作権・著作隣接権収入の対象は、Audiostock の登録音源のうち、クリエイターと著作権原盤権等譲渡契約^{注3}を締結した作品である。課金収入ではクリエイターが権利を保有し続けるのに対し、著作権等収入では対象作品の権利を同社が独占的に譲り受ける点が異なる。

(注 4) 権利者に代わって利用許諾、使用料の徴収及び分配を行う事業者。

同社は、対象作品の著作権管理を一般社団法人日本音楽著作権協会(JASRAC)やNexTone(7094 東証グロース)へ委託している。テレビ・ラジオ局が放送で音源を使用すると、これらの著作権等管理事業者^{注4}が利用実績に応じて使用料を同社へ分配する。著作隣接権についても、日本音楽制作者連盟(東京都渋谷区)、日本音楽出版社協会(東京都港区)、スペースシャワーSKIYAKI ホールディングス(4838 東証スタンダード)傘下のスペースシャワーネットワーク等から分配を受ける。同社は受け取った収入の一部をクリエイターへ支払う。25/9 期末の著作権管理楽曲数は 3 万点を超えている。

著作権・著作隣接権収入は、著作権等管理事業者から利用実績の報告を受けた時点で売上を計上する。このため、売上の計上時期は実際の放送時期ではなく、管理事業者からの報告時期に左右される。

音楽配信収入は、クリエイターが制作した楽曲を Apple Music や Spotify 等で世界のリスナーへ配信し、再生実績に応じて得る収入である。20 年 3 月にこのサービスを開始し、21 年 3 月にはクリエイター単位のオリジナルアルバムの配信もできるようにした。Audiostock で音源を販売するクリエイターだけでなく、音楽配信のみを希望するクリエイターも利用可能である。25/9 期の音楽配信収入は 37 百万円であった。

> 特色・強み

◆ 音源の供給、利用、収益化が循環する構造が特徴

同社の主な特徴としては、1) 多様な需要に応える音源供給力、2) 音源探索と権利確認の負担を抑える利便性、3) 蓄積した音源の価値を複数の収入へ結び付ける権利管理力の 3 点が挙げられる。

1) 多様な需要に応える音源供給力

同社の取扱音源は、25/9 期末時点で、国内クリエイターの作品に加え、海外企業との提携で確保した 35 万点以上の作品で構成されている。投稿音源を受け付けるだけでなく、プロの演奏家を起用した生演奏の録音、著名な音楽家との共同制作、コンペによる新人の発掘にも注力している。テレビ番組における季節や流行に応じた音源需要や、Web 動画では独自性のある音源への

需要があるため、音源の豊富さと新作の継続投入は利用の拡大に寄与すると考えられる。

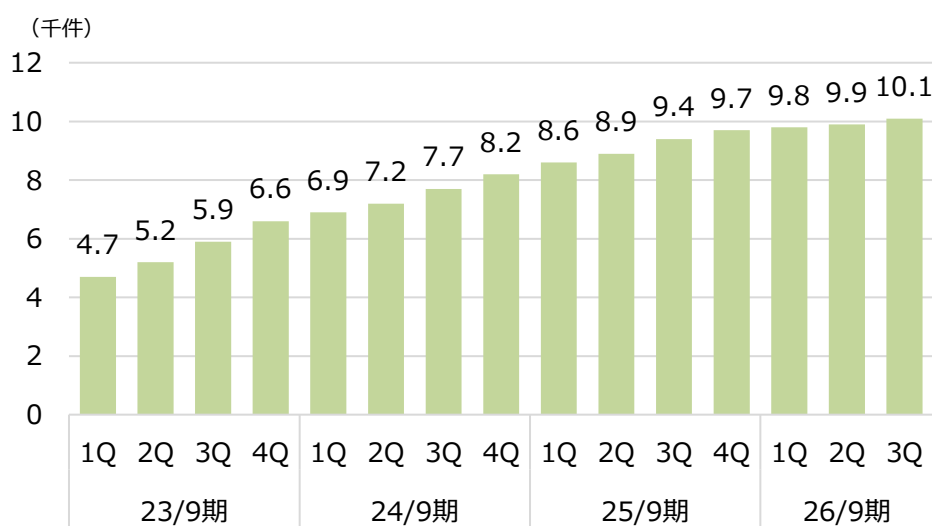
同社は、音源公開前に担当者が音質やノイズの有無を確認し、品質を審査している。登録審査の管理システムを自社で開発し、審査手順も標準化している。取扱点数を拡大しつつも一定の品質を維持する運用体制は、放送局や映像制作会社など、品質と権利を厳格に管理するプロフェッショナルから選ばれる理由となっている。

2) 音源探索と権利確認の負担を抑える利便性

同社は、多数の音源から目的の作品を短時間で見つけ出す検索・推薦機能と、利用条件をあらかじめ整理した権利処理を組み合わせ、利用者が用途に合う音源を効率的に探し、個別に権利関係や利用可否を確認する手間を抑えて利用できる環境を提供している。無料音源サイトや海外の定額制サービス、音源生成 AI などが競合先となるなか、豊富な音源、検索・推薦機能、円滑な権利処理を一体で提供できる点は制作現場における音源探しの効率化と権利手続きの負担軽減に直結するため、強力な差別化要因となっている。

主要な定額制プラン(スタンダードプランとエンタープライズプラン)の累計契約件数は 23 年 9 月末の 6.6 千件から 26 年 6 月末には 10.1 千件へ拡大した(図表 2)。加えて、26 年 6 月までの 1 年間の月間解約率の平均値はエンタープライズプランが 0.5%、スタンダードプランが 2.2%と低水準であり、利用顧客の満足度の高さが窺える。

【図表 2】主要な定額制プランの累計契約件数推移



(注) 期末累計契約件数。主要な定額制プランとはスタンダードプラン及びエンタープライズプランを指す

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

3) 権利管理の拡大と利用促進を組み合わせた収益化力

同社は音源ライセンス販売で蓄積した音源の権利管理と利用促進を行い、ライセンス販売に加えて、放送利用に伴う著作権・著作隣接権収入の獲得につなげている。著作権管理楽曲数は23年9月末の9.5千点から、26年6月末には44.5千点へと大幅に増加した。

同社は、テレビ等で使われながら権利管理を委託していない音源を特定するモニタリングツールを活用し、放送利用の実績がある音源から管理手続きを進めている。利用促進の面では利用用途、ジャンル、イメージなどから目的に合う音源を絞り込める検索システムを提供しているほか、一部の利用者には嗜好や行動に応じて音源を提案するレコメンド機能を提供している。また、放送関係者と多数の契約を結び、テレビ・ラジオ番組で音源が利用される機会を提供している。

同社は放送利用実績をもとに権利管理の対象を広げる施策と、検索・提案機能等によって音源を選びやすくする取組みにより、権利収入の拡大につなげている。

> 事業環境

◆ デジタルコンテンツへの支出拡大が音源需要の追い風

総務省統計局の「家計消費状況調査」によると、二人以上の世帯における「ダウンロード版の音楽・映像、アプリなど」への1世帯当たり月平均支出額は、15年の54円から24年には269円へ約5倍に増加した。同項目には音楽のほか、映像やゲーム、アプリ等も含まれるが、デジタルコンテンツへの家計支出は拡大傾向にある。

デジタルコンテンツへの支出拡大を背景に、企業による広告や各種コンテンツの制作に加え、個人による動画投稿や配信も増加している。企業・個人の双方で制作機会が広がることで、各コンテンツに使用されるBGMや効果音等の需要も高まると考えられる。

同社はBGM、効果音、ボイス・ナレーション等を幅広く取りそろえ、YouTubeや動画広告、ゲーム、アプリ等の用途に提供している。デジタルコンテンツへの支出増加と制作機会の拡大は、同社が取り扱う音源の利用機会を増やす要因となり、事業環境の追い風になると考えられる。

◆ 競合

同社の主な競合先としては、1983年の創業以来、放送・広告向けを中心に業務用音源を自社制作・提供するNash Music Libraryを運営するナッシュスタジオ(大阪市北区)が挙げられる。海外では、動画制作者向けに定額制で音楽や効果音を提供するEpidemic Sound(スウェーデン)やArtlist(イスラエル)などが競合先である。無料音源サイトや、利用者の指示に応じて楽曲を自動生成するSuno等の音源生成AIも代替サービスに位置付けられる。

同社は 4 万組のクリエイターとの契約を基盤に、BGM、効果音、ボイス・ナレーション等 100 万点超の音源を揃える国内最大級のサービス提供者である。多様な用途や場面から音源を選べる検索・推薦機能に加え、人の手による審査で音質やノイズを確認している。クリエイターと直接契約し、利用に必要な権利処理を同社が担うため、ユーザーが複雑な手続きを行う必要がなく、テレビ番組、CM、Web 動画、ゲーム等に利用できる点も強みである。

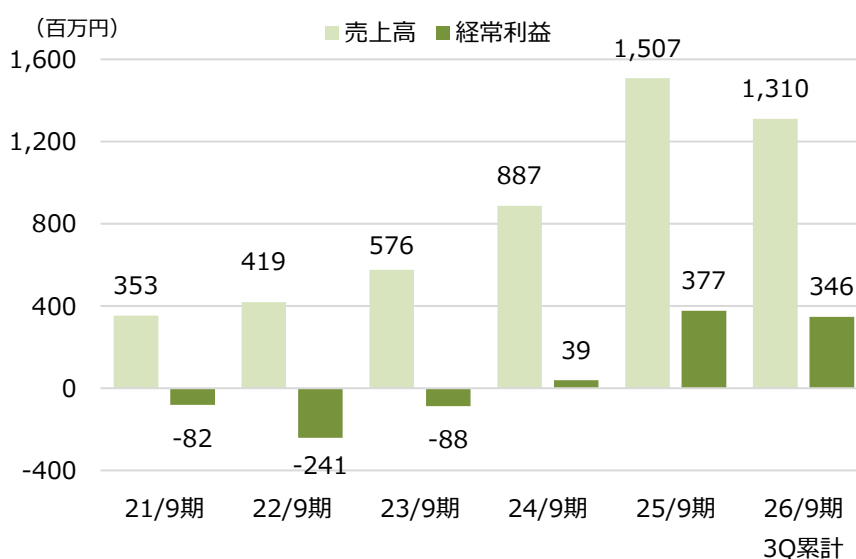
競合各社が特定の領域に強みを持つなか、同社は日本の映像・放送制作に適した音源、豊富な品揃え、権利確認・手続きの利便性を組み合わせ、プロの映像制作者から個人の動画制作者まで幅広い需要に対応している点が差別化要因と考えられる。

> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、21/9 期からの業績が記載されている(図表 3)。

【図表 3】業績推移



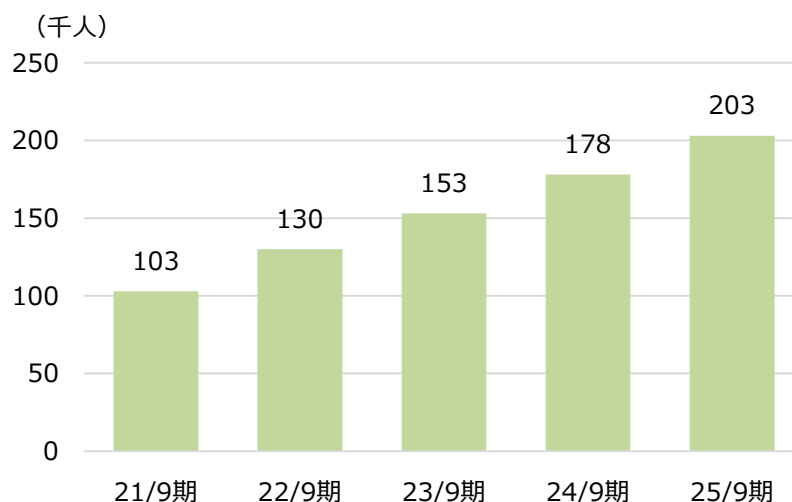
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

累計ユーザーアカウント数は 21/9 期末の 10.3 万件から 25/9 期末には 20.3 万件へ順調に増加し、サービスの利用基盤が拡大したことに伴い、売上高は 21/9 期の 353 百万円から 25/9 期には 1,507 百万円へ拡大した(図表 4)。

一方、21/9 期から 23/9 期までは経常損失が続いた。22/9 期は売上高が前期比 18.7%増加したものの、認知度向上を目的としてタレントを起用した Web 広告など先行投資を実施したため、経常損失は前期の 82 百万円から 241 百万円へ拡大した。23/9 期は売上高が前期比 37.5%増加したこともあり、経常損失は 88 百万円に縮小した。

24/9 期は、売上高が前期比 54.0%増の 887 百万円となり、経常利益 39 百万円と黒字転換した。定額制販売契約の積み上がりや著作権等収入の増加により、固定費負担を吸収した。

【図表 4】累計ユーザーアカウント数の推移



(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 9 月期実績

25/9 期業績は、売上高 1,507 百万円(前期比 69.8%増)、営業利益 380 百万円(同 10.1 倍)、経常利益 377 百万円(同 9.5 倍)、当期純利益 439 百万円(同 11.2 倍)であった。

課金収入は、エンタープライズプランとスタンダードプランの合計契約件数が前期末の 8.2 千件から 9.7 千件へ増加したことで 600 百万円(前期比 15.5%増)と拡大した。

著作権等収入は、著作権管理楽曲数が前期末の 17.3 千曲から 34.2 千曲へ増加したことに加え、著作権隣接権収入を計上したことで、883 百万円(同 2.5 倍)と拡大した。Audiostock の登録音源のうち、クリエイターから著作権や原盤権等を譲り受けた作品については、利用実績に応じた著作権隣接権使用料を同社が受け取るようになるが、同社は 23 年 6 月から管理団体への入会や権利者登録を進め、25/9 期にようやく分配を受ける体制を整えることができた。25/9 期には管理団体から受け取った利用実績報告に、通常の報告対象期間より前の放送分も含まれていたため、過年度の放送使用分 91 百万円が 25/9 期の売上高として計上されたという一時的な要因により、前期比 2.5 倍という高い増収率となった。

売上原価は 620 百万円(前期比 61.7%増)、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は人件費や支払手数料の増加により 505 百万円(同 8.5%増)となっ

たものの、売上原価率及び販管費率の改善により、営業利益率は前期の4.3%から25.3%へ上昇した。

当期純利益が経常利益を上回ったのは、繰延税金資産の計上に伴い法人税等調整額が-63 百万円となり、法人税等合計が税負担の戻入れにより-62 百万円となったためである。

◆ 26 年 9 月期第 3 四半期累計実績

26/9 期第 3 四半期累計業績は、売上高 1,310 百万円(前年同期比 25.3%増)、営業利益 344 百万円(同 35.6%増)、経常利益 346 百万円(同 37.7%増)、四半期純利益 344 百万円(同 37.4%増)であった。

課金収入は、第 3 四半期末のエンタープライズプランとスタンダードプランの合計契約件数が10.1 千件(前年同期末比 7.9%増)へ増加したことが寄与し、486 百万円(前年同期比 8.3%増)となった。著作権等収入は、著作権管理楽曲数が 44.5 千曲まで増加し、放送利用に伴う著作権収入と著作権隣接権収入が伸長したことから、807 百万円(同 39.9%増)と高い伸びとなった。

売上原価は 554 百万円(前年同期比 26.5%増)、販管費は 411 百万円(同 16.3%増)であった。販管費率の改善が大きく、営業利益率は前年同期の24.3%から26.3%へ上昇した。

◆ 26 年 9 月期の会社計画

26/9 期の会社計画は、売上高 1,753 百万円(前期比 16.3%増)、営業利益 444 百万円(同 16.6%増)、経常利益 434 百万円(同 15.0%増)、当期純利益 327 百万円(同 25.6%減)である(図表 5)。

課金収入は 650 百万円(前期比 8.3%増)を、著作権等収入は 1,084 百万円(同 22.7%増)を計画している。著作権等収入は著作権管理楽曲数の増加によって著作権収入の拡大を見込む一方、前期に計上した過年度の放送使用分に係る著作権隣接権収入の反動減を織り込んでいる。

主に売上高に連動するクリエイター報酬で構成される売上原価は 739 百万円(前期比 19.1%増)、売上総利益は 1,013 百万円(同 14.4%増)を見込んでいる。販管費は人件費、著作権等管理団体への支払手数料、サーバー費用などの増加により 568 百万円(同 12.6%増)を計画している。販管費率の低下により、営業利益率は前期と同水準の 25.3%となる見込みである。

営業外費用には新規上場に関連する一時的な費用を織り込んでいる。当期純利益は、前期に繰延税金資産の計上で税負担が一時的に減少した反動に加え、課税所得の増加に伴う税金費用を見込むため、前期比減益となる計画である。

【 図表 5 】 26 年 9 月期会社計画

	24/9期		25/9期		26/9期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	887	100.0	1,507	100.0	1,753	100.0
課金収入	520	58.6	600	39.9	650	37.1
著作権等収入	349	39.4	883	58.6	1,084	61.8
その他	17	2.0	22	1.5	19	1.1
売上原価	383	43.3	620	41.2	739	42.2
売上総利益	503	56.7	886	58.8	1,013	57.8
販売費及び一般管理費	465	52.5	505	33.5	568	32.4
営業利益	37	4.3	380	25.3	444	25.3
営業外収益	2	-	4	-	5	-
営業外費用	0	-	7	-	15	-
経常利益	39	4.5	377	25.0	434	24.8
税引前当期純利益	39	4.5	377	25.0	434	24.8
当期純利益	39	4.4	439	29.2	327	18.7

(出所) 届出目論見書、「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

同社は成長戦略として、1) 国内課金収入の拡大、2) 著作権等収入の拡大、3) 海外市場の開拓の 3 点を掲げている。

1) 国内課金収入の拡大

主力の音源ライセンス販売サービス **Audiostock** において、課金収入の拡大を図る方針である。テーマや楽器を定めた高品質音源の制作支援、著名クリエイターの新作獲得、需要の高い音源の登録を促す報酬制度の整備を進める。さらに生成 AI の活用を含む検索機能や操作性の改善、国内外の事業者との提携も進め、ユーザー数の増加と利用単価の引き上げを目指す。

2) 著作権等収入の拡大

毎月 3,000 点超が新規登録される音源と約 4 万組のクリエイターネットワークを生かし、著作権管理曲数を増やす方針である。テレビ等で利用されているものの、収益化されていない音源を把握し、優先的に管理対象へ加えることで、著作権及び著作権隣接権収入の積み上げを図る。また、**YouTube** 等のインタラクティブ配信^{※5}における収益化の仕組みを検討し、放送以外にも収益機会を広げる考えである。

(注 5) 利用者が見たい動画を選
んで視聴するインターネット配
信。

3) 海外市場の開拓

23 年 7 月に開始した海外向け定額制プランを基盤として、北米市場での認知度向上と顧客獲得を進める。海外で需要が見込まれるアニメ、ゲーム、和楽器等の日本らしい音源を充実させ、競合サービスとの差別化を図る考えである。現時点では海外売上業績寄与は小さいものの、大きな市場規模を有する海外で事業基盤を築き、中長期的な収益源に育てる方針である。

> 経営課題/リスク**◆ 技術革新及び音源生成 AI への対応**

音源生成 AI の普及は、制作コストを下げる一方、既存音源への需要減少や価格競争を招く可能性がある。同社は、権利関係が明確な音源を提供する観点から、AI 作曲サービスを用いた作品の登録を認めていない。今後、生成 AI の性能向上や法制度の整備により AI 生成音源の商用利用が広がり、顧客ニーズが変化した場合、市場変化への対応が課題となる。

◆ 権利侵害とシステム障害による信用低下リスク

同社のサービスは、権利関係が整理された音源をオンラインで安定的に利用できることを価値の基礎としている。利用規約、本人確認、審査体制を整えているものの、クリエイターが第三者の権利を侵害する音源を登録し、審査で発見できない可能性は残る。また、アクセスの急増、不具合、不正アクセス等でサービスが停止すれば、販売機会の逸失に加え、損害賠償請求や利用者離れを招くおそれがある。音源審査と権利確認の精度向上、セキュリティ及び安定稼働体制の強化が重要となる。

◆ 特定取引先への依存リスク

26/9 期第 3 四半期累計期間の売上高に占める割合は、NexTone が 40.0%、スペースシャワーネットワークが 13.3%で、2 社合計では 53.3%に達する。同社は著作権等収入の過半を、両社を介して獲得しているため、契約条件の変更や取引関係の悪化、取引縮小が生じた場合には、売上高と利益に影響が及ぶ可能性がある。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2024/9		2025/9		2026/9 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	887	100.0	1,507	100.0	1,310	100.0
売上原価	383	43.3	620	41.2	554	42.3
売上総利益	503	56.7	886	58.8	756	57.7
販売費及び一般管理費	465	52.5	505	33.5	411	31.4
営業利益	37	4.3	380	25.3	344	26.3
営業外収益	2	-	4	-	3	-
営業外費用	0	-	7	-	1	-
経常利益	39	4.5	377	25.0	346	26.4
税引前当期（四半期）純利益	39	4.5	377	25.0	346	26.4
当期（四半期）純利益	39	4.4	439	29.2	344	26.3

貸借対照表	2024/9		2025/9		2026/9 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	785	97.7	1,328	93.0	1,695	93.9
現金及び預金	725	90.2	1,279	89.5	1,642	90.9
売掛金	28	3.5	29	2.1	33	1.8
固定資産	18	2.3	100	7.0	110	6.1
有形固定資産	1	0.2	1	0.1	1	0.1
無形固定資産	14	1.8	34	2.4	45	2.5
投資その他の資産	2	0.3	64	4.5	63	3.5
総資産	804	100.0	1,428	100.0	1,805	100.0
流動負債	441	54.9	637	44.6	670	37.2
未払金	246	30.7	376	26.4	414	23.0
1年内返済予定の長期借入金	8	1.1	3	0.3	2	0.1
契約負債	156	19.5	202	14.1	216	12.0
固定負債	12	1.6	1	0.1	-	-
長期借入金	12	1.6	1	0.1	-	-
純資産	350	43.5	789	55.3	1,134	62.8
自己資本	350	43.5	789	55.3	1,134	62.8

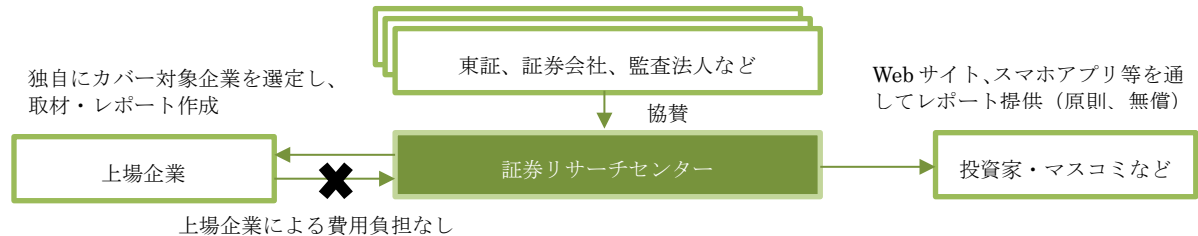
キャッシュ・フロー計算書	2024/9	2025/9
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	116	590
減価償却費及びその他の償却費	0	1
投資キャッシュ・フロー	-	-21
財務キャッシュ・フロー	-8	-16
現金及び現金同等物の増減額	107	553
現金及び現金同等物の期末残高	725	1,279

(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。