

ホリスティック企業レポート

スマレジ

4431 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート

2019年3月1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 20190228

クラウド型 POS レジ「スマレジ」などのアプリの開発・販売を行う 消費税増税による軽減税率制度の開始をビジネスチャンスとしてとらえる

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

【4431 スマレジ 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)
2017/4 連	938	-	158	-	156	-	115	-	15.2	36.8	
単	938	54.5	172	-	170	2.5×	81	-	10.7	36.3	0.0
2018/4 連	1,393	48.5	303	91.8	302	93.6	216	87.8	28.2	64.9	
単	1,393	48.5	317	84.3	316	85.9	218	2.7×	28.4	64.8	0.0
2019/4 単予	1,838	31.9	395	24.6	372	17.7	258	18.3	32.5	-	0.0

(注) 1. 連: 連結ベース、単: 単独ベース 2018年5月に子会社を清算したため、2019/4期は連結財務諸表を作成していない
2. 2018年12月1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. 2017/4期の単体純利益の前期比は前期の純利益が僅少なため記載していない。他の前期比の記載がないのは前期実績値が公表されていないため

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	3,925円 (2019年2月28日)	本店所在地 大阪市中央区
発行済株式総数	9,061,900株	設立年月日 2005年5月24日
時価総額	35,568百万円	代表者 山本 博士
上場初値	3,225円 (2019年2月28日)	従業員数 79人 (2018年12月)
公募・売出価格	1,370円	事業年度 5月1日~翌年4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カ月以内
		【主幹事証券会社】 大和証券
		【監査人】 EY新日本有限責任監査法人

> 事業内容

◆ クラウド型 POS システムを提供

スマレジ(以下、同社)は、飲食店や小売店が販売情報の管理・分析を行なうために使用するクラウド型 POS レジ「スマレジ」を始め、経営管理に必要な情報の管理・分析を行うクラウドシステムを提供している。また、レシートプリンターなどのレジ周辺機器やレシートロール紙など消耗品の販売も行っている。同社はクラウドサービスの単一セグメントだが、売上高は「クラウドサービス月額利用料等」と「クラウドサービス関連機器販売等」に区分されている(図表 1)。

【図表 1】 サービス別売上高

売上区分	18/4期売上高 (千円)	前期比 (%)
クラウドサービス月額 利用料等	721,949	64.5
クラウドサービス関連 機器販売等	664,819	41.0
その他	6,499	-76.9
合計	1,393,268	48.5

(出所) 届出目論見書

◆ クラウドサービス月額利用料等

クラウドサービス月額利用料等としては、アパレルなどの小売店や飲食店向けに提供しているクラウド型 POS レジの月額利用料金が主なものである。他にはクレジットカード決済手数料などの収入も含まれる。スマレジは高額な

スマレジ(4431東証マザーズ)

発行日:2019/3/1

注1) フリーミアム
 基本的なサービスは無料で提供し、さらに高度な機能や特別な機能については料金を課金する仕組みのビジネスモデル

従来型の POS システム(以下、レガシーPOS レジ)とは異なり、iPad や iPhone といった身近な機器を活用できるクラウド型 POS システムで、インターネット経由でデータにアクセスすることができ、リアルタイムで売上情報を始めとする店舗情報を把握できる。ただし、スマレジのアプリケーションを運用するために必要な動作環境は、iOS に限られ、Android や Windows のスマートデバイスでは動作が保証されない。

料金体系はフリーミアム^{注1}を採用し、基本的なレジ機能を搭載した無料の「スタンダードプラン」の他に、ユーザーが必要とする機能に応じて4つの有料プランを選択できる(図表2)。

【 図表 2 】 プランと料金

プラン	1店舗当たり月額料金	概要
スタンダード	1店舗のみ無料	基本的なPOSレジ機能を備えた、気軽に使える無料プラン。免税販売、軽減税率販売にも対応
プレミアム	4,000円	複数の店舗で利用できるプラン。売上データを一括管理。役割、役職別の権限設定可能
プレミアムプラス	7,000円	顧客管理、ポイント管理、電話サポートなどのついた上位プラン。日別、商品別、客層などの分析項目が多く、多角的な売上分析が可能
フードビジネス	10,000円	オーダーエントリーシステムを加えた飲食店向けフル機能プラン。スマレジ・ウェ이터とスマレジのセットプラン。注文入力からテーブル管理、会計、売上分析まですべて利用可能
リテールビジネス	12,000円	小売、アパレル向けの高度な在庫管理が可能なフル機能プラン。プレミアムプラスの機能に加えて、在庫変動履歴、棚卸、店舗間在庫移動機能、発注・入荷・出庫機能などの機能が充実しており、自由自在な在庫管理を実現

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

なお、クラウド型 POS レジに付随して、独自開発の勤怠管理システム「スマレジ・タイムカード」、スマレジ・タイムカードの勤怠記録に基づいて自動で給与を計算するサービス「スマレジ給与計算」、スマートフォンやタブレットを使用した飲食店向けオーダーエントリーシステム「スマレジ・ウェ이터」なども提供している。

注2) 解約率
 当月失った月次収益を先月末時点の月次収益で除して求められる実質解約率の18年10月までの30カ月の平均

スマレジは11年9月にリリースされたが、現場のニーズやカスタマーサポートが収集したユーザーの要望に基づき新機能を随時追加している。リリースから7年半の間に250回以上アップデートされており、ユーザーの要望を満たし利便性を高めることにより、高い顧客満足度につなげている。このため、0.82%という低い解約率^{注2}を実現している。

17年7月の「スマレジ VER3.0」へのメジャーバージョンアップにより、セキュリティが大幅に強化された。アカウント別の職務権限の設定やログイン履歴や操作ログ履歴の確認が可能になり、サービスの安全性が格段に向上した。

セキュリティの向上に加えて、他社の会計システムや飲食店向けシステムとの連携も可能なため導入が進んでいる。連携している他社サービスとしてはマネーフォワード(3994 東証マザーズ)の「MF クラウド会計」、弥生の「弥生シリーズ」、TKC(9746 東証一部)の「FX シリーズ」、オービックビジネスコンサルタント(4733 東証一部)の「勘定奉行クラウド」など、多数挙げられる。

スマレジの業種別登録店舗の業態別内訳は小売店 48%(うちアパレルは 17%)、飲食店 32%、ネイルサロン、エステといった美容関連 5%、催事 8%、その他 7%となっている。同社は 2 店舗から 50 店舗程度を運営する中規模サイズの企業をメインターゲットとして展開している。同社システムの初期導入費用は、約 20 万円～35 万円とレガシー POS レジの初期導入費用の 5 分の 1 程度という点が中規模企業にとって導入し易いシステムとなっている。ただし、同社の顧客には 272 店舗(18 年 11 月)を運営するタビオ(2668 東証二部)といった多店舗展開している企業も存在しており、多店舗対応も可能である。

◆ クラウドサービス関連機器販売等

スマレジを利用の際に使用するタブレットやレジと連動して現金を保管するキャッシュドローア、レシートプリンターなどの周辺機器やレシートロール紙などの消耗品の販売がクラウドサービス関連機器販売等に区分されている。周辺機器は日本プリメックス(2795 東証 JQS)より仕入れている。なお、18/4 期の日本プリメックスからの仕入は同社の仕入高の 57%に達している。

機器の他、セットアップ(4 万円/1 店舗)、トレーニング(4 万円/1 回)、商品データの移行登録代行(1 万円～/100 件)、在庫管理導入サポート(30 万円/1 カ月)といったサービスへの対価もこの区分に含まれる。

クラウド関連サービス機器などについては売上総利益率 30%～35%を目途として価格を設定している。

◆ 販売チャネル

クラウドサービス「スマレジ」の販売は自社による販売と販売パートナー経由とに分かれる。自社ルートには東京、横浜、名古屋、大阪にある自社ショールームでのサービスの説明とデモンストレーションによる販売とホームページ経由での販売の 2 ルートがある。

販売パートナーは、単純な紹介を行うだけの「取次店パートナー」、ユーザーに提案活動を行ない同社とユーザーとの契約を代行する「代理店パートナー」、クラウドサービス及び周辺機器を販売する「販売店パートナー」がある。

さらには現時点では1社しかいないが、同社のショールームと同等のスペックと機能、スタッフを備えたショールームで販売する「FCパートナー」があり、福岡ショールームを運営している。18年12月現在での販売代理店数は145社となっている。

クラウドサービス関連機器の販売はECサイト経由やスマレジのマイページで販売している。

◆ 登録店舗数

スタンダードプランであれば初期費用・月額料金が無料というコストパフォーマンスの高さや頻繁なアップデートによる使い勝手の良さから、18年10月には登録店舗数は58,000店を超えた(図表3)。

注3) アクティブ店舗

スマレジのレジ機能で1カ月の間に商取引の記録を行った場合にアクティブ店舗と判断。在庫管理やその他機能を利用して商取引の記録が無い場合にはアクティブ店舗と認識しない

プラン別で見ると、無料のスタンダードを除けば、料金設定が最高のリテールビジネスの登録店舗数が一番多く、またアクティブ店舗^{注3)}の比率も高いのが特徴である。なお、図表3のフード&リテールは飲食店と小売店の複合型店舗向けのプランである。

【図表3】プラン別店舗数

プラン		16/4期	17/4期	18/4期	19/4期2Q
スタンダード	登録店舗数(店)	15,659	30,381	44,113	49,971
	アクティブ店舗数(店)	1,112	2,151	3,001	3,267
	アクティブ店舗比率(%)	7.1	7.1	6.8	6.5
プレミアム	登録店舗数(店)	375	764	1,257	1,464
	アクティブ店舗数(店)	340	712	1,178	1,373
	アクティブ店舗比率(%)	90.7	93.2	93.7	93.8
プレミアムプラス	登録店舗数(店)	1,013	1,400	1,977	2,453
	アクティブ店舗数(店)	928	1,305	1,850	2,317
	アクティブ店舗比率(%)	91.6	93.2	93.6	94.5
フードビジネス	登録店舗数(店)	475	845	1,332	1,644
	アクティブ店舗数(店)	454	779	1,265	1,561
	アクティブ店舗比率(%)	95.6	92.2	95.0	95.0
リテールビジネス	登録店舗数(店)	1,416	2,223	2,934	3,298
	アクティブ店舗数(店)	1,349	2,116	2,839	3,165
	アクティブ店舗比率(%)	95.3	95.2	96.8	96.0
フード&リテール	登録店舗数(店)	9	33	41	47
	アクティブ店舗数(店)	9	32	36	43
	アクティブ店舗比率(%)	100.0	97.0	87.8	91.5
店舗合計	登録店舗数(店)	18,947	35,646	51,654	58,877
	アクティブ店舗数(店)	4,192	7,095	10,169	11,726
	アクティブ店舗比率(%)	22.1	19.9	19.7	19.9
有料プラン店舗数		3,288	5,265	7,541	8,906
累積取扱高(百万円)		269,289	569,857	1,071,316	1,332,136

(出所) 届出目録見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ 多様な営業ルート

同社は、(1)ショールーム来店型の営業スタイル、(2)オンラインサインアップも可能、(3)販売パートナーの営業力を活用といった多様な営業手法を組み合わせている。

ショールームでは来店予約から商談、契約に至るまで、すべてを完結できる体制を整えている。ショールームでは説明に加えて、スマレジを体験でき、完全予約制で商談は2時間を基本としている。同社のように全国の主要都市に整備されたショールームを持っている先は同業他社にはない。また、インターネット上での契約締結も可能な体制も整えている。

更に販売パートナーの強力な営業力により、同社単独では踏み込みにくい顧客層へのアプローチも可能にしている。大塚商会(4768 東証一部)やオービックビジネスコンサルタント、弥生、TKCといった有力企業も販売パートナーとなっており、新規契約の20%程度は販売パートナー経由とのことである。

また、同社はウェブデザイン会社としてスタートしたこともあり、同社のウェブサイトは、SEO^{注4}対策にすぐれ、ウェブマーケティングの優位性に一日の長があると同社は自負している。

注4) SEO

Search Engine Optimization の略。検索エンジン最適化を意味する。検索結果でWebサイトがより多く露出されるために行う一連の取り組みのことをSEO対策と呼ぶ

> 事業環境

◆ 変わらないパブリッククラウドサービスへの流れ

IT専門調査会社のIDC Japanによると不特定の利用者に対して提供されるパブリッククラウドサービスについて、18年の市場規模は前年比27.4%増の6,663億円と予測され、22年にかけては、17年比2.8倍、年率22.9%の成長が見込まれている。

スマレジが同様の成長を遂げるかどうかは予断を許さないが、パブリッククラウドサービスのセキュリティに対する懸念は薄れており、パブリッククラウドサービスが更に一般化してゆくであろう点にはさほど疑問はないものと思われる。「平成30年版情報通信白書」によれば、程度の差はあれクラウドサービスを利用している企業の割合は、17年には56.9%となり、16年の46.9%や13年の33.1%から大幅に上昇しており、この上昇傾向は当面続くものと思われる。

◆ 競合

クラウド型POSレジは、多数の企業が提供している。リクルートライフスタイルが提供しているAirレジ(13年11月に提供開始)、ユビレジが提供するユビレジ(10年8月に提供開始)とスマレジが、主要なクラウド型POSレジと思われる。

Airレジは会計や売上分析などの基本的なレジ機能が無料である他、月額費用や初期費用も無料(プリンターやキャッシュドローなどの機器は除く)である。

このため、導入実績は18年9月末時点で364,000店舗を超えており、クラウド型POSレジの中では利用店舗数は最大である。ウェブサイトを通してのマーケティングに加えて、全国にあるビックカメラ(3048東証一部)の店舗のうち東京都の3店舗を含め15店舗にサービスカウンターを設置しており、Airレジを試したい顧客に対応している。

Airレジは決済手数料の獲得と顧客動向の情報収集を主な目的としており、サービス自体による収入の確保については意識していないようである。

ユビレジには無料プランと月額料金の発生する有料プランが存在し、機能に応じて月額料金の変動する点はスマレジと同様で、料金体系もスマレジと顕著な違いはない。原宿にショールームを設け、店舗サイズに応じたデモンストレーションを行っている。直近の導入実績については不明である。

上記の2社に比較して、スマレジは飲食業に加えて、在庫管理がより複雑な小売業での利用も進んでいる点に特色がある。

これらの企業間での競争もあるが、現状は高額なレガシーPOSレジからシェアを奪うのと小規模から中規模の事業者の需要を取り込む形で各社はユーザーを拡大している。

◆ 拡大が見込まれる軽減税率制度対応と免税対応需要

今年の10月に施行される消費税増税に伴う軽減税率制度の導入は、同社を始めとするクラウド型POSレジへの需要を押し上げるものと考えられる。中小規模の事業者の多くは軽減税率制度への対応が進んでおらず、軽減税率補助金の補助枠の増額など、制度面での充実も進んでおり、今後POSレジのシステム改修や更新、導入が急激に増加することが予想される。

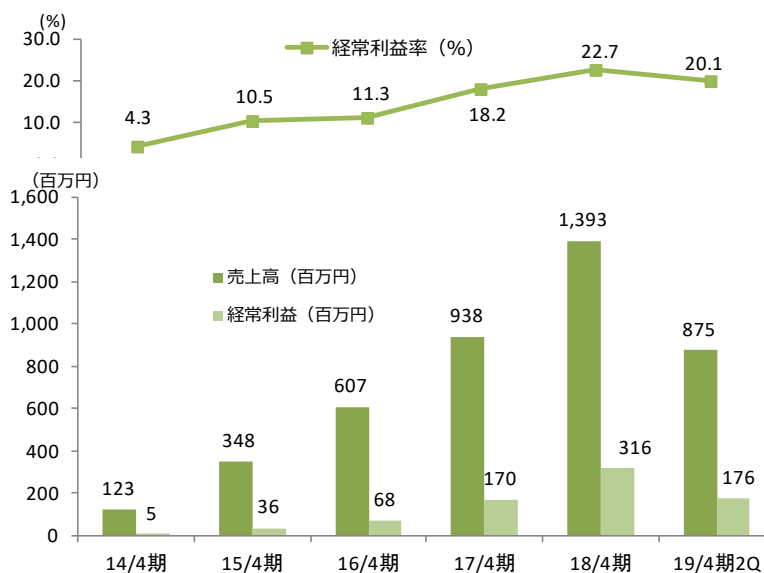
また、訪日外国人は毎年増加しており、拡大するインバウンド消費もスマレジにとっては追い風となっている。店頭での免税書類作成という作業をサポートする「免税機能」もスマレジ導入の要因となっている。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は米国でのクラウドサービス事業拡大のために、15年3月に設立したPLUGRAM USA, Inc. を18年5月に清算した。このため、上場前期と前々期には連結財務諸表を作成していたが、19/4期からは個別の財務諸表だけとなる。連結と個別業績のトレンドに乖離がさほど無いことと、個別業績のデータが多いことから、過去の業績動向について個別業績に基づいて分析した(図表4)。また、同社の19/4期計画についても18/4期の個別財務諸表と比較した。

【 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

◆ 18年4月期

18/4期業績は、売上高 1,393 百万円(前期比 48.5%増)、営業利益 317 百万円(同 84.3%増)、経常利益 316 百万円(同 85.9%増)、当期純利益 218 百万円(同 2.7 倍増)であった。

メジャーアップデート版であるスマレジ VER3.0 を 17 年 7 月にリリースしたことで、操作性やセキュリティが大幅に改善したことや、スマレジ・タイムカードやスマレジ・ウェイターを始めとする外部機能との連携が可能であることもあり、スマレジの期末登録店舗数は前期末比 44.9%増加し、有料プラン店舗数も同 43.2%増の 7,541 店となった。このため、クラウドサービス月額利用料等が前期比 64.5%増収と堅調に推移した。

利益率の高いクラウドサービス月額利用料等の売上構成比が前期の推定値である 46.8%から 5.0%ポイント上昇の 51.8%となり、売上ミックスの改善から売上総利益率は同 1.4%ポイント改善した。販売費及び一般管理費(以下、販管費)については同 3.1%ポイント改善した。役員報酬や給料及び手当は増加したものの対売上比は増収効果により各々改善した。17 年 5 月に名古屋と横浜にショールームを開設したことなどから地代家賃は同 51.9%増となったが、対売上比は 17/4 期とほぼ同水準にとどめたことも販管費率の大幅改善に貢献したものである。

◆ 19年4月期 第2四半期累計期間

19/4期第2四半期累計期間(以下、上期)は売上高875百万円、営業利益176百万円、経常利益176百万円、四半期純利益124百万円となった。

相対的に利益率の高いクラウドサービス月額利用料等の売上構成比が更に上昇したが、売上総利益率は18/4期通期の水準から1.7%ポイント悪化した。開発、メンテナンスの技術者の増員による人件費負担の増加が主たる要因である。また、販管費項目では役員報酬や18年6月に本社を移転したため、地代家賃が対売上比で18/4期通期と比較すると上昇している。

◆ 19年4月期の会社計画

同社は19/4期の業績について、売上高1,838百万円(前期比31.9%増)、営業利益395百万円(同24.6%増)、経常利益372百万円(同17.7%増)、当期純利益258百万円(同18.3%増)を見込んでいる(図表5)。18年11月までの実績値に12月以降の予想を加算して、19/4期計画を策定している。

【図表5】19年4月期の会社計画

(単位:百万円)

	17/4期	18/4期	19/4期		
			上期	下期(予)	通期(予)
クラウドサービス月額利用料等	439	721	467	532	999
期末有料プラン店舗数:店	5,265	7,541	8,906	10,303	10,303
クラウドサービス関連機器販売等	472	664	407	424	831
その他	27	6	1	6	7
売上高	938	1,393	875	963	1,838
売上原価	388	559	366	390	756
売上総利益	549	834	509	573	1,082
販売費及び一般管理費	377	517	332	355	687
営業利益	172	317	176	219	395
営業外収支	-2	-1	0	-23	-23
経常利益	170	316	176	196	372
特別損益	-45	-11	0	0	0
当期純利益	81	218	124	134	258

(注) 17/4期のサービス別売上内訳は、開示されている18/4期サービス別売上高の増減率を参考にして証券リサーチセンターが推定したものである。(予)はスマレジ予想
(出所) 届出目論見書、適時開示資料を基に証券リサーチセンター作成

クラウドサービス月額利用料等の売上高は前期比38.6%増の999百万円を計画している。18/4期からの売上増減内訳としては新規顧客獲得により同285百万円の増加、解約により同7百万円の減少を見込んでいる。有料プラン店舗数は、前期末比2,762店舗増加の10,303店舗を計画している。

クラウドサービス関連機器販売等は前年実績の新規及び既存別の顧客単価に予想成約数を乗じて算出しており、前期比25.2%増の831百万円を見込んでいる。

売上原価は開発・メンテナンス部門の労務費が中心であるが、売上原価率は19/4期上期の41.8%から下期は40.5%へと若干改善する計画である。販管費は新規採用による増員、昨年6月の本社移転に伴う設備購入代金や地代家賃などを加味して前期比32.9%増の687百万円を予想しているが、販管費率は上期実績の37.9%から下期は36.9%へと改善を見込んでいる。下期、特に同社の第4四半期は季節的に店舗出店が多く、例年売上が拡大するため、増収効果による利益率の改善を見込んでいる。

営業外収支が23百万円の支出超過となるのは上場費用を見込んでいるのが主たる要因である。特別損益については見込んでいない。

◆ 成長戦略

クラウドサービスはもはや当たり前というように、利用に対する顧客サイドの意識が変化してきている。同社はクラウドサービスの機能強化と「スマレジ VER4.0」のソフトウェア開発や人材確保とそれに伴う人件費に調達資金を充当していく考えである。

顧客のニーズに自社で対応するのは限界があることを同社は認識しており、スマレジ VER4.0 は外部事業者による機能開発を可能とするものである。スマレジをプラットフォーム化しEコマース、データ活用、在庫管理といった様々な分野への展開を考えている。20年夏のリリースを目標としている。

また、累積取扱高が19/4期上期末には1兆3,321億円に達しているように、膨大な販売データの蓄積が進んでいる。将来はこれらのデータの活用を模索してゆきたいとしている。

> 経営課題/リスク

◆ ソフトエンジニアの確保

システムの安定稼働のためにはメンテナンスやテスト運用が必要となるが、それらを行うソフトウェアエンジニアを確保し続けることはサービスの安定供給に不可欠である。十分なエンジニアを確保できない時には同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ iOS 上でのみ動作するアプリ

スマレジは Apple Inc.が展開する iOS 上で稼働するアプリである。iOS を採用するタブレットなどのシェアが低下した場合は、同社の事業に影響を及ぼす可能性がある。また、アプリは Apple Inc.の審査プロセスを通過して配信しているが Apple Inc.の事業戦略の動向によっては同社の業績に大きな影響を及ぼす可能性がある。

◆ システムに関するリスク

スマレジは外部クラウドサーバー、Amazon Web Services(以下、AWS)で顧客

情報やスマレジに関するシステムの全てを一括で管理することによってサービスを提供している。想定外の事象の発生によって AWS のサービスが停止することにより、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

また、AWSはAWSのコンサルティングパートナーであるクラスメソッド社との契約により利用しているが、何らかの理由でクラスメソッド社との契約に重大な変更があり、スマレジの提供に困難が生じた場合には同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当政策

同社は事業展開と財務体質強化のために内部留保を優先し創業来無配としている。19/4 期も無配を計画している。

◆ ベンチャーキャピタルの株式保有割合

上場時点で同社株の 8.9%相当分をベンチャーキャピタルが保有しており、上場後の株式の需給に影響を及ぼす可能性がある。

【 図表 6 】 個別財務諸表

損益計算書	2017/4		2018/4		2019/4 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	938	100.0	1,393	100.0	875	100.0
売上原価	388	41.4	559	40.1	366	41.8
売上総利益	549	58.5	834	59.9	509	58.2
販売費及び一般管理費	377	40.2	517	37.1	332	37.9
営業利益	172	18.3	317	22.8	176	20.1
営業外収益	0	-	0	-	0	-
営業外費用	1	-	0	-	0	-
経常利益	170	18.1	316	22.7	176	20.1
税引前当期(四半期)純利益	125	13.3	304	21.8	176	20.1
当期(四半期)純利益	81	8.6	218	15.6	124	14.2

貸借対照表	2017/4		2018/4		2019/4 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	482	78.2	557	70.1	746	69.9
現金及び預金	366	59.4	428	53.8	605	56.6
売上債権	77	12.5	74	9.3	74	6.9
固定資産	133	21.6	237	29.8	322	30.1
有形固定資産	32	5.2	45	5.7	125	11.7
無形固定資産	45	7.3	93	11.7	104	9.7
投資その他の資産	55	8.9	98	12.3	91	8.5
総資産	616	100.0	795	100.0	1,068	100.0
流動負債	216	35.1	276	34.7	267	25.0
買入債務	42	6.8	46	5.8	56	5.2
短期借入金	22	3.6	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	27	4.4	11	1.4	30	2.8
固定負債	120	19.5	21	2.6	129	12.1
長期借入金	105	17.0	13	1.6	80	7.5
純資産	279	45.3	497	62.5	671	62.8
自己資本	279	45.3	497	62.5	671	62.8

キャッシュ・フロー計算書	2019/4 2Q累計 (百万円)
営業キャッシュ・フロー	121
減価償却費	24
投資キャッシュ・フロー	-79
財務キャッシュ・フロー	135
配当金の支払額	-
現金及び現金同等物の増減額	177
現金及び現金同等物の期末残高	605

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

【 図表 7 】 連結財務諸表

損益計算書	2017/4		2018/4	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	938	100.0	1,393	100.0
売上原価	388	41.4	559	40.1
売上総利益	549	58.5	834	59.9
販売費及び一般管理費	391	41.7	530	38.0
営業利益	158	16.8	303	21.8
営業外収益	0	-	0	-
営業外費用	1	-	0	-
経常利益	156	16.6	302	21.7
税引前当期純利益	155	16.5	302	21.7
親会社株主に帰属する当期純利益	115	12.3	216	15.5

貸借対照表	2017/4		2018/4	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	494	79.8	558	70.1
現金及び預金	372	60.1	429	53.9
売上債権	77	12.4	74	9.3
固定資産	125	20.2	237	29.8
有形固定資産	32	5.2	45	5.7
無形固定資産	45	7.3	93	11.7
投資その他の資産	46	7.4	98	12.3
総資産	619	100.0	796	100.0
流動負債	216	34.9	276	34.7
買入債務	42	6.8	46	5.8
短期借入金	22	3.6	-	-
1年内返済予定の長期借入金	27	4.4	11	1.4
固定負債	120	19.4	21	2.6
長期借入金	105	17.0	13	1.6
純資産	282	45.6	498	62.6
自己資本	282	45.6	498	62.6

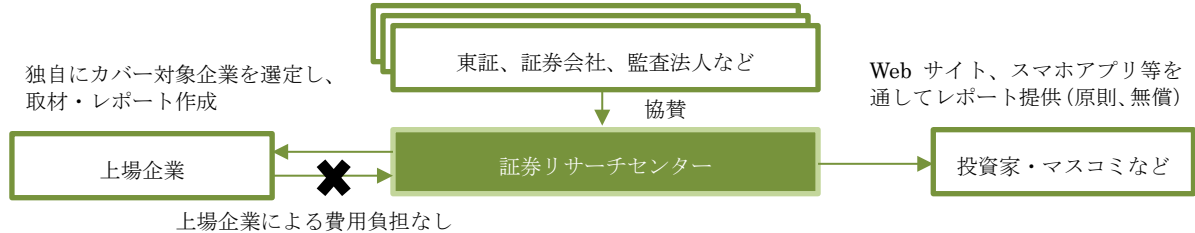
キャッシュ・フロー計算書	2017/4	2018/4
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	139	325
減価償却費	6	29
投資キャッシュ・フロー	-73	-137
財務キャッシュ・フロー	165	-130
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	230	57
現金及び現金同等物の期末残高	372	429

(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

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 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

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

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・間接的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ため、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。