ホリスティック企業レポート
ブランディングテクノロジー
7067　東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2019年6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 20190624

Copyright© 2012 Stock Research Center. All Rights Reserved.　本レポートの権利は一般社団法人 証券リサーチセンターに属します。いかなる形でも無断での複写・転載・利用を禁じます

ブランディングテクノロジー（7067 東証マザーズ）

発行日：2019/6/25

中小企業向けのデジタルマーケティングが主力事業
ストック売上比率約 8 割と高く、人材採用支援領域にも注力し業容拡大目指す

アナリスト：松尾 十作 +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

【 7067 ブランディングテクノロジー 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）
2018/3	4,667	11.0	104	3.7×	113	2.8×	76	2.7×	53.3	522.1	0.0
2019/3	4,992	7.0	147	41.8	152	33.7	95	24.2	64.4	586.7	0.0
2020/3 予	5,300	6.2	180	21.7	175	15.1	116	21.4	73.4	-	0.0

（注） 連結決算、予想は会社予想、2018年3月2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	4,160円（2019年6月24日）	本店所在地	東京都 渋谷区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数	1,609,400株	設立年月日	2001年8月16日	ＳＢＩ証券
時価総額	6,695百万円	代表者	木村 裕紀	【監査人】
上場初値	4,825円（2019年6月24日）	従業員数	182人（2019年3月）	有限責任 あずさ監査法人
公募・売出価格	1,740円	事業年度	4月1日～翌年3月末日	
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	

＞ 事業内容

◆ デジタルマーケティングが主力

ブランディングテクノロジー（以下、同社）グループは、ブランド事業、及びデジタルマーケティング事業を行う同社、オフショア関連事業を担当している株式会社アザナ、及び VieTry CO.,LTD [注1]、管理部門の受託部門であるシンガポールの Branding Technology Asia PTE. LTD.の 4 社から構成されている。

（注 1） VieTry CO.,LTD Branding Technology Asia PTE. LTD.の完全子会社であるため、ブランディングテクノロジーの孫会社となる。

19/3 期の事業別売上高構成比は、ブランド事業が 30.2%、デジタルマーケティング事業が 67.0%、オフショア関連事業が 2.8%となっている（図表 1）。

【 図表 1 】事業別売上高とセグメント利益

事業別	18/3期 売上高 百万円	18/3期 売上高 構成比	18/3期 営業利益 百万円	19/3期 売上高 百万円	19/3期 売上高 構成比	19/3期 売上高 前期比	19/3期 営業利益 百万円	19/3期 営業利益 前期比
ブランド	1,499	32.1%	261	1,510	30.2%	0.7%	323	23.6%
デジタルマーケティング	3,032	65.0%	240	3,342	67.0%	10.2%	195	-18.6%
オフショア関連	134	2.9%	7	139	2.8%	3.4%	7	0.5%
調整	-	-	-405	-	-	-	-378	-
合計	4,667	100.0%	104	4,992	100.0%	7.0%	147	41.8%

（注） 事業別営業利益はセグメント利益
（出所） ブランディングテクノロジー届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ ブランド事業

企業にとってブランドとは、存在意義や独自の強み等、成長に欠かせない重要なものと同社は位置づけている。ブランドを起点とした企業活動の展開を「ブランドファースト」と同社は呼んでいる。ブランド事業では「ブランドファースト」に基づき、Web サイト構築や動画・チラシ・パンフレット制作及びコンテンツ制作、経営支援までの幅広いソリューションを提供している。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

（注 2）オウンドメディア
企業が自ら保有している媒体である Web サイトやチラシ・パンフレットを指す。

主なソリューションサービスには、オウンドメディア[注 2]構築、経営サポートサービス、コンテンツ制作、自社メディア運用、歯科医院経営サービスがある。

オウンドメディア構築では Web サイトの動画制作やチラシ・パンフレットの制作を請け負っている。経営サポートサービスは、Web サイトの閲覧者の解析レポートの提供をはじめ、経営戦略の相談に至るまで幅広く支援している。コンテンツ制作はブログやメールマガジンを対象とした記事及び動画コンテンツ制作を行っている。自社メディア運用は、歯科タウン等の 4 つのポータルサイトを運用しており、ポータルサイトを通じた予約や問い合わせに対して報酬を得ている。歯科医院経営サービスは、「歯科医院経営改善ツール」等のシステムを開発し、歯科医院向けに経営サービスを提供している。

◆ デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティング事業は、インターネット上での総合マーケティング支援を行っている。マーケティングに精通した担当者がおらず、十分な予算も確保できないことから大手広告代理店に依頼することが難しい中小企業を対象としている。

主なマーケティング支援は、インターネット広告運用、デジタルマーケティングツール支援、定期訪問コンサルティング、SEO コンサルティングがある。

（注 3）運用型広告
インターネット広告の発注・出稿の一つ。予め決められた広告枠に一定期間広告を掲載するのではなく、広告枠に対して随時入札を行い、落札した広告主が広告を掲載できる。広告主は掲載した広告に対する閲覧者の反応を見ながら入札価格を随時変化させられるシステムとなっている。

インターネット広告運用は、運用型広告[注 3]を中心に様々な種類のインターネット広告配信を顧客の要望に応じて出稿している。インターネット広告運用の売上高の 7 割から 8 割は運用型広告である。デジタルマーケティングツール支援では、Web サイト閲覧者分析ツール等を販売している。定期訪問コンサルティングは、担当コンサルタントが顧客に定期訪問してマーケティングデータの分析・解析等の情報を提供している。SEO コンサルティングは、Web サイトがポータルサイトでの検索で上位に表示されるための施策を提案している。

◆ オフショア関連事業

沖縄に拠点のある株式会社アザナ、及びベトナムに拠点のある VieTry CO.,LTD.の地域特性を活かし、アジア圏に事務所がある日系企業や現地企業に対して、オウンドメディアの構築及び保守運用、総合マーケティング支援を行っている。ブランド事業、及びデジタルマーケティング事業を支援する位置づけの色合いが濃い事業であり、19/3 期における外部顧客向け売上高 139 百万円に対して、内部売上高又は振替高は 152 百万円とグループ内向け売上高の方が多い。

＞ 特色・強み

◆ ブランドファーストの展開

同社は企業理念として、「共存共栄の精神で世の中に新たな価値と笑顔を創出します」を掲げており、その実現のためにブランドファーストの考え方が礎に

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

ある。社内向けのインナーブランディングは、ブランドを明確化し浸透させることで、採用や教育、考課での一貫性をもたらし組織力が強化されるとしている。社外向けのアウターブランディングは、ブランドを明確化させることで広告を含めた販促活動に一貫性が生まれ、営業力強化につながるとしている。

◆ ストック売上比率 8 割

同社の売上高におけるストック売上比率は約 8 割である。19/3 期末の毎月課金の継続会員は、ブランド事業が約 3,000 社、デジタルマーケティング事業が約 400 社である。こうした継続会員からの売上高を同社はストック売上と認識している。売上総利益率が 17/3 期 25.7%、18/3 期 25.7%、19/3 期は 25.4%とほぼ安定しているのは、ストック売上高が高いことも要因の一つである。なお、ブランド事業とデジタルマーケティング事業の重複顧客は 200 社から 250 社であるが、スポットでの顧客が同程度存在しているため、19/3 期末の顧客数は約 3,400 社と同社は説明している。

◆ グループ内で業務の分担

前述のように、オフショア関連事業はブランド事業、及びデジタルマーケティング事業を支援している。また、シンガポールの子会社はグループ内の管理業務（翻訳等）の一部を担当している。グループ内で業務を分担することにより低コストと高品質を実現していると同社は認識している。

◆ 独自のフロント人材

デジタルマーケティング事業では、顧客に対するコンサルティング、マーケティング戦略企画、広告支援などをワンストップで受託する担当者を設けている。同社ではそうした人材をフロント人材と呼んでいる。フロント人材は、顧客の要望に応えるために必要な人選を行い、ライター、デザイナー、エンジニア等で構成されるプロジェクトチームを立ち上げた上で、全体のプロジェクトマネジメントを行なっている。こうした取組みが顧客との継続的な取引につながり、ストック収益の積み上げに寄与していると同社は説明している。

◆ 自社メディア運用

同社は、歯科医院や外装塗装工事会社等の情報を掲載している 4 つのポータルサイトを運営している。同社の前身である有限会社フリーセルは、歯科医院専門ポータルサイト「歯科タウンドットコム」の運営を目的に 01 年に設立された。「歯科タウンドットコム」は現在では「歯科タウン」の名称で運営されている。

＞ 事業環境

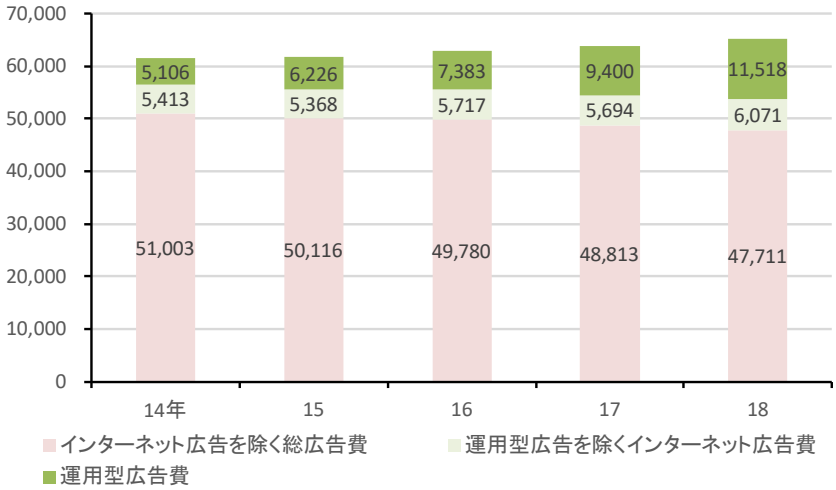
◆ インターネット広告業界

電通（4324 東証一部）によると 18 年の日本の広告費は、6 兆 5,300 億円（前年比 2.2%増）、うちインターネット広告費は 1 兆 7,589 億円（同 16.5%増）である。なかでも同社の取り扱いが多い、インターネット広告のなかの運用型広告費は 1 兆 1,518 億円（同 22.5%増）であった。過去 5 年間の成長率を見

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

ると、広告費全体では年率 1.8%増ではあるが、インターネット広告費は同13.4%増、なかでも運用型広告費は同 22.8%増となっている（図表 2）。

【 図表 2 】広告市場推移 （単位：億円）



（出所）電通の日本の広告費を基に証券リサーチセンター作成

◆ 競合

インターネット広告市場は、電通をはじめ多数の企業が参入している。同社と規模、及び業務内容が似通っている先としては、Orchestra Holdings（6533 東証一部）、ソウルドアウト（6553 東証一部）、イーエムネットジャパン（7036 東証マザーズ）が挙げられる。

Orchestra Holdings は、売上高の 9 割以上を占めるデジタルマーケティング事業で運用型広告等を行っている。若い女性層を対象としている業界が Orchestra Holdings の主力の顧客層で、顧客先業界トップはファッション・アクセサリーである。

ソウルドアウトは、運用型広告を含むネットビジネス支援事業を行っている。ソウルドアウトは、地方の中小企業に特化しており、18/12 期の新規契約社数の過半は地方を拠点とする会社であると説明している。全国に営業拠点 21 カ所（18/12 期末）を設けるなど積極的に全国展開している。

同社の顧客は契約額が月額 50 万円以下の中小企業が多く、顧客の予算規模から Orchestra Holdings やソウルドアウトと競合する機会は少ないとしている。

イーエムネットジャパンは、インターネット広告事業の単一セグメントである。対象顧客は多岐に亘り、地方に拠点を置く中小企業が売上の約 3 割を占めている。広告の制作から配信、効果分析まで顧客担当者がワンストップで行っ

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

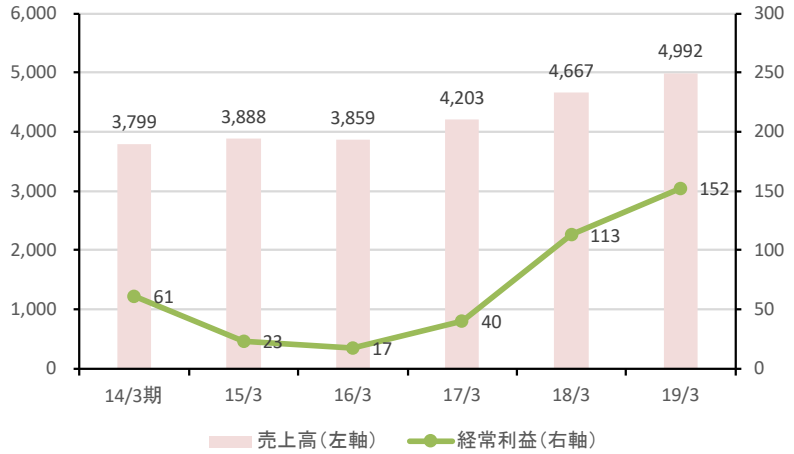
ている点は、同社と似通っている。イーエムネットジャパンとは、競合する機会があると同社は説明している。

＞ 業績

◆ 業績推移

同社の業績は 14/3 期以降開示されている。14/3 期（単体）から 16/3 期（同）は、売上高がほぼ横ばいで推移し経常利益は下降傾向にあった（図表 3）。同社の創業者は、09 年 4 月に代表取締役に就任した木村裕紀氏（現任）と事業の方向性に相違があるとして 14/3 期に辞任した。14/3 期から 16/3 期まで同社グループの再構築期間であった。17/3 期から業績は持ち直している。

【 図表 3 】業績推移 （単位：百万円）



（注）16/3 期まで単体決算、17/3 期から連結決算
（出所）届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

19/3 期連結業績は、売上高 4,992 百万円（前期比 7.0%増）、営業利益 147 百万円（同 41.8%増）、経常利益 152 百万円（同 33.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 95 百万円（同 24.2%増）であった。

ブランド事業においては、動画をはじめとしたコンテンツ制作が堅調に推移したことから売上高は 1,510 百万円（前期比 0.7%増）、オウンドメディア構築における生産性向上が寄与しセグメント利益は 323 百万円（同 23.6%増）であった。

デジタルマーケティング事業においては、インターネット広告において既存顧客からの追加受注や SEO コンサルティングの好調により売上高は 3,342 百万円（前期比 10.2%増）、セグメント利益は今後の事業成長を見据えた人員増加による人件費負担増から 195 百万円（同 18.6%減）であった。

オフショア関連事業は、アジア圏に事務所がある日系企業や現地企業に対してオウンドメディアの構築等が順調に推移したことで、売上高は 139 百万円（前期比 3.4%増）、セグメント利益は 7 百万円（同 0.5%増）であった。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

売上総利益率は前期比 0.3%ポイント低下の 25.4%であったが、ブランド事業に比べて採算性がやや劣るデジタルマーケティング事業の増収率が高かったためである。増収効果で販売費及び一般管理費（以下、販管費）率は同 1.0%ポイント低下したことから、売上高営業利益率は同 0.8%ポイント上昇の 3.0%となり、大幅営業増益となった。

◆ 20 年 3 月期の会社計画

20/3 期の会社計画は売上高 5,300 百万円（前期比 6.2%増）、営業利益 180 百万円（同 21.7%増）、経常利益 175 百万円（同 15.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 116 百万円（同 21.4%増）である（図表 4）。

【 図表 4 】業績予想 （単位：百万円）

	19/3期			20/3期予想		
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
売上高	4,992	100.0%	7.0%	5,300	100.0%	6.2%
ブランド事業	1,510	30.2%	0.7%	1,706	32.2%	12.9%
デジタルマーケティング事業	3,342	66.9%	10.2%	3,446	65.0%	3.1%
オフショア関連事業	139	2.8%	3.4%	147	2.8%	6.0%
売上原価	3,722	74.6%	7.3%	3,870	73.0%	4.0%
販売費及び一般管理費	1,121	22.5%	2.5%	1,249	23.6%	11.4%
営業利益	147	3.0%	41.8%	180	3.4%	21.7%
経常利益	152	3.0%	33.7%	175	3.3%	15.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	95	1.9%	24.2%	116	2.1%	21.4%

（注）予想は会社予想
（出所）届出目論見書及びニュースリリースを基に証券リサーチセンター作成

ブランド事業は、新規契約増を背景に前期同様に動画をはじめとしたコンテンツ制作が伸長するとし、売上高は 1,706 百万円（前期比 12.9%増）を計画している。

デジタルマーケティング事業については、外注を活かした業務効率化、同社との契約額が月額 50 万円以上の顧客開発にシフトするための営業体制の整備に重点を行うこと、12 月及び 3 月に集中する運用型広告の予算を控えめにみていること、運用型広告において人工知能を用いた新たな手法開発に取組む等から、売上高は3,446 百万円（前期比 3.1%増）と慎重な見通しとなっている。

オフショア関連事業は、アザナの拠点がある沖縄で新規顧客開拓により、増収を図るとして、売上高は 147 百万円（前期比 6.0%増）を予想している。

売上総利益率は前期比 1.6%ポイント改善の 27.0%を見込んでいる。ブランド事業については、内製すべき業務と外注すべき業務との選別能力を高めることで生産性向上と業務効率化を進め、当該事業の売上総利益率を 3.0%ポイ

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

ント改善させるとしている。デジタルマーケティング事業については、売上高の過半を占めている運用型広告が堅調に推移するとして、当該事業の売上総利益率を前期比横ばいとしている。オフショア関連事業は、増収を見込むことから、当該事業の売上総利益率が前期比 5.0%ポイント改善としている。

販管費は前期比 11.4%増の 1,249 百万円、販管費率は同 1.1%ポイント上昇の 23.6%としている。人件費は中途採用、新卒採用による人員計画に基づき同 7.2%増の 614 百万円、監査報酬や各種システムツール利用料の増加見通しから支払い手数料は同 18.6%増の 189 百万円、上場との相乗効果を狙いネット広告を増やすため広告宣伝費は同 84.1%増の 24 百万円を見込んでいる。なお、期末従業員数は 250 名（前期末比 6 名増）と想定している。

売上総利益率の改善が販管費率の悪化を補い、売上高営業利益率は前期比 0.4%ポイント上昇し、営業利益は同 21.7%増予想となっている。

◆ 成長戦略

成長のための重点施策として、中小企業の人材採用支援領域への参入を掲げている。有効求人倍率の高止まりにみられる採用難は、特に中小企業において死活問題であるとして、ビジネスチャンスが拡がっていると同社は判断している。

＞経営課題/リスク

◆ ベンチャーキャピタルの保有比率が高い

上場時のベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合が保有する同社株式は、22.4%に達する。うち、ロックアップのない持分は 6.5%、90 日間のロックアップ期間終了後に売却可能持分は 15.9%である。ロックアップ期間終了後に短期間に大量の株式が売却された場合、同社株式の需給バランスが悪化する場合があり、株価が不安定となる可能性がある。

◆ 代表取締役の保有株比率が高い

代表取締役社長である木村裕紀氏と木村裕紀氏の資産管理会社であるアズーロの保有株比率は上場時点で 58.3%である。議決権の過半数を保持していることに留意が必要であろう。

◆ 配当について

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しているが、財務体質の強化を図るため、これまで配当を実施していない。

将来的な利益還元としては、経営体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しながら、継続的かつ安定的な配当を実施していく方針としている。但し、現時点での配当実施の可能性及びその実施時期は未定としている。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

【 図表 5 】財務諸表

損益計算書	2017/3		2018/3		2019/3	
	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）
売上高	4,203	100.0	4,667	100.0	4,992	100.0
売上原価	3,121	74.3	3,468	74.3	3,722	74.6
売上総利益	1,082	25.7	1,198	25.7	1,269	25.4
販売費及び一般管理費	1,054	25.1	1,094	23.5	1,121	22.5
営業利益	28	0.7	104	2.2	147	3.0
営業外収益	18	-	13	-	8	-
営業外費用	5	-	3	-	4	-
経常利益	40	1.0	113	2.4	152	3.0
税引前当期純利益	40	1.0	113	2.4	150	3.0
親会社株主に帰属する当期純利益	29	0.7	76	1.6	95	1.9

貸借対照表	2017/3		2018/3		2019/3	
	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）
流動資産	1,481	88.5	1,420	84.9	1,364	83.2
現金及び預金	900	53.8	840	50.2	819	50.0
売上債権	460	27.5	496	29.7	470	28.7
仕掛品	23	1.4	23	1.4	15	0.9
固定資産	192	11.5	253	15.1	275	16.8
有形固定資産	41	2.5	64	3.8	74	4.6
無形固定資産	10	0.6	12	0.8	30	1.9
投資その他の資産	139	8.3	175	10.5	169	10.3
総資産	1,673	100.0	1,673	100.0	1,639	100.0
流動負債	779	46.6	839	50.2	759	46.3
買入債務	267	16.0	303	18.1	307	18.8
1年内返済予定の長期借入金	186	11.1	104	6.3	30	1.8
未払費用	91	5.5	99	6.0	90	5.5
固定負債	189	11.3	58	3.5	10	0.6
長期借入金	134	8.1	30	1.8	-	-
純資産	705	42.1	774	46.3	870	53.1
自己資本	705	42.1	774	46.3	870	53.1

キャッシュ・フロー計算書	2017/3	2018/3	2019/3
	（百万円）	（百万円）	（百万円）
営業キャッシュ・フロー	84	179	143
減価償却費	8	17	29
投資キャッシュ・フロー	-32	-38	130
財務キャッシュ・フロー	-190	-193	-106
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-136	-51	168
現金及び現金同等物の期末残高	697	646	814

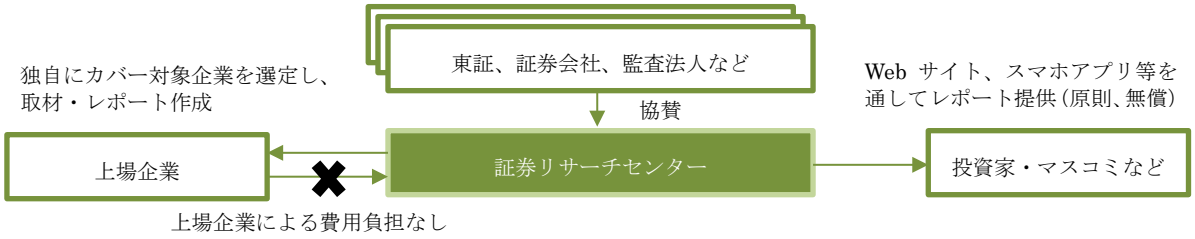
（出所）ブランディングテクノロジー届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

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ず、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。