ホリスティック企業レポート
ビートレンド
4020 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2020年12月22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 20201221

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

ビートレンド（4020 東証マザーズ）

発行日：2020/12/22

外食や小売等の実店舗を持つ企業を対象に CRM サービス「betrend」を提供
新型コロナウイルス禍の影響はあるが、主力サービス拡販による成長に期待

アナリスト：藤野 敬太 +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

【 4020 ビートレンド 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）
2018/12	635	4.5	17	-	16	-66.1	9	-72.6	9.9	244.2	0.0
2019/12	746	17.5	51	197.4	53	219.7	37	304.7	40.1	284.2	0.0
2020/12 予	846	13.3	91	76.9	91	70.0	66	74.6	69.6	-	0.0

（注） 1. 単体ベース、2020/12期の予想は会社予想
2. 2019年12月2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

【 株式情報 】		【 会社基本情報 】		【 その他 】
株価	7,010円（2020年12月21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	1,028,800株	設立年月日	2000年3月10日	みずほ証券
時価総額	7,211百万円	代表者	井上 英昭	【監査人】
上場初値	10,100円（2020年12月18日）	従業員数	46人（2020年10月末）	EY新日本有限責任監査法人
公募・売出価格	2,800円	事業年度	1月1日～12月31日	
1単元の株式数	100株	定時株主総会	毎年3月	

＞ 事業内容

◆ BtoC 型企業に特化した CRM プラットフォーム「betrend」を提供

ビートレンド（以下、同社）は、CRM ソフトウェアプラットフォーム「betrend（ビートレンド）」を開発、提供する企業である。「betrend」は、顧客管理ツール及び顧客とのコミュニケーションツールを、月額利用料をベースとした SaaS 型のクラウドサービスとして提供しており、不特定多数の個人顧客を持つ BtoC 型の企業を対象としている。

同社は、betrend 事業の単一セグメントだが、売上高は CRM サービス、カスタマイズサービス、その他サービスに分類される。収益特性で区分すると、CRM サービスは解約されない限り翌期も継続的な売上高になるリカーリングレベニューであり、カスタマイズサービスとその他サービスは売上高計上が 1 回限りのワンショットレベニューである。リカーリングレベニューの特性を持つ売上高の構成比が 19/12 期で 75.8%、20/12 期第 3 四半期累計期間で 77.7%と高い水準にあり、収益基盤の安定性につながっている（図表 1）。

【 図表 1 】区分別売上高

売上区分	収益特性	2018/12期 売上高（百万円）	2018/12期 売上構成比（%）	2019/12期 売上高（百万円）	2019/12期 前期比（%）	2019/12期 売上構成比（%）	2020/12期 第3四半期累計期間 売上高（百万円）	2020/12期 第3四半期累計期間 売上構成比（%）
CRMサービス	リカーリングレベニュー	500	78.7	566	13.2	75.8	488	77.7
カスタマイズサービス	ワンショットレベニュー	106	16.8	148	39.7	20.0	110	17.6
その他サービス	ワンショットレベニュー	28	4.5	31	10.4	4.2	29	4.7
合計		635	100.0	746	17.5	100.0	629	100.0

（出所） 届出目論見書より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。

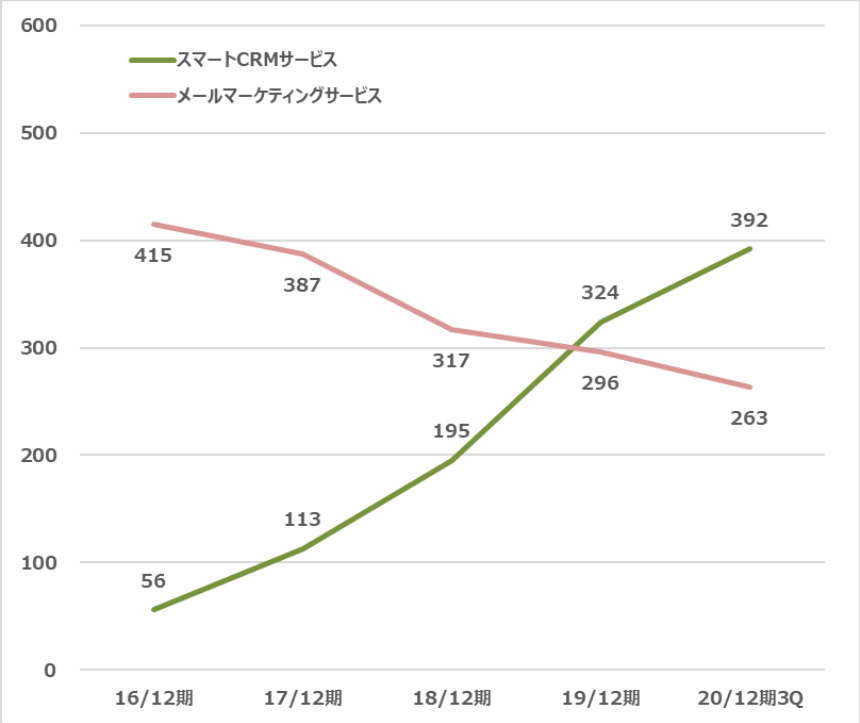
◆ 「betrend」の 2 つのサービス

「betrend」には 2 種類のサービスがある。ひとつは、顧客管理ツールとメール配信サービスを合わせて提供する「スマート CRM サービス」であり、もうひとつは、「スマート CRM サービス」が持つ諸機能のうち、メール配信と葉書等のダイレクトメール（DM）配信の機能に特化した「メールマーケティングサービス」である。近年は、「スマート CRM サービス」の年間経常収益[注]の拡大と「メールマーケティングサービス」の年間経常収益の縮小が続いている（図表 2）。

注）経常収益
同社の定義では、経常収益は、月額定額料金に加え、会員数や通信料に応じた従量課金や店舗毎課金を組み合わせて提供することで獲得する契約金額のことを指す。リカーリングの性質の売上高と同義である。

同社は、月間経常収益をMRRと表し、年間契約金額（ARR）は期末月MRR×12で算出している。

【 図表 2 】「betrend」の 2 サービスの年間経常収益



（出所）届出目論見書及び成長可能性に関する説明資料より証券リサーチセンター作成

◆ CRM サービス（1）～「スマート CRM サービス」

「スマート CRM サービス」は、消費者を対象とした実店舗を多店舗展開する企業に特化した顧客管理サービスである。顧客企業の業種は、外食、小売、サービス業であり、現在は、2,000 店舗以下をチェーン展開している企業を主な対象としている。

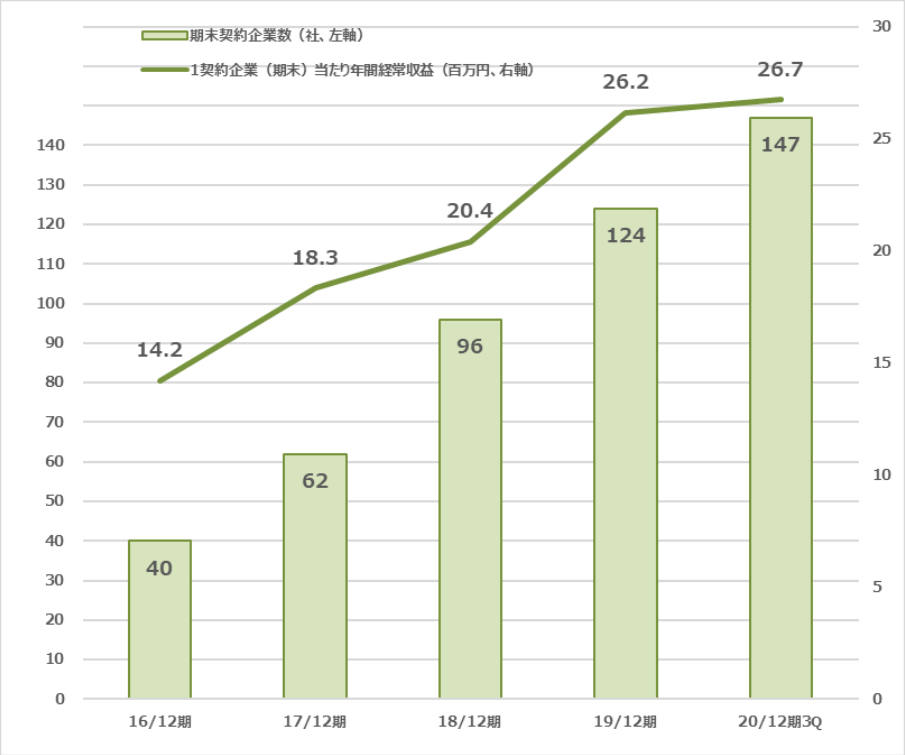
「スマート CRM サービス」の最大の特徴は、個人ユーザーの会員情報、行動履歴、購買履歴をひとつのデータベースで統合管理する顧客情報管理の機能と、メール配信をはじめ、ショートメッセージサービス（SMS）、プッシュ通知、音声自動送受信、スマートDM 等の情報送受信の諸機能をプラットフォームサービスとして一括提供できることである。一括提供により、情報送受信サービスを複数使用することによるデータ散逸のリスクが低減することや、

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。

データ連携がスムーズとなって顧客企業と個人ユーザーとの間のコミュニケーションの効果の最大化を図ることが可能となる。

「スマート CRM サービス」は 19/12 期末時点で 124 社、20/12 期第 3 四半期末時点で 147 社に導入されており、1 社当たり年間経常収益も増加傾向が続いている（図表 3）。また、スマート CRM サービスを通じて管理されている消費者数（利用会員数）は、19/12 期末時点で 1,503 万人、20/12 期第 3 四半期末時点で 1,715 万人となっている。

【 図表 3 】「スマート CRM サービス」の契約企業数と年間経常収益



（出所）届出目論見書及び成長可能性に関する説明資料より証券リサーチセンター作成

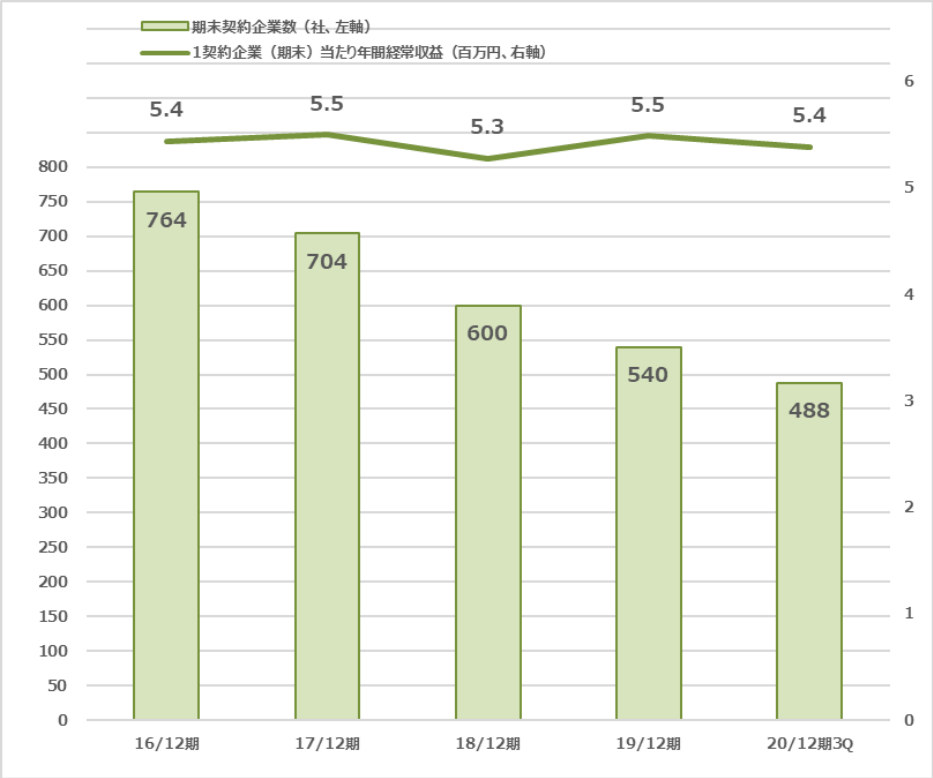
◆ CRM サービス（2）～「メールマーケティングサービス」

「メールマーケティングサービス」は、「スマート CRM サービス」が持つ情報送受信機能のうち、メール配信とスマート DM に限定したサービスである。導入企業の業種は外食や小売に限定されず、金融機関、学校、官公庁、自治体、エンターテイメントサービス等多岐にわたる。

「メールマーケティングサービス」は 19/12 期末時点で 540 社、20/12 期第 3 四半期末時点で 488 社に導入されており、1 社当たり年間経常収益はほぼ横ばいで推移しながらも契約企業数の減少傾向が続いている（図表 4）。これはメールマガジンを多用してきた顧客企業が、LINE や SMS 等を活用したマーケティングにシフトする傾向が続いてきたためである。

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 4 ］「メールマーケティングサービス」の契約企業数と年間経常収益



（出所）届出目論見書及び成長可能性に関する説明資料より証券リサーチセンター作成

◆ CRM サービス以外

カスタマイズサービスは、導入企業が持つ他のシステムと「betrend」を連携させたり、導入企業のニーズに合わせてシステム構築をしたりする場合に発生する。

その他サービスは、「betrend」の周辺サービスである。「betrend」での DM 配信に関連して DM や会員カード等を印刷納品・郵送するサービスや、ネット通販を支援するフルフィルメントサービス、決済会社と接続連携するサービス等が該当する。

◆ 収益構造

「betrend」の利用に対する顧客企業から得られる収益は、(1) 月単位で継続的に収受できるリカーリングレベニュー、(2) 主に初期導入時のカスタマイズ開発費を中心としたワンショットレベニューに大別される。

リカーリングレベニューは、基本料金、会員数等に応じた従量課金、オプションサービスのうち月額利用料で構成される。基本料金は、年間契約の場合、「スマート CRM サービス」は月額 6 万円（カスタマイズを行った場合は月額 10 万円）、「メールマーケティングサービス」は月額 1 万円である。従量課

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。

金のうち大きなものは利用会員数の増加に応じたものであり、「スマートCRM サービス」の場合、月 2 万人までは基本料金のみで利用できるが、2 万人を超えると、1 万人毎に月額 1 万円が加算される。

ワンショットレベニューは、初期費用、初期導入時のカスタマイズ開発費、その他の周辺サービスの利用料から構成される。初期費用は「スマート CRM サービス」は 50 万円、「メールマーケティングサービス」は 3 万円である（便宜上、リカーリングレベニューを示す CRM サービスに区分されている）。一方、初期導入時のカスタマイズ開発費はカスタマイズサービスに区分されている。

◆ 販売チャネル

具体的な内訳の開示はないが、販売チャネルとして、直接販売のほか、ソリューションパートナーと呼ばれる代理店経由の販売がある。

＞ 特色・強み

◆ ビートレンドの強み

同社の特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

（1）「betrend」は 00 年からサービスを開始し、業界での知名度が高い
（2）リカーリングレベニューが中心のため安定的な収益拡大が見込め、キャッシュ・フローも安定している
（3）「betrend」の平均月次解約率は低位に安定している
（4）カスタマイズにも対応できる SaaS 型クラウドサービスは珍しく、顧客開拓余地が大きい
（5）創業来、情報漏洩等の事故を起こしていない
（6）有力なソリューションパートナーとの関係が構築できている

＞ 事業環境

◆ 市場環境（1）～ スマート CRM サービス

「betrend」はクラウド型 CRM の市場に属するサービスである。ミック経済研究所の「クラウド型 CRM 総市場及びオンプレミス型 CRM 市場との市場推移比較」によると、クラウド型 CRM の市場規模は、17 年 1,674 億円、18 年 2,084 億円、19 年 2,524 億円と拡大を続けている。なお、このクラウド型 CRM には営業部門を管理するサービス等様々なサービスが含まれており、「betrend」のような店舗を有する企業に特化したサービスはそのごく一部である。

◆ 市場環境（2）～ メッセージングサービス市場

「メールマーケティングサービス」が提供するメール配信機能に関連するメッセージングサービス市場は、ITR の「ITR Market View: メール/Web マーケティング市場 2020」によると、18 年のメール送信市場の規模は 155 億円で、そのうちの 150 億円が SaaS 型で提供されているサービスによるものである。同調査では、メール送信市場は今後、年平均 7.1%のペースで拡大し、23 年には 218 億円の規模になると予測されている。

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。

◆ 競合（1）～ 「スマート CRM サービス」

CRM 分野のサービスは数多くあるが、多店舗展開する企業に特化し、顧客情報管理の機能と情報送受信の諸機能を一括提供するプラットフォームサービス型の競合サービスは見当たらない。後述する「メールマーケティングサービス」のように、個別の機能ごとに競合するサービスが存在していると考えられる。

提供する機能やターゲットとする顧客層の違い等のため、現在、正面から競合しているわけではないが、多店舗展開する企業を対象とした顧客情報管理システムを中心とした CRM サービスとしては、22Inc.（ニーニーインク 東京都目黒区）の「SHOP FORCE」、クレアンスメアード（東京都青梅市）の「チェーン店舗向け顧客管理システム」等が存在している。

◆ 競合（2）～ 「メールマーケティングサービス」

「メールマーケティングサービス」と競合しうるメッセージングサービスは数多く存在する。ラクス（3923 東証マザーズ）の「配配メール」、ラクスの 100%子会社であるラクスライトクラウド（東京都渋谷区）の「blastmail」、エンバーポイント（東京都千代田区）の「MailPublisher」、ユミルリンク（東京都渋谷区）の「Cuenote FC」、アララ（4015 東証マザーズ）の「repica」といったサービスのほか、ニューヨーク証券取引所及び NASDAQ に上場している SendGrid の「SendGrid（センドグリッド）」も日本でサービスを提供している。

＞ 業績

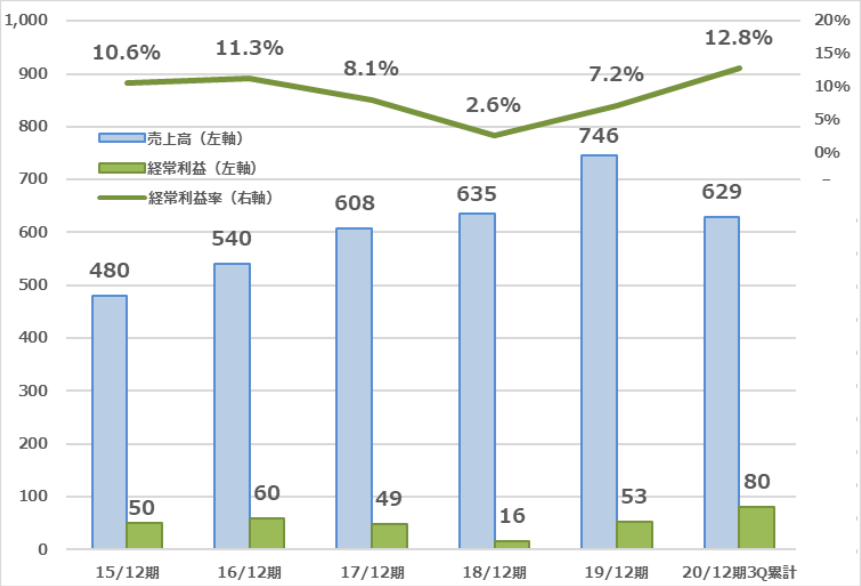
◆ 過去の業績推移

同社は 15/12 期からの業績を開示している（図表 5）。19/12 期まで 4 期連続の増収で、売上高の年平均成長率は 11.7%であった。メールマーケティングサービスの経常収益は減少が続いたが、スマート CRM サービスの経常収益の増加と、新規導入時のカスタマイズによる売上計上が貢献した。

一方、利益面では、17/12 期と 18/12 期の 2 期連続で経常減益となり、16/12 期まで 10%台だった売上高経常利益率は 17/12 期 8.1%、18/12 期 2.6%と低下していった。これは、スマート CRM サービスでのソフトウェア開発による費用増と、上場準備のための費用の増加が主な要因である。これらの費用の増加が一巡した 19/12 期に経常増益に転じた。

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。

【 図表 5 】業績推移 （単位：百万円）



（出所）届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 19 年 12 月期決算

19/12 期業績は、売上高 746 百万円（前期比 17.5%増）、営業利益 51 百万円（同 197.4%増）、経常利益 53 百万円（同 219.7%増）、当期純利益 37 百万円（同 304.7%増）となった。

区分別売上高はCRMサービスが前期比 13.2%増、カスタマイズサービスが同 39.7%増、その他サービスが同 10.4%増となった。「メールマーケティングサービス」の導入企業数は前期末比 10.0%減となった一方で、「スマートCRMサービス」の導入企業数が同 29.2%増となり、「スマートCRMサービス」へのシフトが進んだ。「スマート CRM サービス」の新規導入の増加は、カスタマイズサービスの増収にも貢献した。

売上総利益率は前期比 1.5%ポイント低下の 57.2%となった。減価償却費の増加や、主にカスタマイズサービスの増加に伴う外部仕入れの増加による原価増が要因である。一方、販売費及び一般管理費（以下、販管費）は、人件費や業務委託費等の増加で同 5.6%増となったが、増収率が上回り、売上高販管費率は同 5.6%ポイント低下の 50.3%となった。

これらの結果、売上高販管費率の改善が、売上総利益率の悪化の影響を上回り、売上高営業利益率は前期比 4.2%ポイント上昇の 6.9%となった。

◆ 20 年 12 月期第 3 四半期累計期間決算

20/12 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 629 百万円、営業利益 80 百万円、経常利益 80 百万円、四半期純利益 55 百万円であった。20/12 期

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。

通期の会社計画に対する進捗率は、売上高で 74.4%、営業利益で 88.8%となっている。

区分別売上高の前年同期比の開示はないが、導入企業数の動向からは、「スマート CRM サービス」へのシフトが続いているものと推察される。20/12 期第 3 四半期末の導入企業数は、「スマート CRM サービス」が 19/12 期末比 18.5%増、「メールマーケティングサービス」が同 9.6%減となった。

売上総利益率は 57.1%と 19/12 期通期の 57.2%とほぼ同じ水準で推移した。売上高販管費率は 44.2%と 19/12 期通期の 50.3%より 6.1%ポイント低下した。これらの結果、20/12 期第 3 四半期累計期間の売上高営業利益率は 12.8%まで上昇した。

◆ 20 年 12 月期会社計画

20/12 期の会社計画は、売上高 846 百万円（前期比 13.3%増）、営業利益 91 百万円（同 76.9%増）、経常利益 91 百万円（同 70.0%増）、当期純利益 66 百万円（同 74.6%増）である。

区分別売上高で見ると、CRM サービスは前期比 15.6%増、カスタマイズサービスは同 2.9%増を計画しており、リカーリングレベニューの増加が牽引する想定である。第 3 四半期までの状況を踏まえ、「スマート CRM サービス」へシフトしていく傾向が続くことを前提としている模様である。

売上総利益率は、ソフトウェアの運用費及びカスタマイズ原価、外部仕入の増加を見込むが、増収やソフトウェアの資産計上額の減少による減価償却費の減少があり、前期比 0.1%ポイント上昇の 57.3%を計画している。また、販管費は同 5.1%増となるものの、増収効果により売上高販管費率は同 3.7%ポイント低下の 46.6%としている。なお、第 3 四半期累計期間の 44.2%よりも通期計画の売上高販管費率の方が高いのは、第 4 四半期に株式公開費用が発生を見込んでいるためである。これらより、20/12 期の売上高営業利益率は同 3.9%ポイント上昇の 10.8%と同社は予想している。

◆ 成長戦略

同社は、「betrend」の主なターゲット業界（卸売・小売、生活関連サービス・娯楽業、宿泊・飲食サービス業）における企業数が約 172 万社あることから、「betrend」の「スマート CRM サービス」の成長余地は大きいとしている。その認識のもと、成長戦略として、「スマート CRM サービス」の（1）販売社数の増加、（2）利用会員数の増加、（3）その他サービスの売上の付加を図っていくとしている。このうち、販売社数の増加については、対象業種と親和性の高い他社のサービスとの連携を進めていく方針である。

また、「betrend」は一定の店舗数を持つ企業を対象としたサービスとなってい

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。

るが、個店でも導入効果があるサービスの開発も検討しており、それができると、潜在顧客層が拡大することが期待される。

＞経営課題/リスク

◆ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大によるリスク

「スマート CRM サービス」の顧客企業には外食や小売の企業が多く、顧客企業の多くは、20 年 3 月頃から新型コロナウイルス禍の影響を受けてきた。同社によると、業績悪化の影響を緩和するためにも、顧客企業の間で CRM の重要性が再認識されており、20 年 9 月までの月次解約率には大きな変化はないとしている。

一方、現在は新型コロナウイルス感染症の陽性者数が増加し続け、感染の第 3 波が到来したと言われている。今後更に感染が拡大すると、緊急事態宣言の発令や店舗営業の自粛要請等による店舗の休業や、利用者の活動自粛等による客数の減少等により業績悪化を余儀なくされる可能性がある。その場合、間接的に同社の業績にも影響が及ぶ可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけている。しかし、現在は将来の成長に向けた資金の確保を優先するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

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 6 】財務諸表

損益計算書	2018/12		2019/12		2020/12 3Q累計	
	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）
売上高	635	100.0	746	100.0	629	100.0
売上原価	262	41.3	319	42.8	270	42.9
売上総利益	372	58.7	426	57.2	359	57.1
販売費及び一般管理費	355	55.9	375	50.3	278	44.2
営業利益	17	2.7	51	6.9	80	12.8
営業外収益	0	-	2	-	0	-
営業外費用	0	-	0	-	0	-
経常利益	16	2.6	53	7.2	80	12.8
税引前当期(四半期)純利益	16	2.6	53	7.2	80	12.8
当期(四半期)純利益	9	1.5	37	5.1	55	8.8

貸借対照表	2018/12		2019/12		2020/12 3Q	
	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）	（百万円）	（%）
流動資産	204	59.2	263	65.1	303	67.4
現金及び預金	118	34.4	147	36.4	200	44.5
売上債権	75	21.7	88	21.9	91	20.3
棚卸資産	1	0.5	2	0.7	3	0.8
固定資産	140	40.8	141	34.9	146	32.6
有形固定資産	1	0.4	2	0.7	3	0.8
無形固定資産	103	30.1	98	24.4	102	22.8
投資その他の資産	35	10.3	39	9.9	40	9.0
総資産	345	100.0	404	100.0	450	100.0
流動負債	84	24.4	104	25.9	108	24.0
買入債務	26	7.6	23	5.8	32	7.2
固定負債	31	9.0	32	7.9	18	4.2
純資産	230	66.6	268	66.2	323	71.8
自己資本	230	66.6	268	66.2	323	71.8

キャッシュ・フロー計算書	2018/12	2019/12
	（百万円）	（百万円）
営業キャッシュ・フロー	73	91
減価償却費	54	62
投資キャッシュ・フロー	-59	-58
財務キャッシュ・フロー	-26	-4
配当金の支払額	–	–
現金及び現金同等物の増減額	-12	28
現金及び現金同等物の期末残高	118	147

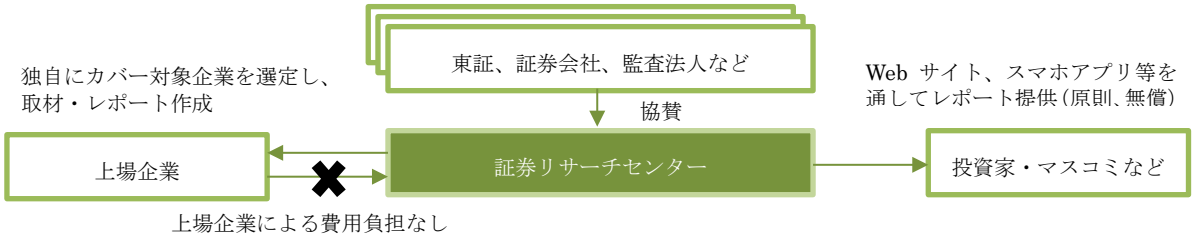
（出所）届出目論見書より証券リサーチセンター作成

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	EY 新日本有限責任監査法人	株式会社 ICMG

（準協賛）

有限責任監査法人トーマツ	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。