

ホリスティック企業レポート インバウンドテック 7031 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

多言語対応コンタクトセンター運営や営業代行等の BPO サービスを提供 東京電力グループ向けが売上高の約 5 割を占める

アナリスト: 大間知 淳 +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

【7031 インバウンドテック 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)
2019/3	2,953	29.5	51	-	50	-66.2	19	-81.1	29.8	471.8	0.0
2020/3	2,983	1.0	211	312.6	210	319.2	140	614.0	212.6	684.4	0.0
2021/3 予	2,019	-32.3	250	18.5	258	22.9	155	10.7	216.9	-	0.0

(注) 単体ベース、2021/3期予想は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	6,100円 (2020年12月21日)	本店所在地 東京都新宿区
発行済株式総数	849,200株	設立年月日 2015年4月1日
時価総額	5,180百万円	代表者 東間 大
上場初値	7,300円 (2020年12月18日)	従業員数 31人 (2020年10月末)
公募・売出価格	5,700円	事業年度 4月1日から3月31日まで
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か月以内
		【主幹事証券会社】 東海東京証券
		【監査人】 三億監査法人

> 事業内容

◆ 2つの BPO サービスを展開

インバウンドテック(以下、同社)は、顧客から多言語対応コンタクトセンターの運営(マルチリンガルCRM事業)と、電話や訪問による営業代行(セールスアウトソーシング事業)を受託する BPO(Business Process Outsourcing) サービス会社である。

BPO とは、自社の業務プロセスの一部を、継続的に外部の専門的な企業に委託することである。総務、人事、経理等の間接部門で行われていた給与計算、データの入出力、処理、コールセンターや物流センター運営、事務処理代行等の幅広い業務を対象に、専門業者がサービスを提供している。

コールセンターは、顧客満足度の向上を通じて業績拡大を目指す経営手法である CRM(Customer Relationship Management) を実現するための重要な顧客接点とされている。業界では、「コール(電話)」だけではなく、様々な通信手段を利用することにより、エンドユーザーとの接点を意味する「コンタクト」の選択肢や機会を増やすことが重要視されており、コンタクトセンターという名称が使われることが増えている。

同社は、電話だけではなく、タブレット端末を使った映像通信、ウェブサイト、電子メール、SNS 等にも対応しており、エンドユーザーとの多様な接点を有しているため、自社施設をコンタクトセンターと位置付けている。同社は、コンタクトセンターを事業基盤として、2つの事業セグメントのサービスメニューを組み合わせることにより、事業領域を拡大すると共に、顧客に対しては、コストセンターとして位置付けられることが多い CRM 業務をプロフィットセンターに転換するべく、サービスを提供している。

コンタクトセンターの業務は、一般的に、ユーザー等からの問合せや申込み等に対応するインバウンド業務と、商品・サービスの営業や調査等を行うアウトバンド業務によって構成されている。同社の事業セグメントは、エンドユーザー等からの問合せへの対応(インバウンド業務)を中心とするマルチリンガルCRM事業と、電話や訪問による営業代行(アウトバンド業務)を行うセールスアウトソーシング事業に分かれている。

(1) マルチリンガルCRM事業

マルチリンガルCRM事業は、主にクライアント(企業や病院、消防署、地方自治体等)の顧客(エンドユーザー)向けに展開するサポート業務を同社が受託し、同社のコンタクトセンターにて、エンドユーザーからの問合せに対し、クライアントに代わって同社が 24 時間 365 日体制で対応するサービスを提供している(一部の案件は、提携先のコールセンター企業から受注している)。

同社は、12 カ国語(日本語、英語、中国語、韓国語、ポルトガル語、スペイン語、タイ語、ベトナム語、ロシア語、フランス語、タガログ語、ネパール語)に常時対応しているため、事業名をマルチリンガルCRM事業と名付けている。

また、同社は、小規模オフィス・店舗向けには、クラウド型ビデオ通話システムを利用した1分150円(最低利用限度額3,000円/月)から利用可能な通訳サービス「エコミー通訳®」を提供している。そのほか、コンタクトセンターを自社運営するクライアントに対しては、コンタクトセンターの設計、運用検討、オペレーターの採用及び研修、マニュアルやトークスクリプト作成等の構築サービスも提供している。

マルチリンガルCRM事業においては、20年10月末時点において、20人の従業員と、コンタクトセンターのオペレーター業務を担当する92人の臨時雇用者(契約社員及びアルバイト)が所属している。

(2) セールスアウトソーシング事業

セールスアウトソーシング事業は、主に同社がクライアントに代わって見込客に対して営業を行うサービスを提供している。

一般的なセールスアウトソーシング事業で多く見られる成果報酬型の契約形態は、見込客との契約が成立した段階でクライアントへの売上が発生するため、業務に従事する営業スタッフがどれだけ契約を獲得できるかという点がポイントとなるビジネスモデルである。一方、同社では、営業スタッフの契約獲得量のみではなく、稼働人数当たりの固定売上が併せて支払われる契約を前提とする方針の下で活動している。

セールスアウトソーシング事業は、同社のコンタクトセンター及び業務委託先から、クライアントの見込客に商品等の紹介、販売勧誘、アンケート調査等の営業活動を電話(アウトバウンド)及び訪問によって行っている。また、クライアントの営業担当従業員や臨時雇用者に対する営業研修や、クライアントの事業所内でのオペレーターの育成・教育、業務設計、オペレーターを指導・監督するスーパーバイザー業務等も手掛けている。

対象としている商材、サービスに関しては、光回線やモバイル回線、通信機器の販売、電力会社の切替、住宅ローンの借換等が挙げられる。

セールスアウトソーシング事業の業務の多くは、委託先企業に業務委託されているため、20年10月末時点において同事業に所属しているのは、4人の従業員と4人の臨時雇用者(契約社員及びアルバイト)だけとなっている。

セグメント別業績の推移は、図表1の通りである。

【図表1】セグメント別業績の推移

	セグメント	19/3期		20/3期		
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高		2,953	100.0	2,983	100.0	1.0
	マルチリンガルCRM	1,012	34.3	1,058	35.5	4.5
	セールスアウトソーシング	1,941	65.7	1,925	64.5	-0.8
営業利益(セグメント利益)		51	100.0	211	100.0	312.6
	マルチリンガルCRM	72	29.9	139	32.2	93.6
	セールスアウトソーシング	169	70.1	294	67.8	73.8
	調整額	-190	-	-222	0.0	-

(注) セグメント利益の構成比は調整額控除前

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 労働集約型のビジネスモデルながら資産効率は高い

自社で雇用するオペレーターを中心に活動するマルチリンガルCRM事業であれ、委託先企業が雇用する営業スタッフを中心に活動するセールスアウトソーシング事業であれ、同社が展開する両事業のコストの中心は、自社のオペレーターに支払う労務費と、委託先企業に支払う業務委託費となっており、典型的な労働集約型のビジネスと言える。

同社の売上原価は、主として、固定費である労務費(20/3期売上高比18.8%)とセールスアウトソーシング事業の委託先企業等に対して支払う業務委託費(変動費、同62.5%)によって構成され、20/3期の原価率は85.4%に達している。一方、販売費及び一般管理費(以下、販管費)については、

役員報酬や給料及び手当等の固定費が中心であり、20/3 期の販管費率は 7.5%、営業利益率は 7.1%となっている。

現在、同社が運営するコンタクトセンターは本社ビル(東京都新宿区)と鹿児島県南さつま市に設置している賃借施設の二カ所だけであり、20 年 3 月期末の固定資産は 42 百万円、総資産は 910 百万円に過ぎない。一方、売上高は創業以降、順調に拡大した結果、20/3 期における総資産回転率(売上高÷期中平均総資産)は 3.6 回、総資産経常利益率は 25.4%と高水準を誇っている。

◆ 大口取引先への依存度が高くなっている

販売実績が総売上高の 10%を上回る大口取引先は、19/3 期以降の全ての期に亘って 2 社以上存在しており、特定の大口顧客との関係が深くなっている(図表 2)。

【 図表 2 】 相手先別の売上高の推移

(単位:百万円)

相手先	19/3期		20/3期		21/3期2Q累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
東京電力エナジーパートナー	422	14.3	1,492	50.0	409	44.9
800TELESERVICES (Hong Kong) LIMITED	-	-	305	10.2	93	10.2
I Tサポート	1,088	36.9	-	-	-	-
ライフライン24	302	10.2	-	-	-	-

(注) 割合は総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

同社は、19/3 期から東京電力ホールディングス(9501 東証一部)の連結子会社であり、電力やガスの小売事業を担当する東京電力エナジーパートナーと、非住宅顧客への訪問による新料金メニュー販売活動等に関する業務委託契約を締結しており、セールスアウトソーシング事業を中心にサービスを提供している。20/3 期から取引を開始したPinTを含めて、東京電力グループに対する売上高は、19/3 期 422 百万円(売上高構成比 14.3%)、20/3 期 1,553 百万円(同 52.1%)、21/3 期第 2 四半期累計期間 415 百万円(同 45.5%)であり、同社の業績に大きな影響を与える存在となっている。

◆ リンクアンドモチベーションのグループ企業として誕生した

同社は、リンクアンドモチベーション(2170 東証一部)の連結子会社であり、現在の同社の筆頭株主でもあるa2mediaの事業部として 09 年に誕生し、15 年 4 月に分社化された。上場に際してa2mediaによる株式売出しはないが、新株発行により、a2mediaの出資比率は 18.15%に低下したため、リンクアンドモチベーションとa2mediaは同社の「その他の関係会社」から外れた。

> 特色・強み

◆ 多言語対応で案件規模を問わない柔軟な対応力に特徴がある

同社の特色及び強みは、主に、外国人を直接雇用して教育することにより、多言語対応が求められる小規模案件から大規模案件に対し、柔軟にサービスを提供できる組織を構築し、独自のポジションを確立した点にある。

具体的には、(1)要件分析から課題抽出、企画提案、開始準備、業務実行、アフターフォローまでを一貫対応できる体制を構築していること、(2)カスタマーサポートと営業代行の両方のニーズに対応できること、(3)マルチリンガルCRM事業において、24時間365日体制で12言語に対応するコンタクトセンターを稼働していること、(4)1人のオペレーターが複数案件に対応することで、受注から業務開始までの期間が短く、業務効率が高いこと、(5)緊急性の高い病院や消防署等の案件にも応じられること、(6)セールスアウトソーシング事業において、営業スタッフの契約獲得量ではなく、稼働人数に応じた料金体系を採用しているため、収益構造の安定や、過剰な販売勧誘の抑止が図られていること、(7)インフラ商材特有の営業知識を蓄積していること、(8)大手クライアントによる基準に準拠したコンプライアンス体制を確立していること等が特色及び強みとして挙げられる。

マルチリンガルCRM事業については、日本語にしか対応できない小規模なコールセンターの同業他社に対して、多言語や大規模な案件への対応力が差別化要因となっている。一方、セールスアウトソーシング事業については、自社で営業体制を構築している訪問販売会社や、電話に特化して活動するテレマーケティング系販売会社に対して、業務委託先企業とのパートナーシップを活かして、電話と訪問の両方で営業活動を展開している点が競合他社との違いとなっている。

> 事業環境

◆ マルチリンガルCRM事業は訪日・在留外国人の増減に左右される

訪日外国人(19年3,188万人、出所:日本政府観光局)や、在留外国人(19年末293万人、出所:法務省入国管理局)は、19年までは着実に増加していたため、外国人に対する外国語でのコミュニケーションを実現するインフラであるマルチリンガルCRM事業に対する企業や自治体の需要は拡大すると同社では想定していた。

しかし、20年春以降、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、訪日外国人が急減したため、多言語によるサポート案件が急減し、マルチリンガルCRM事業の売上高は落ち込んだ。一方、新型コロナウイルス相談窓口案件等の新たな需要が発生している。

◆ セールスアウトソーシング事業はクライアントとの関係が深化

セールスアウトソーシング事業においては、オペレーターの確保・育成、スーパーバイザーによる業務指導・監督、顧客サポート、コンプライアンス研修までをクライアントに一括して提供することにより、特定のクライアントとの協業関

係が深まってきているとしている。同社は、クライアントのニーズに対応したコンサルティング能力の向上や、効率的な業務運営体制の構築に努める方針を打ち出している。

◆ 競合

コールセンター市場においては、非上場も含めて多数の競合他社が存在している。コールセンター運営を主力事業としている上場企業としては、トランス・コスモス(9715 東証一部)、ベルシステム24ホールディングス(6183 東証一部)、りらいあコミュニケーションズ(4708 東証一部)、富士ソフトサービスビューロ(6188 東証二部)、バーチャレクス・ホールディングス(6193 東証マザーズ)、ブリッジインターナショナル(7039 東証マザーズ)が挙げられる(図表3)。

【図表3】コールセンター運営を主力事業とする上場企業

(単位:百万円)

銘柄コード	企業名	決算期	売上高	営業利益	営業利益率	対象セグメント名	同売上高	同売上高比率	会計基準
9715	トランス・コスモス	20/3期	311,871	10,689	3.4%	—	—	—	日本
4708	りらいあコミュニケーションズ	20/3期	128,731	11,607	9.0%	コールセンター	106,709	82.9%	日本
6183	ベルシステム24ホールディングス	20/2期	126,663	11,105	8.8%	C R M	125,142	98.8%	IFRS
6188	富士ソフトサービスビューロ	20/3期	10,552	565	5.4%	コールセンターサービス	4,833	45.8%	日本
6193	バーチャレクス・ホールディングス	20/3期	5,948	-192	-3.2%	アウトソーシング	2,799	47.1%	日本
7039	ブリッジインターナショナル	19/12期	3,262	385	11.8%	インサイドセールス アウトソーシングサービス	2,862	87.8%	日本
7031	インバウンドテック	20/3期	2,983	211	7.1%	マルチリンガルC R M、 セールスアウトソーシング	2,983	100.0%	日本

(注) 対象セグメントは証券リサーチセンターの推測。対象セグメントの売上高と売上高比率は外部顧客ベース。

(出所) 各社の決算短信、届出目論見書等を基に証券リサーチセンター作成

コールセンター運営以外の事業を含む全体の売上高と営業利益の数値では、トランス・コスモス、りらいあコミュニケーションズ、ベルシステム24ホールディングスの大手3社が他の4社を大きく引き離している。なお、ベルシステム24ホールディングスは会計基準としてIFRSを採用しており、のれんの定期償却を行っていないことには留意する必要がある。

業界では、大手企業を中心にコールセンター運営以外の各種のサービス提供に乗り出している企業が多く、コールセンター業務に限定した事業規模などの比較は困難になっている。証券リサーチセンターでは、比較対象企業各社の財務諸表に基づいて、コールセンター運営が中核サービスとなっていると推測される事業セグメントを選定し、各社の数値を比較した(トランス・コスモスは事業セグメント別の数値を開示していない)。

コールセンター運営を主体とするセグメントの売上高でも、ベルシステム24ホールディングス、りらいあコミュニケーションズの大手2社の規模が抜きんでいて、一方、同社は、全体の売上高では最も小さいが、コールセンター運営を中心とするセグメントの売上高比率が100.0%である点が他社との違いとなっている。

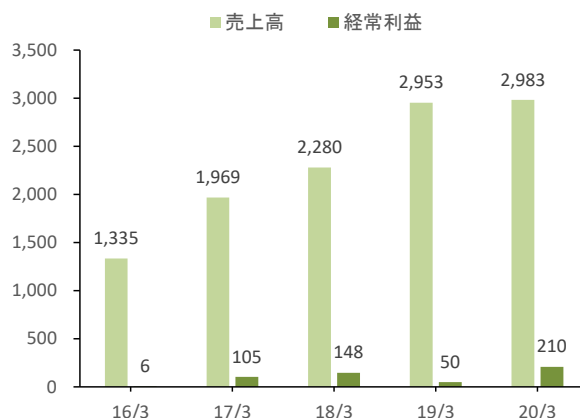
なお、同社の様にマルチリンガルCRM事業を専門に行っている国内企業は少なく、多言語対応を必要とする案件の競合先は非上場企業が中心となっている模様である。更に、同社は多言語対応案件について同業大手からも再委託で請け負っているため、多言語対応案件における業界内での地位は高いと説明している。

> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後 1 期目にあたる 16/3 期からの業績が記載されている。同社の売上高は、訪日・在留外国人の増加や、AI 性能の向上、人手不足によるアウトソーシング需要の高まり、東京電力グループとの取引拡大等を背景に、20/3 期に掛けて年平均 22.3%増加した(図表 4)。

【図表 4】業績推移 (単位:百万円)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社の従業員数は、16/3 期末の 108 名から 20/3 期末には 31 名に減少した一方、平均臨時雇用者数は、コンタクトセンターのオペレーターを中心に、16/3 期末の 49 名から 20/3 期末には 91 名に増加した。結果として、増収効果や臨時雇用者を含む従業員 1 人当たり売上高の拡大により、経常利益は 20/3 期に掛けて年平均 2.4 倍のペースで増加した。

なお、同社は 18 年 6 月に上場を予定していたが、「確認すべき事項」が発生したことにより同年 6 月 22 日に上場申請を取り下げた。同年 10 月に設置した第三者委員会が同社の設立以来の事業活動について、会計面と法務面から調査し、19 年 6 月に調査報告書を提出した。同報告書では、一部取引について当事者間で合意した内容と契約書等の証憑の内容が合致していなかったこと及び内部統制プロセスの運用が一部徹底されていなかったことの指摘があったが、上場にあたっての懸念事項や改善すべき事項等、その他の重要な問題点等は発見されなかった旨の報告があった。

同社は、第三者委員会に係る費用を調査費用(20百万円)として19/3期の特別損失に計上した。

◆ 20年3月期業績

20/3期業績は、売上高2,983百万円(前期比1.0%増)、営業利益211百万円(同312.6%増)であった(図表5)。

【図表5】20年3月期の業績

	内訳	19/3期		20/3期			21/3期 第2四半期累計期間	
		金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	構成比 (百万円)	構成比 (%)
売上高		2,953	100.0	2,983	100.0	1.0	912	100.0
売上原価		2,711	91.8	2,548	85.4	-6.0	653	71.6
	労務費	553	18.7	560	18.8	1.2	-	-
	経費	2,157	73.1	1,988	66.7	-7.8	-	-
	うち業務委託費	2,049	69.4	1,865	62.5	-8.9	-	-
売上総利益		242	8.2	434	14.6	79.4	259	28.4
販売費及び一般管理費		190	6.5	222	7.5	16.7	99	10.9
	役員報酬	54	1.8	61	2.0	13.2	26	2.9
	給料及び手当	52	1.8	55	1.8	4.8	26	2.9
営業利益		51	1.7	211	7.1	312.6	160	17.6
経常利益		50	1.7	210	7.1	319.2	169	18.5
当期純利益		19	0.7	140	4.7	614.0	111	12.2

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

売上原価については、コスト削減努力により業務委託費が減少したため、前期比6.0%減少した。結果、原価率は前期の91.8%から85.4%に低下した。

販管費については、主要項目である役員報酬が前期比13.2%増、給料及び手当が同4.8%増となったほか、その他の費用が膨らみ、全体で同16.7%増加したため、販管費率は前期の6.5%から7.5%に上昇した。販管費率の悪化幅を売上総利益率の改善幅が上回ったため、営業利益率は、前期の1.7%から7.1%に上昇した。

セグメント別では、マルチリンガルCRM事業が、売上高1,058百万円(前期比4.5%増)、セグメント利益139百万円(同93.6%増)、セールスアウトソーシング事業が、売上高1,925百万円(同0.8%減)、セグメント利益294百万円(同73.8%増)であった(図表6)。

マルチリンガルCRM事業については、自治体に加えて、民間企業からの多言語化対応サービスの提供が増加した。セールスアウトソーシング事業については、東京電力グループ向け売上高が急拡大した一方、低採算であった

同社傘下代理店の営業活動による通信回線の獲得業務を縮小したため、セグメント利益率は前期の8.7%から15.3%に急上昇した。

【図表6】20年3月期のセグメント別業績

(単位:百万円)

	セグメント	19/3期	20/3期		21/3期 第2四半期累計期間
				前期比	
売上高		2,953	2,983	1.0%	912
	マルチリンガルCRM	1,012	1,058	4.5%	473
	セールスアウトソーシング	1,941	1,925	-0.8%	439
営業利益(セグメント利益)		51	211	312.6%	160
	営業利益率	1.7%	7.1%	-	17.6%
	マルチリンガルCRM	72	139	93.6%	75
		7.1%	13.2%	-	15.9%
	セールスアウトソーシング	169	294	73.8%	184
		8.7%	15.3%	-	41.9%
	調整額	-190	-222	-	-99

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 21年3月期第2四半期累計期間業績

21/3期第2四半期累計期間(以下、上期)の業績は、売上高912百万円、営業利益160百万円であった。

セグメント別では、マルチリンガルCRM事業は、売上高473百万円、セグメント利益75百万円、セールスアウトソーシング事業は、売上高439百万円、セグメント利益184百万円であった。

マルチリンガルCRM事業については、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、訪日外国人対応の多言語案件や航空便利用客向け問合せ窓口案件の需要が低迷した。一方、セールスアウトソーシング事業については、東京電力グループから受託している訪問営業案件が新型コロナウイルス問題に伴い、4~6月に活動休止になり、大幅減収となったものの、低採算であった同社傘下代理店の営業活動による通信回線の獲得業務の縮小や、外注費等の削減により、セグメント利益率は前通期の15.3%から41.9%へと急上昇した。

◆ 21年3月期の会社計画

21年3月期の会社計画は、売上高2,019百万円(前期比32.3%減)、営業利益250百万円(同18.5%増)、経常利益258百万円(同12.8%増)、当期純利益155百万円(同10.7%増)である。

セグメント別売上高は、マルチリンガルCRM事業1,001百万円(前期比5.4%減)、セールスアウトソーシング事業1,017百万円(同47.2%減)を見込んでいる。マルチリンガルCRM事業では、期末案件数を230件(前期末比14件増)と想定しているものの、訪日外国人向け通訳サービスの落込みの影響を大き

く見ている模様である。セールスアウトソーシング事業では、上期の不振を受けて東京電力グループ向けの売上高を 865 百万円(前期比 39.8%減)と予想したことが大幅減収の要因としている。

セグメント別売上原価については、マルチリンガルCRM事業は、期末稼働人員数 200 人(前期末比 25 人増)を前提に 827 百万円を見込んでいる。一方、セールスアウトソーシング事業は 653 百万円を見込んでいる。販管費は、管理部門の増員(2 人)による人件費の増加や、株式公開費用 18 百万円の計上等により、287 百万円(前期比 29.3%増)を見込んでいる。

営業外収益は 9 百万円、営業外費用は 1 百万円を見込む一方、特別損益は見込んでいない。

> 経営課題/リスク

◆ 優秀な人材の確保と育成が経営課題

同社の事業は、人材の質と量に大きく左右されるビジネスモデルであり、専門知識やスキルを持った人材や、コンタクトセンターにおけるオペレーター及びスーパーバイザーの確保と育成が大きな経営課題となっている。

特に、オペレーターについては、契約社員、受入派遣社員、パートタイマーなど多様な雇用形態が存在しており、非正規雇用に関する労働法令の改正によって、雇用形態や処遇の見直しが必要になった際には、同社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 特定取引先への業績依存度が高いこと

セールスアウトソーシング事業においては、経営資源配分の関係等から特定の顧客数社に取引が集中する傾向にある。市場のニーズや時代の流行に合わせて、適宜、取扱商材・サービスを入れ替える必要があるため、相手先についても年度によって入れ替わりが激しい状況となっている。

同社は、19/3 期から東京電力グループ(東京電力エナジーパートナー及びPinT)との間でセールスアウトソーシング事業を中心に業務を受託している。東京電力グループへの売上高は、19/3 期 422 百万円(売上高比率 14.3%)、20/3 期 1,553 百万円(同 52.1%)、21/3 期上期 415 百万円(同 45.5%)と推移しており、近年は東京電力グループへの業績依存度が高い状態にある。また、東京電力グループである東京電力フロンティアパートナーズによる同社への出資比率は、上場時点において 2.9%となっている。

同社は今後も東京電力グループとの取引関係を維持していく方針を持っているが、東京電力グループの経営戦略等に重要な変更が生じる等何らかの事情によって取引関係が損なわれる事態が生じた場合には、同社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 無配が当面続く可能性

同社は、事業展開と内部留保を優先し、現時点まで配当を実施していない。財政状態と経営成績を勘案しながら、将来的には配当の実施を検討しているものの、無配が当面続く可能性ある点に注意が必要である。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2019/3		2020/3		2021/3 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,953	100.0	2,983	100.0	912	100.0
売上原価	2,711	91.8	2,548	85.4	653	71.6
売上総利益	242	8.2	434	14.6	259	28.4
販売費及び一般管理費	190	6.5	222	7.5	99	10.9
営業利益	51	1.7	211	7.1	160	17.6
営業外収益	0	-	0	-	9	-
営業外費用	1	-	1	-	0	-
経常利益	50	1.7	210	7.1	169	18.5
税引前当期(四半期)純利益	29	1.0	209	7.0	169	18.5
当期(四半期)純利益	19	0.7	140	4.7	111	12.2

貸借対照表	2019/3		2020/3		2021/3 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	674	89.9	826	90.8	864	91.1
現金及び預金	272	36.4	514	56.5	615	64.8
売上債権	345	46.0	304	33.4	240	25.3
棚卸資産	-	-	-	-	-	-
固定資産	75	10.1	83	9.2	84	8.9
有形固定資産	19	2.5	20	2.2	22	2.4
無形固定資産	26	3.5	22	2.4	19	2.0
投資その他の資産	30	4.1	41	4.5	43	4.5
総資産	750	100.0	910	100.0	949	100.0
流動負債	409	54.5	444	48.9	381	40.2
買入債務	113	15.2	102	11.2	86	9.1
短期借入金	180	24.0	170	18.7	170	17.9
1年内返済予定長期借入金	32	4.3	16	1.8	16	1.8
固定負債	27	3.7	10	1.2	2	0.3
長期借入金	27	3.7	10	1.2	2	0.3
純資産	313	41.8	454	49.9	565	59.6
自己資本	312	41.7	453	49.9	564	59.5

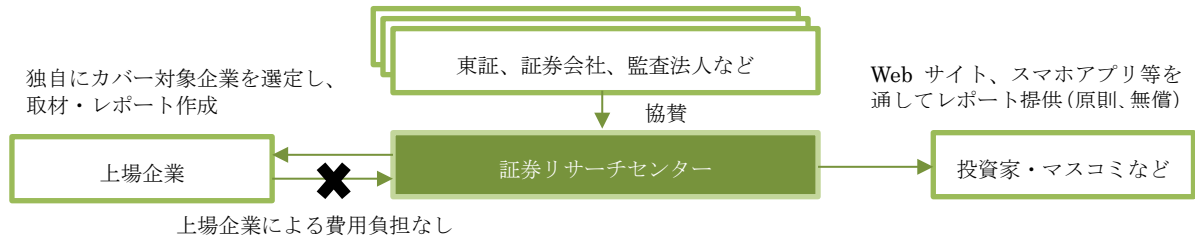
キャッシュ・フロー計算書	2019/3		2020/3		2021/3 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	-123		291		122	
減価償却費	5		8		4	
投資キャッシュ・フロー	-38		-7		-12	
財務キャッシュ・フロー	159		-42		-8	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	-3		241		101	
現金及び現金同等物の期末残高	272		514		615	

(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

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。