

ホリスティック企業レポート

あみや
網屋

4258 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2021年12月24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 20211223

“データ”と“通信”を守るセキュリティソリューションプロバイダー 高度なログ管理製品と通信インフラネットワークの設計・構築を提供

アナリスト: 高木 伸行 +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

【4258 網屋 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)
2019/12	2,161	-	128	-	129	-	76	-	23.4	96.1	0.0
2020/12	2,314	7.1	186	45.3	185	43.4	125	64.5	35.8	132.5	0.0
2021/12 予	2,724	17.7	222	19.4	215	16.2	136	8.8	37.9	-	0.0

- (注) 1. 単体ベース。2018/12期が決算期変更により9か月決算のため、2019/12期の前期比を記載していない
2. 2020年11月20日付で1:10、2021年8月26日付で1:80の株式分割を実施、過去の1株当たり指標は遡って修正
3. 2021/12期は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価	2,388円(2021年12月23日)	本店所在地 東京都中央区
発行済株式総数	4,000,000株	設立年月日 1996年12月12日
時価総額	9,552百万円	代表者 伊藤 整一
上場初値	2,100円(2021年12月22日)	従業員数 128人(2021年10月)
公募・売価	1,970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 毎事業年度末日から3か月以内
		【主幹事証券会社】 岡三証券
		【監査人】 仰星監査法人

> 事業内容

(注1) コンピュータの稼働状況や、サーバのアクセス状況などに関して、履歴を記録すること、または、そのようにして記録されたファイルのこと

(注2) Information and Communication Technologyの略称。インターネットに代表される、コミュニケーションを図るための通信に関する技術

◆ 通信とデータを守るセキュリティソリューションプロバイダー

網屋(以下、同社)は、“重要データの記録”に着目し、AIテクノロジーを使ったログ^{注1}管理製品「ALog(エーログ)シリーズ」を開発・販売する「データセキュリティ事業」と ICT^{注2}通信インフラネットワークの設計・構築をクラウド上から遠隔で行う「Network All Cloud(ネットワーク オール クラウド)」サービスなどを提供する「ネットワークセキュリティ事業」を行っている。

20/12期の売上高の45.4%がデータセキュリティ事業、54.6%がネットワークセキュリティ事業によるものである。ネットワークセキュリティ事業の売上構成比は近年上昇傾向にある(図表1)。利益についても、調整額が大きい点には注意が必要であるが、ネットワークセキュリティ事業の利益構成比は、利益率が改善していることも加わり、上昇傾向にある。

【図表1】セグメント別業績

	19/12期		20/12期		21/12期3Q累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
売上高						
データセキュリティ事業	1,030	47.7	1,050	45.4	796	37.1
ネットワークセキュリティ事業	1,131	52.3	1,264	54.6	1,349	62.9
合計	2,161	100.0	2,314	100.0	2,146	100.0
セグメント利益						
データセキュリティ事業	589	57.2	601	57.2	443	55.7
ネットワークセキュリティ事業	112	9.9	218	17.2	274	20.3
調整額	-573	-	-633	-	-429	-
営業利益	128	5.9	186	8.0	288	13.4

(注) セグメント利益の割合は各セグメント売上高に対する比率
端数処理の関係で合計と一致しない場合がある

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ データセキュリティ事業

データセキュリティ事業ではあらゆるログを管理できるソフトウェア「ALog シリーズ」を開発・販売している。ラインナップとしてファイルサーバアクセスログ管理「ALog ConVerter(エーログ コンバータ)」と統合ログ管理「ALog EVA(エーログ エヴァ)」がある。

「ログ管理」は監視ビデオやドライブレコーダーと同じように事件後の追跡素材や証拠資料として重要な役割を果たす。社内関係者のデータ持ち出しの監視、外部からのサイバー攻撃検知、テレワーク下の労務管理など企業活動のあらゆる局面でログが利用可能である。

データセキュリティ事業ではソフトウェアライセンス、導入作業、ソフトウェアの保守について対価を受け取っている。導入時にライセンス費・年間保守費・導入作業費を受け取り(フロー売上)、次年度からはストック売上と位置付けられるソフトウェア保守料を受け取っている。20/12 期のデータセキュリティ事業の売上高に占めるストック売上の比率は 56%であった。

データセキュリティ事業で扱うソフトウェアは IT ベンダーなどのサーバに付帯するセキュリティソフトウェアであるため、IT ベンダーや SIer、ディストリビューターなどが主な販売代理店となる。20/12 期では、販売代理店を経由した間接販売がデータセキュリティ事業の売上高の約 97%を占めている。

(1) ALog ConVerter

ALog ConVerter は情報漏洩など内部不正の抑止のために利用されるログ管理製品である。重要なデータが格納されている大規模なファイルサーバやストレージサーバの操作を記録するもので、PC 全台の監視を必要としないため導入が容易で低価格化を実現している。

他社製品の多くは大量かつ複雑なログをそのまま記録保管するだけだが、同社の ALog ConVerter は、複雑なログを分かり易く見える化する解析処理技術を有しており、有事の際の即時検知を可能にしている。

(2) ALog EVA

ALog ConVerter がファイルサーバのログ管理に特化しているのに対して、ALog EVA はファイルサーバを始めストレージ、データベース、ミドルウェアなどのあらゆるネットワーク機器のログを広範囲に管理できる統合ログと呼ばれるカテゴリーの製品である。ログの整理、意味付け、活用方法を展開したテンプレートを標準提供しており、サイバー攻撃検知やテレワーク下での勤怠管理などをログから簡単に行うことが出来る。

(注3) LANはLocal Area Network、WANはWide Area Networkの略称。LANは企業内や家庭内などの限定されたエリアにおいて接続可能なネットワーク。WANは物理的、地理的に離れた地点間をつなぐネットワーク

(注4) Software as a Serviceの略称。ソフトウェアを利用者側に導入するのではなくサービス提供者側で稼働しているソフトウェアをインターネットを介して利用するサービス

(注5) Virtual Private Networkの略称。暗号化技術などによってインターネット上に作られた仮想の専用ネットワーク

(注6) 異なるネットワークを接続するための装置

(注7) 企業内部のネットワークとインターネットのような外部ネットワークの境界に設置し、通信を許可するか否かを判断し、制御する仕組みを持った装置またはソフトウェア

(注8) 通信ネットワークの末端に設置し、パソコンやスマートフォンなどの機器から無線を使った接続要求を受け付け、通信ネットワークへの通信を仲介する機器のこと

◆ ネットワークセキュリティ事業

ネットワークセキュリティ事業では主に企業のLAN/WAN^{注3}などのICT通信インフラネットワークを設計・構築している。オフィスのサーバ・ネットワーク構築、拠点間をつなぐ暗号接続、テレワーク用のリモートツールなどクラウドネットワークに関するテクノロジーをサービスプロバイダーとして提供している。

客先に出向いて設計・構築・工事を行う「ネットワークインテグレーション」のモデルで提供するものと顧客企業のインフラ環境をクラウドから運用代行するSaaS^{注4}モデル「Network All Cloud」での提供がある。

ネットワークセキュリティ事業は機器の販売代金やネットワーク設計・構築・工事代金などの初期費用をフロー売上として認識し、その機器を使ったクラウドネットワークシステムの使用料をストック売上として毎年受け取っている。20/12期のネットワークセキュリティ事業のストック売上比率は54%であった。

同事業の販売ルートは直接販売とOEMを含む間接販売があるが、直接販売比率は約58%となっている。

(1) ネットワークインテグレーション

同社が創業時から行っている事業で、個別のニーズに合わせて企業LAN/WANネットワークを提供している。病院関連の実績が多く、院内LANの設計ノウハウを多く保有している。急速に拡大する事業ではないが、同社の技術力を支える上で重要な役割を果たしている。

(2) Network All Cloud

ICTネットワークの構築・運用をクラウド上から遠隔で行い、現場に人を派遣することなく運用できるサービスである。企業ネットワークに必要なVPN^{注5}、ルータ^{注6}、ファイアウォール^{注7}、スイッチ、無線LANアクセスポイント^{注8}などを同社がクラウド上から遠隔運用する仕組みである。

顧客企業はWeb画面から状態を確認するだけで、ネットワークの運用が可能となる。また、設備費や人件費や設計費などが削減でき、定額のクラウドサービスであるため顧客企業にとっても導入のハードルが低い。20/12期末のNetwork All Cloudの累計契約社数は2,455社となり前期末の1,409社から大幅に増加した。

Network All CloudにはクラウドVPNサービス「Verona(ヴェローナ)」、クラウド無線LANサービス「Hypersonix(ハイパーソニックス)」、クラウド情報システム支援サービス「Running Supporter(ランニングサポーター)」といったラインアップがある。

1) Verona

クラウド上からインターネット VPN サービスを設計構築・運用するサービスである。拠点間 VPN やソフトウェア VPN 用に利用され、テレワーク業務で必要となる企業と自宅の間の遠隔秘匿通信にも適している。従来の VPN サービスではエンジニアが現地に訪問しマニュアルで VPN 機器の設定を行っていたが、Verona は設定情報の配布、初期構築やその後の運用やアップデートもクラウド上から一括で実施できる。このため、顧客企業への負荷を大幅に削減できる。高度のセキュリティを持つことから、20/12 期にはテレワークの急激な普及を受けて Verona の導入社数は前期比約 84% 増となった。

2) Hypersonix

無線 LAN をクラウド上から設計構築・運用するサービスで、オフィスや店舗、工場、教育機関や医療機関など多拠点環境下にある WiFi を快適安全に運用する。一般的な無線 LAN クラウドサービス事業者は自社の機器だけを取り扱う場合が多く、柔軟性や拡張性に欠けるといった難点があるが、同社のサービスはメーカーを問わず適した機器を選択・利用することが可能である。

3) Running Supporter

顧客企業の情報システム業務全般を代行・支援するサービスである。人材を派遣せず低コストで顧客企業の情報システム担当の代理業務を行っている。

> 特色・強み

◆ 自社開発の製品・サービスを提供するテクノロジーメーカー

同社は ALog Converter や ALog Eva といった自社開発品を中心に販売しており、高い売上総利益率を確保できている。自社製品が中心を占めるデータセキュリティ事業の売上総利益率は 16/3 期の 74.7% から上昇しており、20/12 期には 86.2% にまで達している。

◆ ストック売上による安定した収益構造とそれに支えられる投資

同社の売上高の約 55% がソフトウェア保守料、クラウドサービス料、情報システム代行料といったストック型の収益で占められている。上述したように高い売上総利益率を確保できていることと安定した収益を確保できていることにより、研究開発や人材への投資、知名度の向上などを含む販売促進への投資を行える好循環につながりやすい収益体質となっている。

◆ 大手企業中心の財務的にも安定した販売先

信用力が高く、債権回収リスクが低い取引先が多いのも同社の特長である。

データセキュリティ事業のエンドユーザーは、大量の機密性の高い情報を扱う官公庁や大手企業が多い。大規模共有サーバのログ管理やテレワークの労務管理、通信障害の原因調査、サイバー攻撃の検知、重要データのア

アクセス管理といった面で利用されている。NEC(6701 東証一部)、富士通(6702 東証一部)、日立(6501 東証一部)などの IT ベンダー、兼松エレクトロニクス(8096 東証一部)などの SIer、ソフトバンクグループの SB C&S といった販売代理店を経由してそれらのエンドユーザーに利用されている。

ネットワークセキュリティ事業は多店舗、多拠点を持つ外食・小売りチェーンや教育機関、大企業などの顧客が多い。6 割弱を占める直接販売、4 割強を占めるリセラー経由や OEM 提供などの間接販売のいずれも大手企業が販売先となっている。

> 事業環境

(注9) サービスだけではなく、そのサービスに必要な機器やソフトウェアの導入や運用、保守などの業務についても一体的提供するサービス

◆ 拡大が見込まれるサイバーセキュリティ対策市場

攻撃手法が多様化するなか、サイバー攻撃、不正アクセスの被害が増加している。このような環境下、新型コロナウイルス感染症拡大によるテレワークの普及やデジタルトランスフォーメーション、クラウド化の進展など、これまで以上にリアルからサイバー空間への移行が加速しておりサイバーセキュリティ対策の必要性が高まっている。

サイバーセキュリティ対策として、様々なシステムのログから行動や統計を分析する統合ログ管理製品の市場が拡大することが予測されている。また、少子化による国内人口が減少するなか、エンジニア不足が深刻になるなか、エンジニアを自社で雇用出来なくなることで、外部業者への委託やクラウドの利用が今後一層進むことが見込まれる。このような中、マネージド^{注9}型やクラウド型のセキュリティサービス市場は高い成長率が見込まれる。

◆ 競合

データセキュリティ事業ではログの対象領域が限定的な ALog Converter とログの対象領域が網羅的な ALog Eva の二つのラインアップを揃えている。両製品とも導入・運用が簡単な点に特徴がある。デロイトトーマツミック経済研究所の調べでは、19 年度のサーバアクセスログ監査パッケージ出荷金額における ALog シリーズのシェアは 73.0%と非常に高い水準にある。

データセキュリティ事業では PC 個別のログ管理を行う SKYSEA Client View といった認知度の高い製品があるが、当該製品は中堅企業での利用が多く、同社が主要顧客とする PC 台数が増える大企業にはあまり採用されていないようである。

ネットワークセキュリティ事業の Network All Cloud はクラウドサービスであるため、顧客サイドにシステムやハードは必要なく、遠隔制御であるため人件費、導入費、運用費などを削減できるという利点がある。また、人に依存しない SaaS 型ネットワークで提供技術の網羅性が高いという特徴がある。競合する製品は少なからず存在するものの保護対象やサービスの提供範囲の違いで住み分けが出来ているようである。

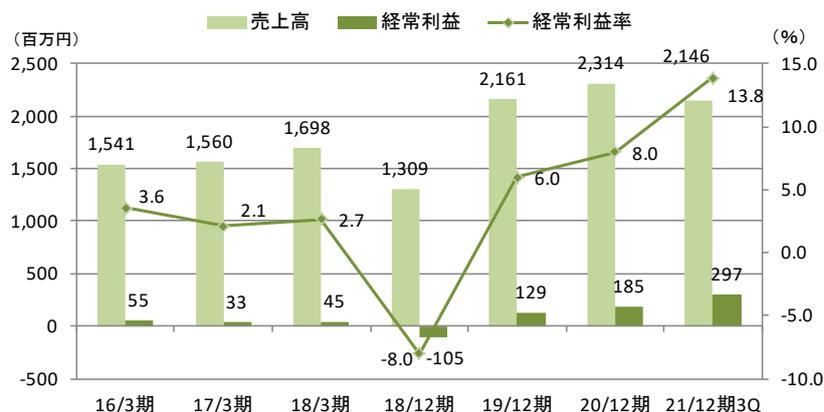
> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、16/3期以降の業績が記載されている(図表2)。

18/12期は決算期変更のため9カ月決算となっており、経常損失105百万円を計上した。上場準備の過程で体制整備や体質改善に向けての諸費用が高かったことや、決算期変更にともない3月期決算企業からの発注が増加する期間が含まれていないといった事情によるものと推察される。

【図表2】業績推移



(注) 18/12期は決算期変更により9カ月決算、21/12期3Qは第3四半期累計期間(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 20年12月期業績

20/12期の業績は、売上高2,314百万円(前期比7.1%増)、営業利益186百万円(同45.3%増)、経常利益185百万円(同43.4%増)、当期純利益125百万円(同64.5%増)であった。

データセキュリティ事業の売上高は前期比1.9%増の1,050百万円となった。ストック型売上であるソフトウェア保守の売上高が同10.0%増と安定的に伸び、ソフトウェア販売や導入作業といったスポット売上の減少をカバーした。

ネットワークセキュリティ事業の売上高もクラウドサービス料、情報システム代行や保守といったストック売上が前期比23.1%増となり、テレワーク需要により新規案件数も堅調であったこともあり、同11.8%増の1,264百万円となった。

データセキュリティ事業、ネットワークセキュリティ事業とも売上総利益率の高いストック型売上が増加したため、全体の売上総利益率は前期比2.9%ポイント改善した。販売費及び一般管理費(以下、販管費)の売上比は、人件費や広告宣伝費の増加により、同0.9%ポイント悪化したが、売上総利益率の改善効果が上回り、営業利益率は同2.1%ポイント改善した。

◆ 21年12月期第3四半期累計期間業績

21/12期第3四半期累計期間の売上高は2,146百万円、営業利益288百万円、経常利益297百万円、四半期純利益191百万円であった。前年同期比の開示が無いため評価しづらいが、前期比17.7%増を見込む通期売上高に対する進捗率は78.8%と高く、売上高は順調に推移しているようである。また、営業利益は既に通期計画を上回っていることから順調に推移していると判断して良からう。

データセキュリティ事業はストック売上である保守の売上が堅調に推移したものの、スポット売上は低調であったものと推察される。ネットワークセキュリティ事業はリモートワーク普及に伴うセキュリティの強化などの需要の拡大を受け、ストック売上、スポット売上の両方が順調であった。

第3四半期累計期間の売上総利益率は、前通期の56.7%から52.3%に低下した。ネットワークセキュリティ事業の売上総利益率は改善したものの、データセキュリティ事業の売上総利益率は上期の売上不振やプロダクトミックスの変化の影響で大幅に悪化した。一方、同期間の販管費率は38.9%と前通期の48.7%から大きく改善した。販管費率の改善が売上総利益率の悪化の影響を上回ったため、営業利益率は前通期の8.0%から13.4%に改善した。

◆ 21年12月期の会社計画

21/12期の会社計画は、売上高2,724百万円(前期比17.7%増)、営業利益222百万円(同19.4%増)、経常利益215百万円(同16.2%増)、当期純利益136百万円(同8.8%増)である(図表3)。この会社計画は6月までの実績に7月以降の計画を合算したものである。

【図表3】21年12月期会社計画

	19/12期		20/12期		21/12期会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,161	100.0	2,314	100.0	2,724	100.0
データセキュリティ事業	1,030	47.7	1,050	45.4	1,100	40.4
ネットワークセキュリティ事業	1,131	52.3	1,264	54.6	1,623	59.6
売上原価	998	46.2	1,000	43.2	1,281	47.0
売上総利益	1,163	53.8	1,313	56.7	1,441	52.9
データセキュリティ事業	856	83.1	905	86.2	900	81.8
ネットワークセキュリティ事業	307	27.1	407	32.2	541	33.3
販売費及び一般管理費	1,034	47.8	1,126	48.7	1,219	44.8
営業利益	128	5.9	186	8.0	222	8.1
営業外損益	1	-	-1	-	-7	-
経常利益	129	6.0	185	8.0	215	7.9
税引前当期純利益	128	5.9	183	7.9	215	7.9
当期純利益	76	3.5	125	5.4	136	5.0

(注) 各セグメントの売上総利益の(%)は各セグメントの売上高に対する比率を示す
端数処理の関係で合計などに一致しない場合がある

(出所)「東京証券取引所マザーズ上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」、
「事業計画及び成長可能性に関する事項」を基に証券リサーチセンター作成

公表されている第3四半期累計期間の実績の通期計画に対する進捗率は売上高 78.8%、営業利益 129.7%と高い進捗率となっている。営業利益の高い進捗率は、タレント起用による Web CM を積極的に行うことに伴う広告宣伝費の増加により第4四半期には損失を見込んでいたためである。

データセキュリティ事業の売上高は1,100百万円(前期比4.8%増)を計画している。新型コロナウイルス感染症拡大によるログ管理への投資抑制を前提としてスポット売上は455百万円(同4.9%減)、ストック売上は過去の成長率や継続率などを基に前期比9.1%増の645百万円を見込んでいる。

ネットワークセキュリティ事業の売上高については、1,623百万円(前期比28.4%増)を計画している。スポット売上については個別案件の積み上げで、787百万円(同36.8%増)、ストック売上については実績をベースに直近の傾向を加味して836百万円(同21.4%増)としている。

原価率についてはデータセキュリティ事業では仕入商品の増加により悪化を見込み、ネットワークセキュリティ事業については増収効果から改善を見込んでいる。全体ではデータセキュリティ事業での原価率の悪化をカバーしきれず前期比3.8%ポイントの悪化を見込んでいる。

販管費については前期比8.3%増の1,219百万円としている。期末の正社員数を133名(前期末111名)とし、人件費は同0.3%増としている。人件費の伸び率が人員の増加率に比して低く見えるのは20/12期に期末賞与として58百万円を支給したが、今期は予定していないためである。広告宣伝費については製品、企業の認知度向上を目的にブランディングやWeb CM 実施などから、同23.2%増の103百万円を見込んでいる。

以上から、営業利益は222百万円(前期比19.4%増)としている。営業外収益として助成金12百万円、営業外費用として上場関係費用18百万円を見込み、経常利益は215百万円(同16.2%増)を見込んでいる。

◆ 成長戦略

データセキュリティ事業においては、(1)サイバーセキュリティサービスの提供開始、ネットワークセキュリティ事業においては、(2)ネットワークカメラ、(3)ゼロトラストのリリースを今後予定している。

(1) サイバーセキュリティサービス

ログ管理製品の販売で蓄積したデータ分析ノウハウを活用し、セキュリティの代行運用や人材教育、データサービスまで事業を拡張する計画である。ログは集めているが有効活用できていない、社内にセキュリティ担当者がいないといった先に対して、22年2月にセキュリティサービスの仕様を確定し、4月から導入開始し、6月にリリースする予定である。

(2) ネットワークカメラ

急成長している市場で、ネットワークカメラはクラウドネットワークの延長線上にあるデバイスのため、既存路線での顧客への追加提案が容易である。従来の監視カメラは通信機能がなく、画像の確認に手間がかかるが、ネットワークカメラはPCなどで画像の確認が容易にできる。22年3月にリリースする予定で、既存顧客への訴求や販売代理店網を活用することにより、監視/モニタリング市場を開拓してゆく計画である。

(注10) 固有のIPアドレスを持ちインターネットに接続が可能な機器およびセンサーネットワークの末端として使われる端末等を指す

(3) ゼロトラスト

通信を暗号化する安全なインターネット網は、テレワークだけではなく、遠隔診療やIoTデバイス^{注10}にまで適用範囲が拡大可能である。テレワーカー向け暗号通信サービスである「ゼロトラストVPN」を22年11月にリリース予定である。

> 経営課題/リスク

◆ ガバナンスの充実

上場準備の過程でガバナンス体制を整備してきているが、同社は更にガバナンスのレベルを上げてゆくことを念頭に置いている。同社の顧客には官公庁や大手上場企業などガバナンス体制が充実した先が多数占めている。取引先からの信頼をさらに高めるためにも、取引先に引けをとらないガバナンス体制の確立が必要と認識している。

◆ 無配が当面続く可能性

同社は、財務体質の強化と事業拡大のための内部留保の充実を図ることを優先しているため、設立以来、配当を実施していない。将来的には株主への配当を実施する方針であるとしているものの、現時点では配当の実施や及びその実施時期については未定としている。

【 図表 4 】 財務諸表

損益計算書	2019/12		2020/12		2021/12 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,161	100.0	2,314	100.0	2,146	100.0
売上原価	998	46.2	1,000	43.2	1,022	47.6
売上総利益	1,163	53.8	1,313	56.7	1,123	52.3
販売費及び一般管理費	1,034	47.8	1,126	48.7	835	38.9
営業利益	128	5.9	186	8.0	288	13.4
営業外収益	1	-	0	-	13	-
営業外費用	0	-	1	-	4	-
経常利益	129	6.0	185	8.0	297	13.8
税引前当期(四半期) 純利益	128	5.9	183	7.9	297	13.8
当期(四半期) 純利益	76	3.5	125	5.4	191	8.9

貸借対照表	2019/12		2020/12		2021/12 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,052	73.3	1,459	78.3	1,727	81.8
現金及び預金	546	38.0	939	50.4	1,134	53.7
売上債権	161	11.2	149	8.0	214	10.1
棚卸資産	249	17.4	281	15.1	244	11.6
固定資産	383	26.7	403	21.6	383	18.1
有形固定資産	71	4.9	57	3.1	49	2.3
無形固定資産	87	6.1	121	6.5	105	5.0
投資その他の資産	224	15.6	224	12.0	229	10.8
総資産	1,435	100.0	1,863	100.0	2,111	100.0
流動負債	961	67.0	1,101	59.1	1,211	57.4
買入債務	42	2.9	35	1.9	63	3.0
1年内返済予定の長期借入金	7	0.5	80	4.3	80	3.8
固定負債	136	9.5	289	15.5	235	11.1
長期借入金	-	-	135	7.2	71	3.4
純資産	337	23.5	472	25.3	664	31.5
自己資本	337	23.5	472	25.3	664	31.5

キャッシュ・フロー計算書	2019/12	2020/12
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	211	273
減価償却費	35	67
投資キャッシュ・フロー	-116	-97
財務キャッシュ・フロー	-11	217
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	83	393
現金及び現金同等物の期末残高	528	921

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

11/11

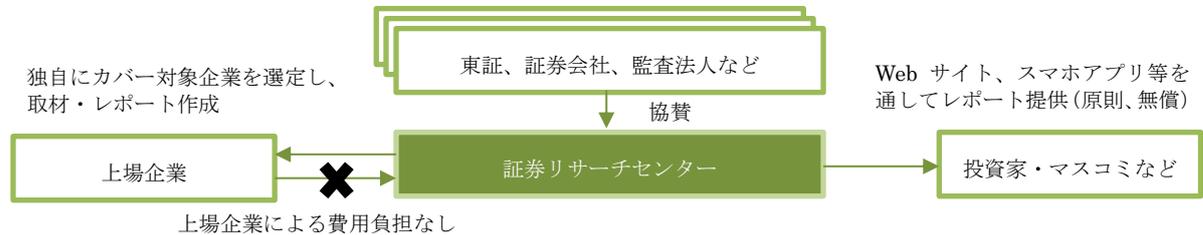
本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

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。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

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
日本証券業協会
監査法人 A&A パートナーズ

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
三優監査法人
日本証券アナリスト協会
宝印刷株式会社

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
太陽有限責任監査法人
エイチ・エス証券株式会社
株式会社プロネクサス

野村證券株式会社
株式会社 ICMG
株式会社 SBI 証券
いちよし証券株式会社

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、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。