

ホリスティック企業レポート プライム・ストラテジー 5250 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート
2023年2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 20230222

Web サイトを高速・安全に稼働させる製品の開発とサイトの構築、保守・運用を行う
Web サイト統合運用案件獲得とハイパーオートメーション活用で成長を目指す

アナリスト: 鎌田 良彦 +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

【 5250 プライム・ストラテジー 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)
2021/11	559	-1.4	147	2.7x	145	3.0x	95	3.5x	33.5	46.2	0.0
2022/11	770	37.7	296	2.0x	291	2.0x	197	2.1x	69.3	117.2	0.0
2023/11 予	920	19.5	358	20.9	335	15.1	232	17.8	72.6	-	0.0

(注) 1. 連結ベース、純利益は親会社株主に帰属する当期純利益、2023/11期は会社予想、2022/11期は未監査
2. 2022年9月15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
3. 2023/11期予想EPSは、公募増資(464千株)を含めた予定期中平均株式数で算出

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価	商い出来ず(2023年2月22日)	本店所在地 東京都千代田区
発行済株式総数	3,314,000株	設立年月日 2002年12月2日
時価総額	-	代表者 中村 けん牛
上場初値	商い出来ず(2023年2月22日)	従業員数 23人(2022年12月)
公募・売出価格	1,390円	事業年度 12月1日~翌年11月30日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 事業年度終了後3カ月以内
		【主幹事証券会社】 S B I 証券
		【監査人】 EY 新日本有限責任監査法人

> 事業内容

(注 1) Contents Management System の略。Web サイトのコンテンツを構成するテキスト、画像、テンプレート等を一元的に保存・管理するシステム

(注 2) 作成者がソースコードを無償で公開し、利用や改変、再配布が自由に許可されているソフトウェア

(注 3) 一度読み込んだ情報をサーバ等に一時的に保存し、次の読み込み時に素早く読み込めるようにする仕組み

(注 4) データセンターが設置されている独立したエリア

◆ Web サイトを高速化する製品の開発とサイトの構築、保守・運用を行う
プライム・ストラテジー(以下、同社)グループは、同社と子会社 2 社からなり、Web サイトのコンテンツ作成を行う WordPress 等の CMS^{注1}をクラウド上で高速かつ安全に稼働させる製品群の開発・販売と、それら製品群を用いた Web サイトの構築や保守・運用を行っている。主要な製品は以下の通りである。

1) KUSANAGI

KUSANAGI(クサナギ)は、Microsoft Azure や Amazon Web Services、Google Cloud Platform 等のクラウドプラットフォーム上のサーバで WordPress 等の CMS を高速かつ安全に稼働させるために、Linux ベースのオペレーティングシステム(OS)やオープンソースソフトウェア^{注2}等を最適に調整したソフトウェアのパッケージである。

KUSANAGIを利用した CMS 運用環境を、利用しない環境と比べると、キャッシュ^{注3}使用時で約 2,330 倍、キャッシュ非使用時で約 20 倍の高速化を実現できる。KUSANAGIは、22 年 12 月時点で国内外の 28 の主要クラウドプラットフォームで利用でき、34 カ国 251 リージョン^{注4}での利用が可能となっている。

2) WEXAL[®] Page Speed Technology[®]

KUSANAGIがサーバ上で CMS 等のアプリケーションの実行速度を高速化するのに対し、WEXAL[®] Page Speed Technology[®](ウエクサル ページ スピード テクノロジー)は、Web サイトを閲覧するスマートフォン等の端末へのテ

キストや画像の表示を最適化・高速化する製品である。

3) ONIMARU® David

ONIMARU® David(オニマル デイヴィッド)は、Web システム・Web サイトのページを解析し最適な高速化戦略を自動で立案する、Web サイト最適化 AI ソフトウェアである。ONIMARU® David を使えば WEXAL® Page Speed Technology®による表示の高速化を、エンジニアが設定することなく、リアルタイムに自動的に最適化することができる。

4) KUSANAGI Stack

KUSANAGI Stack(クサナギ スタック)は個別の製品ではなく、Web サイトを高速化する KUSANAGI、WEXAL® Page Speed Technology®, ONIMARU® David からなる同社製品群の総称である。

KUSANAGI の利用による Web サイトの高速化は、サイト利用者には表示時間の短縮による使い勝手の良さを提供し、サイト運営者には、サイト表示が速くなることで離脱者を防ぎ、利用者がより多くのページを訪問することにつながり、アクセス集中時等、サーバ負荷が高い状況でも安定したサイト閲覧が可能になるメリットがある。また、Google 等では Web サイトを評価する指標として、高速化を取り入れており、Web サイトの SEO 対策^{注5}としても有効である。

(注 5)SEO は Search Engine Optimization の略で検索エンジン最適化を意味する。Web ページを検索結果で上位に表示させ、流入を増やすための取り組みを SEO 対策という

◆ 事業モデル

同社の事業は KUSANAGI Stack 事業の単一セグメントであるが、KUSANAGI 製品群を用いた Web サイトの保守・運用サービスである KUSANAGI マネージドサービス、クラウド上に KUSANAGI をベースに CMS アプリケーションを構築するクラウドインテグレーションサービス、KUSANAGI の有償ライセンス等のライセンス販売、の 3 つのサービスを提供している(図表 1)。KUSANAGI マネージドサービスとライセンス販売は、月額または年額によるサブスクリプション契約となっている。

【 図表 1 】 売上内訳

	21/11期		22/11期	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
KUSANAGIマネージドサービス	421	75.3	498	64.7
クラウドインテグレーションサービス	82	14.7	173	22.5
ライセンス販売	55	9.8	98	12.7
合計	559	100.0	770	100.0

(注)端数処理の関係で合計と一致しない

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

22/11 期の売上高構成比は、KUSANAGI マネージドサービスが 64.7%、クラウドインテグレーションサービスが 22.5%、ライセンス販売が 12.7%である。

また、サブスクリプション契約によるストック型ビジネスの売上高構成比は77.4%であった。

1) KUSANAGI マネージドサービス

KUSANAGI マネージドサービスは、法人顧客を対象に KUSANAGI をベースに WordPress 等の CMS アプリケーションで構成された Web サイトの保守・運用を月額課金で行うサービスである。Web サイトの監視、障害対応、ソフトウェアのアップデート、バックアップの取得等を行っている。料金体系は月間ページビュー(PV)に基づいたものとなっている(図表 2)。

クラウドサーバ利用料と通信料込みの KUSANAGI マネージドサービスと、クラウドサーバ利用料と通信費は別途顧客が負担する KUSANAGI サポートサービスがあるが、殆どが KUSANAGI マネージドサービスの利用となっている。

【 図表 2 】 KUSANAGI マネージドサービスの料金体系

		KUSANAGIサポートサービス	KUSANAGIマネージドサービス
KUSANAGIソフトウェア利用料		別途、Business、Premiumの各エディションのソフトウェア利用料が発生	別途、Business、Premiumの各エディションのソフトウェア利用料が発生
クラウドホスティング利用料 (月額)		クラウドサーバ利用料および通信費は別途、顧客が負担	クラウドサーバ利用料および通信費を含む
サポートサブスクリプション/マネージド料金 (月額)	月間3万PV未満	5.0万円	10.0万円
	月間30万PV未満	7.5万円	15.0万円
	月間100万PV未満	10.0万円	20.0万円
	月間300万PV未満	12.5万円	25.0万円
	月間1000万PV未満	15.0万円	30.0万円
	月間2000万PV未満	20.0万円	40.0万円
	月間3000万PV未満	25.0万円	50.0万円
	月間3000万PV以上	お問い合わせ	お問い合わせ
コンタクトデスク、障害1次対応 (営業時間外24時間365日)		1インスタンス5万円/月	

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(注 6) Monthly Recurring Revenue の略。サブスクリプション契約等により毎月継続的に得られる収益

KUSANAGI マネージドサービスの顧客数は、22 年 10 月で 113 社、MRR^{注 6} は 51 百万円となっている。顧客単価のレンジは広いが、平均顧客単価は 453 千円/月である。顧客には各業界の大手企業やメディア企業が多い。

2) クラウドインテグレーションサービス

新規にクラウド上で顧客の Web サイトを KUSANAGI を利用して構築する案件や、顧客の既存の Web サイトをクラウド上で KUSANAGI を利用した環境に移行する案件等を行っている。また、KUSANAGI マネージドサービスを利用する顧客向けの Web サイト構築を行っている。

最近では、顧客が各部門やサービス毎に運用している Web サイトを、セキュ

リティ確保と Web サイト管理の観点から KUSANAGI 基盤を利用して統合する CMS プラットフォーム統合サービスの大型案件が増えている。

(注 7) 基本的なサービスや製品を無料で提供し、高度なサービスや機能については有料で提供して収益を得るビジネスモデル

3) ライセンス販売

KUSANGI はフリーミアムモデル^{注 7}を採用しており、無償版と有償の Business Edition、Premium Edition がある。無償版は各クラウドプラットフォーム上で利用できる。Business Edition はベースとなる OS のサポート終了までのサービスサポートを保証し、Premium Edition は KUSANAGI Stack の利用ができる。無償版から有償版へのアップグレードは、同社の Marketplace で行うことができる。KUSANAGI の有償版の価格体系は、CPU のコア数に応じた価格体系となっている(図表 3)。

【 図表 3 】 KUSANAGI 有償版の価格表

(円/月)

有償版価格表	2コア	4コア	8コア	16コア	32コア	64コア
KUSANAGI Business Edition	5,400	7,200	11,000	14,700	18,600	22,600
KUSANAGI Premium Edition	54,000	72,000	110,000	147,000	186,000	226,000

(出所) 届出目論見書に基づき証券リサーチセンター作成

KUSANAGI はクラウド上の顧客専用サーバに OS からミドルウェア、CMS アプリケーションを含むパッケージとして構築するシステムであり、共用サーバを用いるレンタルサーバ事業者には提供していないが、ライセンス販売には、エックスサーバー(大阪市北区)等のレンタルサーバ事業者に対し、同社の KUSANAGI の高速化技術やブランド等の知的財産を有償でライセンス販売している分を含んでいる。

> 特色・強み

◆ AI 等を活用したハイパーオートメーションによる自動化・効率化

同社では、AI や機械学習等、様々な技術や自動化ツールを組み合わせたハイパーオートメーションを全社的に推進している。同社の AI を David と総称しており、ONIMARU[®] David での活用に加え、David で人材採用候補者の絞り込みや出退勤管理等を行っている。また、KUSANAGI Cloud によって、複数のクラウドサーバ上の KUSANAGI の自動監視やソフトウェアのアップデート等を行っている、これらの全社的な業務の自動化・効率化により、22 年 12 月の従業員数が 23 名と少ない人員での業務が可能となっている。

◆ ストック型ビジネスモデルと自動化による高い収益性

KUSANAGI マネージドサービスやライセンス販売といったストック型ビジネスの拡大と顧客単価の上昇に加え、AI 等を活用した業務全体の自動化を進めたことで、22/11 期の売上高経常利益率は 37.8%と 21/11 期の同 25.9%から 11.9%ポイント上昇し、高い収益性を実現している。

> 事業環境

◆ 拡大する国内クラウド市場

IDC Japan が 22 年 5 月に発表した「国内クラウド市場予測、2022 年～2026 年」によれば、21 年の国内クラウド市場は、前年比 34.7%増の 4 兆 2,018 億円に達した。また、26 年には 21 年から年率 21.1%で成長し、10 兆 9,381 億円になると予測している。

21 年の市場拡大の背景は、クラウドを優先的に検討するクラウドファースト戦略の浸透や、従来型 IT からクラウドへの移行に関するベンダーの能力増強があったとしている。今後については、デジタルトランスフォーメーション (DX) とデータ駆動型ビジネスの拡大が国内クラウド市場の成長を支えると予測している。

企業の Web サイト運営に関しては、クラウドでの利用拡大に加え、各部門や各サービス毎に Web サイトを構築してきたことに対し、Web のガバナンス強化、セキュリティ強化の観点から、Web サイトを統合して管理を強化するとともに、保守・運用にかかる費用を削減する動きも見られる。

◆ 競合

WordPress 等の CMS アプリケーションを高速化する機能を提供する企業はあるが、KUSANAGI のように OS からミドルウェア、アプリケーションまで包括的に高速化する製品を提供する企業はないと同社では認識している。

Web サイトの高速化という観点では、Akamai Technologies (米国) や Cloudflare (米国) 等の CDN ^{注 8} 事業者がある。CDN 事業者はインターネット上にキャッシュサーバを分散配置し、顧客のオリジナルサーバからのコンテンツデータを蓄積し、顧客が最も近い経路のサーバにアクセスすることや、オリジナルサーバへの負荷を軽減することで高速化を実現するものである。CDN のリスクとしては、個人情報管理を厳格に行わないと、CDN のキャッシュサーバに蓄積された個人情報外部に漏洩する点がある。KUSANAGI はキャッシュ非使用時で約 20 倍の高速化ができる点に特徴がある。

(注 8) Content Delivery Network の略

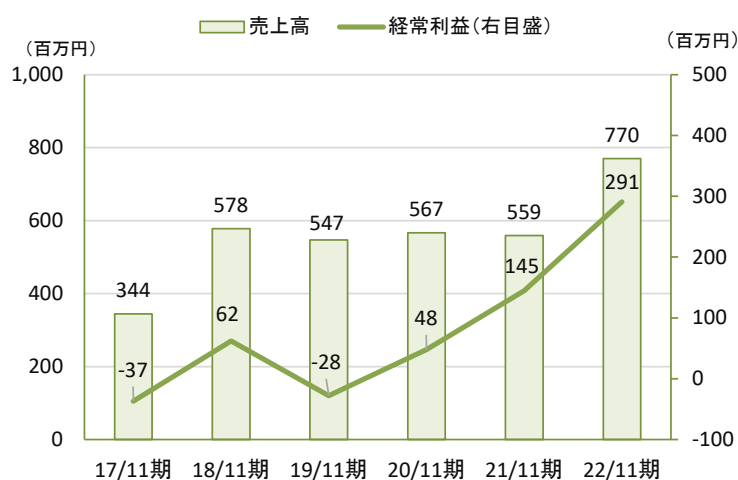
> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は 02 年 12 月に中小企業向けの Web マーケティングサービスの提供を目的に設立された。CMS の自社開発等も行っていたが、08 年 11 月には CMS としての WordPress の将来性を見越し WordPress 専門のシステムインテグレーターとなった。15 年 6 月には WordPress のシステム構築の知見を活かして WordPress を高速化する KUSANAGI を開発し、16 年 8 月には KUSANAGI マネージドサービスを開始している。19 年 7 月には WEXAL[®] Page Speed Technology[®]を、20 年 4 月には ONIMARU[®] David をそれぞれ発表している。

同社の過去の業績を見ると、18/11 期から 21/11 期までの売上高は 5 億円台でほぼ横ばいで推移し、19/11 期には 28 百万円の経常赤字を計上している(図表 4)。20/11 期以降は、利益は拡大傾向にある。これは 19/11 期までの WordPress のインテグレーションサービス中心の業態から、20/11 期以降は自社製品を活用した KUSANAGI マネージドサービスによる保守・運用サービス中心の業態への転換を図ったためである。従業員数も 19/11 期末の 50 人から 20/11 期末には 20 人に減少し、システムインテグレーションサービスから製品開発、保守・運用サービスへの人材の入替も進んだ。

【 図表 4 】 業績推移



(注) 19/11 期までは単体ベース、20/11 期以降は連結ベース
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 22 年 11 月期の業績

22/11 期の業績は、売上高 770 百万円(前期比 37.7%増)、営業利益 296 百万円(同 2.0 倍)、経常利益 291 百万円(同 2.0 倍)、親会社株主に帰属する当期純利益 197 百万円(同 2.1 倍)であった。

大幅増収には、住友不動産(8830 東証プライム)向けの売上高 152 百万円の寄与が大きかった。この売上高の内訳はクラウドインテグレーションサービスと KUSANAGI マネージドサービスが半々であった。KUSANAGI マネージドサービスとライセンス販売を合わせたサブスクリプション契約によるストック型ビジネスの売上高が 596 百万円(前期比 25.2%増)となり、売上総利益率が上昇した一方で、全社的な業務自動化の寄与もあり、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は 254 百万円(同 12.4%増)に留まり、大幅増益となった。

◆ 23年11月期の会社計画

同社の23/11期計画は、売上高920百万円(前期比19.5%増)、営業利益358百万円(同20.9%増)、経常利益335百万円(同15.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益232百万円(同17.8%増)である(図表5)。

【図表5】23年11月期の会社計画

	22/11期		23/11期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	770	100.0	920	100.0	19.5
KUSANAGIマネージドサービス	498	64.7	646	70.2	29.7
クラウドインテグレーションサービス	173	22.5	138	15.0	-20.2
ライセンス販売	98	12.7	135	14.7	37.8
売上原価	220	28.6	293	31.8	33.2
売上総利益	550	71.4	626	68.0	13.8
販売費及び一般管理費	254	33.0	268	29.1	5.5
営業利益	296	38.4	358	38.9	20.9
営業外収支	-5	-	-23	-	-
経常利益	291	37.8	335	36.4	15.1
親会社株主に帰属する当期純利益	197	25.6	232	25.2	17.8

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない

(出所)「東京証券取引所スタンダード市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

KUSANAGI マネージドサービスの売上高については、新規契約、既存顧客のアップセル/ダウンセル、解約に分けて、MRRに基づき計画を策定している。新規契約は、大口のCMSプラットフォーム統合案件については、移設完了翌月から、1件当たり475千円/月の売上高で年10件の追加を見込んでいる。それ以外の通常案件は、移設完了翌月から1件当たり226千円/月の売上高で13件の追加を見込んでいる。

既存顧客はサイトのPV数に応じて月額契約額が変わるが、アップセル/ダウンセルは、直近3期間の実績に基づき、運用中の既存契約全体で毎月100千円/月の増加を見込んでいる。解約については、22/11期の解約率0.8%/月に基づき算出している。

この結果、KUSANAGI マネージドサービスの売上高は646百万円(前期比29.7%増)を見込んでいる。前期に受注した住友不動産案件の通期寄与や既存顧客のCMSプラットフォーム統合案件による顧客単価の上昇が増収に寄与するとの計画で、解約を含めた期末の契約社数は前期末とほぼ同程度と見込んでいる。

クラウドインテグレーションサービスの売上高は、CMSプラットフォーム統合案件、通常案件、小規模案件に分けて計画を作成している。CMSプラット

ホーム統合案件は新規顧客が1件当たり4,729千円で2件、既存顧客が同3,310千円で6件の受注を見込んでいる。通常案件は新規顧客が1,224千円で11件、既存顧客が857千円で8件の受注を見込んでいる。小規模案件は、既存顧客向けのカスタマイズやメンテナンス作業の売上高であり、毎月2,500千円の受注を想定している。これらの結果、クラウドインテグレーションサービスの売上高は、138百万円(前期比20.2%減)を見込んでいる。減収は前期にあった住友不動産の大型案件が剥落する影響が大きい。

ライセンス売上高は、KUSANAGIの有償版と、レンタルサーバ事業者等向けの技術・知的財産のライセンス料からなる。KUSANAGIのBusiness Editionについては毎月2千円増、Premium Editionについては同15千円増を見込んでいる。技術・知的財産のライセンス料については、23年5月を目途に毎月3,900千円から2,000千円の値上げを予定している。これらの結果、ライセンス売上高は、135百万円(前期比37.8%増)の計画である。

売上原価の主要項目は、労務費とクラウド利用料等の仕入高である。仕入高はKUSANAGIマネージドサービスの売上高増加に伴い、142百万円(前期比30.4%増)を見込んでいる。労務費は期中に4名のエンジニア増員を予定し118百万円(同31.8%増)の計画である。その他、申請中の「ウェブコンテンツの自動表示制御方法」と「ウェブコンテンツの自動高速表示制御方法」に関する特許が23年中に成立することを見込み、特許申請費用の減価償却費を含み製造経費を36百万円(同41.9%増)と計画している。これらの結果、売上原価は293百万円(同33.2%増)、売上総利益は626百万円(同13.8%増)を見込んでいる。

販管費の主要項目は、人件費、地代家賃、支払報酬である。人件費については人員計画に基づいて算出し、地代家賃、支払報酬は前期並みを見込んでいる。その他、上場後の年間上場料等の費用を見込み、販管費は268百万円(前期比5.5%増)、営業利益は358百万円(同20.9%増)の計画である。

営業外費用では、上場関連費用で20百万円を想定し、経常利益は335百万円(前期比15.1%増)を見込んでいる。特別損益は見込まず、親会社株主に帰属する当期純利益は232百万円(前期比17.8%増)の計画である。

◆ 成長戦略

同社は成長戦略として、CMSプラットフォーム統合案件による顧客数と顧客単価の拡大、資本業務提携先との協業による顧客数と売上高拡大、海外のレンタルサーバ事業者等への技術・知的財産のライセンス供与、を挙げている。中期的にはAIや機械学習、RPA等の自動化技術を活用したハイパーオートメーションサービスの開発と提供を挙げている。

同社は 22 年 5 月にオンラインでの旅行事業等を行うエアトリ(6191 東証プライム)、投資銀行業務を行うフィンテック グローバル(8789 東証スタンダード)、総合保証会社のイントラスト(7191 東証プライム)と資本業務提携を締結した。同社はこれらの資本業務提携先及びグループ企業、顧客企業に対し KUSANAGI マネージドサービスの導入を進める考えである。また、イントラストとはハイパーオートメーション分野での共同開発も行う計画である。

> 経営課題/リスク

◆ 技術革新への迅速な対応

クラウド業界では、技術革新のスピードが速く、新たな製品やサービスの開発が進められている。このため、同社がこうした新しい技術やサービスへの対応ができないような場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 人材の確保と育成

同社の今後の成長には、新たな製品やサービスの開発、投入が不可欠であり、それを支える人材の確保と育成が必要になる。これらの人材が確保できない場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 配当政策

同社は成長過程にあるとの認識から、財務体質強化と事業の継続的な発展のため、当面は内部留保の充実を図る方針としている。このため、現時点では配当実施の可能性及び実施時期は未定としている。

◆ 流通株式比率、流通株式時価総額について

同社の新規上場時の流通株式比率は 31.0%と試算される。同社が上場する東証スタンダード市場の上場維持基準を満たすには、流通株式比率が 25%以上、流通株式時価総額が 10 億円以上である必要がある。事業年度末の状況に基づいて上場維持基準の審査が行われるが、何らかの理由でこれらの基準を下回った場合、その後 1 年以内に上場維持基準に適合しない場合には、上場廃止基準に該当する点には留意が必要である。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2020/11		2021/11		2022/11	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	567	100.0	559	100.0	770	100.0
売上原価	252	44.4	186	33.3	220	28.6
売上総利益	314	55.4	373	66.7	550	71.4
販売費及び一般管理費	260	45.9	226	40.4	254	33.0
営業利益	54	9.5	147	26.3	296	38.4
営業外収益	0	-	2	-	0	-
営業外費用	5	-	3	-	5	-
経常利益	48	8.5	145	25.9	291	37.8
税引前当期純利益	26	4.6	145	25.9	291	37.8
親会社株主に帰属する当期純利益	27	4.8	95	17.0	197	25.6

貸借対照表	2020/11		2021/11		2022/11	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	305	84.3	362	87.2	666	91.4
現金及び預金	182	50.3	286	68.9	558	76.5
売上債権	60	16.6	51	12.3	77	10.6
棚卸資産	0	0.0	0	0.0	0	0.0
固定資産	56	15.5	53	12.8	62	8.5
有形固定資産	3	0.8	2	0.5	1	0.1
無形固定資産	31	8.6	29	7.0	31	4.3
投資その他の資産	21	5.8	22	5.3	28	3.8
総資産	362	100.0	415	100.0	729	100.0
流動負債	135	37.3	152	36.6	238	32.6
買入債務	11	3.0	10	2.4	21	2.9
1年内返済予定の長期借入金	65	18.0	43	10.4	54	7.4
固定負債	191	52.8	132	31.8	156	21.4
長期借入金	191	52.8	132	31.8	156	21.4
純資産	35	9.7	131	31.6	333	45.7
自己資本	35	9.7	131	31.6	333	45.7

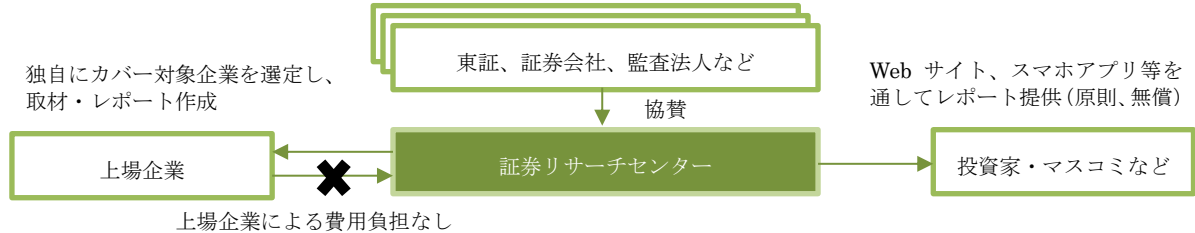
キャッシュ・フロー計算書	2020/11		2021/11		2022/11	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	64	145	246			
減価償却費	9	10	10			
投資キャッシュ・フロー	-30	38	-12			
財務キャッシュ・フロー	49	-80	32			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	83	104	271			
現金及び現金同等物の期末残高	182	286	558			

(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

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

SMB C日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
いちよし証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社SBI証券
Jトラストグローバル証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社ICMG
三優監査法人
宝印刷株式会社

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。