

ホリスティック企業レポート ノバレーゼ 9160 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート
2023年7月4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 202300703

貸し切りの会場でオーダーメイドの挙式・披露宴を行うブライダル事業が主力
シンプルでスタイリッシュな都市型ゲストハウス「モノリス」などを複数運営

アナリスト: 佐々木 加奈

+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

【 9160 ノバレーゼ 業種: サービス業 】

決算期	売上収益 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	税引前利益 (百万円)	前期比 (%)	当期利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2021/12	11,191	52.6	822	-	539	-	374	-	15.0	223.5	0.0
2022/12	17,222	53.9	2,775	3.4×	2,485	4.6×	1,656	4.4×	66.3	289.4	0.0
2023/12 予	20,114	16.8	3,082	11.0	2,777	11.8	1,860	12.3	74.4	-	0.0

(注) 1. 連結ベース。国際会計基準 (IFRS) を適用

2. 2023年12月期の予想は会社予想

3. 2023年5月25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 504円 (2023年7月3日)	本店所在地 東京都中央区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 25,000,000株	設立年月日 2016年8月1日	野村證券
時価総額 12,600百万円	代表者 荻野 洋基	【監査人】
上場初値 590円 (2023年6月30日)	従業員数 798人 (2023年4月)	有限責任 あずさ監査法人
公募・売出価格 600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 事業年度終了後から3カ月以内	

> 事業内容

◆ ゲストハウスで挙式・披露宴を提供するブライダル事業が主力

ノバレーゼ(以下、同社)は、貸し切りの挙式・披露宴会場(ゲストハウス)でオーダーメイド型の挙式・披露宴「ゲストハウス・ウェディング」を提供するブライダル事業、和食店やイタリア料理店を展開するレストラン特化型事業を行っている。

同社の前身は、00年11月に設立したワーカホリック(02年12月にノバレーゼに社名変更、以下、旧ノバレーゼ)である。旧ノバレーゼは06年10月に東京証券取引所マザーズ市場に上場し、10年12月に市場第一部に市場変更したが、ファンド運用会社であるポラリス・キャピタル・グループが設立したNAPホールディングスによる公開買付けに応じて子会社となり、16年11月に上場廃止となった。NAPホールディングスは、17年6月に旧ノバレーゼを消滅会社とする合併を行い、同時にNAPホールディングスからノバレーゼに社名変更した。

非上場化は、当時の代表取締役かつ筆頭株主が経営の第一線から退く際に、自らが保有する株式の売却を検討したが、業績が低迷するなかでの代表及び株主の交代は社内外の混乱や株価の低迷につながると懸念したことが理由である。非上場化したうえで経営体制を刷新して経営改革を図った結果、業績回復を実現して安定的な経営を行う環境が整った。今後の継続的な成長に向けて資金調達や人材の確保を容易にするため再上場した。

同社の連結子会社は、婚礼ギフトを販売するタイムレス、婚礼写真アルバム

ノバレーゼ(9160 東証スタンダード) 発行日: 2023/7/4

の制作を行う MARRY MARBLE、婚礼装花の制作を行う花乃店千樹園、レストランを運営するプロスダイニング、パーティドレスのレンタルを行うアンドユー、広告代理店の Do、旅行代理店の LURRA、米国ハワイ州で写真撮影や旅行業務を行う ISLAND LABEL HAWAII、KAILA TOURS の 9 社である。その他に持分法適用会社が 2 社ある。

セグメントはブライダル事業とレストラン特化型事業に区分しており、ブライダル事業が 22/12 期売上収益(調整額控除後)の 96.3%占めている(図表 1)。

【 図表 1 】 セグメント別の売上収益・利益 (単位: 百万円)

セグメント		売上収益			セグメント利益			
		21/12期	22/12期	前期比	21/12期	22/12期	前期比	セグメント利益率
報告セグメント	ブライダル事業	10,856	16,585	52.8%	1,360	3,844	2.8×	23.2%
	レストラン特化型事業	355	673	89.2%	150	-13	-	-
調整額		-20	-36	-	-688	-1,054	-	-
合計		11,191	17,222	53.9%	822	2,775	3.4×	16.1%

(出所) ノバレーゼ届出目論見書から証券リサーチセンター作成

◆ ブライダル事業

ブライダル事業は、1) 婚礼プロデュース部門、2) 婚礼衣裳部門、3) レストラン部門に分類される。

1) 婚礼プロデュース部門

婚礼プロデュース部門は、1 会場 1 バンケット(披露宴会場)を基本とするゲストハウスを貸し切り、挙式・披露宴で行う様々な企画や衣裳、料理、引出物、装花などを顧客が選定するオーダーメイド型のゲストハウス・ウェディングを提供している。

同社の展開するゲストハウスの主力ブランドは、都市型ゲストハウス「モノリス」(施設数 15)、郊外型ゲストハウス「アマンダン」(同 8)で、都会的で洗練された雰囲気や、自然に囲まれた開放的な雰囲気を演出している(図表 2)。その他、歴史的建造物をリノベーション(再生)したブランドなども合わせ全国に 32 のゲストハウス(22 年末時点)を直営方式で展開している。

【 図表 2 】 ゲストハウスの概要

ブランド名	施設の一例	特徴
モリス (都市型ゲストハウス)	広島モリス (広島市東区) 北山モリス (京都市左京区) 熊本モリス (熊本市南区) 郡山モリス (福島県郡山市)	都市部のアクセスの良いロケーションに展開するシンプルでモダンな都市型ゲストハウス。洗練された都会的なイメージを演出するスタイリッシュなデザインとダイナミックな空間構成が特徴
アマンダン (郊外型ゲストハウス)	アマンダンヒルズ (神奈川県厚木市) アマンダンブルー鎌倉 (神奈川県鎌倉市) アマンダンセイル (千葉県中央区) アマンダンライズ (浜松市中区)	自然の景観に恵まれた郊外に展開するリゾート型のゲストハウス。眼前の海や緑あふれる自然など、都心部にはない景観を取り入れ、海外リゾートのようなプライベート感と非日常を感じさせる建築と空間が特徴
再生会場	ジェームス邸 (神戸市垂水区) 旧桜宮公会堂 (大阪市北区)	歴史的・文化的価値にある建造物に、同社の開発・運営手法を投入してリノベーション(再生)したブランド。建造物の特徴を活かしつつ、モダン建築との融合を図ることで、趣のあるスタイリッシュな空間を実現している
フレアージュ	フレアージュスイート (青森県青森市) フレアージュ桜坂 (福岡市中央区)	結婚式場やホテルをM&Aによって取得し、初期投資を抑えてリーズナブルな利用料金で提供している
キラナリゾート	キラナリゾート沖縄サザンチャペル (沖縄県島尻郡八重瀬町) <small>※23年7月開業予定</small>	豊かな自然が感じられるリゾート地にロケーションを活かしたデザイン邸宅を展開し、日常の喧騒から離れた滞在型のウェディングトラベルを提案する

(出所) ノバレーゼ届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社の顧客は挙式・披露宴をする一般の消費者で、対象とする顧客層は主に 20 代後半から 30 代前半の世代である。顧客が支払う挙式・披露宴の企画・運営、飲食や装花、写真、衣裳などのサービス提供への対価が同社の売上収益となる。顧客が支払う平均組単価は 22/12 期の実績で約 307 万円(挙式・披露宴の 1 組単価、婚礼衣裳分を含む)、平均ゲスト数は 47.2 名となっている。

2) 婚礼衣裳部門

「NOVARESE(ノバレーゼ)」、「ecruspose(エクリュスポーゼ)」の 2 ブランドでドレスショップを展開し、パリ、ミラノ、ロンドン、ニューヨークなど世界中から買い付けたウェディングドレスやタキシードの販売及びレンタルを行っている(図表 3)。22/12 期末の店舗数は「NOVARESE」8 店、「ecruspose」14 店、合計 22 店である。トレンドを取り入れたクオリティの高い商品ラインナップが特徴で、ドレスだけではなく、和装のレンタルや販売も行っている。

【 図表 3 】 ドレスブランドの概要

ブランド名	店舗の一例	特徴
NOVARESE (ノバレーゼ)	NOVARESE銀座 (東京都中央区) NOVARESE横浜 (横浜市中区) NOVARESE大阪 (大阪市北区)	欧米諸国のデザイナーがデザインしたウェディングドレスやタキシードを直輸入している。輸入に際して同社のブランディングデザイナーがデザインや裁断をオーダーし、日本人の体型や嗜好に合わせてカスタマイズしている。レンタル回数は3~5回に限定
ecruspose (エクリュスポーゼ)	エクリュスポーゼ郡山店 (福島県郡山市) エクリュスポーゼ大宮店 (さいたま市大宮区) エクリュスポーゼ浜松店 (浜松市中区)	「Sweet Mode」をコンセプトとするオリジナルのドレスブランド。ボリュームのあるラインのスカートやパステル系のカラードレスのラインナップが豊富で、親しみやすく可愛いデザインが中心。手ごろな価格帯で幅広い顧客層がターゲット

(出所) ノバレーゼ届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

自社の直営施設及び業務提携するホテル、専門式場、ゲストハウスなどで行う挙式・披露宴へ婚礼衣裳を販売・レンタルするのを自社施行、それ以外を他社施行と分類しており、22/12期に販売・レンタルした婚礼衣裳5,370組のうち、自社施行が4,561組、他社施行が809組となっている。

3) レストラン部門

同社の運営するゲストハウスでは、披露宴の飲食(婚礼飲食)のほか、平日のレストラン営業(一般飲食)も行っている。

婚礼飲食では、会場のコンセプトや披露宴のスタイル、参列するゲストの嗜好に合わせて選べるフレンチコースと和洋折衷コースを複数の価格帯で提供している。料理人やパティシエ(洋菓子やデザートを作る職人)のスキルや経験によって提供する料理やデザートの品質に差が生じないように「婚礼統一メニュー」を導入し、どのゲストハウスでも一定水準以上の料理を提供できる体制を構築している。

一般飲食は、平日の婚礼会場を活用してレストラン営業を行っている(一部のゲストハウスのみ)。ランチやディナーの提供を行うことで、来店客がゲストハウスの雰囲気を経験するとともに披露宴で提供される料理をイメージすることができるため、婚礼プロデュース部門への波及効果を考慮して営業している側面もある。

◆ レストラン特化型事業

ブライダル事業のレストラン部門とは別に、幅広い顧客が利用できる飲食業態を展開している。主なブランドは、懐石や鉄板焼等の本格的な和食からカジュアルな創作料理まで提供するジャパニーズダイニング「SHARI(シャリ)」、ニューヨークが本店の北イタリア料理ダイニング「Serafina NEW YORK(セラフィーナ ニューヨーク)」で、「SHARI」は都内に3店、「Serafina NEW YORK」は都内に1店、さいたま市に1店、その他に鉄板焼き店など2店、合計7店を展開している。

同社は、店舗における料理の質及びサービスレベルの向上を図ることが、ブライダル事業のレストラン部門のレベルアップにもつながるため、両事業を行うことで相乗効果が得られると考えている。

> 特色・強み

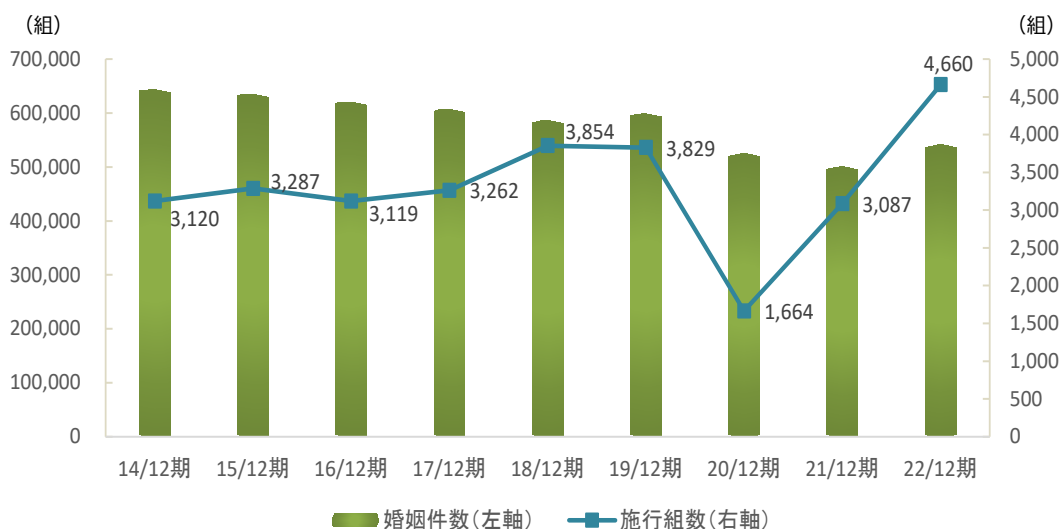
◆ 人材の定着率や集客力の高さが強み

同社は、人事基本方針を「スタッフの幸福の最大化の追求」とし、様々な制度を導入して人材の定着を図っている。制度の一例は、正社員としての勤続年数が5年または10年を経過した在籍者の奨学金返済資金を支給する「奨学金返済支援制度」、土日祝日に勤務する社員のベビーシッター利用料を負担する「ベビーシッター補助制度」、勤務日数、勤務時間を通常より

少なくとも働くことができる「フレックスキャリア制度」などである。

また、同社は従来通りの結婚情報誌の広告だけではなく、ウェブ広告や SNS 広告を活用した集客に注力している。これにより、大手の媒体に依存せず、顧客を効率的に集客していることが同社の強みとなっている。同社のゲストハウスでの施行組数は、新型コロナ禍で落ち込んだものの 21/12 期には回復し、22/12 期には過去最高となっている(図表 4)。

【図表 4】婚姻件数と施行組数の推移



(注) 婚姻件数は国内における 1 月から 12 月までの婚姻件数、施行組数はノバレーゼの挙式施行組数(出所) ノバレーゼ届出目論見書、厚生労働省「人口動態調査」を基に証券リサーチセンター作成

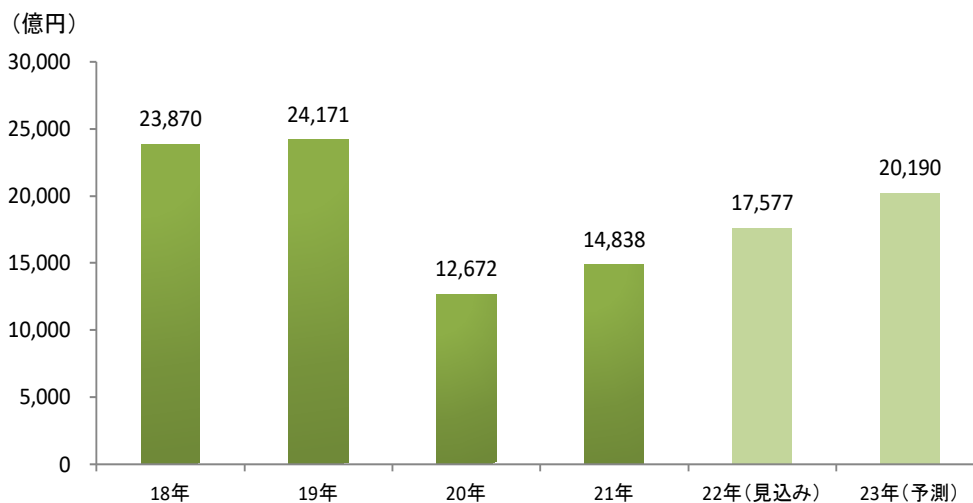
> 事業環境

◆ ブライダル市場は回復傾向

矢野経済研究所「ブライダル市場に関する調査を実施(2023 年)」によると、新型コロナ禍の影響で挙式・披露宴の延期や中止が相次いだことでブライダル関連市場は 20 年に大きく落ち込んだ。

21 年には挙式・披露宴の施行が回復傾向となったことで前年比 17.1%増の 1 兆 4,838 億円となり、22 年、23 年には更に施行件数が増加し、市場規模は回復に向かうと予測されている(図表 5)。

【図表5】ブライダル関連市場規模の推移



(注) 市場規模は、挙式披露宴・披露パーティ、新婚旅行、新婚家具、ブライダルジュエリー、結納式・結納品、結婚情報サービス・仲介業の主要6分野を対象とする。新婚家具は末端価格ベース、ブライダルジュエリーは小売金額ベース、その他は事業者売上高ベース

(出所) 矢野経済研究所「ブライダル市場に関する調査を実施(2023年)」より証券リサーチセンター作成

◆ 国内婚姻件数は大きく落ち込んだ21年からは回復

厚生労働省の「人口動態調査」によると、国内の年間婚姻件数は新型コロナ禍の影響で20年は前年の59.9万組から52.5万組へ減少し、21年は更に減少して50.1万組となったが、22年は54.3万組に回復している。ただ、これは新型コロナ禍の影響が軽減したためであり、適齢期人口の減少が続く人口動態や、婚姻に対する考え方が多様化して非婚希望者が増加している現状を鑑みると、この先も増加基調が続くとは考えにくい状況である。

◆ 競合

この業界の先駆けとしては、欧米風邸宅での挙式・披露宴を手掛けるツカダ・グローバルホールディング(2418 東証プライム)、「アーカンジェル迎賓館」などの直営施設を全国展開するテイクアンドギヴ・ニーズ(4331 東証プライム)が挙げられる。また、大都市中心に施設を展開するエスクリ(2196 東証プライム)、地方都市を拠点とするアイ・ケイ・ケイホールディングス(2198 東証プライム)、プラス(2424 東証プライム)など、多店舗展開を進める上場企業があることに加え、地方で一施設のみを運営するような小規模企業も多数存在する。

顧客が施設を選定する際に、希望の地域に存在する他社の施設が競合先となるが、各社が施設の雰囲気や提供する料理などで差別化を図り、自社施設の利用を促している。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社の届出目論見書には、18/12期以降の業績が記載されている(図表6)。新型コロナウイルス禍により挙式・披露宴の延期や中止が相次ぎ、売上収益は18/12期の18,388百万円(施行組数3,854組)から20/12期の7,334百万円(同1,664組)まで落ち込んだ。21/12期は、結構情報サイトやSNSなど多面的な広告の実施により施工組数が3,087組に回復し、売上収益は前期比52.6%増の11,191百万円となった。

税引前損益は、売上収益の急激な減少により20/12期は4,326百万円の損失を計上し、21/12期は大幅増収により人件費や施設に係る減価償却費を中心とした固定費負担が軽減し、539百万円の利益となった。

【図表6】業績推移



(出所) ノバレーゼ届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 22年12月期決算

22/12期業績は、売上収益17,222百万円(前期比53.9%増)、営業利益2,775百万円(同3.4倍)、税引前利益2,485百万円(同4.6倍)、親会社の所有者に帰属する当期純利益1,656百万円(同4.4倍)であった。

22年3月に新型コロナのまん延防止等重点措置が解除された後は挙式・披露宴の施行が順調で、施行組数は21/12期より1,573件増加の4,660件となり、ブライダル事業の売上収益は前期比52.8%増の16,582百万円(内部売上高消去後)となった。大幅な増収により人件費や施設に係る減価償却費を中心とした固定費負担が軽減し、セグメント利益は同2.8倍の3,844百万円となった。

レストラン特化型事業についても、まん延防止等重点措置が解除された後は来客数が回復し、売上収益は前期比89.2%増の640百万円となった。大幅増収となった一方、21/12期よりも新型コロナ関連の助成金が減少したことで

13 百万円のセグメント損失(21/12 期は 150 百万円の利益)となった。

管理部門の社員数増加により全社費用が 21/12 期の 688 百万円から 1,054 百万円に増加したものの、主力であるブライダル事業の増益効果で営業利益は前期比 3.4 倍となった。

◆ 23 年 12 月期第 1 四半期

23/12 期第 1 四半期の業績は、売上収益 3,330 百万円(前年同期比 52.5%増)、営業損失 383 百万円(前年同期は 553 百万円の損失)、税引前四半期損失 480 百万円(同 616 百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する四半期損失 323 百万円(同 405 百万円の損失)であった。

ブライダル事業は、前年同期に発令されていたまん延防止等重点措置の影響がなかったことで売上収益は前年同期比 51.0%増の 3,137 百万円、セグメント損失は 83 百万円(前年同期は 316 百万円の損失)となった。レストラン特化型事業は、22/12 期に開店した店舗の寄与もあり、売上収益は同 84.3%増の 192 百万円、セグメント損失は 0 百万円(同 18 百万円の損失)となった。

◆ 23 年 12 月期会社計画

23/12 期の会社計画は、受注済みの組数に新規受注予定を合わせた施行組数 4,886 組(前期比 4.8%増)を想定しており、売上収益 20,114 百万円(前期比 16.8%増)、営業利益 3,082 百万円(同 11.0%増)、税引前利益 2,777 百万円(同 11.8%増)、親会社の所有者に帰属する当期純利益 1,860 百万円(同 12.3%増)である(図表 7)。

【 図表 7 】 23 年 12 月期会社計画

(単位: 百万円)

	21/12期	22/12期	23/12期	
	実績	実績	会社計画	前期比
売上収益	11,191	17,222	20,114	16.8%
ブライダル事業	10,853	16,582	19,256	16.1%
レストラン特化型事業	338	640	857	34.0%
売上総利益	6,397	10,142	11,735	15.7%
売上総利益率	57.2%	58.9%	58.3%	-
販売費及び一般管理費	6,321	7,663	8,705	13.6%
対売上高比	56.5%	44.5%	43.3%	-
その他の収益	754	322	-	-
その他の費用	8	25	-	-
営業利益	822	2,775	3,082	11.0%
営業利益率	7.3%	16.1%	15.3%	-
税引前利益	539	2,485	2,777	11.8%
税引前利益率	4.8%	14.4%	13.8%	-
親会社の所有者に帰属する当期純利益	374	1,656	1,860	12.3%

(出所) ノバレーゼ届出書目論見書、適時開示資料を基に証券リサーチセンター作成

事業別の売上高は、ブライダル事業 19,256 百万円(前期比 16.1%増)、レストラン特化型事業 857 百万円(同 34.0%増)と見込んでいる。

売上原価は、食材費の上昇を織り込み 8,379 百万円(前期比 18.3%増)、販売費及び一般管理費は主に営業部門及び管理部門に係る人件費の増加により 8,705 百万円(同 13.6%増)と見込み、営業利益は前期比 11.0%増の 3,082 百万円と計画している。

金融収益は受取利息、金融費用は支払利息を見込んでいる。特別利益、特別損失の計上は見込んでいない。

◆ 成長戦略

同社は、地方都市を中心に年間 3 施設程度の新規出店を継続していく考えである。候補地として挙げているのは人口 25 万人から 100 万人程度の都市で、全国 78 都市を対象としている。自社で物件を取得あるいは賃借して出店するほか、苦戦する同業他社の買収や、店舗の買収、居抜き物件(前テナントの設備、家具、調度などが残ったままの物件)の賃借など、多様な形態での出店を進めていく考えである。

また、これまでブライダル事業を行い蓄積したノウハウをもとに、自社で開発した婚礼周辺サービスや婚礼商品を外部に販売して収益の多様化を図る外販戦略も強化していく考えを示している。

> 経営課題/リスク

◆ 衛生管理について

同社は挙式・披露宴会場及びレストランで料理や飲料を提供しているため、食品衛生法の規制対象となり、所轄保健所から営業許可証を取得して事業を行っている。

衛生面については、施設ごとに食品衛生責任者を配置し、外部専門機関による定期的な衛生検査を実施するなど、安全性と品質の確保に努めている。しかし、食中毒等の事故、問題食材の使用などが発生した場合には、社会的信用の低下により業績に悪影響が出る可能性がある。

◆ 感染症拡大や自然災害について

新型コロナウイルスのような大規模な感染症拡大が起こった場合には、挙式・披露宴に延期やキャンセルが発生して業績に悪影響が出る可能性がある。また、同社が施設を展開している地域において大規模な自然災害が発生し、施設に被害が及んだ場合には、通常の事業継続が困難となり業績に悪影響が出る可能性がある。

◆ 減損リスクについて

同社は 22/12 期の連結財務諸表において、のれん 11,203 百万円(NAP ホールディングスによる旧ノバレーゼの株式取得で生じたもの)を計上している。IFRSを採用しているため、毎期の償却負担は発生しないものの、事業の収益力が低下して減損損失を計上する必要がある場合には業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 多額の借入金について

同社は、新規出店に関する設備資金の多くを金融機関からの借入で調達しており、22 年 12 月末時点の借入金残高は 14,127 百万円と総資産の 44.2%に相当する。金利が上昇した場合や計画通りの調達ができない場合には、業績や事業運営に悪影響を及ぼす可能性がある。

◆ 借入金に係る財務制限条項について

同社が締結している融資契約(シンジケートローン)に基づく借入金については、一定の財務制限条項が付されている。財務制限条項は純資産維持及び利益維持に関する一般的な数値基準を設けたもので現在は抵触していないものの、今後これらに抵触した場合には、同社は金利や担保の面での優遇を受けられなくなる可能性がある。

◆ 大株主について

ポラリス・キャピタル・グループの運用するファンドであるポラリス第三号投資事業有限責任組合が同社の筆頭株主で、上場時の発行済株式数の約 42%を所有している。現時点では純投資として中長期的に保有する方針と同社は理解しているが、今後の保有・処分方針によっては売却により株価に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当について

同社は、株主利益の最大化を重要な経営目標の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化及び事業拡大に向けた投資を先行して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。

【 図表 8 】 財務諸表

損益計算書	2021/12		2022/12		2023/12 1Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上収益	11,191	100.0	17,222	100.0	3,330	100.0
売上原価	4,794	42.8	7,080	41.1	1,638	49.2
売上総利益	6,397	57.2	10,142	58.9	1,691	50.8
販売費及び一般管理費	6,321	56.5	7,663	44.5	2,071	62.2
その他の収益	754	6.7	322	1.9	5	0.2
その他の費用	8	0.1	25	0.1	9	0.3
営業利益	822	7.3	2,775	16.1	-383	-11.5
金融収益	27	0.2	36	0.2	3	0.1
金融費用	311	2.8	344	2.0	95	2.9
税引前利益	539	4.8	2,485	14.4	-480	-14.4
親会社の所有者に帰属する当期(四半期)純利益	374	3.3	1,656	9.6	-323	-9.7

貸借対照表	2021/12		2022/12		2023/12 1Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	3,164	9.7	3,522	11.0	1,970	6.3
現金及び現金同等物	2,246	6.9	2,803	8.8	1,249	4.0
営業債権及びその他の債権	229	0.7	290	0.9	290	0.9
棚卸資産	200	0.6	230	0.0	243	0.8
非流動資産	29,462	90.3	28,458	89.0	29,245	93.7
有形固定資産	14,753	45.2	14,718	46.0	15,321	49.1
のれん	11,203	34.3	11,203	35.0	11,203	35.9
無形資産・その他の金融資産・繰延税金資産など	3,506	10.7	2,536	7.9	2,720	8.7
総資産	32,626	100.0	31,980	100.0	31,215	100.0
流動負債	8,067	24.7	17,893	56.0	7,681	24.6
営業債務及びその他の債務	1,191	3.7	1,358	4.2	1,666	5.3
契約負債	1,252	3.8	1,315	4.1	1,632	5.2
借入金	3,646	11.2	13,068	40.9	2,922	9.4
非流動負債	18,972	58.1	6,852	21.4	16,621	53.2
借入金	12,949	39.7	1,058	3.3	10,929	35.0
資本合計	5,587	17.1	7,234	22.6	6,913	22.1
親会社の所有者に帰属する持分合計	5,587	17.1	7,234	22.6	6,913	22.1

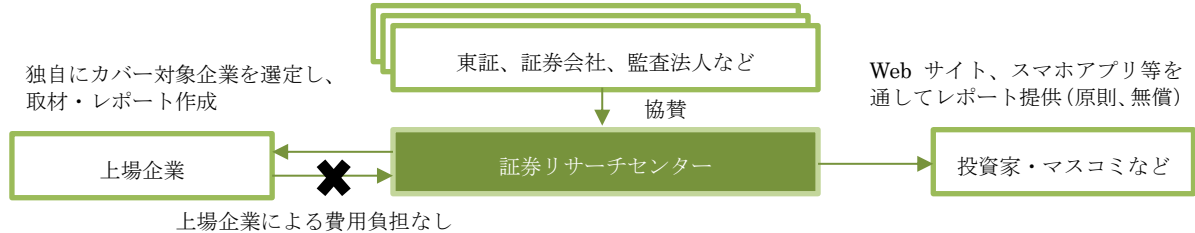
キャッシュ・フロー計算書	2021/12		2022/12		2023/12 1Q	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	2,368	4,620	-268			
減価償却費及び償却費	2,075	2,098	548			
投資キャッシュ・フロー	-253	-1,340	-763			
財務キャッシュ・フロー	-2,209	-2,725	-521			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	-92	556	-1,553			
現金及び現金同等物の期末残高	2,246	2,803	1,249			

(出所) ノバレーゼ届出目論見書より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。