

# ホリスティック企業レポート

ロココ

5868 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート  
2023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 20231221

IT アウトソーシング・BPO サービス及びシステム開発・保守・導入支援等を提供  
成長分野として注力する ServiceNow 事業の拡大に注目

アナリスト:高木 伸行 +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

【5868 ロココ 業種：サービス業】

| 決算期       | 売上高<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | 営業利益<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | 経常利益<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | 純利益<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | EPS<br>(円) | BPS<br>(円) | 配当金<br>(円) |
|-----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2021/12   | 6,304        | -          | 395           | -          | 408           | -          | 322          | -          | 124.1      | 235.1      | 0.0        |
| 2022/12   | 6,929        | 9.9        | 691           | 74.9       | 698           | 71.1       | 453          | 40.7       | 174.3      | 413.1      | 0.0        |
| 2023/12 予 | 7,203        | 4.0        | 483           | -30.1      | 467           | -33.1      | 311          | -31.3      | 118.3      | -          | 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  
2.2023/12期は会社予想。2023/12期のEPSは公募株式数(900千株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出  
3.2023年10月18日付で1:20の株式分割を実施。一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       | 1,188円 (2023年12月21日) | 本店所在地 大阪市中央区                                    |
| 発行済株式総数  | 3,500,000株           | 設立年月日 1994年6月7日                                 |
| 時価総額     | 4,158百万円             | 代表者 長谷川 一彦                                      |
| 上場初値     | 1,100円 (2023年12月20日) | 従業員数 637人 (2023年10月)                            |
| 公募・売価格   | 1,128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 毎事業年度末日の翌日から3か月以内                        |
|          |                      | 【主幹事証券会社】<br>野村證券<br>【監査人】<br>PwC Japan有限責任監査法人 |

> 事業内容

◆ アウトソーシングサービスとクラウドソリューションを提供

ロココ(以下、同社)グループは同社と中国とフィリピンの海外子会社3社(うち1社は清算中)で構成されている。同社グループの事業はITO&BPO事業、クラウドソリューション事業、その他(海外事業)の3つに分類され、更にITO&BPO事業とクラウドソリューション事業において、各々、複数の事業を展開している(図表1)。

【 図表 1 】 提供サービス

| セグメント/事業         | 事業内容  | 22/12期<br>売上構成比 |
|------------------|---|-----------------|
| ITO&BPO事業        |   | 68.3%           |
| ITサービスマネジメント事業   | IT人材の常駐によるITアウトソーシングなどの受託                           | 38.4%           |
| カスタマーコミュニケーション事業 | コールセンター・BPOサービスを提供                                  | 17.6%           |
| イベントサービス事業       | ライブチケットなどの配席管理等のチケットングサービスを提供                       | 12.2%           |
| クラウドソリューション事業    |   | 30.2%           |
| ServiceNow事業     | プラットフォームシステムの導入支援・運用保守                              | 13.3%           |
| HRソリューション事業      | 自社製品の勤怠管理システム「Roco Time」の開発・販売                      | 3.7%            |
| システムソリューション事業    | 受託開発、Microsoft Dynamics365/Power Platformの導入支援・運用保守 | 10.0%           |
| ソリューション事業        | 自社製品の顔認証システム「AUTH」シリーズを提供                           | 3.2%            |
| その他              |   | 1.5%            |
| 海外事業             | 海外オフショア開発   | 1.5%            |

(注) ITO&BPO事業、クラウドソリューション事業、その他を除く、各事業の売上構成比は証券リサーチセンターによる推定  
(出所)届出目論見書、「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

(注 1)IT アウトソーシング&ビジネスプロセスアウトソーシング事業の略

(注 2)IT 機器導入時に行うセットアップを含む準備作業を請け負うサービス

#### ◆ ITO&BPO 事業

ITO&BPO 事業<sup>注1</sup>では、(1)IT サービスマネジメント事業、(2)カスタマーコミュニケーション事業、(3)イベントサービス事業の3つのアウトソーシングサービスを提供している。

##### (1)IT サービスマネジメント事業

製造業、卸売業、小売業、金融など様々な業種の顧客企業に対してシステム構築のサポートやシステム管理、IT 資産管理など幅広く対応している。また、アプリケーションの受託開発やヘルプデスク、キittingサービス<sup>注2</sup>、ネットワーク構築など幅広いサービスを提供している。

大企業のクライアントが中心で、最近2事業年度の年間顧客解約率は5%未満と安定した取引先が多い。また、アウトソーシングを受託する人材については、正社員で対応することに拘りを持っていることから、同事業の正社員比率は8割を超えている。

##### (2)カスタマーコミュニケーション事業

コールセンターサービス及びBPOサービスを提供している。東京と大阪に合計で200超の席数があるテクニカルセンターを持ち、顧客の要望に応じたサービスを提供している。ITネットワークサポートやPCサポートといったテクニカルサポートやカスタマーサポート、営業サポートといった領域をカバーしている。24時間365日対応が可能で必要な時間・回線数だけ対応するシェアード・サービスが可能のため、顧客は費用の抑制が可能となる。

##### (3)イベントサービス事業

コンサートや舞台、スポーツといったイベントに関するチケットングサービスを提供しており、利益率が高い事業である。チケット販売サイト運用、チケット購入申込の受付対応、申込データの整理、入金対応、配席作業、チケット券面作成、イベント受付や問合せ対応といった業務を一括で、あるいは一部を請け負っている。

#### ◆ クラウドソリューション事業

クラウドソリューション事業では(1)ServiceNow 事業、(2)HR ソリューション事業、(3)システムソリューション事業、(4)ソリューション事業の4つのサービスを行っている。

##### (1) ServiceNow 事業

業務フローを標準化、一元化して運用・管理できるクラウドサービスであるServiceNowを使って顧客企業のDXを実現している。ServiceNowに対応できるエンジニアは、他の事業に比べ高単価であることが特徴である。受託に際しては大企業向け且つ一次請けに拘っており、顧客の要望などを直接聞ける立場で事業を行うことを基本としている。

(2) HR ソリューション事業

自社製品である勤怠管理システム「RocoTime (ロコタイム)」の開発・販売を行っている。RocoTime は業界・業種、社員数を問わず、日本の商習慣を網羅したパッケージ製品で、約 500 のパラメータ設定により各社ごとに固有の就業規則に対応できるようにカスタマイズが可能である。後述する顔認証システムと組み合わせた、顔認証による勤怠打刻システムのように正確な勤怠管理を可能にする製品などを提供している。また、導入支援サービスも行っている。

(3) システムソリューション事業

顧客ニーズに沿ったシステムの設計、製造及びテストなどを行う受託開発、同社のエンジニアを顧客先に常駐し顧客とともにシステム開発を行うエンジニア常駐サービスを行っている。また、Microsoft Dynamics365/Power Platform の導入支援、運用保守を行っている。

(4) ソリューション事業

同社が開発した顔認証システム「AUTH(オース)」シリーズを提供している。省スペースで大規模な設置工事を必要とせず、導入が簡単であるのが特徴である。AUTH シリーズには入退場管理システム「AUTH thru(オースルー)」、スマートフォン生体認証チケット「AUTH TICKET(オースチケット)」、PC ログインソフトウェア「AUTH SIGN(オースサイン)」、顔認証入退場管理システムに電気錠を連動させた「AUTH thru KEY(オースルーキー)」がある。

◆ その他(海外事業)

中国の寧波及びフィリピンのセブをオフショア開発の拠点として、システム開発を一部委託している。寧波の開発エンジニアは全員正社員であり、中国語に加えて日本語のスキルを兼ね備えている。

> 特色・強み

◆ ServiceNow 事業に強み

同社は 13 年の ServiceNow Japan の設立時より事業を開始しており、導入時のコンサルティング業務、構築・運用支援を行っている。23 年 9 月末時点で大企業中心に 30 社と取引している。ServiceNow に対応できるエンジニアは他の事業のエンジニアに比べて高単価であり、一人当たり売上高は IT サービスマネジメント事業と比べて 1.9 倍(21 年 1 月～23 年 7 月までの 31 カ月平均)、システムソリューション事業の 1.5 倍(同)となっており、採算の良い事業となっている。

同社は ServiceNow Japan から、主な領域で ELITE パートナーとしての認定を受けており、顧客の紹介も受けている。また、同社の独自の教育プログラムは ServiceNow Japan から評価されている。

> 事業環境

◆ 不足するデジタル人材

IT 人材不足は深刻な状況にある。経済産業省の「IT 人材の最新動向と将来推計に関する調査結果(2019年版)」によると、18年時点で国内のIT人材は約22万人不足しているとされている。今後、若年層の労働人口の減少が続くことにより、30年時点で、低位シナリオ(需要の伸びが1%)でも約16万人、中位シナリオ(需要の伸びが約2~5%)では約45万人、高位シナリオ(需要の伸びが約3~9%)だと約79万人のIT人材が不足するとされており、IT人材不足の状況が解消されない、または一層深刻化する状況が予測されている。デジタル人材の確保が困難になるなか、同社サービスへの需要が高まると考えられる、

◆ 競合

同社は ServiceNow 事業に注力していく考えであるが、競合先としては日立ソリューションズ(東京都品川区)、富士通(6702 東証プライム)、システムサポート(4396 東証プライム)などが挙げられる。これらの企業に比べると同社の規模は小さいものの、ServiceNow Japanのアンケート調査による顧客満足度スコアについては1から5の評価レンジで5.0の評価を得ており(12月21日時点)、これらの大手企業を上回る高いスコアとなっている。

> 業績

◆ 22年12月期

22/12期は売上高 6,929 百万円(前期比 9.9%増)、営業利益 691 百万円(同 74.9%増)、経常利益 698 百万円(同 71.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 453 百万円(同 40.7%増)となった(図表 2)。

【 図表 2 】 業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

ITO&BPO 事業の売上高は前期比 6.2%増、セグメント利益は 21/12 期の 277 百万円から 526 百万円へと大幅に増加した(図表 3)。事業別で見ると、IT サ

ービスマネジメント事業は堅調に推移した。カスタマーコミュニケーション事業はコールセンター業務の大口契約が 22 年 11 月末で終了となったことから売上、利益が計画未達となった。一方、利益率の高いイベントサービス事業は新型コロナウイルス感染症による行動制限が緩和されたことにより好調な業績であった。

クラウドソリューション事業の売上高は前期比 18.2%増、セグメント利益は 21/12 期の 42 百万円から 134 百万円へと拡大した。ServiceNow 事業は新規契約を獲得し好調に推移した。HR ソリューション事業は市場が飽和状態にある中で新規獲得が進まず売上高が伸び悩んだ。システムソリューション事業では受託開発の受注が計画を上回ったが、Microsoft 社との協業による開発案件の受注が苦戦した。セグメント利益が大きく伸びたのは採算の良い ServiceNow 事業の売上高が増加したためである。

【 図表 3 】 セグメント別業績推移

| セグメント売上高      | 21/12期 |       | 22/12期 |       | 23/12期3Q累計 |       |
|---------------|--------|-------|--------|-------|------------|-------|
|               | (百万円)  | (%)   | (百万円)  | (%)   | (百万円)      | (%)   |
| ITO&BPO事業     | 4,458  | 70.7  | 4,733  | 68.3  | 3,346      | 62.8  |
| クラウドソリューション事業 | 1,770  | 28.1  | 2,093  | 30.2  | 1,877      | 35.2  |
| その他           | 75     | 1.2   | 102    | 1.5   | 101        | 1.9   |
| 合計            | 6,304  | 100.0 | 6,929  | 100.0 | 5,325      | 100.0 |
| セグメント利益       |        |       |        |       |            |       |
|               | (百万円)  | (%)   | (百万円)  | (%)   | (百万円)      | (%)   |
| ITO&BPO事業     | 277    | 6.2   | 526    | 11.1  | 258        | 7.7   |
| クラウドソリューション事業 | 42     | 2.4   | 134    | 6.4   | 119        | 6.3   |
| その他           | 72     | 96.0  | 26     | 25.5  | 14         | 13.9  |
| 調整額           | 3      | -     | 4      | -     | 1          | -     |
| 合計            | 395    | 6.3   | 691    | 10.0  | 394        | 7.4   |

(注)セグメント売上高は外部顧客への売上高  
セグメント利益の%の数値は各売上高に対する割合  
端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある

◆ 23 年 12 月期 第 3 四半期累計期間

23/12 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 5,325 百万円、営業利益 394 百万円、経常利益 376 百万円、四半期純利益 250 百万円であった。

ITO&BPO 事業については、IT サービスマネジメント事業は IT 運用支援業務が既存案件の拡大や契約更改による単価上昇などにより堅調であった。カスタマーコミュニケーション事業は 22/12 期第 1 四半期に特需案件として新型コロナウイルスワクチンのコールセンター業務を受注していたことや 22 年 11 月に大口案件が終了したことから、売上、利益は前年同期を大きく下回った。イベントサービス事業は、前年は新型コロナウイルス感染症による



行動制限が緩和された関係でコンサートの規模・回数が大幅に拡大したが、当期間は通常の規模・回数に戻ったことから前年同期比減収、減益となった。利益率の高いイベントサービス事業の売上減少により営業利益率は悪化した。

クラウドソリューション事業については、ServiceNow 事業は堅調に推移した。ソリューション事業では非接触需要の増加に伴う施設向けのソリューション導入案件の新規契約を獲得した他、イベント関連での顔認証ソリューション売上が好調であった。システムソリューション事業では受託開発案件やMicrosoft 社との開発案件の受注が好調であった。HR ソリューション事業では医療機関との新規契約を獲得した。

◆ 23 年 12 月期会社計画

同社の 23/12 期計画は、売上高 7,203 百万円(前期比 4.0%増)、営業利益 483 百万円(同 30.1%減)、経常利益 467 百万円(同 33.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益 311 百万円(同 31.3%減)である(図表 4)。同計画は 9 月までの月次確定損益に 10 月から 12 月までの見込みを合算して策定されたものである。各セグメントを構成する事業の売上高及び売上総利益の計画については図表 5 に示した。

【 図表 4 】 23 年 12 月期業績会社計画

|                 | 21/12期 |       | 22/12期 |       | 23/12期会社計画 |       |
|-----------------|--------|-------|--------|-------|------------|-------|
|                 | (百万円)  | (%)   | (百万円)  | (%)   | (百万円)      | (%)   |
| 売上高             | 6,304  | 100.0 | 6,929  | 100.0 | 7,203      | 100.0 |
| ITO&BPO事業       | 4,458  | 70.7  | 4,733  | 68.3  | 4,518      | 62.7  |
| クラウドソリューション事業   | 1,770  | 28.1  | 2,093  | 30.2  | 2,539      | 35.2  |
| その他             | 75     | 1.2   | 102    | 1.5   | 146        | 2.0   |
| 売上原価            | 4,140  | 65.7  | 4,273  | 61.7  | 4,528      | 62.9  |
| 売上総利益           | 2,164  | 34.3  | 2,655  | 38.3  | 2,675      | 37.1  |
| 販売費及び一般管理費      | 1,768  | 28.0  | 1,963  | 28.3  | 2,191      | 30.4  |
| 営業利益            | 395    | 6.3   | 691    | 10.0  | 483        | 6.7   |
| 営業外収支           | 12     | -     | 7      | -     | -16        | -     |
| 経常利益            | 408    | 6.5   | 698    | 10.1  | 467        | 6.5   |
| 税引前当期純利益        | 405    | 6.4   | 682    | 9.8   | 464        | 6.4   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 322    | 5.1   | 453    | 6.5   | 311        | 4.3   |

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない場合がある  
 23/12 期会社計画の売上内訳のその他の売上高は会社が公表しているセグメント調整前の数値から証券リサーチセンター推定の調整額を控除した推計値である  
 (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

【 図表 5 】 23 年 12 月期事業別会社計画

|                  | 売上高<br>(百万円) | 売上構成比<br>(%) | 前期比<br>(%) | 売上総利益<br>(百万円) | 売上総利益率<br>(%) | 前期比<br>(%) |
|------------------|--------------|--------------|------------|----------------|---------------|------------|
| ITO&BPO事業        | 4,518        | 62.7         | -4.5       | 1,653          | 36.6          | -10.6      |
| ITサービスマネジメント事業   | 3,009        | 41.8         | 13.0       | 833            | 27.7          | 14.5       |
| カスタマーコミュニケーション事業 | 824          | 11.4         | -32.5      | 334            | 40.5          | -26.3      |
| イベントサービス事業       | 683          | 9.5          | -19.4      | 485            | 71.0          | -27.2      |
| クラウドソリューション事業    | 2,539        | 35.2         | 21.3       | 922            | 36.3          | 30.5       |
| ServiceNow事業     | 1,130        | 15.7         | 23.0       | 469            | 41.5          | 22.9       |
| HRソリューション事業      | 265          | 3.7          | 3.1        | 100            | 37.7          | 1.2        |
| システムソリューション事業    | 892          | 12.4         | 28.6       | 253            | 28.4          | 47.0       |
| ソリューション事業        | 250          | 3.5          | 12.8       | 98             | 39.2          | 86.3       |
| その他              | 146          | 2.0          | -          | 100            | 68.5          | -          |
| 合計               | 7,203        | 100.0        | 4.0        | 2,675          | 37.1          | 0.8        |

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない場合がある  
 その他の売上高及び売上総利益は会社が公表しているセグメント調整前の数値から  
 証券リサーチセンター推定の調整額を控除した推計値である

(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

ITO&BPO 事業の売上高は前期比 4.5%減の 4,518 百万円を計画している。IT サービスマネジメント事業についてはデジタル化の流れによりエンジニアへの需要が高まっていることから、同 13.0%増の 3,009 百万円を見込んでいます。カスタマーコミュニケーション事業については 22/12 期に大口顧客のコールセンター業務の契約が終了したことから同 32.5%減の 824 百万円を見込んでいます。イベントサービス事業は前期の活況から、通常の状態に戻ったことから同 19.4%減の 683 百万円を計画している。

クラウドソリューション事業の売上高については前期比 21.3%増の 2,539 百万円を計画している。ServiceNow 事業は既存顧客との取引拡大や ServiceNow Japan との協業による新規開拓により同 23.0%増の 1,130 百万円を見込んでいます。HR ソリューション事業は医療法人向け案件を獲得したことや 23 年 9 月に金融機関向け大型案件を受注できたことから同 3.1%増の 265 百万円を計画している。システムソリューション事業については常駐売上や開発売上はデジタル化の流れを受けていること、Microsoft 売上については Microsoft 社との協業が進んでいることから、同 28.6%増の 892 百万円を見込んでいます。ソリューション事業はイベントにおける顔認証入場、美術館向けチケットシステムの販売が堅調で同 12.8%増の 250 百万円を計画している。

売上原価については、各事業別に積み上げて算出している(図表 5)。セグメント調整後の売上原価は前期比 6.0%増の 4,528 百万円、売上総利益はほぼ横ばいの 2,675 百万円を見込んでいます。



販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主な費目である人件費は営業人員や管理者の増員により 1,075 百万円(前期比 9.3%増)、地代家賃は海外事務所の増床などにより 209 百万円(同 4.0%増)を計画している。販管費全体では 2,191 百万円(同 11.6%増)、営業利益は 483 百万円(同 30.1%減)と計画している。

#### ◆ 成長戦略

同社は事業拡大に向けては、ServiceNow 事業に注力してゆく考えである。

多くの企業がデジタル技術活用の重要性に気がついていながらも、何をどうすれば良いのかの見極めができておらず、老朽化、複雑化、ブラックボックス化した既存システムも足かせになっている。これらの課題が克服できない場合、DX 化が実現できないばかりか、25 年以降最大 12 兆円の経済損失が生じる可能性(いわゆる「2025 年の崖」)が懸念されている。

以上のような事業環境を踏まえ、ServiceNow Japan は、今年から米本社直轄の独立採算制による戦略的事業体に昇格しており、同社は ServiceNow Japan と歩調を合わせて国内市場を開拓してゆく考えである。

### > 経営課題/リスク

#### ◆ イベントサービス事業について

同社のイベントサービス事業はイベント規模や開催回数により収益は大きな影響を受けるとともに、同事業の利益率が高いことを特徴としている。ウイルス感染症の蔓延によるイベントの自粛やイベント開催に関する不測の事態などにより、イベント取扱件数が大幅に減少した場合には同社の業績及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

同社の取引先である SMILE-UP(旧ジャニーズ事務所)の所属タレントによるイベント開催時のチケットングサービス業務は、そのグループ会社であるヤング・コミュニケーションから委託を受けて行っている。ヤング・コミュニケーションはイベントサービス事業の主要取引先で 22/12 期の売上高は 723 百万円となり、イベントサービス事業売上高の 8 割以上を占めたものと推定され、全売上高の 10.4%を占めた。

今後は、24 年 4 月から全面稼働を予定しているエージェント会社がタレントと個別にエージェント契約を結ぶことになるが、エージェント会社からヤング・コミュニケーションへのイベント運營業務委託自体が行われなくなった場合には、同社の経営成績に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

#### ◆ 配当政策について

同社は設立以来、配当を実施していない。23 年度の期末配当についても実施しない予定である。

【 図表 6 】財務諸表

| 損益計算書                | 2021/12 |       | 2022/12 |       | 2023/12 3Q累計 |       |
|----------------------|---------|-------|---------|-------|--------------|-------|
|                      | (百万円)   | (%)   | (百万円)   | (%)   | (百万円)        | (%)   |
| 売上高                  | 6,304   | 100.0 | 6,929   | 100.0 | 5,325        | 100.0 |
| 売上原価                 | 4,140   | 65.7  | 4,273   | 61.7  | 3,341        | 62.7  |
| 売上総利益                | 2,164   | 34.3  | 2,655   | 38.3  | 1,984        | 37.3  |
| 販売費及び一般管理費           | 1,768   | 28.0  | 1,963   | 28.3  | 1,590        | 29.9  |
| 営業利益                 | 395     | 6.3   | 691     | 10.0  | 394          | 7.4   |
| 営業外収益                | 38      | 0.6   | 28      | 0.4   | 13           | 0.2   |
| 営業外費用                | 25      | 0.4   | 21      | 0.3   | 31           | 0.6   |
| 経常利益                 | 408     | 6.5   | 698     | 10.1  | 376          | 7.1   |
| 税引前当期(四半期)純利益        | 405     | 6.4   | 682     | 9.8   | 373          | 7.0   |
| 親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益 | 322     | 5.1   | 453     | 6.5   | 250          | 4.7   |

| 貸借対照表         | 2021/12 |       | 2022/12 |       | 2023/12 3Q |       |
|---------------|---------|-------|---------|-------|------------|-------|
|               | (百万円)   | (%)   | (百万円)   | (%)   | (百万円)      | (%)   |
| 流動資産          | 2,125   | 70.0  | 2,446   | 75.0  | 2,624      | 75.3  |
| 現金及び預金        | 1,176   | 38.8  | 1,283   | 39.3  | 1,320      | 37.9  |
| 売上債権          | 813     | 26.8  | 1,023   | 31.4  | 1,179      | 33.8  |
| 棚卸資産          | 11      | 0.4   | 8       | 0.2   | 7          | 0.2   |
| 固定資産          | 903     | 29.8  | 812     | 24.9  | 858        | 24.6  |
| 有形固定資産        | 283     | 9.3   | 227     | 7.0   | 198        | 5.7   |
| 無形固定資産        | 92      | 3.0   | 38      | 1.2   | 71         | 2.0   |
| 投資その他の資産      | 527     | 17.4  | 546     | 16.7  | 588        | 16.9  |
| 総資産           | 3,034   | 100.0 | 3,261   | 100.0 | 3,484      | 100.0 |
| 流動負債          | 1,417   | 46.7  | 1,381   | 42.3  | 1,336      | 38.3  |
| 買入債務          | 118     | 3.9   | 109     | 3.3   | 171        | 4.9   |
| 短期借入金         | 160     | 5.3   | 90      | 2.8   | 90         | 2.6   |
| 1年内償還予定の社債    | 120     | 4.0   | 90      | 2.8   | 50         | 1.4   |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 351     | 11.6  | 355     | 10.9  | 382        | 11.0  |
| 固定負債          | 1,005   | 33.1  | 805     | 24.7  | 808        | 23.2  |
| 社債            | 165     | 5.4   | 75      | 2.3   | 40         | 1.1   |
| 長期借入金         | 662     | 21.8  | 625     | 19.2  | 692        | 19.9  |
| 純資産           | 611     | 20.1  | 1,073   | 32.9  | 1,339      | 38.4  |
| 自己資本          | 611     | 20.1  | 1,073   | 32.9  | 1,339      | 38.4  |

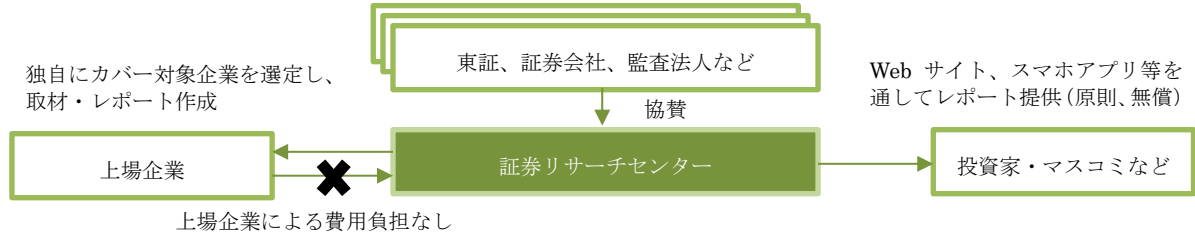
| キャッシュ・フロー計算書   | 2021/12 | 2022/12 | 2023/12 2Q累計 |
|----------------|---------|---------|--------------|
|                | (百万円)   | (百万円)   | (百万円)        |
| 営業キャッシュ・フロー    | 353     | 443     | 119          |
| 減価償却費          | 127     | 122     | 36           |
| 投資キャッシュ・フロー    | -48     | -54     | -38          |
| 財務キャッシュ・フロー    | -280    | -287    | -4           |
| 配当金の支払額        | -       | -       | -            |
| 現金及び現金同等物の増減額  | 34      | 108     | 86           |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 915     | 1,024   | 1,111        |

(出所)届出目論見書、新規上場申請のための四半期報告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 Japan 有限責任監査法人

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。