

# ホリスティック企業レポート

## ハッチ・ワーク

### 148A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート  
2024年3月29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 20240328

月極駐車場の集客力向上と管理業務効率化に貢献しながら収益機会を拡大  
月極イノベーション事業の拡大を目指すアナリスト: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

## 【148A ハッチ・ワーク 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)
2022/12	1,647	16.1	-389	-	-394	-	-371	-	-225.8	-535.2	0.0
2023/12	2,056	24.8	20	-	11	-	77	-	47.0	151.9	0.0
2024/12 予	2,444	18.9	194	9.7×	190	17.3×	263	3.4×	148.0	-	0.0

(注) 1.単体ベース  
2.2024/12期は会社予想。2024/12期のEPSは公募株式数(161.9千株)を含めた予定期中平均株式数により算出  
3.2023年12月6日付で1:100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	2,567円(2024年3月28日)	本店所在地 東京都港区
発行済株式総数	1,817,900株	設立年月日 2000年6月26日
時価総額	4,667百万円	代表者 増田 知平
上場初値	2,815円(2024年3月26日)	従業員数 67人(2024年1月)
公募・売出価格	2,160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 毎事業年度末から3カ月以内
		【主幹事証券会社】 S M B C 日興証券
		【監査人】 みおぎ監査法人

## &gt; 事業内容

## ◆ 月極駐車場関連事業と貸会議室関連事業を行う

ハッチ・ワーク(以下、同社)は、月極駐車場のオーナーや管理会社が安定的な収益を上げ、管理業務を自動化できるようにするサービスなどを提供する月極イノベーション事業と貸会議室やレンタルオフィスの運営を行うビルディングイノベーション事業を行っている。月極イノベーション事業を成長分野としており、同事業の売上高構成比は年々上昇している(図表1)。

【図表1】売上高構成

セグメント	21/12期		22/12期		23/12期	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
月極イノベーション事業	537	37.9	791	48.0	1,112	54.1
ビルディングイノベーション事業	881	62.1	856	52.0	943	45.9
合計	1,418	100.0	1,647	100.0	2,056	100.0

(注)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  
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

## ◆ 月極イノベーション事業

月極イノベーション事業は月極駐車場に関係する事業で、主として(1)APソリューションサービスと(2)APクラウドサービスで構成されている。事業内容については後述するが、23/12期の売上高構成比はAPソリューションサービスが35.3%、APクラウドサービスが64.7%となっている。

APソリューションサービスの売上高が横ばい傾向にあるのに対して、APクラウドサービスの売上高は決済代行台数や滞納保証台数の増加を受けて急拡大している(図表2)。月極イノベーション事業の売上高の約6割はストック型の収益が占めており、安定性の高い事業である。

【 図表 2 】 月極イノベーション事業の売上高構成

月極イノベーション事業	21/12期		22/12期		23/12期	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
APクラウドサービス	152	28.3	411	52.0	719	64.7
APソリューションサービス	384	71.5	380	48.0	392	35.3
合計	537	100.0	791	100.0	1,112	100.0

(注)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  
(出所)「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

#### (1) AP ソリューションサービス

AP ソリューションサービスとして、53,000 件弱の月極駐車場(車室数ではない)が掲載されている月極駐車場検索ポータルサイト「アットパーキング」の運営と「アットパーキング」に掲載されている月極駐車場と駐車場を探している生活者をマッチングするサービスを提供している。また、月極駐車場のサブリースも行っている。

AP ソリューションサービスの収益は、管理会社と駐車場利用者をマッチング(駐車場賃貸借契約の締結)した時に受け取る、駐車場利用料の 1 カ月分に相当するマッチング手数料とサブリースしている月極駐車場の利用料になる。収益の性格はマッチング手数料がスポット型、サブリースに関する利用料はストック型になる(図表 3)。

#### (2) AP クラウドサービス

同社は月極駐車場のオンライン管理支援サービスである「アットパーキングクラウド」を管理会社向けに提供している。

同社が委託された管理物件(「AP クラウド登録台数」として経営上の重要な指標として、同社は重視している)は、「アットパーキング」にも掲載され満空情報がリアルタイムで更新されるため、賃借希望者は空き駐車場の検索が容易且つスピーディーに行えることが可能になる。

また、「アットパーキングクラウド」に登録されている駐車場(AP クラウド登録駐車場)については、賃借希望者は空き駐車場の検索に加えて、申込、審査・契約、決済まで全てをオンラインで行うことが可能となる。管理会社は駐車場利用者の募集、審査、契約手続き、賃料回収といった多くの業務を自動化でき、駐車場の運営・管理に関する費用を削減できる。

APクラウドサービスの収益は、金額は開示されていないが、システム利用料、決済手数料、そして滞納保証に関する初回保証料と月額保証料で構成されている。滞納保証の初回保証料以外は毎月受け取るストック型収益である(図表 3)。

システム利用料は基本プランが月額 15,000 円(基本プランからコールセンター並びに既存の駐車場利用者の決済代行を除いたプランは無料)となっており、管理会社にとって導入のし易さを意識した料金設定となっている。

決済手数料は駐車場利用料を同社が決済代行することで駐車場利用者から毎月受け取る定額の手数料である。滞納保証料は契約時に受け取る賃料 1 カ月分に相当する初回保証料と月額賃料の 5%に相当する月額保証料で構成されている。決済代行料と月額保証料がストック型の収益となる。

「アットパーキング」のシステム利用料は戦略的に低くおさえられていることから収益への貢献はさほど大きくはないが、駐車場利用者から受け取る決済手数料や滞納保証料で継続的に収益を上げてゆくというのが同社のビジネスモデルである。

【 図表 3 】 月極イノベーション事業の収益

サービス	売上構成	収益	負担者	収益タイプ
APソリューションサービス	35.3%			
駐車場情報の検索・閲覧	-	無料	駐車場利用者	-
駐車場の契約	-	仲介手数料(原則賃料の1カ月分)	駐車場利用者	スポット型
サブリース駐車場賃貸	-	月額賃料	駐車場利用者	ストック型
APクラウドサービス	64.7%			
月極駐車場管理システム	-	月額利用料1.5万円(または無料)	オーナー・管理会社	ストック型
決済代行	-	定額手数料	駐車場利用者	ストック型
滞納保証	-	初回保証料: 賃料1カ月分 月額保証料: 月額賃料×5%	駐車場利用者 駐車場利用者	スポット型 ストック型

(注) 売上構成は 23/12 期実績  
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(3) 成長の鍵を握る AP クラウド登録台数の増加ペース

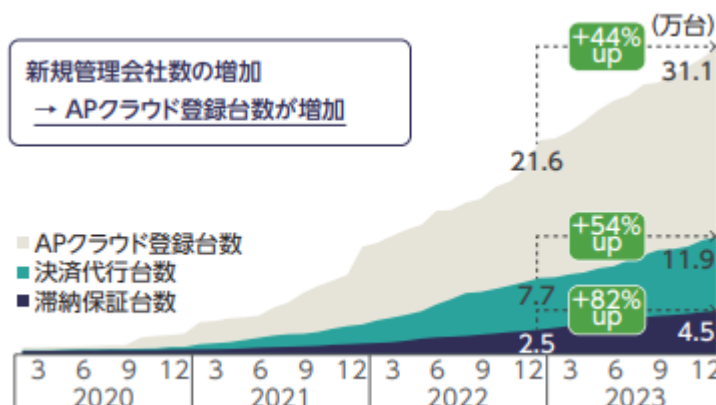
オーナーや管理会社が「アットパーキングクラウド」導入時において、既存の駐車場利用者が同社の滞納保証や決済代行サービスへ一気に切り替えることはないが、それらの利用者が解約した後新しい駐車場利用者がオンラインで契約を完結させる過程で同社の滞納保証や決済代行を利用し始める。このため、時間の経過、つまり駐車場利用者が入れ替わるとともに同社サービスの利用者が増加することになる。「アットパーキングクラウド」に登録すると同時に収益貢献が始まる訳ではないが、将来の収益につながるため、同社は「AP クラウド登録台数」の拡大を最重要課題に位置付けている。

「AP クラウド登録台数」は着実に増加している。「AP クラウド登録台数」は、23/12 期末時点で 31.1 万台に達しており、22/12 期末の 21.6 万台から 44% 増加した(図表 4)。「アットパーキングクラウド」に登録された駐車場のうち、

決済代行台数は 23/12 期末 11.9 万台と 22/12 期末の 7.7 万台から 54%増加しており、同社が滞納保証している台数は 23/12 期末には 4.5 万台に達しており、22/12 期末の 2.5 万台から 82%増加している。

このように「AP クラウド登録台数」という母集団が拡大することにより、着実に決済代行あるいは滞納保証というサービス利用が拡大するという構図が見て取れる。

【 図表 4 】 AP クラウド登録台数を起点に拡大する有料サービス利用



(出所)届出目論見書

同社は収益の殆どを駐車場利用者から得ているが、「AP クラウド登録台数」の拡大が将来の収益に大きく影響するため、オーナーや管理会社を取り込むことは事業上、極めて重要である。上述したが、「アットパーキングクラウド」の利用料を月額 15,000 円、あるいは無料とするのは、オーナーや管理会社が導入する際のハードルを極めて低く設定して、「アットパーキングクラウド」を導入してもらうためである。

管理会社にとっても月極駐車場は住宅に比べて賃料が低いことから、収益貢献が小さく、営業や管理面で省力化したいというニーズは強い。とは言っても管理会社は「アットパーキングクラウド」の導入時に、管理している駐車場全てを対象にする訳ではなく、集客力や管理面での利便性を評価するため部分的に導入することが一般的である。このため利便性などが評価されるにつれ、管理下にある未導入の月極駐車場に「アットパーキングクラウド」を順次導入していくという動きもみられる。

#### ◆ ビルディングイノベーション事業

ビルディングイノベーション事業として、貸会議室を運営する(1)会議室サービスと主にレンタルオフィスを提供する(2)オフィスサービスを行っている。23/12 期の売上構成比は会議室サービスが 87%、オフィスサービスが 13%であった。

### (1) 会議室サービス

貸会議室サービス「アットビジネスセンター」及び企業内の使われていない時間帯の会議室をシェアする「シェア会議室」を運営している。貸会議室は東京、横浜、大阪合計で 12 カ所、シェア会議室は東京に 4 カ所ある。

「アットビジネスセンター」は賃貸借契約によりオーナーからフロアを借り上げて同社が直接運営し会議室の利用料が同社の収益となる「直営方式」と他社の貸会議室の運営のみを委託され、レベニューシェアにより収益の一定割合を受け取る「委託方式」がある。同社は地域を絞って 10 人から 60 人程度を収容できる会議室の運営が多く、中小型のビルに展開している場合が多い。この点で大規模な貸会議室を全国で運営するティーケーピー(3479 東証グロース)などの大手とは一線を画している。

シェア会議室は企業内の使われていない時間帯の会議室をシェアするものである。アットビジネスセンターと同様、「直営方式」と「委託方式」の両方で運営されている。

### (2) オフィスサービス

40 代以上をメイン利用者に捉えて、起業家や士業向けのレンタルオフィスは東京の上野と池袋の計 2 カ所で運営している。この他、規模は小さいがプロパティマネジメントやビルメンテナンス業務も行っている。

## > 特色・強み

### ◆ リアルタイムで月極駐車場データを管理

「アットパーキング」においては AP クラウド登録分については契約・解約が即座にシステムに反映される仕組みとなっているのが強みとなっている。一般的なポータルサイトはオーナーや管理会社が個々に管理しているケースが多く、満空情報が掲載されているものの実際の状況はオーナーや管理会社に確認する必要があり、契約までのプロセスが煩雑になる場合が多いが、同社の場合は契約までの流れがスムーズとなる。

### ◆ アットパーキングの集客力

「アットパーキング」に掲載されている駐車場は 53,000 件弱あり、常時情報がアップデートされている。また、20 年 1 月より、LIFULL(2120 東証プライム)が運営する不動産・住宅情報サイト LIFULLHOME'S に、23 年 4 月よりアットホーム(東京都大田区)が運営する不動産情報サイト「アットホーム(at home)」にも掲載され、月極駐車場を探している生活者への訴求チャンネルがより拡大している。

### ◆ 導入ハードルを低くし時間経過とともに収益を拡大する独自モデル

同社の主要顧客は駐車場のオーナーや管理会社となるが、オーナーや管理会社を顧客化するためにエントリーハードルは極めて低く設定されている。第一に挙げられるのは、月額料金 15,000 円(機能を省略したものは無料)という



低い利用料である。また、管理会社が「アットパーキングクラウド」を導入した時点では、同社は既存の駐車場利用者との取引などを求めないため、オーナーや管理会社は契約を結んでいる現駐車場利用者との交渉や手続きを行う必要がない。この点も導入ハードルを低くしている。

同社にとっては「アットパーキングクラウド」を導入した時点での収益貢献は低い水準にとどまるが、年数が経過し駐車場賃借人が交代する際に、オンラインでの契約締結という利便性を提供する過程で決済代行や保証契約を同社のものに切り替えてもらうことにより、収益が積み上げ型で拡大してゆくビジネスモデルとなっている。一旦、契約を切り替えてもらえば、前述したように安定的に収益を確保することが出来るようになる。

また、アットパーキング導入時点では管理会社が管理する駐車場の全てが同社に管理委託されるとは限らず、段階的に管理委託される場合があることから、この点も時間の経過とともに収益の拡大につながる要因となる。

## > 事業環境

### ◆ 月極駐車場台数

乗用車の保有台数は、若者の自動車離れやカーシェアリング等のサービスの普及などがあるものの、年々増加しており23年末で6,232万台に達している。月極駐車場数についての統計は存在しないが、保有台数の一定割合が月極駐車場を利用していることには間違いない。同社が管理を委託されている「APクラウド登録台数」は31万台に過ぎないことから、同社事業の拡大余地は大きいと言える。

### ◆ 競合

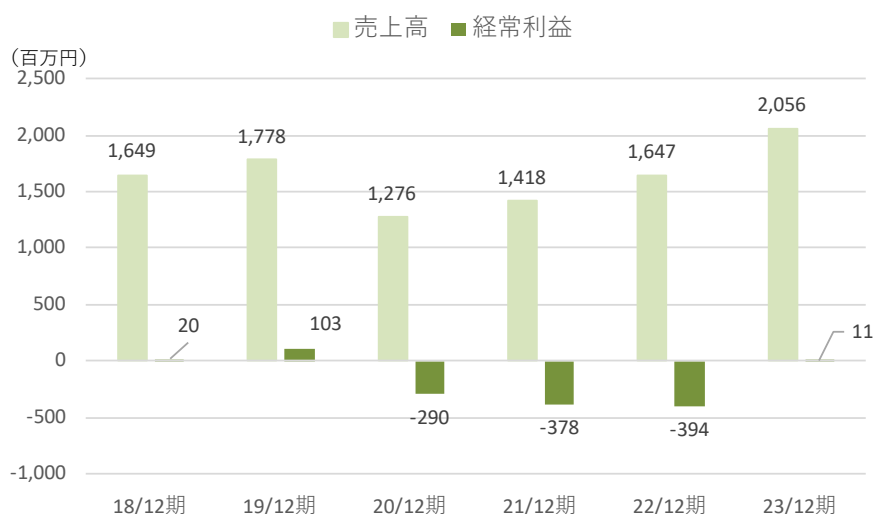
月極駐車場の検索サイトの運営を軸に月極駐車場に関するソリューションを提供しているアズーム(3496 東証グロース)や月極駐車場の運営・管理を行う日本駐車場開発(2353 東証プライム)などの大手企業が存在している。これらの大手企業はサブリースに軸足を置いている一方、同社は決済代行や滞納保証からの収益の獲得に重点を置いている点が違いと言える。

## > 業績

### ◆ 過去の業績推移

同は 18 年 4 月に「アットパーキングクラウド」をリリースし、現在の事業形態となった。19/12 期まではレンタルオフィスや貸会議室が拡大し売上高は拡大していたが、20/12 期からは、月極イノベーション事業の拡大に向けた投資負担が拡大したことにより経常損失を計上した。また、ビルディングイノベーション事業についても新型コロナ禍の影響を受けて売上不振となり、利益率も低下した(図表 5)。

【図表 5】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

### ◆ 22 年 12 月期

22/12 期業績は、売上高 1,647 百万円(前期 16.1%増)、営業損失 389 百万円(前期は 378 百万円の損失)、経常損失 394 百万円(同 378 百万円の損失)、当期純損失 371 百万円(同 368 百万円の損失)であった。

月極イノベーション事業では、「アットパーキングクラウド」の導入が進み、期末の「AP クラウド登録台数」は前期末比ほぼ倍増の 21.6 万台となった。当期の収益に直結するわけではないが、中期的な業績への貢献が期待できる結果であった。

収益との関連性が高い決済代行台数や滞納保証台数が増加したことにより、月極イノベーション事業の売上高は前期比 47.3%増の 791 百万円となった。ただし、「アットパーキングクラウドサービス」の顧客獲得に伴う営業費用や「AP クラウド登録台数」の増加によるカスタマーサービス費用が増加し、118 百万円のセグメント損失(全社費用配賦前)となり、21/12 期と同水準の損失(117 百万円)を計上した(図表 6)。



ビルディングイノベーション事業は期の前半は新型コロナウイルス感染症の影響から利用件数が低下したが、5月頃より需要は回復した。ただし、不採算会場の閉鎖もあり、売上高は21/12期の881百万円から22/12期は856百万円へと減少した。セグメント利益は不採算会場の閉鎖もあり前期比2.1倍の117百万円(全社費用配賦前)となった。

【 図表 6 】 報告セグメント別業績

	21/12期		22/12期		23/12期	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高						
月極イノベーション事業	537	37.9	791	48.0	1,112	54.1
ビルディングイノベーション事業	881	62.1	856	52.0	943	45.9
合計	1,418	100.0	1,647	100.0	2,056	100.0
セグメント利益						
月極イノベーション事業	-117	-	-118	-	181	16.3
ビルディングイノベーション事業	55	6.2	117	13.7	245	26.0
調整額	-316	-	-389	-	-406	-
営業利益	-378	-	-389	-	20	1.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない。セグメント利益、営業利益の各比率は売上高利益率(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 23年12月期

23/12期の業績は、売上高2,056百万円(前期比24.8%増)、営業利益20百万円(前期は389百万円の損失)、経常利益11百万円(同394百万円の損失)、当期純利益77百万円(同371百万円の損失)であった。

月極イノベーション事業の売上高は前期比40.6%増となった。期末の「APクラウド登録台数」は前期末比44%増の31.1万台となり、順調に収益基盤を固めている。

収益に直結する期末の決済代行台数と滞納保証台数は各々、前期末比54%増、82%増となった。増収を受けて同事業のセグメント利益(全社費用配賦前)は181百万円の黒字となった(前期は118百万円の損失、全社費用配賦前)。

ビルディングイノベーション事業についても徐々に需要は回復し、前期比10.2%増収となり、セグメント利益は業務改善策の効果により同2.1倍増となった。

## ◆ 24年12月期会社計画

24/12期の会社計画は、売上高 2,444 百万円(前期比 18.9%増)、営業利益 194 百万円(同 9.7 倍)、経常利益 190 百万円(同 17.3 倍)、当期純利益 263 百万円(同 3.4 倍)である(図表 7)。

【図表 7】 24年12月期会社計画

	22/12期		23/12期		24/12期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,647	100.0	2,056	100.0	2,444	100.0
月極イノベーション事業	791	48.0	1,112	54.1	1,420	58.1
ビルディングイノベーション事業	856	52.0	943	45.9	1,024	41.9
売上原価	952	57.8	964	46.9	1,050	43.0
売上総利益	695	42.2	1,091	53.1	1,394	57.0
販売費及び一般管理費	1,085	65.9	1,070	52.0	1,200	49.1
営業利益	-389	-	20	1.0	194	7.9
営業外収支	-4	-	-9	-	-4	-
経常利益	-394	-	11	0.5	190	7.8
税引前当期純利益	-398	-	27	1.3	190	7.8
当期純利益	-371	-	77	3.7	263	10.8

24/12期会社計画前提		前期比・前期末比
APクラウドサービス		
アットパーキングクラウド期末契約社数		+50%
新規滞納保証契約台数		+27%
期末滞納保証契約台数		+40%
期末口座引落件数		+60%
APソリューションサービス		
仲介成約件数		+7%

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合や各数値が整合しない場合がある

(出所) 届出目論見書、「東京証券取引所グロース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

売上高について月極イノベーション事業は前期比 27.7%増の 1,420 百万円、ビルディングイノベーション事業は同 8.6%増の 1,024 百万円と計画している。

売上原価は 1,050 百万円(前期比 8.9%増)、売上総利益は 1,394 百万円(同 27.8%増)と計画している。23/12期の売上原価の約 6 割が地代家賃、2 割弱が労務費、約 8%が口座引落手数料などの支払手数料であるが、これらを積み上げて売上原価を算定している。

人件費や業務委託費が主要費目となる販売費及び一般管理費については 1,200 百万円(前期比 12.1%増)、営業利益は水準の低かった前期からは大幅増となる 194 百万円としている。人件費は月極イノベーション事業での採用や管理部門の強化などにより増加傾向にある。業務委託費は月極イノベーシ

オン事業の営業代行や受電、架電、契約審査、書類発送などを依頼する協力業者及び派遣社員に係る費用である。営業代行やカスタマーサービスに関する業務は内製化を進めており、業務委託費は 23/12 期は前期比 22.6%減の 205 百万円であったが、24/12 期も減少する計画である。

営業外損益については上場関連費用や支払利息などを見込んでいる。経常利益は前期の水準からは大幅に拡大し、190 百万円を計画している。特別損益は特に見込まず当期純利益は前期比 3.4 倍の 263 百万円を計画している。

#### ◆ 成長戦略

AP クラウドサービスに注力し、管理会社との契約数を拡大し、「AP クラウド登録台数」の拡大を図る方針である。また、アットパーキングのリニューアルを行い顧客満足度の向上を通じて駐車場利用者を拡大していくことを考えている。

「AP クラウド登録台数」の増加などを通してデータの蓄積を進め収益機会の創出にも努めたいとしている。長期的には生活に隣接するエリアである「FIRST ONE MILE」にある月極駐車場を再定義することで、駐車場機能以外にも交通、商業、娯楽、医療、防災などに活用できる拠点「STATION」となりえる全国ネットワークを構築し、新たなプラットフォームの確立を目指す「FIRST ONE MILE STATION 構想」を推し進めてゆく考えである。

### > 経営課題/リスク

#### ◆ 「AP クラウド登録台数」の拡大

同社は管理会社との契約増による「AP クラウド登録台数」の拡大を最重要課題と認識している。「AP クラウド登録台数」の拡大による短期的な収益への貢献は小さいが、時間の経過とともに決済代行手数料、滞納保証料の拡大につながるということが経験則から分かっている。

また、成長戦略に据えているデータドリブン経営に向けてもデータソースとしての登録台数を拡大することは重要である。今後の「AP クラウド登録台数」の推移を注視したい。

#### ◆ 個人情報保護

月極イノベーション事業においては法人顧客及び個人の駐車場利用者との取引が中心となるが、重要な個人情報の漏洩が発生した場合には、同社の社会的信用が毀損し、損害賠償費用の発生などにより事業展開、経営成績や財政状態に影響を及ぼす点には留意が必要である。

#### ◆ 配当政策

同社は先行投資の段階にあるため、内部留保を充実させ、事業拡大に向けて資金の確保を優先しているため、創業以来、配当を実施した実績はない。将来的には配当を実施していく方針であるが、現時点においては、配当実施の可能性及び実施時期等については未定としている。

**◆ 新株予約権の行使による株式価値の希薄化**

同社は役員及び従業員に対して新株予約権を付与している。目論見書提出日時点で新株予約権による潜在株式数は発行済株式総数の 11.1%に相当する。新株予約権が行使された場合、1株当たりの株式価値が希薄化し同社の株価に影響を及ぼす可能性がある。

**◆ 過去業績と繰越欠損金**

同社は 20/12 期から 22/12 期にかけて新型コロナウイルス感染症拡大の売上高への影響と事業拡大のための積極的な投資により損失を計上した。また、このため、繰越欠損金が存在している。繰越欠損金を利用することにより、将来の税額を減額することが出来るが、計画通りに課税所得が発生しない場合、通常の税率に基づき税負担が増えることから、当期純利益やキャッシュ・フローに影響をあたえる可能性がある点には留意が必要である。

**◆ 有利子負債依存度**

23/12 期末において負債純資産合計の約 3 割が有利子負債によって調達されている。金融情勢や金利水準に変動があった場合、同社の事業展開や経営成績に影響を及ぼす点には留意が必要である。

【 図表 8 】 財務諸表

	2021/12		2022/12		2023/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,418	100.0	1,647	100.0	2,056	100.0
売上原価	1,026	72.4	952	57.8	964	46.9
売上総利益	392	27.6	695	42.2	1,091	53.1
販売費及び一般管理費	771	54.4	1,085	65.9	1,070	52.0
営業利益	-378	-	-389	-	20	1.0
営業外収益	8	-	6	-	0	-
営業外費用	7	-	11	-	9	-
経常利益	-378	-	-394	-	11	0.5
税引前当期純利益	-365	-	-398	-	27	1.3
当期純利益	-368	-	-371	-	77	3.7

貸借対照表	2021/12		2022/12		2023/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,638	85.7	1,480	84.7	1,522	82.8
現金及び預金	1,463	76.5	1,235	70.7	1,134	61.7
売上債権	22	1.2	34	1.9	49	2.7
棚卸資産	-	-	0	-	0	-
固定資産	274	14.3	268	15.3	315	17.1
有形固定資産	114	6.0	98	5.6	67	3.6
無形固定資産	15	0.8	11	0.6	31	1.7
投資その他の資産	143	7.5	158	9.0	216	11.8
総資産	1,912	100.0	1,748	100.0	1,838	100.0
流動負債	826	43.2	1,090	62.4	1,240	67.5
買入債務	1	0.1	2	0.1	3	0.2
短期借入金	-	-	100	5.7	100	5.4
1年内償還予定の社債	130	6.8	85	4.9	60	3.3
1年内返済予定の長期借入金	92	4.8	70	4.0	50	2.7
固定負債	639	33.4	484	27.7	345	18.8
社債	235	12.3	150	8.6	90	4.9
長期借入金	377	19.7	307	17.6	231	12.6
純資産	445	23.3	173	9.9	251	13.7
自己資本	445	23.3	173	9.9	251	13.7

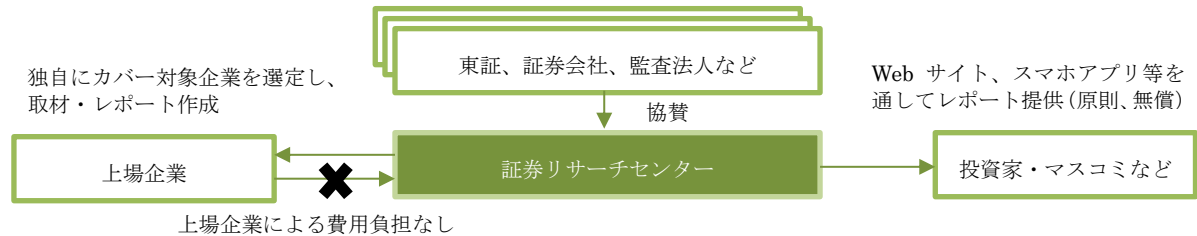
キャッシュ・フロー計算書	2021/12	2022/12	2023/12
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-187	-190	72
減価償却費	33	25	23
投資キャッシュ・フロー	15	-14	12
財務キャッシュ・フロー	502	-23	-185
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	330	-228	-100
現金及び現金同等物の期末残高	1,333	1,105	1,004

(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	S M B C 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	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	J トラストグローバル証券株式会社	
監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人	監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社
株式会社プロネクサス	日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会	

### ■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会

### 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。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。