

ホリスティック企業レポート ダイブ 151A 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

日本全国の観光施設等に人材派遣及び人材紹介を行う観光 HR 事業が主力
宿泊業や地方圏における人手不足の解消に貢献するサービスを提供

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

【151A ダイブ 業種:サービス業】

| 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) |
|----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2022/6 | 4,009 | 45.4 | -84 | - | 23 | - | 11 | - | 4.8 | 331.2 | 0.0 |
| 2023/6 | 8,265 | 2.1× | 120 | - | 137 | 5.8× | 168 | 14.6× | 70.2 | 401.3 | 0.0 |
| 2024/6 予 | 11,473 | 38.8 | 479 | 4.0× | 486 | 3.5× | 322 | 91.6 | 129.3 | - | 0.0 |

(注) 1.単体ベース

2.2024/6期は会社予想

| 【株式情報】 | 【会社基本情報】 | 【その他】 |
|--------------------------|-----------------------|-----------|
| 株価 3,750円 (2024年3月28日) | 本店所在地 東京都新宿区 | 【主幹事証券会社】 |
| 発行済株式総数 2,765,000株 | 設立年月日 2002年3月29日 | SBI証券 |
| 時価総額 10,369百万円 | 代表者 庄子 潔 | 【監査人】 |
| 上場初値 3,225円 (2024年3月27日) | 従業員数 137人 (2024年1月) | 太陽有責任監査法人 |
| 公募・売出価格 1,820円 | 事業年度 7月1日～翌年6月30日 | |
| 1単元の株式数 100株 | 定時株主総会 事業年度終了後から3カ月以内 | |

> 事業内容

(注1) リゾートバイト

日本全国のリゾート施設やレジャー施設などに短期間移住し、従業員寮で生活しながら勤務する働き方のこと

(注2) グランピング施設

グランピングはグラマラスとキャンピングを掛け合わせた造語で、テント設営や食事の準備などを行い、手軽で快適なキャンプ体験を利用者に提供する施設のこと

◆ 日本全国の観光施設等に人材を提供する観光 HR 事業が主力

ダイブ(以下、同社)は、「一生モノの『あの日』を創り出す。」というミッションと「誰もがジブンの人生を愛せる世界へ。」というビジョンのもと、リゾートバイト^{注1}に特化した人材派遣や人材紹介を行う観光 HR (Human Resources: 人的資源、人材) 事業を主力として行っている。その他に、地方でグランピング施設^{注2}などの企画開発・運営を行う地方創生事業、情報システム関連のサービスを幅広く行う情報システム事業を手掛けている。

23/6期の売上構成比は観光 HR 事業が94.4%、地方創生事業が4.6%、情報システムが1.0%である(図表1)。地方創生事業及び情報システム事業は22/6期、23/6期ともセグメント損失を計上している。

【図表1】セグメント別の売上高・利益

(単位:百万円)

| セグメント | 売上高 | | | セグメント利益 | | | | |
|-------------|----------|-------|-------|---------|-------|------|--------------|------|
| | 22/6期 | 23/6期 | 前期比 | 22/6期 | 23/6期 | 前期比 | セグメント 利益率 | |
| 報告 セグメント | 観光HR事業 | 3,704 | 7,805 | 2.1× | 15 | 342 | 21.8× | 4.4% |
| | 地方創生事業 | 248 | 379 | 52.6% | -62 | -168 | - | - |
| | 情報システム事業 | 55 | 80 | 43.6% | -38 | -53 | - | - |
| 合計 | 4,009 | 8,265 | 2.1× | -84 | 120 | - | 1.5% | |

(注) セグメント利益の合計額が営業利益

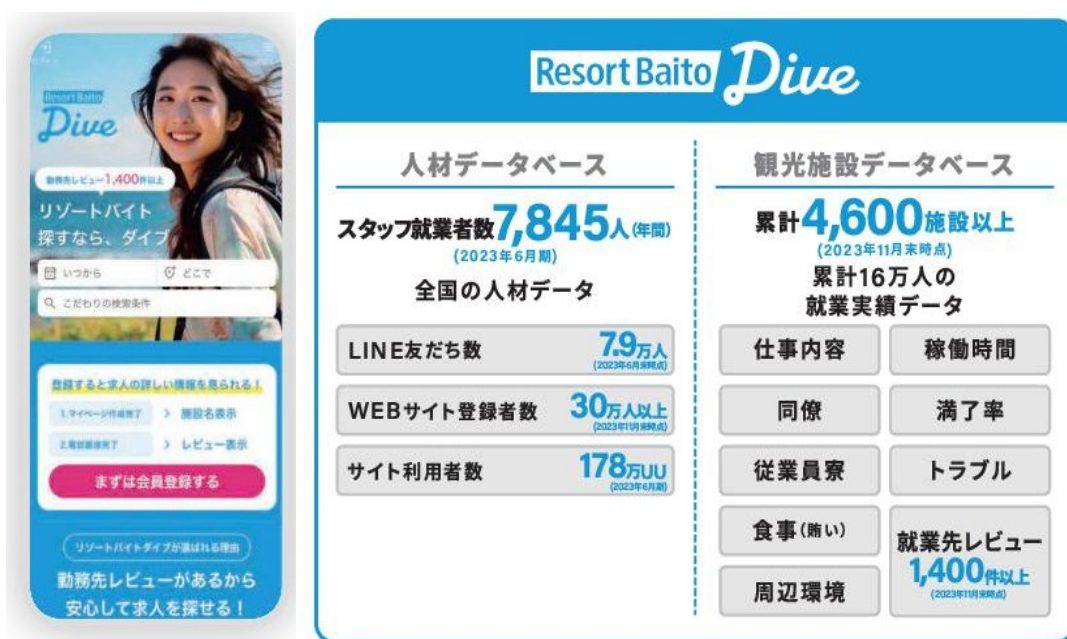
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 観光 HR 事業

リゾートバイトに特化した人材派遣及び人材紹介を行っている。派遣及び紹介の流れは次の通りである。

- ① 同社の営業拠点(札幌市、仙台市、東京都新宿区、大阪市、福岡市、那覇市)の営業担当者が労働者派遣(紹介)基本契約を締結している全国のリゾートホテルや旅館、テーマパーク、レジャー施設、飲食店等(以下、観光施設等)から求人情報を入手して、同社の運営するリゾートバイト求人サイト「Resort Baito Dive」(図表2)や各種求人媒体に掲載する
- ② 求人情報を閲覧して興味を持った求職者がスタッフ登録の手続きを行う。登録に際して同社は、希望エリアや職種、勤務時間といった基本的な情報に加え、志望動機や求める体験といった情報もヒアリングしている
- ③ 収集した情報をもとに、登録者に最適な勤務先を同社のデータベースから検索してマッチングを行う。勤務先が決定すると、同社と観光施設等の中で労働者派遣(紹介)個別契約を締結する。人材派遣の場合は派遣スタッフと同社との間で雇用契約を締結し、派遣スタッフが観光施設等に就業する
- ④ 契約期間終了前に派遣スタッフと観光施設等、同社との間で契約期間延長の可否を協議して決定する

【図表2】リゾートバイト求人サイト「Resort Baito Dive」

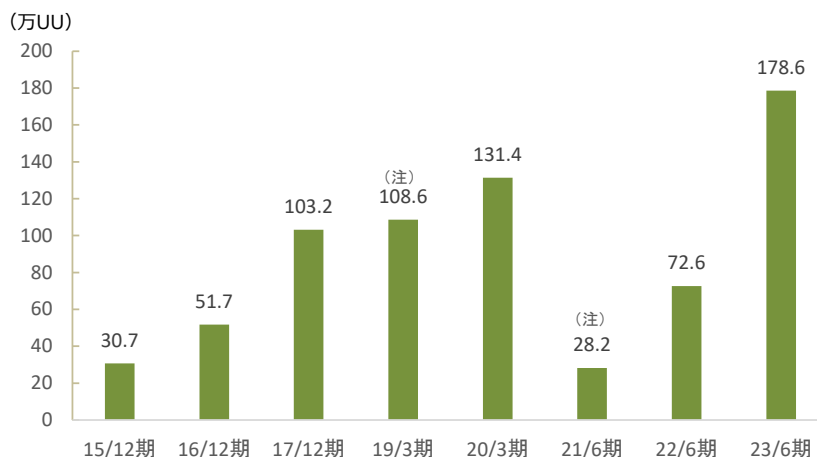


(出所) 届出目論見書

「Resort Baito Dive」の利用者の年齢は25～44歳が56.5%、45～65歳以上が22.3%、居住地域は関東が49.1%、関西が14.1%と、都市部居住の25歳以上の社会人が中心となっている(23/6期実績)。年間サイト利用者数は新

型コロナウイルス感染症拡大の影響により 21/6 期、22/6 期と落ち込んだものの、23/6 期は回復して 178.6 万 UU(ユニークユーザー数:重複を除外したユーザー数)となっている(図表 3)。

【 図表 3 】 「Resort Baito Dive」 利用者数の推移



(注) UU (ユニークユーザー数) は重複を除外した利用者数
19/3 期は決算期変更に伴い 15 カ月決算のため、18 年 1 月から 12 月まで 12 カ月間、21/6 期も同様に 20 年 4 月から 21 年 3 月まで 12 カ月間の年間サイト利用者数 (UU) を記載している

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

人材派遣では派遣先から受け取る派遣料金と派遣スタッフに支払う給与の差額が、人材紹介では紹介先の企業から受け取る紹介手数料が同社の収益となる。尚、23/6 期における観光 HR 事業の売上高の 98.5%が人材派遣によるものである。

◆ 地方創生事業

(注 3) ザランタン(The Lantown)
ランタンはキャンプ等で使用するランブのことで、まち(Town)の魅力をつなぎ(Lan)、地方創生の火を灯すという意味が込められている

グランピング施設の用地開拓や市場調査、コンセプト策定、施設や設備の企画・運営などを行っており、「ザランタン^{注 3}」というブランド名で、全国 5 カ所(北海道「ザランタン芦別」、栃木県「ザランタン鹿沼」、茨城県「ザランタンひたち大宮」、岡山県「ザランタンあば村」、佐賀県「ザランタン三瀬高原」)に展開している。施設は、主に地方公共団体が所有管理する公共施設や観光地としての開発がなされていない遊休施設及び遊休地を活用しており、その地域に訪れる人を増やすとともに雇用を創出して地域を活性化することを目指している。尚、一部の施設はパートナー企業と共に運営しており、パートナー企業が宿泊者に提供する食材の仕入れや調理を行っている。

施設の宿泊単価は 1 泊 2 食付き宿泊プランで大人 1 名 1.5 万円前後に設定されている。同社の収益は宿泊客から受け取る宿泊料金で、パートナー企業と共に運営する施設の場合は、パートナー企業が宿泊料金を受け取り、同社は契約に基づく業務提携料をパートナー企業から受け取っている。

また、同社はグランピング施設専門の比較・予約サイト「GLAMPICKS(グランピックス)」を運営しており、宿泊施設等の広告を掲載する企業から掲載料を得ている。

◆ 情報システム事業

情報システムの担当者がいない企業などを対象として、その企業に合わせたシステムの選定及び導入支援、拠点開設や移転に伴うシステム整備など、情報システム関連のサービスを幅広く行っている。同社が運営するサイト「情シスダイブ」に問い合わせがあった企業や、業務委託契約を締結したパートナー企業からの紹介企業がサービスの提供先で、企業から受け取るコンサルティング料及びパートナー企業から受け取る契約に基づいた報酬が収益となる。

> 特色・強み

◆ 高頻度の事務手続きをシステム化していることなどが強み

同社の特色及び強みとして、以下の点が挙げられる。

- (1) 観光業には地域ごとに繁忙期・閑散期があるため、その繁閑に合わせて全国の6拠点が連携して適切に人材を送り込んでいること
- (2) 夏はビーチリゾート、冬はスキー場など、年を通じて複数箇所での就業を希望する登録スタッフが多いために高頻度の事務手続きが必要となるが、自社システムと連携したLINE対応により効率的な運営を実現していること(例:スマートフォンで面談の日程調整や履歴書や身分証明書の登録、就業先情報の送付、契約書送付、給与振込口座の登録、給与明細のダウンロードなどが可能となるシステムを構築)
- (3) グランピング施設の運営スタッフを観光HR事業経由で採用するなど、両事業の連携による効率化を実現していること
- (4) 「ザランタン」は、地方公共団体が所有管理する既存施設や遊休施設、遊休地を活用することで初期投資を抑えていること
- (5) 観光HR事業、地方創生事業ともに、人口減少が進む地方圏の活性化に貢献する事業であること

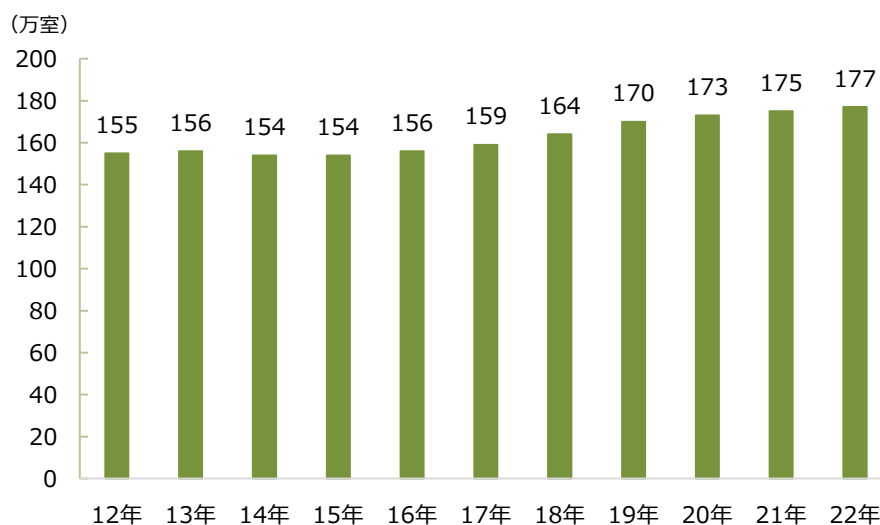
> 事業環境

◆ 旅館・ホテルの客室数は増加が続く

同社が人材サービスを提供している観光産業は、成長分野と期待されており、訪日外国人旅行者の誘致などの取り組みが観光庁主導で行われている。訪日外国人旅行者数は、新型コロナウイルス感染症拡大により20年、21年と大幅に減少したものの(19年の3,188万人に対し20年は412万人、21年は25万人:日本政府観光局)、政府は30年に6,000万人という目標を継続して掲げている。

また、訪日外国人旅行者数の増加とともに宿泊需要が高まり、旅館・ホテルの客室数は近年増加傾向が続いている(図表4)。13年に156万室であった客室数は22年には177万室と、10年間で20万室以上増加している。

【 図表 4 】 旅館・ホテルの客室数の推移



(出所) 厚生労働省「衛生行政報告例」の「旅館・ホテル営業の施設数・客室数及び簡易宿所・下宿営業の施設数・許可・廃止・処分件数、都道府県一指定都市一中核市別」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 競合

リゾートバイトに特化した人材派遣事業を行う上場企業はなく、非上場企業では、「リゾートバイト.com」を運営するグッドマンサービス(東京都千代田区)、「WORKTRIP(ワクトリ)」を運営するワクトリ(東京都新宿区)、「アルファリゾート」を運営するアルファスタッフ(名古屋市中村区)、「リゾバ.com」を運営する小田急電鉄(9007 東証プライム)の完全子会社であるヒューマニックなどがある。

同社は、売上規模や展開地域などからヒューマニックを競合先と捉えているものの、運用するサイトのコンテンツの独自性や自社システムと連携したLINE 対応などにより差別化ができていていると考えている。

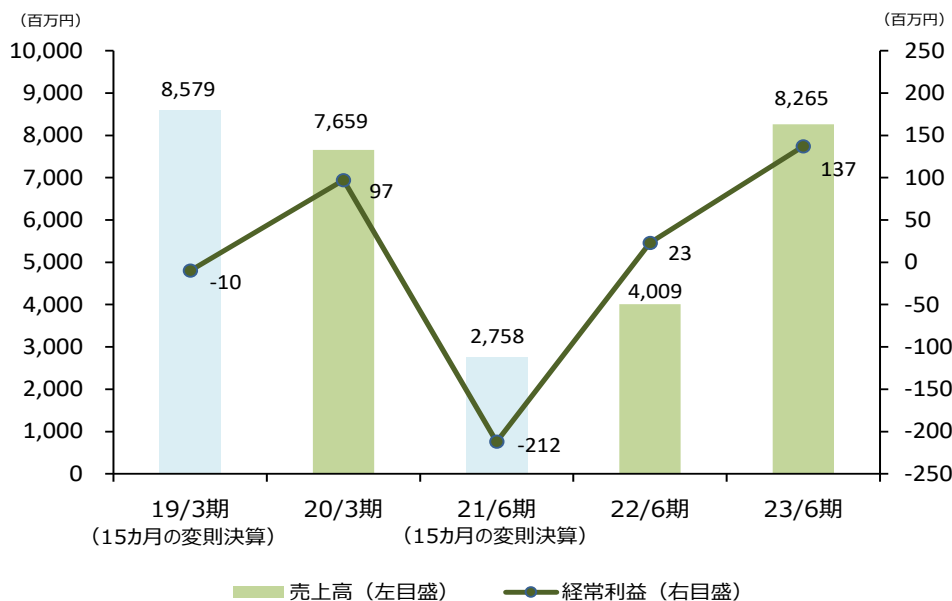
> 業績

◆ 過去の業績推移

同社の届出目論見書には、19/3 期以降の業績が記載されている(図表 5)。尚、観光 HR 事業の繁忙期などを考慮した決算期の変更により、19/3 期及び21/6 期は 15 カ月の変則決算である。19/3 期に 10 百万円の経常損失を計上したのは大規模な広告宣伝の実施に伴い広告宣伝費が増加したためである。21/6 期は 15 カ月の変則決算であったが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で人材需要が低下して大幅減収となり固定費負担を吸収しきれず 212 百万円の経常損失となった。

22/6 期は、観光施設等の営業が正常化してきたことに伴い売上高が回復傾向となり、経常黒字に転じている。

【 図表 5 】 業績推移



(注) 単体ベース

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 23年6月期決算

23/6期業績は、売上高 8,265 百万円(前期比 2.1 倍)、営業利益 120 百万円(前期は 84 百万円の損失)、経常利益 137 百万円(前期比 5.8 倍)、当期純利益 168 百万円(同 14.6 倍)であった。

観光 HR 事業は、取引先である観光施設等において宿泊予約が増加したことに伴い人材ニーズが高まり、同社の稼働スタッフ数も増加した。売上高は 7,805 百万円(前期比 2.1 倍)、増収による固定費負担の軽減によりセグメント利益は 342 百万円(同 21.8 倍)となった。

地方創生事業は、1 施設を開業する一方 1 施設の営業を終了した。既存施設の集客は順調で、売上高は 379 百万円(前期比 52.6%増)、新規開業施設や宿泊予約システムへの投資を行ったことでセグメント損失は 168 百万円(前期は 62 百万円の損失)となった。

情報システム事業は、営業活動を強化したことで売上高は 80 百万円(前期比 43.6%増)、採用に伴う人件費の増加でセグメント損失は 53 百万円(前期は 38 百万円の損失)となった。

以上のことから営業利益は 120 百万円、営業外収益は雇用調整助成金の減少により 25 百万円(前期は 116 百万円)、営業外費用は主に支払利息で 7 百万円(同 8 百万円)、経常利益は 137 百万円(同 23 百万円の利益)となっ

た。特別損失 14 百万円(主に固定資産売却損)を計上した一方、税金等調整額 45 百万円が加わり当期純利益は 168 百万円(同 11 百万円の利益)となった。

◆ 24 年 6 月期第 2 四半期累計期間

24/6 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)の業績は、売上高 6,223 百万円、営業利益 465 百万円、経常利益 471 百万円、四半期純利益 298 百万円であった(四半期決算の開示は 24/6 期からのため前年同期比較はなし)。

観光 HR 事業は、観光施設等の人材需要が急速に回復したことで稼働スタッフ数が増加し売上高は 5,889 百万円、セグメント利益は 521 百万円となった。地方創生事業は、一部の施設におけるテナント増設が寄与して、売上高は 291 百万円となった一方、新規開業に向けた費用の増加により 40 百万円のセグメント損失となった。情報システム事業は、営業活動の強化を継続したことで売上高は 42 百万円、15 百万円のセグメント損失となった。

◆ 24 年 6 月期会社計画

24/6 期の会社計画は、売上高 11,473 百万円(前期比 38.8%増)、営業利益 479 百万円(同 4.0 倍)、経常利益 486 百万円(同 3.5 倍)、当期純利益 322 百万円(同 91.6%増)である(図表 6)。

【 図表 6 】 24 年 6 月期会社計画

(単位：百万円)

| | 22/6期 | 23/6期 | 24/6期 | |
|------------|-------|-------|--------|-------|
| | 実績 | 実績 | 会社計画 | 前期比 |
| 売上高 | 4,009 | 8,265 | 11,473 | 38.8% |
| 観光HR事業 | 3,704 | 7,805 | 10,752 | 37.8% |
| 地方創生事業 | 248 | 379 | 618 | 62.9% |
| 情報システム事業 | 55 | 80 | 102 | 27.7% |
| 売上原価 | 3,080 | 6,211 | 8,556 | 37.8% |
| 売上総利益 | 929 | 2,054 | 2,917 | 42.0% |
| 売上総利益率 | 23.2% | 24.9% | 25.4% | - |
| 販売費及び一般管理費 | 1,013 | 1,934 | 2,438 | 26.1% |
| 対売上高比 | 25.3% | 23.4% | 21.2% | - |
| 営業利益 | -84 | 120 | 479 | 4.0× |
| 営業利益率 | - | 1.5% | 4.2% | - |
| 経常利益 | 23 | 137 | 486 | 3.5× |
| 経常利益率 | 0.6% | 1.7% | 4.2% | - |
| 当期純利益 | 11 | 168 | 322 | 91.6% |

(注) 単体ベース

(出所) 届出書目論見書、「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のお知らせ」、ヒアリングを
基に証券リサーチセンター作成

観光 HR 事業は、旅行者数の増加により観光施設等の人材需要が高まり、派遣スタッフ数が増加すると想定し 10,752 百万円(前期比 37.8%増)、地方創生事業は上期実績をもとに稼働率を想定し 618 百万円(同 62.9%増)、情報システム事業は既存契約と受注動向をもとに 102 百万円(同 27.7%増)と見込んでいる。

売上原価は、主に観光 HR 事業における労務費の増加により 8,556 百万円(前期比 37.8%増)、販売費及び一般管理費は人件費や広告宣伝費の増加により 2,438 百万円(同 26.1%増)と見込み、営業利益は前期比 4.0 倍の 479 百万円と計画している。経常利益は同 3.5 倍の 486 百万円と計画し、特別利益及び特別損失の計上は見込んでいない。

尚、営業利益の上期実績 465 百万円を踏まえて通期計画 479 百万円と計画しているのは、第 4 四半期に観光 HR 事業の集客のための広告宣伝やプロモーションのための投資を予定しているためである。

◆ 成長戦略

同社は、旺盛な人材需要を背景として観光施設等からの求人依頼は増加基調が続くと考えている。それに対応して観光 HR 事業のスタッフ数を増加していくために、プロモーション活動を積極化して認知度向上を図り、開拓の余地が大きい 20 代~30 代の人材獲得を強化していく考えである。若手人材の獲得と同時に、地方への移住を検討しており、その準備や調査としてリゾートバイトを活用したいと考えている 50 歳以上のシニア人材の獲得も積極化する方針である

(注 4) ワーキングホリデー制度
日本と協定を結んだ国から来日した外国人が、滞在期間中の資金を補うために就労することを認める制度のこと

(注 5) 特定技能制度
日本国内の人手不足を解消するために特定分野の知識や経験を持つ外国人に交付する在留資格のこと

また、ワーキングホリデー制度^{注4}や特定技能制度^{注5}を利用して来日する外国人にとっては、就業先に従業員寮が完備されているため来日後の住居探しが不要で利用しやすいという観光 HR 事業の利点を生かし、台湾、中国、ネパール、ミャンマー、ベトナムなどからの採用も強化する考えである。

地方創生事業では、現時点で「ザランタン」の新規開設計画はないものの、地方の遊休施設や遊休地に有望な立地があった場合には新規開設を検討する方針である。また、同社は 24 年 3 月にクラフトホテル瀬戸内(35 室)を香川県東かがわ市に開業し、ホテル業態の運営を開始している。

> 経営課題/リスク

◆ システム障害について

同社は、自社システムと他社サービス(LINE など)との連携によりシステム化及び合理化を図っている。大規模なプログラミング不良や不正アクセス、自然災害など予測不能なトラブルによりシステム障害が発生した場合には事業運営に影響が出る可能性がある。

◆ 個人情報の管理について

同社は、観光 HR 事業及び地方創生事業を行うなかでスタッフ及び顧客の個人情報を獲得し、保有している。個人情報保護については、法律に基づき保護管理体制の整備を進めているが、個人情報流出に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

◆ 新株予約権の行使による株式価値の希薄化について

同社の新株予約権による潜在株式数は353千株、上場時発行済株式総数の12.8%となっている。新株予約権が行使され、一株当たりの株式価値が希薄化する可能性がある。

◆ 流通株式比率について

上場時点の流通株式比率は約 28%である。東証グロース市場の上場維持基準である 25%以上を上回っているものの、何らかの事情により適合しない状態となった場合、定められた期間内に上場維持基準に適合しなければ上場廃止基準に該当することとなる。

◆ 大株主について

同社の代表取締役社長である庄子潔氏及び同氏の資産管理会社との合計で上場時発行済株式総数の 70.9%を保有している。庄子氏及び資産管理会社は、安定株主として同社株式の保有を継続すると見られるが、今後、何らかの事情により保有株式の一定以上の売却が行われた場合や売却の可能性が生じた場合には、同社の株価に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響について

20年から、新型コロナウイルス感染症拡大による宿泊需要の減少が続き、観光業界に悪影響を与えた。現在は、日本人宿泊者数が回復していることに加え外国人旅行者も増加している。しかしながら、再び感染が拡大して行動制限が行われる場合には宿泊者数が減少し、同社の業績に影響が出る可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、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 7 】 財務諸表

| 損益計算書 | 2022/6 | | 2023/6 | | 2024/6 2Q累計 | |
|---------------|--------|-------|--------|-------|-------------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 売上高 | 4,009 | 100.0 | 8,265 | 100.0 | 6,223 | 100.0 |
| 売上原価 | 3,080 | 76.8 | 6,211 | 75.1 | 4,714 | 75.8 |
| 売上総利益 | 929 | 23.2 | 2,054 | 24.9 | 1,508 | 24.2 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,013 | 25.3 | 1,934 | 23.4 | 1,043 | 16.8 |
| 営業利益 | -84 | -2.1 | 120 | 1.5 | 465 | 7.5 |
| 営業外収益 | 116 | 2.9 | 25 | 0.3 | 11 | 0.2 |
| 営業外費用 | 8 | 0.2 | 7 | 0.1 | 5 | 0.1 |
| 経常利益 | 23 | 0.6 | 137 | 1.7 | 471 | 7.6 |
| 税引前当期(四半期)純利益 | 23 | 0.6 | 123 | 1.5 | 471 | 7.6 |
| 当期(四半期)純利益 | 11 | 0.3 | 168 | 2.0 | 298 | 4.8 |

| 貸借対照表 | 2022/6 | | 2023/6 | | 2024/6 2Q | |
|---------------|--------|-------|--------|-------|-----------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 流動資産 | 2,104 | 89.9 | 2,741 | 87.2 | 2,847 | 77.5 |
| 現金及び預金 | 1,581 | 67.6 | 1,777 | 56.5 | 1,664 | 45.3 |
| 売上債権 | 466 | 19.9 | 928 | 29.5 | 1,143 | 31.1 |
| 棚卸資産 | - | - | - | - | - | - |
| 固定資産 | 235 | 10.1 | 404 | 12.8 | 827 | 22.5 |
| 有形固定資産 | 107 | 4.6 | 217 | 6.9 | 564 | 15.4 |
| 無形固定資産 | 61 | 2.6 | 74 | 2.4 | 116 | 3.2 |
| 投資その他の資産 | 66 | 2.8 | 112 | 3.6 | 146 | 4.0 |
| 総資産 | 2,339 | 100.0 | 3,146 | 100.0 | 3,675 | 100.0 |
| 流動負債 | 920 | 39.4 | 1,794 | 57.0 | 1,911 | 52.0 |
| 買入債務 | 5 | 0.2 | 8 | 0.3 | 6 | 0.2 |
| 1年内償還予定の社債 | 70 | 3.0 | 70 | 2.2 | 35 | 1.0 |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 165 | 7.1 | 159 | 5.1 | 205 | 5.6 |
| 固定負債 | 623 | 26.6 | 388 | 12.3 | 500 | 13.6 |
| 社債 | 70 | 3.0 | - | - | - | - |
| 長期借入金 | 527 | 22.5 | 368 | 11.7 | 450 | 12.3 |
| 純資産 | 795 | 34.0 | 963 | 30.6 | 1,262 | 34.3 |
| 自己資本 | 794 | 34.0 | 963 | 30.6 | 1,261 | 34.3 |

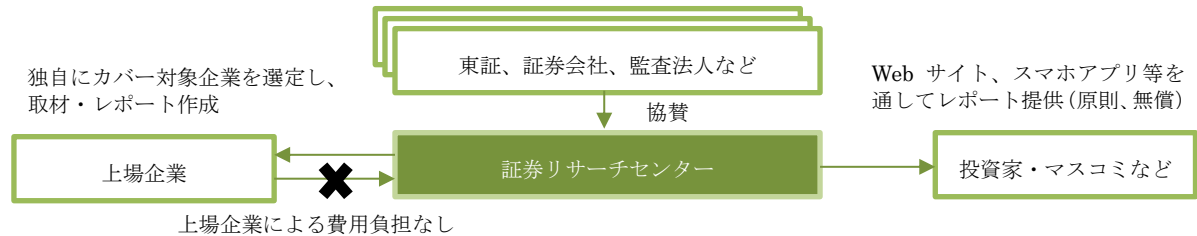
| キャッシュ・フロー計算書 | 2022/6 | | 2023/6 | | 2024/6 2Q累計 | |
|----------------|--------|-----|--------|-----|-------------|-----|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 営業キャッシュ・フロー | 210 | | 587 | | 250 | |
| 減価償却費及びその他の償却費 | 27 | | 35 | | 24 | |
| 投資キャッシュ・フロー | -64 | | -156 | | -456 | |
| 財務キャッシュ・フロー | -234 | | -235 | | 92 | |
| 配当金の支払額 | - | | - | | - | |
| 現金及び現金同等物の増減額 | -88 | | 196 | | -113 | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,581 | | 1,777 | | 1,664 | |

(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。