

ホリスティック企業レポート グロースエクスパートナーズ 244A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2024年9月27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 20240926

**組織/IT の変革により事業価値創出を目指す大手企業の DX を支援
新規顧客開拓と顧客の海外事業展開支援、顧客とのサービス共創で成長を目指す**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

【244A グロースエクスパートナーズ 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)
2023/8	3,736	13.5	386	33.1	396	27.3	279	38.1	103.0	537.1	0.0
2024/8 予	4,377	17.2	561	45.3	566	42.9	362	29.7	133.8	-	0.0
2025/8 予	5,030	14.9	675	20.3	741	30.9	459	26.8	148.7	-	未定

- (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、2024/8期、2025/8期は会社予想
2. 2024年6月4日付で1:20の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正
3. 2025/8期予想EPSは、公募株式数(443.4千株)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 ****円(2024年9月26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 3,180,000株	設立年月日 2008年7月4日	野村證券
時価総額 ****百万円	代表者 渡邊 伸一	【監査人】
上場初値 *****円(2024年9月26日)	従業員数 229人(2024年7月)	太陽有限責任監査法人
公募・売出価格 1,530円	事業年度 9月1日~翌年8月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎年11月	

> 事業内容

◆ 組織/IT の変革により事業価値創出を目指す大手企業の DX を支援

グロースエクスパートナーズ(以下、同社)グループは、持株会社の同社とGxP(ジー・エクス・ピー)、グロース・アーキテクチャ&チームス、ミエルカの子会社3社からなり、大手企業を主要顧客に、組織/ITの変革により事業価値創出を目指すデジタルトランスフォーメーション(DX)を、顧客に伴走して支援する「エンタープライズ DX 事業」を展開している。

同社は、エンタープライズ DX 事業の単一セグメントであるが、DX 推進支援事業、DX 支援プロダクト・サービス事業、デジタルサービス共創事業の3つの事業を行っている(図表1)。

【図表1】事業内容

事業区分	事業内容
DX推進支援事業	顧客が業務変革を実現するための、コンサルティングからアプリケーション開発・クラウド活用までを含む総合的支援の提供
DX支援プロダクト・サービス事業	顧客のDX推進を支援するためのプロダクトやサービスを当社グループが販売し、ライセンス収入等によりスケラブルな収益を得る事業
デジタルサービス共創事業	顧客のデジタルサービスに共創的に取り組み、顧客ビジネスの拡大に伴って当社グループの収益も増加する事業

(出所)届出目論見書

3つの事業の売上内訳は開示されていないが、23/8期の主要子会社の業績が開示されている(図表2)。売上高、利益は、システムの企画・開発・運用を行うGxPが大きい。グロース・アーキテクチャ&チームスはDXコンサルティングを提供している。顧客のレガシー資産(顧客、ブランド、人財、既存IT資産、ビッグデータ等)活用の仕組み作りを行うジーアールソリューション

ズは、Web サイトやアプリケーションの企画・開発・運用を行うグロース・インクとともに、23年9月にGxPに吸収合併された。ミエルカは、ビッグデータ解析とAI学習サービスを提供している。

【図表2】連結業績と主要子会社の業績(23年8月期)

	売上高	経常利益	当期純利益	事業内容
グロースエクスパートナーズ連結	3,736	396	279	
GxP	2,493	194	136	アジャイルシステム開発・運用及びDX支援プロダクト提供
グロース・アーキテクチャ&チームス	397	55	36	企業のIT及び組織の変革を実現するためのコンサルティング
ジールソリューションズ	629	48	31	レガシーIT資産を活用する仕組みづくりの支援

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ DX 推進支援事業

DX 推進支援事業は同社の中核事業であり、DX 支援コンサルティング、システム企画・開発・運用サービスを提供している。DX 支援コンサルティングでは、顧客のレガシー資産の強みを活かしながら、IT 技術を活用して新たなビジネスアーキテクチャや顧客体験等を設計するサービスデザイン手法を用いている。DX 支援コンサルティングはグロース・アーキテクチャ&チームスが担当している。

システム企画・開発・運用では、顧客と同社の合同チームによる企画・設計・テスト・リリースを繰り返すアジャイル開発、開発担当者と運用担当者が緊密に連携して開発を行う DevOps(デブオプス)^{注1}の採用、複数の独立したサービスを組み合わせて大きなアプリケーションを構築するマイクロサービス化等の手法を用いて開発を行っている。システム企画・開発・運用はGxPが担当している。

(注1)Development(開発)とOperations(運用)を組み合わせた造語

◆ DX 支援プロダクト・サービス事業

DX 支援プロダクト・サービス事業では、組織変革・DX 人材育成教育サービスや、DX を支援する同社及び他社のプロダクトを提供し、顧客の自走型DX 組織の実現を支援している。主要な他社プロダクトとしては、オーストラリア Atlassian 社のアジャイル開発者向けのコラボレーションソフトウェア、既存IT 基盤の最新化を支援するカナダ Fresche Solutions 社の資産アセスメントツール等の販売・導入支援を行っている。教育メニューは、グロース・アーキテクチャ&チームスが、DX プロダクトはGxP が提供している。

◆ デジタルサービス共創事業

デジタルサービス共創事業は、同社が顧客とデジタルサービスを共同開発し、同社顧客のユーザーのDX や、顧客の業界全体のDX を支援するサービスを提供し、同社はレバニユーシェア等の形で売上・利益を得るものである。取組事例としては、ニプロ(8086 東証プライム)との共同事業で、透析器の病院での管理を効率化するソフトウェアを開発し、病院施設への導入拡大に応じてライセンス収入を得ている例等がある。デジタルサービス共創事業はGxP が担当している。

◆ 顧客基盤

同社では、売上高 1,000 億円以上、かつ、創業 50 年以上で、同社との取引金額が 500 万円以上の顧客をエンタープライズ顧客として、その顧客数を重要業績評価指標 (KPI) としている。23/8 期にはエンタープライズ顧客数は 17 社となり、売上高の約 80% を占めた。17 社のうち年間取引金額 1 億円以上が 8 社、同 2 億円以上が 4 社となっている。エンタープライズ顧客数は、グループ企業も含めて 1 社としており、エンタープライズ顧客としては、主要販売先として開示されているニプログループの他、三越伊勢丹ホールディングス(3099 東証プライム)グループ等がある(図表 3)。

【図表 3】主要販売先

	22/8期		23/8期		24/8期3Q累計期間	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
ニプロシステムソフトウェアエンジニアリング	551	16.7	654	17.5	647	19.5
ニプロ	506	15.4	426	11.4	280	8.4

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社の顧客向けシステム開発は、アジャイル開発により開発・運用・改善のサイクルを継続することや、新たな事業や業務への展開も行われるため、長期の関係になることが多い。過去 3 期間累計売上高が 300 万円以上の顧客を対象に、前期と対象年度ともに取引があった社数を対象年度に取引があった社数で除した顧客維持率は 23/8 期に 92.1% となっている。

> 特色・強み

◆ 新事業開発から組織改革・人財育成、システム開発までを提供

同社は顧客企業が持つレガシー資産を活かしつつ、データと IT 技術を活用して新事業の開発を行うビジネスアーキテクチャの構築から、これらを推進する顧客の組織改革・人財育成、システムのアジャイル開発までを一気通貫で提供する点に特色と強みがある。

システム開発では、データベースとアクセス管理等のセキュリティー機能を括り出し、これにデータを活用する各種機能を組み込んだ「データ駆動型プラットフォーム」の構築を得意としている。これにより顧客企業は従来のシステムを一から作り替えるより低いコストで、既存の資源を活かしながら DX 推進のための IT 基盤を構築することができる。

◆ 「出島型アプローチ」による DX 推進組織の実現支援

同社では顧客の自走型 DX 組織を実現するために、既存の組織から切り離れた「出島」組織を作り、外部の専門性を取り入れて組織横断的に DX を推進する「出島型アプローチ」を取っている。出島型アプローチの具体例としては、顧客との合同チームによる開発、顧客企業への出向、資本業務提携、DX 推進組織/企業の共同運営等がある。

◆ 人財の定着率の高さ

同社のコンサルタント・エンジニアは、顧客の DX 推進に直接関与できることや、人財育成システム、社宅の提供等の福利厚生施設の充実等により、過去 4 年間の新卒採用者の離職者がゼロである等、人財の定着率が高い。スキルを付けた者が他社に移ることもあるが、また同社に戻ってくることも多いようである。

> 事業環境

◆ 拡大が見込まれる国内 DX 関連市場

富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」(24 年 4 月)によれば、投資額で見た DX 関連の国内市場は、23 年度に前年度比 15.4%増の 4 兆 197 億円が見込まれ、30 年度には 22 年度比 2.3 倍の 8 兆 350 億円に達すると予測されている。業種別には、交通/運輸/物流、製造、金融で高い伸びが見込まれている(図表 4)。

【図表 4】DX 関連の国内市場予測

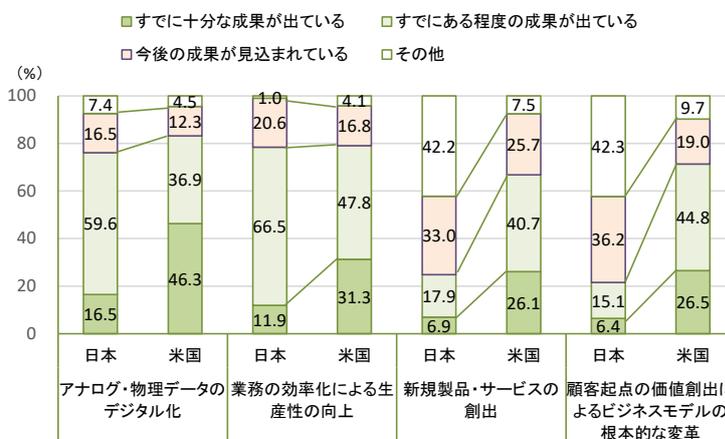
	2023年度見込 (億円)	2022年度比 (%)	2030年度予測 (億円)	2022年度比 (倍)
全体	40,197	15.4	80,350	2.3
交通/運輸/物流DX	4,573	15.9	12,377	3.1
製造DX	3,870	15.2	9,060	2.7
金融DX	2,953	15.6	6,200	2.4
医療/介護DX	1,038	15.8	2,052	2.3
自治体DX	616	9.6	1,233	2.2

(注) 交通/運輸/物流 DX から自治体 DX までの数字は、全体の内数
 (出所) 富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」(24 年 4 月)より
 証券リサーチセンター作成

◆ DX によるビジネスモデルの根本的変革では日米で格差

情報処理推進機構の「DX 白書 2023」(23 年 2 月)によれば、日米企業への DX 取組領域ごとの成果状況のアンケート調査の結果、「アナログ・物理データのデジタル化」、「業務の効率化による生産性の向上」の領域では、「すでに十分な成果が出ている」と「すでにある程度の成果が出ている」を合わせた比率は、日米とも 80%弱に達し、大きな差はみられない。一方、「新規製品・サービスの創出」、「顧客起点の価値創出によるビジネスモデルの根本的な変革」の領域では、日本企業が 20%強に留まっているのに対し、米国企業では 70%強に達する等、成果面で大きな差が見られる(図表 5)。今後、日本企業は DX による新規製品・サービスの創出、ビジネスモデルの改革に一層取り組む必要があると言えよう。

【図表5】DXの取組内容と成果



(注)1.日本(n=218)、米国(n=268)

2.その他は「まだ見通しはわからない」「取組んでいない」の合計

(出所)情報処理推進機構「DX 白書 2023」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

同社はこれまで営業専任部署を持たず、顧客獲得は、同社グループの経営陣や既存顧客の紹介、社員の組織/IT 変革に関する社外講演を通じた引き合い等を通じて行ってきた。

同社は DX のための個別のツールやサービスを提供するのではなく、新規事業の開発からシステムの企画・開発・運用までを一気通貫に、顧客に伴走しながら提供する事業を展開しており、直接競合する企業はない、と同社では見ている。

> 業績

◆ 23年8月期の業績

23/8 期の業績は、売上高 3,736 百万円(前期比 13.5%増)、営業利益 386 百万円(同 33.1%増)、経常利益 396 百万円(同 27.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 279 百万円(同 38.1%増)であった。

売上高の増加は、大手顧客に対する DX 推進支援事業の拡大と、Atlassian 社や Fresche Solutions 社等のプロダクト販売による DX 支援プロダクト・サービス事業の拡大によるものである。

売上原価は 2,088 百万円(前期比 11.1%増)、売上総利益は 1,647 百万円(同 16.6%増)であった。売上原価の前期比 209 百万円の増加は、売上高の増加と積極的な人財採用(従業員数は 22/8 期末の 183 名から 23/8 期末に 199 名に増加、うちコンサルタント・エンジニアは 22/8 期末の 145 名から 23/8 期末に 161 名に増加)により労務費が 78 百万円増、外注費が同 59 百万円増、他社プロダクト販売増加に伴い商品仕入高が同 66 百万円増となったことが主要因であった。

同社では人件費について、顧客向けサービスに従事した分を売上原価の労務費に、それ以外を販売費及び一般管理費(以下、販管費)の人件費に計上している。

販管費は 1,261 百万円(前期比 12.4%増)、営業利益は 386 百万円(同 33.1%増)であった。販管費の前期比 139 百万円の増加は、採用増加に伴い給与手当が同 58 百万円増、賞与が同 18 百万円増、監査費用、上場関連費用、採用費により支払手数料が同 45 百万円増となったことが主要因である。

営業外収益で、社宅の賃貸料や補助金収入等により 23 百万円、営業外費用では支払利息等により 12 百万円を計上し、経常利益は 396 百万円(前期比 27.3%増)であった。特別利益で有価証券売却益を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は 279 百万円(同 38.1%増)であった。

◆ 24 年 8 月期会社計画

同社の 24/8 期計画は、売上高 4,377 百万円(前期比 17.2%増)、営業利益 561 百万円(同 45.3%増)、経常利益 566 百万円(同 42.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 362 百万円(同 29.7%増)である(図表 6)。24 年 4 月までの実績値に、5 月以降の予算値を合算した計画になっている。

【図表 6】24 年 8 月期、25 年 8 月期会社計画

	23/8期		24/8期会社計画			25/8期会社計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	3,736	100.0	4,377	100.0	17.2	5,030	100.0	14.9
売上原価	2,088	55.9	2,442	55.8	17.0	2,735	54.4	12.0
うち労務費	803	21.5	879	20.1	9.5	1,098	21.8	24.9
うち外注費	938	25.1	995	22.7	6.1	1,046	20.8	5.1
うち商品仕入高	308	8.2	478	10.9	55.3	497	9.9	4.0
売上総利益	1,647	44.1	1,935	44.2	17.5	2,295	45.6	18.6
販売費及び一般管理費	1,261	33.8	1,373	31.4	8.9	1,620	32.2	18.0
うち人件費	744	19.9	795	18.2	6.8	930	18.5	17.0
うち支払手数料	224	6.0	289	6.6	29.0	347	6.9	20.1
営業利益	386	10.3	561	12.8	45.3	675	13.4	20.3
営業外収支	10	-	5	-	-	66	-	-
経常利益	396	10.6	566	12.9	42.9	741	14.7	30.9
親会社株主に帰属する当期純利益	279	7.5	362	8.3	29.7	459	9.1	26.8

(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

DX 推進支援事業では、コンビニエンスストア業界向けの大規模クラウド基盤の構築・運用、医療業界向けの検査機器連携システム構築、スマートモビリティ関連のクラウドプラットフォームの開発等に加え、地図や航空写真等

の空間情報を蓄積し活用するためのデータ駆動プラットフォームの構築に着手した。

DX 支援プロダクト・サービス事業では、Atlassian 社のアジャイルチーム向けコラボレーション支援製品、Fresche Solutions 社の既存 IT 基盤の最新化を支援する製品の販売と、Contentserv(東京都港区)のクラウド型商品情報管理製品の導入支援等が拡大した。

デジタルサービス共創事業では、医療機関の透析治療に関する業務を支援する医療 DX の取組継続に加え、医療に関するデータを国境を越えて管理するためのグローバルデータプラットフォームの構築に着手した。

売上原価は 2,442 百万円(前期比 17.0%増)、売上総利益は 1,935 百万円(同 17.5%増)を見込んでいる。売上原価では、売上高の拡大に伴い社員数が前期末比 36 名増の 235 名となることにより、労務費で 879 百万円(同 9.5%増)、外注費で 995 百万円(同 6.1%増)、製品売上高の増加に伴い商品仕入高で 478 百万円(同 55.3%増)の計画である。

販管費の主要項目は、人件費、支払手数料、地代家賃である。人件費は社員数の増加に伴い 795 百万円(前期比 6.8%増)、支払手数料は上場準備関連費用等により 289 百万円(同 29.0%増)を見込み、販管費は 1,373 百万円(同 8.9%増)、営業利益は 561 百万円(同 45.3%増)の計画である。

営業外収益では補助金収入等により 23 百万円、営業外費用では支払利息等により 18 百万円を見込んでおり、経常利益は 566 百万円(同 42.9%増)の計画である。特別損益は見込んでおらず、親会社株主に帰属する当期純利益は 362 百万円(同 29.7%増)の計画である。

◆ 25 年 8 月期会社計画

同社の 25/8 期計画は、売上高 5,030 百万円(前期比 14.9%増)、営業利益 675 百万円(同 20.3%増)、経常利益 741 百万円(同 30.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 459 百万円(同 26.8%増)である。

DX 推進支援事業の売上高は、前期に引き続き大手企業向けのデジタルプラットフォーム構築の取組拡大と、顧客の DX 推進チーム向けのアジャイルプロセス導入等のコンサルティングサービスの拡大を見込んでいる。

DX 支援プロダクト・サービス事業の売上高は、Fresche Solutions 社製品の販売拡大を見込む一方、Atlassian 社製品は大口取引先との契約終了に伴い減少を見込んでいる。デジタルサービス共創事業は、前期に続き医療 DX 領域の取組やグローバル医療データプラットフォーム構築案件の拡大を見込んでいる。

売上原価は 2,735 百万円(前期比 12.0%増)、売上総利益は 2,295 百万円(同 18.6%増)を見込んでいる。社員数が前期末比 33 名増の 268 名になる計画で、労務費は 1,098 百万円(同 24.9%増)、社員の増加によりシステム開発の内製化が進むため、外注費は 1,046 百万円(同 5.1%増)の計画である。商品仕入高は 497 百万円(同 4.0%増)を見込んでいる。

販管費は、社員数増加により人件費で 930 百万円(前期比 17.0%増)、人員採用費増加と上場関連費用の計上により支払手数料で 347 百万円(同 20.1%増)を見込み、1,620 百万円(同 18.0%増)、営業利益は 675 百万円(同 20.3%増)の計画である。

営業外収益は保険返戻金等で 83 百万円、営業外費用は支払利息等で 17 百万円を見込み、経常利益は 741 百万円(同 30.9%増)の計画である。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 459 百万円(同 26.8%増)の計画である。

◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、DX 推進支援事業、DX 支援プロダクト・サービス事業、デジタルサービス共創事業、それぞれの成長を挙げている。

DX 推進支援事業では、コンサルタント・エンジニアの採用と育成や、顧客のグローバルサウスを中心とする海外への事業展開を支援することで、新規顧客開拓や顧客当たり売上高の拡大を進める考えである。同社はアジア圏を中心とした海外出身人財の採用を積極的に進めており、海外出身人財比率は 24 年 5 月末で 13.7%となっており、将来的には 40%以上を目指している。これら海外出身人財が、顧客の海外事業拡大を現地で支援することを想定している。また、人財の獲得では、M&Aも視野に入れている。

DX 支援プロダクト・サービス事業では、マーケティング・営業企画力を強化し新規顧客開拓を進める考えである。21 年 8 月には、国内外の技術系スタートアップへの投資を行うベンチャーキャピタルのアイティファーム(東京都新宿区)と資本業務提携を行い、顧客の DX を推進する技術の目利きと提供を行っており、今後、この取り組みを拡大させる考えである。

デジタルサービス共創事業では、データ駆動型プラットフォームの共同利用の推進に取り組む考えである。これは、データ駆動型プラットフォーム上に、業界内の非競争領域の業務やシステムを共通化するソリューションを構築し、業界内の複数企業で利用するものである。

> 経営課題/リスク**◆ 人財の確保と育成**

企業のDX推進ニーズは強く、同社が今後、事業を拡大するためには、コンサルタント、エンジニアに加え営業要員の確保と育成が不可欠である。一方で、IT関連業界では人財採用競争が激しく、人財の流動性が高い。同社の人財の確保と育成が計画通りに進まない場合、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ DX市場の技術革新の速さ

DX市場は、AIの急速な普及と活用に見られるように、技術革新のスピードが速い。同社が新たな技術やサービスへの対応に遅れた場合、同社の競争力低下により、業績に影響を与える可能性がある。

◆ 配当政策

同社は株主への利益還元と同時に、財務体質の強化及び競争力の確保を経営上の重要課題と位置付けている。現在、同社は成長過程にあるとの考えから、内部留保の充実を図り、事業拡大と事業効率化のための投資に充当していくことが株主に対する最大の利益還元につながるとしている。このため、今後の配当実施の可能性及びその実施時期等は未定としている。

◆ 流通株式比率について

同社のオーバーアロットメントを除く、新規上場時の流通株式比率は27%程度と証券リサーチセンターでは試算している。同社が上場する東証グロース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7】財務諸表

損益計算書	2022/8		2023/8		2024/8 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,293	100.0	3,736	100.0	3,316	100.0
売上原価	1,879	57.1	2,088	55.9	1,874	56.5
売上総利益	1,413	42.9	1,647	44.1	1,441	43.5
販売費及び一般管理費	1,122	34.1	1,261	33.8	965	29.1
営業利益	290	8.8	386	10.3	475	14.3
営業外収益	35	-	23	-	19	-
営業外費用	14	-	12	-	7	-
経常利益	311	9.4	396	10.6	487	14.7
税引前当期(四半期)純利益	307	9.3	401	10.7	487	14.7
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	202	6.1	279	7.5	316	9.5

貸借対照表	2022/8		2023/8		2024/8 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,607	53.1	1,462	49.5	2,057	56.8
現金及び預金	908	30.0	670	22.7	1,137	31.4
売上債権	605	20.0	655	22.2	826	22.8
棚卸資産	6	0.2	11	0.4	5	0.1
固定資産	1,421	46.9	1,492	50.5	1,565	43.2
有形固定資産	645	21.3	643	21.8	622	17.2
無形固定資産	21	0.7	28	0.9	27	0.7
投資その他の資産	754	24.9	820	27.7	915	25.3
総資産	3,029	100.0	2,955	100.0	3,623	100.0
流動負債	1,419	46.8	1,136	38.4	1,491	41.2
買入債務	91	3.0	92	3.1	97	2.7
短期借入金	700	23.1	500	16.9	700	19.3
1年内償還予定の社債	41	1.4	33	1.1	25	0.7
1年内返済予定の長期借入金	61	2.0	44	1.5	44	1.2
固定負債	454	15.0	363	12.3	318	8.8
社債	69	2.3	35	1.2	20	0.6
長期借入金	349	11.5	295	10.0	261	7.2
純資産	1,154	38.1	1,455	49.2	1,813	50.0
自己資本	1,154	38.1	1,455	49.2	1,813	50.0

キャッシュ・フロー計算書	2022/8	2023/8
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	341	183
減価償却費	38	37
投資キャッシュ・フロー	-185	224
財務キャッシュ・フロー	-	-
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	105	89
現金及び現金同等物の期末残高	579	668

(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	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
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

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。