

ホリスティック企業レポート スマートドライブ 5137 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2022年12月16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 20221215

**車両のモビリティデータを活用し、顧客企業の業務効率化、新規事業創出を支援
利用車両の増加、パートナー企業との提携事業及び海外事業拡大で成長目指す**

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

【 5137 スマートドライブ 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)
2021/9	827	2.1x	-362	-	-321	-	-327	-	-58.0	-940.4	0.0
2022/9	1,254	51.6	-319	-	-302	-	-303	-	-52.5	6.6	0.0
2023/9 予	1,782	42.1	-86	-	-83	-	-85	-	-14.3	-	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、2022/9期は未監査、2023/9期は会社予想
2. 2022年10月20日付で1:30の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正
3. 2023/9期予想EPSは、公募増資(223,400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 1,472円 (2022年12月15日)	本店所在地 東京都千代田区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 6,039,830株	設立年月日 2013年10月1日	S M B C 日興証券
時価総額 8,891百万円	代表者 北川 烈	【監査人】
上場初値 1,630円 (2022年12月15日)	従業員数 75人 (2022年10月)	有限責任 あずさ監査法人
公募・売出価格 1,320円	事業年度 10月1日～翌年9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3カ月以内	

> 事業内容

◆ 車両のモビリティデータを活用し顧客の業務効率化、新事業創出を支援

スマートドライブ(以下、同社)グループは、同社とマレーシアの SmartDrive Sdn. Bhd.からなり、「移動の進化を後押しする」とのビジョンのもと、国内外の車両等の移動に関するモビリティデータを活用し、業務用車両のクラウド型車両管理システムの提供や、自動車メーカーやリース会社、保険会社等の新規事業・サービスの創出支援を行っている。

同社が利用するモビリティデータは、顧客企業の車両に設置したシガーソケット型デバイスや通信機能付ドライブレコーダー等の各種デバイスから取得する GPS データ(現在位置、移動経路、移動速度等)や加速度センサーで得たドライバーの運転挙動等のデータである。移動体通信ネットワークを通じて同社のクラウド上のデータベースである Mobility Data Platform に蓄積される。

同社グループは、モビリティ DX 事業の単一セグメントであるが、業務用車両の利用企業を対象とした国内フリートオペレーター事業(以下、国内 FO 事業)、自動車メーカーやリース会社、保険会社等、車両を利用する企業に製品・サービスを提供する会社を対象とする国内アセットオーナー事業(以下、国内 AO 事業)、マレーシア子会社による海外モビリティ DX 事業の 3つのサービス・事業を展開している。

22/9 期の売上高構成比は、国内 FO 事業が 67.4%、国内 AO 事業が 32.5%、海外モビリティ DX 事業が 0.1%であった(図表 1)。海外モビリティ DX 事業

の構成比が低いのは、SmartDrive Sdn. Bhd は 20 年 3 月に設立されたばかりということもあるが、コロナ禍の影響で事業展開が制約を受けてきた影響が大きい。

【 図表 1 】 売上内訳

	20/9期		21/9期		22/9期	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
国内FO事業	353	88.7	569	68.8	845	67.4
国内AO事業	44	11.1	252	30.5	407	32.5
海外モビリティDX事業	0	0.0	5	0.6	1	0.1
合計	398	100.0	827	100.0	1,254	100.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 国内 FO 事業

国内 FO 事業では、業務用車両を利用する企業に対して各種サービスを SaaS^{注1}として提供しており、主力のサービスはクラウド型車両管理サービスの SmartDrive Fleet である。その他のサービスとしては、SmartDrive Cars、モバイルデータの分析サポート、SmartDrive Fleet Basic がある。

(注 1) Software as a Service の略。ソフトウェアをインターネットを介しサービスとして提供する形態

1) SmartDrive Fleet

SmartDrive Fleet では、顧客企業は業務用車両に設置した車載デバイスを通じて車両の移動データや位置情報、ドライバーの運転挙動、車両稼働状況等のデータを取得できる。これにより、顧客企業は、車両のリアルタイムの位置情報、訪問エリアやルート等を把握し業務を可視化することで、訪問効率や営業効率の最適化、生産性向上を図ることができる。また、共用車両の事前予約機能による車両管理業務の効率化、車両の使用頻度や稼働状況の把握による保有台数の最適化等を図ることができる。

ドライバーの運転挙動や運転性向の記録とスコアリング機能により、急発進、急停止、急ハンドル等の急操作の多いドライバーの把握と安全運転指導、交通事故未然予防等を推進できる。また、道路交通法施行規則に基づく運転日誌の自動作成機能や、アルコール検知器と連携した酒気帯び点検結果の自動記録等、法令・コンプライアンス対応が可能となる。

SmartDrive Fleet の月額利用料金は車載デバイスにより若干の違いがあるが、平均では車両 1 台当たり 2,500 円となっており、契約期間分を前払いで受け取っている。

2) SmartDrive Cars

ドライバーの運転挙動データに基づき、安全運転度合いに応じてコンビニエンスストア等で利用できるデジタルポイントをドライバーに付与できる、福

利厚生と従業員の安全運転のモチベーション向上のためのサービスである。

3) Fleet Option Report, Mobility Data Insight(データ分析サポート)

同社に蓄積される各種モビリティデータを基に、SmartDrive Fleet の通常利用時よりも詳細なデータ分析や管理用ダッシュボード等を提供するオプションサービスである。

4) SmartDrive Fleet Basic

22年7月に開始したサービスで、車載デバイスが不要で、スマートフォンにダウンロードしたアプリから、アルコール検出器と連携してアルコールチェックの記録作成等ができるサービスである。月額利用料金は500円とSmartDrive Fleetのエントリーサービスの位置づけとなっている。

国内FO事業の売上は、イニシャル売上とリカーリング売上に分けられる(図表2)。イニシャル売上は、他社製車載デバイスの販売や初期設定費用からなり、リカーリング売上は、各種サービスの月額利用料、自社製車載デバイスの契約期間に対応した売上からなる(図表2)。

【図表2】国内FO事業の売上内容

サービス	売上種類	売上の内容
SmartDrive Fleet、 その他オプションサービス	イニシャル売上	デバイス売上(他社製デバイス代金)
		初期費用(各種サービスのセッティング費用)
	リカーリング売上	各種サービスの月額利用料
		デバイス売上(自社製デバイス代金の原契約期間における期間按分相当)

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(注2) Proof of Conceptの略。新しい概念や理論、アイデアの実現可能性を確認するための検証

◆ 国内AO事業

国内AO事業では、自動車メーカーやリース会社、保険会社等、車両利用企業に対してサービスを提供する会社(アセットオーナー)に対して、同社のSmartDrive FleetのOEM提供や、同社のモビリティデータと顧客の持つデータを掛け合わせて新規サービスのPoC^{注2}確立や開発支援を行っている。

(注3)車両に設置した端末から通信機能により走行距離や運転特性等のデータを取得・分析し、その情報を基に保険料を算出する自動車保険

保険会社向けには、同社のデータベースに蓄積された車両の走行データから導きだされた当該車両が将来事故を起こす確率に基づいて保険料を柔軟に設定・算定できるテレマティクス保険^{注3}用リスクAIモデルを提供し、保険会社は当該モデルを活用したテレマティクス保険の開発と販売を行っている。

国内AO事業の売上は、短期間のPoCやプロジェクト支援、それに伴う

バイス販売等のイニシャル売上と、長期間の PoC やプロジェクト支援の報酬、常駐コンサルティングの売上高等のリカーリング売上からなる(図表 3)。パートナー企業が SmartDrive Fleet の販売代理店となっている場合の SmartDrive Fleet の売上高は国内 FO 事業に含まれる。

【 図表 3 】 国内 AO 事業の売上内容

サービス	売上種類	売上の内容
サービスOEM提供、PoC・R&D等のプロジェクト実施支援	イニシャル売上	短期間のPoC・プロジェクト支援報酬
		プロジェクト支援の過程で提供するデバイス売上(他社製デバイス代金)
	リカーリング売上	長期間のPoC・プロジェクト支援報酬(プロジェクト支援に付随する各種サービスの月額利用料も含む)
		パートナー企業における常駐・コンサルティング等の長期支援報酬

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社は主要顧客向け売上高を開示している(図表 4)。これらの企業は国内 AO 事業の顧客となっている。損害保険ジャパン(東京都新宿区)向け売上高は、新型保険の開発に伴うものである。スズキ(7269 東証プライム)と住友三井オートサービス(東京都新宿区)向け売上高は、車両管理システム構築に伴うものである。住友三井オートサービスは SmartDrive Fleet の販売代理店でもあるため、その分の売上高は国内 FO 事業として計上されている。出光興産(5019 東証プライム)向け売上高は、超小型 EV による新たなモバイルサービス開発に関するものである。

【 図表 4 】 主要販売先

	20/9期		21/9期		22/9期	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
スズキ	12	3.0	94	11.4	217	17.3
出光興産	3	0.9	31	3.8	154	12.3
住友三井オートサービス	23	5.8	109	13.2	133	10.6
損害保険ジャパン	45	11.4	-	-	-	-

(注)割合は売上高に対する比率

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 海外モビリティ DX 事業

海外モビリティ DX 事業では、マレーシアにおいて、現地企業や日系企業向けに SmartDrive Aware を提供している。これはスマートフォンの GPS や加速度センサーを利用して通勤時の車両の運転挙動を点数化し、ポイントに応じてクーポンとの交換が可能になる、従業員向け福利厚生サービスである。売上は、導入時のサービスセッティング費用に相当するイニシャル売上と月額利用料のリカーリング売上からなる(図表 5)。

【 図表 5 】 海外モビリティ DX 事業の売上内容

サービス	売上種類	売上の内容
クラウド型車両管理サービス	イニシャル売上	初期費用 (サービスセッティング費用)
	リカーリング売上	各種サービスの月額利用料

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ マルチデバイス対応による、マルチサービスの提供

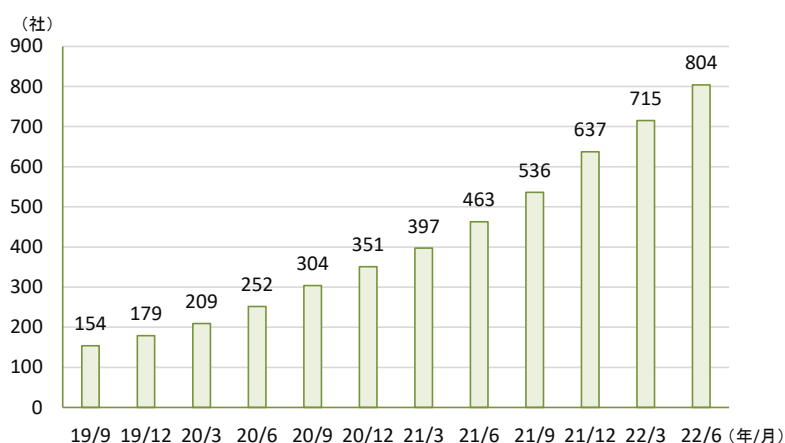
SmartDrive Fleet は、自社製のシガーソケット型デバイスから、他社製の通信機能付ドライブレコーダーや車載用 Wi-Fi ルーター、ETC2.0 等、様々なデバイスに対応している。シガーソケット型デバイスは着脱ができるため自社保有車両やリース、レンタカー、カーシェア等、車両保有形態を問わずに利用できる。

サービス内容は、車両の位置情報の把握から、運転挙動データによる安全運転評価、日報作成やアルコールチェック対応等の法令に基づくコンプライアンス対応まで、企業の業務用車両の管理・運営に関する幅広いサービスを提供している。

◆ リカーリング売上による収益の安定性と成長性

SmartDrive Fleet のリカーリング売上は、ユーザー企業の増加に伴い累積的に増加する。販売代理店経由も含めたユーザー企業数は、22 年 6 月末現在で 804 社と 21 年 3 月末の 397 社から倍増している(図表 6)。これに伴い、売上高に占めるリカーリング売上の比率は、20 年 9 月の 21%から、21 年 9 月には 41%、22 年 6 月には 56%へと上昇している。解約率も足元の月次ベースで 0.3%以下と低水準にある。

【 図表 6 】 国内 SmartDrive Fleet のユーザー企業数



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

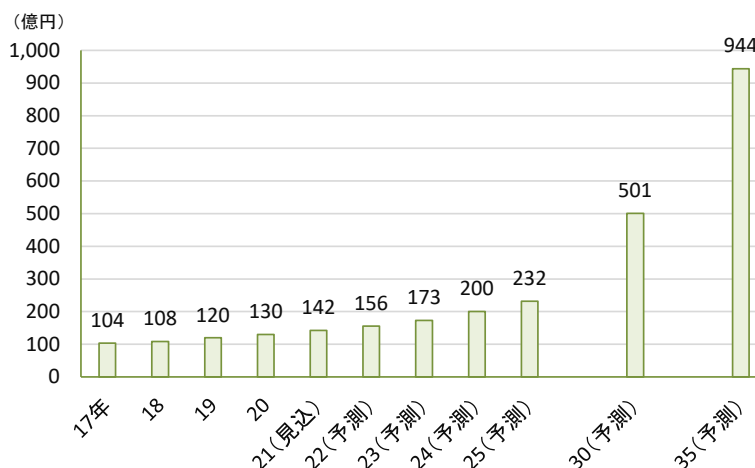
> 事業環境

(注4)Mobility as a Service の略。情報通信技術を活用し、様々な移動手段をシームレスにつなぎサービスとして提供すること

◆ 拡大する業務車両/MaaS 車両向けコネクテッドサービス市場

同社の国内 FO 事業が対象とする市場に関して、矢野経済研究所の「2021年版 業務車両/MaaS^{※4} 車両向けコネクテッドサービス市場予測」によれば、同市場は 20 年に 130 億円になったとされる。25 年には 232 億円、30 年以降は自動運転車の普及もあり、30 年には 501 億円、35 年には 944 億円に達すると予測されている(図表 7)。

【 図表 7 】 国内の業務車両/MaaS 車両向けコネクテッドサービス市場



(出所)矢野経済研究所「2021 年版 業務用車両/MaaS 車両向けコネクテッドサービス市場予測」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

業務用車両の管理システムを提供している会社は 10 社程度ある。デバイスメーカーでは自社の通信機能付ドライブレコーダー搭載車両向けにサービスを提供しているパイオニア(東京都文京区)、リース会社としてはオリックス自動車(東京都港区)等がある。IT 系のサービスプロバイダーとしては、Cariot(キャリオット)を運営しているフレクト(4414 東証グロース)、モビリティデータプラットフォームの「クルマツナグプラットフォーム」を運営し、クラウド型車両管理システムの CiEMS シリーズを展開するスマートバリュー(9417 東証スタンダード)等がある。

自動車メーカーの系列企業が自社でシステムを開発して参入するケースもある。自動車メーカーや車載機器メーカーの場合、自社の製品の利用者が対象となるが、同社では、自動車メーカーや車載デバイス、車両の利用形態を問わず、幅広い車両への対応が可能である点が強みとなっている。自動車メーカーの場合、スズキのように同社の SmartDrive Fleet を OEM で提供を受けることで、システム開発コストや開発期間を削減することができる。同社にとってはスズキ車を利用するユーザーを取り込めるメリットがある。

> 業績

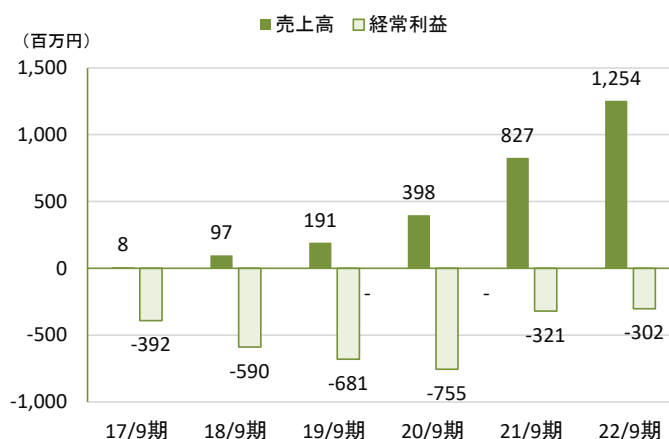
◆ 過去の業績推移

同社は過去 6 期分の単体決算と、3 期分の連結決算を開示している(図表 8)。海外子会社の事業規模が小さいため、単体決算と連結決算の差異は

小さい。同社は13年10月に設立され、設立後2~3年は車載デバイスの開発やパートナーとの共同プロジェクト獲得を進めた。16年9月にSmartDrive Fleetをリリースしたが、当初はユーザー企業の拡大が緩やかな一方、先行投資としての研究開発費、人件費、広告宣伝費の計上等により20/9期にかけて経常損失は拡大した。その後赤字幅は縮小しているが、22/9期まで経常損失が続いている。

22/9期は、新収益認識基準の適用により、自社製デバイスの売上計上が、従来の顧客納入時の一括計上から、契約期間に応じて按分計上されることに変更された。このため、従来基準に比べて売上が減少する一方、自社製デバイスの売上原価計上は従来通り顧客への納入時に一括計上されるため、利益が圧迫された点も影響している。

【図表8】業績推移



(注)19/9期までは単体ベース、20/9期以降は連結ベース
(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9月期の会社計画

同社の23/9期計画は、売上高1,782百万円(前期比42.1%増)、営業損失86百万円(前期は319百万円の損失)、経常損失83百万円(同302百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失85百万円(同303百万円の損失)である(図表9)。通期では損失継続の計画となっているが、下期には黒字転換を見込んでいる。

【 図表 9 】 23 年 9 月期会社計画

	22/9期		23/9期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,254	100.0	1,782	100.0	42.1
国内FO事業	845	67.4	1,317	73.9	55.9
国内AO事業	407	32.5	462	25.9	13.5
海外モビリティDX事業	1	0.1	3	0.2	3.0x
売上原価	490	39.1	593	33.3	21.0
売上総利益	763	60.8	1,188	66.7	55.7
販売費及び一般管理費	1,083	86.4	1,274	71.5	17.6
営業利益	-319	-	-86	-	-
営業外収支	17	-	3	-	-
経常利益	-302	-	-83	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-303	-	-85	-	-

(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

国内 FO 事業と国内 AO 事業の売上高については、22/9 期以前に成約済みの契約に基づく売上高であるストック売上、新規契約のイニシャル売上、リカーリング売上に分けて売上予想を行っている。

国内 FO 事業の売上高は、ストック売上 632 百万円、新規契約に関するイニシャル売上 484 百万円、リカーリング売上 201 百万円の合計 1,317 百万円(前期比 55.9%増)を見込んでいる。ストック売上は SmartDrive Fleet の月額利用料と自社製デバイスの期間対応売上からなり、売上形態としてリカーリング売上である。

国内 AO 事業の売上高は、ストック売上 227 百万円、新規契約に関するイニシャル売上 178 百万円、リカーリング売上 57 百万円の合計 462 百万円(前期比 13.5%増)を見込んでいる。ストック売上は、売上形態としては殆どがリカーリング売上である。この結果、全社ベースでは 60%強がリカーリング売上となる見込みである。

売上原価は車載デバイスの原価、通信費、その他に分けられる。車載デバイスの原価は顧客企業に納入された段階で一括計上される。売上高の増加に伴い、車載デバイスの原価も増加が見込まれるものの、イニシャル売上として納入時に一括計上が可能な他社製デバイスの販売構成比が 22/9 期後半に高まり、その水準が継続すると見込まれるため、売上高比率は低下する見通しである。通信費は顧客へのサービス提供に伴って発生する SIM 通信費用、モビリティデータ処理にともなうサーバー費用である。売上高に見合って発生する費用であるため、売上高比率はほぼ前期並みを見込んでいる。その他には、カンファレンス等のイベントによる売上高 50 百万円(協

賛金等の収入)に対するイベント開催費用 50 百万円を見込んでいる。その結果、売上原価は車載デバイス売上原価 376 百万円、通信費 167 百万円、その他 50 百万円の合計 593 百万円(前期比 21.0%増)、売上総利益は 1,188 百万円(同 55.7%増)の計画である。

売上総利益率について前期の 60.8%から 66.7%への上昇を見込んでいるのは、利益率の高いリカーリング売上が伸びることと、前期の AO 事業での一時的な外注費の増加が剥落するためである。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は人件費、広告宣伝費、外注費である。人件費は 771 百万円、広告宣伝費は 96 百万円、外注費は 101 百万円を見込んでいる。この結果、販管費は 1,274 百万円(前期比 17.6%増)、営業損失は 86 百万円の計画である。売上高が前期以前に契約したリカーリング売上を中心に大きく伸びる一方、販管費の主要項目については大幅な増加を見込んでいないため、販管費率は前期の 86.4%から 71.5%に低下する見込みである。

営業外収益では助成金収入 10 百万円を見込んでいる。これは、マレーシア・セランゴール州で電気自動車普及を支援する「EV モビリティデータプラットフォーム」の開発実証が、JETRO の「日 ASEAN におけるアジア DX 促進事業」に採択されたことに伴うものである。営業外費用では支払利息 3 百万円、公募増資に伴う株式交付費 3 百万円の合計 6 百万円を見込んでいる。この結果、経常損失は 83 百万円の計画である。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損失は 85 百万円の計画である。

◆ 成長戦略

同社は成長戦略として、SmartDrive Fleet の利用車両拡大、AO パートナー企業との提携事業拡大、進出先のマレーシアを拠点とした東南アジア市場での事業拡大を挙げている。

同社では、国内の商用車・法人利用車両は約 2,000 万台あると推計している。このうち同社のコアターゲット顧客である 10 台～数十台の車両を利用する法人の車両は 750 万台～1,000 万台程度あると見ている。

SmartDrive Fleet の利用車両拡大では、新規顧客の開拓と既存顧客の深掘りを進める考えである。新規顧客の開拓では地方圏において、保険代理店や自動車修理工場等の販売代理店を強化する計画である。また、SmartDrive Fleet の OEM 供給先であるアセットオーナー経由の顧客獲得も進める考えである。既存顧客の深掘りでは、100 台程度の車両を利用している顧客では、一部の車両で先行的に SmartDrive Fleet を利用している場合も多い。同社ではカスタマーサクセス人員の強化により、既存顧客での利用拡大を図る考えである。

アセットオーナーとの提携事業では、自動車メーカー、保険会社、リース会社等の新規アセットオーナーの開拓を進める。

海外事業では、マレーシア拠点を核に、タイ、インドネシア、ベトナム等東南アジアでの事業拡大を進める。マレーシアでは受託しているEV充電ステーションの最適配置のシミュレーションプロジェクトの結果を踏まえ、現地においてパートナー企業と共同でEV向け充電ステーションの設置事業を行うことも視野に入れている。

> 経営課題/リスク

◆ 情報管理体制のリスク

同社では、事業を通じて個人情報及び顧客企業の情報資産を取扱っている。これらの個人情報または情報資産が外部に漏洩するような場合には、同社の信用失墜、損害賠償責任の発生等により、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 特定の取引先への依存

同社の国内AO事業の主要パートナーであるスズキ、出光興産、住友三井オートサービス向けの売上高は、22/9期には40.4%と、20/9期の9.4%、21/9期の28.4%から上昇傾向にある。現状、これらの企業とは良好な関係にあるが、これら企業の経営方針の変更等が当社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 人材の採用と育成

同社が業績を拡大するためには、システムを開発するエンジニア、顧客開拓を行う営業人員等の採用・育成が不可欠である。人材獲得競争の激化等により、人員の採用・育成が計画通りに進まない場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 配当政策

同社は現在成長段階にあるとの認識から、内部留保の充実を図り、将来の事業展開及び経営体質強化のための投資により一層の事業拡大を目指すことが株主に対する最大の利益還元になると考えている。このため、現時点では配当実施の可能性及び開始時期は未定としている。

【 図表 10 】 財務諸表

損益計算書	2020/9		2021/9		2022/9	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	398	100.0	827	100.0	1,254	100.0
売上原価	122	30.7	274	33.1	490	39.1
売上総利益	275	69.1	553	66.9	763	60.8
販売費及び一般管理費	1,075	270.1	915	110.6	1,083	86.4
営業利益	-799	-	-362	-	-319	-
営業外収益	45	-	47	-	23	-
営業外費用	2	-	7	-	6	-
経常利益	-755	-	-321	-	-302	-
税引前当期純利益	-761	-	-325	-	-302	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-763	-	-327	-	-303	-

貸借対照表	2020/9		2021/9		2022/9	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	602	97.9	1,505	99.7	1,126	98.3
現金及び預金	464	75.4	1,317	87.2	854	74.6
売上債権	71	11.5	151	10.0	165	14.4
棚卸資産	21	3.4	18	1.2	63	5.5
固定資産	12	2.0	4	0.3	18	1.6
有形固定資産	0	0.0	-	-	3	0.3
無形固定資産	-	-	-	-	10	0.9
投資その他の資産	12	2.0	4	0.3	5	0.4
総資産	615	100.0	1,510	100.0	1,145	100.0
流動負債	245	39.8	317	21.0	568	49.6
買入債務	12	2.0	39	2.6	72	6.3
1年内返済予定の長期借入金	30	4.9	-	-	100	8.7
固定負債	330	53.7	630	41.7	530	46.3
長期借入金	330	53.7	630	41.7	530	46.3
純資産	40	6.5	563	37.3	46	4.0
自己資本	32	5.2	555	36.8	38	3.3

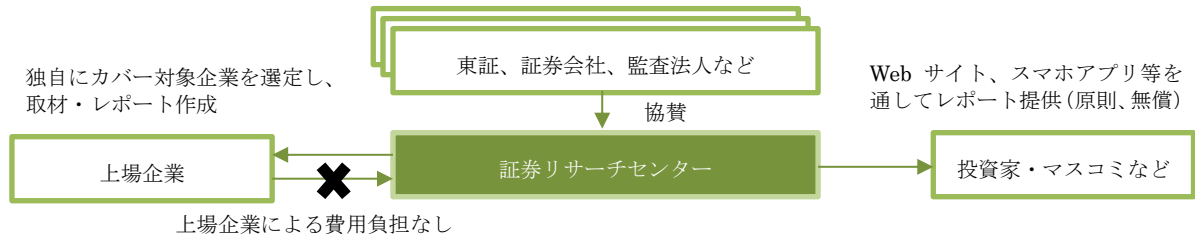
キャッシュ・フロー計算書	2020/9		2021/9		2022/9	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-665	-268	-445			
減価償却費	3	0	1			
投資キャッシュ・フロー	-34	3	-16			
財務キャッシュ・フロー	207	1,116	-			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	-491	853	-462			
現金及び現金同等物の期末残高	454	1,307	844			

(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
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。