

ホリスティック企業レポート ビースタイルホールディングス 302A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2025年1月7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 20250106

主婦層をターゲットとする人材関連サービスを展開 求人サイト「しゅふ JOB」の認知度アップを原動力に業績拡大へ

アナリスト:村木 雄一 +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

【302A ビースタイルホールディングス 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)
2023/3	10,195	-	203	-	203	-	87	-	92.2	184.7	0.0
2024/3	10,826	6.2	276	35.9	247	21.4	344	3.9x	362.8	653.3	0.0
2025/3 予	11,916	10.1	500	81.4	473	91.6	311	-9.6	266.1	-	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. 2025/3期は会社予想、2025/3期のEPSは公募株式数(200千株)を含めた予定期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 2,168円(2025年1月6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 1,449,600株	設立年月日 2020年2月14日	S M B C日興証券
時価総額 3,143百万円	代表者 三原 邦彦	【監査人】
上場初値 3,325円(2024年12月27日)	従業員数 306人(2024年10月)	太陽有限責任監査法人
公募・売価格 2,070円	事業年度 4月1日~翌年3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	

> 事業内容

◆ 主婦層をターゲットとする人材関連サービスを展開

ビースタイルホールディングス(以下、同社)グループは、純粋持株会社の同社と派遣・紹介事業を行うビースタイルスマートキャリア、メディア事業を行うビースタイルメディア、DX 事業を行うビースタイルバリューテクノロジー、その他事業(障がい者雇用促進、グループ内業務代行)を行うビースタイルチャレンジの連結子会社4社により構成され、人材関連事業を展開している。

同社の設立は20年2月であるが、実質的な創業は02年7月にビースタイル(現ビースタイルスマートキャリア)が設立された時にまで遡る。20年2月14日に同社を持株会社として設立するとともにビースタイルを連結子会社とし、次いで同年2月27日に現連結子会社であるビースタイルメディア、ビースタイルバリューテクノロジーズ、ビースタイルチャレンジの3社とビースタイルギグワークス(23年12月に売却)を設立した。各事業の強みを活かし迅速な意思決定を行うことで更なる成長を目指すために、同年4月にビースタイルが行っていた派遣・紹介事業以外の事業を2月に設立した4子会社に移管するとともに、ビースタイルの社名をビースタイルスマートキャリアに変更し、現在の持株会社体制に移行した。

同社の事業は派遣・紹介事業、メディア事業、DX 事業、その他事業の4セグメントに分かれる。中でも、24/3期売上高の67.2%を占める派遣・紹介事業と、同24.8%を占めるメディア事業が主力事業となっている(図表1)。

なお、24/3期まで、子会社であったビースタイルギグワークスは、フィールドワーク支援事業として、家の近所でスキ間時間に仕事をしたい働き手と企業を

ネット上でつなぐサービス「ご近所ワーク」を提供していたが、23年12月にビースタイルギグワークスの全株式を売却し、同事業から撤退した。

【図表1】セグメント別売上高

事業セグメント	23/3期		24/3期			25/3期中間		
	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 (%)	前同比 (%)
派遣・紹介事業	7,611	74.7	7,275	67.2	-4.4	3,590	63.5	-2.1
人材派遣事業	7,258	71.2	6,961	64.3	-4.1	3,436	60.8	-1.5
人材紹介事業	344	3.4	305	2.8	-11.4	151	2.7	-12.2
その他	8	0.1	9	0.1	11.9	2	0.0	-52.5
メディア事業	1,781	17.5	2,659	24.6	49.3	1,712	30.3	33.3
DX事業	621	6.1	653	6.0	5.0	350	6.2	5.3
RPA導入コンサルティング事業	409	4.0	387	3.6	-5.5	201	3.6	0.5
エンジニア派遣事業	212	2.1	265	2.5	25.3	148	2.6	12.5
フィールドワーク支援事業	180	1.8	237	2.2	32.1	-	-	-
その他の事業	0	0.0	0	0.0	40.9	2	0.0	22.9x
売上高合計	10,195	100.0	10,826	100.0	6.2	5,656	100.0	4.0

(注)1. 外部売上高ベース

2. 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、新規上場申請のための半期報告書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 派遣・紹介事業

ビースタイルスマートキャリアが東京、神奈川、千葉、埼玉の1都3県で、高度人材向けの人材派遣および人材紹介サービス「スマートキャリア」及び主婦層にターゲットを絞った人材派遣サービス「しゅふ JOB スタッフイング」などを提供している。24年9月末時点で累計9,036社との取引がある。

(1) 人材派遣

ビースタイルスマートキャリアが派遣元となり求人企業と派遣契約を締結し、ビースタイルスマートキャリアに派遣登録をしている求職者(派遣社員)と雇用契約を締結した上で求人者のもとに送り込むことにより、対価(時給単価×就業時間×稼働人数)を得る事業である。

求職者は派遣先企業の指示の下で労働を行うが、給料の支払いや福利厚生の提供等については、派遣先企業からではなく、派遣元であるビースタイルスマートキャリアを通じて行われる。

「スマートキャリア」、「しゅふ JOB スタッフイング」は、8時間労働のフルタイム派遣よりも、パートタイム派遣が主体となっていることが特徴である。24/3期求人件数全体に占めるパートタイム派遣の割合は約82%と高水準である。

(2) 人材紹介

ビースタイルスマートキャリア(職業紹介事業者)が、求人者と求職者の間に

立って両者間の雇用契約の成立をあっせんすることにより、両社の雇用契約締結後に求人者から紹介手数料(想定年収×手数料率)を得る事業である。

◆ メディア事業

(注1)13年1月1日~24年9月30日の導入企業数。

(注2)13年1月1日~24年3月31日の累計登録会員数。

ビースタイルメディアが行っている事業である。主婦層の採用に特化した求人メディアサイト「しゅふ JOB」を運営している。「しゅふ JOB」は主婦層にターゲットを絞込んだ求人サイトのパイオニアの存在で、37,289 社^{注1}への累計導入実績と、約 99 万人の累計登録会員を持つ^{注2}。なお、「しゅふ JOB」への登録や求人への応募は、未婚の別や、性別を問わずに可能である。

しゅふ JOB の利用企業の業種は、飲食、サービス、インフラ、流通・小売などが多い。また、24 年 9 月末時点での「しゅふ JOB」の登録会員(求職者)の 88.2%が女性である。男性の登録会員が一定数を占めているのは、「しゅふ JOB」には、入社日数や勤務時間など、働き方の条件に制約がある人でも応募しやすい求人案件が揃っているためである。

ビースタイルメディアは、求人者(企業)から「しゅふ JOB」上に求人情報を掲載することで対価を得ている。料金体系には、求人情報を掲載した期間に応じて料金が発生する「掲載課金型」と成功報酬型の求人情報を見た求職者から応募があった時点で料金(1 件 7,500 円~)が発生する「応募課金型」、求人情報を見て応募してきた求職者の採用が決定した時点で料金が発生する「採用課金型」の合計 3 タイプがある。採用課金型については、1 採用当たりの料金(職種・地域・雇用形態によって異なる)に加えて「しゅふ JOB」の利用に際しての月額利用料 8,000 円が課金される。

◆ DX 事業

ビースタイルバリューテクノロジーズが行っている事業で、IT システム開発に関連するサービスを提供している。

(1)RPA 導入コンサルティング

(注3)RPA は Robotic Process Automation の略でソフトウェアによって業務を自動化することにより、生産性の向上、コスト削減、品質向上を実現するための手法を指す。

正社員エンジニアが顧客の業務自動化(RPA ^{注3})を実現するためのシステム構築を行うものである。顧客からはエンジニアの稼働人数と稼働単価、稼働時間に応じた報酬を受け取る(多くの案件で、請負契約ではなく準委任契約または派遣契約の形態を採っている)。

(2)エンジニア派遣

顧客の依頼を受けて、顧客のニーズに沿った IT エンジニアの労働力を提供し、IT エンジニアの稼働単価と稼働時間に応じた報酬を受け取る(準委任契約または派遣契約の形態を採る)。なお、顧客に提供する IT エンジニアはビースタイルバリューテクノロジーズの正社員ではなく、その都度募集するか、外注先のエンジニアが充てられている。

> 特色・強み**◆ その他の事業**

ビースタイルチャレンジが行っている事業である。ビースタイルチャレンジが障がい者を直接雇用し、同社グループ内の各種サポート業務を主に行っている。

◆ ニッチ市場の主婦層向け人材サービスに特化

同社最大の特徴は、20年以上にわたって派遣・紹介事業、及びメディア事業において主婦層の採用に特化してきたことである。

同社は、「扶養控除の枠内で働きたい」「家事や子育てと仕事を両立させたい」などのライフスタイルを優先させたい意向が強く、働き方に制約を持つ主婦層をターゲットとしている。ところが、人材サービス会社にとってみると、このような人材は成約しづらい上、しかもフルタイム労働ができる人材を取り扱う場合に比べて売上が小さくなってしまふ。そのため、主婦層向けの派遣・紹介は、大手人材サービス会社が取扱いに消極的なニッチ市場となっている。

また、アルバイトやパートタイマーを主な対象とする求人メディア事業者が、既存の求人サイトのターゲットを主婦層にシフトすることは、現在の主要ターゲットである学生やフリーター、あるいはシニア、外国人などへの訴求力が低下するデメリットが大きく、選びにくい選択肢となっている。結果として、主婦層向けであることを前面に打ち出した同社の「しゅふ JOB」は他のサイトとの差別化に成功している。

主婦層の人材は、採用、あるいは派遣される側の企業にとってもメリットがある。実務能力の高い人材(「しゅふ JOB」の登録者の83%が正社員経験を持つ)を、フルタイムで働けない分、比較的低コストで雇用することが可能であり、特に中小企業にとって恩恵が大きいと考えられる。

◆ 主婦層に「刺さる」サイト作りで求職者の集客を図っている

主婦層に「しゅふ JOB」が受け入れられている要因のひとつに、「しゅふ JOB」では、サイトに掲載される求人情報そのものが、主婦層が応募したくなるよう工夫がなされている点が挙げられる。

一般的な求人サイトでは、求人案件を検索上位に表示させるために企業から追加料金を徴収することが多いが、「しゅふ JOB」では、主婦層のニーズに適した働く条件や環境等を示した求人案件を優先して上位に表示している。このため面接時に個別に説明されるような細かい条件も企業が自主的・積極的に開示するようになり、利便性の高い求人情報検索サイトとなっていることからサイトへの来訪者が増え、それを受けてさらに求人数が増加するという好循環が生まれている。

(注4)しゅふ JOB 総研は、同社が運営する調査機関である。主婦層の仕事と家庭に関する状況を調査し、広く発信している。

並行して、テレビ CM や、しゅふ JOB 総研^{注4}などを活用し、就職ニーズのある主婦層に「しゅふ JOB」の認知が広がるよう取り組んでいる。

> 事業環境

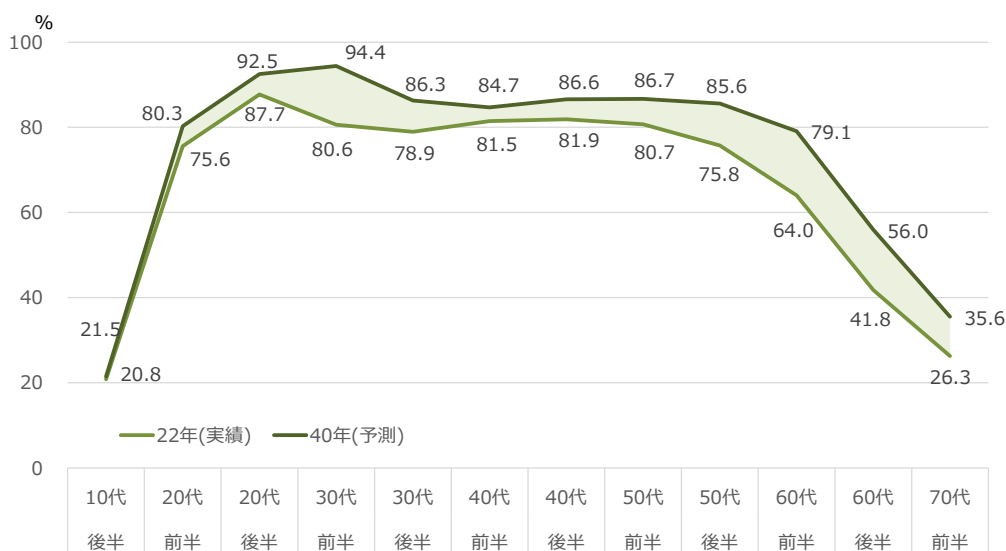
◆ 女性の労働力人口比率の推移

少子・高齢化が進行する日本においては、総人口は 23 年まで 13 年連続で減少している。それに伴って労働力人口(就業の意思を持つ人)も頭打ちとなっており、やがて減少することが見込まれる。

こうした中、女性の労働力人口比率(15 歳以上の人口に対する労働力人口の割合)は、今後上昇すると見込まれる。独立行政法人 労働政策研究・研修機構の推計によれば、22 年に 54.2%だった女性の労働力人口比率は、40 年には 58.0%に達する(成長力ベースライン・労働参加漸進シナリオ)。

年代別に見ると、とりわけ 50 代以上の女性の労働力人口比率の上昇幅が大きくなると見込まれている(図表 2)。人手不足がさらに顕著になることが予想される中、企業は数少ない人材の供給源になると目される女性の採用を積極化する可能性が高い。

【図表 2】年齢別労働力人口比率



(注) 1. 労働力人口比率とは、15 歳以上の人口に対する労働力人口(就業の意思を持つ人)の割合を指す
 2. 成長力ベースライン・労働参加漸進シナリオ

(出所) 独立行政法人 労働政策研究・研修機構「2023 年度版 労働力需給の推計」(2024 年 8 月)を基に証券リサーチセンター作成

◆ 「年収の壁」問題について

目下、「年収の壁」問題が議論されている。最終的に、どのように制度が変更されるかは不明だが、同社としては年収の壁問題が緩和方向で改革されることは、基本的に事業拡大に追い風として働くと思われている。働き手にとっては、働く時間や日数が増加する方向になることに加え、今までは年収の壁があるために勤務先の選択肢が限られていた主婦層もよりよい条件を求めて勤務先を変えるなど、雇用の流動性が高まる方向に働くと考えられるためである。

◆ 競合

「しゅふ JOB」と競合するサービスとしては、リクルートホールディングス(6098 東証プライム)傘下の indeed Japan が手掛ける求人情報検索サイト「indeed」、同じくリクルートホールディングス傘下のリクルートジョブスが発行する求人情報誌「タウンワーク」、ディップ(2379 東証プライム)が手掛ける求人情報検索サイト「はたらこねっと」などがある。

また、派遣・紹介事業の競合先としては、リクルートホールディングス(6098 東証プライム)傘下のリクルートスタッフィング、パーソルホールディングス(2181 東証プライム)傘下のパーソルテンプスタッフ、パソナグループ(2168 東証プライム)傘下のパソナなどがある。

➤ 業績

◆ 24年3月期決算

24/3期業績は、売上高 10,826 百万円(前期比 6.2%増)、営業利益 276 百万円(同 35.9%増)、経常利益 276 百万円(同 21.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 344 百万円(同 3.9 倍)となった(図表 3)。

主力 2 事業のうち、派遣・紹介事業の売上高は 7,275 百万円(前期比 4.4%減)となった。前期まで高水準だった、新型コロナウイルス感染症対応給付金の受付事務局における申し込み書類チェック、問い合わせ対応、電話発信などの業務の需要が縮小した。

メディア事業の売上高は 2,659 百万円(前期比 49.3%増)と大きく伸び、全体の増収のけん引役となった。「しゅふ JOB」のテレビ CM を関東及び関西圏を中心に放映したことによる認知向上や積極的な販促活動などにより、求人広告掲載と求人応募の双方が増加したことによるものである。

売上総利益は 4,293 百万円(前期比 19.1%増)となった。同社の売上原価は主に派遣・紹介事業における派遣稼働者と DX 事業のエンジニアの給料賃金で構成されており、売上原価負担の小さいメディア事業の売上構成比が高まったことによって売上総利益率が前期比 4.3%ポイント上昇した。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は 4,017 百万円(前期比 18.1%増)となった。人員増による人件費の増加、「しゅふ JOB」のテレビ CM 放映に伴う広告宣伝費の増加、メディア事業で行う求人掲載の集客に必要となる募集広告費の増加が主因である。

以上により、営業利益は 276 百万円(前期比 35.9%増)となり、営業利益率は 2.5%(同 0.5%ポイント上昇)となった。

なお、23 年 12 月に子会社の全株式を売却し、フィールドワーク支援事業から撤退したことに伴い関係会社売却益 144 百万円を特別利益に計上したことな

どによりから、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 3.9 倍となった。

◆ 25 年 3 月期中間決算

25/3 期中間業績は、売上高 5,656 百万円(前年同期比 4.0%増)、営業利益 119 百万円(同 42.8%減)、経常利益 118 百万円(同 43.1%減)、親会社株主に帰属する中間純利益 80 百万円(同 54.2%減)となった(図表 3)。

派遣・紹介事業の売上高は 3,590 百万円(前年同期比 2.1%減)となった。企業の動きが活発さを欠き派遣稼働人員が伸び悩んだことが主因である。

メディア事業の売上高は 1,712 百万円(前年同期比 33.3%増)と大きく伸び、全体の増収のけん引役となった。テレビ CM 放映を通じてブランド認知を高める一方で代理店への販促活動を強化したことに加え、24 年 4 月から一部利用料値上げを行ったことが奏功した。

売上総利益は 2,444 百万円(前年同期比 12.6%増)となった。売上総利益率の高いメディア事業の売上高が前年同期比 33.3%増と高い伸びとなったことが貢献した。

販管費は 2,325 百万円(前年同期比 18.5%増)となった。人員増による人件費の増加、「しゅふ JOB」のテレビ CM 放映に伴う広告宣伝費の増加、募集広告費の増加が主因である。このうち、テレビ CM の費用については、ゴールデンウィーク明け、お盆明けのタイミングに集中して投入しており、下半期には軽減される見通しである。

以上により、営業利益は 119 百万円(前年同期比 42.8%減)となり、営業利益率は 2.1%(同 1.7%ポイント低下)となった。

◆ 25 年 3 月期会社計画

同社は、25/3 期業績計画を、売上高 11,916 百万円(前期比 10.1%増)、営業利益 500 百万円(同 81.4%増)、経常利益 473 百万円(同 91.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 311 百万円(同 9.6%減)としている(図表 3)。

主力 2 事業については、派遣・紹介事業の売上高を 7,591 百万円(前期比 4.3%増)と計画している。人材派遣において、下半期に値上げを計画していることと、人材紹介において営業人員の増加により増収を計画している。

メディア事業の売上高は 3,599 百万円(前期比 35.3%増)と計画している。テレビ CM による認知度向上が見込まれること、及び 24 年 4 月以降一部利用料の値上げを行っていることが主因である。

売上総利益は 5,272 百万円(前期比 22.8%増)と計画している。メディア事業の売上構成比の上昇に伴い、売上総利益率は 44.2%と前期比 4.5%ポイント上昇する計画である。

販管費は 4,771 百万円(前期比 18.7%増)と計画している。人件費が新卒や幹部候補の採用を行うため増えるほか、メディア事業の売上増加に伴い募集広告費が伸びると計画されている。

以上により、営業利益は 500 百万円(前期比 81.4%増)となり、営業利益率は前期比 1.7%ポイント改善する計画となっている。

【図表3】24年3月期業績および25年3月期会社計画

事業セグメント名称	24/3期			25/3期(会社計画)			25/3期中間		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前同比 (%)
売上高	10,826	100.0	6.2	11,916	100.0	10.1	5,656	100.0	4.0
派遣・紹介事業	7,275	67.2	-4.4	7,591	63.7	4.3	3,590	63.5	-2.1
メディア事業	2,659	24.6	49.3	3,599	30.2	35.3	1,712	30.3	33.3
DX事業	653	6.0	5.0	725	6.1	11.0	350	6.2	5.3
フィールドワーク支援事業	237	2.2	32.1	-	-	-	-	-	-
その他の事業	0	0.0	40.9	0	0.0	-100.0	2	0.0	22.9x
売上原価	6,533	60.3	-0.9	6,644	55.8	1.7	3,211	56.8	-1.8
売上総利益	4,293	39.7	19.1	5,272	44.2	22.8	2,444	43.2	12.6
販売費及び一般管理費	4,017	37.1	18.1	4,771	40.0	18.8	2,325	41.1	18.5
営業利益	276	2.5	35.9	500	4.2	81.4	119	2.1	-42.8
営業外収支	-28			-27			0		
経常利益	247	2.3	21.4	473	4.0	91.6	118	2.1	-43.1
税引前当期(中間)純利益	370	3.4	2.0x	473	4.0	27.7	118	2.1	-42.8
親会社に帰属する当期(中間)純利益	344	3.2	3.9x	311	2.6	-9.6	80	1.4	-54.3
K	派遣・紹介事業								
P	派遣就業者数(人)	2,621		-			-		
I	取引社数(社)	1,074		-			-		
	1社当たり取引金額(円)	567,942		-			-		
	メディア事業								
	掲載社数(社)	5,447		-			-		
	1社当たり取引金額(円)	68,307		-			-		
	DX事業								
	取引社数(社)	56		-			-		
	1社当たり取引金額(円)	971,498		-			-		

(注)1. 外部売上高ベース

2. 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)届出目録見書、新規上場申請のための半期報告書、「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う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

営業外費用に支払利息 27 百万円を見込み、経常利益は 473 百万円（前期比 91.6%増）を計画している。

親会社株主に帰属する当期純利益は 311 百万円（前期比 9.6%減）と減益の計画となっている。これは、前期に計上された関係会社株式売却益が剥落したことや、税負担率が正常化すると想定しているためである。

◆ 成長戦略

同社では、今後、メディア事業、つまり「しゅふ JOB」に経営資源を優先的に投入することで業容の拡大を図っていく方針である。一方の派遣・紹介事業に関しては、労働集約的な業務であり、今後大きく売上拡大を図るためには社員数の拡充と教育投資が必要となるため、緩やかな成長を目指していく方針である。

業績のけん引役となる「しゅふ JOB」については、さらなる認知度向上を図るため、テレビ CM の放送地域を現状の関東圏と関西圏から全国に拡大すると同時に、サイトの充実やアプリ開発を強化することを通じて求職者の応募を後押しする方針である。営業面では、労働需要がひっ迫しており、なおかつ女性の就業者が多い業種である、飲食・外食、宿泊、介護などを手掛ける企業に集中してアプローチしていく方針である。

派遣・紹介事業では、「しゅふ JOB」が得意とする業種・職種への派遣を強化するほか、「しゅふ JOB」ブランドが通用しにくい 30 代・40 代女性の派遣・紹介を強化するため、「スマートキャリア」ブランドの派遣のテコ入れを図る考えである。従来の働く時間・日数・場所など「働きやすさ」だけにとどまらず、業務効率化への取り組み、また給与水準や人事制度なども考慮した「働きがい」がセールスポイントになる求人案件を増やし、新たな特徴として求職者に打ち出していく方針である。

また、同社は新規事業を取り扱う統括的な組織として、24 年 4 月にビースタイルビジネス開発研究室を設立した。現在、副業人材や外国人材の活用や、介護業界向けに特化した人材サービスなどの新規事業化を目的としたテストを実施している。

> 経営課題/リスク

◆ 競合の激化

主婦層の労働力を対象とする人材サービスの市場では、同社は先行していることに加え、「しゅふ JOB」の集客力を背景に低単価で人材を募集しやすい立場にあり、相対的に優位な地位にあると考えられる。しかし、今後、労働人口の減少などを背景に、他の人材サービス会社も主婦層の労働力を活用しようとする動きを積極化し、競合が激化する可能性がある。

◆ 社会保険料の制度改正

同社の主力事業である派遣・紹介事業における費用の多くは派遣スタッフの
人件費であるため、人件費に含まれる社会保険料が増加すると利益を圧迫する
要因となる。今後、社会保険料の料率改定や、社会保険の適用範囲拡大等の
制度改正が行われ、社会保険料の会社負担額が増加し、それを派遣単価に
転嫁できない場合には、同社の業績に悪影響が生ずる可能性がある。

【図表4】財務諸表

損益計算書	2023/3		2024/3		2025/3 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	10,195	100.0	10,826	100.0	5,656	100.0
売上原価	6,591	64.6	6,533	60.3	3,211	56.8
売上総利益	3,604	35.4	4,293	39.7	2,444	43.2
販売費及び一般管理費	3,401	33.4	4,017	37.1	2,325	41.1
営業利益	203	2.0	276	2.5	119	2.1
営業外収益	15	-	12	-	8	-
営業外費用	14	-	41	-	9	-
経常利益	203	2.0	247	2.3	118	2.1
税引前当期(中間)純利益	184	1.8	370	3.4	118	2.1
親会社株主に帰属する当期(中間)純利益	87	0.9	344	3.2	80	1.4

貸借対照表	2023/3		2024/3		2025/3 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	2,567	78.7	3,130	84.2	3,223	85.4
現金及び預金	1,376	42.2	1,908	51.3	2,057	54.5
売上債権	1,105	33.9	1,113	30.0	1,060	28.1
固定資産	694	21.3	587	15.8	553	14.6
有形固定資産	243	7.5	222	6.0	212	5.6
無形固定資産	374	11.5	277	7.5	241	6.4
投資その他の資産	76	2.3	87	2.4	99	2.6
総資産	3,262	100.0	3,717	100.0	3,777	100.0
流動負債	1,831	56.1	1,474	39.7	1,488	39.4
買入債務	448	13.7	401	10.8	376	10.0
短期借入金	300	9.2	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	300	9.2	142	3.8	142	3.8
未払金	355	10.9	489	13.2	544	14.4
固定負債	1,254	38.4	1,621	43.6	1,520	40.3
長期借入金	1,095	33.6	1,521	40.9	1,450	38.4
純資産	176	5.4	621	16.7	767	20.3
自己資本	175	5.4	620	16.7	767	20.3

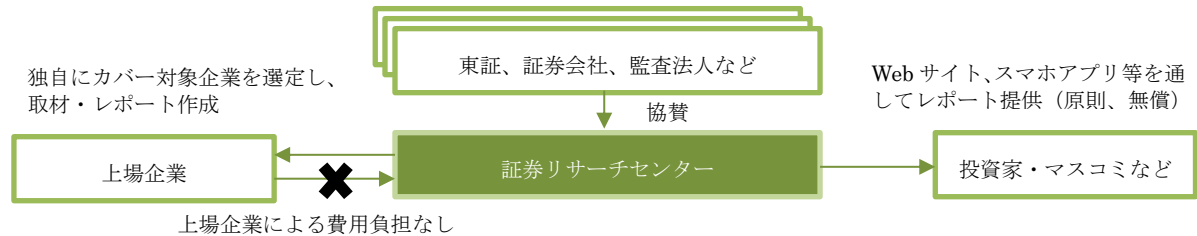
キャッシュ・フロー計算書	2023/3	2024/3	2025/3 中間
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	258	492	196
減価償却費	165	156	67
投資キャッシュ・フロー	-121	144	-15
財務キャッシュ・フロー	127	-115	-36
配当金の支払額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	264	521	144
現金及び現金同等物の期末残高	1,241	1,763	1,907

(出所)届出目論見書より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。