

## グループ再編が前倒しで進捗し、好業績に反映 戦略サービス、テレシーの売上は10億円規模に成長

### ▷2021/12期通期決算サマリー

- ▶ コロナ禍でも業績は順調に推移。15%\*増収。営業利益は44%増、49.7億円と過去最高を更新。EBITDAは48%増加、67.0億円に。中期経営計画の重要目標である60億円を1年前倒しで達成
- ▶ 2022/12期は、10%増収（283億円）、営業利益11%増益（55億円）を見込む
- ▶ グループ再編も順調に進捗。新経営理念「The Evolution Factory」を策定
- ▶ 2021/12期決算発表を受け、同社株価は翌2月15日に20%上昇、16日には年初来高値の2,502円を記録した。グロース株の調整が続く中において、同社株のパフォーマンスは注目に値する

\*本レポートにおける増減率は、通期実績は前期比、4Q単独については注釈がない限り前年同期比

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 (%)	当期利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	DPS (円)
2017/9	25,895	24.2	1,806	5.0	1,861	49.4	1,161	58.7	96.90	15.00
2018/9	28,518	10.1	1,420	-21.4	1,431	-23.1	1,117	-3.8	93.58	15.00
2019/12	26,158	-	3,839	-	3,812	-	2,139	-	94.29	16.00
2020/12	22,487	-	3,463	-	3,335	-	1,781	-	70.57	48.00
2021/12	25,821	14.8	4,973	43.6	5,614	68.3	3,104	74.3	122.68	51.00
2022/12(会予)	28,300	9.6	5,500	10.6	5,900	5.1	4,100	32.1	159.90	54.00

出所：同社資料より SESSA パートナース作成

### 1. 2021/12期4Q決算実績

#### 1) 通期決算実績：15%増収（前年同期比、258億円）、営業最高益49.7億円を達成

CARTA HOLDINGSの2021/12期決算は、売上高25,821百万円（同、14.8%増）、営業利益4,973百万円（同、43.6%増）、経常利益5,614百万円（同、68.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益3,104百万円（同、74.3%増）と増収増益を達成した。2021年8月6日に開示した修正業績予想への達成率は、売上高103.3%、営業利益110.5%、当期純利益99.5%、EBITDA111.7%となっている。

インターネット広告市場全体が、新型コロナウイルス感染症（以下、感染症）拡大下も他媒体と比較して順調に推移。主にブランド広告を中心にネット広告市場が拡大したことの恩恵を享受したことが、好決算の一因といえよう。（p.7図参照）

その結果、売上総利益は18.2%の増益、同利益率は89.8%と2.5pt. 上昇。人員増や事業成長に伴いサーバー関連費が増加したこと、積極的なプロモーションの実施により販売管理費は20億円増加、182億円（前年同期比12.7%増）となっている。

4Q単独では、パートナーセールス事業が約3割の増収となり、全体では19.3%増収（前年同期比、7,357百万円）。四半期ベースで過去最高の売上高となった。営業利益においても、パートナーセールス事業が86%（同）の増益となり、全体で60.5%（同）の大幅増益（1,419百万円）となった。営業利益率は、前年同期比5.0pt. 改善している。高収益を背景に、期末配当を26円に増配。中間配当25円と合わせて、通期で51円とし、3期連続の増配となった。

### 4Q FOLLOW-UP

## CARTA HOLDINGS

#### 注目点:

VOYAGE GROUPと電通グループ系サイバーコミュニケーションズが2019年1月経営統合。メディアレップに加え、アドプラットフォーム、DSP、SSPなど、デジタル広告に関連した様々な事業を展開。2022年1月、グループ再編でホールディング経営の一層の強化を図る。

#### 主要指標

株価 (3/8)	1,996
年初来高値 (2/16)	2,502
年初来安値 (1/28)	1,800
10年間高値 (14/7/7)	4,335
10年間安値 (20/3/23)	662
発行済株式数(百万株)	25.643
時価総額(十億円)	54.004
EV(十億円)	33.164
自己資本比率(12/31)	49.8%
22/12 PER (会予)	12.5x
21/12 PBR (実績)	2.17x
21/12 ROE (実績)	12.0%
22/12 DY (会予)	2.7%

#### 株価チャート (直近1年)



出所: Trading View

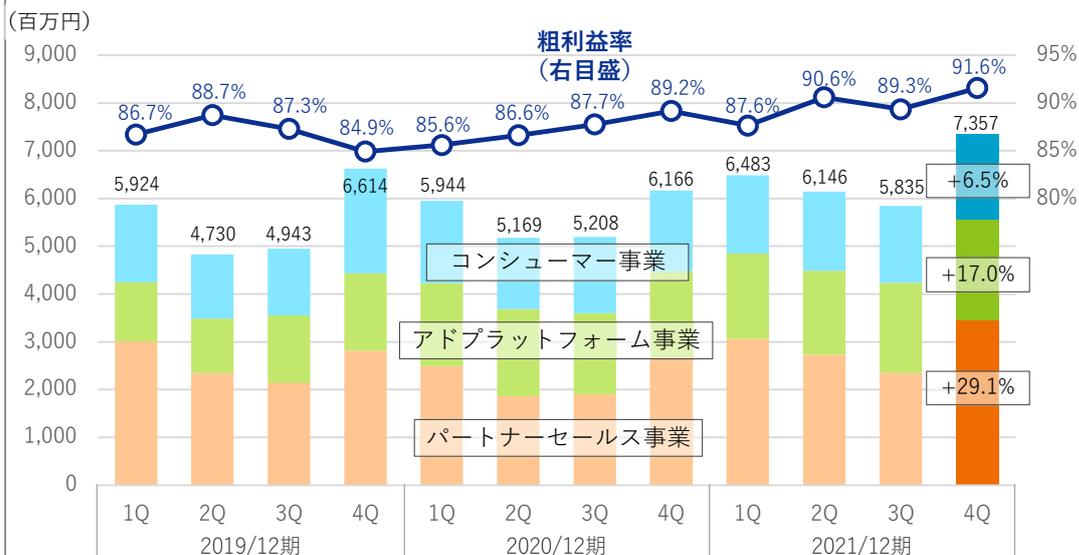
#### チームカバレッジ

[research@sessapartners.co.jp](mailto:research@sessapartners.co.jp)



本レポートは株式会社CARTA HOLDINGSからの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレームーをご覧ください。

連結売上高／粗利益率 四半期推移



出所：同社資料より SESSAパートナーズ作成

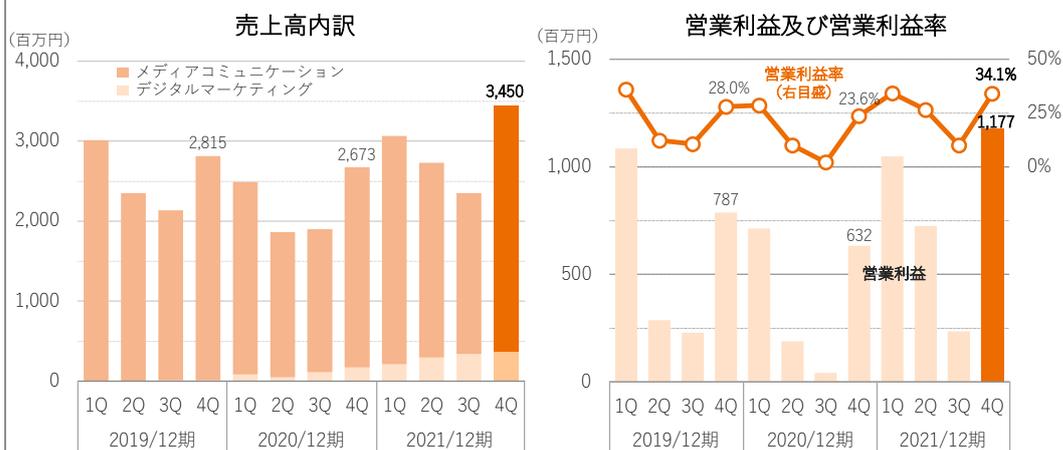
2) セグメント別動向 (P7の表も参照)

a) パートナーセールス事業 (売上高 11,596百万円、29.9%増。セグメント利益 2,816百万円、98.5%増)

パートナーセールス事業は、サイバー・コミュニケーションズの主力事業であったメディアレップ事業を中心に、統合以降は、広告主に直接アプローチするデジタルマーケティング領域を強化している。同事業の売上高は、感染症下、ブランド広告主におけるデジタル広告へのシフトが進行し 前年同期比29.9%の増収。レップ事業を含むメディアコミュニケーションは、感染症の影響による2020/12期の17.3%の減収から回復、21.8%の増収(10,368百万円)となった。デジタルマーケティングの売上高は1,224百万円、約3倍に拡大。増収効果により、セグメント利益はほぼ倍増、2,816百万円と大幅な増益を達成した。

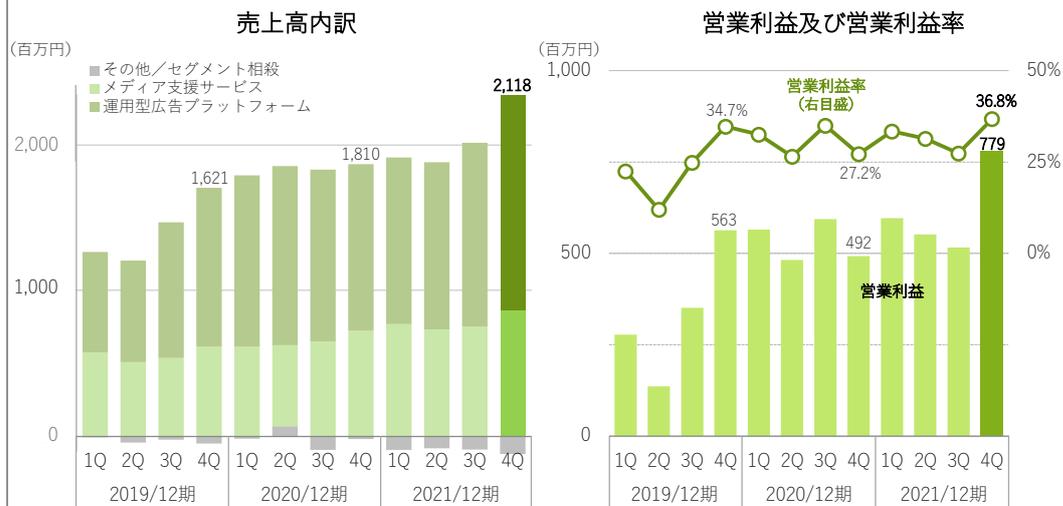
4Q単独でも、29.1%増収(3,450百万円)、セグメント利益は86.2%増(1,177百万円)となっている。

パートナーセールス事業 セグメント業績



出所：同社資料より SESSAパートナーズ作成

アドプラットフォーム事業 セグメント業績



出所：同社資料より SESSAパートナーズ作成

b) アドプラットフォーム事業 (売上高 7,549百万円、6.8%増。セグメント利益 1,844百万円、16.0%増)

アドプラットフォーム事業は、広告の最適化配信をリアルタイムで自動的に行う「運用型プラットフォーム」(Zucks、PORTO、テレシー等)と、メディア・プラットフォーム向けに広告収益最大化を支援する「メディア支援サービス」(fluct、GCPP等)を提供する。

運用型プラットフォームはテレシーが大きく成長し、売上高 4,924百万円、6.4%の増収。メディア支援サービスは、3,063百万円、22.6%増収となった。

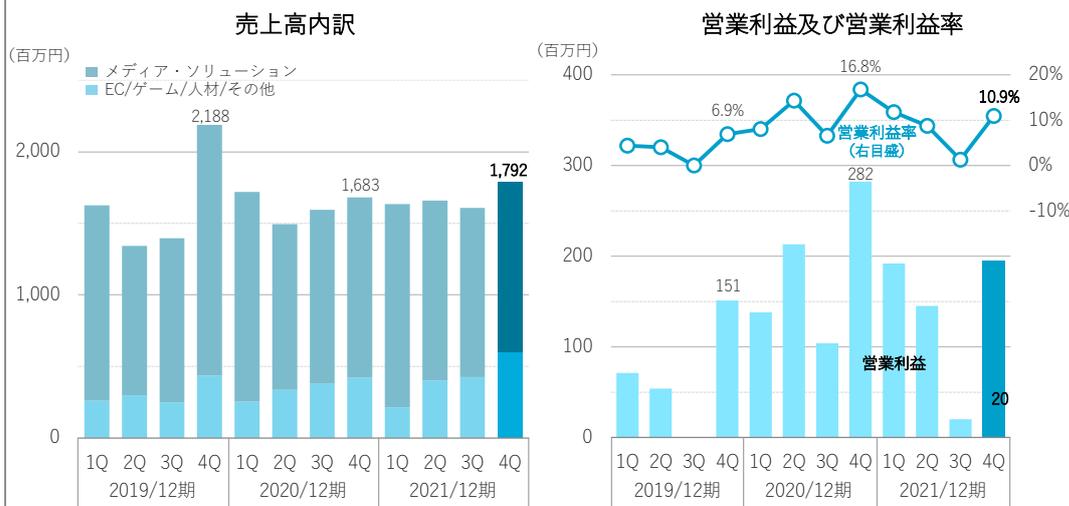
3Q、4Qにテレシーの戦略的なプロモーションを行った結果、同セグメントの営業利益は 1,844百万円、16.0%増となっている。

4Q単独の実績は、17.0%増収 (2,118百万円)、セグメント利益は 58.3%増 (779百万円)。

アドプラットフォーム事業で、同社が注力しているのは運用型テレビCMサービス「テレシー」で、急成長分野として投資家からも期待されている。運用型テレビCMは、多くの消費者にリーチできるテレビCMのメリットと、費用対効果の検証が容易な運用型広告のメリットを併せ持つ商品で、従来のテレビCMより効率的な広告出稿を可能にする。従来のテレビCMは出稿金額が大きく大手企業でないと難しかったが、テレシーはターゲット等を細分化することで比較的低予算での出稿を可能とした。同社は、電通グループとしてのテレビCMのバイイング力と、広告プラットフォーム開発に強みを持つ同社の知見を活かして、今後、積極的に拡大していく方針。現状、国内テレビ広告市場に占めるシェアは限られているが (0.3%)、今後、急成長が見込まれ、2025年には 920億円、テレビ広告市場の6%程度となると同社では予想している。

テレシーの広告主としては、ゲーム会社、EC企業に加え、B2B、SaaS等の新興スタートアップからの出稿も増えており、今後も拡大が予想されている。テレシーのグロス売上高は、2020/12期 3Q 13 → 4Q 115、2021/12期 1Q 261 → 2Q 167 → 3Q 929 → 4Q 859 (百万円) と急成長している。同社によれば4Qの減収 (QoQ) は3Qにあった大型受注の反動とのことである。

コンシューマー事業 セグメント業績



出所：同社資料より SESSAパートナーズ作成

c) コンシューマー事業（売上高 6,695百万円、3.1%増。セグメント利益 312百万円、31.3%減）

コンシューマー事業には、メディア・ソリューション領域と、EC/ゲーム/人材関連の事業が含まれ、同社のサービスの垂直統合を推進する上で要となる事業セグメントと位置付けられている。「ECナビ」や「PeX」等の自社メディアの拡大に加えて、新規メディアの立ち上げやM&Aによる成長を図る計画。D2C領域にも先行投資を行い、中長期的成長を目指す。

メディア・ソリューションにおいては、ソリューション領域の事業が順調に推移するもの、メディア事業が苦戦し、1.1%の減収（5,049百万円）。EC/ゲーム/人材/その他の売上高は1,642百万円、18.4%増。コンシューマー事業全体では、D2C事業のYomite、エンジニア向け人材サービスのサポーターズが好調で、18.4%増収（1,642百万円）に。セグメント全体では、3.1%増収、31.3%減益となった。

4Q単独では、6.5%増収（1,792百万円）、セグメント利益は30.9%減（195百万円）。

2. 2022/12期業績予想：10%増収、営業利益 11%増を見込む

2022年は、同社の中期経営計画「CARTA2022」の最終年となるが、経営目標であるEBITDA 60億円は、1年前倒しで達成。引続き同計画での重要項目に取り組むとともに、ホールディング経営を推進することにより、2022年12期は、売上高 28,300百万円（9.6%増）、営業利益 5,500百万円（10.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 4,100百万円（32.1%増）、EBITDA 7,600百万円（13.4%増）を目指す。

なお、決算発表と同時に、保有するクロス・マーケティンググループ社の株式 160万株あるいは売却総額が16億円を超えない株数を上限に売却（クロス・マーケティンググループ社に譲渡）することを公表。最大、600百万円の投資有価証券売却益を 2022/12期に見込んでいる。

また、配当については、中間配当 27円/株、期末配当 27円/株とし、通期で 54円/株の配当を計画。

### 3. 新経営理念を発表：The Evolution Factory

同社では、2022年1月のグループ再編に伴い、新たな経営理念を策定した。新経営理念では、「The Evolution Factory」をミッションに掲げるが、このFactoryは「工房」のイメージで、プロフェッショナルの集団が、企業や社会に新たなうねりを生み出す「進化推進業」として成長して行くとした。

#### 新経営理念のミッション



私たちは「進化」を生み出す。  
変わろうとするすべての組織に。  
知ってもらえずにいる商品たちに。  
力を眠らせたままのあらゆる産業に。

よくする、だけでは足りない。  
次のステージへのジャンプを起こす。  
つながりえなかったものをつなぎ、  
停滞していたものを動かす。  
そんな進化を、あらゆる場所につくっていく。

そのためには、「多様な力」が必要だ。  
違う才能がぶつかりあい、  
自分だけでは想像もできなかった方法に  
辿りつく必要がある。  
だから私たちは、意志を持って、様々な人間が共存する。  
挑もうとする人と進化を起こすために。

私たちは進化推進業、  
CARTA HOLDINGSです。

出所：同社資料より SESSAパートナーズ作成

4. 株価動向：好決算を受け、年初来高値を更新

2月14日の決算発表を受け、同社株価は翌15日に20%上昇、16日には年初来高値の2,502円を記録した。感染症下におけるインターネット広告事業の底堅さに加え、経営統合が進み、ネット広告市場において電通グループとしての同社の強みがあらためて評価された結果といえよう。グロース株の調整が続く中において、同社株のパフォーマンスは注目に値しよう。

3688 CARTA HOLDINGS 株価動向（直近3ヵ年）



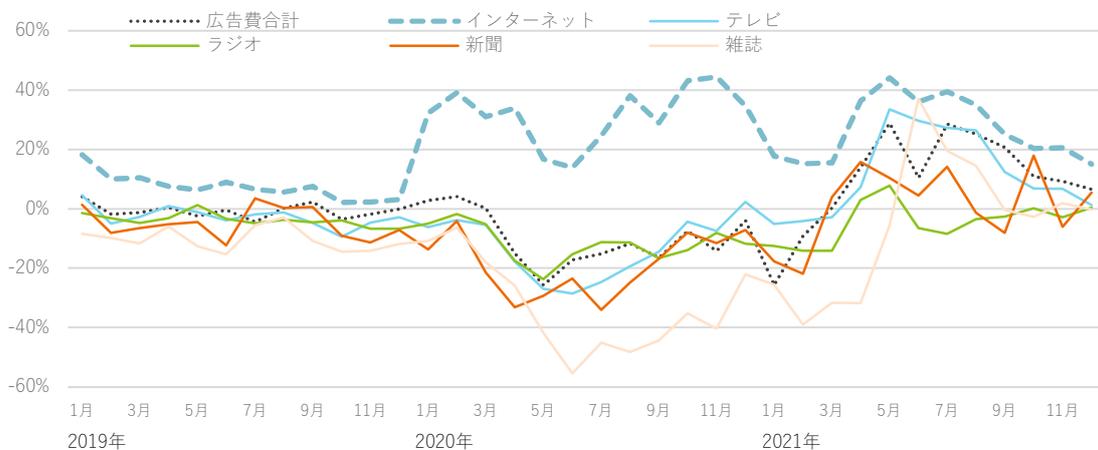
出所：SPEEDAよりSESSA パートナース作成

相対チャート（3688、TOPIX）



出所：SPEEDAよりSESSA パートナース作成

日本の広告費の動向（メディア別、月次対前年同月比の推移）



出所：経済産業省、特定サービス産業動態統計調査より SESSAパートナーズ作成

四半期連結決算セグメント別推移

	2019/12				2020/12				2021/12			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
<b>売上高</b>	<b>5,924</b>	<b>4,730</b>	<b>4,943</b>	<b>6,614</b>	<b>5,944</b>	<b>5,169</b>	<b>5,208</b>	<b>6,166</b>	<b>6,483</b>	<b>6,146</b>	<b>5,835</b>	<b>7,357</b>
前年同期比	17.3%	-1.4%	20.6%	10.7%	0.3%	9.3%	5.4%	-6.8%	9.1%	18.9%	12.0%	19.3%
パートナーセールス事業	3,013	2,349	2,136	2,815	2,490	1,864	1,901	2,673	3,064	2,729	2,352	3,450
前年同期比	21.9%	2.8%	23.8%	-6.2%	-17.4%	-20.6%	-11.0%	-5.0%	23.1%	46.4%	23.7%	29.1%
売上比	50.9%	49.7%	43.2%	42.6%	41.9%	36.1%	36.5%	43.4%	47.3%	44.4%	40.3%	46.9%
メディアコミュニケーション	3,013	2,349	2,122	2,804	2,406	1,814	1,789	2,500	2,854	2,431	2,013	3,070
前年同期比	-	-	-	-	-20.1%	-22.8%	-15.7%	-10.8%	18.6%	34.0%	12.5%	22.8%
売上比	50.9%	49.7%	42.9%	42.4%	40.5%	35.1%	34.4%	40.5%	44.0%	39.6%	34.5%	41.7%
デジタルマーケティング	0	0	13	11	84	49	112	173	210	297	338	379
前年同期比	-	-	-	-	-	-	761.5%	1472.7%	150.0%	506.1%	201.8%	119.1%
売上比	0.0%	0.0%	0.3%	0.2%	1.4%	0.9%	2.2%	2.8%	3.2%	4.8%	5.8%	5.2%
アドプラットフォーム事業	1,232	1,139	1,416	1,621	1,739	1,819	1,701	1,810	1,785	1,761	1,884	2,118
前年同期比	5.7%	-3.1%	28.7%	37.3%	41.2%	59.7%	20.1%	11.7%	2.6%	-3.2%	10.8%	17.0%
売上比	20.8%	24.1%	28.6%	24.5%	29.3%	35.2%	32.7%	29.4%	27.5%	28.7%	32.3%	28.8%
メディア支援サービス	564	499	526	602	603	544	638	710	754	717	737	852
前年同期比	0.9%	0.4%	0.4%	15.5%	6.9%	9.0%	21.3%	17.9%	25.0%	31.8%	15.5%	20.0%
売上比	9.5%	10.5%	10.6%	9.1%	10.1%	10.5%	12.3%	11.5%	11.6%	11.7%	12.6%	11.6%
運用型広告プラットフォーム	675	682	913	1,068	1,151	1,205	1,154	1,119	1,121	1,125	1,235	1,443
前年同期比	8.0%	-3.0%	36.5%	39.2%	70.5%	76.7%	26.4%	4.8%	-2.6%	-6.6%	7.0%	29.0%
売上比	11.4%	14.4%	18.5%	16.1%	19.4%	23.3%	22.2%	18.1%	17.3%	18.3%	21.2%	19.6%
その他/セグメント相殺	-7	-41	-23	-49	-15	68	-91	-19	-91	-81	-88	-176
コンシューマー事業	1,626	1,342	1,396	2,188	1,720	1,494	1,595	1,683	1,636	1,658	1,607	1,792
前年同期比	10.9%	-3.2%	5.6%	20.4%	5.8%	11.3%	14.3%	-23.1%	-4.9%	11.0%	0.8%	6.5%
売上比	27.4%	28.4%	28.2%	33.1%	28.9%	28.9%	30.6%	27.3%	25.2%	27.0%	27.5%	24.4%
メディア・ソリューション	1,365	1,043	1,147	1,750	1,466	1,158	1,217	1,262	1,423	1,258	1,181	1,187
前年同期比	19.0%	4.6%	9.8%	33.5%	7.4%	11.0%	6.1%	-27.9%	-2.9%	8.6%	-3.0%	-5.9%
売上比	23.0%	22.1%	23.2%	26.5%	24.7%	22.4%	23.4%	20.5%	21.9%	20.5%	20.2%	16.1%
EC/ゲーム/人材/その他	260	298	249	437	254	335	378	420	212	400	426	604
前年同期比	-18.2%	-23.6%	-10.1%	-13.6%	-2.3%	12.4%	51.8%	-3.9%	-16.5%	19.4%	12.7%	43.8%
売上比	4.4%	6.3%	5.0%	6.6%	4.3%	6.5%	7.3%	6.8%	3.3%	6.5%	7.3%	8.2%
<b>営業利益</b>	<b>1,272</b>	<b>316</b>	<b>409</b>	<b>1,076</b>	<b>1,263</b>	<b>729</b>	<b>585</b>	<b>884</b>	<b>1,675</b>	<b>1,265</b>	<b>613</b>	<b>1,419</b>
前年同期比	28.4%	-58.6%	-	-2.7%	-0.7%	130.7%	43.0%	-17.8%	32.6%	73.5%	4.8%	60.5%
営業利益率	21.5%	6.7%	8.3%	16.3%	21.2%	14.1%	11.2%	14.3%	25.8%	20.6%	10.5%	19.3%
パートナーセールス事業	1,085	287	228	787	713	188	41	632	1,049	725	235	1,177
前年同期比	54.6%	-43.1%	-227.4%	-6.5%	-34.3%	-34.5%	-82.0%	-19.7%	47.1%	285.6%	473.2%	86.2%
セグメント営業利益率	36.0%	12.2%	10.7%	28.0%	28.6%	10.1%	2.2%	23.6%	34.2%	26.6%	10.0%	34.1%
アドプラットフォーム事業	277	136	351	563	565	482	594	492	596	552	516	779
前年同期比	-12.6%	-54.7%	101.7%	317.0%	104.0%	254.4%	69.2%	-12.6%	5.5%	14.5%	-13.1%	58.3%
セグメント営業利益率	22.5%	11.9%	24.8%	34.7%	32.5%	26.5%	34.9%	27.2%	33.4%	31.3%	27.4%	36.8%
コンシューマー事業	71	54	0	151	138	213	104	282	192	145	20	195
前年同期比	184.0%	390.9%	-	-16.1%	94.4%	294.4%	#DIV/0!	86.8%	39.1%	-31.9%	-80.8%	-30.9%
セグメント営業利益率	4.4%	4.0%	-	6.9%	8.0%	14.3%	6.5%	16.8%	11.7%	8.7%	1.2%	10.9%

注) 四捨五入等により、数字に細かい相違が生じる場合がある。セグメントに帰属していない全社費用が調整額としてあるため、セグメントの営業利益合計と、全社営業利益は一致しない。

出所：同社資料より SESSA パートナース作成

## 損益計算書

決算期 (百万円、%)	2018/09期	2019/12期※	2020/12期	2021/12期	2022/12期 会予
売上高合計	28,518	26,158	22,487	25,821	28,300
売上原価合計	20,356	3,193	2,852	2,621	
売上原価	20,356	3,193	2,852	2,620	
売上総利益	8,162	22,966	19,635	23,200	
売上総利益率	29	88	87	90	
販売費及び一般管理費	6,742	19,126	16,172	18,227	
営業利益	1,420	3,840	3,463	4,973	5,500
営業利益率	5	15	15	19	19
営業外収益	162	169	149	691	
受取利息配当金	151	100	66	253	
営業外費用	151	196	277	49	
支払利息割引料	4	2		1	
持分法投資損益- 営業外	-104	-89	-44	-27	
経常利益	1,432	3,813	3,335	5,614	5,900
経常利益率	5	15	15	22	21
特別損益	449	-295	-280	-464	
特別利益	644	141	231	259	
特別損失	195	436	511	723	
税金等調整前当期純利益	1,881	3,517	3,055	5,151	
税引前利益率	7	13	14	20	
法人税等	770	1,395	1,190	2,027	
法人税等 - 当期分	633	1,799	1,321	2,381	
法人税等調整額 - 繰延分	137	-403	-131	-354	
親会社株主に帰属する当期純利益	1,117	2,139	1,781	3,104	4,100
当期純利益	1,111	2,122	1,865	3,124	
非支配株主に帰属する当期純利益	-7	-17	83	19	
親会社株主に帰属する当期純利益率	4	8	8	12	14
その他の包括利益合計	102	202	-237	989	
その他有価証券評価差額金 - 包括利益計算書	103	217	-327	1,045	
為替換算調整勘定 - 包括利益計算書		0	0	3	
持分法適用会社に対する持分相当額	-2	-15	89	-59	
包括利益	1,212	2,324	1,627	4,113	
親会社株主に係る包括利益	1,219	2,341	1,543	4,093	

※決算期変更 注) 四捨五入等により、数字に細かい相違が生じる場合がある。  
出所：SPEEDAデータより SESSA パートナース作成

貸借対照表

決算期 (百万円)	2018/09期	2019/12期※	2020/12期	2021/12期
<b>資産合計</b>	<b>16,795</b>	<b>50,621</b>	<b>49,259</b>	<b>55,376</b>
流動資産	10,725	36,283	37,004	42,513
現金同等物及び短期性有価証券	5,680	14,547	15,695	21,206
現金及び現金同等物	5,680	14,547	15,600	21,031
短期性有価証券			95	175
売上債権	3,640	18,478	17,697	18,349
棚卸資産	472	436	564	338
製品・商品		17	29	50
その他棚卸資産	472	419	535	288
繰延税金資産 - 流動	186			
貸倒引当金 - 流動	0	-86	-51	-56
固定資産	6,070	14,338	12,255	12,863
有形固定資産	193	1,692	1,276	1,290
建設仮勘定	76			
無形固定資産	1,820	6,747	5,462	4,689
のれん	1,469	3,022	2,317	1,836
投資その他の資産	4,057	5,899	5,516	6,883
投資有価証券(関係会社含む)	3,559	4,246	3,959	5,235
投資有価証券	3,559	4,246	3,959	5,235
繰延税金資産 - 固定		176	155	229
貸倒引当金 - 固定		-1	0	-6
<b>負債合計</b>	<b>8,017</b>	<b>26,901</b>	<b>24,705</b>	<b>27,619</b>
流動負債	7,158	25,020	23,287	26,280
買入債務	2,549	18,110	16,655	16,899
短期借入債務	490	240	161	117
短期借入金 (リース債務含む)		20	19	
一年内返済の長期借入債務	490	220	142	117
一年内返済の長期借入金	490	220	142	117
資産除去債務 - 流動	51		70	162
固定負債	859	1,881	1,417	1,339
長期借入債務	499	277	207	63
長期借入金 (リース債務含む)	499	277	207	63
繰延税金負債 - 固定	196	875	596	725
資産除去債務 - 固定	51	536	468	238
純資産合計	8,777	23,720	24,553	27,757
<b>株主資本等合計</b>	<b>8,530</b>	<b>23,452</b>	<b>24,383</b>	<b>27,567</b>
株主資本	7,366	22,755	23,924	26,002
資本金	1,073	1,096	1,111	1,410
資本剰余金	1,063	12,016	12,031	12,337
利益剰余金	5,230	9,643	11,046	12,255
自己株式		0	-264	0
評価・換算差額	1,162	690	452	1,441
その他有価証券評価差額金	1,168	705	463	1,428
為替換算調整	-6	-15	-10	13
新株予約権	2	8	7	122
非支配株主持分	247	268	170	190

※決算期変更 注) 四捨五入等により、数字に細かい相違が生じる場合がある。  
出所：SPEEDAデータより SESSA パートナース作成

キャッシュフロー計算書

決算期 (百万円)	2018/09期	2019/12期※	2020/12期	2021/12期
<b>営業活動によるキャッシュフロー</b>	<b>602</b>	<b>5,902</b>	<b>2,013</b>	<b>7,102</b>
減価償却費及び正ののれん償却費 - CF	602	1,359	1,073	1,173
減価償却費 - CF	391	1,023	766	861
正ののれん償却費 - CF	211	336	307	312
有価証券及び投資有価証券評価損益	29			
有価証券及び投資有価証券売却損益	-22	163	-93	-202
投資有価証券売却損益	-22	163	-93	-202
関係会社株式売却損益	-541			
有形固定資産売却損益	29	116	155	78
利息及び配当金の受取額 - 営業CF	14	39	38	69
利息の支払額 - 営業CF	-4	-3	-2	-1
<b>投資活動によるキャッシュフロー</b>	<b>200</b>	<b>3,987</b>	<b>66</b>	<b>-765</b>
有価証券及び投資有価証券の取得	-437	-376	-516	-488
投資有価証券の取得	-437	-376	-516	
有価証券及び投資有価証券の売却	751	441	569	360
投資有価証券の売却	751	441	569	
有形固定資産の取得及び売却	-110	-507	-97	-436
有形固定資産の取得	-110	-507	-97	-436
無形固定資産の取得及び売却	-182	-308	-219	-330
無形固定資産の取得	-185	-308	-219	-330
無形固定資産の売却	3			
利息及び配当金の受取額 - 投資CF	137			
<b>財務活動によるキャッシュフロー</b>	<b>-569</b>	<b>-549</b>	<b>-892</b>	<b>-1,215</b>
短期借入による収入		20		
短期借入金の返済	-20			-19
長期債務の増加	500			
長期借入による収入	500			
長期債務の返済	-460	-478	-197	-118
長期借入金の返済	-460	-478	-197	-118
株式の発行	18	21	14	596
株式の償還及び消却	-511	0	-265	0
支払配当金	-181	-179	-404	-1,639
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	-3	-134	308
現金及び現金同等物の増加額	234	8,867	1,054	5,430
現金及び現金同等物期首残高	5,445	5,680	14,546	15,600
現金及び現金同等物期末残高	5,680	14,547	15,600	21,031
<b>フリーキャッシュフロー</b>	<b>802</b>	<b>9,889</b>	<b>2,079</b>	<b>6,337</b>

※決算期変更 注) 四捨五入等により、数字に細かい相違が生じる場合がある。

出所: SPEEDAデータより SESSA パートナーズ作成

### ディスクレイマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



**SESSAパートナーズ株式会社**

東京都渋谷区広尾5-3-18

[info@sessapartners.co.jp](mailto:info@sessapartners.co.jp)