

# イード | 6038

東証グロース

## WEBメディアの老舗スペシャリスト 外部コンテンツを取り込み収益化するM&A巧者

誰でも安価に情報を発信できるインターネット空間では、多くの情報サイトが日々生まれている。一方、消費者であるユーザーの可処分時間は一定で、ビューの獲得競争も激しい。WEBコンテンツ企業として21分野、75のメディア運営を軸としたイードの事業モデルはユニークである。広告収入だけに頼らない「360度ビジネス」モデルを展開し、ECやデータ販売など、そのサイトに適したマネタイズ手法を採用している。コンテンツの魅力を高めるべく優秀な編集者を育て、同時に埋もれているコンテンツを発掘し磨き上げるなど、同社のメディアポートフォリオ戦略は確かなパフォーマンスを残している。

決算期	売上高 (百万円)	YoY (%)	営業利益 (百万円)	YoY (%)	経常利益 (百万円)	YoY (%)	当期利益 (百万円)	YoY (%)	EPS (円)	DPS (円)
2019/06	5,193	10.1	311	21.0	314	16.7	194	288.0	40.45	-
2020/06	5,267	1.4	315	1.3	278	-11.5	104	-46.4	21.01	-
2021/06	5,407	2.7	454	44.1	464	66.9	465	347.1	92.07	-
2022/06 *1	5,574	3.1	638	40.5	638	37.5	450	-3.2	90.81	-
2023/06 CE	6,000	7.6	730	14.4	730	14.4	500	11.1	101.46*2	-*3

\*1 2022/6 は新収益認識適用後。\*2 2019/6期~22/6期:潜在株式調整後, 2023/6期:潜在株式調整前の数値

\*3 同社はDOE1.5%のガイダンスを公表済

### 会社概要

2000年にインターネット総合研究所の100%子会社として設立された同社は、2010年に日産自動車グループとするマーケティングリサーチ会社と合併し現在の形となった。2002年より代表取締役を務める宮川氏はアスキー（現・KADOKAWA）の出身で、出版メディアとWEBメディアに精通しており、現在のビジネスモデルの創出者である。

同社の事業はWEB上で企業にマーケティングサービスとデータサービスを提供するクリエイタープラットフォーム（CP）事業とリサーチ・ECのソリューションを提供するクリエイターソリューション（CS）事業の2セグメントで構成されており、WEBメディアを核としてその周辺のビジネスにも裾野を広げている。創業以来、年間およそ3、4件のM&A（サイト運営権を含む）を行うことで成長を続け、現在では21ジャンル、75のメディアを運営している。マネタイズ方法は広告・マーケティングに限らず、Eコマースやコンテンツ配信などメディアを軸とした360度ビジネスを展開しており、コンテンツにフィットしたマネタイズを行っている。また、コンテンツの制作は外部リソースも活用しながら自社の編集能力を高めている。同社では買収したコンテンツを磨き上げ収益化する事に長けているが、これまで買収したサイト数は63に上る。

### Full Report

#### Focus Point

21分野、75のメディアを運営するWEBメディア企業。広告収入の他、データ販売、ECなどマネタイズ手法を多角化。リサーチサービスやECソリューションも提供し裾野を広げている。

#### 主要指標

株価 (10/18)	897
年初来高値 (9/2)	973
年初来安値 (2/24)	666
10年間高値 (15/3/24)	2,392
10年間安値 (20/3/13)	454
発行済株式数(百万株)	5.0122
時価総額 (十億円)	4.431
株主資本比率(21/6)	71.70%
23/6 PER (会予)	8.71x
22/6 PBR (実績)	1.16x
22/6 ROE (実績)	12.6%
23/6 予想配当利回り	—

株価チャート (1年)



出所: tradingview

#### ブル

成長を続けるWEBコンテンツ市場でM&Aを巧みに活用し収益化するモデルを確立。特定のコンテンツに頼らない安定成長が魅力

#### ベア

知名度の高いビッグコンテンツに欠け、業績ドライバーが見えにくいため株価バリュエーションが切りあがりにくい。

#### チームカバレッジ

research@sessapartners.co.jp

同社運営サイトの一部

**iRBB**TODAY

Automotive media  
**Response**

AnimeAnime.jp  
**アニメ!アニメ!**

GLOBAL GAMING NEWS  
**Game\*park**

**CinemaCafe.net** (ioid)

社会の達人に学び、マナー・スキルを磨け!  
**マナーの達人**

**婚活ゴビ+**

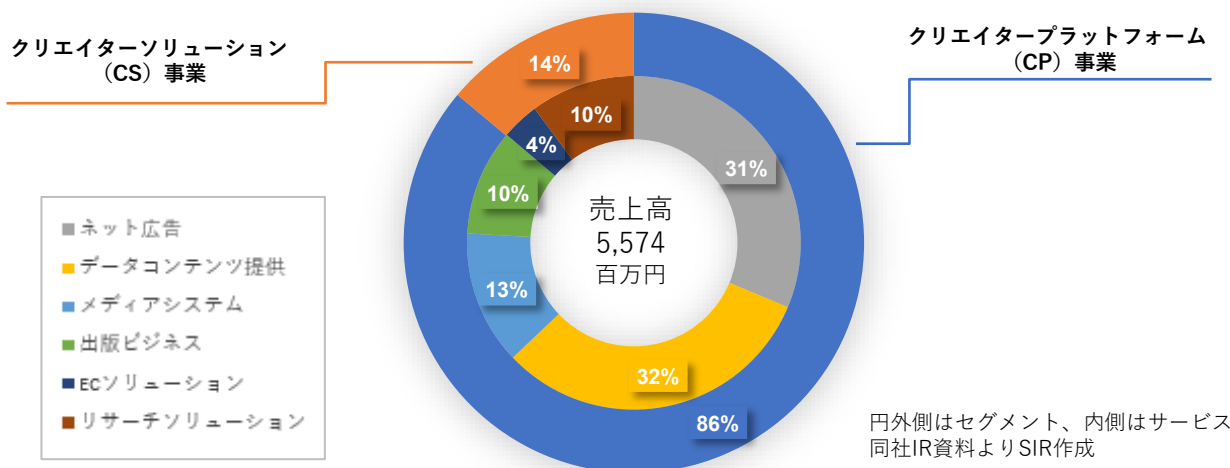
### サービス内容

#### 1)クリエイタープラットフォーム (CP) 事業

WEBメディアを効率的に運営・管理するための自社開発プラットフォームである「iid-CMP (イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム)」を基盤として、顧客に対してWEBメディア・コンテンツを通した各種マーケティングサービスを提供する。

CP事業は、マネタイズの方法ごとに4つに分かれている。ネット広告は運営するメディア上に広告を掲載することにより収益を得ており、全社の売上高の31%を占めている。データコンテンツ提供は大部分がECでのコンテンツ・商品の販売からの収益である。しかし、その他にもメディア上でのコンテンツやデータへの課金・販売からも収益を得ている。データコンテンツ提供は全社の売上高の32%を占めている。メディアシステムでは、オウンドメディアのクライアントへの提供及びECショップの管理システム「TEMPOSTAR」の提供により収益を得ており、全社の売上高の13%を占めている。出版ビジネスでは「アニメディア」、「クロスワードキング」など紙媒体の雑誌を販売しており、全社の売上高の10%を占めている。

2022/6期 セグメント売上高と各サービス比率



#### 2)クリエイターソリューション (CS) 事業

CS事業は、売上規模としてはCP事業に劣るもののセグメント間のシナジーは大きく、CP事業の顧客がメディアに関して新たなニーズがあった際はCS事業でソリューションを提供するといった連携を取ることが出来る。

ECソリューションではECサイトの運営者向けにECサイト構築ASPサービス「marbleASP」を提供している。同サービスは追加コストを抑えつつ、短納期で高拡張性のあるECサイトを構築することが出来るECサービスである。

リサーチソリューションでは、市場調査、海外調査、デザイン関連調査、海外オンラインインタビューの4つの調査メニューと定性的な調査を中心に20種類以上の調査・分析手法を提供している。自社のインターネットアンケートサイト「anpara」のパネル約16万人の他、日本国内の提携・協力パネルを含めた、国内計約600万人を調査パネルとして確保し、市場調査を行っている。海外でも欧米諸国、BRICs、東南アジア、中東地域等、全世界2000万人以上の提携・協力パネルを確保し多様な市場調査のニーズに対応している。

**業績**

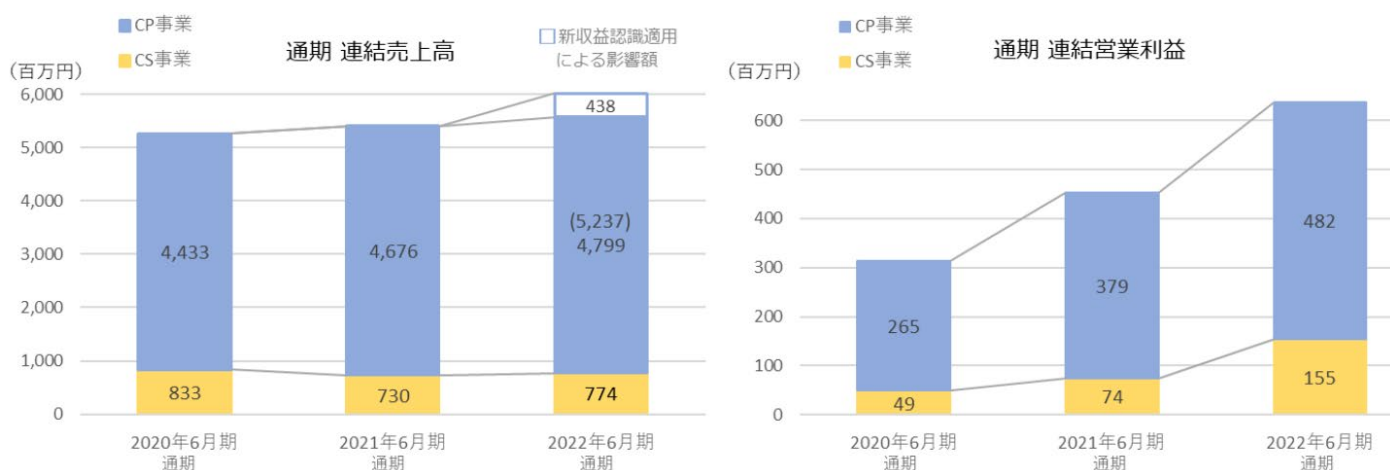
・直近の決算動向（2022/6期）

同社の直近通期決算によると、現在の同社の主力セグメントであるクリエイタープラットフォーム事業（CP事業）が堅調に推移し、売上高、営業利益ともに安定した成長を遂げている。一方で、ECやりサーチ領域でのクライアント支援を行うクリエイターソリューション事業（CS事業）は粗利率の高い案件にのみフォーカスし受注していったこともあり、営業利益を大きく伸ばすことに成功した。

その結果、会社全体での業績はトップラインが6,012百万円\*（前年同期比+11%）、営業利益638百万円（同+40%）、経常利益638百万円（同+38%）となり売上高は堅調に推移し、営業利益は前年同期比1.4倍と大幅に増加することになった。また、過去4年間の連結営業利益平均成長率（CAGR）は25.5%を達成しており、M&Aで稼げるコンテンツを獲得し続けている事やネット広告市場の拡大もあり、同社の収益基盤がより強固なものになっている事が伺える。

\* 新収益認識適用前

**売上高／営業利益の推移 <セグメント別構成>**



出所：同社2022/6期決算補足説明資料  
注) カッコ内は新収益認識適用前

・2023/6期の見通し

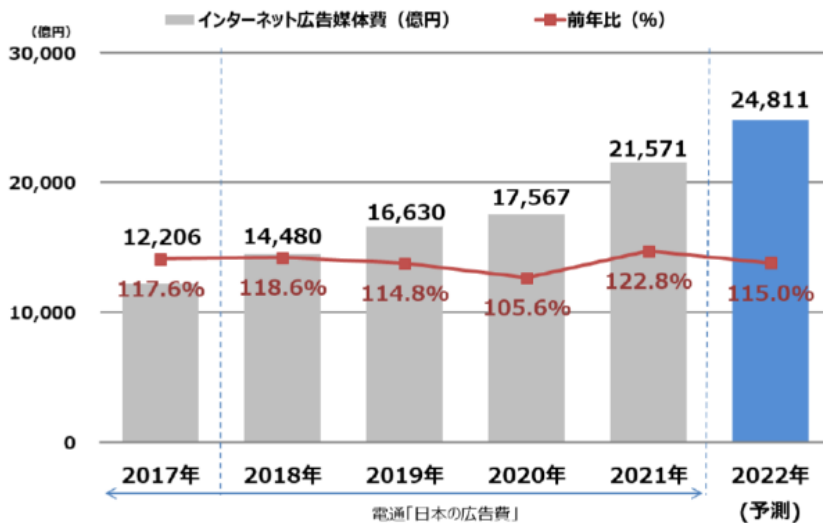
同社は今期予想を売上高で6,000百万円（7.6%増）、営業利益で730百万円（14.4%増）の増収増益と過去最高水準を提示した。注目すべきは改善している営業利益率である。営業利益率の推移は、21/6期 8.4%→ 22/6期 11.4%→ 23/6期（予）12.2%となっている。同社によれば優良案件に絞り込んだCS事業の利益改善に加えて、コロナ禍によりオンラインミーティングが浸透したことで業務効率が改善した恩恵が大きく、どの要因も今期継続する見通しである。

市場環境 — WEBコンテンツ市場

同社が軸足を置く、WEBコンテンツ市場はインターネット広告費が増加傾向にあり、業界の成長を後押ししている。電通の推計によれば日本のインターネット広告市場は2021年が22.8%伸び、2022年は15%成長の予測である。

百万円	22/6	23/6 会予	前期比
売上高*	5,574	6,000	7.6%
OP	638	730	14.4%
RP	638	730	14.4%
NP	450	500	10.9%

\*新収益認識適用後

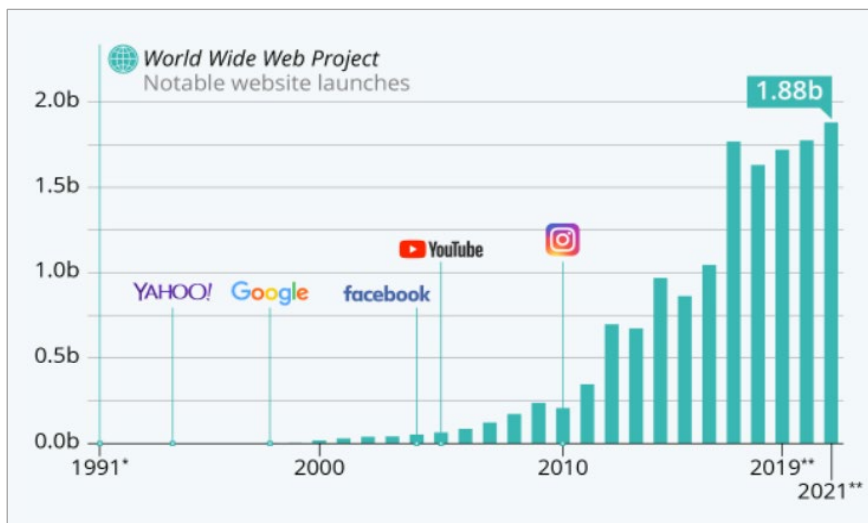


出所：「2021年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」電通グループ

WEBコンテンツは、デジタルマーケティングを企業が展開する上で重要な鍵となっており、今後もさらなる拡大が見込まれている。この業界は広告収入が主要な収入のため、企業による広告費支出の動向に影響を受けるが、インターネット広告費は年々増加しつつあることから、この業界の将来的な成長にも期待できよう。各社とも自社のサイトやコンテンツの強みを活用した戦略を取っており、特定のテーマに絞っている企業が多い。また、業界全体での成長もあり、WEBコンテンツを手掛ける企業の収益率も年々高まりつつあるようだ。しかし、ネットのコンテンツ市場は年々増加しており、近年では個人運営のサイトも増加しつつある。その一方で、個人の可処分時間は一定であり、更には類似メディアも新規に頻出することから、長期間コンテンツの価値を維持することが難しくなりつつある。

そのため、コンテンツの訴求力を高め価値を維持することに加え、魅力的なコンテンツを獲得していく事が求められていると言えよう。

世界のWEBサイト数の推移（過去30年）



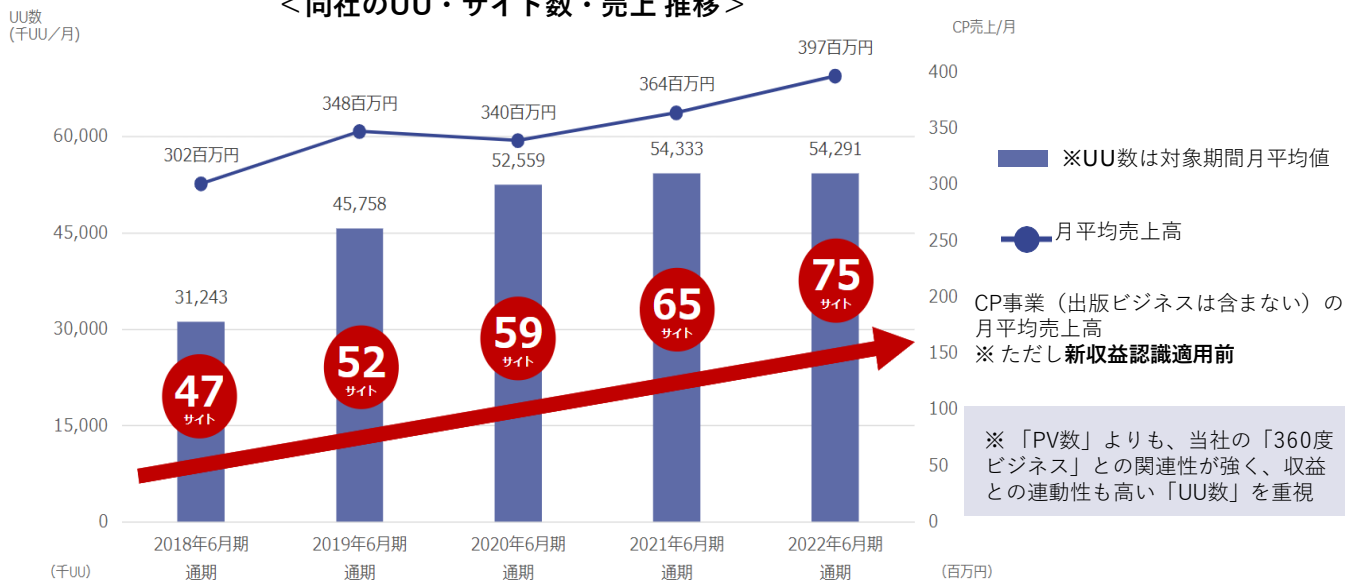
出所：Statista

同社の競争戦略について

同社は前述の通り「360度ビジネス」を掲げ、多様な収益源の開拓を進めている。現在では21ジャンル、75のメディアを運営しており様々なコンテンツを保有し激化する競争に対応している。

尚、同社のコンテンツ獲得戦略の特色としては自社開発のみならず積極的なM&Aで稼げるコンテンツを獲得することである。同社は創業当初からM&Aによる積極的な事業拡大に努めている。これまでに63サイトをM&Aで取得した一方、撤退サイトは15のみであることから76.2%もの高い継続率を誇っている。同社はM&Aに際し、条件やコンテンツ面での魅力があるものだけを買うスタンスを取っており、ポートフォリオの拡張や既存のメディアにはないビジネスモデルの獲得に注力している。

<同社のUU・サイト数・売上 推移>



出所：同社 2022/6期 決算補足説明資料

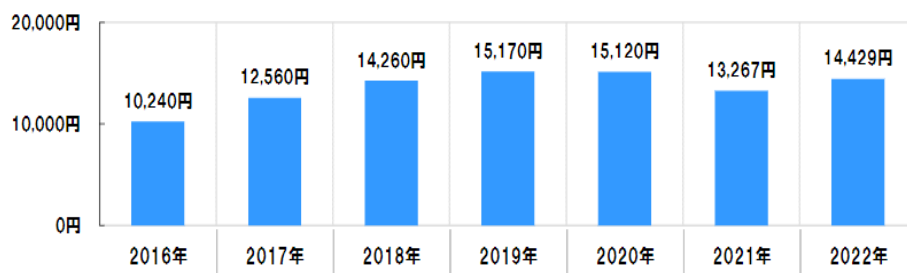


### コンテンツの注力分野とM&A戦略

同社は2022年8月にビジネスマン向けメディアでありフォロワー数およそ6万人を持つ「決算が読めるようになるノート」を取得し、また同一オーナーから「Web3事例データベース」、「KPIデータベース」も取得した。これらビジネスマン向けメディアは月額課金モデルである。同社のM&Aによるメディアポートフォリオ戦略の一環であるが、ビジネスマン向けのサブスクのメディアは比較的流行に左右されない安定したビジネスモデルとして魅力的である。

また同社は2021年10月に進学相談イベント事業を展開する株式会社リンクを子会社化した。教育関連ビジネスは、景気の好不況にかかわらず安定した市場で、子供一人当たりの教育支出も近年増加傾向にある。ソニー生命の調べによれば、学校以外での子供一人当たり月額教育費は2016年の10,240円から2022年の14,429円と6年間でおよそ40%も増加している。教育分野も同社のメディアポートフォリオにおいて重要なセクターである。

学校以外での教育費の平均支出金額（子ども一人あたり・月額）の合計



出所：ソニー生命「子どもの教育資金に関する調査2022」

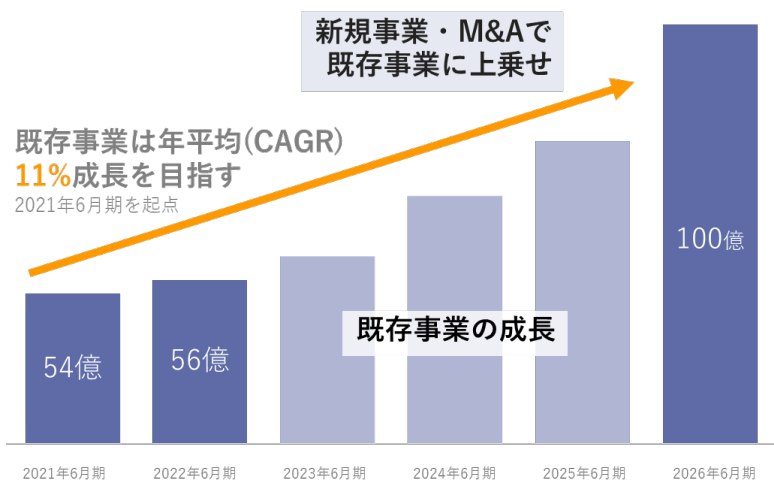
同社にとってM&Aは成長を維持するドライバーであるが、ネットメディアは再編期に差し掛かっており同社の取得ノウハウが発揮される局面にある。ニュースサイトは過去10年で2.7倍に増加しており良質なメディアが多くある。一方、ウェブサイト運用、コンテンツ制作・配信に関する技術は年々高度化しており優位性を維持するための投資額も高騰している。また、ネット広告市場は運用型広告を除けば過去8年で縮小している。プライバシー保護のためにクッキーの第三者利用に制限がかかり新たな競争にさらされているからである。これらの環境変化に対応するための十分な投資ができないメディアは競争力を失うことになるため、同社にとっては魅力的な買収対象が増える傾向にあると言える。

同社は過去20年に渡りM&Aを手掛けていることから、これまでにノウハウやネットワークを獲得しており、高いM&Aの成功率を維持している。そのため、実績に裏付けられた同社は譲渡側から見ても魅力的な相手に見える。同社の中期経営計画によれば、2026/6期までに100メディアまでコンテンツを拡大するとしている。今後のさらなる成長に期待が持てよう。

### 中期経営計画

同社は今後5年の中期経営計画では主力のCP事業を中心に据え、コンテンツ数の増加を武器にストック型のビジネスを拡大させ、収益性を高めていくことを掲げている。市場全体の成長の追い風もあり、既存事業のCAGRは5年で11%になると予想している。

### 今後の成長イメージ



出所：同社 2022 事業計画および成長可能性に関する説明資料

#### 新規事業・M&Aほか10億

クリエイターエコノミー領域における新規事業やM&Aを通じた非直線的な成長を目指していく。

#### 既存事業 90億

- ・クリエイタープラットフォーム  
自社開発やM&Aを通じた自社運営メディア、支援メディアの増加により積み上げ式の成長を継続していく。
- ・クリエイターソリューション  
既存顧客の深耕によるLTVの増加や、提供するソリューションの拡充による顧客単価の引き上げによって、安定的な成長を継続していく。

同社は2026/6期での売上高を100億円（2022/6期は55.7億円）、EBITDA12億（2022/6期営業利益6.38億円）を目標に掲げており、オーガニック成長で8割は達成可能との感触である。残りはM&Aで補充するとしており、これまでの同社のM&Aの実績を鑑みれば、達成困難な目標ではないと考えられる。また、利益率が高いCS事業が更に成長出来れば、会社予想以上の増収増益に期待ができよう。

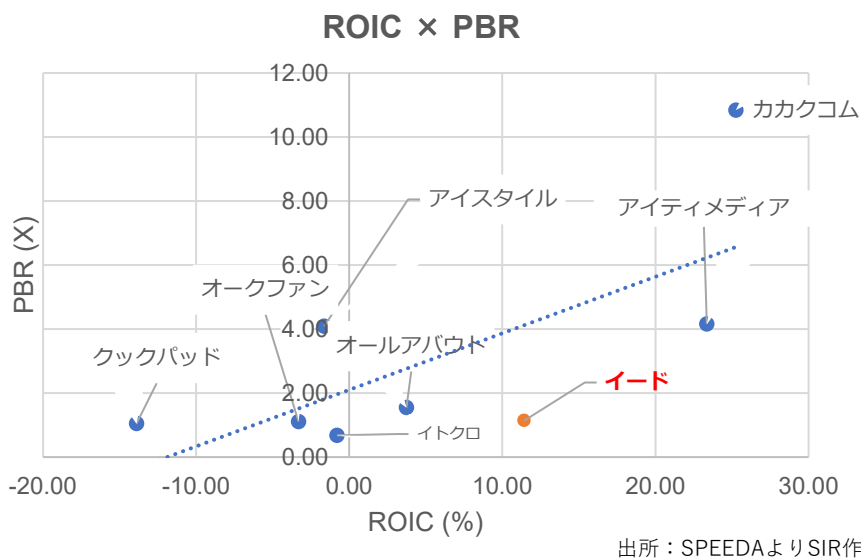
WEB3.0時代の到来が予想され、メタバースが浸透し誰もがコンテンツ制作し発信できる時代において、クリエイターエコノミーをサポートする同社のビジネスモデルは時代のニーズにうまく捉えていると言える。

### 2023年6月期に初となる配当を実施予定

同社はこれまで成長投資を基本ポリシーとして、内部留保は再投資とする方針をとってきた。今後は連結株主資本配当率（DOE）1.5%を目安として配当を実施する方針に転換した。2023年6/期は配当性向で言えば10%強程度と決して高くはないが、成長投資と株主還元のバランスを意識した経営判断と言えるだろう。

株価インサイト

競合他社と比較した際の同社の株価バリュエーションを概観する。下図はROICとPBRの散布図である。ここにあげた競合他社はメディア運営からも収益を得ているものの、幅広いジャンル数のメディアを運営はしておらず、同社のように多角的にメディアを運営する類似企業は少ない。これはインターネットメディアの広告収益のビジネス自体が構造的に稼ぎづらいため、オウンドメディアとしてあくまで潜在顧客獲得のために運営されていることが多い。イードのROICは11.43% (LTM\*) であり、同程度のバリュエーションに位置するイトクロ、オールアバウトなどと比べても資本効率の高い水準である。同社は引き続きM&A投資を継続し、今期より配当を実施することでROEの向上を図っている。



グラフ上でのPBRは同社を含め全体的に低い水準であり、ROIC上位2社のカカクコム、アイティメディアを除き2倍以下とWEBメディア業界自体のPBR水準が低いことがうかがえる。これはWEBメディア業界の収益性を市場があまり評価していないと捉えられるが、実際、イードも広告収入だけに固執することなく、収益性が高いEC周辺の事業の強化を図っている。一般論としてEC関連企業のPBRは比較的高い。時価総額が大きく単純比較はできないが、本リストの上位2社もEC関連ビジネス比率が高い。イードの「360度ビジネス」の拡大に期待したい。

類似企業バリュエーション比較

コード	会社名	時価総額 (百万円)	売上高 増加率(%)	営業利益 率(%)	ROE(%)	ROIC(%)	株主資本 比率(%)	EV/ EBITDA(X)	PER(X)	PBR(X)	株価過去 1年比(%)
2148	アイティメディア	33,767	15.2	32.9	23.96	23.36	84.65	9.0	18.3	4.16	-24.93
2371	カカクコム	520,934	0.2	38.2	33.60	25.26	63.65	20.5	33.2	10.84	-33.18
6038	イード	4,317	3.1	11.4	12.62	11.43	72.80	2.5	9.6	1.15	3.79
6049	イトクロ	6,106	-6.3	-0.8	-0.75	-0.80	89.45	7.2		0.68	-67.70
2454	オールアバウト	7,057	-11.4	2.3	3.69	3.74	46.38	7.9	42.8	1.56	-39.18
3674	オークファン	5,245	-29.7	-1.4	-5.84	-3.31	63.30	8.2		1.11	-38.13
3660	アイスタイル	34,583	11.2	-1.3	-6.96	-1.63	38.14	24.2		4.09	15.51
2193	クックパッド	9,464	-16.0	-31.3	-12.21	-13.89	88.64	-1.1		1.05	-1.07

\*過去4四半期分(Last Twelve Months) 出所：SPEEDAよりSIR作成。



損益計算書 (百万円)

百万円、%	2014/06	2015/06	2016/06	2017/06	2018/06	2019/06	2020/06	2021/06	2022/06	2023/06 CE
<b>売上高合計</b>	<b>3,207</b>	<b>3,706</b>	<b>4,533</b>	<b>4,400</b>	<b>4,716</b>	<b>5,193</b>	<b>5,267</b>	<b>5,407</b>	<b>5,574</b>	<b>6,000</b>
売上原価合計	1,650	1,917	2,349	2,445	2,470	2,882	2,922	2,961	3,047	
売上原価	1,650	1,917	2,349	2,445	2,470	2,882	2,922	2,961	3,047	
売上総利益	1,557	1,790	2,185	1,955	2,245	2,311	2,345	2,446	2,527	
売上総利益率	48.6	48.3	48.2	44.4	47.6	44.5	44.5	45.2	45.335	
販売費及び一般管理費	1,110	1,289	1,879	1,867	1,989	2,000	2,029	1,992	1,889	
<b>営業利益</b>	<b>447</b>	<b>501</b>	<b>306</b>	<b>87</b>	<b>257</b>	<b>311</b>	<b>315</b>	<b>454</b>	<b>638</b>	<b>730</b>
営業利益率	13.9	13.5	6.8	2.0	5.4	6.0	6.0	8.4	11.4	12.2
営業外収益	2	25	4	9	16	9	10	61	44	
受取利息配当金	0	0	2	3	4	5	7	6	6	
営業外費用	0	20	11	6	4	6	48	51	44	
支払利息割引料		0	3	3	2	2	1	1	2	
持分法投資損益- 営業外							-31	-10	-20	
<b>経常利益</b>	<b>448</b>	<b>506</b>	<b>298</b>	<b>90</b>	<b>269</b>	<b>314</b>	<b>278</b>	<b>464</b>	<b>638</b>	<b>730</b>
経常利益率	14.0	13.7	6.6	2.0	5.7	6.0	5.3	8.6	11.4	12.2
特別損益	7	4	3	-415	-150	-42	-56	122	-1	
特別利益	7	4	34	0			28	418	20	
特別損失			31	415	150	42	84	296	21	
税金等調整前当期純利益	455	509	302	-324	119	272	221	586	638	
税引前利益率	14.2	13.7	6.7	-7.4	2.5	5.2	4.2	10.8	11.446	
法人税等	193	183	142	98	64	73	112	116	182	
法人税等 - 当期分	178	148	99	9	77	76	94	204	193	
法人税等調整額 - 繰延分	15	35	43	89	-14	-2	18	-88	-11	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>262</b>	<b>322</b>	<b>144</b>	<b>-438</b>	<b>50</b>	<b>194</b>	<b>104</b>	<b>465</b>	<b>451</b>	<b>500</b>

出所：SPEEDAよりSIR作成

貸借対照表 (百万円)

	2014/06	2015/06	2016/06	2017/06	2018/06	2019/06	2020/06	2021/06	2022/06
<b>資産合計</b>	<b>2,968</b>	<b>4,121</b>	<b>4,233</b>	<b>3,715</b>	<b>3,391</b>	<b>3,246</b>	<b>3,979</b>	<b>4,724</b>	<b>5,169</b>
<b>流動資産</b>	<b>2,409</b>	<b>3,003</b>	<b>3,037</b>	<b>2,975</b>	<b>2,759</b>	<b>2,430</b>	<b>3,063</b>	<b>3,918</b>	<b>4,051</b>
現金同等物及び短期性有価証券	1,518	1,849	1,846	1,796	1,870	1,526	2,030	2,929	2,905
現金及び現金同等物	1,518	1,849	1,846	1,796	1,870	1,526	2,015	2,929	2,905
短期性有価証券							15		
売上債権	814	989	969	914	583	642	767	769	836
短期貸付金								24	30
棚卸資産	16	72	124	137	164	146	115	111	123
製品・商品	2	51	105	106	135	118	100	89	107
その他棚卸資産	13	21	19	31	28	28	15	23	17
前渡金	5	6	17	16	22	10	18	20	12
繰延税金資産 - 流動	25	24	14	11	30				
貸倒引当金 - 流動	-10	-14	-19	-14	-5	-3	-10	-16	-43
<b>固定資産</b>	<b>559</b>	<b>1,118</b>	<b>1,195</b>	<b>740</b>	<b>632</b>	<b>816</b>	<b>916</b>	<b>806</b>	<b>1,119</b>
有形固定資産	92	86	97	93	76	83	83	122	124
無形固定資産	277	702	711	278	171	204	321	134	223
のれん	162	492	523	176	89	140	264	68	173
投資その他の資産	190	330	387	369	385	530	511	549	772
投資有価証券(関係会社含む)	25	156	186	236	262	319	301	314	449
投資有価証券	25	156	186	236	262	319	301	314	449
長期貸付金			10			24	24		
繰延税金資産 - 固定	81	68	82	21	10	50	46	169	237
貸倒引当金 - 固定	-7	-7						-20	-1
<b>負債合計</b>	<b>941</b>	<b>1,247</b>	<b>1,188</b>	<b>1,113</b>	<b>837</b>	<b>887</b>	<b>1,010</b>	<b>1,276</b>	<b>1,341</b>
<b>流動負債</b>	<b>894</b>	<b>1,096</b>	<b>1,046</b>	<b>1,010</b>	<b>707</b>	<b>753</b>	<b>860</b>	<b>922</b>	<b>1,057</b>
買入債務	417	498	595	626	199	283	278	299	344
未払金・未払費用	91	97	123	93	163	118	119	105	273
短期借入債務	1	101	66	69	59	72	71	81	85
短期借入金 (リース債務含む)		20	20	20	20	20	20		
一年内返済の長期借入債務	1	81	46	49	39	52	51	81	85
一年内返済の長期借入金	1	51	46	49	39	52	51	81	85
一年内償還社債		30							
<b>固定負債</b>	<b>47</b>	<b>151</b>	<b>141</b>	<b>103</b>	<b>130</b>	<b>134</b>	<b>150</b>	<b>353</b>	<b>283</b>
長期借入債務	2	77	97	52	85	89	106	302	236
長期借入金 (リース債務含む)	2	77	97	52	85	89	106	302	236
繰延税金負債 - 固定			6						
退職給付/給与引当金	0	0	0	0	0	0	0	0	0
資産除去債務 - 固定	28	28	32	33	33	33	34	41	41
<b>純資産合計</b>	<b>2,027</b>	<b>2,874</b>	<b>3,045</b>	<b>2,602</b>	<b>2,554</b>	<b>2,359</b>	<b>2,969</b>	<b>3,449</b>	<b>3,829</b>
株主資本等合計	2,022	2,859	3,014	2,544	2,507	2,304	2,896	3,387	3,763
株主資本	2,028	2,851	3,016	2,542	2,505	2,303	2,895	3,386	3,761
資本金	595	844	854	862	869	869	874	877	883
資本剰余金	634	886	896	852	857	855	883	900	885
利益剰余金	799	1,121	1,265	827	877	1,072	1,175	1,639	2,078
自己株式	-1				-97	-492	-36	-30	-86
評価・換算差額	-6	8	-1	2	2	1	1	1	2
為替換算調整	-6	8	-1	2	2	1	1	1	2
新株予約権	0								
非支配株主持分	5	15	31	58	47	55	73	62	66

出所：SPEEDAよりSIR作成

キャッシュフロー計算書 (百万円)

	2014/06	2015/06	2016/06	2017/06	2018/06	2019/06	2020/06	2021/06	2022/06
<b>営業活動によるキャッシュフロー</b>	<b>500</b>	<b>374</b>	<b>298</b>	<b>251</b>	<b>350</b>	<b>304</b>	<b>361</b>	<b>376</b>	<b>647</b>
減価償却費及び正ののれん償却費 - CF	114	116	183	204	139	98	114	96	75
減価償却費 - CF	78	68	110	137	102	69	57	41	49
正ののれん償却費 - CF	36	48	73	67	37	29	57	55	26
有価証券及び投資有価証券評価損益				5	30		10	37	21
有価証券及び投資有価証券売却損益				2					
投資有価証券売却損益				2					
関係会社株式売却損益		-4		0	2		-28	-418	
有形固定資産売却損益				0					
利息及び配当金の受取額 - 営業CF	0	0	2	3	4	5	6	5	6
利息の支払額 - 営業CF	0	0	-6	-6	-2	-2	-1	-1	-2
<b>投資活動によるキャッシュフロー</b>	<b>-320</b>	<b>-569</b>	<b>-290</b>	<b>-210</b>	<b>-156</b>	<b>-252</b>	<b>-443</b>	<b>157</b>	<b>-514</b>
有価証券及び投資有価証券の取得		-146	-30	-60	-56	-59	-42	-31	-168
投資有価証券の取得		-146	-30	-60	-56	-59	-42	-31	-168
有価証券及び投資有価証券の売却		15		3	0	0		4	
投資有価証券の売却		15		3	0	0		4	
関係会社株式の取得	-11								-25
関係会社株式の売却				0					
有形固定資産の取得及び売却	-43	-12	-48	-7	-9	-19	-26	-40	-11
有形固定資産の取得	-43	-12	-48	-7	-9	-19	-26	-40	-11
有形固定資産の売却				0					
無形固定資産の取得及び売却	-64	-53	-53	-46	-61	-25	-24	-171	-1
無形固定資産の取得	-64	-53	-53	-46	-61	-25	-24	-171	-1
無形固定資産の売却					0				3
<b>財務活動によるキャッシュフロー</b>	<b>-1</b>	<b>504</b>	<b>6</b>	<b>-94</b>	<b>-117</b>	<b>-396</b>	<b>570</b>	<b>356</b>	<b>-173</b>
長期債務の増加			130	34	50	50	130	400	
長期借入による収入			130	34	50	50	130	400	
長期債務の返済		-6	-142	-79	-56	-45	-39	-46	-80
長期借入金返済		-6	-112	-79	-56	-45	-39	-46	-80
社債の償還			-30						
株式の発行		501	21	36	14	2	489	3	26
株式の償還及び消却					-102	-400	0		-114
支払配当金					-18				
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	12	-8	3	0	-1	0	25	17
現金及び現金同等物の増加額	180	322	6	-51	77	-344	489	914	-23
現金及び現金同等物期首残高	1,336	1,516	1,838	1,844	1,794	1,870	1,526	2,015	2,929
現金及び現金同等物期末残高	1,516	1,838	1,844	1,794	1,870	1,526	2,015	2,929	2,905
フリーキャッシュフロー	180	-195	8	41	194	52	-82	533	133

出所：SPEEDAよりSIR作成

## 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情報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**

東京都渋谷区広尾 5-3-18

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