

HENNGE(4475 JP)

新サービス投入でカバー領域拡大－提供価値向上が中期 ARR 成長を牽引

エグゼクティブサマリー

2026年6月10日

HENNGE は、2026 年に入ってから矢継ぎ早に新サービスの投入を発表している。3 月には HENNGE Endpoint & Managed Security の提供を開始したが、新サービスの提供は 2024 年 7 月以来のことである。4 月には、HENNGE Mesh Network、HENNGE Password Manager、HENNGE Domain Protection を 10 月以降に提供開始する予定であることが明らかになった。これら新サービスの投入は、今次の付加価値創出サイクルにおける HENNGE の中期 ARR 成長ストーリーに対する信認を高めるものであると評価する。投資家の方々の関心も高いと思われることから、本レポートでは、各サービスの位置づけを整理するとともに、CGS の見方を解説する。

本レポートの結論は以下の通り：

○ 4 つの新サービスは、これまでの HENNGE One をより一層強化しつつ、デバイスおよびネットワークにまでカバー領域を拡大するものである。提供価値の向上を起点に、ARR の成長につなげていくための土台を固める一歩と位置づけられ、今次の付加価値創出サイクルにおける HENNGE の中期 ARR 成長ストーリーに対する信認を高めるものであると評価。

○ 新サービスのうち、収益面でのインパクトの観点から CGS が特に注目するのは HENNGE Endpoint & Managed Security と HENNGE Mesh Network である。前者については、着実な需要が見込める領域への参入を評価する。後者については、HENNGE One の他機能との連携を深めることで、ARR 成長の構造変化の起点になる可能性を秘めていると考える。

○ CGS がこれまで見込んできた 2029 年 9 月期の ARR214 億円達成の蓋然性は高まったと考える。ARR の構成要素については、引き続き、契約企業数の増加と ARPU の伸びが成長の牽引役となる想定。ただし、足元で前年同期比伸び率が減速傾向にある ARPU の四半期推移には注意が必要。新サービスの効果が本格寄与するのは来期からと想定されるため、当面はミックス効果で ARPU の伸び率が低位にとどまる可能性があろう。

株式会社 Capital Growth Strategies

チームリサーチ

research@capital-gs.co.jp

HENNGE 株式会社 (4475 JP)

株価 (2026 年 6 月 9 日) 1,102 円

時価総額 358 億円

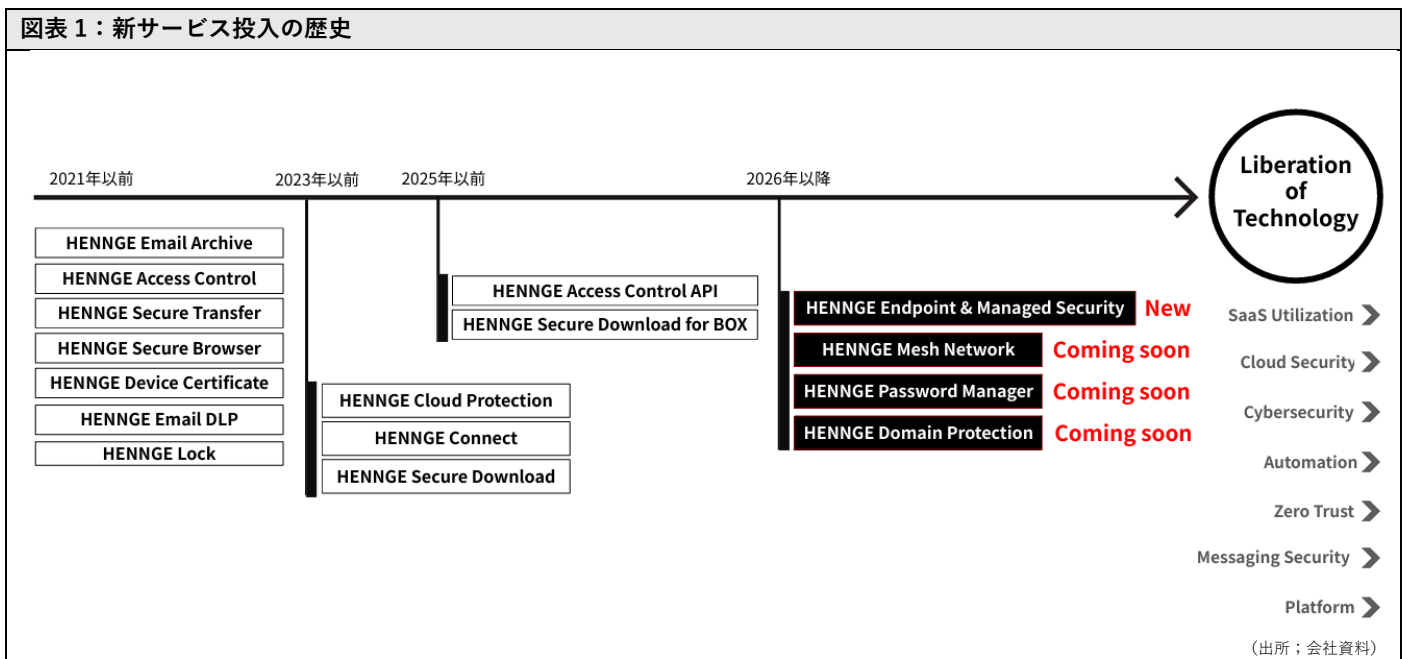
年度(9月決算)	F25	F26E	F27E	F28E
EPS	43	52	60	71
P/E	26x	21x	18x	16x
EV/EBITDA	15x	12x	9x	6x
P/B	9.0x	6.8x	5.3x	4.2x
配当利回り	0.5%	0.5%	0.9%	1.2%
ROE	40%	36%	32%	30%
ROIC	34%	32%	30%	29%
FCF 転換率*	196%	155%	152%	167%

*FCF 転換率 = FCF ÷ 当期純利益

1 提供価値の向上を起点に、ARR の成長につなげていくための土台を固める一歩

- 4つの新サービス投入は、HENNGE の中期 ARR 成長ストーリーに対する信認を高めるものであると評価
- CGS が特に注目するのは HENNGE Endpoint & Managed Security と HENNGE Mesh Network
- ただし、短期では注意が必要。当面はミックス効果で ARPU の伸び率が低位にとどまる可能性がある

HENNGE は、2026 年に入ってから矢継ぎ早に新サービスの投入を発表している。3 月には HENNGE Endpoint & Managed Security の提供を開始したが、新サービスの提供は 2024 年 7 月以来のことである。4 月には、HENNGE Mesh Network、HENNGE Password Manager、HENNGE Domain Protection を 10 月以降に提供開始する予定であることが明らかになった。(図表 1)。



4つの新サービスは、これまでの HENNGE One をより一層強化しつつ、デバイスおよびネットワークにまでカバー領域を拡大するものである。提供価値の向上を起点に、ARR の成長につなげていくための土台を固める一歩と位置付けられ、今次の付加価値創出サイクルにおける HENNGE の中期 ARR 成長ストーリーに対する信認を高めるものであると評価する。

4つの新サービスは、いずれも現在の市場ニーズを的確に汲みつつ、導入と運用のハードルを下げた、顧客の痒い所に手が届く内容となっている。一方で、収益面でのインパクトには濃淡があると考えており、CGS が特に注目するのは HENNGE Endpoint & Managed Security と HENNGE Mesh Network である。詳細は両サービスの解説ページ (p.6-9) の通りだが、前者については、着実な需要が見込める領域への参入を評価する。後者については、HENNGE One の他機能との連携を深めることで、ARR 成長の構造変化の起点になる可能性を秘めていると CGS は考える。

現時点では判明していない情報も多く、ARR 予想は従来値を据え置くが、CGS がこれまで見込んできた 2029 年 9 月期の ARR214 億円達成の蓋然性は高まったと考える。そう考える根拠は以下の 3 点。①HENNGE Endpoint & Managed Security と HENNGE Mesh Network への顧客の反応が良好なこと（相応のニーズがあり、競争力がある）、②新サービスは既存顧客へのクロスセルや HENNGE One Pro への組み込みが予想され導入ハードルが低いこと、③DLP の単機能を選択するもしくは選択しようと考えている顧客（足元の ARPU の伸び悩みの要因）に対し、他の 2 つの Edition の価値を改めてアピールできること。

ARR の構成要素については、引き続き、契約企業数の増加と ARPU の伸びが成長の牽引役となる想定（図表 2）。

図表 2：HENNGE の SaaS 事業の ARR およびその構成要素の推移

	ARR		N		n		N × n		ARPU	
	(百万円)	前同比 (%)	(社)	前同比 (%)	(契約企業あたりの平均契約ユーザ数)	前同比 (%)	(契約ユーザ数)	前同比 (%)	(契約ユーザあたりの年額単価)	前同比 (%)
14年9月期	563	-	232	-	1,187	-	275,384	-	2,042	-
15年9月期	880	+56.3%	399	+72.0%	1,095	-7.8%	436,905	+58.7%	2,015	-1.3%
16年9月期	1,288	+46.3%	642	+60.9%	1,018	-7.0%	653,556	+49.6%	1,970	-2.2%
17年9月期	1,898	+47.4%	928	+44.5%	1,107	+8.7%	1,027,296	+57.2%	1,848	-6.2%
18年9月期	2,552	+34.5%	1,176	+26.7%	1,166	+5.3%	1,371,216	+33.5%	1,861	+0.7%
19年9月期	3,240	+27.0%	1,428	+21.4%	1,171	+0.4%	1,672,188	+21.9%	1,938	+4.1%
20年9月期	3,909	+20.6%	1,667	+16.7%	1,169	-0.2%	1,948,723	+16.5%	2,007	+3.6%
21年9月期	4,740	+21.3%	1,952	+17.1%	1,095	-6.3%	2,137,440	+9.7%	2,217	+10.5%
22年9月期	5,602	+18.2%	2,213	+13.4%	1,050	-4.1%	2,323,650	+8.7%	2,410	+8.7%
23年9月期	6,929	+23.7%	2,610	+17.9%	912	-13.1%	2,380,320	+2.4%	2,910	+20.7%
24年9月期	8,753	+26.3%	2,951	+13.1%	845	-7.3%	2,493,595	+4.8%	3,508	+20.5%
25年9月期	11,135	+27.2%	3,427	+16.1%	817	-3.3%	2,799,859	+12.3%	3,977	+13.4%
26年9月期E	13,150	+18.1%	3,950	+15.3%	780	-4.5%	3,081,000	+10.0%	4,270	+7.4%
27年9月期E	15,500	+17.9%	4,500	+13.9%	746	-4.4%	3,357,000	+9.0%	4,620	+8.2%
28年9月期E	18,250	+17.7%	5,120	+13.8%	713	-4.4%	3,650,560	+8.7%	5,000	+8.2%
29年9月期E	21,400	+17.3%	5,800	+13.3%	682	-4.3%	3,955,600	+8.4%	5,410	+8.2%
25年9月期Q1	9,606	+35.1%	3,063	+14.4%	854	-4.7%	2,614,589	+9.0%	3,674	+24.0%
25年9月期Q2	10,378	+40.8%	3,182	+14.0%	833	-5.8%	2,649,477	+7.4%	3,917	+31.1%
25年9月期Q3	10,731	+31.5%	3,290	+15.3%	822	-5.4%	2,703,704	+9.1%	3,969	+20.6%
25年9月期Q4	11,135	+27.2%	3,427	+16.1%	817	-3.3%	2,799,859	+12.3%	3,977	+13.4%
26年9月期Q1	11,585	+20.6%	3,580	+16.9%	812	-4.9%	2,905,694	+11.1%	3,987	+8.5%
26年9月期Q2	11,904	+14.7%	3,731	+17.3%	794	-4.6%	2,964,143	+11.9%	4,016	+2.5%

(注) 26年9月期以降の年度ベースの値は CGS 予想 (出所: 会社資料、CGS)

ただし、ARPU の四半期推移には注意が必要である。ARPU の前年同期比伸び率は、2026 年 9 月期 Q1 が+8.5%、同 Q2 が+2.5%と足元で減速傾向となっている。直近の決算説明会においても、今期は ARPU の伸び率が一時的に鈍化する公算であることが確認されている。HENNGE One Pro の採用比率は上昇しているものの、新規の大口顧客が DLP 等の単機能プランを選好し、結果として ARPU の伸び率が鈍化する構図となっているようだ。

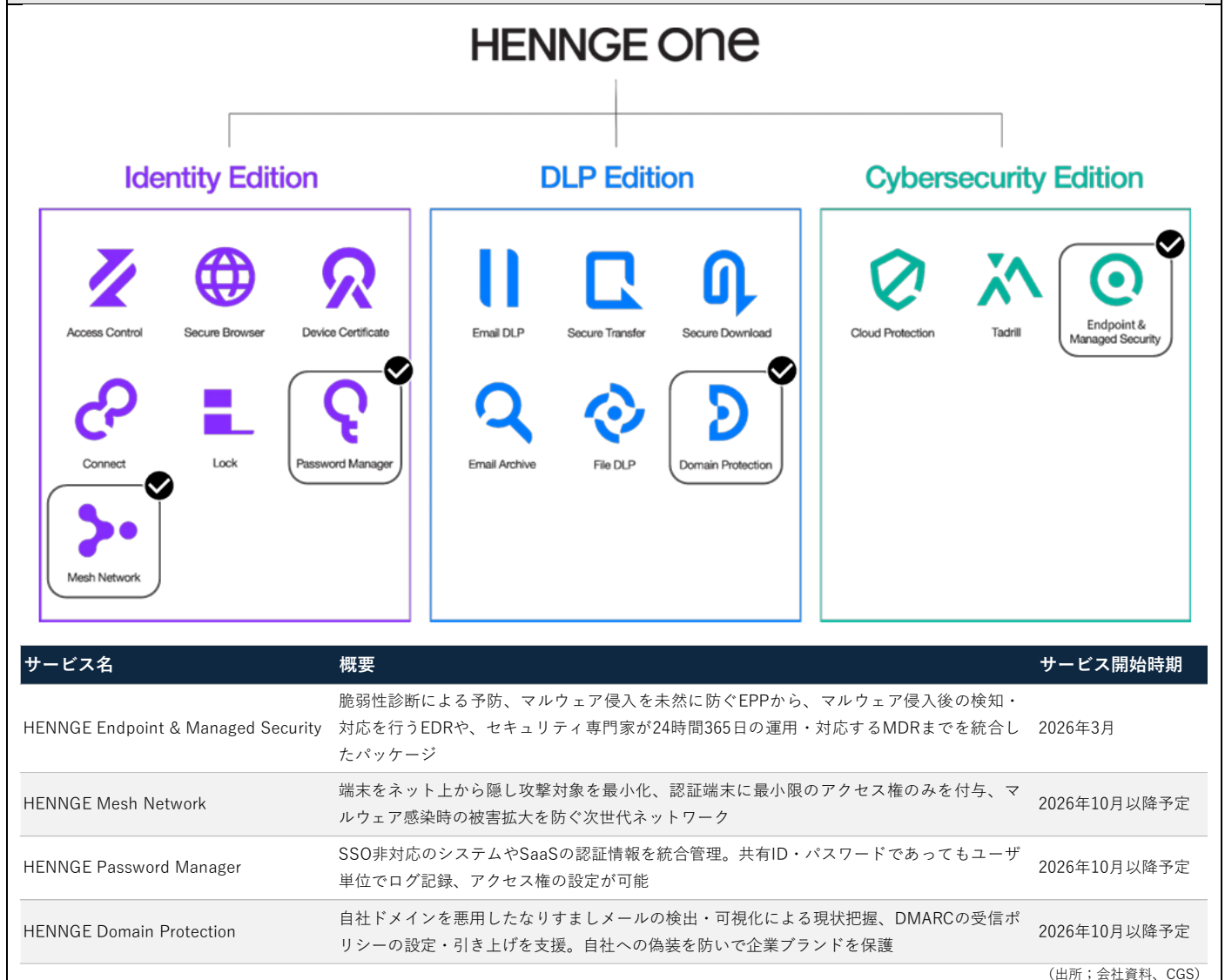
新サービス投入の発表を受けて、中期の ARR 成長期待は持ち直しつつあるとみられるが、新サービスの効果が本格寄与するのは来期からと想定されるため、当面はミックス効果で ARPU の伸び率が低位にとどまる可能性がある。場合によっては、一時的にマイナスに転じる可能性もあるとみる。

2 現在の市場ニーズをとらえた新サービスのラインナップ

- 強みとする ID 管理をより一層強化しつつ、デバイスおよびネットワークにまでカバー領域を拡大。これによりゼロトラストの核心となる基盤が整う
- カバー領域の拡大は、複数のセキュリティ課題をワンストップで解決できる HENNGE One の優位性を強化する

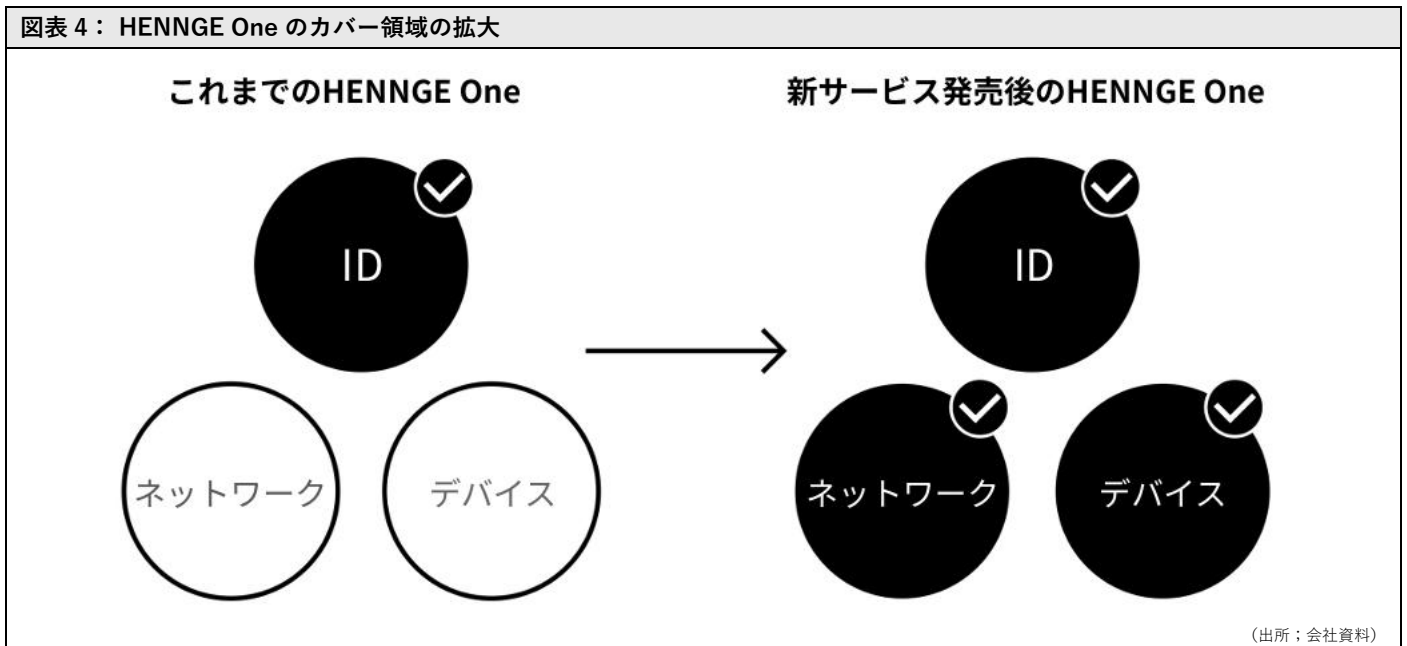
各サービスの HENNGE One 全体の中での位置づけおよび概要については図表 3 の通り。HENNGE One は、①複数のシステム ID をまとめて保護し、効率的な働き方を実現する「Identity Edition」、②組織に散在するデータの意図せぬ漏洩を防ぐ「DLP Edition」、③人、プロセス、デバイスの全方位でサイバー攻撃から守る「Cybersecurity Edition」からなる 3 つの Edition を提供している。

図表 3 : HENNGE One は複数のセキュリティソリューションをワンストップで提供



今回の新サービス投入により、これら3つの Edition がバランスよく補強される。重要なのは、強みとする ID 管理をより一層強化しつつ、デバイスおよびネットワークにまでカバー領域を拡大する点で、これによりゼロトラスト*の核心となる基盤が整う（図表4）。カバー領域の拡大は、複数のセキュリティ課題をワンストップで解決できる HENNGE One の優位性を強化する。

※ゼロトラスト：「社内ネットワークだから安全」とは考えず、すべてのアクセスを都度検証し、必要最小限の権限だけを付与するセキュリティの考え方



前述の通り、4つの新サービスには収益面でのインパクトに濃淡があると考えており、CGS は特に HENNGE Endpoint & Managed Security と HENNGE Mesh Network に注目している。以下、各サービスの概要と CGS の見方を整理する。

3 HENNGE Endpoint & Managed Security : 着実な需要が見込める領域に参入

- 価格面および顧客ペインの強さを背景に、4つの新サービスの中では相対的に収益貢献が見込みやすい
- コストと運用負荷の観点から EDR の導入に踏み切れていない企業は多いとみられる。MDR で運用を代行してもらえるメリットは非常に大きく、こうした層を中心に着実に需要が見込めると CGS は考える
- 需要の拡大に対して、コストを抑えつつ、運用キャパシティとサービス品質を確保していくことができるかが今後の課題

(サービス概要)

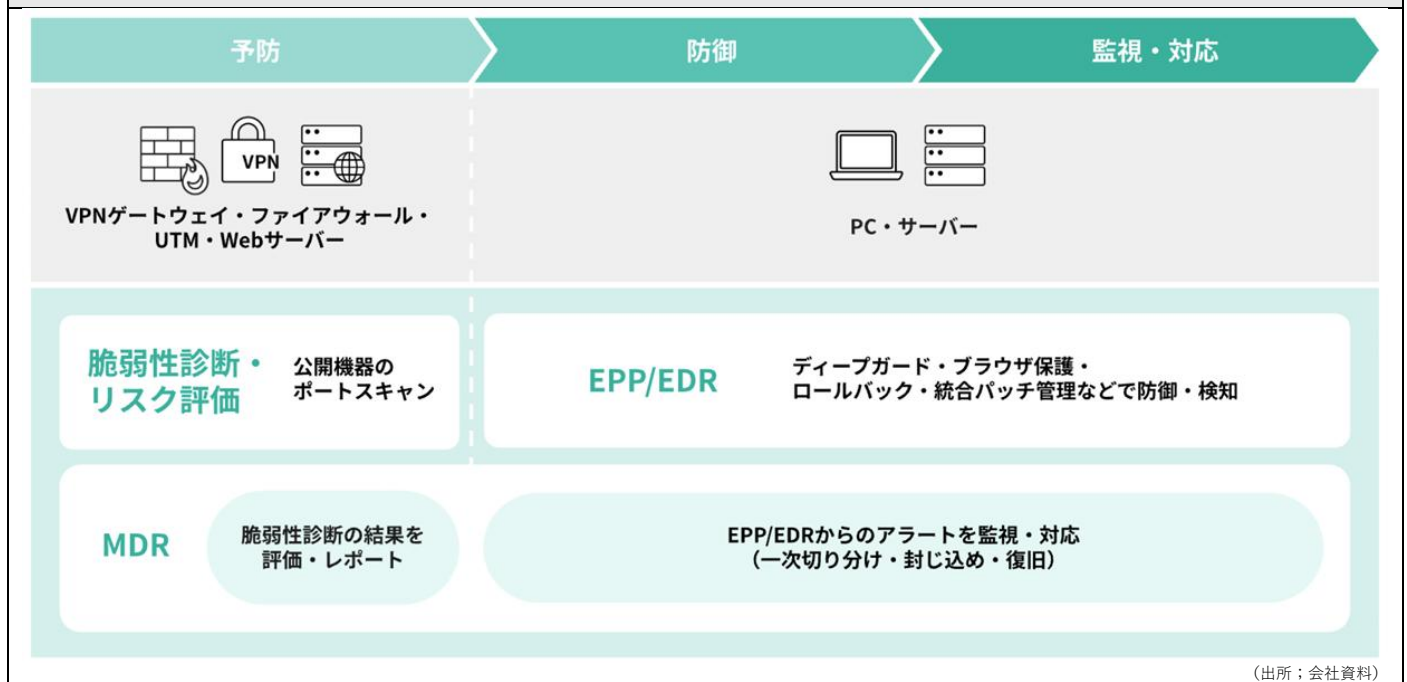
HENNGE Endpoint & Managed Security は、HENNGE の EDR/MDR 領域への参入を意味する。マルウェアの侵入を防ぐ EPP^{※1}に、侵入後の検知・対応を担う EDR^{※2}、24時間365日の運用をセキュリティの専門家が代行する MDR^{※3}を一体化し、攻撃者の侵入点となりうる箇所を日次レベルで診断・リスク評価する機能(ASM)までを統合したパッケージである(図表5)。防御エンジンには、第三者評価機関から高い評価を得た WithSecure Elements を採用。価格はユーザ端末1台あたり月額950円(税別)、最小契約台数は200台からとなる。

※1 EPP (Endpoint Protection Platform) : マルウェアの侵入防止ツール

※2 EDR (Endpoint Detection and Response) : マルウェア侵入後のエンドポイント検知・対応ツール

※3 MDR (Managed Detection and Response) : サイバーセキュリティの専門家による検知・対応の運用代行サービス

図表5: 「予防」「防御」「監視・対応」が3つの特長



(CGSの見方)

4つの新サービスのなかでも、HENNGE Endpoint & Managed Security は相対的に収益貢献が見込みやすいとみる。ワンストップで月額950円という導入のしやすさに加え、顧客が抱えるペインの強さが背景にある。

価格については、HENNGE 自身も提供価値に対して、十分な競争力を備えていると考えているようだ。また、

顧客ペインの強さという点では、EDR 導入の切迫性が挙げられよう。国内におけるランサムウェア侵入経路の多くが、VPN やリモートデスクトップを経由したものであるとされ、EDR 導入は急務となっている。背景にはサプライチェーン上の要請もある。過去には、サプライヤーがサイバー攻撃の被害にあった影響で、大手完成車メーカーが国内全工場の操業を一時停止に追い込まれた事例もあり、取引を継続するうえで、発注側が求めるセキュリティ水準への対応が避けられなくなりつつある。経済産業省が 2026 年度末頃に運用開始を予定する「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度（SCS 評価制度）」^{*}もこうした動きを後押しするとみられる。本サービスの提供開始はこうした流れと符合する。

一方で、コストと運用負荷の観点から EDR の導入に踏み切れていない企業は多いとみられる。実際、EDR 運用が中小企業の負荷になっている例は多く（アラート発信が多発するため）、MDR で運用を代行してもらえるメリットは非常に大きい。こうした層を中心に着実な需要が見込めると考える。取材でもサービス提供開始後の進捗が想定以上に良好なことが確認できているが、需要の拡大に対して、コストを抑えつつ、運用キャパシティとサービス品質を確保していくことができるかが今後の課題となりそうだ。

^{*}サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度（SCS 評価制度）：サプライチェーンを構成する企業のセキュリティ対策状況を共通の基準で評価・可視化することで、委託元企業・委託先企業双方の負担を軽減しつつ、サプライチェーン全体のセキュリティ水準の底上げを図る仕組み

4 HENNGE Mesh Network : ARR 成長の構造変化の起点となる可能性を秘める

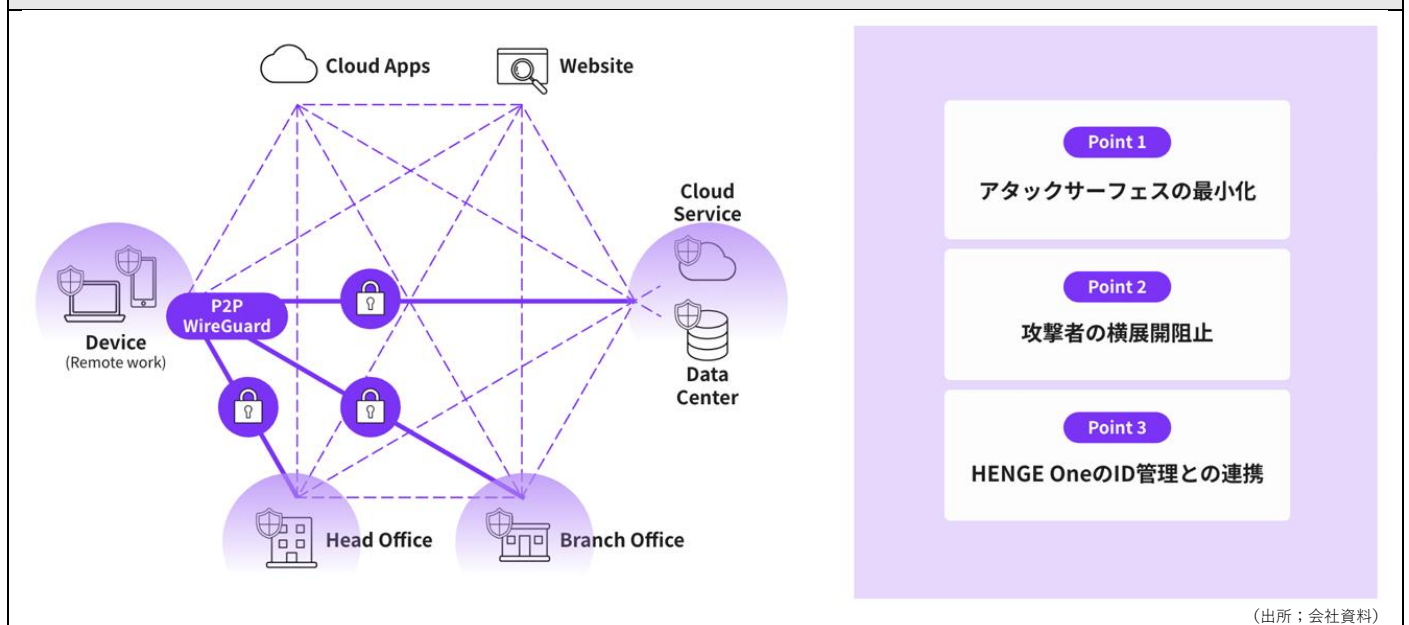
- 攻撃者の侵入防止にとどまらず、「マイクロセグメンテーション」により侵入後の被害連鎖を断つ点に本サービスの意義がある
- 境界型防御からゼロトラストへの移行が必要との認識は広まりつつあるものの、実際の移行はなお途上にある。顧客からの問い合わせも多く寄せられているようであり、潜在需要は相応にあると CGS は考える
- HENNGE One の ID 管理や EDR 等との連携が本サービスの訴求力をより一層高め、ARR 成長の構造変化の起点になり得ると CGS は考える

(サービス概要)

HENNGE Mesh Network は、HENNGE が 2025 年 8 月に投資した Runetale 社が持つ P2P(Peer-to-Peer)通信技術を活用して開発された。ランサムウェア攻撃等で狙われやすい従来型 VPN への依存を低減し、エンドポイント（端末）間でメッシュ状の通信を確立するゼロトラスト型のネットワークを構成できる（図表 6）。

従来型 VPN には、一度入り口を突破されると内部の重要リソースに広くアクセスされ、被害が拡大しやすいという構造的な弱点がある。本サービスは「マイクロセグメンテーション」によって通信範囲を細かく分割し、仮に 1 台がマルウェアに感染しても攻撃者が他の端末やサーバーに移動することを防ぐ。侵入防止にとどまらず、侵入後の被害連鎖を断つ点に本サービスの意義がある。

図表 6：境界型防御から脱却し、ゼロトラストを実現する 3 つの特長



(CGS の見方)

境界型防御からゼロトラストへの移行が必要との認識は広まりつつあるものの、実際の移行はなお途上にある。価格や提供形態は未公表ながら、4月に発表した3つの新サービスの中では最も多く問い合わせが寄せられているもよう。HENNGE Mesh Network に対する潜在需要は相応にあると考える。加えて CGS が注目するのは、HENNGE が掲げる 3 つ目のポイント「HENNGE One の ID 管理との連携」である（図表 6）。

HENNGE は今後の機能強化として、ID 管理機能との連携や、EPP/EDR による端末の異常検知と連携した通信制御を予定しており、HENNGE One の他機能との連携が深まることで、本サービスの訴求力がより一層高まると考える。例えば、ID 管理との連携が実現すれば、社員の退職時や端末において不審な挙動が検知された際に、ID をロックしてネットワークへのアクセス権を即座に消滅させる、といった運用が可能になる。

これは、DLP 等の単機能の利用に限られ、ARPU が低位にとどまる大口顧客群を、ID 管理や EPP/EDR 等を含む形で HENNGE のエコシステムに取り込む入り口として機能し得る。大口顧客向けの導入工数が未知数といった不透明要素はあるものの、ARR 成長の構造変化、すなわち ARPU の向上に加えて、1 社あたり平均契約ユーザ数の伸びが引き上げられる、その起点になりうると CGS は考える。

5 HENNGE Password Manager / HENNGE Domain Protection : HENNGE One の価値に対する説得力を強化するピース

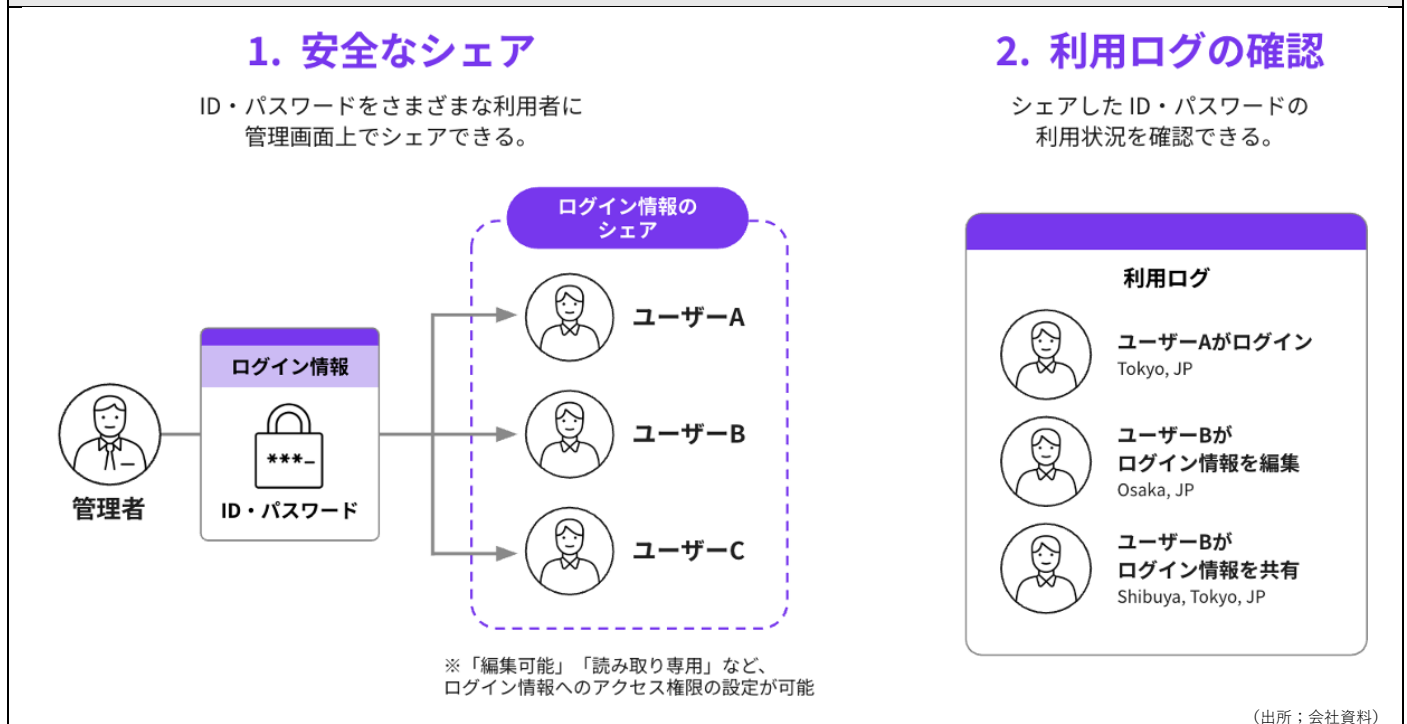
- 両サービスは、いずれも「単機能として ARPU を牽引するというよりは、サービスラインナップ全体の網羅性を高めることで、HENNGE One の価値に対する説得力を強化するピース」というのが CGS の整理である
- 「カバーできない領域」を減らすことは、失注リスクの低減にもつながろう

(サービス概要：HENNGE Password Manager)

HENNGE Password Manager は SSO 非対応のシステムやサービスにおいて、共有 ID をセキュアに運用できる点にメリットがある（図表 7）。仮に、HENNGE Password Manager に保存した ID・パスワードといったログイン情報が外部に流出しても、それ単体では第三者が内容を復元・悪用することができない設計となっており、複数人で同じ ID・パスワードを使い回すようなリスクの高い運用形態でも安全性を確保できる。また、ユーザーごとの役割に応じたアクセス権限の設定や操作ログの可視化を可能にする。

HENNGE が想定する主な利用ケースは、SSO 連携機能に非対応の SaaS や社内システム等である。これらのケースにおいては、個別の ID・パスワード管理に頼らざるを得ず、セキュリティ管理が行き届きにくい。こうした空白を埋める点に本サービスの意義がある。

図表 7：HENNGE Password Manager におけるアカウント情報の共有と管理

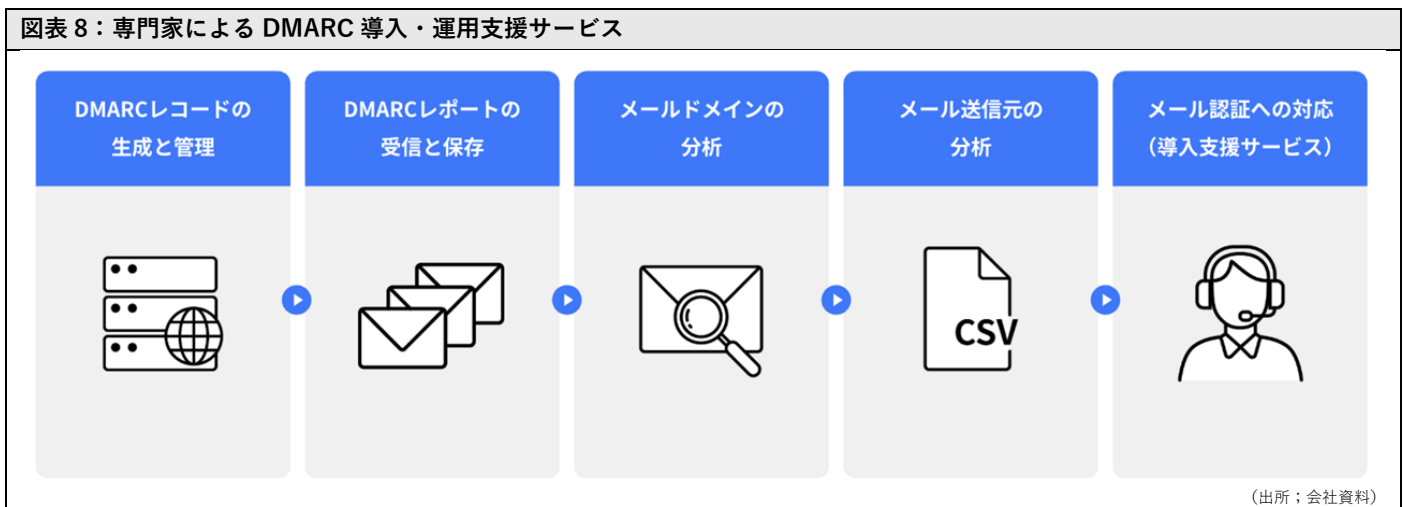


(サービス概要：HENNGE Domain Protection)

HENNGE Domain Protection は、自社ドメインを悪用したなりすましメールを検出・対策するサービス。なりすまし防止の仕組みである DMARC[※]の導入・運用を、レコードの生成から継続運用までの 5 つのステップで支援する (図表 8)。その中心となるのが、解読が難しい DMARC レポートの直感的なダッシュボードとしての提供である。複雑なレポート分析や正当なメールが誤って拒否・隔離されるリスク等といった導入に際してのハードルを、ダッシュボードでの可視化やオプションの専門家によるサポートによって取り除く。

Google や Yahoo は 2024 年から大量送信者に対して DMARC 対応を義務付けており、Microsoft も同様の方針を打ち出している。今後も、Google をはじめとするメールサービス事業者による送信者ガイドラインの強化 (DMARC ポリシーの強化等) や、サプライチェーン全体でのセキュリティ要件の高まりを背景に、企業が DMARC 導入・ポリシーの引き上げを求められる場面が増加する可能性があると考えます。このため、潜在的な需要は拡大基調にあると見込まれる。HENNGE が、Customers Mail Cloud で培ったメール配信運用の知見を武器に、本サービスを提供する構図は理にかなっていると考えられるものの、DMARC 単体では先行する専門ベンダーが複数存在することも事実であり、単機能としての差別化は容易ではないとみる。

※DMARC (Domain-based Message Authentication, Reporting & Conformance) : 送信元ドメインを偽装したなりすましメールを受信側で見分けて拒否・隔離できるようにする仕組み



CGS による業績予想モデル

	(百万円)									29年度E		
	22年度	23年度	24年度	25年度	26年度E	27年度E	28年度E	29年度E	Base Case	Bull Case	Bear Case	
損益計算書:												
売上高	5,646	6,776	8,365	10,924	13,003	15,253	17,904	20,784	20,784	24,927	17,780	
売上原価	874	1,098	1,329	1,478	1,737	2,010	2,328	3,118	3,118	3,240	3,023	
総利益	4,772	5,677	7,035	9,445	11,267	13,243	15,576	17,666	17,666	21,686	14,758	
販売管理費	4,309	4,970	6,020	7,652	9,123	10,681	12,459	13,437	13,437	15,867	11,677	
営業利益	462	708	1,015	1,793	2,143	2,562	3,117	4,229	4,229	5,819	3,081	
税引利益	452	713	1,181	1,854	2,147	2,566	3,121	4,233	4,233	5,823	3,085	
税金	131	204	354	552	644	770	936	1,270	1,270	1,747	925	
少数株持ち分	0	0	0	-57	-142	-92	-42	-2	-2	-2	-2	
当期利益	321	509	827	1,358	1,645	1,888	2,227	2,965	2,965	4,079	2,161	
EBIT	462	708	1,015	1,793	2,143	2,562	3,117	4,229	4,229	5,819	3,081	
減価償却費・のれん代償却	39	36	40	75	69	128	125	128	128	133	131	
EBITDA	501	744	1,055	1,868	2,212	2,690	3,242	4,357	4,357	5,952	3,212	
希薄化後期末株式数	32	32	32	32	32	32	31	31	31	31	32	
GAAP EPS	10	16	26	43	52	60	71	95	95	133	68	
配当金	0	0	3	5	6	10	13	19	19	27	14	
Payout Ratio	0%	0%	12%	12%	14%	16%	18%	20%	20%	20%	20%	
売上高原価比率	15.5%	16.2%	15.9%	13.5%	13.4%	13.2%	13.0%	15.0%	15.0%	13.0%	17.0%	
売上高総利益率	84.5%	83.8%	84.1%	86.5%	86.6%	86.8%	87.0%	85.0%	85.0%	87.0%	83.0%	
売上高販売管理費比率	76.3%	73.3%	72.0%	70.0%	70.2%	70.0%	69.6%	64.7%	64.7%	63.7%	65.7%	
売上高営業利益率	8.2%	10.4%	12.1%	16.4%	16.5%	16.8%	17.4%	20.3%	20.3%	23.3%	17.3%	
売上高EBITDA比率	8.9%	11.0%	12.6%	17.1%	17.0%	17.6%	18.1%	21.0%	21.0%	23.9%	18.1%	
キャッシュフロー表:												
当期利益	321	509	827	1,358	1,645	1,888	2,227	2,965	2,965	4,079	2,161	
減価償却費・のれん代償却	39	36	40	75	69	128	125	128	128	133	131	
運転資金増減	353	575	944	817	907	1,254	1,477	1,513	1,513	2,515	1,036	
営業CF	777	1,228	1,930	2,726	2,622	3,271	3,829	4,607	4,607	6,726	3,329	
設備投資	-29	-89	-61	-67	-80	-394	-110	-145	-145	-150	-178	
FCF(営業CF-設備投資)	748	1,139	1,868	2,659	2,542	2,877	3,719	4,461	4,461	6,577	3,151	
買収資金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
配当金支払い	0	0	0	-96	-190	-302	-401	-593	-593	-816	-432	
FCF(営業CF-投資CF-配当金)	657	802	1,895	2,352	2,352	2,575	3,318	3,868	3,868	5,761	2,719	
自社株買い	-0	-270	-151	-469	-268	-266	-265	-264	-264	-519	0	
有利子負債増減	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
現預金増減	661	532	1,743	991	2,084	2,309	3,053	3,605	3,605	5,242	2,719	
CF転換率												
営業CF/EBITDA	154.9%	165.1%	182.9%	145.9%	118.5%	121.6%	118.1%	105.7%	105.7%	113.0%	103.6%	
FCF/当期利益	233.0%	223.8%	225.8%	195.7%	154.5%	152.4%	167.0%	150.5%	150.5%	161.3%	145.8%	
貸借対照表:												
現預金	4,054	4,585	6,328	7,319	9,403	11,712	14,766	18,370	18,370	21,347	16,350	
売掛債権	115	170	187	191	225	264	309	456	456	546	390	
在庫	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
流動資産	4,537	5,115	6,920	8,105	10,224	12,572	15,671	19,422	19,422	22,490	17,335	
有形固定資産	161	168	290	300	311	576	561	578	578	597	590	
長期投資	259	556	460	1,357	1,357	1,357	1,357	1,357	1,357	1,357	1,357	
無形固定資産	0	45	43	73	73	73	73	73	73	73	73	
固定資産	669	1,179	1,366	2,637	2,575	2,841	2,826	2,843	2,843	2,862	2,855	
総資産	5,206	6,295	8,285	10,742	12,799	15,412	18,497	22,264	22,264	25,351	20,190	
短期有利子負債	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
買掛債務	27	29	38	42	47	55	63	77	77	115	41	
その他流動負債	2,982	3,764	5,055	6,494	7,431	8,716	10,231	11,876	11,876	14,267	10,142	
流動負債	3,009	3,793	5,093	6,536	7,478	8,771	10,294	11,953	11,953	14,383	10,184	
長期有利子負債	0	0	0	148	148	148	148	148	148	148	148	
固定負債	105	86	206	362	362	362	362	362	362	362	362	
総負債	3,114	3,880	5,299	6,898	7,840	9,133	10,656	12,315	12,315	14,745	10,546	
純資産	2,092	2,415	2,987	3,844	4,959	6,279	7,840	9,949	9,949	10,607	9,644	
負債純資産合計	5,206	6,295	8,285	10,742	12,799	15,412	18,497	22,264	22,264	25,351	20,190	
CCC												
売上債権回転日数	8	8	8	6	6	6	6	8	8	8	8	
在庫回転日数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
買掛債務回転日数	11	9	9	10	10	10	10	9	9	13	5	
運転資金日数(CCC)	-3	-2	-1	-4	-4	-4	-4	-1	-1	-5	3	
ROE	16%	23%	31%	39%	36%	32%	30%	32%	32%	43%	24%	
ROIC (incl. Cash)	16%	21%	25%	34%	31%	30%	29%	32%	32%	42%	24%	
1株当たりネットキャッシュ	125	142	196	225	292	367	466	584	584	693	509	

Disclaimer

本レポートは、対象となる企業（以下「対象企業」といいます。）の依頼を受けて株式会社 Capital Growth Strategies（以下「株式会社 CGS」といいます。）が作成したものです。株式会社 CGS は、レポート作成以外の業務で対象企業から報酬を得る可能性があります（株式会社 CGS は、対象企業から、本レポートの作成に係る業務の報酬を得ています）。

本レポートは、対象企業に関して参考となる情報提供を目的として作成されており、投資の勧誘・推奨・助言を行うものではなく、またそれらを意図したものではありません。投資に関する決定は、投資家ご自身の判断と責任で行って下さい。本レポートに記載されている仮説、見解、分析、業績予想等は、公表資料や取材等を通じた情報をもとに株式会社 CGS が作成したものであり、当該企業によるものではありません。株式会社 CGS は、本レポートに記載された情報の正確性、完全性を保証するものではありません。本レポート記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果としてお客様に何らかの損害が発生した場合においても、株式会社 CGS はいかなる責任も負いません。

本レポートの著作権を含む知的財産権は、株式会社 CGS に帰属しており、株式会社 CGS の事前の書面による承認なしに複製、修正・加工、販売、表示、送信、配布することは固く禁止されます。株式会社 CGS の取締役、従業員は、対象企業の証券を保有している場合があります。本レポートの内容は、今後予告なしで変更される場合があります。