ホリスティック企業レポート
シンプロメンテ
6086　東証マザーズ

フル・レポート
2014年12月26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 20141224

Copyright© 2012 Stock Research Center. All Rights Reserved.　本レポートの権利は一般社団法人 証券リサーチセンターに属します。いかなる形でも無断での複写・転載・利用を禁じます

シンプロメンテ（6086東証マザーズ） 発行日2014/12/26

店舗設備全般のメンテナンスをワンストップで請け負うアウトソーシング受託会社
実作業は全国の協力業者が担うため身軽な経営体質、システム改良と人材拡充を推進

アナリスト：高坂 茂樹
+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

1. 会社概要

・シンプロメンテ（以下、同社）は、外食チェーン等の顧客店舗の設備及び機器等に発生する不具合の修理依頼を、24時間365日体制で受け付け迅速に対処するアウトソーシングサービス等を全国展開している。
・オペレーションセンターで受けた作業依頼を全国の協力業者に委託し、多店舗経営会社の約3万店にメンテナンスサービスを提供している。

2. 財務面の分析

・新規顧客の開拓や顧客の出店拡大に伴い固定費負担が徐々に軽減し、売上高経常利益率は12/2期の2.8%から14/2期には4.8%へ上昇した。
・これに伴い同社のROEは14/2期に16.8%に達している。アウトソーシング受託を主力事業とする類似会社と比較しても遜色ない水準である。

3. 非財務面の分析

・全国の4,800社余りの多様な得意分野を持つ設備工事業者等を組織化し、全国チェーン店に対してワンストップで店舗設備のメンテナンスを請け負うビジネスモデルを確立したことが、同社の競争力の源である。
・独自開発の基幹業務システムや業務に精通した人材も競争優位を支える知的資本と考えられる。

4. 経営戦略

・成長途上の新興チェーン等の新規開拓、単なる修理依頼対応だけでなく予防メンテナンスサービスを提案する等の既存客との取引深耕、外食以外のチェーン店への展開が同社の基本的な成長戦略である。

5. 業績予想

・同社の15/2期業績予想は、前期比14.3%増収、23.3%経常増益である。
・証券リサーチセンターは、上場による知名度向上により顧客基盤が更に拡大し、中期的に二桁の利益成長を持続できると予想する。

【主要指標】

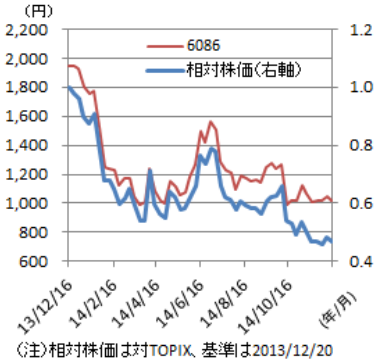
	2014/12/19
株価（円）	1,016
発行済株式数（千株）	1,730
時価総額（百万円）	1,757

	前期実績	今期予想	来期予想
PER（倍）	13.8	15.3	12.6
PBR（倍）	2.2	2.0	1.8
配当利回り（%）	1.5	1.0	1.0

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	6カ月
リターン（%）	0.6	-11.1	-5.5
対TOPIX（%）	-4.9	-19.5	-19.5

【株価チャート】



（注）相対株価は対TOPIX、基準は2013/12/20

【6086 シンプロメンテ 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）
2012/2	2,481	46.9	70	—	70	—	36	104.4	28.6	298.1	0.0
2013/2	2,874	15.8	101	43.6	102	44.9	53	46.7	40.3	339.2	0.0
2014/2	3,676	27.9	185	82.8	178	74.4	103	94.4	73.5	454.8	15.0
2015/2 CE	4,200	14.3	220	19.1	220	23.3	124	20.3	71.9	—	10.0
2015/2 E	4,300	17.0	200	8.1	200	12.4	115	11.7	66.5	505.8	10.0
2016/2 E	5,000	16.3	250	25.0	250	25.0	140	21.7	80.9	576.7	10.0
2017/2 E	5,800	16.0	300	20.0	300	20.0	170	21.4	98.3	665.0	10.0

（注）CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想、非連結

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

目次

1. 会社概要

- 事業内容
- 業界環境と競合
- ビジネスモデル
- 沿革と経営理念

2. 財務面の分析

- 過去の業績推移
- 同業他社との比較

3. 非財務面の分析

- 知的資本分析
- ESG 活動の分析

4. 経営戦略

- 対処すべき課題
- 今後の事業戦略

5. アナリストの評価

- 強み・弱みの評価
- 経営戦略の評価
- 今後の業績見通し
- 投資に際しての留意点

補. 本レポートの特徴

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

1. 会社概要

＞ 事業内容

店舗の設備及び機器等の緊急修繕サービスを全国展開。

固定料金なし、修理作業の都度、請求する従量料金制を採用。

外食、物販など約 3 万店の店舗が利用。協力業者数は約 4,800 社。

注 1）証券業界の業種分類で外食は小売業のサブカテゴリーとされるが、経済産業省の商業統計調査では小売業に外食は含まれない。本レポートでは外食、物品小売と分けて記載する。

◆ チェーン店のメンテナンスニーズにワンストップで対応

シンプロメンテ（以下、同社）は、多店舗展開する顧客の店舗に備わる設備及び機器や内外装等（以下、店舗設備）の不具合について 24 時間 365 日体制で修理依頼を受け付け、迅速に対処するサービスを全国で展開している。

基本的なサービスの仕組みは、同社が修理受付、業者手配等の業務を行うオペレーションセンターを構築するとともに、全国の設備修理業者等を協力業者として組織化し、顧客からの修理依頼に対して適切な業者を迅速に手配し、進捗を管理し、完了報告を行うものである。

メンテナンスサービス委託基本契約を結んだ顧客に対する料金は、修理作業発生の都度、作業完了後に請求される。修理を依頼せずとも費用が発生する月額会費制ではなく、初期登録料等も徴収していない。同時に、チェーン店の一部で試験的に利用を開始し、導入後段階的に利用店舗数を拡大する運用も勧めて、顧客の契約締結の決断を容易にしている。

サービスの提供先は外食チェーンの他、多店舗展開する物品小売[注1]、介護施設、エステティックサロン等に広がり、14 年 8 月末における顧客店舗数は関東地方の 14,095 店を筆頭に 28,980 店に及ぶ（図表 1）。

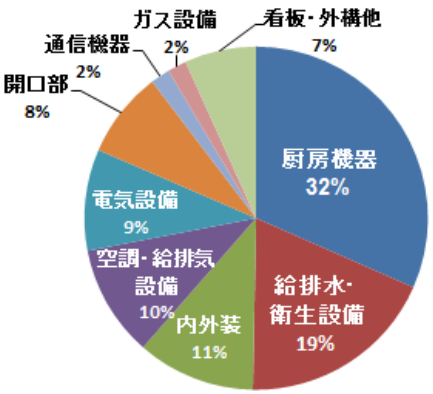
修理対象の店舗設備は厨房機器、給排水及び衛生設備、空調及び給排気設備、電気及びガス設備、内外装及び外構、鍵及びガラス、看板など多彩である（図表 2）。実際に作業するメンテキーパーと称する協力業者数は 4,834 社（14 年 8 月末、図表 1 注参照）に上る。

【 図表 1 】 地域別にみた顧客数及び協力業者数 （単位:店、社）

地域／項目	顧客店舗数			メンテキーパー数		
	13年2月末	14年2月末	14年8月末	13年2月末	14年2月末	14年8月末
北海道	533	657	719	131	128	139
東北	1,185	1,279	1,370	417	435	439
関東	13,368	13,922	14,095	1,761	1,878	1,820
東海	2,678	3,185	3,506	546	574	593
北陸	1,331	1,383	1,447	370	378	381
関西	3,146	3,728	3,834	593	619	634
中国	922	1,044	1,017	226	237	234
四国	442	501	600	111	124	122
九州	2,424	2,508	2,392	440	458	472
全国	26,029	28,207	28,980	4,595	4,831	4,834

（注）メンテキーパー数は延べ企業数で、地域をまたいで事業所を複数展開する協力会社は重複計上されている
（出所）シンプロメンテ決算説明会資料に基づき証券リサーチセンター作成

【 図表 2 】修理依頼案件の内訳



（注）14/2 期約 7.4 万件の内訳
（出所）シンプロメンテ決算説明会資料に基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

同社は東京都品川区東大井の本社をはじめ、仙台市、名古屋市、大阪市、福岡市の 4 営業所で、顧客に対する営業活動やメンテキーパーの指導、オペレーションセンター運営（本社）等の業務を行っている。14 年 8 月末の従業員数は 69 名（うち約 40 名がオペレーター）、契約社員等を含めると約 100 名である。関係会社はない。

◆ 緊急メンテナンスが主体の売上構成

同社の事業はメンテナンスサービス事業のみで、事業セグメント別開示はなされていない。売上高は、以下の 3 つのサービス群に分けて開示されている（図表 3）。

緊急メンテナンスサービス売上高は全体の 8 割以上、その9割が外食向け。

(1)**緊急メンテナンスサービス**（以下、緊急メンテナンス）：突発的なトラブルに見舞われた顧客に対し、ワンストップで迅速にトラブルを解決し機会損失を最小限に抑える、同社の基本的なサービスである（図表 4）。主に外食チェーンで利用されているが、利用業種の拡大にも努めている。顧客向けにメンテナンス道場[注2]の開催も行っている。

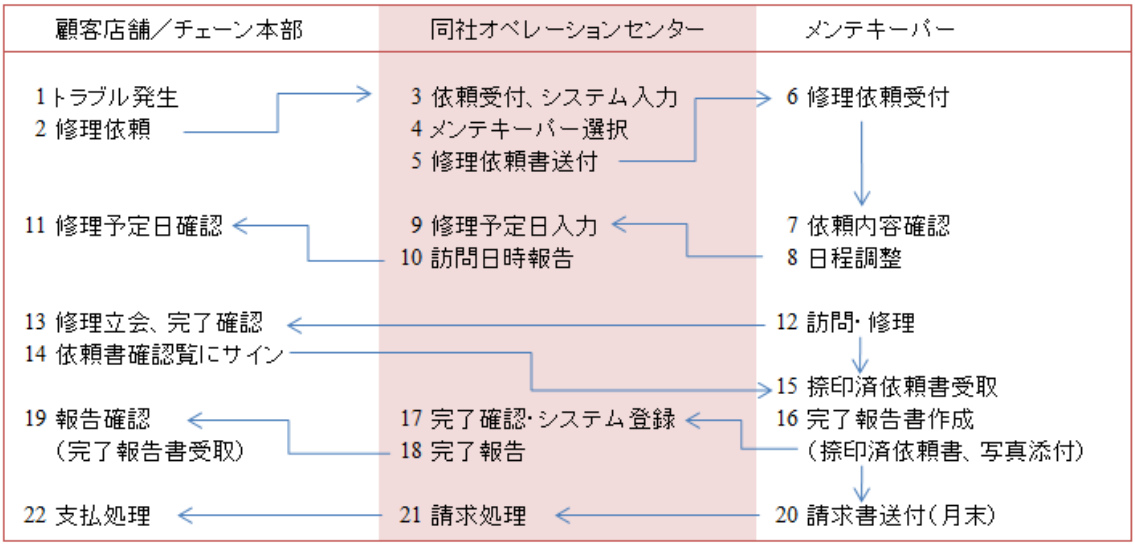
注 2）本社や営業所に併設された研修センターに顧客を招き、座学及び実技形式で頻発する店舗設備のトラブル予防及び軽度なトラブルへの対処法を伝授する。

【 図表 3 】売上高の内訳 （単位：百万円）

項目/決算期	13/2期	14/2期	前期比	構成比
緊急メンテナンスサービス	2,407	3,150	30.9%	85.7%
うち外食チェーン向け	N.A.	2,818	—	89%
各種物販店向け	N.A.	247	—	8%
美容業界その他向け	N.A.	85	—	3%
予防メンテナンスサービス	324	343	5.8%	9.4%
メンテナンス アウトソーシングサービス	142	182	27.5%	5.0%
売上高合計	2,874	3,676	27.9%	100.0%

（注）金額は百万円未満切り捨て、業種別構成比は緊急メンテナンスの内訳
（出所）シンプロメンテ決算説明会資料に基づき証券リサーチセンター作成

【 図表 4 】 緊急メンテナンスサービスの業務フロー



（出所）シンプロメンテ決算説明会資料に基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

予防メンテナンスは既存客に対するオプション的な位置づけ。

(2)**予防メンテナンスサービス**（以下、予防メンテナンス）：突発的なトラブルを未然に防ぐ、あるいは故障発生頻度を低減させることで総合的なコストを削減することを目的として、空調機器や冷凍及び冷蔵庫について定期的に点検、洗浄等を行う、緊急メンテナンスのオプション的なサービスである。

店舗設備メーカー向けに同社の仕組みを提供するサービスも展開。

(3)**メンテナンスアウトソーシングサービス**（以下、M アウトソーシング）：厨房機器メーカーをはじめ、店舗向けに各種機器の販売及びサービスを提供している企業に対して同社のメンテナンス体制を提供し、当該企業のメンテナンス対応力を強化するサービスである。

＞ 業界環境と競合

◆ メンテナンスサービスの市場規模

外食産業や物品小売業などの店舗設備のメンテナンスに係る経費を公式に推計した資料はない。同社は自らの経験と実績から、100 店舗以上の多店舗展開を行っている企業は、売上高の 1%前後をメンテナンスに投じていると推計している。

外食店舗の設備メンテナンスのアウトソーシング市場は 450 億円と推計。

この経験値と、日本フードサービス協会（食の安全・安心財団）外食産業の販売統計からメンテナンス業務の市場規模を試算した。外食産業の市場規模 23.9 兆円、このうち飲食店、喫茶店、居酒屋等の合計額は 14.9 兆円に上る（図表 5）。多店舗展開企業の比率を約 3 割と仮定[注3]すると、その売上高は約 4.5 兆円となり、その 1%に相当するメンテナンスアウトソーシングの潜在市場は約 450 億円と推測される。

一方、物品小売業の販売額は 137 兆円で、外食産業の市場規模をはるかに上回る規模である（図表 6）。総事業所数に占める法人比率は飲食料品で 44%、衣料品で 62%等となっている。しかし、外食店舗に比べ大型商業施設への出店形態が多く、施設全体のメンテナンスを大手空調工事会社等が元請する場合が少なくないと考えられる。このため、ここでは外食産業以上の潜在市場規模と指摘するにとどめておく。

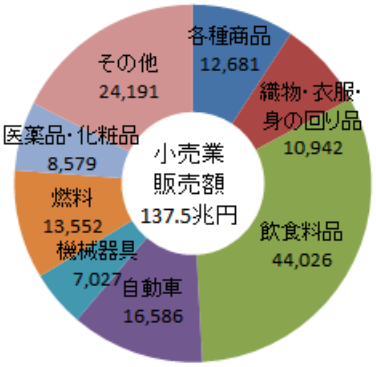
注 3）推定の根拠は「平成 24 年経済センサス - 活動調査 事業所に関する集計」における全国の飲食店事業所に占める法人事業所の比率で、32%である。物品小売の法人比率も同一出所。
なお、同社は与信及び営業効率の観点からチェーン店に対象を限定している。

【 図表 5 】 外食産業の市場規模

項目／暦年	2011	12	13
外食産業合計	228,282	232,314	239,046
給食主体部門	181,261	185,795	190,706
A 飲食店	122,230	124,683	128,473
B 宿泊施設、機内食等	26,087	27,900	29,102
C 集団給食	32,944	33,212	33,131
料飲主体部門	47,021	46,519	48,340
D 喫茶店、居酒屋等	20,110	19,977	20,698
E バー、料亭等	26,911	26,542	27,642
（再掲）A＋D	142,340	144,660	149,171

（出所）日本フードサービス協会（食の安全・安心財団）リリース「平成 25 年外食産業市場規模推計について」に基づき証券リサーチセンター作成

【 図表 6 】12 年の業種別商業販売額（単位：十億円）



（出所）経済産業省「業種別商業販売額改定数値表」に基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

自社対応よりもスピード、コスト等の点でアウトソーシングが有利と訴求。

◆ メンテナンス業界のプレーヤー

外食業界や小売業などの店舗設備のメンテナンスの主体は、自社若しくはグループ企業の内製、店舗の設計及び施工会社等への外注、同社のようなメンテナンス専門業者へのアウトソーシング等に 4 分類できよう（図表 7）。アウトソーシング専門業者の活用には適切な技術の採用と迅速な対応、適正な料金の 3 つの利点があると考えられる。

同社のように、全国展開するチェーン店に対しワンストップでメンテナンスサービスを手掛ける企業は少ない。地域、あるいは店舗設備のアイテムを限定すれば、新規参入は容易であろう。しかし大手チェーン店を顧客化するには、全国規模の協力業者ネットワークが必要であり、このネットワーク構築は容易ではないと考えられる。同社は幅広い設備機器の修繕に全国で対応できる組織を築き上げるまでに 10 年を要したという。

ワンストップでメンテナンスサービスを提供できる企業は少ないとみられる。

店舗の清掃業務を起源にトータルメンテナンスサービスを展開する株式会社サイリス（本社は東京都港区、資本金 90 百万円）、空調設備メーカーの据付サービス受託から始まり電気、厨房、水回りまでのメンテナンス及びリニューアル工事を手掛ける株式会社三機サービス（本社は兵庫県姫路市、資本金 127 百万円）の非上場会社 2 社は、類似サービスを提供する競合企業である。しかし価格競争してまで顧客を奪い合うほどの競合状況にはなく、同社はサービスの品質で顧客の囲い込み及び新規開拓に取り組むとしている。

図表 7 の社外の特定企業に該当するのは、乃村工藝社（9716 東証一部）の 100%子会社テスコで、すかいらーく（3197 東証一部）をはじめ複数の大手チェーンを顧客としている。イオンディライト（9787 東証一部）もイオングループの施設メンテナンスを手掛けている。

【 図表 7 】 メンテナンス作業実施者の属性別評価

分 類	自 社	グループ会社	社外の特定企業	アウトソーシング
特 徴	◇保守部門を設置 ◇店舗新設との兼任となることも多い	◇子会社で運営	◇店舗施工会社など社外の特定企業を元請として業務委託	◇多数のメンテナンス専業会社の連合体に業務委託
メリット	◇設備、機器等の仕様を熟知し、適切な対処が可能	◇内製と同様、仕様に通じている ◇賃金体系や勤務条件等を柔軟に設定可能	◇自社が施工した店舗については仕様を理解している	◇組織内の手隙の専門家が対応、適正価格、迅速な解決が可能 ◇保守の経験及び技術を蓄積しており適切な対応が可能 ◇業務効率向上心あり
デメリット	◇人件費が固定費化、社外に比べ割高なことも多い ◇担当部署の員数が処理能力の制約に ◇夜間、休日対応など労務対策が必要	◇業務受託条件が固定的になりがち ◇生産性向上の誘因に欠ける	◇新店舗施工が主力であり、迅速な対応がなされない懸念がある ◇設備、機器の修理はメーカーや設備業者等への外注となり、処理速度及び価格面で満足できない懸念あり	◇顧客独自の機器などに対応するには準備期間を要する

（出所）シンプロメンテ決算説明会資料に基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

また、水回りや窓割れ、鍵の紛失等にサービス内容を限定すれば、ジャパンベストレスキューシステム（2453 東証一部）が全国で展開しているサービスを利用できるが、店舗の突発的なトラブルは一般住宅と違い多岐に亘るので、一部のサービスのみ取り扱う事業者はチェーン店本部の業者選択対象にならないと証券リサーチセンター（以下、当センター）は考えている。

＞ ビジネスモデル

◆ メンテナンス発注店と受注業者を繋ぐアウトソーシング事業

同社の基本的なビジネスモデルは、チェーン店の店舗設備の不具合対応という、外食や物品小売等のチェーン店管理本部の非中核業務を代行する（購買代行）とともに、個人事業主が多い全国の修理業者等が不得意とする集客業務も行う（営業代行）というものである。

チェーン店本部や協力業者の苦手な業務を代行するビジネス。

同社の収益は、顧客がメンテナンス部門を内部に抱えることで生じる固定費の削減や、チェーン管理本部が様々な外部の修理業者を手配したり経費支払を行なったりする業務から解放されることへの対価であり、協力業者からの販売手数料とも捉えられる。

主力事業の緊急メンテナンスでは、アイテム及び作業内容ごとに標準的な料金テーブルが顧客に提示され、特殊な作業や交換部品、材料等の費用を加えた修理代金が、作業終了後に顧客に請求される。月額課金の定額制でないため、収益が安定しない半面、天候要因などで例年になく作業が頻発しても利益が圧迫されることはない。

収益はフロー型だが、顧客基盤がストックされていくモデルである。

都度課金という側面からみればフロー型ビジネスとなるが、(ア)既存客のサービス利用額が新規出店等により逓増する可能性があること、(イ)顧客が内製処理するよりも高い水準のサービスを適正な料金で提供していれば契約解除のリスクが低いと考えられること、(ウ)店舗設備は一定の確率で故障し、店舗運営者はその予兆を発見すれば機会損失が生ずる前にメンテナンス作業を依頼すると考えられること等を評価すれば、ストック型ビジネスに分類されるべきであろう。

一方、主な費用は売上高の 7 割強に達する協力業者（メンテキーパー）への外注費と、店舗の什器及び備品等仕入代金（売上高に対する比率は数%）で構成される売上原価、オペレーションセンターの運営経費や店舗開拓及び協力業者管理等の経費等で構成される販売費及び一般管理費（同 2 割前後）に分類される。

対売上高比率 7 割の外注費が主要コスト。固定費負担は軽い。

売上原価はほぼ実費であり、売上原価率を大きく下げることは難しいが、顧客店舗数の拡大による修理依頼件数の増加で売上高を伸ばし、固定費である販売費及び一般管理費の負担を軽減することは可能である。また、修理依頼件数の増加は、協力業者の収益機会を高めることになり、修理業者の同社へのロイヤリティを高めることになろう。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

＞ 沿革と経営理念

◆ 1999 年に内藤会長が創業

同社の創業は、現在代表取締役会長を務める内藤 秀雄氏がトレス・プロジェクトの商号（2004 年 12 月に現商号に変更）でメンテナンス業を開始した 1999 年 10 月に遡る（形式上の会社設立は 85 年 8 月）。

創業当初はチェーン展開する特定顧客にメンテナンスサービスを提供していたが、約 3 年かけて徐々にサービス提供店舗数を増やしながら緊急メンテナンスサービスのビジネスモデルの原型を構築し、03/4 期には顧客店舗数 1 千店を達成した。

特定会社向けメンテナンス会社で出発、03 年までにビジネスモデルを確立。

その後は新規顧客開拓とサービス提供地域の拡張を進め、顧客店舗数は 05/4 期に 5 千店達成（2 期で 4 千店増）、07/4 期に 1 万店達成（2 期で 5 千店増）、10/2 期に 1 万 5 千店達成（決算期変更及びリーマンショックを挟み 3 期で 5 千店増）、12/2 期に 2 万店達成（2 期で 5 千店増）、そして 14/2 期末には 2 万 8 千店余りとなっている。13 年 12 月に東証マザーズに上場した。

この間サービスエリアの拡大、協力業者の発掘及び指導育成、営業職員の負荷軽減等を目的として、06 年 4 月に大阪営業所、08 年 4 月に福岡営業所、11 年 8 月に名古屋営業所、12 年 4 月に仙台営業所を開設している。

予防メンテナンスを開始したのは 06 年 5 月、厨房機器メーカーを対象とする M アウトソーシングの開始は同年 9 月である。08 年 5 月にはダスキン（4665 東証一部）と提携し、同社のターゲットから外れる個人事業主の店舗（ダスキン顧客）に対するダクト清掃サービスを開始し、09 年 7 月にはダスキン顧客向けの会員サービスとして「ダスキン緊急駆けつけサービス」を開始している（当該サービスは M アウトソーシングに包含される）。

現在代表取締役社長を務める内藤 秀治郎氏は創業者の長男で、経営コンサルティング、テクノロジーサービス、アウトソーシングサービスを提供するアクセンチュア株式会社に勤務した後に同社に入社し、07 年 11 月に社長職を継いでいる。

◆ 経営理念は比類なきアウトソーサーになること

メンテナンスのプロとして比類なきアウトソーサーを目指す。

同社の経営理念は、「比類なきスピードを持って、ハイクオリティかつリーズナブルなメンテナンスサービスを継続して提供するメンテナンスアウトソーサー[注4]を目指します」というものである。

サービスの提供に際して心掛けている行動理念は、「新しい・芯となる・進化する・賑わい・心温まる・親切な・真ある・信頼ある」の 8 つの「シン」で、これにメンテナンスのプロフェッショナルを重ねたものが同社の商号となっている。

注 4）言語の厳密な解釈では受託企業はアウトソーシーであるが、わが国では一般的に受託企業＝アウトソーサーと認識されているため、同社はこの用語を使っている。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

同社は、外食産業などのチェーン本部が既存店の維持管理といった「守り」の業務から解放され、新規出店や業態変更等の「攻め」の業務に集中することによって、人的リソースの最適配分や全体業務のスピードアップ、効率性を追求することを支援している。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

2. 財務面の分析

＞ 過去の業績推移

◆ 顧客店舗数の拡大とともに伸長する収益

同社の 08/4 期以降の売上高と経常利益、KPI となる顧客店舗数及びメンテキーパー数、さらに外食市場（飲食店、喫茶店、居酒屋等）の推移を図表 8 に示した。

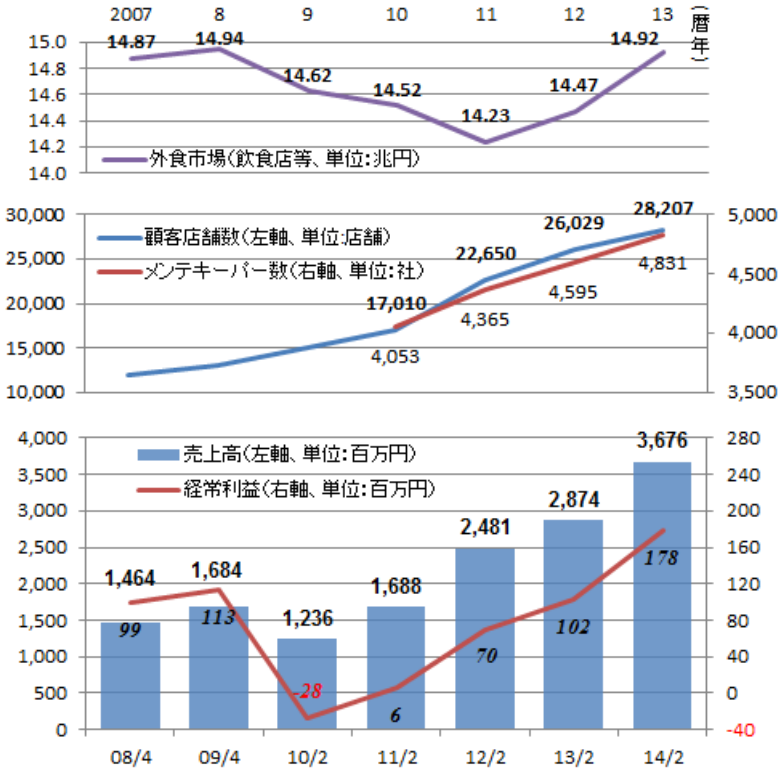
リーマンショック後に不要不急のメンテナンス発注が抑制された。

リーマンショックを契機に、わが国外食市場は縮小に転じ、外食チェーンにおいては新規出店計画の見直し、不要不急の定期的な整備作業の先送り等の経費節減が行われた。このため、同社の業績も苦境を迎え、10/2 期は決算期変更のため正確には比較できないが売上高が月商ベースで前期比 11.9%減となり、経常赤字に転落した。

外食市場の縮小が続く中でも赤字は１期で終えることができた。

外食市場はその後 11 年まで縮小を続けたが、同社の業績は一足早く 11/2 期に経常黒字に復し、その後も顧客店舗数の増加とともに業績を伸ばしている。業務のたな卸しを行い、非中核業務をアウトソーシングして効率化を図る機運がチェーンストア運営各社に広がる中で、同社の営業活動が浸透していったためと推測される。

【 図表 8 】 業績及び外食市場、KPI の推移



（注）10/2 期は 10 カ月の変則決算、08/4 期~10/2 期の顧客店舗数は大台達成記事から証券リサーチセンター推定、外食市場は飲食店、喫茶店及び居酒屋・ビアホール等の売上高を合算した値、
（出所）シンプロメンテ有価証券報告書、決算説明会資料、食の安全・安心財団 Web サイト「外食産業市場規模推移」に基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

◆ 時系列でみたシンプロメンテの財務指標

09/4 期以降の同社の財務諸指標を図表 9 に示した。

前述したように外部環境の悪化により 10/2 期に経常赤字に陥った同社だが、翌 11/2 期には黒字転換を果たし、12/2 期以降も二桁増収を続け、増収効果により、経常利益も大幅増が続いている。

同社の設備投資は営業所の開設に伴う内装工事や備品購入、基幹システムのソフトウェア投資等にとどまり、修理に必要な設備、工具及び材料はメンテキーパーが用意するため、売上規模の拡大に対して総資産の伸びは小さかった。14/2 期は利益増に上場時に調達した資金 215 百万円が加わり、前期比 6 割増となった（現預金が前期比 392 百万円増加）。なお、上場で調達した資金は今後システム開発投資等に充当予定である。

売上高利益率は改善傾向にあり、ROE の着実な上昇に貢献している。

利益の蓄積及び13年12月の東証マザーズ上場による資金調達により、12/2 期～14/2 期に純資産は 1.8 倍になったが、ROE は着実に改善し 14/2 期は 16.8%に達している。

同期間の自己資本比率は上昇傾向（12/2 期 45.5%→50.2%）にあり、さほどの設備投資を必要としない同社にとっては安全な水準にある。また、総資本の運用効率は低下傾向にあるなか（使用総資本回転率は 12/2 期 3.31 回→2.09 回）、ROE の改善は、主に低水準からとは言え売上高純利益率の改善（12/2 期 1.5%→14/2 期 2.8%）によってもたらされたものと言える。

売上高経常利益率は、12/2 期の 2.8%から 14/2 期には 4.8%に上昇している。顧客店舗数及び売上高の拡大とともに従業員一人当たり売上高が増加し、オペレーションセンター運営費及び営業活動費等の固定費負担が徐々に軽減されてきたためである。

【 図表 9 】 主な経営指標の推移

決算期		09/4	10/2	11/2	12/2	13/2	14/2
売上高	百万円	1,684	1,236	1,688	2,481	2,874	3,676
経常利益	百万円	113	-28	6	70	102	178
純資産	百万円	374	334	352	393	447	786
総資産	百万円	696	587	635	864	971	1,567
自己資本比率	%	53.7	56.9	55.4	45.5	46.1	50.2
自己資本利益率	%	19.3	—	5.2	9.7	12.7	16.8
売上高経常利益率	%	6.7	—	0.4	2.8	3.5	4.8
使用総資本回転率	回	2.58	1.93	2.76	3.31	3.13	2.90
従業員数	人	31	27	32	45	53	55
一人当たり売上高	百万円	56.1	42.6	57.2	64.4	58.7	68.1

（注）関係会社がないため連結財務諸表は作成していない、10/2 期は決算期変更で 10 カ月の変則決算、従業員一人当たり売上高は機種期末平均人員で算出
（出所）シンプロメンテ有価証券報告書に基づき、証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

＞ 同業他社との比較

収益性はまずまず、成長性は高い。安全性に問題はないとみられる。

◆ 類似会社との財務指標比較

類似会社として、自社でコールセンターを構え、住まいに係るトラブルに対する会員向け緊急駆けつけサービスを提供しているアクトコール（6064 東証マザーズ）、ジャパンベストレスキューシステム、社宅管理業務のアウトソーシング受託を主力事業とする日本社宅サービス（8945 東証マザーズ）、損害保険会社に向けたロードサービスの提供やコンタクトセンターの運営等複数のカテゴリーでビジネスプロセスのアウトソーシング受託を行っているプレステージ・インターナショナル（4290 東証一部）、企業等の従業員への福利厚生サービスを代行する事業等を営んでいるリロ・ホールディング（8876 東証一部）を採りあげて財務諸指標の比較を行った（図表 10）。

収益性については、売上高営業利益率を除き業績が堅調な類似会社（アクトコール及びジャパンベストレスキューシステム以外）と同等に良好である。協力会社に依存するビジネスモデルであり、外注費の対売上高比率が常に高いため、売上高営業利益率は高くない。その他の利益率が高いのは、協力業者の人員、固定資産を活用するモデルでスリムな経営体質であることが要因と考えられる。

成長性については、同社の規模が小さいことが背景にあって、いずれも他社に比べ高い数値を示している。

安全性については、無借金であり、他社と同様に良好で問題はないとみられる。14/2 期末における同社の資産構成は現預金 903 百万円など流動資産が 1,486 百万円、固定資産 81 百万円、一方負債の部は買掛金 665 百万円など流動負債 769 百万円、固定負債 10 百万円である。

【 図表 10 】 類似会社との財務指標比較

項目	銘柄		シンプロメンテ	アクトコール	日本社宅サービス	ジャパンベストレスキューシステム	プレステージ・インターナショナル	リロ・ホールディング
	直近決算期		14/2	13/11	14/6	14/9	14/3	14/3
規模	売上高	百万円	3,676	1,956	6,383	11,621	22,223	125,332
	経常利益	百万円	178	72	605	278	2,704	8,252
	総資産	百万円	1,567	3,337	5,070	13,278	18,613	56,723
収益性	自己資本利益率	%	16.8	4.5	14.5	0.9	16.1	19.1
	総資産経常利益率	%	14.1	2.8	12.3	2.2	15.7	15.7
	売上高営業利益率	%	5.0	5.0	8.6	2.8	12.6	5.8
成長性	売上高（3年平成長率）	%	29.6	20.1	2.6	117.5	5.0	5.0
	経常利益（同上）	%	209.6	72.6	1.6	170.8	4.6	16.4
	総資産（同上）	%	35.1	33.6	8.4	111.8	14.6	9.4
安全性	自己資本比率	%	50.2	15.7	44.7	40.9	72.0	46.8
	流動比率	%	193.2	121.7	152.0	246.7	287.5	133.9
	固定長期適合率	%	10.4	67.2	54.5	34.6	39.2	79.1

（注）数値は直近決算期実績、平均成長率は前期実績とその 3 期前との対比で算出
自己資本利益率、総資産経常利益率については、期間利益を期首及び期末の自己資本ないし総資産の平均値で除した
流動比率は流動資産÷流動負債、固定長期適合率は固定資産÷（自己資本＋固定負債）
（出所）各社有価証券報告書に基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

3. 非財務面の分析

＞ 知的資本分析

全国をカバーする協力業者組織と自社開発の基幹システムが重要な資本。

◆ 全国の協力業者の力を借りワンストップサービスを実現

同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表 11 に示した。特筆すべきは、創業者及びアウトソーシング事業を手掛けるアクセンチュア出身の内藤 秀治郎社長らが、店舗メンテナンス業務をワンストップで提供するアウトソーシングビジネスを考案し、ビジネスモデルを磨き上げてきたことであろう（組織資本及び人的資本に該当）。

全国規模で顧客が必要とするあらゆるメンテナンスニーズにワンストップで応えられる企業は少ない。メンテキーパーと呼ばれる様々な得意分野を持つ協力業者の全国組織を構築し、どんなトラブルでも、全国どこでも対応する体制を構築したことが、同社に競争優位をもたらしたと当センターは考えている（関係資本）。協力業者の品質向上に向けた働きかけが、同社の競争優位を保つ上で重要な活動になろう。

同社は独自開発の基幹システムに、日々の業務活動を記録し蓄積してきた（組織資本）。このデータベースを様々な角度から分析し顧客及び機器メーカー等に提供することにより、同社は新たな収益源を手に入れる可能性があると当センターはみている。

オペレーター約 40 名を中心とする人材は少数精鋭なのだろうが、顧客及び対象業界拡大に向けて、人材拡充は急務とみている（人的資本）。

【 図表 11 】 知的資本の分析

項目		分析結果	KPI	
			項目	数値
関係資本	顧客基盤 ・ブランド	● 店舗メンテナンスのアウトソーシング専業のパイオニア。上場大手外食企業、新興チェーン、異業種にも展開。 ● 上場で信用が増し、顧客開拓が加速するとみられる。	サービス利用店舗数	14 年 8 月末 28,980 (14/2 期末 28,207) (11/2 期末 17,010)
	事業 パートナー	● 全国に広がるメンテキーパーとの信頼関係。年に一度業務内容を審査し優秀な業者を選別している。 ● 機器メーカーやダスキンとの協業も進めている。	「メンテキーパー」社数	14 年 8 月末 4,834 (14/2 期末 4,831) (11/2 期末 4,053)
組織資本	業務 プロセス	● ワンストップで様々なメンテナンスニーズに対応。 ● 実作業を協力業者に外注するモデルで高効率。 ● 修理実施の都度課金するシステムを採用。	ROE	14/2 期 16.8% (11/2 期 5.2%)
	知的財産 ・ノウハウ	● 独自開発の「メンテシステム」運用で作業実態を把握。 ● 蓄積されたビッグデータの解析から新たな価値創出も。	特になし	―
人的資本	経営陣	● 施工会社の経験ある内藤社長の実父が創業。 ● 内藤社長はかつてアクセンチュアに勤務。	1）過去 3 年平均売上高成長率 2）社長の在任年数	1）29.6% 2）5 年(その前に専務取締役 3 年)
	従業員	● 業務に精通するオペレーターを確保。増員を進める。 ● 社外研修、階層別研修など教育制度も拡充進む。	従業員数	14 年 8 月末 69 名 (14/2 期末 55 名) (11/2 期末 32 名)

（注）メンテキーパー数は複数地域での重複登録を考慮しない延べ数
（出所）シンプロメンテ有価証券報告書、決算説明会資料及びヒアリングに基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

＞ ESG活動の分析

同社は環境への配慮や社会貢献を意識した施策を打ち出していない。

◆ 環境対応（Environment）

同社は環境宣言の公表、環境報告書の作成等を行っていない。店舗設備及び機器の定期点検や洗浄等の予防的なメンテナンスを計画的に実施することは、設備及び機器の寿命延長につながり、広義に解釈すれば地球環境への負荷軽減に資するものと考えられる。

また反対に、省エネルギー仕様の新製品への交換を顧客に提案することも、環境に配慮した活動と言うことが出来る。

◆ 社会的責任（Society）

同社は、CSR 報告書の作成等の社会的責任に係る表立った活動を行っていない。

同社は外食業界の顧客に対して予防メンテナンスサービスを提案することで、衛生的な厨房環境づくりに積極的に関与していると考えられる。従って、同社は日常業務を通じて、外食産業が提供する「食」の「安全及び安心」を担保する社会貢献を行っていると解釈することができる。

また、各地方の協力業者の営業代行活動を行うことによって、同社は地方活性化に一役買っていると評価することもできよう。

◆ 企業統治（Governance）

同社の 5 名の取締役のうち 1 名は社外取締役である。監査役は 3 名で、うち 2 名は社外監査役である。社外取締役及び社外監査役による経営監視機能は、機能しているものと推察される。

同社の内藤社長は同社の発行済株式の 10.9%を直接所有する他、内藤会長をはじめとする親族及び資産管理会社の所有分を合算した所有比率は 55.7%に上っているため、同社の支配株主に該当すると届け出ている。しかしながら同社には独立性の高い監査役会及び社外取締役がおり、同社及び少数株主に不利益が生じないよう監視が行き届いているとみられる。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

4. 経営戦略

＞対処すべき課題

◆ 収益規模の拡大に向けた取り組み

同社は、顧客の様々なメンテナンスの要求に対して的確なサービスをワンストップで提供するために、以下のような課題があるとしている。

1) **人材の強化及び育成**：同社は、 (ア)顧客開拓や協業すべき機器メーカー等との連携を担う営業部門の人員確保及び強化、(イ)業務に精通するオペレーターやその管理者の確保、(ウ)外食以外の業界に知見があり有効な提案営業ができる人材の獲得ないし育成が、同社にとって重要な課題であると認識している。そのため、継続的な人材募集と現有職員に対する教育訓練を実施していく方針である。

2) **メンテキーパー組織の強化**：同社は、実際のメンテナンス業務を個人事業主を主体とする協力業者（メンテキーパー）に委託するビジネスモデルを採用している。そのため、協力業者のサービスレベルの維持及び向上の必要を認識し、教育及び研修や指導、管理に注力していく意向を示している。なお、同社はこれらの協力業者と拘束力のあるフランチャイズ契約等を結んでいない。協力業者の積極的な協力を得られるよう、大規模チェーンを顧客に抱える同社との協業のメリットを説き、組織の強化、拡大を図っていく必要があると同社は認識している。

3) **基幹システムの維持及び強化**：メンテナンス作業を個別にかつ的確に管理し、必要に応じて迅速に情報を引き出せるよう、独自に開発した基幹システム「メンテシステム」の安定稼働に細心の注意が必要と同社は認識している。事業の拡大に伴いシステムに掛かる負荷が増大していることは把握しており、早急にシステムの機能維持及び拡充のための投資が必要と同社は認識している。

4) **内部管理体制の強化**：継続的な企業価値向上を目指すうえで、適正かつ効率的な内部牽制機能が備わった内部管理体制の強化、個々の従業員の意識向上が必要と同社は認識している。

＞ 今後の事業戦略

◆ シンプロメンテの成長戦略

同社は、店舗の設備及び機器や内外装の修理及び修繕ニーズはなくならないとのコンセプトに基づき、以下の 3 点を成長戦略の柱として掲げている。

（1）3 つのベクトルで営業基盤を拡張する

同社の成長に向けた基本戦略は、以下の 3 方向に向けて営業基盤を拡張することである。

1) 多店舗展開するチェーン企業等のアカウントを増やす。まだチェ

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

ーン本部が自ら店舗設備のトラブル処理に対応しているケースが少なくない、特に成長途上の新興外食チェーン等に新規開拓の余地が大いにあるとして、新規開拓営業に注力している。

新規開拓、既存客との取引深耕、多業種への展開の３方向で拡張目指す。

2）担当する店舗、メンテナンスアイテムを増やす。 同社は既存の顧客企業に対する緊急修理対応に留まらず、様々な収益機会の拡大を目的とする営業にも力を入れている。具体的には、段階的な導入意向を示す顧客に利用店舗数の早期増大を促すこと、同一会社の別ブランドのチェーン店への採用を依頼すること、メーカーと保守契約を結んでいたアイテムの契約を解除して同社に全面的に委託すること等が該当する。

3）様々な業界に上記の取り組みを展開する。14/2 期において同社は売上高の 84.3%を外食産業の企業に依存している（13/2 期は 85.1%）。物品小売業をはじめ、美容、介護、教育、医療、宿泊、娯楽など、多店舗及び多拠点展開する業態は数多ある。同社は外食業界に対するのと同様の取り組みを、他の業界へも展開し、事業規模の拡大及び外部環境変化に対する抵抗力の強化に努める方針である。

（2）システム及び人材への投資

人材、システムへの投資を進める。新たなプラットフォームの構築も企図。

同社は株式上場で得た資金の使途として、(ア) 16/2 期までの 2 年計画で基幹システムの改修を進めること、および全社的な IT 環境の整備、(イ)人材採用手段の拡充及び研修制度の拡充を掲げ、成長の基盤づくりを進めるとしている。システム投資は事業継続のために必要なだけでなく、業務効率化による収益性の向上にも資すると同社は考えている。

（3）メンテナンス対応のインフラ化

同社は、メンテナンス業務に係る新たな仕組みを構築し、顧客、設備及び機器メーカー、施工業者等が利用できる共通基盤として提供しようと計画している。顧客のメンテナンスコストの予算化が容易に出来る仕組みや、顧客との双方向のやり取りができる仕組みとしているが、具体的なイメージは伝えられていない。当センターは、顧客に提供される予算作成アプリケーションのクラウドサービス、あるいは顧客とメーカー、施工業者が集うコミュニティサイト等になると推測している。

将来は顧客と共にアジア進出することも検討している。

◆ 中長期的な戦略

近年フードビジネスの海外展開が盛んになっており、同社の顧客にも既にアジアでのチェーン展開を始めている企業がある。同社も中期的には「メンテシステム」及び請負業者を組織化するノウハウ等を武器として、顧客企業がドミナント展開する国、地域に進出する方針である。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

5. アナリストの評価

＞ 強み・弱みの評価

確立された業務プロセスが同社の強み。全国組織は簡単に構築できない。

◆ メンテナスアウトソーシングのパイオニア

同社の強みは、以下の 3 点と当センターは認識している。

1）全国何処の地域でも、様々なアイテムについて高品質のメンテナンスサービスを提供できる協力業者、メンテキーパーの組織化に成功している。

2）24 時間 365 日のワンストップサービスの提供を可能にする、独自開発の「メンテシステム」や、業務フローに習熟したスタッフを確保している。

3）月額基本料や登録料を要求せず、地域限定ないし 1 アイテムからの段階的な導入を可能にする営業戦略を採用している。

協力業者への過度な依存、特定業種への偏りがリスク要因である。

一方、弱みとしては、(ア)協力業者の技術及びサービス水準に依存するところが大きく、自助努力で付加価値を高める施策（予防メンテナンスやメーカーとの協業等）がまだ十分に浸透していないこと、(イ)外食産業、売上高上位企業[注 5]への依存度が高くリスク分散が遅れていることの二つが考えられる。

注 5）14/2 期の上位 10 社への依存度は売上高 62.2%、売上総利益 57.5%であった。それぞれ前期比 3.7%ポイント低下、2.5%ポイント低下した。

機会として 3 点を指摘したい。(ア)上場により知名度、信用力が高まり、新規開拓営業やメーカーとの業務提携の円滑化が期待されること、(イ)外食をはじめとする我が国チェーンストアビジネスがアジアを中心に海外展開を進めていること、(ウ)IT の進歩、タブレットやスマートフォンの普及に伴い、業務の効率化が見込まれることである。

脅威としては、メンテナンス業界の競争の激化、景気動向や円安による輸入原料高、人手不足等により外食産業が委縮しかねないこと等が挙げられる（図表 13）。

【 図表 13 】 SWOT 分析

項目	シンプロメンテの特質・事情
強み Strength	◇協力業者の全国組織を構築していること ◇独自開発のシステム及び確立された業務フロー ◇敷居の低い料金体系の採用、新興チェーン店にも訴求
弱み Weakness	◆協力業者の技術及びサービス水準に依存するところが大きい ◆外食業界、売上高上位企業への依存度が高くリスク分散が遅れている
機会 Opportunity	◇上場による知名度、信用力の高まり。新規開拓、異業種開拓が円滑に ◇わが国の外食及び小売チェーンの海外進出。グローバル展開も視野に ◇IT の進歩、タブレット等の普及により業務フロー改善の余地が生まれた
脅威 Threat	◆競争の激化。新興企業に価格競争を仕掛けられる懸念あり ◆原料高や人手不足等から、外食産業が活力を失う可能性があること

（出所）ヒアリングに基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

＞ 経営戦略の評価

システム及び人材に対する投資は継続していかなければならない。

◆ IT 戦略

基幹業務システムの機能強化は喫緊の課題であろう。顧客店舗とメンテキーパーを仲介する同社の業務において、システムトラブルの発生は極めて重大な障害となる。また、蓄積されたデータ解析業務からは、顧客のチェーン本部メンテナンス計画の策定による経営効率化や機器メーカーの新製品開発への反映等といった価値が創造される可能性があるので、今後も IT 関連投資は間断なく行われるべきであろう。

◆ 人材戦略

同社は上場で調達した資金を使途の 2 番目に、人材投資を掲げている。同社の発展過程では、(ア)修理依頼受付時に問診や助言の実施も求められるオペレーションセンターのスタッフ及び管理者、(イ)見込み客の心を動かす提案ができる営業マン、(ウ)システムの機能拡充に向けた IT 要員等、多様な人材が必要になる。「優秀な人材」は社内で育てるものと考え、研修プログラムの拡充に真剣に取り組む必要があろう。

同社は現在オペレーションセンターを東京に置いているが、業務量の増大に連れて人材確保に支障を来すことが懸念される。当センターではオペレーターを確保し易い地域での第二センター構築も検討すべきではないかと考える。

メンテキーパーの能力向上や IT 対応の支援も必要であろう。

◆ メンテキーパーの強化

同社オペレーションセンターからメンテキーパーへの修理依頼書送付は、主にファクシミリで行われている。個人事業主への対応にはその形態が親和性が高いためである。IT 技術やスマートフォン等のデバイスの活用により、業務フローが一新されるものと推察される。メンテキーパーへの IT 活用の指導も、同社の重要な任務と考えられる。

IT を使いこなし複数アイテムのメンテナンスに精通することがメンテキーパーの理想像とすれば、数社の協力業者に同社が少額出資して体質強化及び技術力向上を後押しする、あるいは協力業者同士の経営統合を推進するといった手段が有効ではなかろうか。

◆ 多業種展開

チェーン展開する事業者の新規開拓に際して、同社が強みを発揮できるのは厨房機器の修理技術が生かせる業種であろうか。ならば給食のある介護施設や宿泊、カラオケ、複合カフェ等は比較的展開が容易な業種であり、注力すべき先と考える。

◆ 海外戦略

同社が東南アジアなどで事業展開を図るためには、それぞれの国、地域における商慣習や作業品質の感覚の差異等に十分な注意が必要であろう。国内市場にも開拓余地があるうちは、国内市場開拓に人的資源を集中させる方が得策と当センターは考える。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

＞ 今後の業績見通し

◆ シンプロメンテによる 15 年 2 月期業績予想

同社は 15/2 期業績について、売上高 4,200 百万円（前期比 14.3%増）、営業利益 220 百万円（同 19.1%増）、経常利益 220 百万円（同 23.3%増）、当期純利益 124 百万円（同 20.3%増）と予想している（図表 13）。二桁の増収増益を見込んだ背景は、以下の通りである。

緊急メンテナンスで新規顧客 50 社獲得を目指す。その他も基盤拡充へ。

1）予想売上高の内訳は開示されていないが、緊急メンテナンスについては新規顧客獲得目標 50 社を掲げ、飲食チェーン以外の業種も含め提案営業活動を進めていく計画である。予防メンテナンスについては、新規案件獲得 15 案件を掲げ、緊急メンテナンスのサービス利用客からの収益機会を拡大する計画である。メンテナンスアウトソーシングについては、協業先機器メーカーの開拓に注力する方針である。

売上総利益率は低下するも販管費率の低下で営業利益率は改善しよう。

2）売上総利益は前期比 13.4%増加（利益率は同 0.2%ポイント悪化）すると想定している。修理部品、修繕材料等の値上がり、内外装工事における人件費の上昇を見込んでいるほか、大口顧客獲得のための期間限定のディスカウントサービスの実施を計画しているためである。

3）販売費及び一般管理費は前期比 11.8%増加（対売上高比率は 0.5%ポイント低下）を見込んでいる。夏場の繁忙期に採用する契約社員の人件費の増加を見込むものの、株式上場に向けた一時的な業務に係る支払手数料が減少すると想定している。

4）以上より売上高営業利益率は 14/2 期の 5.0%から 15/2 期は 5.2%へ、0.2%ポイントの改善を見込んでいる。

なお、同社の顧客のチェーン店舗数を平均 100 店舗前後と仮定すると[注6]、緊急メンテナンス新規顧客獲得目標の 50 社は 2 割程度の増加率に相当する。

注 6）同社によれば、ミニマム 30 店舗以上のチェーン店でメンテナンス業務をアウトソーシングするメリットが生じ、飲食チェーン店の大口顧客の店舗数は 500 店舗に達するとのことである。

【 図表 13 】 シンプロメンテによる 15 年 2 月期業績予想

項目／決算期（単位：百万円）	13/2期 実績	14/2期 実績	15/2期 会社予想	前期比	14/2期 上期	15/2期 上期	前年同期比	通期計画進捗率
売上高	2,874	3,676	4,200	14.3%	1,902	2,246	18.1%	53.5%
売上総利益	683	834	946	13.4%	409	472	15.4%	49.9%
対売上高比率	23.8%	22.7%	22.5%	-0.2%	21.5%	21.0%	-0.5%	—
販売費及び一般管理費	582	649	726	11.8%	303	401	32.3%	55.2%
対売上高比率	20.3%	17.8%	17.3%	-0.5%	15.9%	17.9%	2.0%	—
営業利益	101	185	220	19.1%	105	71	-32.5%	32.3%
対売上高比率	3.5%	5.0%	5.2%	0.2%	5.5%	3.2%	-2.3%	—
経常利益	102	178	220	23.3%	105	71	-32.5%	32.3%
純利益	53	103	124	20.3%	61	42	-31.1%	33.9%

（注）対売上高比率の前期比、前年同期比欄は差分を表示
（出所）シンプロメンテ決算説明会資料等に基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

緊急メンテナンスは順調、通期計画に対する営業利益の進捗率は 32%。

◆ 15 年 2 月期上期決算

15/2 期第 2 四半期累計（以下、上期）決算は、前年同期比 18.1%増収 32.5%営業減益であった。期初に上期計画値を開示していないが、通期予想に対する進捗率は売上高 53.5%、営業利益 32.3%であった。

売上高の内訳は、緊急メンテナンスが前年同期比 27.6%増の 2,004 百万円、予防メンテナンスが同 24.2%減の 182 百万円、M アウトソーシングは同 35.2%減の 59 百万円であった。緊急メンテナンスは大口顧客の獲得等に伴い修理依頼件数が増加したためより大きく伸長した。予防メンテナンスは一定の受注数を確保したが、14/2 期上期に特需があった反動で減少した。M アウトソーシングについては一部の協業先の業務展開が難航し、大幅減となった。

営業利益が前期比減益となり、通期計画に対する進捗率が低いのは、新規に獲得した大口顧客に一時的にディスカウントが適用されたこと、人材採用費が上昇していること等のためである。しかし下期は上期に比べ、(ア)ディスカウント期間の終了による売上総利益率の回復、(イ)繁忙期に採用する契約社員の契約期間終了による人件費の減少等により、収益性が回復するため、期初の通期予想利益達成は可能と同社は見込んでいる。

◆ 証券リサーチセンターによる 15 年 2 月期業績予想

当センターは同社の 15/2 期業績を、売上高 4,300 百万円（前期比 17.0%増）、営業利益 200 百万円（同 8.1%増）、経常利益 200 百万円（同 12.4%増）当期純利益 115 百万円（同 11.7%増）と予想した。当センターでは予想策定のうえで以下の点に留意した。

部材、人件費の上昇を重く見て営業利益は同社予想を下回ると予想。

1) 売上高については、株式上場による知名度及び信用力の向上により、同社が目標に掲げる新規顧客獲得営業は順調に進捗すると想定したうえで、修理件数増だけでなくステンレス等の部材価格や工事関連の人件費などの上昇により顧客に請求する作業単価も膨らむと考えて、同社予想を上回ると予想した。

2) 売上総利益率について同社予想を下回ると想定したのは、下期に獲得した新規顧客に対するディスカウントの発生や売上高と両建てで膨らむ請求単価の影響を考慮したためである。

3) 夏季の契約社員だけでなく、営業部門及びオペレーションセンターにおける人材拡充を課題に掲げる同社の人件費は上昇傾向にあり、賃金上昇も加味して販売費及び一般管理費は同社の想定を上回ると想定した。

4) 売上総利益率の低下、販売費及び一般管理費の予算超過が相俟って、売上高営業利益率を押し下げると想定し、営業利益は同社の予想に僅かに達しないと考えた。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

顧客開拓や既存客からの収益機会拡大策進展で二桁の増収増益が続こう。

◆ 16 年 2 月期以降の業績見通し

当センターは図表 14 に示したように、同社の 16/2 期業績については 16.3%増収 25.0%営業増益、17/2 期業績については 16.0%増収 20.0%営業増益と予想した。予想の前提は以下の通りである。

1）株式上場による同社の知名度及び信用力の上昇により、新規顧客の開拓は従来よりも円滑に進むものと考え、新規顧客数は 15/2 期の目標と同程度かそれ以上の獲得できると想定した。

2）景気回復に伴い、飲食業界の既存客の出店拡大やリニューアル、総合的なコスト削減を目指す予防メンテナンスの導入拡大を見込んだ。顧客店舗数の増加に加え、顧客店舗 1 店当たり売上高も上昇を見込んでいる。

3）人件費や部材価格の上昇は軽微で、業務平準化に繋がる予防メンテナンスの導入拡大等により、売上総利益率は改善すると考えた。

4）販売費及び一般管理費については、人材拡充やシステム関連投資等の経費増が見込まれるものの、業務効率の改善や増収効果で管理部門等の負担が軽減され、営業利益率は僅かずつ上昇すると想定した。

【 図表 14 】 シンプロメンテの業績予想モデル　（単位：百万円）

項目／ 決算期		13/2	14/2	15/2 CE	15/2 E	16/2 E	17/2 E
売上高		2,874	3,676	4,200	4,300	5,000	5,800
（前期比増減率）		15.8%	27.9%	14.3%	17.0%	16.3%	16.0%
サービス内訳	緊急メンテナンス	2,407	3,150	N.A.	3,880	4,500	5,200
	（前期比増減率）	—	30.9%	—	23.2%	16.0%	15.6%
	予防メンテナンス	324	343	N.A.	320	400	500
	（前期比増減率）	—	5.8%	—	-6.7%	25.0%	25.0%
	Mアウトソーシング	142	182	N.A.	100	100	100
	（前期比増減率）	—	27.5%	—	-45.1%	0.0%	0.0%
売上総利益		683	834	946	960	1,110	1,300
（前期比増減率）		22.1%	26.4%	13.4%	15.1%	15.6%	17.1%
（対売上高比）		23.8%	22.7%	22.5%	22.3%	22.2%	22.4%
販売費及び一般管理費		582	649	726	760	860	1,000
（前期比増減率）		19.1%	11.5%	11.8%	17.1%	13.2%	16.3%
（対売上高比）		20.3%	17.8%	17.3%	17.7%	17.2%	17.2%
営業利益		101	185	220	200	250	300
（前期比増減率）		43.6%	82.8%	19.1%	8.1%	25.0%	20.0%
（対売上高比）		3.5%	5.0%	5.2%	4.7%	5.0%	5.2%
経常利益		102	178	220	200	250	300
（前期比増減率）		44.9%	74.4%	23.3%	12.4%	25.0%	20.0%
（対売上高比）		3.5%	4.9%	5.3%	4.7%	5.0%	5.2%
当期純利益		53	103	124	115	140	170
（前期比増減率）		46.7%	94.4%	20.3%	11.7%	21.7%	21.4%
（対売上高比）		1.8%	2.8%	3.0%	2.7%	2.8%	2.9%
顧客店舗数		26,029	28,207	N.A.	30,500	33,000	36,000
1店当たり売上高（千円）		118.1	135.6	—	146.5	157.5	322.2
従業員数		53	55	N.A.	70	75	80

（注）CE は会社予想、E は証券リサーチセンター予想
（出所）決算短信、決算説明会資料等に基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

＞ 投資に際しての留意点

◆ 株主への利益還元策

同社は、長期的かつ総合的に株主利益の拡大を図り、持続的に配当を行うことを基本方針としている。14/2 期の 1 株当たり配当金は普通配当 10 円に株式上場の記念配 5 円を加えた年 15 円であった。

同社は 15/2 期の配当金について、記念配を落とした年 10 円を予定している。なお、内部留保資金について、基幹システム等への投資を中心に活用していくとしている。

◆ 株価バリュエーション

同社の株価バリュエーション指標を、財務指標の比較の項で取り上げた類似会社と比較した（図表 15）。なお、各社の決算月が大きく異なり厳密な比較にならないことと、企業規模の相違に留意されたい。

バリュエーション指標の比較では割安とは言えない。

同社の今期予想基準 PER は会社予想基準で 14.1 倍、当センター予想基準で 15.3 倍であり、リロ・ホールディング、プレステージ・インターナショナルよりやや低位にある。企業規模が近い日本社宅サービスに比べ高水準だが、利益成長力の差異を反映していると考えられる。同社の前期基準 PBR は 2.2 倍でプレステージ・インターナショナル等と並び中位にある。高い ROE を背景にした妥当な評価と捉えられる。同社の配当利回り 1.0%は他社に比べ低い。

2 頁で示したように、同社の対 TOPIX 相対株価は過去 1 年間の最低水準に位置している。13 年 12 月の上場時に公表した 14/2 期業績予想が売上高、利益ともに未達に終わったこと、業績面で 15/2 期上期決算で営業利益が前年同期比 3 割減となったことなど高成長期待の剥落要因と解釈している。

類似会社とのバリュエーション指標の比較からは同社の株価が割安とまでは言えないが、業績面でポジティブなニュースがあれば、低迷する株価が反騰する可能性があると指摘しておきたい。

【 図表 15 】 類似会社との株価バリュエーション指標の比較

銘柄		シンプロメンテ	アクトコール	日本社宅サービス	ジャパンベストレスキューシステム	プレステージ・インターナショナル	リロ・ホールディング
証券コード		6086	6064	8945	2453	4290	8876
市場		東証マザーズ	東証マザーズ	東証マザーズ	東証一部	東証一部	東証一部
予想決算期		15/2	14/11	15/6	15/9	15/3	15/3
株価（12月19日）	円	1,016	1,013	802	274	998	8,200
時価総額	億円	17.5	12.5	49.6	95.0	308.0	2,482.5
今期予想基準PER	倍	14.1	—	8.9	46.7	15.0	20.8
今期営業利益成長率	%	19.1	-21.6	3.8	58.2	6.8	17.2
今期予想純利益増減率	%	20.3	赤字転落	19.4	545.4	3.4	20.3
前期基準PBR	倍	2.2	2.4	1.4	1.7	2.3	4.5
前期ROE	%	16.8	4.5	14.5	0.9	16.1	19.1
配当利回り	%	1.0	—	2.9	1.1	1.0	1.5

（出所）各社の直近期決算短信に基づき証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

本レポートの特徴

魅力ある上場企業を発掘

新興市場を中心に、アナリスト・カバーがなく、独自の製品・技術を保有している特徴的な企業を発掘します

■ **企業の隠れた強み・成長性を評価**

本レポートは、財務分析に加え、知的資本の分析手法を用いて、企業の強みを評価し、企業の潜在的な成長性を伝えます。さらに、今後の成長を測る上で重要な KPI（業績指標）を掲載することで、広く投資判断の材料を提供します

■ **第三者が中立的・客観的に分析**

中立的な立場にあるアナリストが、企業調査及びレポートの作成を行い、質の高い客観的な企業情報を提供します

本レポートの構成

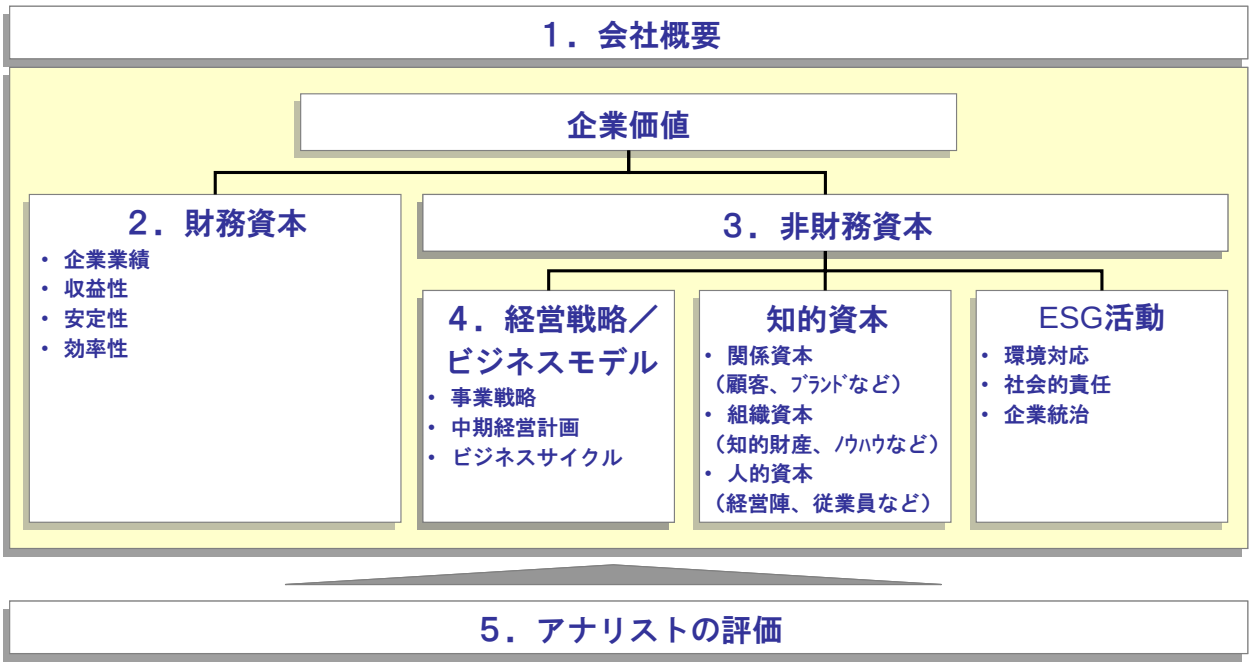
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

企業の価値は、「財務資本」と「非財務資本」から成ります。

「財務資本」とは、これまでに企業活動を通じて生み出したパフォーマンス、つまり財務諸表で表される過去の財務成果であり、目に見える企業の価値を指します。

それに対して、「非財務資本」とは、企業活動の幹となる「経営戦略／ビジネスモデル」、経営基盤や IT システムなどの業務プロセスや知的財産を含む「組織資本」、組織の文化や意欲ある人材や経営陣などの「人的資本」、顧客との関係性やブランドなどの「関係資本」、社会との共生としての環境対応や社会的責任などの「ESG 活動」を指し、いわば目に見えない企業の価値のことを言います。

本レポートは、目に見える価値である「財務資本」と目に見えない価値である「非財務資本」の両面に着目し、企業の真の成長性を包括的に分析・評価したものです。



本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

指標･分析用語の説明

■ PER（Price Earnings Ratio）
株価を１株当たり当期純利益で除したもので、株価が１株当たり当期純利益の何倍まで買われているのかを示すものです

■ PBR（Price Book Value）
株価を１株当たり純資産で除したもので、株価が１株当たり純資産の何倍まで買われているのかを示すものです

■ 配当利回り
１株当たりの年間配当金を、株価で除したもので、投資金額に対して、どれだけ配当を受け取ることができるかを示すものです

■ ESG
Environment：環境、Society：社会、Governance：企業統治、に関する情報を指します。近年、環境問題への関心や企業の社会的責任の重要性の高まりを受けて、海外の年金基金を中心に、企業への投資判断材料として使われています

■ SWOT 分析
企業の強み（Strength）、弱み（Weakness）、機会（Opportunity）、脅威（Threat）の全体的な評価をSWOT 分析と言います

■ KPI （Key Performance Indicator）
企業の戦略目標の達成度を計るための評価指標（ものさし）のことです

■ 知的資本
顧客関係や業務の仕組みや人材力などの、財務諸表には表れないが、財務業績を生み出す源泉となる「隠れた経営資源」を指します

■ 関係資本
顧客や取引先との関係、ブランド力など外部との関係性を示します

■ 組織資本
組織に内在する知財やノウハウ、業務プロセス、組織・風土などを示します

■ 人的資本
経営陣と従業員の人材力を示します

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。特に記載のないかぎり、将来のパフォーマンスの予想はアナリストが適切と判断した材料に基づくアナリストの予想であり、実際のパフォーマンスとは異なることがあります。したがって、将来のパフォーマンスについては明示又は黙示を問わずこれを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ず、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。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。