

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

アップデート・レポート
2016年2月12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 20160209

シンプロメンテ (6086 東証マザーズ)

発行日: 2016/2/12

**全国の修理業者を組織化しチェーン店の設備等のメンテナンスを一括受託
新規顧客開拓や業務委託先の再整備等により 16年2月期は大幅増益へ**

> 要旨

◆ 事業内容

- ・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。
- ・コールセンターで受け付けた修理依頼は、4,868社にのぼる協力業者の中から対応可能な業者に委託してサービスを提供している。15年8月末のサービス提供先は外食チェーン約18,944店をはじめ25,525店に及ぶ。

◆ 16年2月期第3四半期決算

- ・16/2期第3四半期累計期間の業績は、前期比16.0%増収、126.2%営業増益であった。同社が期初に公表した通期予想に対する進捗率は、売上高で84.6%、営業利益121.5%である。
- ・大幅増益の要因は、新規顧客の獲得や既存顧客の深掘りが進んだこと、協力業者や部品仕入先の見直しによる原価率改善、15/2期に拡充した人員の業務効率向上により生産性が高まり、販管費の増加が抑制されたこと等である。

◆ 16年2月期予想

- ・16/2期業績について同社は前期比5.7%増収、51.8%営業増益とする期初予想を据え置いた。なお、16/2期第3四半期の営業利益は既に通期予想を上回っている。
- ・証券リサーチセンターは、第3四半期決算の実績を踏まえ、同社予想を上回る従来予想をさらに上方修正し、前期比16.1%増収、140.4%営業増益を予想する。

◆ 業績回復、株主への積極還元で相対株価は上昇

- ・同社の対TOPIX相対株価は15年5月をボトムにして、16/2期業績の回復を四半期決算で確認しながら上昇してきた。3月より社長職を兼務する内藤会長の打ち出す新たな経営方針が注目される。

【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)
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	4,307	17.2	104	-43.4	105	-41.1	70	-31.5	40.9	481.2	15.0
2016/2 CE	4,553	5.7	158	51.8	159	51.0	93	32.1	54.1	—	25.0
2016/2 E	5,000	16.1	250	140.4	250	138.1	150	114.3	86.7	526.0	25.0
2017/2 E	5,800	16.0	350	40.0	350	40.0	220	46.7	127.2	628.2	35.0
2018/2 E	6,700	15.5	500	42.9	500	42.9	320	45.5	185.0	778.1	50.0

(注) CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想

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

【主要指標】

	2016/2/5
株価(円)	1,430
発行済株式数(千株)	1,730
時価総額(百万円)	2,474

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	35.0	16.5	11.2
PBR(倍)	3.0	2.7	2.3
配当利回り(%)	1.0	1.7	2.4

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	25.1	22.3	59.4
対TOPIX(%)	34.6	33.1	57.5

【株価チャート】



(注)相対株価は対TOPIX、基準は2015/2/6

アップデート・レポート

2/12

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。

> 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 2 万 5 千店の店舗が利用。協力業者数は 4,800 社余り。

◆ 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共に、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、標準的な料金表に基づき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取り入れるなどして、顧客の契約締結の決断を容易にしている。

基本的なビジネスモデルは、(ア)チェーン店に対し、店舗設備のメンテナンスサービスの購買業務を代行する一方、(イ)全国のメンテキーパーには、営業及び代金回収業務を提供するというものである。

15年8月末におけるサービスの提供先は外食チェーン18,944店の他、多店舗展開する物販小売5,849店、介護施設及びエステティックサロン等671店、その他61店となっており、顧客店舗数は関東地方の12,291店を筆頭に25,525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4,868社に上る(15年8月末、図表1注参照)。

【図表1】地域別にみた顧客数及び協力業者数

(15年8月末、単位:店、社)

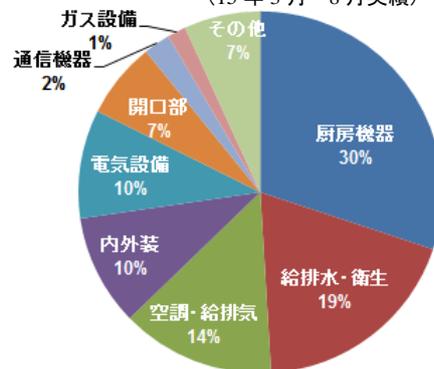
地域名	顧客店舗数	構成比	15/2期末	協力業者数	構成比	15/2期末
北海道	570	2.2%	526	137	2.8%	140
東北	1,228	4.8%	1,229	539	11.1%	450
関東	12,291	48.2%	12,156	1,695	34.8%	1,736
東海	3,296	12.9%	3,265	628	12.9%	587
北陸	1,219	4.8%	1,125	413	8.5%	393
関西	3,667	14.4%	3,462	592	12.2%	600
中国	846	3.3%	838	253	5.2%	231
四国	430	1.7%	410	128	2.6%	130
九州	1,978	7.7%	1,986	483	9.9%	475
全国	25,525	100.0%	24,997	4,868	100.0%	4,742

(注)協力業者数は延べ企業数

(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

(15年3月~8月実績)



(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

アップデート・レポート

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。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協力業者の指導、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(図表3)。15年8月末の従業員数は73名、パート及びアルバイト等を含めると約115名で、約75名がオペレータ、約15名が営業担当である。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。なお、売上構成比は16/2期第3四半期累計期間の実績である。

緊急サービスに加え、予防メンテナンスでトータルコスト削減も提案。

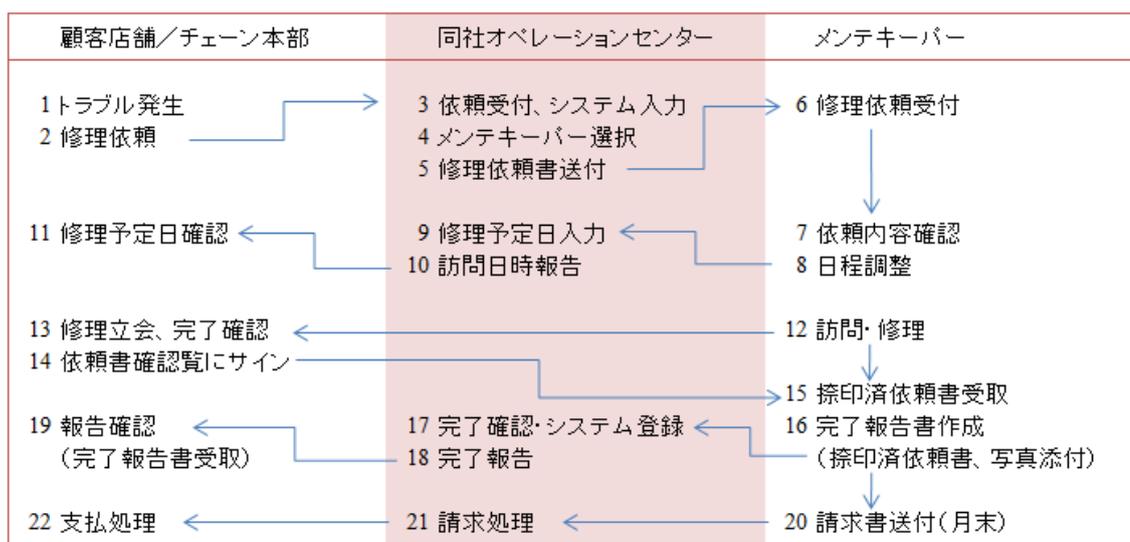
(注1) 本社や営業所に併設された研修センターに顧客を招き、座学及び実技形式で頻発する店舗設備のトラブル予防及びメンテキーパーが出勤するまでもない軽微なトラブルへの対処法に関する研修を行っている。

(1)緊急メンテナンスサービス(売上構成比89.8%)：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。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^{※1}での研修も行っている。

(2)予防メンテナンスサービス(同8.4%)：突発的なトラブルの未然防止、または故障発生頻度の低減による総合的な保守コスト削減を目的として、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。

(3)メンテナンスアウトソーシングサービス(同1.8%)：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。

【図表3】 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

> 事業環境と競合

店舗売上高の1%前後がメンテナンス費用に充てられると推定。

全国でワンストップのメンテナンスサービスを提供する企業は少ない。

自社でメンテナンス技術者を抱える競合会社が上場している。

◆ 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業務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業務に投じていると推計している。

この経験値と日本フードサービス協会による外食産業市場規模推計から試算されるメンテナンス業務の市場規模は、14年の外食産業の市場規模24.4兆円×1%で2,400億円強に達する。与信の観点から対象を多店舗展開企業に限定する同社の方針を考慮し、その比率を4割と仮定しても約1,000億円となる。

さらに物品販売業やサービス業に範囲を広げれば、数千億円の市場が存在すると考えられる。

◆ 内製、設計ないし施工管理会社、アウトソーシングの3形態

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による内製、店舗の設計及び施工管理会社等を営む企業のグループ会社への外注、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3分類できよう。

自社ないしグループ会社から外部に委託するのは、保守部門の件費が固定されること、夜間や休日対応など労務対策が必要なこと、店舗数の増加に合わせて中核業務でない保守部門の人員を遡増させるのは困難なこと等のためである。

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専門企業は少ない。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年を要したといい、この点が参入障壁になっていると考えられる。

三機サービス(6044 東証JQS)は、数少ない競合企業である(次頁図表4)。三機サービスの特徴は空調メーカー(パナソニック産機システムズ)との業務委託契約に基づく大規模施設向け空調設備メンテナンスサービスを併営すること、全国9カ所に事業拠点を設けてメンテナンス業務の内製化に取り組み、それ以外の地域では協力業者に業務を委託して全国サービス網を構築していることである。

なお、15/5期における三機サービスの競合事業(トータルメンテナンス事業)の売上高は3,589百万円、セグメント利益は109百万円、売上高セグメント利益率は3.1%であった。

【図表4】競合企業との比較 (単位: 百万円、人)

項目/社名/決算期	シンプロメンテ		三機サービス	
	15/2期	15/5期	15/2期	15/5期
売上高	4,307	5,897		
(前期比増減率)	17.2%	7.6%		
チェーン店からの受託業務	4,195	3,589		
メーカーからの受託業務	111	2,296		
営業利益	104	366		
(前期比増減率)	-43.4%	23.9%		
売上高営業利益率	2.4%	6.2%		
総資産	1,595	2,726		
営業活動によるキャッシュフロー	37	20		
従業員数	71	282		

(出所) 両社決算短信及び決算説明会資料に基づき証券リサーチセンター作成

空調工事業務を起源とし、業務内製化にこだわりを見せる三機サービスと、コールセンター業務を柱に、チェーン店に対しメンテナンスサービス購買機能を、全国の協力業者に営業機能をそれぞれ代行するBPO (Business Process Outsourcing) 受託業者に徹する同社とは好対照である。固定費を抱え込まずに業務の繁忙に対応できる体制が強みになると同社は考えている。

この他、設計会社系列のメンテナンス業務受託会社は、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。店舗設計により店舗の仕様を熟知していることが強みである。また、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おり、広い意味で競合先となる。

> 業績動向

営業利益は第3四半期決算で既に通期計画を上回った。

◆ 16年2月期第3四半期決算

16/2期第3四半期累計期間の業績は、前年同期比16.0%増収、126.2%営業増益であった。新規顧客開拓や既存顧客に対するサービス内容の拡大が順調に進展し、受注量が増大した。同社の期初における通期計画に対する進捗率は、売上高で84.6%となり、営業利益以下の利益は120%台に達している(図表5)。

【図表5】16年2月期第3四半期累計期間の業績の概要

(単位: 百万円)

項目	15/2期 3Q実績	対売上高 比率	16/2期 3Q実績	対売上高 比率	前年 同期比	期初通期 会社計画	進捗率	証券リサーチ センター前回予想
売上高	3,323	100.0%	3,853	100.0%	16.0%	4,553	84.6%	4,750
売上総利益	685	20.6%	846	22.0%	23.6%	1,005	84.2%	1,050
販売費及び一般管理費	600	18.1%	654	17.0%	9.0%	846	77.3%	850
営業利益	85	2.6%	192	5.0%	126.2%	158	121.5%	200
経常利益	85	2.6%	192	5.0%	126.1%	159	120.8%	200
四半期(当期)純利益	50	1.5%	120	3.1%	138.9%	93	129.0%	120

(注) 証券リサーチセンターの前回予想は15年5月策定

(出所) シンプロメンテ16/2期第3四半期決算短信及び15/2期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 6 】 サービス形態別売上高の推移

(単位:百万円)

項目/決算期	15/2期3Q	16/2期3Q	前年同期比	構成比
緊急メンテナンスサービス	2,973	3,459	16.3%	89.8%
予防メンテナンスサービス	256	325	26.6%	8.4%
メンテナンス アウトソーシングサービス	92	68	-25.9%	1.8%
売上高合計	3,323	3,853	16.0%	100.0%

(出所)ヒアリングに基づき、証券リサーチセンター作成

**新規顧客開拓、既存顧客
に対するサービス内容や
対象地域の拡大が進展。**

(注2) 同社はこれまで累積登録店舗数を開示してきたが、15/2期本決算より2期連続で依頼のなかった店舗を除いた実稼働店舗数を開示することになった。

サービス形態別の売上高をみると、主力の緊急メンテナンスサービスは前年同期比 16.3%増と伸長した(図表 6)。新規顧客の獲得に加え、既存顧客におけるメンテナンスアイテムやサービス利用エリアの拡大等により、サービス依頼件数が順調に増加した。図表 1 に示した通り、顧客店舗数^{注2}は 15/2 期末の 24,997 店から 16/2 期第 3 四半期末には 25,525 店に拡大している。なお、16/2 期第 2 四半期累計期間においては外食チェーンを中心に顧客企業数が 24 社増加、サービス依頼件数は月平均 6,945 件で前年同期比 375 件増加した(第 3 四半期では開示なし)。

**メンテキーパーや部品仕
入先の再編等が原価率改
善に寄与した。**

予防メンテナンスサービスは新規顧客の獲得に成功し、前年同期比 26.6%の大幅増収となった。メンテナンスアウトソーシングは、大口顧客である厨房機器メーカーのメンテナンスサービス内製化により低調であった。

売上総利益は前年同期比 23.6%増となり、売上総利益率は同 1.4%ポイント改善した。利益率改善の要因は、同社の依頼に優先的に対応可能な協力業者を確保するなどのメンテキーパー組織の再整備や、15/2 期の売上原価率上昇要因に挙げられた部品等の仕入先見直しである。

**人員は微増にとどまり、販
売費及び一般管理費の伸
びは増収率を下回った。**

一方、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、15/2 期に先行投資的に人員を拡充(15/2 期末従業員数は前期末比 16 名増の 71 名)した後、16/2 期第 3 四半期末までで 2 名増にとどまっており、前年同期比 9.0%増と増収率を下回った。

以上より営業利益は前年同期比 2.3 倍に増加し、売上高営業利益率は 5.0%と前年同期の 2.6%から大幅に改善した。営業外収支は少額で均衡しており、経常利益も同様に大幅増益となった。前年同期と同様に特別損益の計上がなく、四半期純利益も大幅増益となった。

◆ シンプロメンテによる 16 年 2 月期業績予想

16/2 期業績について同社は、売上高 4,553 百万円(前期比 5.7%増)、営業利益 158 百万円(同 51.8%増)、当期純利益 93 百万円(同 32.1%増)の期初計画を据え置いた。13 年 12 月に株式上場して以来、信用力の高まりにより顧客開拓が順調に進んでいる。16/2 期は第 3 四半期累計期間で通期計画を上回る営業利益を計上しているが、不透明要因が残るとして業績予想の修正は見送られた。

**第 3 四半期で通期営業利
益予想を上回っているが、
予想修正は見送られた。**

(注 3)日本フードサービス協会を母体に設立された外食産業最大の加盟店舗数を誇る共通食事券であり、全国約35,000店で使用可能である。

業績の進捗に伴い、配当金など株主への利益還元策は見直された。

新規顧客開拓、既存顧客深耕、業種の横展開が基本戦略。

証券リサーチセンターは同社期初予想を上回る業績予想をさらに増額する。

しかし、1株当たり配当金予想(期末のみ)については、業績の進捗状況を踏まえ、15/2期と同額の15円から25円に引き上げられた。また、同時に株主優待制度の導入も公表された。具体的には、期末時点において同社株式1単元(100株)以上を保有する株主に対して、全国共通食事券「ジェフグルメカード」^{注3}を贈呈するというものである。100株以上300株未満の株主には1,000円相当分、300株以上の株主には3,000円相当分を定時株主総会後に発送する予定で、16/2期末より開始するとしている。

なお、第3四半期決算、配当予想修正及び株主優待制度の導入と同時に、同社代表取締役の異動予定が発表された。経営方針の相違から16年3月1日付で代表取締役社長の内藤 秀治郎氏が退任し、内藤社長の父で創業者の内藤 秀雄会長(1943年生まれ)が社長を兼務することになった。

◆ シンプロメンテの成長戦略

同社は数値目標を伴う中期経営計画などを公表していない。定性的な成長戦略として、1)新規顧客開拓、利用アイテム数や店舗数の拡大、新たな業界へビジネスモデルを適用するという3次元の成長ベクトルを基本に、2)顧客企業がプラットフォームとして利用するような仕組みの構築を進める、3)将来は海外展開も模索するとしている。

このほか、将来的な収益基盤の拡大に向けた取り組みとして、ア)既存サービスの提供方法の多様化、イ)他社との協業等による新サービスの開発、ウ)メンテナンス道場を軸とした顧客サポートメニューの強化などを同社は示していた。

社長交代による経営戦略の変化について、注視する必要があるが、現状で同社内に混乱はない模様である。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想

証券リサーチセンター(以下、当センター)は16/2期業績について、図表5に示したように、同社の計画を上回る前期比10.3%増収、92.3%営業増益を予想していた。

当センターは同社の適切な施策により、新規開拓や既存顧客のサービス利用頻度上昇が見込まれると考え、緊急メンテナンスサービスを主体に二桁増収の継続を予想していた。利益面では、ア)協力業者の再整備により売上総利益率が改善する(同社予想と同水準の22.1%とした)、イ)15/2期に先行してコールセンター要員を増員しており、販管費の大幅な増加はないとの想定から、15/2期に悪化した売上高営業利益率の大幅な改善は可能であると判断していた。

当センターは好調な16/2期第3四半期決算を踏まえ、売上高予想、利益予想ともに上方修正する。17/2期以降の業績については、社長交

代による経営戦略の変化を見極める必要があるが、当センターでは暫定的に16/2期予想と同様に予想数値を上方修正した(図表7)。なお、業績予想策定に当たり以下の想定をしていたが、基本的な見解は変わっていない。

株式上場による信用力向上は予想通り顧客開拓に結びついている。

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ている。なお15/2期は新規顧客50社獲得という目標を達成した。16/2期も具体的な数値目標と定められていないが、同程度の開拓が進んでいるとみられる。

2) 景気回復に伴い、飲食業界の既存顧客企業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が徐々に進むと見込んだ。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すると想定した。

3) 今後の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余地があると考えた。特に人件費については、協力業者の教育及び再編活動

【図表7】 シンプロメンテの収益モデル

(単位：百万円)

項目/ 決算期	14/2	15/2	16/2旧E	16/2新E	17/2旧E	17/2新E	18/2旧E	18/2新E
売上高	3,676	4,307	4,750	5,000	5,200	5,800	5,800	6,700
(前期比増減率)	27.9%	17.2%	10.3%	16.1%	9.5%	16.0%	11.5%	15.5%
サービス内訳	緊急メンテナンス	3,150	3,847	4,270	4,500	4,700	5,250	6,100
	(前期比増減率)	30.9%	22.1%	11.0%	17.0%	10.1%	16.7%	11.7%
	予防メンテナンス	343	348	380	420	400	470	450
	(前期比増減率)	5.8%	1.5%	9.2%	20.7%	5.3%	11.9%	12.5%
メンテナンスアウトソーシング	182	111	100	80	100	80	100	80
(前期比増減率)	27.5%	-39.0%	-9.9%	-27.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
売上総利益	834	899	1,050	1,100	1,150	1,300	1,280	1,550
(前期比増減率)	26.4%	7.8%	16.8%	22.4%	9.5%	18.2%	11.3%	19.2%
(対売上高比)	22.7%	20.9%	22.1%	22.0%	22.1%	22.4%	22.1%	23.1%
販売費及び一般管理費	649	795	850	850	900	950	950	1,050
(前期比増減率)	11.5%	22.5%	6.9%	6.9%	5.9%	11.8%	5.6%	10.5%
(対売上高比)	17.7%	18.5%	17.9%	17.0%	17.3%	16.4%	16.4%	15.7%
営業利益	185	104	200	250	250	350	330	500
(前期比増減率)	82.8%	-43.4%	92.3%	140.4%	25.0%	40.0%	32.0%	42.9%
(対売上高比)	5.0%	2.4%	4.2%	5.0%	4.8%	6.0%	5.7%	7.5%
経常利益	178	105	200	250	250	350	330	500
(前期比増減率)	74.4%	-41.1%	90.5%	138.1%	25.0%	40.0%	32.0%	42.9%
当期純利益	103	70	120	150	150	220	200	320
(前期比増減率)	94.4%	-31.5%	71.4%	114.3%	25.0%	46.7%	33.3%	45.5%
顧客店舗数	28,207	24,997	—	26,000	—	27,500	—	29,000
1店当たり売上高(千円)	111.7	153.9	—	173.1	—	190.9	—	210.3
従業員数	55	71	75	73	75	77	75	80

(注)顧客店舗数は15/2期に計上方法が見直されており連続性がない、1店当たり売上高は暫定的に緊急メンテナンス売上高を期末店舗数で除して算出している

(出所)証券リサーチセンター

契約形態の違いやシステム投資による利益率の改善効果は限定的。

による業務効率化、稼働率上昇により抑制可能と判断した。ただし、予防メンテナンスの導入効果については、初夏にエアコンのクリーニング要請が集中するなどの結果、繁閑平準化による利益率改善は期待できないようである。

> 投資に際しての留意点

株主への利益還元に積極的であることが示された。増配が続こう。

4) 電話及びファクシミリによる緊急対応を行うアナログ的な運営システムを IT 投資により刷新し、顧客及び協力業者との折衝の効率化や社内業務の効率改善が見込まれると考えていた。インターネット上で見積もり書や業務の進捗状況が確認出来るようにする等、着実にシステム改善が進んでいるが、緊急時の電話依頼などアナログ的な対応は欠かせず、それが他のコールセンター運営事業との違いになっている模様である。

◆ 株主への利益還元方針

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。15/2 期の 1 株当たり配当金については、14/2 期の株式上場記念配 5 円を普通配に加え、年 15 円とした。

同社は目標とする配当性を明示していないが、16/2 期の 1 株当たり配当金について、業績に見合った利益還元を予定している。また、同社のステークホルダーの一部を構成する外食産業への謝恩を兼ねた株主優待制度を導入し、積極的な株主還元姿勢を示した。

内藤会長の打ち出す新たな経営方針について注目している。

同社のビジネスモデルは、業績が拡大しても運転資金が増加しにくい構造となっている。メンテナンス作業は外部委託しており、作業依頼件数の増加に応じて社内でエンジニアを増員する必要がないこと、作業実施に伴うサービス代金の入金と協力業者への作業料支払いのタイミングがバランスしていること等が要因である。16/2 期の配当金について同社は、普通配当で年 15 円を予想している。今後も当センター予想のように業績が拡大すれば、配当金も増加する可能性が高いと予想する。

◆ 内藤会長の打ち出す経営戦略を見届けたい

同社の対 TOPIX 相対株価は 15 年 5 月をボトムにして、16/2 期の業績回復を四半期決算で確認しながら上昇してきた。株主への積極還元姿勢の表明で、評価はさらに高まっているようである。

創業者の内藤会長が社長を兼務することになり、今後どのような経営方針を打ち出すか、後継者の育成について考えているか等について注視していきたい。

「ホリスティック企業レポートとは」

ホリスティック企業レポートとは、証券リサーチセンターが発行する企業調査レポートのことを指します。ホリスティック企業レポートは、企業側の開示資料及び企業への取材等を通じて収集した情報に基づき、企業価値創造活動の中長期の持続可能性及び株価評価などの統合的分析結果を提供するものです。

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

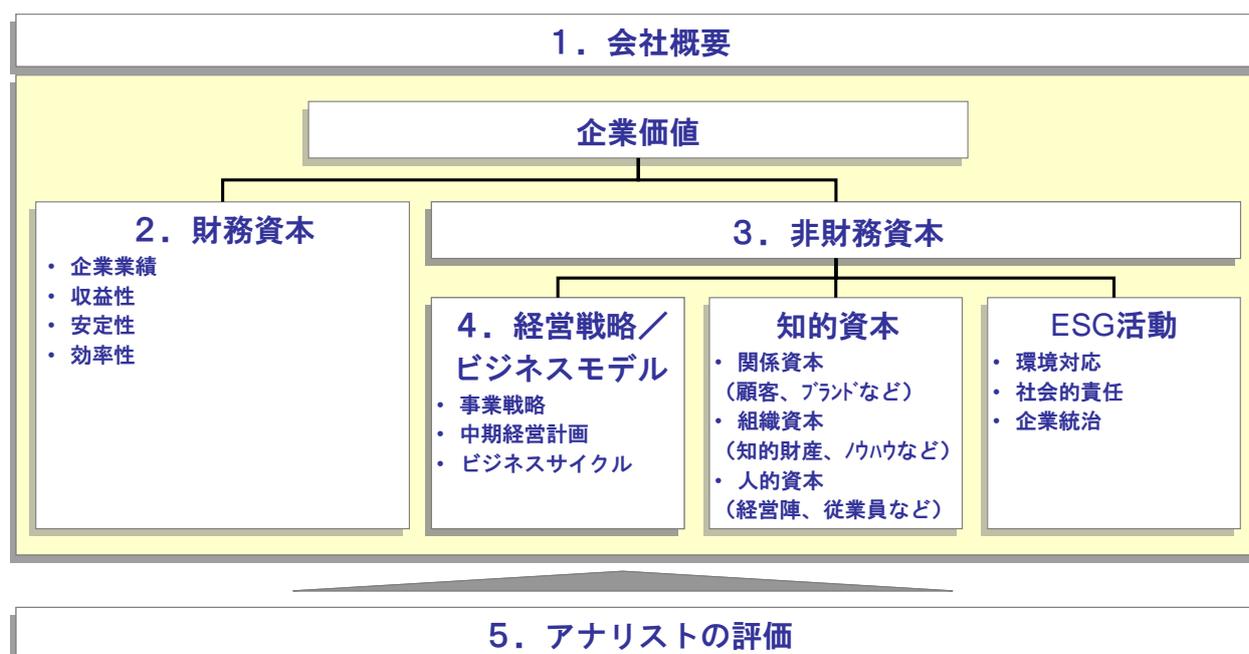
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

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。



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

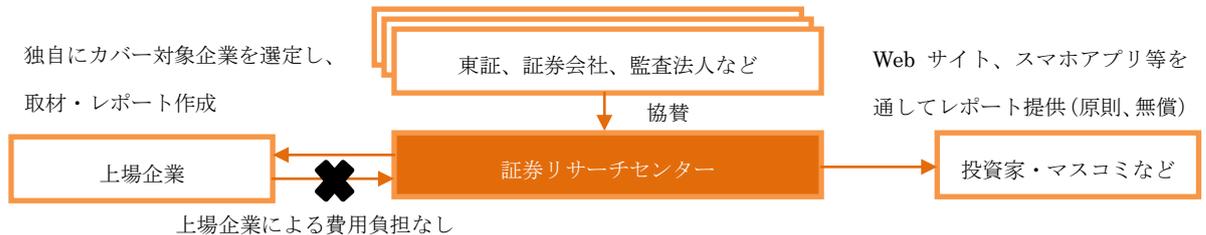
経営陣と従業員の人材力を示します

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ないため、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。

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。



■ **協賛会員**

(協賛)			
東京証券取引所	SMBC 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	有限責任あずさ監査法人	有限責任監査法人トーマツ	新日本有限責任監査法人
優成監査法人	株式会社 ICMG		
(準協賛)			
三優監査法人	太陽有限責任監査法人	株式会社 SBI 証券	
(賛助)			
日本証券業協会	日本証券アナリスト協会	監査法人 A&A パートナーズ	いちよし証券株式会社

本レポートの特徴

「ホリスティック企業レポートとは」
 ホリスティック企業レポートとは、証券リサーチセンターが発行する企業調査レポートのことを指します。ホリスティック企業レポートは、企業側の開示資料及び企業への取材等を通じて収集した情報に基づき、企業価値創造活動の中長期の持続可能性及び株価評価などの統合的分析結果を提供するものです

■ **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

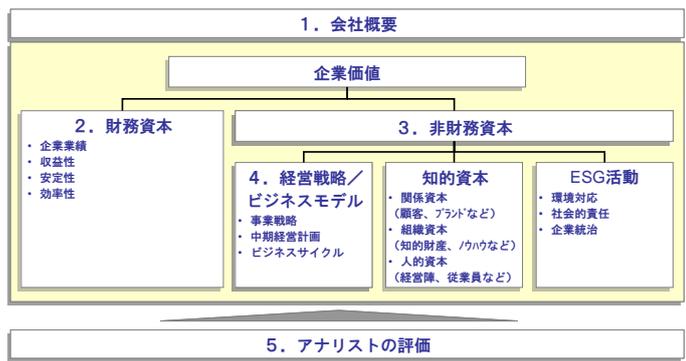
■ **第三者が中立的・客観的に分析**

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

本レポートの構成

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。



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 Ratio)

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。