

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5月2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 20160426

シンプロメンテ (6086 東証マザーズ)

発行日: 2016/5/2

**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
17年2月期は第二創業期として業務改善を進め、顧客満足度を高める方針**

> 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、5,054社に上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。16年2月末のサービス提供先は外食チェーン19,229店をはじめ26,215店に及ぶ。

◆ 16年2月期決算

- ・16/2期の業績は前期比14.6%増収、101.7%営業増益で、同社の期初予想に対する達成率は売上高108.4%、営業利益133.5%であった。
- ・大幅増益要因は、既存顧客の深掘りや新規顧客獲得による増収効果に加え、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生産性向上により販管費増が抑えられたこと等である。

◆ 17年2月期予想

- ・17/2期業績について同社は前期比11.4%増収、18.5%営業増益と予想している。第二創業期と位置付けて、将来の成長に備えて業務プロセスの再構築を行い、顧客満足度向上を図る方針である。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)は、16/2期実績及び同社の17/2期の経営方針を踏まえ、売上高を従来予想の58億円から56億円に、営業利益を3.5億円から2.8億円に減額修正した。

◆ 増配が続く見通し

- ・同社は16/2期の1株当たり配当金について、業績回復に伴い、前期比10円増の年25円を予定している。17/2期についても連続増益の想定に基づき、年30円への増配を計画している。
- ・当センターでは、18/2期、19/2期も高成長が続くと予想しており、配当性向30%強を想定して連続増配を予想している。

【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)
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	4,936	14.6	211	101.7	211	100.8	120	70.6	69.7	527.3	25.0
2017/2 CE	5,500	11.4	250	18.5	250	18.1	150	24.2	84.7	—	30.0
2017/2 E	5,600	13.5	280	32.7	280	32.7	170	41.7	96.0	597.9	33.0
2018/2 E	6,200	10.7	350	25.0	350	25.0	210	23.5	118.6	683.5	40.0
2019/2 E	7,000	12.9	500	42.9	500	42.9	300	42.9	169.4	812.9	55.0

(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】

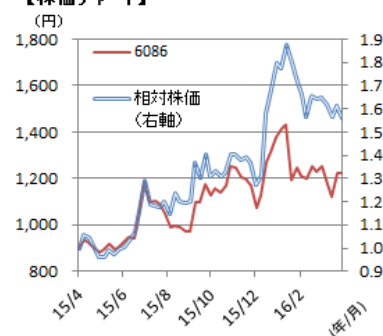
	2016/4/22
株価(円)	1,220
発行済株式数(千株)	1,770
時価総額(百万円)	2,160

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	17.5	12.7	10.3
PBR(倍)	2.3	2.0	1.8
配当利回り(%)	2.0	2.7	3.3

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	3.4	-10.9	39.4
対TOPIX(%)	-0.6	-9.0	58.4

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2015/4/24

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。

> 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 6 千店の店舗が利用。協力業者数は 5,000 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。

16/2 期末におけるサービスの提供先は外食チェーン 19,229 店(前期末比 825 店増)の他、多店舗展開する物販小売 5,932 店(同 93 店増)、介護施設及びエステティックサロン等 986 店(同 258 店増)、その他 68 店(同 42 店増)となっており、顧客店舗数は関東地方の 12,488 店(同 332 店増)を筆頭に 26,215 店(同 1,218 店増)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 5,054 社に上る(16/2 期末、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

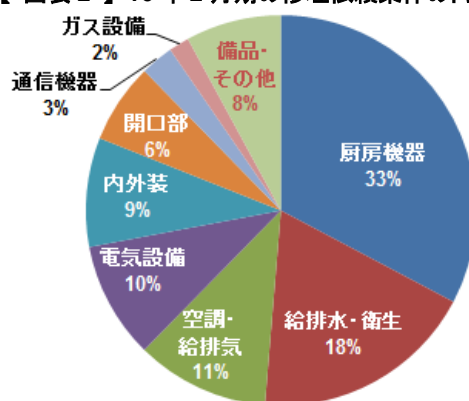
(16年2月期末、単位:店、社)

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	582	2.2%	526	141	2.8%	140
東北	1,336	5.1%	1,229	553	10.9%	450
関東	12,488	47.6%	12,156	1,765	34.9%	1,736
東海	3,325	12.7%	3,265	635	12.6%	587
北陸	1,311	5.0%	1,125	420	8.3%	393
関西	3,854	14.7%	3,462	623	12.3%	600
中国	865	3.3%	838	285	5.6%	231
四国	448	1.7%	410	137	2.7%	130
九州	2,006	7.7%	1,986	495	9.8%	475
全国	26,215	100.0%	24,997	5,054	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】16年2月期の修理依頼案件の内訳



(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

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。16年2月期末の従業員数は76名(前期末比5名増)、役員、パート及びアルバイト等を含めると118名(同約10名増)で、その約3分の2が顧客からの修理依頼を電話、ファクシミリ、電子メール等で受け付け、メンテキーパーの手配、訪問修理スケジュールの管理、作業完了報告書及び請求書の作成までを司るオペレータである。同社に關係会社はない。

◆ 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期実績である。

(1)緊急メンテナンスサービス(売上構成比90.6%)：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7.8%)：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1.6%)：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。

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。

> 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。

◆ 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。

この経験値と一般社団法人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。

アップデート・レポート

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。

◆ 内製、設計ないし施工管理会社、アウトソーシングの三形態

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過剰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、全国規模でメンテナンス技術者を配備するか協力業者を組織化する必要がある、このような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 東証二部)は、数少ない全国展開する競合企業である(図表3)。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(総売上高に占める比率は60.9%)、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。16/2期第3四半期累計期間(以下、Q3)の同セグメント売上構成比は59.7%、売上高セグメント利益率は2.6%であった。

【図表3】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
	16/2期	15/5期	16/5期Q3
売上高	4,936	5,897	4,503
(前期比増減率)	14.6%	7.6%	5.2%
チェーン店からの受託業務	4,856	3,589	2,687
メーカーからの受託業務	80	2,296	1,815
営業利益	211	366	183
(前期比増減率)	101.7%	23.9%	-14.0%
売上高営業利益率	4.3%	6.2%	4.1%
総資産	1,877	2,726	2,366
従業員数	76	282	N.A.

(注)Q3は第3四半期累計期間の実績

(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

既存客の利用アイテム増
や新規顧客獲得、販管費
抑制等で営業大幅増益。

◆ 16年2月期決算

16/2期の業績は、前期比14.6%増収、101.7%営業増益であった。既存顧客に対するサービスアイテム(厨房機器から給排水、空調、内外装へ)の拡大や新規顧客開拓が順調に進展し、受注量が増大した。同社の期初における通期計画に対し実績は、売上高で1割弱上回り、営業利益以下の利益は約3割上回った(図表4)。

【図表4】16年2月期業績の概要

(単位:百万円)

項目	15/2期 実績	対売上高 比率	16/2期 実績	対売上高 比率	前期比	期初通期 会社計画	達成率	証券リサーチ センター前回予想
売上高	4,307	100.0%	4,936	100.0%	14.6%	4,553	108.4%	5,000
売上総利益	899	20.9%	1,084	22.0%	20.5%	1,005	107.9%	1,100
販売費及び一般管理費	795	18.5%	873	17.7%	9.8%	846	103.2%	850
営業利益	104	2.4%	211	4.3%	101.7%	158	133.5%	250
経常利益	105	2.4%	211	4.3%	100.8%	159	132.7%	250
当期純利益	70	1.6%	120	2.4%	70.6%	93	129.0%	150

(注)証券リサーチセンターの前回予想は16年2月策定

(出所)シンプロメンテ16/2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

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期比16.2%増となった(図表5)。大口の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といった取引関係深化により、サービス依頼件数が増加した。

【図表5】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	16/2期	前期比	構成比
緊急メンテナンスサービス	3,847	4,471	16.2%	90.6%
予防メンテナンスサービス	348	384	10.2%	7.8%
メンテナンス アウトソーシングサービス	111	80	-27.6%	1.6%
売上高合計	4,307	4,936	14.6%	100.0%

(出所)シンプロメンテ16/2期決算説明会資料に基づき、証券リサーチセンター作成

(注2)同社は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している。

新規契約客32社(うち7社は本格的にサービス導入)を加えただけでなく、既存客のチェーン拡大等により顧客店舗数^{注2}は15/2期末の24,997店から16/2期末には26,215店(前期末比4.9%増)に拡大した。16/2期のサービス依頼対応件数は月平均6,750件となり前期比3.9%増加した。なお、決算説明会における質疑応答において、増収要因の寄与度は既存顧客の利用アイテム数の増加が最大との説明があった。

予防メンテナンスサービスはエアコン、冷凍及び冷蔵機器について夏季を前にした整備、点検、洗浄サービスが大手チェーン企業向けに堅調に推移したほか、グリストラップの清掃、電気及び消防設備の点検サービスを新たに導入したことで前期比10.2%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。

売上総利益は前期比20.5%増となり、売上総利益率は同1.1%ポイント改善した。利益率改善の要因は、同社の依頼に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等である。

メンテキーパーや部品仕入先の再編等が粗利率改善に寄与した。

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期は5名増にとどまり、前期比9.8%増と増収率を下回った。

以上より営業利益は前期比約2倍に増加し、売上高営業利益率は4.3%と前期の2.4%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。前期と同様に特別損益は22百万円の赤字(前期は損益共に計上なし)となったが、当期純利益も70.6%の大幅増益となった。

◆ 財政状態及びキャッシュフロー

16/2期末の財政状態をみると、総資産は前期末比282百万円増加し1,877百万円となったが、最も大きく変動したのは現金及び預金で301百万円増加し1,157百万円となった(図表6)。

負債合計は前期末比180百万円増加し943百万円となった。買掛金(前期末比66百万円増)、未払い法人税(同65百万円増)等が主な増加項目であった。

ROEは13.7%に改善、自己資本比率は49.7%で僅かに低下した。

純資産は当期純利益の計上を主因に101百万円増加し933百万円となった。この結果、自己資本比率は49.7%(前期末は52.2%)となった。ROEは13.7%(前期は8.7%)であった。

期末の現金及び現金同等物残高は前期末比160百万円増の1,057百万円であった。利益増等により営業活動によるキャッシュフローはプラス250百万円(前期は37百万円)、投資活動によるキャッシュフロー

(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。

はマイナス 68 百万円 (同マイナス 68 百万円)、財務活動によるキャッシュフローは配当金支払い等によりマイナス 21 百万円 (同 25 百万円) であった。

1 株当たり配当金は 25 円 (前期比 10 円増、期末 1 回のみ) を予定している。配当性向は 35.9% (前期は 36.7%) となる。なお、同社は 16/2 期より株主優待制度を導入した。期末保有株数 100 株以上 300 株未満の株主に対し全国共通食事券「ジェフグルメカード」^{※3}1,000 円相当、300 株以上保有する株主には同 3,000 円相当を贈呈するというものである。

【 図表 6 】 財政状態及びキャッシュフローの状況

(単位:百万円)

項目	15/2期	16/2期	増減	項目	15/2期	16/2期	増減
流動資産	1,462	1,801	339	流動負債	754	924	170
現金及び預金	855	1,157	301	仕入債務	663	730	66
売上債権	510	539	29	未払税金等	34	100	65
固定資産	132	75	-57	固定負債	8	19	10
有形固定資産	27	36	8	負債合計	762	943	180
無形固定資産	7	10	2	純資産合計	832	933	101
投資その他の資産	97	28	-68	株主資本	830	932	101
資産合計	1,595	1,877	282	負債純資産合計	1,595	1,877	282
営業キャッシュフロー	37	250	212	自己資本	832	933	45
投資キャッシュフロー	-68	-68	0	自己資本比率	52.2%	49.7%	-2.5%
財務キャッシュフロー	-25	-21	4	ROE	8.7%	13.7%	5.0%
現金及び現金同等物	896	1,057	160	総資産経常利益率	6.7%	12.2%	5.5%

(出所)シンプロメンテ 16/2 期決算短信に基づき、証券リサーチセンター作成

第二の創業と位置付け、業務プロセス見直しに注力する意向。

◆ シンプロメンテによる 17 年 2 月期業績予想

17/2 期業績について同社は、売上高 5,500 百万円 (前期比 11.4%増)、営業利益 250 百万円 (同 18.5%増)、当期純利益 150 百万円 (同 24.2%増) と予想している (図表 7)。1 株当たり配当金予想 (期末のみ) は 30 円 (同 5 円増) である。

16 年 3 月 1 日付け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。従来から取締役会構成員であったため、中期的な成長戦略について変更は示されなかったが、17/2 期については今後の成長に向けた足場固めをする「第二の創業期」と位置付け、顧客満足度向上のために業務プロセスの見直しを進めるとしている。

具体的には (ア) サービス提供速度を引き上げるために業務プロセスを再構築すること、(イ) メンテナンス研修サービスを軸とした顧客サポートメニューの強化、(ウ) メンテキーパーの研修、指導及び管理 (業者入れ替え等) の推進、(エ) 中核部門のオペレーション部内にベテラン社員数名の参謀役のようなチームを設けて、若手のオペレータに作業手順を指示し、業務習熟を支援すること、(オ) 基幹業務システムの改善等である。

**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
減額ながら同社予想を上
回る業績予想を策定。**

17/2 期は業務改革を進めることに注力するため 15/2 期、16/2 期に比べ増収率が低下することも已む無しとしている。売上総利益率は 16/2 期と同水準、販管費の対売上高比率は 0.2%ポイント低下することにより、営業利益は増収率を上回る伸びが見込めるとしている。

◆ 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。このうち他社との協業という項目が 17/2 期は外された。

◆ 証券リサーチセンターの 17 年 2 月期業績予想

証券リサーチセンター(以下、当センター)は 17/2 期業績について、新社長の経営方針に則り、売上高を前回予想(16 年 2 月策定)から僅かに減額修正したが、図表 7 に示したように、同社の計画を上回る前期比 13.5%増収、32.7%営業増益と予想した。

当センターは業務効率の改善を進める同社の施策により、新規顧客開拓が鈍化する可能性はあるが、既存顧客の満足度向上によるサービス利用アイテムの拡大が進むと想定したほか、16/2 期に獲得した大口顧客のサービス利用店舗数増を見込み、緊急メンテナンスサービスの二桁増収が継続すると予想した。予防メンテナンスについてもサービスアイテムの増加により増収が続くと考えた。メンテナンスアウトソーシングについては、低迷が続くと想定した。

利益面については、ア) 協力業者の再整備等により売上総利益率が引き続き改善する、イ) オペレーション要員の増員は限定的で、基幹業務システムの改善も漸次推進されていることから販管費の大幅な増加はないとの想定から、16/2 期に続き売上高営業利益率の改善が進むと判断した。

同社は社長交代に伴い、期初計画の減額修正は回避したいとの思惑から保守的な業績予想を公表したのではないかと当センターは理解している。

中期予想も減額したが、増収増益基調の見方は変えない。

◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

18/2 期については、17 年 4 月に計画通り 10%への消費税率引き上げが行われれば、景気の停滞や同社の主要顧客である外食産業の業績への悪影響が懸念されることである。その結果、同社の新規顧客開拓や新サービスの利用が足踏みする懸念があるが、それによって設備機器の故障発生件数が減少することは考えにくく、むしろ顧客側で業務プロセスの見直しによるメンテナンス業務のアウトソーシングが進むものと考えた。

このため前回予想より減額し、17/2 期の増収率を下回るものの、10.7%増収を見込み、業務プロセス改革による売上高営業利益率の改善も継続すると予想した。

19/2 期については、12.9%増収、42.9%営業増益と予想した。新規顧客開拓とサービス利用アイテムの拡大等による既存顧客向けの売上高の拡大の双方が進み、売上高の成長再加速が見込まれる。利益面については、オペレーション要員の業務習熟による採算性改善が続くと予想した。

【 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	17/2CE	17/2旧E	17/2新E	18/2旧E	18/2新E	19/2 E	
売上高	3,676	4,307	4,936	5,500	5,800	5,600	6,700	6,200	7,000	
(前期比増減率)	27.9%	17.2%	14.6%	11.4%	16.0%	13.5%	15.5%	10.7%	12.9%	
サービス内訳	緊急メンテナンス	3,150	3,847	4,471	—	5,250	5,100	6,100	5,650	6,400
	(前期比増減率)	30.9%	22.1%	16.2%	—	16.7%	14.1%	16.2%	10.8%	13.3%
	予防メンテナンス	343	348	384	—	470	450	520	500	550
	(前期比増減率)	5.8%	1.5%	10.2%	—	11.9%	17.2%	10.6%	11.1%	10.0%
メンテナンスアウトソーシング	182	111	80	—	80	50	80	50	50	
(前期比増減率)	27.5%	-39.0%	-27.6%	—	0.0%	-37.5%	0.0%	0.0%	0.0%	
売上総利益	834	899	1,084	1,210	1,300	1,240	1,550	1,380	1,650	
(前期比増減率)	26.4%	7.8%	20.5%	11.6%	18.2%	14.4%	19.2%	11.3%	19.6%	
(対売上高比)	22.7%	20.9%	22.0%	22.0%	22.4%	22.1%	23.1%	22.3%	23.6%	
販売費及び一般管理費	649	795	873	960	950	960	1,050	1,030	1,150	
(前期比増減率)	11.5%	22.5%	9.8%	9.9%	11.8%	10.0%	10.5%	7.3%	11.7%	
(対売上高比)	17.7%	18.5%	17.7%	17.5%	16.4%	17.1%	15.7%	16.6%	16.4%	
営業利益	185	104	211	250	350	280	500	350	500	
(前期比増減率)	82.8%	-43.4%	101.7%	18.5%	40.0%	32.7%	42.9%	25.0%	42.9%	
(対売上高比)	5.0%	2.4%	4.3%	4.6%	6.0%	5.0%	7.5%	5.6%	7.1%	
経常利益	178	105	211	250	350	280	500	350	500	
(前期比増減率)	74.4%	-41.1%	100.8%	18.1%	40.0%	32.7%	42.9%	25.0%	42.9%	
当期純利益	103	70	120	150	220	170	320	210	300	
(前期比増減率)	94.4%	-31.5%	70.6%	24.2%	46.7%	41.7%	45.5%	23.5%	42.9%	
顧客店舗数	28,207	24,997	26,215	—	27,500	27,300	29,000	29,000	32,000	
1店当たり売上高(千円)	111.7	153.9	170.6	—	190.9	186.8	210.3	194.8	200.0	
従業員数	55	71	76	—	77	80	80	82	86	

(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

> 投資に際しての留意点

後継者も含む人材育成が急務である。

安定配当方針だが、配当性向は3割超で、株主還元に向きである。

◆ 業績予想の見直しを迫るリスク要因について

当センターは18/2期までの3年間で売上高が平均12.4%、営業利益は33.3%成長すると見込んでいる。業績予想の見直しを迫る可能性のある要因は以下の通りである。

- 1) 猛暑による空調機器の酷使が故障率の上昇、対応依頼の増加に繋がる可能性がある(増収及び増益要因)。
- 2) 同社の取引先上位10社への売上依存度は51.8%(16/2期、15/2期は51.4%)に達している。顧客満足度の維持及び向上に失敗したり、顧客側が経営不振に陥ったりする等の事情で大口顧客との契約が解除された場合の影響は小さくないと考えられる。なお、15/2期において売上依存度が10%を超えている顧客は回転ずしやファミリーレストラン等のチェーン店を運営するアトム(7412東証二部、売上依存度11.0%)、居酒屋チェーンのモンテローザ(非上場、同10.1%)で、14/2期よりも低下している。
- 3) 既存社員の習熟度向上により、当面は大幅なスタッフ増員なしに修理依頼件数の増加に対応できるとみられる。しかしながら、新規顧客の急増や新たな業界での顧客獲得等により、オペレーションセンターの運営効率が低下する懸念があると当センターは推察している。また、既存のオペレータの退職が相次ぐ事態の発生は回避しなければならない。業容拡大に伴い新規採用を図るうえでも、少子化及び他業態での求人増加により想定通りにならない可能性があり、人材戦略は同社の大きな課題と言えよう。
- 4) メンテキーパーのサービスレベルの向上について、同社は教育及び管理に十分留意している模様だが、外注先業者において人材難(後継者を含む)となる可能性にも留意しておきたい。
- 5) 創業者の内藤会長が社長を兼務することになった。社内で人材が育っていないわけではないが、「第二の創業」を進める数年間は同氏が会長兼社長として牽引していく意向を示している。1943年生まれと高齢であり、健康状態には十分に注意していただきたいものである。

◆ 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。16/2期の1株当たり配当金については、15/2期に比べ10円増の年25円を予定している。

同社は目標とする配当性を明示していないが、業績に見合った利益還元を実施する方針である。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。

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。

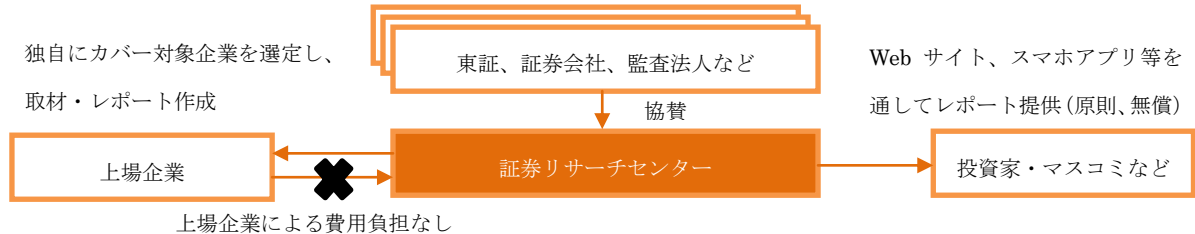
17/2 期の配当金について同社は、年 30 円（配当性向 35.4%）を予想している。当センターの配当金予想は 17/2 期について年 33 円（配当性向 33.7%）、18/2 期予想 40 円（同 33.7%）、19/2 期 55 円（同 32.5%）とした。

証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を 14 年 12 月 26 日より開始いたしました。

新興市場に新規上場した企業を中心に紹介してゆくという当センターの設立趣旨に則り、同社についてのレポート発信は、今回を以て終了とさせていただきます。

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

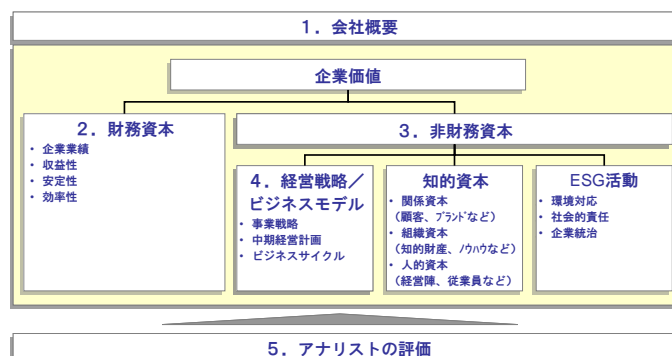
本レポートの構成

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。