

ホリスティック企業レポート オイシックス 3182 東証マザーズ

アップデート・レポート
2013年12月6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20131203

オイシックス(3182 東証マザーズ)

会員数増加と単価向上により主力事業が伸長 新物流センターの本格稼働も収益力強化に貢献

> 要旨

アナリスト: 柴田郁夫
+81 (0) 3-6858-3216
ishibata@stock-r.org

◆ 有機野菜等をネット販売により宅配するサービスを展開

- ・オイシックス(以下、同社)は、有機野菜や人工添加物を使用しない加工食品等をネット販売により宅配するサービスを展開している。
- ・生産者と消費者を結びつけ、安全性や美味しさ等にこだわる高付加価値商品を手軽に購入できる市場を創造したことで、高成長を実現してきた。

◆ 14年3月期上期は増収増益決算

- ・14/3期第2四半期累計(以下、上期)決算は、売上高7,375百万円(前年同期比7.5%増)、営業利益368百万円(同19.7%増)と増収増益となった。同社が期初に見込んだ業績との対比では、売上高がほぼ予想通り、営業利益は19.5%上回った。
- ・新サービスの順調な立ち上げ等による会員数の増加や単価向上が主力事業の伸長に寄与した他、新物流センターの本格稼働も収益力強化に結び付き想定以上の増益となった。

◆ 14年3月期の通期の同社予想は2桁の増収増益を見込む

- ・14/3期において、同社は期初予想を据え置き、売上高16,351百万円(前期比12.2%増)、営業利益827百万円(同12.8%増)を見込んでいる。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)も、上期にスタートした新サービスが順調に会員獲得と単価向上に寄与していることや、13年11月から新たな受託事業が開始されたこと等から、前回レポート(13年8月発行)と同様、通期の同社予想の達成は可能であると判断している。

◆ 中期業績予想も減額修正

- ・当センターでは、前回レポートの中期業績見通しも据え置き、16/3期までの成長率を売上高で年率12.0%、営業利益で同12.7%と予想している。
- ・主力サービスの会員数拡大と、食品EC事業のアセットやノウハウを活かした受託事業が同社の成長を牽引するものと思われる。

【主要指標】

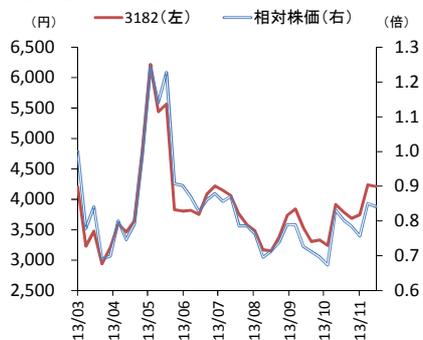
	2013/11/29
株価(円)	4,620
発行済株式数(株)	5,639,700
時価総額(百万円)	26,055

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	64.1	50.5	45.9
PBR(倍)	8.9	7.6	6.5
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	19.4	46.7	—
対TOPIX(%)	24.2	12.3	—

【株価チャート】



【3182 オイシックス 業種:小売業】

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)	
2012/3	12,609	53.6	579	82.2	596	75.3	331	68.7	74.4	343.1	0.0	
2013/3	14,575	15.6	733	26.6	733	23.0	339	2.1	72.1	519.0	0.0	
2014/3	GE	16,351	12.2	827	12.8	833	13.7	500	47.5	91.4	—	0.0
2014/3	E	16,351	12.2	827	12.8	833	13.7	500	47.5	91.4	610.4	0.0
2015/3	E	18,300	11.9	950	14.9	950	14.0	550	10.0	100.6	711.0	0.0
2016/3	E	20,500	12.0	1,050	10.5	1,050	10.5	600	9.1	109.7	820.7	0.0

(注)CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想

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

安全性や美味しさ等に
こだわる高付加価値食品
を広く一般消費者に
提供。

注1) 有機・特別栽培野菜
農林水産省「特別栽培農
産物に係る表示ガイドラ
イン」に規定された栽培
方法により生産された農
産物のことで、化学合成
農薬の使用回数や化学肥
料の窒素分量を制限し
て栽培されている。

主要ターゲットは小さ
な子供をもつ主婦や働
く女性。

◆ 有機野菜等をネット販売により宅配するサービスを展開

オイシックス(以下、同社)は、有機・特別栽培野菜^{注1}や人工添加物を使用しない加工食品等をネット販売により宅配するサービスを展開している。食品 EC 市場の拡大などを追い風として、安全性や美味しさ等にこだわる高付加価値食品を広く一般消費者向けに提供するという独自のポジショニングにより高成長を続けてきた。同社が運営する食品販売サイト「Oisix.com」の会員数は、主力の定期宅配サービス「おいしくすくらぶ(以下、おいくら)」で約7.6万人である(13/9末現在)。

事業別には「EC事業」と「その他事業」に区分されるが、ネット経由による「EC事業」が約91%(13/3期)を占めており、事業セグメントは単一となっている。なお、EC事業は、定期宅配サービスの他に、都度購入サービスや香港での事業(Oisix 香港)、ギフト事業(ウェルネス)で構成されている。また、その他事業には、持分法適用会社である「ごちまる」向け受託事業や、直営店(恵比寿三越店内、二子玉川ライズ内の2店舗)及び食品スーパー(東急ストア)内の特設コーナー6店舗等による店舗事業等が含まれている。

ごちまるは、リクルートホールディングスとの合弁企業(同社持株比率40%)であり、食品通販モール「gochimar.com」を通じた食品 EC 事業を展開している。

同社はごちまるから商品の卸販売や物流業務(システム保守や梱包及び出荷作業等)を受託している。また、神奈川県海老名市に食品 EC 事業に特化した物流センター(約2,000坪)を保有している。

◆ 食のこだわりと利便性を両立するビジネスモデル

同社の主力サービスである「おいくら」は、全国の提携農家から直接仕入れた有機・特別栽培野菜の他、人工添加物を使用しない加工食品や通常の流通経路では手に入りにくい商品(生産者が手塩にかけたこだわりの逸品等)など、安全性や美味しさにこだわった高付加価値商品を、同社の食品販売サイト「Oisix.com」を通じて販売し、定期宅配にて指定された場所に届けるサービスである。差別化された品揃えと定期宅配による利便性(商品のカスタマイズや日時指定、変更が可能である等)に特徴がある。

EC市場の拡大や一般消費者の食の安全性への関心を追い風に、小さな子供をもつ主婦や働く女性等を主要ターゲットとして、食のこだわりを求めるニーズと利便性を求めるニーズの交差するところに新たな市場を創造したことが同社の成長を支えてきた。

◆ 商品の開発、調達、物流、品質管理まで一体となった価値創造

他社が簡単には模倣できない要素としては、①消費者からの信頼、②生産者とのネットワーク、③食品 EC 事業におけるアセットやノウハウの3つ要素がそれぞれ障壁となっているということが挙げられる。特に、同社のような生鮮品を取り扱う食品 EC 事業は、商品の調達と物流に難しさを抱え、数々の企業が撤退を余儀なくされてきた。

同社は、事業開始以来、試行錯誤を繰り返しながら、その3つの要素をバリューチェーンの中に蓄積することで、商品の開発及び調達から物流、品質管理まで一体となった価値創造を可能としてきた。それぞれの要素を具体的に説明すると以下のとおりである。

①消費者からの信頼

青果物については、独自の安全基準をクリアした提携農家から、農林水産省のガイドラインに適合した「特別栽培農産物」と、これに準じたもののみを取り扱っており、加工品等は同社が委嘱した学識経験者や主婦によって構成される「食質監査委員会」による監査が行われている。また、放射性物質に関する自主検査も行っている。

②生産者とのネットワーク

全国約1,000カ所の提携農家と、中間流通を通さず直接ネットワークを構築し、安定的な調達ルートを確認している。提携農家にとって同社は、手塩にかけた逸品等を商品価値に見合った値段で安定的に購入してくれる支援者であり、付加価値の高い食材を消費者に届けたいという志を共にするパートナーとして信頼関係で結ばれている。

同社は、生産者を対象とした「N1 グランプリ」と呼ばれるイベントなどを通じて、生産者との連携やインセンティブの促進により、商品力を追求し続ける仕掛けにも取り組んでいる。

③食品 EC 事業におけるアセットやノウハウ

食品 EC 事業に特化した物流センター（神奈川県海老名市）も同社の強みとなっている。三温度帯（常温、冷蔵、冷凍）対応である他、自動ピッキングシステム（1出荷あたり平均15品目のピッキングに対応）によりローコストオペレーションを実現している。

同社は、物流センターや配送システムの運用を含めて、食品 EC 事業におけるアセットやノウハウを蓄積しており、それが同社の事業基盤を支えている。

リクルートホールディングス（ごちまる）や三越伊勢丹グループ（エムアイ Deli）から食品 EC 事業の物流業務を受託していることも、この分野における同社の実力を示していると言えよう。なお、現在の物

注2) ハード利用者
農購入頻度、購入単価の高い顧客を指す。

注3) ライフタイムバリュー
顧客が取引期間を通じてもたらす利益(生涯価値)を指し、取引期間の長さや、購入頻度、購入単価に比例して価値が高まる。

食品 EC 事業におけるアセットやノウハウを活かした受託事業にも注力。

流センターは、12年8月に大規模化移転したものであるが、売上規模で約300億円まで対応できるキャパシティを有している。

◆ 会員数の拡大が業績を牽引するストック型ビジネス

同社は、主力の EC 事業における会員数の拡大が同社の業績を牽引するストック型ビジネスである。更に言えば、購入頻度や購入単価の上昇も売上増加に結びつく要因(KPI)となるため、ハード利用者注2を増やすことがポイントとなっている。従って、新規会員の獲得とともに歩留まりを高めてハード利用者を囲い込み、購入頻度や購入単価を引き上げることにより会員1人当たりのライフタイムバリュー注3を高めることが業績拡大のメカニズムとなっている。

一方、同社は、食品 EC 事業におけるアセットやノウハウを他社に提供することで収益を確保する受託事業にも注力している。既にごちまる向け事業で実績を積んできたが、13年11月には三越伊勢丹グループからの受託も開始した。同社プラットフォームの外部利用推進によるスケールメリットの追求とともに、自社会員だけには依存しない新たな収益源としても期待される。

> 決算概要

◆ 14年3月期上期決算は増収増益

14/3期第2四半期累計(以下、上期)決算は、売上高7,375百万円(前年同期比7.5%増)、営業利益368百万円(同19.7%増)、経常利益386百万円(同23.1%増)、純利益230百万円(同19.7%増)と大幅な増収増益となった。同社が期初に見込んだ業績との対比では、売上高がほぼ予想通り、営業利益は19.5%上回った。

【図表1】14/3期上期決算の概要

(単位:百万円)	12/3期上期 (実績)		13/3期上期 (実績)		前年 同期比	会社 予想比	13/3期上期 (会社予想)	
		構成比		構成比				構成比
売上高	6,864		7,375		7.5%	0.2%	7,362	
EC事業	6,351	92.5%	6,688	90.7%	5.3%	-	-	-
その他	512	7.5%	687	9.3%	34.2%	-	-	-
売上原価	3,519	51.3%	3,809	51.6%	8.2%	-	-	-
売上総利益	3,345	48.7%	3,566	48.4%	6.6%	-	-	-
販管費	3,037	44.2%	3,197	43.3%	5.3%	-	-	-
営業利益	308	4.5%	368	5.0%	19.7%	19.5%	308	4.2%
経常利益	313	4.6%	386	5.2%	23.1%	22.2%	316	4.3%
四半期純利益	192	2.8%	230	3.1%	19.7%	17.3%	196	2.7%
会員数(人)	74,819		75,816					
店舗(店)								
直営店	2		2					
特設コーナー	4		6					

(出所) オイシックス決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

定期宅配サービス「おいしくすくらぶ」の会員数が 75,816 名に増加 (12/9 末比 997 名増、13/3 期末比 1,951 名増) したことや、購入単価の向上 (前年同期比+115 円)、海外事業 (Oisix 香港) の伸長により EC 事業が前年同期比 5.3% の増収になるとともに、その他事業も、店舗事業の拡大などで同 34.2% 増と大きく伸長した。なお、EC 事業における会員数拡大や単価向上は、5 月にスタートした新サービス「Oi チカ」の貢献が主因となっているようだ。

利益面では、新物流センターの本格稼働による販管費率の低下 (時間当たりの出荷数、規模拡大に伴うコスト効率の向上等)、海外事業の黒字化 (Oisix 香港)、低成長事業からの撤退 (店舗宅配事業) により、営業利益率が 5.0% (前年同期 4.5%) と想定以上に改善した。

> 戦略の進捗

◆ 4つの活動テーマを軸とした成長戦略に注目

同社は、今後の成長戦略として、(1) 新サービスの育成、(2) 獲得人数の拡大、(3) プラットフォーム事業の拡大、(4) 店舗事業の拡大の 4 つの活動テーマを掲げている。

(1) 新サービスの育成

新サービスとして、13 年 5 月に「Oi チカ」、7 月に「KitOisix」を立ち上げた。

「Oi チカ」は他社の高付加価値ブランド商品を同社商品と一緒に届けるサービスであり、グルメニーズの高い層へのリーチを狙っている。利用者は、まとめ買いに抵抗のある商品でも、小口単位で簡単に購入できる一方、提携先も同社の物流センターを利用することで煩雑なオペレーションから解放されるメリットがある。なお、主な提携ブランドは、「DEAN&DELUCA」「Soup Stock Tokyo」「平田牧場」などで、現時点での出店店舗は 20 店舗 (11 月 12 日現在) まで拡大しており、14/3 期末までに 50 店舗を目指している。

「KitOisix」は、レシピに合わせて半加工済みの食材セットを届けるサービスであり、働くママや復職ママへのリーチを狙っている。物流センターにセントラルキッチンを設置したことで可能となった。これまでの実績から通常会員よりも月間の購入額が多いことが判明しており、ハード利用者が増加することが期待される。

(2) 獲得人数の拡大

同社は、会員数拡大に向けて、既存チャネルに加えて、前述した新サービスによる新たなセグメント層へのリーチや、リアルの活用 (実店

舗や特設コーナー、イベントなど)による認知向上によって会員獲得を強化する方針である。上期は、新サービスの立ち上げや約 150 件のイベントに参加することで会員数拡大に一定の成果をあげた。

(3) プラットフォーム(受託)事業の拡大

11月7日より三越伊勢丹グループのエムアイ Deli 向けの受託事業を開始したことを受け、「オイシックスフルフィルメントサービス(略称:オイフル)」としてプラットフォーム事業を本格スタートさせた。ごちまる、エムアイ Deli に続くクライアント獲得を目指している。同社の主な機能としては、同社商品の提供に加えて、物流機能(梱包、荷造、出荷)、在庫管理機能、賞味期限管理機能、品質管理機能、クライアントの EC サイトとのシステム連携機能などがあげられる。

(4) 店舗事業の拡大

同社は、ブランド認知の向上や店舗運営の経験知を高めることを目的として、多くの会員が居住する東急線沿線を中心に直営店 2 店舗と東急ストア内に特設コーナー 6 店舗を出店している(13/9 末現在)。その内、上期には特設コーナー 2 店舗(市が尾、柏の葉)を出店した。同社は、店舗運営のノウハウが積み上がってきたことから店舗事業を本格化する方針である。

下期には、既に特設コーナー 2 店舗(三軒茶屋、藤が丘)と直営店 1 店舗(アトレ吉祥寺)の出店が予定されている。なお、14年1月にオープンする直営店(アトレ吉祥寺)は、これまでの店舗の約 4 倍の広さ(83 坪)で、鮮度維持のために独自設計した「フィールフレッシュルーム」や長期保存で美味しさが増す「ヴィンテージベジタブル」の専用セラーを設置するなど、これまででない店舗作りを目指している。

> 業績見通し

◆ 14年3月期の同社予想は2桁の増収増益を見込む

14/3 期において、同社は期初予想を据え、売上高 16,351 百万円(前期比 12.2%増)、営業利益 827 百万円(同 12.8%増)、経常利益 833 百万円(同 13.7%増)、純利益 500 百万円(同 47.5%増)を見込んでいる。

事業別予想の開示はないが、EC 事業とその他事業がそれぞれ伸長する見通しのようである。EC 事業では、前述した獲得人数の拡大に注力するとともに、新サービスによる単価向上を見込んでいる。特に、会員獲得ペースを高めるために上期比 50%増の販促費を予定している。

また、その他事業でも、上期に出店した特設コーナー 2 店舗がフルに寄与するとともに、下期に出店を予定している特設コーナー 2 店舗と

直営店 1 店舗が上乘せ要因となる見込みである。一方、11 月からスタートした三越伊勢丹グループとの取引は、期初会社予想には織り込まれていなかったが、まだ稼働したばかりであるため、業績貢献の度合いを見定めている段階のようだ。

【図表 2】14/3 期の通期予想

(単位:百万円)	12/3期 (実績)		14/3期 (当センター予想)		前期比	14/3期 (会社予想)		前期比
		構成比		構成比			構成比	
売上高	14,575		16,351		12.2%	16,351		12.2%
EC事業	13,286	91.2%	14,900	91.1%	12.1%	-	-	-
その他	1,289	8.8%	1,451	8.9%	12.6%	-	-	-
売上原価	7,580	52.0%	8,551	52.3%	12.8%	-	-	-
売上総利益	6,995	48.0%	7,800	47.7%	11.5%	-	-	-
販管費	6,261	43.0%	6,973	42.6%	11.4%	-	-	-
営業利益	733	5.0%	827	5.1%	12.8%	827	5.1%	12.8%
経常利益	733	5.0%	833	5.1%	13.7%	833	5.1%	13.7%
純利益	339	2.3%	500	3.1%	47.5%	500	3.1%	47.5%
会員数(人)	73,865		82,000					
店舗(店)								
直営店	2		3					
特設コーナー	4		8					

(出所) オイシックス決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 証券リサーチセンター予想

当センターでは、EC 事業における会員獲得が足元で順調なペースで進んでいることや、新サービスによる単価向上が見込めること、その他事業でも、店舗事業が拡大していることや三越伊勢丹グループとの取引を含めて、前回レポート(13 年 8 月発行)と同様、会社予想の達成は可能と判断している。

> 中期業績見通し

◆ 中期的にも 2 桁成長が継続される見通し

同社は、具体的な中期経営計画の公表をしていない。当センターでは、前回レポート(13 年 8 月発行)の中期業績予想を据え置き、16/3 期までの成長率を、売上高で年率 12.0%、営業利益で同 12.7%を見込んでいる。EC 事業とその他事業の売上構成比に変化がないことを前提に置きながら、EC 事業における会員数の拡大と、その他事業における受託事業及び店舗事業の伸長等が同社の成長を牽引するものと想定した。

一方、利益面では、利益率向上よりもシェア拡大を優先する同社の価格政策を考慮して、営業利益率は現在の水準が維持されることを想定した。

【図表 3】 中期業績予想

(単位:百万円)	13/3期 (実績)	14/3期 (予想)	15/3期 (予想)	16/3期 (予想)	平均成長率
売上高	14,575	16,351	18,300	20,500	12.0%
伸び率	15.6%	12.2%	11.9%	12.0%	
EC事業	13,286	14,901	16,600	18,500	11.7%
伸び率	13.4%	12.2%	11.4%	11.4%	
その他事業	1,289	1,450	1,700	2,000	15.8%
伸び率	45.3%	12.5%	17.2%	17.6%	
営業利益	733	827	950	1,050	12.7%
利益率	5.0%	5.1%	5.2%	5.1%	

(出所) 証券リサーチセンター

> 株主還元

◆ 成長重視の利益配分により当面は無配が継続される見通し

同社は、97年の創業以来、財務体質の強化並びに将来の事業展開に備えるために内部留保を優先し、配当の実績はない。株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つに位置付けているものの、当面は内部留保の充実に注力しながら、事業規模や業績が安定段階に入ったと判断された時点で、利益還元を検討する方針を掲げている。当センターによる中期業績予想によれば、しばらくは高い成長性が維持される見通しであるため、配当というかたちでの利益還元は見送られる可能性が高いと考えられる。

> 株価バリュエーション

◆ 株価は高い成長率や資本効率を反映した水準

株価バリュエーションの比較対象企業として、食品スーパーからマルエツ(8178 東証一部)とライフコーポレーション(8194 東証一部)、食材宅配サービスからショクブン(9969 東証二部)、成長性の高いEC事業からはアパレルネット通販「ZOZOTOWN」を運営するスタートトゥデイ(3092 東証一部)を選定した。

同社の予想基準PER、及び実績基準PBRは、EC通販サイトの草分けとして急速に会員数を伸ばしてきたスタートトゥデイと同様に高い水準にある。これは、両社の成長性や資本効率(ROE)の高さを反映しているものと考えられる。

【図表4】 株価バリュエーション

銘柄 証券コード 決算期		オイシックス 3182東証マザーズ 3月	マルエツ 8178東証一部 2月	ライフ 8194東証一部 2月	シヨクブン 9969東証二部 3月	スタートトゥデイ 3092東証一部 3月
売上高予想	百万円	14,575	322,700	532,000	9,652	36,800
(営業利益率予想)	%	5.1%	0.8%	1.4%	2.4%	28.0%
純利益予想	百万円	500	800	3,000	174	6,320
前期実績純資産	百万円	2,838	62,427	52,623	3,502	12,773
前期実績基準ROE	%	15.5%	3.0%	5.8%	-0.6%	41.5%
今期予想基準PER	倍	50.5	52.1	28.1	16.9	44.4
前期実績基準PBR	倍	8.9	0.7	1.6	1.5	22.6
今期予想基準配当利回り	%	0.0%	1.8%	1.6%	1.5%	0.8%
過去3年売上高成長率	%	27.9%	-2.1%	3.5%	-4.1%	26.9%
同 経常利益	%	44.3%	-36.6%	-5.2%	-33.6%	38.1%
株価 (11/29)	円	4,620	333	1,606	453	2,626
時価総額 (11/29)	百万円	26,055	42,922	85,842	5,371	288,559

(注) オイシックスの予想は証券リサーチセンター予想、他4社の予想は会社予想
(出所) 証券リサーチセンター

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

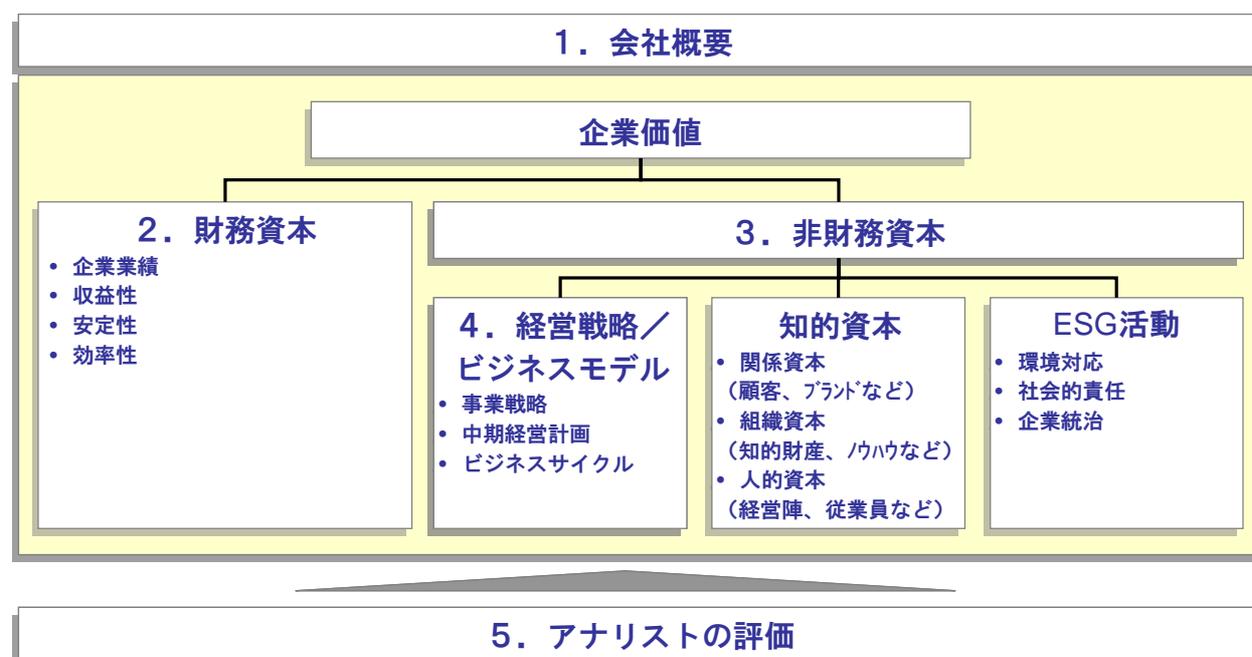
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

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 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。