

# ホリスティック企業レポート

白鳩

3192 東証 JQS

アップデート・レポート  
2016年5月13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 20160510

# 白鳩 (3192 東証 JQS)

発行日:2016/5/13

## インナーウェアのインターネット通販を展開

16年8月期上期は増収増益を達成。通期の二桁営業増益見込みに変化なし

### > 要旨

#### ◆ 事業内容

- ・白鳩(以下、同社)は、インナーウェアをインターネット上の様々なチャネルを通じて個人客に販売するインターネット通販事業(以下、EC)を手掛けている。
- ・主な販売チャネルは自社サイトの他、「楽天市場」、「Yahoo!ショッピング」などで、国内での販売に加えて、中国やシンガポールなど海外向け越境ECも手掛けている。

#### ◆ 16年8月期上期決算の概要

- ・16/8期第2四半期累計期間(以下、上期)の売上高は前年同期比13.3%増の2,270百万円、営業利益は同57.2%増の107百万円であった。業績拡大の主な要因は、国内販売の持ち直しと、中国を中心としたアジア向け販売の好調により売上高が順調に伸びたこと、販促関連費用の抑制により販管費率が改善したことにある。
- ・同社は上期の業績予想を発表していないため、業績予想に対する達成率は不明である。なお、通期業績予想に対する進捗率は、売上高で49.3%、営業利益で50.0%となっている。

#### ◆ 16年8月期の業績予想

- ・16/8期業績について、同社は期初予想を据え置き、前期比9.9%増収、34.2%営業増益を見込んでいる。16/8期について証券リサーチセンター(以下、当センター)では、売上高を前期比10.1%増の4,616百万円、営業利益は同34.2%増の214百万円として、同社予想とほぼ同水準を予想している。

#### ◆ 事業戦略と中期業績見通し

- ・事業の継続的な拡大のために、新規ブランドの開拓による品揃えの強化を図る方針である。また、OEM(コラボレーション)商品の拡充や中国を中心とした海外市場への展開も積極的に進める方針である。
- ・当センターでは、上記の施策による業績拡大は順調に進むと考えており、18/8期まで増収増益が続くと予想する。

#### 【3192白鳩 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)
2014/8	3,596	21.8	159	28.2	124	5.4	74	8.9	21.8	161.1	6.0
2015/8	4,193	16.6	160	0.4	155	25.0	98	33.0	25.8	182.1	7.5
2016/8 CE	4,609	9.9	214	34.2	195	25.5	132	34.3	34.6	—	未定
2016/8 E	4,616	10.1	214	34.2	195	25.5	132	34.3	34.6	212.2	7.5
2017/8 E	5,094	10.4	249	16.4	230	17.9	147	11.4	39.1	243.2	7.5
2018/8 E	5,649	10.9	297	19.3	278	20.9	177	20.4	47.0	282.9	7.5

(注) CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想

アナリスト:佐々木 加奈  
+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】

	2016/4/28
株価(円)	554
発行済株式数(株)	3,853,700
時価総額(百万円)	2,134

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	21.5	16.0	14.2
PBR(倍)	3.0	2.6	2.3
配当利回り(%)	1.4	1.4	1.4

#### 【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	6.7	-7.8	-6.3
対TOPIX(%)	7.3	-1.5	11.4

#### 【株価チャート】



#### アップデート・レポート

2/13

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

注1) インナーウェア  
衣類の内側に着る下着類。ファンデーション(補正下着)、ランジェリー(装飾下着)などを含む。

◆ インナーウェアのネット通販会社

白鳩(以下、同社)は、インナーウェア<sup>注1</sup>をメーカーから仕入れ、インターネット上の様々なチャンネルを通じて消費者に販売するインターネット通信販売(以下、EC)事業を展開している。

同社が取り扱うインナーウェアは、ファンデーション、ランジェリー、ショーツからナイティやレグまで幅広い。16年2月末時点で取扱いブランド数は国内・海外合計で99ブランド、アイテム数は8,996アイテムとなっており、レディスからメンズまでをカバーしている。

販売チャンネルは、自社サイト(PC、スマートフォン、携帯電話)の他、「楽天市場」、「Yahoo!ショッピング」、「Amazon.co.jp」、「DeNAショッピング」などのインターネット上のショッピングモールである。

同社の特徴は、「インナーウェアに特化した幅広い品揃え」、「仕入から在庫まで一括して管理する自社開発のシステム」、「自社で構築したロジスティクスの仕組み」などにある。それぞれについては、ビジネスモデルの項で詳述する。

◆ インナーショップ事業の単一セグメント

同社の事業はウェブサイトでのインナーショップ事業の単一セグメントである。インナーショップ事業のなかで、商品別の売上構成比が最も高いのがファンデーションで、15/8期においては全体の54.5%を占め、次いでショーツが同15.7%となっている(図表1)。

【図表1】商品別売上高

(単位:百万円)

品種	アイテム	14/8期	15/8期	前期比
ファンデーション	ブラジャー、ガードルなど	1,964	2,287	16.4%
ショーツ	パンツ、ボトムなど	579	660	14.0%
ランジェリー	パンティストッキング、ソックスなど	286	352	23.1%
レグ	パンティストッキング、ソックスなど	186	183	-1.6%
ナイティ	パジャマ、ルームウェアなど	101	122	20.8%
メンズ	ボクサーパンツ、トランクスなど	297	361	21.5%
その他	(実店舗の売上高を含む)	183	228	24.6%
合計		3,596	4,193	16.6%

(出所) 白鳩決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

◆ インナーウェアのインターネット通信販売事業

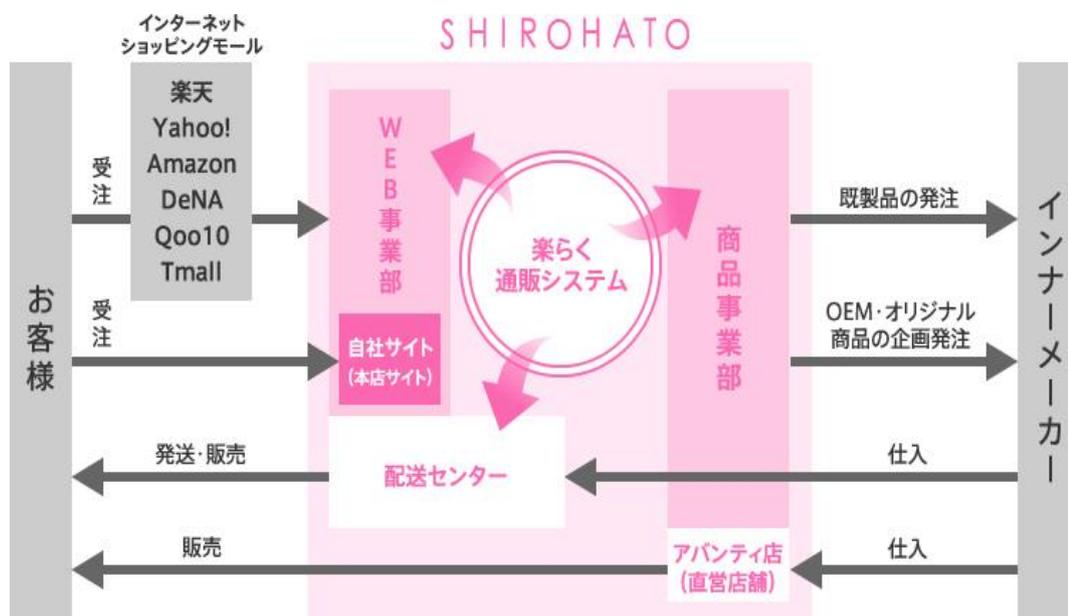
主にインナーウェアをワコールホールディングス（3591 東証一部、以下、ワコール）やトリンプ・インターナショナル・ジャパン（以下、トリンプ）といったインナーメーカーから仕入れ、自社サイトやインターネット上のショッピングモールを通じて一般消費者に販売するシンプルな事業構造である（図表 2）。

実店舗を構えて展開する従来型の小売事業と比較すると、EC 事業のメリットとしては、固定費の軽さが挙げられる。ある程度の設備投資をして、EC 事業のインフラを整えてしまえば、売上高の増加に伴う新たな経費が発生しにくい収益構造となっている。

注 2) アンテナショップ  
消費者情報の収集や市場調査のため運営するショップ。

なお、同社では一部実店舗での販売も手掛けている。直営店舗はアンテナショップ<sup>注 2</sup>として運営する 1 店（アバンティ店、京都市南区）のみで、全体の売上高に占める直営店舗の売上高は約 1%（15/8 期）である。

【 図表 2 】 事業概要図



(出所) 白鳩有価証券届出書

・ インナーメーカーからの商品仕入

商品は国内外のインナーメーカーから仕入れている。取引先は 158 社(16年2月末現在)で、国内ではワコールやトリンプ、ゲンゼ(3002 東証一部)といった大手メーカーを含めた多くのメーカーと取引実績がある。

### ・ 自社サイトでの販売

ナショナルブランド商品から自社ブランド商品まで豊富な商品を取り扱う自社サイト「SHIROHATO」(図表3)については95年10月に運営を開始しており、比較的長い運営実績を持っている。14年には「本店グローバル店」の開設により海外展開も本格化している。

売上高の23.1%(15/8期実績)が自社サイト「SHIROHATO」経由である。

【 図表 3 】 白鳩のウェブサイト

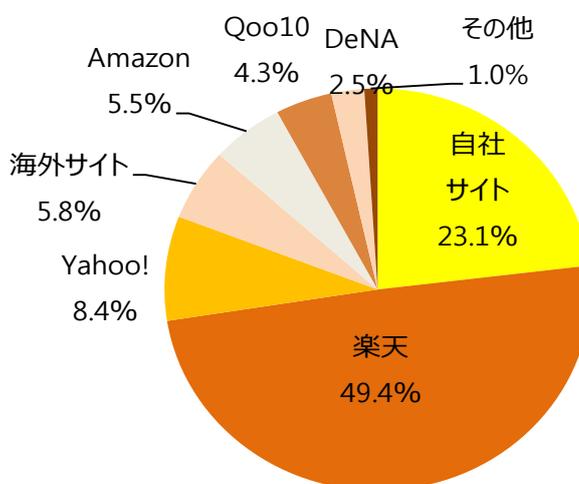


(出所) 白鳩ウェブサイト

### ・ 大手 EC サイトでの販売

「楽天市場」、「Yahoo!ショッピング」、「Amazon.co.jp」、「DeNA ショッピング」など、インターネット上のショッピングモールに出店して商品を販売している。「楽天市場」においては、15年まで9年連続してショップ・オブ・ザ・イヤー(インナー、下着、ナイトウェアジャンル大賞)を受賞している。同社のサイト別売上構成は図表4の通りである。

【 図表 4 】 サイト別の売上構成 (15/8 期実績)



(出所) 白鳩決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

#### ◆ 事業の特徴

同社の事業の特徴としては、1)「インナーウェアに特化した幅広い品揃え」、2)「仕入から在庫管理までを一括する自社開発のシステム」、3)「自社で構築したロジスティクスの仕組み」が挙げられる。

##### 1) 「インナーウェアに特化した幅広い品揃え」

インナーウェアの商品特性としては、流行や季節要因に大きく左右されないこと、定番商品が多く、販売期間が長いアイテムが多いことなどが挙げられる。これは、アウターウェア等のファッション商材とは大きく異なる商品特性であり、両商材を同様のシステムで扱うことは非常に難しいと言える。

この点に着目して、インナーウェアに特化した事業展開をしているのが同社である。同社の取扱いアイテム数は 8,996 アイテムで、サイズ別や色別に分類すると 14 万種類以上に及んでいる。

取扱いブランドは「ワコール」や「トリンプ」などの大手ブランドに加え、「EMPORIO ARMANI (エンポリオ・アルマーニ)」、「Calvin Klein (カルバン・クライン)」などの海外ブランドや、「CONTRANTE (コントランテ)」などの自社ブランド、OEM<sup>注3</sup> (コラボレーション) ブランドまで 99 ブランドをラインナップしている。

こうした豊富な品揃えが、顧客にとって商品を選ぶ楽しさにつながり、サイトの集客力の源泉となっている。同社の年間購入顧客数、リピート顧客数(年2回以上購入した顧客)は増加基調が続いており、リピート率(リピート顧客数/年間購入顧客数)も上昇傾向にある(図表5)。

#### 注3) OEM

発注する小売側が商品企画を行い、製造をメーカーに委託して生産すること。

【 図表 5 】 年間購入顧客数、リピート顧客数、リピート率の推移



(出所) 白鳩有価証券届出書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

2) 「仕入から在庫管理までを一括する自社開発のシステム」

EC 事業においては、事業特性に応じたシステム、データベースを構築して保守運用していくことが重要なポイントとなる。同社では、業務フローの全てを一元的に管理する基幹システム「楽らく通販システム」を自社開発して運用している。「楽らく通販システム」により、発注から仕入、在庫管理、顧客管理、資金管理までの業務をワンストップで処理することができ、膨大な商品アイテムを効率的に扱うことが可能となっている。

3) 「自社で構築したロジスティクスの仕組み」

物流業務については、本社に併設する自社物流センターで、検品や出荷作業を行っている。このセンターでは、マテハンシステム（自動制御ロジスティックシステム）を導入しており、大量の出荷に迅速に対応できる体制となっている。加えて、ギフトラッピングに対応するなど、きめ細かいサービスも導入しているのが特徴である。

> 強み・弱みの評価

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表 6 のようにまとめられる。

同社の強みは、創業以来継続して蓄積してきた顧客基盤と顧客データ、自社で開発して運用する「楽らく通販システム」による効率的なオペレーションなどにある。

【 図表 6 】 SWOT 分析

<p>強み (Strength)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長い事業展開のなかで蓄積した顧客基盤と顧客データ</li> <li>・インナーウェア国内最大級のアイテム数</li> <li>・自社開発の基幹システム「楽らく通販システム」による効率的な業務運営</li> <li>・自社配送センターによるロジスティック体制を確立</li> </ul>
<p>弱み (Weakness)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内インナーウェア市場の伸び悩み</li> <li>・女性社員が多いため、出産・育児休業などで一時的な人材不足が生じる可能性があること</li> <li>・事業モデルを模倣される可能性があること</li> </ul>
<p>機会 (Opportunity)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内E C市場の拡大</li> <li>・中国を中心とした海外ECへの積極展開</li> <li>・上場による人材確保の容易化</li> </ul>
<p>脅威 (Threat)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・E C市場の拡大ペース鈍化あるいは急激な拡大に伴う予期せぬ弊害の発生</li> <li>・技術革新に対する対応の遅れ</li> <li>・個人情報漏洩のリスク</li> <li>・新たな法令等による規制や既存法令の改正が事業に影響を及ぼす可能性</li> </ul>

(出所) 証券リサーチセンター

## > 決算概要

### ◆ 16年8月期上期決算の概要

16/8期第2四半期累計期間(以下、上期)は、売上高が前年同期比13.3%増の2,270百万円、営業利益が同57.2%増の107百万円、経常利益が同60.9%増の107百万円、純利益が同64.6%増の66百万円となった。

売れ筋商品の欠品回避に注力したことで新規顧客獲得数が回復し、国内販売が順調に伸びた。加えて、中国を中心としたアジア向け販売が好調に推移し、二桁増収となった。

値引き販売の抑制により粗利益率は前年同期比0.4%ポイント改善、販促関連費用の抑制効果で販管費率は同1.0%ポイント改善した。

同社は、上期の業績予想を公表していない。通期業績予想に対する進捗率は、売上高で49.3%、営業利益で50.0%、経常利益で54.9%、純利益で50.0%となっている(図表7)。

【 図表 7 】 白鳩の 16 年 8 月期上期実績

(単位：百万円)

	15/8期 通期実績	15/8期 上期実績	16/8期 上期実績 (A)	前年同期比	16/8期 会社計画 (B)	進捗率 (A) / (B)
売上高	4,194	2,004	2,270	13.3%	4,609	49.3%
売上総利益	1,726	821	939	14.3%	-	-
売上総利益率	41.2%	41.0%	41.4%		-	-
営業利益	160	68	107	57.2%	214	50.0%
営業利益率	3.8%	3.4%	4.7%		4.7%	-
経常利益	156	66	107	60.9%	195	54.9%
経常利益率	3.7%	3.3%	4.7%		4.2%	-
純利益	99	40	66	64.6%	132	50.0%

(注) 前年同期比は 15/8 期上期と 16/8 期上期実績との比較

(出所) 白鳩決算短信、決算説明会資料をもとに証券リサーチセンター作成

## > 事業戦略の進捗

### ◆ 自社ブランド商品、OEM 商品の拡充は順調

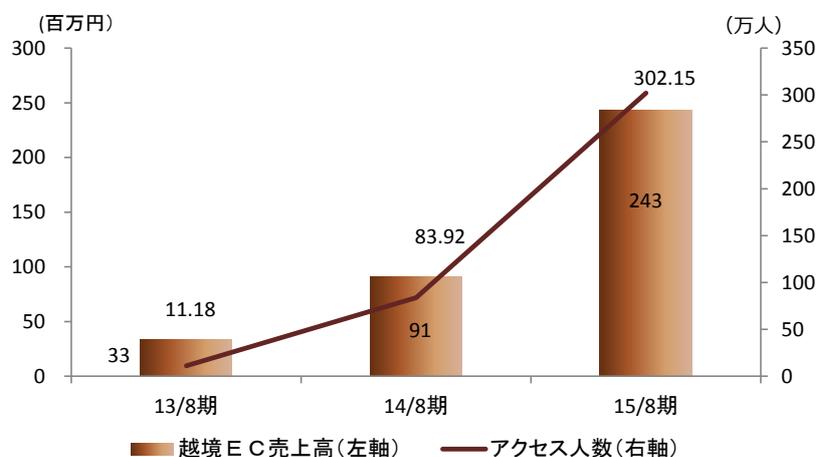
同社は利益率が高い自社ブランド及びコラボ商品の拡充を進めることで、収益性を高める方針を打ち出している。14/8 期に売上高の 17.9% を占めていた自社ブランド及びコラボ商品の売上構成比は 15/8 期には 21.8%、16/8 期上期には 21.7% へと上昇している。中期的には 30.0% 程度まで拡大する計画であるが、進捗は順調であると言えよう。

### ◆ 海外展開を推進中

同社は楽天のグローバルサイトや中国の EC サイト「天猫国際 (Tmall.hk)」などに出店し、海外顧客向けの販売に取り組んでいる。14 年 2 月には自社運営のグローバルサイト (中国語、英語) も開設しており、今後も積極的に海外顧客向け販売の拡大を目指す方針である。

同社が重点的に開拓を進めているのが中国を中心とした東アジア地域で、この地域に向けた商品拡充や顧客サポート強化のため、15/8 期上期に海外事業部を新設している。海外販売 (越境 EC) の売上高は、13/8 期 33 百万円、14/8 期 91 百万円、15/8 期 243 百万円と高い伸びを実現しており (図表 8)、今後もハイペースでの拡大を目指している。

【 図表 8 】 海外販売（越境 EC）売上高と「天猫国際」上の白鳩サイトへのアクセス人数推移



(出所) 白鳩決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ その他/「LINE MALL」への出店や自社サイトのリニューアル

同社の顧客を年代別で見ると、35～49歳の層が顧客全体の46.9%、20～34歳の層が同41.0%となっている(16/8期上期実績)。このなかで20～34歳の層の取り込みを強化する方針で、15年5月にスマートフォン向けショッピングアプリ「LINE MALL」へ「SHIROHATO」を出店した。また、Amazon内の同社店舗において、FBA<sup>注4</sup>対応商品を拡大するなどの取り組みも実施している。上期のFBA対応商品数は前年同期比96%増であった。

同社は16年4月6日に約5年ぶりとなる自社サイトの全面リニューアルを実施している。このリニューアルでは、商品ラインナップを更に拡充すると同時に「下着専門店による下着のための探しやすさ」を追求した機能とデザインを実現している。リニューアルのポイントは以下の3点となる。

1) ユーザビリティの向上(検索機能)

トップページ上に表示する検索機能に、「目的別」と「ブラジャー検索」など、アイテム別に詳細条件が選択できる「Search機能」が加わった。詳細条件(サイズ・カラー・機能・価格帯など)を選択することで、ページを移動することなく一画面で最適な商品を選択することが可能となっている。

2) レスポンスの向上(表示速度)

検索エンジンの導入により、表示速度及び検索速度の上昇を実現している。

注4) FBA

「フルフィルメント by Amazon」の略称。Amazonが出品者に代わって注文を受け、商品を出荷するプログラム。

### 3) 利便性の向上 (決済機能)

「ドコモ ID 決済」、「LINE Pay」、「楽天 ID 決済」、「Amazon ログイン & ペイメント」を新たに加え、10種類の決済方法が選択可能となった。

## > 業績予想

### ◆ 白鳩による 16年 8月期業績予想

16/8 期の会社計画は期初公表通りで、売上高 4,609 百万円 (前期比 9.9%増)、営業利益 214 百万円 (同 34.2%増)、経常利益 195 百万円 (同 25.5%増)、当期純利益 132 百万円 (同 34.3%増) である。

16/8 期下期は、品揃えの拡充や効果的な販促によって売上高の拡大を図る一方、人件費や広告宣伝費といった経費コントロールも強化する方針である。自社ブランド及びコラボ商品の売上構成比の上昇により粗利益率が改善し、増収率を上回る利益の伸びを見込んでいる。

株主還元に関して、同社は 14/8 期に初配当 (一株当たり 6.0 円) を実施しており、15/8 期は一株当たり 7.5 円の配当を実施した。16/8 期の配当については現時点では未定としている。

### ◆ 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) では、16/8 期業績を、売上高 4,616 百万円 (前期比 10.1%増)、営業利益 214 益百万円 (同 34.2%増)、経常利益 195 百万円 (同 25.5%増)、当期純利益 132 百万円 (同 34.3%増) と、会社計画と同水準の業績予想を据え置いている (図表 9)。

当センターでは、業績予想をする上で以下の想定をした。

1) 商品別の売上高の伸びについては、ファンデーションが前期比 14.0%増、ショーツが同 5.9%増と想定した。自社ブランド及びコラボ商品の売上構成比は 25.0% (15/8 期 21.8%) まで上昇すると想定した。

2) 16/8 期の粗利益率は 15/8 期比 0.6%ポイント改善の 41.8%を予想する。販管費率については、販促関連費用や人件費が増加するものの、売上増により吸収して 15/8 期比 0.1%ポイント改善すると想定した。

## > 中期業績予想

### ◆ 白鳩の中期業績予想

同社は中期経営計画や中期経営目標を明示していないものの、当面の目標として、売上高 100 億円を目指す考えを持っている。そのために、自社サイトのリニューアルや出荷センターの拡張、海外展開の強化などを進めている。

◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターでは17/8期以降も堅調な国内販売に加え、中国を中心とした海外向け販売が業績を牽引する構図が続くものとしている。業績予想については前回予想を据え置いており、17/8期の売上高は前期比10.4%増の5,094百万円、営業利益は同16.4%増の249百万円、18/8期の売上高は前期比10.9%増の5,649百万円、営業利益は同19.3%増の297百万円を予想する(図表9)。

予想の前提は以下の通りである。

- 1) 自社ブランド及びコラボ商品の売上構成比は年率3%ポイントのペースで上昇すると想定した。
- 2) 商品別売上高は、売上構成比の高いファンデーションが17/8期には前期比14.0%増の2,972百万円、18/8期には同14.2%増の3,394百万円と順調に伸びることを想定している。
- 3) 粗利益率は17/8期以降、每期0.1%ポイント、販管費率は17/8期以降、每期0.2%~0.3%ポイント改善すると想定した。粗利益率の改善を見込むのは、自社ブランド及びコラボ商品の売上構成比が上昇するためである。販管費率の改善を見込むのは、マーケティングの効率化により、販促関連費用の抑制効果を見込んでいるためである。

【図表9】証券リサーチセンターの業績予想

(単位：百万円)

	14/8	15/8	16/8CE	16/8E	17/8E	18/8E
<b>損益計算書</b>						
売上高	3,596	4,193	4,609	4,616	5,094	5,649
前期比	21.8%	16.6%	9.9%	10.1%	10.4%	10.9%
売上総利益	1,502	1,725	1,928	1,929	2,135	2,372
前期比	18.9%	14.9%	11.8%	11.8%	10.7%	11.1%
売上総利益率	41.8%	41.2%	41.8%	41.8%	41.9%	42.0%
販売費及び一般管理費	1,343	1,565	1,714	1,715	1,886	2,075
販管費率	37.4%	37.3%	37.2%	37.2%	37.0%	36.7%
営業利益	159	160	214	214	249	297
前期比	28.2%	0.4%	34.2%	34.2%	16.4%	19.3%
営業利益率	4.4%	3.8%	4.7%	4.7%	4.9%	5.3%
経常利益	124	155	195	195	230	278
前期比	5.4%	25.0%	25.5%	25.5%	17.9%	20.9%
経常利益率	3.5%	3.7%	4.2%	4.2%	4.5%	4.9%
当期純利益	74	98	132	132	147	177
前期比	8.9%	33.0%	34.3%	34.3%	11.4%	20.4%

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想

(出所) 白鳩有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料をもとに証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

◆ 法的規制について

同社は通信販売事業者であることから「特定商取引に関する法律」の規制を受けている。ホームページ上に掲載された商品に関しては、「不当景品類及び不当表示防止法」及び「不正競争防止法」などの規制を受けている。法令の改正や新たな法令制定により、事業に影響が出る可能性がある。

◆ 個人情報流出のリスク

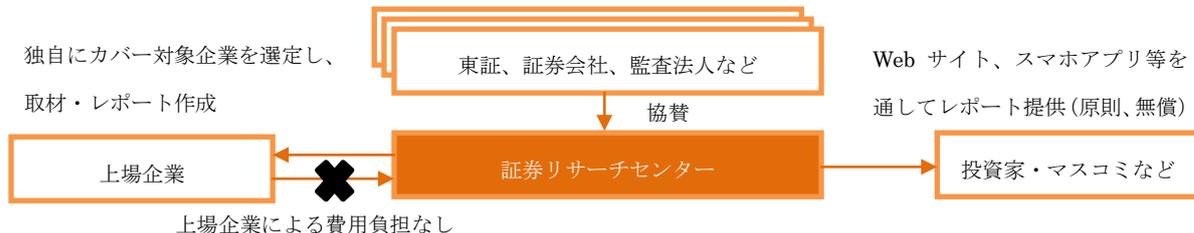
顧客の個人情報保護については、社内でのアクセス権限の設定や、システムのセキュリティ強化などを実施している。しかし、個人情報流出に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

◆ 災害等によるリスク

同社の本社兼配送センターには、本社機能、受発注機能、物流機能が集中している。このため、大規模地震などの自然災害発生によりその機能に影響が出た場合、通常の事業継続が困難となる可能性がある。

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。