

駐車場総合研究所 (3251 東証マザーズ)

発行日: 2012/3/6
 調査日: 2012/2/20
 調査方法: 企業訪問

国内・中国での営業提案が奏功、新規駐車場管理受注は順調

> 要旨

- ◆ 国内を中心とする駐車場管理運営及びコンサルティング会社
 - ・業界では国内中堅。現会長が、駐車場管理をサービス業として創業し、一代で業容を拡大させた。
 - ・生きた情報・蓄積されたノウハウを活かし駐車場コンサルティングに強みを持つ。
 - ・大規模駐車場の有人管理が得意。
 - ・オーナーとの信頼関係・顧客満足度を重視した経営姿勢が特徴。
 - ・中国との人的ネットワークを活用し、中国の主要都市でコンサルティング及び駐車場管理を積極的に展開。今後の業容拡大が期待できよう。
- ◆ 今期は増収増益を予想、収益の回復基調が鮮明
 - ・2012年3月期の売上高は約46億円(対前年約20%増収)、経常利益129百万円(同約30%大幅増益)を会社は予想。ほぼ想定線で推移しているようだ。
 - ・好調な背景は、国内で同社の営業提案が奏功し新規駐車場管理の受注が順調なことがあげられる。
 - ・今期の年間配当金額は、前期並み(株式分割を考慮後)の1株2円を継続予定。

> 投資判断

- ◆ 中期的にも業績は増収増益基調へ
 - ・当面、事業拡大による先行投資負担が続くが、日本国内及び中国事業の増収効果と中国での選別受注により収益性は改善し、今後3年程度は15~20%程度のEPS成長が見込まれる。
- ◆ 中期的な株価想定レンジは、200~250円
 - ・中長期的な成長力や将来のバリュエーションを考慮し、今後2~3年での妥当株価は、PERで15倍から20倍のレンジで、200円~250円程度と考えられる。現状の株価は、今来期ベースでは割安感が乏しいが、数年後の予想PERの絶対水準と今後の成長ポテンシャルから判断すると、中長期的には上値余地はあろう。

業種: 不動産業
 アナリスト: 松尾 十作
 +81 (0)3-6858-3216
 matsuo@holistic-r.org

【主要指標】	2012/2/24
株価	137
発行済株式数	8,018,000
時価総額(百万円)	1,098
上場日	2007/10/30
上場来パフォーマンス	-13.8%

	前期	今期予想
PER(倍)	20.9	17.8
PBR(倍)	1.5	1.4
配当利回り	1.5%	1.5%

	σ	β値
リスク指標	6.5%	0.38

【主要KPI(業績指標)】			
月次売上高	管理駐車場台数	前期比	
2009.3期	12,361	44.8%	
2010.3期	13,906	12.5%	
2011.3期	16,710	20.2%	

【株価パフォーマンス】			
	1ヶ月	3ヶ月	12ヶ月
リターン(%)	7.3	24.3	-14.2
対TOPIX(%)	-2.6	10.5	-1.4

*用語の説明は最終頁をご覧ください

証券リサーチセンター
 審査委員会審査済20120301

駐車場総合研究所 (3251 東証マザーズ)

> 収益モデル

(単位:百万円)	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期
	実績	実績	会社予想	予想	予想	予想	予想
売上高	3,641	3,876	4,641	4,598	5,060	5,500	5,985
前年比	12.9%	—	19.7%	18.6%	10.0%	8.7%	8.8%
営業利益	117	91	130	130	180	220	250
前年比	603.5%	—	42.4%	42.9%	38.5%	22.2%	13.6%
経常利益	123	98	129	129	180	220	250
前年比	574.9%	—	31.1%	31.6%	39.5%	22.2%	13.6%
当期純利益	60	47	56	56	77	95	108
前年比	559.4%	—	17.8%	19.1%	38.2%	22.2%	13.6%
期末株主資本	620	654	—	717	778	849	932
発行済株式数	80,160	80,160	8,018,000	8,018,000	8,018,000	7,530,300	7,530,300
EPS(円)	836.8	654.3	7.7	7.7	10.6	13.0	14.8
配当(円)	187.0	200.0	2.0	2.0	2.0	3.0	3.0
BPS(円)	8,540.3	8,940.2	—	98.6	107.1	116.8	128.3
ROE	10.2%	7.5%	—	8.0%	10.4%	11.6%	12.1%
株価(円)	15,090	12,800	137	137	—	—	—
PER(倍)	18.0	19.6	17.8	17.8	12.9	10.5	9.3
配当利回り	1.2%	1.6%	1.5%	1.5%	1.5%	2.2%	2.2%
PBR(倍)	1.8	1.4	—	1.4	1.3	1.2	1.1

(注) 将来予想における PER、配当利回り、PBR は、レポート作成時の株価を用いて算出。予想 EPS、予想 BPS は自社株控除後 2010年3月期は非連結、2011年3月期以降連結、2011年10月に1:100の株式分割を実施。

> 株価パフォーマンス



会社の概要

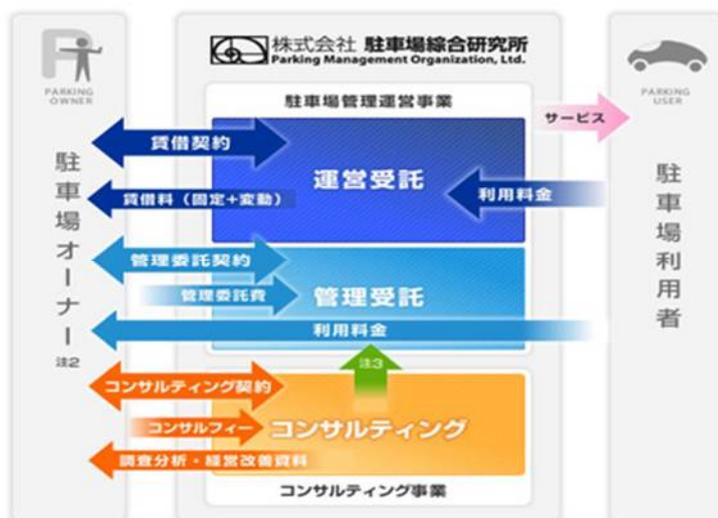
> 事業内容

大型駐車場を得意とする
有人での駐車場管理運営
会社

主に大都市圏の大型施設に設置される駐車場の管理運営事業、民間駐車場や市街地再開発駐車場の運営に関する総合的なコンサルティング事業を行う。業界では中堅。

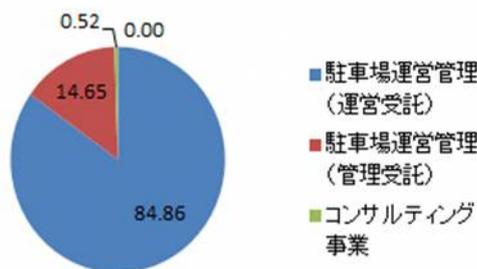
大規模駐車場を施設の状況に応じて有人管理することを得意とする。また、オーナーとの信頼関係、顧客満足度を重視した経営姿勢が特徴である。同社グループは、同社(国内)及び連結子会社3社(中国)で構成され事業を展開している。取引先は法人が多く、上位取引先は、IHI運搬機械、イトーヨーカドー・グループ、三菱地所、第三セクター等。コンサルティングのノウハウが、他社との大きな差別化ポイントとなっている。

< 同社事業概要 >



出所) 会社資料

< 売上高構成比 > (2011年3月期)



出所) 短信より作成

同社グループは、単一のセグメント事業を行っており、売上は事業部門別に公表。1、駐車場管理運営事業と2、コンサルティング事業に大別できる。

1、駐車場管理運営事業

駐車場オーナーから駐車場施設を賃借し、駐車場を運営代行する運営受託と、駐車場施設を賃借せずに管理を代行する管理受託に分かれる。駐車場管理は、有人と無人(機械等)に分けられるが、有人管理は、利用者に対する付加価値サービスであり、グレードが高い施設等で利用されることが多い。

また、同社は有人による現場ならではの情報収集(交通状況・ユーザーニーズ等の把握)・改善策・サービス提供・ノウハウの蓄積を意識的に行い、これをタイムリーに実現・反映することで他社との差別化を図っている。個々の施設ごと(例えば、大型商業施設、ホテル、病院等)、物件ごとに綿密に調査分析ソリューションを提供、顧客満足度・収益を最大限することを目標としている。例えば、お手玉オペレーション(注1)によりオペレーター(注2)が、車室入出庫の誘導や、車両移動の代行(バレーサービス)を行うことで、駐車場施設の効率的な管理と運用を実現している。

1-①運営受託

駐車場のオーナーから駐車場全体を借り上げ、運営を一括して行う。同社グループの主要業務。運営受託では、同社の運営ノウハウを駆使し駐車場収益の最大化を図ることに主眼としている。

1-②管理受託

同社が駐車場のオーナーから駐車場管理業務を代行し、利用者にサービスを提供する受託形態。固定の業務委託料を売上に計上し、オペレーター等の人件費を売上原価に計上。また、固定の業務受託料に加え、売上連動型のインセンティブを設定し、管理業務及び営業支援等のサービスを提供する契約形態もある。同社グループの駐車場運営のノウハウを収益向上に活かすことを目的としている。

2、コンサルティング事業

同社のノウハウの根幹をなす事業。駐車場の運営効率向上を目指し、利害関係の調整、駐車場施設の現状調査分析、設計、収支計画等から運用、運営及び改善計画案の提供までをサポートする。コンサルティング実績が評価され駐車場の管理運営業務の受託につながる営業開発としても機能。特に都市再開発計画における駐車場コンサルティングを得意としている。売上規模は小さいが、コンサルティングが同社の競争力の源泉となっている。

★用語解説★

注1：お手玉オペレーション
契約車室を特定しないフリーアドレスによる定期契約車両の利用時間傾向の分析と、一般車両の時間貸し受入れを組み合わせることにより、収容台数を超える車両の運用を実現し稼働率の向上を図るオペレーション。

注2：オペレーター

駐車場で入出庫時の誘導や車両移動の代行を行う駐車場スタッフをいう。

> 経営陣

創業者の現会長は、中国での人的ネットワークにも強みを持つ

同社の取締役は会長の大嶋翼氏以下5名(うち社外取締役1名で警察庁OB)で構成され、監査役は常勤監査役が1名、非常勤監査役が2名で、全員が社外監査役から成る。会長は創業者で、業界で50年近いキャリアを持ち、一代で同社を起業し築き上げてきた。駐車場改革推進協議会理事長や社団法人東京駐車場協会常任理事などの業界団体のリーダー的存在。主に、中国ビジネスの展開とコンサルティングを担当。中国では、政府系の講演会でのプレゼンや現地の委員会メンバーになるなど人的ネットワークが強い。柳瀬社長は住友銀行を退職後、常磐薬品の取締役を経て、大嶋会長に請われて2004年に入社し、2009年4月から社長に就任。営業も含めた国内全般の実務を執行。常務の吉本氏は、事業開発本部長として大阪支店も担当。海外主席の鄒氏は取締役として中国内に幅広い人脈を持ち、中国現法の社長を兼務しながら海外全体を担当している。

> 株主構成

2011年3月末株主数1,464名。上位株主10名で発行済株式数の70.03%を占める。筆頭株主の大嶋翼代表取締役会長執行役員は34.20%を保有する。また、同氏の妻である大嶋清子氏は、第4位株主で、6.36%を保有。また、会長の親族である川村氏一族(ゆか氏と一真氏)で、約15.84%。川村絹子氏は創業メンバー(同性であるが、大嶋会長との血縁関係はない)であり、第8位株主で1.56%保有。尚、同社が保有する自社株は9.34%と多い。取引先である三井住友銀行は第6位株主。代表取締役社長の柳瀬氏は第3位で6.56%、第7位、第9位は個人株主である。個人・その他は93.47%、金融関係の持株比率は0.75%で、外国法人等は0.31%にとどまっている。(自己株式口は株主順位から除外して記載している)

大嶋 翼 (同社会長)	34.02
川村 ゆか (大嶋会長親族)	9.48
柳瀬 聡 (同社社長)	6.56
大嶋 清子 (大嶋会長親族)	6.36
川村 一真 (大嶋会長親族)	6.36

2011年3月末

出所) 有価証券報告書より作成

個人・その他	93.47
その他の法人	2.95
金融機関等	2.52
金融商品取引業者	0.75
外国法人等	0.31

2011年3月末

出所) 有価証券報告書より作成

> 沿革・企業理念

現会長が、駐車場管理をサービス業と位置づけ起業

◆沿革

同社は、大嶋翼氏(現代表取締役会長執行役員)が1994年10月東京都渋谷区において、個人創業したのが始まり。駐車場経営等に関するコンサルティング事業を目的とした「駐車場総合研究所」として数人とともにスタート。同氏は、貸しビル会社に長年勤務し、車の空きを有効に活用できないかと考え、お手玉理論を考案。駐車場ビジネスに興味をもち起業を決意。1998年4月に、駐車場経営に関するコンサルティングに加え駐車場の管理運営を目的とした駐車場総合研究所を設立。その後、大型物件の受注にも成功し、順調に事業を拡大。2007年10月東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場。2010年、中華人民共和国北京市や天津市に駐車場の建設、駐車場管理運営、駐車場の企画・コンサルティングを事業目的とした、合弁会社や独資会社を設立した。

◆企業理念

同社は「すべては『ありがとう』の一言のために・・・」との経営理念を掲げている。現会長は、駐車場をサービス業と考えて、利用者・オーナーなどに感謝するという信条がある。駐車場管理収支をオーナーに対しガラス張りにし、利益を自社で独占することなく駐車場の運営改善で得た利益はオーナーと折半するという方針をとっている。

事業環境

> 業界環境・競合他社

業界中堅、今後は積極的な営業展開を行う方針

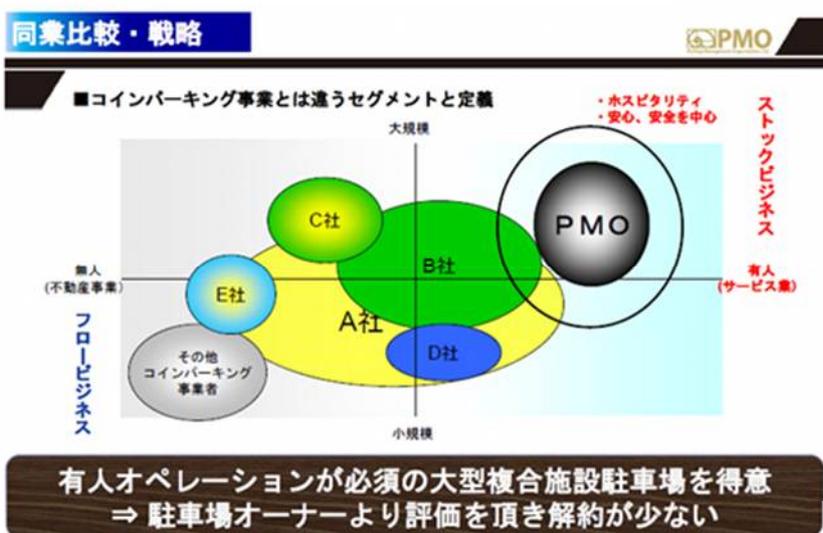
国内駐車場市場の経営環境と競合状況を取り上げる。国内競合については多数の駐車場事業者が存在するが、同業での上場会社として、パーク24(4666:コインパーキング、最大手)や日本駐車場開発(2353:同社のライバル)、パラカ(4809)と比較した。有人管理が根幹事業であることの違いはあるが、同社には一段の利益率の改善が求められる。同社のエッジは、有人管理の大型施設駐車場管理・運営のビジネスであり、当該分野においては競合先が限定される。ライバルは、最近当該分野に進出してきている日本駐車場開発(2353)やパーク24(4666)。同社は、これまで積極的な宣伝や営業をせず、同社のサービスを高く評価したオーナーからの紹介等が多かったが、今後は積極的な営業を行う方針である。

<同業他社比較>

	3251東証マザーズ	4666 東証一部	2353 東証	4809 東証マザーズ
	駐車場総合研究所	パーク24	日本駐車場開発	パラカ
	2012. 3期会社予想	2012. 7期会社予想	2012. 7期会社予想	2012. 9期会社予想
売上(今期予想)百万円	4,641	139,000	11,000	8,000
営業利益(同)百万円	130	16,500	2,000	1,350
同利益率 %	2.80	11.87	18.18	16.88
過去3期年率売上成長率%	8.1	15.4	8.6	7.6
同営業利益成長率%	-28.5	14.2	8.3	11.8
実績ROE%	7.5	16.3	43.9	10.0

出所)各種資料より作成

<事業環境と競合他社>



出所) 会社資料

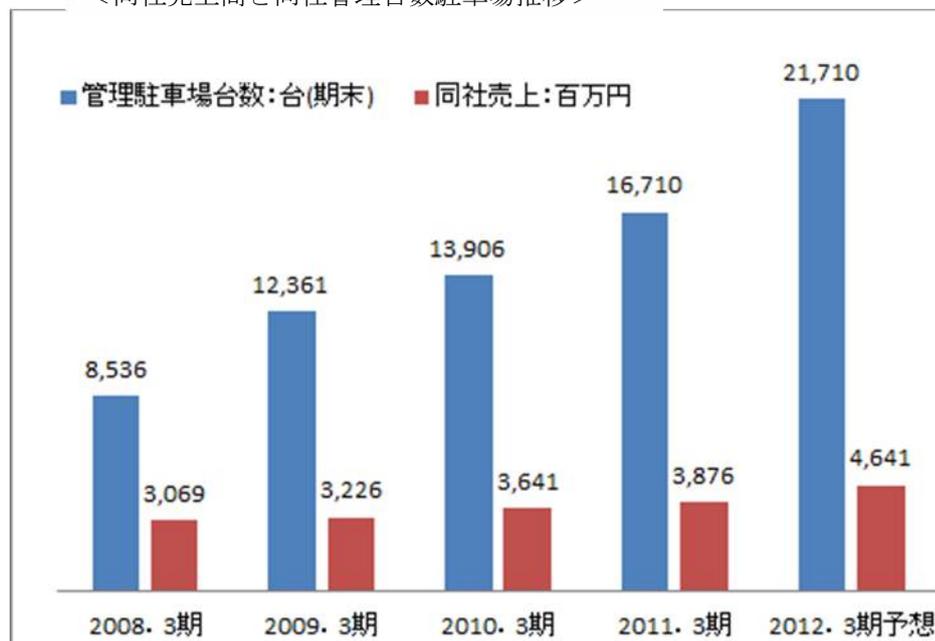
> ビジネスサイクル

現在も世界的に自動車生産及び保有台数は増加のトレンドが続いており、先進国のみならず成長新興国の都心部においても、駐車場管理運営事業には成長余地があると考えられる。また、同社の商談から成約までの期間は数カ月から数年、契約更新の期間は1年から15年までと様々であるが、ビジネスサイクルとしては平均的には3～5年程度と考えられる。実質的には、契約はほとんど更新されることが多い。

> KPI(業績指標)

同社の駐車場管理事業収入は、駐車場管理台数との連動性が高く、同社の重要なKPIである。同社売上の伸び率は、駐車場管理台数の伸び率から1年程度遅れる傾向がある。これは、受注後、駐車場利用者が認知し、改善策等が収益に結びつくまでのタイムラグとも考えられる。最近では、中国からの受注で管理台数が増加傾向にある。都市開発に関連する大規模駐車場物件などの受注にも注目したい。

< 同社売上高と同社管理台数駐車場推移 >



出所) 有価証券報告書より作成、予想は担当アナリスト予想

経営戦略

> 現状の課題と戦略

現状の課題としては、①成長の加速化、②体質の強化が挙げられる。①に関しては、ビジネスモデルがストック型であることから、現場の駐車場管理数を増やすことが成長に直結し、このためには営業人員の増強や提案力の強化により、営業体制を一層強化していく戦略をとる。②については、収益体質の強化と人材育成が課題であり、前者については、採算重視の受注獲得・自社保有物件の本格運営・継続的なコストダウンによる損益分岐点の引き下げを戦略として考えている。後者については、研修制度の強化・現場責任者候補の人材育成による営業力強化を行う方針である。

> 中長期の課題と戦略

中国展開のビジネスチャンスは大きいと予想

中国事業の展開が、中長期的な最大の課題となる。中国事業をグループ制(中国都市部をターゲットとするコンサルティング担当会社と駐車場管理運営担当の3社)とし、①注目物件の駐車場をコンサルティングすることにより同社の知名度を向上させる、②採算性が高い管理物件を増やしていく戦略、である。

因みに、同社が事業を展開する中国市場は順調に拡大を続けている。当社によると、中国国内の車両保有台数は、最近では1億7千万台を突破。駐車場市場は同社推計で5,000億円超。しかも、急激な車両の増加により社会問題化してきているため、ビジネスチャンスは大きい。中国市場では同社が先行している。



出所) 会社資料



出所) 会社資料

> アナリストの戦略評価

高い知名度、実績とノウハウをもち、国内基盤を持っている。今後、国内では、同社の得意分野における日本駐車場開発などとの競合状況に留意すべき点となる。

また、中国市場では、中国人取締役を採用し現地化を進め、有名物件のコンサルティング契約及び駐車場管理運営受注に成功している。中国戦略は順調で、人的ネットワーク及び実績、知名度の向上が大型駐車場の獲得・売上拡大に結びついてきている。営業体制の強化など先行費用が発生しているが、採算重視に徐々にシフトしていくこともあり、今後は当該事業の採算性向上、増収効果と相まって、同社の利益成長を支えよう。中国事業の拡大が、同社の次なる飛躍の鍵となる。

会社の分析・評価

> 基礎的分析

◆SWOT分析

Strength (強み)	<ul style="list-style-type: none"> ・50年にわたる駐車場コンサルティングノウハウ。ドライバーやオペレーション目線で駐車場を作ること。 ・中国での実績及び知名度と強い人的ネットワーク。 ・他社と差別化できる再開発事業、ランドマーク的開発案件の駐車場コンサル会社としては世界的にオンリーワン企業。 ・日本国内での実績と知名度 ・ローコスト管理ノウハウ
Weakness (弱み)	<ul style="list-style-type: none"> ・相対的に小規模。 ・事業戦略・運営は創業者である大嶋会長のノウハウ・人脈・手腕に負うところが大きく、同氏の存在が国内及び中国での経営拡大の重要な要件であること。 ・駐車場オーナーに対する駐車場の収入保証や賃貸契約の解除リスク
Opportunity (ビジネス機会)	<ul style="list-style-type: none"> ・中国をはじめ新興国の都市部で需要増加 ・国内での駐車場管理のアウトソースの流れ ・都市再開発 ・駐輪場ビジネス ・路上駐車取締り強化、法整備による再開発時の駐車場整備促進
Threat (脅威)	<ul style="list-style-type: none"> ・ガソリン価格の高騰による車利用の低下 ・駐車場管理経営に関わる法的規制の変化(二酸化炭素規制など) ・駐車場利用者などの個人情報流出 ・地震など天災による機会損失、

> Porter's 5 forces

◆業界内競争

駐車場業界では特段の法的規制はなく比較的参入障壁が低いため、全国に多数の同業者が存在する。また、同社のメインターゲットである大型複合施設駐車場の管理運営では、ビル総合管理会社や最近進出してきた日本駐車場開発とも競合する。

◆新規参入の脅威

駐車場管理事業は市場参入が比較的容易であるため、競合他社の継続的な市場参入が予想される(法人・個人とも)。但し、大規模施設の駐車場運営管理やコンサルティング業務は、相応のノウハウ・実績が必要であり、実質的には容易ではない。

◆代替品・代替サービスの脅威

大きな技術革新変化がない限り、駐車場の代替品・代替サービスは想定しがたい。

カー・シェアリングやレンタカーの一層の普及や自転車の利用が、結果的には駐車場管理の機会を減らす可能性はあるが、大きな脅威になるとは現状では考えにくい。

◆買い手の競争力

I H I 運搬機械から機械式駐車場の最適運用に関するコンサルティング業務を受託するとともに、同社と大規模駐車場の賃貸借契約を締結。同社に関わる駐車場施設収入は、718 百万円で全体の 37.5% を占める (2011 年 3 月期)。ハードとソフト・ノウハウの相互供与の協業関係になっており、ビジネスパートナーとして関係は良好である。

◆供給者の支配力

土地のオーナーとは、固定賃料と駐車場売上に連動した変動支払いを行う契約を締結しており、競合激化によりオーナーに支払う固定費が上昇し、同社の採算が悪化する可能性はある。基本的には、周辺環境・相場水準・個別の採算性を調査し、同社は慎重な設定を行っている

> ESG活動・分析

◆Environment (環境対応)

現在、同社は環境方針を作成中。環境に配慮した駐車場の排風機ファンの独自運転手法により、従来比 3~4 割の電気代の削減に成功するなど、環境対策にも配慮した経営を実施している。

◆Society (社会的責任)

同社の公表資料から見る限り、CSR を意識した経営方針に関する記述はないが、駐車場の設置、開発自体が、混雑の解消など社会的な貢献を行う事業とも言える。

尚、同グループは東日本大震災による被災民の救済および被災地復興のために義援金・支援金を日本赤十字社に寄付している。

◆Governance (ガバナンス)

オーナー会長から社長へ経営の委譲が進み、社長の堅実な指揮により、業務が執行されている。監査役 3 名は全員が社外監査役から成る。非常勤監査役の石割氏は公認会計士である。社長の柳瀬氏と監査役の江川氏は、株主でもある住友銀行出身。また、執行役員制度を導入。取締役会は、原則毎月 1 回開催。社長直轄の内部監査室を設け監査を実施するなど、ガバナンスを重視している。

業績動向と今後の見通し

> 今期業績

一部期ずれがあるも、受注好調から今期大幅増収を予想

2012年3月期の売上高は、約46億円、対前年+19.7%の増収、経常利益129百万円、同+31.1%と大幅増益を会社は予想。今第3四半期まで増収増益であり想定線で推移、会社側は通期の見通しを達成可能な水準としている。受注が国内・中国で順調。一方、先行投資負担が膨らむが、各種の合理化策も奏功しマージンは改善見込み。

好調な背景は、①採算改善期待、また災害時対応を考慮しアウトソースする傾向があることに加え、同社の積極的な営業提案が奏功し、高水準の新規駐車場を受注したこと、②これまでの先行投資が実り、中国での大型受注(中国天津市、上海市)に成功したことがあげられる。

> 来期以降の業績

来期以降も増収基調が予想される。当面の会社目標は売上高50億円

同社は、具体的な中期経営計画を作成中で未公表。会社側は、近い将来、連結売上50億円を目標としている。国内外の人員増強など固定費負担は増加傾向。一方、国内の再開発絡みの大型受注や中国などでの先行投資が実りつつあり、中期的には二桁の増収基調が続くと予想される。今後は、受注済み、あるいは商談中の中国での大型物件が寄与していくと思われる。

2013年3月期は、5億円程度(約+10%)の増収、50百万円程度(約+40%)の大幅増益を担当アナリストは予想。今期受注分のフル寄与による増収効果、選別受注の効果、さらに販売管理費などの継続的な経費削減で、総利益及び営業利益率の改善が見込まれる。

長期的には、中国ビジネスでの収益成長が同社全体収益の大きなウエートを占めることになるものと思われる。大型物件の受注次第だが、年率15~20%の利益成長がポテンシャルとしては考えられる。中国ビジネスが軌道にのり本格化すれば、同社にとって第二の創業期を迎える可能性がある。

投資判断

> 上場来パフォーマンス

2007年10月、公募価格27,000円(分割考慮後270円)に対して、公開後間もなく最高値93,600円(分割考慮後936円)をつけ期待先行の上場となった。その後は大きく調整し、2008年10月に上場来安値4,740円(分割考慮後47.4円)をつけた。2010年5月に、株価は業績回復を評価し急騰するが、再度調整局面入り。欧州債務危機の懸念が和らぎ、現在、株価は130円(分割後)を挟んだ揉み合いで推移。上場来パフォーマンスは年率-13.8%となっている。

> 株主還元

株主還元を重要課題と考えており、業績に連動した継続的な安定配当をしていく方針である。2011年3月期の会社予想は、一株200円、配当性向30.6%となっている。2012年3月の年間配当金額は2円を予定しているが、これは株主分割(2011年10月に1:10)を考慮すると前期と同額である。予想配当利回りは約1.5%である。

また、現在株主優待制度はないが検討中ようだ。分割により株主数が増えたため、今後は個人投資家向けのIR活動も行いたい意向である。また、機関投資家も含めた投資家層の拡大には、積極的な株主還元や業容の拡大が必要となろう。東証1、2部への上場意欲は旺盛だが時期は不透明。

自社株買いは実施済みで、買入消却や今後の戦略的な提携などに活用したい考えのようだ。

> 今期の株価見通し

担当アナリストの2015年3月期業績予想によれば、EPSは14.8円が見込まれており、現時点の株価で計算すると予想PERは約9倍となる。当面の年率EPS成長を15~20%程度、妥当PERを15~20倍と考えると、今後2~3年での目標株価は、200円~250円程度と考えられる。

< 株価バリュエーション比較 >

	3251東証マザーズ 駐車場総合研究所	4666東証一部 パーク24	2353東証一部 日本駐車場開発	4809東証マザーズ パラカ
株価(2012/2/24)	137	991	3,770	71,200
PER(予想)	17.8	15.7	11.4	5.2
PBR(直近実績)	1.39	3.41	5.85	0.56
配当利回り(予想)	1.46	3.03	3.98	1.83
時価総額(百万円)	1,066	147,682	12,988	3,346

注) 駐車場総合研究所の予想は担当アナリスト予想、他3社は会社予想 出所) 各種資料より作成

> 株価バリュエーション

今期の東証1部平均予想PERが、約21倍、PBR(実績)約1倍、配当利回りが約2%。対して当社の株価バリュエーションは、今期予想PERが約18倍、来期予想が13倍、PBR(実績)1.4倍、配当利回りが約1.4%と現状では株価に割安感はない。同業の上場会社であるパーク24(4666)や日本駐車場開発(2353)、パラカ(4809)と比較しても、今期予想PERや予想配当利回りでは割安感はないと思われる。

本レポートの特徴

■ 中立・公平な情報を発信

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している中立的な立場にあるアナリスト経験者が企業調査及び株価評価を行い、その調査レポートを早稲田大学知的資本研究会が監修することで、国内資本市場の活性化に向けた質の高い客観的な投資情報を提供します。

■ 隠れた強みを持ちながらも、市場から着目されていない企業を選定しカバー

新興市場を中心に、企業の知的資本(隠れた強み)を評価する手法などを活用することで、株価が適正に評価されていない上場企業を発掘し、アナリストレポートを作成・公表することで、企業評価の改善を目的としています。

■ 企業の KPI と知的資本(=隠れた強み)を読み手に伝える分析

本レポートの企業の分析・評価にあたっては、SWOT 分析や M. Porter の競争優位性分析など伝統的な手法を用いて企業の特徴を明らかにし、さらに、今後の成長を測る上で重要な業績指標 (KPI) を掲載することで、幅広い投資判断情報を提供いたします。また、株式会社 ICMG が企業の知的資本を伝えるために体系化したフォーマットを採用し、これに基づいて、企業の隠れた強みを探る視点からも評価を試みております。

指標・分析用語の説明

■ 上場パフォーマンス

新規上場時の公募価格をベースに算出した投資パフォーマンス(年率複利換算)を示すものです

■ 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

■ σ (標準偏差)

リターンのおぼつき度合いを示す統計値です。値が大きいほどバラツキが大きくなります

■ β (ベータ) 値

個別銘柄の株価変動の大きさが市場指数(例えばTOPIX)の価格変動に比べて大きい小さいかを示す指標です。ベータ値(β 値)が1であれば、市場指数と同じ動きをしたことを示し、1より大きければ市場指数より値動きが大きく、1より小さければ市場指数より値動きが小さかったことを示します

■ 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

■ 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

■ 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。本レポートにおけるカバー対象企業の選定では、(株)ICMGの知的資本評価手法を活用しております。

■ 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早稲田大学知的資本研究会の監修を受け、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場合があります。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及び早稲田大学知的資本研究会は、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及び早稲田大学知的資本研究会は、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