

ビルディングシステム (3623 東証マザーズ)

発行日: 2011/12/26
調査日: 2011/12/19
調査方法: 企業訪問等

ネットによる決済一元化で企業の資金効率化を支援

> 要旨

◆ ネット利用の決済サービス手掛ける

・企業の決済作業とキャッシュフローの効率化をサポート。具体的には、決済する金融機関別だった窓口を一本化することで、顧客の利便性を向上させると同時に、決済情報の一元化で回収業務・支払い業務、資金繰り業務を効率化させる。

・FXレバレッジ規制でネット決済であるクイック入金サービス事業が停滞。他方、損保会社向けの収納代行サービスは着実増。業界に即した決済サービスが順次稼働へ。

◆ コンサル等売上高動向がポイント

・業務受託サービスを請け負う前のシステム開発であるコンサルタント及びスポットの売上高伸長率の高い翌期は、売上高の 9 割弱を占める業務受託サービス売上高の成長性を左右している傾向がある。

・こうした傾向から、新規サービス開始のためのコンサルタント及びスポットの売上高が、前期の前期比 25%減から今回は増収が見込まれ、業務受託サービスは、前期の同 39%増から 2 桁前後の伸長へと鈍化が見込まれる。

> 投資判断

◆ 税負担は来期から一部正常化、再来期から正常へ

・2008年3月上場来無配だったが、前期より配当を開始。今後とも3000円の安定配当が続く見込み。繰越損解消後は配当性向35%を掲げている。
・繰越欠損金の存在で上场来税負担なしが続いてきた。前2000年12月期末で328百万円有り。税負担は来期では一部負担、再来期より正常化する見通し。したがって、純利益は来期予想、再来期予想とも減益へ。

◆ 妥当株価は112,400円～131,100円

・決済サービスを切り口に、多様な業界向けシステム開発が進む。その一方で、データセンター二重化などのリスク回避のためのインフラ投資が課題となっており、その解決策の計画公表が待たれる。
・今期予想純利益を税負担正常で計算した場合の予想PER約14倍を参考に、当社の適正PERを12～14倍と仮定すると、担当アナリストの2014年12月期業績予想EPSは税負担正常で9,367円から、112,400円～131,100円のレンジが想定される。

業種: 情報・通信業
アナリスト: 松尾 十作
+81 (0)3-3239-2930
matsuo@holistic-r.org

【主要指標】	
株価(円、12/16)	111.000
発行済株式数	15,503
時価総額(百万円)	1,721
上場日	2006/9/15
上場来パフォーマンス	-3.47%

	前期	今期
PER(倍)	41.5	14.3
PBR(倍)	3.63	2.90
配当利回り	0.8%	2.0%

	σ	β 値
リスク指標	28.9%	0.93

【主要 KPI(業績指標)】		
(対前期比)	業務受託 売上伸率	コンサル等 売上伸率
08.12 期	40%	-26%
09.12 期	24%	54%
10.12 期	39%	-25%
11.12 期予	12%	5%

【株価パフォーマンス】			
	1ヶ月	3ヶ月	12ヶ月
リターン(%)	-1.7	3.7	-5.3
対 TOPIX(%)	3.1	9.7	11.9

*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20111220

ビルディングシステム (3623 東証マザーズ)

> 収益モデル

(単位:百万円)	2009/12 期 実績	2010/12 期 実績	2011/12 期 会社予想	2011/12 期 予想	2012/12 期 予想	2013/12 期 予想	2014/12 期 予想
売上高	989	1,248	1,386	1,381	1,513	1,668	1,830
前年比	+29.2%	+26.3%	+11.0%	+10.6%	+9.5%	+10.3%	+9.7%
営業利益	187	195	232	223	244	270	294
前年比	+21.7%	+4.4%	+16.7%	+14.5%	+9.2%	+10.5%	+9.0%
経常利益	188	194	218	209	230	256	280
前年比	+30.5%	+3.0%	+12.4%	+8.2%	+9.8%	+11.1%	+9.5%
当期純利益	180	174	207	198	168	127	140
前年比	+37.9%	-3.1%	+18.3%	+13.7%	-15.1%	-24.4%	+10.2%
期末株主資本	1,334	1,504		1,658	1,781	1,864	1,955
発行済株式数*	15,503	15,503	15,028	15,028	15,028	15,028	15,028
EPS	11,640	11,282	13,774	13,232	11,239	8,500	9,367
配当	0	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,300
BPS	86,083	98,899		110,338	118,577	124,078	130,145
ROE	14.5%	12.2%		12.4%	9.7%	6.9%	7.3%
株価	121,000	115,700	111,100	111,100			
PER	10.4	10.3	8.1	8.4	9.9	13.1	11.9
配当利回り	0.00%	2.59%	2.70%	2.70%	2.70%	2.70%	2.70%
PBR	1.41	1.17		1.01	0.94	0.90	0.85

(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。*自己株式除く

> 株価パフォーマンス



会社の概要

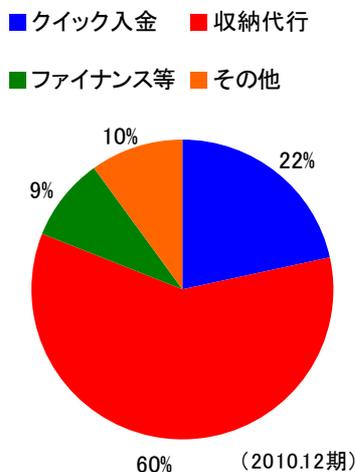
> 事業内容

企業の決済作業とキャッシュフローの効率化をサポート

当社は、企業の決済作業とキャッシュフローの効率化をサポートしている。具体的には、インターネットを利用して、企業の経理業務である資金回収・支払い・資金繰り等の業務及び資金活用の効率化を支援するサービスを提供している。

企業は、決済において金融機関別にインターフェース（情報のやり取りを仲介するシステム）が必要。そのため出金情報は金融機関別に分散されている。当社のシステムを利用すると、インターネットを利用して、各々の金融機関に対して同じインターフェースで決済できると同時に、出金情報を一つに集約でき、決済情報の一元管理が可能となる。

<当社の売上構成>



(出所) 当社公表資料より



当社の事業モデル
(大塚商会、安田企業投資HPより)

当社の事業は、決済取次事業、①ファイナンス事業、その他の事業で構成されている。売上高の9割を占める決済取次事業は、②クイック入金サービス、③収納代行サービス、④支払い代行サービスに分けられる。

- ① ファイナンス事業は、事業者金融会社と連携したサービス。事業者金融会社が、企業の資金回収日と支払い日とのズレの間に生じる資金の過不足へ資金融資するのを、当社が支援している。
- ② クイック入金サービスは、インターネットを利用した株式の売買、為替・金融先物取引に付随する銀行口座、証券口座間の資金移動をリアルタイムでサポートするサービス。具体的にはFX取引金融業者向けに、投資を行う顧客の資金決済をサポートしている。
- ③ 収納代行サービスは、損害保険会社など出金先が多い企業を対象とするサービスで、支払いの受付をリアルタイムで一元管理することが可能だ。具体的には全国の代理店から徴収した保険料を取りまとめの上、3日遅れで各保険会社の指定口座に送金している。
- ④ 支払い代行サービスは、複数取引先への一括送金業務をサポートするサービス。具体的には無担保消費者金融会社が個人に融資する際のサポートを行っている。

> 経営陣

現社長は創業者。資本・業務提携先の子会社代表取締役を、社外取締役に受入れ

当社の取締役は社長の江田氏以下5名(うち社外取締役1名)で構成され、監査役は常勤監査役1名と2名の社外監査役から成る。江田氏は新卒後三井銀行(現:三井住友銀行)に入行。退職後2000年6月に当社を設立し、CEOも兼職している。取締役CFOの住原氏は、2000年8月に入社しておりほぼ創業メンバー。取締役金山氏と取締役高松氏は2010年入社。社外取締役の大光寺氏は資本・業務提携先である(株)エヌ・ティ・ティ・データの子会社(株)エヌ・ティ・ティ・データ・フロンティア代表取締役常務(現任)。常勤監査役は創業時株主の東京芝浦電気(現:東芝)出身で、社外監査役の松尾氏は弁護士、同山田氏は公認会計士となっている。

> 株主構成

<大株主上位>

江田敏彦	9.48%
(株)エヌ・ティ・ティ・データ	7.09%
窪小谷隆	5.29%
ソフィアホールディングス	4.69%
キャノンITソリューションズ(株)	3.38%

(2011年6月末時点)

業務提携目的の上位株主が浮上してきた

2010年12月末株主数1,269名。上位株主10名で発行済株式数の38.06%を占める。金融関係を除く法人や証券会社、金融機関等の持株比率はそれぞれ17.33%、0.00%、10.25%で、外国法人等は2.37%にとどまっている。

2011年6月末では、筆頭株主が創業者で現代表取締役の江田氏だが、9月8日付の大量報告書では9月1日現在、江田氏は個人保有9.82%に加えて個人の資産管理会社EDAM(株)が4.01%を保有し、都合13.83%を保有している模様。2位の(株)エヌ・ティ・ティ・データは7.09%を保有しているが当社上場後に市場で購入した。3位株主の窪小谷氏は当社取締役を経た常勤監査役。

4位株主のソフィアホールディングスは6月末では4.69%だが、ソフィアホールディングスが提出した8月4日付の大量報告書では7.08%、加えて11月22日付の大量保有報告書では、保有目的を「投資目的を得るため、及び状況に応じて、発行者の継続的企業価値の向上を目的として、業務提携等の協力関係の構築について検討・協議し、それらを実現するため」と記載されている。今現在、当社とソフィアホールディングスが事業提携した事実はない。

> 沿革・企業理念

当社設立直後から経理事務の合理化事業に着手し、業容を拡大してきた

当社は江田社長が2000年6月に当社を設立した。翌2001年には、(株)ジャルカードと提携し、(株)日本航空のチケットレスサービスを対象とした、郵便貯金による資金回収手段の提供を開始。2002年に(株)ジャパンネット銀行を利用した消費者金融向けの支払いサポートサービスを開始。ジャパンネット銀行は三井住友系インターネット銀行だが、ネット系銀行のパイオニア的立場から事業提携先となった。同年、証券会社向けクイック入金サービスを開始した。2004年には損害保険各社の自賠責保険の共同システム「e-JIBAI」を対象とした収納代行サービスを開始。この収納代行サービスを汎用サービスとすべく(株)エヌ・ティ・ティ・データと業務提携契約を締結。2008年3月に東京証券取引所マザーズ市場に上場。

収納代行業務の委託先エヌ・ティ・ティ・データの子会社トランスファーズネット(株)をエヌ・ティ・ティ・データから株式の一部を 2010 年に譲り受け連結子会社(出資比率:当社 49.4%から 66.0%へ、エヌ・ティ・ティ・データ 50.6%から 34.0%へ)とした。

当社の経営理念は公表されていないが、経営戦略として、「私たちは決済情報に基づいた業務処理の効率化を図るマネーチェーン・マネジメントの思想のもと、企業のあらゆる決済業務を支援いたします。」を掲げている。

事業環境

> 業界環境・競合他社

クイック入金サービスの成長性は剥落

サービス品目別の経営環境と競合状況を取り上げる。決済取次事業のクイック入金サービスは、システム開発費用がイニシャルコストでありランニングコストは低廉である。金融機関とのシステム連携のノウハウは専門性を要求され、参入障壁が高い。主たる顧客は為替や有価証券を扱う金融会社で約 80 社に採用されている。このサービスは事実上業界標準となっており、協業先であるエヌ・ティ・ティ・データが潜在的な競合先となる可能性があるものの、市場規模の小ささからその可能性は低いと思われる。外国為替取引における証拠金倍率の上限規制が導入されるなど当局による規制強化により一時の成長性は弱まった。

収納代行サービスは損保業界に特化

決済取次事業の収納代行サービスの主たる顧客は、損害保険会社（現在約 160 社程度）。競合先はGMOやウェルネットなどが挙げられる。当社は損保業界に特化したことで、「棲み分け」されているのが現状だ。

決済取次事業の支払いサポートサービスの主たる顧客は、無担保消費者金融会社だが、市場が小さいうえ規制強化で無担保消費者金融会社の業績が芳しくなく、今後の成長性も不透明なことから、同様なサービスを手掛けている会社がなく、今後も競合先はなさそう。

ファイナンス事業は企業に対する貸付と捉えると銀行、ノンバンクなど競合先が多いものの市場も大きい。当社の場合は事業者金融へのサポートビジネスであり、そのサポートだけでは競合先が限定される。

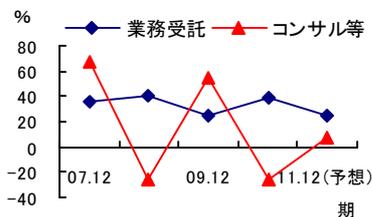
> ビジネスサイクル

ココンサルタント及びスポットの売上高が伸長した翌期は、業務受託サービス売上高の伸長率が高い傾向にある

クイック入金サービスは、前述のような業界環境、及び個人のFX取引のサポートが主力であることから、今後の成長性が乏しいと思われる。収納代行サービスは、2004 年 10 月に本番稼働を開始した損保業界の共同システム「e-J I B A I」の利用動向が左右する。自賠償保険の需要動向におけるシステム利用会社の参加社のシェアを考慮すると事実上の業界標準サービスとなっており、業界の成長如何に関わっている。ビジネスサイクルは数年単位の長期と考えられる。

> KPI(業績指標)

<サービス別売上高伸長率推移>



(出所) 当社決算説明会資料より

当社業務の軸はシステム提供による決済取次事業などの業務受託サービスだが、業務受託サービスを請け負う前に、当該サービスを行うためのシステム開発がある。決算説明会資料では分野別に業務受託とコンサルタント及びスポットの売上高が2006年12月期以降公表されている。コンサルタント等業務売上高が増収(減収)した翌期は業務受託売上高の伸長率が大きい(やや低い)している。したがって、売上高の9割弱を占める業務受託売上高成長は、当該前期のコンサルタント等業務売上高の成長性が鍵を握ると思われる。

経営戦略

> 現状の課題と戦略

今後は決済データを活用したファイナンス事業、決済取次事業とファイナンス事業を組み合わせた情報システムの構築を展開へ

上場当時(2008年3月)は、決済業務支援市場を確立すべく、現金決済業務でのインフラ構築に傾注し、FX会社や損害保険各社との取引に代表されるような業界共通ソリューションの開発・提供に取り組んできた。今後は決済データを活用したファイナンス事業、決済取次事業とファイナンス事業を組み合わせた情報システムの構築を展開する。

<事業展開ロードマップ>



<今後の事業計画概要>

事業計画	サービス対象	サービスの概要	実施状況
従来からの計画案件	人材派遣	人材派遣会社向けの決済プラットフォーム提供・資金繰り支援	サービス提供中
	エンターテインメント	ゲーム機器の流通市場向けに、決済プラットフォームと管理APの提供・資金繰り支援	サービス提供中
	不動産管理	不動産管理会社向けの決済プラットフォーム提供・資金繰り支援	サービス提供中
	観光産業	旅行事業者のグループ企業を繋ぐ決済プラットフォームと省エネ法対応スキームの提供及び、ホテル・旅館・取引業者向けに決済プラットフォームとコスト削減スキームの提供	サービス提供中
	漁協・農協・市場	地方の漁協・市場とスーパーマーケット・飲食店を結んだ直販チャネルでの決済プラットフォームと資金繰り支援機能の提供、地産地消の推進	サービス提供中
	病院	中小病院向けに決済プラットフォーム、窓口会計効率化の複合サービス提供	準備中
	訪問介護	訪問介護・訪問医療における決済プラットフォームと資金繰り支援機能の提供	準備中
	イントラネット	シンクライアントを利用したクローズ環境での決済プラットフォームのサービス展開	準備中
	企業CMS支援	企業グループのグループCMS推進コンサルティング、並びにCMS運営支援の獲得を推進	サービス提供中
	中国・アジア展開	決済基盤を中心としたデータ管理による中国ビジネスの稼働開始	準備中
決済プラットフォーム	現金決済以外の決済機能の充実によるマルチ決済ハブ機能の向上	準備中	
計画案件	ファイナンス取次スキームの拡大	物流と倉庫在庫、並びに決済管理情報の一体化によるファイナンス支援サービスの展開	準備中
	業務センターの構築	決済業務の代行処理集中センターの構築による決済業務の受託推進	準備中

(出所) 当社決算説明会資料より

具体的には上記のような様々なマーケットに対し、汎用サービスの開始と対象顧客の拡大、新サービスの提供を計画している。今期の新しい取り組みでは公共料金支払い代行業務受託サービスを開始した。いずれのサービスも企業と金融機関との決済業務を、それぞれの業界・業種の事業慣習・決済ルールを汎用化したもの。

> 中長期の課題と戦略

アジア地域全般で利用できる貿易・決済の構築を目指す

当社は、日本の中小企業が海外で商品・製品・サービス等の販売支援をする決済基板の構築と、アジア地域全般で利用できる貿易・決済の構築を目指している。具体的には日本と中国の経済交流の架け橋である日中経済貿易センターの主宰する日本ブランド協議会の機能の構築推進を図り、内外の有力パートナーと共にサービス提供内容を企画している段階だ。

> アナリストの戦略評価

システムの分散化に対する計画公表が待たれる

インターネットを利用した決済基盤の構築を通して、各種金融機関のサービスと連携し、独自のプラットフォームを構築してきた当社は、決済業務を知り尽くした専門家集団である点を高く評価したい。そのコンサルタント力が様々な業界・企業の事業モデルに即した効率化とコスト削減を実現する決済サービスを生み出している。

2011年9月から開始した公共料金支払事務代行サービスは、不動産管理業務を全国的に展開する大和リビング(株)が管理する物件の共用水道栓に対する各水道事業者への料金支払い業務を受託した。サービス実績を基に、大和リビング(株)に対する他の公共料金支払事務代行サービス、また同様な事業を営む管理会社へと横展開が図られる見通しで、先々の事業拡大が予想される。

中国などアジア市場への進出は、まだ緒に就いたばかりなので、今後の動向を注視していきたい。

中長期の課題として、システムの分散化がある。東日本大震災を境にデータセンター各社は、西日本地域でのデータセンター建設への取組みが活発化してきた。当社は都内(品川区)にデータセンターを一ヶ所設けている。【設備の新設、除却等の計画】では、現在のデータセンターに対し、サービス対応用のソフトウェア及びハードウェアの拡充が挙げられているが、データセンター拠点の分散化ではない。利益成長を鑑みた慎重な投資計画が求められる。

会社の分析・評価

> 基礎的分析

◆ SWOT 分析

統合的な決済基盤を確立していることが最大の強み

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> ・決済システムを顧客側からみると一元化され、当社はその業務を完全システム化していること ・多数の金融機関との提携により、決済業務における中継システムとして統合的な決済基盤を確立していること。 ・個別業界の規制・慣習を熟知することによる業界別汎用システムを開発できること ・金融関連企業との取引は、一度取引開始すると継続的な取引となる可能性が高いこと
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> ・システム開発が従業員個人の能力に左右されること ・事業計画の骨子は社長立案が多く、社長の存在が経営存続の大きな要件であること ・データセンターが一ヶ所であること
ビジネス機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> ・金融業界以外の他業界におけるシステム決済の広がり
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> ・協業先が同様なシステムを開発すること ・地震など天災によるデータセンターのトラブル

> Porter's 5 forces

◆ 競合内競争

当社提供サービスにおいて競合は少ない。マーケット規模の小ささや業界のデファクトスタンダードシステムの一部を担うことで、市場参入障壁を高くしている。

◆ 新規参入の脅威

システムインテグレータ業界最大手で、業界の受注センター的役割を担うエヌ・ティ・ティ・データとの資本・業務提携により、システムインテグレータが当社業容に踏み込んでくる可能性は小さいと思われる。金融業界からの参入は同業他社間の競争に絡むゆえに、事業参入はないと思われる。

◆ 代替品・代替サービスの脅威

新たな決済システム、決済サービスの登場は否定できないものの、お金に代替する決済手段が想定しづらい。

◆ 買い手の競争力

顧客からの値下げ圧力が考えられるものの、当社単独でのサービスについては、過去にその様な事例はなかった模様。「e-JIBAI」のような業界標準となった協業案件では、値下げ圧力の可能性は僅少と思われる。

◆ 供給者の支配力

当社は自社開発を基本としているため、供給者の直接的な支配力を受けないが、間接的には開発要員拡充などの人件費が原価を押し上げるリスクが考えられる。

> ESG活動・分析

◆ 環境対応 (Environment)

当社は、環境方針を制定し、全社員にその内容を徹底させている。ただその環境方針が公開されていない。

◆ 社会的責任 (Society)

当社の公表資料から見る限り、環境方針制定以外はCSRを意識した経営方針に関する記述はない。

◆ 企業統治 (Governance)

当社の筆頭株主は資本・業務提携先であるエヌ・ティ・ティ・データで、創業者で現社長の実質持分は13.83% (9月1日現在) に過ぎない。上位10社の株主構成比は44% (6月末現在) と過半を割り込んでいる。創業まもないマザーズ上場銘柄としては低く、株主を十分意識した経営が求められている状態だ。当社は、株主総会及び取締役の他、取締役会、監査役会、会計監査人を会社の機関として設置している。取締役会は取締役5名 (うち社外取締役1名)、監査役会は監査役3名 (うち社外監査役2名) で構成されている。代表取締役直轄の組織として内部監査室を設置し、月1回各部署の業務監査を遂行し、改善事項の指摘及び指導をしている。

また、2011年8月に買収防衛策の導入を公表。経済産業省及び法務省が2005年5月に公表した「企業・株主共同の利益の確保又は向上のための買収防衛策に関する指針」で定められた三原則、①企業価値・株主共同の利益の確保・向上の原則、②事前開示・株主意思の原則、③必要性・相当性の原則、を完全に充足したもの。

業績動向と今後の見通し

> 今期業績

今期予想は、会社予想をやや減額修正

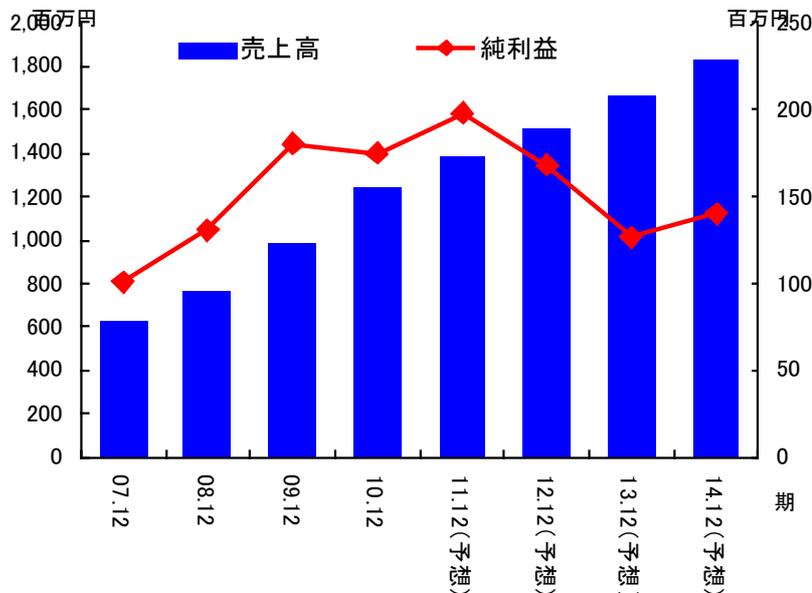
2011年12月期連結業績予想だが、担当アナリストは会社予想をやや減額修正した。会社予想⇒担当者予想、単位：百万円で、売上高1,386⇒1,381(前期比10.6%増)、営業利益232⇒223(同14.5%増)、経常利益218⇒209(同8.2%増)、純利益207⇒198(同13.7%増)。なお、繰越欠損金が2010年12月末328百万円あり、前期同様に今期も税負担がない見通し。会社予想に対しやや減額を見込むのは、コンサルタント・スポット売上高予想を減額したため。第3四半期までの推移によるものだが、案件受注が伸び悩んでいるようだ。

> 来期以降の業績

税負担の正常化から、純利益は、来期、再来期とも減益予想

当社は、社外に中期経営計画を公表していない。担当アナリストの業績予想の背景だが、クイック入金サービスは2011年12月期に2桁近い減収を予想、2012年12月期以降は参入企業が増勢なことから売上高は横ばいを想定。業績指標(KPI)で指摘したように、コンサルタント等業務売上高が増収(減収)した翌期は業務受託売上高の伸長率が大きい(やや低い)と想定。収納代行サービスは売上面では成長ドライバーとなるも、採算性から全体の採算をやや押し下げる方向を想定した。純利益に影響の大きい繰越欠損金だが、2012年12月期に一部税負担が発生し、2013年12月以降からは通常の税負担となる見通し。

<中長期の業績見通し>



(出所)実績数値は有価証券報告書、予想数値は担当アナリスト予想より

投資判断

> 上場来パフォーマンス

2008年3月19日、当社は公募価格130,000円に対して初値204,000円、期待先行の上場となった。2008年6月に上場来高値298,000円を付けたがその後は調整。昨年5月頃より120,000円を軸としたボックス圏で推移していたが、東日本大震災後に上場来安値74,100円まで換金売りに押され、直近では110,000円を挟んだ揉み合いとなっている。上場来パフォーマンスは前々期まで無配を継続していることもあり▲3.47%となっている。

> 株主還元

繰越損解消後は、増配など積極的な株主還元策を実施へ

事業規模が小さいこともあり、将来に向けた再投資優先で前々期まで上場以来無配を継続していた。2011年4月に機動的な資本政策の遂行を目的に自社株買いを実施、475株を取得した。M&A活用も視野にあるようだ。中期経営計画は外部に公表していない。配当性向は繰越損解消後35%を掲げている。したがって2014年12月期は今期予想に対し300円増配の3,300円を予想した。

> 今後の株価見通し

中長期的な適正株価水準は112,400~131,100円のレンジを想定

当社の事業モデルには上場会社に競合が存在せず、同業他社とのバリュエーション比較は出来ない。そこで今期予想純利益を税負担正常で計算した場合の予想PER約14倍を参考に、当社の適正PERを12~14倍と仮定すると、担当アナリストの2014年12月期業績予想EPSは税負担正常で9,367円から、112,400円~131,100円のレンジが想定される。

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

■ 上場来パフォーマンス

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)

リターンの変動のばら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)の価格変動に比べ大きいか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が、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