

ホリスティック企業レポート

I B J

6071 東証 JQS

アップデート・レポート
2014年10月17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 20141014

IBJ (6071 東証JQS)

発行日:2014/10/17

14年12月期上期は会社予想を上回る増収増益決算 複合型の婚活事業モデルによる会員基盤の拡大が業績を牽引する見通し

> 要旨

◆ ネットとリアルを融合した複合型の婚活サービスを展開

- ・IBJ(以下、同社)は、日本最大級の婚活サイトや結婚相談ラウンジの運営の他、全国の結婚相談所をシステムでネットワーク化するなど、ネットとリアルを融合した複合型の婚活事業を展開している。
- ・幅広い集客チャネルにより獲得した会員数は約28万人と国内最大規模を誇る。

◆ 14年12月期上期は会社予想を上回る増収増益決算

- ・14/12期第2四半期累計(以下、上期)決算は、売上高が前年同期比26.6%増、営業利益が同58.8%増と会社予想を上回る大幅な増収増益となった。
- ・幅広い集客チャネルが相互に機能したことや、ブランディングを目的とした広告宣伝による認知度向上等により、会員基盤が拡大したことが業績の伸びに貢献した。

◆ 14年12月期通期も引き続き好調な業績が持続する見通し

- ・14/12期の業績予想について同社は、期初予想を据え置いており、売上高は前期比18.5%増、営業利益は同20.1%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)では14/12期の業績予想について、14/12期上期の実績や足元の状況等を踏まえて、前回予想(14年1月)の売上高予想を増額修正する一方、利益予想を据え置いた。売上高、営業利益ともに会社予想を上回る水準を見込んでいる。

◆ 中期業績予想

- ・当センターでは、中期業績予想についても前回予想を増額修正するとともに、新たに16/12期の業績予想を策定した。
- ・既存事業における会員基盤の拡大が同社の中期的な業績の伸びを牽引すると想定し、16/12期までの成長率は売上高が年率19.6%、営業利益が同28.3%と予想している。
- ・但し、会員基盤を活かした新事業創出や婚活事業の海外展開など、事業領域の拡大が業績の上振れ要因となる可能性も考えられる。

【6071 IBJ 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)
2011/12	1,884	-	177	-	181	-	98	-	16.9	97.1	0.0
2012/12	2,150	14.1	329	86.3	342	88.9	198	101.3	33.9	152.4	10.0
2013/12	2,574	-	450	-	448	-	269	-	43.2	184.3	16.7
2014/12 GE	3,050	18.5	540	20.1	516	15.2	310	15.2	49.8	-	未定
2014/12 E	3,100	20.4	600	33.3	600	33.9	350	30.1	56.2	224.0	16.7
2015/12 E	3,700	19.4	770	28.3	770	28.3	420	20.0	67.5	274.8	16.7
2016/12 E	4,400	18.9	950	23.4	950	23.4	500	19.0	80.3	338.4	16.7

(注)GE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想。13/12期は非連結決算へ移行したことから前期比はない。また、14年4月1日付で株式分割(1:3)を実施。

アナリスト:柴田 郁夫

+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】

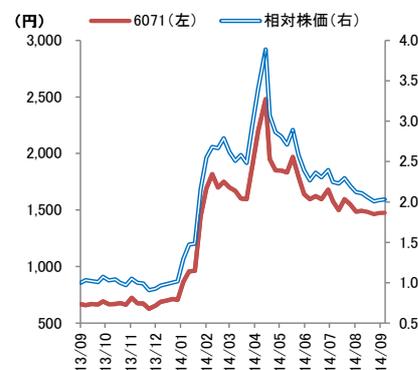
	2014/10/3
株価(円)	1,448
発行済株式数(株)	6,225,000
時価総額(百万円)	9,014

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	33.5	25.8	21.5
PBR(倍)	7.9	6.5	5.3
配当利回り(%)	1.2	1.2	1.2

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-1.8	-11.7	107.0
対TOPIX(%)	1.5	-11.2	92.7

【株価チャート】



(注)相対株価は対TOPIX、基準は2013/9/27

アップデート・レポート

2/14

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

◆ ネットとリアルを融合した複合型の婚活サービスを展開

IBJ (以下、同社) は、婚活サイト「ブライダルネット」や結婚相談ラウンジの運営の他、婚活イベントの開催等、各種婚活サービス事業を展開している。また、全国の結婚相談所をシステムでネットワーク化する日本結婚相談所連盟 (加盟事業所数 913 社) の運営も手掛けており、ネットとリアルを融合した複合型の婚活事業モデルに強みを有する。幅広い集客チャネルを通じて積み上げられた会員基盤は約 28 万人と国内最大級を誇るとともに、その集客力を活かした多様な収益源を確保することで高成長を実現してきた (14 年 6 月末現在)。

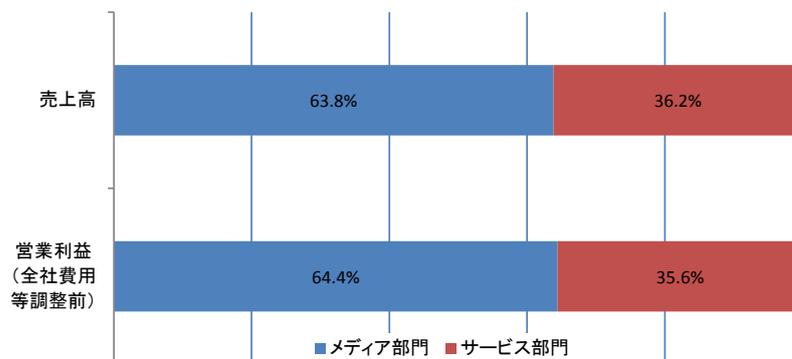
事業セグメントは、メディア部門、サービス部門の 2 つに区分される。

メディア部門は、インターネットを活用したサービスを提供する部門であり、連盟事業 (全国の加盟結婚相談所に対するシステム提供) とコミュニティ事業 (婚活サイト「ブライダルネット」の運営)、メディア事業 (婚活会員を基盤とした広告販売等)、イベント事業 (婚活パーティや合コンセッティングサイトを通じた婚活イベントの企画、集客、運営) の 4 つに分類される。

サービス部門は、オフラインの婚活サービスを提供する部門であり、ラウンジ事業 (直営の結婚相談所 9 カ所を展開) が中心である。

部門別の売上高及び営業利益 (全社費用等調整前) の構成比 (13/12 期実績) は図表 1 の通りである。

【 図表 1 】 部門別の売上高及び営業利益構成比 (13/12 期実績)



(出所) IBJ 決算短信より証券リサーチセンター作成

【 図表 2 】 各事業の概要 (14 年 6 月末現在)

イベント部門	事業概要	収益源
連盟事業 (旧ASP事業)	全国の結婚相談所をネットワーク化する「日本結婚相談所連盟」の運営を行っている。加盟事業所数913社、登録会員数52,683名。	加盟事業者からの加盟金(100万円)、システム利用料(平均約2万円/月)
コミュニティ事業	日本最大級の婚活サイト「ブライダルネット」の運営を行っている。価値観(趣味・思考)共有型のマッチングに特徴がある。登録会員数は98,599名、その内、月会費課金者数は8,896名。	月会費3,000円/月
メディア事業	婚活会員(約28万人)を基盤とした広告枠販売や、婚活以外のサポート分野を含めたライフデザイン事業を展開している。また、前期より婚活実績に応じて付与されるポイントを活用した成果報酬型ショッピングアプリ(エマ)の運営も開始している。	法人広告主からの広告掲載料、及び送客手数料
イベント事業 (旧レストランコンシェルジュ事業、及び旧イベント事業)	婚活パーティサイト「PARTY☆PARTY」や、合コン、街コンのセッティングサイト「Rush」を通じたイベント企画、集客、運営を行っている。	会員からのイベント参加料、及び飲食店からの送客手数料
サービス部門	事業概要	収益源
ラウンジ事業	直営の結婚相談所9カ所を展開している(新宿、銀座、有楽町、横浜、大宮、大阪、心斎橋、神戸、名古屋)。質の高いカウンセラー(約60名)により成婚率50%超を誇っている。	会員からの入会金(3万円)、活動サポート費(12.6万円)、月会費(1.5万円/月)、成婚料(21万円) ※成婚料は成果報酬

(注) 数値は 14 年 6 月末現在

(出所) IBJ 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

◆ ネットとリアルを融合した独自の複合型婚活事業モデル

同社の特徴は、ネットによる出会いとリアルなサポートを融合した複合型の婚活事業モデルを展開していることにある。それによって、1) 幅広い集客チャネルによる会員基盤の積み上げ、2) 多様な収益源の確保、3) 会員獲得コストの節減、4) 高い成婚率の実現といった 4 つの優位性をもたらしている。

1) 幅広い集客チャネルによる会員基盤の積み上げ

同社は、婚活サイト「ブライダルネット」や日本結婚相談所連盟の運営に加えて、合コンセッティングサイト「Rush」などを通じたイベント事業、並びにラウンジ事業など、幅広い集客チャネルを有しており、様々なターゲット層(ニーズ)にリーチできることが強みとなっている。例えば、手軽に出会いを求める会員には「ブライダルネット」や「Rush」が適しているが、切実に結婚を望んでいる会員には「ラウンジ事業」でカウンセラーによる親身な対応を行っている。また、地方のターゲット層についても、日本結婚相談所のネットワークによりカ

バーすることが可能となっている。これらの集客チャネルを通じて獲得した会員は約 28 万人と国内最大規模を誇っている。

2) 多様な収益源の確保

同社の収益源は、①会員からの会費（サービス利用料等）、②加盟事業者からの月額課金のシステム利用料、③法人広告主からの広告掲載料の3つに分かれ、B to C と B to B に収益源が分散されているため、安定的かつ厚みのある収益基盤を形成している。

3) 会員獲得コストの節減

同社の事業モデルは、集客チャネル間の相互利用(顧客循環)により、会員獲得のためのマーケティングコスト(広告費や販促費等)を低く抑えることを可能としている(例えば、「ブライダルネット」や「Rush」の会員をラウンジ事業へ誘導する等)。

4) 高い成婚率の実現

マーケティングコストの節減等によるコスト優位性を活かし、ラウンジ事業におけるリアルなサービスには手厚いサポートを行っている。例えば、カウンセラー約 60 名に対する教育カリキュラムには十分なコストをかけており、その結果、成婚率は 50%超の高い水準を実現している。

◆ 会員基盤の拡大が業績を牽引する収益構造

同社は、前述のとおり 3 つの収益源を持つが、基本的な収益構造は、会員基盤の拡大が会費収入の増加につながることに加えて、加盟事業所からのシステム利用料(従量課金制)、及び広告収入の増加にもつながるといえるものである。また、会員基盤の拡大は、スケールメリットやネットワーク外部性^{注1)}から、さらに会員を増やすうえで有利に働くため、他社による模倣を抑止するとともに、今後の事業展開を優位に進めるうえで重要なカギを握ると考えられる。

注1) ネットワーク外部性
利用する会員の数が多ければ多いほど、会員の受ける便益が大きくなる効果のこと。

> 強み・弱みの評価

◆ 複合型の婚活事業モデルに強み

同社の内部資源（強み・弱み）、及び外部環境（機会・脅威）は、以下のようにまとめられる。

【 図表 3 】 SWOT 分析

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> ・幅広い集客チャネルと会員基盤 ・多様な収益源の確保 ・様々な集客チャネルを活用した顧客循環により会員獲得コストが低い ・高い成婚率
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランド認知がまだ十分でない ・社長依存度の高さ
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> ・晩婚化の進展や離婚率の上昇等を背景とした婚活サイトへのニーズの高まり ・会員基盤を活用した新たな事業展開 ・国策としての政府の後押しや街おこしを狙う地方行政との連携 ・海外での婚活サービス需要の拡大
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> ・類似サービス事業者の出現による競争激化 ・悪質な類似業者による業界イメージの悪化及び規制強化 ・個人情報の流出に伴うリスク

(出所) 証券リサーチセンター

> 決算概要

◆ 14年12月期上期は会社予想を上回る増収増益

14/12期上期は、売上高が1,527百万円(前期比26.6%増)、営業利益が289百万円(同58.8%増)、経常利益が287百万円(同57.9%増)、純利益が174百万円(同44.4%増)と会社予想を上回る増収増益となった。

注2) IDアカウントの統合
1つのアカウントで3サービスを利用できるIBJアカウントを導入した。

ネットとリアルを融合した複合型の婚活事業モデルにより、メディア部門とサービス部門が相互に機能しながら、それぞれ順調に伸長した。特に、13/12期に導入したIDアカウントの統合^{注2)}も、サイト間の回遊性を高めることで会員数の拡大に貢献したと考えられる。また、イベント専門店舗の新規出店によるイベント事業の伸長が増収に寄与したようである。

利益面では、イベント事業の拡大に伴う原価率の上昇に加えて、イベント専門店舗の新規出店3店舗(新宿三丁目、恵比寿、名古屋)や店舗移転などによる地代家賃147百万円(前年同期比59百万円増)や、ブランディングを目的とした交通広告及びリスティング広告運用の積極投資に伴う広告宣伝費105百万円(同10百万円増)など、販管費が1,070百万円(同172百万円増)に増加したが、増収により吸収したことで営業利益率は18.9%(前年同期は15.1%)に上昇した。

各部門を構成する事業別の状況は以下の通りである。

連盟事業は、同社が運営する「日本結婚相談所連盟」による結婚相談事業者の開催支援やIBJシステム(お見合い管理システム)のリニューアルなどにより、加盟店相談所数が913社(前年同期比32社増)、登録会員数も52,683名(同3,845名増)に拡大した。

注3) 婚活アドネットワーク
IBJの婚活サービス内にバナー広告とテキスト広告を配信することが可能な広告商材。

コミュニティ事業は、婚活サイト「ブライダルネット」の新規会員獲得強化及びサイトリニューアルによる機能拡充により、登録会員数(無料会員を含む)が98,599名(前年同期は約2万人と推定)、その内、月会費課金者数も8,896名(前年同期比3,853名増)と順調に増加した。

注4) 婚活DSP
IBJの婚活サービス外に婚活ユーザーを追いかけてバナー広告を配信することが可能な広告商材。

メディア営業は、同社のすべての婚活会員約28万名を基盤とする広告商材「婚活アドネットワーク」^{注3)}の確立に加えて、「婚活DSP」^{注4)}、リスティング広告等の拡販を図った。また、PV数の増加(前年同期比33.6%増)が広告収入の拡大に繋がった。

注5) 開催率向上
会員同士で直接日程及びエリア交渉を可能としたことや、スマホ対応の強化によりどこでも調整可能としたことが奏功した。

イベント事業は、イベント専用の自社会場6店舗(内、新規3店舗)に加え、外部会場開催の企画型イベントへの取り組みを通じた動員数増加やセッティングシステム増強による開催率向上^{注5)}に加え、街コ

ン開催数の順調な増加などにより、開催本数が 10,565 本（前年同期比 33.7%増）、動員数も 126,499 名（同 48.9%増）に拡大した。

ラウンジ事業は、関西地区の主力店舗として新規出店した心齋橋店などハード面の増強に加え、アドバイザー並びにカウンセラースタッフの拡充及びスキルアップ研修の計画的実施などソフト面の増強を図ったことにより、会員数は 3,781 名（前年同期比 11.6%増）、成婚者数も 375 名（同 16.5%増）と着実な成果を残した。また、提携するジュエリー店（婚約及び結婚指輪等）や結婚式場への送客も業績に寄与しているようである。

【 図表 4 】 14 年 12 期期上期決算の概要

(単位：百万円)

	13/12期上期 実績		14/12期上期 実績		増減		14/12期上期 会社予想		達成率
		構成比		構成比		増減率		構成比	
売上高	1,205		1,527		322	26.6%	1,435		106.4%
メディア	777	64.5%	997	65.3%	220	28.3%	-	-	-
サービス	427	35.4%	529	34.6%	102	23.9%	-	-	-
売上原価	124	10.3%	166	10.9%	42	33.9%	-	-	-
販管費	898	74.5%	1,070	70.1%	172	19.2%	-	-	-
営業利益	182	15.1%	289	18.9%	107	58.8%	226	15.7%	127.9%
メディア	292	37.6%	382	38.3%	90	30.8%	-	-	-
サービス	156	36.5%	223	42.2%	67	42.9%	-	-	-
調整	-266		-315		-49	18.4%	-	-	-
経常利益	182	15.1%	287	18.8%	105	57.9%	225	15.7%	127.6%
四半期純利益	120	10.0%	174	11.4%	54	44.4%	135	9.4%	128.9%

連盟事業			
登録会員数(人/末残)	48,838	52,683	3,845 7.9%
加盟店相談所数(社/末残)	881	913	32 3.6%
コミュニティ事業			
会員数(人/末残)	約2万人	98,599	約8万人
月会費課金者数(人/末残)	5,043	8,896	3,853 76.4%
メディア事業			
PV数(PV/累計)	56,291	75,191	18,900 33.6%
イベント事業			
動員数(人/累計)	84,973	126,499	41,526 48.9%
開催本数(人/累計)	7,901	10,565	2,664 33.7%
ラウンジ事業			
会員数(人/末残)	3,388	3,781	393 11.6%
成婚数(人/累計)	322	375	53 16.5%

(出所) IBJ 決算短信及び決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

> 戦略の進捗

◆ 海外事業を含む新規事業展開に着手

今後の成長戦略は、会員基盤の拡大による既存事業の伸長と、既存事業で積み上げた会員基盤及びノウハウを活かした新規事業展開の 2 つの方向性を示している。特に、新規事業展開については、ライフデザイン、ビッグデータ、海外展開の 3 つの柱を掲げている。

1) ライフデザイン

これまで積み上げてきた約 28 万人の会員基盤を活かし、成婚のための「独身者のマッチング」だけでなく、結婚やその後のライフデザインに関わる「顧客ニーズの最適なマッチング」への事業領域拡大により、送客手数料の拡大を目指している。その一環として、14 年 3 月にウェディングプロデュースを手掛けるテイクアンドギブ・ニーズ (4331 東証一部) と、14 年 6 月には不妊治療医院のあいだ希望クリニック (東京都千代田区) と業務提携を締結した。今後は、実績のあるジュエリー店や結婚式場、不妊治療医院への送客に加えて、不動産及び引っ越し、保険、転職、独立などのサポート分野へ参入を図る方針である。

2) ビッグデータ

同社の保有するデータは、信頼性が高いうえに、各人の要望や個性、価値観などを包含した付加価値の高い属性データである。更に、婚活実績やソーシャルネットワークを通じた行動データの統合も可能であり、データベース分析によるマーケティング支援に活用できる可能性が高い。但し、具体的な事業モデルの確立は、まだこれからとみられる。

3) 海外展開

同社はアジアを軸とした海外展開の第一弾として、14 年 4 月に台湾最大手の恋愛及び結婚のマッチングサービス会社である尚凡資訊股份有限公司等と台湾に合弁会社 (愛婚活股份有限公司) ^{注 6} を設立した。同社が国内で構築した婚活オンラインサービス (婚活パーティや結婚相談ラウンジ事業等) の運営ノウハウを提供する一方、尚凡資訊股份有限公司が会員基盤 (約 486 万人) を提供することで、台湾でもネットとリアルを融合させた婚活サービスを展開する計画である。

また、14 年 7 月には台湾にパーティ専用の自社店舗をオープンした。これまでは外部の飲食店を利用してきたが、自社店舗の出店後は順調に動員数も増加している模様である。

注 6) 合弁会社の設立

資本金 10 百万円台湾ドル (約 33 百万円) のうち、同社の出資比率は 57%となっている。円換算相場は 14 年 2 月時点。

> 業績予想

◆ IBJによる14年12月期の業績予想

同社は、14/12期の業績予想について期初予想を据え置いており、売上高を3,050百万円(前期比18.5%増)、営業利益を540百万円(同20.1%増)、経常利益を516百万円(同15.2%増)、当期純利益を310百万円(同15.2%増)と見込んでいる。

部門別業績予想の開示はないが、各事業がそれぞれ相互に機能しながらバランスよく伸長する前提のようである。利益面では、上期に引き続き、ブランディングを目的とした広告宣伝費やスタッフ増強による人件費など、先行投資的な費用負担増により営業利益率は前期とほぼ横ばいを予想している。

◆ 証券リサーチセンターによる14年12月期の業績予想

14/12期の業績予想について当センターでは、14/12期上期の実績や足元の状況等を踏まえ、前回予想(14年1月)を見直した。売上高予想を増額修正する一方、営業利益予想を据え置いた。売上高を3,100百万円(前期比20.4%増)、営業利益を600百万円(同33.3%増)と同社予想を上回る水準を予想する。

売上高については、14/12期上期の実績が会社予想を上回ったことに加え、イベント需要が拡大する下期は上期以上の業績が期待できることから、通期においても会社予想を上回る水準を予想した。一方、営業利益については、先行投資的な費用負担の継続が見込まれることから、保守的に考えて前回予想を据え置いた。

【図表5】14年12月期業績予想

(単位:百万円)

	13/12期 実績		14/12期 当センター予想				増減率		14/12期 会社予想	増減率	
	金額	構成比	修正前		修正後		修正前	修正後			
			金額	構成比	金額	構成比					
売上高	2,574		3,000		3,100		16.6%	20.4%	3,050	18.5%	
売上原価	265	10.3%	300	10.0%	330	10.6%	13.2%	24.5%	-	-	
販管費	1,859	72.2%	2,100	70.0%	2,170	70.0%	13.0%	16.7%	-	-	
営業利益	450	17.5%	600	20.0%	600	19.4%	33.3%	33.3%	540	17.7%	20.1%
経常利益	448	17.4%	600	20.0%	600	19.4%	33.9%	33.9%	516	16.9%	15.2%
当期純利益	269	10.5%	350	11.7%	350	11.3%	30.1%	30.1%	310	10.2%	15.2%

(出所) IBJ決算短信より証券リサーチセンター作成

> 中期業績予想

◆ IBJによる中期業績目標

同社は、具体的な中期経営計画を公表していないが、17/12期には既存の婚活事業で売上高50億円をあげることが目標としている。また、それとは別に、新規事業や婚活事業の海外展開による上乗せも計画しており、18/12期には売上高全体で100億円を目指している。

◆ 証券リサーチセンターによる中期業績予想

証券リサーチセンター（以下、当センター）は、14/12期業績予想の修正を踏まえ、15/12期の業績予想を増額修正するとともに、新たに16/12期の業績予想を策定した。修正後の14/12期業績予想を起点に全体的な水準を引き上げたが、15/12期の売上高成長率や営業利益率の見通しに大きな変更はない。

上場及び積極的な広告宣伝活動によるブランド認知の向上や、会員基盤の拡大によるスケールメリット及びネットワーク外部性が働くことにより、既存の婚活事業における16/12期までの中期的な成長率は、売上高を年率19.6%、営業利益を同28.3%と見込んでいる。

利益面では、広告宣伝費やシステム投資以外の特別なコスト要因は想定されず、増収に伴って営業利益率も上昇するものと予想している。

一方、成長戦略の3つの柱として掲げているライフデザイン、ビッグデータ、海外展開については、まだ具体的な計画や実績が示されていないことから、現時点では中期業績予想の中に織り込んでいない。

但し、同社の会員基盤を活かしたライフデザインについては、事業領域の拡大に大きな可能性を秘めており、今後の進展によっては業績の上振れ要因となることが想定されるため注意が必要となろう。

また、海外展開についても、本格的な業績貢献には時間がかかるものと見ているが、想定よりも早いペースで進展すれば、業績の上振れ要因となる可能性も考えられる。

【 図表 6 】 証券リサーチセンターによる中期業績予想

(単位：百万円)

	13/12期 実績	14/12期 当センター予想		15/12期 当センター予想		16/12期 当センター予想	成長率
			修正後		修正後		
売上高 (伸び率)	2,574 21.2%	3,000 20.0%	3,100 20.4%	3,600 20.0%	3,700 19.4%	4,400 18.9%	19.6%
営業利益 (利益率)	450 17.5%	600 20.0%	600 19.4%	750 20.8%	770 20.8%	950 21.6%	28.3%

(出所) 証券リサーチセンター

> 投資に際しての留意点

◆ 高い配当水準が継続する公算が大きい

同社は、「財務体質強化及び更なる事業拡大に向けた内部留保の必要性を勘案しつつ、業績に応じた剰余金の配当を行うこと」を株主への利益還元の基本方針としている。13/12期は年50円配(分割調整後で16.7円配)を実施した(配当性向は38.5%)。14/12期の配当予想は現時点で未定となっている。なお、同社は、14年4月1日付けで同社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を目的として株式分割(1:3)を実施した。

当センターは、中期的に同社の利益率が高い水準で推移すると予想していること、同社が特別な投資計画を想定していないこと等から、少なくとも年16.7円配(分割調整後)の継続は可能であると判断している。

また、同社は個人株主づくりと会員基盤の拡大を目的として、株主本人以外でも利用できる同社サービス入会金の割引券、あるいは結婚相談会無料ご招待券による株主優待制度を導入している。

「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

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

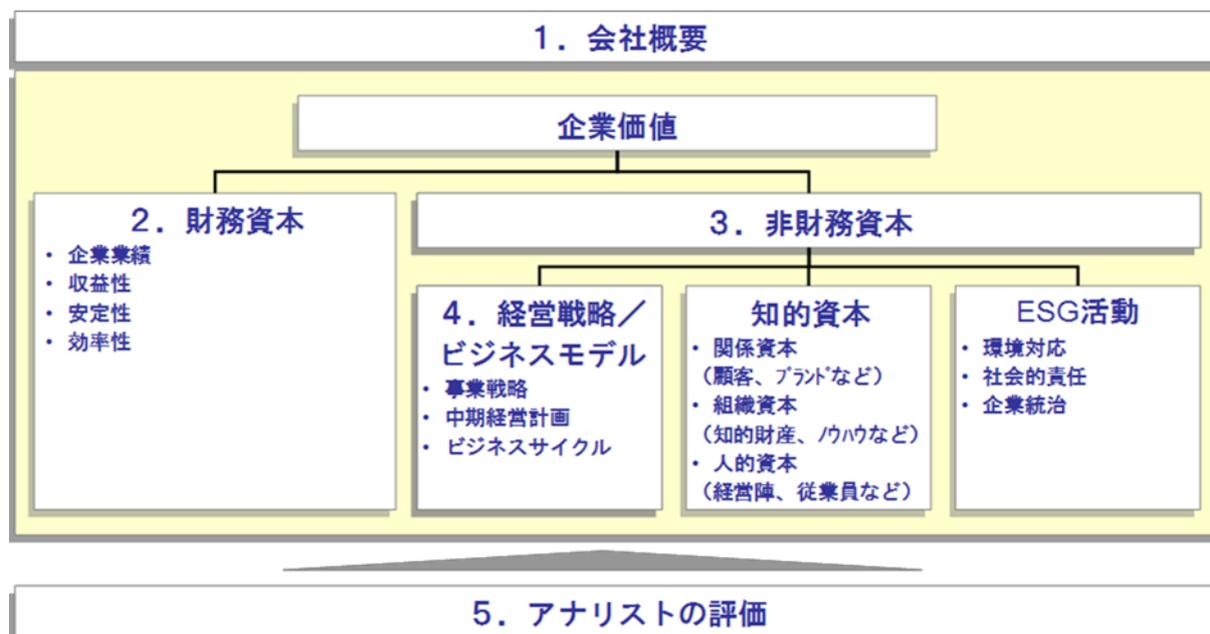
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

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。

アップデート・レポート

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。