

ホリスティック企業レポート シンプロメンテ 6086 東証マザーズ

アップデート・レポート
2015年5月1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 20150428

シンプロメンテ (6086 東証マザーズ)

発行日: 2015/5/1

**全国の修理業者を組織化しチェーン店の設備等のメンテナンスを一括受託
新規顧客開拓や業務委託先の再整備等により 16年2月期は増収増益へ**

> 要旨

◆ 事業内容

- ・シンプロメンテ(以下、同社)は、多店舗展開する顧客の店舗に備わる設備及び機器や内外装等の不具合について24時間365日体制で修理依頼を受け付け、迅速に対処するサービスを全国で展開している。
- ・コールセンターで受け付けた修理依頼は、4,742社にのぼる協力業者の中から対応可能な業者に委託してサービスを提供している。15年2月末のサービス提供先は外食チェーン約18,404店をはじめ24,997店に及ぶ。

◆ 15年2月期決算

- ・15/2期決算は、前期比17.2%増収、43.4%営業減益であった。同社の期初予想に対する達成率は、売上高102.5%、営業利益47.3%である。
- ・増収ながら大幅減益となった要因は、新規顧客に対する導入初期の割引サービス、内外装工事など一部アイテムにおける原価上昇、業容拡大に備えた先行投資的な人員拡充による販管費の増加などである。

◆ 16年2月期予想

- ・16/2期業績について同社は前期比5.7%増収、51.8%営業増益と予想している。売上高営業利益率改善の要因は、協力業者組織の再整備による稼働率向上、コールセンターのオペレータのスキル向上などである。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)は、同社の予想はやや保守的と判断し、前期比10.3%増収、92.3%営業増益を予想する。

◆ 中期業績見通し

- ・当センターは18/2期までの3年間の年平均成長率を売上高10.4%、営業利益46.9%と予想する。同社及び競合企業の上場によるメンテナンスアウトソーシングサービスの認知度上昇に期待する一方で、人材確保が難航する可能性がある点を懸念している。

アナリスト: 高坂 茂樹

+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】

	2015/4/24
株価(円)	901
発行済株式数(千株)	1,730
時価総額(百万円)	1,558

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	22.0	13.0	10.4
PBR(倍)	1.9	1.6	1.4
配当利回り(%)	1.7	1.7	2.0

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	5.2	-6.2	-4.8
対TOPIX(%)	3.9	-14.4	-25.8

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2014/4/25

【6086 シンプロメンテ 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)
2013/2	2,874	15.8	101	43.6	102	44.9	53	46.7	40.3	339.2	0.0
2014/2	3,676	27.9	185	82.8	178	74.4	103	94.4	73.5	454.8	15.0
2015/2	4,307	17.2	104	-43.4	105	-41.1	70	-31.5	40.9	481.2	15.0
2016/2 CE	4,553	5.7	158	51.8	159	51.0	93	32.1	54.1	—	15.0
2016/2 E	4,750	10.3	200	92.3	200	90.5	120	71.4	69.4	550.3	15.0
2017/2 E	5,200	9.5	250	25.0	250	25.0	150	25.0	86.7	622.0	18.0
2018/2 E	5,800	11.5	330	32.0	330	32.0	200	33.3	115.6	719.6	24.0

(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

2/14

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

店舗の設備及び機器等の緊急修繕サービスを全国展開。

固定料金なし、修理作業の都度、請求する従量料金制を採用。

外食、物販など約 2 万 5 千店の店舗が利用。協力業者数は 4,700 社余り。

◆ チェーン店のメンテナンスニーズにワンストップで対応

シンプロメンテ(以下、同社)は、多店舗展開する顧客の店舗に備わる設備及び機器や内外装等(以下、店舗設備)の不具合について 24 時間 365 日体制で修理依頼を受け付け、迅速に対処するサービスを全国で展開している。

基本的なサービスの仕組みは、同社が修理受付、業者手配等の業務を行うオペレーションセンターを構築すると共に、全国の設備修理業者等を協力業者として組織化し、顧客からの修理依頼に対して適切な業者を迅速に手配し、進捗を管理し、完了報告を行うものである。

メンテナンスサービス委託基本契約を結んだ顧客に対する料金は、標準的な料金表に基づき修理作業発生の都度、作業完了後に請求される。修理を依頼せずとも費用が発生する月額会費制ではなく、初期登録料等も徴収していない。同時に、チェーン店の一部で試験的に利用を開始し、導入後段階的に利用店舗数を拡大する運用も取り入れるなどして、顧客の契約締結の決断を容易にしている。

15 年 2 月末におけるサービスの提供先は外食チェーン約 18,404 店の他、多店舗展開する物品小売 5,839 店、介護施設及びエステティックサロン等 728 店、その他 26 店となっており、顧客店舗数は関東地方の 12,156 店を筆頭に 24,997 店に及ぶ(図表 1)。

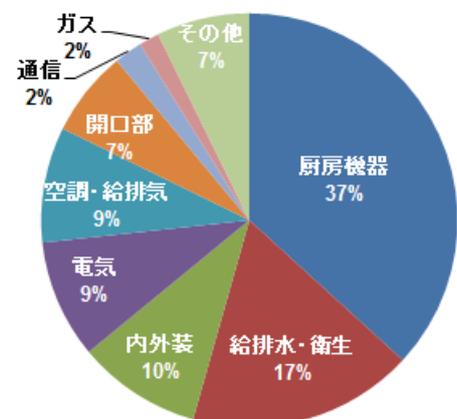
修理対象の店舗設備は厨房機器、給排水及び衛生設備、空調及び給排気設備、電気及びガス設備、内外装及び外構、鍵及びガラス、看板など多彩である(図表 2)。実際に作業するメンテキーパーと称する協力業者数は 4,742 社に上る(15 年 2 月末、図表 1 注参照)。

【図表 1】地域別にみた顧客数及び協力業者数 (15/2 期末、単位:店、社)

地域名	顧客店舗数	構成比	協力業者数	構成比
北海道	526	2.1%	140	3.0%
東北	1,229	4.9%	450	9.5%
関東	12,156	48.6%	1,736	36.6%
東海	3,265	13.1%	587	12.4%
北陸	1,125	4.5%	393	8.3%
関西	3,462	13.8%	600	12.7%
中国	838	3.4%	231	4.9%
四国	410	1.6%	130	2.7%
九州	1,986	7.9%	475	10.0%
全国	24,997	100.0%	4,742	100.0%

(注) 協力業者数は延べ企業数で、地域をまたぎ事業所を複数展開する業者は重複計上されている
(出所) シンプロメンテ決算説明会資料に基づき証券リサーチセンター作成

【図表 2】修理依頼案件の内訳



(注) 15/2 期約 9.7 万件の内訳
(出所) シンプロメンテ決算説明会資料に基づき証券リサーチセンター作成

アップデート・レポート

同社は東京都品川区東大井の本社をはじめ、仙台市、名古屋市、大阪市、福岡市の4営業所で、顧客に対する営業活動や協力業者の指導、オペレーションセンター運営(本社)等の業務を行っている(図表3)。15年2月末の従業員数は71名(うち約40名がオペレータ)、契約社員等を含めると約100名である。関係会社はない。

◆ 緊急メンテナンスが主体の売上構成

同社の事業はメンテナンスサービス事業のみで、事業セグメント別開示はなされていない。売上高は、以下の3つのサービス群に分けて開示されている。

緊急サービスに加え、予防メンテナンスでトータルコスト削減も提案。

(注1) 本社や営業所に併設された研修センターに顧客を招き、座学及び実技形式で頻発する店舗設備のトラブル予防及び軽度なトラブルへの対処法に関する研修を行う。

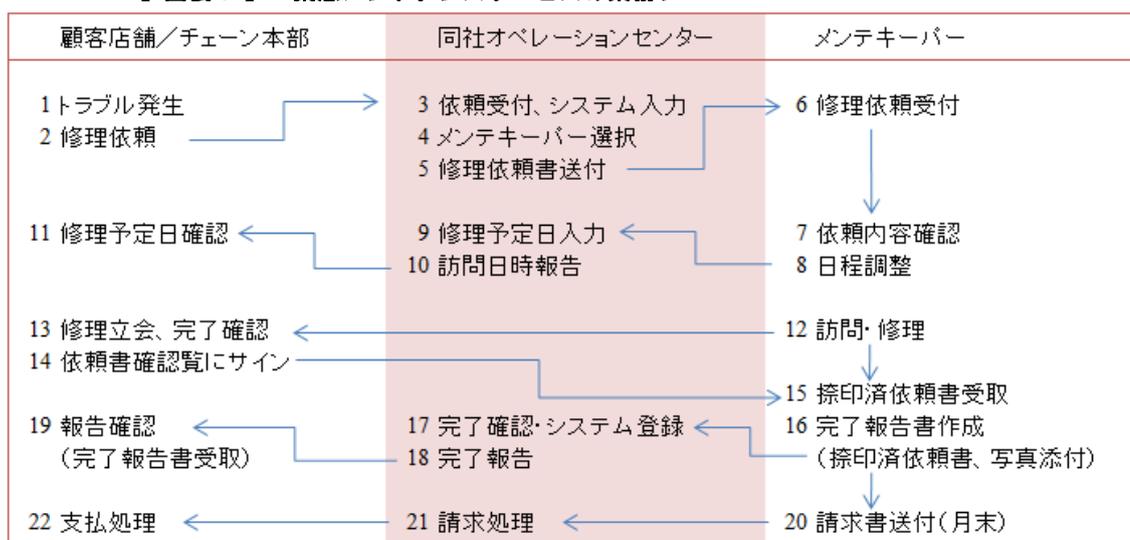
店舗設備メーカー向けに同社の仕組みを提供するサービスも展開。

(1)緊急メンテナンスサービス(15/2期売上構成比89.3%)：突発的なトラブルに見舞われた顧客に対し、ワンストップで迅速にトラブルを解決し機会損失を最小限に抑える、同社の基本的なサービスである。主に外食チェーンで利用されているが、利用業種の拡大にも努めている。顧客向けにメンテナンス道場^{注1}という研修サービスも行っている。

(2)予防メンテナンスサービス(15/2期売上構成比8.1%)：突発的なトラブルを未然に防ぐ、あるいは故障発生頻度を低減させることで総合的なコストを削減することを目的として、空調機器や冷凍及び冷蔵庫について定期的に点検、洗浄等を行う、緊急メンテナンスのオプション的なサービスである。

(3)メンテナンスアウトソーシングサービス(15/2期売上構成比2.6%)：厨房機器メーカーをはじめ、店舗向けに各種機器の販売及びサービスを提供している企業に対して同社のメンテナンス体制を提供し、当該企業のメンテナンス対応力を強化するサービスである。

【図表3】 緊急メンテナンスサービスの業務フロー



(出所)シンプロメンテ決算説明会資料に基づき証券リサーチセンター作成

> 事業環境と競合

店舗売上高の1%前後がメンテナンス費用に充てられると推定。

ワンストップでメンテナンスサービスを提供できる企業は少ないとみられる。

競合企業が新規上場。自社でメンテナンス技術者を抱える等の相違点も。

◆ メンテナンスサービスの市場規模

外食産業や物品小売業などの店舗設備のメンテナンスに係る経費を公式に推計した資料はない。同社は自らの経験と実績から、100店舗以上の多店舗展開を行っている企業は、売上高の1%前後をメンテナンスに投じていると推計している。

この経験値と、日本フードサービス協会(食の安全・安心財団)がまとめている外食産業の販売統計から試算したメンテナンス業務の市場規模は、13年の外食産業の市場規模23.9兆円×1%で約2,400億円、与信の観点から対象を多店舗展開企業に限定する同社の方針を考慮し、その比率を4割と仮定しても約1,000億円となる。さらに物品販売業やサービス業に範囲を広げれば、数千億円の市場が存在すると考えられる。

◆ 内製、設計ないし施工管理会社、アウトソーシングの3形態

外食業界や小売業などの店舗設備のメンテナンスの主体は、自社若しくはグループ企業による内製、店舗の設計及び施工管理会社等を営む企業のグループ会社への外注、同社のようなメンテナンス専門業者へのアウトソーシング等に3分類できよう。

自社ないしグループ会社から外部に委託するのは、保守部門の人件費が固定されること、夜間や休日対応など労務対策が必要なこと、店舗数の増加に合わせて非中核業務である保守部門の人員を過剰させるのは困難なこと等のためである。

同社のように、全国展開するチェーン店に対しワンストップでメンテナンスサービスを手掛ける専門企業は少ない。地域、あるいは店舗設備のアイテムを限定すれば、新規参入は容易であろう。しかし大手チェーン店を顧客化するには、全国規模の協力業者ネットワークが必要であり、このネットワーク構築は容易ではないと考えられる。同社は幅広い設備機器の修繕に全国で対応できる組織を築き上げるまでに10年を要したといい、この点が参入障壁になっていると考えられる。

15年4月に上場した三機サービス(6044 東証JQS)は、数少ない競合企業である(次頁図表4)。三機サービスの特徴は空調メーカー(パナソニックES産機システム)との業務委託契約に基づく大規模施設向け空調設備メンテナンスサービスを併営すること、札幌、東京、静岡、浜松、名古屋、大阪、神戸、姫路に事業拠点を設け、これらの地域では自社のメンテナンスエンジニアがメンテナンスを提供し、それ以外の地域では協力業者に業務を委託することで全国サービス網を構築していることである。

なお、14/5期における三機サービスの競合事業(トータルメンテナンス事業)の売上高は3,439百万円、セグメント利益は107百万円、売上高セグメント利益率は3.1%であった。

【 図表 4 】 競合企業との比較 (単位：百万円、人)

項目/社名/決算期	シンプロメンテ	三機サービス
	14/2期	14/5期
売上高	3,676	5,481
(前期比増減率)	27.9%	1.1%
チェーン店からの受託業務	3,150	3,439
メーカーからの受託業務	182	2,007
その他	343	34
営業利益	185	295
(前期比増減率)	82.8%	4.4%
売上高営業利益率	5.0%	5.4%
当期純利益	103	164
総資産	1,567	2,167
従業員数	55	271

(注)三機サービスの業績は上場前、同社の業績は決算月の近い14/2期とした
(出所)シンプロメンテ決算短信、三機サービス新株式発行並びに株式売出届
出目論書に基づき証券リサーチセンター作成

空調工事業務を起源とし、自社でのメンテナンス提供にこだわりを見せる三機サービスと、コールセンター業務を柱に、チェーン店に対しメンテナンスサービス購買機能を、全国の協力業者に営業機能をそれぞれ代行するBPO(Business Process Outsourcing)受託業者に徹する同社とは好対照である。固定費を抱え込まずに業務の繁忙に対応できる体制が強みになると同社は考えている。

この他、設計会社系列のメンテナンス業務受託会社は、乃村工藝社(9716 東証一部)の100%子会社テスコで、すかいらーく(3197 東証一部)をはじめ複数の大手チェーンを顧客としている。店舗設計により店舗の仕様を熟知していることが強みである。また、イオンディライト(9787 東証一部)もイオングループの施設メンテナンスを手掛けており、広い意味で競合先となる。

➤ 業績動向

期初予想上回る増収達成も、利益率が低下し大幅営業減益となった。

◆ 15年2月期決算

15/2期決算は、前期比17.2%増収、43.4%営業減益であった。同社の期初予想に対する達成率は、売上高102.5%、営業利益47.3%である(図表5)。なお、同社は15年2月に15/2期業績予想の下方修正を公表している。

【 図表 5 】 15年2月期決算の概要

(単位:百万円)

項目	14/2期	対売上高	15/2期	対売上高	前期比	期初予想	達成率	証券リサーチ
	実績		実績					
売上高	3,676	100.0%	4,307	100.0%	17.2%	4,200	102.5%	4,300
売上総利益	834	22.7%	899	20.9%	7.8%	946	—	960
販売費及び一般管理費	649	17.7%	795	18.5%	22.5%	726	—	760
営業利益	185	5.0%	104	2.4%	-43.4%	220	47.3%	200
営業外収支	-6	-0.2%	0	0.0%	—	—	—	0
経常利益	178	4.9%	105	2.5%	-41.1%	220	47.7%	200
当期純利益	103	2.8%	70	1.6%	-31.5%	124	56.5%	115

(注)証券リサーチセンター予想は14年12月作成
(出所)シンプロメンテ決算短信に基づき、証券リサーチセンター作成

【 図表 6 】 サービス形態別売上高の推移

(単位:百万円)

項目/決算期	13/2期	14/2期	15/2期	前期比	構成比
緊急メンテナンスサービス	2,407	3,150	3,847	22.1%	89.3%
予防メンテナンスサービス	324	343	348	1.5%	8.1%
メンテナンス アウトソーシングサービス	142	182	111	-38.9%	2.6%
売上高合計	2,874	3,676	4,307	17.2%	100.0%

(出所)シンプロメンテ決算短信に基づき、証券リサーチセンター作成

(注2) 同社はこれまで累積登録店舗数を開示してきたが、15/2期本決算より2期連続で依頼のなかった店舗を除いた実稼働店舗数を開示することになった。

サービス形態別の売上高は、主力の緊急メンテナンスサービスは前期比 22.1%増と大きく伸長した。開示方針の変更により、顧客店舗数の前期比較ができないが注2、大口の新規顧客の獲得に加え、既存顧客におけるメンテナンスアイテムやサービス利用店舗の増加等により、サービス依頼件数は 14/2 期の 1 日平均 240 件～250 件から 15/2 期は同 270 件～280 件へと順調に増加した。

予防メンテナンスサービスは新規顧客の獲得に難航した。メンテナンスアウトソーシングは、大口顧客である厨房機器メーカーのメンテナンスサービス内製化により大幅に減少した。

新規顧客への初期の割引、一部アイテムの原価上昇で粗利率が低下。

期初予想を上回る増収を達成しながら、売上総利益は前期比 7.8%増にとどまり、売上総利益率は 14/2 期の 22.7%から 20.9%へ低下した。利益率低下の要因は、ア) 新規顧客(本部及びチェーン店管理者)に対し早期に同社サービスの有効性を認知してもらえるよう導入初期にディスカウントサービスを行ったこと、イ) 内外装工事など一部アイテムにおける協力業者の手配難航に伴う原価上昇などである。

将来に備えたコールセンターのオペレータ増員で人件費も増加した。

一方、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、将来の業容拡大に備え先行投資的に人員を拡充したため(15/2期末従業員数は前期末比 16 名増の 71 名)、同 22.4%増と大幅に増加した。以上の結果、大幅な営業減益となった。

なお、同社の依頼に優先的に対応可能な協力業者の確保など協力業者網の再整備を進めた結果、15/2 期第 3 四半期以降の原価率は改善傾向にある。15/2 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)の売上原価率は 79.0%で前年同期比 0.5%ポイント上昇したが、15/2 期下期は 75.3%で前年同期比 0.7%ポイント低下している。

営業外収支は 14/2 期の株式公開費用がなくなったため、収支均衡した。経常利益、当期純利益は営業減益の結果ともに大幅減益となった。

図表 7 に、貸借対照表の要約とキャッシュフロー、主な財務指標の 14/2 期との比較を示した。総資産は売上債権の増加等により前期末に比べ 27 百万円増加した。この他資産の部では、流動資産の現預金が減少する一方、固定資産の長期預金が増加している(投資キャッシュフローの支出増加要因である)。

【 図表 7 】 要約貸借対照表及び関連指標

(単位:百万円)

項目	14/2期	15/2期	増減	項目	14/2期	15/2期	増減
流動資産	1,486	1,462	-23	流動負債	769	754	-15
現金及び預金	903	855	-47	仕入債務	665	663	-2
売上債権	486	510	23	未払税金等	70	34	-35
固定資産	81	132	51	固定負債	10	8	-2
有形固定資産	29	27	-1	負債合計	780	762	-18
無形固定資産	8	7	-1	純資産合計	786	832	45
投資その他の資産	43	97	54	株主資本	785	830	44
資産合計	1,567	1,595	27	負債純資産合計	1,567	1,595	27
営業キャッシュフロー	192	37	-155	自己資本	786	832	45
投資キャッシュフロー	-36	-68	-32	自己資本比率	50.2%	52.2%	2.0%
財務キャッシュフロー	236	-25	-262	ROE	16.8%	8.7%	-8.1%
現金及び現金同等物	953	896	-56	総資産経常利益率	14.1%	6.7%	-7.4%

(出所)シンプロメンテ決算短信に基づき、証券リサーチセンター作成

負債の減少は主に未払い法人税の減少(53百万円)によるものである。純資産は当期純利益の計上により、45百万円増加した。

キャッシュフローの状況を見ると、現金及び現金同等物は前期末に比べ56百万円減少している。これは税引前当期純利益が14/2期に比べ大きく減少したこと、定期預金の預け入れ、配当金の支払いによるものである。なお14/2期は株式発行による収入が236百万円あった。

同社は上場資金を元手に、16/2期までに50百万円の予算でシステム投資を進めているが、15/2期は要件定義及び概要設計の段階であり、大きな支出はなかった。

利益計上により自己資本が45百万円増加する一方、当期純利益が前期比減益となった結果、ROEは8.1%ポイント低下した。

◆ シンプロメンテによる16年2月期業績予想

16/2期業績について同社は、売上高4,553百万円(前期比5.7%増)、営業利益158百万円(同51.8%増)、経常利益159百万円(同51.0%増)、当期純利益93百万円(同32.1%増)と予想している(図表8)。

同社はサービス形態別の売上高予想や16/2期末利用店舗数の見通し等について定量的な開示を行っていない。

売上高の拡大は、ア)新規顧客の獲得に向けた継続的な営業活動、イ)サービス利用アイテムが限定的な既存顧客への更なるアウトソーシング化による業務効率化の利点訴求、ウ)修理ないし修繕と機器入れ替えを組み合わせた提案による受注率の向上により達成されるとしている。なお、機器入れ替えの提案は15年4月に施行された「フロン排出抑制法」^{注3}を契機とする活動である。

増収率を大幅に上回る営業増益率(売上高営業利益率は1.1%ポイント改善)を想定しているが、以下の施策が有効と同社は考えている。

同社の16/2期業績を5.7%増収、51.8%営業増益と予想。

(注3)正式名称は「フロン類の使用の合理化及び管理の適正化に関する法律」。従来の「フロン回収・破壊法」(機器廃棄時のフロンの回収及び破壊を規制)に代わり、新法ではフロンメーカーや機器メーカーにノンフロン冷媒等への転換を促すだけでなく、業務用エアコン等のユーザーにも規制対象として、設備の定期点検や整備内容の記録等を義務付けた。

アップデート・レポート

8/14

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。

【 図表 8 】 16 年 2 月期業績予想

項目/決算期 (単位:百万円)	14/2期 対売上高		15/2期 対売上高		16/2期 対売上高		当センター	
	実績	比率	実績	比率	会社予想	比率	前期比	新予想 前期比
売上高	3,676	100.0%	4,307	100.0%	4,553	100.0%	5.7%	4,750 10.3%
売上総利益	834	22.7%	899	20.9%	1,005	22.1%	11.8%	1,050 16.8%
販売費及び一般管理費	649	17.7%	795	18.5%	846	18.6%	6.5%	850 6.9%
営業利益	185	5.0%	104	2.4%	158	3.5%	51.8%	200 92.3%
経常利益	178	4.9%	105	2.5%	159	3.5%	51.0%	200 90.5%
当期純利益	103	2.8%	70	1.6%	93	2.1%	32.1%	120 71.4%

(出所)証券リサーチセンター

協力業者の見直し、従業員の業務習熟、システム刷新が増益要因に。

- 1) 協力業者の再編及び再整備により、協力業者の稼働率の向上と作業品質の改善が見込まれる。その結果が顧客店舗に評価され、利用アイテム数の増加等につながると考えている。
- 2) 継続的な人材教育により、従業員のスキル向上と業務効率の改善が見込まれる。15/2期はコールセンターの中堅オペレータが退職し、複数の新入オペレータを採用したことで、業務効率が低下した側面があったが、現在は当該オペレータのスキルも向上したため、修理依頼件数が15/2期比3割増加しても対応できる体制になったとしている。
- 3) 電話及びファクシミリによる緊急対応を行うアナログ的な運営システムをIT投資により刷新し、顧客及び協力業者との折衝の効率化や社内業務の効率改善が見込まれる。

◆ 証券リサーチセンターの16年2月期予想

証券リサーチセンター(以下、当センター)は16/2期業績について、図表8に示したように、同社の予想を上回る前期比10.3%増収、92.3%営業増益を予想する。

同社予想は保守的とみて二桁増収とした。粗利率は同社と同水準を想定。

13年12月に株式上場した同社は、14/2期、15/2期と2期連続で事前の利益予想を達成することが出来なかった。このため、同社の16/2期業績予想は保守的に策定されたものと当センターはみている。

当センターは同社の適切な施策により、新規開拓や既存顧客の同社サービス利用頻度の上昇が見込まれると考え、緊急メンテナンスサービスを主体に二桁増収の継続を予想した。

利益面では、ア)協力業者の再整備により売上総利益率が改善する(同社予想と同水準の22.1%とした)、イ)15/2期にコールセンター要員を既に増員しており、欠員がでなければ販管費の大幅な増加はないとの想定から、15/2期に悪化した売上高営業利益率の大幅な改善は可能であると判断した。

なお、当センターの前回予想(14年12月策定)との比較では、15/2期実績を踏まえ、売上高予想、利益予想ともに減額し、売上総利益率及び売上高営業利益率予想を引き下げた。

◆ シンプロメンテの成長戦略

同社は数値目標を伴う中期経営計画などを公表していない。定性的な成長戦略として、1) 新規顧客開拓、利用アイテム数や店舗数の拡大、新たな業界へビジネスモデルを適用するという3次元の成長ベクトルを基本に、2) 顧客企業がプラットフォームとして利用するような仕組みの構築を進める、3) 将来は海外展開も模索するとしている。

**新規顧客開拓、既存顧客
深耕、業種の横展開が基本
戦略。**

このほか、将来的な収益基盤の拡大に向けた取り組みとして、ア) 既存サービスの提供方法の多様化、イ) 他社との協業等による新サービスの開発、ウ) メンテナンス道場を軸とした顧客サポートメニューの強化の3点を挙げている。

それぞれについて具体的な方策は開示されていないが、ア) については、顧客の業態によって月額制導入などを視野に入れている可能性がある。イ) については協力業者の全国組織の新たな活用法を模索していると推察される。

◆ 証券リサーチセンターの中期業績見通し

当センターは、17/2期の業績については前期比9.5%増収、25.0%営業増益を、18/2期は11.5%増収、32.0%営業増益を予想する(図表9)。18/2期までの3年間の年平均成長率は売上高10.4%、営業利益46.9%に達する。予想の前提は以下の通りである。

**メンテナンスアウトソーシ
ングの認知が進み、増収
基調を維持できると予想。**

1) 株式上場による同社の知名度及び信用力の上昇により、新規顧客の開拓は従来よりも円滑に進むものと考えている。さらに三機サービスの上場により、メンテナンスアウトソーシングサービスという事業に対する認知度が高まることで、競争はあるものの潜在顧客の掘り起こしができるものと考えた。なお15/2期は、目標に掲げた新規顧客50社^{注4}の獲得を達成している。16/2期及び中期的な新規開拓の目標は定められていない。

(注4)社数とチェーン店の増加数はリンクしないため、何パーセントの増加に該当するのかは開示されていない。

2) 景気回復に伴い、飲食業界の既存顧客企業の出店拡大やリニューアル、総合的なコスト削減を目指す予防メンテナンスの導入拡大が徐々に進むと見込んだ。顧客店舗数の増加に加え、顧客店舗1店当たり売上高も上昇すると想定した。

3) 今後の人件費や部材価格の上昇は軽微で、業務平準化に繋がる予防メンテナンスの導入拡大等により、売上総利益率は改善する余地があると考えた。特に人件費については、協力業者の教育及び再編活動による業務効率化、稼働率上昇により抑制可能と判断した。

【 図表 9 】 シンプロメンテの収益モデル

(単位：百万円)

項目 / 決算期	14/2	15/2実績	16/2 CE	16/2旧E	16/2新E	17/2旧E	17/2新E	18/2新E	
売上高	3,676	4,307	4,553	5,000	4,750	5,800	5,200	5,800	
(前期比増減率)	27.9%	17.2%	5.7%	16.3%	10.3%	16.0%	9.5%	11.5%	
サービス内訳	緊急メンテナンス	3,150	3,847	—	4,500	4,270	5,200	4,700	5,250
	(前期比増減率)	30.9%	22.1%	—	16.0%	11.0%	15.6%	10.1%	11.7%
	予防メンテナンス	343	348	—	400	380	500	400	450
	(前期比増減率)	5.8%	1.5%	—	25.0%	9.2%	25.0%	5.3%	12.5%
メンテナンス アウトソーシング	182	111	—	100	100	100	100	100	
(前期比増減率)	27.5%	-39.0%	—	0.0%	-9.9%	0.0%	0.0%	0.0%	
売上総利益	834	899	1,005	1,110	1,050	1,300	1,150	1,280	
(前期比増減率)	26.4%	7.8%	11.8%	15.6%	16.8%	17.1%	9.5%	11.3%	
(対売上高比)	22.7%	20.9%	22.1%	22.2%	22.1%	22.4%	22.1%	22.1%	
販売費及び一般管理費	649	795	846	860	850	1,000	900	950	
(前期比増減率)	11.5%	22.5%	6.5%	13.2%	6.9%	16.3%	5.9%	5.6%	
(対売上高比)	17.7%	18.5%	18.6%	17.2%	17.9%	17.2%	17.3%	16.4%	
営業利益	185	104	158	250	200	300	250	330	
(前期比増減率)	82.8%	-43.4%	51.8%	25.0%	92.3%	20.0%	25.0%	32.0%	
(対売上高比)	5.0%	2.4%	3.5%	5.0%	4.2%	5.2%	4.8%	5.7%	
経常利益	178	105	159	250	200	300	250	330	
(前期比増減率)	74.4%	-41.1%	51.0%	25.0%	90.5%	20.0%	25.0%	32.0%	
当期純利益	103	70	93	140	120	170	150	200	
(前期比増減率)	94.4%	-31.5%	32.1%	21.7%	71.4%	21.4%	25.0%	33.3%	

(出所)証券リサーチセンター

4) 販管費については、人材拡充やシステム関連投資等の経費増が見込まれるものの、業務効率の改善や増収効果で管理部門等の負担が軽減され、営業利益率は僅かずつ上昇すると想定した。

> 投資に際しての留意点

コールセンター要員や外注作業員等の安定確保が業績を左右する。

◆ 人材確保の成否が業績変動のリスク要因

当センターの収益モデルにおける最大のリスク要因は、優秀な協力業者や実際に現場作業に当たる職人等の外注業者、それに同社のコールセンター要員が業務量の増加に応じて円滑に確保できるか否かという点にある。建築系業務の人手不足の常態化やコールセンターのオペレータの人材難に留意しておきたい。

この他、天候不順による依頼の殺到とそれによる業務効率の低下、システムダウン、メーカーによるメンテナンス業務内製化(ストック収益源の確保)の進展等が、業績変動要因と当センターは考えている。

◆ 株主への利益還元方針

同社は、長期的かつ総合的に株主利益の拡大を図り、持続的に配当を行うことを基本方針としている。14/2期の1株当たり配当金は普通配当10円に株式上場の記念配5円を加えた年15円であった。

同社は15/2期の配当金について、記念配を落としたうえで普通配当を年15円に引き上げる予定である。これにより、配当性向は36.7%に上昇する。

16/2 期の配当金について同社は、普通配当で年 15 円を予想している。当センターは 16/2 期については同社に倣い 15 円配当を予想する。17/2 期及び 18/2 期については上場来の配当性向の下限である約 20%を目安に増配を予想する。

「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

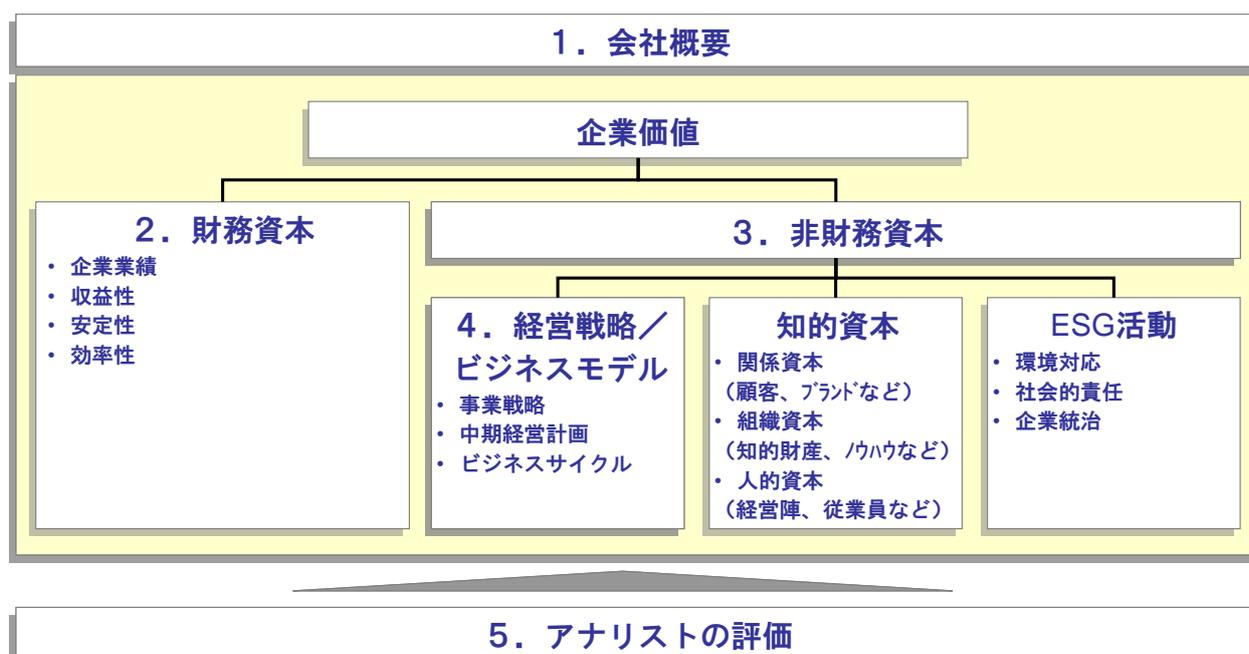
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

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)

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。
- 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。