

# ホリスティック企業レポート プレステージ・インターナショナル 4290 東証一部

アップデート・レポート  
2015年1月23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 20150120

# プレステージ・インターナショナル(4290 東証一部) 発行日:2015/1/23

## 顧客の非中核業務をアウトソーシング受託する独立系 BPO 企業 コールセンターのスタッフ増員の成否が、中期的な成長の鍵となろう

### > 要旨

#### ◆ 独立系の BPO 専門企業

・プレステージ・インターナショナル(以下、同社)グループは、顧客企業のノンコアビジネスのアウトソーシング需要を取込み、成長してきた独立系 BPO 専門企業である。13 年 12 月に東証二部より一部に指定された。

#### ◆ 15 年 3 月期上期決算

- ・15/3 期第 2 四半期累計(以下、上期)決算は、前年同期比 11.0%増収、30.1%経常増益であった。
- ・同社の期初予想に対する達成率は、売上高 100.7%、経常利益 118.9%であった。利益が計画を大きく上回ったのは、コールセンターの要員採用が当初計画に達せず経費が未消化となったことに加え、業務の効率化、円安の進行等により利益が押し上げられたためである。

#### ◆ 15 年 3 月期業績予想

- ・15/3 期について同社は、上期の状況を踏まえ前期比 8.0%増収、6.8%営業増益、14.6%経常増益予想とし、期初予想の 10.2%増収、6.8%営業増益、12.8%経常増益から若干修正された。
- ・証券リサーチセンターは、15/3 期業績予想を同社予想とほぼ同水準とした。円安メリット、経営改善効果、新規契約の獲得及び既存受託業務の拡大を見込み、成長に向けた先行投資負担を吸収可能と判断した。

#### ◆ 投資に際しての留意点

- ・コールセンターなど施設の拡充が順調に進んでいるが、要員の確保及び教育が、業容拡大のポイントとなろう。
- ・為替(円安はプラス)、顧客企業の業績動向、アウトソース及び内製化などの事業戦略により、同社の業績は影響を受ける点に留意したい。

アナリスト:松尾 十作

+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】

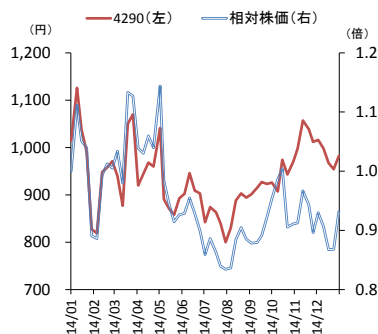
	2015/1/9
株価(円)	982
発行済株式数(株)	30,862,400
時価総額(百万円)	30,307

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	15.0	14.6	12.9
PBR(倍)	2.3	2.0	1.8
配当利回り(%)	1.0	1.0	1.2

#### 【株価パフォーマンス】

	1 カ月	3 カ月	12 カ月
リターン(%)	2.9	4.1	-0.9
対TOPIX(%)	4.9	0.6	-12.4

#### 【株価チャート】



(注)相対株価は対TOPIX、基準は2014/1/10

#### 【4290 プレステージ・インターナショナル 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)
2012/3	23,385	21.7	2,621	14.4	2,651	12.3	1,543	34.8	52.1	305.8	7.5
2013/3	24,225	3.6	2,380	-9.2	2,158	-18.6	1,409	-8.7	47.6	376.2	7.5
2014/3	22,223	-8.3	2,809	18.0	2,704	25.3	1,981	40.6	65.6	435.9	10.0
2015/3 CE	24,000	8.0	3,000	6.8	3,100	14.6	2,050	3.4	66.5	—	10.0
2015/3 E	24,050	8.2	3,050	8.6	3,150	16.5	2,080	5.0	67.4	491.4	10.0
2016/3 E	26,000	8.1	3,270	7.2	3,450	9.5	2,350	13.0	76.1	557.5	12.0
2017/3 E	28,000	7.7	3,620	10.7	3,770	9.3	2,570	9.4	83.3	628.8	12.0

(注)CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想、2013年10月1日を効力発生日として1株を2株に株式分割している。1株当たり指標は株式分割を考慮した修正値を記載

#### 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

◆ BPO 受託専門企業

プレステージ・インターナショナル (以下、同社) は BPO (Business Process Outsourcing) 受託の専門大手であり、主に日本企業のアウトソーシング需要を取り込み成長してきた。顧客企業からノンコア業務を受託し、顧客企業に代わりエンドユーザー (一般消費者) 向けにロードアシスト、海外旅行時の事故受付サービス、カスタマーコンタクトサービス、クレジットカードの発行業務、プロパティアシストサービスなど幅広いサービスを提供している。また、事業のグローバル展開にも意欲的であり、世界 14 カ国 に進出し 17 拠点を築いている。(14 年 12 月末時点)。

注 1) プライムアシスタンス  
12 年 4 月に損保ジャパン日本興亜ホールディングスとの間で設立された合弁会社、同年 10 月にロードアシスト業務の一部を同社に移管した。

同社グループには、14 年 12 月末現在、連結子会社 23 社、関連会社 1 社 (持分法適用会社: プライムアシスタンス<sup>注1)</sup>) がある。連結子会社が多いのは、ロードサービス等エリア及び業務を限定して実務及び作業を行う事業会社 (フィールドワーク専門子会社) や海外の現地法人などが含まれるためである。同社の事業は以下の 7 つの事業で構成されている (図表 1)。なお、13 年 12 月に東京証券取引所二部から一部に指定替えとなった。

【 図表 1 】 事業内容

事業別	業務内容
ロードアシスト	損害保険会社や自動車メーカー向けロードサービス
プロパティアシスト	不動産に関する様々な付加価値ソリューションを提供 (住宅及びコインパーキングのトラブル解決等)
インシュアランスBPO	海外旅行保険クレームエージェント、ヘルスケアプログラム、少額短期保険事務代行
ワランティ	自動車延長保証、家賃保証、住宅設備延長保証
ITソリューション	インフラ構築及びシステム開発、SCMソリューション、モバイル端末向けアプリケーションの企画開発
カスタマーサポート	コンタクトセンターアウトソーシング、現地通貨建てクレジットカード発行代理及び運営 (米国及び中国)
派遣・その他	人材派遣及び研修、介護関連

(注) SCM: サプライ・チェーン・マネジメント。自社内あるいは取引先との間で受発注や在庫、販売、物流などの情報を共有し、原材料や部材、製品の流通の全体最適を図る管理手法。また、そのための情報システム。

(出所) 有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

◆ 継続率が高いストック型ビジネス

同社の顧客は、損害保険、自動車メーカー、不動産会社などの大手法人であり、これらの企業からの業務受託という特性上、相応の信頼性、実績、継続性が求められる。同社には、長年のノウハウ及び BPO 実

績があり、顧客からの信頼は厚い。契約継続率は高く、堅固な事業基盤を築いている。

◆ ソリューション型ビジネスモデルで展開

同社は、単純な業務受託など価格競争が厳しい競争入札には基本的に参加せず、サービス内容、品質、付加価値を重視する顧客に対し問題解決を提案する、ソリューション型ビジネスモデルを展開してきた。また、グループ内でIT部門を持ち、BPO関連のシステム開発を自社あるいは大手システムインテグレータと共同開発していることも同社の優位性に繋がっていると考えられる。従って、採算性は高く経営効率が良い。

◆ スケールメリットも働く労働集約的なビジネスモデル

BPOは、顧客数、業務量、難度に合わせて現場のオペレーターや事務スタッフが必要であり、労働集約的なビジネスではある。一方で、ノウハウの蓄積度や習熟度、クライアント数の増加などにより、スケールメリット(BPOコンタクトセンター)や採算性の改善が見込める業態であると判断できよう。

> 強み・弱みの分析

◆ SWOT分析

同社の内部資源(強み・弱み)及び外部環境(機会・脅威)の状況を整理してみた(図表2)。人員の確保が当面の課題(弱み)であるが、優良な顧客基盤と信用力が最大の強みと考えられる。また、顧客企業の業務の内製化が脅威と考えられるが、今後の国内外での事業拡大余地(機会)が大きいと思われる。

【図表2】SWOT分析

強み Strength	<ul style="list-style-type: none"> <li>●業界大手の有力企業中心の顧客基盤</li> <li>●長い業歴と信用力及び知名度</li> <li>●組織的な業種ノウハウの蓄積、教育及び研修制度の充実</li> </ul>
弱み Weakness	<ul style="list-style-type: none"> <li>●特定業種(ロードアシスト)及び特定顧客への売上依存度が高い</li> <li>●拠点エリアでの適正人員の確保</li> </ul>
機会 Opportunity	<ul style="list-style-type: none"> <li>●日本でのBPOの拡大余地</li> <li>●業務のグローバル化及び多角化、新規需要の開拓</li> <li>●他社との提携及びジョイント・ベンチャー</li> </ul>
脅威 Threat	<ul style="list-style-type: none"> <li>●顧客企業の業務の内製化</li> <li>●大規模自然災害、感染症の流行</li> <li>●情報の漏洩等</li> <li>●景気悪化による市場の縮小、価格の値下げ要求</li> </ul>

(出所) 証券リサーチセンター

## > 業界動向

### ◆ BPO の市場規模は拡大基調

東日本大震災後、混乱や景気悪化で一時的に国内 BPO 市場の成長率は鈍化したもののその後落ち着きを取り戻し、堅調な通増基調にある。グローバル化の進展及び競争激化に伴い、企業がコア事業の拡大に専念する傾向が高まってきているため、コア業務をサポートする業務の外注利用や、コストダウンや経営効率化を目的とした社内の非コア業務の外部委託が進んでいる。また欧米企業と比較して、日本の企業は BPO サービスの利用が進んでおらず、国内 BPO 市場の成長余地は大きいと推測される。

矢野経済研究所の調査によると、BPO 市場は 12 年度から 18 年度まで年率 2.9%で成長し、18 年度には 4 兆 206 億円（事業者売上高ベース）に達する見込みである。今後は、東京オリンピックに伴う業容の拡大、少子高齢化の進展による労働力不足に対応するために、企業は外部リソースへの依存度を高めるものと考えられる。

## > ESG活動の分析

### ◆ コーポレート・ガバナンス

同社は 14 年 4 月に、責任と権限を明確にするために組織変更と執行役員制度の導入を行った。

取締役会は 4 名で構成され、うち 1 名が社外取締役 1 名（弁護士）である。また、監査役会は 4 名で構成されており、このうち 2 名が社外監査役である。

### ◆ 環境対応（Environment）

エアコン及び PC などの節電やエコキャップ回収などを同社は継続して行っている。なお、秋田 BPO キャンパス<sup>注2</sup>では、CO<sub>2</sub>削減のために、電力ではなくガス（自家発電設備）を活用しているなど、環境にも配慮した経営を行っている。

### ◆ 社会的責任（Society）

同社は、「エンドユーザーのお困りごとを解決する」というコンセプトに基づき、企業のアウトソーシング受託を通じ、社会に貢献している。地方における雇用を創造し、地方の活性化を図っている（地域限定正社員も積極的に採用）。特に、女性が安心して働ける労働環境を提供し、女性の社会進出を推進している。また、BPO 拠点における実業団チーム（秋田：女子バスケットボール、山形：女子バレーボール）を結成し、活躍の場の提供や企業ブランドの確立を目指している。

注 2) 秋田 BPO キャンパス  
同社が秋田県秋田市に設けたコールセンター施設の総称。14 年 12 月末現在、3 つのコールセンター施設がある。

> 決算概要

◆ 15年3月期上期決算

15/3 期第 2 四半期累計 (以下、上期) 決算は、売上高 11,576 百万円 (前年同期比 11.0%増、同社の期初予想は 11,500 百万円)、営業利益 1,518 百万円 (同順で 18.5%増、1,300 百万円)、経常利益 1,545 百万円 (同順で 30.1%増、1,300 百万円)、純利益 1,072 百万円 (同順で 6.8%増、850 百万円) であった (図表 3)。

同社の期初予想に対する達成率は、売上高 100.7%、営業利益 116.8%、経常利益 118.9%、純利益 126.2% であった。利益の達成率が高かったのは、各コールセンターにおける要員採用数が当初計画に達せず (都合 100 人程度の未達)、教育費や労務費等のコスト未消化となったことに加え、業務の効率化、期初に 103.20 円/ドルと想定した為替レートが期中平均で 109.45 円/ドルと円安が進行し海外事業所の円換算利益が増加したこと等のためである。

【 図表 3 】 15年3月期上期決算概要 (単位: 百万円)

	期初予想 (A)	実績 (B)	前年同期比	達成率 (B/A)
売上高	11,500	11,576	11.0%	100.7%
営業利益	1,300	1,518	18.5%	116.8%
経常利益	1,300	1,545	30.1%	118.9%
純利益	850	1,072	6.8%	126.2%

(出所) 決算短信より証券リサーチセンター作成

注 3) 事業の名称・分類変更、及びサービスの変更  
同一名称の事業においても、個々の業務の受移管があり、従来区分との継続性があるわけでは無い。

◆ 事業別、決算内容

同社の売上高は、7セグメントから構成される (図表 4)。15/3 期より、ビジネスの実態に合わせ、事業の名称、分類変更、サービスの変更<sup>注 3</sup>を行い、新セグメントを適用した。主な変更点は、従来のインシュアランスを、インシュアランス BPO (海外旅行保険クレーム、ヘルスケアプログラムなど) とワランティ (延長保証、家賃保証プログラム) に二分する一方、CRM とカードをカスタマーサポートとし統合したことなどである。

事業別にみるとロードアシスト事業は、認知度向上、サービス利用増加により、売上高、利益とも牽引役となった。プロパティアシスト事業、インスアランス事業も既存業務を中心に増収増益となり、ワランティ事業や IT ソリューション事業の新規事業への先行投資による減益をカバーした。

【 図表 4 】 15 年 3 月期上期事業別決算概要 (単位：百万円)

	14/3期上期	15/3期上期	前年同期比		15/3期上期 構成比
			額	%	
売上高(合計)	10,430	11,576	1,146	11.0	100.0
ロードアシスト	3,562	4,039	477	13.4	34.9
プロパティアシスト	1,230	1,328	98	8.0	11.5
インシュアランスBPO	1,132	1,371	239	21.1	11.8
ワランティ	1,499	1,540	41	2.7	13.3
ITソリューション	436	469	33	7.7	4.1
カスタマーサポート	2,229	2,382	153	6.9	20.6
派遣・その他	339	444	105	30.9	3.8
営業利益(合計)	1,281	1,518	237	18.5	100.0
ロードアシスト	324	543	219	67.6	35.8
プロパティアシスト	89	100	11	12.9	6.6
インシュアランスBPO	169	213	44	25.9	14.0
ワランティ	132	89	-43	-32.5	5.9
ITソリューション	77	42	-35	-45.1	2.8
カスタマーサポート	453	467	14	3.0	30.8
派遣・その他	34	61	27	77.3	4.0

(出所) プレステージ・インターナショナル決算説明資料より証券リサーチセンター作成

> 業績見通し

◆ プレステージ・インターナショナルによる 15 年 3 月期予想

15/3 期通期予想について同社は、売上高を期初予想から 2% 下方修正（前期比 8.0% 増の 240 億円）とする一方、営業利益は据え置き、経常利益は 50 百万円上方修正した（前期比 14.6% 増の 31 億円）。期初予想との差異は図表 5 の通りである。なお、上期のコールセンター要員の採用不足は足元で解消傾向にある模様である。事業セグメント別の新たな見通しは以下の通りである。

【 図表 5 】 プレステージ・インターナショナルによる 15 年 3 月期予想 (百万円)

	期初予想	前年 同期比	修正予想	前年 同期比	修正率
	(A)		(B)		B/A
売上高	24,500	10.2%	24,000	8.0%	98.0%
営業利益	3,000	6.8%	3,000	6.8%	100.0%
経常利益	3,050	12.8%	3,100	14.6%	101.6%
当期純利益	2,000	0.9%	2,050	3.4%	102.5%

(出所) 決算短信より証券リサーチセンター作成

同社は、ワランティ事業の家賃保証において、契約内容の変更により、収益を契約時に一括計上するのではなく期間按分して計上するようになったことを主な要因として予想売上高を 3,823 百万円から 3,064 百万円へと減額した。予想営業利益は、家賃保証の契約内容の変更と自動車延長保証における最近の状況を踏まえ 376 百万円から 268 百万円へと減額した。

IT ソリューション事業では、基幹システムのバージョンアップやモバイル端末向けの業務効率向上のためのアプリケーション開発の計画を前倒しで行うために経費が先行して発生し、予想売上高は期初予想の 844 百万円から 890 百万円へと上げられたが、予想営業利益は 177 百万円から 64 百万円へと減額された。

一方、ロードアシスト事業、インシュアランス BPO 事業、カスタマーサポート事業については、15 年 2 月に開設予定であるコールセンターの富山 BPO タウンへの業務移管に伴う採用コスト、研修コストを加味したものの、足元の受注状況が堅調なことから予想営業利益は期初見通しに比べ其々 170 百万円、6 百万円、45 百万円上回る見込みである。

以上により、売上高はワランティの減額分を他事業で吸収できないものの、利益面は期初計画並みを達成できると同社は予想している。予想策定の為替レートは、下期は上期と同様に 103.20 円/米ドルの前提となっている。

#### ◆ 証券リサーチセンターの 15 年 3 月期予想

証券リサーチセンター（以下、当センター）は、為替想定の見直しとロードアシスト事業などの足元の好調な業況を勘案し、15/3 期業績予想を同社予想とほぼ同水準とした。円安メリットや経営改善効果、新規契約の獲得、既存受託業務の拡大、IT の活用による原価低減効果、顧客ポートフォリオの見直しによる採算改善効果が見込まれ、成長に向けた先行投資負担（BPO 施設の拡張に伴う人員増強のための前倒し採用など）を吸収し、同社予想並みの業績は達成可能と判断している。

なお、為替変動（米ドル/円）に対する利益の感応度については、1 円の円安で営業利益が 8~10 百万円程度（通期）押し上げられると推定している。当センターの業績予想に際しての下期の想定レートは 118 円/ドルとした。



> 中期見通し

◆ 中期の数値目標は公表しないものの二桁成長を目指す

同社は、中期経営計画として業績の目標数字を公表することは投資家をミスリードする可能性もあるとの考えから、現在は中期経的な業績目標を公表しておらず、12年5月に中期事業方針のみ発表している。

中期事業方針は、新たなビジネスモデルと事業インフラを開発するというものである。

1) 新たなビジネスモデルとして、合併会社を設立し永続的に共同経営するビジネスパートナーモデルと、クライアントに必要なサービスを提供するサービスプロバイダーモデルを開発し、ニーズに柔軟に対応する。

2) 事業インフラについては、IT 投資による効率化及び差別化の深耕、第2のBPO拠点の開設(富山)をあげている。

また、注力すべき事業分野について、主力のロードアシストをベースに、延長保証商品及びヘルスケアのインシュアランス BPO 事業と、ホームアシストのプロパティアシスト事業など高い成長が見込める分野に注力するとしている。

数値面では売上及び利益とも年率 10%程度の成長、及び当面の売上高営業利益率を 13% (15/3 期上期 13.1%、通期の同社予想 12.5%)、最終的には 15%を目標としている。

◆ 証券リサーチセンターの中期見通し

13年11月に開設したコールセンターである山形 BPO ガーデンは業務が軌道に乗り、富山 BPO タウンの建物及び付属設備が完成したことで、秋田を含めた3拠点体制が確立しつつある。コールセンターとしての席数は、15年4月で現在の2,000席(秋田1,500席+山形500席)から1.5倍の3,000席まで拡大する予定である。

顧客企業からの BPO ニーズが強まるなか、富山 BPO タウンで人員の確保が出来れば受託能力の増大が見込めるため、従来予想通り安定的な業容の拡大が可能であると当センターでは判断している。

【 図表 6 】 BPO コンタクトセンターの概要

BPO名称	最大席数 (席)	オープン時期	敷地面積 (坪数)	投資額 (億円)
秋田BPOキャンパス (所在地: 秋田県秋田市)	1,500		14,000	40
うちWEST棟	650	03年10月		
うちEAST棟	550	07年4月		
うちサテライト棟	300	12年4月		
山形BPOガーデン (山形県酒田市)	500	13年11月	12,000	11.8
富山BPOタウン (富山県射水市)	1,000	15年2月予定	20,000	30

(出所) 各種資料、ヒアリングより証券リサーチセンター作成

【 図表 7 】 中期業績予想

	14/3期実績	旧15/3期E	新15/3期E	旧16/3期E	新16/3期E	新17/3期E
売上高	22,223	23,500	24,000	25,500	26,000	28,000
ロードアシスト	7,615		8,610		9,500	10,500
プロパティアシスト	2,496		2,830		3,050	3,350
インシュアランス	2,425		3,020		3,350	3,600
ワランティ	3,519		3,070		3,170	3,300
ITソリューション	833		890		1,000	1,100
カスタマーサポート	4,569		4,700		4,900	5,050
その他	763		880		1,000	1,100
営業利益	2,809	2,950	3,000	3,300	3,300	3,650
(対売上高比)	12.6%	12.6%	12.5%	12.9%	12.7%	13.0%
ロードアシスト	753		1,080		1,190	1,350
プロパティアシスト	171		180		210	250
インシュアランス	376		410		450	500
ワランティ	349		270		290	320
ITソリューション	129		60		80	100
カスタマーサポート	942		900		950	1,000
その他	86		100		100	100
経常利益	2,704	3,050	3,150	3,450	3,450	3,770
(対売上高比)	12.2%	13.0%	4.6%	13.5%	4.6%	13.5%
当期純利益	1,981	2,100	2,100	2,350	2,350	2,570
(対売上高比)	8.9%	8.9%	8.8%	9.2%	9.0%	9.2%

(出所) 証券リサーチセンター作成

事業セグメント別には、主力業務であるロードアシスト事業、インシュアランス BPO 事業、注力中のプロパティアシスト事業が新規顧客の獲得や業務内容の拡大により好調に推移するものと予想している。また、合弁企業であるプライムアシスタンスに係る持分法投資利益も寄与すると思われる。IT 投資による自動化で手配工数の削減効果が発現していることも考慮し、新たなセグメントでの中期業績予想を策定した。

今後は、15年2月にオープンする富山 BPO タウンが段階的に増強され(15年4月 100~150名→3年後 1,000名→5年後を目処に適正稼働を目指す)、業績伸長の牽引役になるものと予想する。

当センターは、17/3期にかけて増収増益基調が継続し、每期最高益を更新する可能性が高まったと考えている。長期的には、年商規模で現状の2倍の400億円~500億円に達し、売上高営業利益率13%以上を維持するとの判断を継続している。

## > 投資に際しての留意点

### ◆ 中期的には増配トレンドが継続

株主への利益還元について同社は、業容拡大に伴う先行投資、設備投資を行うため、安定配当を基本として成長に向けた内部留保資金の充実を図りつつ、利益及びキャッシュフローの水準を勘案し配当金額を決定する方針を継続してきた。また、同社は配当性向の目安として15%~20%を掲げている。

### ◆ 人員の採用状況と為替、クライアントの動向に留意

アウトソーシング受託業務であるため、クライアント企業の業績動向、事業戦略により、同社の業績は影響を受ける。設備増強によりハード面のボトルネックは解消されつつあるが、一方で各拠点周辺の労働需給がタイトになってきており、スタッフの増員、及びその教育が業容拡大の重要なポイントとなる。内需中心ではあるが、営業利益に対する海外貢献度は2割程度と、円安は業績にはプラスの影響がある。

## 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

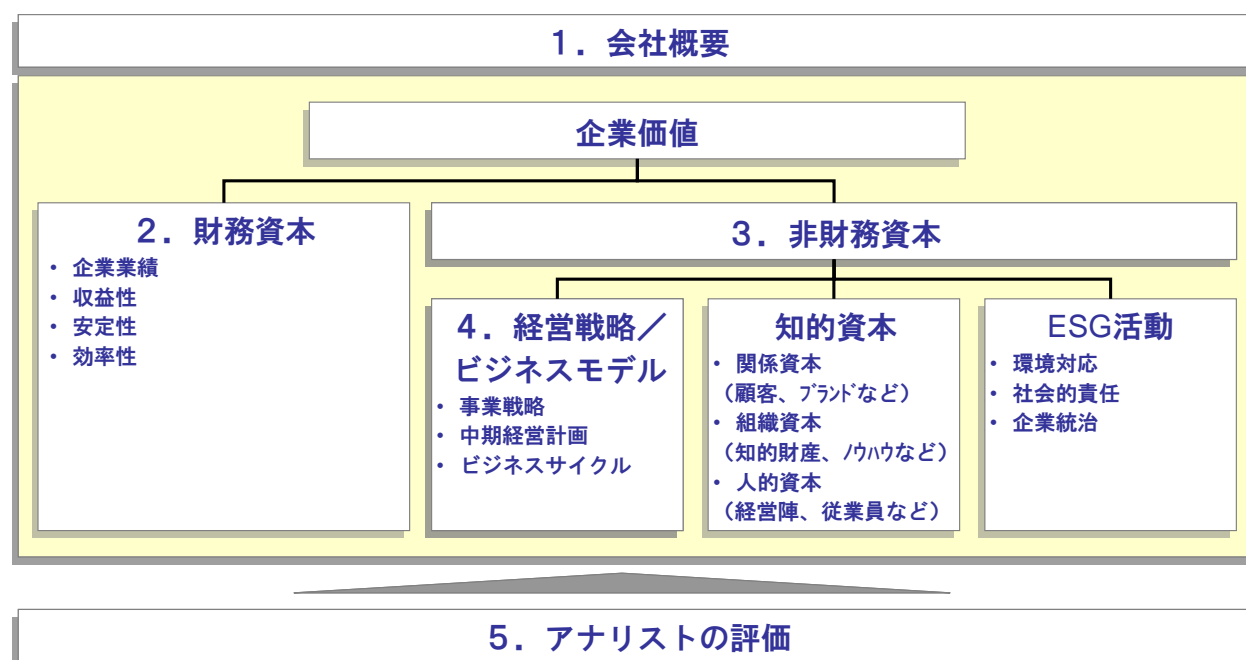
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

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と、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と、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。