

平素よりブリッジサロン、ブリッジレポートをご愛顧いただき誠にありがとうございます。

この度 2021 年 2 月分より試験的に公開月毎のブリッジレポート一覧をご覧いただくことと致しており、今回は 3 月分のレポートをお届けいたします。

※試験運用のため、4 月以降は発行しない可能性があります。

各企業 2 ページ毎にご紹介しております。

気になる企業を発見した際には「このレポートを読む」ボタンをクリックすることで続きをご覧頂けます。

試験運用ですので、以下 URL より是非ご意見・ご感想を頂戴できますと幸いです。

<https://forms.gle/WNtcNVxRv2M2hWfT7>

それでは、次ページより 3 月に公開したブリッジレポート(30 件)をご紹介します。

株式会社インベストメントブリッジ

 高橋 正光 代表取締役社長	ESG Bridge Report
	第一カッター興業株式会社(1716)
	 第一カッター興業株式会社

企業情報

市場	東証 1 部
業種	建設業
代表取締役社長	高橋 正光
所在地	神奈川県茅ヶ崎市萩園 833 番地
決算月	6 月末日
HP	https://www.daiichi-cutter.co.jp/

財務情報

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	総資産	純資産	ROA	ROE
17,440 百万円	2,296 百万円	2,482 百万円	1,523 百万円	15,533 百万円	12,548 百万円	17.2%	13.5%

* 2020 年 6 月期実績。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。ROA は総資産経常利益率。

1. 会社概要

ダイヤモンド工法とウォータージェット工法による専門技術を強みとする社会インフラの維持補修工事を展開。ビルメンテナンスや IT 機器のリユース・リサイクルも手掛ける。

ダイヤモンド工法は、工業用ダイヤモンドを使って道路や構造物の切断削孔を行うもの。従来のコンクリート破碎工法では、常に騒音や振動、粉塵等の公害を意識する必要があったが、ダイヤモンド工法は、安全に、スピーディーに、正確に、環境に影響を与える事なく工事を行う事ができる。

一方、ウォータージェット工法は、超高圧で水を噴射してコンクリートの結合を破壊する。鉄筋を傷める事なく、ピンポイントでコンクリート構造物の修繕補修が可能。

グループは、ワイヤーソーやコアボーリング工事を手掛ける(株)ウォールカッティング工業、海洋土木(水中での切断穿孔工事)に強い(株)光明工事、沖縄県に拠点を置く(株)新伸興業、建築関連のウォータージェット工法に強い(株)アシレ、及びリユース・リサイクル事業を手掛ける(株)ムーバブルトレードネットワークスの連結子会社 5 社と、持分法適用関連会社のダイヤモンド機工(株)等。

新規開設やM&Aにより子会社含め全国に 23 事業所を展開している。

【1-1. 沿革】

日本で最初に道路の切断機を導入した建設会社でアルバイトをしていた創業者が今後の需要拡大を予見し、1967 年 8 月、神奈川県茅ヶ崎市に「ダイヤモンド工法」によるアスファルト・コンクリート構造物の切断・穿孔工事を目的とし、同社を設立した。

当初は工事案件も少なかったが、建設省(現:国土交通省)が、道路の切断工事の際には安全性などの観点からカッターを使用することを義務付ける通達を発出したことが契機となり、仕事量が増大していく。

BRIDGE REPORT



同業他社が自身の地元で事業を行っていたのに対し、同社は 1969 年 6 月に札幌営業所を開設したのを皮切りに、千葉、栃木、水戸、高崎などへ展開。同時に道路切断のみでなくコンクリート構造物の穿孔工事や切断工事など工事対象範囲の拡大も進めていく。顧客ニーズに迅速に対応する機動力、工事品質の高さ、工事に使用する材料や機械についての豊富な知識やノウハウなどが顧客に高く評価され業容は着実に拡大し、2004 年には株式を日本証券業協会に店頭登録した。

2000 年代に入り、M&A による工法の多様化や事業所の全国展開を一段と加速させ、2017 年 12 月には東証 1 部に上場。インフラ老朽化という日本が直面する社会的な課題解決に取り組んでいる。

【1-2. 企業理念】

「特化した技術と高いサービスを持って社会に貢献し、最良のグループとなる事をめざす」を経営理念に掲げている。「切る」「はつる」「洗う」「剥がす」「削る」をキーワードに、特化した技術を様々な現場へ提供。各々の事業を、全世界を対象に展開し、最良の企業となることを目指している。

営業方針	組織力、展開力を生かし、攻めの営業展開を
工事方針	当社の品質である工事力を高めよう
安全方針	働く人の健康と安全を促進する

2. トップインタビュー

●社会的責任、社会的存在意義について

Q.近年、社会全体が持続可能な成長を目指す中で、その重要なプレーヤーの一員である企業の理念、ミッション、社会的存在意義が重視されています。まずは社長がお考えになる御社の社会的な責任や存在意義についてお聞かせください。

道路、橋、上下水道といった日本の社会インフラは高度経済成長に合わせて整備されてきたのですが、それから既に 60 年近くの年月を経た現在、その老朽化が日本全体の大きな課題となっています。

例えば最近各地で発生する突然の道路陥没事故なども、多くは下水道管の老朽化に起因するものですし、東日本大震災の発生を契機に多くの施設で耐震強度不足が明らかになっています。

また、もともと自然災害の多い日本ではありますが、近年台風や豪雨の被害が激甚化しており、老朽化したインフラが大きな被害を受け、国民の生活に大きな影響を及ぼしています。

そうした中、我々が行っている耐震補強、水道管の更新工事、メンテナンス、高速道路の補修、橋や河川の復興・復旧工事などは、日本国民が安心して生活していくうえで極めて重要な取り組みであり、人々の安全と安心を守ることが我々の社会的な責任であり、存在意義であると考えています。

加えて、老朽化が進む社会資本ストック量が今後も増大していく中で、各種工事を適切かつ確実に施工していくためには優秀な人材を採用・育成して現場に継続的に送り出していかなければなりません。

そうした人的資本の供給も当社の重要な責務であると強く考えています。



このレポートを読む

BRIDGE REPORT



渋谷 守浩 社長 CEO

株式会社エスクリ(2196)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	サービス業
代表取締役社長 CEO	渋谷 守浩
所在地	東京都港区西新橋 2-14-1 興和西新橋ビルB棟
決算月	3 月
HP	https://www.escrit.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
398 円	13,786,500 株		5,487 百万円	6.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00	-	未定	-	638.52 円	0.6 倍

*株価は 2/22 終値。発行済株式数は 21 年 3 月期第 3 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。新型コロナウイルス感染拡大の影響により今期予想は未定。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 3 月(実)	29,477	1,343	1,224	713	59.89	12.00
2018 年 3 月(実)	31,700	1,950	1,830	665	55.72	12.00
2019 年 3 月(実)	33,302	2,191	2,123	1,078	90.01	12.00
2020 年 3 月(実)	31,430	1,546	1,499	455	38.79	16.00
2021 年 3 月(予)	-	-	-	-	-	0.00

*単位: 百万円、円。新型コロナウイルス感染拡大の影響により今期予想は未定。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。(以下、同様)

株式会社エスクリの 2021 年 3 月期第 3 四半期決算概要などをご紹介します。

今回のポイント

- 2021 年 3 月期第 3 四半期の売上高は前年同期比 67.9%減の 79 億 50 百万円。営業損失、経常損失、四半期純損失はそれぞれ 48 億 58 百万円、49 億 85 百万円、40 億 74 百万円となった。最初の緊急事態宣言の解除以降、新規受注、施行件数等は徐々に回復傾向にあるものの、予定されていた挙式・披露宴の多くが日程変更となる構図は引き続き変わらず、売上高が大幅に減少。
- 新型コロナウイルス感染拡大に伴う影響により 2021 年 3 月期は赤字となる見込みだが、新型コロナウイルスの感染者数が再び増加傾向となり、2021 年 1 月には緊急事態宣言が再発出された。また、その影響によって今期中に実施予定であったウェディングの施行日程変更も生じている状況であり、業績予想の合理的な算定が困難なため、引き続き未定としている。なお、配当については無配。業績予想の算定が可能となった段階で速やかに公表する。
- 医療従事者への新型コロナウイルスのワクチン接種が国内でもようやく開始された。ただ、現実問題として、実際に大多数の国民がワクチンを接種するにはしばらく時間を要する。その間も同社を巡る事業環境の厳しさは継続することになり、目先の対応としては経営効率化など、コスト削減を一段と進めていく他ない。実際、連結子会社のエスクリマネジメントパートナーズを吸収合併(2021 年 4 月 1 日予定)することを既に決定して、こうした方向に向けて動き出しており、そうした一連の成果を注視したい。また、前回指摘した通り、同社に限った話ではないとはいえ、一旦延期していた顧客が結局キャンセルしてしまうという動きが実際に散見されている。コロナ禍に対応した商品拡充自体は進んでおり、キャンセルからの需要シフトを如何に実現していくか、手腕が試されよう。

1. 会社概要

専門式場、ゲストハウス等多様な業態で全国に展開するウェディングサービス企業。駅ビル・駅近の出店に特徴を持つ。ソフトを重視した独自の事業戦略、同業他社を凌駕する売上・利益の成長が大きな強み・特長。アニメやゲームなどのキャラクターとのコラボ企画による集客にも注力。渋谷社長のリーダーシップの下、事業基盤の強化を進め更なる成長を追求している。

【1-1 沿革】

(株)リクルート(現:(株)リクルートホールディングス)でブライダル関連情報誌「ゼクシィ」創刊の中核メンバーであった岩本博氏(株式会社エスクリ 取締役会長ファウンダー)はブライダル産業に日々接している中で、他社にはないある差別化を図れば大きな成長を実現することができると考え、自らブライダル事業の立上げを決意。2003 年 6 月に同社を設立。

その差別化要因とは「ハードではなくソフト」つまり、人財の力をコアバリューとし、多様なスタッフが能力や専門性を最大限発揮し、高収益のビジネスモデルを構築することであった。

当時はハウスウェディングなど、豪華な施設を売りとするウェディングが主流だったのに対して、ゲストにとっては利便性がより重要と考え、駅近のビル内にチャペルとバンケットを開設。煌びやかなハウスウェディングではなくても、ハードに頼らずソフトの力で、顧客は十分満足していただけたと考えた。

この差別化戦略は見事に的中し、「ビルインのモデルといえばエスクリ」との評価も得て、急速に業容は拡大。他社の参入も始まる中、首都圏中心に好立地への出店を加速させるためには資金調達が必要と考え、2010 年 3 月、東証マザーズに上場し、2012 年 11 月には東証 1 部に市場変更した。

しかし、急激な出店と M&A(1 年間で 13 会場増加)により、人的リソースが不足、既存店を含め営業戦力が希薄化したことで、2016 年 2 月に上場以来初の業績下方修正(売上 12%減、営業利益 66%減)を発表。加えて、本来は立て直しに注力すべき経営幹部が部下を連れて辞任したことなどで社内は大いに動揺した。

この創業以来の危機に際し、トップとして立て直しに取り組んだのが代表取締役社長 CEO である渋谷 守浩(しぶたに もりひろ)氏である。渋谷氏の強力なリーダーシップの下、自社の優位性を磨き上げ、収益向上に努めている。

このレポートを読む ➤

BRIDGE REPORT



株式会社システナ(2317)



逸見 愛親 会長



三浦 賢治 社長



企業情報

市場	東証 1 部
業種	情報・通信
代表者	逸見 愛親、三浦 賢治
所在地	東京都港区海岸一丁目 2 番 20 号 汐留ビルディング 14 階
決算月	3 月
HP	https://www.systema.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,981 円	96,843,661 株		191,847 百万円	25.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00 円	1.0%	51.29 円	38.6 倍	253.21 円	7.8 倍

*株価は 2/12 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE は前期末、BPS は第3四半期末実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017 年 3 月(実)	46,255	3,693	3,407	2,197	22.42	36.00
2018 年 3 月(実)	54,320	5,170	5,147	3,542	36.32	46.00
2019 年 3 月(実)	59,742	6,902	6,706	4,584	47.00	16.00
2020 年 3 月(実)	64,552	8,163	7,871	5,471	56.22	20.00
2021 年 3 月(予)	62,227	7,634	7,370	4,967	51.29	20.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。2018 年 6 月、1 株を 4 株に分割(EPS を遡及修正)。

(株)システナの 2021 年 3 月期第 3 四半期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

今回のポイント

- 21/3 期第 3 四半期は前年同期比 6.2%の減収、同 3.5%の営業減益。リモート営業、テレワークによる IT サポートやソフトウェア開発支援等により総稼働率 100%以上を目標として事業活動を推進した。顧客の事業推進を支援する IT サポートやモバイル環境構築等、顧客の働き方にマッチしたサービス提供を駆使した高付加価値なスポット案件の寄与により IT サービス事業等で増収増益となった。一方、前年同期の Windows7 搭載 PC の更新需要の反動の影響を受けたソリューション営業や新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたフレームワークデザイン事業等で減収減益となった。
- 第 3 四半期が終了し 21/3 期の会社予想は、前期比 3.6%の減収、同 6.5%の営業減益の期初予想から変更なし。新卒社員の戦力化等でソリューションデザイン事業が増収増益となるものの、第 3 四半期まで好調に推移した IT サービスは増収減益の保守的な予想となっている。また、Windows7 のサポート終了に伴う特需案件の終息と新型コロナウイルス感染拡大による営業活動の縮小により、ソリューション営業の減益が大きくなる予想。期末配当は 10 円の期初予想から変更なく、2Q 末配当と合わせて年 20 円となる。
- 2020 年 9 月には、東京海上日動火災保険、マーシュジャパンとの間で「サイバーリスク保険」の販売を共同で取り組むことが発表された。情報暗号化ツール「TelloT シリーズ」の導入企業にはサイバーリスク保険の保険料が割引となる場合があり、今後「TelloT シリーズ」の導入拡大が期待される。更に、2020 年 10 月には、アステリアと提携を行い、システムが提供するビジネスアプリプラットフォーム『Canbus.』と ASTERIA Warp をノーコードで連携する『Canbus. Adapter for ASTERIA Warp』の提供を開始した。Canbus.の知名度向上による販売拡大も期待される。今回の提携がどのような好影響をもたらすのか注目される。加えて、今後打ち出されるアライアンス戦略にも注目したい。

1. 会社概要

2010 年 4 月 1 日に(株)システムプロが、持分法適用会社だったカテナ(株)を吸収合併して誕生。旧(株)システムプロのモバイル端末の設計・開発・検証に係る技術・ノウハウとオープン系技術、旧カテナ(株)の金融分野の業務知識及び基盤系技術を融合した事業展開により新たな領域の開拓を進めている。連結子会社 9 社及び持分法適用会社 3 社と共にグループを形成している。

【経営目標 — 日本を代表する IT 企業となり、日本経済を底辺から支える！】

経営目標実現のために、「破壊と創造」、「安定と成長」、「保守と革新」という、相反する課題をバランス良くコントロールし、常に振り子の中心点に経営の軸足を置いた、バランス経営を基本方針としている。

【目標とする経営指標】

目標とする経営指標として、安定した高配当、高い株主資本利益率、高い売上高営業利益率を掲げており、その実現に向け、経営の基本方針に則り、高収益体質を目指して行く考え。当面の目標(中期経営目標)として、24/3 期に連結売上高 1,010 億円、営業利益 152 億円(営業利益率 15%)、一人当たり営業利益 260 万円、ROE25%を掲げている。

1-1 事業内容

事業は、ソリューションデザイン事業、フレームワークデザイン事業、IT サービス事業、ソリューション営業、クラウド事業、海外事業及び投資育成事業に分かれる。グループ全体で、自動運転・車載システム、社会インフラシステム、Web ビジネス向けシステム、IoT 関連システムおよびロボット/AI、モバイル機器等のソフトウェアの開発・品質検証、金融機関向けシステム開発、システムの運用・ヘルプデスク、IT 商品の販売およびシステムインテグレーション、クラウドサービスの提供やゲームコンテンツの開発など、システムの企画・設計・開発・導入から保守・ユーザーサポートまでのトータル・ソリューション・サービスを提供している。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



岡本 泰彦 社長

ライク株式会社(2462)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	サービス業
代表取締役社長	岡本 泰彦
所在地	東京都渋谷区道玄坂一丁目 12 番 1 号 渋谷マークシティ ウェスト 17 階
決算月	5 月末日
HP	https://www.like-gr.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,002 円	19,073,584 株		38,185 百万円	18.9%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
30.00 円	1.5%	99.86 円	20.0 倍	529.94 円	3.8 倍

*株価は 2/5 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*ROE・BPS は 20 年 5 月期実績、EPS・DPS は 21 年 5 月期予想、数値は四捨五入。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016 年 5 月(実)	31,844	953	1,426	1,795	97.67	40.00
2017 年 5 月(実)	40,051	1,524	2,493	810	43.27	36.00
2018 年 5 月(実)	45,663	1,915	3,889	1,532	81.49	29.00
2019 年 5 月(実)	47,797	1,746	3,753	1,595	84.58	26.00
2020 年 5 月(実)	51,072	2,000	4,067	1,793	94.41	28.00
2021 年 5 月(予)	54,000	2,150	4,100	1,900	99.86	30.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、EPS・DPS は円。2016 年 5 月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

* 2017 年 9 月、1 株を 2 株に分割。EPS は株式分割を反映。

2021 年 5 月期上期決算の概要と 2021 年 5 月期の見通しについて、ブリッジレポートにてお伝えします。

今回のポイント

- 21/5 期上期は前年同期比 5.7%増収、85.8%経常増益。子育て支援サービス事業、介護関連サービス事業は増収。総合人材サービス事業ではコロナ禍の中、社会になくてはならないことにこだわり事業領域を転換したことや製造・物流、コールセンター、建設業界向けサービスの伸長により、微減収にとどめた。利益面では売上総利益率が前年同期 15.3%から 16.4%に上昇、販管費率も 12.0%から 11.8%に改善した。子育て支援サービス事業、総合人材サービス事業、介護関連サービス事業がいずれも 2 桁増益となり、1Qに続き大幅な増益を実現した。
- 通期予想に修正はなく、21/5 期は 5.7%増収、0.8%経常増益を計画する。予想配当についても修正はなく、前期比 2.0 円増配の 30.0 円を見込む。新たな中期経営計画を策定した。25/5 期に売上高 700～830 億円、営業利益 50～65 億円を目指す。ESGへの取り組み、DX戦略の策定、M&A・事業提携を重要な取り組みとして掲げる。
- コロナ禍の中、1Qに続き上期も堅調な推移となった。「なくてはならない」にこだわった戦略が引き続き功を奏している。今回の注目は中期経営計画ではないだろうか。今回の中期経営計画はレンジ計画だが、EPS では 200～250 円程度が想定される。M&A・事業提携にも積極的に取り組むとしており、様々な可能性を秘めた中期経営計画といえそう。子育て支援サービス事業や介護関連サービス事業は安定成長が読めそう。注目は総合人材サービス事業の展開。中期経営計画がレンジ予想となったのも同事業の展開に変動が生じる可能性があるため。ただし、新規事業として立ち上げた建設業界向けが大幅増となるなどしっかり対応も進めている。DXへの取り組みにも期待。株価については中期経営計画の利益水準を考慮すると十分に割安との考え。昨今、ESG投資が脚光を浴びているがその点でも注目、株主優待が強化されたことも考慮すると見直し余地が大きい。

1. 会社概要

「…planning the Future ～人を活かし、未来を創造する～」をグループの経営理念として掲げ、ゆりかごからハッピーエンディングまで、人生のどの段階においてもなくてはならない生活総合支援企業グループを目指して、保育・人材・介護サービスを営んでいる。



...planning the Future

—— 人を活かし、未来を創造する ——

ゆりかごからハッピーエンディングまで、
人生のどの段階においてもなくてはならない
“生活総合支援企業グループ”へ

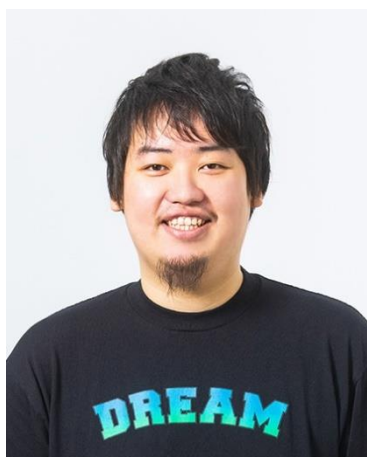
(同社資料より)

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



BASE 株式会社(4477)



鶴岡 裕太 CEO



企業情報

市場	東証マザーズ
業種	情報・通信
代表者	鶴岡 裕太
所在地	東京都港区六本木三丁目 2 番 1 号 住友不動産六本木グランドタワー 37F
決算月	12 月
HP	https://binc.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
13,030 円	21,939,400 株		285,870 百万円	6.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00	-	-13.10 円	-	739.22 円	17.6 倍

*株価は 2/18 終値。各数値は 20 年 12 月期決算短信より。EPS(予)はレンジの下限。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 12 月	1,147	-	-1,261	-1,268	-175.82	0.00
2018 年 12 月	2,352	-791	-798	-854	-118.45	0.00
2019 年 12 月	3,849	-441	-455	-459	-38.73	0.00
2020 年 12 月	8,288	803	747	584	28.18	0.00
2021 年 12 月(予)	9,750~10,536	-1,433~-929	-1,433~-929	-1,437~-933	-13.10~-8.51	0.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。2016 年 12 月期、2017 年 12 月期は非連結。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。

2021 年 12 月期の EPS は、2021 年 4 月 1 日を効力発生日として実施する 1:5 の株式分割を考慮している。

BASE(株)の 2020 年 12 月期決算概要と 21 年 12 月期業績見通しについてご報告致します。

今回のポイント

- E コマースプラットフォーム「BASE」の運営を中心に、ネットショップ向け決済サービス「PAY.JP」及び購入者向け ID 決済サービス「PAY ID」等のサービスを手掛ける。「BASE」は、誰でも簡単にデザイン性の高いネットショップを無料で作ることができるネットショップ作成サービスと、開設された店舗の商品を購入できるショッピングアプリ「BASE」等を提供する E コマースプラットフォーム。開設したネットショップは、商品管理から決済、発送、お金の管理まで必要な機能を無料で使うことができ、700 万ユーザーが利用するスマートフォンアプリ「BASE」から送客される。
- 20 年 12 期の連結売上高は前期比 115.3%増の 82 億 88 百万円。新型コロナウイルス感染拡大を防止するため実施された外出自粛、休業要請により、EC 市場の需要が高まり、新規ショップ開設数及び GMV が大幅に増加した。営業利益は前期の 4 億 41 百万円の損失から 8 億 3 百万円の利益に転換。プロモーションへの先行投資で販管費も前期比 56.7%と増加したが、BASE 事業の流通総額(GMV)増加により売上総利益が同 123.8%と大幅に伸び吸収した。売上、利益ともに業績予想の上限を上回った。
- 21 年 12 期もレンジ方式による業績予想を発表。増収も、BASE 事業を中心に中長期の利益成長を目指した先行投資を継続するため営業利益以下損失を見込んでいる。ただ、規律を持った先行投資とし、プロモーション費用を除いた営業損益は黒字を確保する。
- 20 年 12 月期は売上倍増、黒字転換と、極めて華々しい決算となったが、同社はこのトレンドが今期以降も続くとは見ていない。もちろん、相次いでリリースしている新機能によりプロダクトの価値は引き続き向上しており、また TVCM など積極的なプロモーションは確実に認知度向上に結び付き、同社の事業基盤はさらに強固なものとなっている。
- そうした中でも、短期的な高成長を目指して中規模、大規模の加盟店を対象に営業するのではなく、あくまでも同社がメインマーケットと位置付けるロングテールマーケットを、時間をかけてしっかりと育てていくことが、持続的成長につながると考えている。ミッションである「Payment to the People, Power to the People.」の下、SBM(Small and Medium Business)やスタートアップ等の事業者を支援し続ける姿勢は、近年注目度が増している企業の社会的存在意義(purpose)の視点からも、大いに評価されることとなろう。

1. 会社概要

ミッションとして「Payment to the People, Power to the People.」を掲げ、SBM(Small and Medium Business)やスタートアップ等の事業者向け「E コマースプラットフォーム」及び「オンライン決済サービス」の提供と、購入者向け ID 決済サービス「PAY ID」の提供を行っている。事業セグメントは、BASE 事業、PAY 事業、その他事業に分かれ、同社が E コマースプラットフォーム「BASE」を提供する BASE 事業を、連結子会社 PAY(株)がクレジットカード決済によるオンライン決済サービス「PAY.JP」及び ID 決済サービス「PAY ID」を提供する PAY 事業を、それぞれ手掛けている。この他事業には、連結子会社 BASE BANK(株)が「BASE」を利用するショップオーナーに対して事業資金を提供する資金調達サービス「YELL BANK」等が含まれている。

尚、ミッションである「Payment to the People, Power to the People.」には、ペイメントを人々に提供し、その結果、人々が強くなり、自由に生きて行けるような世の中を作りたい、という思いが込められている。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



下條 治 社長

日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社(4783)



会社情報

市場	JASDAQ
業種	情報・通信
代表者	下條 治
所在地	東京都品川区西五反田 4-32-1
決算月	3 月
HP	https://www.ncd.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
598 円	8,071,068 株		4,826 百万円	17.7%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
14.00 円	2.3%	9.95 円	60.1 倍	490.66 円	1.2 倍

*株価は 2/26 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。数値は四捨五入。

*ROE、BPS は 2020 年 3 月期実績。DPS、EPS は 21 年 3 月期予想。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2016 年 3 月(実)	13,843	382	389	205	23.59	10.00
2017 年 3 月(実)	15,405	347	333	249	30.00	12.00
2018 年 3 月(実)	16,237	783	807	526	66.31	14.00
2019 年 3 月(実)	17,007	1,045	1,089	615	77.45	14.00
2020 年 3 月(実)	18,390	936	953	648	81.62	14.00
2021 年 3 月(予)	17,600	50	200	80	9.95	14.00

(単位:百万円、円)

*予想は会社予想。

日本コンピュータ・ダイナミクスの 2021 年 3 月期第 3 四半期決算の概要と今後の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

今回のポイント

- 21/3 期 3Q 累計は前年同期比 4.4%減収、営業損失 80 百万円(前年同期は 5 億 26 百万円の利益)。システム開発事業ではアカウントプラン推進による新領域獲得や会計シェアードサービス等の導入が好調に推移、サポート&サービス事業では保守・運用コストの削減を図る大手顧客からの受注や、生損保の既存顧客で培ったノウハウ活用による同業他社での新規案件獲得などが寄与し、共に増収増益となった。特にサポート&サービス事業においては、採算管理の徹底が浸透し 123.8%の大幅な増益となった。一方、パーキングシステム事業が新型コロナウイルス感染症(以下、「感染症」という。)の影響を大きく受けて 22.8%減収、8 百万円の営業損失(前年同期は 6 億 73 百万円の利益)となった。尚、1Qの営業損失 1 億 34 百万円に対し 2Qは 31 百万円、3Q は 22 百万円の営業利益と 1Q を除き黒字は確保した。
- 21/3 期は前期比 4.3%減収、79.0%経常減益を見込む。パーキングシステム事業において、感染症の影響により、駐輪場関連の機器販売が大幅に減少したことに加え、駐輪場の稼働率が再び低下することが予想されるため、売上、各利益は前回予想を下回る見通しとなった。また、1 月 7 日に緊急事態宣言が発出されたことにより、4Q の時間貸駐輪場における売上高の対前年度比を 20%の減少と想定している。配当に修正はなく 20/3 期と同様、14.00 円/株(うち上期 7.00 円/株)を予定。
- 3Q(10~12 月)は同社にとっては閑散期にはあるものの、営業利益 22 百万円と 2Q(7~9 月)同様に黒字を確保した。一方、4Q(1~3 月)は例年は書き入れ時となるが、緊急事態宣言の影響を受ける可能性がある。ただし、昨年 4 月時のような人の動きや投資が停滞した状況にはなく、影響は軽微にとどまりそうな印象。顧客基盤が安定しているIT関連事業については、引き続き好調に推移しそうだ。今後の注目は来期の動向に移行するであろう。感染症の影響を楽観視するのは早いのかも知れないが、足元新規感染者は減少し、ワクチンの接種も始まる。駐輪場への投資も再開し始め、IT関連事業の好調持続と相俟って増益となりそうだ。中期計画を達成すればEPSは 100 円程度が想定される。同社株価は 3 桁にとどまっており、割安感強い。

1. 会社概要

独立系ソフトウェア開発会社のパイオニア。コンサルティングからシステム運用までを手掛けるシステム開発事業、システムの運用管理とテクニカル・サポートを主体としたサポート&サービス事業、及び自転車駐輪場システムの開発・運用を行なうパーキングシステム事業を展開。システム開発事業やサポート&サービス事業は優良顧客との継続的な取引が特徴。また、電磁ロック式駐輪場の導入実績が国内最大級であるパーキングシステム事業は成長性に富み、収益性も高い。

事業拠点は本社(東京都品川区)のほか、江東サービスセンター(東京都江東区)、福岡営業所(福岡県福岡市)、長崎営業所(長崎県長崎市。2018 年4月に開設したMSC(マネージドサービスセンター)を含む)、お台場オフィス(東京都江東区)を構えている。連結子会社は、国内には IT 関連事業を行うNCDテクノロジー(株)(東京都品川区)、主に関西エリアでIT関連事業を行う(株)ゼクシス(大阪府大阪市)、アジア諸国より人材を斡旋するEast Ambition(株)(東京都品川区)、品質の高い駐輪場管理の実現を目的として 18 年 3 月に設立したNCDプロス(株)(東京都品川区)がある。また、19 年 4 月にはパーキングシステム事業を行う矢野産業株式会社(福岡県福岡市)を子会社化した。海外では中国天津市に天津恩馳徳信息系统開発有限公司(NCD China)があり、アジア日系企業向けサービスや日本向けオフショア開発を行っている。

社名の「日本コンピュータ・ダイナミクス」には、「コンピュータをダイナミックユースして社会に貢献する(Dynamic use of Computer)」と言う創業時の思いが込められている。

20/3 期の売上構成比はシステム開発事業 38.4%、サポート&サービス事業 24.8%、パーキングシステム事業 36.4%、その他 0.4%。営業利益の構成比はシステム開発事業 40.6%、サポート&サービス事業 11.4%、パーキングシステム事業 48.0%。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



小國 勇 代表取締役社長兼 CEO

オプテックスグループ株式会社(6914)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	電気機器(製造業)
代表取締役社長兼 CEO	小國 勇
所在地	滋賀県大津市におの浜 4-7-5
決算月	12 月
HP	https://www.optexgroup.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,857 円	37,735,784 株		70,075 百万円	4.3%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
30.00 円	1.6%	60.85 円	30.5 倍	896.02 円	2.1 倍

*株価は 2/16 終値。各数値は 2020 年 12 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 12 月	37,504	4,885	5,036	3,386	97.63	27.50
2018 年 12 月	40,113	4,989	5,038	3,775	104.85	30.00
2019 年 12 月	37,517	2,856	2,876	2,197	60.02	32.50
2020 年 12 月	34,846	2,098	2,176	1,395	38.59	30.00
2021 年 12 月(予)	40,000	3,000	3,200	2,200	60.85	30.00

*当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。18 年 4 月 1 日付で 1:2 の株式分割を実施。EPS、DPS は遡及修正。

オプテックスグループ株式会社の 2020 年 12 月期決算概要、21 年 12 月期業績予想、今後の取り組みなどをお伝えします。

今回のポイント

- 20 年 12 月期の売上高は前期比 7.1%減の 348 億 46 百万円。新型コロナウイルスの世界的な感染拡大で経済活動が抑制された。FA事業はほぼ横這い、他セグメントは減収。国内事業は同 8.7%減収の 154 億 94 百万円、海外事業は同 5.8%減収の 193 億 52 百万円だった。第 2 四半期累計に比較すると、国内の減益幅は拡大した一方、海外は縮小した。営業利益は同 26.5%減の 20 億 98 百万円。販管費は同 5.4%減少したが、減収の影響を吸収できなかった。減収減益ではあったが、年度後半から回復に向かっており 20 年 7 月発表の予想を売上、利益ともに上回った。
- 21 年 12 月期の売上高は前期比 14.8%増の 400 億円、営業利益は同 43.0%増の 30 億円と増収増益を予想している。全セグメントで増収。子会社化したサンリツオートメーション社は約 30 億円の売上寄与。地域別には国内および中国を中心としたアジアが牽引する。配当は前期と同じく 30.00 円/株を予定。予想配当性向は 49.3%。
- 通期で減収減益とはなったが、海外売上は第 2 四半期を底に回復に向かい、第 4 四半期(10-12 月)については、予想を上回った。中でも前回のレポートで、「第 4 四半期は再び低迷する見込み」と書いた屋外警戒用センサーを中心とした欧州事業も、予想を大きく上回る結果となった。国内売上も第 4 四半期(10-12 月)は予想を下回ったが、第 3 四半期比では増収となり、結果、全社売上高も第 2 四半期をボトムに上向き、予想を上回る着地となった。
- 今期は、売上高 500 億円へ再チャレンジする第一歩の年となる。「① M&A による事業シナジーの創出」「② 欧州地域における営業力の強化」「③モノ売りからコト売りへ、事業モデルの変革」というそのための 3 つの施策がどのように進捗していくのか、特にリリースから 2 年近くが経つ事業変革モデルの核となる「画像確認ソリューションビジネス」が、今期、欧米でどの程度の規模で収益に貢献してくるのか、大いに注目したい。

1. 会社概要

世界シェア 40%を誇る屋外用防犯センサーや世界シェア 30%・国内シェア 50%の自動ドアセンサーを中心に、環境関連製品等の製造・販売も手掛けるオプテックス株式会社を中心とした持株会社。産業機器用センサー事業を手掛けるオプテックス・エフエー(株)、画像処理用 LED 照明事業で世界シェアトップのシーシーエス(株)、産業用コンピュータシステムの開発・製造・販売で豊富な実績を有するサンリツオートメーション(株)、各種システム及びアプリケーション・デジタルコンテンツ開発等を得意とする(株)スリーエース、グループ製品の製造を担うオプテックス・エムエフジー(株)、光ファイバー侵入検知システムを手掛けるファイバーセンシス社(米国)、カメラ補助照明で 50%の世界トップシェアを有するレイテック社(英国)等の有力子会社を有する。2020 年 12 月末現在、海外 26 社を含む世界 80 拠点で事業を展開している。

【1-1. 事業内容】

事業は、主力の防犯関連および自動ドア関連などからなる「SS(センシングソリューション)事業」、産業機器用センサーを手掛ける「FA(ファクトリーオートメーション)事業」、画像処理用 LED 照明装置及びシステムを提供する「MVL(マシンビジョンライティング)事業」、前期までは SS 事業に含まれていた中国で電子機器受託生産サービスを提供する「EMS 事業」、スポーツクラブ運営及びアプリケーション・デジタルコンテンツの開発を手掛ける「その他事業」に分かれる。

【1-2. 強みと特長:センシングに関する多様な技術・ノウハウと独自のセンシングアルゴリズム】

確実で安定したセンシングの実現には、複数の要素技術とノウハウ、そして物理的変化を制御する「アルゴリズム」が不可欠。同社は用途に適した技術・ノウハウと独自のセンシングアルゴリズムを強みに世界トップクラスのシェアを有している。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



 宮脇 宣綱 社長	フジ住宅株式会社(8860)
	 フジ住宅株式会社

会社情報

市場	東証 1 部
業種	不動産業
代表取締役社長	宮脇 宣綱
所在地	大阪府岸和田市土生町 1-4-23
決算月	3 月
HP	https://www.fuji-jutaku.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
648 円	35,676,933 株		23,119 百万円	8.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
27.00 円	4.2%	36.44 円	17.8 倍	1,126.40 円	0.6 倍

*株価は 2/24 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。数値は四捨五入。

* ROE、BPS は 20 年 3 月期実績、EPS、DPS は 21 年 3 月期予想。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	EPS	配当
2017 年 3 月(実)	99,359	5,969	5,721	3,945	110.06	26.00
2018 年 3 月(実)	103,880	6,438	6,139	4,168	116.08	27.00
2019 年 3 月(実)	115,710	6,636	6,445	4,298	120.40	27.00
2020 年 3 月(実)	110,444	5,002	4,611	3,038	87.40	27.00
2021 年 3 月(予)	119,000	2,500	2,000	1,300	36.44	27.00

*単位:百万円、円

フジ住宅の 2021 年 3 月期第 3 四半期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

今回のポイント

- 21/3 期第 3 四半期は前年同期比 14.1%の増収、同 25.4%の経常増益。売上面では、中古住宅が一戸建て、マンションともに前年同期を若干下回ったものの、戸建分譲住宅の引渡件数が伸びた他、堺市北区金岡町の分譲マンションの引渡しもあり、分譲住宅セグメントが全体を牽引した。利益面でも、売上高が好調に推移した分譲住宅セグメントの増加が寄与した。販売状況を示す受注契約高は、中古住宅が減少した住宅流通事業で減少したものの、自由設計住宅や土地販売が増加した分譲住宅事業の増加が寄与し同 7.0%増加した。売上高の先行指標となる受注契約残高は、前年同期末比 3.8%の増加となった。
- 21/3 期の会社計画は、前期比 7.7%増収、同 56.6%経常減益から変更なし。売上面では、第4四半期においても、戸建分譲住宅、分譲マンション及び個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡しが集中する見込みである。一方、利益面では今後も更なる手許資金の充実、在庫リスクの低減を目的とした土地販売や建売住宅販売の促進と、新規発売の大型分譲現場を対象とした価格引き下げ等の弾力的な売価設定を進めることが影響する。配当予想についても前期と同額の 1 株当たり年 27 円の予想(上期末 14 円、期末 13 円)を据え置き。
- 今期は新型コロナウイルス感染症拡大に苦しめられた 1 年となったものの、来期においては感染の収束と業績の本格的な回復が期待される。来期は、中期経営計画の最終年度となるがその数値目標の達成に向けて期待が膨らむ。中期経営計画の達成に向けてどれ位の規模の受注を獲得できるのか、続く第 4 四半期の受注契約高の状況が注目される。とりわけそれを牽引するであろう大型戸建プロジェクト、分譲マンション、個人投資家向け一棟売賃貸アパートなど主力事業の受注状況が注目される。

1. 会社概要

地盤である大阪府を中心に、阪神間と和歌山市内で、戸建分譲・中古住宅等の住宅・不動産事業を展開。主力の戸建分譲は、分譲ながら間取りや設備仕様等、建築基準法の範囲内で最大限に顧客の要望を取り入れる「自由設計」と 50～200 戸規模で街並みの統一性を重視した開発を行う「街づくり」に特徴がある。また、中古住宅の改装販売、金融機関とタイアップした土地有効活用事業や個人投資家向け一棟売賃貸アパート販売事業、賃貸・管理事業も事業の柱である。

販売代理や戸建住宅から派生した各事業が独自のノウハウを持ち、他の事業部門を相互に補完する(相乗効果)、単なる住宅の分譲会社ではなく地域や時代の住宅に関するあらゆるニーズに対応できる機能を備えていることが「住まいのトータルクリエイター」である同社の特長だ。地域密着型経営の特長を活かし、顧客に顔を向けた「売りっ放し」、「建てっ放し」のない顧客満足度の高い住宅づくりを目指している。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



		株式会社シダー(2435)
山崎 嘉忠 会長	座小田 孝安社長	

企業情報

市場	JASDAQ
業種	サービス業
代表者	山崎 嘉忠、座小田 孝安
所在地	福岡県北九州市小倉北区大島 1-7-19
決算月	3 月
HP	http://www.cedar-web.com/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
413 円	11,475,863 株		4,740 百万円	17.9%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00 円	1.5%	33.58	12.3 倍	139.02 円	3.0 倍

*株価は 2/5 終値。発行済株式数は、直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除し株式分割を反映。ROE は 20 年 3 月期実績、EPS は 21 年 3 月期予想。数値は四捨五入。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017 年 3 月(実)	12,733	145	-136	-137	-	0.00
2018 年 3 月(実)	13,861	535	250	224	19.52	4.00
2019 年 3 月(実)	14,258	494	218	16	1.43	2.00
2020 年 3 月(実)	15,132	549	257	209	18.28	4.00
2021 年 3 月(予)	15,630	879	599	385	33.58	6.00

(単位:百万円、円)

株式会社シダーの 2021 年 3 月期第 3 四半期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

今回のポイント

- 21/3 期 3Q累計は前年同期比 4.0%増収、251.2%経常増益。既存施設において施設稼働率を上昇させるため、新規利用者の獲得とサービスの向上に努めた。利益面では、新型コロナウイルス感染症対策に伴う経費増はあったものの、人材募集費等の経費や管理部門の諸経費抑制等により販管費が減少し、各利益は大幅増益となった。
- 21/3 期は前期比 3.3%増収、133.2%経常増益を見込む。デイサービス事業の一部で事業所休止等があったが、現時点で休止中の事業所はない。また、施設サービス事業においては、引き続き高稼働率を維持、施設内での感染症の集団感染等が発生しないことを前提に業績予想を算定。前期比 2.0 円増配となる 6.0 円の期末配当を見込む。
- 新型コロナの影響をデイサービス事業で受けたが、全体としては着実に進展している。3Q累計決算の通期予想に対する経常利益の進捗率は 91.7%、これまで同様の状況が続けば通期予想を大きく上回ることになるだろう。昨年 10 月から導入を進めたオゾン発生器の効果か、全国で急拡大した年末年始にも感染者は出なかった模様。これらを考慮しても今後は新型コロナの影響は軽微になりそう。来期に向けては、介護職員の定着化を更に進めたいところ。コロナ禍を機に人材募集費の抑制につなげたい。PER は低位にあり、株価には見直し余地がありそうだ。

1. 会社概要

デイサービス及び有料老人ホーム「ラ・ナシカ」を中心とした介護サービスを、本社のある福岡県を中心に全国展開。リハビリテーションに重点を置き、より人間らしく生きるための生活支援を行う事を経営方針とする。総勢 600 名近くに及ぶ職員資格者を有しており、介護サービス事業者の中では出色。

【1-1 沿革】

前身は医療機器の販売会社だった(株)福岡メディカル販売。2000 年 10 月に社会医療法人池友会系列の医療機関でリハビリ業務に従事していた山崎嘉忠氏(現会長)等が中心となり(株)シダーに商号を変更し介護事業へ参入。01 年 1 月にデイサービス施設 4 施設を開設した。デイサービス事業が順調に拡大し、05 年 3 月にジャスダック証券取引所に上場、同年 9 月には有料老人ホーム事業(現在の施設サービス事業)に参入した。

06/3 期、07/3 期と有料老人ホーム事業の先行投資(新施設の立ち上げ費用)が利益を圧迫したものの、08/3 期以降は施設の累積効果(ストック効果による事業規模の拡大)で、新規開設負担を吸収して利益を増やせる体制が整った。11/3 期は新卒 40 名の入社による人員の増加や新規開設施設の増加(3 事業合計で 10/3 期:3 施設→11/3 期:5 施設)、更には既存施設のリニューアルもあり利益が増加したものの、12/3 期は既存施設の新規利用者獲得が順調に進んだ事に加え、施設オペレーションの効率化で増益に転じた。しかし、13/3 期は 12 年に行われた介護保険法改定の影響を受けた。同社の場合は、デイサービス事業における介護報酬改定の影響が大きく減益となった。14/3 期は、その影響を解消する 1 年であった。尚、16/3 期、19/3 期にも介護報酬改定の影響を受けている。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



土井 豊 社長

株式会社プレサンスコーポレーション(3254)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	不動産業
代表取締役社長	土井 豊
所在地	大阪市中央区城見 1-2-27 クリスタルタワー
決算月	3 月末日
HP	https://www.pressance.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,494 円	65,336,739 株		97,613 百万円	21.1%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
26.00 円	1.7%	283.11 円	5.3 倍	1,791.63 円	0.8 倍

*株価は 2/10 終値。発行済株式数、DPS、EPS は 21 年 3 月期第 3 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 3 月(実)	101,083	15,645	15,414	10,526	178.99	21.15
2018 年 3 月(実)	134,059	20,362	19,858	13,757	232.58	29.40
2019 年 3 月(実)	160,580	27,118	26,531	18,296	296.43	40.50
2020 年 3 月(実)	224,011	32,609	31,985	21,892	347.45	39.00
2021 年 3 月(予)	234,496	26,728	26,433	18,239	283.11	26.00

*単位:円、百万円。

*2016 年 10 月 1 日付で 1:4 の株式分割を実施。EPS、DPS は遡及して再計算。

*当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。

株式会社プレサンスコーポレーションの 2021 年 3 月期第 3 四半期決算概要などをお伝えします。

今回のポイント

- 21 年 3 月期第 3 四半期の売上高は前年同期比 5.9%増の 1,943 億円。ワンルームマンションは減収、ファミリーマンションは増収。原価の上昇と商品構成比の変化、新型コロナウイルス拡大による先行き不透明さに前もって対処する為の棚卸資産の土地売却および評価損により、売上総利益率は 4.9 ポイント低下し、売上総利益は同 14.1%減少。土地売却により手元資金を増加させるとともに、棚卸資産適正水準の見直しや評価損による事業計画の見直しを進めた。販管費は同 13.8%減の 134 億円、営業利益 14.2%減の 272 億円となった。今期業績予想に変更はない。売上高は前期比 4.7%増の 2,344 億円、営業利益は同 18.0%減の 267 億円の予想。売上が第 3 四半期までの期間に偏重しているため、利益は高い進捗率となっている。第 4 四半期の売上は、ワンルームマンションの卸販売が多くなり、売上総利益率は低下する見通しである。
- 配当予想は 11 月に公表した中間 13.00 円/株、期末 13.00 円/株で前期より 13.00 円/株減配の合計 26.00 円/株の予定。予想配当性向は 9.2%。株主優待は前期と同内容で実施する予定。
- 第 2 四半期末時点での売上確保率は過去数期と比較すると低めであったが、第 3 四半期末時点での売上確保率は 101.2%と、高水準になり、足元は順調な進捗とみていいだろう（売上確保率は、第 3 四半期までの売上実績と今期売上計上予定の受注額の合計金額を、予想売上高で割って算出）。
- 一方、新型コロナウイルス感染拡大による市場の先行き不透明さに前もって対処するために、仕入を抑制するとともに、棚卸資産の売却、有利子負債の削減を進めた。その後、仕入活動を再開しているということだが、中期的な売上・利益拡大に向け、今後どの程度のスピード・水準を目指して、仕入れを拡大させていくのか注目したい。またオープンハウスとのアライアンスに基づいた投資用マンション事業の関東圏での拡大についても具体的な案件がいつごろ生まれるのかも引き続き期待したい。

1. 会社概要

「不動産に高付加価値を創造する」というビジネスモデルの下、近畿圏、東海・中京圏を中心にファミリー向け及びワンルームマンションを企画・開発・分譲・管理する独立系マンションディベロッパー。分譲マンション供給戸数は近畿圏で 10 年連続、東海・中京圏で 8 年連続第 1 位。全国でも 3 年連続で第 2 位にランクインされる。豊富な供給実績と高いシェア、強力な営業力、優れた商品力などが大きな強み。

【1-1 沿革】

1997 年 10 月に不動産販売を行う事を目的とし同社の前身である(株)日経プレステージが設立される。1998 年には初の自社ブランドマンションである「プレサンス難波東」を販売。2000 年には初の自社開発物件である「プレサンス心斎橋 EAST」を販売するなど着実に実績を積み上げ、2002 年、商号を現在の「株式会社プレサンスコーポレーション」に変更。

近畿圏から事業エリアを拡大し、2003 年には東海エリアで初めての自社開発物件である「プレサンス名古屋城前」の販売を行うなど業容は順調に拡大し、2007 年 12 月に東京証券取引所市場第 2 部に上場した。

2008 年に東京支店を開設し、首都圏での事業展開も開始。着実な事業拡大であったため、同年発生したリーマンショックの影響を大きく受ける事も無く成長を続け、2013 年 10 月、東証 1 部にステップアップした。

【1-2 企業理念など】

創業以来の経営理念である「一隅を照らす」をベースに、2019 年 12 月に就任した土井社長の下、自社の存在意義(パーパス)を明確にし、事業の拡大を通じた社会への貢献を示すために新たに経営理念を掲げた。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



金 大仲 社長

株式会社グローバル・リンク・マネジメント(3486)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	不動産業
代表者	金 大仲
所在地	東京都渋谷区道玄坂 1 丁目 12 番 1 号 渋谷マークシティウエスト 21 階
決算月	12 月
HP	https://www.global-link-m.com/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
852 円	7,735,140 株		6,590 百万円	16.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
35.00 円	4.1%	180.99 円	4.7 倍	579.01	1.5 倍

*株価は 3/4 終値。各数値は 2020 年 12 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 12 月(実)	17,167	1,108	1,092	696	108.17	45.00
2018 年 12 月(実)	22,644	1,209	1,132	755	101.79	12.50
2019 年 12 月(実)	25,086	1,564	1,364	867	114.78	12.50
2020 年 12 月(実)	26,840	1,365	1,028	686	90.24	35.00
2021 年 12 月(予)	34,000	1,770	1,500	1,400	180.99	35.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。2017 年 10 月、1 株を 100 株に分割。2018 年 6 月及び 10 月、1 株を 2 株に分割(EPS のみ遡及修正)。2021 年 12 月期より非連結決算。

(株)グローバル・リンク・マネジメントの 2020 年 12 月期決算の概要と通期の見通しについてご報告致します。

目次

今回のポイント

- 20 年 12 期の売上高は前期比 7.0%増の 268 億 40 百万円。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、区分販売戸数および海外販売戸数が大幅に減少した一方、1 棟販売の増加およびプロパティマネジメント事業の安定収益の下支えにより増収を確保した。営業利益は同 12.7%減の 13 億 65 百万円。増収ではあったが、区分・海外販売の減少やコロナ禍での 1 棟販売の一時的な収益性低下で粗利率は 2.1 ポイント低下し、粗利額が同 6.5%減少。販管費も減少したが吸収できなかった。修正計画に対しては、売上はほぼ計画通り、非レジデンス分野の早期売却および海外販売が伸張し利益は計画を上回った。
- 21 年 12 月期の売上高は前期比 26.7%増の 340 億円、営業利益は同 29.6%増の 17 億 70 百万円と大幅な増収増益予想。前期のコロナ禍での仕入・販売環境継続を想定しているが、オンライン販売の推進による区分販売の効率的な販売拡大、セールスマックスの変化により、営業利益率ベースで収益性の向上を見込んでいる。第 1 四半期の子会社吸収による特別利益計上(4 億円)を予定し、最終利益 14 億円の達成を目指している。配当は前期と同じ 35 円/株を予定。予想配当性向は 19.3%。
- 2020 年 9 月に、独立系投資運用グループであるスターアジアグループと共に、私募ファンド「SA アルテシモレジデンシャル1投資事業有限責任組合」を組成。2020 年 10 月には、スターアジアグループと共同で不動産ファンドのアセットマネジメント業務を主な業務内容とする合併会社「SAGL アドバイザーズ株式会社」を設立し、運用を開始した。
- 厳しい事業環境の中でも、中計(20/12 期～22/12 期)の目標である 22/12 期売上高 450 億円の達成を目指すうえで、大きなカギを握る私募ファンドの組成の成果がどの程度のスピードで成長加速に寄与してくるのかを注目したい。
- 一方足元では、オンライン販売を拡大し、区分販売の顧客獲得コストの大幅な低下を図るということだが、今期の売上高営業利益率は前期比 0.1 ポイントの改善予想にとどまっている。収益性・生産性のさらなる改善で利益を上積みすることができののかも注視していきたい。

1. 会社概要

東京 23 区を中心「アルテシモ」ブランドの投資用マンションを開発・販売しており、事業用地の仕入れから、企画、設計、販売、更には販売後の賃貸管理・建物管理までをワンストップで手掛けている。「アルテシモ」は、転入超過が続く東京都において「駅から徒歩 10 分圏内(駅からチカい)」、「ターミナル駅まで 30 分前後(都心からチカい)」、「高い地価(チカ)」の「3 チカ」を特徴としており、高い入居率を誇る。尚、「アルテシモ」とは、「ARTESSIMO (ART[芸術]+issimo[最上級])」という成り立ちの、現代イタリア語を基に同社が考えた造語。現代的で心地良い空間を提供するという想いが込められている。

【経営理念・企業ビジョン】

経営理念：不動産を通じて豊かな社会を実現する

設立以来、経営理念として掲げてきた、「お客様の豊かさに貢献する」想いと合わせて、社会課題を解決緩和し、持続的な企業価値向上と豊かな社会の実現を目指していく。

企業ビジョン：「不動産ソリューション」×「IT」により新しいサービスを創造し、世界都市東京から Global Company を目指す

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



渡辺 博之 代表取締役社長

株式会社エクスマーション(4394)



企業情報

市場	東証マザーズ
業種	情報・通信
代表者	渡辺 博之
所在地	東京都品川区大崎 2-11-1 大崎ウィズタワー23 階
決算月	11 月
HP	https://www.corporate.exmotion.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,423 円	2,907,645 株		4,137 百万円	4.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
15.00 円	1.1%	33.82 円	42.1 倍	493.04 円	2.9 倍

*株価は 2/19 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は前期末実績。

非連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016 年 11 月(実)	622	123	123	80	43.93	1,330.00
2017 年 11 月(実)	694	125	125	85	45.84	1,400.00
2018 年 11 月(実)	834	145	146	99	45.58	28.00
2019 年 11 月(実)	976	187	190	140	52.42	15.00
2020 年 11 月(実)	877	89	100	68	24.10	15.00
2021 年 11 月(予)	1,042	142	143	98	33.82	15.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。株式分割 2018 年 3 月 1:50、2019 年 6 月 1:2 (EPS は遡及修正)。

(株)エクスマーションの 2020 年 11 月期決算の概要と 2021 年 11 月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

今回のポイント

- 20/11 期は前期比 10.1%の減収、同 52.4%の営業減益。上期に新型コロナウイルス感染症の影響を受けたことに加え、コロナ禍による景気悪化に備えて即戦力の中途採用を抑制した影響もあり売上が減少。既存領域と新領域における投資活動の加速と事業拡大に向けた増員による営業費用の増加が負担になった。
- 21/11 期予想は前期比 18.9%の増収、同 59.8%の営業増益。コンサルティング事業のさらなるパワーアップを図る。提供価値の向上に向けて、「攻めのコンサルティング」への移行を目指す。また、継続的な価値提供に向けて、高い継続率の維持と「Eureka Box」でのナレッジ外販による事業のストック化を目論む。また、動画配信を中心とした「攻めの広報活動」を開始する。新たな社会課題に対する支援もスタートさせる。「DeruQui」若手人材育成コースでは DX やイノベーションを担う新たな人材の発掘・育成を図る。配当予想に変更はなく、1 株当たり 15 円の期末配当を実施する予定。
- 上期中心に新型コロナウイルス感染症の影響を受けたことに加え、中途採用を抑制したことで下期の受注を伸ばすことができず 20/11 期は減収減益となった。しかし、今後の新型コロナの影響は軽微となりそう。また、同社の主要顧客である自動車業界では CASE 関連の投資は最も重要な課題でもある。主力のコンサルティング事業では一時的な投資抑制はあったものの、今後はこれまで以上に CASE 関連の需要が増すことは確実な情勢。自動車業界以外の引き合いも増加しており、顧客の拡大が水面下で進んでいる模様。新型コロナの影響後の株価の戻りは鈍いが、中期計画達成を前提とした EPS は 90~100 円が想定される。21/11 期の V 時回復を考慮しても、かなり割安な水準に来ていると考える。

1. 会社概要

組込みソフトウェアの開発支援に特化したコンサルティングを展開しており、教育・人材育成やツールの提供等も手掛けている。アナログから完全デジタル化への移行や自動運転・EV 開発等でいち早く、高度な組込みソフトウェアの開発需要が顕在化した自動車分野で豊富な実績を有し、自動運転時代のソフトウェア開発に不可欠な“技術参謀”を自認。二輪車、ロボット、医療機器等へ取引先が広がりを見せている。

社名の「eXmotion」は、“emotion:感動”と“X:最大限や幾重もの”を組み合わせた造語。「エクスマーションが提供するサービスにより、お客様とともに、大きな感動を分かち合うことができるように」との願いが込められている。

尚、ソフトウェア開発等を手掛ける(株)ソルクシーズ(証券コード 4284)が発行済株式数の 55.03%を所有している。グループ収益へ貢献しているが、取引関係はなく、経営は完全に独立している。

【企業理念：IT がますます重要になる時代、「高品質なソフトウェア」を通して新しい社会の実現に貢献していきます。】

組込みシステムの開発現場は、大規模・複雑化への対応に追われ、効率的な組込みシステム開発への変革が求められている。

同社は、「お客様の変革を支援し、成功に導く」をミッション(存在意義)として掲げ、「実践による成功体験と、そこから生まれる感動こそが変革を可能にする」、という価値観と行動規範の下、「お客様の変革と成功をともに分かち合える」「メンバー(社員)どうしが成長しあえる」、というビジョン(思い描く理想像)をもって、顧客企業の組込みシステム開発の変革を支援している。

【事業内容】

コンサルティング事業の単一セグメントだが、コンサルティングを中心に、教育・人材育成やツールの開発・販売も手掛けている。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



上田 怜史 社長

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社(6573)



Agile Media Network

企業情報

市場	東証マザーズ
業種	サービス
代表取締役社長	上田 怜史
所在地	東京都港区虎ノ門 3-8-21 虎ノ門 33 森ビル
決算月	12 月末日
HP	https://agilemedia.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
638 円	2,485,180 株		1,585 百万円	-59.1%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00	-	-6.01 円	-	208.30 円	3.1 倍

*株価は 2/26 終値。発行済株式数、ROE、DPS、EPS、BPS は 2020 年 12 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 12 月(実)	734	66	67	63	78.21	0.00
2018 年 12 月(実)	910	90	79	79	40.74	0.00
2019 年 12 月(実)	847	-138	-144	-192	-92.97	0.00
2020 年 12 月(実)	667	-264	-252	-307	-134.89	0.00
2021 年 12 月(予)	1,051	-12	-4	-14	-6.01	0.00

*単位: 百万円、円。予想は会社側予想。2019 年 12 月期より連結決算。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。

18 年 9 月 1 日付で 1:3 の株式分割を実施。EPS は遡及して調整。

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社の 2020 年 12 月期決算の概要と 2021 年 12 月期の見通しなどをご紹介します。

今回のポイント

- 20 年 12 月期の売上高は前年同期比 21.2%減の 6 億 67 百万円。新型コロナウイルス感染拡大によりプログラムの解約、新規開設中止、イベント中止や延期など大きな影響を受けた。営業損失は前期の 1 億 38 百万円から 2 億 64 百万円に拡大。大幅な減収に伴い粗利が減少したことに加え、コロナ禍を受けて人件費抑制などに努めたものの、今後の事業拡大に向けた企業買収に係る費用等の計上が重荷となった。なお、利益面では修正予想を上回って着地した。アンバサダープログラム導入件数については、新型コロナウイルスの影響により解約が増加し前期末比 15 件減の 54 件。プログラム単価も前期比 178 千円減少の 8,589 千円となった。
- 2021 年 12 月期の売上高は前期比 57.6%増の 10 億 51 百万円、営業損失は同 2 億 52 百万円改善の 12 百万円と予想。事業拡大に向けて行った施策が着実に業績に寄与してくることが予想される。なお、本予想は新型コロナウイルス感染症拡大防止による種々の影響が 2021 年度中継続するという前提の下で作成されている。
- アンバサダーマーケティングのソリューションに関して、現行の「フルサービスモデル」に加え、ツール提供を中心とする「エントリーモデル」を加えた 2 階建てのソリューション展開とする(2021 年中にサービス提供開始予定)ことを表明している。この施策によって、同社サービスの導入ハードルが大きく低下し、顧客のすそ野が広がることも期待され、業績の大幅な拡大に繋がっていく可能性もある。また、外的要因にはなるが、コロナ禍の収束スピードは同社業績にも大きく影響すると見られることから、引き続き感染状況などを追っていく必要がある。1 人ひとりに最適化した動画レポートを自動で提供する動画 DX レポートソリューション「VideRepo(ビデレポ)」は、DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進が叫ばれる中、顧客への訴求効果も強いようであり、需要獲得の動向に注目したい。

1. 会社概要

「ファンの“好き”を加速する」をテーマに、クライアント企業の商品や製品・サービスのファンである「アンバサダー」を対象にクチコミ(利用体験の発信・購入の推奨)の活性化や購買促進、商品開発を支援する様々なサービスを提供。得意とする分析テクノロジーと運営ノウハウを核に外部パートナーとのアライアンスも進め、アンバサダー事業の拡大と並行し、動画 DX 特許テクノロジー「PRISM(プリズム)」、D2C/SMB サクセスを支援する「デジタルパンダ」「ヘアスタディ」、リテールマーケティング基盤「CATAPULT(カタパルト)」事業を日本及び海外で展開する。

【1-1 沿革】

2007 年 2 月設立。インターネットの発達に伴う新しいコミュニケーションの在り方を追求する中で、ブロガーをネットワークした広告配信を開始する。2008 年 6 月にはブログの特長や影響力を分析する分析ツール「ブログチャート」の提供を開始。Twitter、Facebook など SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)の普及・浸透に合わせ 2010 年 6 月、SNS を活用したキャンペーン構築システム「ソーシャルタイアップ」を、2012 年 4 月にはソーシャルメディアを横断して影響力を測定する「ユーザーチャート」を相次いでリリースする。

2013 年 7 月に、現在の中心事業である「アンバサダープログラム」をリリース。2016 年 1 月にはアンバサダーの統合管理・分析ツールである基幹システム「アンバサダープラットフォーム」の提供を開始した。SNS での活動を実際の売上に結び付けたい企業のニーズを取り込み採用実績および収益はともに拡大。2018 年 3 月、東証マザーズに上場した。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



	株式会社エリアクエスト(8912)
清原 雅人 社長	

企業情報

市場	東証 2 部
業種	不動産業
代表者	清原 雅人
所在地	東京都新宿区西新宿六丁目5番1号 新宿アイランドタワー7階
決算月	6 月
HP	http://www.area-quest.com/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
112 円	20,250,000 株		2,268 百万円	9.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00 円	1.8%	6.81 円	16.4 倍	65.16 円	1.7 倍

*株価は 3/2 終値。発行済株式数、DPS、EPS、BPS は 21 年 6 月期第 2 四半期決算短信より。ROE は前期末実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 6 月(実)	2,341	420	401	255	11.35	2.00
2018 年 6 月(実)	2,675	426	416	268	11.94	2.00
2019 年 6 月(実)	2,511	334	326	250	11.83	4.00
2020 年 6 月(実)	2,166	220	215	139	6.91	4.00
2021 年 6 月(予)	2,200	225	230	138	6.81	2.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。

(株)エリアクエストの 2021 年 6 月期第 2 四半期決算の概要と通期の見通しについてご報告致します。

今回のポイント

- 21/6 期 2Q は前年同期比 2.6%の減収、同 3.6%の営業増益。新型コロナウイルス感染症再拡大、緊急事態宣言再発の影響で、店舗撤退は高水準で推移する一方で、新規に出店を行う企業も一時増加の後、再度減少した。同社は、感染抑制に努めながら、対面による営業を自粛し、電話及びメール・FAX・郵便を活用し、情報収集及び提案営業を行った結果、仲介関連事業は増収、サブリース事業は前年比横ばいとなった。利益面では、減収に伴い売上総利益が前年同期比 1.4%減少したものの、人件費は増加したが交際費や支払手数料を中心に販管費が減少し、営業利益以下増益となった。
- 通期予想に変更はない。サブリース等のストック収入を中心に売上高が 22 億円と前期比 1.5%増加する見込み。人材採用を積極的に実施する他、ストック収入基盤の強化・拡大に向けた営業強化を計画しているため、採用関連費用や販売促進費が増加するものの、増収効果で吸収して営業利益は 2 億 25 百万円と同 2.1%の増加を見込んでいる。配当は 2 円の期末配当を実施する予定。予想配当性向は 29.4%。
- 2 回目の緊急事態宣言発出で事業環境は決して良好とはいえないものの、駅前店舗の需要は底堅いものがあるため同社ではサブリース物件の確保など、こうした環境下だからこそ種蒔きを進めている。新型コロナウイルス感染拡大の今後の展開を予想することは難しく、短期的な収益インパクトは不透明であるが、中期的には、ストック収入増を通じて同社の事業基盤強化に繋がるものと期待できよう。今期業績予想および中期事業計画達成に向けた施策とその成果を注目したい。

1. 会社概要

東京、神奈川、千葉、埼玉の 1 都 3 県の駅前店舗を対象にしたサブリース(家賃保証はせず)やビル管理・メンテナンス(清掃、設備保守、警備管理等)を中心に契約更新・契約管理(売買仲介を含む)等も手掛ける「ストック収入型ビジネス」と、テナント誘致等の「成功報酬型ビジネス」を展開。グループは、グループマネジメントが中心の同社の他、テナント誘致等を手掛ける(株)エリアクエスト店舗&オフィス、ビル管理等の(株)エリアクエスト不動産コンサルティングの連結子会社 2 社。「エリアクエスト」という社名には、「地域に根差して(エリア)、不動産の価値を追求する(クエスト)」という思いが込められている。

【経営方針】

- ・ 適正な人材確保とその育成
- ・ 販促費拡大と反響営業効果
- ・ サブリース優良物件獲得

人材の採用・育成及びその環境整備を進めると共に、販促費拡大と反響営業効果によるサブリース優良物件の獲得に力を入れている。このため、人材投資や販促費等の先行投資が利益を圧迫している面があるが、中長期的な観点から引き続き先行投資を続けていく考え。

【会社沿革】

テナント誘致で業績を拡大させたが、需要一巡とリーマン・ショックによる景気悪化が重なり 06/6 期から 4 期連続の最終赤字。「業績の立て直しには、謙虚にビルオーナー等との信頼関係構築に取り組む事が必要」との認識の下、日常的に発生する設備の不具合・老朽化によるトラブルやテナン管理の問題への対応等、迅速かつ丁寧なアフターフォローに力を入れた。この取り組みが成果を上げ、ビルオーナー等との信頼関係の構築が進み安定収益源となる管理物件やサブリース物件を積み上げている。テナント誘致事業、サブリースを含むビル管理事業、売買仲介を含む更新及び契約管理事業の三本柱による貸主・借主への徹底サービスを事業拡大の原動力としている。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



一坪 隆紀 社長

モリト株式会社(9837)

MORITO

企業情報

市場	東証 1 部
業種	卸売業(商業)
代表取締役社長	一坪 隆紀
所在地	大阪府中央区南本町 4-2-4
決算月	11 月末日
HP	http://www.morito.co.jp/hd/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
608 円	30,800,000 株		18,726 百万円	1.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
18.00 円	3.0%	25.57 円	23.8 倍	1,167.21 円	0.5 倍

*株価は 2/26 終値。ROE、BPS は 20 年 11 月期決算短信より。発行済株式数、DPS、EPS は 20 年 11 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016 年 11 月(実)	40,086	1,767	1,647	1,181	41.48	17.00
2017 年 11 月(実)	41,388	1,707	1,703	3,305	119.29	28.00
2018 年 11 月(実)	43,943	1,725	1,790	1,257	45.71	25.00
2019 年 11 月(実)	45,987	1,734	1,779	1,402	51.17	26.00
2020 年 11 月(実)	40,727	856	928	470	17.17	18.00
2021 年 11 月(予)	43,000	1,300	1,300	700	25.57	18.00

*予想は会社側予想。単位:円、百万円。

モリト株式会社の 2020 年 11 月期決算概要等についてご紹介します。

今回のポイント

- 20/11 期は前期比 11.4%減収、47.8%経常減益。世界各国の百貨店や量販店が営業自粛を行った影響や国内外の自動車関連の工場が一定期間休業したことによる影響などを受け、極めて厳しい状況となった。厳しい中、安心・安全・健康、そして、環境に配慮した付加価値商品の開発・販売に注力した。アメリカでは、医療機器に使用されるホックの生産を続けるなど、コア商品の提供を通じ、社会に貢献すべく、事業継続に尽力してきた。利益面では、暖冬影響によるプロダクトミックスの偏りもあり、売上総利益率が低下、販管費を抑えたものの、減益となった。期末配当は 4.75 円を実施、上期末 13.25 円とあわせた年間配当は 18.00 円。
- 21/11 期は前期比 5.6%増収、51.8 営業増益を見込む。感染症の流行拡大、米中貿易摩擦など、世界経済の先行きが不透明な中ではあるものの、いかなる状況下でも必要とされる付加価値商品の販売に注力する。尚、第 8 次中期計画は、22/11 期から 26/11 期に見直された。20/11 期及び 21/11 期は、コロナ禍における事業体制構築の期間と位置付けた。配当は 20/11 期と同額の 18.00 円(上期末 9.00 円、期末 9.00 円)を見込む。
- 幅広い業種と取引がある同社にとって、新型コロナの影響を受けたことはやむを得ない。ただし、業績については 20/11 期 3Qを底に回復基調。また、同社には日常生活上、あるいは医療などの現場において必須となる商材も多く扱っており、業績への打撃は軽微にとどまった印象もある。21/11 期は世界の新型コロナの感染状況やワクチンの浸透などを横目に徐々に回復することが見込まれる。株価は軟調に推移しPBRは 0.5 倍と低位。中期計画達成を前提とすればEPSは 50 円超が見込まれることから、株価の見直し余地は大きいといえそう。

1. 会社概要

靴・衣類などに紐を通す穴に取り付ける環状の金具である「ハトメ」をはじめとし、ホック、マジックテープ®などの服飾の付属品や、自動車の内装品等の企画・開発から製造に加え、卸・流通までを一貫して手掛ける専門商社。

創業 100 年を超す歴史の中で培われた高い信頼性、高シェア、グローバルネットワークなどが強み。

2020 年 11 月末現在、連結子会社は国内 6 社、海外 14 社の合計 20 社、持分法適用関連会社は国内に 1 社。

尚、2019 年 6 月より持株会社体制となっている。

【沿革】

大阪の呉服商で奉公人として働いていた創業者・森藤寿吉氏が、1908 年(明治 41 年)に独立し、ハトメ、ホックの仲買商「森藤商店」を一人で開業。大正時代に入りファッションの洋装化が進むのに伴い、靴の需要も拡大し、急成長を遂げる。1937 年にはホックをスマトラ、ジャワへ、靴ひもをヨハネスブルグ(南アフリカ)、イギリスへ輸出するなど国際化も進めた。太平洋戦争後は、カラーナイロンファスナーやマジックテープ®の販売を開始したほか、1990 年代に入り汎用資材の拡販を目指し、自動車の内装品、カメラのストラップなど生活産業資材関連事業にも進出し事業ドメインを拡大した。海外事業も積極的に展開。1989 年、大阪証券取引所第 2 部に上場し、2013 年 7 月の東証・大証の統合に伴い東京証券取引所第 2 部に移行。2016 年 12 月には、東証 1 部に昇格した。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



渡辺 洋司 社長 兼 CTO

株式会社サイバーセキュリティクラウド(4493)



企業情報

市場	東証マザーズ
業種	情報・通信
代表者	渡辺 洋司
所在地	東京都渋谷区東 3-9-19 VORT 恵比寿 maxim3 階
決算月	12 月
HP	https://www.cscloud.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
3,405 円	9,313,200 株		31,711 百万円	20.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00	-	19.28 円	176.6 倍	71.35 円	47.7 倍

*株価は 3/2 終値。各数値は 2020 年 12 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 12 月	246	-42	-46	-52	-	0.00
2018 年 12 月	488	-29	-27	-27	-	0.00
2019 年 12 月	816	143	141	153	17.20	0.00
2020 年 12 月	1,194	188	172	134	14.60	0.00
2021 年 12 月(予)	1,790	250	247	179	19.28	0.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。2020 年 12 月期より連結決算。

* 株式分割 2018 年 3 月 1:10、2019 年 9 月 1:100、2020 年 7 月 1:4(EPS は遡及修正後)。

(株)サイバーセキュリティクラウドの 2020 年 12 月期決算概要、2021 年 12 月期業績予想などをご報告します。

今回のポイント

- Web サイトや Web サーバをサイバー攻撃から守るクラウド型 WAF (Web Application Firewall)「攻撃遮断くん」、AI による「AWS WAF」のルール(シグネチャ)自動運用サービス「WafCharm」を中心としたセキュリティサービスを提供している。「攻撃遮断くん」はディープラーニング(深層学習)を用いた攻撃検知 AI エンジンを活用し、一般的な攻撃の検知はもちろん、未知の攻撃の発見、誤検知の発見を高速に行うと共に、最新の脅威にもいち早く対応。導入社数・サイト数で国内 1 位を獲得し、企業規模を問わず利用されている。
- 20 年 12 期は中長期成長のための投資を吸収して大幅な増収増益を達成。予想も上回った。売上高は前期比 46.2%増の 11 億 94 百万円。営業利益は同 41.2%増の 2 億 3 百万円。主力の攻撃遮断くんに加え、第二の柱となる WafCharm が大きく成長した。売上増への対応やサーバコストの増加に加え、エンジニアの増強による人件費の増加もあり、原価率が 31.7%と 3.1 ポイント上昇したものの、増収効果で売上総利益が同 39.9%増加。営業要員を中心とした人員増強による人件費や採用教育費、研究開発活費、及び広告宣伝費など販管費の増加を吸収した。
- 21 年 12 月期は前期比 50.0%の増収、同 32.8%の営業増益予想。ソフテック子会社化も寄与し、今期も大幅な増収増益を見込んでいる。2022 年以降の成長に向け、グループ全体で各種施策に取り組む。特に、WafCharm の 3 大クラウド (AWS、Azure、GCP)での展開に注力する。WAF の認知度向上のためのプロモーションや啓蒙活動を積極的に展開することもあり、先行投資的費用が増加し営業利益率は前期比 1.7%低下する見込みである。
- 同社が 2021 年 2 月 16 日にリリースした「改正個人情報保護法成立後のサイバーセキュリティ対策に関する意識調査」によると、サイバーセキュリティの必要性は認識しているものの、大企業の 10 社に 1 社が過去 1 年以内にサイバー攻撃の被害を受けており、また「Web サービスを手掛ける企業」の経営層でさえも 8 割以上が「WAF」の導入を把握できていないというのが実態である。加えて、自社が保有する個人情報を守るためにはどのようなセキュリティ対策が必要なのかを正しく理解できていない経営層も多数存在しているということだ。
- 過去 5 年間の売上高の年平均成長率が 8 割を超す同社だが、こうした企業の実態からは依然として同社の前には巨大な市場が広がっており、PER、PBR から見ても投資家の期待は極めて高いことがわかる。新経営体制の下、こうした期待に応えるべく持続的な収益の拡大、企業価値の向上を実現していけるのかを注目したい。

1. 会社概要

「世界中の人々が安心安全に使えるサイバー空間を創造する」という経営理念を掲げ、Web サイトへのサイバー攻撃の可視化・遮断ツール「攻撃遮断くん」(クラウド型 WAF)、AWS WAF などプラットフォームのルール(シグネチャ)自動運用サービス「WafCharm」、及び AWS WAF のルールセット「AWS WAF Managed Rules」を中心としたセキュリティサービスを、世界有数のサイバー脅威インテリジェンスと AI 技術を活用しながらサブスクリプションで提供している。

2018 年 9 月に「AWS WAF」のルールセットである Managed Rules の販売及び海外展開を目的として設立した Cyber Security Cloud Inc.(ワシントン州シアトル)と共にグループを形成しているが、「現時点では企業集団の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に関する合理的な判断を妨げない程度に重要性が乏しい」として非連結子会社としている。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



小林 茂 社長

株式会社カイオム・バイオサイエンス(4583)



企業情報

市場	東証マザーズ
業種	医薬品(製造業)
代表取締役社長	小林 茂
所在地	東京都渋谷区本町 3-12-1 住友不動産西新宿ビル 6 号館
決算月	12 月末
HP	https://www.chiome.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
223 円	39,505,200 株		8,809 百万円	-45.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00	-	-	-	77.99 円	2.9 倍

*株価は 3/1 終値。発行済株式数は 20 年 12 月期決算短信より。創薬事業における合理的な業績予想の算定が困難なため、21 年 12 月期の業績予想は創薬支援事業の売上高 530 百万円のみ開示している。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 12 月(実)	259	-887	-883	-882	-33.48	0.00
2018 年 12 月(実)	212	-1,539	-1,533	-1,533	-57.26	0.00
2019 年 12 月(実)	447	-1,401	-1,410	-1,403	-44.61	0.00
2020 年 12 月(実)	480	-1,283	-1,291	-1,293	-36.06	0.00
2021 年 12 月(予)	-	-	-	-	-	0.00

*単位: 百万円、円。創薬事業における合理的な業績予想の算定が困難なため、21 年 12 月期の業績予想について会社側は創薬支援事業の売上高 530 百万円のみ開示している。

株式会社カイオム・バイオサイエンスの 2020 年 12 月期決算概要、事業の進捗などをお伝えします。

今回のポイント

- 独自技術である ADLib®システム等の複数の抗体作製技術を駆使して最適な抗体を取得し、アンメットニーズの高い疾患に対する抗体医薬品の開発候補品創出に取り組むバイオベンチャー。
- 事業内容は、同社が保有する複数の抗体作製技術(技術ポートフォリオ)を用いて治療薬や診断薬等の抗体医薬品候補を開発する「創薬事業」および、抗体作製技術等を用いて製薬企業や診断薬企業、大学等の研究機関で実施される創薬研究を支援する「創薬支援事業」の2つ。創薬事業においてはパイプラインの拡充と早期の導出、創薬支援事業においては新規顧客の開拓に注力している。
- 2020 年 12 月期の売上高は前期比 33 百万円増の 4 億 80 百万円。創薬支援事業において主要顧客である国内製薬企業等とのタンパク質調製および ADLib による抗体作製の取引が増加した。営業損失は同1億 18 百万円縮小の 12 億 83 百万円。研究開発費において CBA-1205 製剤費用が前期より減少した。
- 創薬事業においては、CBA-1205 の第一相試験が始まったほか、CBA-1535 では日米英で特許が成立した。また、LIV-2008 および LIV-2008b において中国のグローバルなバイオ医薬品企業である Shanghai Henlius Biotech, Inc.とライセンス契約を締結した。加えて、ファーストインクラスのがん治療用抗体としての事業化が期待される PCDC の特許出願が完了し、導出活動が開始された。
- 創薬支援事業においてはヒト ADLib®システムの特許成立と論文公開を受けて、製薬企業、診断薬企業からの引き合いが増加。新規標的や COVID-19 に対する抗体作製を受託した。既存顧客の深耕と新規顧客開拓にむけた交渉を進めている。
- 創薬事業における合理的な業績予想の算定が困難なため、2021 年 12 月期の業績予想は創薬支援事業の売上高 530 百万円のみ開示している。創薬事業においては各パイプラインとも計画通り開発を進める。創薬支援事業においては、ADLib®システムを基盤とする新規の独自技術の開発推進により既存顧客の高度なニーズに応え取引を拡大するほか、独自の Tribody 技術や外部技術の応用によるプラットフォームの更なる価値向上を図る。また、既存主要顧客の確実な取り込みも進める。
- CBA-1205 において自社パイプラインとして初めて臨床試験が開始されたのをはじめ、CBA-1535 における日米英での特許成立、LIV-2008 および LIV-2008b における中国のグローバルなバイオ医薬品企業である Shanghai Henlius Biotech, Inc.とのライセンス契約締結に向けた協議を進めるなど、大きな進捗を見た 2020 年 12 月期であった。特に、LIV-2008 および LIV-2008b の新規導出は、現時点では前期臨床試験段階ではあるが巨大市場である中国での展開という意味で、将来に期待したい。また、創薬支援事業においても、ヒト ADLib®システムの特許成立と論文公開は同社の評価向上および事業拡大に大きく寄与しよう。両事業ともに短期及び中期的な進捗を継続的にフォローしていきたい。

1. 会社概要

ミッションに「医療のアンメットニーズ(※)に創薬の光を」を掲げ、独自技術である ADLib®システム等の複数の抗体作製技術を駆使して最適な抗体を取得し、アンメットニーズの高い疾患に対する抗体医薬品の開発候補品創出に取り組むバイオベンチャー。高い抗体開発候補品創出能力などが強み。

※アンメットニーズ

現状では有効な治療法がなかったり、薬剤による治療満足度が低かったりする治療に対する未充足なニーズ

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



松岡 直人 社長

リバーホールディングス株式会社(5690)



企業情報

市場	東証 2 部
業種	鉄鋼(製造業)
代表者	松岡 直人
所在地	東京都千代田区大手町 1-7-2 東京サンケイビル 15 階
決算月	6 月
HP	https://www.re-ver.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,135 円	17,126,500 株		19,438 百万円	7.7%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
35.00 円	3.1%	95.94 円	11.8 倍	946.46 円	1.2 倍

*株価は 2 月 24 日の終値。発行済株式数、DPS、EPS は 21 年 6 月期第 2 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2018 年 6 月(実)	39,285	1,324	1,516	2,264	152.99	200.00
2019 年 6 月(実)	36,681	1,386	1,645	1,268	74.07	4.00
2020 年 6 月(実)	28,375	980	1,281	1,217	81.12	35.00
2021 年 6 月(予)	30,557	1,973	2,281	1,643	95.94	35.00

*予想は会社予想。単位:百万円、円。2019 年 3 月 29 日付で普通株式 1 株につき 50 株の株式分割を行っているが、2018 年 6 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、EPS を算定している。尚、DPS については株式分割前の実際の株式数によって算出している。

20 年 6 月期の DPS 35.00 円には記念配当 10.00 円を含んでいる。

リバーホールディングス(株)の 2021 年 6 月期第 2 四半期決算の概要と 2021 年 6 月期通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

今回のポイント

- 傘下の事業会社 10 社を通して、金属リサイクル事業、家電リサイクル事業、自動車リサイクル事業、及び産業廃棄物処理事業等を展開する持株会社。関東を中心に 20 数拠点を展開している。同社自身、ルーツは 110 年超の歴史を持つ（創業 1904 年）、日本を代表するマテリアルリサイクラーだが、自動車や家電等、個別リサイクル法に対応するべく、M&A でグループ力を強化してきた。中小規模事業者の多い業界にあって、日本発・日本初のマテリアルリサイクル（静脈）メジャーを目指している。
- 21 年 6 月期第 2 四半期（累計）の売上高は前年同期比 0.3% 増の 150 億 29 百万円、粗利は同 7.0% 増の 77 億 59 百万円。コロナ禍により、鉄スクラップ発生量は前年同期に比べ約 10% 減少。ただ、鉄スクラップ価格は、鉄スクラップ発生減と中国の旺盛な需要により上期末にかけて急騰し、売上は横ばいながらも粗利は前年同期比 7.0% 増加した。営業利益は同 125.3% 増の 14 億 82 百万円。加工・選別を徹底することで有価物の回収量を増やし、併せて処分費の掛かるダストを減容することで処分費を削減。スクラップ量減少に伴う動力費など変動費の減少もあり、大幅な増益となった。こうした取り組みにより、新型コロナウイルス感染症の影響を受けにくい体制作りを進めている。
- コロナ禍による数量減があったものの、資源相場好況やダスト処理費などのコスト軽減により、利益において計画を大きく上回った上期決算を受け、21 年 6 月期通期予想を上方修正した。売上高は前期比 7.7% 増の 305 億 57 百万円、営業利益は同 101.3% 増の 19 億 73 百万円の予想。下期においてはコロナ禍による資源相場の不安定な値動きや、鉄スクラップ発生量の回復の遅れなどの不透明さを加味している。配当予想も修正した。従来予想 25.00 円／株から 10.00 円／株引き上げ 35.00 円／株の予定。記念配当 10.00 円／株を含んだ前期の 35.00 円／株からは普通配当で 10.00 円／株の増配。予想配当性向は 36.5%。
- 好調な上期決算を受け、通期予想を上方修正。減収減益予想から一転、増収増益予想となった。ただ、年末年始にかけ急騰・急落した鉄スクラップ価格の推移は気になるところである。また、スクラップ発生量の回復とともに増加する変動費を始めとしたコストについては慎重に見ているという。短期的な視点としては外部環境の変化とともにまずは第 3 四半期決算状況を注視したい。
- 一方、中期的な視点からは、3 つの戦略により、持続可能な社会実現に直接貢献する重要なプレーヤーとしていかにスピード感を持って成長していくことができるのかを注目していきたい。

1. 会社概要

持株会社である同社の他、連結子会社 8 社（リバー（株）、メタルリサイクル（株）、中田屋（株）、サニーメタル（株）、フェニックスメタル（株）、NNY（株）、イツモ（株）、（株）新生）、及び関連会社 2 社（メジャーヴィーナス・ジャパン（株）、HIDAKA SUZUTOKU（Thailand）CO., LTD.）と共にグループを形成し、資源リサイクル事業を展開している。

廃棄物から資源をつくる「静脈産業」として高度循環型社会の実現に貢献することを経営方針としている。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



	株式会社 BuySell Technologies (7685)
岩田 匡平 代表取締役社長兼 CEO	

企業情報

市場	東証マザーズ
業種	卸売業(商業)
代表取締役社長兼 CEO	岩田 匡平
所在地	東京都新宿区四谷 4-28-8 PALT ビル 8F
決算月	12 月末日
HP	https://buysell-technologies.com/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,383 円	14,013,120 株		33,393 百万円	17.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
12.00 円	0.5%	68.58 円	34.7 倍	230.72 円	10.3 倍

*株価は 3/2 終値。各数値は 2020 年 12 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 12 月	8,917	341	319	226	18.85	3.75
2018 年 12 月	10,118	496	472	329	27.50	5.50
2019 年 12 月	12,828	846	817	505	41.94	7.50
2020 年 12 月	14,764	968	922	565	41.12	7.50
2021 年 12 月(予)	25,345	1,580	1,552	961	68.58	12.00

*予想は会社側予想。2021 年1月1日付で 1:2 の株式分割を実施。EPS、DPS は遡及して調整。

株式会社 BuySell Technologies の 2020 年 12 月期決算概要、2021 年 12 月期業績予想、重点戦略などをお伝えします。

今回のポイント

- 2020 年 12 月期の売上高は前期比 15.1%増の 147 億 64 百万円。第 2 四半期(4-6 月)に新型コロナウイルスの影響を受けたが、第 3 四半期から回復に向かった。利益率の低い貴金属の買取構成比上昇により低下していた粗利率も、消費者向け販売比率の上昇により前期並みまで回復。営業利益は同 15.2%増の 9 億 74 百万円。緊急事態宣言下での一時的な事業縮小等に加え、新規事業やマーケティングへの先行投資を行ったものの、在宅増加に伴う自宅整理ニーズや堅調な金価格相場の推移等による第 3 四半期以降の出張訪問買取事業の伸長により増益となった。
- 21 年 12 月期は大幅な増収増益を予想。出張訪問買取事業の伸長に加え、子会社化したタイムレスの業績が通期で寄与し、連結売上高は前期比 71.7%増の 253 億 45 百万円、営業利益は同 63.2%増の 15 億 80 百万円の予想。KPI も順調な伸長を見込んでいる。2021 年 1 月 1 日実施の株式分割(1:2)考慮後の配当は、前期比 4.5 円増配の 12.0 円/株を予定。予想配当性向は 17.5%。
- 第 2 四半期(4-6 月)の出張訪問回数は前年同期比で 11.6%減と、新型コロナウイルスの影響を大きく受けたものの、第 3 四半期(7-9 月)、第 4 四半期(10-12 月)には V 字回復を見せ、2 桁の増収増益となった。今期も単体でも大幅な増収増益を予想している。2 度目の緊急事態宣言の影響は前回に比べると限定的であると会社側は見ているが、まずは第 1 四半期(1-3 月)の決算を見てみたい。
- 一方、中期的な視点では、既存の「出張訪問リユース事業」の成長はもとより、子会社タイムレス社とのシナジーがどのように生み出されていくのかが注目される。また、重点戦略の中では、「新 CTO 就任を機とするテクノロジー戦略の加速」「顧客ニーズを活用したシニア関連領域の収益化」「事業シナジーを最大化する積極的な M&A の実行」を具体的にどのように進め、収益化を実現していくのか、そのスピードに注目したい。

1. 会社概要

「インターネット」と「リアル」のそれぞれの強みを生かしたリユース事業を展開。

インターネットやマスメディアを駆使したマーケティング戦略により買取希望者を集客するとともに、日本全国を対象に出張訪問買取を行う。多彩な買取／販売チャネルによるシナジーの最大化、シニア層を中心とした強固な顧客基盤、クオリティの高い経営陣などが特長・強み。巨大な潜在リユース市場の開拓と顧客基盤を活かした新規事業の創出により更なる成長を目指している。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



佐野 健一 社長

株式会社ビジョン(9416)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	情報・通信
代表者	佐野 健一
所在地	東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー
決算月	12 月
HP	https://www.vision-net.co.jp/ir/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,200 円	47,079,756 株		56,495 百万円	-	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-円	-	5.21 円	230.3 倍	185.79	6.5 倍

*株価は 3/3 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。各数値は 20 年 12 月期決算短信より。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017 年 12 月(実)	17,554	1,788	1,795	1,208	24.76	-
2018 年 12 月(実)	21,503	2,484	2,499	1,529	31.40	-
2019 年 12 月(実)	27,318	3,325	3,358	2,226	46.05	-
2020 年 12 月(実)	16,654	103	227	-1,183	-	-
2021 年 12 月(予)	15,163	407	397	245	5.21	-

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。2019 年 10 月、1 株を 3 株に分割(EPS を遡及修正)。

株式会社ビジョンの 2020 年 12 月期決算の概要と 2021 年 12 月期の見通しについてご報告致します。

今回のポイント

- 20/12 期の売上高は前年同期比 39.0%減の 166 億 54 百万円。モバイル Wi-Fi ルーターの各種利用ニーズを積極的に獲得したものの、コロナ禍でアウトバウンド及びインバウンドのレンタルが 2020 年 3 月以降ほぼなくなったことや、事業構成の変動及び自社サービス(月額制)の販売強化などにより全セグメントとも減収。営業利益は同 96.9%減の 1 億 3 百万円。売上が減少する中、リスティング費用等の広告費、業績連動賞与引当、荷造運送費、旅費交通費、消耗品費等、各種費用の見直し・圧縮により、販管費の大幅な圧縮に成功したが、売上の減少をカバーできなかった。グローバル Wi-Fi 事業でのコロナ禍による資産の減損処理を含む特別損失 18 億円を計上したため、11 億 83 百万円の最終損失となった。大幅な減収減益ではあったが、利益は修正予想を上回った。
- 21/12 期の売上高は前期比 9.0%減の 151 億 63 百万円、営業利益は同 292.4%増の 4 億 7 百万円の予想。グローバル Wi-Fi 事業では、2021 年 1 月以降、訪日外国人数及び日本人出国者数は 2020 年 3 月以降と同様に推移し、前第 4 四半期(2021 年 10 月以降)より 2019 年対比で需要が 25%回復すると予測。さらに、新型コロナウイルス感染症の状況による企業活動への影響が不確定であるため、保守的にテレワーク需要を予測している。情報通信サービス事業では、開業企業数は前年比横ばいから低下傾向で推移し、オンライン営業の活用で、新型コロナウイルス感染症による営業件数への影響は軽微であると予測している。加入取次ぎ及び機器販売による収益(一時収益)は微増・維持しつつ月額制自社サービス等(継続収益)を中心に事業成長をしていく方針。減損損失の発生は見込んでいない。
- 大幅な減収減益となったが、グローバル Wi-Fi 事業は第 4 四半期には単月黒字に転じ、全社でも利益は予想を上回って着地し、同社特有の環境変化への機敏な対応が奏功したようだ。また、情報通信サービス事業は微減収ではあったがコロナ禍で発生した需要を着実に取り込んで増益となり、事業ポートフォリオも効果を発揮した。ただ、厳しく不透明な事業環境は今後も継続すると会社側は認識しており、渡航回復時の競争優位性を発揮するための準備、つまり次のジャンプに向けた「しゃがむ時期」と位置付けている。トップラインの伸びが期待しにくい中、既存事業における生産性の向上によりどれだけ利益を上積みして行くことができるかを注目したい。

1. 会社概要

「世の中の情報通信産業革命に貢献します」という経営理念の下、世界 200 以上の国と地域で利用可能な定額制 Wi-Fi ルーターのレンタルを行うグローバル Wi-Fi 事業と、情報通信関連のディストリビューターとして、固定通信、移動体通信、ブロードバンド等の事業活動に必要な通信インフラ環境やオフィス機器を扱う情報通信サービス事業を展開している。国内外の連結子会社 18 社とグループを形成しており、国内子会社は、請求業務の代行や固定電話サービスの加入取次ぎ等を行う(株)メンバーズネット、ブロードバンドサービスの加入取次ぎを手掛けるベストリンク(株)など 6 社。海外は、グローバル Wi-Fi 事業の海外拠点となる、韓国、ハワイ(米国)、香港、シンガポール、台湾、英国、上海(中国)、フランス、イタリア、カリフォルニア(米国)、ニューカレドニアの現地法人とシステム開発及びデータベース構築のオフショア拠点であるベトナムの現地法人の計 12 社。

【ビジョングループ経営理念ー 世の中の情報通信革命に貢献します ー】

私達は、世の中の情報通信産業革命を積極的に推進し個人のライフスタイル、そして企業のビジネススタイルをイノベーションし、クライアント企業様とエンドユーザー様を効率的、効果的につなぐディストリビューター企業として、永久にベンチャースピリットを忘れず従業員の無限なる向上心や夢・思いがステークホルダーに貢献できているか確認しあい妥協しない集団であり続け、人類と社会の進歩発展に貢献します。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



高橋 正光 社長

第一カッター興業株式会社(1716)

第一カッター興業株式会社

企業情報

市場	東証 1 部
業種	建設業
代表者	高橋 正光
所在地	神奈川県茅ヶ崎市萩園 833 番地
決算月	6 月
HP	http://www.daiichi-cutter.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,336 円	12,000,000 株		16,032 百万円	13.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
14.00 円	1.0%	101.99 円	13.1 倍	1,116.73 円	1.2 倍

*株価は 3/4 終値。発行済株式数、DPS、EPS、BPS は 21 年 6 月期第 2 四半期決算短信より。ROE は前期実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017 年 6 月(実)	12,840	1,412	1,473	990	87.00	7.50
2018 年 6 月(実)	16,283	2,187	2,263	1,487	130.68	12.50
2019 年 6 月(実)	14,871	1,760	1,843	1,251	109.90	10.00
2020 年 6 月(実)	17,440	2,296	2,482	1,523	133.86	12.50
2021 年 6 月(予)	16,860	1,888	1,983	1,160	101.99	14.00

* 予想は会社予想。単位は百万円、円。2021 年 1 月 1 日付で 1:2 の株式分割を実施。EPS、DPS は遡及して調整。

第一カッター興業(株)の 2021 年 6 月期第 2 四半期決算概要と 2021 年 6 月期通期業績見通しなどについてご報告致します。

今回のポイント

- 21 年 6 期第 2 四半期の売上高は前期比 4.4%増の 92 億 85 百万円。主力の切断・穿孔工事業が高速道路や橋梁補修工事を中心に 4.4%増と伸長したほか、コロナ禍の影響を受けたビルメンテナンス事業も、売上が同 21.3%増加した。リユース・サイクル事業も同 0.8%の増収。営業利益は同 3.2%増の 13 億 6 百万円。切断・穿孔工事での稼働率の向上やリユース・サイクル事業での低採算案件の見直し効果で売上総利益率が 0.6 ポイント改善。技術力増強のための研究開発投資や採用・育成等の人材投資など販管費の増加を吸収した。法人税等が増加したため、四半期純利益は同 2.0%減の 8 億 25 百万円となった。売上高、営業利益は過去最高を更新し、予想も上回ったが、コロナ禍により弱含みの分野が一部顕在化してきたと会社側は見ている。
- 上半期は増収増益で期初予想を上回ったものの、コロナ禍で弱い分野が出てきていることから 21 年 6 月期の通期業績予想は据え置いた。売上高は前期比 3.3%減の 168.6 億円。不要不急ではない老朽化対策工事は比較的安定した受注が期待できるものの、コロナ禍による収入減で施主関連分野が弱含みで推移するとみている他、公共投資関連も、来年度以降、コロナ禍関連への予算配分で建設投資への配分が減少するとみている。営業利益は同 17.8%減の 18.8 億円。ゼネコン各社が減益予想であることを踏まえ、値下げ圧力による受注環境の悪化(コンペ)を想定している。新工法や優位性の高い分野に注力することで収益性の維持を目指す、投資分野や内容を精査しつつも、技術力増進のための研究開発投資や採用・育成等の人材投資を中心に積極的な投資を継続する考え。配当は、1 株当たり 1.5 円増配の期末 14 円を予定している(予想配当性向 13.7%)。
- 21/6 期上期は増収増益ではあったが四半期(10-12 月)では減収減益で、コロナ禍により強みの一つであった空港関連の受注が低調だったようだ。下期は、東京オリンピック・パラリンピックの開催有無が様々なルートで同社業績に影響してくる。開催となれば大型トラックの使用制限・首都高速道路工事の工程遅延が、開催されない場合、同工程は進展するものの民間設備投資の減少も予想される。コロナ禍も合わせ、不透明な事業環境が続くが、短期的な視点からは第 3 四半期(1-3 月)の決算を待ちたい。
- 一方、中期的な視点からは、全項目において計画値を 1 年前倒しで達成した現中計を受けた次期中計においてどんなロードマップが示されるかが注目される。特に、同社のコアコンピタンスである人的資本強化に向けた取り組みの中でも、「働き方改革」の進捗は同社にとってチャレンジであるのと同時に持続的な企業価値向上実現における最も重要な鍵である。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



小林 泰士 社長

株式会社マーケットエンタープライズ(3135)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	小売業(商業)
代表者	小林 泰士
所在地	東京都中央区京橋 3-6-18 東京建物京橋ビル
決算月	6 月
HP	https://www.marketenterprise.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,695 円	5,285,400 株		8,958 百万円	22.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00	-	68.88	24.6 倍	275.54 円	6.2 倍

*株価は 3/18 終値。発行済株式数、DPS、EPS は 21 年 6 月期第 2 四半期決算短信より。EPS はレンジの下限。ROE、BPS は前期実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017 年 6 月(実)	5,630	-7	4	-19	-3.80	0.00
2018 年 6 月(実)	6,333	96	94	31	6.28	0.00
2019 年 6 月(実)	8,472	452	455	203	39.87	0.00
2020 年 6 月(実)	10,904	655	664	291	55.90	0.00
2021 年 6 月(予)	13,500~14,500	730~900	733~903	360~450	68.88~86.10	0.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。

(株)マーケットエンタープライズの 2021 年 6 月期第 2 四半期決算概要などをお伝えします。

今回のポイント

- 21/6 月期第 2 四半期(累計)の売上高は前年同期比 8.7%増の 56 億 28 百万円。ネット型リユース事業が減収も、メディア事業、モバイル通信事業は 2 桁の増収。営業利益は同 33.2%減の 2 億 6 百万円。モバイル通信事業において新規通信回線獲得が減少し粗利率が低下。粗利が同 3.9%増にとどまった一方、20 年 5 月のベトナム拠点開設や農機具越境 EC の体制構築など先行投資で販管費が増加した。
- 通期業績予想に変更は無い。売上高 135~145 億円(前期比 23.8~33.0%増)、営業利益 7.3 億円~9.0 億円(同 11.3~37.2%増)の予想。引き続き一義的な業績予想を合理的に算出することが困難であるため、業績予想をレンジ形式で開示している。
- 通期計画達成に向けネット型リユース事業では、人の移動が活性化する繁忙期(3~5 月)の需要の取り込みに注力する。農機具領域に関しても同様に需要期に向け引き続き買取を強化する。メディア事業においては、Google コアアップデートにより、通信系メディアが減少したが、コアアルゴリズムへの対応その他の需要増を取り込んでいき、収益の回復を図っていく。モバイル通信事業では、3~5 月の需要期に向けた回復を図る。さらに、5G 対応の Wi-Fi サービス投入に加えて、法人の開拓による回線獲得の強化を推進していく。
- 最重要注力領域「おいくら」は、37 兆円にも上ると推定される「かくれ資産」を循環させることで、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、同社の企業価値を飛躍的に向上させる可能性を持つリユースの仕組みである。「網羅性、利便性、安心して利用できる仕組み」などを強みに、成長のためのさまざまな施策に取り組み、「日本のサーキュラーエコノミーの基盤となるプラットフォームへ」と成長させていく考えだ。
- 今後について、短期的には第 4 四半期(4~6 月)のネット型リユース事業の動向が注目される。一方中期的には「STEP2 (認知度・顧客接点の向上)」に入る「おいくら」の業績拡大スピードに期待したい。

1. 会社概要

リユースを核とした最適化商社を目指し、様々な事業を展開している。最適化商社とは、消費に自身の満足度の高さと再販価値(買ったものがいくらで売れるのか)の双方を意識した消費行動をとる「賢い消費者」に対して、最適な選択肢を提供できる会社と同社は定義している。なお、マーケットエンタープライズという社名の由来は、市場(マーケット)と冒険的創出(エンタープライズ)。「市場を創出していく会社を築き上げたい」という創業時の思いが込められている。

事業は、ネット型リユース事業、メディア事業、モバイル通信事業の 3 事業に分かれ、ネット型リユース事業は、リユースを中心に、全国のリサイクルショップと消費者をつなぐリユースプラットフォーム「おいくら」も手掛ける。メディア事業は、リユース関連、通信関連、消費関連等、消費者にとって関心の高い分野にフォーカスしており、通信事業は連結子会社(株)ME モバイルが WiMAX(高速無線通信サービス)サービス「カシモ WiMAX」を展開している。グループは同社と連結子会社(株)ME モバイル、(株)ME トレーディング、(株)UMM、MARKET ENTERPRISE VIETNAM CO.,LTD.の 5 社。

2021 年 2 月、東京証券取引所マザーズ市場から東京証券取引所市場第一部へ市場変更された。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



藤田 進一 社長

株式会社ムゲンエステート(3299)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	不動産業
代表取締役社長	藤田 進一
所在地	東京都千代田区大手町一丁目9番7号 大手町フィナンシャルシティ サウスタワー16 階
決算月	12 月末日
HP	https://www.mugen-estate.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
486 円	24,361,000 株		11,839 百万円	2.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.00 円	2.1%	27.17 円	17.9 倍	939.11 円	0.5 倍

*株価 3/8 終値。各数値は 20 年 12 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 12 月	63,568	7,122	6,478	4,276	175.61	25.00
2018 年 12 月	53,931	5,985	5,237	3,356	137.80	30.00
2019 年 12 月	39,677	3,157	2,493	1,688	69.38	30.00
2020 年 12 月	34,858	2,465	1,785	599	24.98	10.00
2021 年 12 月(予)	35,412	1,916	1,315	651	27.17	10.00

*単位: 百万円、円。予想は会社側予想。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

株式会社ムゲンエステートの 2020 年 12 月期決算概要等についてご紹介致します。

今回のポイント

- 20 年 12 月期の売上高は前期比 12.1%減の 348 億 58 百万円、営業利益は同 21.9%減の 24 億 65 百万円。投資用不動産、居住用不動産ともに販売件数が減少。投資用不動産の売上高は徐々に回復してきているものの、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた第 2 四半期及び第 3 四半期の販売減少分を補うには至らなかった。ただ、第 3 四半期までの状況を勘案した業績予想は上回った。当期純利益は同 64.5%減の 5 億 99 百万円。繰延税金資産の回収可能性につき慎重に検討した結果、一部を取り崩し、法人税等調整額を 5 億 35 百万円計上した。
- 21 年 12 月期の売上高は前期比 1.6%増の 354 億 12 百万円、営業利益は同 22.3%減の 19 億 16 百万円と微増収・減益の予想。新型コロナウイルス感染症の影響により不透明感はあるものの、前期後半からの需要回復が今期も継続すると想定している。投資用不動産は前期と同程度、居住用不動産は厳しい競合環境から若干保守的に計画している。買取再販事業の粗利率を保守的に計画しているため、売上総利益率は前期比 0.5pt 低下する。また、消費税法一部改正の影響を受け、租税公課が増加するため、営業利益率は同 1.7pt 低下する。配当は前期と同じく 10.00 円／株の予想。予想配当性向は 36.8%。
- 第 4 四半期の回復は投資用不動産、居住用不動産ともに第 3 四半期終了時点の予想を大きく上回るものであった。今期も前期後半からの需要回復が継続すると想定している。ただ、海外投資家の需要回復はなかなか期待しにくい上、足許ではやや投資家の動きが鈍くなってきているとのことであり、急回復は難しい状況である。今期の売上予想 354 億円を単純に 1/4 にすると、各四半期約 88 億円となり、当面は第 1 四半期(1-3 月)以降、その水準に届いていくかを確認したい。
- また、テレワークの普及による需要も生まれつつあり都心周辺部エリアを得意とする同社には追い風ではあるが、やはり現在の事業構造においては投資用不動産の回復が欠かせない。一棟賃貸マンションの分譲マンションへの転換など、様々な取り組みがどのように収益に貢献してくるかを見ていきたい。4 棟の開発を計画している開発事業の進捗にも期待したい。

1. 会社概要

中古の区分所有マンション等を買取り、内装リフォームを施して物件に新しい価値を付加して再販する不動産買取再販事業のパイオニア。仕入、バリューアップ、販売全ての工程を一人の担当者が責任を持って進める点が特色。多彩な商品力で顧客のニーズに的確に対応するとともに、業界内で独自のポジショニングを築いている。

【1-1 沿革】

1990 年、現在代表取締役会長の藤田進氏が、住宅の第一次取得者層を対象とした良質な中古マンション供給を目指して同社を設立。中古マンションの不動産買取再販事業をスタートさせた。

中古マンション市場が拡大する中、外部資本は入れず、人材を育てながら着実に成長を続ける。1997 年には不動産仲介事業を営む子会社(株)フジホームを設立。リーマンショック、東日本大震災などの困難な時期もあったがこれを乗り越え、2014 年 6 月、東京証券取引所マザーズ市場に上場。2016 年 2 月、東証 1 部へステップアップした。

上場後も不動産買取再販事業を中核に更なる成長を目指し、不動産特定共同事業許可の取得、ファンディング会社の設立など、事業ドメインの多様化や拡大を図っている。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



渡邊 陽一郎 社長

株式会社 朝日ラバー(5162)



企業情報

市場	JASDAQ
業種	ゴム製品(製造業)
代表取締役社長	渡邊 陽一郎
所在地	埼玉県さいたま市大宮区土手町 2-7-2
決算月	3 月
HP	https://www.asahi-rubber.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
681 円	4,536,363 株		3,089 百万円	3.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.00 円	1.47%	15.21 円	44.8 倍	979.90 円	0.69 倍

*株価 3/16 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は前期実績。

*EPS と DPS は今期の会社予想。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益	EPS	配当
2017 年 3 月(実)	6,511	475	490	341	76.09	16.00
2018 年 3 月(実)	7,534	561	589	459	101.98	20.00
2019 年 3 月(実)	7,706	483	508	352	77.97	20.00
2020 年 3 月(実)	7,489	325	346	126	27.91	30.00
2021 年 3 月(予)	6,461	-104	-24	69	15.21	10.00

* 2020 年 3 月期の内訳は、普通配当 20 円、記念配当 10 円。

* 単位: 百万円、円

(株)朝日ラバーの 2021 年 3 月期第 3 四半期決算の概要等をブリッジレポートにてご報告致します。

今回のポイント

- 21/3 期第 3 四半期は前年同期比 17.8%の減収、97 百万円の経常損失(前年同期は 2 億 62 百万円の経常利益)。売上高は、自動車向けゴム製品の受注が回復傾向にあるものの新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け工業用ゴム事業で減少した。また、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けることなく受注が堅調に推移していた医療・衛生用ゴム事業においても第 3 四半期からは通常医療における機会減少の影響を受け売上高が減少した。セグメント利益は、売上高の減少を受け工業用ゴム事業、医療・衛生用ゴム事業ともに減少した。
- 21/3 期の会社計画は、3 月 15 日に修正となった。新しい会社計画は、前期比 13.7%減収、24 百万円の経常損失(前期は 3 億 46 百万円の経常利益)。工業用ゴム事業において、ASA COLOR LED をはじめとした車載用ゴム製品の受注が、前回予測より回復したことから、売上高は前回予想を上回る見込みとなった。一方、利益面では、中国子会社の棚卸資産過大計上修正の影響等により、各段階利益で前回予想を下回る見込みとなった。配当予想は、第 3 四半期以降の業績回復を見込み、期末配当 1 株当たり年 10 円から修正なし。
- 拡大が期待されていた RFID タグ用ゴム製品の回復が遅れている。RFID タグ用ゴム製品は収益性が高い製品であり、同社の成長には今後の拡大が欠かせない。北米における新型コロナウイルス感染症の収束と顧客の在庫調整の完了や新製品の投入などにより、いつの時期から RFID タグ用ゴム製品の受注の回復傾向が鮮明となるのか注目される。

1. 会社概要

小型電球や LED に被せる事で様々な発色を可能にする被覆用ゴム製品を主力とする。自動車の内装用照明を中心に、携帯用通信機器、電子・電気機器、産業機器、スポーツ用等、幅広い分野で利用されている。シリコン(ゴム状の合成樹脂)材料の配合技術と調色技術に強みを有し(色と光のコントロール技術)、シリコンゴムに蛍光体を配合した LED 用ゴムキャップは、LED の光を波長変換して色調や輝度を調節できるため、10,000 色以上の光を出す事や LED の課題である光のばらつきを均一化する事が可能。また、医療・衛生用ゴム製品や硬質ゴムと軟質ゴムの複合製品等も配合技術を活かしてそれぞれの用途にあったゴム質を実現している。

グループは、同社の他、ゴム・プラスチック等の研究開発を行う(株)朝日 FR 研究所、米国の販売会社 ARI INTERNATIONAL CORP.、及び工業用ゴム製品の販売を手掛ける朝日橡膠(香港)有限公司、10 年 7 月に設立した工業用ゴム製品の製造・販売を手掛ける東莞朝日精密橡膠制品有限公司、及び 12 年 1 月に設立した工業用ゴム製品の開発・設計・販売を手掛ける朝日科技(上海)有限公司の連結子会社 5 社からなる。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



堀内 康隆 社長

ブックオフグループホールディングス株式会社(9278)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	小売業(商業)
代表者	堀内 康隆
所在地	相模原市南区古淵 2-14-20
決算月	5 月
HP	https://www.bookoffgroup.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
903 円	20,547,413 株		18,554 百万円	1.9%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00 円	0.7%	11.46 円	78.8 倍	731.85 円	1.2 倍

*株価は 3/8 終値。発行済株式数は DPS、EPS は 21 年 5 月期第 3 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期末実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017 年 3 月(実)	81,344	116	588	-1,159	-56.41	10.00
2018 年 3 月(実)	80,049	613	1,092	-889	-43.31	10.00
2019 年 3 月(実)	80,796	1,550	2,120	2,172	112.19	15.00
2020 年 3 月(実)	84,389	1,428	1,898	240	13.77	6.00
2021 年 5 月(予)*	96,000	1,300	1,650	200	11.46	6.00

* 2021 年 5 月期は 14 ヶ月決算。予想は会社予想。単位: 百万円、円。

ブックオフグループホールディングス(株)の 2021 年 5 月期第 3 四半期決算の概要と通期の見通しについてご報告致します。

今回のポイント

- 21 年 5 月期第 3 四半期(累計)の売上高は前年同期比 6.5%減の 582 億 68 百万円、経常利益は同 7.6%減の 11 億 13 百万円。新型コロナウイルス感染症拡大防止のための緊急事態宣言並びに休業要請を受け、対象地域・店舗を中心にグループ直営店の過半の店舗を全日休業もしくは土日祝日休業とした結果、4 月、5 月の既存店売上高は前年を大きく下回った。その後回復に向かっているが、第 1 四半期のマイナスが影響し、累計では減収減益となった。四半期純利益は 44 百万円の損失。最終損益が損失となったのは、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、臨時休業とした国内外直営店舗の地代家賃、減価償却費等の固定費等、特別損失 7 億 78 百万円を計上したため。
- 通期業績予想に変更は無い。書籍、トレカ・ホビーは好調を維持しているが、アパレル売上が弱含みで推移しており、2020 年 10 月～2021 年 3 月の売上高はほぼ前年同期並みの水準を想定している。店舗投資については、既存店のリニューアルは一定規模で継続するものの、新規出店計画を白紙にし、新パッケージの開発に取り組んでいく。期末配当は 1 株当たり 6 円を予定している。
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響で、厳しい事業環境ではあるが、第 3 四半期(10～12 月)は前年同期比で大幅な増益となり、2 月の既存店売上の前年同月比も 100%を超えるなど、徐々に回復の兆しが見えつつあるようだ。14 か月決算となる今期、新型コロナウイルスの再度の爆発的な感染拡大が無いことを前提に、予想にどれだけ近づき、あるいは上積みできるのか注視したい。
- そうした意味では、投資家の関心は来期 22 年 5 月期およびそれ以降の中期的な姿に移っていくだろう。出店戦略をどう打ち出すのか、会社側が課題と認識している来店客数回復の手立て、「ひとつの BOOKOFF」構想推進の具体的な施策など、成長市場と位置付けるリユース市場においてどのようにして持続可能な成長を追求するのかを注目したい。

1. 会社概要

書籍、CD、DVD、ゲーム、アパレル、スポーツ用品、ベビー用品、雑貨など様々なジャンルでリユース(再使用)事業を展開する日本最大級のリユースチェーンをグループで展開。北海道から沖縄まで全国をカバーする約 800 の店舗ネットワーク(直営＋フランチャイズ)に加え、「ネットリユース」とのシナジーを追及している。

【ブックオフグループの経営理念】

「事業活動を通じての社会への貢献」、「全従業員の物心両面の幸福の追求」という経営理念の下、「本」の買取・販売を中心に様々なモノのリユースに取り組む中で育んできた、ブランド、店舗網、そして人財がグループの強みとなっている。「多くの人に楽しく豊かな生活を提供する」事を使命とし、「リユースのリーディングカンパニー」と「自信と情熱を持って安心して働き、成長できる会社」を目指している。

【ダイバーシティへの取り組み】

「従業員は最大の財産である」、「知力と人間力を備えた「人財」の成長が、会社の成長に直結する」と同社は考えている。このため、個々の従業員が強みを活かすことができる職場環境の整備と従業員への能力開発や自己実現の機会提供に努めている。この一環として、2014 年 10 月に特定地域内での勤務が可能な地域選択制度を導入した他、従業員同士が夫婦の場合、配偶者の転勤にあわせて転居先の近くの店舗への異動を配慮する「夫婦帯同転勤制度」を導入した。

また、障がい者雇用にも取り組んでおり、2010 年 10 月にビーアシスト(株)を設立した(同年 12 月に障害者雇用促進法に基づく特例子会社として認定)。ビーアシスト(株)は、働く事ができる障がい者に「福祉」ではなく「企業の活動」として就労の機会・環境を提供し、社会参加・自立を支援している(ブックオフグループ全体で 140 名を超える障がい者を雇用している)。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



秦野 和浩 社長

株式会社リニカル(2183)



会社情報

市場	東証 1 部
業種	サービス業
代表取締役社長	秦野 和浩
所在地	大阪市淀川区宮原 1-6-1 新大阪ブリックビル
決算月	3 月
HP	https://www.linical.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
805 円	22,586,436 株		18,182 百万円	9.1%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
14.00 円	1.7%	-円	-倍	224.42 円	3.6 倍

*株価は 3/9 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*ROE は 20/3 月期。DPS は 21/3 月期予想。EPS は非公表。数値は四捨五入。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017 年 3 月(実)	8,355	2,128	2,076	1,447	63.59	10.00
2018 年 3 月(実)	9,113	1,846	1,826	1,295	57.02	11.00
2019 年 3 月(実)	11,313	1,212	1,253	568	25.09	12.00
2020 年 3 月(実)	10,935	1,005	918	482	21.38	14.00
2021 年 3 月(予)	-	-	-	-	-	14.00

*予想は会社予想。新型コロナウイルス感染拡大による影響を現段階において合理的に算定することが困難なことから未定。

リニカルの 2021 年 3 月期第 3 四半期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

今回のポイント

- 21/3 期第 3 四半期は前年同期比 8.2%の減収、同 86.1%経常減益。世界的な新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、医療機関への訪問規制などにより一部治験業務の実施が困難となったことや新規獲得案件の治験開始時期に遅延があったこと等により受注残高の回収による売上計上が遅れたこと等から、減収減益となった。一方、ワクチン接種が開始されたことなどにより、欧米中心に製薬会社が新型コロナウイルス感染症収束後を見越して一時凍結等していた研究開発投資を再始動するなど、足元で新規案件の引き合いが増加している。
- 21/3 期の会社計画は、新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大の影響により、同社グループを取り巻く事業環境は先行き不透明な状況が続くと見込まれ、現時点で合理的な業績予想を算定することが困難との判断により、第 3 四半期決算発表時点でも未定とされた。同社は、今後、合理的な算定が可能となった段階で当期の業績見通しを速やかに公表する方針である。配当は前期と同額の 1 株当たり普通配当 14 円の期初予想を据え置き。20/3 期は普通配当 13 円に 19/3 期の連結売上が 100 億円を突破したことを記念した記念配当 1 円が追加されていた。
- ワクチン接種の開始により、製薬会社が新型コロナウイルス感染症収束後を見越して、一時凍結していた研究開発投資を再始動するなど、足元で受注環境が改善してきている。特に同社が得意とするがん領域や中枢神経領域などにおける新薬の研究と開発はいつまでも抑制できるものではない。今後大口受注を獲得することができるのか注目したい。

1. 会社概要

臨床試験(治験)に関わる業務の一部を代行する事で製薬会社の医薬品開発を支援する CRO (Contract Research Organization) 事業を中心に、医薬品のマーケティング業務ならびに製造販売後〔以下製販後という〕臨床研究・調査の受託などを行う育薬事業を手掛ける。

医薬品は発売前に厚生労働省の承認・認可を受けることが義務づけられており、承認前の薬剤(医薬品候補)を患者に投与して効果や安全性を確かめる必要がある。その臨床試験としての治験を支援する事業が CRO (Contract Research Organization) である。また、医薬品は製販後も調査、臨床研究を行う必要があり、その段階を支援する事業が育薬(Contract Medical Affairs)である。

同社は創業以来、がん・中枢神経系(CNS)など、世界中の人々がその撲滅を願い、新薬開発への強いニーズが存在する疾病領域を中心に CRO 事業を展開してきた。これらは非常に難易度が高い領域であり、同社の知識・経験豊富なエキスパートが高度な治験を支えている。また、同社は創薬支援・育薬事業にも力を注ぎ、申請業務支援、承認後のマーケティングや臨床研究、製販後調査支援まで、単なるアウトソーシングを越えてお客様の事業を幅広くコンサルティングする「製薬会社の真の Clinical Development Partner (医薬品開発パートナー)」を目指している。更に、国際化・大規模化が進む医薬品開発の流れのなかで、グローバルで大規模なプロジェクトにも同社グループのワンストップで十分な対応を行い、製薬会社とともに新しい時代を開拓していく戦略的ビジネスパートナーとして、顧客の市場競争力の拡充をトータルに支援している。

また、同社は、受託特化型の事業形態により、特定業務への特化(治験の主要業務であるモニタリング業務、品質管理業務、コンサルティング業務)、特定治験段階への特化(フェーズⅡ、フェーズⅢ)、特定顧客への特化(豊富な医療品開発情報を有する大手製薬会社)を通じて、高収益体質を構築している。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



荒井 好裕 社長

ソレイジア・ファーマ株式会社(4597)

Solasia

企業情報

市場	東証マザーズ
業種	医薬品(製造業)
代表取締役社長	荒井 好裕
所在地	東京都港区芝公園 2-11-1 住友不動産芝公園タワー4F
決算月	12 月末日
HP	https://solasia.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
166 円	123,081,210 株		20,431 百万円	-78.1%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(倍)
0.00 円	-	-22.83 円	-	29.78 円	5.6 倍

*株価は 3/22 終値。各数値は 20 年 12 月期決算短信より。EPS はレンジの下限。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2017 年 12 月(実)	410	-1,009	-1,016	-1,007	-12.24	0.00
2018 年 12 月(実)	318	-2,420	-2,445	-2,422	-25.98	0.00
2019 年 12 月(実)	1,310	-1,762	-1,797	-1,867	-17.75	0.00
2020 年 12 月(予)	454	-4,116	-4,159	-4,127	-35.16	0.00
2021 年 12 月(予)	1,600 ~2,600	-2,800 ~-1,800	-2,800 ~-1,800	-2,800 ~-1,800	-22.83 ~-14.68	0.00

*予想は会社側予想。IFRS 適用。当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益。以下同様。

ソレイジア・ファーマの 2020 年 12 月期決算概要、21 年 12 月期業績予想などをご紹介します。

今回のポイント

- 20 年 12 月期の売上収益は前期比 8 億 56 百万円減の 4 億 54 百万円。内訳は主に「Sancuso® (SP-01)」および「エピシル® (SP-03)」の製品販売収益。新型コロナウイルスの影響で MR の病院訪問機会が減少したのを始めとして、マーケティング活動や市販後調査への制約が生じ、両製品の販売に影響が出た。また、前期は SP-04 権利導出契約一時金収入が計上されたが、当期は海外渡航制限により導出交渉も不調だった。研究開発費は、同 7 億 89 百万円増加の 19 億 28 百万円。「PledOx® (SP-04)」の第Ⅲ相臨床試験結果をうけ開発費引当計上が影響し期初の予想よりも拡大した。販管費は、5 億 64 百万円増加の 24 億 32 百万円。SP-04 の減損損失 8 億円を除けば期初予想を下回る水準であった。これらの結果、営業損失は同 23 億 53 百万円拡大し 41 億 16 百万円となった。
- 21 年 12 月期の売上収益は、「下限 16 億円 上限 26 億円」で、前期の 4.5 億円から大幅な増収予想、損失幅も縮小する見込み。売上収益では、「Sancuso® (SP-01)」、「エピシル® (SP-03)」の製品販売収益に加え、「ダリナパルシン (SP-02)」、「arfolitixorin (SP-05)」の導出等収益の一部を見込んでいる。同社が重視している研究開発費及び償却費を除く営業利益は「上限 6.5 億円 下限 3.5 億円の損失」の予想と、上限はこれまでにない高水準である。「ダリナパルシン (SP-02)」および「arfolitixorin (SP-05)」の導出が実現するか、大いに期待したいところである。
- 「arfolitixorin (SP-05)」の第Ⅲ相臨床試験について中間解析結果が公表された。安全性・有効性に関し問題は指摘されず、最小目標値 440 症例として試験を継続することを勧告された。この勧告を受け、最小目標症例数で試験を継続できることで、今後は最短期間で開発を進めることができる可能性が出てきた。2022 年上期にトップライン結果を入手し、同年下半年での当局承認申請を計画している。
- 2020 年 12 月期を振り返ると、「ダリナパルシン (SP-02)」の良好な最終試験結果公表、「SP-05」の権利導入とそれに伴う資金調達の実施、韓国における「エピシル® (SP-03)」販売開始など、大きな進捗を見せた一方で、「PledOx® (SP-04)」の第Ⅲ相国際共同臨床試験は、有効性にかかる主要評価項目は未達・減損損失計上という残念な結果となってしまった。
- 「PledOx® (SP-04)」の今後は現時点では不透明ではあるが、既に減損損失も計上しており、株式市場は次の展開を織り込もうとしているように見える。会社側によれば、従来は同社を投資対象とはしていなかった国内外の著名機関投資家も関心度を高めているという。
- 今期の研究開発費及び償却費を除く営業利益の予想レンジ上限は 6 億 50 百万円とこれまでにない高水準である。「ダリナパルシン (SP-02)」および「arfolitixorin (SP-05)」の導出が実現するか、大いに期待したいところである。

1. 会社概要

がん領域に特化したスペシャリティ・ファーマ(※)として、有望市場である日本、中国を中心としたアジア地域においてがん治療薬、がんサポーターケア(がん支持療法医薬品等)などの開発及び販売を行う。

荒井社長率いる実務経験豊富な開発スタッフ、開発成功確率の高さ、安定した事業基盤、事業の早期実現可能性などが大きな強み・特長。

(※)スペシャリティ・ファーマ:得意分野において国際的にも一定の評価を得る研究開発力を有する新薬開発企業のこと。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



		エン・ジャパン株式会社(4849)
越智 通勝 会長	鈴木 孝二 社長	

会社情報

市場	東証 1 部
業種	サービス業
代表者	越智 通勝、鈴木 孝二
所在地	東京都新宿区西新宿 6-5-1
決算月	3 月
HP	https://corp.en-japan.com/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
3,170 円	44,780,951 株		141,956 百万円	19.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
39.70 円	1.3%	83.55 円	37.9 倍	834.74 円	3.8 倍

* 株価は 3/4 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

* BPS、ROE は 20 年 3 月期実績。数値は四捨五入。

* DPS と EPS は 21/3 期の会社予想。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	EPS	DPS
2017 年 3 月(実)	31,719	6,856	6,848	4,005	88.03	27.60
2018 年 3 月(実)	40,710	9,626	9,731	6,366	139.93	46.50
2019 年 3 月(実)	48,733	11,661	11,834	8,144	178.97	62.80
2020 年 3 月(実)	56,848	11,005	11,057	7,125	156.23	74.80
2021 年 3 月(予)	41,543	6,129	6,261	3,741	83.55	39.70

(単位:百万円、円)

エン・ジャパンの 2021 年 3 月期第 3 四半期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

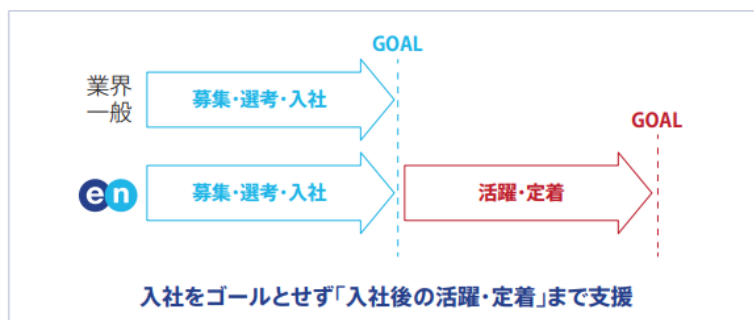
今回のポイント

- 21/3 期第 3 四半期の累計業績は、売上高が前年同期比 25.7%の減収、営業利益が同 38.5%の減益。新型コロナウイルスに起因した顧客企業の採用需要減少や採用の見合わせなどにより、上期業績が大きく落ち込んだ影響を受け前年同期比で減収減益となった。業績寄与の大きな国内求人サイトの減収減益幅が大きくなった他、国内求人紹介と海外事業においても減収減益となった。一方、第 3 四半期(10-12 月期)は、前年同期比で減収幅が縮小し、コスト管理の徹底により営業利益は前年同期比で増益となった。主力エン転職が想定を上回る着地となり、主に国内求人サイトの売上高と営業利益が想定を上回る進捗となった。
- 第 3 四半期が終了し、21/3 期の会社計画は、売上高が前年同期比 26.9%の減収、営業利益が同 44.3%の減益予想から変更なし。採用需要の緩やかな回復が見込まれ、同社は緊急事態宣言の影響が昨年 4 月よりも小さいと想定している。反面、採用の一時停止や期ズレなどの影響が流動的であることから保守的にみて、通期予想は据え置きとなった。1 株当たりの配当も、前期末から 35.1 円減配の 39.7 円の予定を据え置き。同社の配当還元方針である配当性向 50%を維持する方針である。
- 同社の業績動向に最も大きなインパクトを与えるエン転職が会社の想定を上回って着地したことは明るい兆しと言えよう。中小顧客の求人数が増加し、加えて、採用予算が大きい大口顧客においても新年度に向けた採用活動が活性化している模様である。緊急事態宣言の再発令による影響をはねのけ、業績の回復力を強めることができるのか、続く第 4 四半期のエン転職をはじめとする国内求人サイトの業績動向が注目される。

1. 会社概要

「人材採用・入社後活躍」を支援する企業として、採用事業のほか、顧客企業の社員に対する集合型研修サービスを中心とした教育・評価事業も展開。創業以来、「主観正義性と収益性の両立」という考え方を背景に求職者に徹底的に尽くすというスタンスを貫いてきたことで優位性を確立。現在は、更なる成長を実現すべく人材紹介サービスと海外展開、HR-Tech サービスなどの新規事業を推進している。より組織・事業にフィットした人材の採用から、入社後の活躍・定着までを一貫して実現するサービスを提供することで継続的な成長につなげていく方針。

同社は、入社後活躍がゴールとの考えのもと、就職・転職自体をゴールとせず、「入社者の仕事人生の充実」・「企業の業績向上への貢献」をゴールとし、サービスを提供している。また、同社は、3 つの「E」を連動させるエン・ジャパンの 3E メソッドにテクノロジーを掛け合わせ、より多くの「入社後活躍」の実現を目指している。



このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



	株式会社セルシード(7776)
橋本 せつ子 社長	

企業情報

市場	JASDAQ
業種	精密機器(製造業)
代表者	橋本 せつ子
所在地	東京都江東区青海二丁目 5 番 10 号 テレコムセンタービル
決算月	12 月
HP	https://www.cellseed.com/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
256 円	16,008,319 株		4,0981 百万円	-	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00	-	-62.34 円	-	93.85 円	2.7 倍

*株価は 3/4 終値。各数値は 20 年 12 月期決算短信より。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2017 年 12 月(実)	85	-956	-964	-966	-93.29	0.00
2018 年 12 月(実)	1,026	140	140	129	11.35	0.00
2019 年 12 月(実)	275	-780	-786	-782	-66.60	0.00
2020 年 12 月(実)	199	-719	-744	-783	-55.31	0.00
2021 年 12 月(予)	213	-976	-998	-998	-62.34	0.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。

(株)セルシードの 2020 年 12 月期決算概要と 2021 年 12 月期の見通しについてご報告致します。

今回のポイント

- 20 年 12 期の売上高は 199 百万円(前年同期比 27.7%減)、営業損失 7.1 億円(前年同期は 7.8 億円の損失)。再生医療支援事業(主に器材事業)の売上は海外が好調で 147 百万円と前期比 25.8%増加。連続して過去最高を更新した。一方細胞シート再生医療事業の売上は同 67.1%減の 52 百万円にとどまった結果、全体では減収。損益面では、選択と集中により研究開発費、その他経費共に減少し営業損失は縮小した。
- 21 年 12 月期の売上高は 2.1 億円(前期比 7.0%増)、営業損失 9.7 億円(前期 7.1 億円)の予想。再生医療支援事業では、セグメント売上高 1 億 73 百万円と今期も過去最高更新を見込んでいる。引き続き器材製品を中心に特に海外の販売拡大を図る。加えて、再生医療に関わる総合的なサポートを通じて、再生医療の研究開発・事業化を支援する再生医療受託製造等を推進する。細胞シート再生医療事業では、セグメント売上高 40 百万円を見込んでいる。引き続き研究開発投資を行い、主として食道再生上皮シート及び軟骨再生上皮シートの開発を推進する。セグメント売上高見込み 40 百万円は MetaTech 社との独占的事業提携契約に基づくもの。
- 2021 年 12 月期から 2023 年 12 月期の 3 か年の中期経営計画を発表した。
- 細胞シート再生医療事業では、食道再生上皮シートの追加治験を開始し、2025 年の製造販売承認申請を目指すほか、同種軟骨再生シートの 2022 年末の治験届提出に向け非臨床データの取得を加速する。MetaTech 社、台湾合併会社との協業を再構築し、更なる収益機会獲得を目指す。
- 再生医療支援事業においてはサーモフィッシュャーサイエンティフィック社との連携強化により器材製品の海外売上のさらなる拡大を目指す。そのために、生産体制・能力の充実、拡大を図り、更なる収益機会の拡大を目指す。また、研究用細胞の大量培養を目的とした新たな市場への器材製品の開発・供給により事業を拡大するほか、開発、製造受託・コンサルティング事業を推進し、更なる収益機会獲得を目指す。
- 第 3 番目のシートと期待していた歯根膜細胞シートの開発中止、食道再生上皮シートの欧州における開発中止という選択と集中による方針決定に沿ったニュースもあったが、同種細胞による軟骨細胞シートの開発において倫理面の問題をクリアし、安定的に商業用途にも利用できる軟骨細胞の組織を入手することが可能となったこと、再生医療支援事業の売上高が連続して過去最高を更新したことなど、事業基盤強化も進んだ 2020 年 12 月期であったといえるだろう。
- 中期経営計画を見ると、再生医療支援事業が海外を中心に着実に売上が拡大し、22 年 12 月期は前期比ほぼ倍増、細胞シート再生医療事業でも一定規模の導出を見込むなど、トップラインは大幅に伸長する予想だ。新型コロナウイルスの感染状況によっては、前期のように新規の事業提携・ライセンスに向けた活動において制約を受けるリスクは残るものの、大きな飛躍を実現することができるかを大いに注目したい。

1. 会社概要

失われた臓器や損傷あるいは機能が低下した臓器を再生して治療する新たな医療である再生医療。

東京女子医科大学の岡野光夫名誉教授・特任教授が開発した日本発・世界初の「細胞シート工学」を基盤技術とし、2つの事業を展開している。

一つは、同技術に基づいて作製した「細胞シート(シート状の培養細胞)」を用いた再生医療等製品の開発を行う「細胞シート再生医療事業」。

もう一つが、細胞シートの基盤ツール(培養器材)である温度応答性細胞培養器材等の開発・製造・販売及び再生医療の研究開発・事業化を支援する再生医療受託サービスを提供する「再生医療支援事業」である。

このレポートを読む 

BRIDGE REPORT



中島 将典 社長

株式会社 フォーバル(8275)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	卸売業(商業)
代表取締役社長	中島 将典
所在地	東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 14F
決算月	3 月
HP	https://www.forval.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
855 円	25,575,427 株		21,867 百万円	10.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
26.00 円	3.0%	-	-	430.48 円	2.0 倍

*株価は 3/9 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は 20/3 期実績。

*DPS は 21/3 期予想。EPS の 21/3 期予想は未定。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017 年 3 月(実)	50,262	2,545	2,615	1,588	62.32	19.00
2018 年 3 月(実)	51,351	2,854	2,960	1,743	68.67	21.00
2019 年 3 月(実)	57,520	3,221	3,308	2,064	82.30	25.00
2020 年 3 月(実)	49,731	3,229	3,324	1,067	42.48	26.00
2021 年 3 月(予)	-	-	-	-	-	26.00

*予想は会社予想。

*単位は百万円。

*21/3 期の業績予想は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が不透明であり、現段階では業績予想の合理的な算定が困難であることから未定。

フォーバルの 2021 年 3 月期第 3 四半期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

今回のポイント

- 21/3 期第 3 四半期は、前年同期比 2.4%の減収、同 31.8%の経常減益。売上面は、新型コロナウイルス感染症拡大による営業自粛の拡大や、同社グループの一部の従業員において休業を実施した結果、フォーバルビジネスグループと総合環境コンサルティングビジネスグループで減収となった。利益面は、売上高の減少に対応し経費を中心とする販管費の削減に取り組んだものの各段階利益で同減益となった。
- 21/3 期の会社計画は、国内外における新型コロナウイルス感染症拡大の影響が不透明であり、現段階では業績予想の合理的な算定が困難であるとの判断により第 3 四半期決算の公表時点でも未定とされた。同社では、今後、合理的な予想の算定が可能となった段階で速やかに公表する方針。配当は、前期と同額の 1 株当たり年間 26 円の期初予想を据置き。
- 同社は中小企業の働き方改革をサポートするツールの投入を加速している。2020 年 10 月には業務フローの見直し・マニュアル化で効率性を高めるコンサルティングサービス「PPLS(ププルス)」をリリースした。また、2020 年 11 月には中小企業の営業戦略の策定を支援する「ビジネスセールスマネジメント」を投入した。加えて、2020 年 12 月には同社の子会社である株式会社エム・アイが、紙とハンコで行っていた契約業務をすべて電子化し、紙の契約書管理の手間とコストをなくして業務を効率化する電子契約サービス「シムワーク」の提供を開始した。第 3 四半期に立て続けに投入したこれら働き方改革をサポートするツールの採用状況が注目される。

1. 会社概要

中小・中堅企業を対象に「情報通信」・「海外」・「環境」・「人材・教育」・「起業・事業承継」の 5 分野に特化した次世代経営コンサルティングカンパニーを目指している。また、ITを活用し経営を高度化・効率化する手段として、オフィス向けの光ファイバー対応 IP 電話サービスや FMC サービス(固定通信と移動体通信を融合したサービス)、ならびにそれらとネットワークセキュリティを融合した IP 統合ソリューションなどの通信・インターネット関連サービスを提供するほか、OA・ネットワーク機器の販売・工事、Web 構築、太陽光システムやオール電化製品の販売・工事などのサービスを提供している。社名の FORVAL(フォーバル)は、「For Social Value」を語源とし、「社会価値創出企業を目指す」という経営理念が込められている。

事業は、(株)フォーバルを中心に、中小法人向け OA・ネットワーク機器の販売、サービスの取次、コンサルティングサービス等を手掛けるフォーバルビジネスグループ、(株)フォーバルテレコムを中心に、VoIP・モバイル等の通信サービス、インターネット関連サービス、普通印刷、及び保険サービス等を手掛けるフォーバルテレコムビジネスグループ、(株)リンクアップがモバイルショップにおいて携帯端末の取次等を手掛けるモバイルショップビジネスグループ、14/3 期に新たに子会社化した(株)アップルツリーがオール電化・エコ住宅設備の卸・工事請負業を営む総合環境コンサルティングビジネスグループの 4 セグメントに分かれる。加えて、報告セグメントに含まれないその他の事業セグメントにはIT教育サービス、IT分野のエンジニア及び管理者の育成や、東南アジアにおける現地幹部候補・留学生の人材紹介を手掛ける(株)アイテックが含まれている。なお、株式譲渡により(株)リンクアップが連結から除外されることから、20/3 期より「フォーバルビジネスグループ」、「フォーバルテレコムビジネスグループ」、「総合環境コンサルティングビジネスグループ」の 3 セグメントへ変更となった。

このレポートを読む 