

パラカ (4809 東証マザーズ)

発行日: 2010/8/27
調査日: 2010/8/16
調査方法: 企業訪問

時間貸し駐車場大手で、自社保有の土地を活用した駐車場運営で差別化

> 要旨

時間貸し駐車場大手、土地自社保有の駐車場運営も

- ・時間貸し駐車場業界 5 位。同業との相違は駐車場用地が賃借に加えて土地自社保有もある。
- ・土地保有型の駐車場は収益性が高い反面、資産効率が劣る面もみられる。
- ・賃借駐車場の土地賃借契約において固定方式に加え収益還元方式も進めている。

2010 年 9 月期は大幅増益へ

- ・2010 年 9 月期は採算良好な賃借駐車場の開発が進んだことや既存駐車場での運営コスト低減効果で大幅増益に。
- ・2010 年 9 月期業績は値上げ効果や運営コストの低減効果により、会社側の増額修正予想をさらに上回る可能性も。
- ・配当は 200 円増配の 1,200 円計画を公表。

2011 年 9 月期以降は収益成長に伴い増配が続く見込み

- ・株主還元は前向きに変化。前 2009 年 9 月期に上場来初配当(1,000 円)を実施。2011 年 9 月以降も増配が見込まれる。
- ・営業マン増強で、大阪、名古屋、神奈川などの都市圏での賃借駐車場展開に拍車。
- ・賃借駐車場事業の拡大で 2013 年 9 月期純利益は 7.16 億円と 2009 年 9 月期の約 1.5 倍を予想。

業種: 不動産業
アナリスト: 松尾 十作
+81 (0)3-3239-2930
matsuo@holistic-r.org

【主要指標】

株価(円)	63,900
発行済株式数	45,457
時価総額(百万円)	2,905
上場日	2004/12/9
上場来パフォーマンス	-16.63%

	前期	今期
PER(倍)	8.2	5.6
PBR(倍)	0.60	0.55
配当利回り	1.6%	1.9%

	値	
リスク指標	61.4%	1.39

【主要 KPI(業績指標)】

	前期末 (09.9)	直近 (10.6)
駐車場残高	10,577	11,083

【株価パフォーマンス】

	1ヶ月	3ヶ月	12ヶ月
リターン(%)	-16.0	-4.2	13.1
対 TOPIX(%)	-12.5	2.7	34.3

> 投資判断

株価は 08 年安値から復調傾向

- ・株価は上場初値 914,000 円(分割修正後株価 304,666 円)から、08 年には 31,950 円まで下落するも復調傾向。
- ・個人投資家の認知度上昇と好業績を背景に、今年 4 月に 94,700 円高値をつける。
- ・その後短期間での株価上昇から利喰い売りに押される展開だが、年初来安値までは押されず。

積極的な株主還元の姿勢

- ・今年初めより、個人投資家説明会を多数開催し、IR 活動に前向き。
- ・前期より配当を実施しているが、前期の配当性向実績が今後の指針で、最終利益見合いの継続的な増配を期待。
- ・流動性を考慮し、今後の自社株買いの可能性は低い。

株価は成長性から割安感がある

- ・現在の株価バリュエーションは、今期予想 PER が 5 倍台、予想 PBR は 0.54 倍に放置されている。
- ・2013 年 9 月期の予想 PER は 4.1 倍、予想配当利回りは 2.8%と、新興市場成長株としては魅力的。
- ・今後 2~3 年間の目標株価は、13 年 9 月期予想から PER7 倍程度の 110,000 円が考えられよう。

パラカ (4809 東証マザーズ)

> 収益モデル

(単位:百万円)	2008/9 期	2009/9 期	2010/9 期	2010/9 期	2011/9 期	2012/9 期	2013/9 期
	実績	実績	会社予想	予想	予想	予想	予想
売上高	5,640	6,060	6,680	6,750	7,300	7,900	8,500
前年比	+10.2%	+7.4%	+10.2%	+11.4%	+8.1%	+8.2%	+7.6%
営業利益	856	1,015	1,230	1,300	1,370	1,460	1,600
前年比	-37.2%	+18.6%	+21.2%	+28.1%	+5.4%	+6.6%	+9.6%
税引き前利益	496	637	N.A.	949	1,015	1,105	1,245
前年比	+36.6%	+28.4%	N.A.	+49.0%	+7.0%	+8.9%	+12.7%
当期純利益	284	354	480	518	584	635	716
前年比	+254.5%	+24.6%	+35.6%	+46.3%	+12.7%	+8.9%	+12.7%
期末株主資本	4,703	4,958	5,383	5,421	5,941	6,504	7,138
発行済株式数	47,526	45,457	45,457	45,457	45,457	45,457	45,457
EPS	5,991	7,788	10,559	11,399	12,839	13,977	15,748
配当	0	1,000	1,200	1,200	1,400	1,600	1,800
BPS	98,956	109,070	118,430	119,265	130,705	143,082	157,030
ROE	6.4%	7.5%	9.6%	10.3%	10.6%	10.5%	10.8%
株価	57,000	61,000	63,900	63,900			
PER	9.5	7.8	6.1	5.6	5.0	4.6	4.1
配当利回り	0.0%	1.6%	1.9%	1.9%	2.2%	2.5%	2.8%
PBR	0.58	0.56	0.54	0.54	0.49	0.45	0.41

(注) 将来予想における PER、配当利回り、PBR は、レポート作成時の株価を用いて算出。

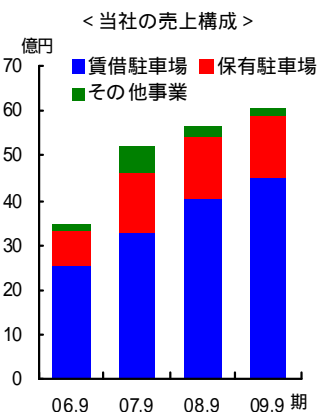
> 株価パフォーマンス



会社の概要

> 事業内容

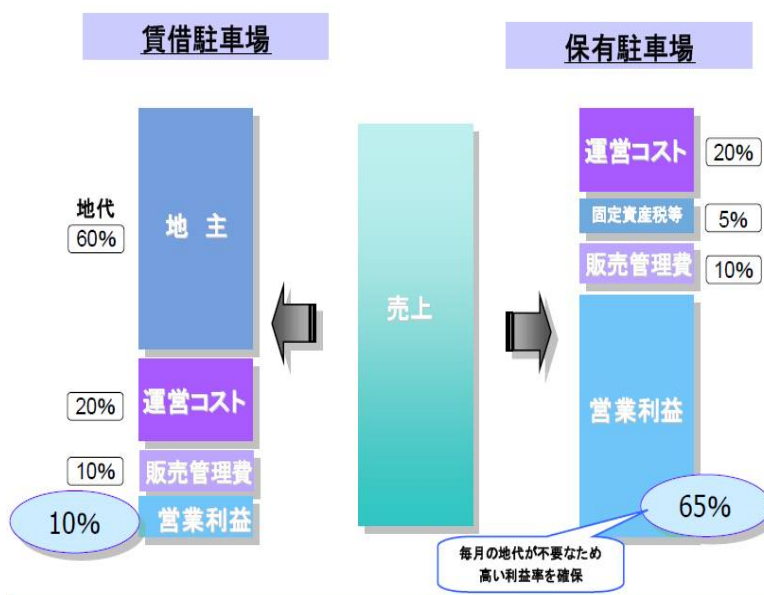
当社の主力事業は時間貸駐車場。駐車場用地は賃借と保有。保有駐車場ビジネスは収益性が高い。



土地の購入も検討するため、駐車場候補地の情報が入手しやすい。近年は賃借駐車場事業が成長ドライバーに。

当社は、賃借、もしくは自社保有した土地を利用して時間貸駐車場を全国規模で運営管理している。賃借型駐車場は、土地オーナーに賃借料を払い、同社グループで駐車場設備を設置し運営管理する。時間貸し駐車料金が売上高となり、土地の賃借料や駐車場設備のリース料、集金費・光熱費・清掃費などの運営管理費用を控除した金額が総利益となる。保有型駐車場は同社グループで用地を取得して時間貸し駐車場を運営管理する。固定資産税・都市計画税、機器のリース料、運営管理費を控除した金額が総利益となる。売上高営業利益率は賃借型駐車場の10%に対し、保有型駐車場では65%と高くなる。

近年の売上高の成長ドライバーは賃借型駐車場。駐車場に適した土地の確保が重要となる。当社は土地の購入も検討するため、全国の不動産会社や金融機関との間で駐車場用地の情報に関するネットワークを有しており、賃借駐車場用地の仲介或いは紹介件数も多い。勿論、地価動向と将来の事業採算性によっては、賃借ではなく土地購入によって駐車場経営に至る場合もある。その他の事業は、駐車場に据え付けてある自動販売機の収益や駐車場売上が含まれる。なお、賃借及び保有駐車場とも事業の採算性が悪い場合には、解約や土地売却による撤退もありうる。



当社の収益構造
(会社公表資料より)

> 経営陣

元証券マンである社長が、採算単位が分散されていて、無人でやることができる時間貸し駐車場ビジネスに可能性を感じ、起業。

代表取締役内藤亨氏は、大学卒業後、日系証券会社（野村証券）に就職。個人営業を経て本社事業法人部配属となり上場企業を担当。その後、外資系証券会社に転職し、金融法人部にて金融機関営業を担当した。かねてより上場企業の会社経営に関心を抱いていたが、採算単位が分散され、無人でのオペレーティングが可能な時間貸し駐車場ビジネスに着目して創業をした。

創業間もない頃からのメンバーである兼平宏氏は、今年4月、健康上の理由で辞任。現在の経営陣は内藤社長の他に3人の取締役がいる。駒井雄一氏（営業担当）と間嶋正明氏（管理担当）はマザーズ上場直前に入社、中村隆夫氏（社外取締役）は09年12月に就任した弁護士である。

> 株主構成

内藤亨	12.62%
AIG ジャパン・オホチュニティ・ファンド	9.91%
2 投資事業有限責任組合	
兼平宏	6.31%
外国人	7.91%
投信	0.0%
株主数	2,296 名

第2位の株主は、長期保有のスタンスのファンド。

第2位の株主は、当社の成長性を評価した長期保有方針の模様であり、現在の株価、出来高から考えると、短期的に市場での売却の可能性は低いと思われる。

> 沿革・企業理念

現代表取締役の内藤亨氏は、外資系証券会社籍時にコインパーキング事業を会社公認の下で始めた。上場を視野に、時間貸し駐車場運営を目的とし1997年にパルク株式会社を設立。1998年には財務諸表公開を目的に日本証券業協会に株式を店頭取扱有価証券（グリーンシート）として届出、その後2003年に登録を廃止。2004年1月バラカに商号変更。同年12月に東証マザーズ市場に上場を果たした。

当社は、企業理念として、「健全なクルマ社会の発展に貢献すべく駐車場不足の解消に取り組む」ことを掲げている。

事業環境

> 業界環境・競合他社

世界から見ると、日本の違法駐車対策は厳しくない。今後は強化の方向にある。

< 同業他社との駐車場管理台数比較 >

シェア 順位	企業名	台数
1	パーク24	285,925 (10年4月末)
2	三井不動産販売 (リパーク)	120,710 (10年3月末)
3	名鉄協商	-
4	日本パーキング	31,431 (10年5月末)
5	バラカ	11,083 (10年6月末)

< 同業他社との財務数値比較 >

	バラカ	パーク24	日本パーキング
総利益率	30.7%	25.3%	11.3%
販管費率	11.0%	14.2%	7.0%
営業利益率	19.7%	11.1%	4.3%
総資産 回転率	0.19回	1.23回	0.76回
株主資本 利益率	6.0%	16.2%	11.7%
株主資本 比率	27.2%	40.0%	20.8%

> ビジネスサイクル

駐車場ビジネスは、景況感上昇時には利用率が高まり、売上が上昇する傾向にある。一方景況感下降時には、利用率が低下するものの土地オーナーから駐車用地が増えるため、新規開拓により売上高の減少をカバーできる。

また、違法駐車対策強化により駐車場ビジネスは今後も拡大するとの見方がある。例えば東京都では、違法駐車対策の民間監視員は2006年6月の道路交通法改正時に12区43警察署だったが、2009年4月には23区・多摩全域96警察署に拡大しており、大阪府・愛知県でも同様である。世界の大都市比較では、違法駐車取締件数は、人口約800万人のニューヨークで年間約1,000万件、人口1,000万人のソウルでは約280万件(「2003年警察庁資料」当社説明資料より)。それに対して人口1,200万人の東京では約48万件と少ない。そのため、首都圏など大都市での違法駐車対策は今後も強化されることが予想される

時間貸し駐車場業界(管理台数ベース)トップはパーク24(4666)、2位三井不動産販売(ブランド名:リパーク、非上場)、3位名鉄協商(中京地区中心、非上場)、4位日本パーキング(8997)、5位が同社となっている。

上場しているパーク24、日本パーキング、当社の3社の収益体質を比較すると、総利益率、販管費比率、営業利益率については当社が優れている。これは、当社が自社保有型駐車場を運営しているためと考えられる。自社保有駐車場の総利益率は70%(11年9月期第2四半期74.6%)を超える。しかし、資産効率性では、総資産回転率は0.19と低く、株主資本利益率は3社の中で最も低い。

当社のビジネスでは、駐車場の設置台数に単価と稼働時間を掛けたものが売上になる。競合他社が賃借型のビジネスモデルを採用しているのに対し、当社は保有型の利点も生かしたビジネスを指向している。

駐車場ニーズの高い好立地での賃借駐車場は、土地オーナーからの解約リスクが高いため、土地を自社保有し、事業継続の安定性を確保している。土地購入資金は、時間貸し駐車場のキャッシュフローを見込んだ土地担保での金融機関からの借入金を中心。2000年より購入開始した土地資産は148億円(10年3月末)で、借入金は107億円。同業他社は自社保有の時間貸し駐車場をほとんど手掛けていない。

ビジネスサイクルは、賃貸型で契約年数は当初2~3年でその後は1年更新。駐車場年間撤退比率は、2006年9月期16.4%から2009年9月期に6.5%まで低下。したがって、駐車場平均運営年数は10年以上にまで伸びているものと想定される。

経営戦略

> 現状の課題と戦略

営業担当増員で、大阪、名古屋、神奈川などの大都市圏に注力。

営業担当者の増員

駐車場ビジネスは、利用者の目的地に近い場所を確保することがポイント。好立地候補案件を探索するため、新規開拓の営業人員を強化している。2009年9月期末には全従業員49名中営業担当は20名であったが、2011年9月期末には全従業員69名のうち営業担当を40名とする計画。この営業強化策によってマーケットの大きい大都市圏(大阪、名古屋、神奈川、埼玉など)と未進出県での貸借駐車場事業を拡大させることを目論む。

料金設定の見直し

今期は、時間帯別・車室別・車種別料金設定の見直しによる稼働率の上昇と一部での値上げなどが売上高の増加に寄与している。価格設定に関しては、同じ駐車場内であっても、奥の停め難い場所の料金を値下げすることで、長期駐車利用者の需要が増えて、稼働率の上昇が期待できる。また、地方都市では軽自動車の保有が多いことから、小型車より料金設定を安価にしつつ、駐車スペースを軽自動車用に設計を変えることで、駐車可能台数が増え、全体の売上増収を図ることができる。

> 中長期の課題と戦略

地域一番に向けては、同業他社にはない自社保有駐車場による好立地の確保が鍵。

地域一番戦略

全国を事業対象としており、前期末で41都道府県に展開。愛媛や熊本などが今後の新規進出予定先。同業他社にない自社保有駐車場による好立地の確保がキーとなる。不動産会社にとっては、賃貸仲介よりも土地売買の仲介の方が、収入が大きいことから、当社は地方都市での不動産情報が得られやすい。好立地での自社保有駐車場を稼働させ、その後の状況を見ながら、周辺の貸借駐車場を面展開させることで地域一番となり、収益の安定性が図られる。茨城県水戸市や山梨県甲府市が成功例としてあげられる。

> アナリストの戦略評価

保有型駐車場と還元方式
契約によってリスクを軽減。
中長期では、資産効率の改
善によって ROE を高めるこ
とが重要になる。

事業リスクに対する軽減策

貸借駐車場の事業リスクは、土地オーナーのニーズの変化と駐車場利用環境の変化が挙げられる。例えば土地オーナーは、ビルやマンション建設などによって土地利用による付加価値向上を求める可能性があり、その場合は駐車場用地の賃貸契約は解除される。また、商業施設の新設や撤退によって既存の駐車場に対する需要が大きく減退する可能性もある。

前者のリスクに対しては、賃貸型から保有型にすることで対応することが可能である。また後者のリスクに関しては、土地賃借料を固定方式から還元方式に契約を変更することで回避していく方針である。2009年9月末の貸借駐車場の車室数(駐車可能台数)のうち、還元方式は7.9%であったのに対し、10年3月末では10.0%に上昇している。

資産効率の改善が求められる

当社は、競合他社と比較して株主資本利益率(ROE)が低い。その理由は、総資本回転率が低いことにあり、借入によって財務レバレッジを使っても改善されていない。当面は、賃貸型を増やすことでROEは向上するものと思われるが、長期的には保有型ビジネスの資本効率を上げる戦略が必要。

当社借入金は長期比率が90%と高く、平均借入金利は2.5%。自社保有駐車場の総利益/土地資産額は10年9月期第2四半期で3.61%(単純年率7.22%)という利回りをあげている。問題は、負債金利の低下余地がない中で、どのようにROEを上げることができるかという点である。

リーマンショック以降の金融機関の融資スタンスを考えると、借入比率を高めることは財務リスクを拡大する。現在1件SPCを利用した物件保有実績があるが、今後も多様な資金調達手法を考慮しつつ、保有土地資産に対する売上と利益率の向上を図ることが大切である。

会社の分析・評価

> 基礎的分析

当社の強みは目利き。土地の賃貸、保有と視点を変えた土地の価値判断の目利きが成長性と採算を高めている。

SWOT分析

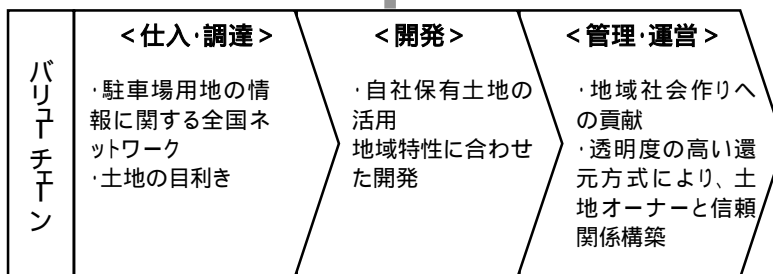
強み (Strength)	駐車場用地を探す選択眼と収益性を勘案した土地賃借料を設定するノウハウにあると考えられる。前述(事業内容)のように、土地購入を背景とした情報収集力で全国からの駐車場候補地情報を得て、候補地の実態調査による的確な売上高見通しが適切な土地賃貸料金の設定につながる。
弱み (Weakness)	ひとつは、土地保有により資産が膨らみ、資産効率が劣る点。売上高を期首・期末平均総資産で割り算した総資産回転率は 0.19 回でパーク 2 4 は 1.23 回、日本パーキングは 0.76 回となっている。 もうひとつは従業員育成にある。従業員(2009年9月期末 49人)の平均勤続年数は 3.8年。3期前の2006年9月期末は 39人、2.84年であった。3年前の従業員が辞めなければ、新規に 10人を採用したとしても、平均勤続年数は 5.0年程度まで上昇する。しかし、実際には 3.8年となっていることから従業員の定着率は低いことは想定される。 なおパーク 2 4 は 2006年10月期末 638名、5.5年が、2009年10月期末 1,276名、5.3年と従業員数が倍になっても平均勤続年数が変わっていない(退職者がいないという前提での理論値は 5.0年)。3年間での退職者数はほとんどいないという計算になる。
ビジネス機会 (Opportunity)	全国の都市部で、違法駐車を取り締まり強化による時間貸し駐車需要の拡大することと都市部の遊休土地が今後も継続的に供給される可能性が高いことが考えられる。
脅威 (Threat)	脅威としては、金利上昇リスクと金融機関の貸出姿勢の消極化があげられる。しかしながら、借入金の固定金利調達が多いため、短期的なリスクは小さい。またキャッシュフローの見込みが立ちやすいことや成長に伴う運転資本需要が少ないことなどから、金融機関の貸し渋りによる影響は少ないだろう。

> 知的資本の分析

(関係資本)

項目	KPI(業績指標)
・優良な土地の確保	・駐車場残高 11,083 人(2010/6)

(組織資本)



(人的資本)

経営陣	社長の強いリーダーシップ
組織風土	オープンで風通しが良い環境
従業員	優良な土地を見分ける目利き力

*用語の説明は最終頁をご覧ください

全国規模での不動産会社や金融機関とのネットワークを有していることで、他社よりも早く好立地を確保し、自社保有駐車場を稼働できている。

> ESG活動・分析

(環境対応; Environment)

(社会的責任; Society)

企業の社会的責任 (CSR) として、当社は「次世代の豊かさを犠牲にした成長は、進歩ではない」、「クルマ社会における豊かな駐車環境の提供を通じ、より良き地域社会と地球環境の次世代への継承に貢献する」という2点を提唱している。それを実現するため、省エネ型 (ノンフロン、ヒートポンプ) 自動販売機への更新を進め、保有 372 台中省エネ型は 336 台となっている。また、緑を守るために自販機売上高の 2% (当社 1% とメーカー 1%) を森林保全団体へ寄付し、社員研修においても、植林と間伐活動などの自然保護活動を取り入れている。

(ガバナンス; Governance)

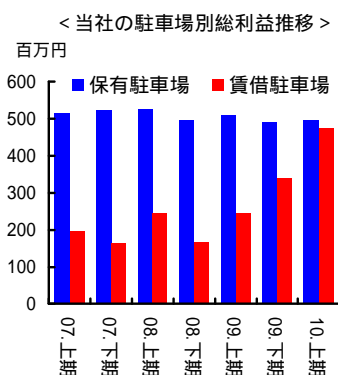
当社は、内藤社長が筆頭株主であるが持株比率は 12.6%。創業者であり代表取締役として会社をリードしている。創業時からのパートナーであった兼平氏が退任したことで、社内における社長の発言権は大きいものと想定される。コーポレートガバナンス体制に関しては、取締役の 4 名の内、1 名の社外取締役 (中村隆夫氏) を選任しており、監査役も独立性の強い 3 名を選任していることから、社長の独断を防止できる体制を構築していると考えられる。

しかしながら、当社の現在の社内の人材規模および今後の成長性を考えると、将来的にはより進んだ内部管理体制およびガバナンス体制を目指すことが必要と考えられる。

業績動向と今後の見通し

> 今期業績

今期は最高益を更新



2010年9月期第3四半期累計期間は、不動産市況の持ち直しにより建築関係の駐車場利用が増加している。こうした経営環境下、採算性の高い新規の賃借駐車場開設が進んだことや既存駐車場での運営コスト低減などにより、売上高総利益率は30.6%と前年同期比3.4ポイント上昇した。一方で販管費の伸長率(10.1%増)を増収率(12.0%増)以下に留めたことで、営業利益は37%増、経常利益は54%増、純利益が70%増といずれも大幅増益を達成した。

2010年9月期連結業績予想(会社計画)は、4期ぶりに最高純益を更新する見通し。第3四半期公表時に増額修正を開示したが、我々の予想ではさらに予想を上回る見通し。特に不採算の賃借型駐車場は運営コストの低減など採算性向上に努め、賃借型駐車場の総利益額は大幅に増加し、今期の業績向上にも貢献している。

> 来期以降の業績

来期以降も成長は持続へ

2010年9月期は大幅増益が見込まれること、今後営業人員の増加などの固定費負担が増大することなどから、来期以降は増益テンポがやや鈍る可能性がある。来期は、今期実施した既存駐車場での運営コストの低減効果が見込まれる一方で、総利益率の高い自社保有駐車場の管理台数が横ばいで推移すること(09年9月期111台増に対し10年9月期第3四半期8台増)、また人員増などの固定費負担増大が見込まれるため、営業利益率は若干低下することが見込まれる。また、2012年9月期も引き続き人員増などの固定費負担が増加する見込み。

2013年9月期以降は人員増による営業力強化が数字面に表れ始め、売上高規模増大と固定費負担比率の減少が見込まれることから、増収率を上回る増益率が期待できよう。リーマンショック以降、慎重姿勢に転じた自社保有駐車場のための土地取得に対し、前向きとなるタイミングが利益率上昇の一つのポイントとなりそうだ。なお、我々の予想においては、今後3期間において投資キャッシュフローの大きなマイナスは想定していない。

< 業績の実績および予想(サマリー) >

(単位:百万円)	2008/9 実績	2009/9 実績	2010/9 予想(会社)	2010/9 予想	2011/9 予想	2012/9 予想
売上高	5,640	6,060	6,680	6,750	7,300	7,900
売上原価	4,089	4,368	N.A.	4,660	5,080	5,530
粗利益	1,550	1,691	N.A.	2,090	2,220	2,370
販管費	694	675	N.A.	790	850	910
営業利益	856	205	1,230	1,300	1,370	1,460
経常利益	568	196	929	999	1,070	1,160
当期利益	284	93	480	518	585	635
EPS	5,991	3,191	10,599	11,399	12,869	13,969

業績動向と今後の見通し

> 上場来パフォーマンス

株価は動意後調整

株価は年初 50,000 円前後で推移していたが、3月中旬から動意し4月下旬には高値 91,000 円と 2008 年 6 月以来の 9 万円台まで上昇した。年初より個人投資家向け説明会を多く開催し、企業名と成長性が広く投資家に評価されたものと思われる。現株価は 6 万円台で、52 週移動平均線が下値サポート、また 5 月下旬の安値 60,000 円を意識しているかたちとなっている。

> 株主還元

株主還元に向き姿勢に変化

上場時より無配だったが、前期より配当(普通配当 1,000 円)を開始した。今期は業績好調が見込まれるため、既に 200 円増配予定を公表している。配当性向は明示していないが、前期の配当性向が一つの判断材料のようで、来期以降も増益期待から毎期 200 円程度の増配が見込めよう。

無配だったが、前期に配当を開始。好調な業績動向から継続的な増配が見込まれよう。

> 今後の株価見通し

株主還元姿勢を受けて、年率 7~11%の株主リターンを期待

目標株価は、2013 年 9 月期の予想 PER ベースで 7 倍の 110,000 円。新興市場銘柄であること、負債比率が高いこと、中期的な成長率はやや低下することなどを考えると、10 倍以上の PER は期待しにくい。もっとも会社は株主還元にも前向きに転じたことから、今後 5~10 年で年率 7~11%の株主リターンは十分期待できるものと考えらる。

> 株価バリュエーション比較

株価は、ストックビジネスを糧にした成長路線で上昇を期待

現在の株価バリュエーションは、今期ベースの PER で 5.6 倍と割安感がある。また配当利回りは 1.9%とほぼ市場平均並みといえる。また、我々の 2013 年 9 月期の業績予想に基づく PER は 4.1 倍、予想配当利回りは 2.8%であり、新興市場の成長株としては魅力的なバリュエーションといえる。

既存の駐車場をストックとして、経営陣が今後も人材育成を図りながら、未進出県の賃借駐車場の展開や、核となる地方都市での拠点増が図られれば、売上高 100 億円も近い将来の視野となろう。

本レポートの特徴

■ 中立・公平な情報を発信

本レポートは、早稲田大学知的資本研究会が、同研究会に所属している中立的な立場にあるアナリスト経験者に企業調査及び株式評価を依頼し、その調査レポートを監修・公表することで、国内資本市場の活性化に向けた質の高い客観的な投資情報を提供します。

■ 隠れた強みを持ちながらも、市場から着目されていない企業を選定しカバー

新興市場を中心に、企業の知的資本（隠れた強み）を評価する手法などを活用することで、株価が適正に評価されていない上場企業を発掘し、アナリストレポートを作成・公表することで、情報の非対称性を改善することを目的としています。

■ 企業の知的資本（= 隠れた強み）を読み手に伝える分析

本レポートは、インテリクチャル・キャピタル・インターナショナルが企業の知的資本を伝えるために体系化したフォーマットを採用しております。これに基づき、企業の分析・評価にあたっては、SWOT分析や M. Porter の競争優位性分析など伝統的な手法を用いて企業の強み・弱みを明らかにし、また企業の知的資本の視点からも評価を行っています。さらに、今後の成長を測る上で重要な業績指標（KPI）を掲載することで、広く投資判断の材料を提供します。

指標・分析用語の説明

■ 上場来パフォーマンス

新規上場時の公募価格をベースに算出した投資パフォーマンス（年率複利換算）を示すものです

■ PER (Price Earnings Ratio)

株価を1株当たり当期純利益で除したもので、株価が1株当たり当期純利益の何倍まで買われているのかを示すものです

■ PBR (Price Book Value)

株価を1株当たり純資産で除したもので、株価が1株当たり純資産の何倍まで買われているのかを示すものです

■ 配当利回り

1株当たりの年間配当金を、株価で除したもので、投資金額に対して、どれだけ配当を受け取ることができるかを示すものです

■ (標準偏差)

リターンのはらつき度合いを示す統計値です。値が大きいほどバラツキが大きくなります

■ (ベータ) 値

個別銘柄の株価変動の大きさが市場指数（例えばTOPIX）の価格変動に比べ大きいかわかりを示す指標です。ベータ値（値）が1であれば、市場指数と同じ動きをしたことを示し、1より大きければ市場指数より値動きが大きくなり、1より小さければ市場指数より値動きが小さかったことを示します

■ SWOT 分析

企業の強み (Strength)、弱み (Weakness)、機会 (Opportunity)、脅威 (Threat) の全体的な評価を SWOT 分析と言います

■ ESG

Environment : 環境、Society : 社会、Governance : 企業統治、に関する情報を指します。近年、環境問題への関心や企業の社会的責任の重要性の高まりを受けて、海外の年金基金を中心に、企業への投資判断材料として使われています

■ KPI (Key Performance Indicator)

企業の戦略目標の達成度を計るための評価指標（ものさし）のことです

■ 知的資本

顧客関係や業務の仕組みや人材力などの、財務諸表には表れないが、財務業績を生み出す源泉となる「隠れた経営資源」を指します。本レポートにおけるカバー対象企業の選定では、インテリクチャル・キャピタル・インターナショナルの知的資本評価手法を活用しております。

■ 関係資本

顧客や取引先との関係、ブランド力など外部との関係性を示します

■ 組織資本

組織に内在する知財やノウハウ、業務プロセス、組織・風土などを示します

■ 人的資本

経営陣と従業員の人材力を示します

免責事項

本レポートは、早稲田大学知的資本研究会に所属する証券アナリストが同研究会の監修を受け、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等により、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保証するものではありません。特に記載のない限り、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場合があります。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、早稲田大学知的資本研究会は、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。早稲田大学知的資本研究会は、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、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およびその他の知的所有権等の一切の権利は早稲田大学知的資本研究会に帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。