

不易流行レポート 5月号

笹木義次-日本株-取材等レポート

アイザワ証券 市場情報部

笹木 義次

2022年5月16日発行／審査番号：220516-B 1

LINE公式アカウント
はじめました！

ベトナムを中心としたアジア情報
をお届けします。

[友だち追加はこちらから！](#)



ID : @aizawa

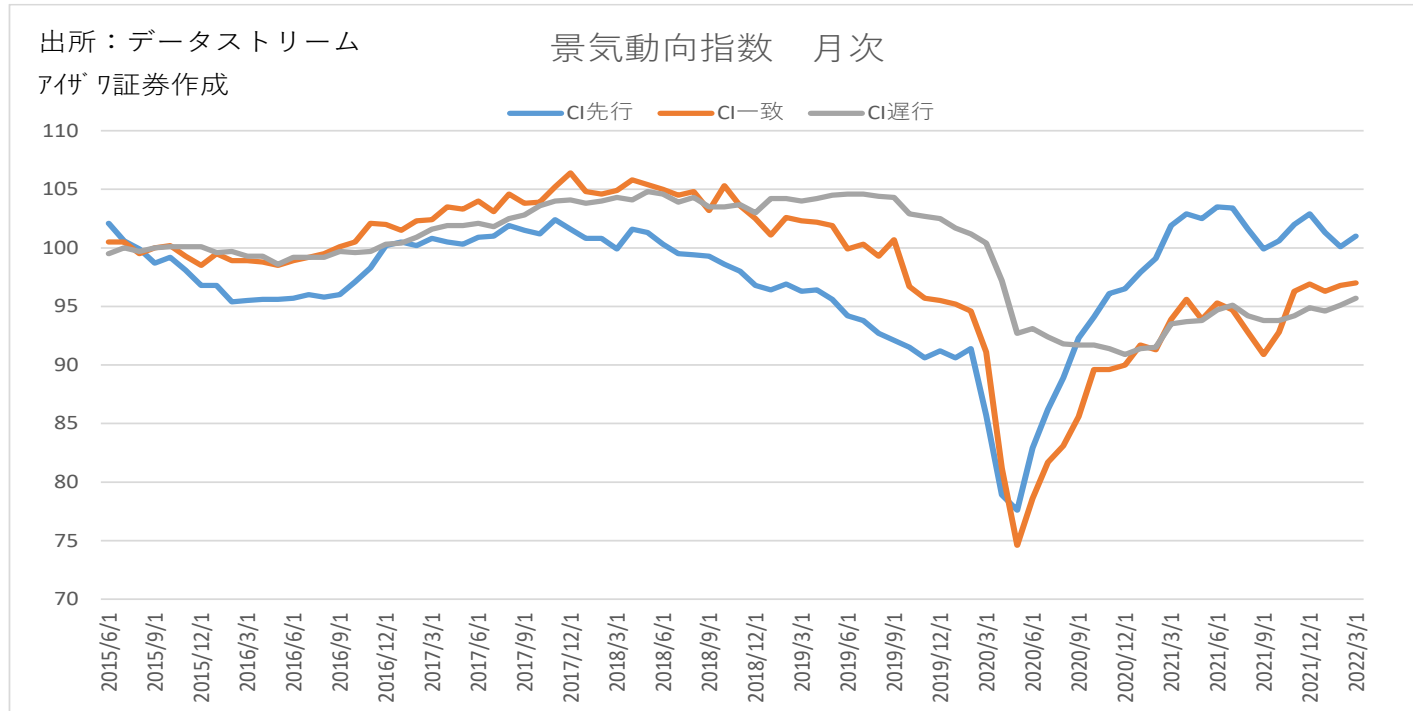
不易流行とは

- ◆ 不易流行とは松尾芭蕉の言葉です。
芭蕉は、優れた俳句を作るためには「不易」と「流行」の二つが必要だと唱えています。「不易」とはどんな時代でも通用する普遍的で歴史から学ぶ姿勢のことを表します。「流行」とはそのものずばり、新しく生まれてくる価値観のことです。この二つをバランスよくつなげることで良句が生まれるという意味です。まさに、証券投資をするうえで、この考え方は当てはまると考え、当レポートは「不易流行レポート」と名付けています。
- ◆ 実際に足を使って企業訪問を行いIR担当者や、時には社長、役員と面談し、レポートは書かれています。大企業もそうですが、特に若い企業に投資する場合、これはとても重要なことだと考えています。
- ◆ 当然、自分の会社を悪く言う人はいませんから、企業側のIRを全部信用することはできません。したがって継続的に取材を行うことで、よりその会社の実像を把握することが出来ると考えています。そのような視点で価値のある情報をお届けすることを目指します。

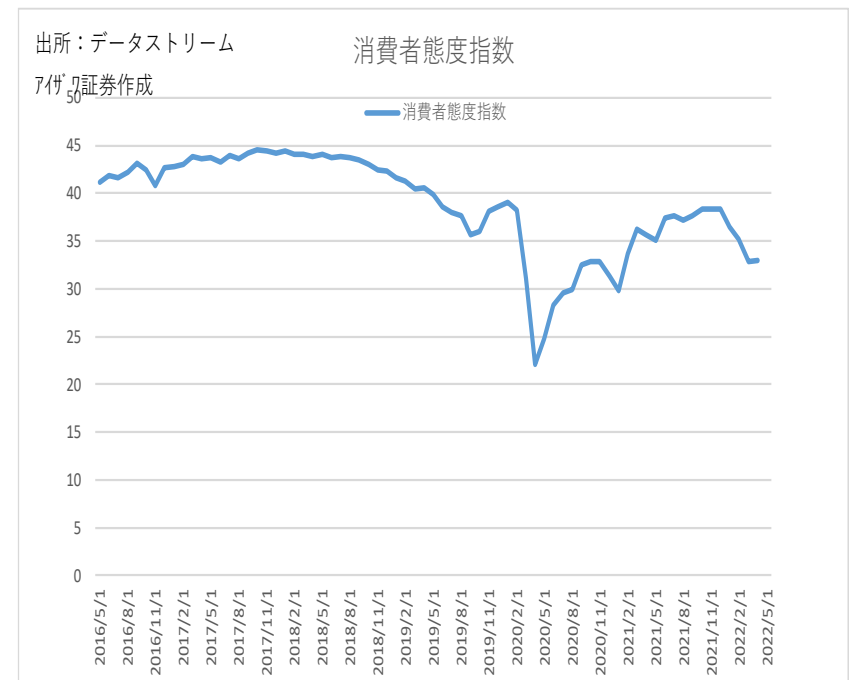
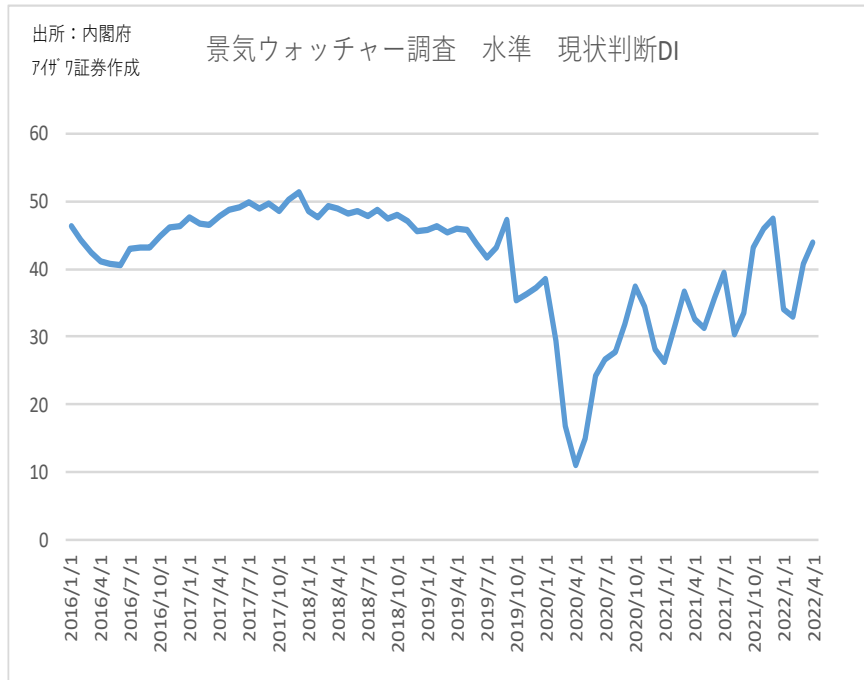
笹木義次

(1) マクロ投資投資環境

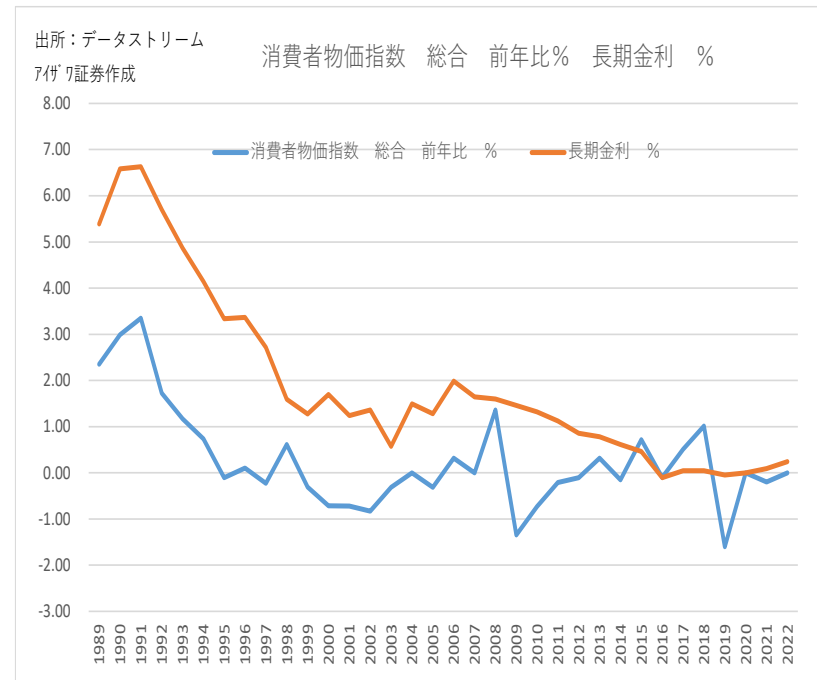
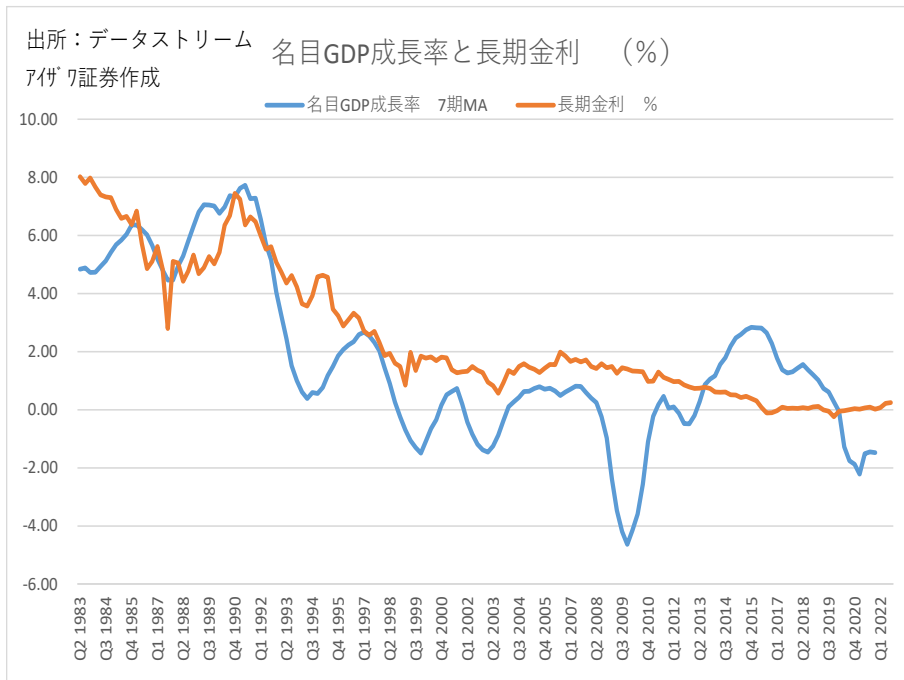
(2) 個別企業



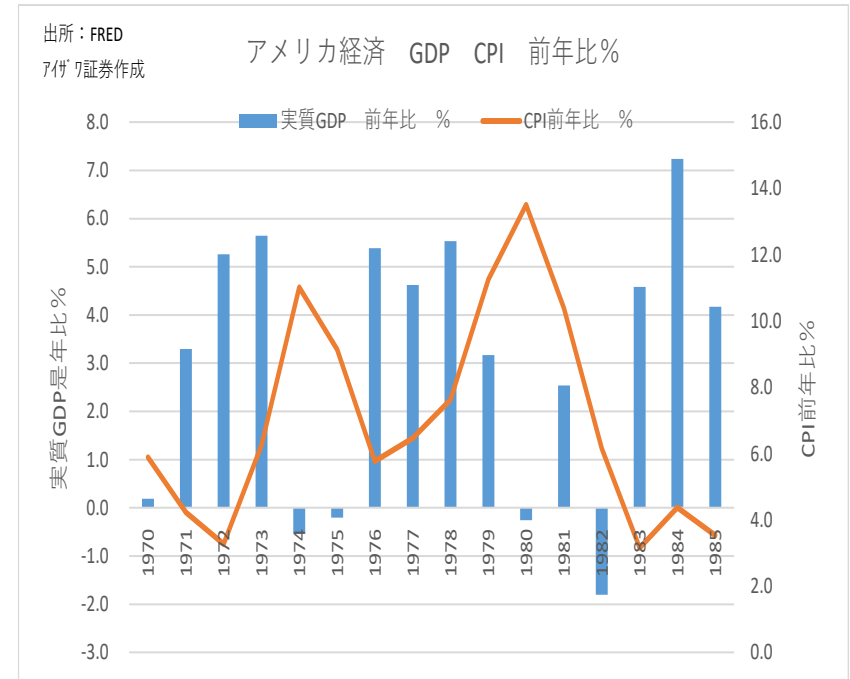
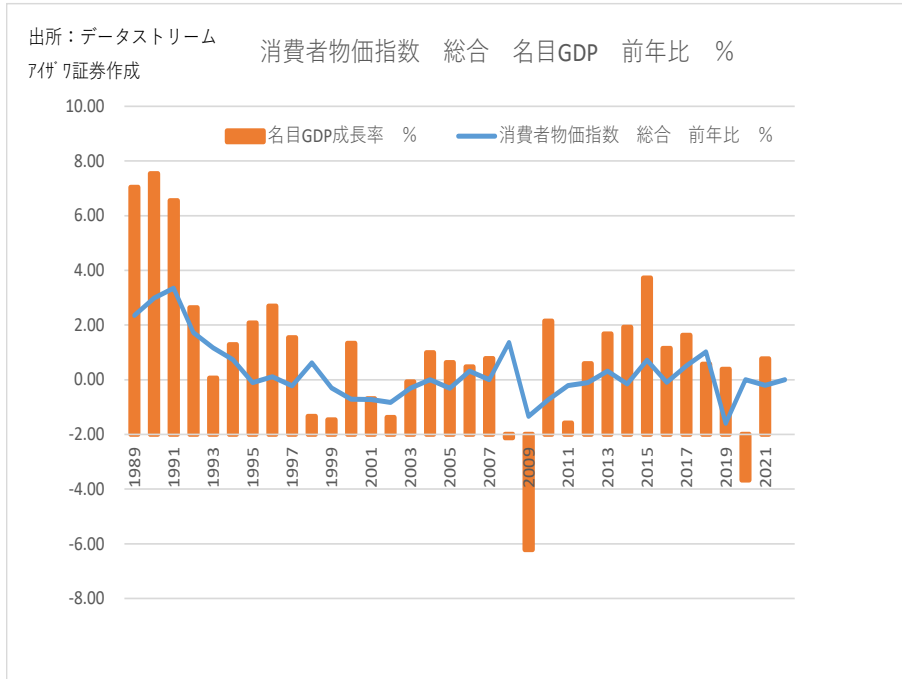
2021年5月が改善のピーク、ピーク後の調整局面が継続。



景況感もほぼ同様の動きに、ただし、供給側と需要側では温度差も出ています。



名目GDP成長率 > 金利からの修正局面。
金利の上昇圧力は継続。



1970年から1985年のデータです。

消費者物価上昇 → 名目GDP成長率低下へ向かう局面
スタグフレーション後は、供給面での転換が生じる → 経済構造の調整局面

(2) 個別企業

連続増配

企業コード	企業名	東証業種名	売買単位	優先市場	株価	25日移動平均	25日平均乖離率	75日移動平均	75日乖離率	時価総額	売買代金 5日移動 平均値	予想PER	実績PBR	予想利回り
			株		円	円	%	円	%	億円	百万円	倍	倍	%
1973	NECネットエスアイ	情報・通信業	100	プライム	1750.0	1737.8	0.7	1740.9	0.5	2613.1	847.5	17.04	1.93	2.62
3636	三菱総合研究所	情報・通信業	100	プライム	4030.0	3987.8	1.1	3884.1	3.8	661.9	292.5	10.23	1.02	3.10
4433	ヒトコムHD	情報・通信業	100	プライム	1401.0	1623.4	-13.7	1739.8	-19.5	250.8	81.8	7.69	1.58	1.78
4763	C&R	サービス業	100	プライム	1848.0	2076.9	-11.0	1874.5	-1.4	425.2	154.0	16.48	3.41	1.24
8771	イー・ギャランティ	その他金融業	100	プライム	1984.0	2114.3	-6.2	1995.3	-0.6	929.4	173.3	38.72	5.32	1.10

(注意)AstraManagerよりアイザワ証券作成。5月12日のデータです。

解体工事

企業コード	企業名	東証業種名	売買単位	優先市場	株価	25日移動平均	25日平均乖離率	75日移動平均	75日乖離率	時価総額	売買代金 5日移動 平均値	予想PER	実績PBR	予想利回り
			株		円	円	%	円	%	億円	百万円	倍	倍	%
1433	ベステラ	建設業	100	プライム	1177.0	1185.2	-0.7	1217.9	-3.4	103.9	18.2	21.83	2.36	1.69
1450	田中建設工業	建設業	100	スタンダード	1686.0	1697.3	-0.7	1778.6	-5.2	73.3	1.3	8.47	1.42	4.03

(注意)AstraManagerよりアイザワ証券作成。5月12日のデータです。

死亡者数

企業コード	企業名	東証業種名	売買単位	優先市場	株価	25日移動平均	25日平均乖離率	75日移動平均	75日乖離率	時価総額	売買代金 5日移動 平均値	予想PER	実績PBR	予想利回り
			株		円	円	%	円	%	億円	百万円	倍	倍	%
6184	鎌倉新書	サービス業	100	プライム	541.0	601.1	-10.0	545.5	-0.8	210.5	92.8	47.93	5.64	0.36
7061	日本ホスピス	サービス業	100	グロース	1600.0	1734.7	-7.8	1772.6	-9.7	128.3	63.9	28.51	8.40	0.00
7071	アンビズHD	サービス業	100	スタンダード	4350.0	4811.6	-9.6	4691.5	-7.3	2112.4	455.9	63.99	12.32	0.13

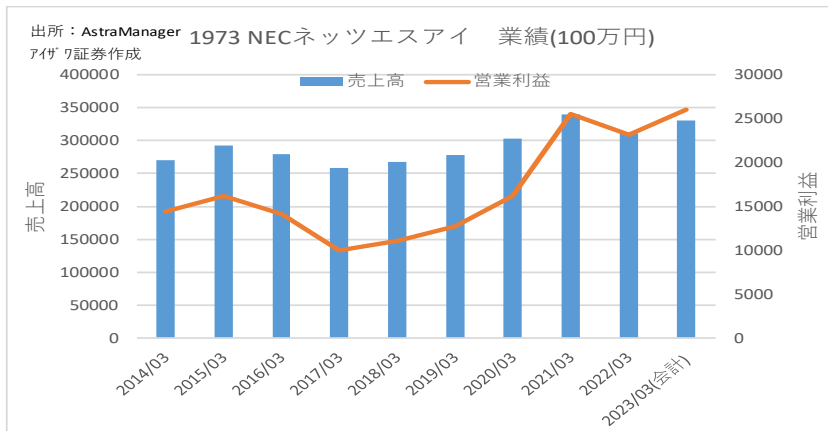
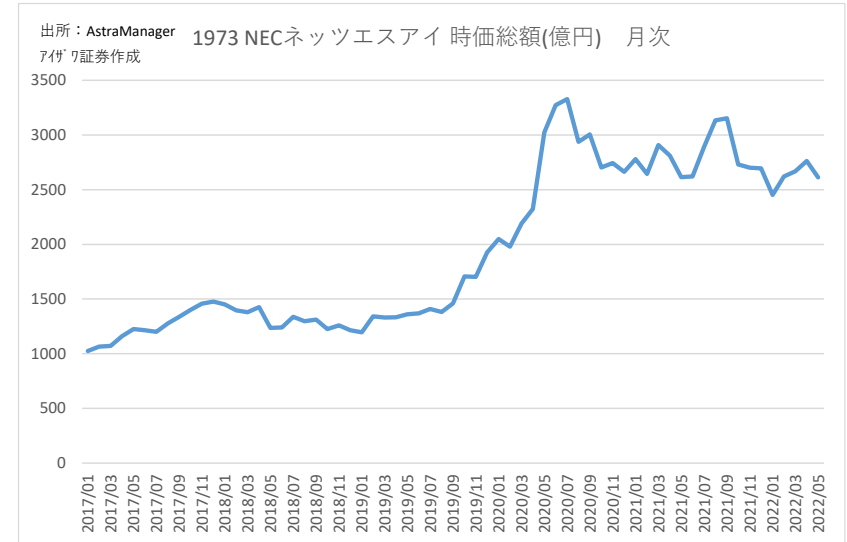
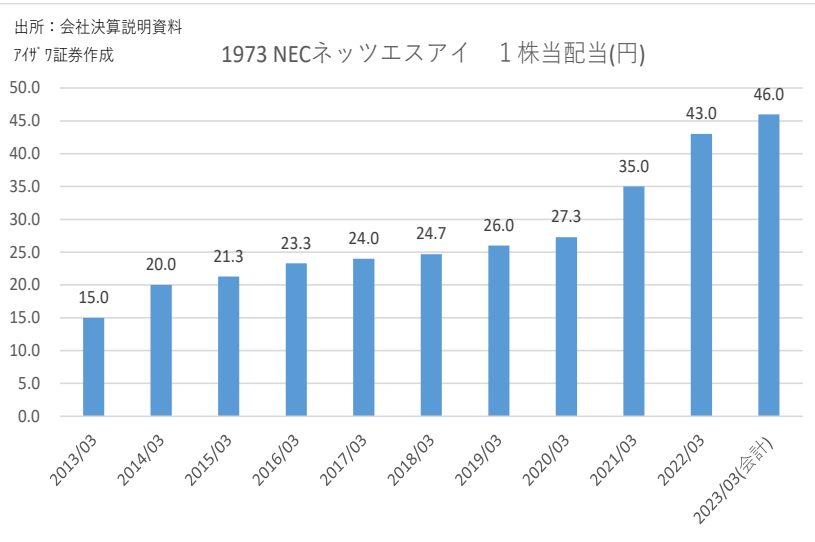
(注意)AstraManagerよりアイザワ証券作成。5月12日のデータです。

(2)個別企業

独自の事業モデル

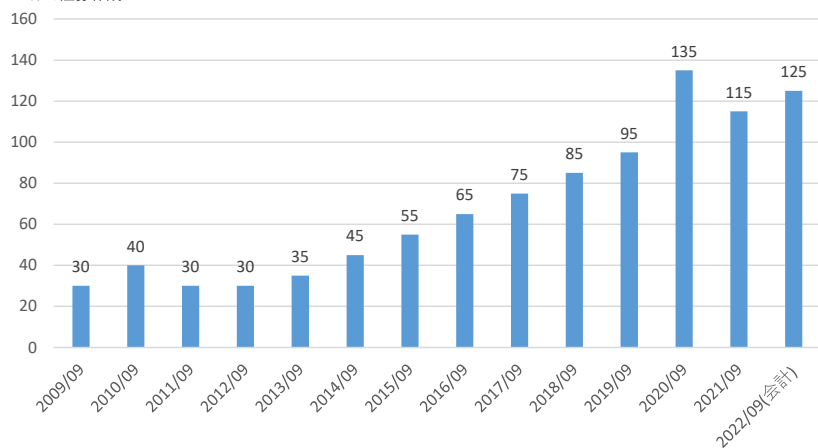
企業コード	企業名	東証業種名	売買単位	優先市場	株価	25日移動平均	25日平均乖離率	75日移動平均	75日乖離率	時価総額	売買代金 5日移動 平均値	予想PER	実績PBR	予想利回り
			株		円	円	%	円	%	億円	百万円	倍	倍	%
3139	ラクト・ジャパン	卸売業	100	プライム	1964.0	2015.0	-2.5	1993.8	-1.5	194.4	106.9	9.24	0.97	1.88
3418	バルニバービ	小売業	100	グロース	1012.0	1022.3	-1.0	998.5	1.4	88.8	4.0	29.02	3.41	0.74
3697	SHIFT	情報・通信業	100	プライム	19520.0	23955.2	-18.5	21655.2	-9.9	3470.5	7920.3	76.31	14.94	0.00
9467	アルファポリス	情報・通信業	100	グロース	3145.0	3321.4	-5.3	3387.2	-7.2	304.7	58.1	20.47	3.61	0.00

(注意)AstraManagerよりアイザワ証券作成。 5月12日のデータです。

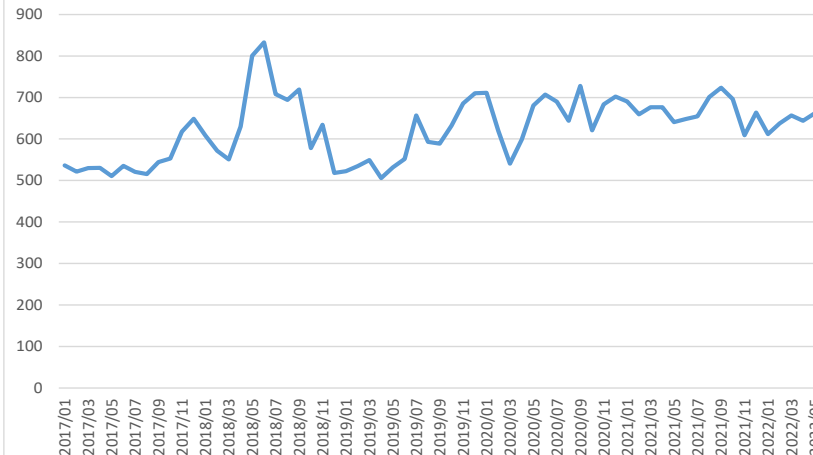


- ◆ NECネットエスアイは、ハードウェア、ソフトウェア、通信回線、クラウドなど製品やサービスを組み合わせて、情報・通信システムの構築や運用・保守サービスを提供しています。インフラ構築では5G関連に注力しています。システムインテグレーションに加えてソリューション型サービス提供に取り組んでいます。
- ◆ 2022年3月期の売上高は3103億34百万円と前年比で8.5%の減収に、営業利益は231億81百万円と前年比で7.6%の減益となりました。大型案件の反動減、半導体や各種部材不足で減収減益となりました。
- ◆ NECネットエスアイでは事業モデルの転換を進めています。システムインテグレーターから、ソリューションサービスの提供に注力しています。
- ◆ 2023年3月期の業績は、売上高が3300億円と前年比で6.3%の増収を、営業利益は260億円と前年比で12.2%の増益を計画しています。事業モデルの転換を進める事で、今期は増収増益を計画しています。

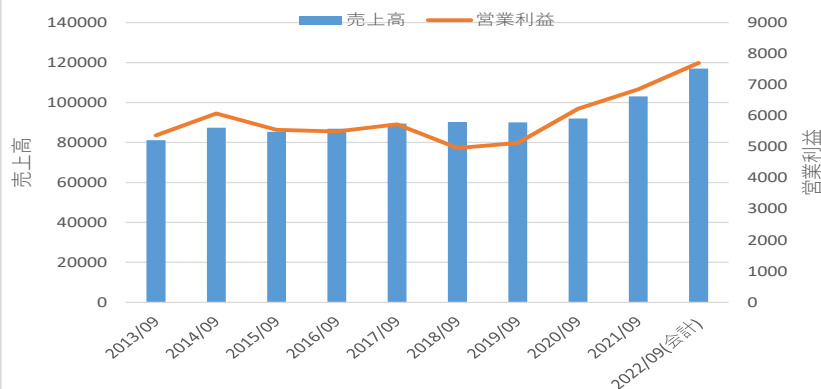
出所：会社決算説明資料 3636 三菱総合研究所 1株当り配当(円)
アイザワ証券作成



出所：AstraManager 3636 三菱総合研究所 時価総額(億円) 月次
アイザワ証券作成

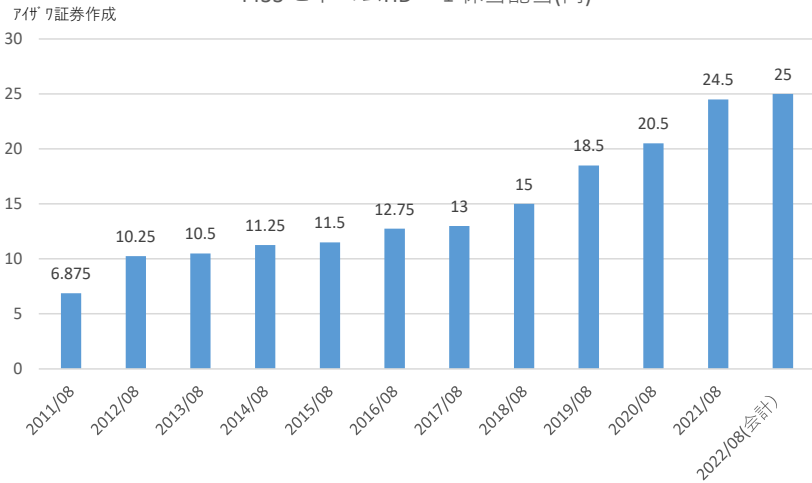


出所：AstraManager 3636 三菱総合研究所 業績(100万円)
アイザワ証券作成

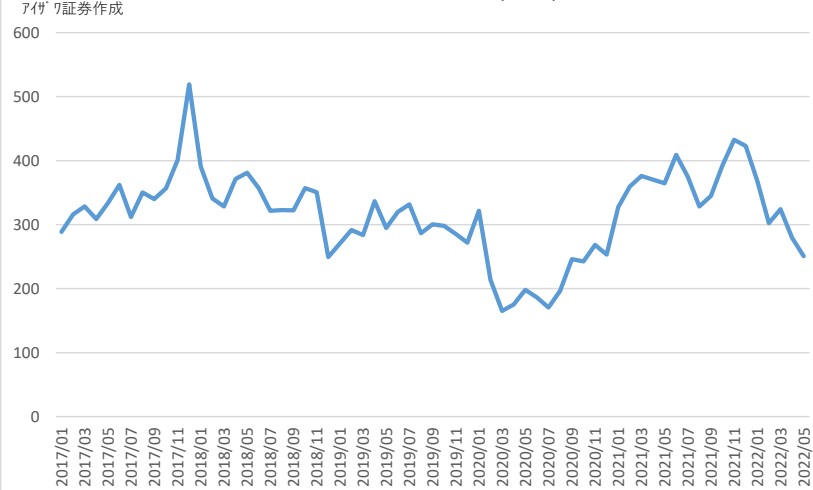


- ◆ 三菱総合研究所は、シンクタンク・コンサルティングサービス(以下TTCと略称)とITサービスの2つの事業セグメントから構成されています。TTCでは、総合政策提言型のシンクタンクとして、科学技術から経済まで幅広い範囲の政策提言を行っています。ITサービスでは、金融とカードに強みを持っています。
- ◆ 三菱総合研究所の2022年9月期上半期の業績は、売上高が682億65百万円と前年同期比で30.5%の増益に、営業利益は93億14百万円と前年同期比で52.0%の増益となりました。
- ◆ TTCは、官公庁分野のAIシミュレーションを含む大型案件が伸長しました。ITサービスではカード統合案件が寄与しました。
- ◆ 三菱総合研究所では、2022年9月期の業績は、売上高が1170億円と前年比で13.6%の増収を、営業利益は77億円と前年比で12.3%の増益を計画しています。

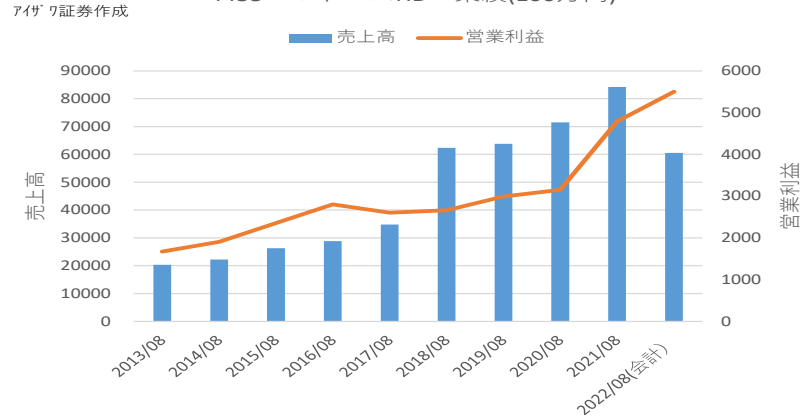
出所：会社決算説明資料 4433 ヒトコムHD 1株当り配当(円)



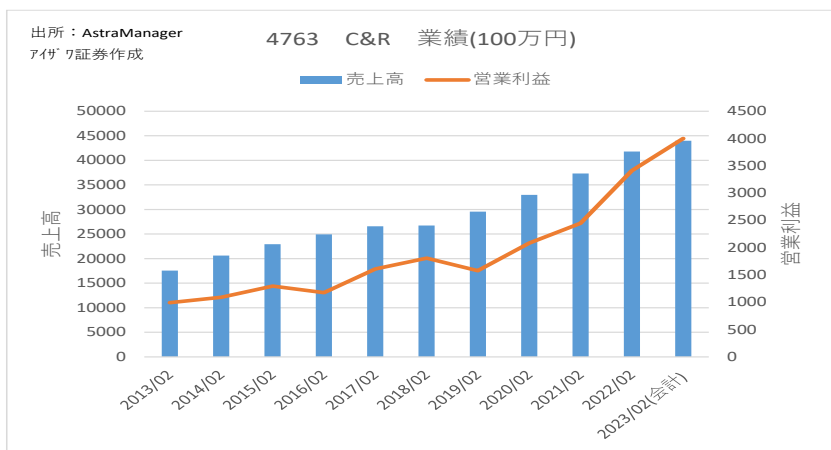
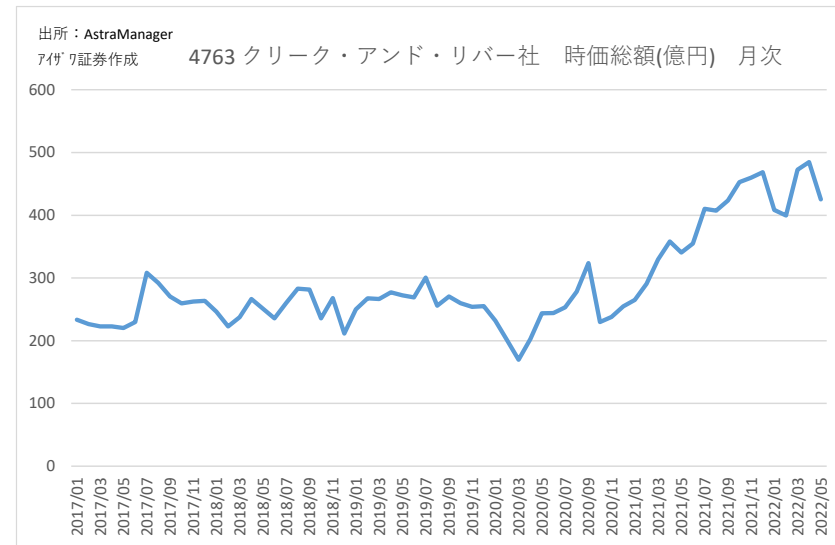
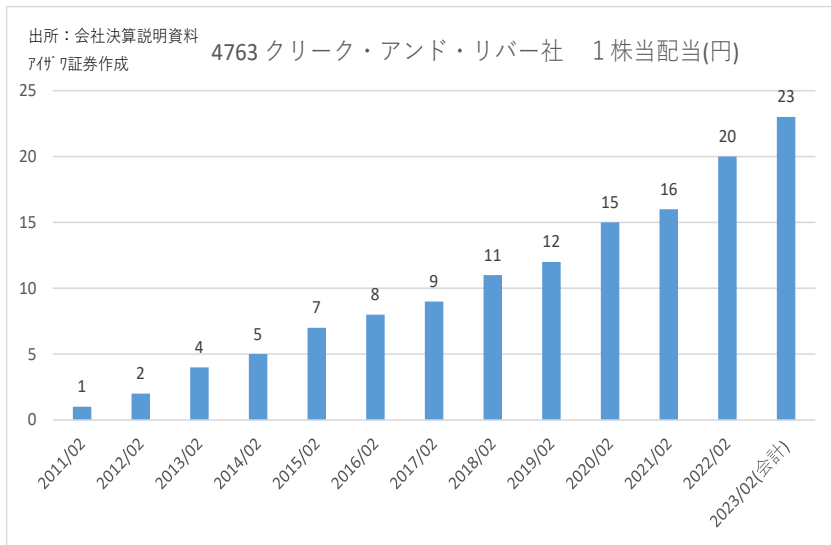
出所：AstraManager 4433 ヒトコムHD 時価総額(億円) 月次



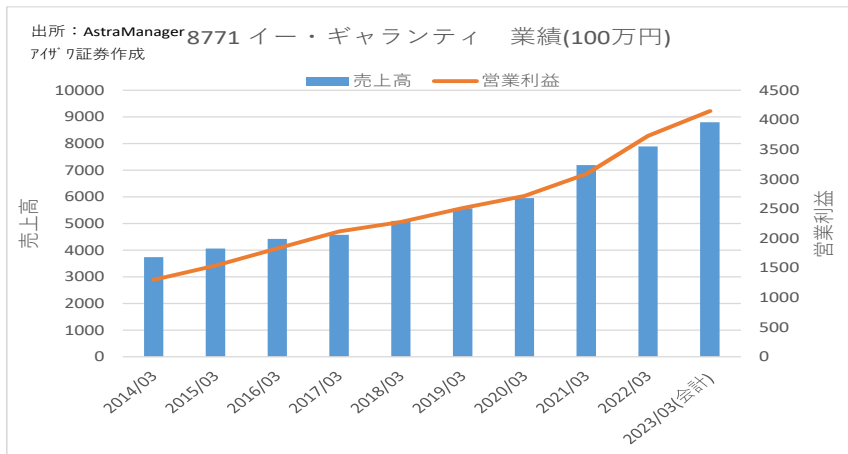
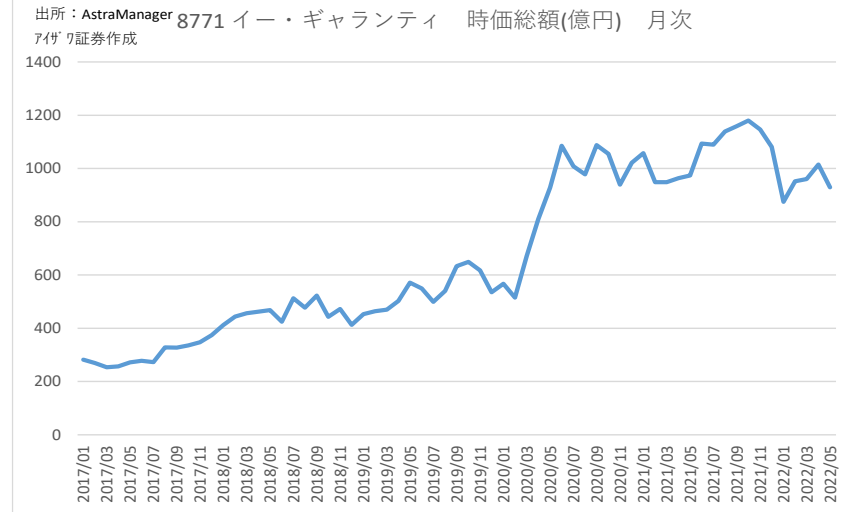
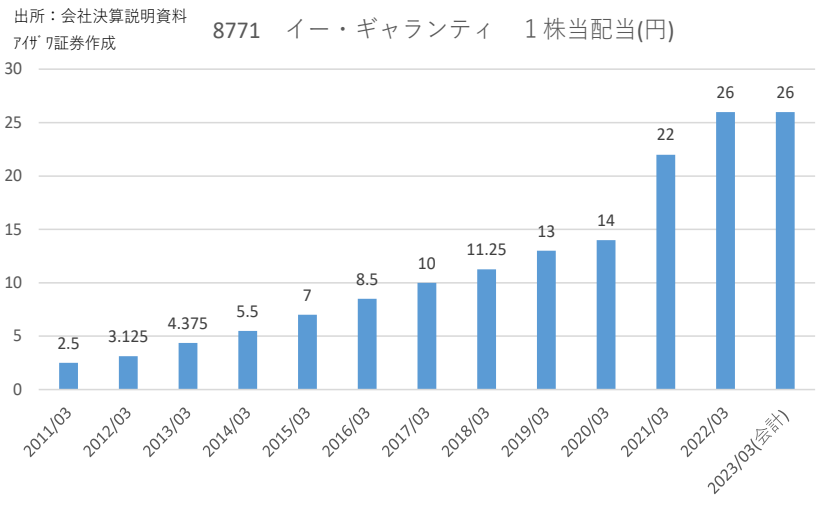
出所：AstraManager 4433 ヒトコムHD 業績(100万円)



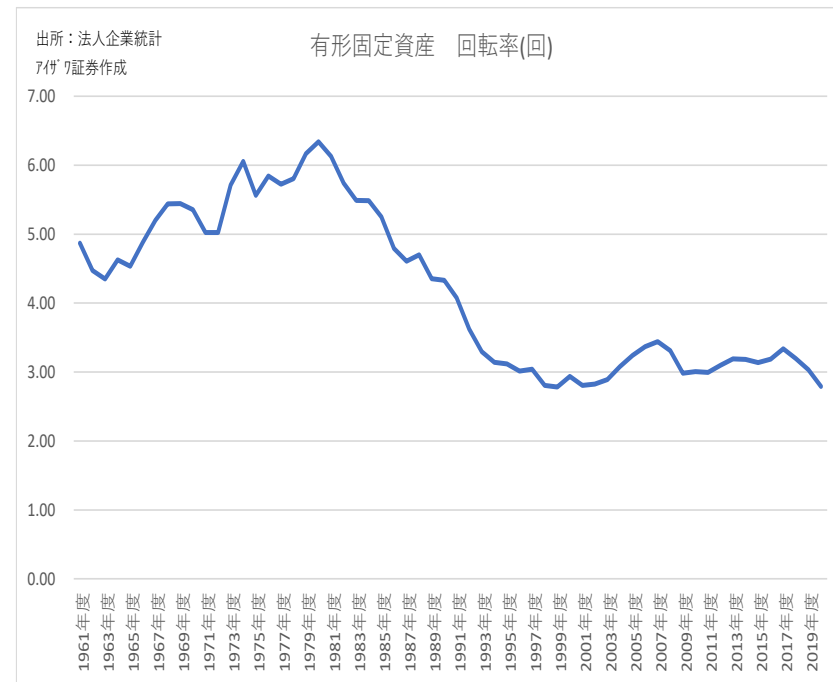
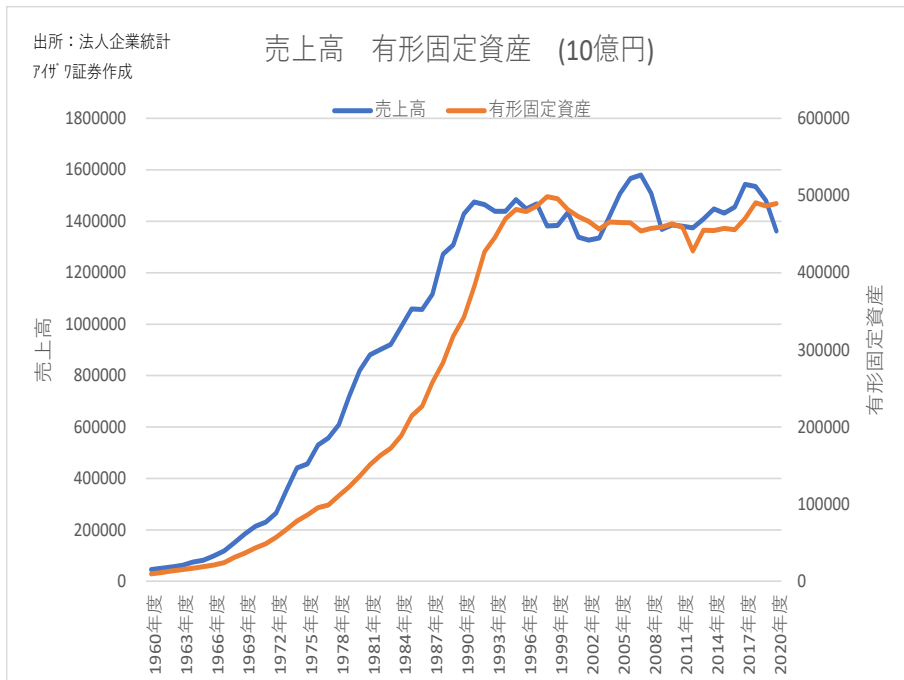
- ◆ ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス(以下ヒトコムHDと略称します)は、販売、営業、サービス分野における営業支援等のサービスを提供しています。デジタル営業支援、販売系営業支援、ツーリズム・スポーツ、ホールセール、セールスビジネス支援、その他の6つのセクターで売上高が構成されています。6つのセクターを持っている事で、ヒトコムHDは、多様な需要に対応する事が出来る事業ポートフォリオを構築しています。
- ◆ ヒトコムHDの2022年8月期上半期の業績は、売上高が319億44百万円となり前年同期比で24.8%の増収となりました。ヒトコムHDは2022年8月期から収益認識基準を変更しています。2021年8月期も新基準を適用した数値で比較しています。営業利益は33億37百万円となり前年同期比で33.1%の増益となりました。
- ◆ ヒトコムHDでは、2022年8月期の業績計画を上方に修正しました。売上高は585億90百万円から605億円へと3.3%上方に、営業利益は50億円から55億円へ10.0%上方に、それぞれ修正しました。上方修正後の2022年8月期の業績は、売上高が605億円と前年比で7.8%の増収を、営業利益は55億円と前年比で14.9%の増益を計画しています。

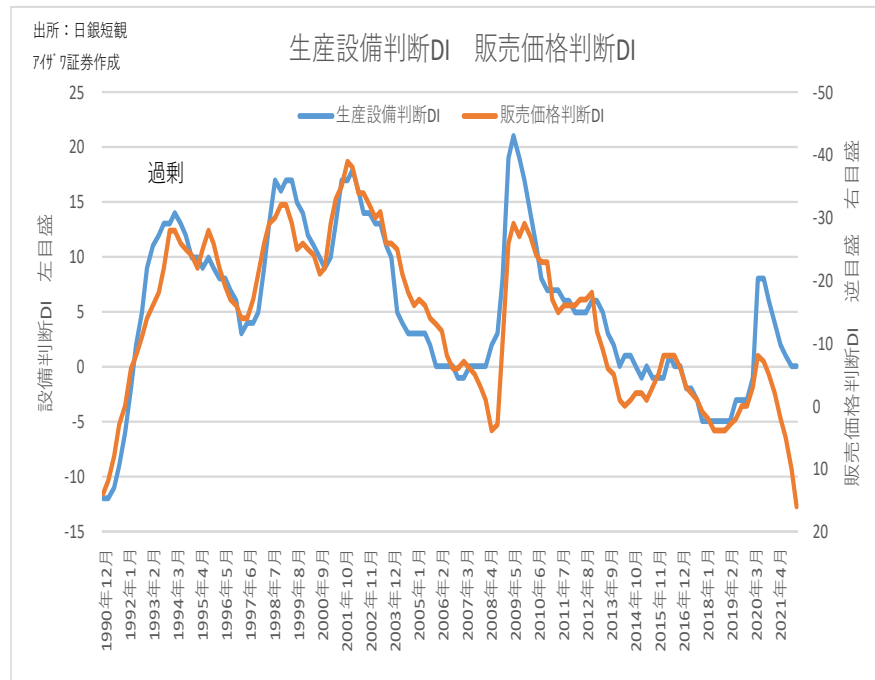
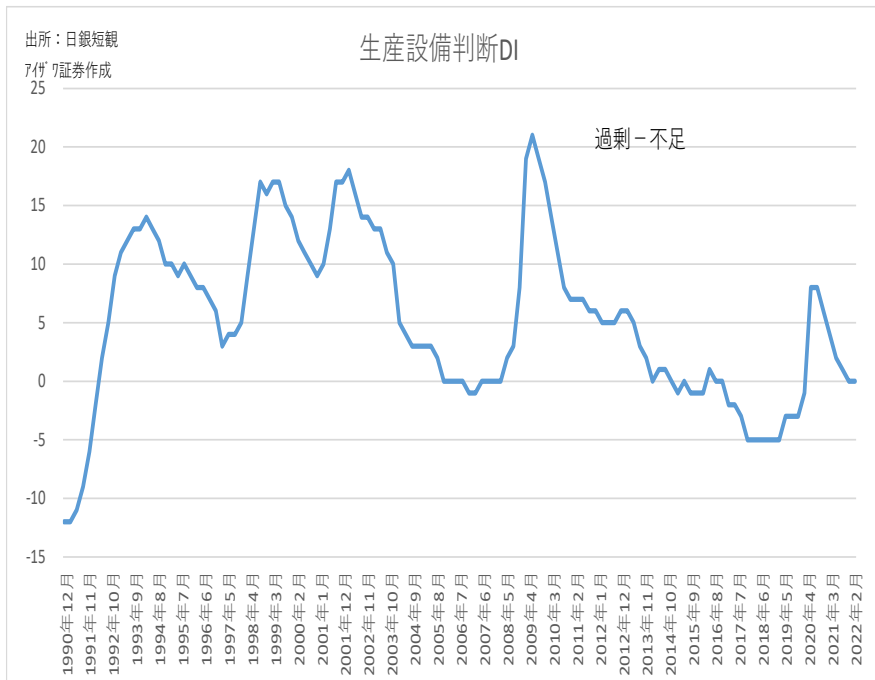


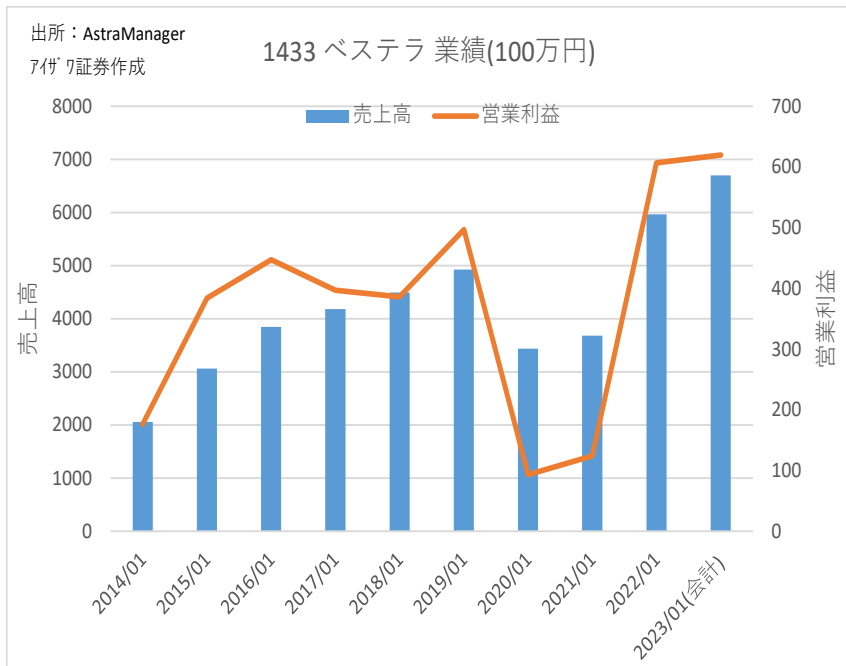
- ◆ クリーク・アンド・リバー社(以下C&Rと略称します)は、様々な分野の専門家を対象に専門家のネットワークを形成して、顧客企業に専門家のサービスを提供しています。提供する形態としては、派遣、紹介、請負となっています。また知的財産の管理と活用も行っています。
- ◆ 対象となる専門分野は、クリエイティブ分野、医師、会計士・弁護士、ITエンジニア、建築士、研究者となっています。クリエイティブ分野が中核となっています。クリエイティブ分野としては、テレビや映画の映像関連、ゲームクリエイターなどゲーム関連、web制作関連、YouTube関連,などです。
- ◆ C&Rの2022年2月期の売上高は417億99百万円と前年比で12.0%の増収に、営業利益は34億11百万円と前年比で39.4%の増益になりました。クリエイティブ分野(日本)の伸長が寄与しました。ゲーム分野、プロデュース、ライセンス事業が好調でした。
- ◆ 2023年2月期の業績は、売上高が440億円と前年比で5.3%の増収を、営業利益は40億円と前年比で17.2%の増益を計画しています。引き続きクリエイティブ分野(日本)が寄与する事を見込んでいます。



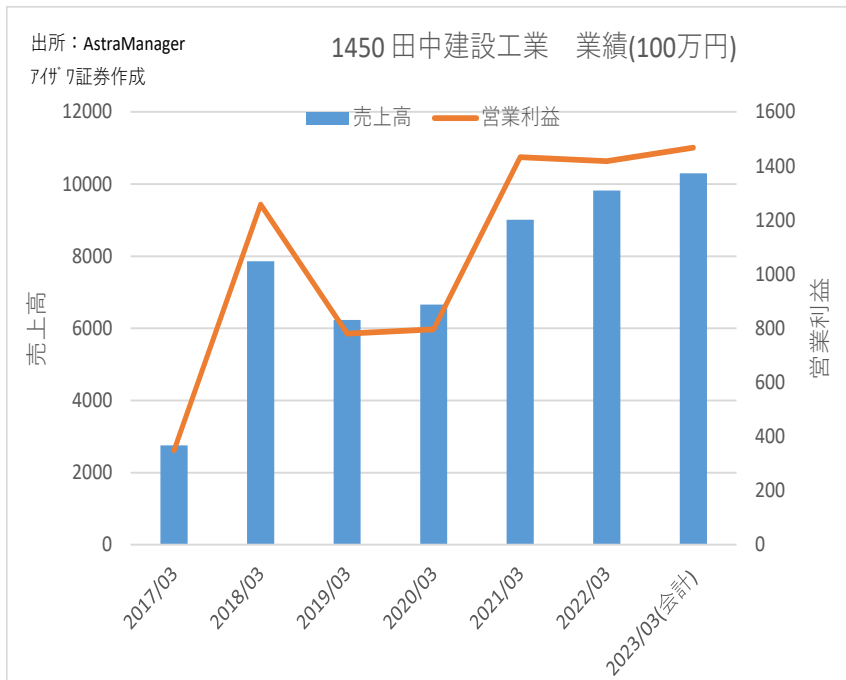
- ◆ イー・ギャランティは、事業会社等が保有している売上債権の未回収リスクを保証するサービスを提供しています。受託した信用リスクは、運用の対象となるような金融商品として組成を行います。短期運用ニーズを持っている投資家に対して、運用商品として提供しています。
- ◆ イー・ギャランティの2022年3月期の売上高は78億94百万円と前年比で9.7%の増収に、営業利益は37億32百万円と前年比で20.8%の増益となりました。保証債務残高が増加し原価率の改善で、増収増益となりました。
- ◆ イー・ギャランティの2023年3月期の業績は、売上高が88億円と前年比で11.5%の増収を、営業利益は41億50百万円と前年比で11.2%の増益を計画しています。今期も保証債務残高の積み上がりで、増収増益を見込んでいます。





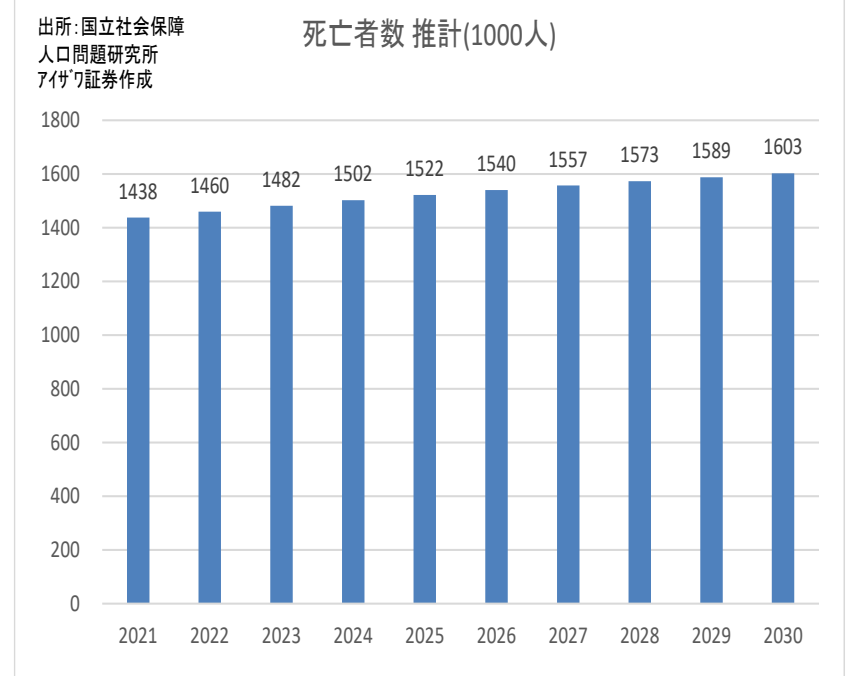
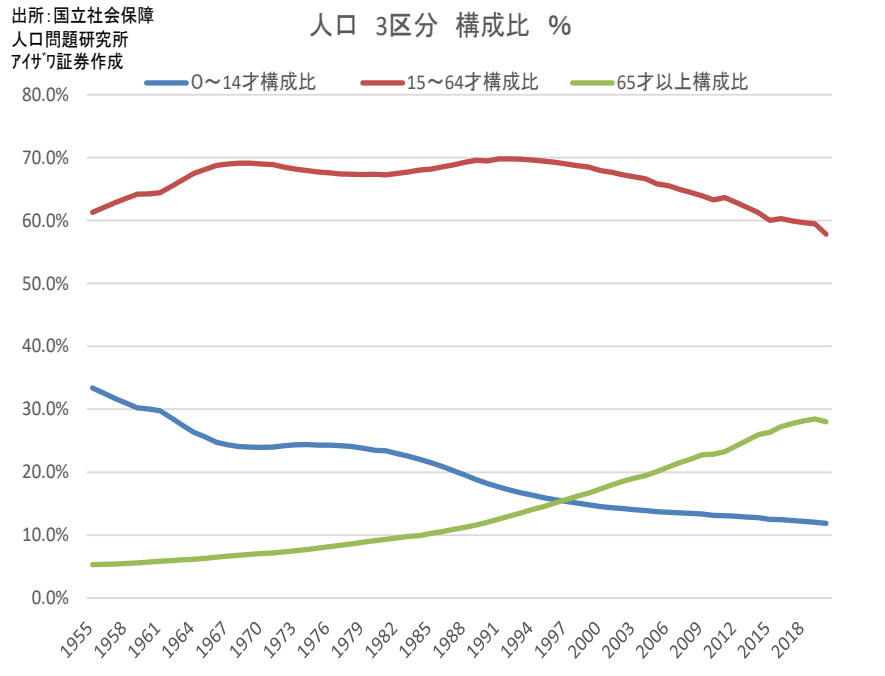


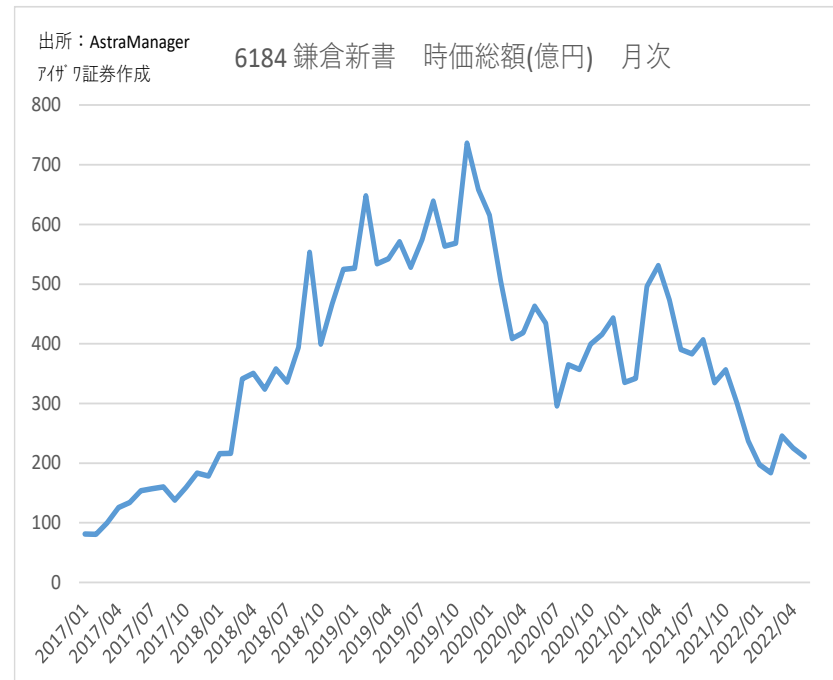
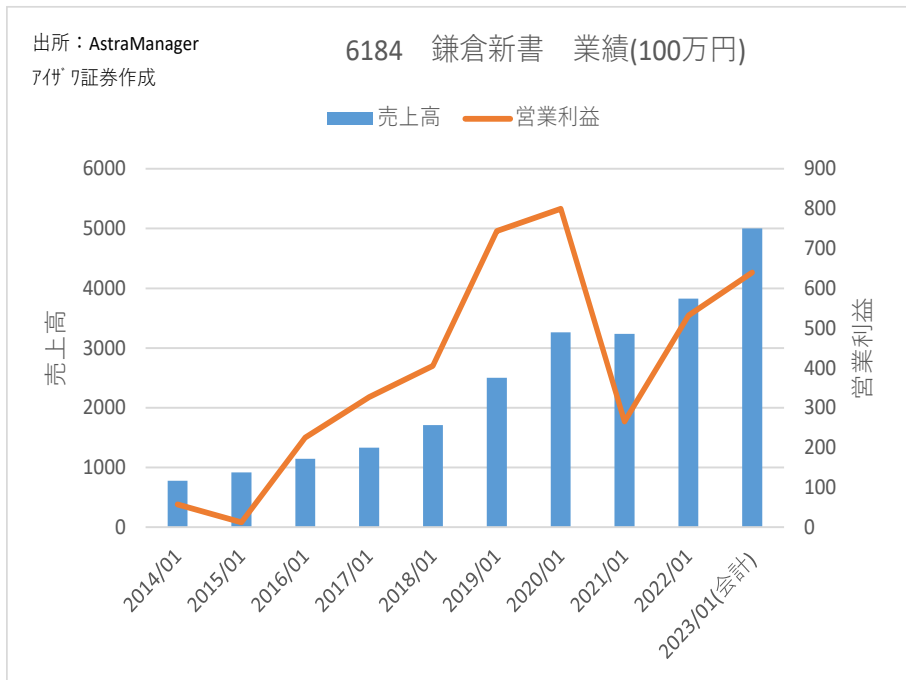
- ◆ ベステラはプラント等の解体工事の施工管理を行っています。電力、製鉄、石油・石油化学などのプラントが対象になっています。実際の施工は、協力会社が行います。解体工事のノウハウが蓄積されており、安全で低費用の解体工事を実現しています。また、蓄積されたノウハウに基づく、解体工事の工事計画など提案力が評価されています。
- ◆ ベステラの2022年1月期の業績は、売上高が59億66百万円と前年比で62.0%の増収に、営業利益は6億7百万円と前年比で4.9倍の増益になりました。営業利益は、増収効果と利益率の改善で、大幅な増益となりました。
- ◆ 2023年1月期の業績は、売上高が67億円と前年比で12.3%の増収を、営業利益は6億20百万円と前年比で2.0%の増益を計画しています。受注見込み案件を踏まえて、売上高は増収の計画となっています。需要の獲得を目指して、供給体制の強化に取り組んでいます。



- ◆ 田中建設工業は、ビルなど建築構造物の解体工事の施工管理などを行っています。実際の解体作業は田中建設工業の協力会社が行います。主なユーザーは、デベロッパーとゼネコンです。リピート率が60%程度、元請け工事比率は50%超となっています。
- ◆ 第1の特徴として、解体工事の現場にITサポートシステム「ALMIGHTY(オールマイティ)」を導入しています。施工管理ルールの徹底を図る事で、施工管理や安全管理の標準化に取り組んでいます。
- ◆ 第2の特徴として、独自の営業管理手法により安定した受注を確保している事です。田中建設工業では、見積り案件の維持拡大に注力しています。この見積り案件を田中建設工業では営業案件ストックと呼んでいます。日々この営業ストック案件の洗い替えを行い、また新規案件を追加しています。こうした事を通じて、安定した受注の獲得につなげています。
- ◆ 第3の特徴として、ビル解体工事の市場が増加している事です。都市再開発の案件は継続している事、産業構造の変化を反映してスーパーなどが物流施設などへ建て替えが進捗しているからです。また、建物の老朽化による建替えニーズも見込まれています。

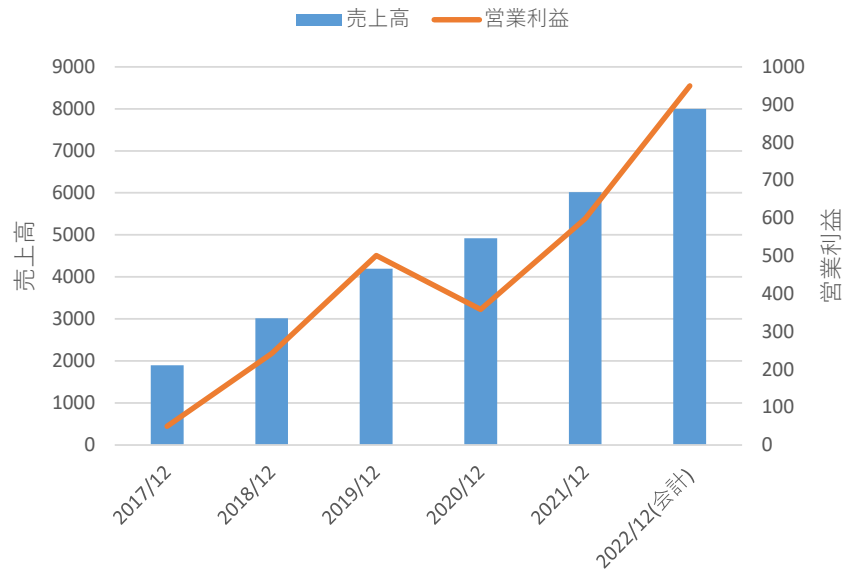
- ◆ 田中建設工業の2022年3月期の業績は、売上高が98億24百万円と前年比で9.0%の増収に、営業利益は14億18百万円と前年比で1.1%の減益となりました。一部の大型案件の原価の増加で、営業利益は減益となりました。
- ◆ 2023年3月期の業績は、売上高が103億円と前年比で4.8%の増収を、営業利益は14億68百万円と前年比で3.5%の増益を計画しています。前期末の繰越し工事高に基づいて、増収増益を計画しています。供給力の強化を目指して、施工管理者の採用に注力しています。



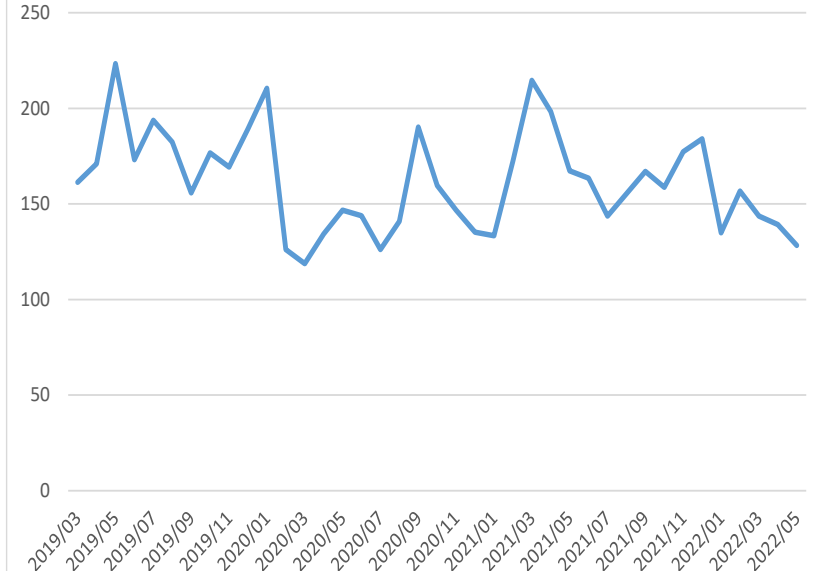


- ◆ 鎌倉新書はお墓、葬儀、仏壇、相続などマッチングプラットフォーム事業を運営しています。収益モデルは、売上高 = 顧客数 × サービス単価 × クロスユース率です。顧客数は、顧客数 = 紹介数 × 成約率に分解されます。
- ◆ 鎌倉新書では、終活インフラの構築を目指して、事業領域の拡大に取り組んでいます。現在の主力サービスのお墓、葬儀、仏壇は死後の供養に関連するものです。そのため生前の終活に関連する介護、保険、不動産などのサービスを立ち上げて、収益化に取り組んでいます。
- ◆ 生前の終活に関連するサービスは、サービスの立ち上げ期に当たる事から、先行投資負担で、赤字です。3つの主力サービスの営業利益は約9億円程度です。2022年1月期の営業利益は5億32百万円です。新規のサービスの赤字は、3億70百万円程度です。
- ◆ 鎌倉新書では2023年1月期から2026年1月期までの中期計画を開示し、投資局面にある新規サービスの収益化の工程表を示しました。そこでは2025年1月期までに、全てのサービスが収益化する事が示されています。また、新規サービスの投資負担を吸収して、営業利益が増益になる計画になっています。

出所：AstraManager 7061 日本ホスピスHD 業績(100万円)
アイザワ証券作成

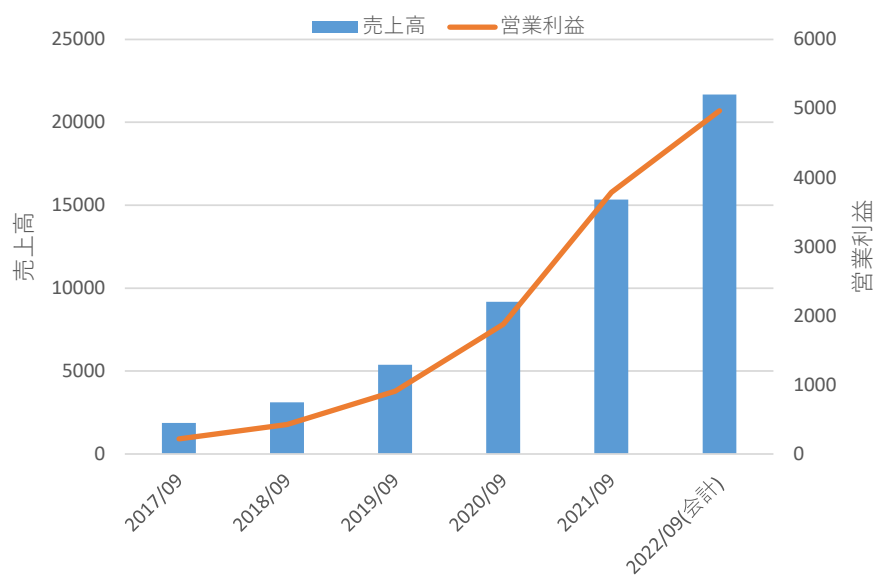


出所：AstraManager 7061 日本ホスピスHD 時価総額(億円) 月次
アイザワ証券作成

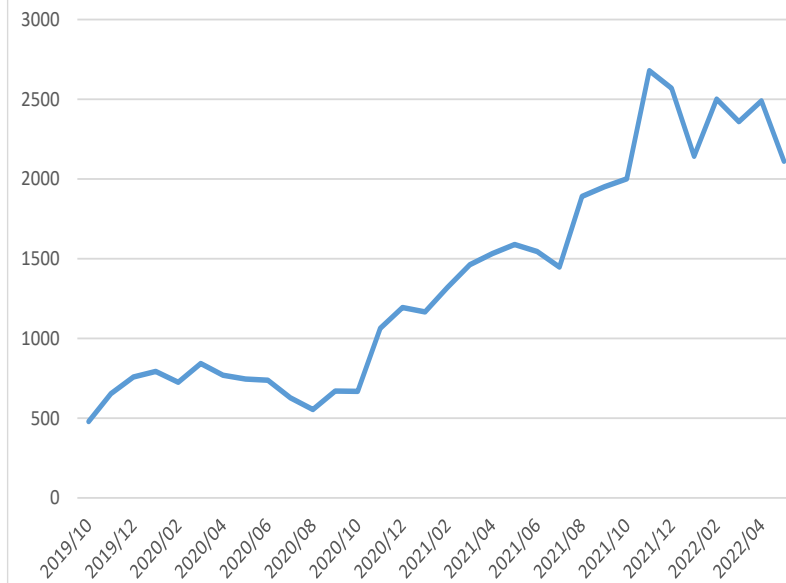


- ◆ 日本ホスピスホールディングス(以下、日本ホスピスHDと略称します)は在宅ホスピス事業を運営しています。末期がん患者と難病患者を対象として看取りに対応する終末期ケアを提供しています。死亡者数の増加にともない受け入れ施設となるホスピスへの需要は増加すると筆者は見ています。
- ◆ 2022年12月期第1四半期の業績は、売上高が16億19百万円と前年同期比で18.1%の増収に、営業利益は96百万円と前年同期比で5.2%の減益となりました。前期までに開設した施設が寄与して、売上高は増収となりました。今第1四半期は新規に2施設を開設しました。また、前第4四半期には3施設を開設しました。立ち上げ期にある施設の費用負担から、営業利益は前年同期比で減益となりました。
- ◆ 2022年12月期の業績は、売上高が80億円と前年比で32.9%の増収を、営業利益は9億50百万円と前年比で58.8%の増益を計画しています。今下期からの投資回収を見込んで、下期偏重の計画となっています。

出所：AstraManager 7071 アンビスHD 業績(100万円)
アイザワ証券作成



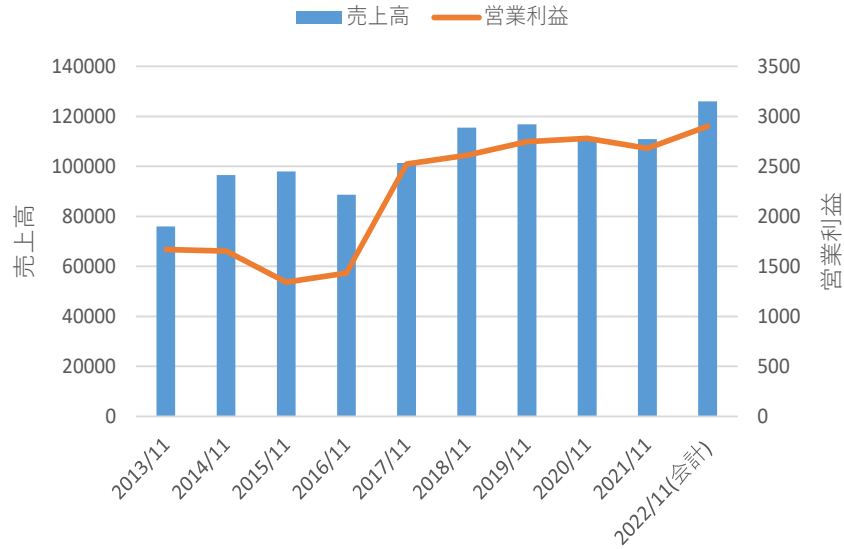
出所：AstraManager 7071 アンビスHD 時価総額(億円) 月次
アイザワ証券作成



- ◆ アンビスホールディングス(以下アンビスHDと略称します)は、医療施設型ホスピス医心館の運営を行っています。日本の病院では入院日数の短縮化や在宅復帰を促すものとなっています。医療依存度の高い患者やその家族にとっては、退院後に受け入れてくれる施設が不足しているのが現状です。医心館では、そうした慢性期や終末期にある人に対して、退院後の行き場を提供する役割を担っています。
- ◆ アンビスHDでは、2022年9月期の新規施設の開設は16施設を計画しています。期初の15施設から1施設上方修正しています。今期に開設予定の16施設は開設が全て決定しています。2022年9月期末の施設数は58となる予定です。
- ◆ 現在は、2023年9月期開設予定の開発に取り組んでいます。既に、9施設の開設が決定しています。アンビスHDでは年間13から16施設の開設を予定していますので、半分以上が決定している事になります。
- ◆ アンビスHDの2022年9月期上半期の業績は、売上高が103億91百万円と前年同期比で56.0%の増収に、営業利益は28億85百万円と前年同期比で90.7%の増益になりました。
- ◆ アンビスHDでは、2022年9月期の業績は、売上高が216億82百万円と前年比で41.4%の増収を、営業利益は49億65百万円と前年比で31.2%の増益を計画しています。

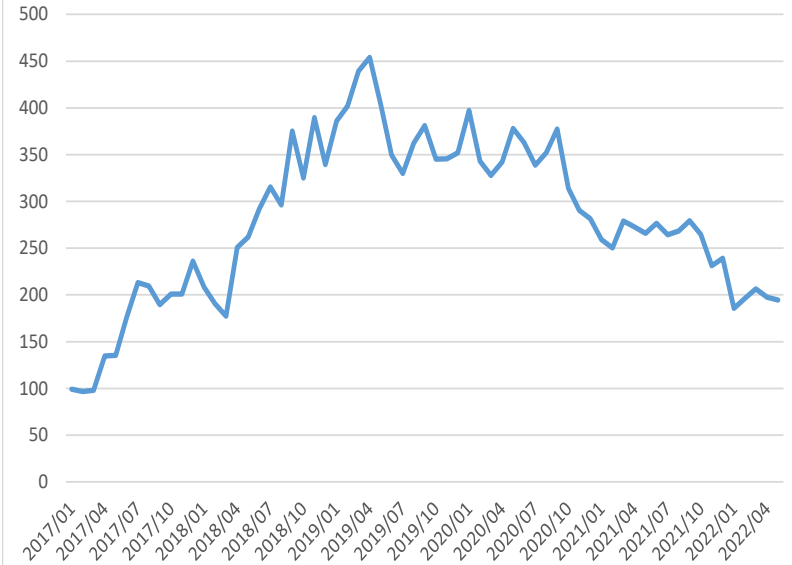
出所：AstraManager
アイザワ証券作成

3139 ラクト・ジャパン 業績(100万円)



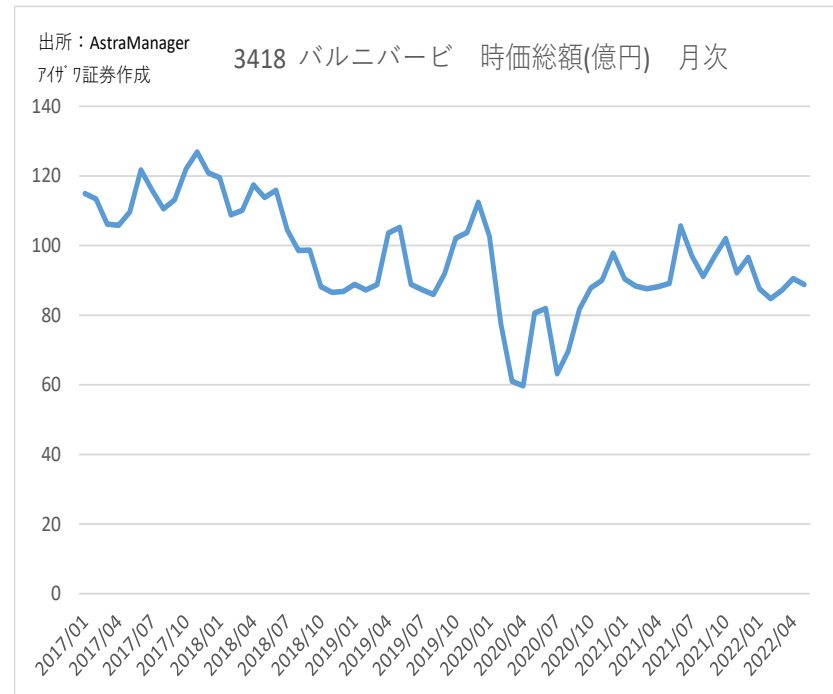
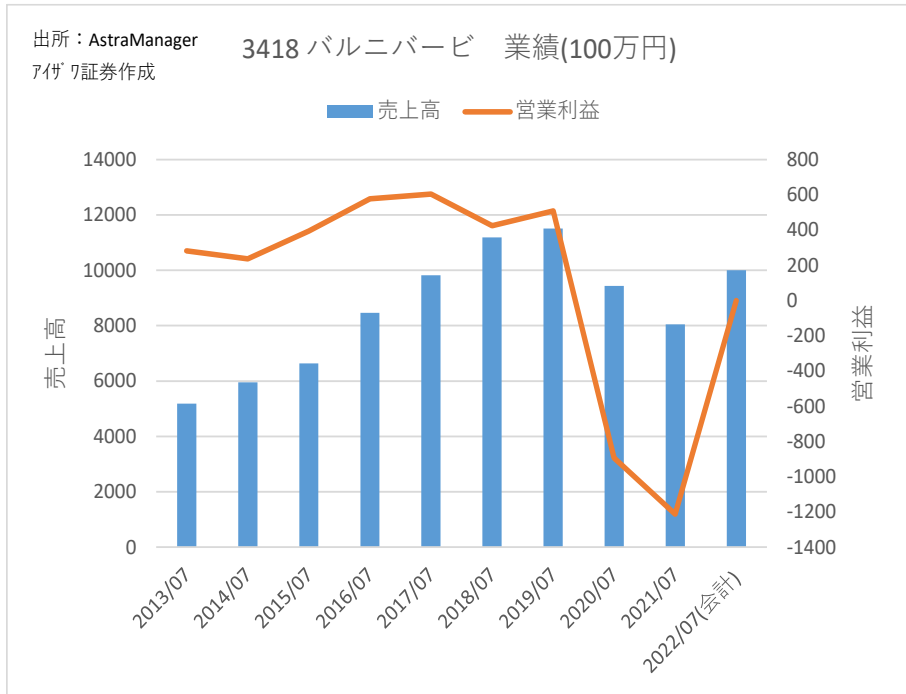
出所：AstraManager
アイザワ証券作成

3139 ラクト・ジャパン 時価総額(億円) 月次



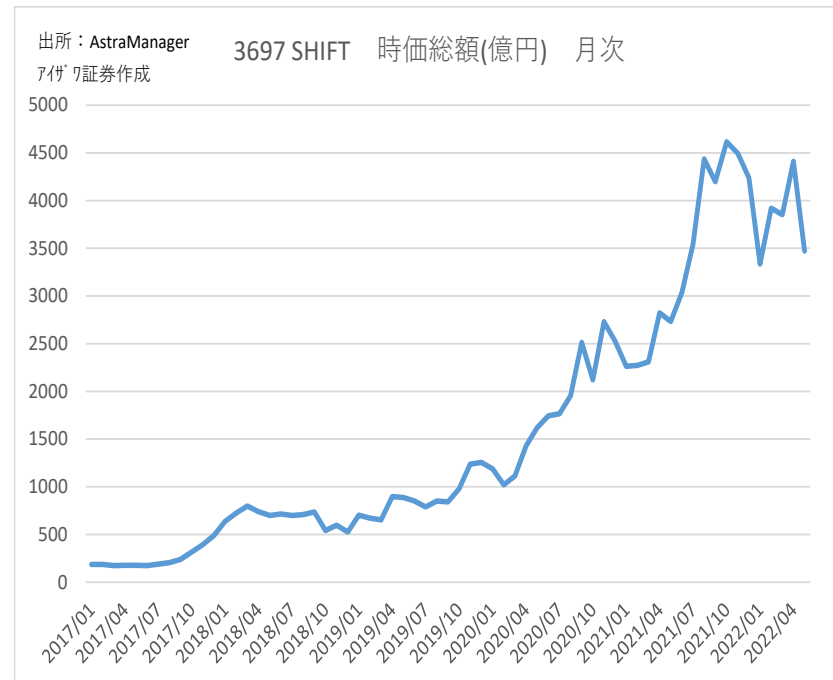
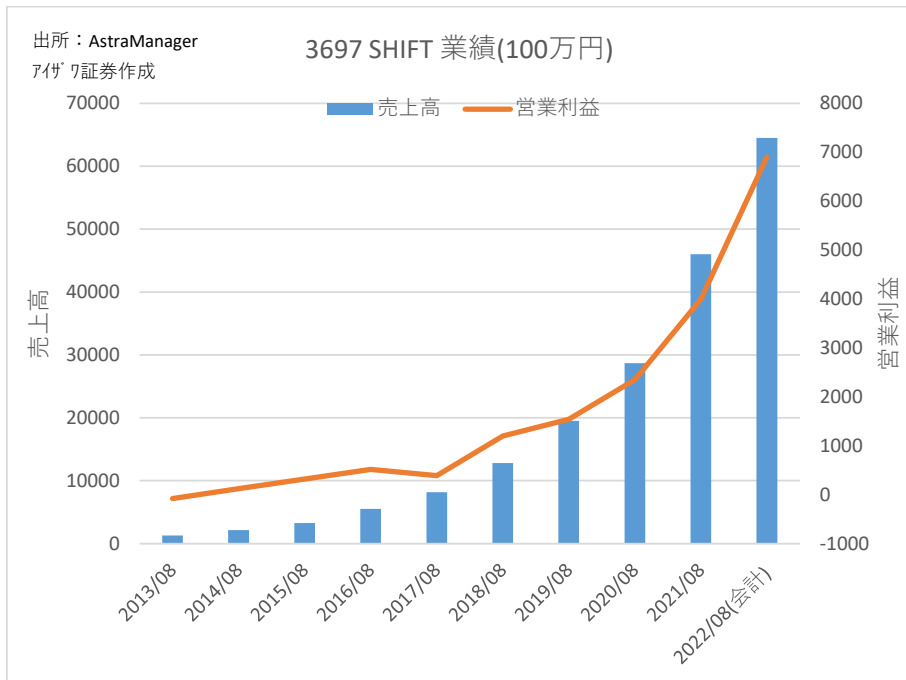
- ◆ ラクト・ジャパンは、乳製品原料やチーズなどの輸入を中心とする食品の専門商社です。アジアでは、乳製品原料の販売事業やチーズの製造販売事業も行っています。
- ◆ 輸入の乳製品原料を取り扱う事業には、ノウハウや知識が必要です。輸入制限や複雑な関税制度がある事、生産地や生産者が限定されている事、品質管理が難しい事などの事業特性があるからです。こうした事業特性から、参入障壁の高い事業となっています。
- ◆ ラクト・ジャパンは、アメリカ、ヨーロッパ、オーストラリアの世界の主要な生産地の生産者と取引があります。調達地が地理的に分散されている事や有力な生産者はほぼカバーしている事が、ラクト・ジャパンの強みのひとつになっています。
- ◆ 世界の主要な生産地の生産者と取引があるという調達力を活かして、顧客企業のニーズに合った商材等の提案を行っています。
- ◆ ラクト・ジャパンの2022年11月期第1四半期の業績は、売上高が317億55百万円と前年同期比で32.3%の増収に、経常利益は7億18百万円と前年同期比で2.5%の減益となりました。乳製品原料の販売数量が回復した事や、乳製品原料の市況が想定以上に上昇した事から、売上高は大幅な増収となりました。増加した物流関連費用を一部負担した事から、経常利益は減益となりました。

- ◆ ラクト・ジャパンでは、2022年11月期の業績は、売上高が1260億円と前年比で13.6%の増収に、経常利益は29億円と前年比で8.1%の増益を計画しています。販売数量の増加により、経常利益の増益を計画しています。



- ◆ バルニバービはレストラン事業とエステートビルドアップ事業(以下、EB事業と略称します)の2つの事業から構成されています。2022年7月期から、これまでのレストラン事業に加えて、EB事業を新たな事業セグメントにしています。
- ◆ レストラン事業では、独自の立地と店舗運営に特色があります。店舗の立地では、一般的には飲食業に適していないと思われる立地に出店を行います。周辺の景観に映える店舗を自社でデザインします。店舗運営は、店舗運営子会社が行います。マニュアルや本部に依存せず、立地条件に応じたきめ細かい店舗運営が可能となります。こうした事を通じて、一般的には飲食業に適していない立地でも、集客力のある魅力的な店づくりを実現しています。集客力が高まる事で、波及効果として店舗周辺の不動産価値の向上につながりました。
- ◆ EB事業は、レストラン事業のバッドロケーションで培った不動産の価値を向上させるノウハウを活かしたエリア開発を行っています。食をベースに不動産価値の向上を図るなど独自の事業モデルとなっています。
- ◆ EB事業では、地方創再生プロジェクト関連や開発エリアでの店舗運営などを行っています。エリア開発では、土地や建物などは不動産SPCを活用したファイナンススキームを構築しています。店舗等のデザインや施設運営はバルニバービと店舗運営子会社が担当します。

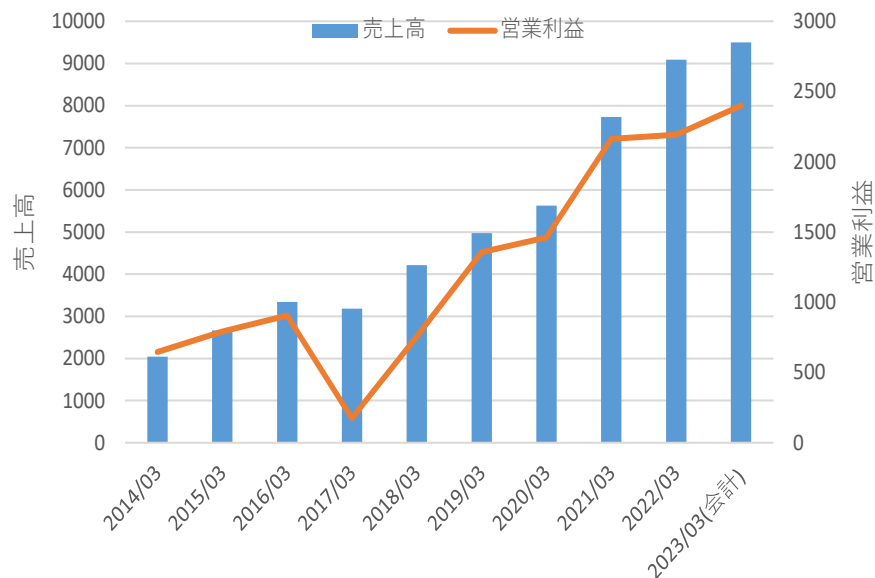
- ◆ バルニバービの2022年7月期上半期の業績は、売上高が48億77百万円と前年同期比で10.1%の増収に、営業利益は2億85百万円の営業損失となりました。前年同期の4億11百万円営業損失からは、損失幅が1億26百万円の改善となりました。主にEB事業が、全体の業績に寄与した決算となりました。
- ◆ バルニバービでは、2022年7月期の業績は、売上高が100億円と前年比で24.3%の増収を、営業利益は0百万円を計画しています。経常利益は5億円を計画しています。経常利益と当期純利益は、上半期の実績がすでに通期計画を上回っていますが、期初計画を据置いています。下期にはレストラン事業が改善している事や助成金収入が想定を上回るなど不確定要素がある事からです。



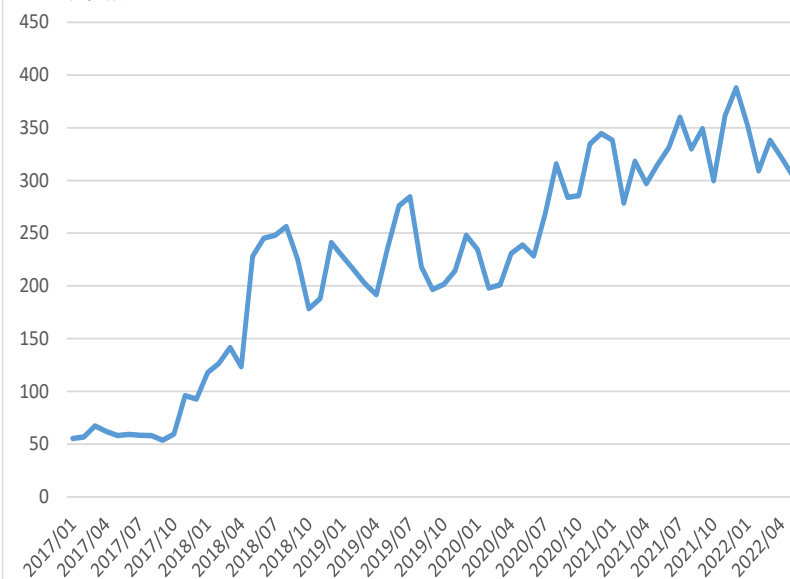
- ◆ SHIFTは、ソフトウェアの品質保証サービスを提供しています。それに加えて、顧客企業の事業成長に貢献する「売れるサービスづくり」に取り組んでいます。様々な業務に関して、再現性の高い仕組み作りやルール化する事が出来る事がSHIFTの特徴です。
- ◆ SHIFTでは、製造業向けのコンサルティングを行っていた時期がありました。属人的な作業を誰でもが実行できる事に変える事で、結果として効率化が図れるようにする業務改善のコンサルティングを行っていました。業務工程を分解して、再現性の高い仕組みやルール化する事が、SHIFTの中核的な競争力になっていると筆者は考えています。
- ◆ その後SHIFTは、ソフトウェアテストに製造業のコンサルティングで培った仕組み化やルール化を適用しました。それにより、高品質で低コストのソフトウェアテストサービスの提供を実現しました。競争力のあるソフトウェアテストサービスを提供する事で、SHIFTは高い成長性を維持しています。
- ◆ SHIFTは2021年8月期を2025年8月期に売上高1000億円の達成を目指す「SHIFT 1000」を計画しています。

- ◆ SHIFTでは、売上高1000億円の達成に向けて、供給力の増強を行っています。供給力の増強とは、営業力の強化、採用力の強化、サービスや技術の開発力、そしてM&Aの実行から構成されています。こうした、営業力の強化、採用力の強化、サービスや技術の開発力、そしてM&Aの実行のそれぞれに対して、仕組み化やルール化を適用しています。ソフトウェアテストで高い成長性を実現している実績がある事から、供給力の増強は実現すると見ています。そのため売上高1000億円の目標は達成されると筆者は考えています。
- ◆ SHIFTの2022年8月期上半期の業績は、売上高が298億58百万円と前年同期比で47.2%の増収に、営業利益は38億26百万円と前年同期比で2.6倍の増益となりました。継続してエンジニアの採用を行って来た事、サービス向上などでエンジニアの単価が上昇した事から、増収増益となりました。
- ◆ SHIFTの2022年8月期の業績は、売上高が645億円と前年比で40.2%の増収を、営業利益は69億円と前年比で72.7%の増益を計画しています。営業力、採用力、サービス力などの向上に取り組む事で、増収増益を計画しています。

出所：AstraManager 9467 アルファポリス 業績(100万円)
アイザワ証券作成



出所：AstraManager 9467 アルファポリス 時価総額(億円) 月次
アイザワ証券作成



- ◆ アルファポリスは、自社で運営している投稿サイトに、投稿されたコンテンツを書籍として出版する出版事業を行っています。コンテンツ調達力の向上や編集機能を強化する事で差別化を図っています。取り扱っている書籍のジャンルは、ライトノベル、漫画、文庫、その他の4つのジャンルです。
- ◆ アルファポリスでは、自社で運営しているWebサイトに投稿されたコンテンツの中で、サイトに訪れたユーザーの閲覧数が多いなど人気のあるコンテンツを書籍化しています。自社のWebサイトのコンテンツ調達力を高めるために、Webコンテンツ大賞や出版申請制度などを設けています。こうした取り組みは、コンテンツの投稿者やサイトを訪問するユーザーに対するの動機づけの役割となっています。アルファポリスでは、継続的に新規のコンテンツやユーザーを獲得するために様々な仕掛けを行っています。
- ◆ アルファポリスでは、出版した書籍は、一定の売上高が見込めるという特徴があります。出版のための費用を回収できない失敗作が少ないと言い換える事もできます。これは、Webサイトで人気化しているコンテンツを書籍化しているからです。安定した売上高の成長と比較的高い利益率につながっています。

- ◆ アルファポリスの2022年3月期の業績は、売上高が90億90百万円と前年比で17.5%の増収に、営業利益は21億94百万円と前年比で1.4%の微増益となりました。電子書籍が伸長した事で、売上高は増収となりました。成長投資であるTVCM等の広告宣伝費が計画を上回った事から、営業利益は微増益に留まりました。
- ◆ アルファポリスの2023年3月期の業績は、売上高が95億円と前年比で4.5%の増収に、営業利益は24億円と前年比で9.4%の増益を計画しています。投稿作品の書籍化など刊行点数の増加で、売上高は増収を見込んでいます。大型の成長投資が無くなる事で、営業利益は増益を見込んでいます。

本資料をお客様にご提供する金融商品取引業者名等
商号等： アイザワ証券株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第3283号

加入協会： 日本証券業協会、一般社団法人 日本投資顧問業協会
当社が契約する特定第一種金融商品取引業務に係る指定紛争解決機関
： 特定非営利活動法人
証券・金融商品あっせん相談センター（略称：FINMAC）

株式投資の主なリスク

株式は株価の変動等により、損失が生じるおそれがあります。お取引の際は、契約締結前交付書面をよくお読み下さい。

お客様にご負担いただく手数料等について

取引口座に応じて以下の委託手数料（税込）をいただきます。

- ・対面口座：約定代金に対し、最大1.265%を乗じた額（ただし最大149,875円、2,750円に満たない場合は2,750円）
- ・インターネット口座「ブルートレード」インターネット発注：最大1,650円、
コールセンター発注：約定代金が55万円以下の場合は1,650円、約定代金が55万円超3,000万円以下の場合は3,300円。
コンサルネット発注：約定代金に対し、最大1.265%（最大149,875円、2,750円に満たない場合は2,750円）

アイザワ証券 免責事項

本資料は証券投資の参考となる情報の提供を目的としたものです。投資に関する最終決定は、お客様ご自身による判断でお決めください。

本資料は企業取材等に基づき作成していますが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。

結論は作成時点での執筆者による予測・判断の集約であり、その後の状況変化に応じて予告なく変更することがあります。

執筆担当者またはアイザワ証券と本レポートの対象企業との間には、重大な利益相反の関係はありません。

このレポートの権利は弊社に帰属しており、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。