

シンプロメンテ (6086)

非連結通期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
FY02/2013		2,874	101	102	53	40.3	-	339.2
FY02/2014		3,676	185	178	103	73.5	15.0	454.8
FY02/2015会予		4,200	220	220	124	71.9	10.0	-
FY02/2014	前年比	27.9%	82.8%	74.4%	94.4%	-	-	-
FY02/2015会予	前年比	14.3%	19.1%	23.3%	20.3%	-	-	-
非連結四半期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
1Q FY02/2014		-	-	-	-	-	-	-
2Q FY02/2014		-	-	-	-	-	-	-
3Q FY02/2014		-	-	-	-	-	-	-
4Q FY02/2014		923	41	38	21	-	-	-
1Q FY02/2015		980	12	12	6	-	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

1.0 会社訪問メモ (2014年9月22日)

「緊急メンテナンス」の拡大

2013年(12月)の東証マザーズ新規上場会社のひとつであるシンプロメンテは、飲食店舗をチェーン店展開する大手事業者における各店舗の設備・機器などのトラブルに対して、緊急修理サービスを随時提供することを主要業務としている。同社は、これを「緊急メンテナンス」と呼んでいる。同社の「緊急メンテナンス」に対する需要は、足元の動向において着実な増加傾向を示していることに加えて、中長期的にも拡大を続ける見通しである。これを受けた同社では、業務の効率化を図ることを目的とした社内システムの構築への着手が開始されている。今後の需要増加に向けては、人員増による対応を最小限に抑える一方、費用対効果に優れた社内システムによる対応を積極的に進めていきたいとのことである。これによって、同社の販売管理費の増加は、中長期的にも抑制される見通しである。同社が創造する付加価値の源泉は、顧客において発生したトラブルに対して、迅速かつ最適なソリューションをアレンジできるところにあると考えられる。現在における経緯においては、これを人海戦術によってこなしてきた側面が大きいのだが、将来に向けては、ここで蓄積されたノウハウなどのシステム化を通して、今迄以上に効率的な付加価値の創造が可能となる見通しである。

2014年2月期は、売上高3,676百万円(前年比27.9%増)、営業利益185百万円(82.8%増)、営業利益率5.0%(1.5%ポイント上昇)での着地となった。主力の「緊急メンテナンス」が売上高3,150百万円(30.9%増)と、大幅増収になったため、同社としても同様の推移となった。売上高構成比としては、85.7%(1.9%ポイント上昇)に及んでいる。新規の大口顧客獲得、既存顧客への増販が進捗した。また、大口顧客第10位までの総計としては、同社の売上高の60%を超える水準での着地となった。一方、部分的には、積極的な市場シェア拡大戦略の実行もあったため、同社としては、売上総利益率22.7%(1.1%ポイント低下)での着地となった。ただし、販売管理費段階での増収効果がより大きく発生した(売上高に対する比率がより大きく低下した)。その結果が営業利益率の上昇である。実際に顧客の各店舗におけるサービスを提供するのが提携先である全国各地域の修理業者などである同社のビジネスモデルにおいては、売上原価とは、即ち外注費に等しい。2014年2月期末におけ

る同社においては、顧客店舗数 28,207 (8.4%増) に対して「メンテキーパー」数 4,831 (5.1%増) が達成されている。後者は、全国各地域に所在する個人事業主などを含む同社の外注先、即ち、実際のサービスの提供者に言及したものである。

2015年2月期に対する会社予想では、売上高 4,200 百万円 (前年比 14.3%増)、営業利益 220 百万円 (19.1%増)、営業利益率 5.2% (0.2%ポイント上昇) が見込まれている。現状においては、新規の大口顧客からの引き合いも強含んだ推移となっている一方、上述の数値は、基本的に保守的な想定に基づいたものであるとのことである。ただし、2014年7月11日に発表された第1四半期(3-5月)の実績における進捗率は、損益面で相当に低く留まった。実績値である売上高 980 百万円、営業利益 12 百万円は、通期の会社予想に対する進捗率として、それぞれ、23.4%、5.7%である。表面上、売上高の進捗率も低く留まったのだが、季節要因などを織り込んで考えた場合、実質的に想定通りの推移であると考えられる。同社では、夏季に当たる第2四半期(6-8月)においてエアコン関連の案件数が例年急拡大するため、同四半期に売上高が集中する傾向が認められるとのことである。ただし、損益面では、想定外に費用が膨らんだことが進捗率に影響を及ぼした。上述の新規の大口顧客からの引き合いの強含みに加えて、サービスに対する顧客からの要求レベルの上昇なども発生しているため、先行投資的に人材への投資などを一時的に膨らませたとのことである。一方、これに対応する売上高が順調に計上されると想定する限りにおいては、会社予想はむしろ上振れる方向性にあるのではないかと考えられよう。

IR窓口：管理本部 総務部 マネジャー 小池 啓介 (03 5767 1616 keisuke.koike@shin-pro.com)

Disclaimer

ここでの情報は、ウォールデンリサーチジャパンが当該事業会社の発信する「IR情報」を中立的かつ専門的な立場から要約して、レポート形式にまとめたものである。「IR情報」とは、すなわち当該事業会社に係る弊社との個別取材の内容、機関投資家向け説明会の内容、適時開示情報、ホームページの内容等である。

商号：株式会社ウォールデンリサーチジャパン

本店所在地：〒104-0032 東京都中央区八丁堀 4-12-4-1110 クイーンズパレス東京中央

URL: www.walden.co.jp

E-mail: info@walden.co.jp

電話番号：03 (3553) 3769