

PBRの最大化を目指して

二つの資本の最適化による
東証・投資家と社員から賞賛される企業へ

2024年1月

JPR

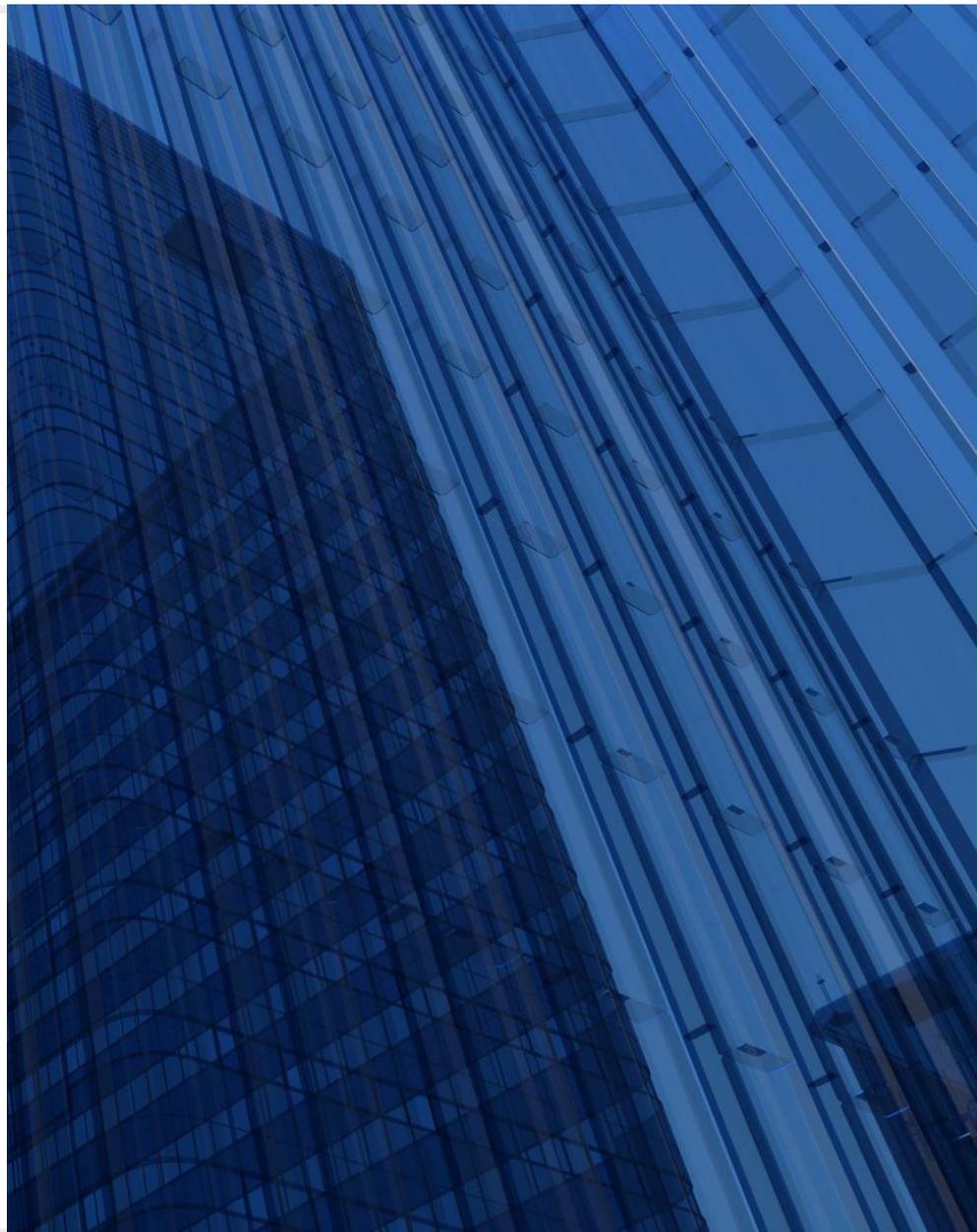
Independent Research & Advisory

ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社

01.JPRとは？

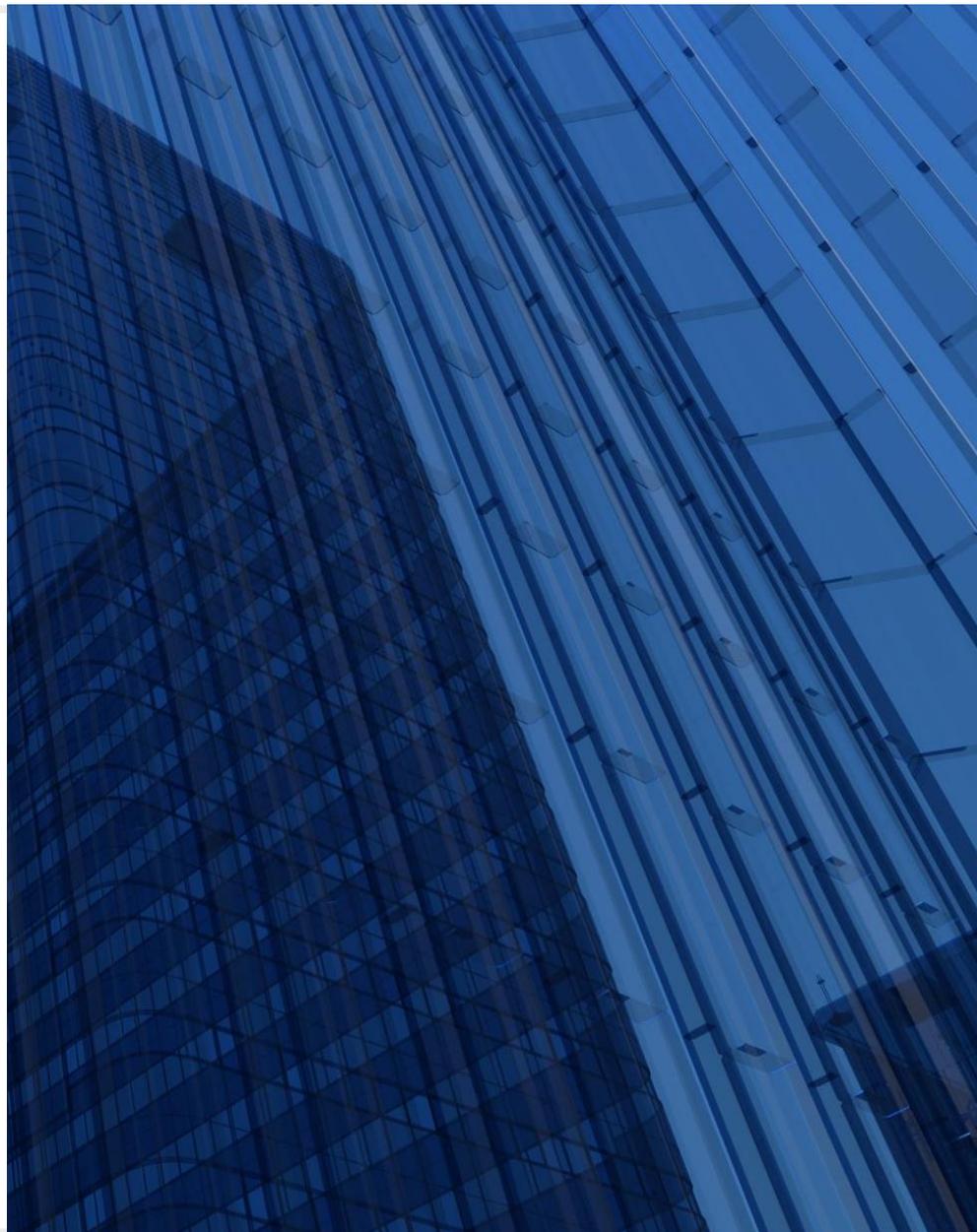
**02.PBR最大化の本質的意義
とGCC経営システム™の意味**

03.メニュー



01.

JPRとは？



会社概要

| | |
|-------|--|
| 名称 | ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社 |
| 英語表記 | J-Phoenix Research Inc. |
| 所在地 | 〒105-0003 東京都港区西新橋一丁目2番9号 日比谷セントラルビル14階 |
| 電話番号 | 03-5532-7647 |
| 設立日 | 2003年5月2日 |
| 資本金 | 10,000,000円 |
| 代表取締役 | 宮下 修 |

代表者の紹介



ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社
代表取締役 宮下 修

学歴/資格

- 1989：早稲田大学政治経済学部経済学科卒業（ドイツ・ボン大学・法経学部1年留学）
- 1993：ロンドン大学CITY校 Bayes Business School, MBA in Finance
- 1994：ドイツ・コンスタンツ大学経済統計学部修士
- 1992：日本証券アナリスト協会 検定会員
- 1997：米国CFA協会 認定証券アナリスト
- 2021：日本ディープライニング協会 E資格

履歴

- 1989：野村総合研究所入社。財務アドバイザー業務に従事等の調査に従事
- 1999：ノーベル経済学賞を受賞したモジリアーニ教授、ミラー教授のフレームワークを活用する米国コンサルティング会社、スターン・シュワート社の東京支店入社
- 2001：メリルリンチ証券会社入社。投資銀行部門にて、M&A、株式引受、財務アドバイザー業務、格付けアドバイス、IRコンサルティング業務等に従事
- 2004：AIGコーポレート・ソリューションズ・インクに入社。大企業向け保険営業従事
- 2005：取締役パートナーとしてジェイフェニックスリサーチ入社。（2009年代表取締役）
- 2013：2016年まで日本最大の製造派遣、UTグループ2146の事業開発部門長として上席執行役員を兼務（**後述のGCC経営システム™を体系化**）
- 2019：2019年に、ITと企業価値の総合アドバイス体系の構築のために東証プライム(株)スカラ4845とジェイフェニックスリサーチが事業統合。スカラの最高戦略責任者兼務
- 2023：スカラからジェイフェニックスリサーチの株100%を買い戻して完全独立

趣味

登山、旅行、美術館巡り、哲学書読書、筋トレ、ゴルフ、クラシックギター

事業の特色

運営者・事業内容は？

- 日米最大級の投資銀行出身者が運営、創業20年
- マッキンゼー社と類似のノウハウを活用（背景は次ページで説明）
- 証券アナリストレポートの提供、中計・統合報告書の作成支援

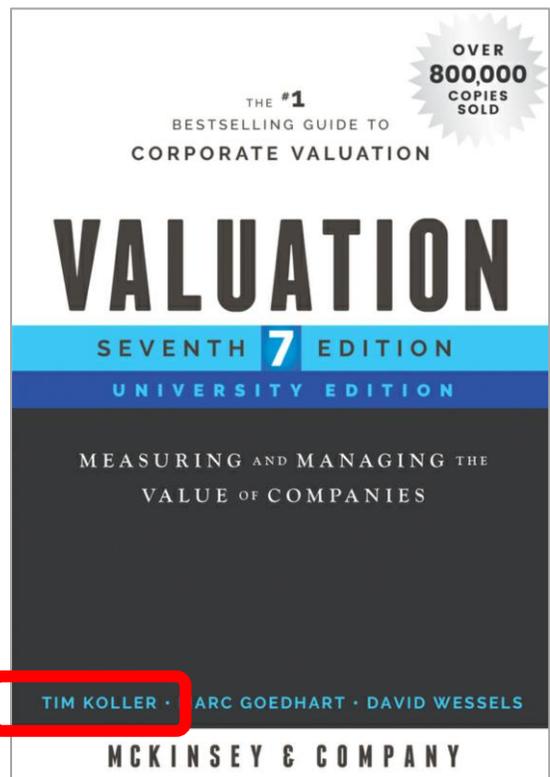
特徴・効果は？

- ROIC/WACCを駆使した定量・定性的かつ体系的な説明
➔ 独自体系としてGCC経営システム™のフレームワーク活用
- 金融庁が求める企業価値の持続的向上ストーリーの開示への対応
- 毎月3,800社のROIC/WACCのデータ分析による裏付け
- 理論的かつ分かり易い③要素の説明による認知度上昇・ストップ高等、株価への波及（「乾いた薪」「疑似中計」理論）
- 企業が資金負担するレポートで「ストップ高」になるのはJPRならではの現象
- 経営幹部に対する「株主価値エグゼクティブコーチング」

実績は？

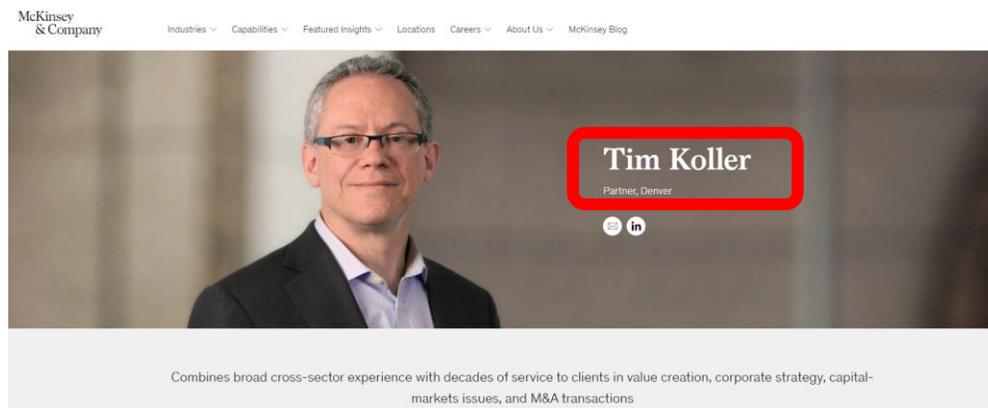
- 花王様に株主価値経営システムを導入を支援
- PPIHD（旧ドン・キホーテ）様の統合報告書作成を支援
- UTグループの株価10倍に貢献、その他多数実績
- 中小型株を中心に、証券アナリストレポート発行・開示実績200以上

ROIC/WACCの経営システムの 世界標準の教科書



<https://www.amazon.co.jp/Valuation-Measuring-Managing-Companies-University-ebook/dp/B0892VPMX7>

筆頭執筆者と経歴



Before joining McKinsey, Tim was a vice president at Stern Stewart & Company, leading value-based management-advisory firm, where he helped develop key financial-analytical tools and software. He has also lectured at business schools, such as the University of Chicago, Northwestern, Tuck, Yale, and INSEAD.

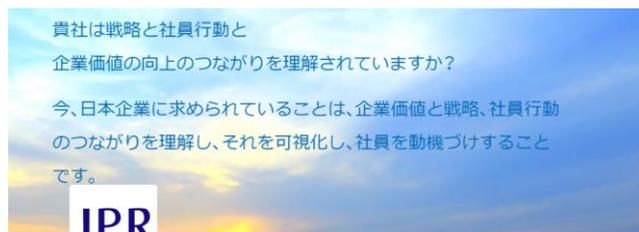
Tim serves as chairman of the board of Pathways to College and is a trustee of Hampshire College.

<https://www.mckinsey.com/our-people/tim-koller>

モジリアーニ教授、ミラー教授の教え子、スターン、スチュワートが創設した、JPR代表の宮下も所属していたStern Stewart & Co.の出身者が筆頭執筆者

サービス体系の詳細は以下のWEBに記載

<https://www.notion.so/j-phoenix-research/ROIC-2ee078955fca45bfb5791f6aed365a8a>



ROICと企業価値

1件のバックリンク

ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)トップページ

JPRの「ROICと企業価値」に戻る

Under Constructionも多数あります。

(▶以下、トグルをクリックすると、詳細説明がご覧になれます。)

01. はじめに〜本サイトの目的

▶ 経営者、経営企画/IR/財務、人事関係者、個人投資家がROIC/WACCをすぐ使えるように

02. ジェイ・フェニックス・リサーチ(JPR)とは？

▶ 会社概要と実績

03. JPRが依拠する理論・体系の詳細

📖 ROIC/WACC経営の根幹をなすMM理論

🔗 ROIC/WACC経営の実装の課題とGCC経営システム™の現実的なソリューション

👤 資本コストとは何か？ゴルフに例えれば「パー数」に相当

💰 資本コストとして最も重要なWACCと何か？その計算方法は？

📊 ROICとは何か？ゴルフに例えれば「実際に打った打数」に相当 (Under Construction)

📊 ROIC-WACCスプレッド、ROIC/WACCと株主価値・株価の意義 (Under Construction)

🔗 企業価値の生命力=ROIC/WACCを軸にした分析フレームワーク

👤 機関投資家に対する気配りROIC/WACC経営システム

📊 ROIC/WACCの株価の説明力の統計学的な検証

📖 JPRの企業価値評価レポートの解説書

🎯 「自己意識を持った学習」する社員が最大の株価上昇力の鍵

📊 時価/簿価と実現利益率/期待利益率 (Under Construction)

👤 楽しい仕事の設計とは？ Underconstruction

👤 誰もが価値創造者の時代へ

📖 統合報告書アワード上位入賞で高PBRを短期間で一気に達成を目指す

👤 人的資本経営+投下資本経営=企業価値最大化経営

👤 @中村天風 の朝日掲載とGCC経営システム™

📊 PER,ROE,PBR,株主資本コストの関係

👤 3つの価値創造法則

!? 04. 課題認識とJPRの取り組みの特徴

👤 今のESG、人的資本経営の課題=こなすことで精いっぱい？ 演繹的理論が欠けてないか？

👤 ESG、人的資本経営を企業価値に結び付けるにはROIC/WACCの理論との融合が不可欠

👤 ROIC経営の落とし穴：ROIC、WACCをそのままつかっていませんか？ それで社員がワク...

👤 製造派遣の最大手企業の成功の秘訣=ROIC/WACC経営の翻訳=安心・つながり・成長

👤 ROICチャート、ROIC逆ツリーの課題。ROICは、WACC・売上高とセットで使うべき。

👤 IPOのセカンドオピニオンとしてのROIC/WACC経営システム G C Cによる企業評価

▶ 単純にROICの分母に「株主資本+有利子負債」を使うことの問題点

👤 Youtube動画 JPRの証券アナリストレポートの紹介

👤 JPR企業レポートチャンネル

👤 CGコードで注目の資本コスト・ROICで株主価値を可視化

👤 GCC経営™のフレームワークと経営デザインシートの融合

👤 東証の「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」への対応

▶ ゴール

▶ 東証の関連資料へのリンク一覧

▶ 東証の意図の解説と、JPRが考えるあるべきROICとWACCを使った対応方法

▶ リスト

主なサービス

証券アナリスト レポート

- 証券アナリストレポートの提供
- 2年パッケージ：ディープ1回、ショート3回。和文合計で400万円、英訳は追加で80万円
- トムソンロイター、Bloomberg、FactSet、日経クイック、Yahoo！ファイナンス配信
- 弊社WEB、弊社公式Xアカウントで配信

国際統合報告書 作成支援

- IFRSが作成した「国際統合報告書」のフレームワーク準拠➡すべてのサステナビリティ開示の最大公約数
- 3カ月プロジェクト×4回、一年で作成
 - ①現状の価値デザイン➡②10年後の価値デザイン➡経営デザイン➡報告書作成
- 日経統合報告書アワードで上位入賞を目指す（審査員のうち懇意の方が複数人存在）
- 100万円～200万円/月

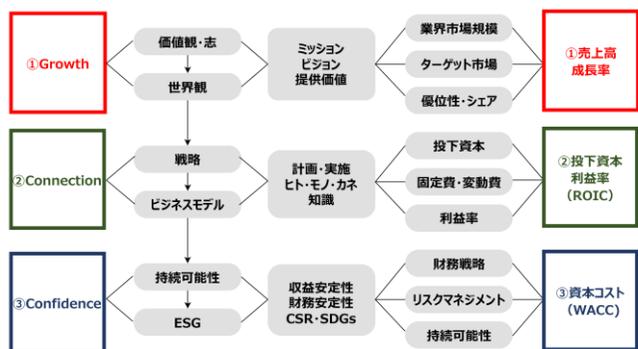
人的資本価値の 可視化SaaS

(開発中：6月にβ版完成予定)

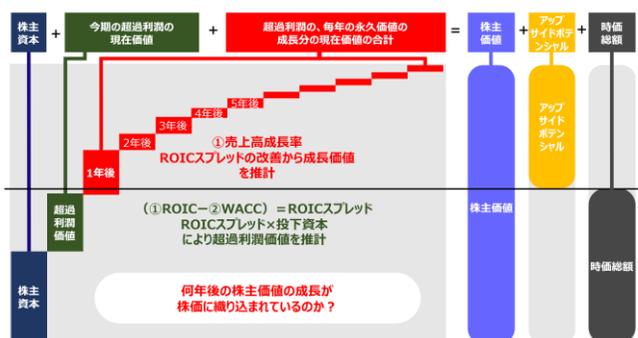
- ISO30414のフレームワークに基づき、人的資本の企業価値、株主価値へのインパクトを可視化
- 労働ログ解析自動集計システム+職務記述書の自動突合システムにより人的資本の業務効率性、業務効果性を可視化
- 人的資本経営とROIC/WACCを統合的に可視化
- 行動が持つ価値をきめ細かくスコア化、行動⇔スコアのリアルタイム可視化で、仕事をゲーム化し、最善知をめざす、社員一人一人の自己成長を無理なく支援

JPRの独自体系：GCC経営システム™

3つの概念で未来ストーリーを可視化



株主価値の成長と未来の展開図と時価総額を比較



仮に10年後の成長価値が株価に織り込まれたら、どの程度のアップサイドポテンシャルがあるのか？

GCC経営システム™により以下をアドバイス

- ROIC/WACCを駆使した定量・定性的かつ体系的な説明
- 金融庁が求める企業価値の持続的向上ストーリーの開示への対応
- 証券アナリストレポートは、金融ベンダーにより和文・英文で世界配信
- 毎月3,800社のROIC/WACCのデータ分析による裏付け
- 理論的かつ分かり易い③要素の説明による認知度上昇・ストップ高等、株価への波及（「乾いた薪」「疑似中計」理論）
- 企業が資金負担するレポートで「ストップ高」になるのはJPRならではの現象
- 経営幹部に対する「労働・企業・株主価値エグゼクティブコーチング」
 - JPRでコーチング研修を受けた社員が3カ月にわたりコーチング
 - 経営幹部が内発的に労働・企業・株主価値を増大

証券アナリストレポートへの応用



ウェブ 画像 動画 知恵袋 地図 リアルタイム 一覧▼

ジェイフェニックスリサーチ アナリストレポート

検索

キーワード入力補助 ON - OFF

1. インベストメントサマリー

株主価値分析

超過利潤法による試算

成長シナリオの実現次第で最大アップサイド18.7倍

時価総額の最大アップサイドは18.7倍と試算

JPRは、メイホーの事業展開に関する将来性を踏まえて、GCC経営™のフレームワークにより「超過利潤法（「巻末資料2」参照）」で株主価値を試算した。定性・定量ストーリーの骨子と試算結果を可視化したものが以下の図表である。前提の条件については次ページ以降で解説する。

株主価値の分析（億円）

定性ストーリーの骨子

Growth: 300社をM&Aし、対象企業の社員の幸せを追求

Connection: 中小企業の経営を支援するプラットフォーム

Confidence: 中小企業が集まり、協働・成長し、地域社会を共に支える



1: 四捨五入のため総額は一致しない。

株主価値推計のために設定した3つの定性情報と定量情報の前提*1（単位：億円）

Growth: 300社をM&Aし、対象企業の社員の幸せを追求

| 価値観・世界観 | 提供価値・成長性 | 売上高 |
|---|--|-------------------------------|
| 中小企業の支援で未来を変える | 300社のM&Aを目指す | CAGR29.0%が期待 |
| メイホーは従業員10名の企業から上場企業へと成長した経験に基づき、中小企業のM&Aを通じて中小企業の活性化と地域の発展に貢献し、社員の幸せを追求している。自身の経験に基づいた課題意識と目指す姿が説得力を持つ。メイホーは中小企業の経営力を向上させるために上場企業の出資とネットワークを活用し、日本の閉塞感を打破しようとしている。 | メイホーはM&Aを通じて中小企業の成長と社会課題解決に取り組んでいる。事業ポートフォリオは建設、建設関連、人材、介護で、地域の優れた企業も対象にする。経営改善と雇用の安定により地域創生を推進し、長期的に300社のグループを目指している。2023年の業績は好調、国内18社とカンボジアに1社展開し、M&Aの加速も予想されている。M&A候補は全国に多数あり、長期的には、300社M&Aは十分に達成可能である。 | FY2023.6 FY2033.6 73 ▶ 962 |
| | | 保守的に2033年6月期までに200社員収める前提 |
| | | 成長価値 |
| | | 406 |

Connection: 中小企業の経営を支援するプラットフォーム

| 戦略 | ビジネスモデル | ROIC |
|---|---|-----------------------------------|
| M&Aした中小企業の力を高める | 中小企業支援プラットフォーム | 2.9ポイント改善が期待 |
| メイホーは中小企業の成長と株主価値の増大を追求し、買収企業と協力して規模拡大を実現する。買収により地域成長と他地域への参入が可能となり、グループの拡大により競争力と参画インセンティブが高まる。メイホーは中小企業のプラットフォームを創出し、相互に協力を高める好循環を目指す。中小企業はメイホー参画で営業利益率が2-5%改善する。 | メイホーは2つのプラットフォームで構成され、事業プラットフォームでは4分野の中核株式会社を配置し、子会社を支援。メイホーHDは管理部門を担当。実績のある企業に限定してM&Aを行い、ブランド力や顧客基盤などを重視。のれんは最小限で償却し、営業利益が向上。中小企業が集まり協働することで共に成長。のれん償却後の企業が優良資産となり、利益貢献と安定性が期待される。 | FY2023.6 FY2033.6 8.5% ▶ 11.4% |
| | | M&A費用がかさむが、費用を入れても営業ROICは改善 |
| | | 超過利潤価値 |
| | | 5 |

Confidence: 中小企業が集まり、協働・成長し、地域社会を共に支える

| 財務的な持続可能性 | 社会の持続可能性への貢献 | WACC |
|--|---|--|
| 規模がまだ小さい点はマイナス | 地域を支える企業発展を促進 | 現状維持 |
| メイホーのM&Aにより、成長した企業は規模拡大による安定化効果を得る。中小企業はグループの信用度により資金調達が容易なる。M&A後の企業の業績改善は財務の安定性に寄与する。自己資本比率は41.7%でD/Eレシオは0.43倍と財務安定性は高い。ただし、まだ規模が小さい点は財務安定性の評価としてはマイナス。 | メイホーの理念は、従業員の幸福と雇用創出を通じて地域に貢献し、企業の持続的発展を促進すること。中小企業の事業承継課題が地域を脅かしており、メイホーはM&Aによって事業継承を安定化させ、大型案件やグループ企業のシナジーを通じて社会的貢献を実現している。 | 7.16% |
| | | 規模の大きさに伴う安定が見えて現状より低くなるのが想定されるが保守的に現状維持とした |
| | | 株主資本 |
| | | 22 |

*1会社アナログに基づいた会社計画以降の業績推計はJPRが独自に作成。

東証GRT ▼

7369 サービスタ

リアルタイム株価 12:48 年初実値

(株)メイホーホールディングス

2,616

ポートフォリオに追加

前日比 +500 (+23.63%)

前日終値 (用語) 2,116 (07/19)

始値 (用語) 2,432 (09:18)

安値 (用語) **ストップ高** 2,616 (12:47)

高値 (用語) 2,364 (09:20)

出来高 (用語) 301,700株 (12:48)

売買代金 (用語) 757,025千円 (12:48)

値幅制限 (用語) 1,616~2,616 (07/20)

○リアルタイムで表示

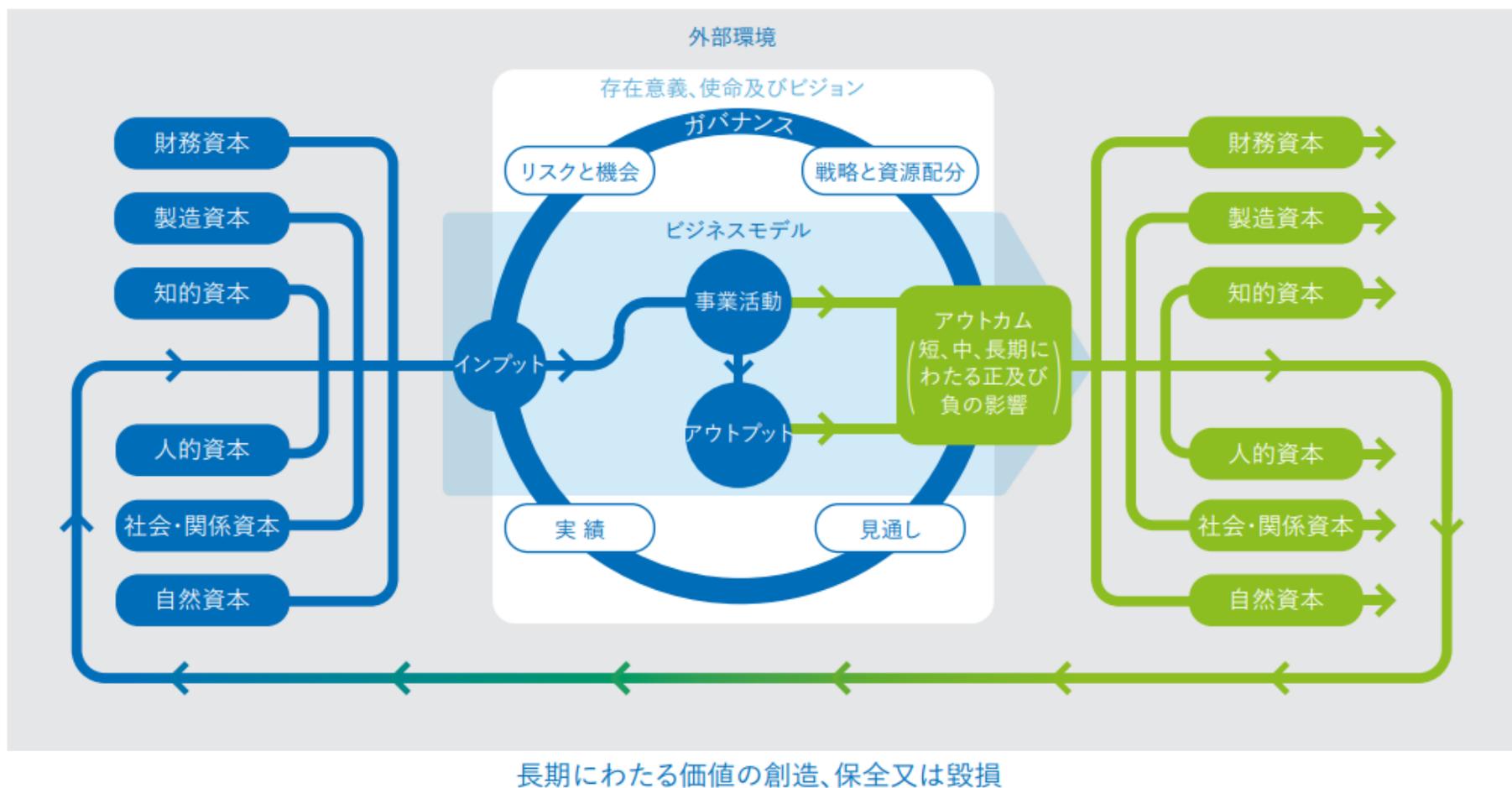
(株)メイホーホールディングスの取引手数料を徹底比較

期間を保存

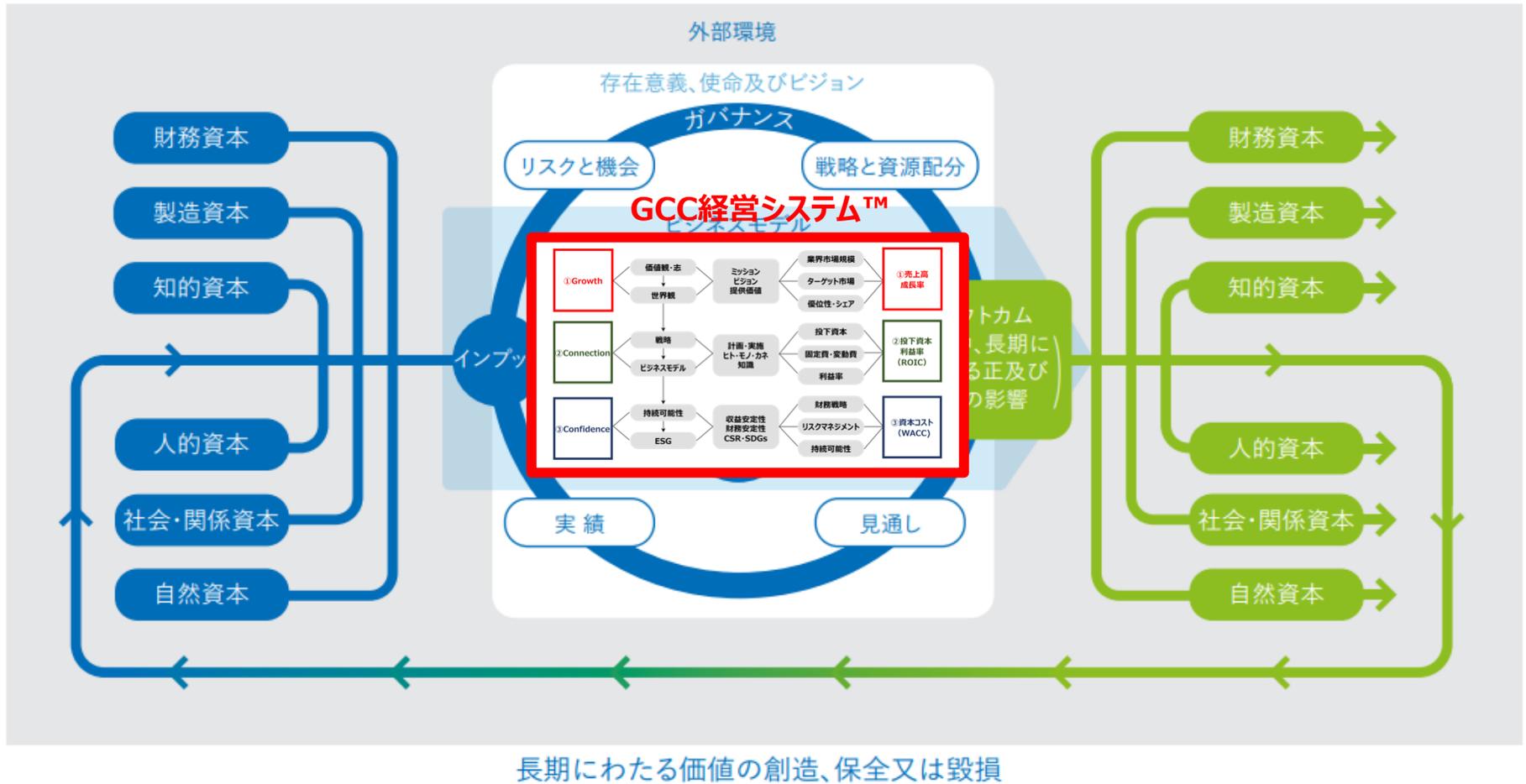
発表後メイホーホールディングス(7369) 4日連続ストップ高

国際統合報告書への応用

詳細は以下のサイトに記載：<https://www.notion.so/j-phoenix-research/PBR-8414ab69ae4b4d5abc507508dbf3fb1f>



国際統合報告書へのGCC経営システム™を統合



GCC経営システム™の国際統合報告書への 統合のメリット

◆一般的な取り組み

全体の企業価値のみ言及年次のROIC・ROEチャートと企業価値が断絶

ゴルフに例えれば、
ハンディキャップのみ開示

◆弊社の取り組み

売上高/ROIC/WACC チャートなので、年次のデータと企業価値が直結する
企業価値の年次分解が可能。年毎の企業価値の貢献度が可視化可能

ゴルフに例えれば、
各ラウンドのスコア（年次データ）と
ハンディキャップ（企業価値）を開示

どちらが、投資家により気を配った開示でしょうか？

人的資本価値の可視化SaaS：最終アウトプット

| | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|-----------|----|------|--|---------|-----------|----|------|--|--------|----|----|------|-------|-------|
| 人的資本分析 | 労働時間分析 | 詳細 | 本業 | 個人 | 高集中 | 優位創造 | | | | | | | | | | |
| | | | | 複数 | 低集中 | 劣位解消 | | | | | | | | | | |
| | | | | | 情報共有 | 一般 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 専門 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 対社外 | | | | | | | | | | |
| | 集計 合計/加重平均 | 本業以外 | 個人 | 複数 | 情報共有 | 対社内 | キャリア開発支援策 | | | | | | | | | |
| | | | | | | 管理その他 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 高集中 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 低集中 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 情報共有 | | | | | | | | | | |
| | 対象社員数 | 売上貢献人材 | 個人 | 複数 | 情報共有 | 高集中 | [人] | | | | | | | | | |
| | | | | | | 低集中 | [人] | | | | | | | | | |
| | | | | | | 情報共有 | [人] | | | | | | | | | |
| | | | | | | 本業以外 | [人] | | | | | | | | | |
| | | | | | | 合計/加重平均 | [人] | | | | | | | | | |
| | 生産性分析 | オペレーション人材 | 個人 | 複数 | 情報共有 | 低集中 | [人] | | | | | | | | | |
| | | | | | | 情報共有 | [人] | | | | | | | | | |
| | | | | | | 本業以外 | [人] | | | | | | | | | |
| | | | | | | 合計 | [人] | | | | | | | | | |
| | | | | | | 平均人件費 | [百万円] | | | | | | | | | |
| HC-ROI分析 NOPATマージン分析 | 品質・管理その他部門人材 | 個人 | 複数 | 情報共有 | 低集中 | [人] | | | | | | | | | | |
| | | | | | 情報共有 | [人] | | | | | | | | | | |
| | | | | | 本業以外 | [人] | | | | | | | | | | |
| | | | | | 合計 | [人] | | | | | | | | | | |
| | | | | | 平均人件費 | [百万円] | | | | | | | | | | |
| 効率的性①指標 = 基本業務比率 効率的性②指標 = 本業・個人・高集中比率 創造性指標 効率的性①の効果：売上貢献人材の一人当たり顧客数 効率的性②の効果：売上貢献人材の一人当たり顧客数 売上貢献人材の一人当たり顧客数 創造性の効果 一人当たり売上高 | 全体の高上高 | 個人 | 複数 | 情報共有 | 低集中 | [百万円] | | | | | | | | | | |
| | | | | | 情報共有 | [百万円] | | | | | | | | | | |
| | | | | | 本業以外 | [百万円] | | | | | | | | | | |
| | | | | | 合計 | [百万円] | | | | | | | | | | |
| | | | | | 平均人件費 | [百万円] | | | | | | | | | | |
| | | | | | 効率的性①指標 = 基本業務比率 売上効果内訳 効率的性②指標 = 本業・個人・高集中比率 売上効果内訳 創造性指標 売上効果内訳 人件費 その他売上原価・販売管理費 売上原価・販売管理費合計 売上原価・販売管理費合計の増加額 労働付加価値 = 人件費前営業利益 労働付加価値 = 人件費前営業利益の増加額 労働付加価値/人件費 = HC-ROI (税前) 営業利益 営業利益の増加額 営業利益率 税率 税金 HC-ROI 税引き後営業利益 (NOPAT) NOPATマージン 税引き後営業利益 (NOPAT) の増加額 効率的性①の効果 効率的性②の効果 創造性の効果 | 全体の高上高 | 個人 | 複数 | 情報共有 | 低集中 | [百万円] | | | | | |
| | | | | | | | | | | 情報共有 | [百万円] | | | | | |
| | | | | | | | | | | 本業以外 | [百万円] | | | | | |
| | | | | | | | | | | 合計 | [百万円] | | | | | |
| | | | | | | | | | | 平均人件費 | [百万円] | | | | | |
| | | | | | | | | | | 効率的性①指標 = 基本業務比率 売上効果内訳 効率的性②指標 = 本業・個人・高集中比率 売上効果内訳 創造性指標 売上効果内訳 人件費 その他売上原価・販売管理費 売上原価・販売管理費合計 売上原価・販売管理費合計の増加額 労働付加価値 = 人件費前営業利益 労働付加価値 = 人件費前営業利益の増加額 労働付加価値/人件費 = HC-ROI (税前) 営業利益 営業利益の増加額 営業利益率 税率 税金 HC-ROI 税引き後営業利益 (NOPAT) NOPATマージン 税引き後営業利益 (NOPAT) の増加額 効率的性①の効果 効率的性②の効果 創造性の効果 | 全体の高上高 | 個人 | 複数 | 情報共有 | 低集中 | [百万円] |
| | | | | | | | | | | | | | | | 情報共有 | [百万円] |
| | | | | | | | | | | | | | | | 本業以外 | [百万円] |
| | | | | | | | | | | | | | | | 合計 | [百万円] |
| | | | | | | | | | | | | | | | 平均人件費 | [百万円] |

| | | | | |
|----------|-----------|-----------|-------|-------|
| 投下資本分析 | 売上高連動 | 売上高比率 | [百万円] | |
| | | 合計額 | [百万円] | |
| | 人数連動 | 一人当たり投下資本 | [百万円] | |
| | | 合計額 | [百万円] | |
| | 本社投下資本配分 | | [百万円] | |
| | 投下資本合計 | | [百万円] | |
| | 投下資本売上高比率 | | | |
| | 株主価値分析 | 効果性① | 売上高 | [百万円] |
| | | | NOPAT | [百万円] |
| | | | 投下資本 | [百万円] |
| ROIC | | | | |
| WACC | | | | |
| EVA | | | [百万円] | |
| 株主価値 | | | [百万円] | |
| 売上高増加額 | | | [百万円] | |
| NOPAT増加額 | | | [百万円] | |
| 投下資本増加額 | | | [百万円] | |
| 効果性② | 創造性 | ROIC | | |
| | | WACC | | |
| | | EVA | [百万円] | |
| | | 株主価値の増加額 | [百万円] | |
| | | 売上高増加額 | [百万円] | |
| | | NOPAT増加額 | [百万円] | |
| | | 投下資本増加額 | [百万円] | |
| | | ROIC | | |
| | | WACC | | |
| | | EVA | [百万円] | |
| 株主価値の増加額 | | [百万円] | | |

最近の実績

CFA証券アナリスト主催 グローバル大学対抗戦の日本大会 で宮下が監督を務めたチームが日本大会で優勝

『CFA協会リサーチ・チャレンジ2023-2024』 筑波大学大学院と立命館大学が優勝、
アジア太平洋小地区大会へ進出 = 宮下は筑波大大学院チームの監督をつとめる（写真奥右から3番目）



<https://www.atpress.ne.jp/news/378824>

ご一緒に日経統合報告書アワードで上位入賞を目指しましょう。 機関投資家・東証からも評価され、PBRを一気に上昇させましょう！

前頁で示したようにCFA証券アナリスト主催 グローバル大学対抗戦の日本大会で、わたくしがボランティア監督を務めた筑波大学のチームが名だたる有名大学チーム30の中で優勝しました。

<https://www.atpress.ne.jp/news/378824>

審査員、ボランティア監督は全て一流グローバル資産運用会社の幹部、一流証券アナリストです。

弊社のGCC経営システム™の切り口で分析し、グローバルな機関投資家が審査員を務める中で評価を受けました。

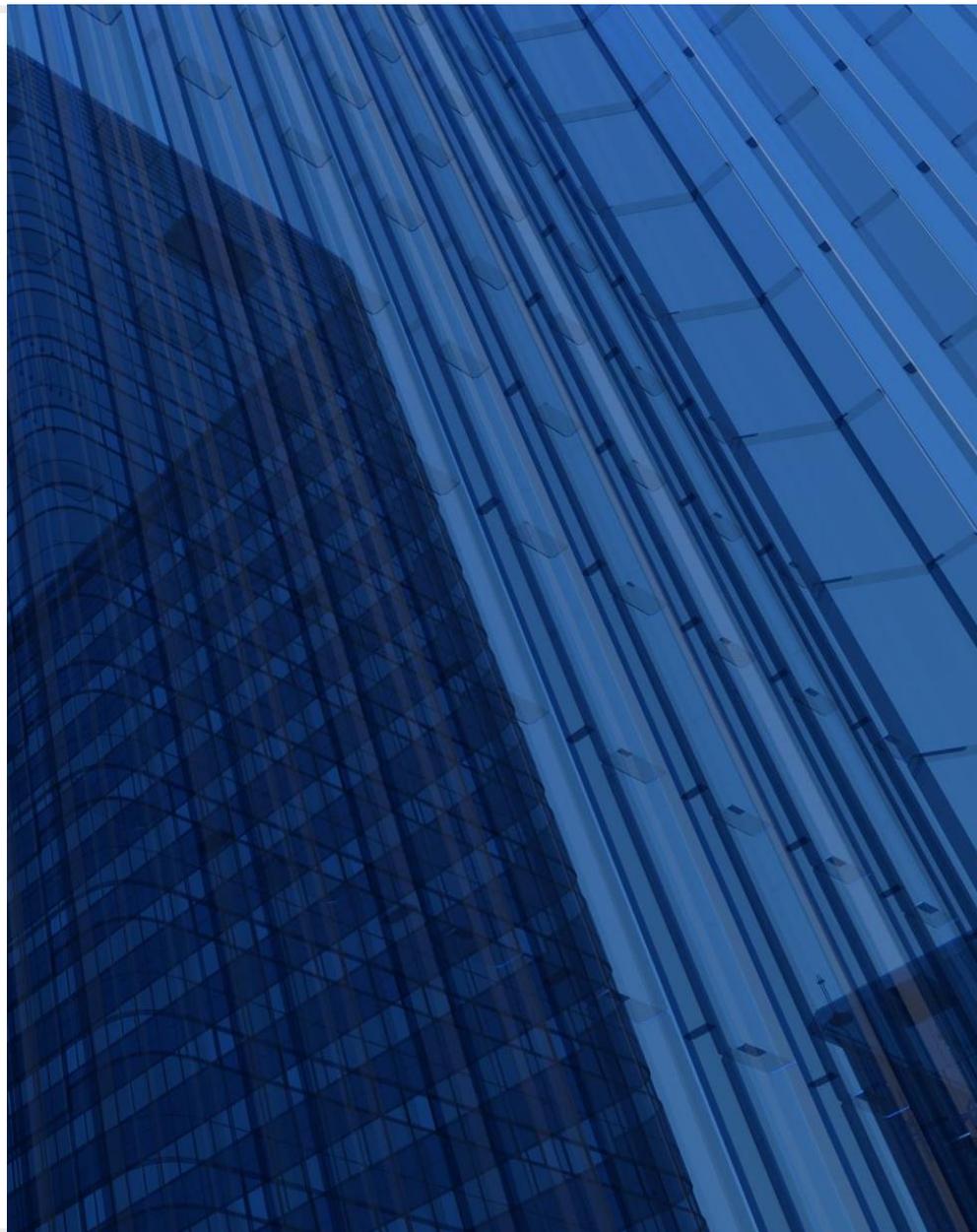
審査員が日経統合報告書アワード (<https://ps.nikkei.com/nira/index.html>) での審査員も何人か兼ねており、GCC経営システム™の視点を高く評価しています。

そこで、GCC経営システム™の統合報告書をつくって応募すれば上位に入賞する可能性がたかいとおもいます。

少なくとも名だたる機関投資家から注目されるとおもいます。そうなればPBRが上昇するでしょう。そのプロジェクトをすすめませんか？

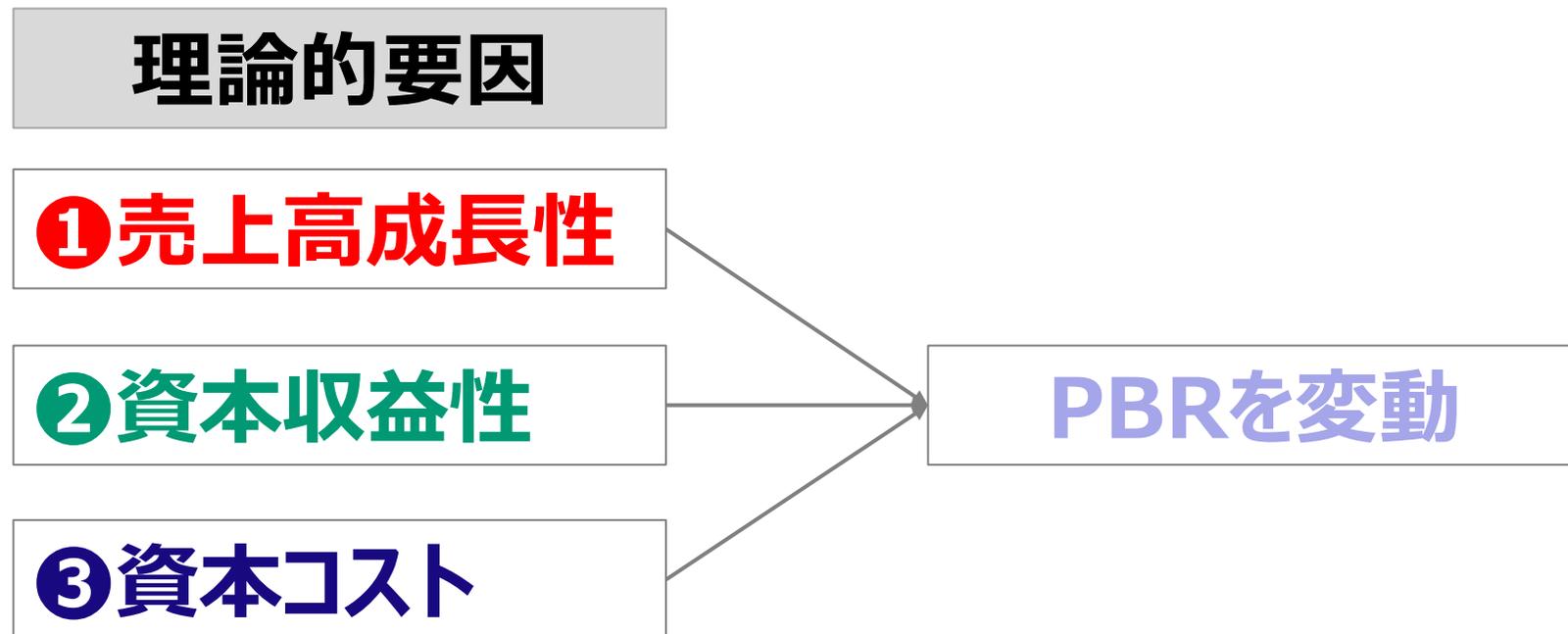
02.

PBR最大化の 本質的な意義と GCC経営システム™ の意味



PBRの理論的な変動要因は3つ

PBRが大きくなるためには、三つの本質的な理論的な要素があります。
それは、理論的には、売上高の成長性、資本収益背性（ROIC、ROE）、資本コスト（株主資本コスト、WACC）



理論的な変動要因は実体的なつながりを持つ

当たり前ですが、理論的な変動要因は実体的には、多様な事業環境、ステークホルダー、社会関係性、自然環境の保護・維持への、企業の対応力と密接な関係があります。

実体的要因

多様な事業環境
社内外のステークホルダーとの関係
社会関係性
自然環境の保護・維持

企業の対応力

企業の対応力

企業の対応力

理論的要因

① 売上高成長性

② 資本収益性

③ 資本コスト

現代社会で、いま求められていること

PBRは以下のように非常に複雑な要因で決定されます。そうした要因について体系的に幅広い内容にまで経営を気を配って経営し、企業価値を長期的にサステナブルに最大化していく姿勢及びその姿勢のコミュニケーションがもとめられています。PBRの最大化の本質の意義を考えるうえで、いわば「超・気配り経営の評価指標 = PBR」という視点が重要になります。

企業価値もESGも統合して経営したうえでの幅広いコミュニケーションがPBRに影響を与える

実体的要因

多様な事業環境
社内外のステークホルダーとの関係
社会関係性
自然環境の保護・維持

企業の対応力

企業の対応力

企業の対応力

理論的要因

① 売上高成長性

② 資本収益性

③ 資本コスト

PBR最大化の本質 = 超・気配り経営の評価

GCC経営システム™の本質 = 気配り経営支援

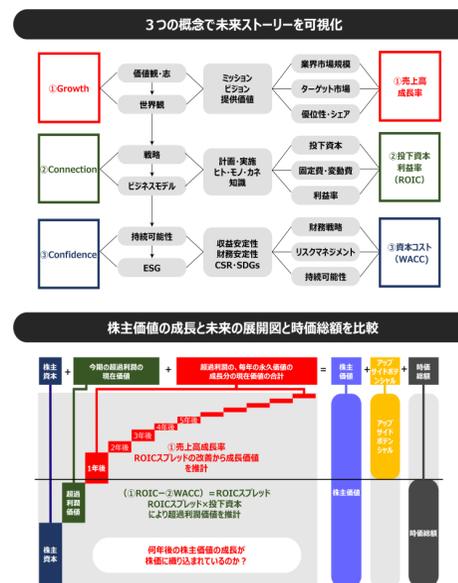
GCC経営システム™はGrowth、Connection、Confidenceの三要素で実体的要因と理論的要因を統合化して経営する体制の構築を及び社内外、投資家へのコミュニケーション体制の構築を支援し、企業の人的資本、投下資本の価値を最大化し、それを分かり易くストーリーで売上高成長、ROIC/WACCにつなげて開示し、PBRの最大化を支援します。

GCC経営システム™は気配り経営を体系化しPBR最大化を支援するツール

①現代社会で求められる気配り経営



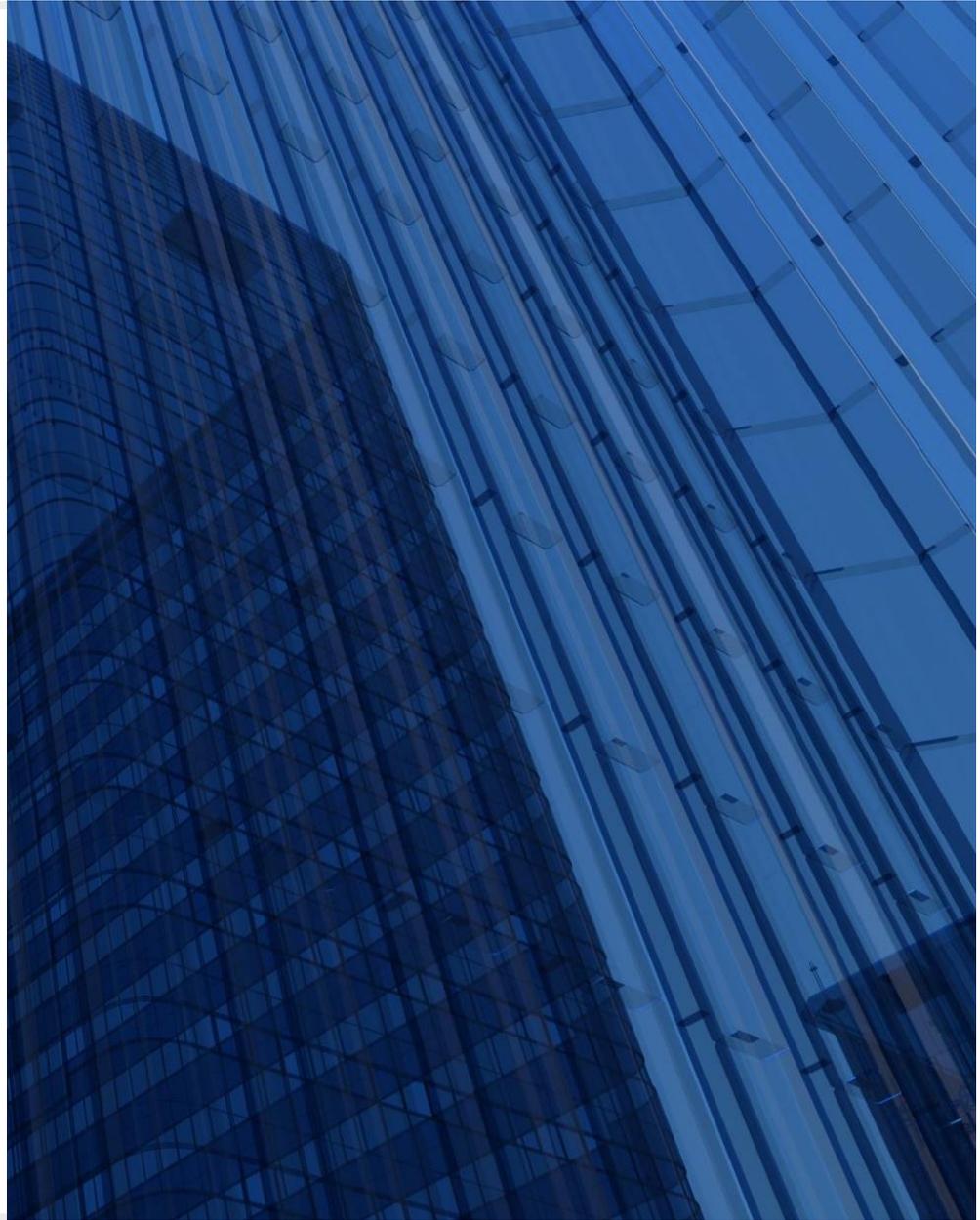
②GCC経営システム™で気配り経営を体系化コミュニケーションへ応用



③人的資本 投下資本の最大化 = PBR最大化

03.

メニュー



| | | |
|--------------------------------|-------------------|--|
| <p>全てのサービスの共通の 分析体系ツール</p> | <p>GCC経営システム™</p> | <p>弊社WEBサイト；ROIC/WACC経営の実装の課題とGCC経営システム™の現実的なソリューションに詳細を説明</p> |
|--------------------------------|-------------------|--|

| <p>情報シェアの状態</p> | | <p>名称</p> | <p>内容</p> | <p>期間</p> | <p>費用(税前)</p> |
|--|----------------------|---|---|----------------------------|----------------------|
| <p>インサイダー状態</p> <p>基本的にプロジェクトの内容は3か月から1年以内に開示予定の内容。よってインサイダークリアすれば、その直後にアナリストレポートは発行可能</p> | <p>企業の価値創造システム支援</p> | <p>GCC経営システム™による定性的な価値創造プロセスと企業価値指標の統合支援 (国際統合報告書に準拠)</p> | <p>企業の経営理念を起点に、価値観、世界観、提供価値、行動指針、戦略、ビジネスモデル、財務安定性、社会・自然環境への貢献性などの定性的要素を体系的にストーリー化して、株主価値の3要素売上高、ROIC、WACCへの影響を体系化し財務モデル化。年次の長期の定性的要素・株主価値3要素と体系化していく統合システムの仕組みで企業の価値創造プロセスを可視化・モニタリングし、サステナブルなガバナンス体制の構築を支援する。必要に応じてその成果を国際統合報告書としてまとめて対外公表する。</p> | <p>最大1年(①～④をすべて実施した場合)</p> | <p>1200～2400万円/年</p> |
| | | <p>①現状価値分析レポート (単独発注可能)</p> | <p>現状の価値創造システムを経営理念を起点として、GCC経営システムの視点で可視化、モニタリングの仕方について、貴社の実現をイメージしたケーススタディをプロジェクトメンバーが実践的にシミュレーションしながら、JPRと共創しながら体系化する。JPRがGCC経営システムの視点で質問票を送付、その回答をJPRが分析し、貴社プロジェクトメンバーと対話し、現状価値についてGCC経営システム分析レポートとして納品。国際統合報告書の内容として自然資本、社会関係資本、人的資本、産業資本、知的資本、金融資本の視点でまとめる。</p> | <p>3か月</p> | <p>100～200万円/月</p> |
| | | <p>②将来価値分析レポート (単独発注可能)</p> | <p>10年後の未来のワクワクする姿をプロジェクトメンバーが策定し、JPRが株式市場から各評価される視点でフィードバックしながら未来の姿をデザインする。未来の価値をGCC経営システム分析レポートとして納品。国際統合報告書の内容として自然資本、社会関係資本、人的資本、産業資本、知的資本、金融資本の視点でまとめる。</p> | <p>3か月</p> | <p>100～200万円/月</p> |
| | | <p>③経営デザインレポート (①と②とセット)</p> | <p>現状から10年後の未来の姿を経営的にマネジメントする体制をデザインする。経営デザインをGCCの視点でまとめGCC経営システム分析レポートとして納品。国際統合報告書の内容として自然資本、社会関係資本、人的資本、産業資本、知的資本、金融資本を維持、向上、蓄積していくのかという視点でガバナンスの構造をまとめる。</p> | <p>3か月</p> | <p>100～200万円/月</p> |
| | | <p>④国際統合報告書作成支援 (①、②、③とセット)</p> | <p>国際統合報告書の内容として自然資本、社会関係資本、人的資本、産業資本、知的資本、金融資本の視点に加えてGCCの視点で戦略、ビジネスモデル、ガバナンスについて整理して体系化する。日経統合報告書アワード等の評価機会でも上位を目指す。https://ps.nikkei.com/nira/index.html</p> | <p>3か月</p> | <p>100～200万円/月</p> |

| 情報シェアの状態 | | 名称 | 内容 | 期間 | 費用(税前) |
|-----------------|---------------------|---|--|-----|---------------------------|
| インサイダー フリー状態 | 証券 アナリスト レポート | 定性的な価値創造プロセスと企業価値指標を統合した 証券アナリストレポート | サンプルは弊社WEBページ参照 | - | - |
| | | ①ショートレポート | 現状の価値創造システムを経営理念を起点として、 GCC経営システムの視点で10ページほどで可視化。 | 3カ月 | 和文、英文、合 計300万円/回 |
| | | ②ディープレポート | 現状の価値創造システムを経営理念を起点として、 GCC経営システムの視点で50ページほどで可視化 | 2カ月 | 和文、英文、合 計60万円/回 |
| | | ③2年パッケージ | ②を初回に発行、その後2年間で半期ごとに①を3 回発行 | 2年 | 和文、英文、合 計 480万円 /2年 |

すべてのステーク ホルダーを幸せに

理論的かつシンプルな可視化で
投資家と企業・他のステークホルダーが
分かり合える世界へ