

「新高値ブレイク投資塾」事例報告シート

お名前

塾生B

銘柄コード	5136	銘柄名	tripla		
買付日	2022/12/30 2001円(5分の2) 2023/1/13 2002円(買い増し5分の2) 5分の1は買い増しできず				
売却日	2023/3/8 3205円(5分の1売却) 3/10 2879円 3/13 2823円(100株残して売却) 3/15 2023円売却				
利益or損失	利益	損益率	+41%~+45%	損益額(万円)	
売買の補足説明					
<p>OTAから公式HP直予約の流れを追い風として、固定収益と従量収益という成功すれば2次関数的に数字が伸びる可能性が高いビジネスモデル ただし、従量収益はそれぞれのホテルで定める閾値がばらばらで予測はむずかしい。</p> <p>目標株価は直近1年23年10月期で考えてみた。 book botともに保守的に導入施設数は会社計画を採用。 費用も会社計画を採用。自社比率は25%アップ、稼働率20%アップ、部屋単価がコロナ前の水準に戻り、平均25%アップすると仮定。2次関数的に伸びる業績の予測の仕方がわからなかったのだったん、これで掛け算をしてEPSをだし、IPOしたばかりでPERもわからないが現状の50倍を採用した。 23年10月期で3300円 上値65%以上</p> <p>2000円から順調に上値を目指していたが、50%以上利益がのったら一部でも利確。 ボックスを割れたら、利確。というルールを設けたため、逆指値で利確された。 IR取材より、買う理由の『直予約が増加する世の中の潮流』という点だが、会社の方針としてその部分(OTAからいかに直予約サイトへ客を誘導するか)へのアプローチは特にしていないしできないといわれたことが、心にひっかかっており、半信半疑であったこと。</p> <p>今後の方針 決算内容をもとに再考を続ける インバウンドの戻りの期待、部屋単価の上昇など以前triplaことり、市場環境は追い風。 ただし、直予約にいかん誘導できるかがカギとなるため、会社計画のように直HPからの予約状況が伸びていくのかをウォッチし続ける。</p>					
成功したと思う点					
<p>決算まえに自分のルールにしたがって、利確していたこと。 またボックス底を抜けたところで、逆指値をしておいたことで、決算のGDの影響がすくなかったこと。</p>					
失敗したと思う点					
<p>決算まえに期待が高まり、株価も上がっていることで、よほど良い数字が出ない限り売られると思う反面、もしかしてよい数字が出て上値をさらに目指すと悔しいので100株だけ残したという中途半端なこと。 1Q決算でGDし、2000円を底にしてボックスを形成しているの、市場参加者のこの銘柄のビジネスに対する期待は高いまま。 最初から懸念している、OTAから自社HP予約への誘導施策や、ホテル毎の従量収益が違うなど難易度の高い銘柄での売買をしたこと。 たまたま、今年上半期の相場が良い時期で利益となったが、難易度の低いもので売買するように心がける。</p>					
フリーコメント					
<p></p>					