

ホリスティック企業レポート

リンクバル

6046 東証マザーズ

アップデート・レポート
2016年12月9日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20161206

リンクバル (6046 東証マザーズ)

発行日: 2016/12/9

イベント EC サイト「街コンジャパン」、WEB サイト「恋学」などを運営
会員数、街コンイベントの開催数とも順調に増加し、業績拡大に寄与

> 要旨

◆ 事業内容

・リンクバル(以下、同社)は、街や地域を舞台とした各種イベントを掲載するECサイト「街コンジャパン」、「街バルジャパン」を運営している。その他、恋愛のノウハウを学ぶ情報サイト「恋学」、結婚相談所を比較検討し、資料請求ができるサイト「婚活ジャパン」を運営している。

◆ 16年9月期決算の概要

- ・16/9期の売上高は前期比 24.5%増の 2,144 百万円、営業利益は同 11.2%増の 294 百万円であった。開催イベント数の増加により大幅増収となり、広告宣伝費や人件費、システム関連費といった経費が増加し利益率は悪化したものの、二桁の営業増益率を確保した。
- ・売上高は期初予想 2,254 百万円を若干下回ったが、営業利益は同 266 百万円を 10.6%上回った。これは、人材育成が進み、営業効率が上がったためである。

◆ 17年9月期の業績予想

- ・17/9期について同社は売上高が前期比 24.4%増の 2,667 百万円、営業利益が同 29.1%増の 380 百万円と計画している。今期も積極的な人材関連投資を継続するものの、開催イベント数の増加による増収で吸収して二桁営業増益を続ける計画となっている。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)の 17/9 期業績予想は会社計画と同水準である。会員数及びイベント数の順調な増加が業績拡大につながると予想する。

◆ 事業戦略と中期業績見通し

- ・同社は事業の成長のため、開催エリアやイベントカテゴリーの拡大を進めていく考えである。そのために、イベントプランナーを中心とした人材獲得を積極化している。
- ・当センターでは、実施イベント数が順調に増加することにより、19/9 期まで増収増益が続くと予想する。

【6046リンクバル 業種：サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2015/9	1,722	46.5	264	54.8	282	65.3	156	35.9	50.4	265.2	0.0
2016/9	2,144	24.5	294	11.2	311	10.2	189	21.4	58.4	323.7	0.0
2017/9 CE	2,667	24.4	380	29.1	407	30.9	237	24.9	73.0	—	0.0
2017/9 E	2,667	24.4	380	29.1	407	30.9	237	24.9	73.0	396.3	0.0
2018/9 E	3,312	24.2	483	27.1	510	25.3	297	25.3	91.4	487.7	0.0
2019/9 E	4,067	22.8	610	26.3	637	24.9	370	24.6	113.9	601.5	0.0

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想

アナリスト: 佐々木 加奈
+81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら
info@stock-r.org

【主要指標】

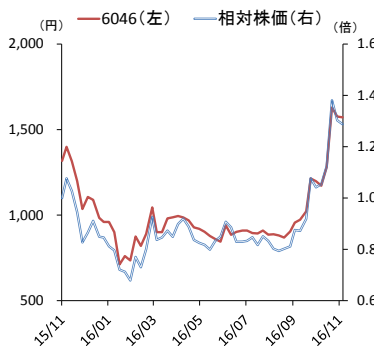
	2016/12/2
株価(円)	1,572
発行済株式数(株)	3,250,000
時価総額(百万円)	5,109

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	26.9	21.5	17.2
PBR(倍)	4.9	4.0	3.2
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-4.4	64.4	42.1
対TOPIX(%)	-4.9	47.2	48.8

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2015/11/16

アップデート・レポート

2/14

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

注1)「街コンジャパン」

街+合コン+ジャパン (日本を応援する) を組み合わせて命名した。街を盛り上げる、街コンイベントを通じて日本を応援するという意味を込めている。

注2)「街バルジャパン」

街+スペイン語の BAR (バル: 食堂とバーが一緒になったような飲食店) +ジャパン (日本を応援する) を組み合わせて命名した。

注3)「恋活」

恋愛をするための、出会いを求める活動の総称。

◆ イベント EC サイト「街コンジャパン」などを運営

リンクバル (以下、同社) は、街や地域を舞台とするイベントを掲載するサイト「街コンジャパン^{注1)}」、「街バルジャパン^{注2)}」を運営している。その他、大人の女性をターゲットとし、恋愛や恋活^{注3)}のノウハウを学ぶための情報サイト「恋学」、最適な結婚相談所を選択するための情報サイト「婚活ジャパン」も運営している (図表 1)。

同社の事業は 11 年 6 月に、代表取締役である吉弘 和正氏が個人事業として開始した。会社設立は同年 12 月で、「出会いの場の創出と地域活性化」を事業目的としている。その後様々なイベントを企画して実施し、事業規模を拡大している。

【 図表 1 】 リンクバルの運営サイト



(出所) リンクバル WEB サイトより証券リサーチセンター作成

◆ 単一事業セグメントだが売上高は二種類に分類される

同社の事業は、インターネットサイト運営事業の単一セグメントであるが、売上高については「イベント EC サイト運営サービス」、「WEB サイト運営サービス」に分類されている (図表 2)。

【 図表 2 】 売上高の内訳

(単位: 百万円)

売上高区分	14/9期	15/9期	16/9期	構成比	前期比
イベントECサイト運営サービス	1,168	1,701	2,095	97.7%	23.2%
WEBサイト運営サービス	7	20	48	2.3%	132.1%
合計	1,175	1,722	2,144	100.0%	24.5%

(出所) リンクバル有価証券届出書及び決算短信より証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

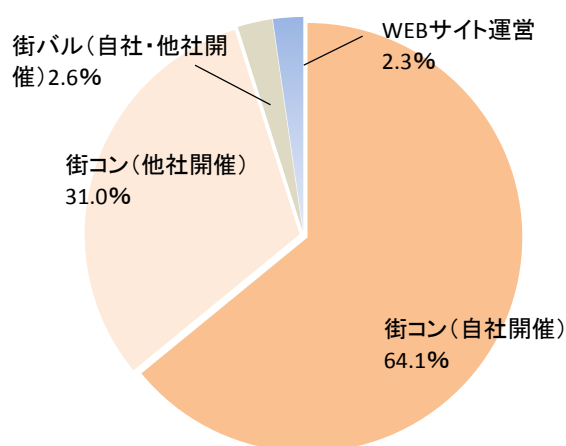
◆ 街コンイベントの開催による収入が売上の大部分を占める

売上高の97.7% (16/9 期実績) を占めている「イベント EC サイト運営サービス」では「街コンジャパン」と「街バルジャパン」を運営している。

「街コンジャパン」には、街コンイベント EC サイト運営による収入 (他社開催イベントの掲載料、集客手数料) と、同社が主催する街コンイベントの開催による収入 (参加料、連携企業からの協賛金) があり、自社イベントの開催による収入が売上高全体の64.1%を占めている (図表3)。

「街バルジャパン」には、街バルイベント EC サイト運営による収入 (他社開催イベントの掲載料、集客手数料) と同社が主催する街バルイベントの開催による収入 (参加料、連携企業からの協賛金) がある。

【 図表 3 】 売上構成比 (16/9 期実績)



(出所) リンクバル決算短信より証券リサーチセンター作成

同社の売上原価は全てイベント開催費 (イベントで使用する飲食店等に支払う利用代金) で、16/9 期の売上総利益率は71.9%であった。販売費及び一般管理費 (以下、販管費) の大きな部分を占めるのは広告宣伝費、人件費、業務委託費などである。16/9 期の売上高営業利益率は13.7%であった。

◆ 「イベント EC サイト運営サービス」

1) 「街コンジャパン」の業務内容

- ・街コンイベント EC サイトの運営

街コンイベントの EC サイトである「街コンジャパン」を通じて、街コンイベント情報をユーザーであるイベント参加者に提供している。掲載されている情報は、同社が主催する街コンイベントにとどまらず、日本全国の各イベント主催者が企画するものまで網羅している。

イベント参加者は、街コンイベントを比較検討し、WEB サイトから参加申し込み、会員登録、クレジットや電子マネーによる参加料の支払いまでを行うことができる。

- ・街コンイベントの開催

同社では、街コンイベントを「出会いの場の創出」と「地域活性化」の役割を担うものと位置付けており、「1 つの街をイベント会場にする」ことを目指している。街コンイベントには、「街コン」と「プチ街コン」の2形態があり、前者は、参加者が複数の飲食店を回りながら交流するイベント、後者は参加者が1店舗で交流するイベントである。同社は主催者として、この両形態のイベントの企画から運営まで一貫して手掛けている。

イベントの企画から開催までの流れは以下の通りである。

- ① 同社のイベントプランナーが街コンイベントの開催日程、開催エリア、参加料、参加者条件等の概要を企画する。
- ② 企画したイベントの概要に沿って、街コンイベントの会場となる飲食店を募る。
- ③ イベント情報を EC サイト「街コンジャパン」に掲載し、参加者を募り、参加者からイベント参加料を受領する。
- ④ イベントプランナーが、企画した街コンイベントを開催する。

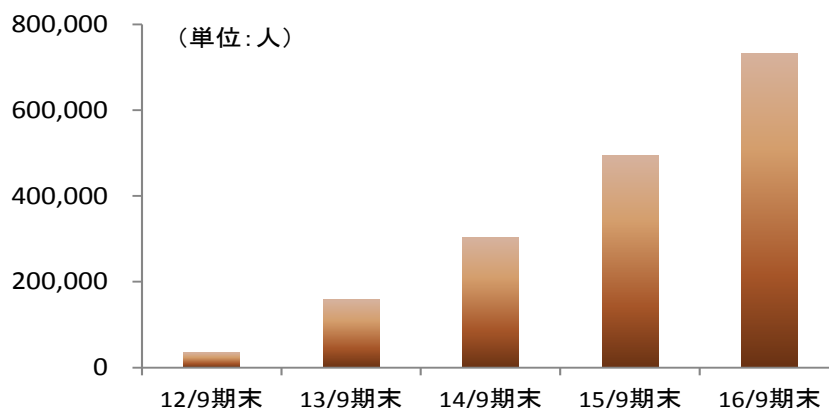
企業が商品やサービスのプロモーション活動の一環として街コンイベントが利用されることがあるが、同社では、航空会社やゲームソフトメーカーなど、様々な業種の企業と連携した街コンの企画・運営も実施している。

街コンイベントを活用した企業プロモーションの流れは以下の通りである。

- ① 「街コンジャパン」を通じて、商品プロモーションを希望する企業を募る。
- ② 商品プロモーションを希望する企業は、「街コンジャパン」でイベントの宣伝活動を行い、商品の認知度向上を図る。
- ③ 商品プロモーションを実施した企業から協賛金を受領する。

街コンジャパンの登録会員数は、事業開始以来順調に伸びており、16/9 期末現在、約 73 万人という規模になっている (図表 4)

【図表 4】「街コンジャパン」登録会員数の推移



(出所) リンクバル決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

2) 「街バルジャパン」の業務内容

・街バルイベント EC サイトの運営

街バルイベントとは、チケット制で複数の飲食店を食べ歩き・飲み歩きするグルメイベントのことである。「街バルジャパン」は、地域社会における交流を目的としたグルメイベント情報を WEB 上で提供し、地域活性化や企業と人々との連携強化に寄与することを目指している。

「街バルジャパン」に掲載されている開催情報は、同社が主催するものに加え、全国で開催される街バルイベントやグルメイベントを網羅しており、検索から申込み、代金の支払いまでを WEB 上で行うことができる。

・街バルイベントの開催

街バルイベントの企画立案から運営までを手掛けている。街バルイベントは、企業が商品やサービスのプロモーションのために利用することもあり、不動産会社や広告代理店といった様々な業種の企業と連携したイベントも開催している。

> 強み・弱みの分析

◆ 「WEB サイト運営サービス」

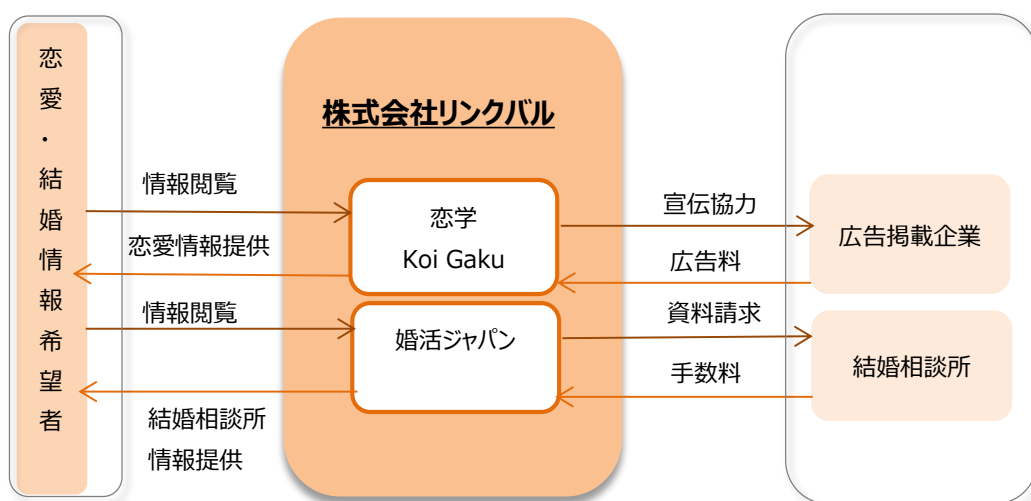
1) 「恋学」の業務内容

「恋学」は、恋愛や恋活に悩みを持つ女性を対象として、悩みを解決する様々な手段を紹介する情報サイトである。同サイトに掲載する情報は、「街コンジャパン」で実施したイベント参加者へのアンケートを基にしており、同年代の女性の生の声を反映した情報が得られるのが特徴となっている。同社は、「恋学」サイトへの広告掲載企業を募り、広告掲載した企業から広告料を受領している（図表 5）。

2) 「婚活ジャパン」の業務内容

「婚活ジャパン」は、結婚相談所への入会を検討あるいは希望している独身男女を対象としており、複数の結婚相談所の価格や特徴などの情報を提供し、資料請求ができるサイトである。同社は、ユーザーからの資料請求を受付けた結婚相談所から送客手数料を受領している。

【 図表 5 】 リンクバルの「WEB サイト運営サービス」事業系統図



(出所) リンクバル有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表 6 のようにまとめられる。

同社の強みは、街コンイベントを他社に先駆けて事業化したことで、全国的に知名度が高いことにある。また、知名度を生かした集客力と、高いイベント企画力も同社の競争力を形成している。その結果として、イベント数、顧客数とも順調に増加し、業績拡大につながっている。

【 図表 6 】 SWOT 分析

強み (Strength)	・街コンイベントの先駆けとしての知名度、「街コンジャパン」の集客力 ・事業開始以来蓄積した会員データベース ・イベントの企画・運営に関するノウハウ ・消費財・サービス関連の大手企業とのアライアンスでイベントを実施したことでノウハウを蓄積
弱み (Weakness)	・特定人物（代表取締役社長）への依存度が高い事業運営 ・特定サイト（「街コンジャパン」）の売上構成比が高いこと ・事業モデルを模倣される可能性があること
機会 (Opportunity)	・政府による婚活イベント推進の動きが活発化すること ・地方自治体との連携により全国各地でイベント開催が活発化すること ・上場による人材確保の容易化や知名度向上による顧客獲得の容易化
脅威 (Threat)	・個人情報を含む重要情報が漏えいする可能性があること ・競合の増加による事業環境の悪化 ・新たな法令等による規制や既存法令の改正が事業に影響を及ぼす可能性

(出所) 証券リサーチセンター

> 決算概要

◆ 16年9月期決算の概要

16/9 期の業績は、売上高が前期比 24.5%増の 2,144 百万円、営業利益が同 11.2%増の 294 百万円、経常利益が同 10.2%増の 311 百万円、当期純利益が同 21.4%増の 189 百万円であった。

「街コンジャパン」において、多様な時間帯に開催するイベントや新しい趣味嗜好をテーマにしたイベント、企業とのコラボレーションによる新しいジャンルのイベントなどを実施したことで、参加者数が順調に伸びた。参加者数増加に伴う大幅増収により、広告宣伝費や人件費、システム関連費といった経費増加にもかかわらず、二桁営業増益を確保した。

期初に公表した業績予想(売上高 2,254 百万円、営業利益 266 百万円、経常利益 283 百万円、当期純利益 165 百万円)に対しては、売上高が若干未達となったものの、利益は上回った。これは、人材育成が進み、営業効率が上がったためである。

> 事業戦略の進捗

◆ 三つの重点施策に取り組んでおり、順調な進捗。

同社では、既存事業の継続的な成長のため三つの重点施策を掲げており、順調に進捗している。今期も継続してこの施策に取り組んでいく方針である。

1) 開催エリアの拡大

同社は、16年6月に広島市に新たな拠点を開設し、中国地方でのイベント開催数増加を実現した。現在、東京都中央区、大阪市、名古屋市、広島市、福岡市、札幌市に拠点を持っており、イベントは、拠点のあるエリアを中心に開催されている。ただ、これらの主要都市以外においても、20~45歳の未婚男女という潜在顧客は数多く存在し、出会いの場を創出する意義は大きいと推測される。同社では、現時点で拠点のない東北地方、北陸・信越地方、四国地方などで積極的にイベントを開催し、業績拡大につなげていく考えである。

こうした地域においては、自社開催の他、各地域のイベント会社や地方自治体との連携を深めることによって、イベント開催をスピーディに推進していく方針である。

2) イベントカテゴリーの拡大

これまで開催してきたイベントは、飲食店における交流イベントが主体であったが、今後はスポーツや旅行、学びなど、これまでなかったカテゴリーのイベントを創出することで、参加者層を拡げる方針である。

具体的なイベント例としては、ウォーキングやランニングなど、スポーツを通じて交流をする「スポーツコン」や、アニメやゲーム、スポーツ観戦など共通の趣味を持つユーザー向けのイベントなどがある(図表7)。

16/9期には、参加者を同じオフィスビルに勤務する人に限定した「日本橋ビルコン」や、映画を鑑賞したユーザーを対象とした「映画×街コン」などを実施し、成功を収めている。

【図表7】街コンイベント例

		<p>■アニメ関連イベント</p> <p>「アニメ好き×出会い」がコラボレーションした趣味コン。アニメという共通の趣味が、会話を盛り上げます。全国主要都市での開催が定着した人気イベント。</p>
		<p>■ゲーム関連イベント</p> <p>「通信型ゲーム×出会い」がコラボレーションした趣味コン。通信型ゲームファンの交流イベント。グループで通信ゲームをしながらの交流を楽しむのが魅力。</p>
		<p>■スポーツ関連イベント</p> <p>プロ野球、プロサッカー等、「試合観戦×出会い」がコラボレーションしたイベント。当日はスタジアム内見学等、普段は味わえない体験も魅力のひとつ。</p>
		<p>■映画、芸術関連イベント</p> <p>話題の映画を鑑賞したユーザーが、その映画の魅力について語りながら、交流を楽しむイベント。同じテーマについて会話が弾む趣味コン。</p>

(出所) リンクバル決算説明会資料

3) イベント掲載数拡大

同社サイトに掲載するイベント数を増やすため、イベント開催時間の多様化や、開催曜日の拡大を進めていく方針である。開催時間については、飲食店のアイドルタイム（客数が減少する時間帯、例えばランチタイムとディナータイムの間）を活用するイベントを増やし、利用客の選択肢を拡大する。開催曜日については、平日の夜のイベントを増やすことで、より幅広い利用者の取り込みを図るといったものである。

16/9 期において開催したイベントの例としては、土曜日のランチタイムに開催するノンアルコールでのイベントや、金曜日の夜に開催するウォーキングのイベント、日曜日の昼に開催するゴルフのイベントなどがある。

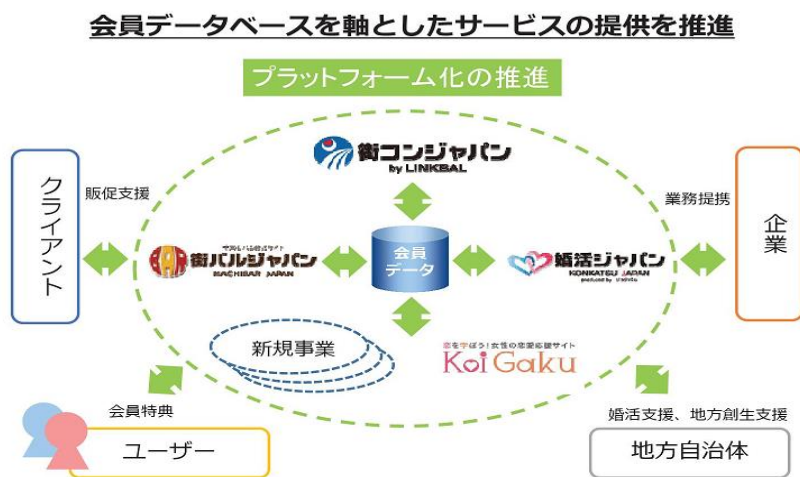
◆ 成長に向けた投資を継続

上記の施策を進めるためには、地方エリア展開のためのイベントプランナーの確保や、WEB エンジニアなどのシステム関連人材の確保を機動的に進めることが必要となる。同社は、人材採用・育成や広告宣伝に関する積極的な投資を継続し、中長期的成長を目指す考えである。

◆ 事業領域拡大を推進

これまでの事業展開のなかで蓄積してきたノウハウを生かし、周辺ビジネスへの進出や新規事業ビジネスへの参入も積極化する考えを持っている。

【 図表 8 】 今後の事業展開



(出所) リンクバル決算説明会資料

現在取り組んでいるのは、「街コンジャパン」、「街バルジヤパン」の会員データベースを活用した事業の展開である(図表8)。新規事業ビジネス領域としては、有料プレミアム会員事業、飲食マーケティング事業、アプリ事業などを視野に入れている。

> 業績予想

◆ リンクバルによる17年9月期業績予想

17/9期の会社計画は、売上高が前期比24.4%増の2,667百万円、営業利益が同29.1%増の380百万円、経常利益が同30.9%増の407百万円、当期純利益が同24.9%増の237百万円を見込んでいる(図表9)。

【図表9】リンクバルの業績見通し

(単位:百万円)

	14/9期 実績	15/9期 実績	16/9期 実績	17/9期 会社計画	前期比
売上高	1,175	1,722	2,144	2,667	24.4%
イベントECサイト運営サービス	1,168	1,701	2,095	-	-
WEBサイト運営サービス	7	20	48	-	-
売上総利益	855	1,228	1,541	-	-
売上総利益率	72.8%	71.3%	71.9%	-	-
営業利益	171	264	294	380	29.1%
営業利益率	14.6%	15.4%	13.7%	14.2%	-
経常利益	171	282	311	407	30.9%
経常利益率	14.6%	16.4%	14.5%	15.3%	-
当期純利益	115	156	189	237	24.9%

(注) 前期比は16/9期実績と17/9期計画との比較

(出所) リンクバル決算短信、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

売上高が伸びる見通しなのは、掲載イベント数、登録会員数とも順調に伸びており、実施イベント数が前期より増加すると見込んでいるためである。

今後の事業展開に向けた積極的な人材獲得を継続することから、人件費を中心とするコストの増加を想定しているが、大幅増収で吸収して二桁増益となると見込んでいる。

なお、成長重視の投資を優先するという判断から、内部留保を優先して、無配を継続する予定である。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想

証券リサーチセンター(以下、当センター)では、同社の17/9期業績について、売上高2,667百万円(前期比24.4%増)、営業利益380百万円(同29.1%増)、経常利益407百万円(同30.9%増)、当期純利益237

百万円 (同 24.9%増) と、会社計画と同様の水準を予想している (図表 10)。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

1) サービス別の売上高については、イベント EC サイト運営サービスが 2,599 百万円 (前期比 24.1%増)、WEB サイト運営サービスが 68 百万円 (同 41.7%増) と想定した。登録会員数は 16/9 期比 20%程度の増加を見込んだ。

2) 17/9 期の売上総利益率は前期比 0.2%ポイント改善の 72.1%と想定した。人件費の増加は続くものの、その他経費の抑制と大幅増収で吸収して売上高販管費率は同 0.3%ポイント改善すると想定した。

> 中期業績予想

◆ リンクバルの中期業績予想

同社は期間を定めての中期経営目標は発表していないものの、当面はイベント開催数を増加することで業績拡大を図る方針である。また、周辺ビジネスや新規ビジネスへの展開により中長期的な成長を目指す考えを持っており、積極的な人材獲得などを進めている。

◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターでは 18/9 期以降もイベントエリアやカテゴリーの拡大がイベント開催数増加につながり、売上高、利益の成長が継続することを予想している。

業績予想については 16/9 期決算を踏まえて前回予想を若干修正し、18/9 期の売上高は前期比 24.2%増の 3,312 百万円、営業利益は同 27.1%増の 483 百万円、19/9 期の売上高は前期比 22.8%増の 4,067 百万円、営業利益は同 26.3%増の 610 百万円を予想する。

予想の前提は以下の通りである。

1) 18/9 期のサービス別の売上高は、イベント EC サイト運営サービス 3,222 百万円 (前期比 24.0%増)、WEB サイト運営サービス 90 百万円 (同 32.4%増)、19/9 期はイベント EC サイト運営サービス 3,963 百万円 (前期比 23.0%増)、WEB サイト運営サービス 104 百万円 (同 15.6%増) と想定している。

2) 「街コンジャパン」登録会員数は年率 20%のペースで増加すると想定した。1 イベント当たりの売上高は 16/9 期からほぼ横ばいで、イベント開催数の増加が売上高の増加につながると考えた。

3) 売上総利益率は 17/9 期以降、每期 0.2%ポイント改善と想定した。人材関連費用の増加は 17/9 期以降も続くと考えられるが、売上高の伸びで吸収し、売上高販管費率は每期 0.2%ポイント改善すると予想した。

【 図表 10 】証券リサーチセンターの業績予想

(単位:百万円)

	14/9	15/9	16/9	17/9CE	17/9E (前回)	17/9E (新)	18/9E (前回)	18/9E	19/9E
損益計算書									
売上高	1,175	1,722	2,144	2,667	2,830	2,667	3,540	3,312	4,067
前期比	81.8%	46.5%	24.5%	24.4%	25.6%	24.4%	25.1%	24.2%	22.8%
サービス別									
イベントECサイト運用サービス	1,168	1,701	2,095	-	2,770	2,599	3,460	3,222	3,963
WEBサイト運用サービス	7	20	48	-	60	68	80	90	104
売上総利益	855	1,228	1,541	-	2,023	1,922	2,538	2,394	2,948
前期比	92.5%	43.5%	25.5%	-	25.9%	24.7%	25.5%	24.6%	23.1%
売上総利益率	72.8%	71.3%	71.9%	-	71.5%	72.1%	71.7%	72.3%	72.5%
販売費及び一般管理費	684	963	1,246	-	1,655	1,542	2,035	1,911	2,338
販管費率	58.2%	55.9%	58.2%	-	58.5%	57.9%	57.5%	57.7%	57.5%
営業利益	171	264	294	380	368	380	502	483	610
前期比	637.8%	54.8%	11.2%	29.1%	38.3%	29.1%	36.4%	27.1%	26.3%
営業利益率	14.6%	15.4%	13.7%	14.2%	13.0%	14.2%	14.2%	14.6%	15.0%
経常利益	171	282	311	407	385	407	519	510	637
前期比	383.3%	65.3%	10.2%	30.9%	36.0%	30.9%	34.8%	25.3%	24.9%
経常利益率	14.6%	16.4%	14.5%	15.3%	13.6%	15.3%	14.7%	15.4%	15.7%
当期純利益	115	156	189	237	224	237	302	297	370
前期比	360.8%	35.9%	21.4%	24.9%	35.8%	24.6%	34.8%	25.3%	24.6%

(出所) リンクバル有価証券届出書、決算短信より証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

◆ イベントの健全性の維持

街コンイベントは、異性との交流の場を提供することが主要な目的であるため、未成年者等を排除し、健全性を確保維持することが必要となる。同社では、身分証明書の提示などを利用規約に明記するとともに、利用規約が守られているかを現場で抜き打ち視察するなどの施策を実施している。

現在はイベントの健全性は維持されているものの、何らかのトラブルが発生した場合には、同社への信頼性やブランドが毀損され、事業展開に影響が出る可能性がある。

◆ 個人情報流出のリスク

同社は、サイト上で登録された会員の個人情報を取得して利用しているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されている。

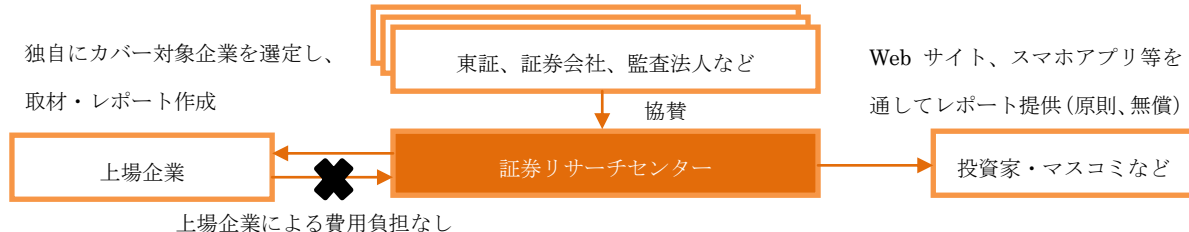
情報に関する保護管理体制の強化には取り組んでいるものの、個人情報流出した際には同社の業績に影響を及ぼす可能性がある点に留意する必要がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。



■ **協賛会員**

(協賛)			
東京証券取引所	SMBC 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	有限責任あずさ監査法人	有限責任監査法人トーマツ	新日本有限責任監査法人
優成監査法人	株式会社 ICMG		
(準協賛)			
三優監査法人	太陽有限責任監査法人	株式会社 SBI 証券	
(賛助)			
日本証券業協会	日本証券アナリスト協会	監査法人 A&A パートナーズ	いちよし証券株式会社

本レポートの特徴

「ホリスティック企業レポートとは」
 ホリスティック企業レポートとは、証券リサーチセンターが発行する企業調査レポートのことを指します。ホリスティック企業レポートは、企業側の開示資料及び企業への取材等を通じて収集した情報に基づき、企業価値創造活動の中長期の持続可能性及び株価評価などの統合的分析結果を提供するものです

■ **魅力ある上場企業を発掘**

新興市場を中心に、アナリスト・カバーがなく、独自の製品・技術を保有している特徴的な企業を発掘します

■ **企業の隠れた強み・成長性を評価**

本レポートは、財務分析に加え、知的資本の分析手法を用いて、企業の強みを評価し、企業の潜在的な成長性を伝えます。さらに、今後の成長を測る上で重要な KPI (業績指標) を掲載することで、広く投資判断の材料を提供します

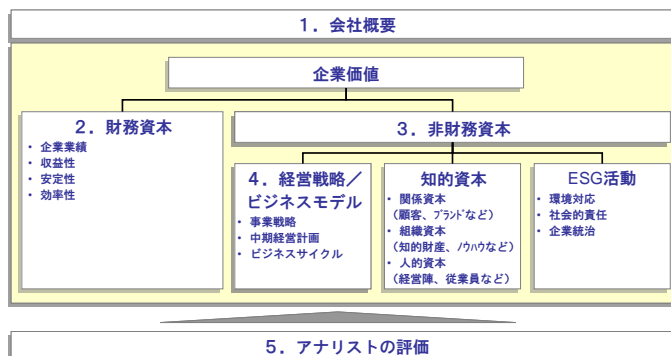
■ **第三者が中立的・客観的に分析**

中立的な立場にあるアナリストが、企業調査及びレポートの作成を行い、質の高い客観的な企業情報を提供します

本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

本レポートの構成

企業の価値は、「財務資本」と「非財務資本」から成ります。
 「財務資本」とは、これまでに企業活動を通じて生み出したパフォーマンス、つまり財務諸表で表される過去の財務成果であり、目に見える企業の価値を指します。
 それに対して、「非財務資本」とは、企業活動の幹となる「経営戦略/ビジネスモデル」、経営基盤や IT システムなどの業務プロセスや知的財産を含む「組織資本」、組織の文化や意欲ある人材や経営陣などの「人的資本」、顧客との関係性やブランドなどの「関係資本」、社会との共生としての環境対応や社会的責任などの「ESG 活動」を指し、いわば目に見えない企業の価値のことを言います。
 本レポートは、目に見える価値である「財務資本」と目に見えない価値である「非財務資本」の両面に着目し、企業の真の成長性を包括的に分析・評価したものです。



指標・分析用語の説明

■ 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 Ratio)

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

■ 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

■ 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

■ 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

■ 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、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、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、当該情報を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のために、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示唆し、または保証するものではありません。特に記載のないかぎり、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ことがあります。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、一般社団法人 証券リサーチセンターは、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。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、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ないので、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は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。