

ホリスティック企業レポート

じげん

3679 東証マザーズ

アップデート・レポート
2017年2月3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 20170131

じげん(3679 東証マザーズ)

発行日: 2017/2/3

**求人や不動産など複数の情報メディアを一括検索できる統合型サイトを運営
17年3月期上期決算は大幅な増収増益。中期的にも高成長が継続する見通し**

> 要旨

◆ 生活に関わる複数の情報メディアの統合型サイトを運営

- ・じげん(以下、同社)は、求人や住まい、自動車、旅行など、生活に関わる複数の情報メディアの一括検索及び一括応募等が可能な統合型サイトを軸とするライフメディアプラットフォーム事業を主力としている。
- ・世の中に分散された情報とユーザーをつなぐことにより、顧客である情報メディアに対しては効率的な集客方法を提供する一方、ユーザーからは利便性が高く支持されたことで高い成長性を実現してきた。
- ・最近では、M&A などによる垂直統合(自前メディアの運営等)や周辺分野(メディア以外の事業等)への進出にも取り組んでいる。

◆ 17年3月期上期決算は大幅な増収増益

- ・17/3 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)決算は、売上高 3,271 百万円(前年同期比 50.9%増)、営業利益 1,024 百万円(同 41.4%増)となった。
- ・大幅増収増益の要因として、好調な外部環境や垂直統合の進展により、求人領域が順調に拡大したことや、不動産領域での M&A や既存事業の伸びが挙げられる。生活領域も「自動車 EX」等が好調であった。

◆ 17年3月期は通期でも増収増益を見込む

- ・17/3 期の業績について同社は、期初予想を据え置き、売上高 6,600 百万円(前期比 31.2%増)、営業利益 2,050 百万円(同 27.4%増)と増収増益を見込んでいる。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)でも、会社予想と同水準とする通期予想を据え置いた。上期実績や各 KPI(業績指標)の状況等を踏まえ、会社予想の達成は可能であると判断している。

◆ 中期業績予想

- ・同社は中期経営計画を推進している。サプライチェーンの垂直統合やビジネスモデルの多様化、新規事業の展開などにより、21/3 期に売上高 150 億円、営業利益 50 億円を目指す内容となっている。
- ・当センターでは、中期業績予想についても据え置き、19/3 期までの成長率として、売上高が年率 24.0%、営業利益が同 21.7%と予想している。事業領域の拡大やシナジー創出による成長余地は十分にあるものと評価している。

【 3679 じげん 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)
2015/3	3,116	61.7	1,211	30.9	1,236	36.4	685	27.9	13.3	53.1	0.0
2016/3	5,031	61.5	1,609	32.9	1,603	29.6	899	31.1	17.4	70.5	0.0
2017/3 GE	6,600	31.2	2,050	27.4	2,038	27.2	1,150	28.0	22.1	-	0.0
2017/3 E	6,600	31.2	2,050	27.4	2,038	27.2	1,150	28.0	22.1	73.5	0.0
2018/3 E	8,100	22.7	2,500	22.0	2,485	21.9	1,400	21.7	26.5	100.0	0.0
2019/3 E	9,600	18.5	2,900	16.0	2,885	16.1	1,600	14.3	30.3	130.2	0.0

(注)GE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想。

アナリスト: 柴田 郁夫

+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】

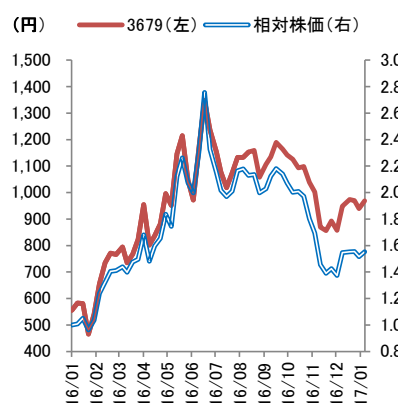
	2017/1/27
株価 (円)	969
発行済株式数 (株)	52,891,200
時価総額 (百万円)	51,252

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	55.7	43.8	36.6
PBR (倍)	13.7	13.2	9.7
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 (%)	2.2	-14.6	66.2
対TOPIX (%)	0.2	-23.2	53.6

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2016/1/22

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

◆ 情報メディアの一括検索及び応募が可能な総合型サイトを展開

じげんは、求人や住まい、自動車や旅行など、人々の生活に関わる様々なインターネットメディアを統合するアグリゲーションサイトの運営（ライフメディアプラットフォーム事業）を主力としている。アグリゲーションサイトとは、複数のインターネットメディアの情報を横断的に一括検索及び一括応募することができる総合型メディアであり、海外には有力メディアが存在するものの、国内においては一定規模を擁する唯一のポジションと言える。

「生活機会の最大化」というミッションのもと、世の中に分散された情報とユーザーをつなぐことにより、同社の顧客となる情報メディア（クライアントメディア）に対しては、効率的な集客手法（成果報酬型）を提供する一方、利用者（ユーザー）からは利便性（豊富な情報量や使い勝手の良さ等）が高く支持されたことで高い成長性を実現してきた。

また、求人領域からスタートした後、不動産や自動車、旅行などサービス領域の拡充を図ったことも同社の成長を後押ししたものと考えられる。ライフメディアプラットフォーム事業における主要運営サイトは 25 サイト、掲載案件数（データベース数、以下 DB 数）は 669 万件を誇る（16 年 9 月末）。

最近では、サプライチェーンの垂直統合（M&A などによる川上への進出）により、アグリゲーションサイトから自前メディア（領域特化型の求人情報サイトなど）へと事業領域を拡大するとともに、周辺分野（メディア以外の事業等）への進出や新規事業にも取り組んでおり、同社の成長モデルや収益構造は変化の過程にある。

事業セグメントは、「ライフメディアプラットフォーム事業」のほか、新規事業による「その他事業」の 2 つに分類される。17/3 期第 2 四半期累計期間（以下、上期）では、ライフメディアプラットフォーム事業が売上高の 95.6%を占めている。

また、同社では、事業全体を「求人領域」、「不動産領域」、その他の「生活領域」の 3 つに区分しているが、主力の「求人領域」は「アルバイト EX」等を中心とした求人関連 EX サイト^{注1}のほか、14 年 7 月に買収したブレイン・ラボ社（求人業界向けシステムの提供等）による ASP サービスや 14 年 9 月に買収したりじジョブ社（美容・ヘルスケア業界支援等）が運営する求人情報サイト「りじジョブ」が含まれる。また、「不動産領域」は「賃貸スモッカ」等を中心とした不動産関連 EX サイト等を展開している。「生活領域」は、自動車・旅行・結婚領域等の複数の EX サイトで構成されている（図表 1）。

注 1) 同社では、自社の運営するアグリゲーションサイトを「EX サイト」と呼称している。(以下、同様)

注2) 16年4月には、全国の不動産売買及び仲介業者を顧客にウェブサイトの制作事業等を展開する「エリアビジネスマーケティング」(以下、ABM社)を買収したが、16年5月に同社により吸収合併されている。

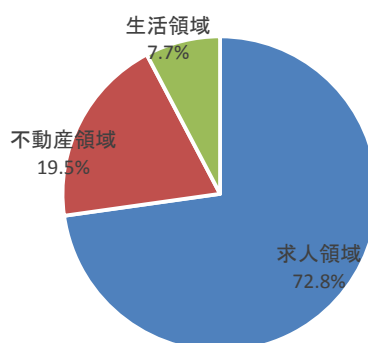
連結子会社は、ユーザー課金型(B to C)事業の電話占い等を展開する「にじげん」、ベトナムの戦略子会社(オフショア開発等)である「ZIGExN VeNtura Co.,Ltd.」、金融事業への参入を目的とする「よじげん」に加えて、15/3期に買収した「ブレイン・ラボ」や「リジョブ」の合計5社^{注2}が存在する(16年9月末)。

【図表1】各事業(領域)の概要

ライフメディアプラットフォーム事業	求人領域	<ul style="list-style-type: none"> ・転職EX ・アルバイトEX ・派遣EX ・看護師求人EX ・薬剤師求人EX など 	求人領域において、複数のインターネットメディアの情報を統合し、ユーザーに提供するEXサイトを運営している。14年9月に買収したリジョブ社(美容・ヘルスケア業界支援)による美容及びリラクゼーション等の領域に特化した求人情報メディア「リジョブ」や、14年7月に買収したブレイン・ラボ社(求人業界向けシステム提供)によるASPサービスなども含まれる。
	不動産領域	<ul style="list-style-type: none"> ・賃貸スモッカEX ・マイスミEX ・プレミアムスモッカEX ・住宅購入EX など 	不動産領域におけるEXサイトを運営している。日本最大級の物件情報量を誇る賃貸物件サイト「賃貸スモッカ」を主力としている。また、高級賃貸特化型の「プレミアムスモッカ」や、不動産売却・土地活用・賃貸管理など、不動産活用に関する領域を網羅する住まいの総合比較サイト「マイスミEX」を新たに開始している。
	生活領域	<ul style="list-style-type: none"> ・中古車EX ・引っ越し見積りEX ・プロバイダーEX ・婚活EX ・旅行EX など 	自動車、旅行、結婚領域等において、複数のインターネットメディアの情報を統合し、ユーザーに提供するEXサイトを運営している。
その他		<ul style="list-style-type: none"> ・ミステリーライン ・みんなの電話占い 	ライフメディアプラットフォーム事業で培った知見を活かし、ユーザー課金モデル等の新規開発サービスを展開している。連結子会社のにじげんによる電話占いサイト「ミステリーライン」などが含まれる。

(出所) じげん決算短信等より証券リサーチセンター作成

【図表2】領域別の売上構成比(17年3月期上期実績)



(出所) じげん決算説明会より証券リサーチセンター作成

◆ 今後の成長資金として新株予約権による資金調達を発表

同社は、16年7月5日にM&A資金の確保や財務基盤の充足を目的として新株予約権による約100億円の調達を発表した。株価及び中期経営計画で掲げた業績目標である「トリプル25」を達成条件としており、既存株主の利益に十分配慮した内容となっている(図表3)。

16年9月8日には第4回新株予約権の行使が全て完了しており、合計1,321百万円(発行株数1,200千株)の資金調達を実現している。今後も「トリプル25」の達成によって、第5回、第6回の行使条件充足を目指す。

【図表3】新株予約権の内容

	第4回	第5回	第6回
新株予約権の発行方法	第三者割当により野村証券に割当		
手取概算額	10,250百万円		
調達予定金額	1,328百万円以上	2,599百万円以上	6,329百万円以上
発行株数(株)	1,200,000	1,850,000	1,850,000
新株予約権期間	約3年5ヶ月		
発行価額合計	28百万円		
行使価額(注)	1,215円	1,398.5円	3,416.4円
下限行使価額(注)	1,093円	1,398.5円	3,416.4円
対発行済み株式数	2.32%	3.58%	3.58%
合計潜在希薄化率	9.48%		
「トリプル25」達成条件	前期実績ROE、営業利益率、及び営業利益の対前年比成長率がすべて25%以上の場合のみ、行使可能	同左	同左
指標判定日	達成条件の判定は本契約の発表日及び新株予約権行使期間中の各通期決算発表日に行う じげんが行使を停止しない限り、各判定日から次の判定日までの期間に、行使が可能		

(注) 第5回及び第6回新株予約権の行使価額及び下限行使価額は調整後(16年11月24日発表)の水準
(出所) じげん決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

注3) 同社 EX サイトは、複数の情報メディアから掲載案件情報を集めて、整理、一覧化している。

◆ 同社 EX サイトの特長

a) 大量のデータベースと情報マッチング力

同社の EX サイトは、掲載案件の企業（求人募集企業等）やオーナー（不動産所有者等）からではなく、情報メディアを運営する企業（クライアントメディア）から情報を受領していることから、網羅性の高い大量のデータベース^{注3}を保有しているところに大きな特徴がある。

元来、情報メディアにとっては、収益の源泉である情報を外部に引き渡すことへの抵抗があり、それが国内におけるアグリゲーションサイトの成功を阻んできたと言われている。同社は、発祥であるリクルートグループでの実績を含めて、効率的な集客効果を訴求することにより高いハードルを乗り越えてきた。また、情報メディアを取り巻く環境が、多数の参入企業の出現により群雄割拠の状況となってきたことも同社にとって追い風となったものと考えられる。

また、保有するデータベースの中には、情報メディアからのデータベースの他に、ユーザーの行動データベース（ユーザーがどの案件に応募しやすいか等の情報）も含まれており、それらを解析、学習、配信を繰り返すことで最適な情報マッチングを実現している。

b) 優れたユーザビリティ設計

EX サイトでは、情報を一括で検索、閲覧するだけでなく、同社サイト内から各情報メディア（クライアントメディア）へ一括で応募、問い合わせができる独自のフォームを構築している。また、Web マーケティングのノウハウを活用し、ユーザーの的確なニーズの取り込みや、検索及び表示ロジックを最適化することにより、ユーザーに対して精度の高い情報配信機能を提供している。

その背景には、エンジニア、デザイナー、マーケティング、セールスの人員をバランスよく配置し、サイト運営にかかる全ての工程を内製化することで、ナレッジの蓄積を図っていることがあげられる。

c) 成果報酬型の課金設計

EX サイトの収益モデルは、「情報掲載課金」ではなく、実際に案件へ応募や問い合わせが発生した段階で決まった金額をクライアントより受け取る「成果報酬型」の課金体系となっている。クライアントにとっては、集客量に応じた費用の発生となり、費用対効果の高いマーケティング手法となっている。

一方、買収したリジジョブ社が運営する「リジジョブ」（美容・ヘルスケア業界向けの求人情報サイト）は、掲載案件の企業（求人募集企業等）

からの「掲載課金」と「採用課金」の組み合わせとなっている。また、ブレイン・ラボ社(求人業界向けシステムの提供等)はシステムアカウント課金を採用しており、新規事業として試行している「ユーザー課金(B to C)」も含め、収益形態の多様化(景気の変動に対して安定的な収益を生み出すプラットフォームの確立)も図っている。

◆ 拡張性と収益性の高い事業モデル

同社の事業モデルの強みは拡張性と収益性の高さにある。メディア構築のエンジンは横展開が可能であり、スピード感のある事業拡大を可能としている。これまでも求人領域からスタートした後、住まい、旅行、自動車など、同じ仕組みによりサービス領域を拡張してきた。

また、中長期的な成長ドライバーである戦略的投資(ベンチャーを含めたM&A等)やアライアンス(ITナレッジを活用した企業との提携等)においても、同社のメディア構築力の展開が成功のカギを握るものとみられる。さらに、これまで構築してきたユーザーとの接点を活かし、サプライチェーンの垂直統合のほか、既存事業の周辺分野(メディア以外の事業等)への進出にも取り組んでおり、リジョブ社やブレイン・ラボ社についても、同社の経営資源(集客力やノウハウ、データベース等)の注入により、買収後の業績向上を実現している。

同社の事業モデルは正のスパイラルを内包する収益通増型であるところにも特長がある。DB数の拡大 → ユーザー数の拡大 → 見込み顧客の増加 → メディア価値の向上 → DB数の拡大(及び報酬単価の向上)へと結びつく価値循環が成立している。また、1件当たりの報酬単価はEXサイトであるがゆえに低い水準にあるが、営業コストが極めて低いうえ、限界利益率が高い収益構造となっている。また、川上への進出(自前メディアの運営)は、EXサイトとのコストシナジーが期待できるうえ、単価向上により収益性を高める方向に働くものと考えられる。

◆ 業績指標(KPI)の考え方

同社は、業績向上(売上拡大)に貢献する4つのKPI(業績指標)を重視している。すなわち、同社の売上高は、「DB数」、「UU数(ユニークユーザー数)」、「CVR(コンバージョンレート)」^{注4}、「コンバージョン当たりの単価」による影響を受けることから、それぞれを改善することが売上拡大に結び付く。これまでは、EXサイトとして、「DB数」や「UU数」を特に重視してきたが、サプライチェーンの垂直統合により、「CVR」と「コンバージョン当たりの単価」を掛け合わせた「UU当たりの売上高」の重要性が高まっている。

注4) Webサイトへのアクセス数のうち、会員登録や求人応募、物件問い合わせなどに至った割合。

> 強み・弱みの分析

◆ 事業モデルの横展開による新たな事業機会の創出に期待

同社の内部資源（強み・弱み）、及び外部環境（機会・脅威）の状況を整理すると図表4のようにまとめられる。

【 図表 4 】 SWOT 分析

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> ・大量データベース数と情報マッチング技術 ・優れたユーザビリティ ・集客効率の高いマーケティング手法 ・拡張性と収益性の高い事業モデル ・買収後の業績向上における実績
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> ・単一事業への依存度の高さ ・送客単価が低い ・利用頻度が少ないサービス分野(求人、不動産等)が主力 ・特定取引先への依存度の高さ ・M&Aに伴うコストの増加
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット広告市場の拡大 ・ソーシャルメディアの普及 ・事業モデルの横展開による新たな事業機会の創出 ・内需の拡大、求人市場の成長、各規制緩和など
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> ・人材不足が成長の制約となる懸念 ・新規事業参入に伴い新たなリスクや利益率の低下を招く懸念 ・アルゴリズムの変更等による影響 ・システムに関するリスク(システム障害、技術革新等) ・法的リスク(法的規制や個人情報漏えい等)

(出所) 証券リサーチセンター

> 決算概要

◆ 17年3月期上期決算の概要

17/3 期上期決算は、売上高が 3,271 百万円（前年同期比 50.9%増）、営業利益が 1,024 百万円(同 41.4%増)、経常利益が 1,044 百万円(46.0%増)、純利益が 581 百万円(同 53.9%増)と大幅な増収増益となった。また、通期予想に対しても売上高、各利益ともに 50%前後の進捗となっており、概ね想定通りの結果とみられる。

売上高は、求人領域、不動産領域、生活領域がそれぞれ伸長した。求人領域は、主力の「アルバイト EX」や「リジジョブ」が順調に拡大した。また、不動産領域は、「賃貸スモッカ」を中心とした既存事業が大きく伸びたうえ、16年4月に買収した ABM 社^{註2}が寄与した。生活領域も、経営資源の最適配分により、「自動車 EX」や「にじげん」を中心として大きく伸びている。

なお、KPI の状況は、16 年 9 月末の DB 数が 669 万 DB (前年同期比 8.9%増)、17 年 3 月期第 2 四半期 (7 月～9 月) における UU 数が 973 万/月平均 (同 28.4%増)、UU 当たりの売上高は 153 円 (同 17.6%増) とそれぞれが順調に改善している。

利益面では、増収により増益となったものの、事業への投資加速に伴い、広告宣伝費及び販売促進費が大きく拡大したほか、のれん償却費の増加や M&A 関連費用 (ABM 社) により営業利益率は 31.3% (前年同期は 33.4%) に低下した。

財務面では、16 年 9 月 8 日に第 4 回新株予約権の行使が全て完了 (1,200 千株の発行により 1,321 百万円の調達) したことで自己資本が 5,558 百万円 (前期末比 52.9%増) に増加したことから自己資本比率は 54.6% (前期末は 41.2%) に改善した。一方、調達した資金は、今後の成長資金 (M&A 及び資本業務提携資金) として「金銭の信託等」(流動資産) にプール (資金転用を制限) しており、それに伴い総資産も 10,182 百万円 (前期末比 15.0%増) に増加している。

各事業 (領域) 別の業績は以下のとおりである。

求人領域の売上高は 2,379 百万円 (前年同期比 41.4%増) と順調に拡大した。好調な外部環境 (人材のミスマッチ等) を追い風として、主力の「アルバイト EX」と「リジョブ」が好調であった。積極的な広告宣伝費や販売促進費の投入等により UU 数が増加したうえ、新規アルゴリズムの導入 (レコメンドロジックの最適化等) による CVR の改善 (集客効果の最大化) と、それに伴う媒体価値向上による単価上昇が業績の伸びに寄与した。また、自前メディアである「リジョブ」の伸長も単価上昇に貢献した。なお、求人領域における「リジョブ」の売上構成比は 35%前後にまで上昇しており、サプライチェーンの垂直統合の効果が表われていると言える。

不動産領域の売上高は 638 百万円 (前年同期比 112.0%増) と大きく拡大した。16 年 4 月に買収した ABM 社が寄与 (約 44 百万円の増収要因) したうえ、「賃貸スモッカ」を中心とした既存事業も UI^{注5}の改善や販売促進策により CVR が大きく上昇したことから大幅な増収 (前年同期比 58.7%増) となった。なお、ABM 社に対する PMI はナレッジやリソースの共有化等により順調に進展している模様である。

生活領域の売上高も 252 百万円 (前年同期比 38.5%増) と小規模ながら順調に伸びた。経営資源の最適配分 (選択と集中) を図ったことから「自動車 EX」が大きく伸びた。また、その他事業も、電話占い (ユーザー課金) を展開する「にじげん」がキュレーションメディア^{注6}の強化等により、ユーザー数が増加したことから好調に推移した。

注 5) ユーザーインタフェイスの略。ユーザーと PC やスマホが情報をやり取りする際に接する操作画面及び操作方法。

注 6) インターネット上の情報やコンテンツを収集・整理し、それによって新たな価値や意味を付与して共有すること。またそのサイトを指す。

【 図表 5 】 17 年 3 月期上期決算の概要

(単位:百万円)	16/3期上期 実績		17/3期上期 実績		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	2,168		3,271		1,103	50.9%
ライフメディアプラットフォーム	2,058	94.9%	3,127	95.6%	1,069	51.9%
その他	110	5.1%	144	4.4%	34	30.9%
原価	214	9.9%	305	9.3%	91	42.5%
販管費	1,229	56.7%	1,941	59.3%	712	57.9%
営業利益	724	33.4%	1,024	31.3%	300	41.4%
ライフメディアプラットフォーム	1,192	57.9%	1,582	50.6%	390	32.7%
その他	82	74.5%	38	26.4%	-44	-53.7%
経常利益	715	33.0%	1,044	31.9%	329	46.0%
純利益	377	17.4%	581	17.8%	204	53.9%
領域別売上高						
求人領域	1,682		2,379		697	41.4%
不動産領域	301		638		337	112.0%
生活領域	182		252		70	38.5%
販管費内訳(概算)						
人件費(非制作)	337		383		46	13.6%
広告宣伝費+販売促進費	465		1,056		591	127.1%
のれん償却費	84		103		19	22.6%
その他	339		395		56	116.5%
KPI						
DB (千DB)	6,146		6,695		549	8.9%
UU/月平均 (千UU)	7,576		9,735		2,159	28.4%
UU当たりの売上高 (円)	130		153		23	17.6%
(単位:百万円)						
		16年3月末 実績	16年9月末 実績		増減	増減率
総資産	8,847	10,182	1,335	15.1%		
自己資本	3,643	5,558	1,915	52.6%		
自己資本比率	41.2%	54.6%	13.4%	-		

(注) KPIについては、「DB」が16年9月末、「UU/月平均」及び「UU当たりの売上高」は第17年3月期第2四半期(7月~9月)のものである

(出所) じげん決算短信及び決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

> 業績予想

◆ じげんによる17年3月期業績予想

17/3期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高6,600百万円(前期比31.2%増)、営業利益2,050百万円(同27.4%増)、経常利益2,038百万円(同27.2%増)、当期純利益1,150百万円(同28.0%増)と大幅な増収増益を見込んでおり、実現すれば創業以来10期連続の増収増益となる。

売上高は、求人領域と不動産領域の伸びが増収に寄与する見込みである。特に、不動産領域が16年4月に買収したABM社による上乗せ及びシナジー創出のほか、主力サイトにおける各KPIの改善により、前期に引き続き大きく伸びる見通しである。また、求人領域についても、主力サイトの伸長に加えて、「リジョブ」による単価上昇が業績の伸びに貢献する想定となっている。一方、生活領域は、経営資源の効率的な活用を図るため、一部サービスの撤退及び売却を検討していることから緩やかな伸びにとどまる模様である。

利益面では、増収により増益となるものの、広告宣伝費の積極投入や新たな販売促進手法(成約者へのお祝い金等)を継続するほか、業容拡大に伴う本社移転、採用力強化のための業績連動型賞与の導入、採用人員数の増加、M&Aを見据えた管理体制の強化等による販管費の拡大を見込んでおり、営業利益率は31.1%(前期は32.0%)とほぼ前期並みの水準で推移する見通しである。

◆ 証券リサーチセンターによる17年3月期業績予想

当センターでも、会社予想と同水準の通期予想を据え置いた。上期実績や各KPIの状況等のほか、会社予想の前提にも合理性があると判断した。

【図表6】17年3月期の業績予想

(単位:百万円)	16/3期 実績		17/3期 当センター予想		増減		17/3期 会社予想		増減率
		構成比		構成比		増減率		構成比	
売上高	5,031		6,600		1,569	31.2%	6,600		31.2%
求人領域	3,679	73.1%	4,600	69.7%	921	25.0%	4,600	69.7%	25.0%
不動産領域	963	19.1%	1,600	24.2%	637	66.1%	1,600	24.2%	66.1%
生活領域	388	7.7%	400	6.1%	12	3.1%	400	6.1%	3.1%
原価	561	11.2%	900	13.6%	339	60.4%	-	-	-
販管費	2,861	56.9%	3,650	55.3%	789	27.6%	-	-	-
営業利益	1,609	32.0%	2,050	31.1%	441	27.4%	2,050	31.1%	27.4%
経常利益	1,603	31.9%	2,038	30.9%	435	27.2%	2,038	30.9%	27.2%
当期純利益	899	17.9%	1,150	17.4%	251	28.0%	1,150	17.4%	28.0%

(出所) じげん決算短信より証券リサーチセンター作成

> 中期業績予想

◆ じげんの中期経営計画

同社は、第1次中期経営計画「Protostar」を推進している。1) サプライチェーンの垂直統合、2) 既存領域におけるビジネスモデルの多様化、3) 経営資源を活かした新規事業の展開の3つに注力することにより、高収益及び高効率体質を維持しながら、収益増進型のビジネ

モデルによる高い利益成長を目指しており、営業利益率 25%以上、営業利益年率成長率 25%以上、ROE25%以上の「トリプル 25」を達成する内容となっている。最終年度である 21/3 期の目標として、売上高 150 億円、営業利益 50 億円を掲げている。

また、財務水準の目安として、自己資本比率 40%以上 (16/3 期末実績は 41.2%)、のれん/純資産倍率 1.0 倍程度 (同 0.84 倍) を確保する方針としている。財務の健全性を維持したうえで、求人、不動産、生活分野に経営資源を重点投資するとともに、M&A にも積極的に取り組む構えである。

1) サプライチェーンの垂直統合

アグリゲーションサイトとして、情報の再構築 (クライアントのデータベースの活用) やユーザー集客への特化から、コンテンツ生成 (Web サービス) や流通 (検索エンジン等) といった川上への機能拡張及び内製化を図ることで、新たな付加価値の創出を目指している。アグリゲーションサイトから、領域特化型の情報メディアへ進出できる企業は少ないが、同社はリジョブ社における成功パターンを他の領域にも活かしていく戦略とみられる。

2) 既存領域におけるビジネスモデルの多様化

求人や不動産といった既存の展開領域において、展開する周辺分野への進出を積極化し、ビジネスモデルの多様化を目指す。これまでも、求人領域におけるブレイン・ラボ社 (求人業界向けの ASP サービス等) や不動産領域における ABM 社 (サイト制作及び集客支援等) など、メディアに限定されないビジネスモデルの多様化を図ってきたが、今後もさらに発展させていく戦略である。

3) 経営資源を活かした新規事業の展開

圧倒的な情報データベースやユーザーデータベース、豊富なトランザクション及び顧客基盤といった全社的な経営資源を活かし、新規事業への展開を加速する。特に、事業シナジーを中心に見据えた M&A にも積極的に取り組み、経営資源の不足がボトルネックとなっているスタートアップ企業のほか、改善余地のある成熟企業にも対象を広げて検討を進める方針である。

【 図表 7 】 じげんの中期経営計画

	16/3期 実績	17/3期 会社計画	18/3期 会社計画	19/3期 会社計画	20/3期 会社計画	21/3期 会社計画	成長率
売上高	5,031	6,600	8,300	10,200	12,300	15,000	24.4%
(伸び率)	61.5%	31.2%	25.8%	22.9%	20.6%	22.0%	
求人領域	3,679	4,600	5,600	6,800	8,200	9,000	19.6%
不動産領域	963	1,600	2,100	2,600	3,000	4,500	36.1%
生活領域	388	400	600	800	1,100	1,500	31.1%
営業利益	1,609	2,050	2,600	3,200	4,000	5,000	25.5%
(利益率)	32.0%	31.1%	31.3%	31.4%	32.5%	33.3%	
経常利益	1,603	2,038	2,600	3,200	4,000	5,000	25.5%
当期純利益	899	1,150	1,500	1,800	2,300	2,800	25.5%
EPS	17.4	22.1	28.2	33.9	43.3	52.7	24.8%
ROE	281.0%	27.3%	27.1%	25.7%	26.6%	26.2%	

(出所) じげん決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 証券リサーチセンターによる中期業績予想

当センターでは、17/3 期上期の実績や 17/3 期の業績予想を踏まえ、中期業績予想についても据え置いた。19/3 期までの成長率として、売上高が年率 24.0%、営業利益が同 21.7%と予想している。まだ売上規模が小さいうえに、拡張性が高い事業モデルであることから、求人及び不動産領域を中心としたサービス領域の拡張による成長余地は十分にあると評価している。また、リジョブ社などの買収にみられるように M&A を活用した特定領域の深掘り（垂直統合や周辺分野への進出）による事業シナジーの創出も具現性が高いと考えられる。

一方、利益面では、基本的に収益通増型の事業モデルではあるものの、特定領域の深掘りを進めるに当たって M&A を含めた先行費用の高止まりのほか、成長スピードを維持していくための広告宣伝費及び販売促進費の積極投入が継続される可能性があることから、営業利益の伸びは比較的緩やかな水準にとどまるものとみており、営業利益率は 30%水準で推移するものと予想している。

ただ、今後の事業拡大に向けて、人材不足がボトルネックとなる可能性には注意が必要である。特に、積極的な M&A 戦略を成功に導くためには、子会社のマネジメントを担う人材の確保が大きな課題になるものと考えられる。

【 図表 8 】 証券リサーチセンターによる中期業績予想

	16/3期 実績	17/3期 当センター予想	18/3期 当センター予想	19/3期 当センター予想	成長率
売上高 (伸び率)	5,031 61.5%	6,600 31.2%	8,100 22.7%	9,600 18.5%	24.0%
営業利益 (利益率)	1,609 32.0%	2,050 31.1%	2,500 30.9%	2,900 30.2%	21.7%

(出所) 証券リサーチセンター

> 投資に際しての留意点

◆ 創業以来、無配を継続

同社は、株主に対する利益還元と同時に、財務体質の強化及び競争力の確保を経営の重要課題のひとつであると位置づけている。従って、現在は成長過程にあることから、内部留保の充実を図り、事業の効率化と事業拡大のための投資に充当することが株主利益につながるものと認識し、創業以来、配当実績はなく、17/3期についても配当の予定はない。

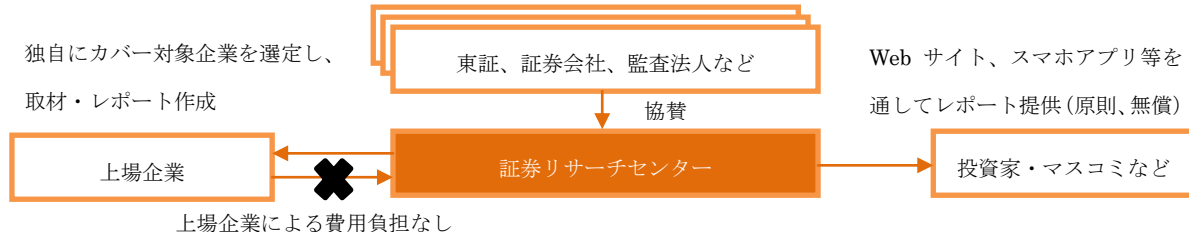
当センターでも、中期的にも成長に向けた投資が優先されるステージにあるとみており、しばらくは配当という形での株主還元は見送られる可能性が高いと思われる。ただ、投資機会が限定的かつ ROE が 25% を下回る場合には、機動的な株主還元の検討も行う方針としていることから、投資環境や資本効率性 (ROE) の動きには注意する必要がある。

また、同社の成長戦略は、M&A 及び買収後の業績向上が重要なカギを握るものと考えられる。中期経営計画の中で、財務的な方針を明確にしているものの、大型の M&A 案件を手掛けた場合には、売上規模が一気に拡大する可能性がある一方、一時的にしても収益構造の変化 (利益率の低下) を招く懸念があることに注意する必要がある。

加えて、業績目標の達成条件が付いているとは言え、新株予約権が行使されることにより、希薄化 (1株当たり利益の減少) が生じることにも注意が必要である。

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

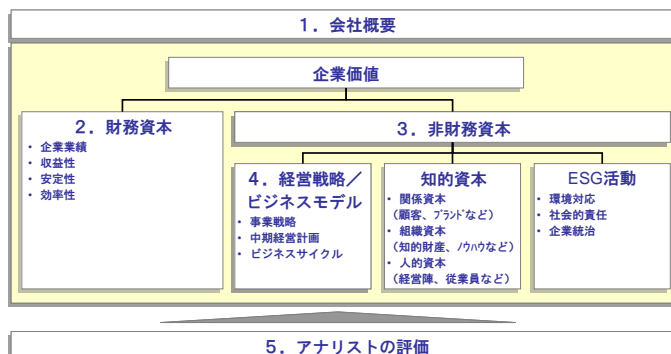
■ **第三者が中立的・客観的に分析**

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。