

イトクロ

(6049・東証マザーズ)

2016年7月19日

教育業界向けの領域特化型ポータルサイトを運営

ベーシックレポート

(株) QUICK
谷林 正行

会社概要

所在地	東京都港区
代表者	山木 学
設立年月	2006/3
資本金 (2016/4/30 現在)	30 百万円
上場日	2015/7/30
URL	http://www.itokuro.jp/
業種	サービス業

主要指標 2016/7/14 現在

株 価	2,981 円
年初来高値	3,740 円 (5/12)
年初来安値	1,900 円 (2/12)
発行済株式数	11,340,000 株
売買単位	100 株
時価総額	33,805 百万円
予想配当 (会社)	0 円
予想EPS (アナリスト)	75.03 円
実績PBR	7.62 倍

塾検索サイト「塾ナビ」を中心に事業を展開

教育業界向けを中心に各領域に特化した領域特化型ポータルサイトをメディアサービスとして運営している。塾検索サイトの「塾ナビ」のほか、学校選びの「みんなの学校情報」など複数のサイトを開設。金融業界向けの「みんなのカードローン」なども運営している。口コミ情報を活用することで多くのユーザーから支持を得ているのが特徴。メディアサービスで接点を持つ企業に対するコンサルティングサービスも手掛ける。

16/10 期上期の単独業績は、売上高 23.1 億円(前年同期比 33%増)、営業利益 7.9 億円(同 51%増)となった。メディアサービス、コンサルティングサービスともに売り上げを伸ばし、大幅増益となった。

16/10 期上期は前年同期比 51%の営業増益

会社側は 16/10 期通期の計画を売上高 33.7 億円~39.7 億円、営業利益 11.5 億円(前期比 20%増)としている。売上高に幅を持たせているのは、特定顧客への依存度が高いコンサルティングサービスが受注の可否などで大幅に変動する可能性があるため。ただ同サービスは利益率が低いため営業利益への影響は少ないとしている。

企業価値研究所では、上期までの進捗状況などを考慮し、16/10 期通期予想を売上高 43.7 億円(前期比 23%増)、営業利益 12.0 億円(同 25%増)とした。

当面は安定的な利益成長が続くとみる

特定分野で強みを持つポータルサイトを運営している企業の業績は概ね安定的に成長を続けている。同社も当面は拡大トレンドが続くとみる。17/10 期は売上高 49.4 億円(前期比 13%増)、営業利益 14.0 億円(同 17%増)と予想した。

業績動向	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 %	当期純利益 百万円	前期比 %	EPS 円
2015/10 実績	3,544	19.1	959	44.0	961	45.2	608	36.4	65.13
2016/10	会社予想 (2015年12月発表)	3,370 ~3,970	△4.9 ~12.0	1,151	20.0	1,151	735	20.8	71.69
	アナリスト予想	4,370	23.3	1,200	25.0	1,200	770	26.5	75.03
2017/10	アナリスト予想	4,940	13.0	1,400	16.7	1,400	900	16.9	87.70

会社概要

会社概要

● 会社概要

教育業界および金融業界内において各領域に特化した領域特化型ポータルサイトを運営するメディアサービスおよびこれを軸としたコンサルティングサービスを展開している。

メディアサービスでは、教育業界向けに「塾ナビ」、「みんなの学校情報」など、金融業界向けでは「みんなのカードローン」、「BEST 証券比較」など領域ごとにポータルサイトを運営している。同社のポータルサイトでは、ユーザーからの口コミを継続的に収集し、原則すべてに審査を行うことでユーザーの求める中立的な優良コンテンツとして掲載。企業のデータベースも併せ、ユーザーの求める膨大な情報を提供することでポータルサイトへ集客し、効果的にクライアント企業に見込み客(ユーザー)を送客している。

コンサルティングサービスでは、メディアサービスで接点を持つ教育業界および金融業界のクライアント企業を中心に、領域特化型ポータルサイトの運営を通じて得たノウハウを活用して集客効果を最大化するためのサービスを提供する。

経営者

● 経営者

代表取締役 山木 学氏

株式会社リクルートにて営業に、株式会社カカクコムにて事業開発に携わった後、2006年同社取締役就任

2009年 同社代表取締役就任

2015年 同社代表取締役 CEO 就任（現任）。

代表取締役 領下 崇氏

大手教育企業にてカンパニー長や広告宣伝を経験、コンサルティング会社を経て、2008年同社入社

2014年 同社取締役事業本部長就任

2015年 同社代表取締役 COO 就任（現任）

ミッション

日本中の教育サービスに関する情報を整理・提供し、教育を選べる社会を実現する

会社概要

沿革

2006年	3月	イトクロを設立
	11月	コンサルティングサービスの提供を開始
2007年	11月	学習塾予備校情報ポータルサイト「塾ナビ」の提供を開始
2008年	6月	FX会社情報ポータルサイト「FX比較オンライン」の提供を開始
2009年	7月	証券会社情報ポータルサイト「BEST 証券比較」の提供を開始
2010年	5月	カードローン情報ポータルサイト「みんなのカードローン」の提供を開始
	10月	家庭教師派遣情報ポータルサイト「家庭教師比較ネット」の提供を開始
2012年	6月	医学部受験情報ポータルサイト「医学部受験マニュアル」の提供を開始
	11月	学校情報ポータルサイト「みんなの学校情報」の提供を開始
2013年	10月	英会話学習情報ポータルサイト「英会話ガイド」の提供を開始
2014年	3月	幼児教育情報ポータルサイト「幼児教育ナビ」の提供を開始
	8月	クレジットカード情報ポータルサイト「クレマガ」の提供を開始
2015年	2月	習い事教室スクール情報ポータルサイト「習い事ナビ」の提供を開始
	4月	学童保育情報ポータルサイト「学童保育ナビ」の提供を開始
	7月	東証マザーズ上場

コーポレートアクション

● 直近のコーポレートアクション

2014年10月30日付で普通株式1株につき10,000株の株式分割

2015年2月27日付で普通株式1株につき10株の株式分割

2015年7月29日を払込期日として公募による自己株式処分1,230,000株を実施

2015年7月29日を払込期日として

売出し2,128,000株を実施

会社概要

大株主

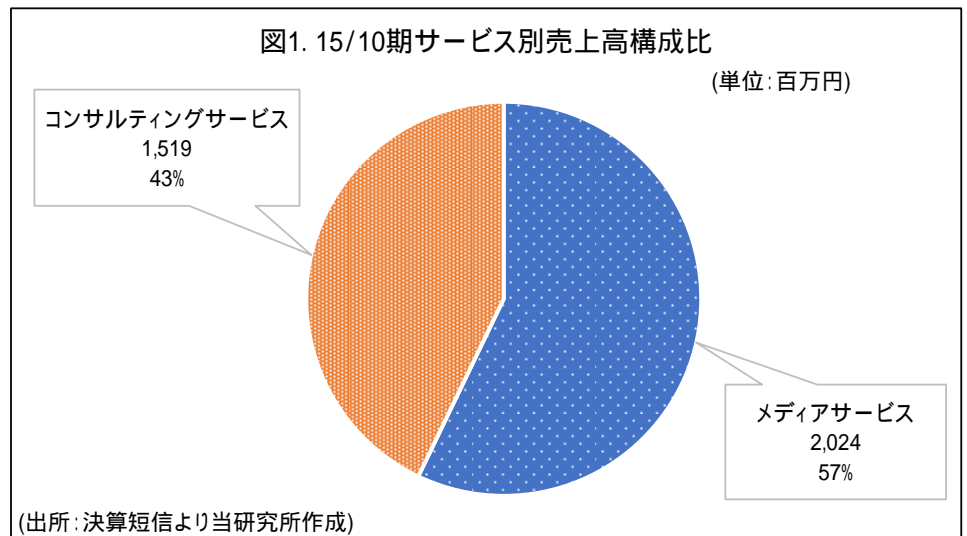
	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	山木 学	6,934,100	61.15
2	日本トラスティ・サービス信託銀行(信託口)	1,231,400	10.86
3	イトクロ	1,078,059	9.51
4	BARCLAYS BANK PLC A/C CLIENT SEGREGATED A/C PB CAYMAN CLIENTS(常任代理人 パークレイズ証券)	259,500	2.29
5	日本トラスティ・サービス信託銀行(信託口9)	217,000	1.91
6	日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	187,500	1.65
7	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL(常任代理人 ゴールドマン・サックス証券)	143,500	1.27
8	資産管理サービス信託銀行(証券投資信託口)	126,200	1.11
9	DEUTSCHE BANK AG LONDON-PB NON-TREATY CLIENTS 613(常任代理人 ドイツ証券)	90,900	0.80
10	野村信託銀行(投信口)	66,200	0.58

(出所:2016年4月30日現在 四半期報告書から当研究所作成)

事業概要

事業の内容

教育業界および金融業界内において各領域に特化した領域特化型ポータルサイトを運営するメディアサービスおよびこれを軸としたコンサルティングサービスを展開。15/10期のサービス別売上高構成比は、メディアサービス57%、コンサルティングサービス43%(図1)。メディアサービスでは教育業界および金融業界において各領域に特化したサービスを提供しており、コンサルティングサービスにおいてはメディアサービスの運営で培ったノウハウを活用して教育業界および金融業界を中心にクライアント企業のインターネット上のマーケティング活動をフルサポートしている。



サービス別事業内容

(1) メディアサービス

領域特化型ポータルサイトを運営する主力のメディアサービスの特徴は次の3点。

・ 口コミストックモデル

主要ポータルサイトを中心に、ユーザーからの口コミを継続的に収集し、原則すべてに審査を行うことでユーザーの求める中立的な優良コンテンツとして掲載している。結果として、ユーザーの求める口コミが継続的に蓄積され、ユーザーへ価値ある情報の提供を可能とし、他のサイトとの差別化を図り、優位性を構築している。

- ・大量の送客ボリューム

全国のクライアント企業のデータベースや口コミを中心に、ユーザーの求める膨大な情報を提供することで、多くのユーザーを各ポータルサイトへ集客している。また、企画・サイトデザイン・システム開発・運営までのすべての工程を自社内で完結することでスピーディーな画面変更やコンテンツへの反映を実現しており、利便性の高いポータルサイト運営を実現することで効果的にクライアント企業に見込み顧客(ユーザー)を送客している。

- ・成果報酬型の課金システム

ユーザーが同社グループのポータルサイトを經由してクライアント企業へ問い合わせや資料請求等を行い、その成果に応じて報酬を得る成果報酬型の課金システムを主要ポータルサイトで採用しており、クライアント企業にとって効果が明確で高い費用対効果を実現している。

主なポータルサイトは以下の通り。

① 教育業界

(a) 塾ナビ

全国の幼児、小学生、中学生、高校生の本人および保護者が目的にあった学習塾や予備校を簡単に検索比較できる国内有数のポータルサイト。全国の学習塾や予備校が掲載されており、掲載教室数 38,000 教室以上(15年10月31日時点)、年間訪問者数 1,230 万人以上(15/10期)。「塾ナビ」経由で入塾したユーザーへギフトカード等の提供を行うことで利用促進を図っている。

(b) みんなの学校情報

全国の保育園、幼稚園、小学校、中学校、高等学校、専門学校、大学等の学校選びに役立つ情報を総合的に得ることのできるポータルサイト。実際の生徒等本人や保護者からの口コミも豊富に掲載されており、偏差値ランキングや各学校で学べる内容等の充実したコンテンツが掲載されている。

(c) 家庭教師比較ネット

全国の家庭教師派遣会社から口コミやランキングを参考にしながら最適な会社を検索比較できるポータルサイト。利用目的、派遣エリア、対象学年等希望条件に合わせて対応可能な家庭教師派遣会社を探ることができる。

(d) 医学部受験マニュアル

全国の大学医学部に特化した受験情報を得ることができるポータルサイト。受験学習法やキャンパスライフ等、医学部受験生の求める合格者の生の声が全国約92%を超える医学部について掲載されており、医学部受験をサポートする学習塾や予備校、家庭教師派遣会社を検索することができる。

(e) 幼児教育ナビ

幼児教育の情報を総合的に得ることができるポータルサイト。幼児教育の基礎知識や考え方等の情報に加え、利用者の口コミも掲載されており、38,000教室以上(15年10月31日時点)にも及ぶ教室の中から口コミを参考に幼児教室を探ることができる。

(f) 英会話ガイド

英会話教室やオンライン英会話教室、英語教材等の英会話について、地域や目的、予算に合わせて最適な教室や学習法を検索できるポータルサイト。利用者の口コミやランキング等を通じて10,000教室以上(15年10月31日時点)に及ぶ掲載教室の中から口コミを参考に英会話教室を探ることができる。

(g) 習い事ナビ

子供向け(幼児から高校生)から大人向け(大学生から社会人)までを対象とした習い事教室やスクールについての幅広い情報を得ることのできるポータルサイト。58,000教室以上(15年10月31日時点)にも及ぶ掲載教室の中から口コミを参考に習い事教室を探ることができる。

(h) 学童保育ナビ

全国の学童保育所に関する情報を総合的に得ることのできるポータルサイト。全国各地の学童保育所の中から保育内容やエリア、サービス内容、対応条件等を参考に学童保育所を探ることができる。

② 金融業界

(a) みんなのカードローン

様々なカードローンを比較検討することのできるポータルサイト。目的や求める条件に合わせて最適なカードローンを選びやすくできるように各企業や商品ごとの条件や詳細情報に加えて口コミやランキングの掲載を行っている。

(b) BEST 証券比較

インターネット経由で取引可能な証券会社を比較検討することのできるポータルサイト。目的や求める条件に合わせて証券会社を選びやすくできるように企業や取引条件の情報提供を行っている。

(c) FX 比較オンライン

FX(外国為替証拠金取引)会社を比較検討することのできるポータルサイト。最適なFX会社を選びやすくできるように企業や取引条件の情報提供を行っている。

(d) クレマガ

クレジットカードを比較検討することのできるポータルサイト。目的や条件に合わせてクレジットカードを選びやすくできるようにサービス内容や利用条件の情報提供を行っている。

(2) コンサルティングサービス

メディアサービスで接点を持つ教育業界および金融業界のクライアント企業を中心に、集客効果を最大化するためのサービスを提供することで、クライアント企業への提供価値の最大化を図る。クライアント企業に必要な領域特化型の戦略立案・企画・制作から調査・分析・サポートまでウェブマーケティング活動を自社内で一括してサポートできる社内体制を整備しているのが特徴。

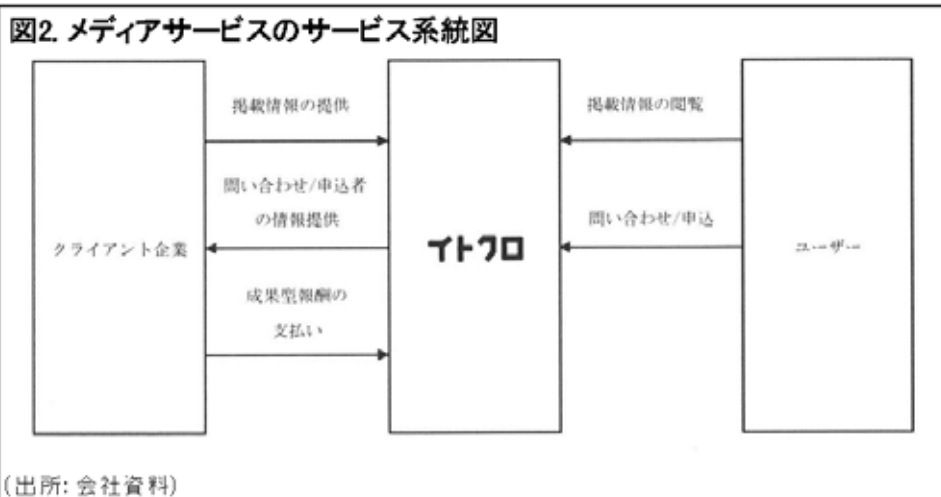
ビジネスモデル

(1) メディアサービスの収益モデル

教育業界では学習塾や予備校、家庭教師派遣会社等から、金融業界では証券会社や各種金融機関等から各ポータルサイトにクライアント企業の掲載情報の提供を受け、ユーザーからは実際に利用したクライアント企業のサービスに関する口コミの投稿を受け、原則すべてのクライアント企業の掲載情報および口コミを同社の掲載基準に沿って審査を行ったうえで掲載。

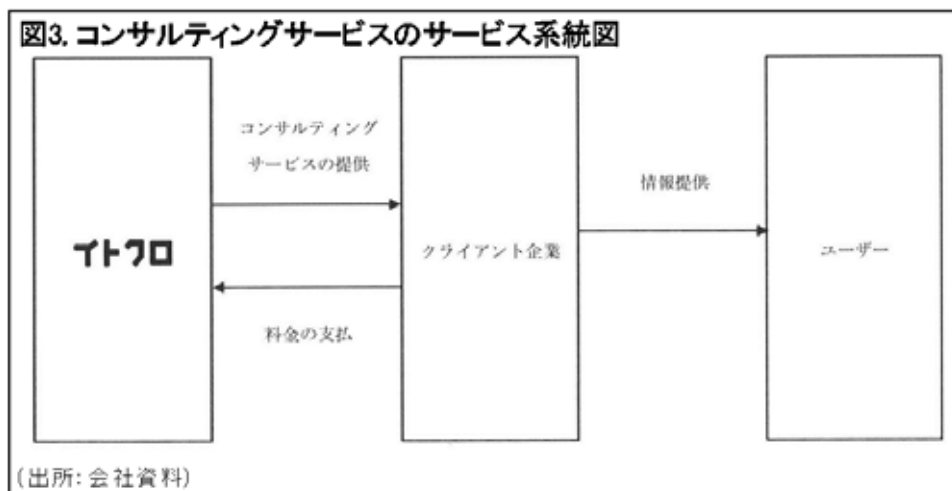
ユーザーは、同社のポータルサイトに掲載されているクライアント企業からの提供情報とユーザーから集まる口コミを参考に、クライアント企業へ同社のポータルサイトを通じて資料請求や同社が用意した専用回線を通じた問い合わせを行うことができる。

同社は、ユーザーが資料請求や電話での問い合わせを行った際に、クライアント企業より成果に応じて報酬を收受する(図2参照)。



(2) コンサルティングサービスの収益モデル

クライアント企業がウェブマーケティングを展開する際の戦略立案・企画・制作を行うほか、調査・分析・サポートなどのコンサルティングサービスを提供し、その対価をクライアント企業から受け取る(図3参照)。



業界動向分析

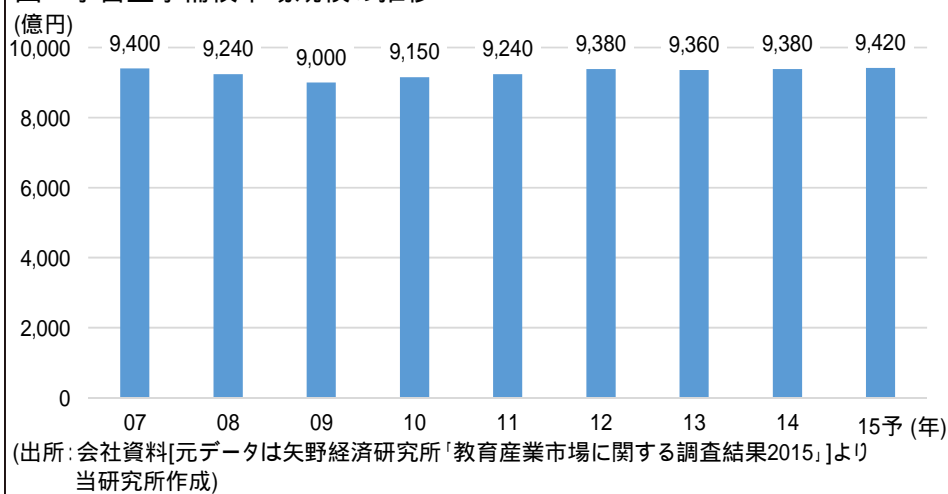
広告メディアとして
分析

主力のメディアサービスでは、様々なポータルサイトを運営しているが、これらはクライアント企業とユーザーをつなぐ広告メディアと捉えることができる。広告ビジネスは顧客企業の景況に左右されるほか、現在は広告ビジネスの業界構造の変革の最中にある。ここでは主力ポータルサイトの「塾ナビ」を軸にこれら2つの視点でみていくことにする。

主要顧客の学習塾
予備校市場は一定

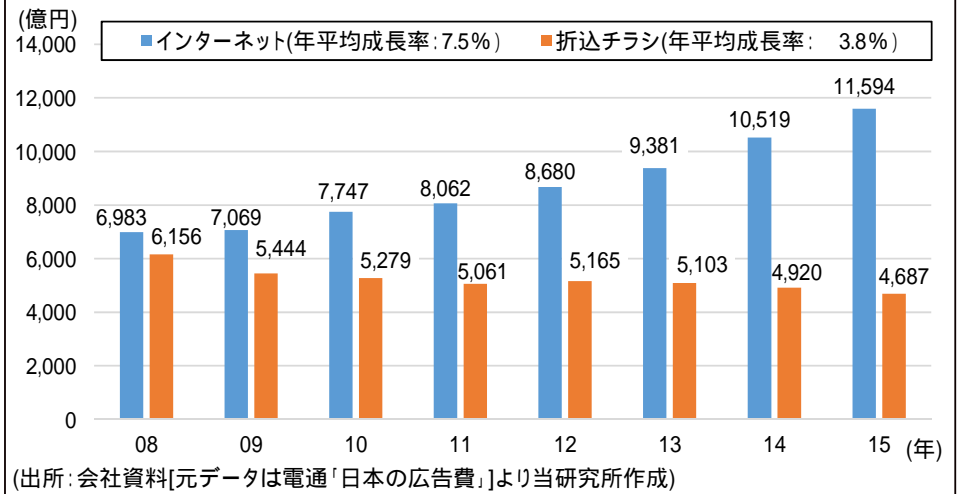
「塾ナビ」のクライアント企業は学習塾や予備校。日本の学習塾予備校の市場規模をみると(図4)、年ごとに多少の増減はあるものの、近年はほぼ9,400億円前後で横ばいとなっている。少子化により出生数は減少傾向にあり、04年からの10年間の減少率は年平均1.0%となっているが、個人指導塾など単価の高い分野の伸びにより生徒数減少の影響をオフセットしているようだ。学習塾予備校の費用構造が大きくは変わらないことを前提とすれば、これらのクライアントから支払われる広告費の総額はほぼ一定で推移していると考えられる。

図4. 学習塾予備校市場規模の推移

折込チラシからイ
ンターネットへのシ
フトが進行中

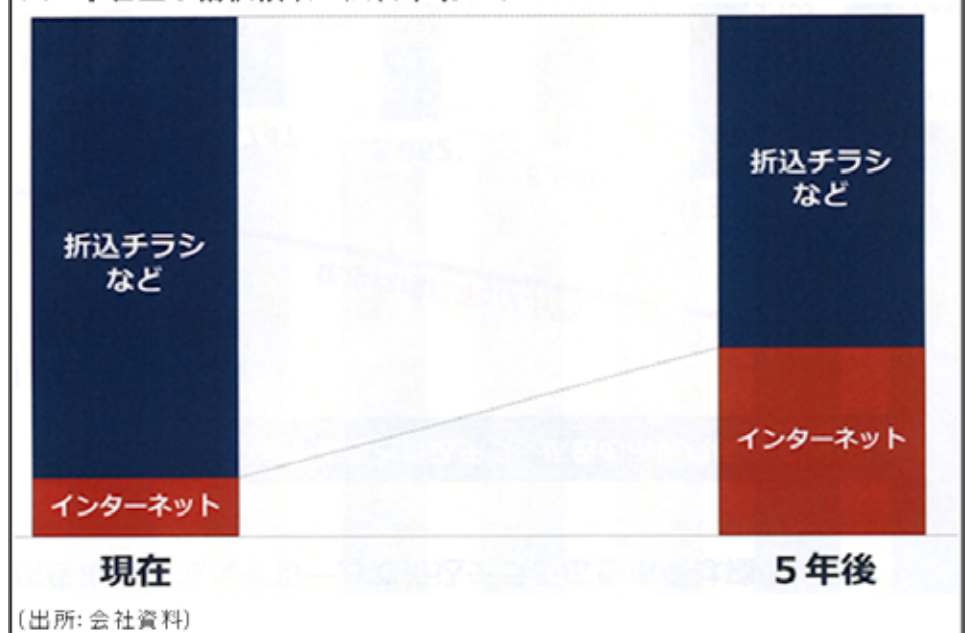
広告市場では、近年インターネットへのシフトが進んでいる。学習塾および予備校が主たる広告メディアとして利用している折込チラシと同社が手掛けるインターネット広告の動向をみると、折込チラシが縮小傾向にあるのに対してインターネットの伸びが目立つ(図5)。08年から15年にかけての年平均成長率は、折込チラシはマイナス3.8%、インターネットはプラス7.5%。規模の面でもインターネットが大きくなっている。教育分野以外も含めた広告市場全体では、2014年以降のインターネットは折込チラシの2倍超となっている。

図5. インターネット広告と折込チラシ広告の市場規模の推移



ただ会社側の調べによると、学習塾予備校領域におけるインターネット広告の普及は始まったばかり(図6)。今後の成長のポテンシャルは高いと考えられる。

図6. 学習塾予備校領域の広告市場のイメージ



15/10 期は
金融業界向け
の減少を
カバーし営業
44%増益

15/10 期の単独業績は、売上高 35.4 億円(前期比 19%増)、営業利益 9.6 億円(同 44%増)だった(表 1)。サービス別の売上高をみると、メディアサービスは 20.2 億円(同 9%増)。金融業界向けのサービスはほぼ半減したが、教育業界向けでは「塾ナビ」など既存の主要ポータルサイトで訪問者数および掲載クライアント企業数が増加。さらに「習い事ナビ」、「医学部受験マニュアル」といった新規のサービスにも着手した。コンサルティングサービスは 15.1 億円(同 35%増)。メディアサービスで接点を持つ教育業界および金融業界のクライアントを中心に売上げを伸ばした。

表1. 14/10期および15/10期実績

(単位:百万円、%)

	14/10期		15/10期		
		構成比		構成比	伸び率
売上高	2,976	100.0	3,544	100.0	19
メディアサービス	1,851	62.2	2,024	57.1	9
コンサルティングサービス	1,125	37.8	1,519	42.9	35
売上総利益	1,776	59.7	2,180	61.5	23
販管費	1,109	37.3	1,220	34.4	10
営業利益	666	22.4	959	27.1	44
経常利益	662	22.2	961	27.1	45
純利益	446	15.0	608	17.2	36

(出所:会社資料より当研究所作成)

16/10 期上期
は両サービス
とも大幅増収

16/10 期上期の単独業績は、売上高 23.1 億円(前年同期比 33%増)、営業利益 7.9 億円(同 51%増)となった(表 2)。ちなみに、15 年 7 月 31 日にほとんど活動していなかった海外子会社を清算したため、15/10 期 3Q から単独ベースの業績開示を行っている。前年同期の単独サービス別売上高は開示されていないが、連結ベースの前年同期のサービス区分別売上高と比較すると、メディアサービスは 13.3 億円(同 29%増)。「塾ナビ」、「みんなの学校情報」、「家庭教師比較ネット」、「みんなのカードローン」などの主要ポータルサイトにおいて、口コミ等のコンテンツ拡充とともに訪問者数および掲載クライアント企業数が増加した。コンサルティングサービスも 9.8 億円(同 38%増)に増加した。

表2. 15/10期上期および16/10期上期実績

(単位:百万円、%)

	15/10上期		16/10上期		
		構成比		構成比	伸び率
売上高	1,744	100.0	2,317	100.0	33
メディアサービス	1,033	59.3	1,333	57.5	29
コンサルティングサービス	710	40.7	983	42.5	38
売上総利益	-	-	1,412	61.0	-
販管費	-	-	621	26.8	-
営業利益	523	30.0	790	34.1	51
経常利益	525	30.1	793	34.2	51
純利益	328	18.8	511	22.1	55

(出所:会社資料より当研究所作成)

16/10 期通
期の会社計画
は営業 20%
増益

16/10 期通期の単独会社計画は、売上高を 33.7 億円(前期比 5%減)~39.7 億円(同 12%増)と幅を持たせているが、営業利益は 11.5 億円(同 20%増)としている(表 3)。売上高の計画をレンジ表記としているのは、コンサルティングサービスで特定顧客への依存度が高く、その顧客からの受注の成否や受注額増減によって大幅に変動する可能性があるためだとしている。ただ、コンサルティングサービスの利益率が低いため、このレンジ幅に対応する利益は計画に織り込んでいない。会社側は上期までの進捗について、両サービスとも好調で、特にコンサルティングサービスの売上高が想定以上だったとしているが、期初計画を変更しなかった。

なお、7月1日に 25 ジャンル(グルメ、教育保育、医療健康、ファッション美容、その他)10 万店舗を超える掲載店舗のポータルサイトを運営する Acuz の株式取得および子会社化を行ったが、今期業績に与える影響は軽微としている。ちなみに、Acuz の 16/3 期の業績は、売上高 71 百万円、営業損失 10 百万円。

表3. 15/10期実績および16/10期会社計画

(単位:百万円、%)

	15/10期	16/10計画	伸び率
売上高	3,544	3,370 ~ 3,970	5 ~ 12
営業利益	959	1,151	20
経常利益	961	1,151	20
純利益	608	735	21

(出所:会社資料より当研究所作成)

当研究所の
16/10 期予
想は営業
25%増益

当研究所では、16/10 期通期の単独予想を売上高 43.7 億円(前期比 23%増)、営業利益 12.0 億円(同 25%増)とした(表 4)。売り上げ面では、主力のメディアサービスについては順調な拡大が続くとみた。ただ「塾ナビ」など教育メディアのユニークユーザー(同社のポータルサイトを利用するためのメールアドレスなどでカウントしたユーザー数)の伸び率は、非常に高いレベルにあるものの、やや鈍化してきたように見えるため(図 7 参照)、上期の伸び率よりもやや低めの前期比 27%増とした。一方、コンサルティングサービスは同社側が積極的な営業活動を行っておらず、特定顧客の営業戦略に左右されるため不確実性が大きい。下期の売上高は前年同期並みと想定し、通期では同 18%増へ。利益面では、売上総利益率はほぼ前年並みとみた。人件費など販管費の拡大を織り込んだが、増収によりこれをカバーするとみて比較的高い営業増益率を見込んだ。

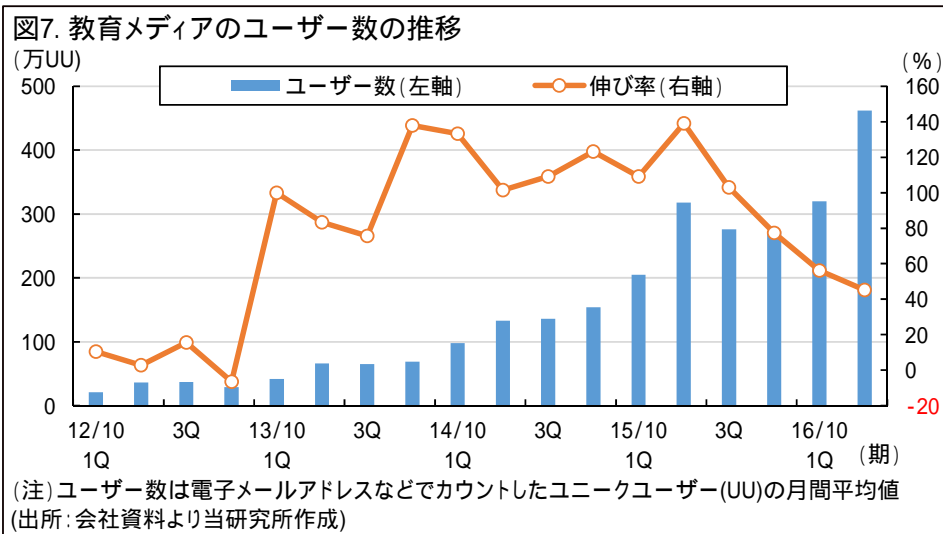


表4. 15/10期実績および当研究所予想

(単位: 百万円、%)

	15/10期		16/10予			17/10予		
		構成比		構成比	伸び率		構成比	伸び率
売上高	3,544	100.0	4,370	100.0	23	4,940	100.0	13
メディアサービス	2,024	57.1	2,570	58.8	27	3,140	63.6	22
コンサルティングサービス	1,519	42.9	1,800	41.2	18	1,800	36.4	0
売上総利益	2,180	61.5	2,700	61.8	24	3,100	62.8	15
販管費	1,220	34.4	1,500	34.3	23	1,700	34.4	13
営業利益	959	27.1	1,200	27.5	25	1,400	28.3	17
経常利益	961	27.1	1,200	27.5	25	1,400	28.3	17
純利益	608	17.2	770	17.6	26	900	18.2	17

(出所: 会社資料より当研究所作成)

安定的な利益成長
を見込む

当研究所では同社の業績について、当面は安定的な成長が続くとみている。図8は同社と同様に特定分野で強みを持つポータルサイトを運営している上場企業のカカコム(2371)、エムスリー(2413)、アイスタイル(3660)の3社の売上高をみたものだが、各社とも増収トレンドが続いている。営業利益率については(図9)、事業ポートフォリオや費用構造などにより水準は会社ごとに開きがあるものの、急激に赤字に転落するなどの激しい変動はみられない。それぞれ競合からの優位性を維持しながらインターネット広告市場拡大のメリットを享受しているようだ。同社においても拡大トレンドが続くと考える。図10はインターネットを通じた塾検索サイトの利用状況の調査だが、同社の「塾ナビ」は非常に高く利用されている。また同社は塾を検討する際に最も参考にされる口コミ情報(図11参照)を中心に事業を展開していることから、今後も優位性を維持していく公算が大きい。このため、同社は来期以降も広告市場のインターネットへのシフトを取り込んでいくことができるとみた。

図8. 領域特化型ポータルサイト運営会社の売上高

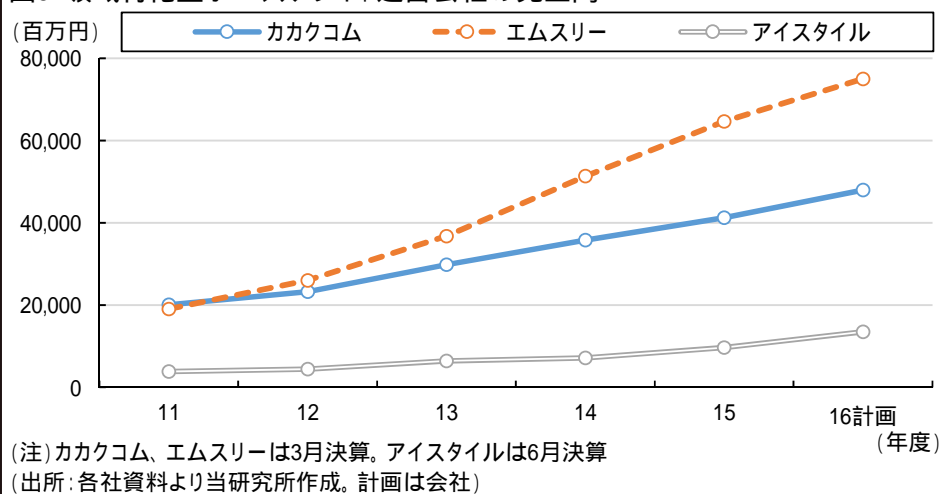


図9. 領域特化型ポータルサイト運営会社の営業利益率

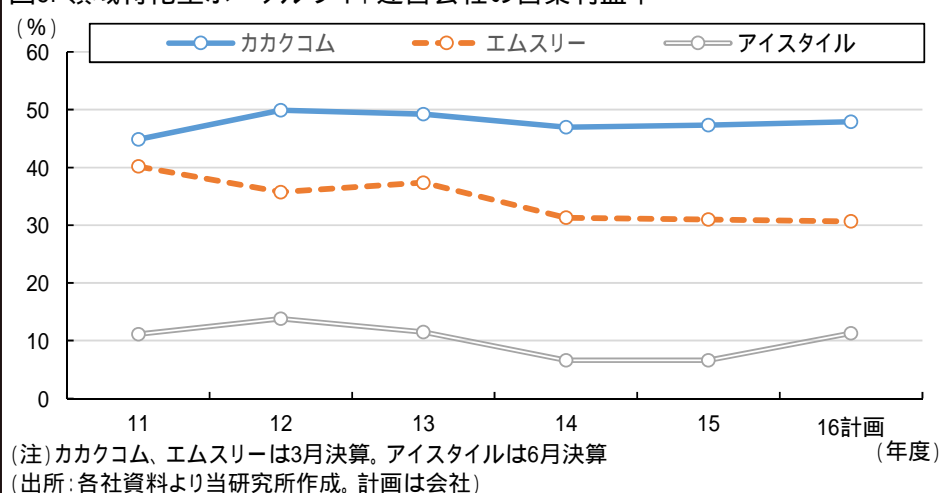


図10. 塾検索サイトの利用状況

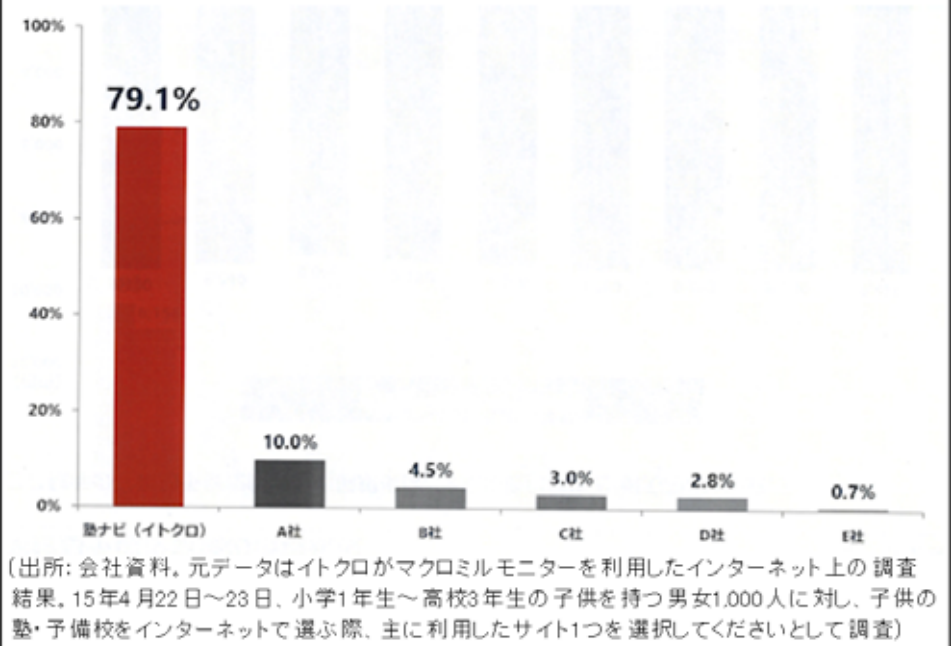
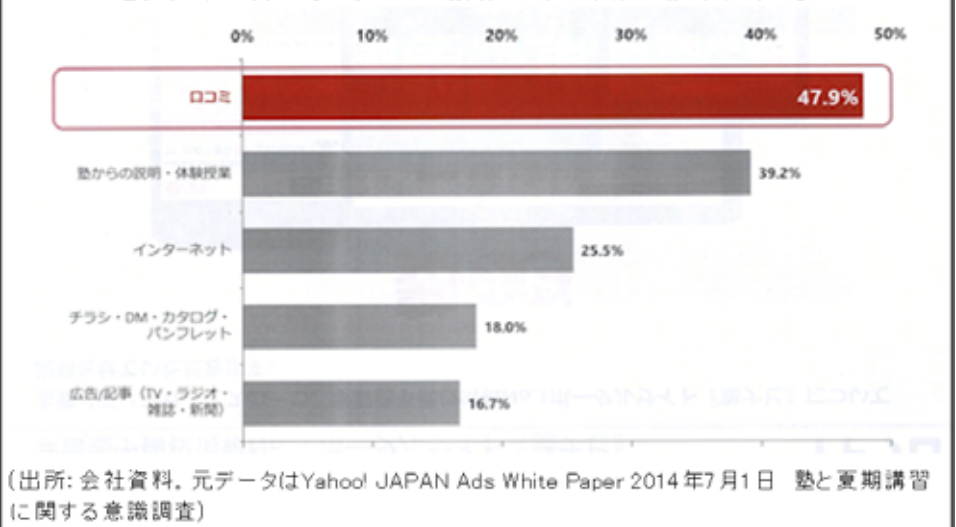


図11. 塾を検討する際に参考にした情報(上位5項目 複数回答可)



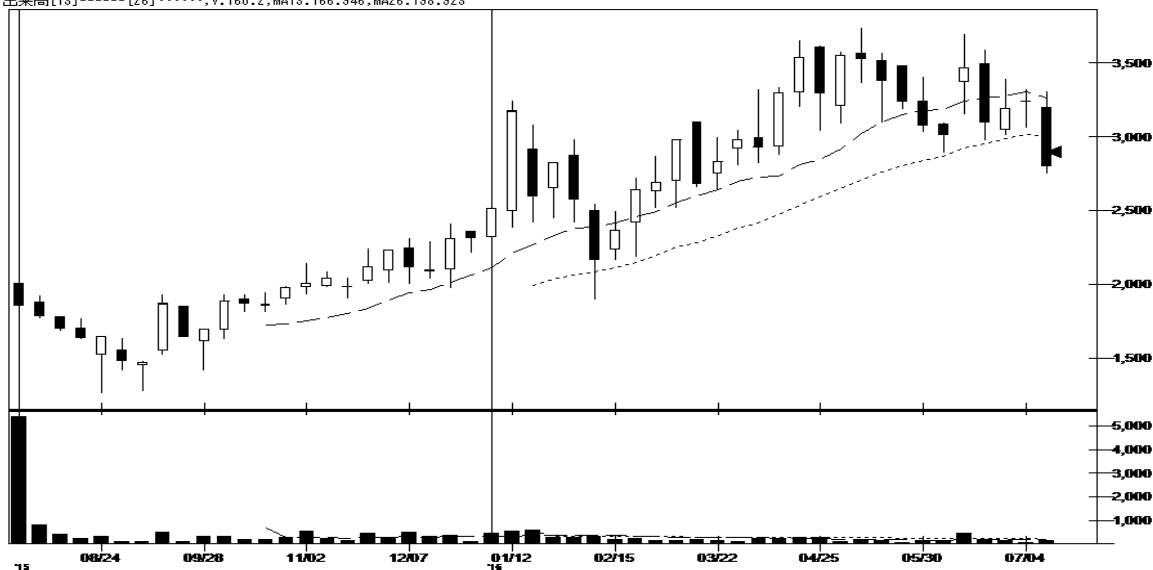
17/10 期は
売上総利益率
の改善も想定

以上の点から、17/10期の当研究所の単独予想は売上高を49.4億円(前期比13%増)、営業利益を14.0億円(同17%増)とした。メディアサービスの売上高は、安定的な拡大を想定しているものの、前述の通り教育メディアのユーザー数の伸びに鈍化がみられることから16/10期予想と比べて増収率をやや低くみた。コンサルティングサービスは不透明感があるが横ばいに。

利益面では、メディアサービスの構成比が高まることにより売上総利益率を16/10期予想よりも高く想定。人員増などにより販管費の増加を見込んでいるが、増収および売上総利益率の向上により2桁営業増益予想とした。

今後の注目ポイントは事業の幅の拡大。主力ポータルサイトの「塾ナビ」は安定的な拡大が続くとみているが、伸び率は低下していく可能性があるため、「みんなの学校情報」など他のサービスの拡大で成長性を高めていけるか注視したい。さらに既に行っているAcuzの子会社化など、買収による成長戦略についてもみていきたい。

E6048#0 イトクロ 東証 週足 15/7/30~16/7/11
 日付:16/07/19 始:2810,高:2927,安:2810,現値:2900,+85,出来高:7.4
 MC:07/24定,単純移動平均[13]-----[26]-----,MA13:3288,15,MA26:3001.96
 S1:出来高[13]-----[26]-----,V:160.2,MA13:168.946,MA26:198.923



(C) QUICK Corp. All rights reserved.

(出所) 株QUICK

上記チャート図の一部又は全部を、方法の如何を問わず、また、有償・無償に関わらず第三者に配布してはいけません。
 上記チャート図に過誤等がある場合でも株QUICK 社及び東京証券取引所は一切責任を負いません。
 上記チャート図の複製、改変、第三者への再配布を一切行ってはいけません。

			2013/10(連)	2014/10(連)	2015/10(単)	2016/10 予(単) (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	-	-	2,080	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	-	-	1,270	-
	月 間 平 均 出 来 高	千株	-	-	2,288.95	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	2,987	2,976	3,544	4,370
	営 業 利 益	百万円	648	665	959	1,200
	経 常 利 益	百万円	668	662	961	1,200
	当 期 純 利 益	百万円	507	431	608	770
	E P S	円	48.30	47.05	65.13	75.03
	R O E	%	408.7	84.4	28.9	19.8
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百万円	955	1,638	4,254	-
	固 定 資 産 合 計	百万円	105	115	91	-
	資 産 合 計	百万円	1,060	1,754	4,345	-
	流 動 負 債 合 計	百万円	491	864	741	-
	固 定 負 債 合 計	百万円	260	176	102	-
	負 債 合 計	百万円	751	1,040	844	-
	株 主 資 本 合 計	百万円	322	711	3,500	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	純 資 産 合 計	百万円	309	713	3,501	-
	営 業 活 動 に よ る CF	百万円	386	433	536	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百万円	58	284	34	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百万円	-178	-120	2,108	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百万円	476	1,078	3,729	-

事業に関するリスク

●事業環境に係るリスクについて

同社の売上高のうち、教育市場および金融市場における売り上げが大半を占めており、これら市場の著しい縮小や変動は事業や業績に影響を及ぼす可能性がある。業績面では、新年度前および夏休み前に同社グループが運営するメディアのページ数やユーザー数が増加し、2Q および 3Q の売り上げが膨らむ傾向がある。同社がビジネスドメインとしているインターネット・メディアでは大手企業を含む多くの企業が事業展開しており、新規参入等により競争が激化する可能性がある。

●事業内容に関するリスクについて

同社が運営するポータルサイトにおいて、ユーザーにとって有意義な口コミ情報を提供している。事実でない情報や誹謗中傷など、同社グループが不適切と判断した場合には原則として事前に削除しているが、不適切な書き込みを発見できなかった場合や発見が遅れた場合には同社グループが運営するポータルサイトに対するユーザーやクライアント企業からの支持が低下する可能性がある。ソフトウェアの不具合やネットワーク経由の不正アクセスやコンピュータウイルスの感染、個人情報の流出などの予期せぬ事態が発生した場合には事業や業績に影響を及ぼす可能性がある。インターネット業界における技術革新やユーザーニーズの変化への対応が遅れた場合には、メディアとしての価値が低下することになる。

●法的規制、訴訟について

同社グループは「個人情報の保護に関する法律」、「不正アクセス行為の禁止等に関する法律」、「特定電気通信役務提供者の損害賠償責任の制限及び発信者情報の開示に関する法律」、「特定商取引に関する法律」、「下請代金支払遅延等防止法」といった法規制の対象となっている。これらの法令等の改正の影響を受ける可能性がある。知的財産権に関しては、同社グループのサービスを表す商標などを他社が取得した場合には訴訟へと発展する可能性がある。また、ビジネスモデルに関連する分野で他社が実用新案権もしくは特許等を取得した場合には、事業や業績に影響を及ぼす可能性がある。なお、15/10 期有価証券報告書発行日現在、ランキング情報に係る情報開示請求訴訟が1件あるが、同社では事業および経営成績に重要な影響はないと判断している。

(※)有価証券報告書記載の「事業等のリスク」などから作成

ディスクレーム

1. 本レポートは、株式会社東京証券取引所（以下「東証」といいます。）が実施する「アナリストレポート・プラットフォーム」を利用して作成されたものであり、東証が作成したものではありません。
2. 本レポートは、本レポートの対象となる企業が、その作成費用を支払うことを約束することにより作成されたものであり、その作成費用は、当該企業が東証に支払った金額すべてが、東証から株式会社QUICK（以下「レポート作成会社」といいます。）に支払われています。
3. 本レポートは、東証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、東証が文面上から明らかに誤りがある場合や適当でない場合にレポート作成会社に対して指摘を行うことを妨げるものではありません）。
4. レポート作成会社及び担当アナリストには、この資料に記載された企業との間に本レポートに表示される重大な利益相反以外の重大な利益相反の関係はありません。
5. 本レポートは、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。有価証券の取引には、相場変動その他の要因により、損失が生じるおそれがあります。また、本レポートの対象となる企業は、投資の知識・経験、財産の状況及び投資目的が異なるすべての投資者の方々に、投資対象として、一律に適合するとは限りません。銘柄の選択、投資判断の最終決定は、投資者ご自身の判断でなされるようお願いいたします。
6. 本レポート作成にあたり、レポート作成会社は本レポートの対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成会社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。
7. 本レポートは、レポート作成会社が信頼できると判断した情報に基づき記載されていますが、東証及びレポート作成会社は、本レポートの記載内容が真実かつ正確であり、そのうちに重要な事項の記載が欠けていないことやこの資料に記載された企業の発行する有価証券の価値を保証又は承認するものではありません。本レポート及び本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合におきましても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、東証及びレポート作成会社は何ら責任を負うものではありません。
8. 本レポートの著作権は、レポート作成会社に帰属しますが、レポート作成会社は、本レポートの著作権を東証に独占的に利用許諾しております。そのため本レポートの情報について、東証の承諾を得ずに複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

<指標の説明について>

本レポートに記載の指標に関する説明は、東京証券取引所ウェブサイトに掲載されております。

参照 URL ⇒ <http://www.jpx.co.jp/listing/ir-clips/analyst-report/02.html>