

ホリスティック企業レポート ポート

7047 東証マザーズ 福証Q-Board

アップデート・レポート
2020年12月11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 20201208

ポート(7047 東証マザーズ 福証Q-Board)

発行日: 2020/12/11

就職活動や保険に関する情報サイトを運営するインターネットメディア事業を展開 21年3月期は中期経営計画に沿った事業投資を行うことによる減益を見込む

> 要旨

◆ 事業内容

- ・ポート(以下、同社)は、就職活動やカードローンなどに関する情報サイトを運営するインターネットメディア事業を手掛けている。運営するサイトは「キャリアパーク!」、「マネット」などである。
- ・同社はインターネットメディア事業の単一セグメントで、子会社は20年7月に子会社化した就活に関する口コミ情報サイトを運営する就活会議及び外装塗装専門サイトを運営するドアーズの2社である。

◆ 21年3月期上期決算の概要

- ・21/3期第2四半期累計期間(以下、上期)の売上高は前年同期比2.2%増の1,841百万円、営業利益は同86.0%減の41百万円であった。連結開始に伴いリフォーム領域が加わったことで小幅な増収となったものの、既存領域は新型コロナウイルス感染症拡大による就職活動の停滞などの影響を受けて減収であった。就活会議及びドアーズの子会社化に伴い人件費や広告宣伝費が増加し、大幅な営業減益となった。

◆ 21年3月期の業績予想

- ・20年9月に公表した21/3期の会社計画は、売上高が前期比4,100~4,500百万円(20/3期は4,103百万円)、営業損益が130百万円の損失~0百万円(同699百万円の利益)である。中期経営計画に基づき、会員数を伸ばすためのコンテンツ投資や、マッチング制度を向上させるためのシステム投資を積極化することなどから21/3期の業績は20/3期を大幅に下回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)では上期実績を踏まえ、売上高4,495百万円(前期比9.6%増)、営業利益100百万円(同85.7%減)を予想した。

◆ 事業戦略

- ・同社は、事業拡大のための投資を積極化する中期経営計画を公表している。主力領域でのユーザー数増加やマッチング率向上を図るとともに新規領域への進出も進め、事業基盤を強化する考えである。

【7049 ポート 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)
2019/3	3,039	57.4	542	-	517	-	549	-	50.2	182.2	0.0
2020/3	4,103	35.0	699	29.0	708	36.9	382	-30.3	33.9	188.8	0.0
2021/3	CE 4,100~ 4,500	-0.1~9.7	-130~0	-	-100~0	-	-75~0	-	-6.7~0.0	-	未定
2021/3	E 4,495	9.6	100	-85.7	120	-83.1	78	-79.6	6.7	188.0	0.0
2022/3	E 5,676	26.3	350	250.0	370	208.3	244	212.8	21.0	209.0	0.0
2023/3	E 6,702	18.1	590	68.6	610	64.9	402	64.8	34.5	243.5	0.0

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想、21/3期から連結決算に移行、20/3期までは単体数値

18年9月1日付けで1：10の株式分割、12月21日付けで75万株の公募増資を実施。過去のEPS、BPSは株式分割を考慮に入れて修正

アップデート・レポート

2/15

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。

アナリスト: 佐々木 加奈

+81(0)3-6812-2521

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】

	2020/12/4
株価 (円)	703
発行済株式数 (株)	11,642,220
時価総額 (百万円)	8,184

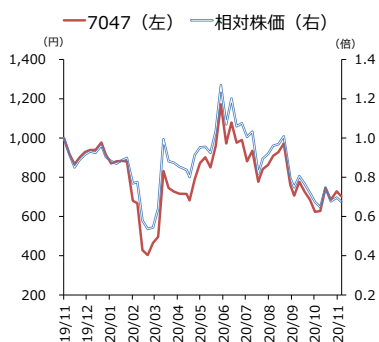
前期実績 今期予想 来期予想

PER (倍)	20.7	104.9	33.5
PBR (倍)	3.7	3.7	3.4
配当利回り (%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	-3.7	-5.3	-25.1
対TOPIX (%)	-4.8	-13.3	-27.4

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2019/11/29

> 事業内容

◆ インターネットメディア事業の単一セグメント

ポート(以下、同社)は、「世界中に、アタリマエとシアワセを。」をコーポレート・ミッションとし、社会課題をテクノロジーやマーケティングで解決することを目指して事業を行っている。

事業内容は、就職、カードローン、リフォーム、その他に関するパーティカルメディアの Web サイトの運営である。パーティカルメディアとは、閲覧者が求める情報に速やかにたどり着くように、不要な情報をなくして専門領域に特化したメディアのことである。同社の設立は11年で、14年に現在の主力サイトである「キャリアパーク！」の運営を開始している。

尚、20/3 期までは、キャリア（人材）、ファイナンス（金融）、メディカル（医療・健康）、リーガル（法律相談）分野でのパーティカルメディアの Web サイトを運営していたが、キャリア領域の「キャリアパーク！転職」、ファイナンス領域の「ミツカル保険」、メディカル領域の「オンラインクリニック」、リーガル領域の「債務整理の森」などを売却して現在の体制となっている。

同社は、インターネットメディア事業の単一セグメントで、子会社は、20年7月に子会社化した就活に関する口コミ情報サイト「就活会議」を運営する就活会議と外装塗装専門サイト「外装塗装の窓口」を運営するドアーズの2社である。売上高は就職領域、カードローン領域、リフォーム領域、その他領域に分類されている(図表1)。

【 図表 1 】 領域別売上高と売上構成比

(単位：百万円)

売上高区分	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期上期	前年同期比
キャリア領域 (21/3期上期から就職領域)	1,272	1,883	2,208	600	-19.2%
ファイナンス領域 (同カードローン領域)	654	1,128	1,744	657	-7.1%
リフォーム領域	-	-	-	173	-
その他領域	5	26	150	412	16.7%
合計	1,931	3,039	4,103	1,841	2.2%

(注) 1.21/3 期から領域を見直し、従来のキャリア領域に含まれていた売上高の一部がその他領域に含まれている
 (21/3 期上期の前年同期比は組み換えを考慮した 20/3 期上期会社公表数値との比較)
 2.リフォーム領域は 8 月から 9 月の 2 カ月間の数値
 (出所) ポート決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 「キャリアパーク!」、「マネット」などを運営

同社は、キャリア、ファイナンス、その他の領域で複数の Web サイトを運営している(図表 2)。主力の「キャリアパーク!」を始めとする Web サイトの閲覧者が広告記事をクリックすると広告主の Web サイトに画面が変わり、この誘導(送客)により同社が広告主から収益を得る成果報酬型のビジネスモデルとなっている(図表 3)。

【図表 2】ポートの展開する主なインターネットメディア

サービス区分	サービスの名称	サービス内容
1) 就職領域	仕事・キャリア選択のノウハウサイト「キャリアパーク!」	各メディアユーザーとクライアント企業のマッチング及びリアルプロダクト等の販売
	国内最大級の就活生向けの企業口コミサイト「就活会議」	
2) カードローン領域	プロの解説と口コミ情報が集まるカードローン情報サイト「マネット」	
3) リフォーム領域	業界最大級の外壁塗装専門サイト	
4) その他領域 (新規事業など)	遠隔診療サービス「ポートメディカル」	オンライン診察プラットフォーム

(出所) ポート有価証券報告書、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

【図表 3】サービス提供の流れ



(出所) ポート決算説明会資料

> ビジネスモデル

1) 就職領域のインターネットメディア

14年6月に提供を開始した就職活動特化型 Web サイトである「キャリアパーク!」は、学生や社会人を対象とし、就職及び転職活動に関

するノウハウの提供から求人情報、就職及び転職情報を掲載して閲覧者のキャリア選択に関するサポートをしている。

非会員でも閲覧可能な情報やコンテンツを数多く提供して閲覧者の会員化を促し(会費は無料)、会員向けには就職相談サービスや就活イベント等の会員限定情報を提供している。サイトに情報を掲載している広告主は、求人情報会社や就職・転職支援サービス会社、企業の人事部などである。

「キャリアパーク！」は日本マーケティングリサーチ機構が19年1月に行った「就活生に寄り添った情報が充実しているサービス」に関する調査において第1位を獲得している。

2) カードローン領域のインターネットメディア

16年6月に提供を開始した「マネット」は、お金に関するライフサポート型のWebサイトで、資産運用やカードローンに関心のある人を対象とし、お金を「借りる、貯める、増やす」ことに関連したコンテンツを掲載している。コンテンツは、弁護士やファイナンシャルプランナー、金融機関OB等の専門家が監修しており、主な広告主は金融商品を取り扱う企業である。

3) リフォーム領域のインターネットメディア

20年7月31日に子会社化したドアーズが運営する「外装塗装の窓口」は外装塗装をしたいユーザーと外装塗装専門の施工業者をマッチングするサイトである。このサイトは、施工業者を選定する際の分かりやすい基準がなく料金体系が不透明といったユーザー側の不満を解消すると同時に、積極的な営業活動ができない小規模な施工業者の顧客開拓をサポートできるもので、20年9月末時点の加盟施工業者は3,795社となっている。

4) その他領域

「ポートメディカル」は、テレビ電話、メール、チャットを通じて医師の診療から薬の処方、決済、薬の配送までをカバーする遠隔診療サービスである。

同社は、容易に医療機関を利用することができない「無医地区」において、15年11月から「ポートメディカル」を提供して有効性の検証を続けてきた。20年4月に厚生労働省から初診オンライン診療に関する指針が発表されたことを受け、新型コロナウイルス感染拡大防止のための初期対応を「ポートメディカル」によるオンライン診療で行っている。

◆ インターネットメディア事業の特徴

同社が展開するインターネットメディア事業の主な特徴は以下の2点である。

1. 流行に左右されにくいコンテンツ

同社が Web サイトを運営するキャリアやファイナンスの領域では、他にも多くのサイトが存在する。多くの雇用関連サイトは、新卒就職先や転職先の会社紹介といったコンテンツが中心だが、同社は新卒就職及び転職に関心のある人が事前に把握すべき対策コンテンツを豊富に提供している。

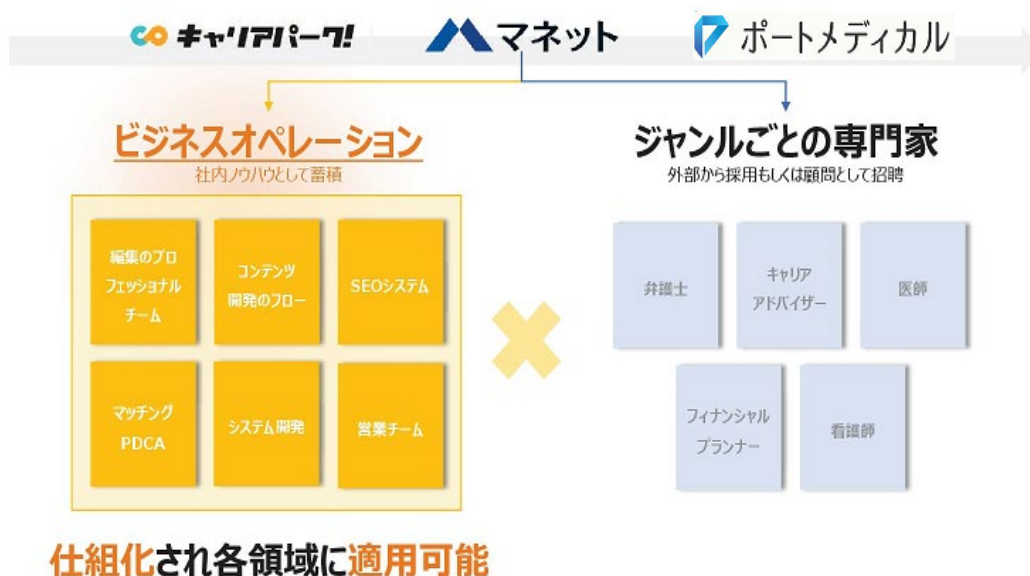
対策コンテンツは、専門家による監修費用などのコンテンツ開発費が高くなることに加え、ニュース性に乏しいために閲覧者を増やして定着させるための広告宣伝費が膨らむ傾向がある。このため、サイトのスタート時から暫くは費用先行になるものの、アクセス数及び送客数が増加して損益分岐点を超えれば、中長期的に安定した利益を生み出すことが可能となる。

2. 他領域に参入しやすいメディア開発体制

同社のメディア開発は、ビジネスオペレーションと専門性を切り分けるという考え方で進めている。ビジネスオペレーションとは、編集チームが監修者である専門家(人事コンサルタントや医師など)のアドバイスによりコンテンツの開発及び編集をする作業である。専門性とは、監修者である専門家を参入領域ごとに社員として採用または顧問として契約し、コンテンツの高い専門性を維持することである(図表 4)。

編集チームによる多領域に適応可能なコンテンツ開発の仕組みを確立したことで、同社はキャリア領域からファイナンス領域などへと、スピーディな領域拡大を実現した実績を持つ。

【 図表 4 】 メディア開発の仕組み



◆ 販売費及び一般管理費の主なものは広告宣伝費と人件費

就職領域の主力サービスである送客サービスの売上高は、送客件数（閲覧者が企業の説明会や人材会社のサービスに申し込みを行った件数）×単価である。

カードローン領域の売上高は、広告商品への申込件数×単価である。リフォーム領域の売上高は、送客数、成約数に応じて施工業者が支払う代金である。その他領域の売上高は、「ポートメディカル」における利用者からの課金収入や新規事業に係るものである。尚、20/3 期にはキャリア領域に分類されていた採用コンサルティングサービスなどの売上は、21/3 期からその他領域に分類されるようになった。

同社の売上原価は、人材紹介サービスのキャリアアドバイザー等に関する労務費、採用コンサルティングサービスなどの外部業務委託に係る外注費が主である。

販売費及び一般管理費（以下、販管費）の大きなものは広告宣伝費及び人件費である。

> 強み・弱みの分析

◆ 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5のようにまとめられる。

【 図表 5 】 SWOT 分析

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> ・自社開発や子会社化により複数のインターネットメディアを運営していること ・送客による成果報酬型のメディア運営を確立したこと ・14年から運用する「キャリアパーク！」により、ノウハウと会員データベースの蓄積が進んでいること ・社内に多数の技術者を有していること
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> ・特定人物（代表取締役社長）への依存度が高い事業運営 ・事業規模が小さいこと ・「キャリアパーク!」、「就活会議」以外の知名度が低いこと
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット広告市場の中期的な拡大が見込まれること ・他の領域への進出余地があること ・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)	<ul style="list-style-type: none"> ・事業モデルを模倣される可能性があること ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・アクセスの急増やコンピューターウィルスなどによりシステムの安定稼働に支障が出る可能性があること

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は開発力や蓄積されたノウハウにある
 同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表6に示し、
 KPIの数値をアップデートした。

知的資本の源泉は、仕組化された「ビジネスオペレーション」に「専門性」
 を付加した独自のインターネットメディア開発方法を確立し、知的財産・ノ
 ウハウ(組織資本)の蓄積を進めていることなどにある。

【 図表 6 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値	
関係資本	ユーザー ・一般消費者 (各メディアを利用するユーザー)	・「キャリアパーク!」会員数	約33万人 ※20年9月末時点	
		・「就活会議」会員数	約16.9万人 ※20年9月末時点	
		・広告クリック数	非開示	
	クライアント	・クライアント企業 (人材会社、金融系事業会社、外壁塗装業者等)	・クライアント企業の業種	人材や金融など
			・加盟店数	外壁塗装3,795社 ※20年9月末時点
	ブランド	「キャリアパーク!」	・提供開始からの年数	6年
		・運営するインターネットメディア「ポートメディカル」		5年
		「マネット」		4年
	ネットワーク	・各分野の専門家	・外部から採用、顧問として招聘	特になし
		・クライアント企業	・クライアント企業数	非開示
・業務提携先		・エキサイト	19年7月に業務提携	
		・保険見直し本舗	19年7月に業務提携	
・共同開発先		・SBI証券	19年2月に覚書を締結	
		・SBI FXトレード		
組織資本	プロセス ・ノウハウ情報を中心としたインターネットメディアを開発して運用 ・送客による収益化 ・他領域へも進出可能なメディア開発方法を確立	・領域特化型である強みを活かして、ユーザーの悩みを解決すると同時にクライアント企業への安定的な送客を実現	特になし	
		・蓄積されたノウハウ	・11年の創業以来蓄積したノウハウ	9年
		・代表取締役社長がインターネットメディアビジネスに関する豊富な知識と経験を有する	・大学在学中からビジネスを開始	特になし
	知的財産 ノウハウ ・金融分野や医療分野、法律分野などの専門知識を持つ人材を多数確保	・専門人材数	非開示	
人的資本	経営陣 ・現代代表取締役社長下での体制 ・インセンティブ	・在任期間	9年	
		・代表取締役社長の保有	4,066千株(36.4%) ※20年9月末時点	
		・ストックオプション(取締役)	878,230株(7.5%)	
		・役員報酬総額(取締役) *社外取締役は除く	41百万円(3名)	
	従業員 ・企業風土(新卒、経験のある技術者ともに積極採用) ・インセンティブ	・従業員数	159名	
		・平均年齢	29.1歳	
		・平均勤続年数	2.4年	
		・MVP賞を全社員の投票により選出して表彰	月に1度実施	
	・従業員持株会を導入	特になし		
	・ストックオプション制度を導入	特になし		

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合は20/3期か20/3期末のもの

(出所) ポート有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料、株主総会招集通知書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 21年3月期上期決算

21/3 期第2 四半期累計期間(以下、上期)の業績は、売上高 1,841 百万円(前年同期比 2.2%増)、営業利益 41 百万円(同 86.0%減)、経常利益 65 百万円(同 77.4%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益 22 百万円(同 88.6%減)であった。同社は 21/3 期上期から連結財務諸表を作成しているため、前年同期比は 20/3 期上期単体数値との比較である。

領域別売上高は、就職領域が 600 百万円(前年同期比 19.2%減)、カードローン領域が 657 百万円(同 7.1%減)、リフォーム領域が 8 月からの 2 カ月間で 173 百万円、その他領域が 412 百万円(同 16.7%増)である。

就職領域は、「キャリアパーク！」の会員数が 19 年 9 月末の 24.8 万人から 20 年 9 月末は 33.0 万人に増加したものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で企業の採用活動が停滞し、会員一人当たりの売上高が低下した。カードローン領域は、送客単価が前年同期を下回り、減収となった。8 月から加わったリフォーム領域は、前年の 8 月から 9 月の実績との比較では 12%増収であった。その他領域は、リーガルメディアを売却したが、その他メディアが好調に推移した。

労務費の増加により売上総利益率が前年同期比 2.4%ポイント低下し、就活会議及びドアーズの子会社化に伴い販管費が 20/3 期上期の 1,128 百万円から 1,370 百万円に増加し、販管費率は同 11.8%ポイント上昇した。

尚、第 1 四半期の売上高 760 百万円、営業損失 20 百万円に対し、第 2 四半期は売上高 1,081 百万円、営業利益 61 百万円となっている。第 1 四半期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きかったが、就職活動の再開に伴い業績は回復基調にある。

同社は上期計画を公表していない。通期計画に関しても、合理的な算定が困難として 9 月まで公表していなかった。9 月 18 日に開示した通期計画(売上高 4,100~4,500 百万円、営業損益 130 百万円の損失~0 百万円)に対する進捗率は、売上高で 44.9%~40.9%である。

> 事業戦略の進捗

◆ 主力サービスの選択と集中などに取り組む

同社は、1) 主力サービスの選択と集中、2) オンライン診療の推進などに取り組んでいる。

1) 主力サービスの選択と集中

同社は、これまでの運用実績があり、成長が続いている就職領域、カードローン領域を最注力領域とし、リソースを集中する方針を示して

いる。この方針のもと、20/3 期にリーガル領域の「債務整理の森」、「交通事故示談交渉の森」、ファイナンス領域の「ミツカル保険」など、中期的に収益の柱にならないと判断したメディアの売却を行っている。また、21/3 期上期には就職領域の強化のために就活会議を子会社化している。

3) オンライン診療の推進

同社は 15 年 11 月にオンライン診療サービス「ポートメディカル」の提供を開始して以来、初診オンライン診療の解禁に向けて準備を進めてきた。20 年 4 月 10 日に厚生労働省から「初診から電話や情報通信機器を用いた診療の実施について」等の指針が発表されたことを受け、4 月 14 日から提携医療機関とともに新型コロナウイルス感染症拡大防止のための初期対応を、「ポートメディカル」を活用したオンライン診療で行っている。

◆ 積極的な M&A を実施

同社は、20 年 7 月 1 日にリブセンス (6054 東証一部) が運営する就活に関する口コミ情報サイト「就活会議」の事業を承継するための新設会社の株式を取得して子会社化した。同社の主力サイトである「キャリアパーク！」と「就活会議」の会員数を合計すると約 49.9 万人 (20 年 9 月末時点) となり、同社によると全就活生の約 7 割を占める業界トップ水準の会員規模である。会員に多様な情報を提供して送客ボリュームを増やし、一層のシェア拡大を目指す考えである。

また、7 月 31 日には外装塗装の専門サイト「外装塗装の窓口」を運営するドアーズ (東京都港区) を子会社化している。「外装塗装の窓口」は外装塗装をしたいユーザーと外装塗装専門の施工業者をマッチングするサイトである。同社がこれまで運営してきたサイトとは異なるジャンルではあるが、ユーザーと企業のマッチングを行うビジネスモデルは共通している。リフォーム領域を第 3 の柱とするため、同社のノウハウを活かしてユーザー数の増加とマッチング精度の向上を図り、事業規模拡大を目指す考えである。

◆ 中期経営計画を発表

同社は 20 年 9 月 18 日に 23/3 期を最終年度とする中期経営計画を発表している。21/3 期からの 3 カ年を第 2 投資フェーズと位置付け、会員数を伸ばすためのコンテンツ投資、顧客数を伸ばすためのアカウント投資 (開拓人員強化のための人材投資)、マッチング制度を向上させるためのシステム投資を積極化し、各領域の中期的な成長を目指す考えである。尚、最終年度の 23/3 期には売上高 100 億円以上、EBITDA (償却前営業利益) 20 億円以上を目標としている。

> 業績予想

◆ 21年3月期の業績予想

同社は、合理的な算定が困難として公表していなかった21/3期の会社計画を9月18日に公表した。売上高4,100~4,500百万円(20/3期4,103百万円)、営業損益130百万円の損失~0百万円(同699百万円)、経常損益100百万円の損失~0百万円(同708百万円)、親会社株主に帰属する当期純損益75百万円の損失~0百万円(同382百万円)である(図表7)。

【図表7】21年3月期の会社計画

(単位:百万円)

	18/3期(単)	19/3期(単)	20/3期(単)	21/3期(連)	
	実績	実績	実績	会社計画	前期比
売上高	1,931	3,039	4,103	4,100~4,500	-0.1~9.7%
キャリア領域(21/3期から就職領域)	1,272	1,883	2,208	-	-
ファイナンス領域(同カードローン領域)	654	1,128	1,744	-	-
リフォーム領域	-	-	-	-	-
その他領域	5	26	150	-	-
売上総利益	1,579	2,435	3,252	-	-
売上総利益率	81.8%	80.1%	79.3%	-	-
営業利益	-133	542	699	-130~0	-
営業利益率	-6.9%	17.8%	17.1%	-	-
経常利益	-136	517	708	-100~0	-
経常利益率	-7.0%	17.0%	17.3%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-137	549	382	-75~0	-

(出所)ポート決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

領域別の売上計画については開示されていない。上期には新型コロナウイルス感染症拡大により、就職領域では企業の採用活動遅延、カードローン領域では外出自粛による需要減少の影響を受けたが徐々に回復しており、9月時点の状態が21年3月まで継続すると想定している。尚、就活会議が7月から、ドアーズが8月から連結対象となった。

人員増に伴う人件費の増加、事業投資に係る費用の増加を見込み、営業損益は20/3期より大幅に減少する計画となっている。

同社は、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してきたが、21/3期の配当予想については未定としている。

◆ 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、外部環境及び上期決算を踏まえ21/3期業績予想を減額修正した。売上高は前期比9.6%増の4,495百万円、営業利益は同85.7%減の100百万円、経常利益は同

83.1%減の120百万円、親会社に帰属する当期純利益は同79.6%減の78百万円と、売上高は会社計画レンジ内、営業利益以下は会社計画を上回る水準を予想する(図表8)。

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) 就職領域は送客数が前期比約1%減、単価が同10%減を想定し、下期の売上高は902百万円(前年同期比25.1%減)、通期の売上高は1,502百万円(前期比32.0%減)と予想した。尚、20/3期にはキャリア領域に含んでいた採用コンサルティングサービスなどを21/3期からはその他領域に区分変更しているため、実質的には前期比10%程度の減収となる。

カードローン領域は申込件数が前期比3%減、単価が同5%減を想定し、下期の売上高946百万円(前年同期比7.4%減)、通期では売上高1,603百万円(前期比8.1%減)と予想した。

新たに加わるリフォーム領域は8カ月間で690百万円、その他領域は700百万円を予想した。

2) 売上総利益率は上期の76.7%に対して下期は77.2%、通期では原価に含まれる労務費の増加により前期比2.3%ポイント低下の77.0%と予想する。

3) 販管費率は上期の74.4%に対して、下期は75.0%、通期の販管費は人員増に伴う人件費及び広告宣伝費などの増加により20/3期の2,552百万円から3,361百万円となり、販管費率は同12.6%ポイント上昇の74.8%と予想した。

社員数は前期より60名増加(新卒50名及び子会社10名)の219名とし、これに伴い人件費(給料及び手当)は20/3期より240百万円増加の749百万円を予想した。

【 図表 8 】証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

	19/3(単)	20/3(単)	21/3CE(連)	21/3E (前回)	21/3E(連)	22/3E (前回)	22/3E(連)	23/3E(連)
損益計算書								
売上高	3,039	4,103	4,100~4,500	4,735	4,495	5,745	5,676	6,702
前期比	57.4%	35.0%	-0.1~9.7	22.8%	9.6%	21.3%	26.3%	18.1%
キャリア領域(21/3期から就職領域)	1,883	2,208	-	2,738	1,502	3,265	2,066	2,480
ファイナンス領域(同カードローン領域)	1,128	1,744	-	1,797	1,603	2,230	2,030	2,522
リフォーム領域	-	-	-	-	690	-	830	900
その他領域	26	150	-	200	700	250	750	800
売上総利益	2,435	3,252	-	3,844	3,461	4,676	4,398	5,227
前期比	54.2%	33.6%	-	23.0%	6.4%	21.6%	27.1%	18.8%
売上総利益率	80.1%	79.3%	-	81.2%	77.0%	81.4%	77.5%	78.0%
販売費及び一般管理費	1,893	2,552	-	2,940	3,361	3,562	4,048	4,637
販管費率	62.3%	62.2%	-	62.1%	74.8%	62.0%	71.3%	69.2%
営業利益	542	699	-130~0	904	100	1,114	350	590
前期比	-	29.0%	-	24.9%	-85.7%	23.2%	250.0%	68.6%
営業利益率	17.8%	17.1%	-	19.1%	2.2%	19.4%	6.2%	8.8%
経常利益	517	708	-100~0	858	120	1,068	370	610
前期比	-	36.9%	-	26.5%	-83.1%	24.5%	208.3%	64.9%
経常利益率	17.0%	17.3%	-	18.1%	2.7%	18.6%	6.5%	9.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	549	382	-75~0	574	78	715	244	402
前期比	-	-30.3%	-	4.9%	-79.6%	24.6%	212.8%	64.8%

◇上期、下期別の実績と予想

	19/3	20/3	21/3E	22/3E	23/3E
売上高	1,348	1,802	1,841	2,554	3,015
営業利益	231	298	41	157	265
営業利益率	17.1	16.5	2.2	6.1	8.8

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想、21/3期上期は実績
(出所) ポート決算短信、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

> 中期業績予想

◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターでは、22/3期の売上高は前期比26.3%増の5,676百万円、営業利益は同250.0%増の350百万円、23/3期の売上高は同18.1%増の6,702百万円、営業利益は同68.6%増の590百万円と予想する。予想の前提は以下の通りである。

- 1) 売上高については、22/3期の就職領域の送客件数は前期比20%程度の増加、単価は同17%程度の上昇、23/3期の送客件数は同15%程度の増加、単価は同5%程度の上昇、カードローン領域の申込件数は同20~25%程度の増加が継続すると想定して算出した。リフォーム領域については、22/3期は通期で寄与するものの、月平均の送客数は21/3期より減少し、23/3期に増加に転じると予想した。

2) 売上総利益率は、キャリアアドバイザー1人当たりの売上高が増加することで 22/3 期、23/3 期とも前期比 0.5%ポイントの改善を予想する。

3) 販管費率については、広告宣伝費及び人件費の増加を売上増で吸収して 22/3 期は前期比 3.5%ポイント、23/3 期は同 2.1%ポイントの改善を予想した。従業員数は 30 名ずつ増加し、それに伴い人件費（給料及び手当）は毎年 120 百万円程度の増加、広告宣伝費は 22/3 期 1,873 百万円、23/3 期 2,144 百万円と予想した。

> 投資に際しての留意点

◆ システムの安定性について

同社の運営するメディアはシステム負荷の高いサービスであるため、システムの安定的な稼働が必要不可欠である。しかし、人為的なミスや通信ネットワーク機器の故障、アクセス数の急激な増大、コンピューターウイルスや自然災害等によるシステム障害が発生した場合には事業運営に影響が出る可能性がある。

◆ 個人情報の管理について

同社は、Web サイト利用者の個人情報を保有している。個人情報保護については、社内でのアクセス権限の設定や、システムのセキュリティ強化などを実施している。しかし、個人情報の管理に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

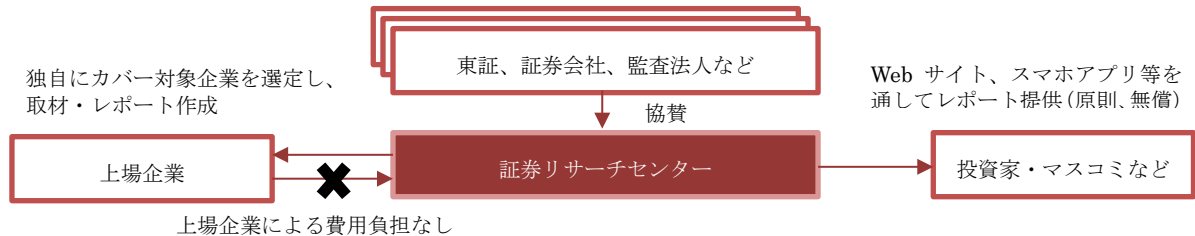
◆ 新型コロナウイルス感染拡大の影響について

20 年 2 月以降に就職活動が停滞したことで、20/3 期下期、21/3 期上期は就職領域における会員一人当たり売上高が減少した。足元は回復傾向にあるが、再び感染拡大による採用活動の停滞が生じた場合には、同社の業績に悪影響を与える可能性がある。

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。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所

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

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

有限責任監査法人トーマツ

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

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

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。
- ・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ため、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。