

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
2021年7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 20210706

ポート(7047 東証マザーズ 福証Q-Board)

発行日:2021/7/9

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 22年3月期は主力の就職領域の回復による業績復調を見込む

> 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月期決算の概要

- ・21/3期の売上高は前期比14.6%増の4,704百万円、営業損失は66百万円(20/3期は699百万円の利益)であった。リフォーム領域が加わったことで増収となったものの、主力の就職領域は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で就職活動が停滞し、減収であった。就活会議及びドアーズの子会社化に伴う人件費の増加、積極的な広告の実施に伴う広告宣伝費の増加により営業損失を計上した。

◆ 22年3月期の業績予想

- ・22/3期の会社計画はレンジ形式で開示されている。売上高は前期比48.8~59.4%増の7,000~7,500百万円、営業利益は400~700百万円(21/3期は66百万円の損失)である。会員数を伸ばすためのコンテンツ投資や、マッチング精度を向上させるためのシステム投資を積極化する予定だが、増収効果で吸収して黒字化す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)では事業環境及び同社の取り組みを踏まえ、売上高7,005百万円(前期比48.9%増)、営業利益390百万円(21/3期は66百万円の損失)と予想した。

◆ 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)
2020/3	4,103	35.0	699	29.0	708	36.9	382	-30.3	33.9	188.8	0.0
2021/3	4,704	14.6	-66	-	-62	-	-52	-	-4.7	184.4	0.0
2022/3 CE	7,000~ 7,500	48.8~ 59.4	400~ 700	-	400~ 700	-	300~ 500	-	26.8~ 44.6	-	未定
2022/3 E	7,005	48.9	390	-	390	-	261	-	22.3	199.4	0.0
2023/3 E	7,983	14.0	500	28.2	500	28.2	335	28.4	28.6	228.0	0.0
2024/3 E	8,950	12.1	620	24.0	620	24.0	415	23.9	35.4	263.5	0.0

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想、2021/3期から連結決算に移行、2020/3期までは単体決算、2022/3期からIFRS基準を適用のため経常利益が税引前利益

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】

	2021/7/2
株価 (円)	767
発行済株式数 (株)	11,708,220
時価総額 (百万円)	8,980

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	-	34.4	26.8
PBR (倍)	4.2	3.8	3.4
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 (%)	-1.5	-1.4	-12.9
対TOPIX (%)	-2.2	-4.3	-33.4

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2020/6/26

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。

> 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

(単位:百万円)

売上高区分	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	前期比
就職領域 (20/3期までキャリア領域)	1,272	1,883	1,587 (2,208)	1,471	-7%
カードローン領域 (同ファイナンス領域)	654	1,128	1,636 (1,744)	1,743	6%
リフォーム領域	-	-	-	688	-
その他領域	5	26	879(150)	801	-8%
合計	1,931	3,039	4,103	4,704	14.6%

(注) 1. 21/3期から領域を見直し、従来のキャリア領域、ファイナンス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
(20/3期の数値は同基準で調整した会社公表値で、カッコ内は調整前の実績。21/3期の各領域の前期比は調整後の数値と比較した会社公表値で、小数点以下は開示されていない)
2. リフォーム領域は20年8月からの8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」	オンライン診療プラットフォーム

(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 20/3 期決算説明会資料

> 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、21年3月末時点の加盟施工業者は3,969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。

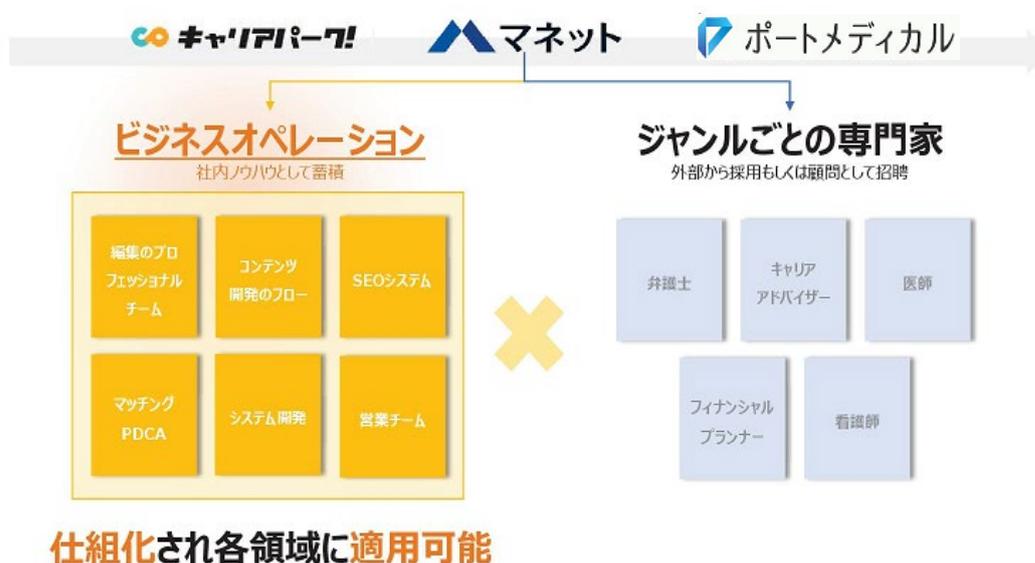
対策コンテンツは、専門家による監修費用などのコンテンツ開発費が高くなることに加え、ニュース性に乏しいために閲覧者を増やして定着させるための広告宣伝費が膨らむ傾向がある。このため、サイトのスタート時から暫くは費用先行になるものの、アクセス数及び送客数が増加して損益分岐点を超えれば、中長期的に安定した利益を生み出すことが可能となる。

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)。

編集チームによる他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



仕組化され各領域に適用可能

(出所) ポート事業方針説明資料

◆ 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。

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（給料及び手当）で、21/3 期は広告宣伝費が販管費の 54.5%（売上高の 44.3%）、人件費が 16.3%（同 13.3%）を占めている。21/3 期における広告宣伝費はカードローン領域及びリフォーム領域へ戦略的に投下したために増加しており、通常時は売上高の 30%程度を広告宣伝費の目途としている。

> 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 (各メディアを利用するユーザー)	・「キャリアパーク!」、「就活会議」会員数 (重複分を考慮したユニークユーザー数)	22年3月卒業予定42.6万人 23年3月卒業予定24.7万人	
		・広告クリック数	非開示	
		クライアント (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 ・加盟店数	人材や金融など 外壁塗装3,969社
	ブランド	「キャリアパーク!」 ・運営するインターネットメディア「ポートメディカル」 「マネット」	・提供開始からの年数	7年 6年 5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
	・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
	・共同開発先		・保険見直し本舗	19年7月に業務提携
	・子会社		・SBI証券 ・SBI FXトレード	19年2月に覚書を締結
	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	10年
知的財産 ノウハウ ・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 ・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			・大学在学中からビジネスを開始 ・専門人材数	特になし 非開示
人的資本		経営陣 ・現代取締役社長下での体制 ・インセンティブ	・在任期間	10年
	・代表取締役社長の保有		4,066千株 (36.2%)	
	・ストックオプション (取締役) *従業員分を含む		1,594,500株 (13.6%)	
	従業員 (新卒、経験のある技術者ともに積極採用) ・インセンティブ	・役員報酬総額 (取締役) *社外取締役は除く	34百万円 (3名)	
		・従業員数	217名	
		・平均年齢	28.4歳(単体203名平均)	
		・平均勤続年数	2.6年 (単体203名平均)	
・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21/3期か21/3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月期決算**

21/3期の業績は、売上高4,704百万円(前期比14.6%増)、営業損失66百万円(20/3期は699百万円の利益)、経常損失62百万円(同708百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失52百万円(同382百万円の利益)であった。連結財務諸表の作成は21/3期からであるため、前期比は20/3期単体数値との比較、前期実績は単体数値のものである。

領域別売上高は、就職領域が1,471百万円(前期比7%減)、カードローン領域が1,743百万円(同6%増)、リフォーム領域が20年8月からの8カ月間で688百万円、その他領域が801百万円(同8%減)である(前期比は会社公表値で、小数点以下の開示はなし)。

就職領域は、「キャリアパーク!」と「就職会議」を合わせた期末会員数が42.6万人となったものの(20/3期末は「キャリアパーク!」のみで約28万人)、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、新型コロナウイルス感染症拡大による消費減退の影響を受けた一方、広告宣伝を積極化した効果で増収となった。20年8月から加わったリフォーム領域は、外出自粛により住環境への関心が高まり、リフォーム需要が増加した。その他領域は、リーガルメディア売却の影響により減収となった。

労務費や外注費の抑制効果で売上総利益率は前期比0.5%ポイント改善した一方、積極的な広告宣伝に係る費用や人員増に伴う人件費の増加により販管費が20/3期の2,552百万円から3,821百万円に増加し、営業損失を計上した。

同社は20年9月18日に公表した通期計画(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、経常損益100百万円の損失~0百万円、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)を、21年3月11日に売上高のみ4,600百万円へ修正していた。これは、カードローン領域の送客数が想定を上回ったため、各利益の実績は9月18日公表の計画レンジ内であった。

> 事業戦略の進捗**◆ 「就職領域」、「カードローン領域」に注力**

同社は、これまでの運用実績が豊富で、成長が続いている就職領域、カードローン領域を注力領域とし、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い、21/3 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。

◆ 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) が運営していた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 42.6 万人 (21 年 3 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。今後は、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。同社は、オペレーションの改善や送客先の拡充による成約契約数の増加を図っており、足元は順調に進捗している模様である。

◆ 中期経営計画が進行中

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している。尚、21/3 期において実施したコンテンツ投資、システム投資により、顧客獲得は会社計画を上回るペースで進んでいると同社は説明している。

> 業績予想

◆ 22 年 3 月期の業績予想

同社は、22/3 期計画から IFRS 基準を適用している。22/3 期の会社計画は、売上高が前期比 48.8~59.4%増の 7,000~7,500 百万円、営業利益が 400~700 百万円 (21/3 期は 66 百万円の損失)、税引前利益が 400~700 百万円 (21/3 期は 62 百万円の経常損失)、親会社の所有者に帰属する当期利益が 300~500 百万円 (同 52 百万円の損失) である (図表 7)。

【 図表 7 】 22 年 3 月期の会社計画

(単位：百万円)

	19/3期(単)	20/3期(単)	21/3期(連)	22/3期(連)	前期比
	実績	実績	実績	会社計画	
売上高	3,039	4,103	4,704	7,000~7,500	48.8~59.4%
就職領域(20/3期までキャリア領域)	1,883	2,208	1,471	2,516~2,572	-
カードローン領域(同ファイナンス領域)	1,128	1,744	1,743	2,323~2,500	-
リフォーム領域	-	-	688	1,446~1,621	-
その他領域	26	150	801	700~825	-
売上総利益	2,435	3,252	3,754	-	-
売上総利益率	80.1%	79.3%	79.8%	-	-
営業利益	542	699	-66	400~700	-
営業利益率	17.8%	17.1%	-	-	-
経常利益(22/3期から税引前利益)	517	708	-62	400~700	-
経常利益率	17.0%	17.3%	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益(22/3期から親会社の所有者に帰属する当期利益)	549	382	-52	300~500	-

(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、就職領域が 2,516~2,572 百万円、カードローン領域が 2,323~2,500 百万円としている。21/3 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といった影響を受けたが足元は回復傾向にあることが伸長の要因である。リフォーム領域は、ドアーズが通期で業績に寄与することに加え、引き続き旺盛な需要が見込めることから 1,446~1,621 百万円を見込んでいる。その他領域は 700~825 百万円と、上限で 21/3 期を若干上回る程度を見込んでいる。

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売上増で吸収し、営業黒字に転換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、22/3 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、21/3 期実績及び同社の取り組みを踏まえ 22/3 期業績の前回予想を修正した。売上高は前期比 48.9%増の 7,005 百万円、営業利益は 390 百万円(21/3 期は 66 百万円の損失)、税引前利益は 390 百万円(21/3 期は 62 百万円の経常損失)、親会社の所有者に帰属する当期利益は 261 百万円(同 52 百万円の損失)と予想する(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 35.3%の増加、単価は 21/3 期より 33.3% 上昇して 20/3 期並みの水準に回復すると想定し、売上高は 2,502 百万円(前期比 70.1%増)と予想した。首都圏における就職フェアや会社説明会などが 21/3 期より大幅に増加していること、増員して地方案件の開拓を進めていることなどが送客数の増加に寄与すると考えている。

カードローン領域は、消費者金融などとのアライアンスメディアを増やすことにより申込件数が前期比 28.9%の増加、単価が同 2.5%の上昇を想定し、売上高は 2,303 百万円(前期比 32.1%増)と予想した。

リフォーム領域は通期寄与することに加え、加盟店数が順調に増加していることで売上高は 1,400 百万円(21/3 期は 8 カ月間で 688 百万円)、その他領域はほぼ 21/3 期並みの 800 百万円と予想した。

2) 売上総利益率は、増収による原価に含まれるキャリアアドバイザー等に関する労務費負担の低下により前期比 0.3%ポイント改善の 80.1%と予想する。

3) 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 21/3 期の 3,821 百万円から 5,221 百万円となるものの、売上増で吸収して販管費率は前期比 6.7%ポイント改善の 74.5%と予想した。

社員数は前期より 40 名増加の 257 名とし、これに伴い人件費(給料及び手当)は 21/3 期より 160 百万円増加の 784 百万円を予想した。広告宣伝費は 21/3 期より 19 百万円増加の 2,101 百万円と予想した。

【 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)

	20/3 (単)	21/3 (連)	22/3CE (連)	22/3E (前回)	22/3E (連)	23/3E (前回)	23/3E (連)	24/3E (連)
損益計算書								
売上高	4,103	4,704	7,000~7,500	5,676	7,005	6,702	7,983	8,950
前期比	35.0%	14.6%	48.8~59.4%	26.3%	48.9%	18.1%	14.0%	12.1%
就職領域 (20/3期までキャリア領域)	2,208	1,471	2,516~2,572	2,066	2,502	2,480	3,000	3,430
カードローン領域 (同ファイナンス領域)	1,744	1,743	2,323~2,500	2,030	2,303	2,522	2,583	2,870
リフォーム領域	-	688	1,446~1,621	830	1,400	900	1,600	1,800
その他領域	150	801	700~825	750	800	800	800	850
売上総利益	3,252	3,754	-	4,398	5,611	5,227	6,410	7,195
前期比	33.6%	15.4%	-	27.1%	49.5%	18.8%	14.2%	12.2%
売上総利益率	79.3%	79.8%	-	77.5%	80.1%	78.0%	80.3%	80.4%
販売費及び一般管理費	2,552	3,821	-	4,048	5,221	4,637	5,910	6,575
販管費率	62.2%	81.2%	-	71.3%	74.5%	69.2%	74.0%	73.5%
営業利益	699	-66	400~700	350	390	590	500	620
前期比	29.0%	-	-	250.0%	-	68.6%	28.2%	24.0%
営業利益率	17.1%	-	-	6.2%	5.6%	8.8%	6.3%	6.9%
経常利益 (税引前利益)	708	-62	400~700	370	390	610	500	620
前期比	36.9%	-	-	208.3%	-	64.9%	28.2%	24.0%
経常利益率	17.3%	-	-	6.5%	5.6%	9.1%	6.3%	6.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	382	-52	300~500	244	261	402	335	415
(親会社の所有者に帰属する当期利益) 前期比	-30.3%	-	-	212.8%	-	64.8%	28.4%	23.9%

◇上期、下期別の実績と予想

			20/3	21/3	22/3E	23/3E	24/3E
売上高	上期	百万円	1,802	1,841	3,125	3,592	4,027
	下期	百万円	2,301	2,863	3,880	4,391	4,923
営業利益	上期	百万円	298	41	150	200	250
	下期	百万円	401	-107	240	300	370
営業利益率	上期	%	16.5	2.2	3.2	5.6	6.21
	下期	%	17.4	-3.7	4.9	6.8	7.51

(注) CE : 会社予想 E : 証券リサーチセンター予想、22/3 期から IFRS 基準を適用予定
(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、23/3 期の業績予想も修正し、24/3 期予想を新たに策定した。23/3 期の売上高は前期比 14.0%増の 7,983 百万円、営業利益は同 28.2%増の 500 百万円、24/3 期の売上高は同 12.1%増の 8,950 百万円、営業利益は同 24.0%増の 620 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、23/3 期の就職領域の送客件数は前期比 14.7%の増加、単価は同 4.5%の上昇、24/3 期の送客件数は同 12.1%の増加、単価は同 2.0%の上昇、カードローン領域の申込件数は同 10.1~10.7%の増加、単価はほぼ横ばい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、送客数は前期比 12.5~14.3%の増加、単価は横ばいが続くと予想した。

2) 売上総利益率は、増収による原価に含まれる固定費負担の低下により 23/3 期は前期比 0.2%ポイント、24/3 期は同 0.1%ポイントの改善を予想した。

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 23/3 期、24/3 期ともに前期比 0.5%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 23/3 期が 2,394 百万円、24/3 期が 2,650 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。

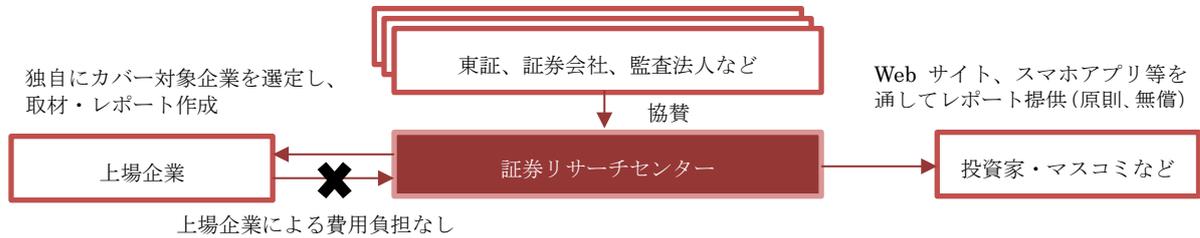
◆ 新型コロナウイルス感染拡大の影響について

20 年 2 月以降に就職活動が停滞したことで、21/3 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

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
日本証券業協会
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
三優監査法人
日本証券アナリスト協会
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
太陽有限責任監査法人
監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社
株式会社 ICMG
株式会社 SBI 証券
いちよし証券株式会社

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・間接的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、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。