

# 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12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 20211130

# ポート(7047 東証マザーズ 福証 Q-Board)

発行日: 2021/12/3

**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見込みに変化なし**

## > 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!」、「就活会議」、「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。

### ◆ 22年3月期上期決算の概要

- ・22/3 期第2 四半期累計期間(以下、上期)の売上高は前年同期比58.3%増の2,914百万円、営業利益は同71.7%増の123百万円であった。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で停滞していた就職活動が復調して就職領域が伸びたこと、金融事業者と共同で運営する情報サイトの増加によりカードローン事業が好調だったことで増収となり、人件費や広告宣伝費の増加を吸収して営業増益となった。

### ◆ 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。売上収益は前期比48.8~59.4%増の7,000~7,500百万円、営業利益は550~700百万円(21/3 期は66百万円の損失)である。同社は好調な上期実績を踏まえ、営業利益の前回予想400~700百万円の下限を上方修正している。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)では上期実績及び同社の取り組みなどを踏まえ、売上収益は前回予想7,005百万円を据え置いたが、営業利益を390百万円から550百万円に増額修正した。

### ◆ 事業戦略

- ・同社は、中期経営計画に沿って事業拡大のための投資を積極化し、主力領域でのユーザー数増加やマッチング率向上を図っている。また、積極的な広告宣伝を継続して運営するサイトの集客力向上を図る考えである。

## 【7049 ポート 業種: サービス業】

決算期	売上収益 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	税引前利益 (百万円)	前期比 (%)	当期利益 (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~	48.8~	550~	-	550~	-	400~	-	35.7~	-	未定
2022/3 E	7,500	59.4	700	-	700	-	500	-	44.6	-	-
2023/3 E	7,005	48.9	550	-	550	-	374	-	31.1	203.4	0.0
2024/3 E	8,533	21.8	700	27.3	700	27.3	469	25.4	39.0	242.4	0.0
2024/3 E	9,750	14.3	830	18.6	830	18.6	556	18.6	46.2	288.6	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期までは単体数値

22/3期からIFRS基準を適用しているため、売上高は売上収益、経常利益は税引前利益、純利益は当期利益となっている

## アップデート・レポート

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.or.jp

## 【主要指標】

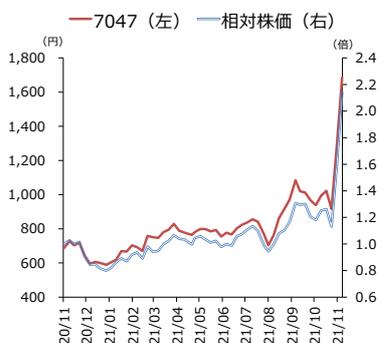
	2021/11/26
株価 (円)	1,685
発行済株式数 (株)	12,033,890
時価総額 (百万円)	20,277

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	-	54.2	43.2
PBR (倍)	9.1	8.3	7.0
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 (%)	69.7	106.0	130.8
対TOPIX (%)	71.1	103.5	104.1

## 【株価チャート】



> 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	22/3期上期	前年同期比
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	966	61.0%
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	1,071	63.0%
リフォーム領域	-	-	-	688	534	-
その他領域	5	26	879(150)	801	341	-17.2%
合計	1,931	3,039	4,103	4,704	2,914	58.3%

- (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)  
 2. 22/3期上期の前年同期比は、百万円単位で公表している実績をもとに証券リサーチセンターが計算した数値(リフォーム領域は21/3期上期実績が2カ月間であるため前年同期比の記載なし)
- (出所) ポート決算説明資料より証券リサーチセンター作成

➤ **ビジネスモデル**

◆ 「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」など	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 20/3 期決算説明資料

#### 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「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。

#### 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9月末時点の加盟施工業者は4,236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次の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嵩むことに加え、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）×単価で算出される。

カードローン領域の売上高は、広告商品への申込件数と単価で決まる。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 期は広告宣伝費を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

<b>強み</b> (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・送客による成果報酬型のメディア運営を確立したこと</li> <li>・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</li> <li>・社内に多数の技術者を有していること</li> </ul>
<b>弱み</b> (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特定人物（代表取締役社長）への依存度が高い事業運営</li> <li>・事業規模が小さいこと</li> <li>・「キャリアパーク!」、「就活会議」以外の知名度が低いこと</li> </ul>
<b>機会</b> (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・他の領域への進出余地があること</li> <li>・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</li> </ul>
<b>脅威</b> (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業モデルを模倣される可能性があること</li> <li>・競合先の増加による事業環境の悪化</li> <li>・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</li> </ul>

(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!」、「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44.0万人 ※21年9月末時点 23年3月卒業予定14.6万人 ※21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
			・加盟施工業者	外壁塗装4,236社 ※21年9月末時点
	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	・大学在学中からビジネスを開始	特になし
		・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 (35.1%) ※21年9月末時点	
		・ストックオプション (取締役)	1,223,400株 (10.4%) ※従業員分を含む	
	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	・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****◆ 22年3月期上期決算**

22/3 期上期の業績は、売上収益 2,914 百万円（前年同期比 58.3%増）、営業利益 123 百万円（同 71.7%増）、税引前利益 105 百万円（同 105.5%増）、親会社の所有者に帰属する四半期利益 57 百万円（同 38.8%増）であった。尚、同社は 22/3 期から IFRS 基準を適用しており、前年同期比は 21/3 期上期実績を IFRS 基準に修正した数値との比較である。

領域別売上高は、就職領域が 966 百万円（前年同期比 61.0%増）、カードローン領域が 1,071 百万円（同 63.0%増）、リフォーム領域が 534 百万円（前年同期は 8 月からの 2 カ月間で 173 百万円）、その他領域が 341 百万円（同 17.2%減）である（前年同期比は百万円単位の会社公表値をもとに証券リサーチセンターが計算した数値）。

就職領域は、「キャリアパーク！」と「就職会議」を合わせた会員数が上期末には 44.0 万人へと増加した（21/3 期末は合計で 42.6 万人）。新型コロナウイルス感染拡大の影響で停滞していた企業の採用活動が復調し、様々な就職イベントなどへの送客数が増加した。また、マッチングを担当する人材を増員したことも寄与して人材紹介数も順調に増加した。カードローン領域は、広告宣伝を積極化した効果に加えて金融事業者などと共同で運営する情報サイトが増加したことが寄与して増収となった。20 年 8 月から加わったりリフォーム領域は、送客先である加盟施工業者の増加によってユーザーのニーズに適した業者の紹介が可能となり、送客数が増加した。その他領域は、新規メディアの立ち上がりが遅れたことで減収となった。

増収により原価に含まれる労務費の負担が軽減し、売上総利益率は前年同期比 1.8%ポイント改善した。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 21/3 期上期の 1,424 百万円から 2,207 百万円に増加したものの、増収効果で吸収し販管費率は同 1.6%ポイント改善した。

同社は上期計画を公表していないため、通期計画（売上収益 7,000～7,500 百万円、営業利益 550～700 百万円）に対する進捗率を見てみると、売上高は 41.6%～38.9%、営業利益は 22.4%～17.6%となっている。同社は、早期の就活生の多くが本格的に活動を開始するのが第 3 四半期以降であることから売上収益、営業利益ともに下期偏重の予算を組んでおり、計画線上の進捗としている。

**> 事業戦略の進捗****◆ 積極的な M&A や資本業務提携を実施**

20 年 7 月 31 日に子会社化したドアーズの加盟施工業者は子会社化した時点の 3,658 社（20 年 6 月末時点）から 4,236 社（21 年 9 月末時点）へ増加し、21 年上期にはヤマダホールディングス（9831 東証一部）傘

下のヤマダホームズといった大型事業者への送客も開始している。

21年10月にはリフォーム業者検索サイトを運営するマッチングジャパン(東京都町田市)と資本業務提携した。この提携により、ドアーズが運営する「外装塗装の窓口」とマッチングジャパンが運営する「家仲間コム」での相互送客や、双方の会員データを活用した新規事業の開発などに取り組む考えを示している。

また、21年7月には地方自治体や地方企業のDX化支援やふるさと納税のプラットフォーム運営を行うチェンジ(3962 東証一部)と資本業務提携している。チェンジは、全国の地方自治体1,788のうち約90%の1,600自治体との取引があり、ポートは地方自治体を「キャリアパーク!」及び「就活会議」の会員の送客先とすることで、送客ボリュームの拡大を図る考えである。

尚、同社は新電力への切り替えに際して見積もりや取次業務を代行するマッチングメディア「エネチョイス」などを運営するINE(東京都豊島区)を22年1月4日付けで子会社化する予定である。当面は、同社のリフォーム領域の顧客基盤を活かした事業展開を進め、中期的には就職領域の会員が新社会人となって独立する際に、使用する電力に太陽光等の新電力を使用するプランを提案するなど、領域間の連携による相互送客を進める考えである。

## > 業績予想

### ◆ 22年3月期の業績予想

22/3期の会社計画は、売上収益が7,000~7,500百万円(21/3期の売上高4,704百万円)、営業利益が550~700百万円(21/3期は66百万円の損失)、税引前利益が550~700百万円(同62百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期利益が400~500百万円(同52百万円の損失)である(図表7)。

同社は、上期実績を踏まえ、売上高の予想レンジは変更せず利益予想レンジの下限を前回予想から引き上げている(期初予想は営業利益が400~700百万円、税引前利益が400~700百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が300~500百万円)。

【 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)	
	実績	実績	実績	会社計画	前期比
売上収益 (21/3期まで売上高)	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	71.0~74.8%
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	33.3~43.4%
リフォーム領域	-	-	688	1,446~1,621	-
その他領域	26	150	801	700~825	-12.6~3.0%
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	550~700	-
営業利益率	17.8%	17.1%	-	-	-
税引前利益 (21/3期まで経常利益)	517	708	-62	550~700	-
税引前利益率	17.0%	17.3%	-	-	-
親会社の所有者に帰属する当期利益 (21/3期まで親会社株主に帰属する当期純利益)	549	382	-52	400~500	-

(注) リフォーム領域は21/3期実績が8カ月間であるため前期比の記載なし

(出所) ポート決算短信、決算説明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。上期の進捗率は、就職領域が37.6~38.4%、カードローン領域が42.8~46.1%である。リフォーム領域は1,446~1,621百万円を見込んでおり、上期の進捗率が32.9~36.9%と低いのは、下期においてヤマダホームズなどの大型事業者との業務提携の効果などで成約契約数の増加を見込んでいるためである。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おり、進捗率は41.3~48.7%である。

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、上期実績及び同社の取り組みを踏まえ22/3期の利益予想を会社計画レンジの下限並みに増額修正した。売上収益については前回予想通り前期比48.9%増の7,005百万円、営業利益は前回予想390百万円から550百万円、税引前利益は同390百万円から550百万円、親会社の所有者に帰属する当期

利益は同 261 百万円から 374 百万円へと修正した(図表 8)。利益予想の修正要因は、前回より粗利益率と販管費率の改善を見込んだためである。尚、22/3 期第 4 四半期から連結化が予定されている INE の影響については今回の予想に織り込んでいない。

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。

就職領域の下期の売上収益は 1,536 百万円(前年同期比 76.3%増)、通期では 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、営業担当を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。

カードローン領域の下期の売上収益は 1,232 百万円(前年同期比 13.4%増)、通期の売上収益は 2,303 百万円(前期比 32.1%増)と予想した。金融事業者などと共同で運営する情報サイトが増加していることが送客数の増加に寄与すると想定している。

リフォーム領域は、加盟施工業者の増加が寄与して下期の売上収益は 866 百万円(前年同期比 68.1%増)、通期の売上収益は 1,400 百万円(21/3 期は 8 カ月間で 688 百万円)、その他領域の下期の売上収益は 459 百万円(前年同期比 17.9%増) 通期ではほぼ 21/3 期並みの 800 百万円と予想した。

売上総利益率は、上期の 78.7%に対して下期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やの負担低減により 83.4%、通期では前回予想の 80.1%から 81.4%への改善を予想する。

販管費は、上期の 75.7%に対して、下期は増収効果で 73.9%、通期では前回予想の 74.5%から 73.5%への改善を予想する。期末従業員数は 21/3 期末より 30 名増加の 247 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 439 百万円増加の 2,521 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 (前回)	24/3E (連)
<b>損益計算書</b>									
売上収益 (21/3期までは売上高)	4,103	4,704	7,000~7,500	7,005	7,005	7,983	8,533	8,950	9,750
前期比	35.0%	14.6%	48.8~59.4%	48.9%	48.9%	14.0%	21.8%	12.1%	14.3%
就職領域 (20/3期までキャリア領域)	2,208	1,471	2,516~2,572	2,502	2,502	3,000	3,350	3,430	3,970
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	2,303	2,303	2,583	2,683	2,870	2,980
リフォーム領域	-	688	1,446~1,621	1,400	1,400	1,600	1,600	1,800	1,800
その他領域	150	801	700~825	800	800	800	900	850	1,000
売上総利益	3,252	3,754	-	5,611	5,702	6,410	6,962	7,195	7,975
前期比	33.6%	15.4%	-	49.5%	51.9%	14.2%	22.1%	12.2%	14.6%
売上総利益率	79.3%	79.8%	-	80.1%	81.4%	80.3%	81.6%	80.4%	81.8%
販売費及び一般管理費	2,552	3,821	-	5,221	5,152	5,910	6,262	6,575	7,145
販管費率	62.2%	81.2%	-	74.5%	73.5%	74.0%	73.4%	73.5%	73.3%
営業利益	699	-66	550~700	390	550	500	700	620	830
前期比	29.0%	-	-	-	-	28.2%	27.3%	24.0%	18.6%
営業利益率	17.1%	-	-	5.6%	7.9%	6.3%	8.2%	6.9%	8.5%
税引前利益 (21/3期までは経常利益)	708	-62	550~700	390	550	500	700	620	830
前期比	36.9%	-	-	-	-	28.2%	27.3%	24.0%	18.6%
経常利益率	17.3%	-	-	5.6%	7.9%	6.3%	8.2%	6.9%	8.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益 (21/3期までは親会社株主に帰属する当期純利益)	382	-52	400~500	261	374	335	469	415	556
前期比	-30.3%	-	-	-	-	28.4%	25.4%	23.9%	18.6%

◇上期、下期別の実績と予想

			20/3	21/3	22/3E	23/3E	24/3E
売上収益	上期	百万円	1,802	1,841	2,914	4,100	4,500
	下期	百万円	2,301	2,863	4,091	4,433	5,250
営業利益	上期	百万円	298	41	123	250	290
	下期	百万円	401	-107	427	450	540
営業利益率	上期	%	16.5	2.2	4.2	6.1	6.4
	下期	%	17.4	-3.7	10.4	10.2	10.3

(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  
(出所) ポート決算短信、決算説明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、積極的な広告宣伝や事業提携などの効果で送客数が大幅に増加していることを踏まえて 23/3 期及び 24/3 期の売上収益予想を上方修正し、それに伴い売上総利益率、販管費率とも前回より改善を見込んで利益予想についても上方修正した。23/3 期の売上収益は前期比 21.8%増の 8,533 百万円、営業利益は同 27.3%増の 700 百万円、24/3 期の売上収益は同 14.3%増の 9,750 百万円、営業利益は同 18.6%増の 830 百万円と予想する。

売上収益については、23/3 期の就職領域の送客件数は前期比 29.3%の増加、単価は同 4.5%の上昇、24/3 期の送客件数は同 18.2%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 23/3 期が同 16.1%、

24/3 期が同 11.0%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。

売上総利益率は、増収による固定費負担の低下により 23/3 期、24/3 期ともに前期比 0.2%の改善を予想した。

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 期ともに同 0.1%ポイントの改善を予想した。期末従業員数は 30 名ずつ増加し、それに伴い人件費(給料及び手当)は毎期 160 百万円程度の増加、広告宣伝費は 23/3 期が 2,815 百万円、24/3 期が 3,120 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。

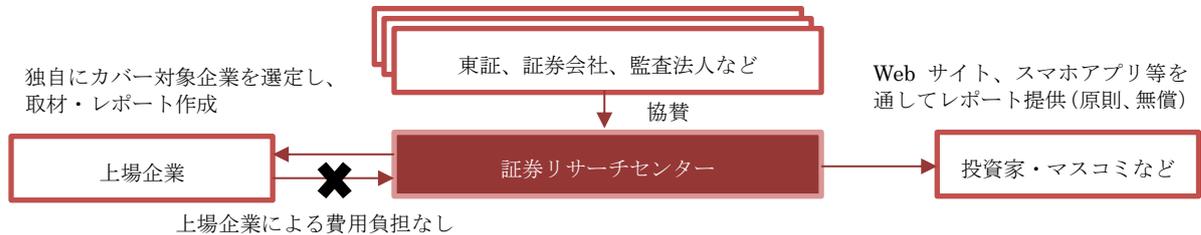
証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を 18 年 12 月 28 日より開始いたしました。

新興市場に新規上場した企業を中心に紹介していくという当センターの設立趣旨に則り、同社についてのレポート発信は、今回を以て終了とさせていただきます。

## 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  
監査法人 A&A パートナーズ

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  
宝印刷株式会社

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  
エイチ・エス証券株式会社  
株式会社プロネクサス

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。