

# 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

新規上場会社紹介レポート  
2018年12月28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 20181227

**就活のための対策コンテンツ中心の情報サイトを運営、成果報酬型広告が収入源  
陳腐化の遅いコンテンツ中心に金融及び医療の情報サイトにも足元注力**

アナリスト:松尾 十作 +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

**【7047 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)
2017/3	942	57.0	-329	-	-292	-	-294	-	-31.8	-80.2	0.0
2018/3	1,931	105.0	-133	-	-136	-	-137	-	-13.6	-99.8	0.0
2019/3 予	2,825	46.3	560	-	551	-	468	-	43.1	-	0.0

(注) 1. 単体決算、2019/3期の予想は会社予想  
2. 2018年9月4日付で1:10の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,134円 (2018年12月26日)	本店所在地 東京都新宿区	【主幹事証券会社】 大和証券
発行済株式総数 11,477,150株	設立年月日 2011年4月18日	【監査人】 有限責任監査法人トーマツ
時価総額 13,015百万円	代表者 春日 博文	
上場初値 930円 (2018年12月25日)	従業員数 149人 (2018年9月)	
公募・売価格 1,480円	事業年度 4月1日~翌年3月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末翌日から3か月以内	

**> 事業内容**

**◆ 就活情報サイトの成果報酬型広告が収入源**

ポート(以下、同社)は、キャリア(雇用)、ファイナンス(金融)、メディカル(医療)等のパーティカルメディアの Web サイトを運営している。パーティカルメディアとは、閲覧者が欲しい情報に速やかにたどり着くように、不要な情報をなくし専門領域に特化しているメディアを指している。

同社は11年に設立され、14年からキャリア領域の Web サイトである「キャリアパーク！」を運営している。「キャリアパーク！」の運営ノウハウを活かし16年にはファイナンス領域の Web サイトである「マネット」、17年にはメディカル領域の Web サイトである「オンラインクリニック」の運営を開始した。

同社が運営する Web サイトは全て、閲覧者が抱える悩みや疑問に対処するためのノウハウ記事がコンテンツの中心である。掲載されているコンテンツと関連性の高い広告を掲載することで閲覧者に対する広告効果が高められるとしている。閲覧者が広告記事をクリック(送客)すると広告主の Web サイトに画面が変わり、この誘導で広告収入を得る、いわゆる成果報酬型広告が同社の収入源となっている。

**◆ キャリアサイト「キャリアパーク！」**

就活特化型 Web サイトである「キャリアパーク！」は、国内最大級のキャリア情報プラットフォームであると同社は説明している。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だけでなく、求人情報、就職及び転職情報を掲載してキャリア選択に関して閲覧者の行動を支援している。掲載している広告主(顧客)は求人情報会社や就職・転職支援サービス会社である。非会員でも閲覧できる情報やコンテンツに加え、閲覧者に対し

で無料会員化を促し、会員限定の就職相談サービスや就活イベント等の情報を提供している。

#### ◆ ファイナンスサイト「マネット」

現在はカードローン・FX に重きを置いた Web サイトである「マネット」は、お金を「借りる」、「貯める」、「増やす」に関連したコンテンツを掲載している情報メディアである。資産運用やローンなどに関心のある人を対象とし、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た金融に関するノウハウの提供を行っている。主たる顧客は金融商品を取り扱う企業である。

#### ◆ メディカルサイト「オンラインクリニック」

現在は生活習慣病に重きを置いた Web サイトである「オンラインクリニック」は、閲覧者が知っておくべき医療情報を、医師率いる医療専門チームがわかりやすくコンテンツを提供する情報メディアである。健康、治療に関心や課題を抱える人を対象とし、顧客は医療機関やサプリメントメーカーである。

他に「ポートメディカル」、「ドクターズダイエット」の Web サイトも運営している。「ポートメディカル」は、テレビ電話、メール、チャットを利用して医師の診療、薬の処方、薬の配送までをカバーしている遠隔診療メディアである。「ドクターズダイエット」は、医療専門家と連携して、オンラインダイエットアドバイスやエクササイズ動画の提供等を行っている。いずれも送客により収入を得るビジネスモデルではなく、閲覧者への課金ビジネスである。

### > 特色・強み

#### ◆ 陳腐化しにくいコンテンツ中心

同社が参入している雇用、金融、医療分野とも、多くの Web サイトが存在している。そうした経営環境下で、「キャリアパーク!」と「マネット」は、商用サイトとして成功している。従来の雇用関連サイトでは、新卒就職先及び転職先の会社紹介のコンテンツが中心であった。同社の場合は新卒就職及び転職に関心のある人が事前にわきまえておくべき対策コンテンツを提供した点が閲覧者に受け入れられたと同社は説明している。

対策コンテンツはニュース性のあるコンテンツと異なり、比較的陳腐化しにくい。一方で Web サイトのスタート時では専門家の監修費用含めコンテンツ開発費が嵩み、スタート後ではニュース性に乏しいことから閲覧者の興味を引きにくく広告宣伝費が膨らむ傾向がある。Web サイトのスタート時及びスタート後のしばらくの間は赤字となる。閲覧履歴の分析からコンテンツを見直し、閲覧頻度が高まるコンテンツへ修正している。そうした地道な姿勢が閲覧者の増加につながり、成果報酬型広告で稼げる Web サイトへと成長してきた。

#### ◆ 他領域に参入しやすいメディア開発体制

同社の Web サイトのコンテンツ作成において、ビジネスオペレーションと専門

性を切り分けている。ビジネスオペレーションとは、編集要員が監修者である専門家のアドバイスを受け、コンテンツを開発及び編集する作業である。専門性とは、監修者である専門家を参入領域毎に社員として採用、又は顧問として契約してコンテンツの専門性を担保していることである。ビジネスオペレーションと専門性を切り分けることで、他領域への展開が可能としている。

こうしたビジネスとオペレーションとの分業制により、「キャリアパーク！」に続き「マネット」の立ち上げの速さに結びついている。「キャリアパーク！」のWebサイトは14年6月に立ち上げ、37カ月経過時点で月間収入が188百万円、43カ月経過時点で298百万円であった。「マネット」の場合は、16年6月に立ち上げ16カ月経過時点で月間収入が192百万円となり、「キャリアパーク！」での相当する収入に21カ月早く到達した。また28カ月経過時点で297百万円となり、同様に15カ月早く到達した。「キャリアパーク！」での売上規模拡大の成功体験を「マネット」に反映でき、かつ「キャリアパーク！」より増収スピードが早かった実績は、他領域へ進出する自信となったようだ。

## > 事業環境

### ◆ 競合

「キャリアパーク！」については、キャリア関連サイトを運営している多くの先とはビジネスモデルの点で棲み分けが出来ていると同社は説明している。大学新卒、及び若年層の転職希望者を対象とする採用広報に関するWebサイトを運営している企業では、リクルートホールディングス(6098 東証一部)、ディップ(2379 東証一部)等が挙げられるが、社員やアルバイトを採用したい企業が収入源である。同社は新卒就職及び転職のための会社情報ではなく、新卒就職及び転職する際の対策コンテンツであるためコンテンツの種類が異なっており、リクルートホールディングスやディップ等は同社の顧客(送客先)となる可能性のある先となる。「マネット」についても、閲覧者の幅広い悩み、課題に立脚したコンテンツであるため、多くの金融関連サイトとは直接競合していないと同社は説明している。

## > 業績

### ◆ 18年3月期まで4期連続経常損失

同社の業績は14/3期以降開示されている。14/3期は経常黒字であったが、「キャリアパーク！」を立ち上げた15/3期以降18/3期まで4期連続で経常損失を計上した(図表1)。

【 図表 1 】 業績推移

(単位:百万円)

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
売上高	211	343	600	942	1,931
経常利益	7	-73	-328	-292	-136

(出所) ポート届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

15/3期以降、「キャリアパーク！」の閲覧数を増やすための広告を積極的に出稿してきたが、17/3期からは「マネット」のための広告出稿も加わった。また従

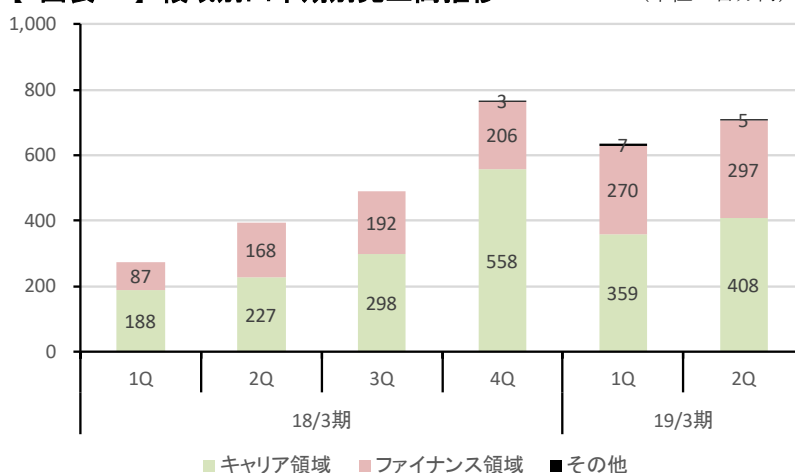
業員数も14/3期末13名から18/3期末には132名となり、広告宣伝費、人件費等の増大から経常損失が続いた。

◆ 19年3月期第2四半期累計期間

19/3期第2四半期累計期間(以下、上期)は、売上高1,348百万円、営業利益230百万円、経常利益231百万円、四半期純利益193百万円であった。領域別売上高は、キャリアが767百万円(前年同期比84.8%増)、ファイナンスは567百万円(同122.4%増)、その他は12百万円(前年同期は百万円未満)である(図表2)。

【図表2】領域別四半期別売上高推移

(単位:百万円)

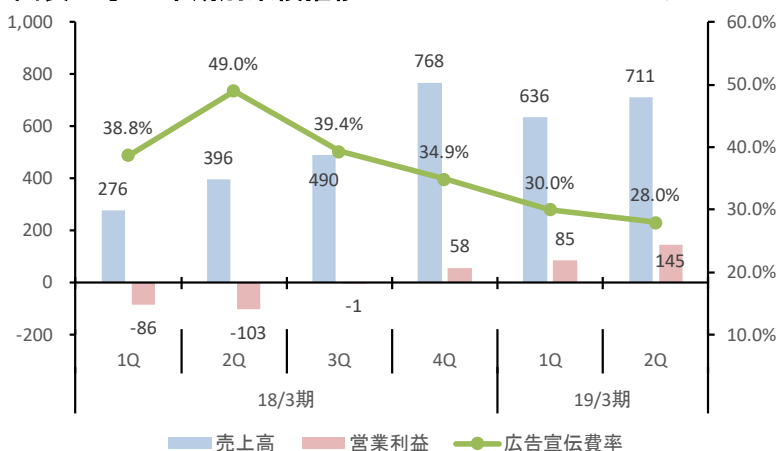


(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

18/3期第1四半期から19/3期第2四半期までの四半期別業績推移を見ると18/3期第4四半期から営業損益が黒字化している(図表3)。

【図表3】四半期別業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書、成長可能性に関する説明資料を基に証券リサーチセンター作成

売上高が増加した一方で、広告宣伝費が18/3期第3四半期の193百万円(対売上高比率39.4%)が第4四半期には268百万円(同34.9%)と負担が軽減し、営業損益は1百万円の損失から58百万円の利益となった。売上高広告宣伝費率は18/3期第2四半期の49.0%をピークに19/3期第2四半期には28.0%まで低下した。

#### ◆ 19年3月期業績予想

19/3期の同社の業績予想は、売上高2,825百万円(前期比46.3%増)、営業利益560百万円(前年同期は営業損失133百万円)、経常利益551百万円(前年同期は経常損失136百万円)、当期純利益468百万円(前年同期は当期純損失137百万円)としている(図表4)。19/3期第2四半期決算後に修正した予想であり、第2四半期までの実績及び第3四半期以降の予測を基に策定している。

【図表4】19年3月期業績予想

(単位:百万円)

	18/3期			19/3期予想		
		前期比	構成比		前期比	構成比
売上高	1,931	105.0%	100.0%	2,825	46.3%	100.0%
キャリア領域	1,272	-	65.9%	1,831	43.4%	64.8%
ファイナンス領域	654	-	33.9%	984	50.5%	34.8%
その他	5	-	-	10	-	-
売上原価	351	5.4%	18.2%	534	52.1%	18.9%
売上総利益	1,579	159.7%	81.8%	2,290	45.0%	81.1%
販売費及び一般管理費	1,713	82.8%	88.7%	1,730	1.0%	61.2%
営業利益	-133	-	-	560	-	19.8%
経常利益	-136	-	-	551	-	19.5%
当期純利益	-137	-	-	468	-	16.6%

(注) その他の売上高については、18/3期、19/3期予想とも領域別売上高は開示されていないため、合計売上高からキャリア及びファイナンス領域を減算して表示、そのため前期比及び構成比は表示していない(出所) 開示資料を基に証券リサーチセンター作成

キャリア領域の売上高は1,831百万円(前期比43.4%増)、ファイナンス領域は984百万円(同50.5%増)としている。

売上原価は534百万円(前期比52.1%増)を見込んでいる。人材紹介サービスの顧客窓口(キャリアアドバイザー)の人件費や新規サービスの外部業務委託に係る外注費等で占められるが、キャリアアドバイザー増員による労務費の増加、新規サービスの拡大に伴う外注費増を想定している。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は1,730百万円(同1.0%増)を見込んでいる。人員計画に基づき、また人員増に伴う採用教育費の増加を想定する一方、広告宣伝費は微増見通しである。販管費負担の軽減見通しから、営業損益は黒字化する見通しとなっている。

**> 成長戦略****◆ 領域内展開**

キャリア領域、ファイナンス領域とも領域内での新たな分野へ進出したいとしている。キャリア領域では、現在参入している新卒及び第二新卒紹介に加え、アルバイトや看護師、薬剤師等の専門職へも市場対象を拡げたいとしている。ファイナンス領域では、現在参入しているカードローンや FX 市場に加えクレジットカーや住宅ローン分野にも進出したい模様である。

**◆ 新たな領域への展開**

新たな進出先の領域の選択には、流行性に左右されない、市場規模が大きい、介入価値の高さという 3 つの選択基準を重視している。流行性については、キャリア領域で就活対策コンテンツが中心であるように流行性に左右されず、開発したコンテンツのライフサイクルの長さが重要となる。市場規模については、掲載が期待できる広告主の業界が大きく、同社のサイトへの多数の訪問者数につながるような、閲覧者の誰もが抱える悩み・課題を解決することが重視される。介入価値については、同社にとっては送客することが収入源であることから、同社にとって高い広告獲得単価(介入価値の高さ)が見込めることが重要である。

具体的な領域としては、ライフサイクルを睨み結婚やその他の冠婚葬祭、出産育児、介護等を視野に入れているようだ。

**> 経営課題/リスク****◆ ベンチャーキャピタルの保有株が多い**

18年11月16日時点のベンチャーキャピタル及び投資事業組合が保有する同社株式は上場時売り出し株数を控除しても発行済み株式数の33.5%に達する。ベンチャーキャピタル等の保有分で、全体の13.9%が90日間のロックアップ期間終了後に、全体の19.6%が180日間のロックアップ期間終了後に売却可能である。したがって、ベンチャーキャピタル等が短期間に大量の株式を売却した場合、同社株式の需給バランスが悪化する場合があります、株価が不安定となる可能性がある。

**◆ 代表取締役の保有株比率が高い**

上場時点の売出し株数控除後の代表取締役社長である春日博文氏の保有株比率は36.5%である。会社の合併や、株の減資、会社の解散など会社の存続に関するような重大な決定を行う特別決議が株主総会で議決されても、否決できる権限を持っている。

**◆ 税務上の繰越欠損金がある**

18/3期末時点の税務上の繰越欠損金は228百万円である。19/3期以降の業績が順調に推移し、繰越欠損金が解消した場合は、通常の税率となり、当期純利益及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当

18/3 期まで同社は無配、19/3 期においても無配が継続する計画である。18/3 期末時点で繰越欠損金が未解消であり、成長過程にあると同社は認識しているため、無配が続く可能性がある。



【 図表 5 】 財務諸表

損益計算書	2017/3		2018/3		2019/3 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	942	100.0	1,931	100.0	1,348	100.0
売上原価	333	35.4	351	18.2	255	18.9
売上総利益	608	64.5	1,579	81.8	1,092	81.0
販売費及び一般管理費	937	99.5	1,713	88.7	861	63.9
営業利益	-329	-34.9	-133	-6.9	230	17.1
営業外収益	43	-	10	-	8	-
営業外費用	6	-	13	-	7	-
経常利益	-292	-31.0	-136	-7.0	231	17.1
税引前当期(四半期)純利益	-292	-31.0	-136	-7.0	231	17.1
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	-294	-31.2	-137	-7.1	193	14.3

貸借対照表	2017/3		2018/3		2019/3 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	577	85.5	1,180	91.4	1,364	93.0
現金及び預金	287	42.5	631	48.9	921	62.8
売上債権	226	33.5	481	37.3	378	25.8
棚卸資産	-	-	-	-	-	-
固定資産	98	14.5	111	8.6	103	7.0
有形固定資産	23	3.4	23	1.8	20	1.4
無形固定資産	27	4.0	30	2.3	26	1.8
投資その他の資産	46	6.8	56	4.3	55	3.7
総資産	675	100.0	1,291	100.0	1,467	100.0
流動負債	502	74.4	616	47.7	662	45.1
買入債務	65	9.6	52	4.0	30	2.0
短期借入金	85	12.6	-	-	100	6.8
1年内返済予定の長期借入金	124	18.4	140	10.8	126	8.6
固定負債	134	19.9	154	11.9	90	6.1
長期借入金	106	15.7	126	9.8	63	4.3
純資産	38	5.6	520	40.3	714	48.7
自己資本	38	5.6	520	40.3	714	48.7

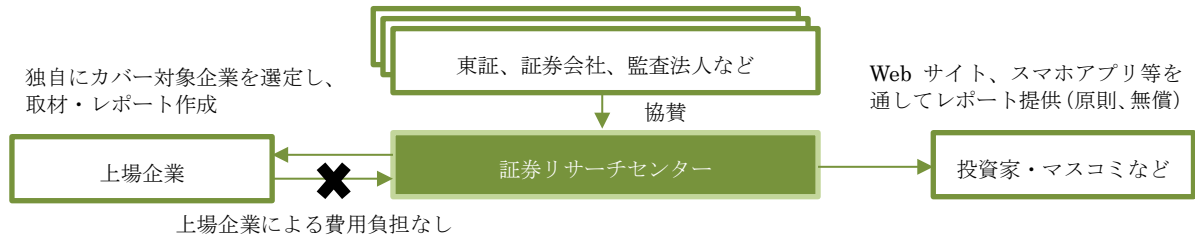
キャッシュ・フロー計算書	2017/3		2018/3		2019/3 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	-326		-194		265	
減価償却費	4		11		6	
投資キャッシュ・フロー	-84		-27		1	
財務キャッシュ・フロー	43		565		22	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	-367		343		290	
現金及び現金同等物の期末残高	287		631		921	

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

## 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

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

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

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。