

ホリスティック企業レポート

キャリアインデックス

6538 東証一部

アップデート・レポート
2018年10月26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 20181023

キャリアインデックス(6538 東証一部)

発行日:2018/10/26

ネット求人という成長市場における技術リーダー的存在 外部専門サイトとの提携拡大、Indeed 関連ビジネスの貢献で増益見込み

> 要旨

◆ フルシステム連携が実現する「ポータルオブポータルズ」

・キャリアインデックス(以下、同社)は、ユーザー(同社の運営するサイトにアクセスした主に転職活動中の利用者)の情報を、クライアント各社(販売先。転職情報サイト等)に移送する集客代行事業を営む企業である。

◆ 18年3月期は40.8%増収、69.0%営業増益

・18/3期は、主力事業「CAREER INDEX」の会員登録人数と求人掲載件数は、いずれも堅調な伸びを示し、売上高 2,398 百万円(前期比 40.8%増)、営業利益 754 百万円(同 69.0%増)となった。

◆ 19年3月期は繁忙期の1~3月期次第だが会社計画はやや保守的

・同社は、19/3期について、売上高2,772百万円(前期比15.6%増)、営業利益1,001百万円(同32.7%増)と計画している。8月13日発表の19/3期第1四半期決算は、営業利益226百万円(前年同期比28.7%増)と引き続き高い伸びを示した。

・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、会員登録者数増加、マーケティングソリューションやデータベースを活用した営業システム「リードル」の寄与等から、19/3期業績を売上高3,073百万円(前期比28.1%増)、営業利益1,071百万円(同41.9%増)と予想する。

◆ 投資に際しての留意点

- ・売上高に連動させている広告宣伝費以外に大きな変動費用項目がなく、固定的な費用が多いため、増収率が計画を上回った際の増益効果は大きい。一方、計画未達の際に利益に対するネガティブの影響も大きくなる傾向がある。
- ・システムトラブルや、ネットワークセキュリティが破られる等の広義のシステムトラブルが発生した場合、同社の業績、社会的信用に悪影響が及ぶ可能性がある。

【6538 キャリアインデックス 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)
2018/3	1,703	31.2	446	91.7	462	98.2	285	88.6	14.5	87.8	0.0
2018/3	2,398	40.8	754	69.0	732	58.5	465	63.2	22.4	108.6	5.0
2019/3 CE	2,772	15.6	1,001	32.7	1,001	36.7	610	31.1	29.2	-	0.0
2019/3 E	3,073	28.1	1,071	41.9	1,090	48.8	665	42.9	31.8	141.2	0.0
2020/2 E	3,614	17.5	1,256	17.2	1,276	17.0	778	17.0	37.2	178.5	0.0
2021/2 E	4,184	15.7	1,455	15.8	1,475	15.6	900	15.6	43.1	221.6	0.0

(注) E：証券リサーチセンター予想、CE：会社予想

2017年10月1日、2018年7月28日にそれぞれ普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施、一株当たり指標、配当は遡及修正

アナリスト: 難波 剛

+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

【主要指標】

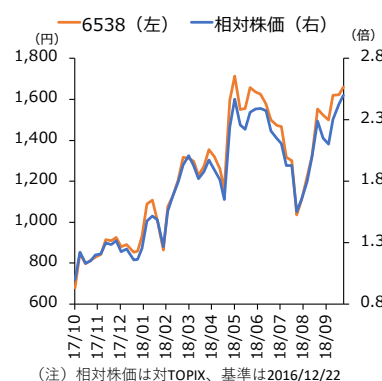
	2018/10/19
株価(円)	1,661
発行済株式数(株)	20,892,000
時価総額(百万円)	34,702

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	74.2	52.2	44.7
PBR(倍)	15.3	11.8	9.3
配当利回り(%)	0.3	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(%)	10.7	21.0	91.0
対TOPIX(%)	18.9	25.3	99.3

【株価チャート】



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

(注 1) クライアント

同社は販売先のことを、「パートナー」もしくは「クライアント」と呼んでいるが、当レポートでは、より一般的な用語である「クライアント」で統一し以降記載する。クライアントとは、主に求人ポータルサイト運営会社や人材紹介会社・人材派遣会社等である。

◆フルシステム連携が実現する「ポータルオブポータルズ」

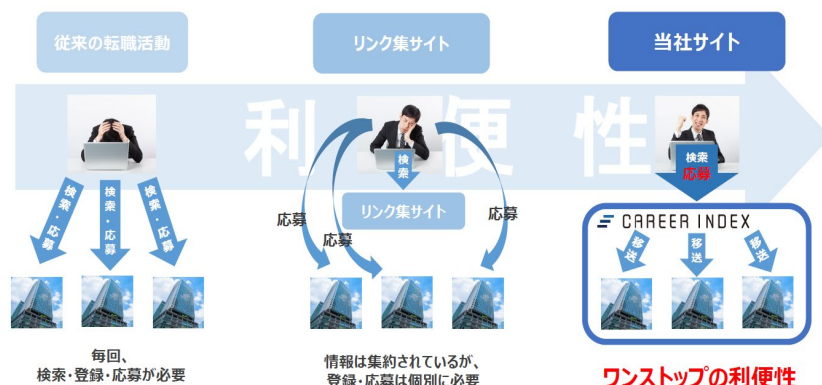
キャリアインデックス(以下、同社)は、ユーザー(同社の運営するサイトにアクセスした主に転職活動中の利用者)の情報を、クライアント^{注1}各社(販売先・転職情報サイト等)に移送する集客代行事業を営む企業である。

同社が運営するサイトは、リクルート、マイナビ、パーソルキャリア(旧インテリジェンス)等の複数のクライアントが保有する転職情報を一堂に掲載しており、転職希望者であるユーザーは、自らの情報の登録や求人への応募等を一括で行うことができ、人気を博している。

類似の他社サイトにおいても転職情報の検索は一箇所で行えるが、登録・応募等を都度行わなければならない点に違いがある。類似の他社サイトでは、複数の求人ポータルサイトが持つ個別転職情報へのリンクをまとめて表示するだけの構造となっている。具体的には、ユーザーが、リクルートの持つ転職情報に興味を持った場合、リンクからリクルートのサイトに遷移し、自らの情報を登録することになる。その後、別のサイト、例えばマイナビの転職情報に興味を持った場合、今度はマイナビのサイトにリンクから遷移した後に、もう一度先ほどと同様の情報を登録しなくてはならないといった手間がユーザーには生じる。

同社では、上述のような単純なリンクのまとめではなく、クライアント企業のシステムと同社のシステムを「フルシステム連携」している。ユーザーにとっては、必要な情報を一括検索できるだけでなく、クライアントに対して登録・応募等も一括で行えるワンストップの利便性を提供している(図表 1)。同社は自らのこの事業モデルを「ポータルオブポータルズ」と呼んでいる。

【図表 1】フルシステム連携によるワンストップの利便性

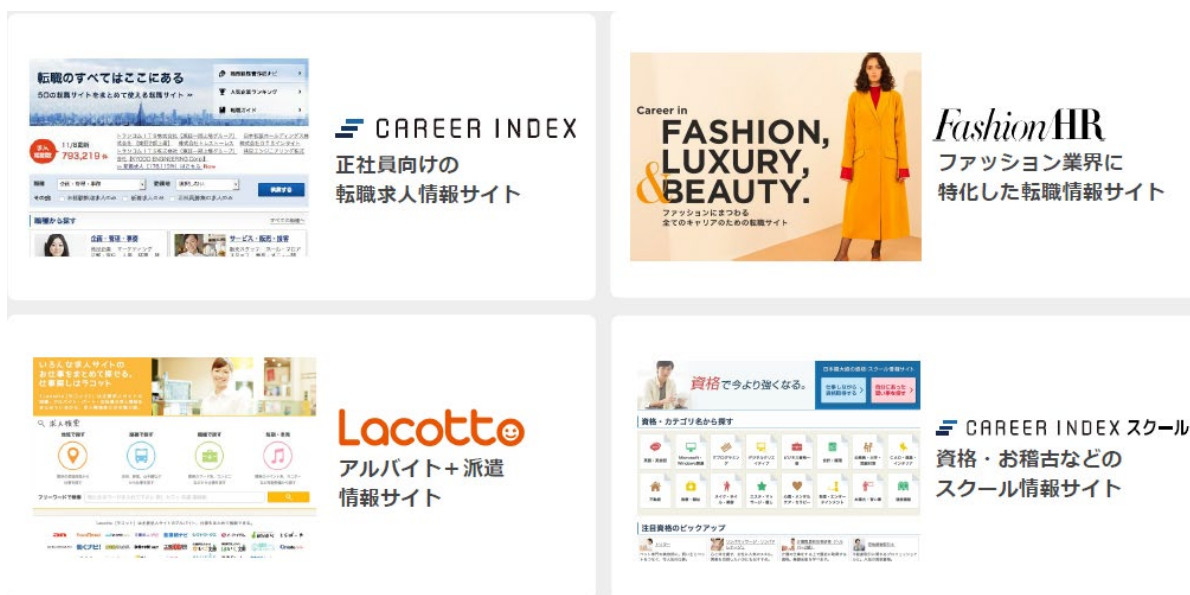


(出所) キャリアインデックス「成長可能性に関する説明資料」

同社は、「CAREER INDEX」、「Fashion HR」、「Lacotto」、「CAREER INDEX スクール」の4つの情報サイトを運営・サービス提供している(図表2)。

また、それらの情報サイトを提供していく中で同社に蓄えられたマーケティングのノウハウ(ツールなど)を外販していく「マーケティングソリューション」を18/3期から本格的に始動している。また、同社がこれまでに扱った膨大な既存の求人情報・広告出稿情報等を元にスクリーニング結果を提供する「Leadle(リードル)」も、新規事業領域として注力していく計画である(図表3)。「マーケティングソリューション」と「Leadle」については、「事業戦略の進捗」の章で詳述する。

【図表2】現在運用・サービス提供中の4つの情報サイト



(出所) キャリアインデックス説明会資料

【 図表 3 】 新規事業領域として注力していく 2 つの商材



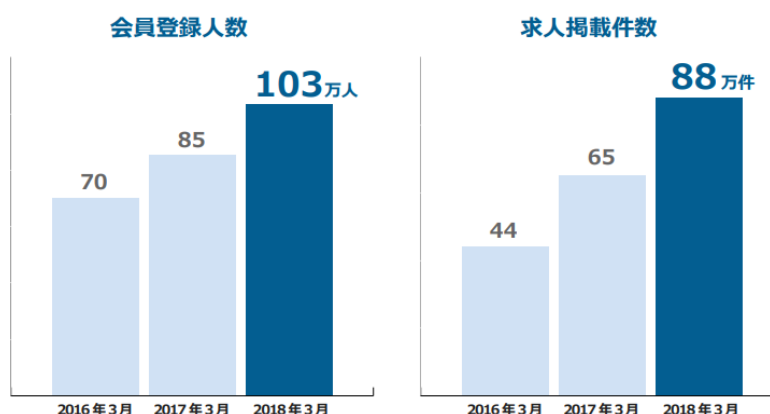
(出所) キャリアインデックス説明会資料

◆ 堅調な伸びの CAREER INDEX の会員登録人数と求人掲載件数

「CAREER INDEX」は、同社が創業初期の 06 年 1 月から提供している主力サイトである。ユーザーは、同サイトで複数の転職ポータルサイトの正社員向け転職求人情報を一括して検索・登録・応募することができる。

同社はセグメント別や提供サービス別の売上、利益等の開示を行っていないが、同社によれば、18/3 期では全体の売上の約半分が「CAREER INDEX」とのことである。「CAREER INDEX」の KPI (重要業績評価指標) として会員登録人数と求人掲載件数を示しているが、いずれも堅調な伸びを示している (図表 4)。

【 図表 4 】 会員登録人数と求人掲載件数の推移



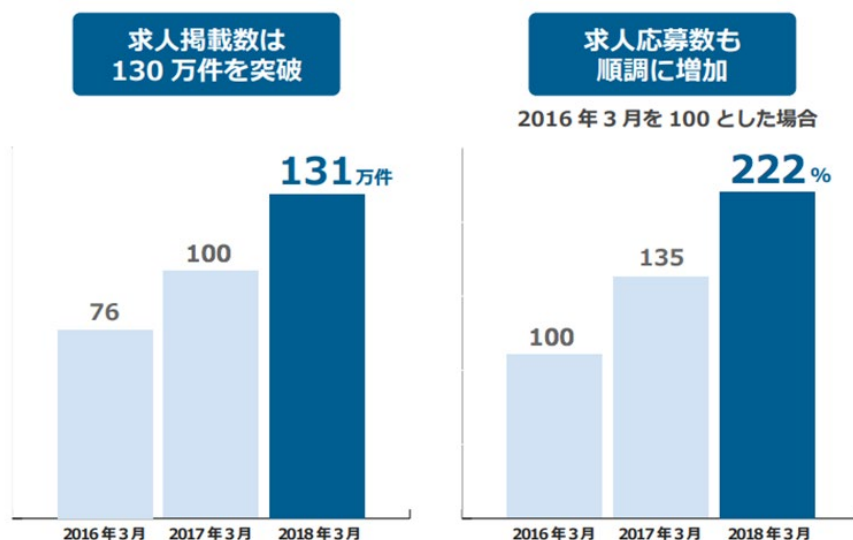
(出所) キャリアインデックス説明会資料

◆ アルバイト+派遣の求人情報を扱う「Lacotto」

同社第2のサイト「Lacotto」を、07年10月から運営している。アルバイトと派遣の求人情報を扱うサイトである。「Lacotto」も「CARREER INDEX」同様、複数の派遣・アルバイト情報に一括応募できる仕組みとなっている。

同社はサイト毎の売上・利益を開示していないが、18/3期の「Lacotto」の売上構成比は15%程度とのことである。また、開示されているKPIは求人掲載数と求人応募数だが、共に順調に増加している(図表5)。

【図表5】LacottoのKPI(重要業績評価指標)



(出所) キャリアインデックス説明会資料

◆ 「Fashion HR」

同社第3のサイト「Fashion HR」は、16年6月にFashion HR株式会社を吸収合併後、同社が運営している、ファッション業界に特化した転職情報サイトである。ユーザーはファッション業界という専門性の高い業種での転職活動を、同サイトを活用することにより効率的にできる仕組みとなっている。

「Fashion HR」は、ヴァレンティノ、クリスチャンディオール、フェラガモ、ルイヴィトン等、有名ブランドの求人を多数掲載しており、広告をせずともユーザーを集客できることが強みとなっている。同社によれば、「Fashion HR」の売上構成比は18/3期で5%程度である模様である。

◆「CAREER INDEX スクール」

同社第4のサイト「CAREER INDEX スクール」は、07年7月に運営が開始された。同社のクライアントであるスクールポータルサイト及び各スクールの講座情報を集約し、ユーザーに情報を提供するサイトである。

> ビジネスモデル

◆成功報酬型ビジネスモデルで高い利益率を誇る

クライアント企業から得る集客代行料が同社の売上となる。求職者が、同社の提供するサイトを通じてクライアントの所有する転職求人情報へ応募した時点、あるいはクライアントが提供するサービスへ登録した時点で集客代行料が支払われる。ある種の成功報酬型ビジネスモデルといえる(図表6)。

【図表6】事業系統図



(出所) キャリアインデックス説明会資料

同社のコストは、ユーザーを集客するための Google や Yahoo Japan! 等の検索サイトへの広告出稿料が大半であり、売上高の約 50%を占めている(16/3期 56.7%、17/3期 50.0%、18/3期 50.2%)。その他のコストは28名(18/3期末時点)の従業員の人件費等である。後述する業界環境の良好さ、高い参入障壁により、18/3期の営業利益率は31.5%と高い利益率を誇っている。

◆ビジネスモデルの核は「フルシステム連携」

求職者であるユーザーに対し「フルシステム連携」により一括登録・応募の利便性を提供し、その利便性による集客力によりクライアント企業から高い信頼を得るという好循環が実現している。

同社ビジネスモデルの核といえるクライアント企業との「フルシステム連携」は、創業者である板倉広高氏の経験・体験がヒントとなって

生まれた。板倉社長は、同社を立ち上げる直前は、ヤフー（4689 東証一部）でビジネス開発部長を務めていたが、ビジネス開発部は、外部との提携交渉を担う窓口であった。当時ヤフーには求人コンテンツと呼ばれるものがあり、そこに多くのクライアント企業が参画して情報を掲載していたが、ある時リクルートが独占することとなった。リクルート以外のサイトが非掲載となり不便な状況となっているのを見て、当時知り合った現常務取締役の齊藤慶介氏と共に「フルシステム連携」を思い付いた。

◆ 同社のみが実現・提供する「フルシステム連携」の高い参入障壁

「フルシステム連携」は業界において同社のみが実現している。他社の参入が容易ではない理由には、クライアント側にも接続のためのシステム開発が必要となることがあげられる。同社は06年から1社ずつクライアント企業とのフルシステム連携を開始し、現在44のサイトとのフルシステム連携を実現しており、先行優位がある。また、クライアント企業においても、このシステム開発コストを社内で正当化する必要があるため、同社に対して集客成果の約束を求めてくる。同社はそのハードルを、ひとつずつ月日をかけてクリアしてきた。その堅実な実績の積み上げが現在の高い参入障壁を作り上げている。

> 決算概要

◆ 18年3月期は40.8%増収、69.0%営業増益

18/3期は、売上高2,398百万円（前期比40.8%増）、営業利益754百万円（同69.0%増）、経常利益732百万円（同58.5%増）、当期純利益465百万円（同63.2%増）となった。

主力事業「CAREER INDEX」の会員登録人数は、103万人（前期比20.3%増）、求人掲載件数は88万件（同35.3%増）といずれも堅調な伸びを示した。アルバイト・派遣サイト「Lacotto」の求人掲載数は131万件と前期比3割増、求人応募数同6割増と大幅に伸びた。

同社が現在注力している新商材マーケティングソリューションのクロスセルの実績は、17/3期に53アカウントであったものが、191アカウントに大幅増加した。

大幅増収にも関わらず、売上原価がほぼ横ばいで推移した結果、売上総利益率は前期比1.1%ポイント改善し97.2%となった。販売費及び一般管理費は、広告宣伝費が351百万円（前期比41.3%増）増加したことを主因に387百万円（同32.6%増）となったが、売上高に対する比率が大きく低下し、営業利益率は5.3%ポイント改善した。

8月13日に発表された第1四半期決算は、売上高630百万円（前年

同期比 15.4%増)、営業利益 226 百万円 (同 28.7%増) と堅調に推移した。18 年 6 月末時点での「CAREER INDEX」会員登録人数は 108 万人となり順調に増加している。

> 事業戦略の進捗

◆ **データベース活用による営業支援システム「Leadle(リードル)」**
 本社には、「フルシステム連携」によりユーザーが求職応募時に入力した過去の膨大なデータが蓄積されている。このデータベース情報を活用した新規サービス商材が「リードル」である。18 年 5 月には同サービスの提供を開始した。

これまでの同社のビジネスはマッチングビジネスであり、応募登録の送客によって売上を得る、成功報酬型・従量課金モデルであった。それに対して「リードル」は、利用する求人広告代理店の営業マン一人当たりへの月額定額課金モデルとなる。本社には、200 万件超の求人情報・出稿履歴、100 万人超のユーザーデータがあり、それを元に、特定のエリア、期間、媒体、出稿金額等で検索をかけることができ、どの企業のどの担当者にアプローチすべきかをスクリーニングすることができるツールが「リードル」である。

これにより、同社は、従来の主要顧客である国内の主要な求人情報サイト、人材紹介会社、人材派遣会社向けだけでなく、新たな顧客として求人広告関連企業、採用代行企業、採用管理システム提供会社への営業支援サービスの提供が可能となる。

◆ 専門サイト強化・エリア拡大

同社の主力「CAREER INDEX」は業種の縛りのない総合サイトだが、専門職種や専門資格に特化した求人サイトも多く存在する。そうした専門サイトと提携し、同社のクライアントに組み込んでいくことで売上の増加を図っていく(図表 7)。提携相手にとっては、同社の集客力、情報のユーザーへの魅力的な見せ方、前述のマッチングのノウハウ等を享受できる。

17 年 11 月に、専門サイト強化策の一環として、エムスリー(2413 東証一部)の子会社であるエムスリーキャリアの医療関連転職支援サービスとの提携を発表した。その後も、18 年 1 月に正規雇用でのキャリア形成を目指す女性をターゲットにした転職サイト「RUN-WAY」を運営する株式会社アウローラ、18 年 3 月に農業専門の求人サイト「あぐりナビ」を運営する株式会社アグリ・コミュニティと提携した。

19/3 期に入っても 7 月には、期間工、製造業の正社員、派遣・アルバイトの求人情報サイト「工場ワークス」を運営する株式会社インターワークス、8 月には IT・Web 業界に特化している「JoinsJob (ジョインズジョブ)」を運営する株式会社 ITI(アイティアイ)等と提携し、専門サイト強化を進めている。また、地域性に関しても、同社はこれまで首都圏中心であったが、地方の求人サイトとの提携を模索していくとしている。

【 図表 7 】 専門サイト強化、エリア拡大



(出所) キャリアインデックス説明会資料

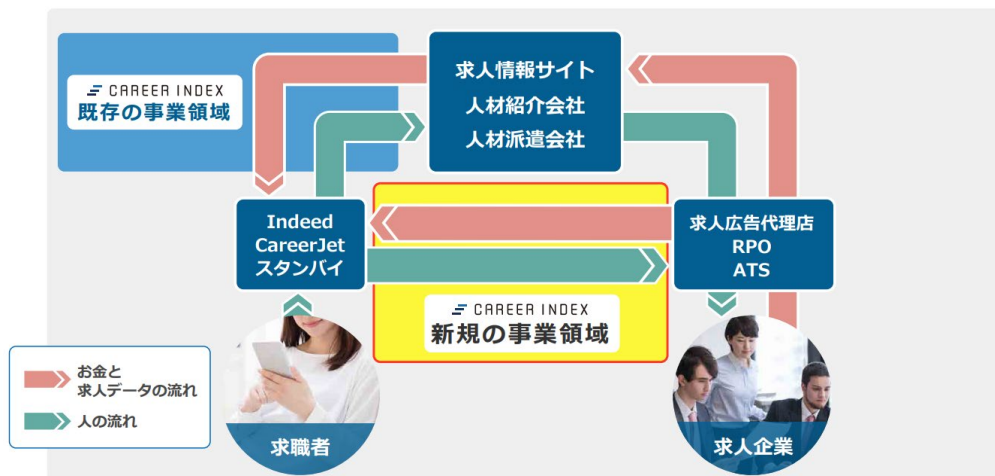
◆ クロスセルによる事業領域の拡大

同社の成長戦略の一つにマーケティングソリューションのクロスセルを中心とした事業領域の拡大がある。これは、自社の業務改善の過程で蓄積してきたノウハウ・ナレッジやツールの既存クライアントへのコンサルティング提供・外販である。同社は、業界での先行優位性や「フルシステム連携」により蓄えられたデータ分析等によるノウハウや、高い生産性を実現する過程で試行錯誤し作成してきたツール群などを所有している。これらを後述する急拡大中の新マーケット^{注2}に展開することで売上の増加を図っていく目論見である (図表 8)。

(注2) 新マーケット

同社では、前述のように求人関連ネットマーケティング市場を1,600~1,800億円と認識しているが、この市場が求人サーチエンジンなどの新規領域の登場により拡大するとみられている。

【 図表 8 】 新商材マーケティングソリューションのクロスセル



(出所) キャリアインデックス説明会資料

(注3) Indeed

現在世界60カ国以上でサービスを展開、毎月2億人以上のユニークビジターを記録する、世界最大の求人検索エンジンとなっている。

求人情報専門検索エンジン「Indeed」^{注3}、「スタンバイ」、「Career Jet」等が注目を集めている。特に Indeed は、CM がテレビ、インターネット上で頻りに打たれ、急速に注目度・脚光を浴びている。Indeed は 04 年にアメリカで設立され、世界最大級のユーザー数を誇る求人検索エンジンを育て上げ、サイト名も同じ Indeed である。12 年にリクルートが 100%米国子会社を介してニューヨーク・タイムズから全株を取得し傘下に収めた。

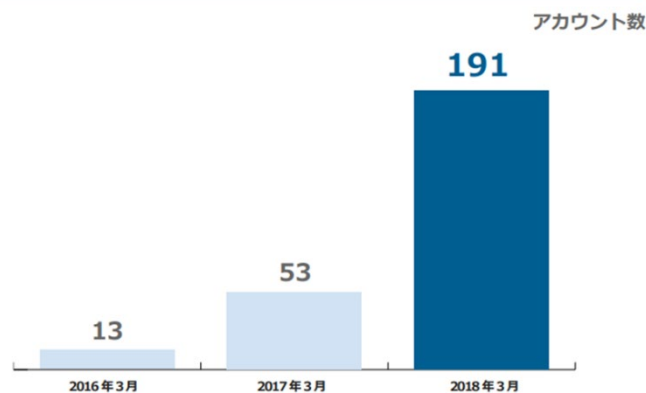
日本においても、Indeed が急速に注目を集める中、人材サイト運営会社は自らの情報が Indeed の検索結果に表示されるようにしたいのだが、苦戦している。そのような先に同社が蓄積したノウハウ・ツールを、既存クライアント中心に外販していく戦略である。クライアントは全体のパフォーマンスが向上し、同社経由で Indeed に情報が渡ることによってクライアントから手数料的に同社に売上が発生する。

同社は Indeed の代理店でもあるため、Indeed から代理店収入が入るため利益率の高いモデルとなっている模様である。また、このクロスセルはすでに実績が上がってきており、16/3 期の 13 アカウントから 18/3 期には 191 アカウントと急成長をみせている (図表 9)。

同社によれば、18/3 期に本格始動させたマーケティングソリューションが、18/3 期の売上の約 15%を占めるまでに急成長を見せたもようである。競合先が Indeed 関連に注力できていない状況の中、同社は自社用に関連した汎用サービスや汎用ツールを販促ツールとしてシェアを拡大しているとのことである。

【 図表 9 】 クロスセルの実績

新商材マーケティングソリューションのクロスセルの実績



(出所) キャリアインデックス説明会資料

> 業績予想

◆ 19年3月期計画は繁忙期の1~3月期次第だがやや保守的な印象

同社は、19/3期の会社計画を売上高2,772百万円(前期比15.6%増)、営業利益1,001百万円(同32.7%増)としている。8月13日発表の19/3期第1四半期決算は、営業利益226百万円(前年同期比28.7%増)と引き続き高い伸びを示したものの、通期営業利益計画の増益率32.7%に対してはやや低い増益率となった。

人材業界は1~3月が繁忙期であり、同社にとっても18/3期も第4四半期の営業利益の通期の営業利益に占める割合は28.0%とやや高めの水準となっている。通期計画に対する19/3期第1四半期営業利益の進捗率は、営業利益で22.6%となり前年同期の進捗率23.3%を若干下回っている。

他方で、マーケティングソリューションの indeed 分野では、これまでの代理店だけでなく求人企業からの直接の引き合いも増えていることや、新商材「リードル」に関しては、コスト部分だけを計画に織り込み、売上は見込んでいないとのことであり、人手不足で優秀な人材を出来るだけリーズナブルな価格で採用したいというニーズが旺盛な足元の人材市場を考慮に入れると、同社の計画やや保守的な印象である。

◆ 証券リサーチセンターによる業績予想

証券リサーチセンターでは、同社の19/3期業績を、売上高3,073百万円(前期比28.1%増)、営業利益1,071百万円(同41.9%増)、経常利益1,090百万円(同48.8%増)、当期純利益665百万円(同42.9%増)と予想する(図表10)。

売上面においては、「CAREER INDEX」の18/3期末に103万人に達した会員登録人数による集客代行料増、マーケティングソリューションや「リードル」の寄与による簡易 ARPU の継続的上昇を織り込んだ。費用面においては、同社の人員増に依存しないビジネスモデル(17/3期末27名、18/3期末28名)、そして同社の費用面の大半を占める集客のための広告宣伝費が売上高比で過去2期連続約50%と安定していることから、今後も50%程度の水準が続くということ等を織り込んだ。

20/3期についても、好調な環境下(転職者の増加、人手不足等)、同社の「フルシステム連携」の利便性により「CAREER INDEX」の会員登録人数の引き続きの増加、既存資産を活かした新商材群の寄与により簡易 ARPU の上昇が継続すると想定した。

【 図表 10 】 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)

損益計算書 (百万円)	16/3	17/3	18/3	19/3CE	19/3E	20/3E	21/3E
売上高	1,298	1,703	2,398	2,772	3,073	3,614	4,184
前期比	-13.4%	31.2%	40.8%	15.6%	28.1%	17.5%	15.7%
売上総利益	1,219	1,637	2,332	-	2,987	3,513	4,067
売上総利益率	93.8%	96.1%	97.2%	-	97.2%	97.2%	97.2%
販売費及び一般管理費	986	1,190	1,577	-	1,917	2,257	2,612
売上比	75.9%	69.8%	65.8%	-	62.4%	62.5%	62.4%
営業利益	233	446	754	1,001	1,071	1,256	1,455
営業利益率	17.9%	26.2%	31.5%	36.1%	34.8%	34.7%	34.8%
前期比	-	91.7%	69.0%	32.7%	41.9%	17.2%	15.8%
経常利益	233	462	732	1,001	1,090	1,276	1,475
経常利益率	17.9%	27.1%	30.5%	36.1%	35.5%	35.3%	35.2%
前期比	-43.2%	98.2%	58.5%	36.7%	48.8%	17.0%	15.6%
当期純利益	151	285	465	610	665	778	900
当期純利益率	11.6%	16.7%	19.4%	22.0%	21.6%	21.5%	21.5%
前期比	-41.5%	88.6%	63.2%	31.1%	42.9%	17.0%	15.6%

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想

(出所) 有価証券報告書、決算説明会資料をもとに証券リサーチセンター作成

【 図表 11 】 証券リサーチセンターの業績予想 (貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書)

(単位:百万円)

貸借対照表	16/3	17/3	18/3	19/3E	20/3E	21/3E
流動資産	967	2,032	2,656	3,522	4,402	5,407
現金及び預金	810	1,761	2,296	3,066	3,869	4,793
売掛金	148	258	341	437	514	595
その他	8	13	19	19	19	19
固定資産	51	167	154	151	152	156
有形固定資産	8	7	5	3	4	8
無形固定資産	-	117	107	107	107	107
投資その他資産	42	42	41	41	41	41
資産合計	1,018	2,200	2,810	3,673	4,554	5,563
流動負債	187	380	530	708	811	921
買掛金	4	2	3	4	5	5
未払金	154	148	219	281	330	382
未払法人税等	4	152	195	311	364	420
その他	23	77	113	113	113	113
固定負債	-	-	14	14	14	14
純資産	831	1,819	2,265	2,951	3,729	4,628
キャッシュ・フロー計算書						
税引前当期純利益	233	462	732	1,090	1,276	1,475
減価償却費	3	11	14	7	4	1
売上債権の増減額	96	-100	-83	-96	-77	-81
仕入債務の増減額	0	-1	1	63	50	53
その他	-26	77	144	116	53	57
法人税等の支払額	-165	-44	-229	-425	-498	-575
営業活動によるキャッシュ・フロー	142	403	577	754	808	929
有形固定資産の取得による支出	-1	-1	-1	-5	-5	-5
その他	-	-134	0	0	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1	-136	-1	-5	-5	-5
株式の発行による収入	-	684	3	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	684	-41	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額 (－は減少)	140	951	534	749	803	924
現金及び現金同等物の機首残高	669	810	1,761	2,296	3,045	3,848
現金及び現金同等物の期末残高	810	1,761	2,296	3,045	3,848	4,772

(注) E: 証券リサーチセンター予想

(出所) キャリアインデックス有価証券報告書をもとに証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

◆ 配当について

18/3 期は、東証一部指定に伴う記念配当を実施したが、同社では原則として配当を実施していない。将来的な配当の実施の可能性は否定していないものの、当面はキャッシュを更なる成長のための原資としたいとしている。

◆ 利益の高い変動性

同社は、売上高に連動させている広告宣伝費以外に大きな変動費用項目がなく、固定的な費用が多い。このため、増収率が計画を上回った際の増益効果は大きい反面、計画未達の際に利益に対するネガティブの影響も大きくなる傾向がある点には注意が必要である。

◆ システムトラブル発生時の影響について

同社に限らず、IT・ネットワーク活用がそのビジネスの前提となっている企業全般にとってのリスクであるが、システムトラブルや、ネットワークセキュリティが破られる等の広義のシステムトラブルが発生した場合、同社の業績、社会的信用に悪影響が及ぶ可能性がある。

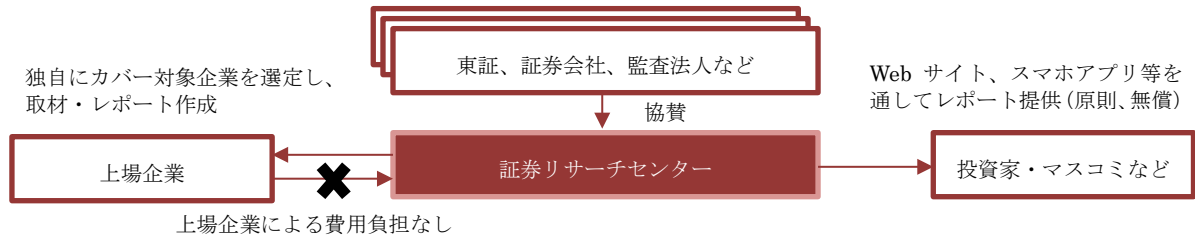
証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を 17 年 12 月 15 日より開始いたしました。

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

(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。