

Manageco Stock Report

2002-4448

2020年2月18日

Chatwork

東証マザーズ 4448

株価 999 円 (2 月 17 日) 想定株価 870 円~ 1365 円

時価総額	365 億円
単位	100 株
Buyzone	1177 円
Target	1365 円
Risk	870 円

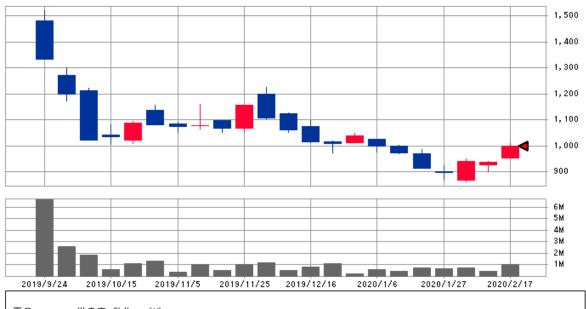
株価 999 円

PER 216.4 倍(当社予想)

PBR 3.31 倍

配当利回り

今期営業増益率(当社予)232.4%



下段: —— 出来高 単位: (M)

【クラウド型ビジネスチャットツール】

ビジネス上のやりとりを手軽にチャットでできるソフト、「Chatwork」を企業向けに提 供。一定の水準までは無料で使うことが出来るが、利用人数などによって課金サービスとな る。主に士業、中小企業を中心に拡大し、成長中。在宅ビジネス、在宅勤務にも適している ことから、今後の社会需要にマッチしており、成長性に期待が持てる。

他社に先行性もあり、今後は更なる利用者数の増加や課金アイテムの増加などで、利益率の 向上も見込める。

Index

- 1. 事業
- 2. 収益性
- 3. 業績推移
- 4. 今後の業績見通し
- 5. 株価想定

1. IT リテラシーが低い層でも使えるビジネスチャット

ビジネスチャットには、いくつかのサービスがあるが、同社が展開するチャットワークの特徴は、その操作の簡易性や、オープンプラットホーム性にある。この二つの特徴により、IT 業界以外の中小企業、シニア層の社員にも利用を促進させやすく、また、勤務条件や勤務形態に合わせた利用が容易にできる、というメリットがある。

現状では、大企業はクローズドなネットワークの中でのコミュニティツールを利用する ケースが多いが、中小企業はオープンな環境での利用が多く、チャットワークユーザーのユ ーザーが伸びている。

ビジネスチャット全体の今後3年間のCAGRは30%とされている(同社資料)が、その中でも非IT業種に、潜在的な成長の余地は大きいだろう。チャットワーク社の最近2年間の四半期ごと登録ID数は、以下の通りで、登録ID平均成長率は30.2%、課金ID平均成長率は23.8%となっている。

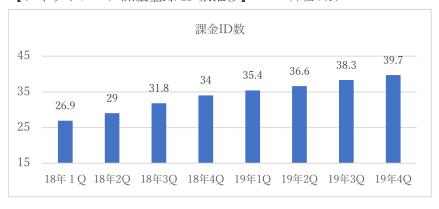




一方、課金登録 ID の推移は以下の通り

【チャットワーク課金登録 ID 数推移】

(単位:万)

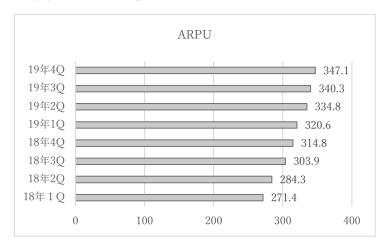


2. 収益性

同社のビジネスモデルは、無料ユーザーをいかに課金ユーザーとして取り込んでいくか、 という点にある。現状の課金条件(1 社あたりの利用者数など)を下げれば、容易に売上利 益は伸びるが、その場合、囲い込みが思うようにいかなくなる可能性がある。この課金水準 の調整が、同社経営戦術上、最も重要な点の一つになるだろう。

前出のように、課金 ID 登録者数は、年間 20%超の水準で伸びており、ARPU は以下の通りの推移となっている。四半期ごとの平均成長率は 14.5%となっており、有料ユーザーが、さらに深く使っていることがわかる。

四半期ごと ARPU 推移



※ARPU: 課金利用者1人当たりの売上

これら数値面から、同社のチャットワーク事業の成長実績は、以下の通り。



登録ユーザー伸び率=30.3% 課金ユーザー伸び率=23.8% ARPU 伸び率=14.5%

3. 業績推移

前期までの業績推移・指標、今期予想は、以下の通り 2020年12月期は当社予想

	2018/12	売上比	2019/12	伸び率	売上比	2020/12	伸び率	売上比
売上	1,301,836		1,815,079	39.4%		2,450,357	35.0%	
売上総利益	734,590	56.4%	1,128,530	53.6%	62.2%	1,519,221	34.6%	62%
販売管理費	920,688	70.7%	1,050,837	14.1%	57.9%	1,261,004	20.0%	51.5%
減価償却費	16,368	1.3%	22,804	39.3%	1.3%	25,000	9.6%	1.0%
のれん償却			0					
営業利益	-186,097		77,693	黒字化	4.3%	258,217	232.4%	10.5%
経常利益	-163,146		62,343	黒字化	3.4%	248,217	298.1%	10.1%
親会社当期利益	-110,800		61,421	黒字化	3.4%	168,930	175.0%	6.9%
配当	0		0					
配当総額	0		0					
自社株買い:処分	0		0					

4. 今後の業績見通し

上場効果や在宅勤務等、市場需要の高まりにより、課金 ID 増加率は、今後 25%程度まで高まると考えられる。2021 年には、チャットワークのプラットホーム化が進み、ビジネスモデルの進化により、利益水準はステップアップが可能と考えられる。その後、2024 年にかけ、増加率は 20%に落ち着き、課金 ID は 2025 年に 100 万 ID に到達するだろう。

一方、ARPU は現在のユーザー課金の最多価格帯が 600 円であるという会社側の話から、ARPU は徐々に上昇し、2025 年に 600 円に到達すると考える。

これらの前提から、以下の中期的業績予想を設定する。



【2024年12月期までの業績想定】

	2018	2019	2020	2021	2023	2024
売上	1,301,836	1,815,079	2,541,752	3,530,324	4,727,976	6,189,514
売上総利益	734,590	1,128,530	1,519,221	2,118,195	2,836,785	3,713,709
販売管理費	920,688	1,050,837	1,261,004	1,513,205	1,664,526	1,997,431
営業利益	-186,097	77,693	258,217	604,989	1,172,260	1,716,278
当期利益	-110,800	61,421	168,930	362,994	703,356	1,029,767

	2018	2019	2020	2021	2023	2024
課金ID数(万)	34	39.7	49.6	61.0	73.9	88.6
ARPU(円)	314.8	347.1	399.2	459.0	514.1	565.5

5. 株価想定

同社業績想定より、PEG を現状の4から徐々に1.8まで落ちていくものとして株価を想定。 株価は公開時の公募価格の時点で、PEG は相当高い状況でレンジを決めたものと思われる。 そこで、下記表に従い、PEGを漸減して適用し、下記表から株価を想定する。

【2024年までの中期業績見通し】 GR: EPS 成長率 3年 GR: EPS3年平均成長率

GR			175.0%	114.9%	93.8%	46.4%
3年GR		127.9%	85.0%	55.1%	31.3%	22.5%
	2018	2019	2020	2021	2023	2024
EPS		1.7	4.62	9.92	19.22	28.14
PER		511.57	255.05	137.64	62.61	40.50
株価		869.7	1177.2	1365.1	1203.1	1139.5
PEG		4	3	2.5	2	1.8

表からは、2021 年 12 月期基準の株価が最大になると考えられ、ターゲットゾーンは 1365 円とする。 買付許容レンジは、2020 年 12 月基準の株価(1177 円)とする。

Buy zone 株価

EPS: 4.62 円

PEG: 3

3年 EPS 成長率: 85%

PER 255 倍

株価想定:1177円



本レポートについて

- 1. 本レポートは、株式会社日本マネジコ(以下弊社)が、投資家への情報提供を目的としてのみ作成されたもので、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。有価証券その他の取引に関する最終決定は、投資者ご自身の判断と責任で行なってください。
- 2. 当資料に掲載されている内容の著作権は、原則として弊社に帰属いたします。本レポートにおいて 提供される情報につきまして、弊社の承諾を得ずに当該資料の複製、販売、表示、配布、公表、頒布また は営利目的の利用を行なう権利を有しません。
- 3. 本レポートは、弊社が信頼に足ると判断した資料、情報に基づき記載されたものですが、その正確性、完全性、適時性などに、投資者が依拠した結果として被る可能性のある直接的、間接的、付随的もしくは特別な損害またはその他の損害について、弊社が責任を負うものではありませんのでご了承ください。