



2020年8月31日

各 位

会 社 名 ポ ー ト 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 春 日 博 文
(コード番号：7047 東証マザーズ)
問 い 合 わ せ 先 取 締 役 副 社 長 丸 山 侑 佑
TEL. 03-5937-6466

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開 催 日 時	2020年8月12日(水) 15:30 (動画公開日時)
開 催 方 法	決算説明動画の web 配信
開 催 場 所	自社ホームページ https://www.theport.jp/ir/ir.html
説明会資料名	2021年3月期第1四半期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料
2. Q&A資料

PORT INC.

2021年3月期 第1四半期 決算説明資料

ポート株式会社 証券コード：7047



- 1 2021年3月期 第1四半期決算概要
- 2 収益構造と今後の業績について
- 3 業績予想及び中期経営計画の発表
- 4 Appendix（会社説明）



新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて、
前年同四半期比、減収減益となった。
売上高 760百万円（前年同四半期比▲14%）
EBITDA 4百万円（前年同四半期比▲97%）



採用活動の遅延やカードローン需要の減少により、
キャリア領域、カードローン領域共にマイナスの影響を受けたが、
第1四半期が下限であり、**第2四半期以降、売り上げ回復の兆し**が
見えており、**第3四半期には通常収益に戻ると見込んでいる。**



9月18日に業績予想及び中期経営計画の発表を予定しており、
あわせて、これまで培ってきた当社データマーケティングを駆使した成
長戦略を発表予定。成長速度をさらに加速させる。

01

2021年3月期 第1四半期 決算概要

業績ハイライト 2021年3月期 第1四半期

新型コロナウイルスによる経済活動への影響を受けて、減収減益となった。
しかし、採用活動の遅延やカードローン需要減少の影響を受けても、売上減少は14%に留まり、EBITDAで黒字を維持。

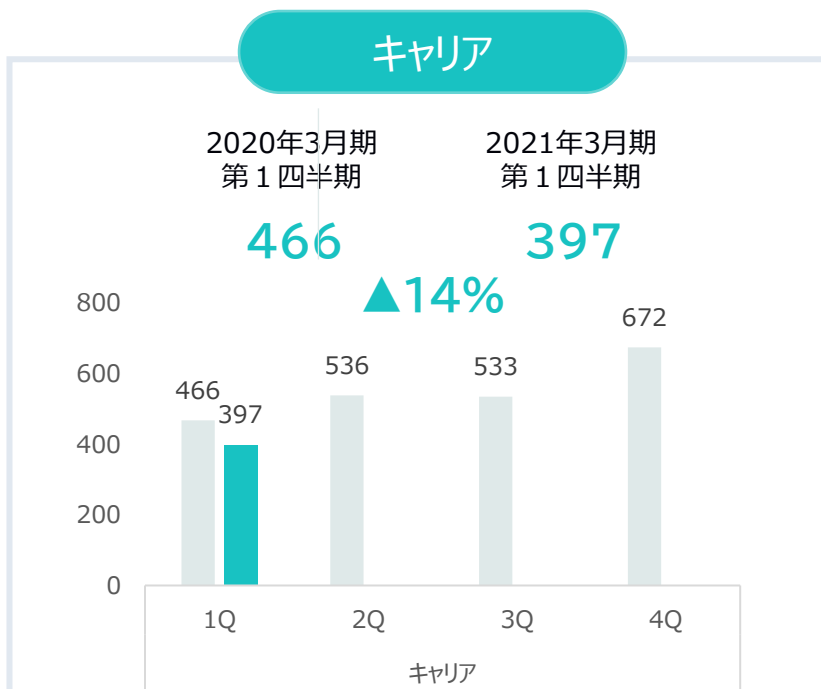
単位：百万円	2021年3月期 第1四半期会計期間実績	2020年3月期 第1四半期会計期間実績	増減率
売上高	760	888	▲14%
EBITDA※	4	170	▲97%
営業利益	▲20	153	-
経常利益	▲14	151	-
当期純利益	▲34	103	-

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

領域別売上高

各領域、新型コロナウイルスによる経済活動の影響を受けているものの、第1四半期が下限と想定している。
※ファイナンス領域は当期よりカードローン領域として開示

キャリア



採用活動遅延や各種就職イベントの中止の影響による、送客数の減少や、会員と顧客のマッチングの後ろ倒しにより、売上が減少。

カードローン

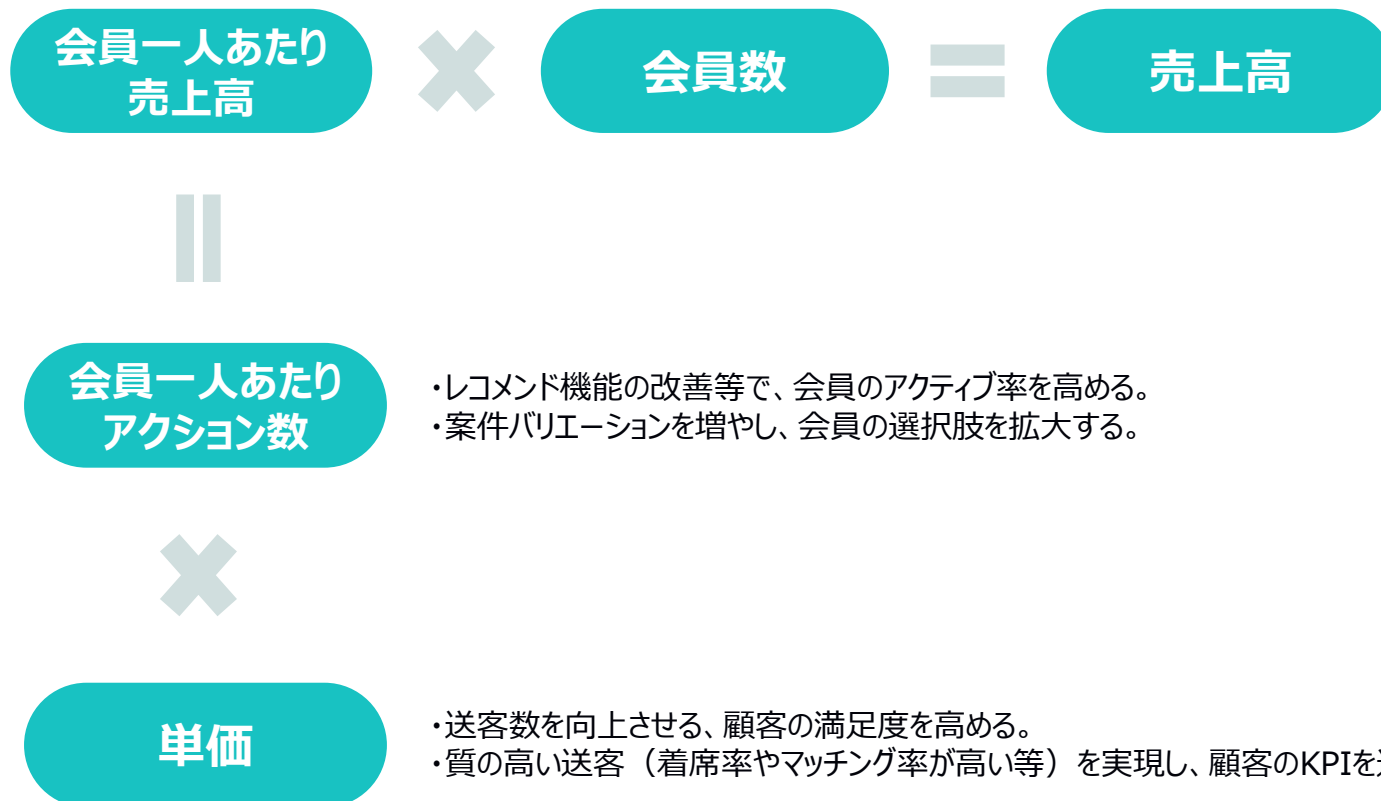


消費の減退により資金需要が低下したことにより、前年同四半期比で売上が減少。

※2021年3月期より、ファイナンスのうち、カードローンに係る収益を表示

キャリア領域 収益拡大における重要なポイント

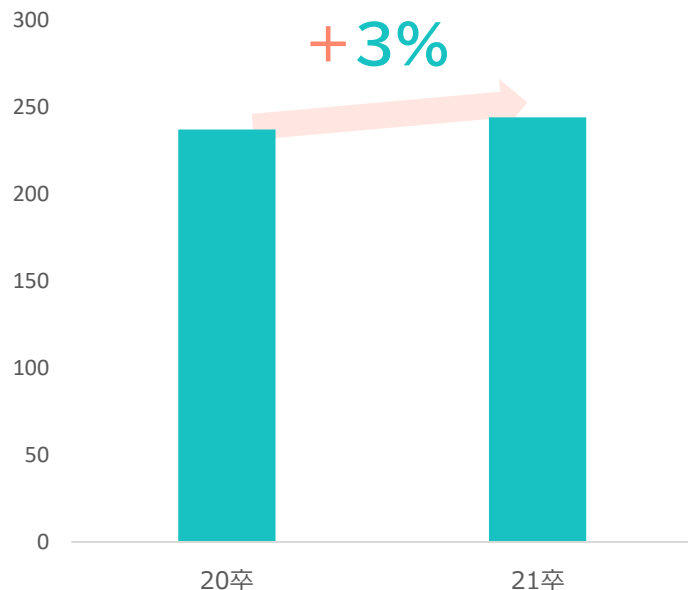
キャリア領域の売上高は会員数×会員一人あたり売上高で構成される。



キャリア領域 KPI推移

会員数は順調に推移。会員一人あたりの売上高に関しては、採用活動の遅延やイベント自粛により会員一人あたりのアクション数が低下したことで減少。また、母数となる会員数の増加も影響。

会員数

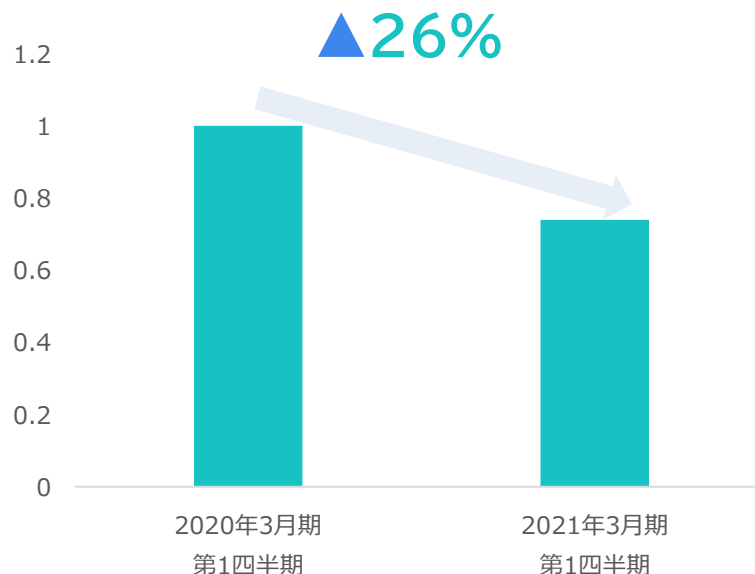


単位：千人

マーケティング効率改善により、累計会員数は順調に推移。
※就活会議の会員数影響は現在精査中により含めていない

※2019年6月末時点の20年3月卒業予定の新卒会員数と
2020年6月末時点の21年3月卒業予定の新卒会員数を比較

会員一人あたり売上高

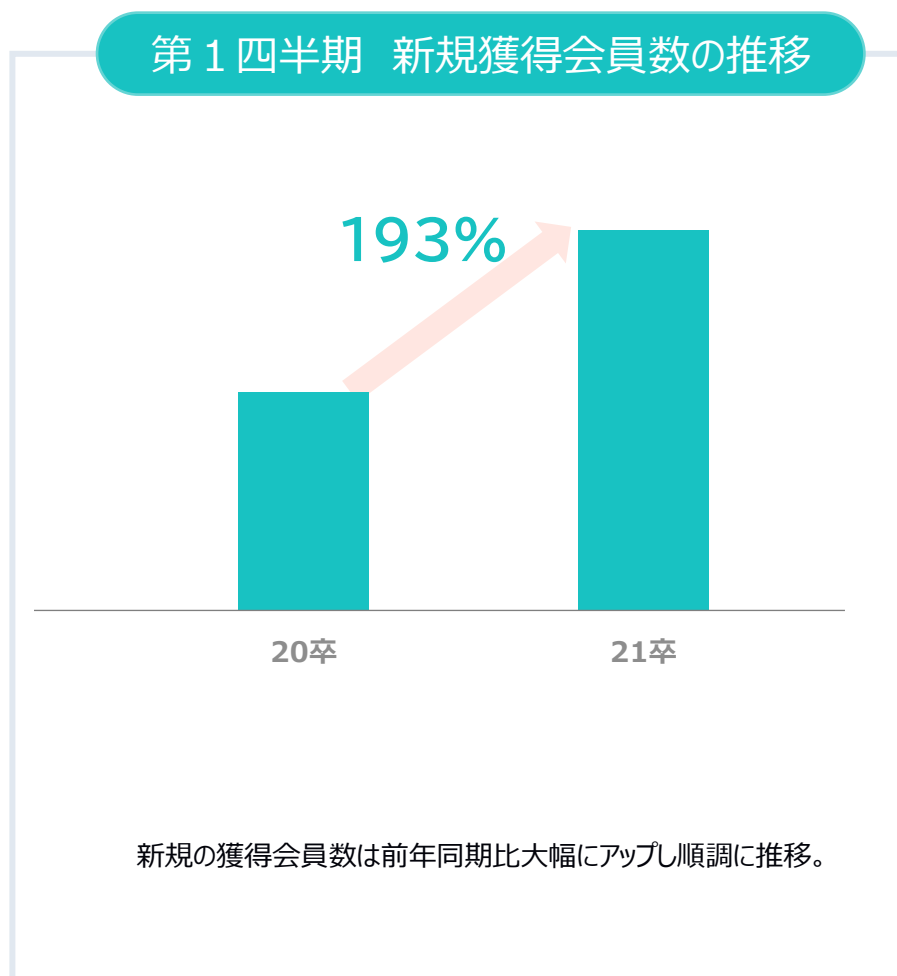


採用活動の遅延やイベント自粛の影響により、
会員一人あたりのアクション数が低下したことで会員一人あたり
売上高は減少。また、会員数の増加も影響。

※2020年3月期累計を1とした場合の一人当たり売上高

キャリア領域 KPI推移（新規獲得会員数）

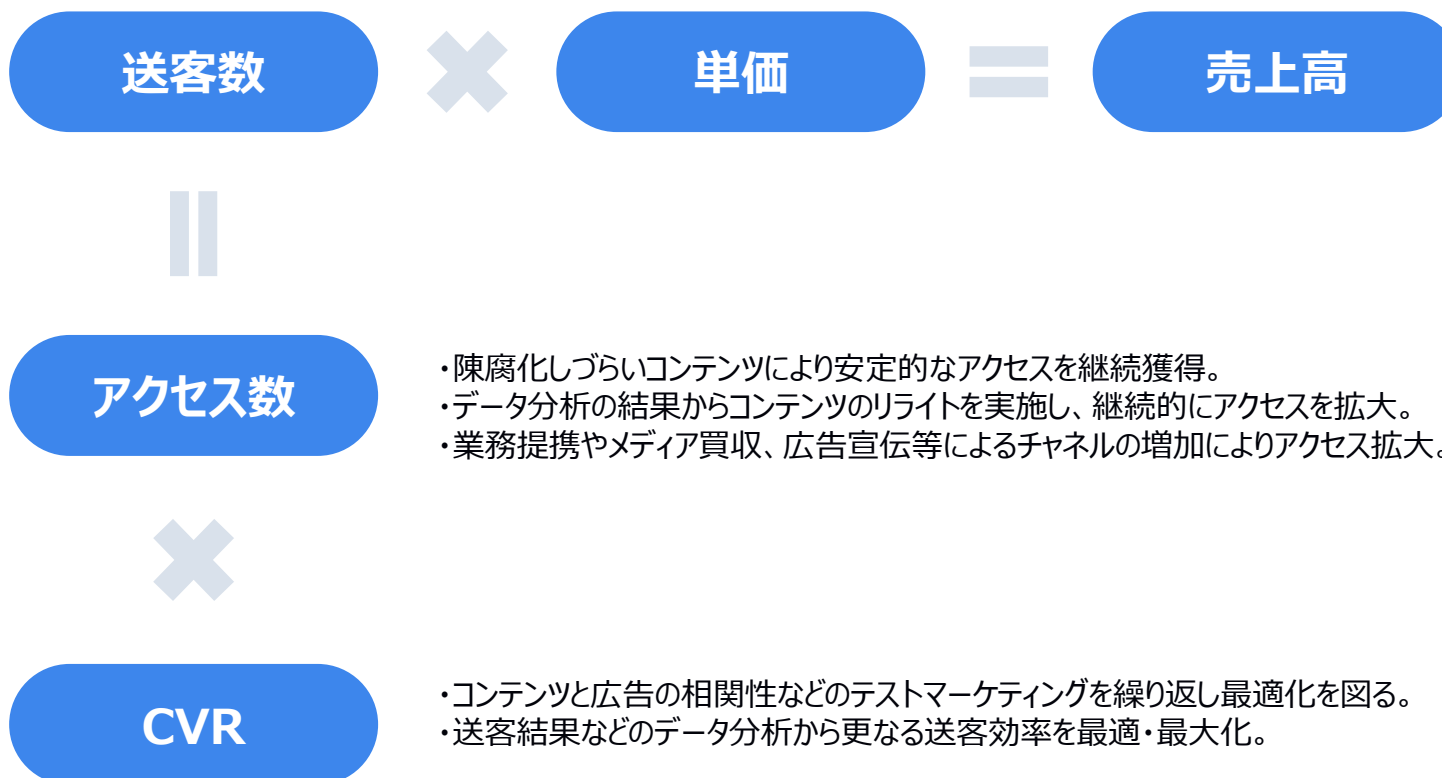
第1四半期における新規獲得会員数は前年同期比**193%**(増加率93%)。



※20卒会員は2019年4月～6月の新規会員数、21卒会員は2020年4月～2020年6月までの新規会員数を比較
前期比193%、増減率+93%

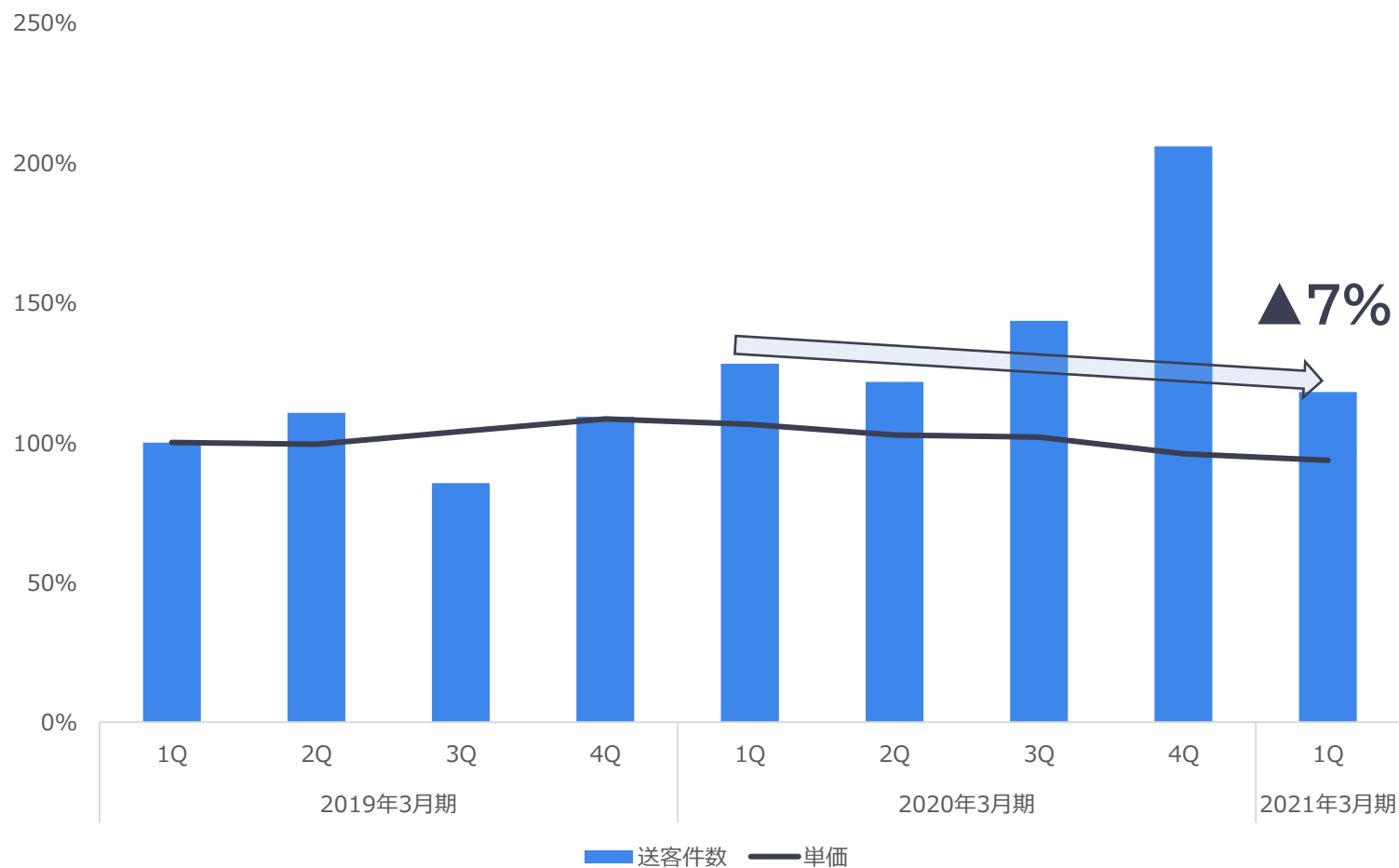
カードローン領域 収益拡大における重点ポイント

カードローンの売上高は送客数×単価で構成される。
キャリアとは違い会員モデルを採用しておらず、送客数はアクセスもしくはCVRの改善により上昇。



カードローン領域 領域別KPI推移

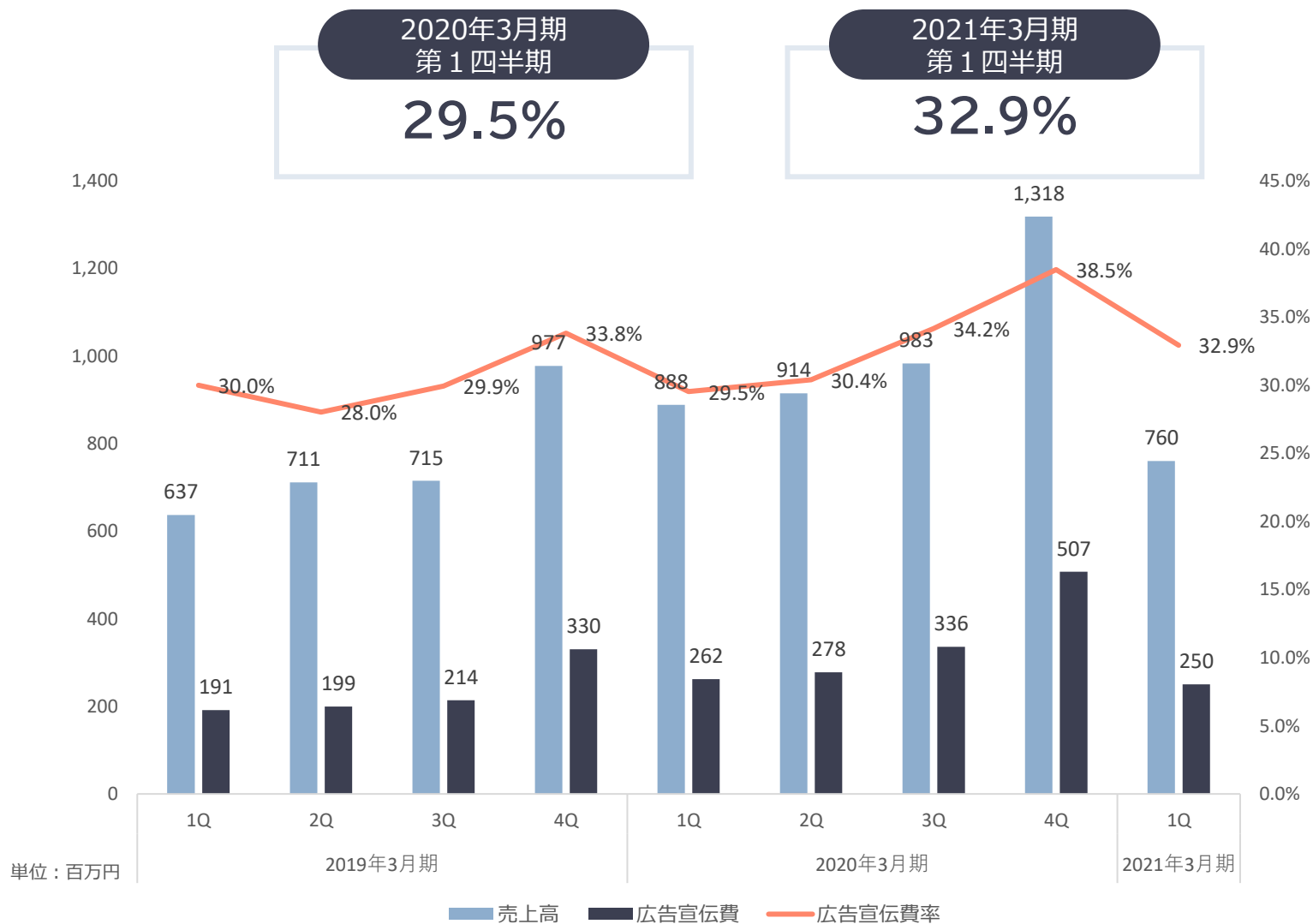
送客件数は前年同四半期比▲7%、単価は▲12%となった。コロナの影響により新規申込数微減。



※単価：2019年3月期第1四半期実績を100%とした推移

売上高広告宣伝費率

前年同四半期比で同水準を維持。今後も現在の事業方針下においては30%を水準としてコントロールしていく。



貸借対照表

自己資本比率は、53.8%（2020/3末は53.3%）と引き続き高い水準を維持。
買収額の計上により、のれんが増加。

単位：百万円	2020/3末	2021年3月期 第1四半期	増減額
流動資産合計	3,618	3,467	▲ 151
固定資産合計	338	392	54
繰延資産合計	4	4	0
資産合計	3,962	3,864	▲ 98
流動負債合計	1,189	1,005	▲ 184
固定負債合計	656	777	121
負債合計	1,845	1,782	▲ 63
純資産合計	2,116	2,081	▲ 35
のれん	-	71	71
ソフトウェア	186	175	▲ 11

02

収益構造と今後の業績について

収益構造と今後の業績について サマリー

収益構造

粗利率の高いビジネスモデルであり、大幅な売上減少時の弾力性は弱いですが、損益分岐を超えて回復に入ると収穫逡増に利益成長が期待できる。コロナの影響を最も受けた第1四半期においても**EBITDA損益分岐を超えている**。

売上回復

会員数、顧客数、オペレーションなどの内部KPIは順調に拡大しているため経済活性に伴う流動性の向上により売上高回復見込み。**昨対水準へは当期中の回復を見込む**。

M&A効果

就活会議、外壁塗装の窓口の買収により、当期売上高に対して、**合計700M以上の効果**があるものと推察。なお、両案件ともに、収益フェーズであるため、投資赤字は見込んでいない。

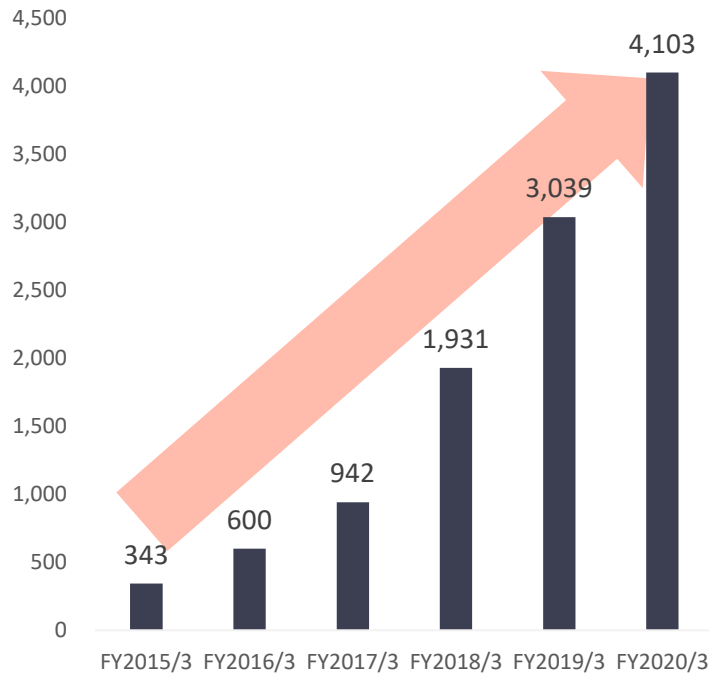
感染症対策

各種対策を講じており、長期化するコロナ環境下に対する事業、組織体制の準備は順調である。

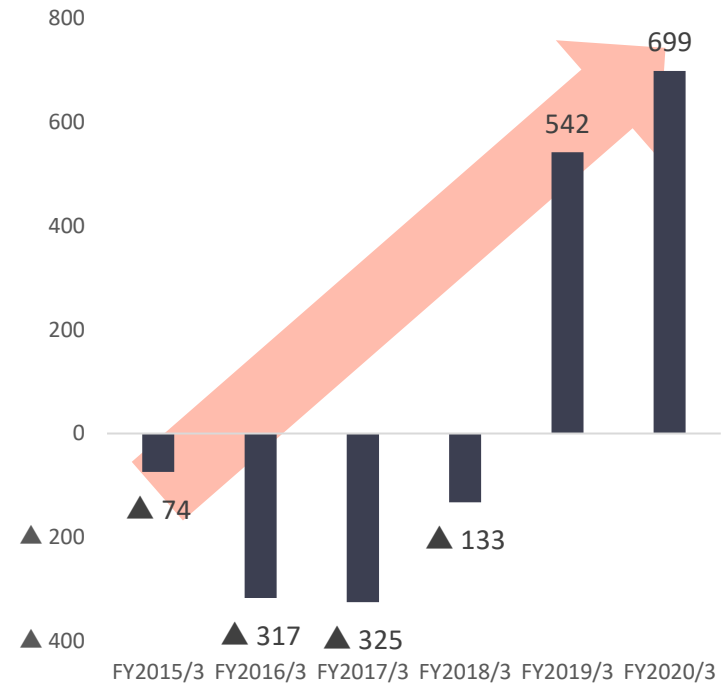
これまでの業績成長について

当社は直近3か年、売上高10億円ずつ上昇し、営業利益は2019年3月期から損益分岐点を越え、黒字化。メディア投資による安定的な収益基盤と確実な利益成長を実現してきた。

売上高



営業利益

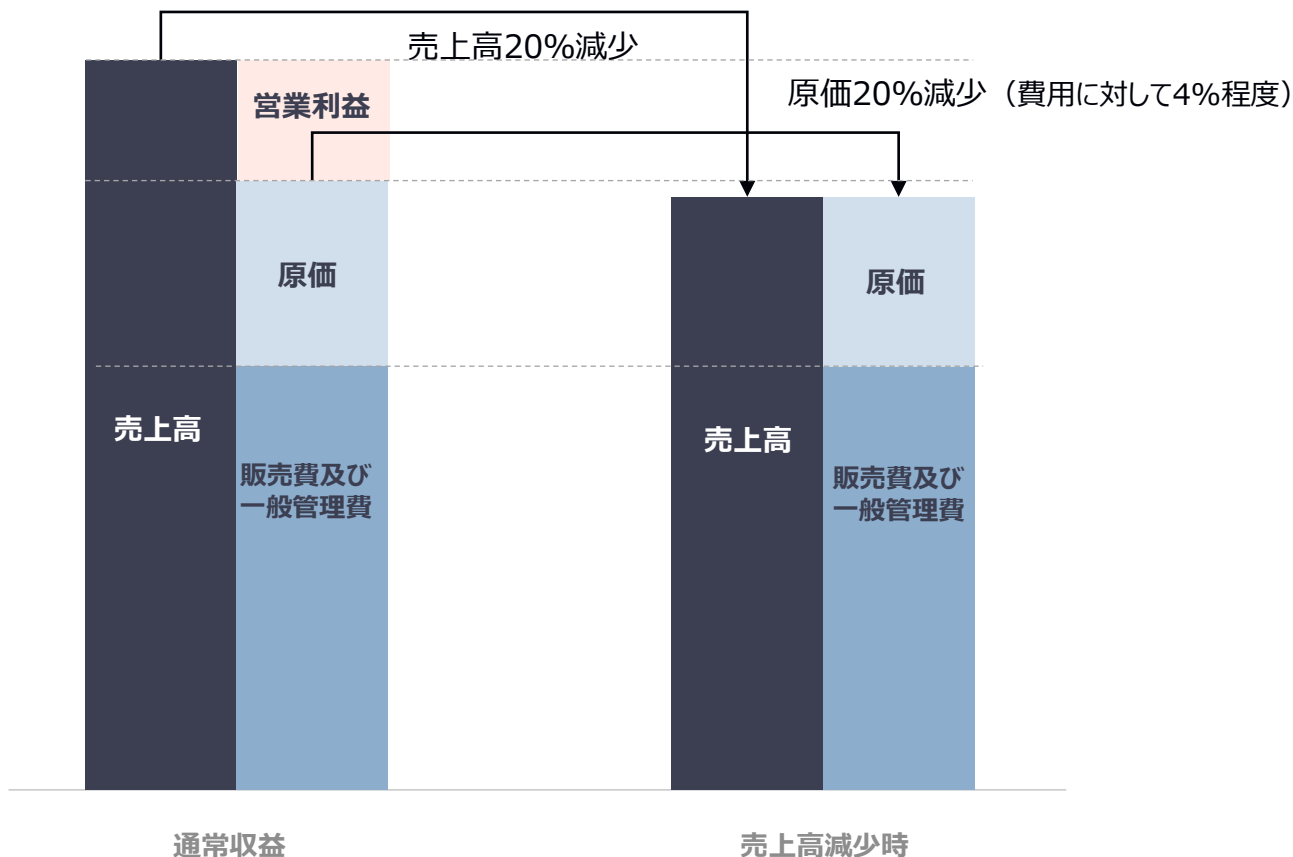


単位：百万円

収益構造について

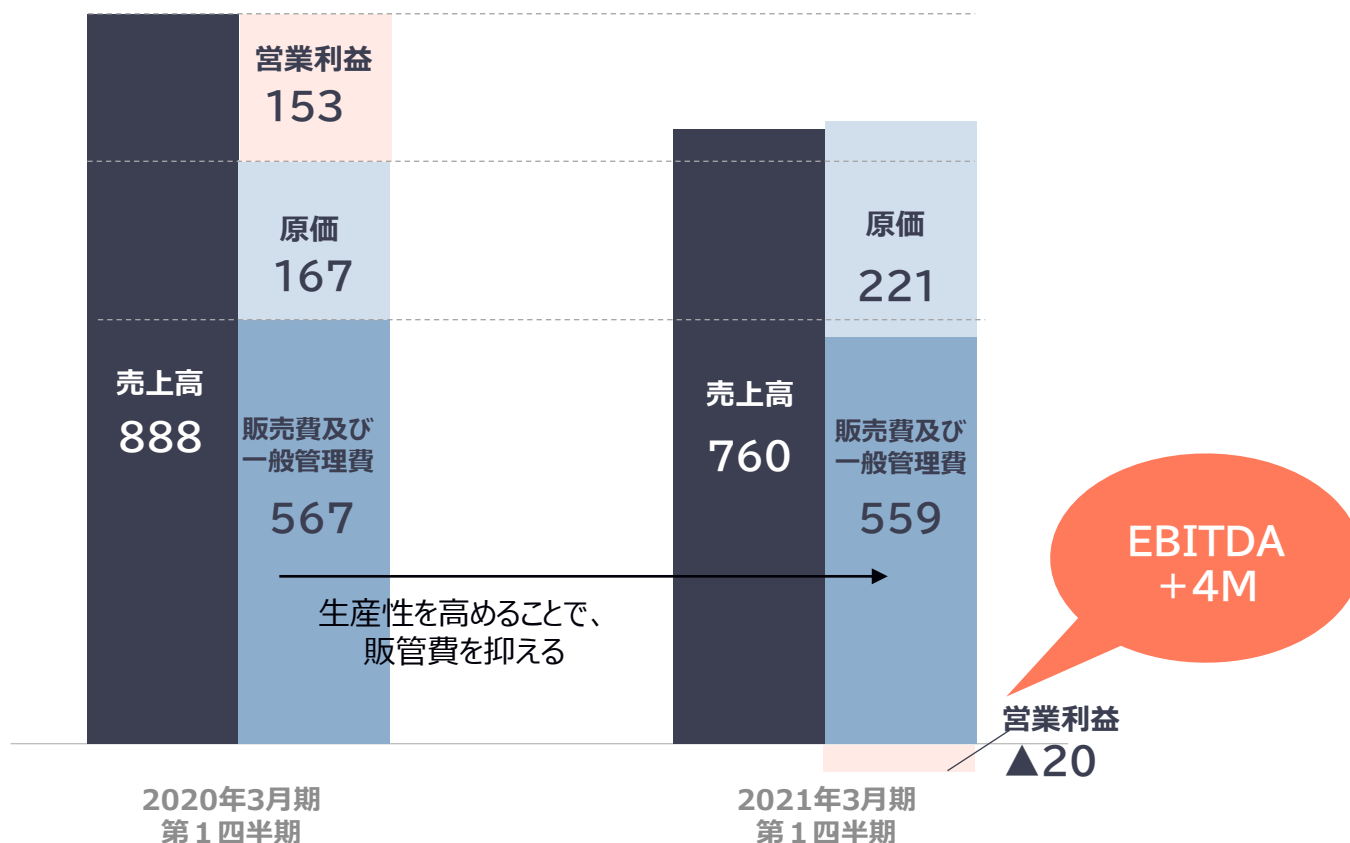
粗利率の高いビジネスモデルであるため、変動費である原価割合は低く、大幅な売上高の減少に伴う費用面での弾力性は弱く、営業利益に影響を与えやすい。そのため、予測不可能な事態にも対応できるよう、投資と限界費用のバランスを強く意識した経営を実施。

＜売上高20%減少した場合のイメージ＞



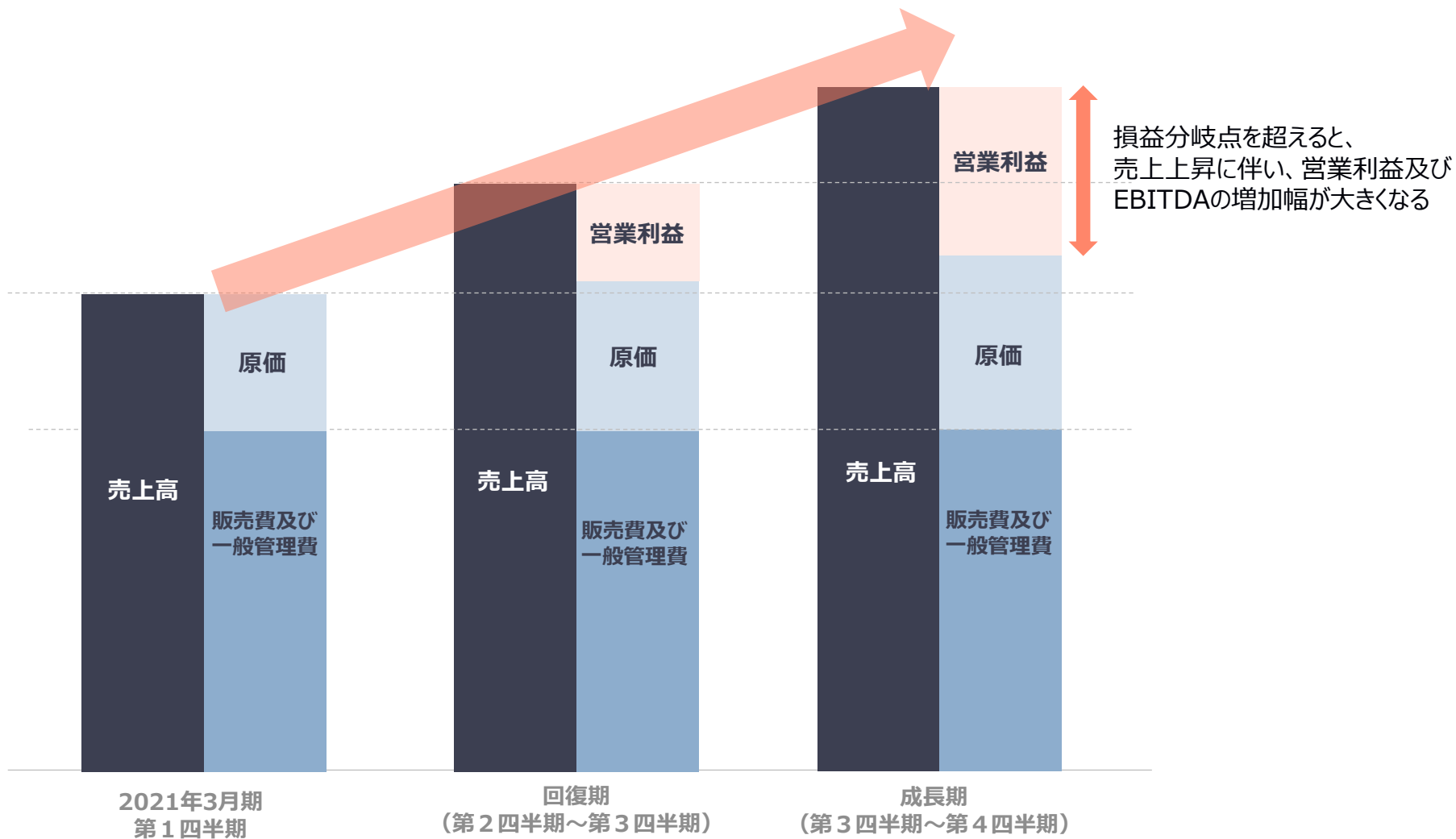
収益構造について（実績）

原価での弾力性が弱いため、第1四半期においては、生産性を高めることで、販売費及び一般管理費（以下、販管費）を前年同四半期比で抑えることができた。結果、新型コロナウイルスの影響を最も受けた第1四半期においても、EBITDAで黒字キープに成功。



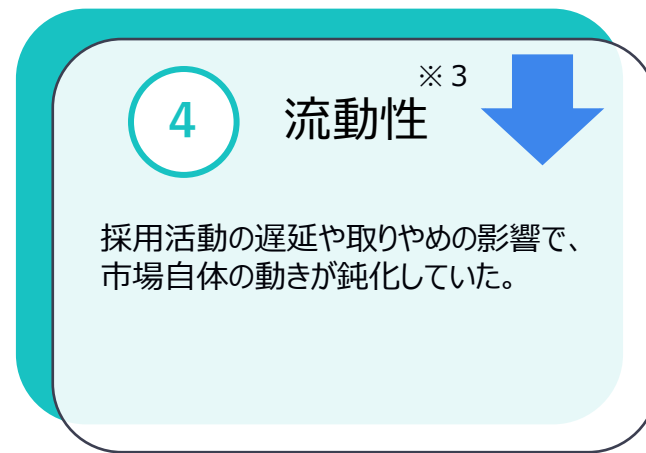
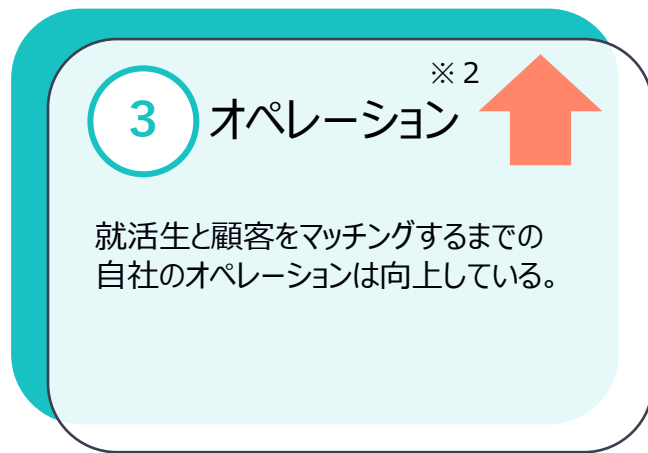
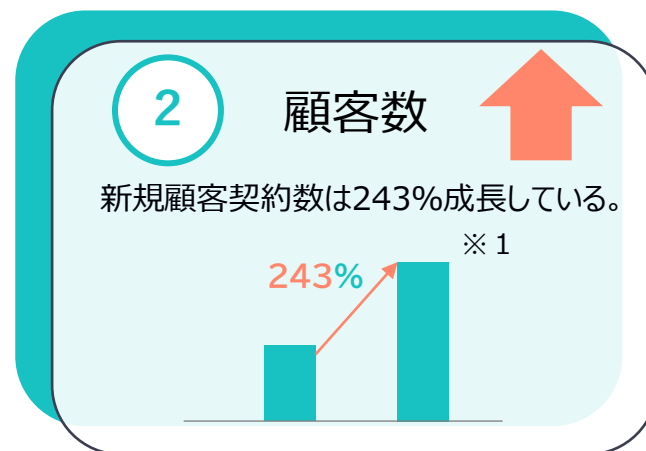
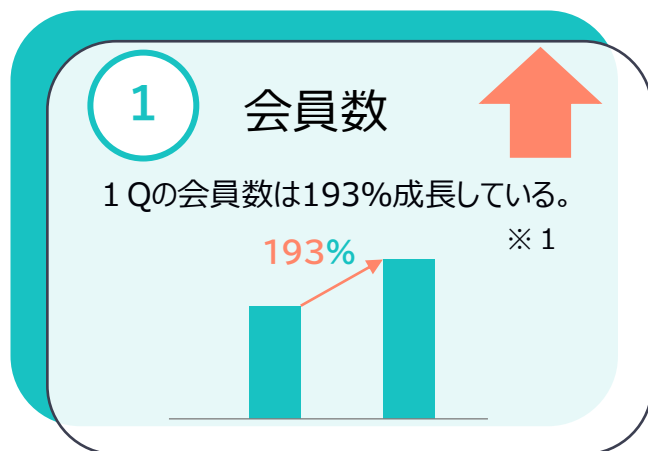
今後の収益について

販管費を抑制できたことで、新型コロナウイルスの影響を最も受けた第1四半期においても、EBITDAで損益分岐点を越えており、第2四半期以降の売上高の回復傾向においては、粗利率の高さを活かし高い利益成長が期待できる。



キャリア領域 業績回復および成長に対するポイント

キャリア領域の売上因子のうち、会員数、顧客数、オペレーションについては、第1四半期においても上昇しているが、流動性が鈍化しているため、第1四半期においては業績影響は限定的であったものの、流動性の回復に応じた業績成長に期待のできる環境整備は順調である。



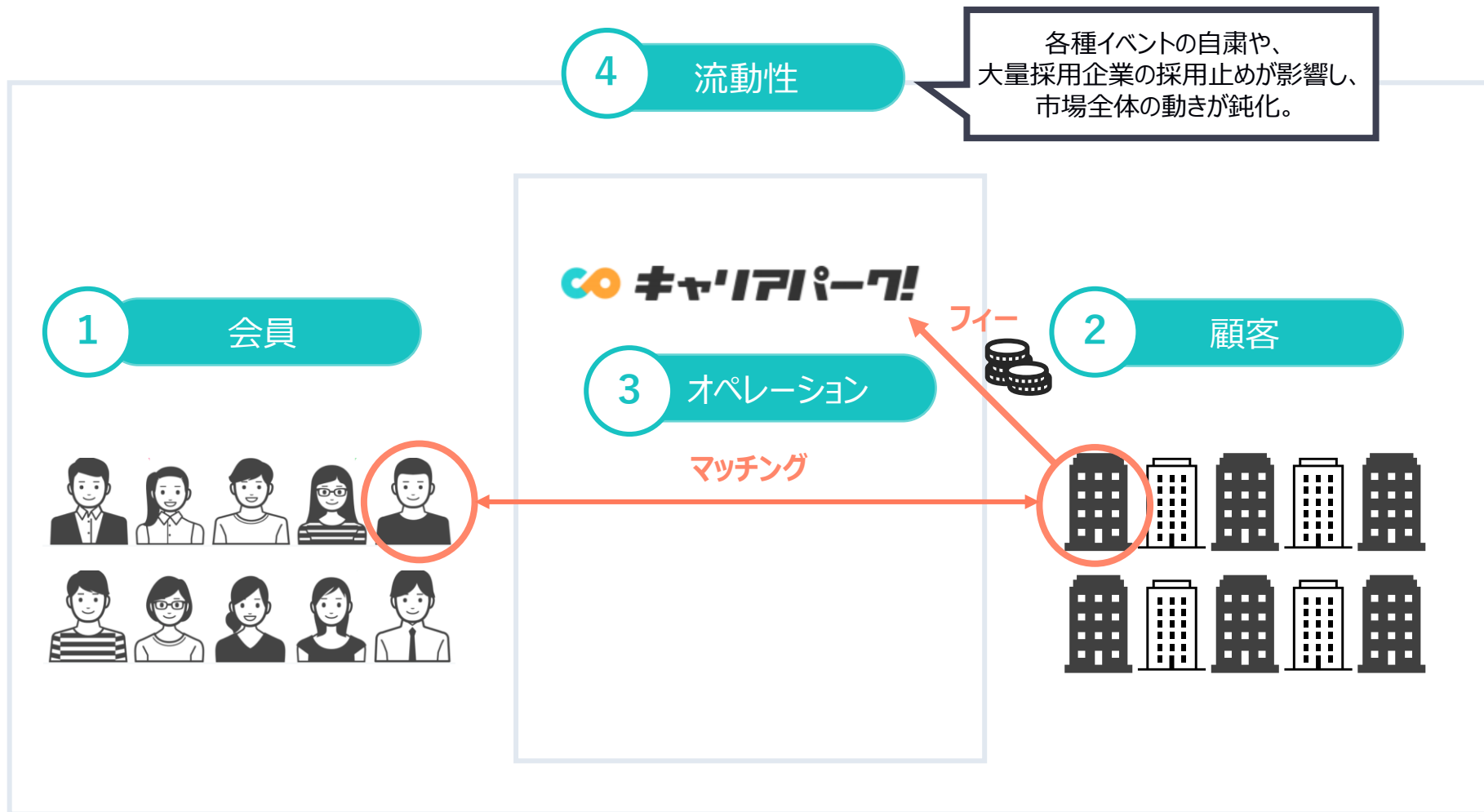
※ 1 : 2020年6月23日に開示したキャリア領域のKPI指標の数値に基づく

※ 2 : オペレーション : 就活生と顧客をマッチングするまでの自社のオペレーション

※ 3 : 流動性 : 採用市場において、就活生の就職活動の動きや企業の採用活動の動きのアクティブ度合いを表す

キャリア領域 ビジネスモデル（4つの因子の関係性）

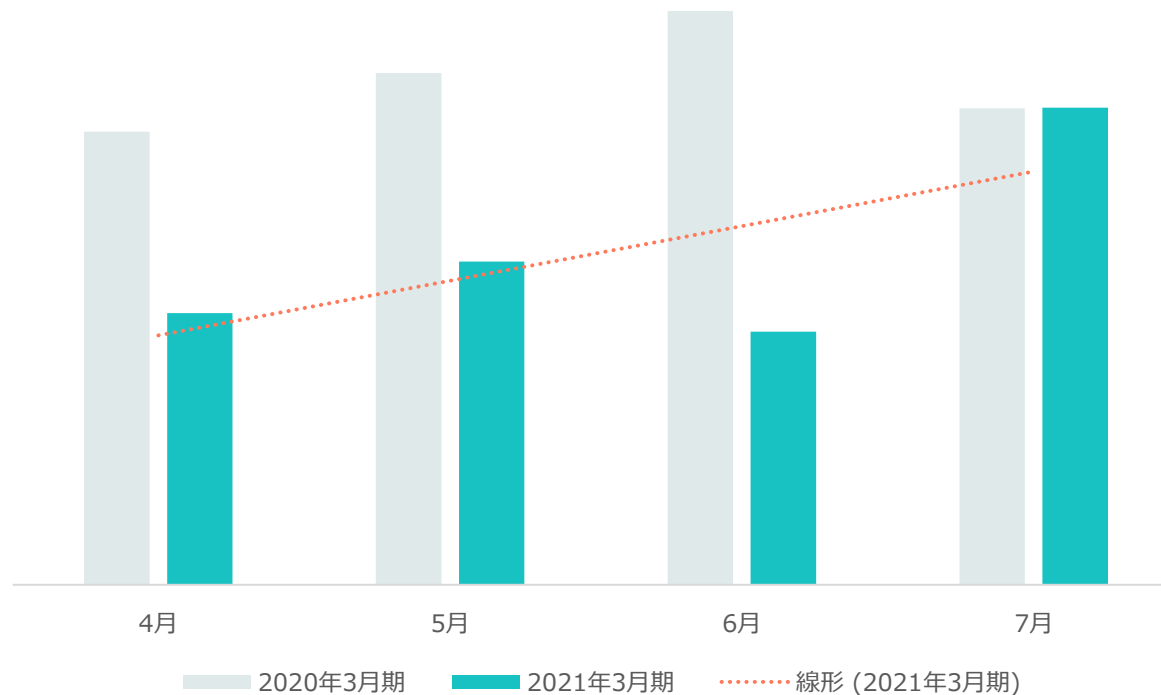
会員と顧客のマッチング（イベント申込・参加／内定承諾）により売上が発生するモデルであるため、採用活動の自粛や大量採用企業の採用止めにより、流動性が低いとマッチングが生まれない構造となっている。会員数も顧客数も増加しているため、マッチングが増加すれば、収益が大きく伸長する。



キャリア領域 回復タイミング

キャリア領域の主力サービスである、人材会社向け送客サービスの売上高は、4～6月は採用イベントの自粛の影響で大きく減少しているが、オンライン化促進等に伴い送客数が増加し、7月には前年同水準に回復している。流動性が前年同水準に戻った場合、他の成長因子である会員数、顧客数が上昇している分、売上は前年以上に増加する可能性がある。

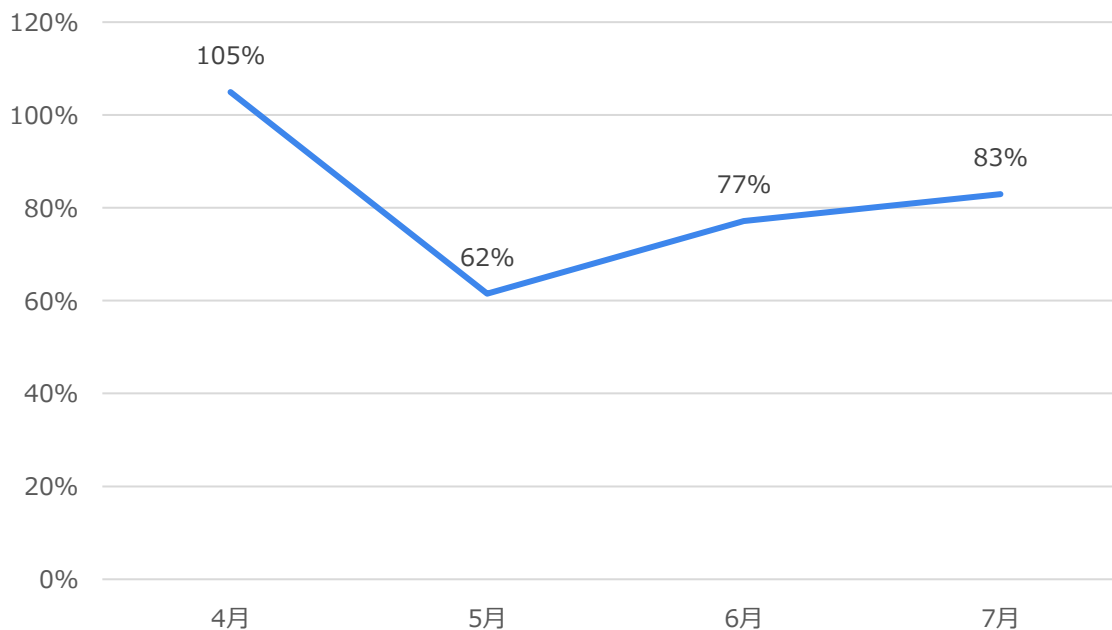
キャリア領域 人材会社向け送客 売上高



カードローン領域 回復タイミング

カードローン領域では、4月までは新型コロナウイルスの影響を受けていなかったものの、5月は旅行等による消費の抑制により売上高は前年同期比で減少。しかし、6月、7月と前年8割水準まで回復しており、今後も堅調に推移していくと考えられる。

カードローン領域 売上高の昨対比



※前年同期実績を100%とした比率

直近のM&Aによる当期業績影響見込み

M&Aによって取得した「就活会議」と「外壁塗装の窓口」に関しては、第2四半期以降の連結決算において、合計700百万円以上のインパクトがあると見込まれる。



就活会議

売上高※ **150百万円～**

※2020/7/1～2021/3/31

※シナジーを未考慮

シナジー効果



売上面

顧客の共有等により会員一人あたり売上の向上。

費用面

マーケティングチームの兼任等、リソースの共有。



業界最大級の外壁塗装専門サイト

外壁塗装の窓口

売上高※ **550百万円～**

※2020/8/1～2021/3/31

※シナジーを未考慮

シナジー効果



売上面

当社マーケティングノウハウの注入によるマッチング数の増加。

費用面

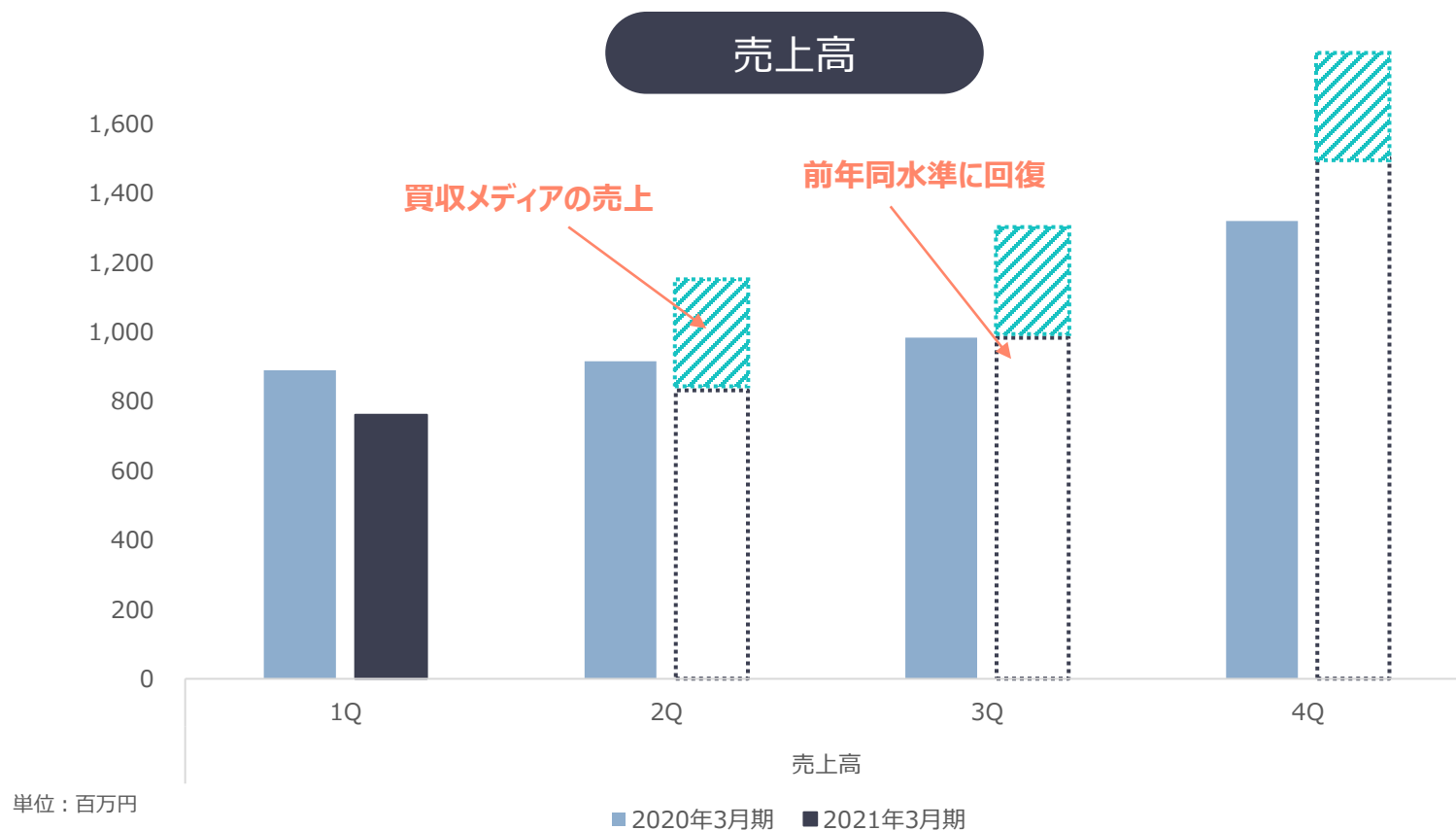
販管費の見直し等によるコストの適正化。

※それぞれ当該期間の昨年度実績。当社買収後のシナジーは織り込んでいない。

今期の業績予想について

各領域におけるKPI指標は順調であるため、更なる経済環境の悪化がみられない限り、今期中に業績は回復すると見込んでいる。第2四半期において、営業利益黒字化、第3四半期において、前年同水準の売上高、営業利益を想定。さらに、就活会議、外壁塗装の窓口の売上を積み上げると、第2四半期から前年水準を上回る想定である。

※具体的な数値は業績予想発表の際に提示



積極的な投資の継続

このような社会・経済情勢であっても、第1四半期において積極的な投資を継続。当期中の利益貢献を見込んでいる。



新卒の採用

今期は約50名の新卒社員を採用。春より研修を続けており、順調に成長。そのため、年内にも戦力化を見込んでいる。



M&Aの実施

『就活会議』、『外壁塗装の窓口』の買収を実施。買収にあたってのキャッシュアウトがあるものの、就活会議では会員数の増加など、当期中に直接的、間接的な利益貢献が見込まれる。

新型コロナウイルスへの対応



キャリア領域ではオンライン就活に対応

会社説明会から内定まで完全オンライン化を推進する就活支援プロジェクト「リクサポ-Online」の立ち上げや、オンラインでの就活イベント開催、オンラインイベントへの送客など、新たな就活方法に対応したサービスを提供開始。



在宅勤務（リモートワーク）を導入

一部を除く全従業員に対して、リモートワークを導入し、感染状況を踏まえて柔軟な勤務体制としている。各種面接・面談や会議等においては、原則オンラインで実施。



「新型コロナ メンタルサポートプログラム」導入

株式会社cotreeが提供するオンラインカウンセリング「新型コロナ メンタルサポートプログラム」を導入。従業員のメンタルサポートを実施。

03

業績予想及び中期経営計画の発表

現在の成長率を大幅に上回る 成長戦略を発表予定

EBITDA
約8億

???億

中期経営計画概要

発表日

9月18日(金)

内容

- 2021年3月期業績予想
- 成長戦略及び中期経営計画

配信方法

- HPで公開
- ※動画も掲載予定

決算説明に関する質問の受付について

下記受付フォームより、2021年3月期第1四半期決算に関する質問を受け付けております。
頂いた質問は、原則として後日当社ホームページにてQ&Aの形で公開いたします。

質問受付フォーム

<https://forms.gle/P5uNW6GiqnvJt86w5>

質問受付締切日

8月19日(水)

04

Appendix

会社紹介

世界中に、アタリマエとシアワセを。

社名	ポート株式会社／PORT INC.
設立	2011年4月18日
本社所在地	東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー12F
支社・サテライトオフィス 所在地	支社：東京都新宿区西新宿7-21-1 新宿ロイヤルビル6F サテライトオフィス：宮崎県日南市岩崎3丁目9-5
事業内容	インターネットメディア事業
従業員数	203名（2020年6月末）
平均年齢	約28歳（2020年6月末）
男女比率	6：4
証券コード	7047（東証マザーズ、福証Q-Board 2018年12月21日上場）

ビジネスモデル

悩みごとの解決を目指すユーザー向けにインターネットメディアを開発。
当社のメディア経由で取引先の開催するイベントや商品に申込が発生する（＝送客）と、成果報酬が発生するモデル。

STEP1 悩む

STEP2 調べる

STEP3 行動する



主なインターネットメディアのご紹介

領域特化型のインターネットメディアを展開しており、各領域において専門家の監修するコンテンツを自社内で開発。キャリア領域、カードローン領域、リフォーム領域の3領域で展開している。

キャリア



国内最大級のキャリア情報プラットフォーム



就活生のための企業口コミサイト



就活生と企業のマッチングサービス

カードローン



プロの解説とみんなの口コミが集まる
カードローン情報サイト



専門家が解説する初心者向け
カードローン情報サイト

リフォーム



業界最大級の
外壁塗装専門サイト

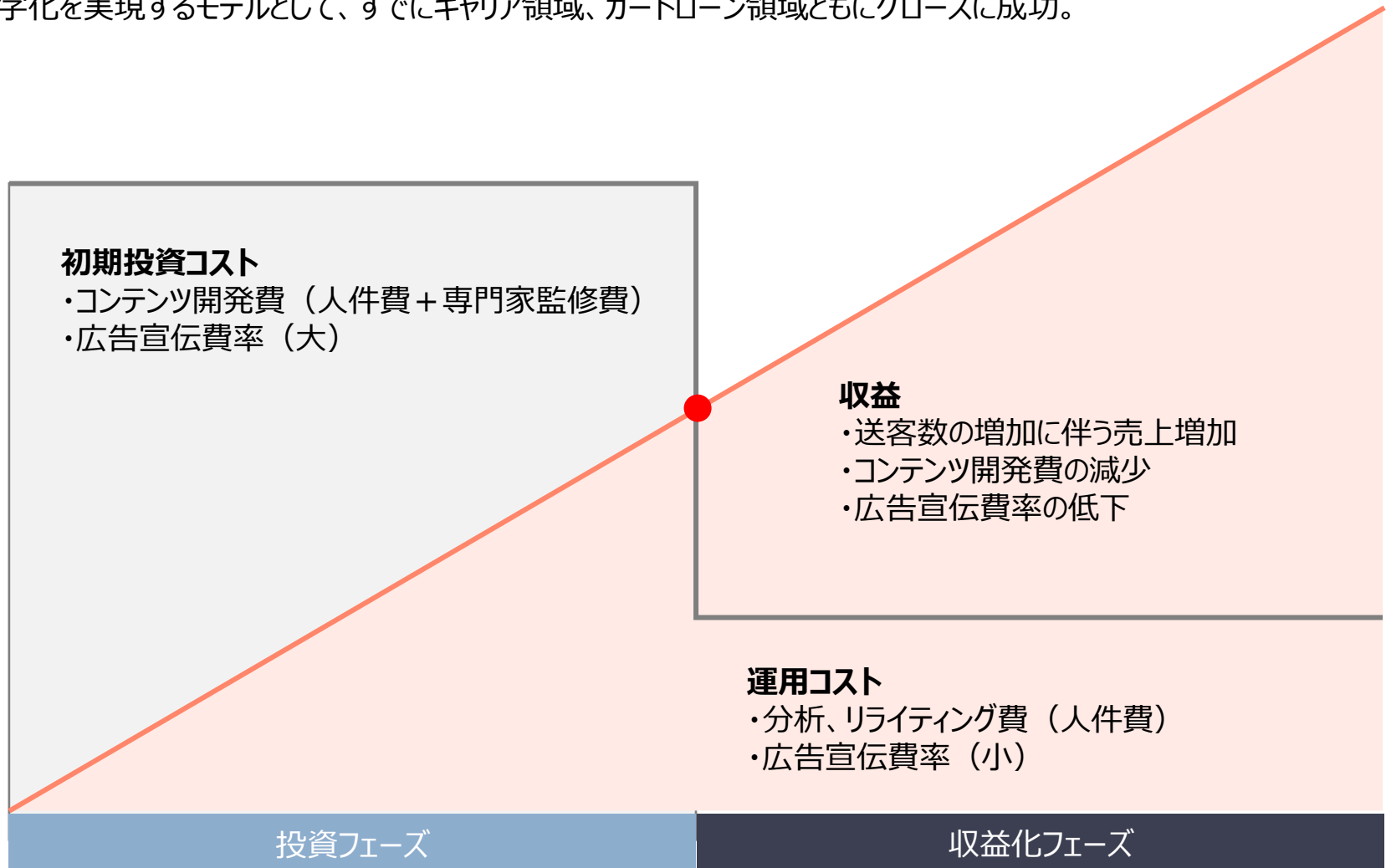
インターネットメディアの特徴

情報の発見 = 閲覧系サイト、行動の促進 = 予約・購買系サイトという分離型のモデルから、情報の発見と行動の促進をシームレスに実現できるメディアとして独自のポジションを確立。

	ポータル型	CGM型	ニュース型	アグリゲーション型	PORT型	PORT型に対する解説
コンテンツの内製化	×	×	○	×	○	編集チームを内製化しておりPDCAサイクルを自社内で回せることから改善スピードの速い垂直統合型組織運営を可能にする。
専門性	△	△	○	△	○	専門家による監修体制を導入しているため、情報の信ぴょう性に対する信頼獲得が可能になる。
コンテンツのライフサイクル	×	△	×	△	○	流行に左右されづらいテーマに対してコンテンツを開発しているため、陳腐化しづらく、開発したコンテンツが長期間収益貢献する。
対象ユーザー数	○	○	△	△	○	対象領域に対して、ビックワードだけでなく、ロングテール型のスモールワードを含め、網羅的にカバーしているため、潜在層の獲得が可能となり、対象ターゲット範囲が広範囲となる。
広告単価	△	△	○	○	○	PV等の浅い指標ではなく、コンバージョンによる成果報酬型であることから1件あたりの単価が高くなり、マーケティングシステムが機能することでさらに収益の拡大を見込むことができる。

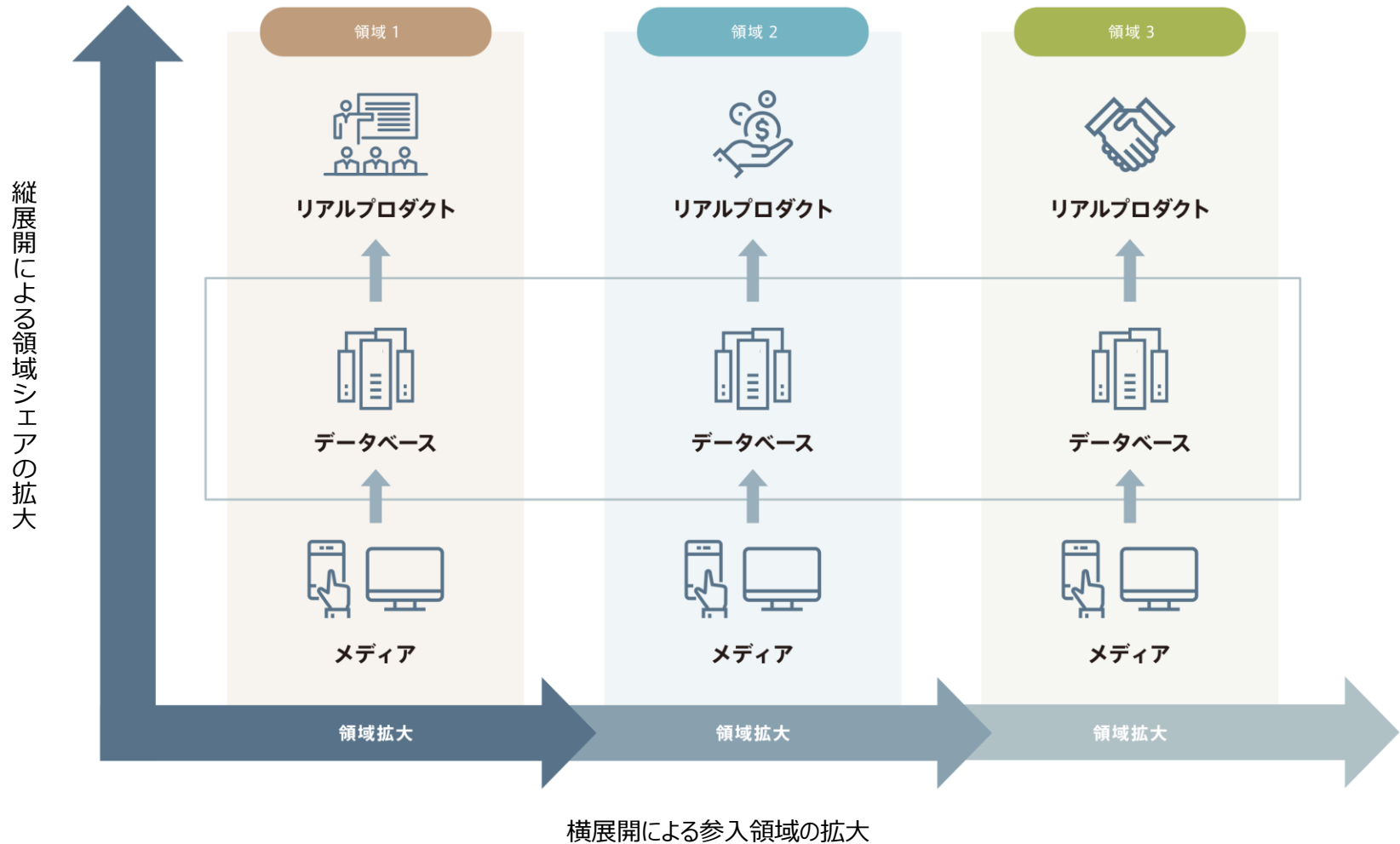
ストック型の初期投資モデル

初期投資コストによる一時的な赤字モデルではあるが、アクセスおよび送客数の拡大により黒字化を実現するモデルとして、すでにキャリア領域、カードローン領域ともにグロースに成功。



当社の事業戦略

メディアの領域を拡大し（**横展開**）送客による収益を獲得しつつ、ユーザーの**行動データ**を蓄え、データを活用しながら各領域に**非メディアのリアルプロダクト**を開発し、領域内のシェアを拡大する。（**縦展開**）



An aerial, high-angle photograph of a large, paved plaza. The plaza is composed of light-colored, square tiles arranged in a grid pattern. Several people are scattered across the plaza, walking in various directions. The lighting is soft, suggesting an overcast day or early morning/late afternoon. The overall tone is muted and professional.

世界中に、アタリマエとシアワセを。

世界中に存在する様々なリアル産業の社会課題を、
テクノロジーとマーケティングで解決し、「無くてはならない」を創造する。

■ 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。
- これらは現在における見込み、予想およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

PORT INC.

2021年3月期 第1四半期 Q&A資料

ポート株式会社 証券コード：7047



- 1 業績について
- 2 各領域・サービスについて
- 3 その他

01

業績について

1. 業績について # 2021年3月期 第1四半期



Q

2021年3月期第1四半期は前期と比較して売上が減少した一方、原価が増加している主な要因を教えてください。



A

売上原価の上昇につきましては、一部サービスの外注費が増加したものであり、コロナ後において既存サービスの原価率が上昇する見込みではございませんが、費用構造の大きな変化が発生した場合は、適宜開示を検討して参ります。

1. 業績について # 2021年3月期 第1四半期



Q

2021年3月期第1四半期の粗利率が前年同期比の約81%から10%程マイナスとなっている具体的な要因を教えてください。



A

粗利率については、外注費含む一部原価が売上減少に比例せずに生じており、結果として原価率が上昇しております。しかしながら、コロナ後において既存サービスの原価率が上昇する見込みはございません。

1. 業績について # 当期純利益



Q

M&AによりEBITDAを重視した経営手法を重視しているが、最終益については黒字を確保することも重視していますか。



A

当期純利益についても重要指標としてとらえておりますが、M&Aも含めた当社の事業収益性を適切にご評価いただくために、EBITDAで収益性をお示しております。

1. 業績について #業績予想



Q

今後、売上の伸びはどの程度を想定しているのでしょうか。



A

当社は、2017年3月期からの3カ年において、毎年約10億円の売上成長を実現して参りました。今後も継続した成長を考えておりますが、具体的な売上成長については、中期経営計画で発表したいと考えております。

1. 業績について #業績予想



Q

「第3四半期には通常収益に戻る」とありますが、前年の第3四半期並みの数字を見込んでいるということでしょうか。



A

はい、2021年3月期第3四半期においては、前年の第3四半期と同水準の売上高と営業利益を目指しております。

1. 業績について #業績予想



Q

今期の業績予想についてM&Aによる積み上げを含めると売上、利益ともに前期を大きく上回る予想だが、これは保守的な予想、強気な予想のどちらでしょうか。



A

決算発表資料に掲載した業績予想は、今後、更なる経済環境の悪化がみられた場合は、想定通りの業績とならない可能性がありますので、回復を前提とした予想となりますが、現在の新型コロナウイルスによる影響を鑑みた予想となっております。

9月18日に発表する通期の業績予想では、未だ予測がしづらい状況ではありますが、保守的に算出する予定です。一方、経済変動によっては、決算発表資料とは前提が異なる可能性もございます。

1. 業績について #業績予想



Q

今後M&Aをすることで粗利率は低下するのでしょうか。



A

原則として、現在のビジネスモデルと類似するサービスの買収を前提としているため、M&Aによって、必ずしも粗利率が低下するということは見込んでおりません。ただし、業界特性や事業開発フェーズ等により、既存サービスと費用構造が異なるケースが発生し得ることも考えられます。

02

各領域・サービスについて

2. 各領域・サービスについて #キャリア領域



Q

キャリア領域の新規獲得会員数が93%増で会員数が+3%は少ないですか。



A

21卒の累計会員数は2018年からの会員数の累計となりますので、時期によって獲得会員に差があるため、昨対比+3%となっております。

2. 各領域・サービスについて #キャリア領域



Q

会員数、顧客数の伸びに対して業績が悪化しすぎではないでしょうか。



A

決算説明資料の20ページ、21ページでご説明させていただいたとおり、会員数と顧客数は増加しておりますが、第1四半期、各種イベントの自粛など、採用活動の自粛をせざるを得ない期間があったため、市場の流動性が低下し、第一四半期では売上に直接的につながりませんでした。

しかし、第2四半期以降、流動性の回復傾向がみられているため、今後は、会員数と顧客数が増えている分、マッチングの増加による売上増加が見込めると考えております。

2. 各領域・サービスについて #キャリア領域



Q

流動性を高める新規サービスを立ち上げる等、流動性を能動的に改善するための施策等は検討しているのでしょうか。



A

リアルイベントの開催中止など、リアルなイベントや選考は難しくなったため、オンラインイベントの開催や、オンラインイベントを実施している企業への送客など、オンラインを中心とした採用活動への取り組みを実施しております。

2. 各領域・サービスについて #キャリア領域



Q

オンライン就活への具体的な対応について教えてください。



A

会社説明会から内定まで、完全オンライン化を推進するプロジェクト「リクサポーOnline」を立ち上げ、オンライン就活の推進も実施して参りました。[\(https://careerpark.jp/rikusapo/\)](https://careerpark.jp/rikusapo/)

オンラインイベントの開催やオンラインイベントを実施している企業への送客も行っております。

2. 各領域・サービスについて #キャリア領域



Q

「会員一人あたりの売上高に関しては、母数となる会員数の増加も影響して減少」とありますが、会員数の増減はアクション数や単価に影響はしないのではないかと思います。具体的に会員数の増加が会員一人あたりの売上高に及ぼす影響を説明してください。



A

会員一人あたりの売上高は、「売上高／会員数」で求められるため、分母となる会員数が増加すれば、一人当たり売上高は減少します。今回、一人当たり売上高が減少した背景は、アクション数の鈍化もありますが、分母となる会員数も想定より増加したこともあり、結果的に一人当たり売上高は▲26%の減少となりました。

2. 各領域・サービスについて #カードローン領域



Q

カードローン領域においてコロナによる景気低迷が続くと資金需要の低下は継続するのではないのでしょうか。



A

旅行や結婚式等の大型出費を中心とした資金需要の低下は一定継続すると考えておりますが、第一四半期においても、6月、7月にかけて前年の8割水準まで回復しておりますので、今後も消費活動の回復に伴って、カードローン領域全体の需要に関しても少しずつ回復すると見込んでおります。

2. 各領域・サービスについて #カードローン領域



Q

送客件数は前年同四半期比▲7%とありますが、こちらの主たる減少要因はアクセス数・CVRどちらの減少でしょうか。仮にアクセス数ですと貴社が事業リスクとしている検索エンジンへの対応が思い当たります。4月以降で検索エンジンのロジック変化などによる影響は認識されている部分がありますでしょうか。



A

送客件数の減少に関しては、アクセス数、CVRともに双方が要因であります。検索エンジンのアルゴリズム変更等も発生しておりますが、適宜対策を講じております。

2. 各領域・サービスについて #外壁塗装の窓口



Q

2021年3月期に、外壁塗装の窓口の事業単体で、EBITDAがプラスだけでなく、のれん償却費を計上した後の事業利益も黒字になる予想でしょうか。



A

のれんの償却期間は検討中となるため、外壁塗装の窓口の事業収益に関しては、回答を控えさせていただきます。のれんの償却期間等は決まりましたら、適宜開示を検討して参ります。

2. 各領域・サービスについて #オンライン診療



Q

オンライン診療システムの導入状況および事業の進捗状況について教えてください。



A

具体的な開示はしていませんが、現在は提携医療機関との取り組みを中心に行っております。

2. 各領域・サービスについて #オンライン診療



Q

オンライン診療は、収益ベースではないということでしょうか。今後医療領域の収益化はお考えでしょうか。また、最終的な収益規模を教えてください。



A

オンライン診療に関しては、現状は限られた提携医療機関との共同開発となり、まだ実証研究段階となります。
そのため、現状は、医療機関へのシステム料を一括で頂戴しております。今後の市場動向に応じて、ビジネスモデルは柔軟に検討し、収益化を目指したいと考えております。

03

その他

3. その他 #株価対策



Q

株価対策について、公募割れの状況が続いています。自社株の償却、自社株買いなど株価対策を行う予定はありますか。株価対策についてどのように考えていますか。



A

当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しておりますが、現時点で施策の方針を有しているわけではありません。市場環境と当社の業績等を踏まえて検討してまいります。

3. その他 #M&A



Q

今後さらなるM&Aを行う予定はありますか。独自のサービスを立ち上げる予定はありますか。成長戦略はM&A中心ですか。



A

今後も継続してM&Aや独自のサービス開発を行っていきたいと考えております。成長戦略については、9月の成長戦略及び中期経営計画にて詳細を発表予定です。

3. その他 #従業員数

Q

前期従業員数の159名に対して50名の新卒社員は多くないでしょうか。増員の主要な目的と、新卒社員の主な業務所掌を教えてください。

A

当社で活躍する社員は、新卒から入社し成長した社員も多く、会社への定着率も高いことから、新卒採用も重視しております。今年の約50名の新卒社員は、研修後に、多くは就活領域への配属となり、就活領域の拡大に向けて営業やマーケティング等で、早期に即戦力となると見込んでおります。

3. その他 #会計基準



Q

会計基準をIFRSに変更しないのでしょうか。



A

IFRSへの変更を検討しておりますが、具体的な時期は未定でございます。また先日の開示にも記載した通り、将来、変更を検討していくにあたり、会計監査人の変更をしております。

■ 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。
- これらは現在における見込み、予想およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。