



2024年3月4日

各位

会社名 ポート株式会社
代表者名 代表取締役社長 CEO 春日博文
(コード番号: 7047 東証グロース・福証 Q-Board)
問い合わせ先 常務執行役員兼 辻本 拓
財務 IR 部長

TEL. 03-5937-6466

投資家Q & A

2024年2月

2024年2月に機関投資家様・個人投資家様より頂戴した主なご質問とその回答についてレポートいたします。

本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーの観点より、毎月月初に開示を予定しております。また、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

#業績予想の修正

Q. 第1、2四半期の好業績、通年業績予想に対する進捗からすると、今回（2月13日）の2024年3月期通期業績予想値は市場期待値から低く見えた点があると思います。改めて将来収益（ストック型契約）を積み増していること等含めて業績予想修正について教えてください。

- A. 第1、2四半期までのオーガニックな成長に加え、第3四半期では人材支援サービスの人材紹介事業及び販促支援サービスのエネルギー領域で大幅な増収を達成し、また各事業の第4四半期の見通しが良好であることから今期の業績予想を上方修正いたしました。利益については、中期経営計画で掲げる EBITDA40 億円の確実な達成に向け、今期よりエネルギー領域を中心に将来収益の積み上げを推進しておりますが、当初計画の将来収益 6.9 億円に対して、第3四半期から 3.1 億円を積み増し、今期累計 10 億円と将来収益の大幅な積み上げに成功しております。今期第3四半期、第4四半期で積み上げた将来収益（ストック型契約で獲得したものは、来期第2四半期以降頃から着実に PL に寄与するものとなります。今期（2024年3月期）においては通年でのストック収益を 2 億円程度と見込んでいますが、来期以降も着実に積み上げていくことによって、2026年3月期にはストック収益で 8 億円以上の規模にしたいと考えております。また、各事業への積極的な成長投資も第3四半期、第4四半期に織り込んでおり、将来収益の積み増しと、成長投資を期初計画よりも上乗せし、来期以降の成長蓋然性を高めたうえでの上方修正値となっております。

#全体業績

Q. 2024年3月期第3四半期（10～12月期）の業績は会社計画に対してどのような着地となったのか教えてください。

- A. 第3四半期の全体の売上収益は、期初の会社想定を上回り着地しました。特に人材支援サービスの人材紹介事業及び販促支援サービスのエネルギー領域においては、会社想定を大きく上回り着地し、エネルギー領域については、外部環境の改善、当社プレゼンス向上により第2四半期よりも更に好調な推移となっております。一方で人材支援サービスのアライアンス事業においては、会社想定以上に就職活動の早期化による一時的な影響を大きく受け着地しました。（詳細は後述）また、利益においては将来収益を当初計画よりも更に積み上げたことに加え、各事業での追加の成長投資も行っている為、大幅に上振れた第1、第2四半期と比較すると当初想定水準前後となっております。

#来期見通し

Q. 来期2025年3月期の業績の見通しを教えてください。

- A. 来期の見通しとしては、主力事業である人材支援サービス及び販促支援サービスエネルギー領域での継続成長を見込んでおります。人材支援サービスでは、4月入社予定の90名超の新卒社員の多くを配属予定とするなど、人材紹介におけるキャリアアドバイザーの増員を見込んでおり、生産性向上や地方展開含め、紹介件数の大幅な増加を見込んでおります。エネルギー領域においても、外部環境が改善傾向にある中で、当社のプレゼンスを活かした単価改善やシェア拡大による成長を見込んでおります。中期経営計画で目標としている2026年3月期売上収益250億円、EBITDA40億円達成に向け、将来収益の積み増しなど成長投資も継続して実施しており、今期（2024年3月期）には、第2四半期に発生したポートエンジニアリング社の株式譲渡益1.86億円もありますが、2025年3月期についても継続して高い成長を実現して行きたいと考えております。

#人材支援サービス

Q. 第3四半期の人材支援サービスの業績について、アライアンスは成長が鈍化したように見受けられますが、一過性であるのか、外部環境として悲観的に見るべきポイントがあるか等、会社側の評価と今後の見通しについて教えてください。

- A. 前提として、人材支援サービス全体での成長を志向しており、人材紹介における特に高い成長（第3四半期累計人材紹介売上増収率69%）での牽引により人材支援サービス全体の30%成長を持続させていくことを目指しております。
- 人材支援サービスを取り巻く外部環境としては、引き続き求人企業からの高い新卒採用需要を背景に、人材系企業への送客（アライアンス）及び求人企業への直接紹介（人材紹介）ともに堅調な需要推移となっております。就職活動の早期化が業績に与える影響は人材支援サービス全体及び通年でみるとポジティブな影響を想定し

ており、短期的にはアライアンスへの業績影響が発生していますが、早期化によるネガティブな影響は今期で一巡すると考えております。

Q. アライアンスにおいて就職活動の早期化がどのように業績に影響したのか教えてください。

- A. 当社の人材支援サービスのアライアンスにおいては、潤沢な会員基盤を活用することで、新卒の採用支援を行う人材系企業（イベント会社、人材紹介会社、等）への送客を行っております。そのうち、人材紹介会社からは、前期の第3四半期（2023年3月期の10～12月期）において大学4年生の送客需要が高かったものの、2023年からは大学3年生の採用直結型のインターンシップが増加傾向にあるなど、今期の第3四半期（2024年3月期の10～12月期）は従来よりも大学3年生の送客需要が高まりました。10～12月期の大学4年生は希少性が高く高単価でしたが、大学3年生時点でも内定を出す求人企業が増えてきたことを背景に大学3年生の送客需要が高まり、10～12月期のアライアンスにおける成約単価の減少もつながっております。

#みんな就事業

Q. 「就活会議」と「みんな就」の違いについて教えてください。また、既存プロダクトと「みんな就」で、送客するユーザーのカニバリゼーションは発生しないのか教えてください。

- A. いずれもクチコミを投稿・閲覧できる点においては類似しておりますが、「就活会議」は選考対策に特化しており、一方「みんな就」は就職活動全体を通じたコミュニティサイトです。
「みんな就」事業でも人材紹介会社等への送客事業を実施しておりますが、人材紹介会社等は集客チャネルごとに予算を設けているため、売上のカニバリゼーションの発生はしないものと考えております。

#販促支援サービス

Q. エネルギー領域の成約単価改善は第3四半期でどの程度改善したのか教えてください。

- A. 前期（2023年3月期）は不安定な世界情勢を起因とする資源価格の高騰等で電力卸値が高騰し、電力事業者にとって非常に厳しい環境であった中で、電力事業者の新規顧客獲得余力が低下したことで、当社における成約単価も大きく減少しました。2023年6月からは地域電力事業者の規制料金の値上げに伴い、他の電力事業者も料金改定を行ったことで今期（2024年3月期）第2四半期から各電力事業者からの成約単価が回復し、第2四半期では平均でYoY10%程度の改善、第3四半期ではYoY20%程度の改善となっております。また、電気料金の値上げに加えて、卸電力市場価格が落ち着いて推移していることにより電力事業者の新規獲得意欲が更に改善しています。そのような環境の中で、INE社及びFive Line社を合わせた当社グループが国内最大規模の電力成約支援事業者として電力事業者へのプレゼンスが高まっていることもあり、需要期である第4四半期では更なる改善を見込んでおります。

Q. エネルギー領域の総成約件数が大幅増加している理由を教えてください。

- A. 当社のエネルギー領域ではエンドユーザーのライフスタイルの変化（引越し等）を契機に電力・ガスの成約支援を行っておりますので、引越しの多い第4四半期（1-3月期）及び第1四半期（4-6月期）が需要期です。通常は第2四半期（7-9月期）と第3四半期（10-12月期）は需要期と比較して低くなりますが、エネルギー領域での成約単価の改善に伴い、Webマーケティング等の広告投下を拡大し、成約件数の拡大を図ったことにより、第3四半期においてはFive Line社の連結効果以上に大幅に成約件数が増加いたしました。

#新規・その他

Q. 「新規・その他」のサービス領域で、第3四半期の事業利益が-1.36億円だった理由を教えてください。

- A. 当社では積極的な成長投資を継続して行っておりますが、直近の好調な業績動向もあり、第3四半期では成長投資を更に拡大しております。具体的には、今期第3四半期からは小規模でのスタートとはなりますが不動産投資の成約支援事業及びその他新規事業における広告投資・開発投資等、マーケティング投資の増加が主な要因となります。

#財務状況

Q. 「楽天みん就」事業のM&Aにより自己資本比率は40%を切る見込みとのことですが、今後のM&Aの余力は十分にあると捉えてよいのでしょうか。

- A. 2023年9月に実施した公募増資により財務基盤を強化することができております。また今回の「楽天みん就」のM&AにはM&A待機資金として調達した1,000百万円のうち3.5億円を充当し、残額19億円はすべて複数銀行からの調達により実施しております。当該借入金の返済については年額2.58億円程度の見込みで、みん就事業及びみん就事業取得によるシナジー効果から創出される追加のキャッシュフローで返済していく想定です。
- 従って、今後も人材支援サービス及びエネルギー領域を中心としたロールアップ型M&Aを機動的に実施できる財務基盤であり、銀行からの借入枠についても十分に確保できていると認識しております。

#その他

Q. 証券会社からのカバレッジはありますか。

- A. 2024年1月にSBI証券からのカバレッジレポートが公開されております。また、2023年9月からは水戸証券からレーティング付きのレポートが公開されております。現在、その他の大手証券会社アナリストとの定期的な面談も実施しております。

会社概要

会社名 : ポート株式会社
代表者 : 代表取締役社長 CEO 春日博文
所在地 : 東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー5階
設立 : 2011年4月
資本金 : 2,321百万円 (2023年12月末時点)
URL : <https://www.theport.jp/>

■本件に関するお問い合わせ

ポート株式会社 : IR担当

コーポレートサイト : <https://www.theport.jp/>

E-mail : ir@theport.jp TEL : 03-5937-6731

※当社ではリモートワーク制度を導入しております。
お電話が通じにくくなる場合がございますので、
お問い合わせはE-mailまでお願いできますと幸いです。