

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。今後メディカル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。