



各位

2022年8月24日

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 常務執行役員兼財務IR部長 辻本拓  
TEL. 03-5937-6466

## 2023年3月期第1四半期 決算説明会 Q&A

2022年8月15日(月)に、ポート株式会社(代表取締役社長CEO 春日博文、所在地：東京都新宿区、以下：当社)の2023年3月期第1四半期決算説明会を行いました。

ご出席の皆様から頂いた主なご質問に対する回答をまとめてレポートいたします。なお、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。

### 1. 業績について

#### #業績

Q. サプライズ決算となりましたが、嬉しい反面予想数値と乖離してしまうと予想精度が悪いのではと感じる部分もあります。春日社長から第1四半期をみてどの部分が予想外だったのでしょうか。その好調の要因となった部分は第2四半期も半分過ぎた現在でも継続しているのでしょうか。

エネルギー領域が想定よりもポジティブに進捗しました。ではこれが第4四半期までずっと続くのかというと、こちらは開示させていただきましたとおり、第2四半期以降さらに厳しくなります。夏や冬は、電力需要が増加する一方、資源価格高騰による影響をユーザーに全て価格転嫁できないことから、電力事業各社が非常に厳しくなり、より新規獲得に対するニーズが下がると考えています。

また、リフォーム領域もかなりポジティブでした。オーガニックで事業を作ってきた就職、カードローンの領域は底力を出したなと思っています。これは第1四半期単独で終わらず、第2四半期以降も継続して成長させていきたいと思っています。

Q. 一時期、エネルギー事業買収のタイミングが悪く不安になる部分もありましたが春日社長の経営力、運の強さに驚きを感じています。この調子だと、今期売上収益100億円、EBIT DA20億円の達成もしそうな気がしますがいかがでしょうか。

就職やリフォームといった様々な領域のデータを活用できるものがエネルギー領域だと思っているので、エネルギー領域に参入したということに関して、私は非常にポジティブに捉えています。

エネルギーはユーザーの普遍的なニーズがあり、2050年のカーボンニュートラルを目指す上でも、今後、数十年間に渡って必ず貢献すると考えています。そのため参入に関してはポジ

タイプにみているのですが、タイミングは良くなかったと思っています。ただ、この状況は誰も予測できなかったと考えています。

前回開示させていただいたように今の状況を踏まえて、「保守的にみて達成確度が高い業績予想」として、売上収益93億円、EBITDA15億円を掲げておりますので、まずは業績予想数値をしっかりと達成したいと思います。ただし目線感は、当初の中期経営計画の目標（売上収益100億円、EBITDA20億円）から下げないという前提で取り組んでいきたいです。

## #時価総額

Q. ストックオプションの行使条件である時価総額600億円はいつごろ達成できそうですでしょうか。

時価総額600億円に関しては、「掲げたからには達成する」というのが当社の考え方のため達成したいと思っています。いつ達成するのかという点に関して明確にお伝えすることは難しいですが、業績と今後の成長にご期待いただけますと幸いです。

## #中期経営計画

Q. 売上収益100億円、EBITDA20億円が見えてきたのではないのでしょうか。再度、上方修正の可能性はいかがでしょうか。

各領域で予算責任者がおり、この予算責任者全員が頑張っている結果だと思っています。売上収益100億円、EBITDA20億円が見えてきたかという点と現時点で確定はできませんが、目線は下げておりません。

中期経営計画は、最終年度については新型コロナウイルスによる影響を一切加味していなかったこと、エネルギー領域のマクロ環境の変化について織り込まずに作成したものになります。ただし、目線を下げたということではないので、上方修正を目指すというスタンスで取り組んでいきたいと考えています。

Q. 中期経営計画の発表時期についてご質問させてください。計画発表は、期中に行われる可能性もあるのでしょうか。

現在こちらの計画を練っている最中になります。発表時期や、何ヵ年計画にするか、また中期経営計画を出すかといった点も含めてまだ決まっていない状況です。

## #来期以降

Q. 売上収益100億円、EBITDA20億円の次の目標はいかがでしょうか。2026年には売上収益800億円くらいの絵を描いていただきたいです。また大きな目標を掲げるために次に必要なピースは何だと思えますか。

2026年の目標はまだ明確に作れていませんが、大きな目標を掲げるために必要なピースについて、これは一時的ではなく長期的になりますが、競争力の源泉は事業責任者人材を抱え続けられるかどうかだと思っています。会社全体の採用人数や、優秀な人材を採用するところも大前提にはなりますが、加えて事業責任者人材をどう作っていくかということが大事だと思っています。この事業責任者人材に関しては中途人材の採用だけではなく、社内でもしっかり育てていくという方向感で進めています。こういったメンバーたちの育成という点について時間を使っています。

Q. 中期経営計画が達成できた場合の成長率の目線や計画発表時期を教えてください。幸いです。売上収益30%成長だと、6年後売上収益370億円、9年後1060億円、EBITDA20%

計算すると6年後EBITDA74億円、9年後EBITDA200億円になると思いますが、数字の絶対額が大きくなると成長率も鈍化していくのでしょうか。もし鈍化しないのであれば、チェンジ社やSHIFT社のような高成長企業としてバリュエーションの増加が見込まれると思います。個人的には今回の業績成長が見込めるのであればPER20倍～30倍の評価がされてもおかしくないと思っています。春日社長としてはPERの評価は何倍くらいであれば妥当であるとお考えでしょうか。また、機関投資家等に説明する際の指標等があれば教えてください。

おっしゃる通り売上収益30%成長を1つのガイダンスにしておりますし、5年10年という単位で30%以上の成長を掲げるという前提で我々は取り組んでいます。また、直近でもこういった成績が出ています。数字の絶対額は大きくなっても成長率が鈍化しないような成長戦略を描いてまいります。

当社は様々な領域に取り組んでいますが、各領域で50億円、100億円という単位で業績が作れると踏んで投資を行っています。そのため、会社全体で数百億単位の業績を達成することができると思っています。

また、PERの目線感についてはマーケットが決めることだと思いますが、今の環境下においても、PER30倍、40倍を一つの目線感として見るべきだと思っています。PERが50倍、100倍という企業様もいますので我々も現状に満足せずにしっかりとやっていきたいです。

**Q. 現時点での来期以降の業績見込みを教えてください。また、ここ2～3年に先行投資で赤字、利益をほとんど出さないという戦略をとる可能性はありますか。**

まず、来期以降の業績見込みに関してですが、原則年率30%以上をひとつのガイダンスとさせていただきますので、この年率30%以上の成長は必ず達成させたいと考えています。

ここ2～3年の先行投資で赤字、利益が出ない戦略というものは現時点では想定していません。ただし、新規事業をはじめ、領域によっては投資をして赤字になるという可能性はあるかと思っています。

## 2. 会社全体について

---

### #事業利益

**Q. 事業利益とは何を意味するのでしょうか。**

シンプルに全社コストを除いた利益になります。そのため、その事業に関わっている人員の人件費、関連コストは折り込んでいます。全社コストを各領域に按分計上するということは基本的に行っておりません。そのため「事業利益」の中に「全社コスト」は含まれていないとお考えください。

### #クロスセル

**Q. 20代の70%を会員化した後に展開するビジネスとして、現時点で何かビジョンがあればご教示ください。**

たとえば直近では、エネルギー領域が連携すると考えています。新生活のタイミングでの連携はもちろん20代で引越しのタイミングもあります。こういったところをビジネスポイントにしたいと思っています。また、今期のクロスセルの収益が一番近いマーケットである就

職領域の中でのクロスセルを優先事項として取り組んでいきたいと考えています。遠いマーケットとのシナジーを述べるよりもしっかりと近接する領域でのシナジーを実績を持って証明したほうが結果的にこの会員化の価値をお示しできると考えています。そのためまずは就職領域で圧倒的にシナジーが出るということを実績を出して証明したいと思っています。

## #組織

Q. 多様な人材が活躍でき、働きがいのある組織であることを掲げられていますが、私もポート社の人材力が今後のスケールの肝だと思っています。組織力強化に向けた具体的な取り組みをご教示ください。

組織力の強化に関しては、事業責任者人材とプレーヤーの両方を育成することが重要だと考えています。責任者人材とトッププレイヤー人材をいかに引き上げられるかが結果的に事業のアップサイドのポイントになると思っています。しかしながら当然、ポートグループ全体のアップサイドは私だと思っていますので、自分自身の能力を引き上げること自体がポートグループ全体の成長に直結するとも思っています。

各事業に関しても、各事業の予算責任者自体がその事業のアップサイドということを常に社内でも伝えているので、事業責任者人材の育成というところにより力を入れていきたいと思っています。

## #人材

Q. ポートの各事業責任者はプロパーでしょうか。それとも各業界のヘッドハンティングでしょうか。今後、事業を強化していくにあたり、人材のヘッドハンティングのような取り組みはあり得ますでしょうか。

人材ヘッドハンティングは常に行っています。事業責任者人材もですが、PMI人材の採用も積極的に行っています。ただし、実数ベースで見ると各事業責任者はプロパーが多いです。取締役を除いた執行役員が現在5名いますが、このうち3名は新卒入社になります。若手のメンバーがしっかりと役員クラスにまで成長してくれています。また、今年4月に42名の新卒が入社している会社でもあります。新卒の抜擢や新卒の成長は競争力の源泉であると思っていますので、プロパーの育成にもしっかりと取り組んでいきたいと考えています。

## 3. 各領域に関する質問

---

### #就職

Q. 就職領域の第1四半期売上収益が計画を大幅に上回りましたが、どのような施策が効果を上げたのでしょうか。

会員数、予算獲得、マッチング率等すべてのKPIが良好に推移した結果となります。マーケット環境はポジティブ、ネガティブの両面がありました。就職領域はコロナの影響を非常に

受けています。特に旅行業や小売といった労働集約性が高く、採用人数が多い業種が特に影響を受けています。ここの採用枠の減少は依然として続いています。

6月にインバウンド需要を取り込んでいた事業者様の採用も復調傾向であるという開示を行いました。これは今期だけではなく来期以降にも寄与してくると思っています。

一方で、先日開示したデジタル人材の採用について、ここは採用枠も増えており、企業はかなり積極的です。そのため必然的に採用の単価も向上しています。この需要をしっかりと取り込むようにしています。

また、人材系の企業様全体の業績が好調なので、人材会社様が伸びると広告宣伝費も増加し、当社も伸びることができるという状況であり、マーケット環境の変化と各企業様の頑張りがポジティブに影響していると捉えています。

**Q. 就活会議のPMI進捗状況について、第1四半期比較で会員数については買収前より大きく成長しているとのことですが、売上収益については、買収前に比べてどのように進捗していますか。**

就活会議の会員もキャリアパークの会員も統合した状態で会員としてみています。どちらで獲得したかというところはもちろん見っていますが、「総売上収益をどう伸ばしていくか」というところを大切にしています。

当然会員はプラスに影響しているので絶対的に売上収益は伸びていますが、「具体的に就活会議単体で何パーセント成長しているか」という点に関しては我々も明確には測れていないので、今回お示しはしておりません。しかし、間違いなく就職領域の売上収益、前年同期比+58%増というところに影響しております。

**Q. 就職領域について、高卒、専門卒領域の就職マッチングはノウハウ、事業領域ともに違うのでしょうか。**

高卒に関しては、かなり特殊なマーケットであると思っています。高卒の場合は、学校に訪問があった企業様の求人票を生徒に見せるということが原則になっているので、ネット上に求人を出して高卒を採用するというのが、何年後に一般化するのかという点があり、なかなか悩ましいと考えております。また、高校生の人口は減っていますが、実は大卒者の人口は減っていません。これは大学への入学進学率が年々上がっているためです。この点においても高校卒を就職ビジネスターゲットにしながら進めていくことは、どちらかと言うとシュリンクマーケットであると考えております。

ただし、ご指摘いただいたように、専門卒、短大卒の就職は大卒者と全く同じ取り組み方で伸ばせると思います。この就職領域というのは、専門、短大、大卒、既卒、フリーター層とどんどんターゲットが広がっているため、就活生向けのサービス提供を積極的に行っていくことで、会員数、業績を伸ばせると考えています。

**Q. 就職領域で送客予算の予算消化率が69%と、例年より悪いことが必ずしも悪いことではないという点が良く理解できませんでした。もう少し説明していただきたいです。**

まず、当社は成果報酬型のモデルになりますので、いただいた予算枠に対して、成果に応じて収益をあげています。この予算消化率は、たくさん予算を取れば消化率が低くても売上収益は上がるようになっていきます。もちろん予算をたくさん消化できた方が売上収益が上がるので、予算消化率が100%であることに越したことは無いですが、これだけニーズがあるということをお伝えしたかったという趣旨になります。もちろん消化率を上げる取り組みも行っていますが、それを超えて予算を獲得できており、非常にポジティブであるということになります。

## #リフォーム

**Q. リフォーム分野で、成約率が向上すると送客も増えるという順番が良く理解できませんでした。もう少し説明していただきたいです。**

当社も、買収直後は、この構造を十分に理解できずにPMIしてしまったという反省がまず前提としてあります。元々は「送客をまず増やす」、送客を増やすためには「施工会社の加盟店数を増やす」、そうすれば「成約も増える」と考えていたのですが、なかなかこの施策で上昇局面を迎えることができませんでした。

ユーザー様がなぜこのプラットフォームを使うかという点、「しっかりと比較を行いながらいい会社と巡り合いたい」と思っているからです。一方の加盟店は「このプラットフォームを使って儲かるかどうか」が重要になります。つまり受注率がとても重要になります。この受注率が一定の割合を超えてくると、「このプラットフォームを使い続けたい」と思いますし、逆に低いと「これを使っていてもしょうがない」となります。そのため受注率を向上させることが結果的に我々のプラットフォームの満足度を上げることに繋がります。満足度が上がると、「もっとこのプラットフォームを使おう」と思っただけのようになり送客数が増えるというような循環になります。

**Q. リフォーム領域については、過去の説明において、天候による影響も大きいと説明がありました。様々な施策による成果が好業績に繋がっていると思いますが、早い梅雨明けであった今シーズンの天候による影響はどの程度ありましたか。また、第2四半期の天候は第1四半期に比べてどのようにお考えでしょうか。**

天候は非常に影響が大きいです。昨年は不運にも梅雨時期が長く、全国的に影響を受けました。今期は梅雨明けが早かったのものでそこまで影響はないですが、全国各地で異常気象が起きています。ここは今測れてはいませんが、多少影響が出ていると考えています。異常気象が起きると塗装のやり直しということも起きたりするので、成約自体が遅れるという可能性も出てきます。現時点においては、昨年の梅雨ほどの影響は出ていません。

## #カードローン

**Q. カードローン領域の顧客予算縮小の要因は明確化してきましたでしょうか。また予算拡大に向けてはどのような施策が必要でしょうか。**

カードローンの広告予算に関して、前年度は第1四半期に一気に予算を使って、第2四半期以降、少しずつ予算が減ってしまうという状況でした。本来であれば9月や、3月が増える

など季節性があるのですが、一気に予算が縮小モードに入ってしまう状況でした。今期はこういったことが無いようにしようというのがカード事業者各社が考えていることなので、第1四半期に関してはもちろん第2四半期、第3四半期というところも予算が大きく縮小していくという傾向はみられないと思っています。

また、全体を通してカードローンの利用者数は復調していて伸びている状況なので、ポジティブなマーケット環境になってきたと思っています。どちらかという和我々が「ここからどれだけ効率化できるか」、また、「金融事業者向けのDXでどれだけ効率を上げられるか」というところが試されていると考えています。

## #エネルギー

**Q. 電力取次事業の季節性を簡単にいいので教えてください。**

電力事業の取次の季節性ですが、これは第4四半期が一番大きいです。なぜかというは3月に引越しがあるからです。基本的には引越しシーズンが電力事業の需要期になります。また、明細を見て電気代が高いと感じた時に切り替えを考える方が多いので、電気代が高い夏、冬にもニーズが高まります。電気代が高い時と引越しの時、この2つが季節性と捉えていただければと思います。

**Q. エネルギー領域は外的環境の状況を踏まえると、第2四半期以降はかなり厳しい状況になると思います。その中では事業利益が3.7億円を下回ることはないでしょうか。**

「これを下回することは絶対にありません」ということは、申し訳ございませんが断言できません。第2四半期以降かなり厳しい状況になるという点もおっしゃる通りです。ただし、当然ながら赤字にはならない状況でしっかりと進捗はできると踏んでいます。

また、こういった厳しい環境だからこそ正常な収益力を上げられるチャンスだと思っています。クロスセル、成約率、そしてストック化、この3点があげられます。実際に成約率は上がっていますし、そしてストック化も増えています。クロスセル化も進んでいます。エネルギー領域に関しては全指標が獲得単価以外はプラスに進捗しています。一部目標に到達していないところもありますが、目標達成に向けて着実に進めているので、事業利益3.7億円は当然いくようにしたいです。売上収益100億円、EBITDA20億円に向けて上方修正を狙うという点も目線を下げたくないと思っています。

**Q. 資源価格の高騰も落ち着きを見せ始め、徐々にJEPXも下がっていくことや各電力会社が価格転嫁を開始することを踏まえ、徐々に状況は良くなっていくように感じますが、春日社長のエネルギー領域の見通しはいかがでしょう。**

ご指摘いただきました通り多少価格の高騰が落ち着き始めていますが、これは高止まりしている状況であり、現時点でも電力事業者は赤字企業が續出している状況です。資源価格の高騰度合いが価格転嫁をユーザー側にしきれていない状況になってしまっています。そのため正直かなりネガティブに見るべきだと私は思っています。そのため新規の獲得数を増やしたいという傾向には至らないという状況です。これはすぐには回復しないと思っています。いつ回復するのかという点ですがこれは正直誰も予測はできないと思っています。

ただし、原子力発電の再稼働や火力発電の稼働率を上げるというところも動いていますので、この辺りが動き始めるとこのエネルギー領域の資源価格についてもプラスの影響となるとことは間違いないと考えています。

**Q. INE社が仲介している電力会社の中で、新規顧客獲得を中止している、今後中止する予定の企業はどのくらいの割合でありますでしょうか。**

現段階において新規顧客の獲得を中止した割合は算出しておりません。我々は比較サイトのように30社40社と契約社数を持っていないとビジネスが成り立たないという状況ではなく、特定の企業様の販売支援という形で進めてまいりました。そのためある企業様が新規顧客獲得を中止したとなった時、そこに取り次いでいた数万件の予算をどこに契約するかというと、他の契約企業様にお送りするという形で取り組んでいます。これがコンシェルジュビジネスの良い点だと思っています。現段階において事業を停止したり、廃止したりという企業様は無いですが、第2四半期以降、我々が元々取引していた企業様の中で、新規獲得を中止する企業様が出始めてきている状況にあります。

第1四半期もちろん影響はありましたが、我々の取引先が限定的であったということもあり、顧客ベースで単価は下がってしまいましたが、新規獲得を停止するということまでには至っていませんでした。これが第2四半期に向けてやはり停止するという企業様が出てきているということは事実です。こちらは前回開示していますので、ご確認いただければと思います。また、こういった企業様が今後出てくる可能性は否定できないと考えています。

**Q. 今期決算も楽しみですですが、電力関連が原発再稼働/資源の安定化を迎えつつある、次の中期経営計画が、私個人としましては、非常に楽しみにしています。今後は太陽光/蓄電池設置におけるCO2排出権の送客など、新規事業の開拓の方もお願いいたします。**

電力関連に関しては今期非常に厳しいと踏んでいます。原発の再稼働に対して政府も非常に積極的に考えていますし、資源の安定化という観点でいくと国際情勢も非常に難しい部分ではありますが、なんとか落ちつきを見せてくるだろうというのが私の見解になります。今後の中期経営計画に向けては現在ディスカッションを行っている最中になりますので、検討中ですが、継続的な成長を実現するということに対してはお約束したいと思っています。

## 4. その他

### #株価

**Q. IRの迅速性、誠実性にいつも感心しています。社長自ら事業の進捗について説明していただけると、不透明感が無くなるので安心して株を持つことができる気がします。それが最近の株価の好調の要因でしょうか。社長のお考えをお聞かせください。**

IR活動に関しては、チェンジ社との資本業務提携等を皮切りに我々も資本市場でしっかりと実績を出していきたいと考えています。チェンジ社は高成長企業であり、時価総額も非常に大きい企業です。当然我々がベンチマークすべき企業になります。そういった企業と資本



業務提携をしていただき、今も福留社長から色々と学ばせていただいている中で、我々がもっとドライブできることはたくさんあると思っています。

今回の第1四半期に関しては、この2年間で様々な投資を行った結果が、既存領域の就職、リフォーム、カードローンに出てきたと思っています。エネルギーは苦戦していますが、苦戦している中では善戦しているといった状況です。そのため全ての事業がポジティブだと考えています。それはなぜかという、シンプルにこの2年でしっかりと投資しながら業績を伸ばすことができたからです。各領域全て10年後を予測するという事は難しいと思います。ただし、3年または5年というところを見据えた上での必要投資をどこにするのか見極めることが最も重要になると思います。

第1四半期で最もハイライトすべきところは、リフォームの事業利益の成長だと思います。

「ポートは買収してからの成長率が低い」と言われており、そういわれても仕方がないと思っていました。これは非常に不本意ですし非常に苦しい思いでした。1年半をかけて様々なテストマーケティングや投資をし、「どこに実行すればいい結果が返ってくるか」という点が見えたことは非常に大きなポイントでした。必要投資のポイントと何をやるとどこが一番伸びるのかという点について常に意識していきたいと思っています。

**Q. 株価が上昇傾向なので今回の決算をはずみに好調な株価維持策を期待したいです。グロース銘柄は一度勢いがなくなると、売りが出ると思うので株価を意識したIR政策や事業拡大をしてほしいです。とりあえず、昨年来高値を期待しています！ネットでは様々な意見があると思いますが、数字で語る社長を応援しています。頑張ってください！**

応援いただきありがとうございます。昨年の上場来高値を取りに行きたいということを明確に考えています。おっしゃる通り業績を出して株価が上昇局面を迎えて下降に入るということは様々な投資家様からもご指摘をいただくところではあります。当然ながら次は第2四半期がすごく注目されると思います。この第2四半期の進捗状況をプラスで報告できるかどうか最も大きい株価対策だと私は思っています。

**Q. 現状の株価の市場評価が低い要因はどこにあるのでしょうか。評価されている会社と御社の違いについて教えてください。**

成長期待とその継続期待だと思っています。成長期待という観点でいくとエネルギー領域はマーケットの不安、リフォーム領域はPMIの進捗鈍化、この2つが特に大きな要因だったと思っています。これが我々の市場評価を下げている要因だと考えていたので早速開示をさせていただきました。

今後の継続成長期待というところは、この第1四半期のみで説明できるものではないと思っています。ここは今期の成長が重要になってくると思います。売上収益100億円、EBITDA20億円というところから目線を下げず突き進んでいきますが、少なくともEBITDA15億円以上で着地するという状況になれば株価の上昇も見込めるだろうと考えています。

## #IR

Q. 今回、エネルギー領域とリフォーム領域については決算前にIR動画にて好調ぶりをアナウンスされておりました。就職領域とカードローン領域については触れずにエネルギー領域とリフォーム領域のみについて説明IRを出された経緯を教えてください。

今年度が始まる前の3月の段階でエネルギー領域については厳しい状況であると開示させていただいていたので、決算の数字がある程度固まったタイミングで早めに続報としてお出ししたいと思っていました。これは良くても悪くてもいずれにせよ出したいと思っていました。

リフォーム領域については当初の想定以上に大きく業績が伸びていますし、全体の業績の押し上げ要因にもなりシンプルに良かったということで開示させていただきました。就職領域の事業利益率に近くなってきている状況です。こういった状況をポジティブにみていただきたかったですし、PMIの成果をしっかりと出したいと思っていましたので、リフォーム領域単独についてしっかりと解説をさせていただきたいと思った次第です。

投資家の皆様とのギャップがあれば恐縮ですが、エネルギー領域のマーケットの不安とリフォーム領域のPMIの不安、この2つが我々全体の業績にとって不安視されているポイントであると考えています。就職領域もカードローン領域も不安だと言われるかもしれませんが、就職は前期もしっかりと成長しましたし、今回の第1四半期も売上収益は+58%成長しました。カードローン領域も厳しい環境が続いていますが、業績全体に与えている影響度は他の領域に比べると小さい状況になります。

そのため、我々の今の不安要素はエネルギー領域とリフォーム領域であると考え、この2つを開示させていただきました。

## #オルタナティブ・ポート

Q. 西ノ島町との連携協定が開示されましたが、本件の売上収益はどの領域に計上されるのでしょうか。

これは原則就職領域が影響してきますが、一部その他の領域にも入ってきます。昨年度、プライム市場に上場しているチェンジ社との資本業務提携を行わせていただきましたが、そのチェンジ社が持っている地方自治体とのネットワークを活用させていただき、多くの就労支援関連の予算を我々が受託できる状況を現在作っています。この西ノ島町との連携協定もその中の1つになります。

## #チェンジ社

Q. チェンジ社と組んでの地方創生事業の進捗状況と、今後の業績への具体的影響を教えてください。

チェンジ社との地方創生事業の進捗に関しては、全てではないですができる限り受注したものは開示を行っています。今期は実績を出す年であると考えているので、最低でも10件は開示できるようにしたいと思いますが、今期の業績に大きなインパクトを与えるという状況にまでは至らない可能性が高いです。ただし、新しく地方自治体の市場を作り続ける年になれば

ば、地方創生事業単体で数十億円の業績を作れるのでここも大きなポイントになってくると考えています。

## #九大起業部メディアラボ

Q. 九大起業部メディアラボに期待しているのですが、どのような進捗状況でしょうか。

九州大学の学生でビジネスに興味関心のある方々の部活動に対してサポートさせていただいております。いろんなサービスをピボットしながらですがビジネスを創っている若者が非常に多くいるので今後も期待していきたいと思いますし、単年に留まらずしっかりと投資ができればと個人的に考えています。

## 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 : 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー12F  
設立 : 2011年4月  
資本金 : 936百万円 (2022年6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 : 広報IR担当 柴田  
コーポレートサイト : <https://www.theport.jp/>  
E-mail : [ir@theport.jp](mailto:ir@theport.jp) TEL : 03-5937-6731

※全社原則在宅勤務を実施しており、お電話が通じにくくなる可能性がございます。  
お問い合わせはE-mailまでお願いできますと幸いです。