



各位

2023年3月20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

四半期Q&A

2023年1月～3月

2022年12月中旬～2023年3月中旬に、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。2023年3月9日（木）に開催した個人投資家向け説明会（スピーカー：常務執行役員 辻本拓）で頂いた質問に対する回答も掲載しております。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

#中期経営計画

Q. 次の中期経営計画の発表タイミングについて教えてください。

5月の本決算発表タイミングに合わせて発表したいと考えております。

#来期以降

Q. 来期以降の業績の見通しについて教えてください。

来期以降も売上収益30%以上の成長を持続していく目線は変わっておりません。具体的な数値は5月の本決算発表のタイミングではお示しさせていただきます。

2. 会社全体について

#M&A

Q. 今後のM&A計画について教えてください。

当社のビジネスモデルとシナジーがある成約支援事業については、今後も積極的に検討していきたいと考えております。

3. 人材支援サービスに関する質問

Q. ジェイック社との資本業務提携は、貴社の利益にどの程度寄与しているのか、また、今後提携状況の進捗に応じてジェイック社の普通株式を市場買付の方法により、取得する予定とありましたが提携状況の進捗や業務的部分での今後の展望について教えてください。

ジェイック社とは過去から取引関係にありますので、現時点においても当社の人材支援サービスの収益に寄与しております。その上で、今後は共同メディアの開発等も予定しておりますので、さらなる業績寄与を見込んでおります。

また、今後の追加取得についてはまだ決定していることはございませんが、上記の進捗状況に合わせて追加取得についての考えは持っております。

Q. 人材支援サービスにおいて、「WEB 3.0 技術を活用した地方DX事業の検討開始」とのことですがその事業内容や収益化をいつ頃見込んでいますか。

WEB 3.0 技術を活用した事業については検討を開始し、チェンジ社と積極的に協議を進めている段階であり、事業内容が確定している状況ではございません。

現状検討している内容例としては、

- ・ 地方自治体の雇用政策DXを通じた移住者へのトークン発行
- ・ 地方自治体の移住者増加に向けたWEB 3.0 技術の導入支援
- ・ 地方企業向けのワークスタイル変革を目指したメタバース導入支援

などがあります。

検討、事業開発が進みまして、取り組みの具体的な内容や、収益化タイミングなどが見えてきたところは、随時開示をさせていただきます。

Q. 適時開示にて地方創生事業の開示を行っていますが、こちらの取り組みによる業績は今期に反映されるもののでしょうか？自治体・地方に興味を持つ若者の反響や今後も地方創生事業は継続されるのか教えてください。

当社は2021年7月にチェンジ社と資本業務提携をし、チェンジ社が保有する地方自治体へのパイプラインも活用し、まず「地方自治体、地方企業向けの雇用DXプロジェクト」を共同で進めております。今期（2023年3月期）においても、既に複数のプレスリリースにて開示している取り組みや非開示案件も含め、それらは今期業績にも寄与・反映されていくものとなります。

また、新卒のU・Iターン含めた興味・関心度合いも非常に高く、当社が支援させていただく案件への集客力等に地方自治体・地方企業からも高い評価をいただいております。今後も継続して取り組んでいきますので、来期以降の業績、人材支援サービスの成長持続に寄与していくものと考えております。

Q. 会員基盤の強化とは具体的に何をするのでしょうか

プロダクトの知名度向上を通じて、会員数を増加させることはもちろんのこと、当社サービスを会員登録することへの付加価値をさらにつけていくことで、ユーザーにとってより有益な情報提供を継続していくことで会員基盤の強化につながると考えています。

Q. 人材支援サービスは非常に好調ですが、今後も継続するのでしょうか？

企業の求人ニーズが底堅く良好な外部環境において、アライアンス、人材紹介とも好調な推移ですが、もともと第4四半期は需要期となりますので、順調な業績拡大を見込んでおります。また来期においても、企業の採用意欲は強く、旅行、飲食、小売業界の新卒採用も回復してくることも見込まれ、引き続き順調な業績推移を継続できると考えております。

4. 販促支援サービスに関する質問

#エネルギー市場

Q. 厳しい市場環境の中、事業が好調であった理由について教えてください。

円安や資源価格の高騰によりお取引先である電力事業者様において非常に厳しい市場環境でございました。そのため、多くの電力事業者様の新規顧客獲得の余力がこれまでより低下し当社においても成約件数や成約単価に想定の範囲内で影響を及ぼしております。当第3四半期につきましても、その環境は続いておりますが、当社インサイドセールスによる成約率は高い水準で維持していることから、成約件数は前年同期比で伸長していることや、ガスなどのクロスセル強化により総成約単価の向上も図っていることもあり、営業利益は第2四半期対比で大きく増加いたしました。

#リフォーム市場

Q. トップラインを伸ばすための戦略について教えてください。

広告投資額を増加し、集客数を増加させることを通じてトップラインを伸ばすことは可能です。WEB広告配信を通じてユーザーを集めることはそこまで難しいことではないため、現在は利益率の改善施策に最も注力しております。

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 : 941百万円 (2022年9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

コーポレートサイト : <https://www.theport.jp/>

E-mail : 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あります。
お問い合わせはE-mailまでお願いできますと幸いです。