



PORT INC.

2024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

2023.8.14

01	会社概要	P3
02	事業概要	P15
03	2024年3月期 第1四半期 決算概要	P20
04	2024年3月期 第1四半期 サービス別決算概要	P32
05	お知らせ	P50
06	主な経営指標 (PL/BS)	P54

01 会社概要

社名	ポート株式会社／PORT INC.
設立	2011年4月18日
本社所在地	東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー5F
サテライト所在地	宮崎県日南市岩崎3丁目9-5
資本金	1,172百万円（2023年6月末時点）
代表者	代表取締役社長CEO 春日博文
事業内容	成約支援事業
従業員数	459名（2023年6月末：連結）
平均年齢	約28歳（2023年6月末）
男女比率	6：4
証券コード	7047（東証グロース、福証Q-Board 2018年12月21日上場）
主要グループ会社	株式会社INE/株式会社ドアーズ

PURPOSE

社会的負債を、次世代の可能性に。

社会は常に今を優先してきました。

負債を、次世代へと先送りしながら。

多方面での歪みは複雑な摩擦を生み、深刻化する一方です。

にもかかわらず、その複雑さが故、いまだ放置されている状態にあります。

だからこそ、いつかではなく、今やる。

私たちは、100年後の次世代にその負債を引き継ぐのではなく、

自ら社会課題を特定し、提言から実行まで、テクノロジー×リアルで推進します。

「あったらいいな」ではなく、「無くてはならない」、

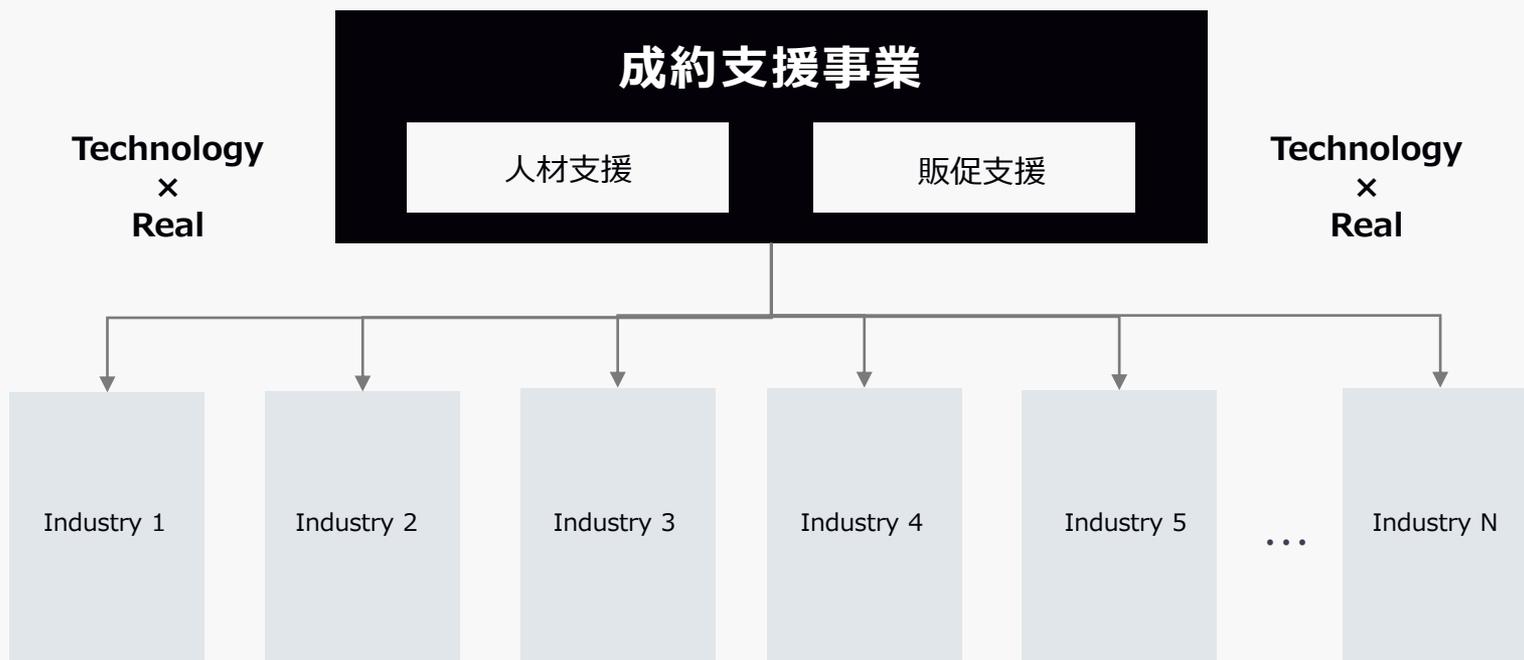
世の中にとって大切なものを社会実装します。

そう、一つでも多くの社会的負債を、次世代の可能性に変えていくために。



労働人口減少社会に、可能性を。

成約支援事業で、各産業への人材供給、生産性向上を実現し、労働人口減少社会に可能性をつないでいく。

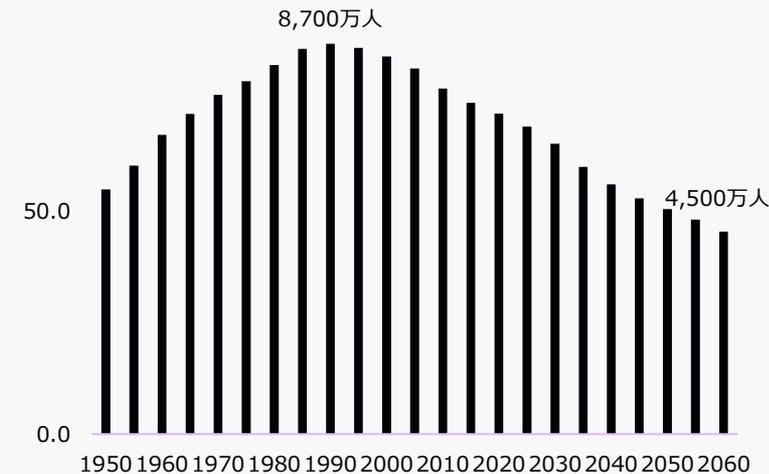


成約報酬型サービスによる各産業の効率化、収益性向上を通じて、
社会全体の生産力の向上を実現する。

労働人口（生産年齢人口）の減少

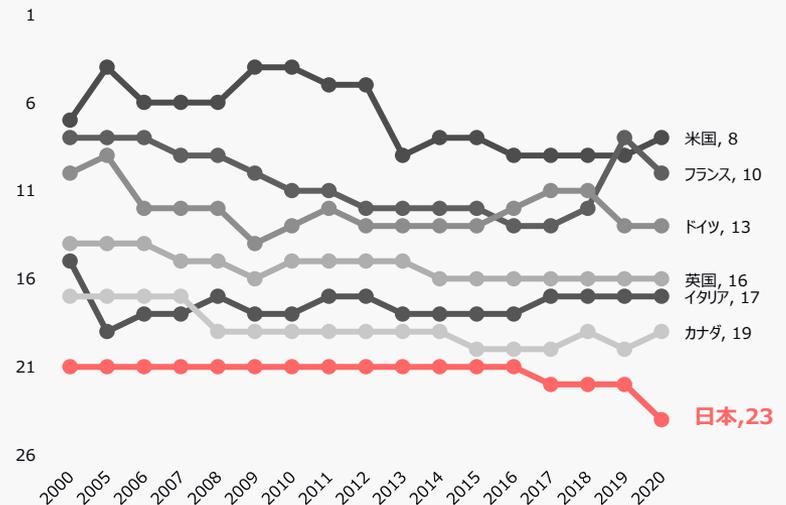
少子化に伴い、
日本の生産年齢人口は減少していく。※1

生産年齢人口（15～64）の推移予測



労働生産性の低迷

日本の労働生産性は、2020年度はOECD38か国中
23位となっており、近年、順位が低下している。※2

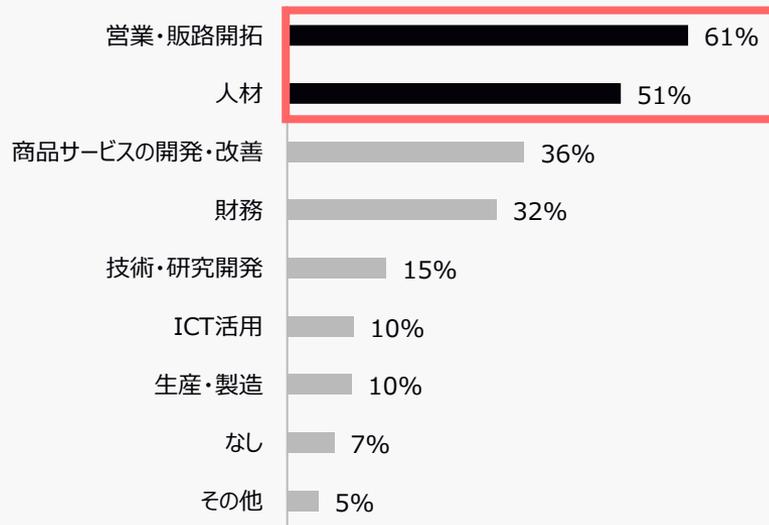


労働人口の減少は確実。さらに、**労働生産性**も低下傾向。
持続可能性の危機に直面。

※1 https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/h30/html/b2_1_2_1.html
 ※2 https://www.jpc-net.jp/research/assets/pdf/international_trend_summary2021.pdf

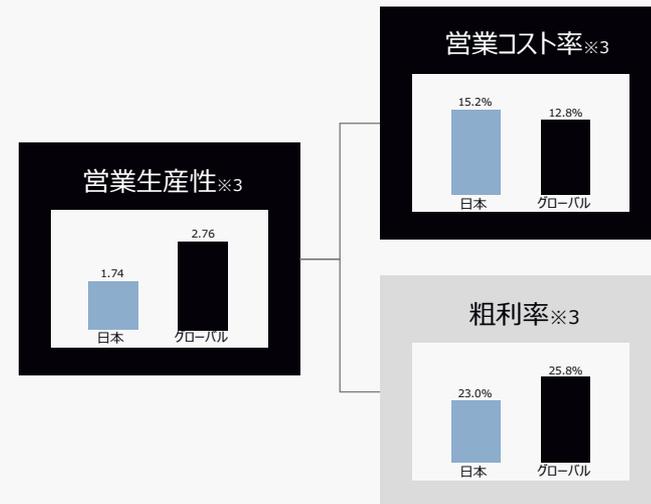
中小企業の経営課題は営業

日本企業の9割を占める※1中小企業における経営課題は「販促」と「人材」※2。つまり営業的課題といえる。



相対的に低い営業生産性

グローバルと比較し、日本の営業生産性は低いと言われており、低い収益性、営業コスト率の非効率に起因。



企業の経営課題とされる**販促活動、人材採用の効率化**が、最も解決すべきテーマ。

※1 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chushoKigyozentai9wari.pdf>

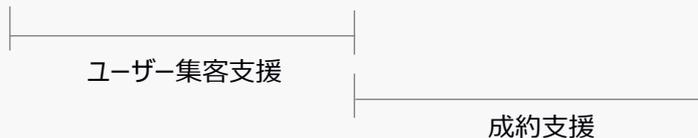
※2 野村総合研究所「中小企業経営に関するアンケート（2021年3月）」より

※3 マッキンゼー「日本の営業生産性はなぜ低いのか」よりベンチマーク業種別ROI等を単純平均して算出

https://www.mckinsey.com/jp/~/_media/mckinsey/locations/asia/japan/our%20insights/why%20is%20japan%20sales%20productivity%20so%20low%20japanese.pdf

ニーズ

テクノロジー×リアルの融合による
集客から成約まで一気通貫で支援



市場ポテンシャル

課題解決した際のインパクトが大きい
巨大市場

総計	販売促進費	人材採用費
49兆円	= 39兆円	+ 10兆円

販売促進費 = 広告宣伝費市場※1
+ 販売従事者人件費 (人口×平均報酬/年) ※2

人材採用費 = 求人広告市場※3 + 職業紹介市場※3 + 派遣市場※3
+ 庶務・人事人件費 (人口×平均報酬/年) ※3

成約報酬型サービスの必然性

企業の販促活動、人材採用活動において、成約時にのみ報酬発生するモデルを通じて、
企業はリスクなく、効率的に便益を享受することができ、結果的に当社が巨大市場におけるシェアを獲得することが可能。

※1 <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2022/0224-010496.html>
 ※2 厚生労働省「労働力調査」/日本の統計「主要職種別平均年齢、勤続年数、実労働時間数と月間給与額」より当社推計
 ※3 https://j-hr.or.jp/wp/wp-content/uploads/JHR_JHR_2030_report_20210125.pdf

各社の人材採用、販促活動プロセスに深く入り込み、成約に応じて報酬を頂戴する共通のビジネスモデルを採用。
ユーザーの母集団を形成し、成約まで支援することで、クライアントの採用・販促活動のリスクを最小化する。



成約支援事業 共通のビジネスモデル

成約先となる社数×一社あたり売上高(ARPU)が全体の売上を構成する。

上記の指標を向上させるために、成約力、営業力、集客力を重要項目とする。

売上高

=

成約社数

×

ARPU

重要項目

集客力

- ユーザーファーストによる有効な情報提供、選択肢の提供
- データストックによる継続的な集客

成約力

- クライアント、ユーザー双方の最適な成約の実現
- クロスセルによる成約件数の増加

営業力

- 選択肢最大化のための新規顧客開拓
- 成約実績に応じた成約報酬向上

成約支援事業において、企業の採用活動、販促活動を効率化するサービスを提供。

人材支援サービス

売上比率

約 **35** %

 **キャリアパーク!**

 **就活会議**

人材紹介サービス

人材会社とのアライアンス型採用支援サービス

販促支援サービス

売上比率

約 **65** %

 **イネチョイス**

 **マネット**

業界最大級の外壁塗装専門サイト
外壁塗装の窓田

営業・販促支援サービス

営業・販促プロセス効率化支援サービス

※売上比率は新規・その他の売上を除き2023年3月期実績で算出

中期経営計画実現に向けて、以下の3つのポイントを主な成長戦略とし、実行していく。

長期方針

フリーキャッシュフローの最大化



中期経営計画方針

中長期のEBITDAの最大化

オーガニック投資

巨大市場において、テクノロジー×リアルによる成約支援事業のポジションを確立させ、シェア拡大を継続可能な状態にする。

中期成長戦略

収益の ポートフォリオ化

増収増益を前提に、収益のポートフォリオ化を図るためにストック収益を重視し、継続的な成長の蓋然性を高める。

インオーガニック投資

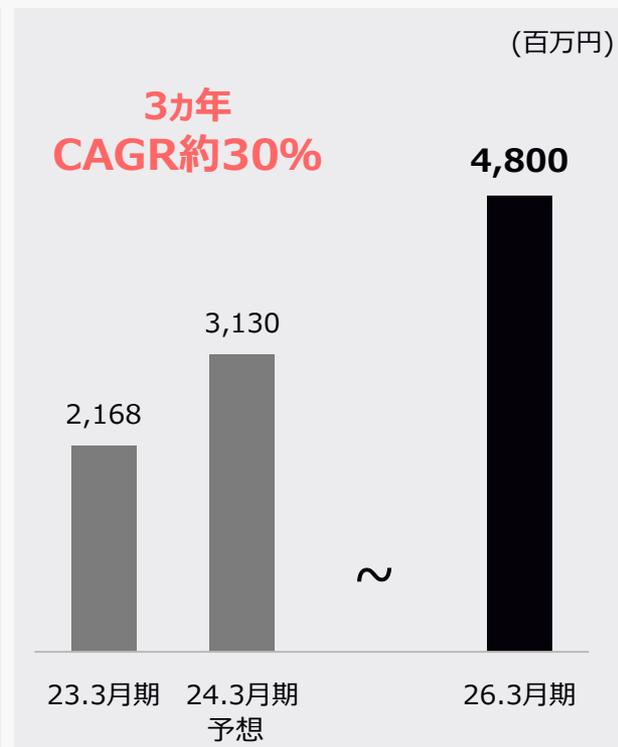
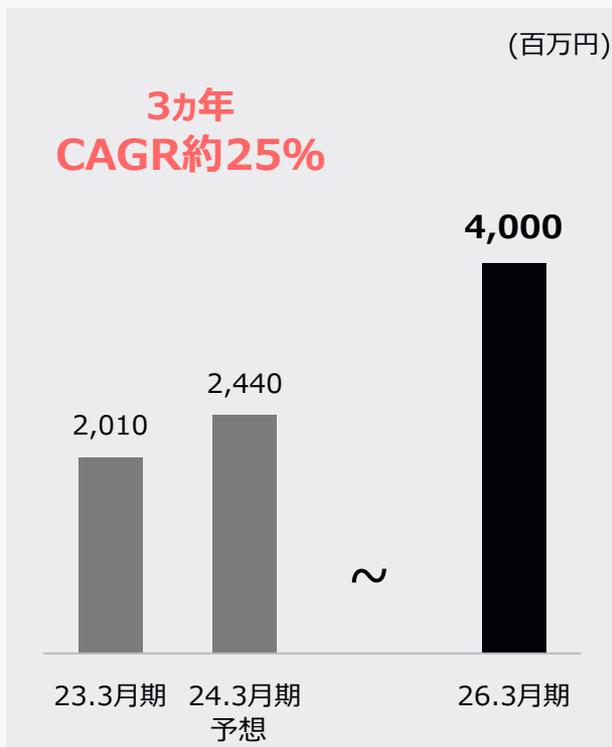
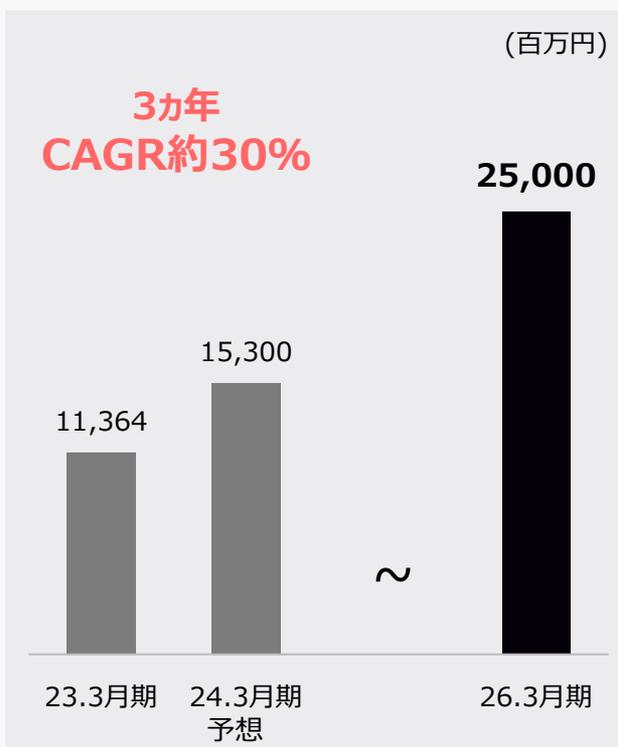
シングル事業で100億円の早期実現に向けて、既存事業or新領域への積極的かつ大規模なM&A、新規事業開発を実行する。

大幅な増収増益と、野心的な計画を設定。売上収益はCAGR30%成長を前提とする一方で、期間中は将来収益を意識するため、将来収益込みEBITDAでの30%成長を目指す。

売上収益

EBITDA

将来収益込みEBITDA※



※ 2024年3月期の業績予想はFive Line社のM&A、INE社の完全子会社化、ポートエンジニアリング社の株式譲渡の影響を加味した数値。詳細は2023年6月30日開示の「2024年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」にて開示

※ 将来収益込みEBITDA=EBITDA+本来ショット収益として当期に計上した場合の収益

02 事業概要

成約支援事業

人材支援
サービス

販促支援
サービス

未就業、未経験の若年層人材に特化したリスキリング型人材支援

人材支援市場規模・人口

アプローチ

アウトカム

若年層人材

未就業人材
市場規模 1,280億円※1

新卒（毎年約60万人）※2

既卒（毎年約5万人）※3

未経験人材
市場規模 1,680億円※4

未経験若手
（約1,000万人）※5

未就業・未経験の若年層人材を 高付加価値化×成約型で採用支援

未就業、未経験人材に対して、キャリア教育・リスキリング等を通じて高付加価値化させるとともに、各産業に対して成約コミットメントで人材を供給する。

人材採用
生産性の向上

社会全体の
労働人口の増加

成長産業への
人材の最適配置

※1 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2946

※2 https://www.mext.go.jp/content/20221221-mxt_chousa01-000024177_001.pdf

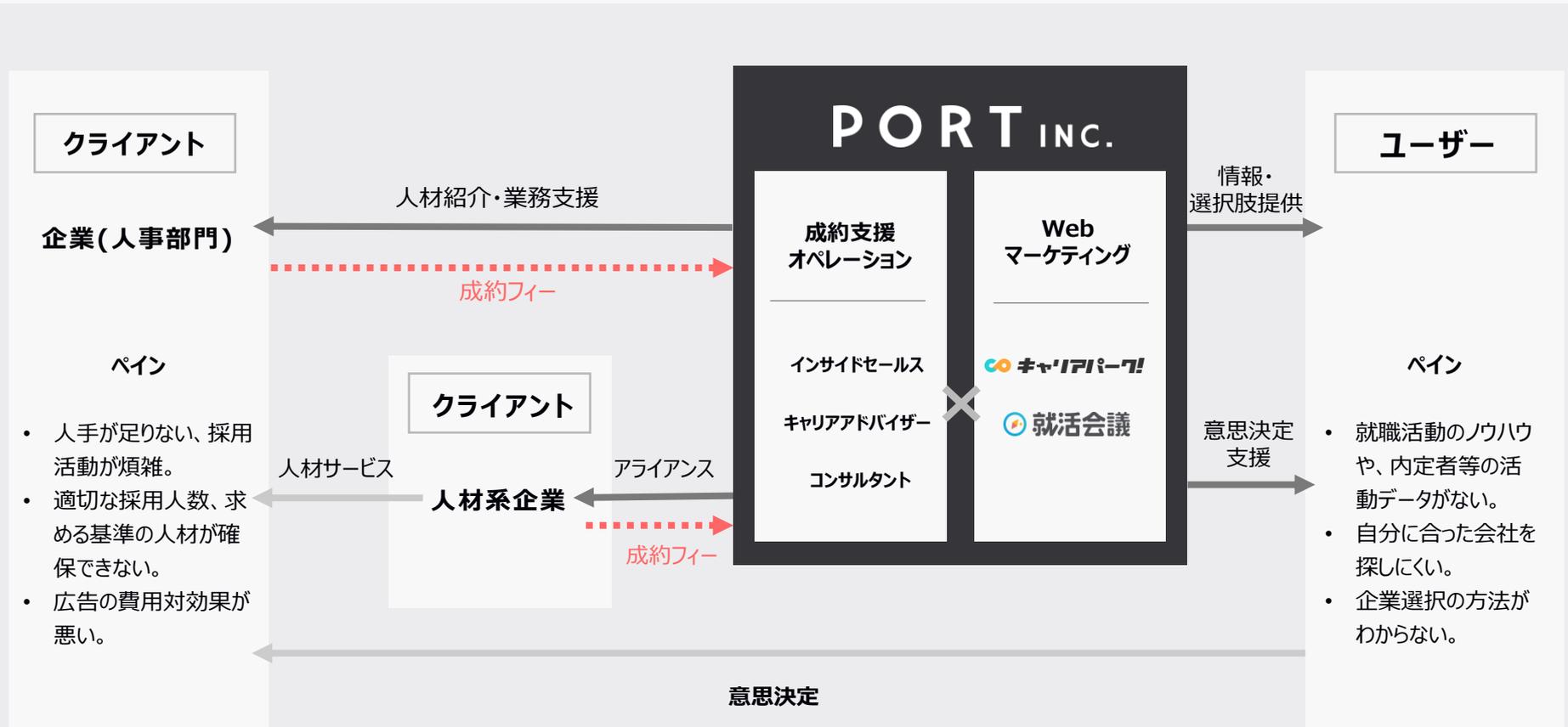
※3 <https://saponet.mynavi.jp/column/detail/20210425105821.html>

※4 求人広告市場+職業紹介市場の規模1兆円に厚生労働省労働力調査より15歳~34歳の転職者比率を乗じ、https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/2021/0805_9201.html より未経験比率を35%と仮定して当社にて算出。

※5 https://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-12602000-Seisakutoukatsukan-Sanjikanshitsu_Roudouseisakutantou/0000058034.pdf

各企業への人材紹介、業務支援や、人材系企業への各種ソリューションを提供。

Webマーケティングによってユーザー集客、会員化を実現し成約支援によって意思決定を支援。



人手不足に伴いデジタル化が必要とされる巨大市場の営業、販促支援

販促市場規模	アプローチ	アウトカム
<p>エネルギー 参考市場 3,000億円※1</p>	<p>各市場の事業者に対して、 大量のユーザー集客×成約型で販促支援</p>	<p>販促活動の 生産性の向上</p>
<p>ファイナンス※4 参考市場 1,555億円※2</p>	<p>巨額な販売促進費が投下されている市場に対して、成約支援事業でより効率的に、ユーザー獲得を実現する。</p>	<p>各産業の 収益性の向上</p>
<p>リフォーム 参考市場 2,700億円※3</p>		<p>社会全体の 生産性の向上</p>

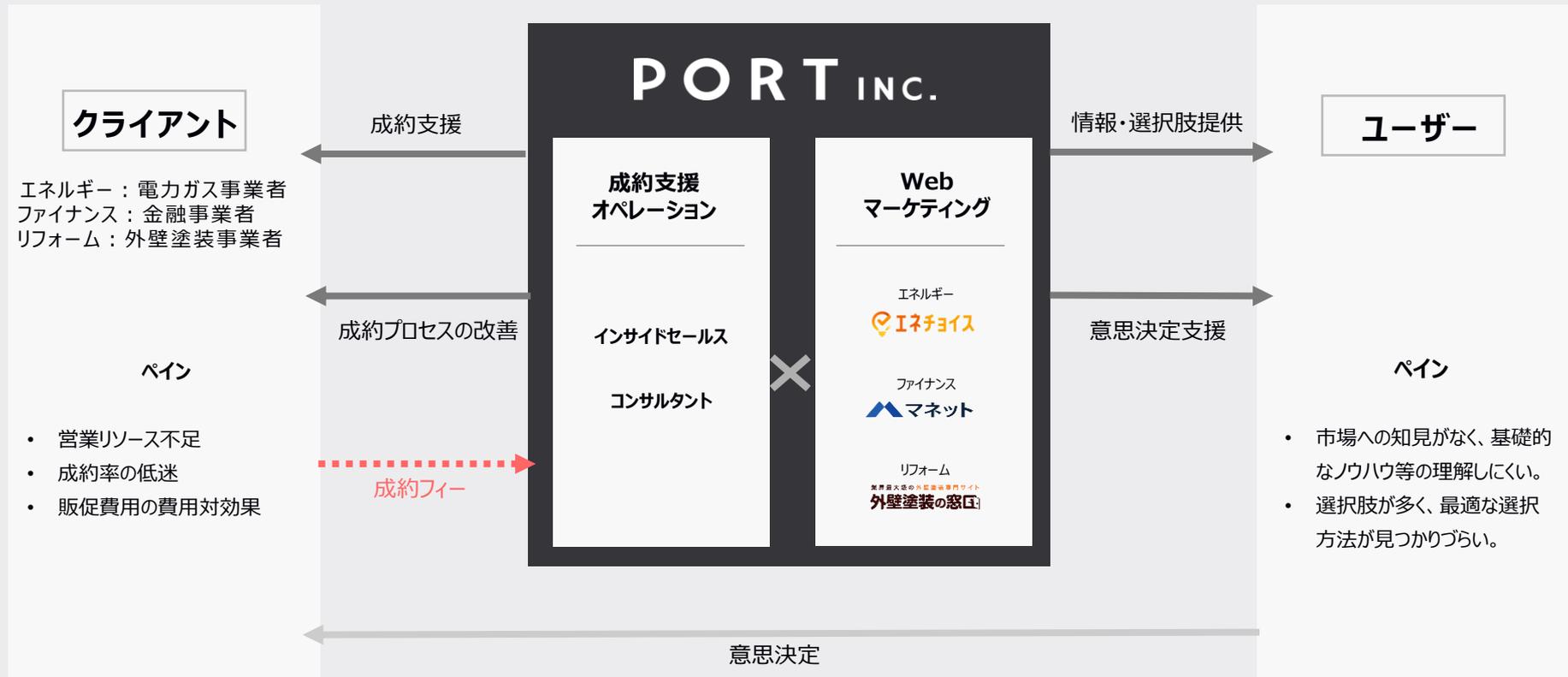
※1 市場規模 = 2021年電力総販売額13兆円（電力・ガス取引監視等委員会より作成）×ストックマージン率実績3%を乗じて計算

※2 市場規模 = 電通「2022年業種別広告費」 https://www.dentsu.co.jp/knowledge/ad_cost/2022/koukokuhi.html

※3 市場規模 = リフォーム全体市場7兆円（矢野経済研究所「2021年版住宅リフォーム市場の展望と戦略」）×平均集客コスト比率4%（「これからの時代のリフォームビジネス」）

※4 2024年3月期1Qより、クレジットカードをはじめ金融事業に係わる様々な販促支援に参入することから、「カードローン領域」から「ファイナンス領域」へ名称を変更

Webマーケティングによるユーザー集客後、インサイドセールス等によりユーザーの意思決定を伴走し、クライアントの販促活動を支援する。



———> サービスの流れ > フィーの流れ

03 2024年3月期 第1四半期 決算概要

全体

売上収益 **3,579** 百万円 (YoY + 36%)

EBITDA **614** 百万円 (YoY + 52%) 将来収益込みEBITDA **709** 百万円 (YoY + 64%)

- 上方修正後の通期予想に対して進捗良好。売上収益は、主に人材支援サービスの成長により四半期過去最高を更新。
- EBITDAは、人材支援サービスにおける増収に伴う増益によりYoY+52%の大幅増益。
- 当期よりストック収益の増加により将来収益込みEBITDAもYoY+64%の大幅増益。

人材支援サービス

売上収益 **1,151** 百万円 (YoY + 82%) 事業利益 **563** 百万円 (YoY + 89%)

- アライアンスサービス、人材紹介ともに成約率の改善や成約単価の上昇等、良好な市場環境の影響を受け各指標が好調に推移。
- 人材紹介は売上収益YoY+88%と最も大きく成長。人材紹介決定率、成約単価の上昇が寄与し、高い成長率を牽引。
- 若年層人材紹介、リスキリング型人材紹介など、クロスセル売上がYoY+66%の著しい成長が来期以降の好材料。

販促支援サービス

売上収益 **2,238** 百万円 (YoY + 24%) 事業利益 **489** 百万円 (YoY + 2%)

- エネルギー領域は、ガス等付帯率上昇に伴うARPUの増加により+17%の増収、事業利益はストック収益比重増加により▲16%減益。
- ファイナンス領域は、広告効率の最適化が良好に進捗し、売上収益YoY+41%、事業利益YoY+58%と大きく成長。
- リフォーム領域は、売上収益はQoQ、YoYともに増収するも集客に伴う外注費の増加によりYoY▲11%の減益。

2024年3月期 通期業績予想の上方修正

M&Aや子会社の株式譲渡による影響を鑑み、今期既に2度の上方修正を実施。

	2023年3月期 通期実績	2024年3月期 通期業績予想	2Qから発生するFive Line社の子会社化、INE社の完全子会社化による影響を加味		YoY
		5月12日 公表	6月16日 公表	完全子会社のポートエンジニアリング社の株式譲渡による2Q以降の影響を加味 6月30日 公表	
売上収益	11,364	13,800	15,300	15,300	+35%
EBITDA	2,010	2,230	2,310	2,440	+21%
将来収益込み EBITDA	2,168	2,850	3,000	3,130	+44%
営業利益	1,699	1,900	1,980	2,110	+24%
税引前当期利益	1,658	1,850	1,930	2,060	+24%
当期利益	1,232	1,375	1,430	1,520	+23%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,074	1,200	1,370	1,460	+36%

※ 2023年3月期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除却損及び評価損益 + 株式報酬費用

※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。

2024年3月期 第1四半期 会計期間

売上収益は四半期過去最高を更新。1Qの大幅増益率は、通年予想増益率（EBITDA+21%、営業利益+24%）を大きく上回る好調なスタート。見積実効税率が上がっていることに加えて、通期予想に対する今期1Q利益進捗率が高く、税部分が大きくなり、税引後利益の増益幅は低め。

(百万円)

※会計基準：IFRS	2023年3月期	2024年3月期			
	1Q会計期間実績	1Q会計期間実績	(前年同期比) YoY	(参考) 今期通期計画	(参考) 前期対今期 通期成長率
売上収益	2,625	3,579	+36%	15,300	+35%
EBITDA	403	614	+52%	2,440	+21%
将来収益込み EBITDA	431	709	+64%	3,130	+44%
営業利益	349	532	+52%	2,110	+24%
税引前当期利益	348	518	+49%	2,060	+24%
当期利益	287	311	+8%	1,520	+23%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	231	264	+15%	1,460	+36%

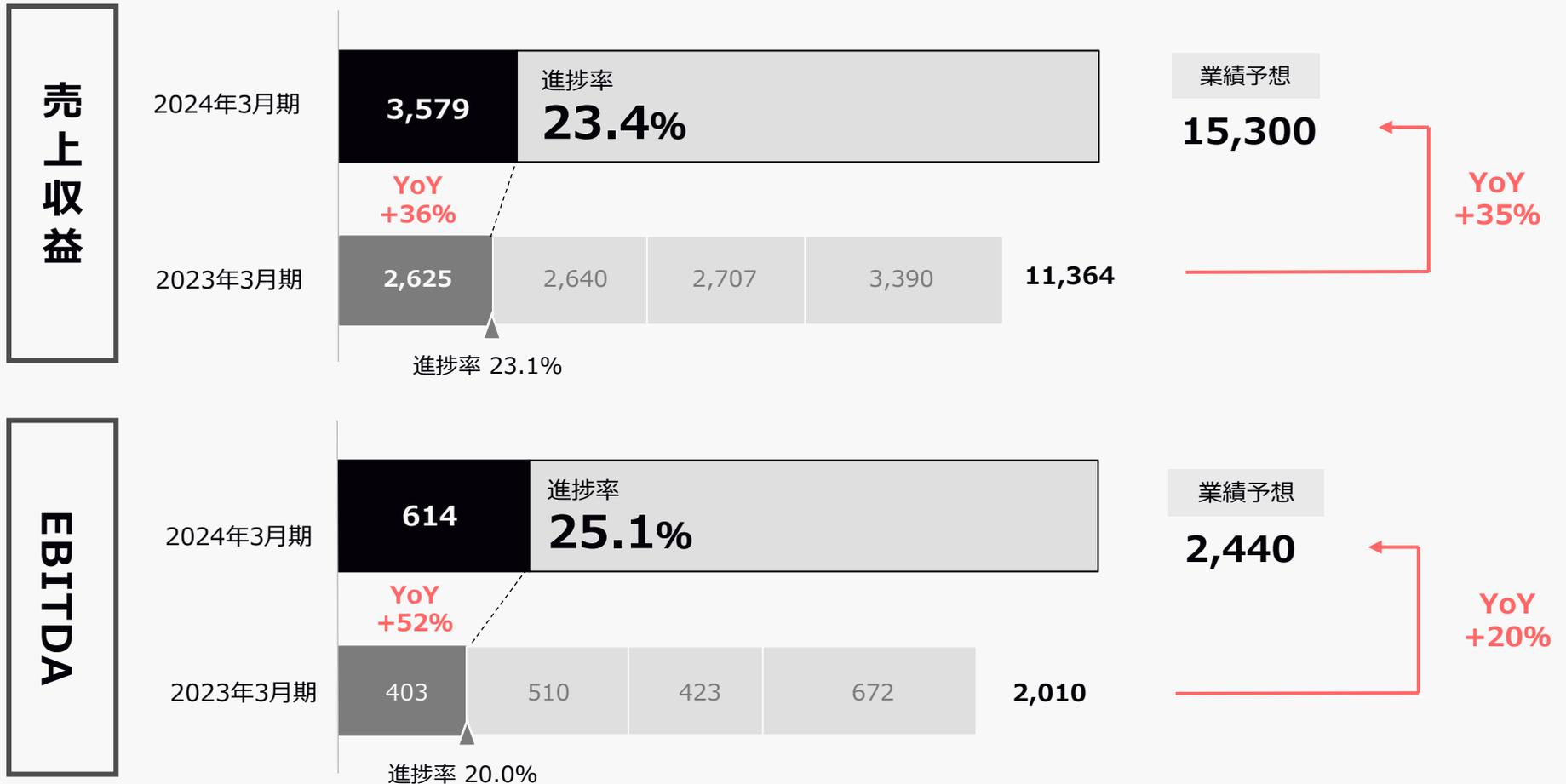
※2023年3月期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用

※将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。

2024年3月期通期 業績進捗率

事業特性から下期偏重（特に利益）であること、2QからFive Line社の連結等も含まれる(詳細は後述)上方修正後の通期予想に対して、売上収益・利益ともに1Q進捗は非常に良好なスタート。

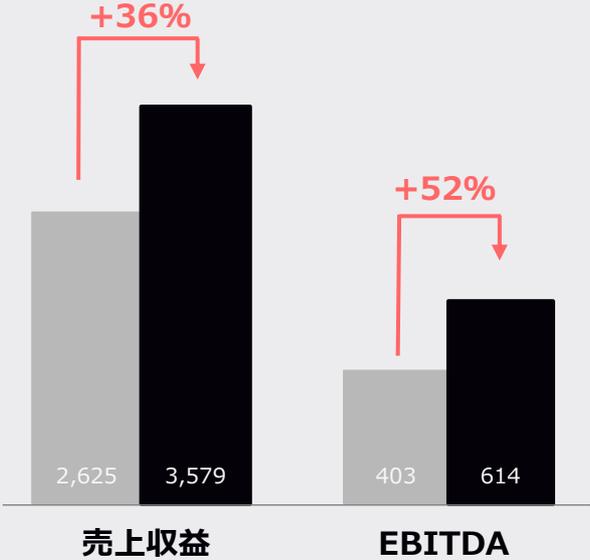
(百万円)



2024年3月期 2Q以降の見通し

2Q以降は、オーガニック成長に加え、M&Aや株式売却、市場回復等に伴い、更なる成長が見込まれる。

1Qでの大幅な増収増益を達成



■ 23年3月期 ■ 24年3月期

+

2Qより各種開示事項が連結に反映開始



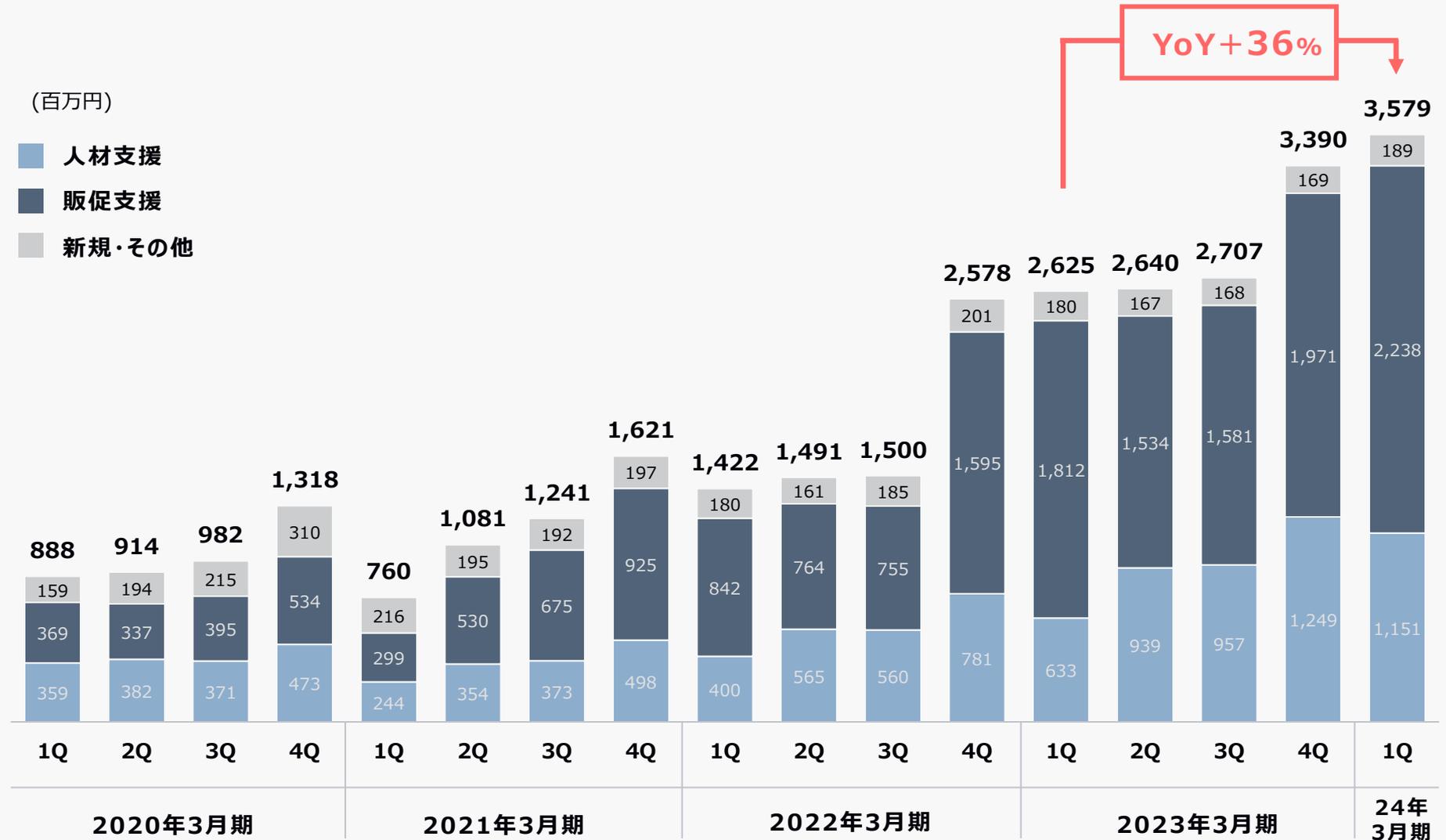
- **EBITDA以下に加算**
6月30日開示：ポートエンジニアリング社の株式譲渡による譲渡益を計上。EBITDA以下にポジティブ（2Qに計上）
- **最終利益に加算**
6月16日開示：INE株式を100%取得により、最終利益にポジティブ
- **売上以下に加算**
6月13日開示：地域電力の規制料金値上げにより、各電力事業者の販促強化により成約単価改善。売上以下にポジティブ
- **売上以下に加算**
5月12日開示：エネルギー領域のロールアップM&A。

オーガニック・インオーガニックでの非連続な成長を実現

24年3月期
2Q~4Q業績見通し

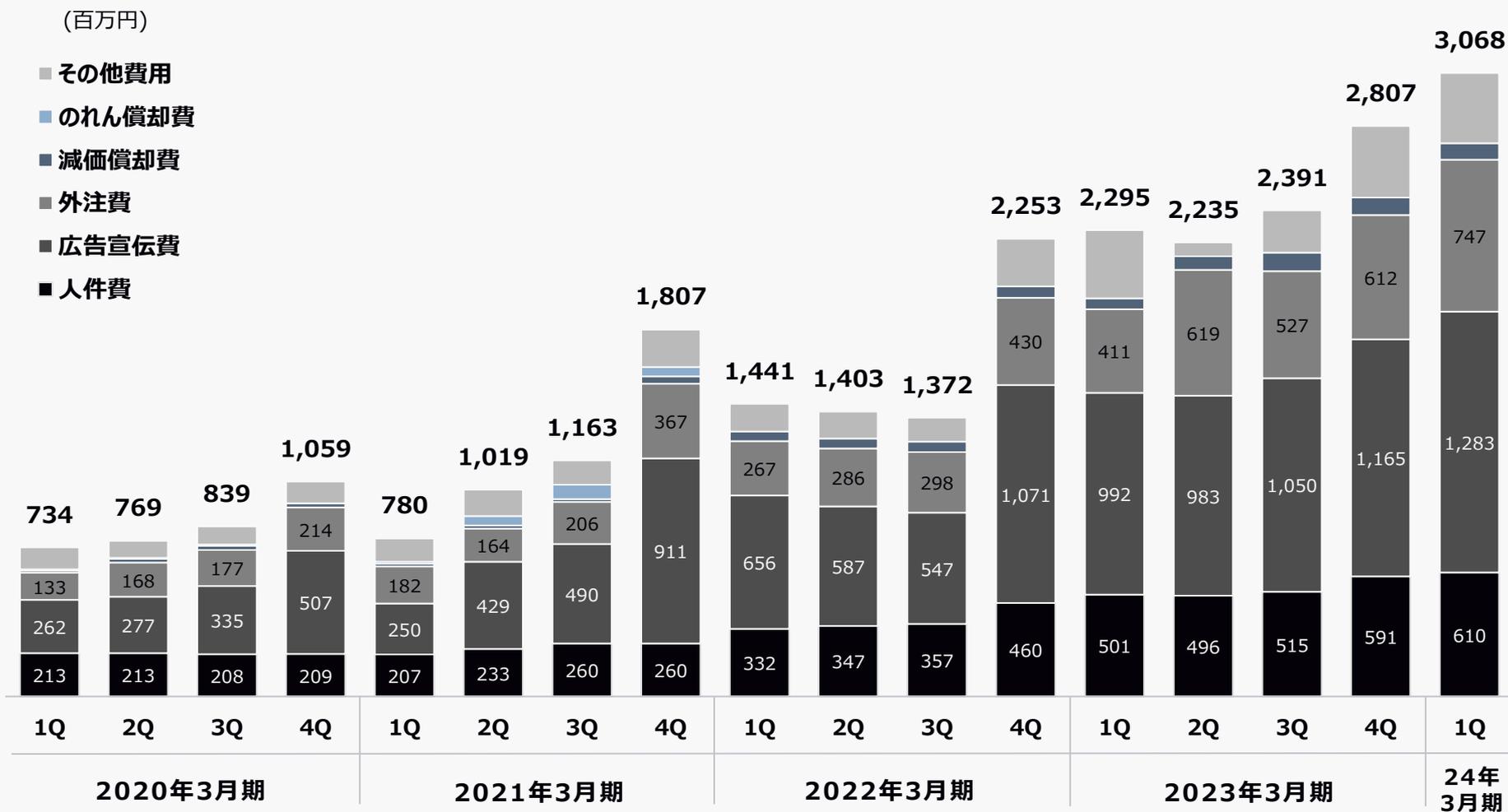
売上収益の四半期推移 サービス別

23.3期4Qを上回り、**四半期過去最高**を更新し、YoYで+36%と大きく成長。



主な費用の推移

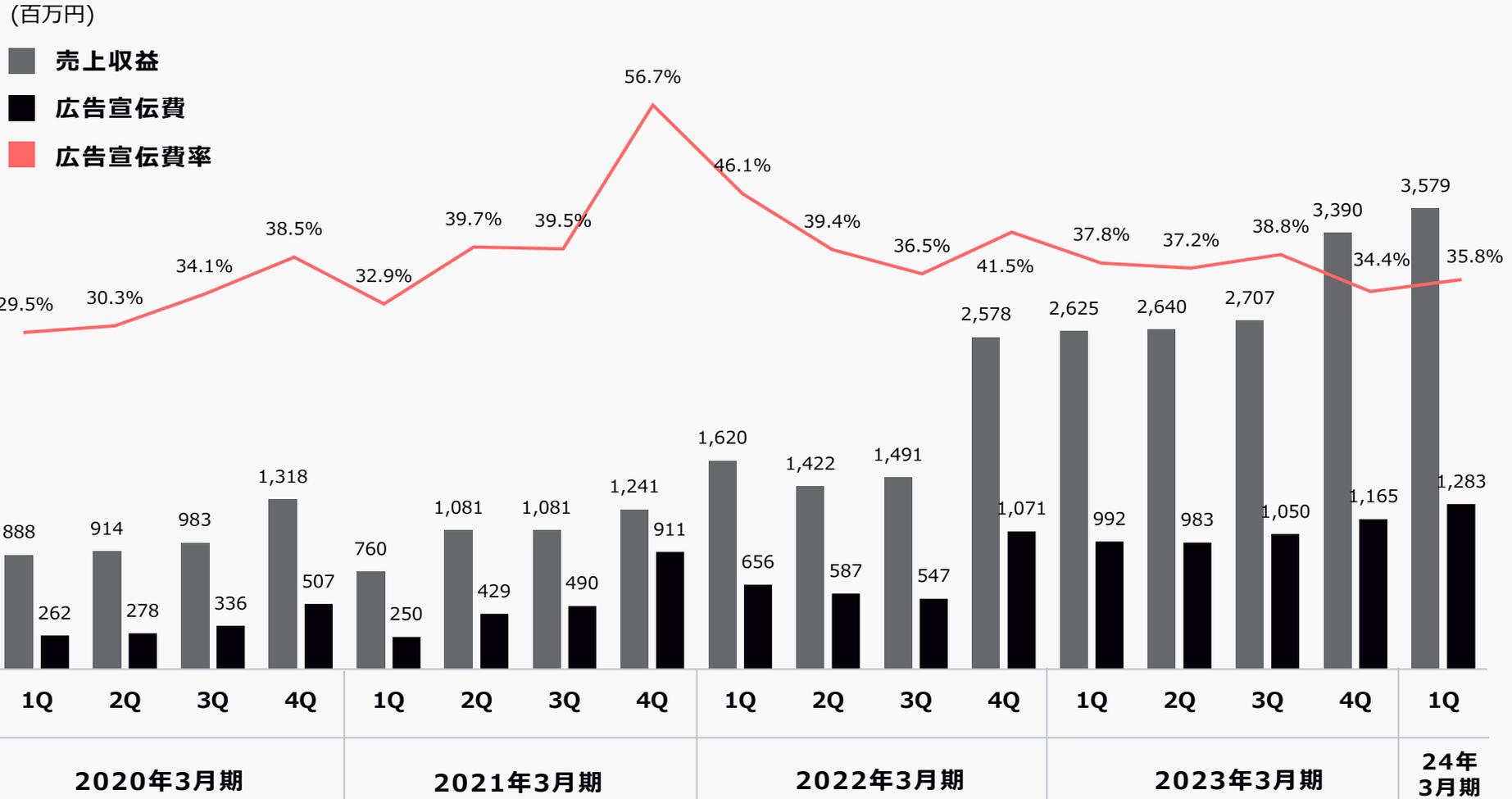
4月新卒社員58名入社と増収に伴い、各費用項目が増加しているが、売上比率はYoYで低減。



※2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS基準。

売上収益広告宣伝費率の推移

全体的に大きな変化なく推移。



財政状態

順調な利益推移と役職員によるSO行使もあり自己資本 + 754百万円増加、自己資本比率は+4.7p改善。なお、自己資本比率は1Q末の33.1%から、各種影響により7月末では28.1%程度に低下見込み。（詳細は後述。）

(百万円)

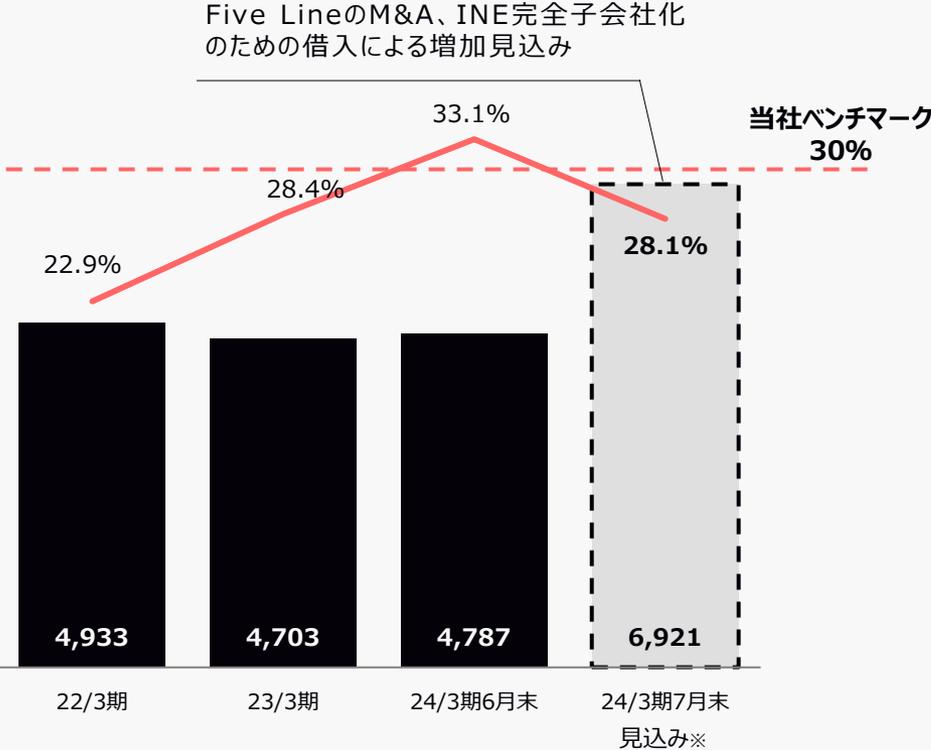
		2024年3月期1Q (2023年6月末)	2023年3月期4Q (2023年3月末)	差分
	現金及び現金同等物	4,411	3,872	+538
	流動資産合計	6,410	5,872	+537
	のれん	3,399	3,399	0
	非流動資産合計	5,659	5,562	+97
資産合計		12,069	11,435	+634
	流動負債合計	2,886	3,023	▲137
	非流動負債合計	4,364	4,392	▲28
負債合計		7,250	7,415	▲165
	親会社の所有者に帰属する持分 (自己資本)	3,996	3,242	+754
	親会社の所有者に帰属する持分比率 (自己資本比率)	33.1%	28.4%	+4.7p
資本合計		4,819	4,019	+800

財政状態 2Q発生のM&A等による影響

安定的なCFの創出により自己資本比率及びのれん純資産倍率は改善傾向にあるものの、7月クローリング案件により一時的に当社ベンチマーク水準対比での悪化を見込む。

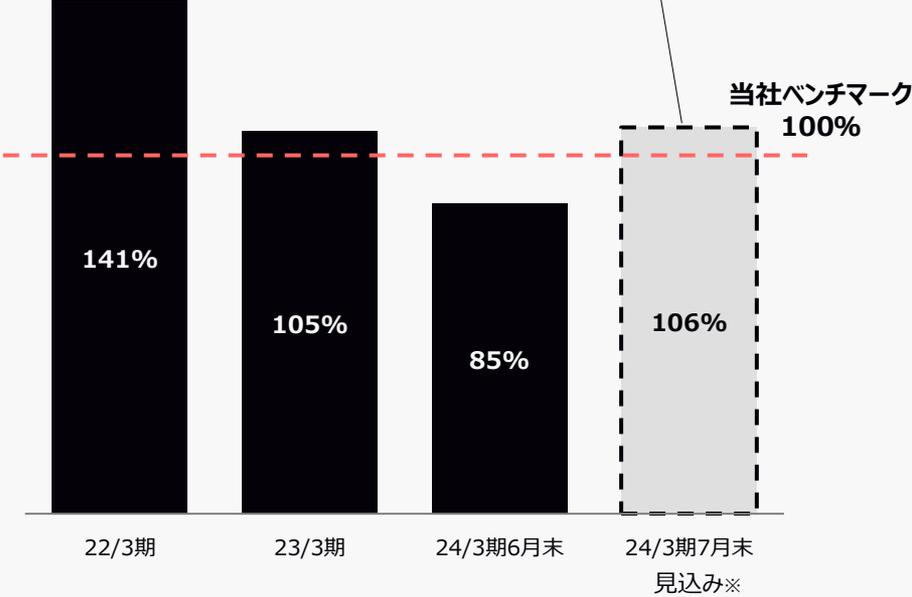
有利子負債残高・親会社所有帰属持分比率 (自己資本比率)

■有利子負債残高 (百万円)
 —親会社所有者帰属持分比率



のれん/親会社所有帰属持分比率 (のれん純資産倍率)

Five LineのM&Aに伴うのれん追加による増加見込み



※Five LineのM & A、INE完全子会社化を反映した、7月末時点の見込み数値として算出したものであり、PPA等については未反映

財政状態 のれんの状況

PMI進捗は良好。現段階において、のれんの減損等の兆候なし。

エネルギー領域		リフォーム領域	その他
2022年1月	2023年7月	2020年8月	
			
約20億円※		約13億円	約6億円

市場	○	地域電力の規制料金の値上げに伴い、各電力事業者が値上げを実施。その影響により新規顧客獲得強化による販促活動の積極投下および市場の正常化が見込まれる。	市場	◎	新築の施工数は減少傾向であるものの、リフォーム需要は堅調。また、リフォーム申込のオンライン化により、当社に関連する市場は拡大傾向。
業績	○	販促強化、成約単価向上の影響で、更なるマーケティング投資を通じて総成約件数の最大化、業績の最大化を目指す。	業績	○	22.3期は様々な課題があったが、マーケティング効率化や成約支援DXの推進等、各種PMIが功を奏し、23.3期は売上収益、事業利益ともに好調な着地。
見通し	○	各社の顧客獲得積極化による増収増益を見込む。また2QよりFive Line社が連結に加わり、国内最大規模の成約件数となり市場でのプレゼンス向上によるシナジー効果も見込む。	見通し	◎	効率化重視の運営により安定的な利益を創出を見込む。

※Five Lineのれんについては、PPA等未反映の概算数値
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

04

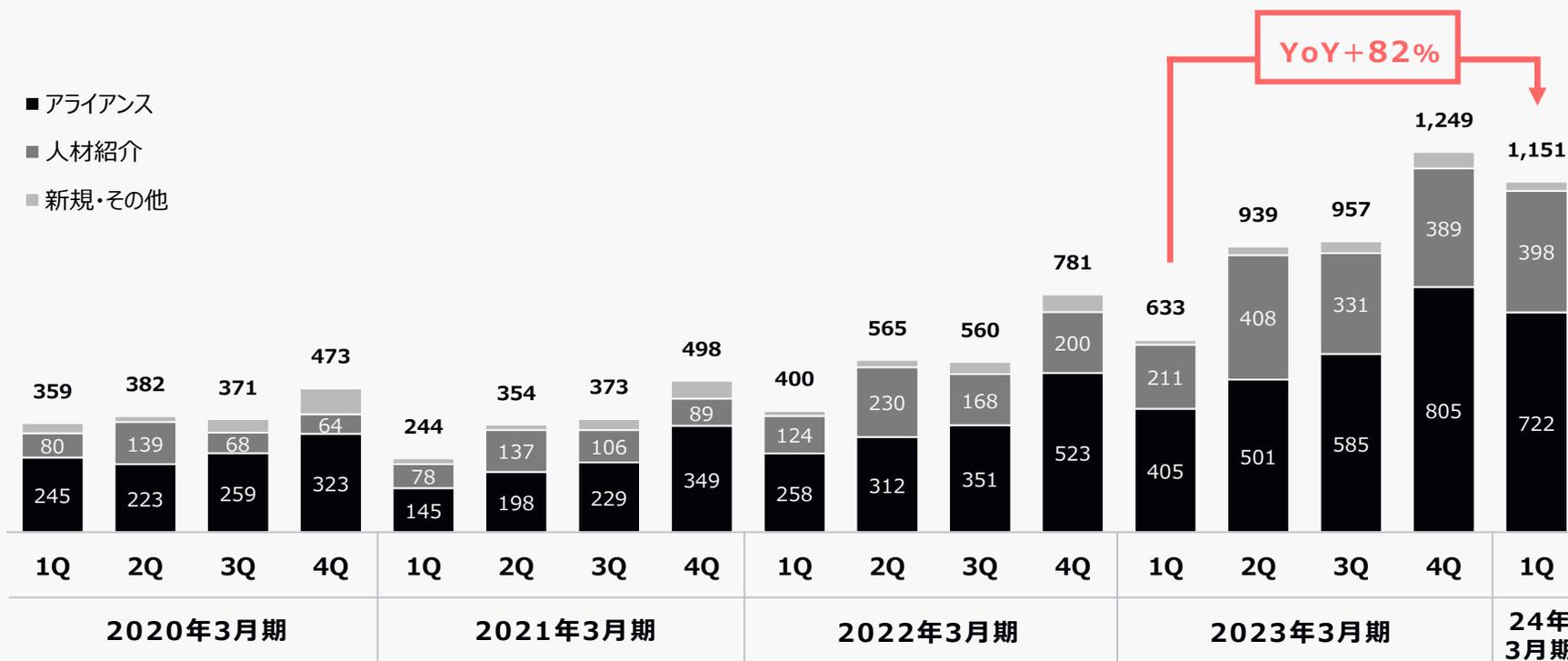
2024年3月期 第1四半期決算概要 サービス別

人材支援サービス

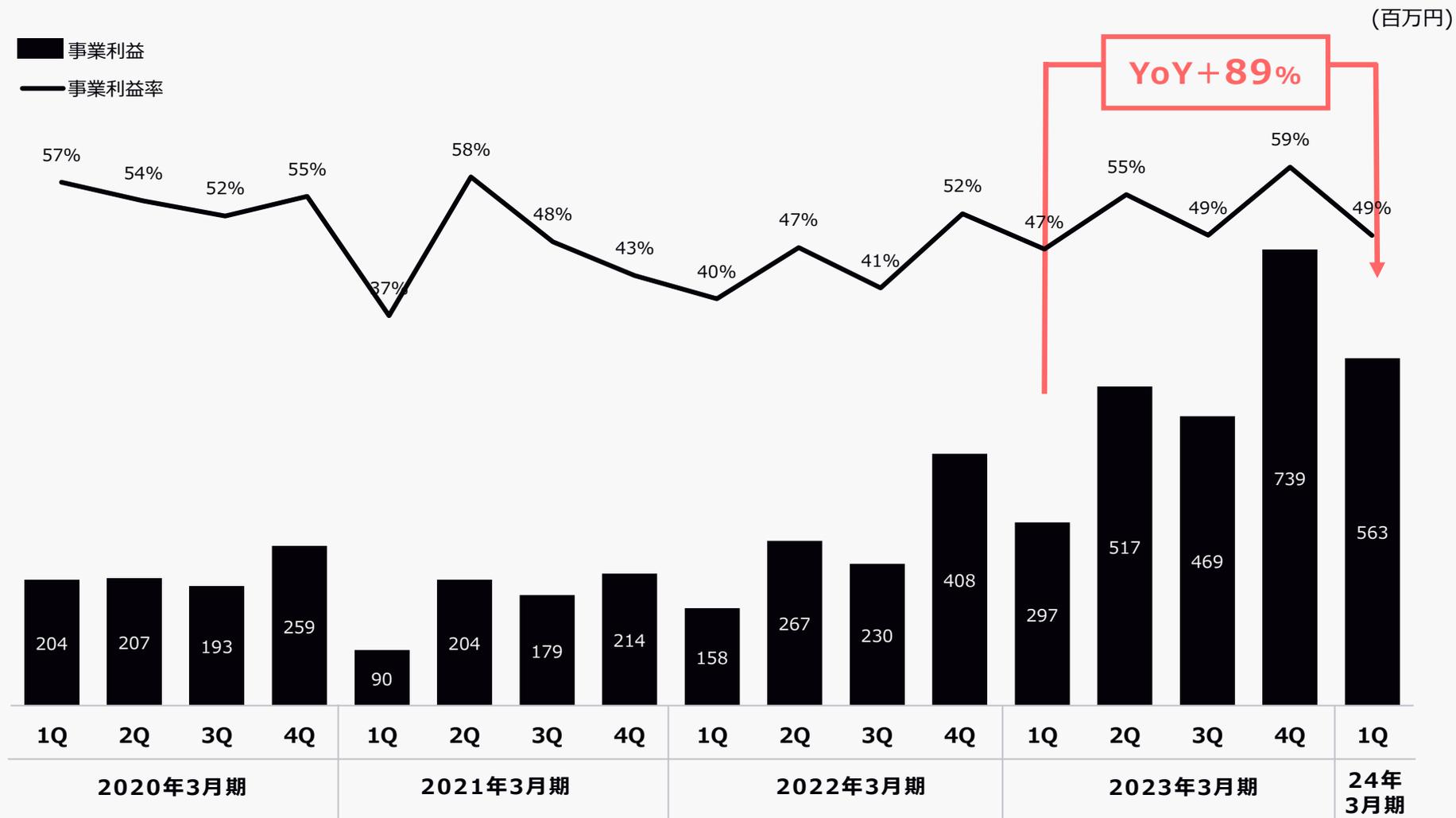
就職活動の早期化・通年化や市場における当社のプレゼンス向上により高い成長率を維持し、アライアンス・人材紹介ともにYoYで大幅な増収を達成。

(百万円)

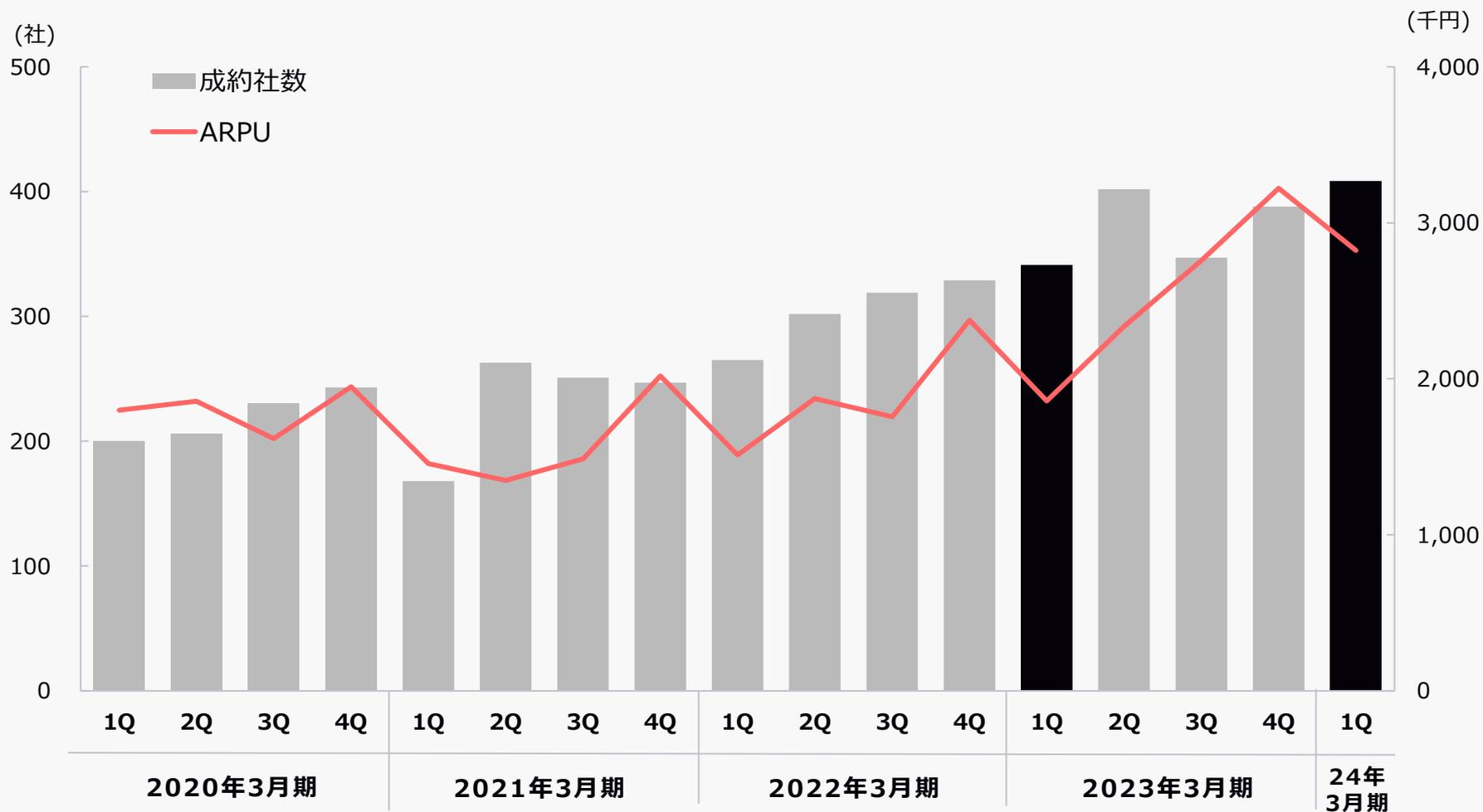
2024年3月期 1Q			
合計	アライアンス	人材紹介	その他
1,151 (YoY +82%)	722 (YoY +78%)	398 (YoY +88%)	31 (YoY +98%)



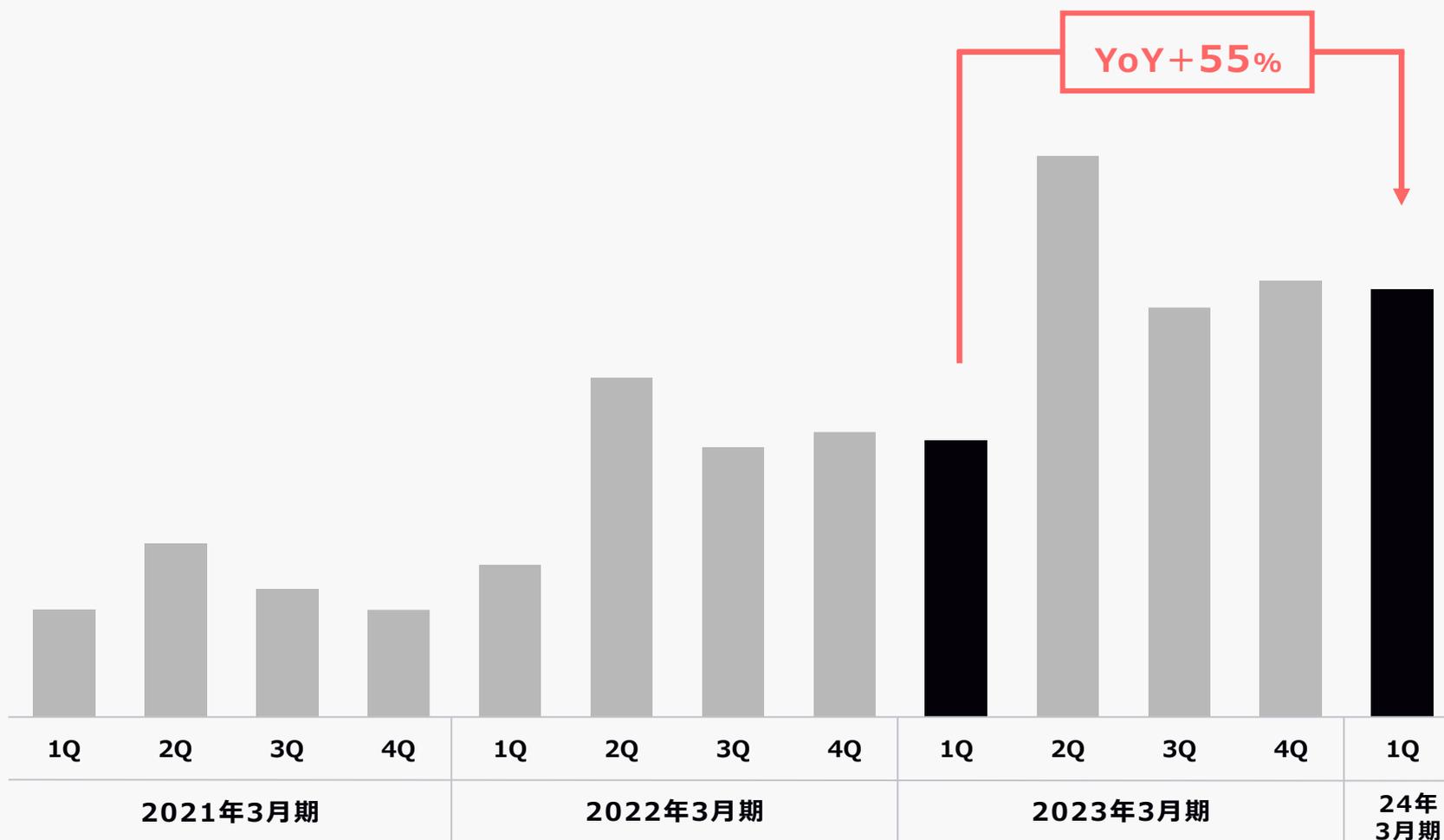
成約件数の増加によるクライアント満足度の向上や、人材獲得競争のさらなる激化が寄与し、成約単価上昇も利益寄与。



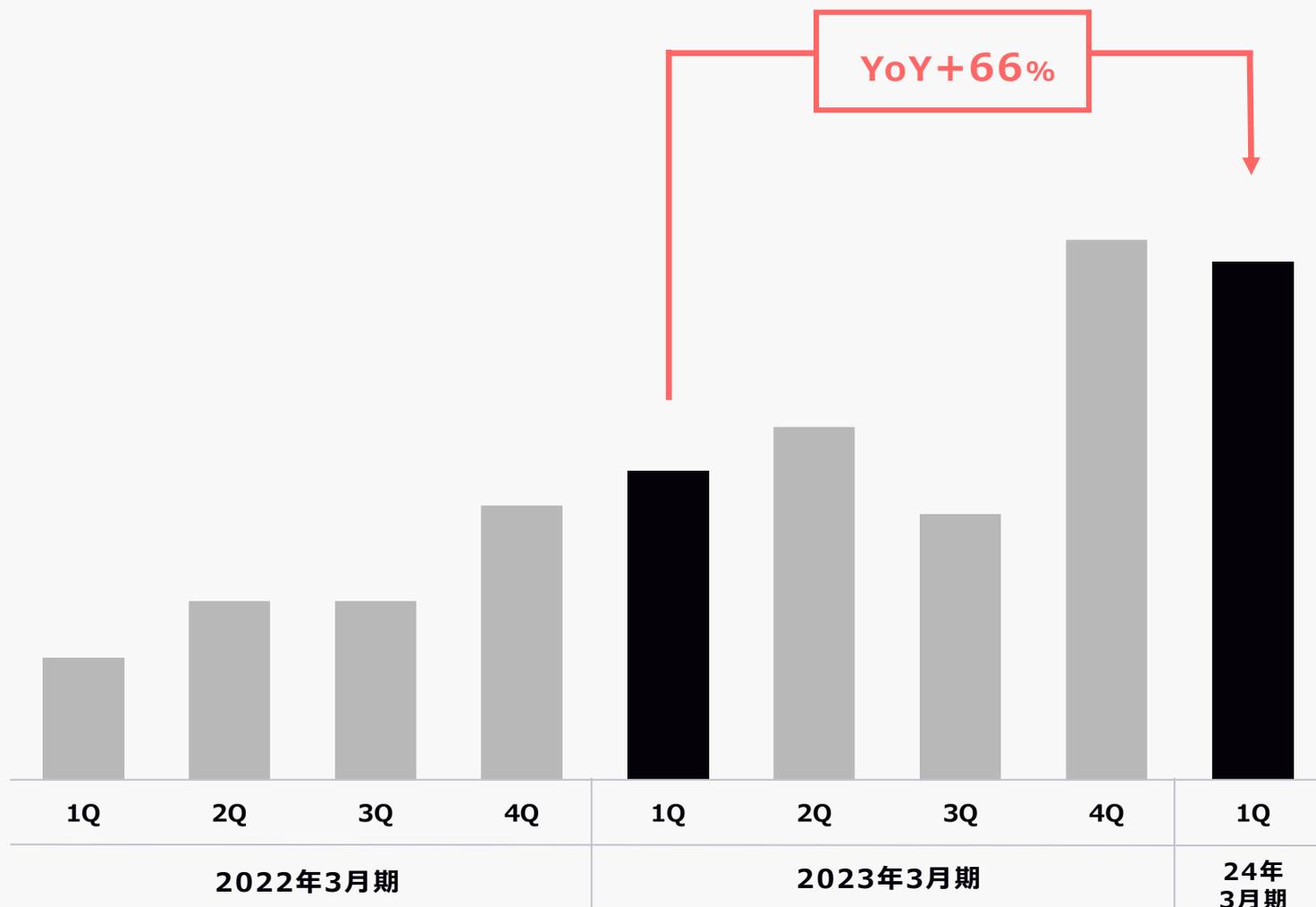
市場での人材獲得競争激化により、アライアンス・人材紹介ともに需要が拡大。成約社数・ARPUともに好調。



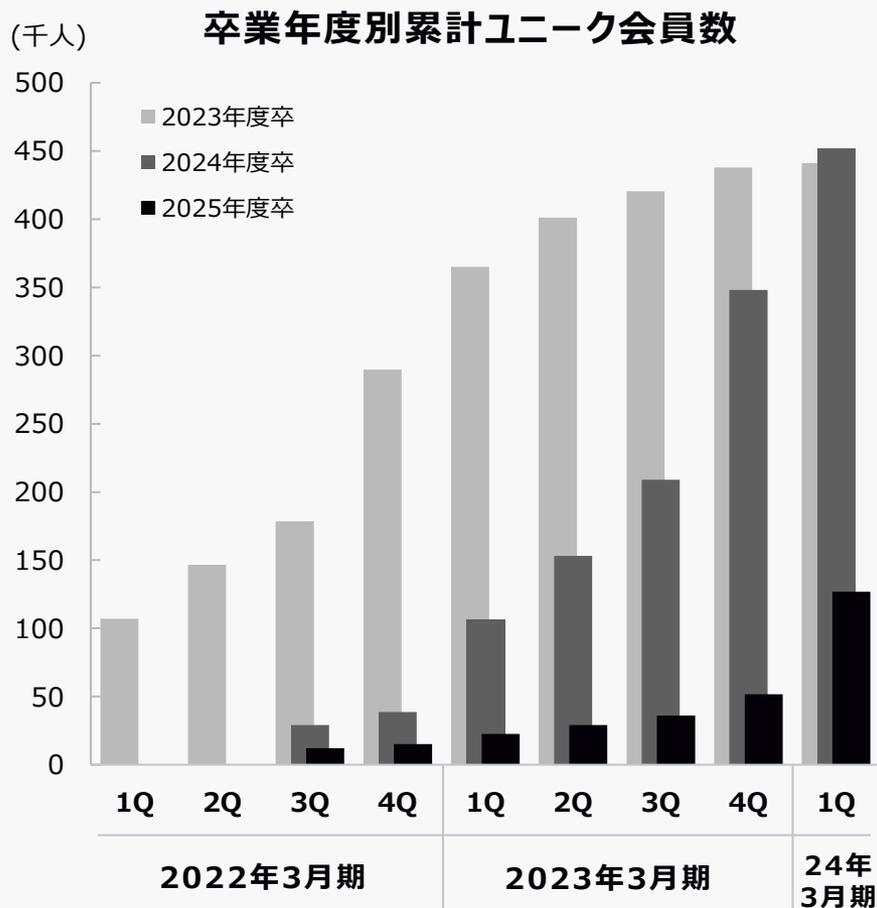
キャリアアドバイザーの増員や人材紹介サービスの需要増加によりYoYで大きく増加。また増員スピードが上がっている一方、イネーブルメント化によって一人あたり収益性指標も好調に推移。



既卒・第二新卒・フリーター等を中心とした若年層人材支援サービスへのクロスセル売上は、YoY+66%で成長しており、政府によるリスキリング政策も追い風となり今後さらなる業績成長を見込む。



就職活動の前倒しにより25年度卒会員は24年度卒会員よりも早いスピードでの会員化が進む。また、総会員数は300万人を突破し更なる既卒・第二新卒向けサービスの会員基盤の強化に寄与。



※ 「キャリアパーク!」、「就活会議」をはじめ、当社が運営するサービスの合算ユニーク会員数

就職活動の早期化、通年化により大学2年の後半から当社サービスを利用開始し、現在4Qが最も大きい需要期となっている。一方で早期化により需要期については随時変化している状況。

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
	1Q			2Q			3Q			4Q		
学部2年										春インターン		
										△		
学部3年/院1年	大手求人サイト インターンサイトオープン			夏インターン			冬インターン			3/1 就活解禁日 大手求人サイトオープン		
	△			○			○			◎		
										※最も大きな需要期		
学部4年/院2年	6/1 面接解禁日			内定式								
	○			◎			◎			○		

当社売上寄与度

△ : 低

○ : 中

◎ : 大

（参考）2023年3月6日リリースの「大手求人サイトオープンの前倒しによる当社業績への影響について」

04

2024年3月期 第1四半期決算概要 サービス別

販促支援サービス

開示内容の変更

2024年3月期1Qより、販促支援サービスにおいて以下の2点について変更。

開示変更点

主な変更理由

領域名称

カードローン領域 ▶ ファイナンス領域

- 当期よりクレジットカードをはじめ、様々な金融事業の販促支援に参入することから名称を変更。
- なお、当期1Qの業績影響は非常に僅少。

エネルギー領域KPI

成約件数 ▶ 総成約件数

- 2023年3月期までの成約件数は電力成約件数のみを開示。
- 当期1Qからは、エネルギー領域において扱うガス等のクロスセル商材の成約件数を総成約件数として開示。

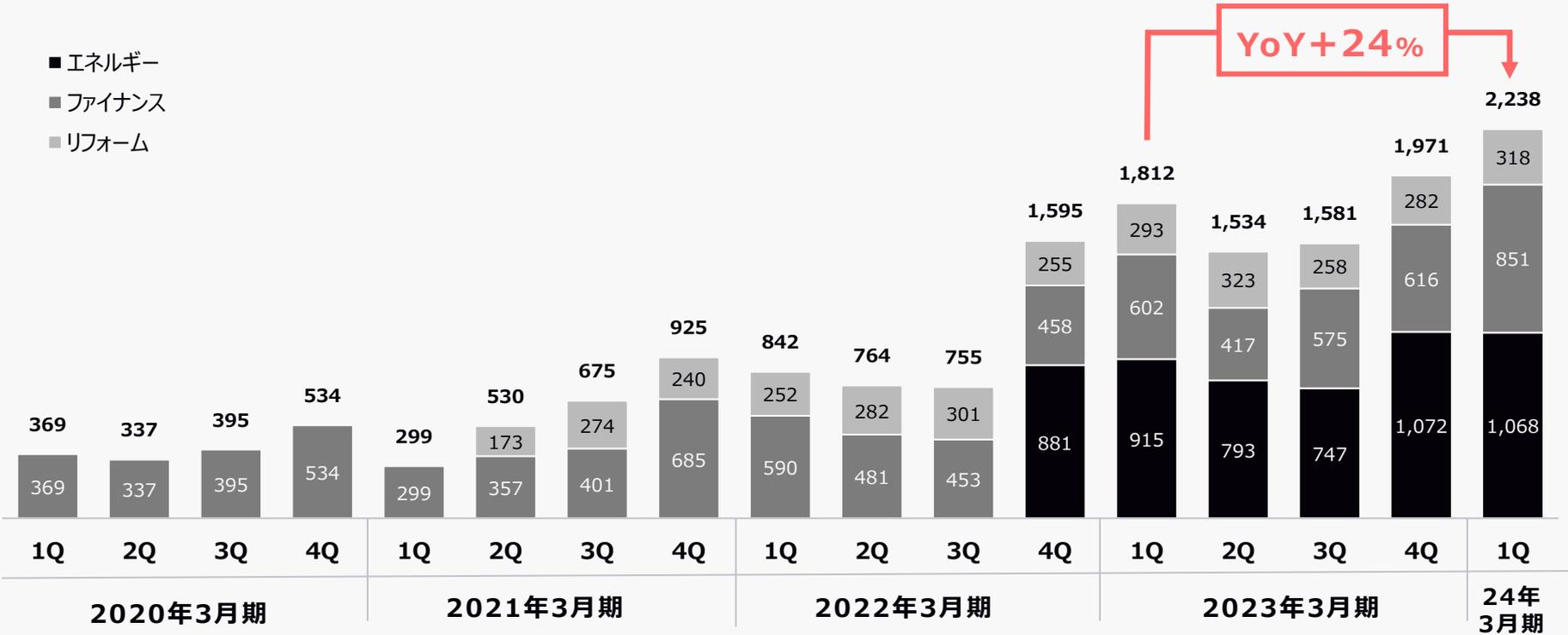
販促支援サービス 売上収益

四半期過去最高の売上収益を更新。エネルギー領域においてストック収益比重を高めた上でも増収。ファイナンスはYoY+41%と大幅増収。

(※2024年3月期1Qよりカードローン領域→ファイナンス領域へ名称変更)

(百万円)

2024年3月期 1Q			
合計	エネルギー	ファイナンス	リフォーム
2,238 (YoY +24%)	1,068 (YoY +17%)	851 (YoY +41%)	318 (YoY +8%)



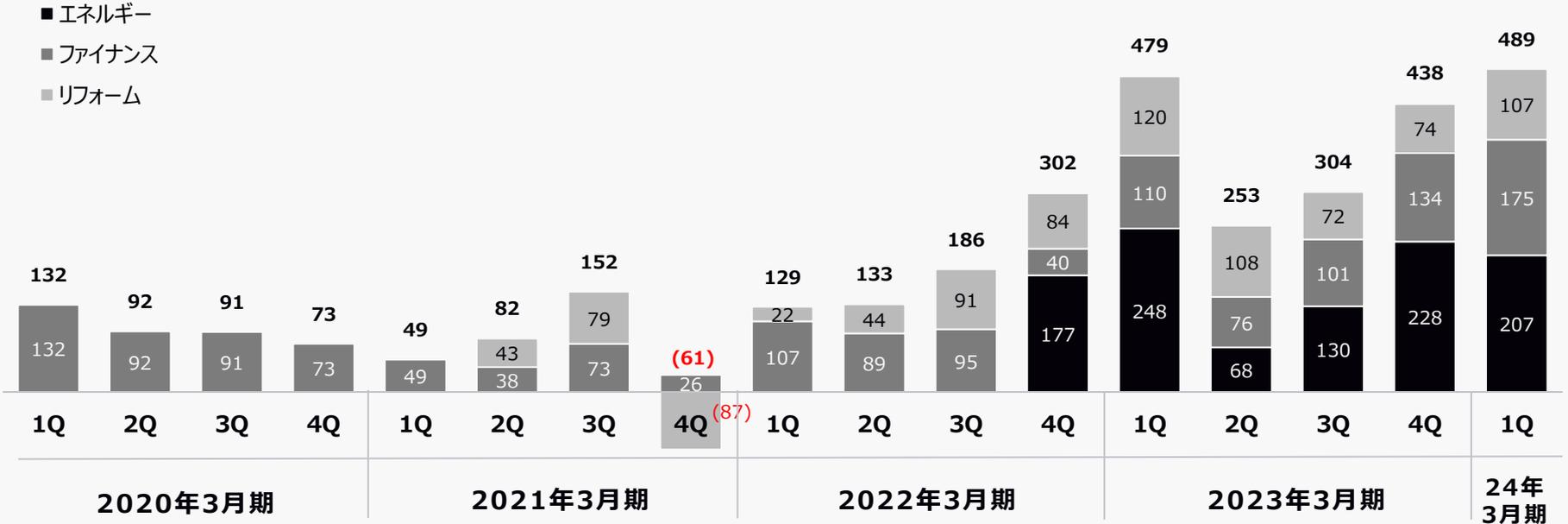
※エネルギー領域については、2022年1月より株式会社INEを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

販促支援サービス 事業利益

四半期過去最高の事業利益を更新。エネルギー領域においては1Qよりストック収益比重を高めたことにより獲得コスト先行の影響でYoY▲16%減益。2Q以降は成約単価改善に伴い大幅増益を見込む。ファイナンス領域においては広告効率の最適化によりYoY+58%と大幅な増益。

(百万円)

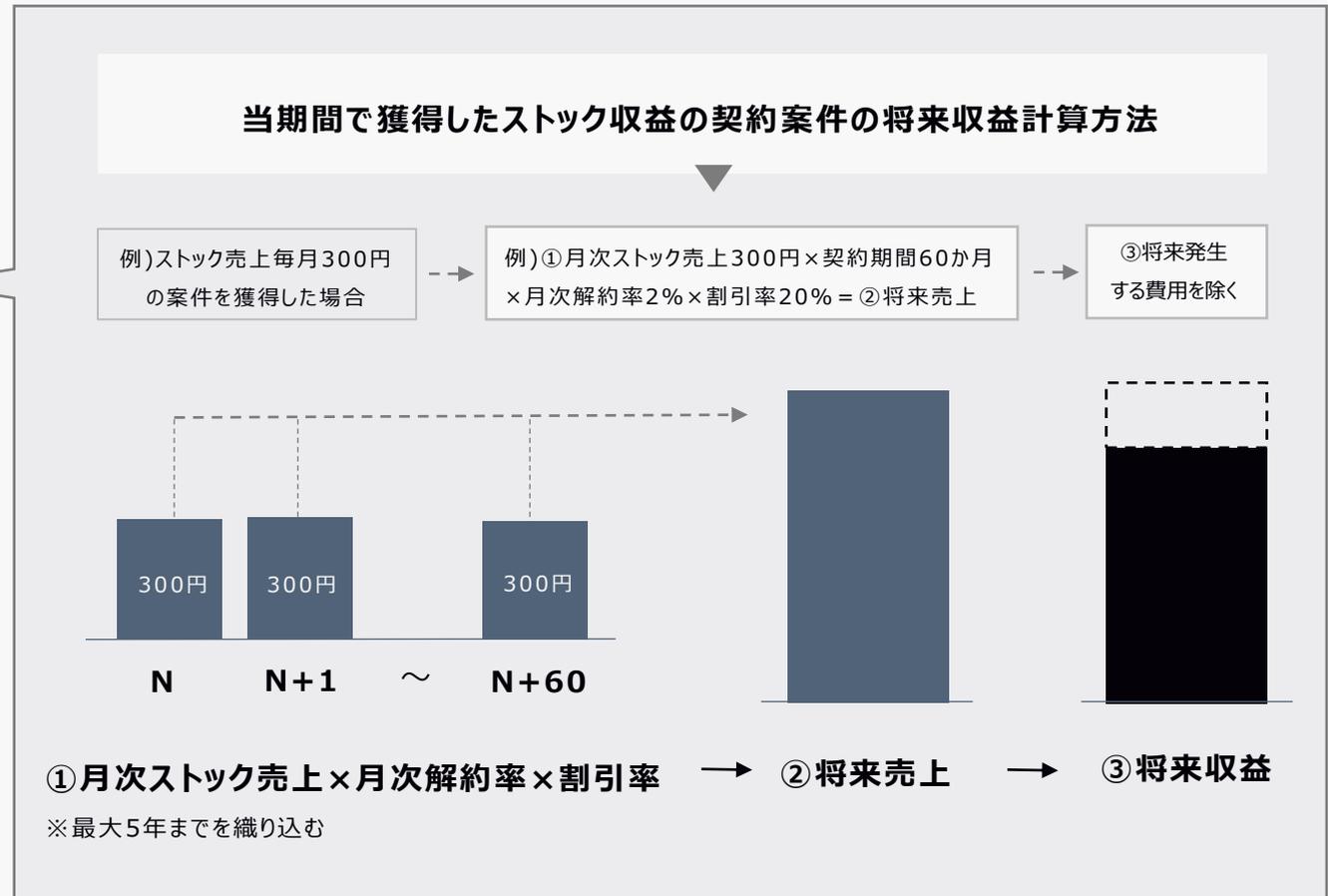
	2024年3月期 1Q			
	合計	エネルギー	ファイナンス	リフォーム
事業利益	489 (YoY +2%)	207 (YoY ▲16%)	175 (YoY +58%)	107 (YoY ▲11%)
事業利益率	21.8%	19.4%	20.5%	33.6%



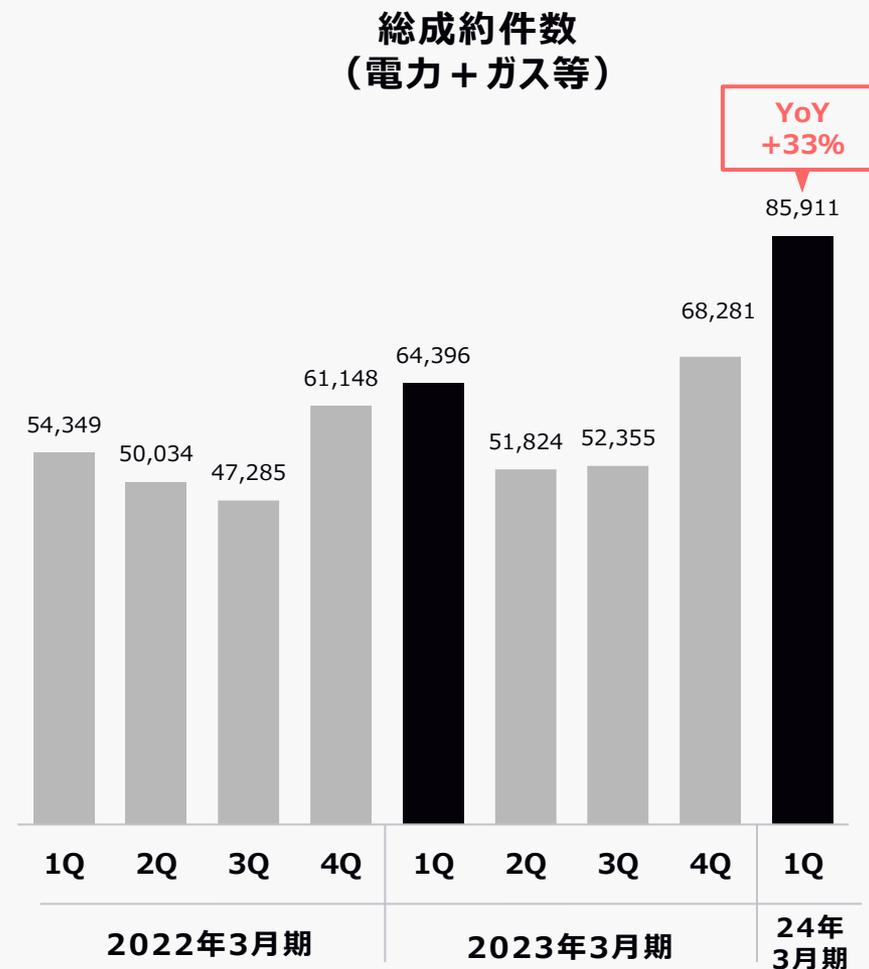
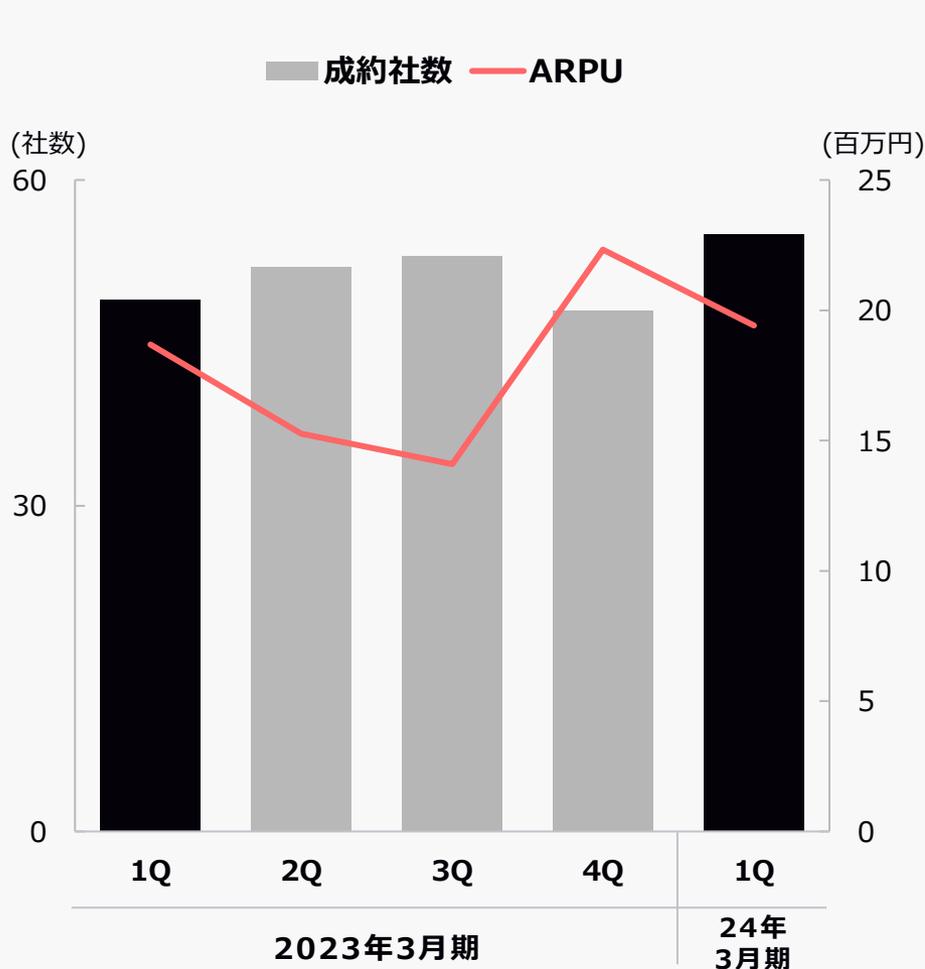
※エネルギー領域については、2022年1月より株式会社INEを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

補足 エネルギー領域における収益性の考え方

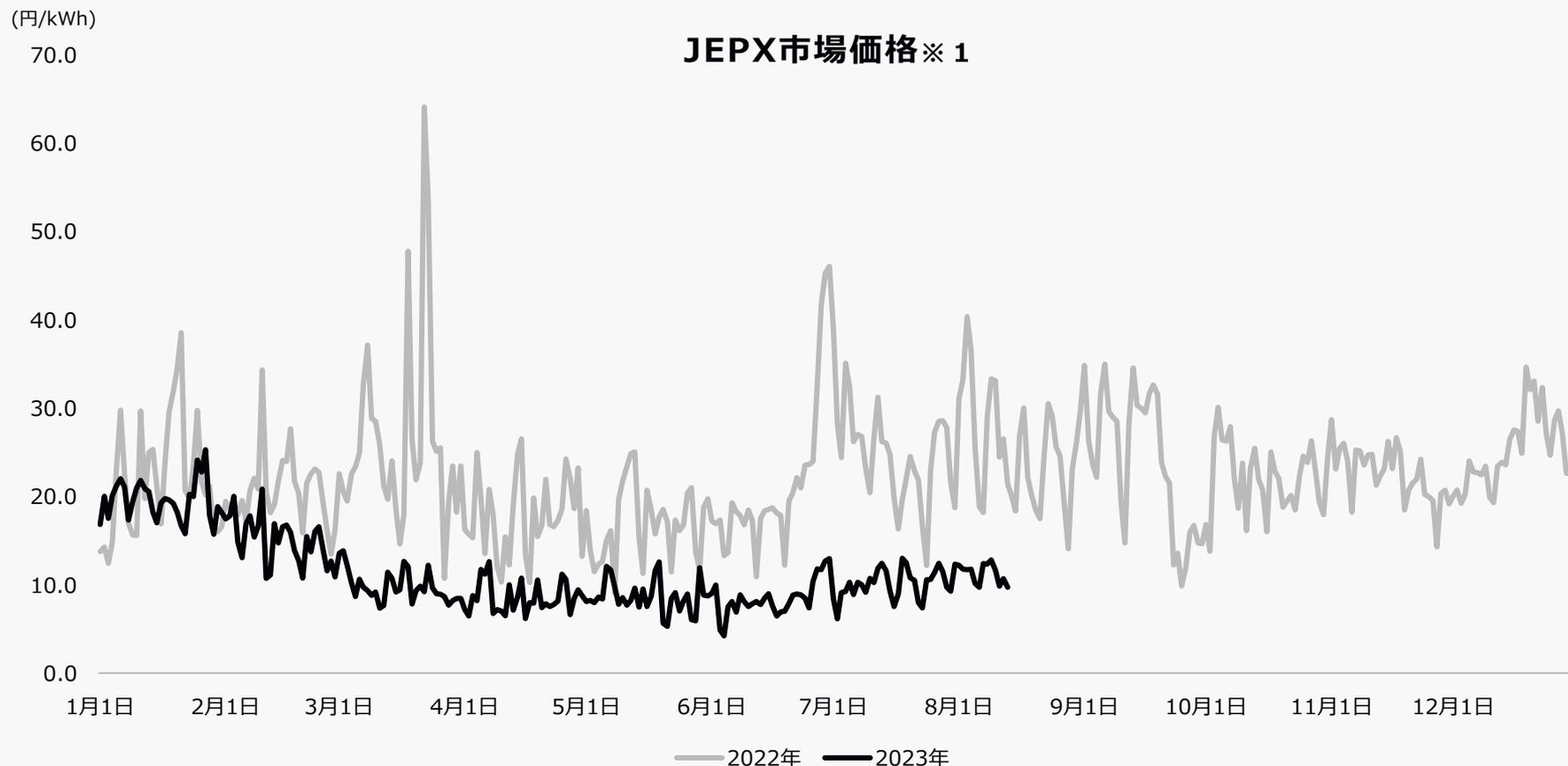
ストック収益の比重を上げるべく、1Q単体で将来収益94百万円を獲得。1Qには獲得コストのみが計上されているため、前期通りショット収益として計上した場合の収益創出力は約3億円。



ガス等の付帯率上昇に伴い総成約件数は大きく上昇したものの、成約単価が電気よりも低いこと、また電気の成約単価の大きな減少によりARPUは減少。2Q以降改善を見込む。



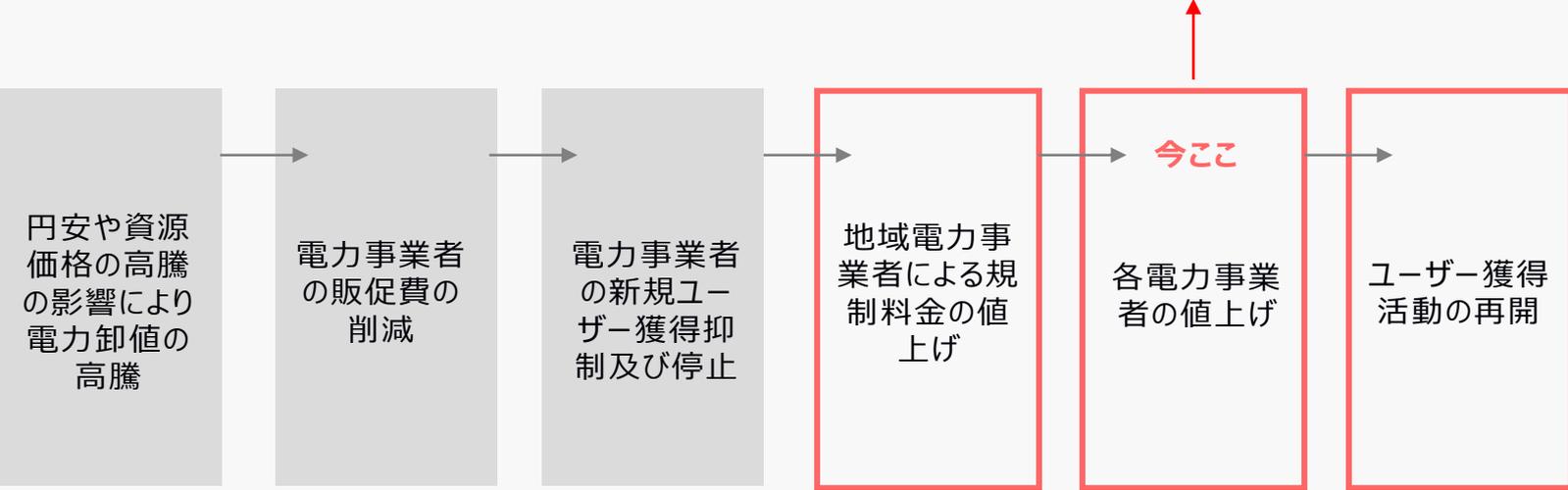
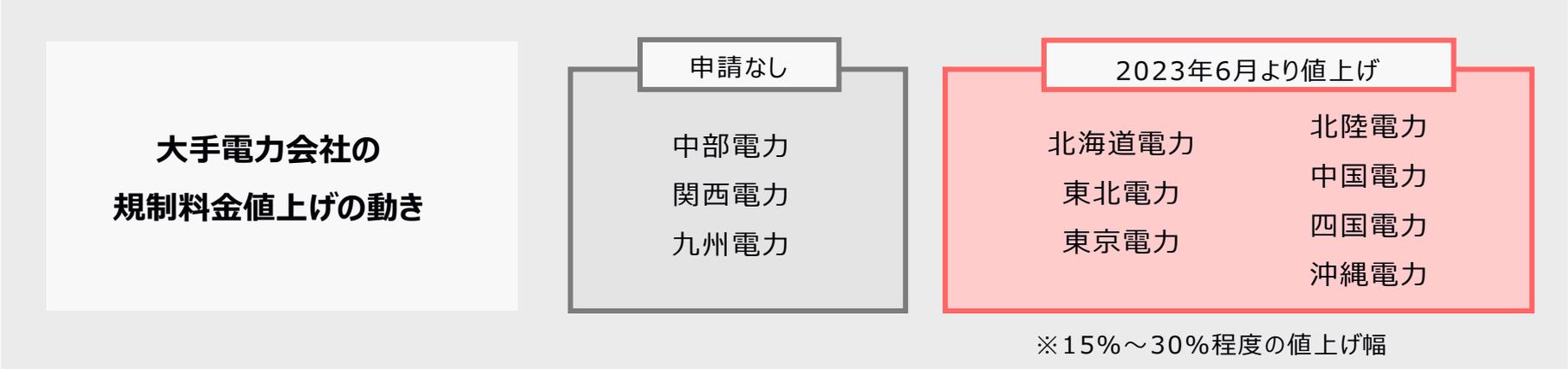
JEPX価格は燃料価格の低下等により前年度対比で落ち着きが見られ、各地域電力事業者の財務状況の改善がみられている状況である。



※1 JEPX取引情報よりシステムプライス日平均 <https://www.jepx.jp/electricpower/market-data/spot/>

販促支援サービス 市場動向（エネルギー領域）

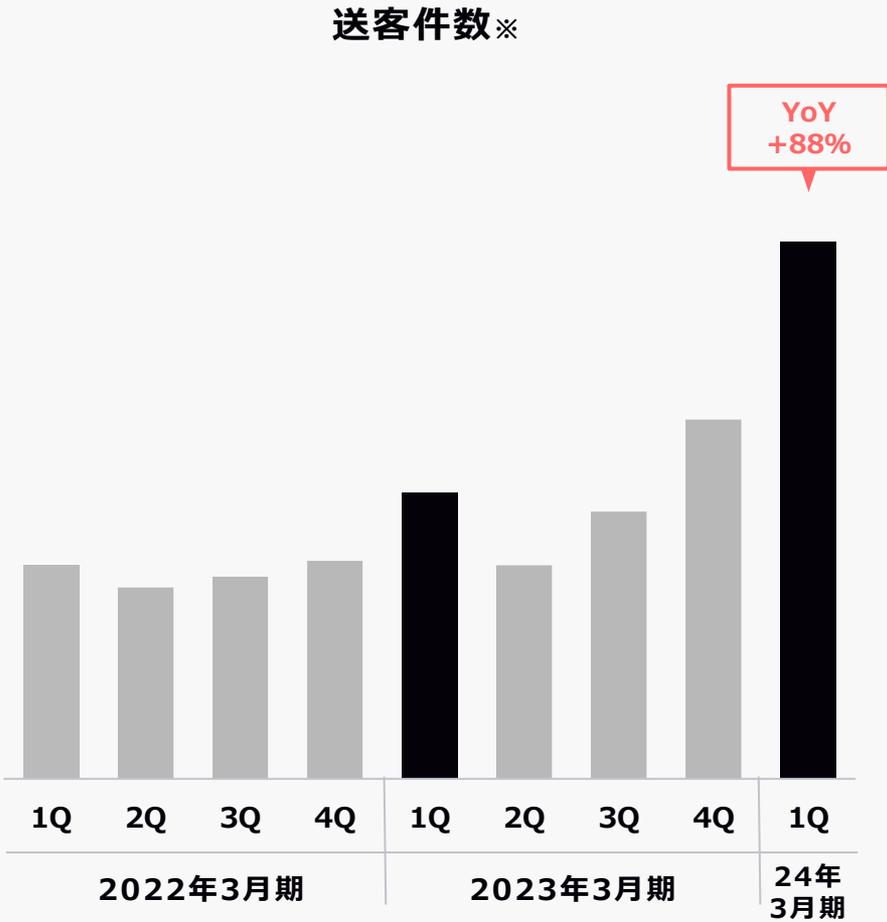
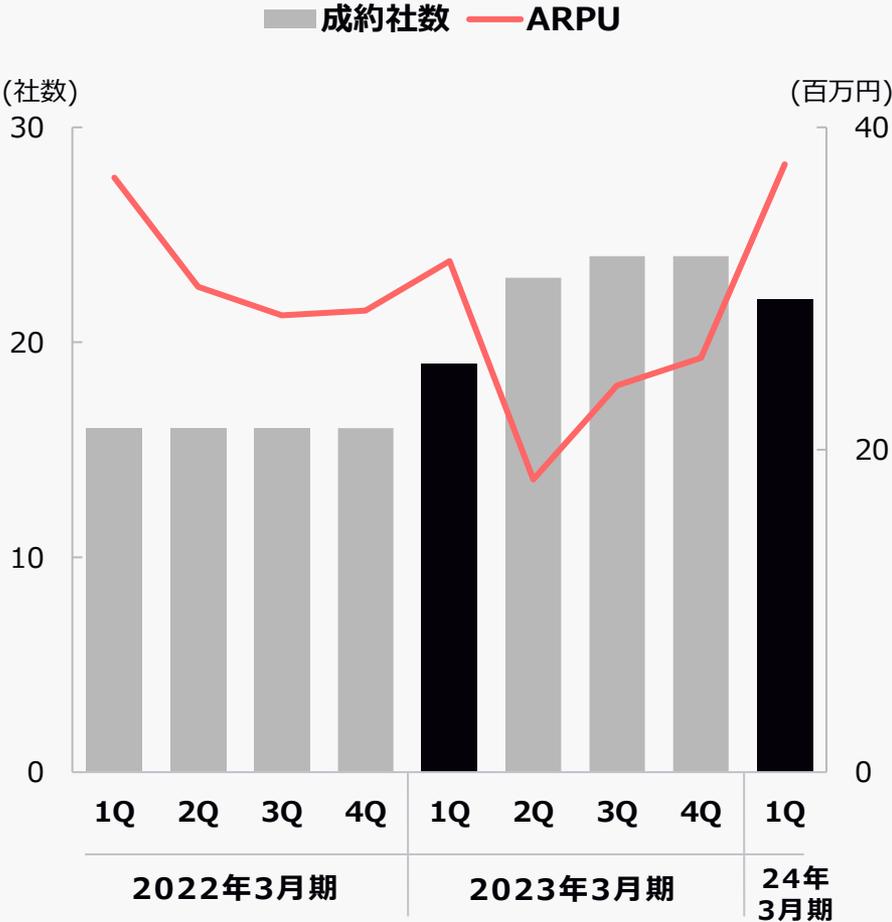
2023年6月からの各地域電力事業者の値上げに伴い、ユーザー獲得活動の再開が見込まれる。当社においては成約単価の向上など2Qから業績へのポジティブな影響が見込まれる。



販促支援サービス ファイナンス KPI

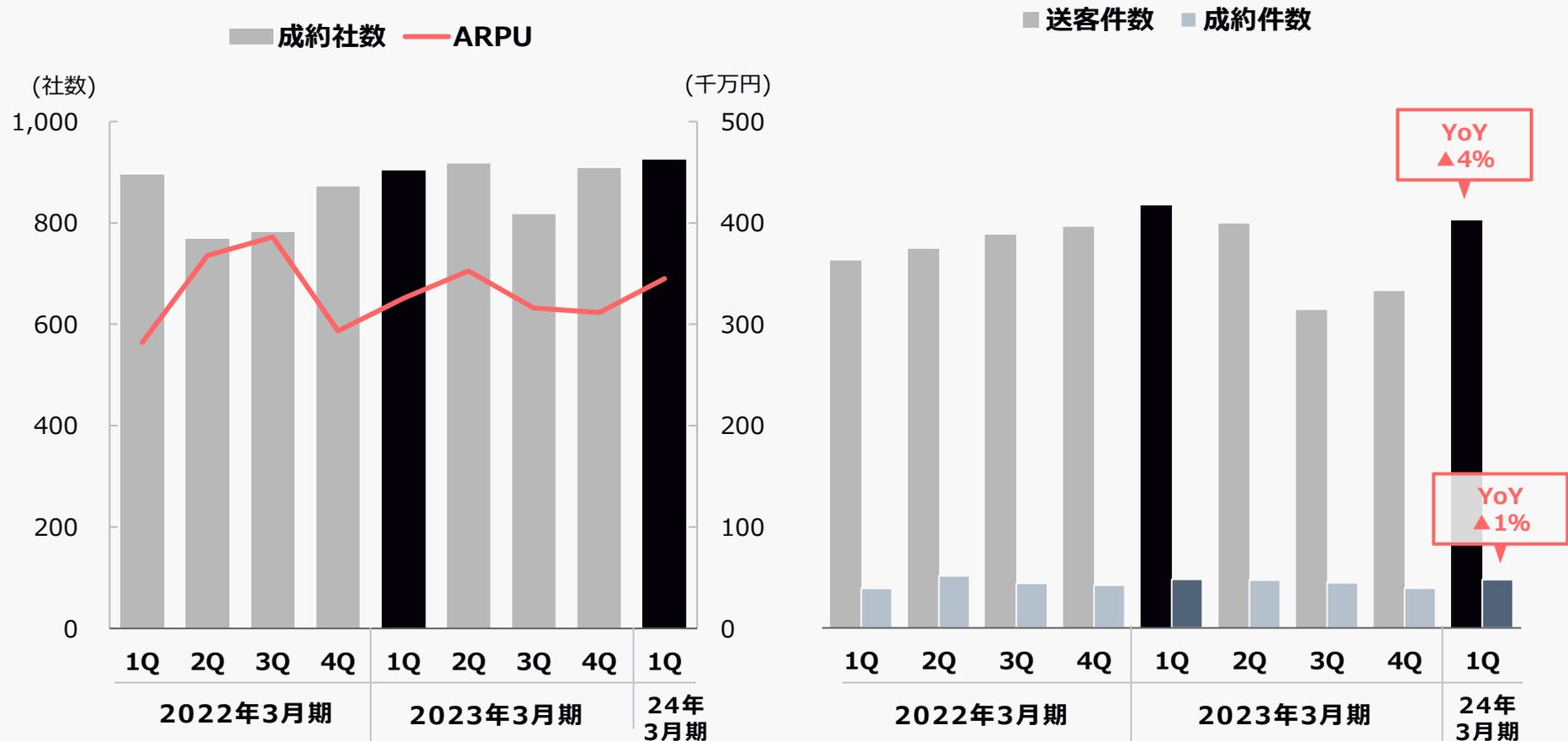
経済活動の回復に伴う良好な市場環境において、成約社数、ARPUともに上昇。送客件数※も大幅上昇。

(※事業者ごとに成約地点の定義変更も頻繁に存在することから、これまでは実力値を示す基準として送客件数を開示していたが、売上伸び率と正相関していない部分があるため、今後開示方法について要検討。)



販促支援サービス リフォーム KPI

各種KPIにおいて前年対比で同等水準。安定的に利益創出はしているものの、飛躍に向けた各種施策を実行中。



05
お知らせ

有償ストック・オプションの発行に関する補足説明

2023年7月26日開催の当社取締役会において当社取締役及び従業員に対し、下記のとおり新株予約権を発行することを決議いたしました。

<p>目的</p>	<p>中長期的な当社の業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、2023年5月12日に公表した2024年3月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画（売上250億・EBTDA40億）の達成に対するコミットメントをより一層高めること。</p>
<p>新株予約権の数、 発行価格</p>	<p>2,302個（当社普通株式230,200株）、1,800円/個 ※最大で1.8%の希薄化</p>
<p>行使の条件</p>	<p>2026年3月期における当社の決算短信に記載されているEBITDAが、 (a) EBITDAが35億円以上となった場合 行使可能割合20% (b) EBITDAが37.5億円以上となった場合 行使可能割合50% (c) EBITDAが40億円以上となった場合 行使可能割合100%</p>
<p>割当日</p>	<p>2023年8月18日</p>

（参考）2023年7月26日付け開示「募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ」

24年3月期1Q オンライン決算説明会

Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて決算説明会を開催いたします。

開催日程	2023/8/14（月） 18:00-
開催方法	Zoom ウェビナー
スピーカー	代表取締役社長CEO 春日博文
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	<ul style="list-style-type: none">2024年3月期1Q決算説明質疑応答（ZoomウェビナーからのQ&Aより受付）
申込方法	事前登録とさせていただきますので下記フォームよりお申込みください。 https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_L8-v_OSTQ_2nkhwj4TLkg

個人投資家の皆様へ向けて積極的に情報発信を行っております。是非ご登録・フォローをお願いいたします。

投資家向けIRニューズメール配信

当社のIR関連の最新情報を中心に、投資家の方々にタイムリーに情報をお届けするべく、投資家IRメール配信を行っております。情報開示に合わせて、月数回、不定期に配信いたします。

登録はこちら

<https://theport.hubspotpagebuilder.com/mail/ir>

公式X（旧Twitter）アカウント

公式X（旧Twitter）アカウントの運用を開始しました。IR情報やプレスリリース等を発信していきますので、是非フォローをお願いいたします。



ポート株式会社 広報IR公式アカウント

https://twitter.com/port_IR

06

主な経営指標 (PL/BS)

※2021年3月期からはIFRS基準

主な経営指標 PL（四半期別）

PORT INC.

(百万円)

	FY2021				FY2022				FY2023				FY24
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上収益	760	1,081	1,241	1,606	1,422	1,491	1,500	2,578	2,625	2,640	2,707	3,390	3,579
人材支援サービス	244	354	373	498	400	565	560	781	633	939	957	1,249	1,151
販促支援サービス	299	530	675	925	842	764	755	1,595	1,812	1,534	1,581	1,971	2,238
新規・その他	216	195	192	197	180	161	185	201	180	167	168	169	189
売上原価	222	202	248	272	293	327	332	379	595	393	502	529	686
売上総利益	538	878	992	1,333	1,128	1,163	1,168	2,199	2,029	2,247	2,205	2,861	2,893
販売費および一般管理費	598	825	857	1,509	1,139	1,067	1,038	1,866	1,695	1,836	1,841	2,240	2,373
人件費	207	233	260	260	332	347	357	460	501	496	515	591	610
広告宣伝費	250	429	490	911	656	587	547	1,071	992	983	1,050	1,165	1,283
外注費	182	164	206	367	267	286	298	430	411	619	527	612	747
減価償却費	13	15	15	36	48	49	51	56	54	67	90	85	81
のれん償却費	10	46	70	46	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他費用	115	130	119	184	136	132	118	233	335	67	208	352	345
事業利益	206	348	378	208	308	414	443	736	787	779	783	1,192	1,062
人材支援サービス	90	204	179	214	158	267	230	408	297	517	469	739	563
販促支援サービス	49	82	152	-61	129	133	186	302	479	253	304	438	489
新規・その他	66	61	46	54	20	13	26	25	10	8	9	14	9
営業利益	-20	92	192	-162	26	96	134	341	349	442	332	574	532
EBITDA	16	133	235	-99	76	147	186	398	403	510	423	672	614
将来収益込みEBITDA	-	-	-	-	-	-	-	-	431	542	462	732	709
税引前当期利益（損失）	-35	86	185	-77	16	89	131	327	348	429	319	561	518
当期利益（損失）	-35	76	160	-40	2	54	105	203	287	314	244	386	311

主な経営指標 PL（年度別）

PORT INC.

(百万円)

	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
売上収益	4,103	4,689	6,994	11,364
人材支援サービス	1,587	1,471	2,308	3,779
販促支援サービス	1,636	2,431	3,957	6,899
新規・その他	879	801	728	685
売上原価	851	946	1,333	2,020
売上総利益	3,252	3,742	5,660	9,343
販売費および一般管理費	2,552	3,790	5,111	7,613
人件費	844	961	1,498	2,105
広告宣伝費	1,382	2,082	2,863	4,191
外注費	694	920	1,282	2,171
減価償却費	71	81	206	297
のれん償却費	21	173	0	0
その他費用	389	550	620	963
事業利益	1,504	1,141	1,902	3,542
人材支援サービス	864	689	1,064	2,023
販促支援サービス	389	223	751	1,476
新規・その他	250	228	86	42
営業利益	699	106	599	1,699
EBITDA	792	290	810	2,010
将来収益込みEBITDA	-	-	-	2,168
税引前当期利益	609	159	564	1,658
当期利益	382	160	365	1,232

	(百万円)					
	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024 1Q
流動資産合計	3,095	3,618	3,780	5,878	5,872	6,410
現金及び現金同等物	2,395	2,764	2,411	3,962	3,872	4,411
非流動資産合計・固定資産合計	379	338	2,975	4,443	5,562	5,659
有形固定資産	31	27	59	63	316	338
無形固定資産	171	187	429	443	607	643
のれん	123	-	1,909	3,337	3,399	3,399
資産合計	3,482	3,962	6,755	10,322	11,435	12,069
流動負債合計	1,209	1,189	2,103	3,060	3,023	2,886
非流動負債合計・固定負債合計	181	656	2,630	4,274	4,392	4,364
負債合計	1,391	1,845	4,733	7,335	7,415	7,250
資本合計・純資産	2,091	2,116	2,022	2,986	4,019	4,819
親会社に所有する持分 （自己資本）	2,091	2,111	2,022	2,367	3,242	3,996
持分比率（自己資本比率）	60.0%	53.3%	29.9%	22.9%	28.4%	33.1%
負債及び純資産合計	3,482	3,962	6,755	10,322	11,435	12,069

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.

社会的負債を、次世代の可能性に。