



2023年8月18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

2024年3月期第1四半期 決算説明会 Q&A

2023年8月14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2024年3月期1Q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

Q. 1Qは大幅な増収増益となり好調なスタートを切ったと思いますが、当初の計画と比較してどの事業においてどのような要素が好調だったと分析されていますか。

- A. 人材支援サービスにおいて当初の計画よりも大幅に上回る結果となりました。主な要因は、新卒会員シェアや成約件数の増加による市場でのプレゼンスの向上に加え、人材の獲得競争が激化していることによる成約単価の上昇が大きく影響しました。また、ファイナンス領域においても広告運用の最適化により市場でのシェアを大きく伸ばすほどに成長を遂げており、今期1Qにおいても人材に次ぐ成長率となりました。

Q. 最終利益が前年同期対比 14.5%ですが営業利益に比べ前年同期対比で成長率が低い要因を教えてください。

- A. 通期業績予想に対し、今期1Qの利益進捗率が想定以上に高かったため、また IFRS 基準で当社が現在行っている四半期ごとの計上方法の影響等もあり、1Qの税率が約40%と大きくなったことが要因となります。2、3、4Qと税率は低下していき、年度では約30%前後水準になると現状では見込んでおります。
仮に当期1Qの税率が年度の約30%前後と同水準だったとした場合は、親会社の所有者に帰属する当期利益(最終利益)の前年同期比は+15%ではなく+37%となります。

Q. 6月に行われた業績予想修正について。1Qの社内計画比の上振れ分を従来の通期予想にプラスしただけでしょうか？それともエネルギー領域の単価上昇要因など他要因の分も含まれているのでしょうか？

A. 当社は今期既に2度の上方修正を行っておりますが、6月30日に上方修正した業績予想は1Qの上振れ分は加味している数値ではございません。
2Qから計上するFive Line社の連結、INE社の完全子会社化、ポートエンジニアリングの譲渡による業績への影響を加味しており、計画を上回る1Qのオーガニック成長やエネルギー領域での成約単価の改善は、織り込んでいる数字ではございません。

Q. 今期3Q以降で、どのような材料が控えていると考えておられますでしょうか。また、投資家目線でネガティブな材料の発生可能性に関しても御座いましたら共有頂きたいです。

A. 業績への大きなポジティブ・ネガティブ材料が発生した場合には、早急に開示する想定でございますので、現時点では特にございませぬ。しかしながら、エネルギー領域での2Qで成約単価が改善してくると、当然ながら3Q・4Qにも影響してくるため、常にリスクはある状態でありながらも成約単価の改善は今後のポジティブな材料ではあると考えております。

Q. 事業が好調な場合、将来収益はどれだけ上積みするのでしょうか？計画した以上には積まない等、中計達成に向けて将来に利益を回す等の方針をお教えてください。

A. 現時点では通期の業績計画の達成に向けて取り組んでおりますので、中計の達成のために回していくという判断はしておりませぬ。今後する可能性があるかどうかですと、まだ決めていないというのが現状です。

2. 全体について

Q. 今後の成長戦略について教えてください。

A. 当社は2020年に初の中期経営計画を発表し、2021年3月期の売上は46億円、そこから前期2023年3月期は売上113億円と大きく成長を遂げてきました。そして今年2023年5月に売上250億円、EBITDA40億円の新たな3カ年中期経営計画を発表しております。これまでの成長は、単に業績が伸びているだけではなく、事業の中身についても大きく変化しており、インターネットメディア事業から成約支援事業への転換、そして人材支援サービス、エネルギー領域、ファイナンス領域については巨大市場において圧倒的なシェア拡大を実現しつつあります。今後の成長戦略としても、まずは新たな3カ年中期経営計画の達成に向け、持続的な成長を遂げていくためにも、やはりストック収益化は重要であると考えおります。
我々のビジネスは、完全成約型報酬ですので仮に1件も成約ができなかった場合は売上がゼロになるリスクがあります。そういった観点からもストック収益比率を高め収益基盤の安定化に取り組んでおります。
加えて、7月からはエネルギー領域のロールアップ型M&AとしてFive Line社が連結に加わります。今後も主に人材とエネルギーを中心にロールアップ型M&Aを積

極的に行っていくことで業界でのシェア拡大を目指してまいりたいと考えております。

Q. 中期経営計画達成に向けた懸念点があれば教えてください。

- A. 各領域にリスクはあると考えています。人材支援サービスにおいては、人材の獲得競争環境が成約単価に紐づく形となりますのでマーケット環境の変動は常に懸念しております。一方で当社は新卒採用支援を中心としておりますので、中途・派遣市場と比較すると有効求人倍率の影響度は低いと理解しております。そのため、リスク事項ではありますが比較的限定的な影響だとは考えております。
- また、エネルギー領域については、昨年と比較すると環境は落ち着いているもののこれまでの大きな影響を受けてきた結果を見るに、ネガティブな市場環境の変化は当社の業績の減少要因になることは間違いないかと考えています。

Q. 2022年3月期から御社の事業が成長軌道に乗っておりますが、事業が好転した理由に関して、どのように考えておられますか。逆にそれまでが成長軌道にならなかった理由はどのように考えておられますか。

- A. 事業の選択と集中だと考えております。2018年末の上場したての頃は、複数の事業領域を攻めてましたが、当時と比べると今はかなり数も絞られてきました。事業を絞り、その領域での巨大な市場でのシェアを取りに、まずは1つの事業での100億円規模を早期に達成させていくことでさらにアップサイドが生まれてくると考えております。

3. 人材支援サービスについて

Q. 人材支援の対前年比での伸びが著しいですが、特需など一時的要因でしょうか。それとも2Q以降も持続するような事業拡大ができていますでしょうか。

- A. 学生の就職活動の変化として、早期化・通年化が発生している状況でございます。就職活動の前倒しによる業績へのネガティブ影響は現時点では見えてきておりませんが、当社でも常に注視している状況でございます。今期1Qにおいては一時的な伸びではなく、2Q以降も強いモメンタムを維持していくと当社ではみております。

Q. チェンジ社との協業による成果の進捗状況について教えてください。

- A. 当社は2021年7月にチェンジ社と資本業務提携を結び、「地方自治体・地方企業の雇用DX」を推進してまいりました。それにより、人材支援サービスの成長を見込んでおり、一定の成果は出てきていると考えております。若年層人材の就職支援市場は年間約100億円程度あり、チェンジ社との協業活動を通じて地方自治体案件の新規開拓を進め、今期においては前期以上の受注件数が見込めており、また継続的に発注いただくケースも増えてまいりました。そのような観点からも、今後の人材支援サービスの業績にポジティブな影響が出てくることを期待しております。

4. 販促支援サービスについて

エネルギー領域

Q. 2023年9月より電力会社各社の電気料金値下げ開始とのニュースを拝見しました。これは御社業績にポジティブでしょうか。

A. 電力・ガス事業者からユーザーに対し適正な価格転嫁がされている場合においてはポジティブであると考えています。なぜならば、それにより電力・ガス事業者が販促活動に費用を投下することができる状況になるからです。加えて、JEPX（電力卸市場価格）が前年度と比較し非常に落ち着いてきている状況についても、ポジティブであると考えています。

Q. Five Line などポートグループ傘下に入った場合、売上が単純に足されるようなイメージなのでしょうか？相乗効果で売上がもっと上がる可能性が高いのでしょうか？

A. エネルギー領域で当社の成約件数が伸びると、我々の市場でのシェアが上がるため電力・ガス事業者様としては我々に多くの費用をお支払いしてでも獲得件数を伸ばしたいという意向になっていきます。従いまして、我々のクライアントへの見込み客の供給力、いわゆる成約力を高めていくことによって結果的に単価の上昇にもつながって来ると考えておりますので、ロールアップ型のM&Aの価値は単純な売上の合算だけではなく相乗効果での業績への影響を見込んでおります。

Q. 電力事業の成功報酬単価の改善については、すでに交渉を進められていると思いますが、単価改善についてはポジティブな印象でしょうか。全体的としてはどの程度改善になる見込みでしょうか？

A. 2Q以降の成約単価については、ポジティブに捉えております。6月13日に開示させていただきました通り、一部の電力事業者様においては20%程度の単価改善を2Q以降で見込んでおり、着々と成約単価の改善傾向がございます。しかし、すべての電力事業者様で20%の改善というわけではございませんが、今後はしっかりとさらに改善できるよう交渉を進めてまいりたいと考えております。

Q. エネルギー事業のストック収益転換の顧客の反応はどうでしょうか？今後も計画に沿って転換を図っていけそうでしょうか？

A. 顧客（事業者）の反応は良好だと捉えています。当社のストック収益の考え方としては、すべての案件をストックに切り替えるのではなく、5年を区切りにショット収益よりもストック収益のほうが1.5倍売上が高い場合にみストックに切り替えております。

当期1Qは94百万円の将来収益を獲得し、当期からの取り組みとして、事業者ごとのストック収益規模等ある程度見立てが立ってきた状態であり、ストックへの切替も好調に推移していると考えております。

ファイナンス領域

Q. ファイナンスの成長は著しいですが、成長の内容を具体的に説明していただきたいです。また同程度の成長の継続性はあるのでしょうか。

- A. 23年3月期（前期）2Qの業績は、広告運用の効率化、利益率を重視した結果、全体の売上が縮小してしまうという結果になっておりました。その経験を経て、3Q以降は利益率も意識しながらまずは売上をしっかりと取りに行くという前提でマーケティングコストを賭けに行った結果、3Q・4Qは事業利益率が大きく変わらずに売上を増収させることができました。その流れを継続させた結果、当期1Qも高い成長率を維持させることができましたため、マーケット環境に大きな変化がない限りは安定的に成長させていけると考えております。加えて、当期1Qよりカードローンに加え、クレジットカードなどのその他の金融商材についても参入をしていくことから、カードローン領域からファイナンス領域へと名称を変更しております。

5. 財務方針・株主還元・配当に関する質問

Q. 株主還元としてどのような行動を考えていますか。また具体的にどれくらいの規模で考えられていますか。

- A. まずは株価上昇を通じた株主還元を第一に考えております。そのためには業績とIR活動の2軸だととらえておりますの今後のIR活動をしっかりと取り組んでいきたいと考えております。加えて、株価が大きくアンダーバリューの場合における積極的な自社株買いは、従来からも実行しておりますので今後も機動的な判断をしてみたいと考えております。

6. その他

Q. チャット GPT を用いた電力契約者の獲得は、効果を上げているのでしょうか？

- A. エネルギー領域におけるインサイドセールスの効率化に向けて ChatGPT を導入し検証を行っております。現時点においては、検証フェーズにありますので効果を上げている段階ではないということをご理解いただけますと幸いです。

会社概要

会社名 : ポート株式会社

所在地 : 東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー5階

代表者 : 代表取締役社長 CEO 春日博文

設立 : 2011年4月

資本金 : 1,172百万円 (2023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

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。