



2023年10月17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 I R 部 長

TEL. 03-5937-6466

公募増資に関するオンライン説明会 Q&A

2023年10月13日開催の「公募増資に関するオンライン説明会」にて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。

また、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. 公募増資について

Q. 第三者割当増資がなぜ行われないのか、またこれが株価にとってポジティブなのかネガティブなのかを教えてください。

A. 今回の公募増資では、オーバーアロットメントによる売出 165,000 株がすべて実行されましたが、その後地合いの影響含めて当社株価が払込価格 2,070 円を下回ったことでシンジゲートカバー取引が実行されましたので、それによりオーバーアロットメントに伴う第三者割当の新株発行の実施はなくなりました。これが株価にとってポジティブ・ネガティブなのかは一概には判断しづらいたと考えておりますが（OA 分の短期的な希薄化はないものの、調達額が OA 分だけ目減りはするので）、今回の公募増資の需要結果として、個人 5 倍前後、機関は 11 倍前後、全体で 6 倍超の結果となりましたので、非常に高い需要を頂いたと捉えております。

Q. なぜこのタイミングでの公募増資になったのでしょうか。また、今回の増資の結果を踏まえて、改めて資金の使途を教えてください。

A. 当社は前回の中期経営計画期間において既存事業への投資や新領域への M&A 等、様々な成長投資の結果、高い成長を実現し中期経営計画を達成することができました。今回の中期経営計画においても、これまでの銀行からの借入の一部を返済し、早期に財務基盤を強化することでデットキャパシティの改善、今後の成長投資資金の確保をし、中期経営計画の達成の蓋然性を向上させていきたいと考え、このタイミングでの実施となりました。

資金使途としては、財務基盤強化のための借入金の返済に 777 百万円、M&A 待機資金に 1,000 百万円、成約支援体制の強化に 500 百万円を充当させていただきます。

Q. 公募増資を大規模に行い、株価下落した場合のリスクは検討されましたか？

A. 公募増資発表により希薄化率程度の株価下落は想定したうえで、今回の公募増資を実行させていただいております。地合いの影響もありますが、今回の株価下落に対しては、事実として真摯に向き合うべきだと考えており、株価については今後も積極的な IR 活動や今期の業績成長をもって回復させていきたいと考えております。しっかりと株価を戻していけるかが、将来のファイナンスイベントの際の当社の信頼度に直結すると捉えておりますので、株価含め業績成長を実現させていくことに取り組んでまいります。

Q. 今回の増資で希薄化によって EPS は利益ほど成長しない可能性が出てきましたが、長期的に EPS の成長をどの程度と考えていますか？

A. 株式数の増加により一時的に EPS は希薄化分下落しますが、まずは中期経営計画に掲げる売上 250 億円、EBITDA40 億円を達成させ、長期的にも引き続き年率 30%の成長を実現させていきたいと考えております。

Q. 調達できる資金が少なくなっている場合、これからの成長性にただちに影響が現れるようなリスクはありますか。

A. 一定額調達できなかったことは事実ではありますが、十分に成長投資の実行が可能な資金調達になったと捉えております。

2. 経営戦略について

Q. 今後の M&A 方針、現段階で具体的な候補はありますか。

A. 前回の中期経営計画達成に向けて、M&A を大きく活用させていただいたことにより、年を追うごとに M&A に関して企業あるいは仲介会社様からの相談件数は大きく増加傾向にございます。現時点において、企業との中長期的な観点でのディスカッションは数多く実施させていただいており、パイプラインづくりとしてはポジティブに進捗してくると考えております。

M&A の方針としては、これまでも開示してきている通り人材・エネルギーのロールアップ型 M&A を最優先とし、その業界での圧倒的なシェア No. 1 を目指していきたいと考えております。

Q. 株価動向に対する考え方、株主還元について教えてください。

A. これまでの高い成長率や人材やエネルギーを中心にシェアが拡大してきている状況から、以前に増してマーケットにおける実力値は上昇してきていると考えております。株価については、フェアバリューの獲得を通じて企業価値の向上に努めてまいりたいと考えております。また、株主還元については、様々な検討段階ではございますが、今回の中期経営計画の成長戦略で掲げているストック収益の最大化を通じて、安定的な収益が拡大していくことで会社の持続的な成長を遂げていきたいと考えております。

Q. 今後、資金が必要になった際に改めて増資することはありますか。資金の確保の手段について教えてください。

A. 資金の調達方法については状況を鑑みたくて常に判断していきたいと考えておりますが、上場会社として、成長投資資金を確保していくという観点で選択肢をゼロにするということはないと考えております。

我々の M&A 方針としてキャッシュフローが出る事業を M&A をしてきておりますので、銀行からの借り入れでも十分に返済できる余力があると考えております。そのような状況ではございますが、今回においては事業から創出した利益を返済に回していくのではなく早く成長投資に回していくことを優先した結果でございます。

Q. スタンダード市場、プライム市場への移行を考えていますか、考えているとすれば何年後くらいを想定しているのかを教えてください。

A. 将来的にはプライム市場への移行も視野に取り組みでまいりたいと考えておりますが、業績の成長をしっかりと維持できるようになることや、ガバナンス強化をしていくことで会社として力をつけていき、グロース市場にいる段階からプライム市場で求められる開示義務をクリアできるようにしていきたいと考えております。

Q. 現在考えている限りで構いませんので、ポート株式会社の 10 年後、20 年後を見据えた展望がありましたら教えてください。

A. 社会が抱えていて先送りしている社会課題を我々は「社会的負債」と呼んでおります。我々はこうした社会的負債を次世代の可能性に変えていく事業を、様々な領域で展開していくべきだと考えており、その中でも特に人材やエネルギーの領域においては大きな課題を抱えているマーケットだと捉えております。そのような大きな課題を抱えているマーケットで我々がトップシェアを取ることは大前提ですが、その業界に対して、テクノロジーとリアルを活用しソリューションを提供し、次世代にとってポジティブな環境につなげていける会社になりたいと考えております。

Q. 2024 年 4 月の新卒採用人数を教えてください。

A. 目標としては 80~85 名を掲げております。直近では人材支援サービスでの地方展開も進めておりますので、それに向けた採用等含め、ビジネス・エンジニア・デザイナー職の採用を進めている最中です。現在、毎年全体の 20%程度の人員拡大を図っており、新卒採用を中心に人材を確保しております。4 月に入社後、2 か月間の研修期間を経て 2Q 辺りから戦力化していく形となります。

Q. 今後、企業を成長させていくうえで、人材の育成も課題にあると考えています。決算説明資料では「4 月新卒社員 58 名入社」との発信もありましたが、新卒・中途含めてどういった形で人材育成をしているのでしょうか？

A. 平均年齢が約 28 歳と非常に若い社員が多く集まっている会社でございます。管理職に上がるタイミングでは研修機会を設けることや階層別研修という形で、役職レベルに応じて研修機会を設けております。また、入社後の高いモチベーションを継続させるべく、会社との親和性を高められるような取り組み・仕組化を行っております。

また、今後事業規模が拡大していくことを想定し、事業責任者の育成にも力を入れております。特に我々の特徴として、新卒を中心とした若手社員が増員していることから、内部からの事業責任者レイヤーを育成できる会社になってきております。事業責任者育成のためのプログラムを強化し、会社の成長を鈍化させないよう人材育成にもしっかりと取り組んでおります。

Q. 直近の離職率を教えてください。

A. 10%前後の水準となります。

3. 事業内容・業績について

Q. 上方修正の可能性はありますか。

A. 2024 年 3 月期 1Q 決算については既に公表の通り売上・利益ともに高い成長を実現し、また 2Q 以降の見通しについてもお伝えの通り各種開示事項（M&A や事業売却等）が連結に影響し、売上や利益にポジティブな推移を見込んでおります。当社は下期偏重型のビジネスでもございますので 3Q、4Q 以降の動向についても注視している最中です。進捗状況により、今後開示が必要になりましたら、速やかに開示させていただきます。

Q. 中東地域での紛争が現在起こっておりますが、エネルギー分野に影響が出そうな状況でしょうか。

A. 各エネルギー事業者ともコミュニケーションもしており、現時点においては直接的な影響には及んでいませんが、今後これらの長期化や影響範囲が拡大していくことでエネルギー分野に大きな影響を及ぼす可能性は否定できないと考えております。一方で、電力・ガス事業者による規制料金の値上げや、電力の卸売価格等の市場連動によってユーザーへの価格転嫁ができる状況になっている観点においては、これまでよりもリスクヘッジができていますと考えておりますので、以前よりかは国際情勢の影響は受けづらい状況にはなってきたと考えております。

Q. Five Line 社が傘下に加わりましたが、買収決定時と比較して当初の想定との違いはございますか。またこれにより、成約単価はどれくらいあがりますか。

A. 当社グループに加わることで当社グループ全体の成約件数が大きくなりますので、成約におけるシェアが拡大すればするほど市場での交渉力は上がっていくと考えております。加えて、当社グループからユーザーに提供するサービスラインナップをブラッシュアップしていくことで成約率の強化に繋げ、更に全体のシェア拡大につながると考えております。したがって、成約単価の上昇はもちろんです、それ以外にも効果的な面があることがポジティブなポイントでございます。

Q. 他の人材支援サービス事業者よりもポートは成長率が強いがその理由は何でしょうか。また、会員数では高いシェアを得ているが、他の事業者と比べてポートの就活サイトの強みや特徴について教えてください。

A. 他の人材サービス事業者よりも高い成長率を遂げている要因は、圧倒的な母集団形成力にあると考え、売り手市場のマーケットにおいてはいかに母集団を形成できるかに尽きると考えております。また、他サイトと比べた時の当社の特徴としては、例えば、2・3年前の企業の選考情報・口コミ等は今から獲得するのが難しいですが、当社はそれが蓄積していく仕組みのため、年々参入障壁が高まってきます。また、情報の移り変わりが激しい領域程、過去に作ったコンテンツやツールのストック性がなくなりますが、当社は流行性が低いマーケットを選定しておりますので、コンテンツが陳腐化することなくストック化し、それによってユーザーの獲得力は年々増加・維持し続けることができると考えております。

4. その他

Q. 本日の説明会の参加者数について教えてください。

A. 四半期ごとに開催している決算説明会と同様の規模で100名近くの方にご参加いただいております。

5. 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 : 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 : 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。