



2023年12月1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 せ 先 常務執行役員兼 辻 本 拓
財 務 I R 部 長
TEL. 03-5937-6466

投資家Q & A

2023年11月

2023年11月に機関投資家様・個人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。

本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーの観点より、毎月月初に開示を予定しております。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。

#全体

Q. 第2四半期累計実績は会社計画に対してどの程度上振れているのか、また好調要因とその持続性について教えてください。

A. 2024年3月期第1四半期、第2四半期の好調な推移により、会社計画に対し想定を上回るペースで進捗しています。2024年3月期通期業績計画は売上収益153億円、EBITDA24億円に対し、上期累計で売上収益進捗率49.1%、EBITDA進捗率65.6%と特にEBITDAが非常に良好な進捗で推移しております。主に、需要期である人材支援サービスの人材紹介が成約支援組織の増員や地方拡大等の影響により、成約率の改善、成約単価の向上が寄与し、大幅増収増益を達成しております。加えて、エネルギー領域では、Five Line社が連結に加わり、成約件数の増加、成約単価改善により大幅な増収増益を達成し、第2四半期では全サービスにおいて最も売上貢献度が大きくなりました。

人材支援サービスについては第3四半期以降も順調な推移を見込んでおり、更にエネルギー領域においては電力事業者の新規顧客獲得意欲の高まりも寄与し、第3四半期以降においても更なる成約単価改善が見込まれております。

#人材支援サービス

Q. 人材紹介が、第2四半期会計期間実績で大きく増収した要因について教えてください。

A. 人材支援サービスでは、毎年の新卒生約60万人のうち約75%が当社グループの会員となっており、潤沢な会員基盤を活かし人材系企業に送客するアライアンスと、各企業に直接紹介する人材紹介を展開しております。人材紹介は、就職活動動向に関連し第2四半期（7月～9月期）が最も需要期となり、キャリアアドバイザーの増員や地方拠点の拡大等が寄与し、前年同期比67%の大幅増収を達成いたしました。また、企業の求人ニー

ズが底堅く推移していることに加え、市場での当社プレゼンスの向上により、紹介単価の上昇にも繋がっております。

Q. 人材紹介の地方拡大について、今後の計画を教えてください。

A. 人材支援サービスの成長を強く牽引している人材紹介では、これまでは大半が首都圏求人企業に対するサービス提供にとどまっており、地方会員ユーザーに対して地方求人の紹介等、適切なサービス提供が十分に行えていない状況にありました。一方で地方学生や地元出身の都心部学生をはじめ、地方求人に対するニーズは底堅い状況にあることから、更なるシェア拡大に向け地方求人の獲得を本格的に始動すべく、2023年9月に大阪拠点を開設いたしました。

また、今期においては、福岡、名古屋でのテストマーケティングを開始いたします。同様に、新卒層の展開だけでなく、クロスセル売上（既卒、第二新卒）においても地方展開を開始する方針となります。

#エネルギー領域

Q. エネルギー領域の下期業績や成約単価改善の見通しについて教えてください。

A. エネルギー市場の外部環境は、2023年3月期は非常に厳しい状況で、電力事業者の新規顧客獲得余力の低下により成約単価は低下傾向にありましたが、2023年6月からの各地域電力事業者の電気料金の値上げにより各社の新規顧客獲得活動が改善傾向にございます。それにより、当社エネルギー領域の成約単価は、第2四半期より上昇基調となり、Five Line社の連結も加わり第2四半期においては前年同期比で売上収益91%増収、事業利益298%増益となりました。

今後の見通しにつきましては、電力需要の強い夏場の卸電力市場価格（JEPX）が落ち着いて推移していることもあり、冬場の需要期に向け各電力事業者の新規顧客獲得意欲は更に高まる状況となり、それにより第3四半期以降においても成約単価改善基調は継続する見込みであります。

また、Five Line社の連結により国内最大規模の電力成約支援事業者となった当社のエネルギー領域の電力事業者に対するプレゼンスが高まり、単価交渉力向上に寄与し成約単価改善にも繋がっております。

詳細は2023年11月27日付開示の「[エネルギー領域の成約単価状況について](#)」をご確認ください。

Q. 電気料金が上がった場合、エネルギー領域の業績にどのような影響があるかを教えてください。

A. エネルギー領域でのストック収益は、ユーザーの月々の利用料に応じ（または電気使用量）、毎月当社のストック収益として計上されていくため、資源価格高騰等により電気料金が上がった場合は、当社のストック収益にポジティブな影響を及ぼします。

反対に、卸電力市場価格が安定していて各電力事業者の新規顧客獲得意欲が積極化している場合、ショット収益となる成約単価の上昇に寄与します。

Q. エネルギー領域の競合との差別性について教えてください。

- A. 当社は、Webマーケティングによる高い集客力と、高い成約率を保持する成約支援組織、両方を保持していることが競争優位性であると捉えております。エネルギー領域では、Webで集客したユーザーを、その後当社のインサイドセールス等の成約支援組織を介すことで高い成約率を実現しております。

Q. INE社とFive Line社のそれぞれの強みや、Five Line社取得後のPMIについて教えてください。

- A. INE社はWebマーケティングによって集客し、Five Line社は全国で1,000以上の不動産会社等のアライアンスパートナーによって集客するため、それぞれの強み、集客チャンネルが異なっています。
- PMIについては、現在進めている最中ではございますが、電力成約件数年間11.2万件のFive Line社が当社グループに加わったことにより、INE社と合わせて電力成約件数は年間30万件規模となり、国内最大規模の電力成約支援事業者となったことによるプレゼンス向上、成約単価の上昇が期待できます。

#ファイナンス領域

Q. ファイナンス領域の下期の見通しについて教えてください。

- A. 経済活動の回復に伴う良好な市場環境において、第2四半期は広告効率の最適化が進み、前年同期比で売上収益は66%増収、事業利益は145%の大幅増益となりました。当社からカードローン事業者への送客状況を踏まえ、各カードローン事業者の予算消化スピードが早いと想定されるため、下半期のカードローン事業者の予算状況には注視が必要であると考えております。

Q. ファイナンス領域の季節性について教えてください。

- A. カードローンの需要期は、新生活シーズンである3月～4月がもっとも高く、加えてレジャー・観光需要により大型休暇も需要が高まる傾向にございます。一方で一般的なボーナス月である6月、12月は通年を通して最も低い需要となり、総じて第4四半期が最も需要期となります。

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 : 1,180百万円 (2023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 : 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。