



2024年5月2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 辻本拓  
財務 IR 部長

TEL. 03-5937-6466

## 投資家Q & A 2024年4月

2024年4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。

### #市場動向

**Q. 慢性的な人手不足が続いておりますが、御社の人材支援サービスにおいて求人企業または人材系企業への人材供給が追いついていない等といった状況は発生しているのでしょうか。**

A. 労働人口減少社会においては、人材不足による課題から、新卒・若年層への企業の採用意欲（需要）は底堅く推移していくものと考えております。加えて、当社がターゲットとしている新卒人口（大学卒業生人口）は大学進学率の高まりにより2030年頃までは微減から横ばいで推移していくと推測されております※。

当社の人材支援サービスでは、求人企業への人材紹介サービスや人材系企業へのアライアンスサービスを提供するにあたり、供給元となるユーザー基盤（会員数）は重要なポイントであると認識しております。

現在、当社の新卒会員はユニークベースで約45万人、新卒人口に占める割合は約75%と強固な会員基盤を構築しております。プロダクトごとの会員数を合算した総会員数（延べ数）では約60万人あり、さらに2024年4月より当社連結子会社となったみんな就株式会社が提供するプロダクト「みんな就」の会員約20万人、及び2024年2月に資本業務提携を締結し、当社グループに参画したMatcher株式会社が提供するプロダクト「Matcher」の会員約4.5万人が加わりました。これにより、業界トップクラスの新卒会員基盤を構築し、さらに拡大している状況であるため、供給不足等の状況は発生しておらず、企業の採用意欲の高まりを背景に、今後も当社の人材支援サービスは高い成長を持続できると考えております。

※厚生労働省「大学進学者数等の将来推計について」

**Q. 円安の進行や地政学要因からの原油高が想定されますが、ポートの業績にどのような影響を与える可能性があるのか、教えてください。**

A. 当社グループ全体としては、人材支援サービスの業績に与える影響はないと想定しているものの、販促支援サービスのエネルギー領域においては影響を受けると考えております。

2023年3月期のように、石油、天然ガス、石炭などの資源価格の高騰により、電力卸価格が高騰し、電力事業者の収益性（主に利益率）にネガティブな影響を及ぼした場合、電力事業者の新規顧客獲得意欲の低下につながる可能性がございます。当社は電力事業者等の成約支援を行っておりますので、電力事業者等の新規顧客獲得意欲が低下した場合は、電力事業者等による送客抑制や成約単価の低下に繋がる恐れはあります。

しかしながら、2023年6月に各地域電力事業者がエンドユーザーへの規制料金見直しを行ったことや市場変動に応じて適切に価格転嫁できるようになったこと等から、仕入れ価格の高騰がそのまま電力事業者の利益を圧迫する状況ではなくなっているため、昨年までの資源価格の高騰時に比べると影響は限定的であると考えております。2024年3月期の第2四半期以降、四半期ごとに電力事業者の新規獲得意欲は改善傾向が続いている中で、市場内における当社のプレゼンスの向上もあり、エネルギー領域においては将来収益の拡大を図りながら、電力成約件数の大幅な拡大を持続しております。

また、電気料金が上がった場合には、ユーザーの月々の電気利用料が増加するため、当社のストック収益にはポジティブな影響を及ぼします。

## #M&A

Q. 人材支援サービス、エネルギー領域を主力事業とし、オーガニック・インオーガニックの成長によりそれぞれ単一での売上収益 100 億円の早期達成を掲げていると思いますが、ロールアップ型 M&A を重要視しているのはなぜでしょうか。

A. 当社では、成約支援事業の更なる拡大にあたって、明確な M&A 方針を設定し、特に中期経営計画期間においては既存領域におけるロールアップ型 M&A を積極的に志向し、対象を人材領域とエネルギー領域としております。

巨大な市場規模を有する人材領域及びエネルギー領域の各市場において、ロールアップ型 M&A による成約件数増加は、業績の上乗せだけではなく、シナジー効果を発揮させることによる業績影響が大きいと考えております。

成約件数の増加→当社シェアが拡大→市場での当社プレゼンスの向上→営業力強化による成約単価の上昇、へと繋がります。また、これらの件数×単価の上昇によって、売上も上昇するため、それによる更なるマーケティング投資が実行可能な状態となります。投資によって、再び成約件数の拡大へと繋がり、ロールアップ型 M&A によって発揮されるシナジー（成長メカニズム）を循環させることで持続的な成長を実現してまいりたいと考えております。

## #IR 活動

Q. 出来高が減少傾向ですが、今後の IR 活動の方針について教えてください。

A. 株式市場動向の影響を受けながらも、直近では当社がベンチマークしている日次の売買代金で、当社の時価総額の 1%を下回る水準になっております。2024年1～3月の日時の平均売買代金は5億円超でしたので、ご注目、ご期待を頂きながら、適正なご評価をいただけるよう、

IR活動については更に取組みを強化してまいりたいと考えております。

まずは、5月13日の2024年3月期通期決算発表とともに、2025年3月期業績の見通しを公表し、決算説明会開催だけでなく、通年を通した複数回のIRセミナー・個人投資家向け説明会等への登壇を予定しております。

また、増加傾向にある機関投資家との個別のIRミーティングについても、さらに説明機会を増やすべく取組みを進めております。

**Q. 2024年3月期第3四半期発表後の機関投資家との面談件数について教えてください。**

A. 2024年3月期第3四半期決算発表後の2024年2月～3月の面談件数は64件でした。2023年3月期第3四半期発表後の2023年2月～3月は41件でしたので、機関投資家との面談件数は増加傾向にあります。が、また、国内機関投資家だけでなく、海外機関投資家との面談も増えております。

現在、SBI証券によるアナリストカバレッジがございますが、他の証券会社アナリストによる取材も徐々に増えてきている状況です。

**#株主還元方針**

**Q. 株主還元方針に関する考え方をお聞かせください。自己株式の取得ではなく、配当を開始する理由を教えてください。**

A. 株主の皆様への利益還元は重要な経営課題の一つと認識しております。当社が上場しているグロース市場において高い成長が期待されていることを前提に、積極的な成長投資により企業価値を高めることで利益還元を行うことを基本とすることに変更はありません。一方で、2024年3月期からエネルギー領域を中心に重点的に取り組んでいるストック収益の積み上げが着実に伸長していること及び直近の財務基盤の状況等を鑑み、株主還元施策の充実化の一環として、相対的に安定的な収益として位置づけているストック収益を利益還元の原資とし、累進配当を導入することと致しました。

今後も高い成長を実現していくことに加えて、配当を含む柔軟な株主還元を実施していくことで、当社を投資対象とする機関投資家の裾野も広げていく効果も期待しております。

また、株価水準が著しくアンダーバリュースであると判断する際には、財務状況等も鑑みながら自己株式の取得を行う方針に変更ありませんので、今後の株価水準等の状況に応じて自己株式の取得に関する検討も行ってまいります。

## 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 : 2,321百万円 (2023年12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。