



2024年5月20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)
常務執行役員
問い合わせ先 辻本拓
財務 IR 部長

TEL. 03-5937-6466

2024年3月期通期 決算説明会 Q&A

2024年5月13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月期通期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. 2024年3月期通期業績について

Q. 中期経営計画の初年度であった2024年3月期通期業績の総括及び来期見通しを教えてください。2024年3月期は当初想定よりも好調に推移しているように見えますが、計画通りの着地でしたか。

A. 2024年3月期は人材領域、エネルギー領域を中心としたオーガニック成長に加え、各コーポレートアクションによるインオーガニックでの成長により売上収益、EBITDAともに前年度対比+40%以上の高い成長率を実現することができ、当初想定を上回るポジティブな結果だったと捉えております。2025年3月期は、ドアーズ社の株式譲渡による足元の業績への影響はあるものの、中期経営計画で掲げる売上収益250億円、EBITDA40億円達成への視界は良好であると考えております。

Q. 営業利益までは業績予想通りに係わらず、当期利益が業績予想と着地に乖離があると思いますが、差異が生じた理由を教えてください。

A. 2024年3月期の業績予想を立てるにあたり、見積実効税率の見立てが精微ではなかったことが要因です。こちらについては、原因を特定し改善したうえで、2025年3月期の業績予想を算出しております。

Q. 2024年3月期の営業利益と営業CFの乖離額が大きい理由について教えてください。

A. 営業債権が大きく増加していることが主な要因です。各領域の売上が順調に成長している中で、特にエネルギー領域が高い成長を遂げ、通年で前年度対比+90%増収、需要期の第4四半期(特に3月)では前年同期比+125%増収いたしました。

Q. ストック収益はBSのどの項目に反映されているか教えてください。

A. ストック型契約の計上方法については、基本的には獲得にかかった費用を先行してPL計上し、入金時（費用発生から約2ヵ月～3ヵ月後）に売上がPLに計上されます。また、一部コストについては顧客獲得契約コストとしてBSの非流動性資産（無形資産）に計上されております。

2. 2025年3月期業績予想について

Q. 2025年3月期の業績予想に、みん就のM&A後のシナジー効果については織り込んでないということですが、今後どのようなシナジーを作っていけると考えていますか。また、オーガニックでの現在の成長性は、継続できるという想定でしょうか。

A. シナジーについては、人材領域の総会員数を増やしていけるかが重要であると考えております。総会員数の増加によって、当社の人材紹介だけではなくアライアンスにおいてもユーザーへのアプローチができる機会が拡大するため、既存事業の業績にも大きく影響すると想定しています。通年を通じてどの程度まで、シナジーを最大化させていけるかを見極めてまいりたいと考えております。オーガニックでの成長性については、今後も継続できると見込んでおります。

Q. 2024年3月期通期実績及び2025年3月期の業績予想は売上高営業利益率は下がっているように見えますが、その要因を教えてください。

A. 2024年3月期では、エネルギー領域を中心に一部収益をショット型契約からストック型契約に切り替え、将来収益を積極的に積み上げたこと、加えて、人材領域・ファイナンス領域（新規含め）への成長投資を行ったことが主な要因です。2025年3月期においても、更に将来収益の積み上げを実施していくことや、事業利益率が人材領域よりも低いエネルギー領域の売上構成比が高まること等が要因となります。将来収益の更なる積み上げを進めていくことで、中期経営計画最終年度の2026年3月期ではEBITDA40億円に対して20%相当の8億円程度をストック型契約による収益とし、安定的な利益の確保及び成長の蓋然性の向上を図ってまいりたいと考えております。

3. 株式会社ドアーズの株式譲渡について

Q. ドアーズ社の株式譲渡について、なぜ業績を伸ばすことができなかったのか、M&A後の当初想定と何が違ったのか、またどのような反省点を次のM&Aに活かしていくのか、教えてください。

A. ドアーズ社の業績については、買収時は営業利益が約1.6億円程度でしたが、当社のWebマーケティングのノウハウを注入し、2.2億円程度まで引き上げることができ、収益率の改善に成功することができました。その後、売上収益を伸ばしていく戦略の中で、エネルギー領域へ参入したタイミングにおいて、経営リソースの最適化を行ったため、結果として当初想定とは異なる形となり、業績の拡大まで至ることができなかったと考えております。

一方で、ドアーズ社のM&Aを通じて、Webマーケティングでユーザーを集客し、成約支援組織によってユーザーの意思決定を支援する、「Webマーケティング×セールス」を融合した成約支援事業を確立させていくという点において、得られたノウハウは非常に多かったと考えております。今後は、これらの経験を活かし、人材領域とエネルギー領域の成約支援事業により一層フォーカスし、更なるシェア拡大を目指してまいります。

Q. ドアーズ売却資金の用途について教えてください。また、売却益はPL上のどの科目に計上されますか。

- A. 売却資金については、一部をドアーズ社株式取得用の銀行借入の返済に充て、その他の資金を、今後のロールアップ型M&A資金またはオーガニック成長のためのマーケティング投資や開発投資に使うことを想定しております。
売却益については、関係会社売却益としてPL上の非継続事業による当期利益に計上されますが、連結後の簿価に対する評価のためPLへの影響額は僅少です。計上は今期（2025年3月期）に予定されています。

Q. ドアーズ売却前の2億円の配当実施は、いつ行われるのですか。

- A. 株式譲渡契約のクロージング（2024年5月31日を予定）までに実施いたします。

4. 人材領域について

Q. 事業戦略として、新卒採用市場でのシェア拡大を目指していますか。今後、中途採用市場の進出に対してはどのように考えていますか。

- A. まずは新卒採用市場でのシェア拡大を図り、中途採用市場については、現在も取り組みを進めている通り既卒・第二新卒等、20代前半の若年層へと広げてまいりたいと考えております。
新卒採用支援サービス市場は、慢性的な人手不足に伴い、新卒採用における充足難易度が上昇し、また採用競争の激化等によって採用単価の上昇は今後も続く見込んでおります。2024年度の新卒採用支援サービス市場規模は1,460億円と推測されており、今後も継続的に拡大していくと推察しております。

Q. 新卒紹介事業において、新卒社員が業績に貢献するまでの期間と、早期戦力化に向けた取り組み、生産性向上の取り組みの具体例を教えてください。

- A. 4月に入社した新卒社員は、研修期間を経て6月に部署配属され、その後約半年程度で人材紹介の成約件数・売上に寄与していきます。今後は更なる早期戦力化に向けて、動画コンテンツなどのマニュアルやナレッジ共有等、独自の教育プログラムを実施しながら、配属後1～2ヵ月程度での売上貢献を目指してまいりたいと考えております。
また当社では、人員拡大による成長に加え、1人当たり生産性を下げることなく継続的な成長を目指し「生産性向上プログラム」を立ち上げ、膨大なユーザーの成約データを活用し人工知能を用いた自動マッチング開発等への取り組みを行っております。今後も様々な最先端のテクノロジーを駆使し、生産性の向上に取り組んでまいります。

5. エネルギー領域について

Q. 電気料金の再生エネルギー賦課金や、燃料費調整単価等の値上がりや、御社の業績へどのように影響するのか、教えてください。

A. 再生エネルギー賦課金に関しては、当社業績への大きな影響は見込んでおりません。一方で燃料費調整単価の上昇については、毎月のユーザーの電気が値上がりするためストック収益の増加や切替需要の増加による総成約件数の増加に寄与し、ポジティブに影響すると見込んでおります。

Q. スtock型契約の解約率や契約1件当たりのストック収益の状況について、当初計画に対してどのように評価をしていますか。

A. 解約率の状況については、現時点では見極めている最中です。しかしながら、足元において想定以上にストック収益が計上されている状況ではあるため、将来の計上分を換算している将来収益数値についても現時点の見込みから下振れるリスクは低いと想定しております。

6. 株主還元

Q. 引き続き先行投資等に振り向ける必要があるとは思いますが、今期配当金 2.5 円とした考え方を教えてください。

A. 当社は、2024年2月13日開示の「株主還元方針の策定（累進配当の導入）及び配当予想の修正に関するお知らせ」の通り、ストック収益を原資と捉え、ストック収益の増加に伴い継続的な増配を行う「累進配当」を方針として掲げております。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含めて、積極的な成長投資による企業価値向上に努めることで、株主の皆様への利益還元を務める方針に変更はございませんが、配当金については今後もストック収益の増加に応じて順次引き上げていく方針です。

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 : 2,323 百万円 (2024 年 3 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。