



2024年8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7月

2024年7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、毎月第2営業日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。

### #費用

**Q. 四半期ごとに成長投資や販管費の影響で営業利益率にぶれが生じていると思いますが、今期はどの四半期に成長投資が多くなり、販管費が大きくなるか等の見通しはあるのでしょうか。**

A. 前期(2024年3月期)は、第1四半期・第2四半期での通年計画に対する利益進捗率が非常に高く、第3四半期・第4四半期で成長投資として、マーケティング費用投下を計画よりも上乗せして大きく行ったため、第3四半期・第4四半期の販管費比率が高くなっております。

今期(2025年3月期)の計画においては、前期のような四半期での変化を現時点では想定しておりません。営業利益率という点では、今期第1四半期はネットビジョンアカデミーの事業譲渡益(2.47億円)が営業利益に加算される為、その分営業利益率が高くなります。

(なお、前期においては第2四半期にポートエンジニアリング社の売却益1.69億円が計上されております。)

### #経営課題

**Q. 積極的なM&Aや採用強化を進めていると思いますが、主な経営課題を教えてください。**

A. 前期、今期ともに積極的なM&Aや、事業拡大に向けた採用強化に伴い急速な組織拡大を行っております。M&Aや急速な組織拡大に伴い、グループガバナンスや、ミドルクラスの人材育成を主な課題と認識し、対策を進めております。M&Aにより未上場会社を当社子会社とした場合のグループガバナンス強化については、PMIとして当社から事業部サイドの人材を出向させるだけでなく、M&Aのデューデリジェンスの過程からコーポレートサイドでM&A後のスムーズな子会社化及びガバナンス強化の準備を進めて対応しております。また、ミドル

クラスの人材育成については、教育・研修制度の充実・強化等を行い、ガバナンス体制の強化及び人材育成を強化することによる健全且つ持続的な成長を続けてまいりたいと考えております。

## #人材領域

**Q. 2024年4月の人材紹介売上の前年同月比2倍以上の成長については、みん就の連結は関係しているのでしょうか。**

A. 4月度の人材紹介の売上に、みん就の連結による直接的な売上寄与はございません。就職活動の早期化に加え、キャリアアドバイザーの大幅増員や成約単価の上昇が寄与しております。

みん就の業績については、ほとんどがアライアンス売上に分類され、昨年度のみん就の売上実績8.5億円からほぼ横ばいの9億円で見込んでおります。みん就がポートグループに加わることで総会員数（延べ会員数）が約80万人と国内最大規模の新卒会員基盤を保持するグループ企業へと成長し、各プロダクト間の相互送客やみん就会員約20万人に対する人材紹介サービスやアライアンスサービスの提供を行ってまいりたいと考えております。

**Q. 人材領域の成約支援組織（キャリアアドバイザー）を大幅に増員していると思いますが、急速な増員により非稼働になる人員がいる状態には陥っていないでしょうか。**

A. 潤沢な会員基盤があることに加え、求人企業からの新卒の人材紹介の高いニーズが続いていることや、独自の教育体制による成約率維持向上の生産性向上プログラム等によりキャリアアドバイザーの増員が成約件数の増加に直接的に寄与しています。

人材領域では、国内最大級の就活ノウハウ情報プロダクト「キャリアパーク!」、国内最大級の就活生向け企業口コミ情報プロダクト「就活会議」、口コミ掲載型の就活生同士のコミュニティサイト「みん就」を運営しており、新卒層の75%以上にあたる約45万人が毎年会員となっています。

2024年4月の当社グループ入社の新卒社員94名のうち34名を6月1日付でキャリアアドバイザーとして配属しており、第1四半期末では前年同期比50%程度の増員を見込んでおります。

業界最大規模を誇る新卒会員基盤を活用しながら、高い成約率を実現する成約支援組織を構築することで生産性を落とさずに成約件数を拡大させることができっております。

## #エネルギー領域

**Q. 前期（2024年3月期）の第4四半期のエネルギー領域の売上が前年同期比+125%の成長に対し、事業利益が前年同期比+55%の成長だった要因を教えてください。**

A. エネルギー領域の事業利益については、電力事業者の新規顧客獲得意欲が回復している良好な外部環境において、総成約件数の大幅な拡大の為にマーケティング投資を積極的に行っていることや、一部の契約案件をショット型契約からストック型契約への切替を行い、将来収益の積み上げを積極的に行ったためです。ストック型契約に切り替えることによって、ユーザーを獲得するためのマーケティング費用等の一部費用が第4四半期に先行して発生し、

第4四半期で獲得したストック型契約は、次の第2四半期以降に毎四半期（毎月）収益として計上されます。そのため、事業利益については一時的に成長率が低くなる要因になりますが、中長期的には安定的な利益の獲得へと繋がります。

なお、エネルギー領域でのストック収益化により第4四半期では487百万円の将来収益を積み上げております。

## 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 : 2,323百万円（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](mailto: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。