



2023年10月6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 IR 部長

TEL. 03-5937-6466

投資家Q & A

2023年8月・9月

2023年8月・9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、毎月月初に開示をしておりますが、8月・9月においては2023年9月19日付開示の「新株式発行及びオーバーアロットメントによる株式売出しに関するお知らせ」の通り、国内公募増資の実施にあたり2か月まとめでのレポートとなりますこと、ご了承くださいませ。

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. なぜこのタイミングでの公募増資なのでしょう。

A. 今回の公募増資を通じて、2023年5月に公表した3ヵ年中期経営計画に掲げる売上250億円、EBITDA40億円の達成確度を高めるため、M&Aや既存事業への成長投資が機動的に実施できる強固な財務基盤の構築を行い、成約支援事業の更なるシェア拡大の実現を目指し、実施いたしました。

7月から当社グループの連結に加わるFive Line社のM&AやINE社の完全子会社化により、のれん純資産倍率、自己資本比率ともに一時的に悪化する見込みですが、それらは現在の当社のキャッシュフローで十分返済可能であると考えています。一方で先述の通りの財務基盤の強化を通じて、機動的な成長投資ができる体制づくりを優先する方が、今回の中期経営計画の達成において重要だという判断となります。

Q. 今回の公募増資は、エネルギー領域等での減損リスクの懸念があるなどネガティブな材料があるからでしょうか。

A. エネルギー領域で減損リスクの懸念がある等のネガティブなものではなく、あくまで機動的な成長投資できる基盤を構築するための公募増資であります。

業績動向につきましても、公募増資補足資料に記載しています通り、2Q以降もエネルギー領域は好調なトレンド推移が見込まれている状況でございます。

2. 業績動向・見通しについて

Q. 人材支援サービスの業績動向、見通しについて教えてください。

A. 24年3月期第1四半期において、人材支援サービスのアライアンス・人材紹介ともに高い成長率での成長を実現しております。アライアンスは、企業の高い求人ニーズによる人材会社からの送客ニーズの増加やそれに伴う単価上昇によりYoY+78%増収で着地いたしました。人材紹介は、キャリアアドバイザーの増員や新卒採用市場における人材紹介サービスの需要増加によりYoY+88%増収で着地いたしました。

また、アライアンス・人材紹介ともに単価上昇が継続しており、成約件数の伸び以上の売上成長となっております。

新卒採用支援市場では、人手不足に伴い企業の求人ニーズは底堅く人材採用競争が激化している状況です。また、これまで以上に企業の新卒採用への意欲は高まり市場での当社プレゼンス向上に繋がっており、さらには、学生の就職活動が早期化・通年化していることにより、当社の売上機会の増加に繋がっております。2Q以降についても同様の強いモメンタムは継続すると見込んでおり、また6月からキャリアアドバイザーに本配属となった新卒社員の戦力化も見込まれます。

(就職活動の早期化・通年化に関しては、「[2024年3月期第1四半期決算説明資料](#)」P39もご参考いただけます。)

Q. エネルギー領域の業績動向、見通しについて教えてください。

A. 24年3月期第1四半期より、エネルギー領域においてストック収益比重を高めており、売上はYoY+17%増収、事業利益は将来収益を勘案した場合でYoY+22%増益（将来収益勘案無の場合はYoY-16%）となっております。

前期（2023年3月期）はロシア・ウクライナ情勢、資源価格の高騰により非常に厳しい環境が続いておりましたが、電力事業者の規制料金の値上げにより、各電力事業者の新規顧客獲得の動きはポジティブに変化している状況です。当社グループにおいては、7月から大手取引先の成約単価の回復が見込まれており、今後も各取引先からの成約単価は徐々に回復してくると見込んでおります。

(エネルギー領域の市場動向については、「[2024年3月期第1四半期決算説明資料](#)」P46・P47もご参考いただけます。)

3. 経営戦略について

Q. 業界でのシェア拡大を重要視していますが、それによってどのような効果が期待できるのでしょうか。

A. 業界でのシェア拡大により、広告費や営業リソースを多く投下することせずにエンドユーザーやクライアント企業を集客することができ、また、クライアント企業に対するプレゼンスが高まり価格決定力を高めることができると考えております。

人材支援サービスにおける人材系企業への送客（アライアンス売上）では、現状の企業の求人ニーズが底堅く、人材採用競争が激化している中では、人材系企業からの送客ニーズも強く、送客ボリュームが増加するだけでなく、送客単価も上昇させることができ、今期1Qの伸びにつながっています。また、エネルギー領域においても、INE社とFive Line社あわせて電力・ガス等の総成約件数年35万件規模というのは、業界で最大規模の事業者となり、電力・ガス事業者に対するプレゼンスは更に高まり、成約単価設定や当社グループオリジナルプランの策定等、好影響へと繋がっております。

(参考:「[当社専用の新電気料金プラン「バリューでんき・ガス」のリリースのお知らせ](#)」(動画解説))

Q. インターネットメディア事業から成約支援事業へとビジネスモデルを変更されましたが、貴社の年間成長率30%を支える源泉は、マーケティングによる集客よりも、カスタマーサクセスによるコンバージョンレートの底上げにあるという認識で正しいのでしょうか。また、成約支援オペレーションの注力によって、成約率がどの程度上がっているのでしょうか。

A. Webマーケティングによる集客、リアルな成約支援、これら双方があることが当社の高い競争優位性になっていると考えております。成約率の改善については、定量的なデータは開示させて頂いていないのですが、例えば、エネルギー領域は前期（2023年3月期）は、ウクライナ情勢等の影響もあり、外部環境（電力事業者）が非常に厳しい1年でした。その中で当社計画では、電力の成約件数は前年維持を計画しておりましたが、もともと高い成約率をさらに高い水準にすることができ、件数も前年10%を超える伸びを実現することができております。

4. 事業内容・業績について

Q. 2023年9月19日に開示された新生フィナンシャル株式会社との業務提携について、詳しく教えてください。

A. これまでショットで送客フィーが発生していたところから、今後「レイク」への送客においては、ユーザーの貸付残高から発生する収益をプロフィットシェア形式で当社の売上として計上いたします。当社は中期経営計画で公表の通り、今後成長の蓋然性を高めるべく収益のポートフォリオ化を図っていくにあたり、本業務提携は双方にとってポジティブな影響となり、当社の知る限り、業界においても初の取組みとなります。

(参考：「[新生フィナンシャル株式会社との業務提携に関する補足説明資料](#)」(解説動画))

Q. インサイドセールスやキャリアコンサルタントは完全に自社で内製しているのか、それとも外注しているのでしょうか。

A. インサイドセールス、キャリアアドバイザー等の成約支援人材は内製しております。特に成長率の高い、人材支援サービスでは、人材紹介におけるキャリアアドバイザーを中心に成約支援人材の増員を図っておりますが、新卒採用を中心に増員しております。22年4月40名、23年4月58名の新卒社員が入社しており、24年4月は約80名の新卒採用を予定しております。新卒入社者のおよそ半分程度がキャリアアドバイザーとなり、早期に(入社年度の3Q前後から)紹介件数の増加に寄与しております。

Q. 1Qからファイナンス領域へ名称を変更していますが、クレジットカードの売上規模はどれくらい含まれていますか。

A. 6月からクレジットカードのサイトをオープンしているため、1Q決算の段階ではファイナンス領域全体の売上のうち数%程度です。

Q. 人材支援サービスでは、現在は新卒がメインだと思いますが、既卒・第二新卒の若年層市場への拡大は予定しているのでしょうか。

A. 毎年の新卒者60万人のうち75%を占める割合の約45万人が当社グループの会員となっております。これらの潤沢な会員基盤を活かし、人材系企業への送客(アライアンス売上)、求人企業へ直接行う人材紹介の二つが主な収益となっておりますが、既卒・第二新卒を対象としたサービスは現在も取り組んでおります。アライアンス・人材紹介ともに人材獲得競争の激化により単価が上昇しておりますが、既卒・第二新卒の成約件数が増えていることも加わり、全体での単価上昇に繋がっております。

しかしながら、新卒採用市場での当社シェアはまだまだ拡大の余地があると考えており、人材紹介は東京エリアを中心とした展開でしたが、2023年9月5日付公表のとおり大阪拠点開設及び更なる地方展開を予定しております。まずは、新卒採用市場でのシェア拡大を目指しつつも、潤沢な会員基盤を活かし既卒・第二新卒を対象とした事業の拡大を測ってまいりたいと考えております。

(参考：「[人材紹介サービスの地方展開の開始及び大阪拠点開設のお知らせ](#)」(解説動画))

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。