

経営戦略及び中期経営計画 Q&A資料

ポート株式会社 証券コード：7047



1 中期経営計画

2 成長戦略

3 領域別

4 その他

01

中期経営計画

1. 中期経営計画 #業績予想



Q

新型コロナウイルスの影響で不景気となり、就職領域に影響が出ても、中期経営計画は達成できるのか。どこまで想定している数字か。



A

新型コロナウイルス感染拡大による影響が今後さらに拡大しない（日本国内、特に東京都における感染者数の爆発的な増加、またそれに伴う緊急事態宣言などの行政措置が行われない）という前提条件で、把握している影響を織り込み、中期経営計画を作成しております。

1. 中期経営計画 #業績予想

Q

第一四半期決算資料の「今期業績予想について」のページにて今期は第二四半期で営業黒字となり買収の積み上げにより黒字となると記載されているが、実際の予想数値との差異をどう考えているか。

売上高については新型コロナウイルスの影響の不透明さが残るため、現状では保守的に見積もっておりますが、進捗は良好です。

A

第3四半期以降の利益計画に関しましては、第1四半期発表後、中期経営計画策定を進める中で、長期的な成長を実現するうえで積極的な事業投資が重要であるという考えに至り、そのように方針を決定いたしました。投資計画を立てるにあたっては、各期の事業利益を投資原資とする方針であることから、各業績指標において新型コロナウイルスによる影響をより保守的に評価しております。

この点に関して、投資コストを含まない当初想定の実業収益に関しては P.56 にございます「調整後連結 EBITDA」が第 1 四半期決算説明資料でお示した売上高計画に伴う利益水準となりますので、ご確認ください。また同ページにございます「連結 EBITDA」はその収益計画に対して中期戦略に必要な投資コストを含んだ利益計画となります。

1. 中期経営計画 #業績予想



Q

中期経営計画の下限は強気な計画か保守的な計画か。記載されている戦略内容がすべて成功しないと達成できないのではないか。



A

2021年3月期は新型コロナウイルスの影響もあり保守的な計画となりますが、2022年～2023年3月期の計画は中立的な計画となっております。

中期経営計画資料P.19に記載されている販促活動のデジタル化に向けた3つの戦略のうち、一番効果大きいのが①領域シェアの拡大、次いで②新領域への展開となっております。従って、特に①と②については、現在想定している水準の効果の発現が中期数値目標の下限の達成要件になります。

しかし、各戦略の達成度合いによっては（①が上振れするなど）、3つの戦略の全てにおいて当社が現在想定している水準の効果が発現されなくとも、下限は達成される見込みです。

1. 中期経営計画 # 指標



Q

可能であれば経常損益の見通しも開示してほしい。難しいようであれば、のれんの償却について5年償却などの考え方を示してほしい。



A

経常損益の開示については、今後検討して参ります。

のれんの償却期間については、実態に沿った長期的な償却期間を検討しておりますが、のれんが生じた個々の事象や、監査法人との調整によって決めておりますため、具体的な回答を差し控えさせていただきます。
変更が生じましたら速やかに開示いたします。

1. 中期経営計画 # 指標



Q

時価総額、営業利益の目標についても教えてほしい。



A

今回お示した成長戦略をもとに、できる限り早いタイミングで当期純利益100億円の達成を目指したいと考えております。
今後も当社の成長性をご理解いただき、株価ならびに時価総額としてご評価いただけるよう積極的な情報開示に努めて参ります。
営業利益に関しては、今後開示を検討して参ります。

1. 中期経営計画 # 当期純利益



Q

成長を適切に評価するためEBITDAをKPIとしているが、株主に還元される最終利益についてはどのように考えているか。



A

中長期的な株主価値の最大化が最も重要であり、ゆえに最終利益（当期純利益）についても重要指標としてとらえております。

一方、本中期経営計画の期間に関しましては、中長期的な利益成長のため、M&A 等を含めた積極的な投資を計画しております。そのため現時点では当社の事業収益性の成長をご評価いただくうえでEBITDAが最も適切であろうと考えております。EBITDAの拡大が中長期的には株主価値の拡大につながるものと考えております。

ただ、当期純利益が重要指標の一つであることは変わりがないので、来期以降につきましては、当期純利益についても黒字を確保していく方針でございます。

1. 中期経営計画 #投資



Q

今期の投資金額562百万円の粗利見込みが現状出ている根拠を教えてください。



A

各期の投資は、原則的に各期の事業利益の範囲で実施する方針であります。2021年3月期に関しましては、中期経営計画資料P.58 の領域別事業利益の計画でお示している通り、1,304 百万円の事業利益の確保を計画しているため、これを原資として投資をしたいと考えております。

1. 中期経営計画 #課題



Q

計画達成のための最大の課題は何と考えているか。
また戦略内容でまず取り組むべきはどの部分か。



A

計画達成のための課題は、「顧客獲得」です。
就職領域では、顧客獲得の施策として、求人掲載から採用まで完全0円のできる新サービス「0円求人」をリリースいたしました。
このプレミアムプランにより、顧客基盤を一気に拡大していきたいと考えています。

02

成長戦略

2. 成長戦略 #顧客開拓



Q

顧客開拓はどのようにして行っているのか。



A

就職領域は、求人企業の開拓を電話等で行っております。
当社のサービスは成果報酬のため、導入ハードルが低く、電話やWEBでの商談で契約が成立するため、コロナ禍においても順調に顧客開拓が進んでおります。その上で、10月13日にリリースした新規サービスのプレミアムモデルのプランにより、さらにWEBからの申込を促進したいと考えております。

カードローン領域は、代理店を通じた営業活動のため、自社で営業部隊をもってはおりません。

リフォーム領域は、施工業者に対して、電話で営業をしております。

2. 成長戦略 #競合




Q

現状のビジネスモデル、サプライチェーン進出についての競合他社はどこになるか。

◆就職領域

キャリアパークはノウハウサイトのため、書店の就活ノウハウ本やキャリアセンターの教員の持つノウハウなどの情報をWEB化しております。サプライチェーン進出にあたっては、労務管理等のHRテック系が競合となってくると考えています。



A

◆カードローン領域

アフィリエイト型サイトを運営している企業が競合となります。

◆リフォーム領域

外壁塗装のメディアを運営している企業が競合となります。サプライチェーン進出にあたっては、施工管理サービス企業等が競合となります。

サプライチェーン進出にあたっては、サプライチェーンでサービス提供している会社と競合するだけでなく、提携など協業する仕組みづくりも検討したいと考えております。

2. 成長戦略 # サプライチェーン進出



Q

これまでマッチングサービスを主要な事業としており、サプライチェーンへの進出が今後の計画達成のためには重要だと思われるが、現状でどの程度計画に織り込んでいるのか。事業としてどの程度進捗しているか。



A

中期経営計画の3カ年においては、サプライチェーンの進出による売上は見込んでおりません。中長期的な戦略として、サプライチェーン進出の準備を進めていくものの、サプライチェーン進出にあたっては、ユーザーと顧客の基盤が必要であるため、この3カ年においては、販促活動のデジタル化により、業績達成を目指したいと考えています。

2. 成長戦略 #クロスセル



Q

各領域の会員化をすすめていくとのことだが、会員化した顧客基盤は具体的にどのように使用していくのか。



A

就職活動等にて会員登録いただいたユーザーの皆様には現時点でも就職情報以外の情報もご提供しております。今後クロスセルを本格化するにあたっては積極的に展開をしていく予定であり、会員数としては累計でお示しております。

なお、現時点においては就職会員に対して、「プログラミングスクール」や「留学」などを提供しております。

このように、当社で複数のサービスを提供できるような体制を築いていくことで、各領域において追加獲得費用の発生しない会員獲得が可能となり、ハイマージン収益を実現することができます。

2. 成長戦略 #クロスセル



Q

他領域へのクロスセル実証実績についてもう少し詳しく教えてほしい。
テストマーケティングでどのような効果が出ているのか、どのような手順でクロスセルを行っているのか等。



A

就職活動を終えた学生に対して、中期経営計画資料P.44にある通り、「起業スクール」「プログラミングスクール」「留学」「生活インフラ系」などのサービスを案内し、実績として2020年3月期は約2,000件の送客ができており、2021年3月期は、その2倍以上の送客数を見込んでおります。
今後もテストマーケティングを継続し、クロスセルによる利益最大化を目指していきたいと考えています。

2. 成長戦略 # M&A



Q

新規領域についてM&Aを複数実施していくとのことだが、現在進行形の案件はあるのか。具体的にどのような領域か。



A

進捗に関しては非公表とさせていただきますが、今後もM&Aを検討して参ります。参入領域については、中期経営計画資料P.37の対象市場の参入市場基準にある通り、「普遍性が高い」「ユーザー経験頻度が少ない」「選択肢が多い」「会員型モデル」「成果報酬型マッチングモデル」にあてはまる領域に進出していきたいと考えております。

当社リサーチでは「就職」や「外壁塗装」などの領域でいくと、対象領域は多く存在すると認識しております。

03

領域別

3. 領域別 #就職領域



Q

新型コロナウイルスが終息しても、オンライン就活のニーズは一定数あると考えているが、今後もオンライン就活ビジネスに注力していくのか。



A

就活方法は、オンライン化していく流れだと当社も認識しております。オンライン就活のコンテンツや、オンライン就活イベントへの送客など、今後もオンライン就活に関わるサービスを継続していく予定です。

3. 領域別 #就職領域



Q

就職領域のプレミアムモデルとは具体的にはどのような仕組みか。



A

本日（10月13日）発表の就職領域のプレミアムモデルは、求人掲載から採用まで完全0円でできる新サービスです。企業は「0円」で求人を掲載できるため、全国、全職種の求人を網羅していくことで、日本中にある、まだ就活生が会うことができていない求人との出会いを作り、ユーザーの選択肢の最大化を実現していきたいと考えています。

このプレミアムプランにより、顧客基盤を一気に拡大していきたいと考えています。そして、より積極的に採用したい企業にはオプションプランを用意し、収益化につなげていきたいと考えています。

3. 領域別 #就職領域



Q

就職領域のアクション数1.2という数字について、どんどん増加しているのか。



A

会員一人あたりアクション数については、大きく増加はしていませんが、中期経営計画の3カ年において、アクション数を上げる取り組みを行っていきたいと考えています。

流行に左右されづらい領域であるため、マッチング実績に関連する蓄積データをもとに毎年改善し、マッチング率を上げていきます。また、より一層マッチング精度を高めるためにシステム投資も行っています。

3. 領域別 #就職領域



Q

顧客数が対前年で4倍になる見込みと6月に開示していたが、結果はどうなっているのか。就活の会員数も対前年で1.93倍の進捗と開示されていたが、わかりやすく現状の推移を説明してもらいたい。



A

就職領域の会員数と顧客数に関しては、7月1日に買収した就活会議による増加も含めて算出し、第二四半期決算発表時に開示させていただきます。

3. 領域別 #リフォーム領域



Q

外壁塗装の窓口の診断完了数が増加しているが、具体的にどのような施策が奏功したのか。またその施策は他事業に横展開可能なものか。



A

外壁塗装の窓口の滑り出しは良好であり、中期経営計画資料P.40の主な施策のうち、主に①コンテンツ投資②システム投資の結果、診断完了数が増加しております。

コンテンツ投資、システム投資、アカウント投資に関する施策は、就職、カードローン領域のノウハウを横展開しているものであり、今後M&Aや新規で立ち上げるメディアにも横展開できるノウハウです。

3. 領域別 #オンライン診療



Q

オンライン診療の収益化についてはどのように考えているか。



A

オンライン診療に関しては、現状は提携医療機関との共同開発となり、まだ実証研究段階となります。
今後の市場動向に応じて、ビジネスモデルは柔軟に検討し、収益化を目指したいと考えております。

04

その他

4. その他 #会計基準



Q

IFRSに変更するお考えはあるのか。



A

IFRSへの変更を検討しておりますが、具体的な時期は未定でございます。また先日の開示にも記載した通り、将来、変更を前向きに検討していくにあたり、会計監査人の変更をしております。

(参考) 会計監査人変更に関する開示

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS08676/9b0749db/1595/4c3f/a256/7ccec73cf58a/140120200527426417.pdf>

お問い合わせ

今回のQA集のご質問に関しては、類似するものを集約したうえで回答しております。
そのため、ご質問された方で、ご質問の意図と異なる場合は下記のお問合せフォームよりお問い合わせください。

お問い合わせフォーム

<https://www.theport.jp/contact>

■ 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。
- これらは現在における見込み、予想およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。