

PORT INC.

2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

ポート株式会社 証券コード：7047



目次

01	2022年3月期 第1四半期 決算概要	P.3~15
02	2022年3月期 戦略と進捗状況	P.16~21
03	2022年3月期 第1四半期 領域別業績	P.22~41
04	業績外トピックス	P.42~43
05	お知らせ	P.44~45

01

2022年3月期 第1四半期 決算概要

エグゼクティブサマリー 2022年3月期 1Q 業績ハイライト

売上収益 **1,422**百万円 調整後EBITDA **261**百万円 EBITDA **75**百万円

- ✓ **YonY +87%**と大きく伸長。1Qの会社計画を上回り、**通期業績予想達成に向けて順調なスタート**。
- ✓ 四半期**最高売上更新**。戦略的な大規模投資の実行中ではあるが、**黒字転換に成功**。
- ✓ 就職とカードローン領域は、**現在の成長率で通期目標達成水準**。リフォーム領域は2Q以降の伸長に向け投資継続。

就職

会員シェア率70%の基盤を活かし、さらに送客先の拡充や人員拡充が進んだ結果、堅調に業績成長した。

売上収益 : **400** 百万円 (YonY **+63%**) KPI①送客予算 : YonY **+104%**

事業利益 : **158** 百万円 (YonY **+75%**) KPI②人材紹介数 : YonY **+37%** 組織拡大 : **+117%**

リフォーム

ユーザーからの問い合わせ数は増加したが、送客先の枠の不足により計画上は軟調に推移。

売上収益 : **252** 百万円 (YonY **+1.6%**) KPI①送客数 : **▲2.9%** ユーザー問い合わせ数 : **+15%**

※2020年8月から連結化のため参考値

事業利益 : **22** 百万円 KPI② 成約契約数 : **▲6%** 累計加盟店数 : **+11%**

カードローン

業界シェアを拡大し大きく成長。アライアンスメディアも好調で事業利益率が改善傾向に。

売上収益 : **590** 百万円 (YonY **+97%**) KPI①送客数 : **+86%**

事業利益 : **109** 百万円 (YonY **+121%**)

その他・新規

フリーランス支援サービスは順調に推移したが、新規メディアが軟調で売上収益は減少。

売上収益 : **180** 百万円 (YonY **▲16%**) 事業利益 : **17** 百万円 (YonY **▲73%**)

業績ハイライト 2022年3月期 第1四半期 会計期間

- 1Qは前年同期コロナの影響が大きかった就職領域の順調な成長、カードローン領域の好調に加え、リフォーム領域が加わり、売上収益**YoY +87%**と大きく伸長。1Q計画に対して、売上収益・利益ともに上回り**順調なスタート**。
- 継続的に投資を実行しているものの、1Qの**営業利益赤字計画に対して黒字転換**。なお、例年通り事業特性により業績は**下期偏重型**となる。また積極的な投資により、特に利益は下期偏重を想定。

※会計基準：IFRS	2022年3月期 1Q実績	2021年3月期 1Q実績	YoY	2022年3月期 1Q計画	計画比
売上収益	1,422	760	+87%	1,421	100.1%
調整後EBITDA	261	94	+177%	205	127%
EBITDA	75	13	+473%	▲62	↗
営業利益	26	▲20	↗	▲115	↗
税引前当期利益	16	▲35	↗	-	-
当期利益	2	▲35	↗	-	-

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

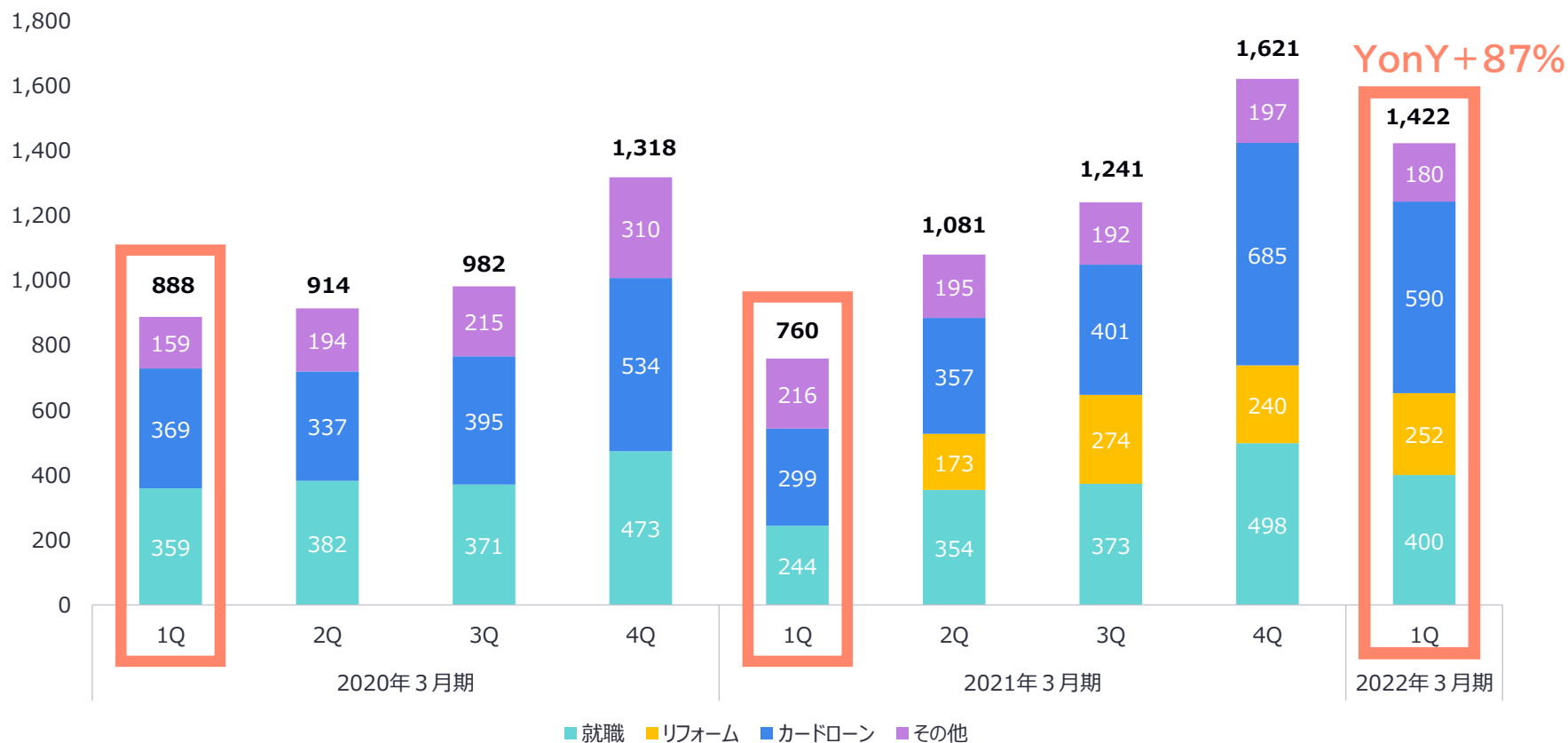
※調整後EBITDA = EBITDA + アカウント投資 + コンテンツ投資 + システム投資

※当第1四半期より、IFRSへ移行しておりますが、参考として、同年同期間におけるIFRS基準の数値と比較。

単位：百万円

売上収益の四半期推移

- 各領域の収益力が上がり、YoY +87%と大きく成長。
- 新型コロナウイルスの影響を受けていない2020年3月期1Qと比較しても +60%と成長している。

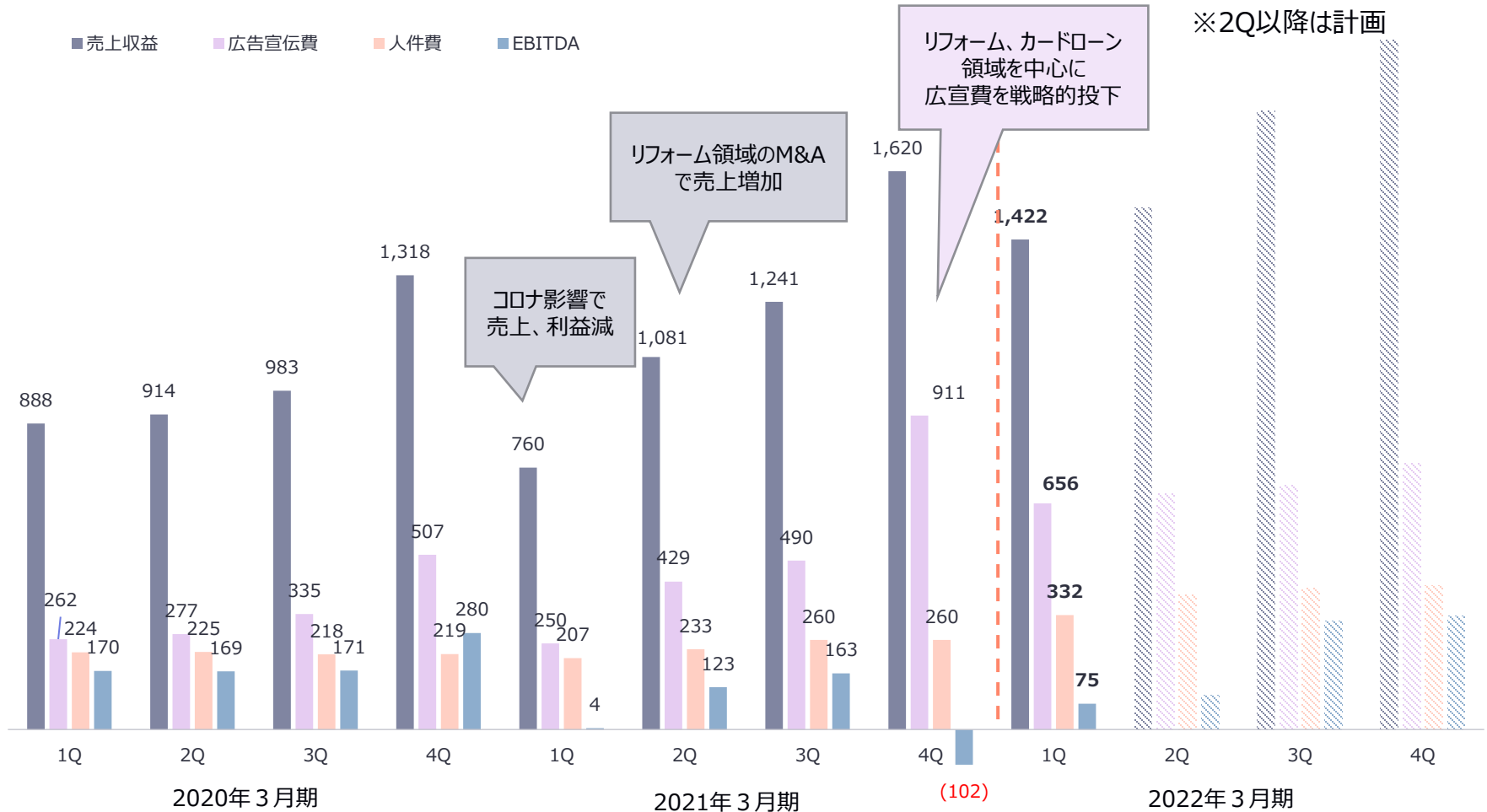


※2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS。

単位：百万円

売上収益・広告宣伝費・人件費・EBITDA推移（2Q以降は計画）

- 1Qの売上収益は順調に成長し、各利益指標も戦略的投資を継続しているが、**黒字転換に成功**。
 - 1QのEBITDAの進捗が軟調な理由は、例年新卒採用をはじめ春に人材採用を実施しており、今期に関しては中期経営計画実現に向けた戦略的投資（外注費・広告宣伝費）を継続していること、またコーポレート人員強化による人件費の増加も要因。
 - 2Q以降徐々に新規採用者の戦力化と送客先拡大等による広告宣伝効果の改善が見込まれ、売上伸長に対し利益拡大を見込む。



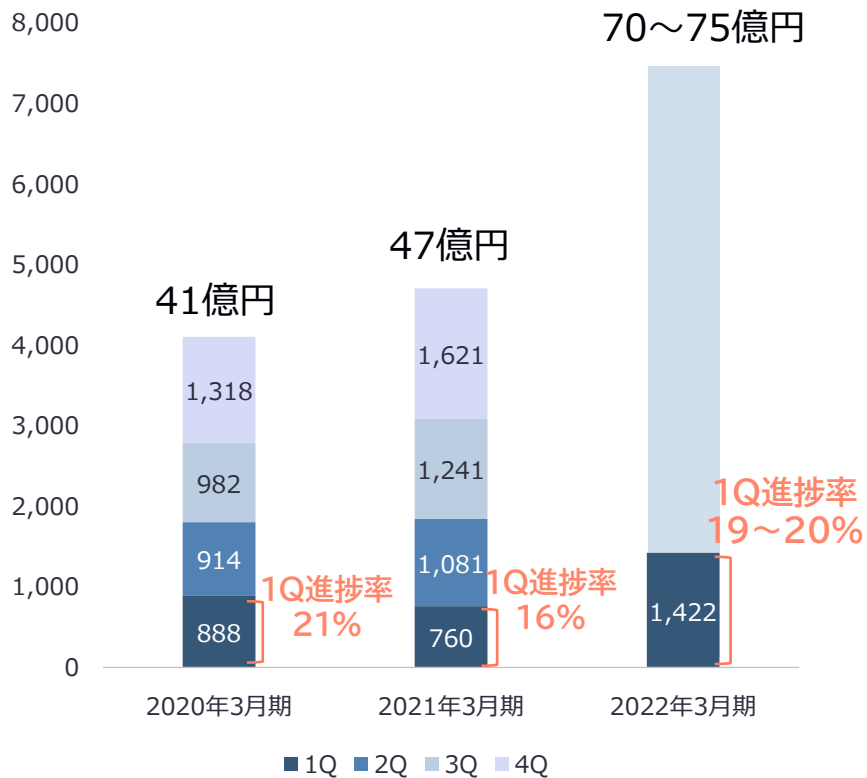
※2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS。

単位：百万円

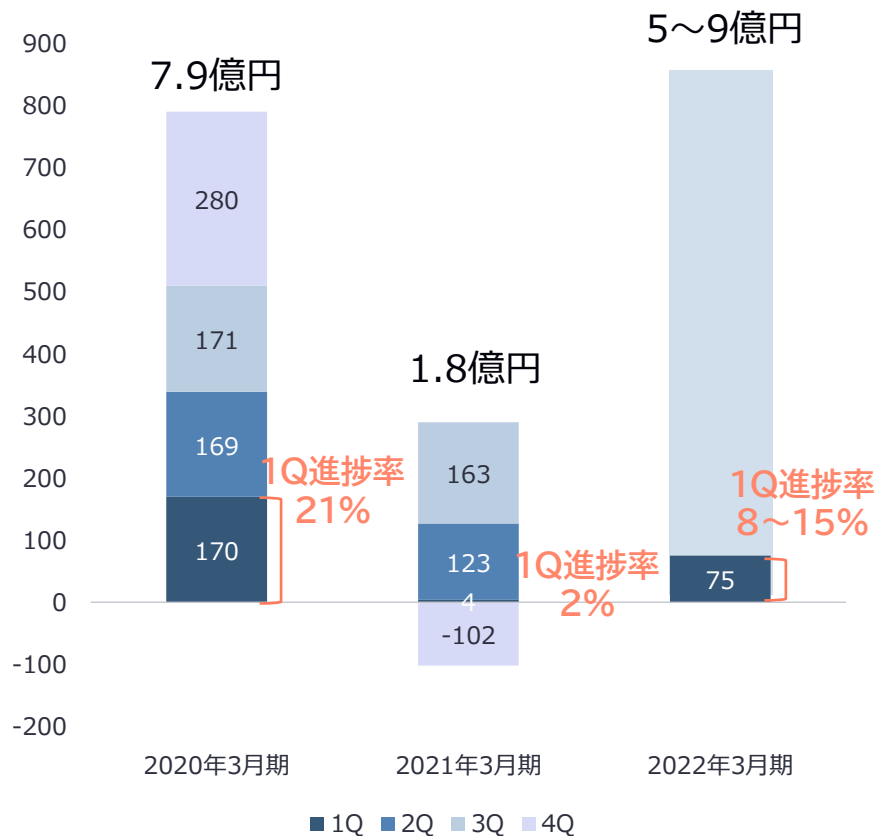
第1四半期 進捗状況

- 過去の実績からみても下期偏重型の収益モデルであるが、売上収益の1Qの進捗は例年通り19~20%と良好。
- EBITDAも積極的な投資を続けており進捗率は8~15%となったが、下期にかけて伸長を予定しており計画比で良好。

売上収益



EBITDA



※2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS。

単位：百万円

中期経営計画 投資進捗

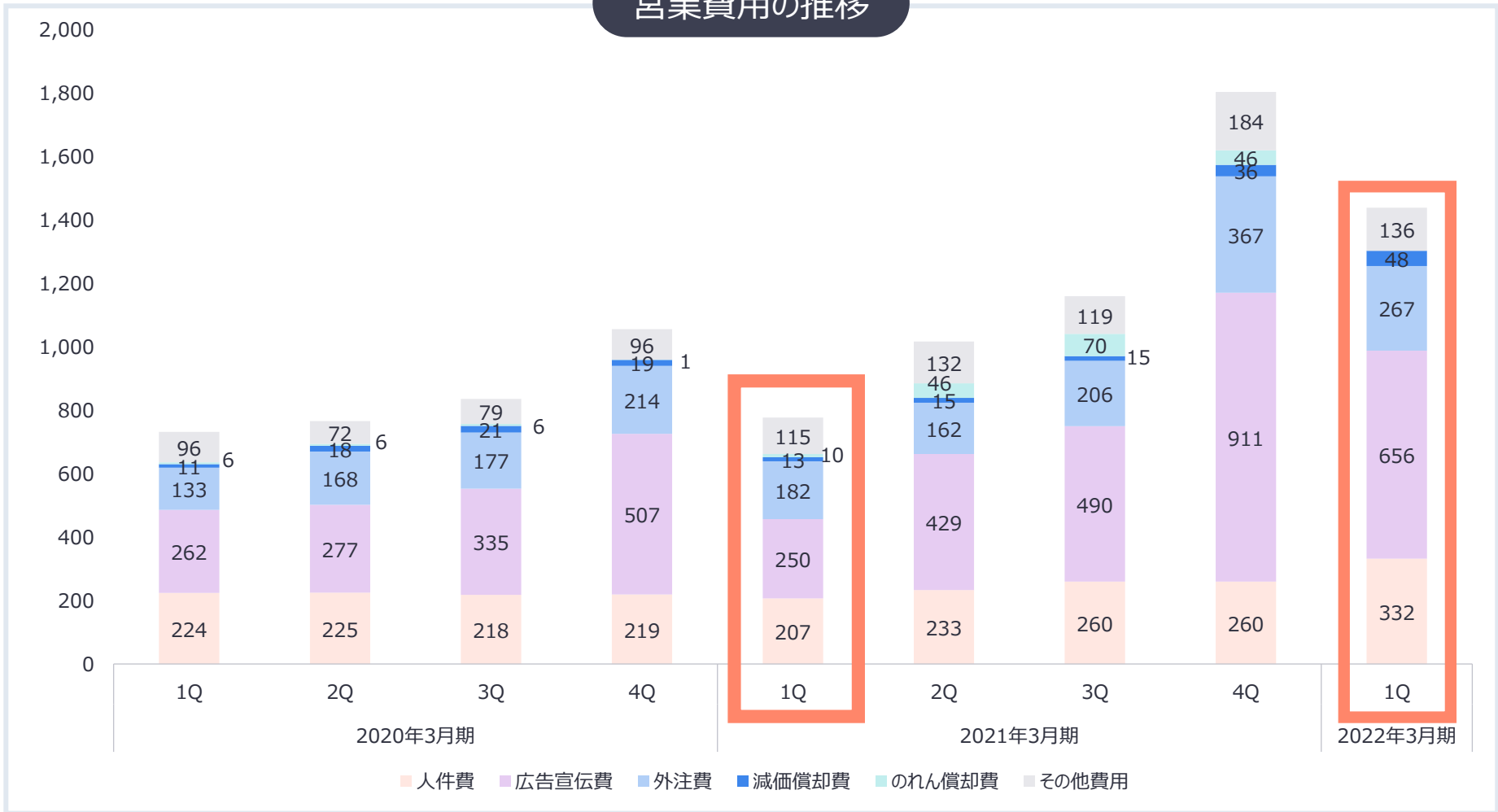
- 1Qは合計186百万円の投資を実行。
- 引き続き就職・リフォーム領域を中心にコンテンツ投資を実行し、就職・カードローン領域を中心にマッチング率向上のためのマッチングシステム投資を実行した。

投資種別	投資額 2022年3月期1Q	主たる内容
コンテンツ投資	31百万円	<ul style="list-style-type: none">• 動画コンテンツの生成（就職領域）• オンライン学習コンテンツの生成（就職領域）• 就職診断コンテンツの生成（就職領域）• オリジナルコンテンツの生成（リフォーム領域）• アライアンスメディアのコンテンツの生成（カードローン領域）
アカウント投資	35百万円	<ul style="list-style-type: none">• 新規顧客開拓（就職・リフォーム領域）• 新商流のR&D（就職・リフォーム領域）
マッチング システム投資	118百万円	<ul style="list-style-type: none">• マッチングオペレーションのための人員強化（就職領域）• 費用削減のためのツール開発（就職領域）• 売上向上のためのツール開発（カードローン領域）• マッチング効率の改善（リフォーム・カードローン領域）

主な費用の推移

- 事業拡大に向けた人件費と広告宣伝費、外注費を戦略的に投下。（詳細は次ページ）
- のれん償却費はIFRS基準への変更により1Qから費用計上なし。

営業費用の推移



※2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS。

単位：百万円

2022年3月期1Q 営業費用前年同期比較

- 例年、1Qは新卒採用はじめ春に人材採用を実施することから人件費を中心に営業費用額が増加。また、今期は戦略的投資や広告宣伝により一時的に費用が増加しているが、**計画水準での運用**。
- 2Q以降徐々に新卒の戦力化と広告宣伝費率の改善により、売上伸長に対して**費用比率低下による利益拡大**を見込む。

2022年3月期 1Q主な営業費用の内訳

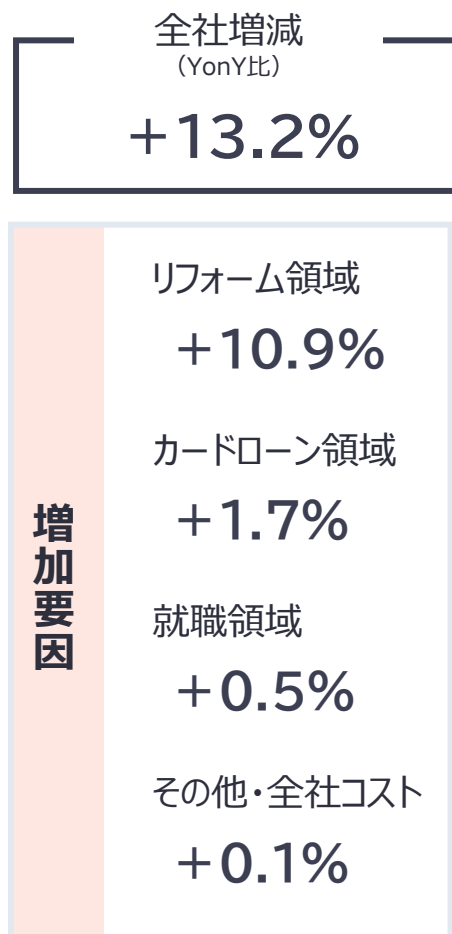
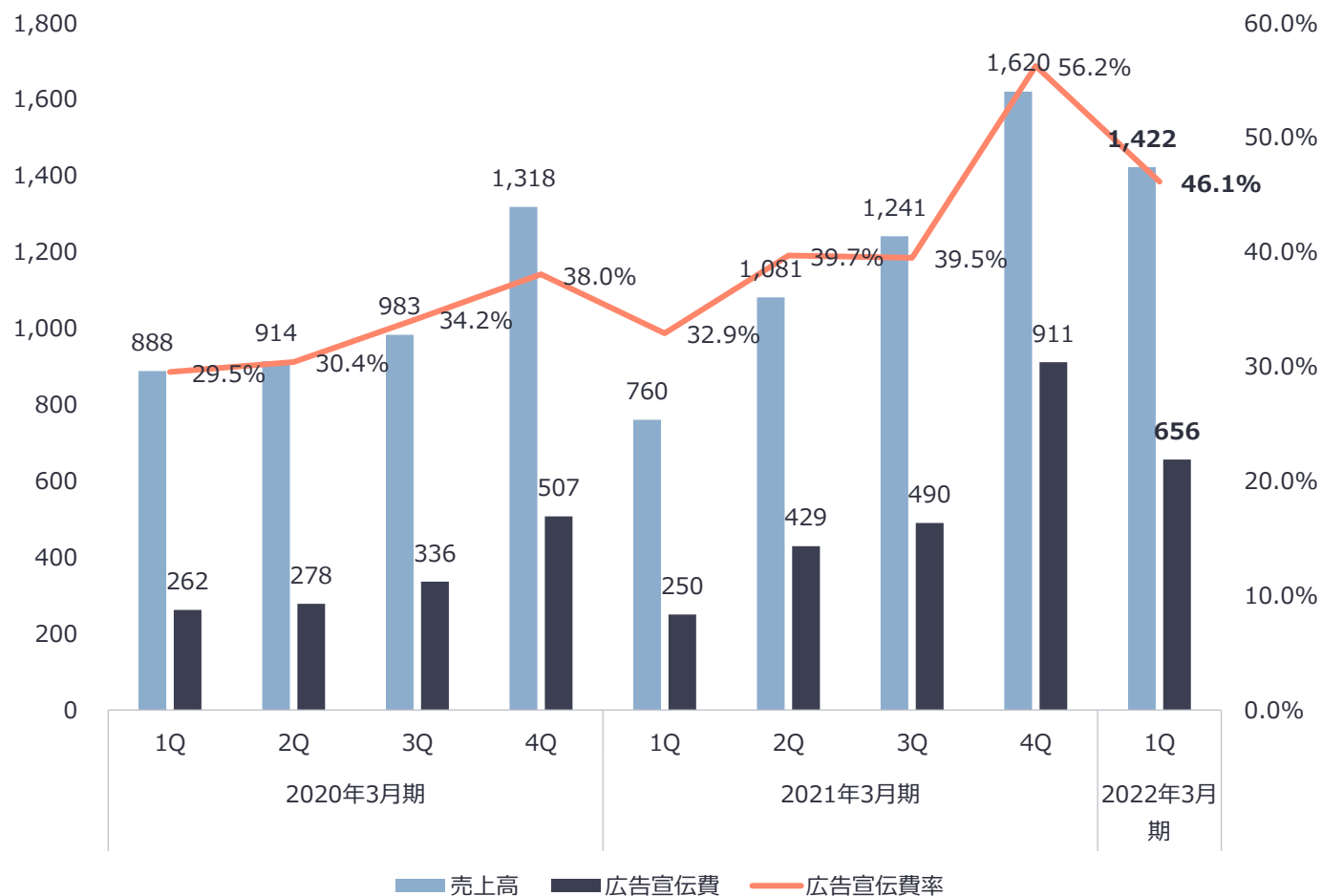
- 人件費：21年4月入社新卒21名含め、成長戦略実現に向けたコーポレート人員も強化。（売上比▲4%）
- 広告宣伝費：M&Aによりリフォーム領域ドアーズ社が加算されていること。（売上比+13%）
- 外注費：コンテンツ投資、システム投資46百万円、リフォーム領域 業務委託費32百万円。（売上比▲5%）

単位：百万円

	2022年3月期 第1四半期	売上対比	2021年3月期 第1四半期	売上対比	増減額	売上対比
人件費	332	23%	207	27%	+124	▲4%
広告宣伝費	656	46%	250	32%	+406	+13%
外注費	267	18%	182	24%	+85	▲5%
減価償却費	48	3%	13	1%	+34	+2%
のれん償却費	0	0%	10	1%	▲10	▲1%
その他費用	136	9%	115	15%	+20	▲6%

売上収益広告宣伝費率の推移

- 売上収益広告宣伝費率は46.1%と前年同期比に対して上昇しているものの、QonQで**約10%減少**。
- 前年同期比からの増加は、主にドアーズ社の買収によるリフォーム領域の広告宣伝費分である。
- 今後はリフォーム領域の広告改善等により徐々に広告宣伝費率を下げていく方針。



単位：百万円

貸借対照表

- 1QからIFRS適用している。日本基準からIFRSへの変更による主な影響は、地代家賃の取扱変更により使用权資産（非流動資産）、リース負債（流動負債、非流動負債）である。
- 流動負債の減少は、その他の金融負債が減少したことによる。
- 親会社所有者帰属持分比率は大きな変化はなく31.2%（前事業年度末は29.9%）と健全水準。
- これまでM&A等成長投資については資本コスト、財務指標に留意し、負債にて調達実行。2022年3月期通期予想EBITDA、当期利益で財務指標改善も図る。

	単位：百万円	2022年3月期1Q (2021年6末)	2021年3末	2021/3末比
	流動資産合計	3,555	3,780	▲225
	非流動資産合計	2,946	2,975	▲29
資産合計		6,501	6,755	▲254
	流動負債合計	1,847	2,103	▲256
	非流動負債合計	2,628	2,630	▲1
負債合計		4,475	4,733	▲257
資本合計		2,025	2,022	3

単位：百万円

のれんに対する当社評価

- 就職領域は足元の業績はM&A時の計画以上に推移、リフォーム領域は1Qの売上は軟調だが、2Q以降の伸長を目指し投資を継続。今後の見通しは順調であり、中長期的な業績貢献が期待できる。

のれん

合計 1,909

2020年6月末買収

就活会議
638 ※1

2020年7月末買収

業界最大級の外壁塗装専門サイト
外壁塗装の窓屋

1,270 ※2

市場	○	若年人口は減少傾向にあるものの、大学進学率の増加により大学進学者数は向こう20年横ばい。加えて採用激化により市場は拡大傾向。
業績	○	1Qも順調に買収計画時の業績を達成している。
見通し	◎	市場の回復を鑑みれば、買収時計画以上の進捗を期待できる。

市場	◎	新築の施工数は減少傾向であるものの、リフォーム需要は堅調。また、リフォーム申込のオンライン化により、当社に関連する市場は拡大傾向。
業績	○	買収後のPMIで短期的な施策が功を奏し、前期は急成長を遂げた。今期1Qはユーザーからの問い合わせは増加しているが、送客先が課題となり、計画上是軟調に推移。今後はアカウント投資でさらなる成長を目指す。
見通し	◎	買収時計画通りの進捗を期待できる。

※1：「就活会議株式会社」が運営

※2：「株式会社ドアーズ」が運営

単位：百万円

- 国際的な比較可能性の向上および国際市場での資本調達や業務拡大を見据え、IFRS（国際財務報告基準）の適用を決定。

IFRS適用理由

国際的な比較可能性の向上

- IFRSの適用により、資本市場における財務諸表の国際的な比較可能性が向上。

経営戦略との整合性

- 連結財政状態計算書上ののれんは、対象事業の事業状況、将来の市場環境等を総合的に踏まえ、**より厳密な価値評価を毎期実施**。
- IFRSに基づく財務報告は、**M&A戦略を有する当社の実態に対して、整合的であると判断**。

業績への主な影響

のれん償却費

M&Aの結果生じたのれん償却費が償却対象外（顧客資産などの無形資産は償却対象）

(IFRS) (JGAAP) (約250百万円)

PL

営業利益 = 営業利益 + のれん償却費

※のれん償却費はPPA（無形資産評価）が完了
※計算式は重要性の高い項目だけ抽出

地代家賃

(JGAAP)

地代家賃

BS

PL

(IFRS)

使用権資産

リース負債

減価償却費

+
金融費用

約300百万円増加

EBITDA + 約100百万円

※有給休暇引当金、有償ストックオプション等については影響度が低いため省略

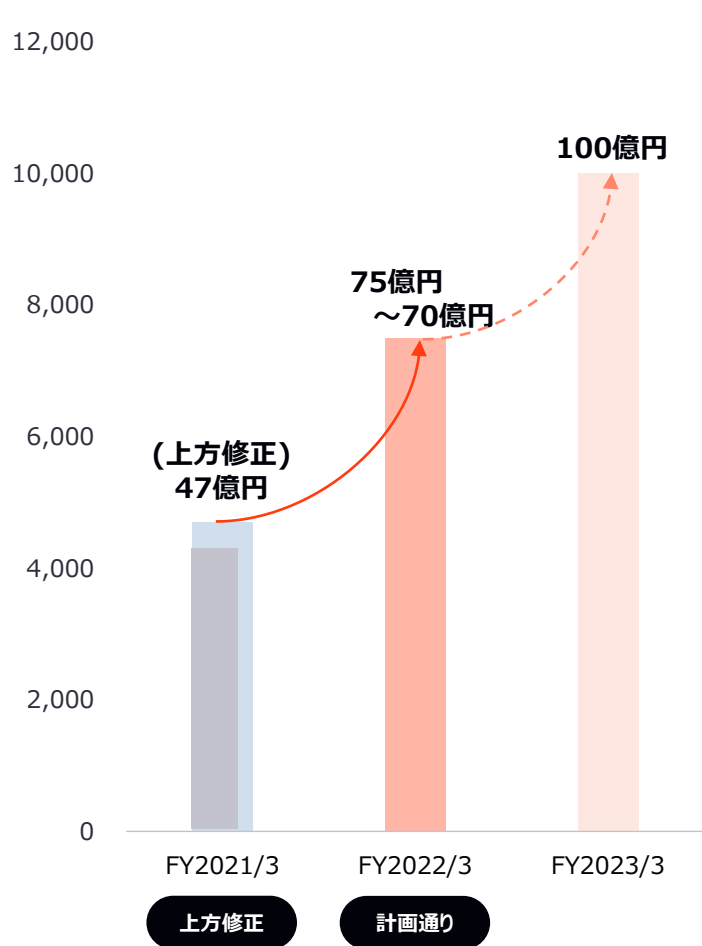
02

2022年3月期 戦略と進捗状況

2022年3月期 通期業績予想

再掲

- 2022年3月期の業績の主要指標は中期経営計画から変更なし（2022年3月期1Qより、IFRSを適用）。
- 売上収益は+59.4%の上限75億円、EBITDAは+378%の上限9億円、当期利益は上限5億円を予定。
- 中期経営計画コミットメントの売上収益100億円、EBITDA20億円のむけた重要な1年。



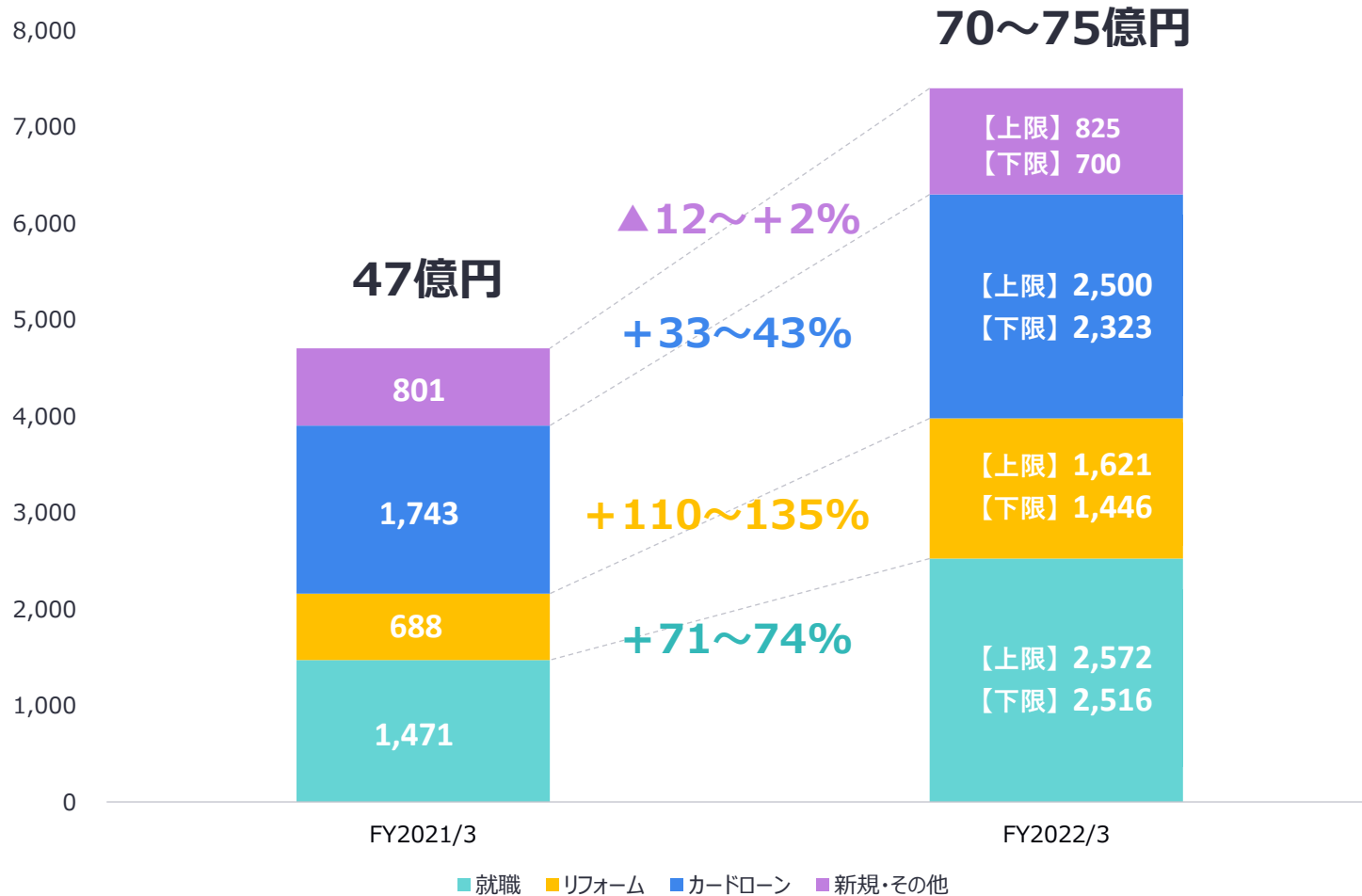
日本基準	2021年3月期	成長率 ※レンジの上の 数値で記載	IFRS	2022年3月期
売上高	4,704	+59.4%	売上収益	【上限】7,500 【下限】7,000
調整後EBITDA	929		調整後EBITDA	【上限】2,000 【下限】1,500
EBITDA	188	+378%	EBITDA	【上限】900 【下限】500
営業利益	▲66		営業利益	【上限】700 【下限】400
経常利益	▲62		税引前当期利益	【上限】700 【下限】400
当期純利益	▲52		当期利益	【上限】500 【下限】300

単位：百万円

領域別売上収益の成長率

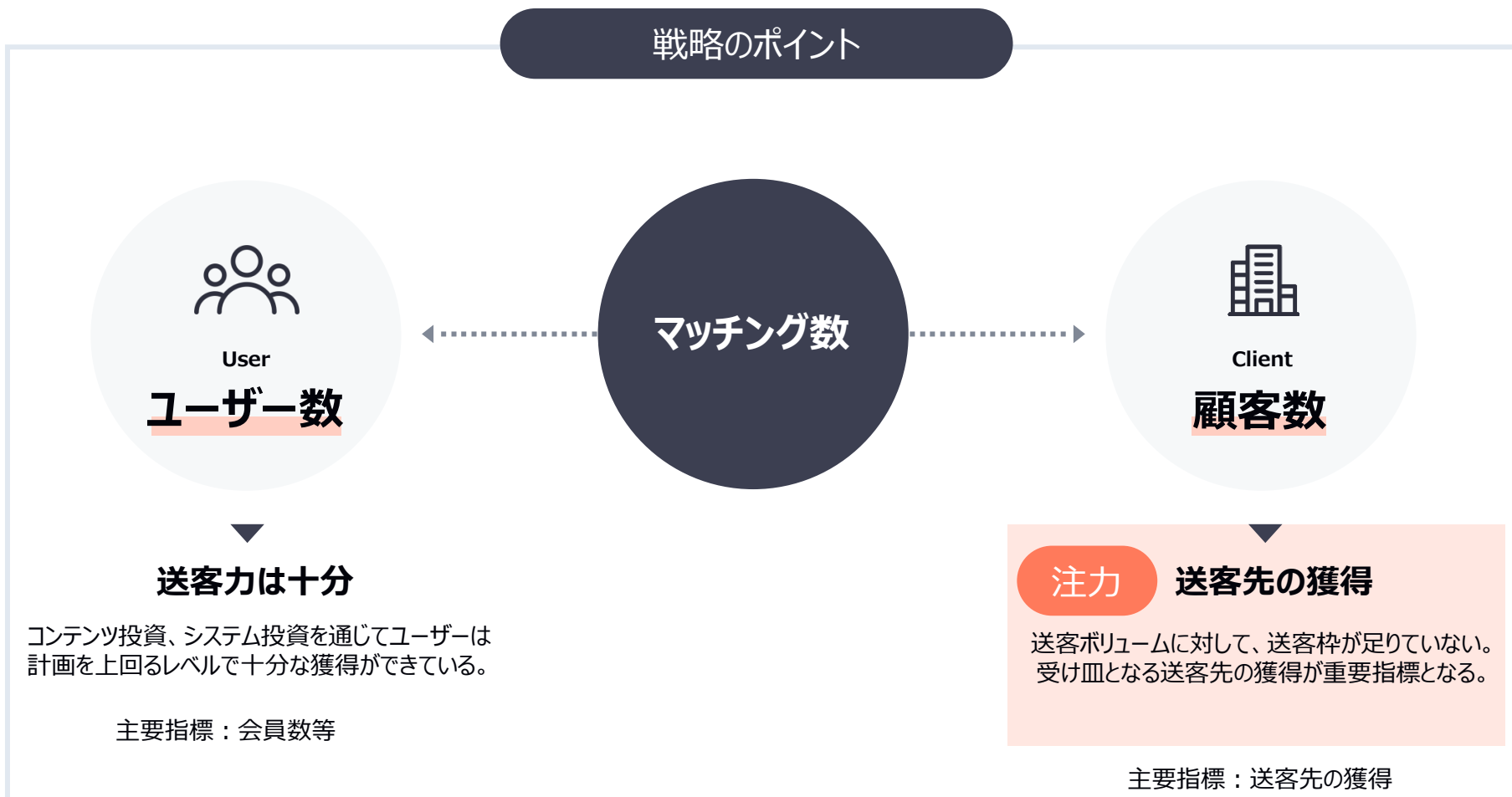
再掲

- 既存事業にて売上収益70億円を超える水準までグロース計画。
- 新規事業やM&Aは織り込まずに、レンジの目標達成を視野に入れている。



単位：百万円

- 2021年3月期までに、コンテンツ投資、システム投資等を通じてユーザーは**計画を上回るレベル**で十分な獲得ができている。
- そのため、2022年3月期業績の達成に向けては全領域ともに受け皿となる**送客先の獲得が重要指標**となる。



トピックス：業務提携

- 事業成長における重要ポイントである送客先の拡充は、全領域ともに積極的に業務提携を進め、進捗良好である。

就職



目的：「地方自治体・地方企業の雇用DX」の推進を図る
期待効果：地方自治体・地方企業の顧客基盤の拡充



取り組み：人材紹介会社向け送客支援
期待効果：キャリアバンクが抱える全国の人材会社へ送客が可能

リフォーム



取り組み：施工業を運営する一人親方向けのサービスを共同で運営
期待効果：加盟店数増加（塗装業の一人親方が加盟）



取り組み：双方の得意領域を活かし、相互送客を行う
期待効果：ユーザー層の拡大

カードローン



取り組み：個人事業主や中小企業向けのメディアを共同運営
期待効果：オーガニック送客数増加

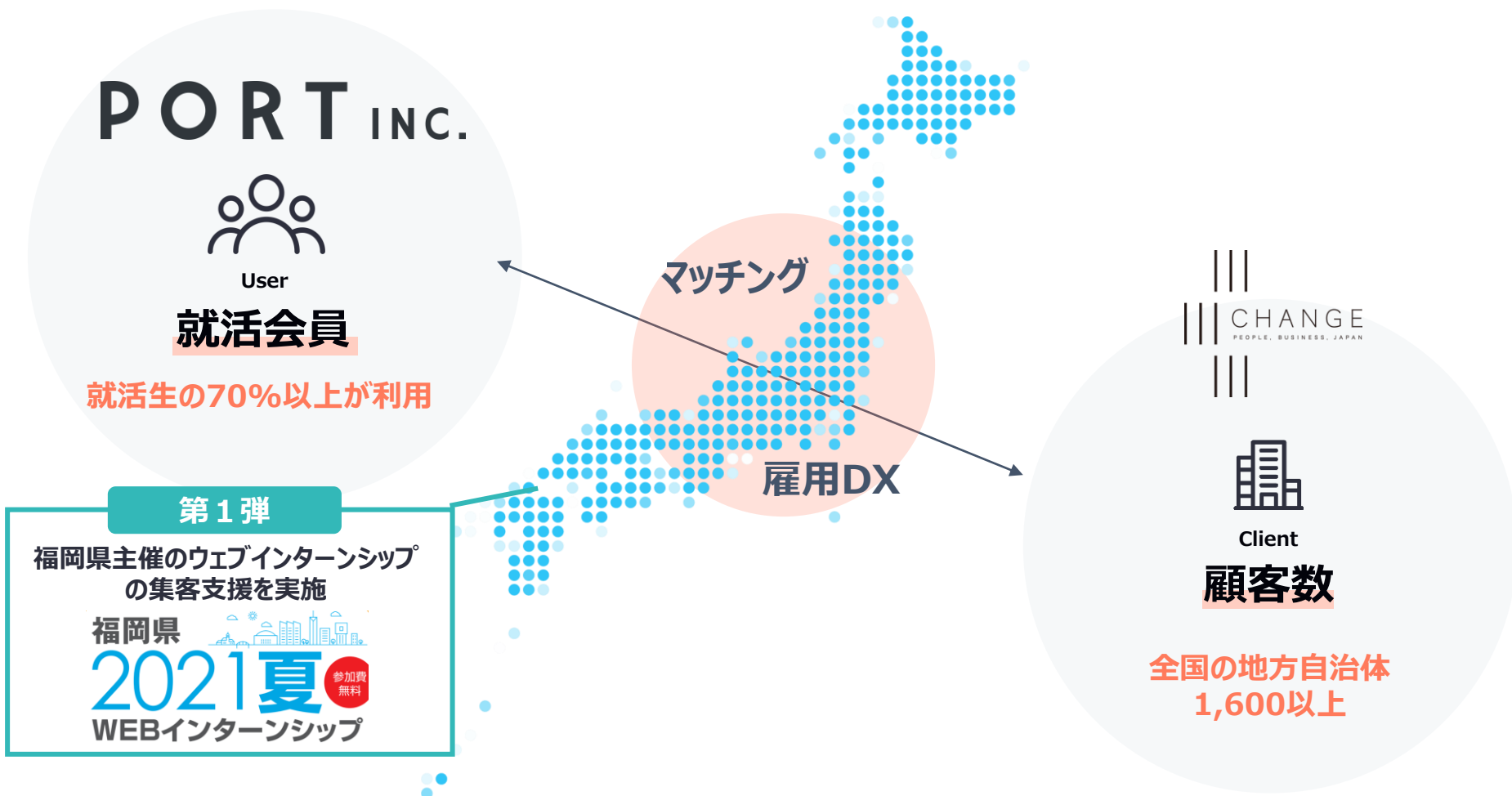
A社 ※社名非公開

取り組み：A社のオウンドメディアの開発・運営
期待効果：オーガニック送客数増加

トピックス：チェンジ社との資本業務提携

- チェンジ社と資本業務提携契約を締結し、双方のアセットを活用した地方自治体・地方企業の雇用DXを推進していく。
- すでにプロジェクトの一環として、福岡県ウェブインターンシップの集客支援を実施し、集客は好調。

地方自治体・地方企業の雇用DXの推進



03

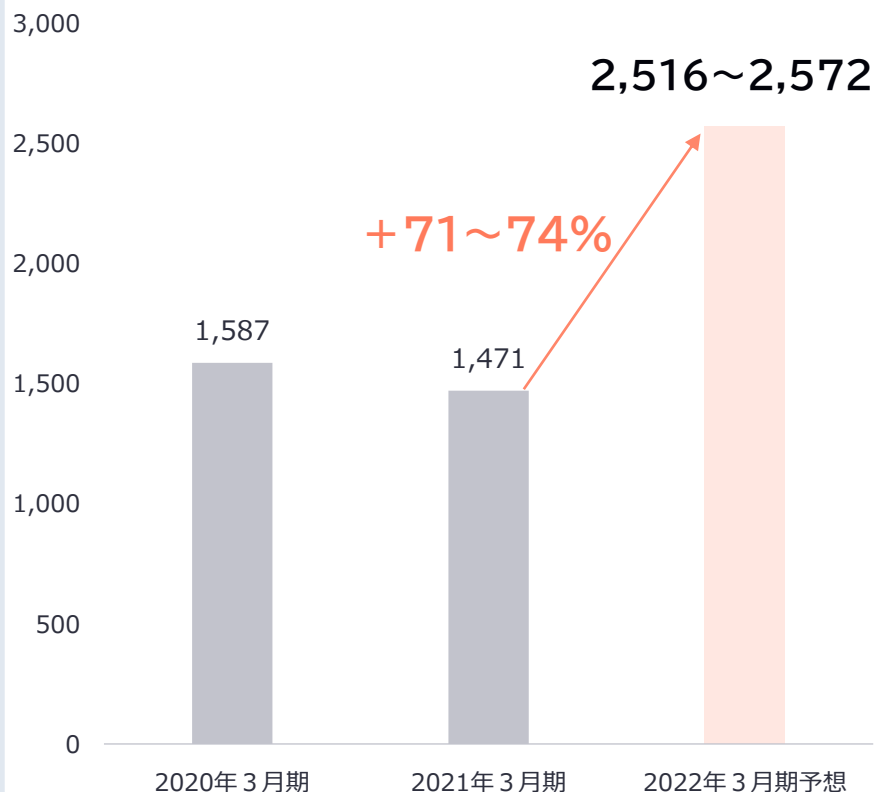
2022年3月期 第1四半期 領域別業績

**【領域別 業績・戦術・KPI】
就職領域**

【前提】就職領域 業績予想及び2022年3月期戦術

- 人材会社のイベントや求人企業の説明会などへの送客は、会員は十分獲得できているため、**送客予算獲得とその消化率**が重点ポイント。
- 求人企業向けの人材紹介に関しては送客数を高めるための**紹介先の拡充**と**組織規模の拡大**がポイントとなる。

業績予想



Key Driver

送客

売上発生：就活サービス、説明会などに送客した時点
売上収益成長率（年間計画）：+65~72%
送客予算（年間計画）：+62~69%

人材紹介等

売上発生：ユーザーと企業がマッチングした時点
売上収益成長率（年間計画）：+75%
マッチング担当（年間計画）：+100%

戦術

送客予算の獲得

人材会社、求人企業などの送客先拡充、地方案件の開拓を通じて予算を獲得する。テレマーケティング施策のパフォーマンスアップ、マッチングシステムの再開発によりマッチング率を高め、予算消化率をあげていく。

紹介先の拡充、組織規模の拡大

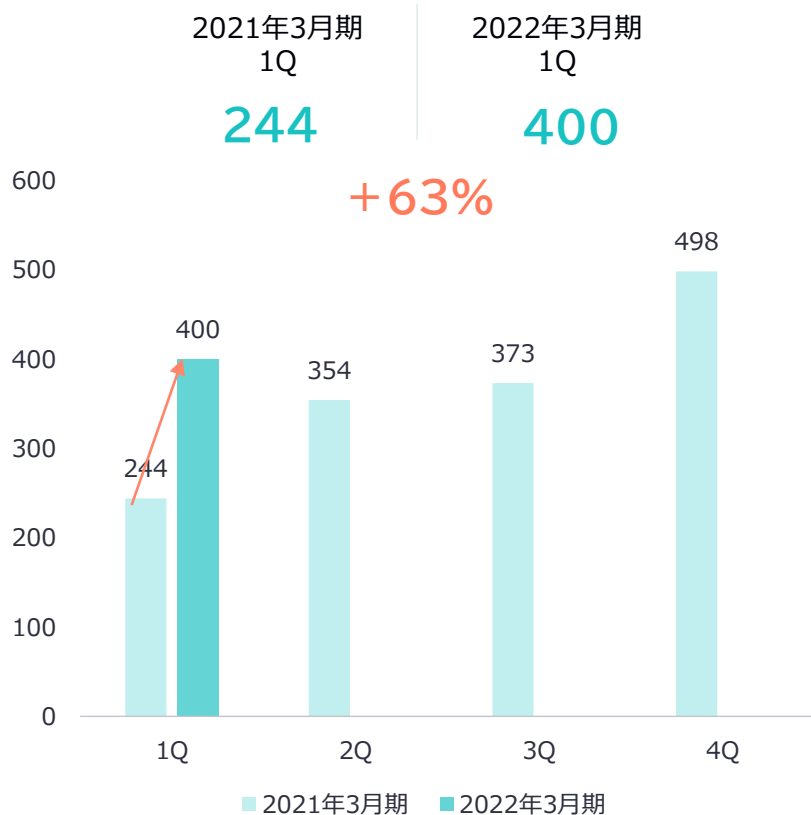
紹介対象となる会員数は十分であるため、流通量（人材紹介数）をいかに増やすかがポイントである。そのために紹介先の拡充とマッチング担当の補強を予定。

単位：百万円

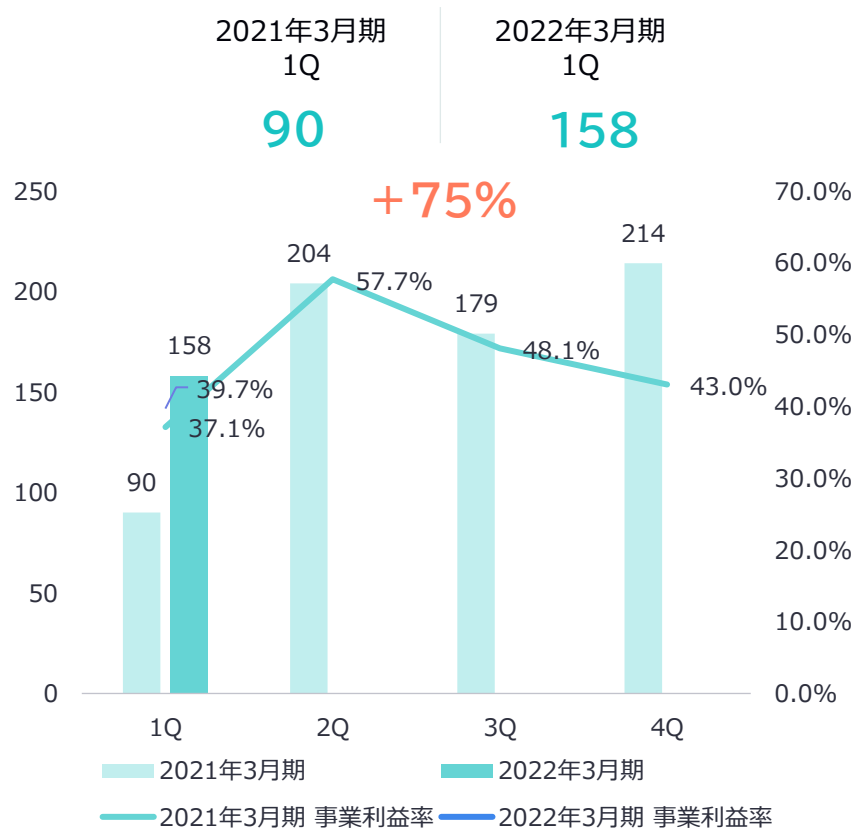
就職領域 業績

- 就職領域は下期偏重型（特に4Qが大きい）だが、1QからYonY+63%と堅調に成長している。
- 2Q以降も業務提携等、送客先の拡充を積極的に進めることで、業績成長を目指す。
- 事業利益もYonYで+75%と好調。さらに2Q以降の利益率は回復傾向を見込んでいる。

売上収益



事業利益



※2021年3月期の事業利益に関しては、再精査により2021年3月期3Qの発表時点から微調整。

単位：百万円

就職領域 主要指標①送客予算

- 積極的なアカウント開拓により送客予算はYoY **+104%**と大幅に増加した。(年間計画：+62~69%増)
- 営業活動の進捗が良好で、送客予算の大幅伸長により消化率は一時的に低下しているものの、送客効率をさらに改善することで、消化率を高める方針。

主要指標の分解

ユーザー指標



×



顧客指標



×

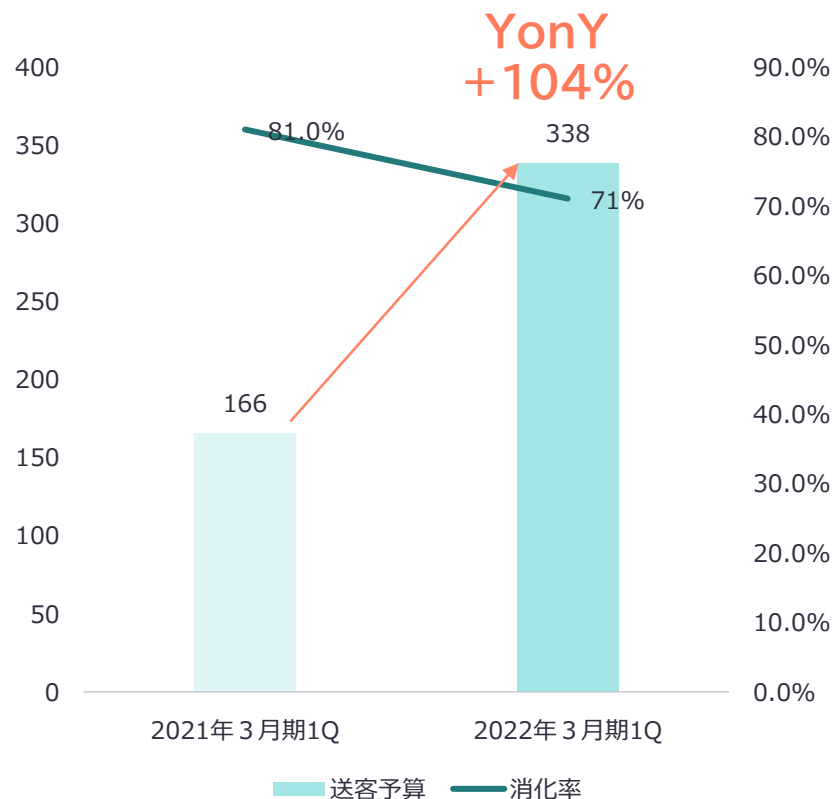


マッチング

$$\text{売上収益} = \text{会員数} \times \frac{\text{送客予算}}{\text{会員数}} \times \text{消化率}$$

※消化率：獲得した企業の予算枠に対して、送客（予算消化）できた割合

送客予算 計画



単位：百万円

就職領域 主要指標② 人材紹介数/組織規模

- マッチング担当の組織拡大は順調に進み、21名増員を1Qに実施し、2Q以降さらに戦力化。
- 人材紹介数は通期目標の成長率に及ばないが、増員メンバーのパフォーマンス向上により2Q以降の成長を目指す。

人材紹介数

通期目標

+111%

2021年3月期

実績

2022年3月期

今期目標

1Q 比較

+37%

2021年3月期 1Q

2022年3月期 1Q

マッチング担当の組織人数

通期目標

+100%
(19名増員)

2021年3月末

実績

2022年3月末

今期目標

22.3期1Q 進捗

+117%
(21名増員)

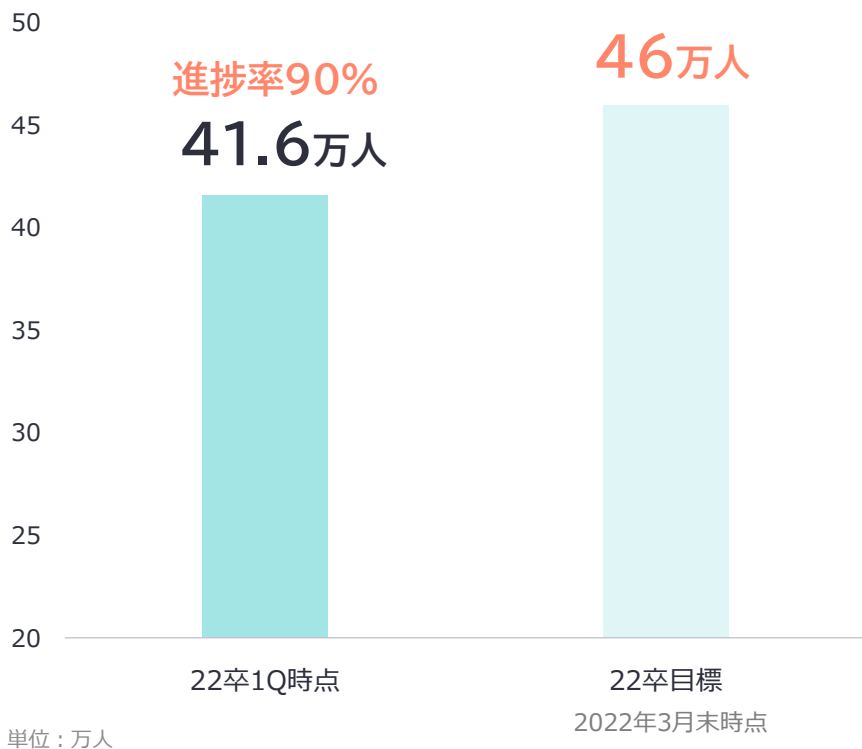
2021年3月末

2021年6月末

【参考】就職領域 会員数

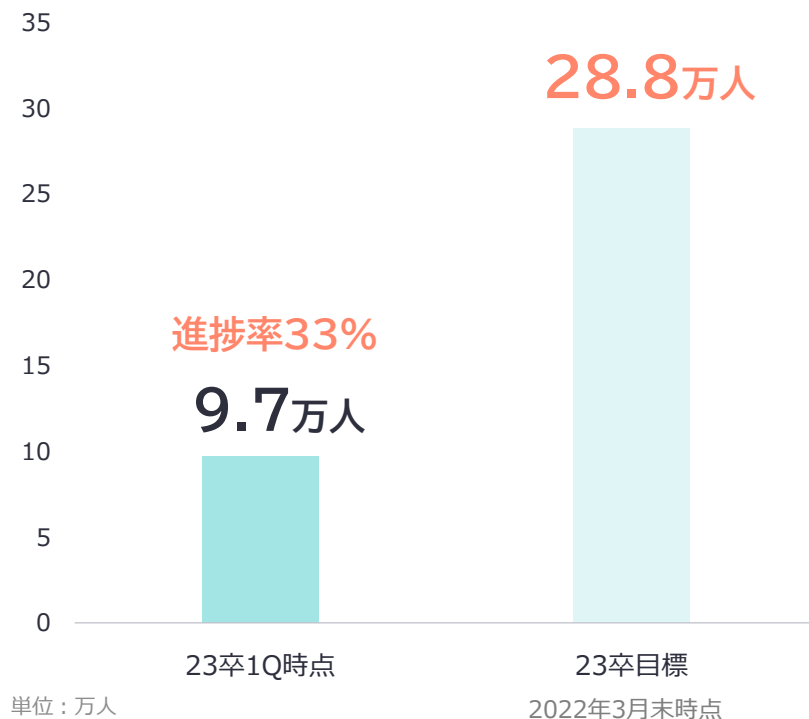
- 今期末までの対象卒業年度の会員獲得目標に対して、2022年卒の会員数はすでに**41.6万人**、**進捗率90%**と良好。
- 2023年卒の会員数はコンテンツ投資の成果もあり**進捗率33%**と**良好**で2Q以降は本格的に早期の就活生が動き始めるタイミングであり、さらなる会員獲得が見込める。 ※キャリアパークと就活会議のユニーク会員数で算出

会員数（2022年卒）



※22卒目標：2022年3月末時点の22年3月卒業予定の新卒会員数（今期目標）

会員数（2023年卒）



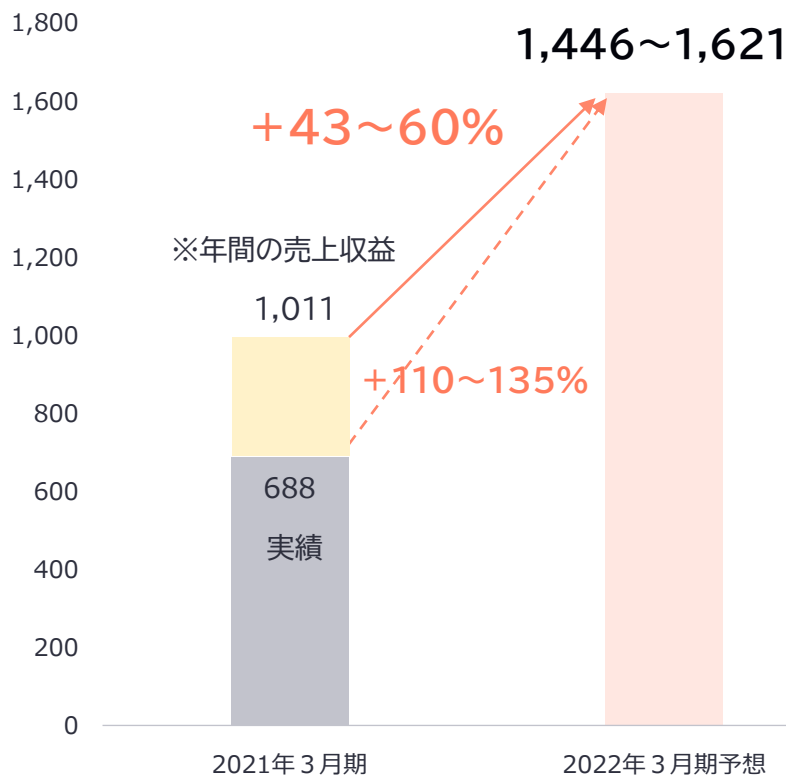
※23卒目標：2022年3月末時点の23年3月卒業予定の新卒会員数（今期目標）

【領域別 業績・戦術・KPI】
リフォーム領域

【前提】リフォーム領域 業績予想及び2022年3月期戦術

- 売上収益は会員を顧客（加盟店）に紹介した際に発生する送客売上と施工完了後の成約売上に分解される。
- 売上総和を高める注力ポイントは**送客売上**であり、そのためには1会員あたりに紹介できる**施工会社数の増加**がポイントとなる。

業績予想



※2021年3月期は2020年8月より連結化しているため、通期業績は約10億円水準。
そのため、+43~60%成長が正確な事業成長率である。

Key Driver

送客

売上発生：施工ニーズのあるユーザーを送客した時点
売上収益成長率（年間計画）：+38~56%
送客数成長率（年間計画）：+43~57%

成約

売上発生：送客したお客様が成約した時点
売上収益成長率（年間計画）：+50~65%
成約契約数成長率（年間計画）：+41~56%

戦術

送客先加盟店の獲得

送客先となる加盟店を増やすことで1人あたりの紹介社数を増やし、成約率を向上させ、売上伸長を目指す。

オペレーション効率の改善

ユーザーと施工店のマッチングにおいてシステム投資等を含めた効率化を目指す。

成約業務のDX推進

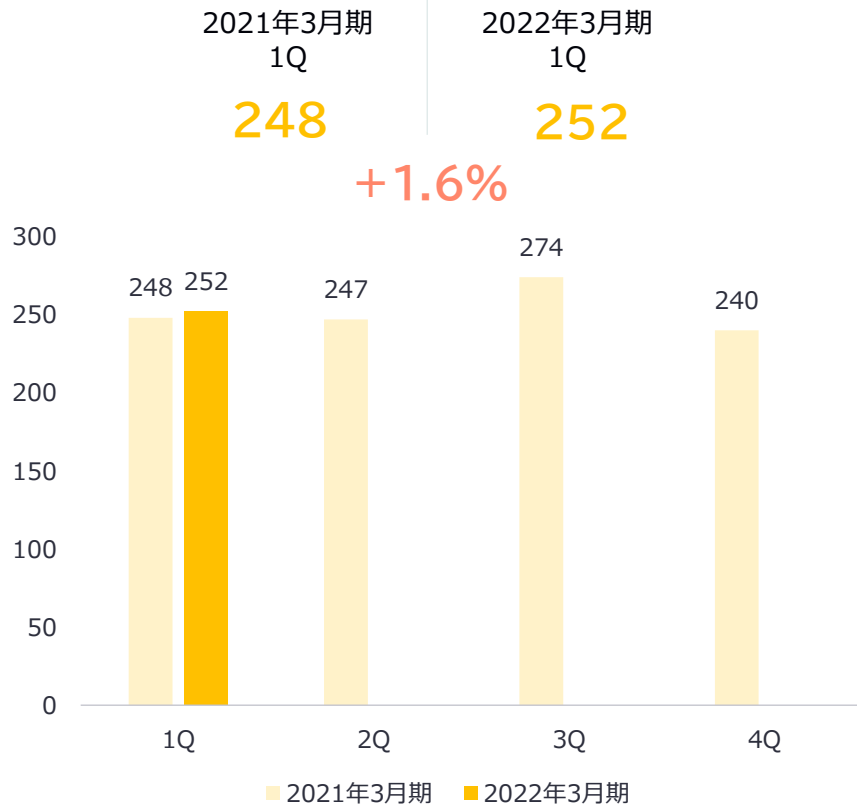
施工業者の成約プロセスに一部参入することで業務効率を改善し成約率をあげていく。

単位：百万円

リフォーム領域 業績

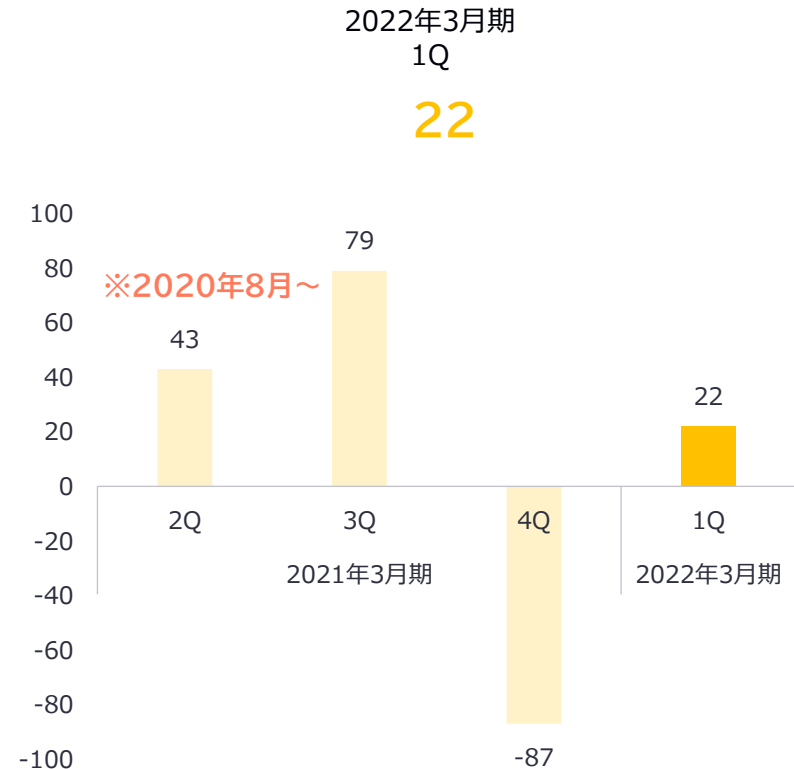
- ユーザーからの問い合わせ数は増加傾向にあるが、送客先の枠の不足により、売上収益はYoY **+1.6%**と軟調に推移。
- 全国的に梅雨入りが早まったことにより特に6月が計画から後退。送客先の拡充と予算獲得により2Q以降成長を目指す。
- 事業利益は2021年3月期4Qは積極的な広告投資により▲87百万円となったが、2022年3月期1Qは黒字化。

売上収益



※2020年7月末に「外壁塗装の窓口」を買収したため、2020年8月から連結化となるが、参考として買収以前の業績を開示。

事業利益



※事業利益の算出は2020年8月からの連結後のため、前年比較はなし。

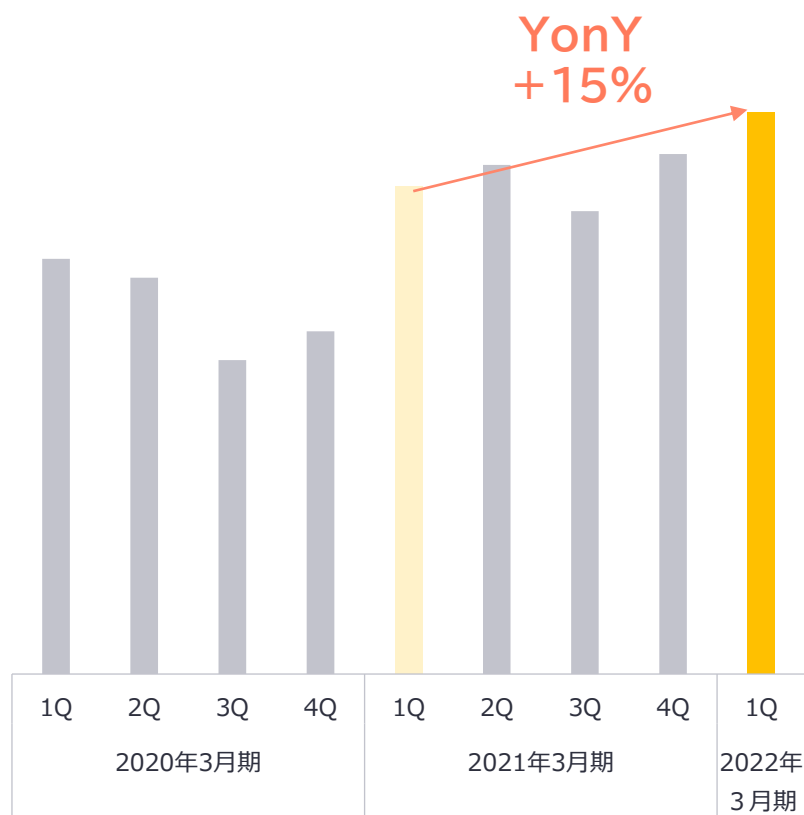
※2021年3月期の事業利益に関しては、再精査により2021年3月期3Qの発表時点から微調整。

単位：百万円

リフォーム領域 主要指標①送客数

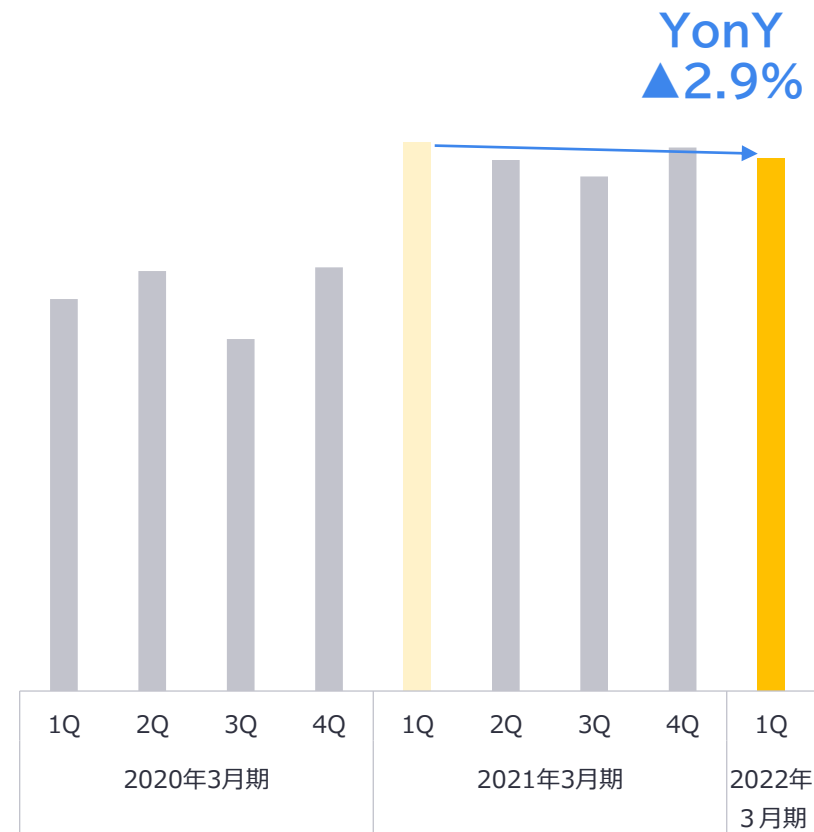
- ユーザーからの問い合わせ数はYonY +15%と増加しているものの、送客先の枠の不足により、送客数はYonY▲2.9%となった。送客先の拡充や予算獲得により送客数増加を目指す。

ユーザーの問い合わせ数



※ユーザーの問い合わせ数：ユーザーが見積診断した数

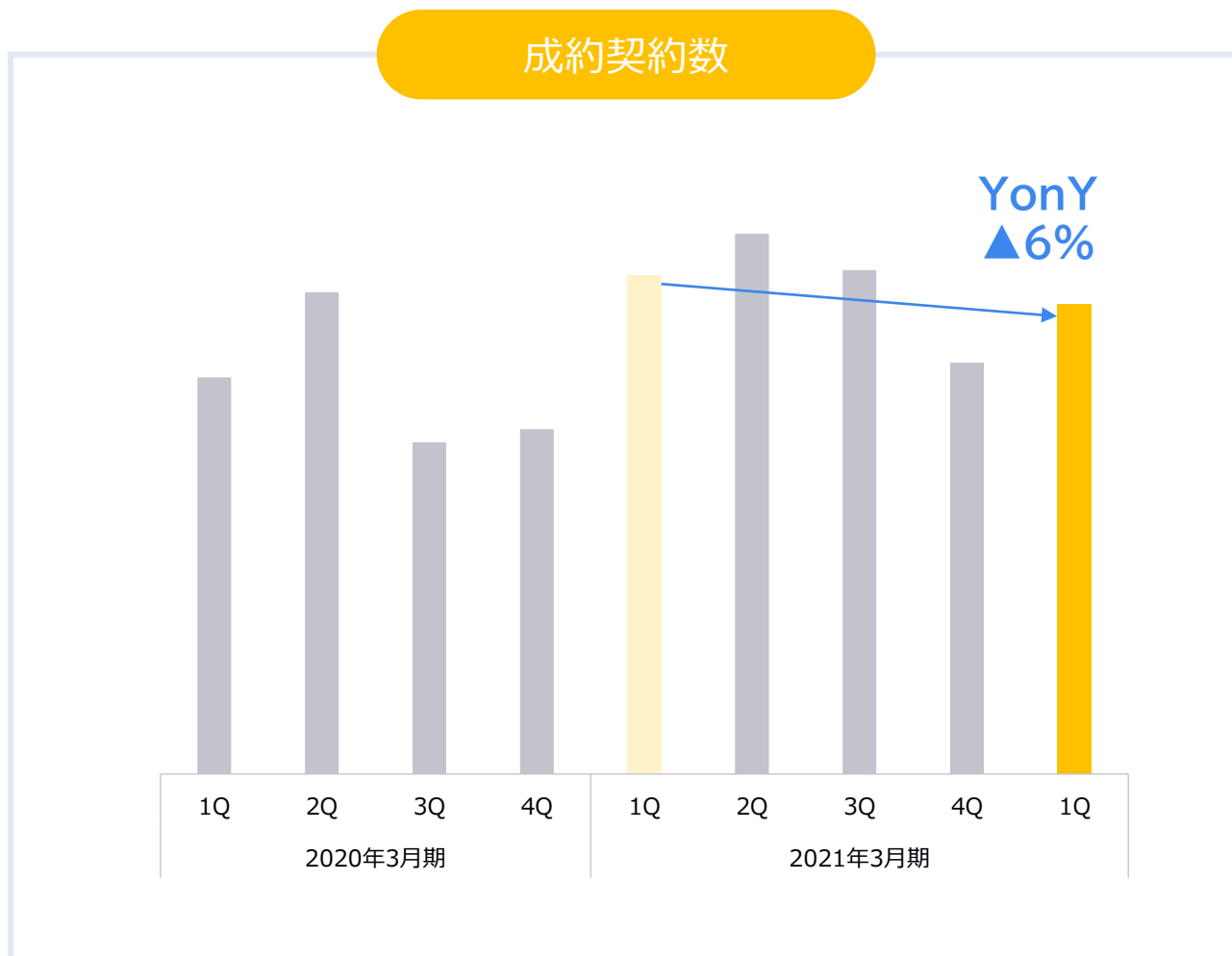
送客数



※送客数：加盟店に施工ニーズのあるユーザーを送客した数

リフォーム領域 主要指標②成約契約数

- 送客数の減少及び成約率の低下により成約契約数もYonY▲6%となった。
- オペレーション体制の見直しや成約業務のDX推進により成約率向上及び成約契約数の増加を目指す。



リフォーム領域 主要指標③加盟店数の推移

- 累計加盟店数は好調に推移し、6月末時点で**4,087社**と、4,000社を突破した。
- 一人親方労災保険組合との提携により今後さらに加盟店が増加することが見込まれる。

累計加盟店数の推移

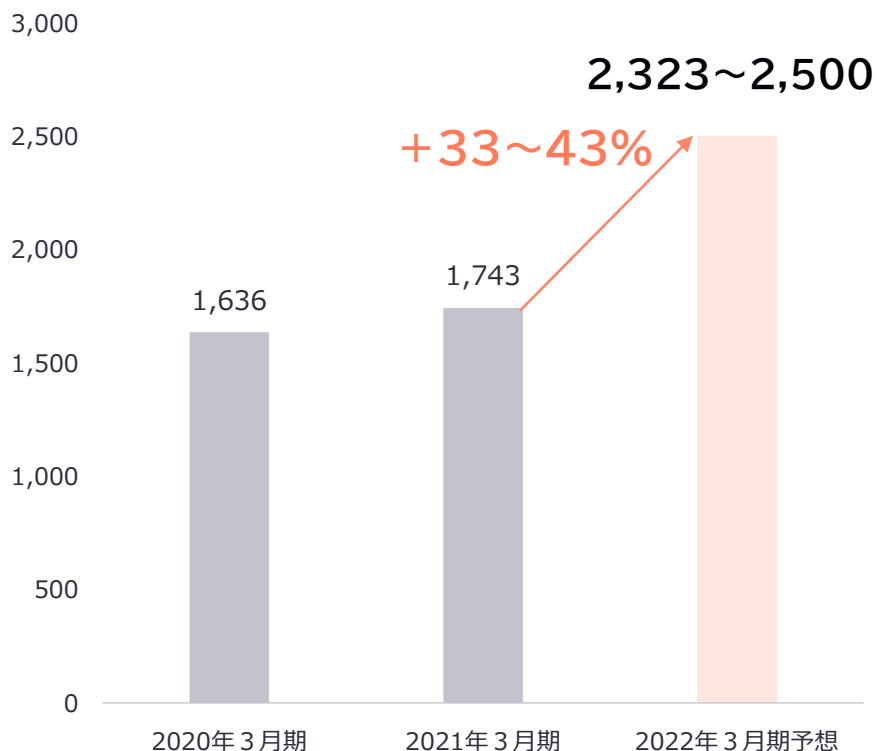


【領域別 業績・戦術・KPI】
カードローン領域

【前提】カードローン領域 業績予想及び2022年3月期戦術

- カードローン情報サイト「マネット」からの送客と、消費者金融機関等とのアライアンスメディアからの送客がある。
- 「マネット」は、**営業強化による予算シェアの拡大**、アライアンスメディアは、**提携数を増やしていく**ことがポイントとなる。
- 広告運用効率の改善ならびに中期経営計画の重要投資であるマッチングシステムの強化により送客ボリュームを増やす。

業績予想



Key Driver

売上収益 = 送客数 × 単価

【年間の送客数 計画】

送客数 : +26~38%

戦術

既存顧客の予算シェア拡大

顧客の予算シェア獲得の戦略を引き続き行っていく。

アライアンス拡大

消費者金融機関や金融事業者と共同で運営するアライアンスメディアを増やし、オーガニックな送客数を増やしていく。

単位：百万円

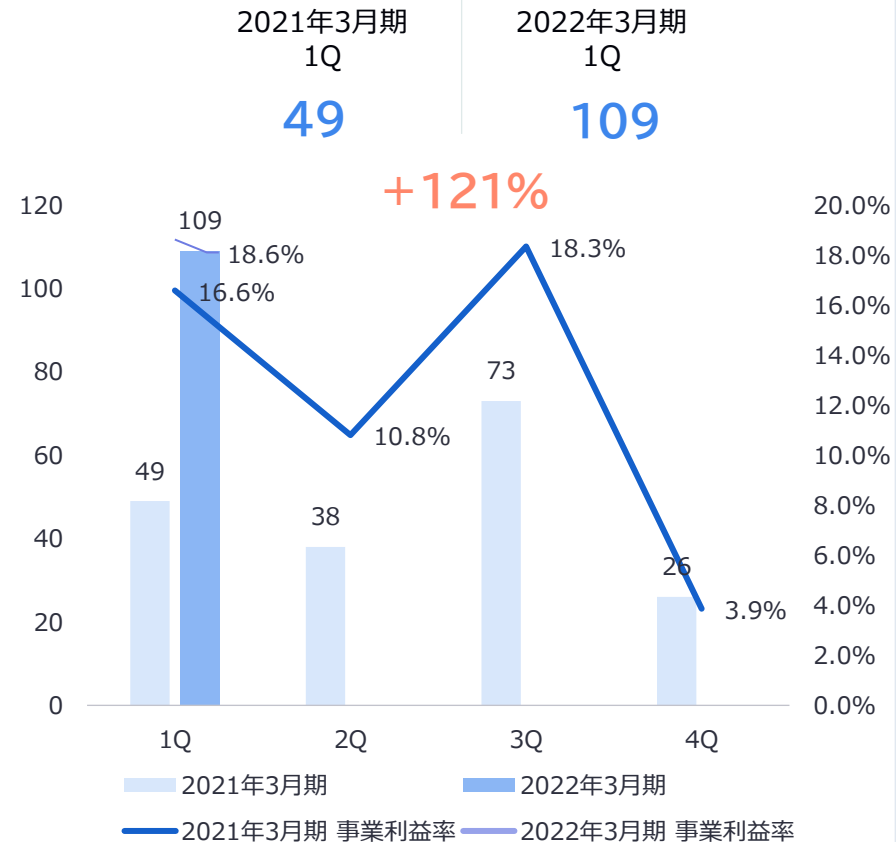
カードローン領域 業績

- 21.3期1Qは新型コロナウイルスの影響を大きく受けたが、戦略的な広告投資によりシェア拡大に成功し、22.3期1Qにおいては、YoY **+97%**と大きく成長。
- 事業利益は21.3期4Qは戦略的な広告投資により事業利益率が下がったが、アライアンスメディアの提携が進み、オーガニックの収益が増加していることから、利益率は18.6%と上昇。

売上収益



事業利益



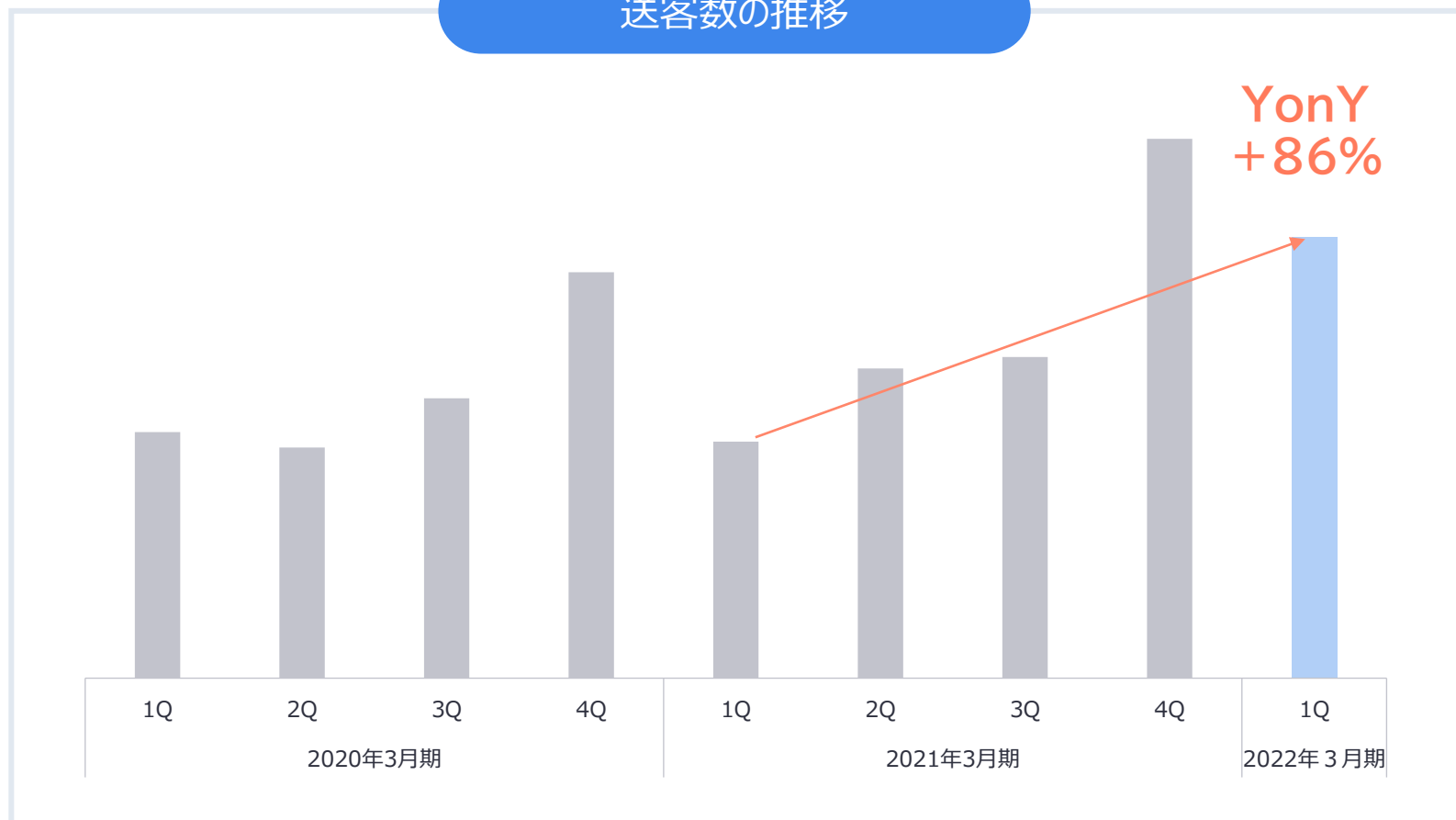
※2021年3月期の事業利益に関しては、再精査により2021年3月期3Qの発表時点から微調整。

単位：百万円

カードローン領域 主要指標①送客数

- 顧客の予算シェアを順調に獲得でき、送客数はYonY **+86%**と成長。(年間計画：+26~38%)
- 引き続き顧客の予算シェアを獲得し、アライアンス拡大やマッチング投資により、送客数を増加させていく。

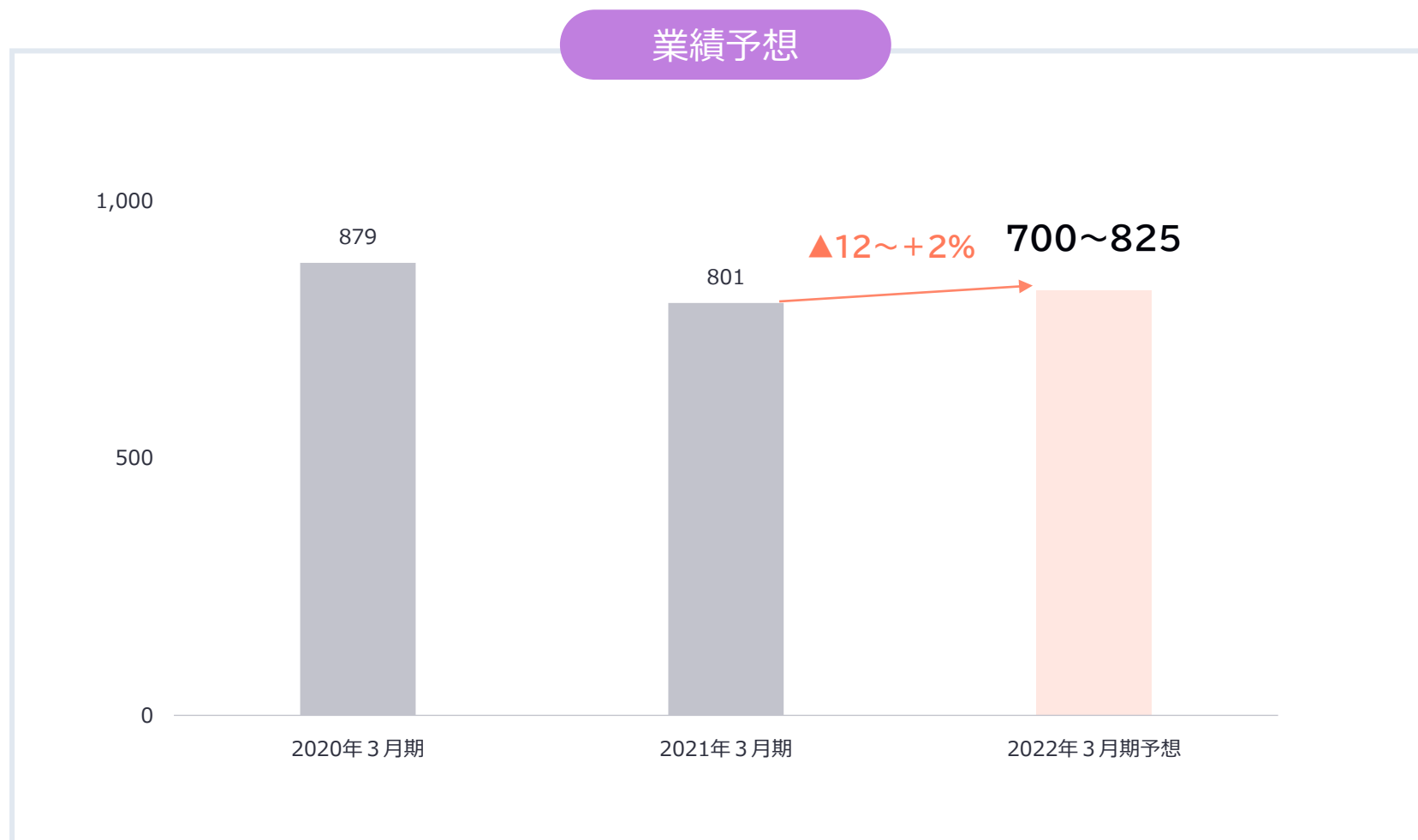
送客数の推移



【領域別 業績】
新規・その他領域

【前提】新規・その他領域 2022年3月期予想

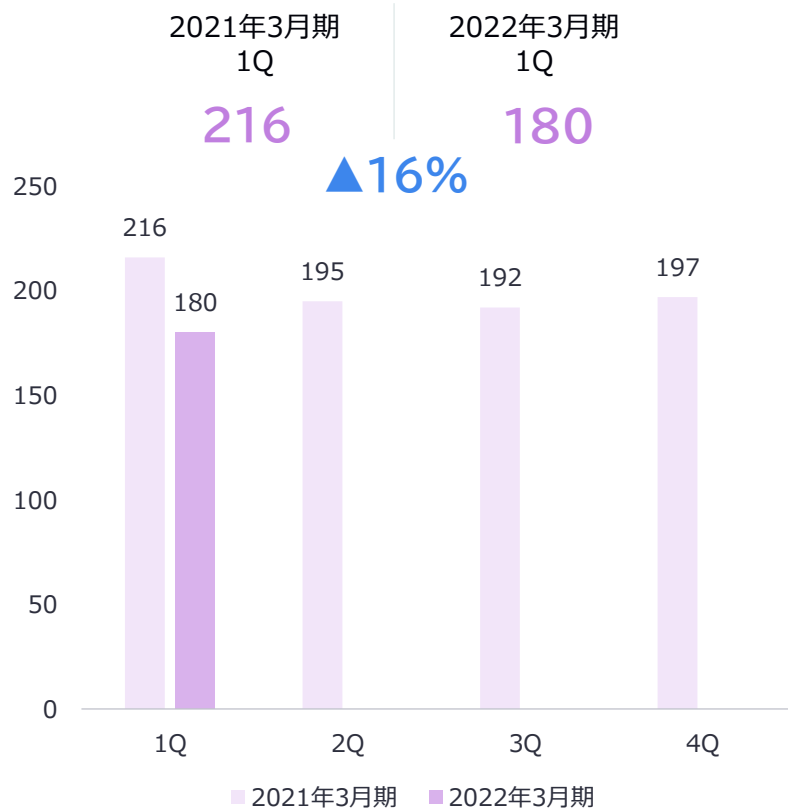
- 2022年3月期は、フリーランス支援サービスを主軸に+2%の成長を目指す。（M&Aは業績予想に織り込んでいない）



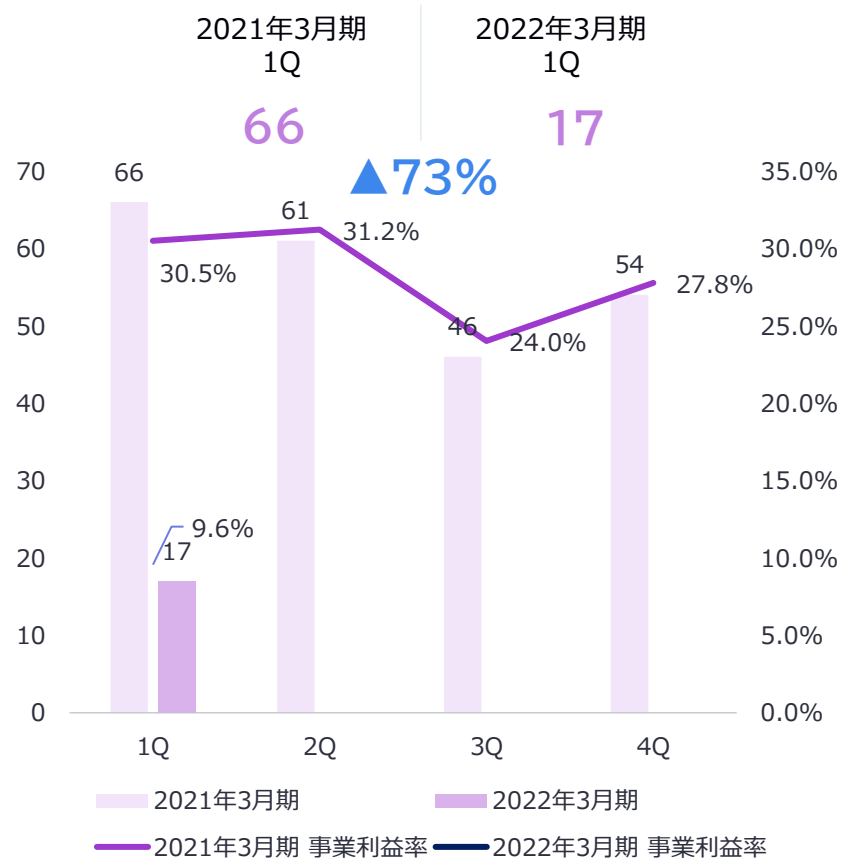
新規・その他領域 業績

- フリーランス支援サービスは、YoY + 10百万円と順調に推移しているが、新規メディアの売上が軟調に推移し売上収益が下がったため、全体は▲16%となった。

売上収益



事業利益



※2021年3月期の事業利益に関しては、再精査により2021年3月期3Qの発表時点から微調整。

単位：百万円

04

業績外トピックス

執行役員兼財務IR部長就任

企業価値向上に向けたIR体制の拡充及び財務機能の強化に向けて、2021年7月1日付で辻本拓が執行役員に就任。

時価総額数千億円規模の企業でのIRや、東証一部上場企業の取締役CFOとしての経験を活かし、資本市場との積極的な対話やファイナンス戦略等を担っていく。



執行役員 兼 財務IR部長 辻本 拓

1975年東京都生まれ。大学卒業後、株式会社キーエンスに入社。その後IT系ベンチャー企業にて経営企画、IRを担当。2012年にシュッピン株式会社に入社し、東証一部市場変更や取締役CFOを務め、2021年7月にポート株式会社に執行役員 兼 財務IR部長として入社。

05

お知らせ

お知らせ

より多くの投資家の皆様に当社に対するご理解を深めていただくため、下記の取り組みを行います。詳細はHPよりぜひご覧ください。

<https://www.theport.jp/ir/ir-investor.html>

個人投資家向け説明会

初めて当社の説明会に参加される方向け

初めての方向けに、当社の沿革や事業、ビジネスモデルについて詳しくご説明させていただきます。直近の決算内容や中期経営計画の進捗についてもお伝えいたします。

2021/8/26 (木) 19:00-20:00

会社説明会に参加された方向け

一度は会社説明会に参加いただいた方向けに、Q&Aの回を実施いたします。参加者の皆様からのご質問に対して、回答していく内容となっております。

2021/9/27 (月) 19:00-20:00

投資家向けIRニュースメール配信

当社のIR関連の最新情報を中心に、投資家の方々にタイムリーに情報をお届けするべく、投資家IRメール配信を開始いたします。情報開示に合わせて、月数回、不定期に配信いたします。



広報IR担当

ポートのIR情報について分かりやすく配信していきます！
情報を見逃さないよう、この機会にぜひメールの配信登録をお願いします！

登録はこちら

<https://theport.hubspotpagebuilder.com/mail/ir>

■ 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。