



各位

2022年11月25日

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 常務執行役員兼財務IR部長 辻本拓
TEL. 03-5937-6466

2023年3月期第2四半期 決算説明会 Q&A

2022年11月14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2023年3月期第2四半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. 業績について

#業績

Q. 現時点での今期、中期経営計画などに対する見通しをお聞かせください。

前回の第1四半期に続き、今回の第2四半期においても非常に良い進捗率で実績を出すことができたため、今期（2023年3月期）通期業績予想を上方修正させていただきました。上半期は、当初の想定以上の結果を出すことができましたと思っています。また、中期経営計画に対する見通しについては、売上収益100億円、EBITDA20億円という目標を、2020年9月に開示させていただいております。現時点では、売上収益については100億円を上回る103億円に修正しており、EBITDAについては、わずかに到達していないという状況になりますが、EBITDAについても目標達成に向けて全社一丸となって取り組んでいきたいと思っています。各領域が現在予定している事業利益をしっかりと超過することができれば、EBITDA20億円は目指せる範囲であると考えております。

Q. 第3四半期、第4四半期決算において、さらなる上方修正の可能性はありますか。可能性があるとしたら、どの領域のどのサービスが最も大きな影響を与えますか。

上半期のタイミングでの上方修正は第3四半期、第4四半期の業績の上方修正を折り込んでいるものではなく、第1四半期、第2四半期の業績上振れをそのまま積み上げた上での修正になります。そのため、まだ保守的であると考えております。今後の見通しに関しては、全体の事業利益に1番貢献している就職領域がどの程度上半期と同じ水準で成長できるかという点が1番大きいと考えております。また、第4四半期はカードローン領域、エネルギー領域においても非常に大きな需要期を迎えます。各領域が業績に非常に大きく関わっており、一概にどの領域が最も重要とはいえないと考えております。

Q. 5月13日開示の決算説明資料の四半期業績予想の中で、下半期売上収益予定が57億円と記載があります。上半期の売上収益が52.66億円だったので、単純に足し算をすると約110億円になります。開示された通期業績予想の修正では103億円であり、保守的と記載はありましたが、この差7億円の要因について教えてください。

5月に開示した決算説明資料の四半期業績予想は、あくまでも予想であり、目標値の設定水準になります。単純に足し算した時の110億円が着地の予想になるということではございません。保守的な計算も折り込んだ上で、103億円という内容にしております。

Q. 業績予想の達成に対する最も大きなリスクは何でしょうか。

業績予想を保守的に折り込んだ要因の1つはコロナの長期化にあります。2020年9月のタイミングで発表させていただいた、中期経営計画は2020年度内で一定程度コロナが収束化することをベースで作成しており、2021年度、2022年度にはほぼコロナの影響を折り込んでいない状況を想定し作成しております。一方でコロナが非常に長期化していることによって、求人はまだ完全に回復してない状況が続いています。また、カードローン等に関しても消費減退にともなって、利用者数が伸びていない点が大きく影響しています。こういったコロナの長期化によるリスクがまだあると捉えています。また、コロナ以外にもエネルギーの領域の外部環境の悪化があげられます。現時点から更に状況の悪化が出てくると通期の業績予想に対する、前提条件に影響があることが考えられます。

#来期以降

Q. 今期が中期経営計画の最終年度になりますが、来期以降の中期経営計画の策定予定はありますか。また、あるとすれば開示はいつぐらいになりますでしょうか。

基本的には、来期以降も含めて、中期経営計画を策定していく方針です。しかし、どの程度の数字まで開示していくのか、また、いつ頃の開示になるのかという点に関しては現時点で確定しておりませんので、確定次第速やかに開示致します。

2. 会社全体について

#M&A

Q. M&Aのソーシングの状況はいかがでしょうか。しばらくは買収した事業のPMIに注力するのでしょうか。

当社が過去に実施したM&Aの実績を売り手の企業様や仲介の企業様に見ていただいております。M&Aのソーシングは、件数が非常に伸びています。買収した事業のPMIにもしっかりと注力しておりますが、非連続な成長の実現のためには、M&Aは重要な選択肢のひとつとして捉えています。そのためソーシング活動を非常に積極的に行っている状況です。

去年の同時期にエネルギー領域への参入を発表しており、そこから約1年程度、買収実績は無いですが、先日、上場企業であるジェイック社との資本業務提携を発表させていただきました。買収ではないですが、このような提携も積極的に展開していきたいと考えております。

#費用について

Q. 外注費の増加要因を教えてください。

第1四半期、第2四半期のタイミングで、一部その他費用を外注費に振り替えております。そのため、外注費はその他費用と合算して見ていただければと思います。

#人材育成

Q. 新卒で採用している人数が多いと思いますが、若手を育成するために行っている施策があれば教えてください。

おっしゃる通り、当社は20代前半層の採用人数が非常に多い会社になります。若手を育成するために行っている施策として、できる限り早いタイミングで現場に出ていくことを想定したOJTを導入しています。こちらのOJTは、約1ヶ月間程度の研修を終えたタイミングで各部門に配属するという方針を取っています。

また、新卒で入社したメンバーは、1つの部門に置くのではなく、各領域の仕事に就いてもらっています。ひとりひとりが各部門で成長しなければならない環境を創り、できる限り最前線で戦ってもらうことを意識しています。

#本社移転

Q. 本社移転をこのタイミングで行った理由を教えてください。

契約期間の問題が1つの大きな理由ですが、加えて、従業員数当たりの地代家賃という観点で見た時に、効率性が次の移転先の方が高かったということが1番の理由になります。また、現在当社の本社は西新宿にあります。この西新宿だけで拠点が数ヶ所あります。これらの拠点をできる限り統合するためにも本社移転を検討致しました。拠点を統合することによって、会社全体の生産性向上を図りたいと考えています。

#円安

Q. 円安と円高で御社業績にポジティブなのはどちらでしょうか。

全体で考えると各領域ごとに影響度が違うため、一概にはお伝えできませんが、現時点において、当社はビジネスとしては海外から仕入れるケースの方が多いと考えております。例えば、エネルギー領域については、円安になればなるほど、資源の仕入れコストは増加するという状況があります。また、インフラ等サーバーコスト含めた各種開発ツールは、海外製品のものが非常に多いため、全体的にコスト増になると思います。当然、売上収益の構成が、海外収益になると状況は変わるとは思いますが、円安の方がネガティブに働く要素があると考えております。

3. 各領域に関する質問

#就職

Q. 福岡県や石川県金沢市でチェンジ社と就活イベントを開催していますが、どのようなマネタイズを行なっているのかご教示ください。

当社は、プライム市場に上場するチェンジ社と資本業務提携を行っており、取り組みの第1弾として、チェンジ社が保有している地方自治体のネットワークを活用した、地元企業への雇用支援を行っております。当社ではこれまでも就活イベントの開催支援を通じて、UIJターンの促進を行っていましたが、コロナの影響もあり、全体的にオフラインのイベントへの集客状況は悪化しております。

こういった地方自治体の雇用政策（就活イベント）をデジタル化し、ユーザーと企業のオンライン上でのマッチングの機会創出をすることで、より多くのユーザーの集客を可能にしております。今期は、4自治体の受注実績を開示しておりますが、実際はこれ以上に受注ができており、堅調に推移しております。

こちらは、自治体様から発注をいただく、または自治体様から受託している企業様から、送客サービスの依頼を当社にいただいております。自治体様からイベント全体の開催費をいただく、または、受託している企業様から、広告宣伝費をいただくというモデルでマネタイズを行っております。就職領域の会員データを有効活用し送客を行うことができるため、引き続きこちらの取り組みを進めていきたいと思っております。

Q. 就職領域の第2四半期は前年対比+66%と高い成長率でしたが、下期偏重となる第3四半期以降も同水準の成長が可能なのでしょうか。また、この成長率を継続するドライバーは何でしょうか。

第2四半期の前年対比66%という成長率が、第3四半期以降も同水準になるかという点については、業績予想ならびに、EBITDA20億円というところに向けての大きなテーマになるため、しっかりと注視していきたいと思っております。

就職活動に関しては、通年化や早期化というトレンドが続いております。基本的には、大学3年生の3月のタイミングが情報解禁になりますが、どんどん前倒しになってきております。先日も一部開示もさせていただきましたが、経団連に加盟している企業様や、プライム市場に上場している企業様の新卒採用や、若年層採用に関しては、増加トレンドになっていきます。この増加トレンドが続くと基本的には、企業の採用単価増加が見込まれます。そのため、全体の獲得単価が上昇することが想定されます。

また、会員1人あたりの売上収益を伸ばすことも大切であると考えております。当社では、既卒、第二新卒、フリーター層向けのデジタル人材育成スクールを運営しております。こういった若年層領域の収益力を高めることで就職領域全体のパイをさらに広げていきたいと考えています。

#リフォーム

Q. リフォーム領域の成約数減少について前年同期は第1四半期の反動ということですが、累積に対しても、送客数の伸びと比較して成約数の伸びが低いように感じます。事業利益は大幅増なので、これが続くと加盟店の不満が高まると思いますが、その懸念はないのでしょうか。

第1四半期の反動の影響が、第2四半期単体で出ております。また成約率に関して、効果的な成約業務のDX推進により、高い成約率を維持し、成約件数は伸びております。

また、送客の売上収益に対して成約の伸び率が低いというご指摘についてですが、送客の売上収益に対して、成約の売上収益は後ろ倒しになります。送客時点でまず送客フィーをいただき、その後成約が発生したタイミングで、成約手数料をいただくというモデルです。成約の件数が伸びると加盟店様の収益が伸び、その結果、送客売上収益が伸びるため、いかに成約件数を維持して伸ばすかということが、最も重要な指標と捉えて運営を行っております。

#カードローン

Q. カードローン領域が減収減益になっていますが、第3四半期以降も減収減益の状況が続く見込みでしょうか。

第2四半期は減収減益という結果になってしまったことに関しては、非常にネガティブだと思っております。当社のような成長銘柄において減収減益は最もやってはいけないことだと考えております。

結果としてこの第2四半期は、非常にネガティブな状況になりましたが、一方で売上収益に対する事業利益率は非常に高い水準を維持することができました。カードローン領域は広告投資がかかるビジネスのため、事業利益率を意識していく中で、広告投資を抑制しながら運営する側面があります。その結果、一部シュリンクする点が出てしまい、減収減益という状況になっております。

一方で、利益率をしっかりと確保できる運用は上半期で実績が出ていますので、この実績を持って第3四半期は増収させるという方針で動いております。上半期で事業利益率の維持、第3四半期で大きく増収増益、需要期である第4四半期で高い事業利益を維持し増収を実現するということが重要だと思っております。

Q. カードローン領域について、広告を投下するとは具体的にどのようなことをするのか、教えてください。

カードローン領域では、Google、Yahoo!等のWeb広告を中心に広告出稿しておりますWeb広告は、直接的に効果が返ってくるので、直接的に売上収益にヒットしてきます。広告投下すると、その投下分が増収にヒットするため、「広告投下すれば増収できます」とお伝えさせていただきました。

Q. カードローン領域では広告投下が重要だとのことでしたが、現時点での媒体と今後新しく使用したい媒体はありますか。

こちらはテレビCMのようなマス向けの広告という話ではなく、基本的にはWeb広告への出稿を想定しております。Web広告になるので、成果測定が比較的すぐにできるという点が特徴です。

Q. カードローン領域が不調の原因は前期のカードローン事業者が大きく予算を増やした反動とおっしゃいましたが、コロナが落ち着くと外出する人が増え、カードローン利用者が増えると説明会でおっしゃったことがあると記憶しております。カードローン事業者の決算も悪くないように見えますが、今期に予算を減らした理由は何と想定できますか。

全体的にカードローン事業者様の決算が悪くないという点はおっしゃる通りです。現在、カードローンに関しては新規のお申し込みや、契約件数自体は、コロナの前ほど戻っていないものの、全体的には回復基調が続いている状況です。実際に当社も送客件数は伸びております。

一方で、カードローン事業者様は、コロナの環境下1年目はユーザー獲得が非常に不調であったことから、当社のような事業者に獲得単価を上げて、予算を大きく投下していた状況でした。それが外部環境の変化により、獲得単価を下げたという結果になります。

そのため、この局面においては、いかに送客件数を伸ばせるかという点が重要になると考えております。一定程度単価が下がっても、事業利益率を維持する運用ができてきたため、より送客件数を伸ばせば事業収益も伸びてくると考えております。

#エネルギー

Q. エネルギー領域の今後の見通しもお聞きしたいです。

前提としてマーケットは非常に厳しい状況が続いており、先行きも非常に不透明な状況が続くと思っております。

今年の1月からエネルギー領域の子会社であるINE社の連結を始めておりますが、この状況悪化というのは、2月、3月、そして4月の業績に大きく影響しております。非常に厳しい状況ではありましたが、ユーザーの受注率を高水準に維持できたことが、ポジティブな材料であったと思っております。

また、ユーザーの成約率を上げることが、事業の正常収益力を上げることに繋がると思っております。この正常収益力が上がると、市場が回復した際の獲得単価、獲得収益の増加に繋がりが、より当社の事業利益、事業収益も向上すると考えております。

そのため、この厳しい状況下では、オペレーションの見直しによる改善を図ることが大きなポイントだと考えており、この上半期までに関しては、善戦したと思っております。今後に関しては、正常収益力を上げること、またエネルギー領域の獲得コストが下がり続ける見込みであれば、ストック型のビジネスに切り替えていくことが、総収益を上げていくチャンスにもなると考えているので、適宜見極めながら展開する方針です。

Q. 政府の電力補助金の話が出てきていますが、INE社にとってどの程度のプラスがあるのでしょうか。

電力補助金についてですが、当社がこの補助金を受け取るということではありません。電力事業者がユーザーに電気代を請求するタイミングで、政府からの補助金をベースに、請求金額を下げるという仕組みとなります。

電力事業者が値上げを行うタイミングは、ユーザーがネガティブな状況になりますが、販売側からするとこの補助金が適用している電力プランは、ユーザーにとってメリットになるため、メリットをしっかりとユーザーにお伝えすることで、成約率上昇を一定程度見込めると思っています。

Q. 他社が、ポートと同じように電力切替を引越し機会にも行っていくようですが、影響はありますかでしょうか。

様々な企業様が電力切替時の促進を行っておりますので、今のところ元々ある競争環境から大きく変化は出てきておりません。

4. その他

#株価

Q. 株価水準がどの程度まで評価されたら、増資をしても良いと考えていますか。

市場の評価はしっかりと受け止めていかなければならないと思っておりますが、まだまだ当社の業績全体が、株価水準に折り込まれてないと思っております。今期しっかりと良い形で着地をさせること、また、今後も高い成長率を維持することによって、まずは市場からもしっかりと評価いただける会社になっていきたいと思っております。

Q. 現在1,000円前後の株価ですが、自社株買いは検討されていますか。

常に株価を注視しており、過去にも何度か自社株買いを発表させていただきました。状況次第では、取り組むべきだと捉えております。自社株買いについて現時点で決定しているものではないですが、常に動向を見ていきたいと思っております。

#IR

Q. 機関投資家に株を長期で保有することを推奨されていますか。また実際にそのような案内をされていますか。

第2四半期決算後も機関投資家様との面談が非常に多く入ってきております。当然ながら、株を長期で保有していただくことを推奨していますし、株価水準を当社がどう見ているかという点についても率直にお話した上で、購入機会にさせていただきたいという活動を行っております。

Q. 決算の開示について質問です。第2四半期では決算発表前に就職領域とエネルギー領域、上方修正の開示がありました。また、第1四半期も決算発表前にリフォーム領域、エネルギー領域の開示がありました。各領域についてどのような状況の時に開示を行う方針なのでしょうか。また、まとめて開示するのではなく小刻みに開示しているのはどういった理由からでしょうか。

小刻みな開示を意識しているということではございません。エネルギー領域に関しては第1四半期、第2四半期共に3月末のタイミングで、状況悪化について開示を行いましたので、その状況のアップデートということで、状況が分かり次第できる限り早く開示をさせていただきました。リフォーム領域に関しては、第1四半期時点で事業利益率が大幅に改善したこと、またM&Aをして約2年というタイミングであったため、トピックスとして早めに開示させていただきました。第2四半期に関しては、就職領域とエネルギー領域の状況をもって上方修正いたしました。それぞれ数字が締まり次第、できる限り早めに開示するという方針のもと開示しております。

株主優待

Q. 今後株主優待を行うとした場合、どういった優待にしたいとお考えでしょうか。

現時点では、内部留保優先で経営を行っておりますが、株主優待についてもしっかりと検討していこうと考えております。どういった優待にしたいかという点に関しては、検討段階になります。

メタバース

Q. メタバースについて、しっかりと収益を上げることができるイメージをお持ちかと思いますが、事業利益にしっかりと貢献できる年度はいつくらいを考えられていますか。また、就職領域以外の事業への展開も考えられているのでしょうか。

メタバース空間の提供を通じてユーザーの集客力向上に効果があると考えており、結果的に送客売上収益や紹介売上収益に直接的に影響し、事業利益にも間接的に影響すると考えております。いつのタイミングで収益化させるかという点については現時点では具体的に決定はしておりません。

リスキリング

Q. リスキリングでIT人材を5,000名輩出するというリリースを出されていましたが、現在の進捗はいかがでしょうか。

現在は積極的に投資活動に取り組んでおります。この領域に積極的に投下していく理由は、就職領域で獲得した会員データの有効活用が可能のためです。IT領域の未経験人材をこういったスクールを通じてIT人材に育成していきながら紹介サービスを提供するものは、一定程度の手間がかかるものにはなりますが、一定程度人材を育成したからこそ、高い決定率や、高い決定単価で収益を上げることが可能になります。

輩出状況というところに関しては、今後、リリースを出していきたいと考えておりますが、昨年対比ベースでも大きく伸長しています。こちらは進捗あり次第できる限り早くリリースさせていただきます。

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 : 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー12F
設立 : 2011年4月
資本金 : 941百万円 (2022年9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 : 広報IR担当 柴田
コーポレートサイト : <https://www.theport.jp/>
E-mail : ir@theport.jp TEL : 03-5937-6731

※全社原則在宅勤務を実施しており、お電話が通じにくくなる可能性があります。
お問い合わせはE-mailまでお願いできますと幸いです。