



各位

2023年5月23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月期通期 決算説明会 Q&A

2023年5月12日(金)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月期通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. 2024年3月期通期業績予想について

Q. 今期(2024年3月期)の業績予想における前年度比の成長率が低め印象を受けます。保守的な見通しを発表されたのでしょうか。

A. 中期経営計画で発表の通り今期(24年3月期)よりエネルギー領域においてストック収益比率を高めていきます。そのため従来のショット契約を中心に売上収益を見込んだ場合の売上収益は144億円(前年度比+27%)、EBITDA(将来収益込み EBITDA)は28.5億円(前年度比+30%)となります。従って当社としましては、保守的な計画ではないという点をご理解いただけますと幸いです。

Q. 今期においては四半期ごとの業績予想を非開示とする件について、メリット・デメリットについて教えていただきたいです。

A. 今後、M&Aを含めたコーポレートアクションを機動的に行うべく非開示とさせていただきます。情報開示に一部後退があることは申し訳ありませんが、20年9月発表の中期経営計画も達成している点も評価いただき、ご了承いただければと思います。

## 2. 中期経営計画について

---

### # 将来収益込み EBITDA

Q. 将来 EBITDA はどう計算するのでしょうか？ Saas 型のようにいつでも解約可能であれば、目論んだ将来 ebitda まで稼げないのではと考えます。

- A. 将来収益込み EBITDA は、通常の EBITDA に加え当期に成約したストック案件に関して、解約率等から合理的に見込める将来収益を EBITDA として当期に獲得したものとして算出しております。Saas 型の場合は、契約後納品してからも自社での保守コストがかかるため、ストックで貯まっている金額＝利益、にはなりません。当社の場合は、保守コストがかかりませんので、当期に獲得した将来の収益は、100%利益として計上されます。

将来収益込み EBITDA については、2023 年 5 月 17 日付開示の「[将来収益込み EBITDA に関する補足説明資料](#)」（[解説動画](#)）をご確認ください。

Q. 今期計上された将来収益見込み分 (EBITDA との差分) は来期も計上されるのでしょうか？

- A. おっしゃる通りです。来期以降に計上されるものを当期の EBITDA と合算させたものが将来収益込み EBITDA となります。

### # ストック収益

Q. ストック型収益における売上の計上方法について上手くイメージできなかったので、具体的に教えていただきたいです。また、ストック型に変更すると契約が続かない場合、当初予想の売上が獲得できないといったリスクが増える気がしますがリスク管理はどのように考えていますか？

- A. 当期実行に向けて、前期（23 年 3 月期）の約 1 年間で数億程度ストック収益を貯め、実際の解約率等を鑑み精査してまいりました。その中で、すべての案件をストック契約ではなく、商材毎の中身（内容）をみてショット契約かストック契約で見極めていき、シミュレーションを作成し、テストを実施いたしました。

ストック型収益における計上方法は、1 契約に対して、ユーザーの利用期間に応じ毎月売上が発生します。また、ガス等の付帯サービスも対象となり、利用料金や利用回数に応じて発生し、例えば電気の契約で、毎月の電気代の 3% を報酬として支払う契約の場合、ユーザーが毎月 5,000 円の電気料金だと毎月 150 円が当社の売上として発生する形となります。

リスク管理としては、常に契約後の利用状況・解約率等をモニタリングしていき、ストックのリスクがあるのかどうか、判断できるような状況にしていきたいと考えております。前提として、クライアントとのリレーションが深まりますので、クライアント、当社の双方にとって良好な機会につながるようにしていきたいと考えております。

Q. ストック収益への移行で総収益が増加するというお話でしたが、それはクライアントにとってはトータルコストの増加に繋がると思います。クライアントからネガティブな反応はないのでしょうか？

- A. 初期コストが低いと結果的に導入ハードルが下がり、また、当社の成約支援事業においては、ユーザーの契約期間のみの支払いとなるため電力事業者にとってはさらにリスクが下がります。従いまして、我々にとっては、ユーザーの契約期間が肝となりますが、クライアントに対して、長期で継続するユーザーを獲得していきましょう、という考え方になりますので、クライアントにとってはポジティブなものとなります。そういった意味でも、エネルギー領域におけるストック収益への移行は我々として大きなポイントであり、クライアントからも求められていることだと認識しております。

## # 成長戦略

Q. M&A を活用したこともあり、売上成長率はかなりの伸びに見えますが、M&A がなかった時の成長率に鈍化が見えている気がします。成長率を伸ばすために行うことを教えてください。

- A. 前提として、2021年3月期から2023年3月期の中期経営計画においては、M&Aを除くオーガニックのみでCAGR+30%以上の成長を遂げました。M&Aによるインオーガニックの成長も加えるとCAGR+50%を超えている状況です。

Q. 株主価値の最大化が重要な目標ということですが、中期計画を下方修正したり上方修正したり、業績もコロナ底からといえ何十%成長した後で今期は10%増益など、波が大きい経営ではなかなか評価が伴わないのではないかと思います。投資する事業と稼ぐ事業など組み合わせ、もっと業績成長の波を少なくする考えはないでしょうか？

- A. おっしゃる通りだと認識しております。これらを打開していくことが我々がさらに大きな会社になっていく一つのポイントだと考えております。従いまして、今回の中期経営計画ではストック収益をしっかりと作っていく、つまり将来の収益を来期以降に流し安定的に利益を積み上げていきたいと考えております。

## 3. エネルギー領域に関する質問

Q. エネルギー領域は24年3月期から経営のアクセルを踏んで行く和理解して良いでしょうか？今後、エネルギー市場環境は良くなってくると考えますか？

- A. はい、24年3月期から経営のアクセルを踏んでまいります。特に今回のFive Line社のM&Aのようにロールアップ型M&Aは積極的に実施し、エネルギー市場での絶対的なポジションをとる、という前提で取り組んでいきたいと考えております。エネルギー市場環境については、引き続き先行きは不安定な状況ではございます。2023年4月になってもJEPXの市場価格は高い状況です。しかしながら、2022年と比べると改善傾向にございます。今後も見通しは不透明ではあるものの資源価格の高騰による影響は限定的にはなっているという点に加え、地域電力の規制料金の値上げは当社において非常にポジティブな状況へとなっていると考えております。

Q. 電力料金の値上げが実現すれば、電力契約に伴う御社が得られる1件あたりの手数料はいつから上昇しますか。また、この1件あたり手数料の上昇は業績計画に織り込んでいますか。

- A. 1件当たりの手数料上昇については、不透明な状況が続いておりますので、24年3月期の業績計画には織り込んでおりません。しかしながら、今回の値上げの実現により、電力事業者の獲得件数を伸ばしに行くという姿勢は強まっていくと推測しますので、獲得件数の増加については当社としても見込んでおります。また、ストック契約に切り替えていくことで、1件当たりの手数料の状況が上下したとしても当社業績への影響を軽減できると考えております。中長期的な成長の蓋然性が高まるという点において、ポジティブに見ていただきたいと考えております。

→本説明会実施（5月12日）以降に、大手電力7社の6月からの料金値上げが決定しており、当社業績への影響を2023年5月16日に開示しております。

[「大手電力7社電気料金値上げ決定による当社業績への影響について」](#)（[解説動画](#)）

## 4. M&A に関する質問

---

### #M&A

Q. 今後さらに横展開したい、具体的なターゲット領域はどこでしょうか。またその為の資金の調達方法としてどのような手法を考えていますか。

A. M&A 戦略については、2パターンございます。1つは既存領域のロールアップをしていくロールアップ型 M&A、もう1つは新領域への参入をする大規模な M&A です。直近については、中期経営計画の達成に向けて小規模な M&A は見送りたいと考えています。CAGR+30%以上の成長に向け、M&A による業績インパクトが10%以上あるか、という条件を持ち行っていきます。資金調達の方法については、当社は現在営業キャッシュフローを創出できている会社ですので、数十億規模であれば対応できるという点に加えて、営業キャッシュフローが創出できているということは金融機関からの調達力がある状態でありますので、財務レバレッジを効かせた調達方法を実施していきたいと考えております。今回発表した Five Line 社についてもみずほ銀行様からの資金調達を予定しております。

Q. 現在進捗している M&A 案件はありますか？

A. M&A 案件については、常に進捗している状況でございます。ロールアップの M&A を大々的に開示させていただいたのは本日が初めてとなります。今後、当社における M&A 方針を開示させていただく予定です。

Q. 株式会社 Five Line について、競合と比較した際の強みはありますか。

A. Five Line 社は引越し業者や不動産仲介事業者等、全国に1,000以上の販売パートナーを有しております。2022年に M&A をした INE 社は Web マーケティングをメインとしたユーザー集客を強みとしており、対し Five Line 社はリアル販路での集客を強みとしております。これらの掛け合わせにより、更なる総成約支援件数の増加を見込んでおります。

## 5. 財務方針・株主還元・配当に関する質問

---

### #財務

Q. 自己資本比率に対する考え方を教えてください。

- A. ベンチマークとして、自己資本比率 30%を掲げておりますが、現状はその 30%水準を若干程度割っております。一時的な自己資本比率の悪化は許容しており、現状の営業キャッシュフローにより自己資本比率を回復させる力は十分に持っていると考えております。

### #株主還元・配当

Q. 株主還元、配当、自社株取得等、今後の考えを教えてください。

- A. 株式会社 Five Line の M&A において、約 2 億円の自社株式処分を実施し M&A を行っております。今後も自社株買いについては、株価水準を見て積極的に実施していきたいと考えております。また、配当についても研究段階ではございます。現時点では成長投資を優先させていただいているフェーズというのをご理解いただければと思います。

## 6. その他

---

### #子会社設立

Q. Flores 株式会社を子会社として設立した理由を教えてください。立ち上げ期はリスクが高く赤字になった場合、子会社だと別法人扱いで御社の黒字事業との通算ができないからでしょうか。

- A. Flores 株式会社は、リモート勤務でのキャリアアドバイザーを採用し、リモートでの人材紹介サービスを当社と連携して行っていく事業です。子会社として立ち上げた理由は様々ありますが、リモートのエージェント組織となるため、報酬設計等様々な形態においてメリットがあると考え子会社化しております。子会社化したことによる投資家様からのデメリットはないとご認識いただければと思います。  
Flores 株式会社設立に関する詳細は 2023 年 4 月に開示した「[人材支援サービスの業績拡大に向けた新会社の設立](#)」をご確認ください。

### #ChatGPT

Q. ChatGPT 関連の情報があれば教えてください。

- A. 当社サービスにおけるインサイドセールスでの ChatGPT を活用した研究活動を引き続き進めております。実際のビジネスにつながったタイミングや新たな取り組みがありましたら、積極的に開示していきたいと考えておりますので、是非ご期待いただければと思います。

### #IR

Q. 機関投資家からのアプローチはありますか。成長率の割に PER が低く感じております。PER に対しての対策や懸念点等ありますか。

- A. 機関投資家からのアプローチは過去最大に増えており、本日開催している通期決算説明会の参加総数も過去最大を記録しております。通期決算発表後の機関投資家との IR ミーティングについても、当社からのアプローチ以外にも証券会社または機関投資家からのお問合せを多く頂いております。今後も IR 活動については、積極的に実施していきたいと考えております。PER については、当社としましては 30 倍~40 倍になってもおかしくはないと考えております。まずはここに向けてしっかりと取り組んでいきたいという目線感を持っております。

Q. 直近の機関投資家との IR ミーティングは、どれくらいの頻度で行われていますか。

- A. 基本的には四半期単位で行っております。その中でも当社をチェックして下さっている機関投資家については、当社より四半期単位でのミーティングの実施をご依頼しております。

Q. グロース市場からプライム市場への市場区分について、現時点で何かお考えはお持ちでしょうか。

- A. 現時点での確定的な考えは持っておりませんが、プライム市場への基準値の観点においては、一歩近づいたという考えは持っております。

## 6. 会社概要

---

会社名 : ポート株式会社  
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  
代表者 : 代表取締役社長 CEO 春日博文  
設立 : 2011 年 4 月  
資本金 : 944 百万円 (2023 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 : 広報 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。