



各位

2023年7月3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

## 四半期Q&A

2023年4月～6月

2023年3月中旬～6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。また、2023年6月8日（木）に開催した個人投資家向け説明会（スピーカー：常務執行役員 辻本拓）で頂いた質問に対する回答も掲載しております。（同日開催の日本証券アナリスト協会主催アナリスト向けIRセミナーでの質疑応答につきましては、全文書き起こしを開示しております。[当該サイト](#)よりご確認をいただけます。）

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. 会社全体について

---

#### #ストック収益について

**Q. 主にどの領域でストック収益化するのでしょうか。また、将来収益込みEBITDAの計算には、割引率は加味されていますか。**

A. 販促支援サービスエネルギー領域において、ストック収益の比率を高めていきます。23年3月期までは収益のほとんどがショット型収益でしたが、24年3月期からはストック型収益の比率を高め、中長期での成長の蓋然性を高めてまいります。また、ストック型収益に切り替える案件についても、従来のショット型収益での収益分と、5年を区切りとしたストック型収益での収益分を比較したときに、ストック型収益のほうが1.5倍以上収益が高いと見込めた場合のみ切り替えます。

将来収益込みEBITDAの計算方法については、割引率・解約率を加味し、また5年分のストック型での収益のみを計上しています。

**Q. エネルギー領域でのストック収益の比率はある程度自社でコントロールできるものなのでしょうか。**

A. 自社でコントロールできるものと考えています。獲得する案件に応じて、ショット型かストック型かを案件内容により判断しております。

### #事業課題について

Q. 人材支援、販促支援の2つの事業の課題を教えてください。また、それをどのように改善していくのかを教えてください。

A. 共通する大きな課題ポイントは、ユーザーとクライアントとの成約力と、Webマーケティングによるユーザー集客力になります。当社は成約支援事業として、クライアントの成約（採用、受注）時に報酬をいただくビジネスモデルになりますので、いかにユーザーとクライアントの成約率を上昇させるか、いかにユーザーの母集団を拡大させられるかが課題となります。それらを改善し続けるためには、共通のビジネスモデルだからこそ成功事例の横展開を通じて再現性を高め続けることが重要だと思い取り組んでおります。

## 2. M&Aに関する質問

---

### #株式会社Five LineのM&Aについて

Q. 承継対象外事業とは何でしょうか。

A. 承継対象事業としては、成約支援、業務支援サービスの事業となりまして、承継対象外事業としては、Five Line社が、フィットネス事業等も行われており、その事業は承継対象外となります。

Q. 今回はFive Line社の株式の6割を取得するという事で、Five Line社からポート社に事業を移すという形式ではないという理解です。「承継しない」というのはつまり対象外事業はFive Line社が6月までに辞めるということでしょうか。

A. 承継対象外の事業につきましては、株式譲渡を実行する7月3日までに、新設分割により切り離し、新設された法人のもとで、事業を継続していくこととなります。

### #M&A戦略

Q. 定款変更により、事業の更なる多角化を視野に入れていると見受けられるが、そのような事業を見据えて今後もM &A等を行なっていくと考えてよいのでしょうか。

A. 定款変更の目的としては、今後の事業多角化を視野に展開スピードを加速化させていくにあたり、許認可が必要でそのために定款の事業目的に記載されていることが求められる等の必要最低限の項目を追加させていただきました。当社は「非日常領域」をターゲット市場とし展開をしておりますため、それらの領域に係わる市場については常に参入のチャンスを伺いながら、中長期での成長実現に向け取り組んでおります。

### 3. 人材支援サービスに関する質問

---

Q. 21年から非常に高い成長をしておられますが、特に23年3月期については人材支援サービスでは具体的にどのような施策が功を奏したのでしょうか。また、ARPUが上昇傾向なのはなぜでしょうか。

A. 人材支援サービスについては、企業の求人ニーズが強く、採用競争も激化しており外部環境も良好な状況でございます。外部環境も良好な中、新卒ユーザー75%シェアの会員基盤をベースに、人材会社向けアライアンス売上、求人企業への人材紹介売上ともに大きく伸びておりますが、特に人材紹介売上は前年比+85%増と高い成長となっております。

人材紹介においては、キャリアエージェントの人数を毎年増員しております。新卒入社社員のうち約半数をキャリアエージェントとして配属し、研修期間を経て2Qから稼働、3Q辺りから本格的に紹介件数実績に寄与しています。

増員ペースを上げておりますが、しっかりと紹介件数の増加に結びついており（生産性低下にはなっていない）、また紹介単価も上昇させることができ、紹介件数増加、決定単価の増加によりARPUが向上し、大幅な増収となっております。

また、理系人材特化チームにより理系人材紹介の増加や、リスキリング型人材育成スクールでの成約数も増加しております。

Q. 現状は新卒採用市場が主力となっていると思いますが、今後中途採用市場にも力を入れていくのでしょうか。また、その際の人員は新たに獲得するのか、既存の社員で賄うのか、M&Aを活用するのか、どのように人材を生かすのか教えてください。

A. 現在は新卒採用市場が中心となりますが、既卒・第二新卒などの若年層市場には既に展開をスタートしております。今後は20代、未経験層に対しても重点的にアプローチする予定でして、こちらについては既存の社員活用もM&A活用もそれぞれを視野に入れております。

Q. 障害者雇用について、LITALICO社との業務提携をすとありました。今後障害者の法定雇用率が2.3%から上昇していきますが、ここが売上に寄与するとしたら全体の何%ほどでしょうか。

A. 具体的に何%なのか、という点については毎期の事業状況にも左右されるかと思えますため回答が難しいのですが、まず障害者の法定雇用率は今後も上昇が想定されます。また、当社の場合には既に会員ユーザーの中に障害者ユーザーの方も多数おりますので、売上インパクトとしては大きくないかもしれませんが、集客コスト等を一切かけることなくビジネスが成立しますので利益インパクトが一定存在すると考えています。

## 4. 販促支援サービスに関する質問

---

### #エネルギー領域

**Q. 販促支援サービスでは、主にエネルギー領域が牽引したようですが、その要因について教えてください。**

A. エネルギー領域においては、資源価格高騰や円安等の影響もあり、当社のクライアントである電力事業者にとっては23年3月期は非常に厳しい環境となり、電力事業者の新規顧客獲得余力の低下傾向、成約単価の低下がみられました。エンドユーザーの電力切替ニーズもありますが、当社ではライフスタイルの変化（引越し）を契機にした新規契約を成約させていただくことが多くございます。引越し需要は、このような環境下でも発生しますので、外部環境が厳しい中でもエネルギー領域では前年同水準の成約件数を期初の計画としては策定しておりました。結果としては当社のインサイドセールスにおける高水準の成約率を維持することができ、電力成約件数を前年から伸ばすことができておりますが、これはユーザーの電力切り替えニーズがあったからだけではなく、もともとの引越しユーザーの新規契約をしっかりと取り込めている状況になります。また、電力の成約単価が低下する中で、電力だけでなくガスの成約（クロスセル）も上昇させており、電力成約単価の減少を補えた部分もございます。

### #カードローン領域

**Q. カードローン領域の市場環境について教えてください。**

A. 新型コロナウイルスの行動規制が緩和し経済活動が回復してきていることから、カードローン市場は回復傾向にあります。2023年3月期4Qにおいても堅調な成長を続けており、引き続き高い成長率は実現できると考えております。

## 5. 財務方針に関する質問

---

**Q. 自社株買いや 配当についての考えをお聞かせください。**

A. まず株主の皆様への還元は経営の重要課題と認識しております。

現況では弊社は成長フェーズにあり、成長投資を積極的に行いながらCF創出を拡大し、企業価値を高めることが株主の皆様への還元につながると考えております。

しかしながら、2022年の2月や5月の際のように、当社が考えるフェアバリューに対して著しくアンダーバリューになった際には、自己株取得も実施し、当社からの市場へのメッセージ、株価対策、今回のM&Aに活用したように将来のM&Aでの活用とすることは実施可能性はあるかと考えております。

## 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 : 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。