



2024年6月4日

各位

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 辻本拓
財務 IR 部長

TEL. 03-5937-6466

投資家Q & A 2024年5月

2024年5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。

本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーの観点より、毎月第2営業日に開示を予定しております。また、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。

#人材領域

Q. 2024年3月期通期業績をどのように評価しているのか、また今期2025年3月期の人材領域の業績見通しについて、教えてください。

A. 2024年3月期の人材領域の業績については、特に人材紹介において前年度対比+71%増収と全体の売上成長を大きく牽引し、会社計画を上回る成長を遂げることができたと評価しております。これは、1人当たりの生産性を維持しながらもキャリアアドバイザー数を前年度対比+54%増員させたことに加え、成約率及び成約単価の上昇も寄与したためです。

2025年3月期の人材領域の業績見通しについては、企業の新卒採用意欲が強く、採用競争が激化している良好な外部環境において新卒層の会員基盤を構築できており、キャリアアドバイザーの+54%の増員、地方拠点の拡大等による成約件数の増加や、需要拡大及び市場での当社プレゼンスの向上による成約単価の上昇により、今期から連結を開始するみんな就を除いたオーガニックの成長で売上収益は前年度対比+30%以上の成長を見込んでおります。

Q. 大卒の内定率が91.6%（2024年2月時点）に上昇しているという日経のニュースについて、御社のサービスにとっては追い風になるのか、教えてください。

A. 当社の人材領域の業績において、ポジティブな影響を与えていると考えております。人手不足が深刻化し、企業の採用意欲が回復している状況にある中で、新卒人口は横ばいで推移しており、今後も求人企業からの新卒採用支援サービスへの需要は拡大し、獲得競争激化による成約単価の上昇が続くと推測しております。

Q. 2025年3月期の業績計画にみん就とのシナジーを織り込んでいない理由や、今後みん就とはどのようにシナジーを創出する方針か教えてください。

A. 2025年3月期のみん就の業績については、今年度が初年度であるため現時点ではシナジーによる業績影響を織り込まず、昨年度の実績売上8.5億円からほぼ横ばいの9億円で見込んでおります。また、株式取得前の親会社であった楽天グループ株式会社様が整備していたみん就のシステム基盤からの切り離しに時間を要することも想定しております。

M&Aによるシナジーについては、みん就が当社グループに加わることによって、総会員数（延べ会員数）が約80万人と国内最大規模の新卒会員基盤を保持するグループ企業へと成長し、みん就会員約20万人に対して人材紹介サービスやアライアンスサービスの提供を行ってまいりたいと考えております。

Q. 2025年3月期第1四半期から連結するみん就の業績は、人材紹介とアライアンスのどちらに計上されるのか、教えてください。

A. みん就の売上や費用については、アライアンス売上と一部その他売上に計上される見込みです。

#エネルギー領域

Q. 需要期である第4四半期は、売上収益が前年同期比+125%と非常に高い成長率であったと思いますが、会社としてはどのような評価をしているのか、また2025年3月期のエネルギー領域の業績見通しについて教えてください。

A. 2024年3月期第4四半期は、電力事業者の顧客獲得需要の増加やFive Line社のM&A後のシナジー効果も寄与し、成約単価の改善及びマーケティング投資による総成約件数の増加によって、将来収益の積み上げを行いながらも売上収益は約24億円で着地し、エネルギー領域単体で通期売上収益100億円達成の視野が良好となったポジティブな結果であったと評価しております。成約単価の改善については、電力事業者の電気料金の値上げや電力卸市場価格の安定した推移等によって2024年3月期第2四半期では前年同期比で約10%の改善、第3四半期では約20%改善し、第4四半期では需要期であることも含めて30%以上改善いたしました。

また、2024年3月期より進めているエネルギー領域におけるストック収益化によって、将来収益は通期で約10.5億円を積み上げることができ、利益成長の蓋然性向上にむけても順調に推移をしております。

2025年3月期については、依然として外部環境のリスクはあるものの、2023年と比較すると電力卸市場価格は落ち着きが見られ、電力事業者による市場連動型プランの導入等により仕入れ価格高騰時のリスクヘッジが可能な状態となっているため、電力・ガス事業者の顧客獲得需要は高い状態を維持すると見通しております。当社としては市場シェア大幅拡大の絶好のタイミングとして考えており、積極的なマーケティング投資や成約支援組織の拡大、また、ロールアップ型M&Aも視野に入れ総成約件数の最大化を図り、将来収益を積み上げながらも売上収益は前年度対比+30%以上の成長を見込んでおります。

Q. 家庭における新電力離れという日経のニュースについて、御社のエネルギー領域の業績にはどのような影響を与えるか、教えてください。

A. 当社グループでは、ユーザーの引越し等によるライフスタイルの変化を機とする電力・ガス等の成約支援を主に行っているのに加え、クライアントである電力・ガス事業者は、新電力事業者だけではなく大手地域電力・ガス事業者も多くご支援させていただいております。また、新電力事業者においても契約数の増加を図るために、成約支援事業者に対して成約単価を高めて成約件数増加を依頼することになります。そのため、当社にとっては良好な外部環境であると考えております。

2023年度は、年間約500万人を超える人が市区町村を跨ぐ移動を行っており、また電力会社の切替え件数は約250万件と、当社の2024年3月期の総成約実績約60万件と比較し、シェア拡大余地は十分にある状況です。今後も積極的な投資やロールアップ型M&Aによって更なるシェア拡大を図っていきたいと考えております。

Q. 政府による電気・都市ガス料金への補助金制度が2024年5月で終了することについて、御社のエネルギー領域の業績にどのような影響を与えるのか、教えてください。

A. 政府による補助金制度が終了することによって、電気・ガス料金が値上がりするため当社のエネルギー領域におけるストック収益にはポジティブな影響を与えることが想定されます。

エネルギー領域でのストック収益は、ユーザーの月々の利用料（または電気使用量）の一定割合が毎月当社のストック収益として計上されていくため、電気料金が上がった場合は、ストック収益にポジティブな影響を与えます。

なお、各電力・ガス事業者の顧客獲得が積極化している場合は、ショット収益となる成約単価の上昇に寄与します。

#主な費用

Q. 第4四半期で売上に占める広告宣伝費や外注費が前年同期比や第3四半期と比較して大きく増加している要因について、教えてください。

A. 主に需要期であるエネルギー領域において、外部環境の改善が進み、総成約件数を拡大させるためのマーケティング投資を強めていること、ファイナンス領域や新規事業への積極的な成長投資も行っていることから、広告宣伝費や外注費の売上に占める比率が大きく増加いたしました。

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 : 2,323百万円 (2024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 : IR 担当
コーポレートサイト : <https://www.theport.jp/>
E-mail : 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。