



2024年7月2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 (株主総会・対話の会 Q&A) 2024年6月

2024年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。なお、第13期定時株主総会及び株主様との対話の会で頂戴した主なご質問とその回答についてもあわせ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6月5日に開示された「[人材領域 \(人材紹介サービス\) 状況についてのお知らせ](#)」について、4月の人材紹介売上が前年同月比115.4%増は+15%増収か、もしくは2.1倍増収か、念のため確認させてください。また、4月だけの特殊要因でしょうか？

A. 4月の人材紹介売上が前年同月比115.4%増は、+15.4%増収ではなく、+115.4%増の前年同月比2.1倍になります。今期計画において人材紹介売上は高い成長率で計画数値に織り込んでおりますが、+115.4%増は計画を大きく上回る成長率になります。成長率数値の増減はありますが、4月単月のみではなく、好調な推移となっております。

Q. 2024年6月5日に開示された「[人材領域 \(人材紹介サービス\) 状況についてのお知らせ](#)」について、人材紹介は人材領域の中でも一部の収益であり、前期第1四半期の売上4億円弱に対する売上約2倍と考えると、さほど大きなインパクトには見えませんが、いかがでしょうか。

A. 人材領域は、主にアライアンス売上と人材紹介売上で構成されております。人材紹介売上が、人材領域売上の全てではございませんが、前期2024年3月期も人材紹介売上の高い成長(+71.2%増)が、人材領域の全体の売上成長を大きく牽引いたしました(+41.8%増)。今期2025年3月期においても、同様に人材紹介売上の高い成長継続が、人材領域全体の売上成長ドライバーとなる重要なものであると捉えております。

#エネルギー領域

Q. 人材領域は開示で今期スタートも好調な状況が確認できましたが、エネルギー領域の状況はいかがでしょう。前期第4四半期は総成約件数も大きく拡大し、売上収益も非常に高い成長となっていました。もう一つの主力であるエネルギー領域の状況をお聞かせください。

A. エネルギー領域については、電力・ガス事業者様の顧客獲得需要が強い良好な外部環境において、特に第1四半期及び第2四半期は前年同期比での単価改善寄与も大きく、その中で総成約件数の拡大を図っている状況です。市場シェア大幅拡大の好機と捉え、積極的なマーケティング投資及び成約支援組織の拡大を図っており、業績は好調に推移しております。5月にはエネルギー領域の主力子会社であるINE社が当社本社の新宿オフィスの別フロアに増床移転しており、エネルギー領域の成約支援組織拡大を着実に進めております。

#発行済株式数

Q. 2024年3月期の発行済株式数は、前年度対比1,685,870株増えていますが、2024年3月期の公募増資分との差分はストックオプションによる行使で、2024年3月に発行決議されたストックオプションの行使も含まれていますか。2025年3月期以降はどの程度、期中平均株式数が増える可能性がありますか。

A. 増加株数の公募増資との差分は、ストックオプションの行使になります。前期2024年3月期に行使されているストックオプションは、2023年3月期EBITDA20億円の達成で行使可能となったストックオプションや、それ以前に発行され、行使可能となっているストックオプションの行使であり、2024年3月に発行決議されたEBITDA100億円達成を行使条件とするストックオプションの行使は含まれていません。

ストックオプションの行使につきましては、条件を達成して行使可能となっても行使期限までの間で、保有者がそれぞれの意思のもとで行使いたしますので、いづれだけ行使されるかは読みにくいところがございます。

なお、潜在株式数は全体で発行済株式総数の10%未満をベンチマークとして運用しております。

第13期定時株主総会 Q&A

Q. 人材領域の社会課題として、採用してもすぐにやめてしまう、能力が発揮せず埋もれてしまう等が挙げられます。ポートとしては、どのような対策をしていきますか。

A. 将来的には、当社からの人材紹介後、入社者の就職先での定着率をより詳細にモニタリングし、キャリアアドバイザーたちの目標にする等、検討していきたいと考えております。求職者と求人企業それぞれに対して、我々は責任感をもって人材紹介に取り組んでいるということをお示ししてまいりたいと考えております。

Q. 10年後のポートがどうなっていてほしいか、社長の夢を教えてください。

A. 当社が掲げる年率 30%成長という目標を継続するという事は、決して容易ではないとは思いますが、今後、時価総額が数千億円から1兆円を目指していく中で、年率 30%成長ずつでは10年では足りないと考えております。そのため、年率 30%以上の高い成長を達成できるように取り組んでまいります。

また、我々は社会課題を解決する企業です。様々な社会課題をポートが1つでも多く解決したと言われる会社を目指してまいります。

Q. 2026年3月期を最終年度とする中期経営計画までは、順調に達成するイメージを持てます。それ以降の成長性を維持するために、グローバル展開なども考えていますか。

A. 我々が展開する人材採用・販売促進活動の成約支援事業の市場規模は、非常に大きいです。成約支援事業を通じて、時価総額が数千億円の会社になっていくイメージは持っていますが、必ずしもここに縛られる必要はないと考えております。我々が掲げる「社会的負債を、次世代の可能性に。」というパーパスを実現するために、成約支援事業だけでなく、必要な事業を展開していきます。また、グローバル展開については、新卒採用支援市場での人材領域の事業は、ドメスティックでユニークなマーケットであると海外の投資家からもよく言われております。対して、エネルギー領域は、グローバルでも考えることができる領域のため、今後検討してまいります。

Q. 人材領域とエネルギー領域が売上の柱であると思うが、新領域を作るために具体的に動いていますか。また、新領域を作る際は、春日社長からのトップダウンなのか、従業員からのボトムアップなのかどちらですか。

A. 当社が上場した際は、数多くのインターネットメディアを運営する会社でしたが、集客から成約までを支援する成約支援事業にビジネスを転換し、事業も選択と集中を行い、今期はリフォーム領域の売却も実施いたしました。今後、他の領域に参入しないというわけではございませんが、まずは人材領域、エネルギー領域それぞれ領域単体で売上100億円規模に成長させてまいります。新規・その他の領域については、既に種を巻いております。事業開発部門があり、私も積極的に関わっておりますが、部長は私ではございません。将来の事業責任者候補もたくさんいる状況です。

Q. 監査法人アヴァンティアを選任した理由について、監査等委員からのご説明をお願いいたします。

A. (社外取締役 監査等委員 富岡) 上場会社会計監査だけでなくIFRSにも十分対応できるかどうかを基本的な選定の軸とし、加えて、当社はコーポレートアクションを積極的に行う会社であり、会計監査において必要な協力体制を十分に築いて行けるかどうかは重要なポイントであると考えております。複数の監査法人との面談を通じて、監査法人アヴァンティアが適任であると判断いたしました。

株主様との対話の会 Q&A

Q. 今期から連結するみん就の M&A について、シナジー効果が具体的にどの程度影響しますか。

A. 今期は売上 9 億円程度を見込んでおります。利益率は約 20%程度を見据えつつ、それ以上を目指しております。今後も積極的に M&A を行っていきたいと考えてはおりますが、本中期経営計画期間は、既存領域の M&A に集中します。なお、今期の業績計画では、今後の M&A 影響は加味しておらず、オーガニック成長による達成を目指しております。

Q. 営業利益率は、2023 年 3 月期で 15%になって以降、2025 年 3 月期予想まで 2 年連続でやや減少しておりますが、直近の利益率は横ばいと考えて宜しいですか。

A. 営業利益率の低下要因は、主にエネルギー領域で一部収益をストック収益に切り替え、将来収益の積み上げを行っているためです。基本的にはビジネス構造上、営業利益率が下がってくる等は想定しておらず、ストック収益化による影響が大きいです。

Q. みん就の M&A を発表し、連結開始から 2 ヶ月が経ちましたが、買収元企業からのシステムの切り離し作業の目途は立ちましたか。

A. 目途は立っておりますが、システム切り離し作業はまだ完了しておりません。一定時間がかかる想定で M&A をしており、見込んでいたスケジュール通りの進捗です。

Q. みん就を 22.5 億円で買収したが、何年で回収できる見込みですか。

A. 今期みん就の売上計画 9 億円に対して、利益率 20%程度と仮定し、成長を加味しない前提で計算すると、みん就単体での収益だけを見ると回収までに 10~15 年程度かかってしまいます。一方でみん就買収時の基本的な考え方として、みん就の会員獲得力、会員価値をもとに判断しております。ブランド力・集客力があるサービスが、当社のグループに加わることはグループ全体に対して非常に付加価値が大きいことだと判断いたしました。

Q. ドアーズ社を売却したことによって、人材・エネルギー・ファイナンス領域の事業に専念できると思いますが、これらの事業は今後より加速できそうですか。

A. ドアーズ社の売却によって、売上や EBITDA の成長が多少鈍化しているように見えますが、注力領域である人材・エネルギー領域を中心に、人材の最適配置を行っているため、成長は加速できると考えております。また、社内で事業を作れる会社でありたいと考えております。中期経営計画期間は、人材・エネルギー領域に注力しながらも、継続的な成長力に繋げるべく、事業開発部門を強化し新たな事業開発にも取り組んでおります。

Q. オンライン診療テレメディーズやチェンジ社との地方自治体 DX の取り組み状況はいかがですか。

A. オンライン診療テレメディーズについては、一般社団法人テレメディーズを設立し、運

用を委託しております。全体に対する業績インパクトは現時点で大きくはありませんが、会員数（患者数）は順調に積み上がっている状況です。

チェンジ社との取組みについては、地方自治体との取引数は年々増加しております。人材紹介の成長比率が大きいため、売上構成比率が変化している訳ではありませんが、今後も地方自治体からの受注実績は積み上げていきたいと考えております。

Q. 従業員持株会について、従業員の加入状況はいかがですか。

A. 加入率は上がっており、特に管理職の加入率が相対的に高い状況です。加入率の向上に向けて奨励金制度の改善等、様々な施策を行っております。

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 : 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。