

PORT INC.

2021年3月期 通期 Q&A資料

ポート株式会社 証券コード：7047





Q

2023年3月期の売上目標100億円というのは、既存事業のみでの計画でしょうか。



A

中期経営計画時の発表では、2023年3月期の売上高100億円のうち、就職領域・リフォーム領域、カードローン領域の主要3領域で約85億円を目指しております。詳細の内訳に関しては、2021年3月期第3四半期決算説明資料の15ページに掲載しておりますので、ご確認ください。

なお、2022年3月期は前期から+59.4%の売上高成長を目指しており、ほとんどが既存事業での成長となります。

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS08676/fa646073/a0c5/4ebd/a743/3035a1e316a5/140120210212463712.pdf>



Q

2024年3月期以降のCAGR30%以上の目標に向け、M&A件数の目安（件数/年）などを教えてほしいです。



A

M&Aの件数については、事業環境やタイミングもございまして、年によって変わりますが、常に積極的に検討して参ります。



Q

顧客獲得のための具体的な動きを教えてください。
いわゆる営業人員をどれくらい抱えていらっしゃるのでしょうか？



A

現状は組織全体の約5%～10%程度がいわゆる営業人員となっております。
今後の顧客獲得に当たっては、営業組織の拡大もさることながら、0円求人サービスなどの実施のほか、他の事業者との提携等も積極的に進めております。

就職領域であればキャリアバンク様、リフォーム領域では一人親方労災保険組合様、カードローン領域では各種金融業者様との提携を実施しております。

(カードローン領域については先方のご要望により社名は非開示とさせていただきます)



Q

コンテンツ投資とは具体的にどのようなものでしょうか？



A

コンテンツ投資とは、サービスのユーザーを獲得するための投資になります。具体的には、2021年3月期通期決算資料の9ページに記載しております。就職領域では、動画コンテンツの生成、オンライン学習コンテンツの生成、就職診断コンテンツの生成など、ユーザーのニーズが高いコンテンツ生成を積極的に行っていました。リフォーム領域では、オリジナルコンテンツの生成、カードローン領域では、消費者金融業者などの提携先とのアライアンスメディアのコンテンツ拡充を中心に実施いたしました。



Q

2021年3月期の投資効果は今期1Qからみられていますでしょうか？
1Qの各領域の手ごたえを教えてください。



A

ユーザーの増加、新規顧客の開拓に順調に貢献し始めており、
現在のところ先日開示をいたしました業績計画通り概ね進捗しております。



Q

戦略的広告宣伝費の投下は前期で一旦終了でしょうか？



A

戦略的広告宣伝費に関しては、現在の方針では、引き続き一定投下していく予定ですが、売上高比率は徐々に低下していく見込みです。



Q

中期計画達成のためには就職領域の成長が必須だと考えておりますが、2021年3月期では最も成長率が低い領域です。今期目標の達成確度はいかがでしょうか？




A

2021年3月期は、特に上期は新型コロナウイルスの影響もあり、新卒採用支援市場が一時的に落ち込んでおりましたが、下期以降、オンライン就活等の定着により、新たな送客機会も増え、第3四半期で昨年同水準、第4四半期で昨年超えを実現することができました。このように市場環境は戻りつつあることを踏まえ、下記に記載する戦術を実行していくことで、就職領域の成長を実現していきたいと考えております。（次頁へ続く→）

(前頁の続き→)

就職領域においては、今回の決算から人材会社のイベントや求人企業の説明会への送客と、新卒の人材紹介に分けて開示しておりますので、それぞれご説明させていただきます。



「送客」に関しては、会員数やオペレーションの体制は十分であるため、いかに「送客先を拡大できるか」がポイントとなっております。そのため、営業人員を増員し、積極的に開拓をしている他、業務提携による効率的な送客先獲得も進めていております。5月25日に開示させていただいた、「キャリアバンク社との業務提携」も送客先拡大の戦略の一環となります。キャリアバンク社は、全国約4,000社の中堅・中小規模の人材紹介会社とのネットワークを保有しているため、全国の人材会社に送客が可能となります。引き続き送客先拡大のための戦略を実行し、送客先を増やすことで、高い成長率を実現していきたいと考えております。

「人材紹介」に関しては、紹介対象となる会員数は十分であるため、流通量（人材紹介数）をいかに増やすかがポイントとなっております。マッチング担当に関しては、19名の増員（+100%）を計画しており、すでに第1四半期で達成予定です。新規で採用したマッチング担当は、第2四半期からは本格的に戦力として業績成長を牽引していくと考えております。



Q

「0円求人」で顧客を集客すると思いますが、マネタイズできるのでしょうか？



A

0円で求人掲載から内定までサポートするプラットフォームを提供しておりますが、さらに積極活用されたい企業様向けに有料オプションプランを用意しております。スカウト配信、採用管理の代行、広告枠の設置などのオプションを用意しております。また、当社としては、プラットフォームを利用する企業数が増やすことで、就活会議での新サービスをリリースした際に利用してもらうなど、中長期的にマネタイズ方法を考えていきたいと思っております。



Q

フリーランス支援サービスは今後の中核事業となり得る成長性があるのでしょうか。



A

市場においてはITエンジニアの不足が慢性化しており、また働き方改革等の一環で副業、兼業の普及などが徐々に進みつつあることから、フリーランス支援サービスの成長余地は十分に大きいものと考えており、引き続き市場動向を注視しながら事業拡大を目指して参ります。

■ 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。
- これらは現在における見込み、予想およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。