



各位

2023年3月1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月期第3四半期 決算説明会 Q&A

2023年2月13日(月)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月期第3四半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. 業績について

#### #上方修正

Q. 今回の上方修正(2023年2月13日発表)は、前回と同様に保守的に見積もった値でしょうか。

前回2022年11月7日に行った通期業績予想の上方修正は、上期の好調な業績推移を受けて保守的に算出した予想数値でしたが、今回再度上方修正した数値は保守的ではありません。第3四半期時点での業績達成率が非常に良好であるため、当初予定している第4四半期の売上、EBITDAをそのまま達成できれば到達できる値です。

#### #当期純利益

Q. トップライン及び営業利益の伸びは素晴らしいですが、当期純利益の伸びが少し物足りなさを感じました。こちらに関して、春日社長の率直な感想をお聞かせ下さい。

ご指摘の通り、この現状に満足しているわけではございません。トップラインや営業利益の成長率についても、まだ物足りないと感じております。一方で、今回の上方修正(2023年2月13日発表)の中において、親会社に帰属する当期純利益が前回予想からの修正幅や前年比伸び率が一番大きくなっていることはご認識いただければ幸いです。

#### #来期以降

Q. 次に発表する中長期経営計画は2030年頃までの期間で考えていますか。

2030年まで、CAGR30%を維持すると2021年3月期のタイミング(2020年9月18日発表の中期経営計画内)でお伝えしているとおり、持続的な成長ができる会社でありたいと考えています。来期以降の具体的な中期経営計画に関しては、今年度の本決算のタイミングで詳しくお伝えできればと思いますが、これからの成長戦略の基本的なガイドラインを「[中期経](#)

[営計画の進捗及び今後の成長戦略に関する資料](#)」として開示しております。是非、当社の今後の成長可能性にご期待いただければと思います。

**Q. 新たな中期経営計画の達成に向けて最も重要な柱となる事業はどれだと考えていますか。**

現在残している事業は全て重要という前提にはなりますが、その中でも達成の鍵を握るという意味でいくと、やはり売上や利益規模の大きい人材支援サービスと販促支援サービスにおけるエネルギー市場が重要になってくると思っています。

**Q. 今期予想は常に保守的に見積もっていると思いますが、来期以降も保守的に見積もるスタンスは継続される予定でしょうか。**

2021年3月期に中期経営計画を発表した際は、前期(2020年3月期)の売上収益実績が41億円でありながら、2023年3月期に売上収益100億円を目指すという発表をさせていただきました。投資家の皆様の中でも売上収益41億円の会社が約2年半で2.5倍の100億円になるという予想に対して半信半疑の方も多かったと推測しております。このような点で当社は、決して常に保守的な予想をしているのではなく、野心的な目標掲げる会社であると考えております。

一方で、中期経営計画を立てた当時は、新型コロナウイルス感染症の拡大についても半年程度で落ち着くのではないかと考えておりましたが、結果として感染症拡大の影響が長期化しました。また今期に関しては、世界情勢が大きく変化する中で、エネルギー市場の動向が非常に不透明であったという点を踏まえ、考え得る最悪のシナリオの中で最下限値として、中期経営計画の最終年度目標であった売上収益100億円、EBITDA20億円から切り下げて、売上収益93億円、EBITDA15億円という予想を期初に発表させていただきました。

こういった特有の事情があり、今期は、保守的に業績予想の公表をさせていただきましたが、我々としては常に高い目標掲げて取り組んでいくスタンスです。

## 2. 会社全体について

### # 今後の新規参入市場について

**Q. 今後狙っている市場はありますか。**

当社が「非日常領域」と呼んでいる領域を対象として、広げていきたいと思っています。非日常領域とは、ユーザーの体験回数が少なく、また企業側からするとユーザーの獲得難易度が高い、それゆえ成約報酬単価が高くなりやすい領域になります。この非日常領域に当てはまる市場はまだ多く ([中期経営計画の進捗及び今後の成長戦略に関する資料](#)/P22 参照) あると考えており、当該市場への進出を狙ってまいります。

### # 人材獲得

**Q. シェア拡大が続く中では、優秀な人材の獲得も今後さらに必要になると思います。春日社長はどのようにお考えでしょうか。**

おっしゃる通り、優秀な人材確保は非常に重要だと思っていますが、抜擢の機会を提供することが其の上で最も重要だと考えております。今期は4月に約40名の新卒社員が入社しました。来期も同様に、4月のタイミングで約60名の新卒社員が入社の予定です。このように多くの人材を受け入れています。できる限り早いタイミングで責任者として抜擢をすることを心掛けており、そのためにも多くの新規事業や、プロジェクトを作り続けることを大事にしたいと思っています。

**Q. 大企業が賃上げする中、貴社の人材獲得戦略で他社と差別化できている点は何かありますか。**

大企業も含め、社会全体的に賃上げ傾向が続いているため、当社も昇給率は非常に意識をしております。実際に第3四半期に入ったタイミングで、今まで以上の昇給を行いました。今後もこの昇給率は上げていくということを基本的な方針としております。また、当社はこういった中で、優秀な若手人材の獲得戦略の差別性として、成長機会が他社よりも多い点を上げております。そして、獲得した人材を維持していくためには会社の未来があるだけではなく、この会社で働き続けることでの自己実現や、自己成長を大切にしています。

## # ビジネスモデル

**Q. 比較サイトはすでに飽和状態で業績を拡大することが難しいと思われませんが、貴社のビジネスは比較サイトとは何が違うのでしょうか。**

当社の今後の成長戦略の中で一番重要となるのは、インターネットメディア事業・比較サイト事業からは完全に撤退し、ビジネスモデルを成約支援事業にしていくという点です。クライアントのユーザー集客において、単なるリード獲得にとどまらず、しっかり成約までコミットメントしていくということをポイントに置くビジネスに切り替えていきます。

インターネットメディア事業・比較サイト事業と何が違うのかというと、一番はやはり、成約までのオペレーションを実行するための組織が全体の40%いるという点です。一般的なメディア事業の会社で、こうしたリアルなオペレーションを実行する人材が全体の40%程度いる会社というのは他になく、「成約オペレーション組織による成約力の強さ」という点が当社の優位性になっています。また、営業代行などのアウトソーシングの事業会社と何が違うのかというと、これまでの事業活動の中で培っていった、Webマーケティングの強さも持っていることだと思っています。「テクノロジー×リアル」、この双方の強みを持っているという点を当社の独自性として、事業の拡大をしていきたいと思っています。

**Q. 広告掲載、応募獲得型という送客を中心としたものから、成約支援という形での送客+意思決定支援というように、より顧客企業の手数を省き、収益に貢献する形に変わったところが、成長の原資となっているように思われるのですがそれでよろしいでしょうか。どこにメインの収入があるのでしょうか。**

当社にはインサイドセールスや、キャリアアドバイザー、コンサルタントといった成約オペレーション人材が多く在籍しており、ユーザーの最後の意思決定を支援することで、結果としてクライアントの成約獲得を支援し、営業プロセス、成約プロセスを改善することを提供価値としています。収益は、基本的にユーザーから頂戴することは一切なく、クライアントの採用や販促活動において、成約（内定承諾等）が発生した時点でフィーを頂戴する成約報酬型を採用しています。

## 3. 人材支援サービスに関する質問

### #アライアンス売上

**Q. 「アライアンス売上」とはどういった売上を指すのでしょうか。**

当社の人材支援サービスは、採用企業に人材を紹介するモデルと、様々な人材会社様とアライアンスを組んで人材サービスをユーザーに提供するモデルの2点ございます。人材系のサービスは当社が行っている人材紹介に限らず、求人媒体のナビサイトやスカウトサービスなど、様々ございます。アライアンス売上は、それらのサービスとアライアンスを組んで、ユーザーにサービスを提供し、送客に応じてアライアンス先からフィーをいただく事で得た売上です。

## #転職市場について

Q. 人材支援サービスの対象年齢引き上げを行う予定とのことですが、そうすると、転職市場になるので、かなり大手エージェントと競合になり、厳しい戦いになるのではないのでしょうか。

現在の新卒採用の領域もかなり厳しい戦いをしているので、転職マーケットに参入したとしても、変わらず厳しい戦いになるということが前提としてございます。また、当社は、新卒向けのビジネスから始めているので、転職のマーケットの中でも20代の若手人材に特化した展開を现阶段では考えております。そのため、40~60代といった方も含めた転職マーケットに本格的に参入するというものではなく、若年層の就職マーケットに参入すると考えていただければと思います。

## #チェンジ社との取り組みについて

Q. チェンジ社との資本業務提携は、貴社の利益にどの程度寄与しているのでしょうか。また、どの分野に提携効果が期待されるのでしょうか。

プライム市場に上場しているチェンジ社とは2021年7月に資本業務提携を締結させていただきました。提携第1弾の取り組みとして地方自治体の雇用政策のDXを進めており、チェンジ社の保有する地方自治体とのネットワークと、当社の新卒ユーザーのデータベースを活用しながら、地方における雇用のマッチングを促進していくという取り組みを進めております。

現時点での利益インパクトは軽微ではありますが、雇用政策等に関する地方自治体の予算は、全体で100億円程度の規模があると見積もっておりますので、今後は数億円規模に拡大していくのではないかと考えております。

また、地方自治体様との取り組みを進めていくことで、地元企業様との直接的なパイプラインも構築することができ、自治体の雇用政策DX単独の効果だけではなく、新たな顧客の開拓の機会にもなると考えております。

## 4. 販促支援サービスに関する質問

---

### #リフォーム市場

Q. リフォームが当初M&Aした直後想定していた成長曲線になるのはいつごろと考えていますか。

こちらは一刻も早く、想定していた成長曲線に乗せたいと考えております。リフォーム市場に関しては、広告効率を上げるという点に注力していました。次のステップは広告効率を上げるだけではなく、成約効率を上げることで、トップラインを上昇させていきたいと考えております。第4四半期、来期には成長曲線に乗せていきたいと思っておりますが、時間がかかる部分だと思うので、広告効率を改善することに関しては継続しながら、成約率を向上させていくためのオペレーションを強化していきたいと考えております。

Q. リフォームもカードローンと同じように第4四半期は、減収減益から増収増益に持っていきたいとおっしゃいましたが、送客数が第3四半期で減っており、成約数には遅れて影響するので、第4四半期の増収増益は厳しいのではないのでしょうか。

おっしゃる通り、カードローンのようにすぐに成約数に反映されるというのではなく、厳しい状況であるということは事実です。一方で成約率自体は上昇してきており、成約売上も担保できていると考えております。

## #エネルギー市場

Q. エネルギーは送客時に手数料が発生するだけでしょうか。送客後、ストック的に収益は上がらないのでしょうか。

結論としては、ショット型フィーと、ストック型フィーの両方があるとお考えください。M&A を実行した時点においては、成約時点で発生するフィー、つまりショット収益がメインでした。一方、昨今マーケット環境が悪化し、1 成約当たりの単価が低下していく中において、またクライアントニーズとしても、成約したユーザーの将来的な利用料金等に連動した、ストック型収益を積み上げていく方が将来の収益機会が増えるという点で良いのではないかと考え、第1 四半期から第3 四半期にかけて、ストック型収益を増やしていく取り組みを行ってまいりました。

多くの SaaS 企業では、ストック収益を伸ばすにあたって、大きな投資をして営業赤字化させるということがありますが、現時点において当社は、しっかりと営業キャッシュフローを出しつつ、同時にストック収益の積み上げを実現できております。

第4 四半期においても、ストック収益をしっかり積み上げていきたいと考えており、今後の中期経営計画では、ストック収益化という点についてもスポットライトを当てていく想定です。

Q. 足元で石炭と天然ガスがピーク時の2～3分の1と急落しています。円安も落ち着いたので、INE 社にとってポジティブな環境になるのではないのでしょうか。春日社長の展望をお聞かせください。

おっしゃる通り、石炭や天然ガス等の資源価格の高騰は落ち着いてきた状況です。電力事業者様も来年度の4～6月あたりで価格帯を調整する局面に入っています。適正な価格転嫁が行われた後は、当社にとってポジティブに働くことを期待していますが、見通しは立ちにくい状況が変わらず続いています。来期後半のタイミングには市場が正常化することを見越して、今のタイミングから、成約率、成約単価の向上といった取り組みを継続して行っていきたいと思います。

## 5. その他

---

### #貸借銘柄

Q. 現在、信用銘柄になっていますが、できるだけ早期に貸借銘柄に移行したほうが良いのではと考えております。春日社長の考えをお聞かせください。

貸借銘柄への移行については、我々も研究をしております。マーケットの状況に合わせながら、時期を見て切り替えていくことを考えております。

## 6. 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 (2022 年 12 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 TEL：03-5937-6731

※全社原則在宅勤務を実施しており、お電話が通じにくくなる可能性があります。  
お問い合わせはE-mailまでお願いできますと幸いです。