



各位

2022年9月28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

2022年6月～9月

2022年6月中旬～9月中旬に、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。2022年9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。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

#### #業績

Q. 前期までは業績予想がレンジでしたが、今期からレンジではなくなった理由は何でしょうか。

新型コロナウイルスの影響が長期化し不安定な外部環境であったため、前期は業績をレンジ予想とさせていただきます。また、このような環境下であっても2年前に発表させていただいた中期経営計画の最終年度目標である売上収益100億円、EBITDA20億円の達成に向けて投資も柔軟に行っていきたいという考えがあったため、レンジ予想とさせていただきます。

現在こちらの中期経営計画の最終年度目標は売上収益93億円、EBITDA15億円に修正させていただきますが、当初目標として掲げていた売上収益100億円、EBITDA20億円から目線を下げているというわけではございません。今年に入りエネルギー領域の外部環境が大きく変わったため、各領域で達成をコミットできる数字として修正させていただきます。

#### #時価総額

Q. 直近の成長性は高いものだと思いますが、2023年に時価総額はいくりに評価されているとお考えですか。

現在の時価総額やPERの評価はアンダーバリュースと考えていますので、しっかりとご評価いただけるようにしたいと思います。もちろん評価はマーケットが決めることだと思いますが、決算説明会にて代表の春日がお伝えしたように、当社の目線感としてPERは30倍～4

0倍を考えております。来期以降も売上利益をしっかりと出しながら成長し、成長に伴った形で評価いただけるようにしていきたいと思っております。

## #中期経営計画

Q. 2022年3月期の通期決算の際に、中期経営計画の下方修正が発表されました。今回の2023年3月期第1四半期の決算説明資料を見る限り、就職領域における下期偏重の収益構造を考えると、保守的な見積もりでも現在の業績予想の数値を超えてくると考えております。業績予想の上方修正が無かったのはなぜでしょうか。2022年8月18日のお知らせでも就職領域の好調が読み取れましたが、決算説明資料に織り込まれていないもので、就職領域の収益が見込めなくなると考えているものがあるのでしょうか。

ご指摘の通り、就職領域は毎年下期第3四半期、第4四半期と売上収益が伸長し、事業利益も拡大していくトレンドとなりまして、この2023年3月期第1四半期において、就職領域が売上収益、事業利益ともに大きく伸長しスタートしていることは、大変ポジティブなことと当社としても考えております。

また、決算説明資料や就職領域に関するリリースにてご説明の通り、企業の求人ニーズも底堅く、第2四半期以降の就職領域における収益下押し要因を見込んでいる訳ではございません。ただ、第1四半期決算時点であるということや、エネルギー領域における外部環境の不透明性も鑑み、今期の業績予想は2022年3月期通期決算発表時に開示した予想を据え置きとさせていただきます。

Q. 第2四半期も3分の2以上過ぎていますが、足元の進捗は修正前(下方修正前)の中期経営計画と比較して、どうでしょうか。

売上収益93億円、EBITDA15億円をしっかりと達成するという点がまずありますが、元々の中期経営計画で目指していた、売上収益100億円、EBITDA20億円を諦めているわけではなく、変わらずそこを目指しています。

第1四半期はしっかりとしたスタートを切れており、第2四半期以降も全領域で業績を進捗させることによって当初の目標である売上収益100億円、EBITDA20億円を目指していきたいというところは変わりません。

## #来期以降

Q. 来期以降も売上収益30%以上を目指すとある資料で拝見しましたが、30%成長を10年など長期で続ける会社はほとんどない認識です。保守的に何年くらい今後続けられそうとお考えでしょうか。

10年後となると外部環境含め、見通しを立てることが難しくなってきますが、少なくとも5年くらいのスパンでは30%の成長は持続できると思っています。もちろん、5年後以降にその成長がなくなるとは思っていません。5年10年という単位で30%以上の成長を掲げる前提で当社は取り組んでいます。

現在4つの領域で事業を展開しておりますが、それぞれの領域で50億円、100億円と拡大できていると思っていますし、既存の4領域以外にも参入できる非日常領域は多くあると思いますので、自社で事業の立ち上げやM&Aを行うことで持続的な成長ができていると思っています。

Q. 来期以降は売上30%成長を目指すとのことですが、利益も30%程度の成長を目指していくのでしょうか。

当社は売上収益30%の成長を持続的に行っていくことを目指している会社ですが、今回の第1四半期も成長投資も行いながら利益を伸ばすことができています。現時点で具体的な成長数字は出せませんが、来期以降も持続的にしっかりと伸びていくことができると考えています。

## 2. 会社全体について

---

### #会社について

Q. 辻本執行役員が役員就任して1年ほど経ちますが、当時と今のポート社に印象・ムード・体制で変わったと思われることを教えてください。また、辻本執行役員から見た春日代表の人柄、強み、弱みなどを教えてください。

就任した当時と現在の印象やムードの変化という点について、良い意味で大きな変化は無いです。前向きに取り組んでいく雰囲気やムードが変わらずある会社であると思います。体制面については執行役員体制の強化を行っております。また、ガバナンスの更なる強化のため監査等委員会設置会社への移行も行いました。グループ会社数も1社増え、従業員数も増えている状況です。非常にインナーコミュニケーションを大事にする会社なので、課題等もちろんありますが、人材育成等もしっかり行っている印象です。

私から見た春日さんの印象という点については、入社前から変わらず、目指す方向に対して非常に熱意を持って行動される方だと感じています。また、社外だけでなく社内に対するコミュニケーションも非常に大切にされている印象です。

強みは戦略的な実行力を持ち、アグレッシブな経営ができているところではないかと感じています。また、会社の成長は、トップマネジメントの成長が必須であると意識され、自身が学ぶ必要があるところはしっかりと学び、どんどん成長されている経営者であると感じています。

### #競合

Q. 競合他社はどのような会社でしょうか。

競合他社は領域ごとに異なりますが、就職領域の人材送客は当社程大きなライバルはございません。この点はしっかりとしたプレゼンスが確立できていると思います。人材紹介はここ数年で始めているので、大手、中小含め競合他社がいくつかあります。

また、リフォーム領域では外壁塗装のサイトを運営されている会社、エネルギー領域では電気ガスの切り替えサイトなどを運営している会社等が競合としてあげられると思います。

当社の特徴は、エンドユーザーの意思決定支援をしていくことをミッションとして掲げているので、求人企業からすると開示してほしいような情報（口コミ等）も開示してユーザーが最適な意思決定ができるように支援しているところです。またWEBマーケティングだけでは無く、リアルでもサポートを行いマッチングするというのが強みになります。

## #PORTブランド

Q. PORTブランドの構築の進捗はいかがでしょうか。また、目指すゴールはどのようなものでしょうか。

こちらは就職領域のブランドサイト構築から始めています。エネルギー領域へ参入する前は、就職領域内でのクロスセルなどにはありますが、領域を超えたクロスセルなどの各領域の親和性が生みにくい部分もありましたが、リフォーム領域とエネルギー領域や就職領域とエネルギー領域のクロスセルは今後しっかりとできると思っています。当社の各領域で会員になっていただいた方が他の領域を活用いただけるように、PORTのサービス全体のブランディングを強化していきたいと考えております。

## #M&A

Q. B/Sにおけるのれんの割合が大きいです、今後しばらくは大規模なM&Aはないと考えてよいでしょうか。それともギリギリまでアクセルを踏んでいくような方向性でしょうか。

現時点での財務基盤は非常に強固というわけではないと思っていますが、今期のEBITDAの目標が達成できればしっかりと改善できると思っています。また、M&Aも機会があれば引き続き前向きに検討していく方針です。

## #資金調達

Q. 資金調達に関して、増資などは積極的に行っていく予定はありますか。もちろん増資分の成長次第かと思いますが株主としては希薄化が気になります。

今後もタイミングやM&A等の資金ニーズなどを考慮の上、資金調達を行っていきたいと考えております。INE社のM&Aはデットファイナンスで行わせていただきました。しっかりと業績を進捗させて時価総額を上げ、持っている自社株の活用も今後しっかりと考えていきたいと思っております。

## #減価償却

Q. 御社は2022年3月期決算にて減価償却費を約2億円計上しておりますが、貸借対照表上の非流動資産における有形資産は少ないように感じています。のれんについてはIFRSのため償却のないものと認識していますが、何に対する償却が2億円と計上されているのでしょうか。

2022年3月期の減価償却費について、ご指摘の通り、のれんの償却はございません。内訳としては、地代家賃に相当する使用権資産償却が約1億円減価償却費として計上されており、こちらが最も大きなものとなります。残りの主なものは通常の減価償却費となります。

### 3. 各領域に関する質問

---

#### #就職

Q. 就活生の知人が、当社の就職イベントに参加したら営業から毎日電話が来ると言っていました。人を使ったマッチングはポート社の強みでもありますが、そのバランスはどのように考えていますか。

しっかりのご支援をしたいという思いから連絡させていただいていると思いますが、この点に関してはユーザーの状況や希望に応じて対応を行っていきたいと思います。

#### #カードローン

Q. 前の説明会でカードローンはコロナからの経済再開の恩恵を受けるとご説明されていたかと思いますが、私はコロナで経済困窮者が増えるとカードローン（消費者金融）の利用が増えると思いました。違うのでしょうか。

カードローンを利用される方のニーズは様々あるかと思います。ご指摘のように生活する上で必要な生活費として利用する方もいますし、旅行や趣味趣向に使う方もいます。旅行や飲食といった点でみると経済が再開すると必然的に出費が増えていく傾向にあるためカードローン利用者も増えていくということになります。

また、現状カードローン領域はお客様サイドの予算状況等を見て効率を上げていく施策を行っております。

#### #エネルギー

Q. 足元で原油は80ドル近辺と下がっていますが、天然ガスと石炭は最高値を超えています。発電コストに反映されるのは半年後だと思いますが、半年後の発電コストは下がるのでしょうか。INE社にとって、原油と天然ガス&石炭価格はどちらの方がより負の影響が大きいのでしょうか。

INE社は現在10社程度の事業者様を取り次いでいる状況ですが、こちらは電力事業者様が電力の電源を何で行っているのかという点の話になるかと思います。どこの資源価格が下がると影響があるというのは一概には言えない状況です。

ご指摘いただきました通り資源価格は高騰しており、政府の方でも原発の再稼働や火力発電についての話が出ていますが、見通しを立てるのは難しいと思っています。

Q. INE社の買収はウクライナ戦争前で、その時点では業績はかなり割安に買収できたと思います。その当時に時間の針を戻して考えると、どうしてこれほどの割安さで買収できたのでしょうか。安すぎるものには裏があるという考え方だと、リスクはどういうことが想定されましたか。

INE社は昨年11月に買収を決議、2022年1月から子会社化しており、当時はウクライナ情勢は想定できなかったものになります。

INE社はしっかりと成長している会社であり、さらに持続的に成長していくためにINE社にはない強みを持っている会社とのM&AをINE社側は考えておりました。従って、ファンド等を買われるのではなく、事業会社を買収できる価格で「今後も成長できる会社」ということで当社を選んでいただき、買収をさせていただいております。安すぎるということではなく、お互いに納得した形で進めております。

外部環境が厳しいところにはなりますが、市場環境が正常化してくると取次単価も戻り、売上収益、事業利益もグロスできると考えております。

**Q. エネルギー領域について、減収減益予想となっていますが収益は第1四半期進捗37%、事業利益に至っては第1四半期進捗67%となっています。KPIである電力取次件数は2022年第4四半期を10%近く上回る実績ですが、今後エネルギー領域において、事業利益計画値までの水準に至らない要因（外部環境に起因しないものを含む）があるのでしょうか。**

エネルギー領域における第2四半期以降の見方についてですが、電力取次については、エンドユーザーの引越しを契機にした切り替え提案が多く、第4四半期と第1四半期が件数が多く、第2四半期、第3四半期は若干低くなる傾向となります。この第1四半期につきましては、電力取次単価低下傾向にありましたが、ユーザーの新規契約ニーズが底堅くある中、成約率向上効果も含め、ご指摘の通り前期第4四半期からも増加している状況となります。第2四半期以降も前年比で取次件数を伸ばすため、マッチング効率の改善等を図って参りたいと考えておりますが、2023年3月期第1四半期決算説明資料、8月1日のエネルギー領域に関するリリースに記載しています通り、当社が取引をしている一部大手電力事業者の中でも第2四半期から新規顧客獲得の一時停止が見込まれている状況であり、電力取次単価につきましては、当初見込んでいた範囲内ではありますが、第1四半期よりも第2四半期以降においてさらに単価が低下する見込みであります。

従いまして、エネルギー領域においては、第1四半期から第2四半期と業績が拡大していく訳ではございませんが、第2四半期で事業赤字になるという訳ではなく、しっかりと売上、事業利益を確保したいと考えております。もちろん、エネルギー領域で計画している通年の目標数値以上となるようマッチング効率の改善、クロスセル強化などを進めております。

## 4. その他

---

### #自社株買い/配当

**Q. 自社株買いか配当への検討に関して、貴社の市場からの判断としてIRへの信憑性はかなり低いものだと考えます。IRの信憑性を増す対策として、具体的な株主還元が必要だと考えますが直近で対応されますか。**

株主の皆様への利益還元はもちろん重要事項と認識しておりますが、現在成長フェーズであり、企業価値向上を図ることが最大の利益還元につながると考え、成長投資を優先させていただきました。

その中で、株価水準、財務状況、将来のM&Aでの活用等を鑑み、2022年2～3月、5～6月にそれぞれ上限2億円での自己株取得を実施させていただいております。

市場からの信頼、評価という点ではまずは第2四半期業績動向をしっかりとご報告させていただくことや、外部環境が厳しいエネルギー領域における動向を適時適切にご説明させていただくことが重要と考えております。

### #株式売却

**Q. 貴社の機関投資家向けQAで経営陣が時価総額600億でないと行使できないストックオプションがあると聞いたが、適用される経営陣と適用される株数について教えてください。**

時価総額600億円を行使条件とした有償ストックオプションを2021年の1月に発行しております。付与対象者は代表取締役社長CEOの春日、取締役副社長CGOの丸山と当時の社外取締役であり、現在監査等委員である馬淵の3名になります。

なお、行使条件については時価総額600億円だけではなく、今期2023年3月期で売上収益100億円、EBITDA20億円がクリアされて尚且つ時価総額600億円を達成しないと行使できない内容になっております。3名に付与された株数は割合として0.9%になります。

## 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 : 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー12F  
設立 : 2011年4月  
資本金 : 936百万円 (2022年6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 柴田  
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

※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。