



各位

2024年2月20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 辻本拓
財務 IR 部長

TEL. 03-5937-6466

2024年3月期第3四半期 決算説明会 Q&A

2024年2月13日(火)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2024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

Q. 来期以降の業績の見通しについて教えてください。

- A. 引き続き良好な市場環境の中でオーガニックで CAGR30%以上の成長目線は変わらず、特に人材紹介とエネルギー領域が全体の成長を大きく牽引する見込みです。また、中期経営計画最終年度のストック収益確保に向け、将来収益も積み上げていく方針になります。加えて、来期第1四半期より「みん就」が連結予定となります。

Q. 第3四半期の営業利益率が低くなった要因は何でしょうか。

- A. 第3四半期会計期間(10~12月期)の営業利益は377百万円(前年度対比+13%増益)で着地いたしました。営業利益率が第1四半期、第2四半期と比べて低くなった要因は、第4四半期の良好な見通しを踏まえ、来期以降の継続的な成長に向けて将来収益を更に積み上げる為、主にエネルギー領域で一部のショット収益型の契約をストック契約型の収益に振り向けていること、各事業への成長投資も継続して行ったことが主な要因となります。

2. 将来収益について

Q. 将来収益の計算方法について教えてください。また、将来収益はどのくらいで収益化していくのでしょうか。

- A. 前提として、これまでショット型収益の契約形態だった案件について、ストック型に変更した場合のストック収益及び当該商材の解約率等を勘案し、契約継続期間を5年と想定した場合に、ストック収益の累計がショット型収益よりも1.2~1.5倍以上になる案件をストック型の契約に切り替えております。

将来収益というのは、当期で契約したストック型案件に関して、将来合理的に獲得が見込まれる収益の合算値を指します。契約する商材は様々あり、また商材ごとに解約率も異なりますが、想定契約期間は平均して5年程度と保守的に見積もって計算しております。

PLへの影響でいいますと、例えば電気の契約でのストック収益は、ユーザーの月々の電気使用量または電気料金の一部を電力事業者から頂戴するビジネスモデルとなり、入金ベースでの売上計上となります。

そのため、今期第3四半期に契約したストック収益は遅くとも来期第2四半期頃から業績に寄与してくると見込んでおります。

詳細は2023年5月17日付公表の「[将来収益込み EBITDA に関する補足説明資料](#)」(解説動画)をご確認ください。

Q. 第3四半期から将来収益を更に積み上げることについて、これまでと比較してストック収益に切り替える基準を変更したということでしょうか。

- A. 将来にわたって継続的な取引が見込める商材をストック型契約とすることを基本的な方針としており、中期経営計画最終年度で掲げる EBITDA40 億円のうち約 20%程度をストック収益としていく計画です。そのため、第3四半期から将来収益の更なる積み上げを行っておりますが、ストック型に切り替える基準に対して変更はございません。

Q. ストック型収益かショット型収益は自社でコントロールできるものなのかを教えてください。

- A. 当社グループは各電力事業者とユーザーの間に入り、ユーザーの意思決定の支援をしながら電力事業者の成約をご支援しております。そのため、双方のニーズを満たす商材をご提案させていただいております。

3. 人材支援サービスについて

Q. 就職活動の早期化の影響について教えてください。またこれにより人材支援サービスの四半期業績トレンドは、第2四半期と第4四半期の業績はあまり変わらないのでしょうか？

- A. 就職活動の早期化影響は、通年に渡り学生との接触機会が拡大するためポジティブにとらえております。
第3四半期(10月~12月)に関しては、従来であればアライアンス事業における大学4年生の人材系企業への送客需要が高かったものの、採用直結型のインターンの広まり等により、大学3年生の送客需要が大きく増加しました。
送客単価は需給によって決まりますが、より出現率が低くなる大学4年生後半の方が高単価である一方、単価の低い大学3年生の需要が増加したことで全体での送客

単価が減少し、当社が想定していた以上にアライアンス事業の業績に影響を及ぼしました。

これにより、人材支援サービス全体の業績の季節性は今後第1四半期と第2四半期が強く、第3四半期が谷間になり第4四半期で最繁忙期というトレンドになる可能性がございます。

(詳細は2024年2月13日付公表の「[2024年3月期第3四半期決算説明資料](#)」28頁、34頁をご確認ください。)

Q. 人材支援サービスではいつ時点での売上収益100億円達成を目指しているのか教えてください。

- A. 当社は2026年3月期を最終年度とする中期経営計画において売上収益250億円、EBITDA40億円の達成を掲げております。人材支援サービスの売上収益100億円達成時期は明示しておりませんが、理想的な売上収益の構成としては、2026年3月期において、人材支援サービスで100億円、販促支援サービスエネルギー領域で100億円、ファイナンス領域で50億円程度と考えており、早期に達成することを目指しております。

Q. 獲得コストのかからない既卒・第二新卒へのクロスセルに期待をしていますが、売上規模ほどの程度でしょうか。新卒会員基盤を活用した収益化の今後の見通しを教えてください。

- A. 既卒・第二新卒・フリーター等を中心とした若年層人材へのアライアンス・人材紹介のクロスセル売上は、第3四半期前年同期比+120%と大きく成長しております。若年層人材は当社の新卒会員基盤を有効的に活用できるため非常に相性が良いと考えております。
クロスセル売上の実額については現時点では非開示としておりますが、今後は業績への寄与が一定の水準となり次第開示の方針について検討して参ります。また、開示に値するほどの規模感にまで成長させるべく取り組んでおります。

4. 配当について

Q. 配当総額はストック収益税引後の20%弱のようですが、来期以降も基本はこのような配当性向イメージでしょうか。

- A. 当社の方針として配当金額の増減はストック収益の金額を基準としておりますので、一般的な当期純利益ベースの配当性向をベンチマークのような指標を決めているわけではありませんが、今後もストック収益の増益に応じて継続的に増配を行っていく方針です。

Q. 社会に対してはどのような還元を行っていくのか教えてください。

- A. 社会に対する還元に関するアクションとして、本日付(2024年2月13日付)でサステナビリティ委員会を設立いたしました。ストック収益を原資とした利益還元総額のうち一定の割合を社会に還元し、その還元先・還元方法について今後サステナビリティ委員会を通じて議論してまいりたいと考えております。

会社概要

会社名 : ポート株式会社

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

代表者 : 代表取締役社長 CEO 春日博文

設立 : 2011年4月

資本金 : 2,321百万円 (2023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 : 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。