

PORT INC.

ポート株式会社 / 紹介資料

# Company Introduction



01 会社紹介

02 事業紹介

03 サービス紹介

PORT INC.

CAPTION 01

# 会社紹介



社名	ポート株式会社/PORT.inc
設立	2011年4月18日
本社所在地	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
支社・サテライトオフィス所在地	支社：東京都新宿区西新宿7-21-1 新宿ロイヤルビル6F サテライトオフィス：宮崎県日南市岩崎3丁目9-5
従業員数	256名 (2021年6月末:連結)
平均年齢	約28歳 (2021年6月末)
男女比率	6 : 4
証券コード	7047 (東証マザーズ、福証Q-Board 2018年12月21日上場)
グループ会社	就活会議株式会社、株式会社ドアーズ

Corporate Name

PORT

歴史的に港はヒト・モノ・カネの交換機能インフラであった。

大きな市場（＝海）に新しいアタリマエ（＝港）を創れる会社を目指したい。

## Mission

# 世界中に、アタリマエとシアワセを。

社会課題をテクノロジー×リアルで解決することで、  
あったらいいだけではなく、なくてはならないを創出し、  
全ての人を幸せにしていきたい。

課題先進国と呼ばれる日本には、何十年と未だ解決されないままの社会課題が多く存在するため、当社はこれらの課題に正面からアプローチしていく。



PORTが目指す社会

# 非日常体験の意志決定支援で人々を幸せに

人生での体験回数が少なく、ユーザーにとってノウハウが溜まりづらい、  
不透明性の高いマーケットでは、ユーザーの意思決定そのものが  
社会課題に発展していると考えています。

当社は、それらのマーケットに最適解となるソリューションを創出し、  
多くの人々を幸せにし、構造的な社会課題の解決を目指します。



取締役副社長

**丸山 侑佑**

1986年兵庫県生まれ。大学卒業後、人事組織コンサルティング会社を経て、KLab株式会社に転職しHRマネージャーを経験。その後、2013年に株式会社ソーシャルリクルーティング（現：ポート株式会社）に入社。同年、取締役COOに就任し、2015年に取締役副社長COOに就任。



代表取締役社長

**春日 博文**

1988年埼玉県生まれ。在学中に新卒採用支援業やプロモーション支援を個人事業主として開始。2011年、大学卒業と同時に株式会社ソーシャルリクルーティング（現：ポート株式会社）を創業。



社外取締役

**馬淵 邦美**

1965年京都府生まれ。1990年に大学卒業後、デジタルエージェンシー領域においてグローバルトップ・マネジメントを歴任し、2012年にオグルヴィ・ワン・ジャパン株式会社/ネオ・アット・オグルヴィ株式会社（現ジオメトリー・オグルヴィ・ジャパン合同会社）代表取締役社長に就任。その後、2018年にポート株式会社の社外取締役に就任。

FY2011 (1期目)

## 創業

- ・創業者の春日が大学卒業と同時に創業
- ・東京都渋谷区渋谷にて、株式会社ソーシャルリクルーティング設立

FY2014 (4期目)

## 新規プロダクト

- ・就職ノウハウ情報サイト「キャリアパーク！」の運用を開始

FY2015 (5期目)

## 会社名変更

- ・商号をポート株式会社に変更
- ・本社を東京都新宿区西新宿に移転
- ・遠隔診療プラットフォーム「ポートメディカル」の運用を開始

FY2016 (6期目)

## 地方進出

- ・宮崎県日南市にサテライトオフィスを設立
- ・ファイナンス領域の情報サイト「マネット」サービス開始

FY2018 (8期目)

## 上場

- ・東京証券取引所マザーズ及び福岡証券取引所Q-Boardへの新規上場

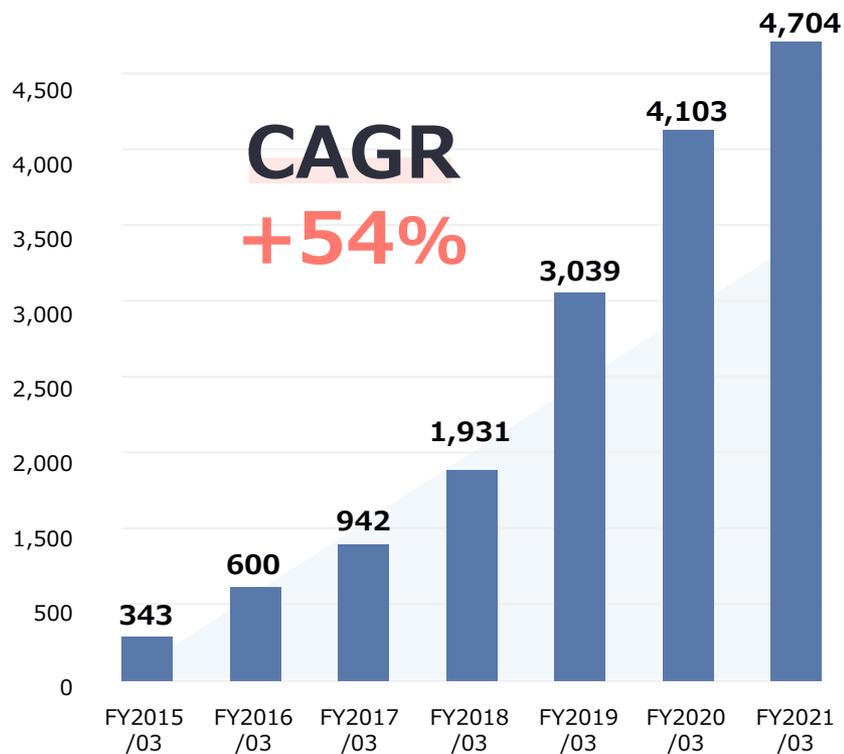
FY2020 (10期目)

## M&Aグロース

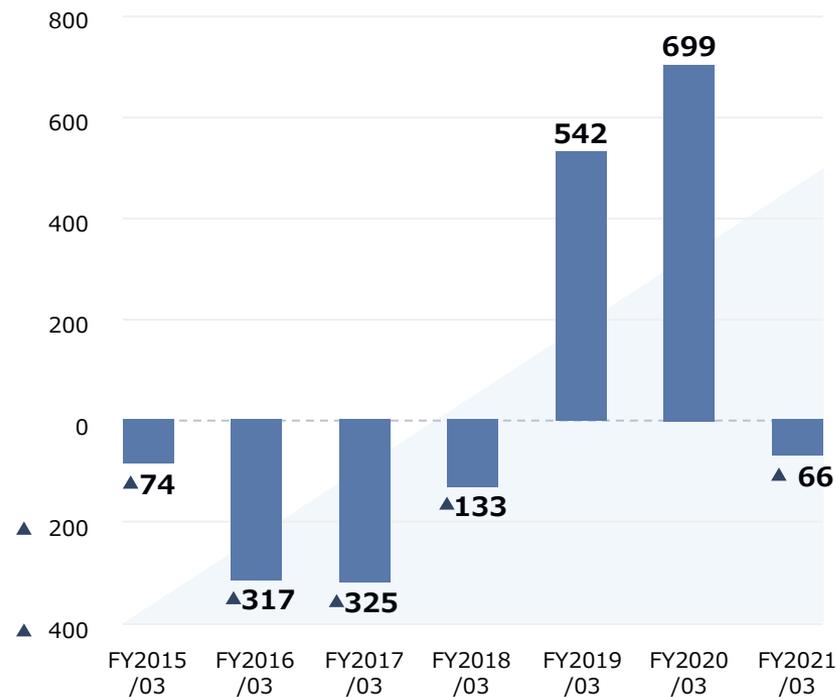
- ・就活口コミ情報サイト「就活会議」をM&A
- ・外壁塗装領域メディア「外壁塗装の窓口」を運営するドアーズ社をM&A
- ・中期経営計画を発表

## 直近6年間のCAGRは+54%を達成！

## 売上



## 営業利益



売上高はCAGR + 35%、  
2023年3月期には100億円以上の売上規模を目指す。

連結売上高 **100億円** 以上

連結EBITDA **20億円** 以上

調整後連結EBITDA **30億円** 以上



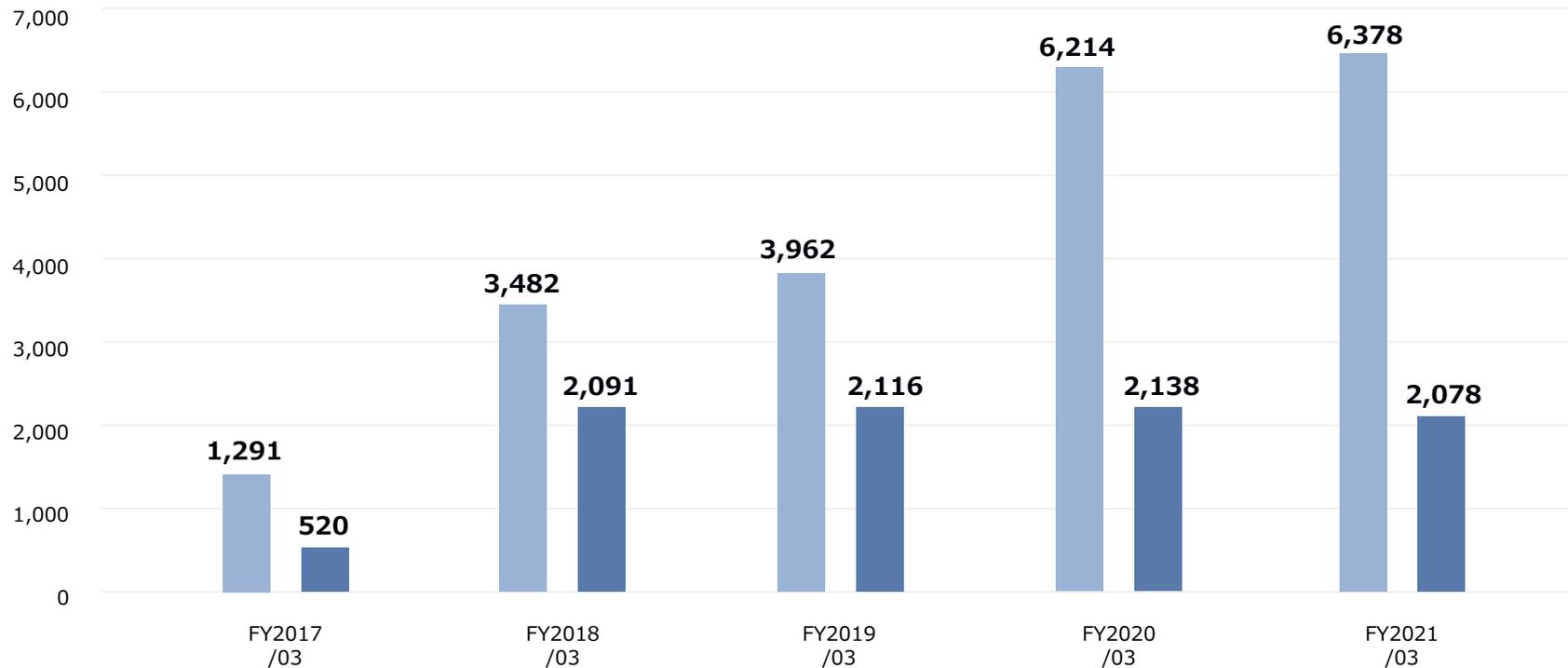
※EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費

※調整後EBITDA=EBITDA+アカウント投資+

コンテンツ投資+システム投資=Σ投資前事業利益

総資産は直近2社のM&Aにより増加し、  
自己資本比率は32.5%と健全に推移。

総資産・純資産



平均年齢

28歳

男女比率

MAN

6:4

WOMAN

社員数 (連結)

256名

※アルバイト、派遣社員を除く



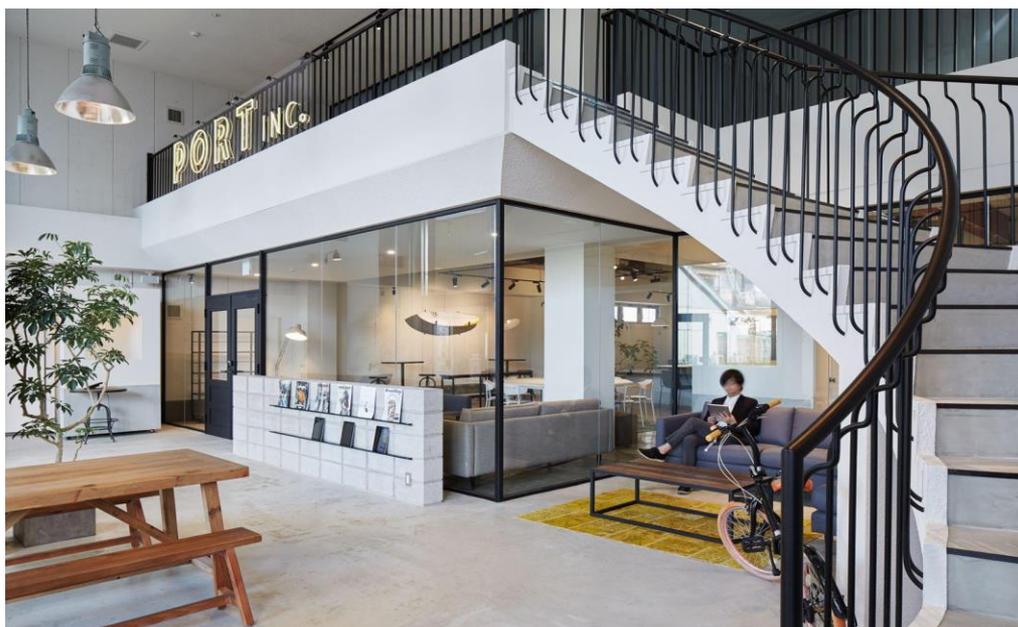
2016年4月に人口約5万人の街に初のIT企業を開設。

現在、約25名が在籍。

「若者が暮らしたい町で働くことができる社会」づくりを目指す。

当時シャッター商店街であった、油津商店街にオフィスを開設。

当社オフィス開設後、進出IT企業**12社**、総雇用数約**130名**と日南市の地方創生に貢献。



CAPTION 02

# 事業紹介

---



# — PORT

## 経営方針

「社会課題」領域を前提として、  
「非日常」「デジタル化遅延」領域  
であるマーケットに重点的にアプ  
ローチしていく

### 社会課題領域

社会の構造的かつ  
普遍的な課題を抱えている  
伝統的な産業

### 非日常領域

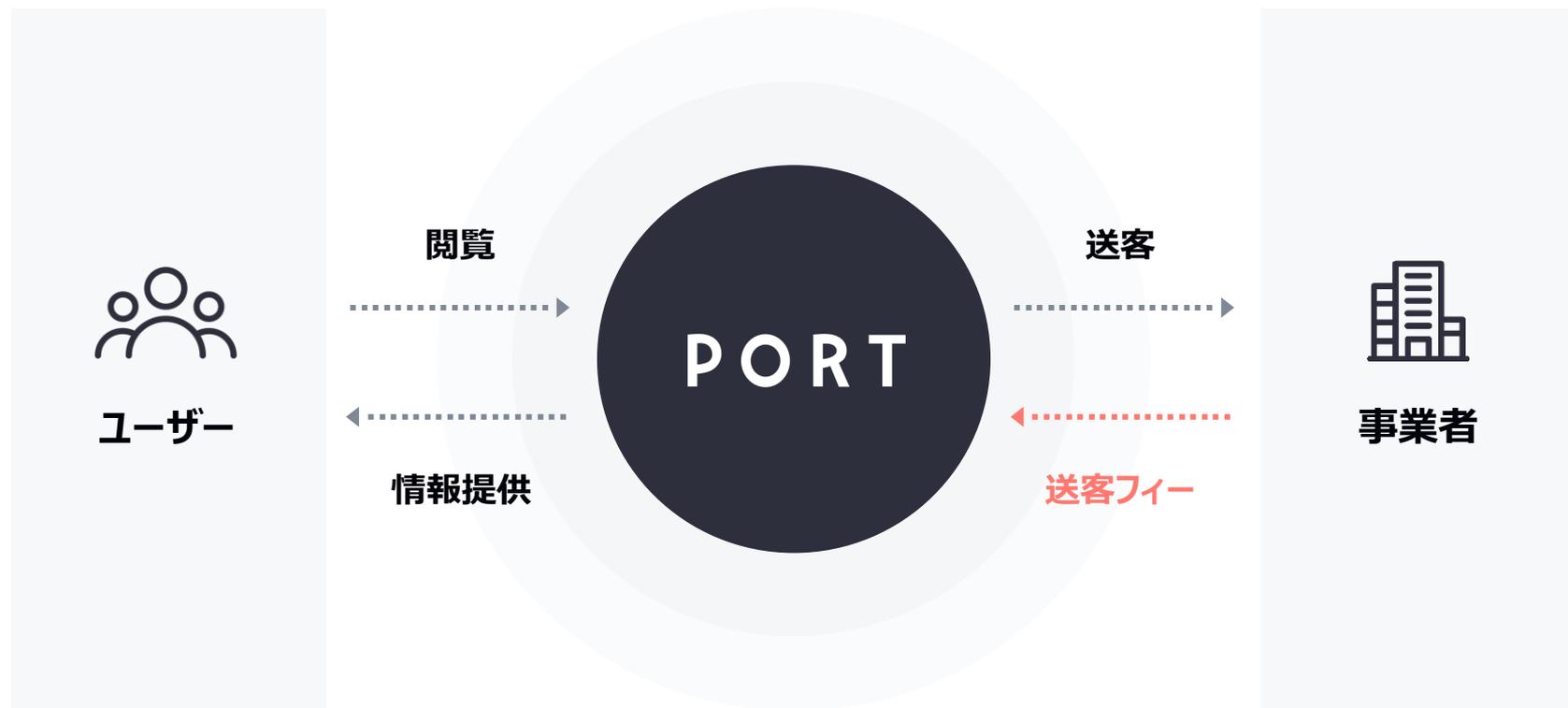
情報の非対称性が高く、意思決定も難し  
いことから、ユーザーにノウハウが乏しく、介  
在価値が残り続ける

### 重点アプローチ

### デジタル化遅延領域

技術革新の遅れにより  
非効率状態であり、改善した  
際のインパクトが大きい

各産業領域においてユーザーと事業者の  
マッチングをデジタル化（DX）しユーザーの最適な  
意思決定を支援するビジネスを展開。



ユーザーの情報収集から契約まで一気通貫で意思決定を支援する。  
また事業者の販促活動を効率化することで、サービス提供価値の最大化を支援する。

旧来プロセス  
リアルマッチング

情報収集

人や  
書類などで  
情報収集

比較検討

紹介や  
書類などで  
比較検討

申込

書類にて  
申込

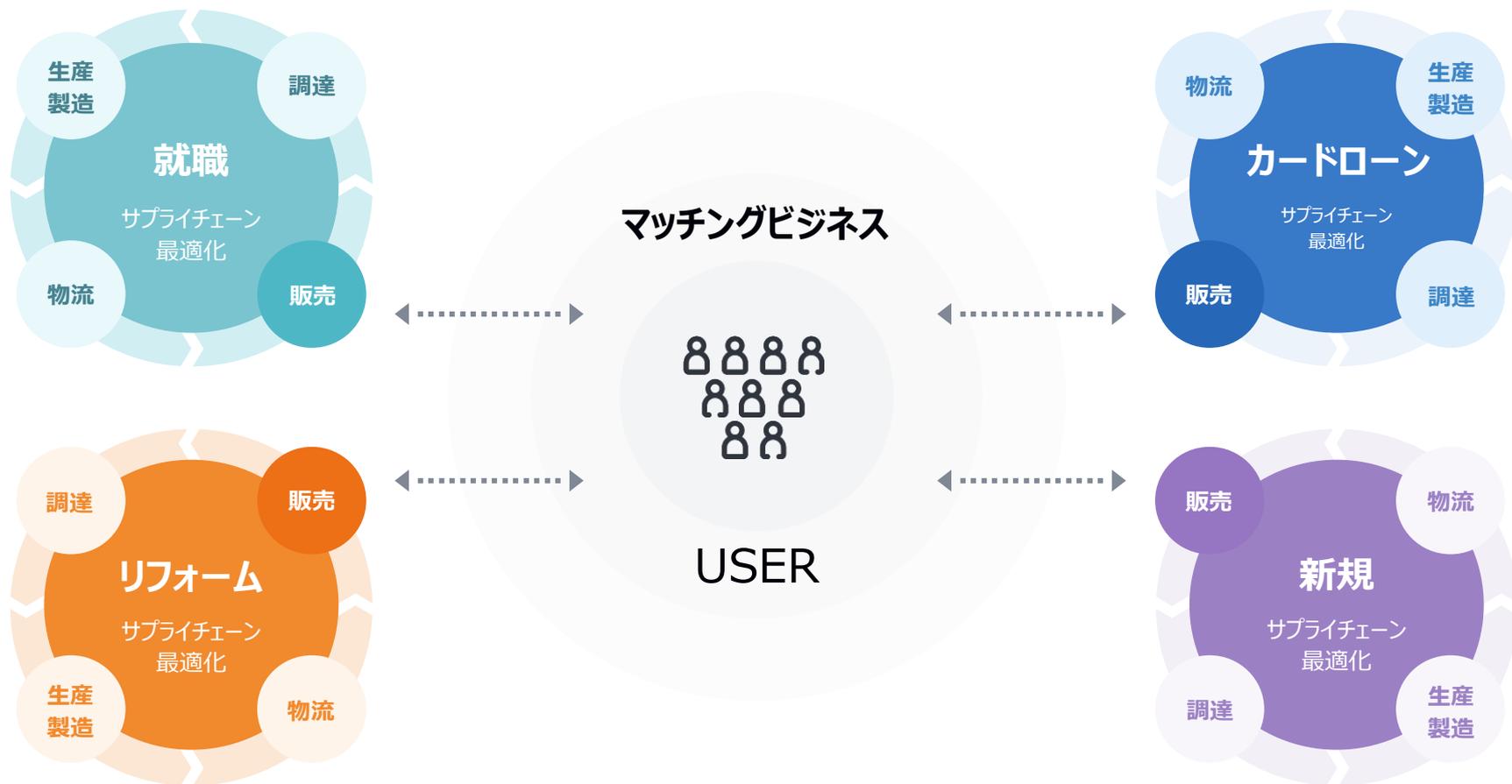
契約・手続き

書類にて  
契約・手続き

PORT  
マッチングDX

情報収集から契約までを一気貫通できるサービスを提供

ユーザーと事業者をマッチングさせるというビジネスモデルが同様であり、  
基本的なビジネスフローやKPIは各領域共通しているため、新規参入が容易である。



各領域のマッチングDXの基盤（ユーザー・顧客）のもと、  
さらに3方向に事業を拡張させていく。

## マッチングDX



### クロスセル

各領域のユーザー基盤を活かしてクロスセル展開



### サプライチェーン

顧客の業務効率化、最適化を支援



### リアルサービス

メディアで獲得した会員基盤に直接リアルサービスを提供

毎年積み上がる会員基盤を活用したクロスセル展開によって、1ユーザーに当社グループサービスをさらに活用いただき、多くの意思決定を支援していくことを目指す。

参入領域における  
年間会員獲得数

就職領域  
約40万人

リフォーム領域  
約7万人

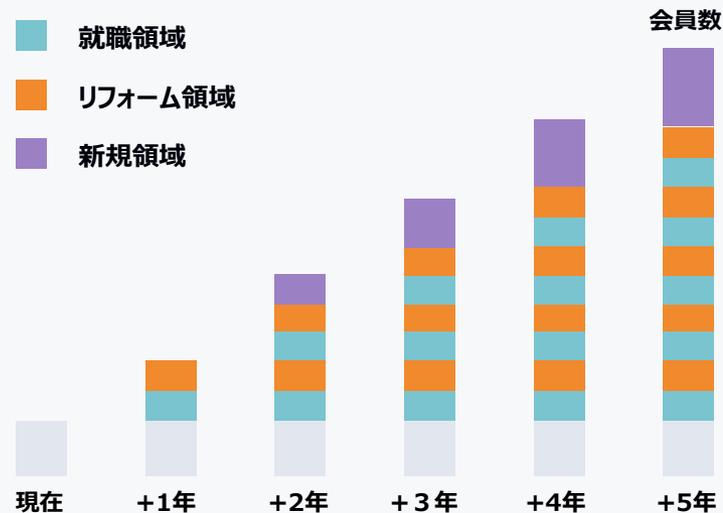
今後の会員基盤

領域間連携による  
相互送客を実現



計235万人以上

■ 就職領域  
■ リフォーム領域  
■ 新規領域



各領域のサプライチェーンを支援することで、顧客の業務効率化を推進し、ユーザーが最適なサービス提供を享受できることを目指す。

## サプライチェーン最適化



メディアで獲得した会員基盤を活用して、  
直接当社がリアルサービスを提供することで、  
ユーザーが最適なサービス提供を享受できることを目指す。

## リアルサービスの例



メディア



リアルプロダクト



データベース



## 就職領域の例



就職メディア



リアルマッチング



データベース



CAPTION 03

# サービス紹介



各領域において、マッチングDXメディアや新規プロダクトを開発。

## 就職

 **キャリアパーク!**  **就活の未来**

国内最大級の就活ノウハウ情報サイト

 **就活会議**

国内最大級の就活生向け企業口コミ情報サイト

 **イベカツ**

就活生向けイベント情報サイト

 **キャリアパーク!** **就職エージェント**

就活生と企業のマッチング支援サービス

## リフォーム

業界最大級の外壁塗装専門サイト

**外壁塗装の窓口**

業界最大級の外壁塗装専門サイト

## カードローン

 **マネット** **カードローン**

プロの解説とみんなの口コミが集まる  
カードローン情報サイト

## 新規

**ゆくるサーベイ**

自治体向け転入転出調査アプリ

 **ポートメディカル**

オンライン診療プラットフォーム

**telemedEASE<sup>®</sup> BP**

高血圧診療支援アプリケーション

 **Futurizm**

フリーランスエンジニアマッチングサービス

Recruit

**就職領域**

## Vision

# たった一度の就職活動を、最適な意思決定に

オープンな情報とマッチング機会を提供し、最適な意思決定支援を提供する

## Service



### 就活情報メディア

就活生向けのノウハウ、クチコミ情報、  
企業情報を提供するメディアを  
複数展開



### リアルマッチング

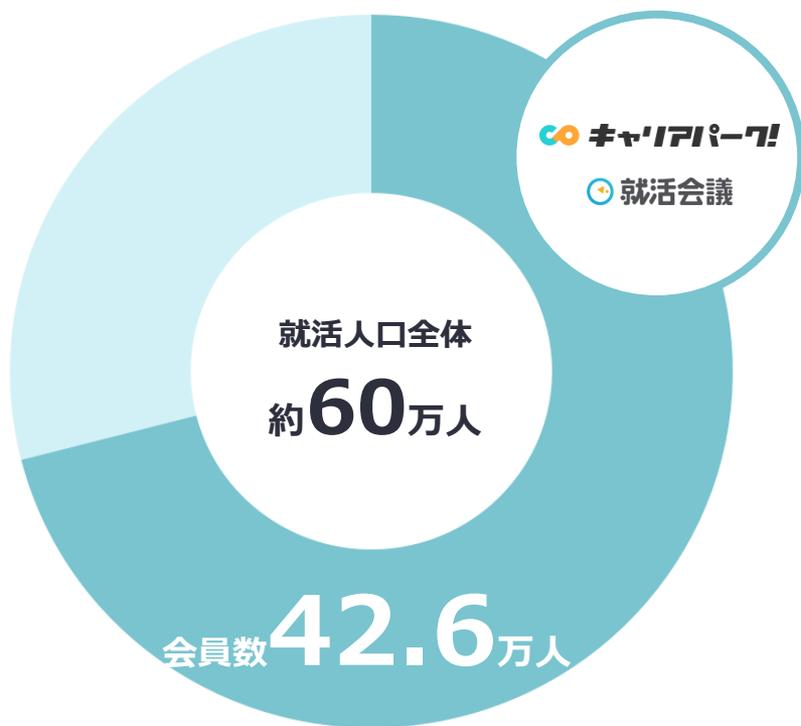
就活生と企業のマッチング支援を  
行う就職エージェントやプログラミン  
グから就職支援まで実施する  
スクール型エージェントを運営

就活生が就職活動をする上で必要な情報を網羅的に提供している。



就活人口の3人に2人以上が会員となるメディアに成長。

就活生全体に占める当グループ会員の比率イメージ



就活生利用率<sup>※</sup>

**70%以上**

※2021年3月末時点の21年3月卒業予定の新卒会員数(円グラフ)

Reform

# リフォーム領域

## Vision

# リフォーム産業のデジタル化で、安心できる暮らしを

## Service



業界最大級の外壁塗装専門サイト

## 外壁塗装の窓口

選ばれる**3つの理由**

- 外壁塗装に特化した、国内最大級のマッチングサイト
- 加盟店数3,969社突破！日本で最も多くの店舗が利用するサイト
- 完全成果報酬型！固定費なし！

## Value



ユーザー

### 最適な業者を選定できる

外壁塗装のノウハウや料金体系について完全無料でサポートが受けられる

全国3,969社以上の加盟店から最もマッチした施工業者を紹介してもらうことができる



施工業者

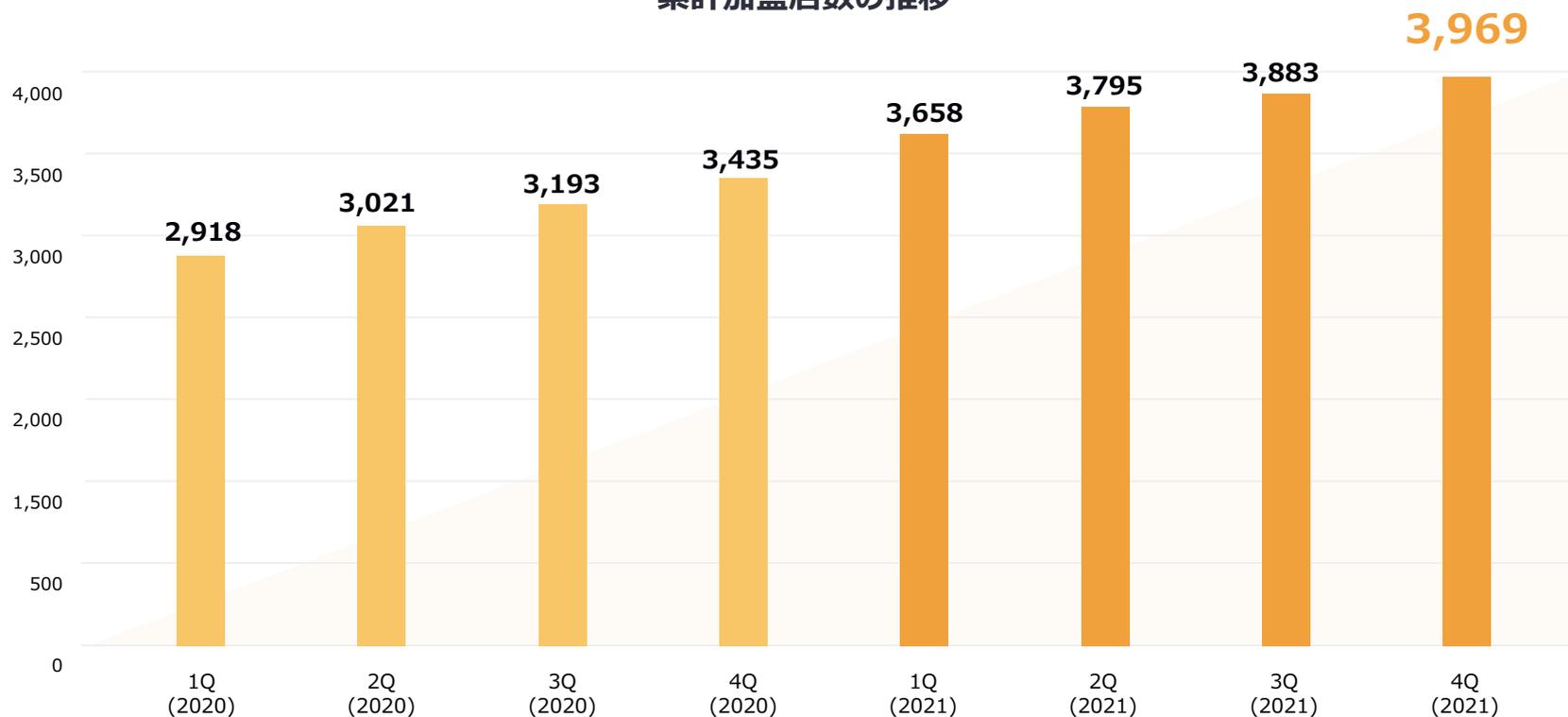
### 効率的に見込み顧客と出会える

営業組織がなくても、リスクなく成果報酬型で集客できる

直接マッチングで、下請案件よりも高い利益率を確保できる

累計加盟店数は好調に推移し、**3,969社突破**（2021年3月末時点）  
 新規加盟店数を順調に積み上げ、強固な顧客基盤を形成。

累計加盟店数の推移



Finance

# カードローン領域

## Vision

# 日本のマネーリテラシーを向上させる

「借りる・貯める・増やす」のすべてのマネーライフ情報を提供し、自由なマネーライフのインフラを構築する



New Business

**新規領域**

## Vision

新たなサービス開発を通じて  
世の中になくはないを創出する

## Service

### 地方創生

ゆくくるサーベイ

転入転出調査アプリ  
「ゆくくるサーベイ」の運営  
地方への企業誘致事業

### オンライン診療

 ポートメディカル

オンライン診療プラットフォーム  
「ポートメディカル」の運営

telemedEASE® BP

高血圧オンライン診療プラットフォーム  
「テレメディースBP※」を共同運営

### フリーランス支援

 フューチャリズム  
Futurizm

フリーランスエンジニア専門エージェント「フューチャリズム」運営

**PORT** INC.