



PORT INC.

ポート株式会社 会社紹介資料

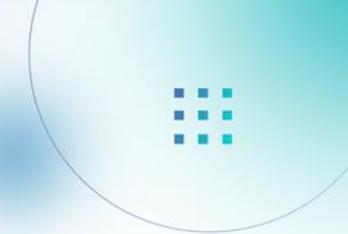
ポート株式会社 証券コード：7047

- 01 会社紹介
- 02 当社の強み
- 03 中期経営計画
- 04 成長戦略
- 05 サービス紹介



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	東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー5F
サテライトオフィス 所在地	サテライトオフィス：宮崎県日南市岩崎3丁目9-5
事業内容	インターネットメディア事業
従業員数	344名（2022年9月末：連結）
平均年齢	約29歳（2022年3月末）
男女比率	6：4
証券コード	7047（東証グロース、福証Q-Board 2018年12月21日上場）

会社の歴史



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

FY2021 (11期目)

業務提携・M&A

- ・チェンジ社と資本業務提携等、各領域で業務提携を加速
- ・エネルギー領域に参入し、中核事業としてINE社を子会社化

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。

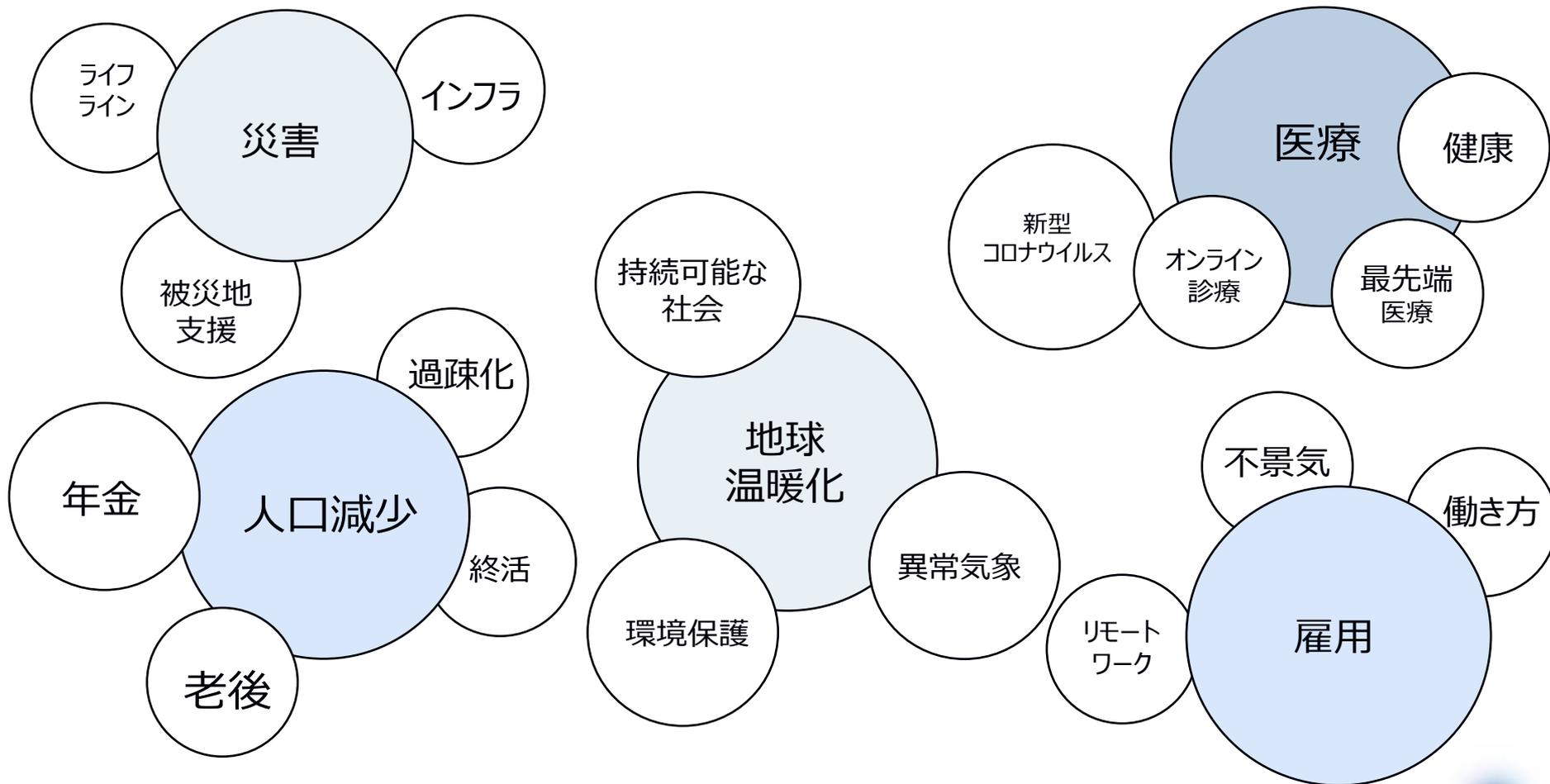
社会課題をテクノロジー×リアルで解決することで、

あったらいいのではなく、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。

日本が抱える社会課題

- 課題先進国と呼ばれる日本には、何十年と未だ解決されていないままの社会課題が多く存在している
- 構造的な社会の歪みによって生まれている課題に対して、当社は正面からアプローチしていく



— 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
非効率な状態であり、改善した
際のインパクトが大きい



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

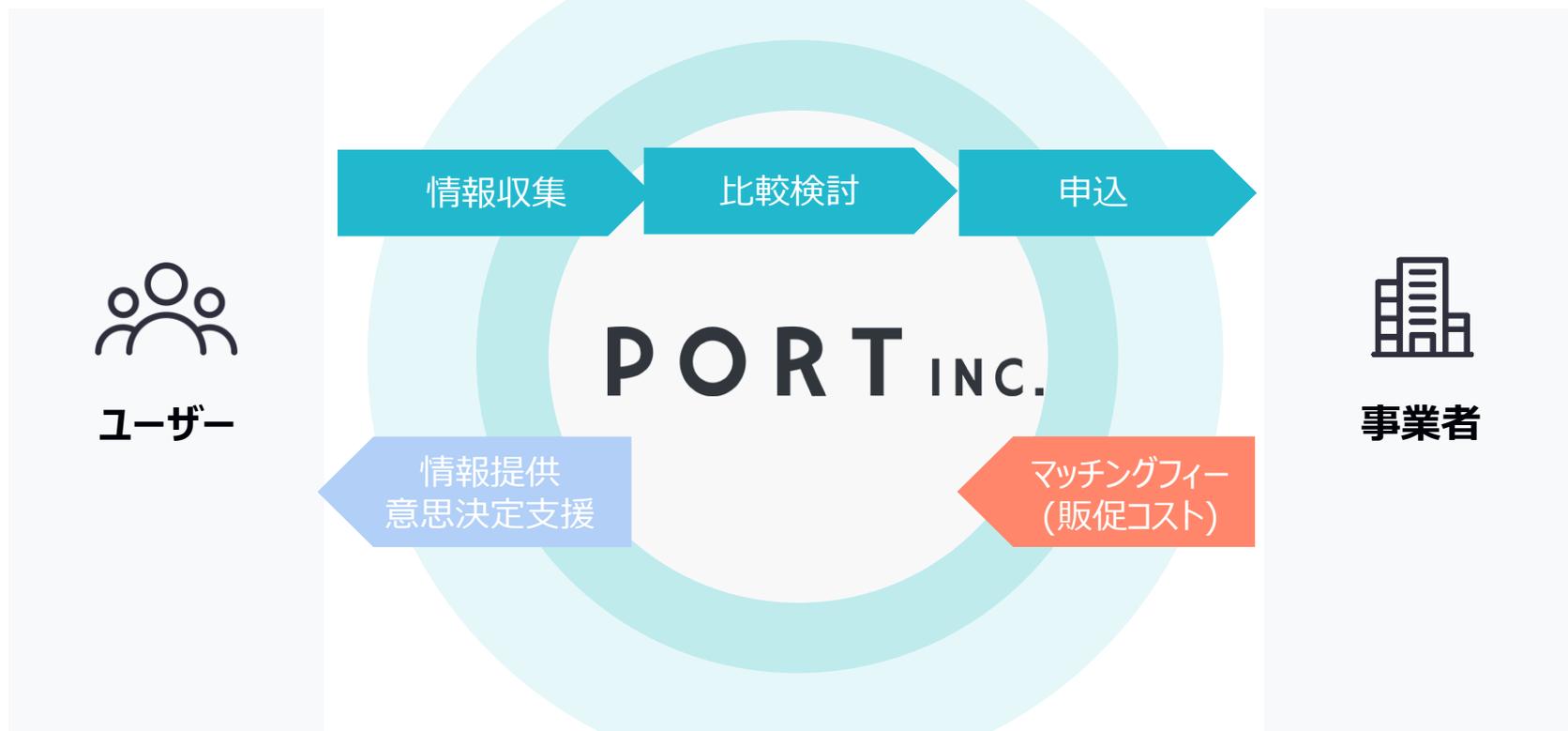
人生での体験回数が少なく、ユーザーにとってノウハウが溜まりづらい、不透明性の高いマーケットでは、ユーザーの意思決定そのものが社会課題に発展していると考えています。

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。

ビジネスモデルについて

- 各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）
- ユーザーの最適な意思決定と事業者の効率的な販促活動を支援するビジネスを展開

マッチングDXカンパニー



事業紹介

- 各領域において、マッチングDXプロダクト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

エネルギー ※

 **エネチョイス**

電気代・ガス代の見直しニーズのある
ユーザーと電力事業者のマッチングサイト

 **引越手続き.com**

引越し時に役立つ電気・ガス手続き支援サイト

新規

telemedEASE 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



代表取締役社長 CEO

春日 博文



取締役副社長 CGO

丸山 侑佑



社外取締役 監査等委員

馬淵 邦美



社外取締役 監査等委員

富岡 大悟



社外取締役 監査等委員

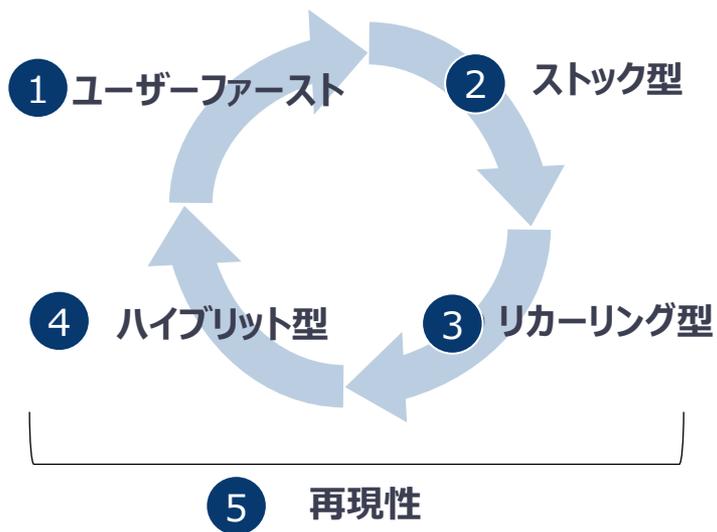
伊田 愛久美



02

当社の強み

当社の強み



01 ユーザーファースト

ユーザーニーズを第一に捉え、ノウハウ、口コミ等の事業者にとって不都合な情報も含めたオープンなコンテンツ提供を通じて支持を獲得している

02 ストック型

流行に左右されづらい、普遍性の高い情報に特化するため、コンテンツが資産化し、安定的なユーザー獲得、収益増を実現している

03 リカーリング型

事業者にとって必要不可欠な販促活動の領域で、成果報酬型システムによって利用ハードルを下げ、継続的な利用を実現している

04 ハイブリッド型

「Web集客」×「インサイドセールス」によるハイブリッド戦略により、意思決定難易度の高い領域における高いマッチング率を実現している

05 再現性

マッチングDX事業において共通のビジネスモデルを採用しているため、再現性の高い事業成長、事業開発を可能としている

01 ユーザーファースト

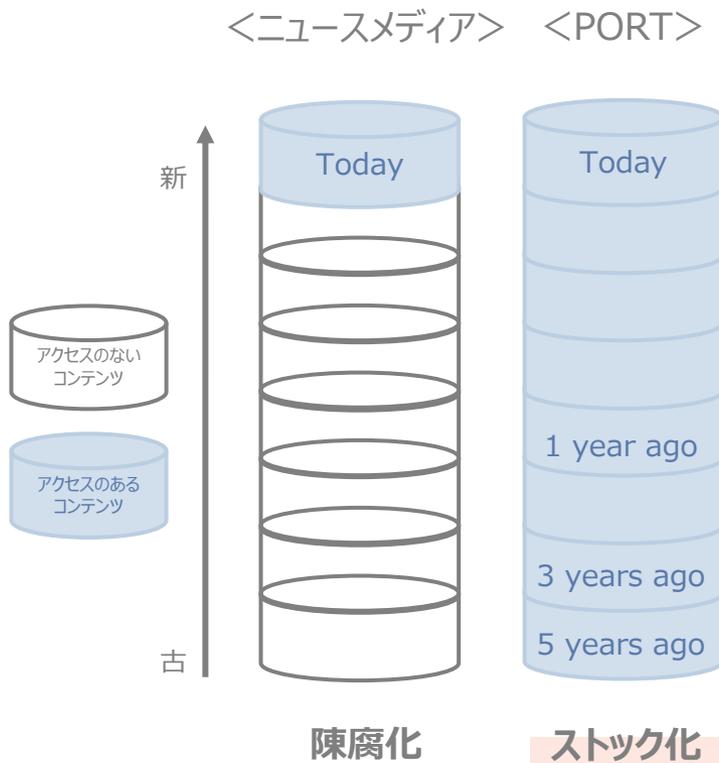
- ユーザーニーズは高いものの、事業者にとっては情報提供に積極的ではない情報も含めて、ユーザー第一主義の情報提供を通じて高い支持を獲得している
- 情報収集から意思決定まで網羅的に情報を提供しているため、潜在層にもアプローチすることができ、対象ユーザーのパイを最大化し、結果的に多くの会員獲得を実現している

例) 就職領域



02 ストック型

- 戦略的に、流行に左右されづらい普遍的な情報に特化してコンテンツ投資を実施する
- 長期間にわたってコンテンツが陳腐化せず、継続的なアクセスを獲得できるため総アクセス数は積み上がっていく



例) 就職領域

ニュースメディアの場合

- 今年の就活トレンド
- 就職内定率
- 就職人気ランキング

⇒情報の移り変わりが激しい

PORTの場合

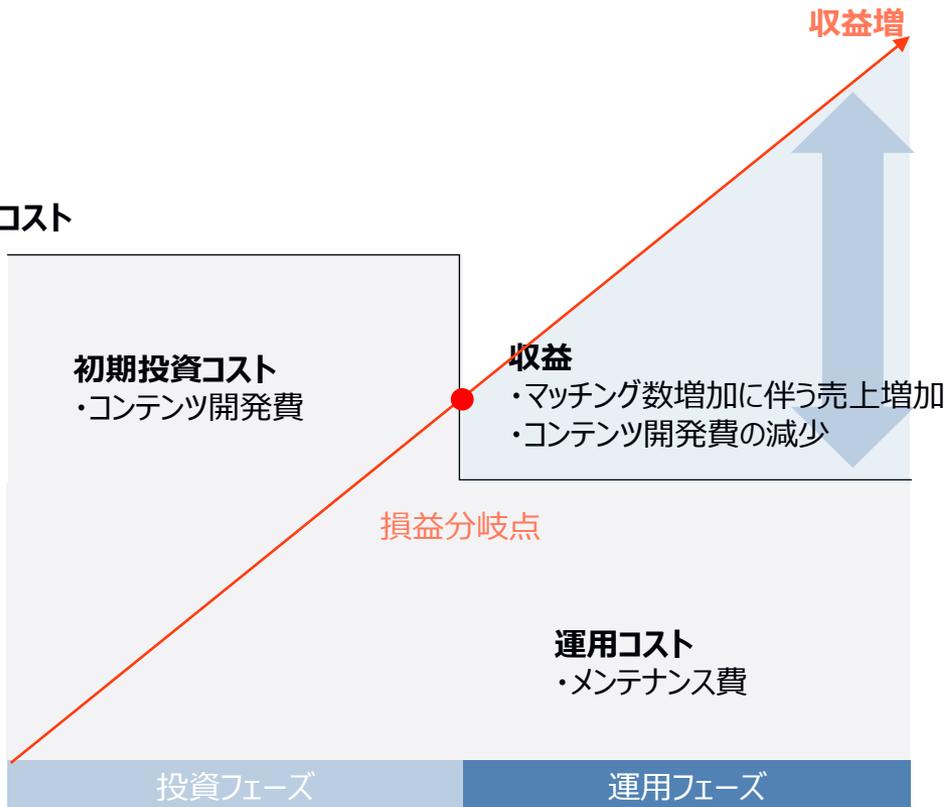
- 履歴書の書き方
- 企業研究・業界研究のノウハウ
- 自己分析の方法

⇒数年程度、大きな変化がない

02 ストック型

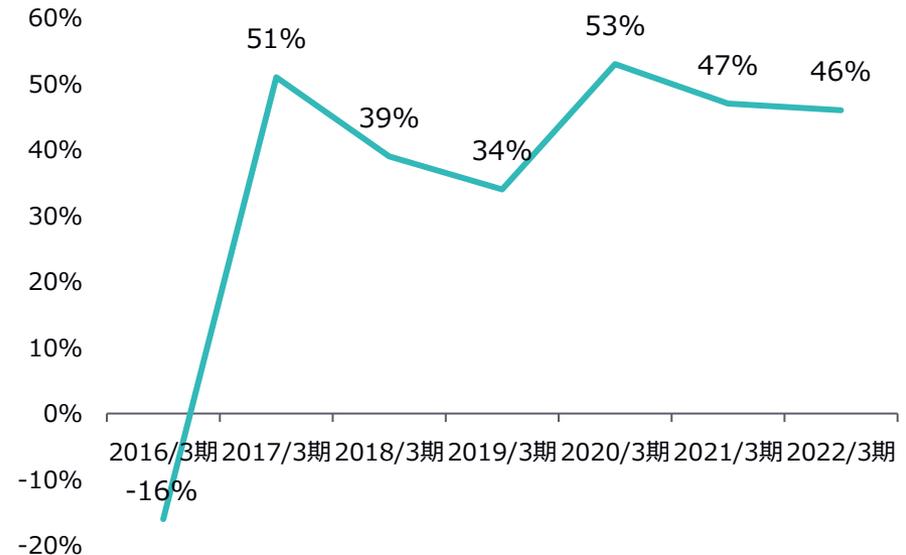
- コンテンツ初期投資が一時的に発生するが、ストックコンテンツによって安定的に多くのアクセス数を獲得できた段階で運用フェーズに移行
- その後は過去の投資効果で安定的にアクセスおよびマッチング数が拡大することにより高い利益率を実現するモデル

コスト



就職領域 事業利益率

就職領域では、2017/3期に損益分岐点を超え、高い利益率を実現。その後、2回目の投資により利益率が下がったものの、2020/3期にはさらに上昇



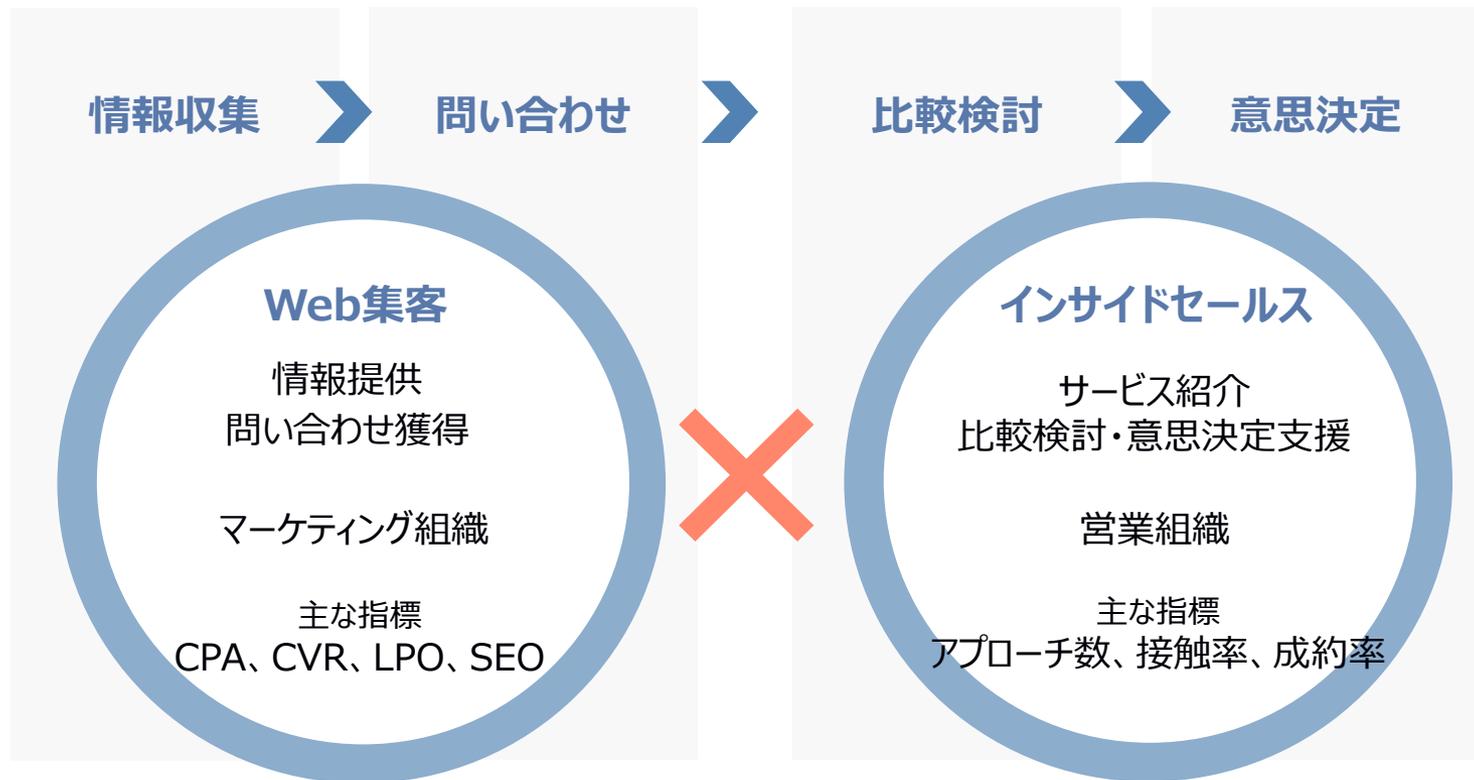
03 リカーリング型

- 事業者にとって経済活動の継続において必要不可欠な販促活動を効率的なサービス提供を通じて支援
- 完全成果報酬型モデルを採用していることから、マッチング実績に応じた支払いしか発生せず、顧客にとっての機会損失が少ないため契約ハードルが低い

	PORT INC. 成果報酬型モデル	掲載型モデル
支払い時点	マッチングした時点	掲載した時点
契約ハードル	成果に応じた支払いのため 契約ハードルは低い	成果が不透明であり、 契約ハードルは高い
リピート	継続的	一時的
サービスイメージ	<ul style="list-style-type: none"> ・就職) 企業の採用での候補者の獲得 ・カードローン) 借入ニーズのあるユーザーの獲得 ・リフォーム) 施工ニーズのあるユーザーの獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ・キャンペーン ・新商品プロモーション ・ブランディング

04 ハイブリッド型

- 「Web集客力×インサイドセールス力」による洗練されたマッチング力を保有
- 意思決定にまで介入し、事業者に貢献するため通常の問い合わせ支援サービス等と違い送客単価が高い
- 高い事業利益率を実現でき、再投資によるさらなる事業成長が可能



05 再現性 ①各領域でシェアを確立

- 就職・リフォーム・カードローン・エネルギー領域で事業を展開し、それぞれ一定シェアを確立しており継続的な成長が可能



05 高い再現性 ②マッチングビジネスによるアセットの確立

- マッチングDXの展開により、今後の事業拡張に貢献する3つの基盤を蓄積することが可能

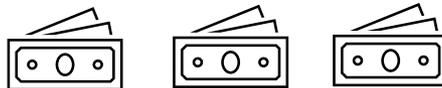
ユーザー基盤

業界変革をする上でサービスを利用するユーザーの基盤が必要



投資資本

課題解決のためにはプロダクトに投資し続けられる企業体力が必要



顧客基盤

業界変革に向けたアプローチをする顧客基盤が必要



マッチングDX

会員化モデルにより
ユーザー基盤を構築

マージン型モデルにより
高い収益性を実現

成果報酬型モデルにより
契約ハードルが低下

05 高い再現性 ③新領域への参入

- 非日常領域において、今後も同様のビジネスモデルにて展開できる市場は非常に多い
- 既存事業の成長だけでなく、新規参入についても積極的に検討

顧客企業にとって、

- ・広告単価が高い
- ・一方で、競争が激しく顧客獲得が難しい



※ 一申込/想定平均単価 (生涯単価)



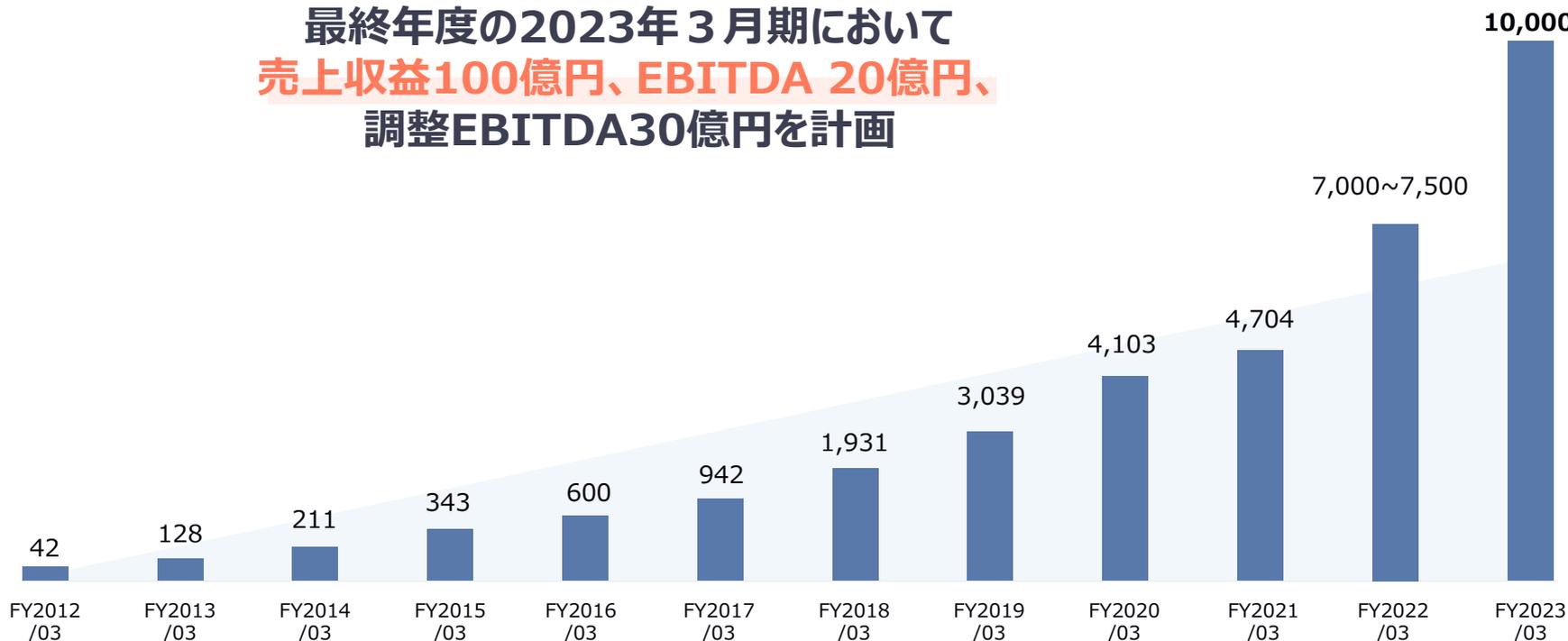
03

中期経営企画 進捗状況

中期経営計画 (2020年9月発表時)

- 創業時から連続増収を実現し、直近6年間の売上収益CAGRは+54%
- 2023年3月期には100億円以上の売上収益、今後も売上収益CAGR30%以上の成長を目指す

最終年度の2023年3月期において
**売上収益100億円、EBITDA 20億円、
 調整EBITDA30億円を計画**



■ 売上収益 単位：百万円

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

※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

※CAGR = 年平均成長率

※会計基準は、2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS

2023年3月期通期業績予想の修正について

- 23.3期を最終年度とした中期経営計画において、深刻な外部環境の状況を勘案し、期首に現時点で達成可能な業績計画へ、各領域の計画を保守的に再精査(当初計画：売上収益100億円、EBITDA20億円)
- 就職領域の著しい成長や、エネルギー領域が善戦している状況を鑑み、各領域を再度保守的に算出した結果、売上収益及び各利益ともに上回る見通しとなり、業績予想の修正を実施
- 売上収益は、中期経営計画の当初計画である**100億円を上回る見通し**

	2023年3月期					
	売上収益	EBITDA	営業利益	税引前 当期利益	当期利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益
当初計画 (2020年9月18日公表)	10,000	2,000	-	-	-	-
前回発表予想 (2022年5月13日公表)	9,300	1,500	1,200	1,100	800	700
今回修正予想 (2022年11月7日公表)	10,300	1,750	1,450	1,350	975	850

業績予想の修正理由

- 就職領域とエネルギー領域の牽引、及びリフォーム領域の事業利益改善寄与により、当初計画を上回る進捗

就職

就職領域 2Q売上収益は、**前年同期比+66%の増収**

- 企業の求人ニーズが底堅く、採用競争が激化している中で、インバウンド回復等もあり外部環境が良好な状況において、就活生の約75%となる会員数を基盤に送客、人材紹介とも非常に好調な推移

エネルギー

厳しい環境下でも善戦し、**売上収益、事業利益ともに上方修正**

- 電力事業者の新規顧客獲得余力は低下傾向にあるものの、ユーザーの電力見直しニーズは高まっている
- 成約率を高い水準で維持し、ガスなどのクロスセル強化の効果も出てきており、電力取次件数が前年同期を上回る推移

2023年3月期第3四半期以降について

- 中期経営計画の当初目標であるEBITDA20億円についても、引き続き様々な対応、調整を実施し、目標達成を目指す

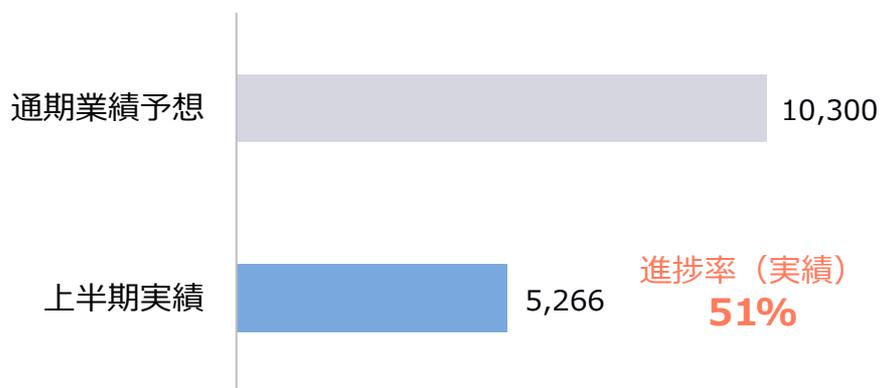
就職	引き続き企業の求人ニーズが底堅く、2024年卒の採用人数を更に増やす企業も多い中で、需要期における下半期においても順調な業績拡大を見込む
リフォーム	堅調な事業利益推移を見込むとともに、来期以降における再度のトップライングロースに向けたマーケティング最適化を推進
カードローン	事業利益確保の運用を継続し、リオープニングなどの個人消費拡大に伴う顧客予算抑制からの回復も取り込む方針
エネルギー	依然として厳しい市場環境の中ではあるものの、前年同水準以上の電力取次を目指すとともに、クロスセルの更なる強化、ストック型ビジネスの積極的な拡大を目指す

通期業績予想 進捗率（上方修正後）

- 例年、下期偏重型の収益モデルであるが、1Q、2Qともに業績が好調で、修正後の予想に対して良好な進捗

売上収益

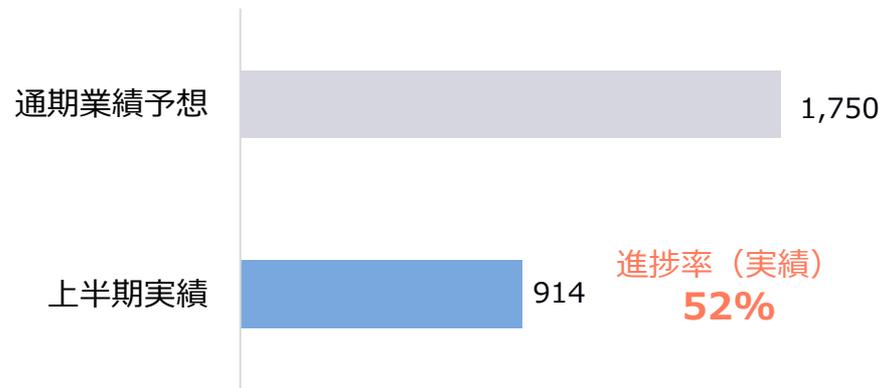
	通期業績予想	上半期実績	上半期進捗率
売上収益	10,300	5,266	51%



※参考 前期上半期進捗率 42%

EBITDA

	通期業績予想	上半期実績	上半期進捗率
EBITDA	1,750	914	52%



※参考 前期上半期進捗率27%

※前期1Q進捗率は、前期実績をもとに計算



04

成長戦略

成長戦略

- 中長期の業績成長を実現するため、3つの成長戦略を推進していく

01

オーガニックグロース
(マッチングDXの拡大)

既存領域のシェア拡大、及び新領域への展開を通じてマッチングDXの更なる拡大を図る

02

クロスセルグロース
(会員基盤の活用)

各領域で獲得しているユーザーの会員基盤を活用し、クロスセルを実現することで収益力の最大化を図る

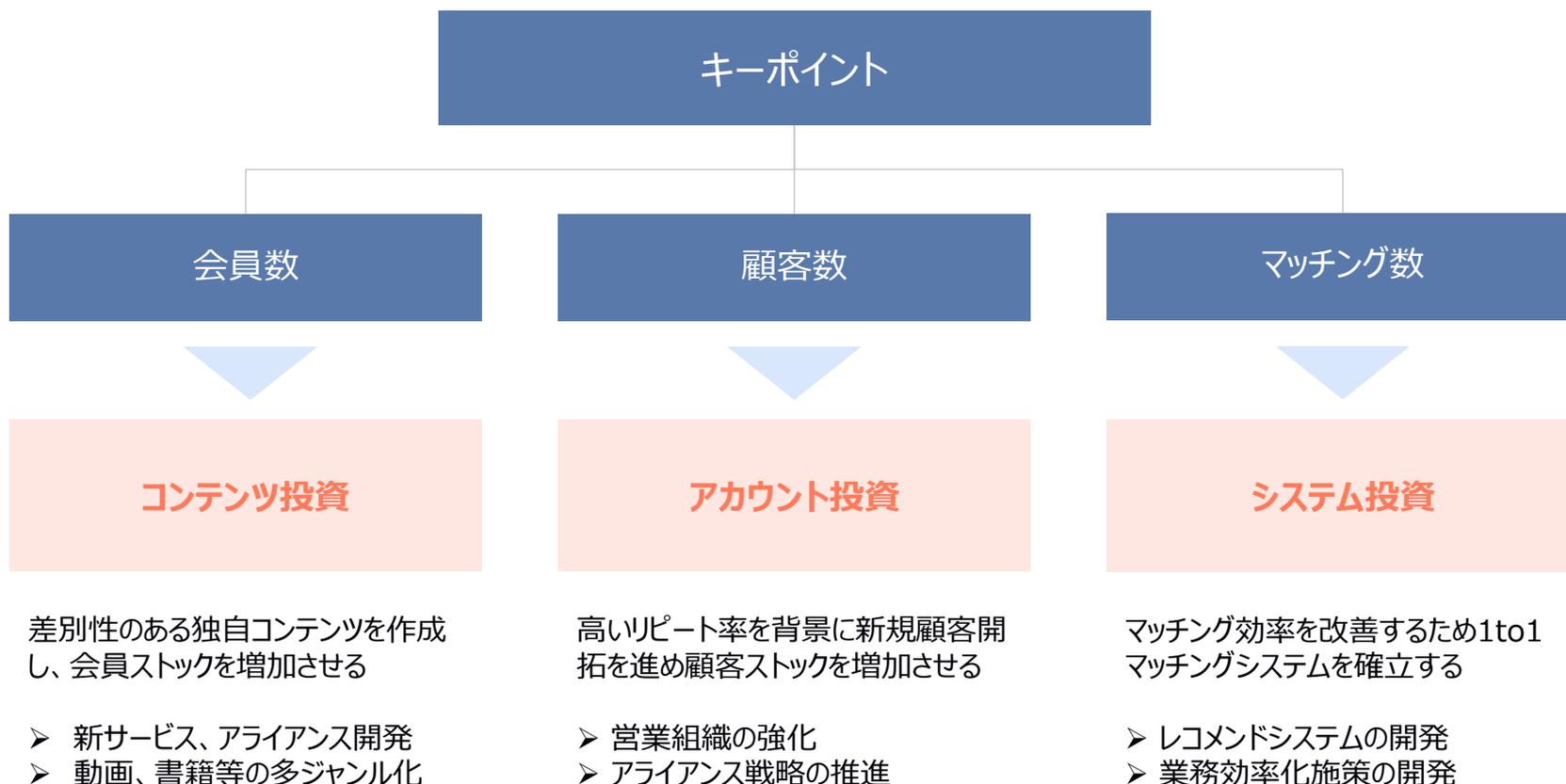
03

M&Aグロース
(財務レバレッジの許容)

ユーザーに最適な意思決定を支援するために、サプライチェーンへの参入を図る

01 マッチングDX拡大のキーポイント

- マッチングDXの拡大による高い売上収益成長を実現するため、以下の3点が投資ポイントとなる



アライアンス戦略の推進

- アライアンス戦略を積極的に推進し、各キーポイントへの成長施策へ繋げていく

当社が発表した主な提携先

就職



株式会社 アクセス ネクステージ



リフォーム



town life



CAINZ



カードローン



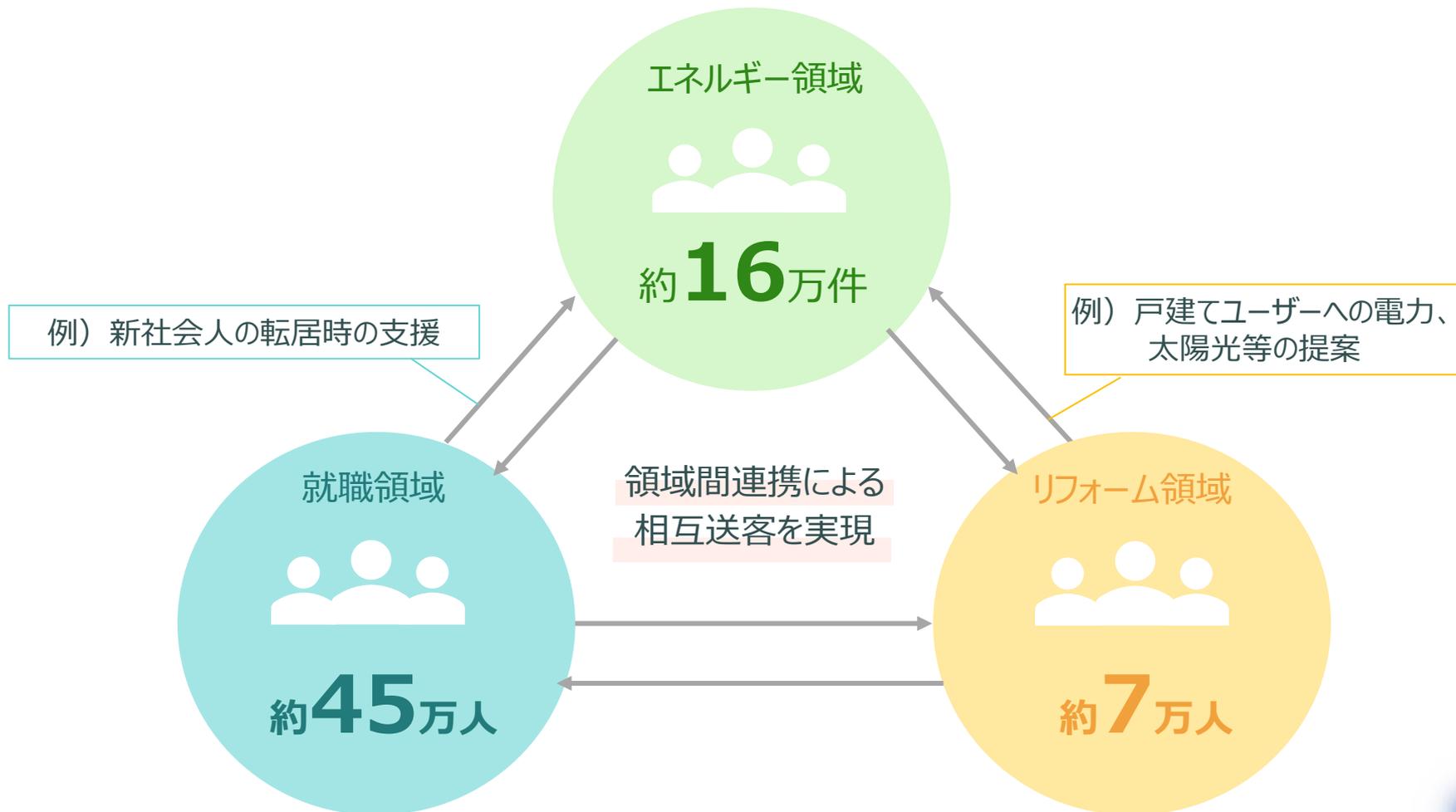
Life CARD



複数の大手消費者金融事業者

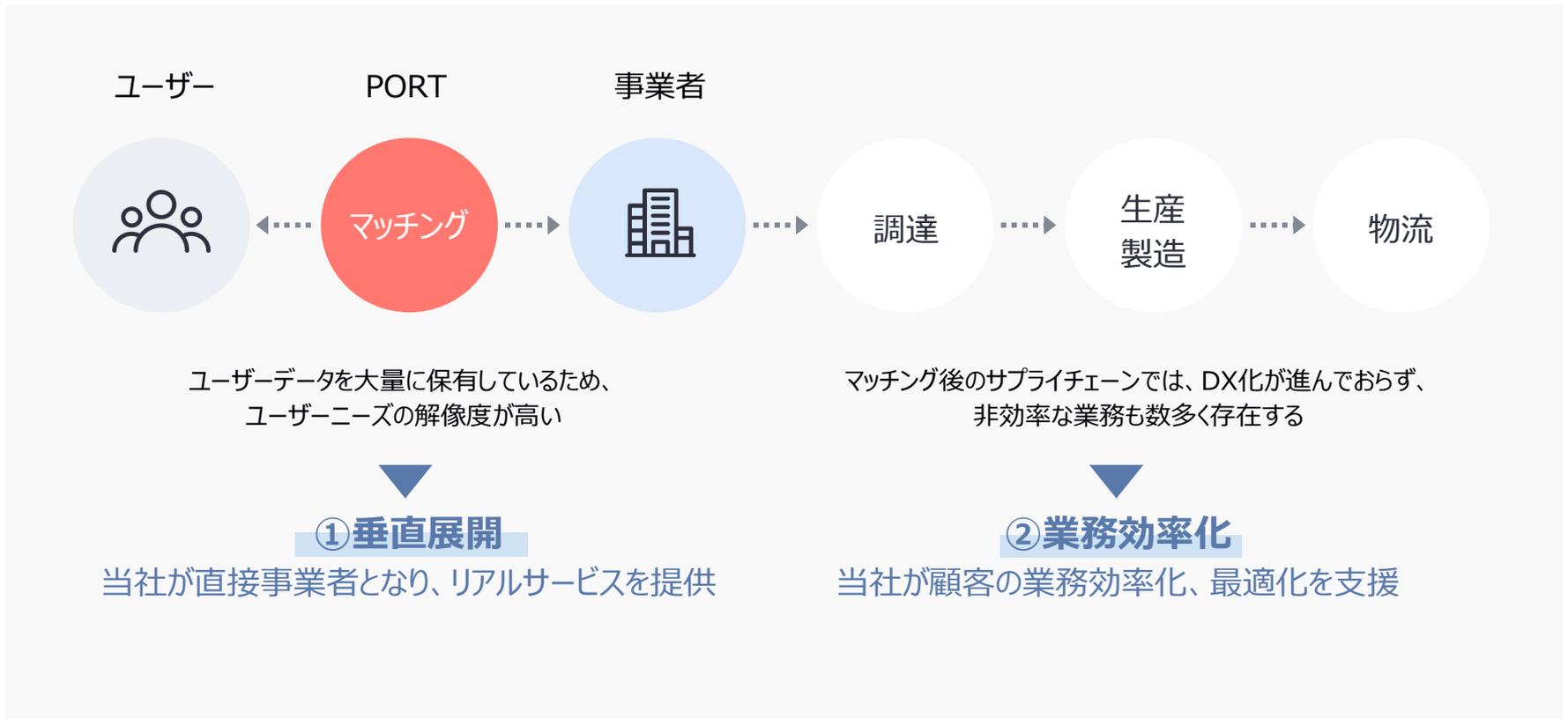
02 会員基盤を活用したクロスセル

- 年間**68万人**が当社グループの会員となる
- エネルギー領域が加わることで、就職領域、リフォーム領域とのクロスセルによるシナジーが可能となった



03 サプライチェーン最適化

- サプライチェーンの最適化には、当社が直接事業者となってサービス提供する「垂直展開」と、各領域の事業者を支援する「業務効率化」の2つの手法がある
- 上記の方法を通じて、ユーザーがより最適な意思決定、最適なサービスを楽しむ状況を目指す



M&Aについて

- 先述の3つの成長戦略を推進するため、M&Aも積極的に検討していく

投資概要	
対象領域	当社のマッチングDX事業の拡大、会員基盤の活用、新領域への参入機会としてM&Aを積極展開
投資規模	10-50億円程度 ※EBITDAの3-8倍程度
業績規模	EBITDA 2億円以上 ※原則、赤字である場合は対象外 ※当社全体において売上、利益において一定のインパクトのある対象会社、事業を想定
原資	現預金 + 金融機関による借入、そのほか資本性の調達スキームなど柔軟に検討

M&Aによる参入基準（マッチングDXサービスの場合）

- 対象とする市場への参入判断の基準を明確にし、これらの基準にあてはまる領域に参入していく
- 現在の既存領域の特徴と合致させ、再現性高く、M&A後のビジネスグロースを実現する

参入基準	就職	カードローン	リフォーム	エネルギー	説明
デジタル化が遅延している	○	○	○	○	現在はリアルチャネルによる集客が主流であるが、今後デジタル化が促進され、各領域におけるインターネット広告宣伝、販促比率が拡大していく領域
普遍性が高い	○	○	○	○	情報の流行性が低く、コンテンツのライフサイクルを長くすることができる領域
ユーザーの経験頻度が少ない	○	○	○	○	就職は人生に1回、カードローンやリフォームも人生に何度も経験する領域ではないため、ユーザーに知識が蓄積されないためコンテンツメディアが必要とされる領域
選択肢が多い（顧客が多い）	○	○	○	○	ユーザーにとって選択肢が多く、マッチングのミスマッチも起きやすい領域。また、顧客資産を得ることができる
会員型モデル	○	× 要改善	○	○	サービスの閲覧から会員化することができる領域。会員化することで、ユーザーの基盤をつくることができる
成果報酬型マッチングモデル	○	○	○	○	当社の得意とする成果報酬型のマッチングモデルを横展開できる領域

M&A実績

- 21.3期、22.3期において大型M&Aを実行
- M&A戦略を発表し、M&Aに関する問い合わせや持ち込み案件も増加中

2020年6月末



就職領域

国内最大級の就活生向け
企業口コミサイト

投資規模

850百万円

2020年7月末



リフォーム領域

業界最大級の外壁塗装マッチングDX
「外壁塗装の窓口」を運営

投資規模

1,600百万円

2021年11月



エネルギー領域

電気代・ガス代の見直しニーズのある
ユーザーと電力事業者のマッチングDX

投資規模

2,036百万円

※INE社株式50.9%を取得



04

サービス紹介

就職領域

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



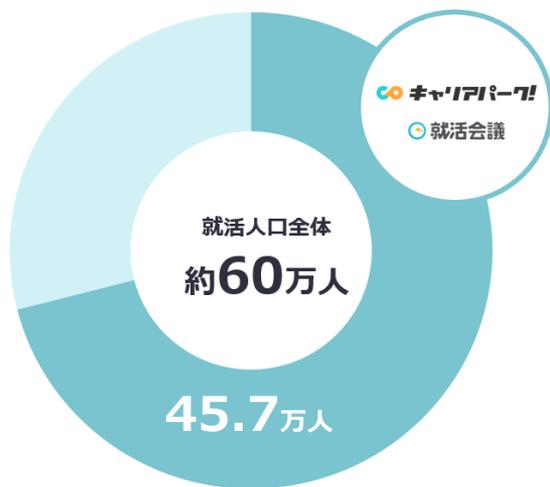
就活生が就職活動をする上で必要な情報を網羅的に提供している
「求人企業」と「人材会社」に対して送客を行っている

就職領域における当社の強み

会員のシェア

直近ターゲット学生 1 学年**75%**を超える会員を獲得
(2022年3月卒)
2年連続、**就活生の70%を獲得**できている

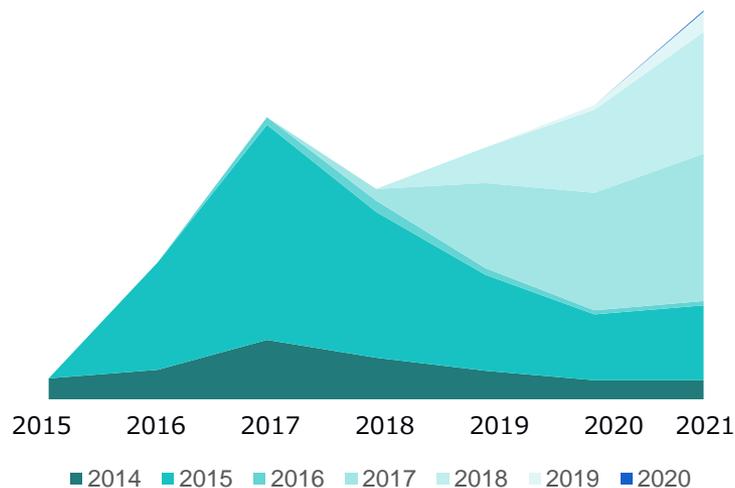
就活生利用率
75%



コンテンツのストック化

コンテンツの蓄積により新規参入者が容易に追いつけないポジションを確保。就職領域はコンテンツの普遍性が高く、過去のコンテンツにもアクセスが続く

就職領域リリース年数別
記事セッション数推移



リフォーム領域

Vision

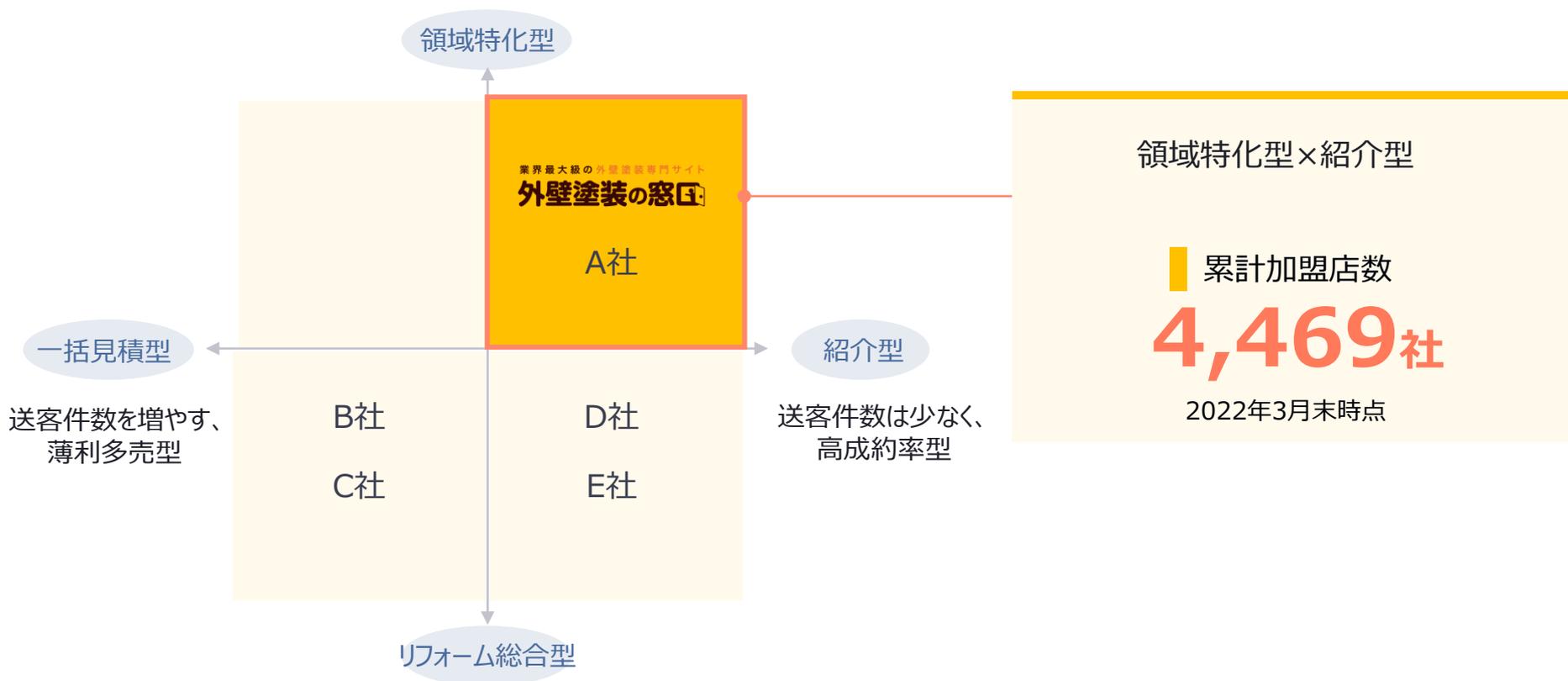
リフォーム産業のデジタル化で、安心できる暮らしを

Service



リフォーム領域における当社の強み

- リフォームマッチング市場は、総合型と領域特化型、一括見積型と紹介型で棲み分けがされている
- 当社は「領域特化型×紹介型」で、4,400社を超える顧客基盤をもち、市場拡大も鑑みて更なる成長が期待できる



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



カードローン領域における当社の強み

- コンテンツ投資を通じたストック型のアクセスによる収益増や広告宣伝による効率性の向上によって、堅調に収益を拡大
- 高いアライアンスハードルを突破し、金融事業者向けマーケティングDXによる共同事業の展開で、更なる収益増を期待

業界TOP3以内のシェアを確保

大規模な集客投資により、現在既に業界TOP3の上位に位置。
下記のサイクルを回すことで、既に参入障壁を築く

売上利益の拡大サイクル



金融事業者向けマーケティングDXの推進

共同事業の開発や相互送客のためのアライアンスを進め、
ユーザー獲得機会を拡大

主な提携先



複数大手消費者金融事業者
※社名非公開



エネルギー領域

Vision

グリーン&デジタル・マネジメントを核に、
持続可能な社会の実現に貢献する

Service



エネルギー領域における当社の強み

- Web集客から取次契約まで**完全自社内完結型**で行うことにより、高いマッチング率を実現
- マーケットの拡大に伴い競争激化が生じたとしても、高い競争優位性を持つ



Web集客から取次契約まで**完全自社内完結型**



Web集客

ユーザーの集客

インサイドセールス

ユーザーにサービスを紹介
比較検討・意思決定支援

取次契約

事業者への送客手続き



電力小売
事業者

エネルギー領域 競合環境

- **Webによる集客力とインサイドセールス、取次の完全内製による高いマッチング率**が強み
- 取次数の増加に伴い単価上昇の効果も得られるため、結果的に販促コストを他社以上に捻出可能
- 現時点ではWebオーガニック集客力は改善ポイントであるが、まさに当社とのシナジーで改善が期待できる

		競合		
		大手WebサイトA	大手WebサイトB	コールセンター等 販売会社
Web広告 集客力	◎	○	○	×
Webオーガニック 集客力	△	◎	○	×
リアル集客力	◎	◎	×	○
インサイドセールス 組織力	◎	△	△	◎

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.