



PORT INC.

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 成長戦略

03 競争優位性

04 サービス紹介（人材支援サービス・販促支援サービス）

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
資本金	914百万円（2022年9月末時点）
代表者	代表取締役社長CEO 春日博文
事業内容	成約支援事業
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）
主要グループ会社	就活会議株式会社/株式会社INE/株式会社ドアーズ

社会的負債を、次世代の可能性に。

社会は常に今を優先してきました。

負債を、次世代へと先送りしながら。

多方面での歪みは複雑な摩擦を生み、深刻化する一方です。

にもかかわらず、その複雑さが故、いまだ放置されている状態にあります。

だからこそ、いつかではなく、今やる。

私たちは、100年後の次世代にその負債を引き継ぐのではなく、

自ら社会課題を特定し、提言から実行まで、テクノロジー×リアルで推進します。

「あったらいいな」ではなく、「無くてはならない」、

世の中にとって大切なものを社会実装します。

そう、一つでも多くの社会的負債を、次世代の可能性に変えていくために。

FY2011（第1期）	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（第4期）	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（第5期）	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（第6期）	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（第8期）	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（第10期）	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（第11期）	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



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

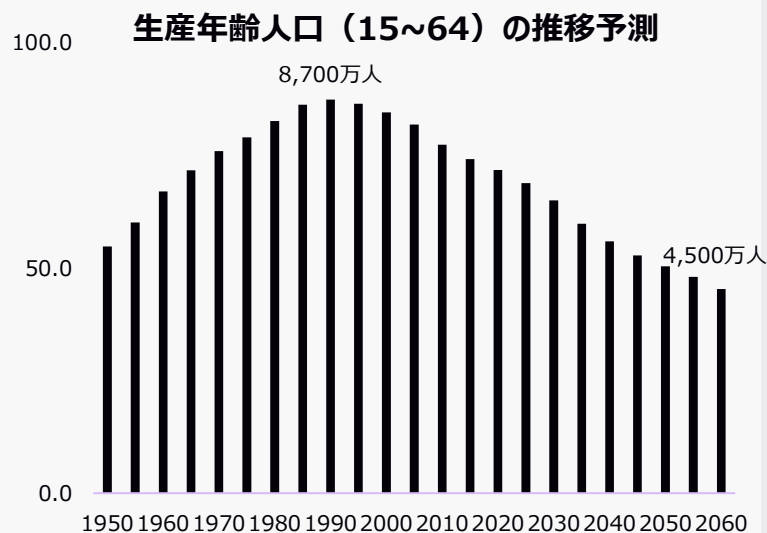
伊田 愛久美

02

經營戰略

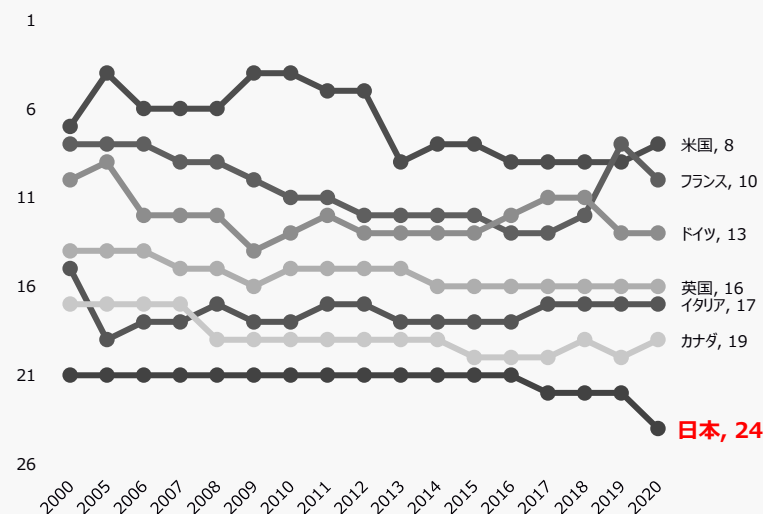
労働人口（生産年齢人口）の減少

少子高齢化に伴い、
日本の生産年齢人口は減少していく。※1



労働生産性の低迷

日本の労働生産性は、2020年度はOECD38か国中
24位となっており、近年、順位が低下している。※2



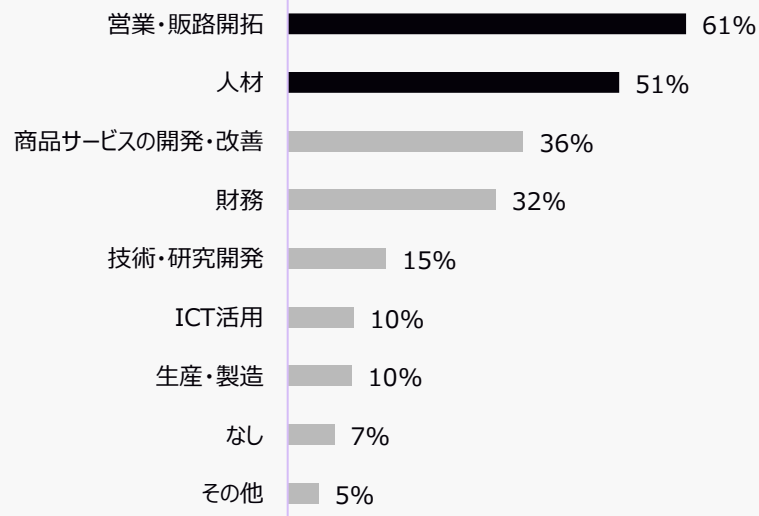
労働人口は確実に減少する。さらに、**労働生産性**も低く、持続可能性の危機に直面。

※1 https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/h30/html/b2_1_2_1.html
 ※2 https://www.jpc-net.jp/research/assets/pdf/international_trend_summary2021.pdf

社会に対するインサイト 解決すべきテーマ

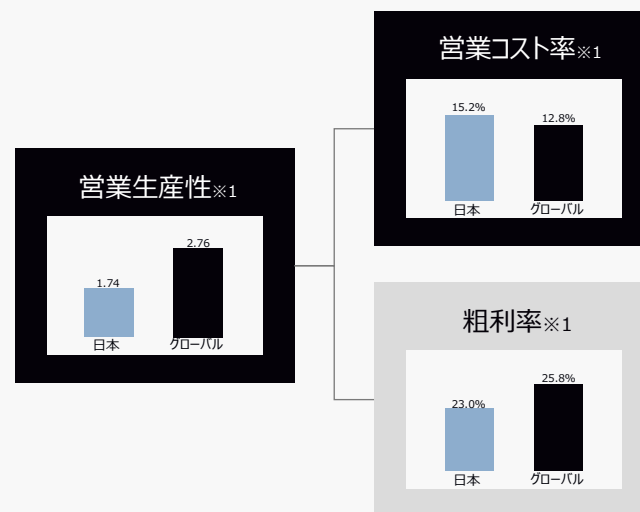
中小企業の経営課題は営業

日本企業の9割を占める※2中小企業における経営課題は「販促」と「人材」※3。つまり営業的課題といえる。



営業活動における低い生産性

グローバルと比較し、日本の営業生産性は低いと言われており、低い収益性、営業コスト率の非効率に起因。



企業の経営課題とされる**販促活動、人材採用の効率化**を、最も解決すべきテーマとして特定。

※1 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chushoKigyouZentai9wari.pdf>
 ※2 野村総合研究所「中小企業経営に関するアンケート（2021年3月）」より

※1 マッキンゼー「日本の営業生産性はなぜ低いのか」よりベンチマーク業種別ROI等を単純平均して算出
https://www.mckinsey.com/jp/~/_media/mckinsey/locations/asia/japan/our%20insights/why%20is%20japan%20sales%20productivity%20so%20low%20japanese.pdf

営業プロセスにおける課題ポイント※1

デジタル化遅延による非効率性

不明瞭な役割分担の体制

事務対応等に追われ、顧客対応時間が不十分

市場ポテンシャル

総計

販売促進費

人材採用費

$$49 \text{兆円} = 39 \text{兆円} + 10 \text{兆円}$$

販売促進費 = 広告宣伝費市場※2
+ 販売従事者人件費（人口×平均報酬/年）※3

人材採用費 = 求人広告市場※4 + 職業紹介市場※4 + 派遣市場※4
+ 庶務・人事人件費（人口×平均報酬/年）※3

成約報酬型サービスの必然性

企業の販促支援、人材支援において、ユーザー集客から成約までを一気通貫で支援することで、企業はリスクなく、効率的に便益を享受することができ、巨大市場におけるシェアの拡大を目指すことが可能。

※1 マッキンゼー「日本の営業生産性はなぜ低いか」
<https://www.mckinsey.com/jp/~media/mckinsey/locations/asia/japan/our%20insights/why%20is%20japan%20sales%20productivity%20so%20low%20japanese.pdf>

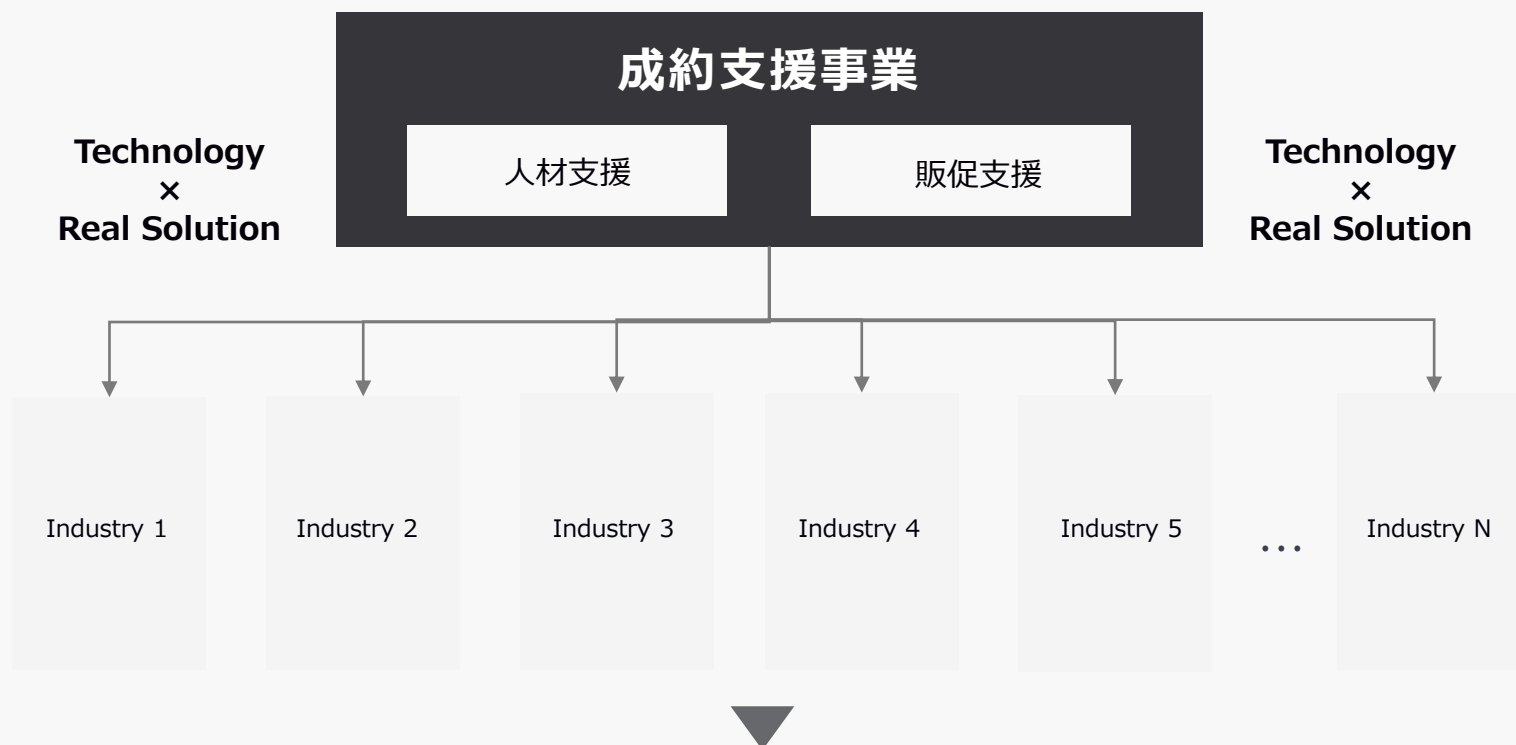
※2 <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2022/0224-010496.html>

※3 厚生労働省「労働力調査」/日本の統計「主要職種別平均年齢、勤続年数、実労働時間数と月間給与額」より当社推計

※4 https://j-hr.or.jp/wp/wp-content/uploads/JHR_JHR_2030_report_20210125.pdf

労働人口減少社会に、可能性を。

成約支援事業で、各産業への人材供給、生産性向上を実現し、労働人口減少社会に可能性をつないでいく。



各産業の効率化、収益性向上を通じて、**社会全体の生産力の向上**を実現する。

各社の人材採用、販促活動プロセスに深く入り込み、成約に応じて報酬を頂戴する共通のビジネスモデルを採用。
ユーザーの母集団を形成し、成約まで支援することで、クライアントの採用・販促活動の効率性を最大化させる。



成約支援事業共通のビジネスモデル

成約先となる社数×一社あたり売上高(ARPU)が全体の売上を構成する。上記の指標を向上させるために、ユーザー集客力、成約力、単価交渉力がキーポイントとなる。

売上高**=****成約会数****×****ARPU**

重要項目

ユーザー集客力

- データストックによるユーザーへの有効な情報提供
- ユーザーへの豊富な選択肢の提供

成約力

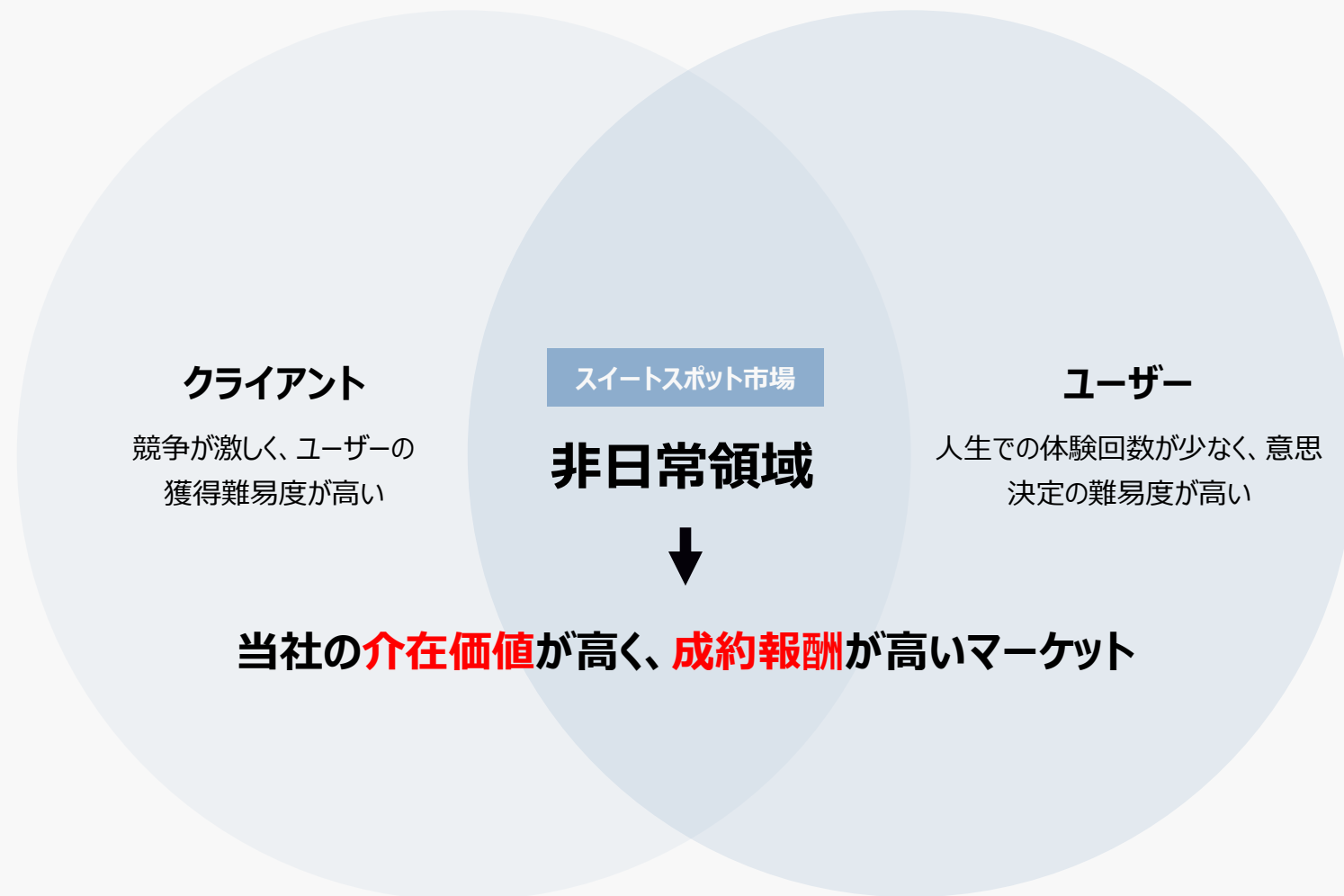
- クライアントの営業(採用、販促)活動のサポート
- ユーザーの意思決定の支援

単価交渉力

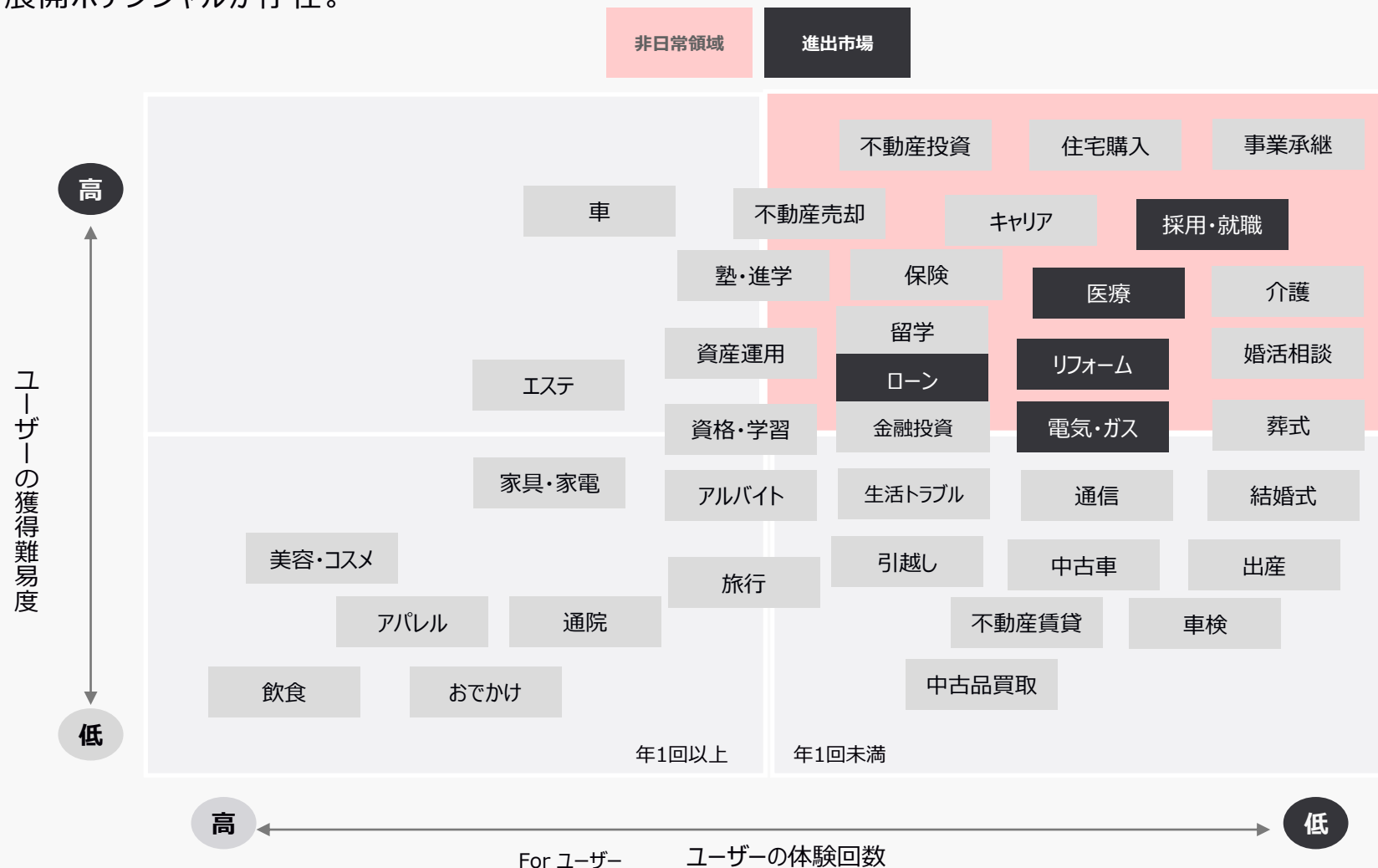
- クライアントとの長期リレーションの構築
- 高付加価値化
- クロスセリング

ターゲット市場（非日常領域）

クライアント、ユーザーの双方の課題が重なり合う市場を非日常領域と定義。
それらの市場を当社のスイートスポット市場として、成約支援事業を展開。



「非日常領域」という切り口で進出可能な市場は多数あり、同一のビジネスモデルを通じて多方面の巨大市場への展開ポテンシャルが存在。



労働人口減少社会において、企業の採用活動、販売促進活動を効率化する成約支援事業を提供。

成約支援事業

人材支援サービス

売上比率

35%

 **キャリアパーク!**  **就活会議**

人材紹介サービス

人材会社とのアライアンス型採用支援サービス

販促支援サービス

売上比率

65%

 **エネチョイス** 業界最大級の外壁塗装専門サイト **外壁塗装の窓口**  **マネット**

営業・販促支援サービス

営業・販促プロセス効率化支援サービス

全事業が高いシェア、成長率を誇る状態へ成長。

不採算事業や、継続的な成長が見込めない事業等を積極的に売却、清算活動を実施。

成約支援事業における各サービス、市場において、確固たる地位を確立しつつあり、今後もシェア拡大を見込む。

人材支援サービス

新卒人材会社向け成約支援数 **No.1**

新卒ユーザーシェア **75%**

若年層会員数 **200万人突破**

販促支援サービス

エネルギー市場成約支援数 **No.1**

リフォーム市場クライアント数 **No.1**

カードローン市場成約支援数 **No.3**

03

競争優位性

1 非日常マーケティング

非日常領域の特徴をとらえたマーケティングメソッドに特化して洗練させていくことで、獲得難易度の高いマーケットにおいて多くのユーザー集客を実現することができる。

非日常領域の特徴

保有するノウハウが少ない

ユーザーの当該市場に対しての情報収集に対するニーズが高く、**介入価値**が大きい。

流行性が低い

情報の陳腐化が起きづらく、蓄積されたデータが長期にわたり活用でき、**参入障壁**を構築する。

非日常型マーケティングメソッド

ユーザーファースト

ノウハウ、口コミ等、クライアント側から積極的に提供されていない情報も含め、情報提供し、ユーザーの指示を獲得。

ストック型コンテンツ

陳腐化しづらい市場であるため、コンテンツ、口コミが蓄積し、長期にわたり、情報の価値がストックされていく。

行動データ蓄積

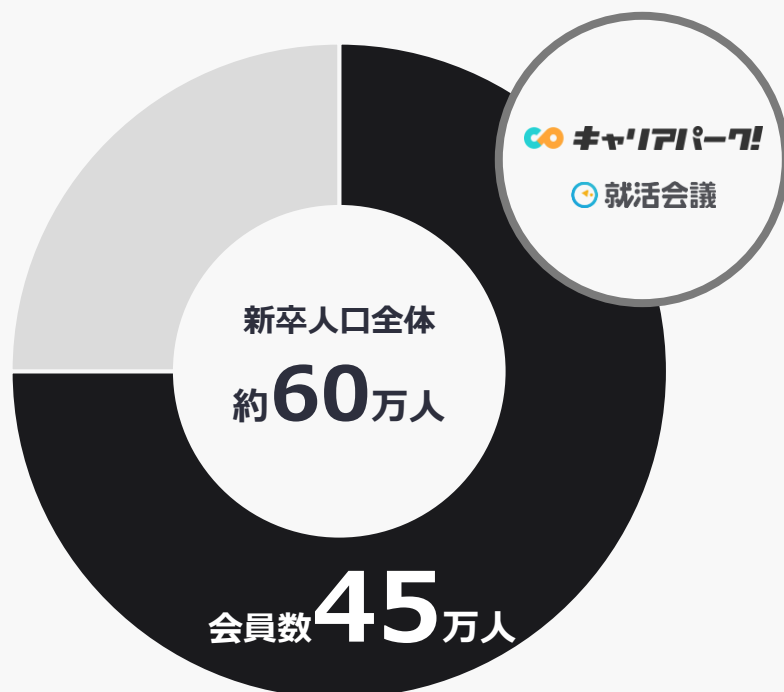
過去ユーザーの行動データを蓄積し連携することで、ユーザーへの有効な情報提供が可能となる。

1 非日常マーケティング

継続的に新卒ユーザーの70%以上を会員化できており、盤石なユーザー基盤を構築。

人材支援サービスにおける単年度会員獲得数

新卒生全体に占める当グループ会員の比率イメージ



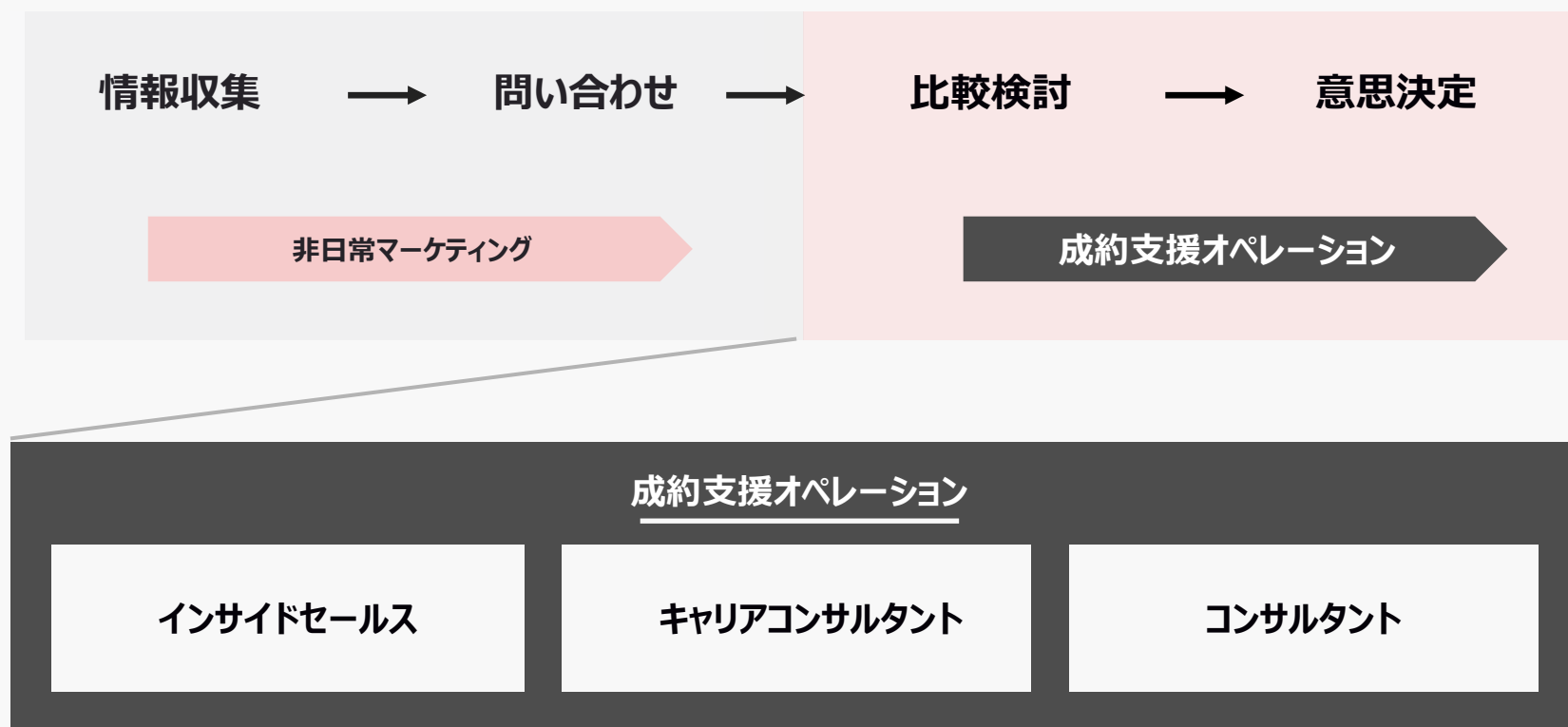
新卒ユーザー利用率

75%以上

※2021年3月末時点の21年3月卒業予定の新卒会員数

2 成約支援オペレーション

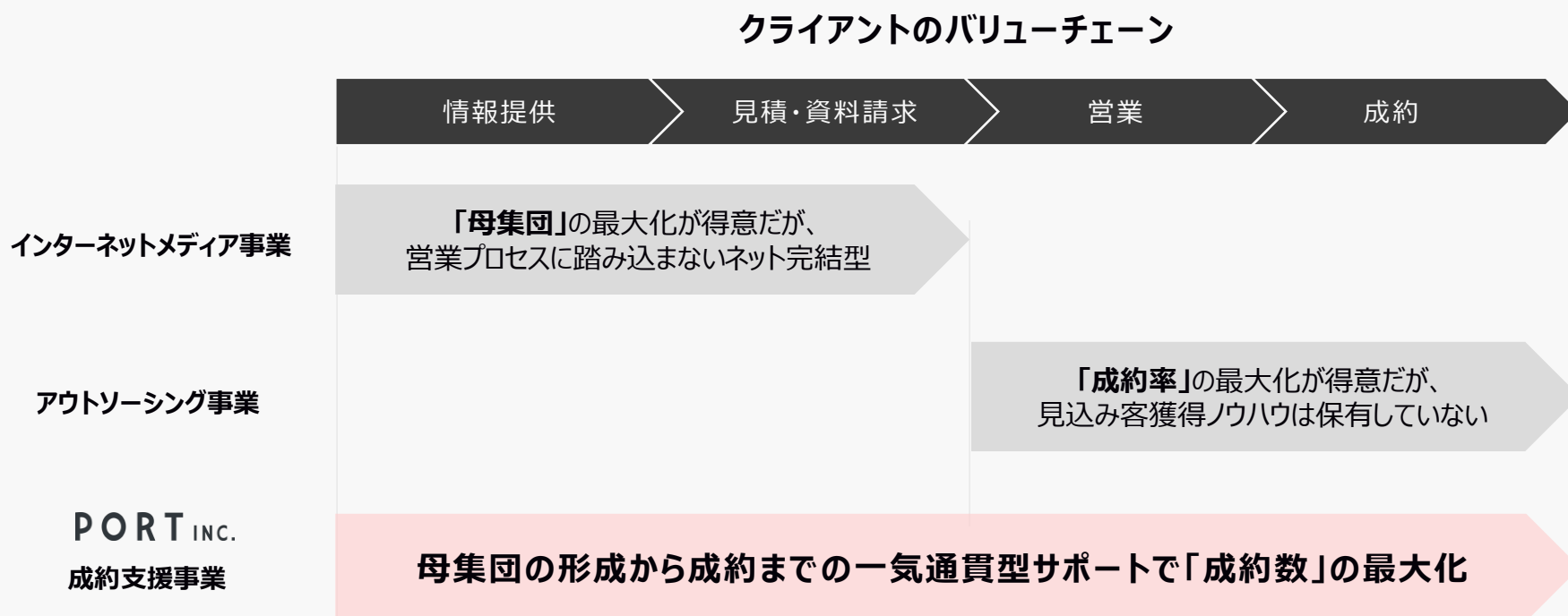
Webマーケティングのみならず、比較検討・意思決定のフェーズにおいて、洗練された成約支援オペレーション組織による意思決定支援を行うことで、高い成約率を実現。



2 成約支援オペレーション

クライアントの見込み客となるユーザーの集客から成約までの一気通貫型支援を実現。

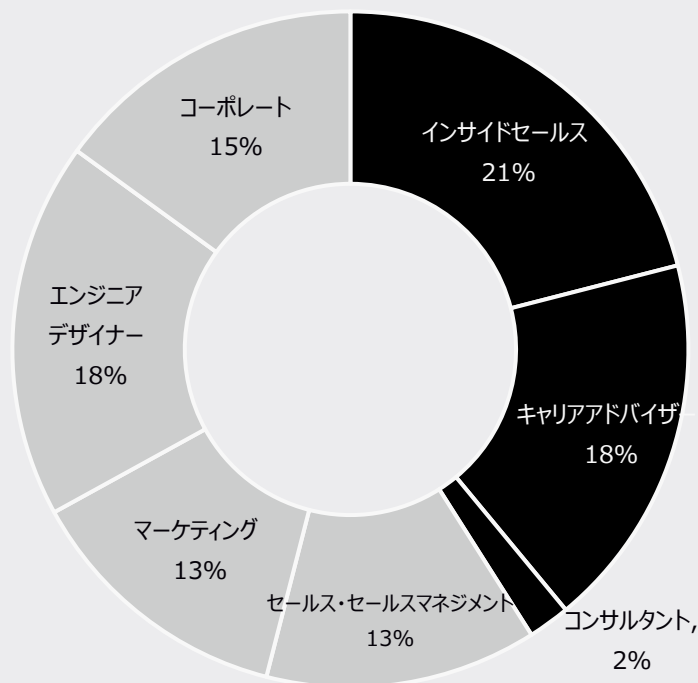
クライアントの費用の掛け捨てリスクが下がるため、企業のネックポイントが解消され、必然的に支持が広がるモデル。



2 成約支援オペレーション

組織全体の半数以上を成約支援オペレーション組織が占めており、今後も拡大を予定。

グループ全体職種別
(2022年12月末時点)



成約支援オペレーション
人材比率

40%以上

3 成約報酬取引システム

成約に応じた報酬体系と、成果にコミットメントするリレーションシップ担当を専属で配置することで、クライアントのサービス導入ハードルを下げつつ、長期リレーションを築く。

成約報酬取引システム

成約に応じた報酬体系

クライアントの成果にコミットメントする
専属のリレーションシップ担当の配置

導入による効果

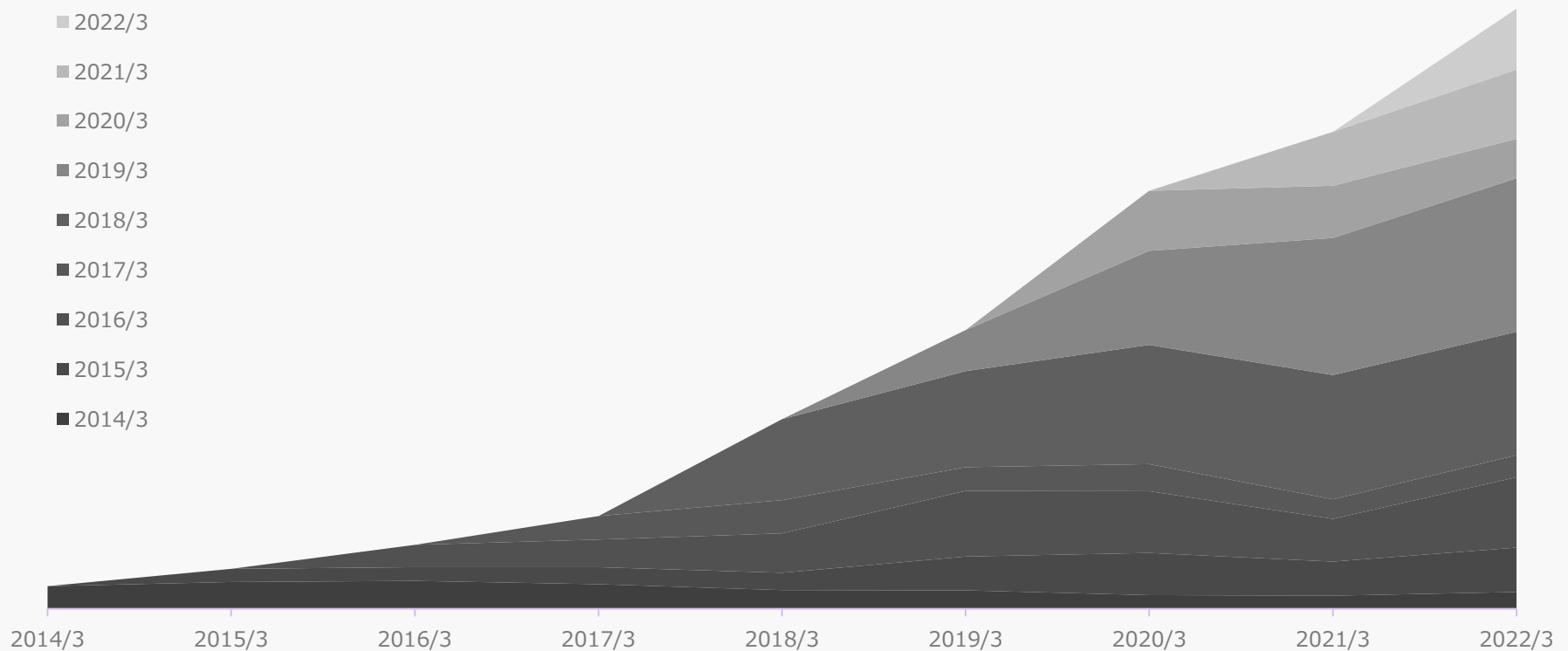
サービス導入ハードルの低下による
クライアント母集団の拡大

長期リレーションの構築による
取引単価、規模の拡大

3 成約報酬取引システム

成約報酬のシステムにより、顧客リレーションが長く継続するため、顧客開拓が大きな資産になると捉え、現在は新規顧客開拓に注力。

PORT社 取引開始年度別売上高



04

サービス概要

人材支援サービス

未就業、未経験の若手人材に特化したリスキリング型人材支援

人材市場規模・人口

アプローチ

アウトカム

若手人材

未就業人材
市場規模 1,280億円※1

新卒（毎年約60万人）※2

既卒（毎年約5万人）※3

未経験人材
市場規模 1,680億円※4

社会人（約1,000万人）※5

未就業・未経験の若手人材を高付加価値化×成約コミットメントで採用支援

未就業、未経験人材に対して、キャリア教育・リスキリング等を通じて高付加価値化させるとともに、各産業に対して成約コミットメントで人材を供給する。

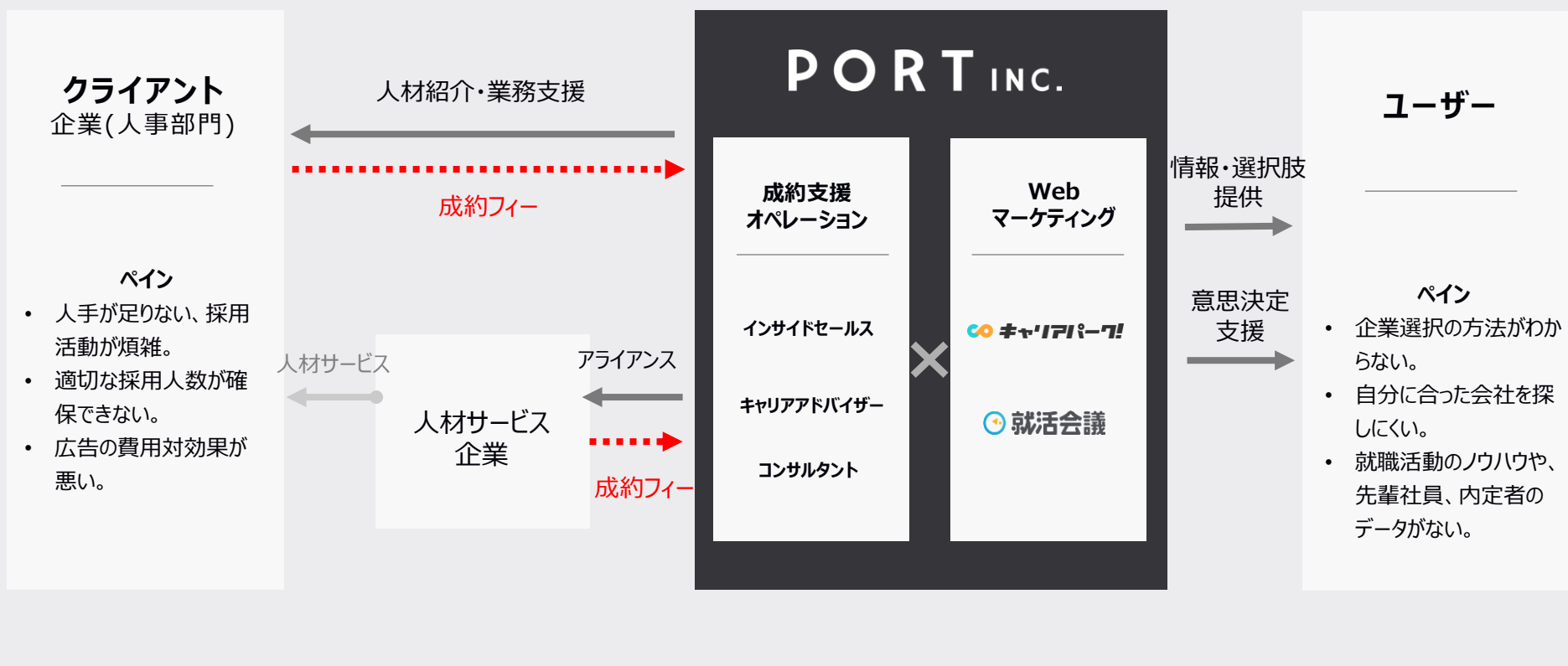
人材採用
生産性の向上

社会全体の
労働人口の増加

成長産業への
人材の最適配置

人材支援サービスのビジネスの流れ

主に各社の人事部門に対して、人材紹介、業務支援や、アライアンス先企業との各種ソリューションを提供。
Webマーケティングによってユーザー集客、会員化を実現し、リアルオペレーションによって意思決定を支援。



.....➡ フィーの流れ

————➡ サービスの流れ

人材支援サービスの市場ポテンシャル

当社は現在、新卒就職活動生の人材支援がメイン事業であるため新卒支援市場がターゲットとなる。

大卒者が年数を経過するごとに若年層になるため、クロスセルとして徐々に若年層マーケットへ進出している。

人材市場全体

求人広告市場※3 + 職業紹介市場※3 + 派遣市場※3
+ 庶務・人事人件費（人口×平均報酬/年）※4

10兆円

人材支援市場全体

求人広告市場※3 + 職業紹介市場※3

1兆円

若年層

未就業 + 未経験人材支援市場※2

2,960億円

新卒支援市場※1

1,280億円

当社売上高 約30億

※1 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2946

※2 求人広告市場 + 職業紹介市場の規模1兆円に厚生労働省労働力調査より15歳～34歳の転職者比率を乗じ、
https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/2021/0805_9201.html より未経験比率を35%と仮定して当社にて算出。

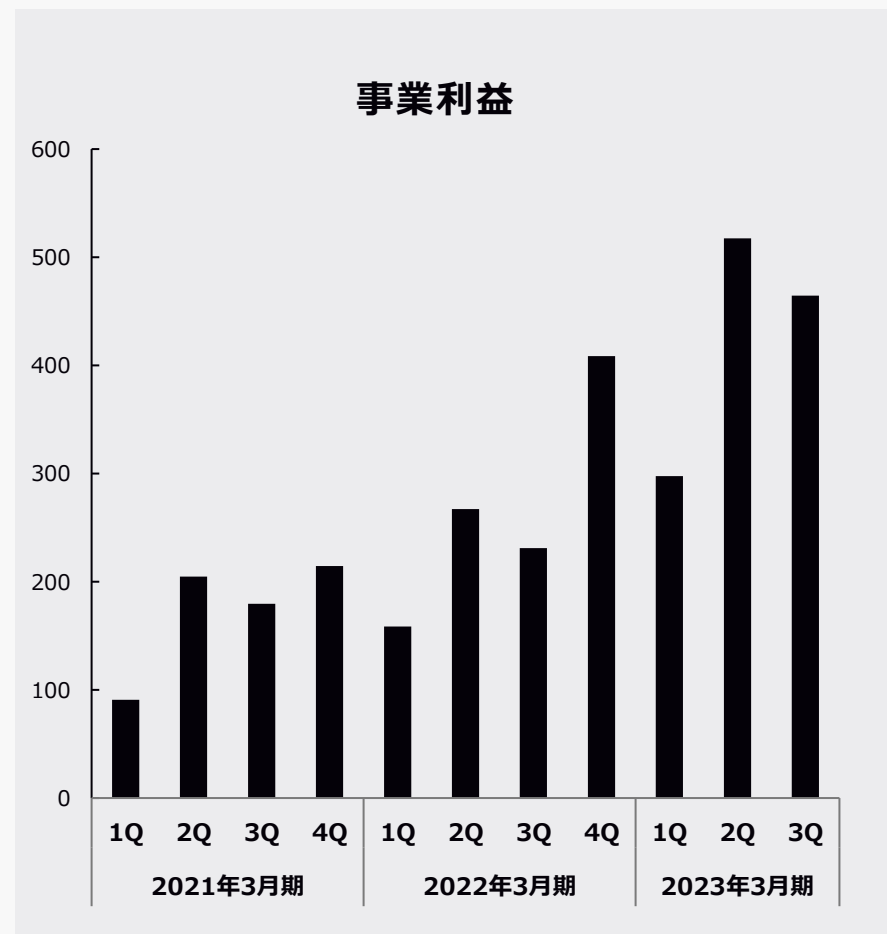
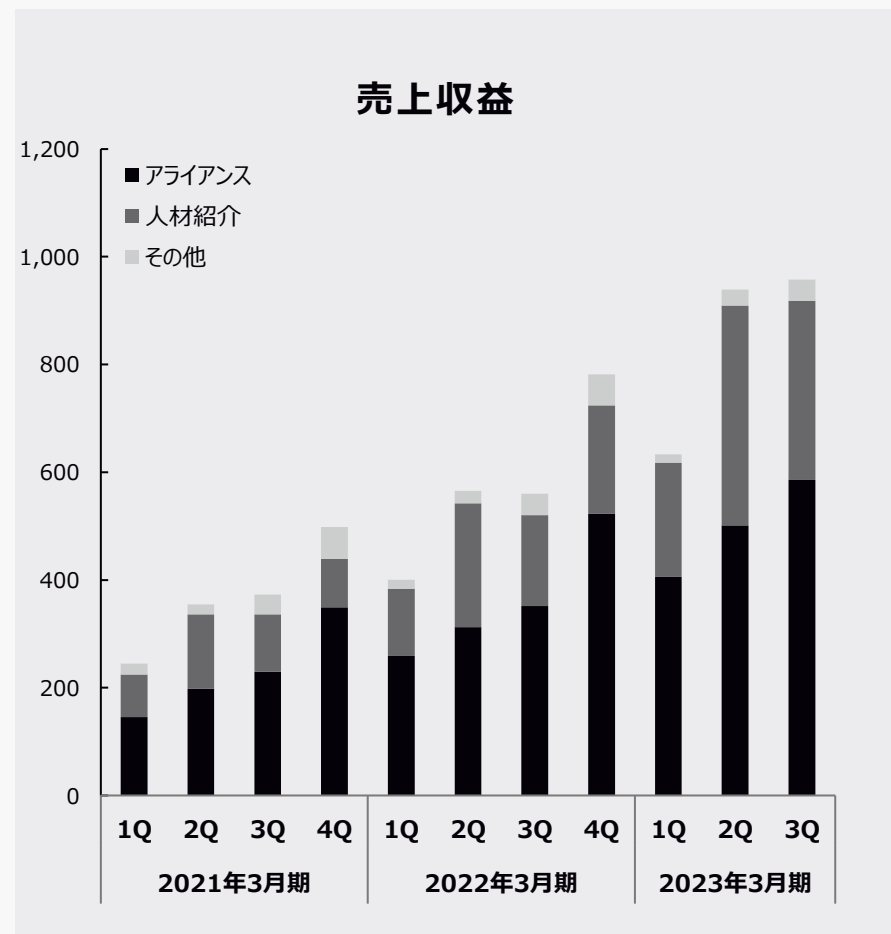
※3 https://j-hr.or.jp/wp/wp-content/uploads/JHR_JHR_2030_report_20210125.pdf

※4 厚生労働省「労働力調査」/日本の統計「主要職種別平均年齢、勤続年数、実労働時間数と月間給与額」より当社推計

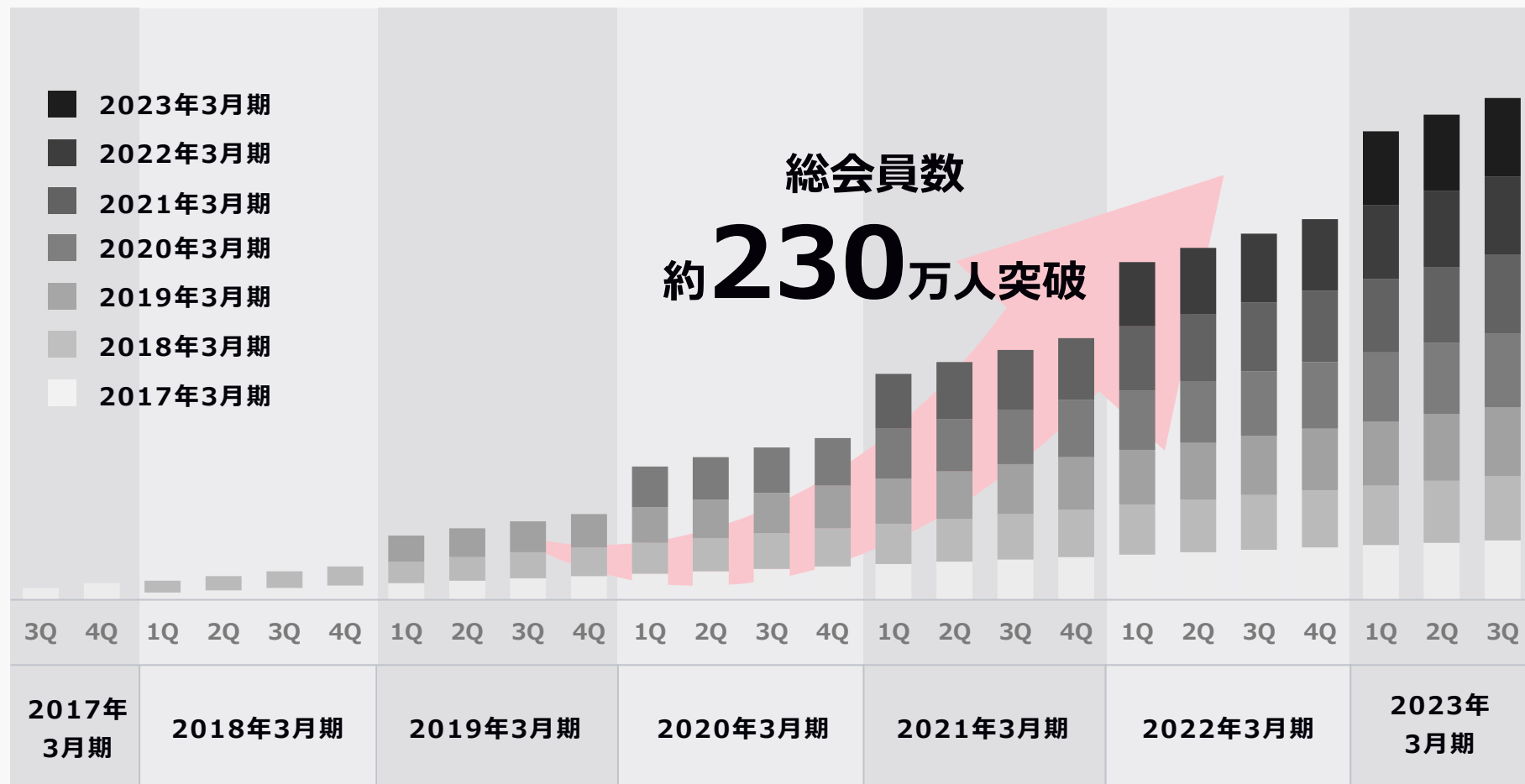
人材支援サービスの業績推移

圧倒的なユーザー集客力を起因とし、アライアンス、人材紹介ともに大きく伸長。

成約単価の上昇による収益効率も向上し、事業利益も拡大。



毎年度のユーザー数の積み重なりにより、未就業・未経験の若年層人材の会員数が合計約230万人を突破。3Qタイミングで全体で約9万人が増加。



05

サービス概要

販促支援サービス

販促支援サービスの概況

人手不足に伴いデジタル化が必要とされる巨大市場の営業、販促支援

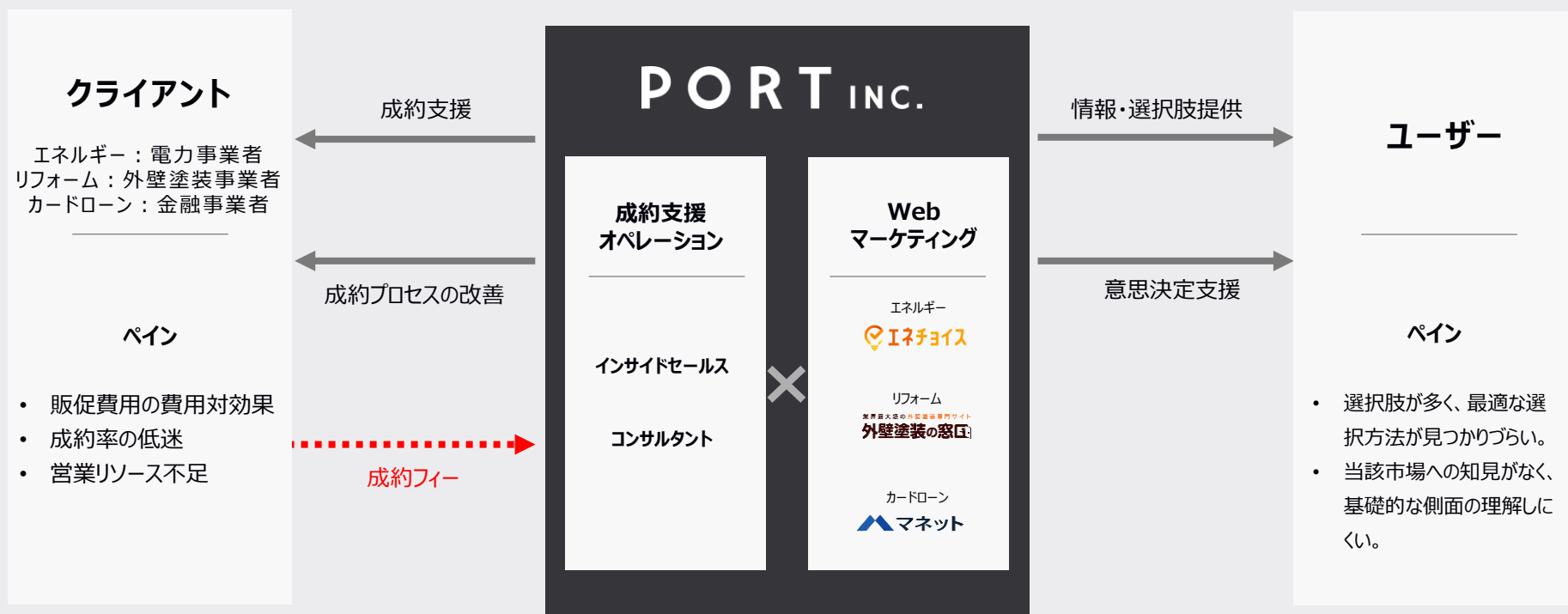


※1 市場規模 = 2021年電力総販売額13兆円（電力・ガス取引監視等委員会より作成）×ストックマージン率実績3%を乗じて計算

※2 市場規模 = リフォーム全体市場7兆円（矢野経済研究所「2021年版住宅リフォーム市場の展望と戦略」）×平均集客コスト比率4%（「これからの時代のリフォームビジネス」）

※3 市場規模 = 個人向け新規貸出残高（日本貸金業協会、日銀統計より当社集計）× 新規貸付金額に対する広告費率（大手金融機関3社の実績値を決算説明資料より抜粋し平均を算出）

Webマーケティングによるユーザー母集団の集客後、インサイドセールス等によりユーザーの意思決定を伴走し、クライアントの販促活動を支援する。

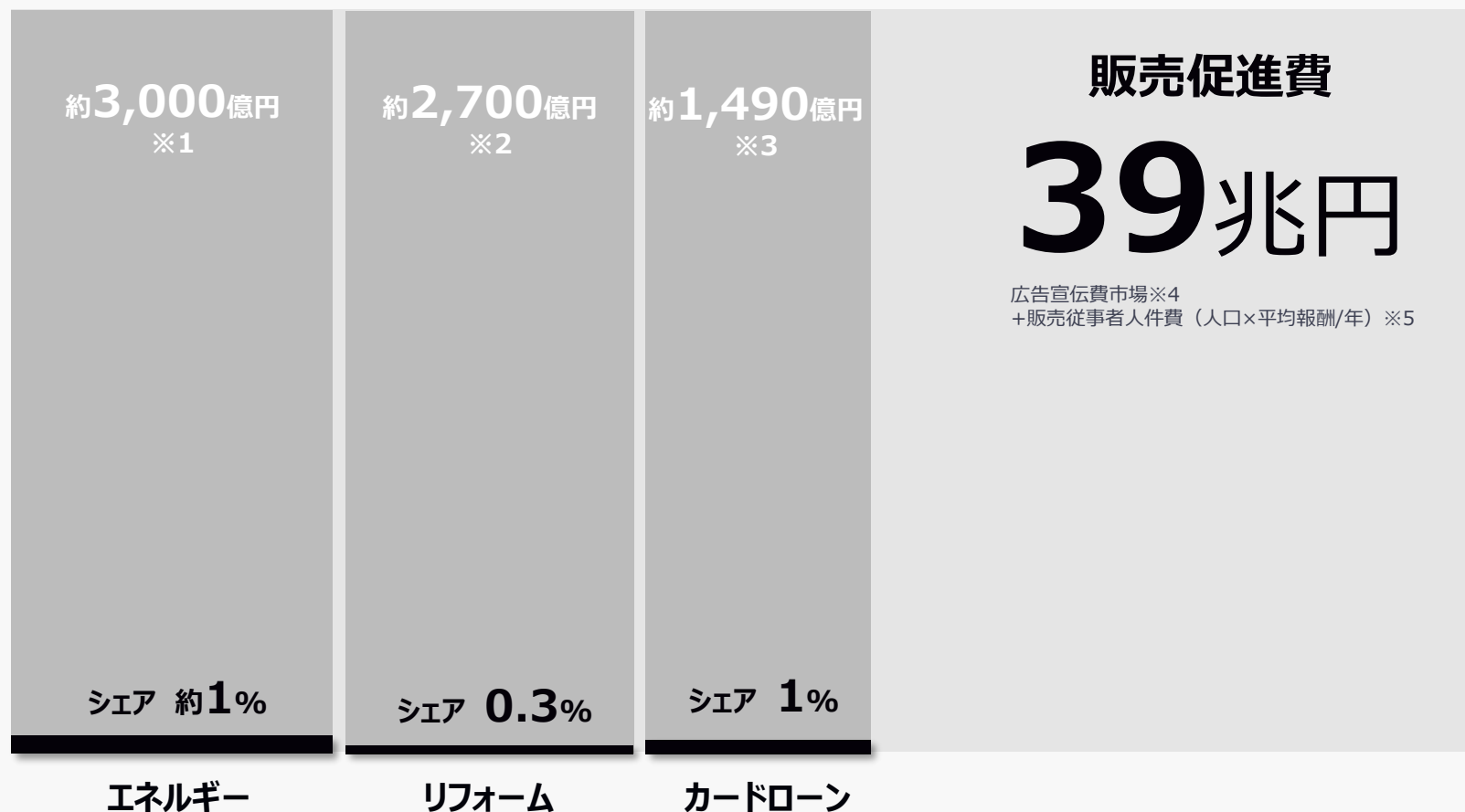


.....➡ フィーの流れ

➡ サービスの流れ

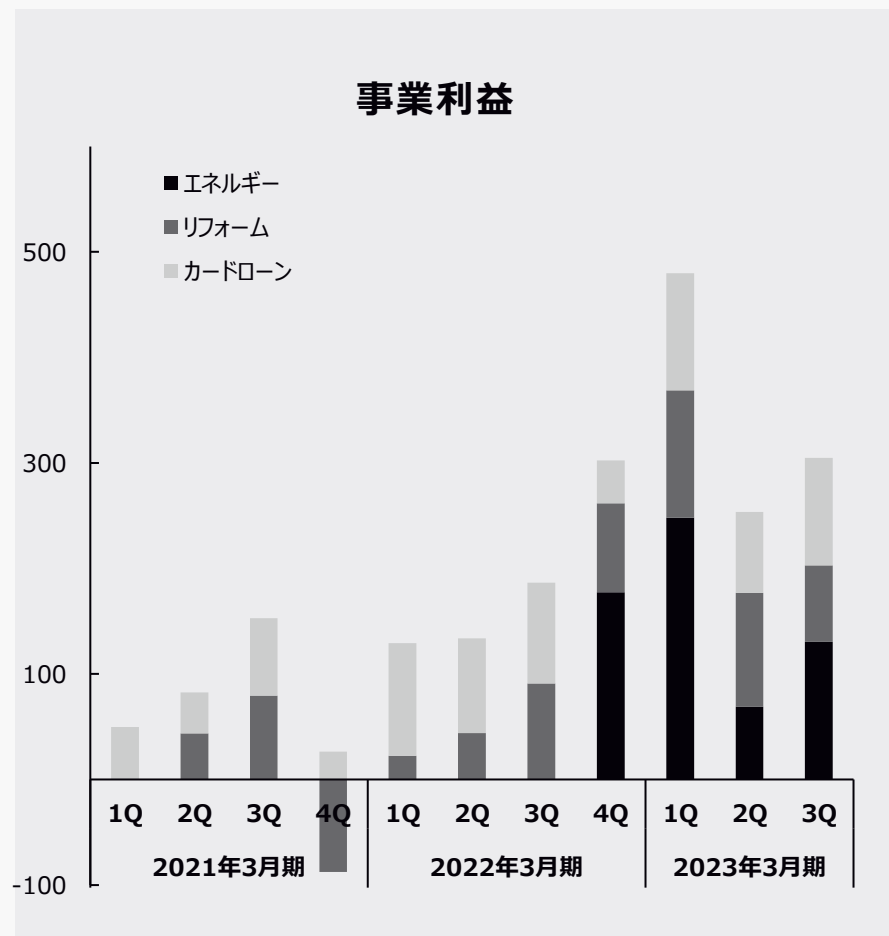
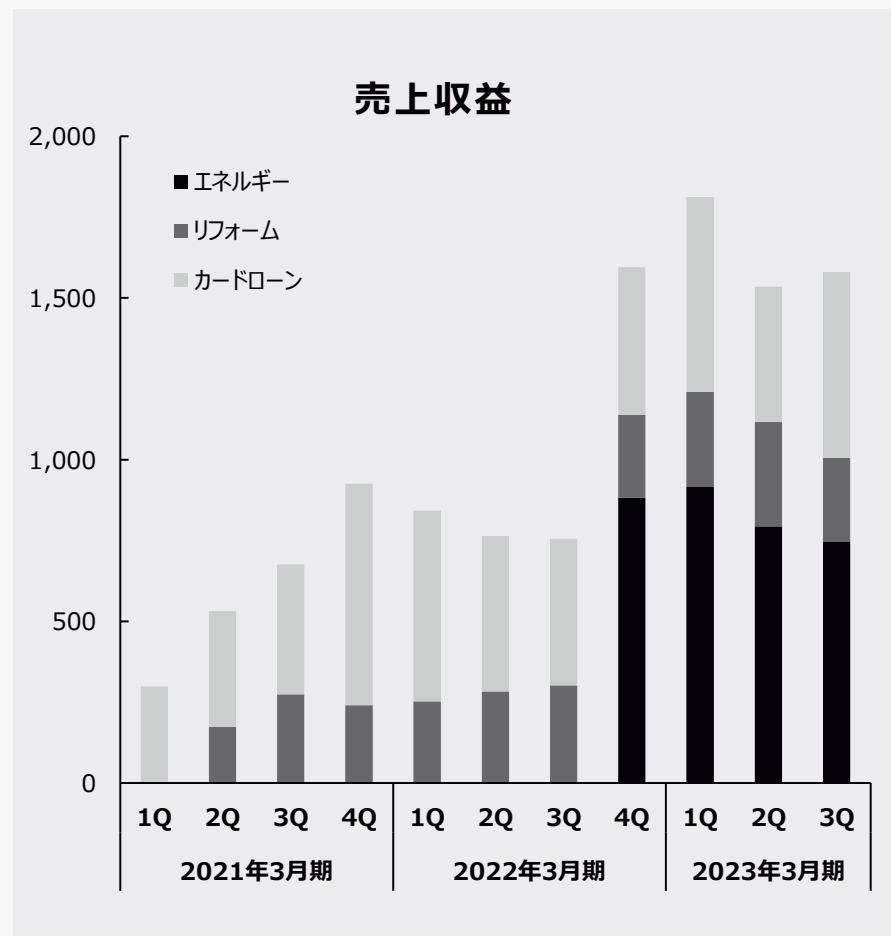
販促支援サービスの市場のポテンシャル

成約支援事業という同一のビジネスモデルを通じて各市場の販促支援へ参入し、対象市場を拡大。
各産業における市場シェアの拡大可能性、新規進出による対象市場の拡大可能性は共に極めて高い。



※1 市場規模 = 2021年電力総販売額13兆円（電力・ガス取引監視等委員会より作成）×ストックマージン率実績3%を乗じて計算
 ※2 市場規模 = リフォーム全体市場7兆円（矢野経済研究所「2021年版住宅リフォーム市場の展望と戦略」）×平均集客コスト比率4%（「これからの時代のリフォームビジネス」）
 ※3 市場規模 = 個人向け新規貸出残高（日本貸金業協会、日銀統計より当社集計）× 新規貸付金額に対する広告費率（大手金融機関3社の実績値を決算説明資料より抜粋し平均を算出）
 ※4 https://j-hr.or.jp/wp/wp-content/uploads/JHR_JHR_2030_report_20210125.pdf
 ※5 厚生労働省「労働力調査」/日本の統計「主要職種別平均年齢、勤続年数、実労働時間数と月間給与額」より当社推計

対象市場の拡大により売上、利益ともに伸長。M&Aしたリフォーム市場においても買収後の成長を実現。
エネルギー市場においては市場環境の悪化の影響を受けるも善戦。来期以降の市場回復での成長を見込む。



The logo for PORT INC. is displayed in a bold, white, sans-serif typeface. The word "PORT" is in all caps and significantly larger than the word "INC.", which is also in all caps but smaller. A period follows "INC.". The text is centered horizontally on a dark background.

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。