



2019年7月10日

各 位

会 社 名 ポ ー ト 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 春 日 博 文  
(コード番号：7047 東証マザーズ)  
問 い 合 わ せ 先 取 締 役 副 社 長 丸 山 侑 佑  
TEL. 03-5937-6466

## <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

### ○開催状況

開 催 日 時	2019年5月20日(月) 13:30~14:00
開 催 方 法	対面による実開催
開 催 場 所	鉄鋼会館 801号室 東京都中央区日本橋茅場町3-2-10
説明会資料名	2019年3月期決算説明会資料 2019年3月期事業方針説明資料

### 【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

# PORT INC.

ポート株式会社 証券コード7047  
2019年3月期 決算説明資料





PORT INC.

OUR MISSION

世界中に、アタリマエとシアワセを。

**The Company  
Solving Social Issues  
with Technologies**

世界中に存在する様々なリアル産業の社会課題を、  
テクノロジーとマーケティングで解決し、「無くてはならない」を創造する。



業績予想に対して**想定通り**推移。  
**売上高3,039百万円**（前期比+57%）、**営業利益542百万円**  
4期連続赤字から大幅な黒字転換に成功。



**KPIは全指標好調に推移。**  
キャリア領域の会員数、会員一人当たり売上高も堅調に増加。  
ファイナンス領域においても送客数大幅増、単価も上昇。



IPO時の公募増資に加え、借入による資金調達を実施。現預金は2018年3月期末比+279%、**自己資本比率は60%**。

PORT INC.

2019年3月期  
通期決算概要

CONFIDENTIAL

# 業績ハイライト 2019年3月期

領域に特化したインターネットメディアを複数展開。前年同期比で57%の増収。大幅に黒字転換。当期純利益には税効果会計を反映。一部翌年度以降に向けた事業投資の実施により営業利益は減少するも、業績予想に対してはおおむね想定通りに推移。

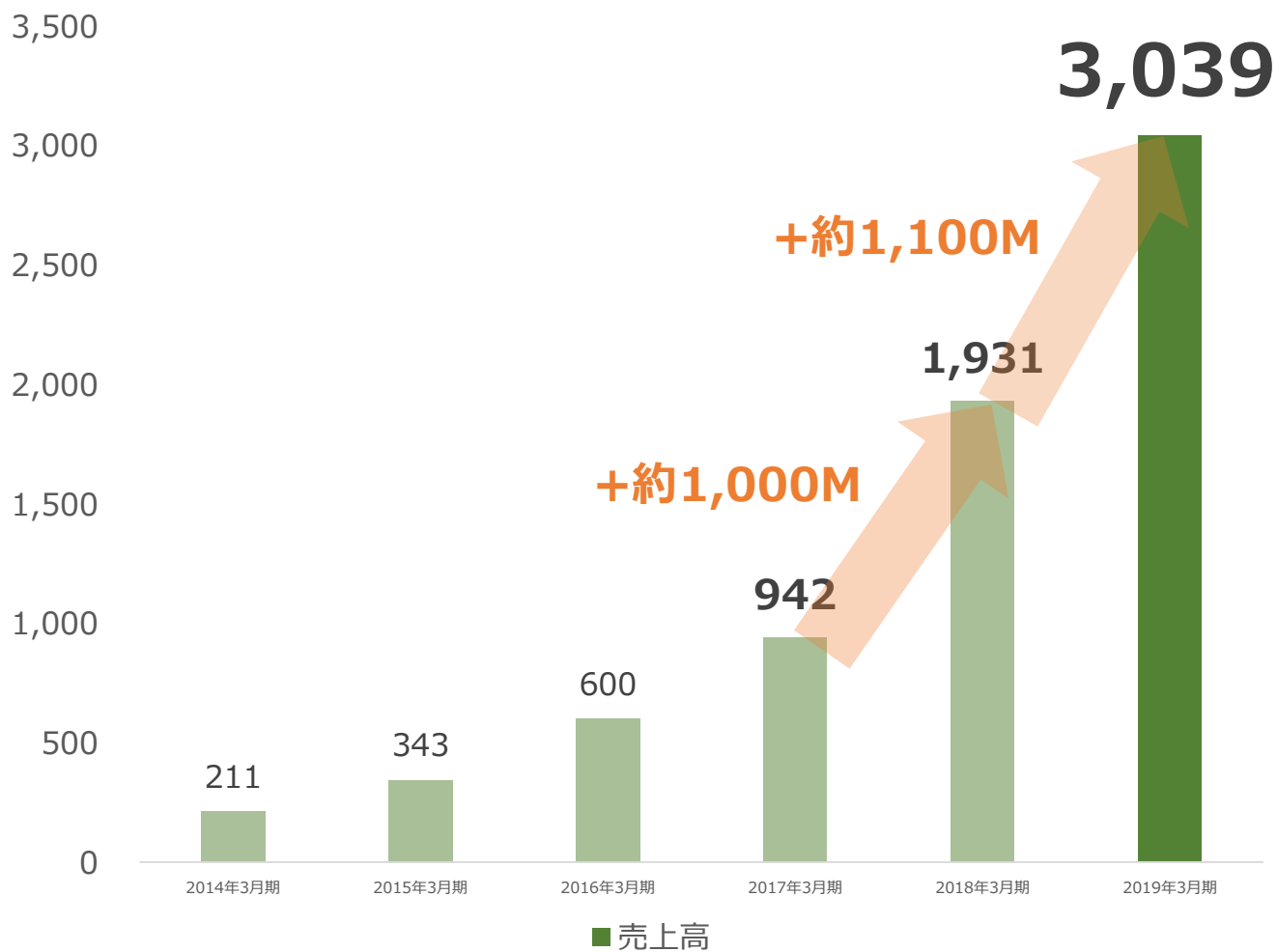
単位：百万円	2019年3月期 実績	2019年3月期 業績予想	達成率	2018年3月期	YoY 成長率
売上高	<b>3,039</b>	<b>2,825</b>	<b>108%</b>	<b>1,931</b>	<b>+57%</b>
営業利益	<b>542</b>	<b>560</b>	<b>97%</b>	<b>▲133</b>	※
経常利益	<b>517</b>	<b>551</b>	<b>94%</b>	<b>▲136</b>	※
当期純利益	<b>549</b>	<b>468</b>	<b>116%</b>	<b>▲137</b>	※

※前年度赤字のため集計せず。



# 売上高年次推移 2019年3月期

5年で売上規模約15倍に拡大。直近2期間は約10億円ずつ増収。



単位：百万円

# ビジネスモデル

領域に特化したインターネットメディアを複数展開。メディアに訪れたユーザーに対して情報の提供にとどまらず、実際に悩みを解決するために最適なサービスとマッチングを実現する。マッチング成立でサービス提供元から成果報酬を得る**送客モデル**を展開。

STEP1 悩む

STEP2 調べる

STEP3 行動する



## POINT1

ユーザーが抱える悩みに対する**ノウハウ記事**を領域内で**包括的に提供**し、領域内の検索優位性を高める。

## POINT2


サイトユーザーに対して**記事と関連性の高い広告**を提供することで、申し込み（行動）を促進する。



# サービス一覧

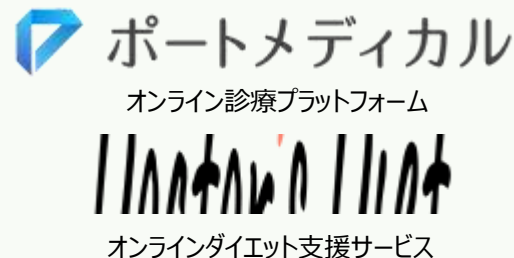
各領域に特化型のメディアを保有。メディアによる送客サービスを展開するとともに、各領域にリアルプロダクト・サービスを開発。


## 各領域のリアルプロダクト



キャリアパーク!  
**エージェント**  
キャリアアドバイス  
(新卒マッチングサービス)

検討中



ポートメディカル  
オンライン診療プラットフォーム  
  
オンラインダイエット支援サービス

## 各領域の特化型メディア（バーティカルメディア）




キャリアパーク!  
キャリアノウハウメディア




マネット  
マネーライフノウハウメディア



Online-Clinic  
オンラインクリニック  
生活習慣医療メディア



就活の未来  
新卒就活生向け  
業界研究メディア



Mitsukaru Hoken  
ミツカル保険  
来店型保険ショップ比較メディア

キャリア

ファイナンス

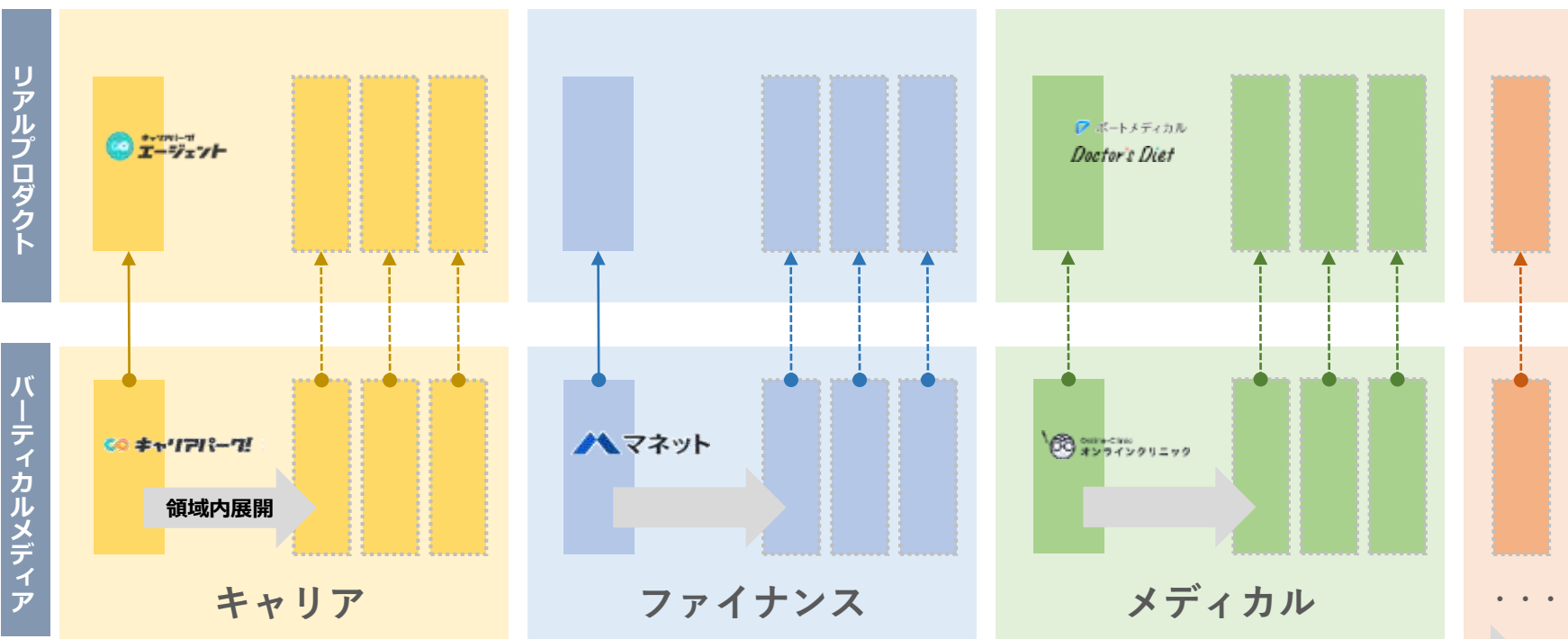
メディカル

# 成長戦略

バーティカルメディア×リアルプロダクトのモデルを各領域で展開し事業成長を図る。

- ①領域内（横）展開：ジャンルの拡充
- ②水平（横）展開：参入領域の拡充
- ③垂直（縦）展開：行動データを活かしたリアルプロダクト等の開発

垂直展開  
(縦展開)



水平展開 (横展開)

# 領域別売上高

全領域YonYで大幅増収。各四半期でも前年同期比で増収。

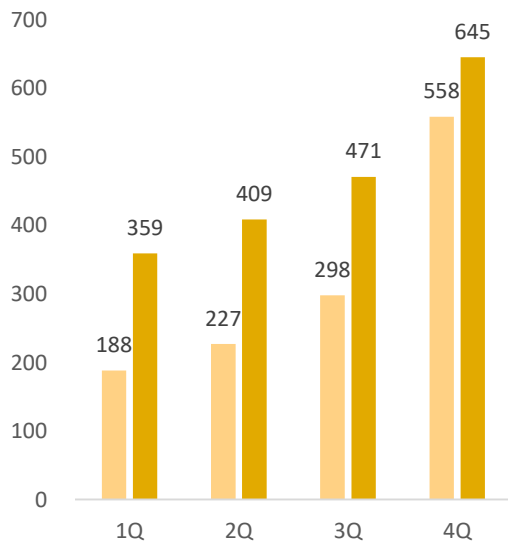
## キャリア

2019年3月期  
累計

2018年3月期  
累計

1,883 / 1,272

+48%



■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期

単位：百万円

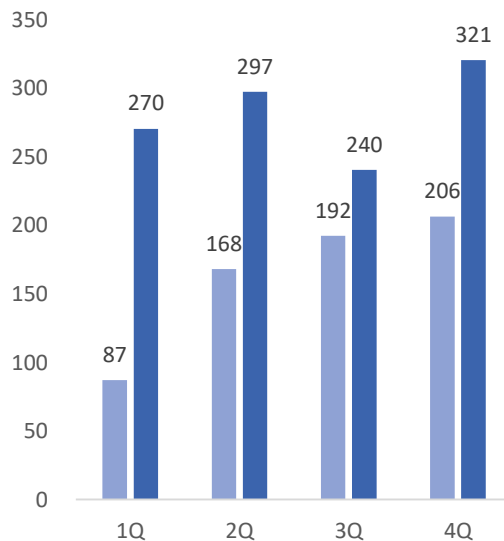
## ファイナンス

2019年3月期  
累計

2018年3月期  
累計

1,128 / 654

+73%



■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期

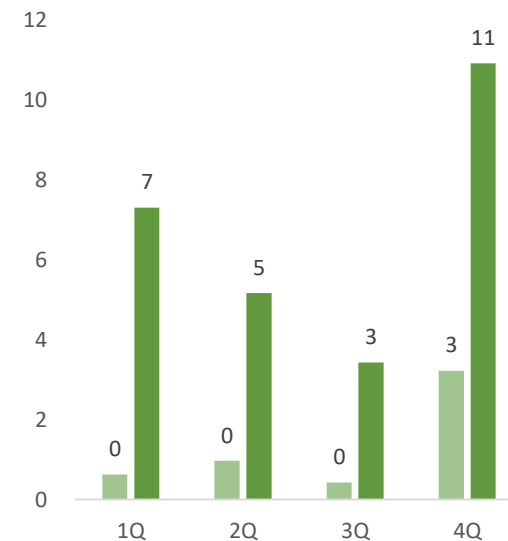
## その他

2019年3月期  
累計

2018年3月期  
累計

26 / 5

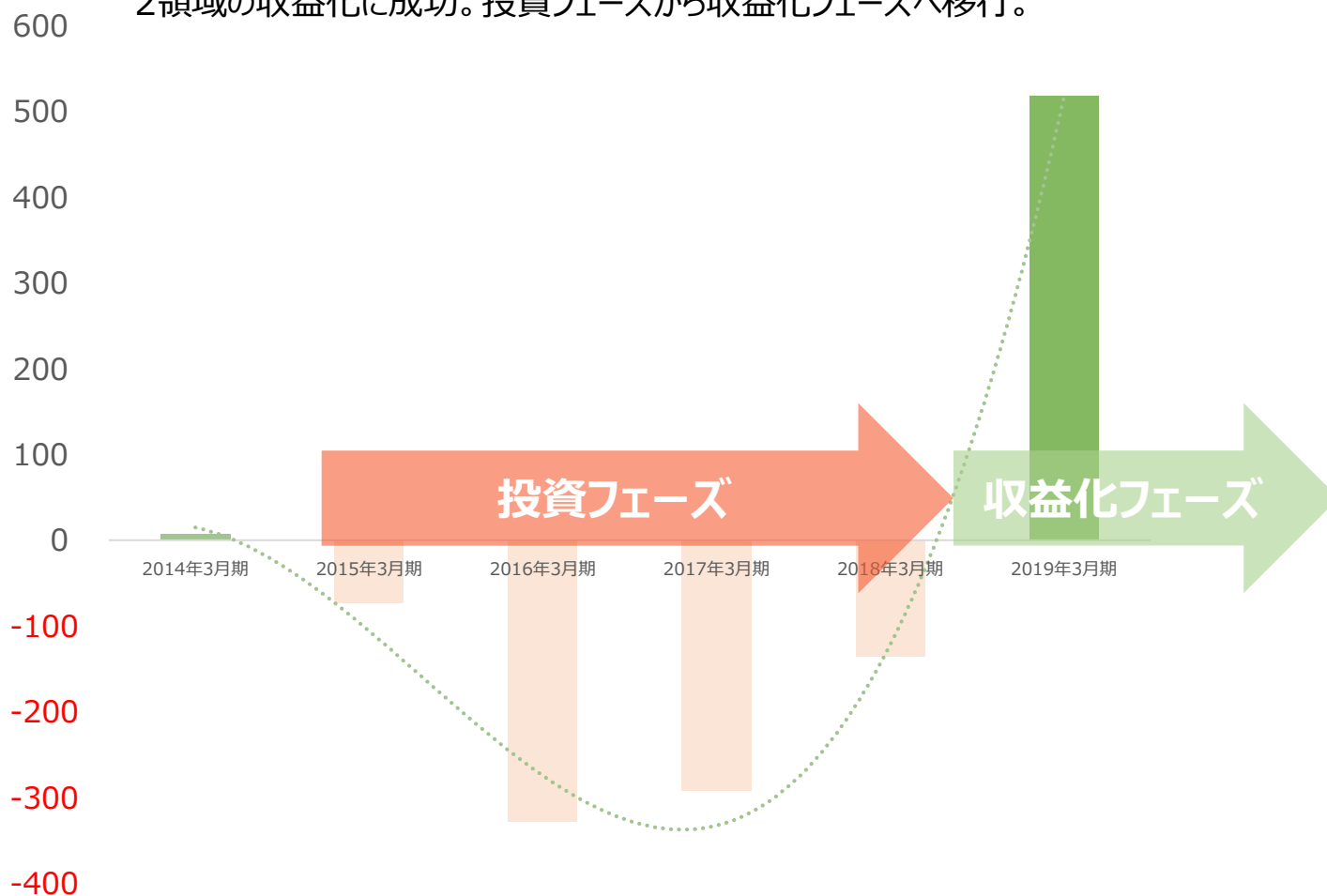
+411%



■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期

# 経常利益年次推移 2019年3月期

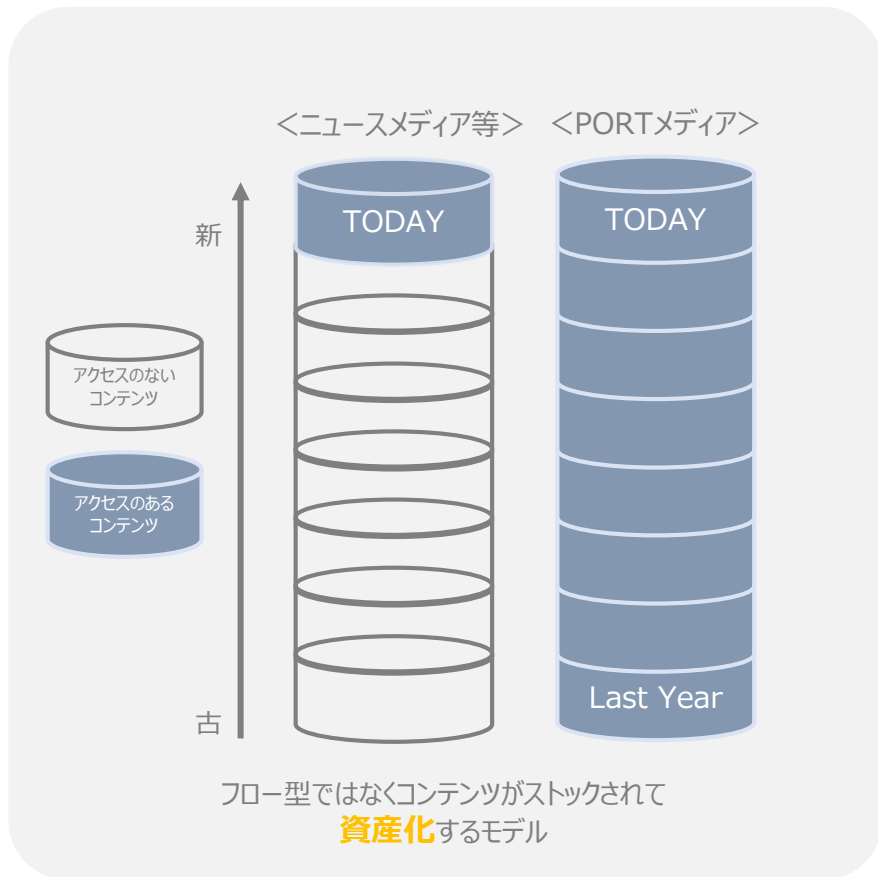
前年度第4Qから黒字転換し、2019年3月期は大幅黒字転換に成功。  
ストック型ビジネスモデルの特徴を活かし、これまで先行投資をしてきたキャリア領域、ファイナンス領域の2領域の収益化に成功。投資フェーズから収益化フェーズへ移行。



単位：百万円

# ストック型のビジネスモデルについて

流行に左右されにくいテーマに対してコンテンツ開発をするため、コンテンツが陳腐化せずストック化し、アクセスを獲得し続けることが可能。



## ■コンテンツイメージ

キャリアナビゲ

記事コラムを読む イベントを探す 内定者エントリーシート

10月20日 12時44分

### グループワーク・グループディスカッション選考への対策

グループワーク選考が多くの新卒採用で行われている

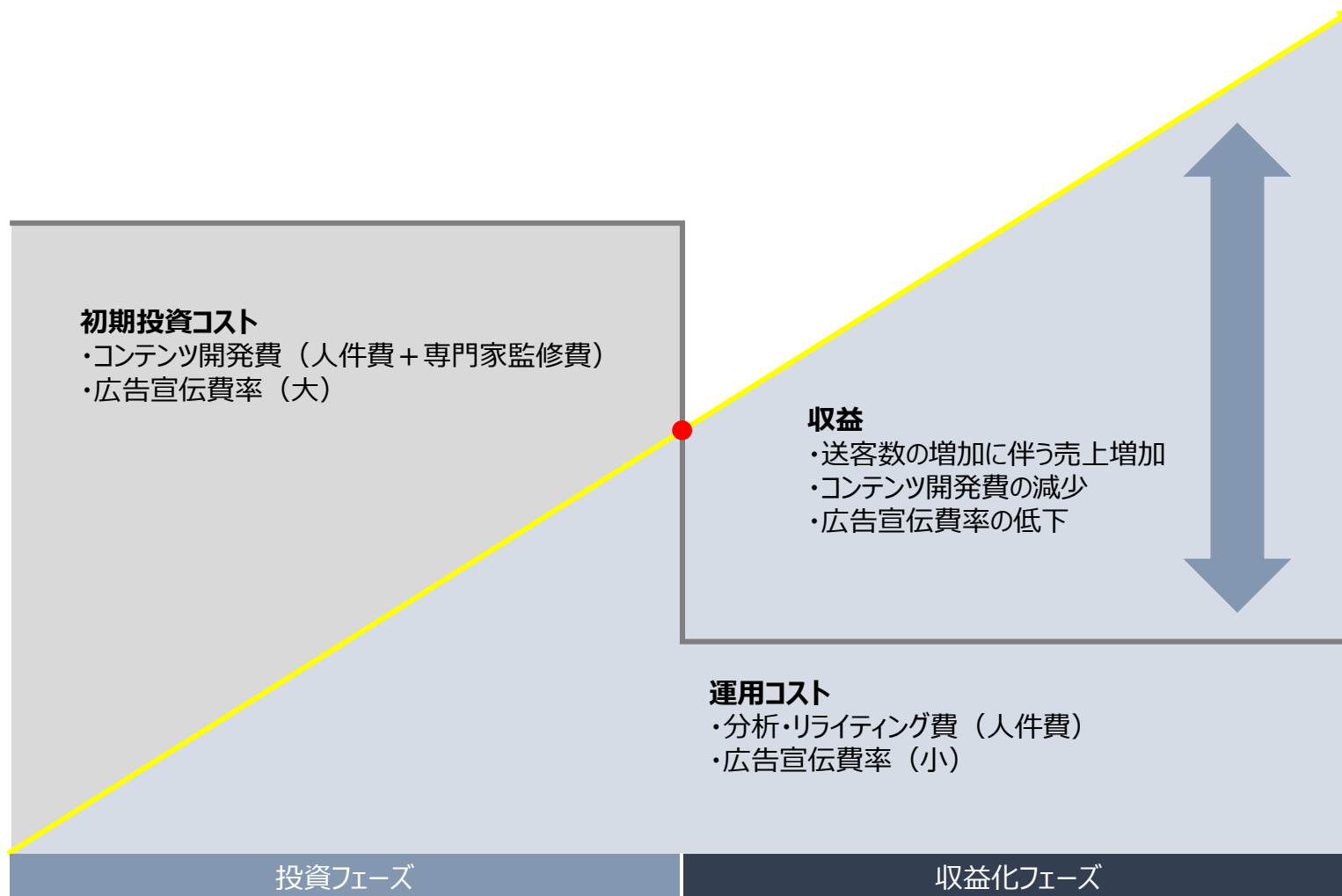
記事では、多くの企業が新卒採用を行っています。新卒採用とは、企業を目指す学生を対象に選考を行うことを指しています。この新卒採用の選考には、面接試験や筆記試験の他に、グループワークやグループディスカッションが行われる場合があります。その際、企業としては、グループワークがどのようなものかを知って選考を行いたいと考えています。

#### グループワークとは課題にチーム一丸となって取り組むこと

グループワークとは、面接前の選考として行われる選考に対して、企業がチーム一丸で取り組むこと

# ストック型のビジネスモデルについて

初期投資コストはかかるが、コンテンツのストック化後は運用コストのみで収益拡大が可能。



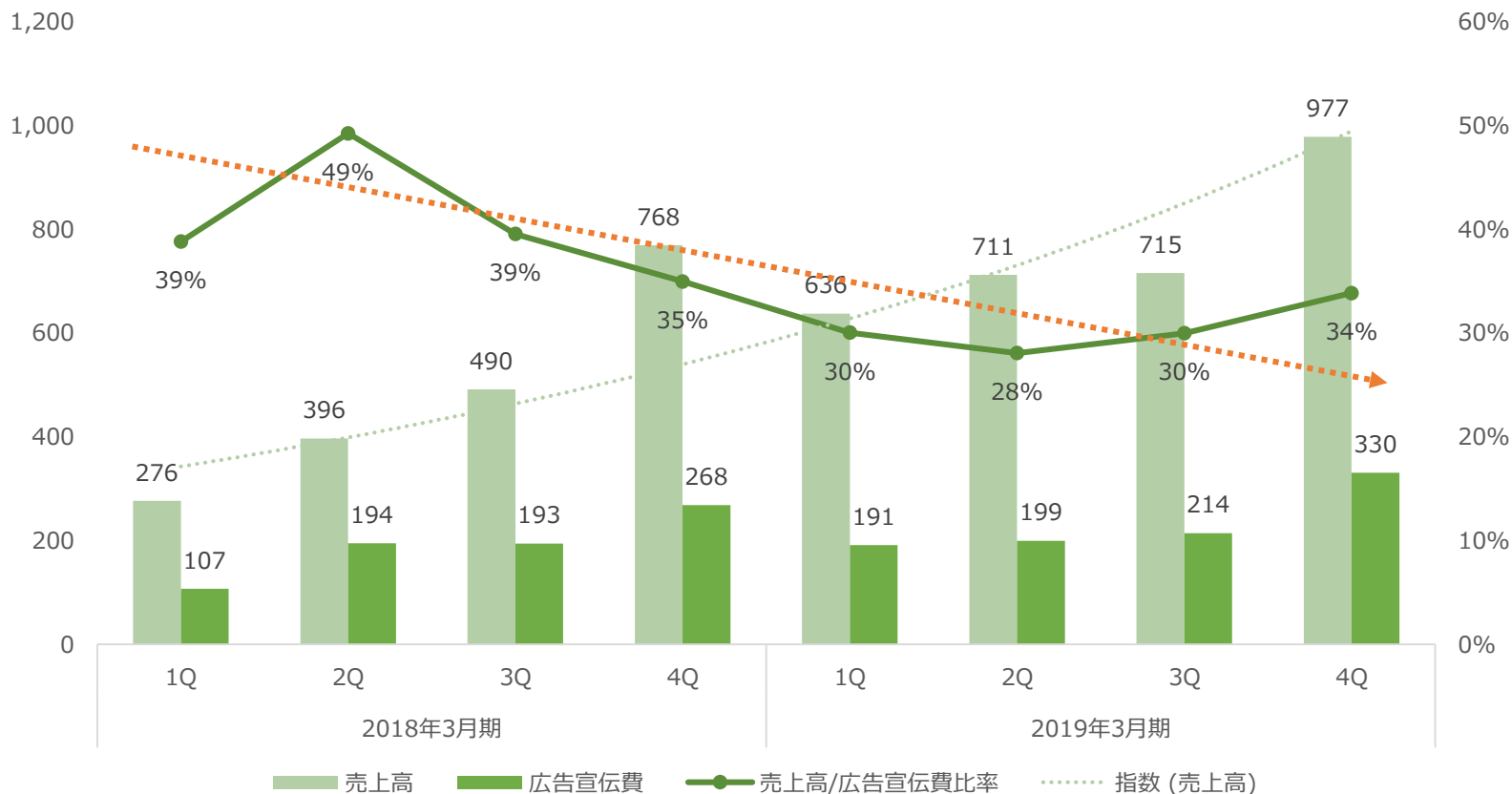
# 広告宣伝費売上高比率

コンテンツのストック化により、広告宣伝費売上高比率※は通年で40%から31%に減少。

2018年3月期 **40%**

2019年3月期 **31%**

単位：百万円



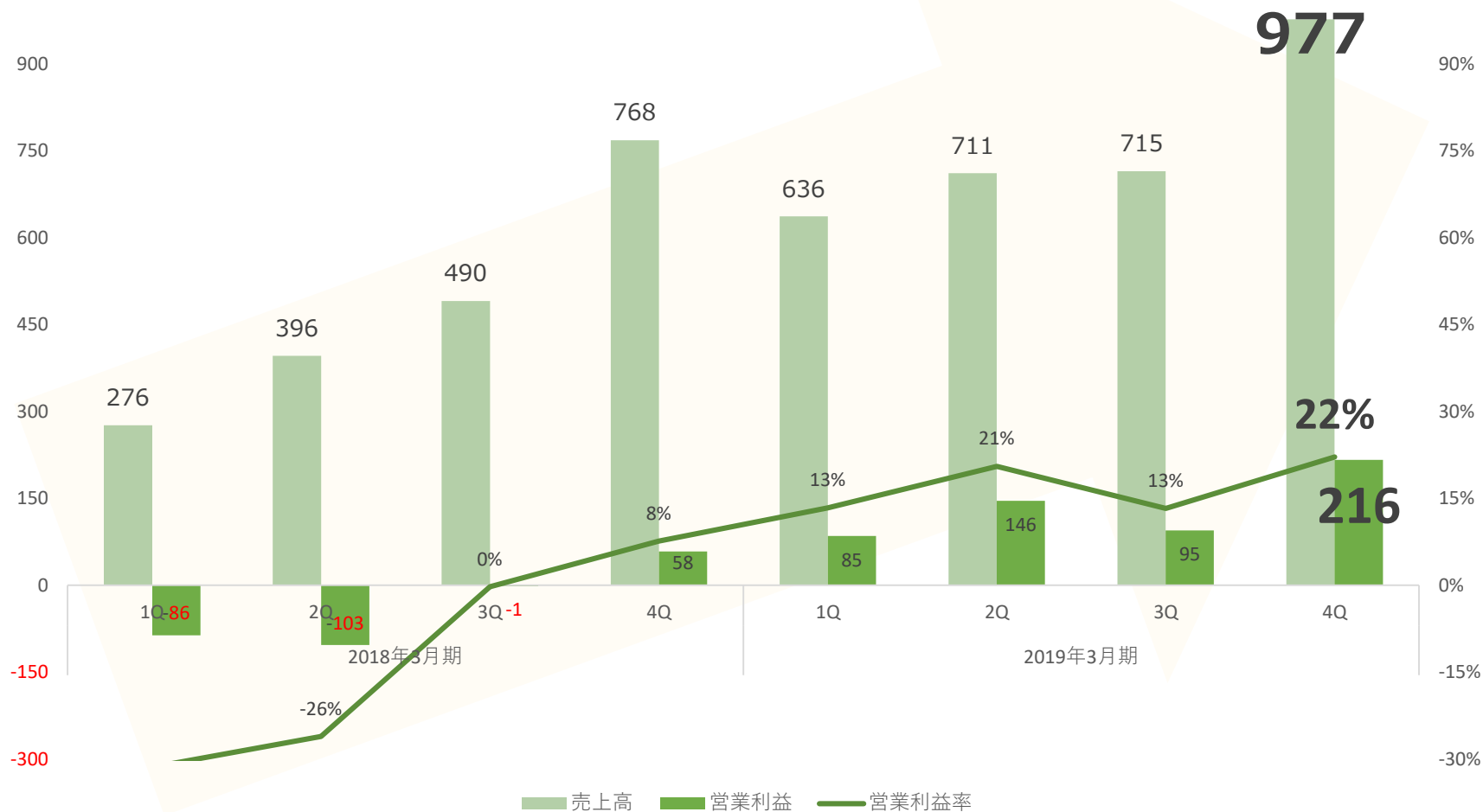
※広告宣伝費売上高比率 = 各四半期会計期間広告宣伝費 ÷ 各四半期会計期間売上高



# 四半期業績推移

2019年3月期

2019年3月期全ての四半期、YoYで大きく増収増益。  
昨年度第4四半期から全四半期黒字達成。



単位：百万円

# 収益拡大における重要なポイント

送客件数※

※送客件数 = CV = コンバージョン



単価



売上高



アクセス数



CVR※

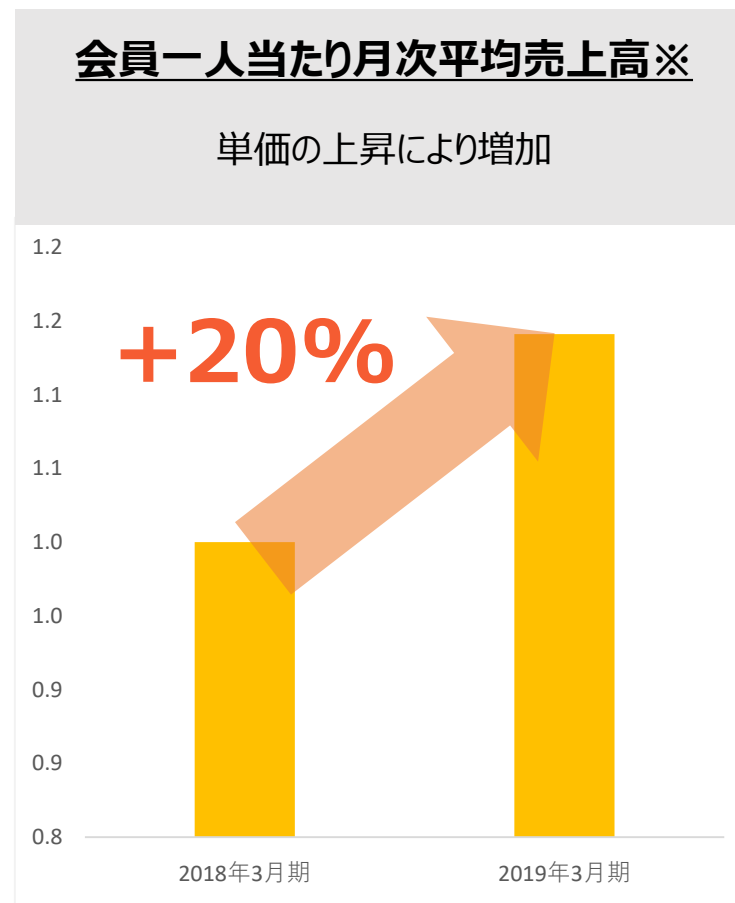
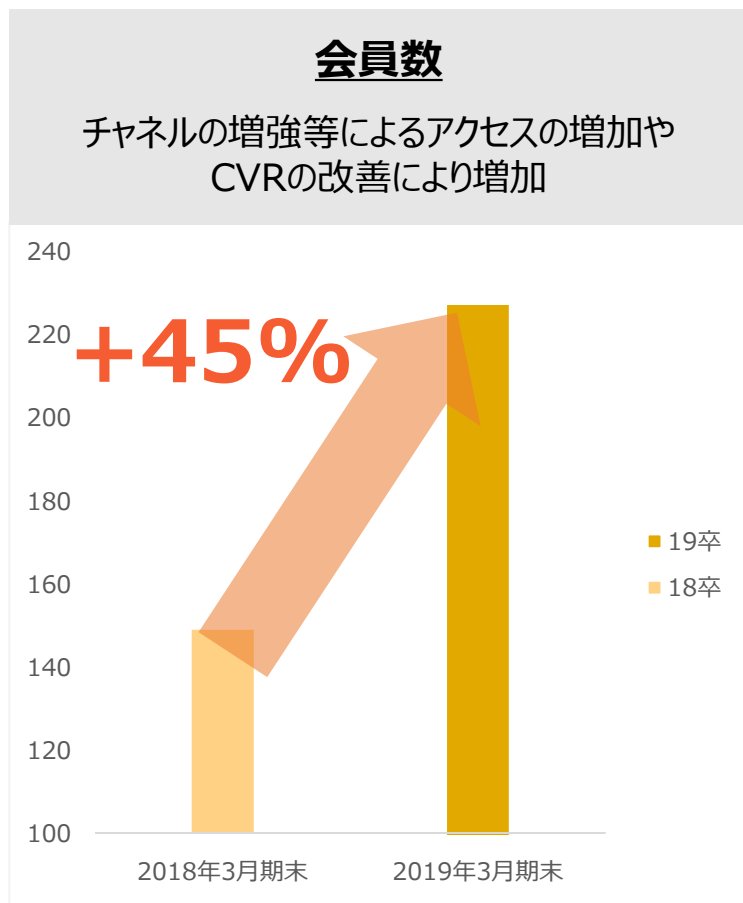
※コンバージョン・レート

- ✓ 陳腐化しづらいコンテンツにより安定的なアクセスを継続獲得
- ✓ データ分析の結果からコンテンツのリライトを実施し、継続的にアクセスを拡大
- ✓ ユーザーの会員化を促進し、会員限定コンテンツの充実を図ることでエンゲージメントを高める

- ✓ コンテンツと広告の相関性などのテストマーケティングを繰り返し最適化を図る
- ✓ コンバージョン結果などのデータ分析から更なるコンバージョンの最適・最大化

# 領域別KPI推移（キャリア領域）

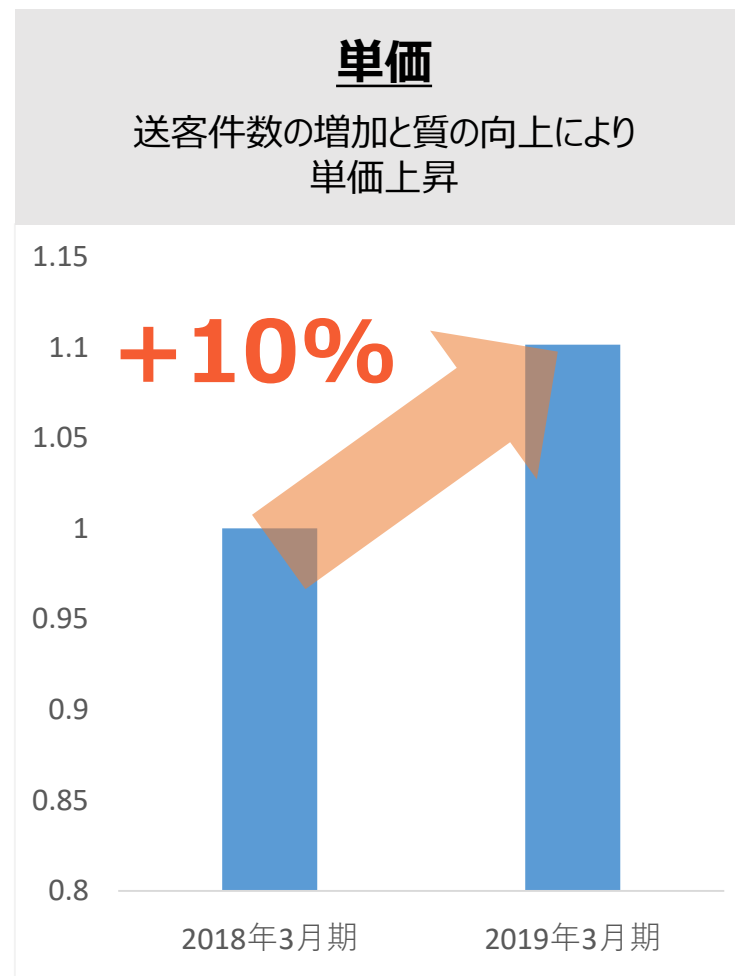
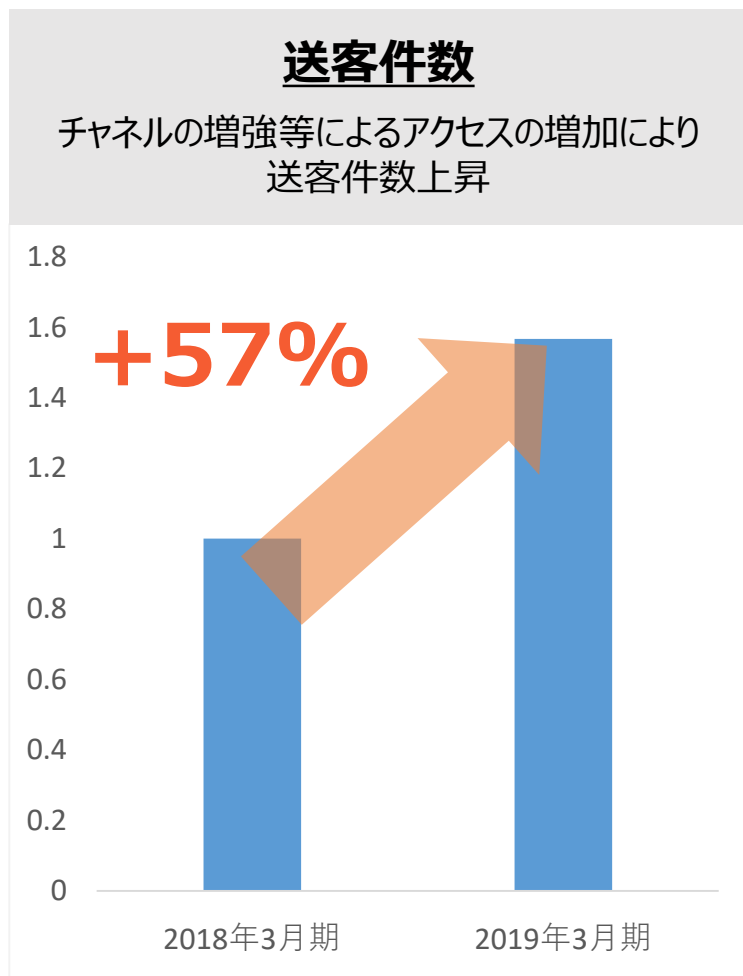
売上高 = 会員数 × 会員一人当たり売上高で構成。会員数の増加が売上高成長に貢献。会員一人当たり売上高も増加。



※1 会員一人当たり月次平均売上高 = 【各月の売上高】 ÷ 【各月末の会員数】の合計 ÷ 12カ月 で算出。会員の有効活用度を測る指標であり、会員の送客効率（会員転換率）の改善もしくは単価の上昇によって改善する。

# 領域別KPI推移（ファイナンス領域）

売上高 = 送客件数 × 単価で構成。送客件数、単価ともに上昇し売上高成長を牽引。



※2018年3月期を1とした時の数値

# 貸借対照表 増減分析

IPO時の公募増資、追加の借入により資金は潤沢。自己資本比率は60%を維持。  
事業買収に伴いのれんを計上。

単位：百万円	18/3期	19/3期	増減要因 YonY
現金及び預金	631	2,395	IPO時公募増資、および借入の実施により現預金が増加。
受取手形及び売掛金	481	594	
流動資産合計	1,180	3,095	
有形固定資産合計	23	31	新規領域（リーガル領域）における事業買収の実施により、のれん、ソフトウェアが増加。
のれん	—	123	
ソフトウェア	30	48	
無形固定資産合計	30	171	繰越欠損金に係る繰延税金資産の計上に伴い増加。
繰延税金資産	—	118	
投資その他の資産合計	56	176	
固定資産合計	111	379	
繰延資産合計	—	7	株式交付費計上により増加
<b>資産合計</b>	<b>1,291</b>	<b>3,482</b>	

単位：百万円	18/3期	19/3期	増減要因 YonY
短期借入金	—	379	運転資金として借入を実施。
一年以上以内返済予定の借入金	140	209	
流動負債合計	616	1,209	
長期借入金	126	150	
固定負債合計	154	181	
負債合計	770	1,391	
純資産合計	520	2,091	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,291</b>	<b>3,482</b>	

PORT INC.

2020年3月期  
業績予想概要

CONFIDENTIAL

# 2020年3月期業績予想 サマリー

来期は通期で売上高26%、営業利益27%の増収増益を予測。  
 上半期は前年度同期比で増収、減益。下半期に利益の獲得を見込み、通年では増収増益（営業利益ベース）。

単位：百万円	2020年3月期予想			2019年3月期実績			YoY 通期
	上半期	下半期	通期合計	上半期	下半期	通期合計	
売上高	1,685	2,134	<b>3,819</b>	1,348	1,691	<b>3,039</b>	<b>+26%</b>
営業利益	211	474	<b>685</b>	231	311	<b>542</b>	<b>+27%</b>
経常利益	188	451	<b>639</b>	232	285	<b>517</b>	<b>+24%</b>
当期純利益	159	383	<b>543</b>	193	355	<b>549</b>	<b>△1%※</b>

※当期純利益については△1%の減益を見込んでおりますが、これは繰越欠損金の使用に伴う減少により、法人税負担額が増加するものと見込んでいます。





## 既存領域の規模拡大

成長余地は十分に存在しているため、シェア拡大を目指す。人員増などの投資も積極的に実施。



## 新規サービスの収益化

新規領域、新規ジャンルへも積極的に進出し、スピーディな収益貢献へとつなげる。

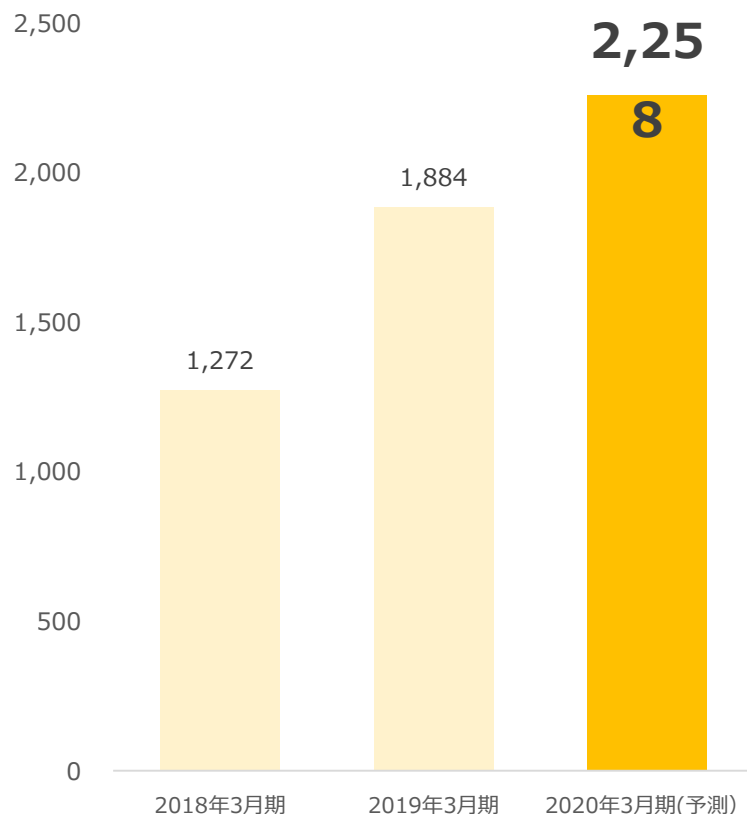


## 事業提携、M&Aの加速

成長を加速させるため、既存領域、新規領域問わず、積極的な事業提携やM&Aを実施。

# 領域別売上高見通し\_キャリア

	2020年3月期(予測)	2019年3月期	2018年3月期	対前期増加率
<b>キャリア</b>	<b>2,258</b>	<b>1,883</b>	<b>1,272</b>	<b>+20%</b>



単位：百万円

## 成長ポイント

### 【新卒ジャンル】

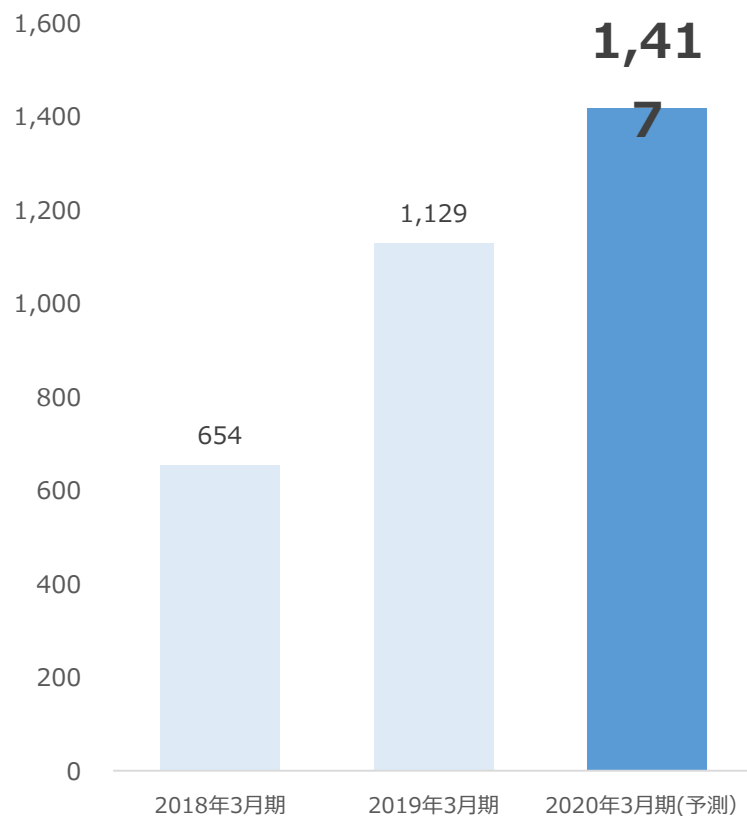
会員数の増加、送客効率の改善および単価の向上による売上高増。  
組織拡大による新卒マッチングサービスの業績拡大。

### 【その他ジャンル】

既卒・第二新卒等の新規ジャンルの売上高拡大。

# 領域別売上高見通し\_ファイナンス

	2020年3月期(予測)	2019年3月期	2018年3月期	対前期増加率
<b>ファイナンス</b>	<b>1,417</b>	<b>1,128</b>	<b>654</b>	<b>+26%</b>



単位：百万円

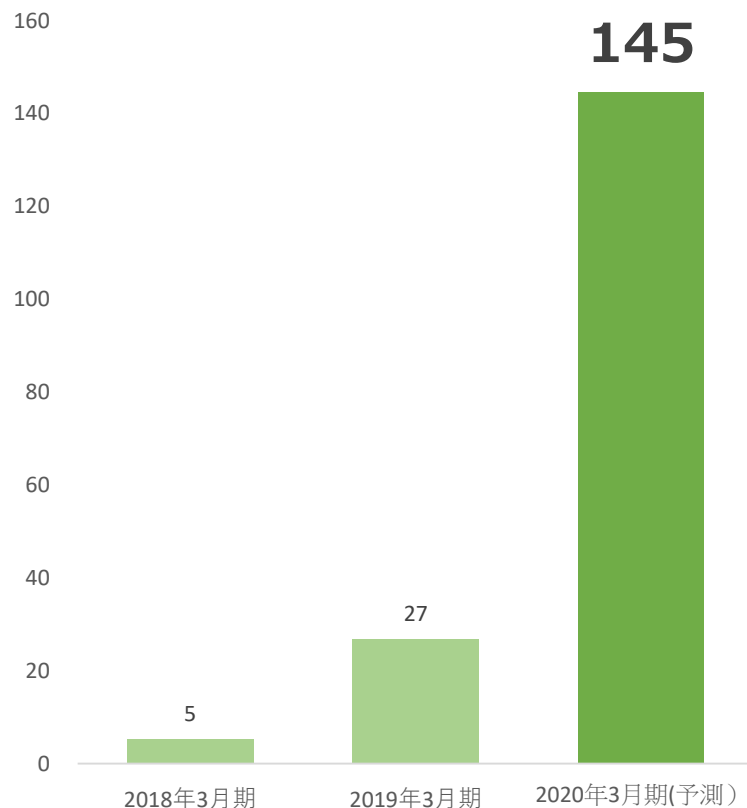
## 成長ポイント

【カードローンジャンル】  
コンテンツ投資、送客率の改善等による送客数の増加。

【FXジャンル】  
コンテンツの追加によるサイトパワーの増強。送客単価の向上。新規ジャンルにも積極投資。

# 領域別売上高見通し\_その他

	2020年3月期(予測)	2019年3月期	2018年3月期	対前期増加率
<b>その他</b>	<b>145</b>	<b>26</b>	<b>5</b>	<b>+440%</b>



単位：百万円

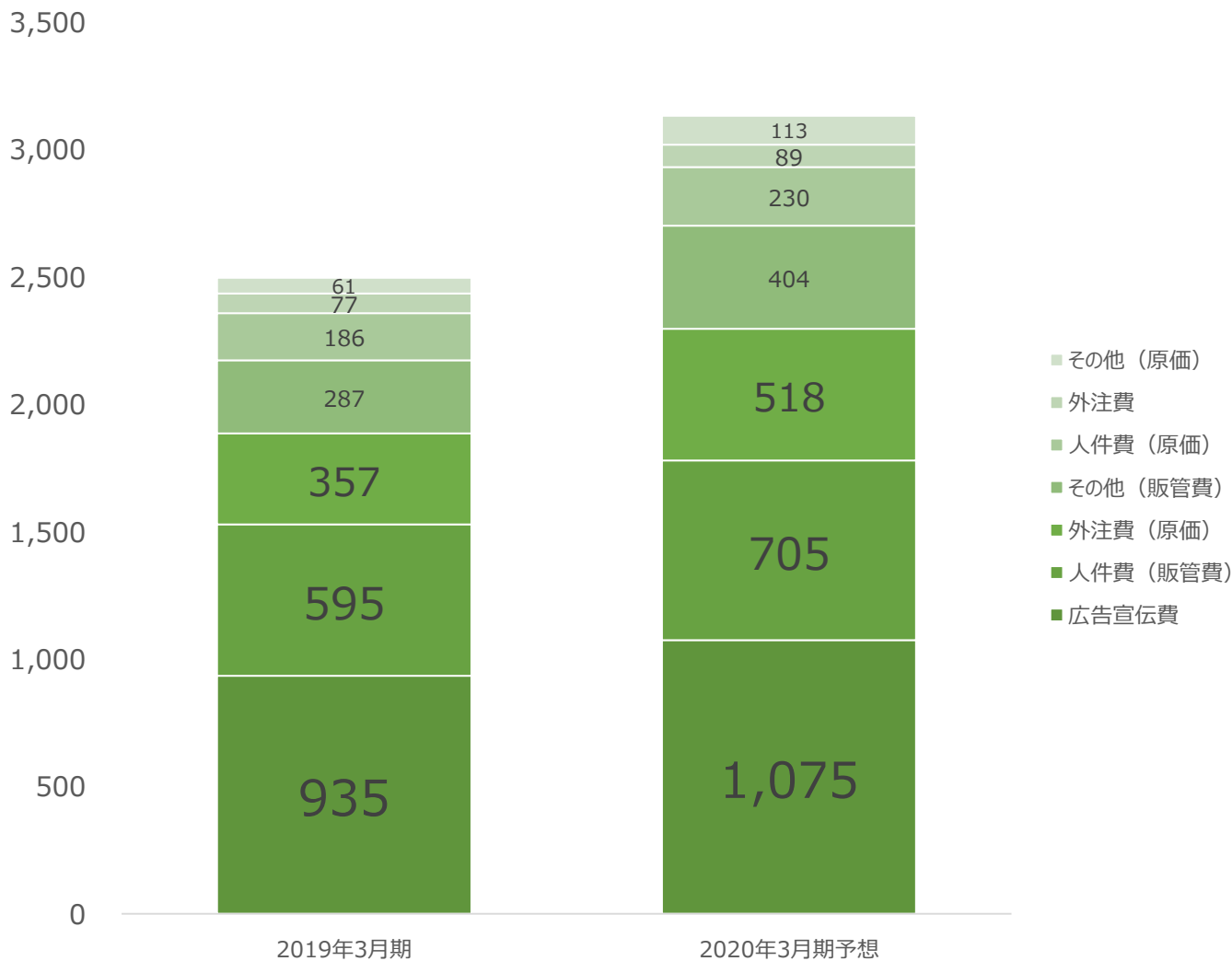
## 成長ポイント

【メディカル領域】  
ドクターズダイエットのユーザー数の増加による売上高増。

【新規領域の育成】  
リーガル領域への参入・拡大。  
その他のジャンルも拡充予定。

# 費用内訳の推移（売上原価・販売費及び一般管理費）

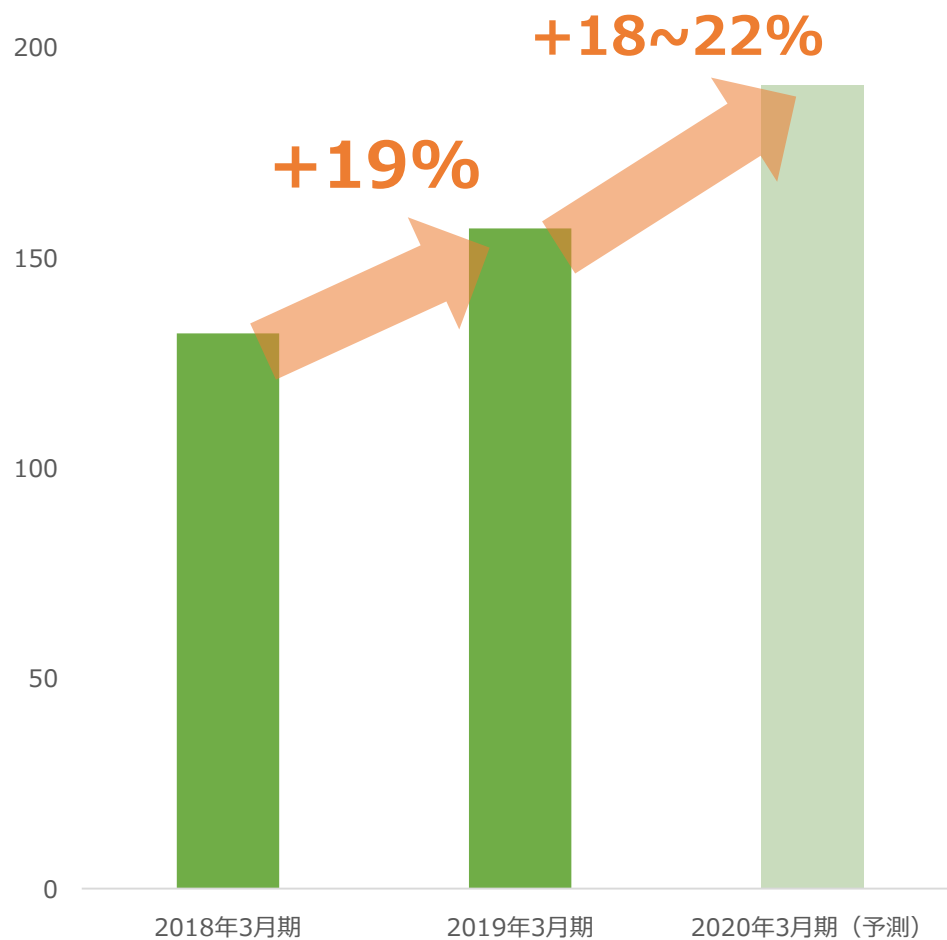
各費用の構成はほぼ前期通り展開。広告宣伝費/売上高比率は前期同様約30%付近を予測。



単位：百万円

# 人員数の見通し

今後も引き続き20%前後の増加率を計画。



※従業員数は就業人員（当社から社外への出向者を除き社外から当社への出向者を含む。）であり、臨時雇用者数は含まない。

## ■ 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。
- これらは現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。





# PORT INC.

ポート株式会社 証券コード7047  
事業方針説明資料  
2019/5/20





PORT INC.

OUR MISSION

世界中に、アタリマエとシアワセを。

**The Company  
Solving Social Issues  
with Technologies**

世界中に存在する様々なリアル産業の社会課題を、  
テクノロジーとマーケティングで解決し、「無くてはならない」を創造する。

# 当社が運営するインターネットメディアの紹介

領域特化型のインターネットメディアを複数領域で展開しており、コンテンツを自社内で開発し専門家による監修を実施。  
これらのインターネットメディアのマーケティング（集客）力を活かして、各種サービスによるマネタイズを実施。

## キャリア領域

 **キャリアパーク!**

 **就活の未来**

## ファイナンス領域

 **マネット** **カードローン**

 **マネット** **FX**

 Mitsukaru Hoken  
**みつかる保険**

## メディカル領域

 **Online-Clinic**  
**オンラインクリニック**

## リーガル領域 NEW

 **債務整理の森**

 **交通事故示談交渉の森** 

# ビジネスモデル

悩みごとの解決に向けて訪れるユーザーに対してノウハウコンテンツを提供。  
領域特化型である強みを活かして、ユーザーの悩みの解決に向けた最適なサービスとのマッチングを支援。  
マッチング成立でサービス提供元から成果報酬を得る送客モデル。

STEP1 悩む

STEP2 調べる

STEP3 行動する

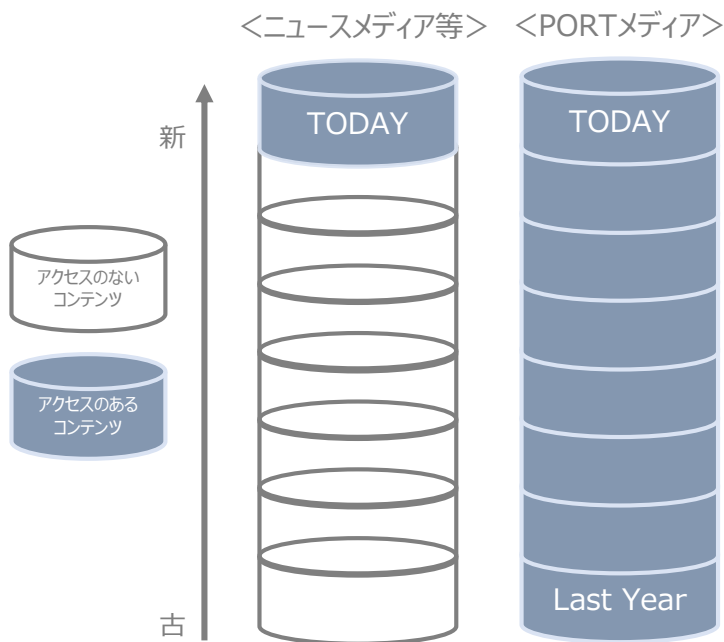




# ストック型のメディア開発によるアクセス拡大

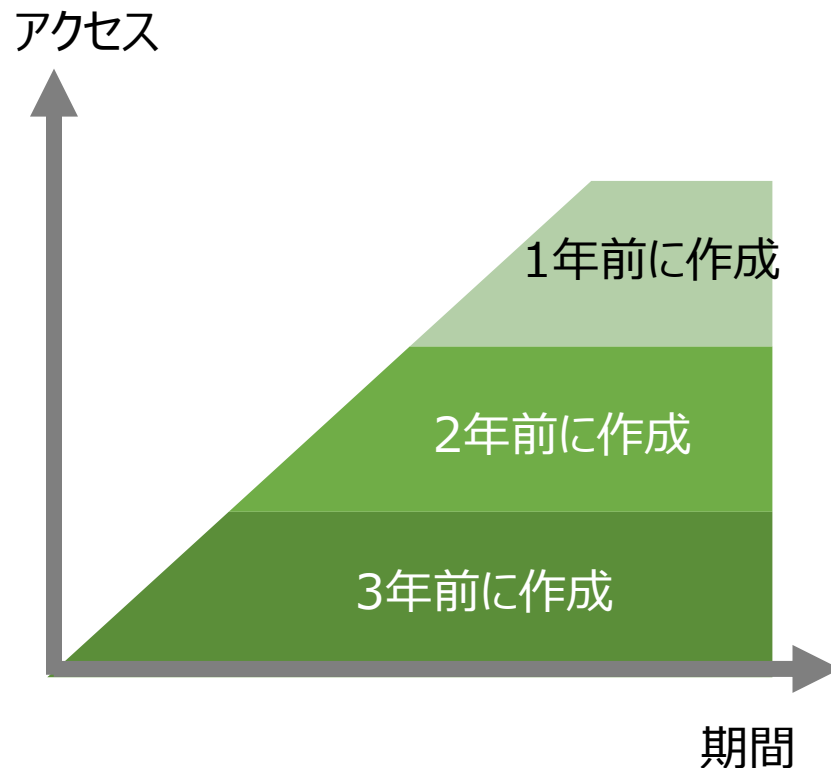
流行に左右されにくいテーマに対してコンテンツを開発するため、  
コンテンツのライフサイクルが長く、コンテンツ数の増加に伴いアクセスを蓄積することが可能。  
このため、グロースフェーズに突入すると追加コストを特段必要とせず、安定したアクセスを増加させていくことができる。

## ◆記事のストック化



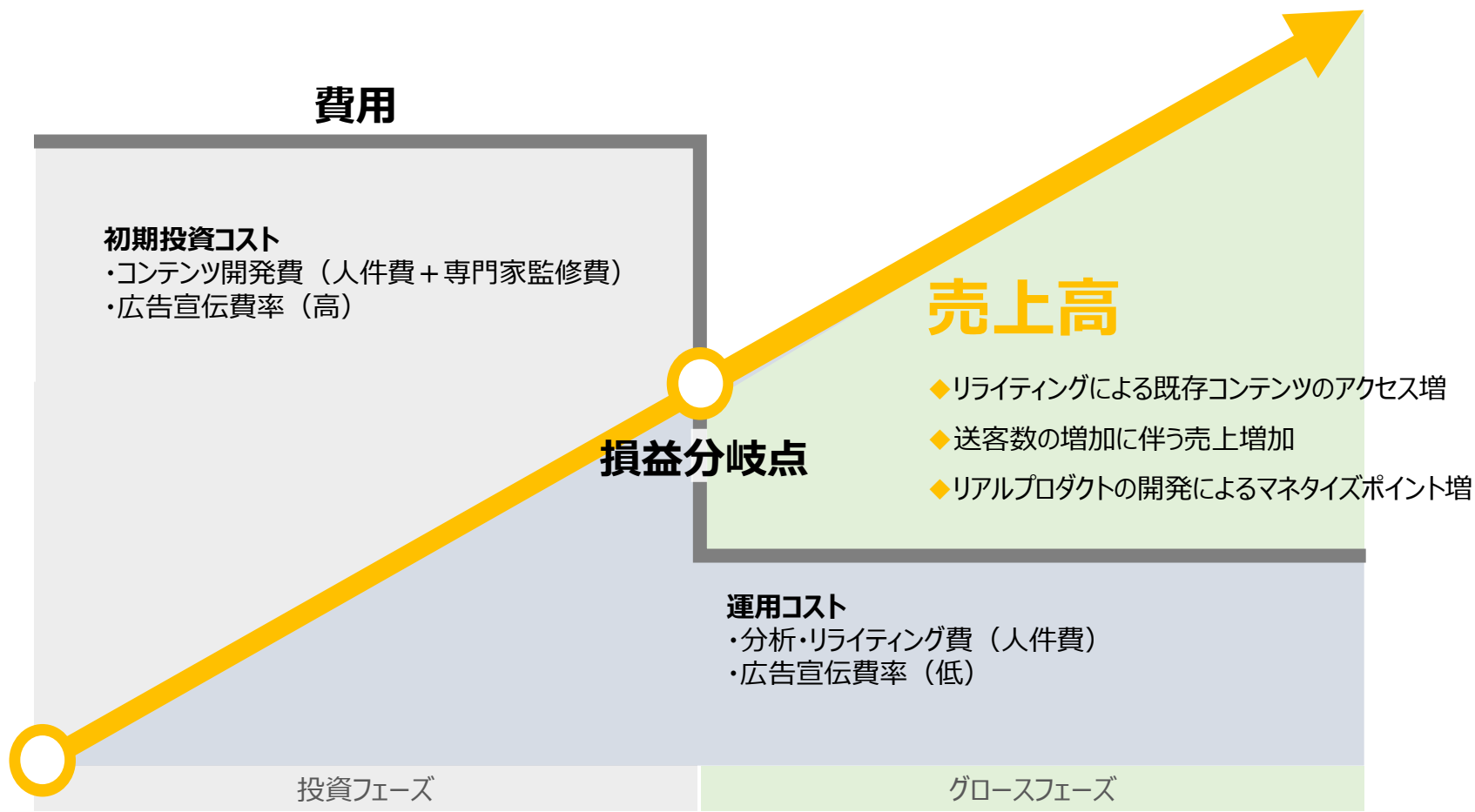
フロー型ではなくコンテンツがストックされて  
**資産化**するモデル

## ◆アクセス獲得イメージ



# ストック型メディアの収益モデル

コンテンツに初期投資をし、網羅性が一定以上になったタイミングで収益化させグロースフェーズへ切り替え。  
その後も、売上増加に向けてステップを重ね、安定したアクセスのもと収益の拡大を継続させる。





PORT INC.

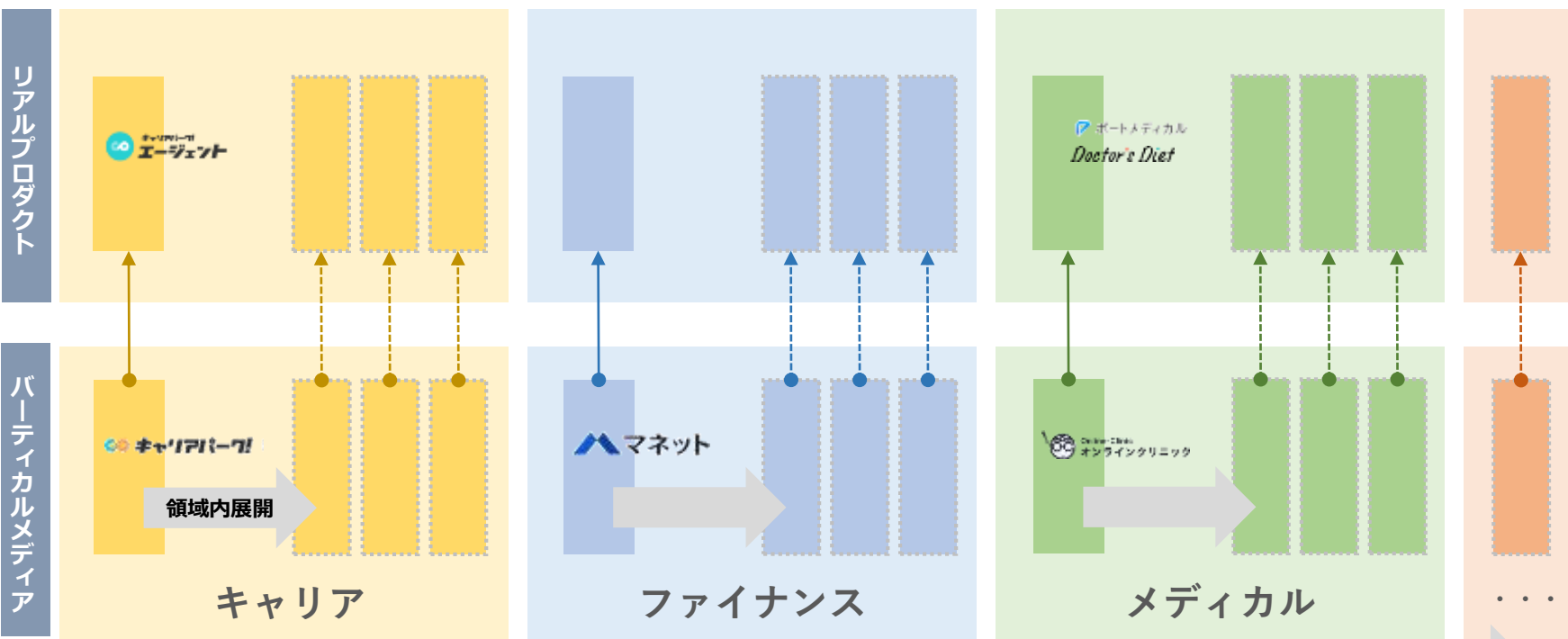
事業戦略

# 事業戦略

既存メディアの集客力と開発ノウハウを軸に、3方向への事業展開を加速させる。

- ①領域内（横）展開：ジャンルの拡充
- ②水平（横）展開：参入領域の拡充
- ③垂直（縦）展開：行動データを活かしたリアルプロダクト等の開発

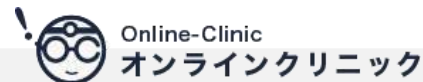
垂直展開  
(縦展開)



水平展開 (横展開)

# 水平展開：成功させる当社の強み

当社のメディア開発においては、「ビジネスオペレーション」と「専門性」を切り分けて管理。ビジネスオペレーションは仕組化されており、水平展開可能なノウハウとして蓄積。**当社の強み**の一つ。



## ビジネスオペレーション

社内ノウハウとして蓄積



## ジャンルごとの専門家

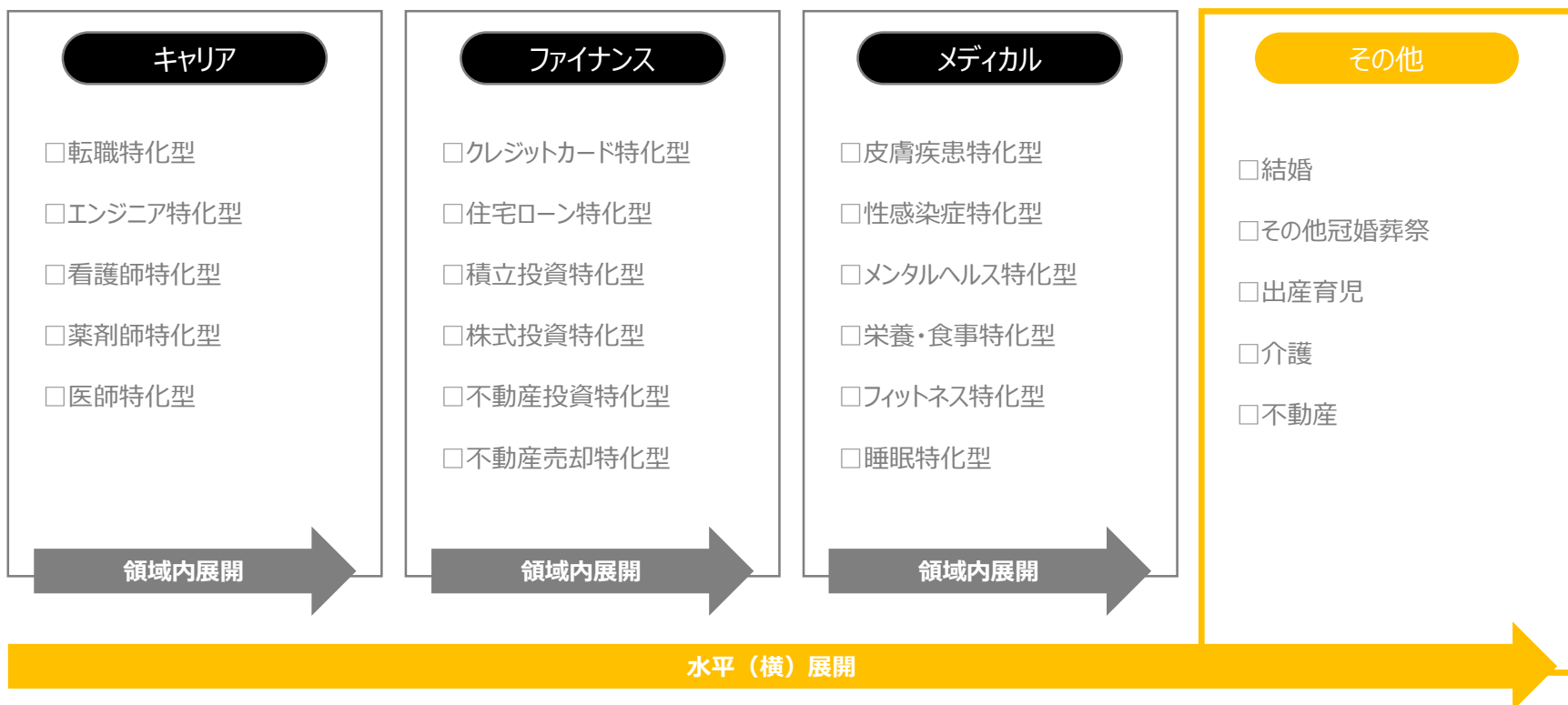
外部から採用もしくは顧問として招聘



**仕組化され各領域に適用可能**

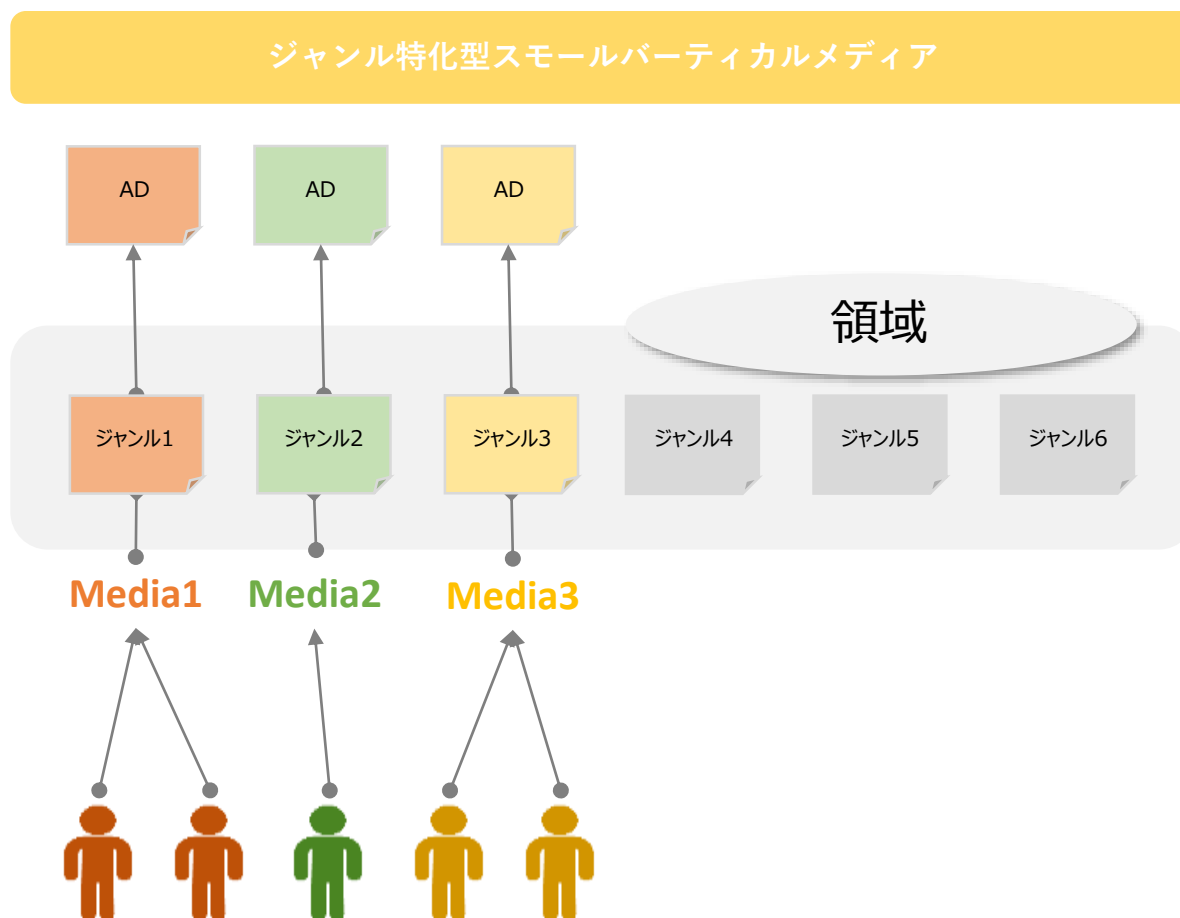
# 水平展開：展開イメージ

水平（横）展開が可能な領域やジャンルは多岐にわたって随時参入を検討していく。  
時代を問わず情報へのニーズが高く、流行性が低くコンテンツがストック可能な領域を選定。



# 領域内展開：スモールバーティカル開発

領域特化型からさらに細分化された、ジャンル特化型メディアを開発＝スモールバーティカルの開発。  
ジャンルに特化することでユーザーのニーズを明確にし、高いマッチング率を実現する。



# 領域内展開：ジャンル展開イメージ

スモールバーティカル開発によって、ジャンル特化型メディアを領域内に複数横展開させていく。

当社の強みである横展開スキームを生かし、コンテンツの親和性が高く、  
また既存の顧客基盤を活用できる領域内の横展開を進めることで収益化までの事業開発スピードを速めることが可能。

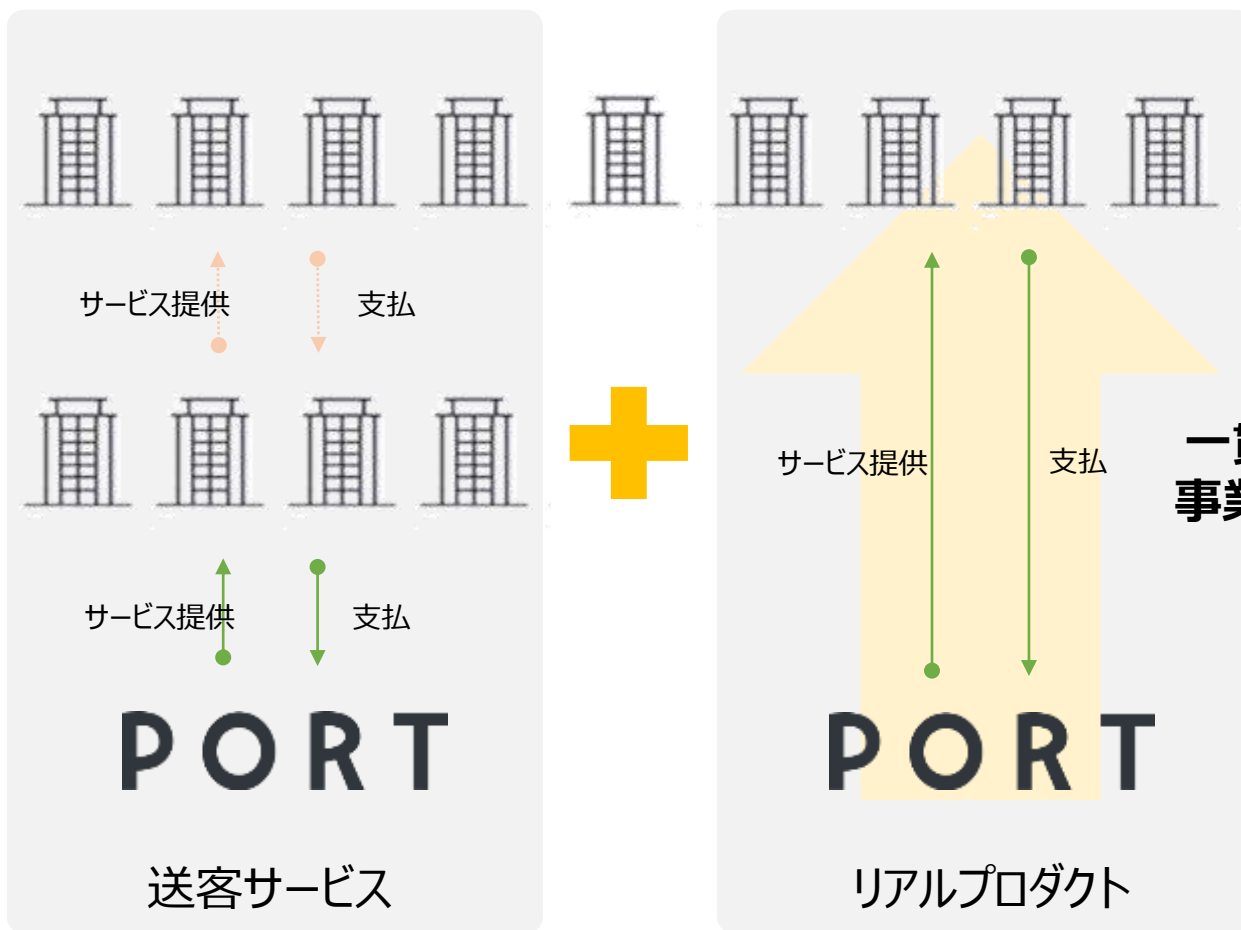
## ◆キャリア領域における領域内展開の例



# 垂直展開：展開イメージ

当社は各ジャンルにおいて、メディアによる送客支援から開始し、送客によって蓄積したデータをもとに各ジャンルにリアルプロダクト等を開発し、エンドユーザーにもアプローチ可能。  
マーケティングコストが不要なため高い利益率を目指すことが可能。

2次顧客

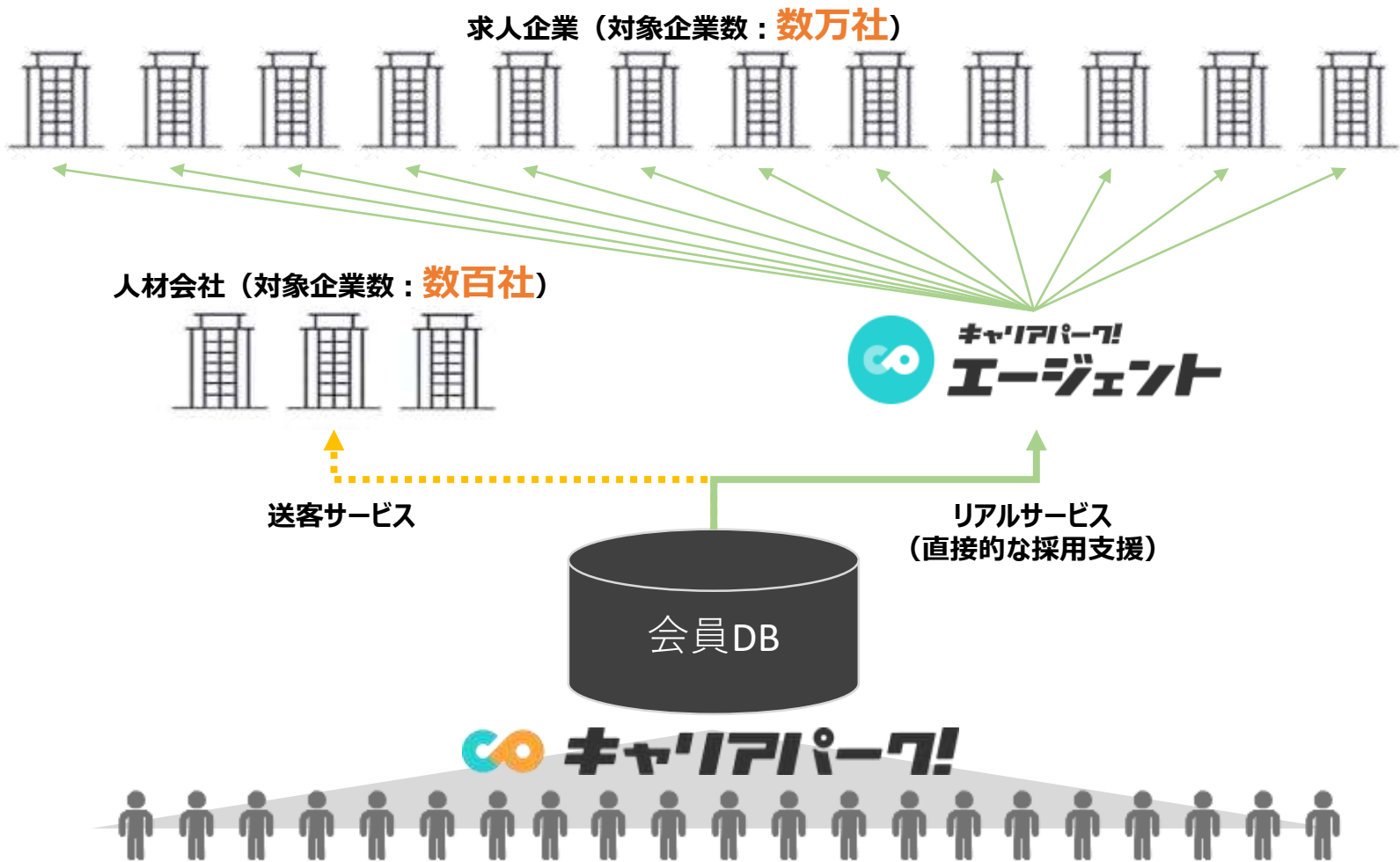


1次顧客

一貫した  
事業開発

# 垂直展開：キャリア領域における垂直展開

データを活用した自社サービスとして、キャリアパーク会員に向けたキャリアアドバイスサービス（有料職業紹介）を展開。  
対象顧客基盤を広げ、自社データを強みに数万社の採用予算マーケットに参入することで、  
キャリア領域における更なる業績拡大を目指す。



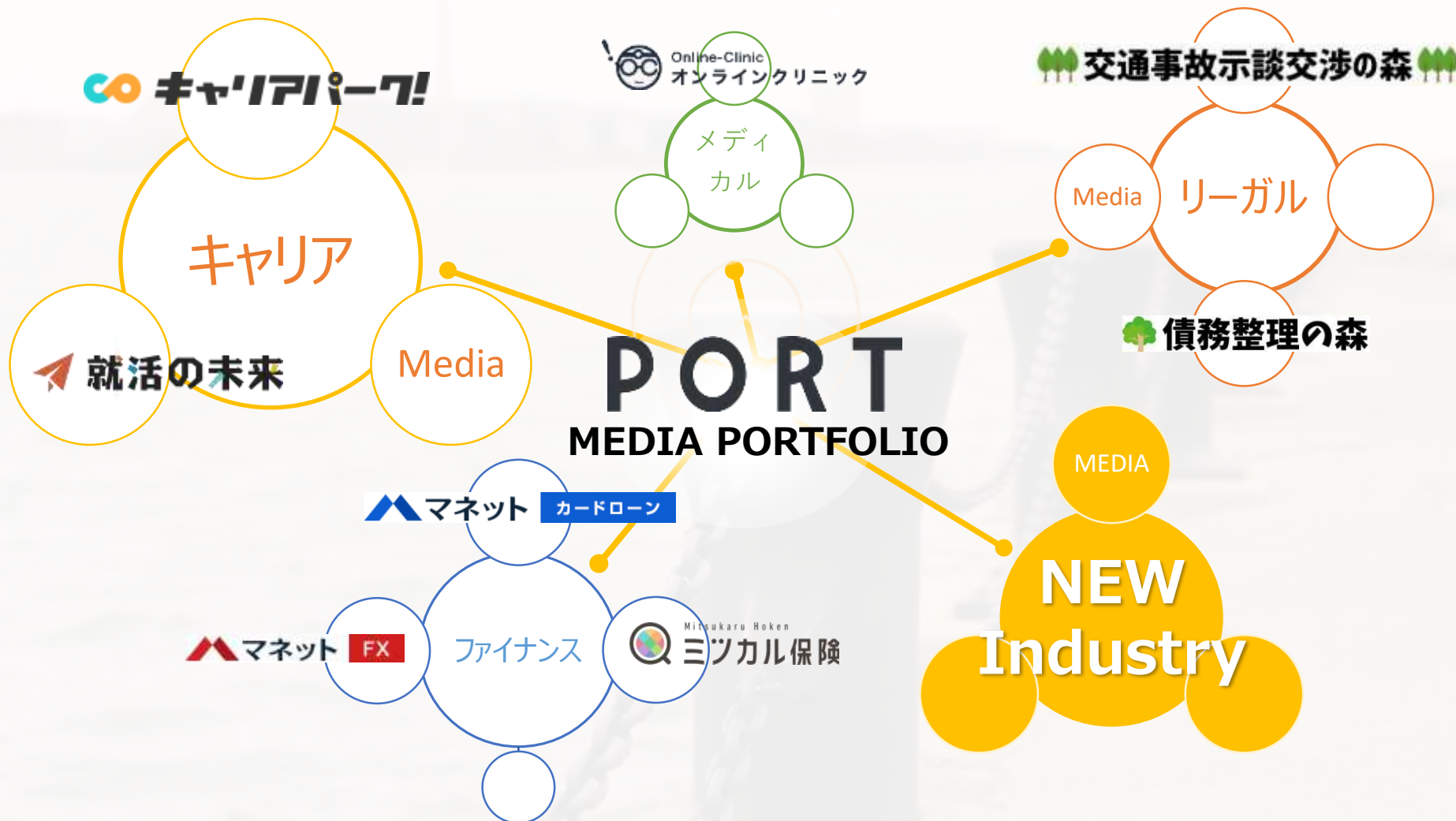


PORT INC.

# 投資方針

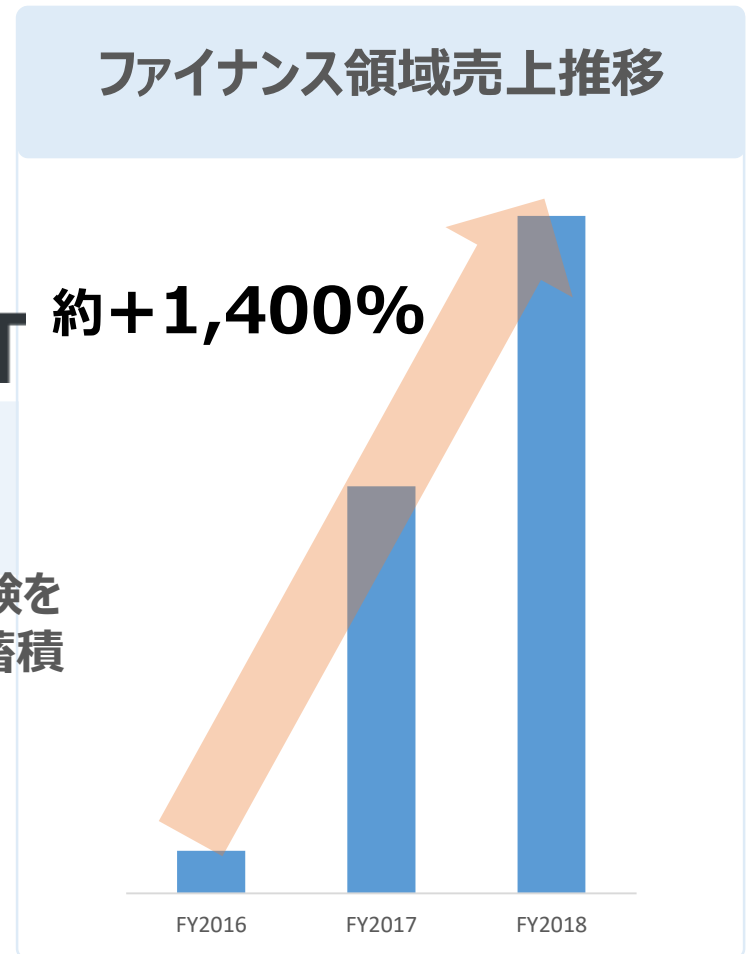
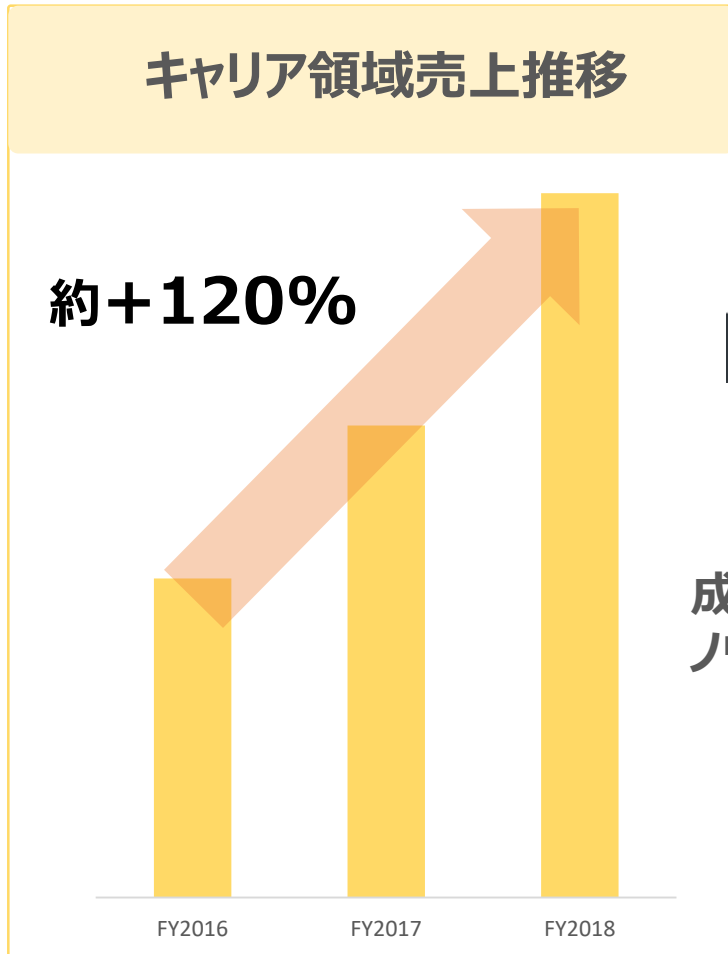
# 投資方針

拡大するインターネット広告市場において、小規模運営されている良質なメディアが多数存在。  
良質なコンテンツを保有する小規模インターネットメディアを積極買収し、次なる成長エンジンを外部からも取り込む。



# 投資根拠① 自社に強みがあり、成功確率が高い

すでに2領域でインターネットメディア事業の大幅収益化に成功しており、ノウハウが充実。

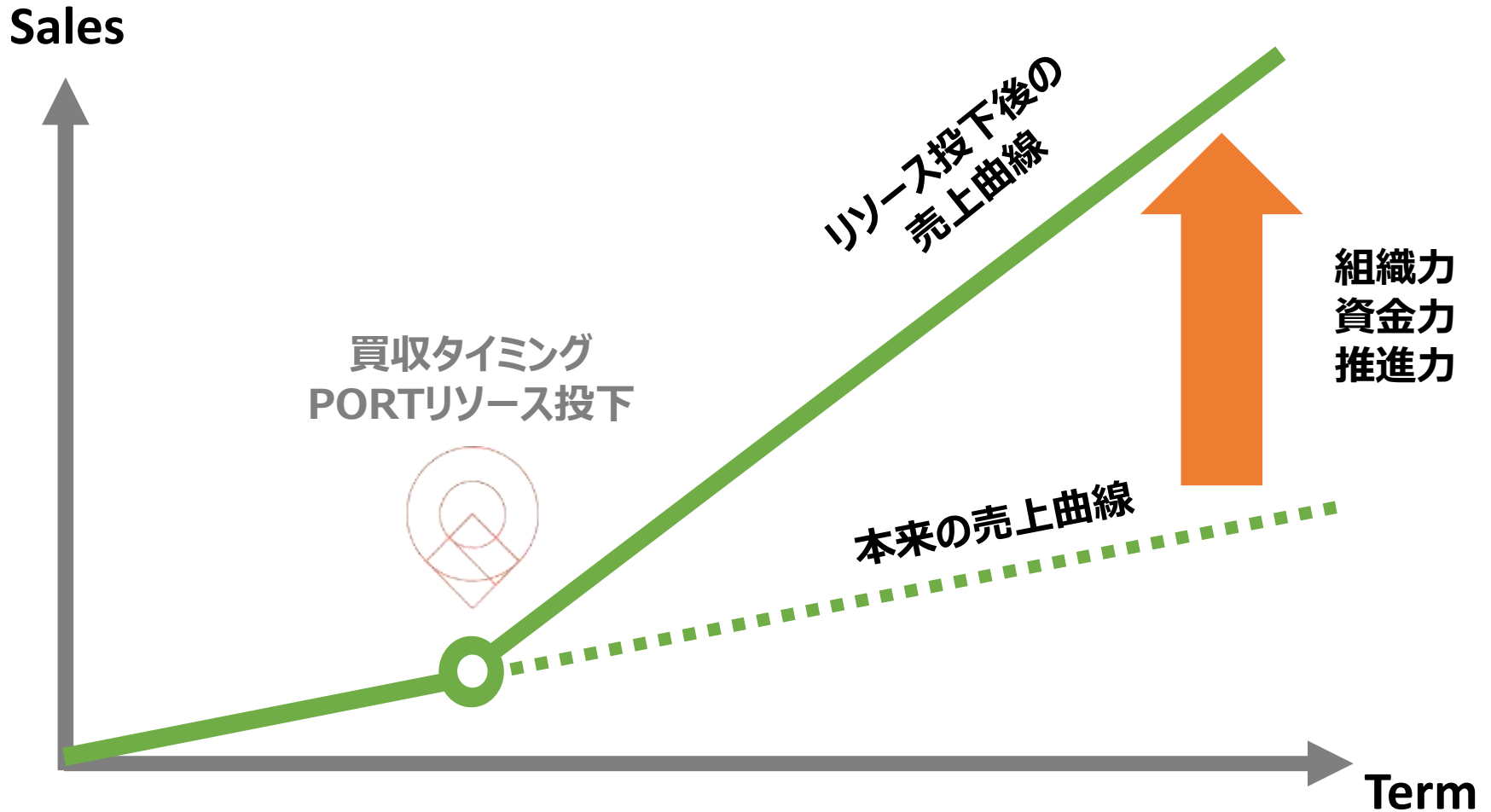


**PORT**

成功・失敗体験を  
ノウハウとして蓄積

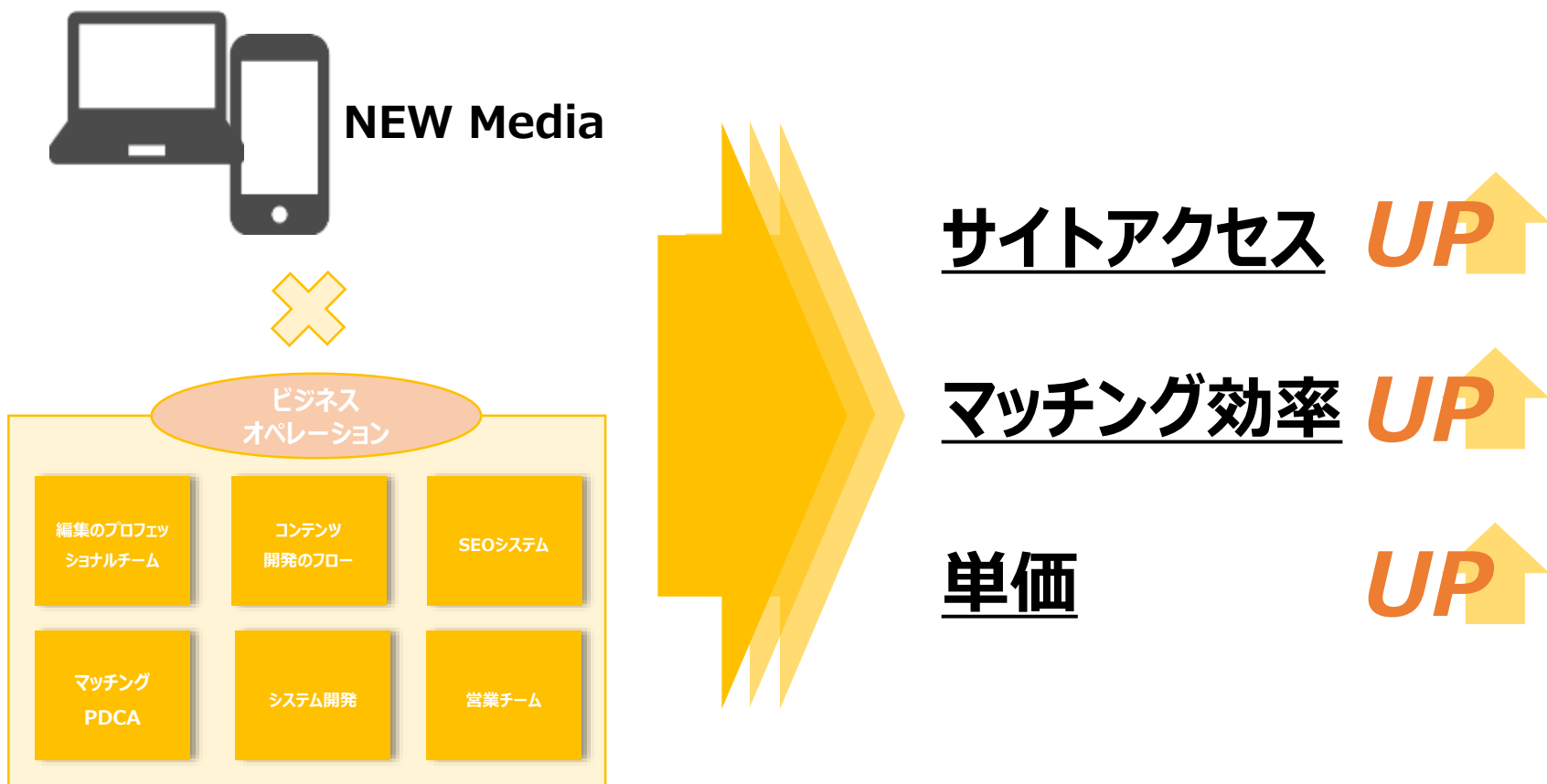
## 投資根拠② スピーディな拡大・収益化が可能

小規模に運営されている良質なメディアを買収。  
親和性が高いからこそ当社のリソースを投入することですぐに収益を拡大させることが可能。



# 投資根拠③ 自社の事業戦略と親和性が高い

当社のビジネスオペレーションを適用することで、買収直後から収益性を向上させることが可能。



※当資料12ページ参照

# 買収メディア選定方針

買収するインターネットメディアは以下の方針で選定。



# 買収に向けた取り組み

当社ウェブサイト上に買収、提携に関する問い合わせボックスページを設置し、積極的に自社ソーシングを実施。

## 事業提携に関するお問い合わせページ



<https://www.theport.jp/tie-up>

PORT INC.

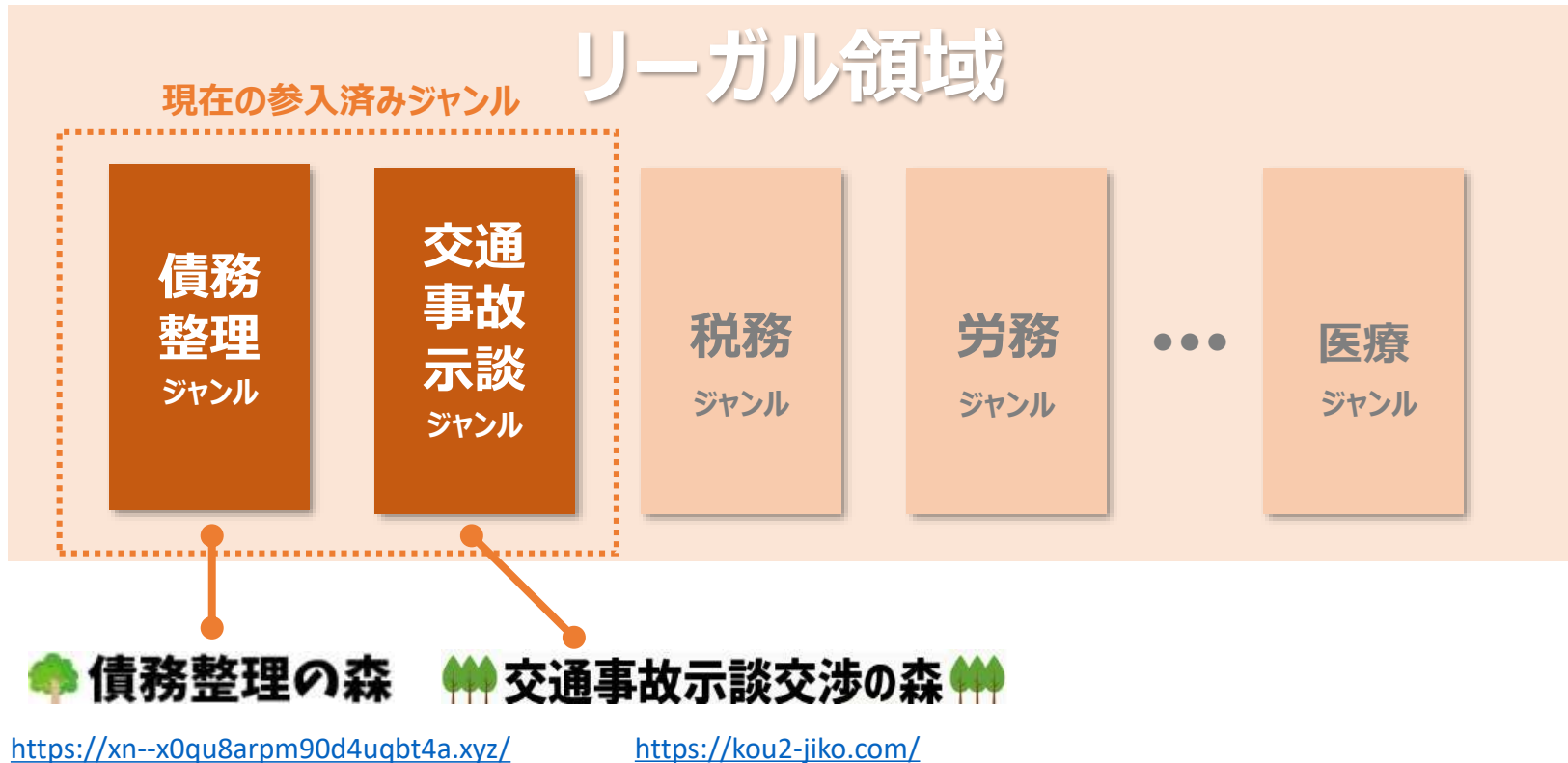
トピック



# リーガル領域への進出

キャリア、ファイナンス、メディカルに次ぐ第4の領域として、M&Aによりリーガル領域に進出。  
ジャンルに特化して、専門知識の獲得等をサポート。

## ◆リーガル領域における領域内展開のイメージ



# リーガルメディアのビジネスモデル

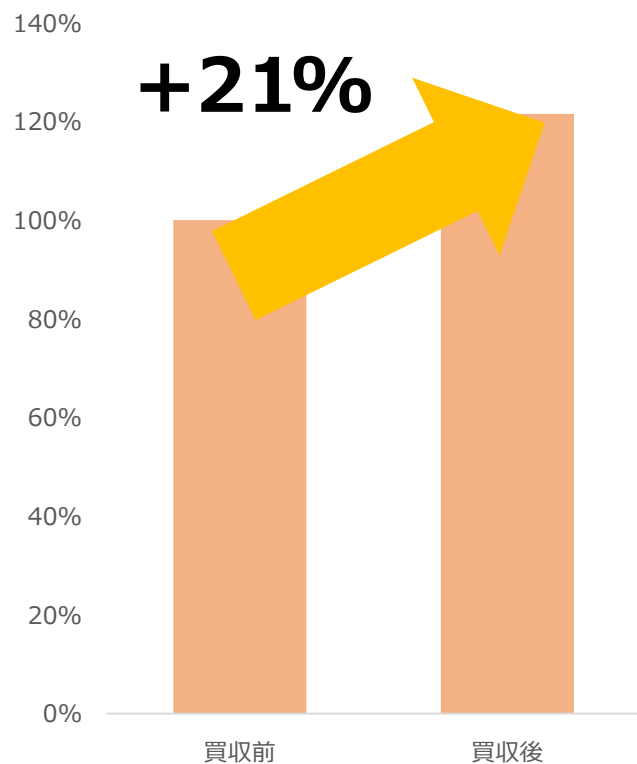
これまでのメディア開発ノウハウを活かし、専門家とインターネットメディアユーザーをつなぐジャンル特化型メディアとして運営。  
テキストや漫画コンテンツを通じて専門情報をわかりやすく伝える。



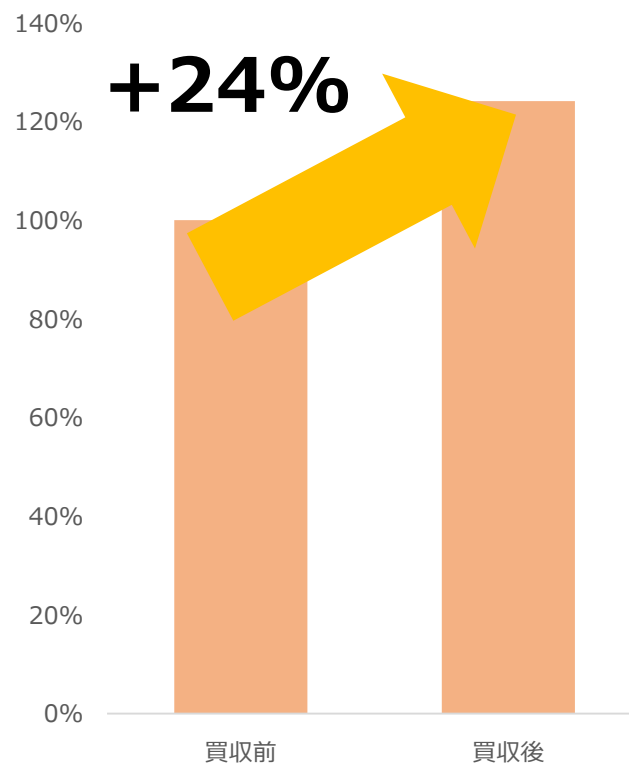
# リーガル領域の買収案件の状況

買収後当社のビジネスオペレーションを組み込み、  
買収直後からアクセス、売上高ともに、およそ+20%増。

## ◆買収前後の月間平均PV数の推移



## ◆買収前後の月間平均売上高



※買収前数字を100%として指標化。

## ■ 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。
- これらは現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

