



2019年11月18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11月15日(金) 17:15~17:45 |
| 開 催 方 法 | 対面による実開催 |
| 開 催 場 所 | 日経茅場町カンファレンスルーム 東京都中央区日本橋茅場町2-6-1 日経茅場町別館地下1階 |
| 説明会資料名 | 2020年3月期第2四半期決算説明会資料 |

【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
2020年3月期 第2四半期 決算説明資料



1

当社について

2

2020年3月期 第2四半期決算概要

3

Appendix ベンチャーキャピタル等の持株比率について



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。

世界中に、アタリマエとシアワセを。

| | |
|-----------------|---|
| 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 |
| 事業内容 | インターネットメディア事業 |
| 従業員数 | 157名（2019年3月） |
| 平均年齢 | 約29歳 |
| 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） |

当社が運営するインターネットメディアの紹介

ジャンル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、専門家監修コンテンツを掲載。
インターネットメディアによる集客力を活かし、参入ジャンルにてサービス開発も実施。

キャリア（人材）領域

 **キャリアパーク!**

 **就活の未来**

ファイナンス（金融）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（医療・健康）領域

 Online-Clinic
オンラインクリニック

リーガル（法律相談）領域

 **債務整理の森**

 **交通事故示談交渉の森**

ビジネスモデル

悩みを抱え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

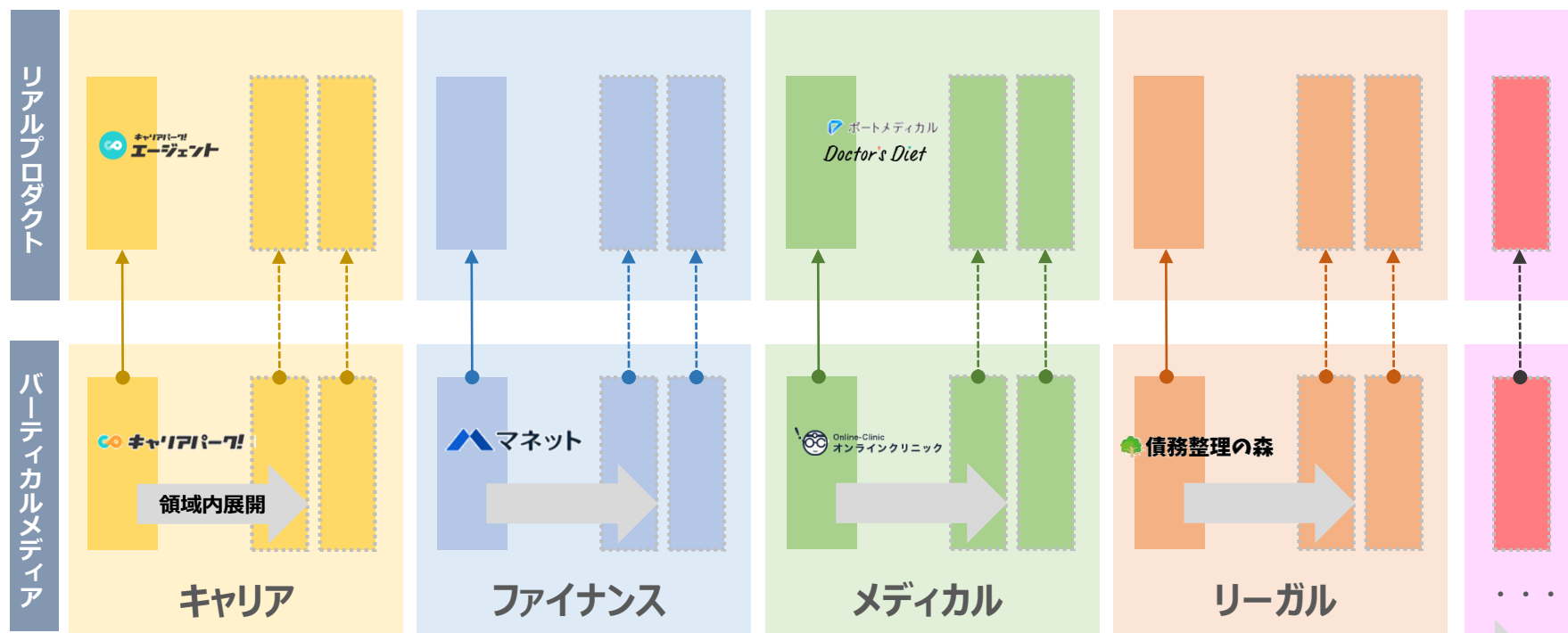


事業戦略

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)

PORT INC.

2020年3月期 第2四半期決算概要



第1四半期に続き、前年同四半期比増収増益達成。
売上高1,802百万円（**前年同四半期比+33%**）、EBITDA
341百万円（**前年同四半期比+43%**）、営業利益 298百万円
（**前年同四半期比+29%**）



第2四半期会計期間でも、前年同四半期比で売上高**+28%**
EBITDA**+14%**と増収増益達成。



上半期のM&Aは予定通り実施。買収後の進捗も良好。

業績ハイライト 2020年3月期 第2四半期累計期間

第2四半期は前年同四半期比+33%増収、+29%増益（営業利益ベース）、EBITDA+43%増加。

| 単位：百万円 | 2020年3月期 第2四半期累計実績 | 2019年3月期 第2四半期累計実績 | 増減率 |
|---------|-----------------------|-----------------------|-------------|
| 売上高 | 1,802 | 1,348 | +33% |
| EBITDA※ | 341 | 237 | +43% |
| 営業利益 | 298 | 230 | +29% |
| 経常利益 | 291 | 231 | +25% |
| 当期純利益 | 199 | 193 | +3% |

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

業績ハイライト 2020年3月期 第2四半期会計期間

新卒採用比率の増加、M&Aの推進による減価償却費、のれん償却費の増加により、営業利益ベースでは前年同四半期と同水準だが、売上高は+28%、EBITDAベースでは+14%の増収増益。

| 単位：百万円 | 2020年3月期 第2四半期会計期間実績 | 2019年3月期 第2四半期会計期間実績 | 増減率 |
|---------|-------------------------|-------------------------|-------------|
| 売上高 | 914 | 711 | +28% |
| EBITDA※ | 170 | 149 | +14% |
| 営業利益 | 145 | 145 | 0% |
| 経常利益 | 139 | 142 | ▲1% |
| 当期純利益 | 96 | 115 | ▲16% |

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

業績ハイライト

2020年3月期 第2四半期 業績予想比

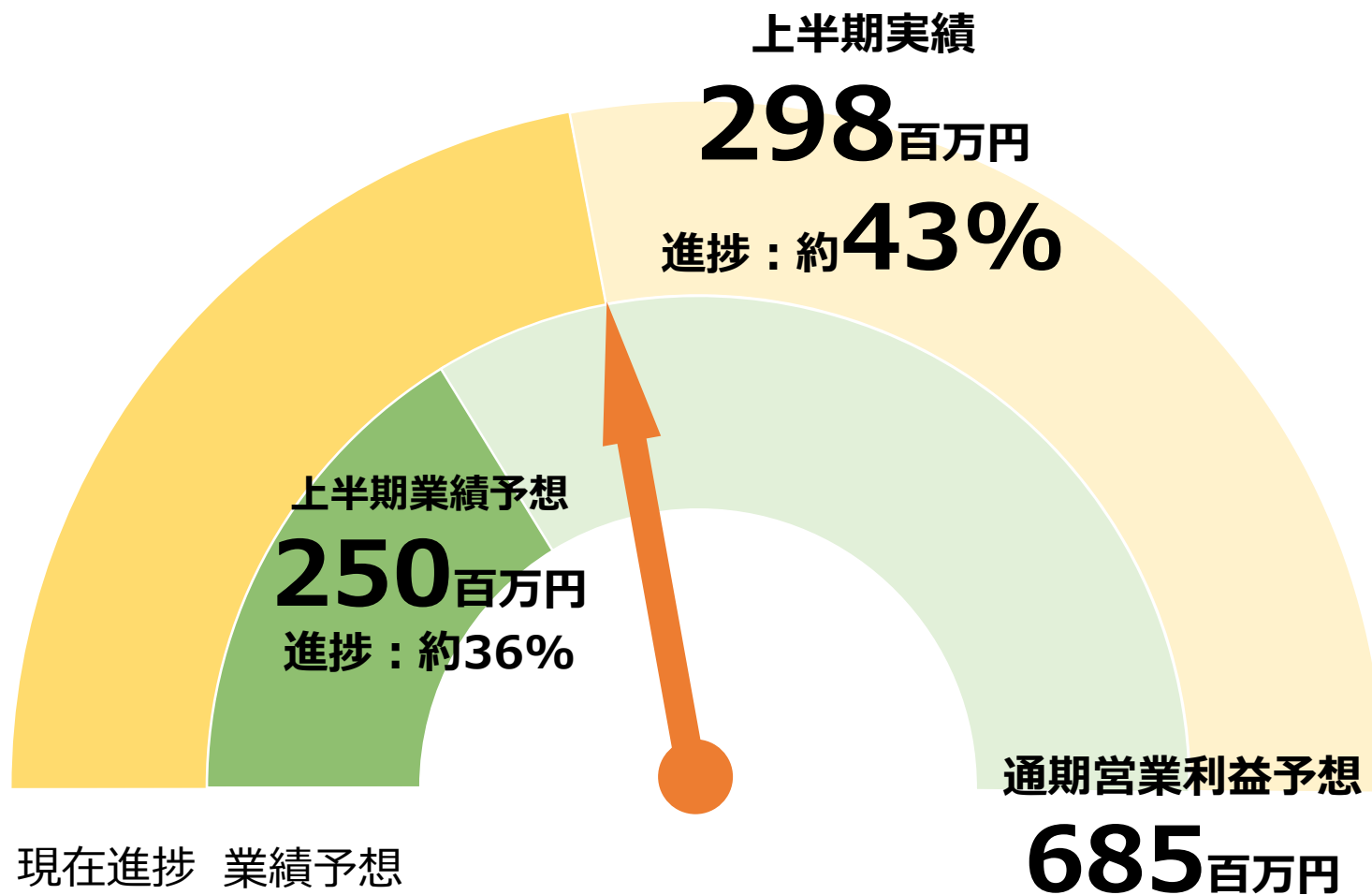
上半期業績予想に対しては営業利益ベースで119%の達成。

| 単位：百万円 | 2020年3月期 上半期実績 | 上半期業績予想 | 達成率 |
|---------|-------------------|--------------|-------------|
| 売上高 | 1,802 | 1,723 | 104% |
| EBITDA※ | 341 | - | - |
| 営業利益 | 298 | 250 | 119% |
| 経常利益 | 291 | 235 | 123% |
| 当期純利益 | 199 | 166 | 119% |

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

通年予想に対する進捗率（営業利益ベース）

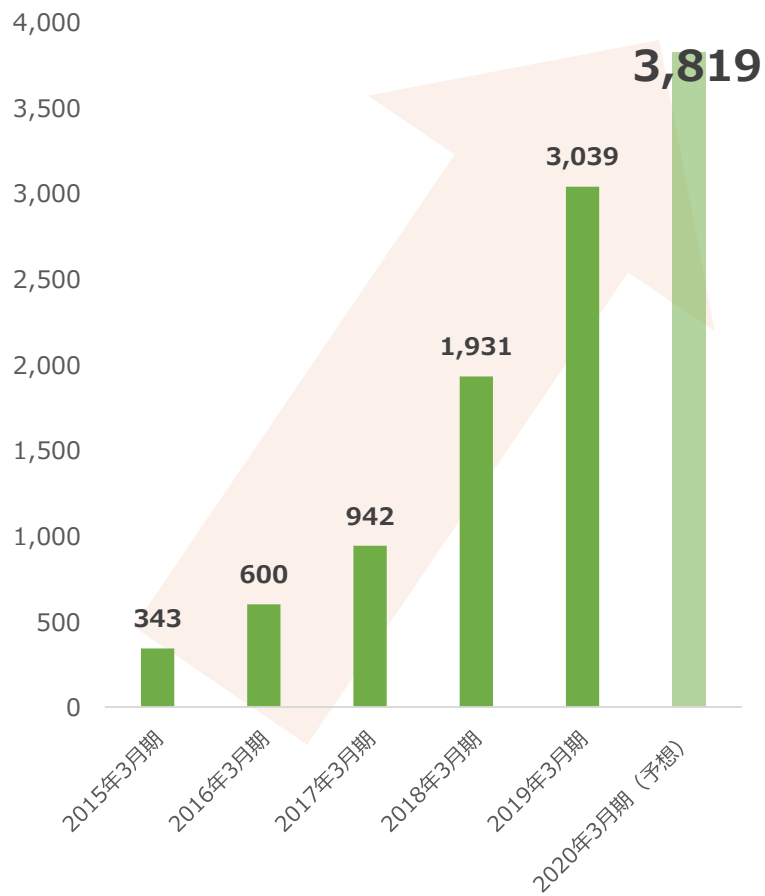
通期業績予想に対しても進捗良好。ただし、下半期偏重型のため引き続き販促活動に邁進。



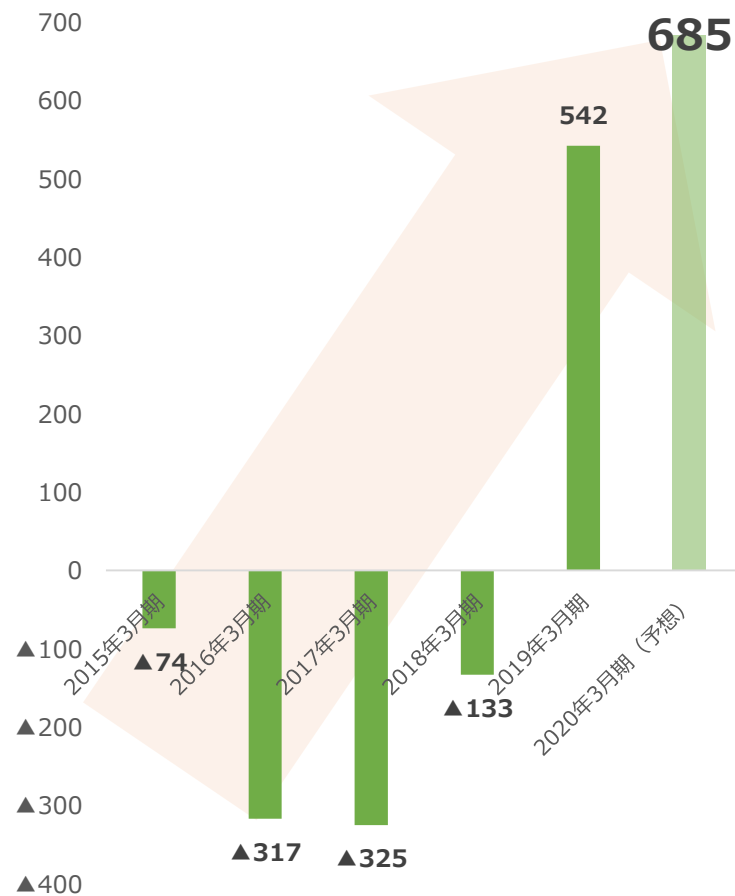
通期業績予想

2020年3月期は通期売上高3,819百万円、営業利益685百万円と増収増益を予想。
予想に対して現在順調に推移。

売上高



営業利益



領域別売上高

全領域前年同四半期比で大幅増収。
キャリアは新卒ジャンルを中心に、既卒・第二新卒、エンジニアジャンルを含む。

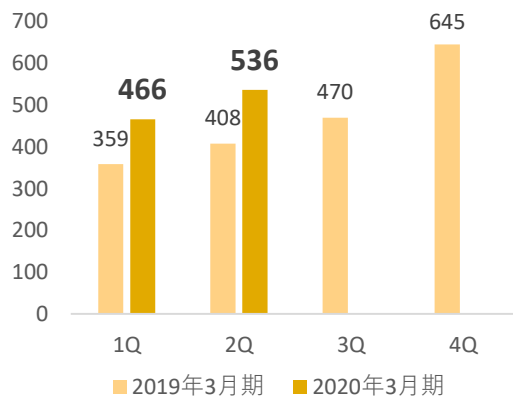
キャリア

2020年3月期
第2四半期累計

2019年3月期
第2四半期累計

1,002 / 767

+31%



会員増加を背景に新卒ジャンルも堅調に推移。新規ジャンルの既卒・第二新卒、エンジニアジャンルも順調に成長中。

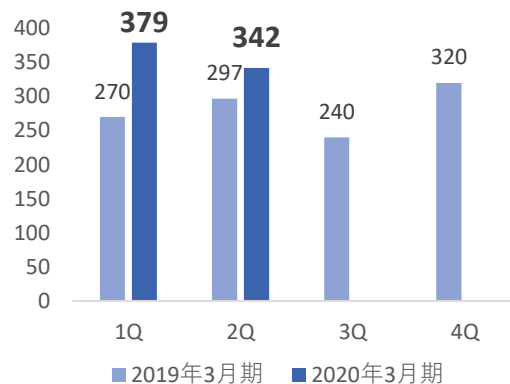
ファイナンス

2020年3月期
第2四半期累計

2019年3月期
第2四半期累計

721 / 567

+27%



送客数の一次的な増減が発生したが、進捗は良好。

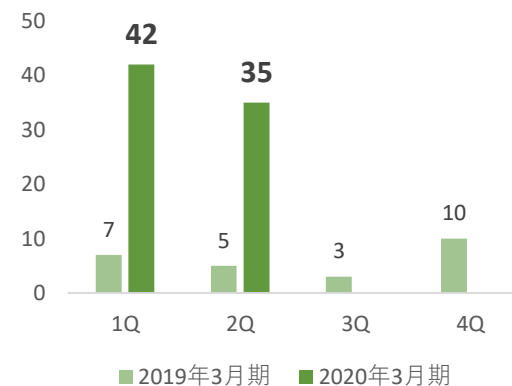
その他

2020年3月期
第2四半期累計

2019年3月期
第2四半期累計

78 / 12

+528%



引き続き大半がリーガルであり、現状順調に推移。

単位：百万円

収益拡大における重要なポイント_キャリア（新卒）

キャリアの新卒ジャンルの売上高は会員数×会員一人当たり売上高で構成される。

$$\text{会員一人当たり売上高} \times \text{会員数} = \text{売上高}$$

||

会員一人当たり
アクション数

- ✓レコメンド機能の改善等で、会員のアクティブ率を高める。
- ✓案件バリエーションを増やし、会員の選択肢を拡大する。

×

単価

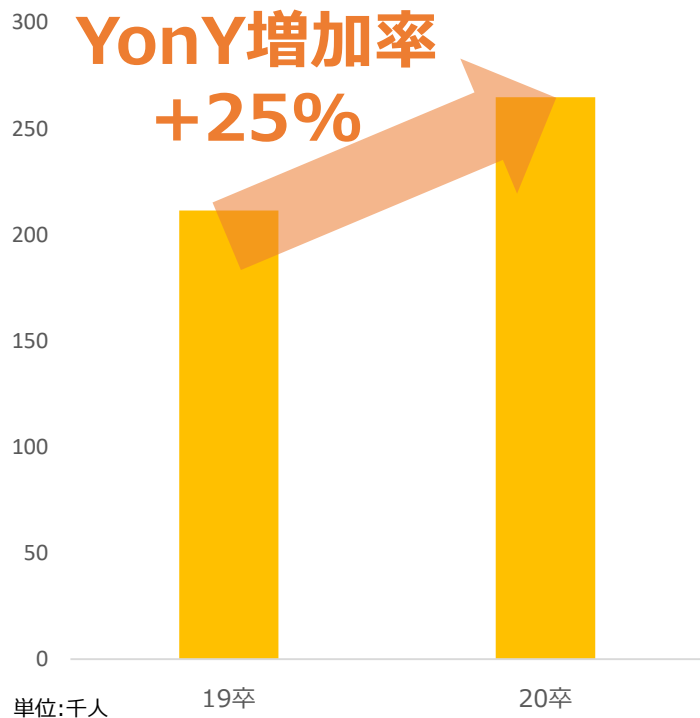
- ✓送客数を向上させる、顧客の満足度を高める。
- ✓質の高い送客（着席率やマッチング率が高い等）を実現し、顧客のKPIを達成する。

領域別KPI推移_キャリア（新卒）

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。

会員数

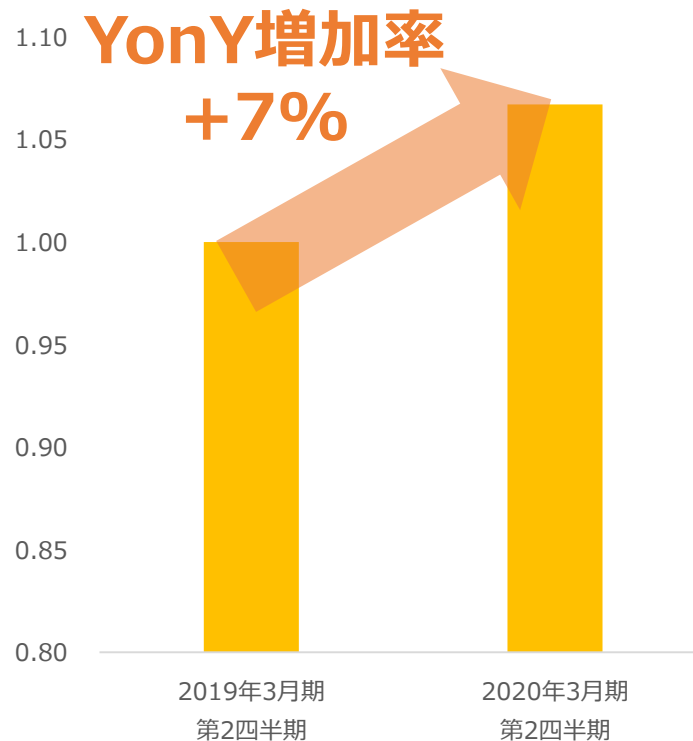
チャンネルの増強等によるアクセスの増加や
CVRの改善により増加



※2018年9月末時点の19年3月卒業予定の新卒会員数と2019年9月末時点の20年3月卒業予定の新卒会員数を比較

会員一人当たり売上高

一人当たりアクション数の増加



※2019年3月期第2四半期累計を1とした場合の一人当たり売上高

キャリア領域：各種KPIの進捗

足元のKPIでも拡大余地が十分に見込め、引き続きサービスの改善により一人当たりアクション数を中心に、各種指標の拡大を図る。

就活生数（※1）

一人当たり
アクション数（※2）

アクション当たり
単価（※3）

全体

約50万人
～60万人



約50回

数千円

当社

約25万人



平均1回
～2回

※会員一人当たりの成果報酬が発生するアクションの数

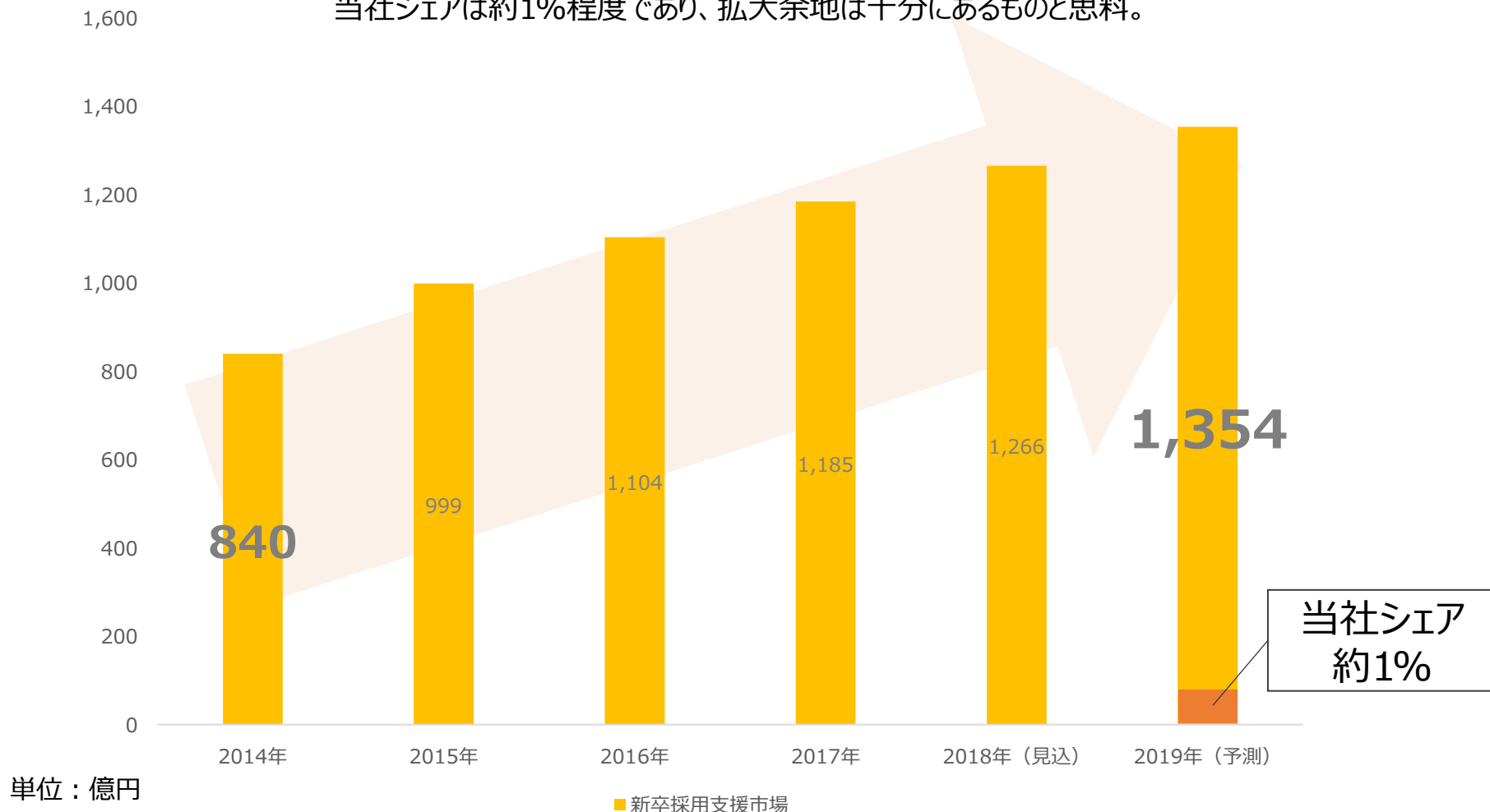
※1株式会社リクルート 第36回ワークス大卒求人倍率調査（2020卒）（https://www.recruit.co.jp/newsroom/pdf/20190424_01.pdf）をベースにいわゆる就職浪人生等を考慮して当社推計

※2株式会社リクルートキャリア 就職白書2019（<https://data.recruitcareer.co.jp/wp-content/uploads/2019/02/c07a2df34dc6f701c465a6dbc3df4850.pdf>）より当社推計

※3当社実績より中央値を選定

キャリア領域：肥沃かつ成長する市場

新卒採用支援市場（※1）は年々拡大傾向。
当社シェアは約1%程度であり、拡大余地は十分にあるものと思料。

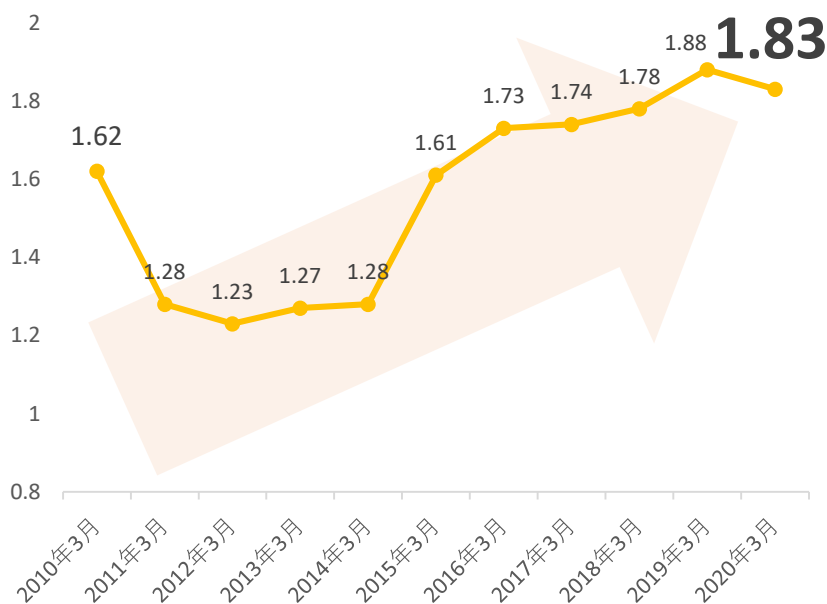


※1 新卒採用支援市場に関する調査を実施（2019年）（https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2122）より

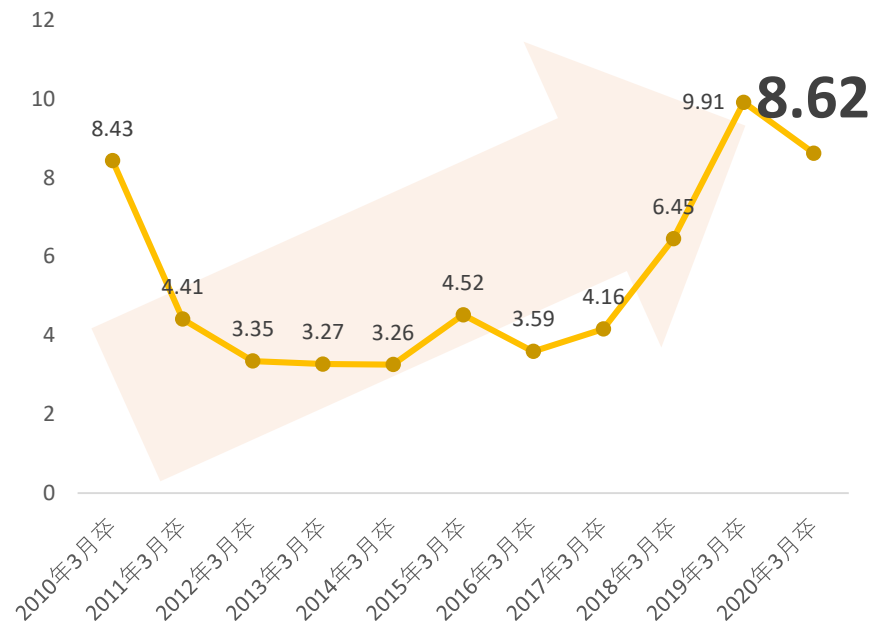
キャリア領域：慢性的な人手不足

企業の人手不足は継続しており、有効求人倍率は1.57%（※1）。大卒求人倍率では1.83%（※2）になり
従業員数300人未満の中小企業においては8.62%（※3）となっている。

大卒求人倍率の推移



中小企業の大卒求人倍率の推移



※1 独立行政法人 労働政策研究・研修機構 職業紹介-都道府県別有効求人倍率 (<https://www.jil.go.jp/kokunai/statistics/shuyo/0210.html>) より

※2,3 株式会社リクルート 第36回ワークス大卒求人倍率調査（2020卒） (https://www.recruit.co.jp/newsroom/pdf/20190424_01.pdf) より

キャリア領域：肥沃かつ成長する市場

求人広告市場全体は約1兆円の巨大市場であり、
新卒ジャンルで獲得した会員データも活用しながら、ジャンルの拡大を進めていく。

PORT

新卒



既卒
第二新卒

エンジニア

転職

派遣

インターン

パート
アルバイト

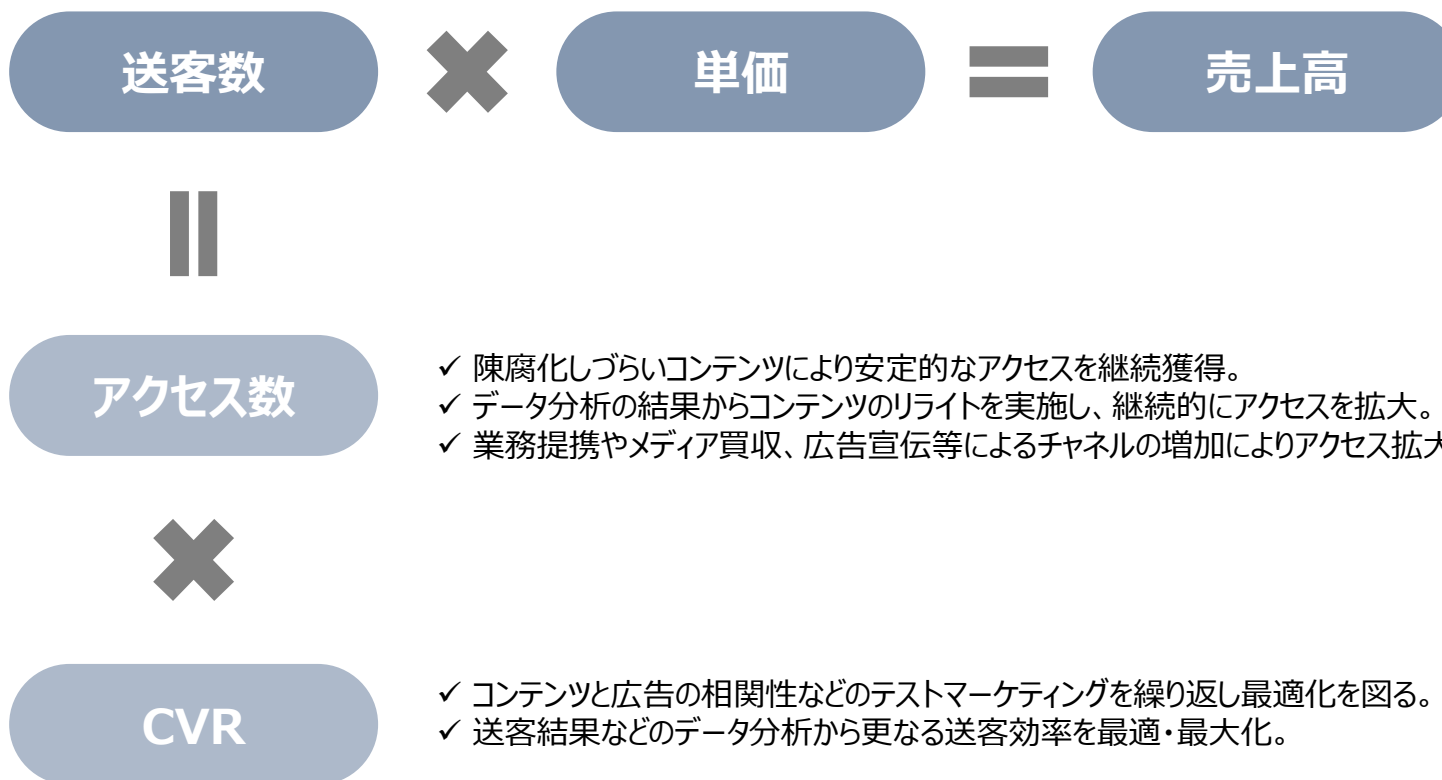
専門職

求人広告市場
9,856億円
(※1)

※1人材サービス産業の近未来を考える会『より多くの人々に多様な就業機会を～2020年の労働市場と人材サービス産業の役割』（<https://www.js-gino.org/publish/pdf/report2011.pdf>）より

収益拡大における重点ポイント_ファイナンス

ファイナンスの売上高は送客数×単価で構成される。
キャリアとは違い会員モデルを採用しておらず、送客数はアクセスもしくはCVRの改善により上昇。



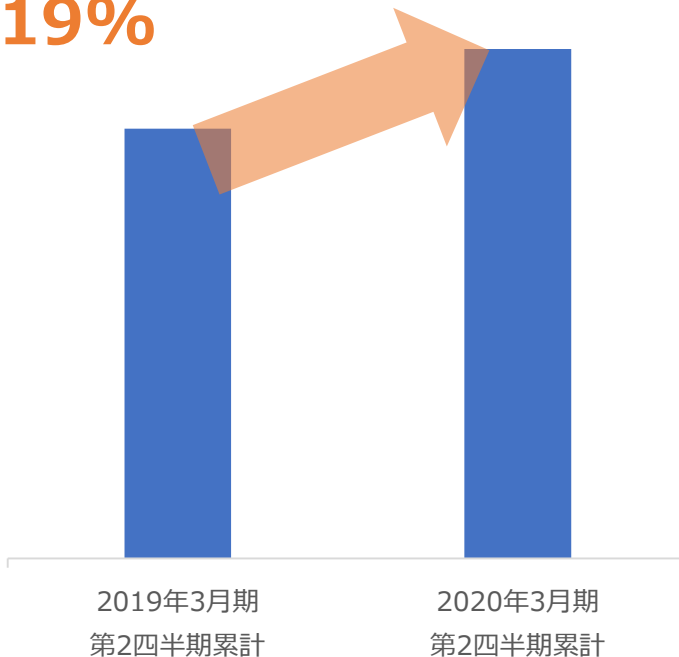
領域別KPI推移_ファイナンス

送客数、単価共に増加することにより、売上高の成長に貢献。

送客数

チャネルの増強等によるアクセスの増加により
送客数上昇

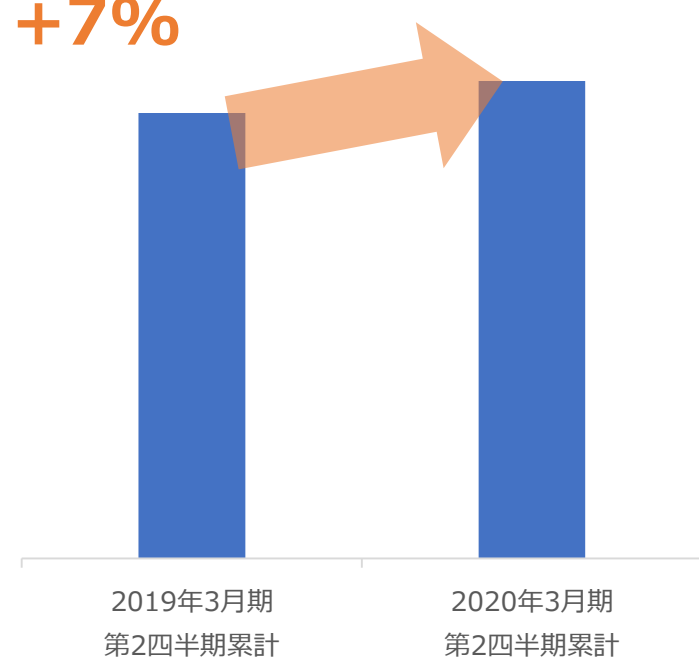
YoY増加率
19%



単価

送客数の増加と質の向上により
単価上昇

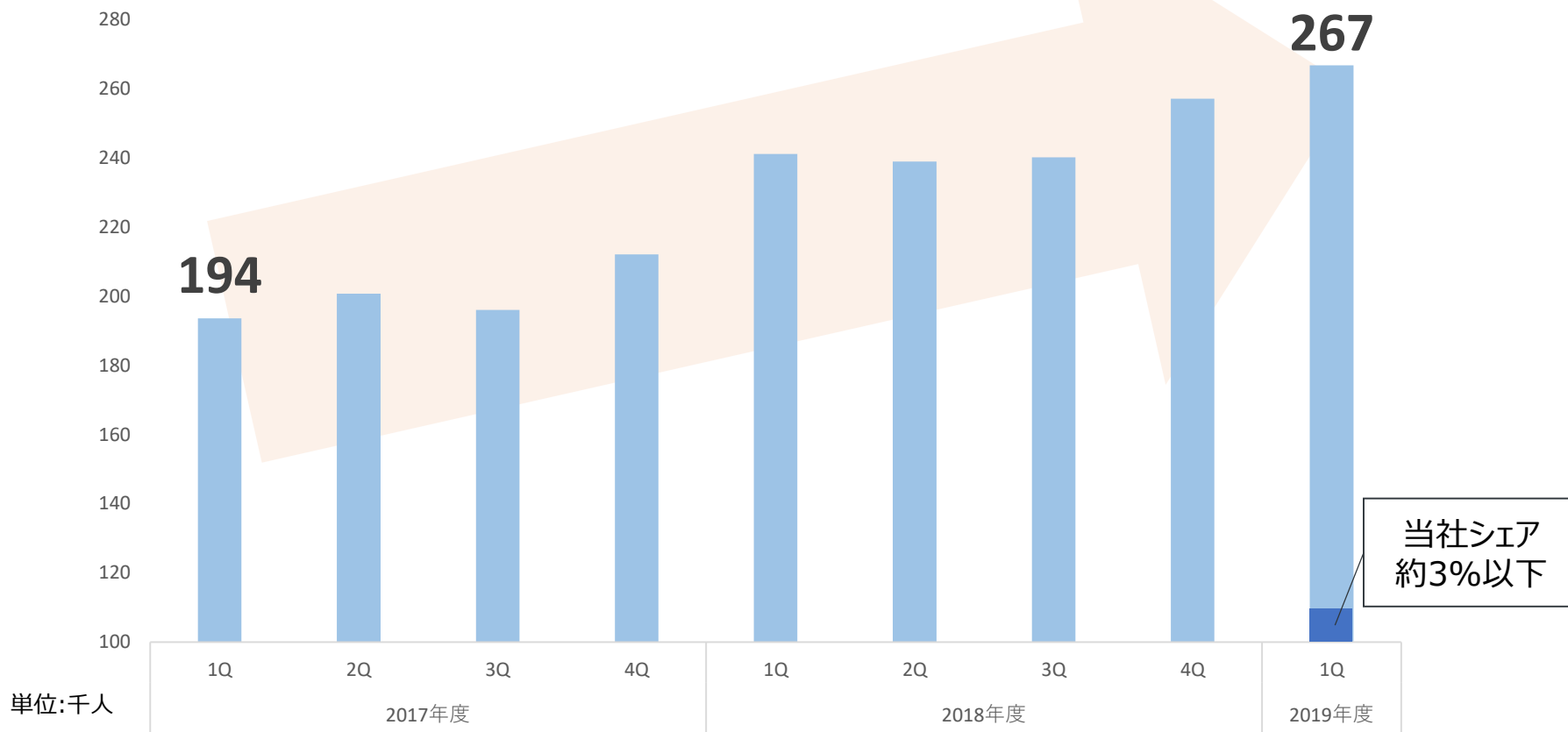
YoY増加率
+7%



ファイナンス領域：カードローンの契約者推移

ファイナンス領域のメインジャンルであるカードローン市場では、新規契約数は増加傾向である。当社の送客数を鑑みるとシェアは3%以下と推定しており、拡大余地は十分にあるものと思料。

無担保貸付消費者金融業態の新規契約者数（四半期）



※日本貸金業協会 月次統計資料 消費者金融業態 (https://www.j-fsa.or.jp/material/monthly_survey/) より
※表示は新規契約数であるが、当社は顧客との契約形態により成果地点が各社異なるため、送客可能な実際の母数はより大きくなる

売上高広告宣伝費比率

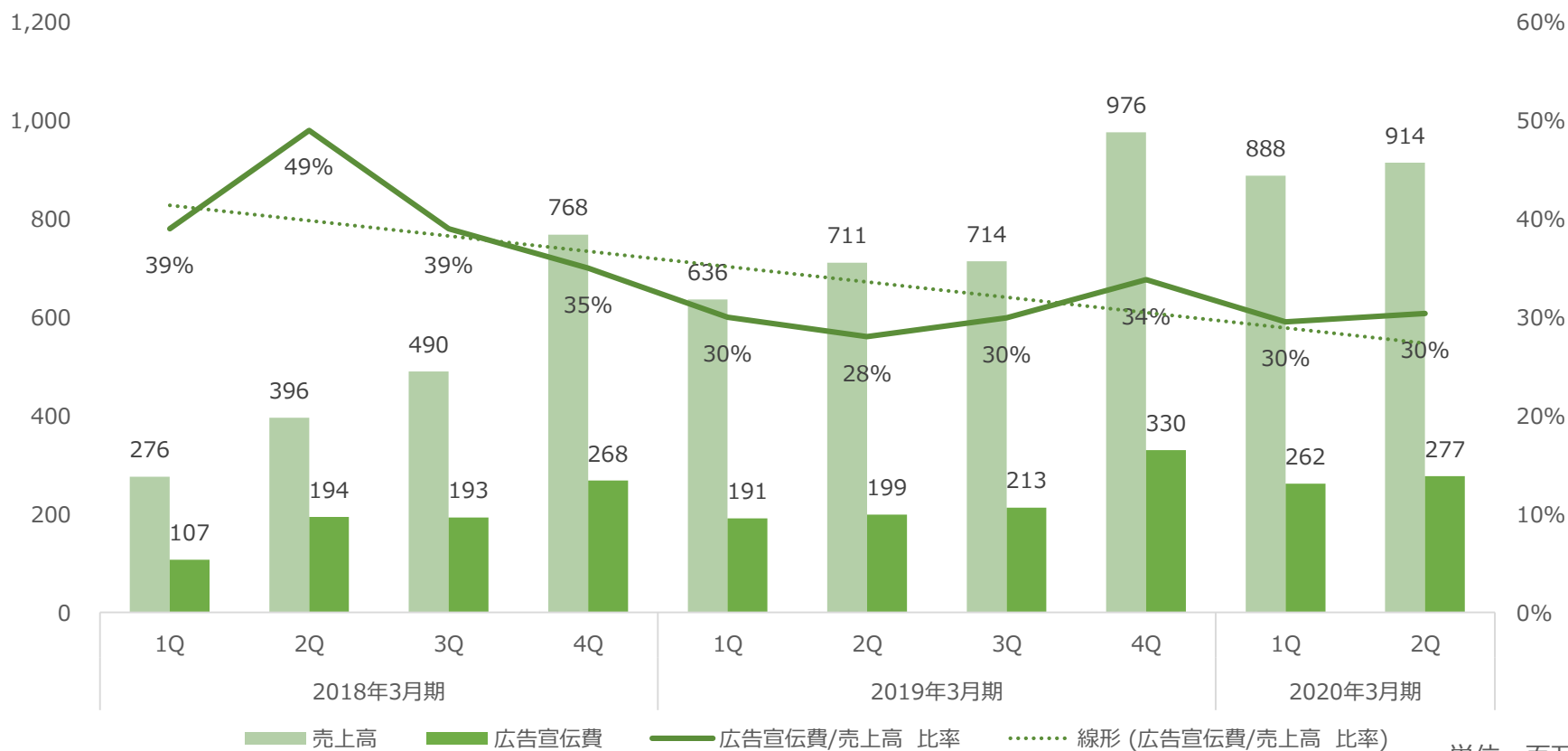
売上高広告宣伝費比率は30%前後の水準にてコントロール。

2019年3月期第2四半期累計

29%

2020年3月期第2四半期累計

30%



単位：百万円

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

貸借対照表 増減分析

上半期はメディアの買収を進めるも、追加借入等を実行し、盤石な財務体制を維持。
借入後も自己資本比率54.5%と安全性は担保。

| 単位:百万円 | 19/3期末 | 20/3期 第2四半期 | 増減額 | 増減率 | 増減要因 |
|------------------|--------------|----------------|-----------|-----------|------------------------------|
| 現金及び預金 | 2,395 | 2,371 | -24 | -1% | |
| 売掛金 | 592 | 473 | -118 | -20% | |
| 流動資産合計 | 3,095 | 2,932 | -163 | -5% | |
| 有形固定資産合計 | 31 | 29 | -2 | -7% | |
| のれん | 123 | 110 | -12 | -10% | |
| ソフトウェア | 48 | 275 | 227 | 471% | 事業方針の通りメディアの買収を進めたためソフトウェア増加 |
| 無形固定資産合計 | 171 | 386 | 214 | 125% | |
| 投資その他の資産合計 | 176 | 172 | -3 | -2% | |
| 繰延資産合計 | 7 | 6 | -1 | -19% | |
| 資産合計 | 3,482 | 3,527 | 44 | 1% | |
| 短期借入金 | 379 | 174 | -204 | -54% | |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 209 | 360 | 151 | 72% | |
| 流動負債合計 | 1,209 | 977 | -232 | -19% | |
| 長期借入金 | 150 | 586 | 435 | 289% | |
| その他固定負債 | 30 | 37 | 7 | 23% | 追加の長期借入の実行により増加 |
| 固定負債合計 | 181 | 624 | 442 | 244% | |
| 負債合計 | 1,391 | 1,602 | 210 | 15% | |
| 純資産合計 | 2,091 | 1,925 | -165 | -8% | 自己株式（約400百万円）の取得により減少 |
| 負債及び純資産合計 | 3,482 | 3,527 | 44 | 1% | |

インターネットメディアの買収進捗

これまで計9つの買収を実行。
引き続きソーシングは進めていくものの、下半期はPMIにも注力。

キャリア

ファイナンス

その他

4
メディア

3
メディア

2
メディア

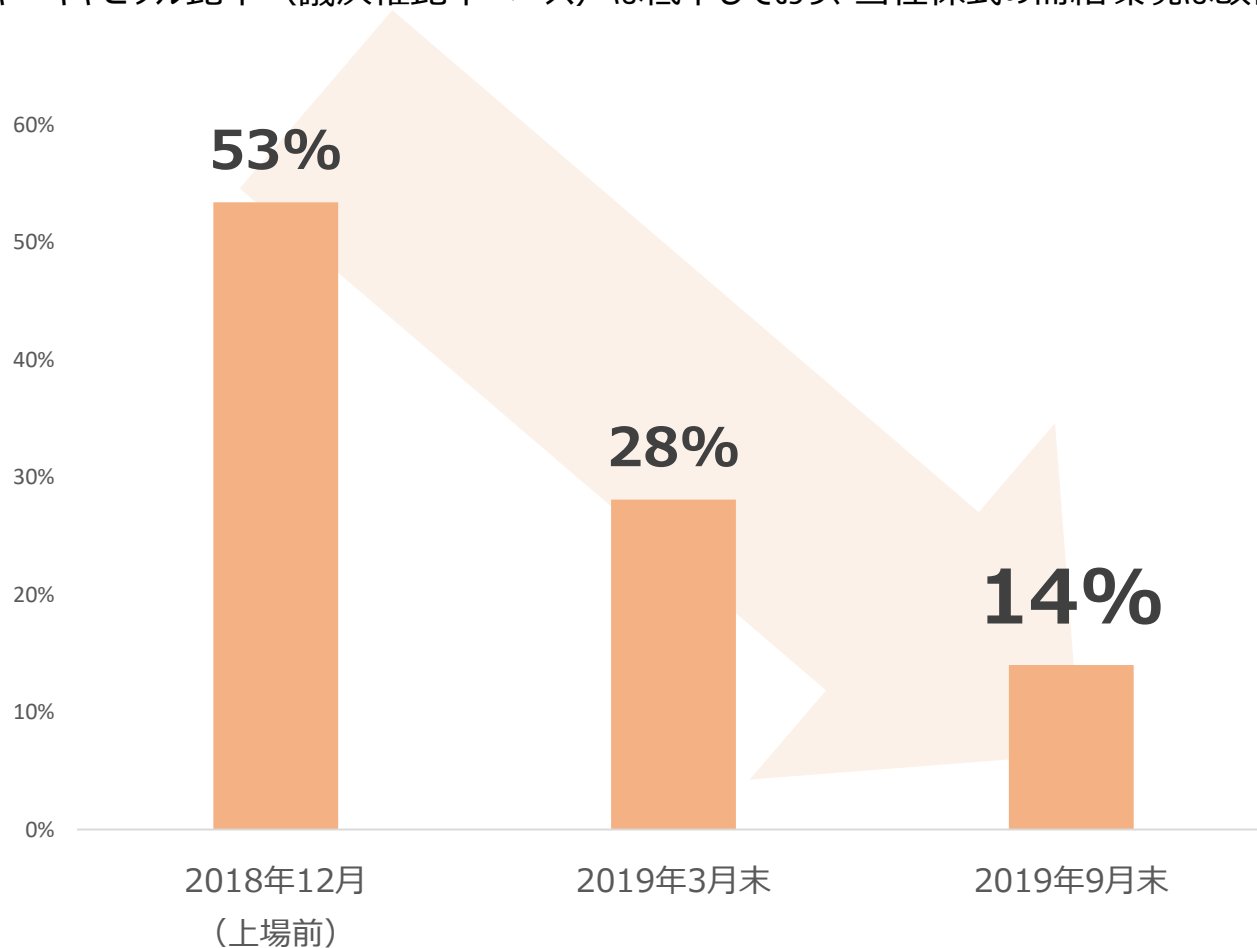
※2019年11月12日現在

PORT INC.

Appendix ベンチャーキャピタル比率について

ベンチャーキャピタル等の持株比率

上場時よりベンチャーキャピタル等の持株比率が比較的高く、「事業等のリスク」として挙げていたが、ベンチャーキャピタル比率（議決権比率ベース）は低下しており、当社株式の需給環境は改善傾向。



■ 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。

