

PORT INC.

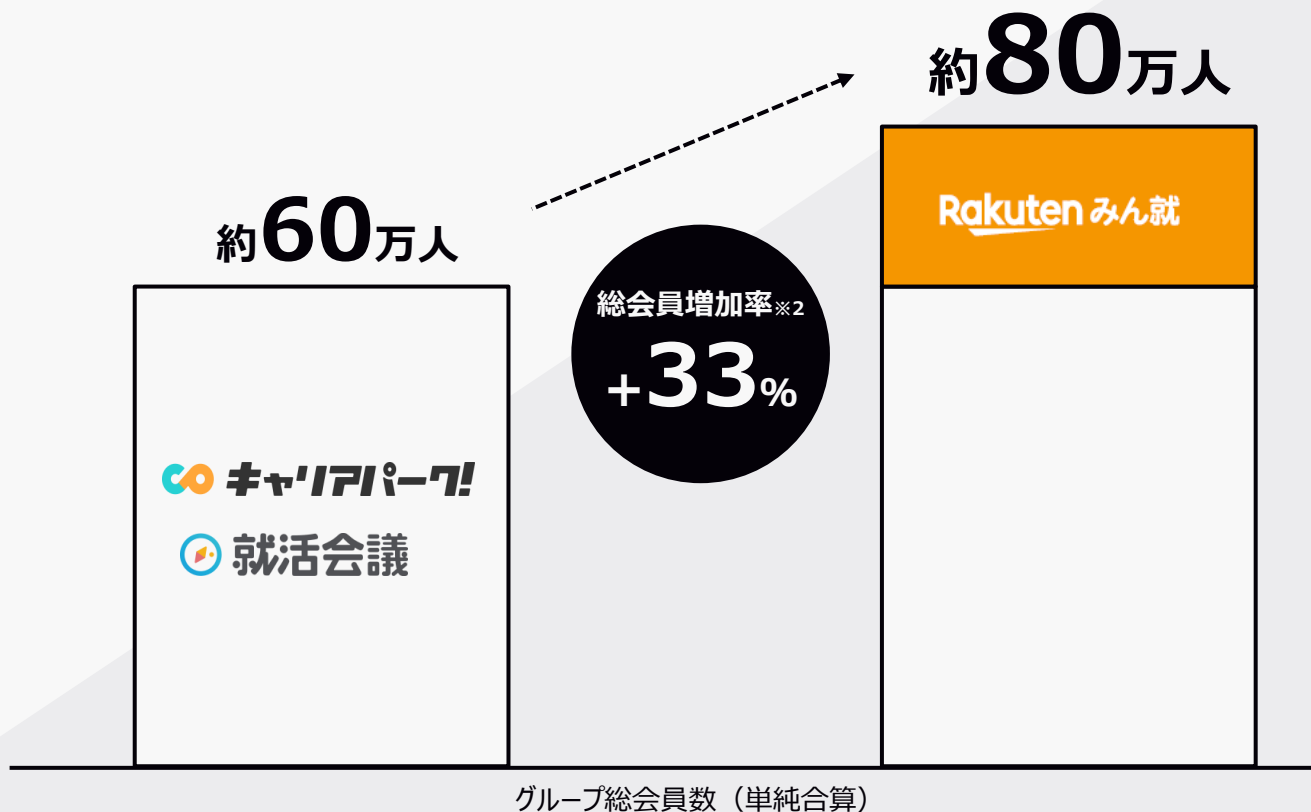
楽天グループ株式会社「楽天みんな就」事業の M&Aに関する補足説明資料

ポート株式会社 証券コード：7047

2024.1.31

新卒ユーザー総会員数約60万人※1の当社グループプロダクト群に、単一で会員数約20万人※1のプロダクトがグループイン。人材支援サービスの高い集客力による会員基盤が担保され、継続成長をより確実なものに。

国内最大規模の新卒会員基盤を誇るグループ企業へ



※1 2024年卒 (見込み値)

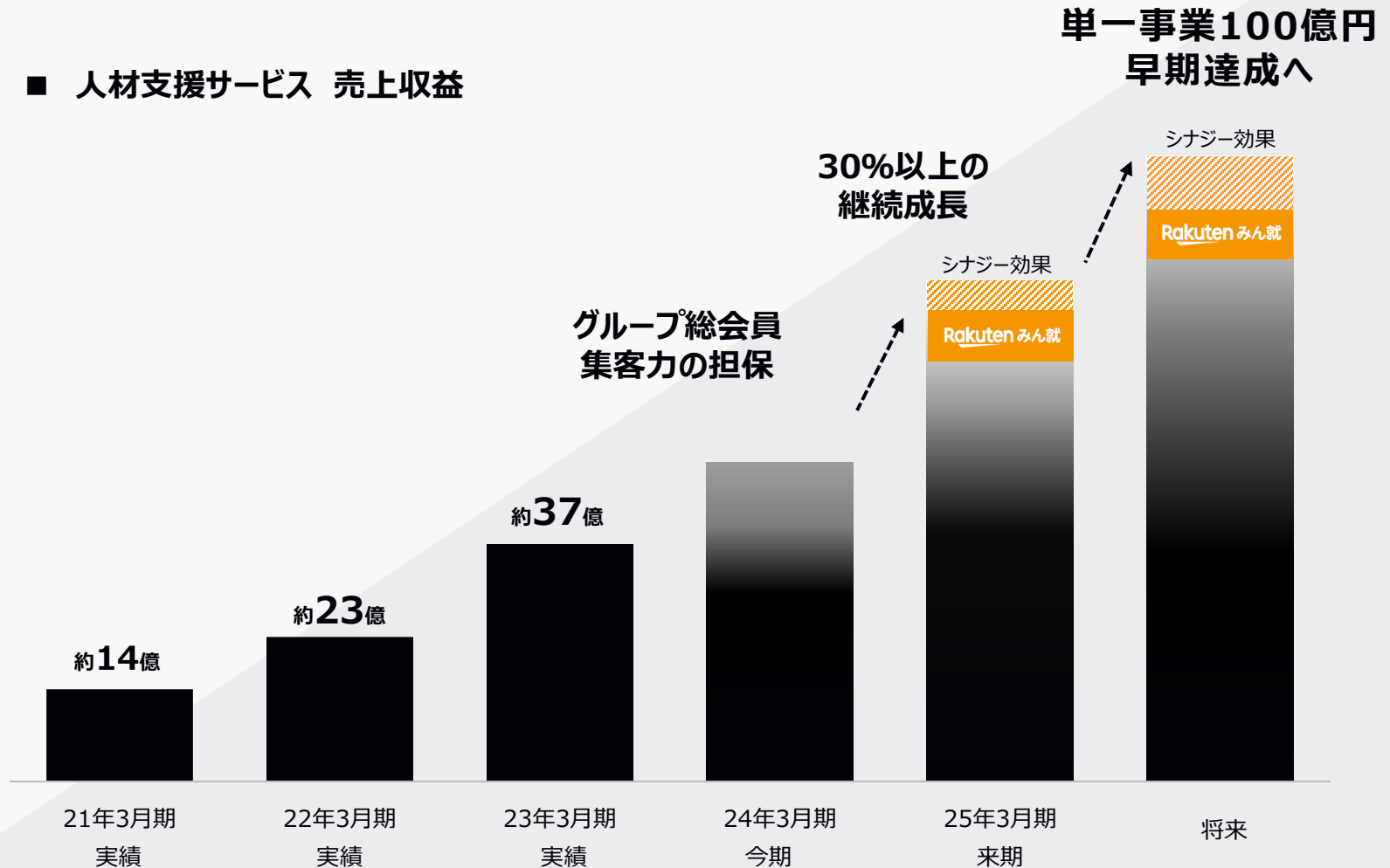
※2 総会員数 = 各プロダクトごとの会員数の合算値

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

本M&Aのハイライト

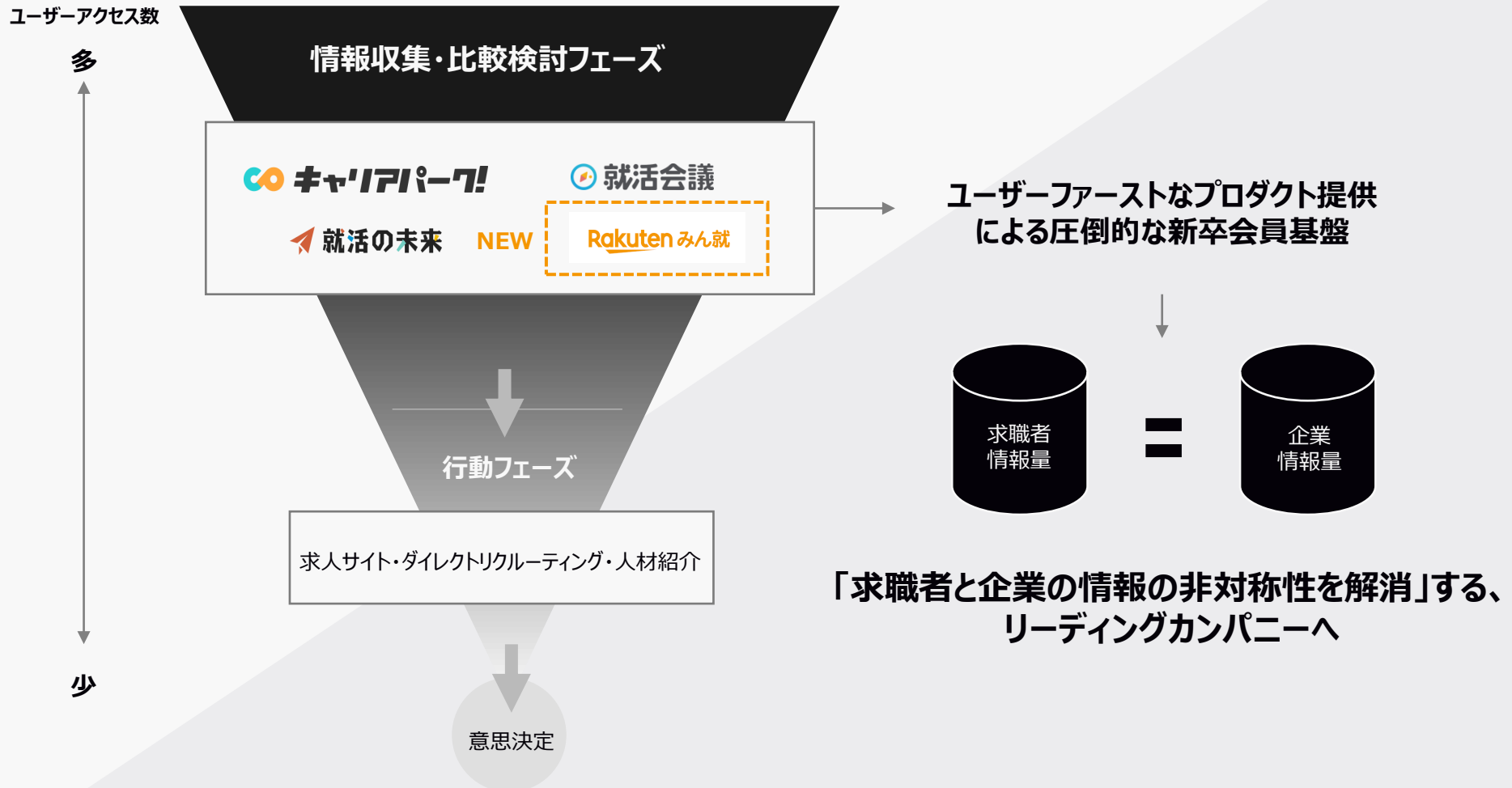
対象事業の連結効果及びシナジー効果のアップサイドを見込むロールアップ型M&Aにより、人材支援サービスにおける30%以上の継続成長の実現と、単一事業での売上100億円突破の早期達成の確度が大幅に上昇。

■ 人材支援サービス 売上収益



本M&Aのハイライト

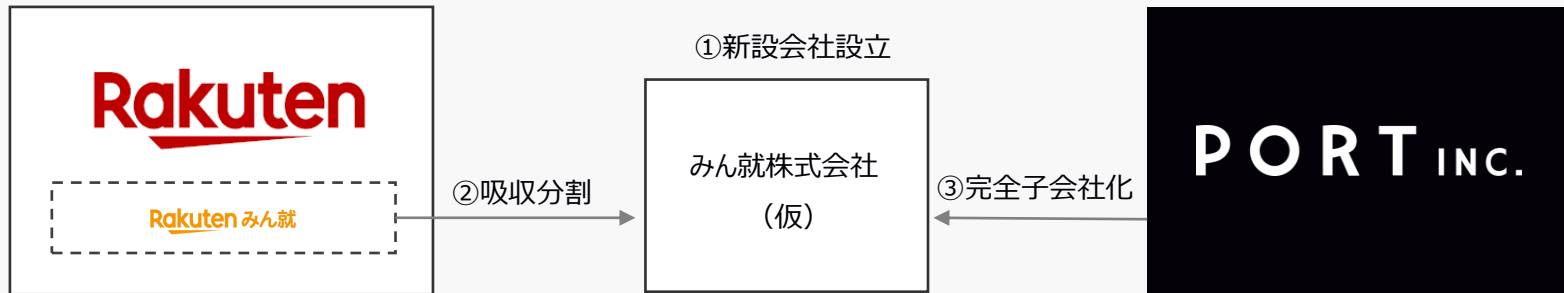
透明性の高いユーザーファーストなプロダクト提供により、求職者と企業の情報の非対称性を解消するリーディングカンパニーとして、社会的価値の最大化及び市場シェアの拡大を目指す。



- 1 国内最大規模の新卒会員基盤を持つグループ企業に向けた大胆なM&Aを実行
- 2 「みんな就」ブランド及びプロダクトラインナップの拡充により、グループ集客力を担保
- 3 総会員数の大幅増加及びシナジーの発揮により、グループ業績に大きく貢献
- 4 M&A資金の大半を借入とし、今後も継続的な成長に向けたM&Aを志向

本M&Aの概要

楽天グループ株式会社が運営する口コミ就職情報サイト「楽天みん就」を新設会社に吸収分割の方法で承継させたうえで、同社の株式を100%取得し、完全子会社化。



対象事業名	口コミ掲載型の就活生同士のコミュニティサイト「楽天みん就」 大学の授業評価・講義情報サイト「みんなのキャンパス」
対象事業内容	新卒採用企業向け広告事業及び人材会社向け送客事業
取得価格	22.5億円
事業規模	22/12期 売上高 850百万円（コロナ影響による減収後、回復傾向） 2024年卒 会員数 約20万人（見込み値）
スケジュール	契約締結日：2024年1月31日 株式譲渡実行日（予定）：2024年4月1日 連結開始時期：2025年3月期第1四半期

「楽天みんな就」 事業概要

「楽天みんな就」は1996年にサービスを開始以降、新卒ユーザー向けの口コミ掲載型のコミュニティサイトとして高い認知度とブランド力を有し、業界をリード。

口コミ掲載型の就活生同士のコミュニティサイト

Rakuten みんな就

1 ブランド力

- 1996年のサービス開始以来、25年以上口コミサービスを提供
- 大学生の間で「就活にはみんな就」という圧倒的なブランディングを構築

2 強固な会員基盤

- 新卒人口約60万人※1のうち約20万人が「楽天みんな就」会員※2
- 就職活動の情報収集や情報共有のために幅広く利用

3 圧倒的な就活口コミ数

- 口コミ掲載企業数約3万社※3
- 累計口コミ数約1,450万件※3

大学の授業評価・講義情報サイト

Rakuten みんなのキャンパス

1 国内最大級の授業口コミ数

- 大学の授業に関する膨大な口コミを保有、全学年がターゲット
- 過去の蓄積情報が価値を発揮

2 早期ユーザーの獲得チャンネル

- 大学1年生の早期タイミングでの会員獲得が可能
- 大学生の日常生活における有効な会員獲得チャンネル

3 月間数千万規模のアクセス数

- 講義評価や講義情報収集のために多くの大学生が利用
- 特に履修登録期間などの需要期においては膨大なアクセスを獲得

※1 https://www.mext.go.jp/content/20221221-mxt_chousa01-000024177_001.pdf

※2 2024年卒会員数（見込み値）

※3 2021年1月31日時点の口コミ数

M&Aの目的 プロダクトラインナップの拡充

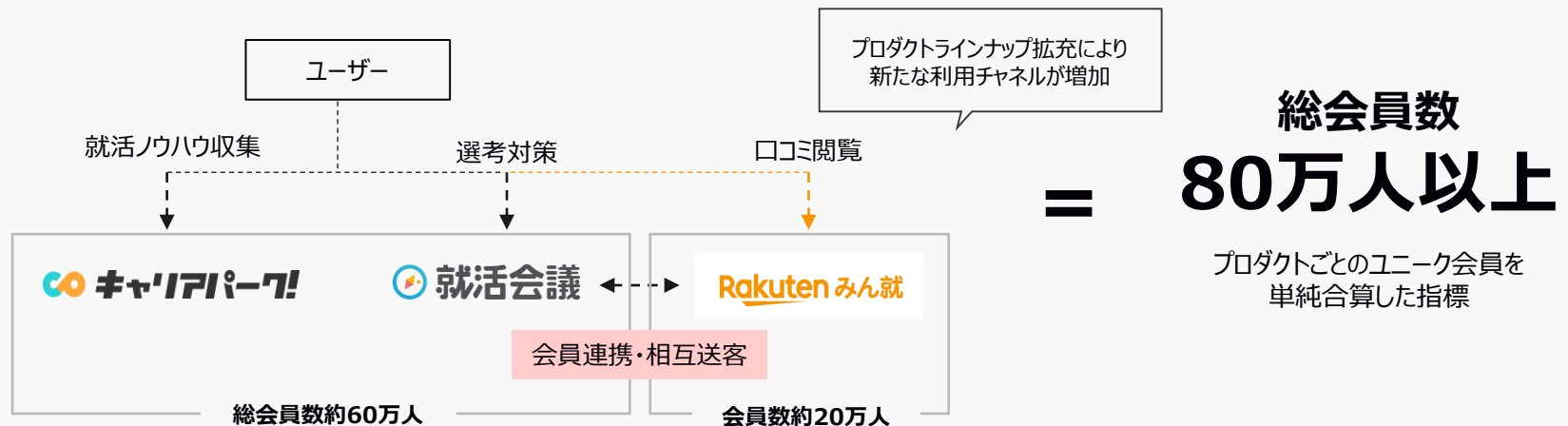
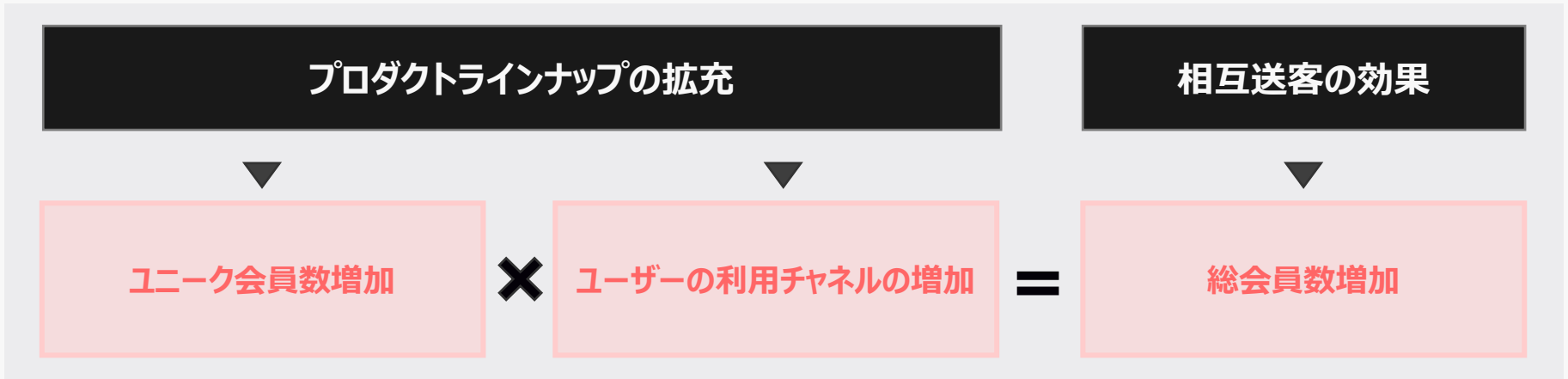
当社は就職活動期間において、目的別に設計された各プロダクトを展開。「楽天みんな就」のM&Aによりユーザー同士のコミュニティ型のサイトがグループイン。ユーザーの多様なニーズに応え、更なる総会員数の拡大を目指す。

就職活動における意思決定プロセスと当社提供プロダクト



M&Aの目的 総会員数の拡大

プロダクトごとにユーザーニーズや提供内容が異なることから、プロダクト間の会員連携・相互送客を積極展開し、各プロダクトごとの会員基盤も大幅な増加を見込む。



補足 会員数の定義

「ユニーク会員数」に加え、ユーザーに複数プロダクトの利用を促進し、接触機会の最大化の結果指標として、「総会員数」も重要指標に追加。

ユニーク会員数

プロダクトごとの重複した会員を除いた指標

(参考) 2024年卒ユニーク会員数 約45万人※

総会員数

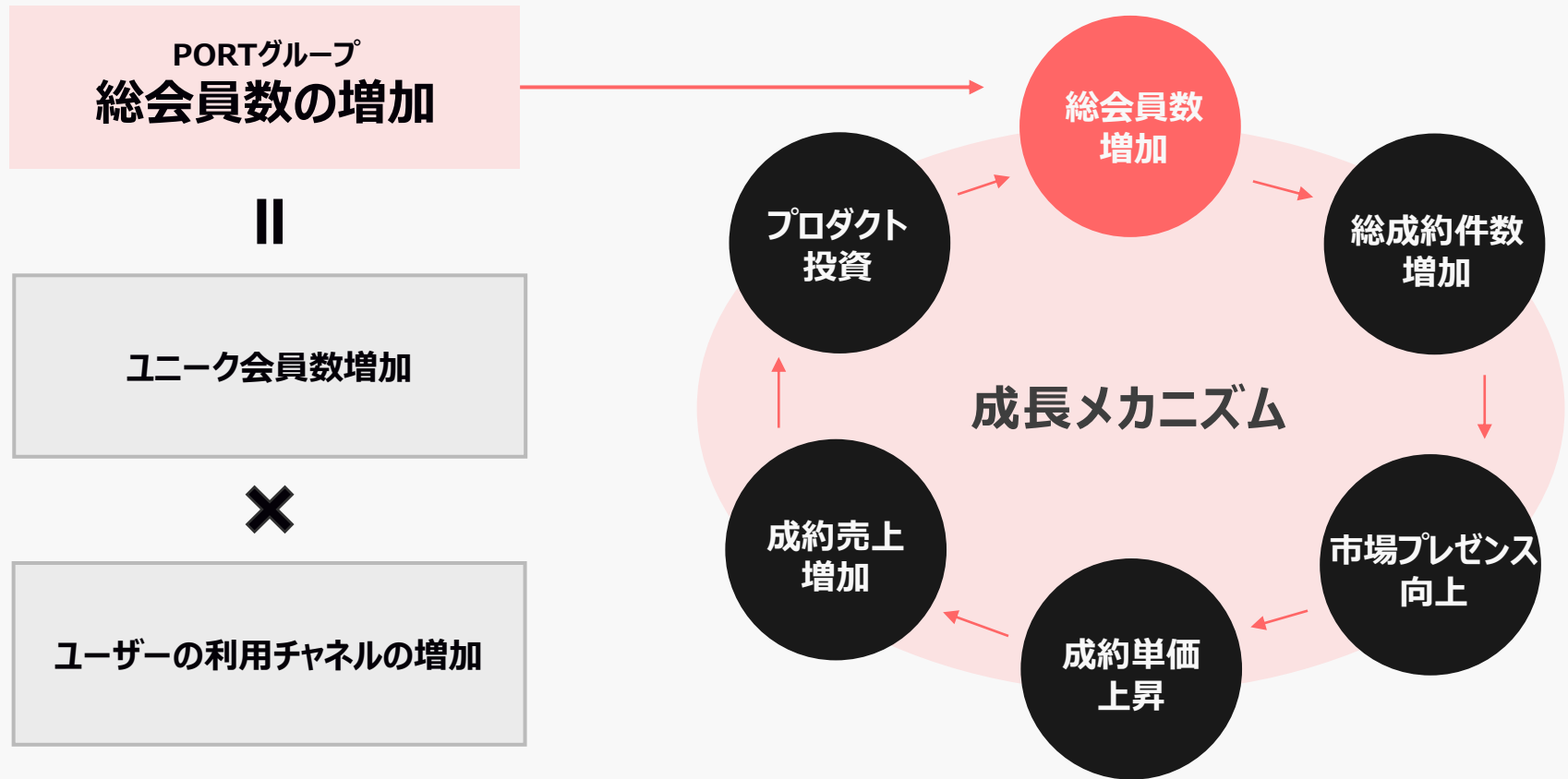
プロダクトごとのユニーク会員を単純合算した指標

(参考) 2024年卒総会員数 約60万人※

本M&A考慮後 約80万人※

M&Aによるシナジー

「楽天みん就」の現状の収益が加わるだけでなく、総会員数増加によるシナジーの発揮により、単体、グループにおける業績寄与を見込む。



「楽天みん就」事業の顧客基盤と当社グループの会員基盤を活用し、企業向けソリューション力を強化し、TAMの拡大を目指す。

Rakuten みん就

PORT INC.

各産業の日本を代表する企業のIT子会社等、
IT大手企業の顧客基盤

×

複数プロダクトによって強化を図る、
グループ会員基盤

企業向け採用支援ソリューション強化によるTAMの拡大

- ・ 既存顧客へのグループサービスのクロスセル、送客力向上によるソリューション力の強化
- ・ 既存クライアントとの強固な関係性、営業交渉力の向上
- ・ 双方の基盤を活かすことによる新規顧客へのさらなる拡大

人材支援サービスの成長戦略 オーガニック成長

人材支援サービスでの継続的な30%以上の成長及び単一事業売上100億円の早期達成に向け、既存プロダクトへの投資や、アライアンス・人材紹介サービスにおけるシェア拡大に向けた戦略を実行。

プロダクト投資

- 各プロダクトのカテゴリNo.1に向けた積極的投資の継続
- コンテンツ投資及びUIUX改善による会員数増加
- 広告マーケティングによる集客チャネルの更なる強化

サービス戦略

アライアンスサービス

- 1ユーザーあたり成約件数の増加に向けたUIUX改善
- 早期化、通年化によるユーザー動向の変化に最適化
- 企業向けソリューションサービス展開によるTAMの拡大

人材紹介サービス

- 成約支援人材の拡大及び地方拠点の拡大
- 組織体制の強化に伴う生産性向上プログラムの展開
- 既卒・第二新卒等の若年層向け人材紹介のクロスセル強化

人材支援サービスの成長戦略 インオーガニック成長

引き続き集客力の担保を図るために、プロダクトラインナップの拡充や、成約支援ビジネスのさらなる強化にむけた人材紹介サービスでのロールアップ型M&Aを積極的に取り組んでいく。

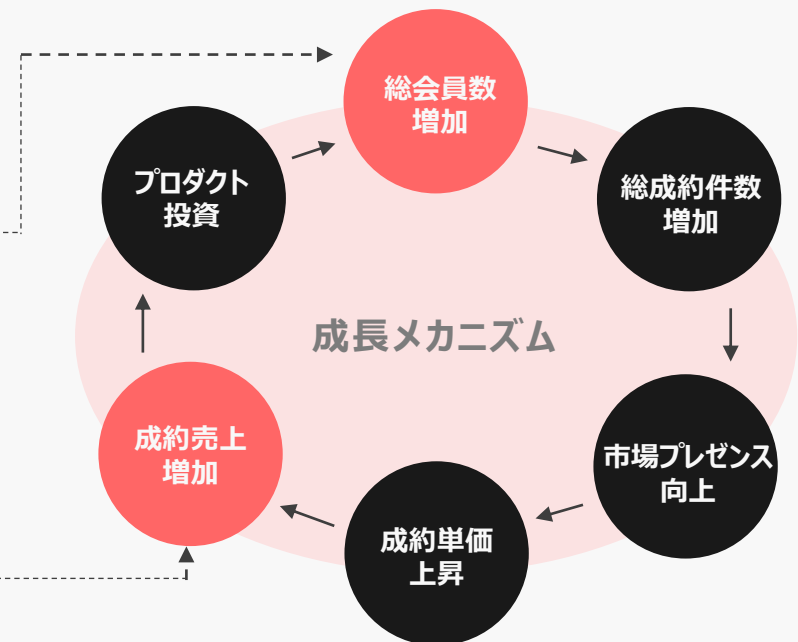
M&A方針

1. プロダクトラインナップの拡充

ユーザーファーストなプロダクト群による
 > **強固な会員基盤を構築**

2. 成約支援組織の強化

強固な会員基盤を活用した
 > **人材紹介サービスの拡大**



財務インパクト 取得方法

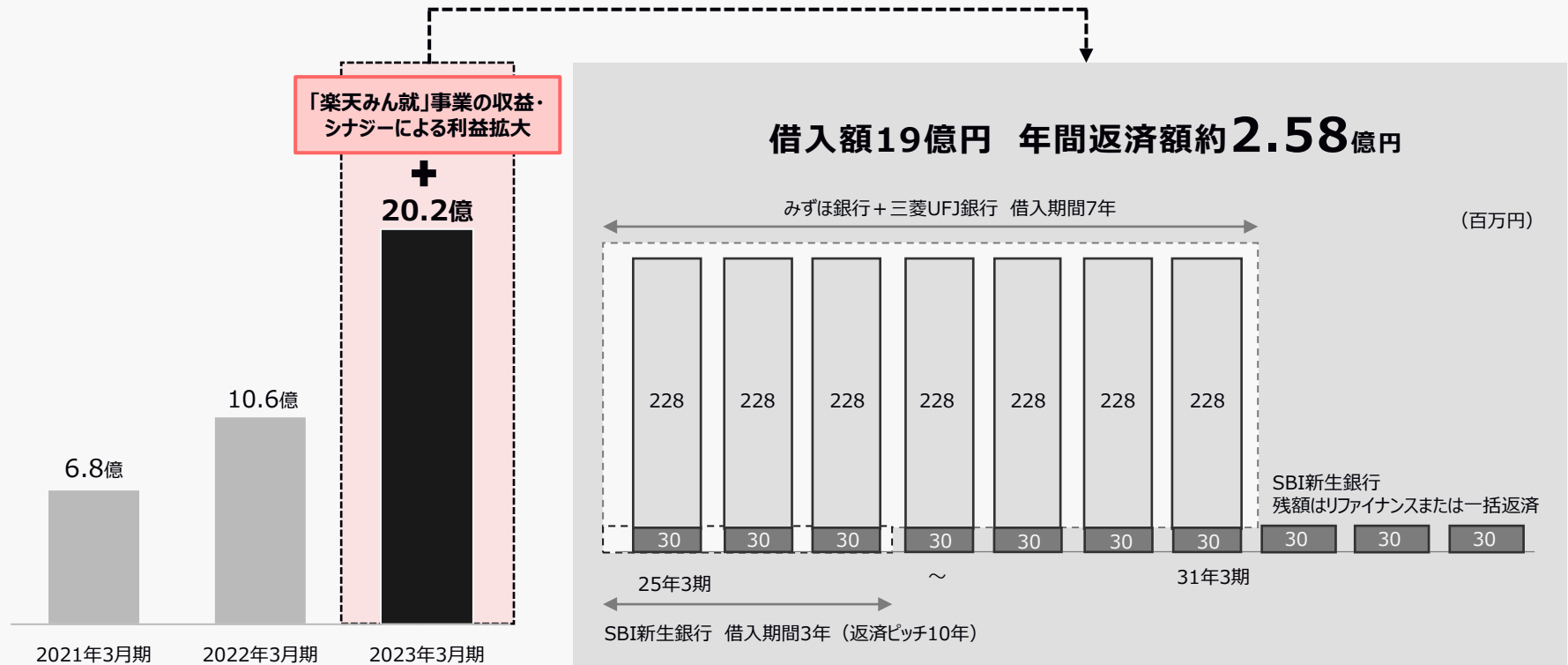
今後のM&A等の成長投資を継続すべく、M&A待機資金として公募増資した一部の3.5億円を充当し、それ以外の19億円を金融機関借入で手元資金を極力使わずに実施。また、リレーション強化を目的とし3行からの調達。

<p>取得価格</p>	<p>22.5億円</p>
<p>取得方法</p>	<p>M&A待機資金</p> <ul style="list-style-type: none"> • 充当額：3.5億円 • 公募増資による資金調達したM&A待機資金を活用 <p>金融機関からの借り入れ</p> <ul style="list-style-type: none"> • 借入額：19億円 • 今後の成長投資にむけたリレーション強化を目的に、複数銀行からの調達 • 借入先： <ul style="list-style-type: none">  みずほ銀行 みずほ銀行 11億円（借入期間：7年）  三菱UFJ銀行 三菱UFJ銀行 5億円（借入期間：7年）  SBI 新生銀行 SBI新生銀行 3億円（借入期間：3年（返済ピッチ10年））

財務インパクト 返済スケジュール

現状の人材支援サービスの事業利益総出力に加え、「楽天みん就」事業の連結効果、シナジーによって創出される全体でのキャッシュフローにより、金融機関へのローン返済期間より前での早期回収を想定。

人材支援サービス 事業利益推移



財務インパクト 連結想定BS

本M&Aによりのれんは約20億円増加し※、のれん純資産倍率は95.9%に増加するも当社の基準値内。本M&A実施後も機動的な成長投資が継続可能な財務基盤を維持。

(単位：百万円)

2023年9月末時点+公募増資後（借入金返済後）

M&A前 連結BS (IFRS)

現金預金 6,472	有利子負債 5,830
のれん 3,992	その他負債 3,531
その他資産 5,223	純資産 6,326

自己資本比率：40.3%
のれん純資産倍率：63.1%

M&A後 連結想定BS (IFRS)

現金預金 6,122	有利子負債 7,730
のれん 6,070	その他負債 3,649
その他資産 5,513	純資産 6,326

自己資本比率：35.7%
のれん純資産倍率：95.9%

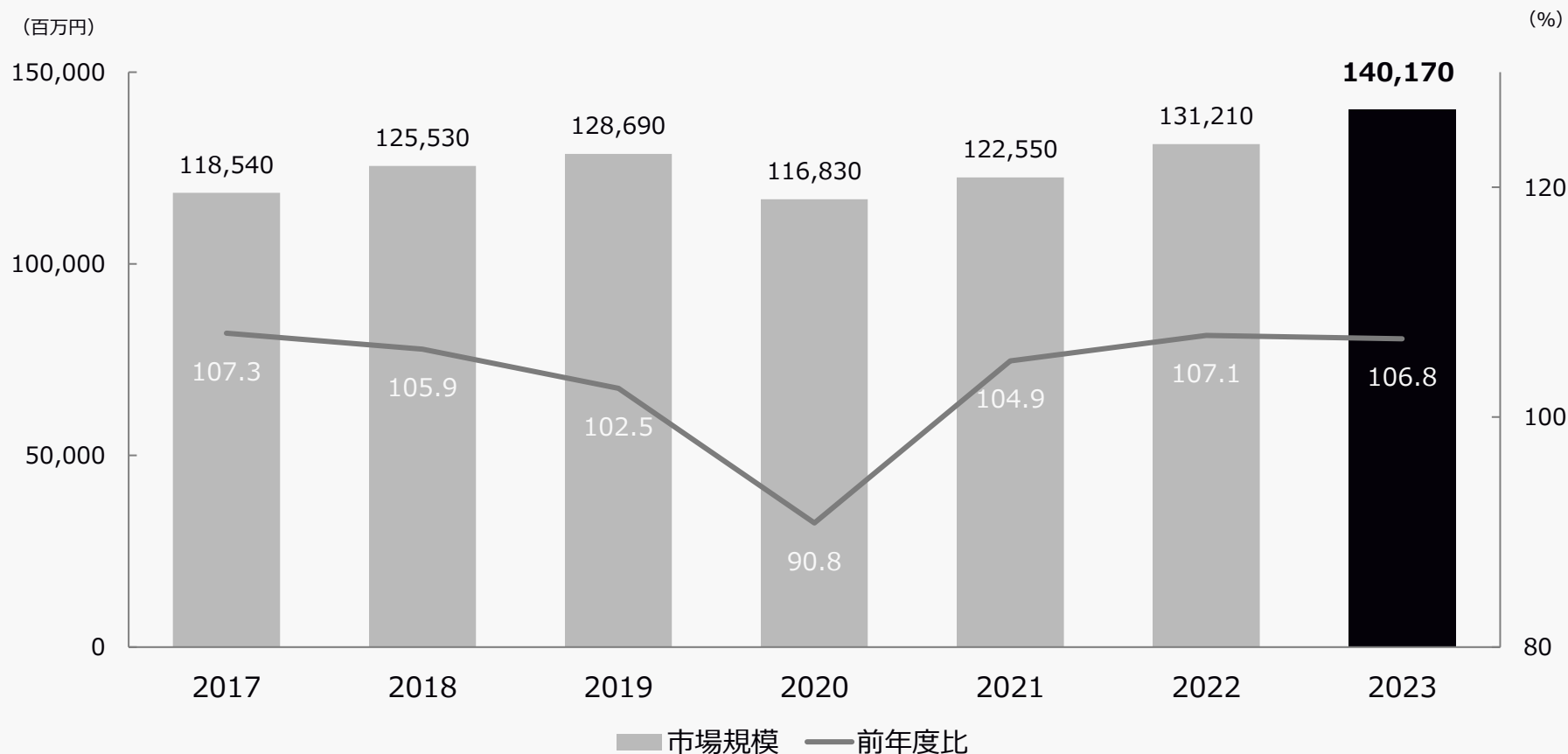
(参考) 当社財務方針のベンチマーク水準
自己資本比率：30%程度
のれん純資産倍率：100%程度

※ 2023年9月末時点数値に公募増資実施（借入金返済含む）を反映した数値に、対象会社を加算したイメージであり、精緻にPPAや当社連結対象として算出した数値ではありません。

人材支援サービスの概要

新型コロナウイルス感染症の影響により一時的に新卒採用支援市場は減少するも、企業の新卒採用意欲の拡大を背景に、新卒採用支援サービスへのニーズの高まりや採用コストの増加により今後も市場規模が拡大すると推測。

新卒採用支援サービス市場規模推移



※ 出所：株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援市場の現状と展望2023年度版」

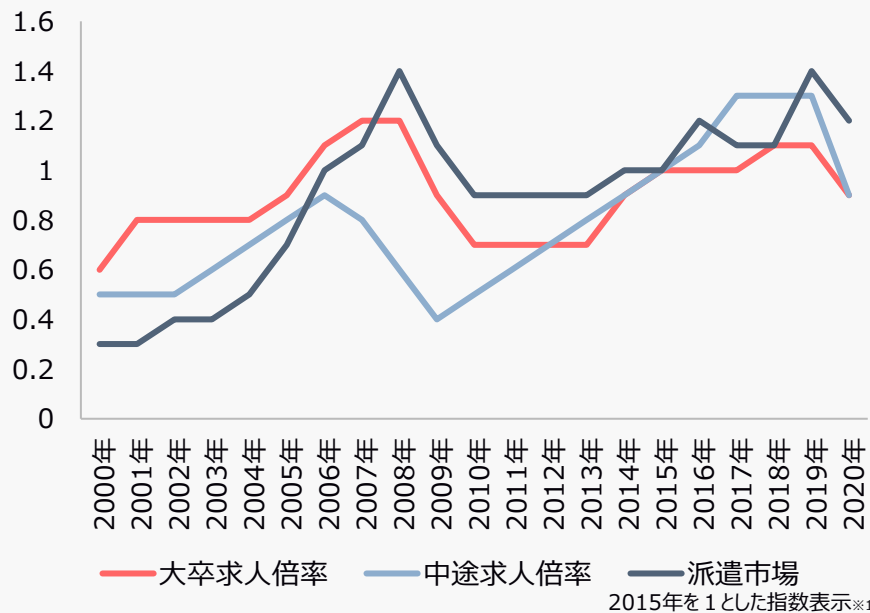
人材支援サービス 市場環境（新卒支援市場）

景気変動による新卒支援市場は他求人市場と比較して限定的であり、ディフェンシブな市場である。

大学進学者数は、人口減少による影響を大学進学率の増加がカバーし、当面横ばいで推移する見通し。

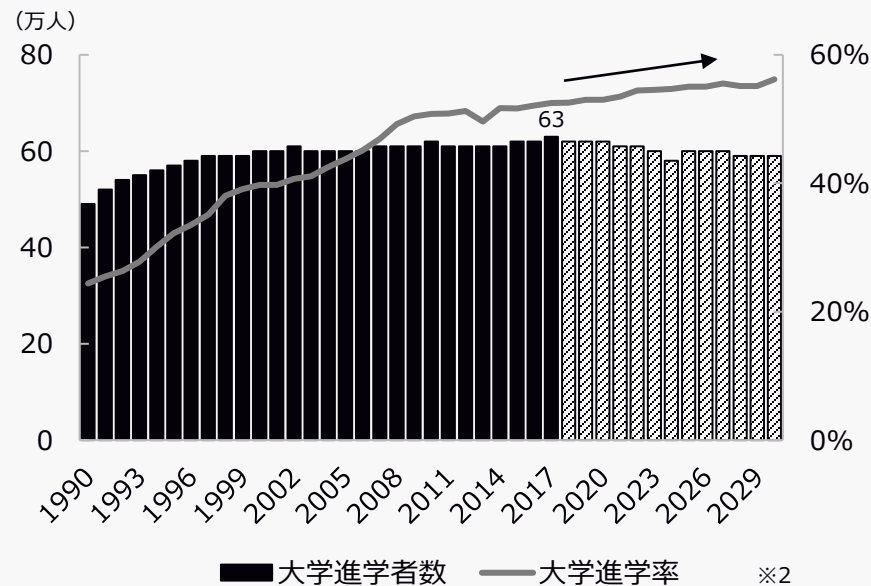
新卒・中途・派遣市場の変動推移

大卒の求人倍率は安定しており、コロナ禍においても中途採用ほどの下落は見られない。



大学進学者数の推移

若年層の人口減少による影響を大学進学率の増加がカバーしており、新卒ターゲット人口は当面横ばいから微減。

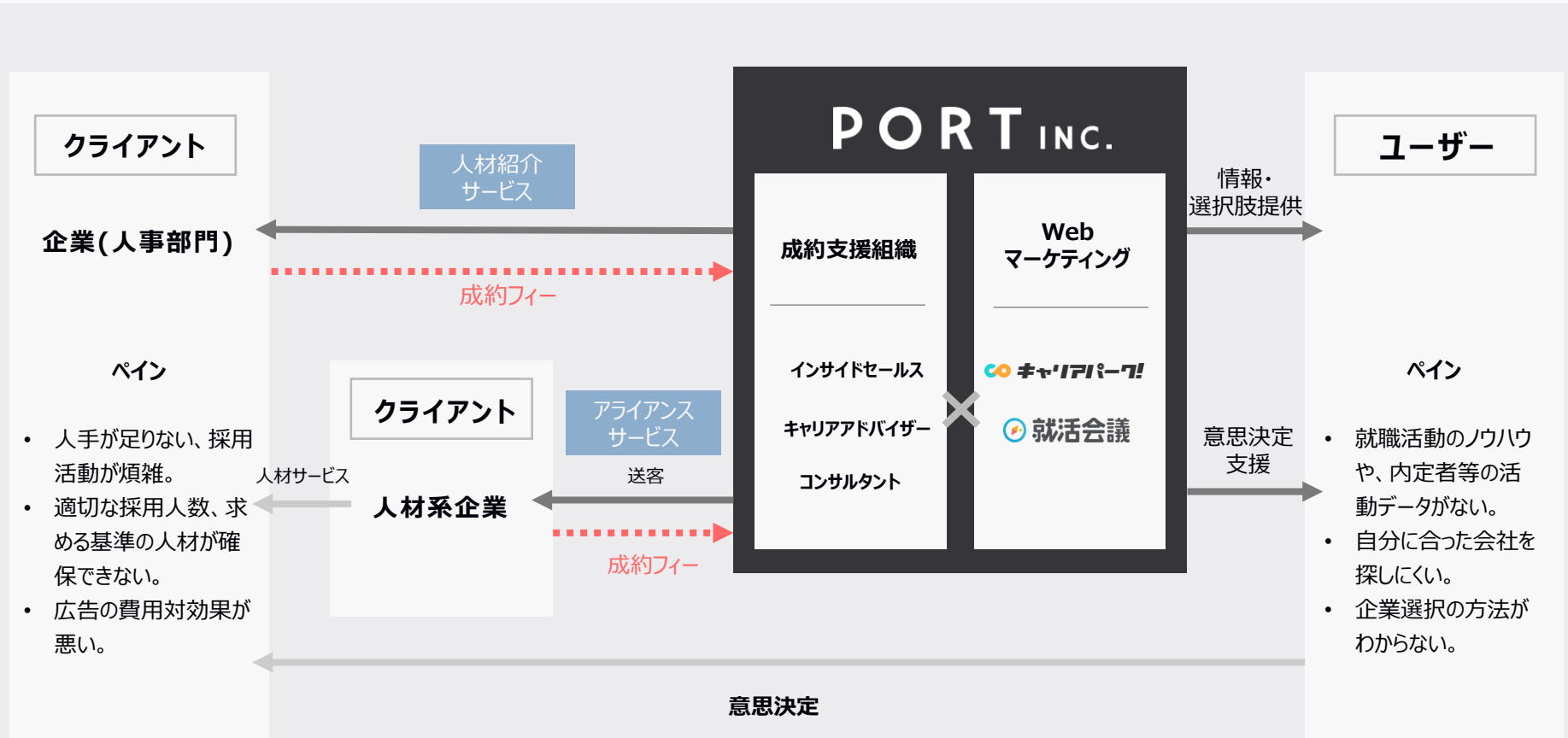


※1：2015年前後に各種指標の変動が比較的に安定しているため基準に設定
 出所：内閣府「主要統計データ」、厚生労働省「職業安定業務統計」、リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査（2021年卒）」、日本人材派遣協会「派遣の現状」
 ※2 厚生労働省「大学進学者数等の将来推計について」、文部科学省「学校基本調査 高等教育機関卒業後の状況調査」

人材支援サービス ビジネスの流れ

各企業への人材紹介、業務支援や、人材系企業へ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、会員化を実現し成約支援によって意思決定を支援。

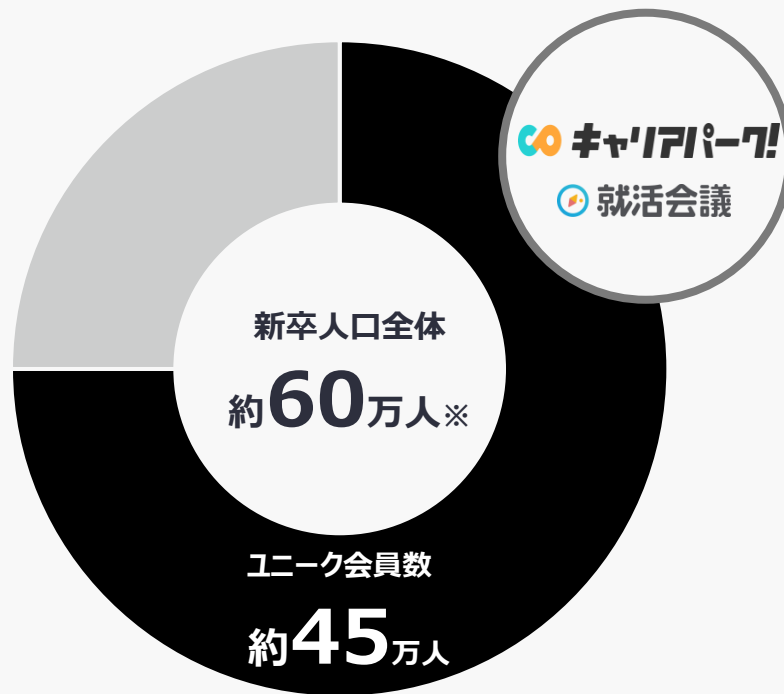


人材支援サービス 強み：WEB集客力

ユニークユーザーベースで継続的に新卒ユーザーの75%以上を会員化できており、盤石な会員基盤を構築。

人材支援サービスにおける 単年度ユニーク会員獲得数

(2023年末時点の2024年3月卒業予定の新卒会員数)



新卒生全体に占める当グループ会員の比率イメージ

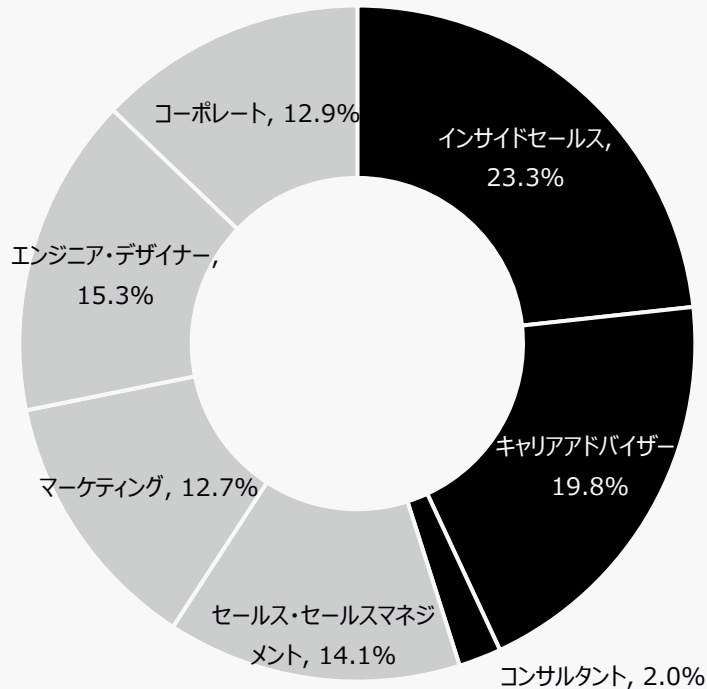
新卒ユーザー利用率

75%以上

人材支援サービス 強み：成約力

ポートグループ組織全体の45%以上を成約支援組織が占めており、高い成約率を担保。今後も拡充を予定。

グループ全体職種別
(2023年6月末時点)



成約支援人材比率

45%以上

人材支援サービス 業績推移

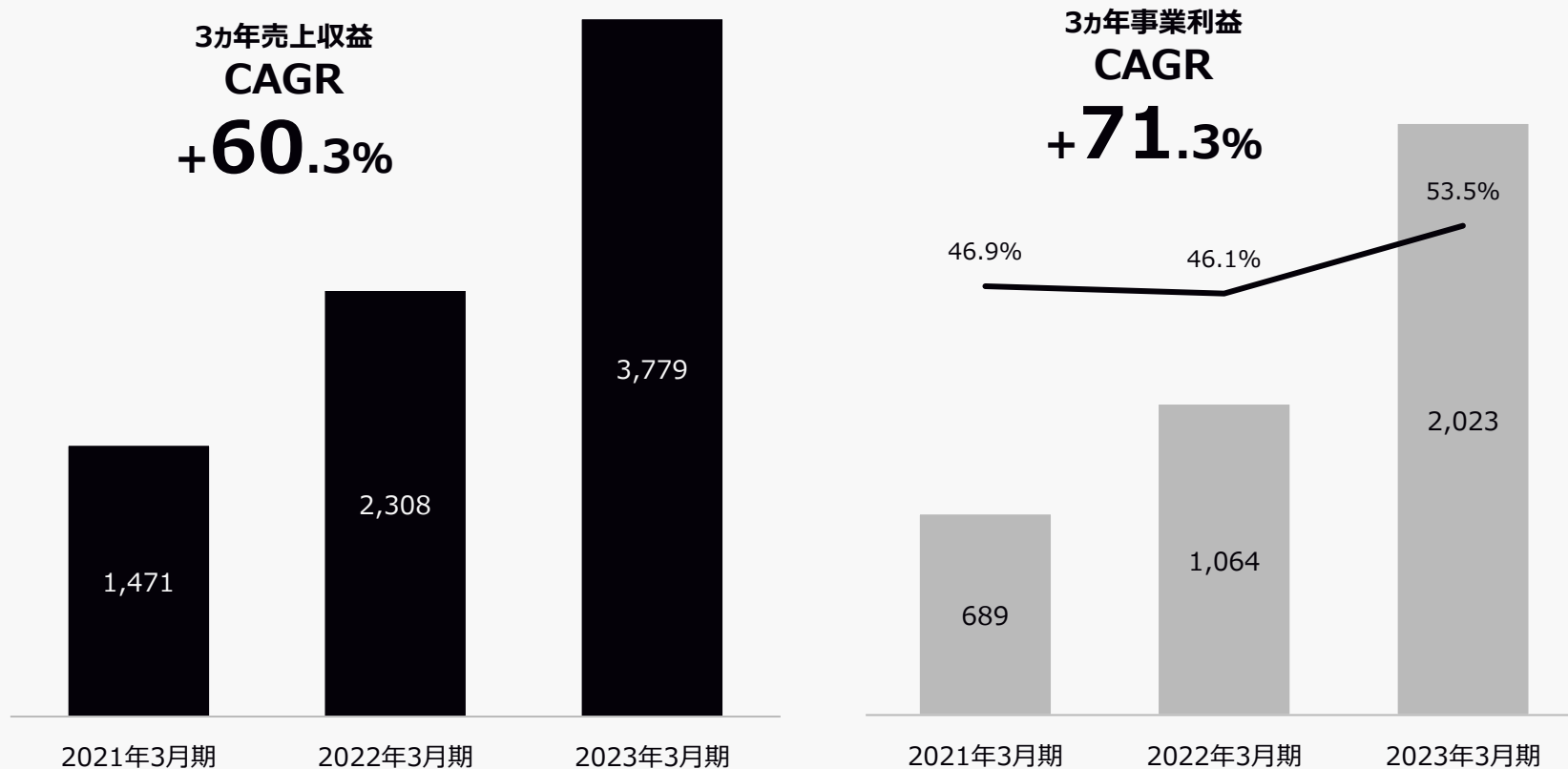
2021年3月期に就活会議をM&A、業界No.1規模の会員数となる。その後、圧倒的なユーザー集客力、成約力を起因とし業績は大きく伸長し、収益率は大きく改善。

■ 売上収益

■ 事業利益

(単位：百万円)

— 事業利益率



M & Aに関する説明会

Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて本件M&Aに関する説明会を開催いたします。

開催日程	2024年2月5日（月）18:00-
開催方法	Zoom ウェビナー
スピーカー	代表取締役社長CEO 春日博文
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	<ul style="list-style-type: none">「楽天みんな就」のM&Aについて質疑応答（ZoomウェビナーからのQ&Aより受付）
申込方法	下記フォームよりお申込みください。 https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_JuahDVzDTfuc-AkZBL-V-w

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、予想及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及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.

社会的負債を、次世代の可能性に。