



PORT INC.

2024年3月期 第3四半期

決算説明資料

ポート株式会社 証券コード：7047

2024.2.13

PURPOSE

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。

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	宮崎県日南市岩崎3丁目9-5
資本金	2,321百万円（2023年12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	510名（2023年12月末：連結）
平均年齢	約28歳（2023年12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	株式会社INE/株式会社Five Line/ 株式会社ドアーズ

目次

01	2024年3月期 通期業績予想の修正	P4
02	配当開始・累進配当の導入	P11
03	2024年3月期 第3四半期 決算概要	P15
04	2024年3月期 第3四半期 サービス別決算概要	P26
05	お知らせ	P44
06	APPENDIX <ul style="list-style-type: none">主な経営指標（PL/BS）経営方針・事業概要	P47

01

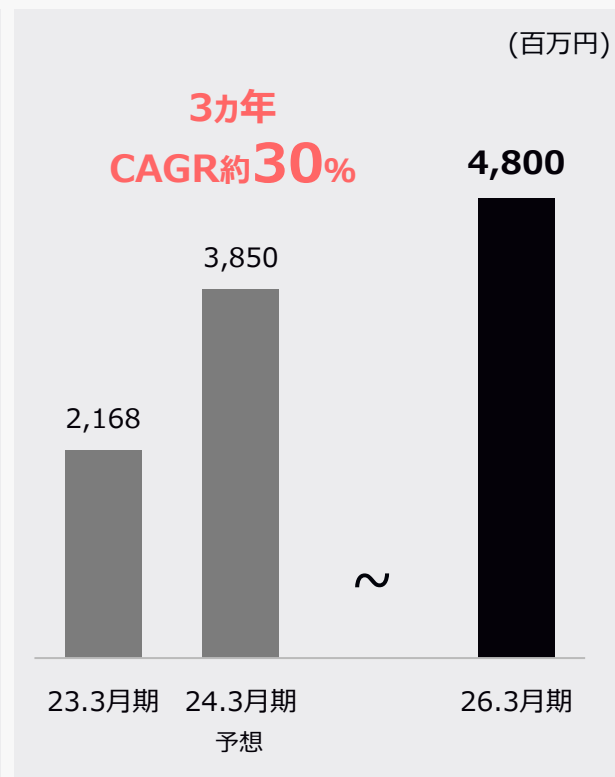
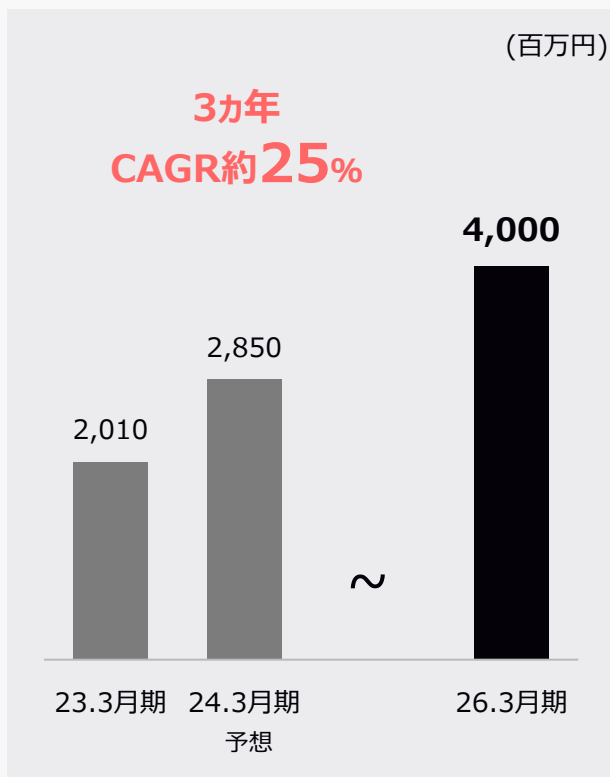
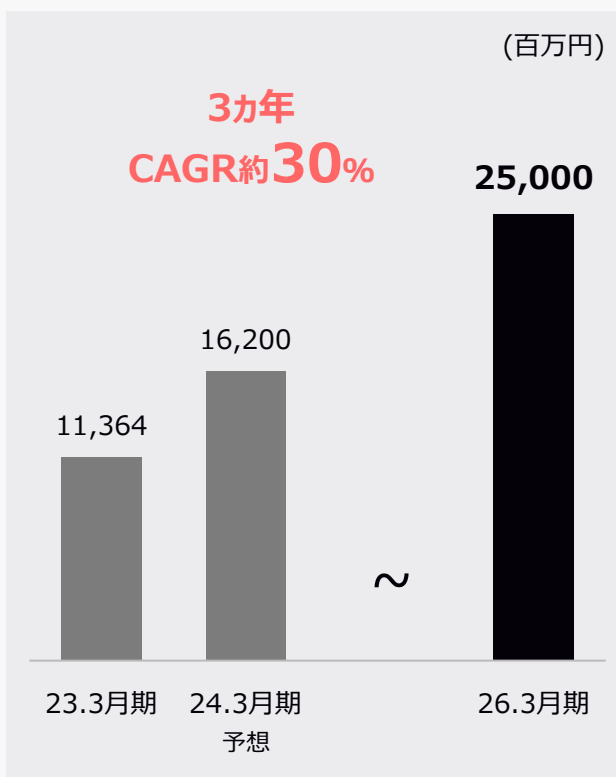
2024年3月期 通期業績予想の修正

大幅な増収増益と、野心的な計画を設定。売上収益はCAGR30%成長を前提とする一方で、期間中は将来収益を意識するため、将来収益込みEBITDAでの30%成長を目指す。

売上収益

EBITDA

将来収益込みEBITDA※



※ 2024年3月期の業績予想は2024年2月13日付公表の「2024年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」にて開示。

※ 将来収益込みEBITDA=EBITDA+本来ショット収益として当期に計上した場合の収益。

2024年3月期 3Q累計進捗

当社成約支援事業のシェア拡大により、大幅成長。今期3Q累計時点で既に前期実績を突破。人材、エネルギー、ファイナンスそれぞれ事業状況は好調。

3Q累計実績

売上収益 **11,391** 百万円 (YoY+43%) **EBITDA** **2,100** 百万円 (YoY+57%)

■主なポイント

人材支援

売上収益 3,762 百万円 (YoY+49%) **事業利益 1,860** 百万円 (YoY+45%)

- ・ 人材紹介においてキャリアアドバイザーの増員や地方展開等による成約件数の増加及び成約単価の上昇で継続成長

エネルギー領域

売上収益 4,278 百万円 (YoY+74%) **事業利益 807** 百万円 (YoY+81%)

- ・ 電力市場の回復に伴うマーケティング投資による大幅な成約件数の増加及び成約単価の上昇で、大幅な増収増益

ファイナンス領域

売上収益 2,213 百万円 (YoY+39%) **事業利益 506** 百万円 (YoY+75%)

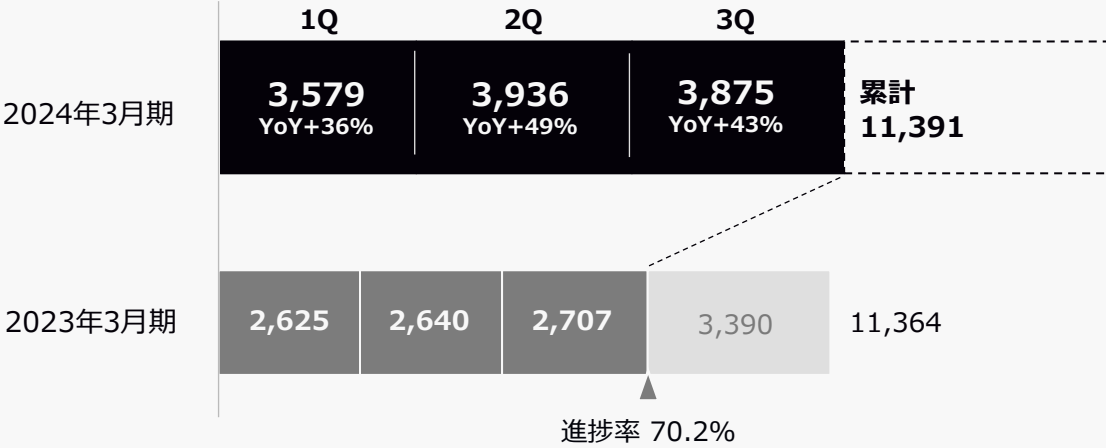
- ・ シェア拡大だけでなく、広告効率の最適化が進み大幅増益。国内トップシェアを誇る規模に大きく成長

2024年3月期 3Q累計進捗

各事業のオーガニックな成長により6月30日公表の上方修正後の業績予想に対し、想定を上回る進捗で着地。

(単位：百万円)

売上収益

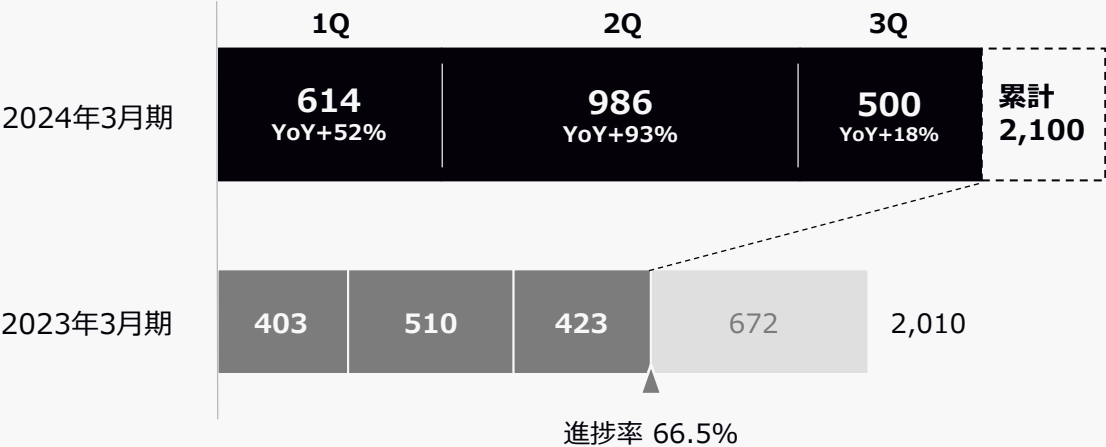


進捗率
74.4%

業績予想 (6/30公表)

15,300
YoY+35%

EBITDA



進捗率
86.1%

業績予想 (6/30公表)

2,440
YoY+21%

2024年3月期 通期業績予想 上方修正

3Q累計、及び4Qの見通しが良好であることから、今期3回目の上方修正を実施。来期を見据えた事業投資や将来収益の獲得に大きく振り向ける一方、各段階利益でも上積み想定。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2023年3月期 通期実績	2024年3月期業績予想			修正後業績予想 前期比
		(修正前) 6月30日公表	→	(修正後) 2月13日公表	
売上収益	11,364	15,300	+6% (+900)	16,200	+43%
EBITDA	2,010	2,440	+17% (+410)	2,850	+42%
将来収益	157	690	+45% (+310)	1,000	+633%
将来収益込み EBITDA	2,168	3,130	+23% (+720)	3,850	+78%
営業利益	1,699	2,110	+14% (+290)	2,400	+41%
税引前当期利益	1,658	2,060	+14% (+280)	2,340	+41%
当期利益	1,232	1,520	+8% (+120)	1,640	+33%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,074	1,460	+8% (+110)	1,570	+46%

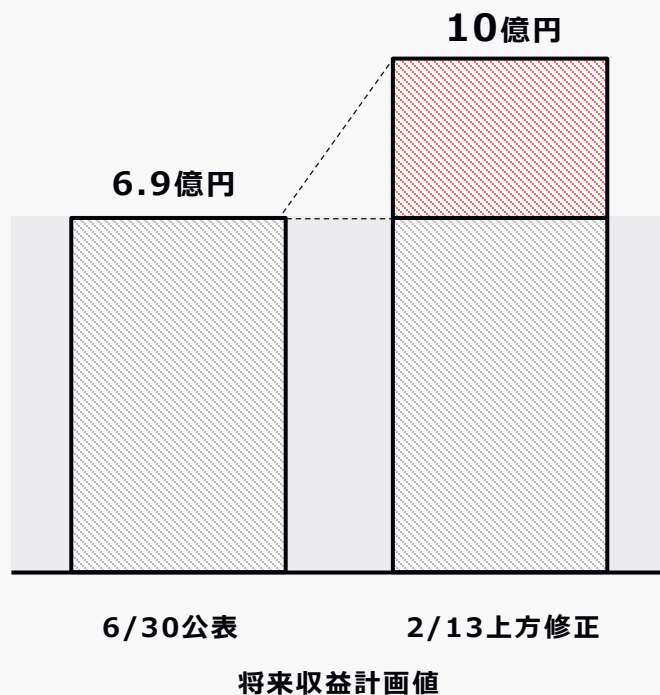
※ 2023年3月期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用

※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。

2024年3月期 通期業績予想 上方修正ポイント

中期経営計画で掲げるEBITDA40億円の確実な達成及び中長期での継続的な成長に向けて、ストック収益を重視し、将来収益の大幅な積み上げ方針に変更(今期10億円)。

将来収益の上方修正幅：**3.1**億円



将来収益を重視した今回の業績予想修正値

2024年3月期 通期計画

EBITDA **2,850** 百万円 (YoY+42%)
 営業利益 **2,400** 百万円 (YoY+41%)

当初計画通りの見込み値

2024年3月期 通期実力値

EBITDA **3,100** 百万円 (YoY+56%)
 営業利益 **2,650** 百万円 (YoY+54%)

4Q及び来期の見通し

全体

- 来期のCAGR30%以上の成長継続を見据えた各領域への積極投資
- 中計最終年度のストック収益確保に向けた、将来収益の最大化

人材支援サービス

- 更なる組織拡大、プロダクトラインナップを拡充

- 4月には全体で約90名の新卒増員、半数を成約支援組織に配属予定。特に新卒紹介の成長が牽引見込み。
- 来期1Qより「みんな就」が連結予定。さらに新規プロダクト開発等、プロダクトラインナップの拡充を通じて継続成長率を担保。

エネルギー領域

- 大規模なマーケティング投資による、市場シェア拡大を最優先

- 4Qでの大規模なシェア拡大による市場プレゼンス向上で、電力事業者との来期の成約単価交渉は好進捗。
- 将来収益の最大化で、来期、再来期においても着実に利益のベースラインの上昇を見込む。

ファイナンス領域

- 継続成長率の担保に向けて、4Qは既存、新規双方への成長投資

- 来期の継続的な成長率を実現するために、カードローンの新規集客チャネルの開拓、クレジットカード等の新規ビジネスに大規模投資。
- 継続的な成長におけるストック収益獲得に向けて、新生フィナンシャル社との業務提携に注力。

事業別

02

配当開始・累進配当の導入

中期経営計画方針 ストック収益の強化

中長期のEBITDAの最大化に向け、今期より成約支援事業の収益のポートフォリオ化＝ストック収益型契約への転換を実施。中期経営計画最終年度はEBITDA40億のうちストック収益比率20%以上を目指す。

中期経営計画 重点項目

収益のポートフォリオ化

▼
ストック収益化

- 継続的な成長の蓋然性を高めるべく、一部のショット収益をストック収益へ転換
- エネルギー領域においては、毎月の電気等の使用量に応じて事業者よりストック収益を獲得
- ファイナンス領域においては、現在の貸付残高に応じて事業者よりストック収益を獲得

EBITDA対ストック収益比率

24年3月期
見込

ストック収益2億(想定)
7.4%

EBITDA
28.5億

26年3月期
目標

ストック収益8億(目標)
20%以上

EBITDA
40億

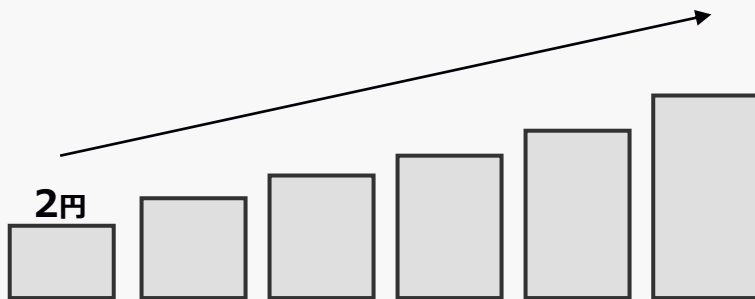
株主還元方針 配当方針

着実なストック収益の伸長及び財務状況を鑑み、当社初となる配当を今期末より開始。ストック収益を原資とし、今後も配当総額を差し引いても連結営業黒字を前提としたうえで、ストック収益の増加に応じた累進配当を予定。

累進配当

ストック収益の増加に応じた継続的な増配

- 年1回の期末配当方針
- 配当の決定機関は株主総会（中間配当は取締役会決議）
- 引き続き内部留保資金については、経営基盤の長期安定に向けた財務体質の強化・事業への成長投資資金へ



2024年3月期

	2024年3月期 業績予想	2026年3月期 中期経営計画
ストック収益（百万円）	200	800
ストック収益税引後イメージ（百万円）	140	560
1株あたり配当金（円）	2	累進配当 予定
配当総額（百万円）	26	累進配当 予定

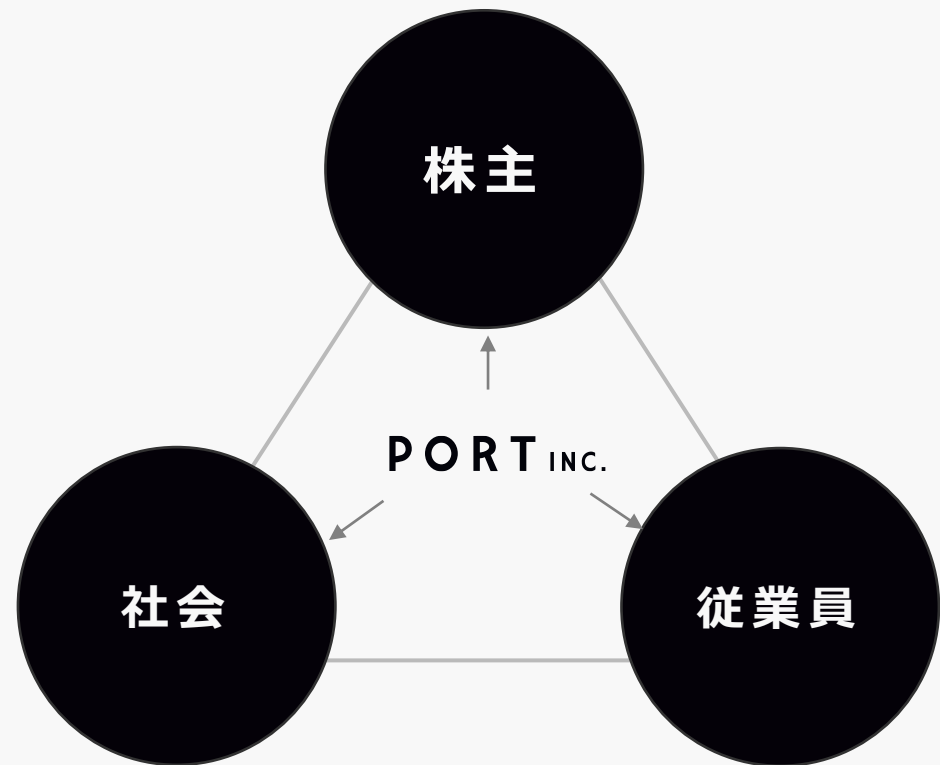
※ 2024年6月に開催予定の当社定時株主総会にて付議。

三位一体型の利益還元プログラムを開始

特に重要なステークホルダーである株主・従業員・社会への三位一体型での利益還元プログラムを開始。株主配当総額の増額に応じて従業員、社会への還元も強化され、長期的且つ強固なリレーションシップの構築を目指す。

三位一体型 利益還元プログラム

- 株主還元（配当総額）に応じて、一定の基準のもと従業員と社会にも適切に還元
- 社会への還元先や方法については、サステナビリティ委員会を設置し、委員会にて意思決定



03

2024年3月期 第3四半期 決算概要

2024年3月期 第3四半期 決算サマリー

全体

売上収益 **3,875** 百万円 (YoY+43%)

EBITDA **500** 百万円 (YoY+18%)

将来収益込みEBITDA **799** 百万円 (YoY+73%)

- 売上収益は、主に人材紹介、エネルギー領域の大幅成長により+43%増収。
- 来期以降の継続的な成長に向けた成長投資や将来収益の更なる積み上げを進めながらもYoY+18%の増益。
- 将来収益を順調に積み上げ、Q単体で約3億円を獲得。3Qストック収益は65百万円。

人材支援サービス

売上収益 **1,192** 百万円 (YoY+25%)

事業利益 **583** 百万円 (YoY+24%)

- 人材紹介はキャリアアドバイザー増員、地方展開含め好調持続、売上収益YoY+59%と大きく成長。
- アライアンスは早期化影響による送客対象学年需要の変化（p28記載）及び人材紹介への注力により微増。
- 既卒第二新卒等のクロスセル売上のアライアンスが+256%と著しく成長。

販促支援サービス

売上収益 **2,674** 百万円 (YoY+69%)

事業利益 **551** 百万円 (YoY+81%)

- エネルギー領域は、電力事業者の新規顧客獲得意欲の増加に伴うマーケティング投資や当社プレゼンスの向上により成約件数が大幅増加。
- 上記に加え、3Qから将来収益を更に積み上げながらも+150%の大幅増益。
- ファイナンス領域は、広告効率の最適化が良好に進捗し、YoY+16%増収、+41%増益と成長。

2024年3月期 第3四半期 会計期間

各事業の成長により売上収益YoY+43%増収。EBITDAは将来収益の更なる積み上げ、成長投資継続等によりYoY+18%の増益。税引後利益は前期との税金差異から減益。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2024年3月期		(参考) 2023年3月期 3Q会計期間
	3Q会計期間	YoY	
売上収益	3,875	+43%	2,707
EBITDA	500	+18%	423
将来収益	299	+670%	38
将来収益込みEBITDA	799	+73%	462
営業利益	377	+13%	332
税引前当期利益	349	+10%	319
当期利益	199	▲18%	244
親会社の所有者に 帰属する当期利益	181	▲7%	194

※ 2023年3月期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用

※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。

2024年3月期 第3四半期 累計期間

各事業の好調な進捗や2QからのFive Line社の連結により各指標YoYで大幅成長。3Q累計時点において売上収益、EBITDA、営業利益ともに前期実績を上回り着地。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2024年3月期		(参考) 2023年3月期 3Q累計期間
	3Q累計期間	YoY	
売上収益	11,391	+43%	7,973
EBITDA	2,100	+57%	1,337
将来収益	560	+466%	98
将来収益込みEBITDA	2,660	+85%	1,436
営業利益	1,772	+58%	1,124
税引前当期利益	1,714	+56%	1,097
当期利益	1,053	+25%	845
親会社の所有者に 帰属する当期利益	980	+34%	729

※ 2023年3月期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用

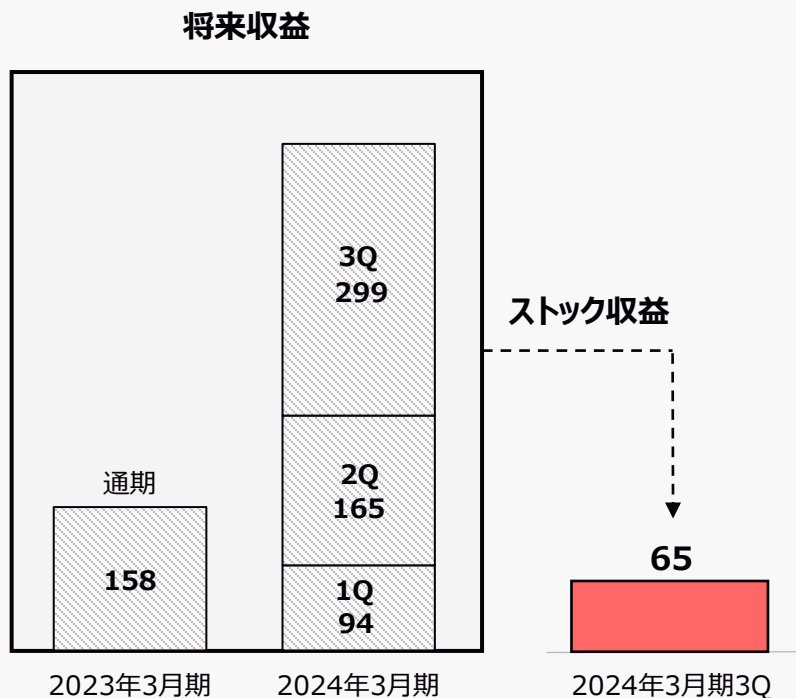
※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。

2024年3月期 第3四半期 ストック収益

3Qはエネルギー領域を中心に将来収益を積み増し、3Qでのストック収益は65百万円の実績。EBITDAに占めるストック収益比率は7.4%へ上昇。4Q以降も更なる増加を見込む。

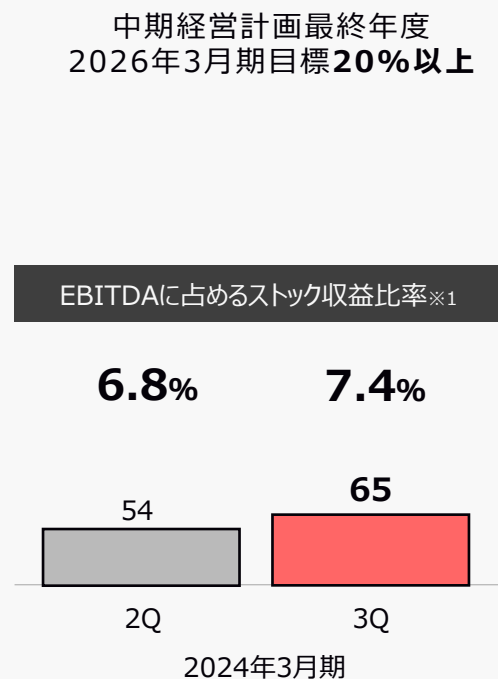
将来収益からストック収益への寄与

(単位：百万円)



EBITDA対ストック収益比率

(単位：百万円)



※1 2024年3月期2Qのストック収益比率は、株式譲渡益除外後EBITDA800百万円に占めるストック収益比率。

※2 ストック収益額は、中期経営計画の重点取組に即した注力案件でエネルギー領域数値にて算出（今後ファイナンス領域も一定寄与数値になった際に追加開示予定）。

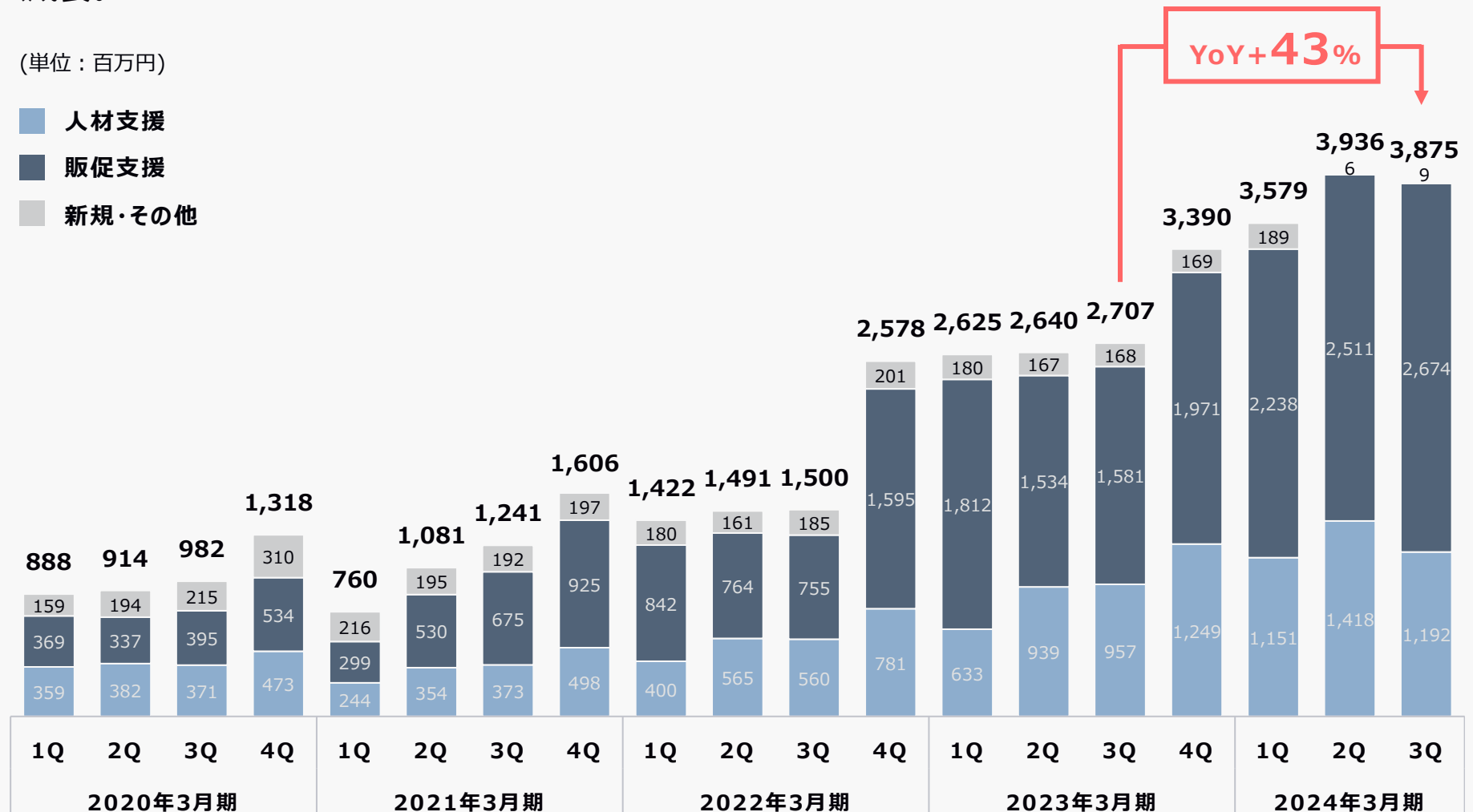
※3 ストック収益・・・ストック収益型の契約案件による売上から費用を除いた利益。

売上収益の四半期推移 サービス別

売上収益は主にエネルギー領域及び人材支援サービスの人材紹介における大幅増収により、YoYで+43%と大きく成長。

(単位：百万円)

- 人材支援
- 販促支援
- 新規・その他



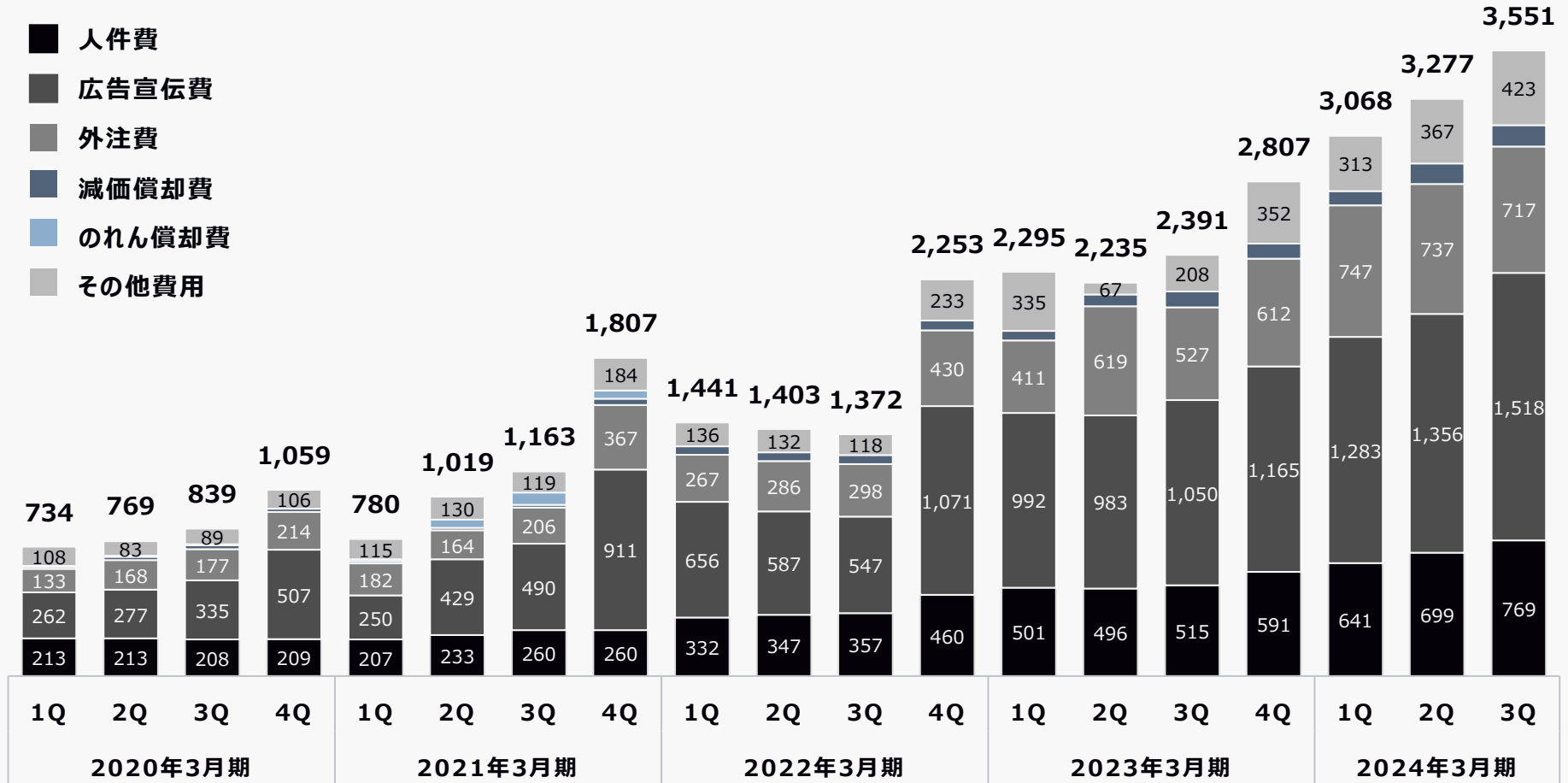
※ 2023年7月にポートエンジニアリング社を株式譲渡（区分：新規・その他）。

主な費用の推移

来期の成長を見据えた組織体制の強化等の先行投資により人件費、広告宣伝費を中心に増加。

(単位：百万円)

- 人件費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 減価償却費
- のれん償却費
- その他費用

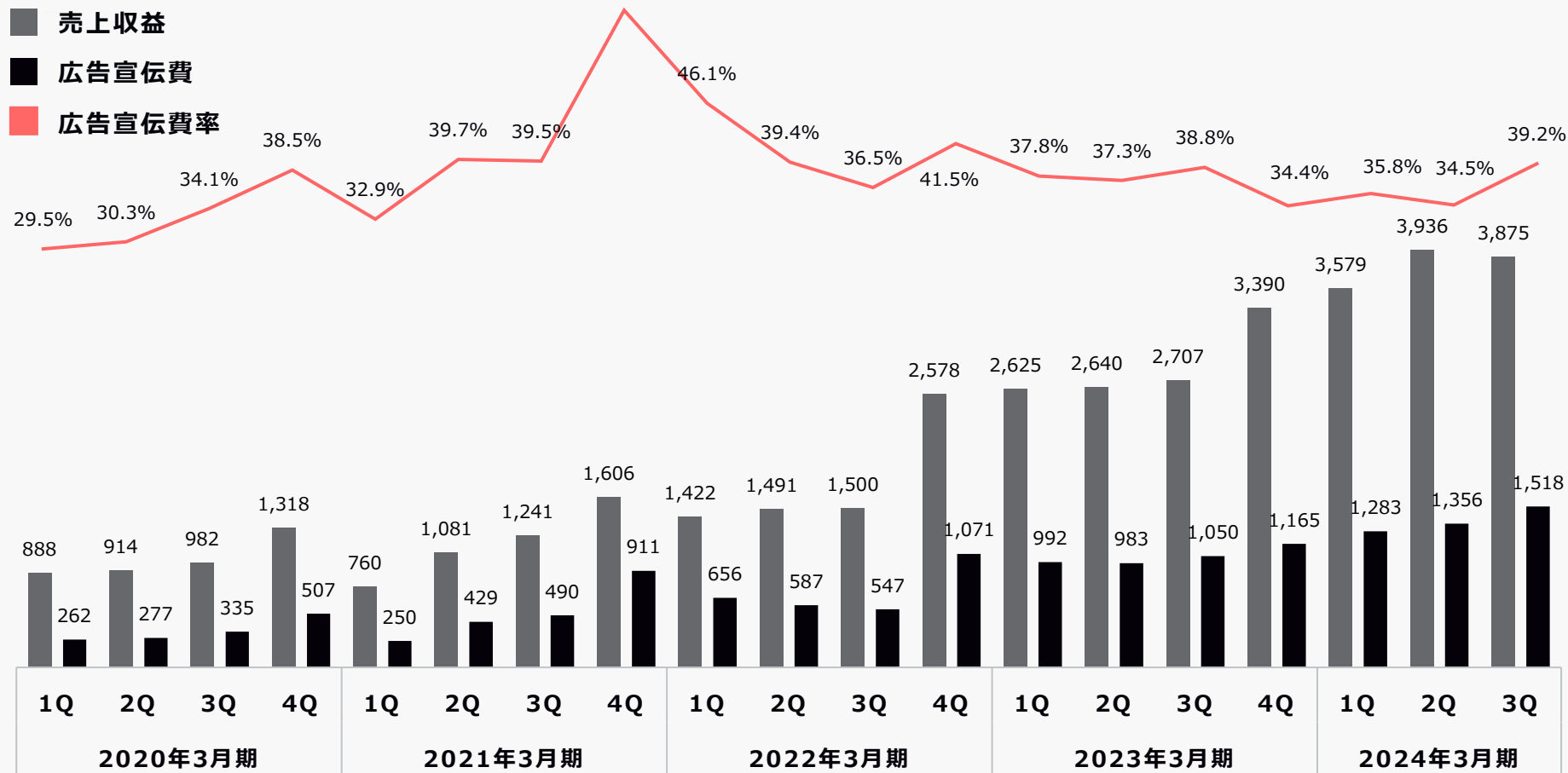


※ 2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS基準。

売上収益 対 広告宣伝費率の推移

広告宣伝費率の高いエネルギー領域の大幅増収の影響や、来期に向けた先行投資により売上収益に占める広告宣伝費率はQoQ+4.7P増加。

(単位：百万円)



財政状態

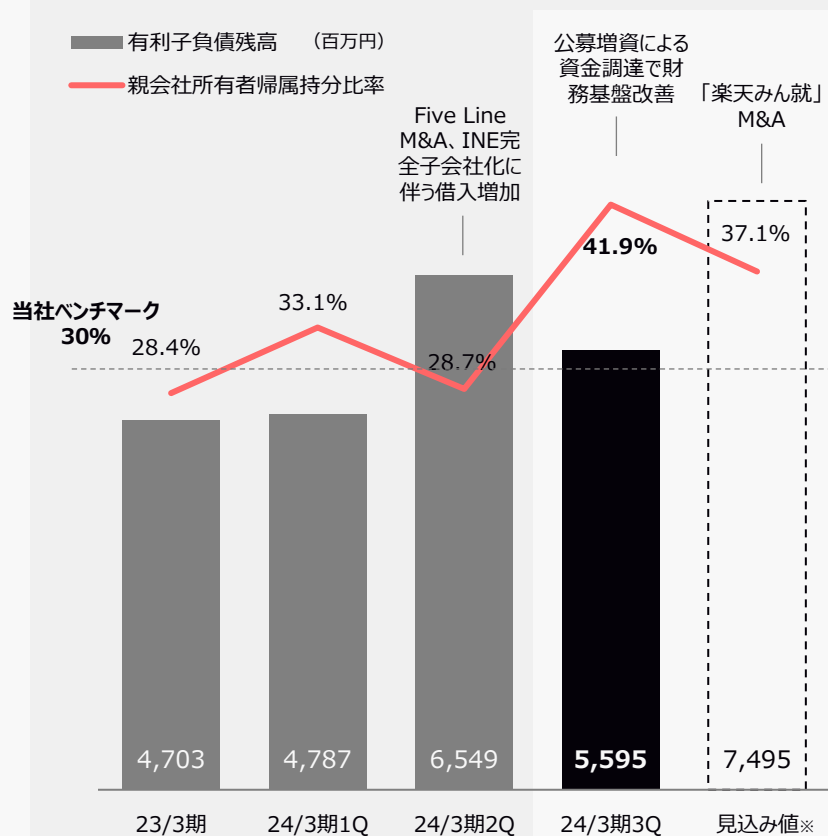
2023年10月に実施した公募増資による資金調達の一部を借入金返済に充当。それに伴い非流動負債が大きく減少。12月末時点で自己資本比率+13.2ポイントの41.9%まで改善。（楽天みんな就事業取得の財務インパクトは次ページ参照）

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2024年3月期		差分
		2Q (2023年9月末)	3Q (2023年12月末)	
	現金及び現金同等物	4,914	4,963	+48
	流動資産合計	7,029	7,283	+253
	のれん	3,992	3,995	+2
	非流動資産合計	7,100	8,305	+1,204
資産合計		14,130	15,588	+1,458
	流動負債合計	3,823	3,750	▲72
	非流動負債合計	6,217	5,248	▲968
負債合計		10,040	8,999	▲1,041
	親会社の所有者に帰属する持分 (自己資本)	4,049	6,532	+2,483
	親会社の所有者に帰属する持分比率 (自己資本比率)	28.7%	41.9%	+13.2p
資本合計		4,089	6,589	+2,499

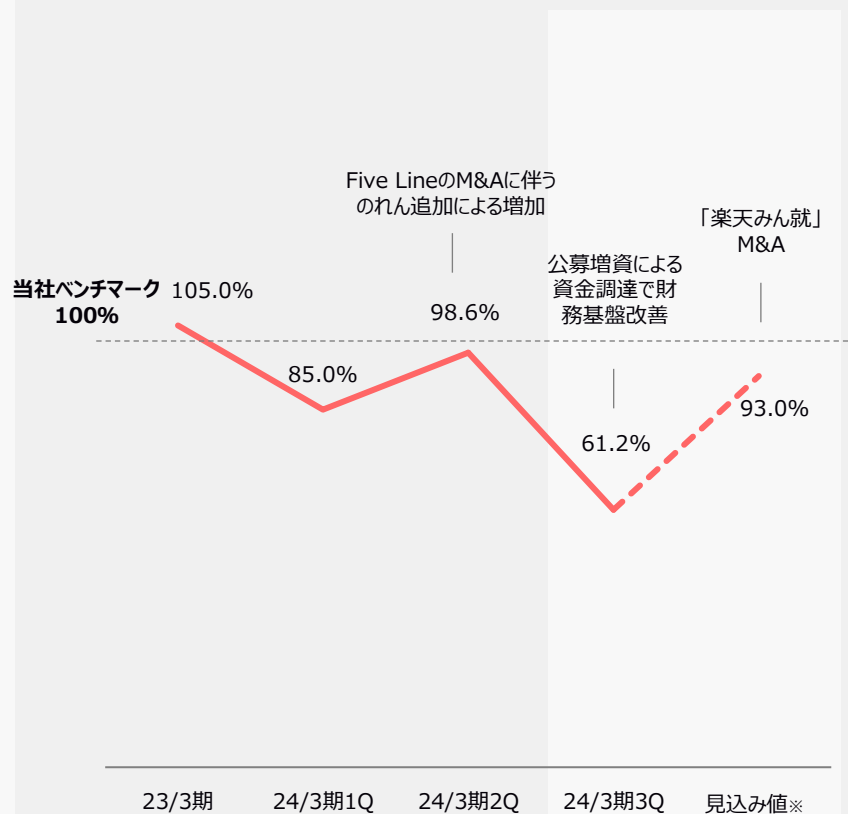
財政状態

公募増資による資金調達で財務基盤改善。2024年4月から連結する「みん就」事業取得により有利子負債は増加を見込むも、現状のキャッシュフロー創出力により早期回収を想定。

有利子負債残高・親会社所有帰属持分比率 (自己資本比率)



のれん/親会社所有帰属持分比率 (のれん純資産倍率)



※ 24年3月期3Q (2023年12月末時点) 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。

財政状態 のれんの状況

PMI進捗は良好。現段階において、のれんの減損等の兆候なし。2024年4月より「みん就」が追加予定。

	市場		見通し	
<p>人材支援サービス</p> <p>約26億円</p> <p>2023年3Q末時点 約6億円 2024年4月（予定） みん就株式会社 約20億円</p>	◎	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用支援市場は企業の新卒採用意欲の拡大や需要の高まりにより拡大基調 主なサービス対象である新卒人口は進学率の上昇により横ばいを継続見込み 人手不足やリスクリングの推進が追い風となり若年層の採用ニーズは拡大すると推測 	◎	<ul style="list-style-type: none"> プロダクトラインナップの拡充により新卒会員基盤が強化、集客力向上 成約支援組織の拡大や地方展開等により、人材紹介の大きな成長を見込む 既卒・第二新卒のクロスセル売上也今後更に強化予定
<p>エネルギー領域</p> <p>約21億円</p> <p>2022年1月 株式会社INE 2023年7月 株式会社Five Line</p>	○	<ul style="list-style-type: none"> 地域電力の規制料金の値上げに伴い、各電力事業者が値上げを実施 電力卸価格の変動リスクは依然あるものの、2022年と比較し安定的な推移継続 電力事業者の新規顧客獲得強化による販促活動の積極投下、競争環境が激化 	◎	<ul style="list-style-type: none"> 市場シェア拡大に伴い当社プレゼンスが向上し件数及び単価上昇 継続的な成長の蓋然性向上に向け、ストック収益化を重要視 積極的なマーケティング投資を実施し更なるシェア拡大を見込む
<p>リフォーム領域</p> <p>約13億円</p> <p>2020年8月 株式会社ドアーズ</p>	◎	<ul style="list-style-type: none"> 新築の施工数は減少傾向であるものの、リフォーム需要は堅調 リフォーム申込のオンライン化により、当社に関連する市場は拡大基調 	○	<ul style="list-style-type: none"> 効率化重視の運営により安定的な利益創出 2024年3月期は前年度と同水準の業績を見込む

04

2024年3月期 第3四半期決算概要 サービス別

人材支援サービス

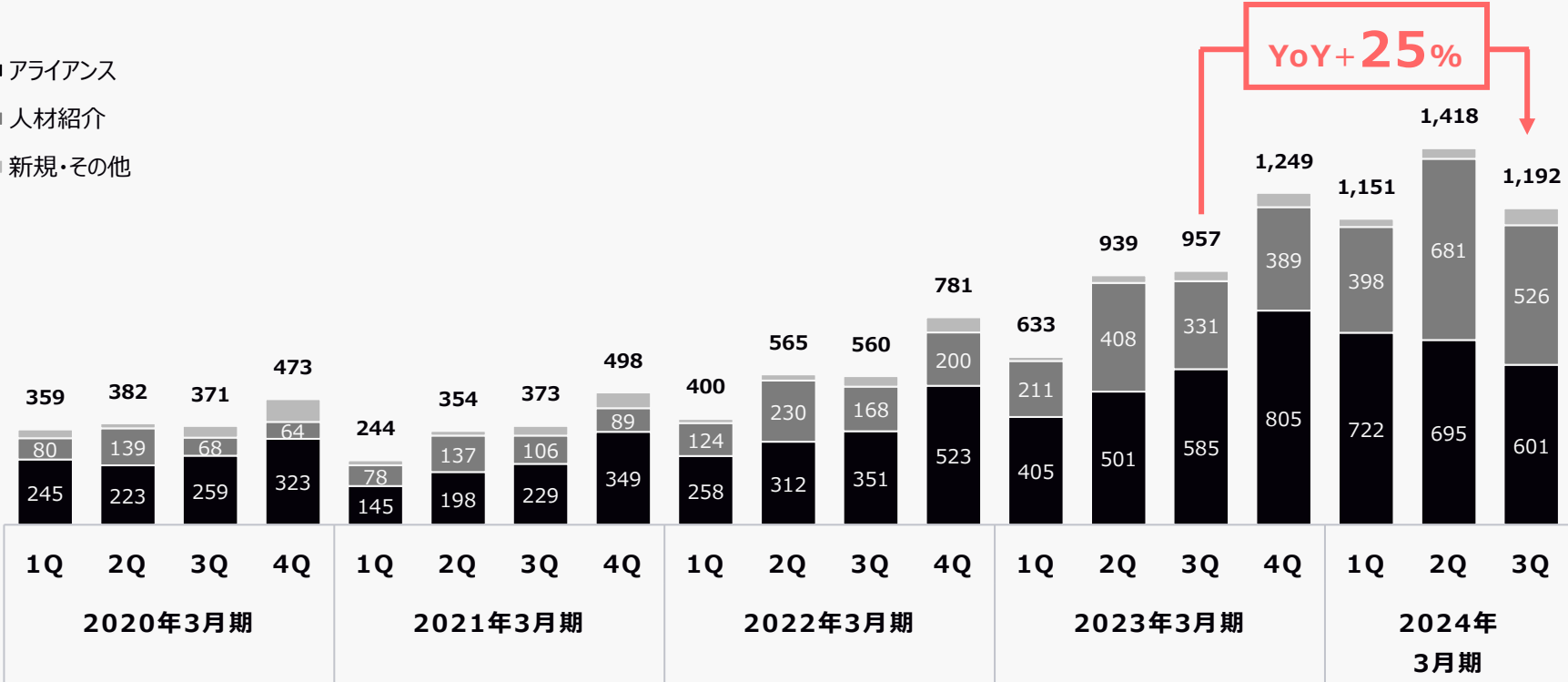
人材支援サービス 売上収益

人材支援サービス全体での成長を志向し、会員基盤を人材紹介に積極活用し、+59%の大幅増収継続。アライアンスは人材紹介への注力及び早期化影響もありYoYで+3%の微増。

(単位：百万円)

2024年3月期 3Q			
合計	アライアンス	人材紹介	その他
1,192 (YoY +25%)	601 (YoY +3%)	526 (YoY +59%)	63 (YoY +61%)

- アライアンス
- 人材紹介
- 新規・その他

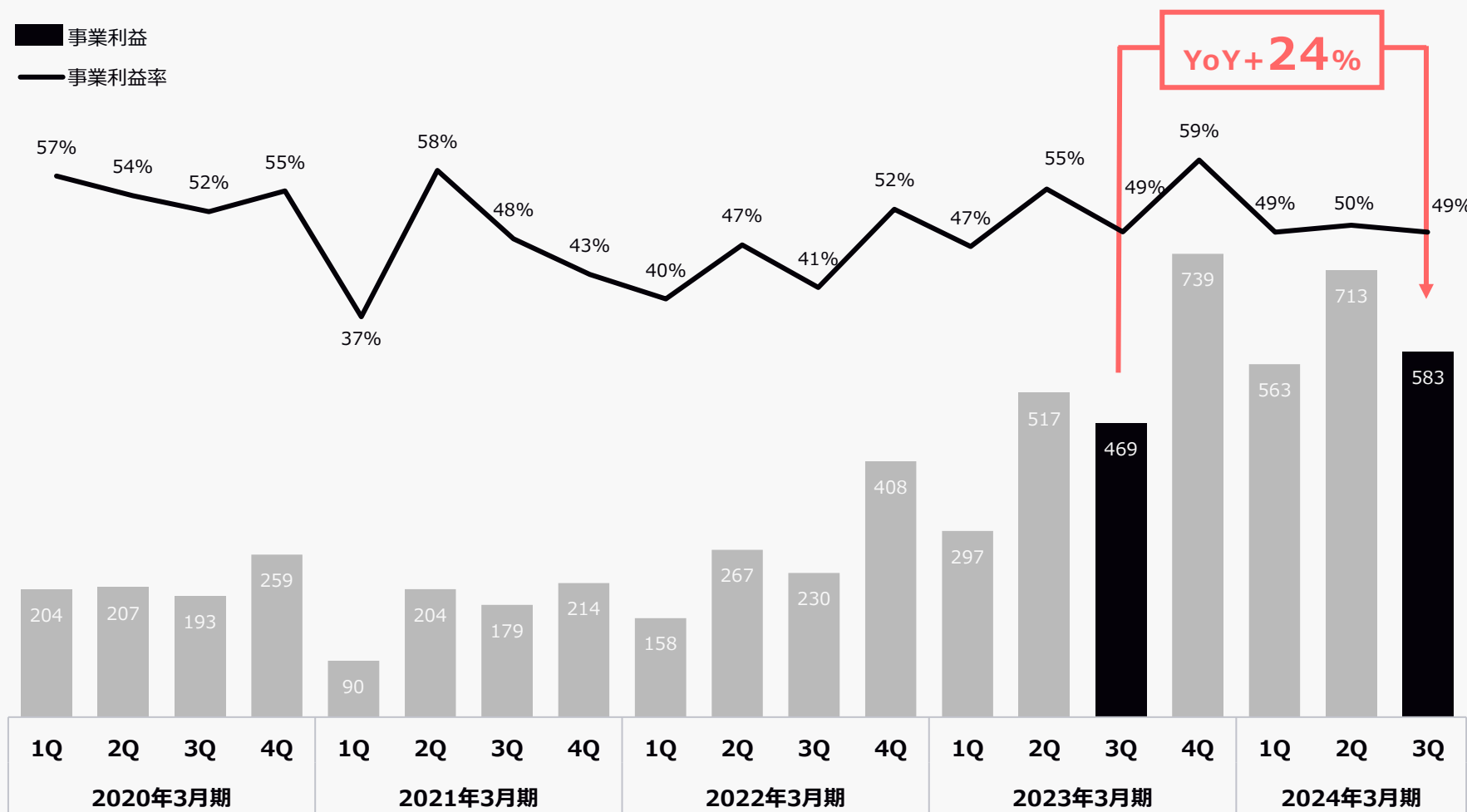


3Qにおいては就職活動の早期化影響により、求人企業の対象卒年の需要が変化したことで、前年度対比で成約件数や成約単価が大きく変化。一方で人材紹介においては地方展開・組織拡大に伴い件数は大きく増加。

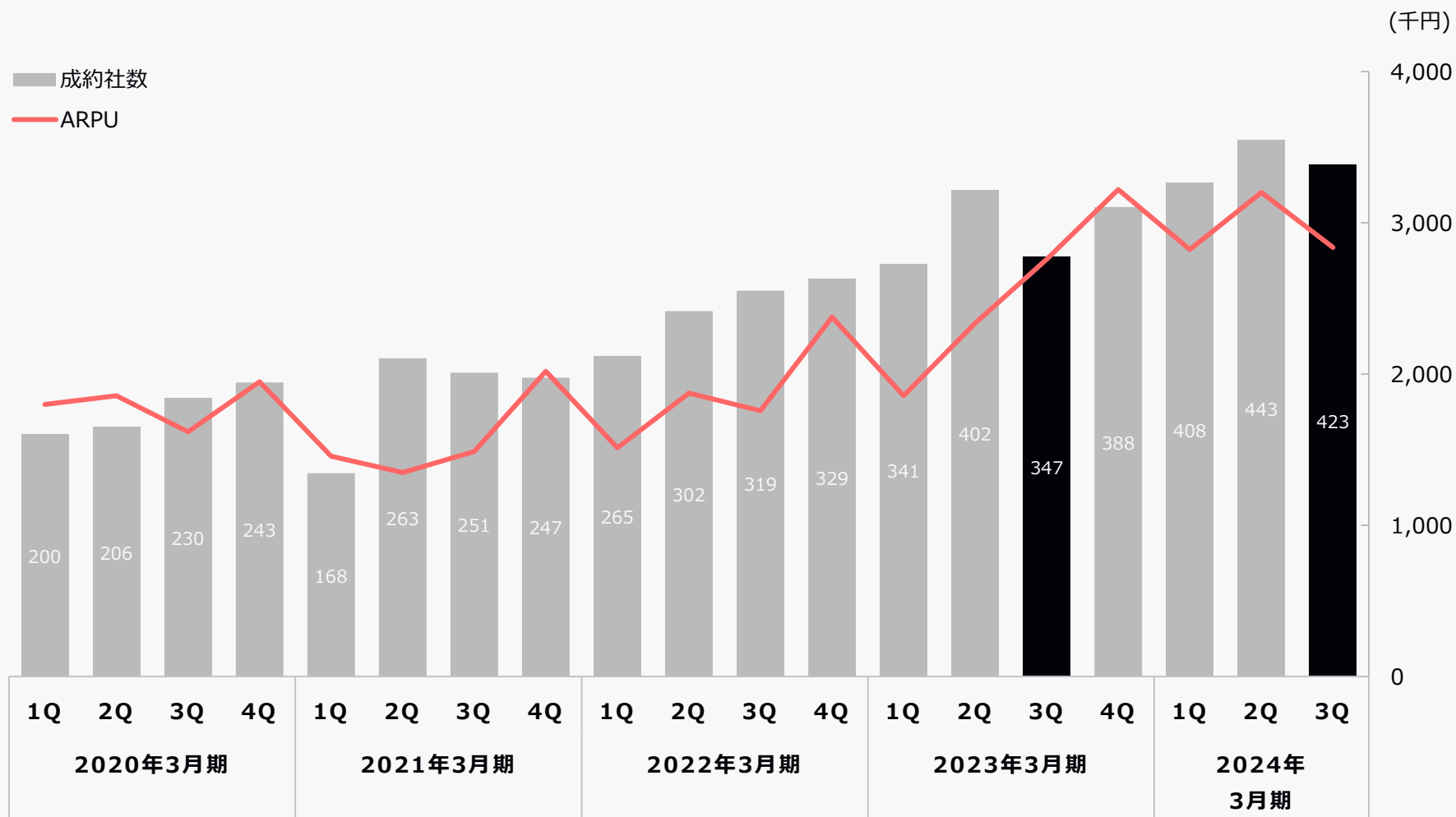
	アライアンス		人材紹介	
	YoY	要因	YoY	要因
成約件数	○	前期までは10～12月期は大学4年生の送客需要が高かったが、採用直結型インターン開始等の早期化により大学3年生の送客需要が増加。	◎	自社の人材紹介に大学4年生のデータベースを積極活用したこと、地方展開等で、紹介件数が大きく増加。
成約単価	△-	希少性の高い大学4年生後半のほうが高単価だが、早期化等のニーズの変化に伴い単価の低い大学3年生の送客需要が増加し、単価減少。	◎	大学4年向け人材紹介サービスの展開企業が減少したことで、求人企業から高いニーズを獲得し、成約単価が上昇。

人材支援サービスでの持続的な成長に向けたテストマーケティング等の積極的な事業投資により、事業利益率は前年度と同水準。

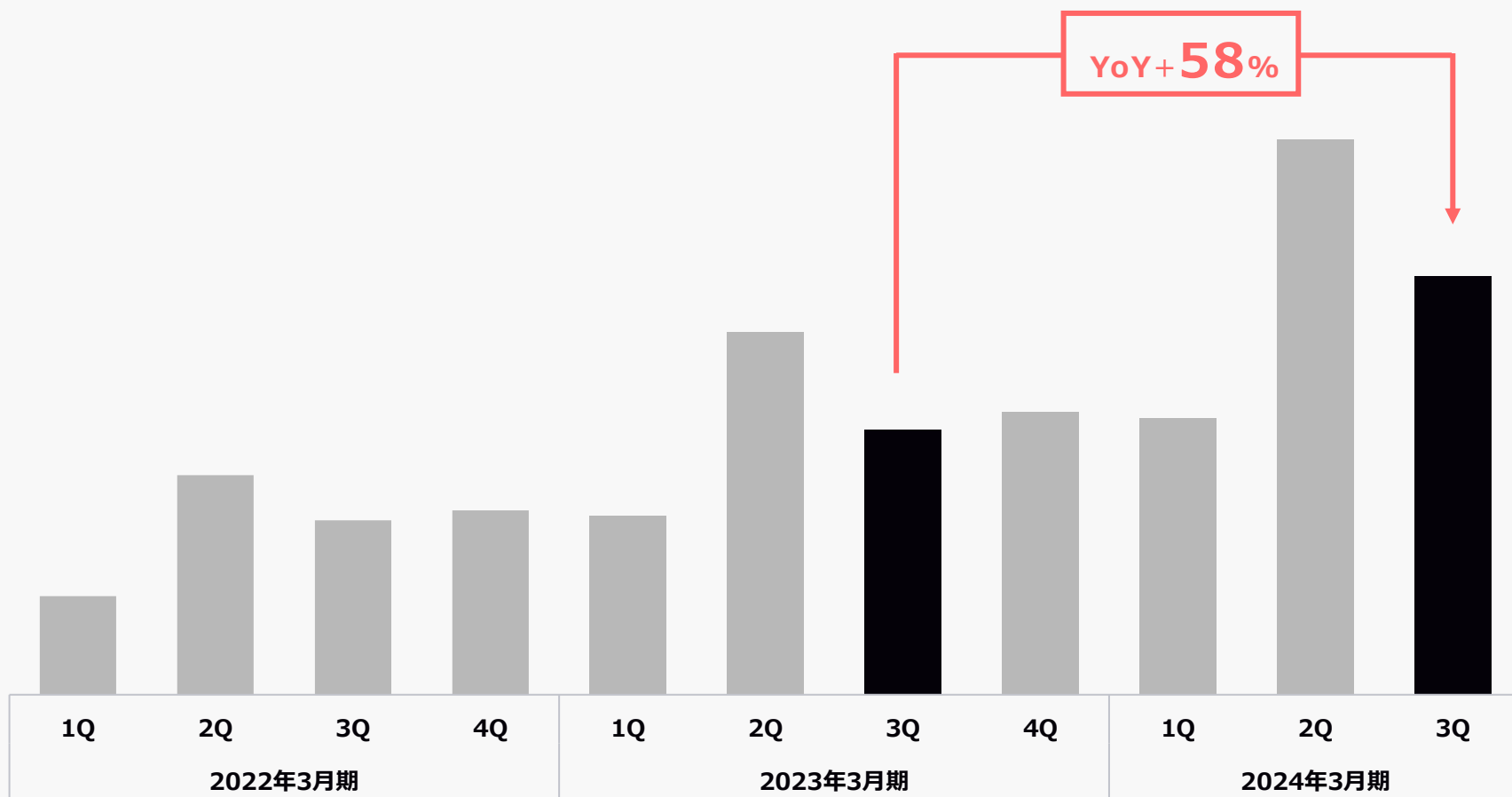
(単位：百万円)



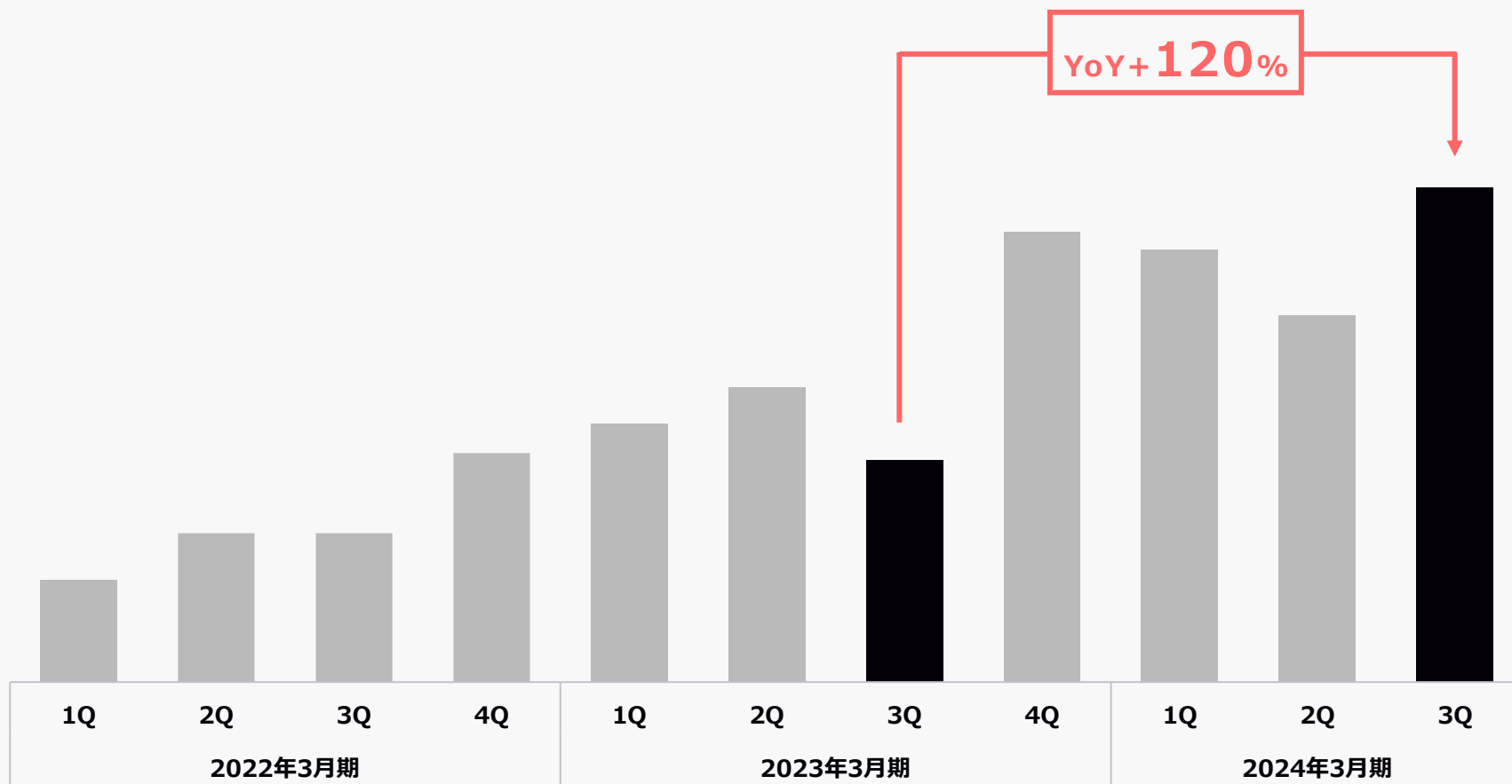
引き続き人材紹介において多くの求人企業からの需要が拡大し、成約社数が増加。アライアンスの成長率が微増であったことから、ARPUは微増。



新卒採用における人材紹介サービスの需要が拡大している市場環境に加え、キャリアアドバイザーの増員や、地方拠点の拡大によりYoYで大きく増加。



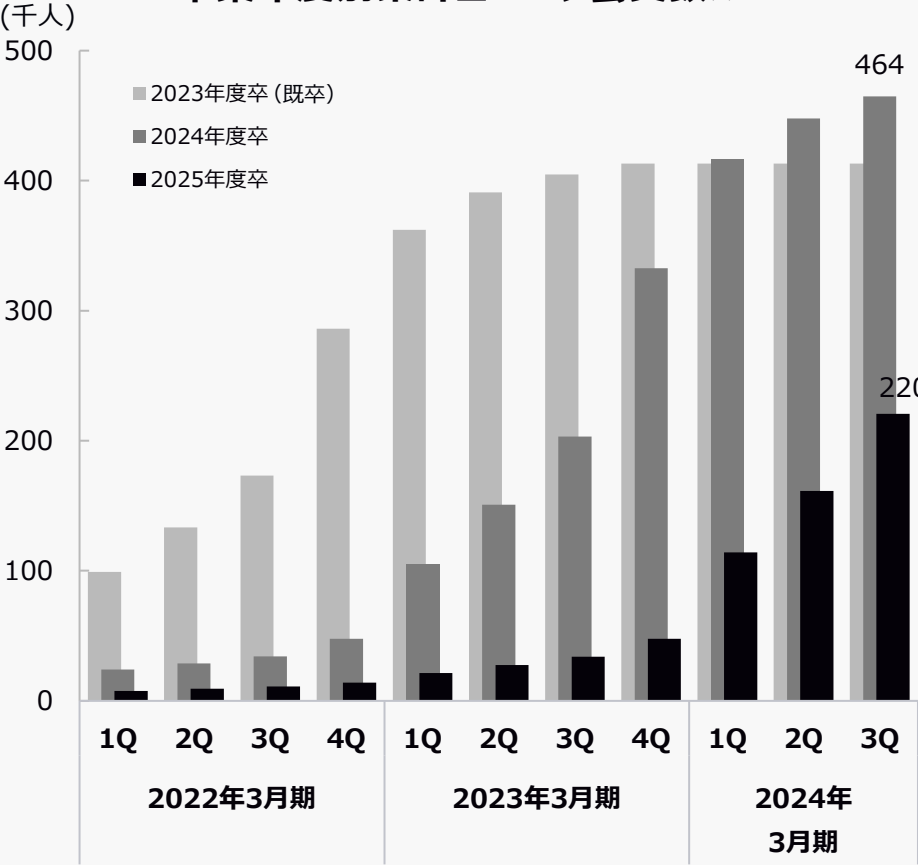
新卒会員データの有効活用により、既卒・第二新卒・フリーター等を中心とした若年層人材支援サービスへのクロスセル売上は、+120%の成長。



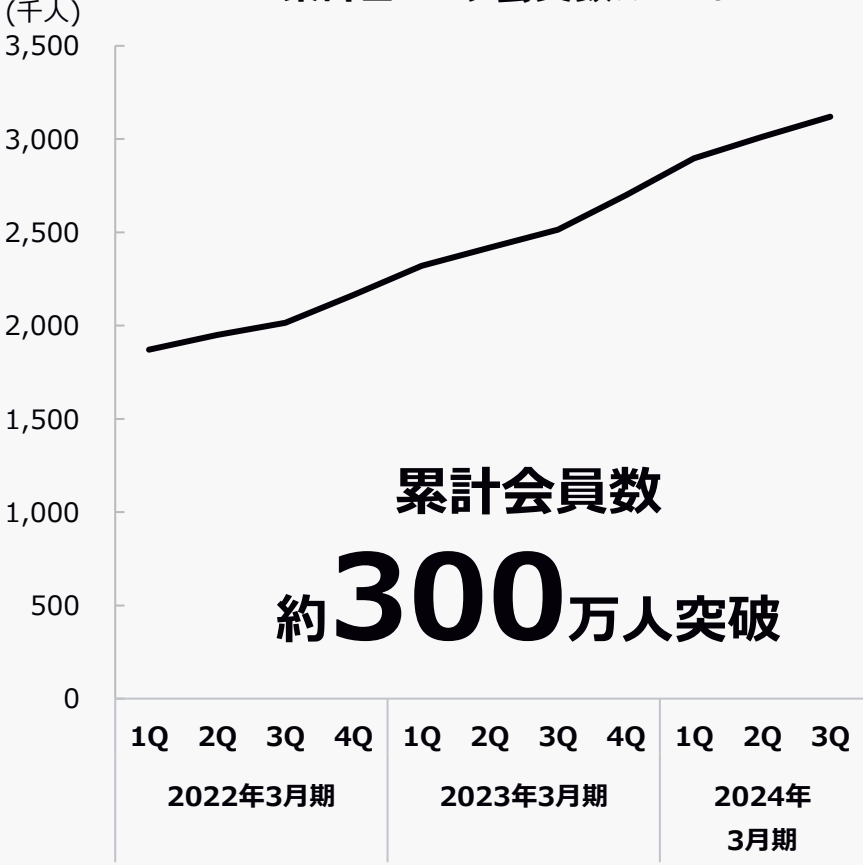
人材支援サービス KPI ユニーク会員数

就職活動の早期化の影響とプロダクト強化により、25年度卒会員は24年度卒会員よりも早いスピードでの会員化が進み、引き続き会員数は順調に増加。

卒業年度別累計ユニーク会員数※1・2



累計ユニーク会員数※1・2・3



※1 2024年度卒より、会員数データ算出定義を精査したため、過去開示していた2024年度・2025年度卒生の会員数と若干の誤差が生じております。
 ※2 「キャリアパーク!」、「就活会議」をはじめ、当社が運営するサービスの合算ユニーク会員数。
 ※3 既卒生及び新卒生を含めた累計会員数
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材支援サービス 市場動向（早期化影響後）

早期化によって、3Qのニーズが大学4年生から大学3年生へ変化したことで、3Q自体は全体的に需要が低下。現時点では4Qが最も大きな需要期と見込んでいるものの、来期1Q・2Qへと前倒しの可能性もあり常に注視が必要。

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
	1Q			2Q			3Q			4Q		
学部2年											春インターン	
											△	
学部3年/院1年	大手求人サイト インターンサイトオープン			夏インターン			採用直結型インターン開始 冬インターン			3/1 就活解禁日 大手求人サイトオープン		
	△			○			○			◎		
											※最も大きな需要期	
学部4年/院2年	6/1 面接解禁日			内定式								
	◎			◎			○			△		
	※従来：○						※従来：◎			※従来：○		

当社売上寄与度

△ : 低

○ : 中

◎ : 大

(参考) 2023年3月6日付公表の「大手求人サイトオープンの前倒しによる当社業績への影響について」より。

04

2024年3月期 第3四半期決算概要 サービス別

販促支援サービス

販促支援サービス 売上収益

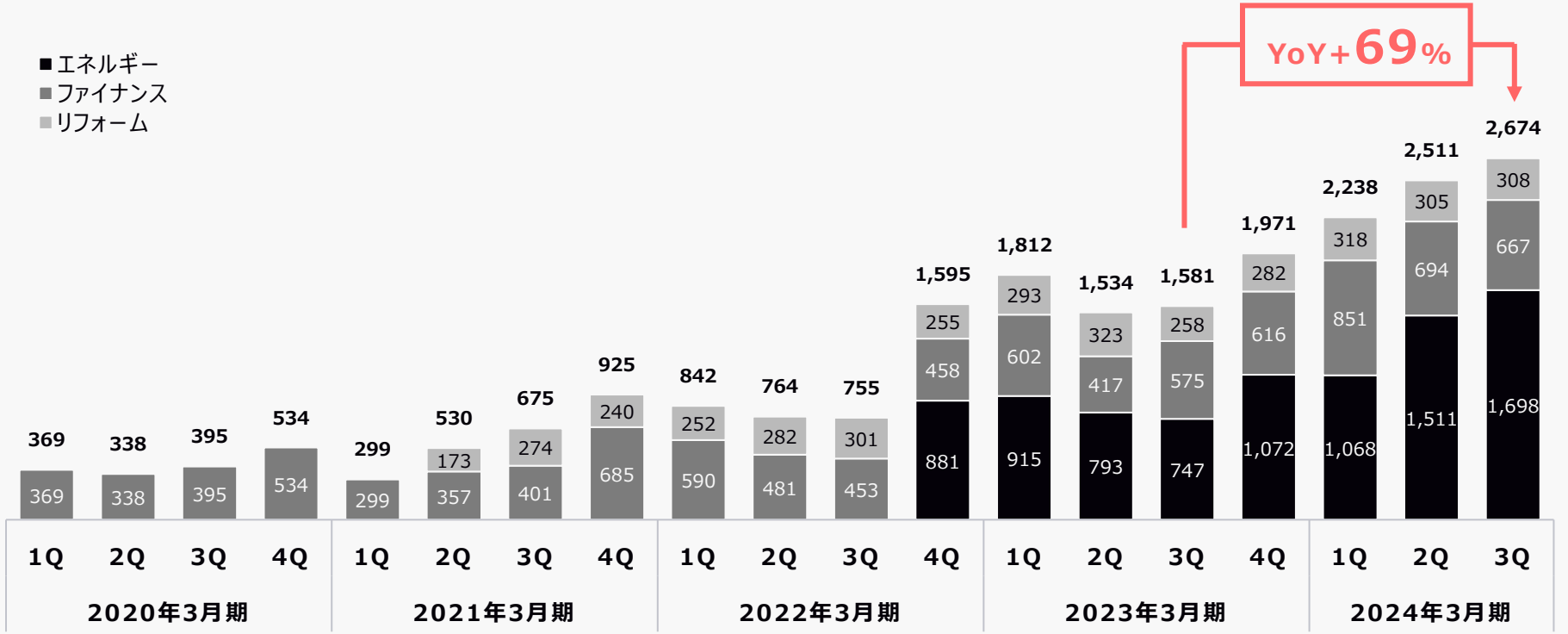
四半期過去最高の売上収益を更新。エネルギー領域は閑散期である3Qにおいても成約件数が大幅増、成約単価の改善が寄与し全てのサービスにおいて最も高い成長率を達成。成約単価改善効果は4Q以降も継続を見込む。

(※2024年3月期1Qよりカードローン領域→ファイナンス領域へ名称変更)

(単位：百万円)

2024年3月期 3Q			
合計	エネルギー	ファイナンス	リフォーム
2,674 (YoY +69%)	1,698 (YoY +127%)	667 (YoY +16%)	308 (YoY +20%)

- エネルギー
- ファイナンス
- リフォーム



※エネルギー領域については、2022年1月より株式会社INEを連結子会社化、2023年7月より株式会社Five Lineを連結子会社化。

販促支援サービス 事業利益

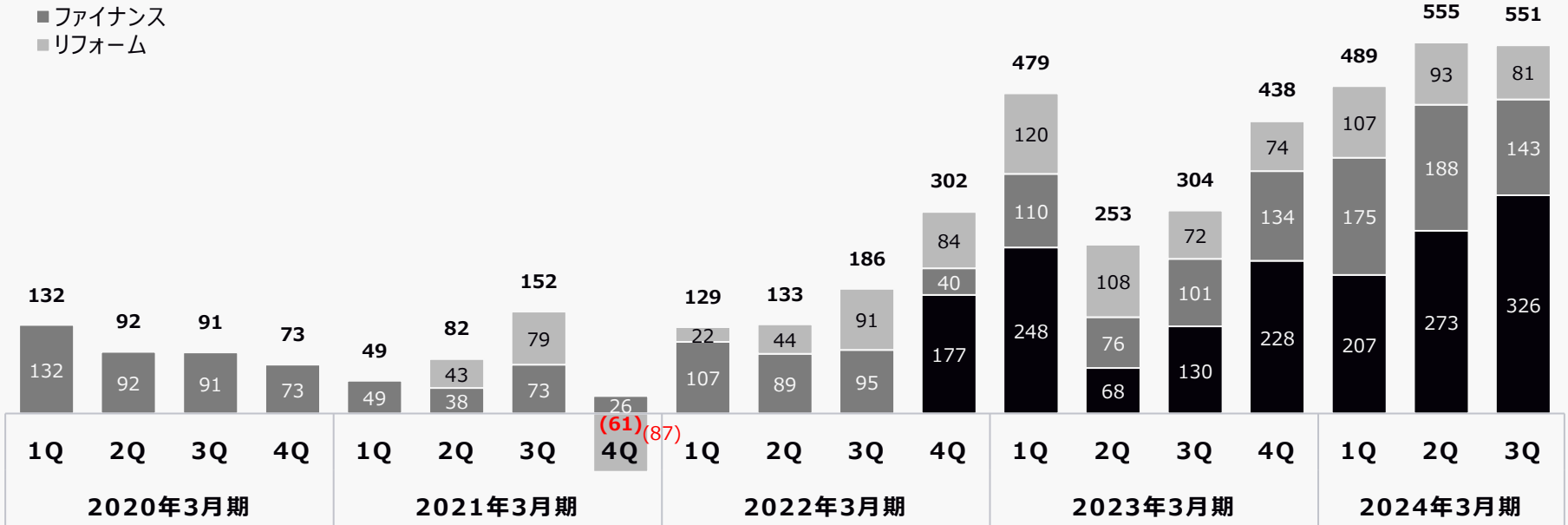
エネルギー領域では将来収益を重視しているものの、電力事業者の競争環境の激化に伴い成約単価の改善も寄与しYoY+150%の大幅増益。ファイナンス領域も引き続き広告効率の最適化が進みYoY+41%増益。

(※2024年3月期1Qよりカードローン領域→ファイナンス領域へ名称変更)

(単位：百万円)

2024年3月期 3Q				
	合計	エネルギー	ファイナンス	リフォーム
事業利益	551 (YoY +81%)	326 (YoY +150%)	143 (YoY +41%)	81 (YoY +13%)
事業利益率	20.6%	19.0%	21.6%	26.4%

- エネルギー
- ファイナンス
- リフォーム



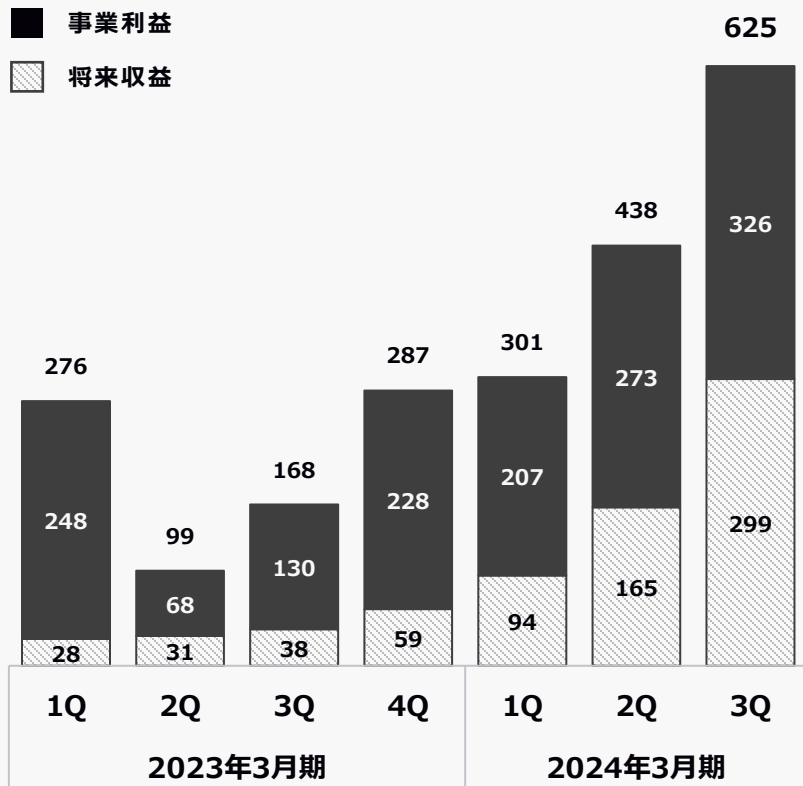
※エネルギー領域については、2022年1月より株式会社INEを連結子会社化、2023年7月より株式会社Five Lineを連結子会社化。

エネルギー領域 事業利益の考え方

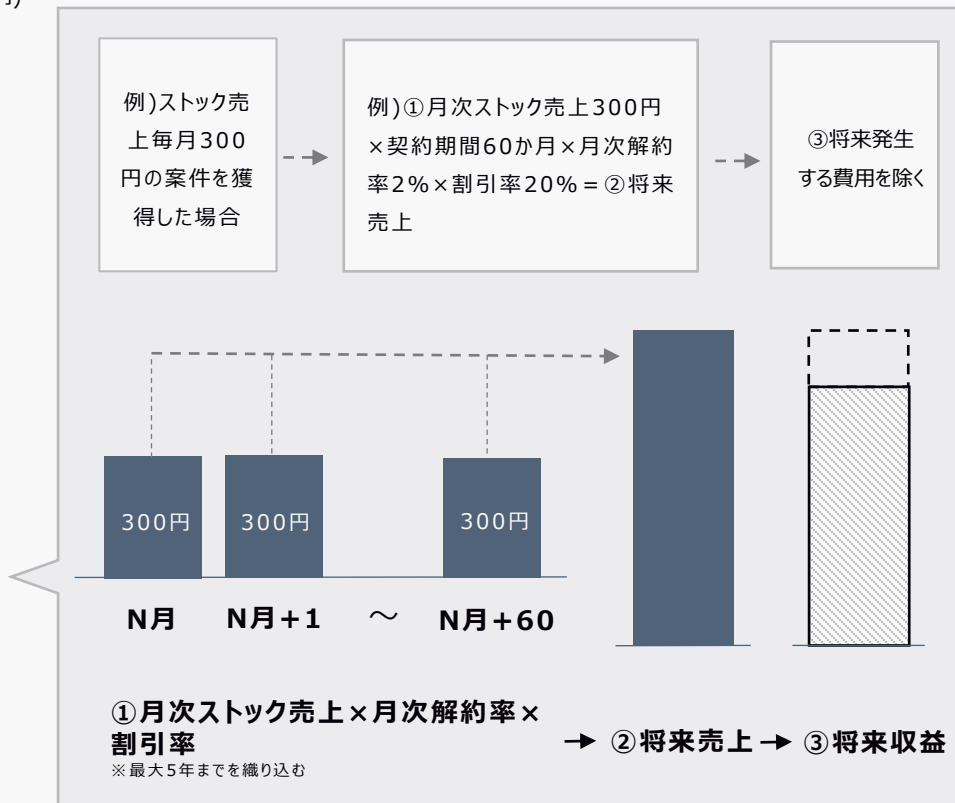
エネルギー領域においてストック収益の最大化に向け将来収益を重視。それらを従来のショット収益として換算した場合の事業利益創出力は3Q単体で6億円を突破。

エネルギー領域 事業利益創出力

(単位：百万円)

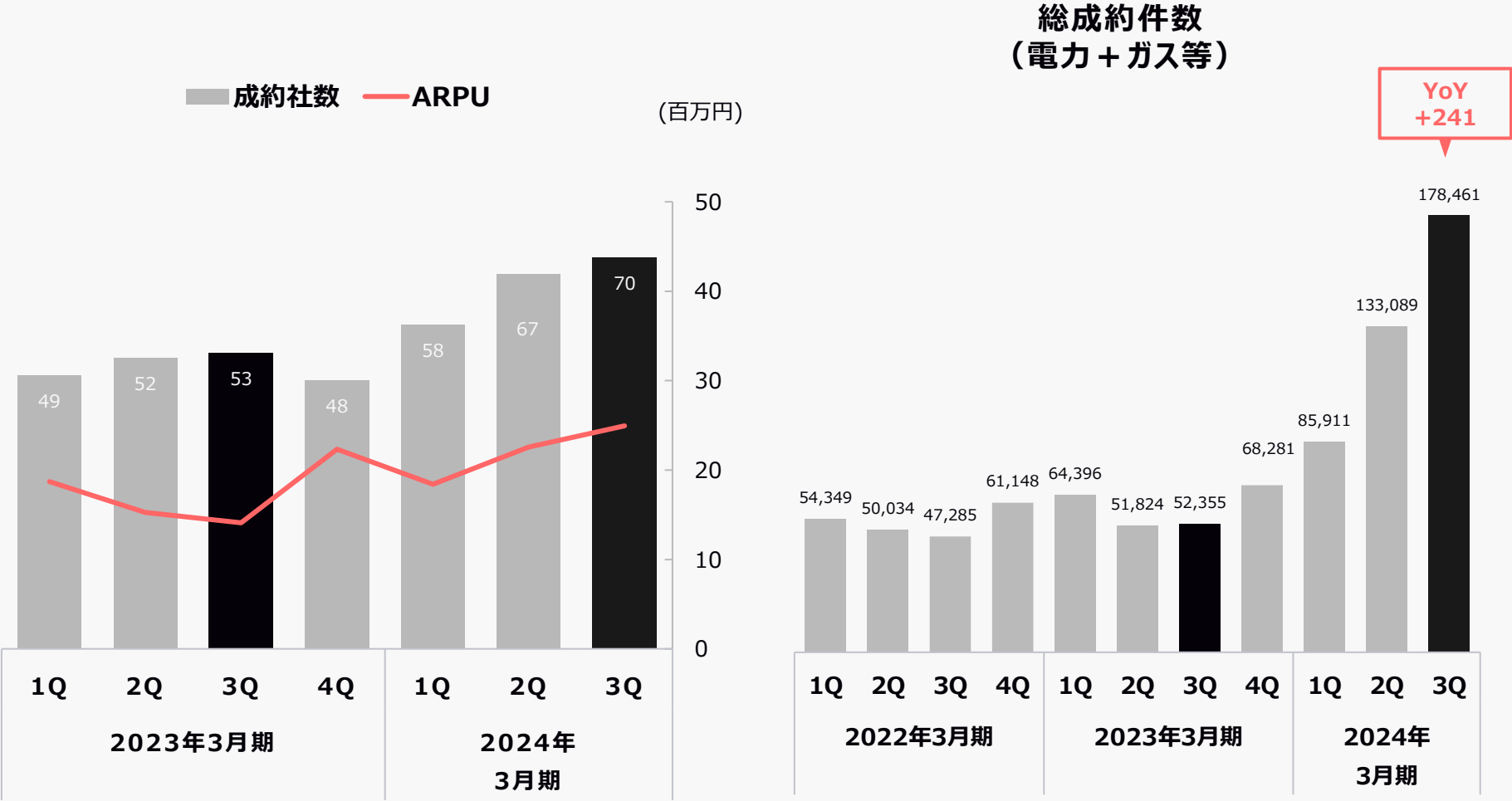


将来収益計算方法



エネルギー領域 KPI

2QからのFive Line社の連結や各電力事業者の新規顧客獲得意欲の向上、市場での当社プレゼンスの向上により、総成約件数が大きく増加。



エネルギー領域 成長メカニズム

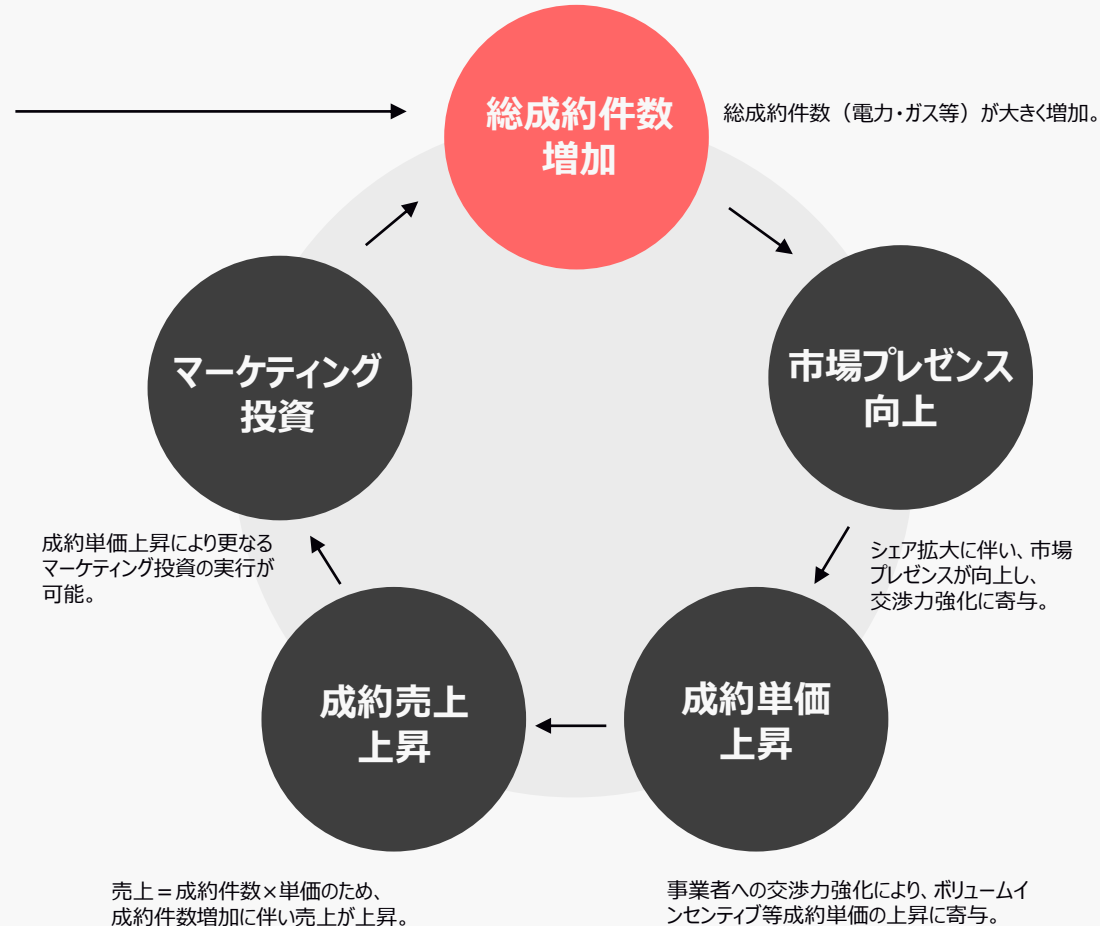
圧倒的No.1のシェア実現にあたり、ロールアップ型M&Aをはじめ、総成約件数増加を最重要指標として取り組む方針。Five Line社の完全子会社化も2024年1月に完了し、更なるシナジーの最大化を図る。

ロールアップ型M&Aによる事業拡大



2024年1月に追加取得し、完全子会社化

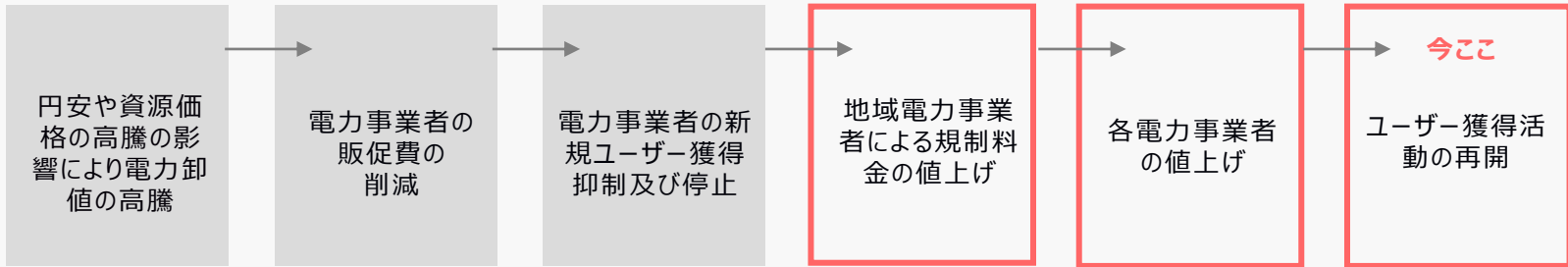
今期4Qから連結業績に影響



引き続きJEPX価格は燃料価格の低下等により前年度対比で落ち着きが見られ、冬場も現時点では安定的に推移。各地域電力事業者の業績は改善し新規顧客獲得意欲は依然向上。今期3Qから成約単価の上昇に影響。

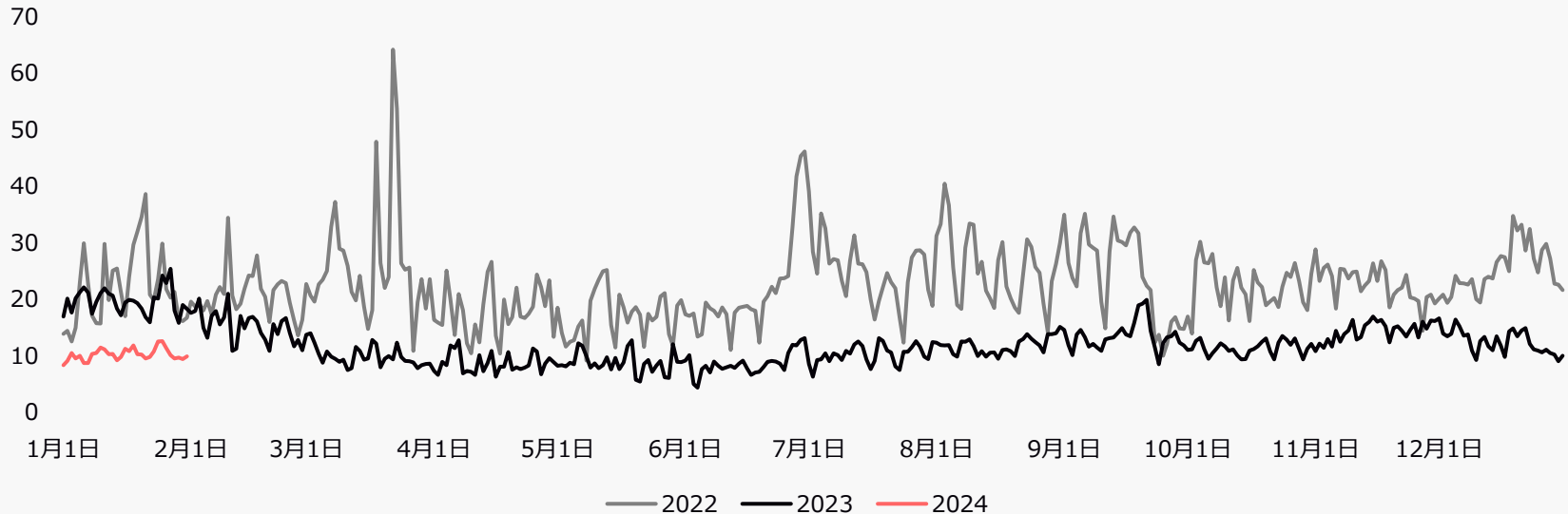
2023年3月期

2024年3月期



(円/kWh)

JEPX市場価格※

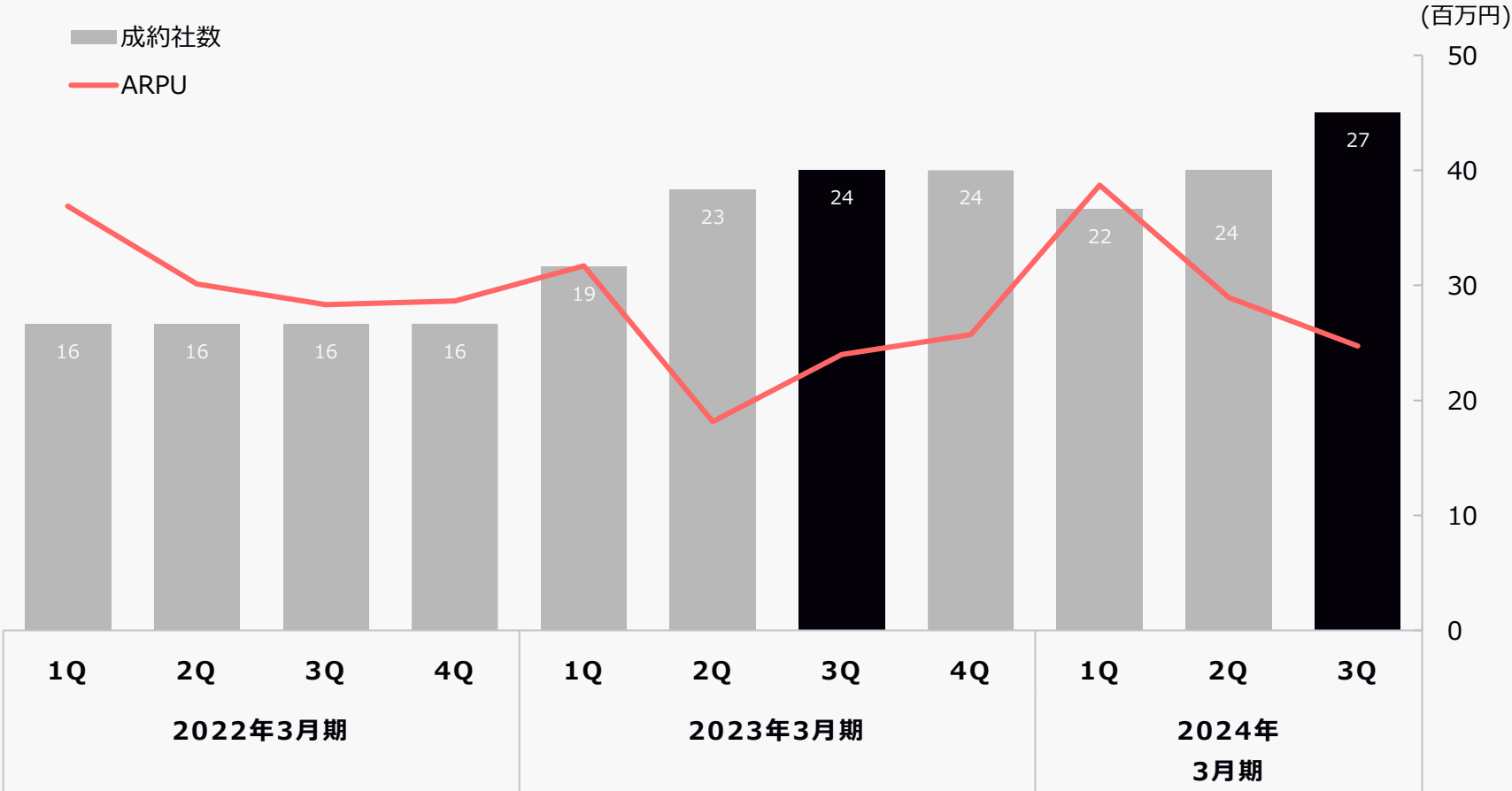


※ JEPX取引情報よりシステムブライズ日平均 <https://www.jepx.jp/electricpower/market-data/spot/>
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

ファイナンス領域 KPI

3Qにおいては、想定通り各事業者の獲得抑制の影響を受けたものの、成約社数の拡大、広告運用効率の最適化により、シェア拡大及び増収増益を実現。

(※事業者ごとに成約地点の定義変更も頻繁に存在することから、これまでは実力値を示す基準として送客件数を開示していたが、売上伸び率と正相関していない部分があるため、非開示。)



ファイナンス領域 「レイク」との取り組み進捗

2023年9月に新生フィナンシャル「レイク」とのプロフィットシェア形式の業務提携をし、取り組みは良好に進捗。今後ファイナンス領域におけるストック収益が一定の寄与度に達したタイミングで開示を予定。

提携概要



ユーザー送客

←

→

PORT INC.

送客報酬

▼

ストック型収益

当社送客ユーザーによる貸付残高をベースに、各種コストを算出し、**プロフィットシェア形式**で売上が発生

今後について

- 今期3Qからストック収益化し、良好な進捗。
- 現時点で開示しているストック収益額はエネルギー領域のみで本取り組みによる影響は含まれていない。
- 今後本取り組みによるストック収益が業績に一定寄与したタイミングでストック収益額を開示予定。

※ カードローン事業者への送客は、ASP（Application Service Provider）を介して送客。
 ※ 新生フィナンシャル株式会社との業務提携については、2023年9月19日付公表の「新生フィナンシャル株式会社とカードローン事業レイクにおけるストック型収益モデルでの業務提携契約の締結に関するお知らせ」をご確認ください。
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

05 お知らせ

2024年3月期3Q オンライン決算説明会

Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて決算説明会を開催いたします。

開催日程	2024/2/13（火） 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">2024年3月期3Q決算説明質疑応答（ZoomウェビナーからのQ&Aより受付）
申込方法	事前登録とさせていただきますので下記フォームよりお申込みください。 https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_pI_WiDjTHeQWnnTOXGoNQ

お知らせ

個人投資家の皆様へ向けて積極的に情報発信を行っております。是非ご登録・フォローをお願いいたします。

投資家向けIRニューズメール配信

当社のIR関連の最新情報を中心に、投資家の方々にタイムリーに情報をお届けするべく、投資家IRメール配信を行っております。情報開示に合わせて、月数回、不定期に配信いたします。

登録はこちら

<https://theport.hubspotpagebuilder.com/mail/ir>

公式X（旧Twitter）アカウント

公式X（旧Twitter）アカウントの運用を開始しました。IR情報やプレスリリース等を発信していきますので、是非フォローをお願いいたします。



ポート株式会社 広報IR公式アカウント

https://twitter.com/port_IR

06

APPENDIX

主な経営指標 (PL/BS)

※2021年3月期からはIFRS基準。

主な経営指標 PL（四半期別）

(単位：百万円)	FY2021/3				FY2022/3				FY2023/3				FY2024/3		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上収益	760	1,081	1,241	1,606	1,422	1,491	1,500	2,578	2,625	2,640	2,707	3,390	3,579	3,936	3,875
人材支援サービス	244	354	373	498	400	565	560	781	633	939	957	1,249	1,151	1,418	1,192
販促支援サービス	299	530	675	925	842	764	755	1,595	1,812	1,534	1,581	1,971	2,238	2,511	2,674
新規・その他	216	195	192	197	180	161	185	201	180	167	168	169	189	6	9
主な費用	780	1,019	1,163	1,807	1,441	1,403	1,372	2,253	2,295	2,235	2,391	2,807	3,068	3,277	3,551
人件費	207	233	260	260	332	347	357	460	501	496	515	591	641	699	769
広告宣伝費	250	429	490	911	656	587	547	1,071	992	983	1,050	1,165	1,283	1,356	1,518
外注費	182	164	206	367	267	286	298	430	411	619	527	612	747	737	717
減価償却費	13	15	15	36	48	49	51	56	54	67	90	85	81	116	122
のれん償却費	10	46	70	46	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他費用	115	130	119	184	136	132	118	233	335	67	208	352	313	367	423
事業利益	206	348	378	208	308	414	443	736	787	779	783	1,192	1,062	1,254	999
人材支援サービス	90	204	179	214	158	267	230	408	297	517	469	739	563	713	583
販促支援サービス	49	82	152	▲61	129	133	186	302	479	253	304	438	489	555	551
新規・その他	66	61	46	54	20	13	26	25	10	8	9	14	9	▲14	▲136
営業利益	-20	92	192	▲162	26	96	134	341	349	442	332	574	532	863	377
EBITDA	16	133	235	▲99	76	147	186	398	403	510	423	672	614	986	500
将来収益込みEBITDA	-	-	-	-	-	-	-	-	431	542	462	732	709	1,151	799
税引前当期利益（損失）	▲35	86	185	▲77	16	89	131	327	348	429	319	561	518	846	349
当期利益（損失）	▲35	76	160	▲40	2	54	105	203	287	314	244	386	311	542	199

主な経営指標 PL（年度別）

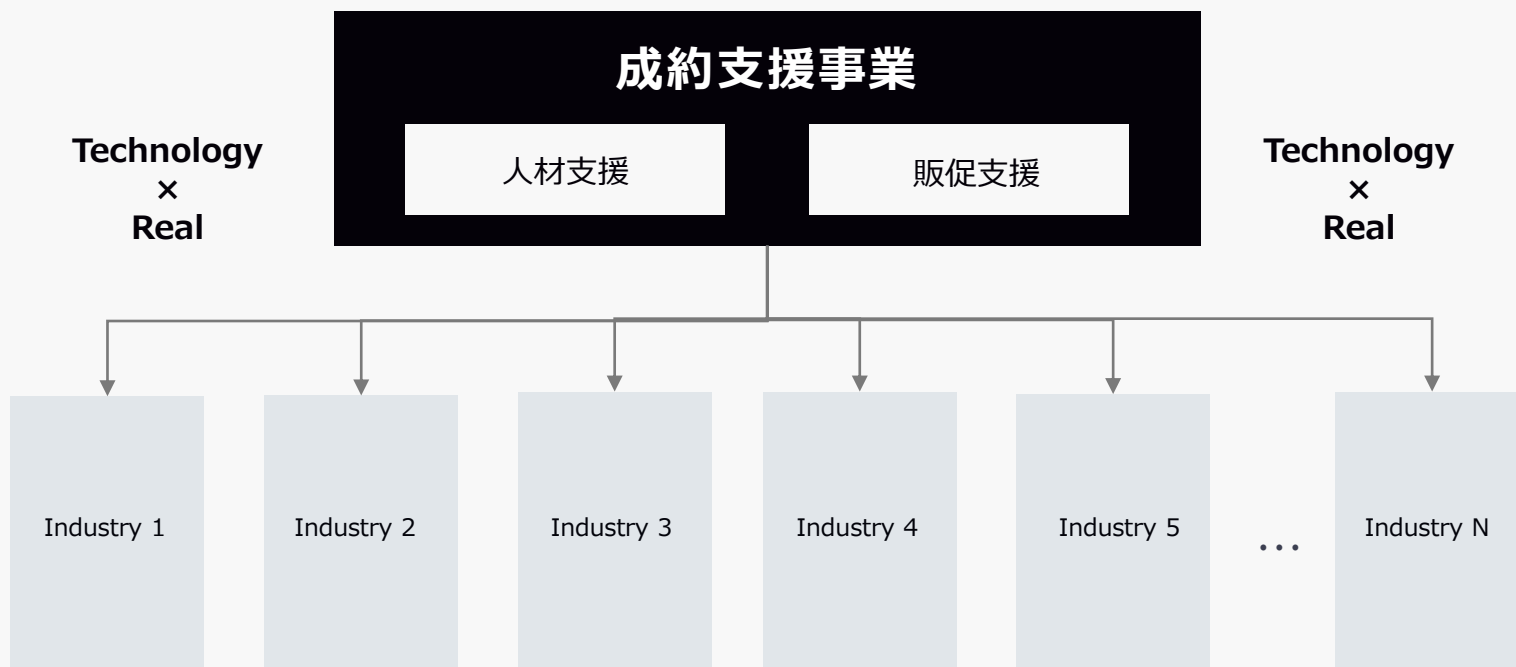
(単位：百万円)	FY2020/3	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3
売上収益	4,103	4,689	6,994	11,364
人材支援サービス	1,587	1,471	2,308	3,779
販促支援サービス	1,636	2,431	3,957	6,899
新規・その他	879	801	728	685
主な費用	3,403	4,770	6,470	9,730
人件費	844	961	1,498	2,105
広告宣伝費	1,382	2,082	2,863	4,191
外注費	694	920	1,282	2,171
減価償却費	71	81	206	297
のれん償却費	21	173	0	0
その他費用	389	550	620	963
事業利益	1,504	1,141	1,902	3,542
人材支援サービス	864	689	1,064	2,023
販促支援サービス	389	223	751	1,476
新規・その他	250	228	86	42
営業利益	699	106	599	1,699
EBITDA	792	290	810	2,010
将来収益込みEBITDA	-	-	-	2,168
税引前当期利益	609	159	564	1,658
当期利益	382	160	365	1,232

(単位：百万円)	FY2019/3	FY2020/3	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3 3Q
流動資産合計	3,095	3,618	3,780	5,878	5,872	7,283
現金及び現金同等物	2,395	2,764	2,411	3,962	3,872	4,963
非流動資産合計・固定資産合計	379	338	2,975	4,443	5,562	8,305
有形固定資産	31	27	59	63	316	728
無形固定資産	171	187	429	443	607	935
のれん	123	-	1,909	3,337	3,399	3,995
資産合計	3,482	3,962	6,755	10,322	11,435	15,588
流動負債合計	1,209	1,189	2,103	3,060	3,023	3,750
非流動負債合計・固定負債合計	181	656	2,630	4,274	4,392	5,248
負債合計	1,391	1,845	4,733	7,335	7,415	8,999
資本合計・純資産	2,091	2,116	2,022	2,986	4,019	6,589
親会社に所有する持分 (自己資本)	2,091	2,111	2,022	2,367	3,242	6,532
持分比率 (自己資本比率)	60.0%	53.3%	29.9%	22.9%	28.4%	41.9%
負債及び純資産合計	3,482	3,962	6,755	10,322	11,435	15,588

06
APPENDIX
經營方針・事業概要

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。

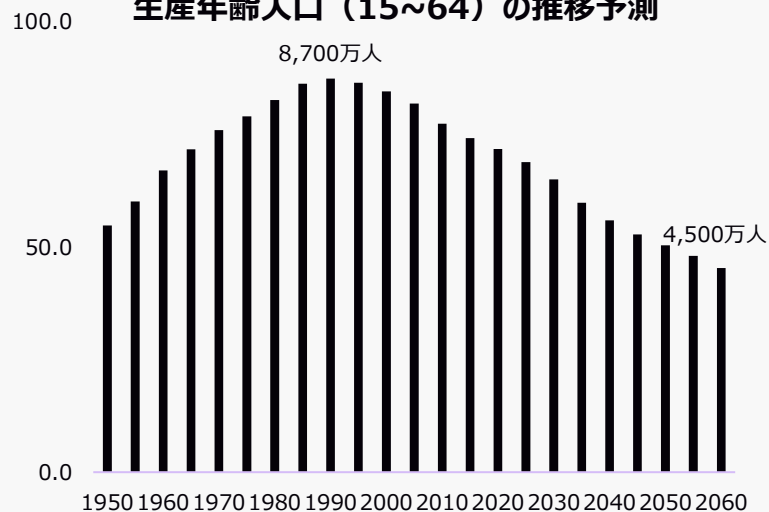


成約報酬型サービスによる各産業の効率化、収益性向上を通じて、
社会全体の生産力の向上を実現する。

労働人口（生産年齢人口）の減少

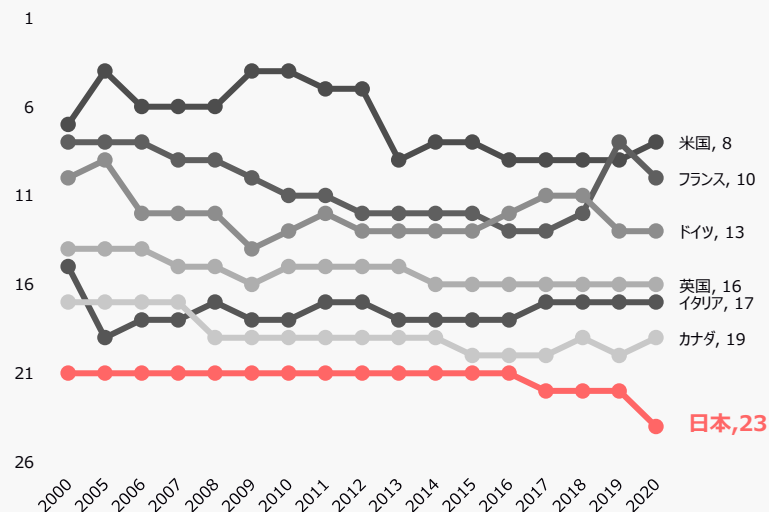
少子化に伴い、
日本の生産年齢人口は減少していく。※1

生産年齢人口（15～64）の推移予測



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
23位となっており、近年、順位が低下している。※2

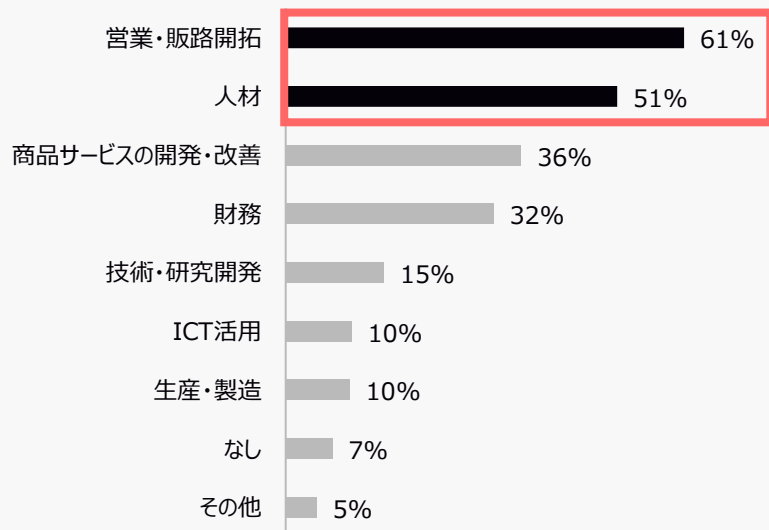


労働人口の減少は確実。さらに、**労働生産性**も低下傾向。
持続可能性の危機に直面。

※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
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

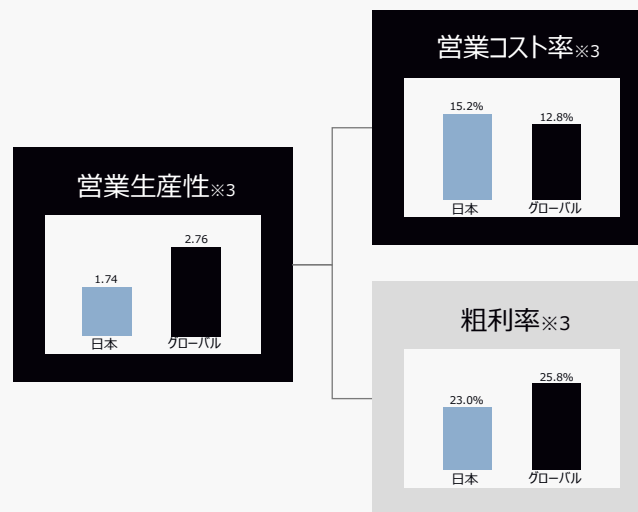
企業の経営課題は営業

日本企業の9割を占める※1企業における経営課題は「販促」と「人材」※2。つまり営業的課題といえる。



相対的に低い営業生産性

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**が、最も解決すべきテーマ。

※1 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chushoKigyouZentai9wari.pdf>

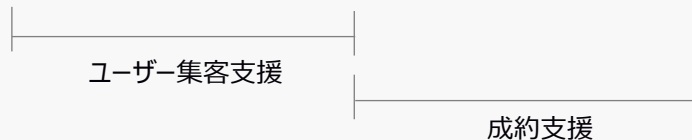
※2 野村総合研究所「中小企業経営に関するアンケート（2021年3月）」より

※3 マッキンゼー「日本の営業生産性はなぜ低いか」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

ニーズ

テクノロジー×リアルの融合による
集客から成約まで一気通貫で支援



市場ポテンシャル

課題解決した際のインパクトが大きい
巨大市場

総計	販売促進費	人材採用費
49兆円	= 39兆円	+ 10兆円

販売促進費 = 広告宣伝費市場※1
+販売従事者人件費（人口×平均報酬/年）※2

人材採用費 = 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）※3

成約報酬型サービスの必然性

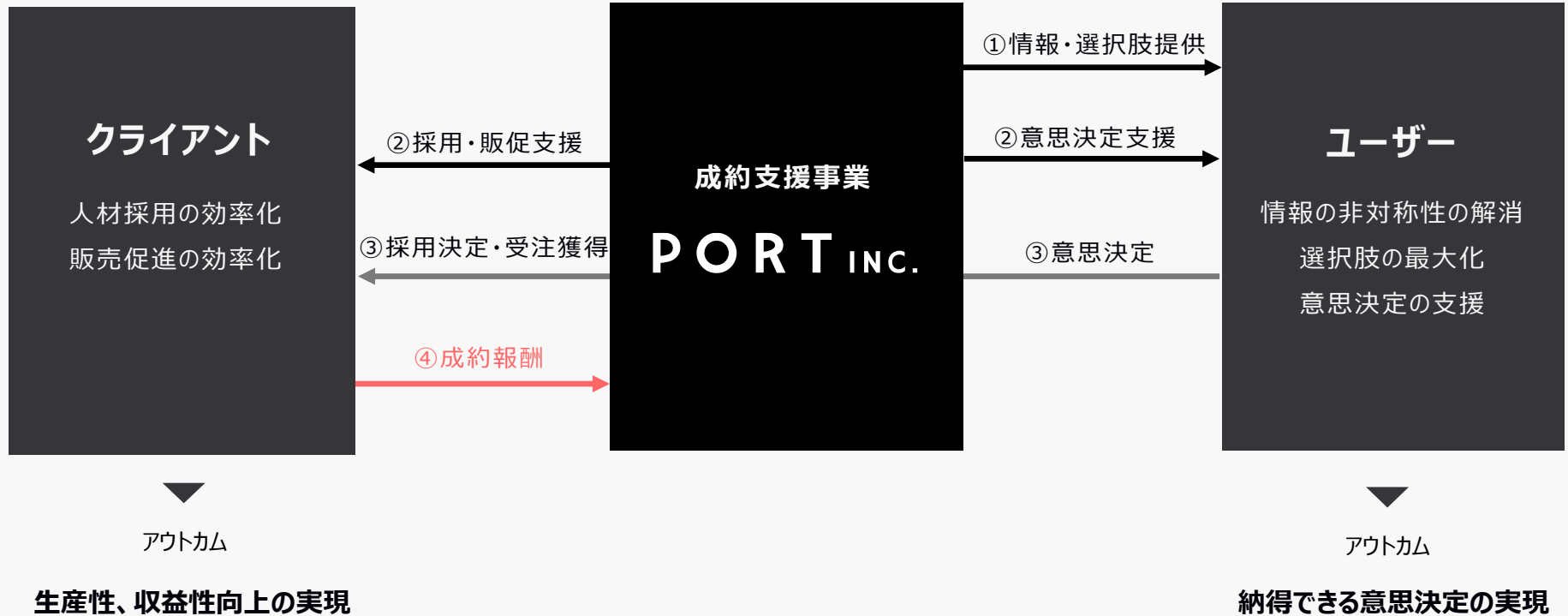
企業の販促活動、人材採用活動において、成約時にのみ報酬発生するモデルを通じて、
企業はリスクなく、効率的に便益を享受することができ、結果的に当社が巨大市場におけるシェアを獲得することが可能。

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

※2 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

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

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・販促活動のリスクを最小化する。



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、集客力、成約力、営業力を重要項目とする。

売上高

=

成約社数

×

ARPU

重要項目

集客力

- ユーザーファーストによる有効な情報提供、選択肢の提供
- データストックによる継続的な集客

成約力

- クライアント、ユーザー双方の最適な成約の実現
- クロスセルによる成約件数の増加

営業力

- 選択肢最大化のための新規顧客開拓
- 成約実績に応じた成約報酬向上

成約支援事業において、企業の採用活動、販促活動を効率化するサービスを提供。

人材支援サービス

売上比率

約 **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

約 **65** %

 **イネチョイス**

 **マネット**

業界最大級の外壁塗装専門サイト
外壁塗装の窓田

営業・販促支援サービス

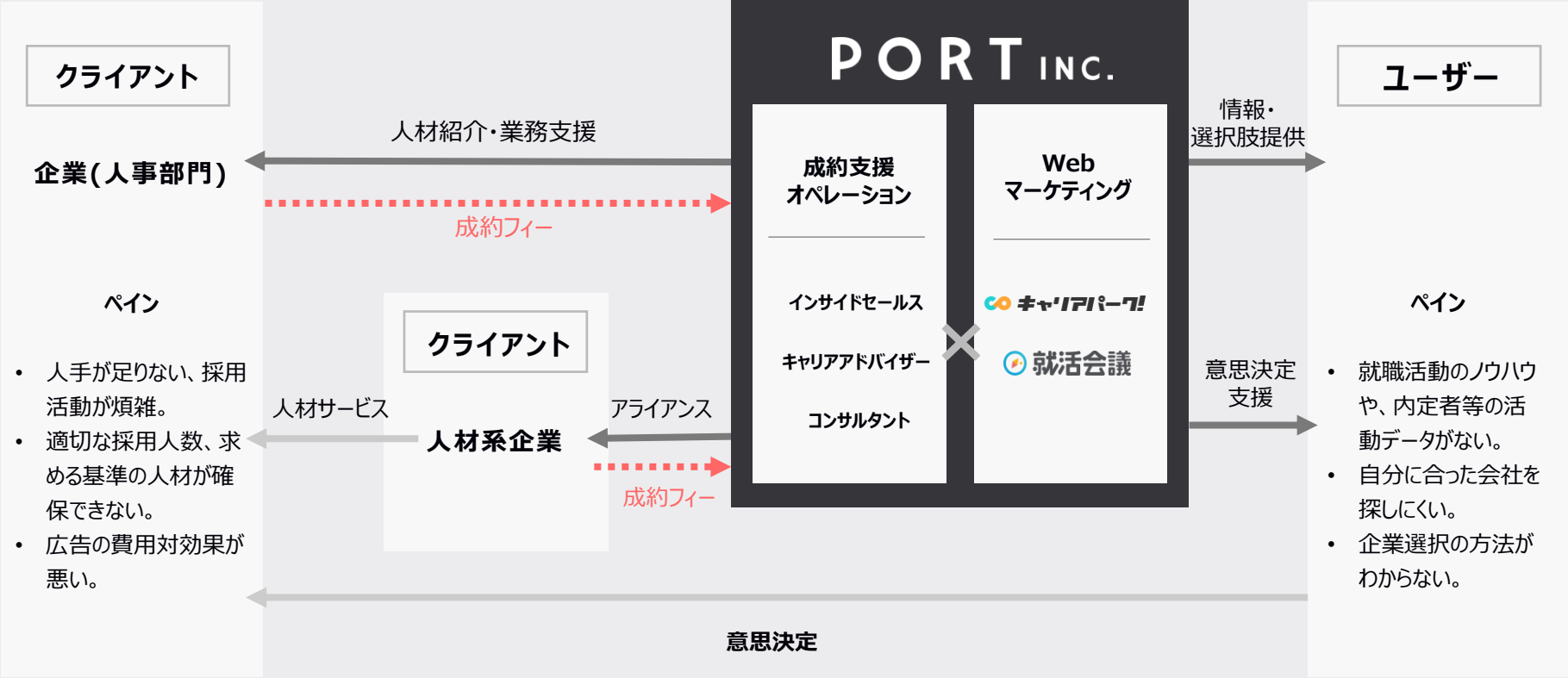
営業・販促プロセス効率化支援サービス

※売上比率は新規・その他の売上を除き2023年3月期実績で算出

人材支援サービス ビジネスの流れ

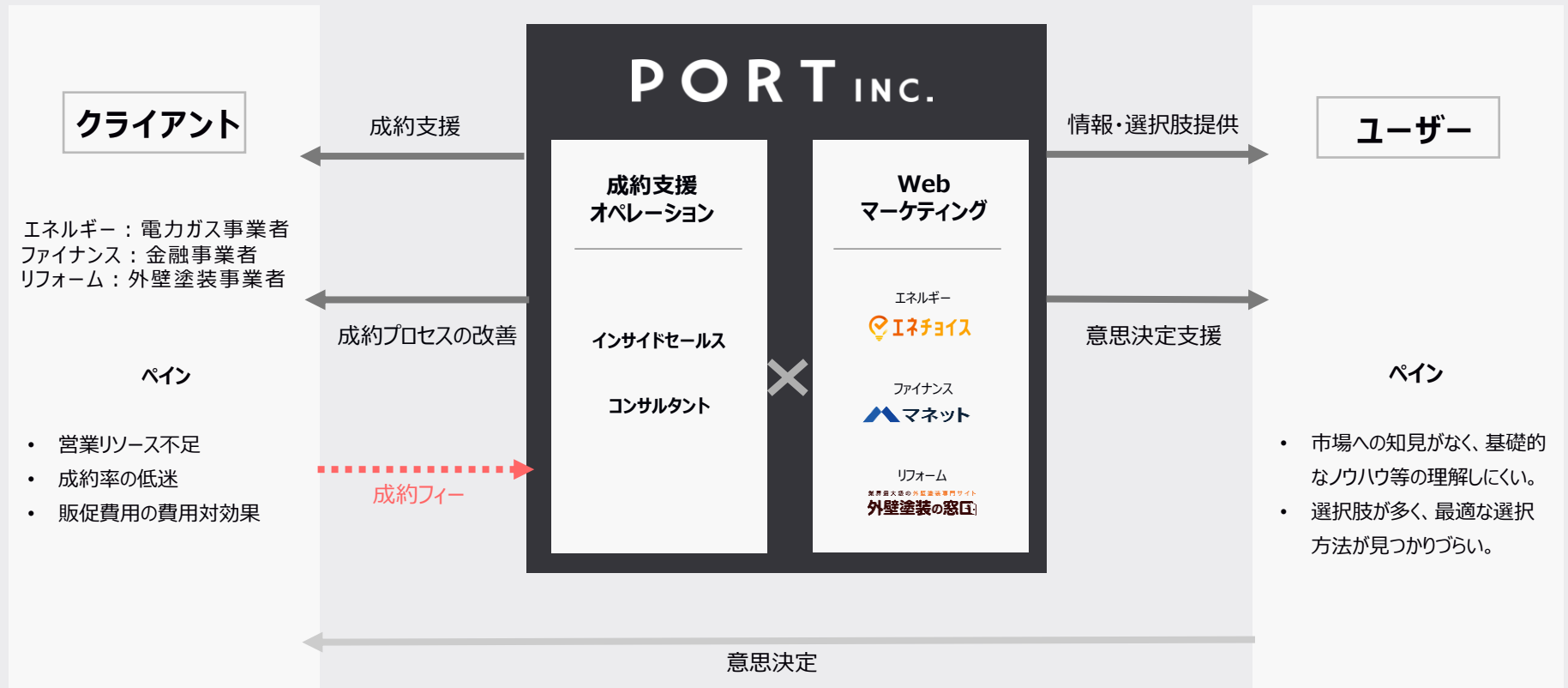
各企業への人材紹介、業務支援や、人材系企業への各種ソリューションを提供。

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。



販促支援サービス ビジネスの流れ

Webマーケティングによるユーザー集客後、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。



→ サービスの流れ
 → フィーの流れ

中期経営計画実現に向けて、以下の3つのポイントを主な成長戦略とし、実行していく。

長期方針

フリーキャッシュフローの最大化



中期経営計画方針

中長期のEBITDAの最大化

中期成長戦略

オーガニック投資

巨大市場において、テクノロジー×リアルによる成約支援事業のポジションを確立させ、シェア拡大を継続可能な状態にする。

収益の ポートフォリオ化

増収増益を前提に、収益のポートフォリオ化を図るためにストック収益を重視し、継続的な成長の蓋然性を高める。

インオーガニック投資

シングル事業で100億円の早期実現に向けて、既存事業or新領域への積極的かつ大規模なM&A、新規事業開発を実行する。

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.

社会的負債を、次世代の可能性に。