



2024年2月29日

各 位

会 社 名 ポ ー ト 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 春 日 博 文
(コード番号：7047 東証グロース・福証Q-Board)
問 い 合 わ せ 先 常 務 執 行 役 員 兼 辻 本 拓
財 務 I R 部 長
TEL. 03-5937-6466

Matcher 株式会社との資本業務提携契約の締結に関するお知らせ

当社は、Matcher 株式会社（以下、「Matcher」といいます。）と資本業務提携に関する契約（以下、「本資本業務提携契約」といいます。）を締結し、Matcher 株式取得により当社グループに迎え入れることとしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

I. 本資本業務提携の目的及び理由

1. 当社グループの概要

当社は、「社会的負債を、次世代の可能性に。」をパーパスに掲げ、社会課題に対して、テクノロジー×リアルで解決していくことを目指し、人材採用、販促支援における成約支援事業を展開しております。人材支援サービスにおいては、新卒層をメインターゲットとして、人材系企業への送客（アライアンスサービス）及び求人企業への人材紹介サービスを提供しており、直近3年間の売上収益CAGRは60.3%と大きく成長し、今期（2024年3月期）、来期（2025年3月期）においても継続的な成長を見込んでおります。

人材支援サービスにおける強みは、1点目は、WEBマーケティングによる多様化する新卒ユーザーのニーズに対応したプロダクト群のカバレッジの広さにより、新卒層の約75%以上の会員基盤を実現できている点になります。具体的には、就活ノウハウ情報プロダクト「キャリアパーク!」、就活生向け企業口コミ情報プロダクト「就活会議」等の複数のプロダクトを提供しております。

2点目に、会員基盤に加えて、成約支援組織（キャリアアドバイザー、インサイドセールス等）による成約力の高さを背景に、企業側の採用課題を解消する人材紹介サービスが急拡大しています。今後成約支援組織の拡大および生産性向上施策によって高い成長率を見込んでおります。

また、当社独自の競争優位性によるオーガニックグロースとともに、人材支援サービスにおいてもM&Aを実施しており、2020年に「就活会議」を完全子会社化し対象プロダクトはM&A後も着実に成長するとともに、人材支援サービス全体の収益成長率の引き上げに大きく寄与しております。また、2024年4月からは単一プロダクトで会員数約20万人（2024年度卒見込み値）の「みんな就」が当社プロダクトラインナップに加わることで総会員数80万人の国内最大規模の新卒会員基盤を誇るグループ企業へと成長し、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、更なる継続的な成長を見込んでおります。

2. Matcher 株式会社の概要

Matcherは、2015年の創業時から就活生のOB・OG訪問マッチングサービスを提供し、年間約4～5万人の学生が利用しています。これまで学生や社会人の間で口コミで広がり、広告宣伝費をかけずに多くのユーザーを獲得し、特に就職活動に積極的なユーザーが多く登録している国内最大級のOB・OG訪問マッチングサービスです。就活生によるOB・OG訪問は、就活準備、企業研究、業界研究など就活初期のフェーズで幅広い目的により活用されており、2024年卒の就活生の約4人に1人がOB・OG訪問を実施しています。OB・OG訪問は、企業が実施する採用イベントとは異なり、実際の就業者の本音を聞ける機会として、就活生の企業理解や意思決定において重要な役割を果たしています。

3. 資本業務提携の目的と概要

当社グループは、就職活動時のユーザーの意思決定プロセスにおける、多様なニーズに応える様々なプロダクトを展開しています。また、求人サイト型のビジネスモデルが寡占状態となっている現在の新卒採用支援市場において、就活生に対して透明性の高いユーザーファーストなプロダクトを提供することにより、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更なる拡大を目指しております。

Matcher との本資本業務提携を通じて、双方の会員連携を行うことで Matcher 会員に対して当社グループサービスの提供が可能となります。また、相互送客による Matcher からポートへの送客規模は年4～5万人の増加を見込んでおり、同時にポートから Matcher への送客も実施することで両サービスのユーザー数の増加を見込んでおります。さらに、Matcher との共同事業の開発・運営を予定しており、Matcher 会員に対しての人材紹介サービスの提供や当社の顧客基盤を活用したサービス展開を予定しております。

本資本業務提携により、当社がカバーできていない領域でのプロダクトラインナップを拡充することでユーザーファーストなプロダクト群が強化され、グループ総会員数の更なる増加による圧倒的な参入障壁の構築を図ってまいります。また、一定以上の持分を有する資本関係を構築し、Matcher が当社グループ企業となることで、当社と Matcher の業務提携を更に強固なものにし、事業シナジーの最大化を図ってまいります。

(注1) 「就職活動生の75%以上」

「文部科学省 学校基本調査 令和2年度結果」より 大学卒業者数57万人から算出

(注2) 「2024年卒の就活生の約4人に1人がOB・OG訪問を実施」

マイナビキャリアリサーチ Lab 「2024年卒 学生就職モニター調査 5月の活動状況」より

II. 資本業務提携の内容

1. 業務提携の内容

Matcher と当社において以下の事業において業務提携することを合意しております。

本資本業務提携により、Matcher 会員に対して、当社アライアンス・人材紹介のサービスを提供し、相互送客により Matcher の成長を支援することで、当社グループの総会員数の最大化を図ります。

- 1 Matcher→ポートへの会員連携 Matcher の会員登録時に登録ユーザー全員に対して当社グループ規約の合意取得。それに伴う当社人材支援サービス（アライアンス事業・人材紹介事業）の提供。
- 2 ポート→Matcher への会員連携「キャリアパーク!」、「就活会議」等当社グループサービスからの送客。
- 3 Matcher との共同事業の開発・運営 Matcher 会員に対する人材紹介サービス Matcher Agent の開発。当社の取引先の求人情報を用いたリクルーティングサービス Matcher Scout の実施。

2. 資本提携の内容

当社は、Matcher の発行済普通株式 10,360 株及び第三者割当により発行する B 種優先株式 8,969 株（合わせて発行済株式数の約 39%）を取得いたします。取得総額は 177 百万円となります。

3. 相手先の概要

(1) 名称	Matcher 株式会社
(2) 所在地	東京都港区赤坂1-3-3 T-FRONT ビル7F
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 西川 晃平
(4) 事業内容	メディア運用事業 Web プロモーション事業 イベント事業
(5) 資本金	6,592万円(資本準備金含む)(2023年10月31日現在)
(6) 設立	2015年11月
(7) 上場会社と当該会社との間の関係	
資本関係	該当事項はありません
人的関係	該当事項はありません
取引関係	営業上の取引があります。
関連当事者への該当状況	該当事項はありません

※大株主の状況と最近3年間の財政状態及び経営成績は、当該会社の意向により非開示とさせていただきます。

4. 日程

2024年2月27日	取締役会決議
2024年2月29日	本資本業務提携契約締結 当社がMatcherの株式取得 業務提携開始

III. 今後の見通し

Matcher株式の約39%を取得予定となりますが、持分法適用の対象とはしておりません。本件が当社業績に与える影響については現時点では軽微であると考えておりますが、本資本業務提携によりグループ総会員数が拡大することで当社の人材支援サービスや共同事業の運営による中長期的な当社グループの業績拡大、及び企業価値向上に資するものと考えております。

本資本業務提携の進捗状況により、今後開示が必要になりましたら速やかに公表いたします。

以上