

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

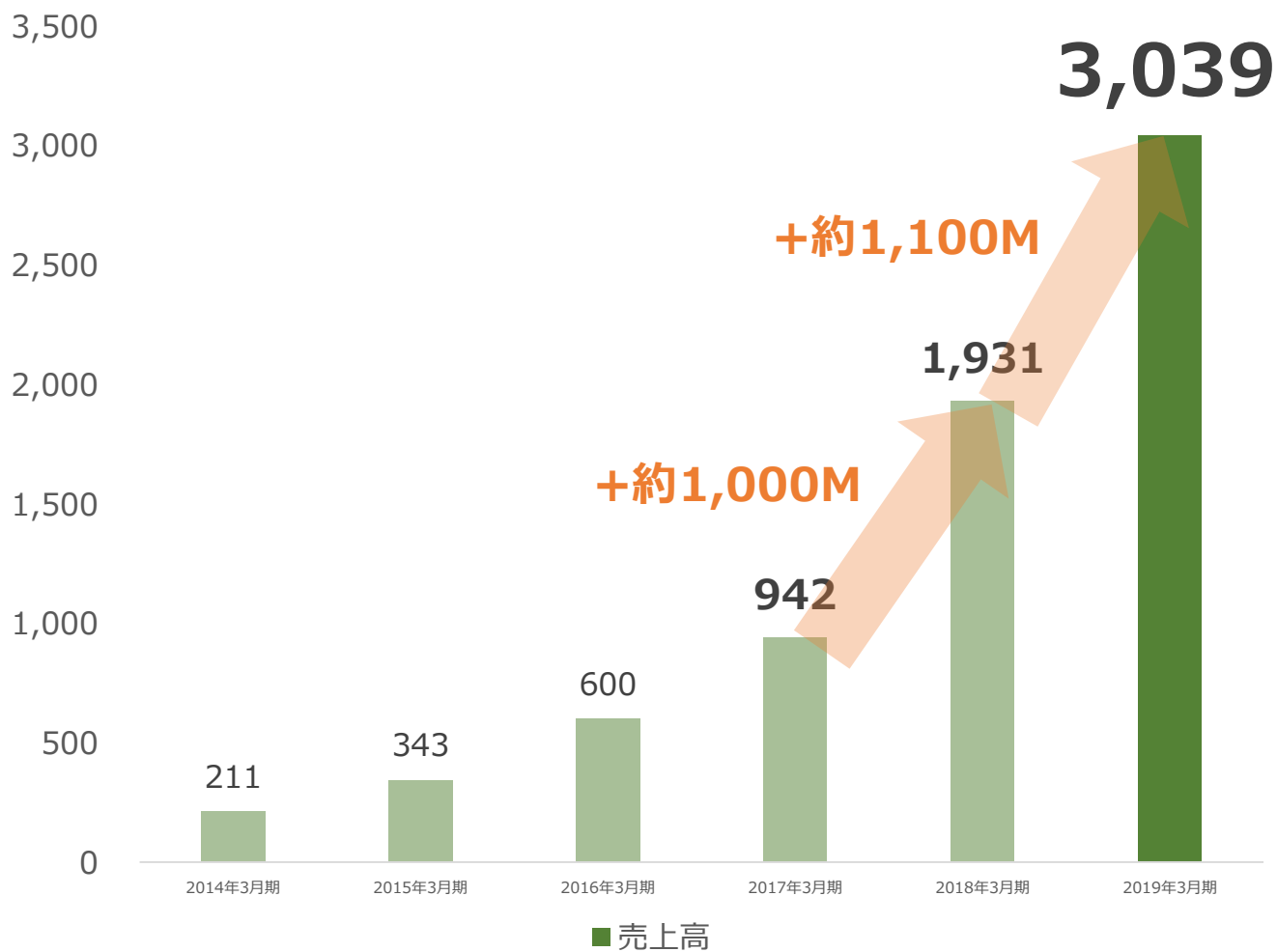
領域に特化したインターネットメディアを複数展開。前年同期比で57%の増収。大幅に黒字転換。当期純利益には税効果会計を反映。一部翌年度以降に向けた事業投資の実施により営業利益は減少するも、業績予想に対してはおおむね想定通りに推移。

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	3,039	2,825	108%	1,931	+57%
営業利益	542	560	97%	▲133	※
経常利益	517	551	94%	▲136	※
当期純利益	549	468	116%	▲137	※

※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
Doctor's Diet
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
みつかる保険**
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

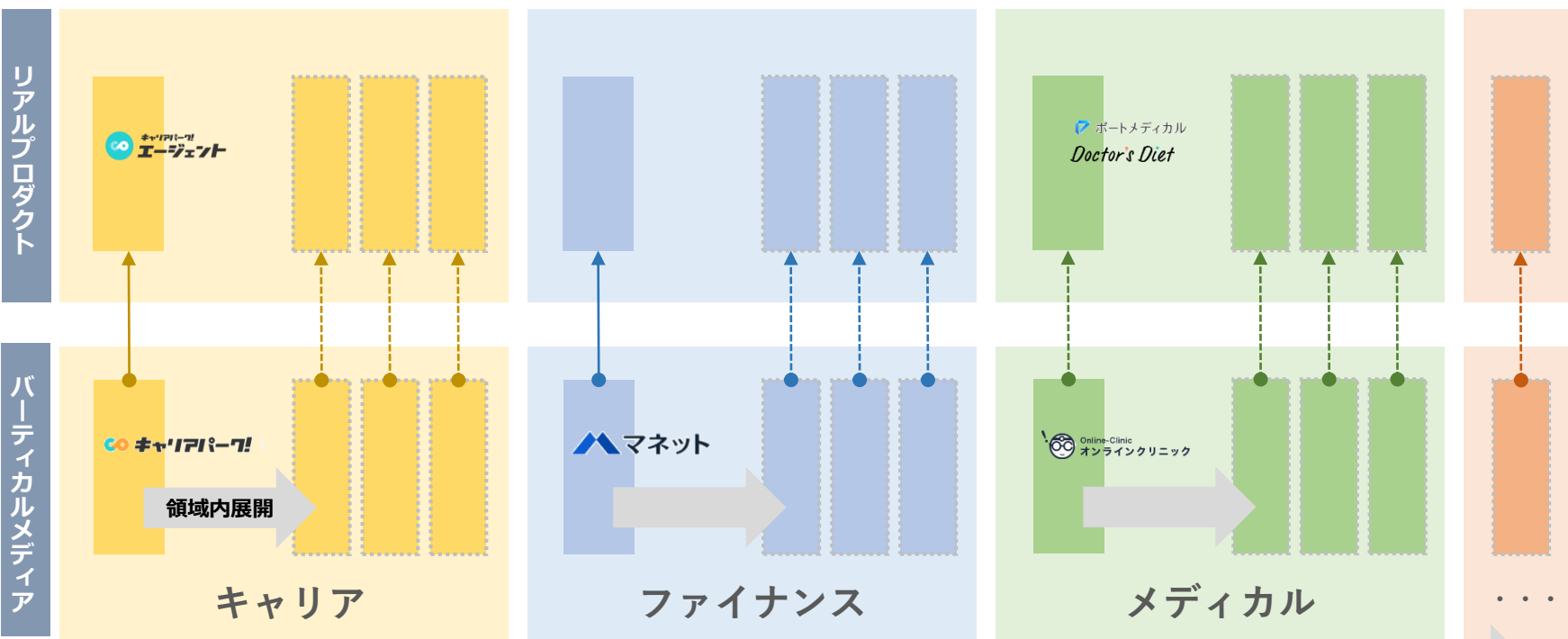
メディカル

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。

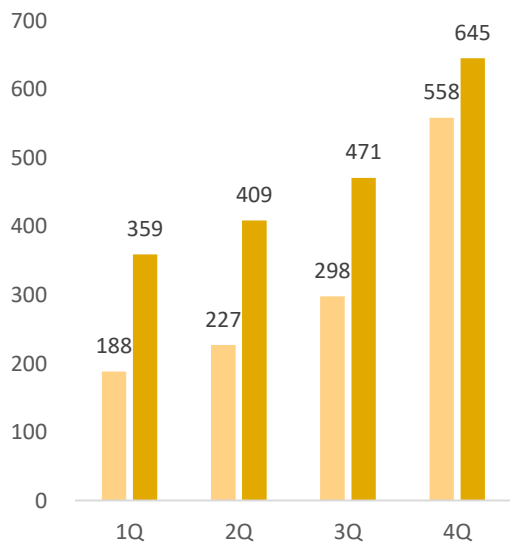
キャリア

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

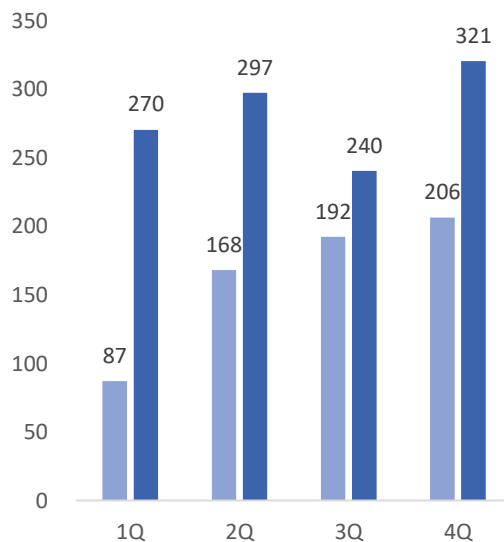
ファイナンス

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

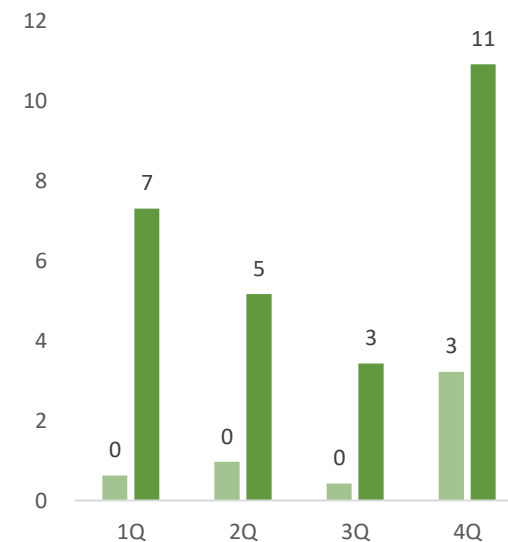
その他

2019年3月期
累計

2018年3月期
累計

26 / 5

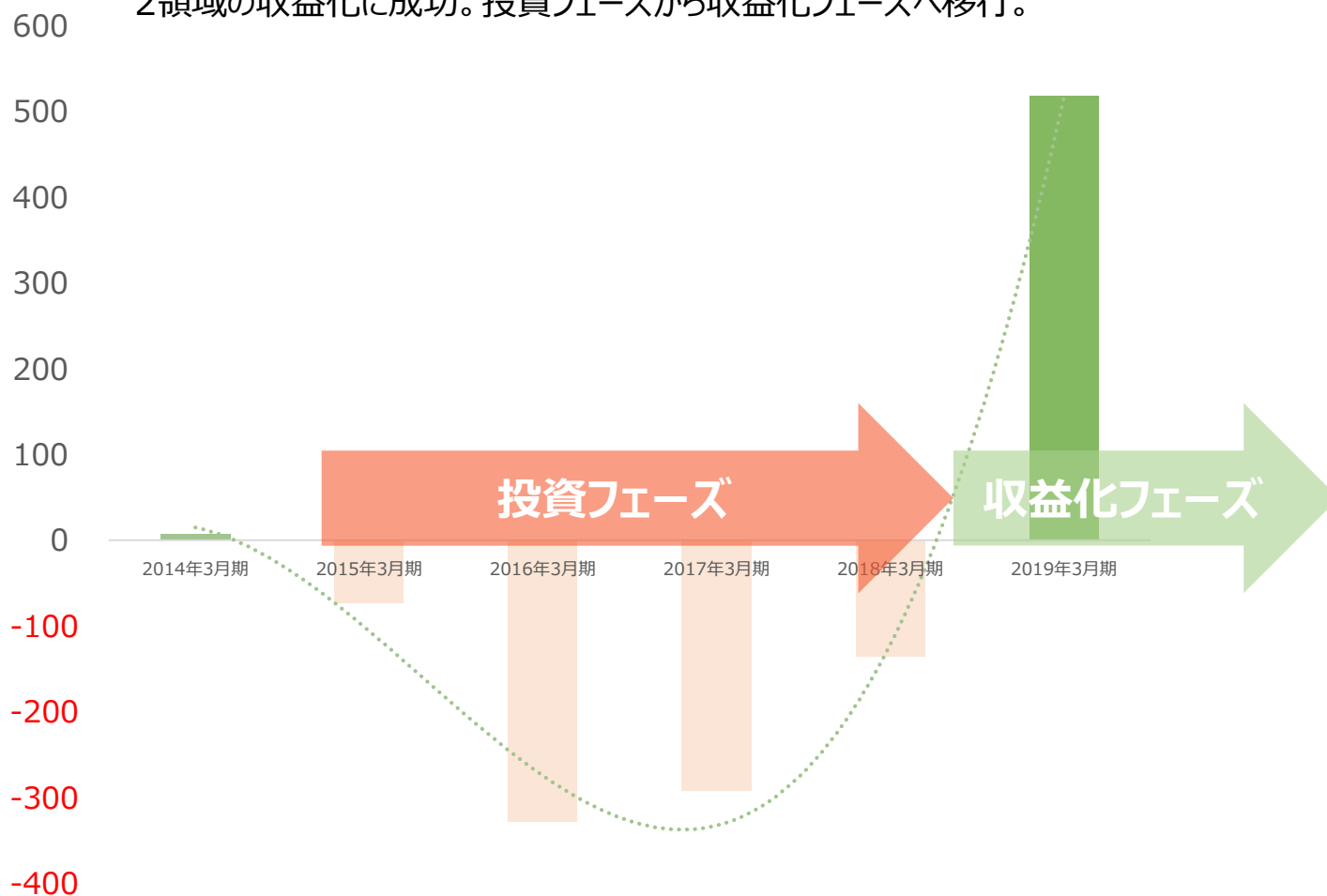
+411%



■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期

経常利益年次推移 2019年3月期

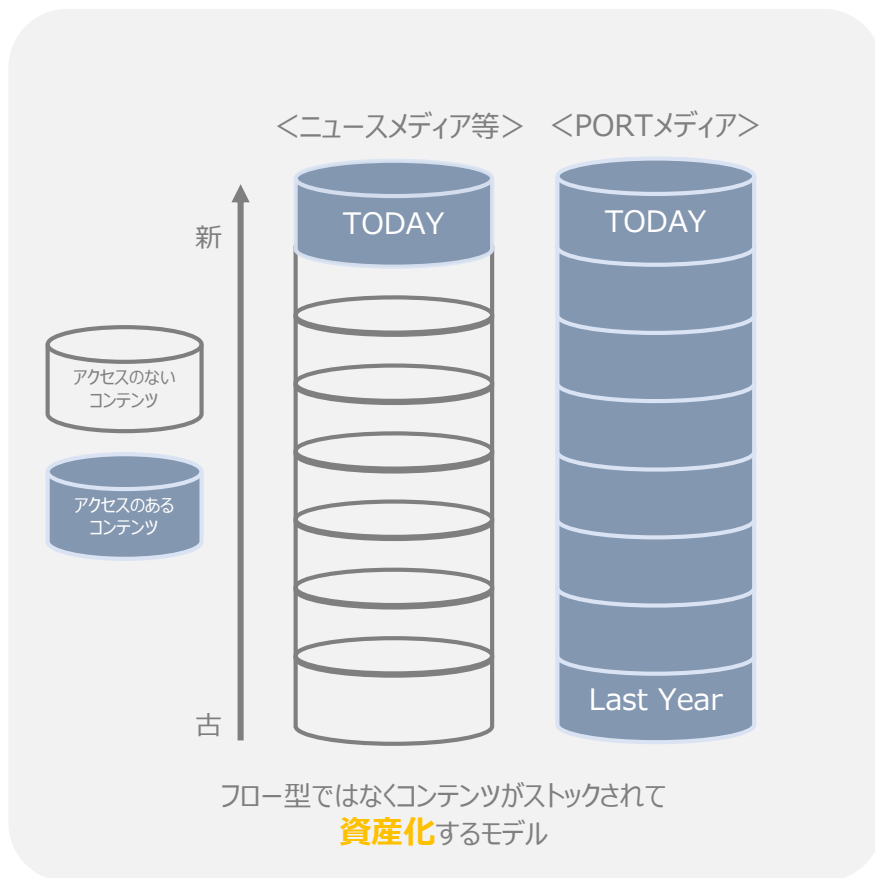
前年度第4Qから黒字転換し、2019年3月期は大幅黒字転換に成功。
ストック型ビジネスモデルの特徴を活かし、これまで先行投資をしてきたキャリア領域、ファイナンス領域の2領域の収益化に成功。投資フェーズから収益化フェーズへ移行。



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



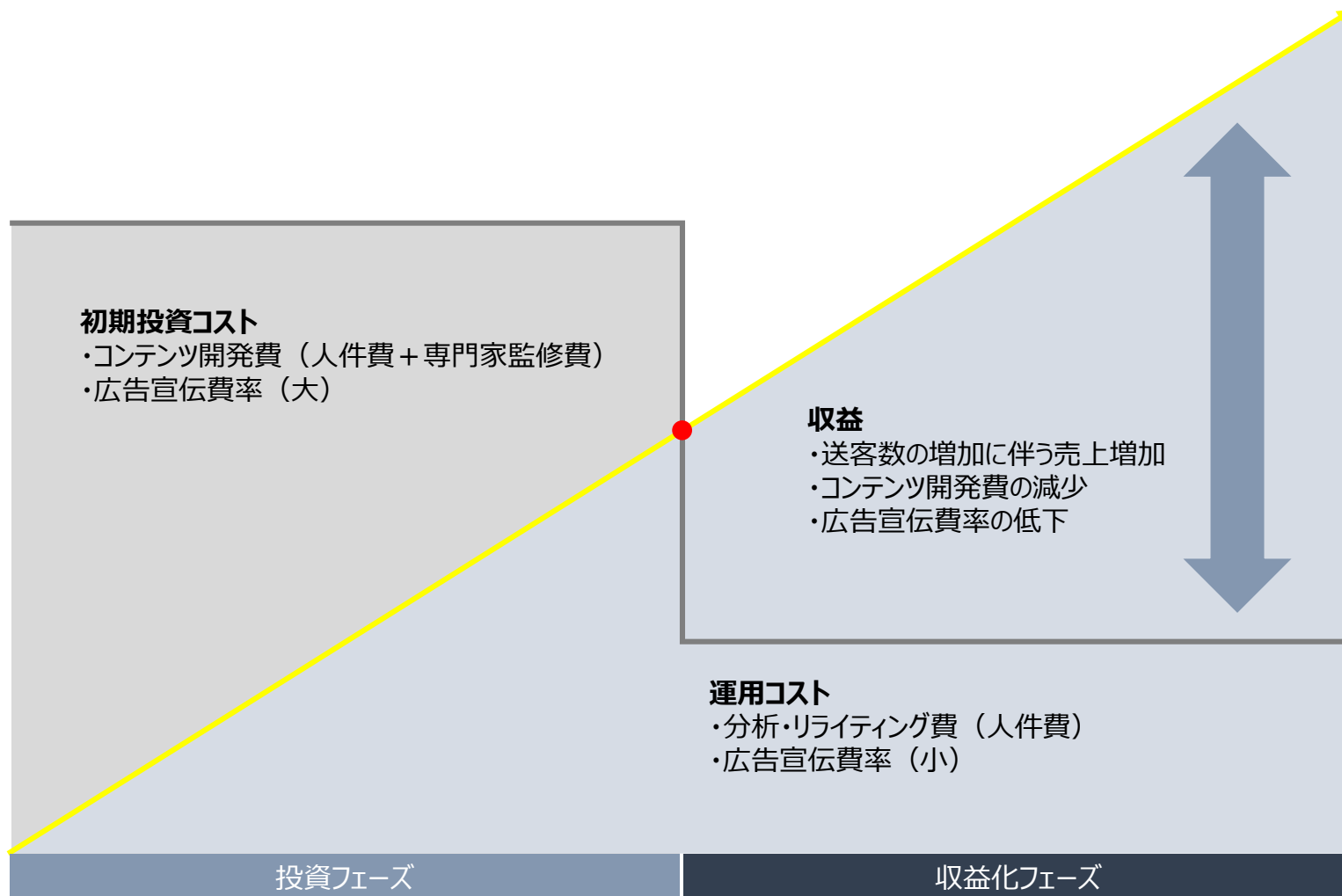
日本では、多くの組織で新卒採用を行っています。新卒採用とは、卒業を控える学生を対象に選考を行うことを意味しています。この新卒採用の選考にあたっては、面接試験や筆記試験の他に、グループワーク選考が取り入れられる場合があります。そのため、学生としては、グループワークがどのようなものなのかを知っておかなければなりません。

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、組織側が提示した何らかの課題に対して、就活生がチーム一丸で取り組むというも

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。



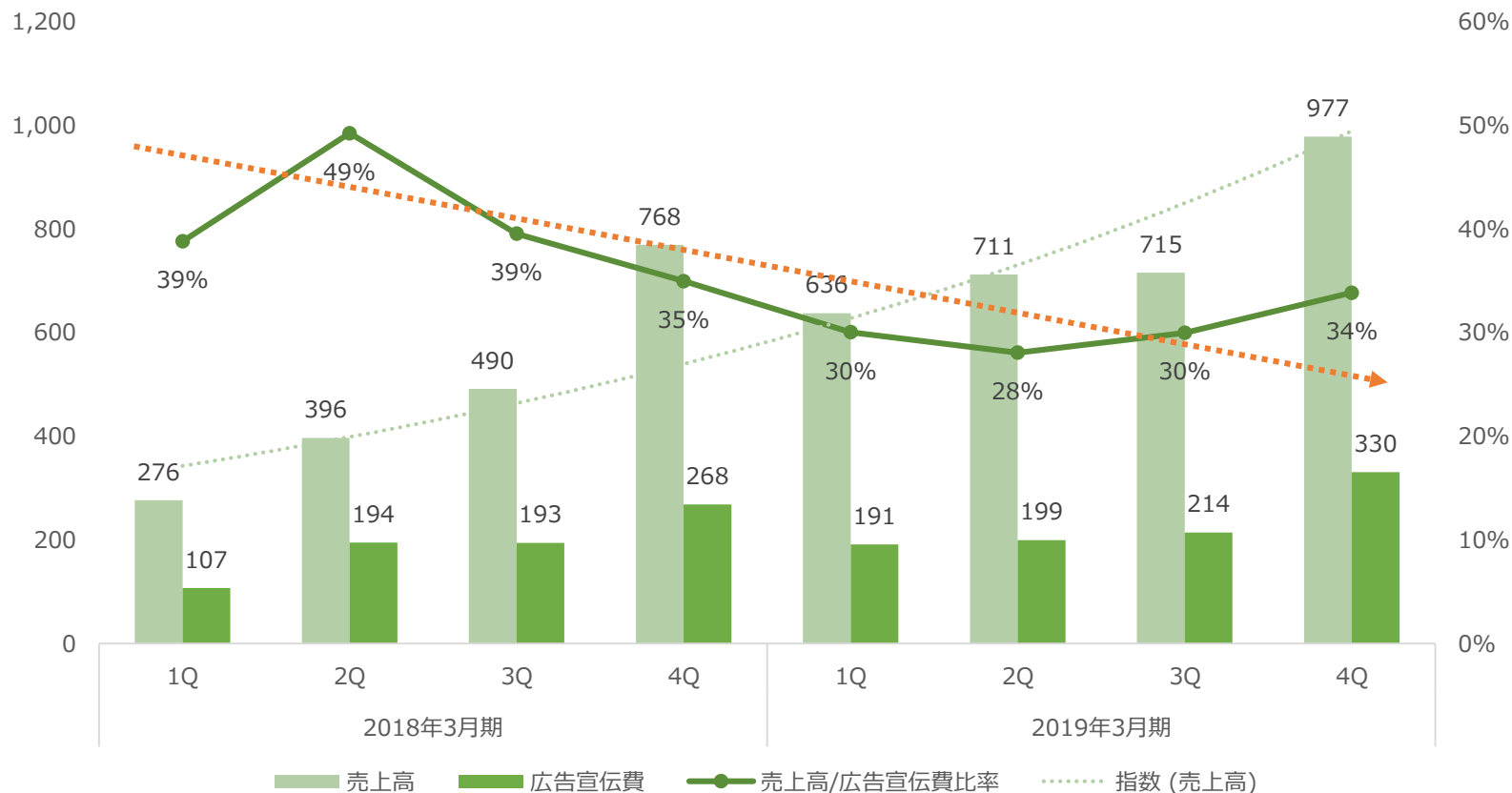
広告宣伝費売上高比率

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

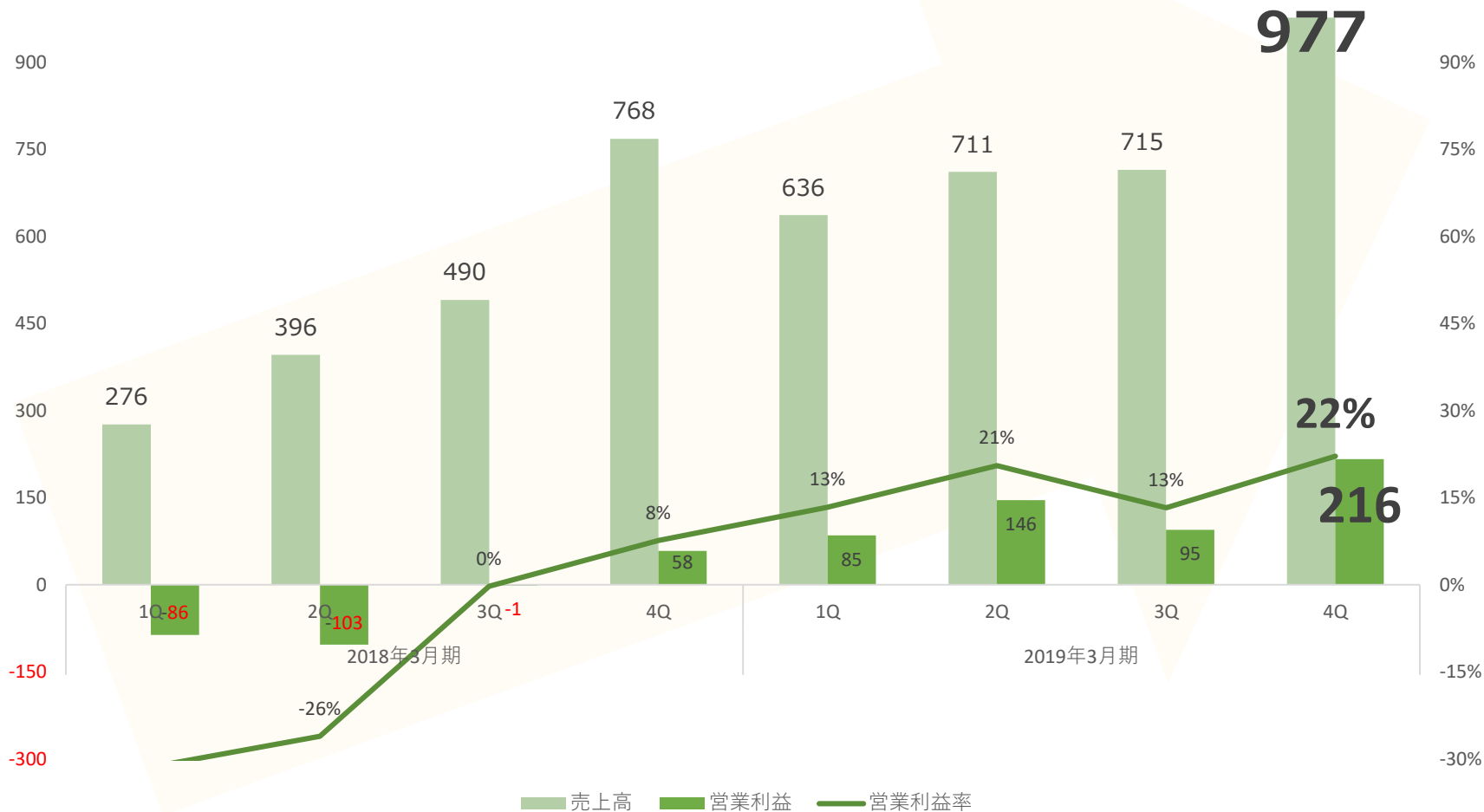


※広告宣伝費売上高比率 = 各四半期会計期間広告宣伝費 ÷ 各四半期会計期間売上高

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※

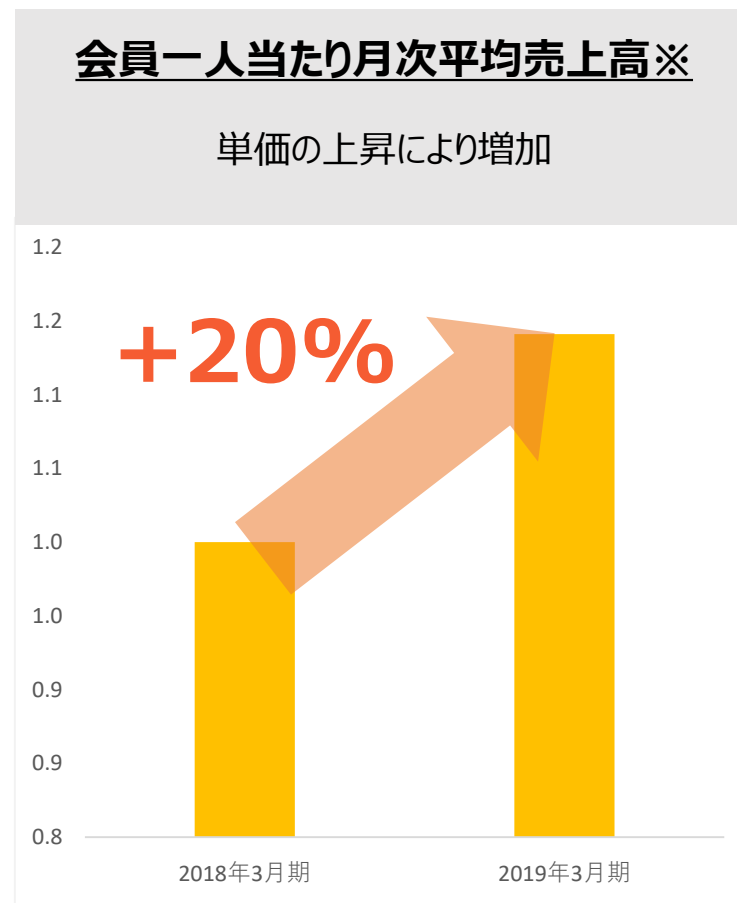
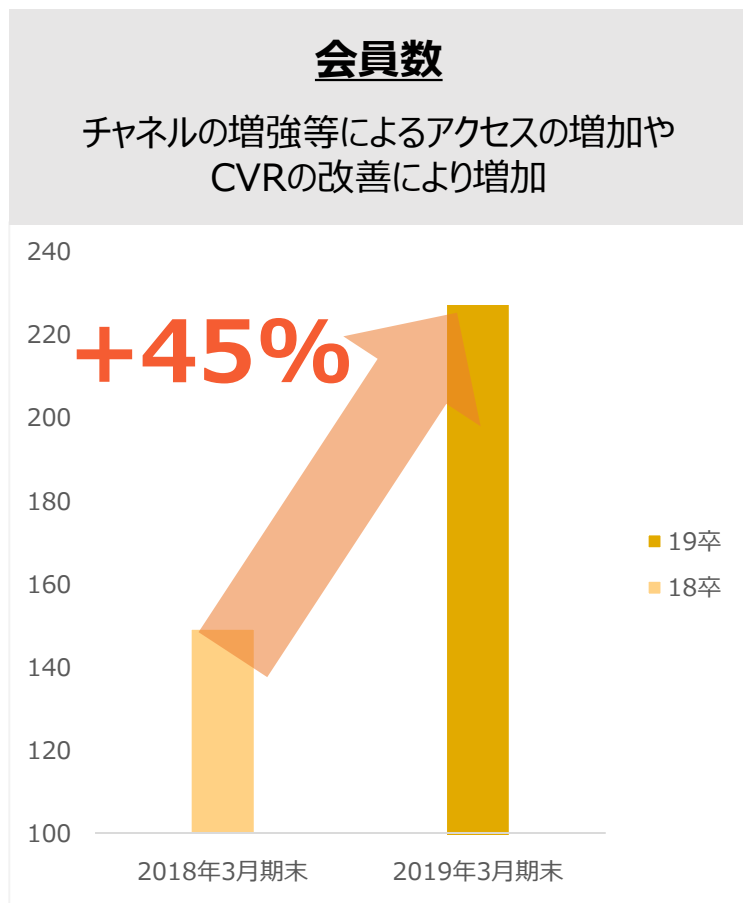
※コンバージョン・レート

- ✓ 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）

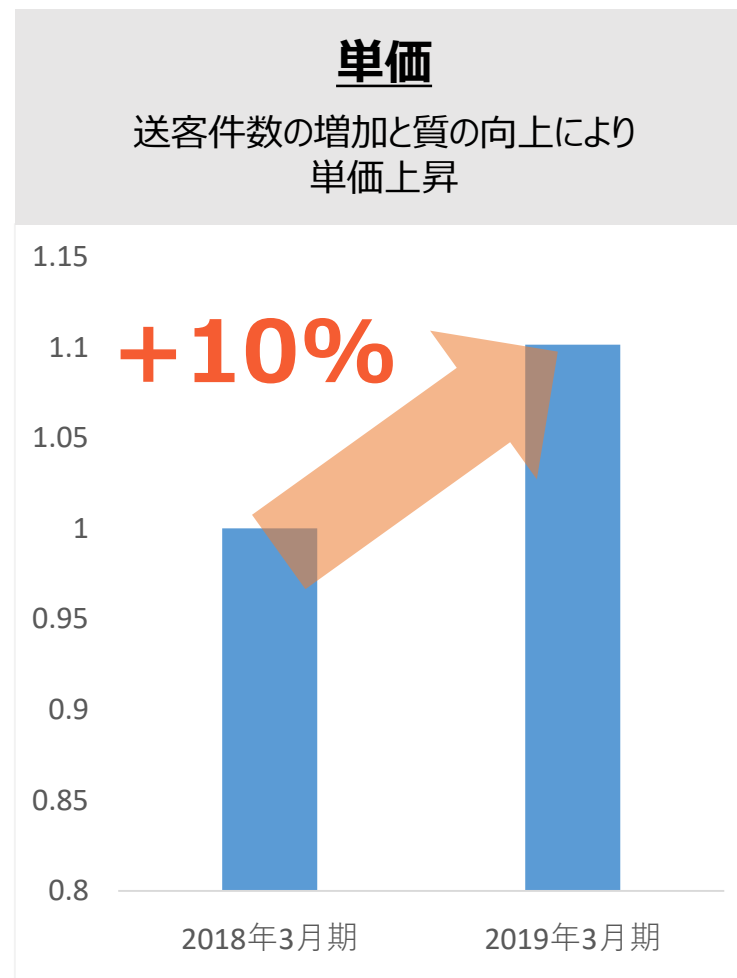
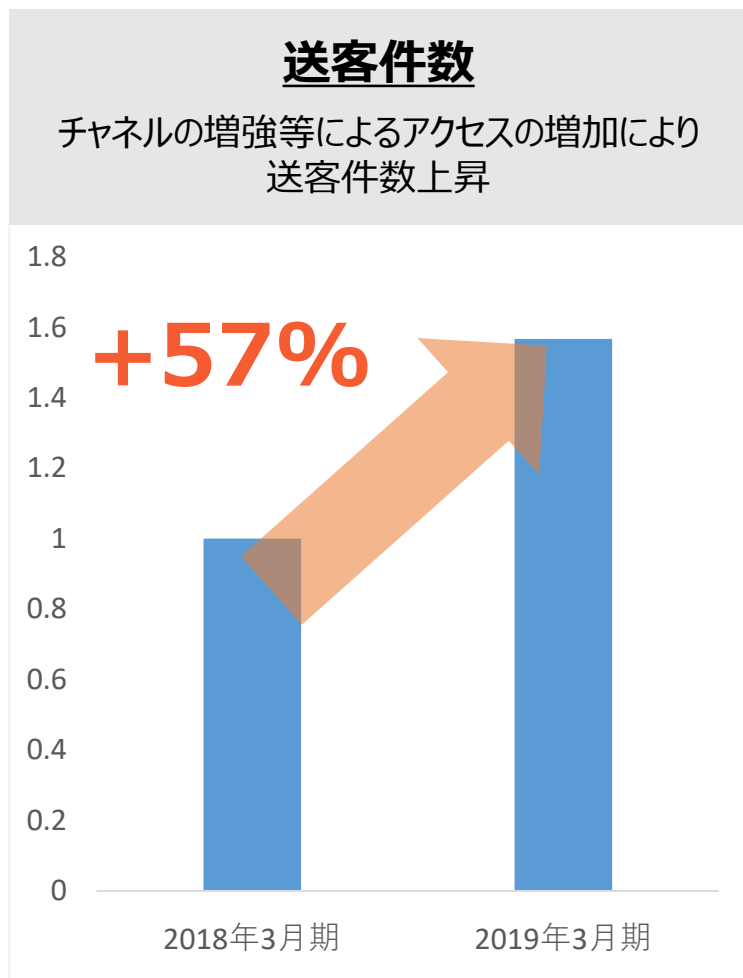
売上高 = 会員数 × 会員一人当たり売上高で構成。会員数の増加が売上高成長に貢献。会員一人当たり売上高も増加。



※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
資産合計	1,291	3,482	

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	
負債・純資産合計	1,291	3,482	

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	3,819	1,348	1,691	3,039	+26%
営業利益	211	474	685	231	311	542	+27%
経常利益	188	451	639	232	285	517	+24%
当期純利益	159	383	543	193	355	549	△1%※

※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。

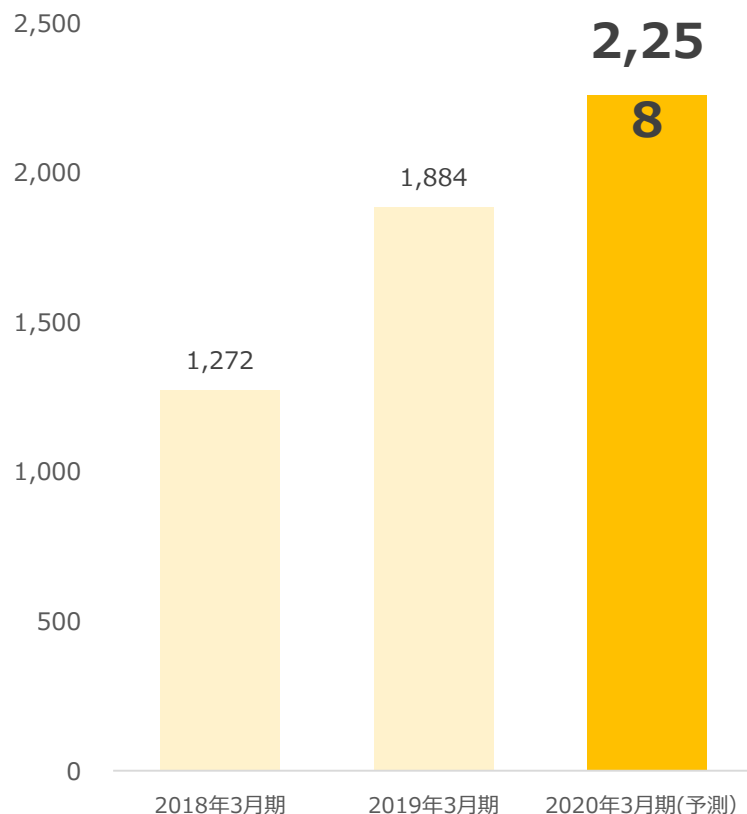


事業提携、M&Aの加速

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
キャリア	2,258	1,883	1,272	+20%



単位：百万円

成長ポイント

【新卒ジャンル】

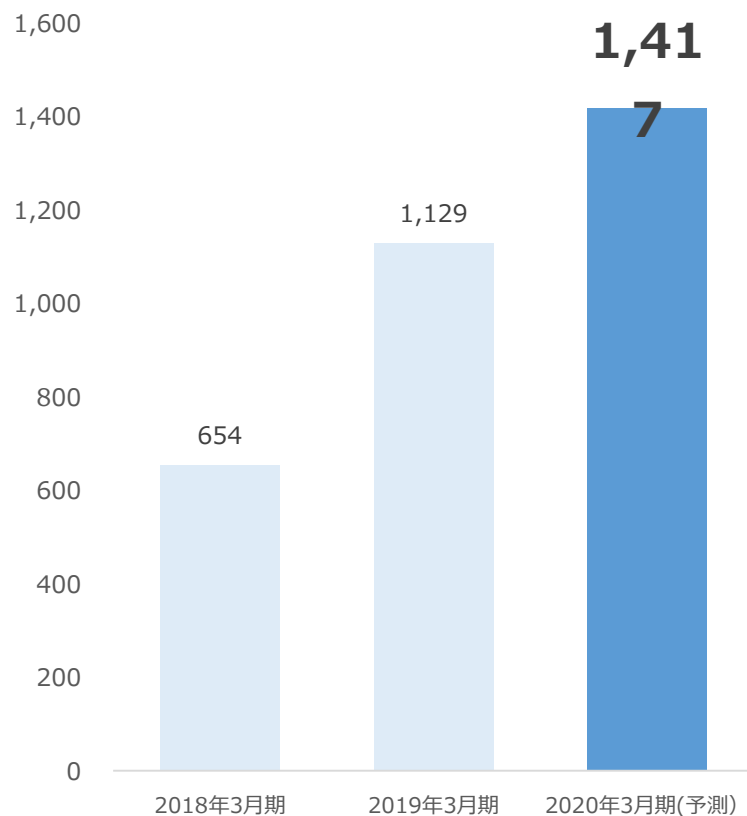
会員数の増加、送客効率の改善および単価の向上による売上高増。
組織拡大による新卒マッチングサービスの業績拡大。

【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
ファイナンス	1,417	1,128	654	+26%



単位：百万円

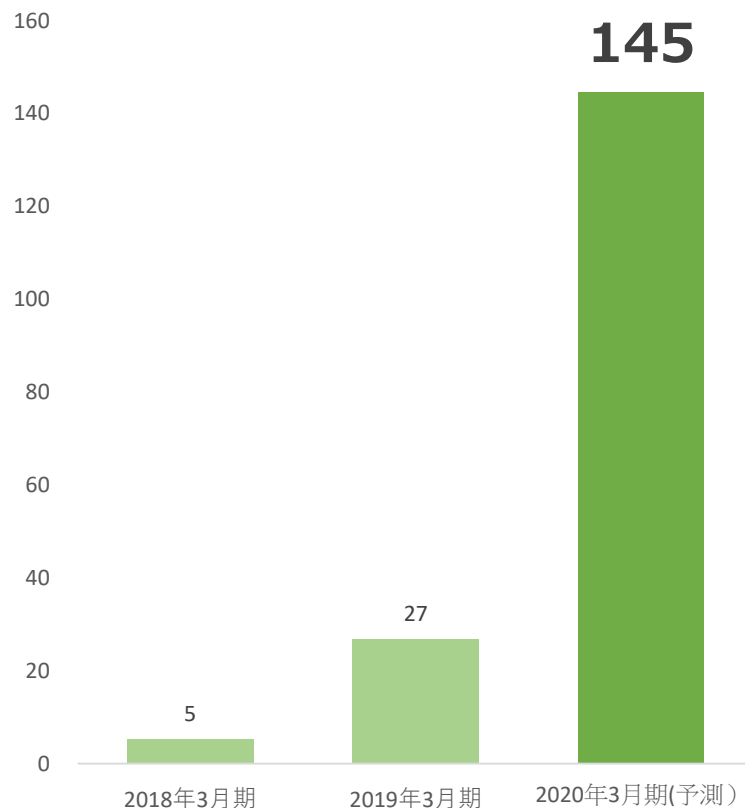
成長ポイント

【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
その他	145	26	5	+440%



単位：百万円

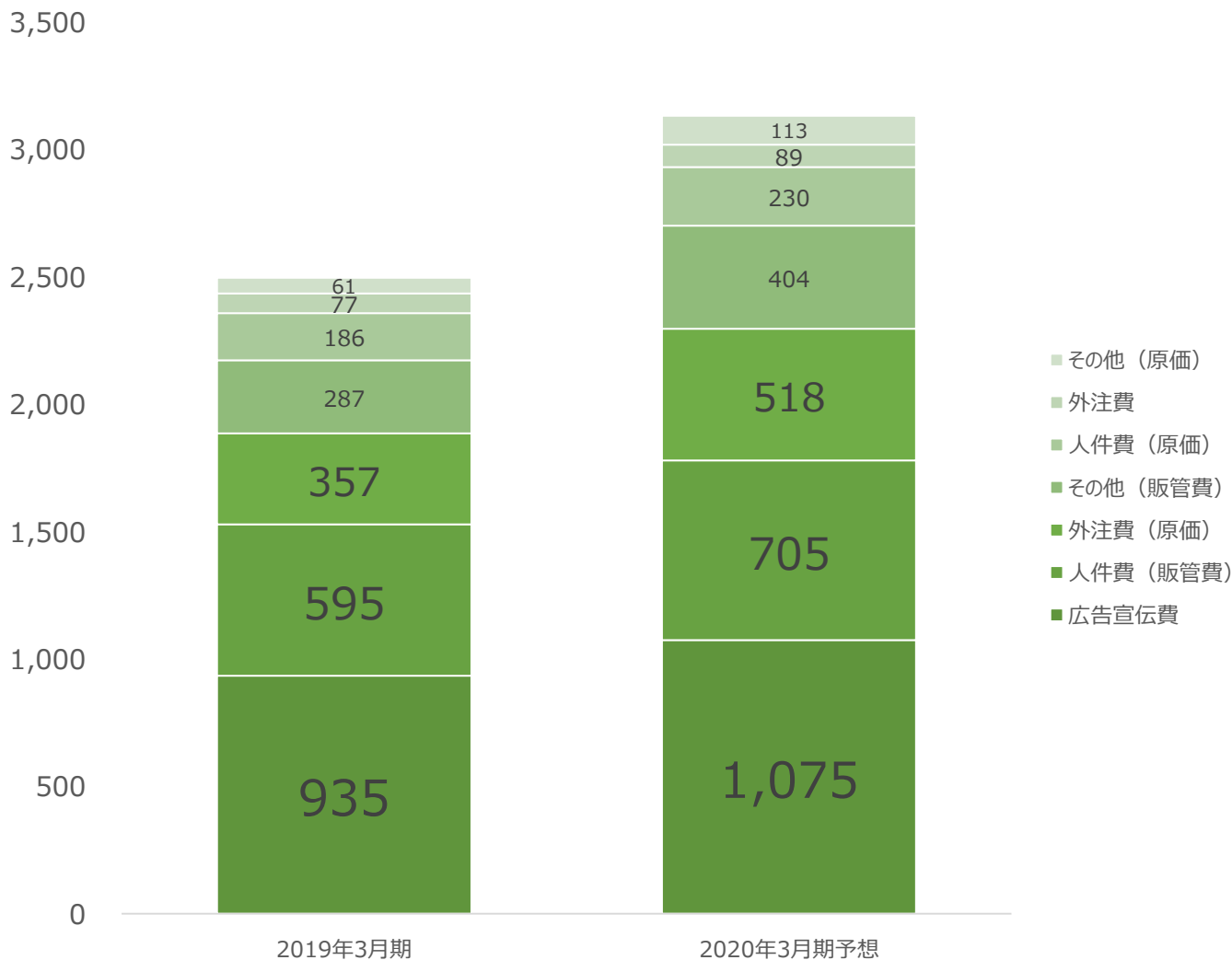
成長ポイント

【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）

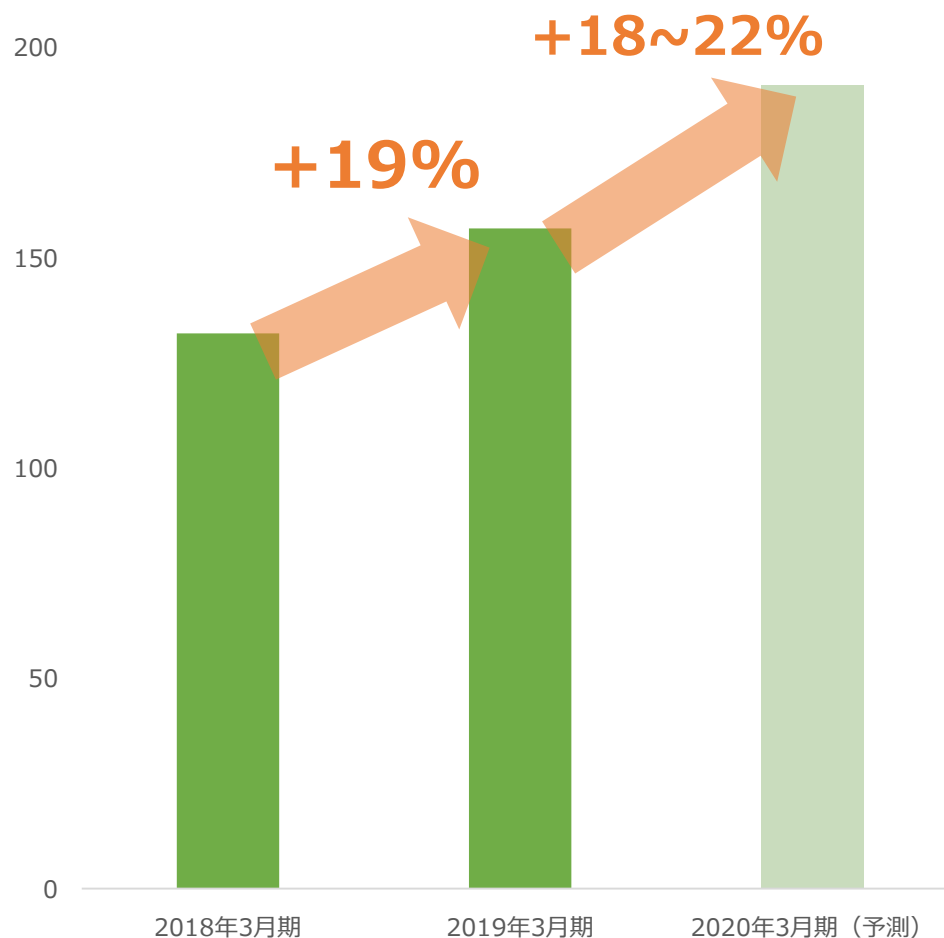
各費用の構成はほぼ前期通り展開。広告宣伝費/売上高比率は前期同様約30%付近を予測。



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。

