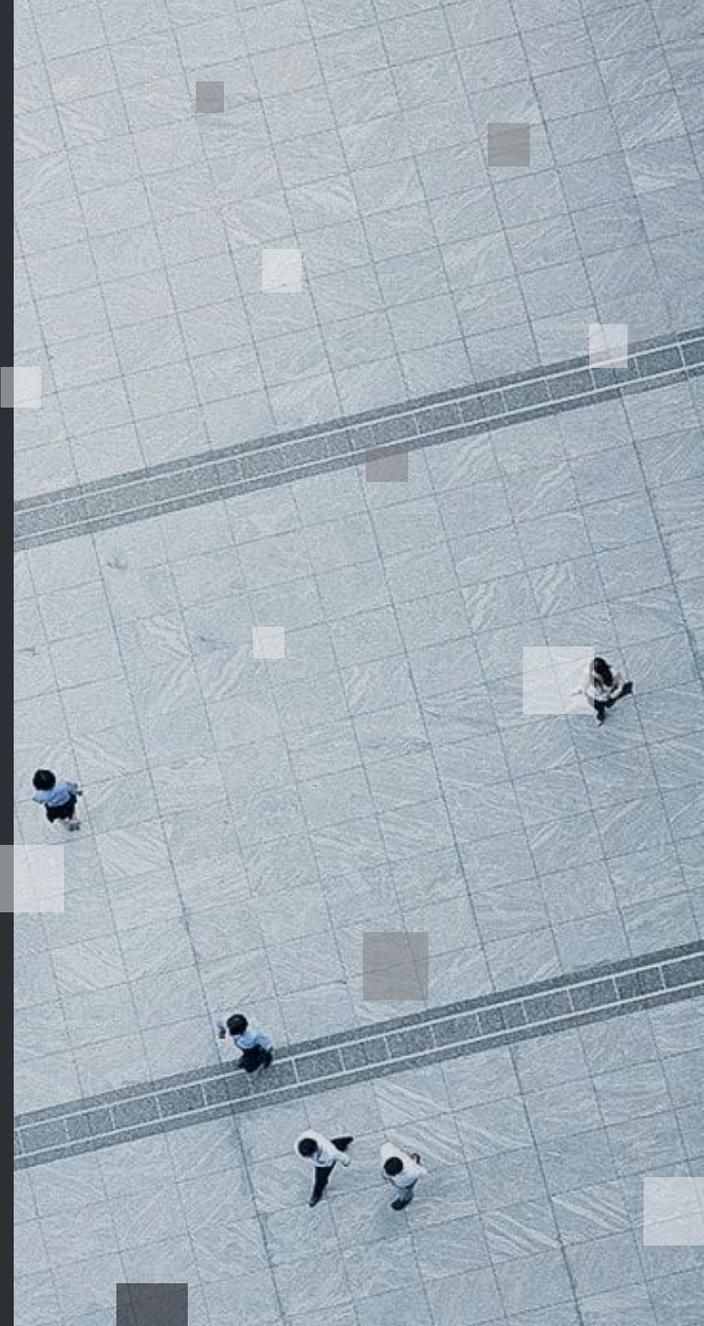


PORT INC.

ポート株式会社 証券コード7047
2020年3月期 決算説明資料



新型コロナウイルス感染症において亡くなられた方々に謹んでお悔やみを申し上げますとともに、被患された皆さまに心よりお見舞い申し上げます。また被患された方々の1日でも早い回復と、この状況を乗り越え1日でも早く日常を取り戻されることを心よりお祈り申し上げます。

また、日々医療の最前線で治療に尽力されている医療従事者の皆様に、心から敬意を表するとともに、深く感謝を申し上げます。

当社サービスをご利用いただいているユーザーの皆様におかれましても、新型コロナウイルスの脅威が少しずつ過ぎ去り、アタリマエの日常を取り戻されることを心よりお祈り申し上げます。

特に当社サービスをご利用いただいている就職活動生におかれましては、重要な人生の選択の機会を迎えた時期にこのような感染症被害ならびに自粛要請が発令され、ご不安の募る日々をお過ごしかと思われま

当社と致しましては、これまでも皆様に少しでもオンラインでの就活機会を提供することに努めて参りましたが、引き続き皆さんの就職活動をさらにご支援できるよう尽力して参ります。

引き続き感染対策を伴いながらの就職活動が続くかと思われま

ポート株式会社 役職員一同

1

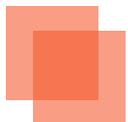
2020年3月期 通期決算概要

2

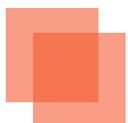
新型コロナウイルスへの対応

3

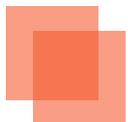
Appendix



前年同期比、**大幅な増収増益**達成。
売上高4,103百万円（前年同期比**+35%**）、EBITDA792百万円（前年同期比**+40%**）。
直近3期間は毎年売上高10億円ずつ増収し、高い成長率を維持。



新型コロナウイルスの影響に関しては、短期的には自粛による影響が一定数あるものの、**キャリア・ファイナンス共に回復後の需要は変わらず、影響は時限的であると現時点では見込んでいる。**



アフターコロナの世界で、新たな生活様式が求められている中、**オンライン就活**や**オンライン診療**を推進し、新たな仕組みづくりに挑戦していく。

PORT INC.

2020年3月期
通期決算概要

業績ハイライト 2020年3月期 累計 業績予想対比

期首予想に対しては、**当期純利益以外の指標はすべて達成**。
修正予想に対してはコロナの影響により、僅かに未達となったが、概ね想定通りの結果となった。

単位：百万円	2020年3月期 通期実績	2020年3月期 修正予想 (3/31)	達成率	2020年3月期 期首予想	達成率
売上高	4,103	4,120	99%	3,819	107%
EBITDA※	792	-	-	-	-
営業利益	699	710	98%	685	102%
経常利益	708	700	101%	639	110%
当期純利益	382	未定	-	543	70%

※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4四半期会計期間

第4四半期会計期間では売上高**+35%**、営業利益**+19%**、EBITDA**+23%**増加。
キャリア領域の一部非主力サービスについて、
新型コロナウイルスの感染拡大の影響も含んだ将来の回収可能性を保守的に見積もった結果、
当期純利益は**▲68%**となった。主力サービスの収益性に関しては引き続き堅調。

単位：百万円	2020年3月期 第4四半期会計期間実績	2019年3月期 第4四半期会計期間実績	増減率
売上高	1,318	976	+35%
EBITDA※	280	227	+23%
営業利益	259	216	+19%
経常利益	277	202	+37%
当期純利益	90	288	▲68%

※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 累計 前年比

前期比では売上高**+35%**、営業利益**+28%**、EBITDA**+40%**増加。
当期純利益が前期比**▲30%**となっているのは、先述の通りであり、主力サービスの収益性は堅調。

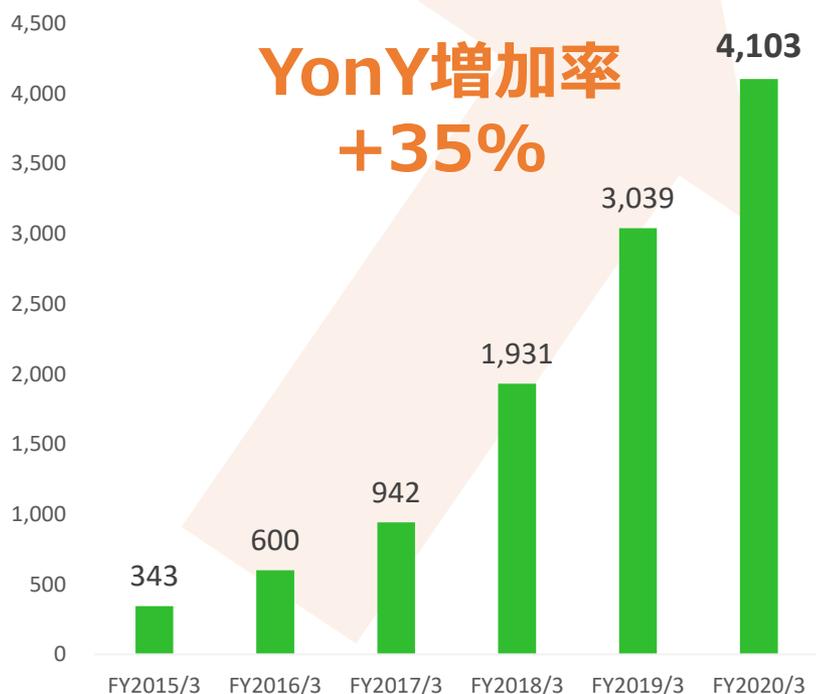
単位：百万円	2020年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績	YoY 増減率
売上高	4,103	3,039	+35%
EBITDA※	792	563	+40%
営業利益	699	542	+28%
経常利益	708	517	+36%
当期純利益	382	549	▲30%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

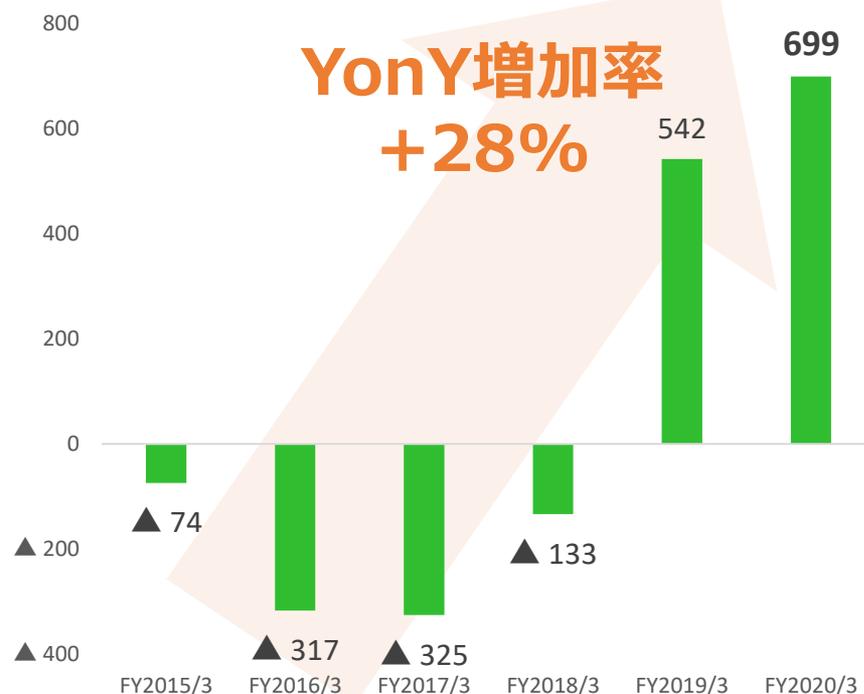
通期業績推移

前期比 売上高 **+35%**、営業利益 **+28%**
直近3か年は売上高10億円ずつ上昇しており、当期においても成長性を維持。
メディア投資による安定的な収益基盤と確実な利益成長を実現。

売上高



営業利益

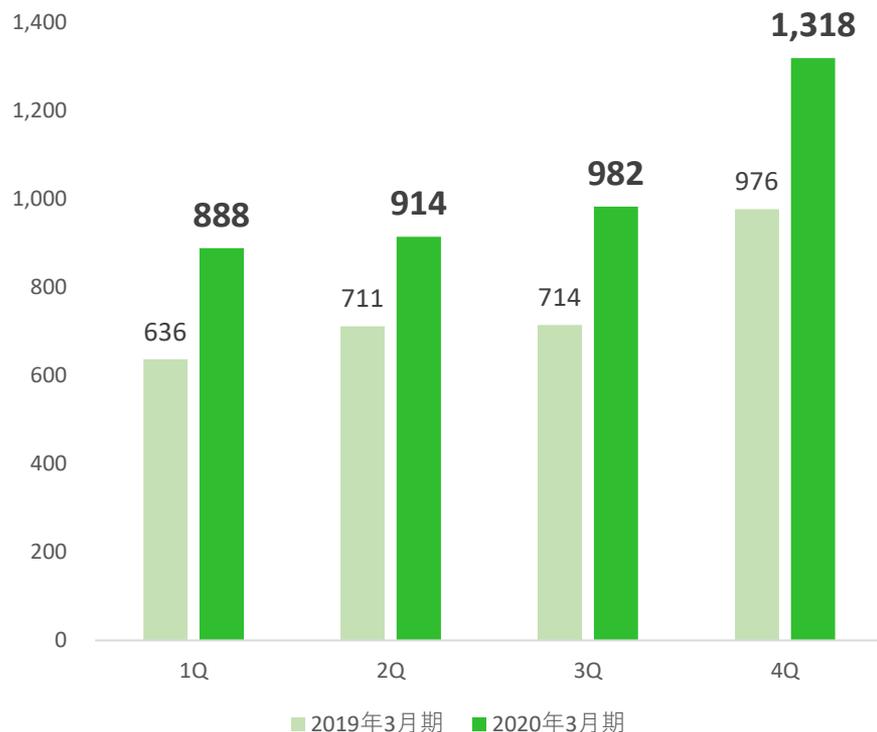


単位：百万円

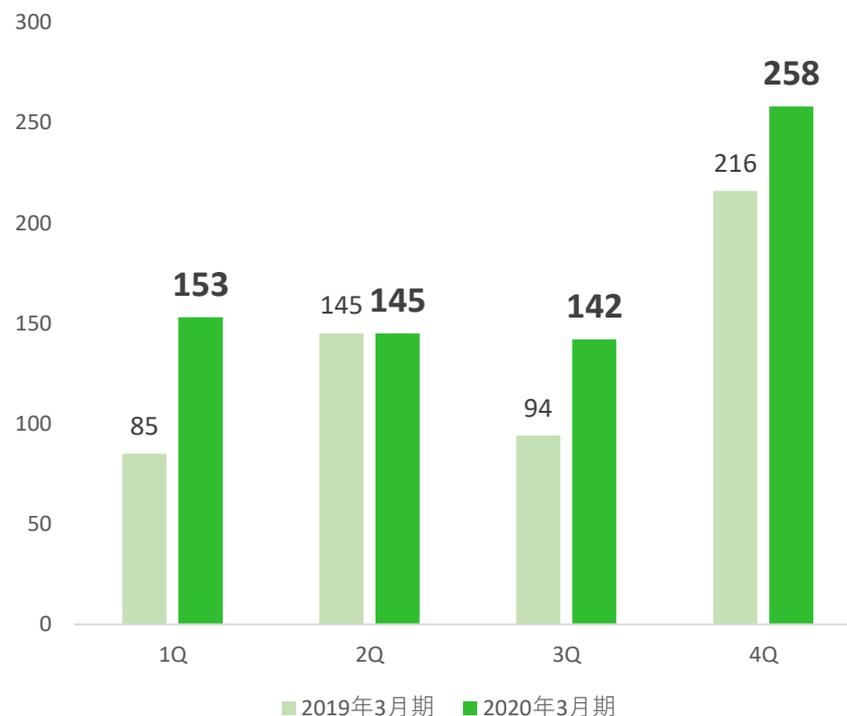
四半期業績推移

今期すべての四半期において、YoYで**増収**。
特に下半期にかけて売上・営業利益ともに大きく増加した。
営業利益に関しては、第2四半期を除き**増益**。

売上高



営業利益

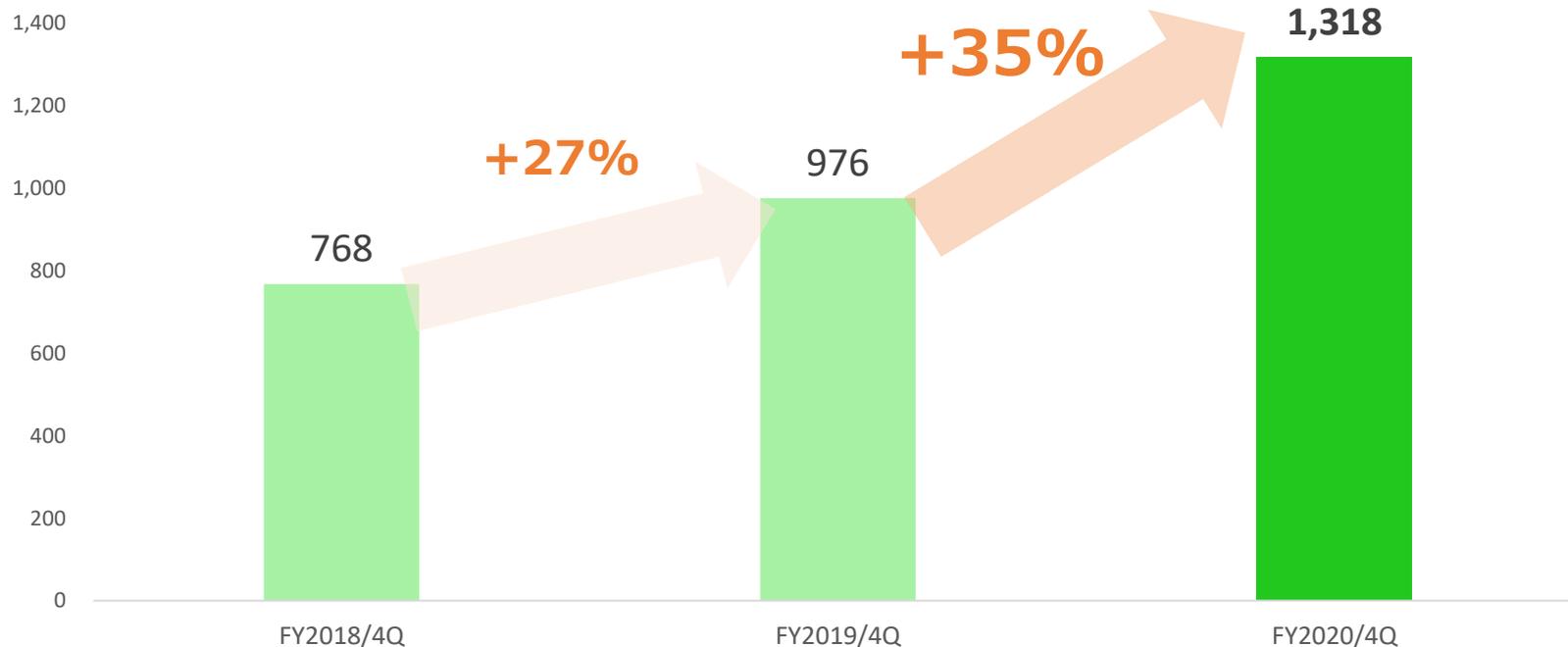


単位：百万円

第4四半期 業績推移

第4四半期においては、2018年3月期から2019年3月期の成長率が+27%だったのに対し、当第4四半期はコロナによる自粛があるものの、前期比 **+35%**と**昨年を上回る水準**で成長。

売上高



単位：百万円

領域別売上高

全領域前年同期比で**大幅増収**。特にファイナンス領域に関しては、M&Aの効果とマーケティング効率の改善により大きく伸長。

キャリア

2020年3月期 累計 2019年3月期 累計

2,208 / 1,884

+17%



通年では凡そ計画差異は大きくないものの、後半はコロナの影響を受け成長が鈍化。

ファイナンス

2020年3月期 累計 2019年3月期 累計

1,744 / 1,129

+54%



前期比54%増収し、好調に推移。

その他

2020年3月期 累計 2019年3月期 累計

150 / 27

+455%



メディカル、リーガル、新規事業等の売上を計上。

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。

会員一人当たり
売上高



会員数



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

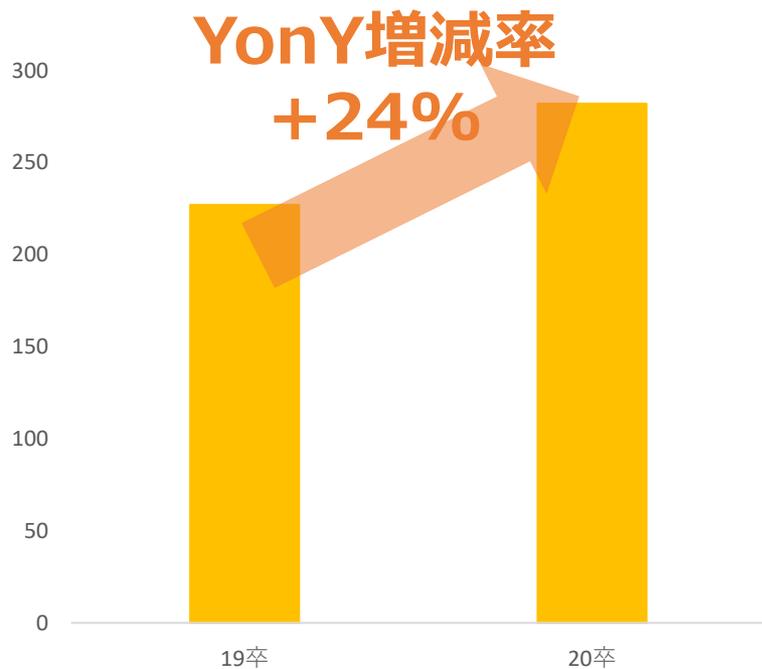
- ✓送客数を向上させる、顧客の満足度を高める。
- ✓質の高い送客（着席率やマッチング率が高い等）を実現し、顧客のKPIを達成する。

領域別KPI推移_キャリア（20卒結果）

会員数の増加が売上高成長に貢献。
2月以降はコロナの影響等もあり会員一人当たり売上高は微減。

会員数

コンテンツ投資によるチャネル強化でアクセス数が向上。

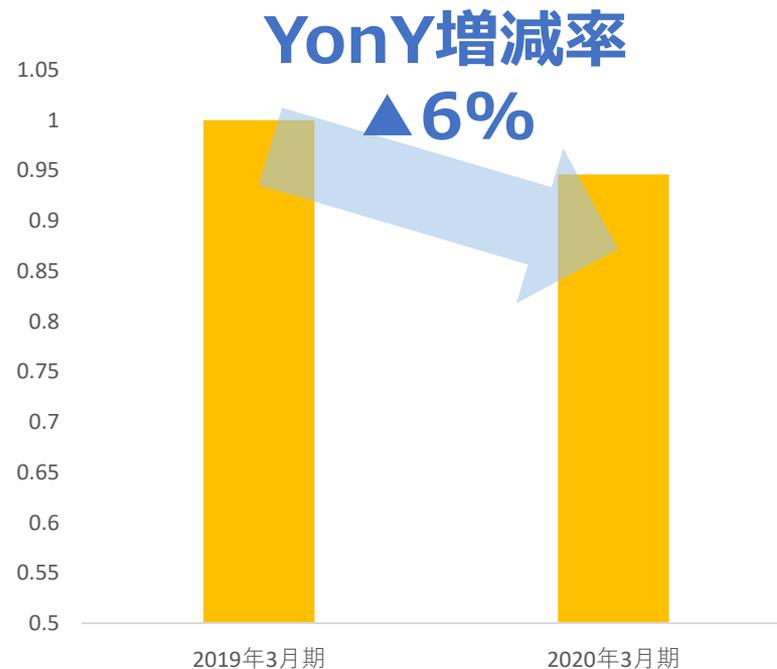


単位:千人

■ 会員数

会員一人当たり売上高

1月までは前年同水準で推移していたが、
2月以降の売上高微減により▲6%となった。



単位:倍率

※2019年3月末時点の19年3月卒業予定の新卒会員数と
2020年3月末時点の20年3月卒業予定の新卒会員数を比較

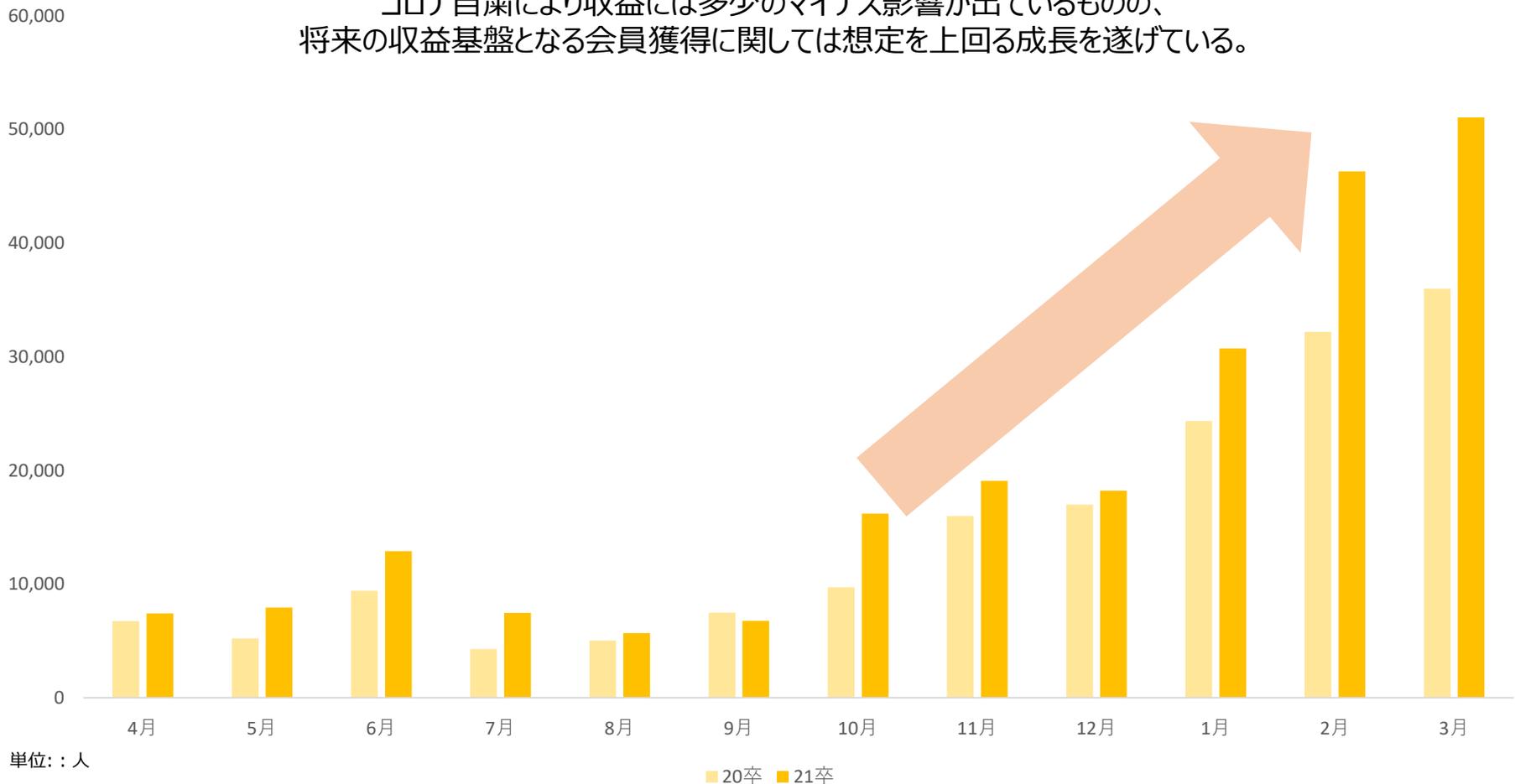
※2019年3月期累計を1とした場合の一人当たり売上高

領域別KPI推移_キャリア（21卒会員数推移）

21卒会員数に対しては、前年を上回る勢いで新規会員数を獲得。累計で前期比 **+32%** 増加となった。

特に第4四半期にかけて増加し、2月は **+43%**、3月は **+41%** となった。

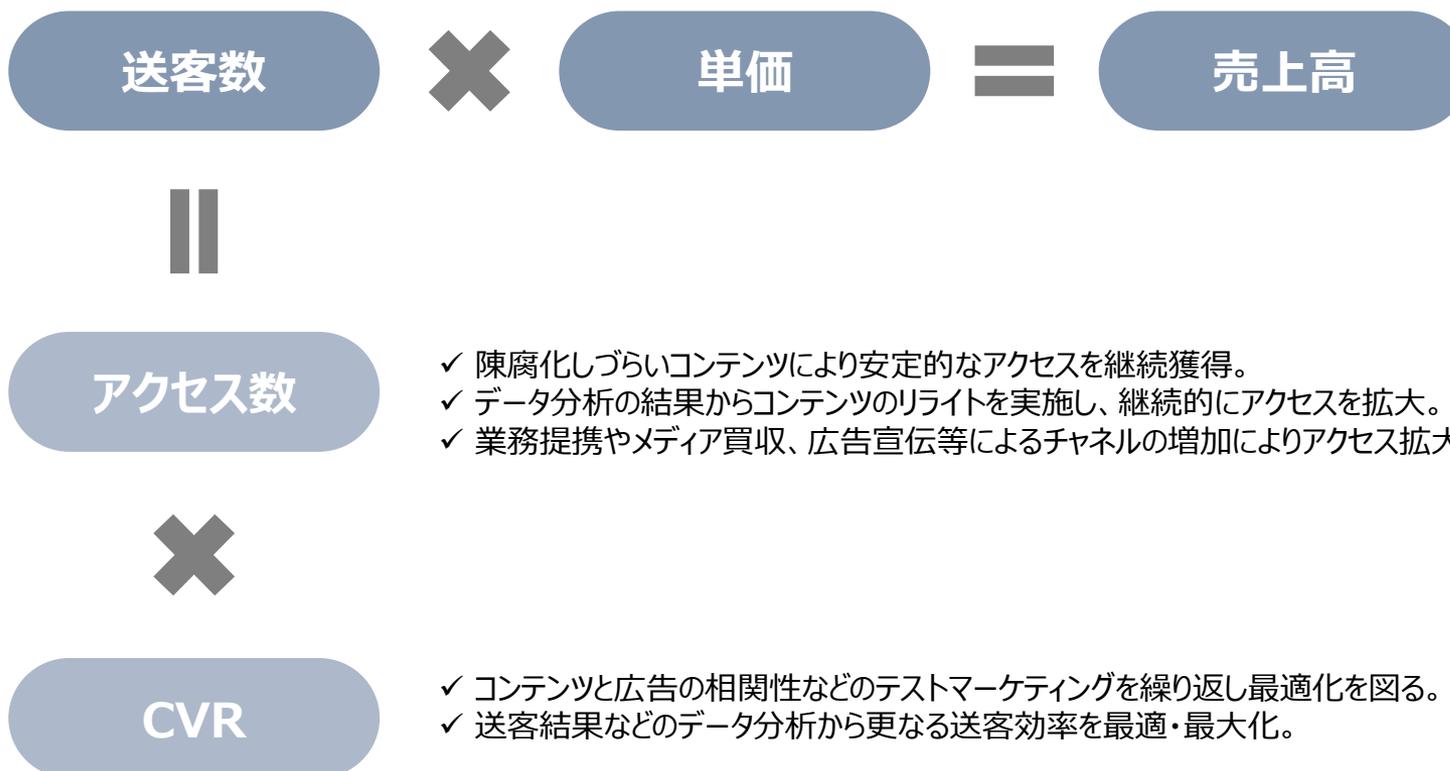
コロナ自粛により収益には多少のマイナス影響が出ているものの、
将来の収益基盤となる会員獲得に関しては想定を上回る成長を遂げている。



※20卒会員は2018年4月～2019年3月までの新規会員数、21卒会員は、2019年4月～2020年3月までの新規会員数を比較。

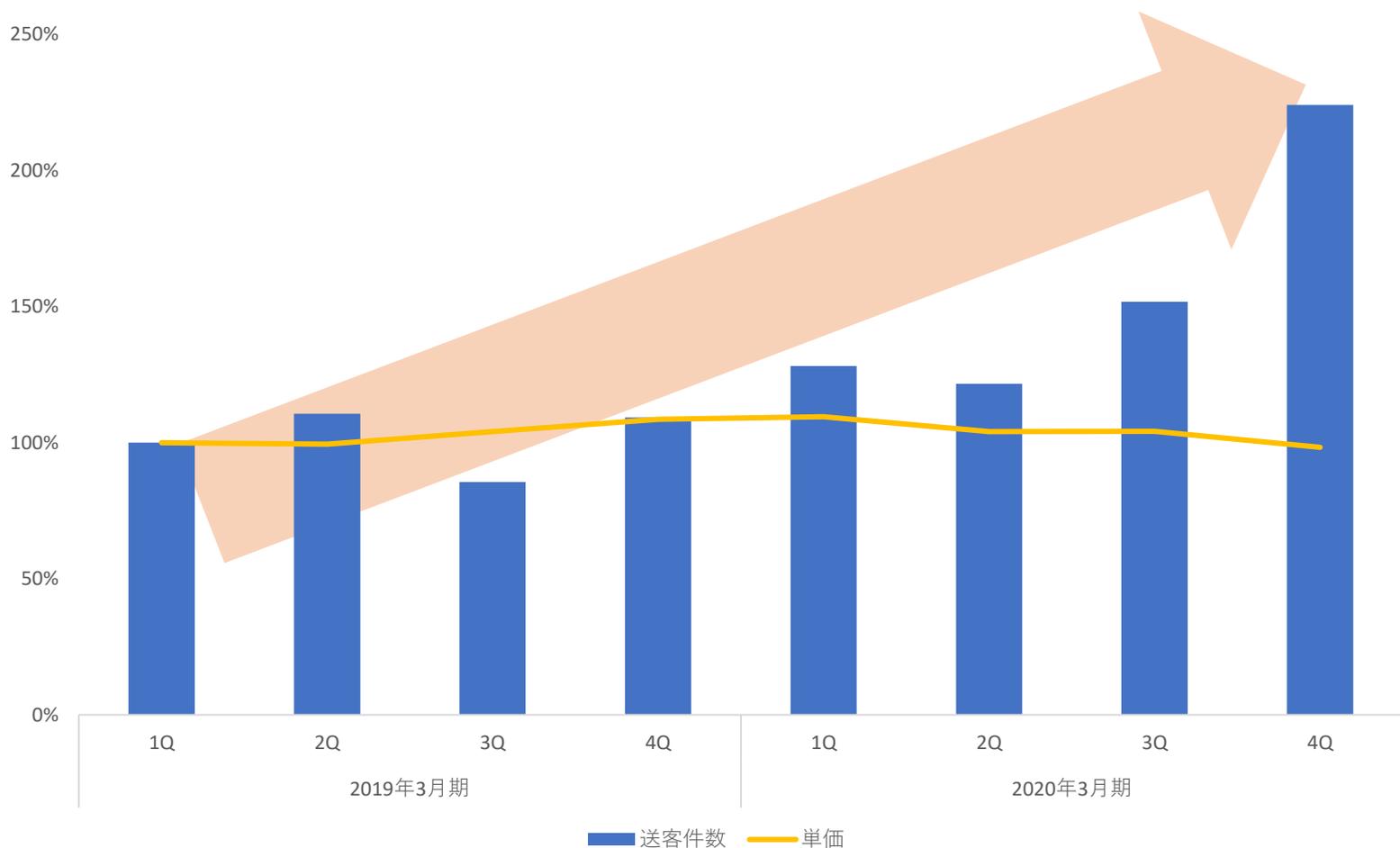
収益拡大における重点ポイント_ファイナンス

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

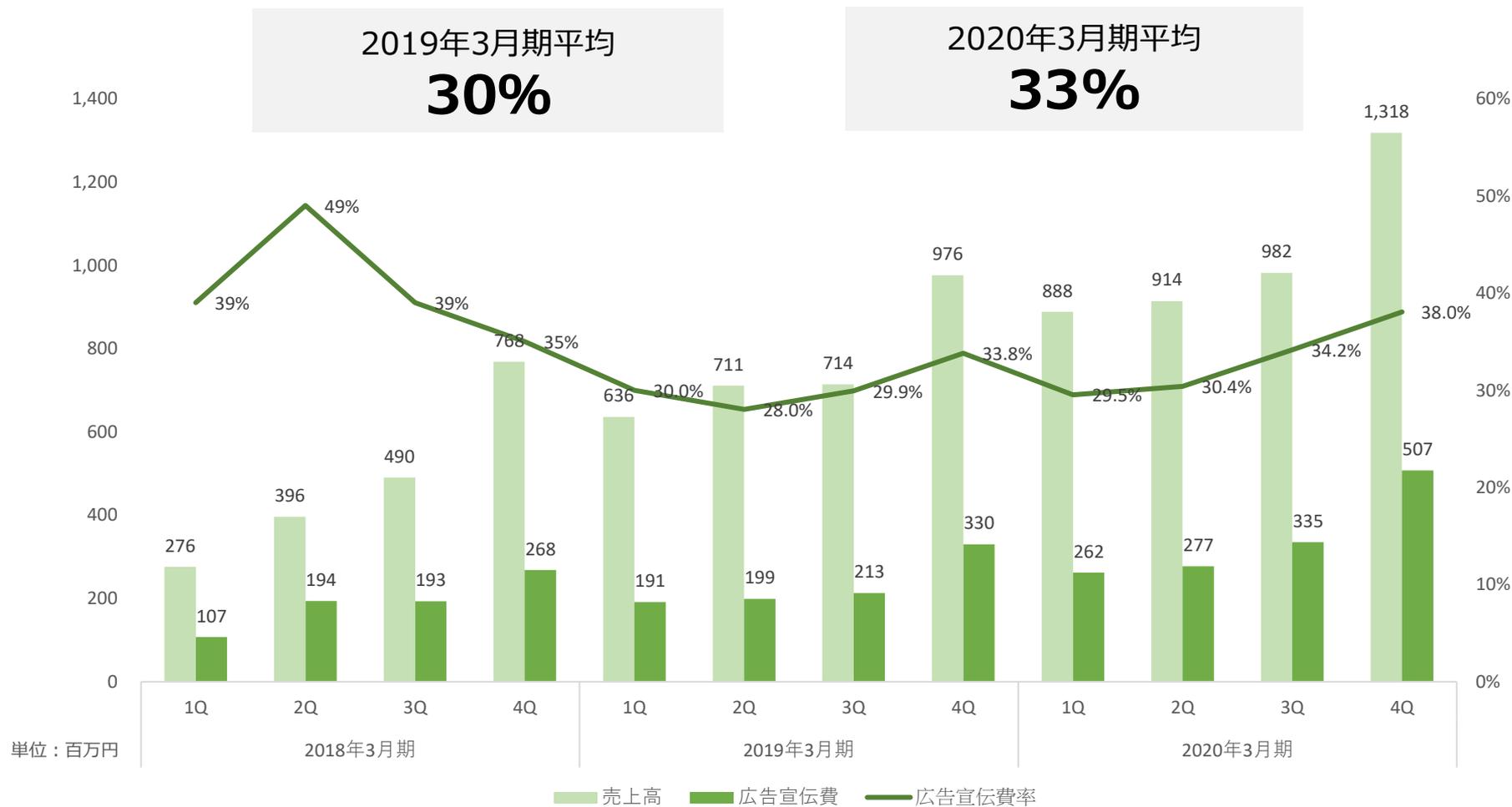
送客件数の年間累計は**YoY 54%**増加となった。
社内で培ってきたノウハウ等を活用しマーケティング効率が改善したこと、M&Aにより新規メディアが増加したことにより
第4四半期においては、**前期比+105%**増加。単価は前年度水準を維持。



※単価：2019年3月期第1四半期実績を100%とした推移

売上高広告宣伝費比率

売上高広告宣伝費比率は、第10期売上達成に向けた先行広告投資によるものであり、今回の広告投下により一定の業績結果を出すことができると考察。
しかし、今後も現在の事業方針下においては、売上高広告宣伝費率30%を水準としてコントロールしていく。



貸借対照表

自己資本比率は、53.3%（全事業年度末は60.0%）と引き続き高い水準を維持。
非注カサービスの売却及び減損損失の計上により、のれん・ソフトウェアが減少。

単位：百万円	2020年3月期		2019/12末比	2019/3末比
	第4四半期			
流動資産合計	3,618		422	523
固定資産合計	338		-141	-41
繰延資産合計	4		-1	-3
資産合計	3,962		280	480
流動負債合計	1,189		167	-20
固定負債合計	656		17	475
負債合計	1,845		184	454
純資産合計	2,116		96	25

	2019/12末	2019/3末
	3,196	3,095
	479	379
	5	7
	3,682	3,482
	1,022	1,209
	639	181
	1,661	1,391
	2,020	2,091

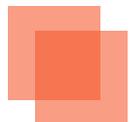
のれん	0	-32	-123
ソフトウェア	186	-101	138

	32	123
	287	48

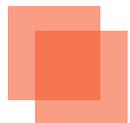
PORT INC.

新型コロナウイルスへの対応

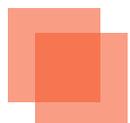
新型コロナウイルス対策に関するサマリー



昨年水準の売上高維持には現時点で大きな影響は出ていないものの、さらに**業績成長させる計画に対しては、影響が発生しう得る。**



就活ジャンルでは、「**リクサポーOnline**」や「**オンラインイベント**」など、オンライン就活に対応した**新たなサービスを提供。**



当社サービスを利用する医療機関の**オンライン診療**の受診者数は、3月、4月ともに**大幅に増加。**
感染防止のため、初診、再診共に受診者数が増えている。

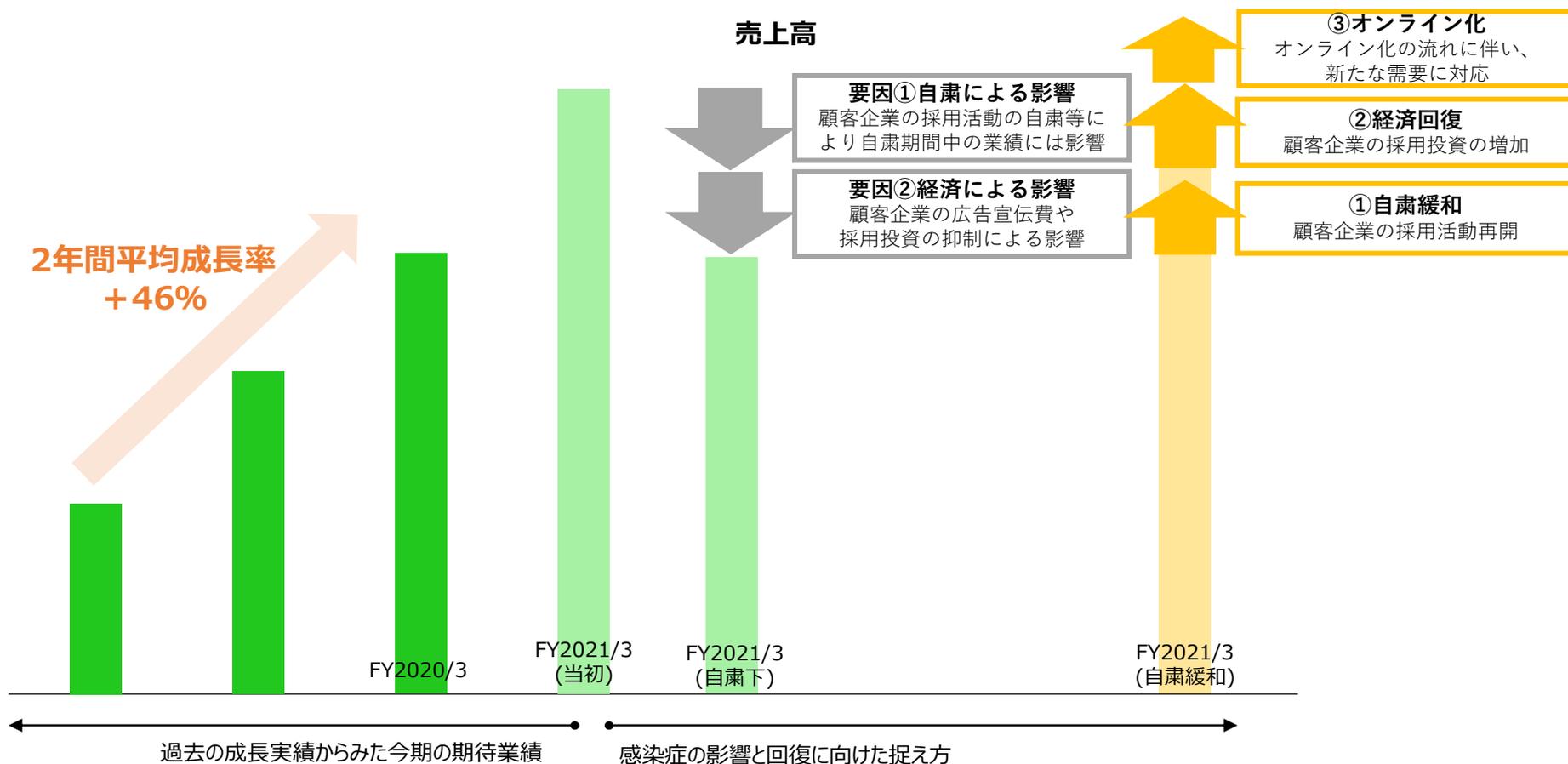
新型コロナウイルスの事業への影響

昨年水準の売上高維持には現時点で大きな影響は出ていないものの、回復スピード等により昨年以上の業績に対して影響が発生し得る。キャリア領域において、採用スケジュール変化は一部で発生しているものの影響は時限的であるとする。ファイナンス領域に関しては影響は限定的であり、大きな影響は出ていない。

	現時点	コロナ収束後
キャリア	<ul style="list-style-type: none">➢ 就職活動の遅延や広告マーケティング費削減の影響はあるものの限定的であり、また時限的である	<ul style="list-style-type: none">➢ 就職希望者数は今後も変わらないため、企業の採用意欲は継続していく見込みである➢ 就職活動のオンライン化の流れを推進することで、売上を伸ばしていく
ファイナンス	<ul style="list-style-type: none">➢ オンラインでの各種サービス申込が主流のため、ユーザーニーズに大きな変化は見られない	<ul style="list-style-type: none">➢ 今後も継続的にカードローンの需要は伸びていくと当社では見込んでおり、安定的に売上の伸長を想定している

業績への影響

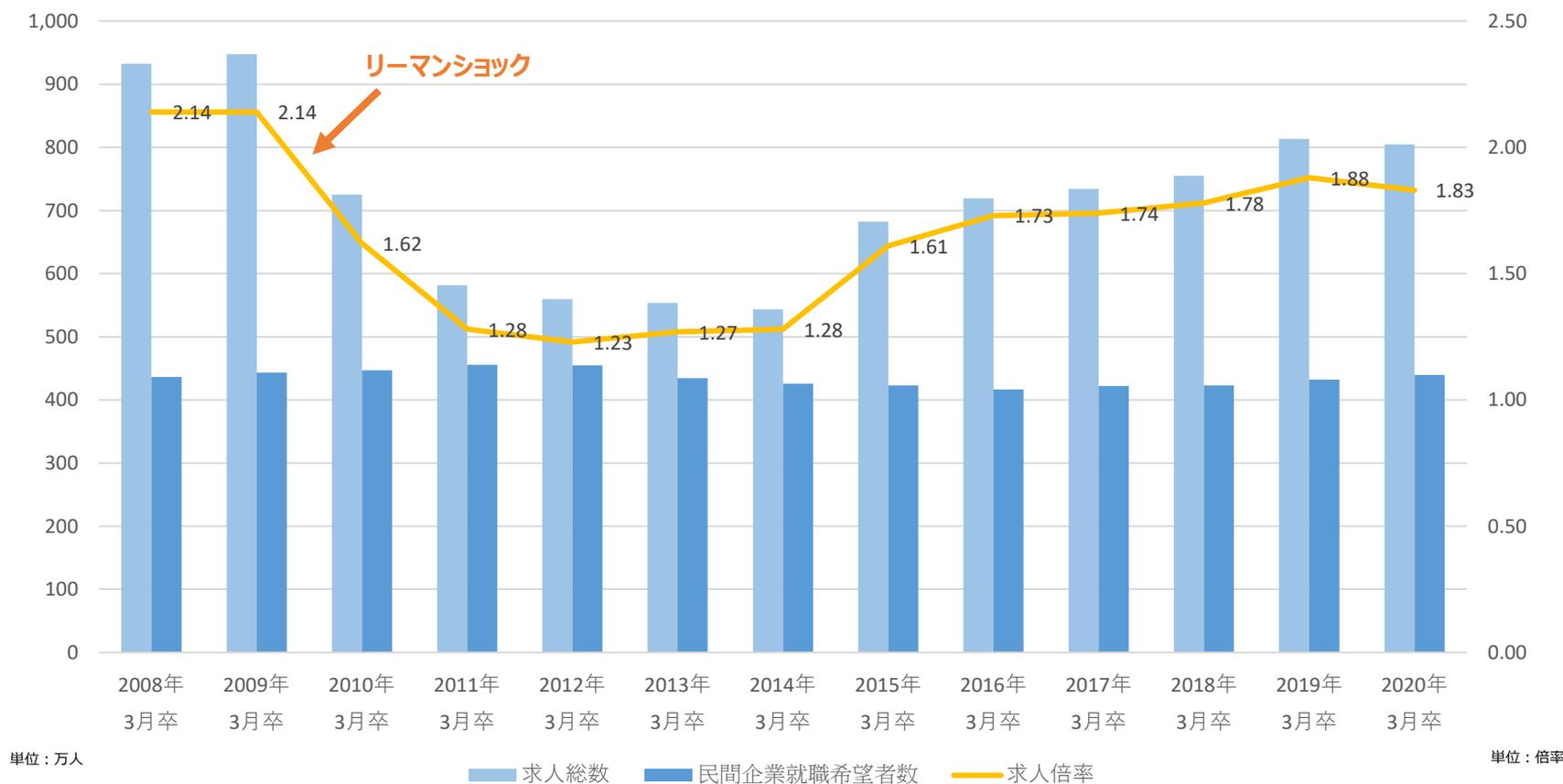
新型コロナウイルスの影響は、①自粛による影響と、②経済による影響の2段構造となっており、2020年3月期からさらに業績成長をさせる計画に対しては、マイナス影響を及ぼしているものの、自粛による影響は6月以降軽減され、新卒採用ニーズも回復していくと見込んでいる。



就活ジャンル 新卒市場の動向

新卒市場の動きを見ると、2009年のリーマンショックの際も、大卒者の有効求人倍率は1.0を超え求人超過の状態であり、マッチングのニーズは継続されている。また求人数も中期的には回復しており、影響は時限的である。新卒市場においては、求職者数は変わらず、また人手不足の状況においては新規学卒者採用ニーズが長期的に落ち込み続けることは考えにくい。

大卒者 求人倍率の推移



出所：リクルートワークス研究所「大卒求人倍率調査」

就職支援プロジェクト「リクサポ-Online」始動

新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言等を受け、対面での採用活動が難しい状況が続くことで、将来の進路に不安を抱える就活生を減らすために、会社説明会から内定まで完全にオンライン化を推進する就職支援プロジェクト「リクサポ-Online」を立ち上げました。現在、約40社の企業様にご賛同いただき、プロジェクトを推進しております。

HP : <https://careerpark.jp/rikusapo/>



オンライン就活イベント開催

当社では、自粛に伴うリアルイベント開催が難しい状況を受け、オンラインでの就活イベント実施を開始いたしました。

新型コロナウイルスの初診をオンラインで実施

当社はかねてより初診オンライン診療解禁に向け準備を進めて参りましたが、2020年4月10日厚生労働省から発表された指針に基づき、この度、提携医療機関とともに、新型コロナウイルス感染拡大防止のための初期対応をオンライン診療で開始いたしました。

また、全国の高血圧の患者に対しては、一般社団法人テレメディーズと連携し、高血圧診療を中心に初診からオンライン診療を提供開始しております。

これにより通院患者や医療従事者間での感染を防ぎ、院内クラスター発生を阻止できると考えます。

今後も、様々な形でオンライン診療を推進して参ります。



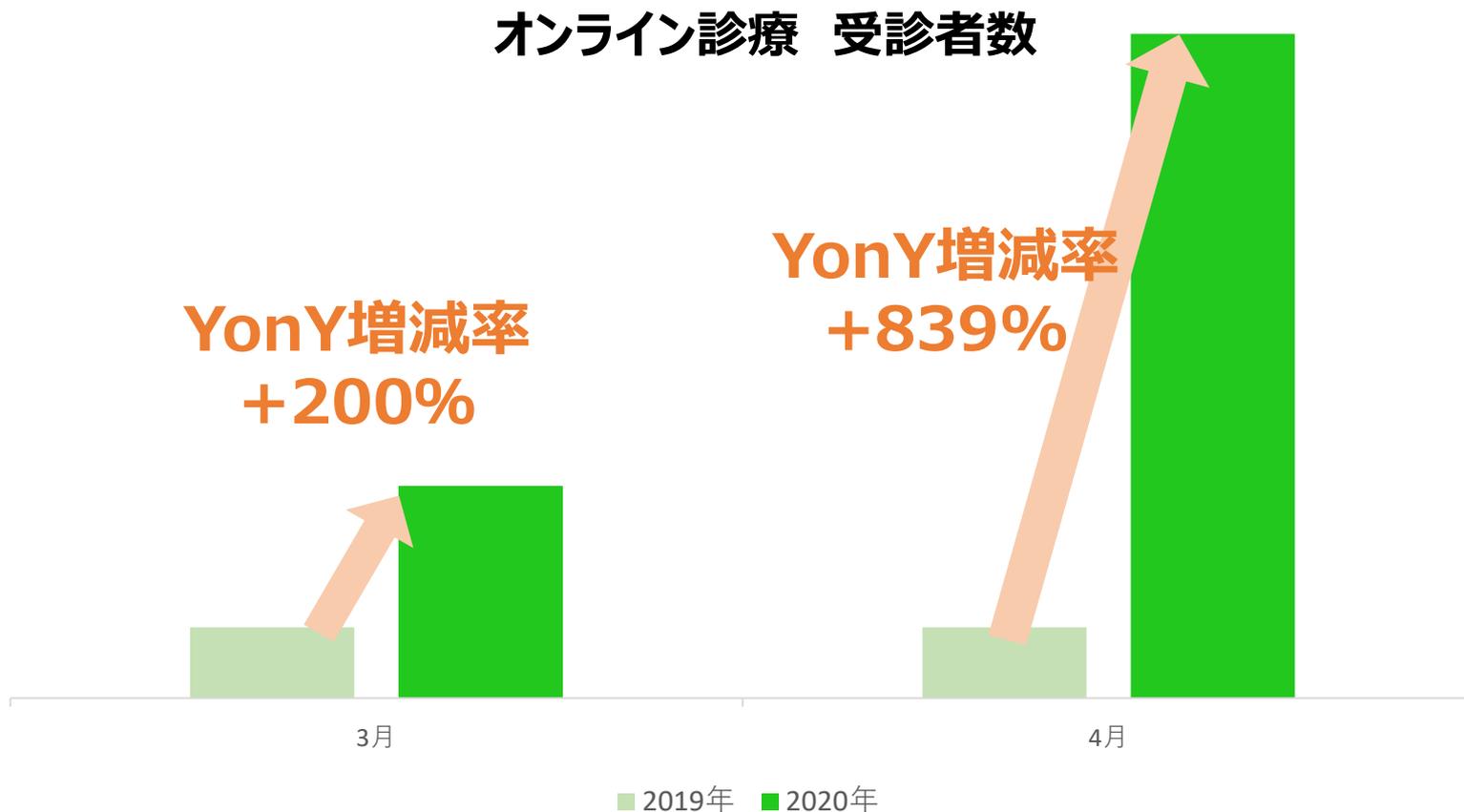
リリースはこちら

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS08676/af3f790a/495a/460e/8ef6/c5e7e8b2161d/140120200413493453.pdf>

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS08676/d91d6f2d/7581/4d89/8858/27efc1bca6b1/140120200406490279.pdf>

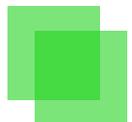
その他 オンライン診療 受診者数の推移

当社サービスを利用する一部医療機関のオンライン診療の受診者数は、3月、4月ともに**大幅に増加**。
新型コロナウイルスの感染防止のため、初診、再診共に受診者数が増えている。



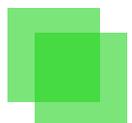
※主要提携医療機関からの報告に基づく当社算定による

感染予防対策と従業員サポート体制



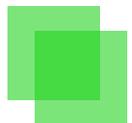
在宅勤務（リモートワーク）を導入

2020年3月27日より、一部を除く全従業員に対して、原則リモートワークを導入し、各種面接・面談や会議等においては、原則オンラインで実施。



全従業員にオンライン診療システム「ポートメディカル」の環境提供

当社が開発したオンライン診療システム「ポートメディカル」を導入し、自宅から診療を受けられる体制を導入。



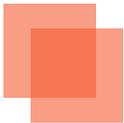
「新型コロナ メンタルサポートプログラム」導入

株式会社cotreeが提供するオンラインカウンセリング「新型コロナ メンタルサポートプログラム」を導入。従業員のメンタルサポートを実施。



第10期業績予想について

新型コロナウイルス感染症の収束時期や市場環境の変化など、将来の当社の事業活動へ及ぼす影響についての不確定要素が多く、適正かつ合理的な計画の策定が非常に困難であることから、公表を見送ることといたしました。当社事業活動への影響の確認等、適正かつ合理的な計画の策定が可能となった時点で、速やかに公表させていただく予定です。



中期経営計画について

5月に発表を予定しておりました中期経営計画に関しては、業績予想と同様に足元の景気動向が不透明であるため、当面の間発表を延期させていただきます。なお、市場環境や景況感を踏まえた適正かつ合理的な計画の策定ができ次第、発表致します。

PORT INC.

Appendix

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	159名（2020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）

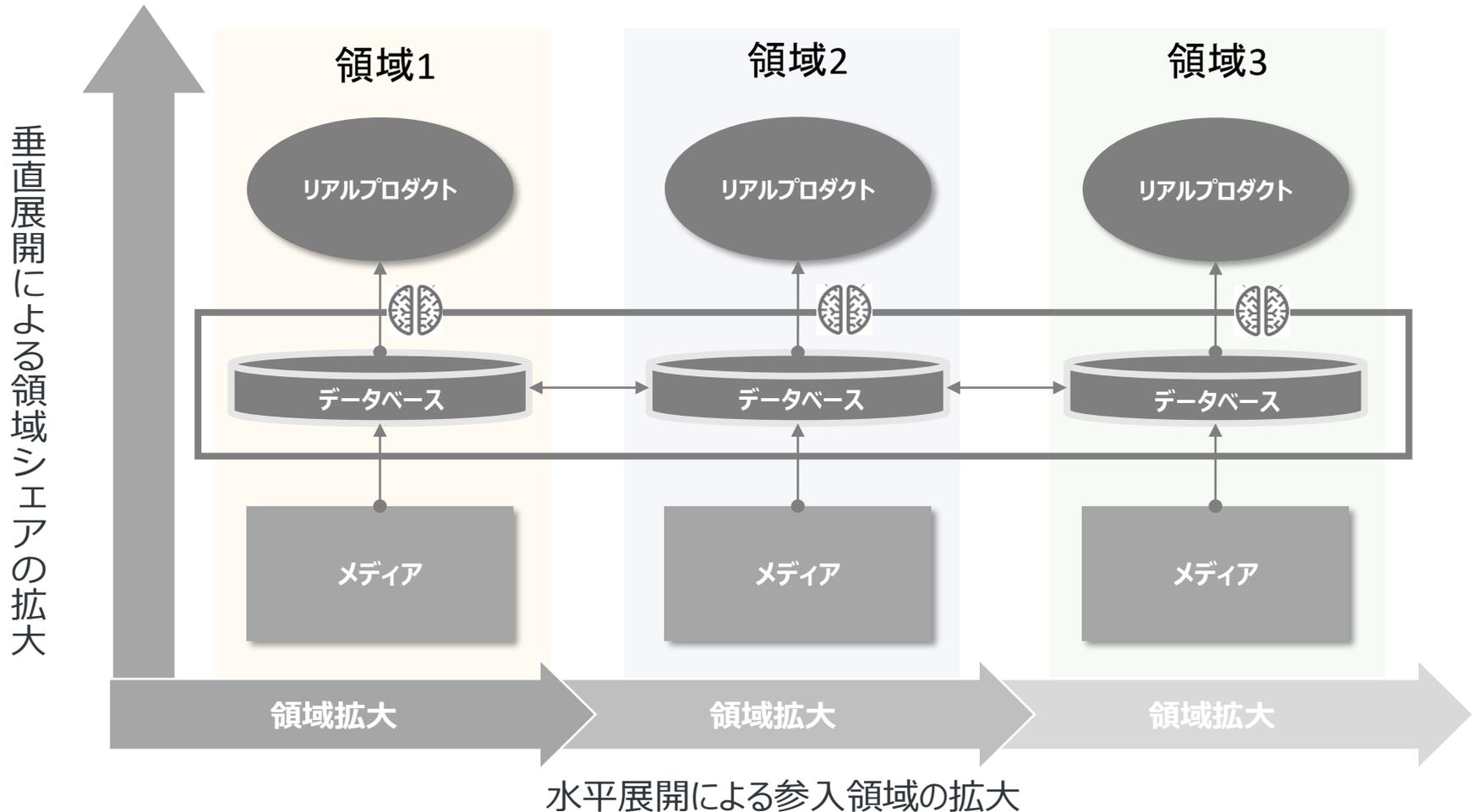
ビジネスモデル

悩みごとの解決を目指すユーザー向けにインターネットメディアを開発。
当社のメディア経由で当社の取引先の開催するイベントや商品に申込が発生する（＝送客）と、成果報酬が発生するモデル。



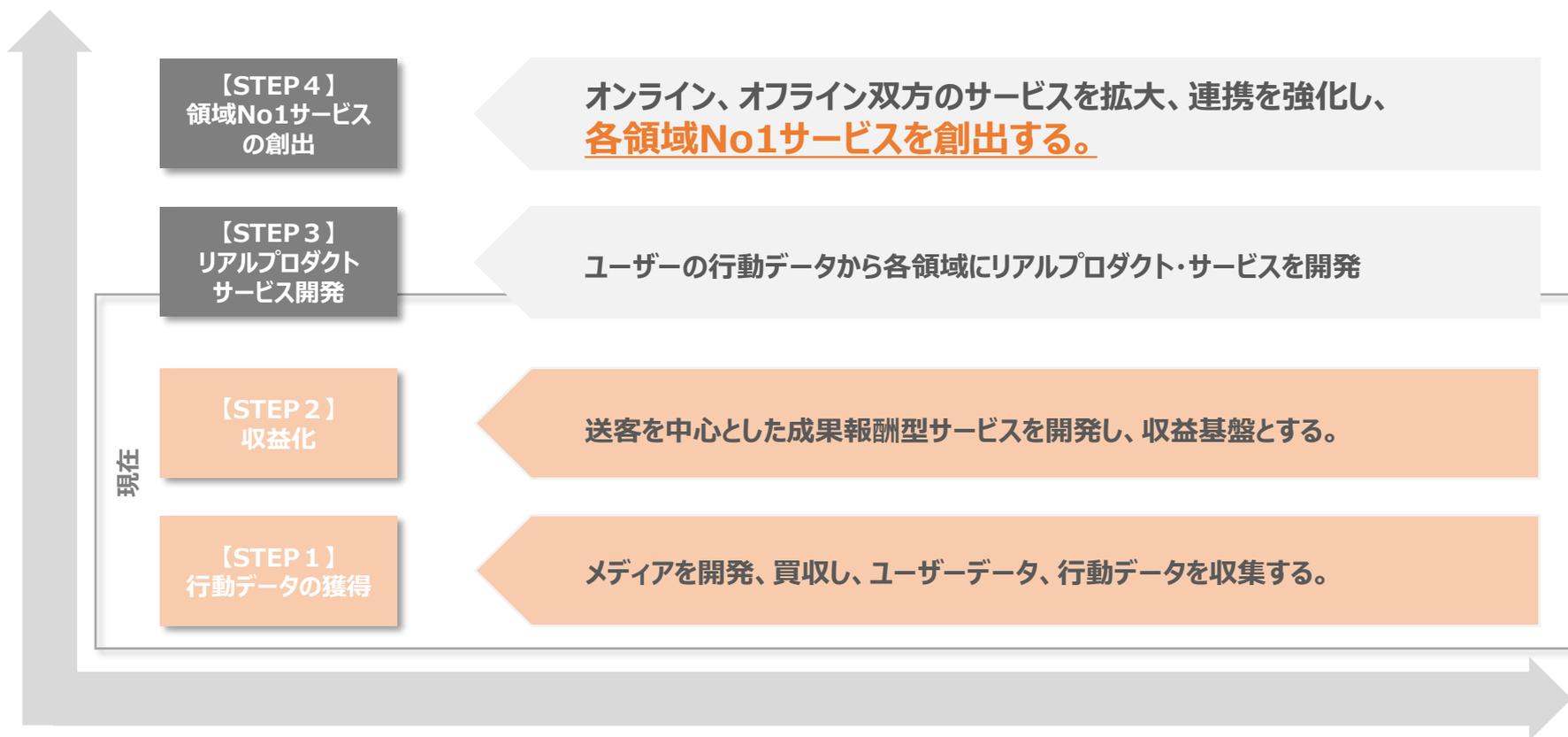
当社の事業戦略

メディアの領域を拡大（**水平展開**）し送客による収益を獲得しつつ、ユーザーの**行動データ**を蓄え、データを活用しながら各領域に**非メディアのリアルプロダクト**を開発し、領域内のシェアを拡大する。（**垂直展開**）



当社の成長ステップ

各領域No1サービス創出のため、現在はSTEP 1、2として送客基盤となるメディア開発と収益化を推進。
一部キャリア領域では人材紹介等のリアルプロダクトの開発にも着手。



これまでの事業方針

2020年3月期はスモールバーティカルメディア戦略に基づいた、メディアの買収を積極推進。
累計10のメディアを買収。

スモールバーティカル戦略

スモールメディアの買収

数百万円～数千万円
の小規模M&A

キャリア

ファイナンス

その他

合計

4 +
メディア

4 +
メディア

2 =
メディア

10
メディア

スモールバーティカル戦略のPros/Cons

これまで進めてきたスモールバーティカル戦略は、堅調成長には効果的であるものの、事業数が増えることによるボラティリティリスクや非効率性を生むため急激成長の難易度は高い。

Pros

EBITDA2年分程度で購入でき、収益貢献しやすい。

スモールバーティカルで分散投資のためリスクも小さい。

高い収益率を実現することができる。

Cons

小規模ゆえ、人的リソースも含めた投資余地が少なく爆発的成長が見込みづらい。

一つ一つ小規模ゆえサイト数が増加し、非効率性を生みやすい。

スモールバーティカル戦略の見直し~主カサービスの選択と集中~

スモールバーティカル戦略の見直しに当たって、各種小規模サービス、
中期的に当社の柱にならないサービスから撤退。注力領域にリソースを集中させる。

▼撤退メディア等一覧

キャリア領域

 **キャリアパーティー!** 転職

 **エージェントBOX**

ファイナンス領域

 Mitsukaru Hoken
みつかる保険

メディカル領域

 Online-Clinic
オンラインクリニック

Doctor's Diet

リーガル領域

 **債務整理の森**

 **交通事故示談交渉の森** 

今後の事業方針

事業ポートフォリオを主力の就活、カードローン、新規事業として再編。
事業実績があり事業投資による効果が高く、勝算のある就活とカードローンに最注力。
ポートメディカル等成長ポテンシャルの高い領域については新規事業として継続。

これまでの 事業ポートフォリオ

キャリア

ファイナンス

メディカル

リーガル



今後の 事業ポートフォリオ

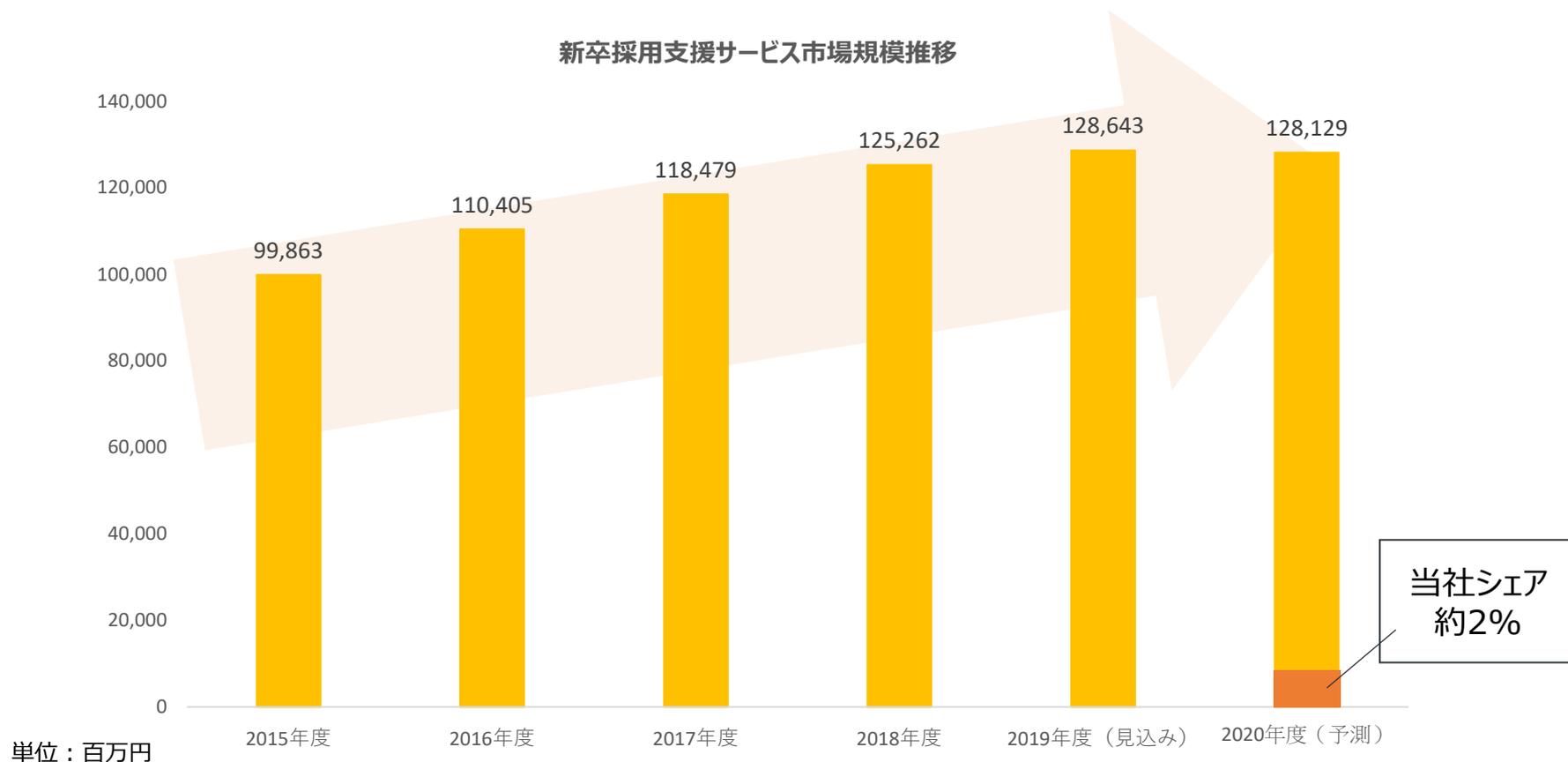
就活

カードローン

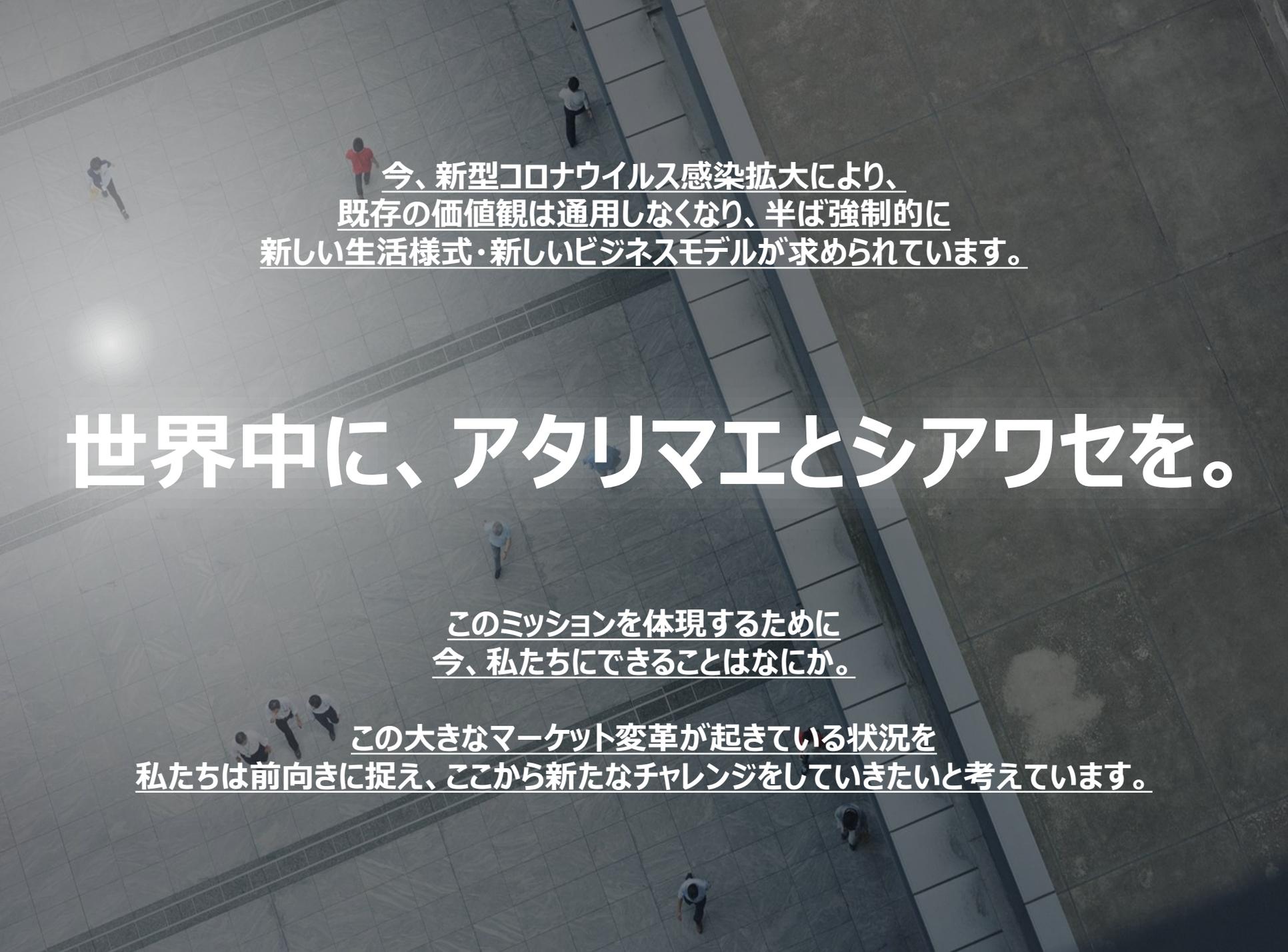
新規事業

就活市場規模イメージ

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 矢野経済研究所 新卒採用支援サービス市場に関する調査（2020年）（https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2401）より



今、新型コロナウイルス感染拡大により、
既存の価値観は通用しなくなり、半ば強制的に
新しい生活様式・新しいビジネスモデルが求められています。

世界中に、アタリマエとシアワセを。

このミッションを体現するために
今、私たちにできることはなにか。

この大きなマーケット変革が起きている状況を
私たちは前向きに捉え、ここから新たなチャレンジをしていきたいと考えています。

■ 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。