

株式会社チェンジとの 資本業務提携について

ポート株式会社 証券コード：7047



サマリー



概要	<ul style="list-style-type: none">➤ チェンジ社との資本業務提携契約の締結➤ 第三者割当増資により、当社発行済み株式総数2.3%相当の普通株式を割当
目的	<ul style="list-style-type: none">➤ 地方自治体・地方企業の雇用DXの推進➤ 中期経営計画及びその後の業績成長に向けた顧客基盤の拡充➤ 双方のアセットを活用した新規事業の共同開発
取引概要	<ul style="list-style-type: none">➤ 発行新株式数：269,100株（希薄化率：2.3%）➤ 発行価額：743円 / 株<ul style="list-style-type: none">- 7月2日の終値767円に97%乗じた743円（円未満切り捨て）➤ 調達資金の額：199百万円➤ 払込期日：2021年7月26日
資金使途	<ul style="list-style-type: none">➤ 本資本業務提携の推進のための支出に充当❑ 人的リソースの拡充 112百万円❑ 広告宣伝費 58百万円❑ システム開発費用 29百万円

提携先 概要

東証一部上場

株式会社チェンジ (証券コード: 3962)



Change People, Change Business, Change Japan.

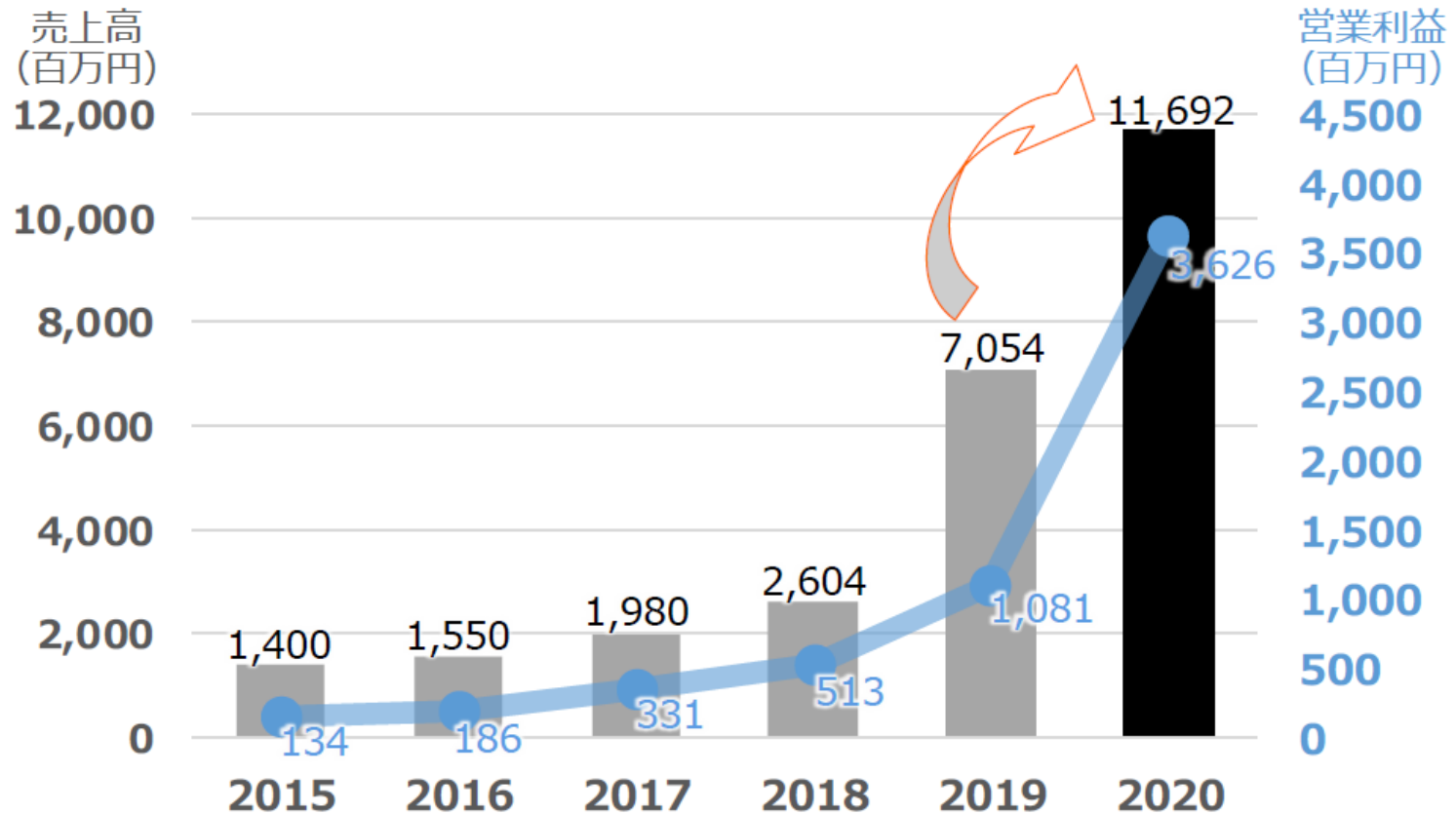
日本を持続可能な社会にすることを目的に、「地方創生」×「DX」を推進

地方自治体の顧客基盤は1,788自治体の90%をカバー

デジタル人材育成や、地方自治体向けのSaaSビジネスを展開

チェンジ社の業績推移

2020年9月期の通期売上高は100億円以上、
現在の時価総額は2,000億円以上と急成長を遂げている企業。



注：2019年9月期から連結の数値。2019年9月期のトラストバンクは2018.12~2019.9の10か月分が連結対象。

※数値は日本基準ベース
※2021年7月5日現在

目的

- 地方自治体・地方企業の雇用DXの推進
- 中期経営計画及びその後の業績成長に向けた顧客基盤の拡充
- 双方のアセットを活用した新規事業の共同開発



当社の課題意識

当社の業績成長における重要ポイントとして、「顧客基盤（送客先）の拡充」を掲げている。

事業成長における重要ポイント

※2021年3月期通期決算資料より抜粋



送客力は十分

コンテンツ投資、システム投資を通じてユーザーは計画を上回るレベルで十分な獲得ができている。

主要指標：会員数等



注力 送客先の獲得

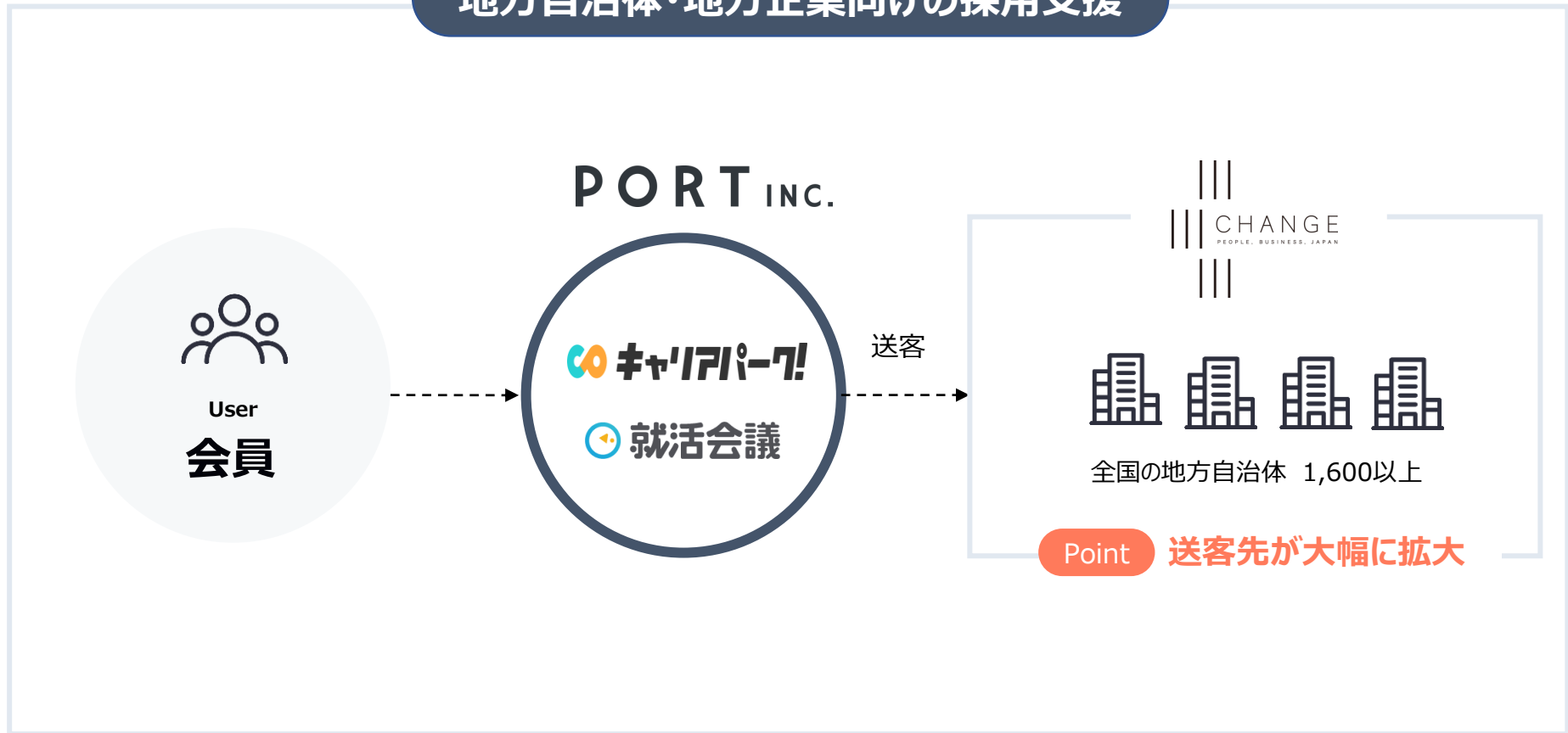
送客ボリュームに対して、送客枠が足りていない。受け皿となる送客先の獲得が重要指標となる。

主要指標：送客先の獲得

資本業務提携の狙い

本提携により、地方自治体、そして地方企業の顧客基盤を拡充することで、新たな送客機会を創出し、業績成長を狙う。

地方自治体・地方企業向けの採用支援



中長期的な取り組み

中長期的には、マッチングビジネスだけではなく、双方のアセットを活用した
様々なサービスを同社とともに開発していく。



経営アドバイザー就任

チェンジ社代表取締役兼執行役員社長の福留大士氏が当社の経営アドバイザーに就任。
業績成長、資本市場での高い評価を実現した同氏の多くの知見やノウハウを注入いただくことで、
当社の中期経営計画の達成、そして企業価値向上を目指す。



代表取締役兼執行役員社長

福留大士 Hiroshi Fukudome

情報通信、ハイテク製造、システムインテグレータ、インフラ、中央省庁、地方自治体、電力、旅行、病院、公団、運輸、学校法人等で、eビジネス戦略立案、経営計画立案、海外法人設立、BPR等のプロジェクト経験が豊富。金融業界のNewERPプラットフォームの共通部品化およびアーキテクチャー構築やモバイル・IoTデバイスによるエンタープライズトランスフォーメーションプロジェクト等を手掛ける。

1998年 アンダーセンコンサルティング（現 アクセンチュア）入社。
2001年 独立。
2003年 同社設立。創業メンバー。



オンライン説明会を開催

本提携の目的や背景、具体的な施策について、代表同士の対談でお伝えします！



代表取締役兼執行役員社長

福留大士



開催日時

7月9日 (金)

19:00 START



代表取締役社長

春日博文

PORT INC.

申込はこちら：https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_XYp_vSVWSUWOq3mk4Lu7qQ

Appendix

Vision

たった一度の就職活動を、最適な意思決定に

オープンな情報とマッチング機会を提供し、最適な意思決定支援を提供する

Service



採用コンサルティング

ユーザーのより良い意思決定支援
をするために企業の採用改革など
のコンサルティングを提供



就活情報メディア

就活生向けのノウハウ、クチコミ情報、
企業情報を提供するメディアを
複数展開



リアルマッチング

就活生と企業のマッチング支援を
行う就職エージェントやプログラミン
グから就職支援まで実施する
スクール型エージェントを運営

就活情報メディア サービスマップ

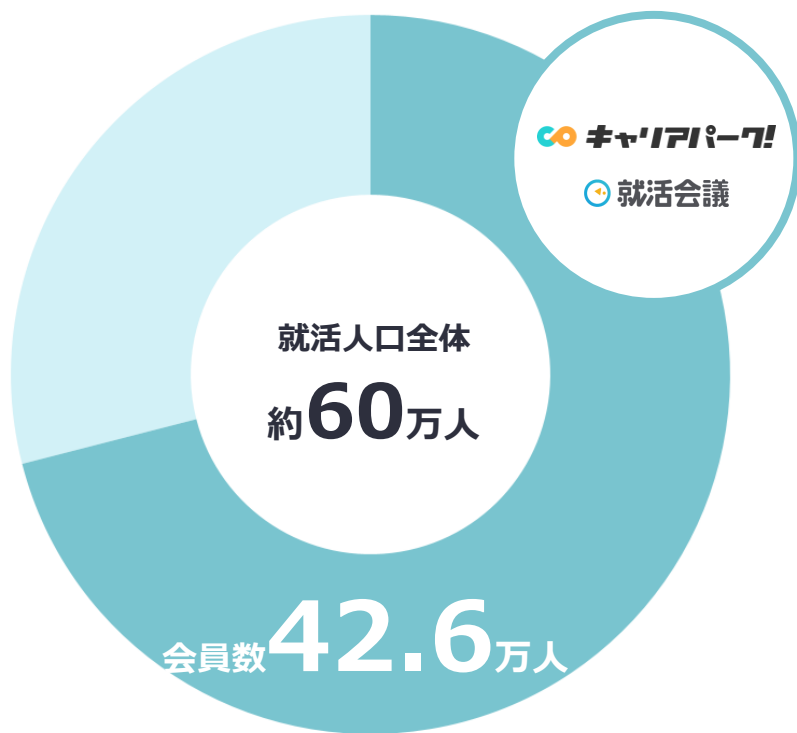
就活生が就職活動をする上で必要な情報を網羅的に提供している。



就活情報メディア 会員規模

就活人口の3人に2人以上が会員となるメディアに成長。

就活生全体に占める当グループ会員の比率イメージ



就活生利用率[※]

70%以上

※2021年3月末時点の21年3月卒業予定の新卒会員数(円グラフ)