



2021年11月24日

各 位

会 社 名 ポ ー ト 株 式 会 社  
代 表 者 名 代表取締役社長 春日 博文  
(コード番号：7047 東証マザーズ・福証Q-Board)  
問 い 合 わ せ 先 取締役副社長 丸 山 侑 佑  
TEL. 03-5937-6466

## 株式会社 INE の株式取得（子会社化）及び 資金の借入に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、「エネチョイス」等のマッチング DX メディアを運営する株式会社 INE（以下「INE 社」といいます。）の発行済株式数の 50.91%を取得することによる子会社化（以下「本株式取得」といいます。）及び資金の借入について決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### I. 株式取得（子会社化）

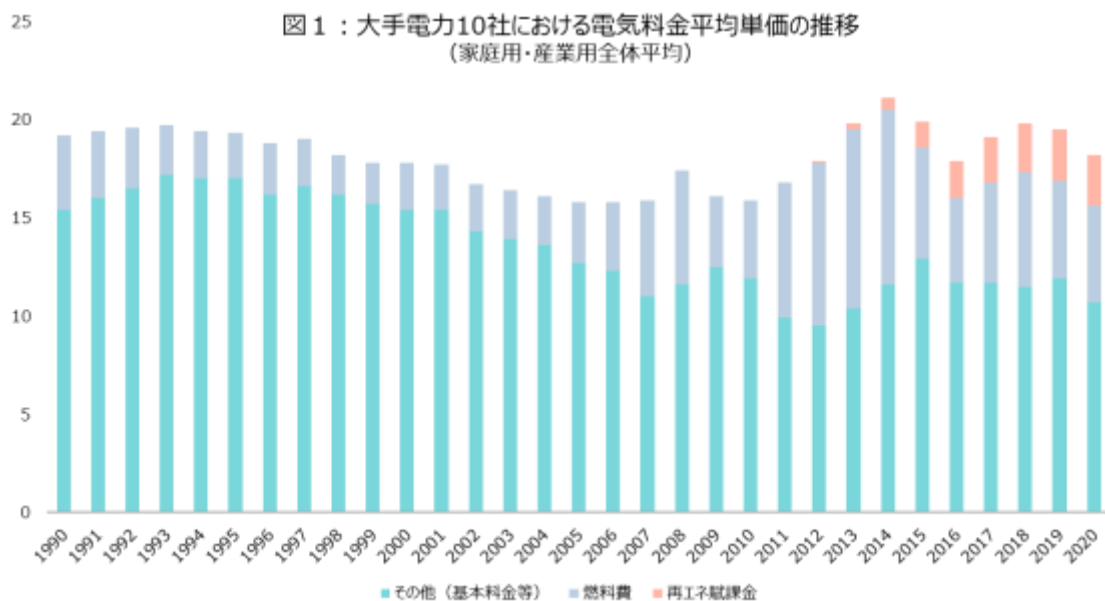
##### 1. 本株式取得の理由

###### ■エネルギー業界の状況と課題

「持続可能な開発目標（SDGs）」の一つとして気候変動への対策が求められている中、世界各国で脱炭素に向けた取り組みが進んでおり、日本でも、地球温暖化につながる温室効果ガスの排出を 2050 年に全体としてゼロにする「カーボンニュートラル」を目指すことを宣言し、各種取り組みが加速しています。その中でも、二酸化炭素の排出量が多い石炭火力発電に代わる、太陽光や風力、水素などの再生可能エネルギーの拡充が求められており、岸田新政権においても、2021 年 10 月に閣議決定された第 6 次エネルギー基本計画の中で、日本国内の電源構成に占める再生可能エネルギーの比率を現状（2019 年）の 18%から 2030 年には 36~38%以上に引き上げていく目標が制定されました。（※1）

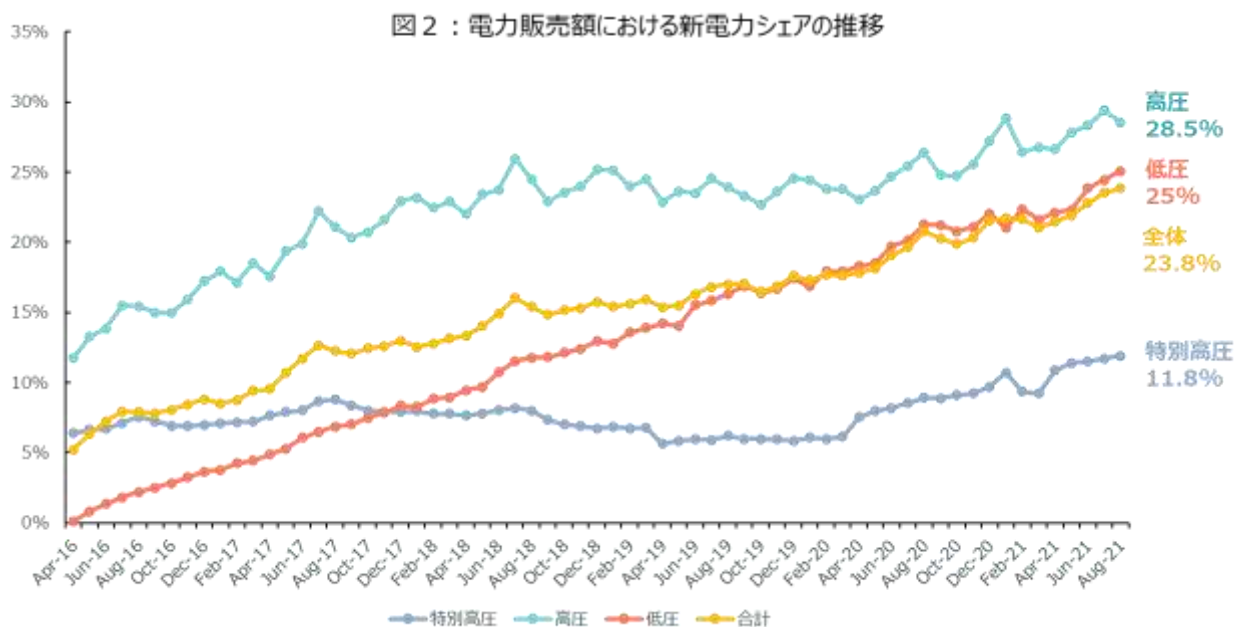
一方で、再生可能エネルギーの推進のための財源については、一部、再生可能エネルギー発電促進賦課金（以下「再エネ賦課金」といいます。）という形で、消費者の電気料金に上乗せされており、消費者負担の増加が懸念されております。

再エネ賦課金は年々増額傾向にあり、2012 年には 1kWh あたり 0.22 円だったのが、2021 年現在では 3.36 円（※2）に上昇しております。また燃料費の高騰も相まって、結果として、平均的な電気料金は 2010 年と比較し 2020 年は 15%増加しております（図 1）。



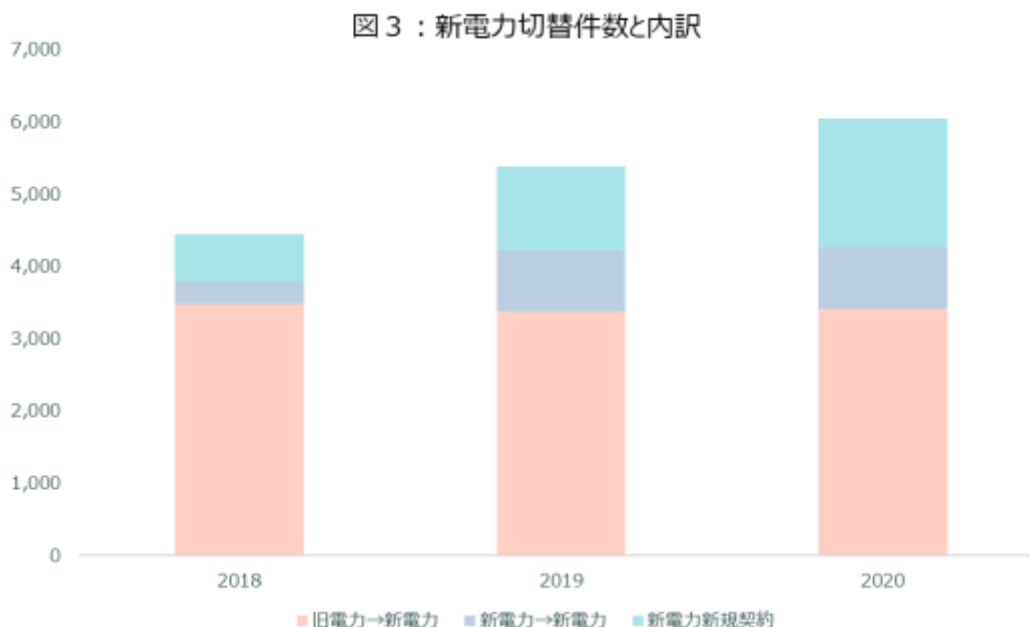
こうした電気料金の高まりと政府による積極的な競争の促進により、電力小売規制の改革以降に新規参入した小売電気事業者によって販売された電力、いわゆる新電力の日本国内における総電力販売額に対するシェアは年々高まっており、現在では約24%を新電力が占めております。

特に家庭部門などで構成される低圧帯においては2016年4月の全面解禁以降シェア拡大が急速に進んでおり、2016年時点で0%だったシェアが現在では25%まで上昇しております(図2)。



出所：電力・ガス取引監視等委員会「電力取引の状況」を基に当社作成

新電力への切替件数で見ても、2018年時点で年間約445万件でしたが、2020年では年間約600万件にまで年々増加しております。特に引越し等による再点を含む新規契約件数は2018年の約65万件から2020年は約180万件と大きく伸長しております（図3）。



単位：千件

出所：電力ガス取引委員会「電力取引報」から当社作成

今後も電気料金の高騰圧力は続くと考えており、より安価な電力へのニーズは高まり新電力への切替が進んでいくと考えております。

また電気小売市場における事業者の新規参入も引き続いております。ガス、通信などの他商品とのセットプランやクリーンエネルギーのみを使用した電力プランなど様々な新電力プランが登場しており、プランの複雑化傾向もみられます。

こうした安価な電力へのニーズの拡大、各種電力プラン複雑化によるユーザーのサービス検討難易度が上昇は、今後ますます進んでいくと考えており、新電力切替市場におけるマッチングサービスの介在価値はより高まるものとみています。

また新電力のみならず、自家消費型の社会の実現、電力データ自由化など、エネルギー業界全体としても今後ますます多様化が進んでいくものと考えており、それに伴い、ユーザーの適切な意思決定を支援するマッチングDXの同業界におけるフィールドも拡大していくものと考えております。

※1：経済産業省 エネルギー基本計画

<https://www.meti.go.jp/press/2021/10/20211022005/20211022005-2.pdf>

※2：東京電力ホールディングス 再生可能エネルギー発電促進賦課金単価

[https://www.tepco.co.jp/corporateinfo/illustrated/charge/1253678\\_6290.html](https://www.tepco.co.jp/corporateinfo/illustrated/charge/1253678_6290.html)

## ■当社の概要

当社は「世界中に、アタリマエとシアワセを」をミッションに掲げ、社会課題に対して、テクノロジーとマーケティングを活用し、解決していくことを目指し、主に就職領域、リフォーム領域、カードローン領域でマッチング DX 事業を展開しております。各領域で培った事業ノウハウの横展開やユーザー基盤に対するクロスセルによって事業を拡大しております。

直近でも、11月4日に開示いたしました「「カーボンニュートラル」を目指してエネルギー領域へ参入」の通り、自家消費型の太陽光発電のクロスセル等を開始しており、国内における「カーボンニュートラル」の実現に貢献すべく、本領域においても第4の柱とすべく積極的に事業機会の検討をしております。

## ■INE社の概要

INE社は、2014年の政府による電力自由化開始（改正電気事業法の成立）に伴うマーケットの拡大を見据え、2014年に創業されたエネルギーマーケットのリーディングカンパニーです。ユーザーと新電力のマッチング及び、獲得した会員へのクロスセルを中心に事業を展開しております。特に新電力切替の取次件数においては業界最大規模のシェア（上述の国内における年間新電力切替件数のうち1%以上）を持ち、今期においては取次件数10万件を突破する見込みです。

近年では法人向け SaaS の開発にも力を入れており、新電力への切替を中心に、ストック収益の創出も進めております。すでに580社（2021年7月時点での契約件数）の法人からのストック収益を獲得しており、今後もストック収益については拡大させていく見込みです。

INE社の強みはWeb集客からインサイドセールスによる受注、取次契約を全て内製で展開していることによる高いマッチング効率にあります。電力切替のようなユーザーの経験回数の少ない意思決定（非日常領域）においては、Web上のレコメンドのみでは意思決定に十分な情報を得られず、適切な意思決定のためにはカスタマーコミュニケーションによる伴走型マッチングの促進が不可欠だと考えます。

INE社は創業以来、Webによるマッチングのみならず、インサイドセールスチームによる伴走型マッチングシステムの構築に力を入れており、高い組織力を有しております。Web集客及びインサイドセールスという二つのマッチングシステムを一貫して持つことで、高いマッチング効率を実現し、結果としてこれらが業界におけるINE社の競合優位性となり、シェアの獲得を実現しているものと当社は考えております。

当社とINE社、それぞれのノウハウ、アセットを活用しシナジーを創出し、成長市場におけるシェアの拡大、業績の向上については「カーボンニュートラル」の実現に貢献できる事業の創出により企業価値向上を目指したいと考えております。

## ■今後の具体的な展開

### ①当社のマーケティングノウハウ注入による新規チャネル開発とシェア拡大

当社はコンテンツマーケティング SEO 及び LP0 等によるマッチング効率の改善に強みを持っており、昨年度買収したリフォーム領域のドアーズ株式会社においても引上 CPA 等、主要な指標の改善に成功しております。INE 社にも当社のノウハウを注入することで、新規ユーザー獲得チャネルを開発し、シェアの拡大を進めるとともに、利益効率を改善することができると考えております。

### ②それぞれの会員のクロスセルによる収益機会の最大化

当社は就職領域においては新卒学生人数シェア 70%以上※3 となる年間 44 万人以上の新卒学生会員、リフォーム領域においては戸建てユーザーを中心とした年間 7 万件以上の会員を獲得しております。当社会員基盤は新電力等 INE 社の商材との相性が非常に高く、特にリフォーム領域ではすでに新電力のクロスセルを試験的に開始しており、取次件数が開始 2 か月で 100 件を突破するなどエネルギー領域との高い親和性を確認しております※3。また INE 社は年間約 16 万件の会員が獲得できており、双方の会員基盤に対するクロスセルを実施することで、収益機会の拡大ができるものと考えております。

### ③アライアンスの推進

当社は、就職領域、リフォーム領域等、各領域にて各社とのアライアンスを進めております。すでに当社がアライアンスを組んでいる会社と INE 社とのビジネスマッチングにより、新たな収益機会または事業機会の創出に取り組んでいきたいと考えております。

※3 当社 2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明資料 参照

2. 異動する子会社（株式会社 INE）の概要

名称	株式会社 INE		
所在地	東京都豊島区池袋 2-14-2		
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 伊藤 圭二		
事業内容	電気領域におけるマッチングメディアの運営他		
資本金	80 百万（資本準備金含む）		
設立年月日	2014 年 4 月 14 日		
大株主及び持株比率	株主名	2021 年 11 月 24 日 現在	本株式取得後 (予定)
	伊藤 圭二	75.76%	45.45%
	株式会社光通信	18.18%	—
	田崎 匡浩	3.03%	1.82%
	岡本 崇章	3.03%	1.82%
	ポート株式会社	—	50.91%
上場会社と当該会社の関係	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	
当該会社の最近 3 年間の経営成績及び財政状態（日本基準）			
決算期	2019 年 3 月期	2020 年 3 月期	2021 年 3 月期
純資産（百万円）	139	314	717
総資産（百万円）	704	1,169	1,732
1 株当たり純資産（円）	421,457.67	952,447.49	2,173,438.11
売上高（百万円）	2,067	2,390	3,299
営業利益（百万円）	140	278	592
経常利益（百万円）	150	269	616
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	99	175	402
1 株当たり当期純利益 （円）	302,949.90	530,989.82	1,220,990.62
1 株当たり配当金（円）	0	0	0

※INE 社は子会社を 2 社保有しておりますが、いずれも適時開示基準に満たないため、記載を省略しております。

### 3. 株式取得の相手先の概要

名称及び所在地	伊藤 圭二 神奈川県川崎市中原区 田崎 匡浩 神奈川県横浜市港北区 岡本 崇章 埼玉県朝霞市
上場会社と当該個人の関係	特筆すべき資本関係・人的関係・取引関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該個人ならびに当該個人の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき資本関係・人的関係・取引関係はありません。

(2021年3月末現在)

名称	株式会社光通信	
所在地	東京都豊島区西池袋1-4-10 光ウエストゲートビル	
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 和田 英明	
事業内容	法人サービス、個人サービス、取次販売	
資本金	54,259 百万円	
設立年月日	1988年2月5日	
資本合計	429,030 百万円	
資産合計	1,256,844 百万円	
大株主及び持株比率	株主名	持株比率
	有限会社パワー	43.02%
	株式会社鹿児島東インド会社	7.19%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4.17%
上場会社と当該会社の関係	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	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。

### 4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

異動前の所有株式数	0株 (議決権の数：0個) (議決権所有割合：0%)
取得株式数	168株 (議決権の数：168個)
取得価額	普通株式 2,036 百万円 デューデリジェンス費用等(概算額) 32 百万円 合計(概算額) 2,068 百万円
異動後の所有株式数	168株(所有割合：50.91%) (議決権の数：168個) (議決権所有割合：50.91%)

(注1) 取得価額は、INE社の直前事業年度(2021年3月期)の経営成績及び財政状態の実績、今後5年間(2022年3月期~2026年3月期)の見込み、並びに実施したデューデリジェンスの結果を踏まえ、独立した第三者評価機関である株式会社AGSコンサルティングによる株式価値算定を参考に、相手先と個別に協議の上決定しており、妥当な金額と判断しております。

(注2) 価値算定にあたってはDCF法を採用しております。

## 5. 日程

取締役会決議日	2021年11月24日
契約締結日	2021年11月24日
株式譲渡実行日	2022年1月4日

## II. 資金の借入（予定）

### 1. 資金の借入の理由

INE社の株式取得のため、資金を調達するものであります。

### 2. 借入の概要

借入先	株式会社三菱UFJ銀行
借入金額	2,036百万円
借入実行日	2021年12月
借入期間	6年
担保	無担保・無保証
備考	財務制限条項が付されております。

## III. 今後の見通し

本件の子会社化により、INE社の業績を連結し、当社グループのマッチングDXのノウハウ、既存事業とのシナジー及びINE社の強みを生かし、エネルギー領域を主要領域として成長させることで今後の大きな企業価値向上を見込んでおります。なお、INE社の前期（2021年3月期）実績は売上高3,299百万円、営業利益592百万円、当期純利益402百万円で、当期においても継続的な成長を見込んでおり、株式譲渡実行日2022年1月4日を前提とした場合、当社2022年3月期第4四半期より連結される予定ですが、2022年3月期連結業績への影響は現在精査中であり、今後の業績に与える影響が判明次第、速やかに公表いたします。

以上

### （参考）当期業績予想及び前期実績

	売上収益	EBITDA※1	営業利益	税引前利益	当期利益	親会社の所有者に帰属する当期利益	基本的1株当たり当期利益
業績予想 (2022年3月期)	百万円 7,000 ~7,500	百万円 700 ~900	百万円 550 ~700	百万円 550 ~700	百万円 400 ~500	百万円 400 ~500	円 銭 35.70 ~44.62
前期実績※2 (2021年3月期)	4,704	188	△66	△62	△52	△52	△4.70

※1 EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

※2 日本基準で作成した数値を記載しております。