

PORT INC.



M&Aに関する補足資料

証券コード：7047

Summary

「非日常体験の意思決定支援で人々を幸せに」

**マッチングDXで人々の意思決定を支援してきた当社は、
地球温暖化という大きな社会課題に対して、脱炭素社会の実現に向けて、
電力・ガス等のエネルギー領域のマッチングDXにおいて、
国内最大規模のINE社を子会社化。**

**売上高32億円、EBITDA5.9億円（21.3期）の企業のグループ化により、
中期経営計画（23.3期）の売上高100億円、EBITDA20億円の達成に向けて、
飛躍的な成長のチャンスを掴む。**

**また、ネットキャッシュ・今期業績予想を加味し、EBITDAマルチプル約4.4倍と
当社基準内でのM&Aを全額借入により実現。**

**当社のエネルギー領域の中核事業に据え、シナジーの創出によって、
マーケットリーダーとしてカーボンニュートラルをユーザーの意思決定支援で推進していく。**

- 01 PORTの戦略
- 02 エネルギー領域 マーケット環境
- 03 INEについて
- 04 PORT×INE SYNERGY
- 05 財務インパクト
- 06 Appendix



01

PORTの戦略

Mission

世界中に、アタリマエとシアワセを。

社会課題をテクノロジー×リアルで解決することで、
あったらいいだけでなく、なくてはならないを創出し、
全ての人を幸せにしていきたい。

PORTが目指す社会

非日常体験の意志決定支援で人々を幸せに

人生での体験回数が少なく、ユーザーにとってノウハウが溜まりづらい、
不透明性の高いマーケットでは、ユーザーの意思決定そのものが
社会課題に発展していると考えています。

当社は、それらのマーケットに最適解となるソリューションを創出し、
多くの人々を幸せにし、構造的な社会課題の解決を目指します。

マッチングDXカンパニー

- 人生での体験回数が少ないマーケットにおいて、マッチングDXによる最適な意思決定支援事業を展開
- アナログによって生まれる情報の非対称性、非効率性を解消し、双方に最適なプロダクトを提供

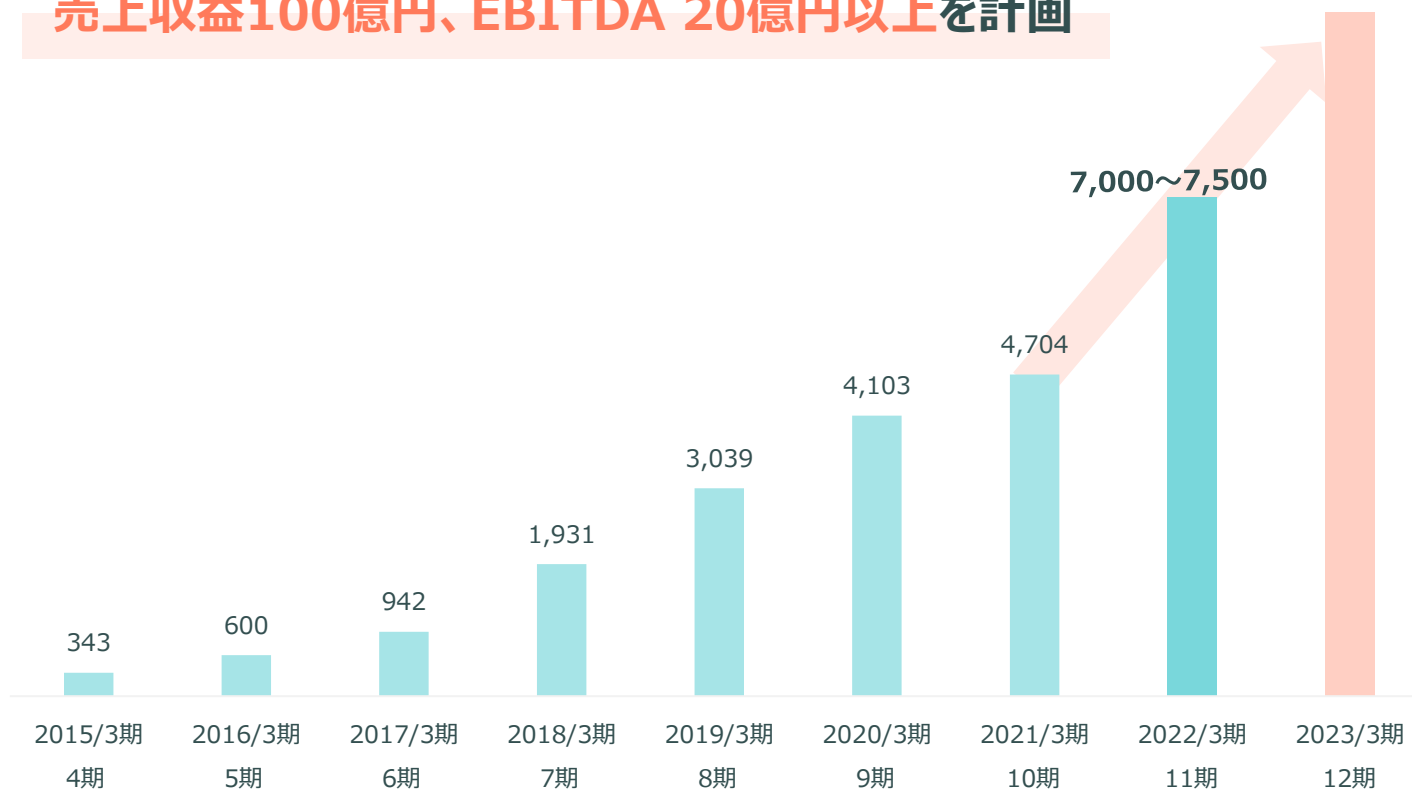
マッチングDXカンパニー



中期経営計画を発表

- 創業時から連続増収を実現
- 21.3期に3ヵ年の中期経営計画を発表後、大規模な先行投資を通じて高い業績成長を目指す

**最終年度の2023年3月期において
売上収益100億円、EBITDA 20億円以上を計画**



単位：百万円

※ 4期、5期の数値は非監査

今期業績予想の上方修正を発表

- 22.3期2Q決算発表のタイミングで、EBITDA以下の各利益について期初レンジ予想を上方修正
- 中期経営計画達成に向け順調な進捗

単位：百万円	22.3期 期初発表予想 (A)	22.3期 修正予想 (B)	増減額 (B-A)
売上収益	【上限】 7,500 【下限】 7,000	【上限】 7,500 【下限】 7,000	-
調整後 EBITDA	【上限】 2,000 【下限】 1,500	【上限】 2,000 【下限】 1,500	-
EBITDA	【上限】 900 【下限】 500	【上限】 900 【下限】 700	【上限】 - 【下限】 200
営業利益	【上限】 700 【下限】 400	【上限】 700 【下限】 550	【上限】 - 【下限】 150
税引前 当期利益	【上限】 700 【下限】 400	【上限】 700 【下限】 550	【上限】 - 【下限】 150
当期利益	【上限】 500 【下限】 300	【上限】 500 【下限】 400	【上限】 - 【下限】 100

3 領域で事業を展開

- 就職・リフォーム・カードローン領域で事業を展開し、それぞれ一定シェアを確立しており継続的な成長が可能
- 各領域でNo.1を目指し、大規模な先行投資を実施中

就職



就活生会員シェア

70%

リフォーム



加盟店数

No.1

カードローン



マッチング規模

TOP3

2021年11月

エネルギー領域へ本格参入

中核事業として  を子会社化

02

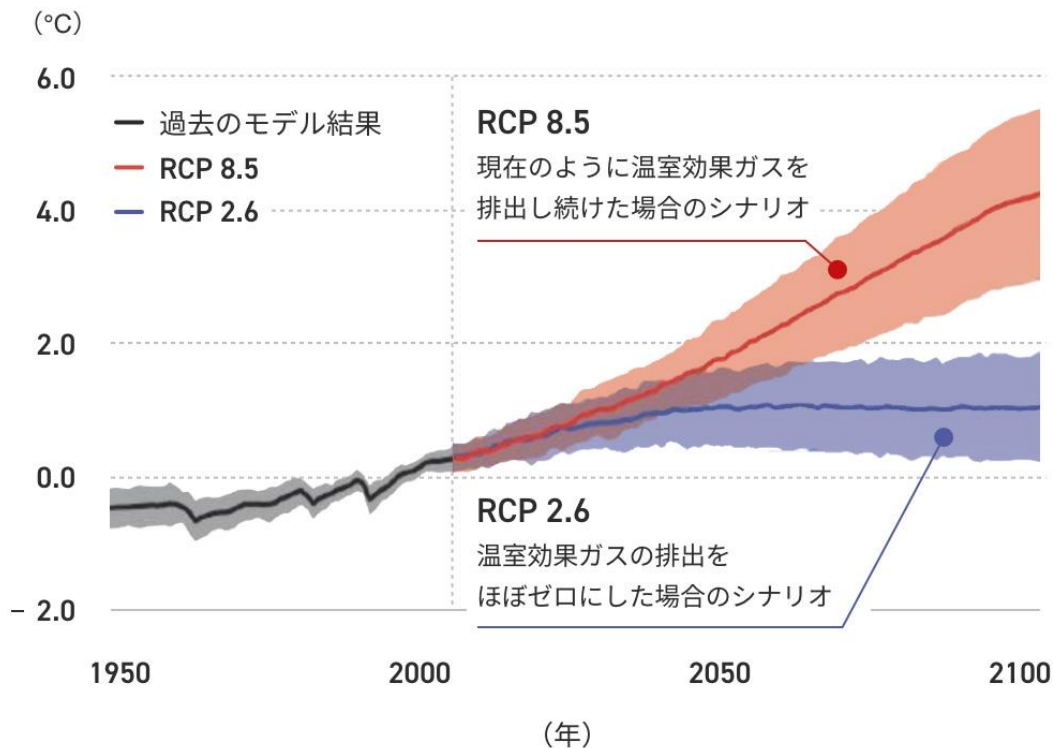
エネルギー領域 マーケット環境

地球温暖化は深刻な社会課題

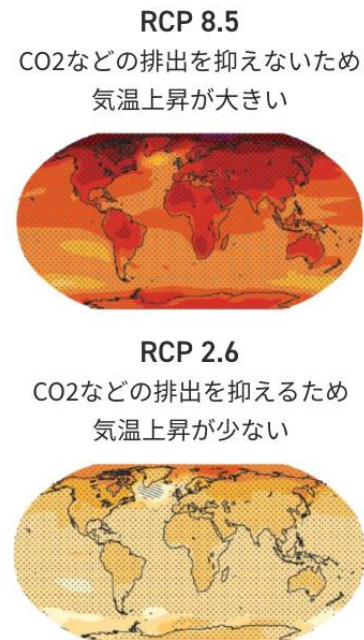
- 地球規模の課題である気候変動問題の解決に向けて、2015年にパリ協定が採択
- 世界共通の目標を達成すべく、世界各国で温室効果ガス削減に向けた取り組みが加速



1986 - 2005年平均に対する世界平均地上気温の変化



年平均地上気温の変化



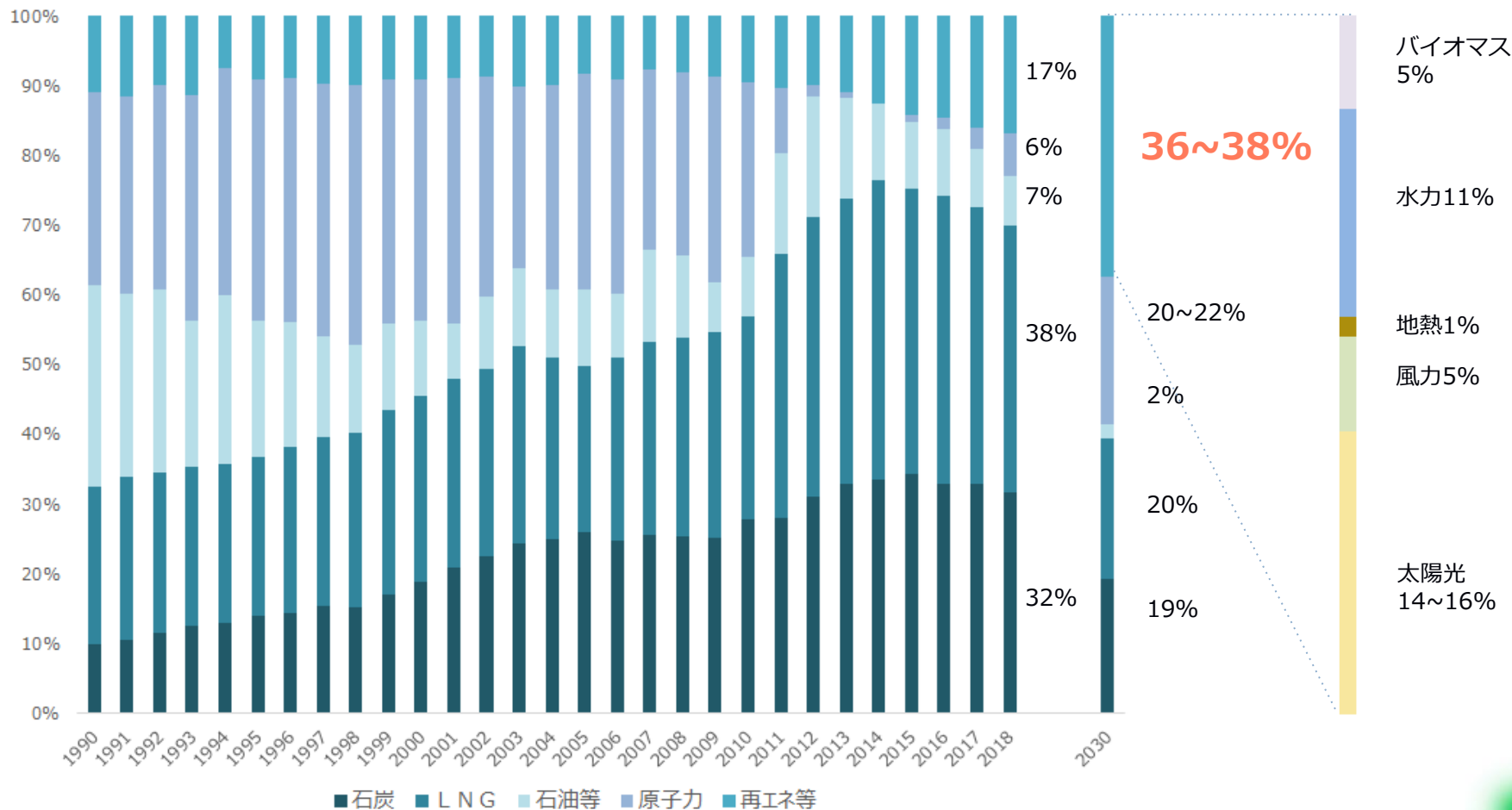
出典：IPCC AR5 WG I SPM Fig. SPM.8(a)

カーボンニュートラルの取り組みが加速



- 日本でも2050年までに温室効果ガスの排出を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
- 再生可能エネルギーの比率を現状17%から、2030年には**36-38%**まで引き上げる方針

電力構成比の推移





日本政府は様々な規制改革を推進中
今後も様々な改革を実行していくことが想定される



電力小売
自由化



再エネ利用
の促進



自家消費型
社会の実現



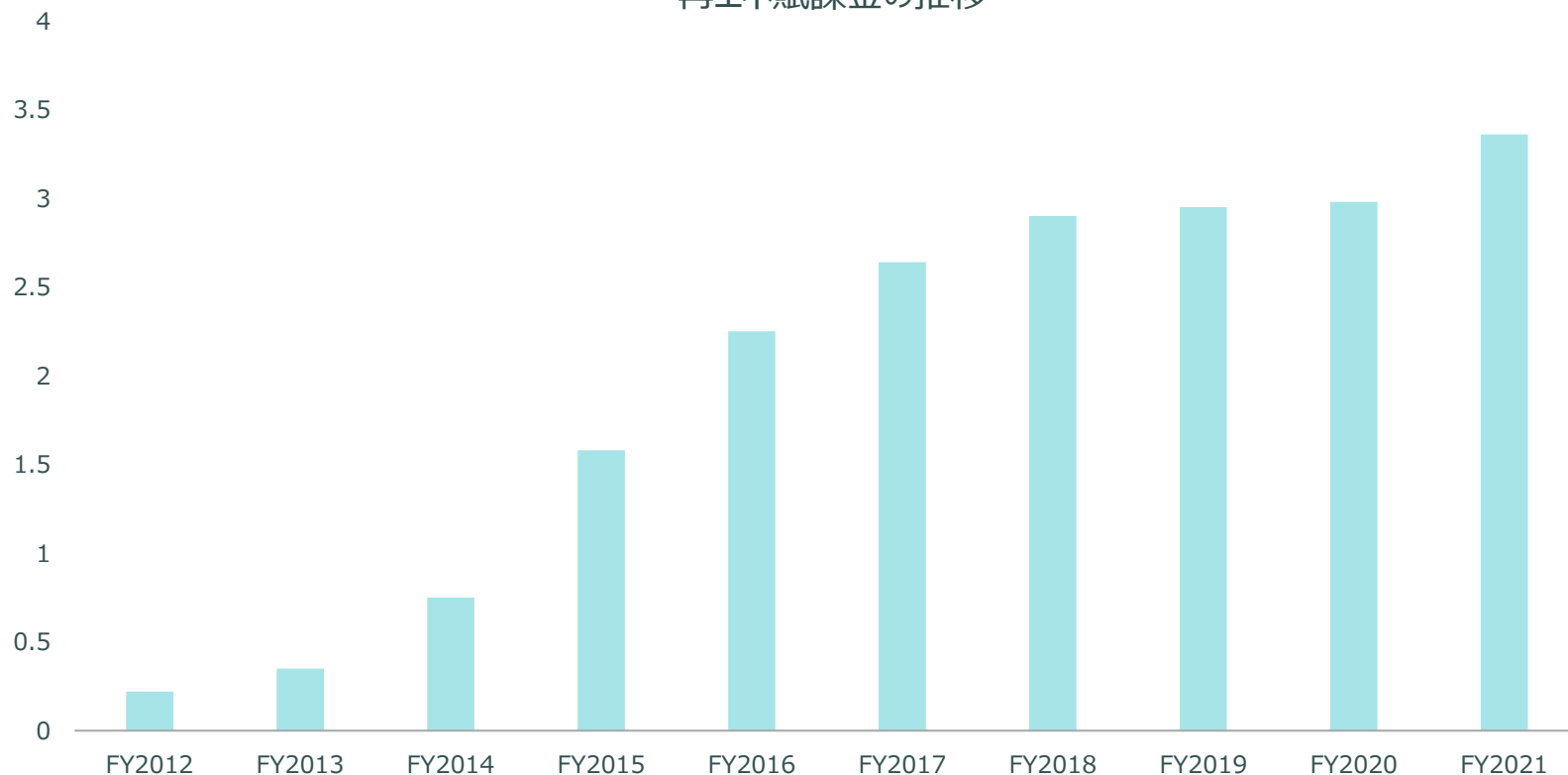
電力データ
自由化



電気料金の高騰リスク

- 再生可能エネルギー推進の財源として、再生可能エネルギー発電促進賦課金が**消費者の負担に**
- 世界的な燃料調達コストの高騰、卸電力(JPEX)価格ボラティリティもあり、今後の電気料金は上昇傾向

再エネ賦課金の推移



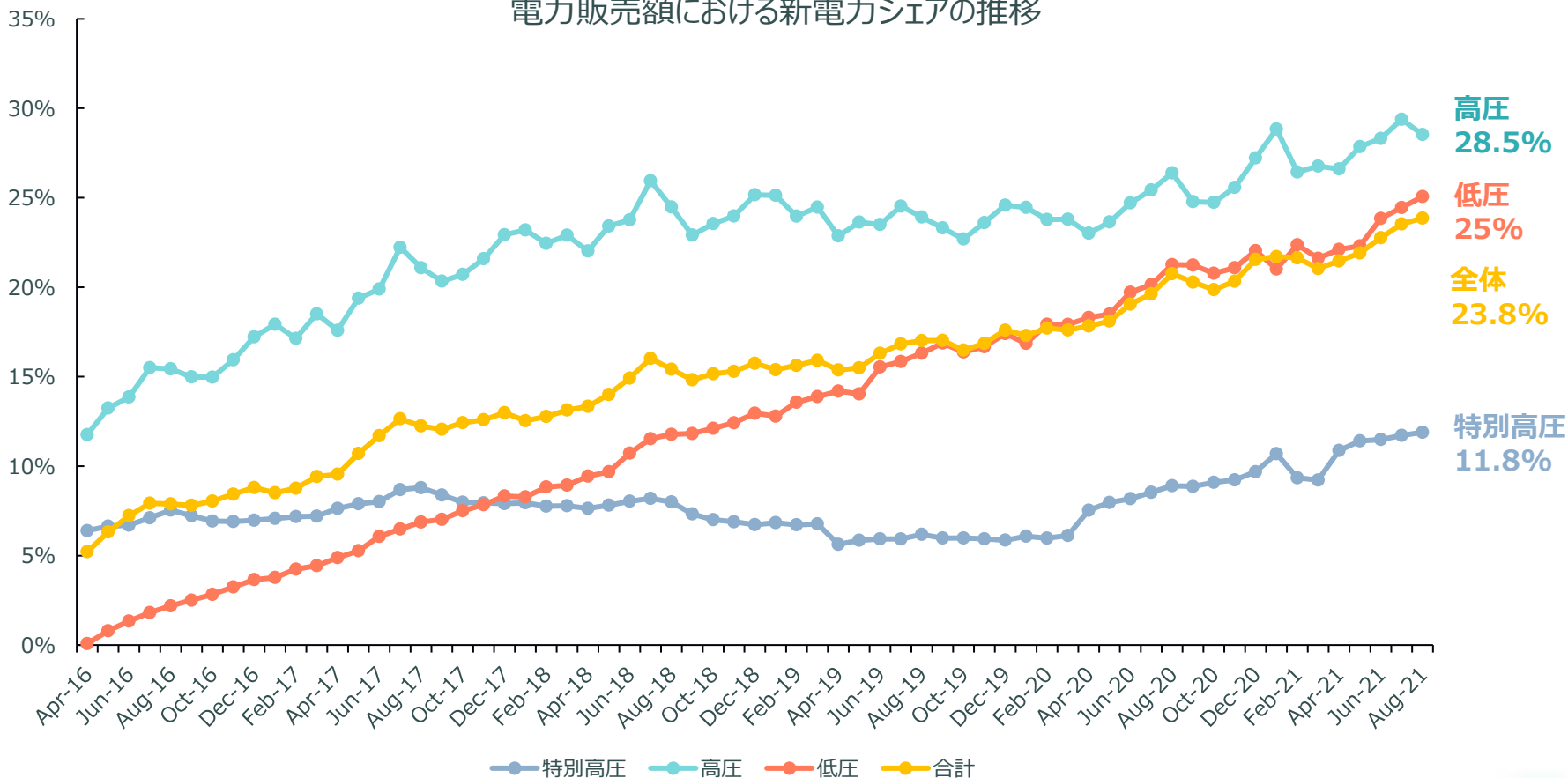
単位：円/kwh ※従量制

出所：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を基に当社作成

新電力のシェアが急上昇

- 電気料金の高騰や政策により、電力小売規制の改革以降、**新電力の市場シェアが高まっている**
- 特に**家庭部門**（低圧帯）においては、2016年4月の全面解禁以降、**急速にシェアが拡大**
- **新電力への切り替えニーズが高まっており**、今後の市場シェアも拡大されることが想定

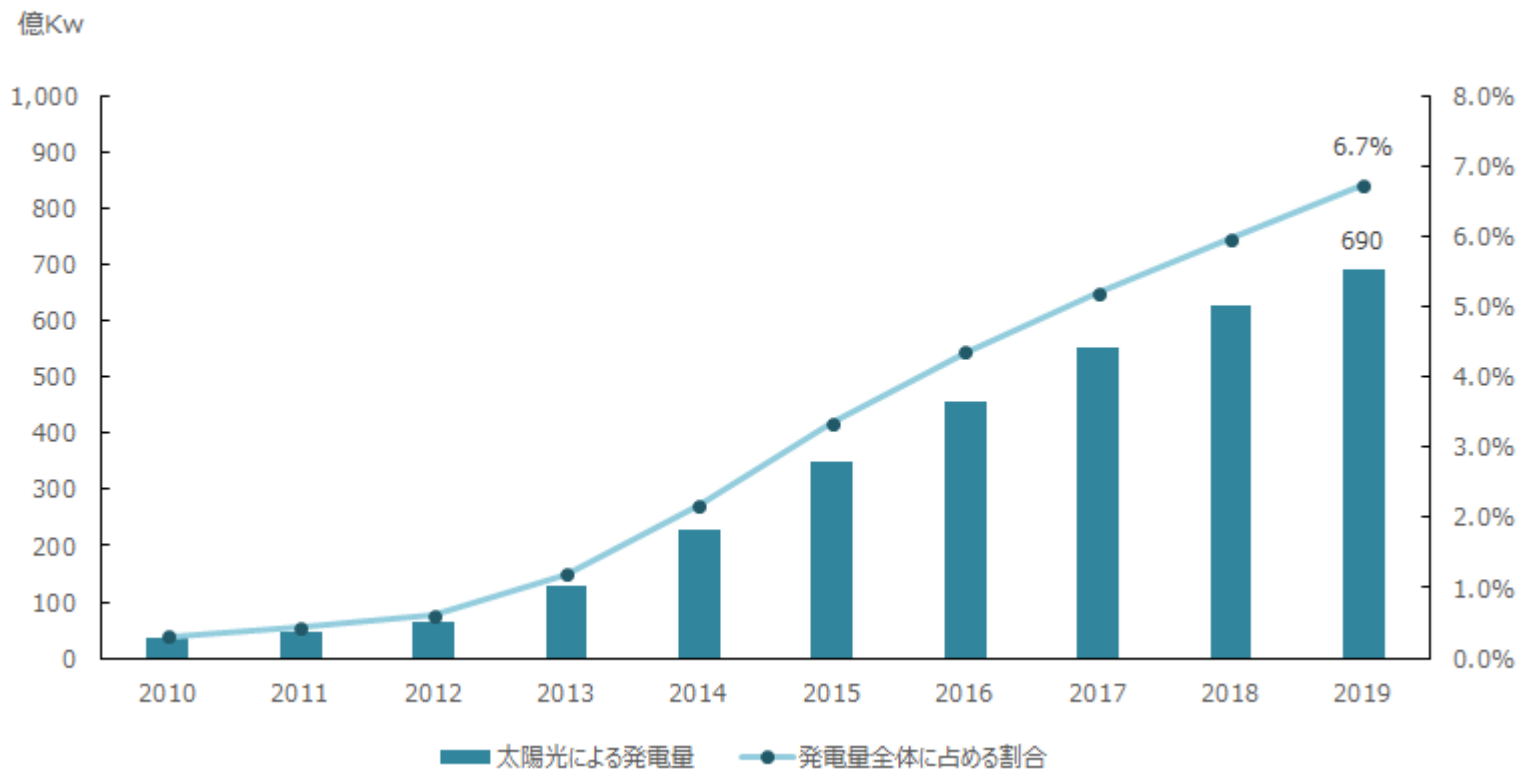
電力販売額における新電力シェアの推移



太陽光発電に注目

- 再生可能エネルギー創出量増加に向けて、政府としては**太陽光発電をメインインフラ**として捉えている
- 政府は2030年に**新築戸建て住宅の6割に太陽光発電設備を設置**という目標設定を検討（義務化等も検討中）
- 2019年度時点では全体発電量の6.7%程度を占めており、2030年には**14~16%程度**に引き上げることを政府目標としている

太陽光による発電量の推移



マッチング領域の成長可能性

政策の後押しもあり、新規参入の事業者が増え、エネルギー領域のマーケット競争環境は激化
販促コストへの投資は進み、**マッチング領域の市場規模は拡大していく見込み**

マッチング領域
市場規模 ※
約**479**億円

マーケット環境

- 電力自由化の促進
- 電力事業者の増加
- 再エネサービスの増加
- 電化によるガス・ガソリン市場の取り込み
- 各種推進に向けた補助金制度の導入、増額

???



03

INEについて

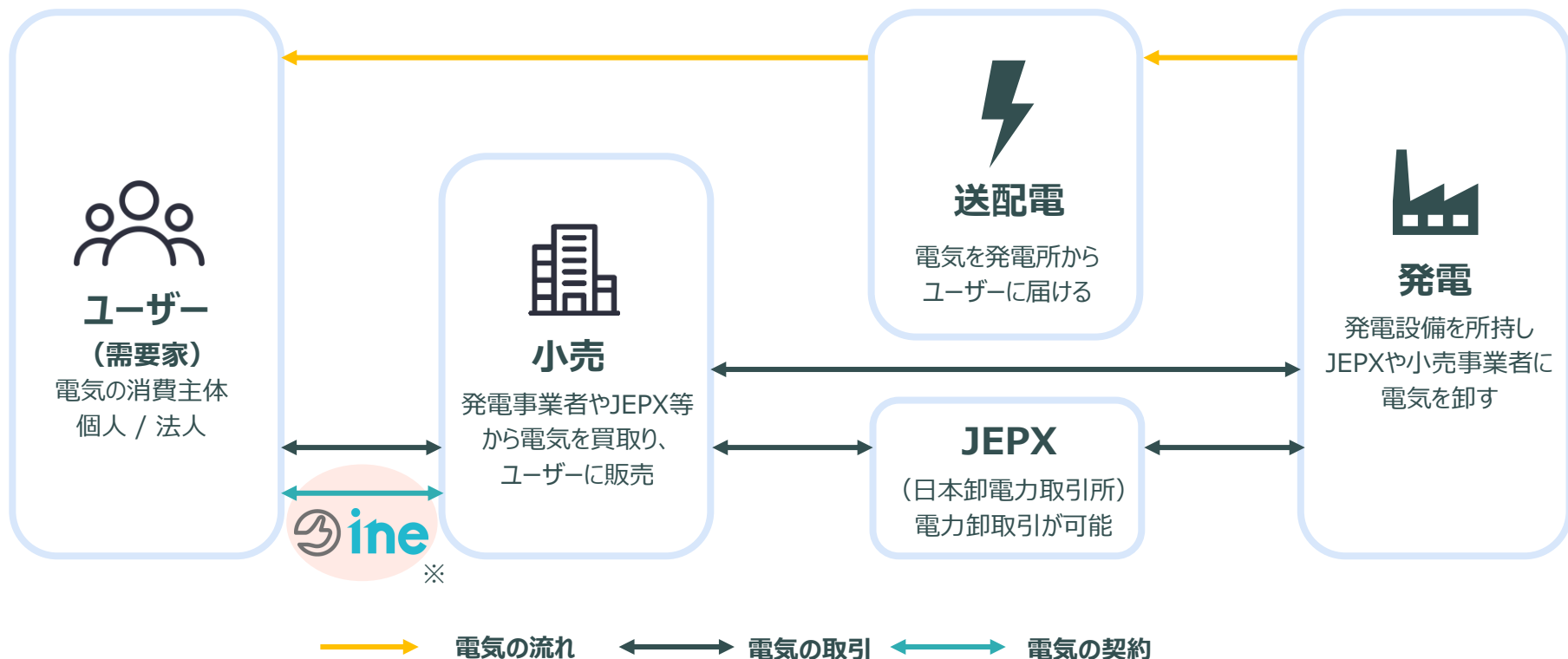
エネルギーテック分野のリーディングカンパニー



- エネルギー領域で、ユーザーと電力事業者の国内最大規模の**マッチングDXカンパニー**
- 電力自由化をはじめ、これからの**歴史的規制改革**を見据え、2014年に設立
- 電力の取次件数は**年間10万件**を突破見込み
- Webマーケティング×インサイドセールス組織で自社内完結型の取次体制を通じて、**高精度な高いマッチング力**を実現

電力市場のプレイヤーについて

- 電力市場のプレイヤーには発電事業者・送配電事業者・小売事業者・JEPX・ユーザーがいる
- INE社は脱炭素化等に向けた市場変化の中、ユーザーが最適な意思決定ができるようマッチングDXを展開



※小売事業者としてのサービス提供はしておらず、買収後も非参入を決定。

メインプロダクト

- エネチョイス、引っ越し手続きドットコム等のマッチングDXメディアを運営
- ユーザーは、電気代の見直しや引っ越しのタイミングで電気・ガスに申込をすることから、それぞれのニーズに合わせたメディアを展開

エネチョイス



電気代の見直しニーズのあるユーザーを集客

<https://enechoice.jp/>

引っ越し手続きドットコム



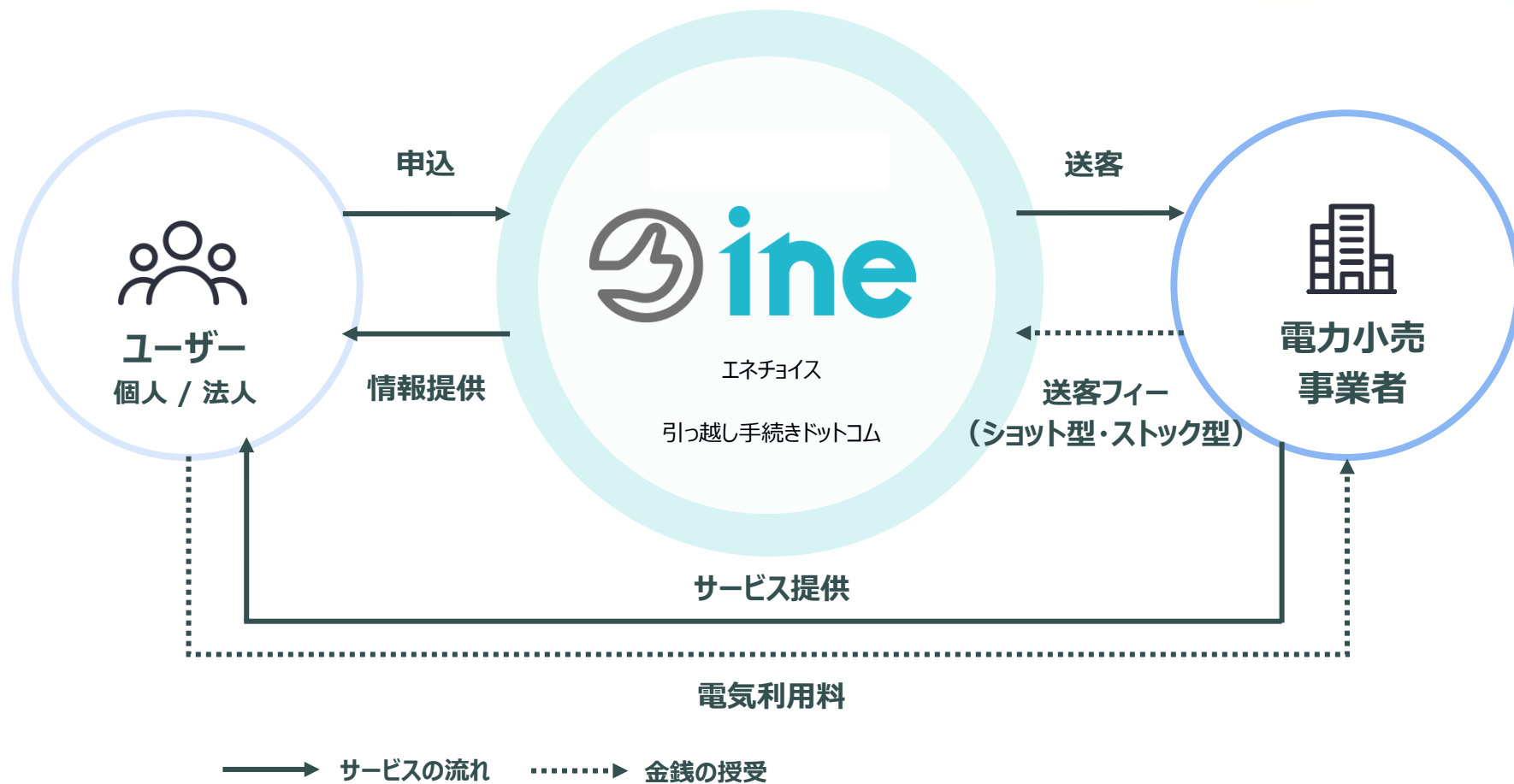
引っ越し時の電気ガス等の手続き

ニーズのあるユーザーを集客

<https://hikkoshi-tetsuzuki.com/>

当社と同一のビジネスモデル

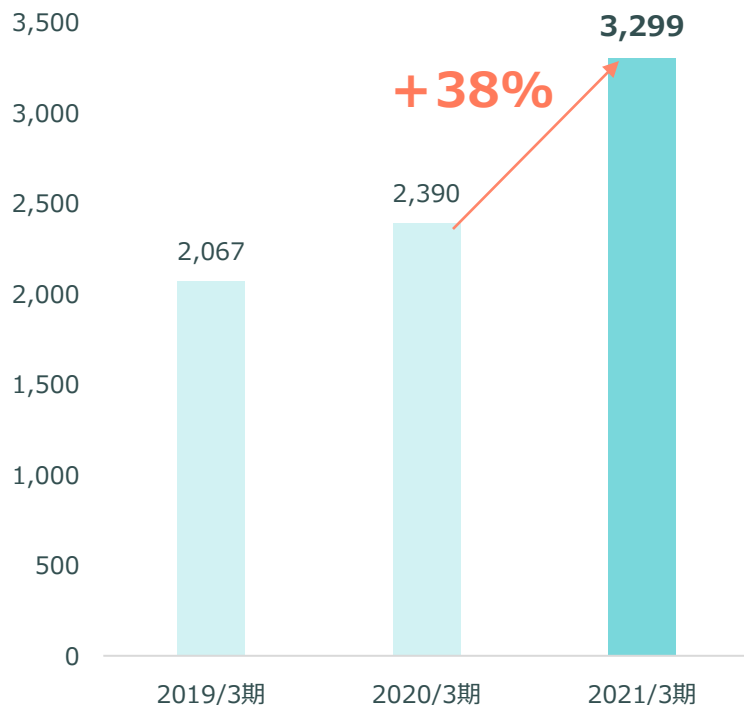
- 当社と同様のマッチングビジネスモデルのため、シナジーが生みやすい



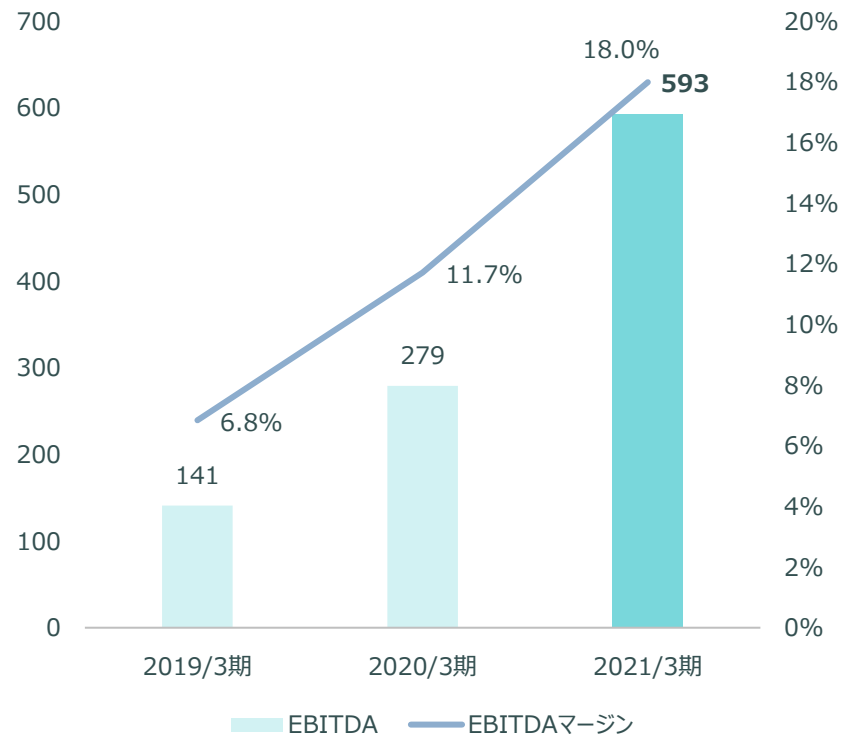
業績推移

- 21.3期の売上高は**32億円**、前年比**+38%**と高い成長率を実現し、**22.3期も増収増益**を見込んでいる
- EBITDAは**5.9億円**。EBITDAマージンは**18%**と当社と比較しても平均的な利益水準である

売上収益



EBITDA



競争優位性

- Web集客から取次契約まで**完全自社内完結型**で行うことにより、高いマッチング率を実現
- マーケットの拡大に伴い競争激化が生じたとしても、一定程度の競争優位性を持つ



Web集客から取次契約まで**完全自社内完結型**



Web集客

ユーザーの集客

インサイドセールス

ユーザーにサービスを紹介
比較検討・意思決定支援

取次契約

事業者への送客手続き



電力小売
事業者

競合比較

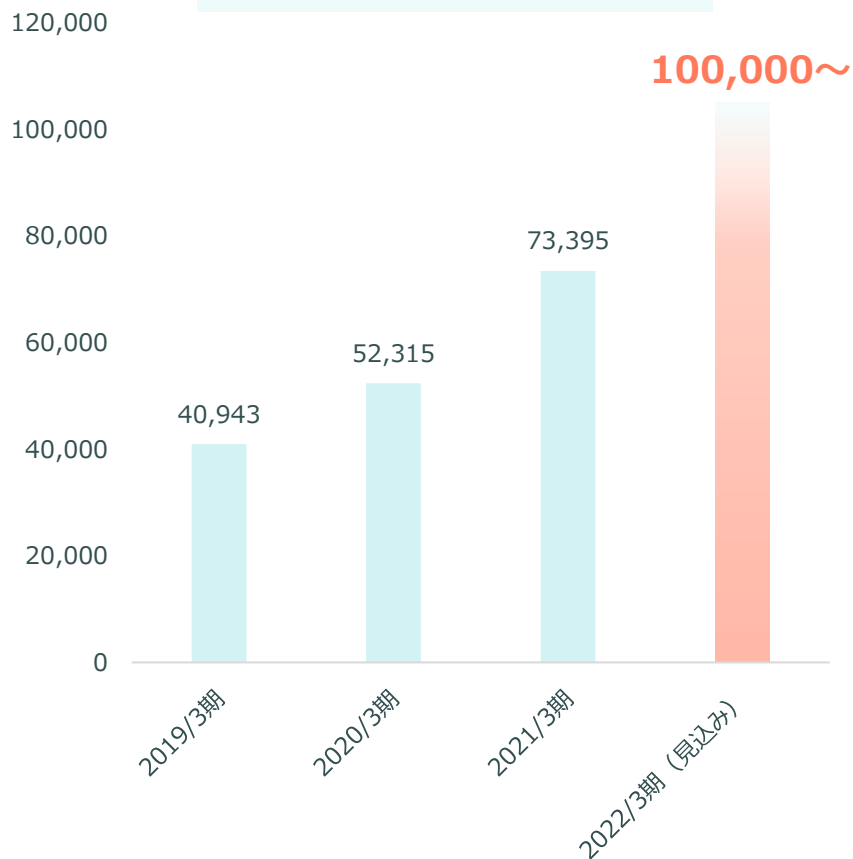
- Webとリアル集客経路をもち、**インサイドセールス、取次の完全内製による高いマッチング率**が強み
- 取次数の増加に伴い単価上昇の効果も得られるため、結果的に販促コストを他社以上に捻出可能
- 現時点ではWebオーガニック集客力は改善ポイントであるが、まさに当社とのシナジーで改善が期待できる

		競合		
		大手WebサイトA	大手WebサイトB	コールセンター等 販売会社
Web広告 集客力	◎	○	○	×
Webオーガニック 集客力	△	◎	○	×
リアル集客力	◎	◎	×	○
インサイドセールス 組織力	◎	△	△	◎

電力取次件数

- INE社の電力取次件数は毎年増加し、**22.3期は10万件を突破する**見込み

INE社の電力取次件数 ※1

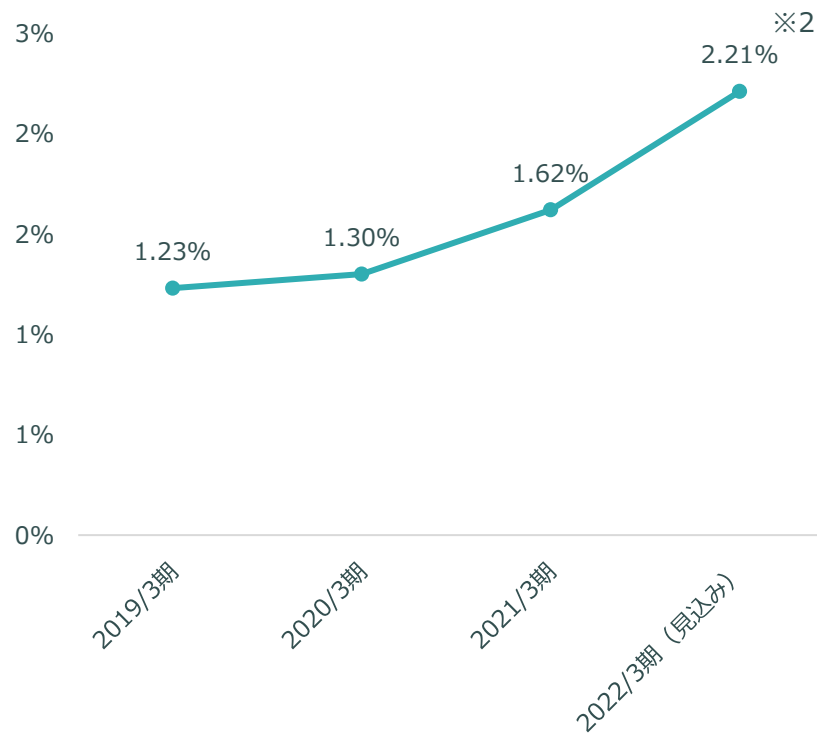


単位：件

※1：INE社の重要指標である受注数に平均的な開通率を乗じて算出

※2：市場全体の数値は2021年8月までの前年同月比率を前年の切り替え件数に乘じて算出

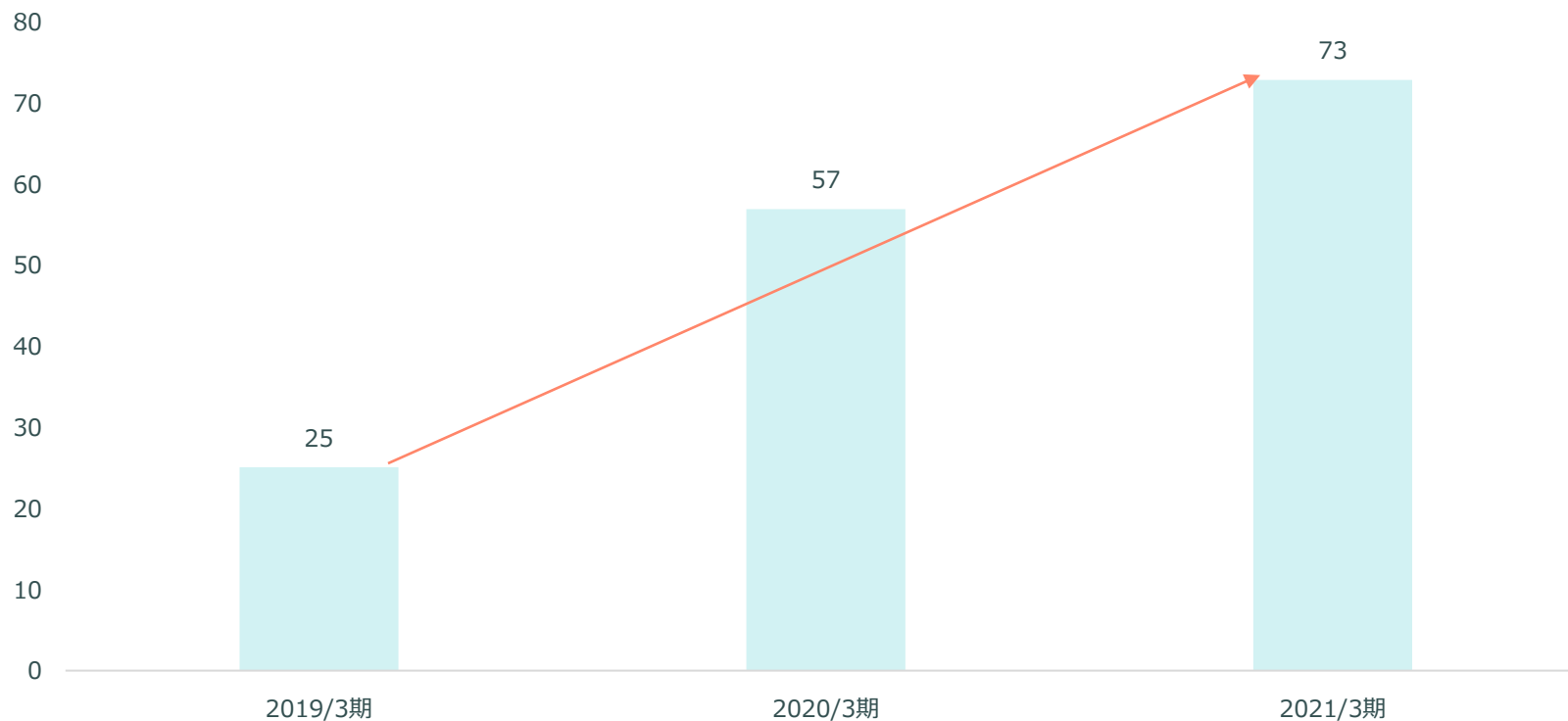
INE社シェアの推移



法人向けエネルギーSaaSビジネスに参入

- 電力データを活用して法人向けの電力削減に寄与するSaaS事業を3年前より展開
- 導入社数580社（2021年7月末時点）、ARR 約0.7億円、解約率 0.6%と順調に推移しており、今後一気に拡大を図っていく

法人向けARR推移



当社M&A基準への適合

- 当社が開示しているM&A基準の全てのポイントにおいて満たされており、今後の成長も期待できる
- 業績規模やM&A後のシナジー等も鑑みると、当社中核事業になるものと位置づけられる

参入基準	判定	評価
業績基準 (売上高10億円以上、EBITDA2億円以上)	◎	前期決算で、売上高32億、営業利益5.9億 22.3期においては更なる増収増益を計画
価格基準 (EBITDAマルチプル3-8倍範囲内)	◎	企業価値40億円、有利子負債を除く現預金が約9億円程度であること、 今期業績予想でEBITDA7億円程度とすると、マルチプル4.4倍
普遍性が高い	◎	電力や引っ越しは普遍的にニーズがあるマーケット
ユーザーの経験頻度が少ない	◎	就職のように人生一度ではないものの、引っ越し等での契約が多いため、 リフォーム領域と同程度の頻度と想定
選択肢が多い（顧客が多い）	○	電力事業者は数百に及び、かつ電力自由化の影響等もあり、比較材料が多岐に渡る。また今後も脱炭素化をはじめ、様々な政策の影響で選択肢は増えていく。ただし、就職領域、リフォーム領域ほどの事業者数ではない
会員モデル	◎	全てのエントリーは自社会員として獲得することができるため、クロスセル売上も 増収傾向であり、今後クロスセルに注力することで、シナジーをより発揮できる 可能性は高い
成果報酬型マッチングモデル	◎	全て成果報酬型モデル(ショット型、ストック型)を採用



04

PORT×INE SYNERGY

想定されるシナジー

- ビジネス、財務、組織等、あらゆる側面でシナジーが発揮できるものと想定される

01

Web集客の拡大・改善

02

会員クロスセル

03

アライアンスの推進

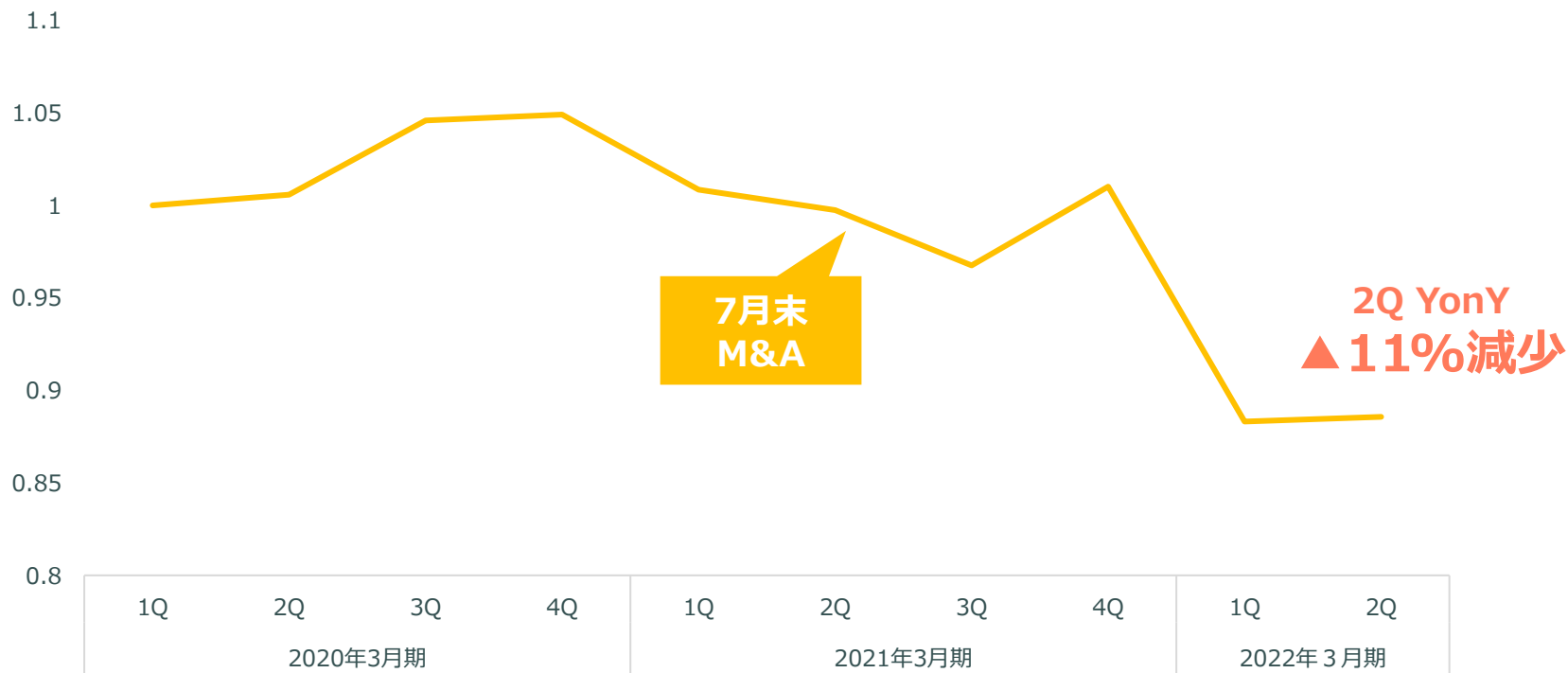
04

組織特性

Web集客の拡大・改善

- INE社の改善ポイントであるWebオーガニック集客については、当社の**マーケティングノウハウの注入により集客数拡大**につなげる
- 2020年7月末に買収したリフォーム領域のドアーズ社においては、広告改善によりユーザー獲得単価（CPA）は順調に減少。INE社においても**広告効率化を実施**していく

リフォーム領域 ユーザー獲得単価（CPA）



※CPA：ユーザー獲得単価＝ユーザー1人あたりを獲得するためにかかるコスト。2020年3月期第1四半期実績を1として、単年度の累積平均で算出

会員クロスセル

- **年間67万人**が当社グループの会員となる
- エネルギー領域は全人口が対象となるサービスのため、就職領域・リフォーム領域からのクロスセルが可能
- エネルギー領域へのクロスセルを優先的に実施し、今後はエネルギー領域からのクロスセルを視野に入れる



アライアンスの推進

- 事業者の拡大、集客チャネルの拡大等において、当社のアライアンス推進力で**積極的に提携戦略を実施**

当社の今期発表した主な提携先

就職



株式会社 アクセス ネクステージ



リフォーム



town life



CAINZ



カードローン



Life CARD



組織特性

- INE社の組織も当社と同じく若手社員が多く、新卒採用であることも鑑みて組織がフィットしやすい(就職領域の新卒採用サービスでの取引実績も有り)
- INE社の更なるマッチング精度の向上、優秀な人材の獲得において、INE社への採用支援や若手人材の組織間異動で実現していく

PORT INC.



約**28**歳

平均年齢

約**29**歳

MAN **6:4** WOMAN

男女比

MAN **7:3** WOMAN

若手中心
(新卒採用も積極的)

採用

若手中心
(新卒採用も積極的)

今後の成長戦略

- 当社のエネルギー領域の中核事業として、事業拡大を進めていく

短期戦略

シナジーによるバリューアップ

- コンテンツ投資等の集客チャネルの拡大
- 広告改善による収益効率の向上
- 会員クロスセルによる収益機会拡大
- 法人向けSaaSによるARR最大化
- 組織拡大による成長スピードの加速

中長期戦略

領域No.1への成長投資

- ユーザー向け省エネ、スマートホーム化等に寄与するプロダクトの開発
- 送配電、発電事業者のサプライチェーン支援
- 再エネ創出量増大にむけた発電事業等の自社プロダクトの開発

2021/3期

2022/3期

2023/3期

2024/3期

2025/3期

2026/3期

2027/3期

2028/3期



05

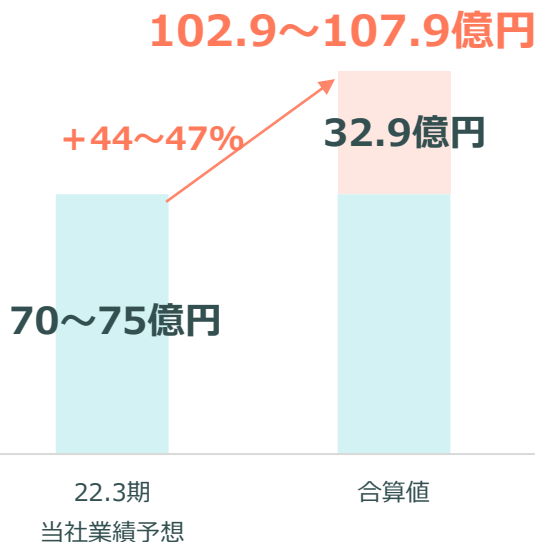
財務インパクト

業績インパクト

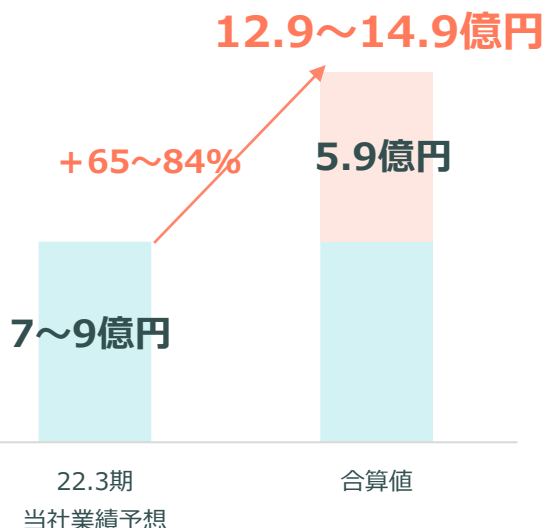
- INE連結子会社化により、**売上収益、EBITDA、営業利益、EPSは大きく増加**
- INE社の前期実績と当社今期予想の単純合算値で中期経営計画(23.3期)目標の売上収益**100億円を突破**
- EPSは**+41~51%**の増加想定

22.3期当社業績予想とINE前期実績を単純合算した実力値イメージ

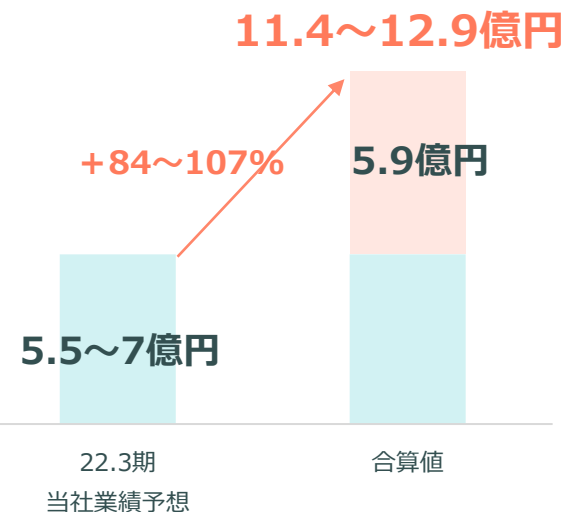
売上収益



EBITDA



営業利益



■ ポート ■ INE

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費
 ※EPS増加率はINE社の当社持分50.9%を加算した増加率
 ※当社業績予想を据え置き前提として算出
 ※INE社の当社連結対象は22.3期4Qからを予定

取得価額、資金調達について

- INE社株式50.9%を取得し、連結子会社化
- 買収資金は、全額銀行借入により充当予定（フルローン）であり、**株式希薄化なし**
- 借入返済資金は、INE社キャッシュフローから十分返済可能な範囲

取得価額

2,036百万円

※INE社株式50.9%を取得

資金調達

三菱UFJ銀行
2,036百万円

借入期間

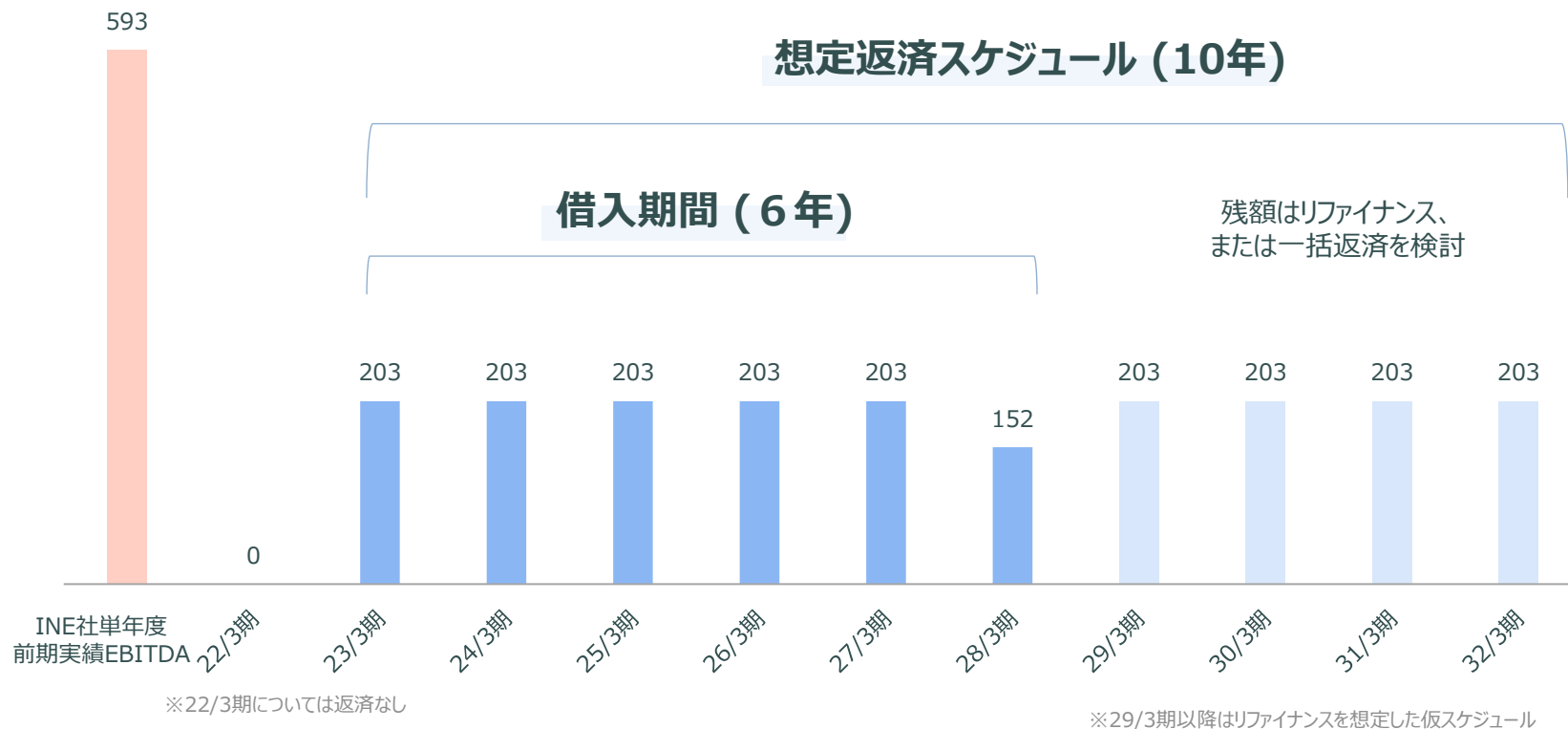
6年

返済方法

2022年6月から返済開始
10年間にて3カ月毎スケジュール

借入金の返済スケジュール

- 借入期間6年、返済スケジュール10年で組み、INE社前期実績キャッシュフローで返済可能な範囲で設定
- 満期日の残額は、状況に応じて、リファイナンス、一括返済を検討



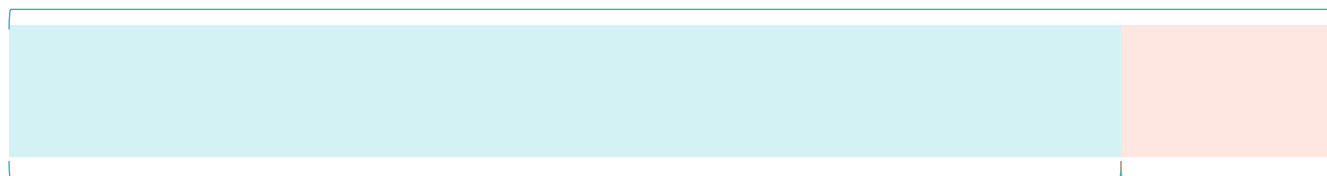
単位：百万円

取得価額の妥当性

- INE社バリエーション40億円からネットキャッシュ控除後で、EBITDAマルチプル前期実績ベース**5.3倍**
- 当社の価格基準（EBITDAマルチプル3～8倍）内であり、**非常に適正な価格で取得**

INE社バリエーション

40億円 ※うち50.9%を取得



31億円

ネットキャッシュ

約9億円 ※1

EBITDAマルチプル

21.3期EBITDA（実績） **5.9億円** **5.3倍**

22.3期EBITDA（予測） **7億円** **4.4倍**

※1：ネットキャッシュは、現時点の最新数字であり、厳密な数値は今後調査が必要

財務健全性

- 「のれん/自己資本倍率」は一時的に増加するものの、営業CF増加で対応
- 本件により中計23.3期 **EBITDA20億円達成確度も更に高まり**、財務健全性は問題なく、改善を見込む

	2021年 9月末時点	INE社2021年6月末時点 を加算したイメージ ※
のれん	1,909	3,482
親会社の所有者に帰属する 持分（自己資本）	2,294	2,294
総資産	6,678	9,961
親会社所有者帰属持分 比率（自己資本比率）	34.4%	23.0%
のれん/自己資本倍率	0.83倍	1.52倍

※対象会社2021年6月末時点の数値を加算したイメージであり、精緻にPPAや当社連結対象として算出した数値ではありません



06

Appendix

今後のスケジュール

- 業績への影響については精査が終わり次第、速やかに開示予定。

契約締結日

2021年11月24日

株式譲渡実行日（予定）

2022年1月4日

業績連結化

2022年3月期第4四半期

業績予想修正

精査中

説明会開催のお知らせ

- 本件に関する説明会を下記の要領で実施いたします。

開催日時	2021年11月29日（月） 19:00開始
開催場所	Zoomウェビナー
スピーカー	代表取締役社長 春日博文
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	・INE社の買収について ・質疑応答
申込方法	下記フォームよりお申し込みください。 https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_F-B5RgoPStiZ1F7XNPVLZQ
問い合わせ先	ポート株式会社 広報IR担当 柴田 ir@theport.jp



■ 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。