



2022年8月8日

各位

会社名 ポート株式会社
代表者名 代表取締役社長 CEO 春日博文
(コード番号: 7047 東証グロース・福証Q-Board)
問い合わせ先 常務執行役員兼 辻本拓
財務IR部長
TEL. 03-5937-6466

リフォーム領域の進捗状況について

当社が2020年7月31日に株式会社ドアーズ(取締役社長: 輿石 雅志、所在地: 東京都港区、以下「ドアーズ」)を買収し連結化してから2年が経過いたしました。買収後、マーケティング効率化や成約業務のDX推進、積極的な業務提携を進めてきており、2023年3月期第1四半期において、施策の結果が好調に出始め、リフォーム領域において過去最高水準の四半期利益が見込まれる状況であることを下記の通りお知らせいたします。

記

1. 概要

リフォーム領域では、当社の完全子会社であるドアーズが、業界最大級の外壁塗装専門サイト「外壁塗装の窓口」を運営しております。4,469社(※1)の塗装店を中心とした加盟店ネットワークを擁し、月間5,000名以上のユーザー様からの問い合わせがあり、流通総額で年間約40億円程度の施工をマッチングしている業界最大手の外壁塗装特化型プラットフォームとなります。

M&Aに関しては、当社の就職領域を中心に培ったWebマーケティングによるユーザー獲得の効率化、マッチング率向上に関するノウハウを注入することにより、本サービスを大きく成長させることができると考え、実行いたしました。

2023年3月期においては、1ユーザーあたりの集客コストの低減、成約率向上の施策により、事業利益を最重要視する方針を掲げております。



※1：4,469社 2022年3月末時点の累計加盟店数

2. 最新のPMI進捗について

2023年3月期に掲げている「マーケティング効率化」、「成約業務のDX推進」、また前期に推進している「積極的な業務提携」についてお知らせいたします。

1. マーケティング効率化

1 ユーザーあたりの集客コストの指標となるユーザー獲得単価（CPA）は、すでに2022年3月期第4四半期において、買収直後の2021年3月期第3四半期と比較して、31%減少し、順調に集客コストは下がってきております。そして、2023年3月期第1四半期においても、2021年3月期第3四半期と比較して33.7%減少し、マーケティング効率化が進んでいます。

2. 成約業務のDX推進

全ユーザーの中から、成約可能性が高いユーザーに対して、外壁塗装リフォームについての専任アドバイザー制を導入することで、当社の加盟店での成約率が大きく向上し、2023年3月期第1四半期の成約契約数は、前年同期比+23.4%増加しております。成約売上（手数料）は、粗利率100%であることから、利益率が上昇しています。また、成約率が高まることで、加盟店の満足度向上、及び生産性向上による当社サービスの継続率の上昇というプラスの効果も得られています。

3. 積極的な業務提携

2022年3月期に、送客先の拡充を積極的に推進し、株式会社ヤマダホームズ、株式会社カインズ、コーナン商事株式会社、株式会社サンデーと業務提携契約を締結いたしました。この施策による送客数、成約数の向上も寄与し始めています。また、プラットフォーム力向上の施策として、東京海上日動火災保険株式会社、SMBCファイナンスサービス株式会社と業務提携しており、成約率向上にもつながっております。

上記、3点の効果により、2023年3月期第1四半期のリフォーム領域の事業利益は、過去最高水準の四半期利益が見込まれます。詳細は、2023年3月期第1四半期決算発表において開示いたします。

引き続き、今期の重要ポイントに掲げている施策を推進し、サービスの更なるブラッシュアップを図って参ります。

現時点においては、2022年5月13日付「2022年3月期決算短信」及び「2022年3月期 通期決算説明資料」で公表しました、2023年3月期通期連結業績予想及びリフォーム領域の通期業績予想に修正はございませんが、今後の進捗状況に応じて、修正が必要になりましたら、速やかに開示いたします。

以上