



PORT INC.

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

ポート株式会社 証券コード：7047

2022.11.14

目次

01 2023年3月期 第2四半期 決算概要

02 領域別業績

03 お知らせ

01

2023年3月期 第2四半期 決算概要

エグゼクティブサマリー

売上収益 **2,640** 百万円 調整後EBITDA **746** 百万円 EBITDA **510** 百万円

- ✓ 売上収益 (YonY +77%)、EBITDAともに**四半期過去最高を更新**。特に就職領域はYonY +66%増収と成長を牽引
- ✓ リフォーム領域において、PMIが好調で**過去最高の四半期売上を更新**
- ✓ エネルギー領域は、マーケット環境の影響を受けているものの、**取次件数は増加**し、業績に貢献

就職

送客、人材紹介ともに**全指標が好調**で前年同期比で**大幅な増収増益**

売上収益 : **939** 百万円 (YonY +66%) 事業利益 : **517** 百万円 (YonY +94%)

送客予算 : YonY +45% 人材紹介数 : YonY +65%

リフォーム

マーケティング効率化、成約業務のDX推進が進み、過去最高の四半期売上を更新

売上収益 : **323** 百万円 (YonY +14%) 事業利益 : **108** 百万円 (YonY +145%)

送客数 : YonY +7% 成約契約数 : YonY ▲8% 累計加盟店数 : YonY +11% CPA : 29%減 (21.3期3Q比)

カードローン

高い事業利益率を確保。上半期で広告最適化の目途が立ったため、3Qからは大幅な増収方針

売上収益 : **417** 百万円 (YonY ▲13%) 事業利益 : **76** 百万円 (YonY ▲14%)

エネルギー

資源価格高騰等のマーケット環境の影響を最小限に抑え、取次件数は好調となり業績に貢献

売上収益 : **793** 百万円 事業利益 : **68** 百万円

新規・その他

エネルギー領域をはじめ、各領域への注力に伴う事業撤退、ポートフォリオの見直しにより減益

売上収益 : **167** 百万円 (YonY +3%) 事業利益 : **8** 百万円 (YonY ▲37%)

2023年3月期 第2四半期 会計期間

- 2Qは就職領域が成長を牽引し、前年同期比 **+77%増収**
- 各領域で事業利益も着実に積み上げ、利益指標も前年同期比で **大幅な増益**

※会計基準：IFRS	2023年3月期 2Q会計期間実績	2022年3月期 2Q会計期間実績	YoY 増減率
売上収益	2,640	1,491	+77%
調整後EBITDA	746	337	+121%
EBITDA	510	146	+248%
営業利益	442	96	+358%
税引前当期利益	429	89	+383%
当期利益	314	54	+476%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	303	54	+456%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用 (22.3期2Qの実績は株式報酬費用が含まれていない)

※調整後EBITDA = EBITDA + アカウント投資 + コンテンツ投資 + システム投資

単位：百万円

2023年3月期 第2四半期 累計期間

- 上半期においても、売上収益は前年同期比+81%、利益指標は大幅な増益

※会計基準：IFRS	2023年3月期 2Q累計期間実績	2022年3月期 2Q累計期間実績	YoY 増減率
売上収益	5,266	2,914	+81%
調整後EBITDA	1,355	599	+126%
EBITDA	914	221	+312%
営業利益	792	123	+541%
税引前当期利益	777	105	+640%
当期利益	601	57	+954%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	534	57	+838%

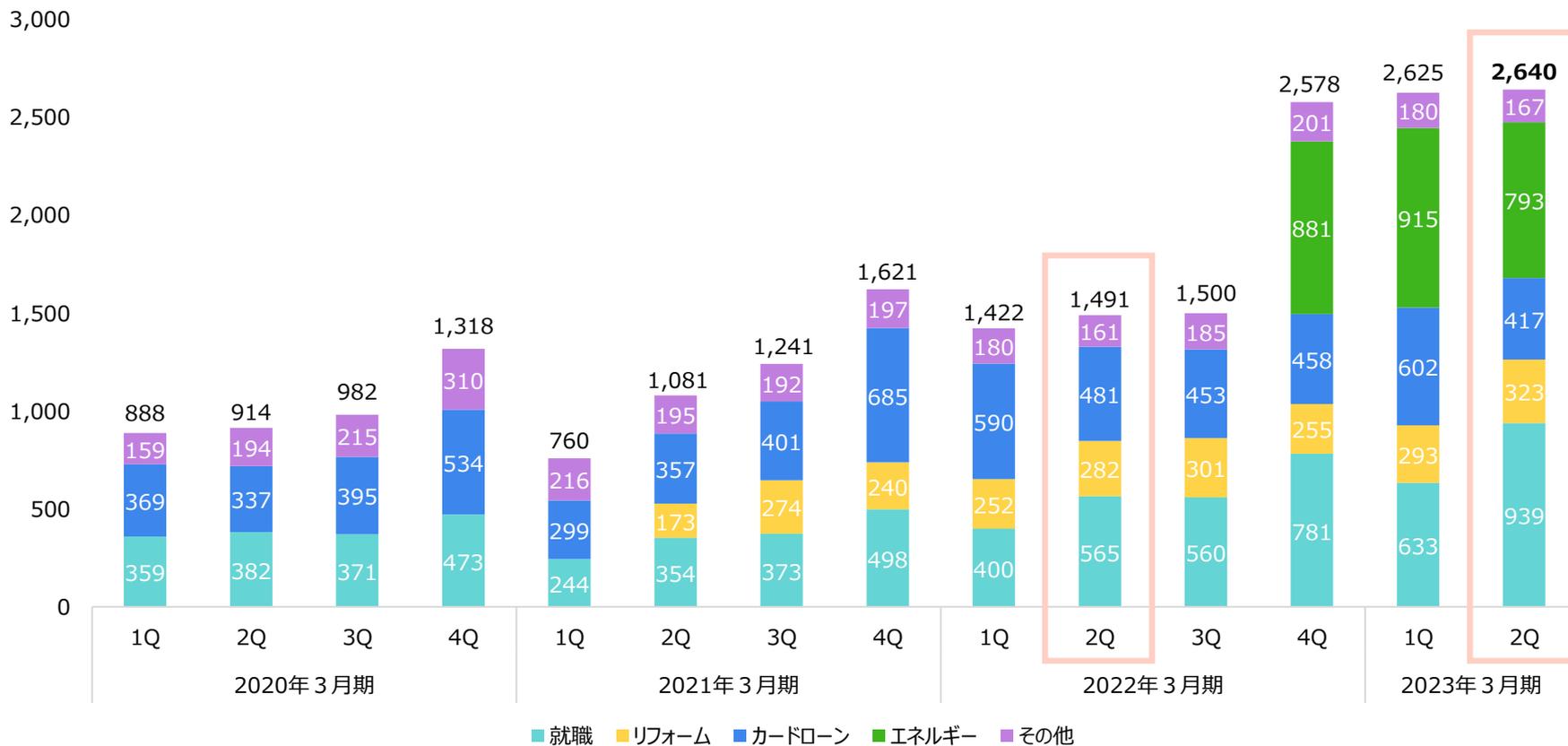
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用 (22.3期の実績は株式報酬費用が含まれていない)

※調整後EBITDA = EBITDA + アカウント投資 + コンテンツ投資 + システム投資

単位：百万円

売上収益の四半期推移 領域別

- 23.3期1Qを上回り、過去最高売上収益を更新
- 就職領域は前年同期比 +66%成長し、リフォーム、カードローンを含めた既存領域においてもYonY +26%成長

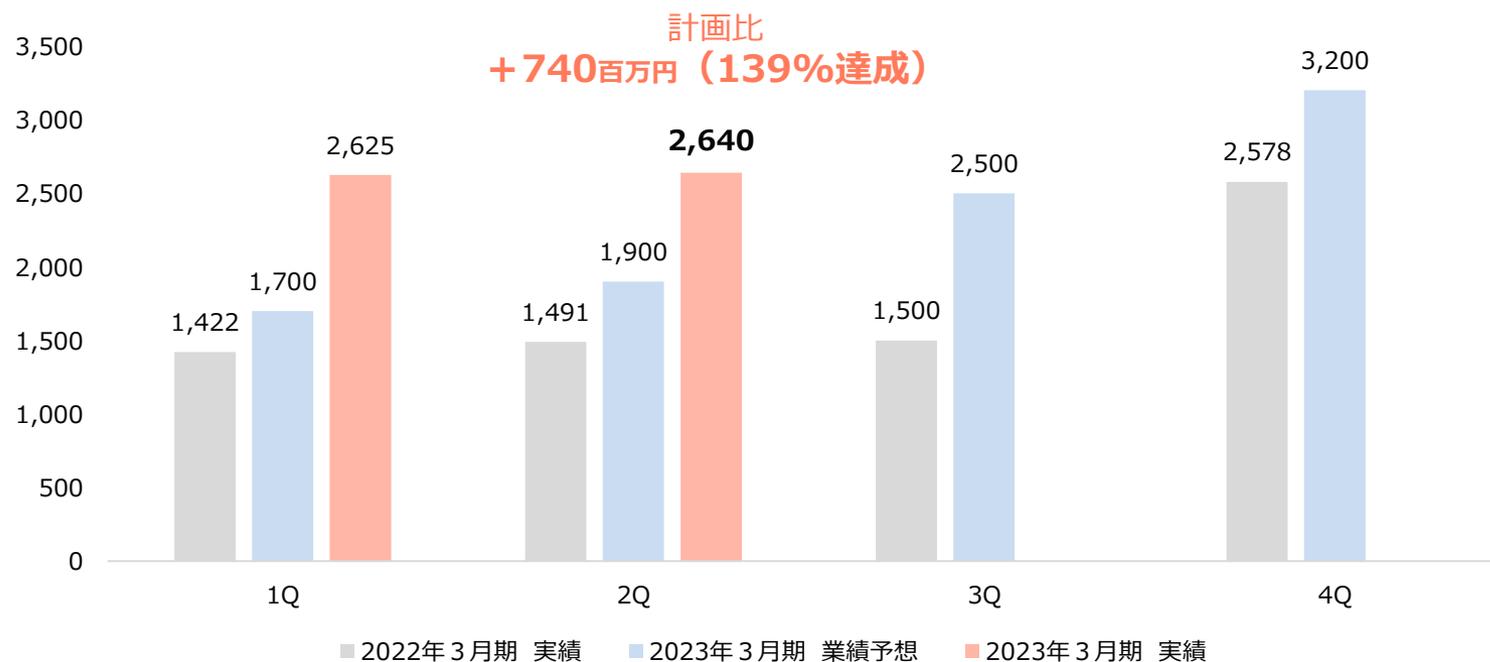


四半期業績推移 売上収益

- 当初計画に対して**139%達成**と大幅に上振れ

	2Q業績予想	2Q実績	差額	達成率
売上収益	1,900	2,640	740	139%

売上収益

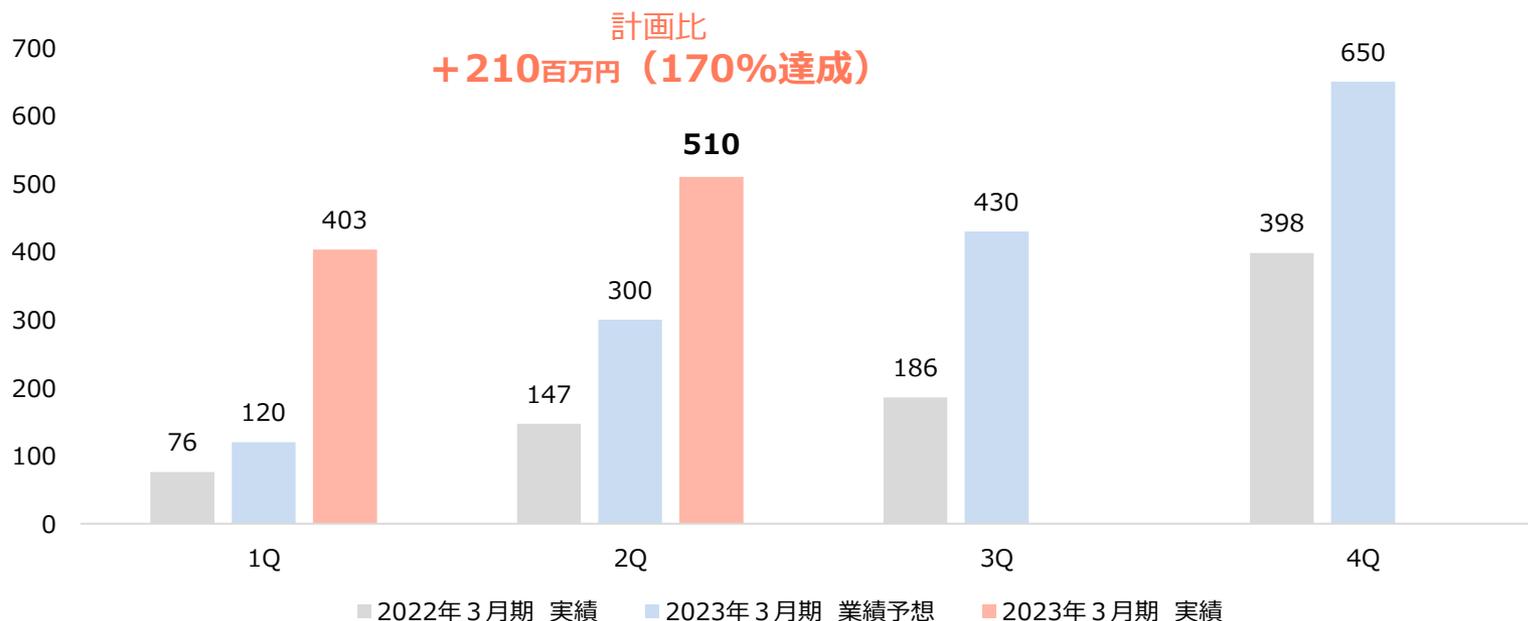


四半期業績推移 EBITDA

- 当初計画に対して**170%達成**と大幅に上振れ

	2Q業績予想	2Q実績	差額	達成率
EBITDA	300	510	210	170%

EBITDA



※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用
株式報酬費用を追加しているため、22.3期の数値を調整

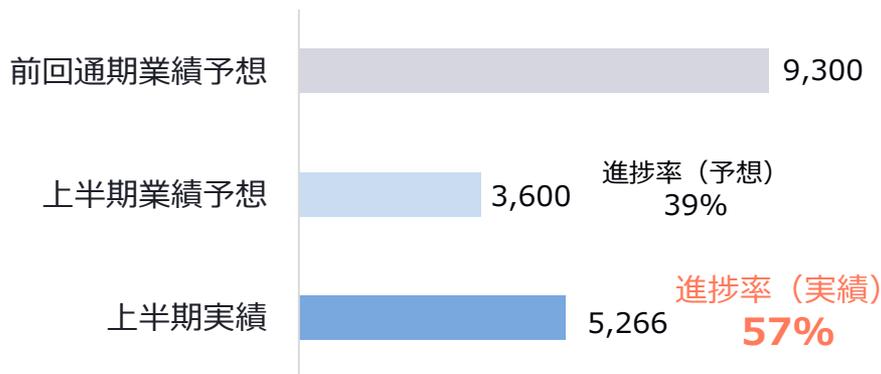
単位：百万円

通期業績予想 進捗率（前回業績予想比）

- 例年、下期偏重型の収益モデルであるが、1Q、2Qともに業績が好調で非常に進捗率が良好であるため、通期業績予想を上方修正

売上収益

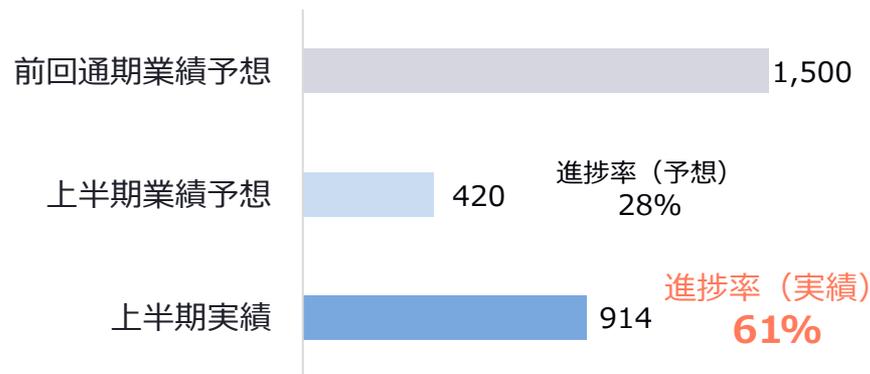
	前回通期 業績予想 2022/5/13 公表	上半期実績	上半期 進捗率
売上収益	9,300	5,266	57%



※参考 前期上半期進捗率 42%

EBITDA

	前回通期 業績予想 2022/5/13 公表	上半期実績	上半期 進捗率
EBITDA	1,500	914	61%



※参考 前期上半期進捗率 27%

※前期上半期進捗率は、前期実績をもとに計算

2023年3月期通期業績予想の修正について

- 23.3期を最終年度とした中期経営計画において、深刻な外部環境の状況を勘案し、期首に現時点で達成可能な業績計画へ、各領域の計画を保守的に再精査(当初計画：売上収益100億円、EBITDA20億円)
- 就職領域の著しい成長や、エネルギー領域が善戦している状況を鑑み、各領域を再度保守的に算出した結果、売上収益及び各利益ともに上回る見通しとなり、業績予想の修正を実施
- 売上収益は、中期経営計画の当初計画である**100億円を上回る見通し**

	2023年3月期					
	売上収益	EBITDA	営業利益	税引前 当期利益	当期利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益
当初計画 (2020年9月18日公表)	10,000	2,000	-	-	-	-
前回発表予想 (2022年5月13日公表)	9,300	1,500	1,200	1,100	800	700
今回修正予想 (2022年11月7日公表)	10,300	1,750	1,450	1,350	975	850

業績予想の修正理由

- 就職領域とエネルギー領域の牽引、及びリフォーム領域の事業利益改善寄与により、当初計画を上回る進捗

就職

就職領域 2Q売上収益は、**前年同期比+66%の増収**

- 企業の求人ニーズが底堅く、採用競争が激化している中で、インバウンド回復等もあり外部環境が良好な状況において、就活生の約75%となる会員数を基盤に送客、人材紹介とも非常に好調な推移

エネルギー

厳しい環境下でも善戦し、**売上収益、事業利益ともに上方修正**

- 電力事業者の新規顧客獲得余力は低下傾向にあるものの、ユーザーの電力見直しニーズは高まっている
- 成約率を高い水準で維持し、ガスなどとのクロスセル強化の効果も出てきており、電力取次件数が前年同期を上回る推移

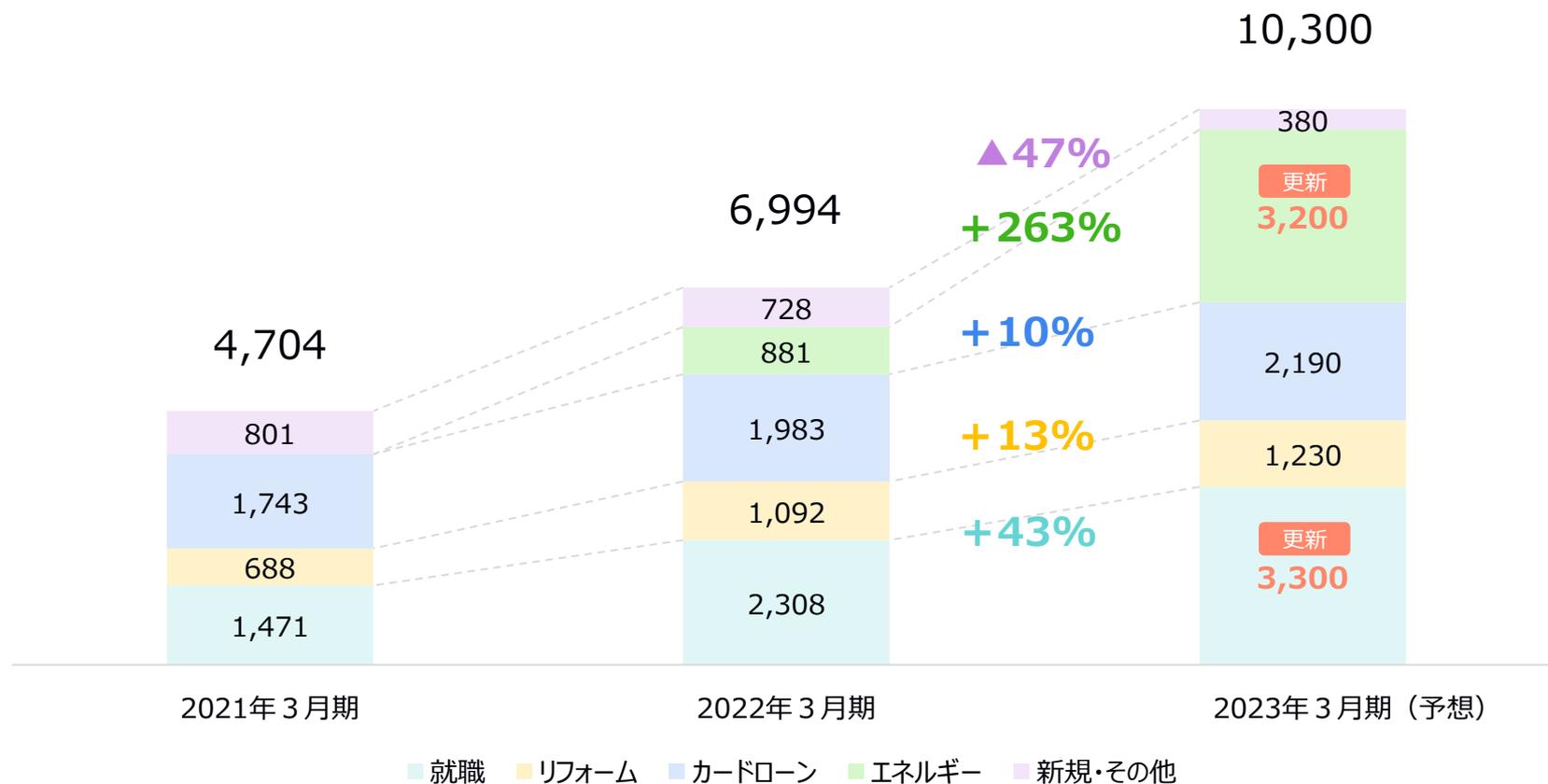
2023年3月期第3四半期以降について

- 中期経営計画の当初目標であるEBITDA20億円についても、引き続き様々な対応、調整を実施し、目標達成を目指す

就職	引き続き企業の求人ニーズが底堅く、2024年卒の採用人数を更に増やす企業も多い中で、需要期における下半期においても順調な業績拡大を見込む
リフォーム	堅調な事業利益推移を見込むとともに、来期以降における再度のトップライングロースに向けたマーケティング最適化を推進
カードローン	事業利益確保の運用を継続し、リオープニングなどの個人消費拡大に伴う顧客予算抑制からの回復も取り込む方針
エネルギー	依然として厳しい市場環境の中ではあるものの、前年同水準以上の電力取次を目指すとともに、クロスセルの更なる強化、ストック型ビジネスの積極的な拡大を目指す

売上収益 領域別内訳予想

- 就職領域とエネルギー領域の業績予想を上方修正

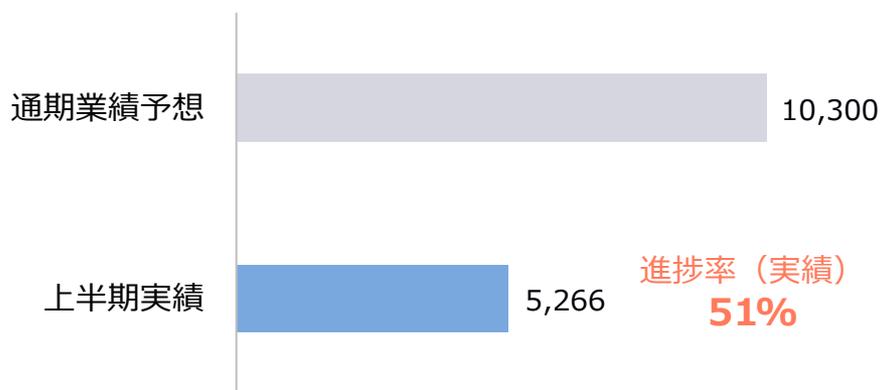


通期業績予想 進捗率（上方修正後）

- 例年、下期偏重型の収益モデルであるが、1Q、2Qともに業績が好調で、修正後の予想に対して良好な進捗

売上収益

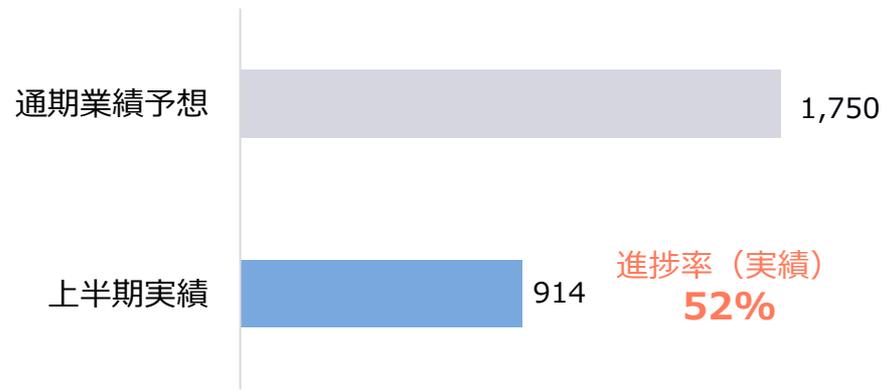
	通期業績予想	上半期実績	上半期進捗率
売上収益	10,300	5,266	51%



※参考 前期上半期進捗率 42%

EBITDA

	通期業績予想	上半期実績	上半期進捗率
EBITDA	1,750	914	52%



※参考 前期上半期進捗率27%

※前期1Q進捗率は、前期実績をもとに計算

中期経営計画 投資進捗

- 2Qは当初計画通り、合計235百万円の投資を実行

投資種別	投資額 23.3期 2Q	投資内容（21.3期以降）	投資内容（23.3期以降開始）
コンテンツ投資	38百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 動画コンテンツの生成（就職領域、リフォーム領域） ・ オンライン学習コンテンツの生成（就職領域） ・ 就職診断コンテンツの生成（就職領域） ・ オリジナルコンテンツの生成（リフォーム領域） ・ アライアンスメディアのコンテンツの生成（カードローン領域） ・ 共同サービスの開発（就職領域） ・ 書籍出版（リフォーム領域） ・ PORTブランド（全領域） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ イラスト画像コンテンツの作成（就職領域） ・ 内定者の就職データの収集（就職領域） ・ 新規サービスの開発（エネルギー領域） ・ 就活対策ツールの開発（就職領域） ・ リスキリングコンテンツの開発（就職領域）
アカウント投資	41百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規顧客開拓（就職・リフォーム領域） ・ 新商流のR&D（就職・リフォーム領域） ・ アライアンス開拓（全領域） 	
マッチングシステム投資	156百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ マッチングオペレーションのための人員強化（就職領域） ・ 費用削減のためのツール開発（就職領域） ・ 売上向上のためのツール開発（カードローン領域） ・ マッチング効率の改善（リフォーム・カードローン領域） ・ 加盟店向け販売管理システムの開発（リフォーム領域） ・ クロスセルのオペレーションシステムの構築（リフォーム領域） ・ PORTブランドサイトの構築（全領域） ・ アライアンスメディアの構築（リフォーム領域） ・ 就活メタバースの開発（就職領域） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 成約率向上のためのオペレーションシステムの構築（リフォーム領域、エネルギー領域） ・ 人材紹介オペレーション強化のためのシステム構築（就職領域）

主な費用の推移

- 前期4Qからほぼ横ばいに推移
- 2023年3月期2Qにおいて、その他費用を一部外注費へ振替を実施

営業費用の推移



※2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS。

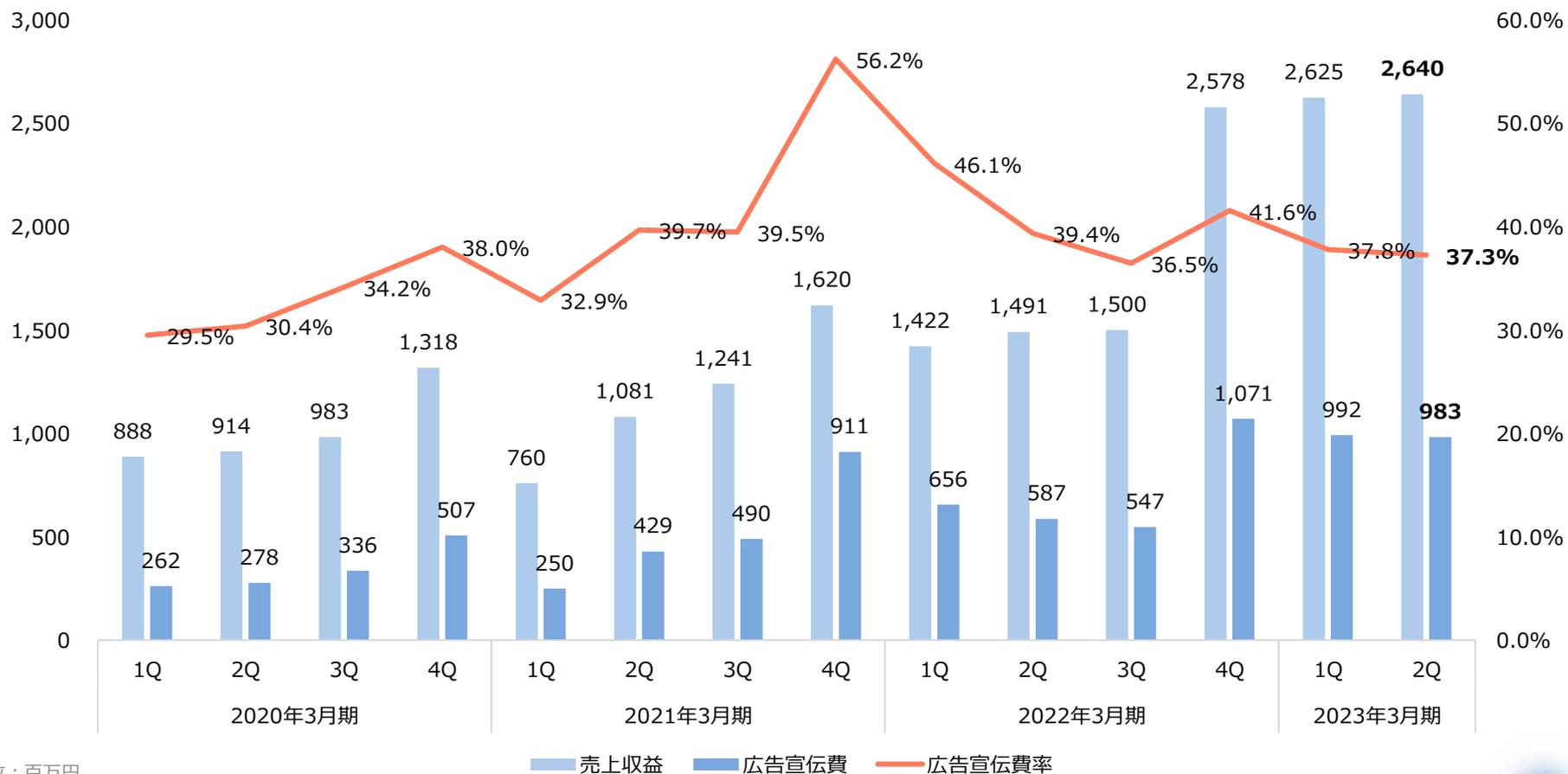
営業費用 前年同期比較

- INE社（エネルギー領域）の連結により費用は増加しているものの、売上対比では外注費以外は減少
- 投資活動をはじめ、費用の抑制はしていないため、今後も同水準を見込んでいる

	2023年3月期 第2四半期	売上対比	2022年3月期 第2四半期	売上対比	増減額	売上対比
人件費	496	19%	347	23%	+149	▲5%
広告宣伝費	983	37%	587	39%	+396	▲2%
外注費	619	23%	286	19%	+333	+4%
減価償却費	67	3%	49	3%	+17	▲1%
その他費用	67	3%	132	9%	▲64	▲6%

売上収益広告宣伝費率の推移

- 引き続きリフォーム領域の広告宣伝費率は低い水準を継続
- カードローン領域における売上比率の低下等により全体の広告宣伝費率は37.3%とYonYで▲2.1ポイント減少



単位：百万円

■ 売上収益 ■ 広告宣伝費 — 広告宣伝費率

財政状態計算書

- 移転先本社の契約開始（9月～）によりリース負債が562百万円増加
- 負債の増加があるものの、順調な利益推移により、親会社所有者帰属持分比率は26.2%と6月末から1.2%改善

	単位：百万円	2023年3月期2Q (2022年9末)	2023年3月期1Q (2022年6末)	2022/6末比
	流動資産合計	5,222	5,212	9
	非流動資産合計	5,160	4,388	771
資産合計		10,382	9,601	781
	流動負債合計	2,439	2,403	35
	非流動負債合計	4,541	4,120	421
負債合計		6,980	6,524	456
資本合計		3,402	3,077	325

のれんに対する当社評価

- 現段階においては、のれんの減損等の兆候なし

のれん

2022年1月買収  1,490	市場	△	資源価格高騰、電力卸価格の上昇等により電力事業者の顧客獲得コストが低下し取次単価は下落傾向。一方、電気料金の高騰による電力会社切替ニーズは高まっている
	業績	○	マーケットの影響を受けたものの、最小限にとどめ、取次件数は増加し、大きな業績悪化には至っていない
	見通し	△	市場環境の回復は不透明なものの、マッチング率の向上、ストック収益の拡充やクロスセルを強化することで正常収益力を高める
2020年7月末買収  1,270	市場	◎	新築の施工数は減少傾向であるものの、リフォーム需要は堅調。また、リフォーム申込のオンライン化により、当社に関連する市場は拡大傾向
	業績	◎	22.3期は様々な課題があったが、マーケティング効率化や成約支援DXの推進等、各種PMIが功を奏し、23.3期は売上収益、事業利益ともに好調な推移
	見通し	◎	23.3期は効率化重視の運営により大きな増益を見込む
2020年6月末買収  638	市場	○	若年人口は減少傾向にあるものの、大学進学率の増加により大学進学者数は向こう20年横ばい。加えて採用激化により市場は拡大傾向
	業績	◎	順調に買収計画時の業績を達成しており、就職領域の業績成長に大きく貢献
	見通し	◎	会員数をはじめ、各KPIは順調に伸びているため、さらなる成長が期待できる
合計 3,399			

02

領域別業績

【領域別 業績・戦術・KPI】
就職領域

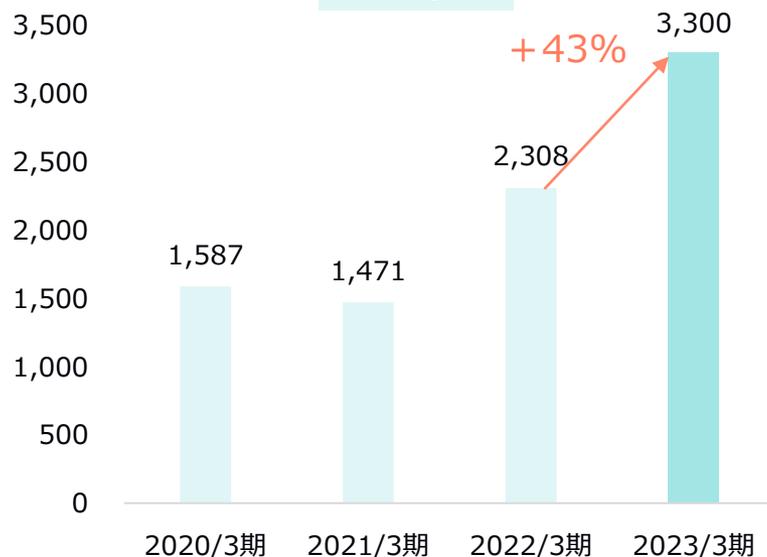
2023年3月期 就職領域 業績予想



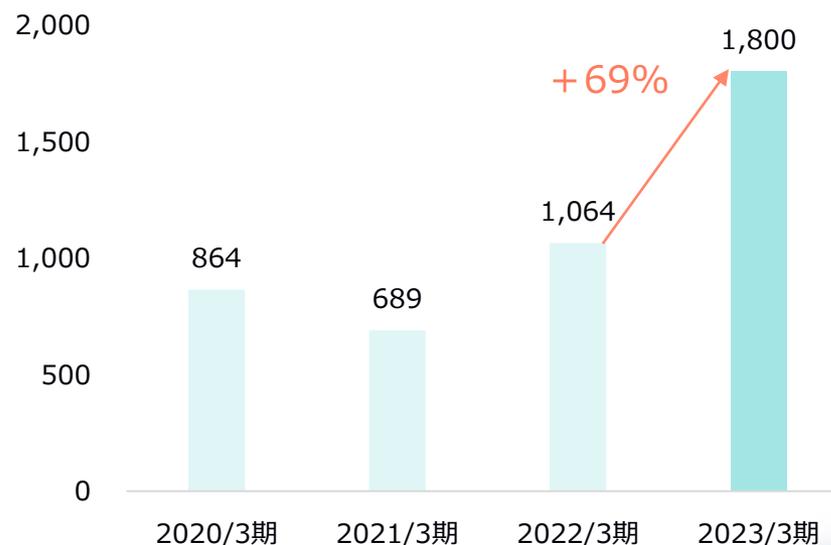
- 1Q、2Qの好調な推移を受け、通期の業績予想を上方修正
- 事業利益は当初計画を上回る予想

	2022/3期	2023/3期			前年比	中計前 2020/3期比
	実績	当初計画 2020/9/18公表	前回発表予想 2022/5/13公表	今回修正予想 2022/11/14公表		
売上収益	2,308	3,650	3,000	3,300	+43%	+108%
事業利益	1,064	1,610	1,610	1,800	+69%	+108%

売上収益



事業利益



2023年3月期 就職領域 戦術

- 就活生利用率70%以上の会員基盤があり、送客先の拡大も順調にできている
- そのため、十分に予算確保は可能であり、23.3期は送客、人材紹介共にマッチング率向上を目指す

01

マッチング率の向上

右図の通り、送客予算枠は順調に確保できているため、23.3期は消化率を高めることで成長を目指す

- 施策としては、新規チャネルの開拓（LINE、YouTube等のSNS）やオーガニックの増加（ウェブページへの再来訪率の向上）を主軸とし、全施策の効率化を図る

02

組織規模の拡大

- 人材紹介は、マッチング担当の増員、生産性の向上を通じて人材紹介数の増加、決定率の上昇を目指す

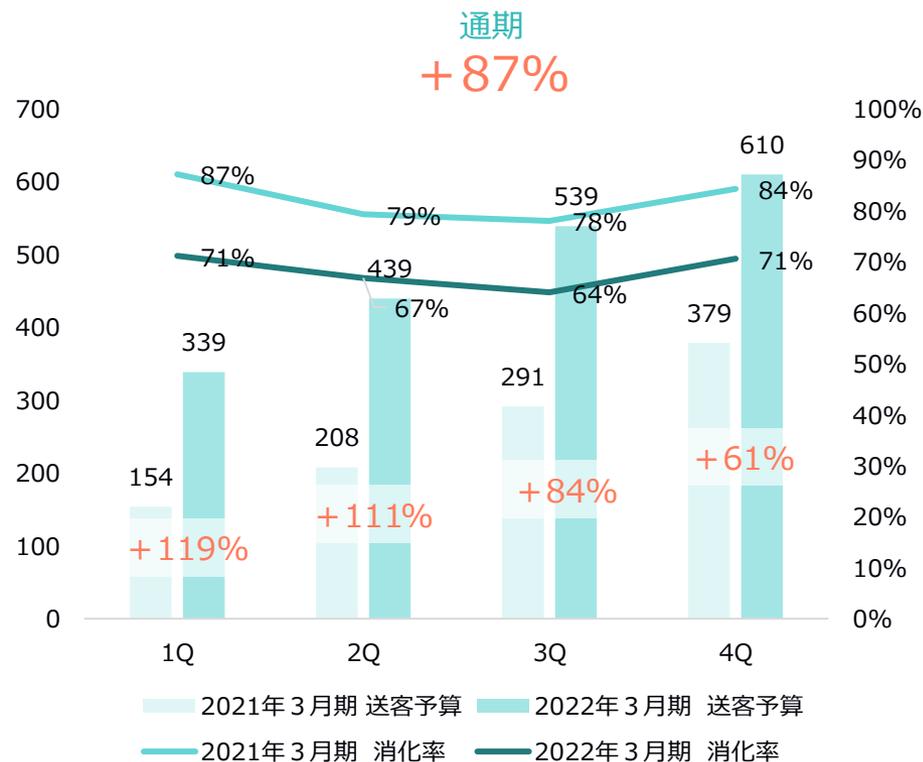
03

マッチング単価の向上

- 送客、人材紹介共にマーケットにおいて当社のシェア率は上昇しているため、当社の介入価値を高め、各マッチング時の報酬の単価向上プロジェクトを推進

再掲

送客予算 実績

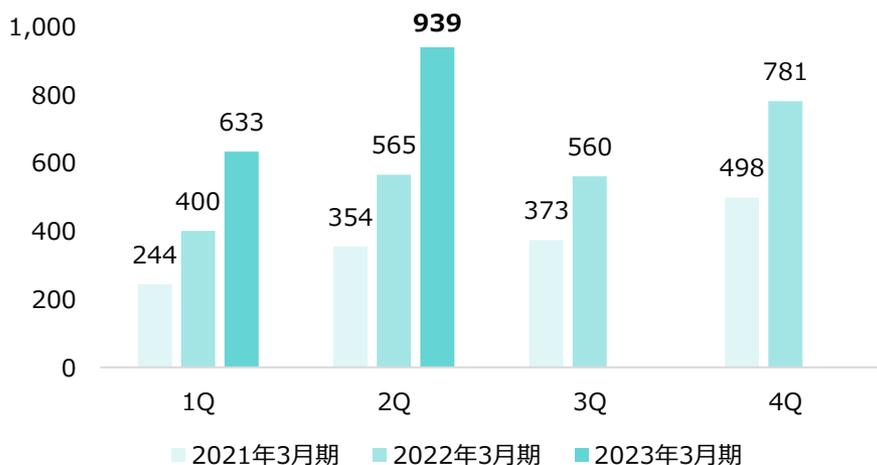


2023年3月期 第2四半期 業績

- 送客、人材紹介ともに好調でYonY+66%の増収、YonY+94%の増益となった
- 下半期が需要期となるが、上方修正後の通期予想に対して好調な進捗率となっている

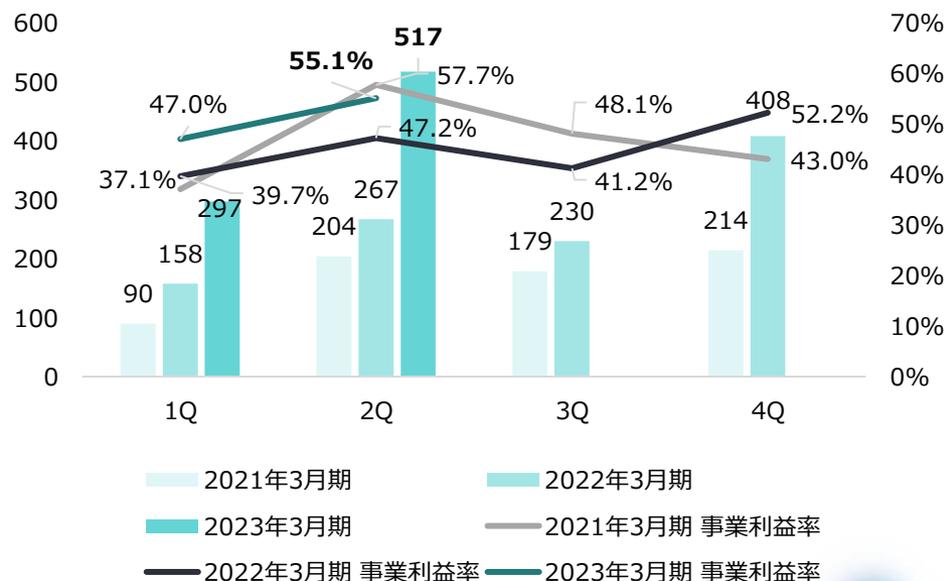
売上収益

	2023年3月期				
	更新 通期 予想	2Q	2Q 前年比	上半期 累計	上半期 進捗率
合計	3,300	939	+66%	1,572	48%
送客	-	501	+60%	906	-
人材紹介	-	438	+73%	665	-



事業利益

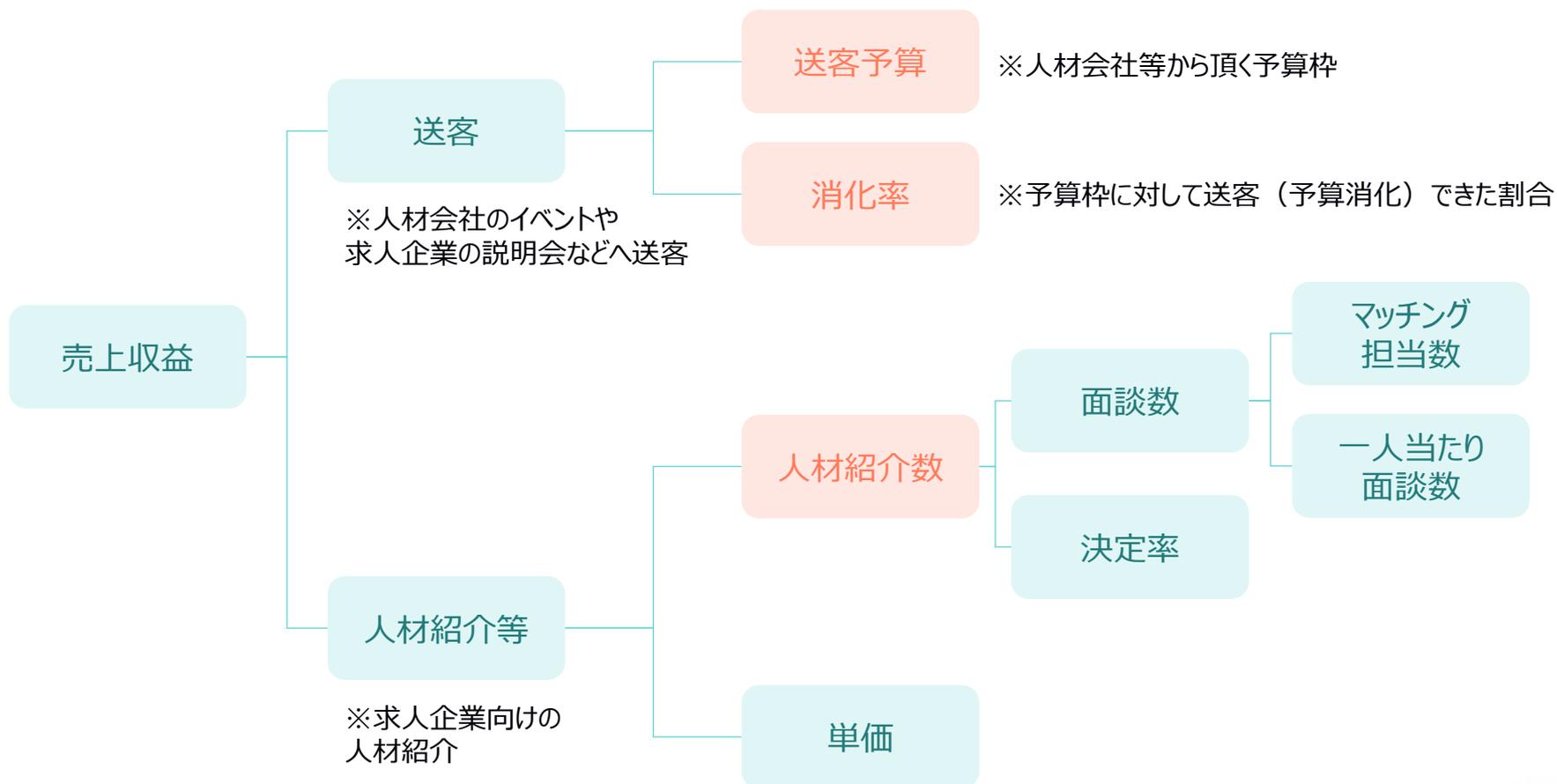
	2023年3月期				
	更新 通期 予想	2Q	2Q 前年比	上半期 累計	上半期 進捗率
合計	1,800	517	+94%	814	45%



就職領域のKPIについて

- 就職領域では、送客、人材紹介それぞれのKPIを開示している

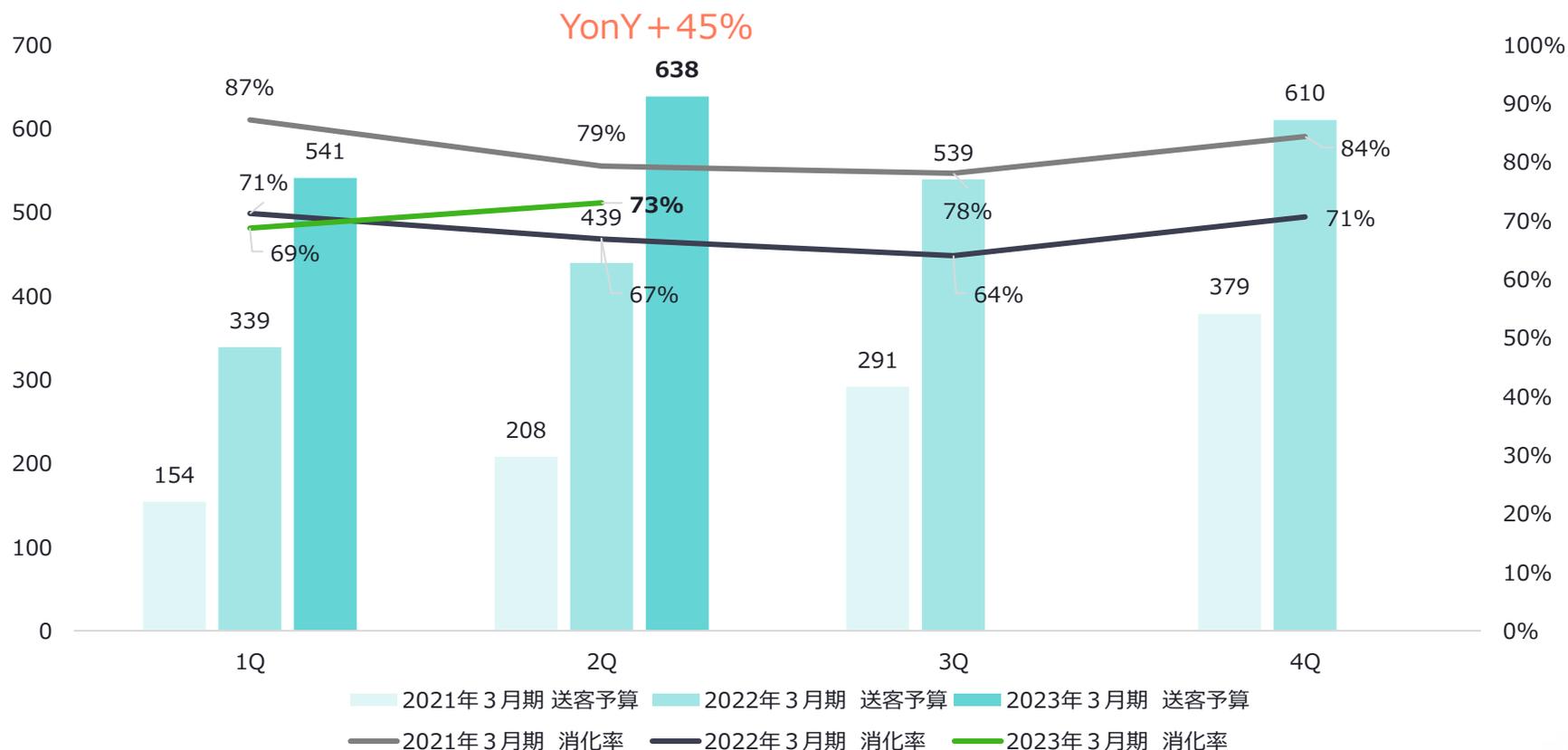
開示しているKPI



KPI 送客予算・消化率

- 人材会社の送客予算枠は、順調に開拓が進み、**YonY +45%** 予算枠が拡大
- 消化率は送客予算枠の拡大により低下していたが、改善傾向にあり前期より**6ポイント改善**

送客予算 実績

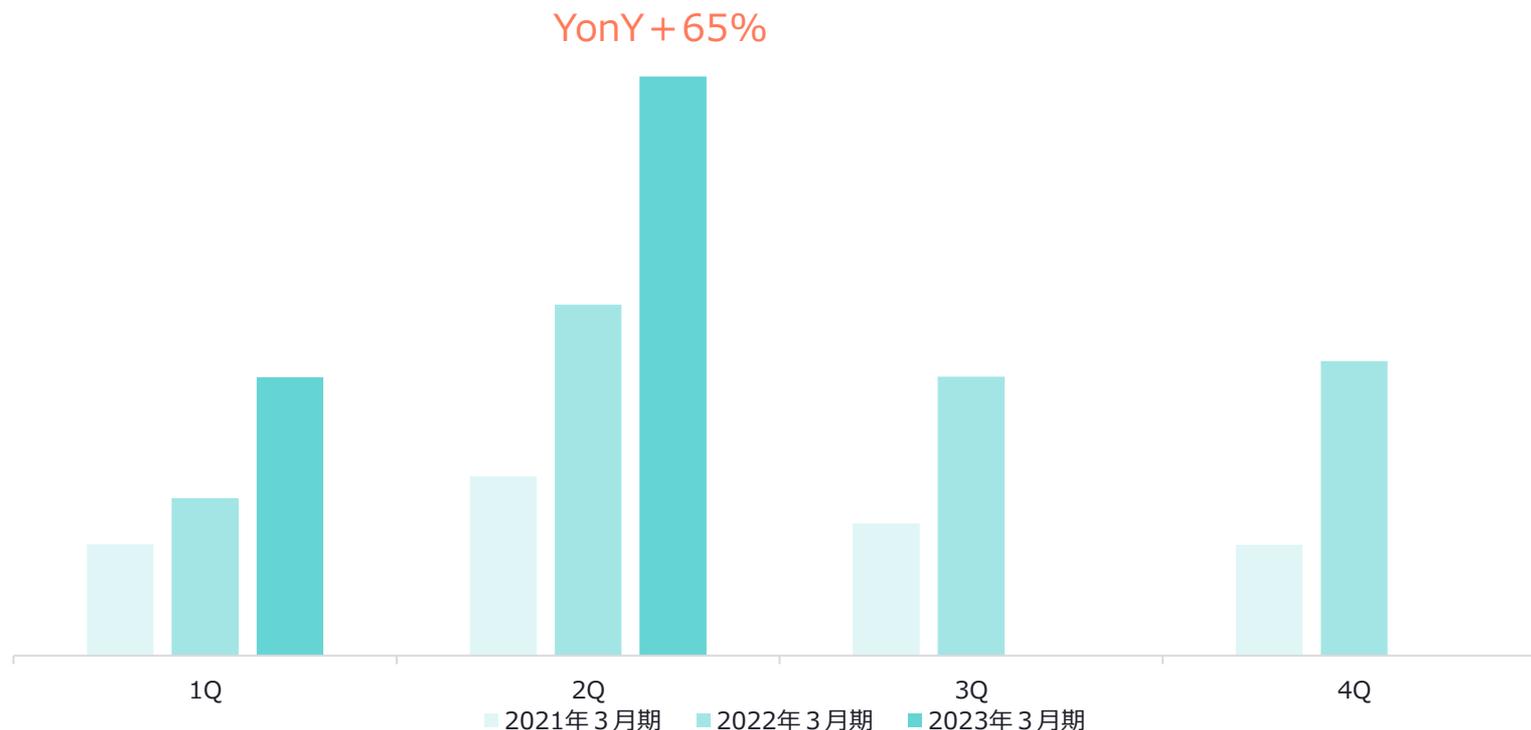


※送客の売上のうち、一部送客予算に含まれていない項目あり

KPI 人材紹介数

- マッチング担当の増員、パフォーマンス向上により、2QではYonY+65%の成長を実現
- 理系人材やデジタル人材育成スクールによる紹介数も増加し業績に貢献

人材紹介数 実績

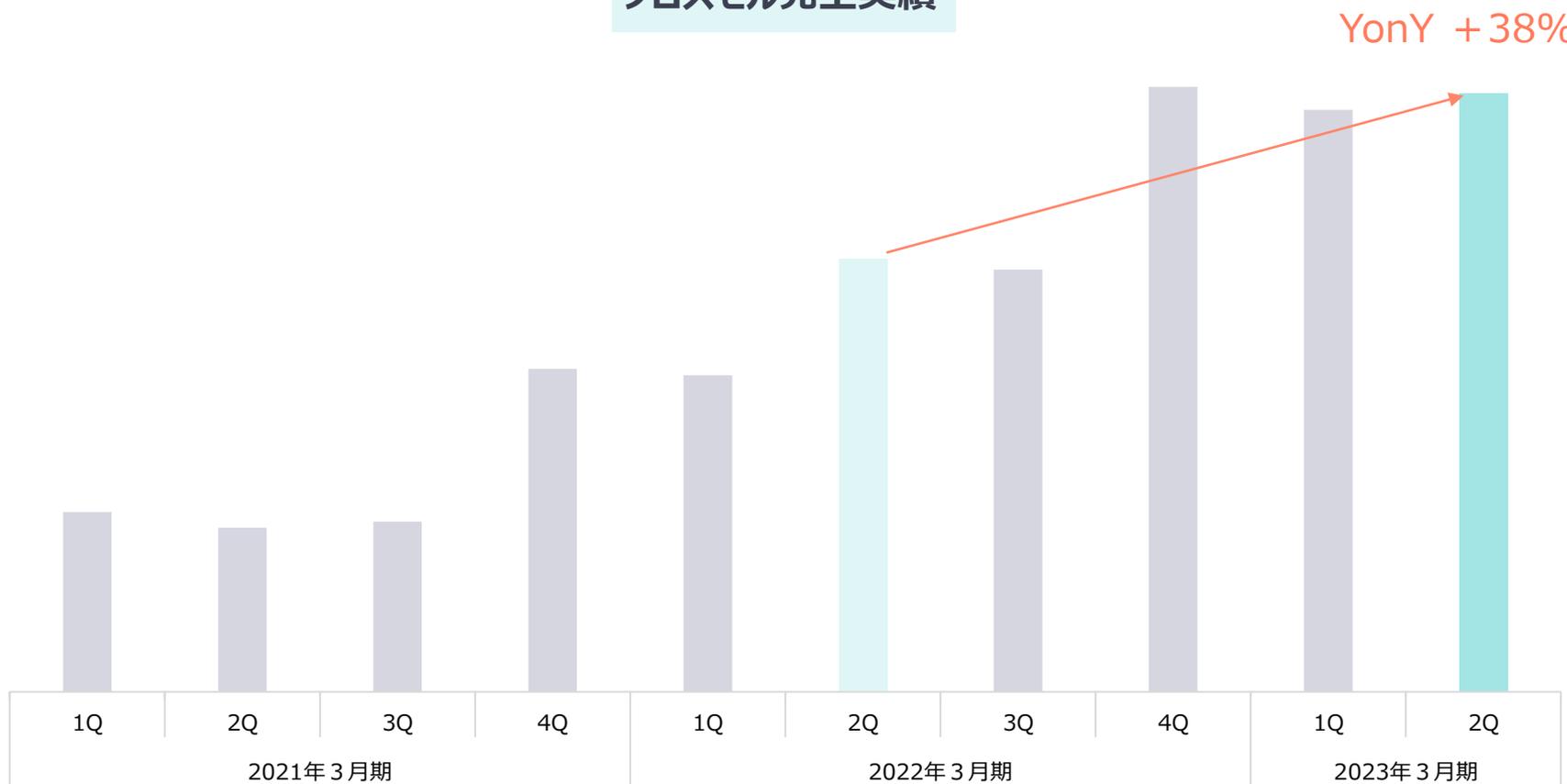


※人材紹介数に関しては、既卒、第二新卒、フリーター、デジタル人材の紹介数も含めた数値で再精査したため、22.3期通期の発表時点から微調整

【参考】就職会員のクロスセル

- 既卒、第二新卒、フリーター等を中心とした若年層向けキャリアサービスへのクロスセル売上は、**YoY + 38%**成長しており、今後さらなる会員基盤の積み上げによる業績成長を見込む

クロスセル売上実績

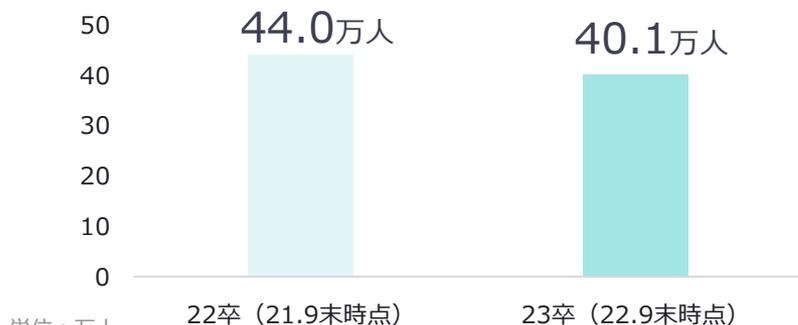


※既卒、第二新卒、フリーター等を中心とした若年層向けキャリアサービスは、大学等を卒業後、未就業の方や非正規雇用の方、就業後に早期離職をされた方等を対象

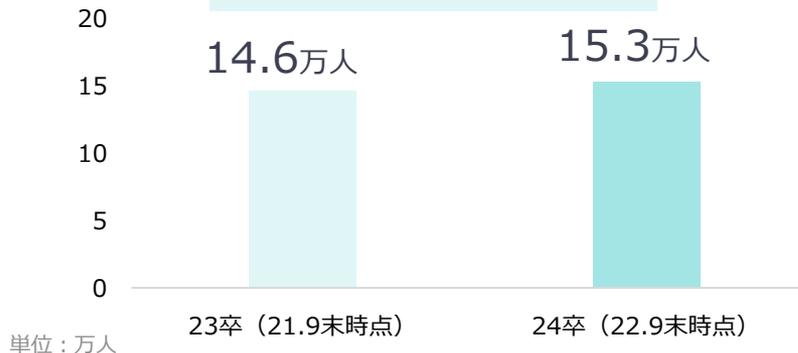
【参考】会員数

- 会員化の定義を厳格化したため、23卒は前年比で減少に見えるが、有効会員数としては変化なし
- 就職会員数を安定的に積み上げることで、10年後には累計500万人を突破し、20代の社会人シェア70%へ
- クロスセル等へのさらなるシナジー創出を想定

会員数（2023年卒）

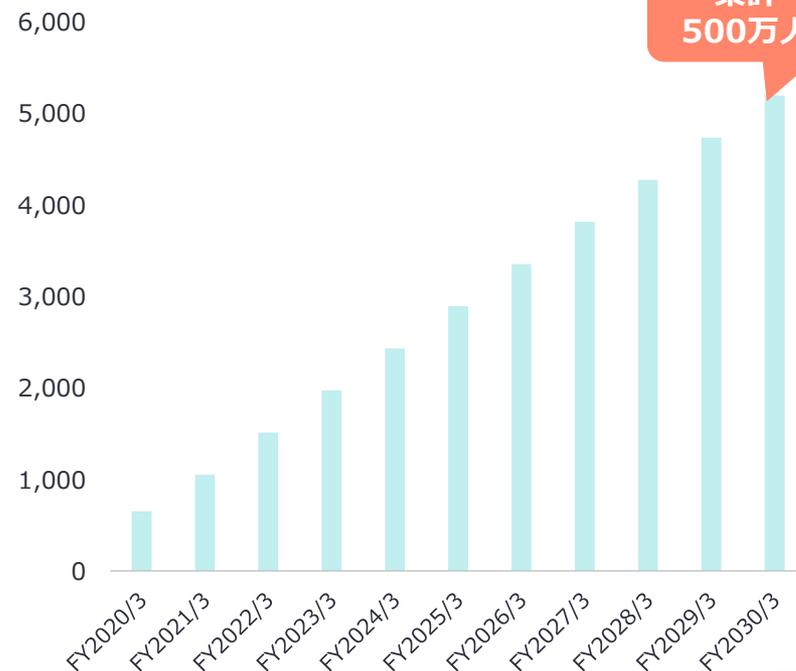


会員数（2024年卒）



会員基盤

会員シェア率70%を毎年安定的に積み上げることで、10年後は500万人以上の会員基盤となる
(20代の社会人シェア70%)

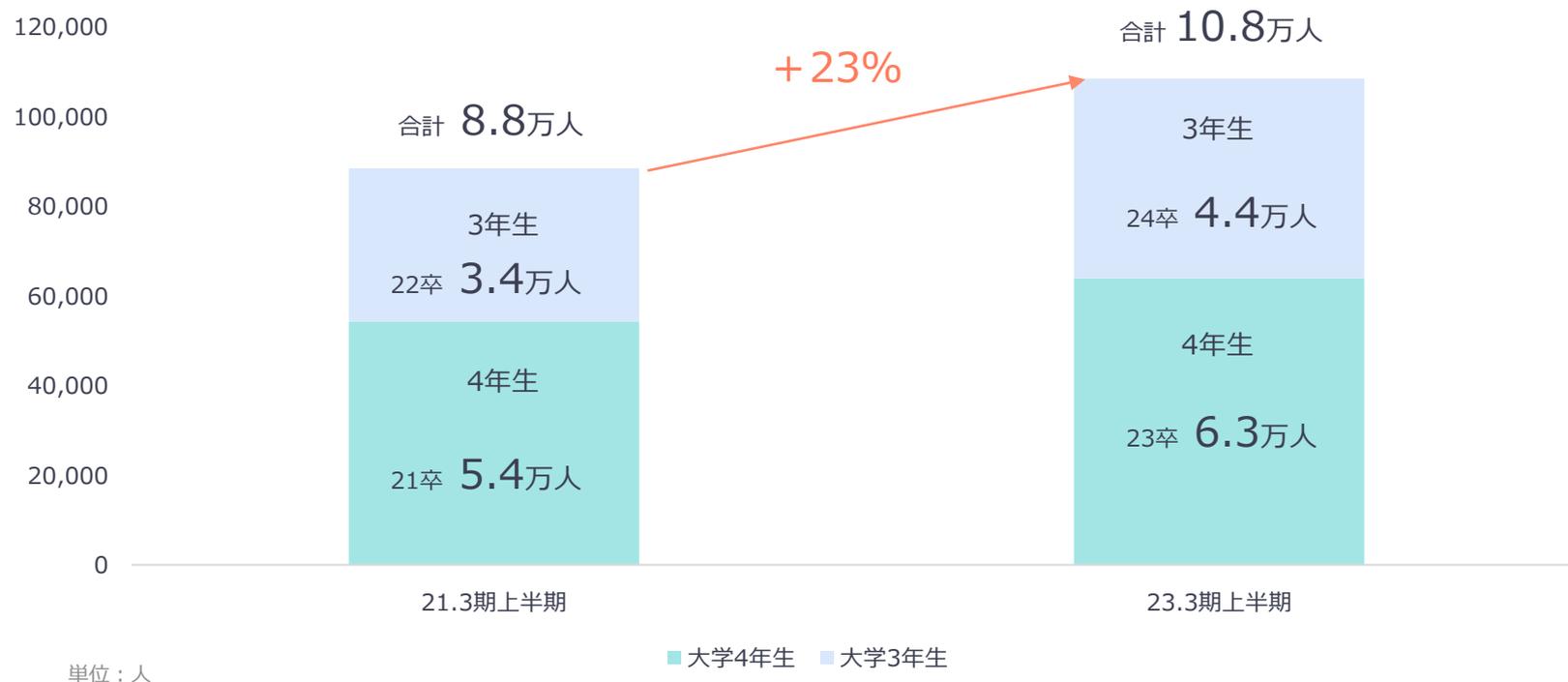


※就活生利用率：就活生全体の約60万人に対する当社会員のシェア
 ※会員数はキャリアパークと就活会議のユニーク数で算出
 ※2021年9月から会員化の定義を変更：会員としての条件を厳格化

【参考】就活会議の状況

- 就活会議のM&Aから約2年が経過。コンテンツ投資、マッチング投資等のPMIの影響で、新規会員数は2年前の上半期と比較し**+23%成長**
- グループ全体の会員獲得基盤が強固になったことで、収益の安定性、成長性に貢献

就活会議 新規会員数



※2020年6月末に就活会議を買収

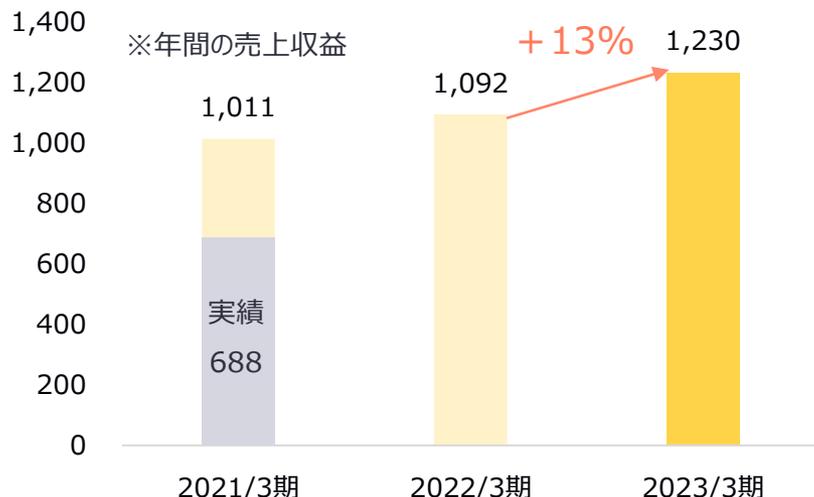
【領域別 業績・戦術・KPI】
リフォーム領域

2023年3月期リフォーム領域 業績予想

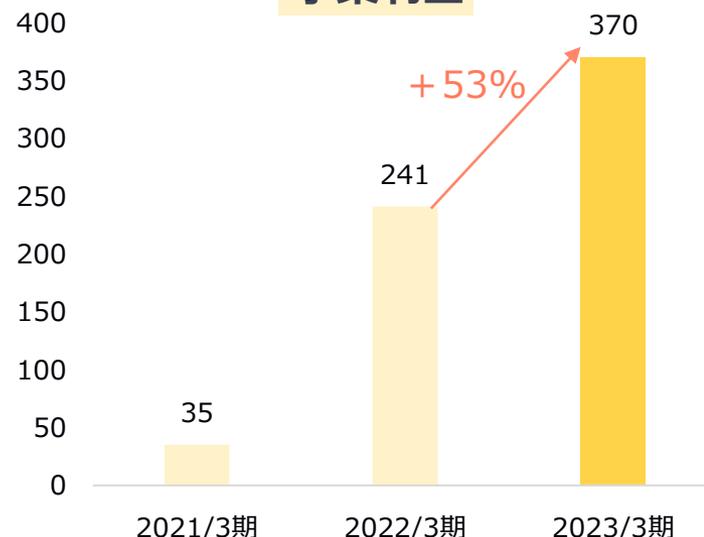
- 中期経営計画策定時の目標に対しては、22.3期より乖離が生じているが、M&A後のPMIを通じて23.3期は大きな事業利益の向上を目指す

	2022/3期	2023/3期		前年比
	実績	当初計画 2020/9/18公表	修正計画 2022/5/13公表	
売上収益	1,092	1,800	1,230	+13%
事業利益	241	700	370	+53%

売上収益



事業利益



※2021年3月期は2020年8月より連結化しているため、通期業績は約10億円水準

単位：百万円

2023年3月期 リフォーム領域 戦術



- 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、トップライン以上に事業利益を最も重視する方針

01

マーケティング効率化

- 買収後のPMIにより、当社の強みであるマーケティング効率化の影響で1ユーザーあたり集客コスト（ユーザー獲得単価）は順調に下がってきている
- 新規のマーケティング施策の実行、ユーザー問い合わせ受付チームの生産性向上、品質向上プロジェクトを実施

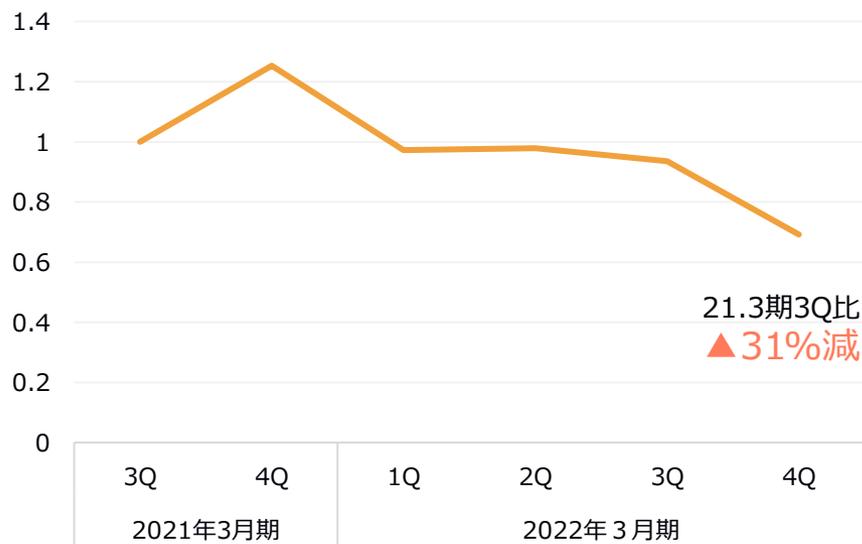
02

成約業務のDX推進

- 22.3期4Qに、施工業者の成約プロセスに一部介在し、業務効率を改善したため、その対象範囲を23.3期に一気に拡大させることで全体の成約率向上を目指す

ユーザー獲得単価（CPA）

※2021年3月期第3四半期実績を1とした推移



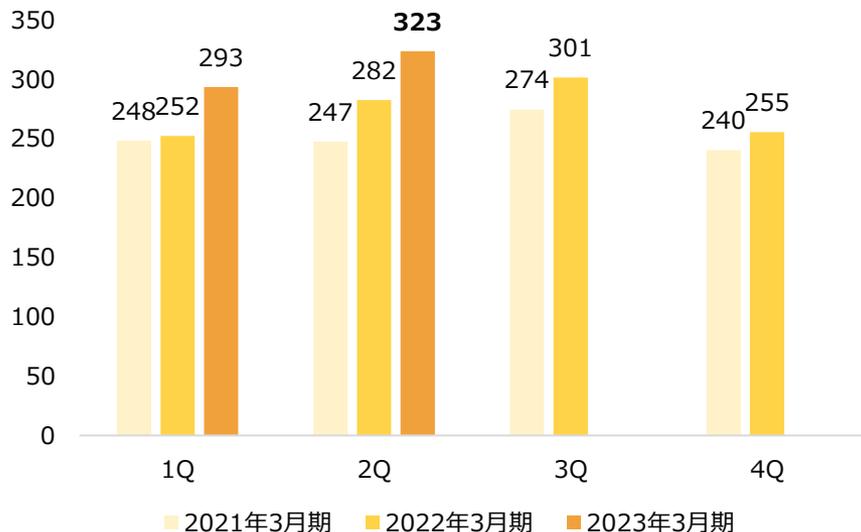
※ユーザー獲得単価（CPA）＝ユーザー1人を獲得するためにかかるコスト

2023年3月期 第2四半期 業績

- マーケティング効率化、成約業務のDX推進、積極的な業務提携の効果により、売上収益はYonY +14%増収
- 事業利益は引き続き高水準の四半期利益を維持し、就職領域の収益構造に近い事業利益率へ

売上収益

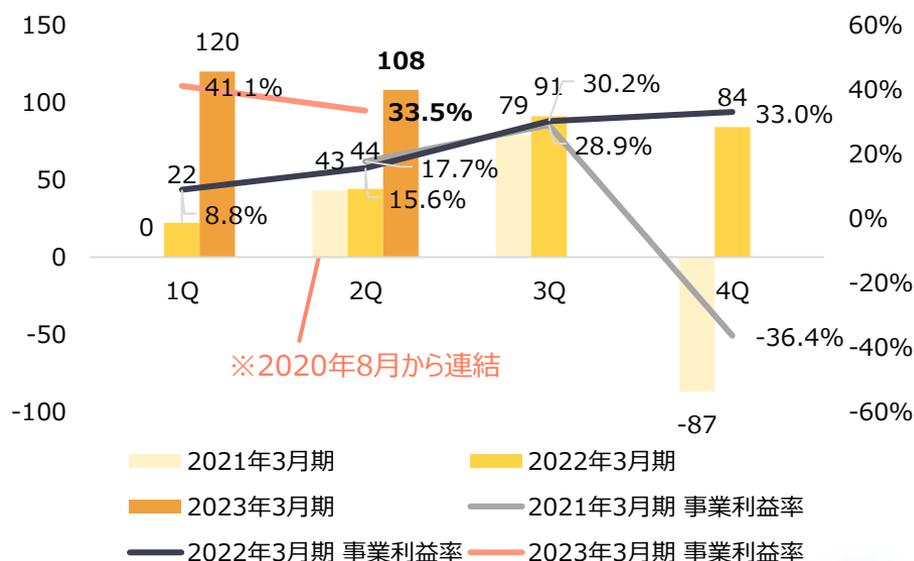
2023年3月期				
通期業績予想	2Q	2Q前年比	上半期累計	上半期進捗率
1,230	323	+14%	617	50%



※2020年7月末に「外壁塗装の窓口」を買収したため、2020年8月から連結化となるが、参考として買収以前の業績を開示。

事業利益

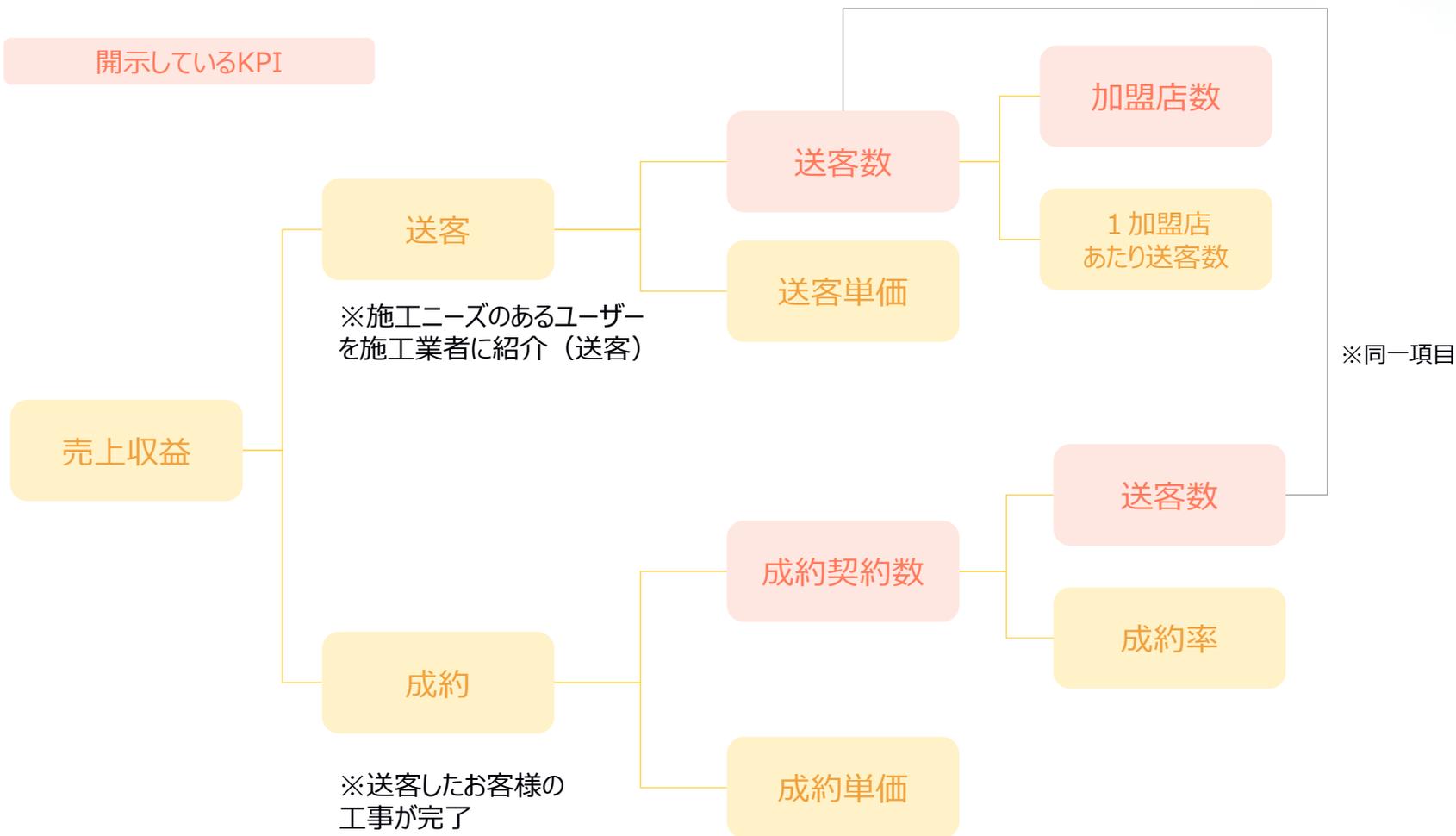
2023年3月期				
通期業績予想	2Q	2Q前年比	上半期累計	上半期進捗率
370	108	+145%	228	62%



※事業利益の算出は2020年8月から連結のため、21.3期2Qは2か月分の事業利益となる。

リフォーム領域のKPIについて

- リフォーム領域では、下記のKPIを開示している



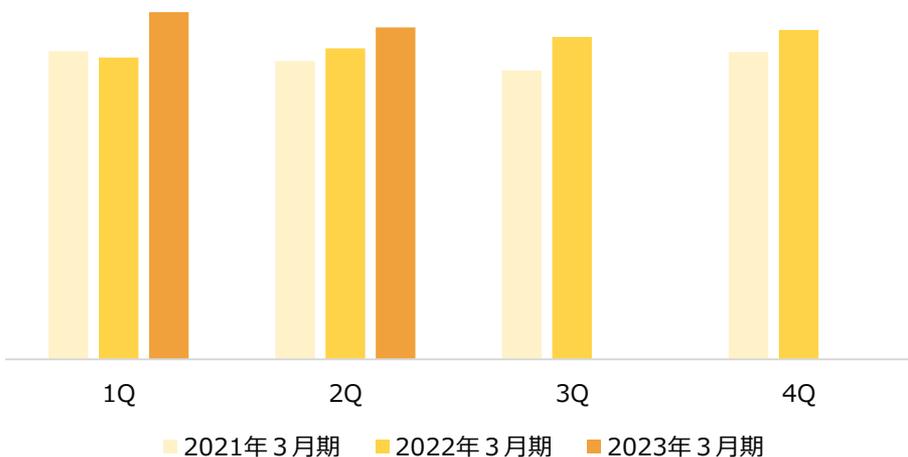
KPI 送客数・成約契約数



- 2Qの送客数はYonY +7%と増加
- 成約契約数は前期は梅雨入りが早まった影響で施工数が2Qに集中しているため、今期2QはYonY▲8%となったが、当初想定通りの成約契約数である

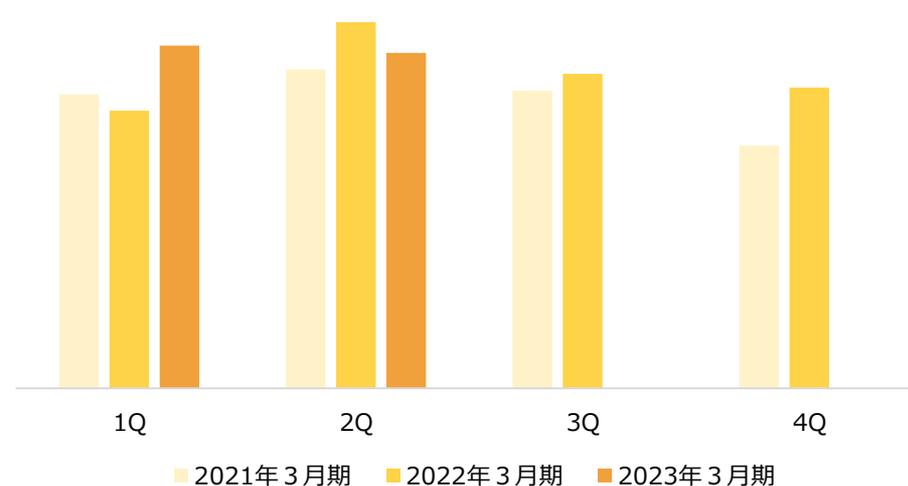
送客数 実績

YonY
+7%



成約契約数 実績

YonY
▲8%



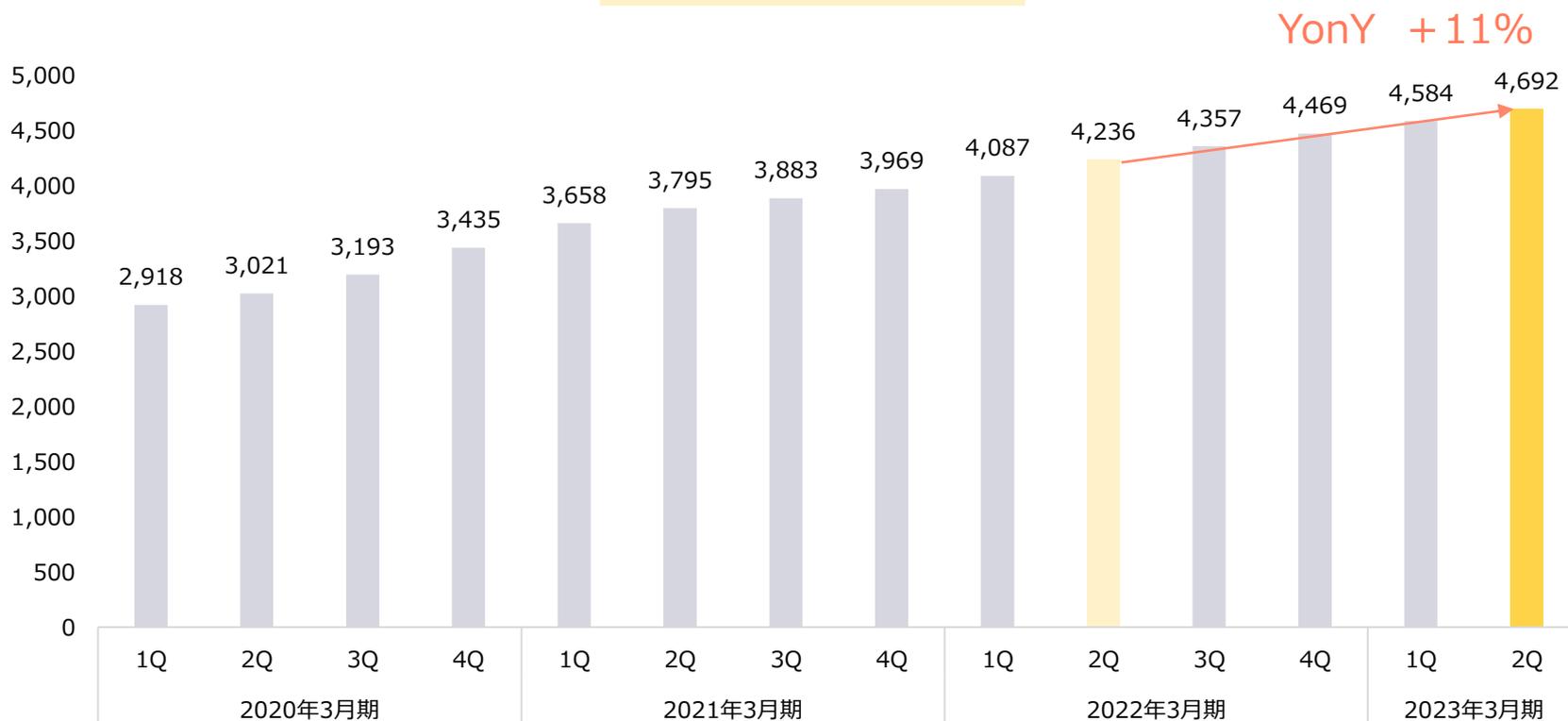
※送客数：加盟店に施工ニーズのあるユーザーを送客した数

※成約契約数：送客したお客様のうち、成約し工事まで完了した数

KPI 加盟店数の推移

- 累計加盟店数は9月末時点で4,692社とYonY + 11% (456社) 増加

累計加盟店数の推移

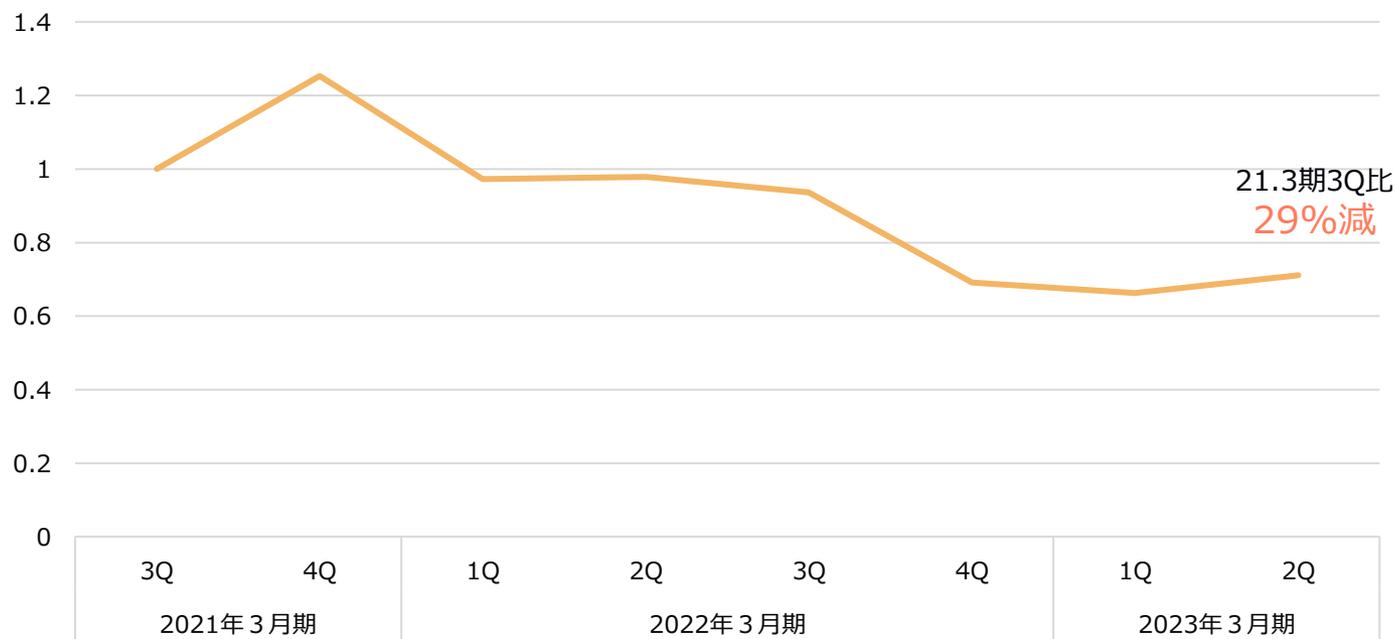


KPI ユーザー獲得単価 (CPA)

- 買収後のPMIによりマーケティング効率化が進み、順調にCPAは低い水準を維持
- 21.3期3Q比で**29%コスト減**

ユーザー獲得単価 (CPA)

※2021年3月期第3四半期実績を1とした推移



※ユーザー獲得単価 (CPA) = ユーザー 1 人を獲得するためにかかるコスト

PMI進捗状況



- 2020年7月末にドアーズ社を買収してから約2年が経ち、様々なテストマーケティングで前期は成長率が鈍化した
たが、今期は大幅な利益成長を想定
- 今期中にコンテンツ投資も予定しており、来期のさらなる効率化に寄与する見込み

01

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、23.3期2Qにおいても、21.3期3Qと比較して、**29%減少**し、集客コストは順調に低い水準を維持している

02

成約業務のDX推進

- 専任アドバイザー制を導入することで、成約契約数は順調に推移
- 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

03

積極的な業務提携

- 22.3期に積極的に推進した大手企業との業務提携により、送客数が増加
- プラットフォーム力向上の施策も成約率向上に寄与

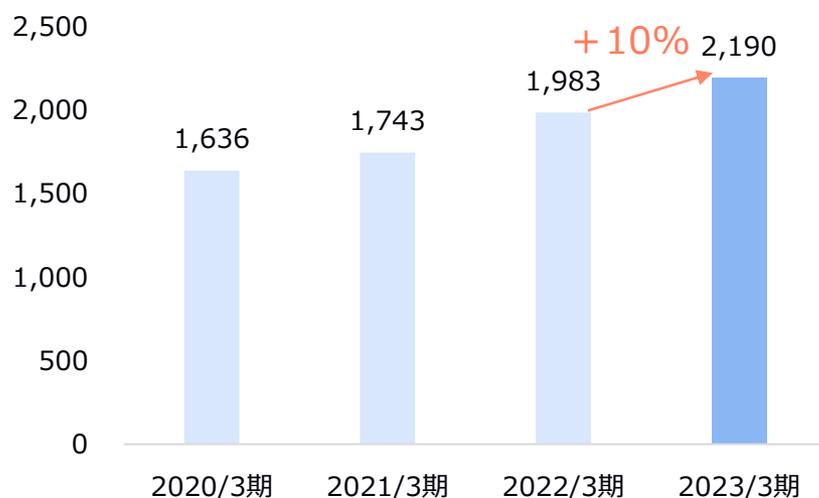
**【領域別 業績・戦術・KPI】
カードローン領域**

2023年3月期 カードローン領域 業績予想

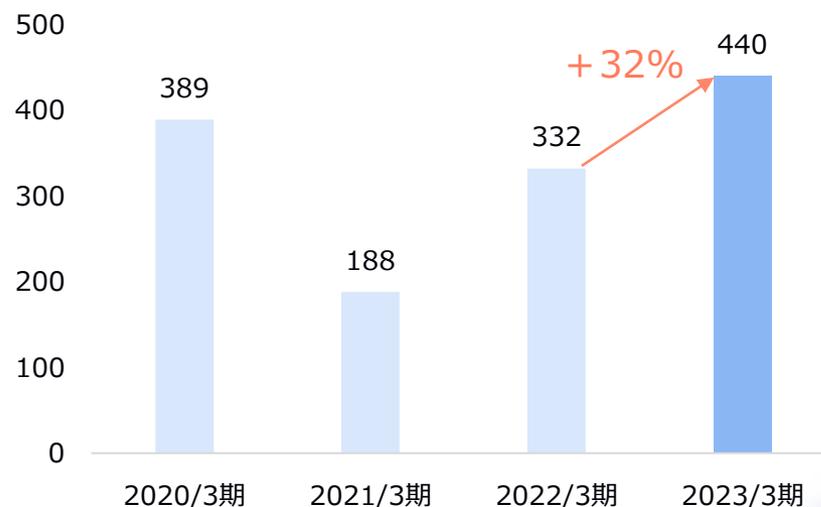
- 22.3期から継続している新型コロナウイルスの長期化による顧客予算縮小から一定程度の回復を見込んでいるものの、大きな予算増加は見込みづらいため、事業利益を優先した運営を行う

	2022/3期	2023/3期		前年比	中計前 2020/3期比
	実績	当初計画 2020/9/18公表	修正計画 2022/5/13公表		
売上収益	1,983	3,070	2,190	+10%	+34%
事業利益	332	440	440	+32%	+13%

売上収益



事業利益





- マーケティング効率化、金融事業者向けDXによる送客数増加によって、トップライン以上に事業利益を最も重視する方針

01

マーケティング効率化

- 引き続きマーケティング効率化を推進することで、事業利益重視の運用方針

02

金融機関DXの収益増

- 消費者金融機関や金融事業者と共同で運営するアライアンスメディアについては一定確保したため、今期は対象事業の成長を通じてオーガニックな送客数の増加に伴う増益を目指す

22.3期 アライアンス先一覧

2021/06/28

消費者金融事業者
※社名非公開

2021/08/30



2021/10/05

大手消費者金融事業者
※社名非公開

2023年3月期 第2四半期 業績

- 送客単価減少の影響により減収減益となったが、広告最適化を進めた結果、高い事業利益率を維持
- 上半期で広告最適化の運営体制構築の目途が立ち、3Qからは大幅な増収予定

売上収益

2023年3月期

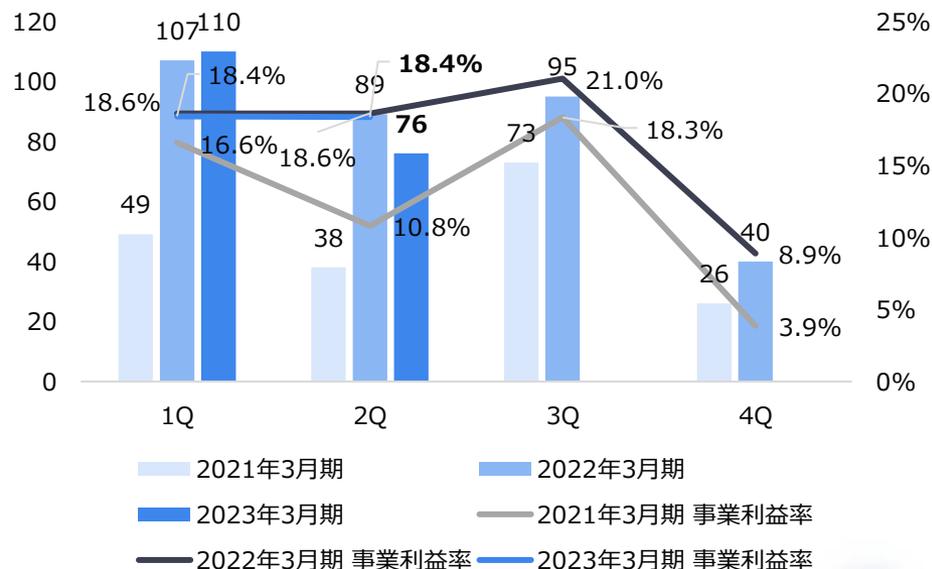
通期業績予想	2Q	2Q前年比	上半期累計	上半期進捗率
2,190	417	▲13%	1,020	47%



事業利益

2023年3月期

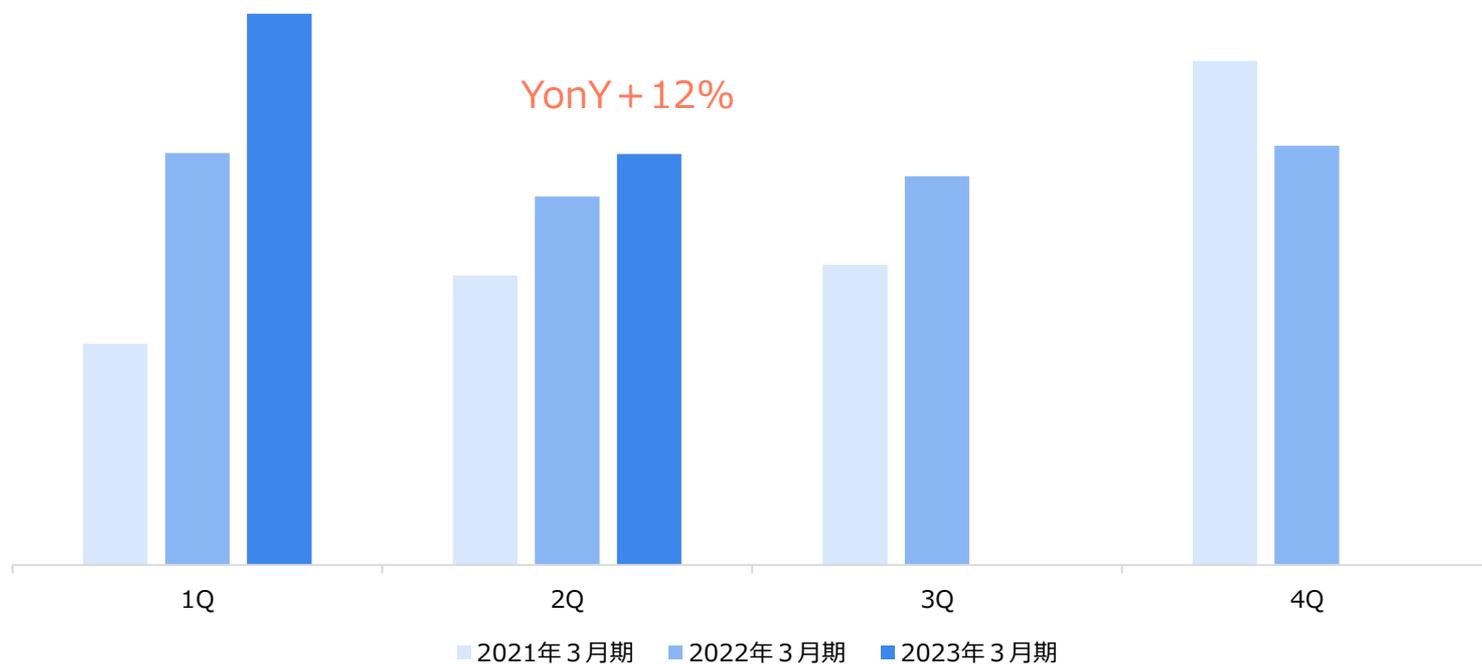
通期業績予想	2Q	2Q前年比	上半期累計	上半期進捗率
440	76	▲14%	187	43%



KPI 送客数

- マーケット環境は復調傾向にあり、送客数はYonY+12%増加
- 一方、送客単価の減少により、増収にはつなげていない

送客数 実績



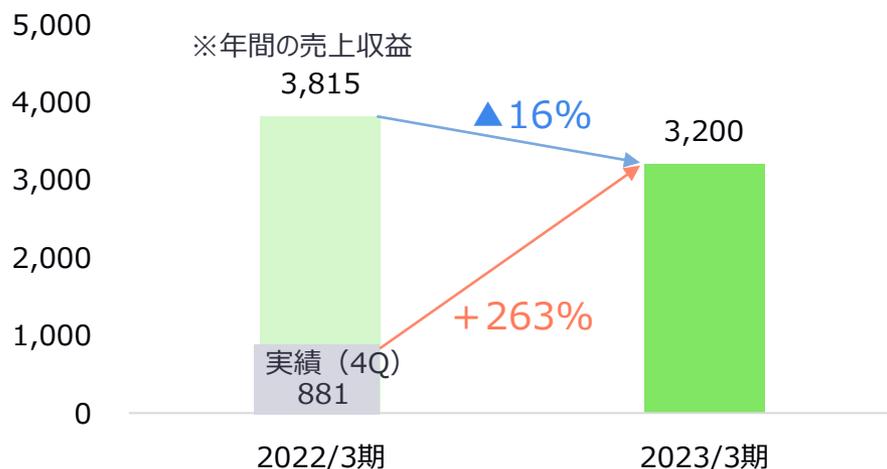
【領域別 業績・戦術・KPI】
エネルギー領域

2023年3月期 エネルギー領域 業績予想

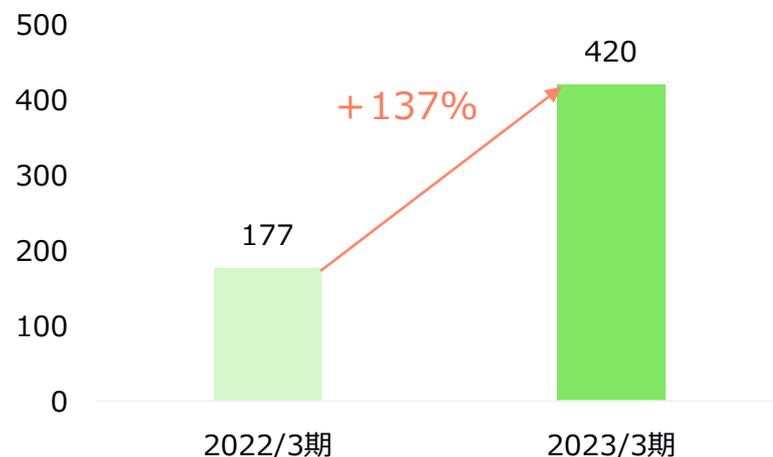
- 厳しい市場環境の中で、取次単価の低下等の影響があるものの、高い成約率を維持し、クロスセル強化の効果も出始め、上半期が良好な推移となったため、エネルギー領域の通期業績予想を上方修正

	2022/3期		2023/3期		前年比
	実績	当初計画	前回発表予想 2022/5/13公表	今回修正予想 2022/11/14公表	
売上収益	881	-	2,500	3,200	+263%
事業利益	177	-	370	420	+137%

売上収益



事業利益



※2022年3月期は2022年1月より連結化（4Qのみ）

2023年3月期 エネルギー領域 戦術

- 外部環境により取次単価は減少傾向にあるが、ストック収益の拡充や、クロスセルを強化することで、市場環境の回復時の正常時収益力の向上を目指すとともに、業績予想の上振れを目指す

01

ストック収益の拡充

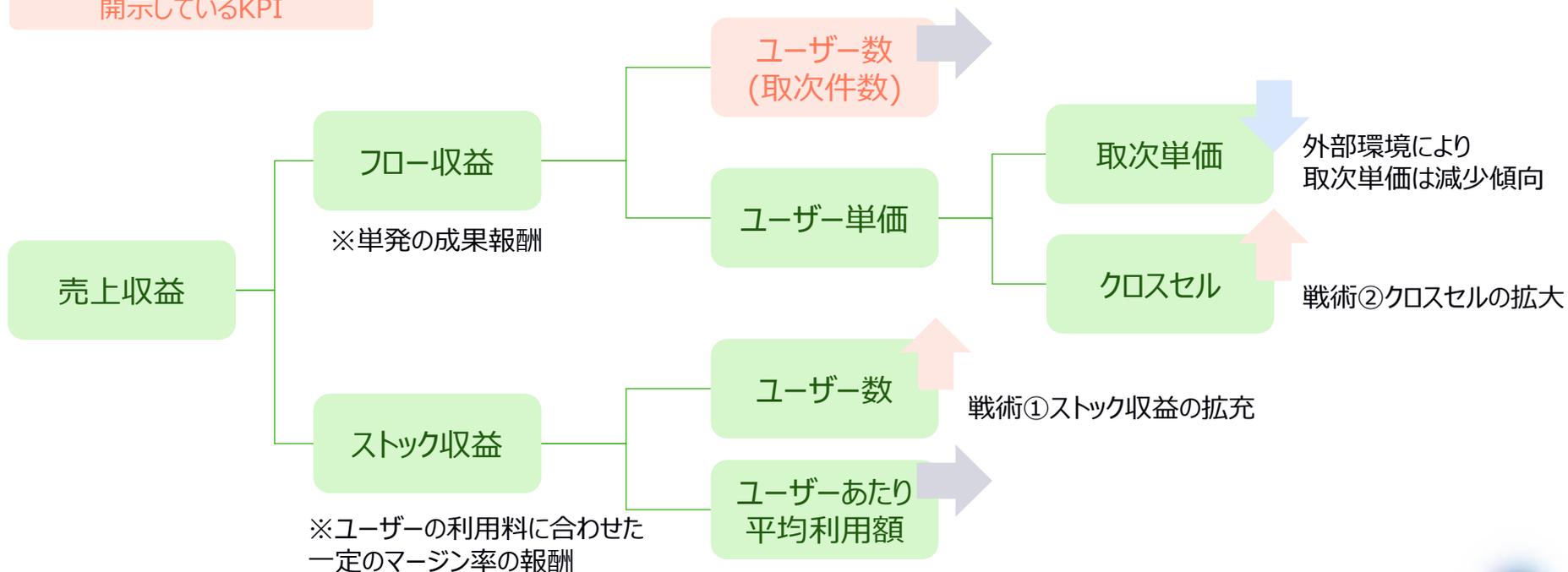
- 電力事業者のニーズにも応え、個人向け電力取次においてもストック収益を拡充

02

クロスセルの拡大

- 電力のみでなく、ガス、再生可能エネルギー関連のクロスセルを強化

開示しているKPI

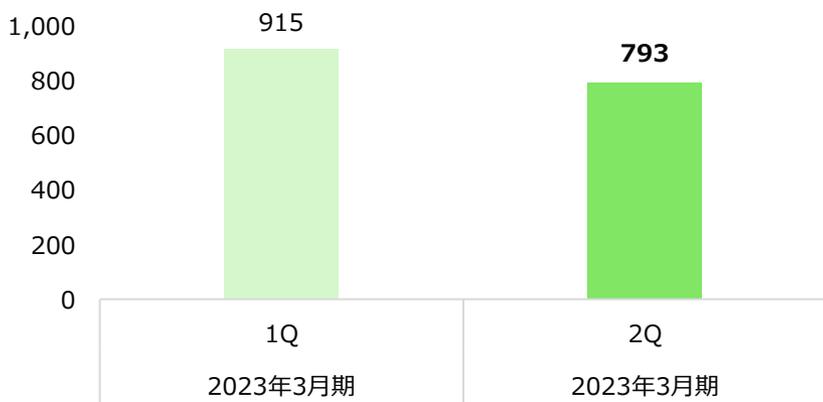


2023年3月期 第2四半期 業績

- 厳しい環境下でも善戦し、エネルギー領域の通期業績予想を上方修正
- 2Q決算確定時に一時的な費用約50百万円計上があり、5/13公表の通年事業利益計画値に到達していないが、上半期累計で進捗率75%と良好

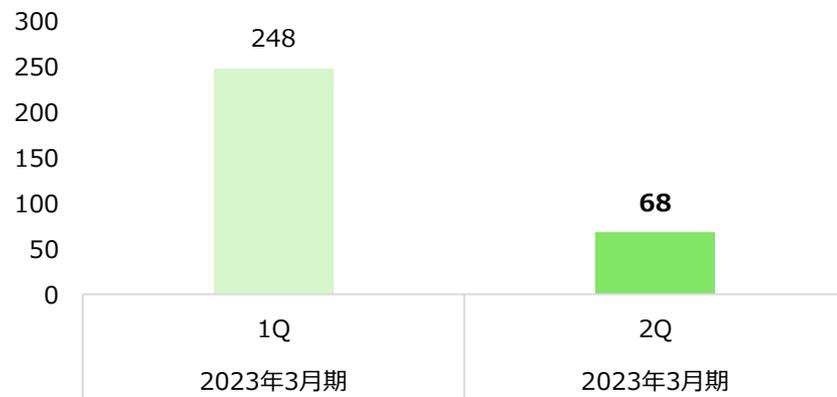
売上収益

2023年3月期					
更新	通期業績予想	2Q	2Q前年比	上半期累計	上半期進捗率
	3,200	793	-	1,709	53%



事業利益

2023年3月期					
更新	通期業績予想	2Q	2Q前年比	上半期累計	上半期進捗率
	420	68	-	316	75%

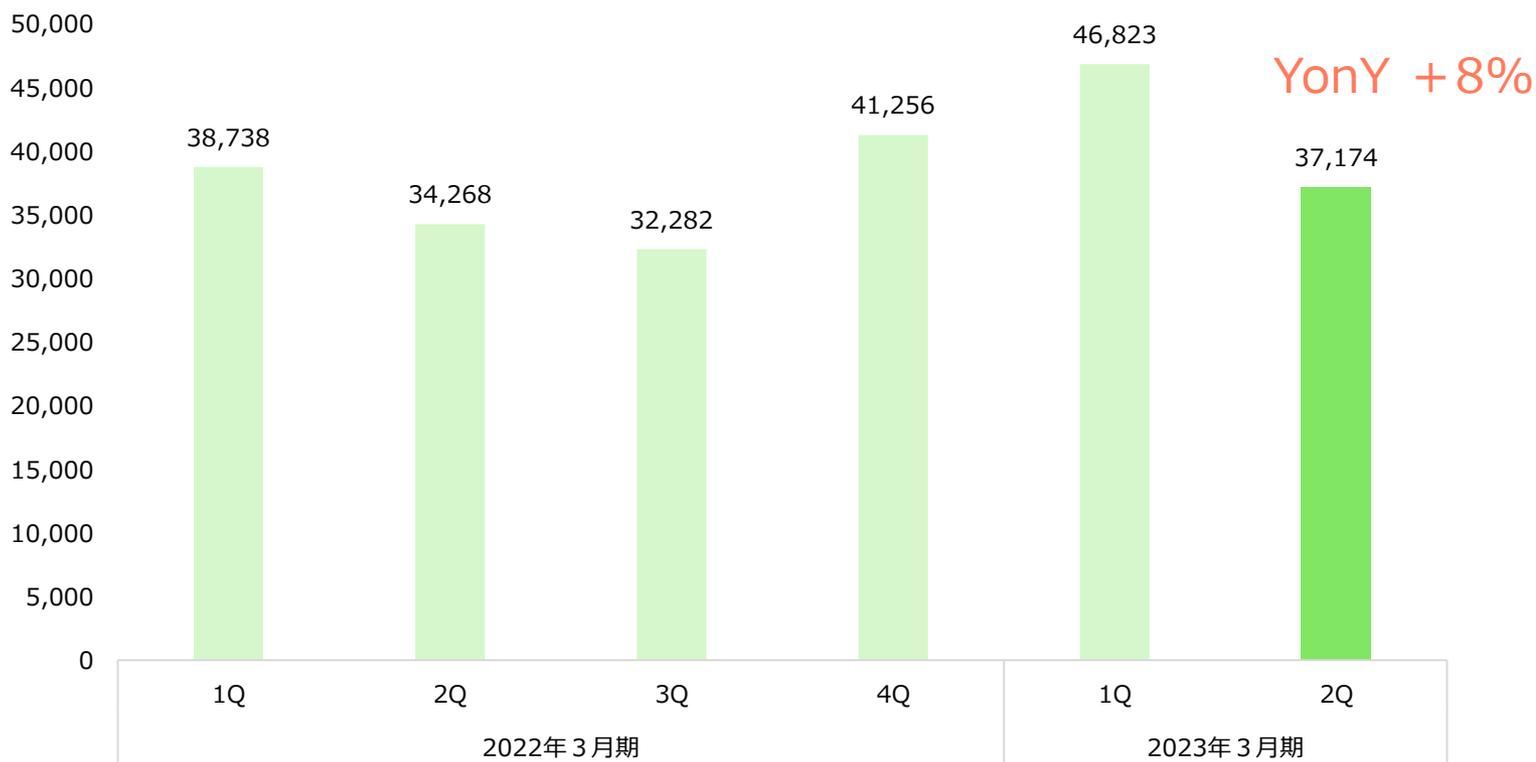


※当社会計基準への適応により収益認識基準の変更があるため前期比較は非開示

KPI 送客数（電力取次件数）

- 電力取次件数は、前年同水準を想定していたが、電気料金の高騰による電力見直しニーズや、エンドユーザーの引っ越し等を契機とした新規契約のニーズが底堅く推移し、当社コンシェルジュによる成約率の上昇もあり、**YoY + 8%**増加

電力取次件数 ※1



※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

マーケット環境の状況について

- 電力取次単価は想定範囲内で下落し、今後も単価の下落傾向は続く見通したが、今後エネルギー領域の市場が安定化となった場合には電力取次単価の正常化が見込まれ、売上収益・利益率改善が図れる見込み

	23.3期2Qまでの状況	23.3期3Q以降の影響
マイナス	<ul style="list-style-type: none"> ● ロシア・ウクライナ情勢をはじめとした国際情勢の変化や、円安等に起因する資源価格高騰により、電力会社の新規顧客獲得姿勢、顧客獲得コスト負担余力の低下 ● 一部の新電力事業者の事業撤退や廃業（撤退、停止となっている各社と直近での取引実績はない） ● 大手電力事業者において、新規顧客獲得を一時停止する事業者様が発生 ● 電力取次単価の低下（通期業績予想発表時の想定範囲内での下落） 	<ul style="list-style-type: none"> ● 左記の通り、電力事業者の取次単価の低下は想定通り進行 ● 冬季における東京電力管内の電力需給逼迫が予想される
プラス	<ul style="list-style-type: none"> ● 今夏の電気料金の高騰によるユーザーの電力会社切替ニーズの更なる高まり ● 引越しをはじめとしたライフスタイルの変化を契機とした新規契約へのニーズ ● ユーザーニーズに対応した当社コンシェルジュによる成約率は高い水準を維持 ● クロスセル強化の効果が現れる 	<ul style="list-style-type: none"> ● 取次件数は前年同水準を目指し、ガス等のクロスセルの更なる強化を図る ● 当期業績達成、将来の安定的・持続的な収益拡大を鑑み、個人向け電力取次におけるストック契約取次も積極的に推進

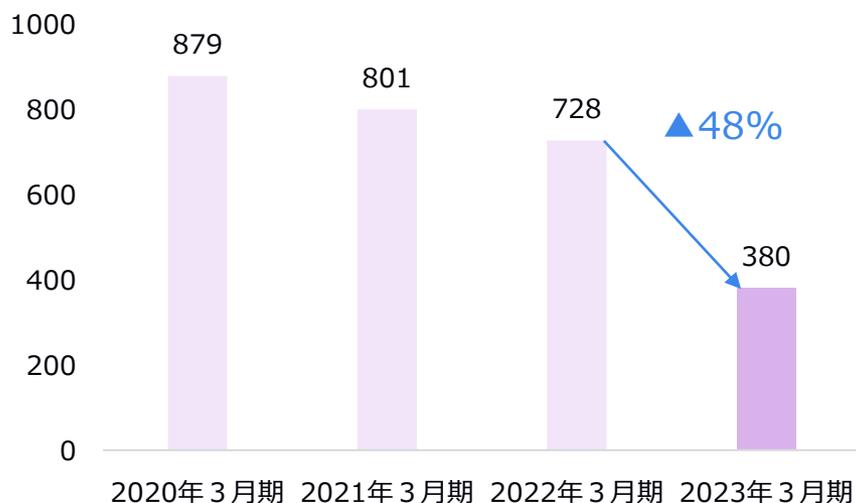
【領域別 業績】
新規・その他領域

2023年3月期 新規・その他領域 業績予想

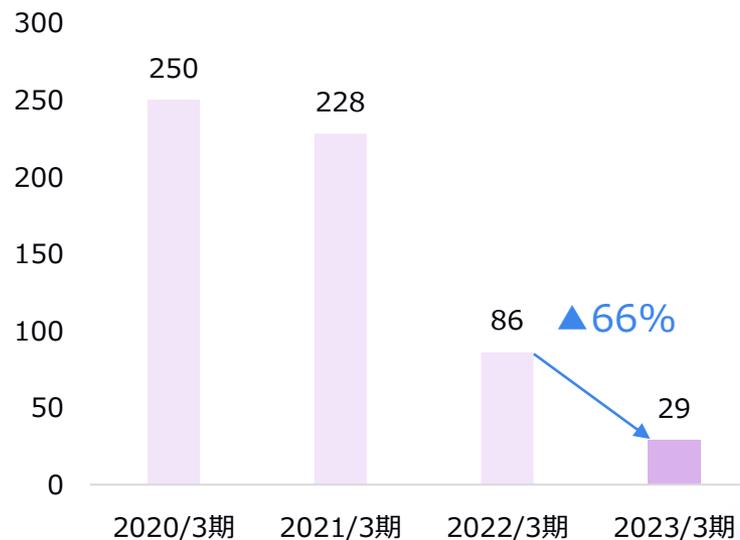
- INE社のM&Aによるエネルギー領域への移管や、一部事業の撤退、非注力化、事業ポートフォリオの一部見直しを行うため、減収減益を想定

	2022/3期	2023/3期		前年比
	実績	当初計画 2020/9/18公表	修正計画 2022/5/13公表	
売上収益	728	1,500	380	▲48%
事業利益	86	410	29	▲66%

売上収益



事業利益



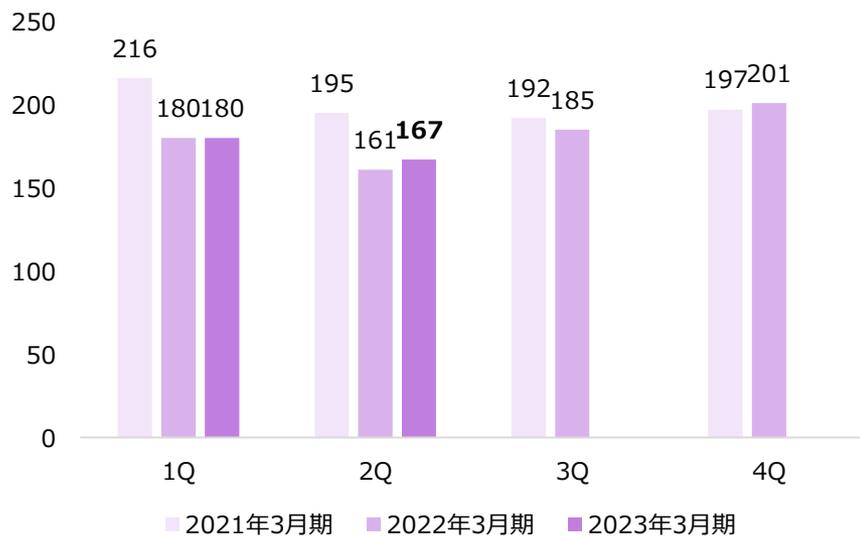
単位：百万円

2023年3月期 第2四半期 業績

- 事業撤退などポートフォリオの見直しを実施したため減益

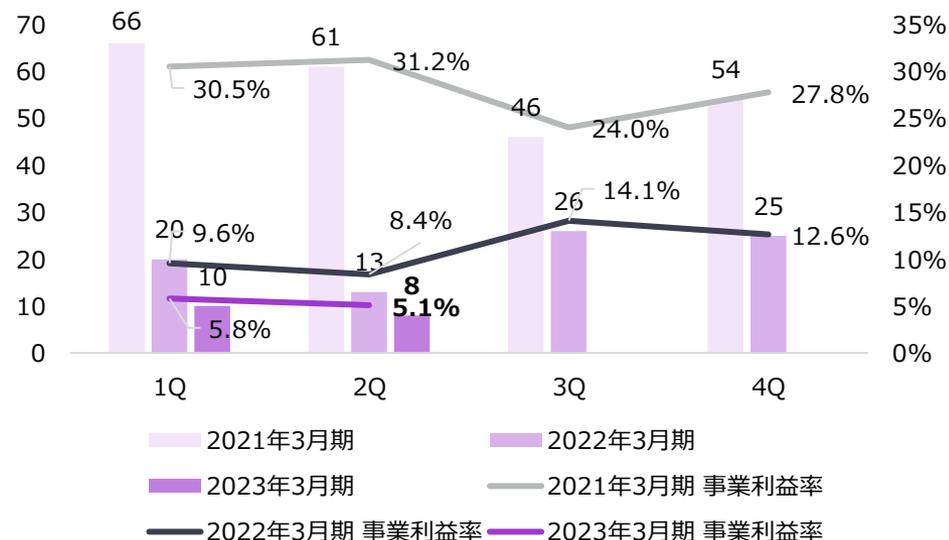
売上収益

2023年3月期				
通期業績予想	2Q	2Q前年比	上半期累計	上半期進捗率
380	167	+3%	347	91%



事業利益

2023年3月期				
通期業績予想	2Q	2Q前年比	上半期累計	上半期進捗率
29	8	▲37%	18	65%



03

お知らせ

お知らせ

- より多くの投資家の皆様に当社に対するご理解を深めていただくため、下記の取り組みを行っております。詳細はHPよりぜひご覧ください。

<https://www.theport.jp/ir/ir.html>

23.3期2Q決算説明会

2022/11/14（月） 18:00-

登録はこちら

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_KS4168gcQ7iRGN12DrKuhw

個人投資家向け説明会

2022/12/8（木） 19:00-20:00

登録はこちら

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_u7_WtaYJTyKpy0J9OXEHcg

投資家向けIRニュースメール配信

当社のIR関連の最新情報を中心に、投資家の方々にタイムリーに情報をお届けするべく、投資家IRメール配信を行っております。情報開示に合わせて、月数回、不定期に配信いたします。



広報IR担当

ポートのIR情報について分かりやすく配信していきます！
情報を見逃さないよう、この機会にぜひメールの配信登録をお願いします！

登録はこちら

<https://theport.hubspotpagebuilder.com/mail/ir>



■ 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。