



PORT INC.

# 新株発行及びオーバーアロットメント による株式売り出しに関する説明資料

ポート株式会社 証券コード：7047

■ 2023年9月

発行体	ポート株式会社（7047）
オフリング形式	国内公募増資
オフリング株式数 （OAを除く）	当社普通株式 1,100,000株
オーバーアロットメント（OA）	当社普通株式 165,000株（上限）
想定調達金額	30.2億円（OA含む）※
希薄化率	9.8%（OA含む）
スケジュール	発行決議日 2023年9月19日（火）
	需要予測期間 2023年9月22日（金）から2023年9月28日（木） 発行価格等決定日 2023年9月26日（火）から2023年9月28日（木）のいずれかの日
	申込期間（最短） 2023年9月27日（水）～2023年9月28日（木） 受渡期日（最短） 2023年10月5日（木）
引受人	・（主幹事）株式会社SBI証券 ・みずほ証券株式会社 ・三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社
ロックアップ	180日間（ポート株式会社、春日博文、丸山侑佑）

※ 2023年9月8日（金）終値を基準として算出した見込額。

## 資金使途と資金調達目的

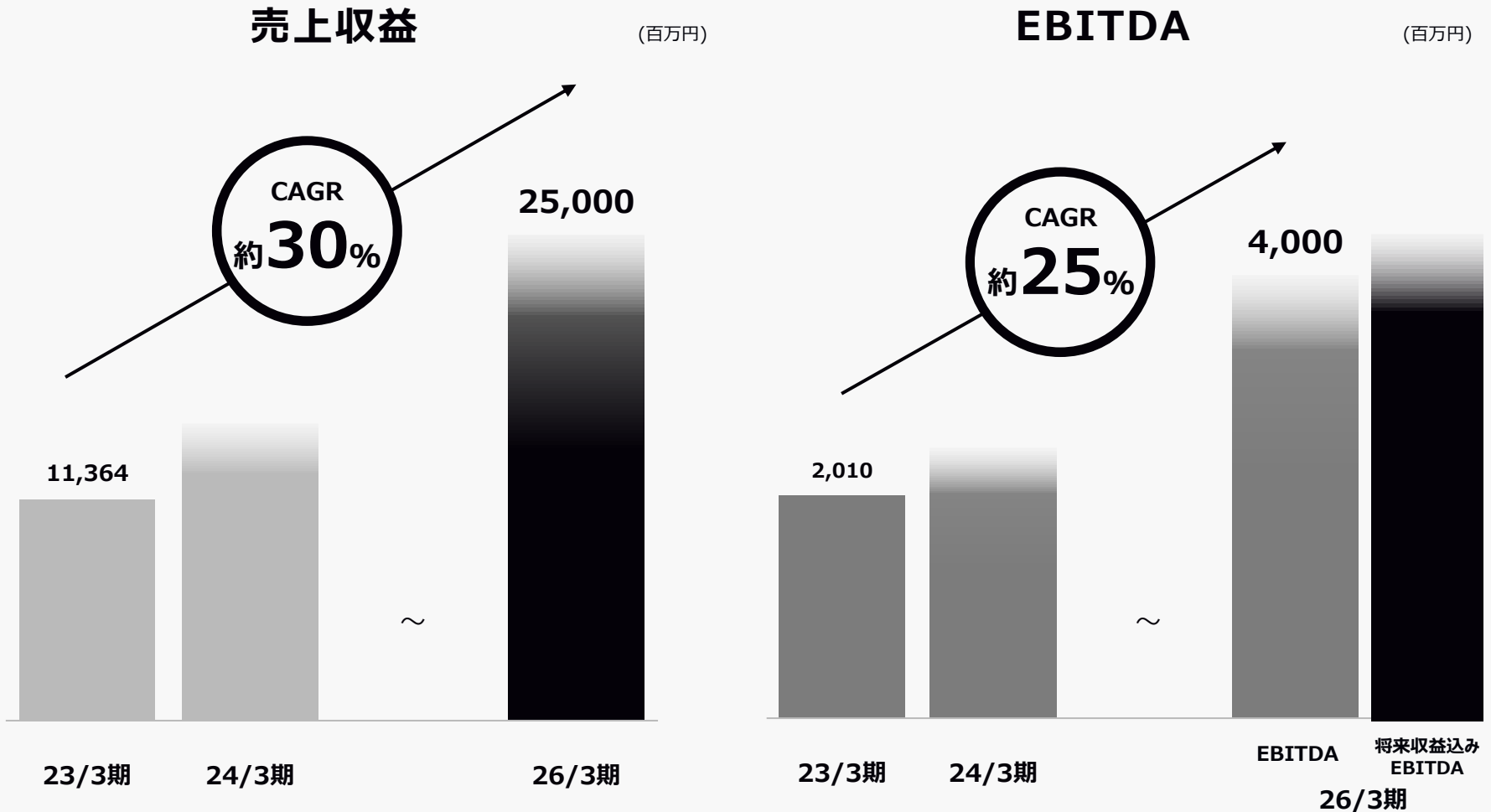
中期経営計画達成に向けて、財務基盤を強化することで、M&A及び既存事業への投資など、成約支援事業の更なるシェア拡大を実現するための成長投資に充当。

資金使途・調達目的	金額	支出予定時期
<b>①財務基盤強化の為の借入金返済</b> 中期経営計画達成に向けた機動的な成長投資資金の獲得	<b>1,522</b> 百万円	2024年3月期
<b>②M&amp;A待機資金</b> 人材、エネルギー領域を主としたロールアップ型M&A資金の獲得	<b>1,000</b> 百万円	2025年3月期
<b>③成約支援体制の強化</b> 成約支援組織の採用拡大や生産性向上への投資資金の獲得	<b>500</b> 百万円	2024年3月期 ～ 2025年3月期

※ 2023年9月8日（金）終値を基準として算出した見込額。

中期経営計画 財務ガイダンス (2024年3月期 - 2026年3月期)

2026年3月期にむけて大幅な増収増益と野心的な計画を設定。売上収益CAGR30%水準の高い成長率の維持を目指す。EBITDAは将来にわたるストック収益の最大化を同時に図るため将来収益込みEBITDAを重要指標に追加。



※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。 4  
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

# インベストメントハイライト

## 1 巨大市場における成約支援事業というユニークな事業モデル

- ・ テクノロジー×リアル融合により、ユーザー集客から成約までを完全成功報酬型で一気通貫で支援。
- ・ 人材採用、販売促進市場など、巨大市場においてユニークなビジネスモデルで支持を拡大。

## 2 高い成長率と良好な外部環境を追い風に、市場シェア拡大

- ・ 盤石なユーザー基盤に加え、新卒採用市場拡大、就職活動の早期化・通年化影響等もあり人材支援サービスは高い成長率を維持。
- ・ JEPX市場価格の落ち着きや成約単価の改善が見込まれるエネルギー領域はロールアップ型のシナジー効果も加わり更なる成長を見込む。

## 3 成約支援組織の強化による業績拡大とともに生産性向上を実現

- ・ キャリアアドバイザーやインサイドセールス等の成約支援組織の体制強化。
- ・ 成約活動のイネーブルメント化や成約単価上昇による生産性の向上。

## 4 人材・エネルギーを主としたロールアップ型M&Aによる非連続な成長

- ・ 人材・エネルギー領域におけるロールアップ型M&Aを積極的に実行。
- ・ 投資基準を明確化し、規模は0億円-50億円（EBITDAの3-5倍以下での実施を前提）とする。

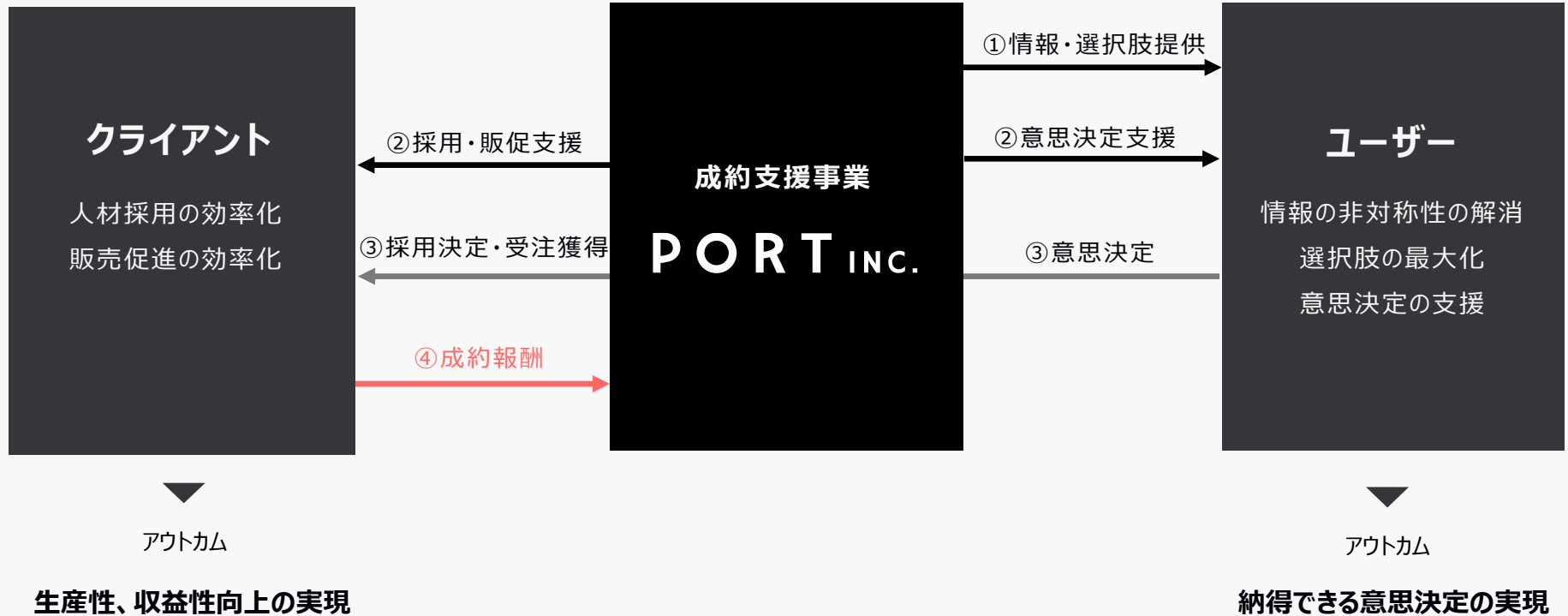
## 5 中期経営計画達成に向けた機動的な成長投資資金の獲得

- ・ 借入金の返済により自己資本比率を24年3月期7月末時点見込み値 28.1%から改善見込み。
- ・ 財務基盤の強化や既存事業への投資等、機動的なコーポレートアクションが実施可能な体制へ。

# 01

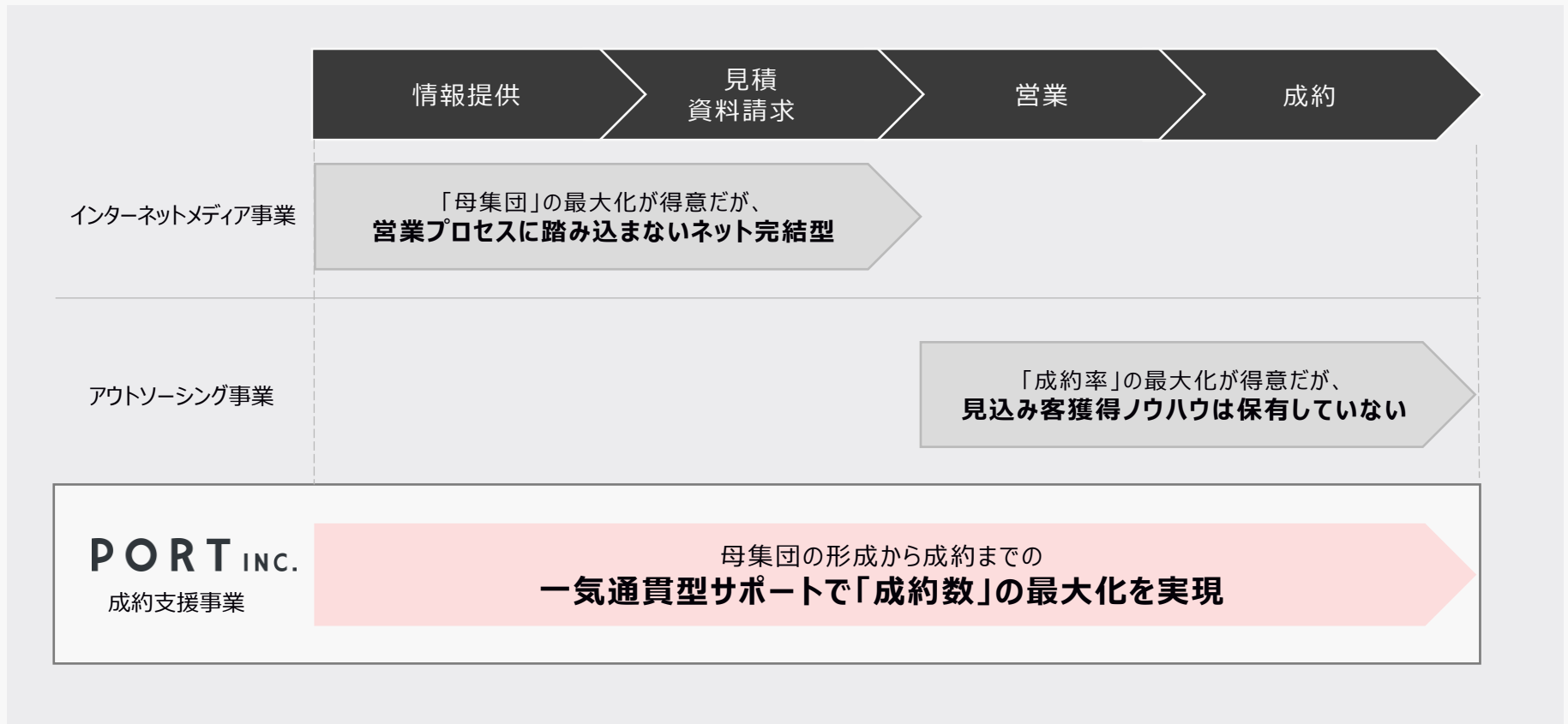
## 成約支援事業というユニークなビジネスモデル

各社の人材採用、販促活動プロセスに深く入り込み、成約に応じて報酬を頂戴する共通のビジネスモデルを採用。  
ユーザーの母集団を形成し、成約まで支援することで、クライアントの採用・販促活動のリスクを最小化する。



## 成約支援事業 ユニークな事業特性

テクノロジー×リアルの融合により、クライアントの見込み客となるユーザーの集客から成約までの一気通貫型支援を実現。クライアントの費用の掛け捨てリスクが下がるため、必然的に支持が広がりやすいモデルで事業を展開。

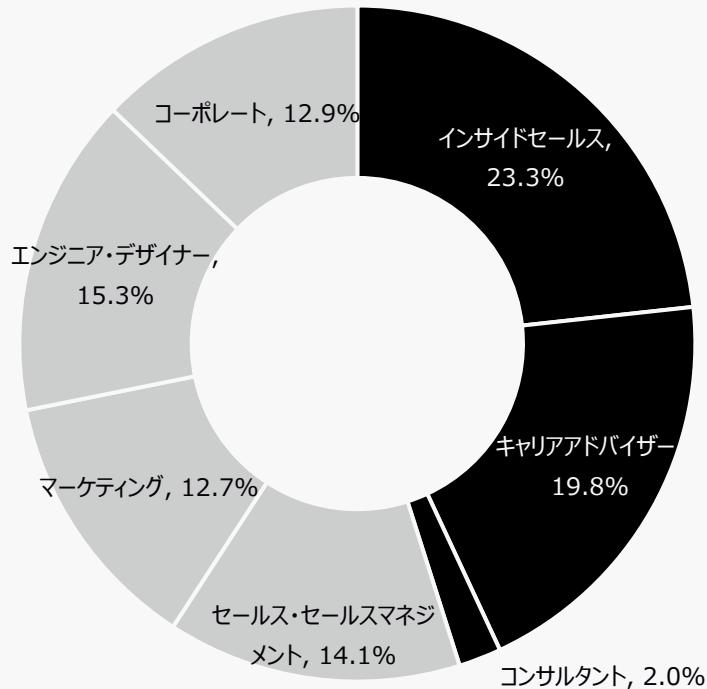




## 成約支援事業 ユニークな事業特性

組織全体の45%以上を成約支援人材が占めている。成約力強化のため、今後も拡大を予定。

グループ全体職種別  
(2023年6月末時点)



## 成約支援人材比率

45%以上

成約支援事業において、企業の採用活動、販促活動を効率化するサービスを提供。

## 人材支援サービス

売上比率

約 **35** %

 **キャリアパーク!**

 **就活会議**

人材紹介サービス

人材会社とのアライアンス型採用支援サービス

## 販促支援サービス

売上比率

約 **65** %

 **イネチョイス**

 **マネット**

業界最大級の外壁塗装専門サイト  
**外壁塗装の窓田**

営業・販促支援サービス

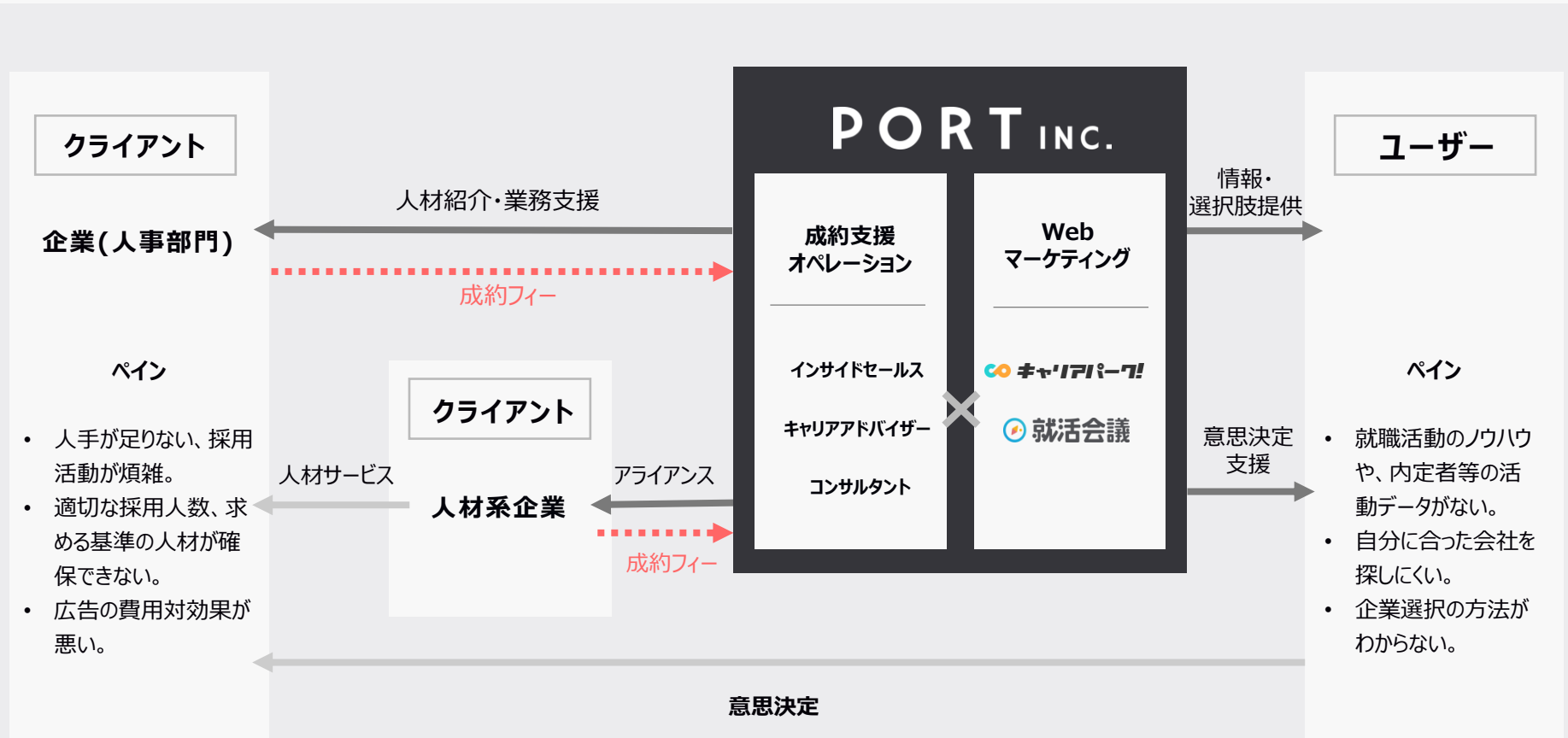
営業・販促プロセス効率化支援サービス

※ 売上比率は新規・その他の売上を除き、2023年3月期実績で算出。

# 人材支援サービス ビジネスの流れ

各企業への人材紹介、業務支援や、人材系企業への各種ソリューションを提供。

Webマーケティングによってユーザー集客、会員化を実現し成約支援によって意思決定を支援。



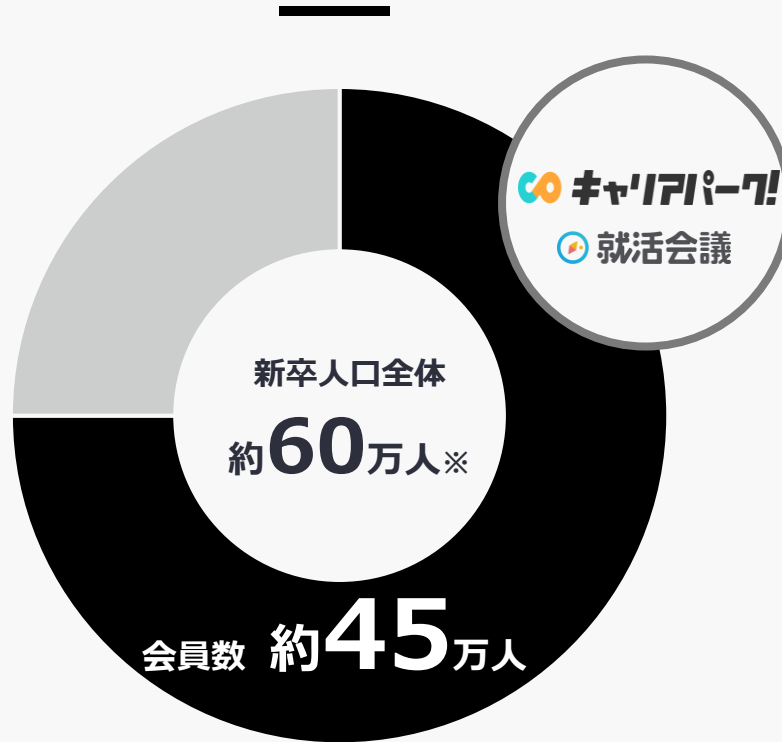
→ サービスの流れ    - - - - -> フィーの流れ

## 人材支援サービス 強み

継続的に新卒ユーザーの75%以上を会員化できており、盤石なユーザー基盤を構築。

### 人材支援サービスにおける単年度会員獲得数

(2023年3月末時点の23年3月卒業予定の新卒会員数)



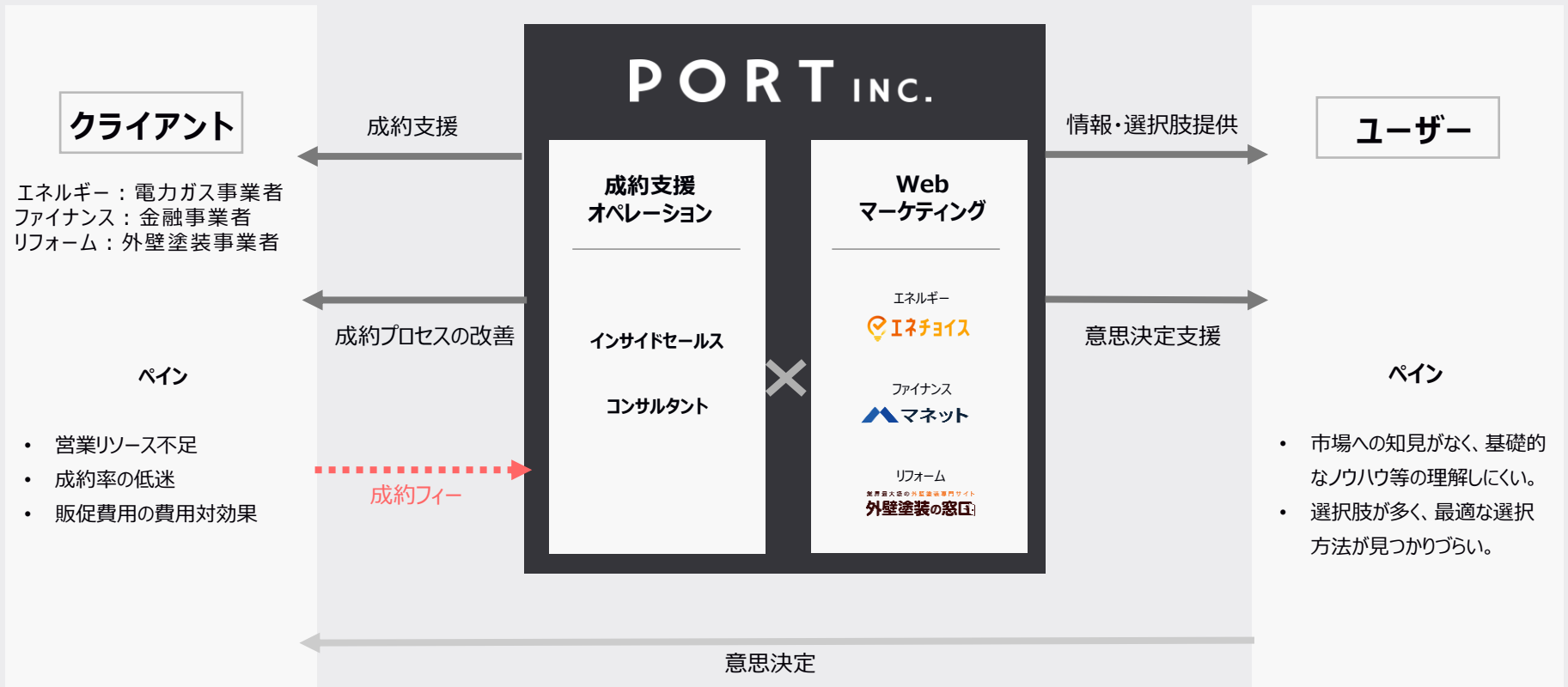
新卒生全体に占める当グループ会員の比率イメージ

## 新卒ユーザー利用率

# 75%以上

# 販促支援サービス ビジネスの流れ

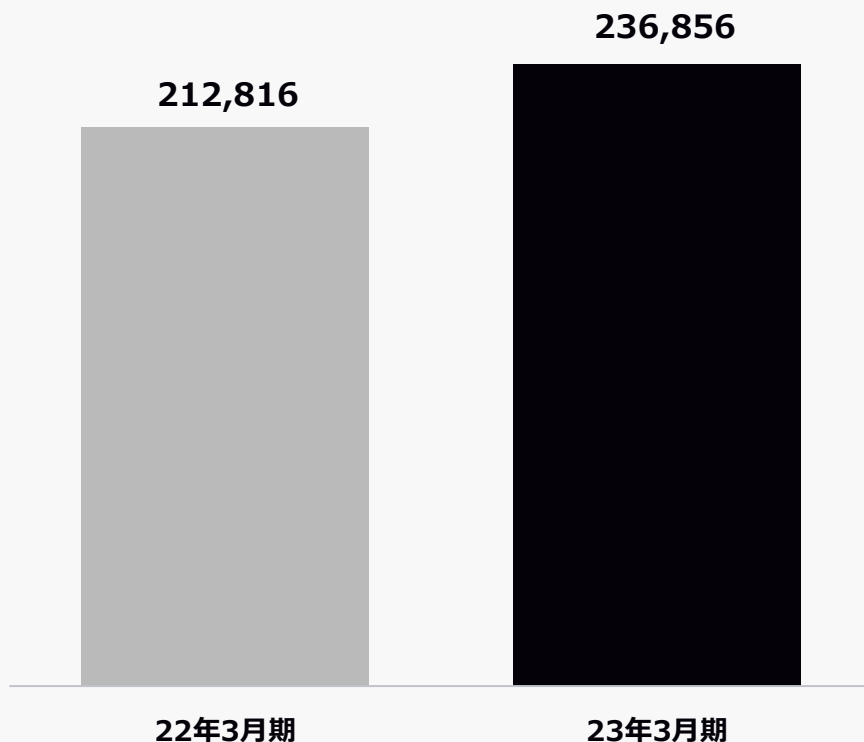
Webマーケティングによるユーザー集客後、インサイドセールス等によりユーザーの意思決定を伴走し、クライアントの販促活動を支援する。



エネルギー領域における総成約件数はロシアウクライナ情勢による厳しい環境下においても善戦し、成約率やガス等の付帯率の向上により2023年3月期で約23.6万件となり、国内最大規模の成約支援事業へ。

## 総成約件数 (電力 + ガス等)

(件)



2023年3月期実績

**23.6**万件/年

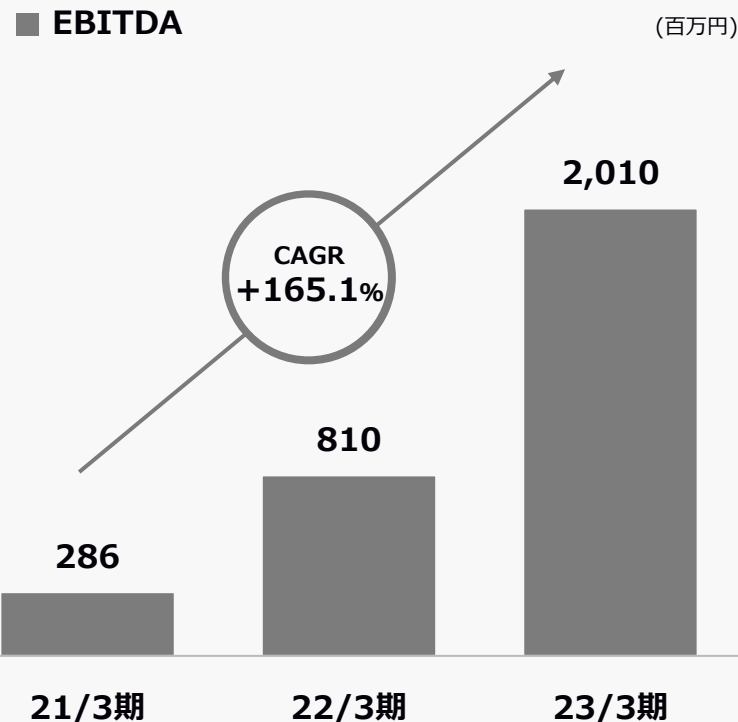
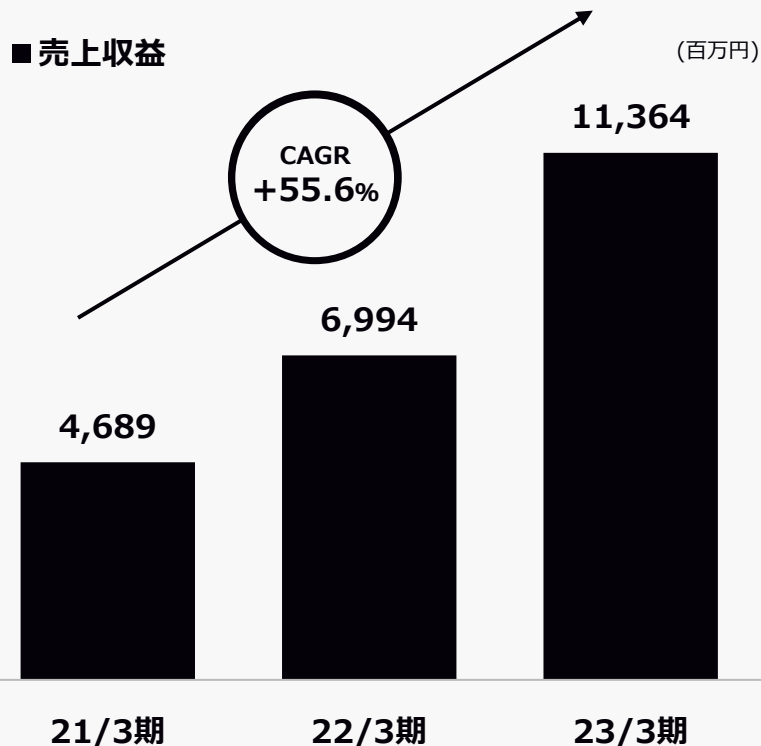
国内最大規模

## 02

# 高い業績成長と良好な外部環境

## 業績ハイライト

2023年3月期を最終年度とする中期経営計画を2020年9月に公表し、当初計画を上回り着地。期間中の売上CAGRは55.6%と高い成長を実現。24年3月期においても引き続き高い成長率を目指す。



2021年3月期

- 初の中期経営計画  
(売上収益100億円、EBITDA20億円) を公表

2023年3月期

- 中期経営計画を達成
- インターネットメディア事業から成約支援事業への転換



## 足元の状況 2024年3月期 第1四半期

売上収益は四半期過去最高を更新。1Qの税引前当期利益までの大幅な増益は、通年予想増益率を大きく上回る好調なスタート。見積実効税率が上がっていることに加えて、通期予想に対する今期1Q利益進捗率が高く、税部分が大きくなり、税引後利益の増益幅は低め。

(百万円)

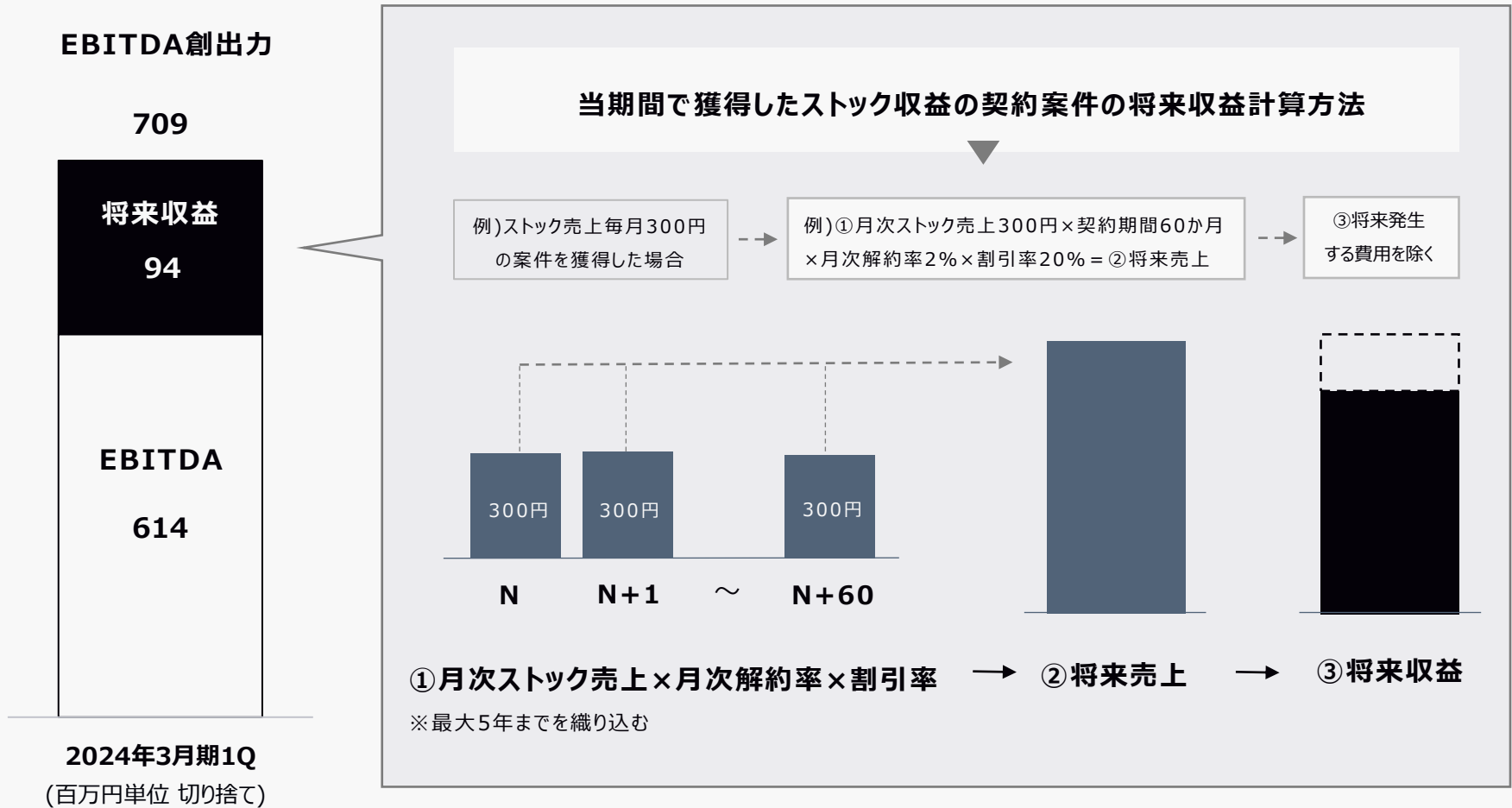
※会計基準：IFRS	2023年3月期	2024年3月期			
	1Q会計期間実績	1Q会計期間実績	(前年同期比) YoY	(参考) 今期通期計画	(参考) 前期対今期 通期成長率
売上収益	2,625	<b>3,579</b>	<b>+36%</b>	15,300	+35%
EBITDA	403	<b>614</b>	<b>+52%</b>	2,440	+21%
将来収益込み EBITDA	431	<b>709</b>	<b>+64%</b>	3,130	+44%
営業利益	349	<b>532</b>	<b>+52%</b>	2,110	+24%
税引前当期利益	348	<b>518</b>	<b>+49%</b>	2,060	+24%
当期利益	287	<b>311</b>	<b>+8%</b>	1,520	+23%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	231	<b>264</b>	<b>+15%</b>	1,460	+36%

※ 2023年3月期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除却損及び評価損益 + 株式報酬費用

※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。

# 足元の状況 将来収益込みEBITDAに関する補足

中長期の成長の蓋然性を高めるべくエネルギー領域においてはストック収益の比重を増加。毎期ストック売上 + 獲得コストのみが計上されているため、前期通りショット収益として計上した場合の収益創出力を将来収益として換算。

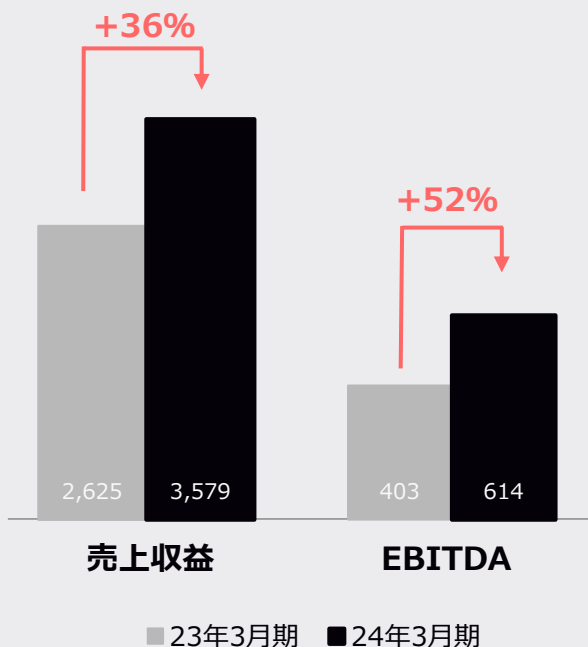


# 足元の状況 2024年3月期 2Q以降の見通し

2Q以降は、オーガニック成長に加え、M&Aや株式売却、市場回復等に伴い、更なる成長が見込まれる。

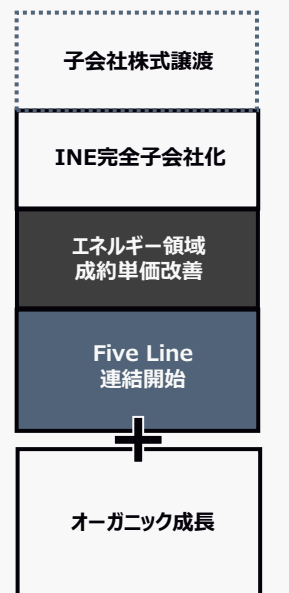
## 1Qでの大幅な増収増益を達成

(百万円)



+

## 2Qより各種開示事項が連結に反映開始



- EBITDA以下に加算**  
 6月30日開示※4：ポートエンジニアリング社の株式譲渡による譲渡益を計上。EBITDA以下にポジティブ（2Qに計上）。
- 最終利益に加算**  
 6月16日開示※3：INE株式を100%取得により、最終利益にポジティブ。
- 売上以下に加算**  
 6月13日開示※2：地域電力の規制料金値上げにより、各電力事業者の販促強化により成約単価改善。売上以下にポジティブ。
- 売上以下に加算**  
 5月12日開示※1：エネルギー領域のロールアップM&A。

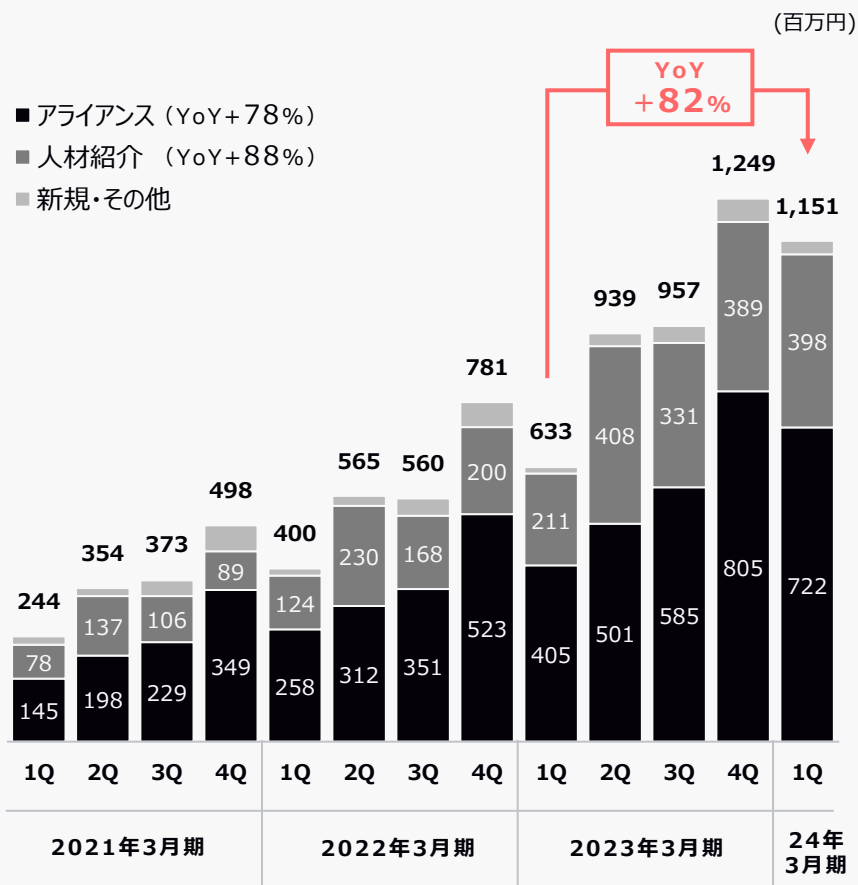
オーガニック・インオーガニックでの  
非連続な成長を実現

※1 2023年5月12日公表 「株式会社Five\_Lineの株式取得（連結子会社化）及び第三者割当による自己株式処分 並びに資金の借入に関するお知らせ」  
 ※2 2023年6月13日公表 「電気料金値上げによる当社業績への影響について」  
 ※3 2023年6月16日公表 「株式会社INEの完全子会社化及び第三者割当による自己株式処分 並びに資金の借入に関するお知らせ」  
 ※4 2023年6月30日公表 「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」

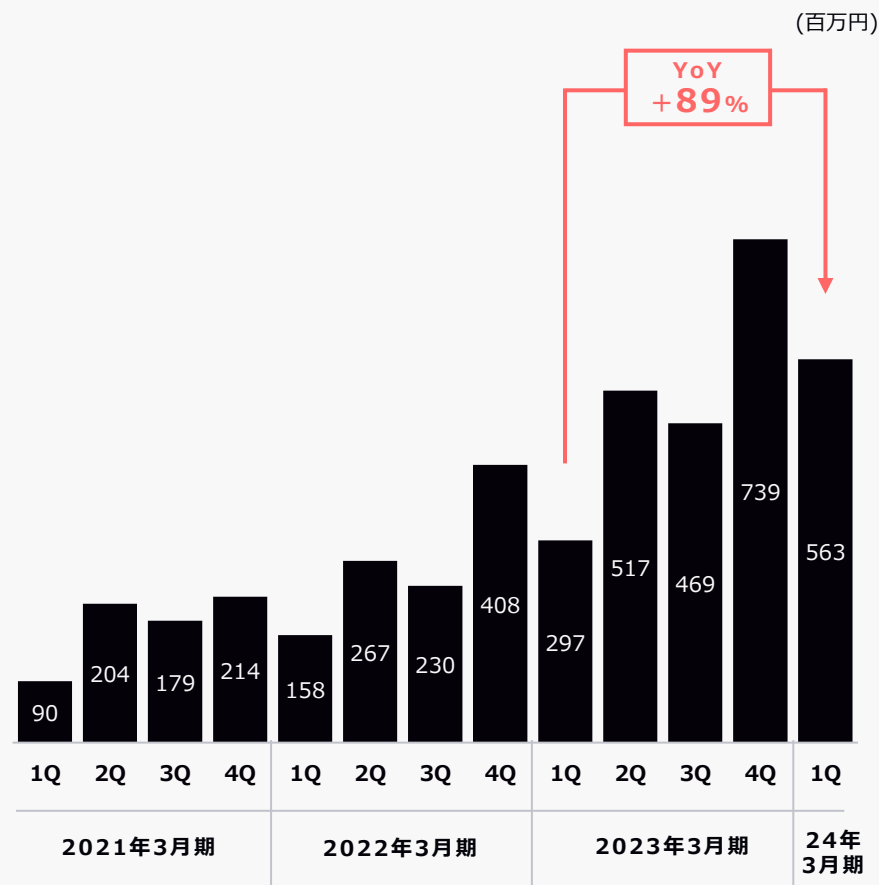
# 足元の状況 人材支援サービス

就職活動の早期化・通年化や市場における当社のプレゼンス向上により高い成長率を維持し、アライアンス・人材紹介ともにYoYで大幅な増収増益を達成。

## 売上収益



## 事業利益



就職活動の早期化、通年化により大学2年の後半から当社サービスを利用開始し、現在4Qが最も大きい需要期となっている。一方で早期化により需要期については随時変化している状況。

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
	1Q			2Q			3Q			4Q		
<b>学部2年</b>										春インターン		
										△		
<b>学部3年/院1年</b>	大手求人サイト インターンサイトオープン			夏インターン			冬インターン			3/1 就活解禁日 大手求人サイトオープン		
	△			○			○			◎		
										※最も大きな需要期		
<b>学部4年/院2年</b>				6/1 面接解禁日			内定式					
	○			◎			◎			○		

当社売上寄与度

△ : 低

○ : 中

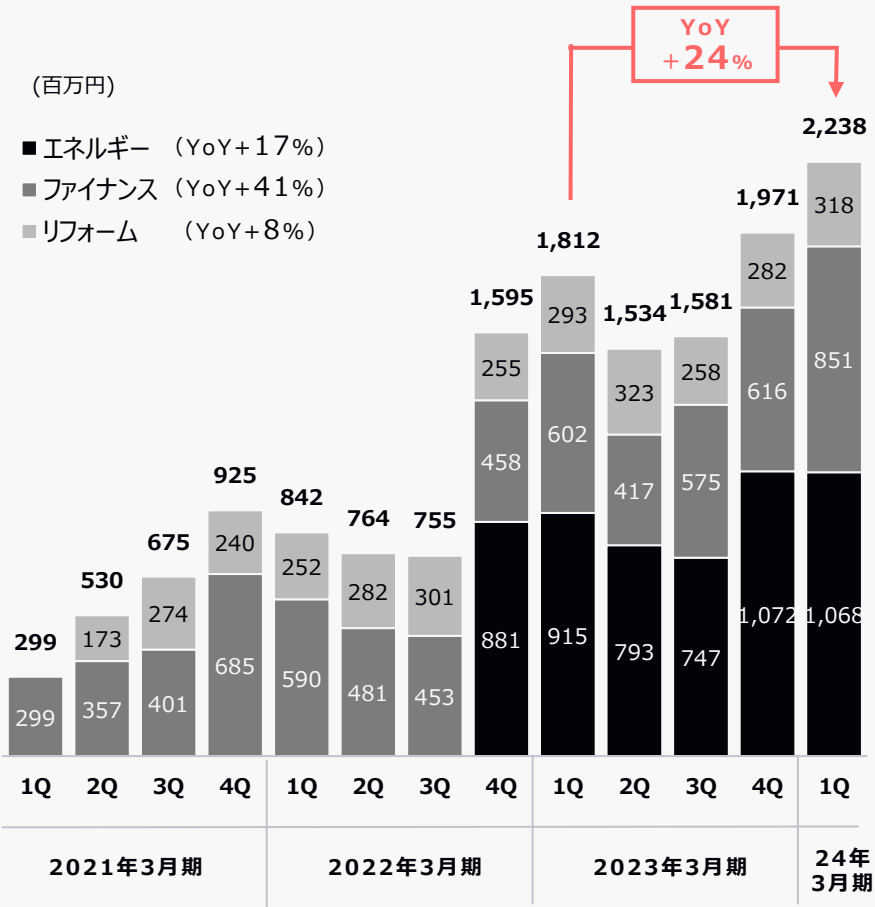
◎ : 大

（参考）2023年3月6日リリースの「大手求人サイトオープンの前倒しによる当社業績への影響について」

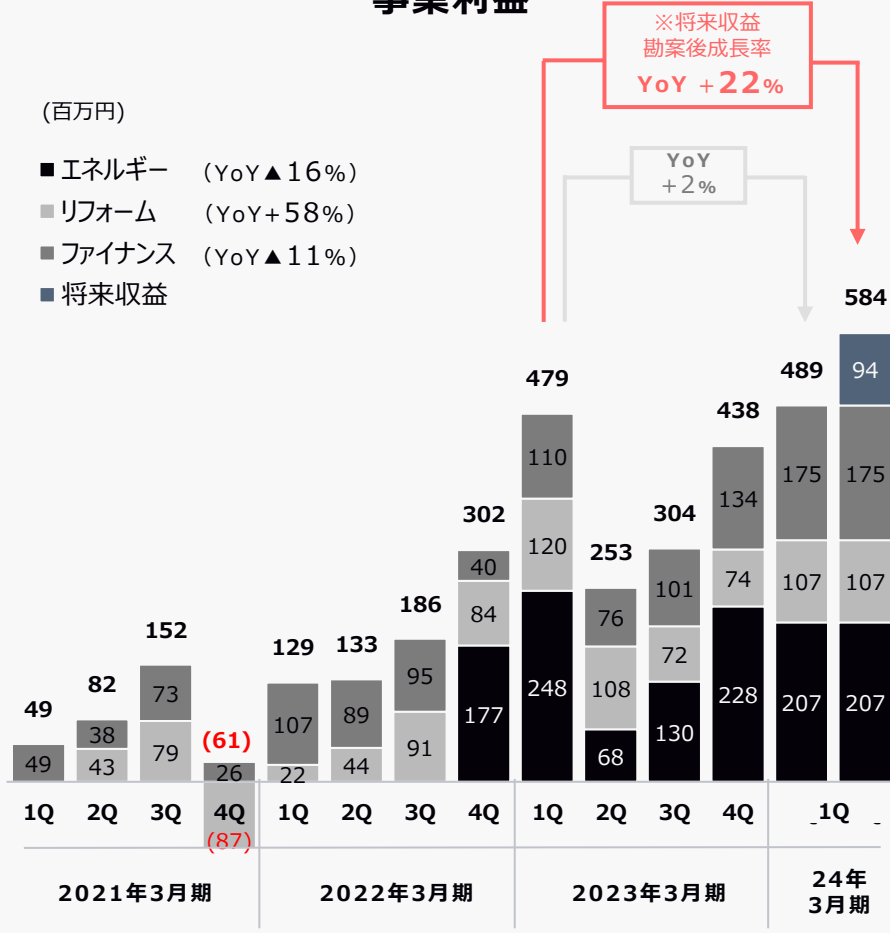
# 足元の状況 販促支援サービス

売上収益・事業利益ともに四半期過去最高を更新。エネルギーはストック収益比重を高めたものの増収、ファイナンスは広告効率の最適化により大幅増収。

### 売上収益

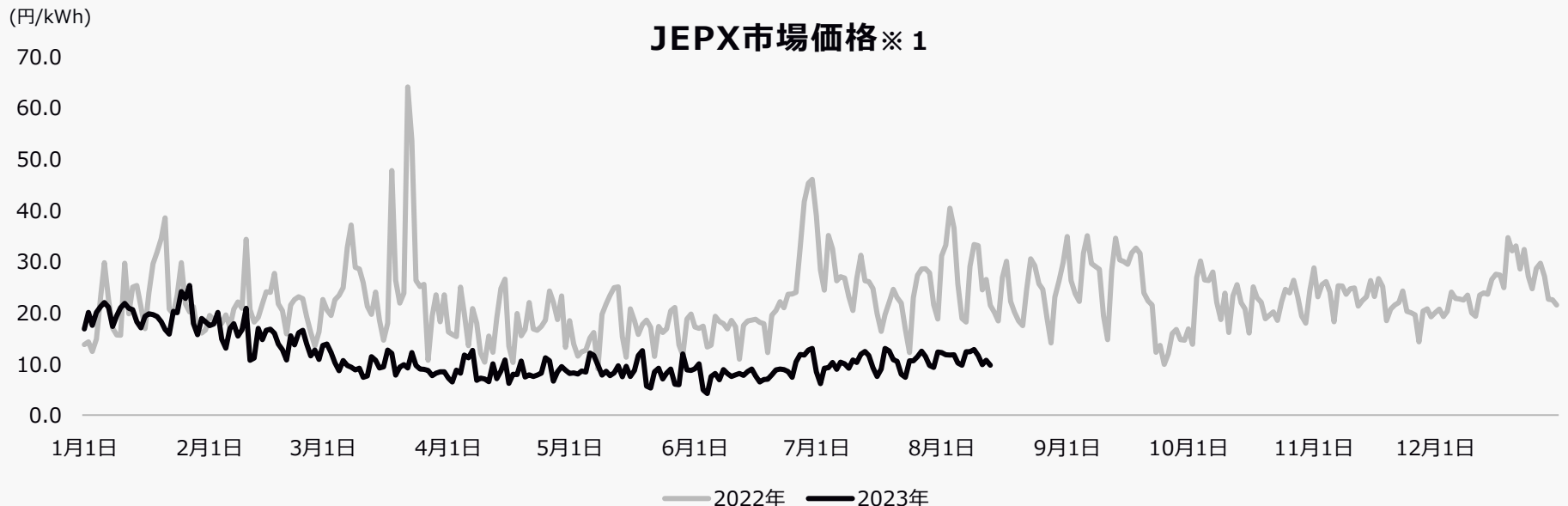
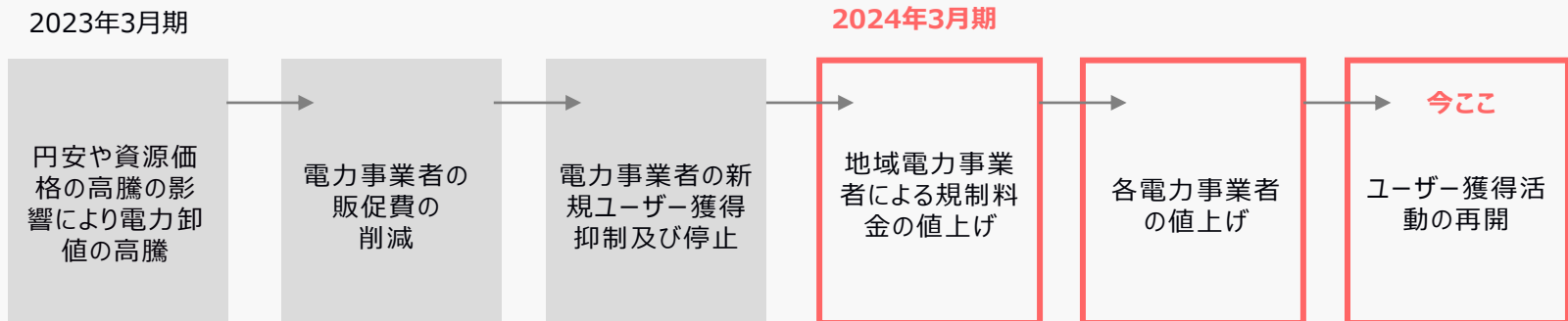


### 事業利益



# 足元の状況 販促支援サービス エネルギー領域 市場動向

各地域電力事業者の値上げに伴い当社においては成約単価の向上など2Qから業績へのポジティブな影響が見込まれる。また、JEPX価格は燃料価格の低下等により前年度対比で落ち着きが見られている。



※1 JEPX取引情報よりシステムブライズ日平均 <https://www.jepx.jp/electricpower/market-data/spot/>

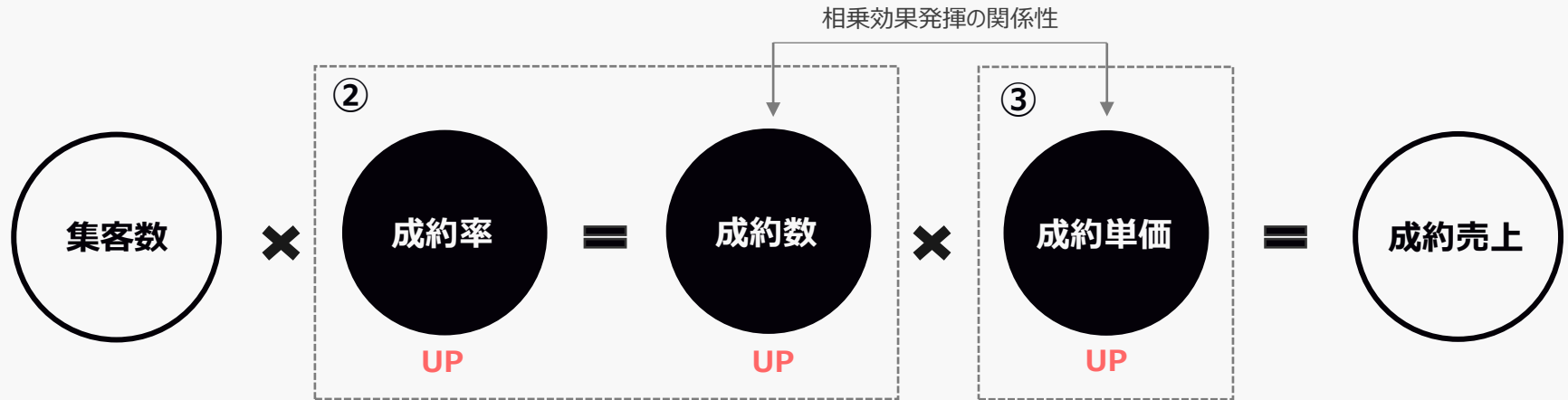
## 03

# 成約支援組織の強化によるオーガニック成長



# 成約支援体制強化によるオーガニック成長

成約支援人材の更なる組織拡大や高い成約率を維持するための体制強化により、引き続き積極的なプロダクト投資を行いながら、高い成約力を備え、競争優位性を強化。



## ① 成約支援組織の強化

### 組織体制強化

- 採用スピードの強化
- インセンティブ等の報酬設計の最適化

### 成約活動のイネーブルメント化

- テクノロジーの積極活用
- 教育マニュアルのアップデートや運用徹底

## ② 成約率・成約数の最大化

- 人員増強による成約数の増加
- イネーブルメント化による成約率の維持、向上

## ③ 成約単価の上昇

- 成約数増加による企業満足度の向上
- 市場シェア向上によるプレゼンスの向上

**成約売上  
最大化**

# 04

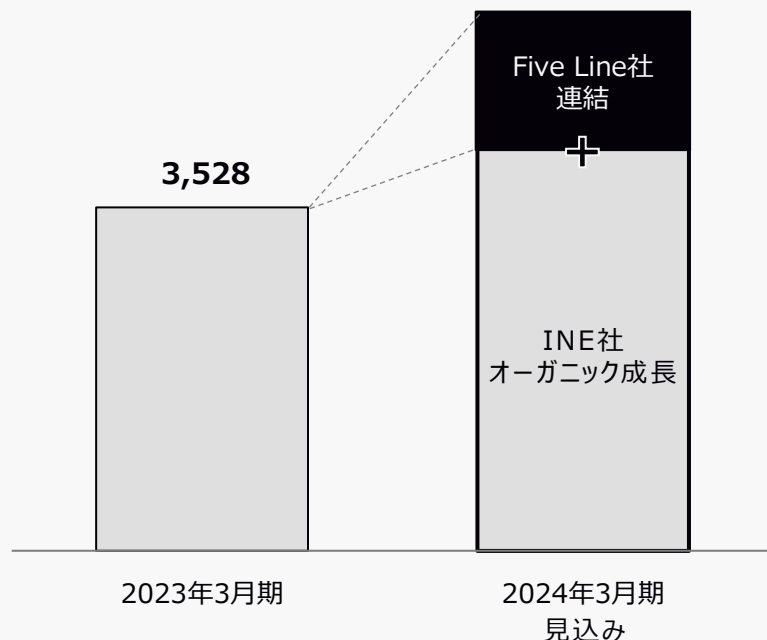
## ロールアップ型M&A

2023年3月期は厳しい外部環境の中でも大きく善戦し、今期（2024年3月期）においても大幅に回復を想定。  
2023年7月よりFive Line社もエネルギー領域へ加わり、業界トップクラスの成約支援実績を誇る規模へ成長。

### Five Line社取得後の実力値

#### 売上収益

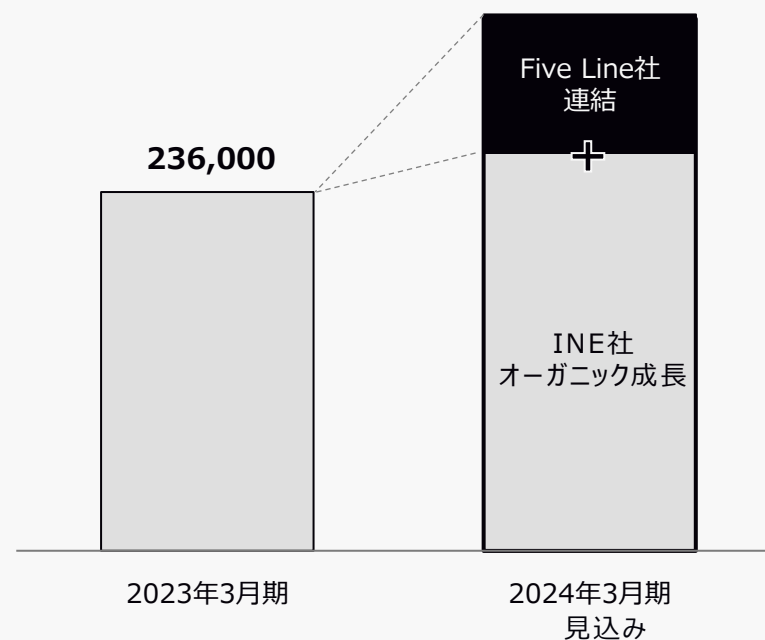
(百万円)



※ Five Line社2022年3月期実績：1,987百万円

#### 総成約件数（電力+ガス等）

(件)



※ Five Line社2023年3月期実績：11.2万件（電力成約件数のみ）

# 05

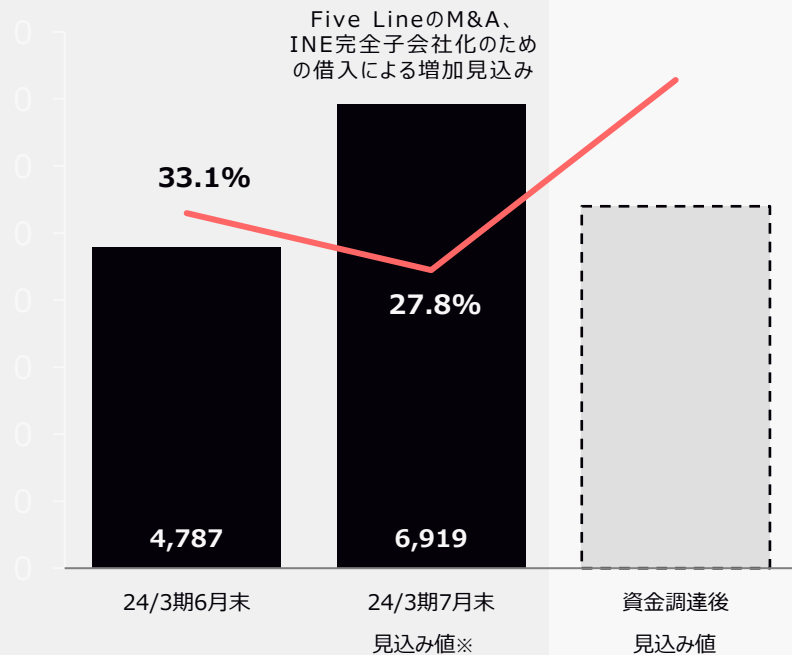
## 中期経営計画達成に向けた 成長投資基盤の構築

# 財務基盤の盤石化による成長投資資金の獲得

借入金の返済により財務体質を改善させ、成約支援事業の更なるシェア拡大に向けた事業・人的投資、M&A等を機動的に行える盤石な財務基盤を構築。

## 有利子負債残高・親会社所有帰属持分比率 (自己資本比率)

■ 有利子負債残高 (百万円)  
— 親会社所有者帰属持分比率



## のれん/親会社所有帰属持分比率 (のれん純資産倍率)



※ Five LineのM&A、INE完全子会社化を反映した、7月末時点の見込み数値（未監査）として算出したものであり、PPA等については未反映。

## ディスクレーム

- 本資料は、当社及び当グループの企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。また、本資料の全部または一部を当社グループの承諾なしに公表または第三者に伝達することはできません。
- 本資料には、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)が含まれています。
- 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。
- 本資料は、当社の目論見書ではなく、当社の有価証券への投資判断にあたって必要なすべての情報が含まれているわけではありません。当社の有価証券への投資判断は目論見書入手し、そこに含まれるすべての情報を検討したうえで行ってください。目論見書の請求、お問合せは取扱証券会社までお願いいたします。

# PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。