

PORT
ODYSSEY 800

M&A戦略に関する資料

ポート株式会社 証券コード：7047

2025.6.10

1

成長戦略の核としてのM&A

中期経営計画「ODYSSEY800」の達成に向け、M&A戦略を成長戦略の柱として位置付け。毎年の業績成長による営業キャッシュフローと金融機関を中心としたローン調達によるレバレッジを活かして、企業価値向上を図る。

2

連続的なM&Aと選択と集中による業績拡大

2018年末の上場以降は計10件のM&A・資本業務提携を実施。加えて、4件の事業売却により選択と集中を図り、経営資源を最適化し上場後からの売上は約9.2倍、EBITDAは約6.7倍※に成長。

3

M&AソーシングからPMIまでの実行力

新領域参入に向けた大胆なM&Aからロールアップ、資本業務提携まで様々な手法で企業グループの成長を実現。グループ企業へのPMI精度も年々研ぎ澄まされ、M&A後の成長を実現、全件で減損実績無し。

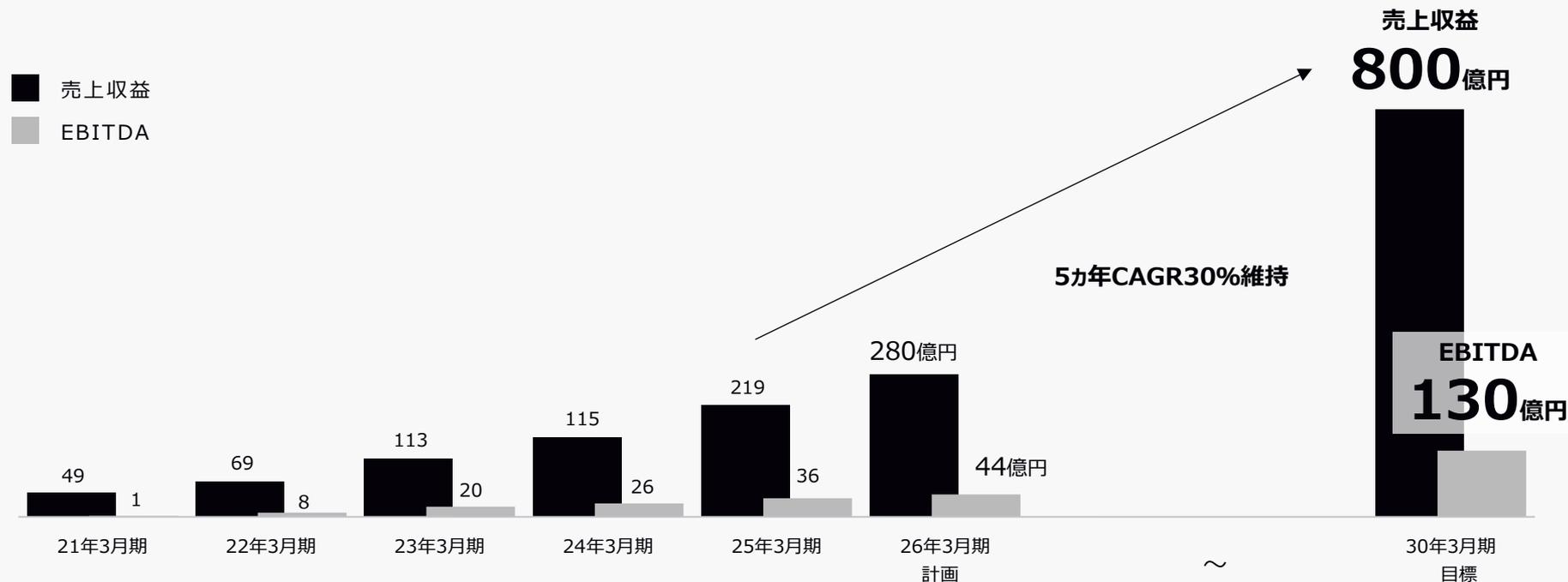
※ 概算として上場時の営業利益をもとに算出

01

中期経営計画 及びM & A戦略

2030年3月期に向けた5カ年目標「ODYSSEY800」

2030年3月期において売上収益800億円、EBITDA130億円の達成を目指す。中長期（5年スパン）のCAGR30%以上を継続するための成長戦略の柱に、M&A戦略を位置付け。



5カ年目標の成長戦略

① ストック利益への転換

毎年の増収増益を前提に、ストック利益への転換のために将来利益の獲得を推進し、継続成長の蓋然性を高める

② 既存事業の圧倒的地位確立

既存事業（エネルギー・人材領域）の圧倒的な地位確立と参入障壁の構築を目指して、オーガニック・インオーガニック投資を徹底

③ 新領域参入を目指したM&A

既存事業のロールアップM&Aだけでなく、次の柱となる新領域の成約支援事業への参入を目指したM&Aも積極的に推進

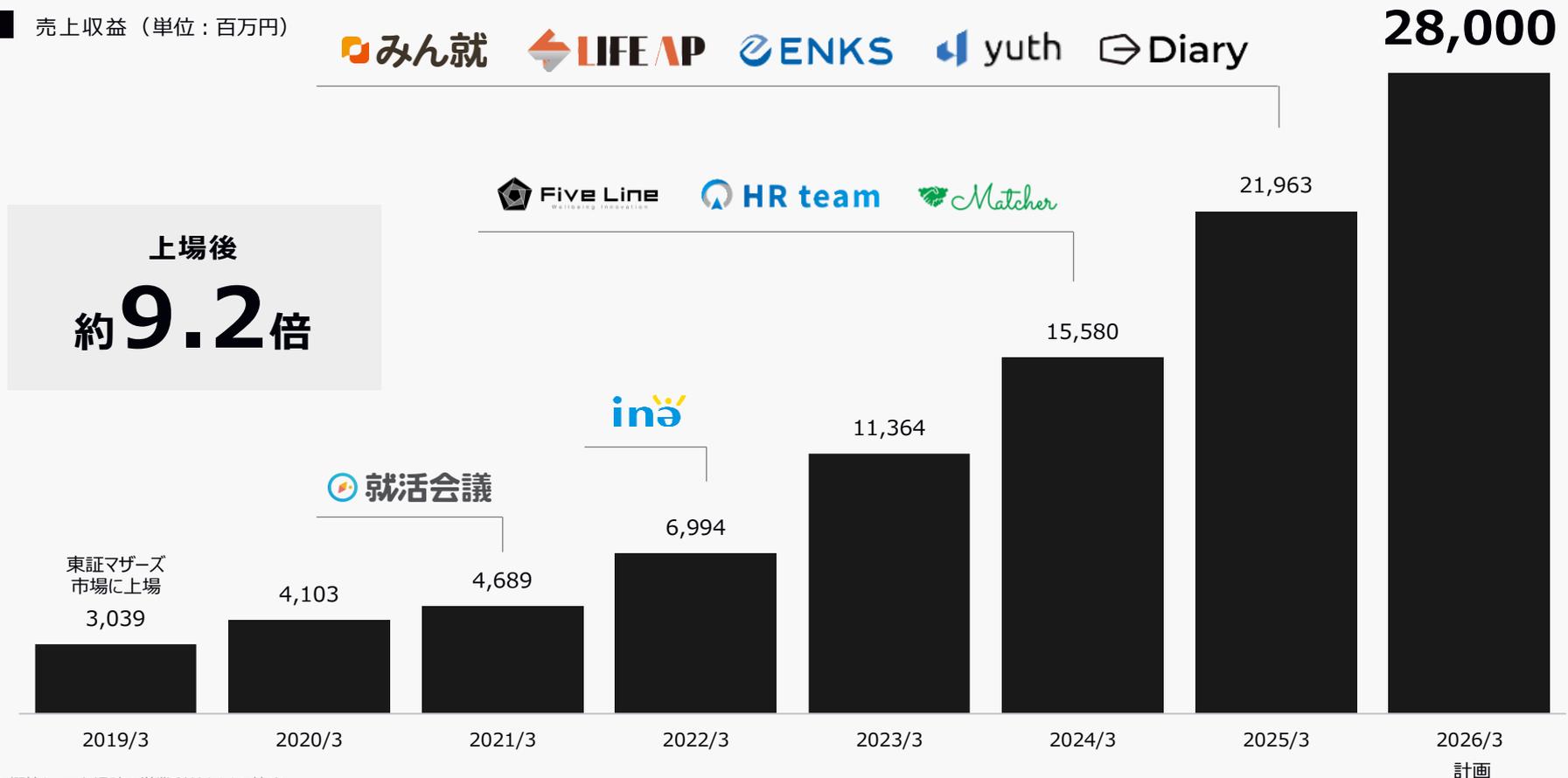
連続的M&Aによる業績拡大

上場以降、連続的なM&A・資本業務提携などのコーポレートアクションを基軸に高い成長を実現。上場後からの売上は約9.2倍、EBITDAは約6.7倍※に成長。企業価値向上に直結する戦略的M&Aを推進。

M&A・資本業務提携実績

※現在もグループ内の事業のみ掲載

■ 売上収益（単位：百万円）

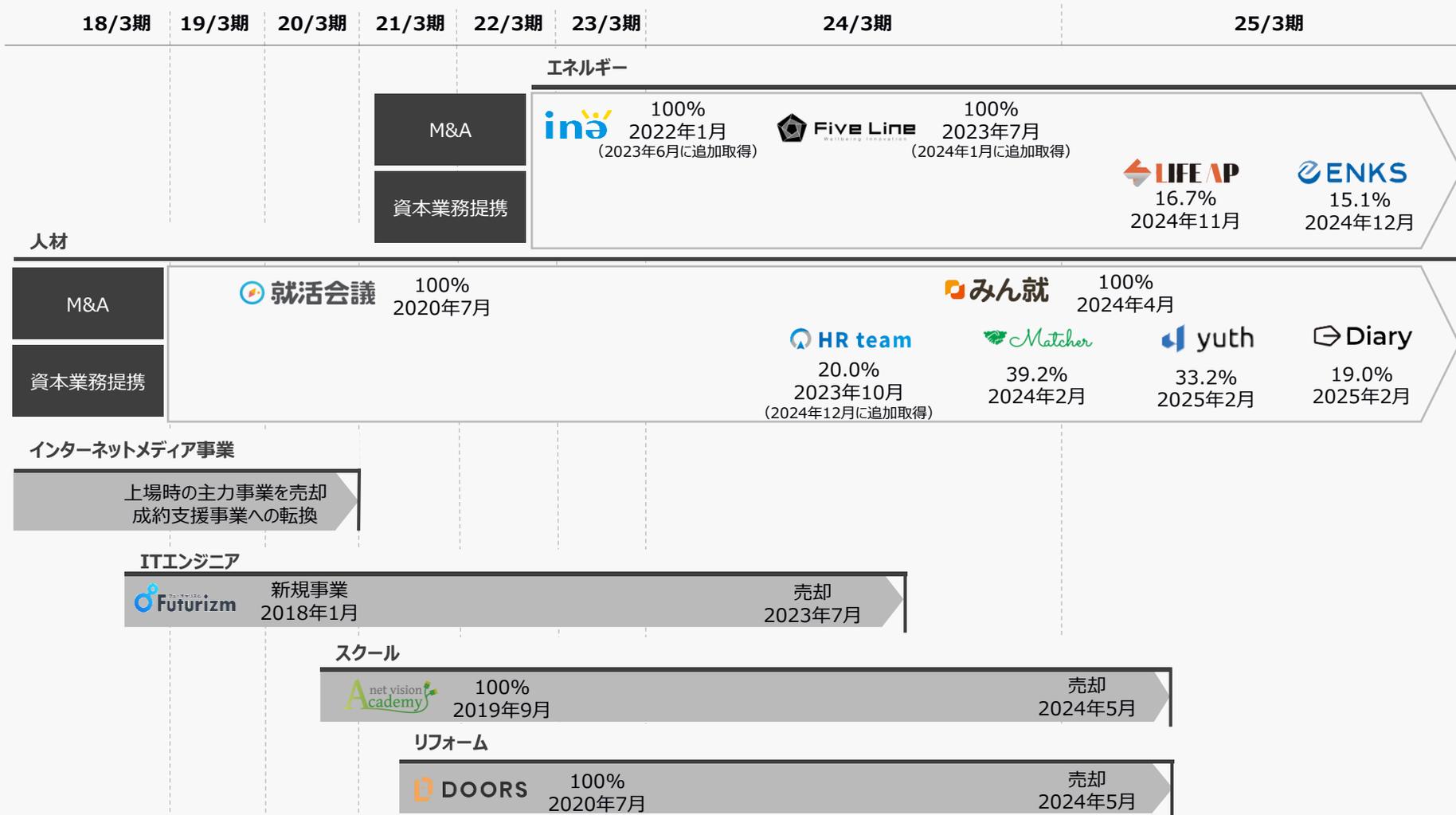


上場後
約9.2倍

※ 概算として上場時の営業利益をもとに算出
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

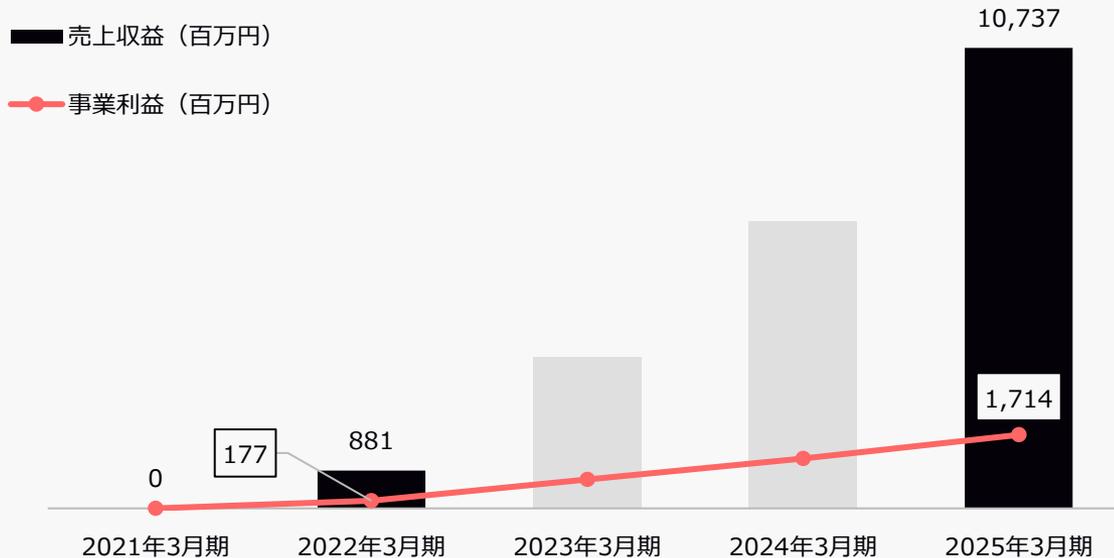
コーポレートアクションのトラックレコード

上場以降、M&A・資本業務提携に加え、選択と集中による当時の主力事業の売却等を含め、計14件実施。



エネルギー領域のM&A・PMI成果

22年3月期4QにINE社をM&Aにて取得して以降、積極的にロールアップを進めエネルギー領域の事業を拡大。ハンズオン型のPMIにより、グループ内での連携が強化され、売上収益・事業利益ともに大きく成長。



2021年3月期～2025年3月期の変化

売上収益成長
+10,737百万円

事業利益成長
+1,714百万円

総投資額 (M&Aのみ)
47.1億円

加重平均投資期間
2.4年

M&A
資本業務提携

inē
2022年1月
20.4億円
(100%)
※2023年6月に追加取得

Five Line
2023年7月
5.7億円
(100%)
※2024年1月に追加取得

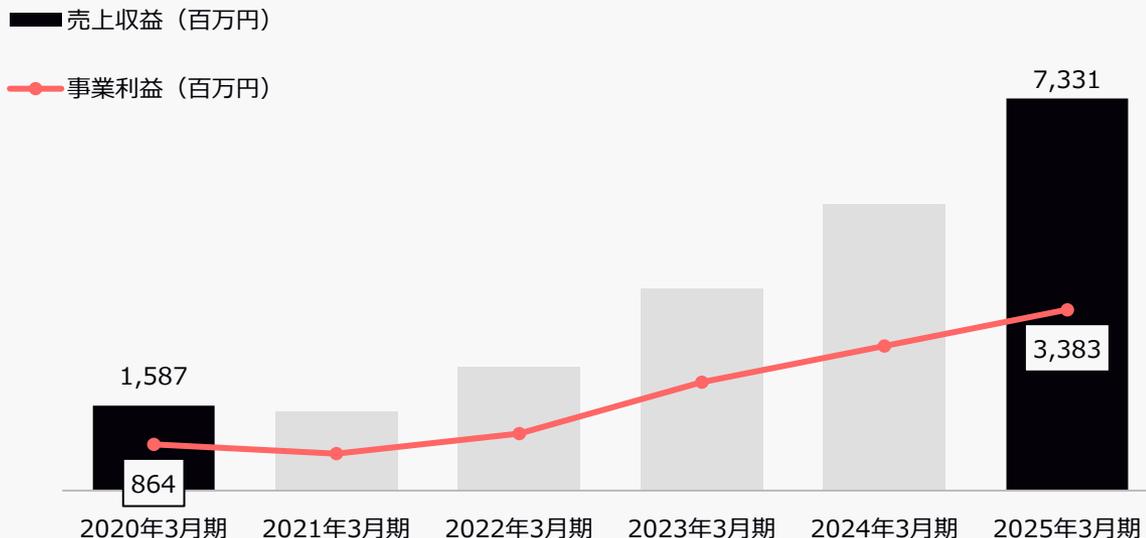
LIFE AP
2024年11月
(16.7%)
ENKS
2024年12月
(15.1%)

※ M&A実行時の取込み額

- ・売上収益合計：5,286百万円
 - うち、INE：3,299百万円(2021年3月期)
 - うち、FiveLine：1,987百万円(2022年3月期)
- ・営業利益合計：666百万円
 - うち、INE：592百万円(2021年3月期)
 - うち、FiveLine：74百万円(2022年3月期)

人材領域のM&A・PMI成果

21年3月期の就活会議及び25年3月期にみん就と大型のロールアップM&Aを実施し、人材領域の事業をさらに拡大。マルチチャネルによる集客力強化が総会員数の拡大へ寄与し、売上収益・事業利益ともに大きく成長。



2020年3月期～2025年3月期の変化

売上収益成長
+5,743百万円

事業利益成長
+2,519百万円

総投資額 (M&Aのみ)
31億円

加重平均投資期間
2.1年

M&A	<p>就活会議</p> <p>2020年7月 8.5億円 (100%)</p>	<p>みん就</p> <p>2024年4月 22.5億円 (100%)</p>
資本業務提携	<p>Matcher</p> <p>2024年2月 1.8億円 (39.2%)</p>	<p>Diary</p> <p>2025年2月 (19.0%)</p>
	<p>HR team</p> <p>2023年10月 (20%)</p>	<p>yuth</p> <p>2025年2月 (33.2%)</p>

※2024年12月に追加取得

※ M&A実行時の取込み額

- ・売上収益合計：1,067百万円
 - うち、就活会議：217百万円(2019年12月期)
 - うち、みん就：850百万円(2022年12月期)
- ・営業利益合計：－
 - うち、就活会議：非開示
 - うち、みん就：非開示

M&A体制について

M&Aに関する競争環境が激しくなる中、当社の優位性を磨き上げ続け、M&Aを確実かつ効果的に実現するべく、常に最適化を図る。

M&Aの実行体制のポイント

① 豊富なソーシングボリューム

年間持込案件数約120件程度に加え、直接的なアプローチも積極的に実施。（上場後の14件中9件は直接アプローチにより実現）

② 迅速な意思決定プロセス

専門人材の登用による内製化（第三者機関へのプロセスを除く）と、社長直轄によるスピーディーな意向表明提出および意思決定体制

③ 適切なバリュエーション設定

業績を買う「足し算のM&A」はせず、継続的な成長可能性を徹底検証し、競争力のあるバリュエーションを設定

④ 資本コストを意識したファイナンス

金融機関からのローンを中心に活用しながら（これまでのM&Aの大半は全額融資で実行）、自己株式も有効活用

M&Aおよび投資における規律設定

対象会社の現在の業績を取り込むことを目的とした「足し算のM&A」を志向せず、継続的な成長可能性をはじめ、主に3つの要件を設定。既存事業についても同様に定期的に評価を実施し、規律をもった経営を実行。

投資・撤退における判断基準

成長率

売上・利益CAGR

30% 以上

(売上及び利益基準)

貢献度

グループ業績への貢献

10% 以上

(経営資源の投下先の合理性基準)

ポテンシャル

単一事業売上

100億円 以上

(市場規模と事業ポテンシャルの両面から見た将来可能性)

その他の判断基準

- ※ 原則、上記の要件を定期的に評価し、判断
- ※ 但し、利益率が高い所謂キャッシュカウ事業のキャッシュフロー貢献の重要性や他事業との互換性などの重要性等を考慮の上、総合的に判断

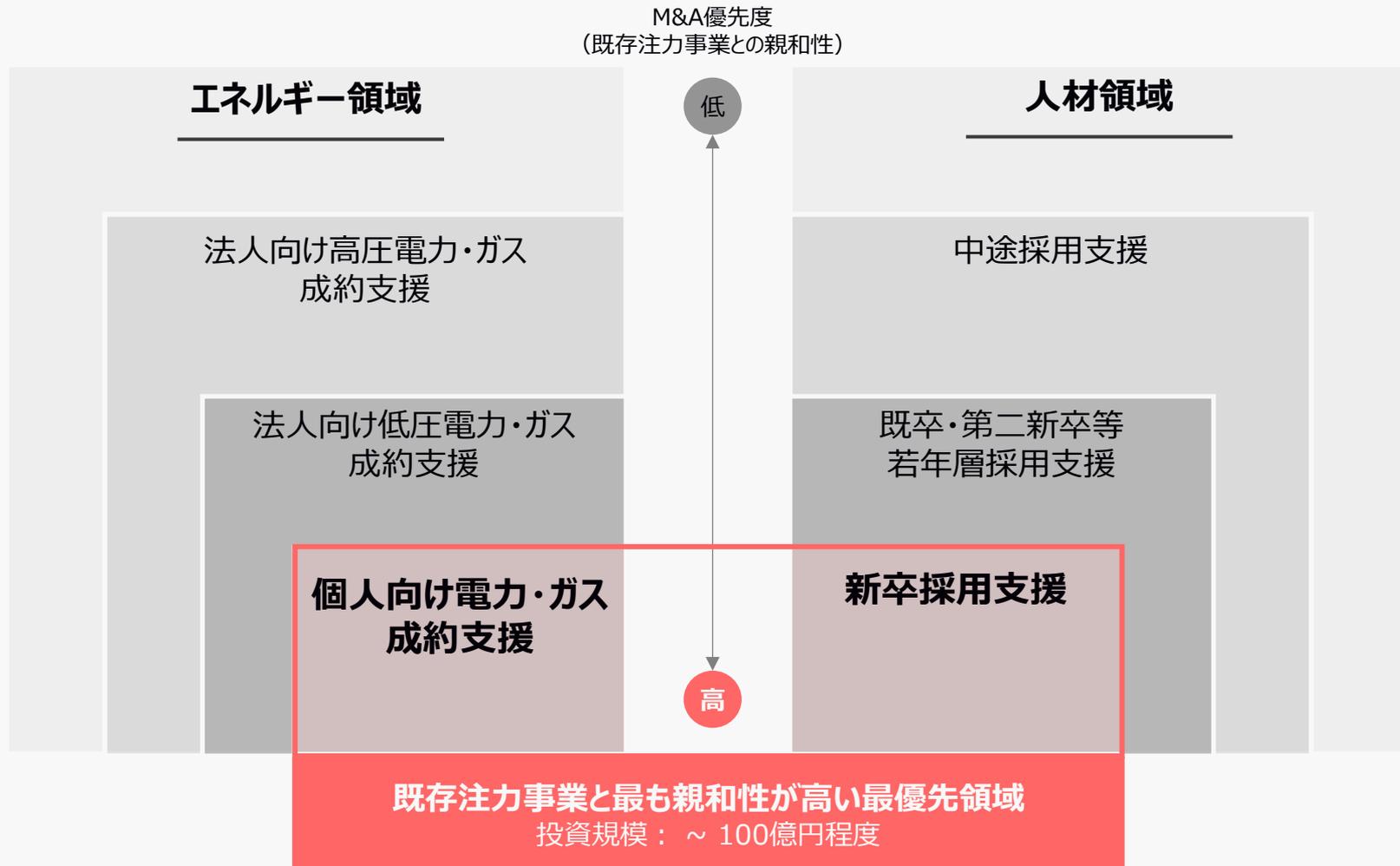
既存事業のロールアップを中心に集客チャネルの強化を目的としたM&Aオポチュニティを積極的に模索。
 中長期の成長性を担保する周辺事業及び新領域のM&Aも実施していく方針。

	最優先領域（既存事業・周辺事業）		新領域
	エネルギー	人材※1	
優先度			
対象市場	<ul style="list-style-type: none"> 個人向け電力・ガス等の成約支援 法人向け電力・ガス等の成約支援 	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用支援 若年層の採用支援 	<ul style="list-style-type: none"> その他の成約支援及び新規事業
対象事業	<ul style="list-style-type: none"> 個人向け電気・ガス等の販売支援 法人向け電気の販売支援 付帯サービス等 業務支援等 	<ul style="list-style-type: none"> 新卒紹介 ダイレトリクルーティング 中途人材紹介 ※主に若年層（既卒、第二新卒） 	<ul style="list-style-type: none"> 企業にとって獲得コストが高く、ユーザーの意思決定難易度が高い、非日常領域 次の事業の柱となり得るもの
期待するシナジー	<ul style="list-style-type: none"> 新たな集客チャネルの獲得(マルチチャネルマーケティングの強化) 成約件数増加による市場プレゼンスの向上と成約単価の上昇 成約力を活かした周辺事業への進出によるTAMの拡大 		<ul style="list-style-type: none"> 既存事業での成約支援のノウハウを活かした、新たな市場への参入

※ 人材派遣関連、採用管理システム関連については、既存領域のM&Aには該当せず、新規領域への参入として検討

M&Aターゲット：最優先領域（既存事業および周辺事業）

選択と集中を意識し、既存の成約支援事業の拡大を目的としたロールアップ型M&Aを最優先で実施。



新領域のM&Aに関しては、非日常領域における成約支援事業への展開を狙う。既存事業での成約支援のノウハウを活かし、事業の柱となり得る事業のM&Aを模索。



M&A対象となる企業または事業は、以下の目線で厳選なソーシングを実施。

<p>取得対象案件</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 原則として黒字案件 • 数億円から将来の数十億円単位の営業キャッシュフローを創出可能な案件 • 業績下降傾向の事業、再生案件等は対象外 <p>※ロールアップ案件及び資本業務提携については、シナジーの見込みによっては上記項目の除外を検討</p>
<p>取得持分</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 原則100%取得 • 一方、段階型取得やアーンアウト形式などについても大株主の意向により検討 • マイノリティ出資による資本業務提携もシナジー創出の可能性を見極めて検討
<p>取得規模</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 特段の制約条件を設けずに、数百億円規模のM&Aもターゲット
<p>バリュエーション</p>	<ul style="list-style-type: none"> • EV/EBITDA倍率によって適正価値を算定
<p>調達方法</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 原則として金融機関からのローンを最優先で実施 • 株価状況を鑑みて、これまで段階的に取得してきた自己株式の活用
<p>ロックアップ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 大株主とのディスカッションにより決定

買収後は、徹底したPMIの実行による業績拡大に努めることは前提に、「対象会社の経営陣や在籍者からの、信頼獲得なくしてPMIの成功なし」をテーマに、対象企業の経営課題の解決を最優先に実施。

PMI基本方針

① 経営体制の維持

経営幹部の入れ替えを前提としない。（ただし、オーナー引退意向等は除く。）初期からの当社の幹部人材等の登用は非積極的

② カルチャーの維持

社名やビジョン、人事制度等をはじめ、既存の文化をできるだけ継承し、これまでの企業の良さを極力維持

③ 信頼獲得を優先

グループ企業の論理を突きつけるのではなく、対象企業の経営課題（営業、採用等）の解決を通じて、信頼獲得を優先

PMIにおける具体的なアクション

営業・コスト・人事面など、各機能からこれまでのPMIを通じた様々な成功ノウハウを活用した多面的なアプローチを通じて、さらなる対象会社の成長を実現。

各機能における支援体制例

営業

- 既存の顧客基盤、金融機関リレーション等を活用した開拓難易度の高い顧客へのトップセールス
- 共通顧客に対するアプローチの一本化による交渉力の向上

採用

- 数百名規模の当社採用実績を活かした体制構築支援や、グループ採用の実施による人材登用
- 経営幹部候補人材の積極的な登用（ただし原則として上から入れるのではなく現場スタート）

成約

- 成約活動におけるプロセス管理体制の構築や成功事例の導入
- 内製のエンジニアリングチームによる新機能開発やルール導入による効率化支援

経営支援

- ビジネス、コーポレートのPMI担当を配置し、各社の専門性の担保および実行支援
- 代表の春日が原則全社の取締役役に就任し、グループ経営の最適化、シナジー創出にコミット

経営管理

- グループ共通の予算管理体制の構築、横断的にグループ全体の状況把握を適時に実施
- 毎週の予実管理に各責任者が参加（同じ目線感の共有とシナジーの模索）

コスト

- 全コストの可視化と当社グループとの比較による価格交渉力を活かした見直し
- コーポレート機能の統一化、共通ツールの活用等によるおよびコストダウン

収益拡大により、のれん純資産倍率、Net Debt/EBITDA倍率ともに改善。財務方針ベンチマーク水準は意識しながら、借入余力を活用したレバレッジを機動的に検討。

連結BS (IFRS) 2025年3月末時点

財務指標

単位：(百万円)

現金預金	2,543		
のれん	4,554	有利子負債	7,129
		その他負債	7,093
その他資産	15,631	純資産	8,506

親会社所有者帰属持分比率※ **37.4%**

のれん／親会社所有者帰属持分比率 **53.5%**

Net Debt／EBITDA倍率 **1.95x**

Net Debt／Equity倍率 **0.54x**

※ 親会社所有者帰属持分比率 = 自己資本比率

のれんの状況

現在のれんに計上されているものは主力事業であるエネルギー領域・人材領域中心。両事業共に市場環境及び今後の見通しは良好であり、減損兆候はなし。

	市場		見通し	
エネルギー領域 約21億円	◎	<ul style="list-style-type: none"> 地域電力の規制料金の値上げに伴い、各電力事業者が値上げを実施 電力卸価格の変動リスクは依然あるものの、2022年と比較し安定的な推移継続 各電力事業者の新規顧客獲得強化による競争環境の激化と販促費の積極投下 	◎	<ul style="list-style-type: none"> 市場シェア拡大に伴い当社プレゼンスが向上し、成約件数及び成約単価が上昇 継続的な成長の蓋然性向上に向け、ストック利益を最重要視 積極的なマーケティング投資を実施し、さらなるシェア拡大を見込む
人材領域 約24億円	◎	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用支援市場は企業の新卒採用意欲の拡大や需要の高まりにより拡大基調 主なサービス対象である新卒人口は進学率の上昇により横ばいを継続見込み 新卒採用競争の激化等によって、新卒採用における採用単価の上昇継続を見込む 	◎	<ul style="list-style-type: none"> プロダクトラインナップの拡充により新卒会員基盤が強化、集客力向上 成約支援組織の拡大や地方展開等により、さらなる成約件数の拡大 市場における当社プレゼンスの向上も寄与し、成約単価の上昇は継続

キャピタルアロケーション

持続的な営業キャッシュフローの成長により、追加の借入余地も同時に拡大していくことを想定。5か年営業CF、借入余力、自己株式活用で最大450億円以上の成長投資を見込む。



M&A、新規事業

- エネルギー・人材領域における非連続な成長の実現に向け、既存事業のロールアップ型M&Aや資本業務提携を積極的に推進
- 成約支援事業のさらなる展開に向けた新領域の展開
- 検証フェーズの系統用蓄電所事業をはじめ、新たな収益源を創出

既存事業への成長投資

- プロダクトやAI投資による成約力と生産性の向上
- マルチチャネル戦略による集客力の向上

配当・自己株取得

- ストック利益を原資とした累進配当や自己株取得による株主還元の強化

※1 追加借入余地は営業キャッシュフローの総額の1倍と仮定して計算
 ※2 営業キャッシュフローはCAGR30%で増加していくと仮定して総額を計算
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

02

当社事業について

PURPOSE

社会的負債を、次世代の可能性に。

社会は常に今を優先してきました。
負債を、次世代へと先送りしながら。

多方面での歪みは複雑な摩擦を生み、深刻化する一方です。
にもかかわらず、その複雑さが故、いまだ放置されている状態にあります。

だからこそ、いつかではなく、今やる。

私たちは、100年後の次世代にその負債を引き継ぐのではなく、
自ら社会課題を特定し、提言から実行まで、
テクノロジー×リアルで推進します。

「あったらいいな」ではなく、「無くてはならない」、
世の中にとって大切なものを社会実装します。

そう、一つでも多くの社会的負債を、次世代の可能性に変えていくために。

会社概要

社名	ポート株式会社 / PORT INC.
設立	2011年4月18日
本社所在地	東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー5F
資本金	2,421百万円（2025年3月末時点）
代表者	代表取締役社長CEO 春日博文
事業内容	成約支援事業
従業員数	677名（2025年3月末：連結）
平均年齢	約28歳（2025年3月末）
男女比率	6 : 4
証券コード	7047（東証グロース） 2018年12月21日上場
主要グループ会社	株式会社INE/株式会社Five Line/ みん就株式会社

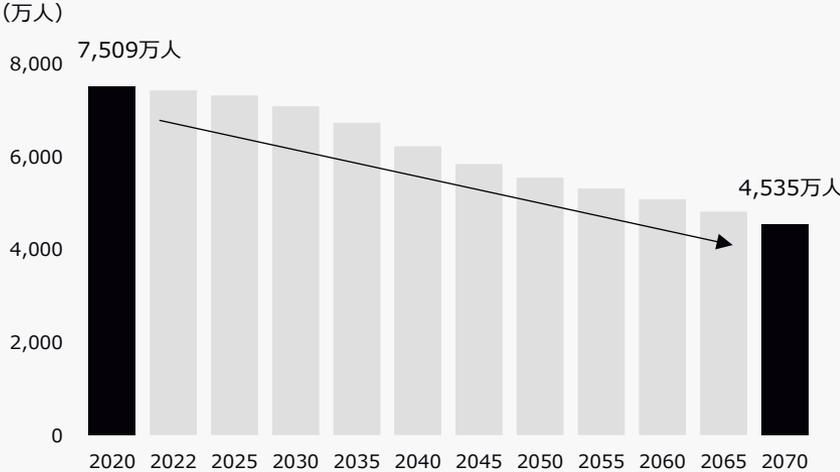
当社が認識する社会的負債

労働人口の減少が今後さらに加速していくなか、労働生産性の低迷も深刻。経済の持続可能性の危機に直面している中で、社会全体の生産性向上が喫緊の課題。

労働人口の減少

少子化に伴い、日本の労働人口(生産年齢人口)は減少していく※1

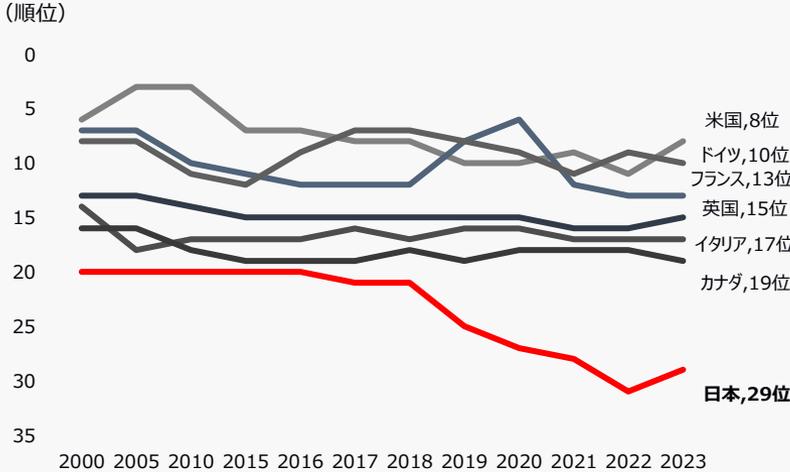
生産年齢人口(15~64)の推移予測



労働生産性の低迷

日本の労働生産性は、OECD38カ国中29位、G7で最下位※2

主要先進国の時間当たり労働生産性順位の変遷

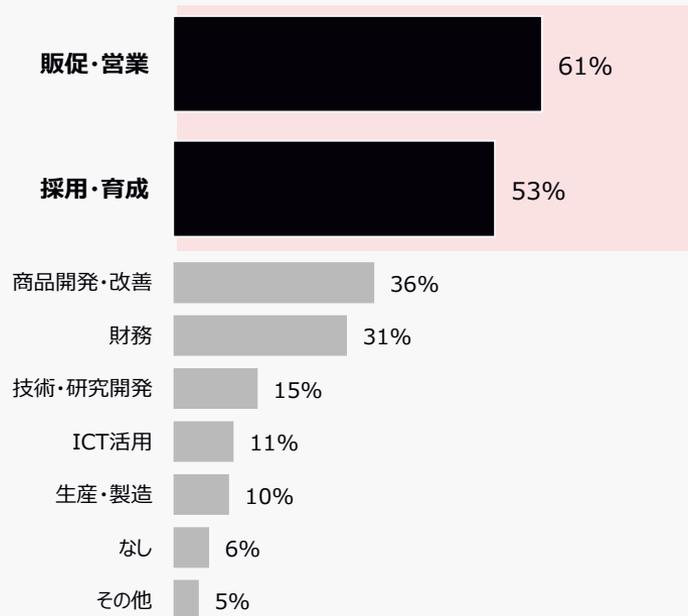


※1 内閣府「令和6年度高齢社会白書」
※2 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2024」2024年12月16日
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

課題に対するインサイト

企業の最大の経営課題である販促・採用の解決が、生産性向上の最大のインパクトとなる。これらの領域における投資には掛け捨てリスクが存在し、ROIが不透明であるが故に課題化している。

企業の経営課題は販促・採用



解決に向けたアプローチ

課題・原因

- 投資対効果 (ROI) が不透明なため、投資コストの掛け捨てリスクが高い
- 結果として、積極的な成長投資に踏み切れない

アプローチ

ROIの明確化 による **掛け捨てリスクのゼロ化**

効果

企業の成長投資の加速を促し業績成長に貢献
企業、そして社会全体の生産性向上を実現

※1 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chushoKigyousentai9wari.pdf>

※2 野村総合研究所「中小企業経営に関するアンケート（2021年3月）」

事業方針

ROIの明確化で、企業の掛け捨てリスクをゼロ化。

労働人口減少という社会的負債に対して、ROIが明確なサービス提供を通じて、企業の掛け捨てリスクをゼロにし、企業、そして社会全体の生産性向上に貢献する。

ビジネスモデル

成約支援事業

企業の経営課題である成約活動に対して、高い成約力とマルチチャネルマーケティング力で、当社が集客～成約までのKPIを背負うことで、掛け捨てリスクをゼロにし、成約時に報酬が発生する成果報酬型モデル。

マルチチャネルマーケティング×セールスの融合により、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を、成果報酬型の報酬体系で支援する一気通貫型のビジネスモデル。



エネルギー領域 ビジネスモデル

圧倒的な成約力とマルチチャネルマーケティングによる集客力を活用し、主に電力事業者向けの個人向け電力・ガス等の成約支援サービスを提供。

- 1 電力・ガス等の成約支援事業(電力の仕入れリスクを負わない)
- 2 電力事業者より成約時にショット報酬、電力の利用が続く限り発生するストック報酬が発生する収益モデル
- 3 個人向け電力成約支援におけるトップランナー



5か年目標の方針②：エネルギー領域における地位確立

エネルギー領域におけるシェア拡大に向けたアクションプラン

1 総成約件数を最大化し、個人向け成約支援市場で早期にNo.1を達成※

- 既存集客チャネルへのマーケティング投資のさらなる拡大
- マルチチャネルマーケティング戦略の推進による、集客チャネルの多様化
- 組織拡大とマネジメント強化、テクノロジー活用による成約率向上
- ガス等の付帯商材の強化を図り、一人あたり収益を最大化
- 新規(引越し需要)の獲得だけでなく、切り替え需要の取込みによるターゲット層の拡大

2 法人向け電力・ガスの成約支援事業の垂直立ち上げと拡大

- 電力事業者との個人向け事業で培ったパイプラインを活かした商材ラインナップの早期拡充
- 個人向け事業で培った集客ノウハウの水平展開
- 強力な採用力、マネジメント力による成約力の強化、全国への拠点展開

3 電力事業者のバリューチェーン深堀り

- テクノロジー活用による通電手配等の業務プロセスの効率化(BPO×AIサービスの開発)
- 収益力を高める付帯サービス等の新商品の開発
- 安定運用を支える電力調達等の支援サービスの開発

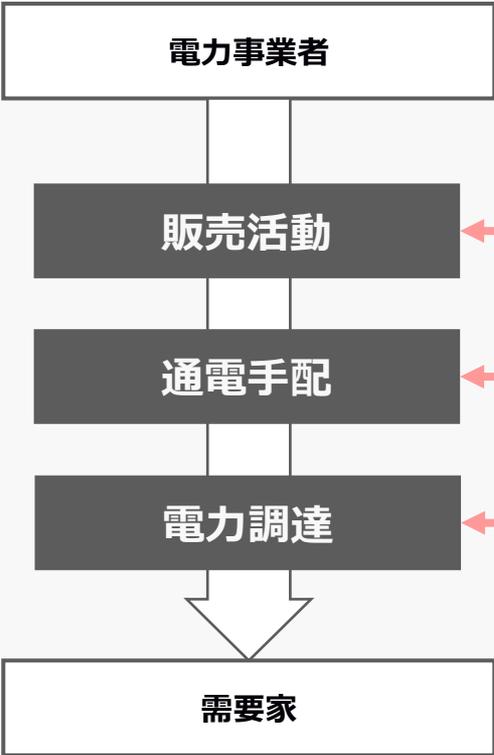
※ 総成約件数ベース。

5か年目標の方針②：エネルギー領域のバーティカル支援構想

販売活動に関する成約支援及び通電・調達活動に関する業務支援を一気通貫で提供。

電力事業者のバリューチェーンに深く入り込み、電力事業者にとって必要不可欠な存在となることを目指す。

電力事業者の供給までのプロセス



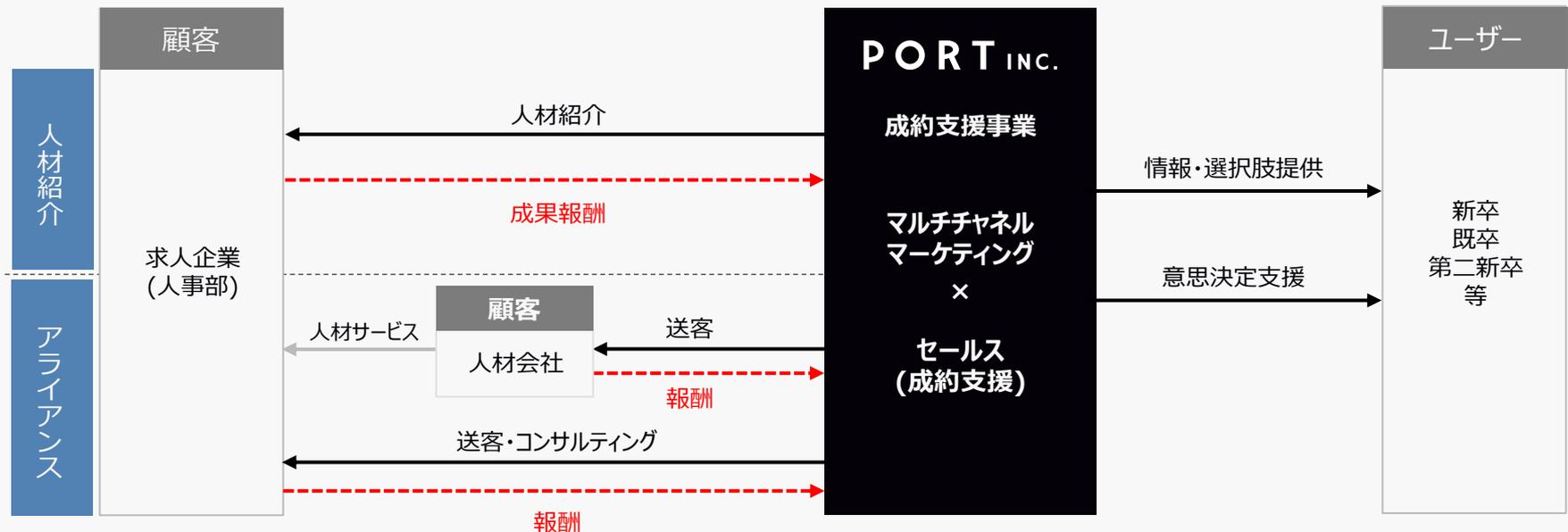
成約支援から業務支援への拡張



人材領域のビジネスモデル

圧倒的な成約力とマルチチャネルマーケティングによる集客力を活用し、主に新卒者の採用支援サービスを提供。
 求人企業への人材紹介、求人企業および人材会社向けに送客・コンサルティングサービスのアライアンス事業を展開。

- 1 求人企業への人材紹介と人材会社および求人企業へのアライアンス事業を展開
- 2 ユニークユーザーベースで新卒者の90%以上へのリーチ可能なマーケティング力
- 3 新卒人材紹介市場におけるトップランナー



5か年目標の方針②：人材領域事業における地位確立

人材領域におけるシェア確立に向けたアクションプラン

1 圧倒的な会員基盤を活用し、新卒紹介市場で早期にNo.1を達成

- 積極的な組織拡大と全国へのさらなる拠点拡大
- 成約件数の最大化による成約単価の上昇(中途市場と同水準をターゲット)
- AIの徹底活用及び組織マネジメント力による成約率および一人あたり売上の維持・向上
- 業界、業種特化型エージェントサービスの開発によるターゲット層の拡大
- マルチチャネル戦略の推進によるさらなる集客力の強化

2 若年層人材紹介市場への早期参入と垂直立ち上げ

- 新卒紹介市場で蓄積した顧客基盤、会員データをフル活用
- 最も近接する既卒、第二新卒、20代等の領域から早期に参入
- 新卒、若年層向け紹介サービス全体の独自ブランド化

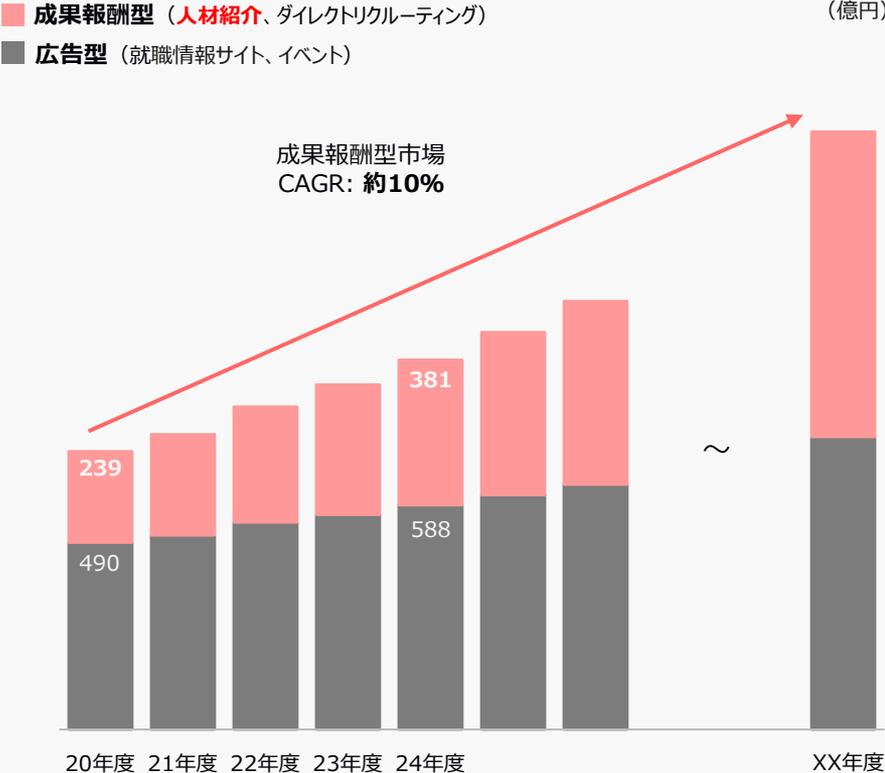
3 求人企業のHR関連業務支援への参入

- 採用力向上に向けた戦略的コンサルティング、研修等のサービスの開発
- 適性検査、面接支援、採用管理等の採用活動に関する業務支援
- 入社後の人的資本の最大活用のための業務支援

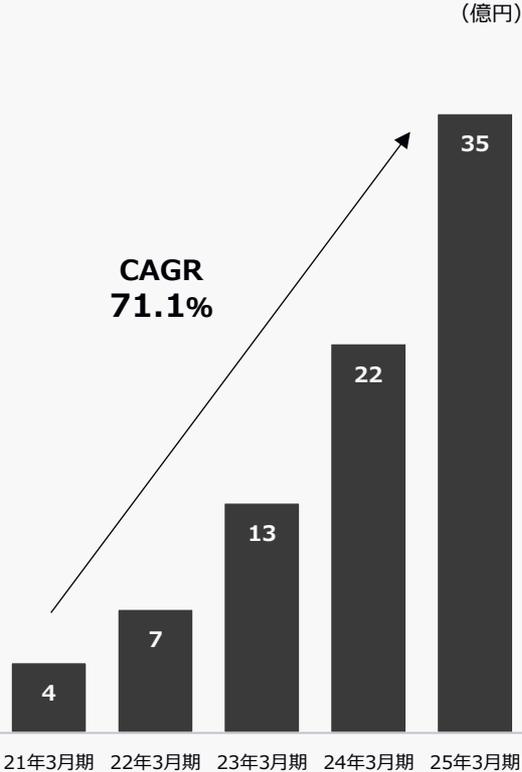
人材領域 市場規模（新卒採用支援市場）

新卒採用支援市場において、費用の掛け捨てリスクなく効率的に採用ができる成果報酬型サービスへの需要が大きく増加する見込み。当社は成果報酬型サービスにおけるトップランナーとして新卒採用支援市場の成長を牽引。

各サービスにおける市場規模の見通し※ ～成果報酬型中心の市場に転換～



ポート人材紹介サービス 売上収益推移



※ 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2024年）」（2024年4月26日発表）を元に、当社独自で算出。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。