



**PORT** INC.

# 2023年3月期 第3四半期 決算説明資料

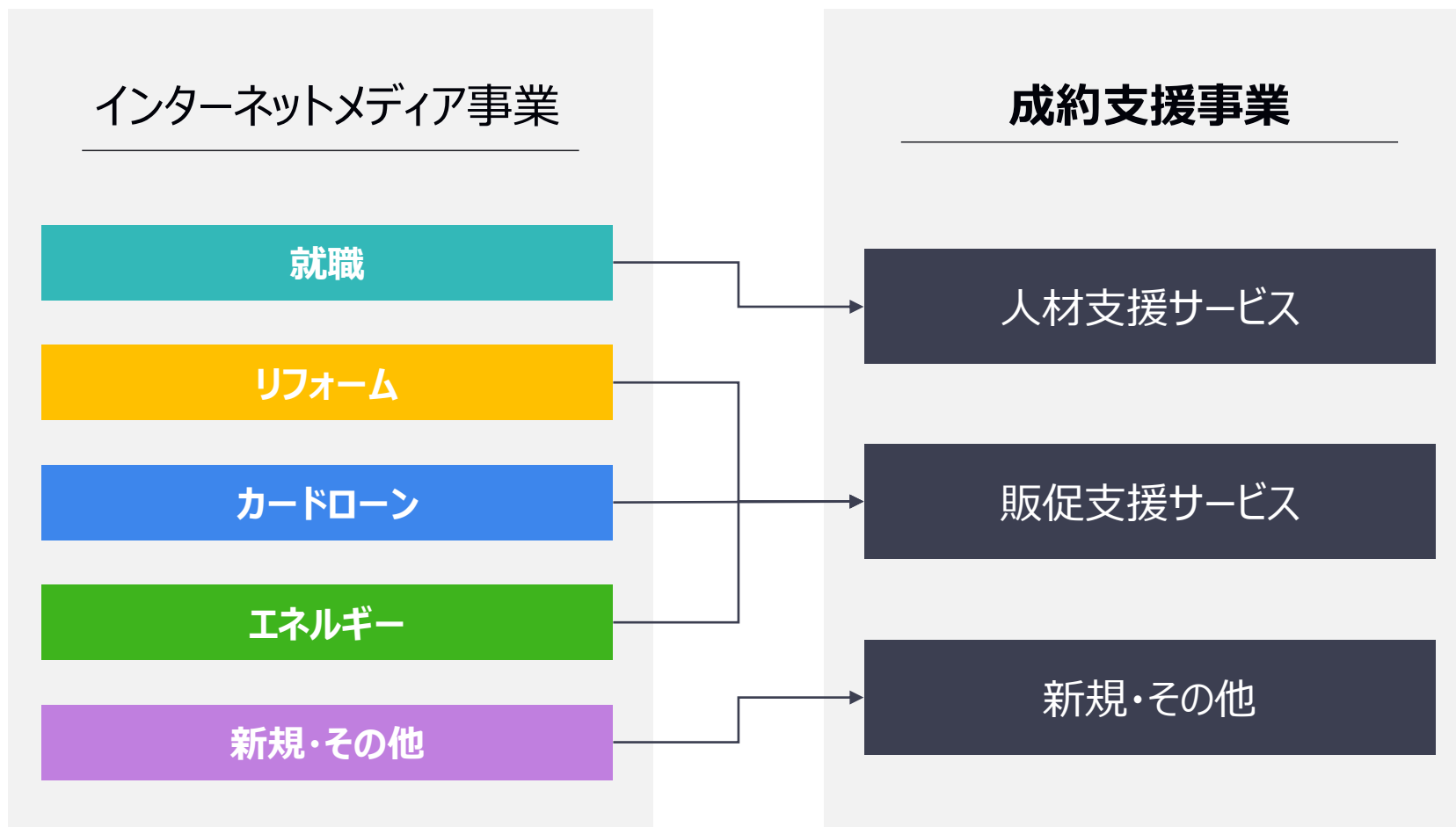
ポート株式会社 証券コード：7047

2023.2.13

はじめに

## 領域セグメントの変更について

- インターネットメディア事業から「成約支援事業」への移行に伴い、新たに「人材支援サービス」「販促支援サービス」に開示セグメントを変更。



はじめに

## 成約支援事業の売上構成

- 労働人口減少社会において、企業の採用活動、販売促進活動を効率化する成約支援事業を提供。

### 成約支援事業

#### 人材支援サービス

売上比率

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

65%

 Iネチヨイス 業界最大級の外壁塗装専門サイト  外壁塗装の窓国  マネット

営業・販促支援サービス

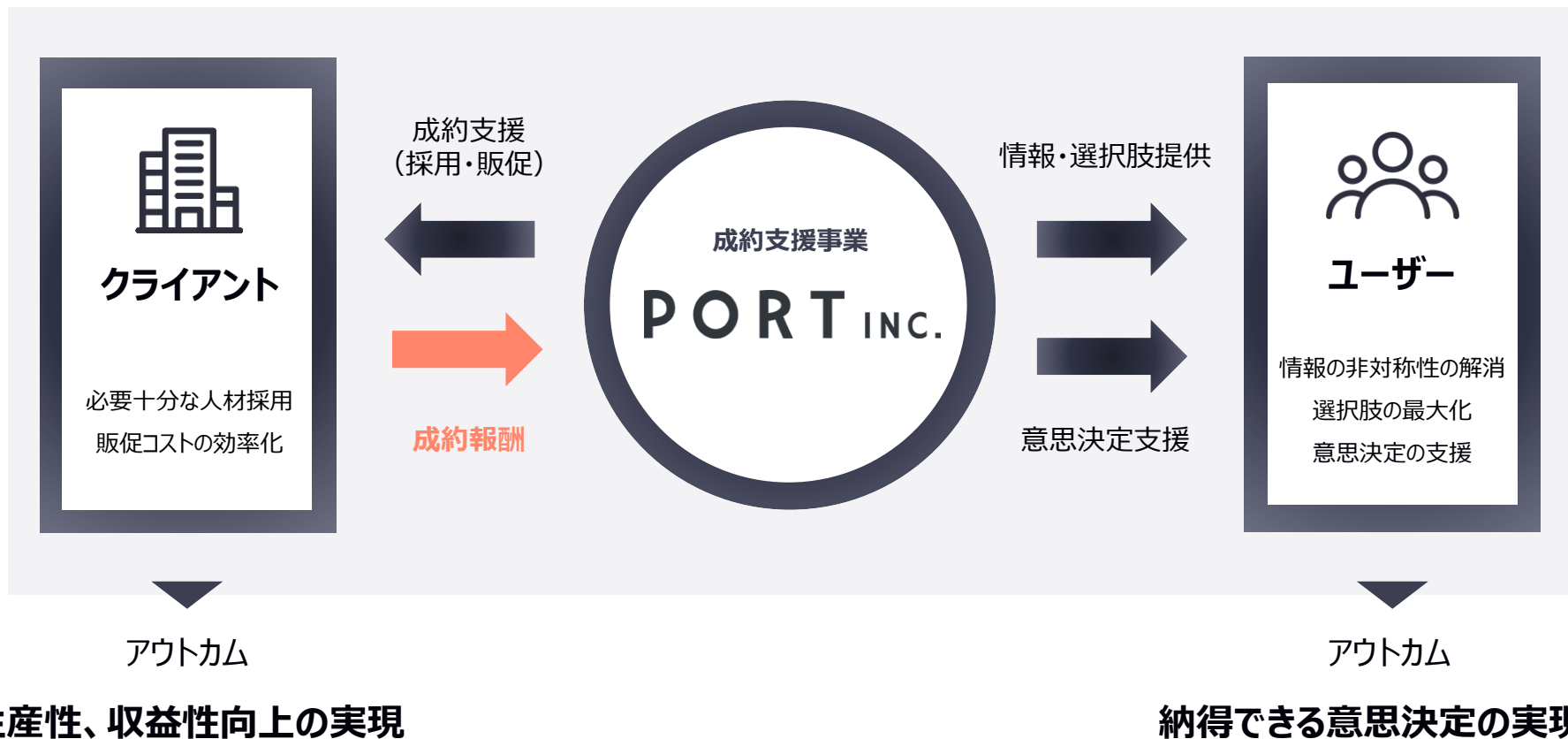
営業・販促プロセス効率化支援サービス

※売上比率は新規・その他の売上を除いて算出

はじめに

## 成約支援事業共通のビジネスモデル

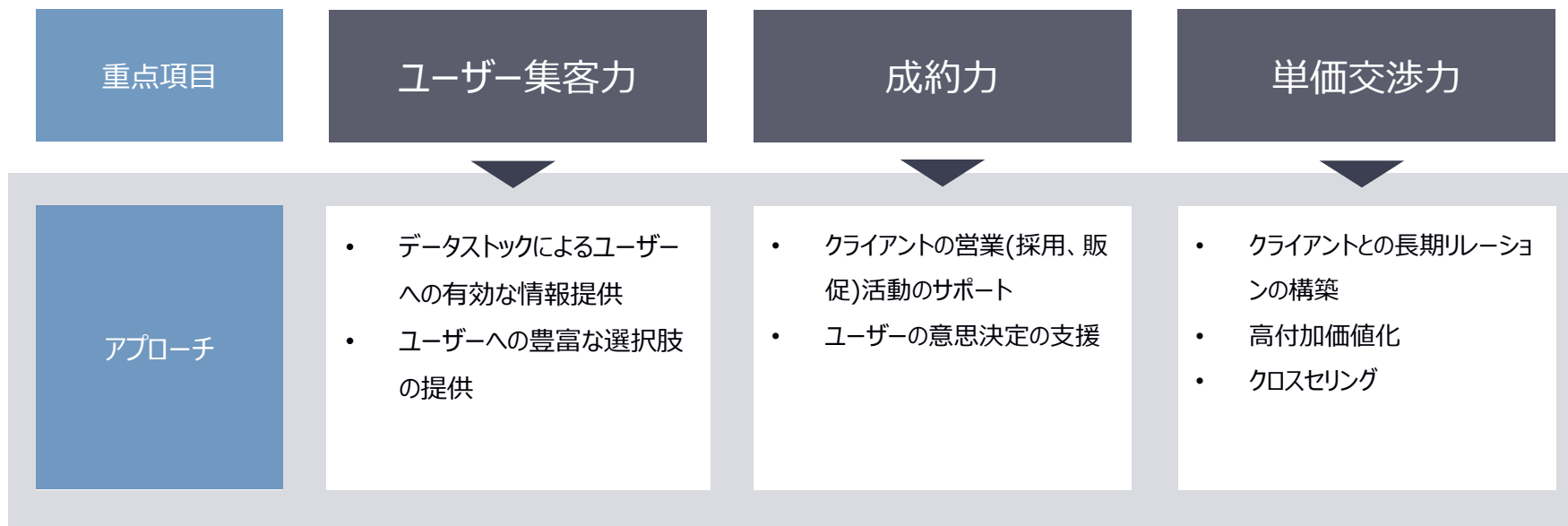
- 各社の人材採用、販促活動プロセスに深く入り込み、成約に応じて報酬を頂戴する共通のビジネスモデルを採用。
- ユーザーの母集団を形成し、成約まで支援することで、クライアントの採用・販促活動の効率性を最大化させる。



はじめに

## 成約支援事業共通のビジネスモデル

- 成約先となる社数×一社あたり売上高(ARPU)が全体の売上を構成する。
- 上記の指標を向上させるために、ユーザー集客力、成約力、単価交渉力がキーポイントとなる。



# お知らせ

- 2023年2月13日、中期経営計画の進捗状況及び今後の成長戦略に関する資料を開示いたしました。

## 中期経営計画の進捗及び今後の成長戦略に関する資料

### 記載内容

- 中期経営計画のハイライト
- 今後の成長戦略
  - 成約支援事業ビジネスモデル
  - 競争優位性
  - 成長戦略
  - コーポレートガバナンス /SDGs・ESG



この3年間のハイライト、そして今後の成長戦略、成長可能性について。  
具体的な計画数字(中期経営計画)については本決算後、改めて開示を予定。

**01 2023年3月期 第3四半期 決算概要**

**02 事業別業績**

**03 お知らせ**

# 01

## 2023年3月期 第3四半期 決算概要



## エグゼクティブサマリー

### 全体

売上収益 **2,707** 百万円 (YonY +80%)

調整後EBITDA **662** 百万円 (YonY +73%)    EBITDA **423** 百万円 (YonY +127%)

売上収益、EBITDAともに**四半期過去最高を更新**。特に人材支援サービスはYonY +71%増収と高いオーガニック成長を実現。想定通りの業績進捗であったことを鑑み、**今期2回目の業績予想の上方修正**を発表。

### 人材支援サービス

売上収益 **957** 百万円 (YonY +71%)

事業利益 **469** 百万円 (YonY +103%)

- ・YonY+71%とアライアンスサービス、人材紹介ともに全指標が好調に推移。
- ・特に、人材紹介は採用したキャリアアドバイザーによる決定率上昇、決定単価上昇が寄与し、高い成長率を牽引。
- ・会員数についても新卒だけでなく社会人層の獲得についても成功しつつあり、会員クロスセル売上も好調な立ち上がり。

### 販促支援サービス

売上収益 **1,581** 百万円 (YonY +109%)

事業利益 **304** 百万円 (YonY +64%)

- ・エネルギー(INE社)の連結の影響も起因し、YonY+109%の成長を実現。
- ・エネルギーについては、電力事業者の仕入れ価格高騰の影響で厳しい環境の一方、成約件数は前年比で大きく成長。
- ・カードローンについては、広告効率を維持した状態で、YonY、QonQにおいても大きく増収増益を実現し、成長基調へ。

## 2023年3月期 第3四半期 会計期間

- 3Qは人材支援サービスが成長を牽引し、前年同期比 **+80%増収**。
- 各事業で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 3Q会計期間実績	2022年3月期 3Q会計期間実績	YoY 増減率
売上収益	2,707	1,500	+80%
調整後EBITDA	662	382	+73%
EBITDA	423	185	+127%
営業利益	332	134	+148%
税引前当期利益	319	131	+142%
当期利益	244	105	+133%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	194	105	+85%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用（22.3期3Q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

10

## 2023年3月期 第3四半期 累計期間

- 売上収益は前年同期比+81%、利益指標についても大幅な増益。

※会計基準：IFRS	2023年3月期 3Q累計期間実績	2022年3月期 3Q累計期間実績	YoY 増減率
売上収益	7,973	4,415	+81%
調整後EBITDA	2,056	982	+109%
EBITDA	1,337	407	+228%
営業利益	1,124	257	+336%
税引前当期利益	1,097	237	+363%
当期利益	845	162	+422%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	729	162	+350%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用（22.3期3Q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 サービス別

- 23.3期2Qを上回り、**過去最高売上収益を更新**。
- 人材支援サービスは前年同期比**+71%成長**し、販促支援サービスのリフォーム、カードローンを含めた既存事業においても**YonY+36%成長**。

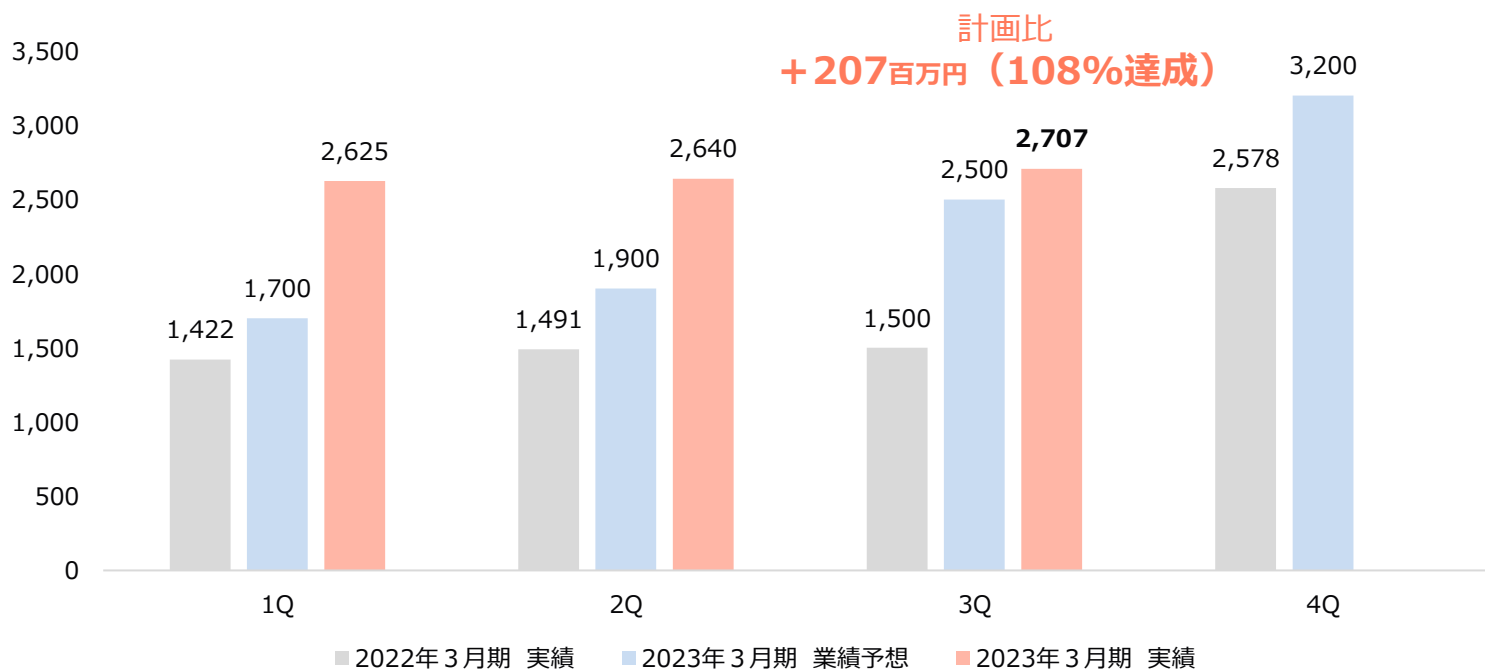


## 四半期業績推移 売上収益

- 当初計画に対して**108%達成**と上振れ。

	3Q業績予想	3Q実績	差額	達成率
売上収益	2,500	2,707	207	108%

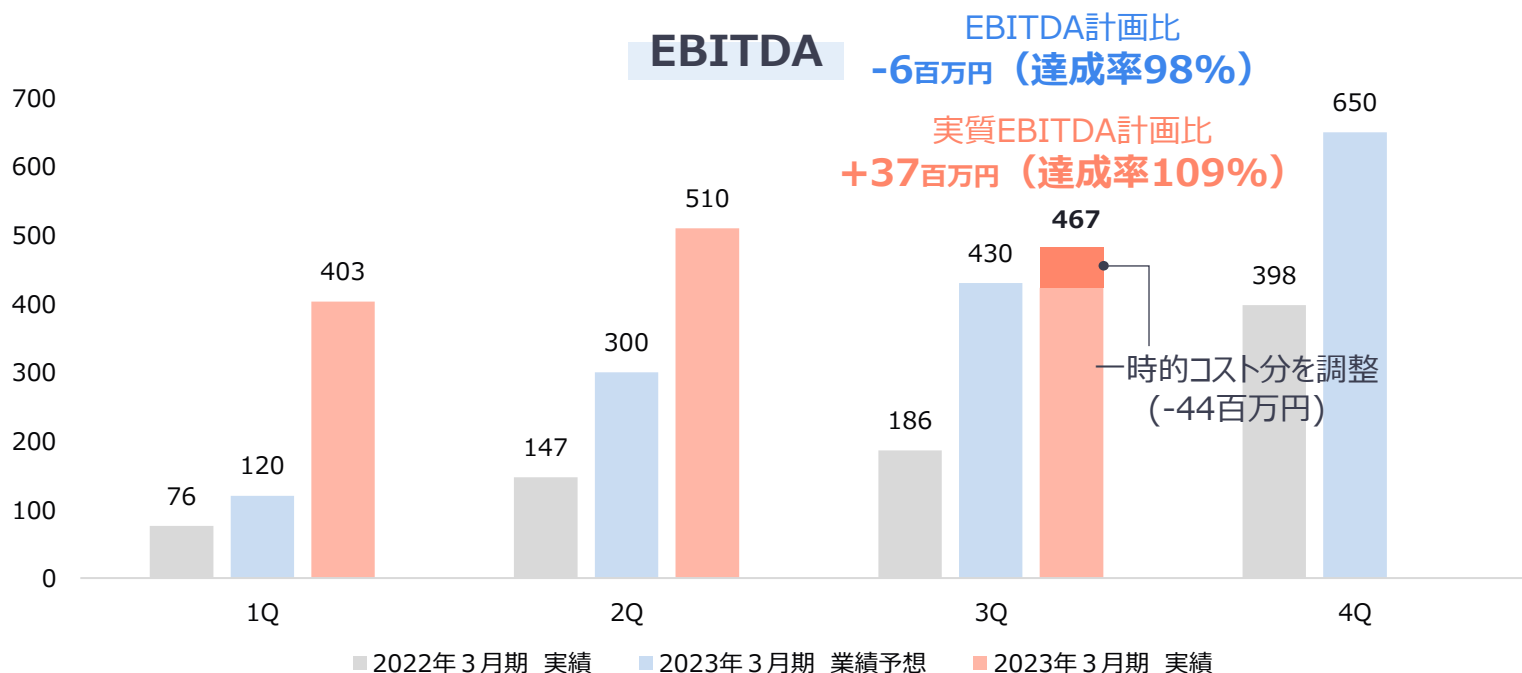
### 売上収益



## 四半期業績推移 EBITDA

- 当初計画に対して98%と未達ではあるものの、オフィス移転およびM&Aソーシング、戦略策定等に係る一時的なコストとして約44百万円発生しており、実質的なEBITDAは467百万円と高成長。

	3Q業績予想	3Q実績	差額	達成率
EBITDA	430	423	▲6	98%



※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

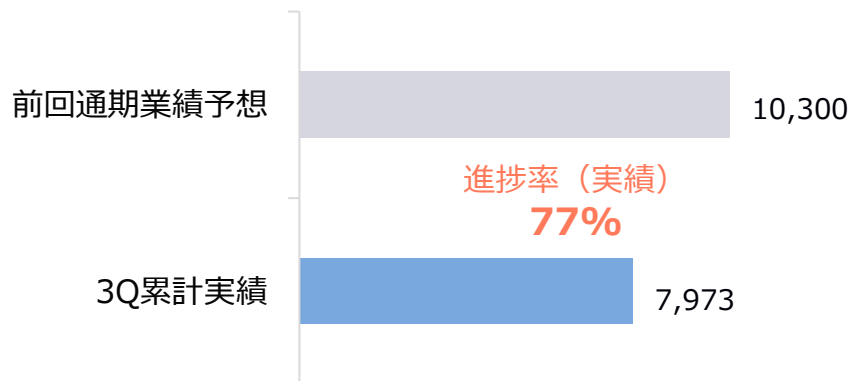
単位：百万円

## 通期業績予想 進捗率（前回業績予想比）

- 3Q累計としても業績が好調で非常に進捗率が良好であるため、通期業績予想を再度上方修正。

### 売上収益

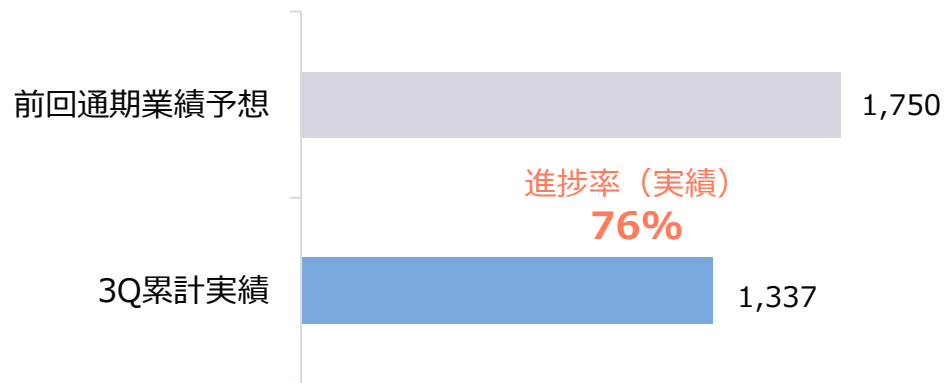
	前回通期 業績予想 2022/11/7 公表	3Q累計 実績	3Q累計 進捗率
売上収益	10,300	7,973	77%



※参考 前期3Q累計進捗率 63%

### EBITDA

	前回通期 業績予想 2022/11/7 公表	3Q累計 実績	3Q累計 進捗率
EBITDA	1,750	1,337	76%



※参考 前期3Q累計進捗率 50%

※前期3Q進捗率は、前期実績をもとに計算

## 通期業績予想の修正について

# 中期経営計画の達成へ視界良好

2020年9月に発表した野心的な中期経営計画（売上高100億、EBITDA20億円）に対して、新型コロナウイルス長期化やエネルギー市場での世界情勢のマイナス影響を受けながらも、さまざまな試行錯誤を繰り返し、2度の上方修正を経て、ついに達成の目処が立った。

	売上収益	EBITDA	営業利益	当期利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益
2020年3月期実績 ※日本基準	4,103	792	699	382	382
中期経営計画 (2020年9月公表)	10,000	2,000	-	-	-
2023年3月期予測 (2022年5月公表)	9,300	1,500	1,200	800	700
2023年3月期予測 (2022年11月公表)	10,300	1,750	1,450	975	850
<b>2023年3月期予測 (2023年2月13日公表)</b>	<b>11,100</b>	<b>2,000</b>	<b>1,710</b>	<b>1,210</b>	<b>1,060</b>

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用

単位：百万円



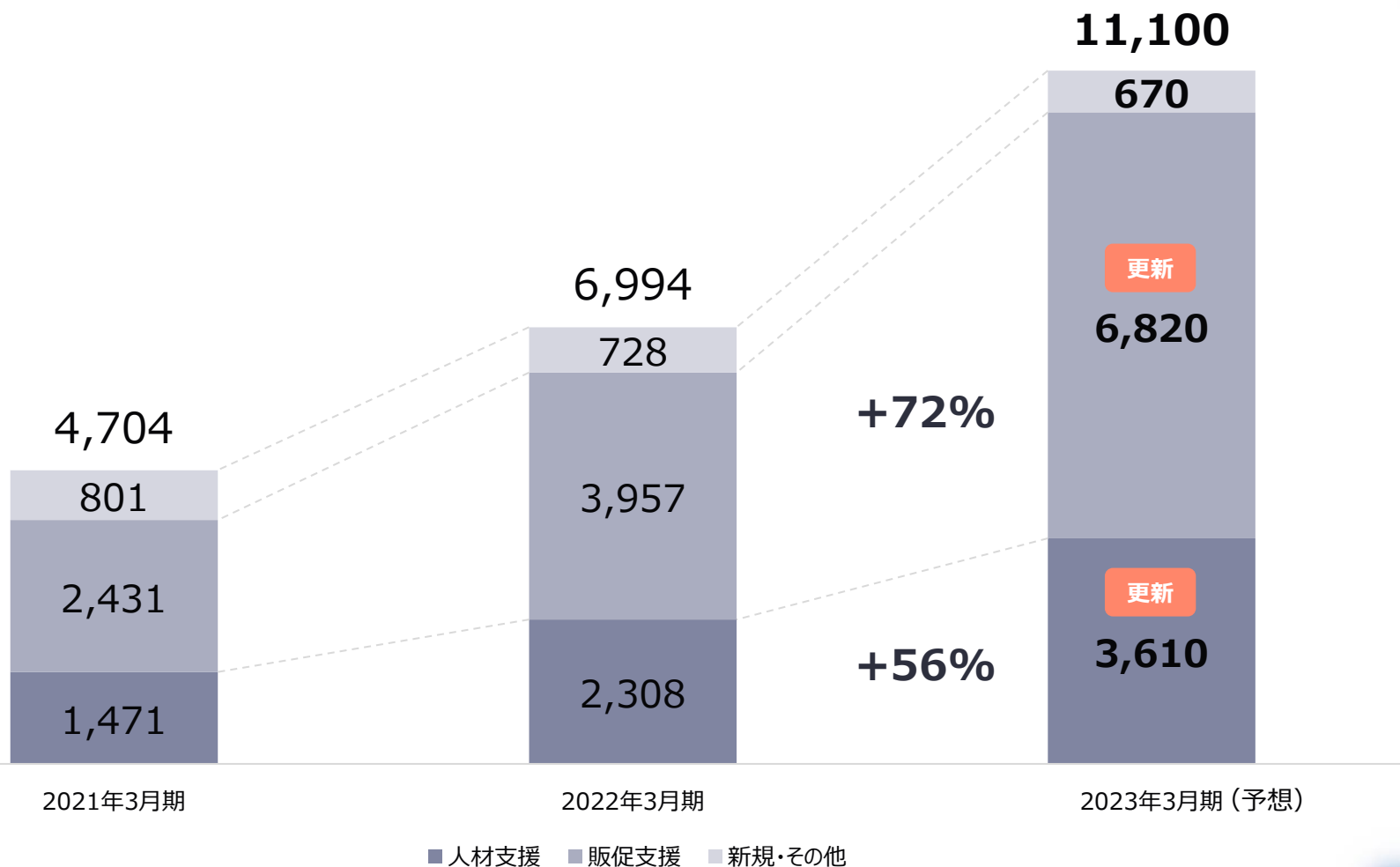
## 業績予想の修正理由

- 人材支援サービス、販促支援サービスともに当初計画を上回る進捗。

<b>人材支援</b>	<p>3Q売上収益は、<b>前年同期比+71%の増収</b>。4Qも大幅な増収を見込む。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➢ 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、新卒ユーザーの約75%となる会員数を基盤にアライアンス、人材紹介とも非常に好調な推移</li><li>➢ 3Qにおいてリスキリングによるデジタル人材輩出拡大の為の投資等も吸収し、事業利益も好調な推移</li></ul>
<b>販促支援</b>	<p>エネルギーが、厳しい環境下でも善戦し、<b>売上収益、事業利益ともに上方修正</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➢ 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</li><li>➢ 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、電力成約件数が前年同期を上回る推移</li></ul>

## 売上収益 サービス別内訳予想

- 人材支援サービス、販促支援サービスの業績予想を共に上方修正。

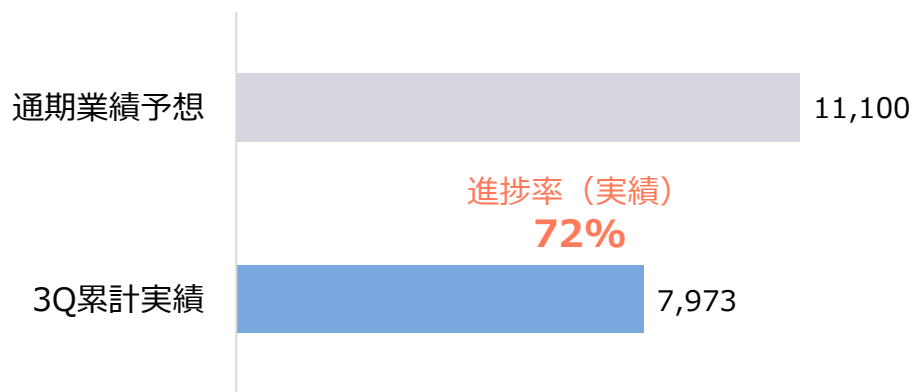


## 通期業績予想 進捗率（上方修正後）

- 修正後の予想に対しても前年と比較し、良好な進捗。

### 売上収益

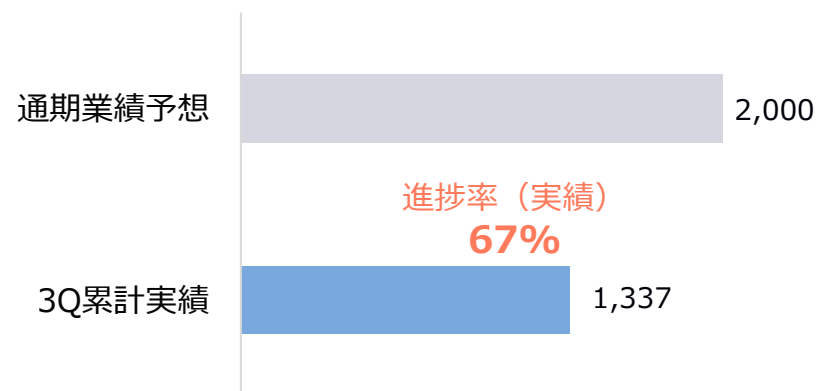
	通期 業績予想	3Q累計 実績	3Q累計 進捗率
売上収益	11,100	7,973	72%



※参考 前期3Q累計進捗率 63%

### EBITDA

	通期 業績予想	3Q累計 実績	3Q累計 進捗率
EBITDA	2,000	1,337	67%



※参考 前期3Q累計進捗率 50%

※前期3Q進捗率は、前期実績をもとに計算

# 中期経営計画 投資進捗

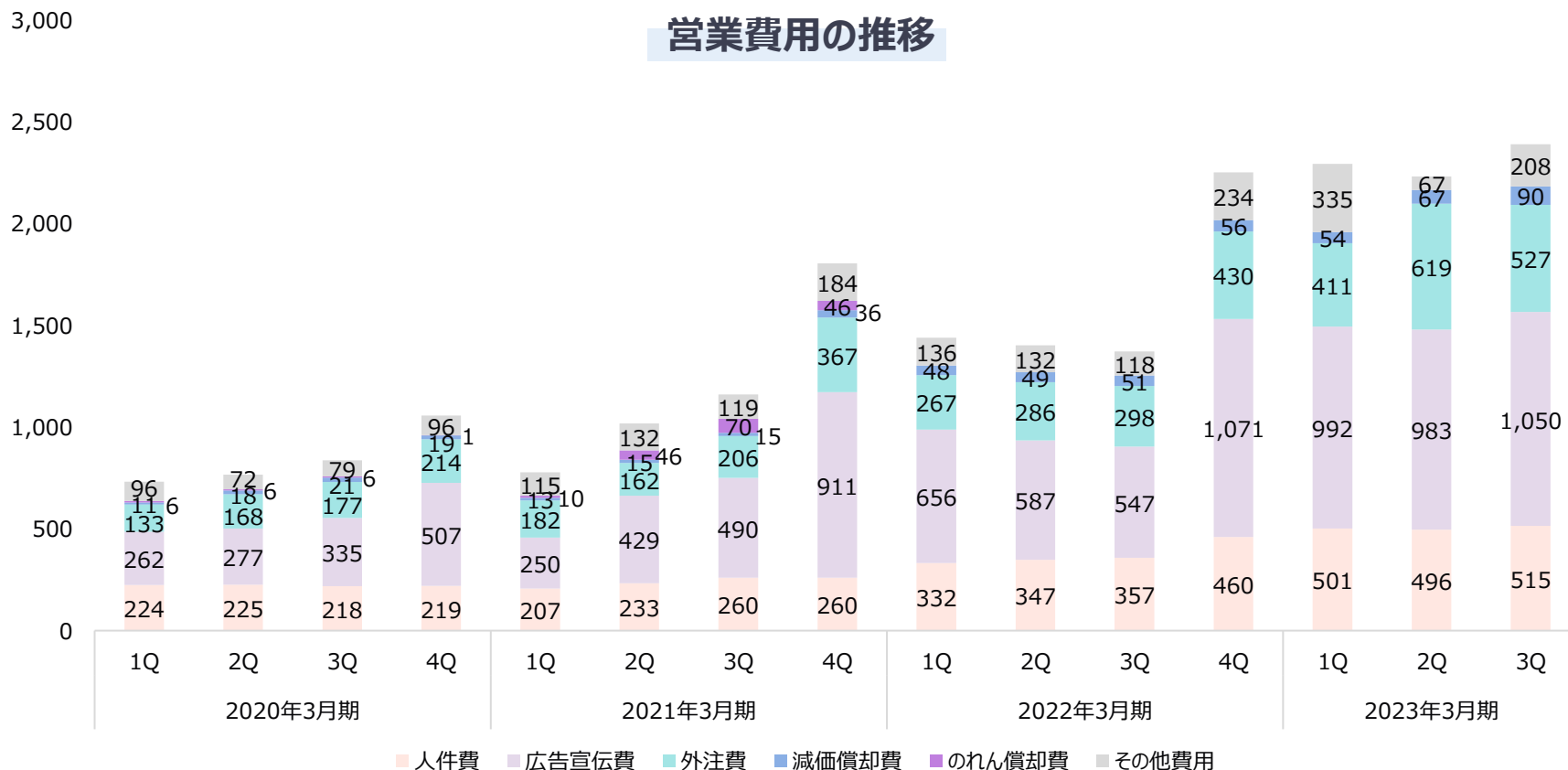
- 3Qは当初計画通り、合計238百万円の投資を実行。

投資種別	投資額 23.3期 3Q	投資内容（21.3期以降）	追加投資内容（23.3期以降開始）
コンテンツ投資	33百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 動画コンテンツの生成（人材、販促/リフォーム）</li> <li>・ オンライン学習コンテンツの生成（人材）</li> <li>・ 就職診断コンテンツの生成（人材）</li> <li>・ オリジナルコンテンツの生成（販促/リフォーム）</li> <li>・ アライアンスメディアのコンテンツの生成（販促/カードローン）</li> <li>・ 共同サービスの開発（人材）</li> <li>・ 書籍出版（販促/リフォーム）</li> <li>・ PORTブランド（全社）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ イラスト画像コンテンツの作成（人材）</li> <li>・ 内定者の就職データの収集（人材）</li> <li>・ 新規サービスの開発（販促/エネルギー）</li> <li>・ 就活対策ツールの開発（人材）</li> <li>・ リスキングコンテンツの開発（人材）</li> <li>・ アライアンスプロダクトの開発（人材）</li> </ul>
アカウント投資	38百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規顧客開拓（人材、販促/リフォーム）</li> <li>・ 新商流のR&amp;D（人材、販促/リフォーム）</li> <li>・ アライアンス開拓（全社）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ パートナー開拓（販促/エネルギー）</li> </ul>
マッチングシステム投資	166百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ マッチングオペレーションのための人員強化（人材）</li> <li>・ 費用削減のためのツール開発（人材）</li> <li>・ 売上向上のためのツール開発（販促/カードローン）</li> <li>・ マッチング効率の改善（販促/リフォーム、カードローン）</li> <li>・ 加盟店向け販売管理システムの開発（販促/リフォーム）</li> <li>・ クロスセルのオペレーションシステムの構築（販促/リフォーム）</li> <li>・ PORTブランドサイトの構築（全社）</li> <li>・ アライアンスメディアの構築（販促/リフォーム）</li> <li>・ 就活メタバースの開発（人材）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 成約率向上のためのオペレーションシステムの構築（販促/リフォーム、エネルギー）</li> <li>・ 人材紹介オペレーション強化のためのシステム構築（人材）</li> <li>・ チャットGPTを活用したインサイドセールスの効率化検証（全社）</li> <li>・ 顧客向けユーザー管理システムのリニューアル（人材）</li> </ul>

# 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と振替を実施。

## 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。

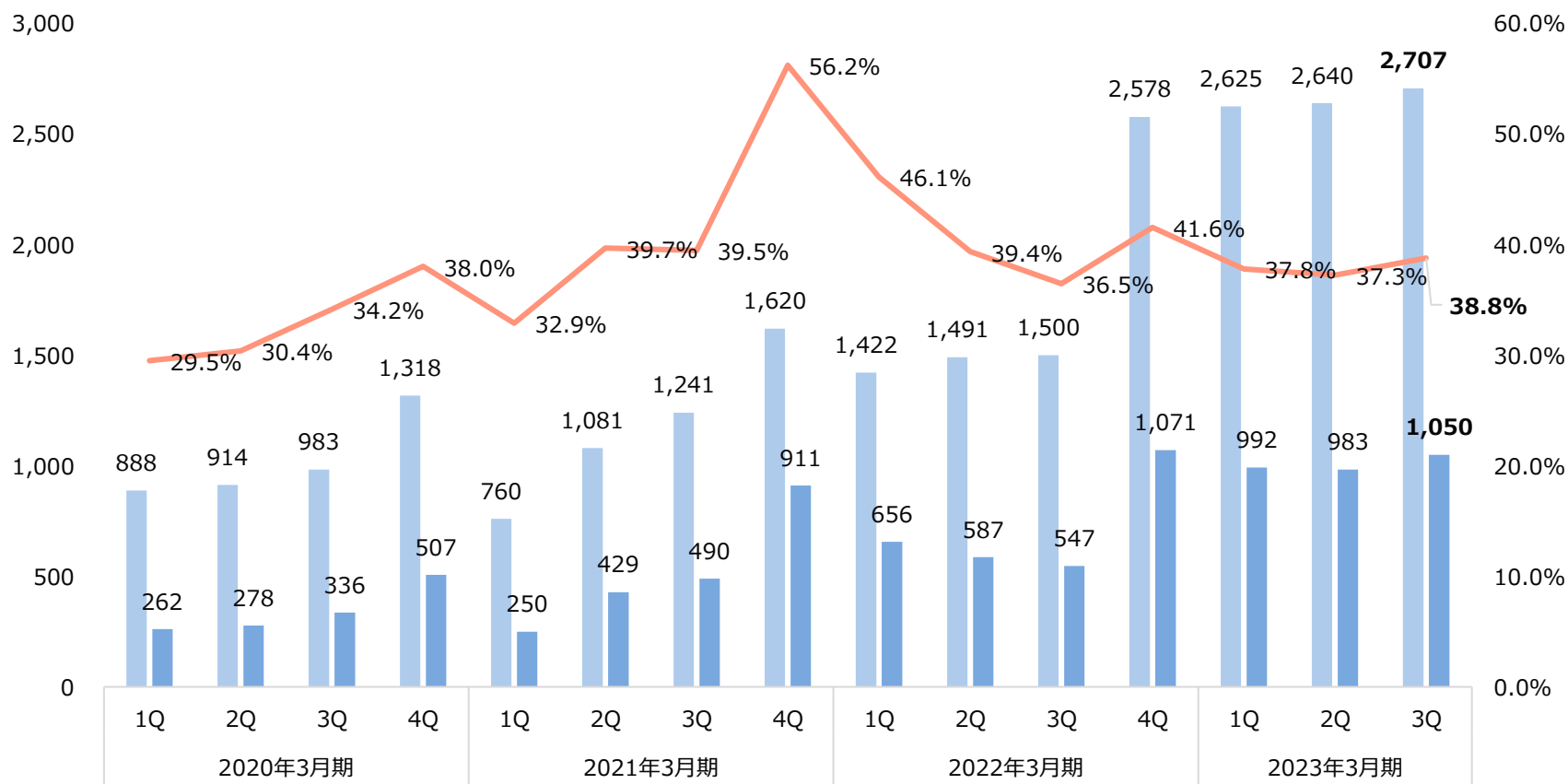
## 営業費用 前年同期比較

- INE社（販促支援サービス エネルギー市場）の連結により費用は増加しているものの、売上に対する比率はすべての費用において減少。生産性が大きく向上。
- 投資活動をはじめ、費用の抑制はしていないため、今期は同水準を見込んでいる。

	2023年3月期 第3四半期	売上対比	2022年3月期 第3四半期	売上対比	増減額	売上対比
人件費	515	19%	357	23%	+157	▲4%
広告宣伝費	1,050	38%	547	36%	+503	▲2%
外注費	527	19%	298	19%	+228	▲0%
減価償却費	90	3%	51	3%	+39	▲0%
その他費用	208	7%	118	7%	+90	▲0%

## 売上収益広告宣伝費率の推移

- 引き続き販促支援サービスにおいて、エネルギー市場の広告宣伝費率は高い水準を継続。
- カードローン市場が大きく増収したためQonQで広告宣伝費率が上昇。



単位：百万円

売上収益 広告宣伝費 広告宣伝費率

# 財政状態

- 3Qのオフィス移転により有形固定資産が252百万円増加。
- 順調な利益推移により、親会社所有者帰属持分比率26.9%（2Q比+0.7%）、のれん/親会社所有者帰属持分比率114.6%（2Q比-8.1%）と財務指標の改善が継続。

	単位：百万円	2023年3月期3Q (2022年12末)	2023年3月期2Q (2022年9末)	2022/9末比
	現金及び現金同等物	3,900	3,718	181
	流動資産合計	5,371	5,222	149
	のれん	3,399	3,399	—
	非流動資産合計	5,427	5,160	266
<b>資産合計</b>		<b>10,798</b>	<b>10,382</b>	<b>415</b>
	流動負債合計	2,719	2,439	280
	非流動負債合計	4,435	4,541	▲106
<b>負債合計</b>		<b>7,154</b>	<b>6,980</b>	<b>174</b>
	親会社の所有者に帰属する持分	2,908	2,716	191
<b>資本合計</b>		<b>3,643</b>	<b>3,402</b>	<b>241</b>



# 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



約15億円



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8月買収



約13億円



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。

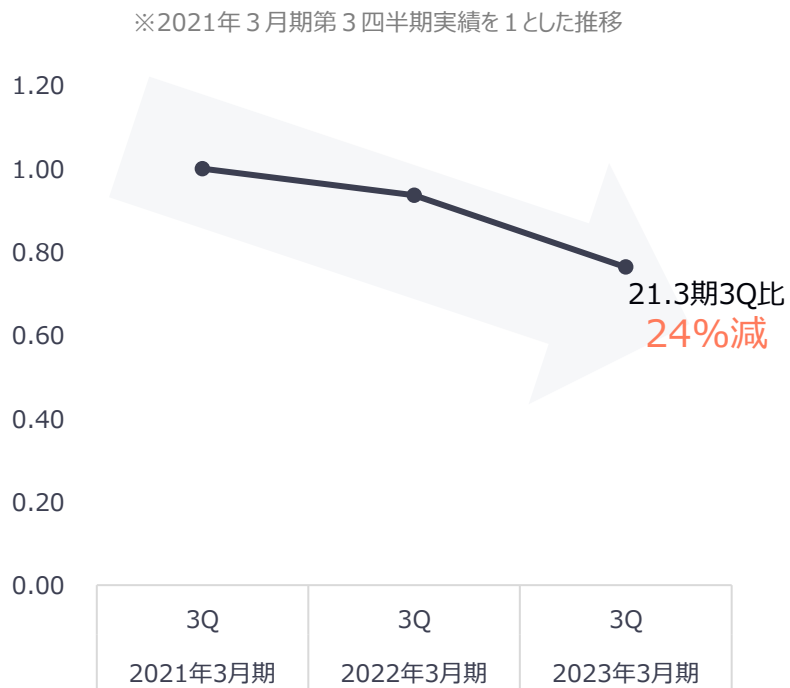
その他

合計 約34億円

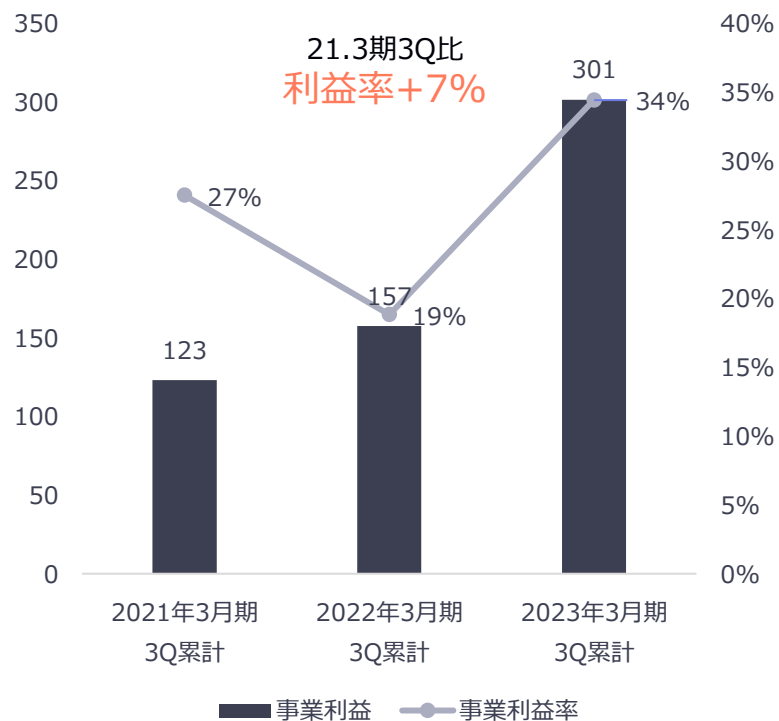
# インオーガニック成長～PMIの進捗（ドアーズ）～

- 成約支援事業のノウハウを注入し、ユーザー獲得単価を押し下げ、利益効率の改善に成功。

## ユーザー獲得単価（CPA）の推移



## 事業利益との推移



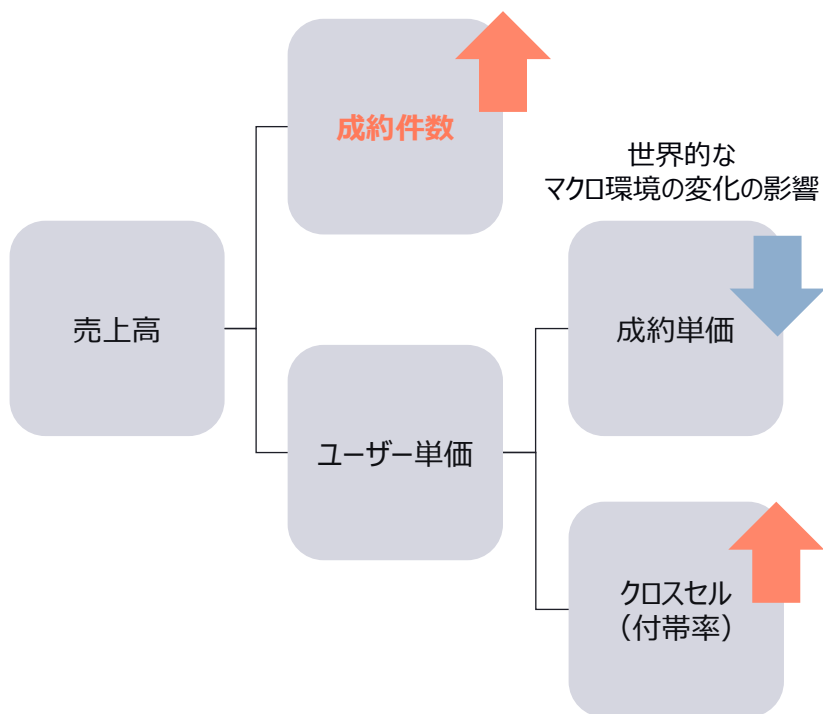
単位：百万円

※2021年3月期については、連結グループ化した8月から集計

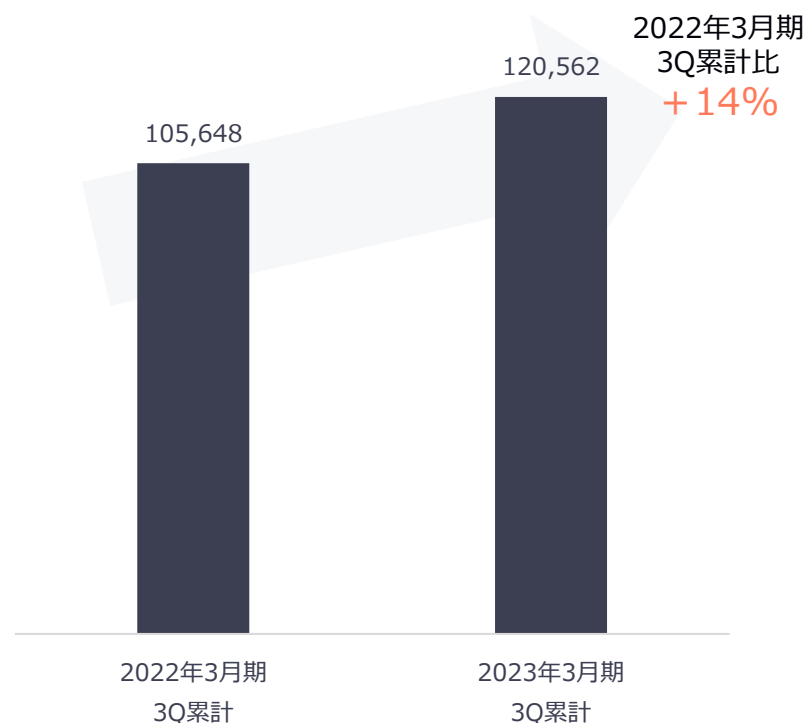
# インオーガニック成長～PMIの進捗（INE）～

- 外部環境の影響を受け、成約単価は減少しているものの、売上の最重要指標である成約件数や、クロスセル(電力にガスの付帯等)は上昇しているため、市場安定化と共に大きく業績成長見込み。

## INEのKPIツリー



## 電力成約数の変化



02

サービス別業績

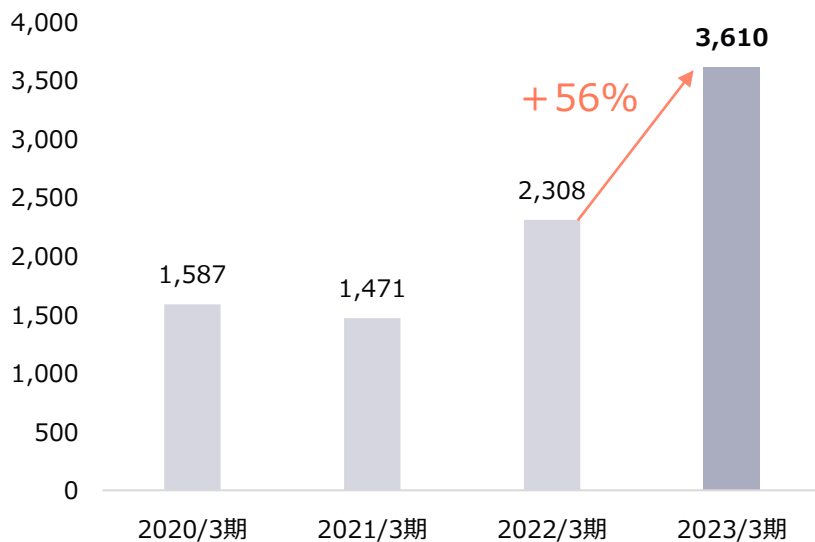
# 人材支援サービス

## 2023年3月期 人材支援サービス 業績予想

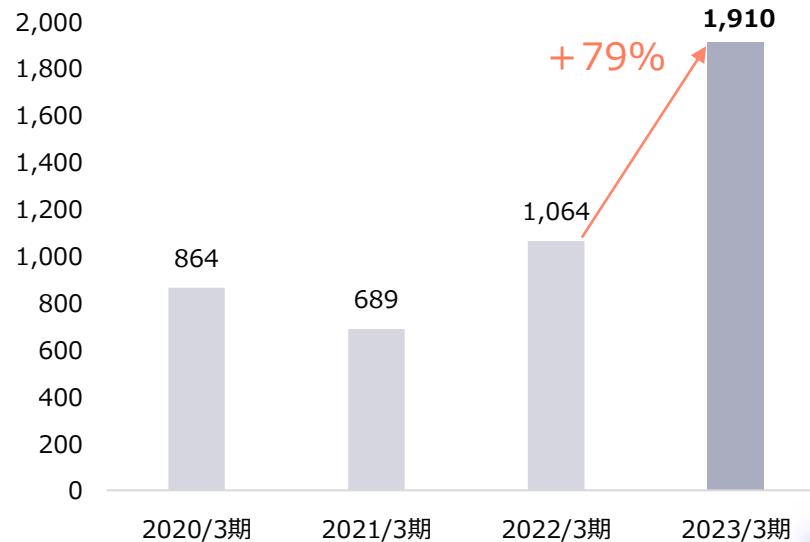
- 3Qまでの好調な推移を受け、通期の業績予想を再度上方修正。
- 事業利益は中期経営計画発表時を大きく上回る予想。

	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 2022/11/14公表	今回修正予想 2023/2/13公表		
売上収益	2,308	3,650	3,300	3,610	+56%	+127%
事業利益	1,064	1,610	1,800	1,910	+79%	+121%

### 売上収益



### 事業利益



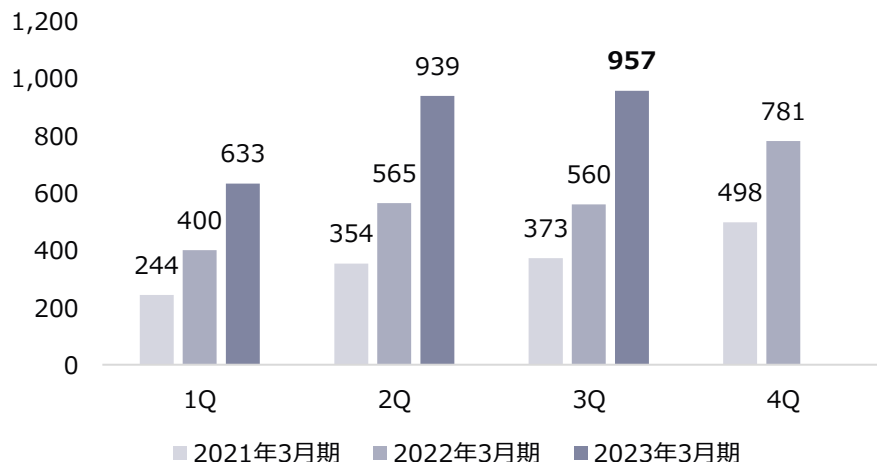
単位：百万円

# 2023年3月期 第3四半期 業績

- アライアンス、人材紹介ともに好調で **YoY + 71%** の増収、 **YoY + 103%** の増益となった。
- 引き続き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。

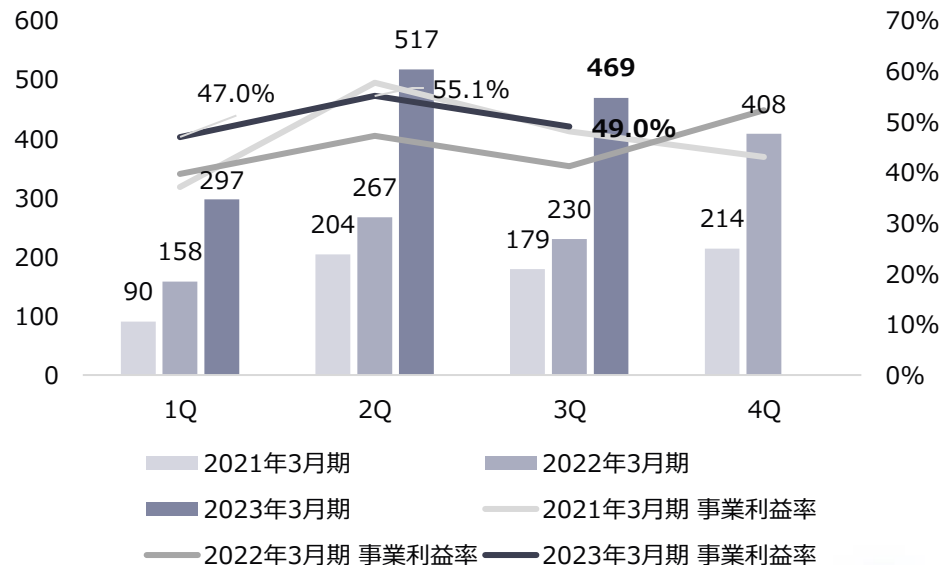
## 売上収益

	2023年3月期				
	更新 通期 予想	3Q	3Q 前年比	3Q 累計	3Q累計 進捗率
合計	3,610	957	<b>+71%</b>	2,529	70%
アライアンス	-	585	<b>+67%</b>	1,492	-
人材紹介	-	331	<b>+78%</b>	952	-
その他	-	39	<b>▲1.6%</b>	85	-



## 事業利益

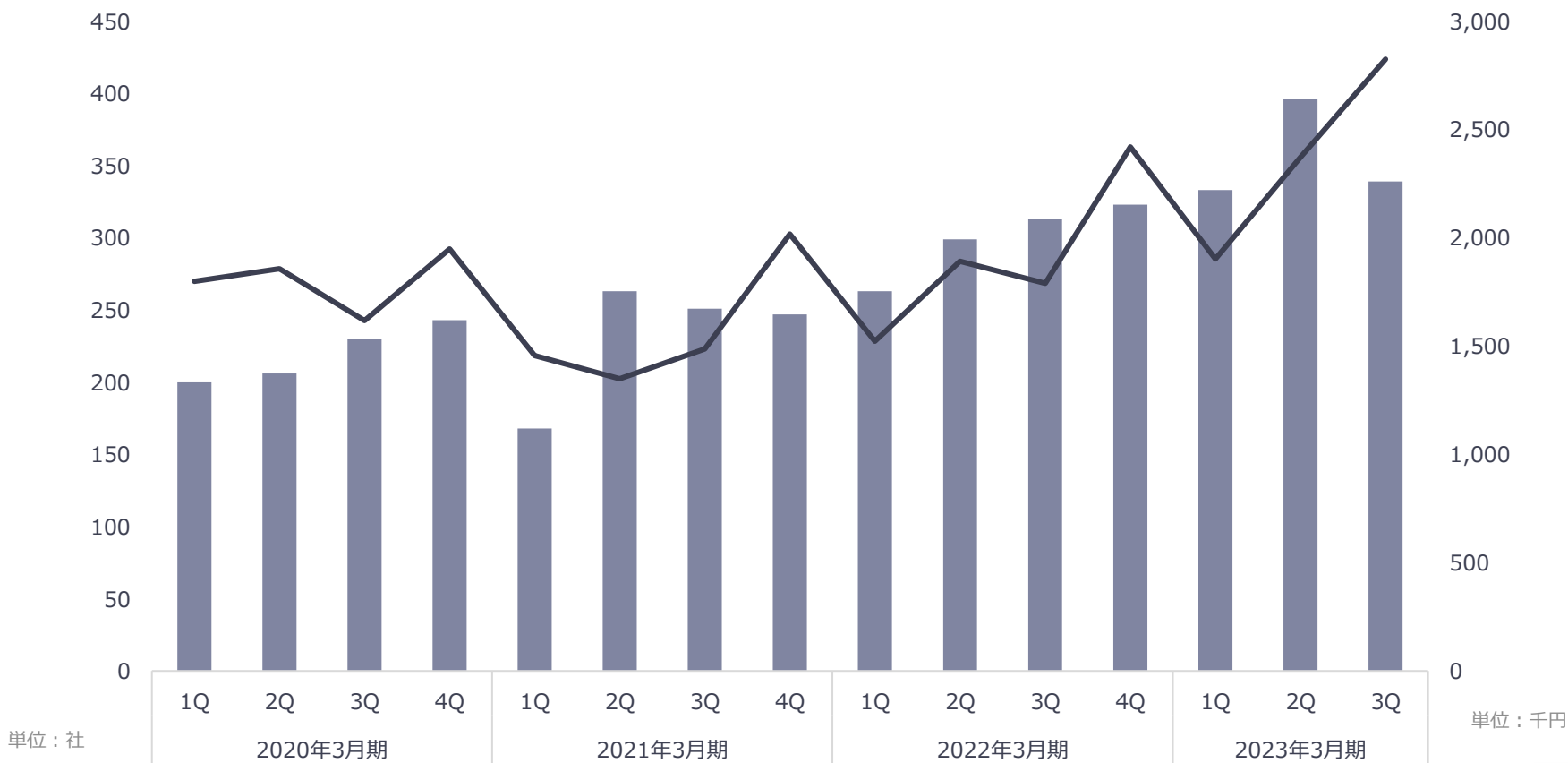
	2023年3月期				
	更新 通期 予想	3Q	3Q 前年比	3Q 累計	3Q 進捗率
合計	1,910	469	<b>+103%</b>	1,284	67%



# KPI 成約社数とARPU

- 3Qの成約社数はYonY + 4.7%。
- 一社当たり成約人数と成約単価の上昇によりARPUがYonY + 187%と大きく伸長。

## 成約社数とARPU実績

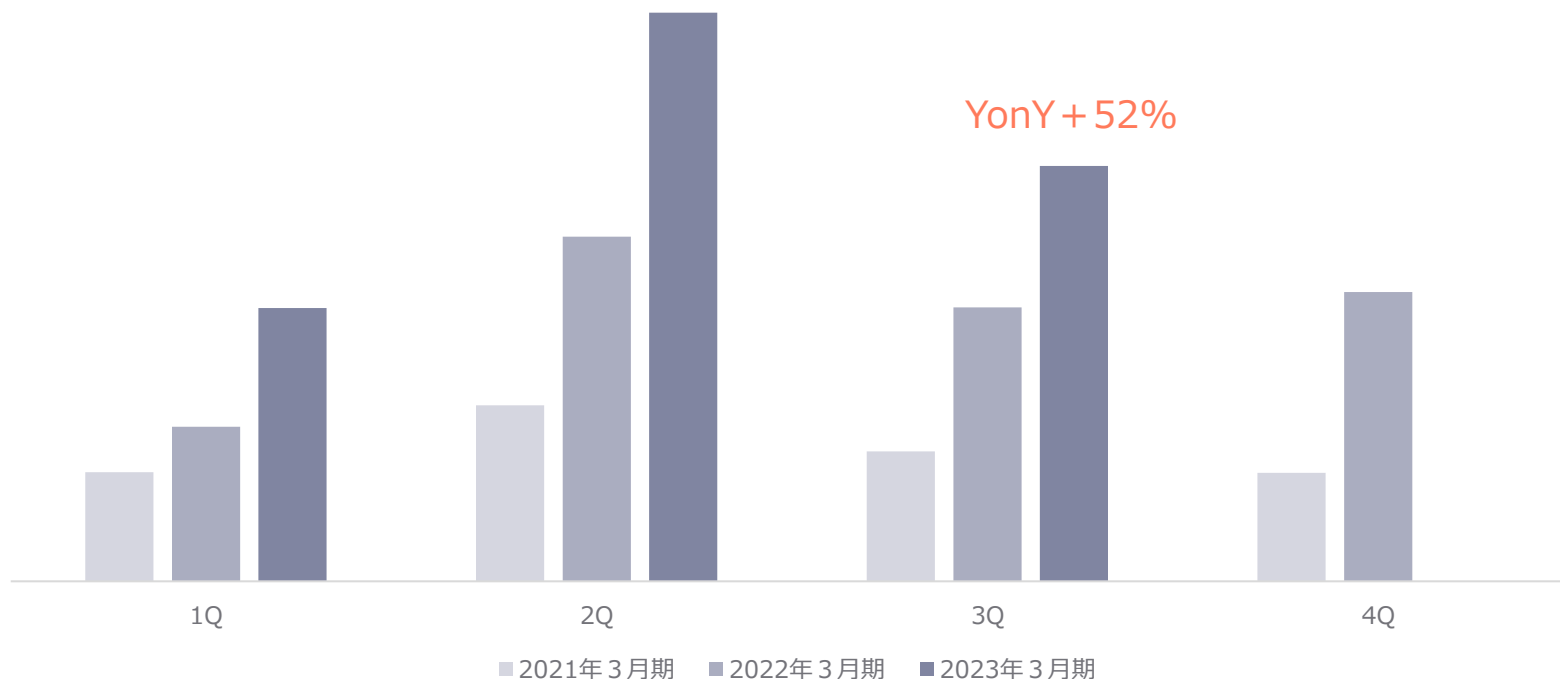




## KPI 人材紹介 成約数

- キャリアアドバイザーの増員、成約率の上昇により、3Qでは**YoY + 52%**の成長を実現。成約数の増加によりクライアント満足度向上等にも寄与し、単価も上昇。
- 理系人材やリスキリング型デジタル人材育成スクールによる成約数も増加し業績に貢献。

### 人材紹介 成約数 実績

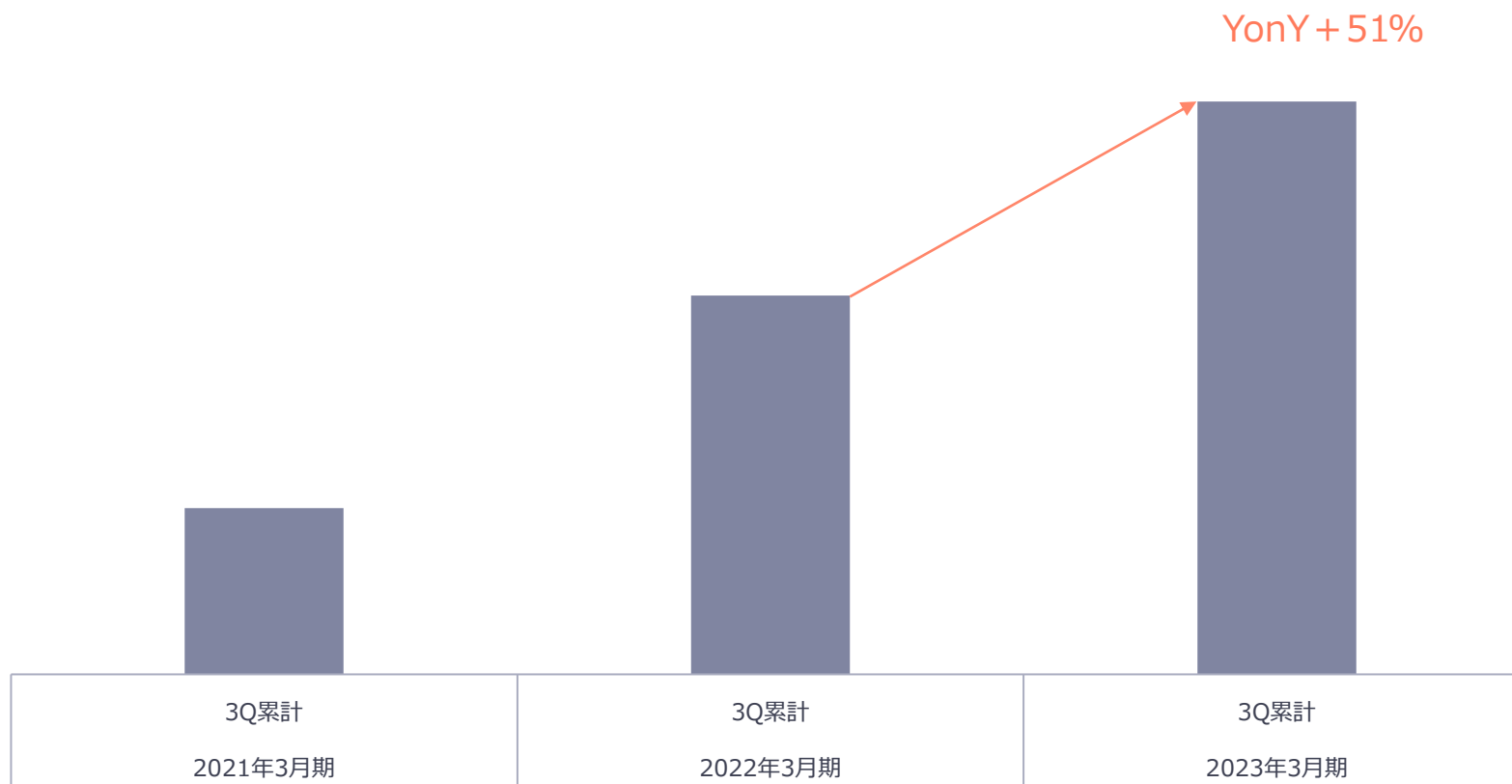


※成約数に関しては、既卒、第二新卒、フリーター、デジタル人材の紹介数も含めた数値で再精査したため、22.3期通期の発表時点から微調整

## 会員の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人材支援サービスへのクロスセル売上は、3Q累計実績でYonY + 51%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人材支援サービスは、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

## 会員数の推移

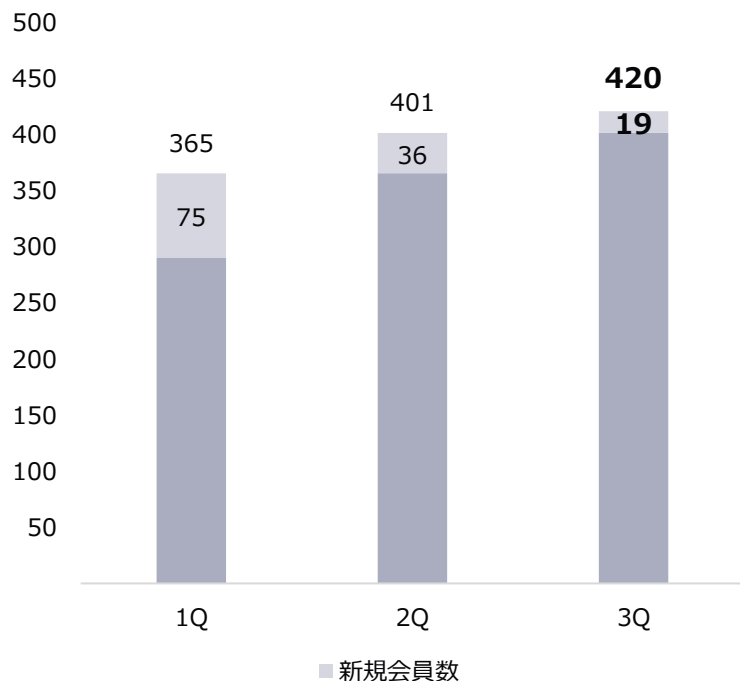
- 毎年度のユーザー数の積み重なりにより、未就業・未経験の若年層人材の会員数が合計約230万人を突破。
- 3Qタイミングで全体で約**9万人**が増加。



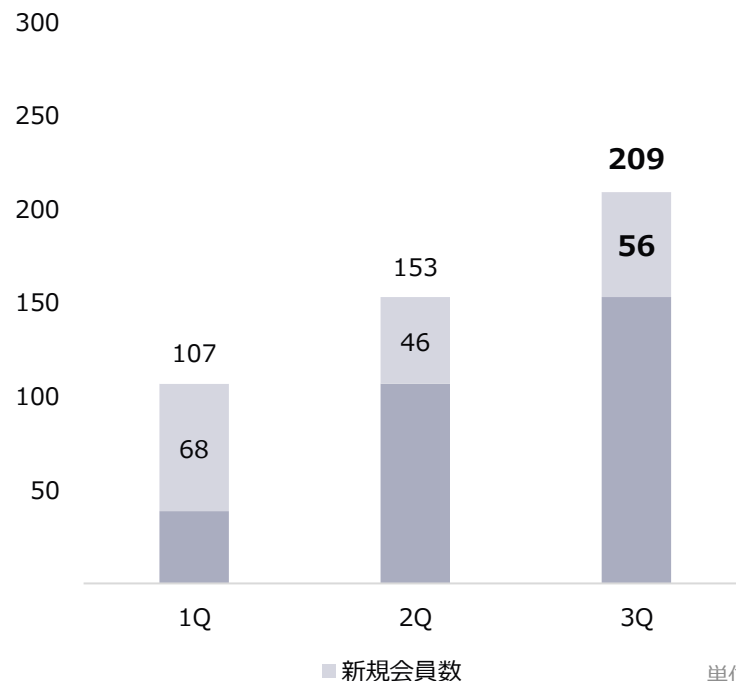
## 新卒ユーザーの卒業年度別会員推移

- 2023年卒会員数は新規会員が約**2万人**増加し、累計約**42万人**。
- 2024年卒会員数は新規会員が約**6万人**増加し、累計約**21万人**。
- 新卒ユーザーの利用率は継続的に70%以上を維持し、それぞれ順調な獲得進捗。

### 会員数（2023年卒）



### 会員数（2024年卒）



単位：千人

※新卒ユーザーの利用率：新卒ユーザー全体の約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

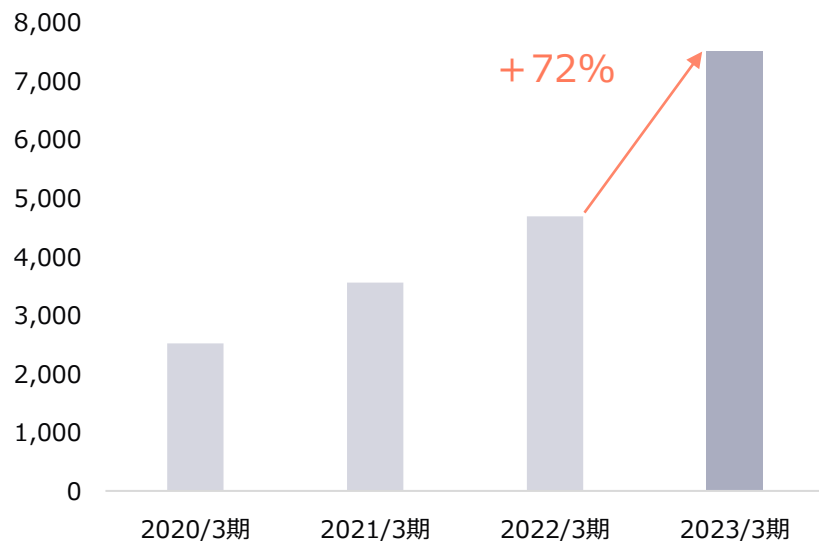
# 販促支援サービス

## 2023年3月期 販促支援サービス 業績予想

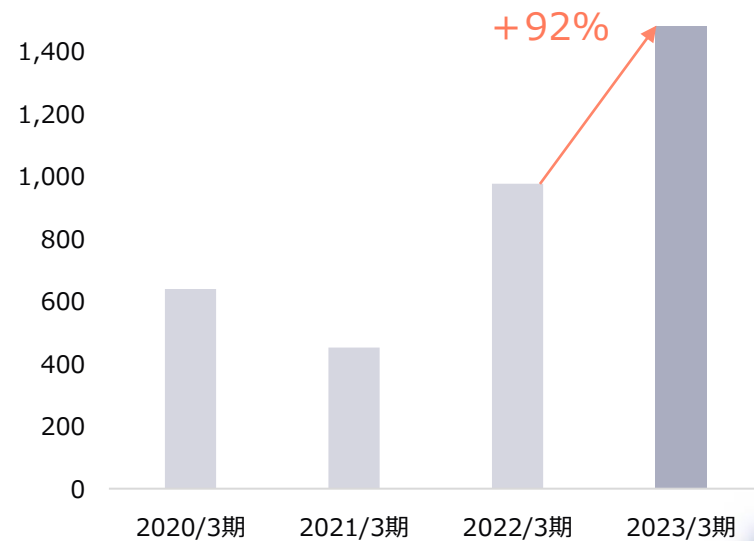
- 2022年3月期よりエネルギー市場のサービス買収により、前年対比が大幅に増加。
- 売上収益の拡大、利益率の改善により、事業利益を上方修正。

	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 2022/11/14公表	今回修正予想 2023/2/13公表		
売上収益	3,957	4,870	6,620	6,820	+72%	+675%
事業利益	751	1,140	1,230	1,440	+92%	+270%

### 売上収益



### 事業利益



単位：百万円

# 2023年3月期 販促支援サービス 第3四半期 業績

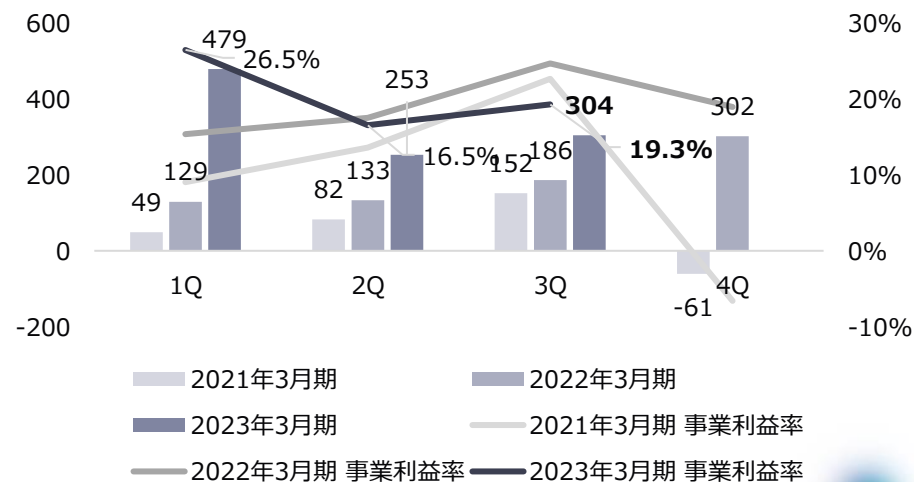
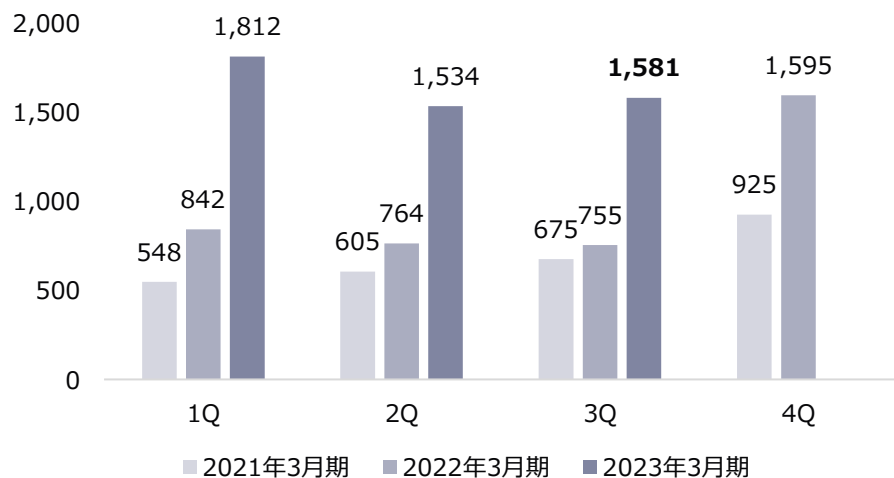
- エネルギー市場では、一時的な単価減少があったものの、成約件数が堅調に推移。
- カードローン市場では、上半期で広告最適化され、3Qからは大幅な増収を実現。

## 売上収益

	2023年3月期				
	更新 通期 予想	3Q	3Q 前年比	3Q 累計	3Q累計 進捗率
合計	6,820	1,581	+71%	4,927	72%
エネルギー	3,500	747	-	2,456	70%
リフォーム	1,190	258	▲14%	875	74%
カードローン	2,130	575	+27%	1,595	75%

## 事業利益

	2023年3月期				
	更新 通期 予想	3Q	3Q 前年比	3Q 累計	3Q累計 進捗率
合計	1,440	304	+64%	1,037	72%
エネルギー	660	130	-	447	68%
リフォーム	380	72	▲21%	301	79%
カードローン	400	101	+7%	289	72%



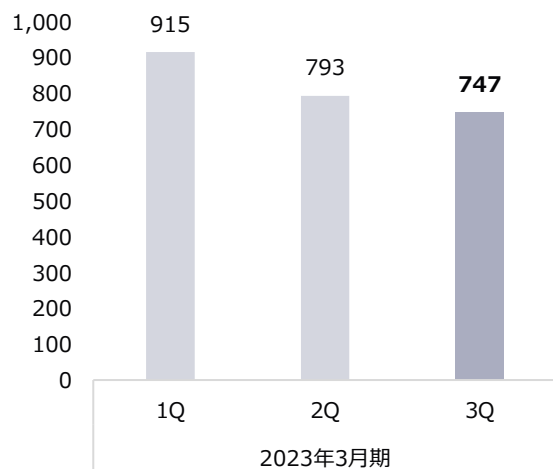
# 2023年3月期 エネルギー 第3四半期 業績

- 厳しい環境下でも善戦し、通期業績予想を上方修正。
- 一時的な単価減少があったものの、成約数が堅調に推移しており、大幅な上方修正後の進捗率も70%と良好。

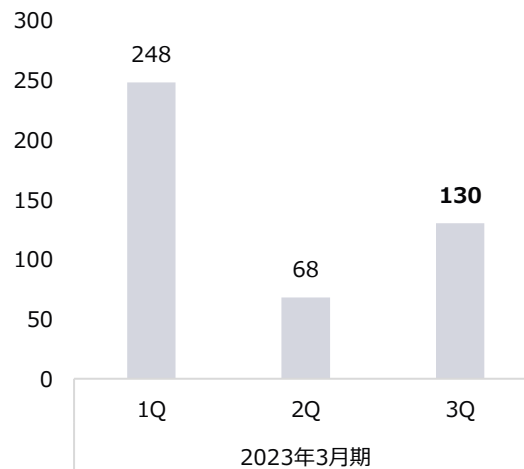
	更新	2023年3月期			
	通期 業績予想	3Q	3Q 前年比	3Q 累計	3Q累計 進捗率
売上収益	3,500	747	-	2,456	70%
事業利益	660	130	-	447	68%

	2023年3月期		
	3Q	前期3Q	3Q 前年比
成約社数	53	-	-
ARPU (百万円)	14	-	-

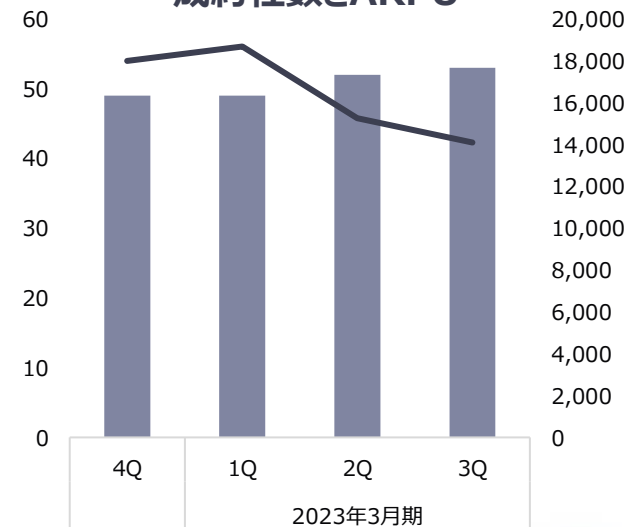
### 売上収益



### 事業利益



### 成約社数とARPU



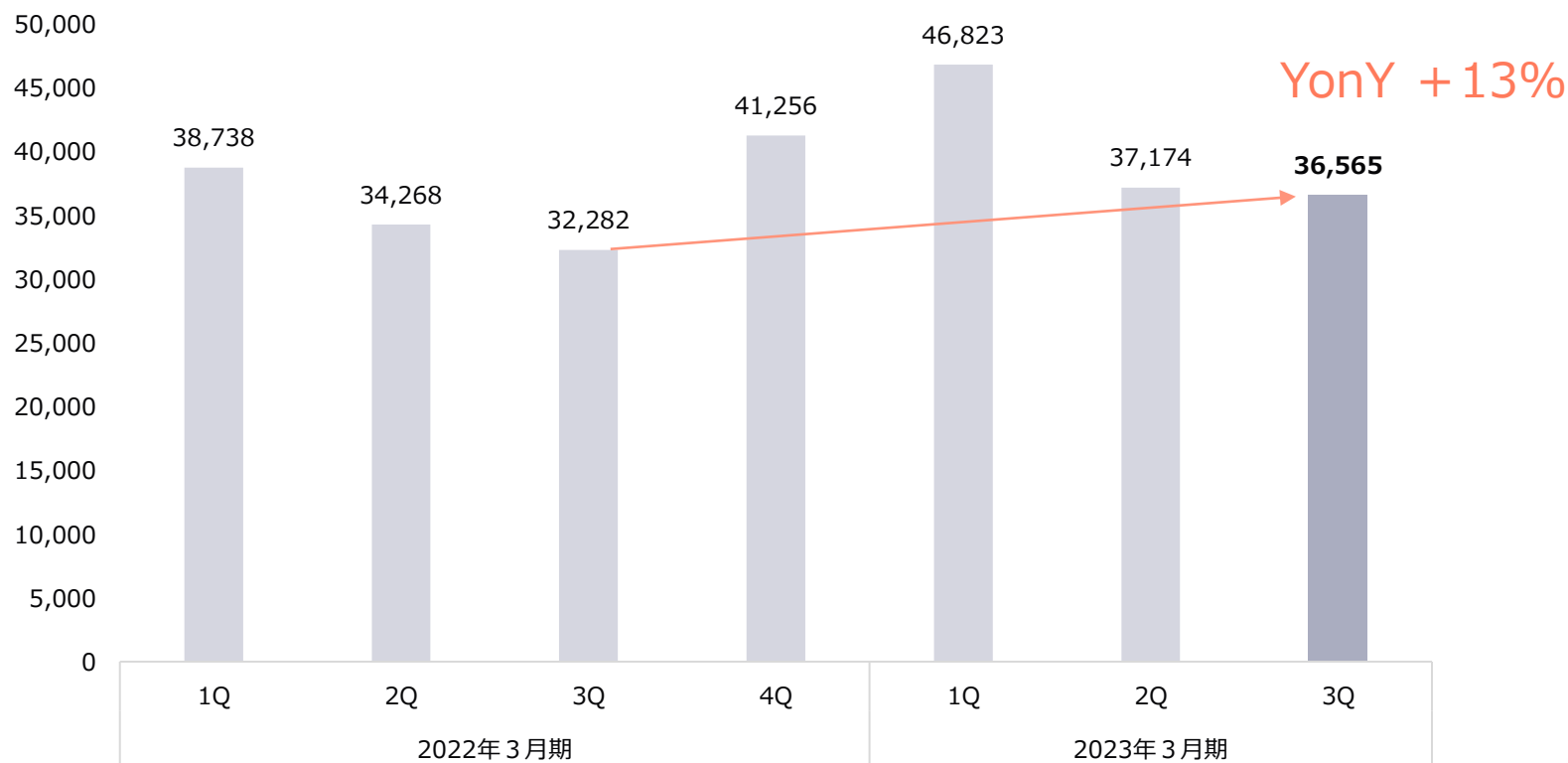
※当社会計基準への適応により収益認識基準の変更があるため前期比較は非開示



# エネルギー 成約件数

- 電力成約件数は、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、当社コンセルジュによる成約率の上昇もあり、**YoY + 13%**増加。

電力成約件数 ※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

## エネルギー マーケット環境の状況について

- 電力成約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だが、エネルギー市場の市場が安定化となった場合には電力成約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3Qまでの状況	23.3期4Q以降の影響
マイナス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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）</li> <li>● 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</li> <li>● 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）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 電力事業者が値上げ後の新規顧客獲得強化や他事業者との価格調整等の期間となり、新規顧客獲得スタンスが抑制される場合、短期的にネガティブな影響となる可能性はあり</li> </ul>
プラス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● クロスセル強化の効果が現れる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 適正な価格転嫁により電力事業者の新規獲得余力が回復</li> </ul>

# 2023年3月期 リフォーム 第3四半期 業績



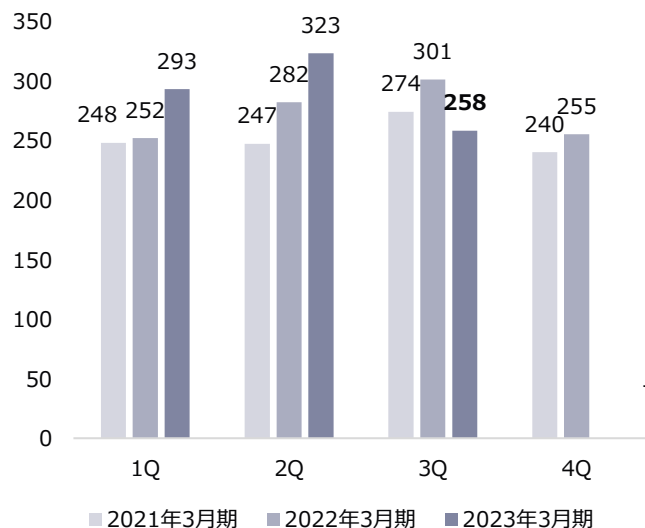
- 一時的な広告効率の悪化により、売上収益はYonY▲14%減収。
- 事業利益は引き続き高水準の四半期利益を維持し、人材支援サービスの収益構造に近い事業利益率へ。

	更新	2023年3月期			
	通期 業績予想	3Q	3Q 前年比	3Q 累計	3Q累計 進捗率
売上収益	1,190	258	▲14%	875	74%
事業利益	380	72	▲21%	301	79%

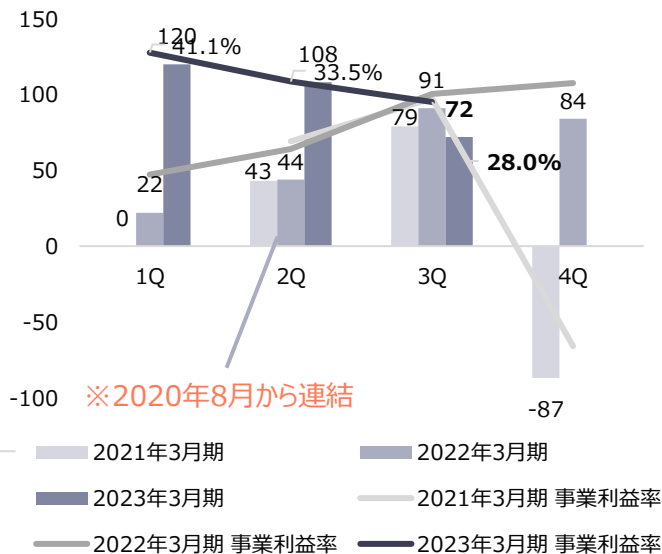
	2023年3月期		
	3Q	前期3Q	3Q 前年比
成約社数	817	872	+4.5%
ARPU (百万円)	0.3	0.3	▲18%

単位：百万円

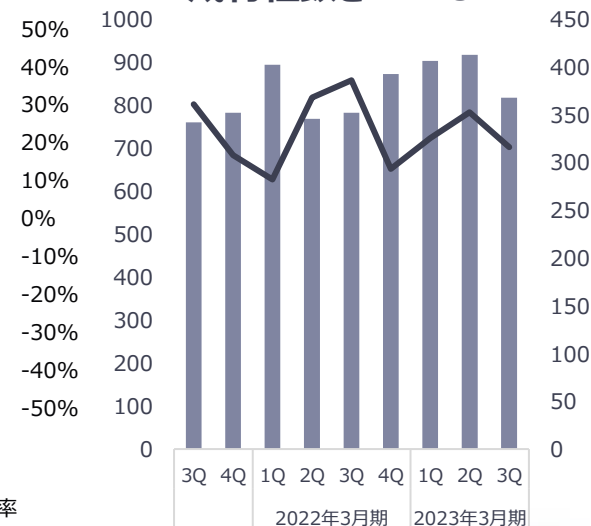
## 売上収益



## 事業利益



## 成約社数とARPU



※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

※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

## リフォーム ユーザー獲得単価（CPA）

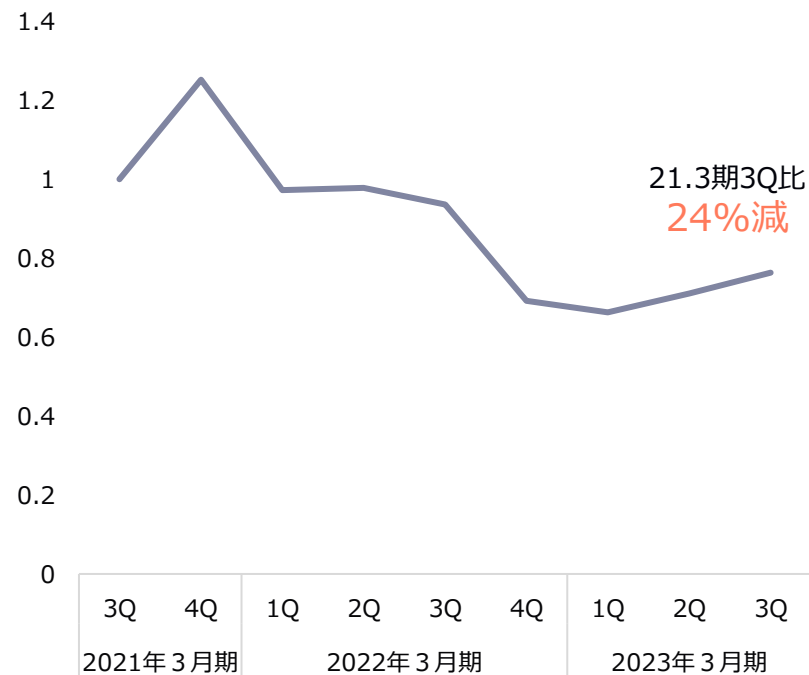
- 買収後のPMIによりマーケティング効率化が進み、順調にCPAは低い水準を維持。
- 21.3期3Q比で**24%コスト減**。

### 主な施策

- 当社の強みであるWeb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することで、獲得単価は下降傾向

### 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

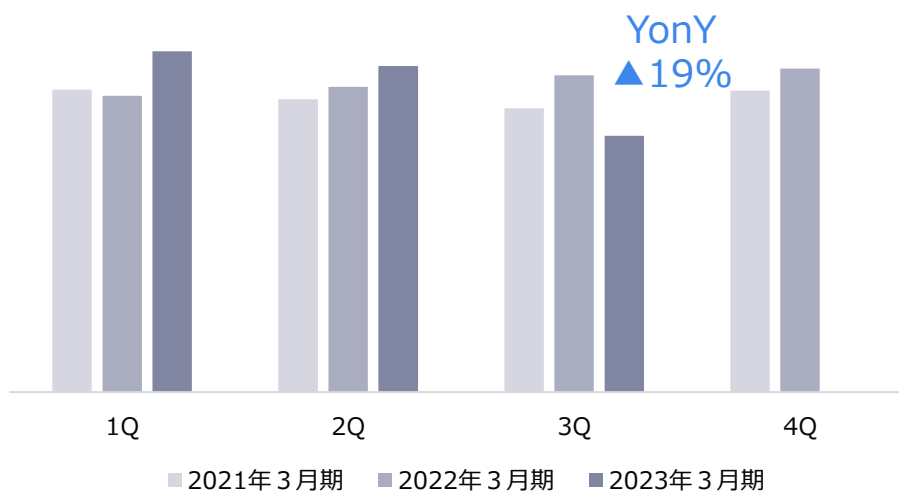


※ユーザー獲得単価（CPA）＝ユーザー1人を獲得するためにかかるコスト

# リフォーム 送客件数・成約件数

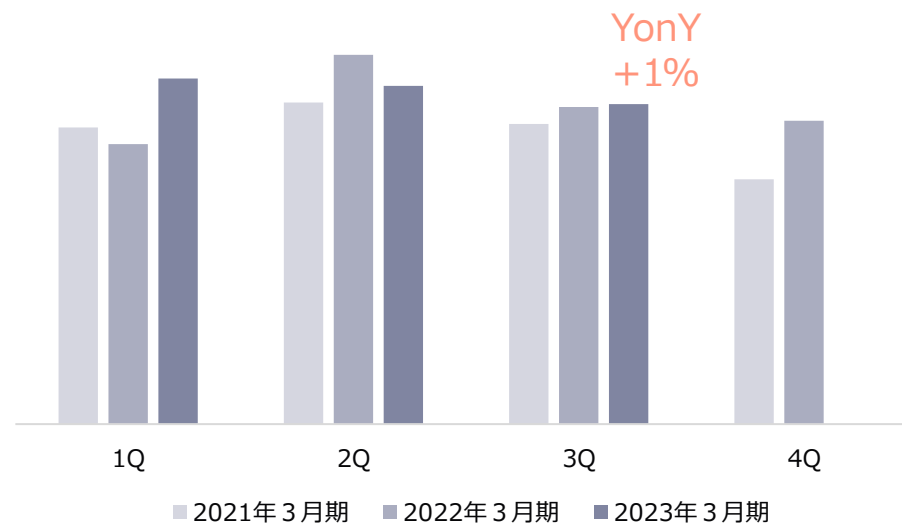
- 3Qの送客件数はYonY▲19%と減少したものの、成約率の向上により、成約件数はYonY+1%。
- 全体的に利益効率を意識した運営の結果、送客件数が縮小し、成約件数の上昇幅も限定的となった。

## 送客件数 実績



※送客件数：加盟店に施工ニーズのあるユーザーを送客した数

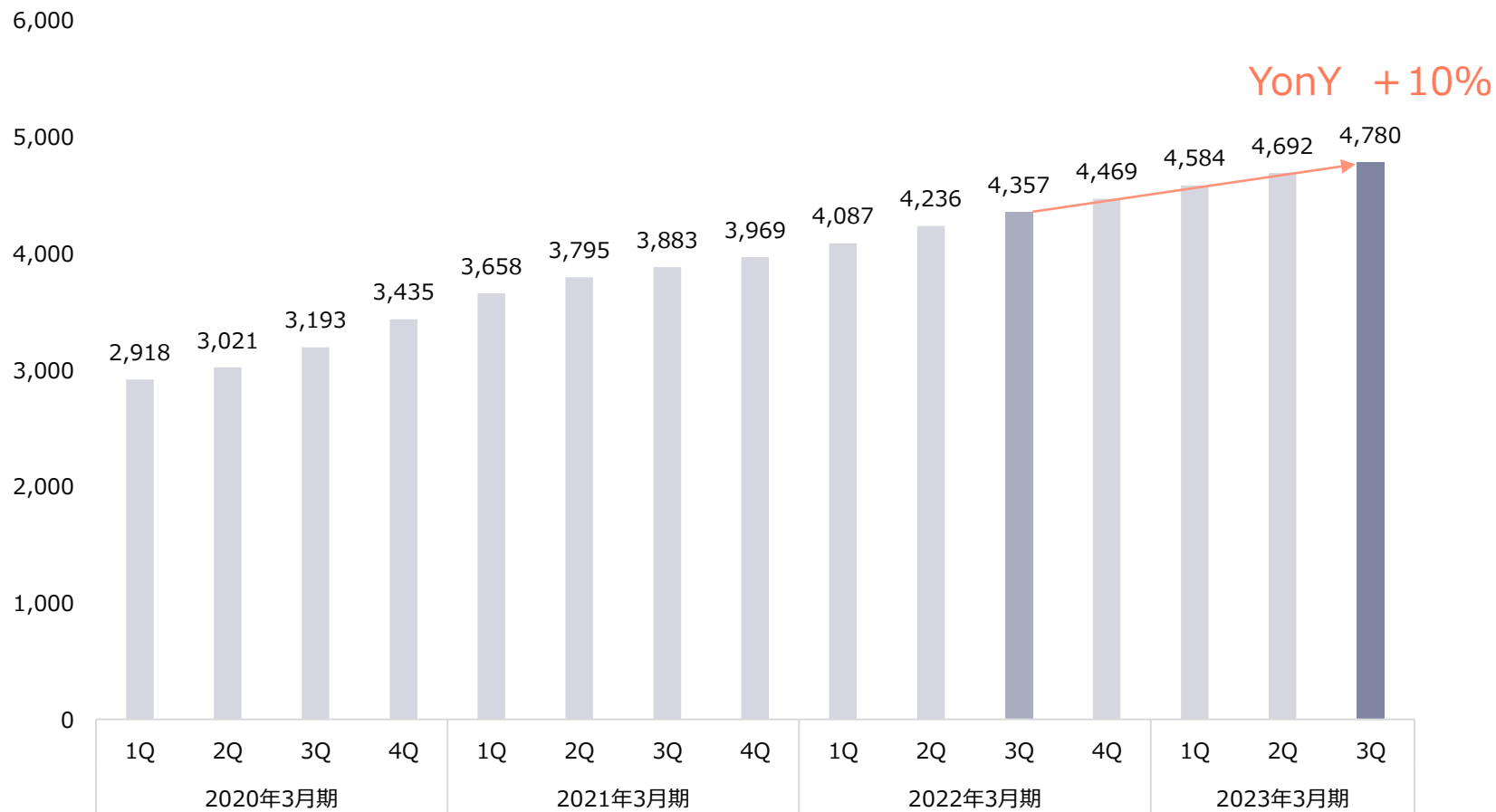
## 成約件数 実績



※成約件数：送客したお客様のうち、成約し工事まで完了した数

## リフォーム クライアント累計獲得件数

- 累計クライアント数は12月末時点で4,780社とYonY + 10% (423社) 増加。



# 2023年3月期 カードローン 第3四半期 業績

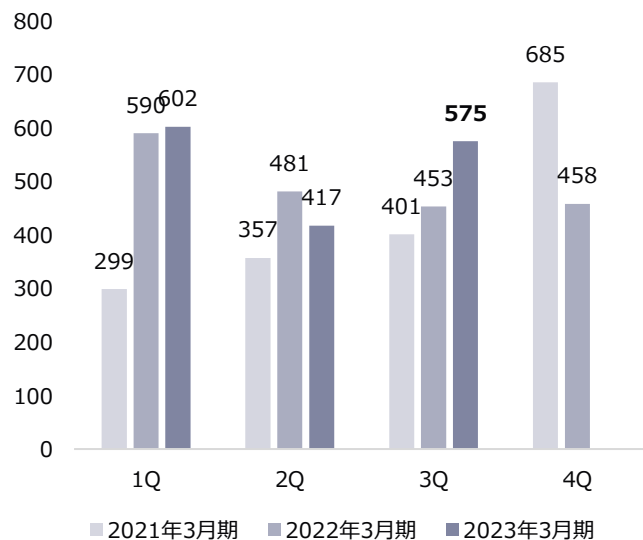
- 上半期で広告が最適化され、3Qからは大幅な増収を実現。

	更新	2023年3月期			
	通期 業績予想	3Q	3Q 前年比	3Q 累計	3Q累計 進捗率
売上収益	2,130	575	+27%	1,595	75%
事業利益	400	101	+7%	289	72%

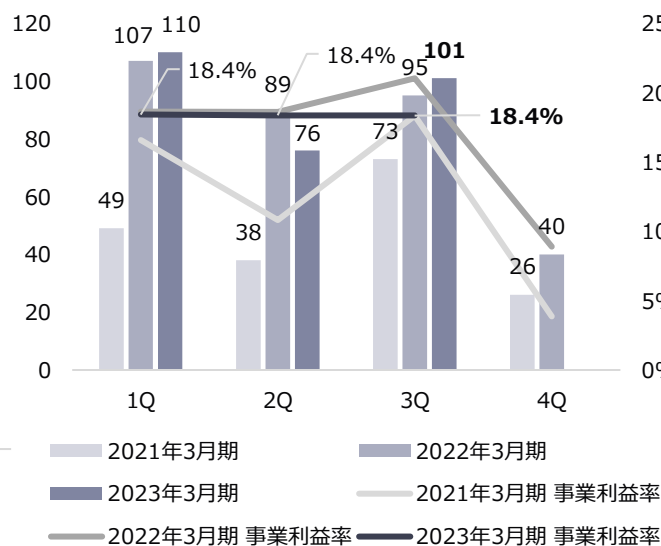
	2023年3月期		
	3Q	前期3Q	3Q 前年比
成約社数	24	16	+39%
ARPU (百万円)	23	28	▲8%

単位：百万円

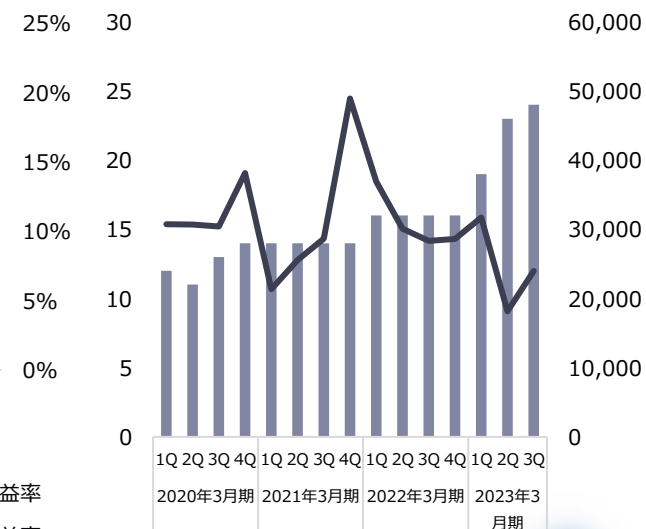
## 売上収益



## 事業利益



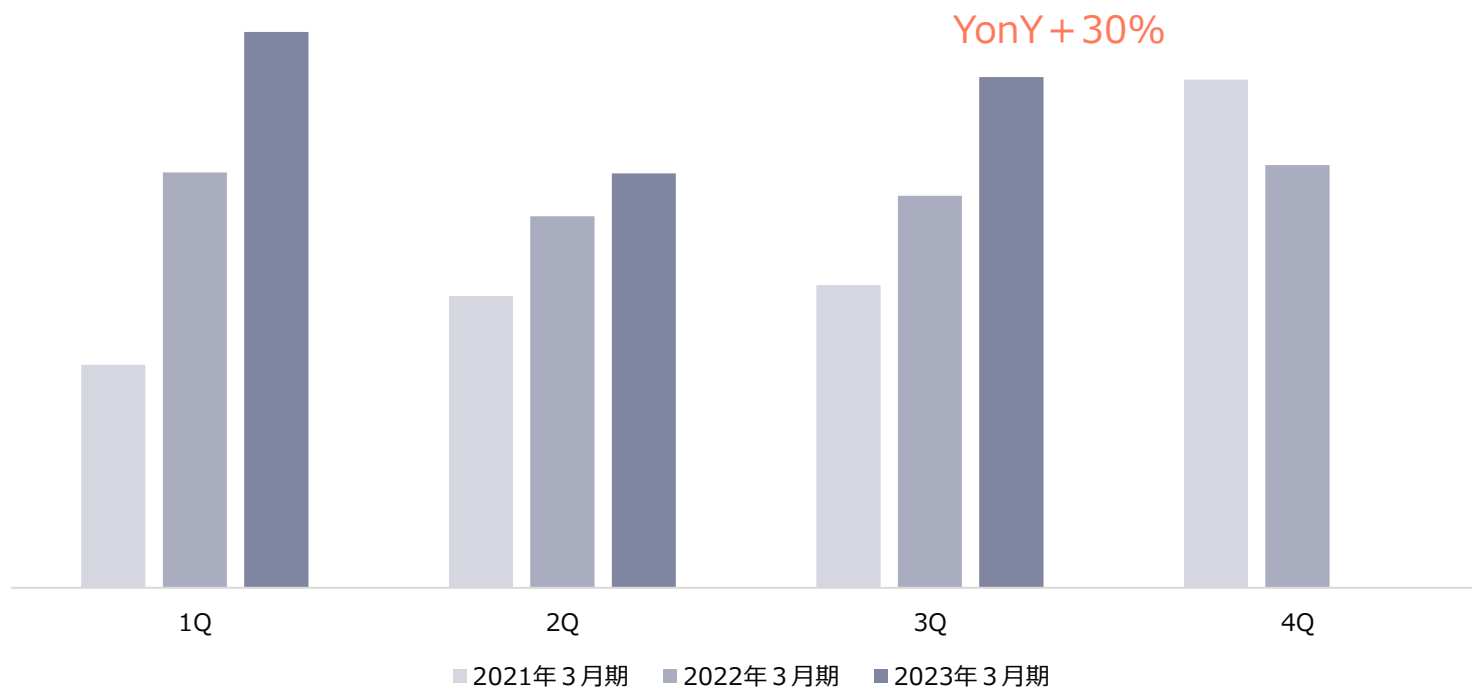
## 成約社数とARPU



## カードローン 成約数

- マーケット環境は復調傾向にあり、成約数はYonY + 30%増加。

### 成約数 実績





**新規・その他**

# 2023年3月期 第3四半期 新規・その他 業績



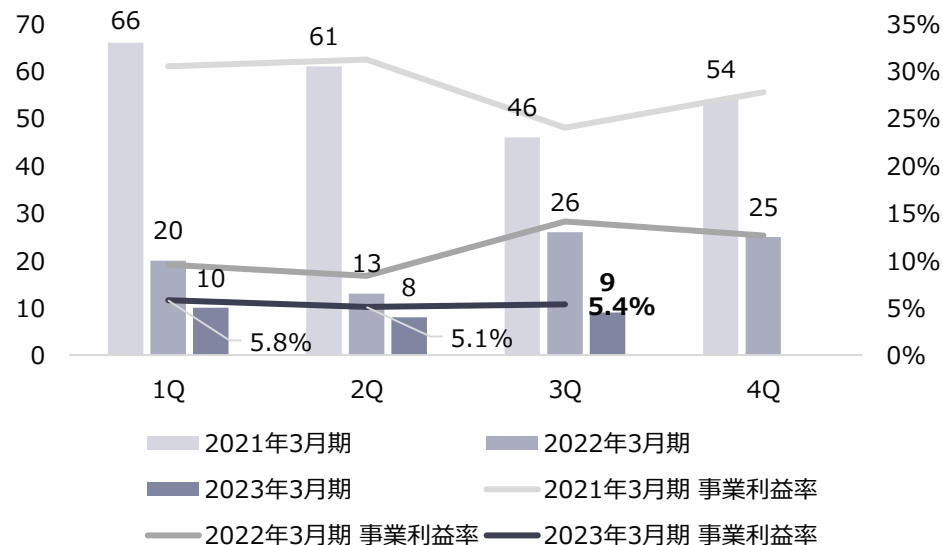
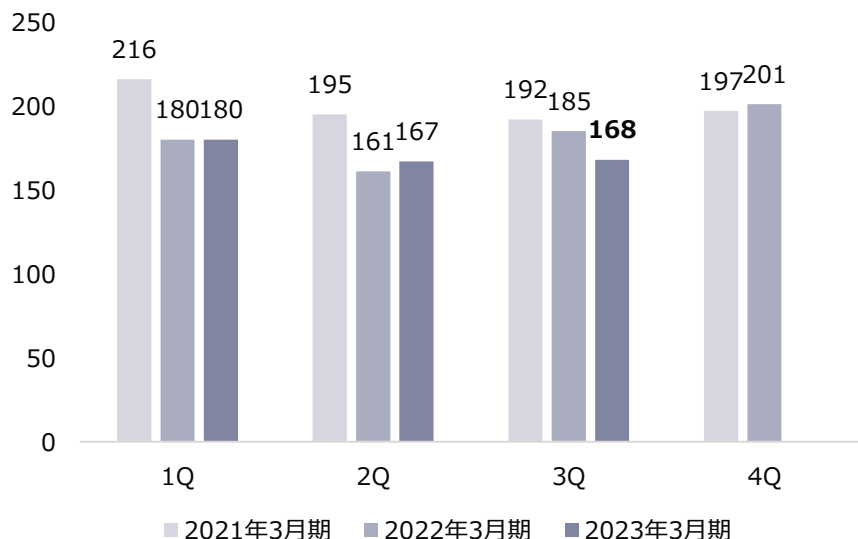
- 事業撤退などポートフォリオの見直しを実施したため減益。

## 売上収益

更新 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
670	168	▲3	516	77%

## 事業利益

更新 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
40	9	▲65%	27	70%



03

お知らせ

# お知らせ

- 2023年2月13日（月）18:00～  
Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて決算説明会を開催いたします。

## 23.3期3Q決算説明会

**2023/2/13（月）18:00-**

開催場所	Zoom ウェビナー
スピーカー	代表取締役社長CEO 春日博文
参加対象者	どなたでもご参加可能です
内容	・2023年3月期第3四半期決算説明 ・質疑応答
申込方法	事前登録とさせていただきますので、 下記フォームよりお申込みください。

登録はこちら

[https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN\\_C2s8Q4YKQrK0BC5CvEfFOA](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_C2s8Q4YKQrK0BC5CvEfFOA)

# お知らせ

- 個人投資家の皆様へ向けて、説明会の実施や、IRニュースメールの配信を行っております。
- 詳細はHPよりぜひご覧ください。

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

## 個人投資家向け説明会

**2024/2/14 (火) 20:00-21:50**

主催	Kabu Berry
スピーカー	代表取締役社長CEO 春日博文
参加対象者	どなたでもご参加可能です
会場	オンライン（ZOOM参加、YouTube参加、Twitter スペース参加よりお選びいただけます）
申込方法	下記主催者ページより詳細をご確認の上、お申込みください

登録はこちら

<https://kabuberry.com/lab87/#yykk>

## 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。