



PORT INC.

2023年3月期 通期

決算説明資料

ポート株式会社 証券コード：7047

2023.5.12

目次

01

会社概要

P3

- 会社概要・沿革
- 経営戦略

02

事業概要

P17

- 成約支援事業 人材支援サービス
- 成約支援事業 販促支援サービス

03

2023年3月期 通期決算概要

P22

04

2023年3月期 第4四半期決算概要

P29

05

2023年3月期 第4四半期サービス別決算概要

P39

06

2024年3月期 通期業績予想

P54

01 会社概要

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。

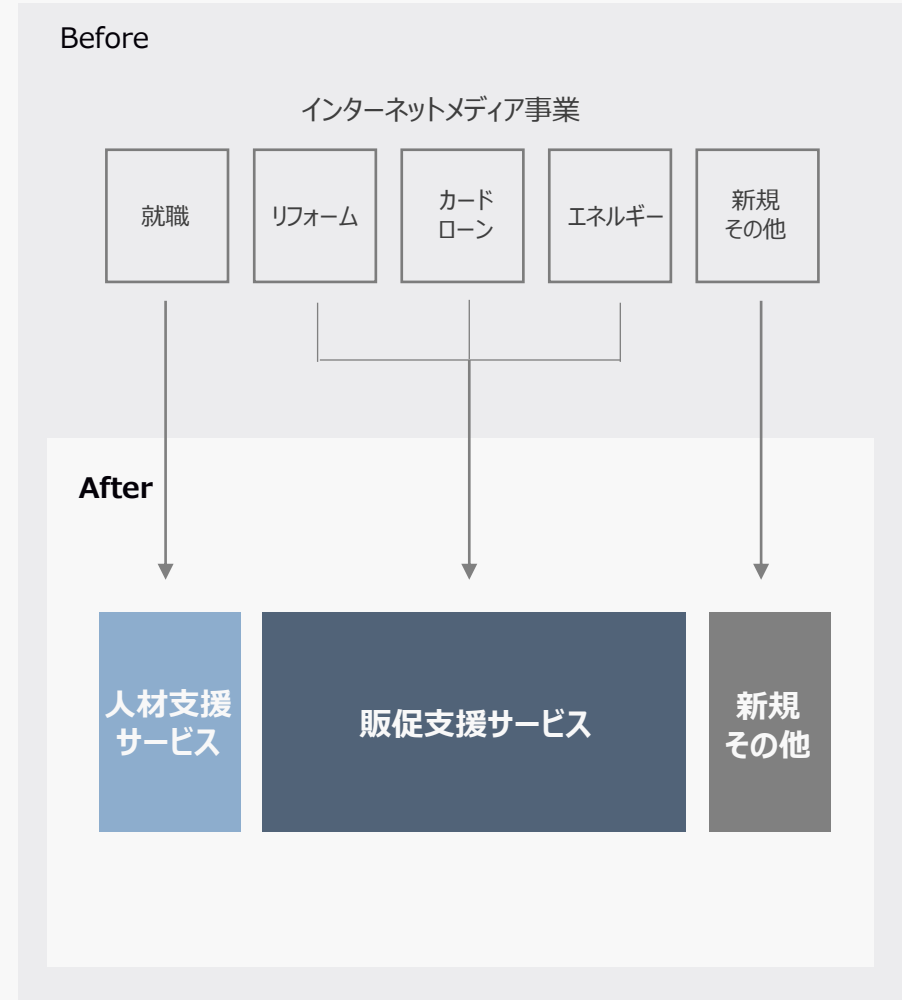


社名	ポート株式会社／PORT INC.
設立	2011年4月18日
本社所在地	東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー5F
サテライト所在地	宮崎県日南市岩崎3丁目9-5
資本金	944百万円（2023年3月末時点）
代表者	代表取締役社長CEO 春日博文
事業内容	成約支援事業
従業員数	375名（2023年3月末：連結）
平均年齢	約29歳（2023年3月末）
男女比率	6：4
証券コード	7047（東証グロース、福証Q-Board 2018年12月21日上場）
主要グループ会社	株式会社INE/株式会社ドアーズ

FY2011 (第1期)	●	創業	<ul style="list-style-type: none"> ・創業者の春日が大学卒業と同時に創業 ・東京都渋谷区渋谷にて、株式会社ソーシャルリクルーティング設立
FY2014 (第4期)	●	新規プロダクト	<ul style="list-style-type: none"> ・就職ノウハウ情報サイト「キャリアパーク！」の運用を開始
FY2015 (第5期)	●	社名変更	<ul style="list-style-type: none"> ・社名をポート株式会社に変更 ・本社を東京都新宿区西新宿に移転 ・オンライン診療プラットフォーム「ポートメディカル」の運用を開始
FY2016 (第6期)	●	地方進出	<ul style="list-style-type: none"> ・宮崎県日南市にサテライトオフィスを設立 ・ファイナンス領域の情報サイト「マネット」サービス開始
FY2018 (第8期)	●	上場	<ul style="list-style-type: none"> ・東京証券取引所マザーズ及び福岡証券取引所Q-Boardへの新規上場
FY2020 (第10期)	●	中計発表/M&A	<ul style="list-style-type: none"> ・就活口コミ情報サイト「就活会議」をM&A ・外壁塗装領域メディア「外壁塗装の窓口」を運営するドアーズ社をM&A ・中期経営計画を発表
FY2021 (第11期)	●	業務提携/M&A	<ul style="list-style-type: none"> ・チェンジ社と資本業務提携等、各領域で業務提携を加速 ・エネルギー領域に参入し、中核事業としてINE社をM&A
FY2022 (第12期)	●	中計達成/新規事業	<ul style="list-style-type: none"> ・中計達成。グループ売上収益100億円突破 ・人材支援サービスの拡大に向けた、若年層向けの本格展開と新会社設立

セグメント・区分サービスの変更

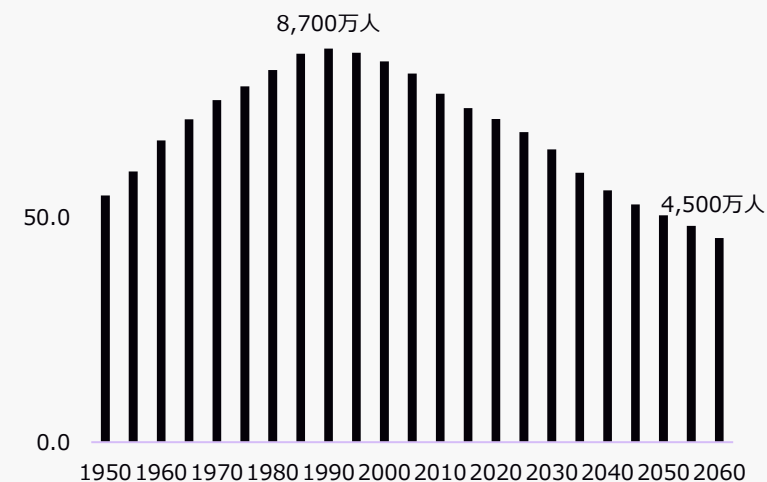
インターネットメディアによるユーザー向け広告モデルから、組織オペレーションを強化し、クライアント、ユーザーの双方の課題に深く入り込み、ペインを解消する成約支援事業を構築。それに伴い、セグメント・区分サービスを変更。



労働人口（生産年齢人口）の減少

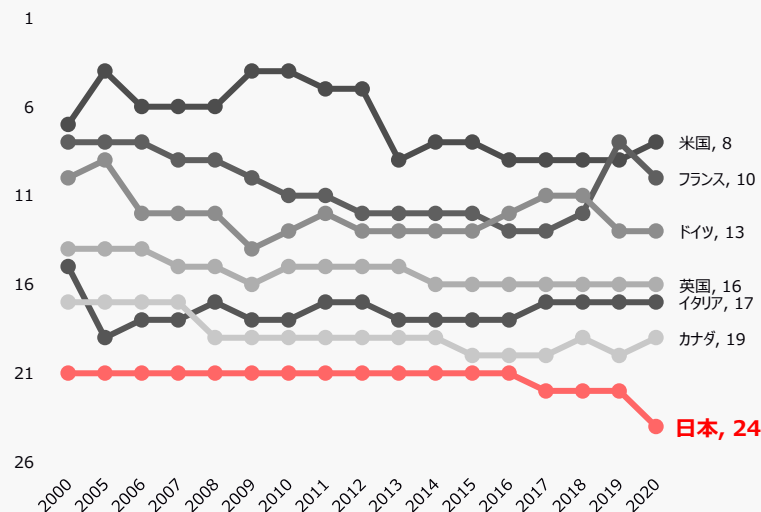
少子高齢化に伴い、日本の生産年齢人口は減少していく。※1

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、2020年度はOECD38か国中24位となっており、近年、順位が低下している。※2

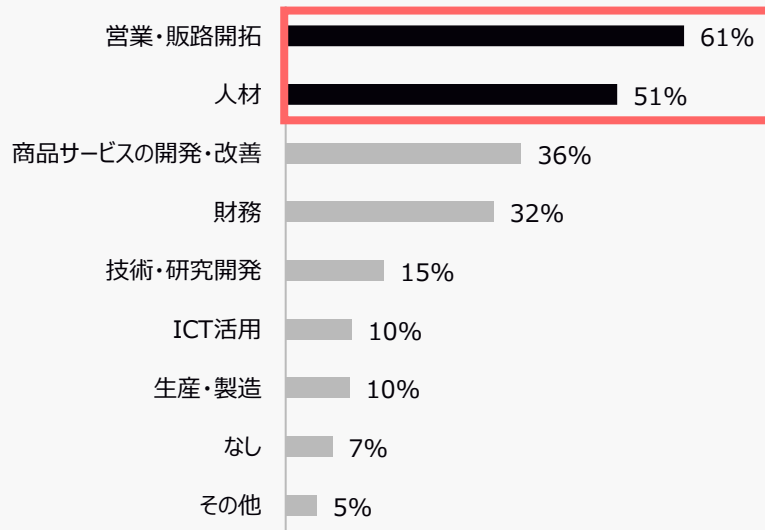


労働人口は確実に減少する。さらに、労働生産性も低く、持続可能性の危機に直面。

※1 https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/h30/html/b2_1_2_1.html
 ※2 https://www.jpc-net.jp/research/assets/pdf/international_trend_summary2021.pdf

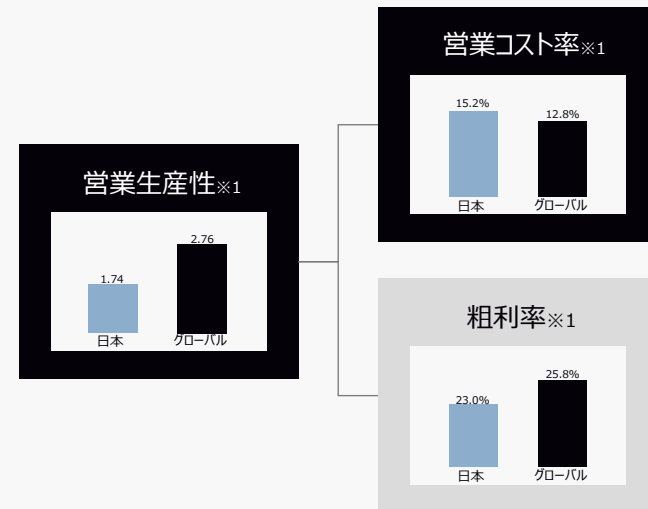
中小企業の経営課題は営業

日本企業の9割を占める※1中小企業における経営課題は「販促」と「人材」※2。つまり営業的課題といえる。



営業活動の低い生産性

グローバルと比較し、日本の営業生産性は低いと言われており、低い収益性、営業コスト率の非効率に起因。



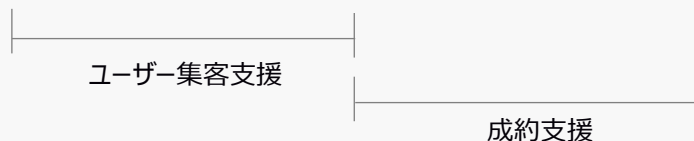
企業の経営課題とされる**販促活動、人材採用の効率化**を、最も解決すべきテーマとして特定。

※1 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chushoKigyozentai9wari.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）」より

※1 マッキンゼー「日本の営業生産性はなぜ低いか」よりベンチマーク業種別ROI等を単純平均して算出
https://www.mckinsey.com/jp/~/_media/mckinsey/locations/asia/japan/our%20insights/why%20is%20japan%20sales%20productivity%20so%20low%20japanese.pdf

求められていること

テクノロジー×リアルの融合による
集客から成約まで一気通貫でサポート



市場ポテンシャル

総計	販売促進費	人材採用費
49兆円	= 39兆円	+ 10兆円

販売促進費 = 広告宣伝費市場※1
+販売従事者人件費（人口×平均報酬/年）※2

人材採用費 = 求人広告市場※3+職業紹介市場※3+派遣市場※3
+庶務・人事人件費（人口×平均報酬/年）※3

成約報酬型サービスの確立

企業の人材採用、販促活動において、ユーザー集客から成約までを一気通貫で支援することで、企業はリスクなく、効率的に便益を享受することができ、巨大市場におけるシェアの拡大を目指すことが可能。

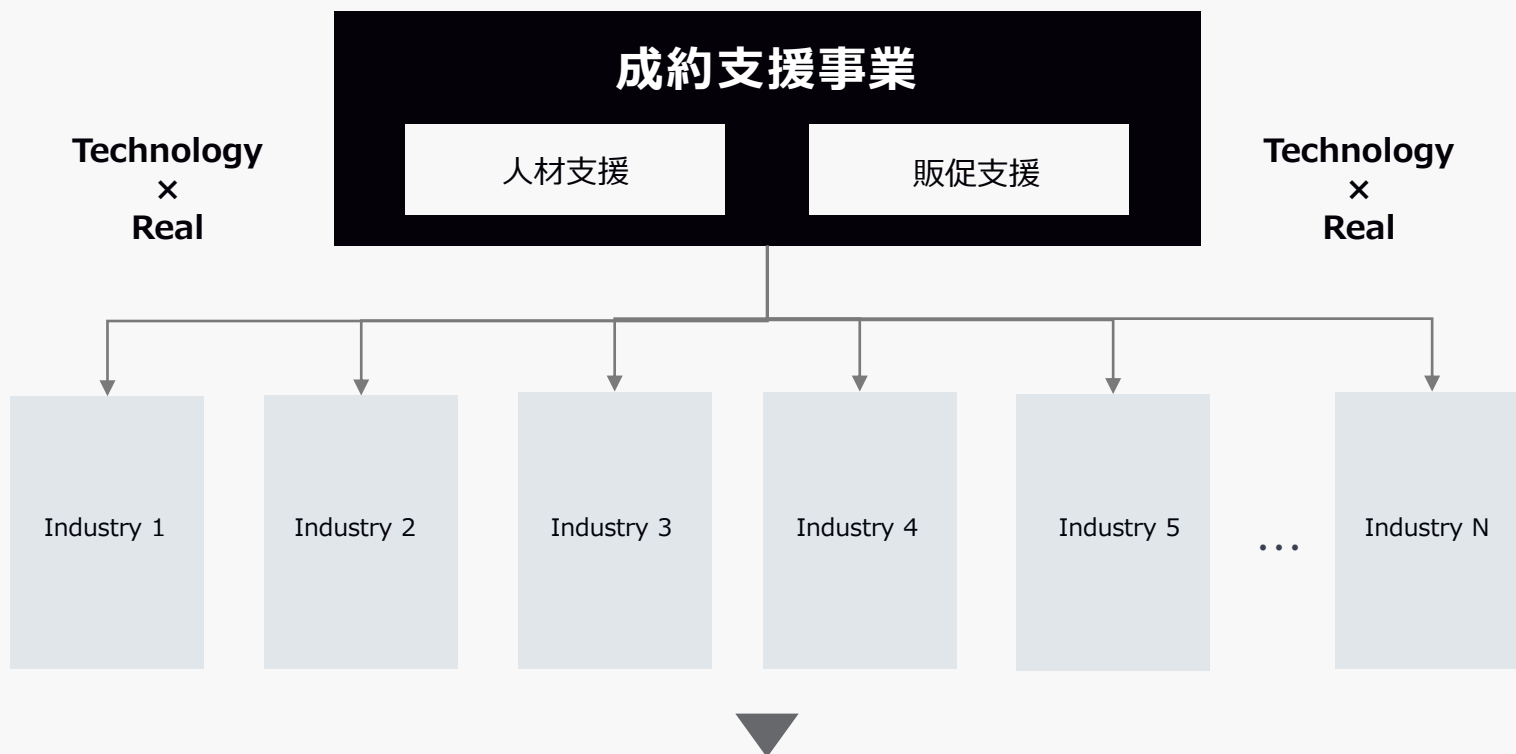
※1 <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2022/0224-010496.html>

※2 厚生労働省「労働力調査」/日本の統計「主要職種別平均年齢、勤続年数、実労働時間数と月間給与額」より当社推計

※3 https://j-hr.or.jp/wp/wp-content/uploads/JHR_JHR_2030_report_20210125.pdf

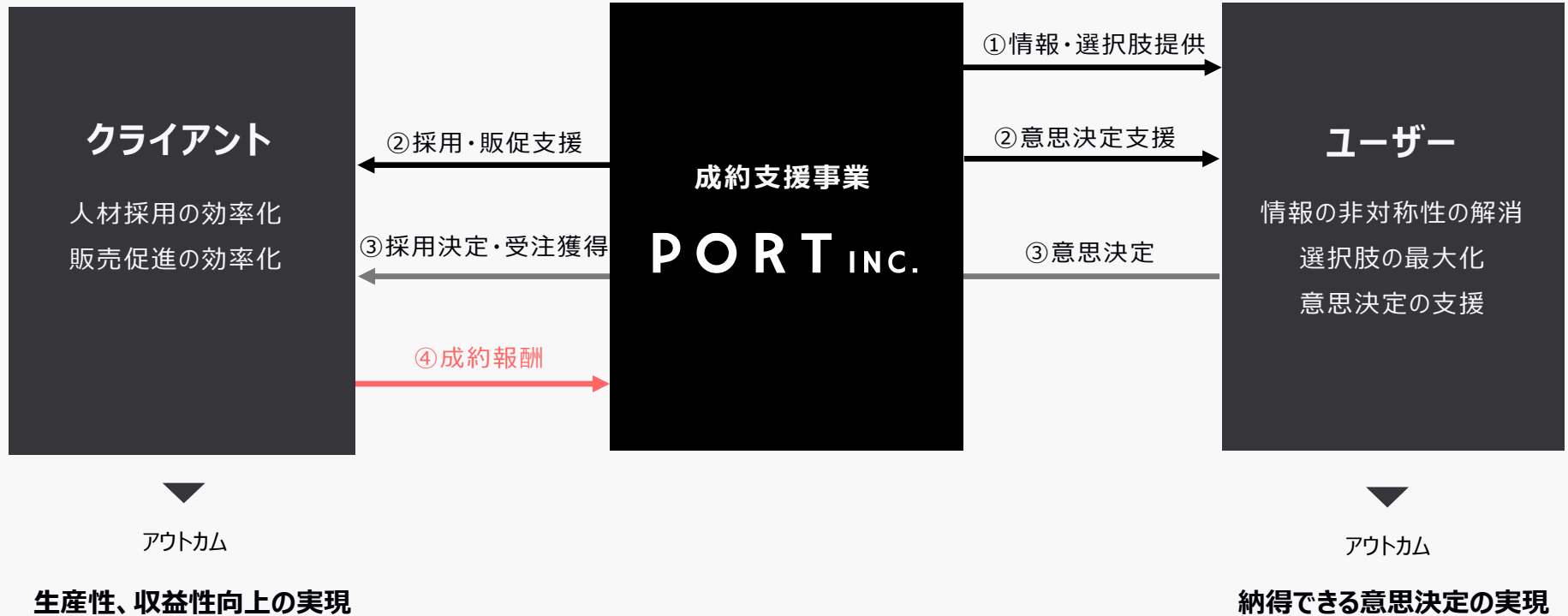
労働人口減少社会に、可能性を。

成約支援事業で、各産業への人材供給、生産性向上を実現し、労働人口減少社会に可能性をつないでいく。



各産業の効率化、収益性向上を通じて、**社会全体の生産力の向上**を実現する。

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 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、成約力、営業力、集客力を重要項目とする。

売上高

=

成約社数

×

ARPU

重要項目

成約力

- クライアント、ユーザー双方の最適な成約の実現
- クロスセルによる成約数の増加

営業力

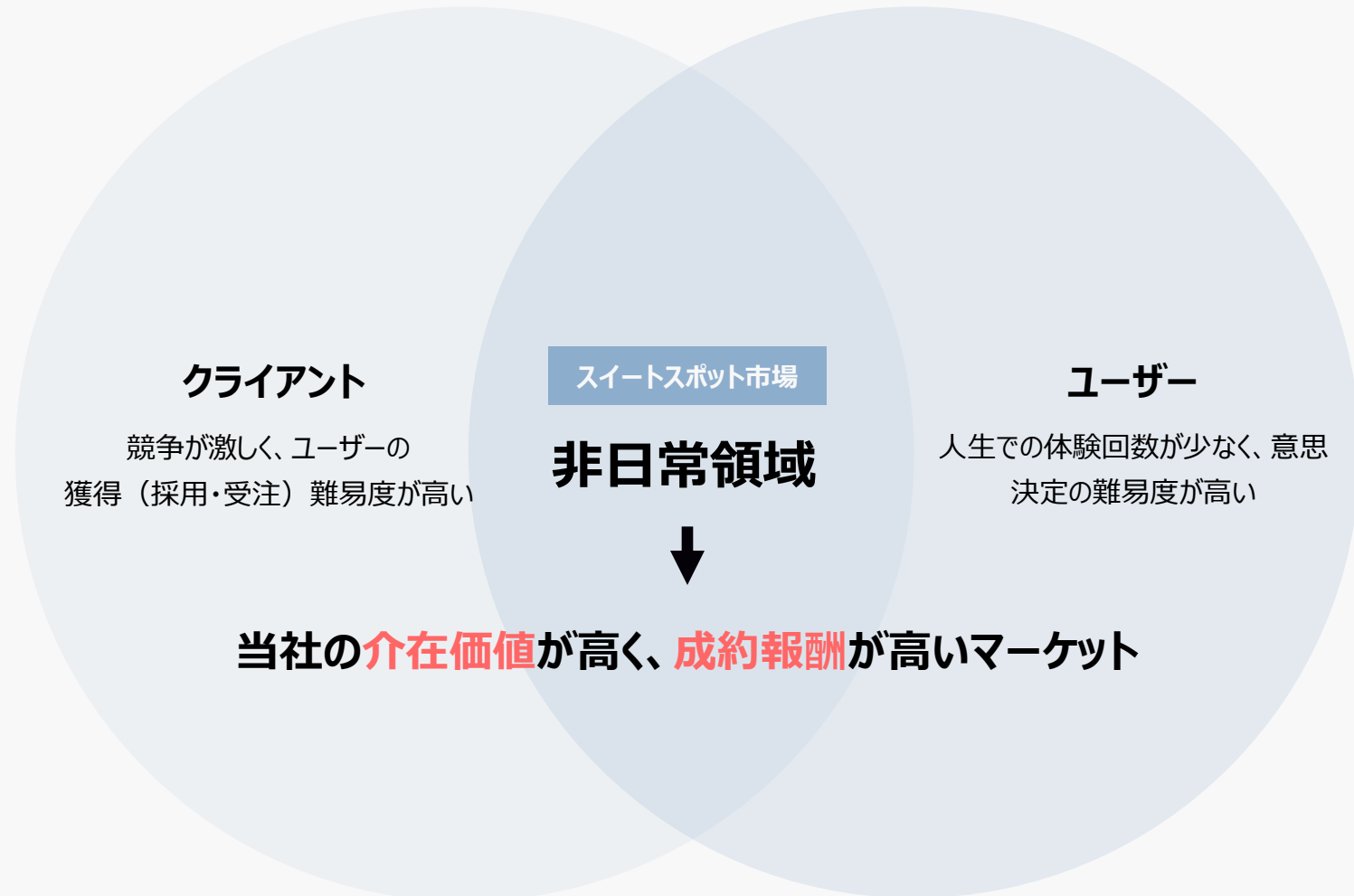
- 選択肢最大化のための新規顧客開拓
- 成約実績に応じた成約報酬向上

集客力

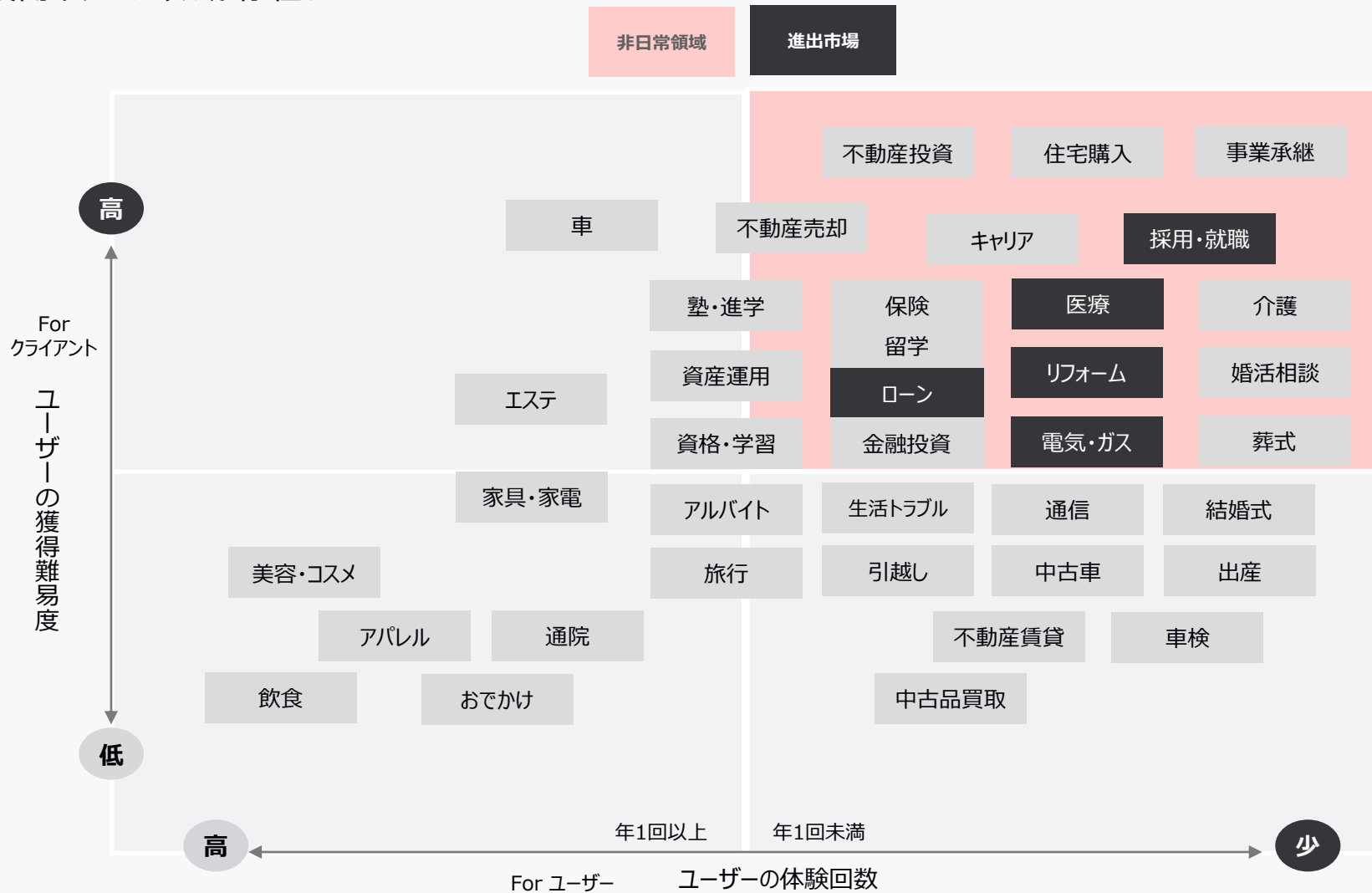
- ユーザーファーストによる有効な情報提供、選択肢の提供
- データストックによる継続的な集客

成約支援事業 ターゲット市場（非日常領域）

クライアント、ユーザーの双方の課題が重なり合う市場を非日常領域と定義。
それらの市場を当社のスイートスポット市場として、成約支援事業を展開。



「非日常領域」という切り口で進出可能な市場は多数あり、同一のビジネスモデルを通じて多方面の巨大市場への展開ポテンシャルが存在。



成約支援事業において、企業の採用活動、販売促進活動を効率化するサービスを提供。

成約支援事業

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** %

 **エネチョイス**

 **マネット**

業界最大級の外壁塗装専門サイト
外壁塗装の窓口

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

02 事業概要

成約支援事業

人材支援
サービス

販促支援
サービス

未就業、未経験の若手人材に特化したリスキリング型人材支援

人材支援市場規模・人口

アプローチ

アウトカム

若手人材

未就業人材
市場規模 1,280億円※1

新卒（毎年約60万人）※2

既卒（毎年約5万人）※3

未経験人材
市場規模 1,680億円※4

未経験若手
（約1,000万人）※5

**未就業・未経験の若手人材を
高付加価値化×成約型で採用支援**

未就業、未経験人材に対して、キャリア教育・リスキリング等を通じて高付加価値化させるとともに、各産業に対して成約コミットメントで人材を供給する。

**人材採用
生産性の向上**

**社会全体の
労働人口の増加**

**成長産業への
人材の最適配置**

※1 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2946

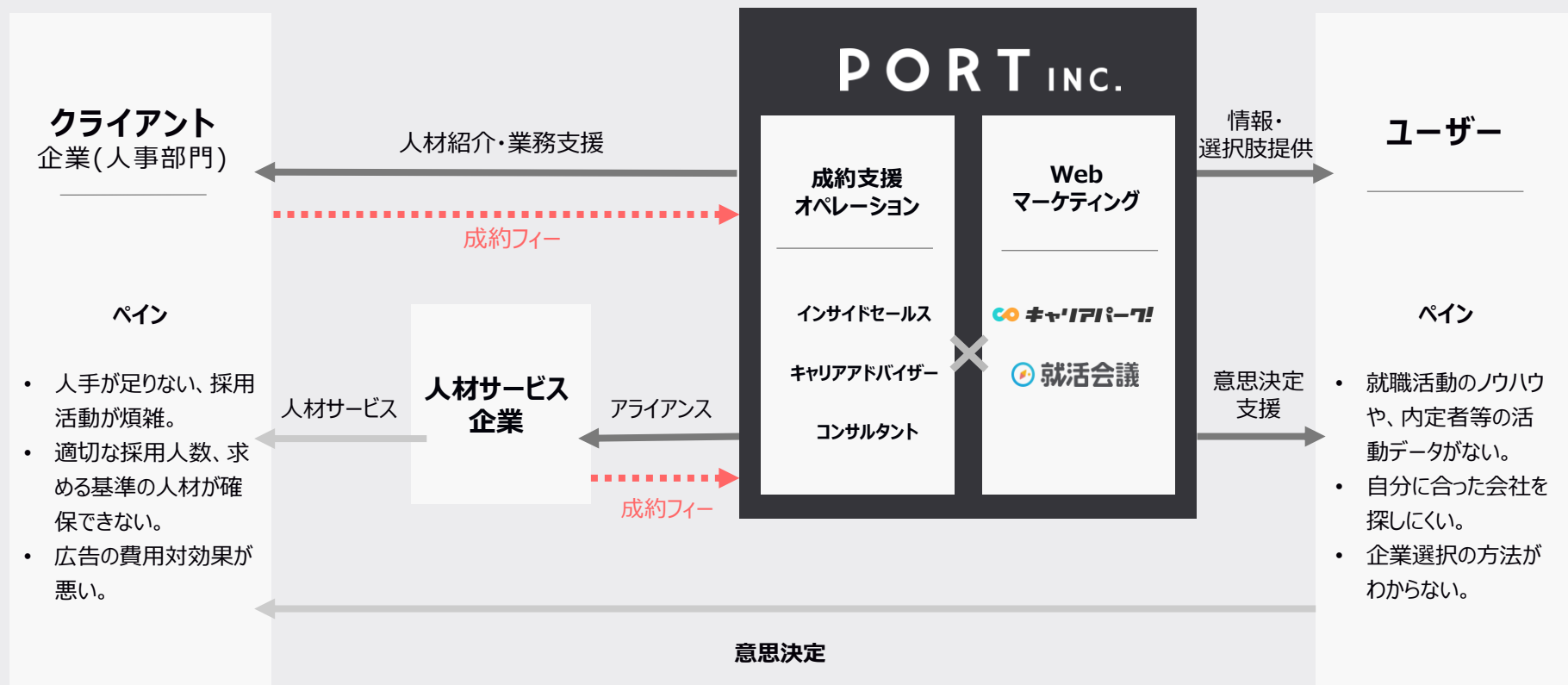
※2 https://www.mext.go.jp/content/20221221-mxt_chousa01-000024177_001.pdf

※3 <https://saponet.mynavi.jp/column/detail/20210425105821.html>

※4 求人広告市場+職業紹介市場の規模1兆円に厚生労働省労働力調査より15歳~34歳の転職者比率を乗じ、https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/2021/0805_9201.html より未経験比率を35%と仮定して当社にて算出。

※5 https://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-12602000-Seisakutoukatsukan-Sanjikanshitsu_Roudouseisakutantou/0000058034.pdf

主に各社の人事部門に対して、人材紹介、業務支援や、アライアンス先企業と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

人手不足に伴いデジタル化が必要とされる巨大市場の営業、販促支援

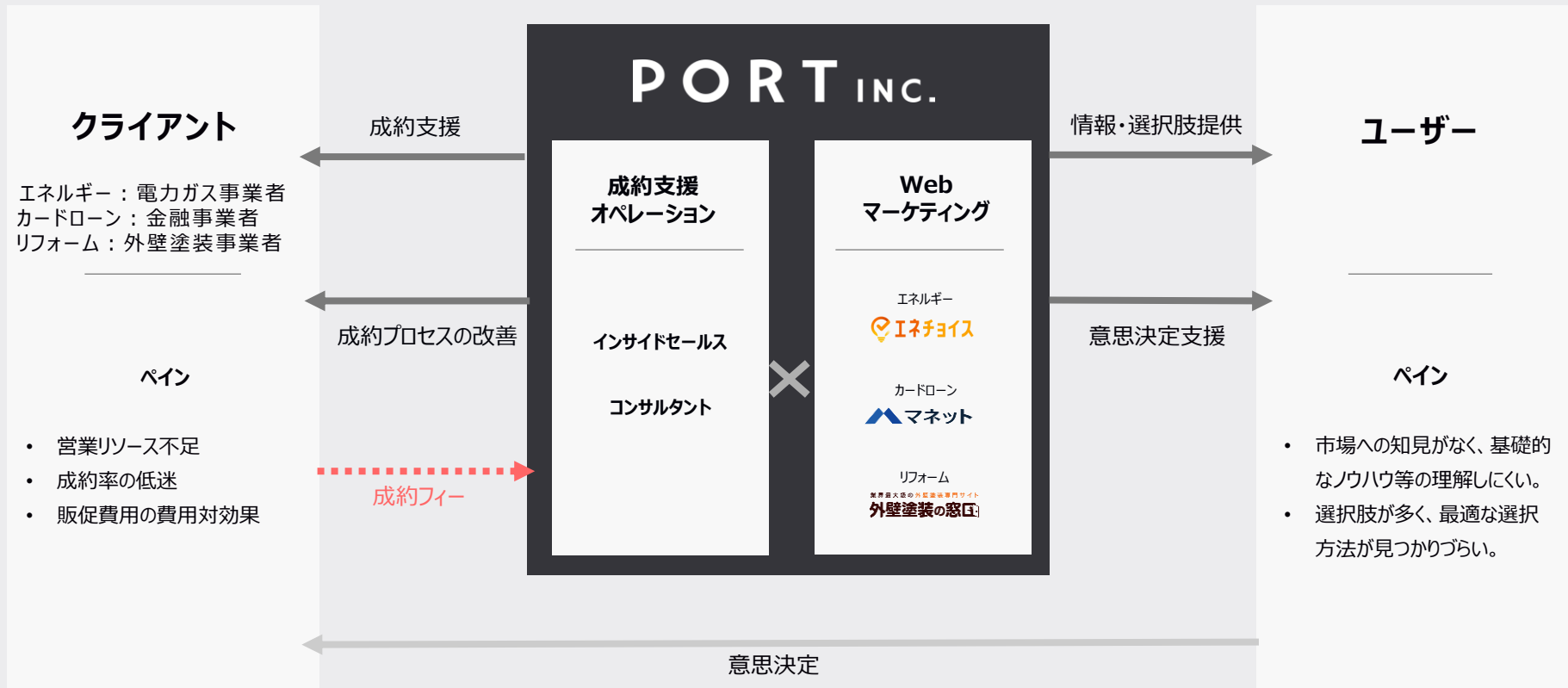
販促市場規模	アプローチ	アウトカム
エネルギー 参考市場 3,000億円※1	各市場の事業者に対して、 大量のユーザー集客×成約型で販促支援 巨額な販売促進費が投下されている市場に対して、成約支援事業でより効率的に、ユーザー獲得を実現する。	販促活動の 生産性の向上
カードローン 参考市場 1,490億円※3		各産業の 収益性の向上
リフォーム 参考市場 2,700億円※2		社会全体の 生産性の向上

※1 市場規模 = 2021年電力総販売額13兆円（電力・ガス取引監視等委員会より作成）×ストックマージン率実績3%を乗じて計算

※2 市場規模 = リフォーム全体市場7兆円（矢野経済研究所「2021年版住宅リフォーム市場の展望と戦略」）×平均集客コスト比率4%（「これからの時代のリフォームビジネス」）

※3 市場規模 = 個人向け新規貸出残高（日本貸金業協会、日銀統計より当社集計）×新規貸付金額に対する広告費率（大手金融機関3社の実績値を決算説明資料より抜粋し平均を算出）

Webマーケティングによるユーザー母集団の集客後、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。



———> サービスの流れ - - - - -> フィーの流れ

03

2023年3月期 通期決算概要

全体

売上収益 **11,357** 百万円 (YoY + **62%**)

調整後EBITDA **3,038**百万円 (YoY + **89%**) EBITDA **2,026** 百万円 (YoY + **150%**)

- 売上収益、EBITDAともに過去最高値を更新し、中期経営計画を達成。
- 人材支援、販促支援サービスともに全領域で高い成長率を実現。

人材支援サービス

売上収益 **3,779** 百万円 (YoY + **63%**) 事業利益 **2,023** 百万円 (YoY + **90%**)

- 売上収益YoY+63%とアライアンス、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、最も高い成長率を牽引。
- 会員数についても新卒だけでなく若年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 **6,892** 百万円 (YoY + **74%**) 事業利益 **1,476** 百万円 (YoY + **96%**)

- エネルギーについては、厳しい環境下にありながらも電力成約件数が前年対比で成長。また、ガス等の付帯率、ストック収益も上昇。
- カードローンについては、2Qで減収減益したものの、その後大きく挽回し売上収益、事業利益ともに高い成長を実現。
- リフォームについては、着実なPMIの成果によりYoYで増収増益を達成。

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。厳しい外部環境の変化を鑑み、前期は一度下方修正を実施したものの、その後、各サービスが大きく挽回する形で、当初目標を上方修正する形で着地。

	2022/5公表 下方修正	2022/11公表 上方修正	2023/2公表 上方修正	実績	達成率
連結 売上収益	93億	103億	111億	113.5億	103.2%
連結 EBITDA	15億	17億	20億	20.2億	101.3%

通期業績予想対比

3か年中期経営計画を達成し、23年3月期通期業績予想（2023年2月に上方修正）に対しては売上収益達成率102%、EBITDA達成率101%で着地。

売上収益

(百万円)

前回通期業績予想 2023/2/13公表	通期実績	達成率
11,100	11,357	102%

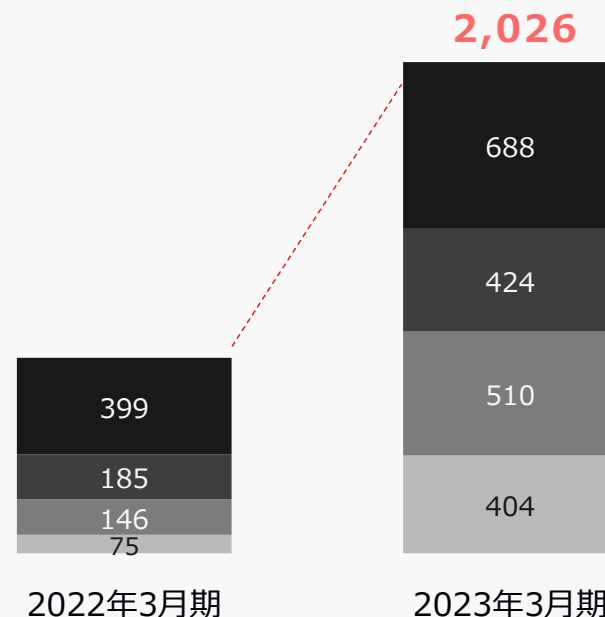
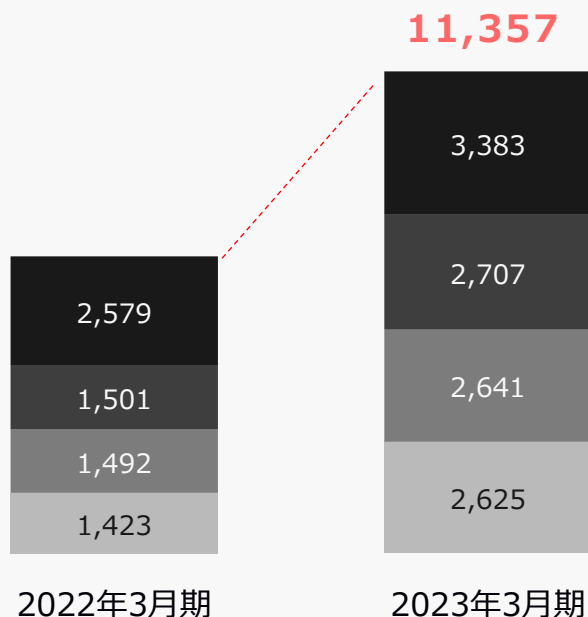
EBITDA

(百万円)

前回通期業績予想 2023/2/13公表	通期実績	達成率
2,000	2,026	101%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



2023年3月期通期決算概要

今期は人材支援サービスの成長とエネルギー領域参入が全体の成長を牽引し、YoYで大幅な増収増益を達成。

(百万円)

※会計基準：IFRS	2023年3月期 通期実績	2022年3月期 通期実績	YoY
売上収益	11,357	6,994	+62%
調整後EBITDA	3,038	1,604	+89%
EBITDA	2,026	810	+150%
営業利益	1,715	599	+186%
税引前当期利益	1,675	564	+196%
当期利益	1,247	365	+241%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,089	322	+227%

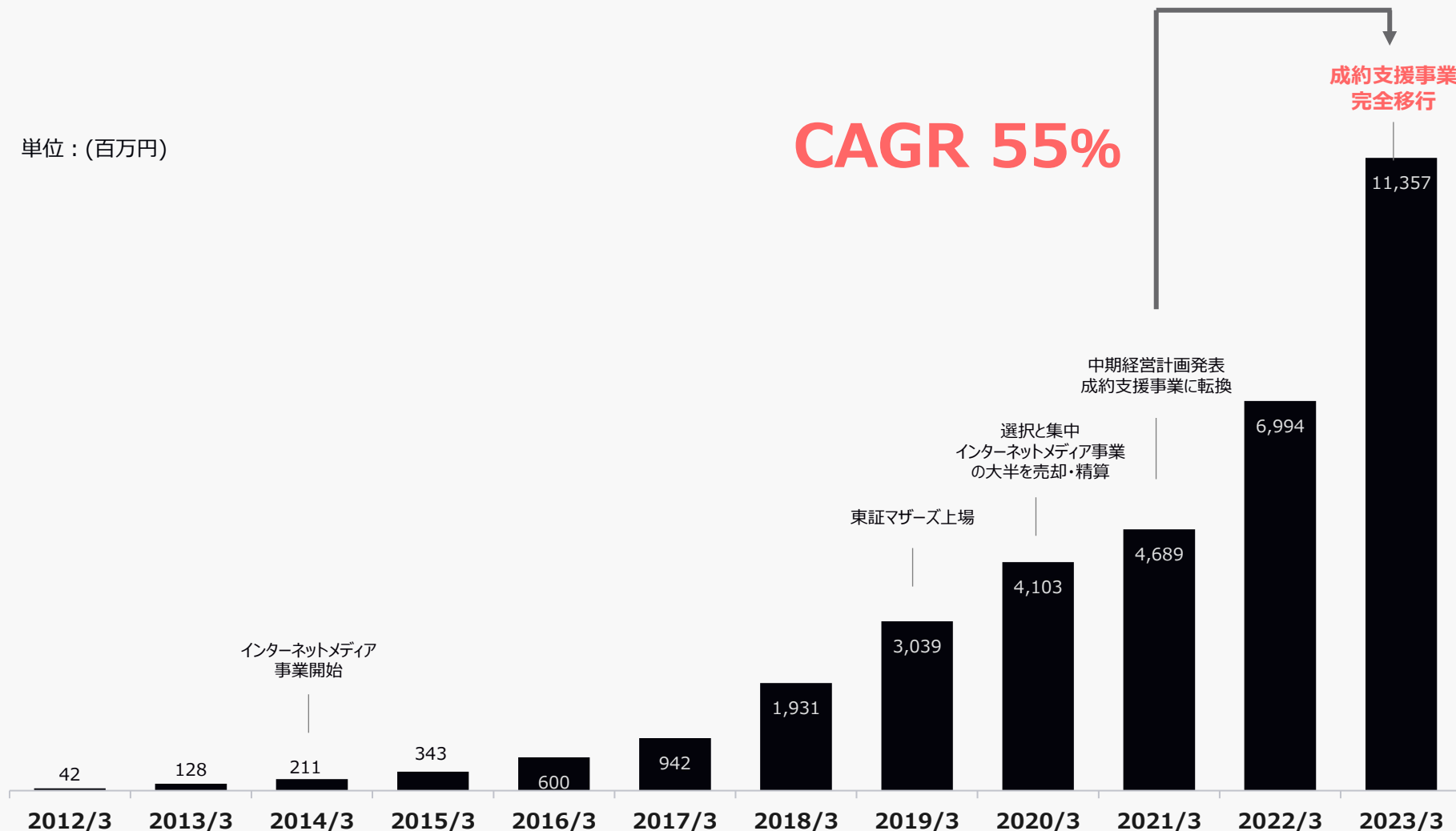
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

※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

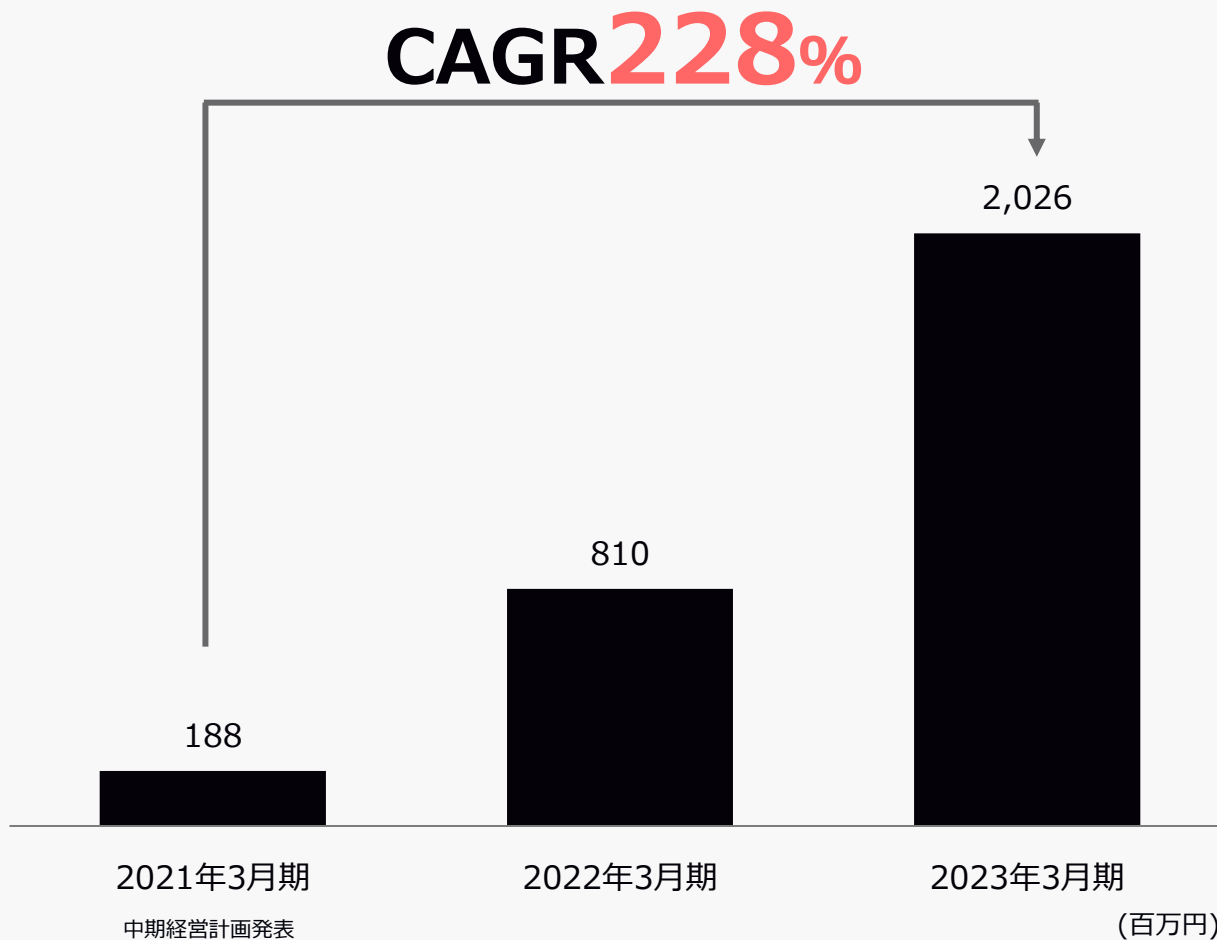
売上収益の推移

成約支援事業へ完全移行を実現し、中期経営計画発表時からCAGR55%を実現。

単位：(百万円)



大規模な各サービスへの事業投資の効果が出てきたことで、圧倒的な利益成長率を実現。
中期経営計画発表後のCAGRは228%を実現。



04 2023年3月期 第4四半期決算概要

全体

売上収益 **3,383** 百万円 (YoY + **31%**)

調整後EBITDA **981** 百万円 (YoY + **58%**) EBITDA **689** 百万円 (YoY + **72%**)

- ・売上収益、EBITDAともに四半期過去最高を更新。
- ・前年4QからのINE連結後の成長率においても売上収益YoY30%以上のオーガニック成長。

人材支援サービス

売上収益 **1,249** 百万円 (YoY + **59%**) 事業利益 **739** 百万円 (YoY + **81%**)

- ・ 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し、成約社数×ARPUが過去最高。
- ・ 人材紹介は売上収益YoY+93%と大きく成長。人材紹介決定率上昇、決定単価上昇が寄与し、高い成長率を牽引。
- ・ 若年層人材紹介、リスキリング型人材紹介など、新卒以外の著しい成長が来期以降の好材料。

販促支援サービス

売上収益 **1,964** 百万円 (YoY + **23%**) 事業利益 **438** 百万円 (YoY + **44%**)

- ・ エネルギー領域は、引き続き厳しい環境の中、ガス等付帯率上昇に伴うARPU・総成約件数の増加により増収増益。
- ・ カードローン領域は、広告効率の最適化が大きく進捗し、売上収益YoY+34%、事業利益YoY+231%と大きく成長。
- ・ リフォーム領域は、各指標QoQでは改善したものの、全体の業績管理において広告コスト等を抑制した結果、売上収益YoY+10%。

売上収益、EBITDAともに四半期過去最高を記録。特に人材支援サービス、販促支援サービスのカードローン領域の事業利益成長が全体のEBITDA以下の成長を牽引。

(百万円)

※会計基準：IFRS	2023年3月期 4Q会計期間実績	2022年3月期 4Q会計期間実績	YoY
売上収益	3,383	2,578	+31%
調整後EBITDA	981	619	+58%
EBITDA	689	398	+72%
営業利益	589	341	+72%
税引前当利益	578	327	+76%
当期利益	401	203	+97%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	360	170	+111%

※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

四半期業績計画対比 売上収益・EBITDA

売上収益は、当初計画に対して達成率105%、EBITDAは達成率106%で着地。

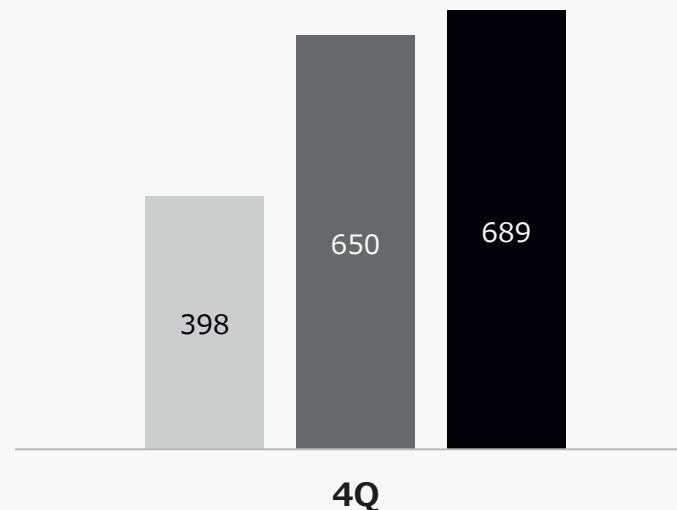
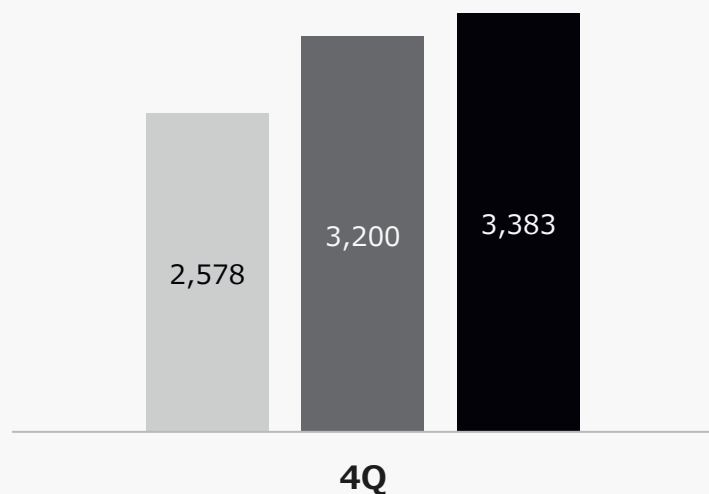
(百万円)

	4Q業績予想	4Q実績	差額	達成率
売上収益	3,200	3,383	+183	105%
EBITDA	650	689	+34	106%

売上収益

EBITDA

(百万円)



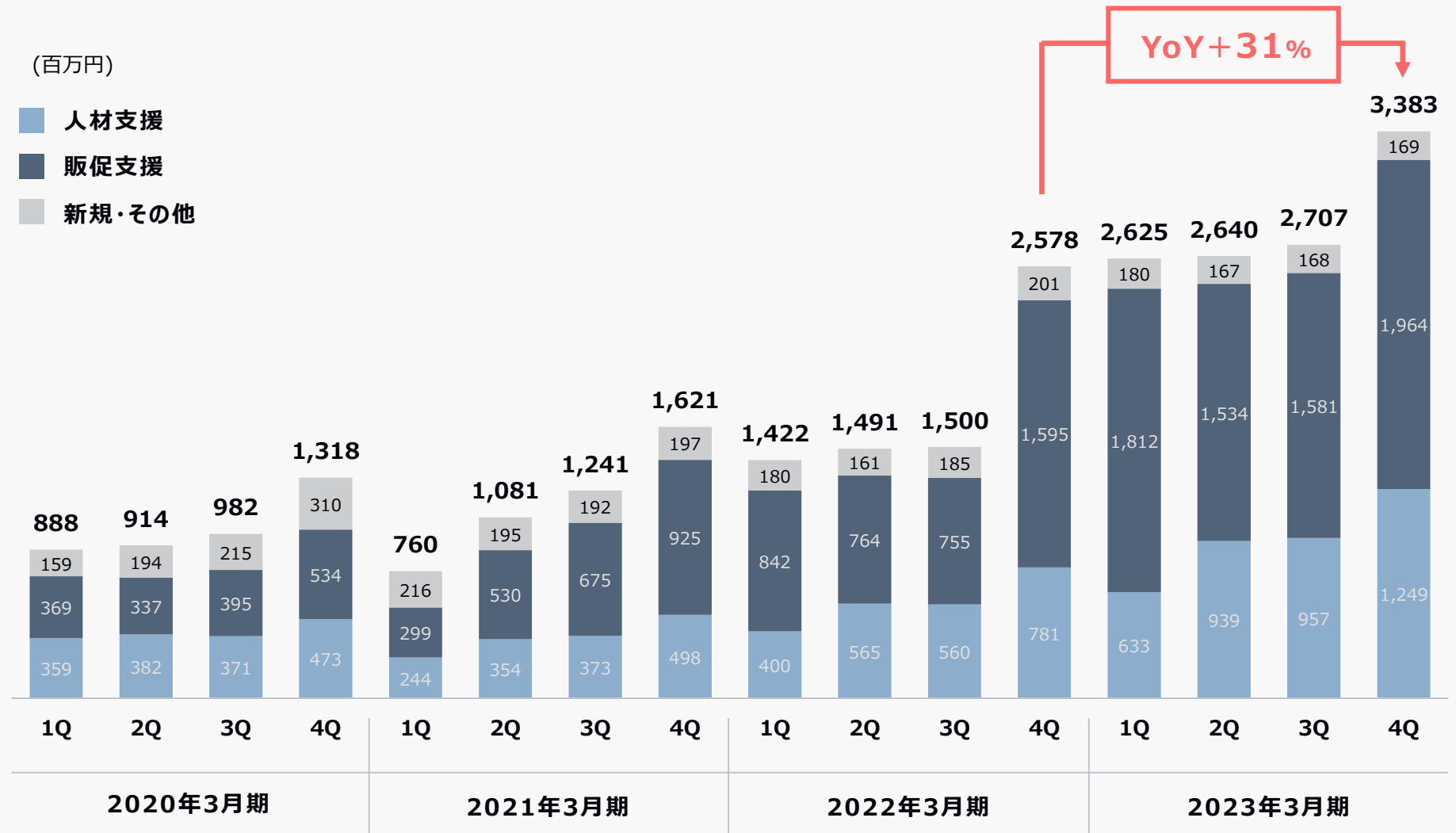
■ 22.3月期 実績

■ 23.3月期業績予想

■ 23.3月期実績

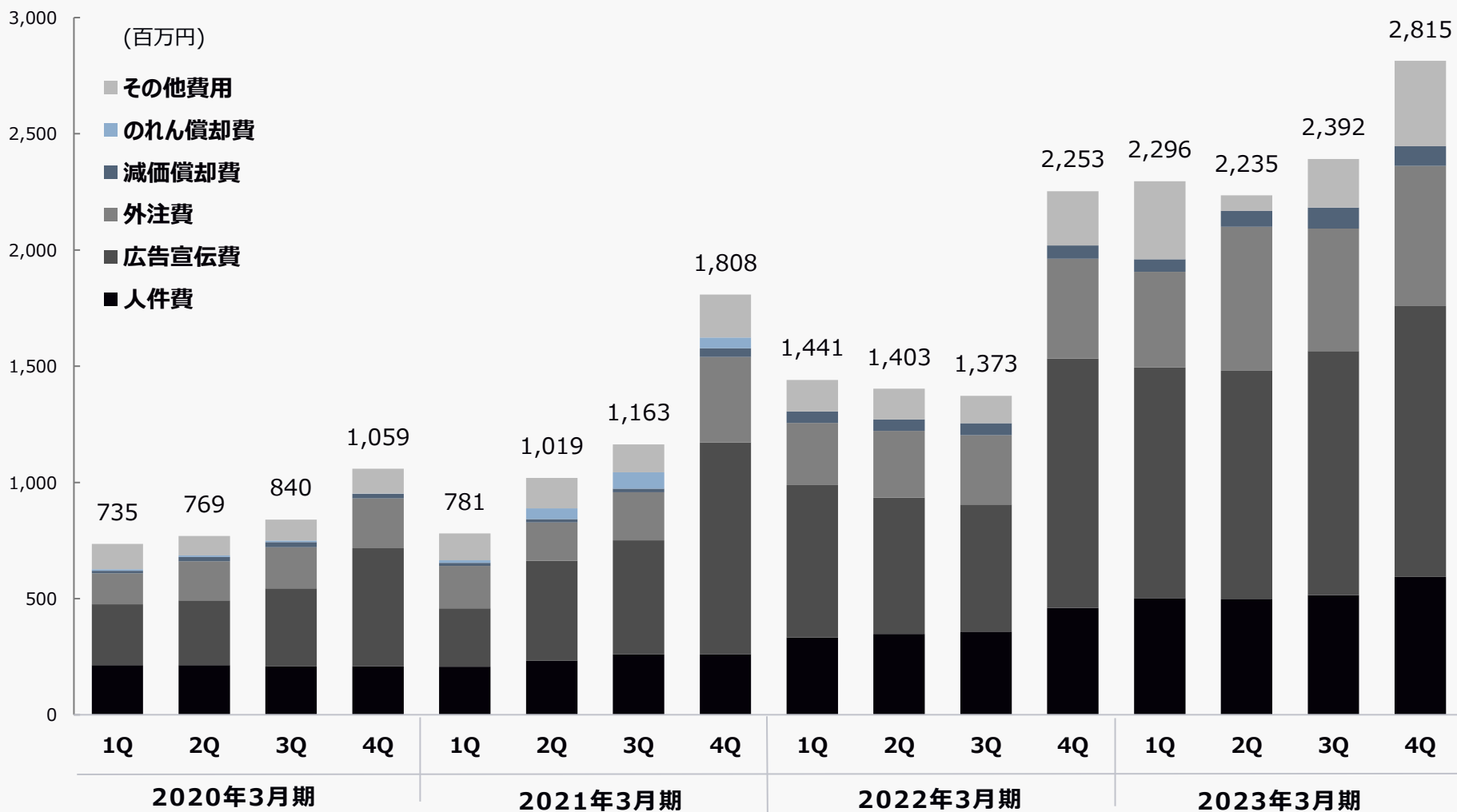
売上収益の四半期推移 サービス別

23.3期3Qを上回り、過去最高売上収益を更新し、YoYで+31%と大きく成長。



主な費用の推移

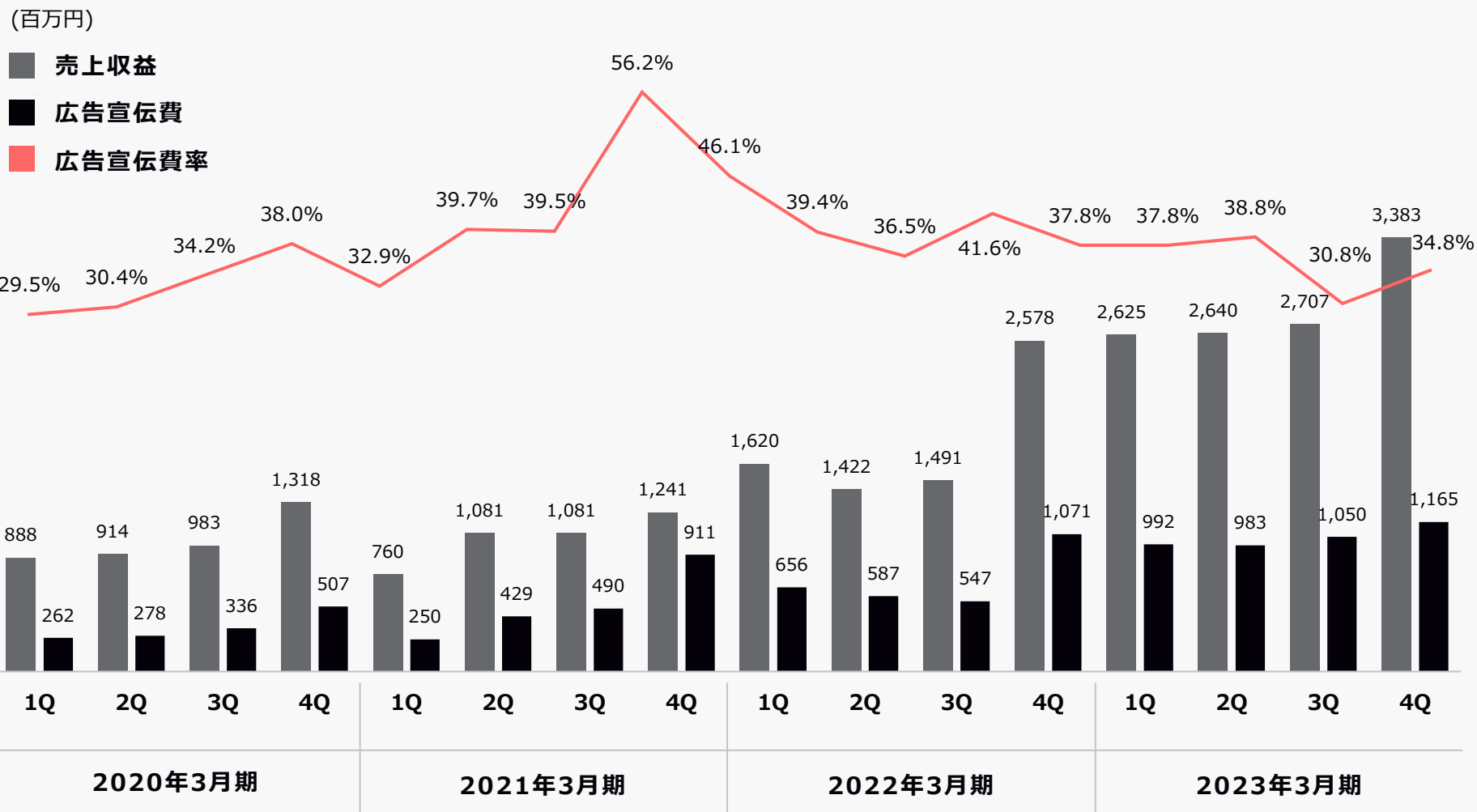
大きな増収に伴い、各種費用項目も同様に増加。大きな異常値はなし。



※2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS基準。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

売上収益広告宣伝費率の推移

販促支援サービスにおけるエネルギー領域・カードローン領域が需要期に伴い、広告宣伝費率がQoQにて増加したものの、昨年対比では効率化が進む。



投資進捗

合計292百万円の投資を実行。

	投資額	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	41 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・動画コンテンツの生成（人材、販促/リフォーム） ・オンライン学習コンテンツの生成（人材） ・就職診断コンテンツの生成（人材） ・オリジナルコンテンツの生成（販促/リフォーム） ・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） ・共同サービスの開発（人材） ・書籍出版（販促/リフォーム） ・PORTブランド（全社） 	<ul style="list-style-type: none"> ・イラスト画像コンテンツの作成（人材） ・内定者の就職データの収集（人材） ・新規サービスの開発（販促/エネルギー） ・就活対策ツールの開発（人材） ・リスティングコンテンツの開発（人材） ・アライアンスプロダクトの開発（人材） ・面接診断AIツールの開発（人材） ・チャットGPTを活用したQA型コンテンツの開発（エネルギー）
アカウント投資	42 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客開拓（人材、販促/リフォーム） ・新商流のR&D（人材、販促/リフォーム） ・アライアンス開拓（全社） 	<ul style="list-style-type: none"> ・パートナー開拓（販促/エネルギー）
マッチングシステム投資	207 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（人材） ・費用削減のためのツール開発（人材） ・売上向上のためのツール開発（販促/カードローン） ・マッチング効率の改善（販促/リフォーム、カードローン） ・加盟店向け販売管理システムの開発（販促/リフォーム） ・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） ・PORTブランドサイトの構築（全社） ・アライアンスメディアの構築（販促/リフォーム） ・就活メタバースの開発（人材） 	<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（販促/リフォーム、エネルギー） ・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） ・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） ・顧客向けユーザー管理システムのリニューアル（人材） ・商品レコメンドシステムの構築（販促/カードローン）

※ 百万以下切り捨て

財政状態

順調な利益推移により、親会社所有者帰属持分比率※28.4%（YoY+5.5%）、のれん/親会社所有者帰属持分比率104%（YoY▲37%）と財務指標の改善が継続。

(百万円)

		2023年3月期4Q (2023年3月末)	2023年3月期3Q (2022年12月末)	差分
	現金及び現金同等物	3,872	3,900	▲27
	流動資産合計	5,886	5,371	515
	のれん	3,399	3,399	—
	非流動資産合計	5,604	5,427	177
	資産合計	11,477	10,798	678
	流動負債合計	3,023	2,719	304
	非流動負債合計	4,419	4,435	▲16
	負債合計	7,442	7,154	287
	親会社の所有者に帰属する持分	3,257	2,908	341
	資本合計	4,034	3,643	390

※ 親会社所有者帰属持分比率（自己資本比率）

積極的なM&Aの実行

PMI進捗は良好。現段階において、のれんの減損等の兆候なし。



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着地。
見通し	◎	効率化重視の運営により更なる増益を見込む。

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成約単価は下落傾向。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、電力成約件数は増加し、大きな業績悪化には至っていない。
見通し	○	地域電力事業者の規制料金値上げによって全体的に適正なユーザーへの転嫁によって、各社の獲得積極化による増収増益を見込む。

05

2023年3月期 第4四半期決算概要 サービス別

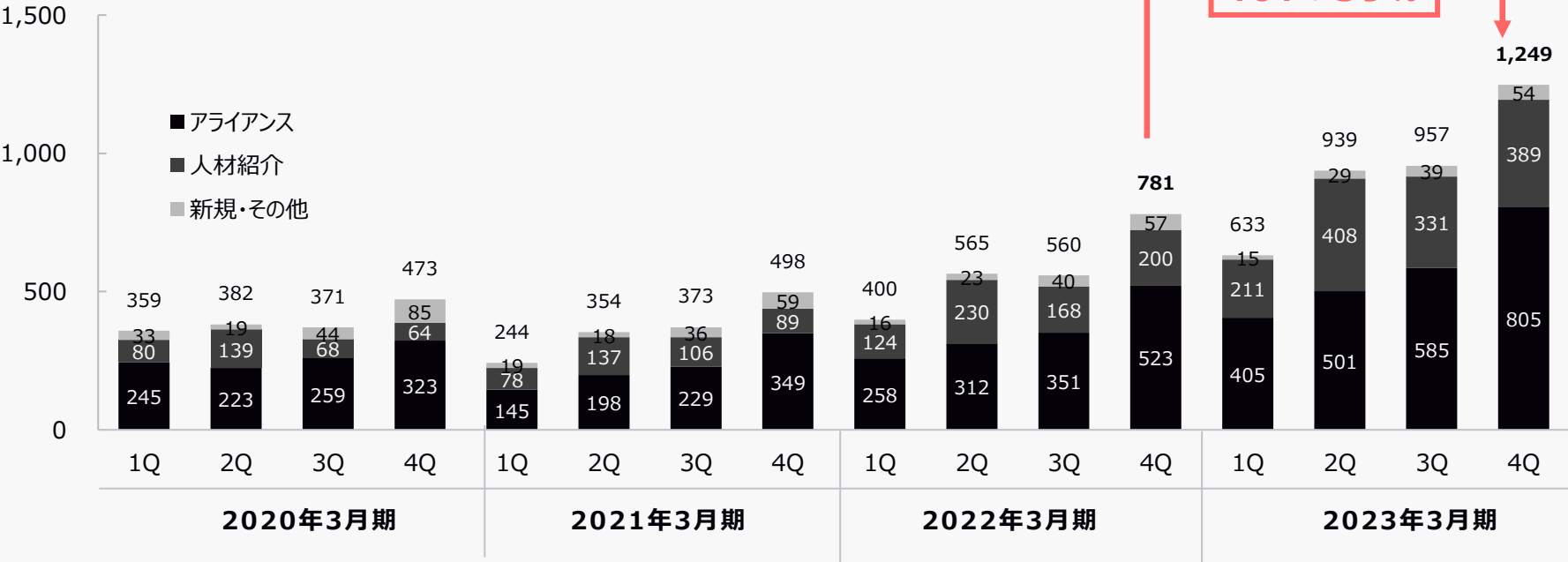
人材支援サービス

人材支援サービス 売上収益

アライアンス、人材紹介ともにYoYで大きく増収し、人材支援サービス全体において過去最高の売上収益を達成。理系人材や若年層人材、リスキ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。

(百万円)

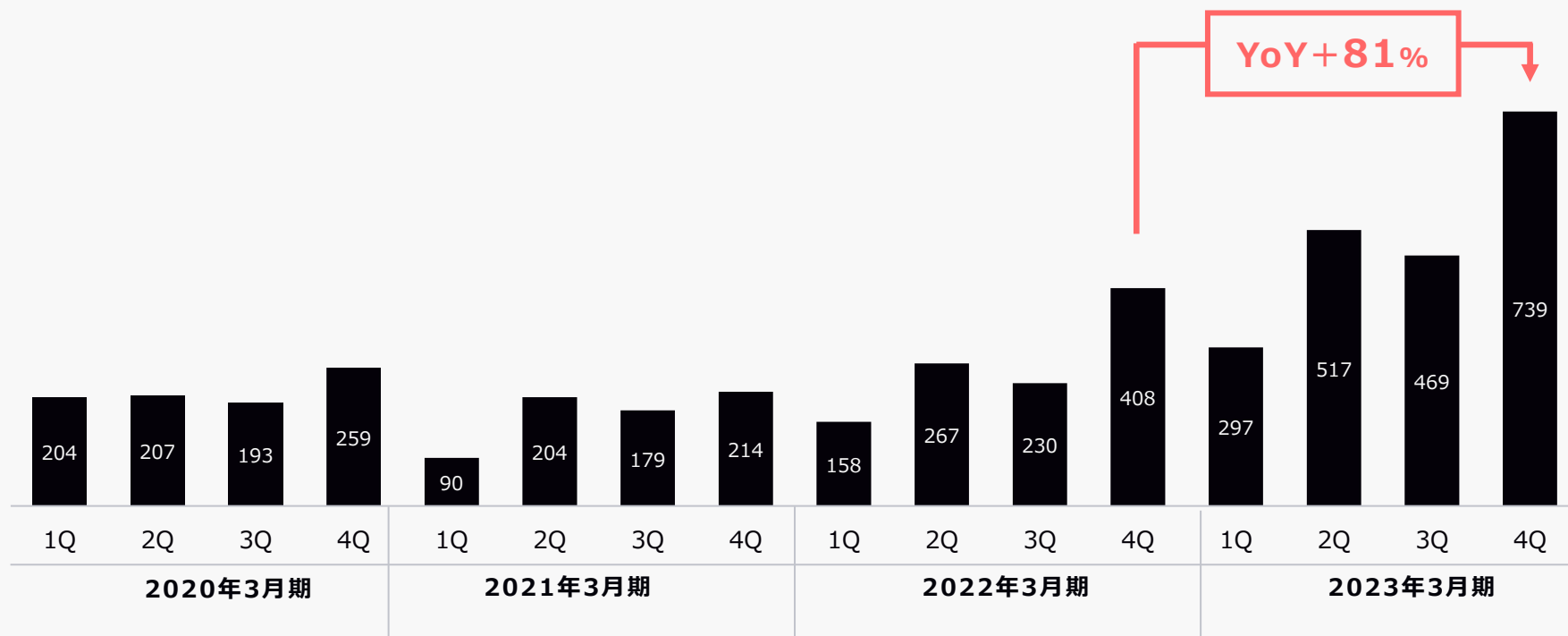
	2023/3 4Q実績	2023/3 通期実績	2023/2公表 計画予想	計画予想対比
合計	1,249 (YoY +59%)	3,779 (YoY +63%)	3,610	104%
アライアンス	805 (YoY +53%)	2,297 (YoY +58%)	-	
人材紹介	389 (YoY +93%)	1,341 (YoY +85%)	-	
その他	54 (YoY ▲5%)	139 (YoY +1%)	-	



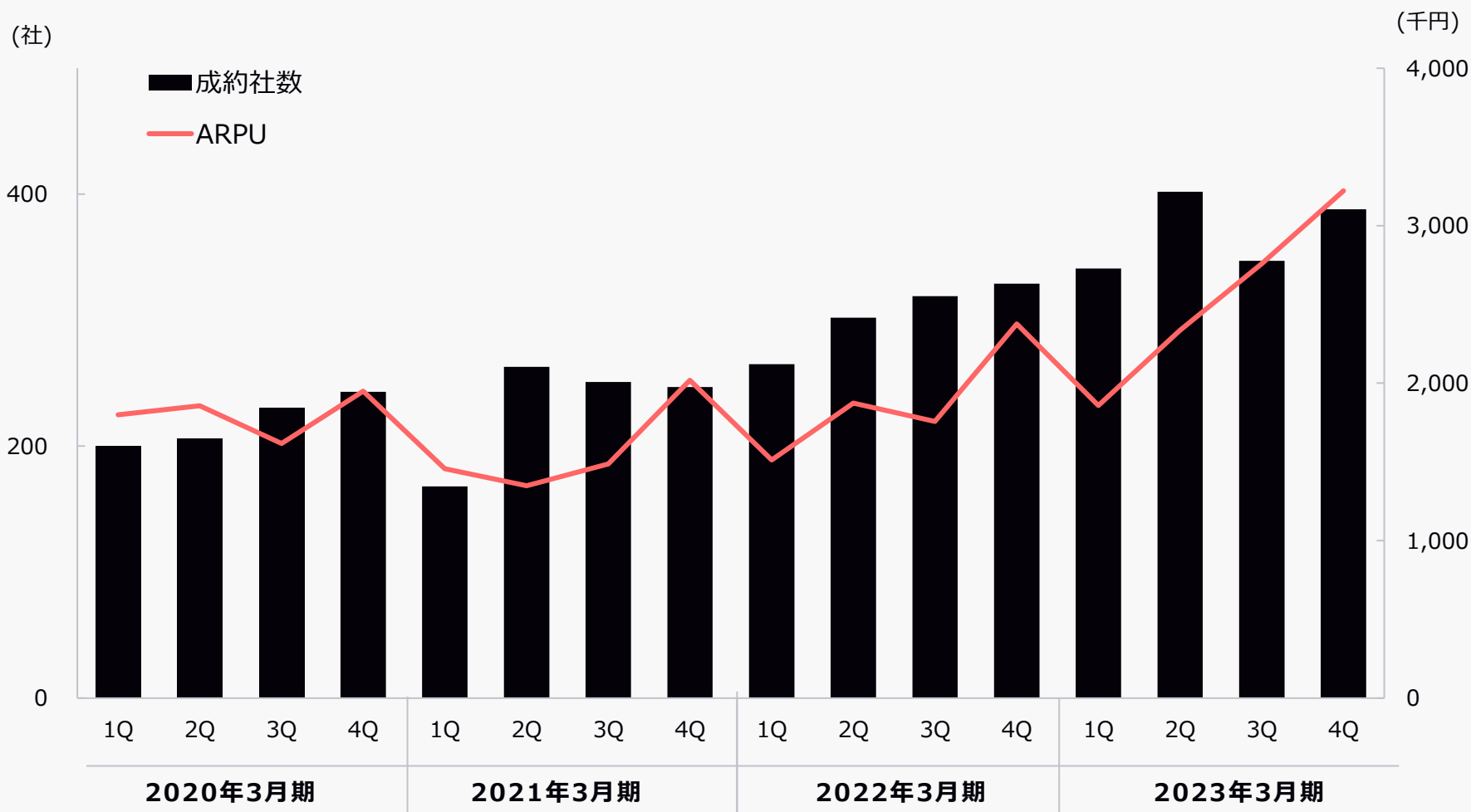
成約数の増加によりクライアント満足度の向上や、人材獲得競争のさらなる激化が寄与し、決定単価上昇が寄与し、4QではYoY+81%の成長を実現。

(百万円)

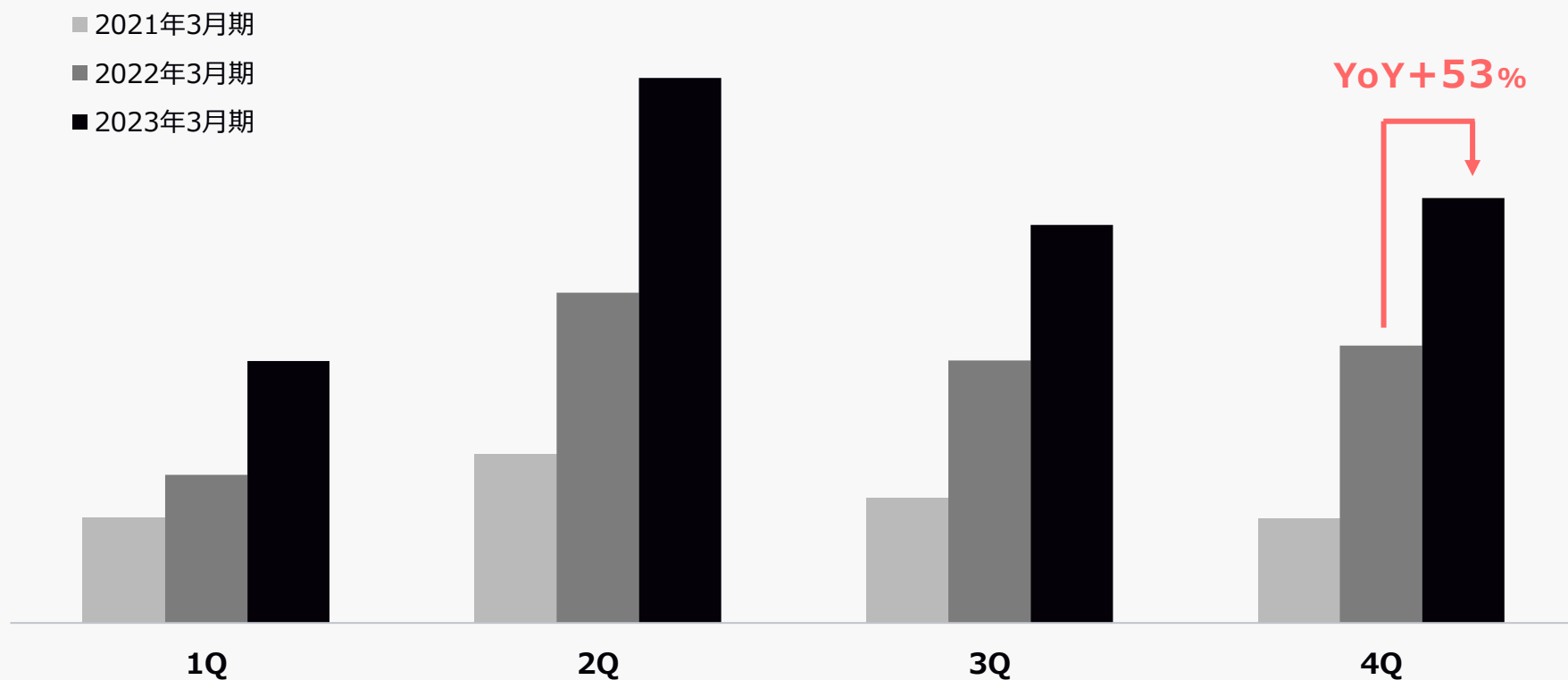
2023/3 4Q実績	2023/3 通期実績	2023/2公表 計画予想	計画予想対比
739 (YoY +81%)	2,023 (YoY +90%)	2,000	106%



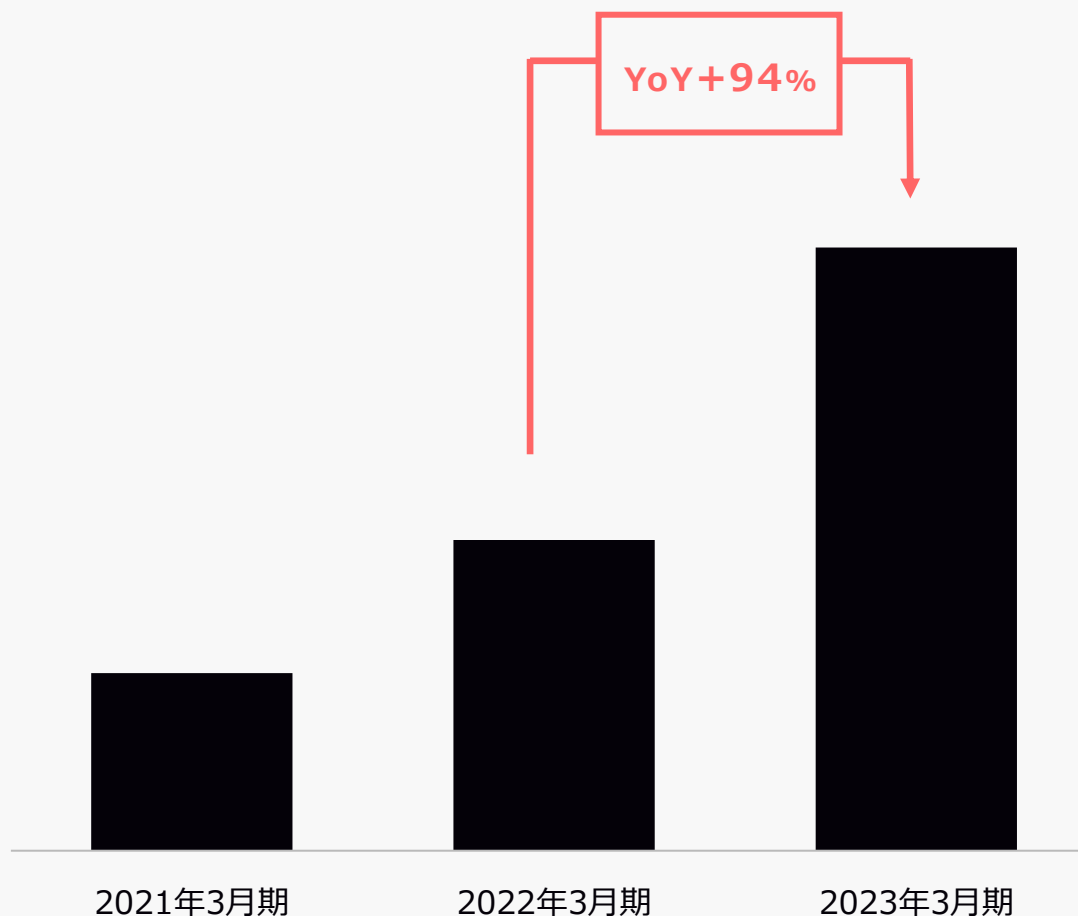
成約実績企業や、大型クライアントとの予算交渉が好調に推移し、予算が増額。よって単価、ARPUも上昇。



キャリアアドバイザーの増員が、理系人材、若年層人材、リスキリング型デジタル人材育成スクールの成約数向上にも寄与。また増員スピードが上がっている一方、イネーブルメント化によって一人あたり収益性指標も好調に推移。



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のクロスセル売上は、YoY+94%で成長しており、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。



05

2023年3月期 第4四半期決算概要 サービス別

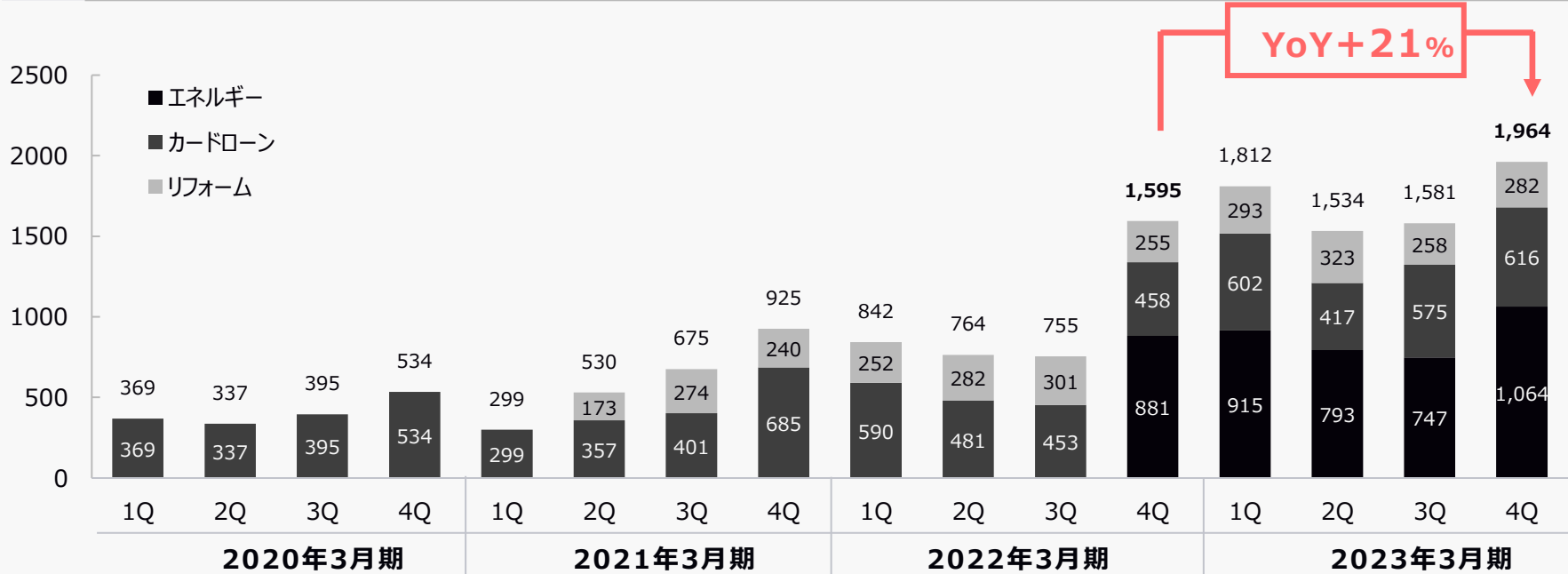
販促支援サービス

販促支援サービス 売上収益

主にエネルギー・カードローン領域においてYoYで大きく増収。成約件数・ARPUともに堅調に推移。

(百万円)

	2023/3 4Q実績	2023/3 通期実績	2023/2公表 計画予想	計画予想対比
合計	1,945 (YoY +21%)	6,892 (YoY +74%)	6,820	101%
エネルギー	1,064 (YoY +20%)	3,521 (YoY +299%) ※	-	
カードローン	616 (YoY +34%)	2,212 (YoY +11%)	-	
リフォーム	282 (YoY +10%)	1,158 (YoY +6%)	-	

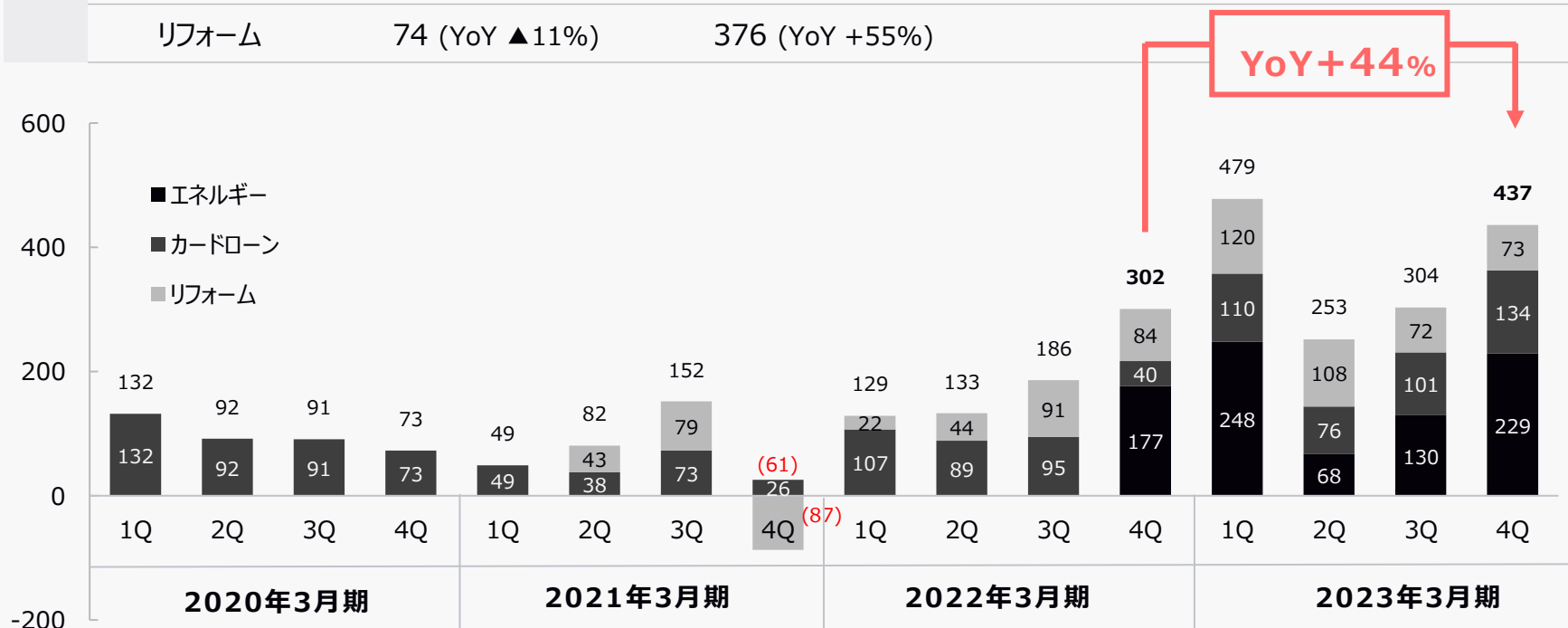


※エネルギー領域については、2022年1月より株式会社INEを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

4 Qではカードローン領域においてさらに広告最適化が加速化し、YoY+231%と大幅な増益を実現。

(百万円)

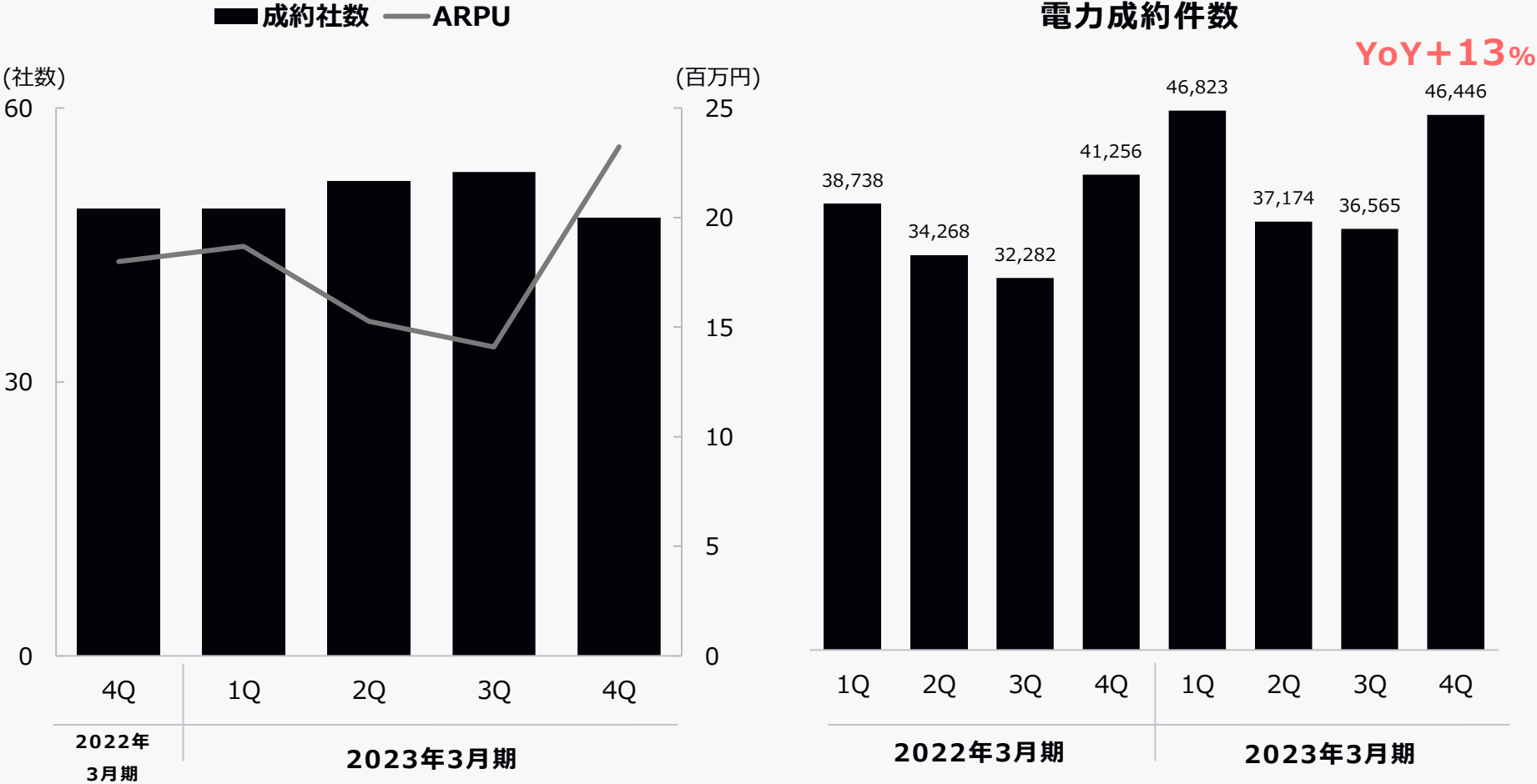
	2023/3 4Q実績	2023/3 通期実績	2023/2公表 計画予想	計画予想対比
合計	438 (YoY +44%)	1,476 (YoY +96%)	1,440	102%
エネルギー	229 (YoY +29%)	676 (YoY +281%)※		
カードローン	134 (YoY +231%)	424 (YoY +27%)		
リフォーム	74 (YoY ▲11%)	376 (YoY +55%)		



※エネルギー領域については、2022年1月より株式会社INEを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

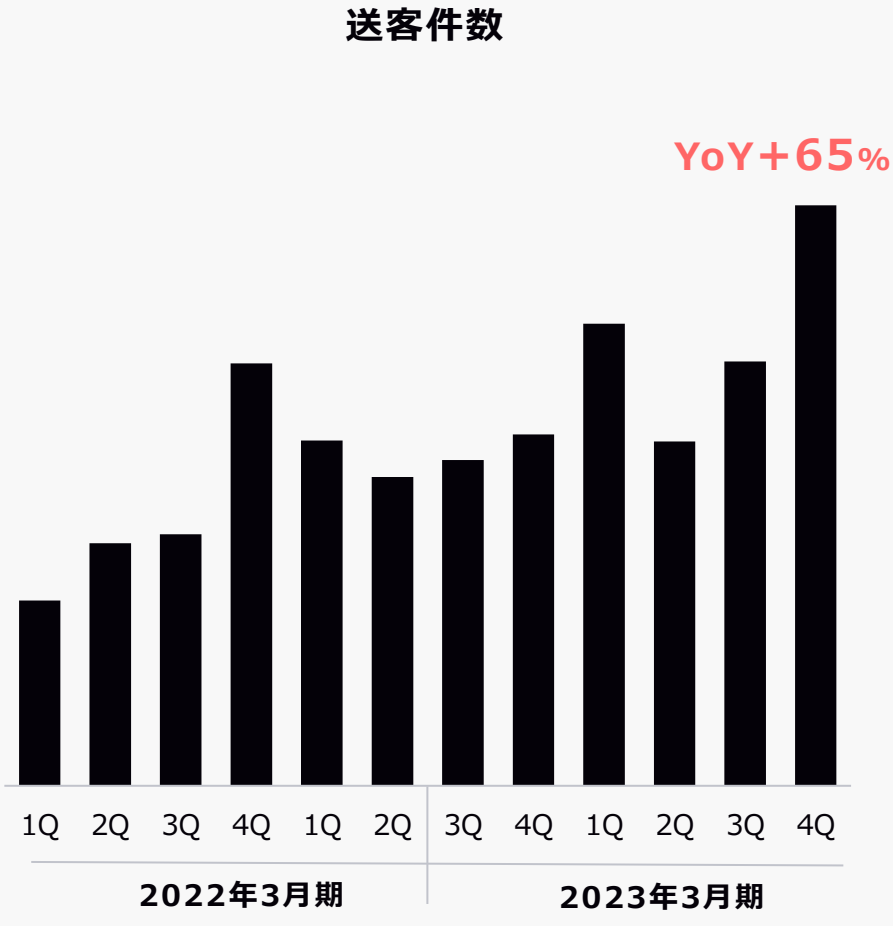
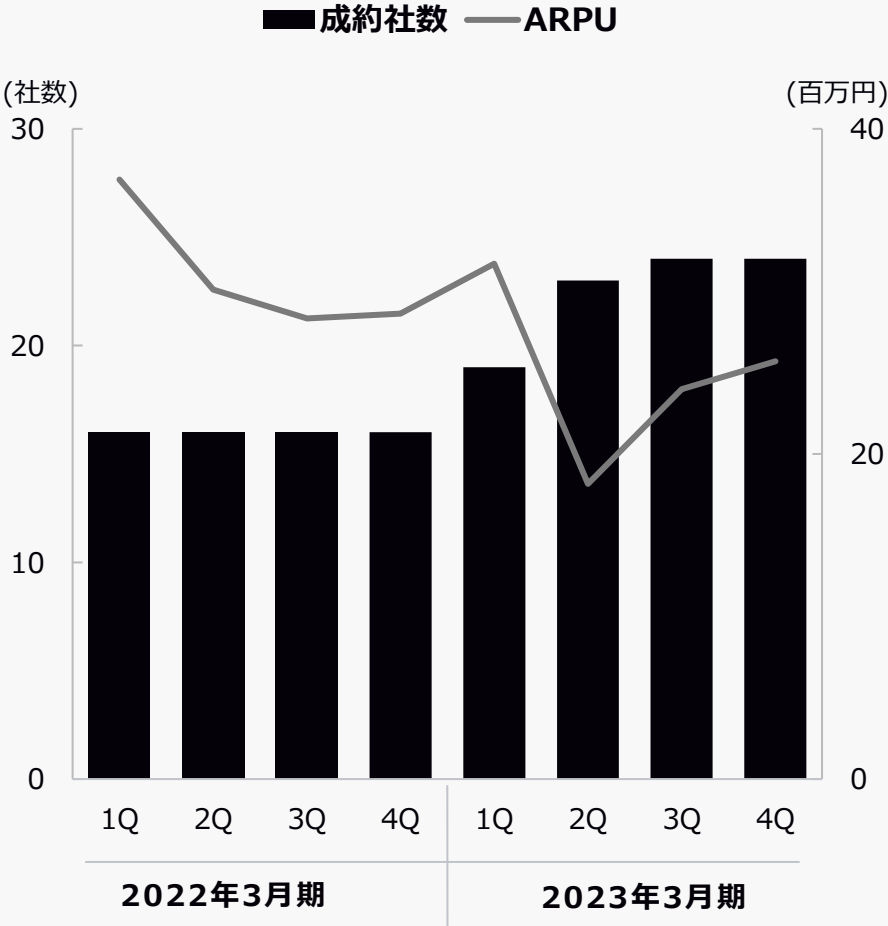
販促支援サービス エネルギー KPI

成約時におけるガス等の付帯率の増加によりARPUが上昇。成約率の上昇により電力成約件数はYoYで+13%。
来期以降のモニタリングでは、ガス等も含めて総成約件数に変更予定。



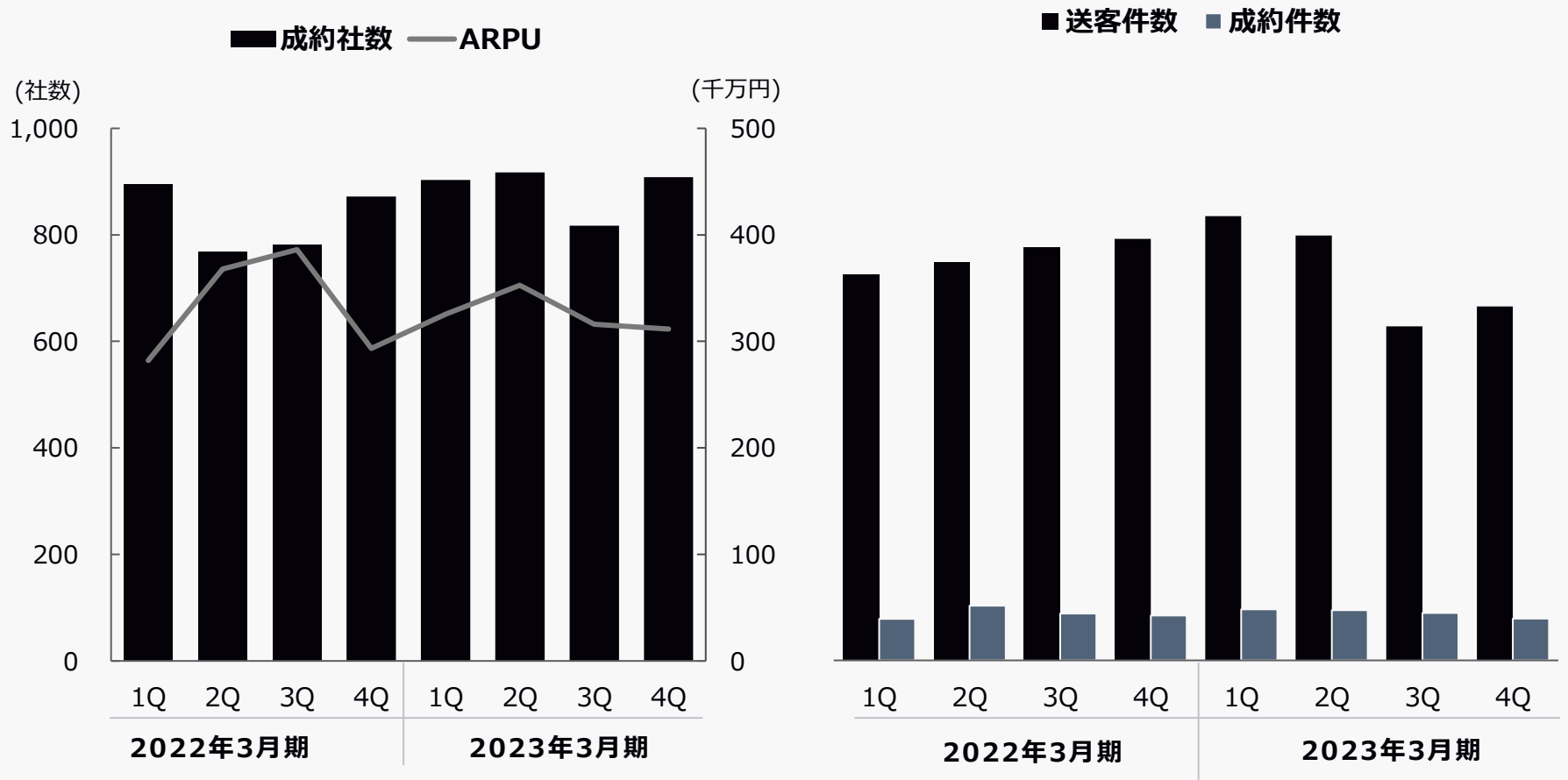
販促支援サービス カードローン KPI

市場環境の影響を受けながらも、広告獲得効率の改善により、2QをボトムにARPUは増加。送客件数もYoY+65%と大きく成長。



販促支援サービス リフォーム KPI

送客件数はQoQでは回復したものの成約件数はQoQで微減、YoYでは横ばい。全社の業績マネジメントにおいて下半期は広告投下や経営資源の投下は消極的な運営になったため、来期以降巻き返しを図る。

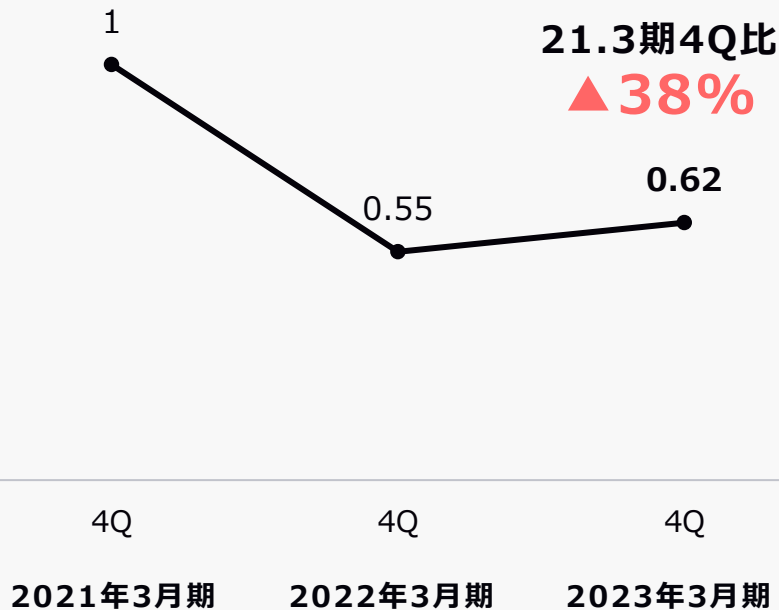


販促支援サービス リフォーム PMIの進捗（ドアーズ）

M&Aを実施した2021年3月期より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。

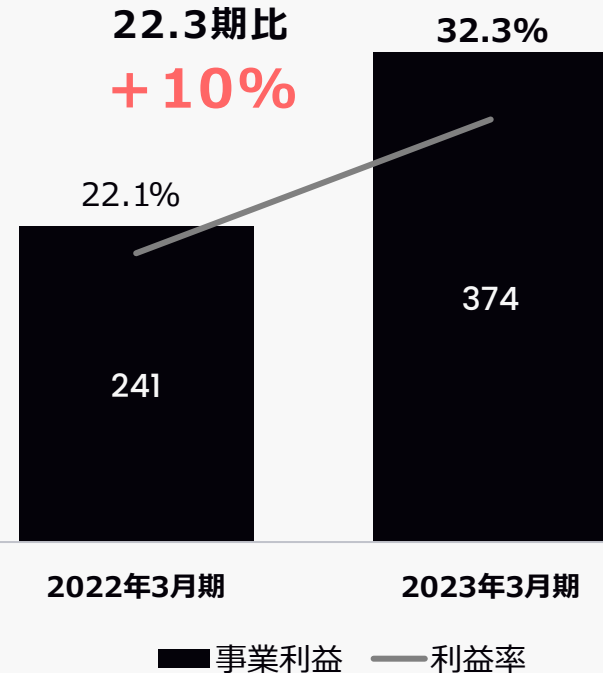
獲得単価（CPA）の推移

※2021年3月期第3四半期実績を1とした推移



事業利益率の推移

(百万円)



※ 2021年3月期より株式会社ドアーズを連結子会社化。(取得年月: 2020年8月)

05

2023年3月期 第4四半期決算概要 サービス別

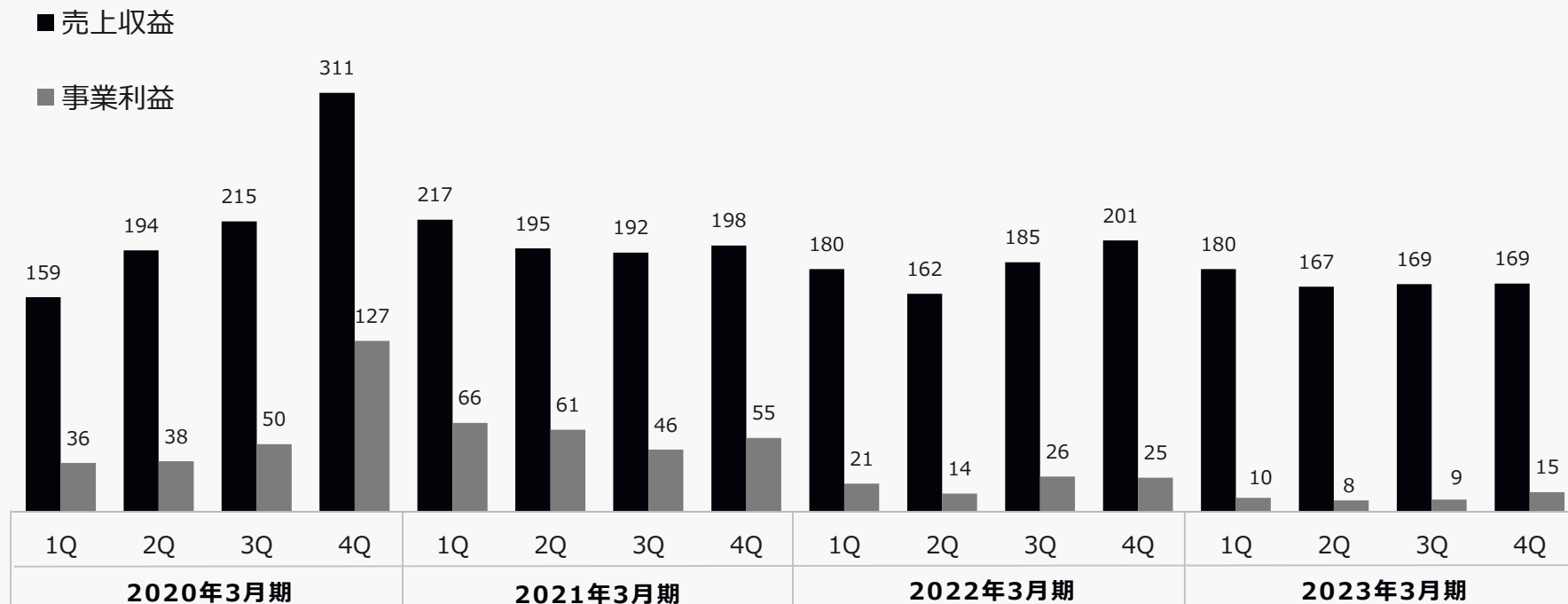
新規・その他

新規・その他 売上収益 / 事業利益

事業撤退などポートフォリオの見直しを実施したためYoYで減収減益。

(百万円)

	2023/3 4Q実績	2023/3 通期実績	2023/2公表 計画予想	計画予想対比
売上収益	169 (YoY ▲15%)	685 (YoY ▲5%)	-	-
事業利益	14 (YoY ▲42%)	42 (YoY ▲50%)	-	-



06

2024年3月期 通期業績予想

2023年5月12日付で開示している「中期経営計画に関する資料」の通り、以下の方針を掲げ実行していく。

長期方針

フリーキャッシュフローの最大化



中期経営計画方針

中長期のEBITDAの最大化

オーガニック投資

巨大市場において、テクノロジー×リアルによる成約支援事業のポジションを確立させ、シェア拡大を継続可能な状態にする。

中期成長戦略

収益の ポートフォリオ化

増収増益を前提に、収益のポートフォリオ化を図るためにストック収益を重視し、継続的な成長の蓋然性を高める。

インオーガニック投資

シングル事業で100億円の早期実現に向けて、既存事業or新領域への積極的かつ大規模なM&A、新規事業開発を実行する。

中期経営計画 策定の前提

増収増益を前提とした大胆な投資の実行

本期間中においては、増収増益を前提とするものの、長期のフリーキャッシュフローを獲得していくためにも、成約支援事業というポジションの確立にむけたオーガニック投資、インオーガニック投資、収益のポートフォリオ化など、将来を意識した投資を大胆に実行。

将来収益込みEBITDAを主要指標に追加

収益構造をショット型収益だけでなく、ストック型収益比率を増加させることで成長の蓋然性を高めていく。そのため、当期のEBITDAに加えて、今期獲得した将来生まれる利益(本来は当期に生まれていた利益)を合算した「将来収益込みEBITDA」を主要指標に追加。

M&Aの対象をロールアップ^o or 新領域に原則限定

M&Aについては、現在の既存領域、特に人材、エネルギー領域におけるロールアップM&Aか、全体の業績に最低10%以上の影響を及ぼす新領域への大規模なM&Aに集中。

投資方針を明確にした経営システム

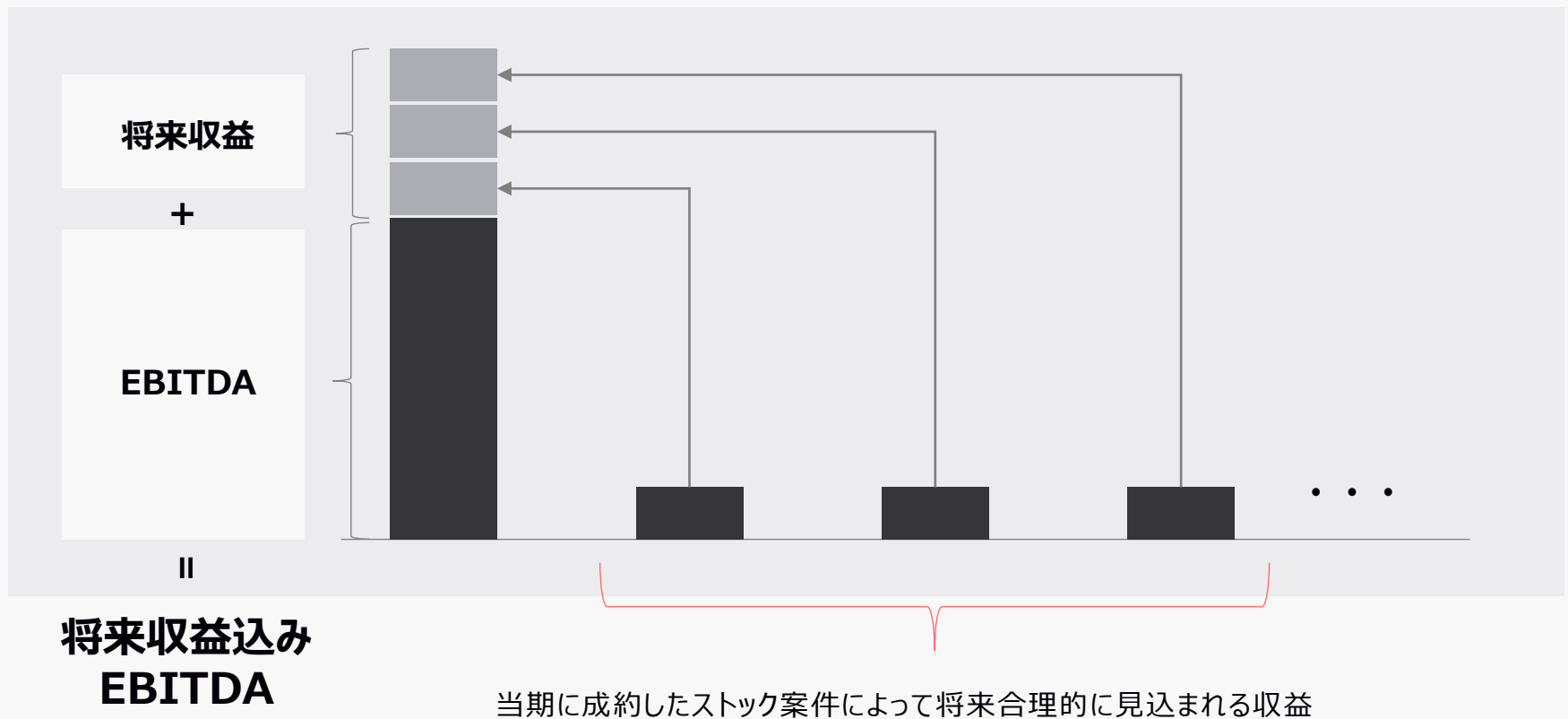
既存事業、新規事業含めて、会社全体の業績シェア10%以上、継続的な30%成長が実現可能な事業に経営資源を集中投下する方針。高い成長を維持していくための各社、各事業のモニタリング体制の強化。

機動的なコーポレートアクションの実行に向けた開示方針

上記をはじめ、さまざまなコーポレートアクションをスピーディーに実行していくことで、最終年度の業績計画を達成するため、当期における四半期業績計画、2期目の業績計画、各事業別業績計画については非開示を予定。

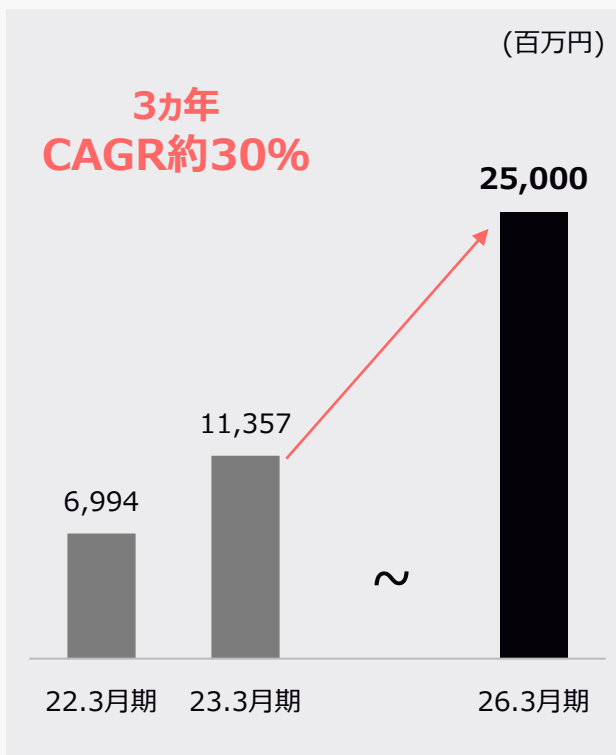
将来収益込みEBITDAとは

- 将来収益込みEBITDAとは、通常のEBITDAに加え、当期に成約したストック案件に関して、現状の解約率等から合理的に見込める将来収益をEBITDAとして当期に獲得したものとして合算。
- 本来のショット型収益契約であれば当期に計上されていたものであるという観点から、これまでのEBITDAに近いものと認識。

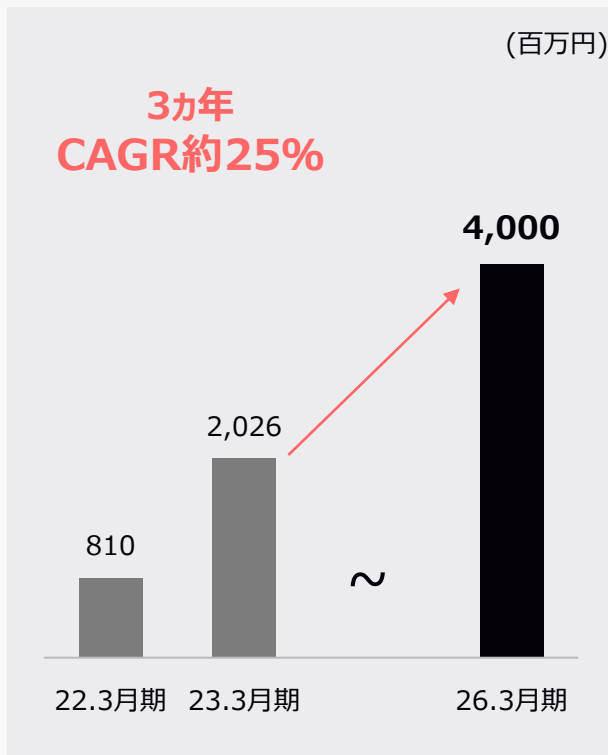


大幅な増収増益と、野心的な計画を設定。売上収益はCAGR30%成長を前提とする一方で、期間中は将来収益を意識するため、将来収益込みEBITDAでの30%成長を目指す。

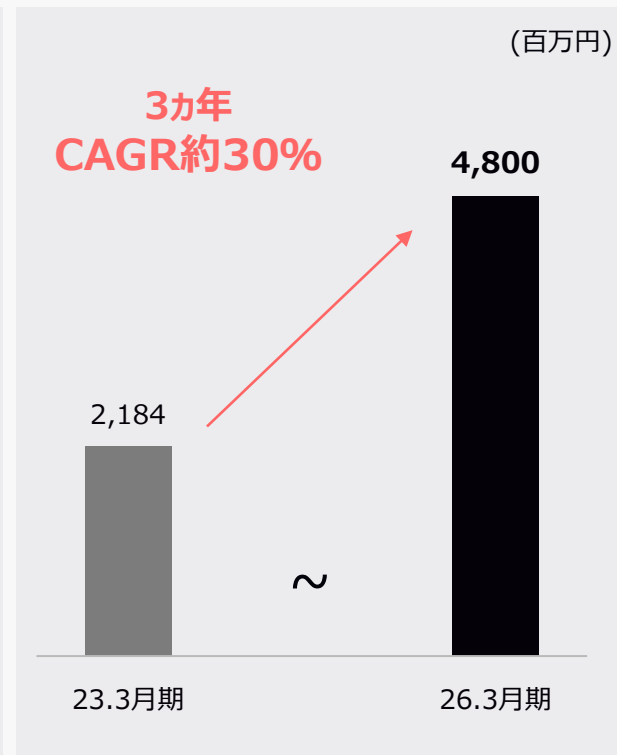
売上収益



EBITDA



将来収益込みEBITDA※



※ 将来収益込みEBITDA=EBITDA+本来ショット収益として当期に計上した場合の収益

2024年3月期通期業績予想

増収増益を前提に、大規模に投資に実行。特にストック収益比率の増加を中計最終年度で目指し、重点的にストック型に契約を移管。結果、将来収益込みEBITDAでは30%成長を維持する方針。

(百万円)

	2024年3月期 通期業績予想	2023年3月期 通期実績	YoY
売上収益	13,800	11,357	+21%
EBITDA	2,230	2,026	+10%
将来収益込みEBITDA	2,850	2,185	+30%
営業利益	1,900	1,715	+10%
税引前当期利益	1,850	1,675	+10%
当期利益	1,375	1,247	+10%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,200	1,089	+10%

※2023年3期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

※2024年3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」によって図るべきものとする。

お知らせ

23.3期通期 オンライン決算説明会

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。

開催日程	2023/5/12（金） 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	<ul style="list-style-type: none">2023年3月期通期決算説明中期経営計画質疑応答
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。 https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_m2BXIPq_TDW6fuVErKMudW

お知らせ

個人投資家の皆様へ向けて、説明会の実施や、IRニューズ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。

個人投資家向け説明会

開催日程	2023/6/8 (木) 19:00-20:00
開催場所	ZOOMウェビナー
スピーカー	常務執行役員 兼 財務IR部長 辻本 拓
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
主催	当社
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。 https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_EYuPzTSIRH-QMCnRDV74sQ#/registration

投資家向けIRニューズメール配信

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。

登録はこちら <https://theport.hubspotpagebuilder.com/mail/ir>

公式Twitterアカウント

公式Twitterアカウントの運用を開始しました。IR情報やプレスリリース等を発信していきますので、是非フォローをお願いいたします。



ポート株式会社 広報IR公式アカウント
https://twitter.com/port_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。

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。