



2019年7月10日

各 位

会 社 名 ポ ー ト 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 春 日 博 文  
(コード番号：7047 東証マザーズ)  
問 い 合 わ せ 先 取 締 役 副 社 長 丸 山 侑 佑  
TEL. 03-5937-6466

### <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### ○開催状況

|             |  |
|-------------|--|
| 開 催 日 時     | 2019年2月26日(火) 13:30~14:00  |
| 開 催 方 法     | 対面による実開催   |
| 開 催 場 所     | 公益社団法人日本証券アナリスト協会 兜町平和ビル分室<br>第2セミナールーム<br>東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル2F |
| 説 明 会 資 料 名 | 2019年3月期第3四半期決算説明会資料   |

#### 【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

# PORT INC.

2019年3月期 第3四半期決算説明資料





PORT INC.

OUR MISSION

世界中に、アタリマエとシアワセを。

**The Company  
Solving Social Issues  
with Technologies**

世界中に存在する様々なリアル産業の社会課題を、  
テクノロジーとマーケティングで解決し、「無くてはならない」を創造する。



## 会社紹介と成長戦略



## 四半期決算概要



## 参考資料



第3四半期累計売上高は前年同期比**+77%**の**20.6億円**と大幅に成長。3Q時点で前期売上高を超え、通期予想に対しても順調に進捗。



キャリアの累計会員数も**20万人**を突破し、領域別売上高ではキャリア**+74%**、ファイナンス**+81%**と、ともに高い成長率。



営業利益ベースで第3四半期累計は前期**1.9億円の赤字**に対し、今期は**3.2億の黒字**と大幅成長。

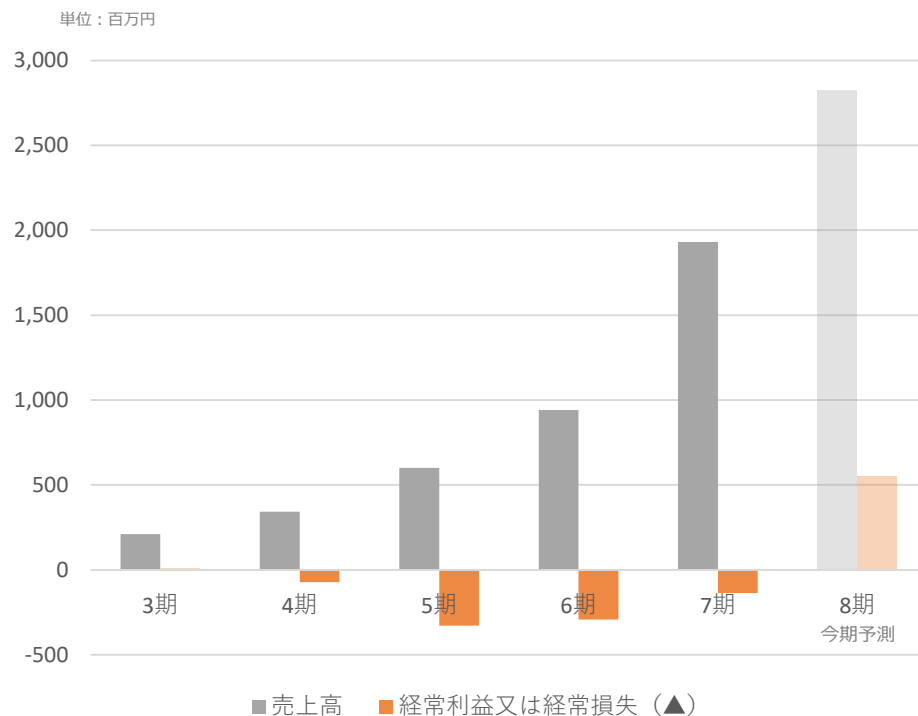
PORT INC.

## 会社紹介

Our mission

## 世界中に、アタリマエとシアワセを。

|       |                                   |
|-------|-----------------------------------|
| 社名    | ポート株式会社／PORT INC.                 |
| 設立    | 2011年4月18日                        |
| 本社所在地 | 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー12F |
| 事業内容  | インターネットメディア事業                     |
| 従業員数  | 152名（2018年12月）                    |
| 平均年齢  | 約29歳                              |
| 男女比率  | 6：4                               |



|                   | 3期  | 4期  | 5期   | 6期   | 7期    | 今期予測  |
|-------------------|-----|-----|------|------|-------|-------|
| 売上高               | 211 | 343 | 600  | 942  | 1,931 | 2,825 |
| 経常利益又は経常損失<br>(▲) | 7   | ▲73 | ▲328 | ▲292 | ▲136  | 551   |
| 当期（四半期）純利益        | 5   | ▲51 | ▲383 | ▲294 | ▲137  | 468   |

単位：百万円

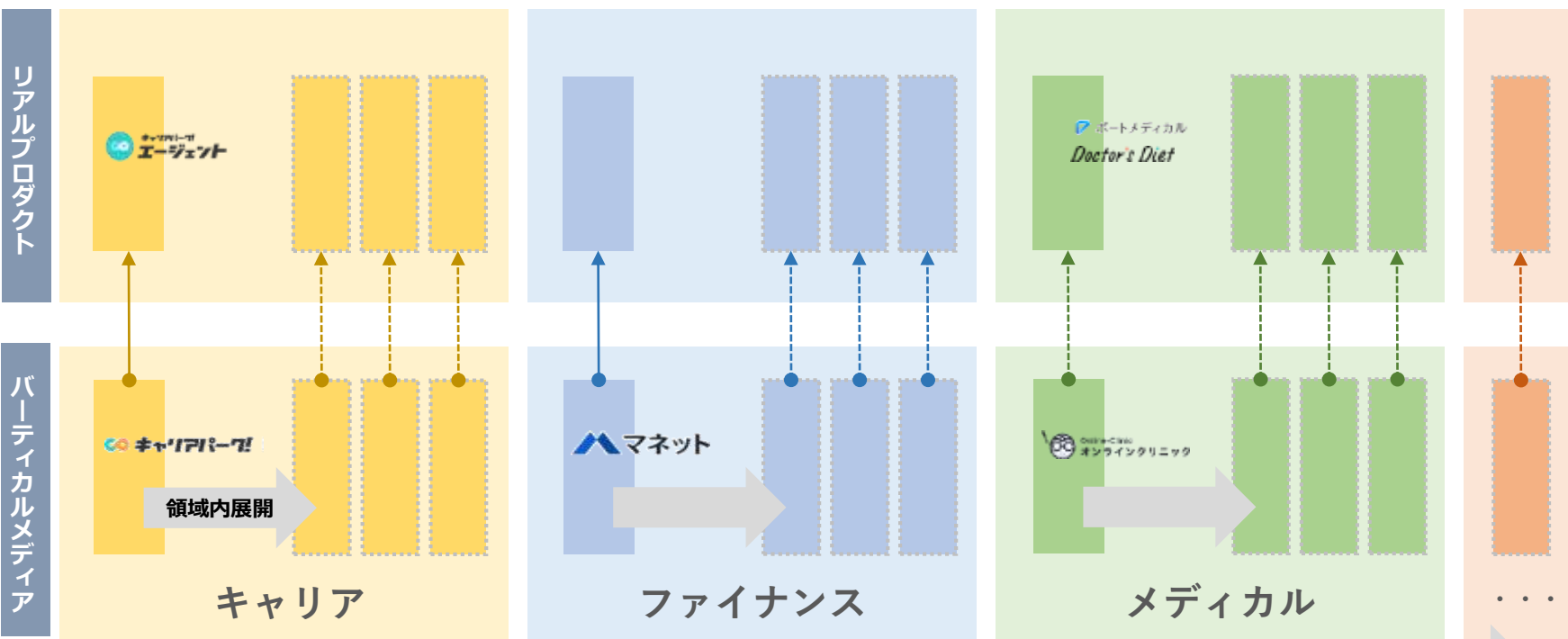


# 当社の事業戦略

バーティカルメディア×リアルプロダクトのモデルを各領域で展開し事業成長を図る。

- ①領域内（横）展開：ジャンルの拡充
- ②水平（横）展開：参入領域の拡充
- ③垂直（縦）展開：行動データを活かしたリアルプロダクト等の開発

垂直展開  
(縦展開)




水平展開 (横展開)



# サービス一覧

各領域に特化型のメディアを保有。メディアによる成果報酬型の送客サービスを展開するとともに、各領域にリアルプロダクトを開発。

## 各領域のリアルプロダクト



キャリアパーク!  
**エージェント**  
キャリアアドバイス  
(新卒マッチングサービス)

検討中



ポートメディカル  
オンライン診療プラットフォーム  
*Doctor's Diet*  
オンラインダイエット支援サービス

## 各領域の特化型メディア（バーティカルメディア）



キャリアパーク!  
キャリアノウハウメディア




マネット  
マネーライフノウハウメディア



Online-Clinic  
オンラインクリニック  
生活習慣医療メディア



就活の未来  
新卒就活生向け  
業界研究メディア



Mitsukaru Hoken **NEW**  
ミツカル保険  
来店型保険ショップ比較メディア

キャリア

ファイナンス

メディカル

# バーティカルメディアのビジネスモデル

メディアに訪れたユーザーに対して情報の提供にとどまらず、実際に悩みを解決するために最適なサービスとマッチングを実現する。マッチング成立でサービス提供元から成果報酬を得る**送客モデル**を展開。



## POINT1

ユーザーが抱える悩みに対する**ノウハウ記事**を領域内で**包括的に提供**し、領域内の検索優位性を高める。

## POINT2


サイトユーザーに対して**記事と関連性の高い広告**を提供することで、申し込み（行動）を促進する。

# 主なバーティカルメディアの紹介

領域特化型のインターネットメディアを複数領域にて展開しており、各領域において専門家の監修するコンテンツを自社内で開発。市場規模の大きな産業において送客による成果報酬モデルを採用し、2領域が収益基盤として確立。

 **キャリアパーク!**

 **マネット**

 **Online-Clinic  
オンラインクリニック**

## 就活特化型メディア



就活を中心にすべての人のキャリア選択に役立つ、国内最大級のキャリア情報プラットフォーム

## カードローン・FX特化型メディア



お金を「かりる」「ためる」「ふやす」を通じて、皆さまのマネーライフをより豊かにする情報メディア

## 生活習慣医療メディア



医師率いる医療専門チームが知っておくべき医療情報を分かりやすくお届けする情報メディア

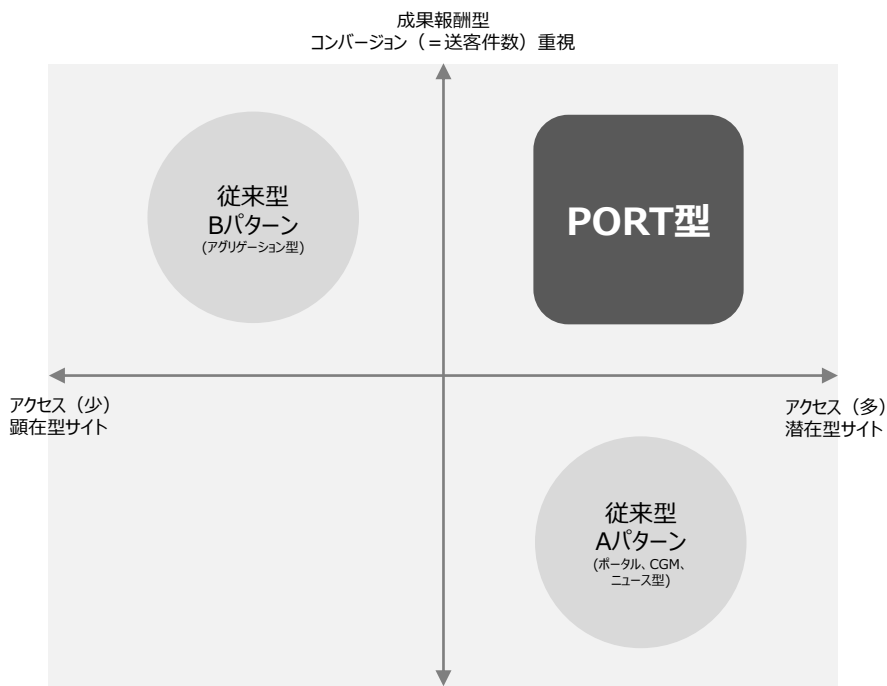
PORT INC.

## 当社インターネットメディアの特徴

# 特徴 I : 多アクセス、高単価なメディアモデル

## Discover & Action

～情報の発見から、行動までを支援する新たなメディアモデル～



<潜在的、顕在的の違い>  
就活領域でのイメージ

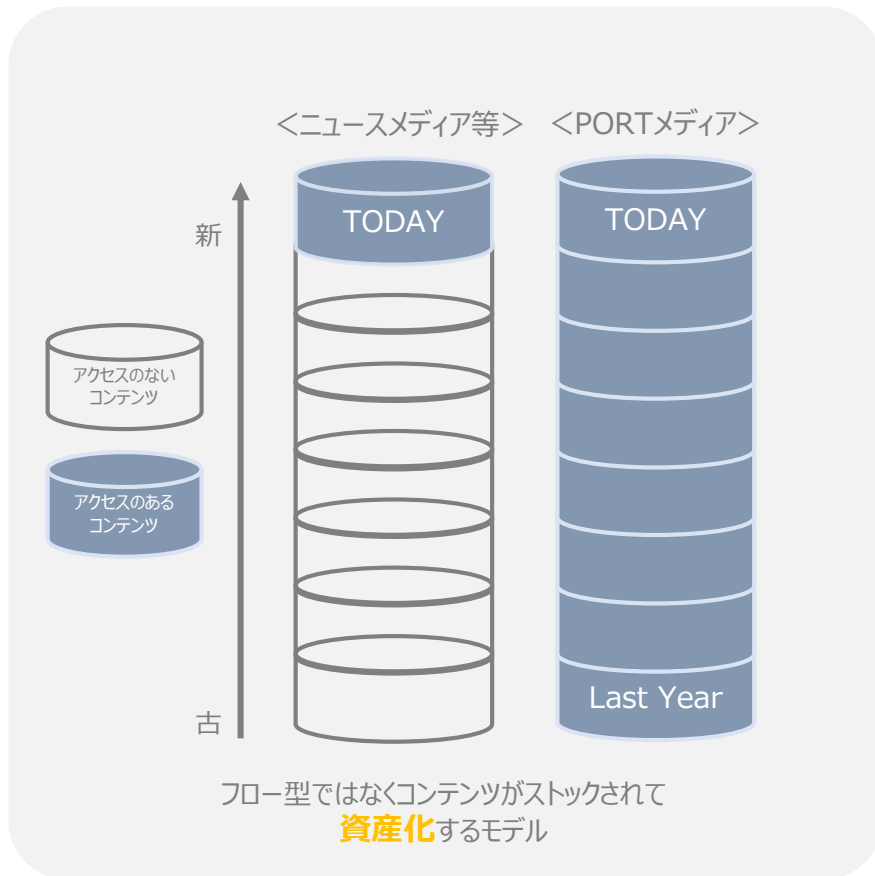
従来型Bパターン (顕在型) : コンサルタント 求人

PORT型 (潜在型) : 就職活動 とは

| メディア分類                  | 特徴   |
|-------------------------|--|
| 従来型Aパターン<br>(ページビュー重視)  | <ul style="list-style-type: none"><li>□ アクセスが多い</li><li>□ 単価の低い閲覧型課金方式(ネットワーク型バナー広告)</li></ul> <p>➡ <u>バナー収益が中心、単価、収益率が低い</u></p>      |
| 従来型Bパターン<br>(コンバージョン重視) | <ul style="list-style-type: none"><li>□ アクセスが少ない</li><li>□ 単価の高い送客成果型課金方式</li></ul> <p>➡ <u>顕在ユーザーのみを集客するため、1サイトあたりの収益が限定的</u></p>     |
| PORT型                   | <ul style="list-style-type: none"><li>■ アクセスが多い</li><li>■ 単価の高い成果型課金方式</li></ul> <p>➡ <u>高単価な成果報酬型であり、潜在層にもアプローチをするためアップサイドが高い</u></p> |

# 特徴Ⅱ：ストック型のコンテンツ開発による安定化

流行に左右されにくいテーマに対してコンテンツ開発をしているため、陳腐化しづらく、開発したコンテンツが長期間収益貢献する。そのためメディア立ち上げ時においては、コンテンツ開発費用に投資をする。



## ■コンテンツイメージ

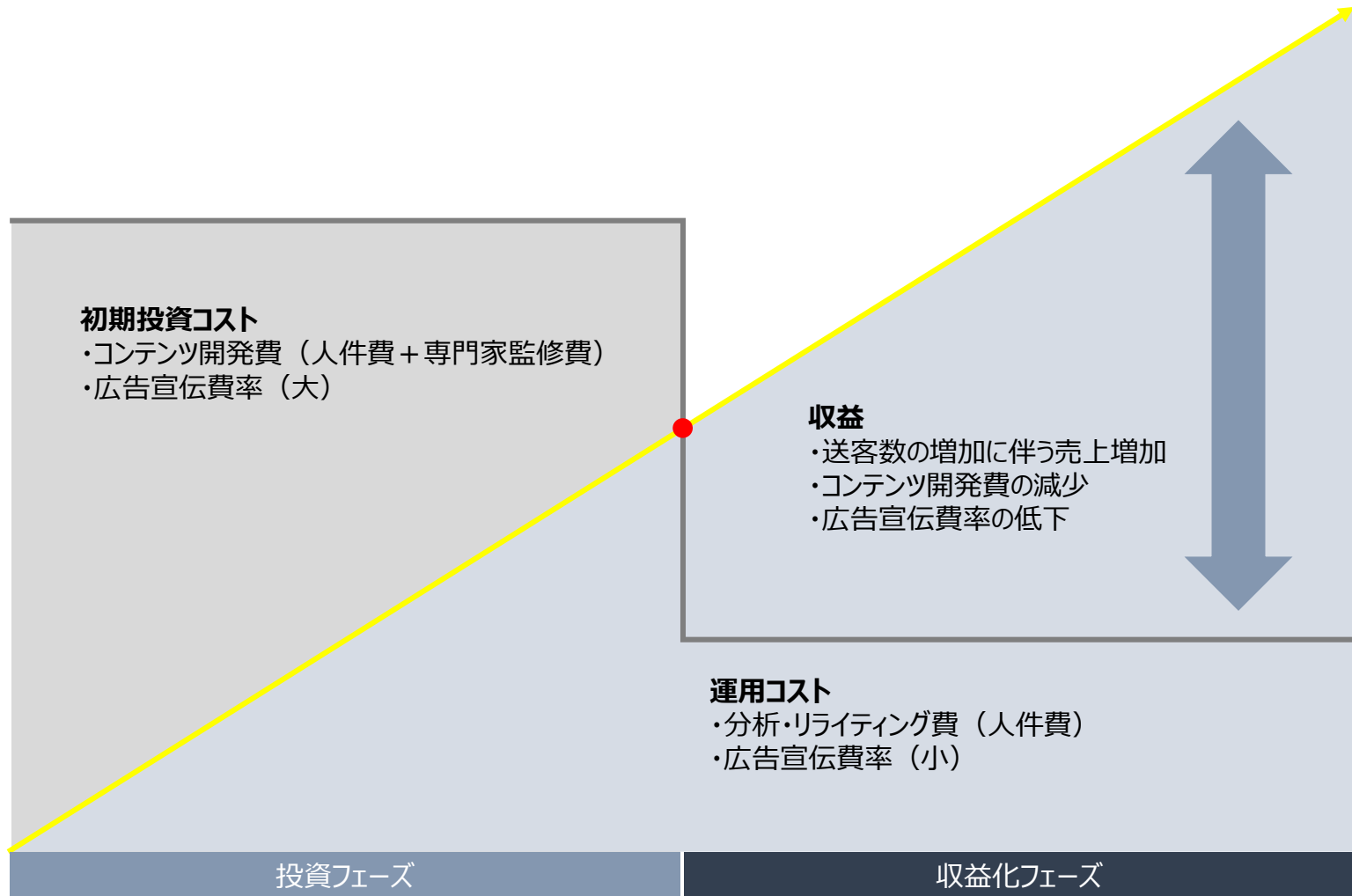


**初期投資費用 = コンテンツ開発費（人件費 + 専門家監修費） + 広告宣伝費**

※広告宣伝費はアクセスを増やすことによりコンテンツに対するユーザー評価を検証し、向上させるために投資

# 特徴Ⅲ：ストック型の初期投資モデルによる収益化計画

初期投資コストによる一時的に赤字になるが、送客数の拡大に伴い、黒字化を実現するモデルとして、キャリア領域、ファイナンス領域ともに成功。





# 特徴Ⅳ：専門家による監修体制

社内編集チームによるコンテンツ開発、その後各領域の専門家による実名監修を導入することで、コンテンツの品質担保に努めている。

コンテンツ監修体制

PORT INC.



社内ライターによる作成・編集

SPECIALIST



専門家による校閲・コメント



専門家の実名による記名

キャリア

人事・キャリアアドバイザー



ファイナンス

金融会社・FP



メディカル

医師・看護師



各領域の専門家

# 特徴V：再現性のあるインターネットメディア開発

当社のメディア開発においては、「ビジネスオペレーション」と「専門性」を切り分けることで、自社の強みを活かしてスムーズに他領域展開が可能。

横展開

キャリアパーク!

マネット

Online-Clinic  
オンラインクリニック

ビジネス  
オペレーション

専門性

当社の強みである編集チームをはじめ、他領域展開に向けて仕組化を実現。

- 編集のプロフェッショナルチーム
- コンテンツ開発のフロー
- SEOシステム
- マatchingPDCA
- システム開発

編集のプロフェッショナルチームが各領域における専門家のアドバイスやレビューを受けてコンテンツを開発していくモデルであるため、編集チームは基本的に領域に限定することなく編集のプロとして他領域展開が可能である。

その他、レギュレーション順守、チェック体制、内部統制などを踏まえたフローやSEOシステムなど数年間の運用経験からオリジナルのモデルを設計し、安全で効率的な運営を実現している。

監修者となる専門家については、参入領域ごとに社員として採用、または顧問として契約。

- 弁護士
- 人事コンサルタント
- キャリアアドバイザー
- 企業人事
- ファイナンシャルプランナー
- 金融機関社員
- 医師
- 看護師

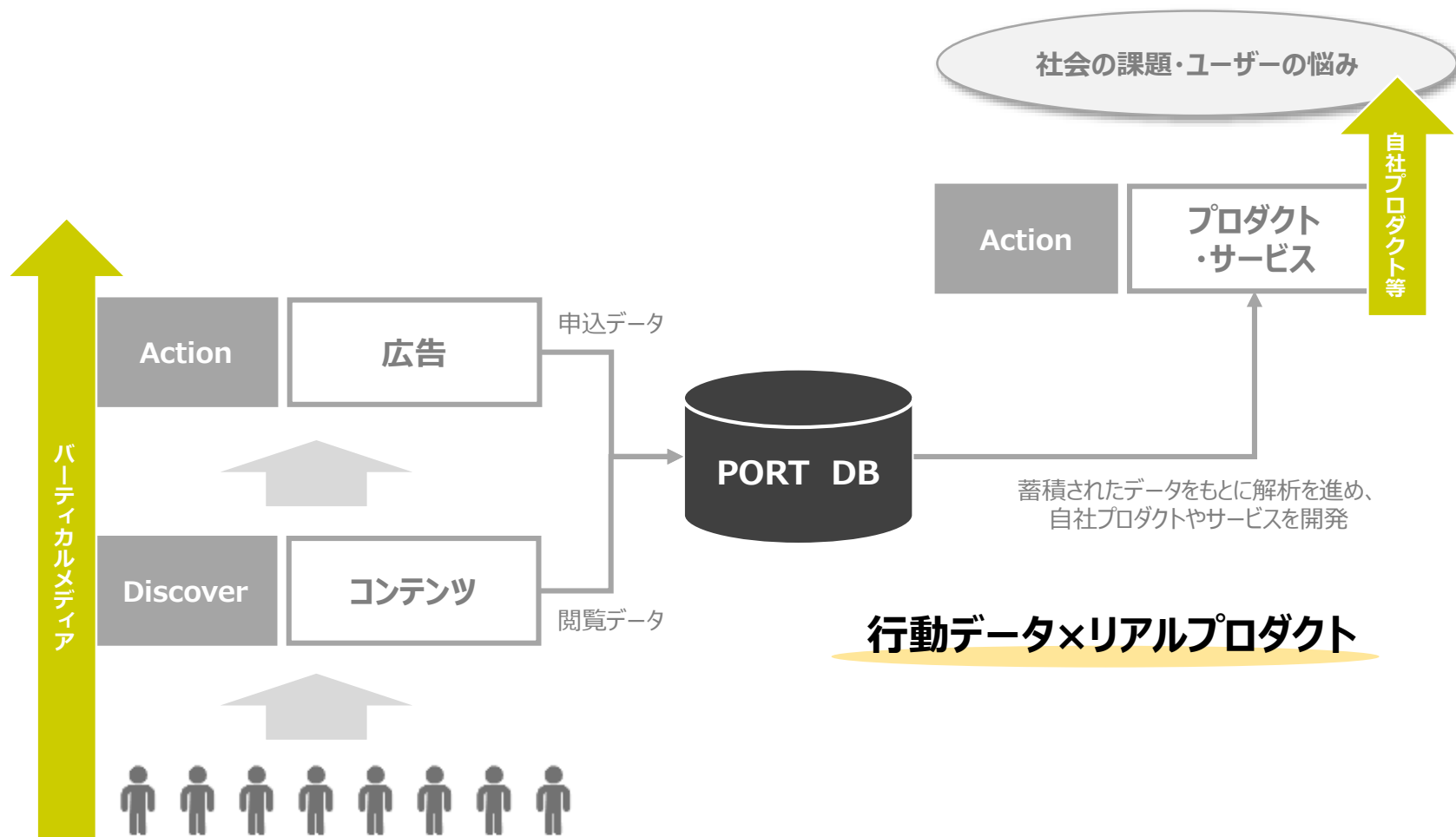
自社の強みをノウハウとして蓄積するとともに**仕組化**し、参入領域によって必要な専門性は**外部から招き入れる**ことで**自社の強みを生かした他領域展開**に成功している。

PORT INC.

バーティカルメディア×リアルプロダクト

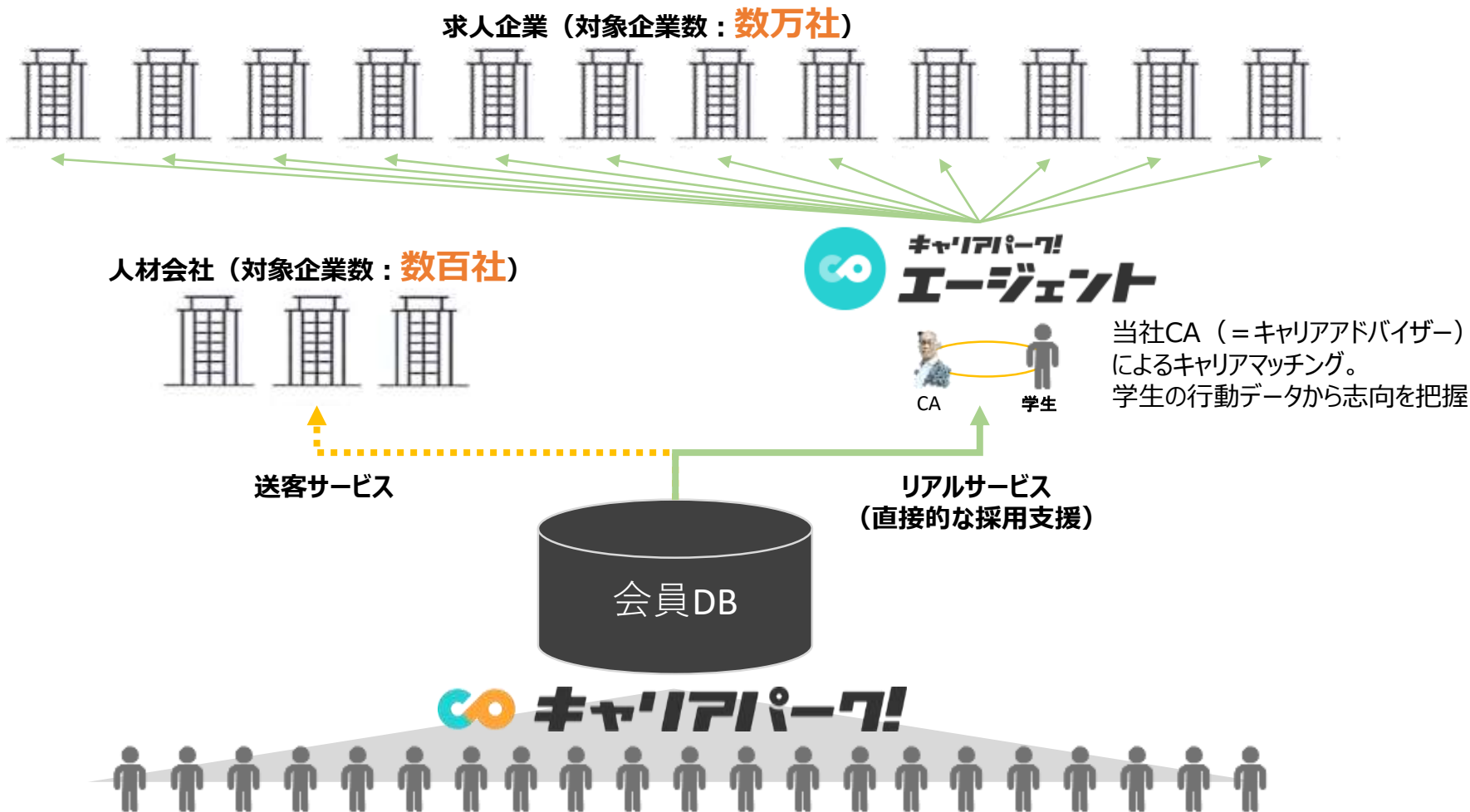
# バーティカルメディア×リアルプロダクト

各メディアで取得したユーザーデータを活用し、自社プロダクトやサービスを開発することで  
行動データ×リアルプロダクトのクロスセルで領域内における収益拡大を図る。



# キャリア領域のリアルプロダクト

キャリアパーク会員に向けたキャリアアドバイスサービス（キャリアマッチングサービス）を展開。対象顧客基盤を広げ数万社の採用予算マーケットに参入することで、キャリア領域における更なる業績拡大を目指す。



# キャリア領域のリアルプロダクト：地方創生事業の展開

キャリア領域で培った集客・マッチングノウハウを活かして、地方自治体向けに雇用課題解決を支援。企業誘致による新産業の創出や地元企業の採用支援によりキャリアパークの地方送客拡大を目指す。

連携先自治体  
10以上

※イエローゾーン=重点エリア



若者人口回復に向けた  
地方創生プロジェクト  
with  
島根県大田市

移住検討者向けの  
マッチングイベント事業  
with  
千葉県南房総市



- 地方自治体と連携して雇用課題解決プロジェクトを推進することで、
- ①地方人材会社にアプローチし、送客顧客基盤を拡大
  - ②首都圏企業の地方進出を支援し、求人顧客基盤を拡大

# メディカル領域のリアルプロダクト

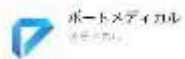
メディカル領域のリアルプロダクトであるオンライン（遠隔）診療サービスを開発。  
医師および医療機関と患者様を繋ぐプラットフォームとしてサービスを提供。



遠隔診療

## アプリダウンロード

医師から配布されたIDを入力。



## 再診予約

スケジュール調整



## テレビ電話やチャットで診察



## 医師の診断・処方



## 決済

クレジットカード決済・代引き決済



## 薬の配達





# オンライン診療に関する実証プロジェクト

メディカル領域でのリアルプロダクトの開発に向けて、自治体や大学病院と連携し、オンライン（遠隔）診療の導入に向けた実証研究を実施。今後共同研究の成果を発表する予定。

## 実証①

### IOT×オンライン診療

東京女子医科大学との共同研究による「IOTを活用した都市型遠隔診療の有効性検証」に関する実証プロジェクト。



## 実証②

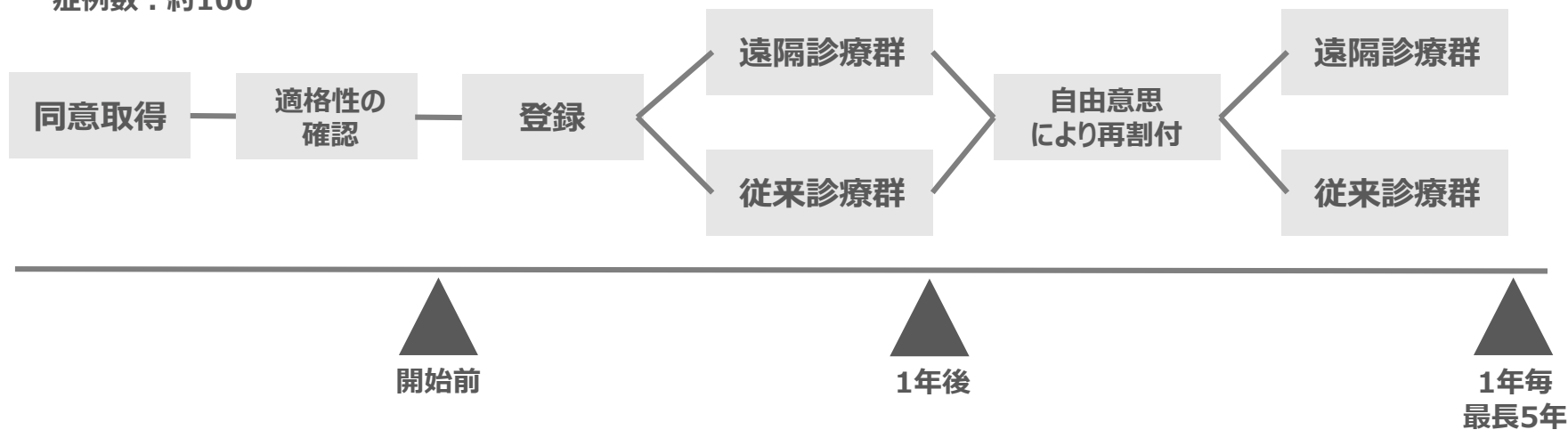
### 地方×オンライン診療

宮崎県日南市および宮崎大学との連携による「無医地区における遠隔診療の有効性検証」に関する実証プロジェクト。

# 具体的な臨床研究例

東京女子医科大学と共同研究を実施。  
「高血圧治療における非対面型遠隔診療と従来型対面診療の比較試験」

単施設非盲検無作為化前向き介入研究  
症例数：約100



▼東京女子医科大学病院倫理委員会(承認番号160603)UMIN000025372  
研究課題名「高血圧診療における非対面型遠隔診療と従来型対面診療の比較試験」研究責任者：市原淳浩



日経メディカル：  
<https://medical.nikkeibp.co.jp/leaf/mem/pub/report/t262/201609/548206.html>



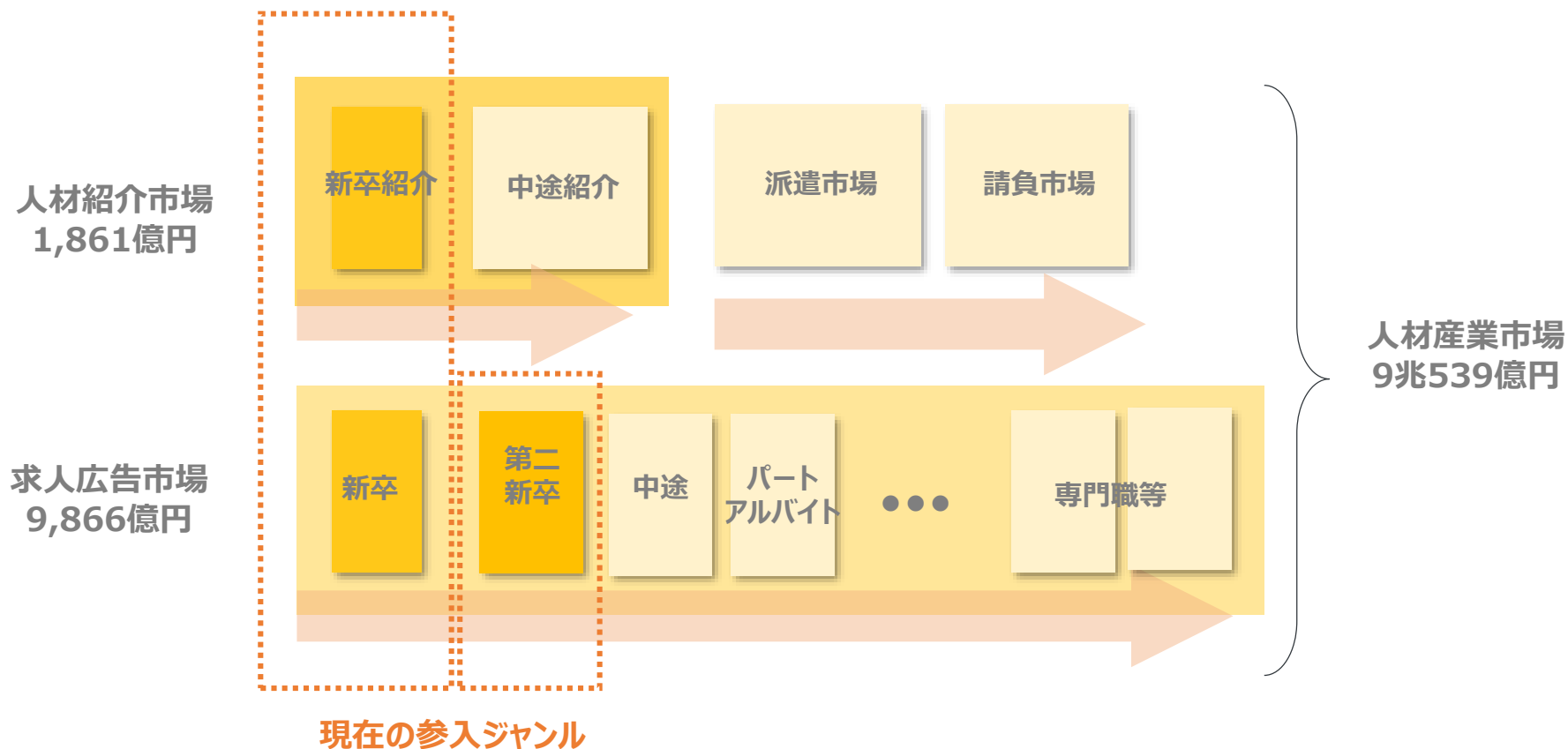
東京女子医科大学：  
<http://www.twmu.ac.jp/univ/news/detail.php?kbn=1&ym=201609&cd=323>

PORT INC.

# 成長戦略

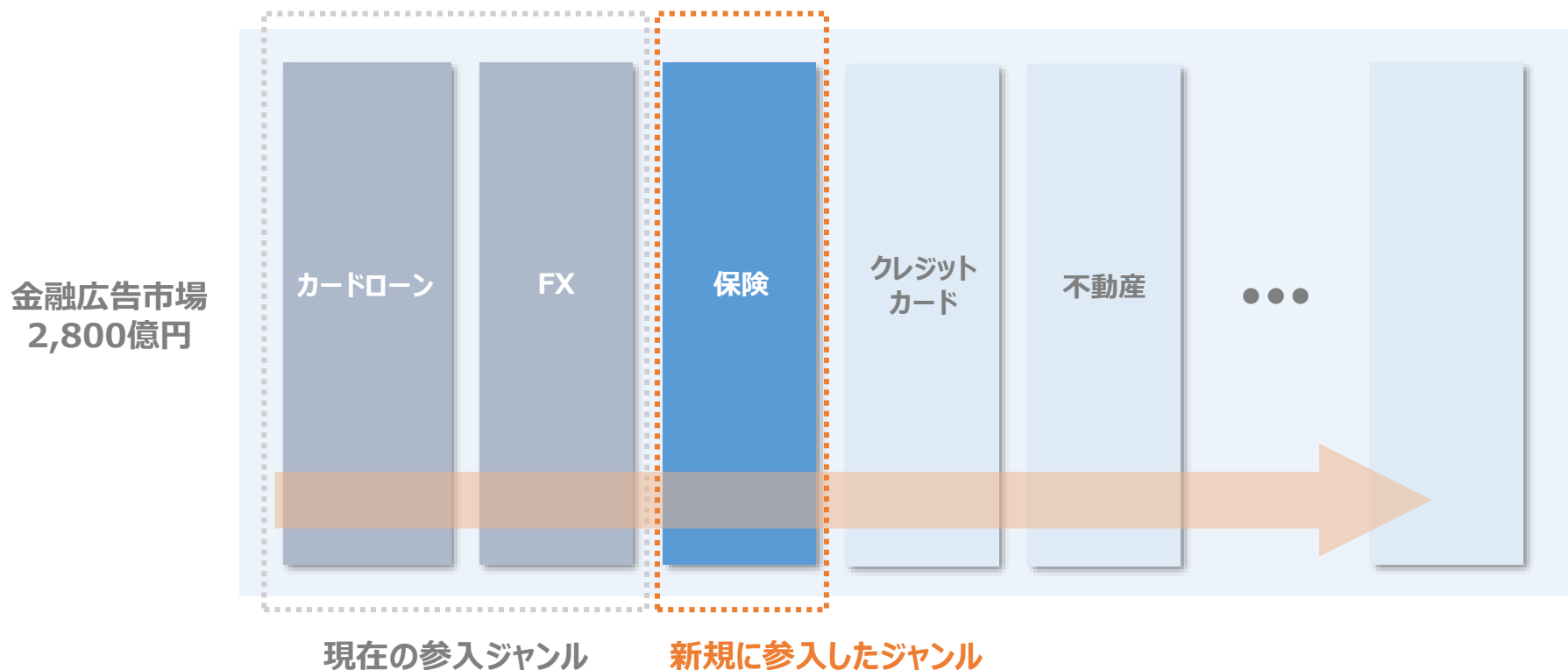
# グロース戦略：領域内展開（キャリア領域）

「スモールバーティカル」をメディア開発の方針としており、領域内においてより専門的なジャンルにて参入。  
領域を細分化し特化することで、当該ジャンルにおけるシェアの独占を図る。  
キャリア領域では「新卒」に加え、「第二新卒」の立ち上げに成功。



# グロース戦略：領域内展開（ファイナンス領域）

ファイナンス領域においても、領域内展開が可能であり、既に「カードローン」と「FX」の立ち上げに成功。  
新規ジャンルとして「保険」に着手。



# 保険ジャンルメディア「ミツカル保険」のサービス化開始

来店型保険ショップの口コミ比較サイト「ミツカル保険」(<https://mitsukaru-hoken.com/>)  
サービスを本格稼働。ファイナンス領域にて保険ジャンルへ本格参入。



全国の保険ショップ・保険相談所を  
**徹底比較!**

エリアから探す

駅・路線から探す

保険ショップから探す

保険会社から探す

エリアから店舗を探す

掲載店舗数：2107件

|     |    |     |    |    |    |     |     |
|-----|----|-----|----|----|----|-----|-----|
| 岡山  | 広島 | 三重  | 大阪 | 山梨 | 長野 | 北海道 |     |
| 島根  | 鳥取 | 兵庫  | 京都 | 新潟 | 石川 | 青森  | 岩手  |
| 山口  |    | 滋賀  | 奈良 | 富山 | 福井 | 秋田  | 宮城  |
|     |    | 和歌山 |    | 愛知 | 静岡 | 山形  | 福島  |
| 愛媛  | 香川 |     |    | 岐阜 |    | 茨城  | 栃木  |
| 高知  | 徳島 |     |    |    |    | 群馬  | 埼玉  |
| 福岡  | 佐賀 |     |    |    |    | 東京  | 神奈川 |
| 長崎  | 熊本 |     |    |    |    | 千葉  |     |
| 大分  | 宮崎 |     |    |    |    |     |     |
| 鹿児島 | 沖縄 |     |    |    |    |     |     |

九州・沖縄

四国

中国

関西

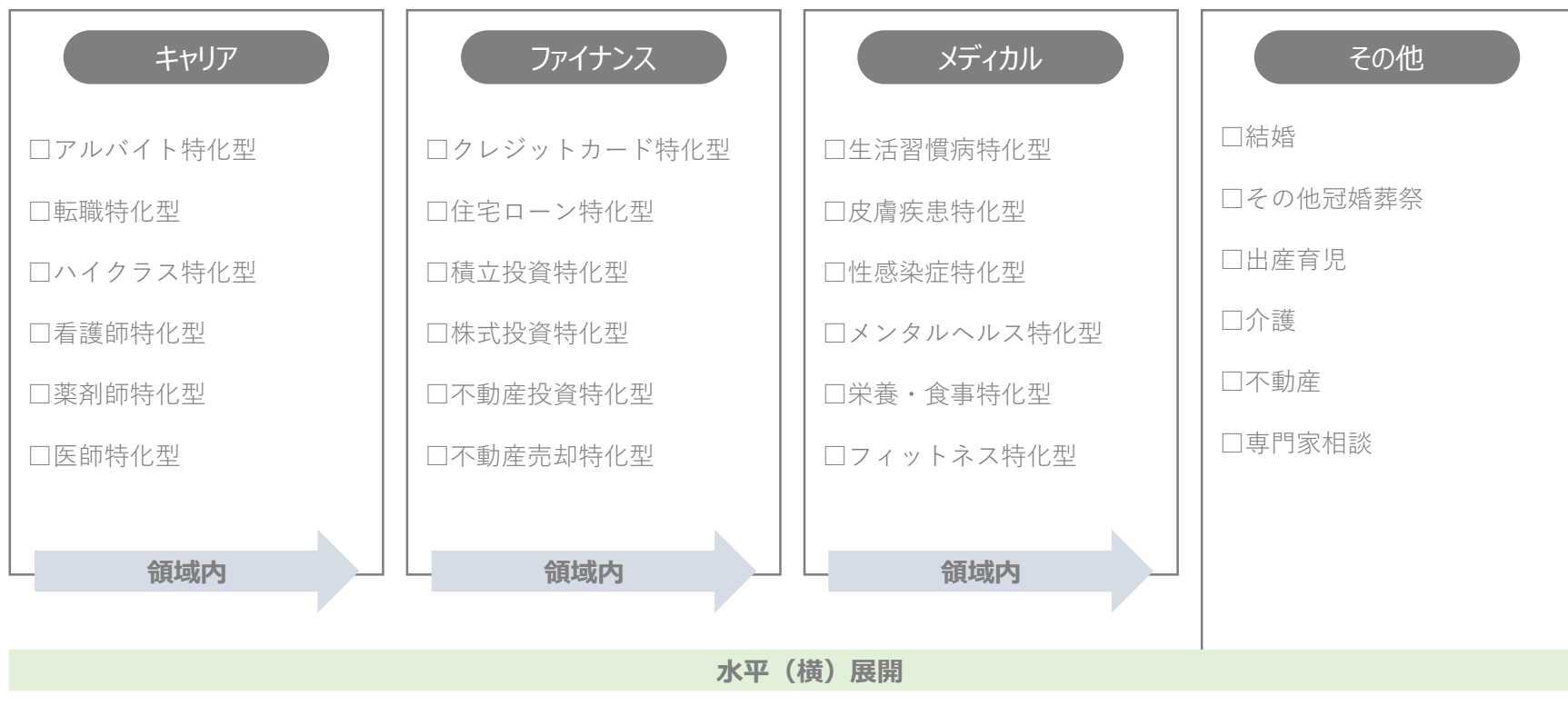
中部

関東

東北

# 領域内および水平（横）展開イメージ

領域内および水平（横）展開の可能性のある領域並びジャンルは多岐にわたっている。





# 成長戦略まとめ

## 1 キャリア領域

- ✓ 更なる送客効率の改善および顧客単価の向上による送客サービスの売上拡大
- ✓ 会員向け人材紹介サービスと地方顧客の開拓によるリアルサービスの売上拡大
- ✓ 新規ジャンルの拡充

## 2 ファイナンス領域

- ✓ 更なる送客効率の改善および顧客単価の向上による送客サービスの売上拡大
- ✓ 新規ジャンルの拡充

## 3 メディカル領域

- ✓ 政府方針や規制改革にあわせた事業推進
- ✓ メディアコンテンツの拡充によるユーザー数の拡大

PORT INC.

**2019年3月期  
第3四半期決算概要**

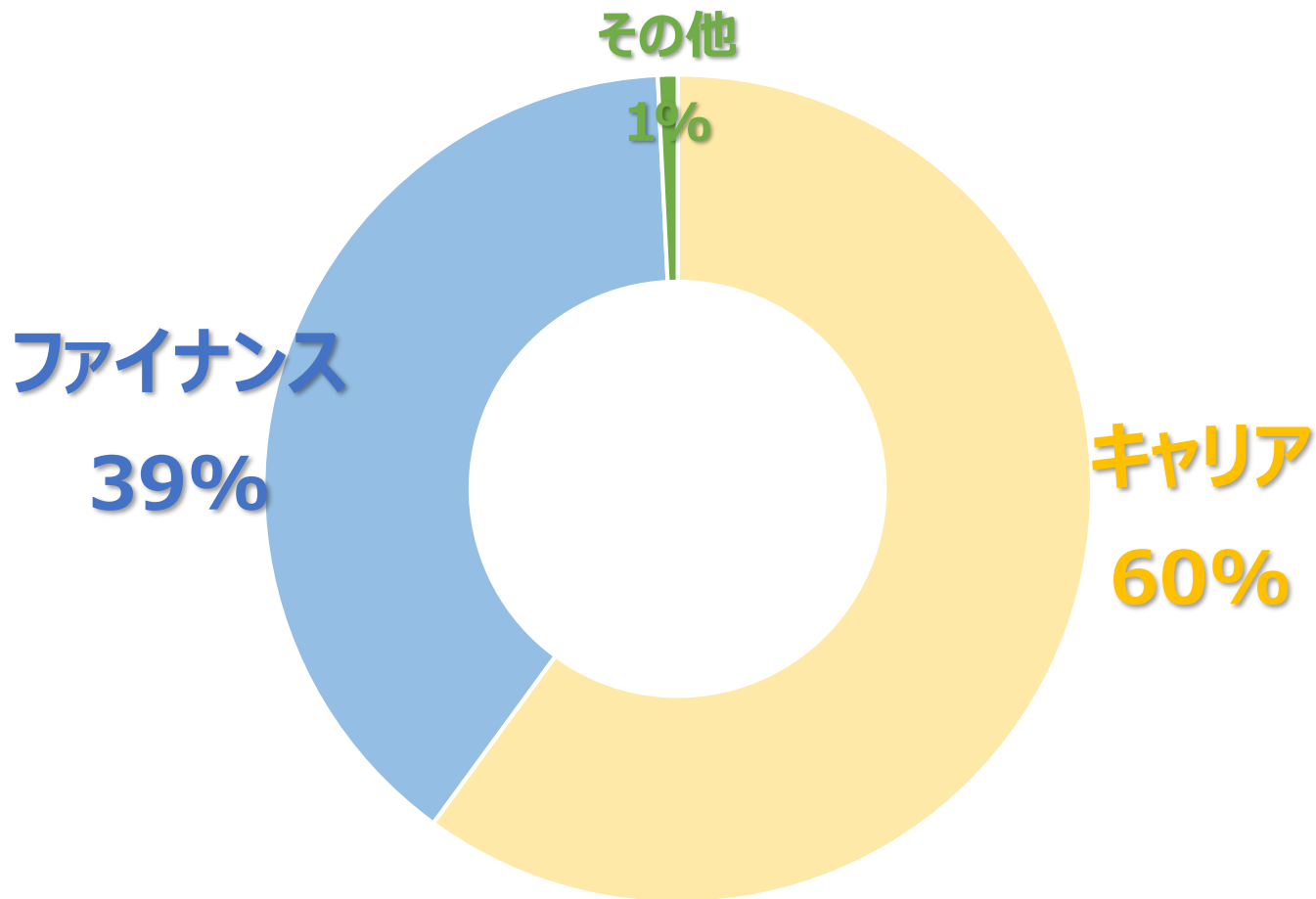
# 業績ハイライト 2019年3月期 第3四半期決算

第3四半期累計期間は売上高2,062百万円と前年同期比で+77%の増収。  
すでに前期の通期売上高を超える結果となった。前期赤字に対し、今期は大幅黒字に向け進捗は良好。

| 単位：百万円                  | 2019年3月期<br>第3四半期<br>累計期間 | 2018年3月期<br>第3四半期<br>累計期間 | YoY<br>成長率  | 2018年3月期<br>実績 | 前期通期<br>充足率 |
|-------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------|----------------|-------------|
| 売上高                     | <b>2,062</b>              | <b>1,163</b>              | <b>+77%</b> | <b>1,931</b>   | <b>107%</b> |
| 営業利益<br>又は営業損失<br>(▲)   | <b>325</b>                | <b>▲191</b>               | ※           | <b>▲133</b>    | ※           |
| 経常利益<br>又は経常損失<br>(▲)   | <b>314</b>                | (非公表数字)                   | -           | <b>▲136</b>    | ※           |
| 当期純利益<br>又は当期純損失<br>(▲) | <b>260</b>                | (非公表数字)                   | -           | <b>▲137</b>    | ※           |

※ 段階利益は赤字から黒字化したため記載していない。

領域別売上高比率ではキャリア60%、ファイナンス39%、その他1%となった。  
前期対比で大きな変化はなく、全領域とも順調に拡大傾向。

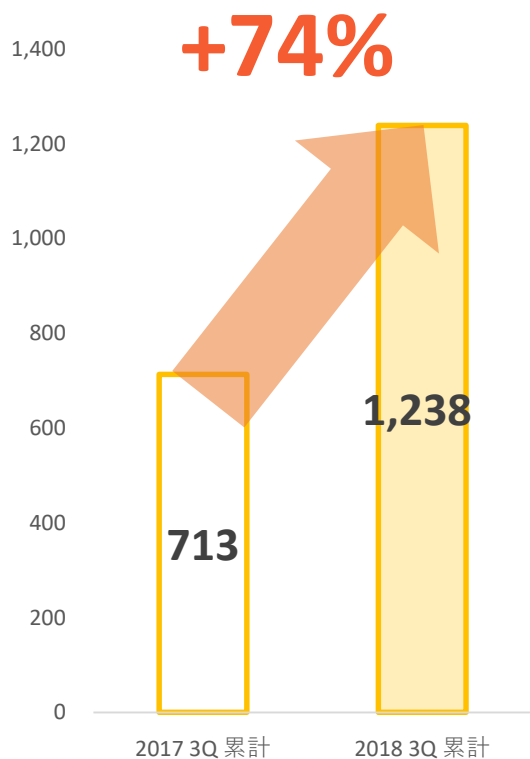


# 領域別売上高前年同月比較

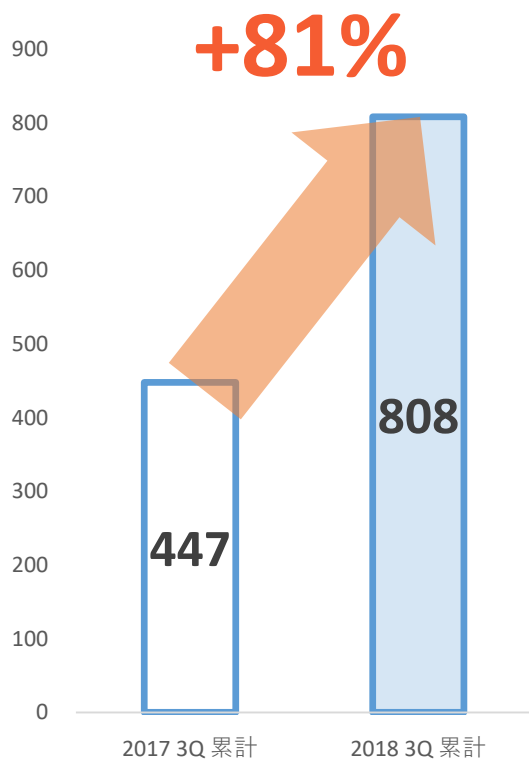
2019年3月期 第3四半期決算

収益化したキャリア・ファイナンスを中心に、3領域ともに大幅に躍進。送客件数、単価などの成長が要因。

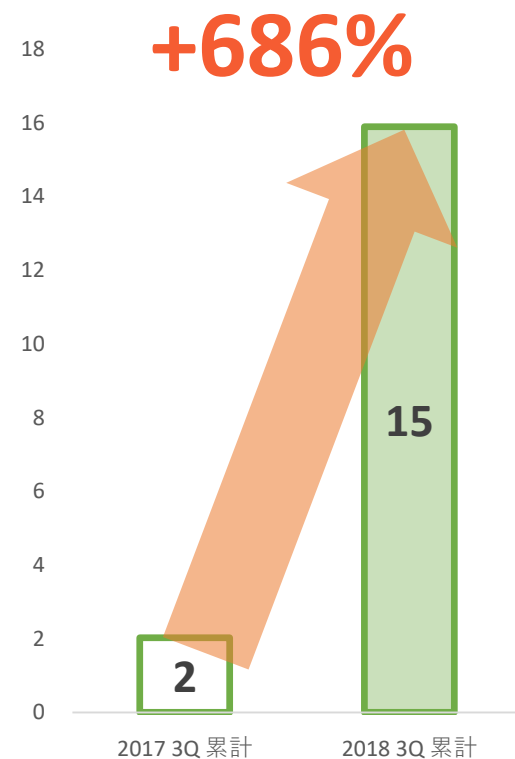
## キャリア



## ファイナンス

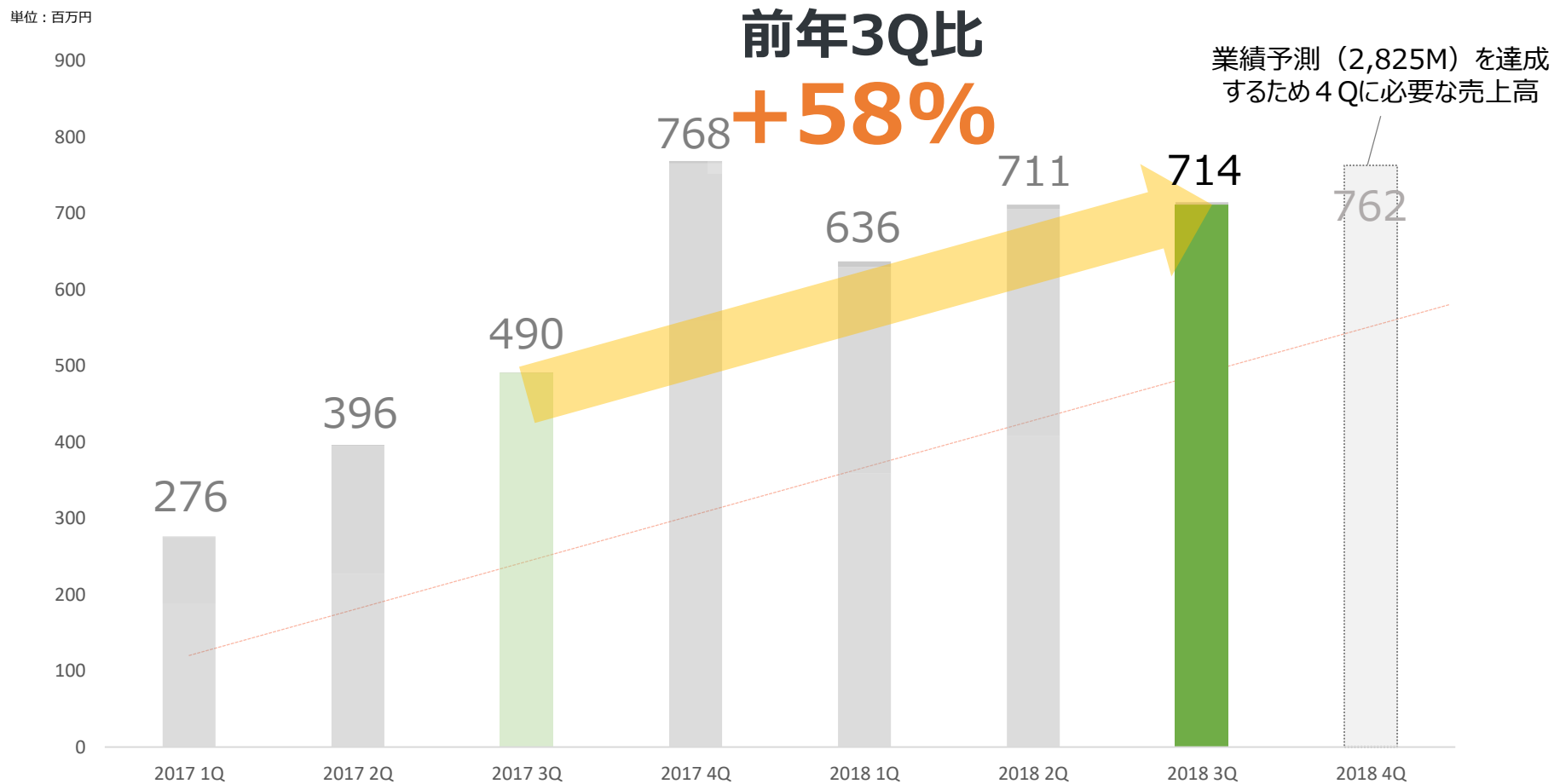


## その他



単位：百万円

第3四半期会計期間でも+58%の成長。



# 収益拡大における重要なポイント

送客件数※

※送客件数 = CV = コンバージョン



単価



売上高



アクセス数



CVR

※コンバージョン・レート

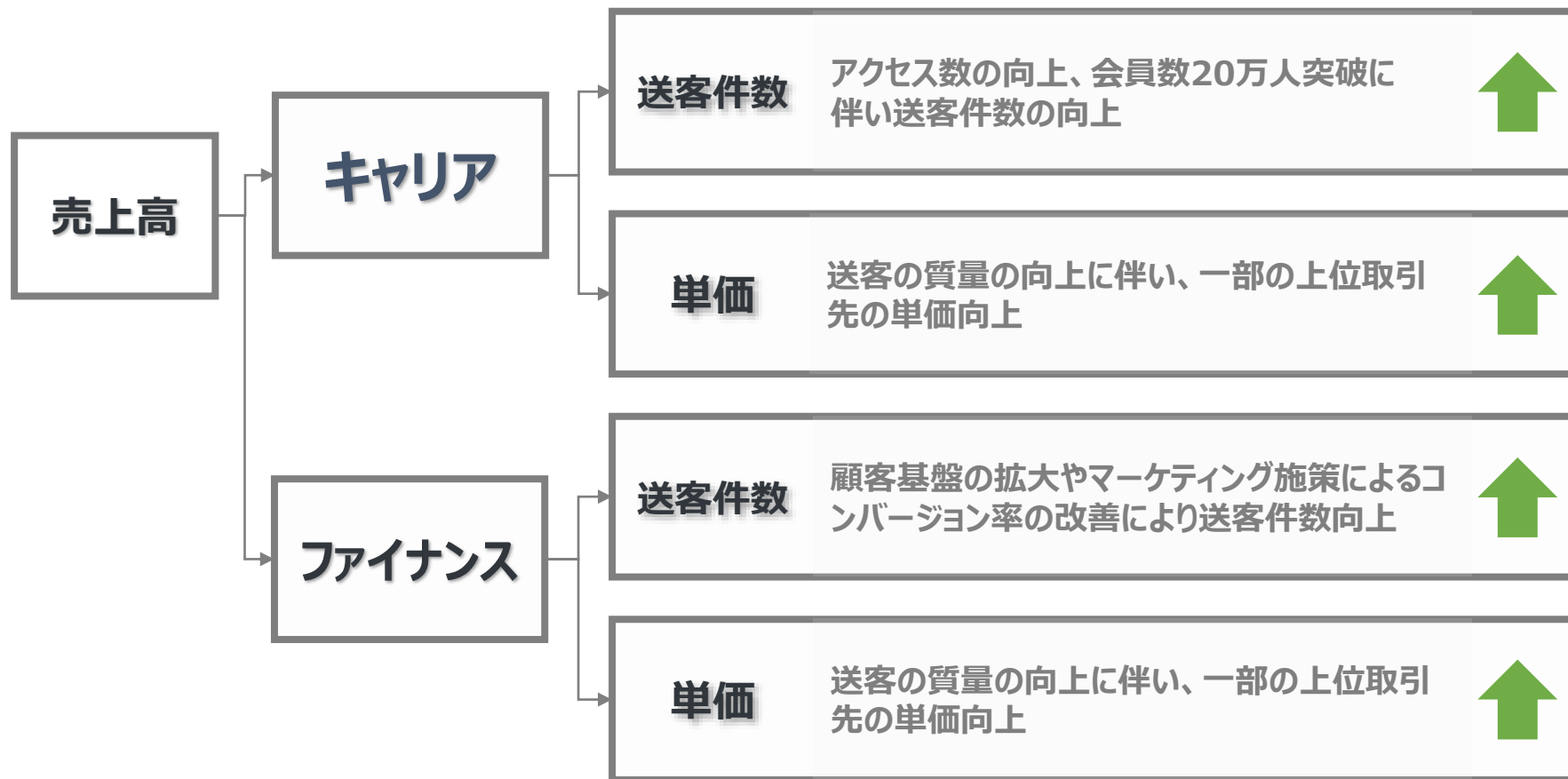
- ✓ 陳腐化しづらいコンテンツにより安定的なアクセスを継続獲得
- ✓ データ分析の結果からコンテンツのリライトを実施し、継続的にアクセスを拡大
- ✓ ユーザーの会員化を促進し、会員限定コンテンツの充実を図ることでエンゲージメントを高める

- ✓ コンテンツと広告の相関性などのテストマーケティングを繰り返し最適化を図る
- ✓ コンバージョン結果などのデータ分析から更なるコンバージョンの最適・最大化



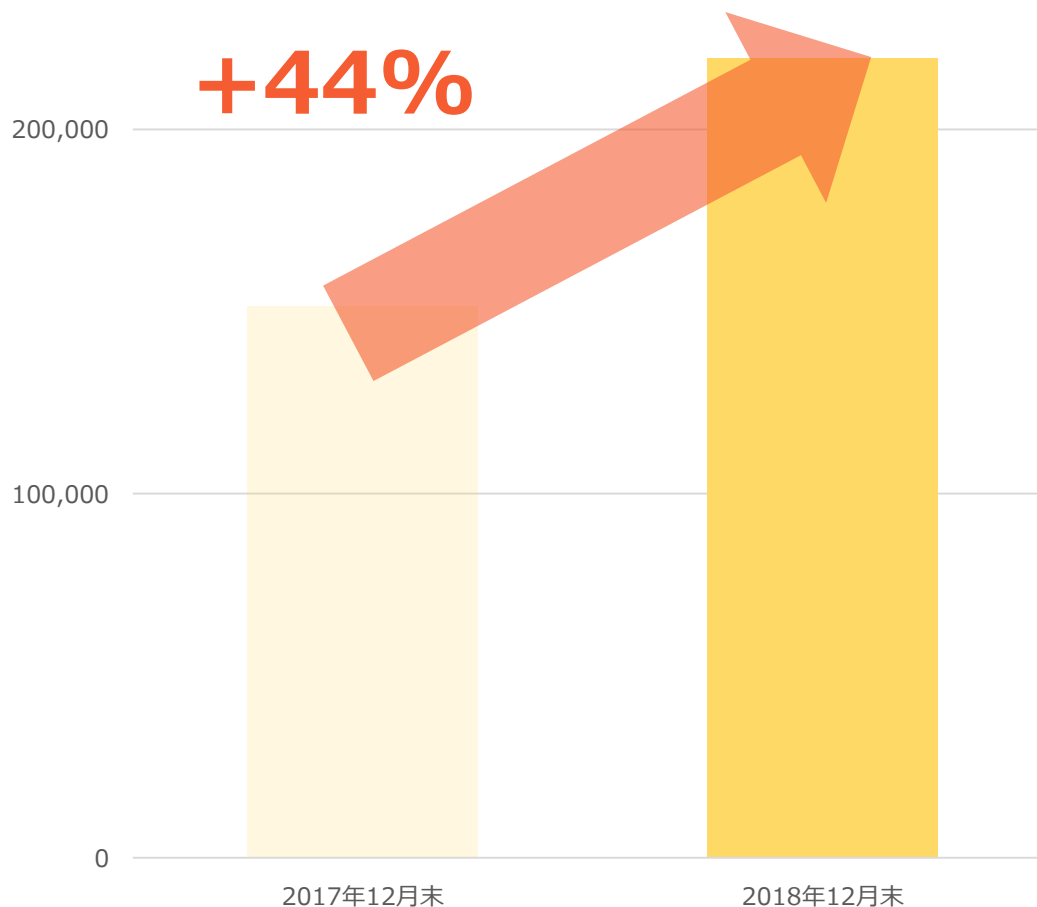
# 各領域の前年同四半期累計期間の成長指標

キャリア、ファイナンスとも送客件数及び単価が増加したことにより、売上をけん引。  
引き続きジャンルの拡充や顧客開拓により送客基盤の拡大を図る。



# キャリア領域の累計会員数

キャリア領域新卒会員数※は**20万人**を突破し、前年同期比で**+44%**増となり、送客件数の増加に寄与。

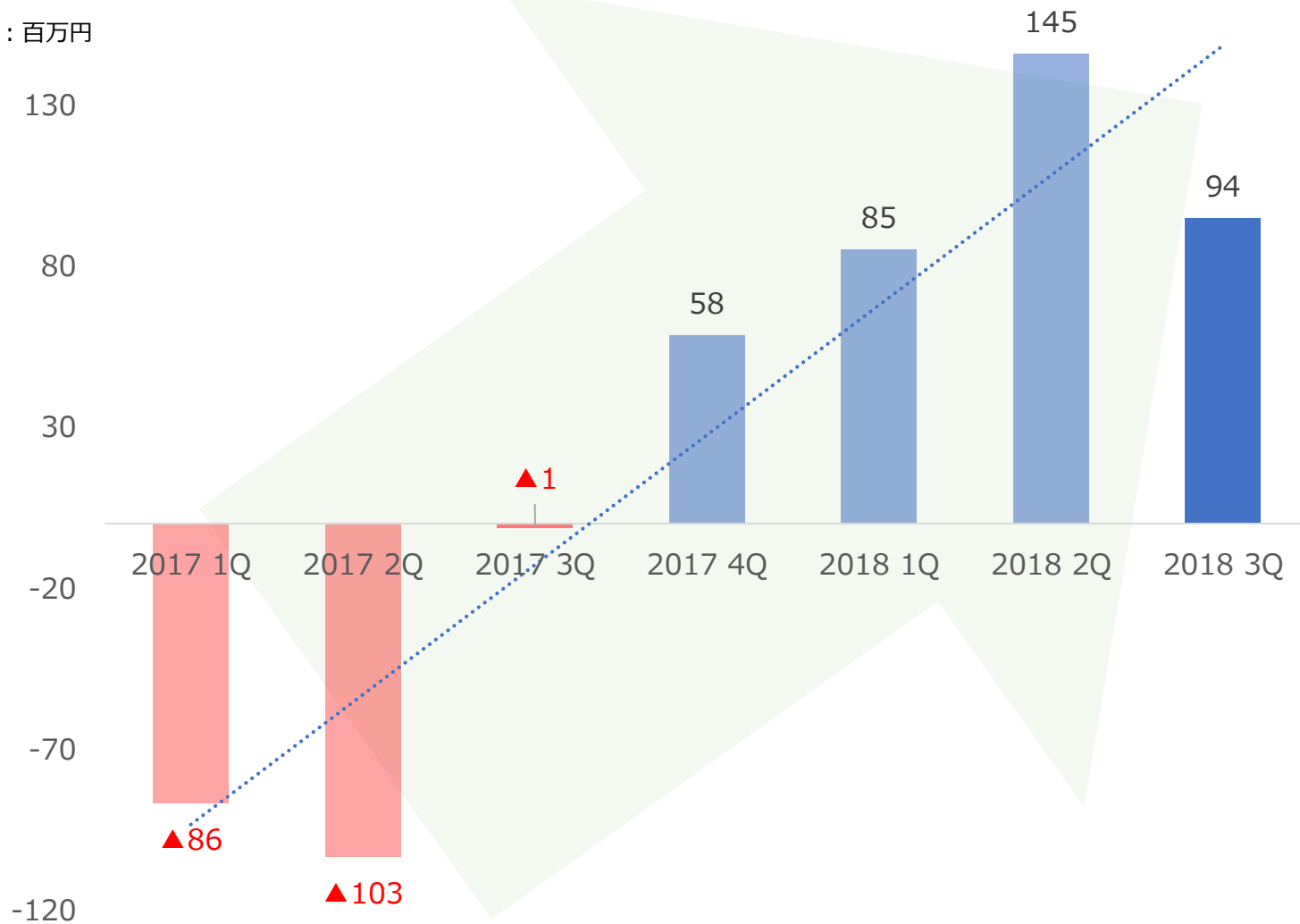


※上記の会員数はそれぞれの年度に大学等を卒業予定の新卒学生の数を表しています。2017年12月末時点は2018年3月卒業予定の会員数、2018年12月末時点は2019年3月卒業予定の会員数を表します。なお新卒会員は、卒業後、既卒・中途会員として切り替わります。

# 営業利益前期対比 2019年3月期 第3四半期決算

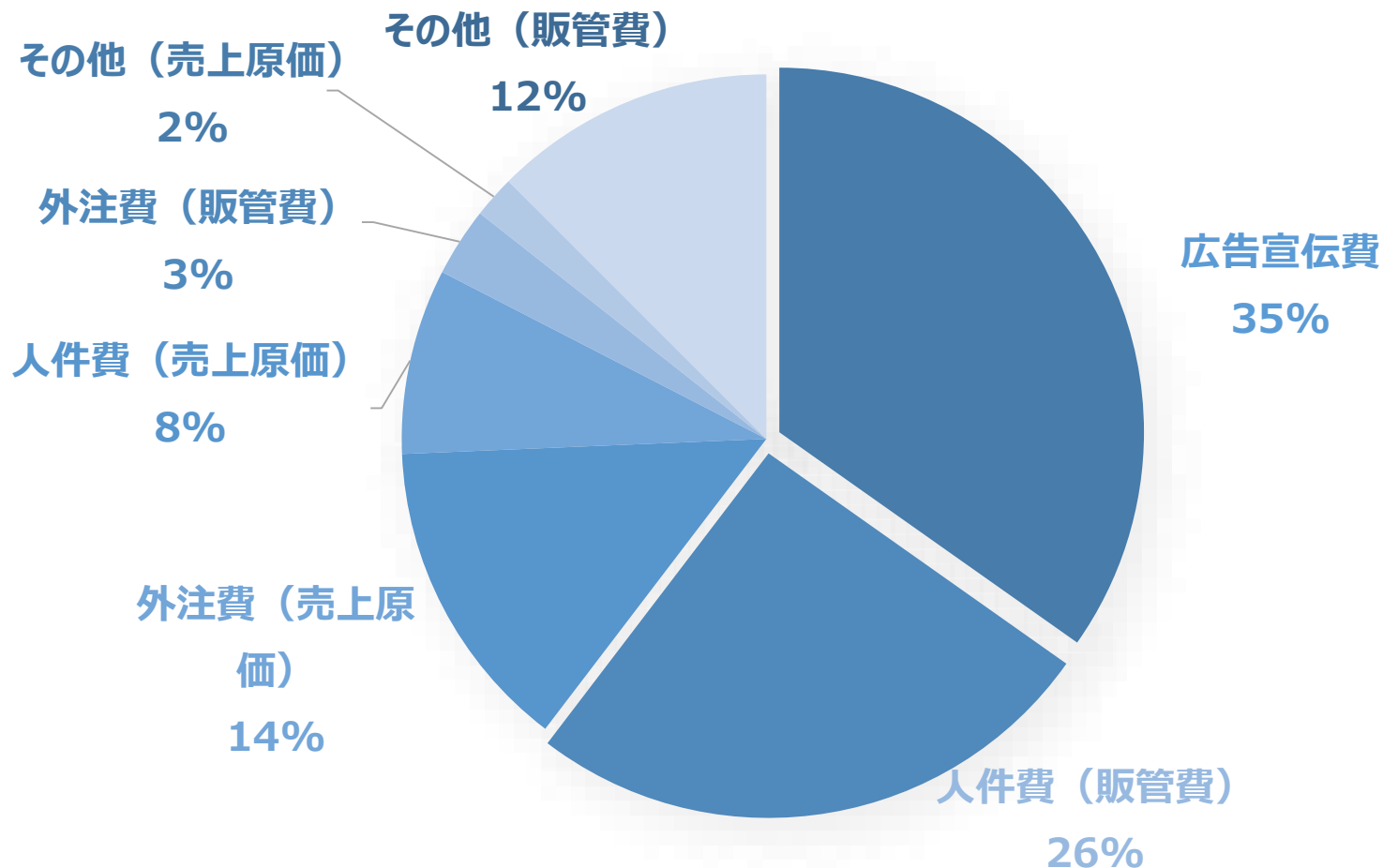
第3四半期累計期間で前期**1.9億円**の赤字に対し、今期**3.2億円**の黒字の大幅増益。

単位：百万円



# 費用内訳(売上原価・販売費及び一般管理費)

営業費用は、広告宣伝費が最も多く35%を占める。



# 今期予想の進捗状況 2019年3月期 第3四半期決算

現時点では今期業績予想に対して順調に推移。  
キャリア領域は売上高、利益ともに第4四半期に大きく伸長する傾向がある。

| 単位：百万円 | 2019年3月期<br>業績予想 | 2019年3月期<br>第3四半期累計期間 | 進捗度        | 2018年3月期<br>実績 |
|--------|------------------|-----------------------|------------|----------------|
| 売上高    | <b>2,825</b>     | <b>2,062</b>          | <b>73%</b> | <b>1,931</b>   |
| 営業利益   | <b>560</b>       | <b>325</b>            | <b>58%</b> | <b>▲133</b>    |
| 経常利益   | <b>551</b>       | <b>314</b>            | <b>57%</b> | <b>▲136</b>    |
| 当期純利益  | <b>468</b>       | <b>260</b>            | <b>56%</b> | <b>▲137</b>    |

第3Qは公募増資と借入を実施。自己資本比率は62.9%となり盤石な財政状態。

| 単位：百万円            | 18/12        | 18/3         | 増減率          | 18/9         | 増減率          |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 現金及び預金            | 2,332        | 631          | +270%        | 921          | +153%        |
| 受取手形及び売掛金         | 346          | 481          | ▲28%         | 378          | ▲8%          |
| <b>流動資産合計</b>     | <b>2,754</b> | <b>1,180</b> | <b>+133%</b> | <b>1,364</b> | <b>+102%</b> |
| <b>固定資産等（※）合計</b> | <b>112</b>   | <b>111</b>   | <b>+1%</b>   | <b>103</b>   | <b>+9%</b>   |
| <b>資産合計</b>       | <b>2,867</b> | <b>1,291</b> | <b>+122%</b> | <b>1,467</b> | <b>+95%</b>  |
| 有利子負債             | 418          | 140          | +197%        | 226          | +85%         |
| <b>流動負債合計</b>     | <b>954</b>   | <b>616</b>   | <b>+55%</b>  | <b>662</b>   | <b>+44%</b>  |
| 長期有利子負債           | 83           | 126          | ▲34%         | 63           | +32%         |
| <b>固定負債合計</b>     | <b>110</b>   | <b>154</b>   | <b>▲29%</b>  | <b>90</b>    | <b>+22%</b>  |
| <b>負債合計</b>       | <b>1,064</b> | <b>770</b>   | <b>+38%</b>  | <b>753</b>   | <b>+41%</b>  |
| <b>純資産合計</b>      | <b>1,802</b> | <b>520</b>   | <b>+247%</b> | <b>714</b>   | <b>+152%</b> |
| <b>負債・純資産合計</b>   | <b>2,867</b> | <b>1,291</b> | <b>+122%</b> | <b>1,467</b> | <b>+95%</b>  |

※投資その他の資産および繰延資産等を含みます。

PORT INC.

# Appendix

# 経営陣紹介①



**代表取締役社長**  
春日 博文 Hirofumi Kasuga

## Career

1988年埼玉県生まれ。在学中に新卒採用支援業やプロモーション支援を個人事業主として開始。2011年、大学卒業と同時に株式会社ソーシャルリクルーティング(現：ポート株式会社)を創業。



**取締役副社長**  
丸山 侑佑 Yusuke Maruyama

## Career

1986年兵庫県生まれ。大学卒業後、人事組織コンサルティング会社株式会社トライアンプで外資系メーカー等の採用・教育設計を担当。その後、KLab株式会社へ転職し、HRマネージャーを経て、2013年に株式会社ソーシャルリクルーティング(現：ポート株式会社)に入社。同年、取締役COOに就任し、2015年に取締役副社長COOに就任。



**取締役 (非業務執行)**  
加藤 広晃 Hiroaki Kato

## Career

1984年大分県生まれ。大学卒業後、監査法人トーマツ(現：有限責任監査法人トーマツ)に入所。監査やIPO支援、IFRSアドバイザーに従事。その後IPO責任者として株式会社メタップスへ転職。IPO後クロスボーダーM&A、IFRS適用を財務経理執行役員を歴任。2017年に加藤会計事務所を立ち上げ、ポート株式会社に入社し、取締役就任。



**執行役員CMO**  
吉田 敦彦 Atsuhiko Yoshida

## Career

1978年東京都生まれ。大学卒業後、大手電気メーカーのコンサルティング部門に入社し、会計士のコンサルタントとして活躍。その後、戦略系Webマーケティング会社でCOOを経験後、2008年に株式会社ベアシックに入社。Webマーケティング担当者向けのメディア「ferret」の事業部長を務め、同社取締役に就任。2016年にポート株式会社に入社し、2017年執行役員CMOに就任。



# 経営陣紹介②



**社外取締役**  
馬淵 邦美 Kuniyoshi Mabuchi

**Career**  
1965年京都府生まれ。1990年にLondon Business Schoolを卒業後、デジタルエージェンシー領域においてグローバルトップ・マネジメントを歴任し、2012年にオグルヴィ・ワン・ジャパン株式会社/ネオ・アット・オグルヴィ株式会社代表取締役社長に就任。FleishmanHillard Japan K.K., Senior Vice President&Partnerを経て、2018年にポート株式会社の社外取締役に就任。

**常勤社外監査役**  
磯部 寛 Hiroshi Isobe

**Career**  
1944年北海道生まれ。1970年に鐘淵紡績株式会社(現 クラシエホールディングス株式会社)に入社。同社において内部管理体制の強化に貢献。2015年にポート株式会社常勤社外監査役就任。

**社外監査役（公認会計士・税理士）**  
樋口 俊輔 Shunsuke Higuchi

**Career**  
1975年東京都生まれ。2001年に太田昭和センチュリー監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人)に入所。2005年に公認会計士、2007年に税理士の登録。2012年に株式会社ソーシャルリクルーティング(現：ポート株式会社)社外監査役就任。

**社外監査役（弁護士）**  
橋本 綾子 Ayako Hashimoto

**Career**  
1978年福岡県生まれ。2009年に中央大学法科大学院を卒業後、2010年に弁護士資格を取得。2011年に木下総合法律事務所に入所。2013年に東京神谷町綜合法律事務所に入所。現在は複数大学の臨床研究の倫理委員会委員も務める。2018年にポート株式会社社外監査役就任。

# 2016年4月 宮崎県日南市にサテライトオフィス開設

2016年4月にオフィス開設し、現在では25名の社員が活躍。東京と同水準のマーケティング業務を地方に移管することで、若者が「暮らしたい町で働くことができる社会」づくりを支援。

若者がUターンする際の雇用の受け皿になるとともに、中心市街地の活性化を目指し、油津商店街にオフィスを開設。当社オフィス開設後、進出IT企業**12社**、総雇用数**約130名**と日南市の地方創生プロジェクトが拡大。

## NEWS

- 地方における新しい働き方・ワークスペースとして、グッドデザイン賞および日経ニューオフィス賞を受賞
- 地方創生特命担当大臣を中心に政財界から多くの視察を受け入れ



## ■ 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、予測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。

