

# PORT INC.

ポート株式会社 証券コード7047  
2020年3月期 第3四半期 決算説明資料



1

**2020年3月期 第3四半期決算概要**

2

**今後の事業方針**

3

**Appendix ベンチャーキャピタル等の持株比率**



第2四半期に続き、前年同四半期比**増収増益**達成。  
売上高2,785百万円（前年同四半期比**+35%**）、EBITDA  
512百万円（前年同四半期比**+52%**）。EBITDAベースで昨年  
度通期営業利益542百万円に迫る。



下期偏重型である中、通期予想に対して売上高**73%**、営業利益  
**64%**と進捗しており、前年同四半期比較でも**順調に推移**。



キャリア、ファイナンスともにKPIの進捗良好。  
リーガルメディア等を売却し、**収益効率のさらなる向上**を目指す。

# 業績ハイライト 2020年3月期 第3四半期累計期間

第3四半期は前年同四半期比 売上高 **+35%**、営業利益 **+35%**  
EBITDA **+52%**増加。

単位：百万円	2020年3月期 第3四半期累計実績	2019年3月期 第3四半期累計実績	増減率
売上高	<b>2,785</b>	<b>2,062</b>	<b>+35%</b>
EBITDA※	<b>512</b>	<b>335</b>	<b>+52%</b>
営業利益	<b>440</b>	<b>325</b>	<b>+35%</b>
経常利益	<b>431</b>	<b>314</b>	<b>+37%</b>
当期純利益	<b>292</b>	<b>260</b>	<b>+12%</b>

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

※当期純利益は2020年3月期第3四半期累計期間においては一部繰越欠損金に係る税効果会計を反映していない。

# 業績ハイライト 2020年3月期 第3四半期会計期間

第3四半期会計期間では売上高 **+37%**、営業利益 **+50%**  
EBITDA **+74%**増加。

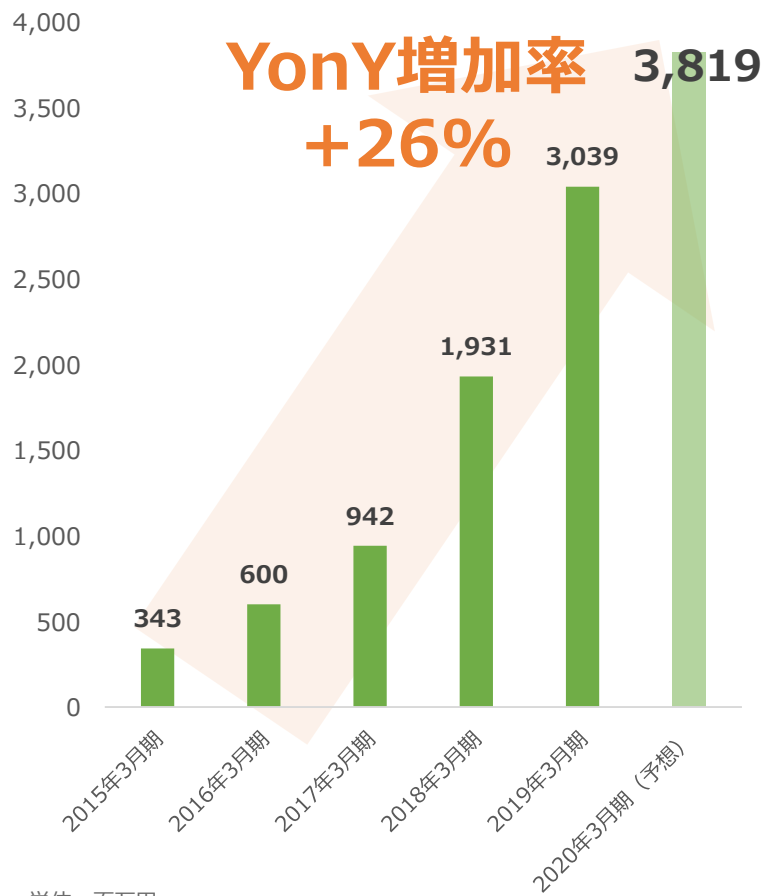
単位：百万円	2020年3月期 第3四半期会計期間実績	2019年3月期 第3四半期会計期間実績	増減率
売上高	<b>982</b>	<b>714</b>	<b>+37%</b>
EBITDA※	<b>171</b>	<b>98</b>	<b>+74%</b>
営業利益	<b>142</b>	<b>94</b>	<b>+50%</b>
経常利益	<b>140</b>	<b>83</b>	<b>+68%</b>
当期純利益	<b>92</b>	<b>66</b>	<b>+38%</b>

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

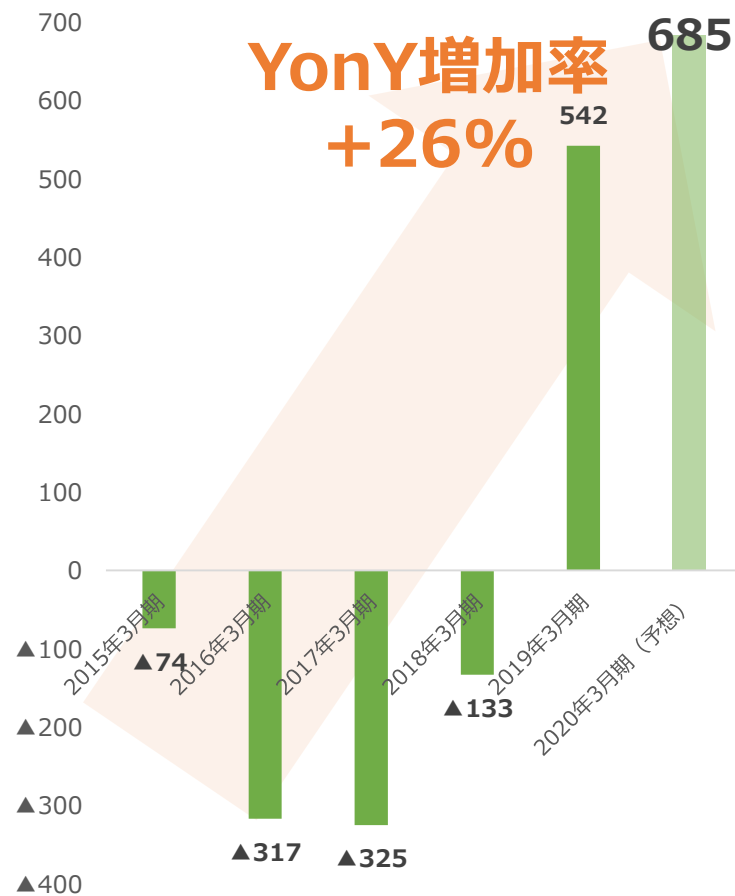
# 通期業績予想

前期末比 +26%増収増益を予想。  
通期予想に対して進捗は良好であり、現時点では予想据え置き。

## 売上高



## 営業利益



# 通期進捗率

当社事業は主力領域であるキャリア領域を中心に下期偏重型である。  
その中で、前年同四半期との通期進捗率を比較し、前年以上に業績予想に対して順調に進行中。

## ▼売上高進捗率

	2019年3月期	2020年3月期
通期 (百万円)	3,039※実績	3,819※予想
第3四半期累計 (百万円)	2,062	2,785
進捗率	68%	<b>73%</b>

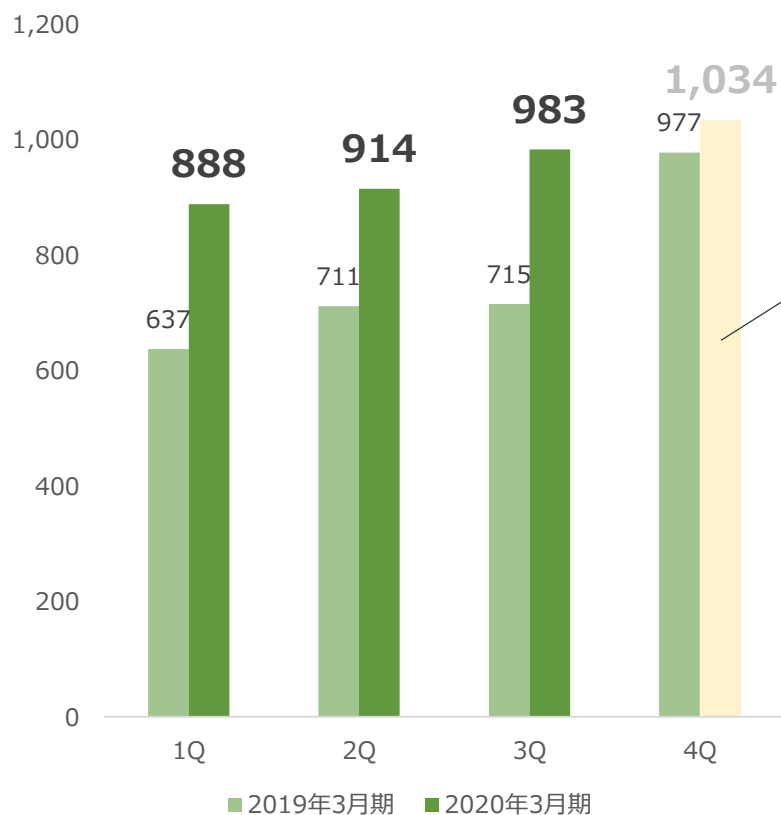
## ▼営業利益進捗率

	2019年3月期	2020年3月期
通期 (百万円)	542※実績	685※予想
第3四半期累計 (百万円)	325	440
進捗率	60%	<b>64%</b>

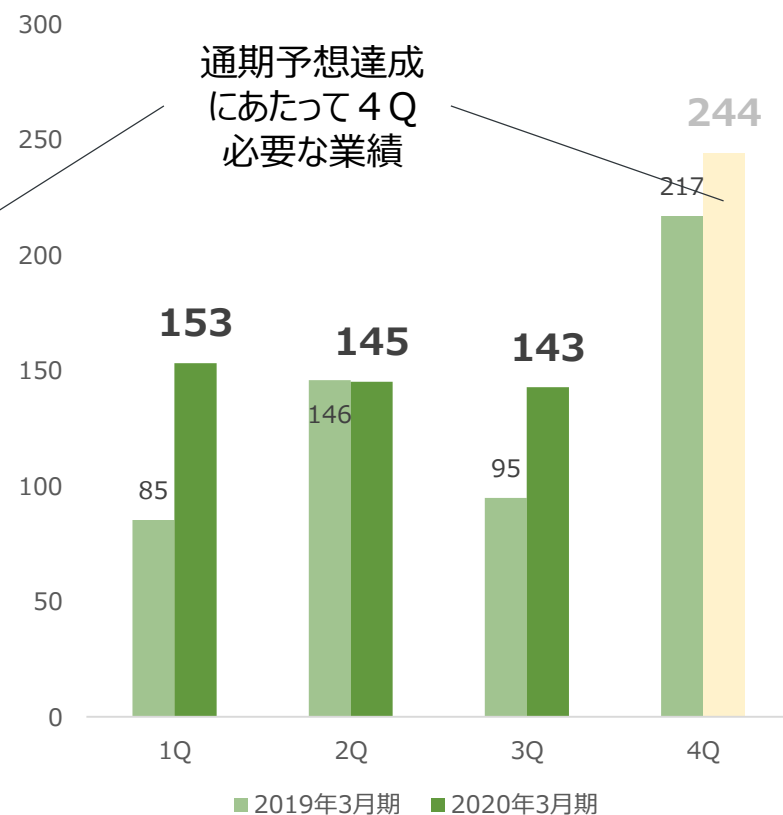
# 四半期業績推移

業績ウエイトが大きい下半期。第4四半期も達成に向けて引き続き邁進。

## 売上高



## 営業利益



単位：百万円



# 領域別売上高

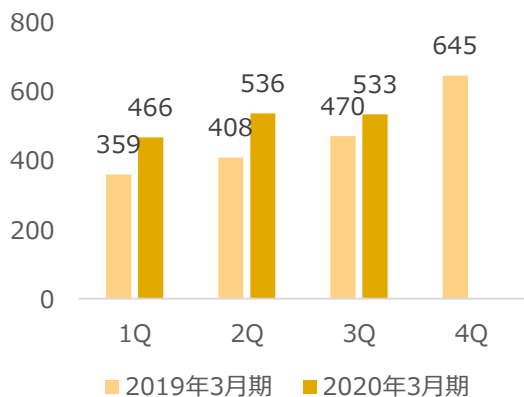
全領域前年同四半期比で大幅増収。  
第3四半期はファイナンスが送客数の増加とともに大きく伸長。

## キャリア

2020年3月期  
第3四半期累計

2019年3月期  
第3四半期累計

1,535 / 1,238  
+24%



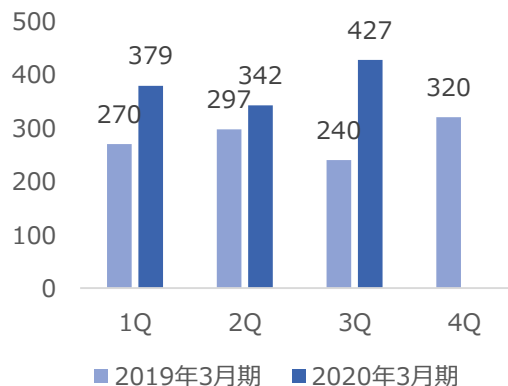
会員数、一人当たり売上高ともに伸長し、成長を牽引。

## ファイナンス

2020年3月期  
第3四半期累計

2019年3月期  
第3四半期累計

1,149 / 808  
+42%



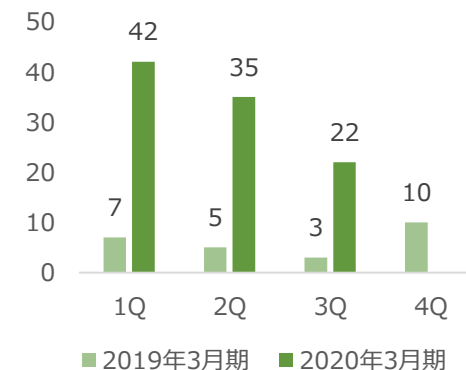
送客数が大きく伸長し成長を牽引。

## その他

2020年3月期  
第3四半期累計

2019年3月期  
第3四半期累計

100 / 15  
+531%



リーガル領域が売上を牽引。

単位：百万円

# 収益拡大における重要なポイント\_キャリア（新卒）

キャリアの新卒ジャンルの売上高は会員数×会員一人当たり売上高で構成される。

会員一人当たり  
売上高



会員数



売上高



会員一人当たり  
アクション数

- ✓レコメンド機能の改善等で、会員のアクティブ率を高める。
- ✓案件バリエーションを増やし、会員の選択肢を拡大する。



単価

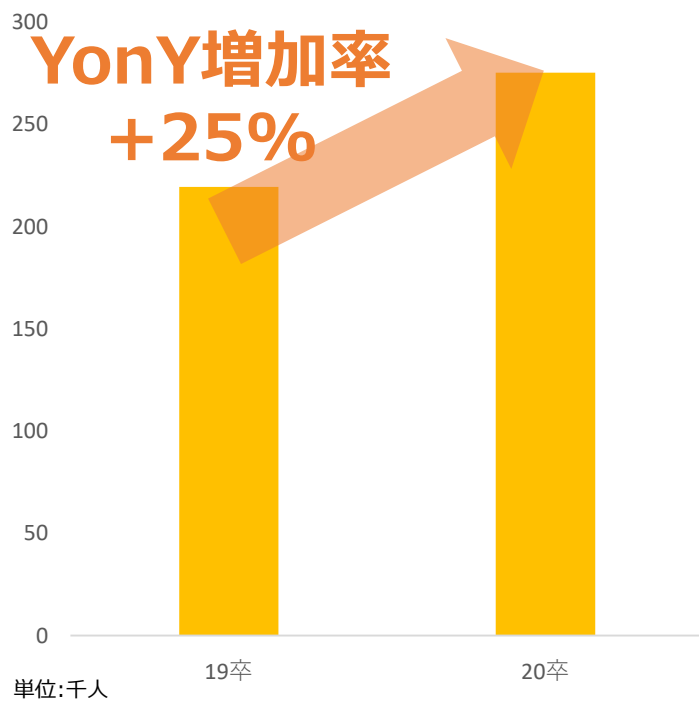
- ✓送客数を向上させる、顧客の満足度を高める。
- ✓質の高い送客（着席率やマッチング率が高い等）を実現し、顧客のKPIを達成する。

# 領域別KPI推移\_キャリア（新卒）

会員数の増加が売上高成長に貢献。

## 会員数

コンテンツ投資によるチャネル強化でアクセス数の向上。

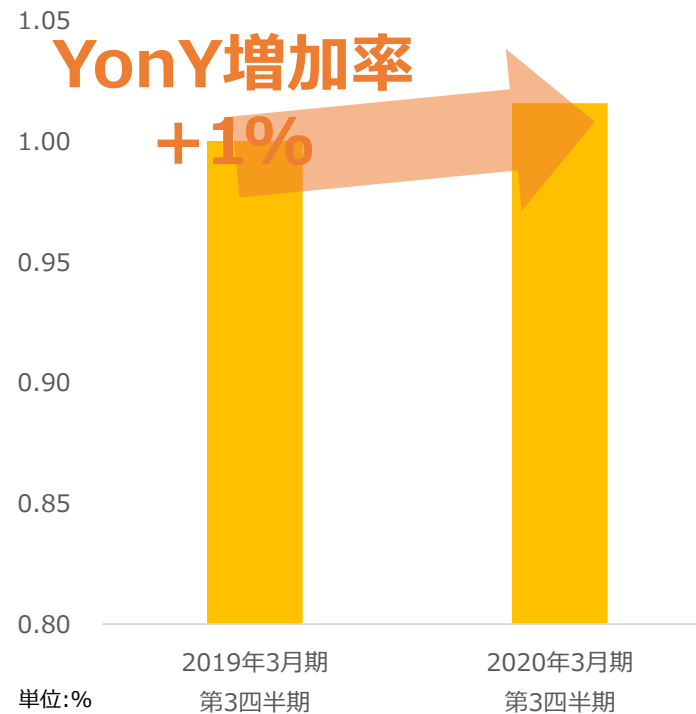


■ 会員数

※2018年12月末時点の19年3月卒業予定の新卒会員数と2019年12月末時点の20年3月卒業予定の新卒会員数を比較

## 会員一人当たり売上高

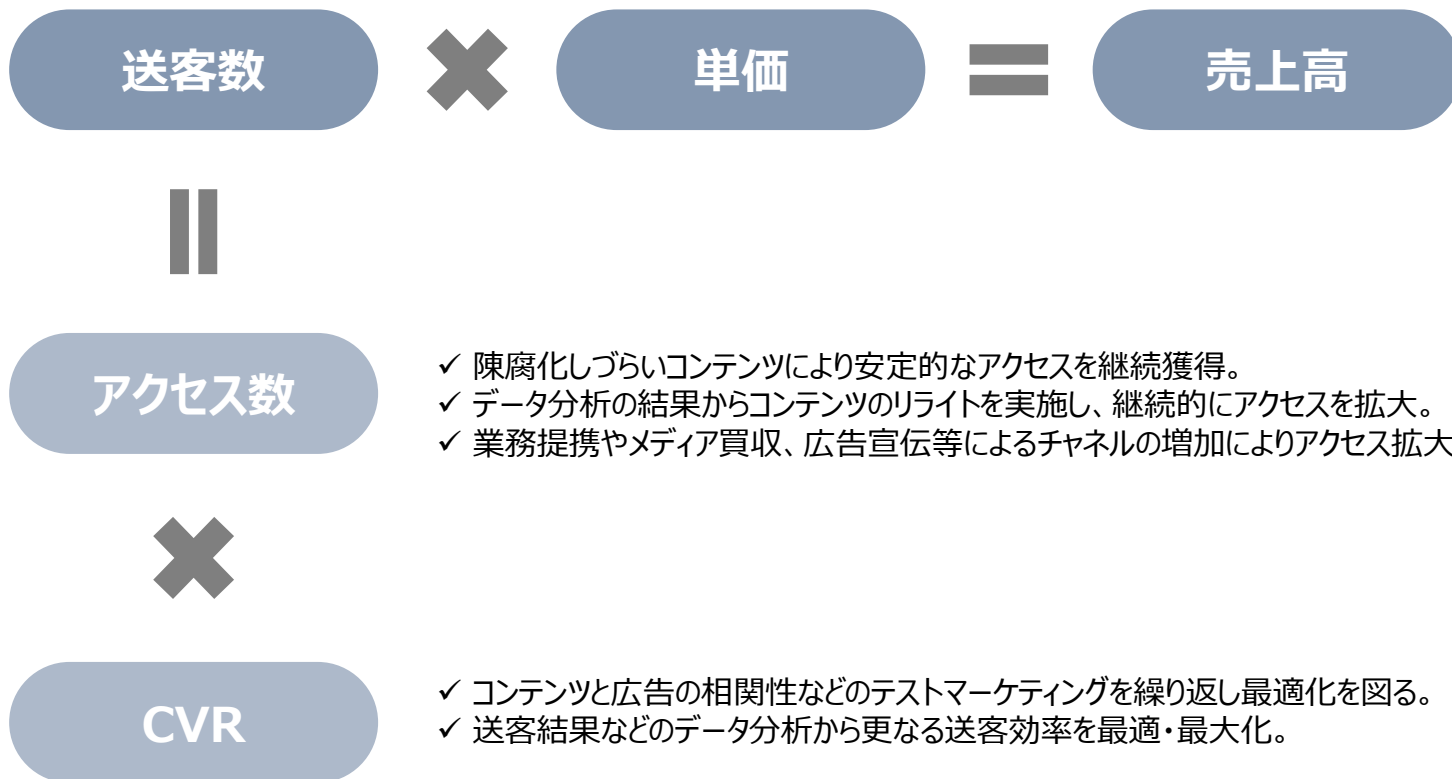
昨対比同水準で着地。



※2019年3月期第3四半期累計を1とした場合の一人当たり売上高

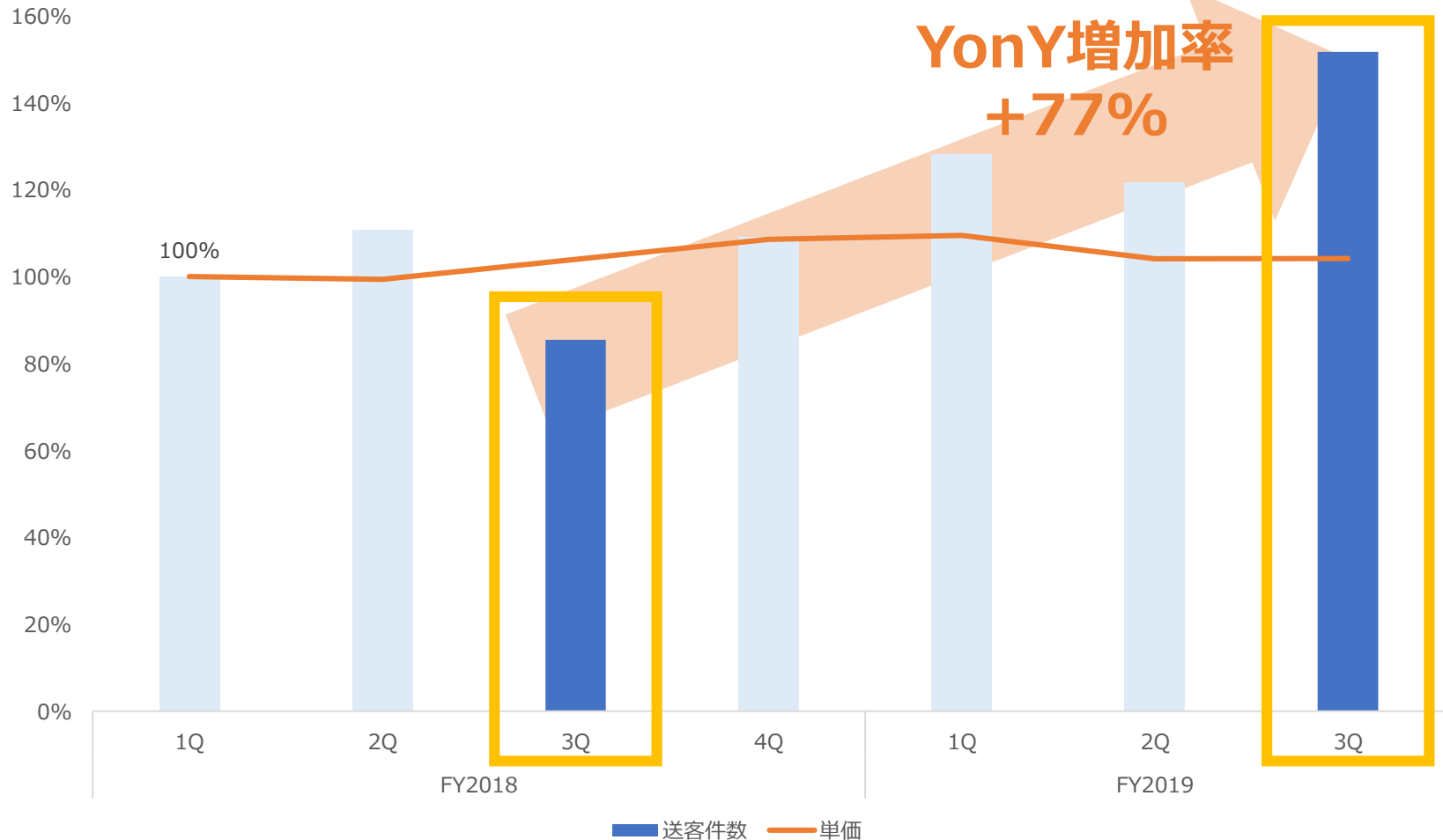
# 収益拡大における重点ポイント\_ファイナンス

ファイナンスの売上高は送客数×単価で構成される。  
キャリアとは違い会員モデルを採用しておらず、送客数はアクセスもしくはCVRの改善により上昇。



# 領域別KPI推移\_ファイナンス

広告の運用効率の向上及び買収メディアの進捗が良好なため、送客数が前年同四半期比+77%。  
単価は前年度水準を維持。



※2019年3月期第1四半期実績を100%とした推移

# 売上高広告宣伝費比率

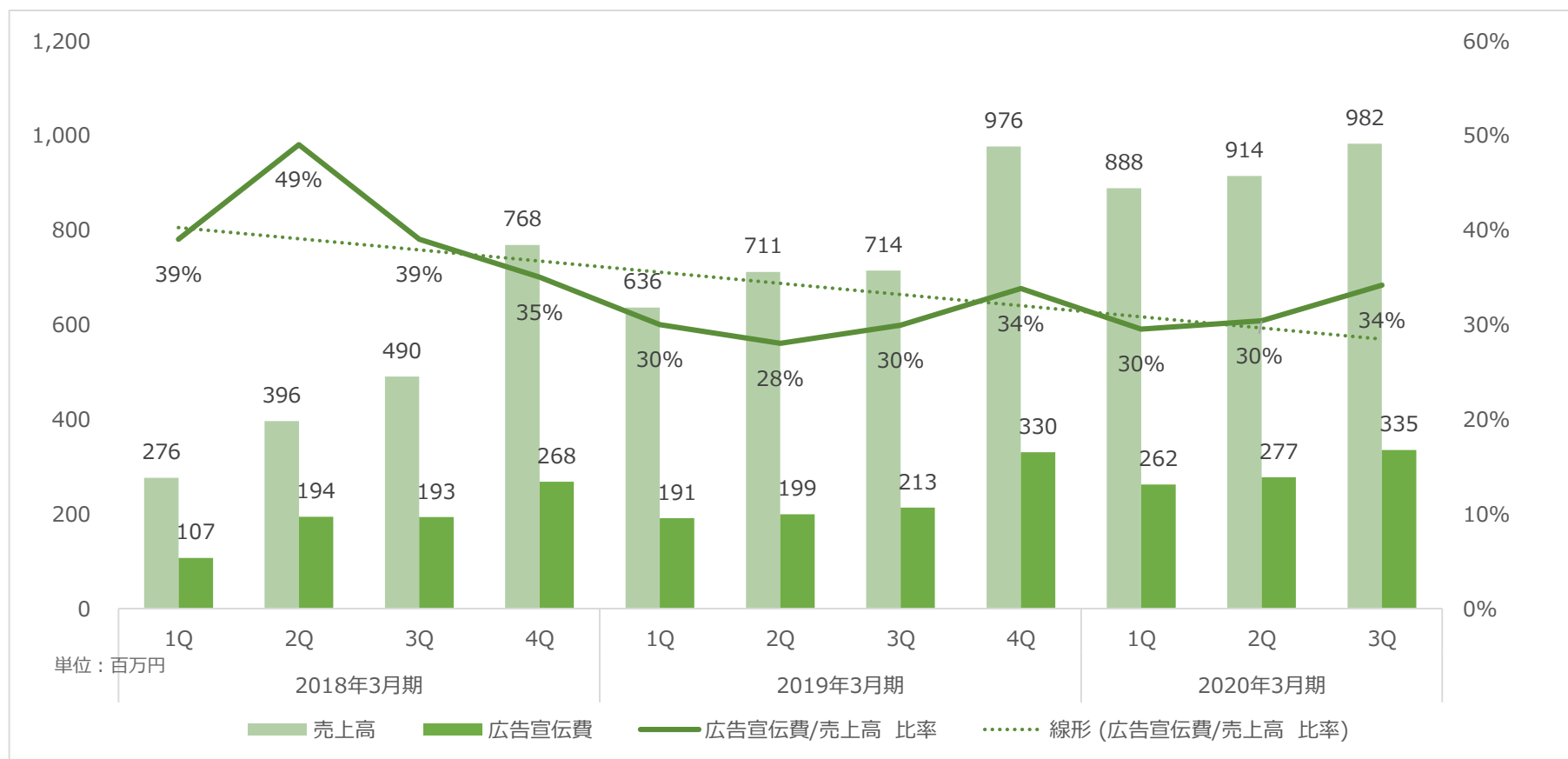
売上高広告宣伝費比率は30%前後の水準にてコントロール。

2019年3月期第3四半期累計

**29%**

2020年3月期第3四半期累計

**31%**



※売上高広告宣伝費比率 = 各四半期会計期間広告宣伝費 ÷ 各四半期会計期間売上高

# 貸借対照表（資産）

一部事業を売却し、のれん減少。ソフトウェアは一部売却するもメディア買収も実施し増加。  
自己資本比率は引き続き54.8%と高い水準。

単位:百万円	2020年3月期 第3四半期	2020年3月期	
		前四半期比	前期末比
流動資産合計	3,196	264	101
固定資産合計	479	-108	100
繰延資産合計	5	0	-2
<b>資産合計</b>	<b>3,682</b>	<b>154</b>	<b>199</b>
流動負債合計	1,022	44	-187
固定負債合計	639	15	457
<b>負債合計</b>	<b>1,661</b>	<b>59</b>	<b>269</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,020</b>	<b>95</b>	<b>-70</b>

2020年3月期		2019年3月期	
第2四半期		第4四半期	
	2,932		3,095
	588		379
	6		7
	<b>3,527</b>		<b>3,482</b>
	977		1,209
	624		181
	<b>1,602</b>		<b>1,391</b>
	<b>1,925</b>		<b>2,091</b>

のれん	32	-78	-90
ソフトウェア	287	12	239

	110	123
	275	48

# リーガルメディア等の売却

債務整理の森（リーガル領域）、ミツカル保険（ファイナンス領域）等を**総額2億円**で売却。  
より収益効率の高いキャリア領域(新卒)、ファイナンス領域（カードローン）、新規領域に注力。

 **債務整理の森**

Mitsukaru Hoken  
 **ミツカル保険**

 **交通事故示談交渉の森** 

その他

売却により**4千万円**※の特別利益を計上。

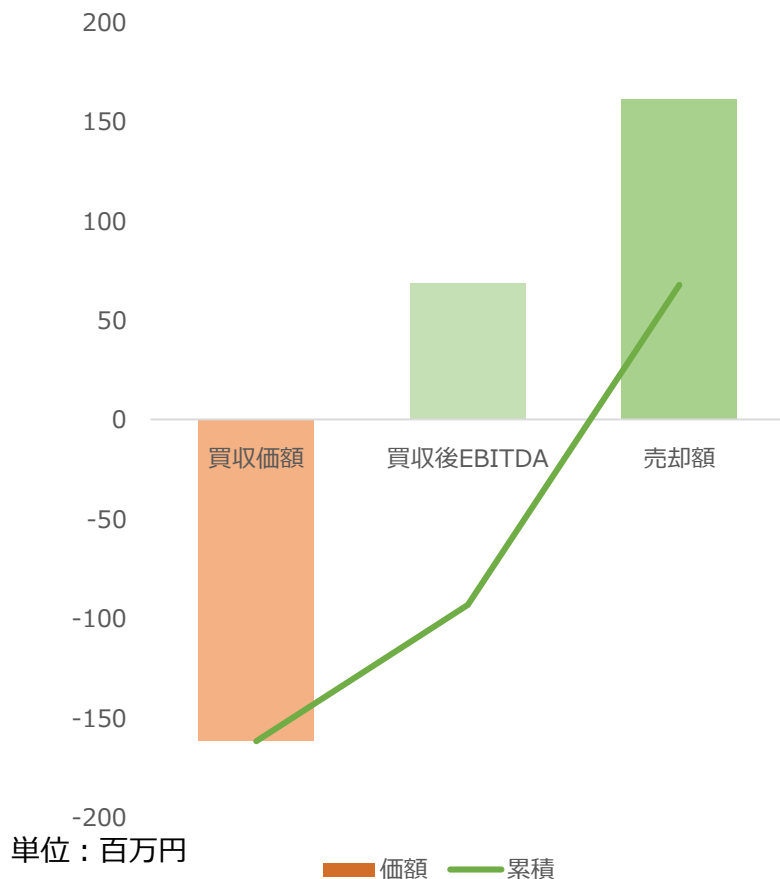
※当該メディアの2020年第3四半期時点の簿価との差額を計上。



# リーガルメディア等のメディア売却

昨年度末に約161百万円で買収したリーガルメディア。  
買収後約68百万円のEBITDAを生み出し、ROIは42%と良好な投資成績でクローズ。

## ▼投資成績



買収価額  
(仲介手数料等を含む) ▲161

買収後EBITDA 68

売却額 161

ROI※1 42%

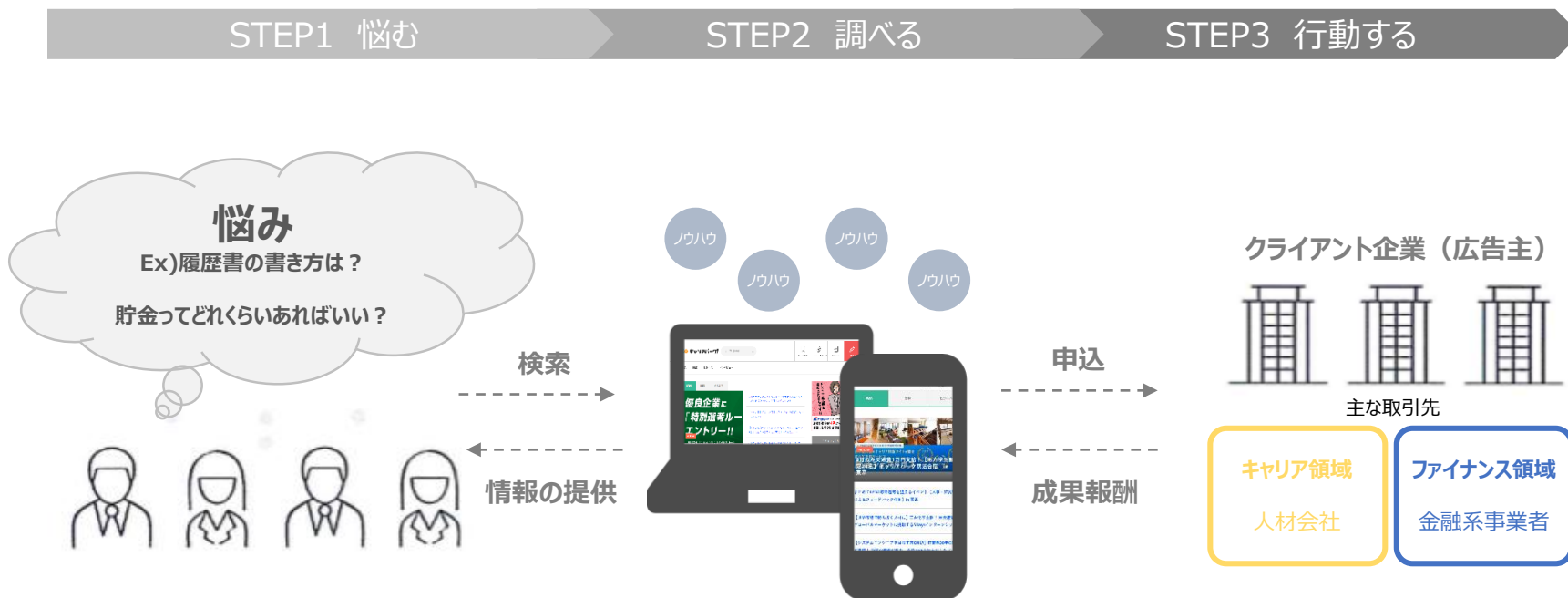
※1  $ROI = (買収後EBITDA + 売却額 - 買収価額) \div 買収価額 \times 100 (\%)$

PORT INC.

## 今後の事業方針

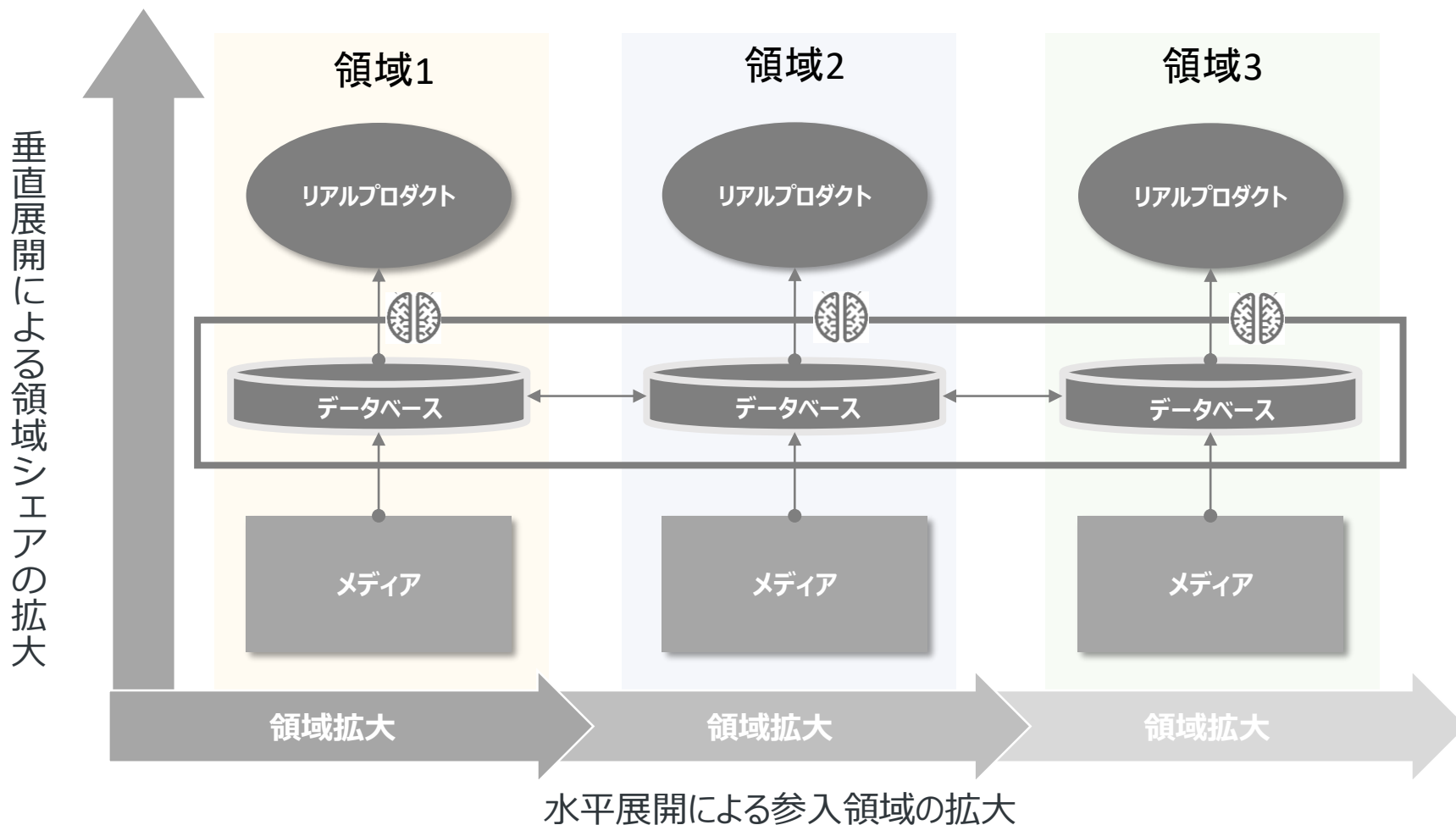
# ビジネスモデル

悩みごとの解決を目指すユーザー向けにインターネットメディアを開発。  
当社のメディア経由で当社の取引先の開催するイベントや商品に申込が発生する（＝送客）と、成果報酬が発生するモデル。



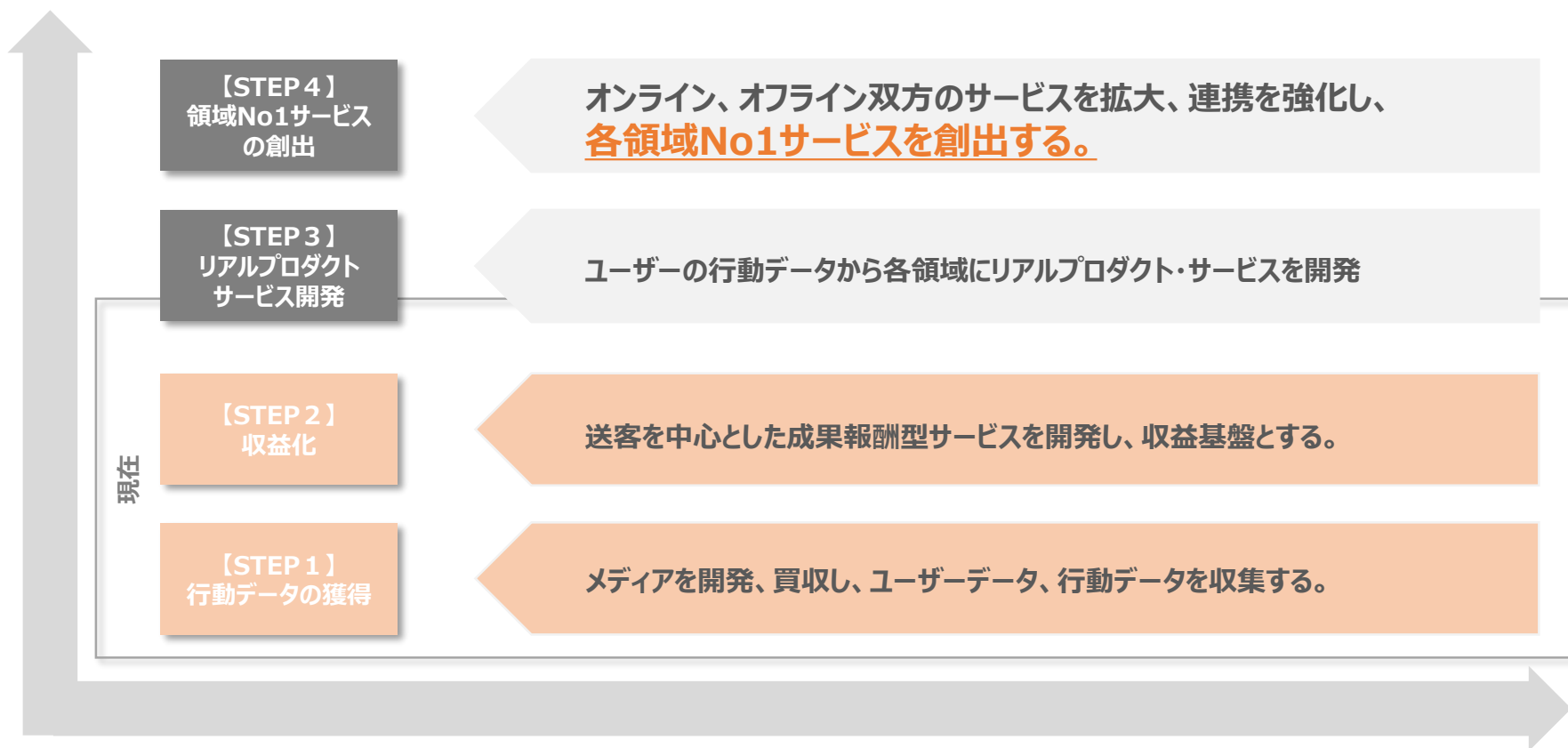
# 当社の事業戦略

メディアの領域を拡大（**水平展開**）し送客による収益を獲得しつつ、ユーザーの**行動データ**を蓄え、データを活用しながら各領域に**非メディアのリアルプロダクト**を開発し、領域内のシェアを拡大する。（**垂直展開**）



# 当社の成長ステップ

各領域No1サービス創出のため、現在はSTEP 1、2として送客基盤となるメディア開発と収益化を推進。  
一部キャリア領域では人材紹介等のリアルプロダクトの開発にも着手。



# これまでの事業方針

2020年3月期はスモールバーティカルメディア戦略に基づいた、メディアの買収を積極推進。  
累計10のメディアを買収。

スモールバーティカル戦略

スモールメディアの買収

数百万円～数千万円  
の小規模M&A

キャリア

ファイナンス

その他

合計

4 +  
メディア

4 +  
メディア

2 =  
メディア

10  
メディア

# スモールバーティカル戦略のPros/Cons

これまで進めてきたスモールバーティカル戦略は、堅調成長には効果的であるものの、事業数が増えることによるボラティリティリスクや非効率性を生むため急激成長の難易度は高い。

## Pros

EBITDA2年分程度で購入でき、収益貢献しやすい。

スモールバーティカルで分散投資のためリスクも小さい。

高い収益率を実現することができる。

## Cons

小規模ゆえ、人的リソースも含めた投資余地が少なく爆発的成長が見込みづらい。

一つ一つ小規模ゆえサイト数が増加し、非効率性を生みやすい。

# スモールバーティカル戦略の見直し～主カサービスの選択と集中～

スモールバーティカル戦略の見直しに当たって、各種小規模サービス、  
中期的に当社の柱にならないサービスから撤退。注力領域にリソースを集中させる。

## ▼撤退メディア等一覧

### キャリア領域

 **キャリアパーティー!** 転職

 **エージェントBOX**

### ファイナンス領域

 Mitsukaru Hoken  
**みつかる保険**

### メディカル領域

 Online-Clinic  
オンラインクリニック

*Doctor's Diet*

### リーガル領域

 **債務整理の森**

 **交通事故示談交渉の森** 



# 今後の事業方針

事業ポートフォリオを主力の就活、カードローン、新規事業として再編。  
事業実績があり事業投資による効果が高く、勝算のある就活とカードローンに最注力。  
ポートメディカル等成長ポテンシャルの高い領域については新規事業として継続。

## これまでの 事業ポートフォリオ

キャリア

ファイナンス

メディカル

リーガル



## 今後の 事業ポートフォリオ

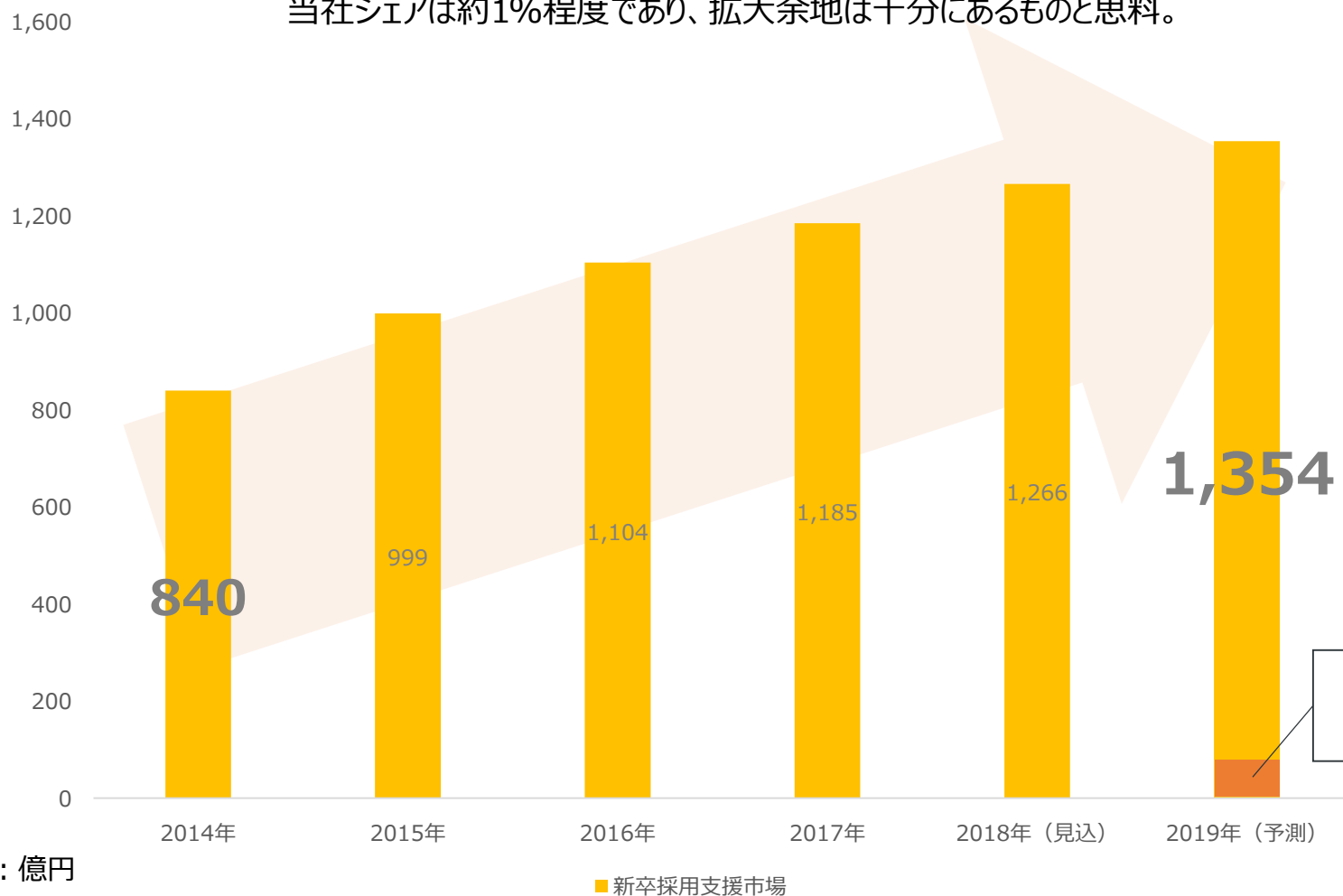
就活

カードローン

新規事業

# 就活市場規模イメージ

新卒採用支援市場（※1）は年々拡大傾向。  
当社シェアは約1%程度であり、拡大余地は十分にあるものと思料。

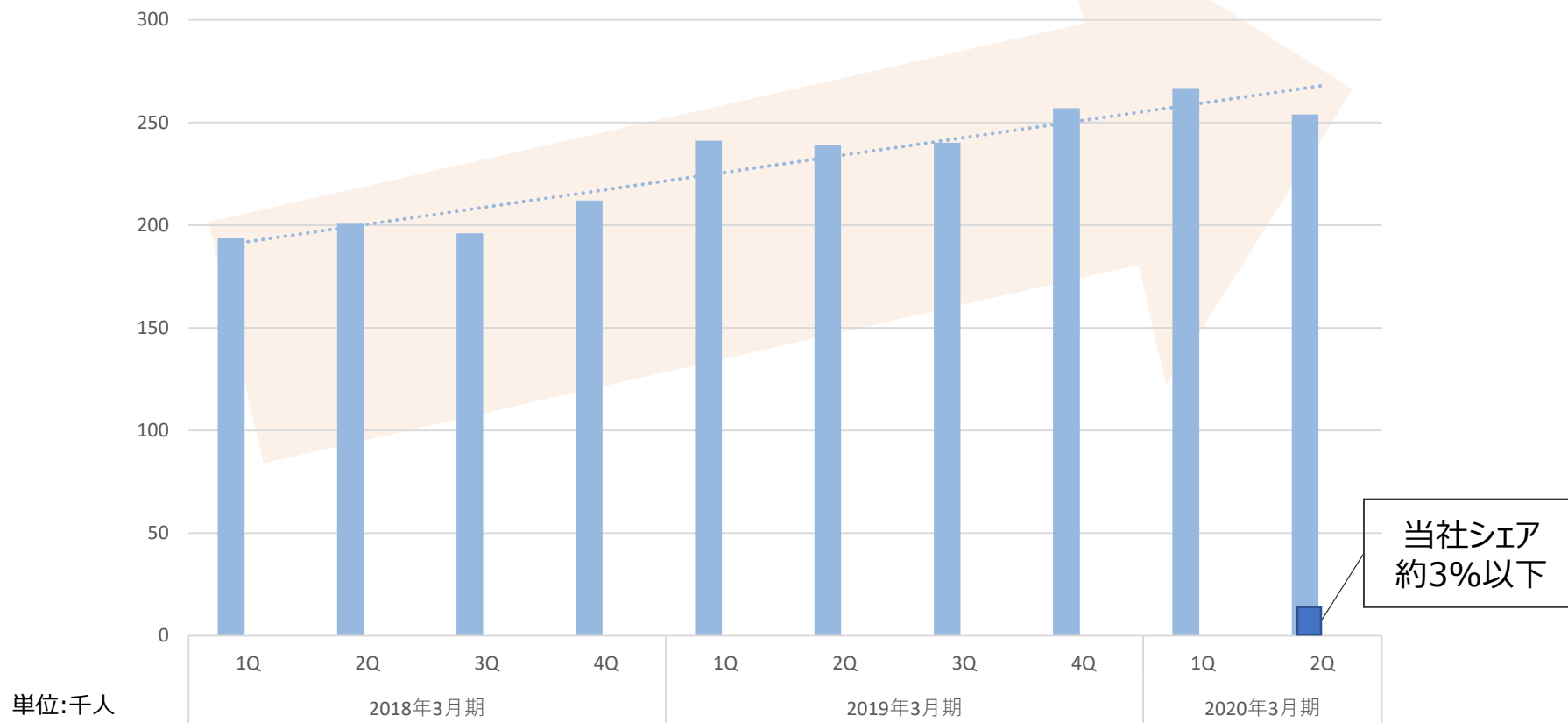


※1 新卒採用支援市場に関する調査を実施（2019年）（[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/2122](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2122)）より

# カードローン市場規模イメージ

ファイナンス領域のメインジャンルであるカードローン市場では、新規契約数は増加傾向である。当社の送客数を鑑みるとシェアは3%以下と推定しており、拡大余地は十分にあるものと思料。

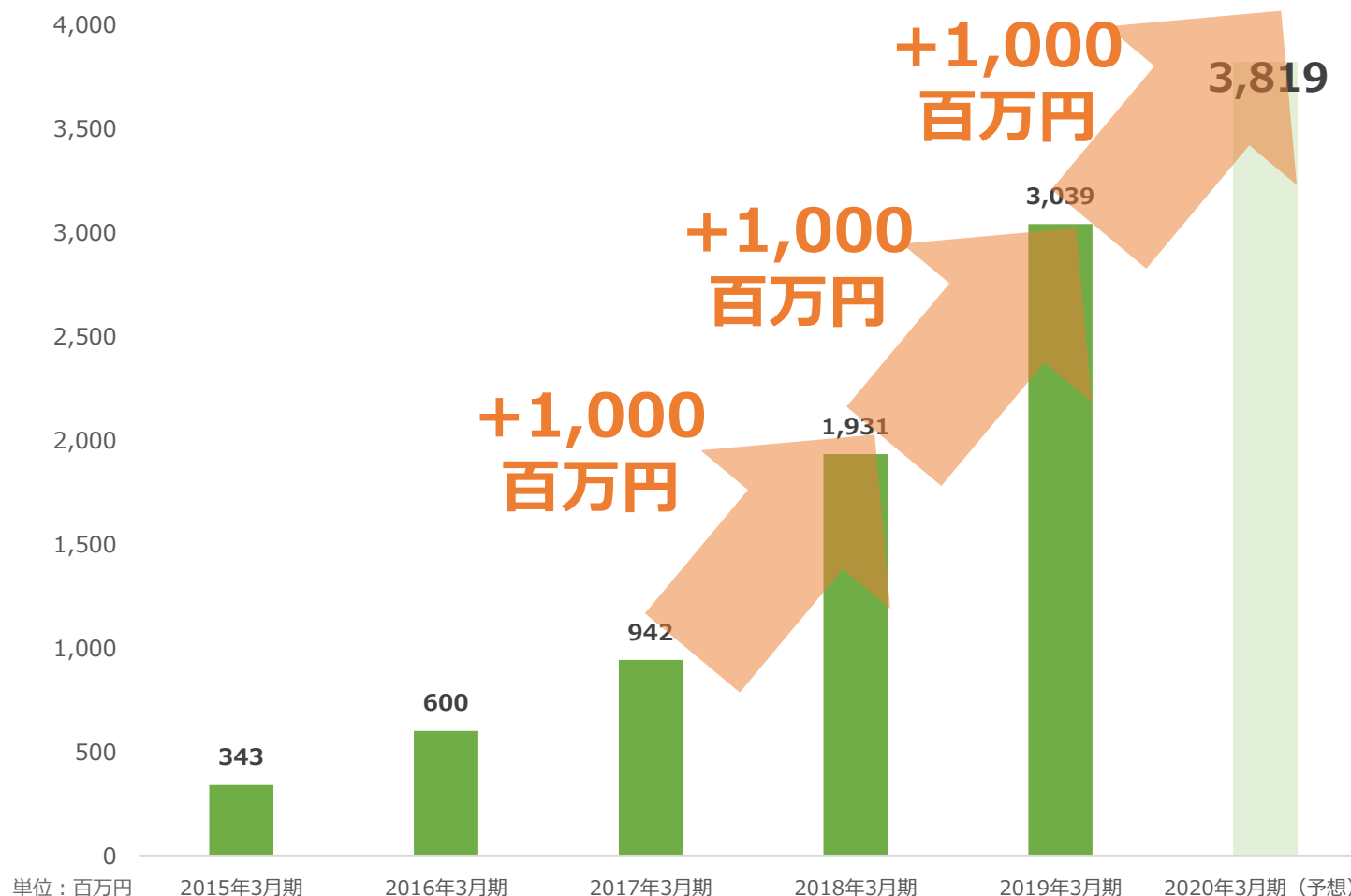
無担保貸付消費者金融業態の新規契約者数（四半期）



※日本貸金業協会 月次統計資料 消費者金融業態 ([https://www.j-fsa.or.jp/material/monthly\\_survey/](https://www.j-fsa.or.jp/material/monthly_survey/)) より  
※表示は新規契約数であるが、当社は顧客との契約形態により成果地点が各社異なるため、送客可能な実際の母数はより大きくなる

# より大きな成長を実現するために

2019年3月期に過去4期連続赤字から大幅な黒字転換を実現。  
直近の2期間では売上は約1,000百万円ずつ安定成長。  
今後は更なる非連続成長を実現していくために、事業投資方針を決定。

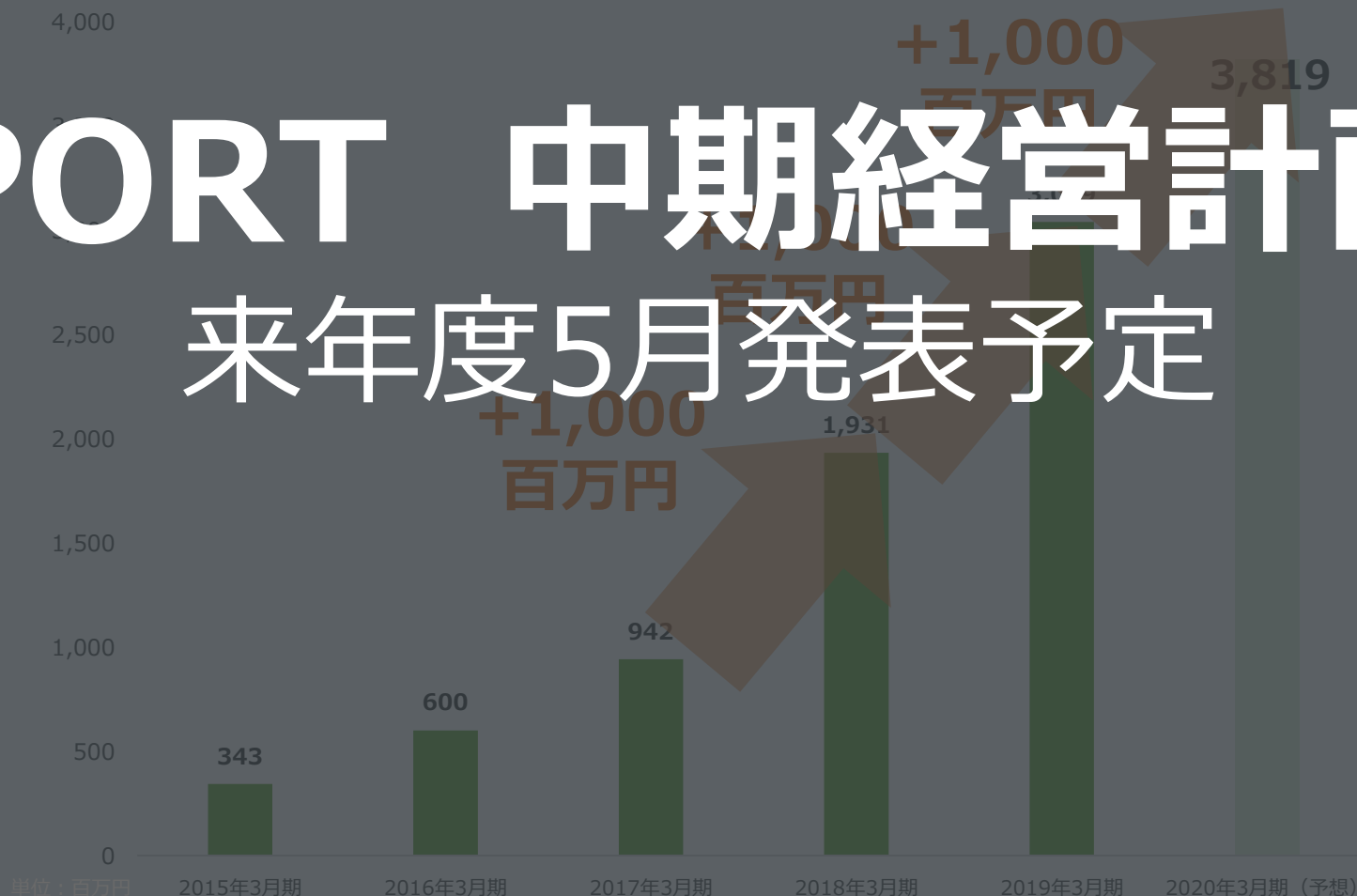


# より大きな成長を実現するために

2019年3月期に過去4期連続赤字から大幅な黒字転換を実現。  
直近の2期間では売上は約1,000百万円ずつ安定成長。  
今後は更なる非連続成長を実現していくために、事業投資方針を決定。

## PORT 中期経営計画

### 来年度5月発表予定

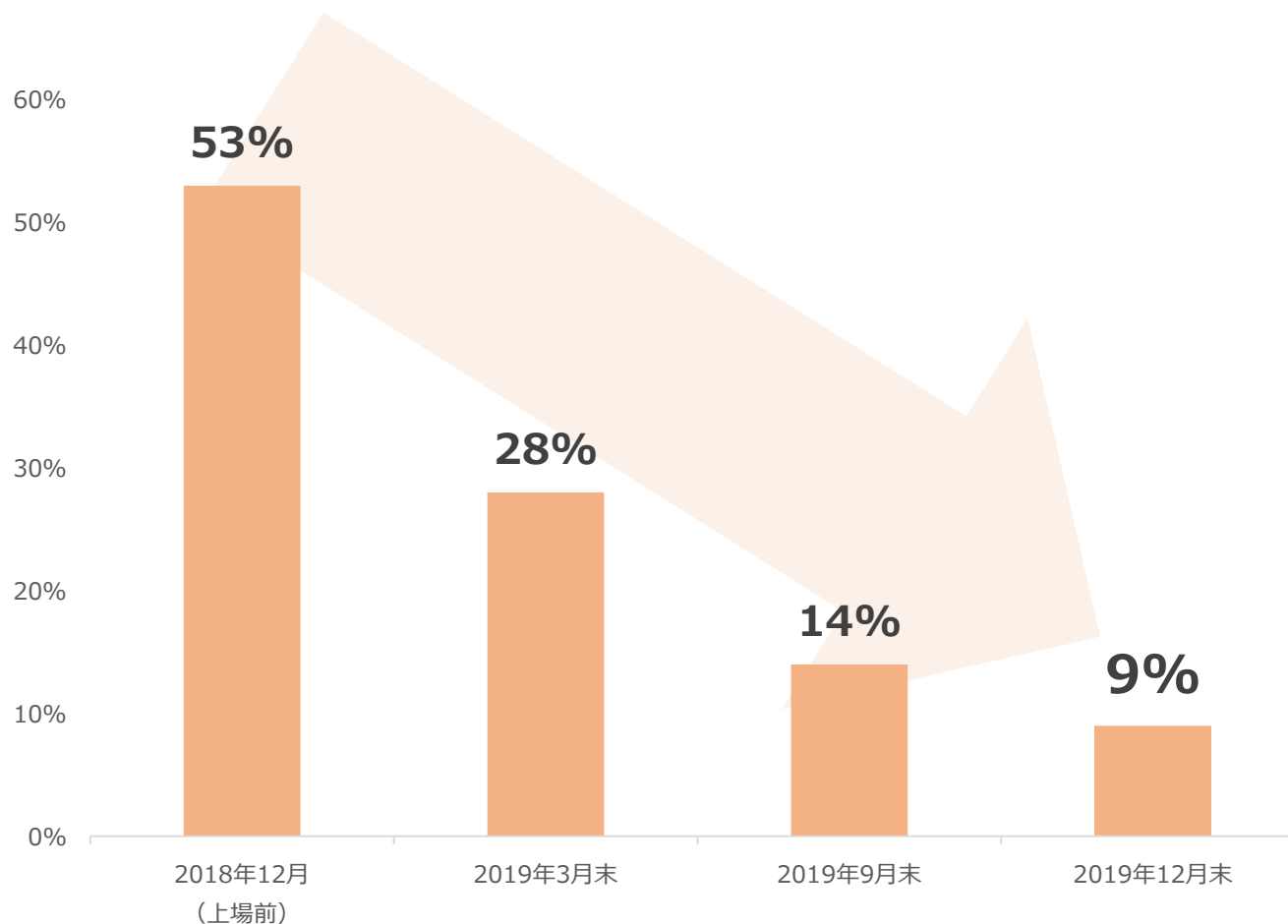


PORT INC.

Appendix ～ベンチャーキャピタル等の持株比率～

# ベンチャーキャピタル等の持株比率

上場時よりベンチャーキャピタル等の持株比率が比較的高く、「事業等のリスク」として挙げていたが、ベンチャーキャピタル比率（議決権比率ベース）は低下し、「事業等のリスク」から削除。



## 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
支社・サテライトオフィス 所在地	支社：東京都新宿区西新宿7-21-1 新宿ロイヤルビル6F サテライトオフィス：宮崎県日南市岩崎3丁目9-5
事業内容	インターネットメディア事業
従業員数	157名（2019年3月）
平均年齢	約29歳
男女比率	6：4
証券コード	7047（東証マザーズ、福証Q-Board 2018年12月21日上場）





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。

## ■ 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。