



PORT INC.

2024年3月期 第2四半期

決算説明資料

ポート株式会社 証券コード：7047

2023.11.13

01	会社概要	P3
02	2024年3月期 第2四半期 決算概要	P16
03	2024年3月期 第2四半期 サービス別決算概要	P31
04	お知らせ	P50
05	主な経営指標（PL/BS）	P53

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。

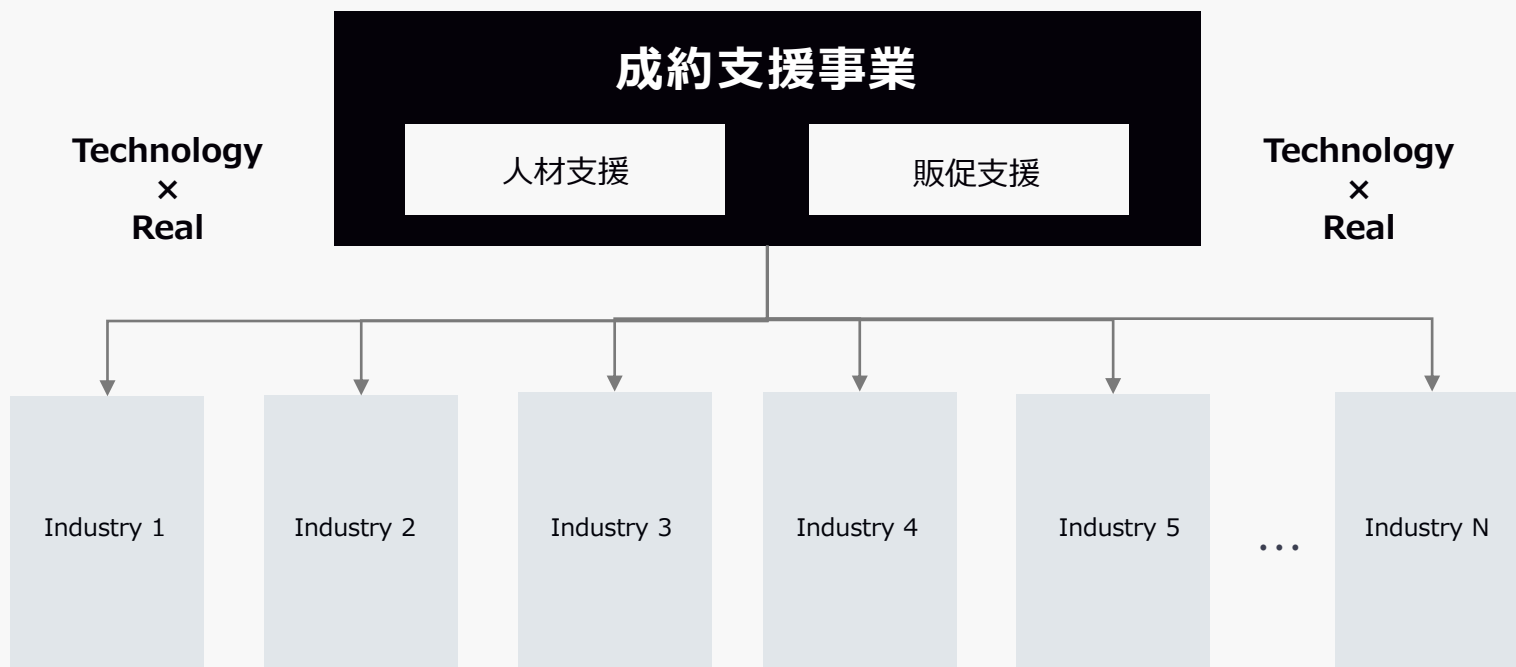
「あったらいいな」ではなく、「無くてはならない」、
世の中にとって大切なものを社会実装します。

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	1,180百万円（2023年9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	488名（2023年9月末：連結）
平均年齢	約28歳（2023年9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Five Line/ 株式会社ドアーズ

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。

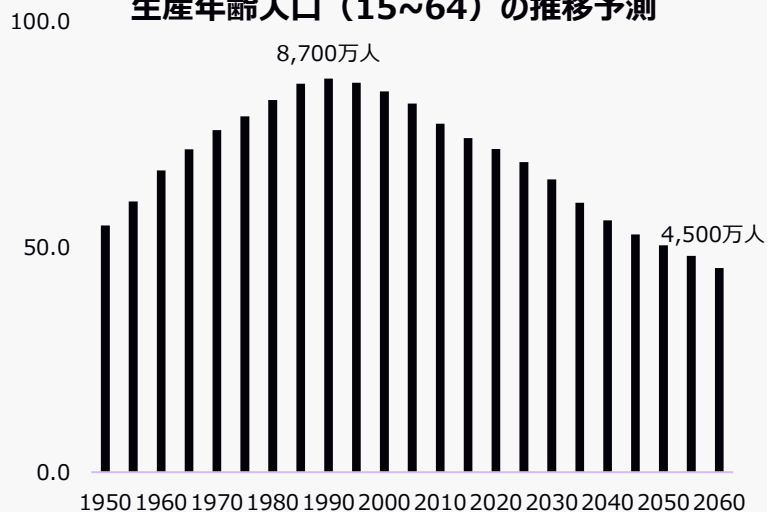


成約報酬型サービスによる各産業の効率化、収益性向上を通じて、
社会全体の生産力の向上を実現する。

労働人口（生産年齢人口）の減少

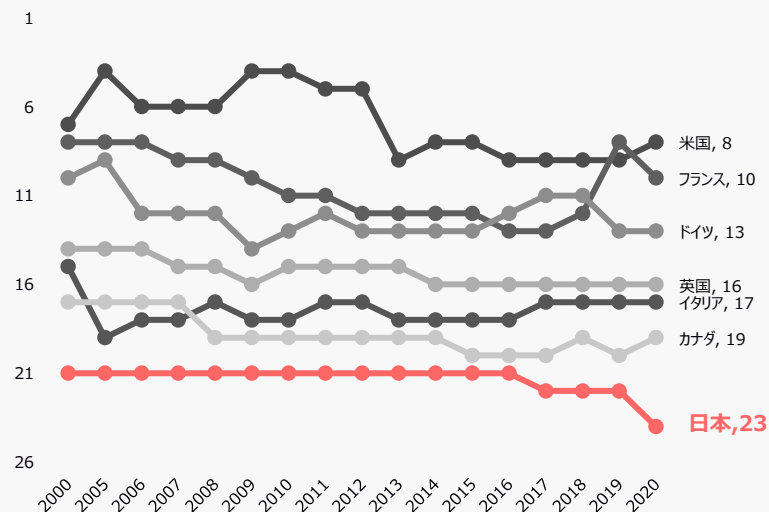
少子化に伴い、
日本の生産年齢人口は減少していく。※1

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
23位となっており、近年、順位が低下している。※2

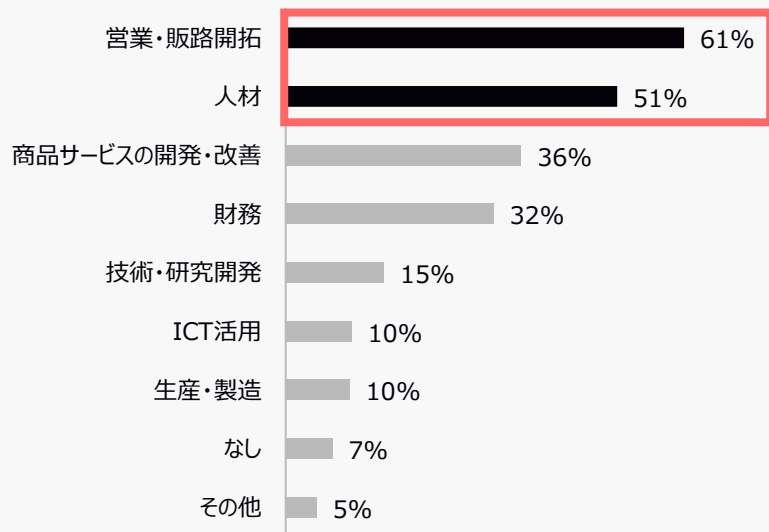


労働人口の減少は確実。さらに、**労働生産性**も低下傾向。
持続可能性の危機に直面。

※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
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

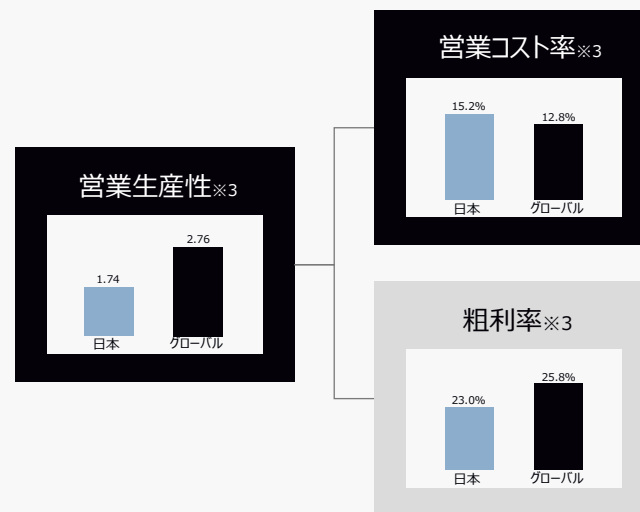
企業の経営課題は営業

日本企業の9割を占める※1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。



相対的に低い営業生産性

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**が、最も解決すべきテーマ。

※1 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chushoKigyouZentai9wari.pdf>

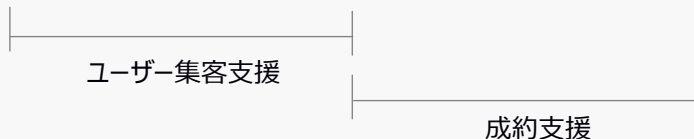
※2 野村総合研究所「中小企業経営に関するアンケート（2021年3月）」より

※3 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

ニーズ

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支援



市場ポテンシャル

課題解決した際のインパクトが大きい
巨大市場

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

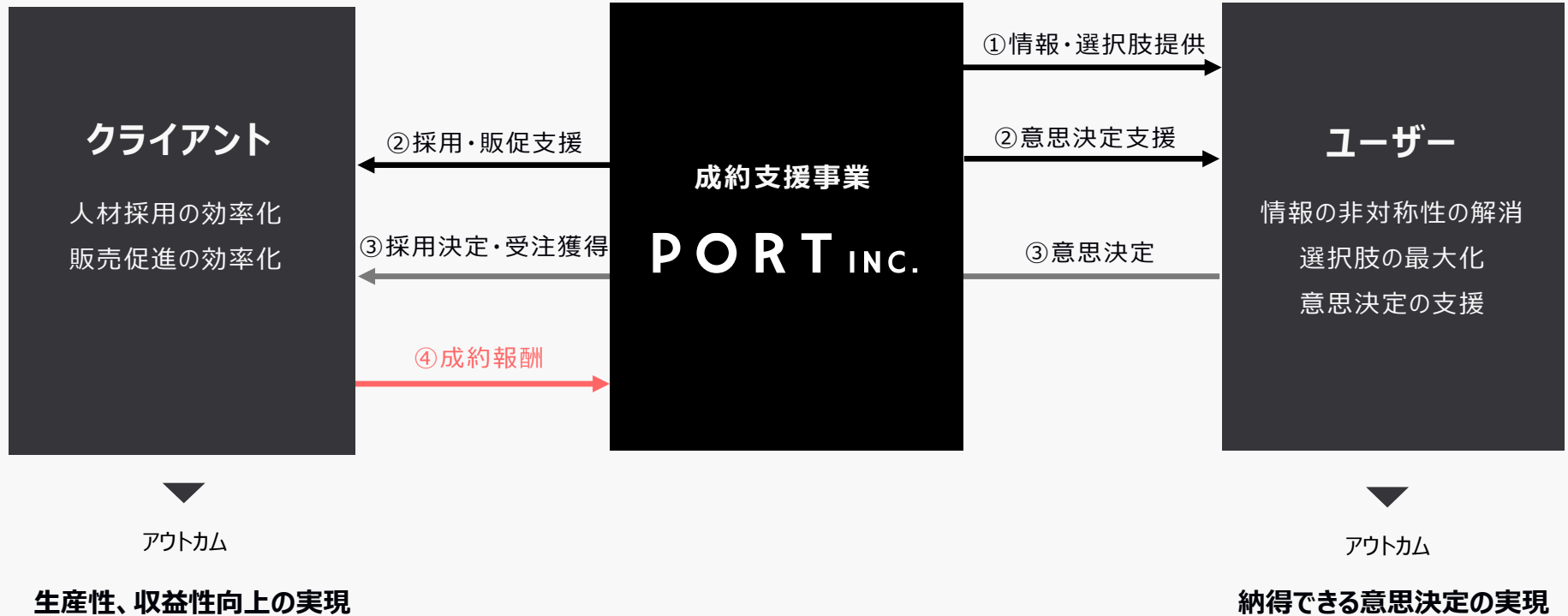
人材採用費 = 求人広告市場※3 + 職業紹介市場※3 + 派遣市場※3
+ 庶務・人事人件費 (人口×平均報酬/年) ※3

成約報酬型サービスの必然性

企業の販促活動、人材採用活動において、成約時にのみ報酬発生するモデルを通じて、
企業はリスクなく、効率的に便益を享受することができ、結果的に当社が巨大市場におけるシェアを獲得することが可能。

※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

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、集客力、成約力、営業力を重要項目とする。

売上高

=

成約社数

×

ARPU

重要項目

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件数の増加

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

成約支援事業において、企業の採用活動、販促活動を効率化するサービスを提供。

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** %

 **イネチヨイス**

 **マネット**

業界最大級の外壁塗装専門サイト
外壁塗装の窓田

営業・販促支援サービス

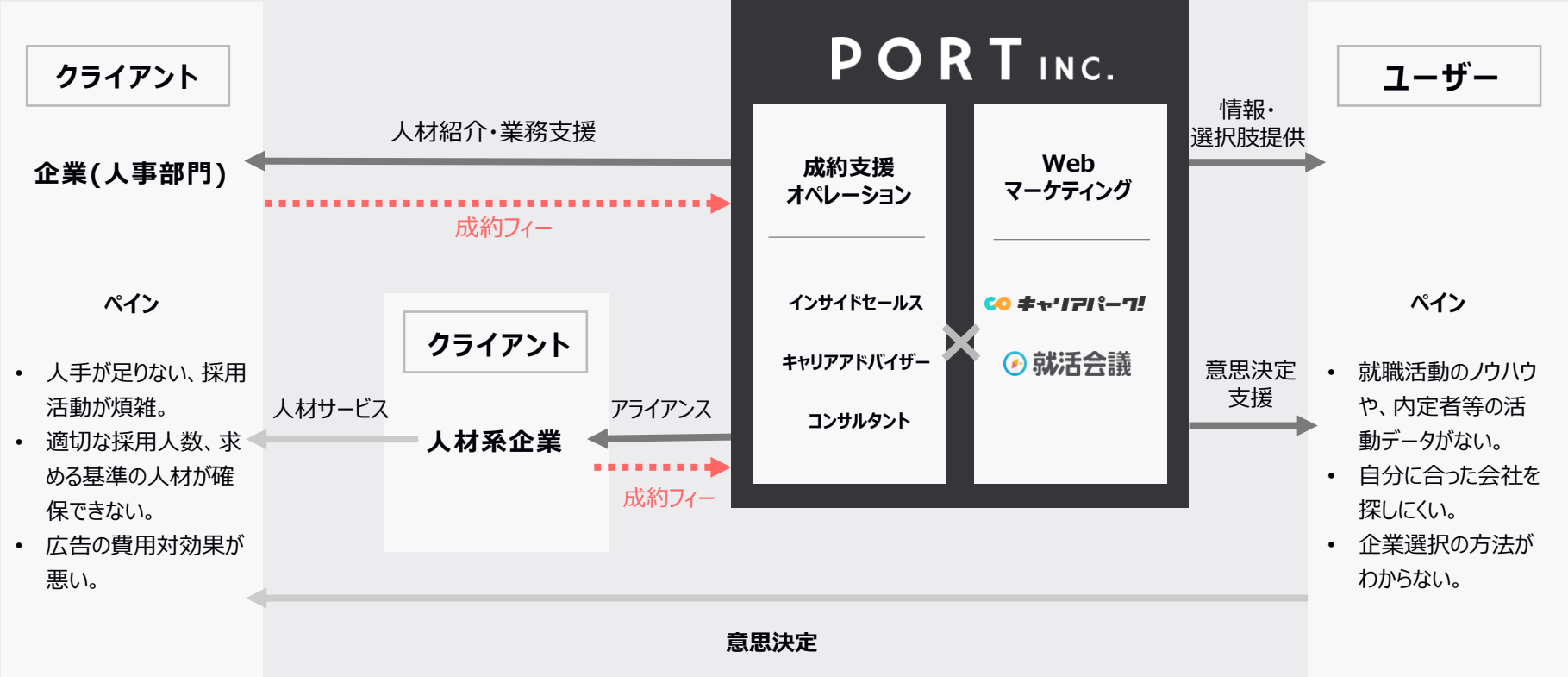
営業・販促プロセス効率化支援サービス

※売上比率は新規・その他の売上を除き2023年3月期実績で算出

人材支援サービス ビジネスの流れ

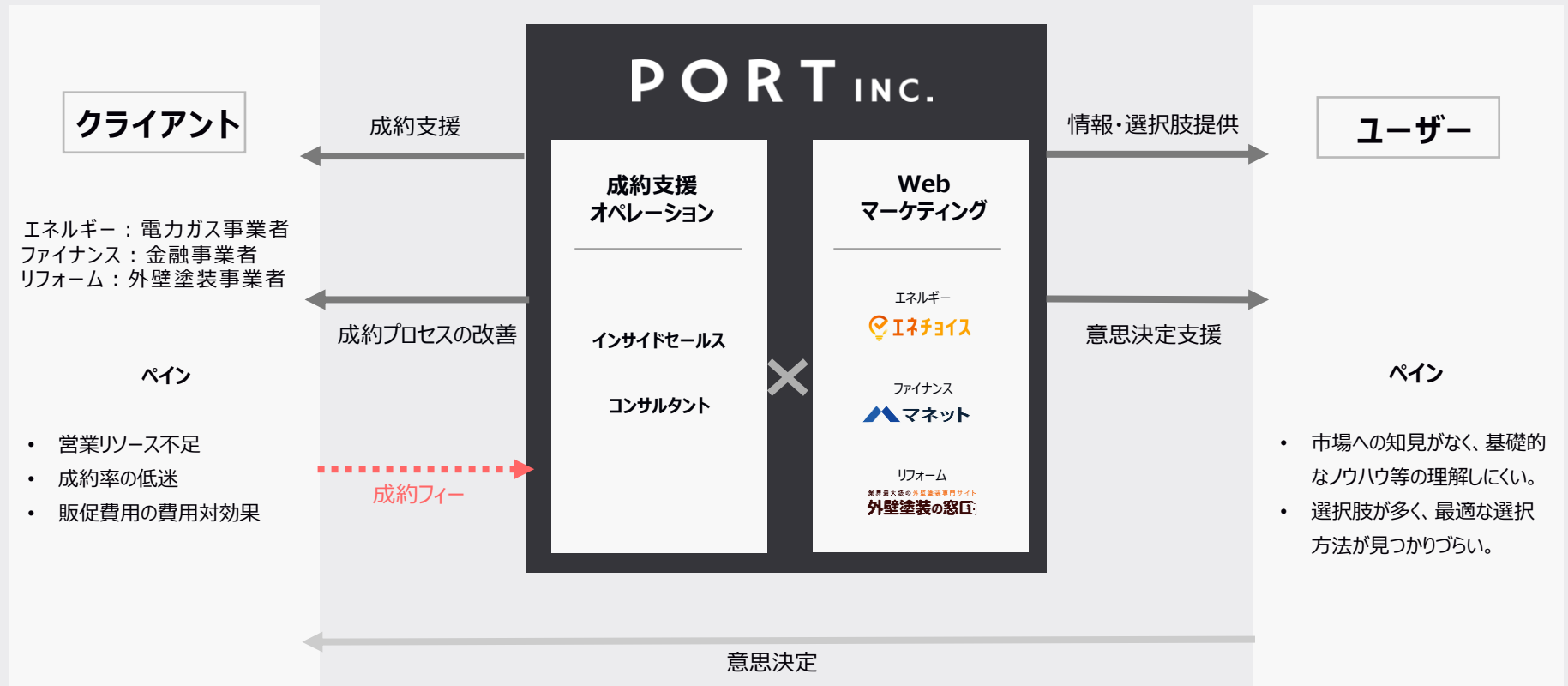
各企業への人材紹介、業務支援や、人材系企業への各種ソリューションを提供。

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。



販促支援サービス ビジネスの流れ

Webマーケティングによるユーザー集客後、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。



中期経営計画実現に向けて、以下の3つのポイントを主な成長戦略とし、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

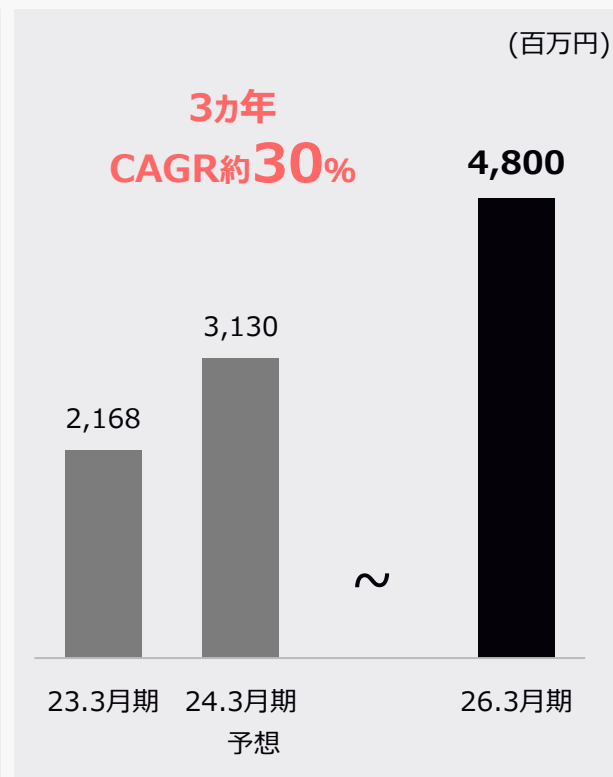
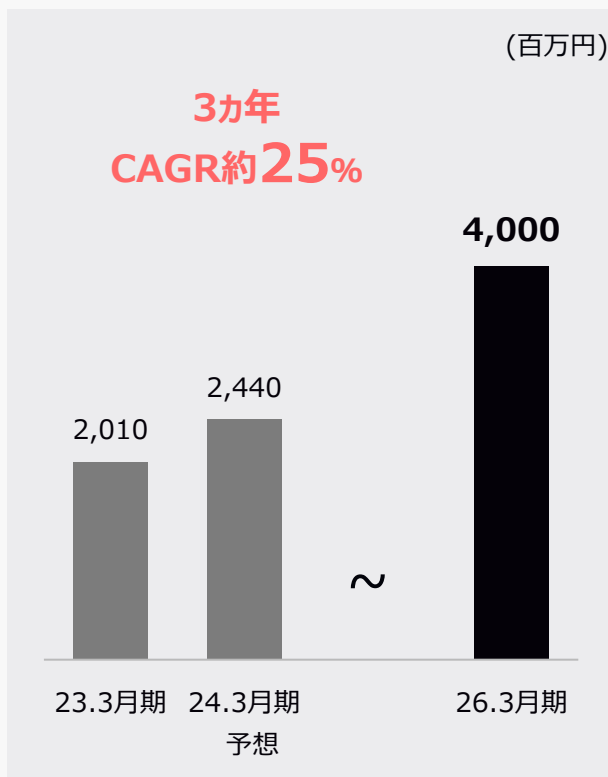
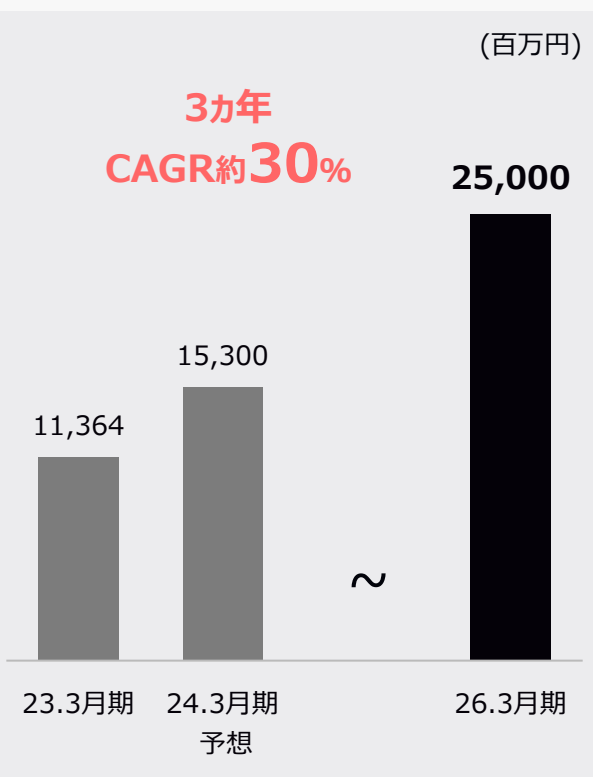
シングル事業で100億円の早期実現に向けて、既存事業or新領域への積極的かつ大規模なM&A、新規事業開発を実行する。

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※



※ 2024年3月期の業績予想はFive Line社のM&A、INE社の完全子会社化、ポートエンジニアリング社の株式譲渡の影響を加味した数値。詳細は2023年6月30日開示の「2024年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」にて開示。

※ 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。

02 2024年3月期 第2四半期 決算概要

01

2Q決算は1Qを上回る成長率で着地。なかでもエネルギー領域は全サービスにおける売上貢献度トップへ。

(詳細はP13)

02

ストック収益が全体の業績への寄与開始。将来収益を今後もさらに拡大させることで、収益のポートフォリオ化、成長の蓋然性を高める。

(詳細はP18)

03

業績予想については2Q累計で会社想定を大きく上回り、3Q以降も順調な推移を見込むが、下期全体の見通しが精査でき次第、修正を検討。

(詳細はP17)

全体

売上収益 **3,936** 百万円 (YoY+49%)

将来収益込みEBITDA

EBITDA **986** 百万円 (YoY+93%) **1,151** 百万円 (YoY+112%)

譲渡益除外後EBITDA 800百万円 (YoY+57%)

- 売上収益は、主に人材支援、エネルギー領域の成長により四半期過去最高を更新。上方修正後の通期予想に対して非常に良好。
- EBITDAは、ポートエンジニアリング社の譲渡益（1.86億円）の除外後においても+57%と大幅増益。
- ストック収益を重視し、将来収益はQ単体で昨年を上回る1.65億円分を獲得。

人材支援サービス

売上収益 **1,418** 百万円 (YoY+51%) 事業利益 **713** 百万円 (YoY+38%)

- アライアンス、人材紹介ともに引き続き良好な市場環境に加え、各種施策の影響で成約率の改善や成約単価が上昇。
- 人材紹介は売上収益YoY+67%と新卒を中心に大きく成長。成約支援組織の強化、地方拠点の拡大により、高い成長率を牽引。
- 既卒第二新卒等のクロスセル売上のアライアンスが+150%と著しく成長。

販促支援サービス

売上収益 **2,511** 百万円 (YoY+64%) 事業利益 **555** 百万円 (YoY+119%)

- エネルギー領域は、Five Line社の連結、総成約件数の大幅増、成約単価改善により2Q売上収益約15億円、YoY+91%の大幅増収。
- 加えて、将来収益を順調に積み上げながらも+298%の大幅増益。ストック収益が全体の業績への寄与開始。
- ファイナンス領域は、広告効率の最適化が良好に進捗し、YoY+66%増収、+145%増益と大きく成長。

2024年3月期 通期業績予想

M&Aや子会社の株式譲渡による影響を鑑み、今期既に2度の上方修正を実施。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2023年3月期 通期実績	2024年3月期業績予想			YoY
		2Qから発生するFive Line社の子会社化、INE社の完全子会社化による影響を加味		完全子会社のポートエンジニアリング社の株式譲渡による2Q以降の影響を加味	
		5月12日 公表	→ 6月16日 公表	→ 6月30日 公表	
売上収益	11,364	13,800	15,300	15,300	+35%
EBITDA	2,010	2,230	2,310	2,440	+21%
将来収益	158	620	690	690	+337%
将来収益込み EBITDA	2,168	2,850	3,000	3,130	+44%
営業利益	1,699	1,900	1,980	2,110	+24%
税引前当期利益	1,658	1,850	1,930	2,060	+24%
当期利益	1,232	1,375	1,430	1,520	+23%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,074	1,200	1,370	1,460	+36%

※ 2023年3月期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 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」によって測るべきものとする。

2024年3月期 第2四半期 会計期間

売上収益、EBITDAともに**四半期過去最高を更新**。既存事業の大幅増益に加え、ポートエンジニアリング社の譲渡益1.86億円を計上。また、Five Line社の連結も加わり大きく増収増益。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2023年 3月期 2Q会計期間実績	2024年3月期					
		2Q会計期間実績		増減		YoY	
			譲渡益除外後		譲渡益除外後		譲渡益除外後
売上収益	2,640	3,936	-	+1,295	-	+49%	-
EBITDA	510	986	800	+476	+289	+93%	+57%
将来収益	31	165	165	+133	+133	+422%	+422%
将来収益込みEBITDA	542	1,151	965	+609	+423	+112%	+78%
営業利益	442	863	677	+420	+234	+95%	+53%
税引前当期利益	429	846	660	+416	+230	+97%	+54%
当期利益	314	542	423	+228	+109	+73%	+35%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	303	533	416	+229	+112	+76%	+37%

※ 2023年3月期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 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」によって測るべきものとする。

2024年3月期 第2四半期 累計期間

今期通期成長率を大きく上回るペースで好調に進捗。将来収益も順調に獲得し、収益のポートフォリオ化に向けて良好な進捗。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2023年 3月期 2Q累計期間実績	2024年3月期							
		2Q累計期間実績		増減		YoY		通期	
			譲渡益 除外後		譲渡益 除外後		譲渡益 除外後	計画	YoY
売上収益	5,266	7,515	-	+2,249	-	+43%	-	15,300	+35%
EBITDA	914	1,600	1,414	+686	+500	+75%	+55%	2,440	+21%
将来収益	59	260	260	+200	+200	+334%	+334%	690	+337%
将来収益込み EBITDA	974	1,860	1,674	+886	+700	+91%	+72%	3,130	+44%
営業利益	792	1,395	1,209	+603	+417	+76%	+53%	2,110	+24%
税引前当期利益	777	1,364	1,178	+586	+400	+75%	+52%	2,060	+24%
当期利益	601	853	737	+252	+135	+42%	+23%	1,520	+23%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	534	798	689	+263	+154	+49%	+29%	1,460	+36%

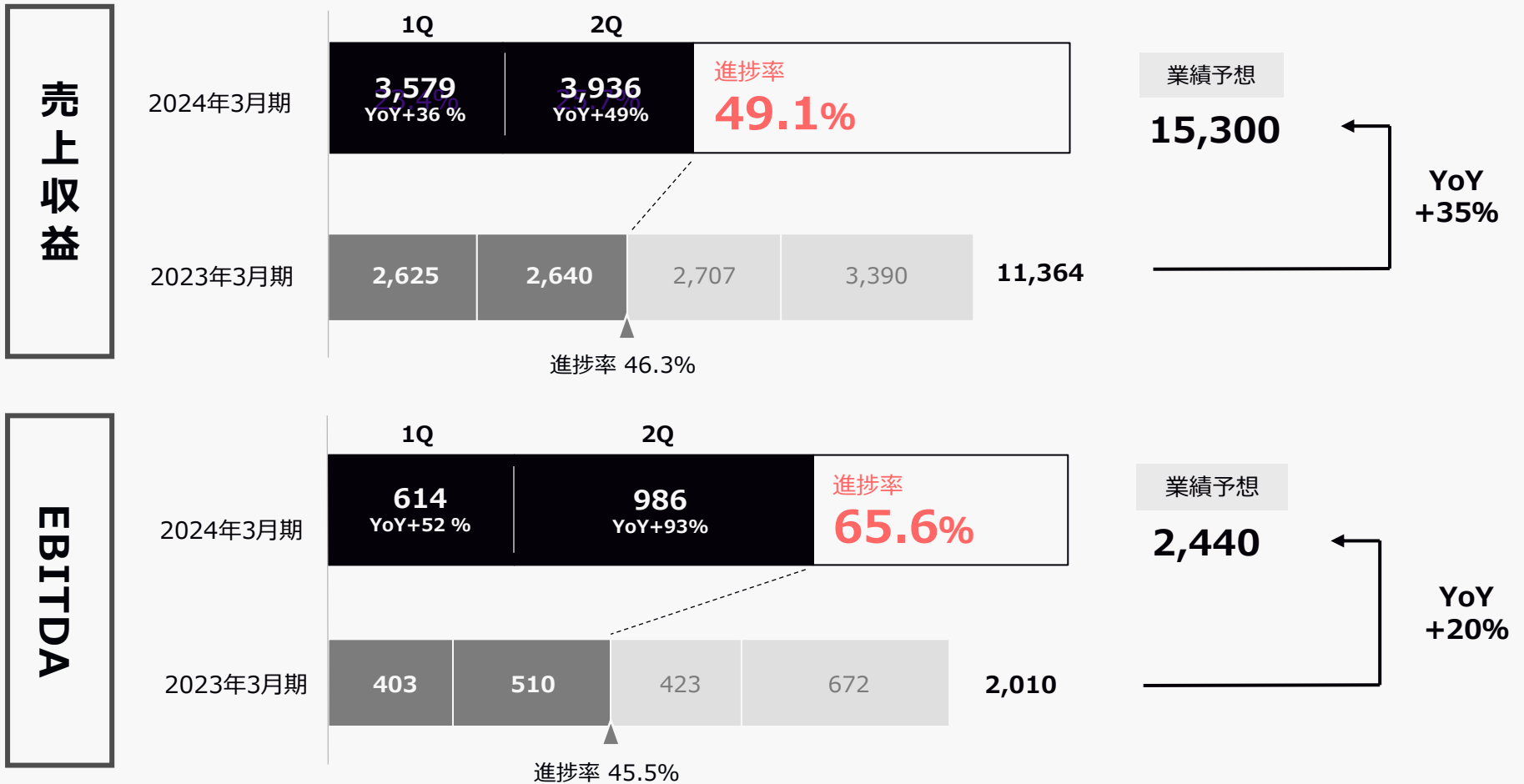
※ 2023年3月期までEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用

※ 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」によって測るべきものとする。

2024年3月期 業績進捗率

事業特性上、下期偏重型である中で、売上、特にEBITDAが非常に良好な進捗。下期全体の見通しを精査できた時点で業績予想の修正を検討。

(単位：百万円)

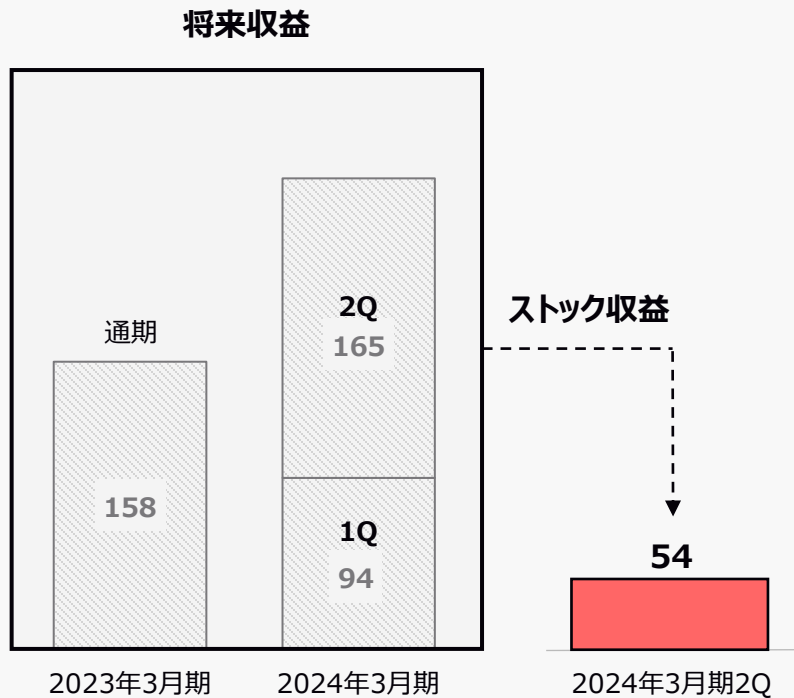


2024年3月期 第2四半期 ストック収益

エネルギー領域を中心に順調に将来収益を積み重ね、2Qでのストック収益は54百万円の実績。当社の重要な経営指標として将来収益EBITDAに加えて「ストック収益」の実績値も継続開示予定。

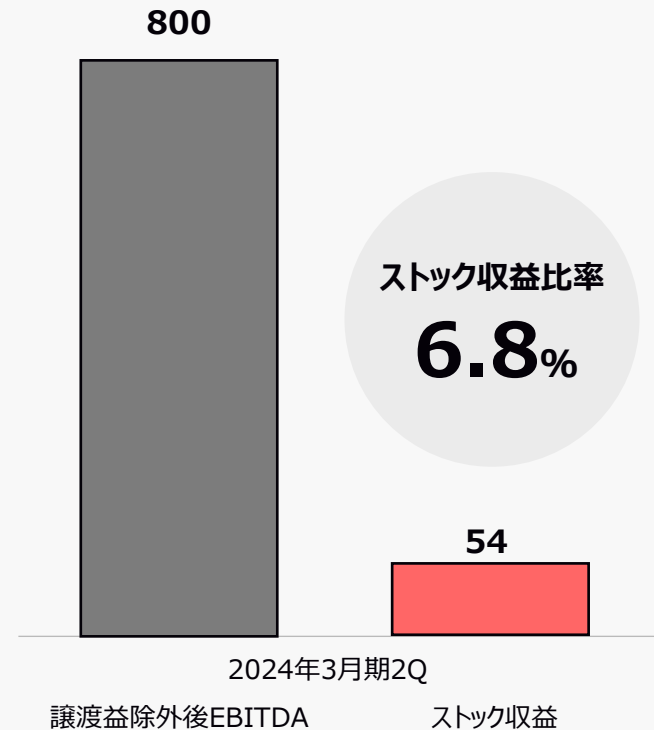
将来収益からストック収益への寄与

(単位：百万円)



EBITDA対ストック収益

(単位：百万円)



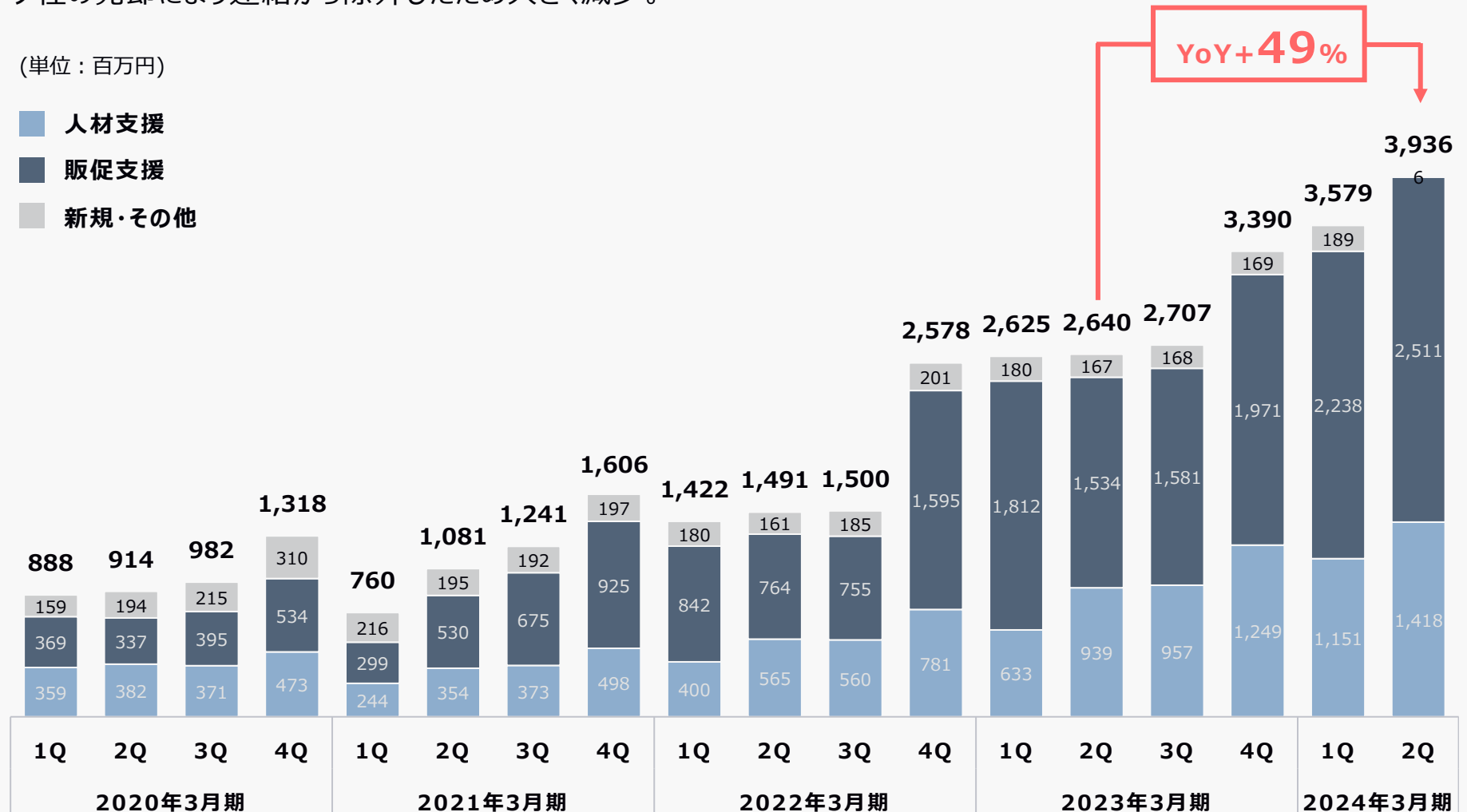
※ ストック収益額は、中期経営計画の重点取組に即した注力案件でエネルギー領域数値にて算出（今後ファイナンス領域も一定寄与数値になった際に追加開示予定）。
 ※ ストック収益・・・ストック収益型の契約案件による売上から費用を除いた利益。

売上収益の四半期推移 サービス別

24.3期1Qを上回り、**四半期過去最高**を更新し、YoYで+49%と大きく成長。新規・その他はポートエンジニアリング社の売却により連結から除外したため大きく減少。

(単位：百万円)

- 人材支援
- 販促支援
- 新規・その他



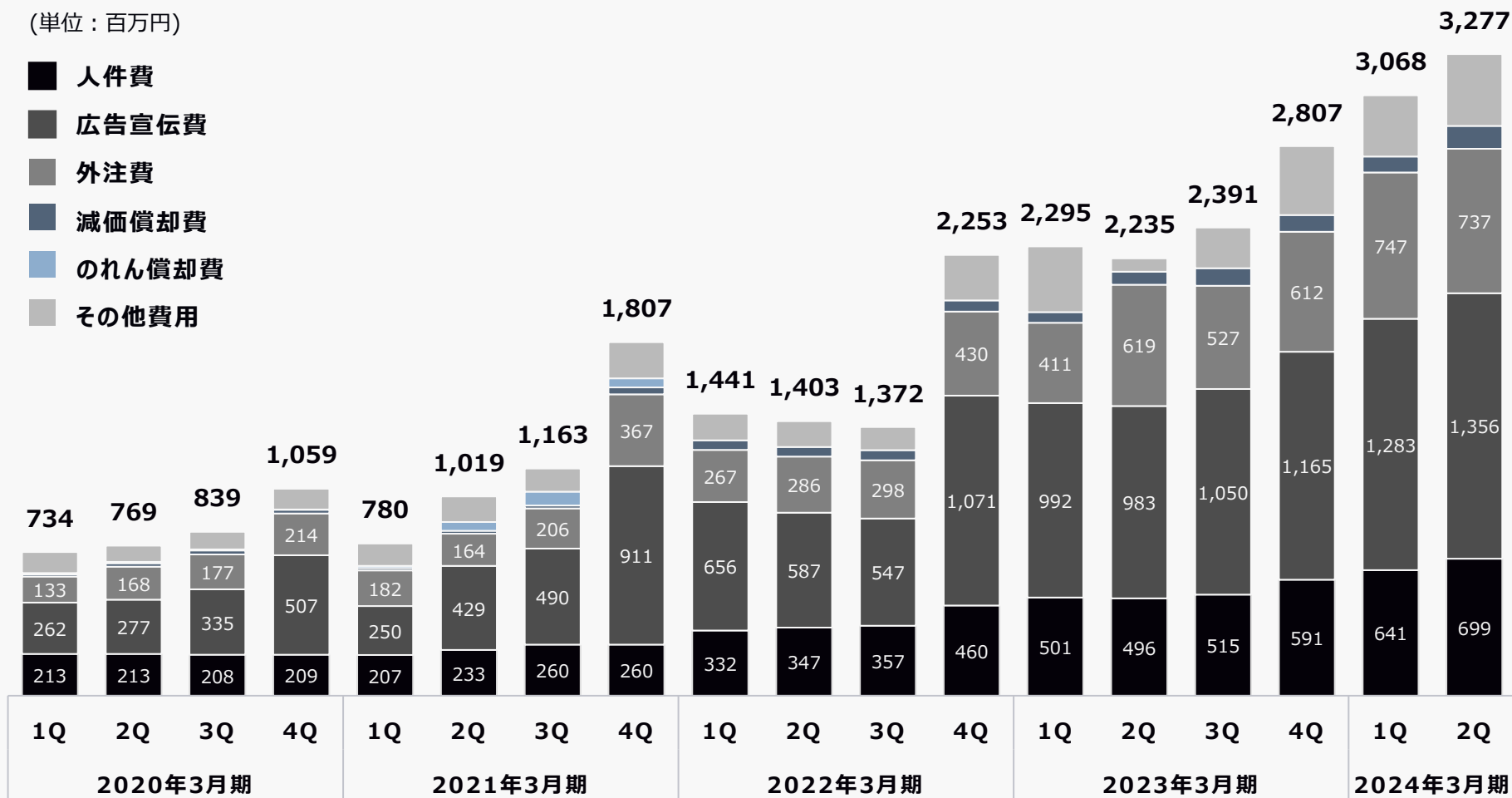
※ 2023年7月にポートエンジニアリング社を株式譲渡。

主な費用の推移

増収に伴い、各費用項目が増加。対売上収益比率は1Qとほぼ同水準。

(単位：百万円)

- 人件費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 減価償却費
- のれん償却費
- その他費用



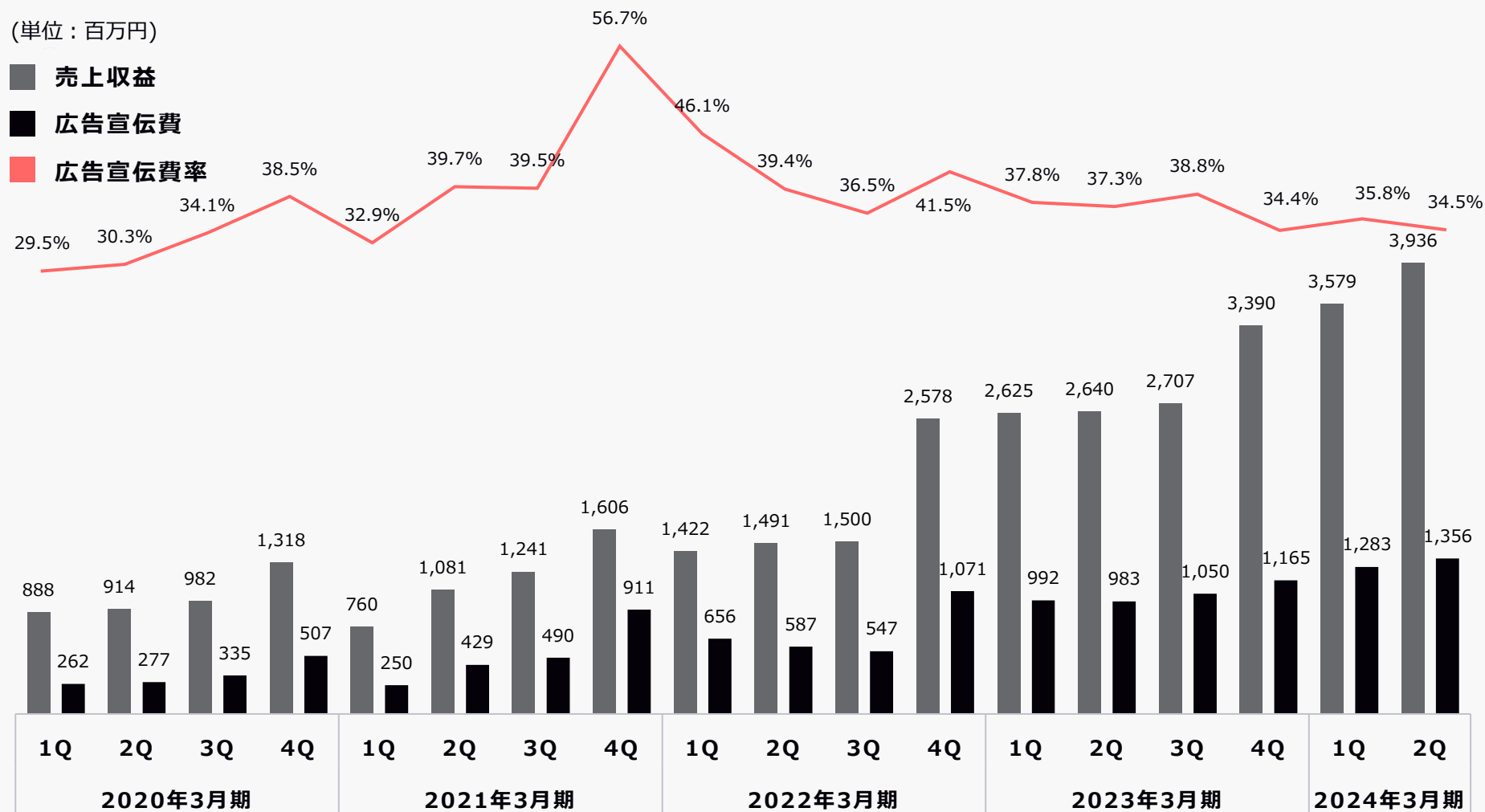
※ 2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS基準。

売上収益 対 広告宣伝費率の推移

ファイナンス領域での広告運用効率の最適化が寄与し、広告宣伝費率は全体でYoY▲2.8P減少。

(単位：百万円)

- 売上収益
- 広告宣伝費
- 広告宣伝費率



Five Line社取得によるのれん増加5.9億円とオフィス拡張（東京、大阪）により非流動資産が増加。INE社完全子会社化、Five Line社取得資金の銀行借入で有利子負債が18.4億円増加。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2024年3月期		差分
		1Q (2023年6月末)	2Q (2023年9月末)	
	現金及び現金同等物	4,411	4,914	+503
	流動資産合計	6,410	7,029	+619
	のれん	3,399	3,992	+593
	非流動資産合計	5,659	7,100	+1,441
資産合計		12,069	14,130	+2,060
	流動負債合計	2,886	3,823	+937
	非流動負債合計	4,364	6,217	+1,853
負債合計		7,250	10,040	+2,790
	親会社の所有者に帰属する持分 (自己資本)	3,996	4,049	+52
	親会社の所有者に帰属する持分比率 (自己資本比率)	33.1%	28.7%	▲4.4p
資本合計		4,819	4,089	▲730

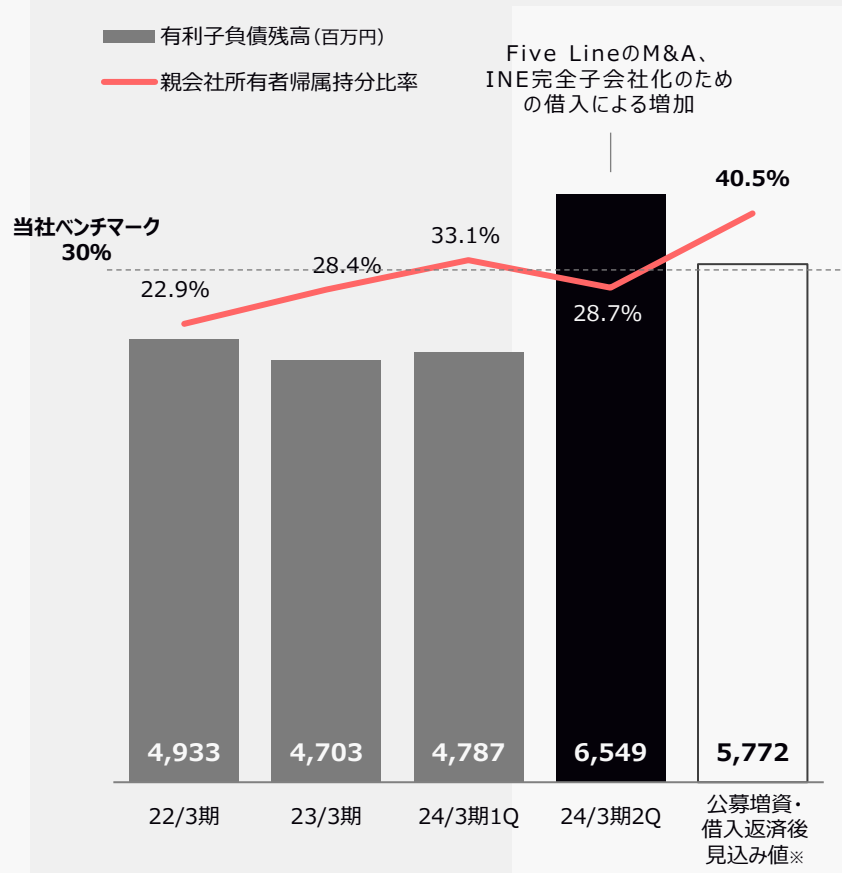
概要	
オファリング形式	国内公募増資（売り出しはなし）
オファリング株式数	当社普通株式 1,100,000株 (OA) 当社普通株式 165,000株
ブックビルディング結果	配分：個人80%、機関20% 需要結果（ブック倍率）： 個人5倍前後、機関11倍超、全体6倍超
調達金額	22.7億円
希薄化率	8.4%

資金使途
① 財務基盤強化の為の借入金返済 中期経営計画達成に向けた機動的な成長投資資金の獲得 777 百万円
② M&A待機資金 人材、エネルギー領域を主としたロールアップ型M&A資金の獲得 1,000 百万円
③ 成約支援体制の強化 成約支援組織の採用拡大や生産性向上への投資資金の獲得 500 百万円

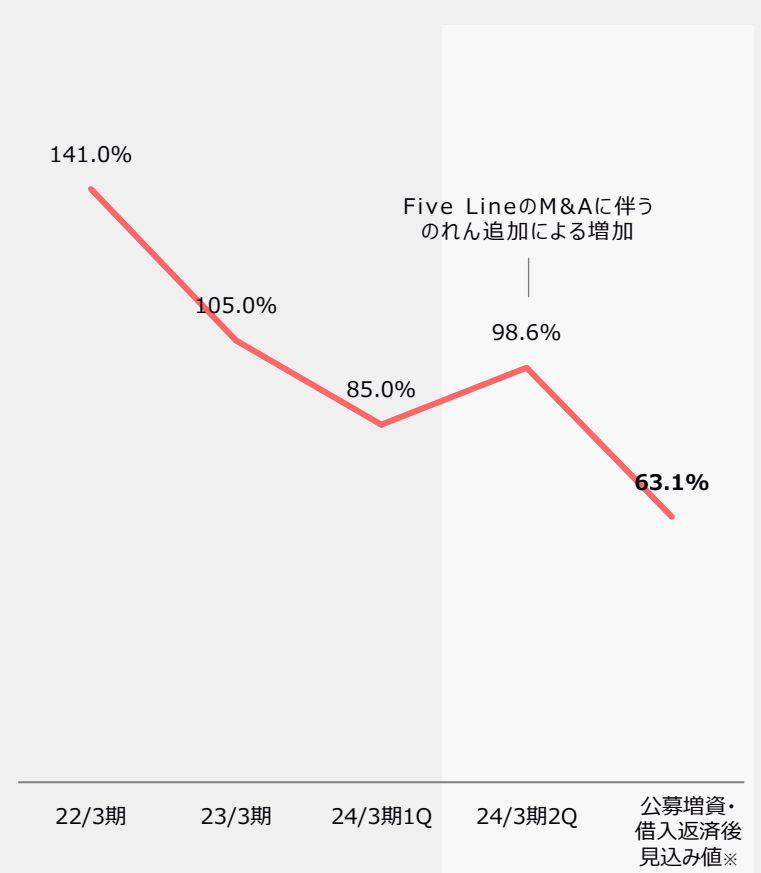
財政状態

2Q（9月末時点）では、各種M&Aにより自己資本比率等は悪化するも、国内公募増資により財務基盤改善。（調達資金の一部を借入金返済に充当。）

有利子負債残高・親会社所有帰属持分比率 （自己資本比率）



のれん/親会社所有帰属持分比率 （のれん純資産倍率）



※ 9月末数値に公募増資実施を反映し、充当予定の一部借入金返済を加味した試算数値。
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.




財政状態 のれんの状況

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。

エネルギー領域

リフォーム領域

その他

2022年1月 	2023年7月 	約 21 億円※	2020年8月 	約 13 億円	約 6 億円
--	--	-----------------	--	----------------	---------------

市場	○	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。その影響により新規顧客獲得強化による販促活動の積極投下および市場の正常化が見込まれる。	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	◎	成約単価向上やFive Line社の連結も加わり、国内最大規模の成約支援実績へ。今後市場でのプレゼンス向上によるシナジー効果を見込む。	業績	○	当期2Qは減収減益になったものの通期では前年度同様の業績を見込む。
見通し	○	冬季の電力需給状況は注視が必要なものの電力卸価格は2022年対比で落ち着きが見られ、今後各社の顧客獲得積極化により更なる増収増益を見込む。	見通し	○	効率化重視の運営により安定的な利益創出を見込む。

※ Five Lineのれんについては、PPA等未反映の概算数値。

03

2024年3月期 第2四半期決算概要 サービス別

人材支援サービス

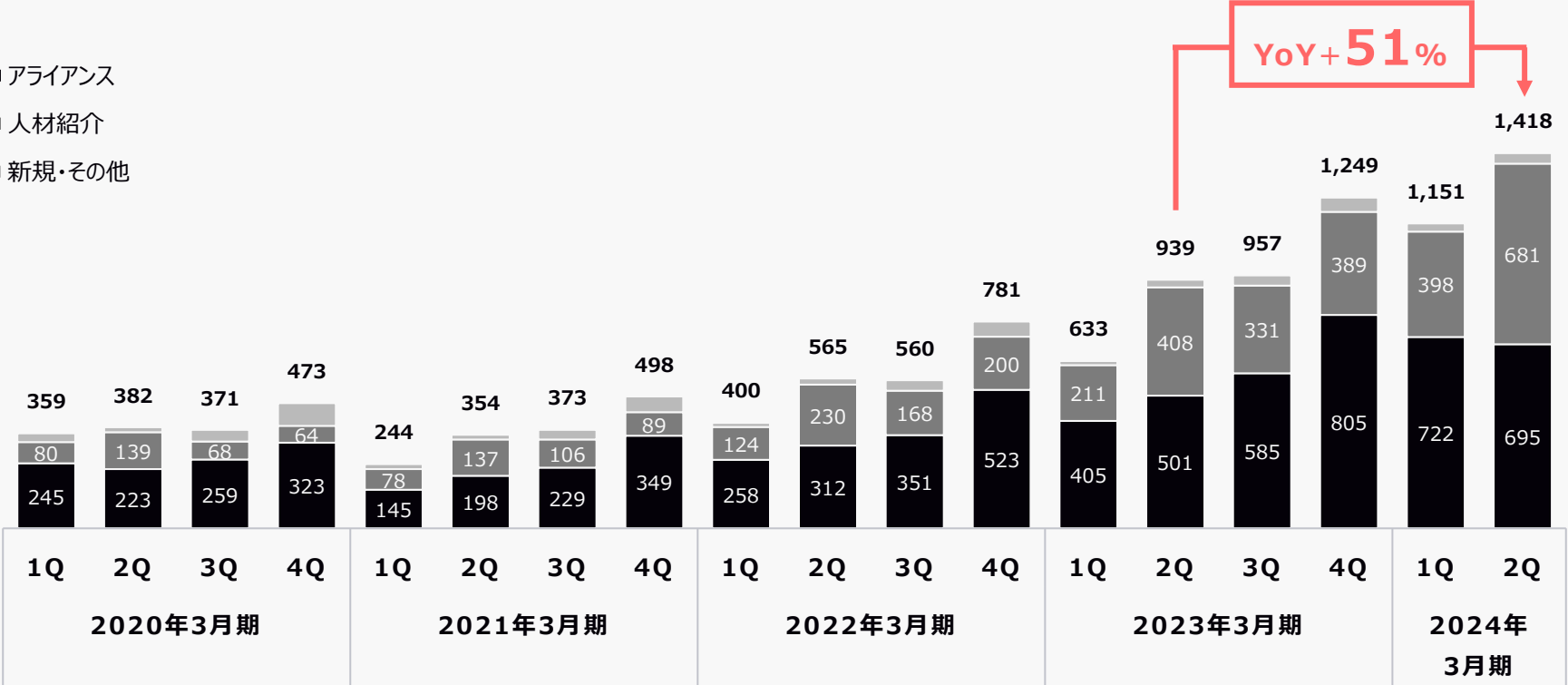
人材支援サービス 売上収益

四半期過去最高の売上収益を更新。特に人材紹介の需要期（7～9月期）において、キャリアアドバイザーの増員や地方拠点の拡大等が寄与し、大幅な増収を達成。

(単位：百万円)

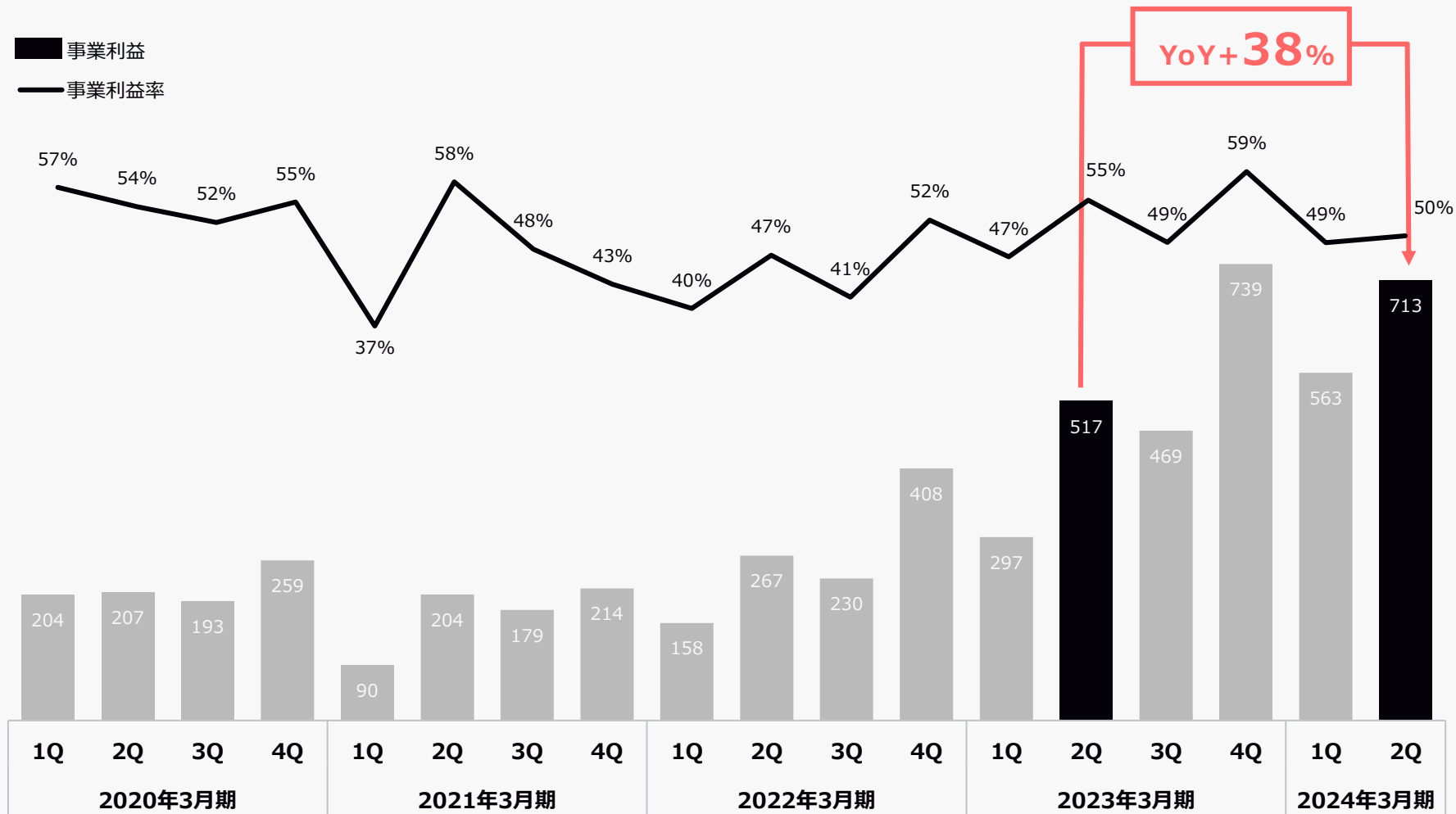
2024年3月期 2Q			
合計	アライアンス	人材紹介	その他
1,418 (YoY +51%)	695 (YoY +39%)	681 (YoY +67%)	40 (YoY +37%)

- アライアンス
- 人材紹介
- 新規・その他



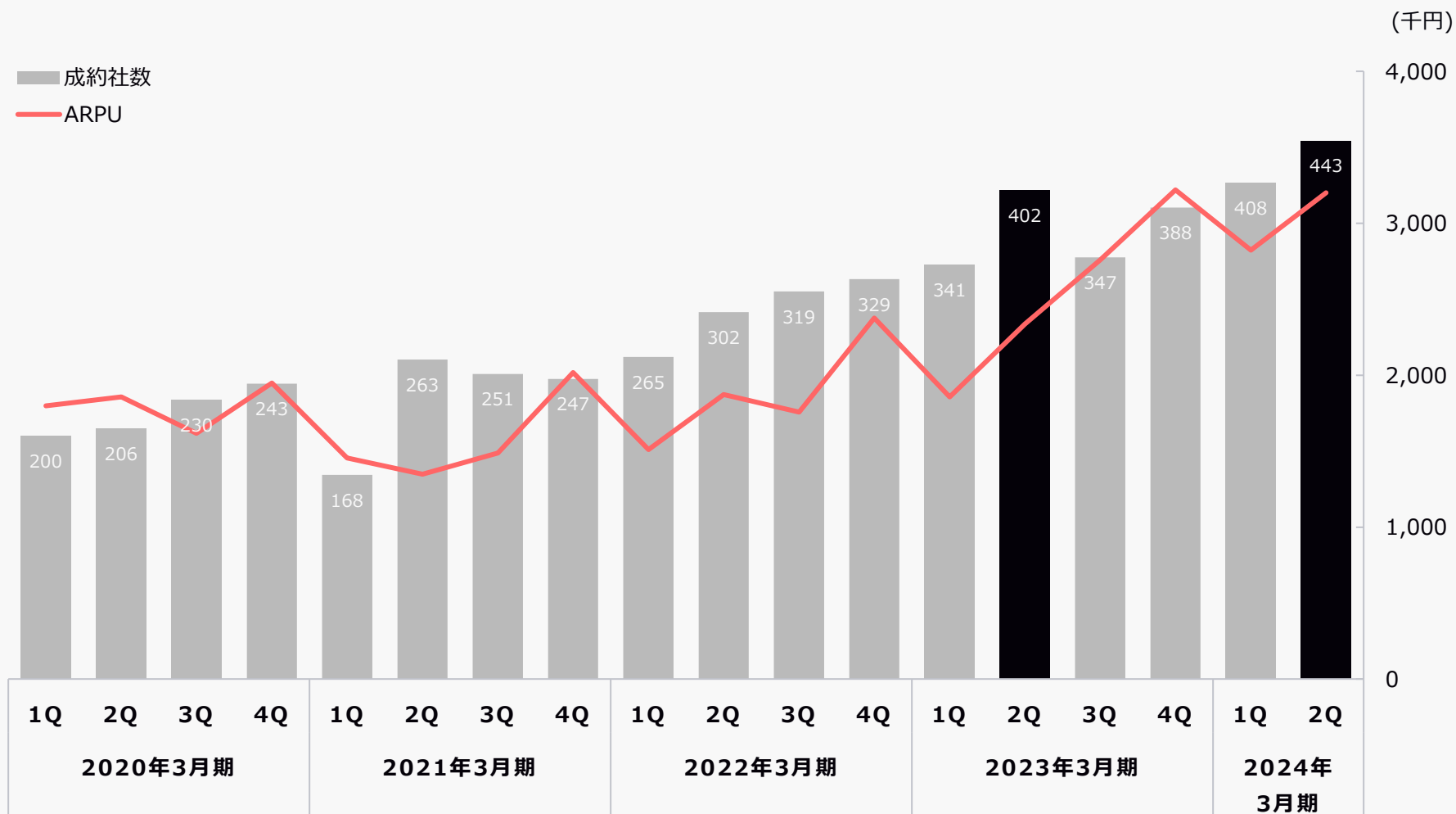
成約件数の増加によるクライアント満足度の向上や、人材獲得競争のさらなる激化が寄与し、成約単価上昇も利益寄与。

(単位：百万円)



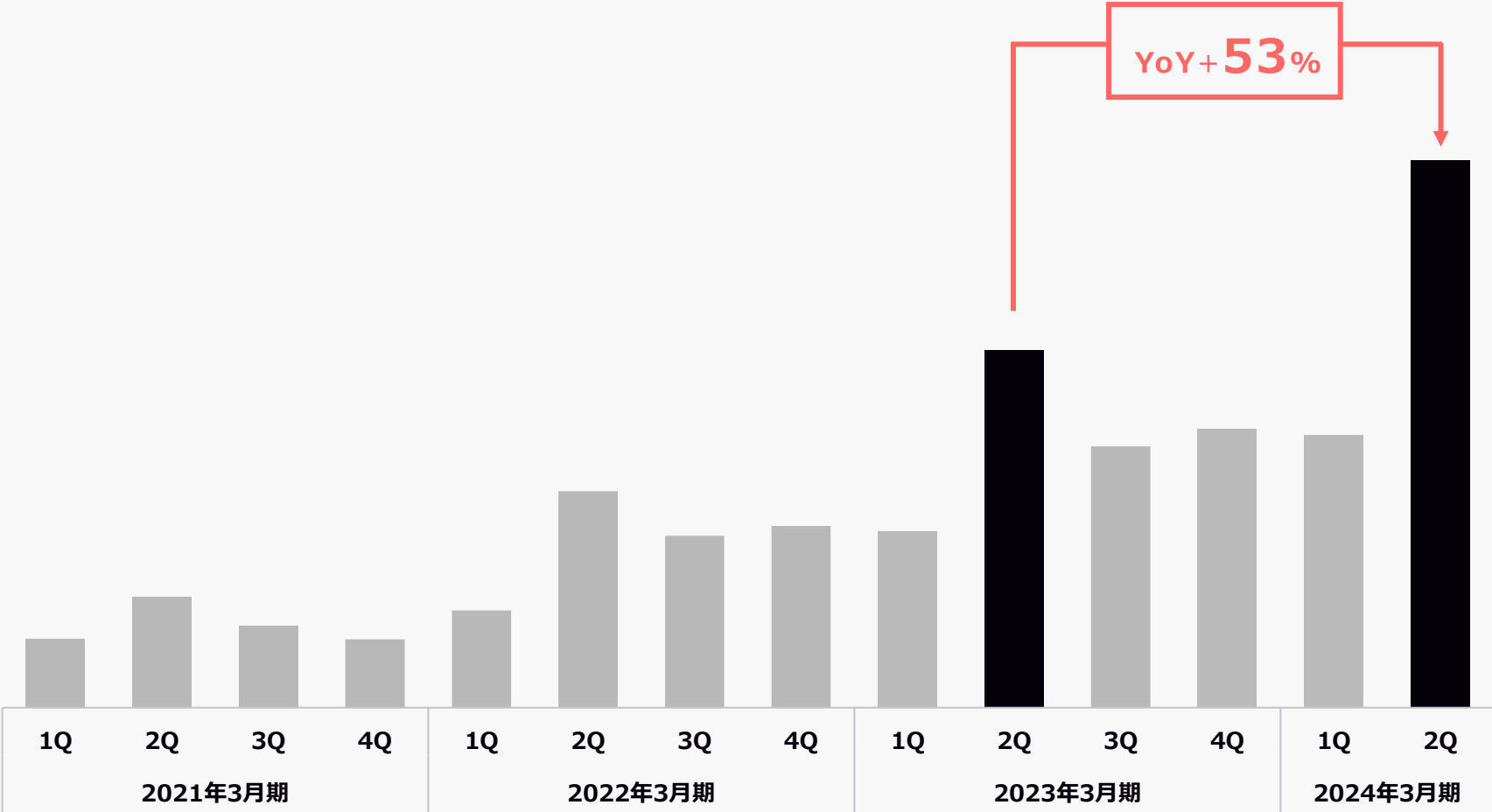
人材支援サービス KPI 成約社数・ARPU

市場での人材獲得競争激化により、アライアンス・人材紹介ともに需要が拡大。成約社数・ARPUともに好調。

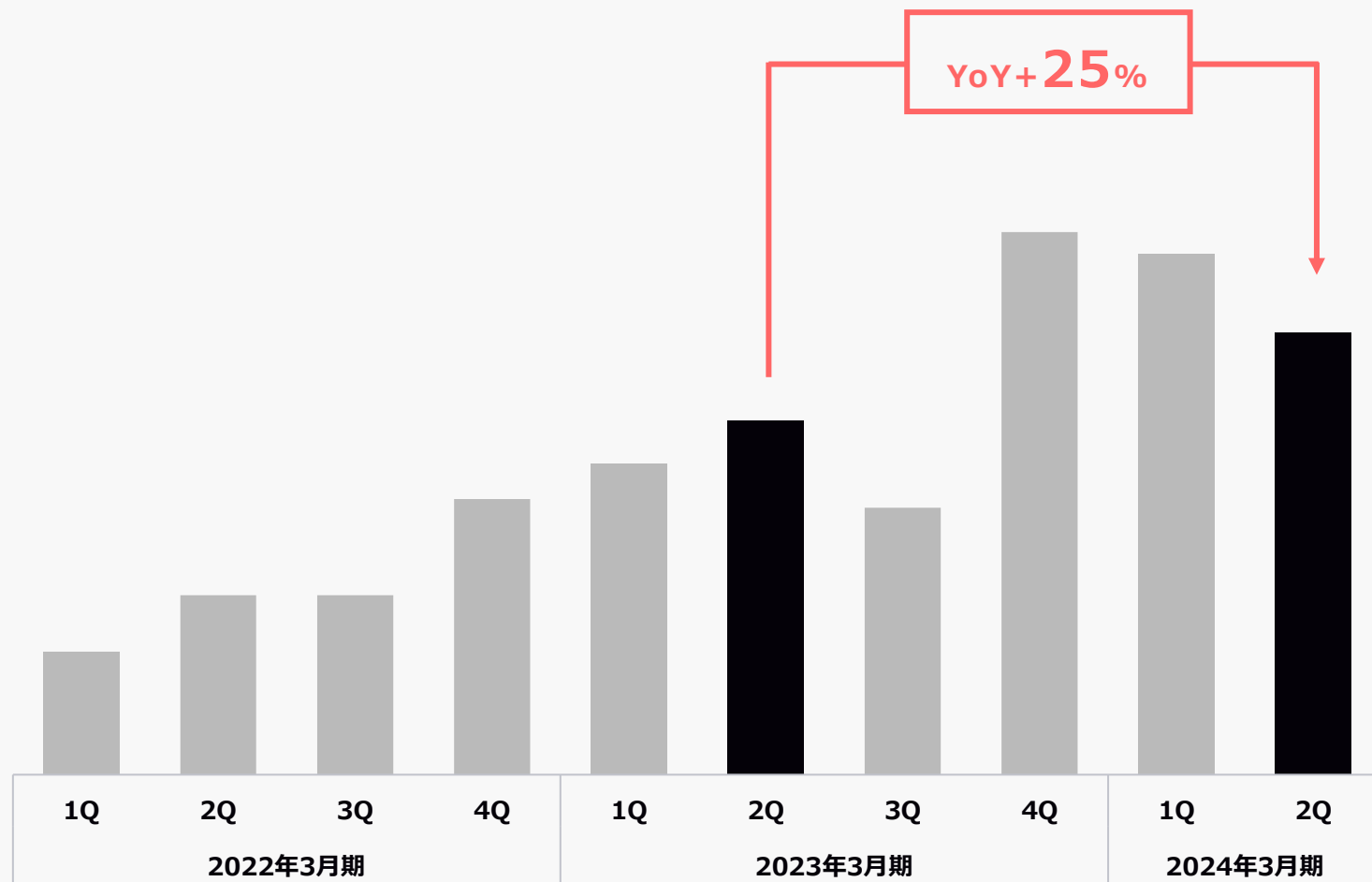


人材支援サービス KPI 人材紹介 成約件数

人材紹介サービスの需要増加という市場環境に加え、キャリアアドバイザーの増員や、地方拠点の拡大によりYoYで大きく増加。また、イネーブルメント化によって一人あたり生産性も向上。



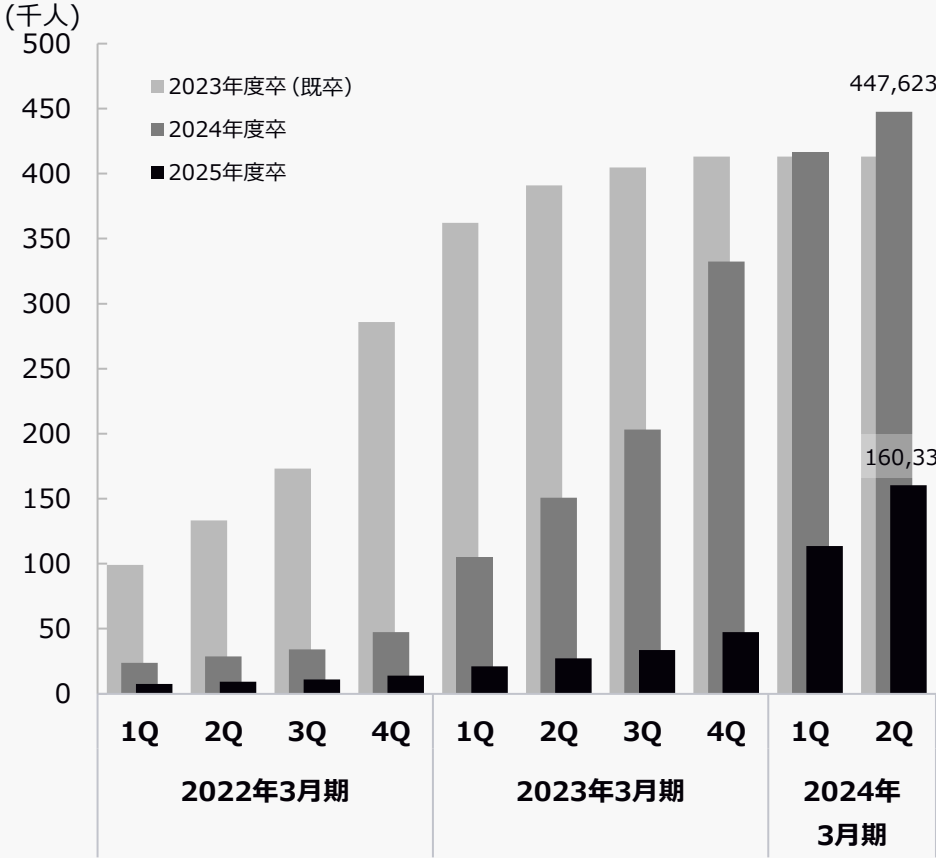
既卒・第二新卒・フリーター等を中心とした若年層人材支援サービスへのクロスセル売上は、アライアンスは+150%以上で成長するも、人材紹介は新卒紹介にリソース集中の結果、YoY+25%の成長。



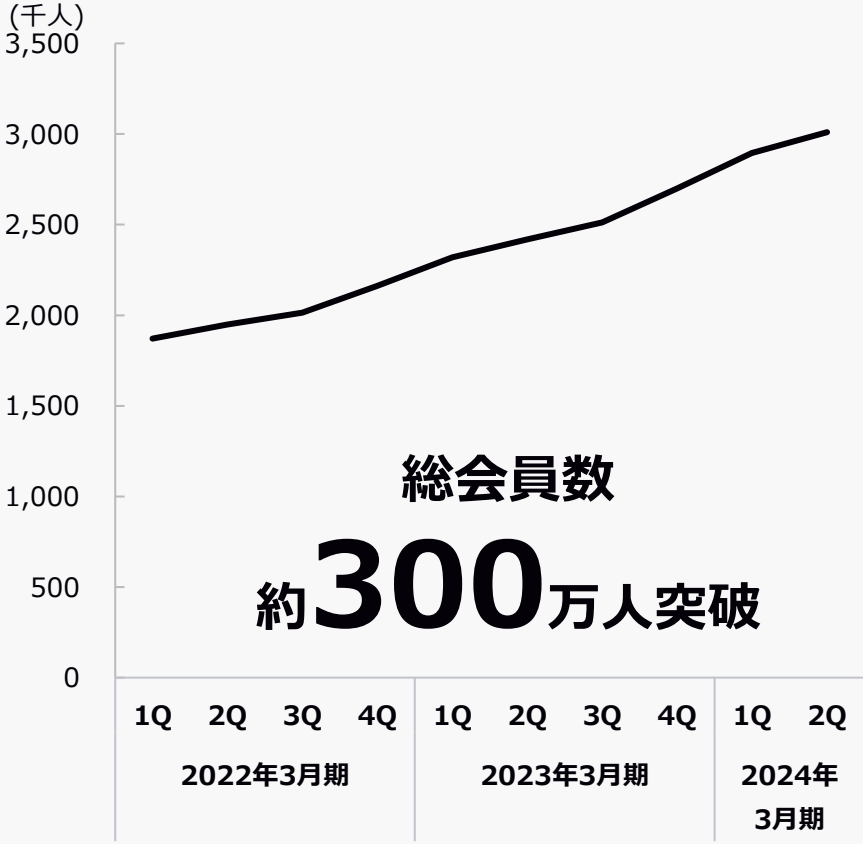
人材支援サービス KPI ユニーク会員数

就職活動の早期化の影響とプロダクト強化により、25年度卒会員は24年度卒会員よりも早いスピードでの会員化が進む。また、総会員数は300万人を突破し更なる既卒・第二新卒向けサービスの会員基盤の強化に寄与。

卒業年度別累計ユニーク会員数※1・2



累計ユニーク会員数※1・2・3



総会員数
約**300**万人突破

※1 2024年度卒より、会員数データ算出定義を精査したため、過去開示していた2024年度・2025年度卒生の会員数と若干の誤差が生じております。
 ※2 「キャリアパーク!」、「就活会議」をはじめ、当社が運営するサービスの合算ユニーク会員数。
 ※3 総会員数 = 既卒生及び新卒生を含めます。

人材支援サービス 人材紹介の成長要因

人材支援サービスのうち成長を牽引した人材紹介において、以下の取り組みにより高い成長スピードを継続。

01 キャリアアドバイザーの増員

- 新卒採用を中心に4月に増員。研修後、6月から現場配属。教育体制の充実により配属後速やかな即戦力化に成功。

02 対象エリア・業種の拡大

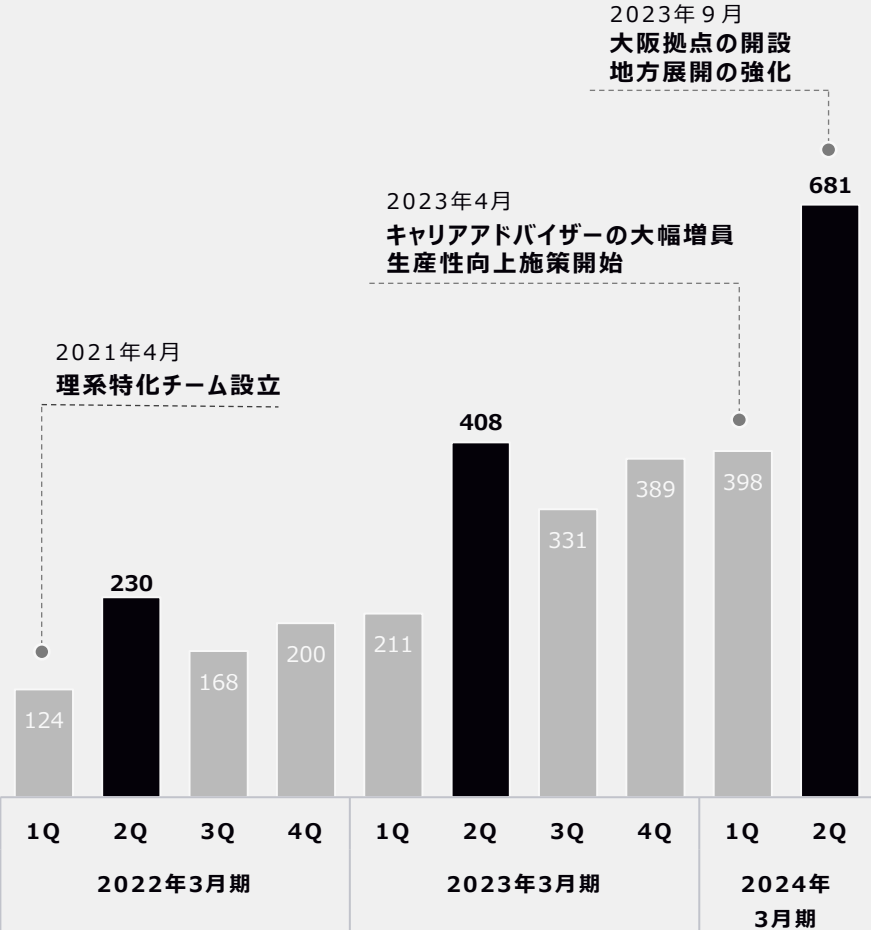
- 対象求職者の拡大に向けて、理系等の業界、大阪拠点開設などのエリア拡大を図る。今後は早期に名古屋・福岡への拡大を予定。

03 生産性向上施策

- KPI管理、教育担当の配属、チーム制、テクノロジー導入による自動化比率の増加等、業務の効率化による一人あたり生産性が向上。

人材紹介 売上収益

(単位：百万円)



就職活動の早期化や通年化により求職者との接触頻度が増加。現在は4Qが最も大きい需要期となっているが、随時変化していくことが見込まれるため注視が必要。

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
	1Q			2Q			3Q			4Q		
学部2年										春インターン		
										△		
学部3年/院1年	大手求人サイト インターンサイトオープン			夏インターン			冬インターン			3/1 就活解禁日 大手求人サイトオープン		
	△			○			○			◎		
										※最も大きな需要期		
学部4年/院2年				6/1 面接解禁日			内定式					
	○			◎			◎			○		

当社売上寄与度

△ : 低

○ : 中

◎ : 大

（参考）2023年3月6日付公表の「大手求人サイトオープンの前倒しによる当社業績への影響について」より。

03

2024年3月期 第2四半期決算概要 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

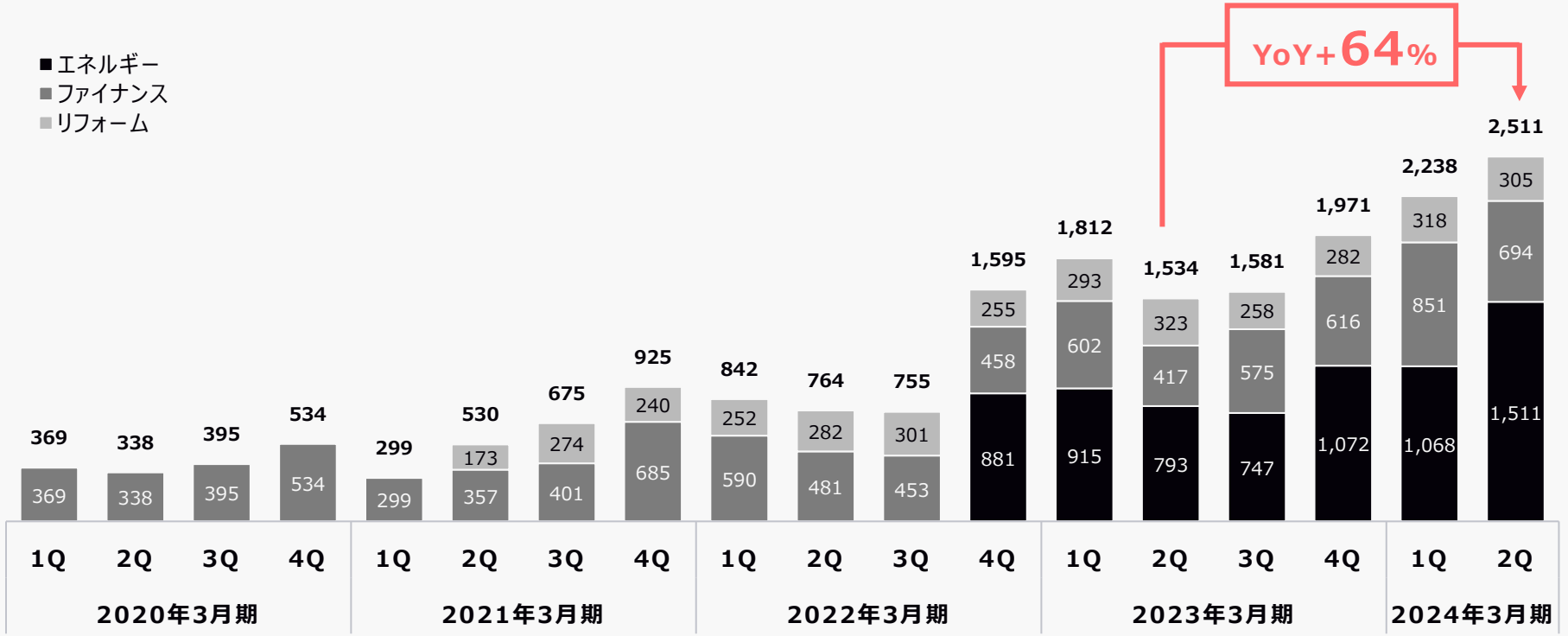
四半期過去最高の売上収益を更新。エネルギー領域は総成約件数の増加、成約単価の改善により全てのサービスにおいて最も高い成長率を達成。単価改善効果は3Q以降も継続。

(※2024年3月期1Qよりカードローン領域→ファイナンス領域へ名称変更)

(単位：百万円)

2024年3月期 2Q			
合計	エネルギー	ファイナンス	リフォーム
2,511 (YoY +64%)	1,511 (YoY +91%)	694 (YoY +66%)	305 (YoY ▲5%)

- エネルギー
- ファイナンス
- リフォーム



※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、2023年7月より株式会社Five Lineを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

販促支援サービス 事業利益

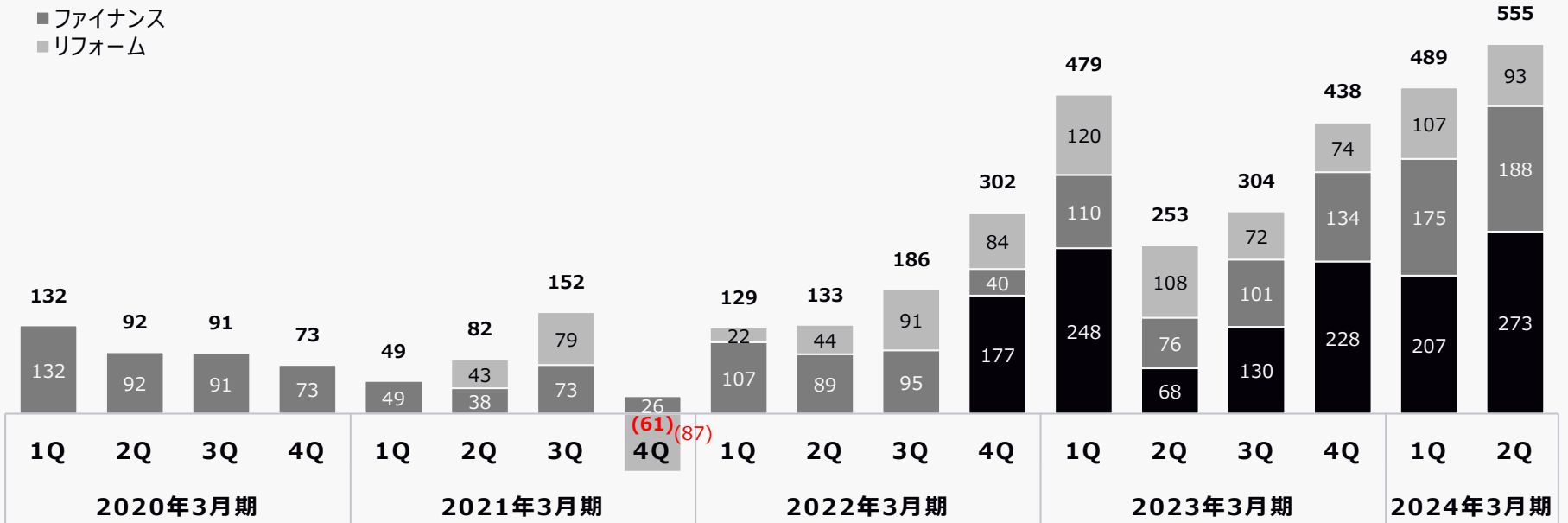
四半期過去最高の事業利益を更新。エネルギー領域では将来収益を重視しているものの、成約単価改善も寄与し大幅増益、Five Line社の連結も寄与。ファイナンス領域では広告運用効率の最適化が進み、大幅増益。

(※2024年3月期1Qよりカードローン領域→ファイナンス領域へ名称変更)

(単位：百万円)

2024年3月期 2Q				
	合計	エネルギー	ファイナンス	リフォーム
事業利益	555 (YoY +119%)	273 (YoY +298%)	188 (YoY +145%)	93 (YoY ▲13%)
事業利益率	22.1%	18.1%	27.1%	30.6%

- エネルギー
- ファイナンス
- リフォーム



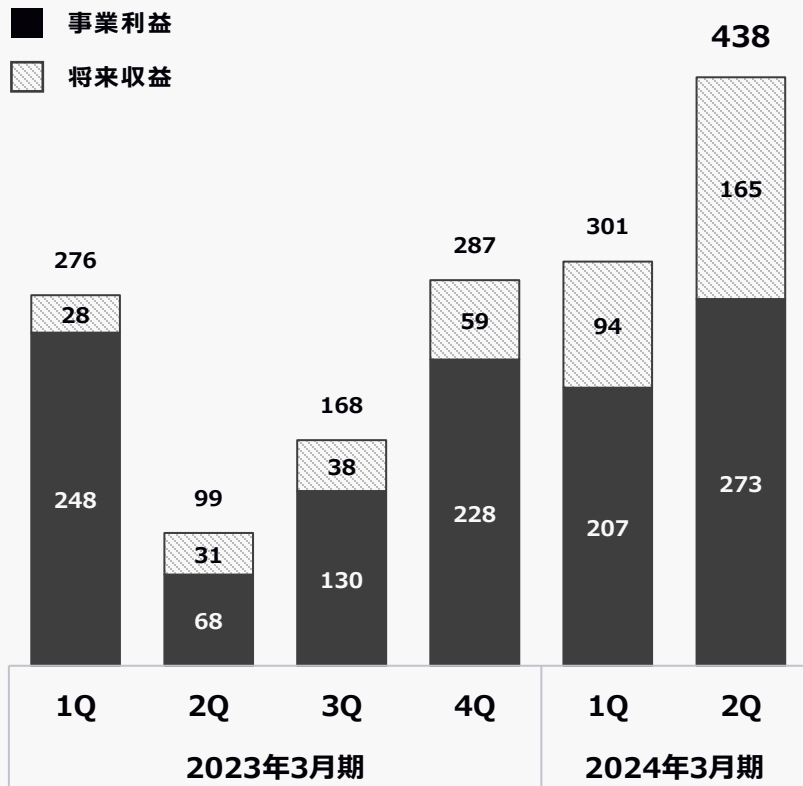
※エネルギー領域については、2022年1月より株式会社INEを連結子会社化、2023年7月より株式会社Five Lineを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

エネルギー領域 事業利益の考え方

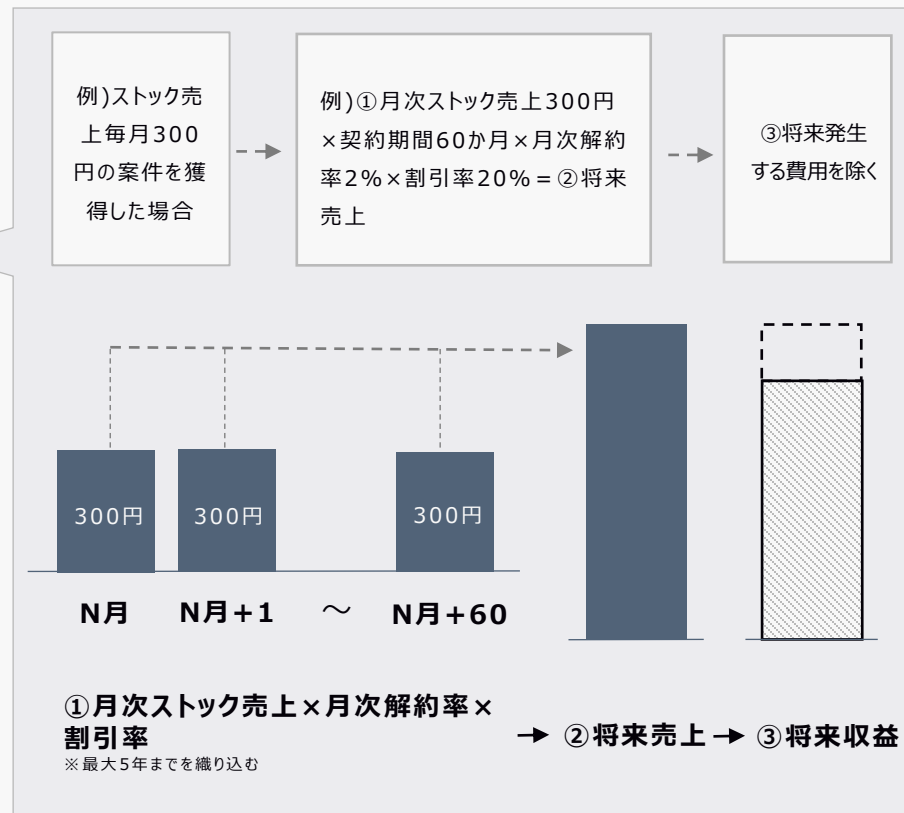
エネルギー領域においてストック収益の最大化に向けて将来収益を重視。それらを従来のショット収益として換算した場合の事業利益創出力は2Q単体で4億円を突破。

エネルギー領域 事業利益創出力

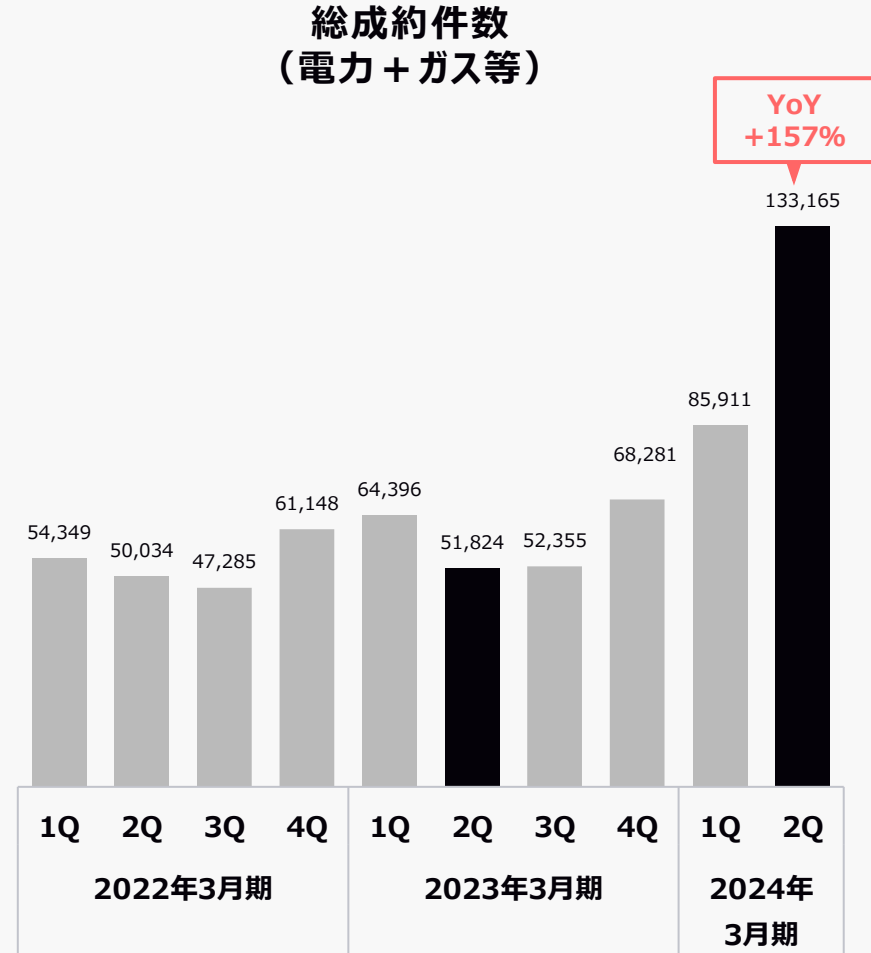
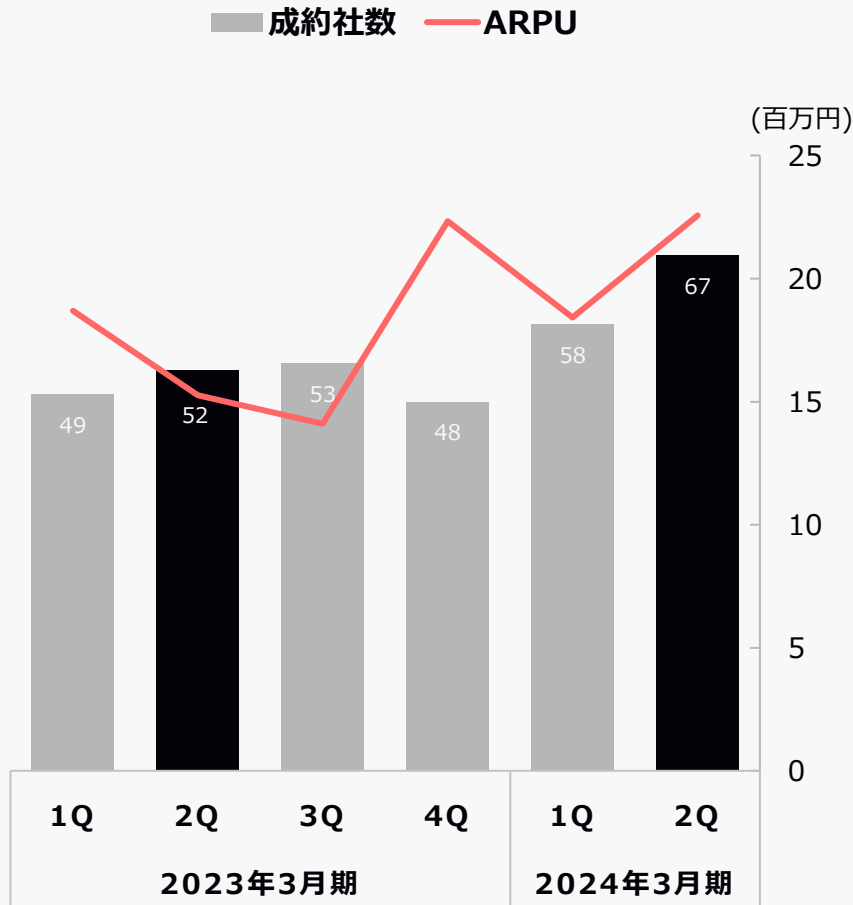
(単位：百万円)



将来収益計算方法



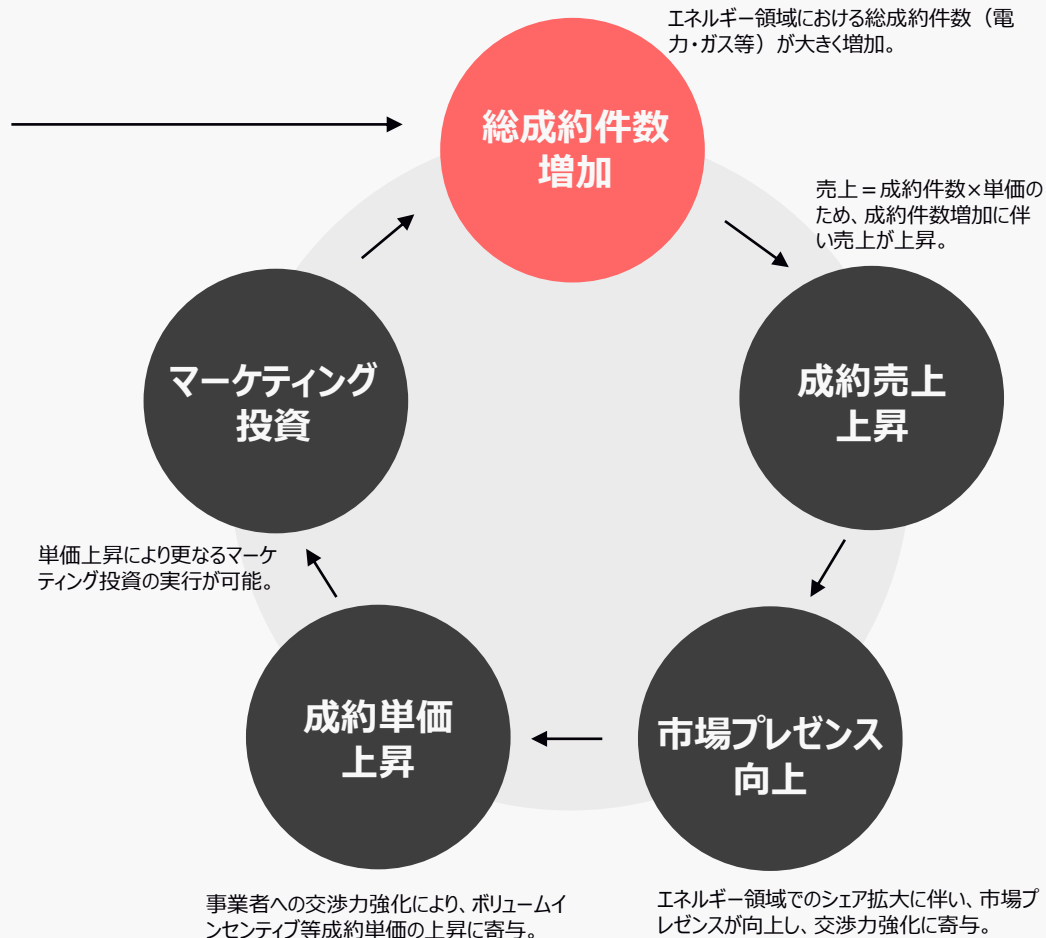
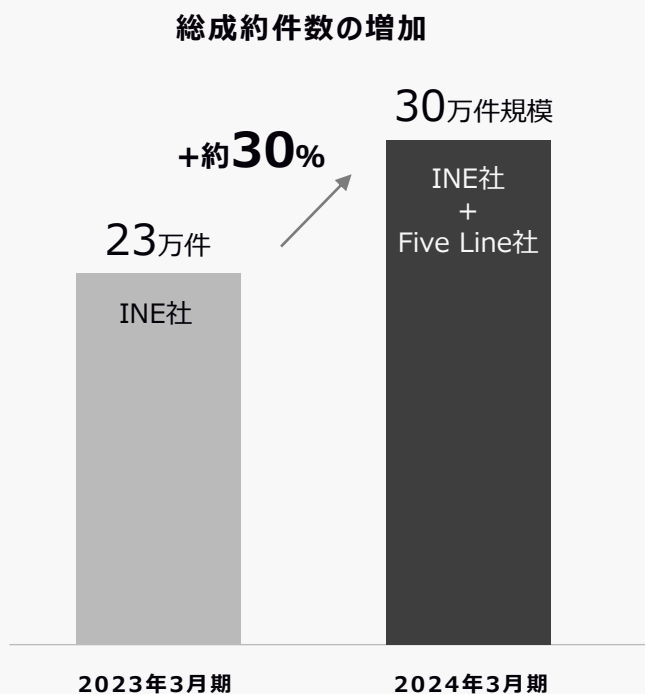
Five Line社の連結や、マーケティング投資の強化、ガス等の付帯率の上昇に伴い総成約件数は大きく上昇。



エネルギー領域 成長メカニズム

エネルギー領域での圧倒的No.1のシェア実現にあたり、ロールアップ型M&Aをはじめ、総成約件数増加を最重要指標として取り組む方針。

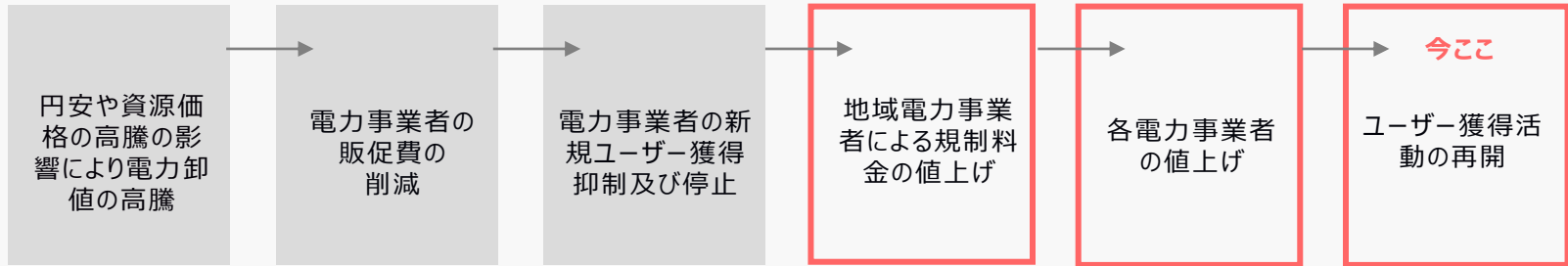
ロールアップ型M&Aによる事業拡大



JEPX価格は燃料価格の低下等により前年度対比で落ち着きが見られ、各地域電力事業者の業績は改善。今期2Qから成約単価の上昇、3Qは更なる上昇が見込まれる。

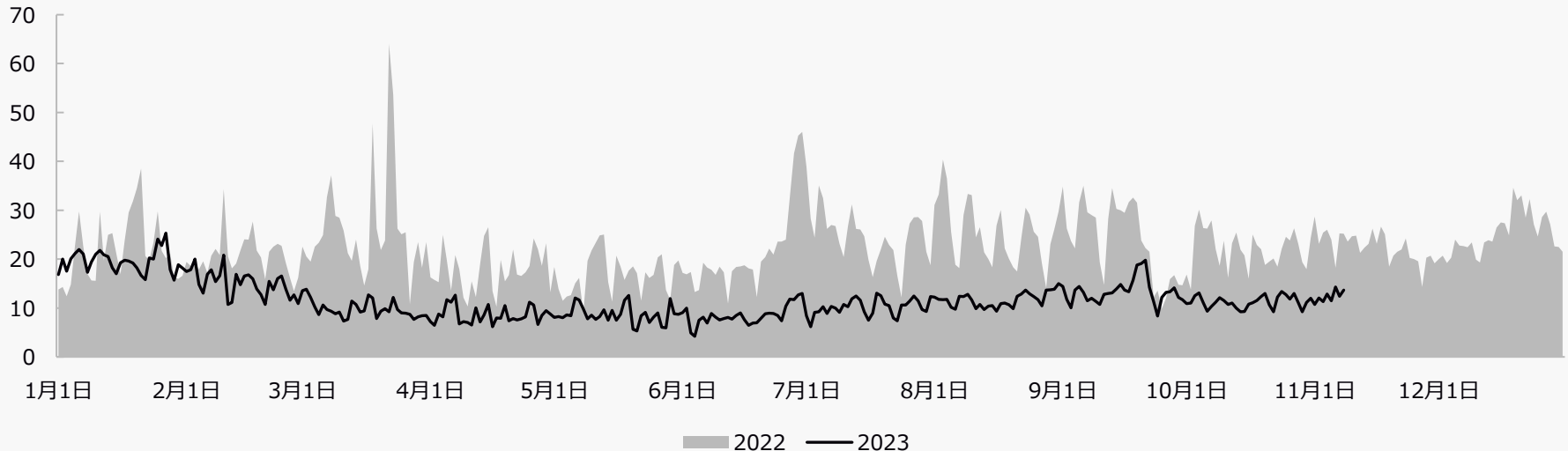
2023年3月期

2024年3月期



(円/kWh)

JEPX市場価格※

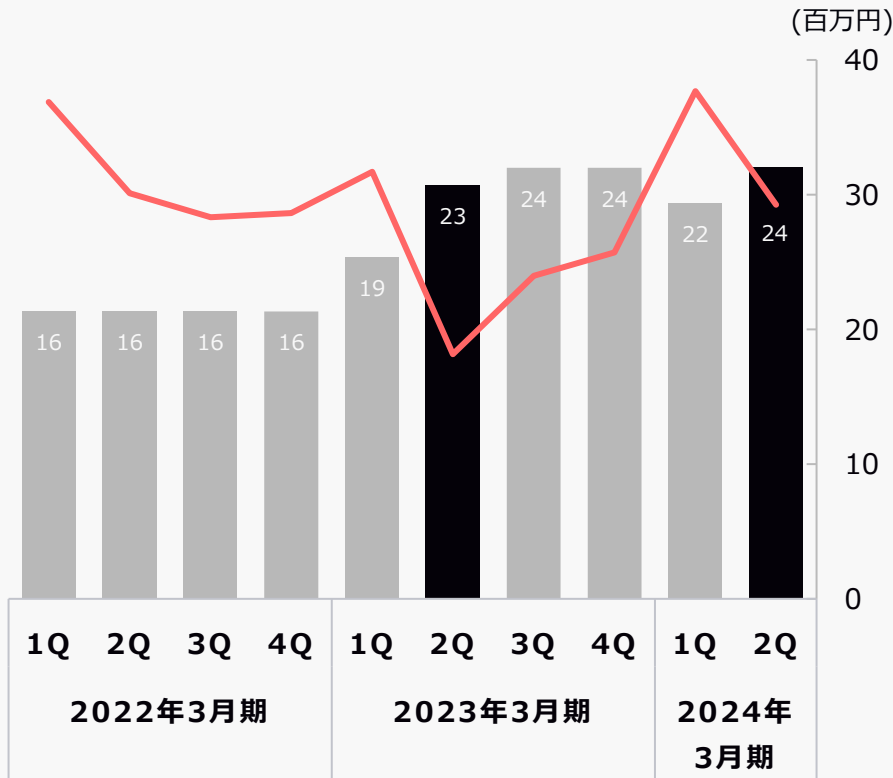


※ JEPX取引情報よりシステムブライズ日平均 <https://www.jepx.jp/electricpower/market-data/spot/>
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

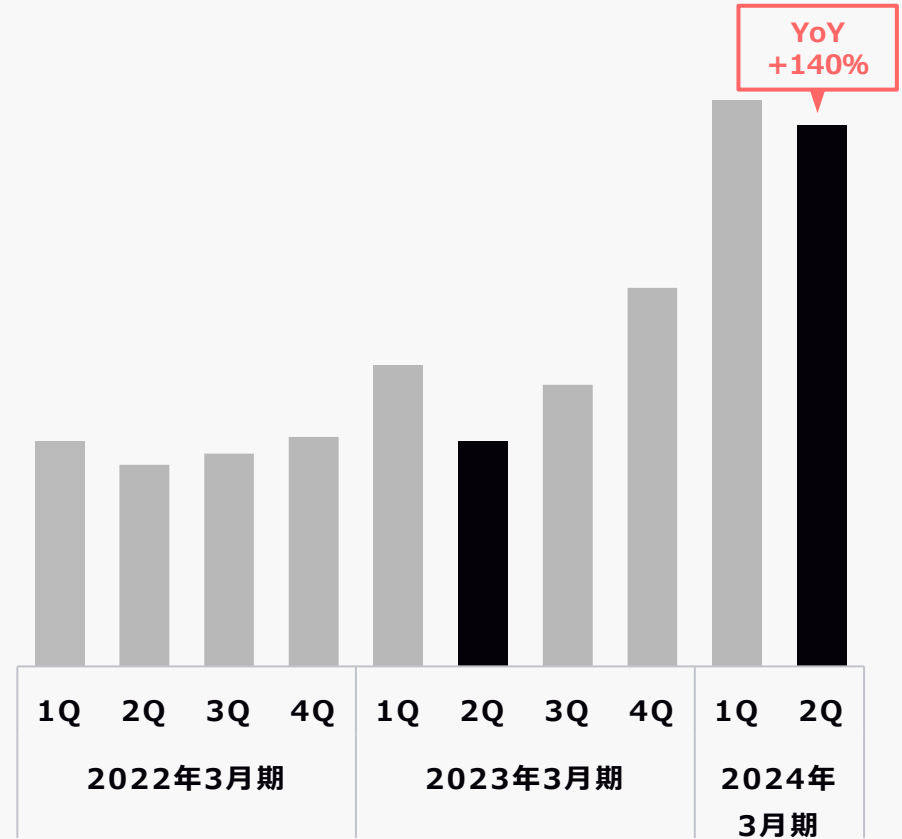
経済活動の回復に伴う良好な市場環境において、広告運用効率の最適化が進み送客件数はYoYで大きく上昇。一方、各事業者の予算消化スピードが速いと想定されることから、下半期の予算状況には注視が必要。

(※事業者ごとに成約地点の定義変更も頻繁に存在することから、これまでは実力値を示す基準として送客件数を開示していたが、売上伸び率と正相関していない部分があるため、今後開示方法について要検討。)

■ 成約社数 — ARPU



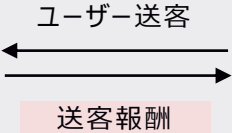
送客件数※



ファイナンス領域 新生フィナンシャル「レイク」との業務提携

プロフィットシェア形式の業務提携を実現し、ファイナンス領域においても今後ストック収益が見込まれる。一定の寄与度に達したタイミングで開示を予定。なお、会計基準の影響により当期の売上や事業利益への影響は限定的。

カードローン事業者



PORT INC.

収益のポートフォリオ化

ショット型収益

- ユーザーの送客またはカードローン契約タイミングによって売上が発生。
- 現在は右記以外全ての取引先が本契約形式。

NEW スtock型収益



- 2023年9月に業界でも稀有なストック型収益モデルでの提携を発表。
- 当社送客ユーザーによる貸付残高をベースに、各種コストを算出し、**プロフィットシェア形式**で売上が発生。

※ カードローン事業者への送客は、ASP（Application Service Provider）を介して送客。
 ※ 新生フィナンシャル株式会社との業務提携については、2023年9月19日付公表の「新生フィナンシャル株式会社とカードローン事業レイクにおけるストック型収益モデルでの業務提携契約の締結に関するお知らせ」をご確認ください。
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

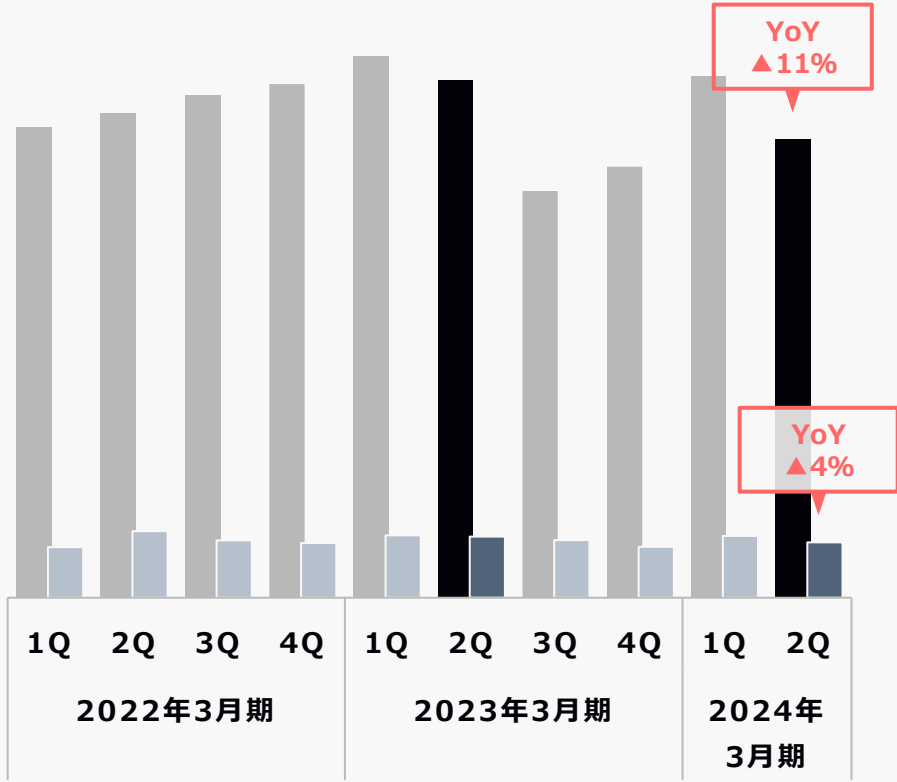
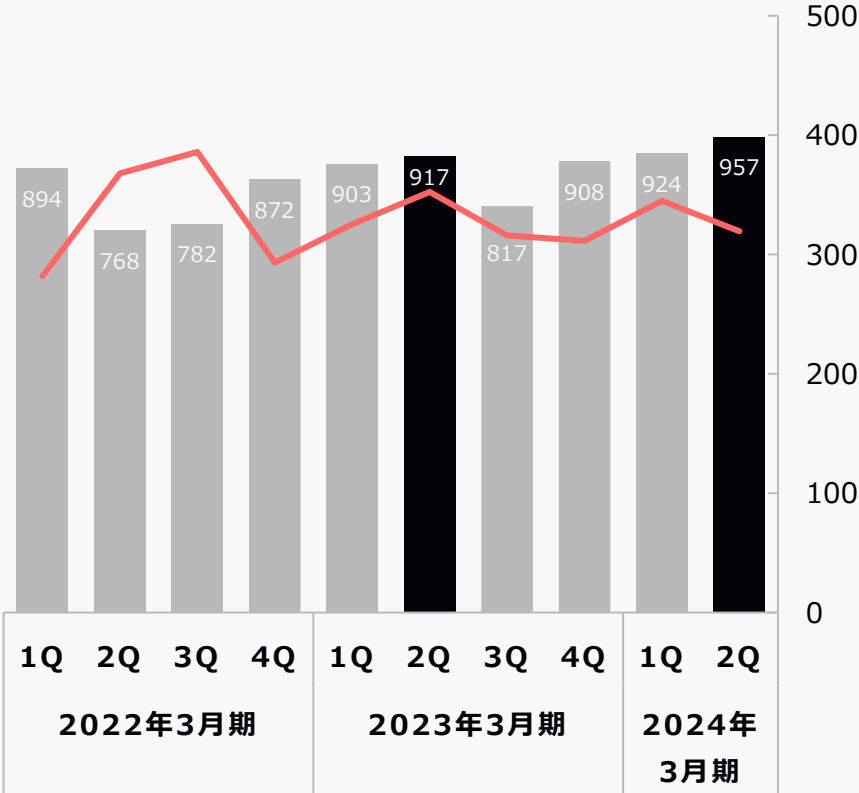
リフォーム領域 KPI

各種KPIにおいて前年対比で同等水準。安定的に利益創出はしているものの、飛躍に向けた各種施策を実行中。

■ 成約社数 — ARPU

■ 送客件数 ■ 成約件数

(千万円)



04 お知らせ

2024年3月期2Q 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	2023/11/13（月）18:00-
開催方法	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">2024年3月期2Q決算説明質疑応答（ZoomウェビナーからのQ&Aより受付）
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_037zqRmUTYeFKrRpf5NHfg

個人投資家の皆様へ向けて積極的に情報発信を行っております。是非ご登録・フォローをお願いいたします。

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。

登録はこちら

<https://theport.hubspotpagebuilder.com/mail/ir>

公式X（旧Twitter）アカウント

公式X（旧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

05

主な経営指標 (PL/BS)

※2021年3月期からはIFRS基準。

主な経営指標 PL（四半期別）

(単位：百万円)	FY2021/3				FY2022/3				FY2023/3				FY2024/3	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上収益	760	1,081	1,241	1,606	1,422	1,491	1,500	2,578	2,625	2,640	2,707	3,390	3,579	3,936
人材支援サービス	244	354	373	498	400	565	560	781	633	939	957	1,249	1,151	1,418
販促支援サービス	299	530	675	925	842	764	755	1,595	1,812	1,534	1,581	1,971	2,238	2,511
新規・その他	216	195	192	197	180	161	185	201	180	167	168	169	189	6
主な費用	780	1,019	1,163	1,807	1,441	1,403	1,372	2,253	2,295	2,235	2,391	2,807	3,068	3,277
人件費	207	233	260	260	332	347	357	460	501	496	515	591	641	699
広告宣伝費	250	429	490	911	656	587	547	1,071	992	983	1,050	1,165	1,283	1,356
外注費	182	164	206	367	267	286	298	430	411	619	527	612	747	737
減価償却費	13	15	15	36	48	49	51	56	54	67	90	85	81	116
のれん償却費	10	46	70	46	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他費用	115	130	119	184	136	132	118	233	335	67	208	352	313	367
事業利益	206	348	378	208	308	414	443	736	787	779	783	1,192	1,062	1,254
人材支援サービス	90	204	179	214	158	267	230	408	297	517	469	739	563	713
販促支援サービス	49	82	152	▲61	129	133	186	302	479	253	304	438	489	555
新規・その他	66	61	46	54	20	13	26	25	10	8	9	14	9	▲14
営業利益	-20	92	192	▲162	26	96	134	341	349	442	332	574	532	863
EBITDA	16	133	235	▲99	76	147	186	398	403	510	423	672	614	986
将来収益込みEBITDA	-	-	-	-	-	-	-	-	431	542	462	732	709	1,151
税引前当期利益（損失）	▲35	86	185	▲77	16	89	131	327	348	429	319	561	518	846
当期利益（損失）	▲35	76	160	▲40	2	54	105	203	287	314	244	386	311	542

主な経営指標 PL（年度別）

(単位：百万円)		FY2020/3	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3
売上収益		4,103	4,689	6,994	11,364
	人材支援サービス	1,587	1,471	2,308	3,779
	販促支援サービス	1,636	2,431	3,957	6,899
	新規・その他	879	801	728	685
主な費用		3,403	4,770	6,470	9,730
	人件費	844	961	1,498	2,105
	広告宣伝費	1,382	2,082	2,863	4,191
	外注費	694	920	1,282	2,171
	減価償却費	71	81	206	297
	のれん償却費	21	173	0	0
	その他費用	389	550	620	963
事業利益		1,504	1,141	1,902	3,542
	人材支援サービス	864	689	1,064	2,023
	販促支援サービス	389	223	751	1,476
	新規・その他	250	228	86	42
営業利益		699	106	599	1,699
EBITDA		792	290	810	2,010
将来収益込みEBITDA		-	-	-	2,168
税引前当期利益		609	159	564	1,658
当期利益		382	160	365	1,232

(単位：百万円)	FY2019/3	FY2020/3	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3 2Q
流動資産合計	3,095	3,618	3,780	5,878	5,872	7,029
現金及び現金同等物	2,395	2,764	2,411	3,962	3,872	4,914
非流動資産合計・固定資産合計	379	338	2,975	4,443	5,562	7,100
有形固定資産	31	27	59	63	316	537
無形固定資産	171	187	429	443	607	704
のれん	123	-	1,909	3,337	3,399	3,992
資産合計	3,482	3,962	6,755	10,322	11,435	14,130
流動負債合計	1,209	1,189	2,103	3,060	3,023	3,823
非流動負債合計・固定負債合計	181	656	2,630	4,274	4,392	6,217
負債合計	1,391	1,845	4,733	7,335	7,415	10,040
資本合計・純資産	2,091	2,116	2,022	2,986	4,019	4,089
親会社に所有する持分 (自己資本)	2,091	2,111	2,022	2,367	3,242	4,049
持分比率（自己資本比率）	60.0%	53.3%	29.9%	22.9%	28.4%	28.7%
負債及び純資産合計	3,482	3,962	6,755	10,322	11,435	14,130

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。