

PORT INC.

会社説明会

ポート株式会社 証券コード：7047



01 会社紹介

02 事業・ビジネスモデル

03 成長戦略・中期経営計画

01

会社紹介

会社概要



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	207名（2020年12月末：連結）
平均年齢	約28歳（2020年12月末）
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）

会社の歴史

創業

FY2011（1期目）

- 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

新規 プロダクト

FY2014（4期目）

- 就職ノウハウ情報サイト「キャリアパーク！」の運用を開始

会社名 変更

FY2015（5期目）

- 商号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
- 遠隔診療プラットフォーム「ポートメディカル」の運用を開始

地方 進出

FY2016（6期目）

- 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

上場

FY2018（8期目）

- 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

M&A グロース

FY2020（10期目）

- 就活口コミ情報サイト「就活会議」を運営する就活会議株式会社をM&A
- リフォーム領域メディア「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

Corporate Name

PORT

歴史的に港はヒト・モノ・カネの交換機能インフラであった。

大きな市場（＝海）に新しいアタリマエ（＝港）を創れる会社を目指したい。

Mission

世界中に、アタリマエとシアワセを。

社会課題をテクノロジー×リアルで解決することで、
あったらいいのではなく、なくてはならないを創出し、
全ての人を幸せにしていきたい。

成長戦略で築くアセット

非日常領域のマッチングDX戦略に基づき、各産業でマッチング最大化を目指す取り組みにより、
ユーザー基盤、投資資金顧客基盤の3つの基盤を蓄積することができる。

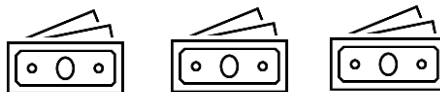
ユーザー基盤

業界変革をする上でサービスを利用するユーザーの基盤が必要



投資資本

課題解決のためにはプロダクトに投資し続けられる企業体力が必要



顧客基盤

業界変革に向けたアプローチをする顧客基盤が必要



マッチングビジネス

会員化モデルにより
ユーザー基盤を構築

マージン型モデルにより
高い収益性を実現

成果報酬型モデルにより
契約ハードルが低下

社会課題と事業

就活会議において、求人掲載から採用まで完全0円のできる「0円求人」をリリース。
資本力に左右されない、**社会を支えるすべての企業に平等な採用機会を提供し、
就職活動生があらゆる求人にアクセスできるプラットフォーム**を目指す。

 **就活会議** 0円求人

業界初！0円新卒採用はじまる



※リリースより抜粋

■実施背景

人口減少を背景に年々人手不足による人材獲得競争は激しさを増す中において、企業の採用単価（1名採用するにあたって必要なコスト）も年々上昇傾向にあり、資本力の差が採用成果に直結する時代となりました。また、求職者である学生にとって、アクセスできる求人の範囲が限定的であるという点において情報の非対称性が解消されず、資本力に依存した求人広告モデル（露出量が企業からの出稿額に比例し、かつ成果＝採用成功が保証されないモデル）はこの課題を一層深刻な状況に進展させるものと考えます。資本力に左右されず、社会を支えるすべての企業に平等な採用機会を提供し、また就職活動生があらゆる求人にアクセスできるプラットフォームが今の日本には必要であると考えます。

02

事業・ビジネスモデル

事業紹介

各領域において、マッチングDXメディアや新規プロダクトを開発。

就職

 **キャリアパーティ!**

 **就活の未来**

国内最大級の就活ノウハウ情報サイト

 **就活会議**

国内最大級の就活生向け
企業口コミ情報サイト

 **イベカツ**

就活生向けイベント情報サイト

 **キャリアパーティ!**
就職エージェント

就活生と企業のマッチング支援サービス

リフォーム

業界最大級の外壁塗装専門サイト

外壁塗装の窓口

業界最大級の
外壁塗装専門サイト

カードローン

 **マネット** **カードローン**

プロの解説とみんなの口コミが集まる
カードローン情報サイト

新規

ゆくくるサーベイ

YUKUKURU SURVEY

自治体向け転入転出調査アプリ

 **ポートメディカル**

オンライン診療プラットフォーム

telemedEASE BP

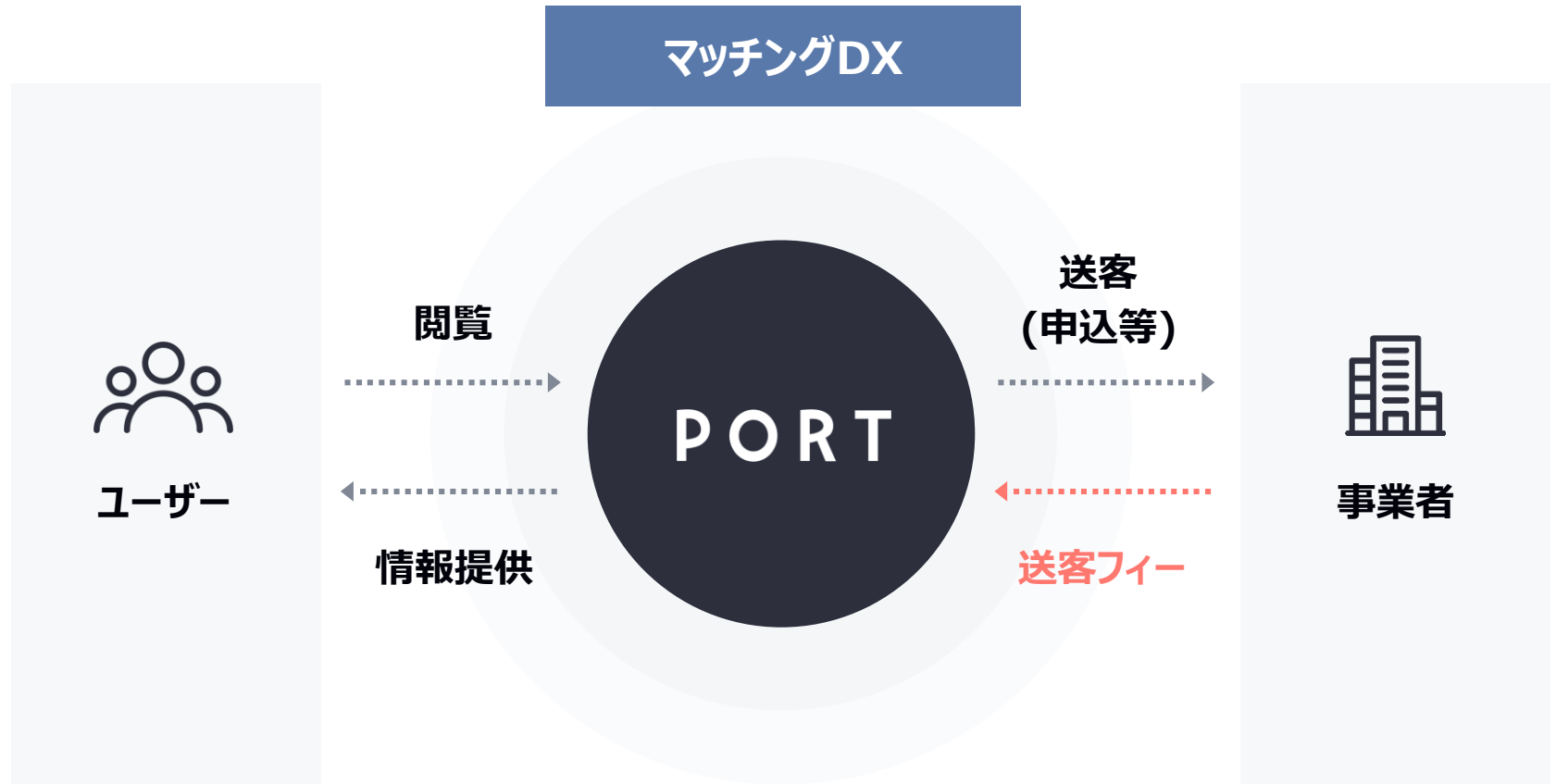
高血圧診療支援アプリケーション

 **Futurizm**
フューチャリズム

フリーランスエンジニアマッチングサービス

ビジネスモデルについて

各領域においてユーザーと事業者のマッチングをデジタル化（DX）し、ユーザーの最適な意思決定を支援するビジネスを展開。



-----> サービスの流れ - - - - -> 金銭の授受

マッチングDXとは

ユーザーの情報収集から契約まで一気通貫で意思決定を支援する。
また、事業者の販促活動を効率化することで、サービス提供価値の最大化を支援する。



— PORT

経営方針

「社会課題」領域を前提として、「非日常」「デジタル化遅延」領域であるマーケットに重点的にアプローチしていく。

社会課題領域

社会の構造的かつ普遍的な課題を抱えている伝統的な産業。

非日常領域

情報の非対称性が高く、意思決定も難しいことから、ユーザーにノウハウが乏しく、介在価値が残り続ける。

重点アプローチ

デジタル化遅延領域

技術革新の遅れにより非効率な状態であり、改善した際のインパクトが大きい。

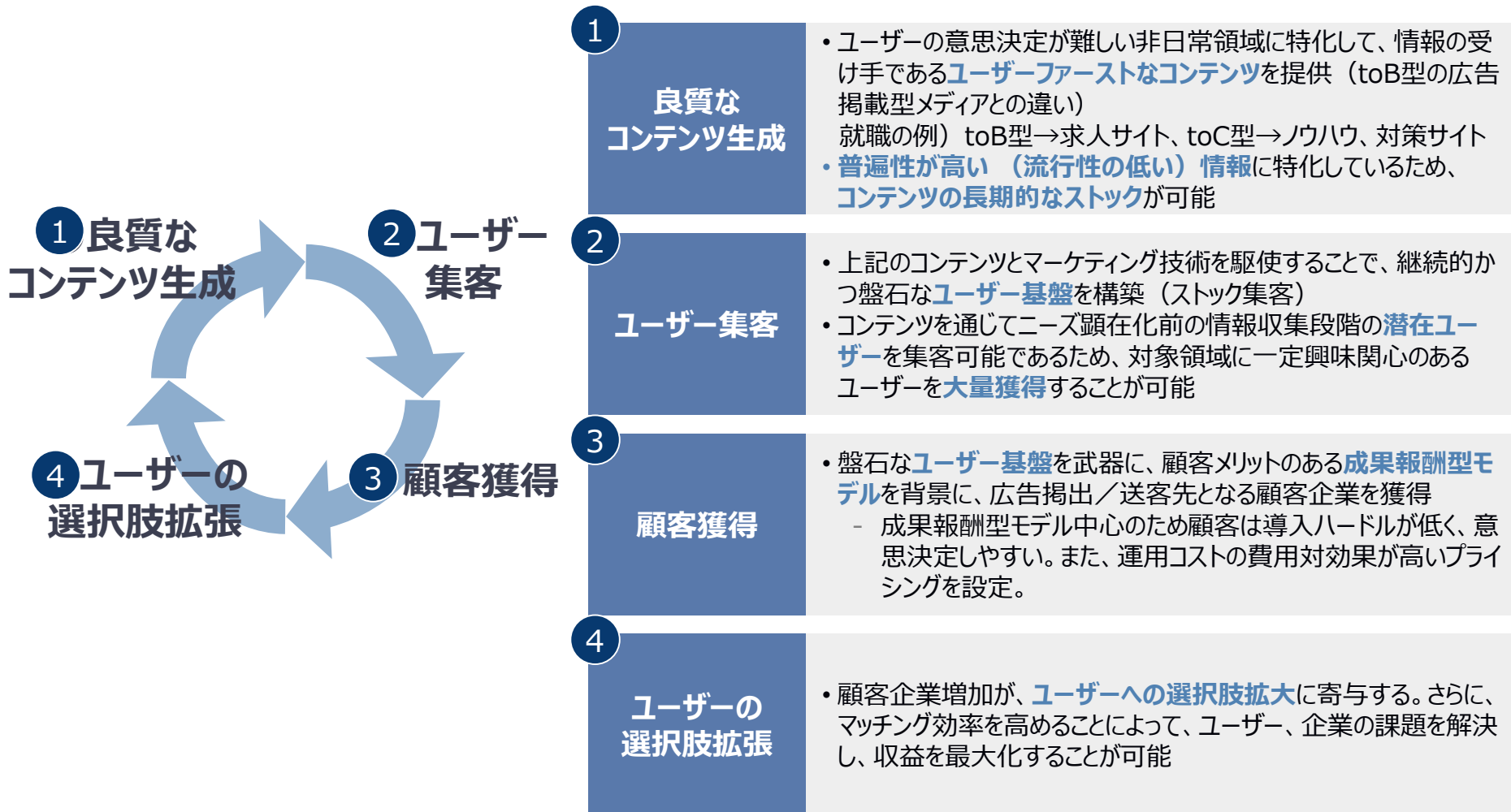
対象市場の参入基準

前項で対象とする市場への参入判断の基準を明確にし、これらの基準にあてはまる領域に進出していくことで、再現性高く、「新規領域参入→ビジネス拡大」をしていくことができる。今期買収したリフォーム領域も含め既存領域も凡そ基準にあてはまっている。

参入基準	就職	カードローン	リフォーム	説明
普遍性が高い	○	○	○	情報の流行性が低く、コンテンツのライフサイクルを長くすることができる領域。
ユーザーの経験頻度が少ない	○	○	○	就職は人生に1回、カードローンやリフォームも人生に何度も経験する領域ではないため、ユーザーに知識が蓄積されないためコンテンツメディアが必要とされる領域。
選択肢が多い (顧客が多い)	○	○	○	ユーザーにとって選択肢が多く、マッチングのミスマッチも起きやすい領域。また、顧客資産を得ることができる。
会員型モデル	○	× 要改善	○	サービスの閲覧から会員化することができる領域。会員化することで、ユーザーの基盤をつくることができる。 中期経営計画パートにてカードローン領域の会員型モデルへの対応について説明。
成果報酬型 マッチングモデル	○	○	○	当社の得意とする成果報酬型のマッチングモデルを横展開できる領域。

当社の強み

意思決定の難しい非日常領域において、ユーザー起点(“toC型”)で良質な情報提供をし、ユーザー集客、顧客獲得を通じて、価値を相乗的に生み出すグッドサイクルを特徴とする。

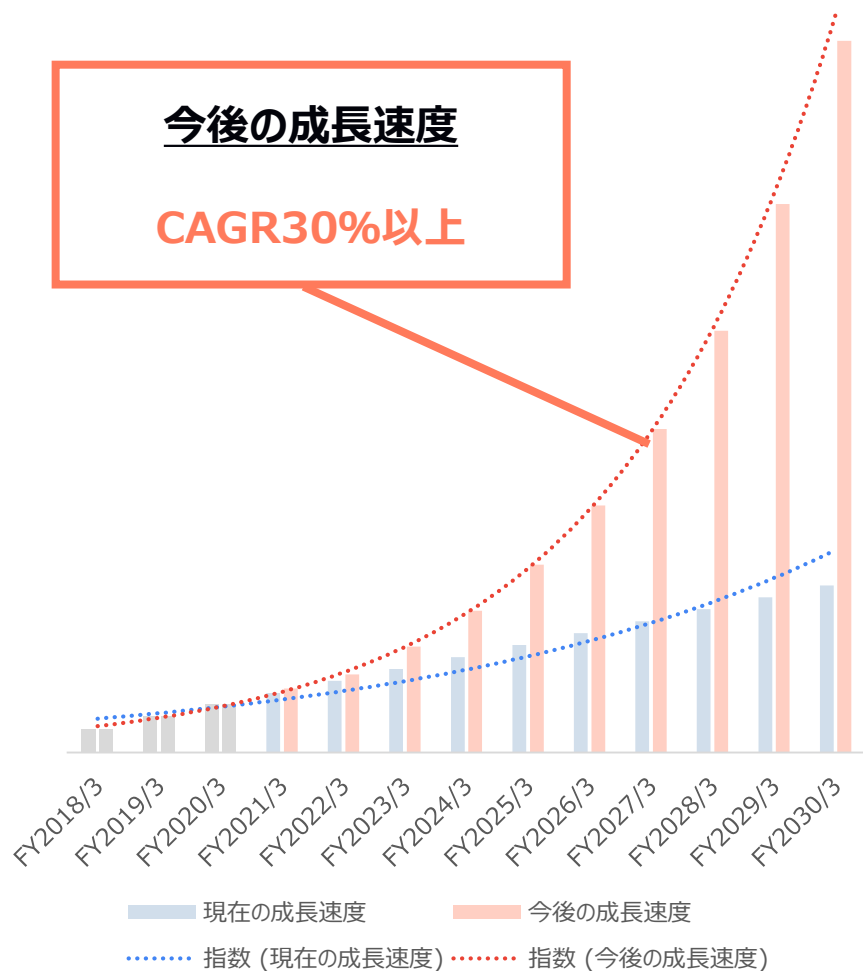


03

成長戦略・中期経営計画

中長期の成長速度

2023年3月期には**100億円以上の売上規模**を目指す。
 今後10年間、**売上高CAGR30%以上**を実現していく。



合計		2020年 3月期 実績	2021年 3月期 予想	2022年 3月期 予想	2023年 3月期 予想
連結 売上高	上限	—	4,600	7,500	—
	下限	4,103		7,000	10,000
調整後 連結 EBITDA	上限	—	900	2,000	—
	下限	792	500	1,500	3,000
連結 EBITDA	上限	—	100	900	—
	下限	792	0	500	2,000

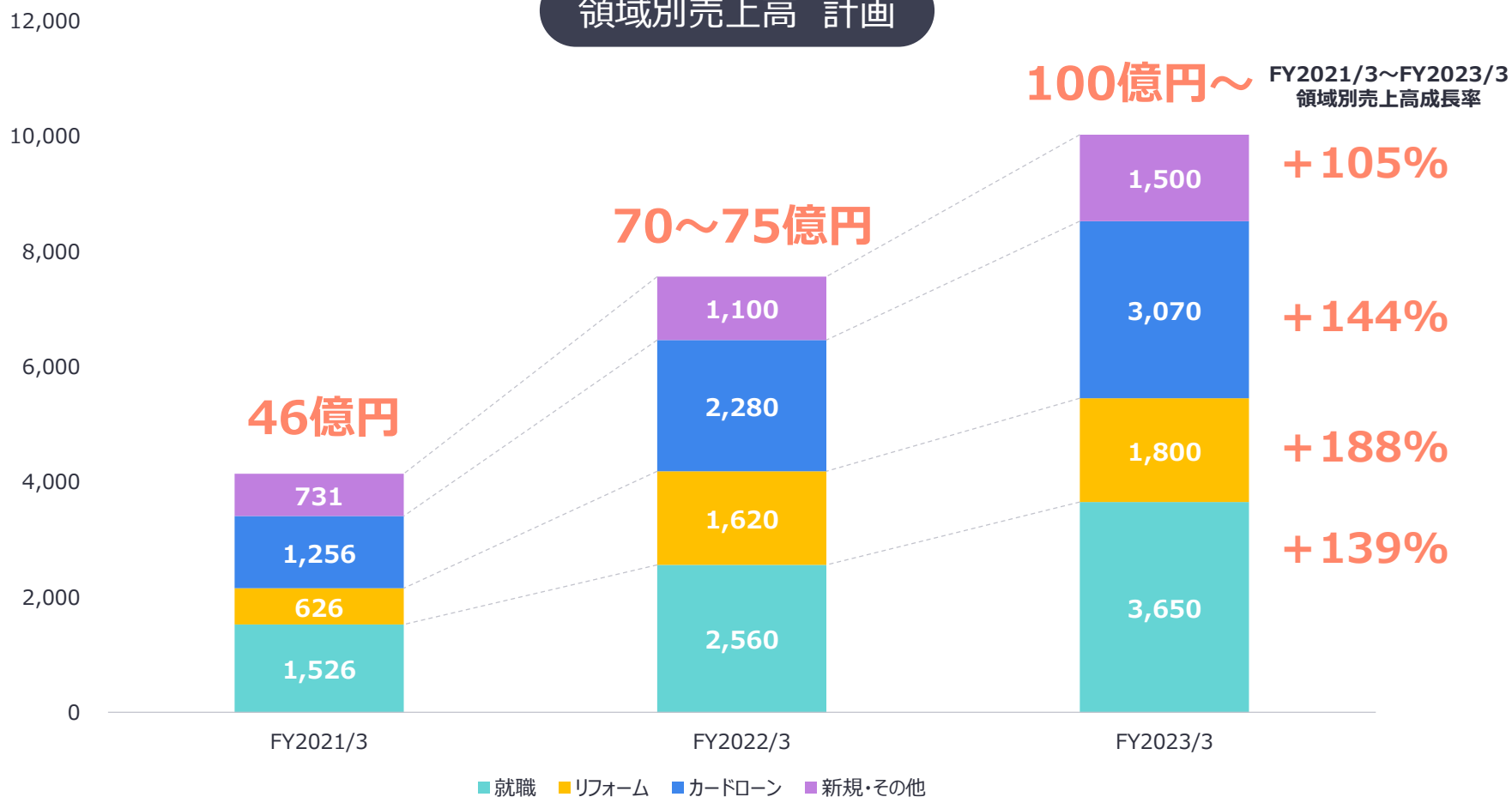
※CAGR：年平均成長率

単位：百万円

中期経営計画 領域別売上高

既存領域のシェア拡大とともに、積極的な新規事業、M&Aを計画。

領域別売上高 計画



単位：百万円

マッチングDXから広がる成長戦略

各領域のマッチングDXの基盤（ユーザー・顧客）のもと、さらに3方向に事業を拡張させていく。

マッチングDXによるユーザー・顧客基盤



クロスセル

各領域のユーザー基盤を活かしてクロスセル展開



サプライチェーン

顧客資産を活かし、顧客の業務効率化、最適化を支援



リアルサービス

メディアで獲得した会員基盤に直接リアルサービスを提供





個人投資家向け説明会実施中！

詳細は当社IRページをご覧ください