



2023年9月19日

各 位

会 社 名 ポ ー ト 株 式 会 社  
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 春 日 博 文  
(コード番号：7047 東証グロース・福証Q-Board)

問 い 合 せ 先 常 務 執 行 役 員 兼 辻 本 拓  
財 務 I R 部 長

TEL. 03-5937-6466

## 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

当社は、新生フィナンシャル株式会社（本社：東京都千代田区、以下：「新生フィナンシャル」といいます。）と新生フィナンシャル 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に関する契約（以下：「本業務提携契約」といいます。）を締結することを決定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. 本業務提携の理由

当社は「社会的負債を、次世代の可能性に。」をパーパスに掲げ、社会課題に対して、テクノロジー×リアルで解決していくことを目指し、人材採用、販促における成約支援事業を展開しております。販促支援サービスファイナンス領域では、2016年からプロの解説とみんなのロコミが集まるカードローン情報プロダクト「マネット」を展開しており、「増やす・借りる・貯める」等、金融に関するノウハウ情報の提供を行っております。また、自社プロダクトの運営に加えて、大規模プロダクトや顧客企業とのアライアンスプロダクトの提携数を増やし、総送客数を最大化させていく取り組みを強化して参りました。

一方、新生フィナンシャルは、カードローン事業において、これまで築き上げてきた「レイク」ブランドの信頼を守りながら、お客さまが必要なとき速やかに、一人ひとりにあったサービスの提供を目指しておられます。

当社の販促支援サービスファイナンス領域では、様々な Web マーケティングを駆使してシェア拡大を図り、業界トップクラスの送客件数を誇る規模になって参りました。

そのような中で、更なるシェア拡大を目指して、これまでも長期間に渡る取引関係のあるカードローン業界大手の新生フィナンシャルにおけるカードローン事業「レイク」との送客連携を深堀りしていくため、この度の業務提携に至っております。

また、5月12日公表の中期経営計画の通り、1成約あたりの総収益の拡大、利益成長の蓋然性を高めるため継続的な収益が入るストック収益の強化を図ることを発表し、エネルギー領域から開始をしておりますがファイナンス領域においてもストック型収益への転換を図ることも本業務提携の目的となります。

## 2. 本業務提携の内容

当社販促支援サービスファイナンス領域においても収益構造をショット型収益からストック型収益への転換を図る為、当社からレイクへの送客については、プロフィットシェア形式を導入することによってストック型収益での契約とし、総収益の最大化を図ります。

また、エンドユーザーの最大化に向けて、様々なインターネットメディア事業者とも連携することや、申し込み率改善に向けて、Webマーケティングについての共同でのPDCAサイクルを実施して参ります。

## 3. 相手先の概要

(1) 名称	新生フィナンシャル株式会社	
(2) 所在地	東京都千代田区外神田三丁目12番8号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長兼CEO 和智 正	
(4) 事業内容	パーソナルローン、信用保証、その他	
(5) 資本金	1億円	
(6) 設立	1994年10月	
(7) 大株主及び持株比率	株式会社SBI 新生銀行	100%
(8) 上場会社と当該会社との間の関係		
資本関係	該当事項はありません	
人的関係	該当事項はありません	
取引関係	営業上の取引があります。	
関連当事者への該当状況	該当事項はありません	

※最近3年間の財政状態及び経営成績は、当該会社の意向により非開示とさせていただきます。

## 4. 日程

本業務提携契約締結	2023年9月15日
業務提携開始	2023年9月15日

## 5. 今後の見通し

本業務提携による当期の業績への影響は軽微と考えておりますが、ファイナンス領域におけるストック収益拡充により中長期的に当社業績の向上に寄与するものと見込んでおります。今後進捗状況に応じて、公表して参ります。

以 上