2025年７月２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）
問い合わせ先　常務執行役員 財務ＩＲ部長　辻　本　拓
TEL. 03-5937-6466

投資家Ｑ＆Ａ
2025年６月

2025年６月に機関投資家様・個人投資家様より頂戴した主なご質問とその回答についてレポートいたします。なお、2025年６月20日開催の第14期定時株主総会及び株主様との対話の会で頂戴したご質問についても記載しております。

本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーの観点より、毎月第２営業日に開示を予定しております。また、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

Q.　2030年３月期を最終年度とする中期経営計画の売上収益目標800億円のうち、M&Aの割合はどの程度考えていますか。

A.中期経営計画で目標とする年率30%の成長を達成するためには、M&Aが重要な役割を担うと考えています。具体的には、売上収益で100～200億円規模、数十億円単位の利益を見込む事業のM&Aも視野に入れています。
現在のエネルギー領域は約100億円規模ですが、これを最低でも250億円から300億円に拡大することを目標としています。主軸であるエネルギー領域と人材領域の合計で500億円から600億円程度の売上収益を生み出す想定です。
M&Aは、事業の形を変えながら成長を追求するという当社の基本的なスタンスの一環であり、過去にもリフォーム関連事業の買収と売却を行うなど、柔軟に対応してきましたので、今後も積極的にソーシングしていく方針です。

Q.　中期経営計画の売上収益目標800億円に対し、従業員数やAI効率化のイメージはどのようになっていますか。

A.　現在、2026年３月期売上収益280億円を約800名の従業員での達成を目指していますが、AI効率化については、顕著な成果を実感しています。例えば、電気やガスの成約支援におけるコンプライアンスチェックでは、AIを活用することで膨大なチェック時間を大幅に削減できました。これにより、販売トークのコンプライアンス遵守状況を全件チェックできるようになり、大きな成果を上げています。また、人材紹介事業では、AIを用いて学生の大学や学部学科、面談前のアンケート情報などを基に、過去の紹介決定情報と比較し、どの会社であれば決定率が高くなるかをアルゴリズムでレコメンドする仕組みを導入しています。今後もAI活用の取り組みに注力していきます。従業員数としては、成約支援人材を中心に増員を図り、グループ全体で年率20%前後の従業員数拡大を行う想定になります。

Q. 今回の自社株買いの意図を教えてください。

A.今回の自社株買いは、現在の株価に対する当社からの明確なメッセージを伝えるために実施しました。2018 年の上場時の株価が 1,470 円程度であったのに対し、2025 年現在、業績が大きく成長しているにもかかわらず、株価が低迷している状況に強い危機感と悔しさを持っています。自社株買いは、単に会社が資本効率を高めるためだけではなく、このような株価の低迷に対して、会社が積極的に行動し、株主の皆様にメッセージを伝える重要な手段であると考え実施しました。

Q. 系統用蓄電所の今後の進め方を教えてください。

A. まず、今期中に稼働を予定している３つの系統用蓄電所で検証を行います。これら３件で全体として投資規模は約 10 億円となります。今期は新たな系統用蓄電所の設置予定はなく、この３件の稼働状況の検証により、年内にはある程度の収益性が見えてくると考えています。これらの系統用蓄電所は今期の業績予想には赤字として取り込んでいますが、今後黒字転換していくことになります。
系統用蓄電所の設置、建設には半年から９カ月程度を要しますが、接続許可を得るまでに時間がかかること等が課題です。この時間を短縮するために、当社はいつでも事業を本格展開できるように、接続できる土地を事前に仕入れる戦略をとっています。土地を確保しておけば、その後の設置、建設期間のみで完了し、事業開始が可能になります。今後も、現在の３つの検証施設を通じて知見を深めながら、可能な限り多くの系統接続可能地を確保していくことで、本格展開を決定した際にスピーディーに事業を拡大していく体制を整えていきます。

Q. 系統用蓄電所の IRR はどのくらいですか。

A. 系統用蓄電所事業の単体での IRR の具体的な数値は公開していませんが、この事業は個別の物件が毎年 20%成長するような性質のものではなく、１物件あたりで年間一定程度の利益を継続的に生み出す形となります。したがって、事業全体の成長を促進するためには、設置数を一気に拡大し、事業化を進めることが不可欠だと考えています。そのため投資を継続していくことで、事業規模を拡大し収益を伸ばしていく計画です。また単に高い IRR を追求するだけでなく、既存のエネルギー領域とのシナジー創出はもちろんのこと、ストック利益を積み上げ、EBITDA、営業利益に占めるストック利益比率を高めていくためにも、このようなアセットを持つ事業が必要であると考えています。

Q. ストック利益の契約はどれくらい継続されると想定していますか。商品ごとに継続率の見込みを変えていますか。

A. ストック利益の継続率は販売商品ごとに見込みを想定しています。エネルギー関連のストック利益は、基本的には５年程度で収益を織り込んでいますが、５年以降も収益は継続する契約はあると見込んでいます。一方、カードローン関連のストック利益については、非常に長く、20 年程度の単位で継続すると考えており、現在この継続率の見込みについて分析を進めています。

Q. 新株予約権の発行、公募増資の可能性について教えてください。

A.過去にエクイティファイナンスを実施したのは、2022 年の大型 M&A、具体的にはエネルギー領域への参入の際の負債を一度リセットする目的でした。この取り組みにより、その後の

投資余力が拡大し、業績成長を達成できたことは事実です。一方で、そのタイミング以降、株価が大きく調整に入り、それが株主の皆様にとっての懸念材料となっていることも認識しています。
資金ニーズは常に存在し、M&A や系統用蓄電所への投資など、多様な資金使途があります。そのため、エクイティファイナンスの可能性を全く否定するものではありません。しかし、現在はキャッシュフロー創出能力が向上し、金融機関からのデットの調達能力も以前と比較して格段に上がっているため、まずは銀行借入での対応を行い、次いで自己株式の活用や社債などの調達手段を優先する方針です。エクイティファイナンスは、これらの手段を活用した上で、必要に応じて検討する位置づけであり、現時点では優先度は低いと考えております。

Q. 社内取締役会の監査等委員の役割や遂行状況はどのようになっていますか。

A.当社の社外取締役は、取締役会に出席し、活発な意見交換を行っています。それだけでなく、各自の専門性を活かし、会社の強みをさらに伸ばすための具体的な提言を積極的に行ってきました。取締役会は月に一度開催されますが、これに加えて、日々の業務に関しても適宜連絡を取り合い、迅速な意思決定を心がけております。また、取締役会で決議される事項はもちろんのこと、経営会議での決議事項についても、事前に個別のディスカッションを行うようにしています。これは、会議前に意見交換を重ねることで、各取締役が持つ専門性を最大限に活かし、より深く経営に関与できる体制にするためです。

Q. 社外取締役にはすべての資料の権限が与えられていますか。

A.社外取締役が必要な資料には自由にアクセスできる環境を整えており、取締役会での議論時間も十分に確保しています。また、取締役会以外でも、日々の業務進捗や詳細な資料について、社外取締役からの要望があれば迅速に共有し、深い議論ができる体制を構築しています。

会社概要

会社名　：ポート株式会社
代表者　：代表取締役社長 CEO　春日博文
所在地　：東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー5 階
設　立　：2011 年４月
資本金　：2,421 百万円（2025 年３月末時点）
URL　　：https://www.theport.jp/

■本件に関するお問い合わせ
ポート株式会社：IR 担当
コーポレートサイト：https://www.theport.jp/
E-mail： ir@theport.jp TEL：03-5937-6731

※当社ではリモートワーク制度を導入しております。
お電話が通じにくくなる場合がございますので、
お問い合わせは E-mail までお願いできますと幸いです。