



2025 年 11 月 5 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 辻 本 拓
財 務 I R 部 長

TEL. 03-5937-6466

投資家 Q & A 2025年10月

2025年10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。尚、今回のレポートにおいては、同日（2025年11月5日）公表の「自己株式取得状況の開示」に関する想定質問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。

人材領域

Q. 今回のHRteam社の連結子会社化（株式追加取得）の目的や御社での位置づけについて教えてください。

A. 今回のHRteam社のM&Aは、当社の新卒採用支援市場における競争優位性を強固にする象徴的なコーポレートアクションであると捉えております。

HRteam社は新卒・既卒・第二新卒向けの人材紹介を中心に事業を展開し、高い業績成長を遂げており、新卒紹介の成約件数は業界最大手クラスに位置しています。新卒紹介の業界最大手クラスの2社が融合することで、当社の新卒層の90%以上の強固な会員基盤を最大限活用し、両社の成約力をさらに強化することで、人材領域単体で年間売上100億円突破を確実にするとともに、圧倒的な業界シェアNo. 1を目指してまいります。

また、今回のM&Aは成約件数の増加に直結し、売上・利益にダイレクトに貢献する「ロールアップ型M&A」として位置づけております。これはこれまでのプロダクトラインナップ強化を目的としたM&A・資本業務提携とは異なり、成約件数の増加とそれに伴う市場シェアの拡大、および成約単価交渉力の向上に直接的に寄与するため、業績へのインパクトが大きいのが特徴です。

Q. 直近2期分のHRteam社の売上高・営業利益を補正した数値を開示していますが、具体的にどのように補正を行っているのか、また、非経常的費用とはどのような費用なのかについて教えてください。

A. HRteam社の業績の補正は、以下の2点に基づいて実施しております。

1. 売上計上基準を当社基準へ統一

売上計上基準を当社の基準の成約支援時点（内定承諾時点）に合わせる補正です。HRteam社は入社確定時点での計上となっておりますが、就職活動早期化により、3年生後半（1～3月期）、4年生4～6月期での内定承諾件数が増加しているため、当社と同じく成約

支援時点（内定承諾時点）に補正することでの売上・利益に与える影響は大きいものになります。（25. 6 期HRteam社売上高27億円、補正後37億円）

2. 非経常的費用の控除

当社の子会社化以降、確定的に発生しなくなる費用を控除しています。非経常的費用とはHRteam社が当社の子会社化前に所属していたグループ間取引での費用など、グループの再編に伴い、今後発生しないことが確定している費用です。これはコスト削減活動によって実現するものではなく、組織構造の変更によって発生しなくなることが確定している費用であり、当社グループ化によるシナジー効果とは別に、純粋な業績貢献効果として見込まれます。

Q. HRteam社のPMI方針と、財務面での見通しについて教えてください。

A. HRteam社の競争環境を保ちつつ両社で市場シェアを更に高める戦略を採用し、総シェアの最大化を重視します。また、既存経営陣は継続的に関与し、ポートの経営管理ノウハウで体制構築強化を支援してまいります。

財務面については、HRteam社のM&Aは手元資金と一部借入で実行し、のれん純資産倍率等は一時的に悪化するものの、連結後のBSは健全な範囲内であると考えております。HRteam社はしっかりと営業CFが創出できている企業であるため（前期実力値営業利益実績10億円）、そのCFも活用し、今後も連続的なM&Aを実行する方針です。

連結開始は11月（第3 四半期に一部反映）を予定しており、段階取得に係る差益として、その他の収益に299百万円が計上予定となり第3 四半期の営業利益に加算される予定です。

2026年3月期の連結業績予想は現在精査中となります。

自己株式取得

Q. 2025年9月30日に「自己株式の取得枠拡大及び取得期間延長」について公表していると思いますが、10月はなぜ自己株式の取得を行わなかったのでしょうか。

A. 当社が考える適正水準を大きく下回る株価では機動的に自己株式の取得を行っていく方針ではあります。10月においては、未公表の重要事実を保有していたために、結果的に自己株式の取得が実施できない期間となり、取得株数が0となっております。

具体的には、HRteam社の連結子会社化が未公表の重要事実該当するために、HRteam社の連結子会社化の適時開示（公表）を行うまで自己株式の取得が実施できない期間となっております。また、10月27日にHRteam社の連結子会社化の公表後は、11月13日公表予定の2026年3月期第2 四半期決算発表前となり、自己株式の取得が実施できない期間となっております。

エネルギー領域

Q. 需給調整市場での取引開始は、今後の収益にどのように貢献すると考えていますか。また、今後の需給調整市場での取引計画について教えてください。

A. 需給調整市場での取引は、現在取引している卸電力市場よりも高い収益が期待できる市場です。今後は、需給調整市場での取引の収益性などを検証し、今期2026年3月期中に系統用蓄電所事業への本格参入の意思決定を行っていく予定です。

また、今後の需給調整市場での取引計画については、2025年10月から需給調整市場（一次調整力）での取引を開始した群馬伊勢崎第一蓄電所において、今後二次調整力や三次調整力での取引にも参入する予定です。現在卸電力市場での取引を行っている第二弾の群馬太田蓄電所と第三弾の群馬伊勢崎第二蓄電所においても、需給調整市場での取引開始に向けて準備を進めております。

Q. 「ODYSSEY800」の達成に向け、エネルギー領域では積極的なマーケティング投資による成約件数の拡大や積極的な将来利益の積み上げにより、ストック利益率が高まっていると思いますが、そのインパクトが現在の株価に反映されていないと考えます。IR資料の見せ方も含め、どのようにお考えでしょうか。

A. 当社では、2030年3月期を最終年度とする中期経営計画「ODYSSEY800」の達成に向け、ストック利益の金額及びEBITDAに占めるストック利益の割合を高め、利益成長の蓋然性の向上を図り、また、さらなる市場シェアの拡大に向け、マーケティング投資を強化しながら総成約件数を拡大し、ストック型契約での成約件数を積み上げている状況となります。

このストック型契約での成約については、将来にわたって着実にストック利益が計上できることから、ストック利益の実績推移だけでなく、「将来利益」として重要なKPIとして投資家の皆様にお示しをさせて頂いております。

今期第1四半期では、ストック利益の計上額やEBITDAに占めるストック利益の割合が増加している点について、徐々にご評価いただいている点はあると考えております。しかし、足元で積み上げができていて、将来に渡ってストック利益が生み出されていく「将来利益」の価値については、まだ十分に評価されていない状況であると認識しております。継続的なIR説明やIR資料の見せ方の工夫も含め、引き続き取り組んでまいります。

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 : 2,431 百万円 (2025 年 6 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。