



2025 年 12 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 辻 本 拓
財 務 I R 部 長

TEL. 03-5937-6466

投資家Q & A 2025年11月

2025年11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。

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。

全体業績

Q. 2026年3月期第2四半期の業績について、会社としてどのような評価をしていますか。

A. 2026年3月期第2四半期は、売上収益6,359百万円（前年同期比+23%）、EBITDA1,327百万円（前年同期比+69%）の大幅な増収増益を達成し、特にEBITDAは会社計画を大きく上回る進捗で着地いたしました。これは、各事業のオーガニック成長、特にエネルギー領域の大幅な成長が全体を牽引したことや、ストック利益もYoY+126%と大幅成長しEBITDAに寄与した結果であり、当社としてはポジティブな評価をしています。

また、前期に引き続き積極的な将来利益の積み上げを行っており、年間で将来利益前年比+50%増加の計画に対して第2四半期は前年同期比+94%増加となっています。

エネルギー領域は、良好な市場環境を背景に電力事業者の新規顧客獲得需要の増加やマーケティング投資の強化等により、総成約件数が前年同期比+27%増加し、また前期より積み上げた将来利益がストック利益の拡大に貢献しました。結果として売上収益は前年同期比+41%、事業利益は前年同期比+73%の大幅な増収増益を達成し、会社計画を上回る着地となりました。

人材領域は、就職活動の早期化影響を大きく受け売上収益は前年同期比+11%、事業利益は前年同期比-2%で着地したものの、キャリアアドバイザーの増員や成約単価の上昇等により人材紹介の売上収益は前年同期比+24%増収となりました。今期第3・第4四半期は、当初計画よりも大学3年生の成約件数の増加が見込まれ、生産性の向上や成約単価、成約率の上昇等も寄与し、通期では計画通りの前年同期比+30%の成長を見込んでおります。

Q. 上期（第1四半期及び第2四半期）決算が好調に進捗する中で、下期（第3四半期及び第4四半期）の業績見通しにおける主な懸念材料やリスク要因について教えてください。

A. 主力事業であるエネルギー・人材領域ともに高い成長を継続しており、今期計画に対し売上収益、EBITDAともに良好な進捗で推移しております。

現時点での主なリスク要因としては、人材領域における就職活動の早期化に伴う内定辞退率

の動向であり、特に内定辞退が集中する傾向にある3月に向けて、辞退率が一定程度上昇する可能性や、その影響度の不確実性を懸念しています。このリスクに対し、当社は内定承諾者からの辞退軽減施策を今期4月以降強化しており、着実に手応えを感じてはおりますが、現時点ではその効果が今期にどの程度反映されるのかは不透明な状況であると考えております。通期計画では前期に上昇した辞退率を織り込んで算出しております。

Q. 来期（2027年3月期）の人員計画について教えてください。

A. 2026年4月には、180名前後の新卒採用を予定しております。その約半数弱はキャリアアドバイザー等の成約支援組織に配属し、当社事業の競争優位性をさらに強化する計画です。この人員計画は、2030年3月期を最終年度とする中期経営計画（売上収益800億円、EBITDA130億円）の達成に向け、不可欠な布石であると考えております。これまでの増員率と変わらない水準で、実績としても大幅な増員を伴いながら一人当たりの生産性を維持向上することができておりますが、短期的な新卒社員の大幅な増員は、一人当たりの生産性を一時的に低下させるリスクを伴います。来期以降においても蓄積したノウハウやAI活用等による効率化を継続的に推進することで、中長期的な一人当たり売上の上昇と持続的な成長を実現してまいります。

エネルギー領域

Q. 飛躍的な成長を継続しているエネルギー領域ですが、今期第3四半期以降の見通しを教えてください。

A. エネルギー領域の市場環境は、引き続き良好な見通しです。下期においても、積極的な将来利益の積み上げやマーケティング投資を継続して行っており、前期下期が積極的なマーケティング投資により総成約件数・業績を大きく拡大させることができています。期初の計画前提では、前年同期比で上期の成長率が高く、下期の成長率は上期に比較するとやや緩やかな成長を見込んでおりますが、総成約件数の拡大・成約単価の上昇により、増収増益を見込んでおります。引き続き、電力事業者の顧客獲得需要の増加に対応し、総成約件数の拡大を図りながら、ストック利益の拡大を通じて収益成長の安定性を高めることに注力する方針です。

Q. 引越し時の電力切り替え需要に強みを持つポートにおいて、ストック利益の将来利益を5年分割で算出していますが、賃貸は2年契約が一般的な中で、5年分の利益が得られるのでしょうか。想定していた将来利益が得られない可能性はないのでしょうか。

A. 当社がストック型契約での成約支援を行っているのは、ショット型契約で獲得した場合よりも総利益が1.2倍～1.5倍程度見込まれるユーザーを対象として、期間は最大5年で、中には2年程度の見込みの契約も含まれております。従いまして、全ての契約を5年間で算出している訳ではなく、最大で5年間を上限に契約ごとの妥当な期間で算出しております。具体的なプロセスとしては、インバウンドの電話対応において、当社のコンシェルジュが引越しを検討する方をヒアリングし、ユーザーの希望に合った商材（契約プラン）を提案しておりますが、その際にストック型契約の方が経済合理性がある場合のユーザーにはストック型契約の商材をご提案しております。その契約ごとの妥当な期間（5年を上限）を見込みながら算出することで、想定した将来利益が得られる可能性を高めております。今後は、電力・ガス等の新規契約（引越し需要）の獲得だけでなく、切り替え需要の獲得についても積極的に取り組んでまいります。

人材領域

Q. HRteam社は同業界であるため、クライアント企業の重複によるネガティブな影響はないのでしょうか。

A. 当社と取引をしているクライアント企業と、HRteam社のクライアント企業とは現時点で重複は少ないため、クライアント企業の重複によるネガティブな影響は見込んでおりません。一方、HRteam社が当社の子会社となることにより、当社グループでの成約力が強化され、成約件数の最大化による市場シェア拡大と、それに伴う成約単価交渉力向上で1成約あたりの売上増加に繋がると考えております。

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 : 27百万円 (2025年 9 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。