



2026年4月23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

系統用蓄電所事業への本格参入に関する説明会 Q&A

2026年4月21日（火）に、ポート株式会社（代表取締役社長CEO 春日博文、所在地：東京都新宿区、以下：当社）の系統用蓄電所事業への本格参入に関する説明会を行いました。ご出席の皆様から頂いた主なご質問に対する回答をまとめてレポートいたします。なお、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。

系統用蓄電所事業について

Q. 系統用蓄電所の運用開始初年度からの黒字化達成について、これはキャッシュフローベースでの黒字化でしょうか。それとも減価償却費計上後の会計利益ベースでしょうか。

- A. 初年度からの黒字化については、キャッシュフローベースのみならず、減価償却費を考慮した経常利益ベースでの達成となります。

系統用蓄電所事業は初期投資が大きいと、キャッシュフローのみで収益性を判断するのは適切ではないと考えております。そのため、原則として減価償却費を適切に織り込んだ上の収益管理を徹底してまいります。

Q. 今回公表された開発投資規模は4ヶ所で16億円（1ヶ所あたり4億円）となっています。ポートがこれほど安価に抑えられる背景について教えてください。

- A. 投資コストについては、為替変動や資源価格の動向といった各種コスト増リスクを慎重に織り込んだ上で算定しております。

低コストを実現できている最大の要因は、開発プロセスの内製化にあります。土地のソーシングからメーカーや工事会社の選定、工程管理に至るまで、外部に一任せず自社主導で推進することで、中間マージンを徹底的に排除しています。

こうした自社ベースでの開発戦略を通じ、全体的な投資コストを抑制することで、高い収益効率と事業の競争優位性を確保してまいります。

Q. 2026年3月期に稼働した3ヶ所の投資額は1ヶ所あたり約3億円程度だったと記憶していますが、今回の案件で4億円に上昇した要因は何でしょうか。

A. 投資額が3ヶ所で合計約10億円だったことに対して、今回の開発案件4ヶ所で合計16億円となり若干上昇しています。主な要因は、昨今の円安動向および資源価格の高騰等といった外部環境の変化によるものです。当社としては、1円でも投資コストを抑制すべく引き続き尽力してまいります。現在の不透明な市場環境を鑑み、これらのコスト増リスクをあらかじめ織り込んだ数値をベースとして投資判断を行っております。

Q. 今回公表された投資金額には、土地取得費や系統接続のための工事負担金も含まれているのでしょうか。それとも、これらを除いた設備本体のみの金額でしょうか。

A. ご提示している1ヶ所あたり4億円という投資規模には、土地取得費用および系統接続に伴う電力工事費負担金のすべてが含まれております。したがって、土地の確保から系統接続、設備の設置・稼働に至るまで、蓄電所をゼロから構築し事業を開始するために必要な総投資額として、1ヶ所あたり4億円規模と算定しております。

Q. 系統用蓄電所事業において、助成金活用を前提としない戦略を採る理由と、その背景にある判断根拠について詳しく教えてください。また、事業展開におけるスピード感の重要性についても併せて教えてください。

A. 助成金の活用を完全に否定するものではありませんが、現時点では原則として活用しない方針です。

最大の理由は、事業の継続性と採算性の確保にあります。助成金申請には長いリードタイムや不確実性が伴い、政府動向に依存する事業構造はリスクが高いと判断しました。当社は、助成金なしでも十分に採算が取れる事業モデルを前提に参入を決定しています。

また、スピード感も極めて重要です。現在、多くの企業が参入を表明していますが、大規模（特別高圧）な蓄電所は稼働までに長期間を要します。対して当社が注力する高圧規模は、比較的スピーディーな立ち上げが可能です。競合他社に先んじて稼働を開始し、早期に先行者利益を確保することも一つの戦略であると考えております。

Q. 蓄電所開発の目標として最大10ヶ所と掲げられていますが、今後の進捗次第でこの件数が上振れる可能性はあるのでしょうか。

A. 将来的な上振れの可能性を完全に否定するものではありませんが、現時点では10ヶ所の完遂自体が非常に高いハードルであると認識しております。

現在、全国的に送配電網への系統接続申請が非常に混雑しており、接続検討や工事のスケジュールが刻一刻と変化している状況にあります。当初の想定よりも系統接続の難易度が高まっていることを踏まえると、現時点において大幅な上振れを見込むことは現実的ではないと考えております。

まずは掲げた目標を確実に形にすることに注力し、早期の事業化を最優先に進めてまいります。

Q. 長崎県佐世保市の2案件（上原・吉井）は、系統連系の混雑が指摘される九州電力エリアに位置しています。2027年1月および4月の稼働予定時期は、接続契約などに基づく確度の高いスケジュールと理解してよろしいでしょうか。現時点の進捗状況と併せて教えてください。

- A. ご指摘の通り、系統連系のスケジュールは外部要因により変動しやすいものですが、今回投資決定をした案件については確度の高いスケジュールであると考えております。

当社では、投資意思決定のプロセスにおいて接続検討を申し込んだ段階ではなく、保証金の支払いを完了し、電力会社から系統接続工事の完了予定時期（系統連系完成予定時期）の連携承諾等の回答を得ている案件を対象とする運用を原則としています。

九州電力エリアの案件についても、既に具体的な接続工事の開始が見えているフェーズにあります。投資後の大幅な稼働遅延リスクを避けるため、連携承諾に基づきスケジュールが明確化したものに限定して投資実行を行っているため、現時点での稼働予定時期は確度が高いものと認識しております。

なお、今後の制度変更などの可能性は排除できませんが、現時点の状況下ではこの投資判断基準を前提に進めてまいります。

Q. 系統用蓄電所の設置に向け、系統接続が可能な土地ほどの程度確保できていますでしょうか。

- A. 土地の確保状況については、現時点で数十ヶ所にわたるパイプラインを保有しております。ただし、当社では土地を保有しているだけではなく、電力会社への接続検討の結果、接続完了時期が極めて長期にわたらないか、あるいは接続費用が事業採算性を損なう水準ではないか、といった条件を厳格に審査しています。

昨今の系統混雑状況を鑑み、これらの条件をクリアし、保証金の支払いを経て電力会社から系統接続工事の完了予定時期（系統連系完成予定時期）の連携承諾等の回答を得ている案件から順次、投資意思決定を行っております。すでに稼働・決定済みの7件に加え、豊富なパイプラインの中から確実性の高い案件を選別し、着実に開発を進めていく方針です。

Q. 資金調達方針において、系統用蓄電池事業への投資がM&Aなどの成長投資のデットキャパシティに影響を与えないという背景を教えてください。借入である以上、自己資本比率は低下し、結果として他の事業への投資余力を圧迫する懸念はないでしょうか。

- A. ご指摘の通り、財務諸表上（B/S上）で有利子負債が増加し、自己資本比率が低下する点は事実です。しかし、当社のような成長企業においては、金融機関との協議において、自己資本比率といった指標だけではなく、EBITDAに対する有利子負債倍率など、事業のキャッシュフロー創出力をベースにした返済余力が重視されています。

今回のグリーンファイナンスによる調達は、金融機関との協議において、当該系統用蓄電所事業から生み出されるキャッシュフローを返済原資とすることを前提としています。つまり、M&Aなどの他の成長投資資金とは返済の考え方や評価軸を分ける別立ての調達として整理しています。

したがって、本事業の拡大が他の成長投資の借入余力を制限し、直ちにエクイティファイナンスを誘発するような状況には繋がらないと考えております。

Q. 系統用蓄電所事業の拡大に伴いB/Sが膨らむ中、JEPXの価格が高水準で推移する際は、既存の成約支援事業がスローダウンする一方、系統用蓄電所事業は市場のボラティリティを活かして利益が出やすくなると理解しています。このように系統用蓄電所事業がグループ全体の収益安定化に寄与するのであれば、現在30%以上としている自己資本比率の目標値を引き下げるなどの見直しは検討されているのでしょうか。

A. 自己資本比率については現時点で、30%以上というベンチマークを変更する予定はございません。原則としてこの水準を維持する方針です。

なお、成約支援事業の特性について改めて整理いたしますと、当社の事業モデルは小売事業とは異なり、主に引越しに伴う新規契約の取次を主軸としております。そのため、JEPXの価格高騰が直接的な収益悪化や事業のスローダウンに繋がる性質のものではなく、引越し需要が存在する限り安定した収益が見込める領域です。

一方、ご指摘の通り系統用蓄電所事業は、市場のボラティリティを収益機会に変える側面を有しています。自己資本比率の目標は堅持しつつも、異なる収益特性を持つ事業を組み合わせることで、グループ全体における財務健全性と収益の安定性をより強固なものにしてまいります。

Q. 電力事業者のバリューチェーンに深く入り込むという方針において、系統用蓄電所の保有はどのような役割を果たすのでしょうか。成約支援は電力事業者にとってメリットがあるのは分かりますが、系統用蓄電所を持つことが、電力事業者が当社を選び続ける強いシナジーにどう繋がるのか教えてください。

A. 系統用蓄電所の活用により、電力事業者に対して顧客獲得（成約支援）だけでなく、一つの例として、電力調達コストの最適化という直接的な原価低減メリットを提供できると考えています。

具体的には、市場価格が安価な時間帯に蓄電した電力を、需給が逼迫し価格が高騰する夕方や夜間の時間帯に電力事業者へ供給するスキームなどが挙げられます。これにより、電力事業者はJEPXから調達するよりも安価に電力を確保することが可能となり、損益改善に直結する支援が行えます。

このように、成約支援から調達支援までを一気通貫で提供できる体制を構築することで、電力事業者にとって代替困難な、より強固なパートナーシップを築いていく方針です。

Q. 群馬伊勢崎第二蓄電所における需給調整市場への参入遅延について、その主因はアグリゲーター側、設備・系統側のどちらにあるとお考えでしょうか。また、現在3社のアグリゲーターを起用されていますが、今後の本格展開においては収益性の高い1社へ集約するのか、あるいはリスク分散のために複数社を使い分けるのか、選定基準と併せて教えてください。

- A. 参入の遅延理由につきましては、アグリゲーターとの連携、当社側の準備、および一般送配電事業者との調整など、複数の要素が重なったものであります。今回の経験を活かし、今後の案件ではより円滑な稼働開始に向けた連携体制の強化を図ってまいります。

アグリゲーターの選定方針については、現時点で特定の1社に集約することは考えておりません。運用アルゴリズムや市場への習熟度は日々進化しており、常に複数社を比較検討できる環境を維持することが、最新の情報を収集し収益を最大化させるために不可欠であると考えているためです。

今後は、エリアごとの特性や新規開発の進捗に合わせ、各社のパフォーマンスを評価しながら最適な配分を検討してまいります。まずは今期の安定稼働と収益性の確保を最優先とし、機動的かつ柔軟な運用体制を構築してまいります。

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 : 33百万円 (2025年12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。