



2026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 常務執行役員兼 辻本拓
財務 IR 部長
TEL. 03-5937-6466

投資家Q & A 2026年6月

2026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、2026年6月19日開催の第15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。

全体について

Q. 新中期経営計画の開示以降、外部環境が大きく変化するなかでの達成への手応えについて、ポジティブ・ネガティブ双方の視点から現状を教えてください。

- A. 外部環境はダイナミックに変動していますが、中期経営計画の達成に向けた確信と解像度は、策定時よりも間違いなく高まっています。

ネガティブな側面としては、生成AIの急速な進展への対応という共通課題に加え、足元の株式市場が一部のAI・半導体関連株に買いが集中する構造になっている点が挙げられます。この資金シフトにより、当社を含むグロース企業全般への市場の関心が一時的に集まりにくくなっている環境は冷静に注視しています。

一方でポジティブな側面としては、計画を揺るがす悪材料は現状ではなく、M&Aの進捗や系統用蓄電所事業の立ち上げなど、成長を牽引する好材料はむしろ増加しています。外部環境の変化を見極めつつ、自社の強みである投資・開発ノウハウを着実に実行できているため、中期経営計画の実現可能性には強い手応えを感じております。

Q. 足元の業績は順調ですが、今期（2027年3月期）確実に成果を出すために経営トップとして最も重視している組織課題や注力ポイントを教えてください。

A. 持続的な拡大と企業価値向上のために、今期取り組むべきテーマは大きく2点あります。

1点目は、今春入社した多くの新入社員の早期戦力化です。組織の急拡大に対応すべく、教育体制や組織運営の高度化に注力しています。2点目は、前期（2026年3月期）に実施した過去最大規模のM&A、HRteam社の確実な事業成長です。通期寄与となる今期、単なる利益の足し算に留めず、当社のグループ基盤のもとでさらなる成長軌道に乗せたという実績を市場に証明する責任があると考えております。

これらは経営の停滞を意味する悩みではなく、次なる成長への布石です。グループ一丸となって課題を突破し、株主の皆様の期待に応える確かな成果をお示しできるよう邁進してまいります。

エネルギー領域について

Q. 中東情勢の緊迫化などに伴う昨今のエネルギー価格の高騰は、系統用蓄電所事業の業績にどのような影響を与えますか。収益メカニズムと合わせて教えてください。

A. 結論から申し上げますと、エネルギー価格の高騰による直接的なマイナス影響はなく、基本的には明確にプラスの影響をもたらすものと考えております。

蓄電所の収益モデルのひとつとして、市場価格が安い時間帯に電気を仕入れ、価格が高騰する時間帯に売電して差額を得る卸電力市場での取引があります。燃料高騰や地政学リスクは、電力の最高価格を大きく押し上げる要因となるため、この価格差が広がるほど当社の収益は拡大します。

また、需給調整市場における実質的な競合立ち位置ともいえる火力発電所は燃料高騰によって発電コストが大幅に上昇しますが、蓄電所は再生可能エネルギー等の余剰電力を活用できるため、コスト面での競争優位性がより明確になります。以上のことから、マクロ環境におけるエネルギー価格の高騰は、当社の系統用蓄電所事業の採算性を高める大きな機会であると評価しております。

Q. 将来的に系統用蓄電所の展開を拡大していくにあたり、系統接続の権利獲得や資金調達の際における実現の難易度についてどのように見込んでいますか。

A. ご指摘の通り、現在、系統接続の申請は非常に混雑しており、権利獲得のハードルは極めて高くなっているのが実態です。

しかし、当社はすでに3ヶ所の稼働を実現し、追加で今期開発予定の最大10ヶ所についても、既に4～6月で10ヶ所の投資開発を決定しており、開発を進めております。この合計13ヶ所におよぶ開発スピードは上場企業のなかでもハイペースな実績であり、当社がすでに確固たるノウハウと競争力を有している証左であると考えております。

また、資金面のリスクにつきましても、投資規律を厳格に守ってまいります。基本的には、自社で創出する営業キャッシュフローの範囲内においてしっかりと投資を実行していく方針です。市場のハードルをクリアできる開発力と、堅実な財務規律を両立させながら、着実な事業拡大を図ってまいります。

人材領域について

Q. 米国等で若手エンジニアの求人が減少しているように、AIの進展による新卒採用市場の買い手市場化の兆候や、それに伴う課題・影響を足元でどのように感じていますか。

- A. 新卒採用市場におけるAI進展の影響や今後の動向について、ご指摘の通り、中長期的には市場環境が大きく変化していく可能性があるかと認識しています。

現在の足元環境における実態としては、求人数の急激な減少といった直接的なマイナス影響は現時点では出ておりません。むしろ足元では、いわゆる現場職を中心に深刻な採用難が継続しています。そのため、当社が企業から頂戴する求職者1人あたりの成約報酬単価の成長率は、これら現場職の領域において高水準を維持しており、業績面ではポジティブなインパクトが生じているのが現状です。

今期（2027年3月期）の新卒採用支援ビジネスにおいては、この堅調な現場職領域への取り組みをさらに強化してまいります。その一方で、ご指摘いただいた米国でのソフトウェアエンジニアの求人減少や、国内における今後の文系職種への影響など、AIがもたらす構造変化の可能性については十分に注視しています。市場のトレンド転換をいち早く察知し、実際のマーケット動向を注意深く見極めながら、変化に即応できる柔軟な事業展開を徹底してまいります。

Q. HRteam社の連結化において、開示されている単体利益の足し算にとどまらない統合シナジーについて教えてください。市場シェアの拡大が、実際の取引条件や利益創出力にどのようなプラスの影響をもたらしているのでしょうか。

- A. HRteam社の連結化による統合シナジーについては、単なる業績の足し算にとどまらない、非常に強力な成果がすでに足元で現れ始めています。

今回の統合によって、当社の新卒紹介事業の規模は業界大手とされる競合他社を抜き、連結ベースで市場1位のポジションを確立するに至りました。この圧倒的なシェアと成約ボリュームを背景として、企業の人事担当者様に対する当社の価格交渉力が上昇しています。その結果、両社の単純な合算だけでは得られなかった水準での成約単価の上昇が明確に見られております。

人材紹介ビジネスにおける成約単価の上昇は、そのまま粗利の増加に直結するため、当社のグループ全体の利益創出力を底上げする極めて重要な成長の加速要因となります。今期（2027年3月期）は、この統合シナジーによる利益の上乗せ効果に加え、HRteam社単体としての事業成長も強力に推進してまいります。前期（2026年3月期）の利益実績を大きく上回る利益創出を十分に期待できる体制が整ったと確信しており、中長期的な企業価値向上へ繋げてまいります。

Q. HRteam社は友達紹介をはじめとするリアルな集客に強みを持つ一方、こうした手法は強引な勧誘による評判リスクやブランド毀損の懸念も生じやすいと考えます。同社が学生から支持され、健全かつ効果的にリアル集客を成功させている仕組みや、今後のグループ内でのシナジー展開について教えてください。

- A. リアル集客における評判リスクは極めて重要な管理事項であり、行き過ぎた事例が生じないよう、都度徹底したモニタリングと是正措置を講じて健全性の維持に努めております。

HRteam社が学生から選ばれる最大の要因は、金銭目的ではない紹介の質にあります。キャリアアドバイザーが誠実な面談で学生と深い信頼関係を築き、友人を自発的に紹介してもらう好循環を構築しています。現に、同社の成約人数の30%以上が友達紹介経由であり、学生から真に評価されている実績だと自負しております。

ポート単体での友達紹介経由は20%未満に留まるため、このノウハウはグループ全体の大きな伸びしろです。リスクを厳格にコントロールしつつ、この持続可能性の高いモデルを波及させ、さらなるシナジーを創出してまいります。

Q. 就活会議とリクナビのメディア連携が開始されましたが、本連携による送客が人材領域の業績（短期および中長期）に与える影響や、売上貢献の規模感について教えてください。

- A. 当社の人材領域における売上は、求人企業から得る人材紹介売上と、他の人材会社への送客から得るアライアンス売上の2つで構成されています。

今回のリクナビとのメディア連携は、当社経由のエントリーによって収益が発生するアライアンス売上の拡大に、短期・中長期の双方で寄与するものと見込んでおります。アライアンスサービスは、オーガニックで年率10%程度の安定した成長を継続しています。

一方で、当社の人材領域における最大の成長ドライバーは、年率30%以上の高い伸びを維持している人材紹介です。リクナビ連携によるアライアンス収益の底上げを確実に図りつつも、今後における主軸の成長エンジンは引き続き人材紹介であるという位置づけのもと、全体の業績拡大に努めてまいります。

株式市場からの評価および株主還元方針について

Q. 高い業績成長を維持しているにもかかわらず、PERの下落が続き、市場評価に反映されていない現状を強く懸念しています。この低いPER水準にとどまっている原因を会社としてどのように分析し、今後どのような株価浮揚策や市場との対話を進めていく方針か教えてください。

- A. 高い成長に対して将来の利益が十分に織り込まれていない現状には、経営陣としても強い課題意識を持っております。

この乖離は、需給環境としてはグロース株全体のPER下落というマクロ環境に加え、当社個別要因として一部機関投資家による空売りの増加が要因と分析しています。市場の主な警戒要因は、のれん・有利子負債の拡大、生成AIの新卒市場への影響、就職活動早期化による四半期業績への一時的影響などと推測されます。

今後はこうした懸念に対し、投資家との面談件数増加、積極的なIR開示や月次Q&A等の開示を通じて明確な見解を積極的にお示ししていく方針です。中長期保有の株主様を増やすIR活動により需給の根本改善を図るとともに、自己株式取得についても、成長投資を最優先としつつ市場環境を勘案し柔軟に検討してまいります。

Q. 現在の配当水準に対する認識と、中長期的な株主還元および配当の方針について、改めて会社としての考え方を教えてください。

- A. 当期の配当水準に関しまして、株主の皆様から様々なご意見を頂戴していることは真摯に受け止めております。当社の配当につきましては、積み上がっていくストック利益を配当原資のベースとし、基本的には継続的に配当を実施するという方針を掲げております。今後も利益成長、およびストック利益の拡大を原資として、継続的な累進配当を維持していく考えです。

ただし、当社グループにおける株主還元の最優先事項は、企業の非連続な成長を実現し、それによって株価上昇を成し遂げることでありと考えております。足元で市場評価が十分についてきていない現状は強く認識しており、まずは経営陣が一丸となって高い業績成長を達成し、株価の引き上げを通じて株主の皆様の期待に応えることが第一の責任であると確信しています。投資効率と株主還元のバランスを適切に見極めながら、中長期的な株主価値の向上に全力を尽くしてまいります。

Q. 今後のAI進展に伴い、現在の集客手法を軸としたビジネスモデルがネガティブな影響を受けるのではないかと、市場のAIリスクに対する懸念があると感じています。この懸念に対し、会社としてどのような見解や対抗策を持っているか教えてください。

A. 市場が意識しているAIリスクについては、ご指摘の通りウェブ集客手法への懸念が背景にあると認識しており、強い危機感を持って対応を進めております。

前提として、当社が扱う人材やエネルギー市場の需要そのものがAIに代替されるリスクは極めて低いと考えています。一方で、Webマーケティングを中心とした集客の仕組みが影響を受けるリスクに対し、プロダクトの強化を通じた対応はもちろんのこと、当社は集客チャネルの多角化（リアル集客チャネルの強化）を明確な対策として推進しています。

独自のWeb集客ノウハウを維持しつつも、対面やロコミなどのリアルな集客網を確立し、双方からアプローチできるハイブリッドな体制を構築してまいります。これが市場の懸念に対する実効性のあるヘッジ手段となり、今期（2027年3月期）の業績成長を確実に果たすための鍵として徹底して注力してまいります。

Q. 将来的な系統用蓄電所への投資や今後のM&Aに伴う増資リスクを市場が警戒している点もあると感じています。今後の成長投資における資金調達の方針について、増資の可能性も含めた会社としての考え方を教えてください。

A. 将来的な成長投資に伴うファイナンスへの懸念が株価の警戒感に繋がっている点は、重要な課題として認識しております。過去の資金調達（公募増資）による株価下落へのご批判に対しては適切な市場とのコミュニケーションが実現できなかった事に対して反省しており、現在の財務運営は極めて慎重にコントロールを行っています。

今後の基本的な方針としては、銀行融資を主軸と考えております。直近の系統用蓄電所事業においても、グリーンローンを活用したファイナンスを実施しており、今後の拡大局面でも一定の継続性をもって活用できる手応えを感じています。まずはのれんや負債のバランスを注視しながら、融資を中心としたデットファイナンスでの対応を徹底してまいります。

その上で、エクイティファイナンスの可能性を完全に排除することはいたしません。将来の非連続な成長や株主還元の最大化において、選択肢を狭めることはかえって機会損失に繋がると考えるからです。まずは創出するキャッシュフローや融資の範囲内での投資を前提としつつも、真に必要な局面においては、株主価値への影響を厳格に見極めた上で柔軟に検討してまいります。

Q. 現在の市場評価に対する受け止めと、今後の認知度向上や株価浮揚に向けたIR活動の強化・取り組み方針について教えてください。

- A. 現在の株価水準および市場評価につきましては、当社の本質的な企業価値に対して決して十分なものではないと厳粛に受け止めております。

直近1年の取り組みの成果として、国内外の機関投資家様とのミーティング件数は大幅に増加しており、株主名簿における機関投資家の保有比率も着実に上昇するなど、関心は確実に高まりつつあります。IR活動は一種の営業活動と捉えており、今後も投資家層に対するアプローチの活動量を徹底して増やしていくことが大前提であると考えております。

また、株価の本格的な反転に向けて市場へ最も強く訴求すべきは、将来にわたる利益成長の蓋然性です。ここ数年で強固な土壌が整い、前期（2026年3月期）実績ベースで単体約18億円規模へと成長したストック利益の存在こそがその最大の証明になります。今後はこの安定性と成長性をより丁寧に浸透させていくことで、業績への信頼感を高め、株価の上昇基盤を強固なものにしてまいります。

その他

Q. 監査等委員会設置型への移行により、取締役会における社外取締役の割合が過半数を占めるなどガバナンスの体制強化が進んでいる一方、常勤の監査役が不在となったことで、急速に拡大する子会社や1,000名を超える組織への監視が形骸化するリスクはないでしょうか。配属された特定の部署や委員会だけで、グループ全体のガバナンスが本当に機能するのか、その具体的な監査の仕組みを教えてください。

- A. 常勤監査役が不在となるモデルではございますが、当社は形骸化を防ぐための具体的な仕組みの設計と運用を徹底しており、ガバナンスは極めて有効に機能していると認識しております。

具体的には、会社法が求める基本方針をさらにブレイクダウンし、200項目を超える詳細な内部統制項目を独自に設計し、毎月漏れなく監査を実施する体制を構築しています。また、組織拡大に伴う物理的な制限を補完するため、グループ全体に適用される高度な内部通報制度を導入しました。これにより自浄作用を促すとともに、すべての通報内容は監査等委員が直接閲覧でき、内部監査室から取締役会と監査等委員会の双方へ平等に直接報告されるデュアルレポート体制を確立しています。

現場におきましても、社外役員と内部監査室が日々緊密に連携し、子会社や各所への月次監査を随時実施するなど、実質的には常勤監査役がいる企業と同等以上の実効性を担保しております。当社はM&Aを中心とした積極投資を行う企業だからこそ、ガバナンスの強化は最重要課題であると認識しています。現時点で体制の不足は一切感じておりませんが、今後もし不安要素が生じた場合には、躊躇なく常勤の配置を検討する柔軟性も持ち合わせており、引き続き盤石な統制体制を維持してまいります。

Q. 過去の決算説明会等において「プライム市場への変更そのものを目的にするのではなく、各種施策を実行した結果として体制を整えれば目指す」という主旨の発言があったかと思えます。近年のガバナンス高度化やリスク管理体制の強化により土壌は整いつつあると感じますが、現在の市場環境を踏まえた、プライム市場への市場変更に関する現時点のスタンスを改めて教えてください。

- A. プライム市場への移行に関する当社の基本的なスタンスは、過去にご説明した内容から一切変わっておりません。市場変更そのものを目的に据えるのではなく、中長期的な企業成長やガバナンス強化を積み重ねた結果として、自然とその体制が構築されているべきであるという考え方を維持しています。

株価浮揚の観点から早期のプライム移行を期待する声を頂戴することもございますが、現在の市場環境を冷静に分析する必要があると考えています。株式市場全体が活況を呈する局面であっても、プライム市場に所属しているだけで株価が上昇するわけではなく、実際には移行後に株価の低迷に直面している上場企業も数多く存在するのが実態です。したがって、どの市場に身を置くかという形式的な議論よりも、まずは当社自身の本質的な企業価値を高めるための努力を愚直に継続することこそが重要であると認識しています。

今後も特定の市場区分への移行のみを追い求めるのではなく、まずは事業基盤の拡大と財務規律の維持、そしてガバナンスの高度化を徹底して進めてまいります。その結果として市場変更にふさわしい真の実力が備わった段階で、株主還元の最大化に資する最適な選択を判断してまいりたいと考えております。

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 : 38百万円 (2026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。