



PORT INC.

2027年3月期 第1四半期

決算説明資料

ポート株式会社(証券コード：7047)

2026.8.12

PURPOSE

社会的負債を、次世代の可能性に。

社会は常に今を優先してきました。
負債を、次世代へと先送りしながら。

多方面での歪みは複雑な摩擦を生み、深刻化する一方です。
にもかかわらず、その複雑さが故、いまだ放置されている状態にあります。

だからこそ、いつかではなく、今やる。

私たちは、100年後の次世代にその負債を引き継ぐのではなく、
自ら社会課題を特定し、提言から実行まで、
テクノロジー×リアルで推進します。

「あったらいいな」ではなく、「無くてはならない」、
世の中にとって大切なものを社会実装します。

そう、一つでも多くの社会的負債を、次世代の可能性に変えていくために。

会社概要

社名	ポート株式会社／PORT INC.
設立	2011年4月18日
本社所在地	東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー5F
資本金	39百万円(2026年6月末時点)
代表者	代表取締役社長CEO 春日博文
事業内容	成約支援事業
従業員数	1,270名(2026年6月末：連結)
平均年齢	約28歳(2026年6月末)
男女比率	6：4
証券コード	7047(東証グロース) 2018年12月21日上場
主要グループ会社	株式会社INE/株式会社Five Line/ みん就株式会社/株式会社HRteam

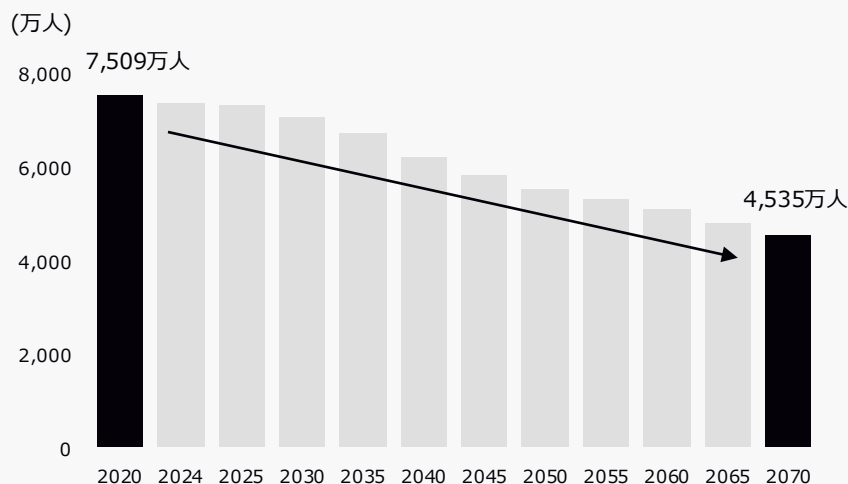
当社が認識する社会的負債

労働人口の減少が今後更に加速していく中、労働生産性の低迷も深刻。
経済の持続可能性の危機に直面している中で、社会全体の生産性向上が喫緊の課題。

労働人口の減少

少子化に伴い、
日本の労働人口(生産年齢人口)は減少していく※1

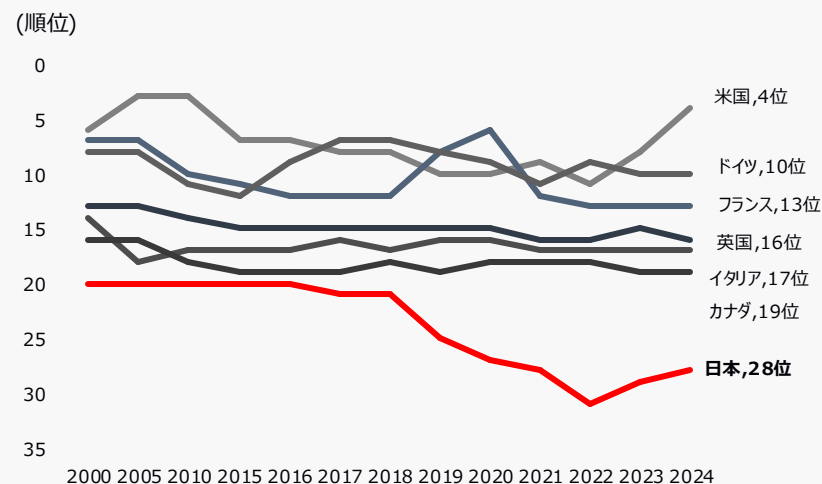
生産年齢人口(15~64)の推移予測



労働生産性の低迷

日本の労働生産性は、
OECD38か国中28位、G7で最下位※2

主要先進国の時間当たり労働生産性順位の変遷



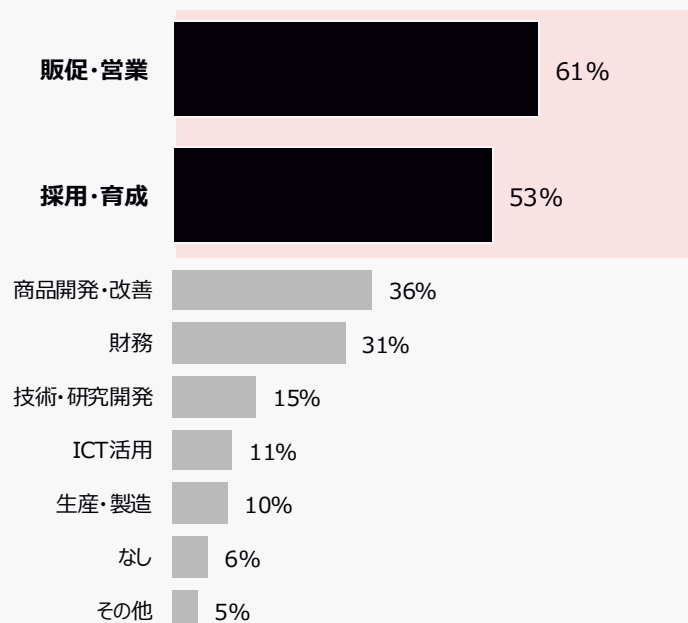
※1 出典：内閣府「令和7年度高齢社会白書」(2025年6月13日)[https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2025/zenbun/pdf/1s1s_01.pdf]を基に当社作成

※2 出典：公益財団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2025」(2025年12月22日)[<https://www.jpc-net.jp/research/assets/pdf/report2025.pdf>]を基に当社作成

課題に対するインサイト

企業の最大の経営課題である販促・採用の解決が、生産性向上の最大のインパクトとなる。
これらの領域における投資には掛け捨てリスクが存在し、ROIが不透明であるが故に課題化している。

企業の経営課題は販促・採用※



解決に向けたアプローチ

課題・原因

- 投資対効果 (ROI) が不透明なため、投資コストの掛け捨てリスクが高い
- 結果として、積極的な成長投資に踏み切れない

アプローチ

ROIの明確化 による **掛け捨てリスクのゼロ化**

効果

企業の成長投資の加速を促し業績成長に貢献
企業、そして社会全体の生産性向上を実現

事業方針

ROIの明確化で、企業の掛け捨てリスクをゼロ化。

労働人口減少という社会的負債に対して、ROIが明確なサービス提供を通じて、企業の掛け捨てリスクをゼロにし、企業、そして社会全体の生産性向上に貢献する。

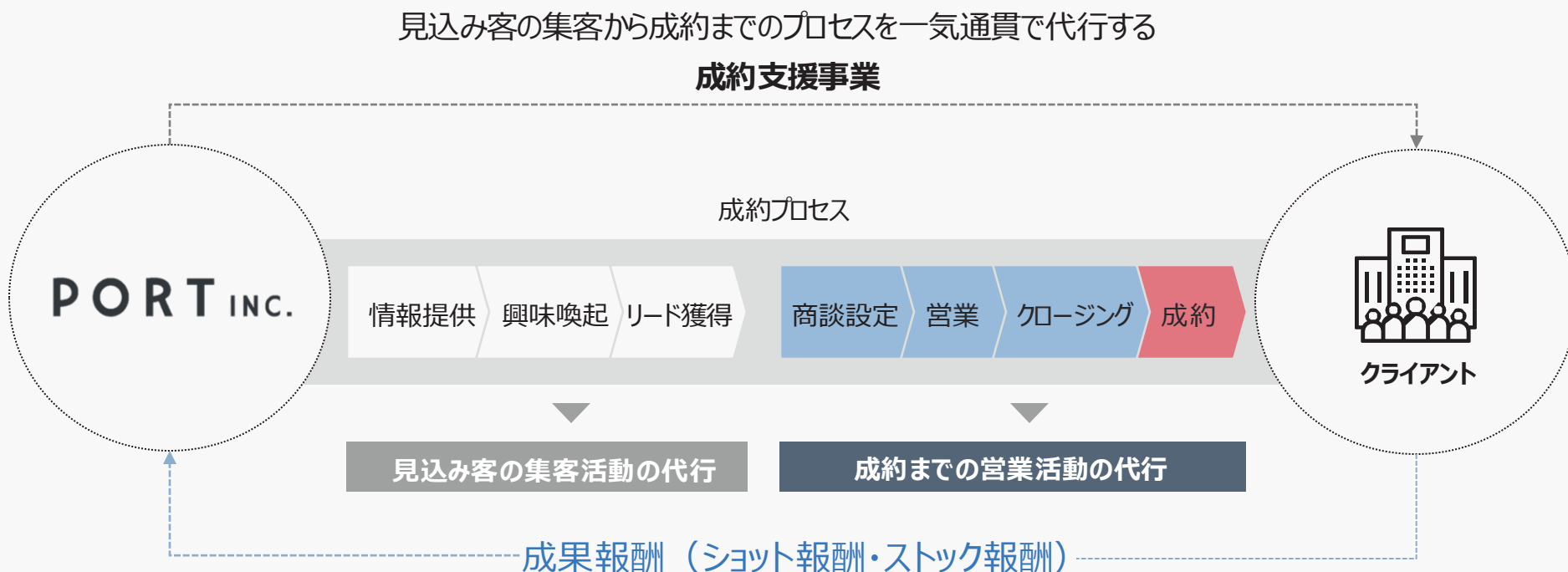
ビジネスモデル

成約支援事業

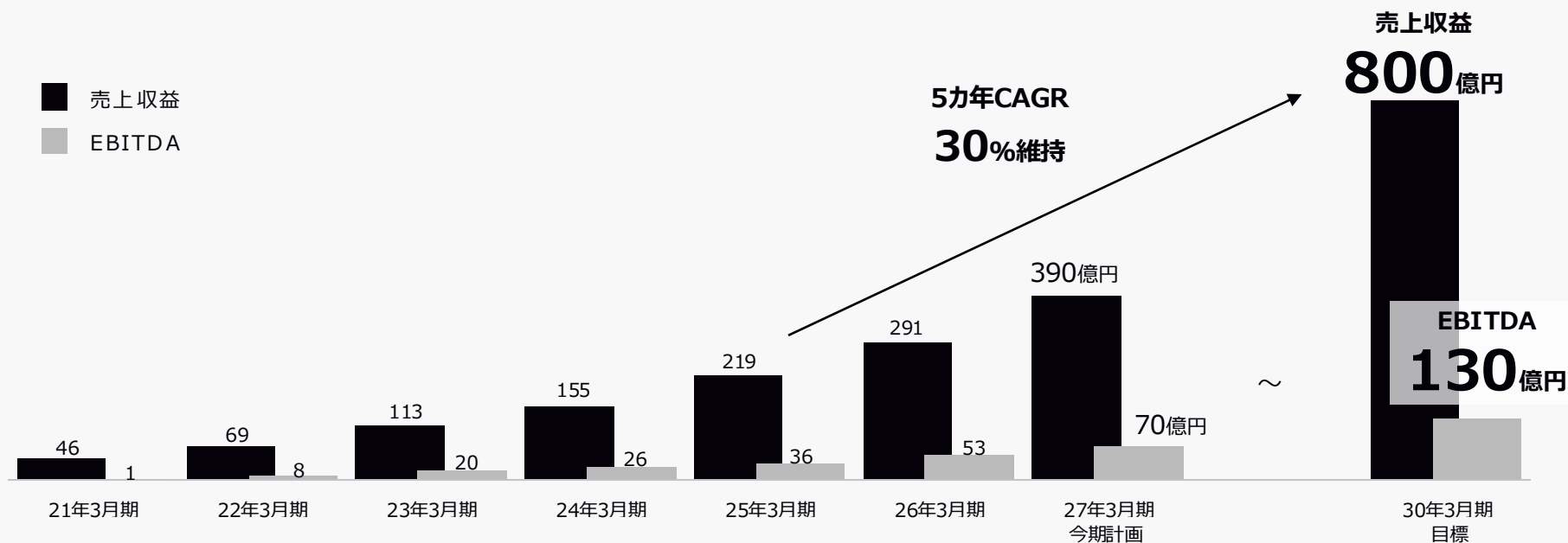
企業の経営課題である成約活動に対して、高い成約力とマルチチャネルマーケティング力で、当社が集客～成約までのKPIを背負うことで、掛け捨てリスクをゼロにし、成約時に報酬が発生する成果報酬型モデル。

成約支援事業のビジネスモデル

マルチチャネルマーケティング×セールスの融合により、クライアントの見込み客となるユーザーの集客から成約までを、成果報酬型の報酬体系で支援する一気通貫型のビジネスモデル。



2030年3月期の通期売上収益800億円、EBITDA130億円を目指す。
中長期(5年スパン)のCAGR30%以上を継続するための5カ年目標と成長戦略は以下。



5カ年目標の成長戦略

① ストック利益への転換

毎年の増収増益を前提に、ストック利益への転換のために将来利益の獲得を推進し、継続成長の蓋然性を高める

② 既存事業の圧倒的地位確立

既存事業（エネルギー・人材領域）の圧倒的な地位確立と参入障壁の構築を目指して、オーガニック・インオーガニック投資を徹底

③ 新領域参入を目指したM&A

既存事業のロールアップM&Aだけでなく、新たな収益の柱となる新領域参入を目指したM&Aも積極的に推進

「ODYSSEY800」を達成するための各成長戦略におけるマイルストーンは以下。

マイルストーン		~2028年3月期 既存領域でのシェアNo.1	~2030年3月期 周辺領域におけるシェア拡大
①	ストック利益比率※1	30%以上	40%以上
②	エネルギー領域	個人向け低圧電力の 成約支援市場でシェアNo.1※2	- 法人領域でのシェア拡大 - 電力事業者に対する業務支援（通電支援、電力調達等）の更なる拡大
	人材領域	新卒紹介市場でシェアNo.1※2	- 新卒採用支援市場全体でシェア拡大 - 若年層（既卒、第二新卒、20代）の採用支援等の周辺領域におけるシェア拡大
③	新規領域	新たな収益の柱となる新規事業の創出	

※1 全社EBITDAに対するストック利益の割合

※2 成約件数ベース

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

01	2027年3月期 第1四半期 決算概要	P11
02	2027年3月期 第1四半期 エネルギー領域	P42
03	2027年3月期 第1四半期 人材領域	P52
04	お知らせ・主な経営指標	P66

01

売上収益はYoY+38%、EBITDAはYoY+50%の大幅な増収増益を達成。
通期計画に対して順調なスタート。

02

エネルギー領域は1Qの増収率が限定的となるが、ストック利益の拡大を優先したことで、将来利益はYoY+80%の大幅拡大。

03

系統用蓄電所は1Qに10ヶ所の追加投資を決定。稼働中3ヶ所のうち2ヶ所が本格的に収益貢献し、エネルギー領域業務支援サービスの収益に大きく寄与。

04

人材領域は各種KPI好調に加え、就職活動早期化影響とHRteam連結により人材紹介がYoY+149%と大幅成長し、合計YoY+83%の大幅増収。

01

2027年3月期 第1四半期 決算概要

2027年3月期 第1四半期 決算サマリー

全体

売上収益 **9,092** 百万円 (YoY+38%) EBITDA **1,572** 百万円 (YoY+50%)
 将来利益 **1,205** 百万円 (YoY+74%) 将来利益込EBITDA **2,777** 百万円 (YoY+60%)

重要KPI

ストック利益 **568** 百万円 (YoY+48%) スtock利益EBITDA比率 **36.1** % (YoY▲0.5pt)

- 売上、EBITDAともに大幅な増収増益で着地。全体の業績及びストック利益の順調な拡大状況を鑑み、継続成長に向けて将来利益を戦略的に積み上げ。

エネルギー領域

売上収益 **3,155** 百万円 (YoY+1%) 事業利益 **396** 百万円 (YoY▲20%)
 将来利益込事業利益 **1,303** 百万円 (YoY+30%)

- 生産性を意識した獲得方針への転換とストック利益拡大を重視した将来利益の積み上げ(YoY+80%)により増収幅は限定的で、事業利益も減少したものの、ストック利益、蓄電所収益は順調に推移。

人材領域

売上収益 **4,340** 百万円 (YoY+83%) 事業利益 **1,553** 百万円 (YoY+40%)

- 人材紹介は成約件数をはじめとした各種KPIが好調に推移したことに加え、就職活動早期化影響とHRteam連結もあり、売上収益はYoY+149%の大幅な増収。人材紹介が大幅成長したことで、人材領域全体でも大幅な増収増益を達成。

人材領域の各種KPIが好調に推移し、成長を牽引。売上収益・EBITDAともにYoY大幅成長。継続的なストック利益成長を目指し、エネルギー領域を中心に将来利益が大幅に増加。税率差異は持分法適用範囲や他で前期1Qが低かったため。

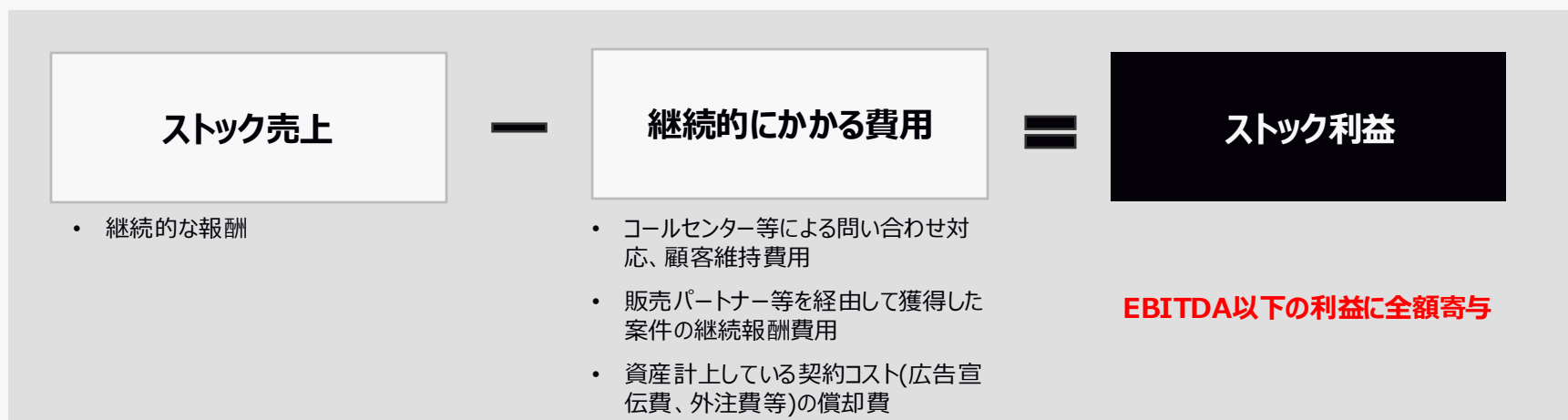
会計基準：IFRS (単位：百万円)	2027年3月期 1Q会計期間		2026年3月期 1Q会計期間
	実績	YoY	実績
売上収益	9,092	+38%	6,576
EBITDA	1,572	+50%	1,046
将来利益	1,205	+74%	693
将来利益込EBITDA	2,777	+60%	1,739
営業利益	1,147	+41%	816
税引前当期利益	1,113	+40%	797
当期利益	717	+28%	562
親会社の所有者に帰属する当期利益	631	+12%	562

重要KPI	ストック利益	568 百万円	(YoY +48%)
	ストック利益比率 (対EBITDA)	36.1 %	(YoY ▲0.5pt)

重要KPI：ストック利益とは

ストック利益とは、毎月のストック売上から継続的にかかる費用を差し引いた利益であり、その全額がEBITDA以下の利益に直接寄与。「ODYSSEY800」の目標達成に向け、ストック利益を重要指標と位置付け。

ストック利益計算式



ストック利益構成事業

エネルギー領域

ユーザーの毎月の電気等の利用料(または使用量)に応じて、事業者より継続収益が発生。1成約で獲得した場合の将来想定されるストック利益がショット型契約に対して1.2～1.5倍以上高い案件をストック型契約にて獲得。

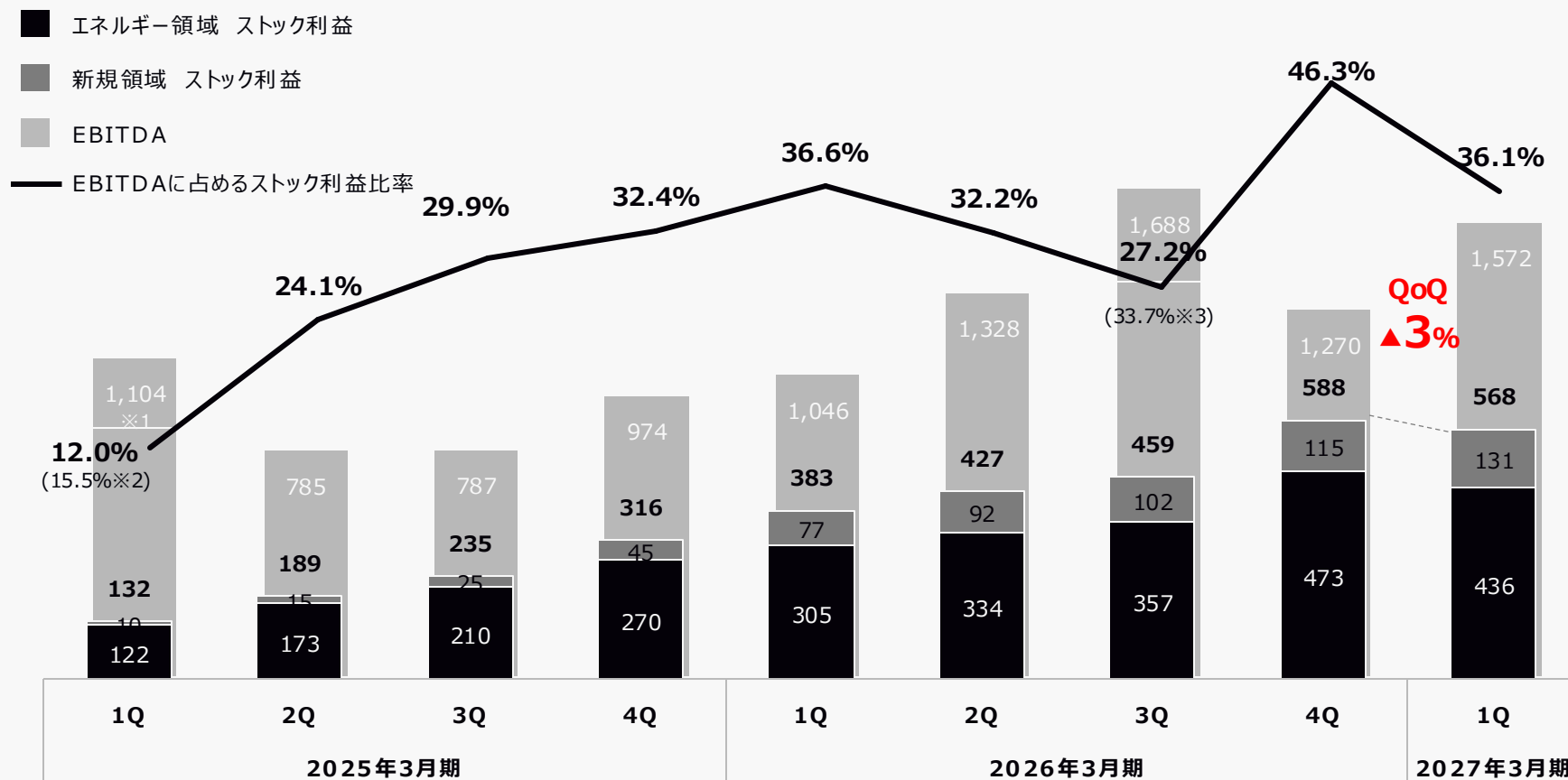
新規領域 (カードローン)

新生フィナンシャル株式会社のカードローン事業「レイク」との取り組みにおいて、当社から「レイク」へ送客したユーザーへの貸付残高による収益をベースにしたプロフィットシェア形式で継続収益(ストック利益)が発生。

重要KPI：ストック利益推移

前期の大幅な将来利益の積み上げが順調にストック利益の拡大に寄与。QoQ減少はエネルギー領域が電気料金に応じた収益となるための季節性影響。また、前期4Qでは大胆な成長投資でストック利益比率が一時的に増加。

(単位：百万円)



※1 2024年5月(2025年3月期1Q)にネットビジョンアカデミー(NVA)事業を売却。譲渡益247百万円を計上

※2 譲渡益除外後EBITDAに占めるストック利益比率

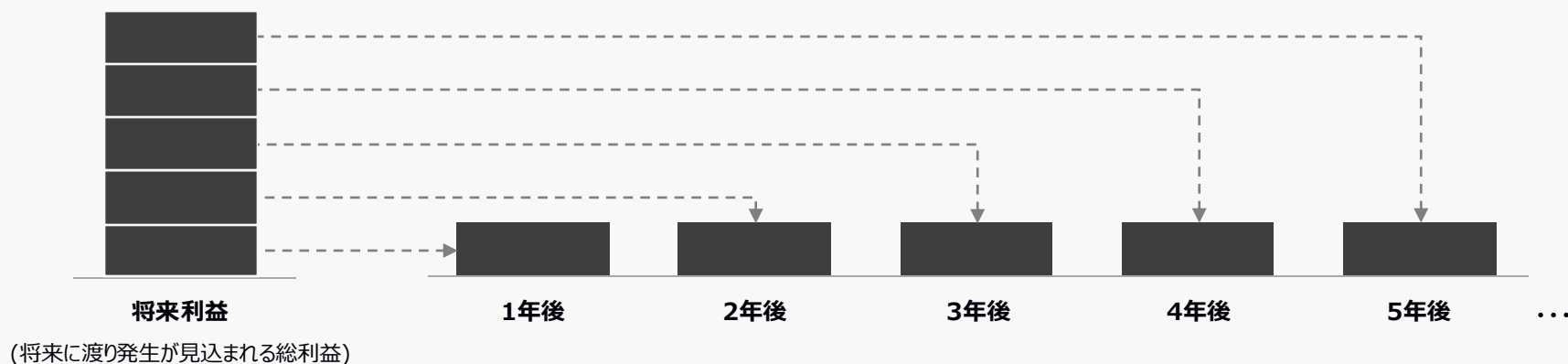
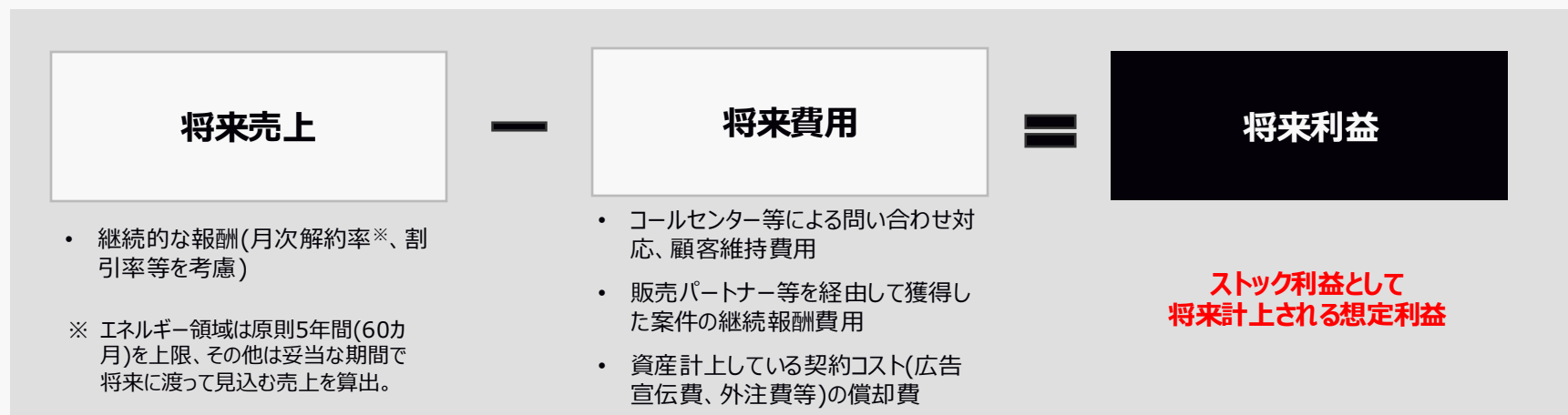
※3 段階的な取得時のバリエーション差異323百万円を除外して算出したEBITDAに占めるストック利益比率

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

重要KPI：将来利益

将来利益とは、当期にストック型契約で獲得した案件から将来に渡り見込まれる利益を試算した数値。将来利益の最大化がストック利益の拡大に寄与することから中長期的成長の重要指標と位置付け。

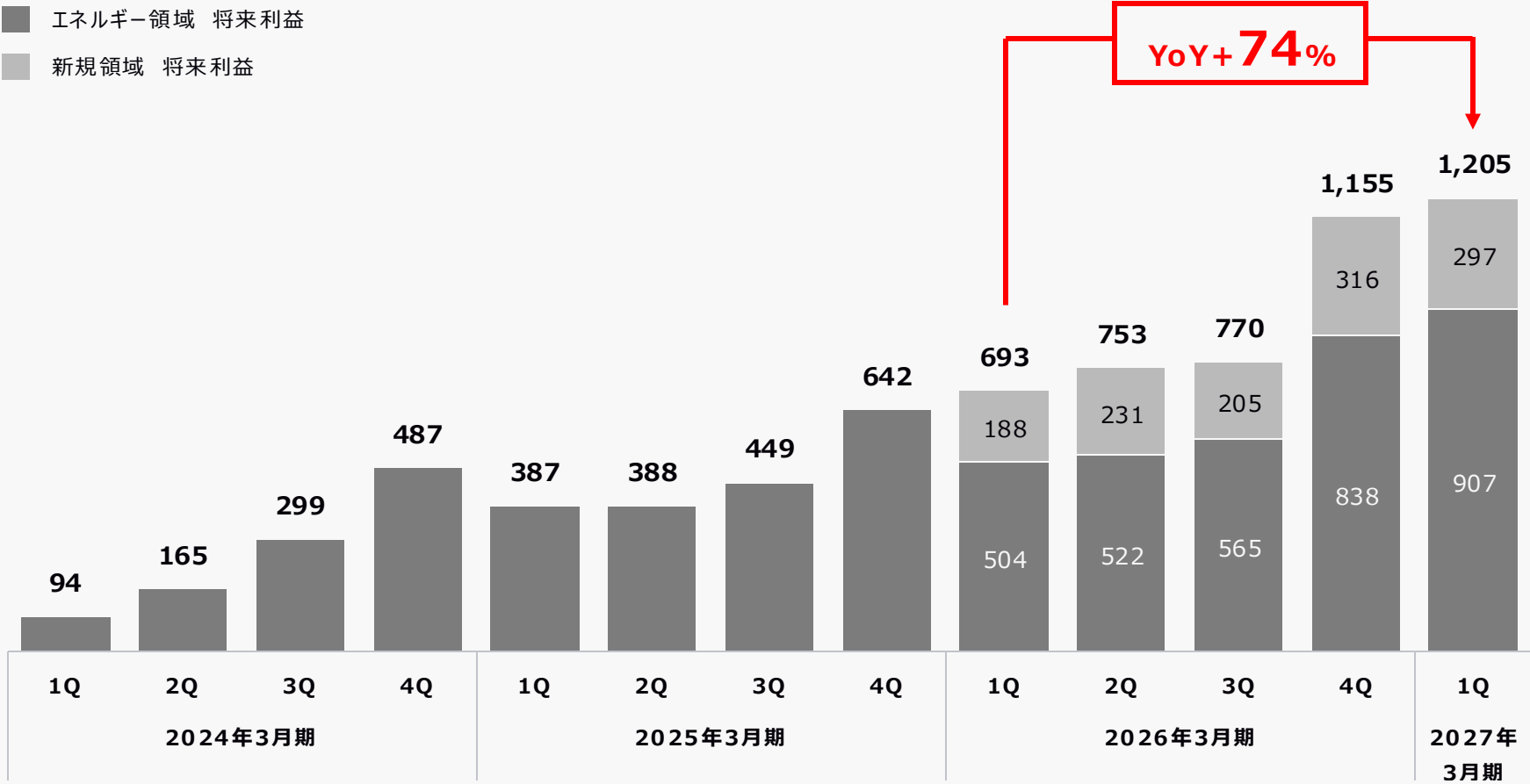
将来利益計算式



重要KPI：将来利益推移

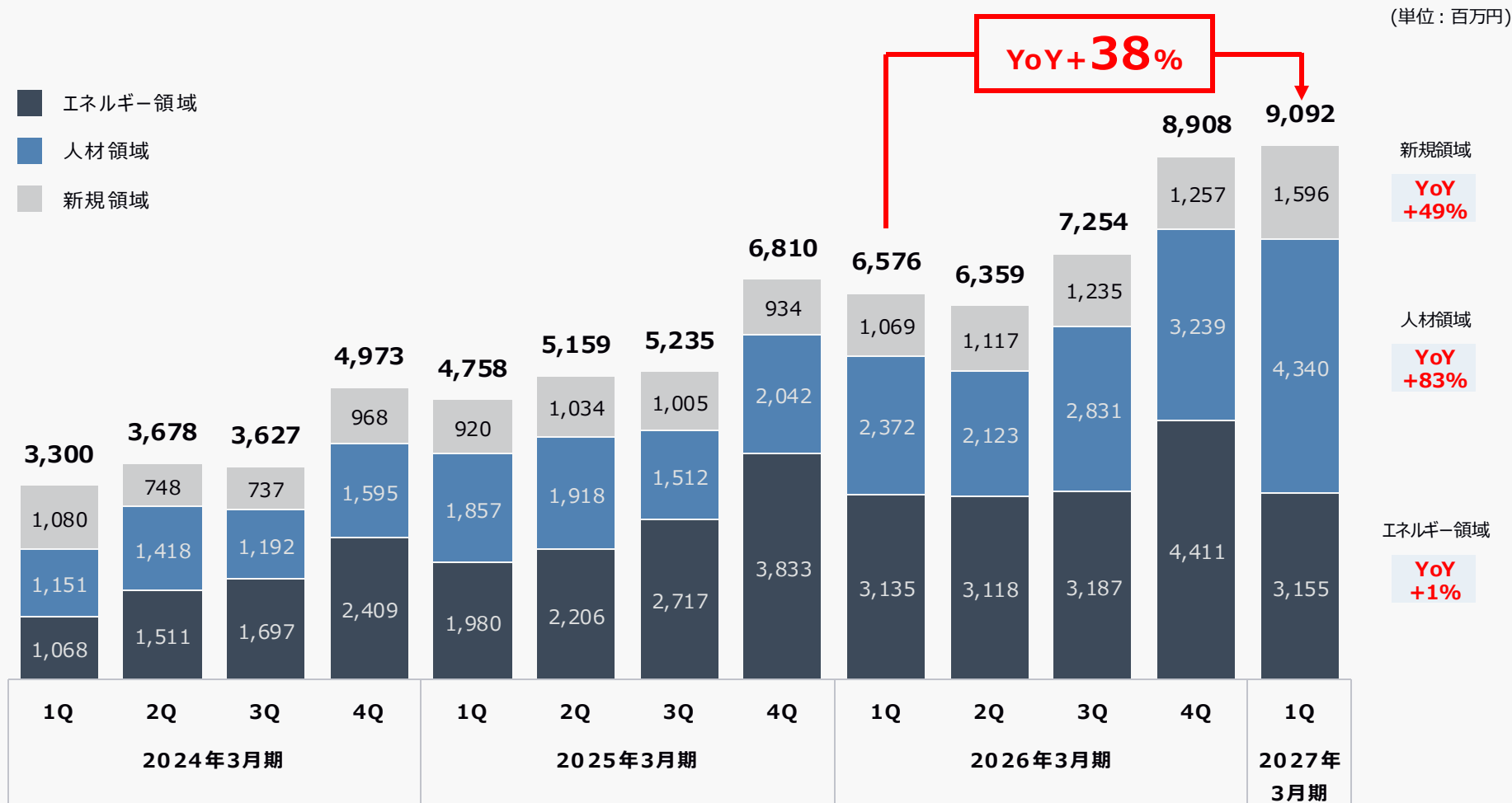
順調なストック利益の拡大を鑑み、中期経営計画の達成に向け積極的な将来利益の積み上げを継続し、YoY+74%の大幅増加。エネルギー領域単体はYoY+80%増加。

(単位：百万円)



売上収益 四半期推移

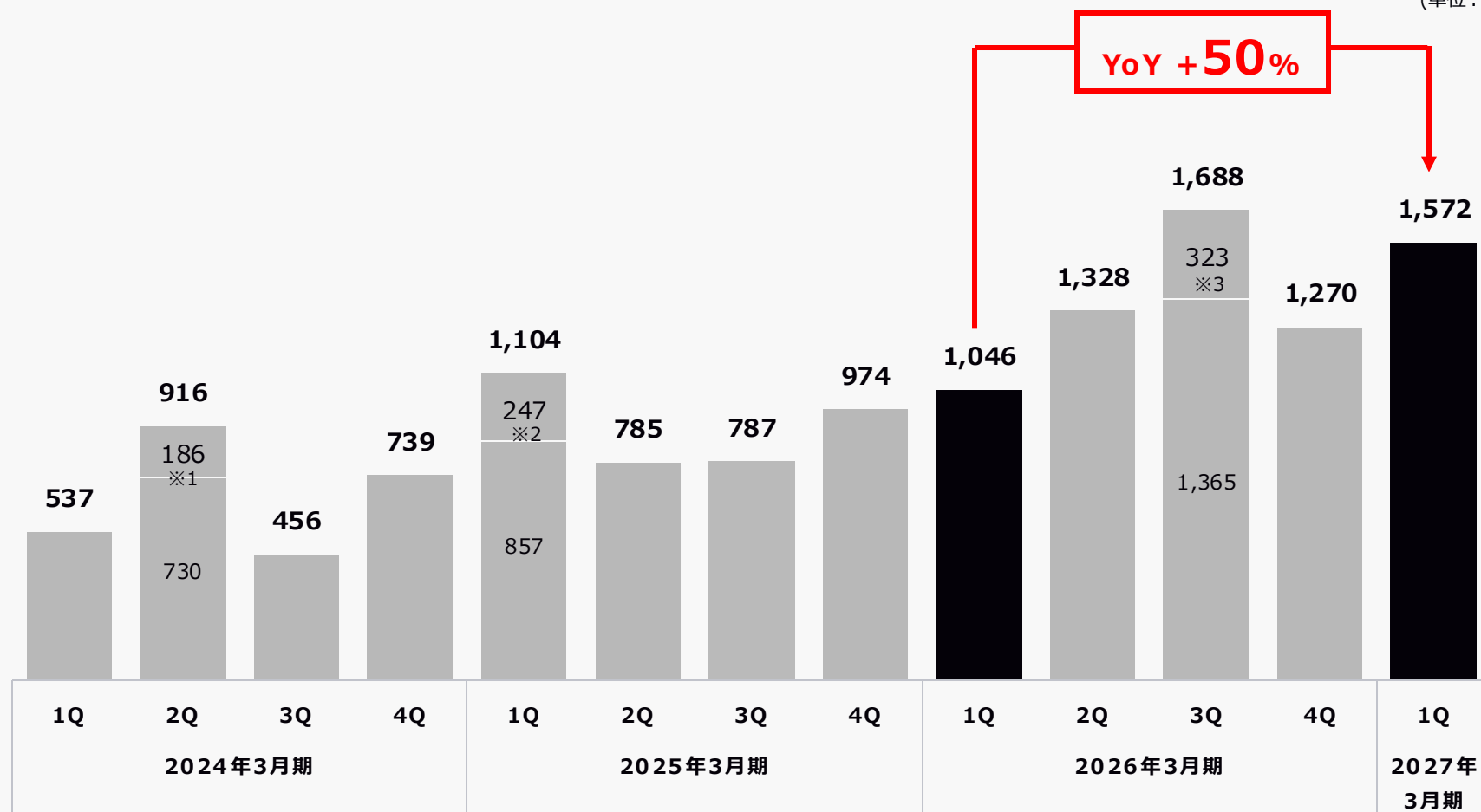
人材領域の大幅成長、新規領域も成長し、全体ではYoY+38%の大幅増収。エネルギー領域は生産性を意識した獲得への転換と全社業績を鑑み、継続成長を目指した将来利益の積み上げの影響で、堅調な成長を維持。



※ エネルギー領域・・・2022年1月(2022年3月期4Q)に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化
 ※ 人材領域・・・2024年4月(2025年3月期1Q)にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー(NVA)を事業譲渡
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズの株式売却に伴い連結から除外(2024年3月期より非継続事業へ組替え)

積極的な将来利益の積み上げを実行しながらも、人材領域での成長牽引やエネルギー領域のストック利益の拡大、系統用蓄電所事業の利益貢献もあり、YoY+50%の増益を達成。

(単位：百万円)



※1 2023年7月にポートエンジニアリング株式会社の株式を売却。関係会社株式売却益186百万円を計上

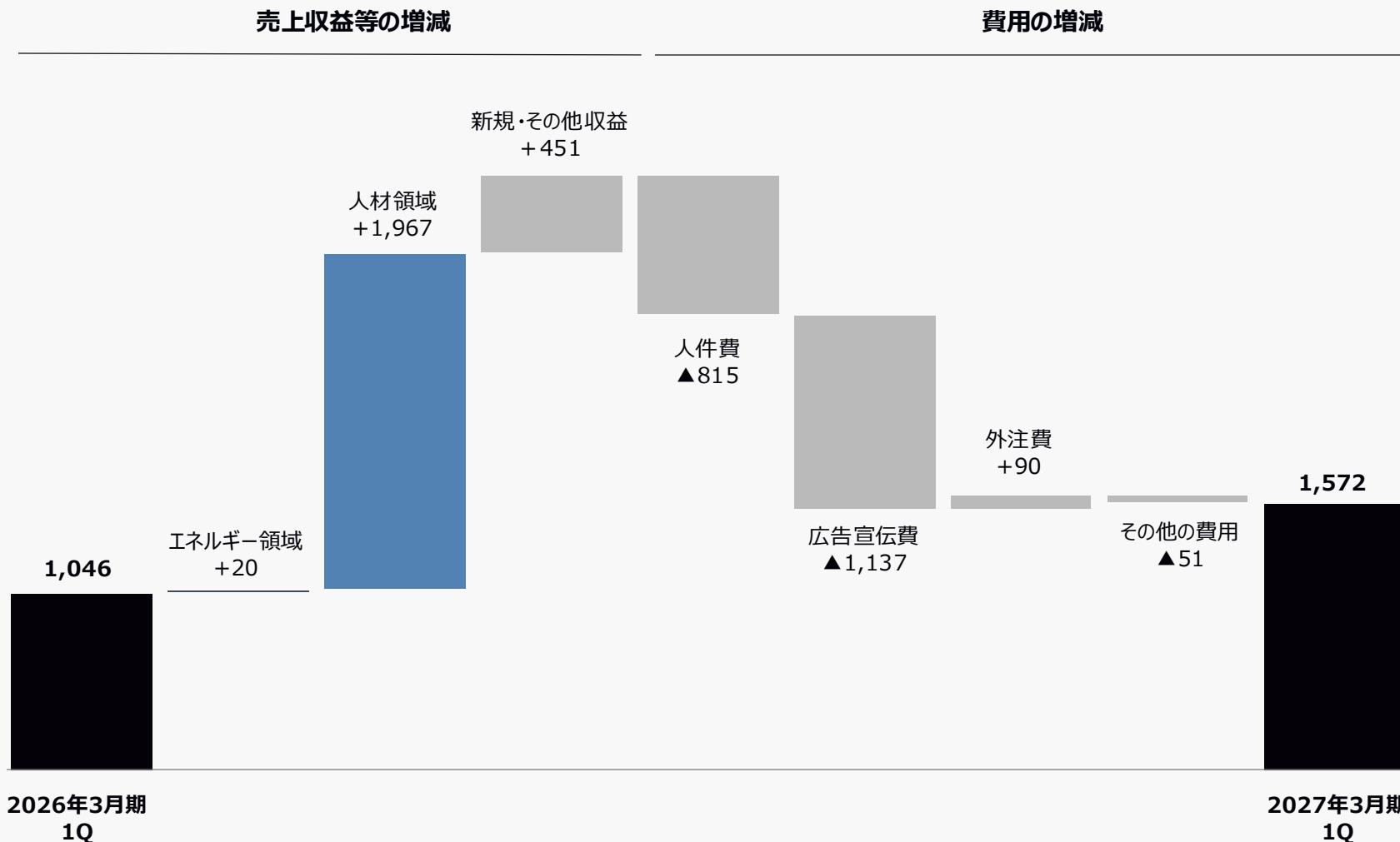
※2 2024年5月にネットビジョンアカデミー (NVA) 事業を売却。譲渡益247百万円を計上

※3 2025年11月より株式会社HRteamの連結開始。段階的な取得時のパリエーション差異323百万円を計上

EBITDA 増減分析

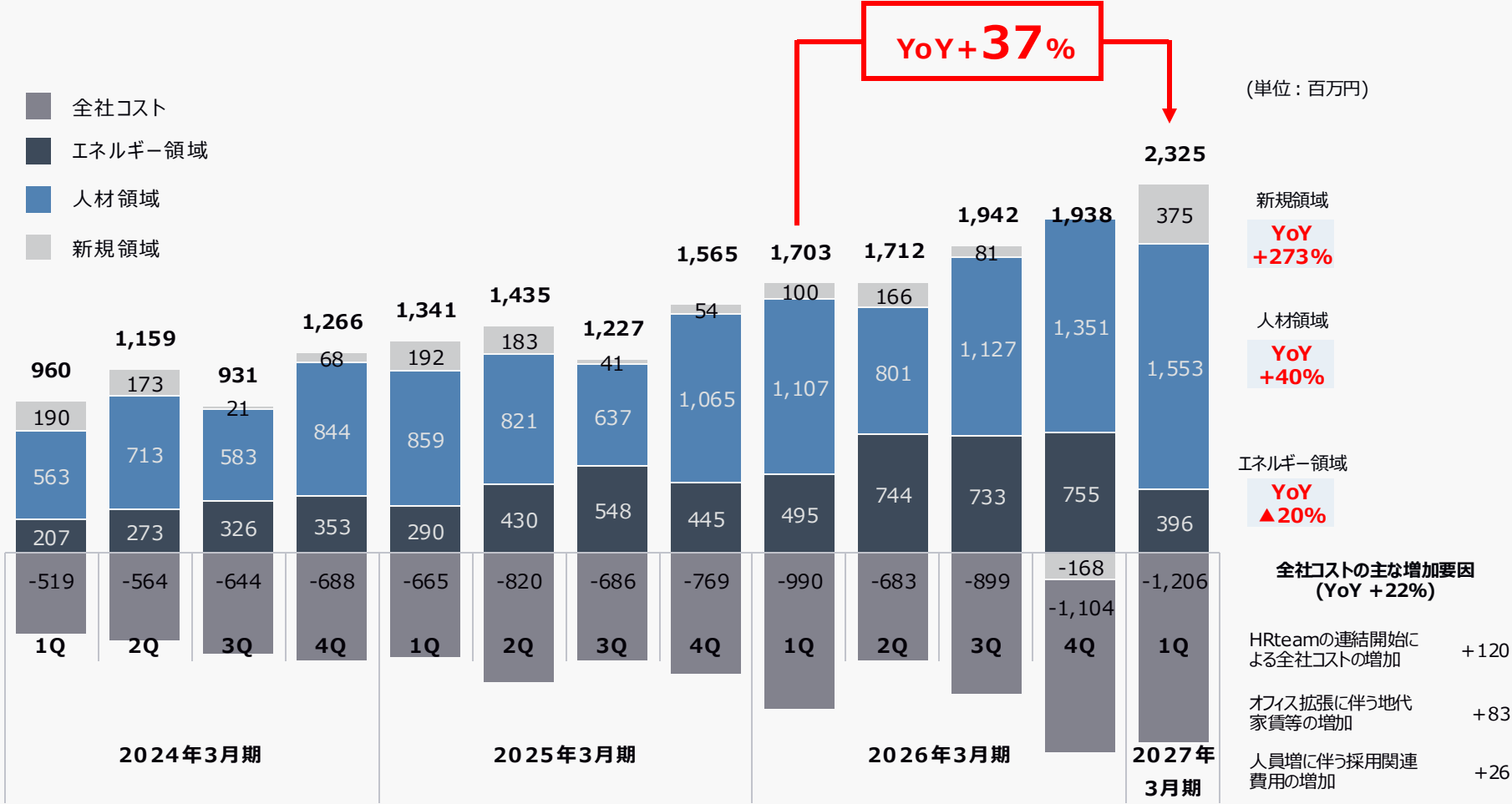
人材領域での大幅成長を中心に各事業の売上収益の拡大が、広告宣伝費や人件費の増加を大きく上回り、ストック利益の拡大及び系統用蓄電所事業の利益寄与も含めてEBITDAの増加に貢献。

(単位：百万円)



事業利益・全社コスト 四半期推移

事業利益はYoY+37%の成長。全社コストのYoY増加の主な要因は、HRteam連結開始による全社コストの増加と組織拡大に伴うオフィス拡張による地代家賃等の増加及び新入社員の研修期間人件費の増加。



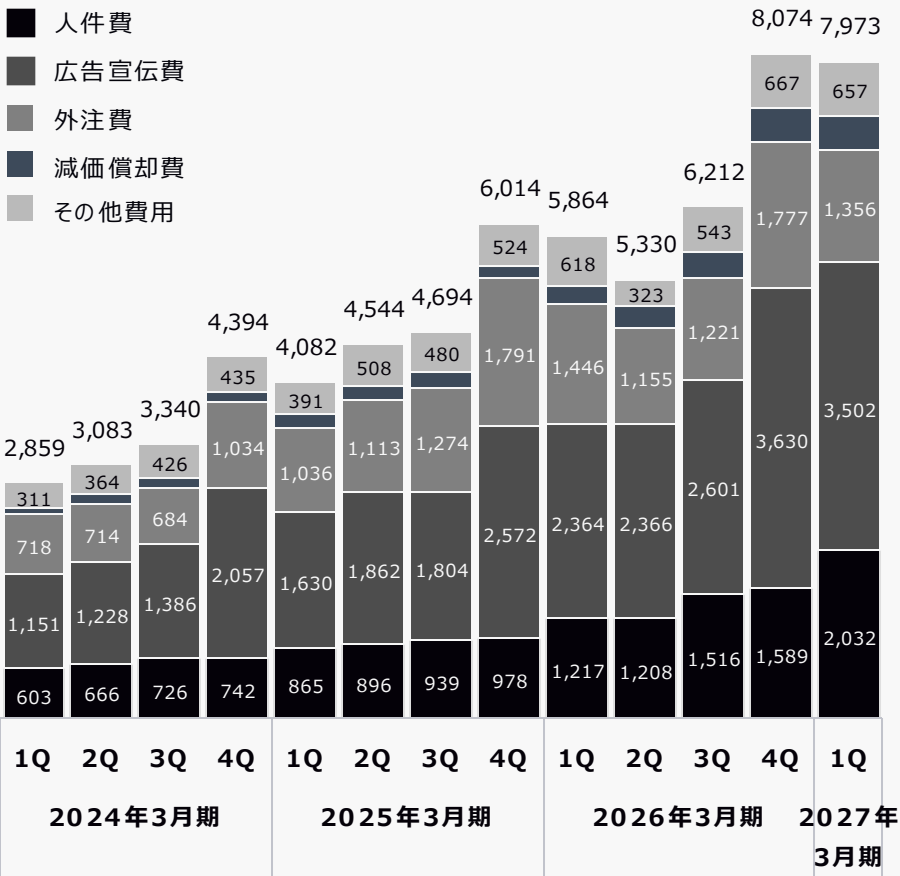
※ エネルギー領域・・・2022年1月(2022年3月期4Q)に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化
※ 人材領域・・・2024年4月(2025年3月期1Q)にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー(NVA)を事業譲渡
※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズの株式売却に伴い連結から除外(2024年3月期より非継続事業へ組替え)
※ 2025年3月期は株主優待費用として2Qに約70百万円、4Qに約50百万円を計上。尚、当社の株主還元方針として、2025年3月末をもって株主優待は廃止し、配当(累進配当)へシフト
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な費用 四半期推移

良好な市場環境を背景に各領域での積極的な成長投資継続。マーケティング投資の強化により広告宣伝費率がYoYで増加。4月にグループ243名の新入社員入社により1Q人件費増、2Qから戦力化し収益に貢献見込み。

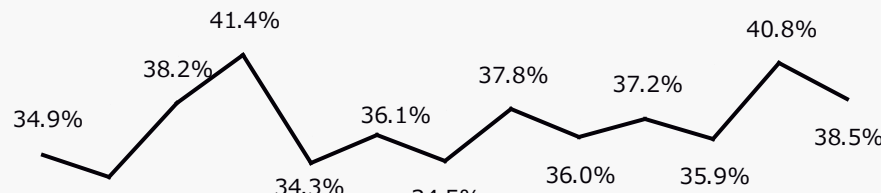
主な費用

(単位：百万円)



売上に占める広告宣伝費率

単位：(%)



※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業へ組替え後の数値
※ 計上時期の差異等もあることから、有給引当金を「人件費」から「その他費用」に変更
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

2027年3月期 業績予想

売上、EBITDAともにYoY + 30%超の増収増益。前期発生のHRteamの段階取得による差益(3.2億円)は課税対象でないため当期利益に全額影響するが、除外後では当期利益YoY + 38%の増益継続。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2027年3月期		(参考)2026年3月期
	通期業績予想	YoY	通期実績
売上収益	39,000	+34%	29,100
EBITDA	7,000	+31%	5,334
将来利益	4,500	+33%	3,373
将来利益込EBITDA	11,500	+32%	8,707
営業利益	5,400	+33%	4,073
税引前当期利益	5,300	+32%	4,004
当期利益	3,470	+24%	2,808
		+40%	(段階取得による差益除外後) 2,485
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,310	+22%	2,717
		+38%	(段階取得による差益除外後) 2,394

※ 将来利益=毎月のストック売上から、月次解約率、継続的にかかるコスト、割引率等を考慮し差し引き、エネルギー領域は5年間(60ヵ月)を上限、その他は妥当な期間で将来に渡って見込む収益として算出

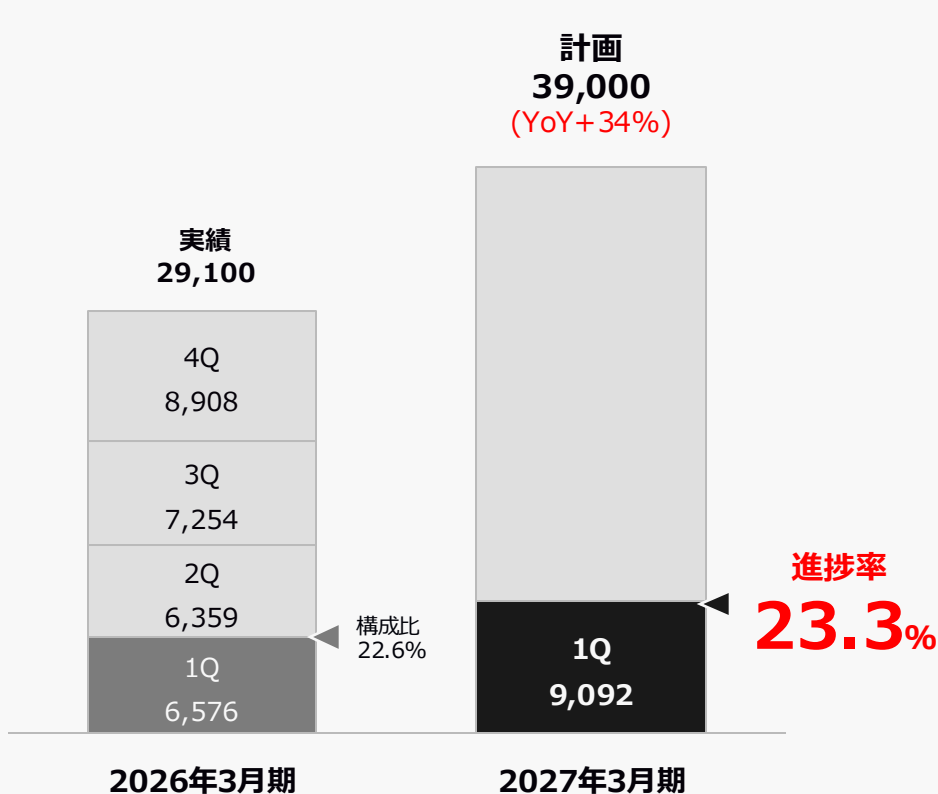
※ EBITDA=営業利益+減価償却費+固定資産除却損及び評価損益+株式報酬費用

2027年3月期 業績計画進捗率

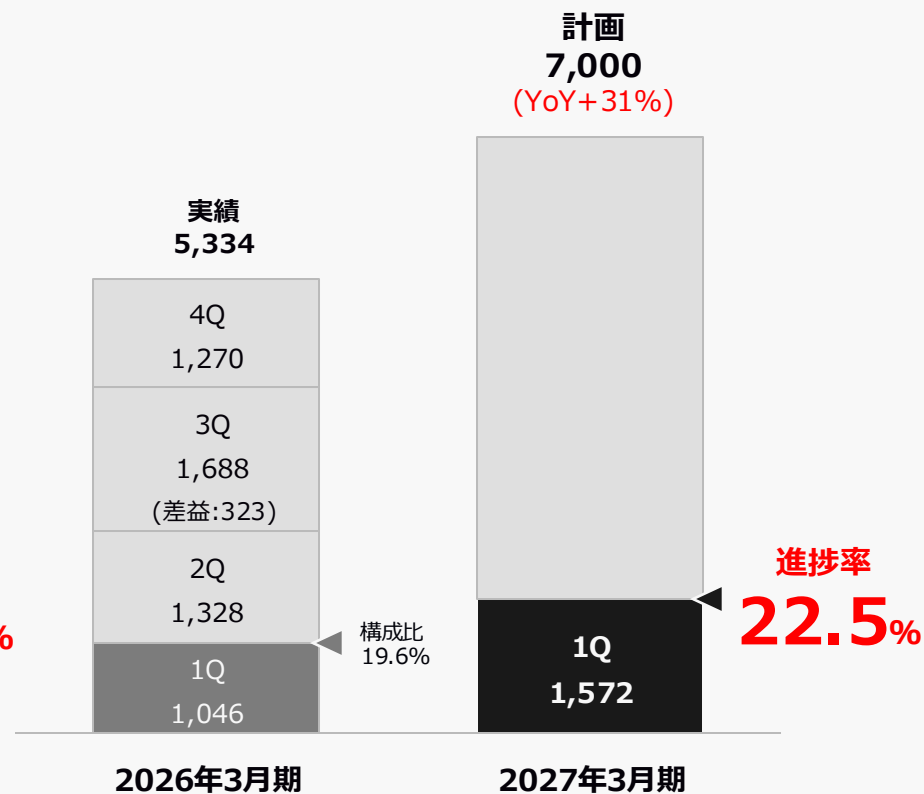
各事業のオーガニックな成長、特に人材領域の大幅成長が牽引し、売上収益・EBITDAともに会社想定を上回る進捗で推移。

(単位：百万円)

売上収益



EBITDA



流動資産・負債の減少は需要期の4Q後のQとして減少する季節性要因。非流動資産の主な増加は契約コストの増加と、開発中の蓄電所による増加。利益増加で自己資本比率改善。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2026年3月期4Q (2026年3月末)	2027年3月期1Q (2026年6月末)	差分
流動資産合計		13,128	10,283	▲2,845
現金及び現金同等物		7,161	5,265	▲1,896
その他の金融資産		54	59	+5
非流動資産合計		22,900	23,921	+1,020
のれん		8,234	8,234	-
契約コスト※1		2,911	3,287	+376
内)エネルギー領域 契約コスト		975	1,090	+115
内)新規領域 契約コスト		1,936	2,197	+260
資産合計		36,029	34,205	▲1,824
流動負債合計		14,153	11,905	▲2,248
非流動負債合計		11,046	10,953	▲92
負債合計		25,199	22,858	▲2,340
親会社所有者帰属持分(自己資本)		10,549	10,980	+430
親会社所有者帰属持分比率(自己資本比率)		29.3%	32.1%	+2.8pt
資本合計		10,829	11,346	+516

※1 2027年3月期1Qにて内訳の集計区分を見直したため、これまで開示していた内訳数値と差異が生じています。(合計額に変更はありません)

利益拡充により純資産が増加したことで、自己資本比率、のれん/純資産比率ともに改善。

今後も財務方針であるベンチマーク水準は意識しながら、借入余力を活用したレバレッジを機動的に検討。

2026年3月末時点 連結BS(IFRS) (単位：百万円)			2026年6月末時点 連結BS(IFRS) (単位：百万円)		
現金預金	7,161	有利子負債	11,307	現金預金	5,265
のれん	8,234			のれん	8,234
		その他負債	13,893		
その他資産	20,634	純資産	10,829	その他資産	20,705
				純資産	11,346



	2026年3月末時点	2026年6月末時点	
親会社所有者帰属持分比率※1	29.3%	32.1%	30%程度をベンチマーク。M&A等により一時的な減少は許容方針。
のれん／親会社所有者帰属持分比率	78.1%	75.0%	100%程度をベンチマーク。M&A等により一時的な100%超えは許容方針。
Net Debt／EBITDA倍率	0.78x	0.80x	収益性の向上により許容範囲内を堅持。
Net Debt／Equity倍率	0.39x	0.51x	純資産の増加により健全な財務基盤に変化なし。

※1 親会社所有者帰属持分比率＝自己資本比率

※2 今期のEBITDA業績計画(7,000百万円)を用いて算出

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

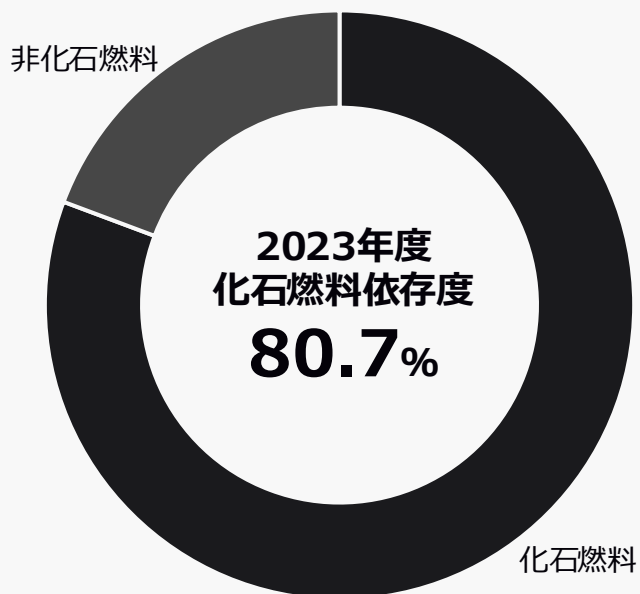
エネルギー・人材領域ともに、市場環境及び今後の見通しは良好であり、減損兆候はなし。2024年4月より連結化したみん就のPMIは順調に進捗。2025年11月に連結化したHRteamについても今期PMIを本格化。

	市場		見通し	
エネルギー領域 約21億円	◎	- 地域電力の規制料金の値上げに伴い、各電力事業者が値上げを実施 - 電力卸価格の変動リスクは依然あるものの、2022年と比較し安定的な推移継続 - 各電力事業者の新規顧客獲得強化による競争環境の激化と販促費の積極投下	◎	- 市場シェア拡大に伴い当社プレゼンスが向上し、成約件数及び成約単価が上昇 - 継続的な成長の蓋然性向上に向け、ストック利益を最重要視 - 積極的なマーケティング投資を実施し、更なるシェア拡大を見込む
人材領域 約61億円	◎	- 新卒採用支援市場は企業の新卒採用意欲の拡大や需要の高まりにより拡大基調 - 主なサービス対象である新卒人口は進学率の上昇により横ばいを継続見込み - 新卒採用競争の激化等によって、新卒採用における採用単価の上昇継続を見込む	◎	- プロダクトラインナップの拡充により新卒会員基盤が強化、集客力向上 - 成約支援組織の拡大や地方展開等により、更なる成約件数の拡大 - 市場における当社プレゼンスの向上も寄与し、成約単価の上昇は継続

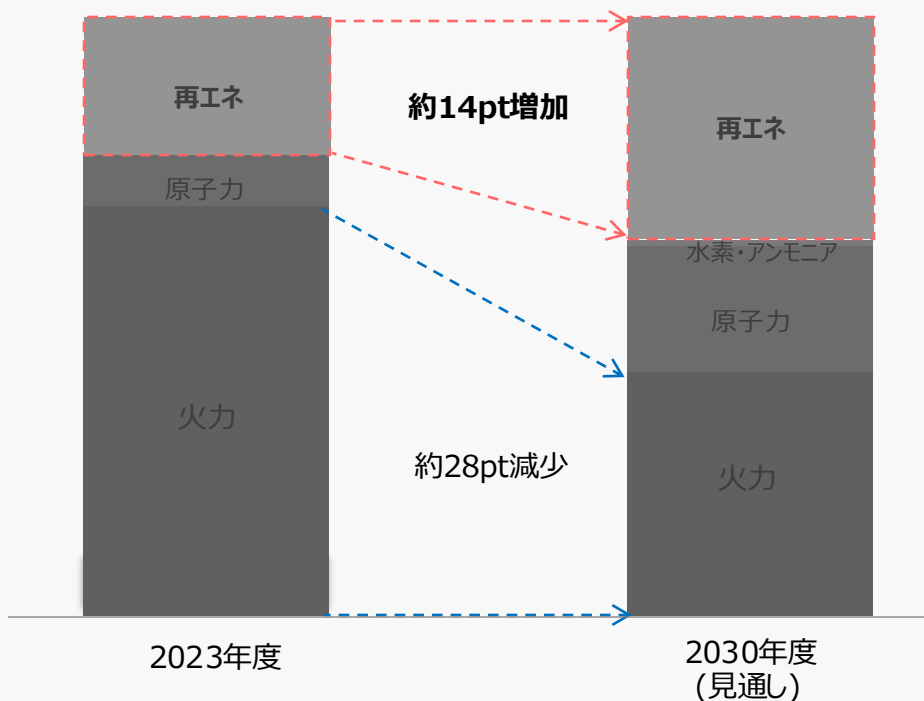
トピックス①：系統用蓄電所事業 市場環境

化石燃料(資源輸入)及び火力発電への依存度が高い国内電力市場において、脱炭素化、エネルギー安全保障の観点から、再生可能エネルギーによる発電量の拡大を推進。

日本の化石燃料への依存度※1



日本国内の電力構成の変化※2



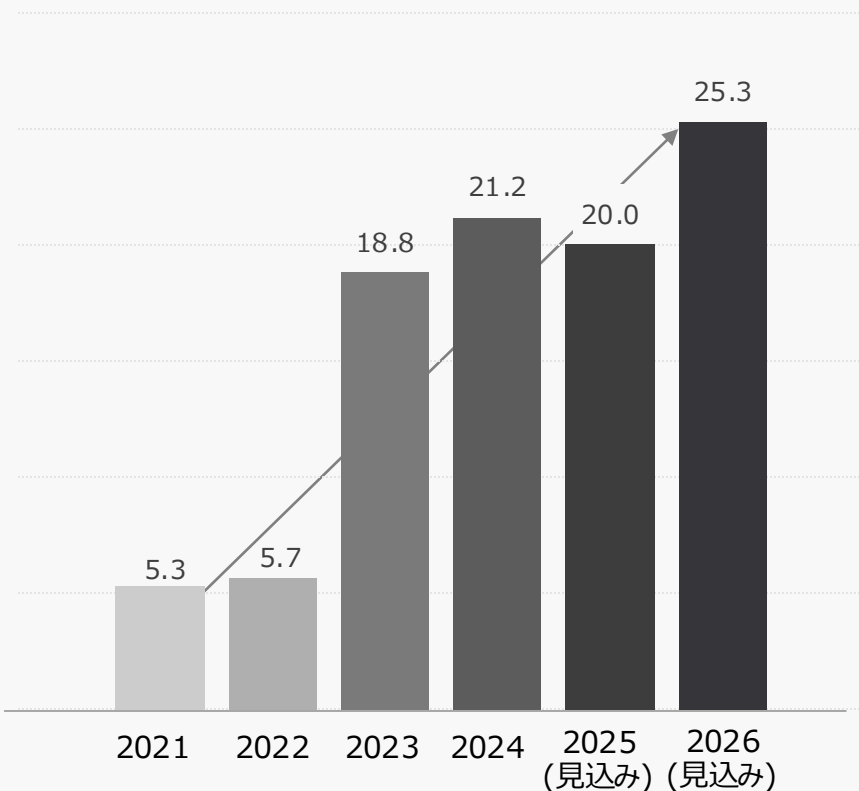
※1 出典：経済産業省「令和5年度(2023年度)エネルギー需給実績(確報)」(2025年4月25日)を基に当社作成

※2 出典：経済産業省「令和5年度(2023年度)におけるエネルギー需給実績(確報)」(2025年4月25日)、資源エネルギー庁「2030年度におけるエネルギー需給の見通し(関連資料)」(2021年10月)を基に当社作成

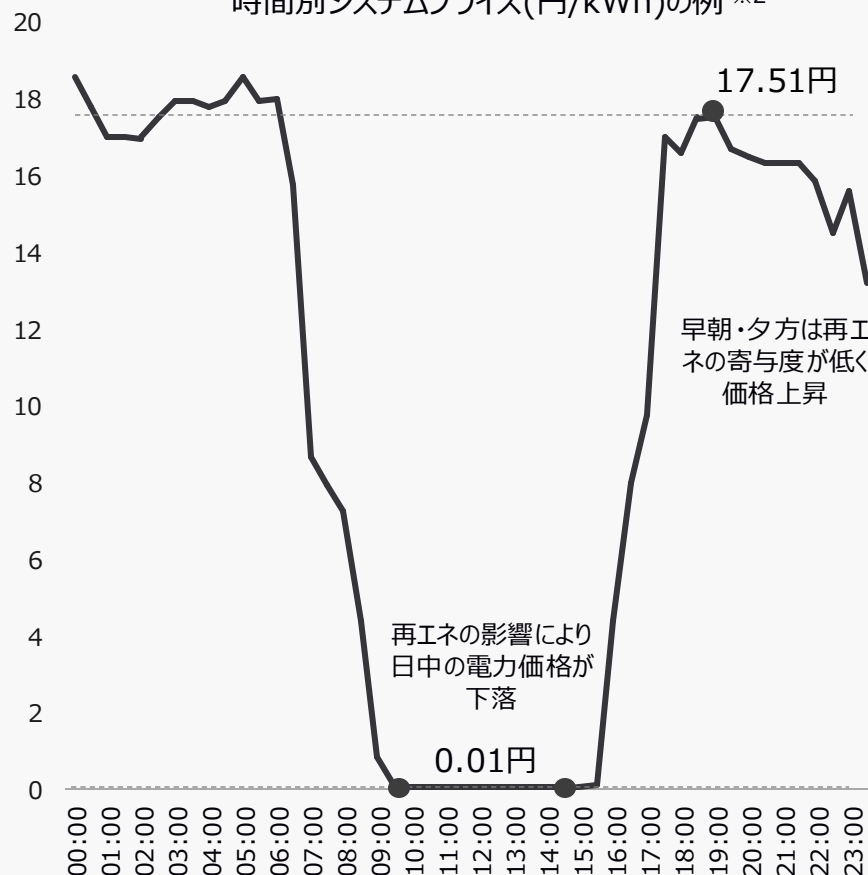
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

再エネ電源の中心である太陽光発電は日中に発電が偏ることから、供給過多による出力制御量や、時間帯別の電力価格差が拡大傾向。

全国の実出力制御量(億kWh) ※1



時間別システムプライス(円/kWh)の例 ※2



※1 出典：資源エネルギー庁「再生可能エネルギー出力制御の短期見通し等について」(2025年12月24日)を基に当社作成

※2 出典：JEPX「取引市場データ」(2026年3月28日)を基に当社作成

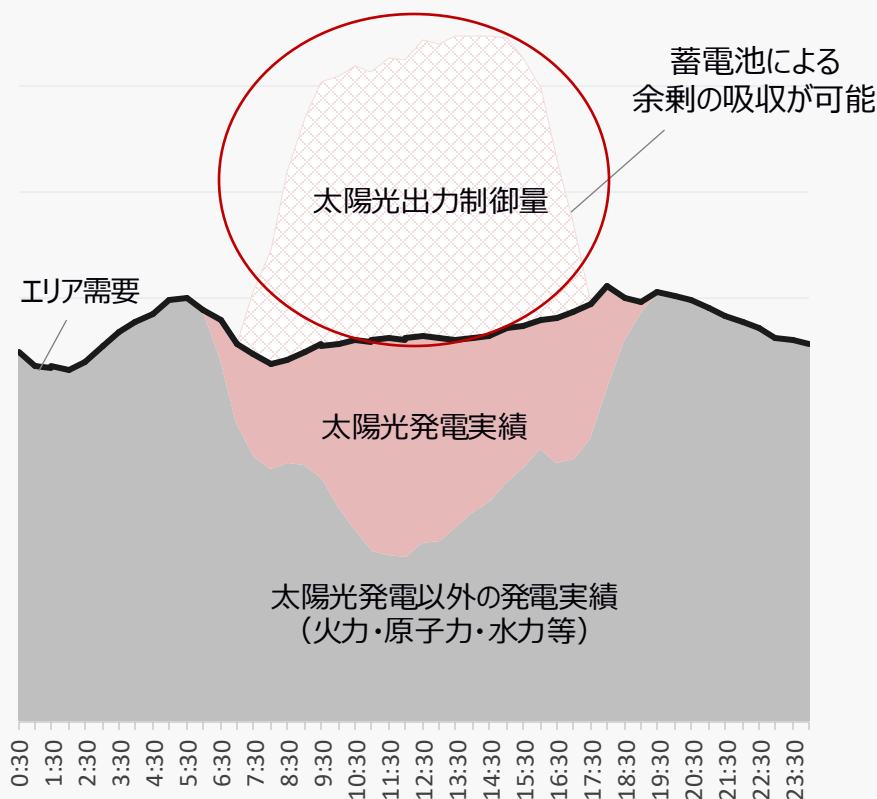
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

トピックス①：系統用蓄電所事業 市場環境

国は再エネの有効活用に向け、電力の「貯蔵機能」と「調整力機能※¹」を併せ持つ電源として系統用蓄電池を積極推進。

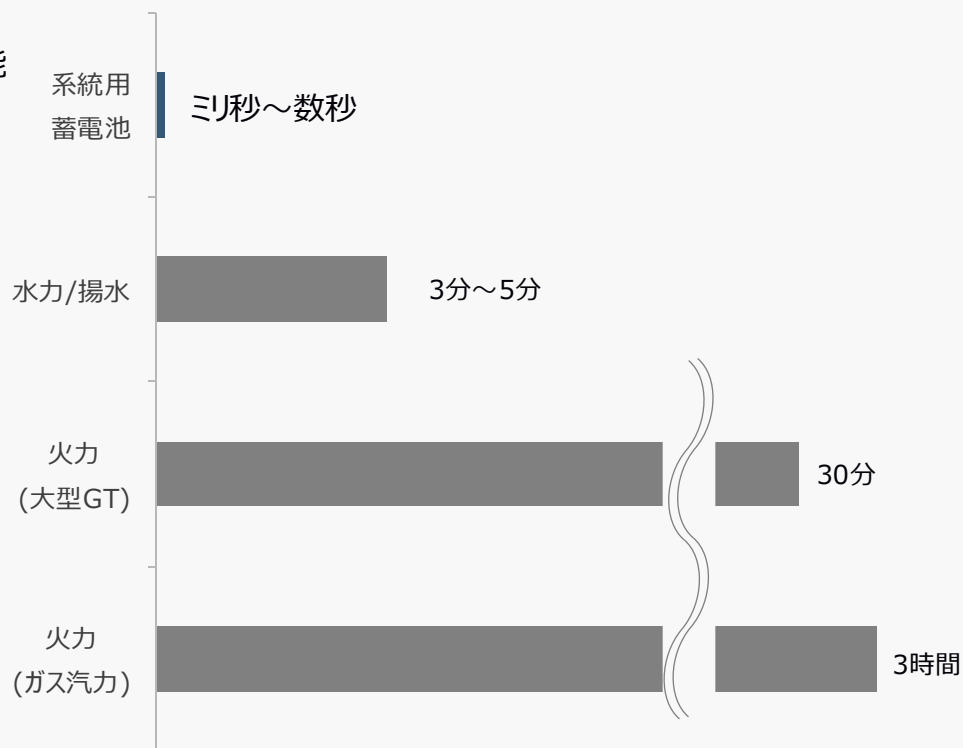
※火力発電は起動に時間を要し待機時にも燃料を消費すること、水力発電は適地が限られ開発に長期間を要することなどから、起動速度が速く、待機コストも低い蓄電池の需要拡大が見込まれる。

再エネ普及に伴う出力制御の発生と需給ギャップの例※²



調整力として活用される主な設備と起動速度の比較※³

※各設備が停止状態から出力提供を開始するまでの所要時間の目安



※¹ 調整力：電力の需給バランス(周波数)を維持するための出力調整能力

※² 出典：九州電力「送配電エリア需給実績データ」(2026年5月10日)実績を基に当社作成

※³ 出典：原子力百科事典 ATOMICA「水力発電」、JST低炭素社会戦略センター「蓄電池システム(Vol.4)」(2017年3月)、NEDO研究評価委員会「事後評価報告書」(2022年1月)、TEPCO「揚水発電の課題と本勉強会への期待」(2023年6月13日)を基に当社作成

機動力、収益力、再現性の3点を重視し、以下を開発戦略の基本方針として事業を展開。

開発戦略の基本方針

01 自己保有

共同出資型やアセットマネジメント型ではなく、自社で長期保有し、リスクとリターンを帰属させることで、投資収益の最大化を図る。

02 自社開発

土地のソーシングから電力系統申請、蓄電池システム・工事会社の選定等を全て自社で主導することにより、コアノウハウの蓄積と開発コストの最小化を図る。

03 市場取引

長期脱炭素電源オークション、オフテイク・賃貸借契約などの固定収益型モデルではなく、市場取引に積極的に参画することで、高い収益性を追求。

04 高圧蓄電所

稼働開始まで長期間を要する大規模な特別高圧蓄電所ではなく、早期稼働が可能な高圧蓄電所に特化。圧倒的なスピードでの拠点開発を図る。

05 補助金非活用

機動性と柔軟性を確保する観点から、申請期間や採択可否による事業開始の遅延や不確実性、仕様や運用方針等に関する制約条件を排除するため、原則活用しない方針。

トピックス①：系統用蓄電所事業 収益構造

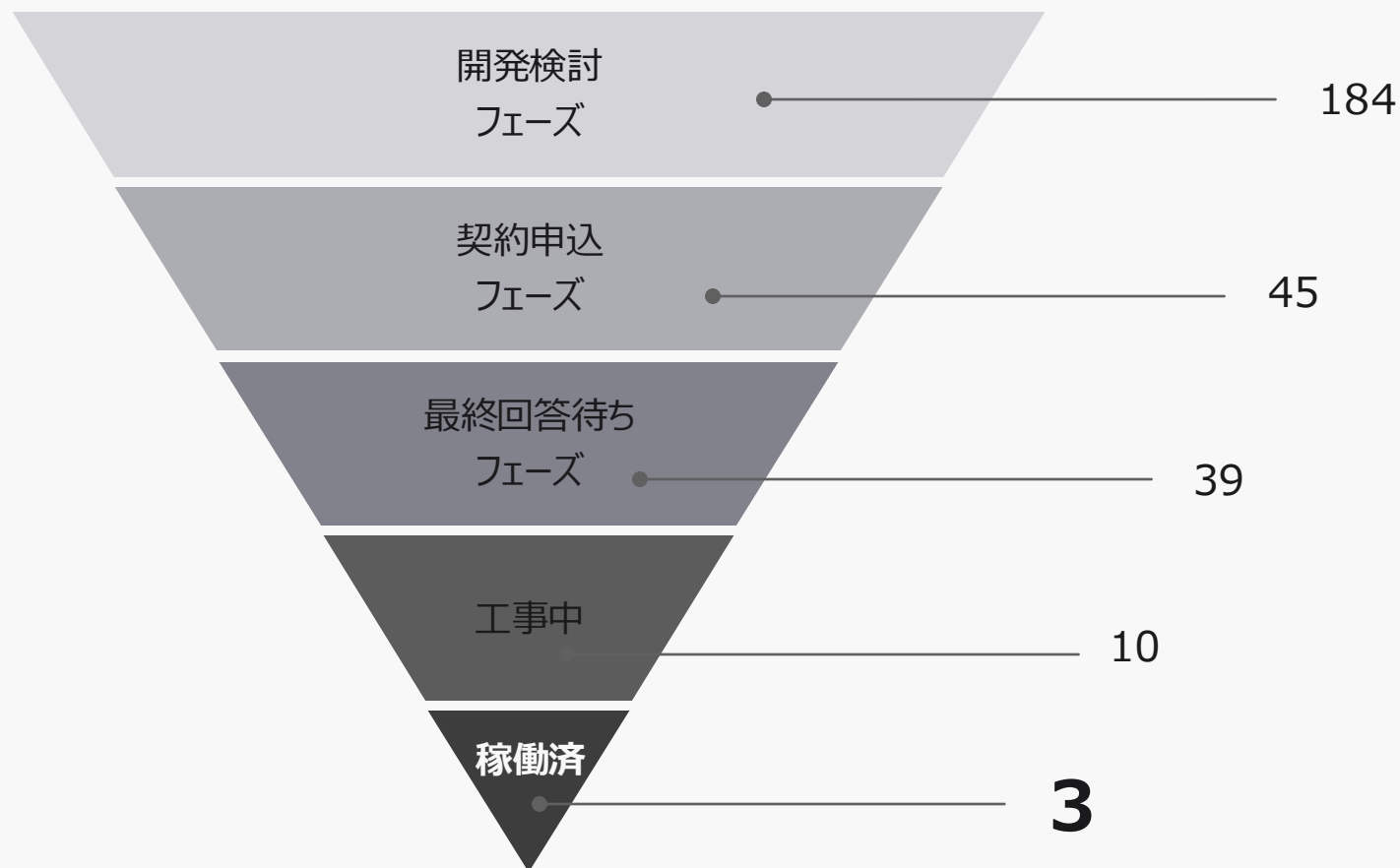
市場運用を軸とするフルマーチャント方式を採用し、電力市場動向の見通しに基づく①卸電力市場・②需給調整市場での効率的な取引※1と、③容量市場の活用により収益機会の最大化を図る。

売上種別	取引される商材 (価値)	取引相手	概要
①卸電力市場 kWh	【電力量】 実際に発電・消費される 電気そのもの	日本卸電力取引所 (JEPX)	電力が安い時間帯に買電し、高い時間帯 に売電することでの値差収益
②需給調整市場 ΔkW	【調整力】 短時間での需給バランス の調整	一般送配電事業者	約定した時間帯において、調整力を提供 できる状態を維持することでの収益
③容量市場 kW	【供給力】 需給が逼迫した時に発電 できる能力	電力広域的運営推進機関 (OCCTO)	需給逼迫時に発動指令へ対応できる 状態を維持しておくことでの収益

※1 取引自体は1日48コマ(30分単位)に対して、どの市場でいくらの単価で入札し、約定されたかによって収益が変動

トピックス①：系統用蓄電所事業 パイプライン状況

開発検討フェーズは累計500件超※¹。潤沢なパイプラインの構築と、着実な稼働フェーズへの移行を実現。稼働済の蓄電所は3件、工事中は10件。



※¹ 2026年8月10日時点の状況（検討終了の件数含む）

トピックス①：系統用蓄電所事業 案件一覧

現状3ヶ所の蓄電所が稼働しており、今期はすでに10ヶ所の投資を決定。

蓄電所名称	所在地	電力エリア	出力/容量	ステータス	開始日
群馬太田蓄電所	群馬県太田市	東京電力	約2MW/約8MWh	稼働済	2025年6月18日
群馬伊勢崎第一蓄電所	群馬県伊勢崎市	東京電力	約2MW/約8MWh	稼働済	2025年6月10日
群馬伊勢崎第二蓄電所	群馬県伊勢崎市	東京電力	約2MW/約8MWh	稼働済	2025年10月16日
長野佐久第一蓄電所	長野県佐久市	中部電力	約2MW/約8MWh	工事中	2026年12月頃(予定)
長崎佐世保上原蓄電所	長崎県佐世保市	九州電力	約2MW/約8MWh	工事中	2027年1月頃(予定)
長崎佐世保吉井蓄電所	長崎県佐世保市	九州電力	約2MW/約8MWh	工事中	2027年4月頃(予定)
長野木曽蓄電所	長野県木曽郡	中部電力	約2MW/約8MWh	工事中	2027年5月頃(予定)
栃木都賀蓄電所	栃木県栃木市	東京電力	約2MW/約8MWh	工事中	2027年1月頃(予定)
滋賀彦根蓄電所	滋賀県彦根市	関西電力	約2MW/約8MWh	工事中	2027年9月頃(予定)
長野佐久第二蓄電所	長野県佐久市	中部電力	約2MW/約8MWh	工事中	2027年12月頃(予定)
京都木津川蓄電所	京都府木津川市	関西電力	約2MW/約8MWh	工事中	2027年5月頃(予定)
長野下伊那蓄電所	長野県下伊那郡	中部電力	約2MW/約5MWh	工事中	2027年11月頃(予定)
京都福知山蓄電所	京都府福知山市	関西電力	約2MW/約5MWh	工事中	2028年1月頃(予定)

トピックス②：AI戦略

当社のAI戦略は「事業AI戦略」と「コーポレートAI戦略」の2本柱で構成。単なるAIの利活用に留まらず、AIを中心に置き換え、AI駆動型の企業経営体制への構造改革を実現。

全社AI戦略

事業AI戦略

成約支援バリューチェーンへのAI戦略のフル実装

- 全てのバリューチェーンプロセスで、AI最適化・AI駆動化を実現
- 同時に、リアルチャネルマーケティングを強化することにより、ビジネスモデルのAI代替性リスクを構造的に軽減

コーポレートAI戦略

業務オペレーションのAIベースへの再構築

- 各機能をAIを中心に置き換え、人的リソースに依存しないAI中心のグループ経営体制を確立
- あらゆる業務をAIEージェントが駆動することで、業務コスト削減かつ高い品質のアウトプットを実現

トピックス②：事業AI戦略～基本認識と対応方針～

根本的な事業需要は不変なものの、AIの不可逆的な進化に対し、成約支援におけるバリューチェーンの各プロセスに対してAI戦略のフル実装を推進。

需要の普遍性

技術革新に伴う電力需要拡大と、構造的な労働供給不足というマクロトレンドは不変。局所的な変化は起きるものの、電力・人材の根本的な需要は継続。

ビジネスモデルのAI実装の必要性

AI台頭による成約支援バリューチェーン(マーケティング×セールス)の変容を想定。一切の楽観視を排し、ビジネスモデルの抜本的な改革及び実装が必要と思料。

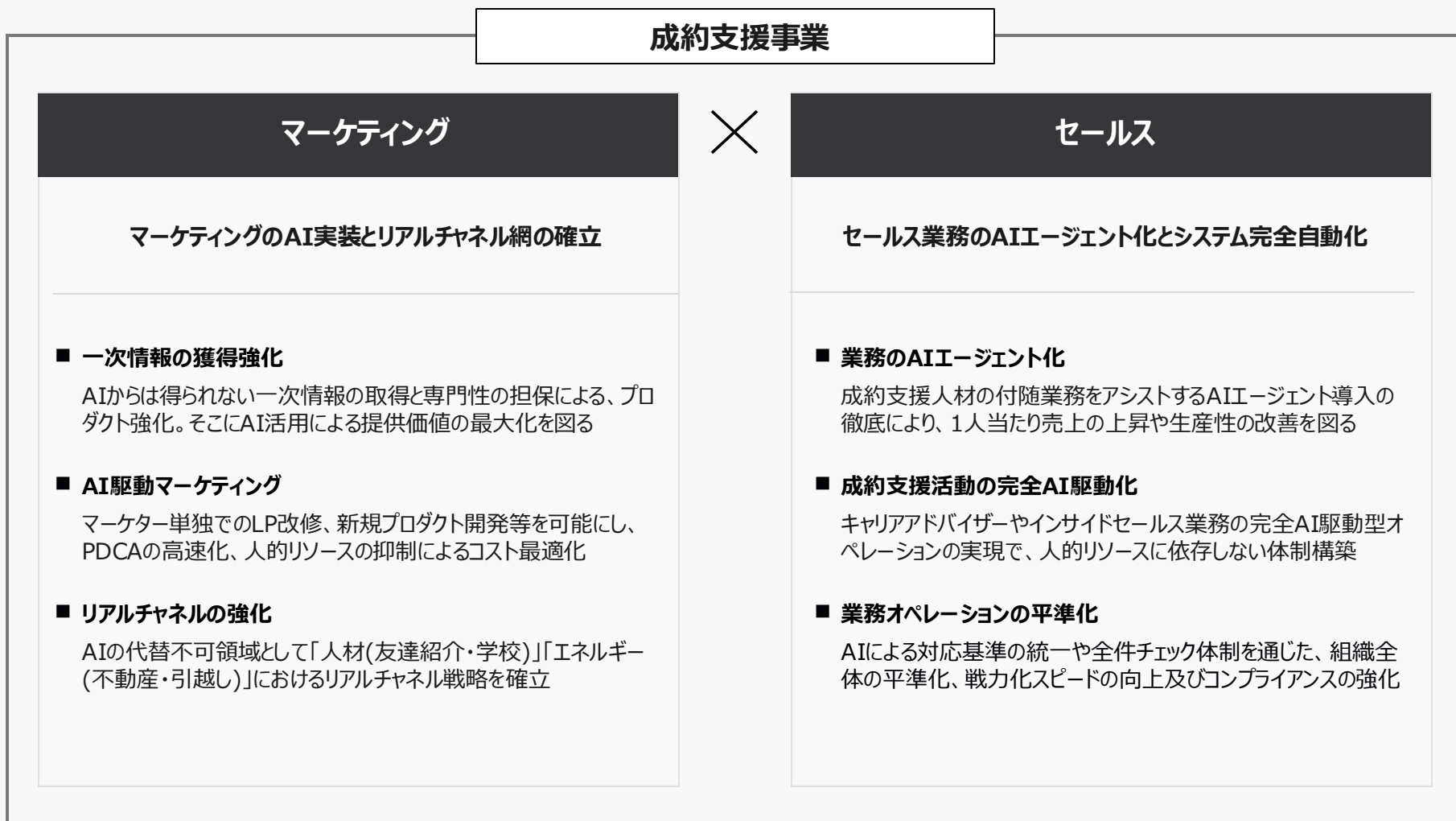


成約支援事業のバリューチェーン「マーケティング×セールス」の各プロセスへのAI戦略のフル実装

各バリューチェーンにおけるAIを中心に据えた最適化、AI完全駆動化等、あらゆるプロセスでAI戦略のフル実装を通じて、AI時代に成長を加速する企業への変容を実現。
上記と同時に、リアル戦略の推進による新たな参入障壁の獲得を図る。

トピックス②：マーケティング×セールスへのフル実装の取り組み例

成約支援事業のバリューチェーンをAI戦略を前提に最適化を図ることで、圧倒的な競争優位性の確立を目指す。



トピックス②：コーポレートAI戦略～基本認識と対応方針～

AI時代の前と後では、コーポレート部門の「あるべきオペレーション」自体が根本的に異なると認識。当該前提に立ち、既存の業務プロセスを聖域なく再構築。

これまでのオペレーション

増員により処理能力を確保する構造

- 業務量の増加に対し、人員と工程を積み増して対応
- 業務ごとにツール・外注・契約を追加して最適化
- 事業成長は人員増を前提

これからあるべきオペレーション

AIを前提に工程そのものを問い直す構造

- AIが標準的な処理能力となり、工程の必要性自体を再検証
- ツール・外注・契約を「AIで不要になるもの」を含め再構成
- 成長と人員増を分離



既存業務の聖域なき見直しとAIベースオペレーションの実装

①聖域なき見直し ▶ ②撤廃・簡素化・最適化 ▶ ③AI化・自動化(コーポレートAI「ENGINE」)

削除可能なあらゆるステップ・ツール・契約を削ぎ落とした上でAI実装することにより、
人的リソースの追加に依存しない成長＝コーポレートコスト生産性の向上を実現。

トピックス②：「ENGINE」による業務オペレーションの再構築

コーポレートAI「ENGINE」による業務プロセスのAI駆動化を推進。全グループ会社への展開を加速させ、テクノロジーが牽引する体制を確立し、人的リソース追加に依存しないスケーラブルな事業構造への移行を推進。

コーポレートAI「ENGINE」

01 チェックAI

業務プロセスにおける1次チェック

- ・ 契約書、規約、規程等の一次レビュー及びリスク条項の検知の自動化
- ・ 経費精算等の申請内容の妥当性、不備等の一次スクリーニング自動化
- ・ 各勘定科目の仕訳処理等の異常検出の自動化

02 ドキュメンテーションAI

資料作成・校正

- ・ 会議録音からの議事録及び起案資料等のドラフト作成
- ・ 会計基準等の準拠すべき情報をインプットし、複雑な処理対応時の論拠を提示
- ・ 会計SaaSのMCPサーバーを経由し、決算関連資料を自動生成

03 コミュニケーションAI

問い合わせ対応

- ・ 社内からの各問い合わせに対して、社内規程・ルール、法令等に基づき、担当者向けの回答案を作成
- ・ 対応履歴の蓄積によりナレッジ基盤を拡充
- ・ 部門内資料のインテリジェント・アーカイブ化による、自律的な情報探索環境の構築

ロードマップ



Phase 1
(完了)

コーポレート部門でのPOCと実運用
基礎モデル確立

Phase 2
(27年3月期)

各業務プロセスのAI化を加速
グループ全体に展開

Phase 3
(28年3月期～)

AI駆動型バックオフィス
完成

トピックス②：当四半期の主なトピックス

AI戦略の実装に向け、当四半期も積極的な取り組みを実行。今後も、進行中のプロジェクトを含めた進捗を四半期毎にトピックスとして開示予定。

事業AI

- ・ 音声AIで完結する営業オペレーション(24時間365日稼働体制)のテスト運用を開始
- ・ 既存プロダクトのAIネイティブ化に着手。再構築後の飛躍的な開発効率の向上を目指す

コーポレートAI

- ・ グループ全体の外注費・通信費等を見直し、業務コストに基づく採算性検証、AI化を実施
 - ・ 会計・販売・ワークフロー等の基幹SaaSをMCPで接続し、AI駆動型の基盤を整備
 - ・ グループ管理部門の統合に向け、中核子会社を皮切りに本格的な準備を開始
-

トピックス③：コーポレート・ガバナンス・コード改訂への対応状況

2026年7月に改訂されたコーポレート・ガバナンス・コードについて、2023年11月開示のコーポレート・ガバナンス・ガイドライン (CGG)等により従前から対応を進めており、既に全項目の約80%がコンプライ・オア・エクスプレイン可能な水準。

特に関連する主な変更点

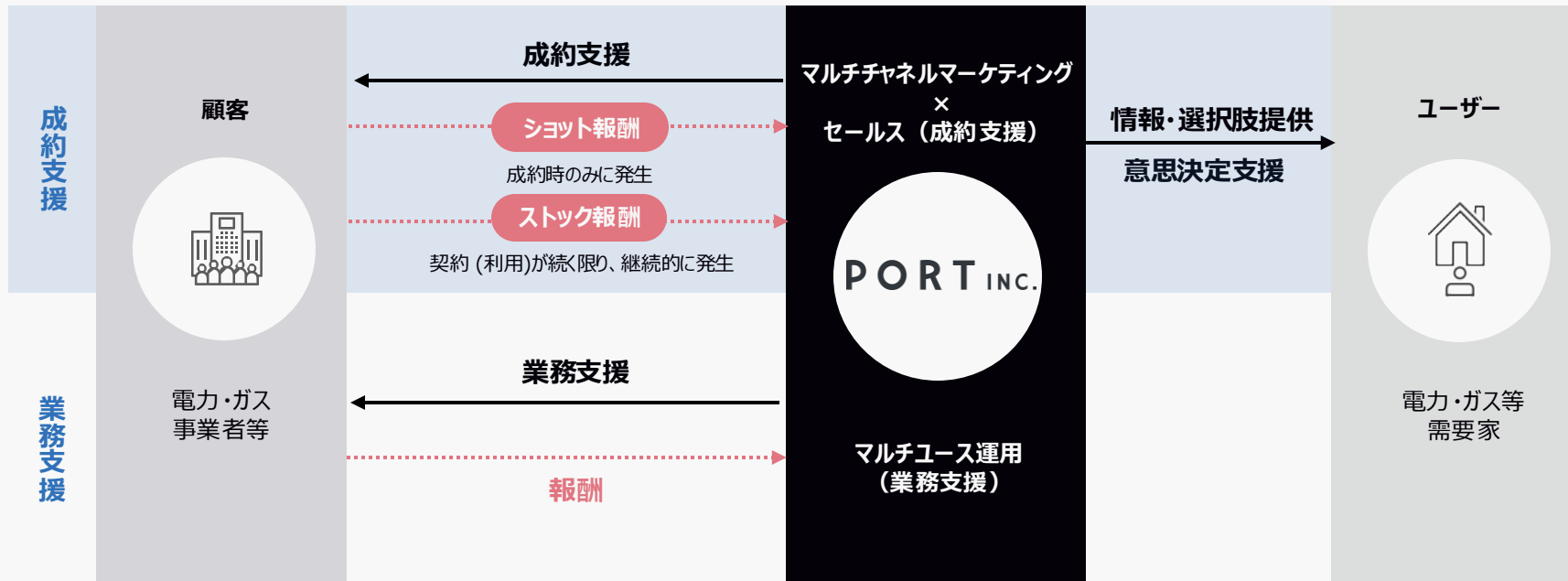
- | | | |
|-----------|--|--|
| 01 | 経営資源の配分
成長投資の促進 | <ul style="list-style-type: none"> ・ コーポレート・ガバナンス・ガイドラインに基づき事業投資方針を策定し、取締役会で定期的に見直し ・ 資本コストを定期モニタリングし、投資決定上のハードルレートとして設定 |
| 02 | 取締役会の機能強化
事務局機能の整備・強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 2022年にCGOを設置。原則過半数を独立社外取締役とする方針も決定・開示済み ・ CGO直下の専門チームに加え、2026年4月にコーポレートセクレタリー室を設置 ・ 取締役会の実効性評価で抽出した課題は対処済み(長期審議事項を継続審議する体制整備等) |
| 03 | 有価証券報告書の
早期開示
株主総会前開示を先行実施 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 24.3期有価証券報告書より、株主総会前の開示を実施 ・ コーポレート・ガバナンス報告書の総会前開示、招集通知の法定期日前の電子提供も実施 ・ 更なる早期化に向けて準備中 |

02

エネルギー領域

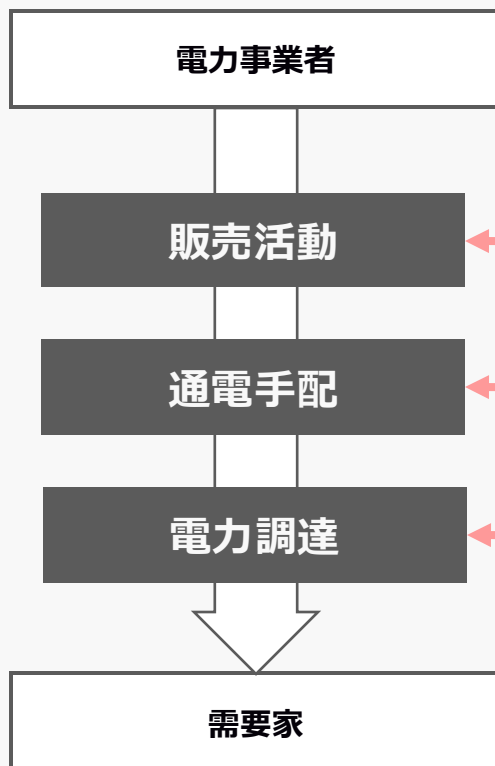
圧倒的な成約力とマルチチャネルマーケティングによる集客力を活用し、主に電力事業者向けの個人・法人向け電力・ガス等の成約支援サービスを提供。パーティカル支援構想に基づき、電力事業者の業務支援も開始。

- 1 電力・ガス等の成約支援事業(電力の仕入れリスクを負わない)
- 2 電力事業者より成約時にショット報酬、電力の利用が続く限り発生するストック報酬が発生する収益モデル
- 3 個人向け電力成約支援におけるトップランナー

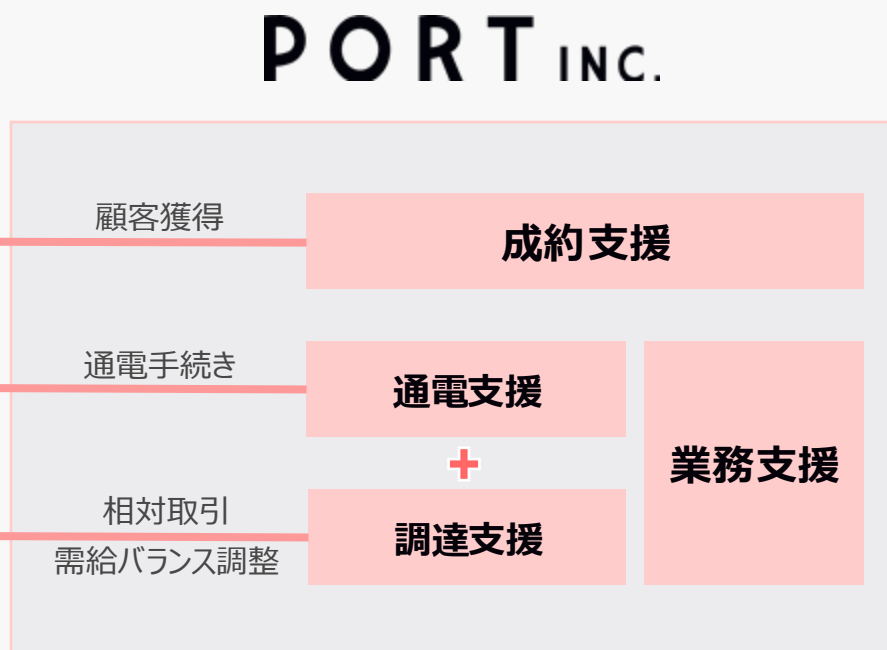


販売活動に関する成約支援及び通電・調達活動に関する業務支援を一気通貫で提供。電力事業者のバリューチェーンに深く入り込み、電力事業者にとって必要不可欠な存在となることを目指す。

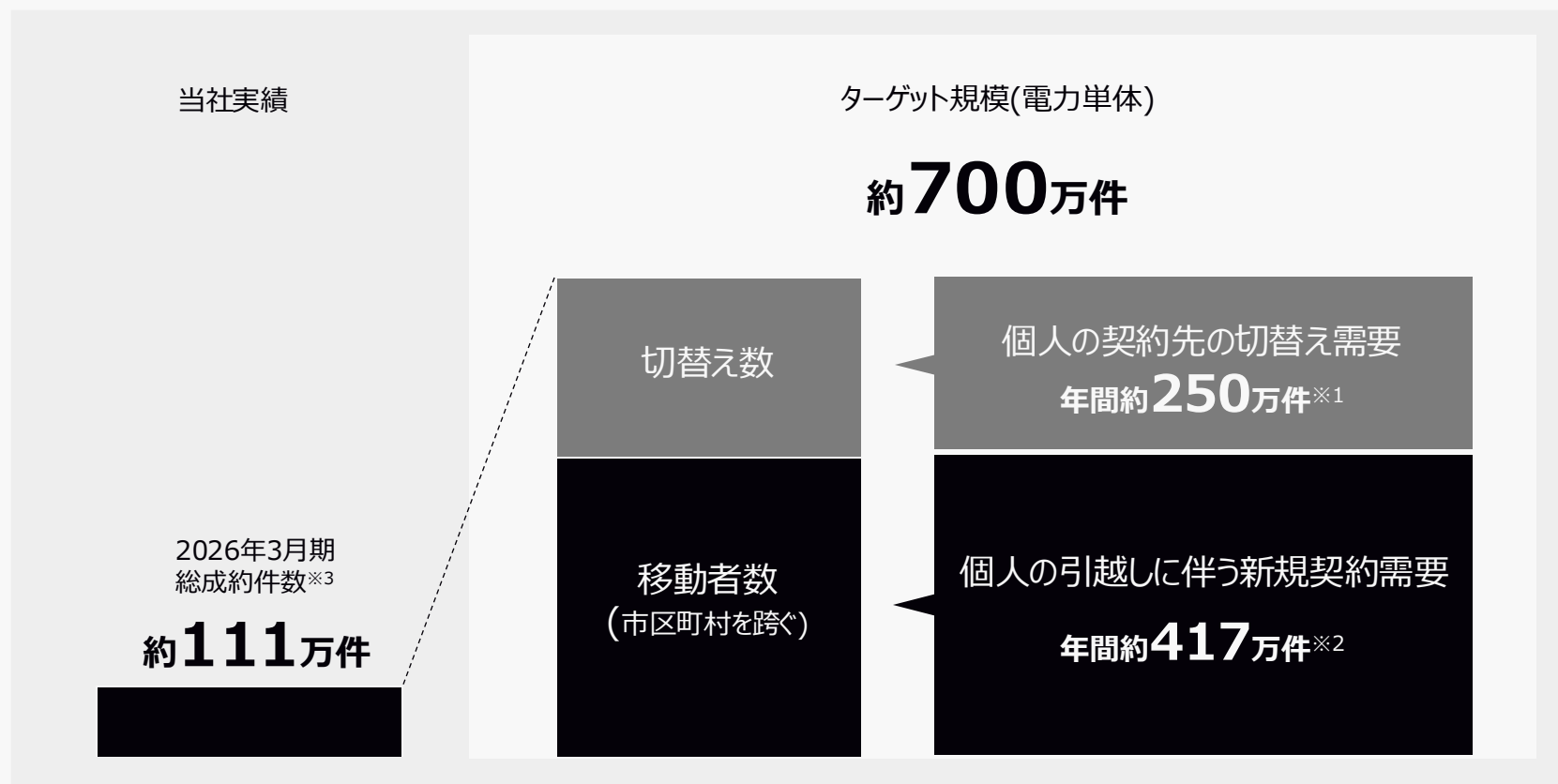
電力事業者の供給までのプロセス



成約支援から業務支援への拡張



引越しを契機とした新規契約、契約先の切替え件数を合算すると、電力単体で年間約700万件の需要があると推測され、膨大なシェア拡大の余地が存在。



※1 出典：一般社団法人エネルギー情報センター「新電力ネット」(出典元は電力・ガス取引監視等委員会)を基に当社作成

※2 出典：株式会社野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」(2026年6月18日)[<https://www.nri.com/jp/knowledge/report/2026forum409.html>]を基に当社作成

※3 総成約件数には電力以外のガス等付帯サービスの件数を含む

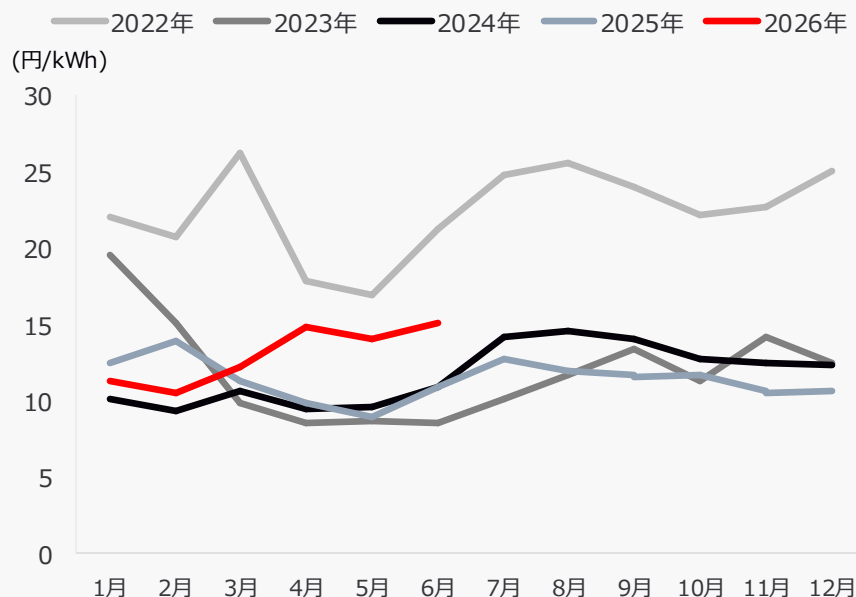
22年は資源価格の高騰等により、市場価格が大きく上昇したものの、23年以降は安定基調。足元は中東情勢の長期化により上昇傾向にあるが、電力事業者は価格変動によるリスクヘッジが可能なため、販促活動の強化継続。

JEPX市場価格推移

市場の見通し

22年は資源価格の高騰等で市場価格は大きく上昇。その後安定基調が続くが、足元は中東情勢の長期化で上昇傾向で注視が必要。

JEPX市場価格※



電力事業者の販促活動スタンスの推移

市場の見通し

市場連動型の価格プラン、ユーザーへの適切な価格転嫁など、電力事業者側のリスク負担が従来よりも軽減し、販促活動が再開の上、強化。

2023年3月期

円安や資源価格の高騰の影響による電力卸値の高騰

電力事業者の販促費の削減

電力事業者の新規ユーザー獲得抑制及び停止

地域電力事業者による規制料金の値上げ

各電力事業者の値上げ

ユーザー獲得活動の再開

2024年3月期

2025年3月期以降

市場価格の状況を鑑みた更なる販促活動の強化

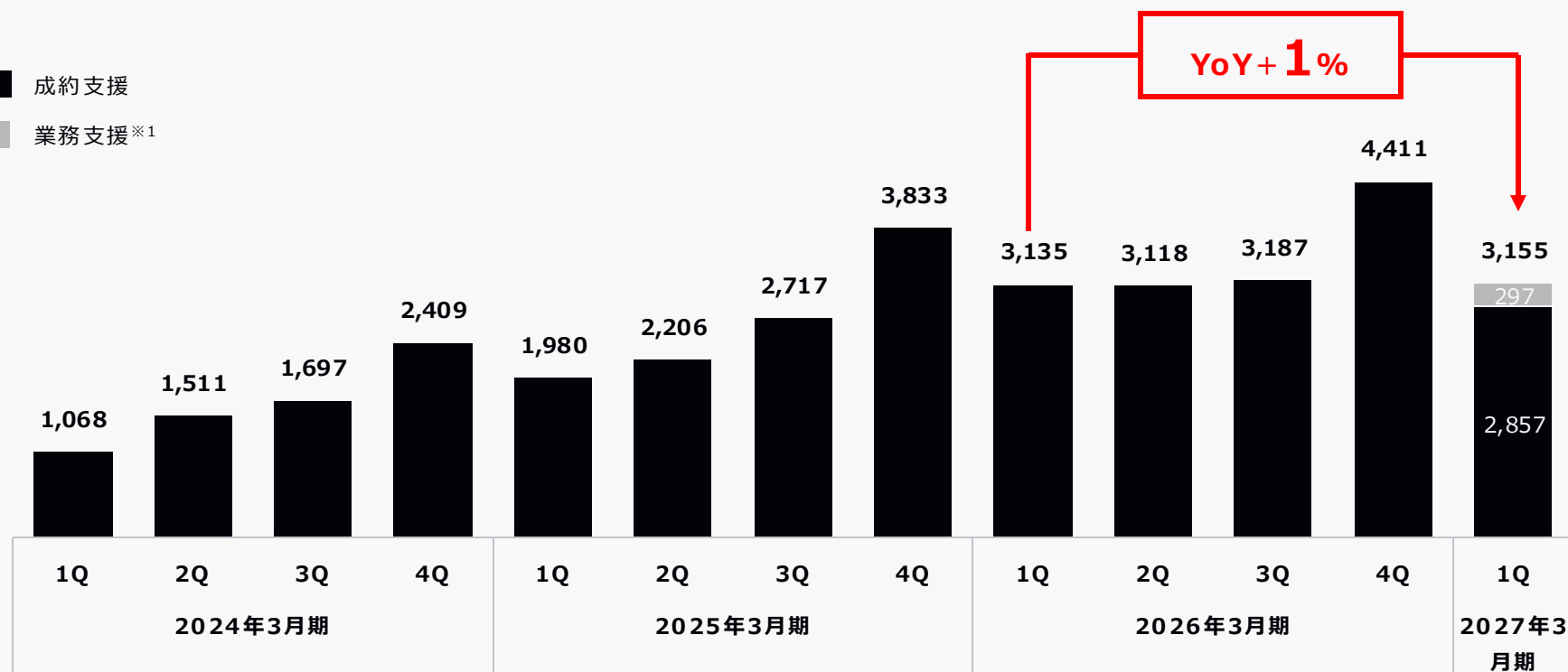
エネルギー領域 売上収益

稼働中の系統用蓄電所事業により業務支援が収益寄与するも、成約支援では生産性を意識した獲得への転換と将来利益の積み上げを重視した結果、売上成長は限定的。

(単位: 百万円)

2027年3月期 1Q		
合計	成約支援	業務支援
3,155 (YoY +1%)	2,857	297

■ 成約支援
■ 業務支援※1

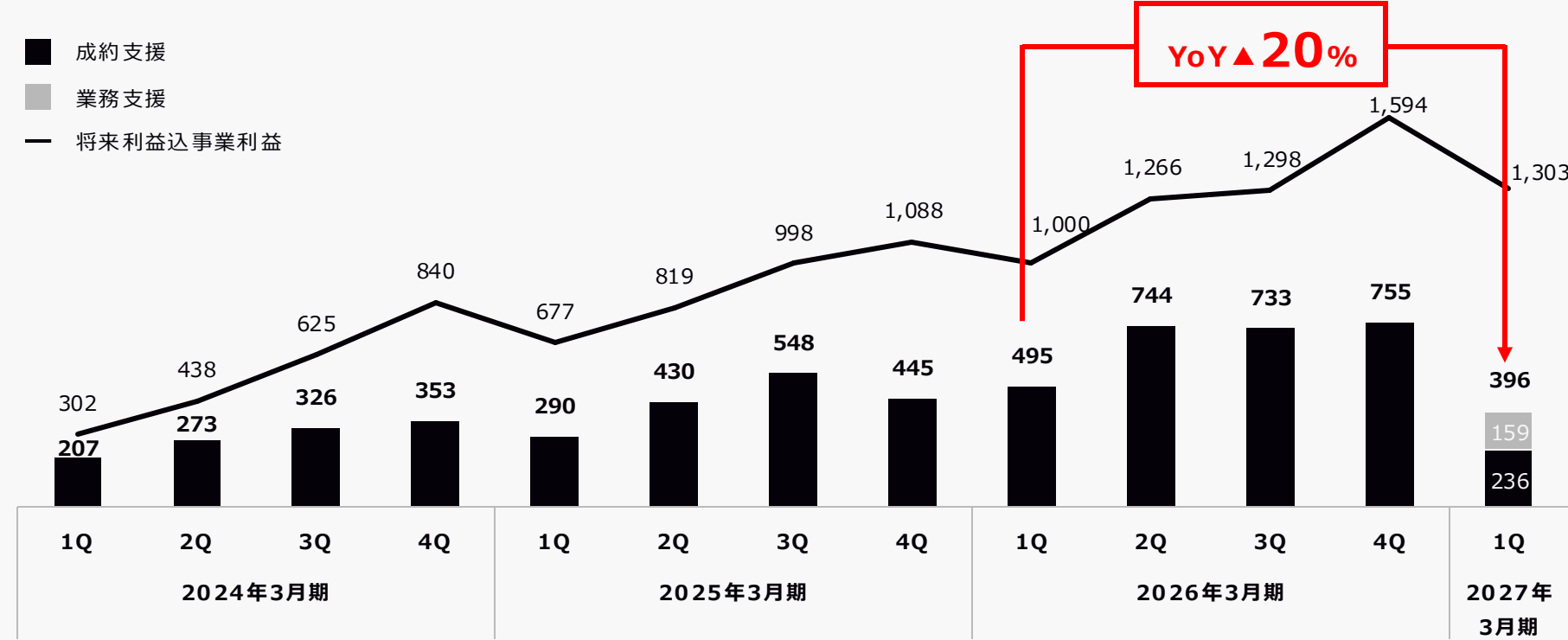


※1 2027年3月期より、エネルギー領域の売上収益は成約支援及び業務支援の2区分に明細化して記載

着実なストック利益の拡大や、稼働中蓄電所の利益寄与もあるものの、生産性を意識した獲得への転換と将来利益の戦略的な積み上げにより、YoY ▲20%の減益。一方、将来利益込事業利益ではYoY +30%の増益。

(単位：百万円)

2027年3月期 1Q		
合計	成約支援	業務支援
396 (YoY ▲20%)	236	159



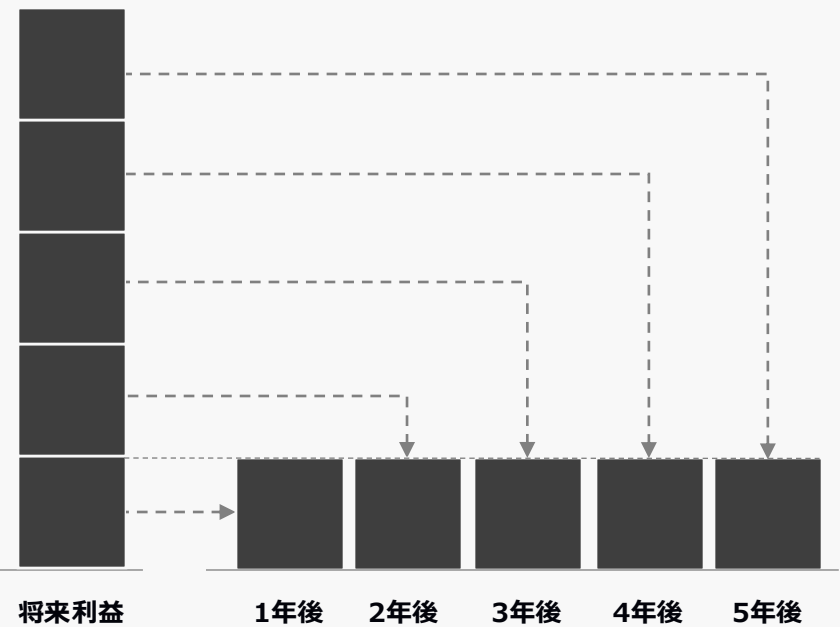
※ 2023年7月(2024年3月期2Q)より株式会社Five Lineを連結子会社化
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

エネルギー領域 事業利益創出力の推移

27年3月期1Qで獲得したストック型契約すべてを従来のショット型契約に換算した場合の事業利益創出力は、1Q単体で867百万円。

将来利益とは

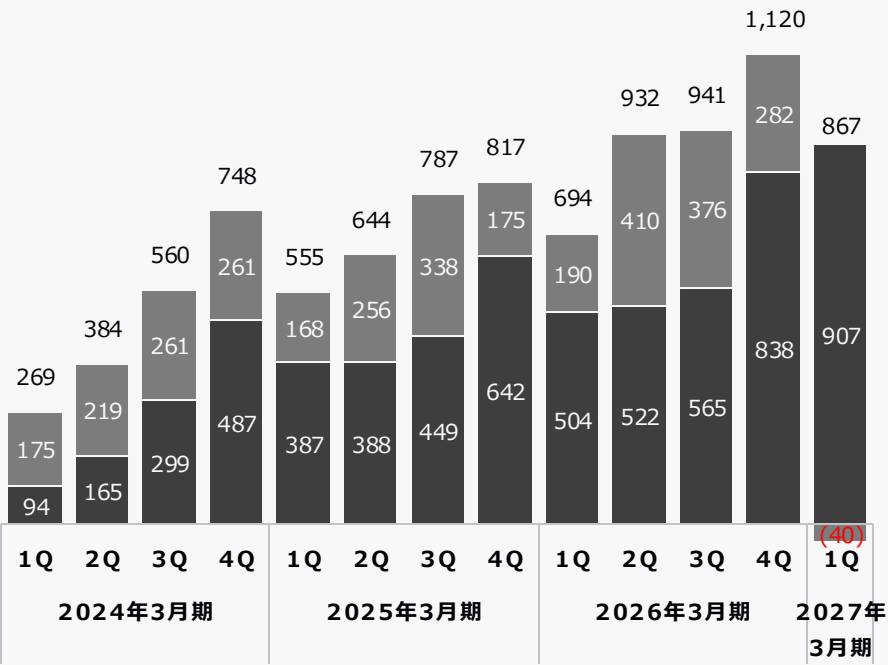
ストック型契約で獲得した案件から、
将来計上される想定利益



将来利益をショット型契約として
換算した場合の事業利益創出力

(単位：百万円)

- ストック利益を除いた事業利益
- 将来利益



「ODYSSEY800」達成に向け将来利益を戦略的に拡大。ストック型契約の推進により経済条件(単価)の継続的な良化を図り、高LTVユーザーの獲得に集中する生産性重視の方針。

01 将来利益の戦略的な拡大

- 積み上げた将来利益がストック利益へ着実に転換している実績を確認(右記参照)
- 通期業績進捗を勘案しつつ、**将来利益を積極的に拡大**

参考指標

ストック利益EBITDA比率

9.2%→ 23.9%→ 34.9%
(24.3期→ 25.3期→ 26.3期)
中計目標：40%以上

02 スtock型契約の推進

- 利用に応じて発生するストック報酬は、成約時一括のショット報酬に比べ**1件当たり販促コストの許容度が高い**
- 事業者・当社双方にとって**経済合理性が高く**、単価の継続的な良化にはストック型比率の上昇が有効

参考指標

1成約当たりの想定総収益が**ショット型の1.2～1.5倍以上**となる前提でストック型契約を獲得

03 高LTVユーザーへの集中

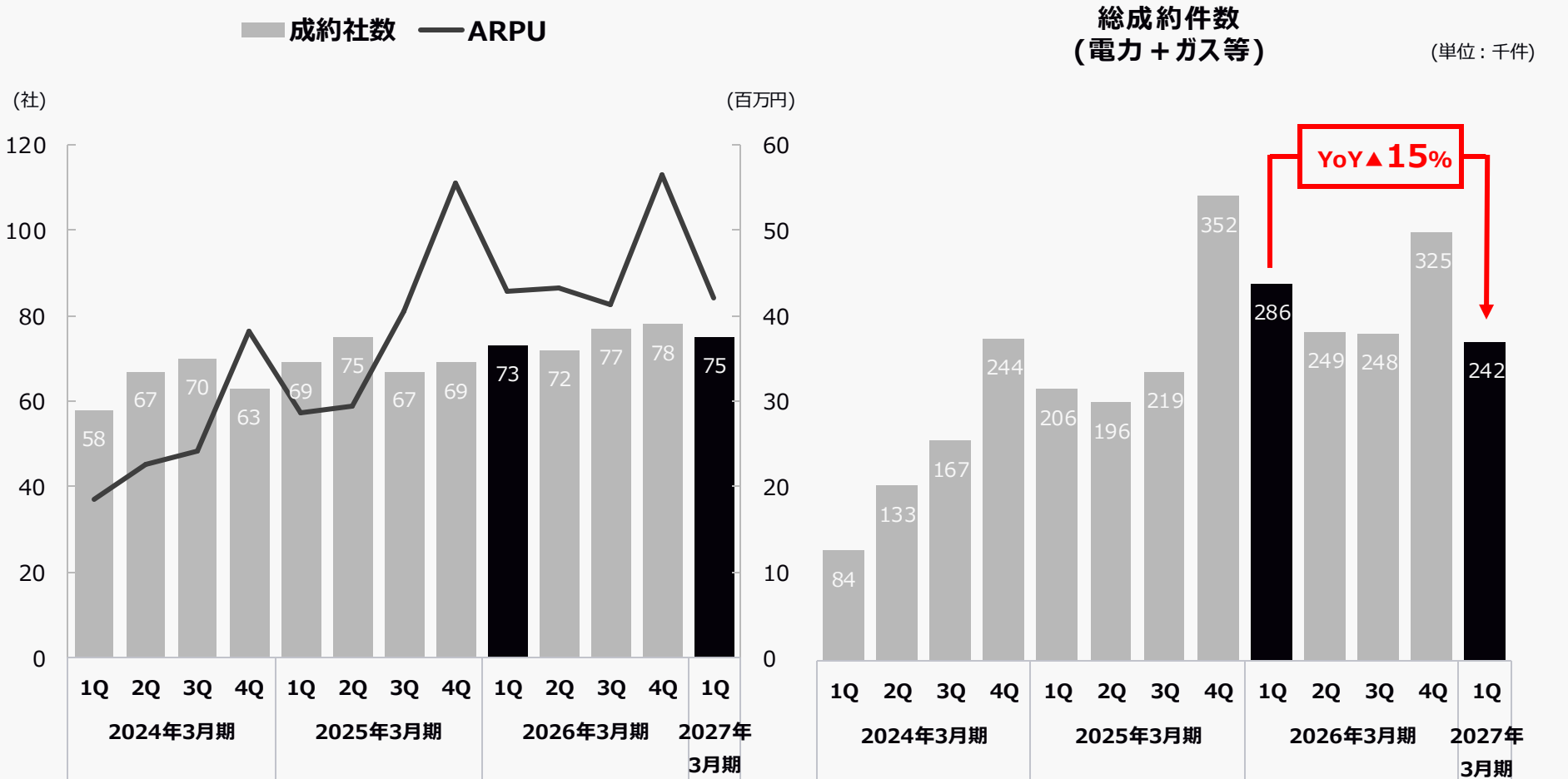
- スtock型契約の収益は継続利用が前提であり、収益最大化の鍵は**LTVの高いユーザーの獲得**
- 件数の最大化から、**1成約当たり収益性(生産性)の最大化**へ獲得アプローチを進化

方針

シェア拡大と生産性向上の**両軸重視**

エネルギー領域 成約社数・ARPU及び総成約件数

中東情勢影響は足元では限定的だが、生産性を重視した獲得への転換により総成約件数はYoYで減少。QoQ減少は4Q需要期のため季節性要因が大きい。



03

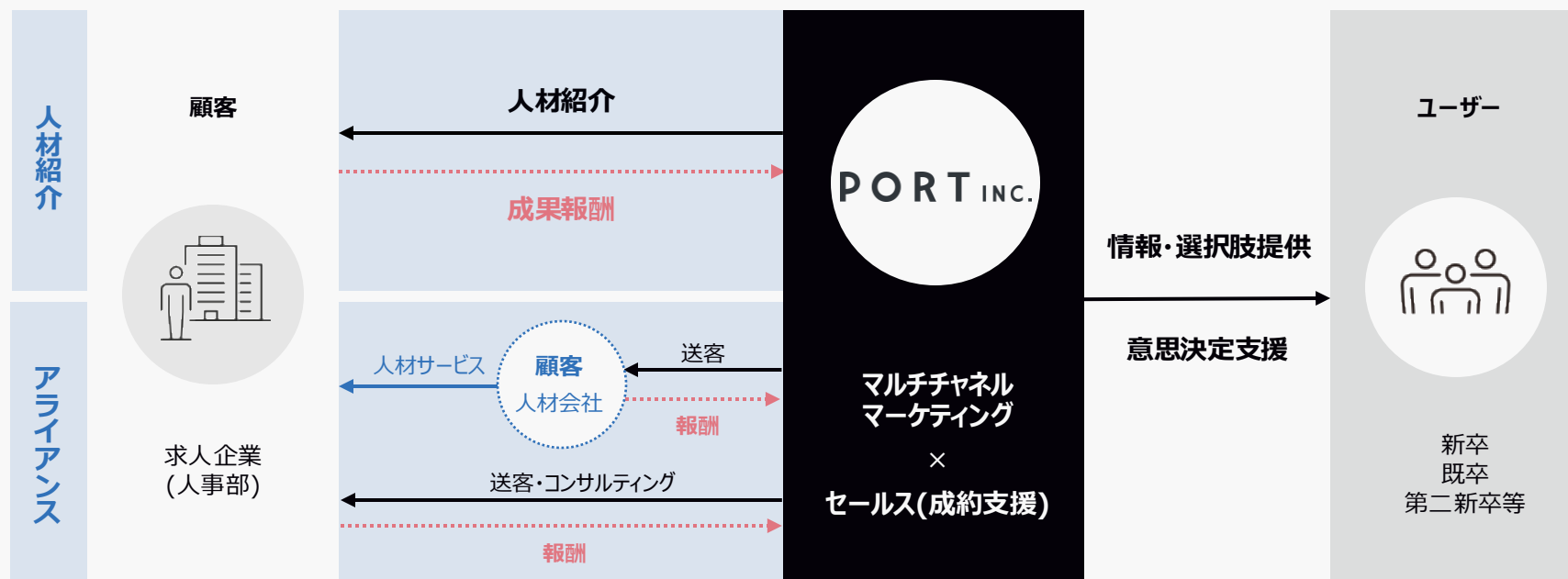
人材領域

圧倒的な成約力とマルチチャネルマーケティングによる集客力を活用し、主に新卒者の採用支援サービスを提供。
求人企業への人材紹介、求人企業及び人材会社向けに送客・コンサルティングサービスのアライアンス事業を展開。

1 求人企業への人材紹介と人材会社及び求人企業へのアライアンス事業を展開

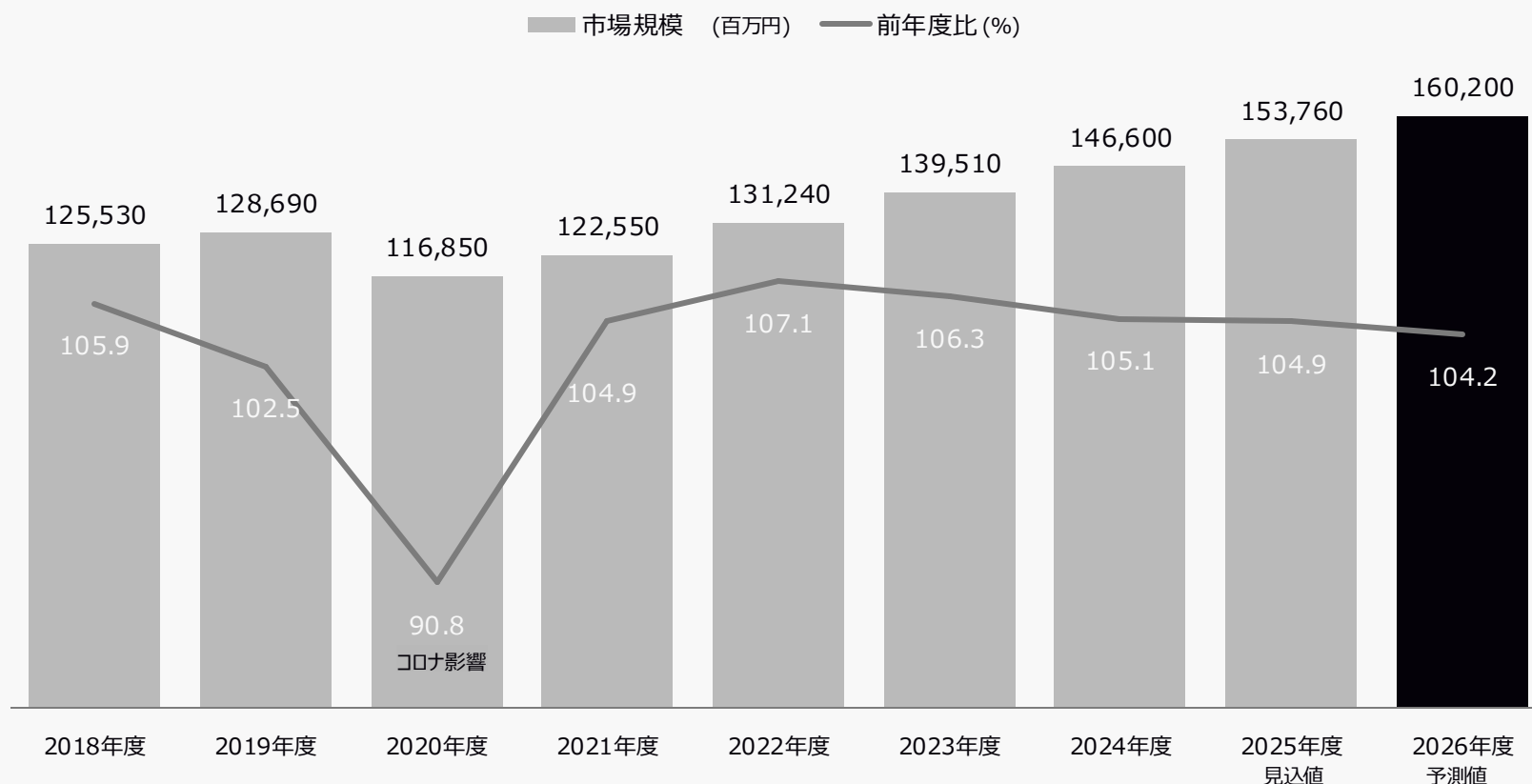
2 ユニークユーザーベースで新卒者の90%以上へのリーチ可能なマーケティング力

3 新卒人材紹介市場におけるトップランナー



慢性的な人手不足が続く中、新卒採用の意欲は高まり、企業の人材採用競争の一層の激化や人件費の上昇によって、採用コストも増加傾向。その結果、新卒採用市場全体の規模は拡大し、今後もこの傾向は継続見込み。

新卒採用支援サービスの市場規模推移※



※ 出典：株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査(2023年、2024年、2025年、2026年)」(2026年4月30日発表)、就職情報サイト市場、イベント・セミナー市場、新卒紹介サービス市場、新卒採用アウトソーシング市場、新卒採用アセスメントツール市場、内定者フォローサービス市場、新卒向けダイレクトリクルーティングサービス市場の7分野の市場を対象とし、サービス提供事業者売上高ベースで当社独自で算出

人材領域 市場環境(新卒採用支援市場)

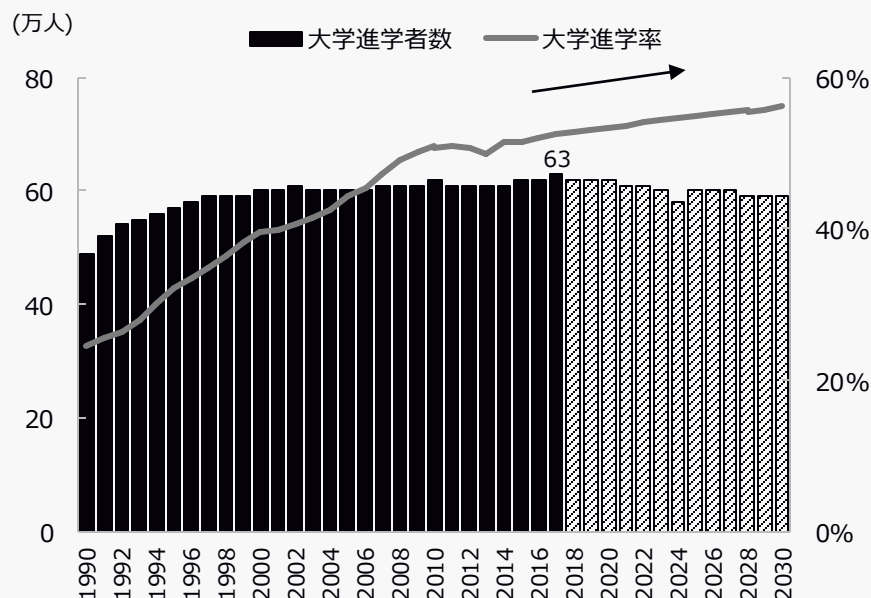
ターゲット人口となる大学進学者数は、人口減少による影響を大学進学率の増加がカバーし、当面横ばいで推移する見通し。また、大卒求人倍率は企業の採用需要回復に伴いコロナ禍前の水準まで大きく回復。

新卒人口は当面横ばいでの推移の見通し

市場の見通し

若年層の人口減少による影響を大学進学率の増加がカバーしており、2030年頃までは横ばいから微減で推移すると予測されている。

大学進学者数推移※1

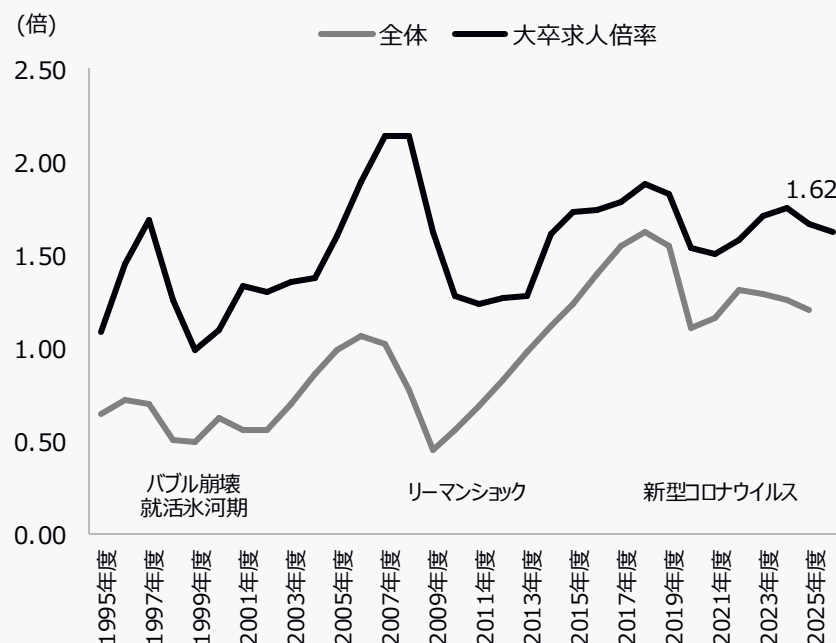


大卒求人倍率は上昇、景気変動による影響は比較的限定的

市場の見通し

コロナ後の大卒求人倍率は、経済回復に伴い採用意欲が上昇傾向。また、大卒求人倍率は全体と比して高く、景気によらず1倍以上が継続。

求人倍率※2



※1 出典：厚生労働省「大学進学者数等の将来推計について」、文部科学省「学校基本調査 高等教育機関卒業後の状況調査」を基に当社作成

※2 出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」、リクルートワークス研究所「第42回 ワークス大卒求人倍率調査(2027年卒)」(2026年4月23日)を基に当社作成

人材領域 市場環境(新卒採用支援市場)

人材採用市場は今後も継続的に激化していく見込みであり、採用単価の上昇は必然的であることから、当社の求人企業向け人材紹介、人材会社向けのアライアンス共に追い風。

新卒採用における充足難易度は上昇

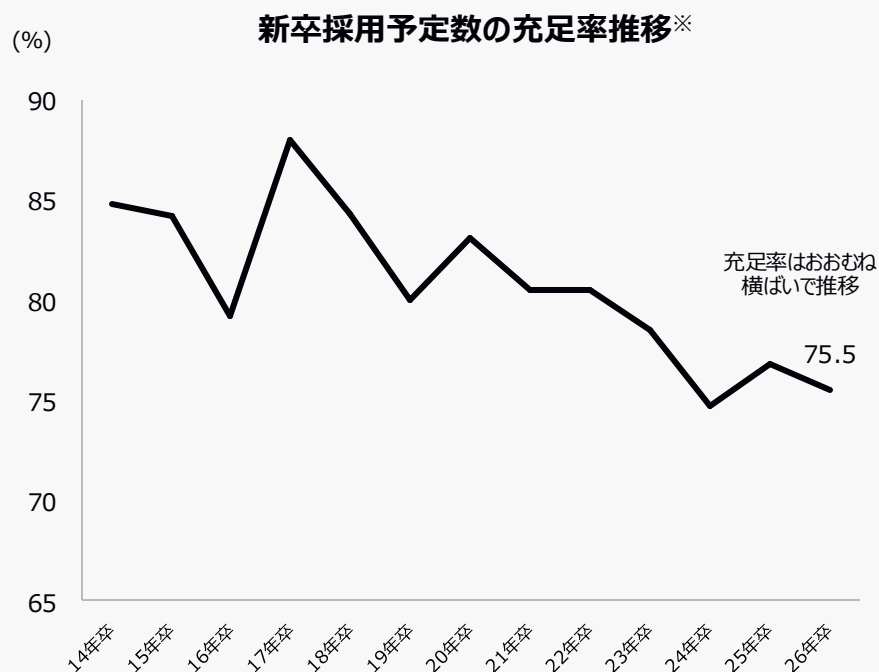
市場の
見通し

新卒採用開始企業の増加及び既存企業の新卒受け入れ人数の増加により新卒採用の充足率は低下傾向にある。

新卒採用における採用単価の見通し

市場の
見通し

学生優位な売り手市場を背景とする新卒採用競争の激化等によって、新卒採用における採用単価は上昇が続く見込み。



新卒採用支援市場における採用単価のトレンド

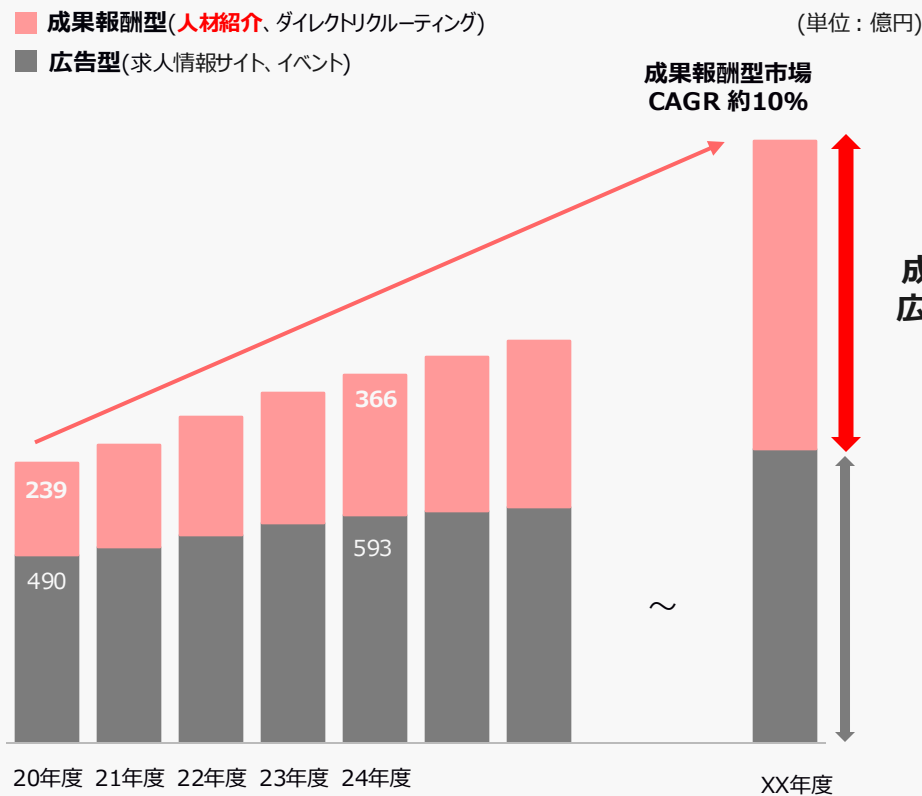
1. 新卒採用競争の激化、新卒採用開始企業の増加
2. 売り手市場による人材会社の求職者集客コスト上昇
3. 採用競争力の強化を目指した給与水準(初任給)の上昇

1人当たりの採用単価は今後も必然的に上昇する見込み

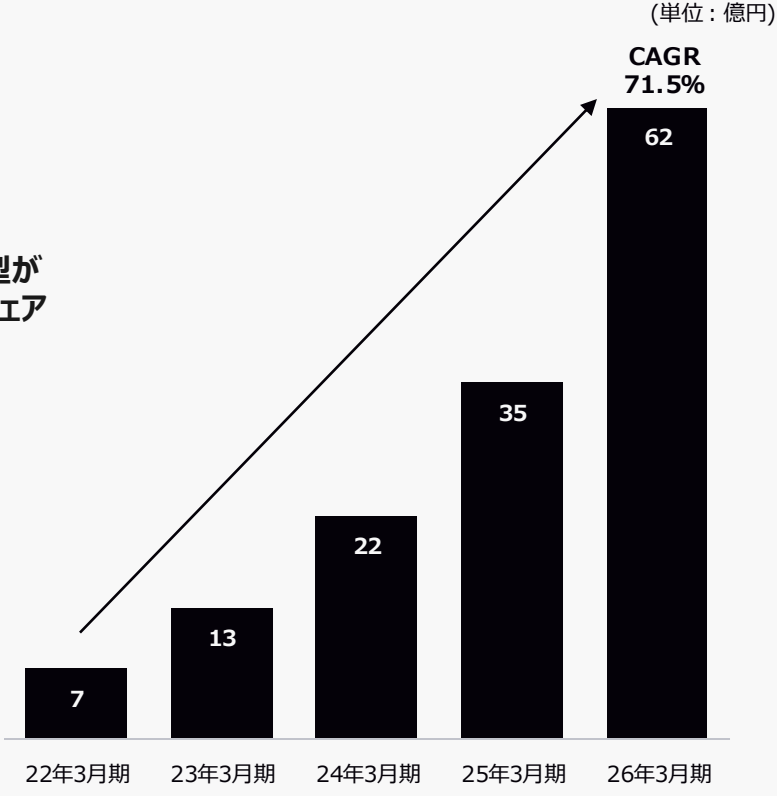
人材領域 市場環境(新卒採用支援市場)

新卒採用支援市場において、費用の掛け捨てリスクがなく効率的に採用ができる成果報酬型サービスへの需要が
広告型サービスの市場を逆転すると見込み、当社は成果報酬型サービスの拡大に注力する方針。

各サービスにおける市場規模の見通し※
～成果報酬型中心の市場に転換～



人材紹介サービス
グループ売上収益推移

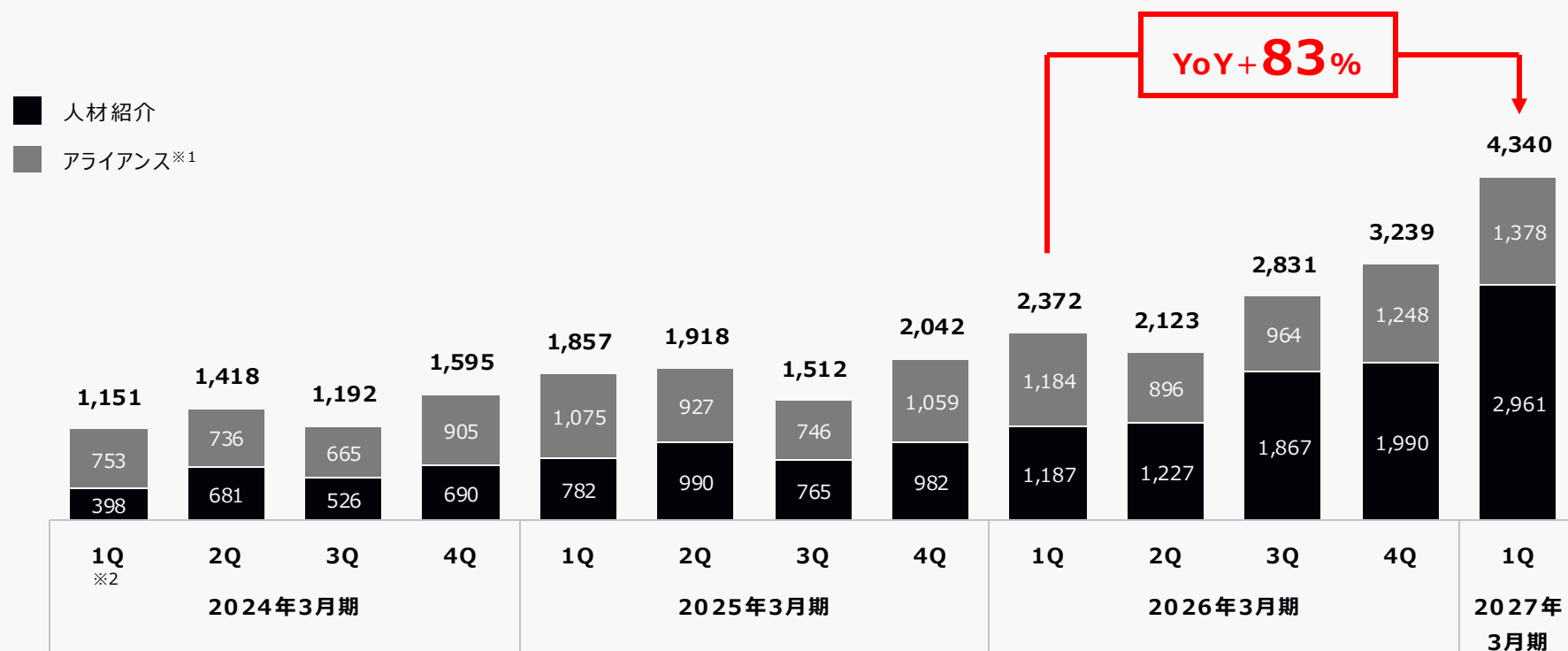


※ 出典：株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査(2026年)」(2026年4月30日発表)を基に当社独自で算出
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材紹介では就職活動の早期化影響で需要期となる1Qにおいて、オーガニックの成長、HRteam連結も含めYoY+149%の大幅な増収。アライアンスは人材紹介注力影響で概ね計画水準。

(単位: 百万円)

2027年3月期 1Q		
合計	人材紹介	アライアンス
4,340 (YoY +83%)	2,961 (YoY +149%)	1,378 (YoY +16%)

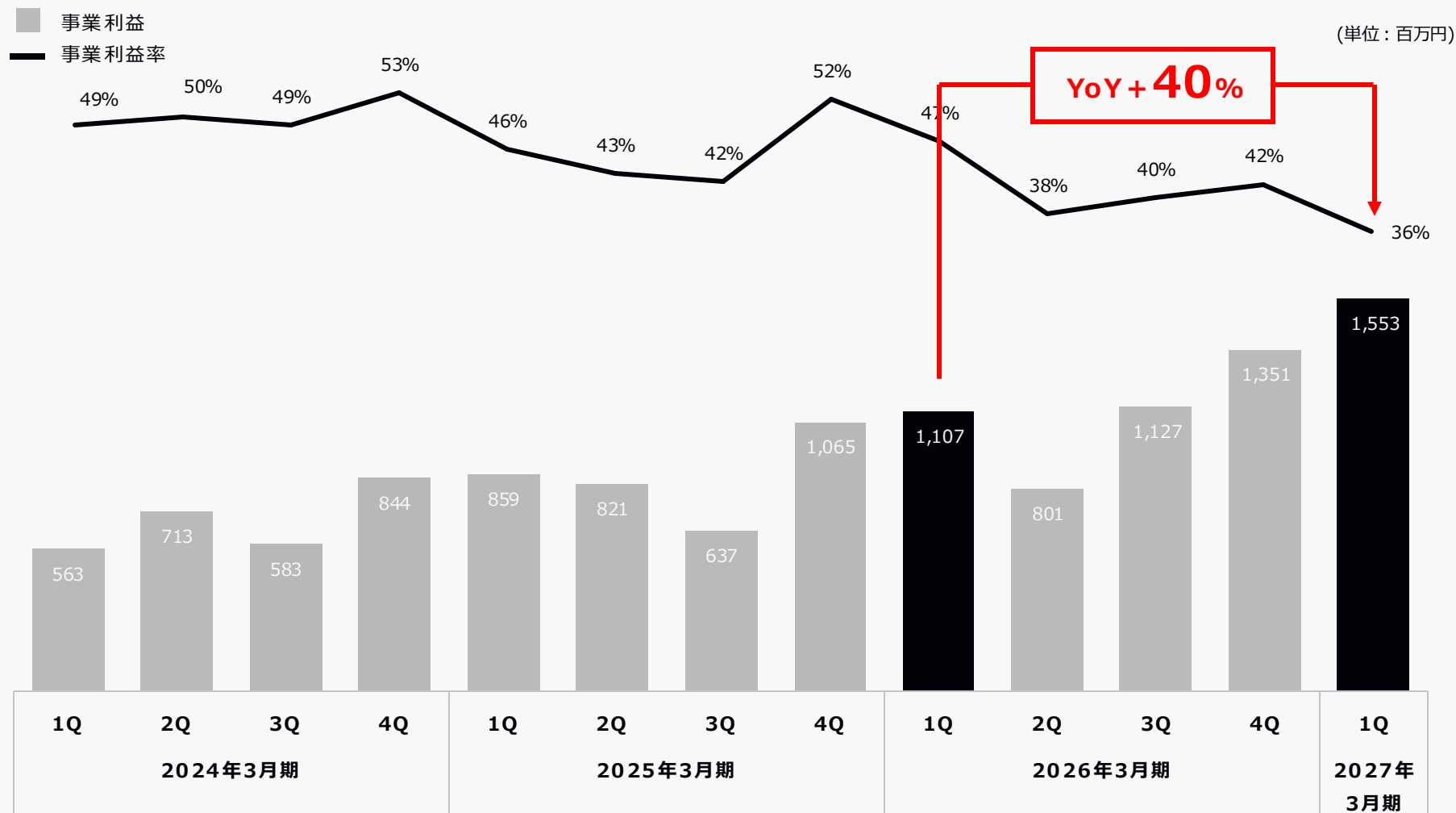


※1 アライアンスの売上収益は、人材会社及び企業向けの送客事業や企業向けコンサルティング事業などの売上を包括

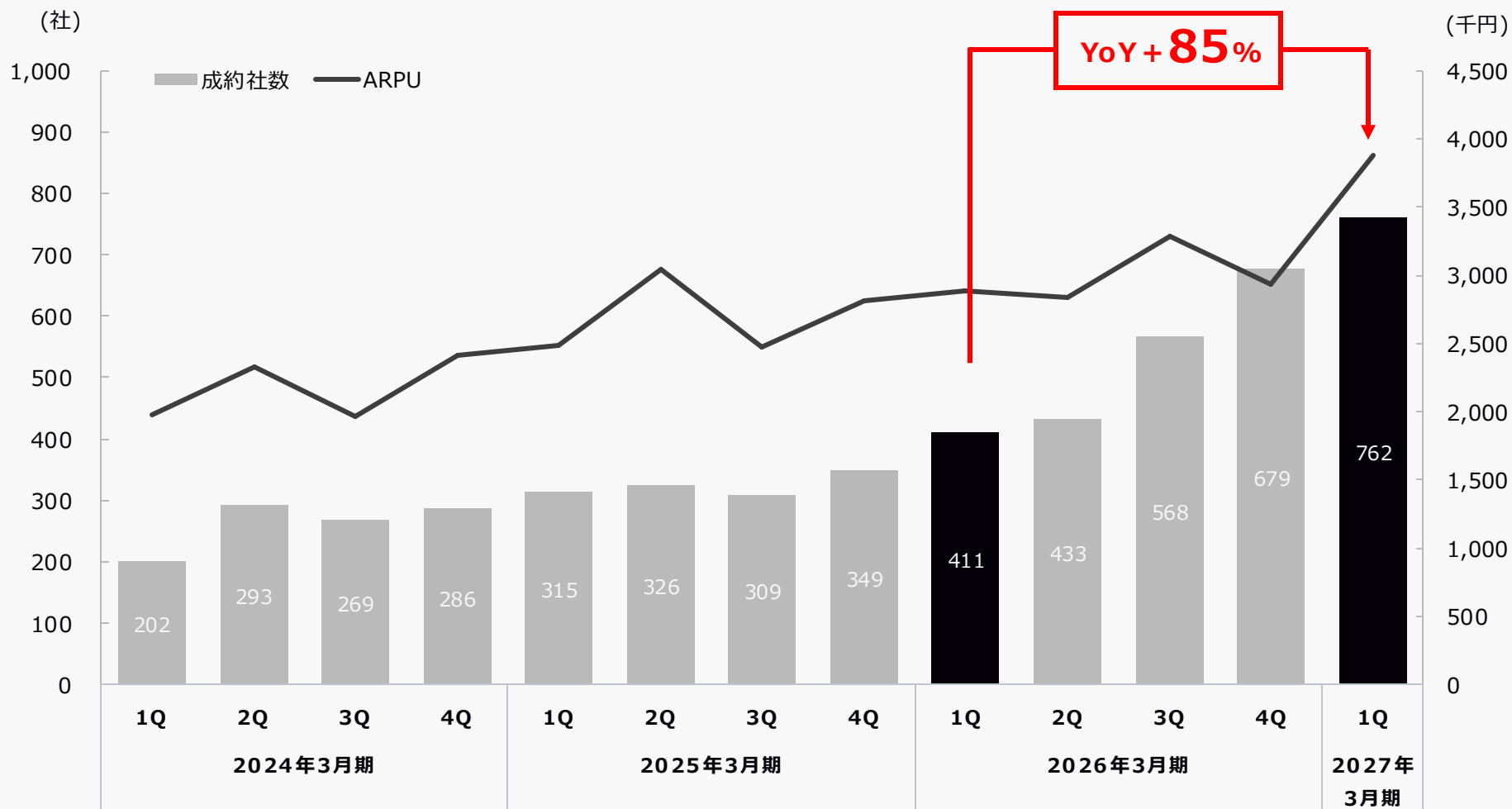
※2 2025年3月期1Q(2024年4月)より、みん就株式会社を連結子会社化

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材紹介が大きく成長を牽引したことで、YoY+40%増益。



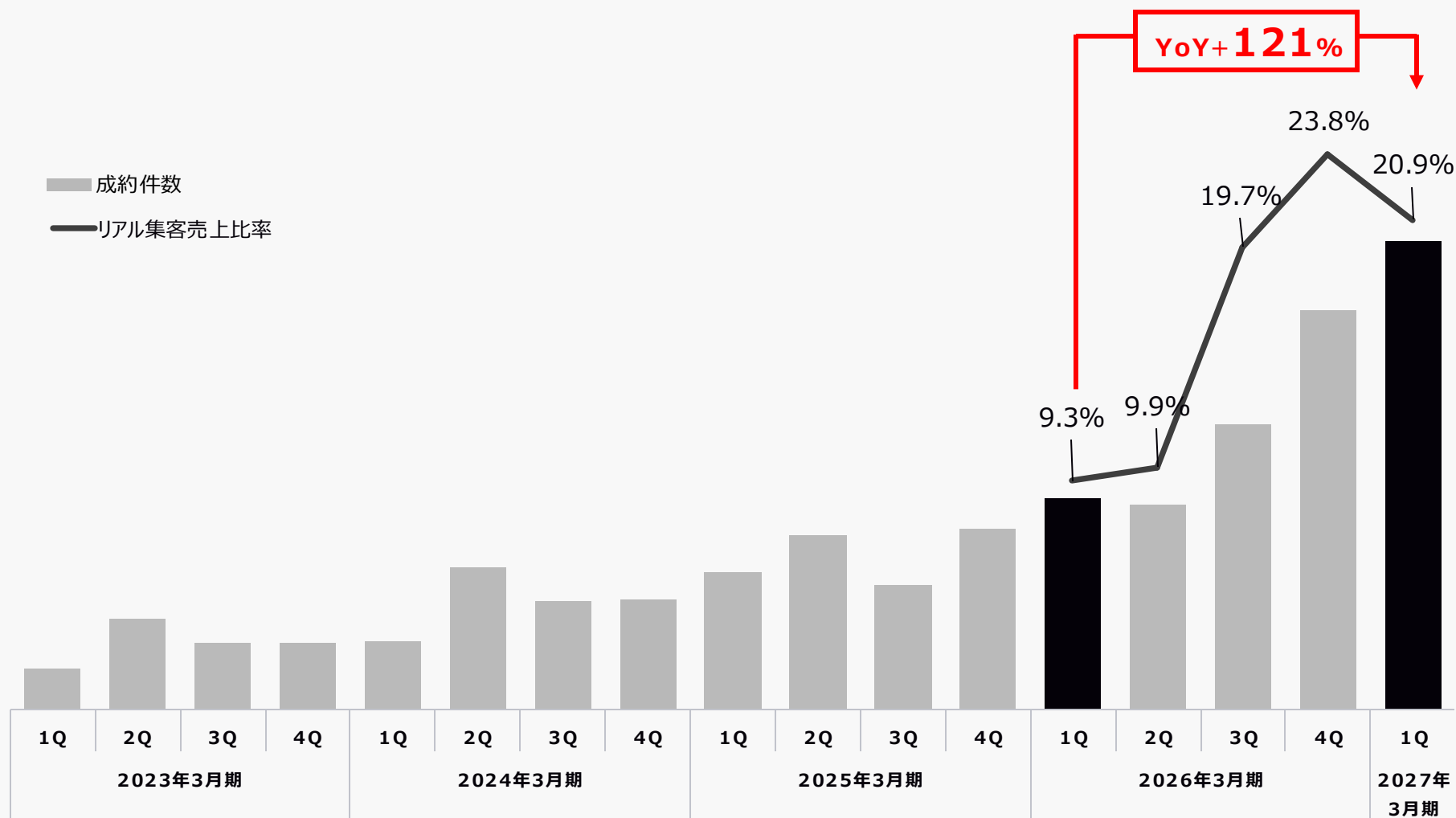
成約社数・ARPUともに大きく増加。



※ ARPU = 1社当たりの売上収益(人材紹介の売上収益 ÷ 成約社数)

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

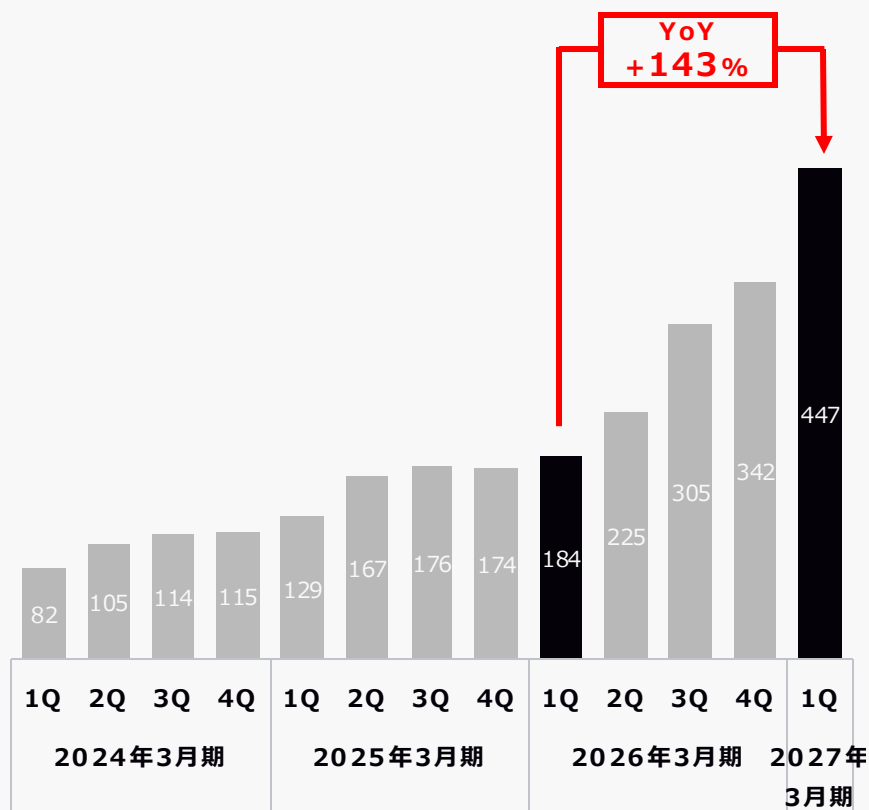
キャリアアドバイザーの増員や地方拠点の拡大により、成約件数はYoYで大幅に増加。注力するリアル集客チャネルの開拓も順調に進捗。



キャリアアドバイザー等の成約支援組織の拡大を図りながらも、AI活用等による生産性の向上、成約単価の上昇等により、1人当たり売上も順調に進捗。

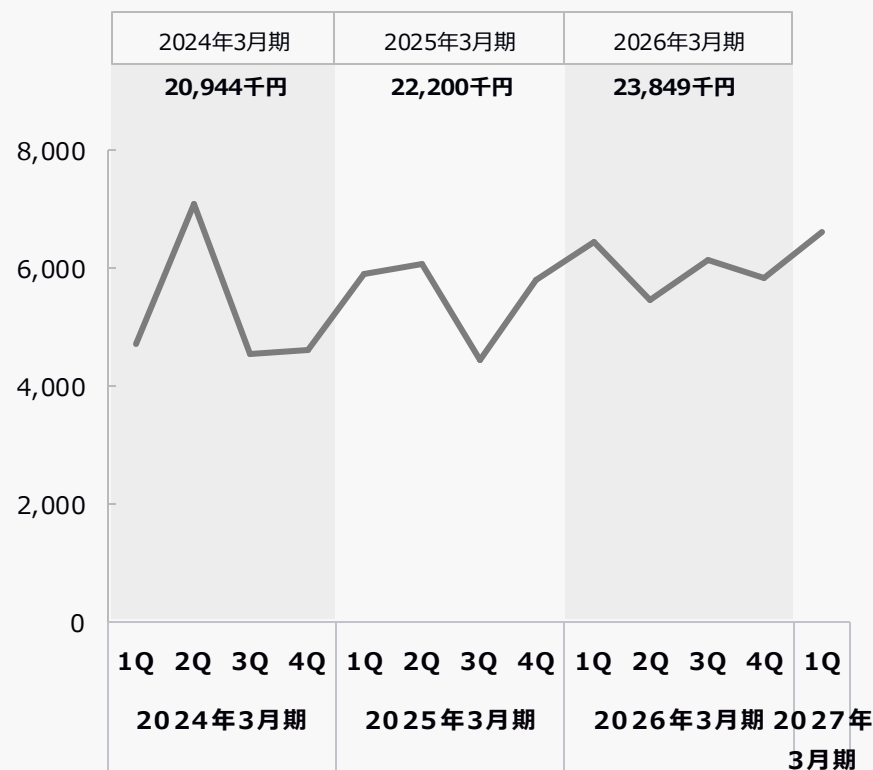
成約支援人材数※1・3

(単位：人)



1人当たり売上※2・3

(単位：千円)



※1 成約支援人材数 = キャリアアドバイザー + リクルーティングアドバイザー。四半期毎の平均成約支援人材数

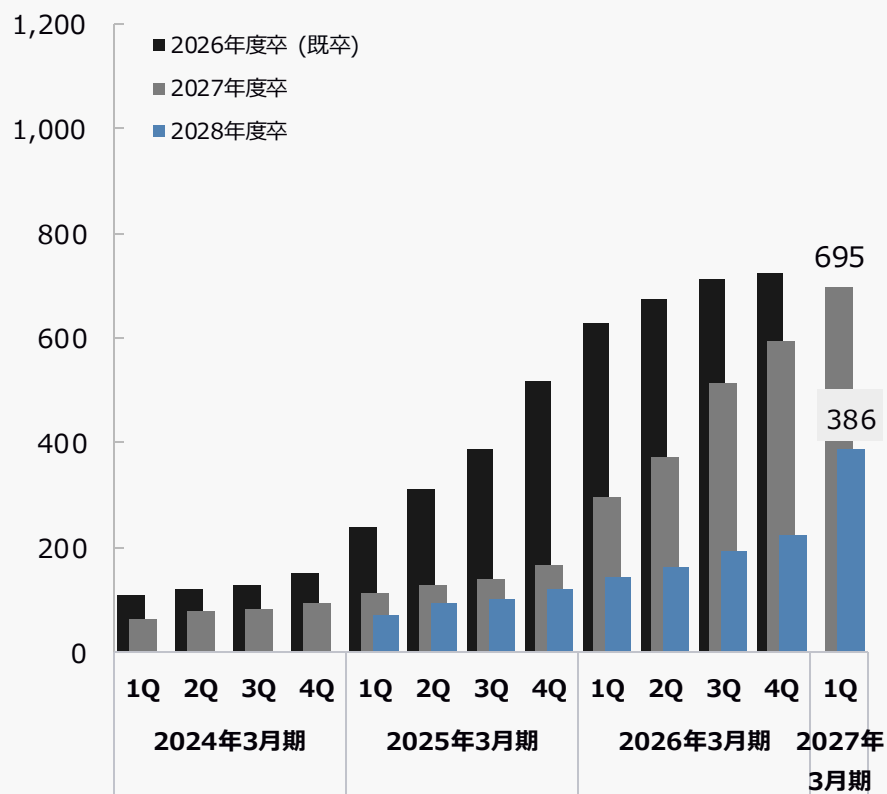
※2 1人当たり売上 = 内定承諾数から内定承諾後辞退数を差し引いて発生した売上収益 ÷ 平均成約支援人材数

※3 2027年3月期1Qにて、集計範囲(売上・集計対象者)の再精査を実施したため、これまで開示していた数値と若干の差異が生じています。

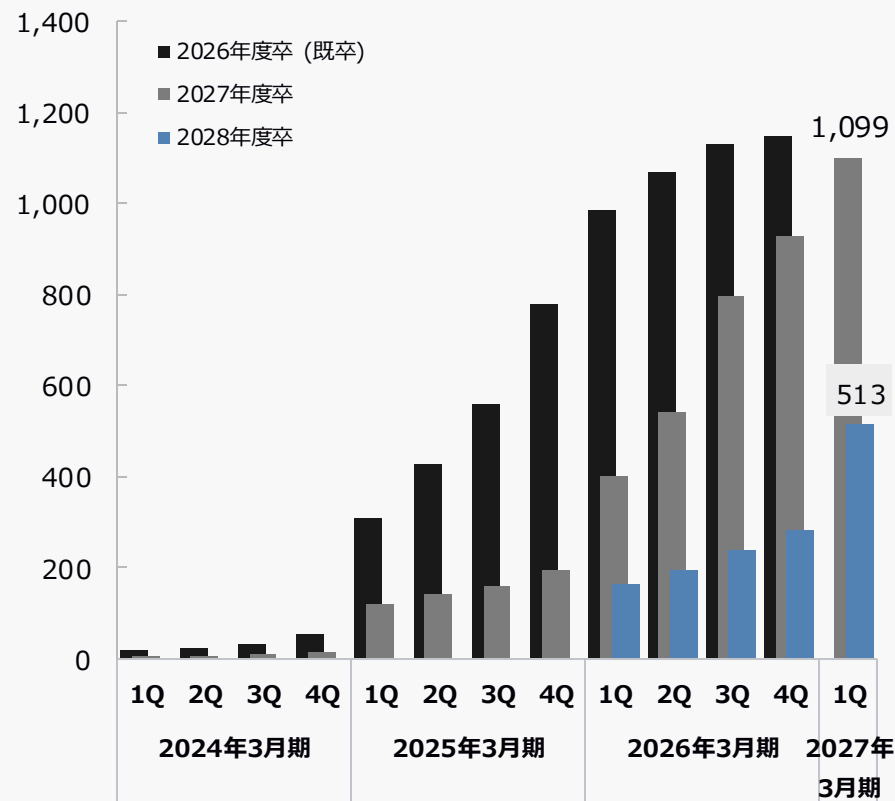
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

各プロダクトへの積極的な投資やプロダクトラインナップの強化により、27卒におけるユニーク会員数は約69.5万人、総会員数は100万人を突破。27卒においても順調に会員獲得を継続。

ユニーク会員数(累計)※1



総会員数(累計)※2 (単位: 千人)



※1 PORTグループが運営する各プロダクトの会員数をユニークベースで算出

※2 PORTグループが運営する各プロダクトの会員数を単純合算し算出

※1・2 システム整備が整ったため、2025年3月期より新たにPORTグループに加わった「みん就」「Matcher」を合算

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

就職活動の早期化の変遷

人手不足に伴う人材獲得競争の激化や採用直結型インターンシップの定着が進み、26年3月卒生は早期化が更に加速。今後も早期化、通年化はより加速する見通し。

21年3月卒生以降

経団連が指針を廃止

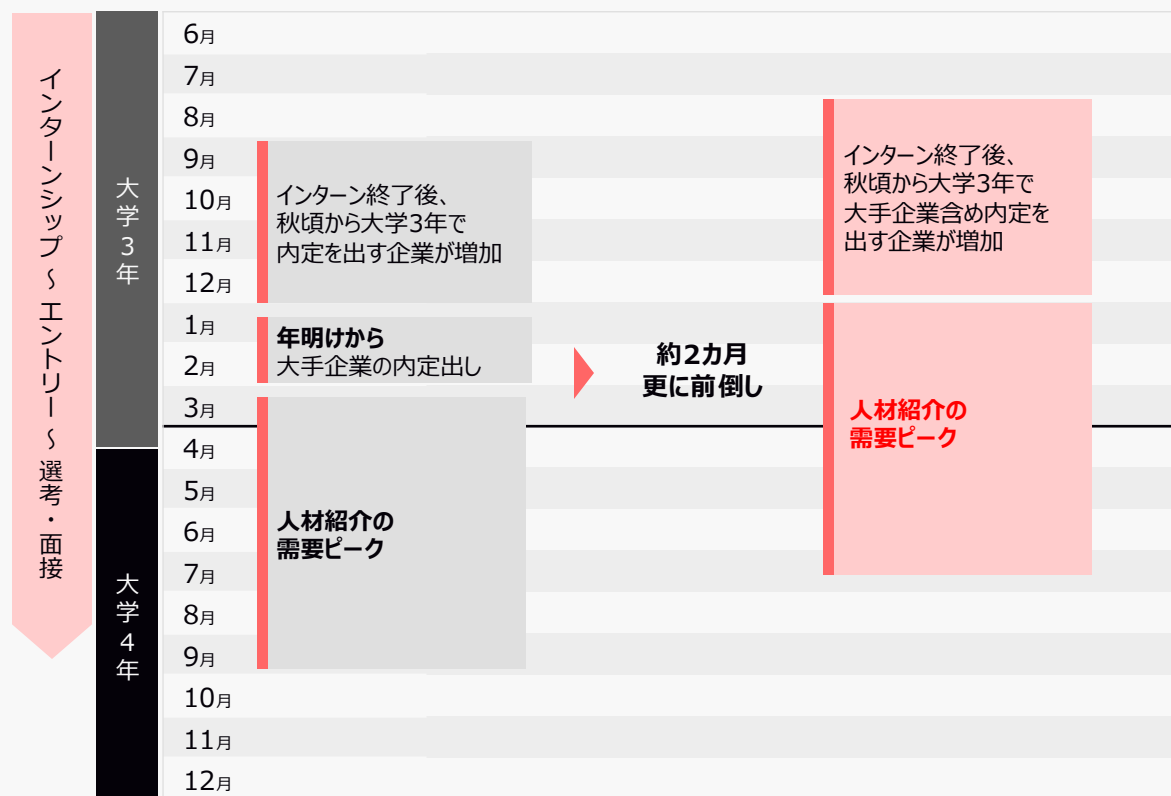
政府主導の就活ルールやスケジュールの策定へ



25年3月卒生

採用直結型インターンシップの解禁

インターンシップ参加学生の情報を採用活動への利用が可能に



人材領域の業績トレンドの変化(1Q実績を踏まえ更新)

早期化が更に加速することで人材紹介の業績トレンドは以下の通りに変化を想定。27年3月期は、26年3月期とのQごとの前年同期比では、早期化が2Qはネガティブ、4Qはポジティブ影響となる想定。**なお、1Q実績時点では早期化の加速は想定より限定的であり、前倒しトレンドはやや緩やかに進む可能性。**

※早期化トレンドは過渡期であるため、現在の状況に基づき想定される業績トレンド。

人材紹介 業績トレンド

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
	1Q			2Q			3Q			4Q		
2025年3月期		◎			○			△			◎	
2026年3月期		◎			○			○			◎	
2027年3月期		○			△			○			◎	

学部3年/院1年時から学部4年/院2年に進級。人材紹介需要が4Qに次ぐ需要期。

学部4年/院2年の人材紹介需要は落ち着き、学部3年/院1年の就活が徐々に活発に。2Qが注力卒年の切り替え時期になる見込み。

企業の内定出しが徐々にスタート。学部3年/院1年の人材紹介需要が増加。通年化影響により学部4年/院2年の需要が一定継続。

大手企業の内定出しが早まり、学部3年/院1年の人材紹介需要のピーク。27年3月期はより4Q比重が高まる見込み。

当社売上寄与度 △：小 ○：中 ◎：大

04

お知らせ・主な経営指標

2027年3月期1Q オンライン決算説明会

Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて決算説明会を開催いたします。

開催日程	2026/8/12(水)18:00-
開催方法	Zoom ウェビナー
スピーカー	代表取締役社長CEO 春日博文
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	2027年3月期第1四半期決算説明 - 質疑応答(ZoomウェビナーからのQ&Aより受付)
申込方法	事前登録とさせていただきますので下記フォームよりお申込みください。 https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_T5BXgwCcTtyEiy5uzoBnCQ#/registration

適時開示情報やIRイベントに関するご案内など、個人投資家の皆様へ向けて積極的に情報発信を行っております。
是非ご登録・フォローをお願いいたします。

IRニューズメール

IR関連の最新情報を中心に、タイムリーに情報をお届けするべく、投資家IRメール配信を行っております。情報開示に合わせて、月数回、不定期に配信いたします。



登録はこちら

<https://theport.hubspotpagebuilder.net/mail/ir>

YouTube

決算説明動画や適時開示情報に関する補足動画等を公開しております。
わかりやすいIR情報の発信に努めてまいります。



ポート株式会社 公式アカウント

www.youtube.com/@port_IR

X(旧Twitter)

IR開示資料やIRイベントに関する情報の発信を行っております。



ポート株式会社 IR公式アカウント

https://twitter.com/port_IR

IR note

noteを使ったIR情報の発信を行っております。毎月のIR活動をまとめたIRレポートの公開や、IRイベントに関する情報発信などを行っております。

note

ポート株式会社 IR note

https://note.com/portir_7047

主な経営指標 PL(四半期別)

会計基準：IFRS (単位：百万円)		FY2024※				FY2025				FY2026				FY 2027
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上収益		3,300	3,678	3,627	4,973	4,758	5,159	5,235	6,810	6,576	6,359	7,254	8,908	9,092
	エネルギー領域	1,068	1,511	1,697	2,409	1,980	2,206	2,717	3,833	3,135	3,118	3,187	4,411	3,155
	人材領域	1,151	1,418	1,192	1,595	1,857	1,918	1,512	2,042	2,372	2,123	2,831	3,239	4,340
	新規領域	1,080	748	737	968	920	1,034	1,005	934	1,069	1,117	1,235	1,257	1,596
主な費用		2,859	3,083	3,340	4,394	4,082	4,544	4,694	6,014	5,864	5,330	6,212	8,074	7,973
	人件費	603	666	726	742	865	896	939	978	1,217	1,208	1,516	1,589	2,032
	広告宣伝費	1,151	1,228	1,386	2,057	1,630	1,862	1,804	2,572	2,364	2,366	2,601	3,630	3,502
	外注費	718	714	684	1,034	1,036	1,113	1,274	1,791	1,446	1,155	1,221	1,777	1,356
	減価償却費	75	110	116	124	158	164	196	145	217	276	330	408	424
	その他費用	311	364	426	435	391	508	480	524	618	323	543	667	657
事業利益		960	1,159	931	1,266	1,341	1,435	1,227	1,565	1,703	1,712	1,942	1,938	2,325
	エネルギー領域	207	273	326	353	290	430	548	445	495	744	733	755	396
	人材領域	563	713	583	844	859	821	637	1,065	1,107	801	1,127	1,351	1,553
	新規領域	190	173	21	68	192	183	41	54	100	166	81	-168	375
営業利益		461	800	340	614	945	621	590	829	816	1,039	1,355	861	1,147
EBITDA		537	916	456	739	1,104	785	787	974	1,046	1,328	1,688	1,270	1,572
将来利益		94	165	299	487	387	388	449	642	693	753	770	1,155	1,205
将来利益込EBITDA		632	1,082	756	1,226	1,492	1,174	1,236	1,617	1,739	2,082	2,459	2,426	2,777
税引前当期利益		448	783	313	601	930	609	573	818	797	1,048	1,326	831	1,113
親会社の所有者に帰属する 当期利益		264	533	181	476	571	389	360	566	562	699	901	554	631

※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後の数値
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な経営指標 PL(年度別)

会計基準：IFRS (単位：百万円)		FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
売上収益		6,994	11,364	15,580	21,963	29,100
	エネルギー領域	881	3,528	6,687	10,737	13,853
	人材領域	2,308	3,779	5,357	7,331	10,566
	新規領域	3,803	4,056	3,535	3,895	4,680
主な費用		6,470	9,730	13,678	19,335	25,481
	人件費	1,491	2,044	2,739	3,680	5,531
	広告宣伝費	2,863	4,191	5,823	7,869	10,962
	外注費	1,282	2,171	3,152	5,216	5,600
	減価償却費	206	297	426	664	1,233
	のれん償却費	-	-	-	-	-
	その他費用	627	1,023	1,536	1,905	2,153
事業利益		1,902	3,542	4,318	5,569	7,296
	エネルギー領域	177	675	1,160	1,714	2,728
	人材領域	1,064	2,023	2,704	3,383	4,387
	新規領域	660	843	453	471	180
営業利益		599	1,699	2,217	2,987	4,073
EBITDA		810	2,010	2,650	3,652	5,334
将来利益		-	158	1,047	1,868	3,373
将来利益込EBITDA		-	2,168	3,697	5,520	8,707
税引前当期利益		564	1,658	2,146	2,932	4,004
親会社の所有者に帰属する当期利益		332	1,074	1,456	1,887	2,717

※ 主な費用を除き2021年3月期からIFRS基準

※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業へ組替え後の数値

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な経営指標 BS

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027 Q1
流動資産合計	5,878	5,872	7,353	7,287	13,128	10,283
現金及び現金同等物	3,962	3,872	3,797	2,543	7,161	5,265
非流動資産合計	4,443	5,562	8,882	15,441	22,900	23,921
有形固定資産	63	316	955	1,278	2,391	2,985
無形資産	443	607	1,152	3,303	5,146	5,578
のれん	3,337	3,399	3,995	4,554	8,234	8,234
資産合計	10,322	11,435	16,235	22,729	36,029	34,205
流動負債合計	3,060	3,023	4,451	6,838	14,153	11,905
非流動負債合計	4,274	4,392	5,031	7,384	11,046	10,953
負債合計	7,335	7,415	9,482	14,222	25,199	22,858
資本合計	2,986	4,019	6,752	8,506	10,829	11,346
親会社の所有者に帰属する持分 (自己資本)	2,367	3,242	6,752	8,511	10,549	10,980
持分比率(自己資本比率)	22.9%	28.4%	41.6%	37.4%	29.3%	32.1%
負債及び純資産合計	10,322	11,435	16,235	22,729	36,029	34,205

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- これらは現在における見込み、予想及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

お問い合わせ先

ポート株式会社 財務IR部 IR担当

E-mail : ir@theport.jp

お問い合わせフォーム : <https://www.theport.jp/contact?purpose=ir>

The logo for PORT INC. is displayed in a bold, white, sans-serif typeface. The word "PORT" is in all caps and significantly larger than the word "INC.", which is also in all caps but smaller. The letters are widely spaced, giving the logo a clean, modern appearance. The background is a solid dark navy blue, and several small, dark gray squares are scattered across the page, some of which are partially visible behind the text.

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。