



2026 年 8 月 19 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 せ 先 常 務 執 行 役 員 辻 本 拓
財 務 I R 部 長

TEL. 03-5937-6466

2027 年 3 月期第 1 四半期 決算説明会 Q & A

2026年8月12日（水）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2027年3月期第1四半期決算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。

1. エネルギー領域について

Q. 経済産業省により需給調整市場における一次調整力や二次調整力の上限価格が引き下げられるなど調整力単価の下落傾向が見られますが、こうした市場環境の変化による系統用蓄電所事業への影響について、どのように考えていますか。

- A. 2026年10月に4月に続く調整力単価の上限価格引き下げが予定されていますが、今後の単価動向についてはさらに引き下げられ、一定の水準へ落ち着いていくものと想定しております。当社の事業計画においては、具体的な数値の開示は差し控えるものの、あらかじめ現状よりも保守的かつ下振れを織り込んだ単価前提で事業を組み立てております。そのため、今回の単価引き下げによる当社業績や事業計画へのネガティブな影響は限定的であると考えております。

Q. エネルギー領域の伸長が弱く生産性を意識した体制転換を図るとのことですが、なぜこのタイミングで従来とは異なる方針に転換されたのでしょうか。何らかのリスクが高まっている可能性も含め、背景や狙いについて教えてください。

- A. 外部環境としては中東情勢の長期化などの不確実性が存在するものの、現時点での当社業績への影響は限定的と捉えております。このタイミングで生産性を意識した体制転換を推進している最大の理由は、将来利益の最大化と収益構造の質の向上を図るためです。

当社は従来のショット型モデルからストック型モデルへの移行を戦略的に進めており、ユーザー1名あたりの収益性を最大化させることが中長期的な継続成長において極めて重要となります。今期第1四半期において体制転換の取り組みを推進した結果、一定の手応えを得ております。今期第2四半期以降も将来利益の獲得に向けた積極的な施策を継続し、それが確実にストック利益の伸長と成長率の担保に繋がる構造を強固にしています。

Q. エネルギー領域においてショット案件をストック案件に切り替えていく方針とのことですが、将来的にはショット案件が完全に消失する認識でよいのでしょうか。また収益性が高い場合はショット案件を選択することもあるのか、ならびに現時点および将来的なショット案件とストック案件の構成割合について教えてください。

- A. 現時点および将来における詳細な構成割合の開示は差し控えさせていただきますが、エネルギー領域における収益構造の目安としては、現在のエネルギー事業全体の売上収益から将来利益（ストック利益）を差し引いた数値を一つの指標としてご参照いただければと存じます。

今後の方向性としては、事業者との交渉等が存在するため一概には言えないものの、原則として完全なショット案件の割合は段階的に低減させていく方針です。エネルギー事業の特性上、利用ユーザーの増加に伴い事業者が収益を得て、それに応じたストックフィーを当社が受領するモデルが本来あるべき姿であり、中長期的な収益性の観点からも非常に合理的です。他事業で創出したキャッシュ・フローを活用しつつ、5年・10年単位で安定的な収益を生み出すストック型モデルへの転換を強力に推進してまいります。

Q. 系統用蓄電所のパイプラインについて、年間10ヶ所程度のペースで開発を進めていく見通しとのことですが、回答待ち39ヶ所のうち条件の良い案件が早期に決定した場合は、年間10ヶ所にこだわらず開発を推進する予定でしょうか。

- A. 基本的なスタンスとしては、早期接続が可能かつコスト負担が適正な優良案件については、年間10ヶ所という枠組みに固執することなく積極的に開発を進めていく方針です。

現在当社では、3ヶ所の蓄電所が稼働しており、3ヶ所のうち2ヶ所が今期第1四半期において収益寄与し、第2四半期以降に3ヶ所ともに本格的な収益寄与が見込まれております。回答待ちの39ヶ所は今期および来期にかけて事業化の目処が立ちつつある案件ですが、実際の開発進捗は外部要因（電力会社等との協議）にも左右されます。

なお、土地権利転売や蓄電所建設後の売却等による単発の利益追求ではなく、当社自ら投資を行い中長期的なストック収益を獲得するビジネスモデルを軸としております。

当社グループ全体の事業環境や投資バランスを勘案しつつ、優良案件については前倒しでの開発・推進を進めてまいります。

Q. エネルギー領域の事業利益のスライドを見ると、業務支援の利益率が非常に高い水準となっておりますが、どのような収益構造となっているのでしょうか。

- A. 業務支援サービスにおいては、系統用蓄電所事業や通電手配支援等、提供している各サービスの利益効率が非常に高い構造となっております。これらのサービスが高い収益性を備えていることが、領域全体の事業利益率を押し上げる要因となっております。

2. 人材領域について

Q. 企業が生成AIやAIエージェントの活用により事務職やソフトウェア開発部門などの新卒採用抑制に動き出していますが、こうした市場環境の変化による人材紹介サービスへの影響をどう捉えていますか。

- A. 事務職や一部の職種においてAI活用の影響による採用抑制の動きが出始めておりますが、当社業績への影響は限定的であると捉えております。当社の新卒人材紹介においては、AIの影響を受けにくい現場職を中心とした採用支援が主力であり、そもそも事務職などの求人保有割合が低い構造となっております。

また、新卒採用支援市場は中途採用市場と異なり未経験者の就職であるため、仮に特定職種の求人需要が減少した場合であっても、需要の旺盛な他職種や他業界へと柔軟にマッチングを移転させることが可能です。今後においても、AIの進化に伴う職種別の影響を見極めつつ、強い採用需要が存在する領域を紹介していくことで、継続的な事業拡大を推進してまいります。

Q. 人材領域の事業利益率が低下傾向にある要因は何ですか。

- A. 人材紹介サービスの拡大に伴う人件費等の増加が主な要因です。今後の見通しについても、採用施策や体制強化に伴う人件費増加のインパクトから、事業利益率は一時的に低下傾向で推移するものと見込んでおります。

Q. 人材領域の業績トレンドの変化について、前期（2026年3月期）や前々期（2025年3月期）は二重丸の表記が2四半期分あったのに対して、今期は第4四半期のみが二重丸となっており、強弱のトレンドの総体が合わない印象を受けます。これは全体として業績が平準化しているというメッセージでしょうか。

- A. ご指摘の通り、人材領域における業績トレンドは全体として平準化が進んでおります。2026年3月期通期決算発表以降、同様のご質問をいただいております。開示上の表現や見せ方については今後の改善課題と捉えております。

業績が平準化している主な背景としては、新卒採用市場における通年化および早期化の影響が挙げられます。現在においても、大学4年生への就職支援を推進しながら、同時に大学3年生への就職支援がスタートしている状況であり、常に2つの卒業年度の層を同時に支援する構造となっております。こうした採用スケジュールの変化に伴い、年間を通じて強い採用支援需要が分散・平準化して発生する構造へと移行しております。なお、平準化が進んでおりますが、業績トレンドとしてお示ししている通り、第4四半期が最需要期とはなりません。

Q. 今期第1四半期の人材領域は売上収益が前年同期比83%増と想定以上に伸長しました。就職活動の早期化による四半期間の期ズレと、HRteam社の連結や成約件数・単価、生産性改善など実質的な成長をどのように分けて捉えればよろしいでしょうか。また、今期第2四半期以降も前年同期比で高い成長を維持できると考えて良いでしょうか。

- A. 人材領域における成長要因の内訳としては、まず成約件数については人員増に伴うオーガニックな成長が寄与しております。成約単価についても上昇傾向が続いており、特に今期第3四半期・第4四半期業績に寄与する大学3年生向けの成約単価は、大学4年生向け以上の水準に達する見込みです。生産性においても、1人当たりの売上収益で一定の改善が見られており、各種KPIは総じて極めて好調に推移しております。
- 第2四半期以降においても、リアル集客比率の向上などに取り組み、各施策を推進してまいります。

Q. 人材領域において、成約支援人材1人当たり売上収益が今期第1四半期にやや上昇しているように見受けられますが、今後の推移見通しについて教えてください。

- A. 1人当たり売上収益については、四半期単位の変動に留まらず通期ベースで捉えることが重要であり、中長期的には段階的・継続的に向上させていく方針です。

就職活動の早期化等に伴い、新卒入社社員の戦力化時期と第1四半期の繁忙期とのズレが発生し、一時的に四半期ごとの数値に変動が生じる可能性がございます。

従いまして、本質的な収益力を測る上では通期ベースでの1人当たり売上収益や、立ち上がり後の1人当たり成約件数といった各種指標のモニタリングを通じて生産性を維持・向上させてまいります。

3. 新規領域について

Q. 新規領域における売上収益および利益ともに順調に成長しており、事業規模も拡大している印象を受けます。新規領域の近況および今後の見通しについて教えてください。

- A. 新規領域の今期第1四半期については、カードローン領域が全体の成長を強力に牽引いたしました。利益面においても、ストック利益が極めて堅調に推移したことが領域全体の利益水準を大きく押し上げております。

今後においても、引き続き新規領域における事業開発および投資を積極的に推進してまいります。カードローン領域をはじめとする好調な進捗を維持しつつ、持続的な成長に向けた新規事業の立ち上げおよび拡大を図ってまいります。

4. その他

Q. コーポレートAIの構築を進められており、将来的な収益性向上を期待しておりますが、この投資対効果が発現する時期について、どの程度のアタッチメントで効果が現れると見込んでいますか。

- A. 投資対効果の本格的な発現時期については、来期を見込んでおります。
今期中においても一定の効果を示す施策は現れてくると考えておりますが、今期はAI投資に対する許容度を一定程度確保した上で開発・構築を推進する期間と位置付けております。そのため、全体としての業績インパクトについては、来期以降に本格的に現れるものと捉えております。

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 : 39百万円 (2026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。