



2026 年 10 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 せ 先 常 務 執 行 役 員 兼 辻 本 拓
財 務 I R 部 長
TEL. 03-5937-6466

ENECHANGE 株式会社の新設会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、ENECHANGE 株式会社（東証グロース、証券コード 4169、以下「ENECHANGE」といいます。）がコールセンター・オフライン事業について会社分割（吸収分割）した ENECHANGE カスタマーサービス株式会社（以下「ENECHANGE カスタマーサービス」といいます。）の全株式を取得し、当社の完全子会社とする（以下「本株式取得」といいます。）ことを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 本株式取得の背景及び理由

当社グループは「社会的負債を、次世代の可能性に。」をパーパスに掲げ、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、当社が集客から成約までの 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となる成約支援事業を展開しております。

エネルギー領域では、電力・ガス事業者の成約支援や業務支援サービスを提供しており、電力事業者向けの支援においては、電気の新規契約獲得（成約支援）だけでなく、電気開通までの業務支援（開通支援）も行っており一気通貫型での成約支援サービスを提供しております。現在、総成約件数は年間 90 万件以上で国内最大規模（※ 1）の成約支援事業者となっております。

エネルギー領域については、2022 年 1 月に株式会社 INE を M&A することで参入し、2023 年 7 月に株式会社 Five Line を M&A し、両社での総成約件数の拡大を図ることで業容拡大につなげ、エネルギー領域の売上収益が 2023 年 3 月期 35 億円だったものが、ストック利益の拡充も図りながら 2025 年 3 月期で 107 億円と単一事業売上収益 100 億円を突破しております。また、エネルギー領域においては、成約件数が増加すると市場内でのプレゼンスが向上し、それにより成約単価上昇・成約売上上昇となり、更に積極的なマーケティング投資を行えることで成約件数の更なる増加につながるサイクルとなるため、総成約件数の最大化を図るために M&A によるロールアップ戦略のほかに、商流統合を前提とした資本業務提携形式でのロールアップ戦略も積極的に実行し、2024 年 11 月に株式会社ライフアップ、2024 年 12 月に株式会社エンクスと資本業務提携を行い、商流統合による当社グループでの総成約件数の最大化を図っております。

そのような中で ENECHANGE とは、エネルギー領域においてシナジー創出ができると考え、電力・ガス案件の商流活用による市場内プレゼンス向上及び成約件数拡大と収益の最大化を図るために、2025 年 2 月に業務提携契約を締結しております。

業務提携契約締結後は、ENECHANGE のコールセンター・オフライン事業が、当社と同じく個人ユーザーの引越しを契機にした電力・ガスの新規契約の成約支援を行っており、当社取引の電力案件の商流活用を ENECHANGE のコールセンター・オフライン事業が取り組んでおりました。

ENECHANGE と業務提携関係を継続する中で協議を行い、この度 ENECHANGE が当該コールセンター・

オフライン事業を ENECHANGE カスタマーサービスに会社分割（吸収分割）により承継させ、同社を当社の完全子会社化とすることで、当社取引の商流連携を行っていたものから商流統合を行い、当社グループの成約支援事業者としての国内最大規模の市場内プレゼンスや当社グループの高い成約力とマルチチャネルマーケティング力といった競争優位性を活かしたシナジー創出により当社グループでの更なる企業価値向上を図ることができると考え、完全子会社化を決定いたしました。

なお、当社完全子会社化後は、ENECHANGE カスタマーサービスが保有する 30 社を超えるパートナー企業を経由した新規ユーザー獲得オペレーションの確立や、不動産管理会社向けのシステムソリューション等を当社グループに取り込むことで、当社としてもユーザー獲得のための新たなチャネル開拓に繋げて参ります。

また、WEB チャネルだけでなく、リアルチャネルでのマーケティングチャネルを ENECHANGE カスタマーサービスが保有していることは、当社の WEB チャネルだけではないマルチチャネルマーケティングによる成長戦略に合致しているものになります。

※ 1 「国内最大規模」：当社調べによるものになります。

2. 株式取得の概要

(1) 株式取得の方法

本株式取得は以下の方法で行います。

- ① ENECHANGE が、新設した ENECHANGE カスタマーサービスにコールセンター・オフライン事業を吸収分割により承継する。（効力発生日 2026 年 12 月 1 日）
- ② 当社が、ENECHANGE より、ENECHANGE カスタマーサービスの全株式を取得し、完全子会社化する。（2026 年 12 月 1 日）

(2) 取得価額及び決済方法

- ① 取得価額 200 百万円
- ② 決済方法 手元資金による現金決済

3. 異動する子会社（新設会社）の概要

名称	ENECHANGE カスタマーサービス株式会社	
所在地	東京都港区虎ノ門三丁目 2 番 2 号 虎ノ門 30 森ビル 2 階	
代表者の役職・氏名	代表取締役 五十嵐 貴裕	
事業内容	コールセンター・オフライン事業	
資本金	1 円	
設立年月日	2026 年 9 月 24 日	
純資産	1 円	
総資産	1 円	
大株主及び持株比率	ENECHANGE 株式会社 100%	
上場会社と当該会社の関係	資本関係	該当事項はありません
	人的関係	該当事項はありません
	取引関係	該当事項はありません
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません
当該会社の最近 3 年間の経営成績及び財政状態	2026 年 9 月に設立した新会社であるため、同社の確定した最終事業年度はありません。（注）	

- (注) 1. ENECHANGE カスタマーサービスは、2026 年 9 月 28 日付で ENECHANGE が締結した吸収分割契約に定められるところに従って、効力発生日における ENECHANGE のコールセンター・オフライン事業に係る資産、負債、契約、その他の権利義務等を承継する予定です。なお、原則として債務の承継については重疊的債務引受の方法による予定です。
2. ENECHANGE が簡易吸収分割により新設会社に承継する予定の資産、負債の項目及び帳簿価額は以下のとおりです。(2026 年 3 月 31 日現在)

(単位：百万円)

資産		負債	
項目	帳簿価額	項目	帳簿価額
流動資産	5	流動負債	5
合計	5	合計	5

(注) 当社子会社化時点では金額が変動する可能性があります。

4. 株式取得の相手先の概要

(2026 年 3 月末現在)

名称	ENECHANGE 株式会社	
所在地	東京都港区虎ノ門三丁目 2 番 2 号 虎ノ門 30 森ビル 2 階	
代表者の役職・氏名	代表取締役 CEO 丸岡 智也	
事業内容	エネルギー流通プラットフォーム事業	
資本金	21 百万円	
設立年月日	2015 年 4 月 27 日	
純資産	4,781 百万円	
総資産	7,657 百万円	
大株主及び持株比率	株主名	発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合(%)
	伊藤忠エネクス株式会社	17.20%
	JICVGI オポチュニティファンド 1 号 投資事業有限責任組合	8.83%
	株式会社 SBI 証券	8.73%
	MSCO CUSTOMER SECURITIES	8.65%
	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	4.14%
上場会社と当該会社の関係	資本関係	当社は、ENECHANGE の株式を 570,800 株(持株比率 1.33%)保有しています。
	人的関係	該当事項はありません。
	取引関係	営業上の取引があります。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。

5. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

異動前の所有株式数	0 株 (議決権の数：0 個) (議決権所有割合：0 %)
取得株式数	1,000 株 (議決権の数：1,000 個)
取得価額	普通株式 200 百万円 デューデリジェンス費用等 (概算額) 1 百万円 合計 (概算額) 201 百万円
異動後の所有株式数	1,000 株 (所有割合：100%) (議決権の数：1,000 個) (議決権所有割合：100%)

(注) 新設会社の株式の1株あたりの取得価額は、当該承継事業に係る直前事業年度(2026年3月期)の経営成績及び財政状態の実績、今後3年間(2027年3月期～2029年3月期)の見込み、並びに実施したデューデリジェンスの結果を踏まえ、ENECHANGEと個別に協議の上決定しており、妥当な金額と判断しております。

6. 日程

取締役会決議	2026年10月23日
株式譲渡契約締結日	2026年10月23日
株式譲渡実行日	2026年12月1日(予定)

7. 今後の見通し

本株式取得により、新設会社の業績を連結し、既存事業との連携を図ることで今後の企業価値向上を見込んでおります。株式譲渡実行日を2026年12月1日とした場合、当社2027年3月期第3四半期より連結される予定で、2027年3月期連結業績への影響は軽微(限定的)となりますが、今後既存事業との連携、シナジー創出により開示が必要な場合には、速やかに公表いたします。

なお、本株式取得対象部分の事業損益は2026年3月期実績で売上高約20億円、事業利益(本社費配賦前)約2億円の損失となっております。また2027年3月期においては売上高が前年同期比で減収傾向での推移となっております。

取得対象事業は前年同期比で減収傾向、営業損失であります。当社完全子会社化後においては当社グループが保有する高い成約力のノウハウの活用や当社グループでの商流統合により、早期黒字化の実現が可能と考えており、シナジー創出により収益拡大を図っていききたいと考えております。

以 上

(参考) 当期業績予想及び前期実績

	売上 収益	EBITDA ※1	将来利益込 EBITDA※2	営業 利益	税引前 利益	当期 利益	親会社の 所有者に 帰属する 当期利益	基本的 1株当たり 当期利益
業績予想 (2027年3月期)	百万円 39,000	百万円 7,000	百万円 11,500	百万円 5,400	百万円 5,300	百万円 3,470	百万円 3,310	円 銭 252.33
前期実績 (2026年3月期)	29,100	5,334	8,707	4,073	4,004	2,808	2,717	206.56

※1 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

※2 将来利益込 EBITDA＝EBITDA＋将来利益