



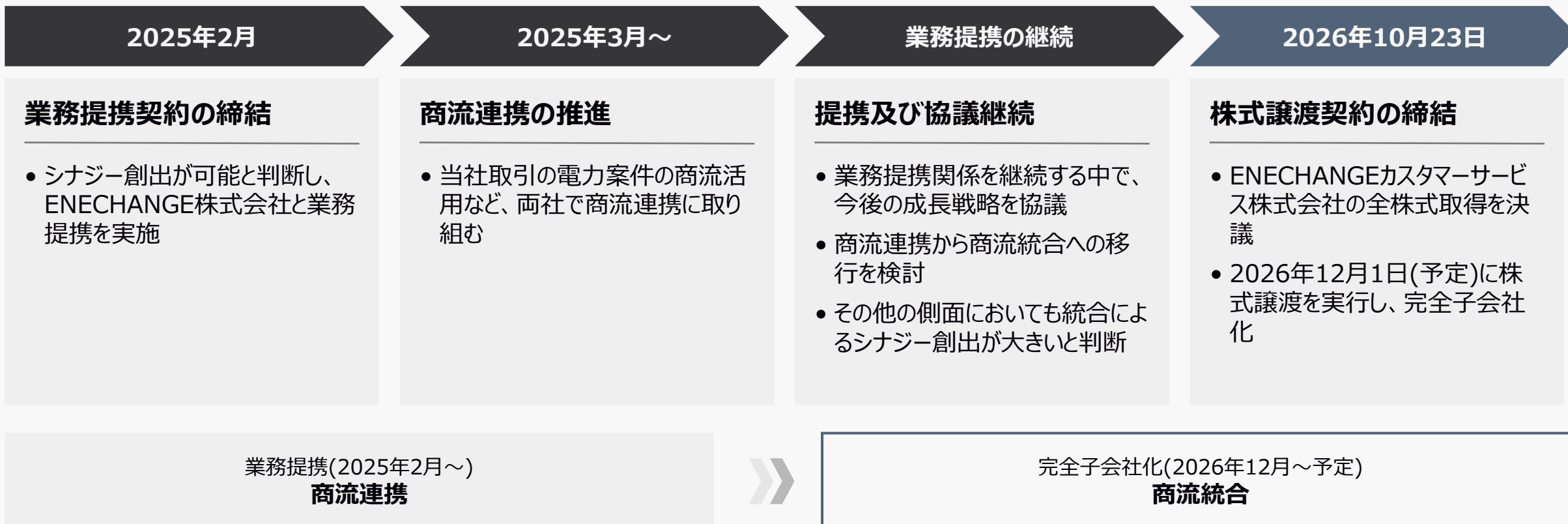
PORT INC.

ENECHANGE株式会社の新設会社の株式取得 （子会社化）に関する補足説明資料

ポート株式会社(証券コード：7047)

2026年10月23日

2025年2月の業務提携以降、商流連携を推進し両社で協議を継続。当社と同じく個人ユーザーの引越しを契機とした成約支援を行う事業のロールアップ型M&Aを実行し、商流連携から商流統合へ移行。



ENECHANGE株式会社のコールセンター・オフライン事業を承継する新設会社の全株式を取得し、完全子会社化。業務提携による商流連携から商流統合へ移行し、当社のエネルギー領域における更なるシェア拡大を図る。

対象会社	ENECHANGEカスタマーサービス株式会社 (ENECHANGE株式会社の100%子会社として2026年9月24日に設立)
対象事業	コールセンター・オフライン事業 (個人ユーザーの引越しを契機とした電力・ガスの成約支援)
取得方法	ENECHANGE株式会社が対象事業を吸収分割により対象会社へ承継。その後、当社が対象会社の全株式(1,000株)を取得
取得価額	200百万円
株式譲渡実行日	2026年12月1日(予定)
業績への影響	- 対象会社が過去に獲得したストック利益は承継対象外のため、短期的には営業赤字を見込む - 一方、当社との統合によるシナジー効果が大きく、早期黒字化を見込む 27.3期3Qより連結予定(会計上インパクトは4Q以降)。27.3期連結業績への影響は限定的

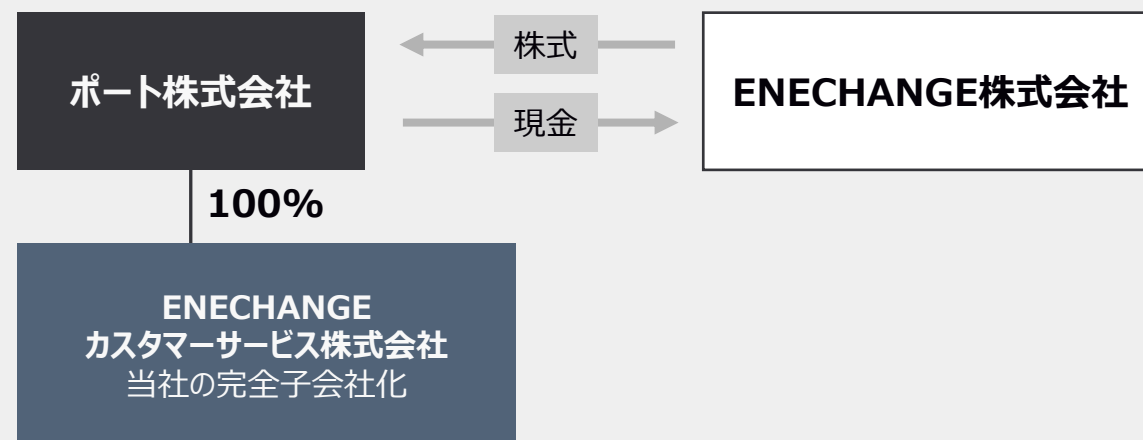
ENECHANGE株式会社が2026年9月28日の決議に基づき、コールセンター・オフライン事業を新設会社へ吸収分割により承継。当社はその後、その新設会社の全株式を取得。

① 吸収分割



ENECHANGE株式会社の100%子会社として設立した新設会社は、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

② 株式取得(完全子会社化)

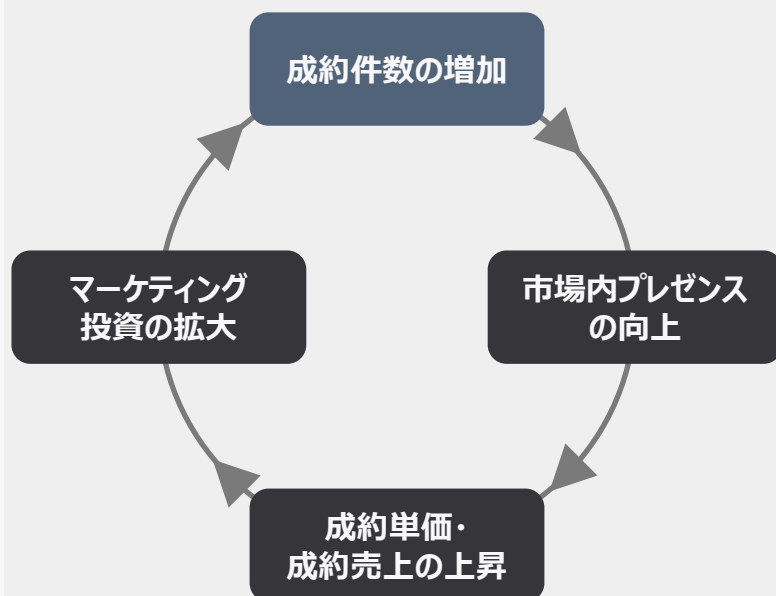


承継の概要

対象事業	コールセンター・オフライン事業全体(電力事業者等の顧客基盤、不動産・パートナー経由の獲得チャネル、不動産管理会社向けソリューションサービス等)
対象組織	原則、対象事業に従事する全ての人材
継続収益	過去に獲得した継続収益(ストック利益)は承継対象外

本件により、商流の完全統合による影響で成約件数拡大による成長サイクルを更に促進。加えて、リアルチャネルを中心とした新たな獲得チャネルを確保し、更なるシェア拡大を見込む。

成約件数拡大を起点とした成長サイクル



本件で対象会社の成約件数を取り込み、
この循環を更に加速

01 商流の完全統合による 更なるシェア拡大

- 同社の成約件数を当社グループの商流へ完全統合
- 引越し契機の電力・ガス成約支援でシェアを拡大

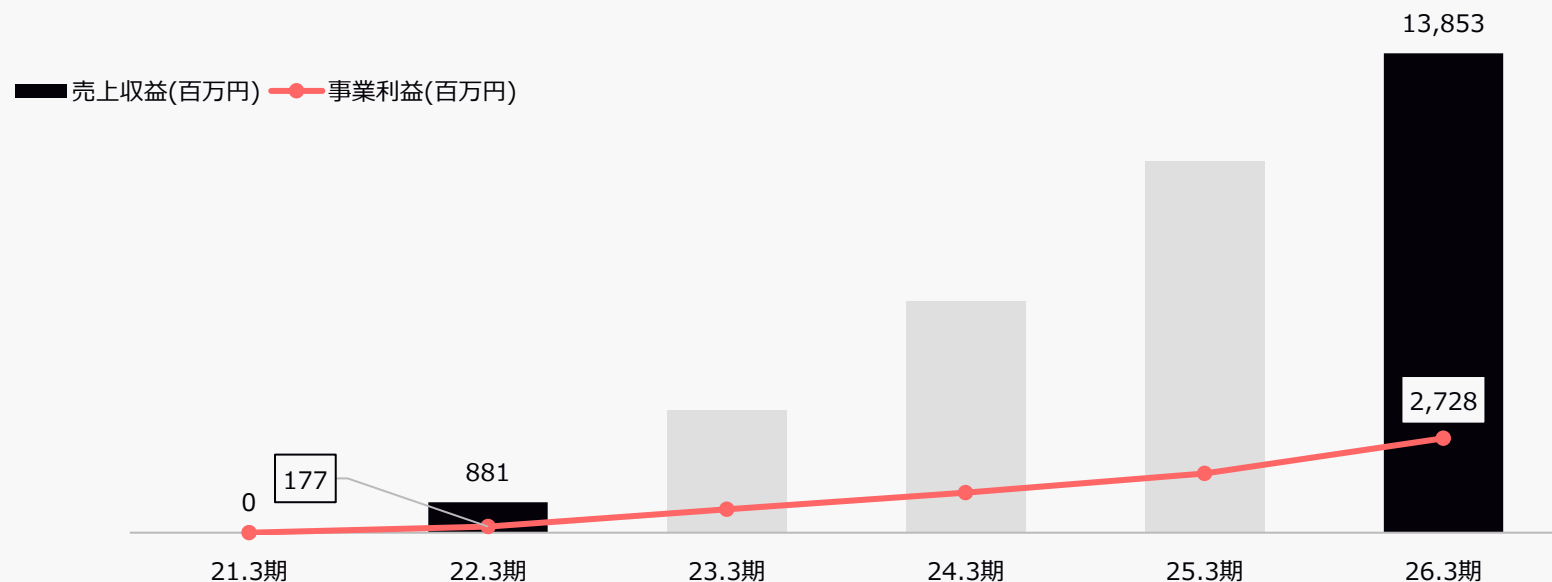
02 リアルチャネルを中心とした 新たな獲得チャネルの確保

- 30社超のパートナー企業を経由した獲得体制を取り込み
- 当社グループの成長戦略であるリアルチャネルでのユーザー獲得強化の足掛かりとする

03 不動産会社向け 業務支援サービスへの参入

- 不動産管理会社向けのソリューションサービスの取り込み
- ユーザー獲得の新たなチャネル開発に向けた、新規事業参入の足掛かりとする

22.3期4Qの株式会社INE取得以降、ロールアップとハンズオン型のPMIで売上収益・事業利益ともに大きく成長。複数の戦略子会社も設立し、個人向け電力・ガスの成約支援において国内最大規模※1の事業者に成長。



M&A

資本業務提携

inē
2022年1月
38.5億円(100%)※2

Five Line
2023年7月
8.6億円(100%)※2

LIFE AP
2024年11月
(16.7%)

ENKS
2024年12月
(15.1%)

21.3期～26.3期の変化

売上収益成長
+13,853百万円

事業利益成長
+2,728百万円

総投資額(M&Aのみ)
47.1億円

加重平均投資回収期間
2.4年

※ M&A実行時の取込み額

- ・売上収益合計：5,286百万円
うち、株式会社INE：3,299百万円(21.3期)
うち、株式会社Five Line：1,987百万円(22.3期)
- ・営業利益合計：666百万円
うち、株式会社INE：592百万円(21.3期)
うち、株式会社Five Line：74百万円(22.3期)

※1 当社調べ

※2 金額は追加取得分を含む投資総額。株式会社INEは2023年6月、株式会社Five Lineは2024年1月に追加取得し100%化

今後も既存事業のロールアップを中心に、多様な集客チャネルの獲得を目的としたM&Aを積極的に検討。中長期の成長性を担保する周辺事業及び新領域のM&Aも実施していく方針。

	最優先領域(既存事業・周辺事業)		新領域
	エネルギー	人材※1	
優先度			
対象市場	- 個人向け電力・ガス等の成約支援 - 法人向け電力・ガス等の成約支援	- 新卒採用支援 - 若年層の採用支援	その他の成約支援及び新規事業
対象事業	- 個人向け電気・ガス等の販売支援 - 法人向け電気の販売支援 - 付帯サービス等 - 業務支援等	- 新卒紹介 - ダイレクトリクルーティング - 中途人材紹介 ※主に若年層(既卒、第二新卒)	- 企業にとって獲得コストが高く、ユーザーの意思決定難易度が高い、非日常領域 - 次の事業の柱となり得るもの
期待するシナジー	- 新たな集客チャネルの獲得(マルチチャネルマーケティングの強化) - 成約件数増加による市場プレゼンスの向上と成約単価の上昇 - 成約力を活かした周辺事業への進出によるTAMの拡大		既存事業での成約支援のノウハウを活かした、新たな市場への参入

※1 人材派遣関連、採用管理システム関連については、既存領域のM&Aには該当せず、新規領域への参入として検討

01 連結開始時期

- 株式譲渡実行日を2026年12月1日とした場合、27.3期3Qより連結
- 会計上の計上方針により、連結業績への実質的な影響は2027年1月から開始予定

02 27.3期連結業績への影響

- 対象会社の業績が27.3期連結業績に与える影響は限定的。対象会社の承継対象での26.3期実績は売上高約20億円、事業利益約2億円の営業損失、27.3期は前年同期比で売上高減収傾向で推移
- 対象会社が過去に獲得してきたストック利益は承継対象外のため、短期的には営業赤字を見込む。一方で、当社との統合によるシナジー効果が大きく、早期の黒字化を見込む

03 今後の展開

- 対象会社の事業を当社の新たな獲得チャネルとして成長させ、エネルギー領域の更なるシェア拡大を目指す
- 中期経営計画「ODYSSEY800」の達成に向け、M&A及び新規事業による成長投資を今後も積極的に継続

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>

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。