



2025年1月7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 辻本拓  
財務 IR 部長

TEL. 03-5937-6466

## 投資家Q & A 2024年12月

2024年12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。

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。

**Q. 積極的なロールアップ型の M&A や商流統合を前提とした資本業務提携により、更なる事業拡大に向けて取り組んでいると思いますが、オーガニックでの事業成長について、会社としての評価を教えてください。**

A. 当社は、積極的なロールアップ型の M&A や商流統合を前提とした資本業務提携を通じての事業拡大を図っておりますが、オーガニックでの事業成長が事業拡大のメインドライバーであり、実績として人材・エネルギー領域ともにオーガニックでの大幅成長が実現できていると評価しております。

今期（2025年3月期）第2四半期累計期間（4～9月期）は、人材領域における人材紹介サービスで組織拡大等による成約件数の増加や成約単価の上昇等により、オーガニックの成長で前年度比+64%の大幅増収を達成いたしました。

エネルギー領域では、Five Line 社の M&A 後のシナジー効果による影響と、良好な市場環境を背景に既存事業での大幅な総成約件数の増加や成約単価が上昇しております。加えて、前期からは安定的な利益成長の蓋然性を高めるべく、一部の契約案件をショット収益型からストック収益型への切替を行いながらも、今期第2四半期はオーガニックの成長で前年同期比+46%の増収を達成いたしました。（前期第2四半期から Five Line 社の連結が開始）

**Q. 人材領域では、早期層（大学3年生）の人材紹介サービスにおける成約単価が上昇傾向とのことですが、来期（2026年3月期）にも継続する見込みでしょうか。また、需要期（今期第4四半期）に向けた学生との面談状況はいかがでしょうか。**

A. 当社の人材紹介サービスにおける成約単価の上昇は、慢性的な人手不足や新卒採用需要の

増加に伴う採用競争の激化に加え、成約件数増加による当社の市場内プレゼンス向上が影響しております。今後も求人企業の新卒採用需要は底堅く推移する中で当社の人材紹介サービスへの需要は高まり、また他社比での単価上昇余地含めて当社の成約単価の上昇傾向は来期以降も継続することができると考えております。

また、2024年11月28日公表の「人材領域における人材紹介サービスの状況についてのお知らせ」に記載の通り、採用する対象学生の卒業年度ごとに求人企業側と契約締結するため、大学3年生（26卒）における成約単価の上昇は、今期第4四半期の売上増加に寄与するだけでなく、成約件数増加が期待される来期第1・第2四半期の売上成長にもポジティブな影響を与えると見込んでおります。

加えて、現在の大学2年生（27卒）が来期下期以降に人材紹介対象となる際の成約単価も継続的に上昇し、来期の売上成長をさらに後押しするものと見込んでおります。

現在、今期第4四半期に向けて大学3年生との面談数拡大が順調に進んでおり、需要期における人材紹介売上拡大に向けた準備が着実に進行しています。

**Q. キャリアアドバイザーの増員による組織拡大とともに、キャリアアドバイザーへの教育体制、スキルの均質化に向けてはどのような取り組みを行っているのでしょうか。**

A. 新卒で入社した社員は、4月から約2か月間の研修を経て、6月よりキャリアアドバイザーとして現場配属されます。配属後はOJT形式で現場教育を実施し、就活生とのキャリア面談や求人企業の紹介を行っております。

当社では、キャリアアドバイザーの積極的な増員を進める一方で、生産性の向上およびキャリアアドバイザーのスキルの均質化を重要課題と捉え、さまざまな取り組みを行っております。具体的には、就活生に適した求人企業をピックアップするためのAIを活用した独自のマッチングシステムの開発や、動画コンテンツなどのマニュアルやナレッジ共有の他に、就活生との面談を全て録画し活用することで、面談における質的向上およびリスク管理の強化等を図っております。

今期第2四半期時点のキャリアアドバイザーの人数は100名を超えておりますが（前年同期比+38%）、第2四半期累計（4～9月期）での人材紹介成約件数成長率は+43%の増加ができております。

**Q. エネルギー領域では、成約単価の上昇傾向が続いているとのことですが、第3・第4四半期においても継続傾向でしょうか。**

A. その傾向は今後も続くと見込んでおります。

今期第2四半期において、エネルギー領域では取引のある大手電力事業者を中心に、全体の成約単価が前四半期比で約10%上昇しました。

エネルギー領域の市場環境は、JEPX電力市場価格の安定的な推移に加え、各電力事業者による市場連動型価格プランの導入が進んでいます。これにより、ユーザーへの適切な価格転嫁や価格変動リスクのヘッジが可能となり、各電力事業者の新規顧客獲得需要が増加するとともに、各電力事業者がシェア拡大を図るための販促費用の拡大も見られています。

さらに、当社は電力・ガス等の年間成約件数50万件規模を誇る国内最大の成約支援事業者と

して、市場内でのプレゼンスが一層向上しています。この結果、第3・第4四半期においても、当社の成約単価の上昇傾向が継続することを見込んでおります。

**Q. エネルギー領域で順調にストック収益を拡大できている要因を教えてください。**

A. 前期（2024年3月期）より総成約件数が大幅に増加しているためです。

当社では、1成約で獲得した場合のショット収益よりも、ストック収益の累計（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、想定される契約期間で算出）のほうが、1.2～1.5倍以上になる案件をストック収益型で成約しています。この方針に基づき、総成約件数におけるストック収益型の成約比率を単に高めるのではなく、継続的な収益の拡大を目指し、ストック収益型の成約件数の拡大に向けて、総成約件数の最大化を最重要指標として取り組んでおります。

そのような中で、エネルギー領域においては、良好な市場環境の中で積極的にマーケティング投資を行っています。その結果、前期の総成約件数が前年度比+108%と大幅に増加しました。

総成約件数が大幅に増加していることで、ストック収益型で獲得したい成約件数が増加し、ストック収益の拡大に繋がっています。

## 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 : 2,405百万円（2024年9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](mailto: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。