



2025年2月4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 2025年1月

2025年1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。

尚、2025年2月3日付公表の「[ENECHANGE 株式会社との業務提携契約の締結及び ENECHANGE 株式会社に対する質権状況（貸付けの返済状況）に関するお知らせ](#)」についても、多くの投資家様よりご質問を頂戴いたしましたので、合わせて開示をいたします。

1. ENECHANGE 社との業務提携・質権状況に関するご質問

Q. ENECHANGE 社との業務提携の締結により、どの程度の収益効果を見込んでいるのでしょうか。

A. 両社の商流を活用することで、成約件数の拡大および市場内でのプレゼンス向上が期待され、それに伴い収益の最大化を図ることができると考えています。

業務提携による具体的な収益見込み数値についての回答は差し控えていただきますが、商流活用に関する具体的な目標イメージを ENECHANGE 社とすり合わせながら、業務提携を進めていきますので、一定の収益寄与が見込まれるものと考えています。

また、当社は主に引越しを契機にした成約支援を行っておりますが、ENECHANGE 社の電力切替えプラットフォームの活用により、当社がこれまでリーチできていなかった電気代の見直し（切替え）ニーズのあるユーザー層へアプローチするための新たなチャネルを獲得できました。これにより、さらなる収益向上にも寄与すると見込んでいます。

Q. 今回の ENECHANGE 社との業務提携契約締結内容は、春日社長が狙っていた形での着地（契約締結）となっているのでしょうか。

A. 当社は、従来より ENECHANGE 社のプラットフォーム事業、データ事業で協業関係を構築していきたいと考えておりました。当社のエネルギー領域事業とのシナジーを見込んでいな

いEV充電事業については、ENECHANGE社が選択された合併会社化はポジティブな内容と思っておりますが、合併比率等も鑑みると、今回締結させて頂いた業務提携は当社にとっても最適な形だと考えています。

Q. ENECHANGE社の株式保有について、今後は適切な形で保有していくと開示に記載あるが、具体的にはどのようにしていくのでしょうか。

A. 質権実行によるENECHANGE社の株式取得を含めると、当社のENECHANGE社株式保有比率はENECHANGE社第三者割当増資後で14%程度となりますが、ENECHANGE社との業務提携を通じて、当社の実益性の担保ができたと評価をしているため、当社の資本コスト等を鑑み一定程度の保有比率を減らすことを検討すべきだと認識しています。業務提携の商流活用対象案件における目標等に関して、ENECHANGE社に重大な違反がないことを含め複数の所定の条件が充足されている場合において、当社が保有するENECHANGE社株式を、当社の最終的な持分比率が完全希釈化ベース議決権割合で5%未満となるよう、ENECHANGE社株式の市場価格に悪影響を与えないような時期、条件及び方法で段階的に売却することもENECHANGE社との間で合意しております。

Q. ENECHANGE社の第三者割当増資の引受先はポートではないですが、両社はどのような判断をしたのでしょうか。

A. ENECHANGE社の第三者割当増資については、両社で長期間かつ複数回にわたって議論を続けてまいりましたが、最終的にはENECHANGE社が別のパートナーを選択するという決断をされています。当社は、ENECHANGE社の第三者割当増資に対して、基本的には要請があれば応じる姿勢は持っていましたが、今回の業務提携を実施しながら業務提携によるシナジーの状況等を注視してまいりたいと考えています。

Q. ENECHANGE社のプラットフォームを活用することで、スピーディーに切替えニーズのあるユーザーへアプローチできると思いますが、中長期的にもENECHANGE社のプラットフォームのみで拡大を図っていく方針でしょうか。

A. ENECHANGE社のプラットフォームは、電力切替え市場における最大手であり、当社にとってスピーディーに切替えニーズのあるユーザーへアプローチできる点は非常にポジティブであると考えていますので、ENECHANGE社との提携関係を強化しながら、切替えユーザーに対しての拡大を図って行きたいと考えています。また、中長期的には他チャネル活用も含めて切替えユーザーの拡大も図っていく方針です。

2. 2025年1月に頂戴したご質問

Q. 人材領域とエネルギー領域は、それぞれ異なった領域だと思えますが、なぜこの2つの領域で事業を展開しているのでしょうか。

A. 当社が人材領域とエネルギー領域という異なる分野で事業を展開している理由は、共通するビジネスモデルと、当社の強みが両領域で発揮できるためです。

当社は「社会的負債を、次世代の可能性に。」をパーパスに掲げ、社会課題の解決を目指しています。様々な社会課題の中で、労働人口減少という社会課題に取り組むことを重点とし、多くの企業が抱える人材採用や販促活動の課題を、高い WEB マーケティング技術と成約支援組織を活用した成果報酬型のビジネスモデルによって解決しています。

当社のビジネスは成約件数×成約単価=成約売上で構成されており、成約件数については、見込み客獲得数×成約率になります。

【共通するビジネスモデルの強み】

1. WEB マーケティングを通じて、多くの見込み顧客を効率的に集客すること
2. 見込み顧客に対するセールスを通じて、高い成約率を実現すること

【市場規模の大きさと成長可能性】

1. 人材採用支援市場、電力成約支援市場のどちらも非常に大きな規模を持ち、さらなる拡大が見込まれる領域
2. 当社独自のビジネスモデルを適用することで、他社との差別化が可能

当社の強みである「WEB マーケティング×セールス」の融合を活かすことで、異なる領域であっても一貫したアプローチが可能となり、両事業を成長させる基盤となっています。

Q. 人材紹介サービスにおいて、AI エージェントを活用した取組みを行っていくとのことですが、その他のサービスにおいては生成 AI 等のテクノロジーを活用した取組みは行っているのでしょうか。

A. 現在、当社は人材紹介サービスにおいて AI エージェントを活用し、求職者に対する高精度な求人提案の自動化等で生産性向上や成約率向上に取り組んでいますが、その他のサービスにおいても、生成 AI や先端テクノロジーを積極的に活用しています。

例えば、2021 年 12 月にオプティメス株式会社と資本業務提携を締結し、AI を活用した面接ツール「キャリアパーク面接診断 A.I.」をリリースしました。このサービスは利用ユーザーから高い満足度を得ており、当社会員ユーザーのアクティブ率向上や売上貢献といった成果を上げています。

また、人材領域のみならず、エネルギー領域においても、GPT-4o を活用し、成約支援組織の生産性・品質向上に向けた取組みを行っています。具体的には、成約データを解析してトークマニュアルを最適化したり、新規メンバー向けの教育商材を開発したりすることで、成約率向上や新人メンバーの早期戦力化を図り、総成約件数の増加を目指しています。

今後も、各分野で先端テクノロジーを活用し、事業成長やサービス品質の向上を追求してまいります。

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 : 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 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。