



PORT INC.

2025年3月期 第3四半期

決算説明資料

証券コード：7047

2025.2.13

目次

01

会社紹介

- ・ 経営戦略
- ・ 事業内容
- ・ 競争優位性
- ・ 市場環境
- ・ 成長戦略（インオーガニック投資）

P3

02

エグゼクティブサマリー

P32

03

2025年3月期 第3四半期 決算概要

P37

04

2025年3月期 第3四半期 決算概要（領域別）

P51

05

お知らせ・主な経営指標

P65

01 会社紹介

PURPOSE

社会的負債を、次世代の可能性に。

社会は常に今を優先してきました。
負債を、次世代へと先送りしながら。

多方面での歪みは複雑な摩擦を生み、深刻化する一方です。
にもかかわらず、その複雑さが故、いまだ放置されている状態にあります。

だからこそ、いつかではなく、今やる。

私たちは、100年後の次世代にその負債を引き継ぐのではなく、
自ら社会課題を特定し、提言から実行まで、
テクノロジー×リアルで推進します。

「あったらいいな」ではなく、「無くてはならない」、
世の中にとって大切なものを社会実装します。

そう、一つでも多くの社会的負債を、次世代の可能性に変えていくために。

社名	ポート株式会社 / PORT INC.
設立	2011年4月18日
本社所在地	東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー5F
資本金	2,407百万円（2024年12月末時点）
代表者	代表取締役社長CEO 春日博文
事業内容	成約支援事業
従業員数	677名（2024年12月末：連結）
平均年齢	約28歳（2024年12月末）
男女比率	6 : 4
証券コード	7047（東証グロース） 2018年12月21日上場
主要グループ会社	株式会社INE/株式会社Five Line/ みん就株式会社

経営戦略

労働人口減少社会に、可能性を。

労働人口減少という社会的負債に対して、
革新的なサービスを提供することで持続可能な社会を創造するとともに、当社の成長の機会へ。

ビジネスモデル

成約支援事業

WEBマーケティング×セールスの融合で、企業の経営課題に対して掛け捨てリスクをゼロにし、
ROIが明確な成果報酬型で解決する成約支援事業。

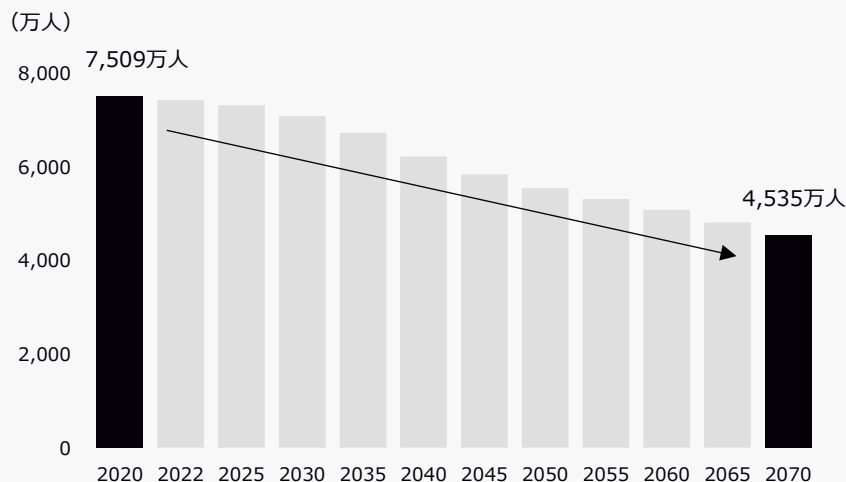


労働人口の減少は今後さらに加速していくなか、
全体の労働生産性も低迷を続け、社会全体が持続可能性の危機に直面している。

労働人口の減少

少子化に伴い、
日本の労働人口(生産年齢人口)は減少していく※1

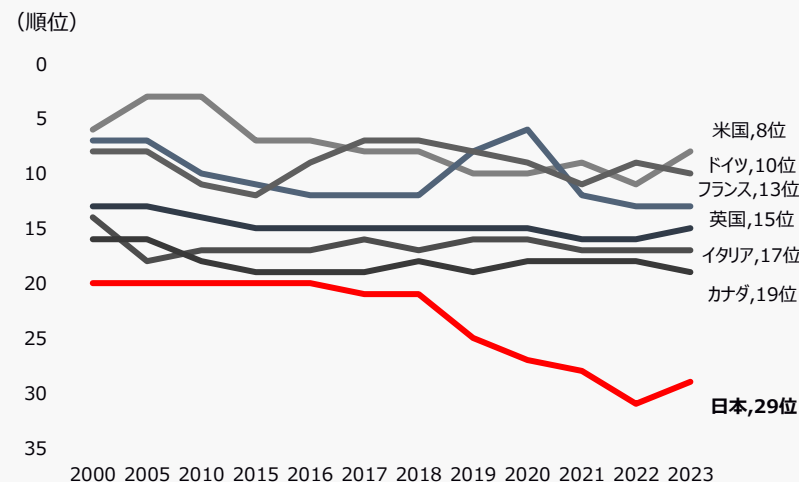
生産年齢人口(15~64)の推移予測



労働生産性の低迷

日本の労働生産性は、
OECD38か国中29位、G7で最下位※2

主要先進国の時間当たり労働生産性順位の変遷



※1 内閣府「令和6年度高齢社会白書」

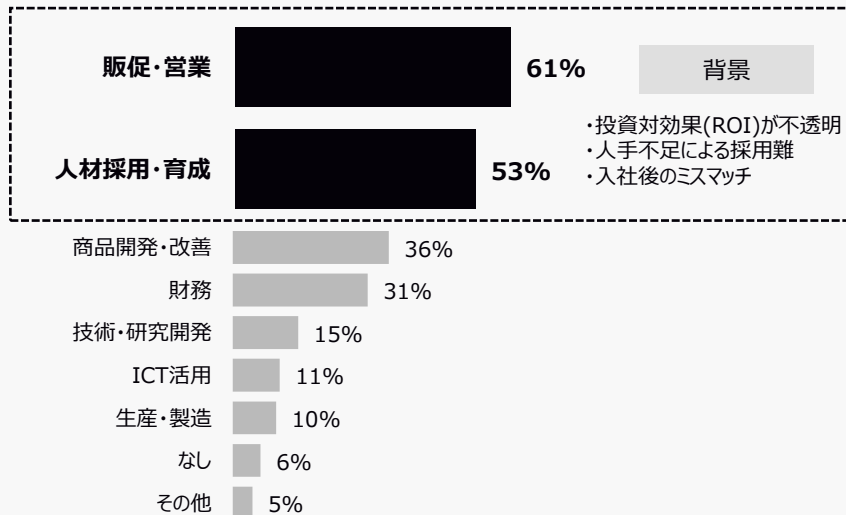
※2 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2024」2024年12月16日

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

日本の労働生産性の低迷を解決するためには、
企業の経営課題である販促、人材採用の解決が必須。そこには巨大な市場ポテンシャルも存在。

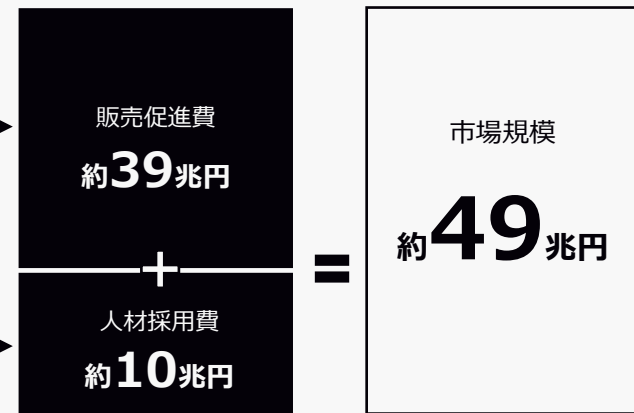
企業の経営課題は販促・人材採用

日本企業の9割を占める※1中小企業における経営課題のうち
最も大きな課題は「販促」と「人材採用」※2



巨大な市場ポテンシャル

企業の経営課題の「販促」と「人材採用」は
解決した際のインパクトが大きい巨大市場



販売促進費 = 広告宣伝費市場※3
+ 販売従事者人件費 (人口×平均報酬/年) ※4

人材採用費 = 求人広告市場※5 + 職業紹介市場※5 + 派遣市場※5
+ 庶務・人事人件費 (人口×平均報酬/年) ※5

※1 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chushoKigyousentai9wari.pdf>
 ※2 野村総合研究所「中小企業経営に関するアンケート (2021年3月)」より
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

※3 <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2022/0224-010496.html>
 ※4 厚生労働省「労働力調査」/日本の統計「主要職種別平均年齢、勤続年数、実労働時間数と月間給与額」より当社推計
 ※5 https://j-hr.or.jp/wp/wp-content/uploads/JHR_JHR_2030_report_20210125.pdf

企業の経営課題を、掛け捨て型ではなく成約地点で報酬が発生する成果報酬型で解決。
ROIが明確なことで巨大市場において大きなシェアを獲得し、成長の機会にする。



成約支援事業 ビジネスモデル

WEBマーケティング×セールスの融合により、クライアントの見込み客となるユーザーの集客から成約までの一気通貫型支援の共通のビジネスモデルを採用。



成約支援事業 主力事業

成約支援事業において、現在は人材領域及びエネルギー領域を主力事業として展開。各領域におけるシェア獲得は順調に拡大中。

成約支援事業

人材領域

新卒人材紹介にて国内最大規模の成約実績

売上比率

約**32%**

 就職会議  キャリアパーク!  みんな就

新卒採用企業向け人材紹介・業務支援サービス



人材会社向けアライアンスサービス

エネルギー領域

電力・ガス等にて国内最大規模の成約実績

売上比率

約**40%**

 エネチョイス  インターネット引越し業者専門サイト
引越手続き.com

電力・ガス事業者向け販促支援サービス

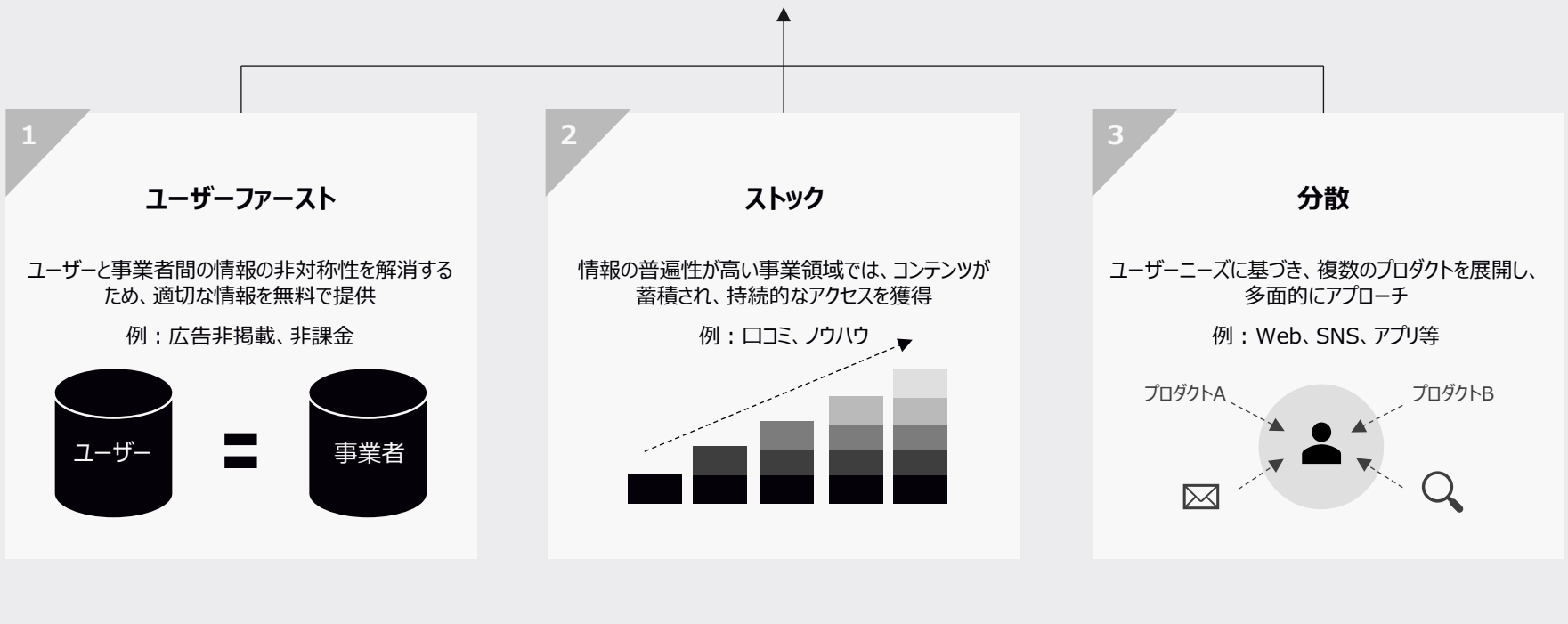
業務支援サービス

※ 2024年3月期実績、新規領域の売上比率は28%

競争優位性 ①WEBマーケティング

戦略的なWEBマーケティングによる圧倒的な見込み客を獲得することを可能とする高い集客力が強み。また、後述する成約力の強みを活かして大規模なWEBマーケティング投資に耐えうる優位性も特徴。

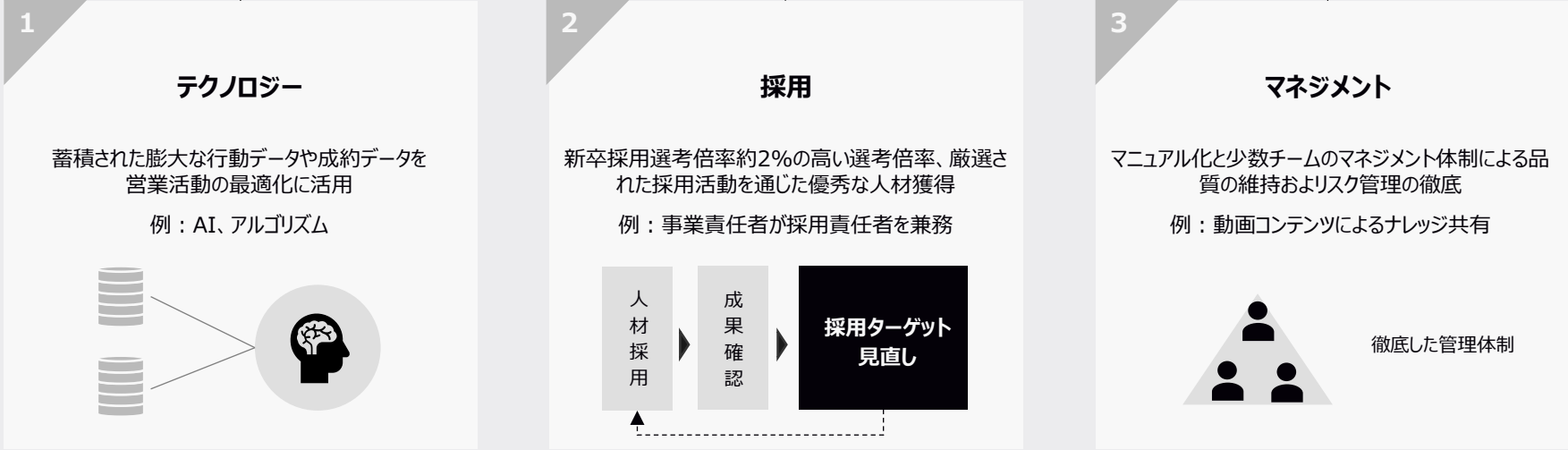
WEBマーケティングによる大量の見込み客の集客力



競争優位性 ②セールス（成約支援組織）

見込み客に対して洗練された成約支援組織による意思決定支援を行うことで、高い成約率を実現。また、高い採用力、マネジメントにより組織を拡大させながらも1人当たり生産性を落とさない体制を構築。

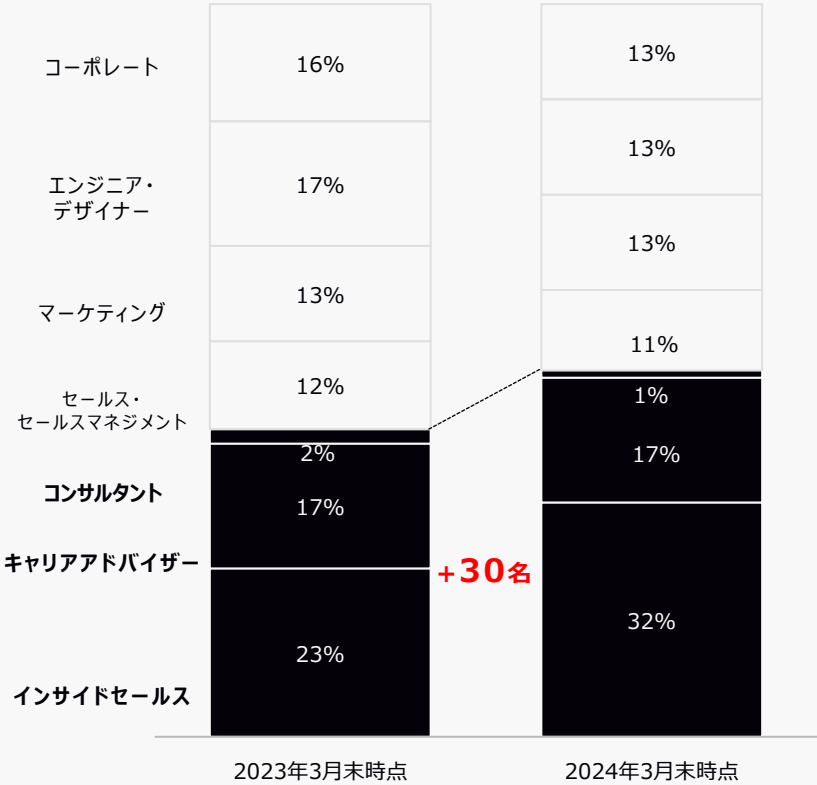
高い成約率を実現する営業活動による成約力



競争優位性 ②セールス（成約支援組織）

成約支援組織への積極的な投資により、組織全体の約50%まで成約支援組織の人員数が増加。

グループ全体職種別割合



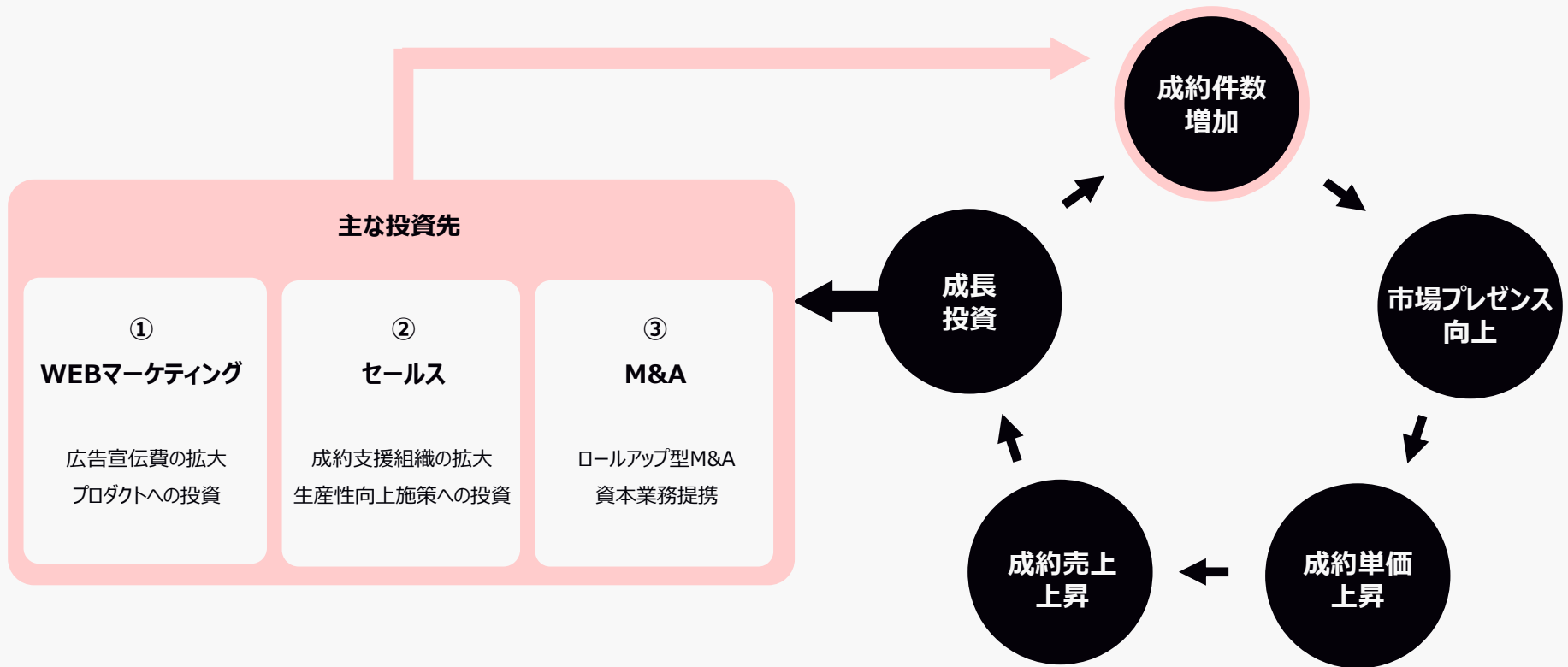
成約支援組織比率 (2024年3月末時点)

約50%

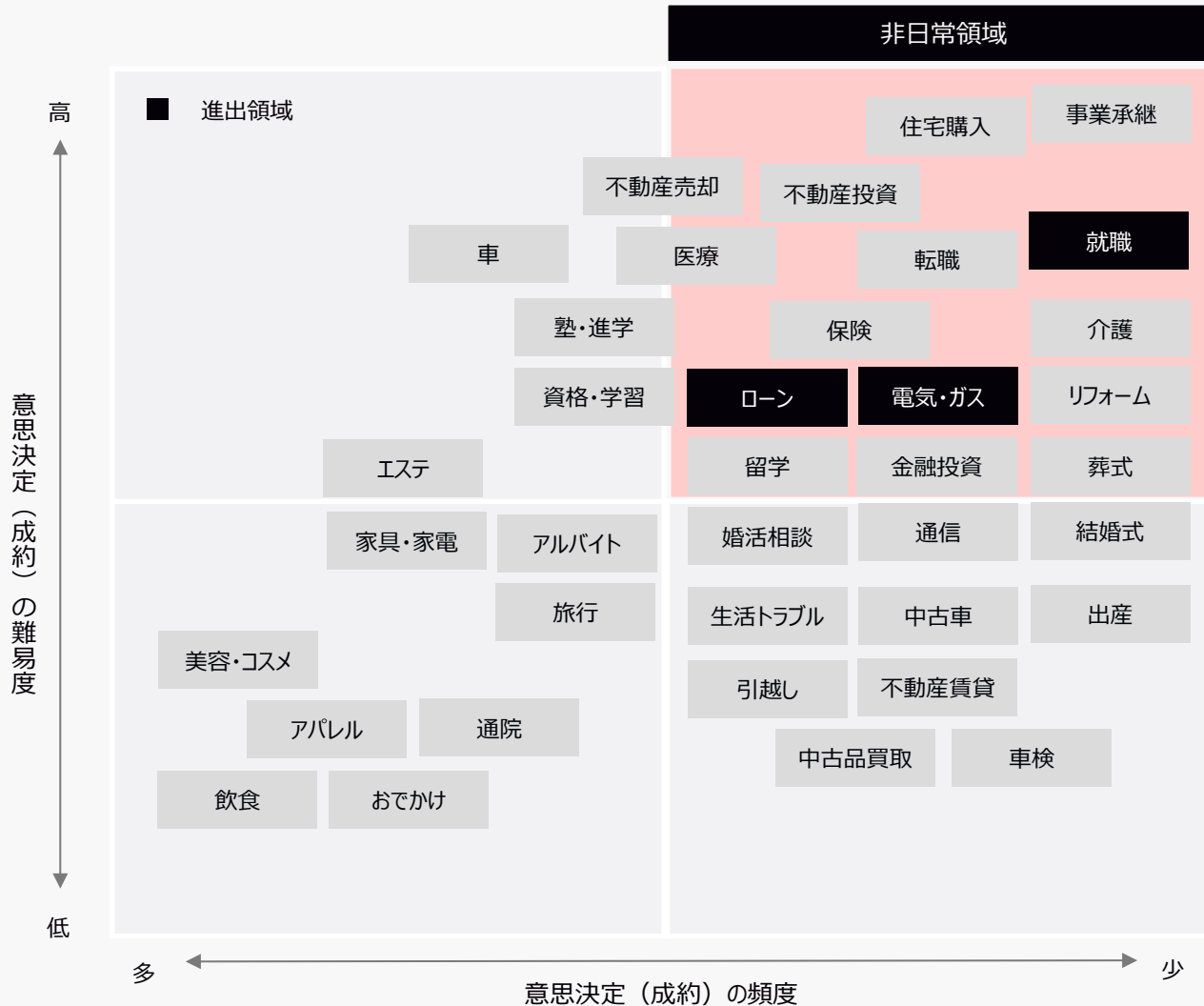
連結従業員数	375名	521名
--------	------	------

成約支援事業 成長サイクル

成約件数の最大化が最重要ポイント。成約単価および成約売上の上昇を通じて、成長投資を加速させ、更なる成約件数の最大化へ繋げていく成長サイクルを実現。



一人あたりの意思決定（成約）の頻度が少なく、難易度が高いマーケットを非日常領域と捉え、これらの領域の市場を優先的に展開。

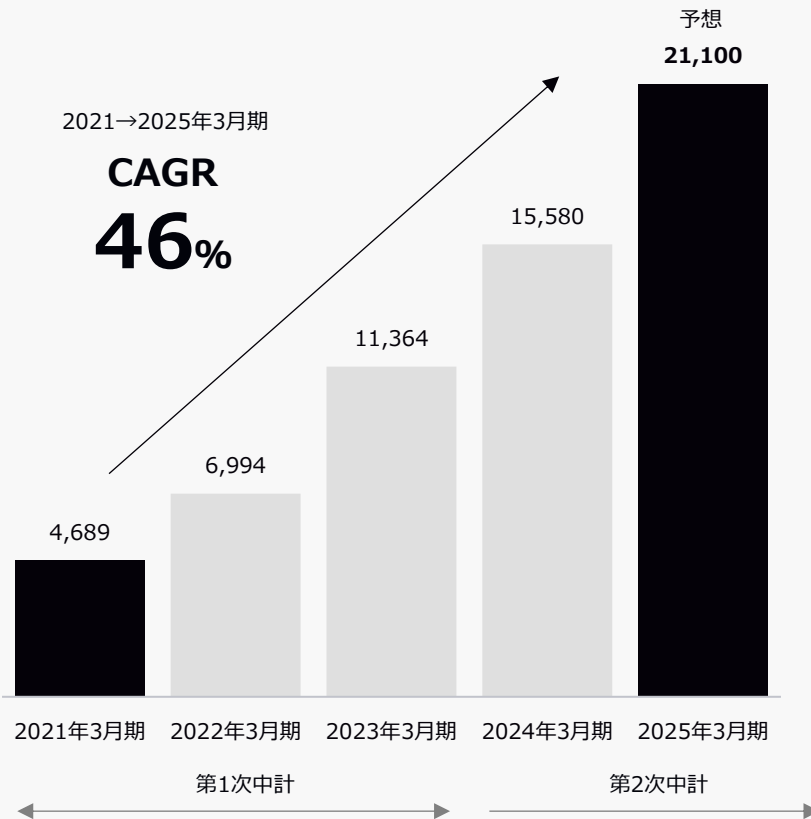


高い業績成長推移

第2次中計期間においても、オーガニック・インオーガニックの成長、人材、エネルギー領域の注力事業への選択と集中により、高い業績成長率を維持。ストック収益の拡大により利益成長の蓋然性も向上。

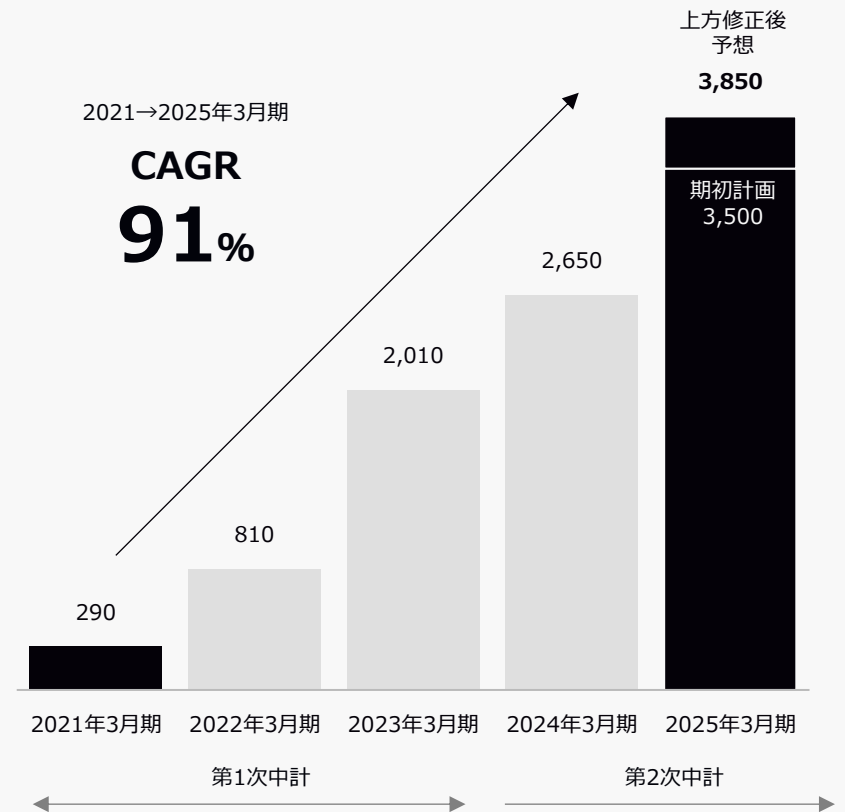
売上収益

単位：(百万円)



EBITDA

単位：(百万円)



※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。

※ 2025年3月期業績計画は、2024年5月12日に期初予想を公表、2024年11月13日に修正予想を公表。詳細は「2025年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載。

人材領域 市場環境

当社のメインターゲットは新卒採用支援サービス市場。新卒者が年数を経過するごとに徐々に若年層マーケットへ進出することで対象市場は拡大。

人材市場全体

求人広告市場※3+職業紹介市場※3+派遣市場※3
+庶務・人事人件費(人口×平均報酬/年)※4

約**10**兆円

人材採用支援市場全体

求人広告市場※3+職業紹介市場※3

約**1**兆円

既卒・第二新卒採用支援サービス市場※2

約**2,960**億円

新卒採用支援サービス市場※1

約**1,460**億円

2024年3月期
当社人材領域実績 約**53**億円

若年層採用
支援サービス市場

クロスセルによるターゲット年代の拡大

※1 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査(2024年)」(2024年4月26日発表)、2024年度予測値 サービス提供事業者売上高ベース

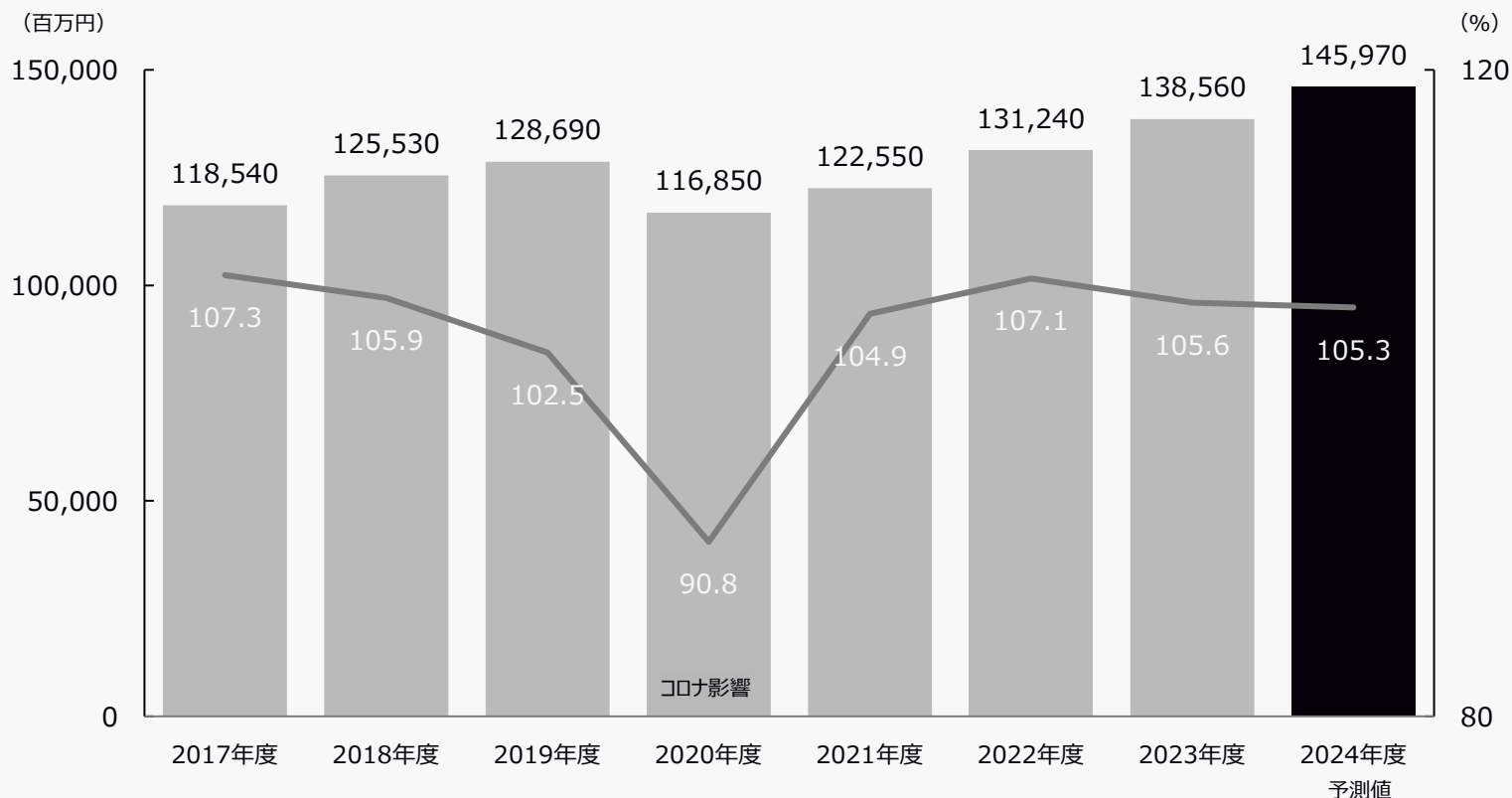
※2 求人広告市場+職業紹介市場の規模1兆円に厚生労働省労働力調査より15歳~34歳の転職者比率を乗じ、
https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/2021/0805_9201.html より未経験比率を35%と仮定して当社にて算出。

※3 https://j-hr.or.jp/wp/wp-content/uploads/JHR_JHR_2030_report_20210125.pdf

※4 厚生労働省「労働力調査」/日本の統計「主要職種別平均年齢、勤続年数、実労働時間数と月間給与額」より当社推計

慢性的な人手不足が続く中、新卒採用の意欲は高まり、企業の人材採用競争の一層の激化や人件費の上昇によって、採用コストも増加傾向。その結果、採用市場全体の規模は拡大し、今後もこの傾向は継続見込み。

新卒採用支援サービスの市場規模推移※



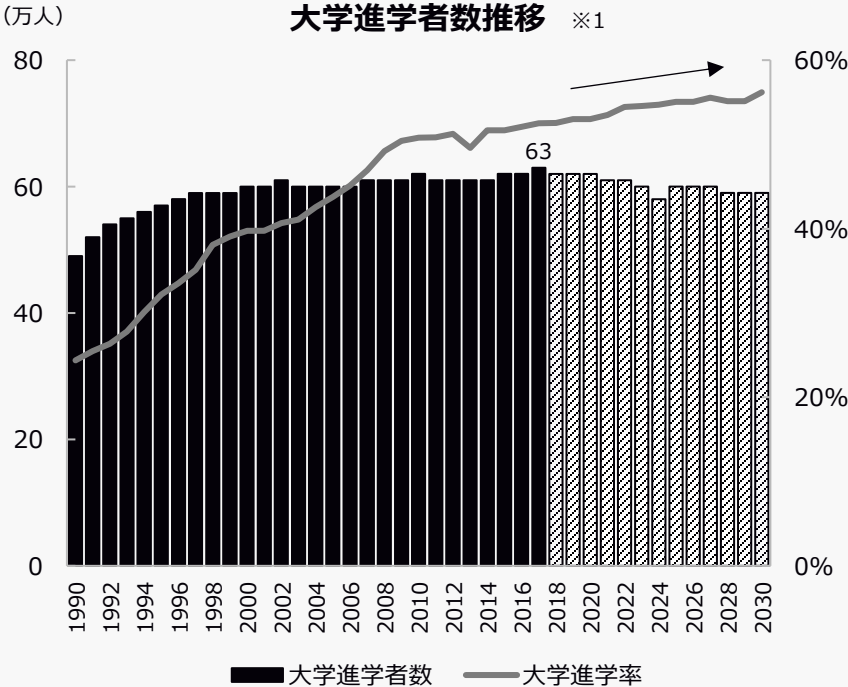
※ 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2024年）」（2024年4月26日発表）
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材領域 市場環境（新卒採用支援市場）

ターゲット人口となる大学進学者数は、人口減少による影響を大学進学率の増加がカバーし、当面横ばいで推移する見通し。また、大卒求人倍率は企業の採用需要回復に伴いコロナ禍前の水準まで大きく回復。

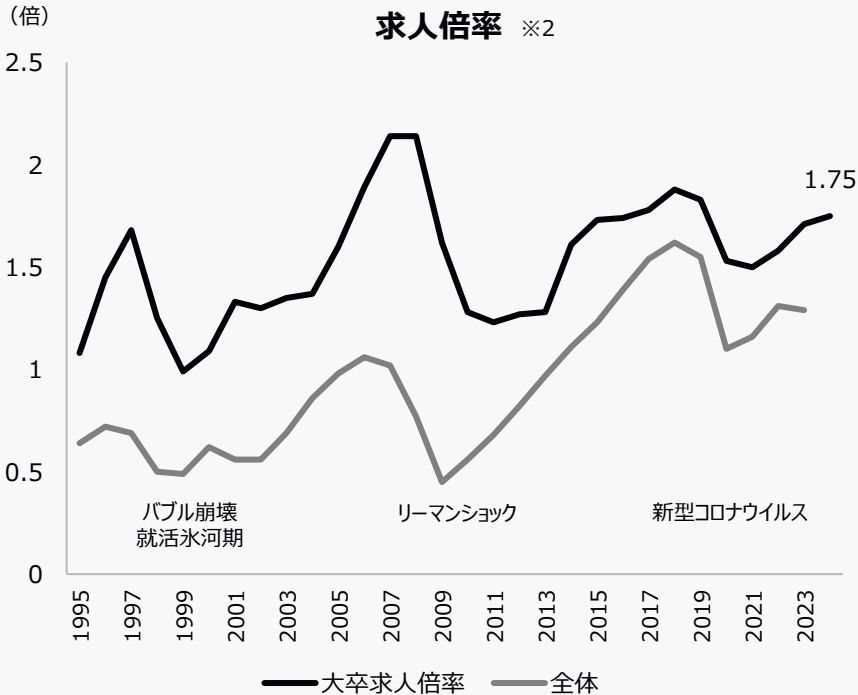
新卒人口は当面横ばいでの推移の見通し

若年層の人口減少による影響を大学進学率の増加がカバーしており、2030年頃までは横ばいから微減で推移すると予測されている。



大学求人倍率は上昇、景気変動による影響は比較的限定的

コロナからの経済回復後の大学求人倍率は採用意欲の回復に伴い上昇傾向。また、景気変動による大学求人倍率の変動は比較的限定的である。



※1 厚生労働省「大学進学者数等の将来推計について」、文部科学省「学校基本調査 高等教育機関卒業後の状況調査」
※2 リクルートワークス研究所「第41回ワークス大卒求人倍率調査（2025年卒）」2024年4月25日公表
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材領域 市場環境（新卒採用支援市場）

人材採用市場は今後も継続的に激化していく見込みであり、採用単価の上昇は必然的であることから、当社の求人企業向け人材紹介、人材会社向けのアライアンス共に追い風。

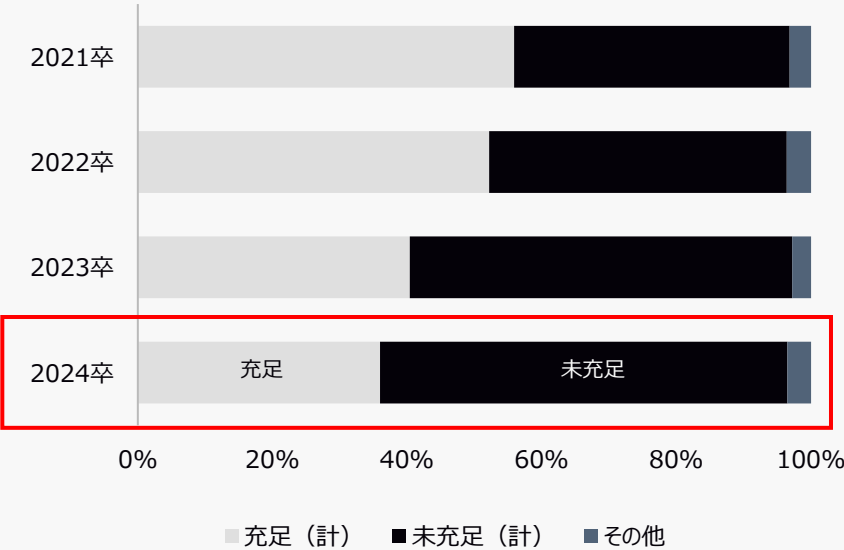
新卒採用における充足難易度は上昇

売り手市場の強まりにより学生の就職活動量は低下傾向、新卒採用での母集団形成、人材確保に苦戦する企業が増加。

新卒採用における採用単価の上昇

学生優位な売り手市場を背景とする新卒採用競争の激化等によって、新卒採用における採用単価は上昇が続く見込み。

新卒採用の採用計画数に対する充足状況※1



新卒採用競争の激化、新卒採用開始企業の増加
売り手市場による人材会社の求職者集客コスト上昇
採用競争力の強化を目指した人件費(初任給)の上昇



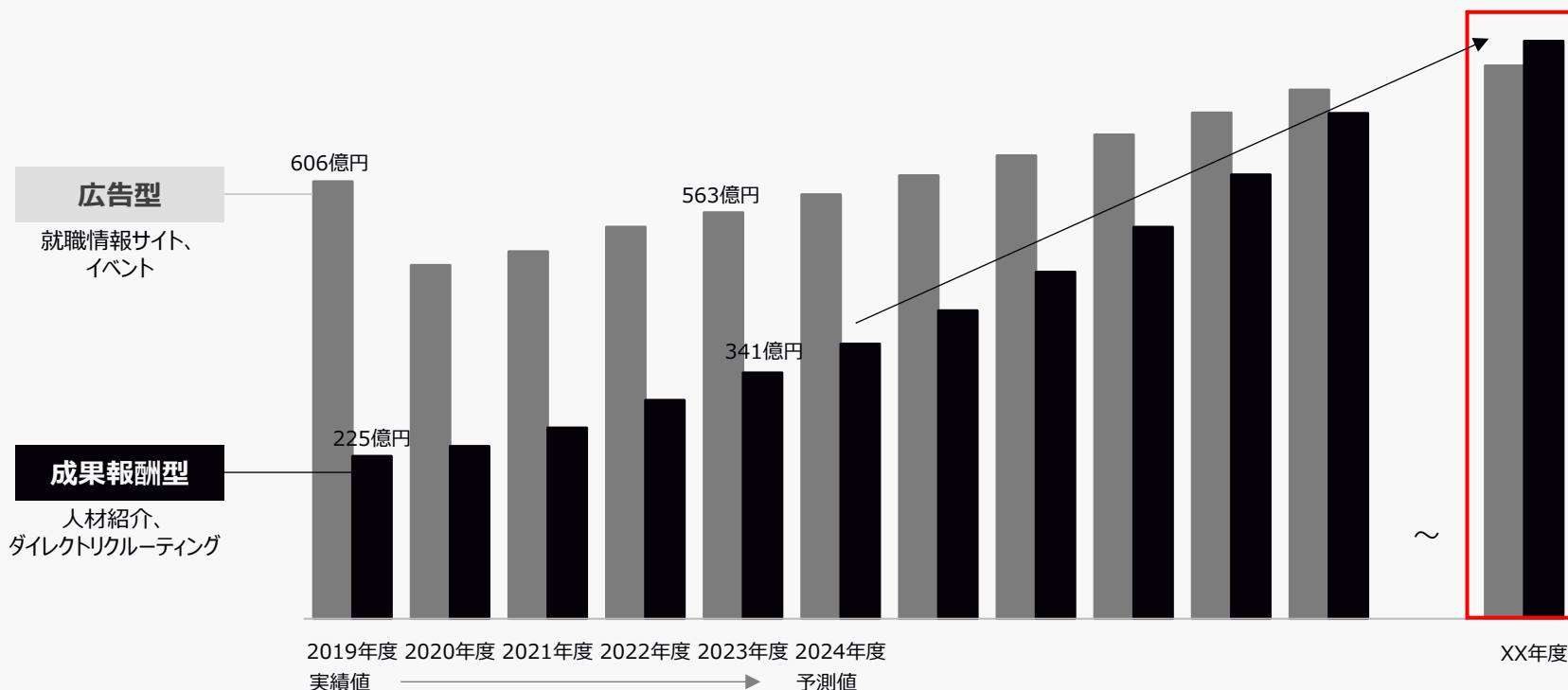
1人当たりの採用単価は今後も必然的に上昇する見込み

※1 リクルート 就職みらい研究所「就職白書2024」「就職白書2023」より作成。「充足 (計) 」は「計画よりかなり多い」「計画より若干多い」「計画通り」の合計、「未充足 (計) 」は「計画より若干少ない」「計画よりかなり少ない」の合計、「その他」は「選考中につき未定」「採用数について計画を立てていない」「その他」の合計。

新卒採用支援市場において、費用の掛け捨てリスクなく効率的に採用ができる成果報酬型サービスへの需要が大きく増加する見込み。

各サービスにおける市場規模推移※

～成果報酬型中心の市場に転換～



※ 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2024年）」（2024年4月26日発表）を元に、当社独自で算出。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材領域 市場環境（若年層採用支援市場）

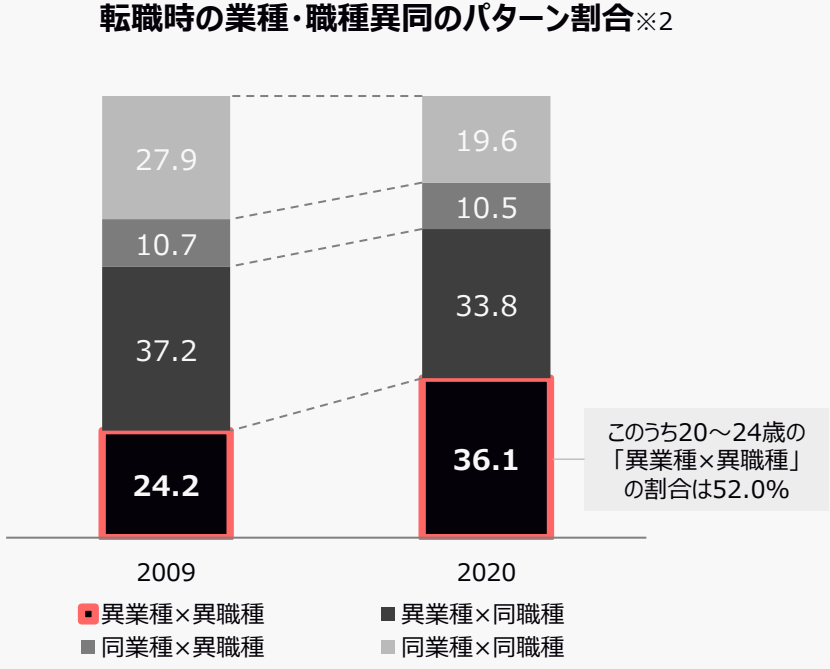
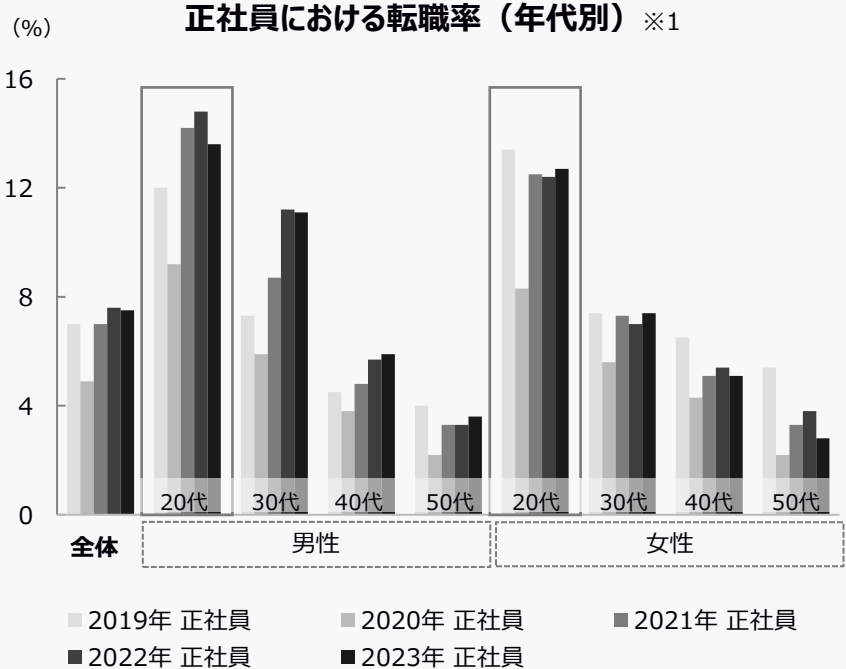
若年層の転職率は増加傾向にあり※1、企業の人手不足に伴い未経験の若年層人材の採用ニーズがさらに高まる見込み。

転職率は増加傾向、若年層が最も活発

2022年以降は企業の採用意欲が回復。2023年の全体の転職率は7.5%で依然高水準が続く、20代正社員の転職経験は12%を超える。

若年層を中心に未経験人材の採用は拡大

政府による成長分野への人材移動を促進に向けた取り組みや企業におけるDX人材へのニーズと相まって、今後も20代を中心に未経験人材の流動化は加速。



※1 2024年3月12日公表 株式会社マイナビ「転職動向調査2024年版（2023年実績）」より
 ※2 https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/2021/0805_9201.html

エネルギー領域 市場環境

当社のメインターゲットは主に個人の電力・ガス等の新規契約又は切替えの成約支援サービス市場。法人向けの成約支援にも進出することで、対象市場は拡大。



※1 2023年電力総販売額18兆円（電力・ガス取引監視等委員会より作成）×ストックマージン率実績3%を乗じて計算

※2 2023年電力総販売額18兆円のうち低圧電力合計7兆円（電力・ガス取引監視等委員会より作成）×ストックマージン率実績3%を乗じて計算

エネルギー領域 市場環境

2016年以降の小売電力の全面自由化により電力事業者のユーザー獲得競争は激化。また、電気料金メニューやサービスが多様化したことで、当社の介在価値は増加。

電力自由化によって生まれた市場

2016年4月の小売電力全面自由化以降、新規で参入する事業者が増加。競争環境が生まれるとともに、ユーザーの意思決定難易度は上昇。

電力事業者数の増加

- 自由化前：10社
- 2024年時点：約720社

料金メニューやサービスが多様化

- ガス、携帯電話、付帯サービス等とのセットプランや脱炭素型、市場連動型プラン等、ユーザーの選択の幅が拡大

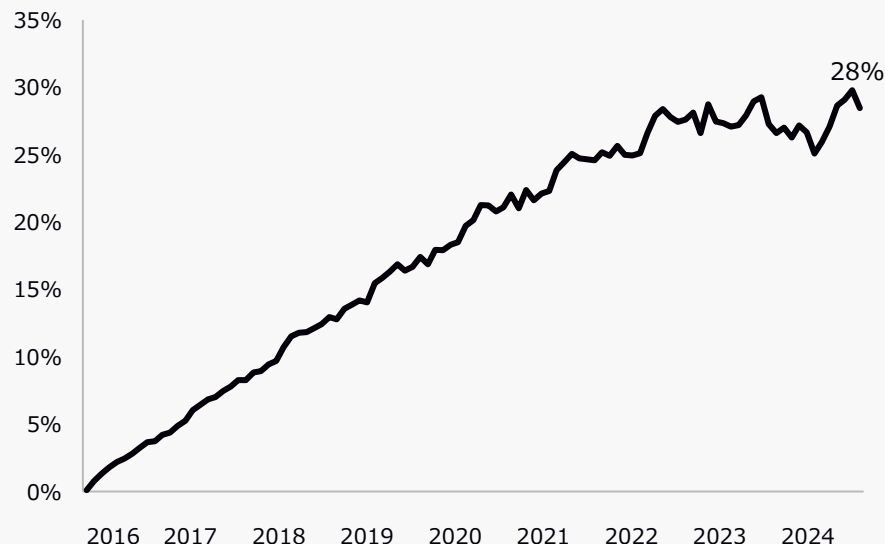
提携先企業例

アースインフィニティ、大阪ガス、関西電力、CDIエナジーダイレクト、しろうま電力、Japan電力、東京ガス、東邦ガス、日本瓦斯、HTBEナジー、他
※50音順

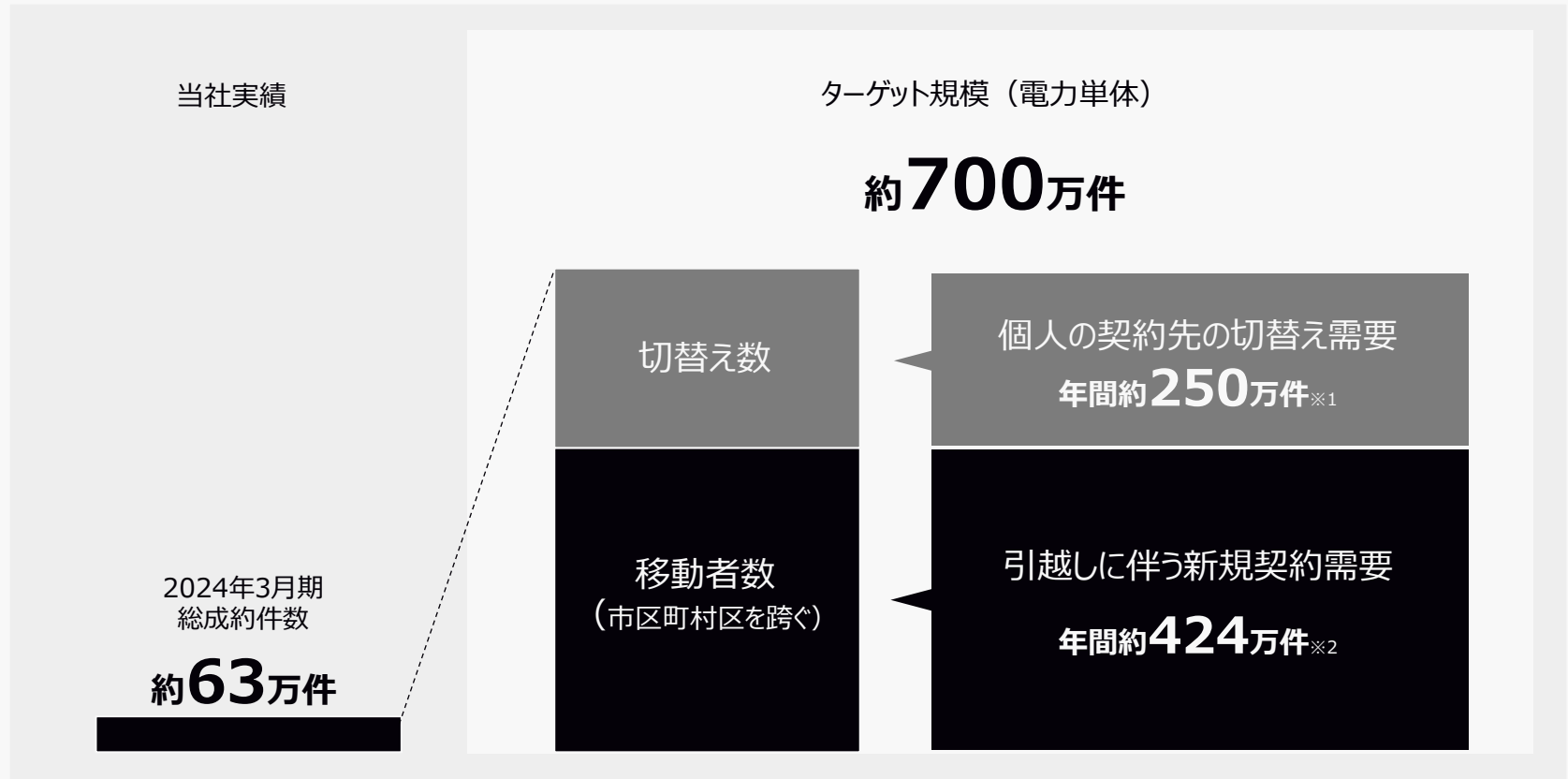
新電力シェアは緩やかに上昇傾向

2024年10月時点で家庭電力の低圧における新電力シェアは約28%。今後もユーザーの獲得競争は加速化する見込み。

低圧における新電力シェア※



引越しを契機とした新規契約、契約先の切替え件数を合算すると、電力単体で年間約700万件の需要。膨大なシェア拡大の余地が存在。



※1 データは一般社団法人エネルギー情報センター「新電力ネット」より算出。出典元は電力・ガス取引監視等委員会

※2 株式会社野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」2024年6月13日を参考に当社にて算出。

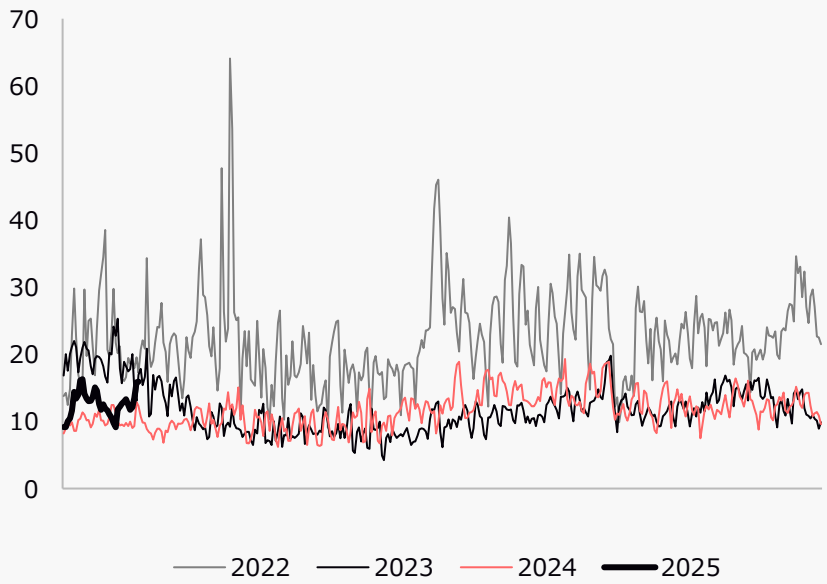
エネルギー領域 市場環境

2022年は資源価格の高騰等により、JEPX市場価格が大きく上昇したものの、2023年以降は安定的な推移を継続。また電力事業者は従来よりも価格変動によるリスクヘッジが可能となり、販促活動の再開及び強化が加速。

JEPX市場価格は安定傾向

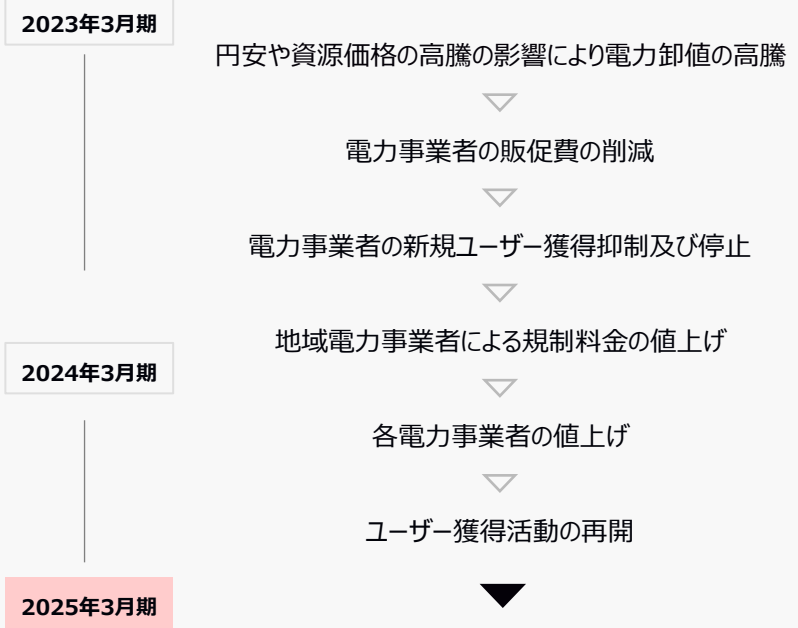
2022年は資源価格の高騰等によりJEPX市場価格は大きく上昇。依然として注視は必要であるものの、2023年以降は安定的な推移を継続。

JEPX市場価格※



電力事業者等の販促活動が強化

市場連動型の価格プランの導入、ユーザーへの適切な価格転嫁など、価格変動によるリスクヘッジが従来よりも可能となり、事業者の販促活動が再開の上、強化。



市場価格の状況を鑑みた更なる販促活動の強化

※ JEPX取引情報よりシステムプライス日平均 <https://www.jepx.jp/electricpower/market-data/spot/>
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

投資方針

各事業領域ごとの投資、撤退に関する基準を明確化し、規律を持った事業運営とリソースの最適配分を行なうことで、継続的な高成長の実現を目指す。当中計期間においては、主に下記の3つの定量要件を重視。

投資時・撤退時における定量的な判断基準例

成長率要件

売上収益CAGR
30% 以上

貢献度要件

グループ業績への貢献
10% 以上
(売上収益及び利益基準)

規模要件

単一事業売上
100億円 以上を見据える
(市場規模と事業ポテンシャルの両面から見た将来的な可能性)

キャピタルアロケーション方針

原則、事業からの営業キャッシュフローを源泉に負債性調達によるレバレッジをかけた投資戦略を掲げる。マーケット、財務状況等を総合的に判断し、EPSの向上を前提とし、資本性の資金調達も選択肢として検討。

営業キャッシュフロー

持続的な事業成長に伴う営業キャッシュフローの創出。



有利子負債等

事業の安定成長、金融機関リレーションに基づく調達力を生かし、財務レバレッジを意識。



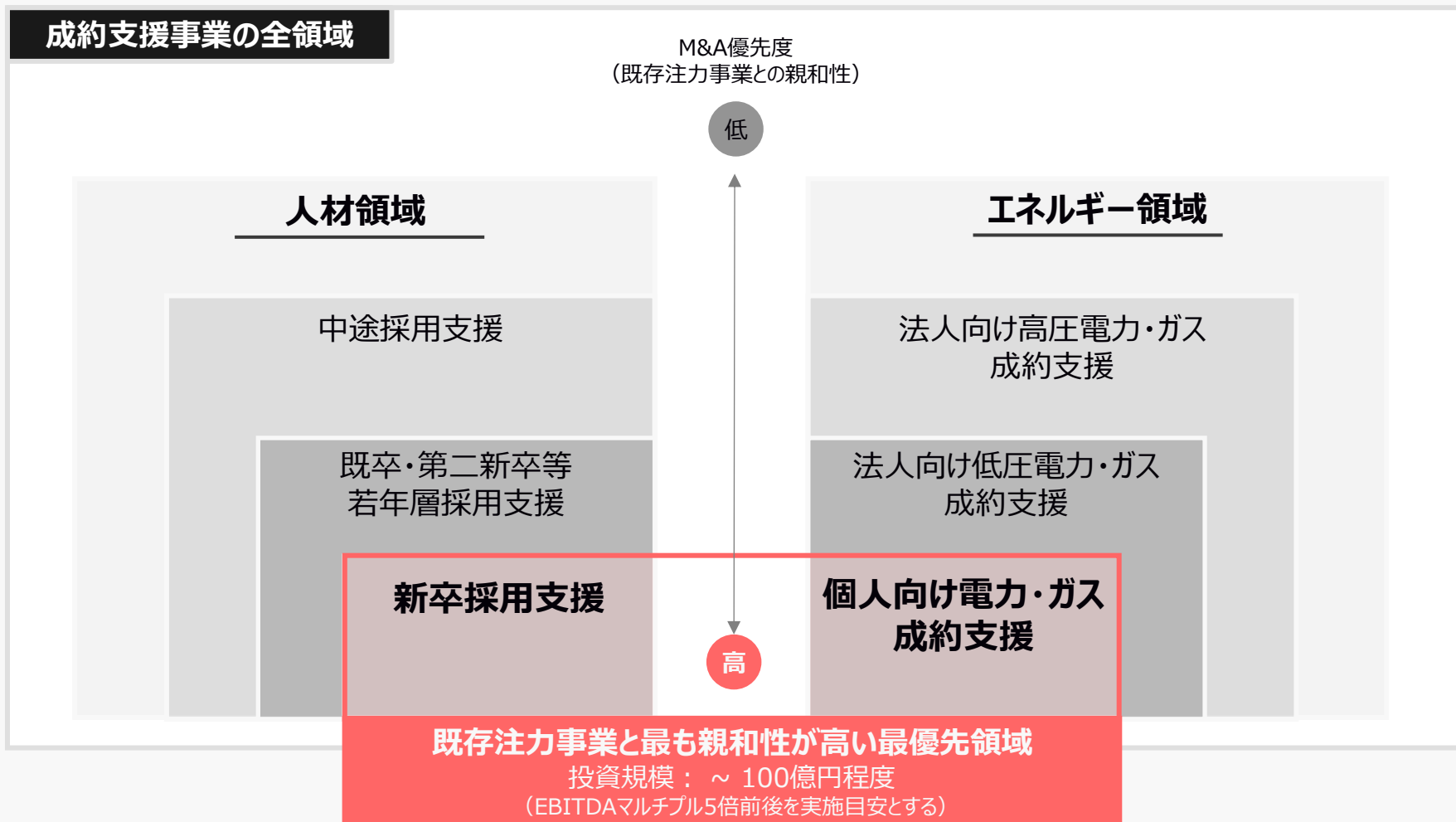
エクイティ

株価水準、マーケット環境、財務状況を鑑みて総合的に判断。EPSの向上を前提に、アライアンス戦略としての活用も検討。

成約支援事業の更なる拡大にあたって、明確な方針を設定し、積極的且つ大胆なM&Aを通じて、非連続なオーガニック成長の実現を目指す。

	① ロールアップ型M&A (資本業務提携型含む)	② 新領域参入型M&A
対象案件	成約支援事業における既存領域のシェア拡大 ※特に人材、エネルギーを最優先	成約支援事業における新領域への参入 業務プロセス等の既存領域へシナジーを発揮するサービス等の新規事業への参入
投資規模	0-50億円程度 ※EBITDAの3-5倍以下での実施を前提	10-50億円程度 ※EBITDAの3-8倍以下での実施を前提
業績規模	制約条件なし	売上20億円、EBITDA5億円以上 ※当社全体の業績への影響が、売上収益、EBITDA最低10%以上 ※対象事業の継続的なCAGR30%成長 ※原則、赤字である場合は対象外
原資	現預金 + 金融機関による借入をメイン戦略とし、そのほか資本性の調達スキームなど柔軟に検討	

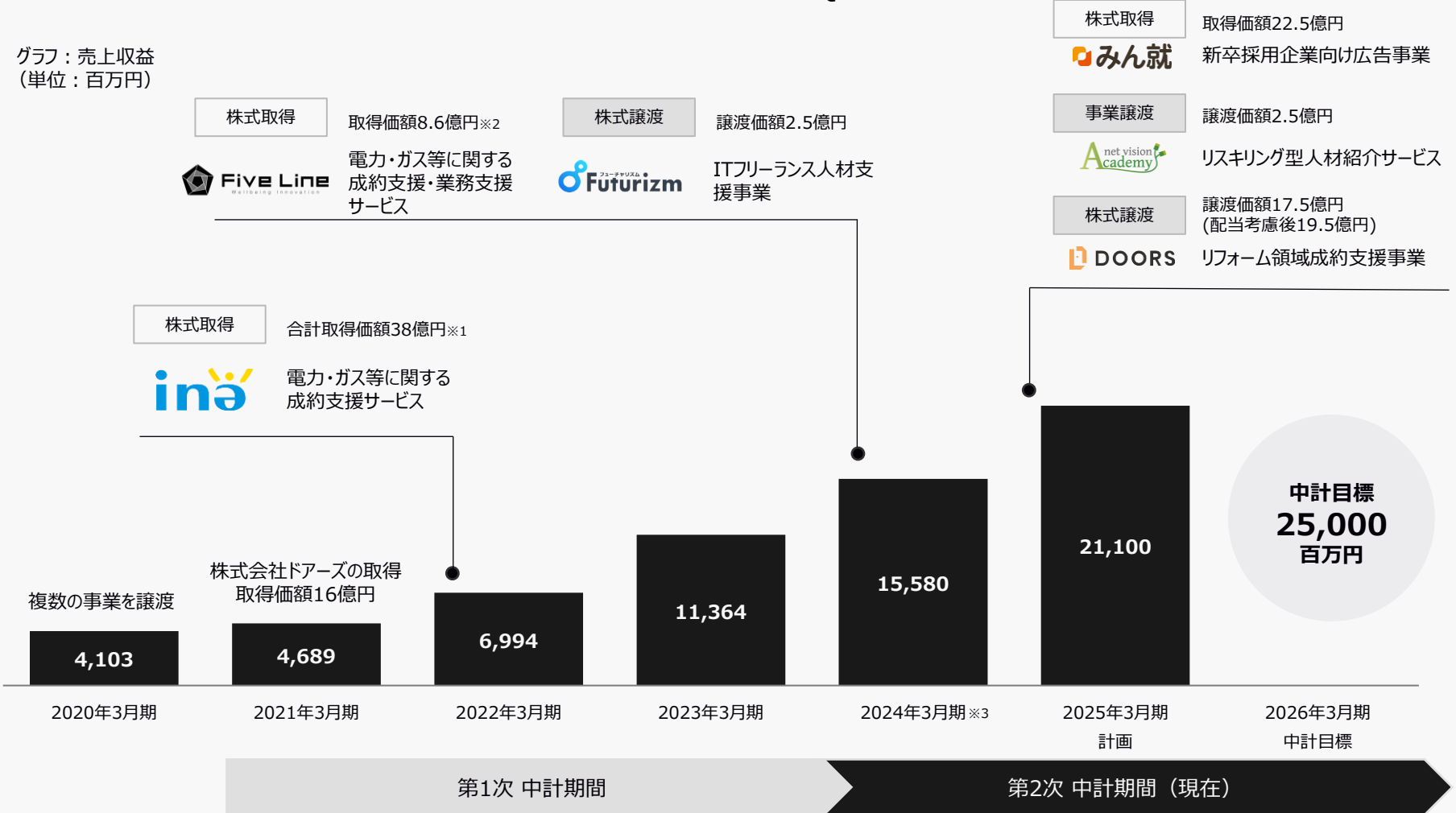
選択と集中を意識し、当中計期間中は既存の成約支援事業の拡大を目的としたロールアップ型M&Aを最優先で実施。



M&Aの変遷

人材領域・エネルギー領域を中心としたロールアップ型M&Aを実行すると同時に、選択と集中を意識した、その他領域の積極的なカーブアウトを実施。（みんな就は2025年3月期1Qから連結開始）

グラフ：売上収益
(単位：百万円)



※1 株式会社INE :2022年1月に発行済み株式数50.9%を2,036百万円で取得、2023年6月に残株式を1,816百万円で取得。
 ※2 株式会社Five Line :2023年7月に発行済み株式数69%を570百万円で取得、2024年1月に残株式を295百万円で取得。
 ※3 2024年3月期実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。

02

エグゼクティブサマリー

01

3Q単体

エネルギー領域は飛躍的成長を達成、ストック収益も順調に拡大

売上収益はYoY+44%、EBITDAはYoY+72%の大幅な増収増益を達成。特にエネルギー領域は良好な市場環境を背景に、総成約件数・成約単価ともに好調。

02

今期見通し

上方修正した今期計画に対し、計画通りの進捗。4Qは過去最大級の需要期

今期計画に対し良好な進捗。中計最終年度の来期（26年3月期）で掲げるEBITDA40億円に対して、株主優待費用を考慮すると今期で事実上の前倒し達成を見込む。

03

来期見通し

人材、エネルギー領域を成長ドライバーに、高い成長を継続

両事業ともに良好な市場環境に加え、人材領域は強固な会員基盤をもとに人材紹介を中心に成長、エネルギー領域は総成約件数の拡大に加え、ストック収益の寄与による成長を見込む。

両事業ともに4Qが最需要期。来期以降も高い成長を継続想定 (来期以降の詳細は通期決算発表とともに成長戦略を開示予定)

人材領域

就職活動の早期化影響を受け、4Qの最需要期が拡大見通し。新卒の成約件数は業界トップクラスへ

- 就職活動の早期化により大学3年生の1-3月期（4Q）が人材紹介でも需要期になる。
- 企業における人材採用競争の激化等により、大学3年生以降の成約単価は前年度対比で増加、来期も継続。
- 今期3Qで大学3年生との面談実績は着実に積みあがり、今期4Q・来期は成約件数の最大化に向け順調に進捗。

エネルギー領域

4QはQoQでも増収増益を継続見込み。単一事業での売上収益100億円の早期達成に向け前進

- 電力事業者の新規顧客獲得需要の増加や市場における当社プレゼンスの向上等により、需要期である4Qも成約単価はさらに上昇見込み。積極的なマーケティング投資を継続。
- 来期に向けた将来収益の獲得を最大化。前期大幅に積み上げた将来収益によりストック収益は堅調に拡大。
- ENECHANGE社との業務提携等、新規集客チャネルを活用した更なる総成約件数の拡大等、来期成長に向け推進。

2025年3月期 通期業績予想（非継続事業組替え後）

今期の事業譲渡等のコーポレートアクションによる業績影響を加味した期初計画に対し、上期での想定以上の業績進捗に加え、下期においても良好な見通しであることから、今期第2四半期決算発表時に上方修正。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2025年3月期 通期業績予想			(参考) 2024年3月期 通期実績
	5月13日公表 期初計画	11/13公表 上方修正後		
		計画	前年度対比	
売上収益	21,100	21,100	+35%	15,580
EBITDA	3,500	3,850	+45%	2,650
将来収益	1,500	1,700	+62%	1,047
将来収益込みEBITDA	5,000	5,550	+50%	3,697
営業利益	2,900	3,150	+42%	2,217
税引前当期利益	2,830	3,080	+44%	2,146
当期利益 (非継続事業を含む)	1,850	1,965	+28%	1,530
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,850	1,965	+35%	1,456

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用

※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。

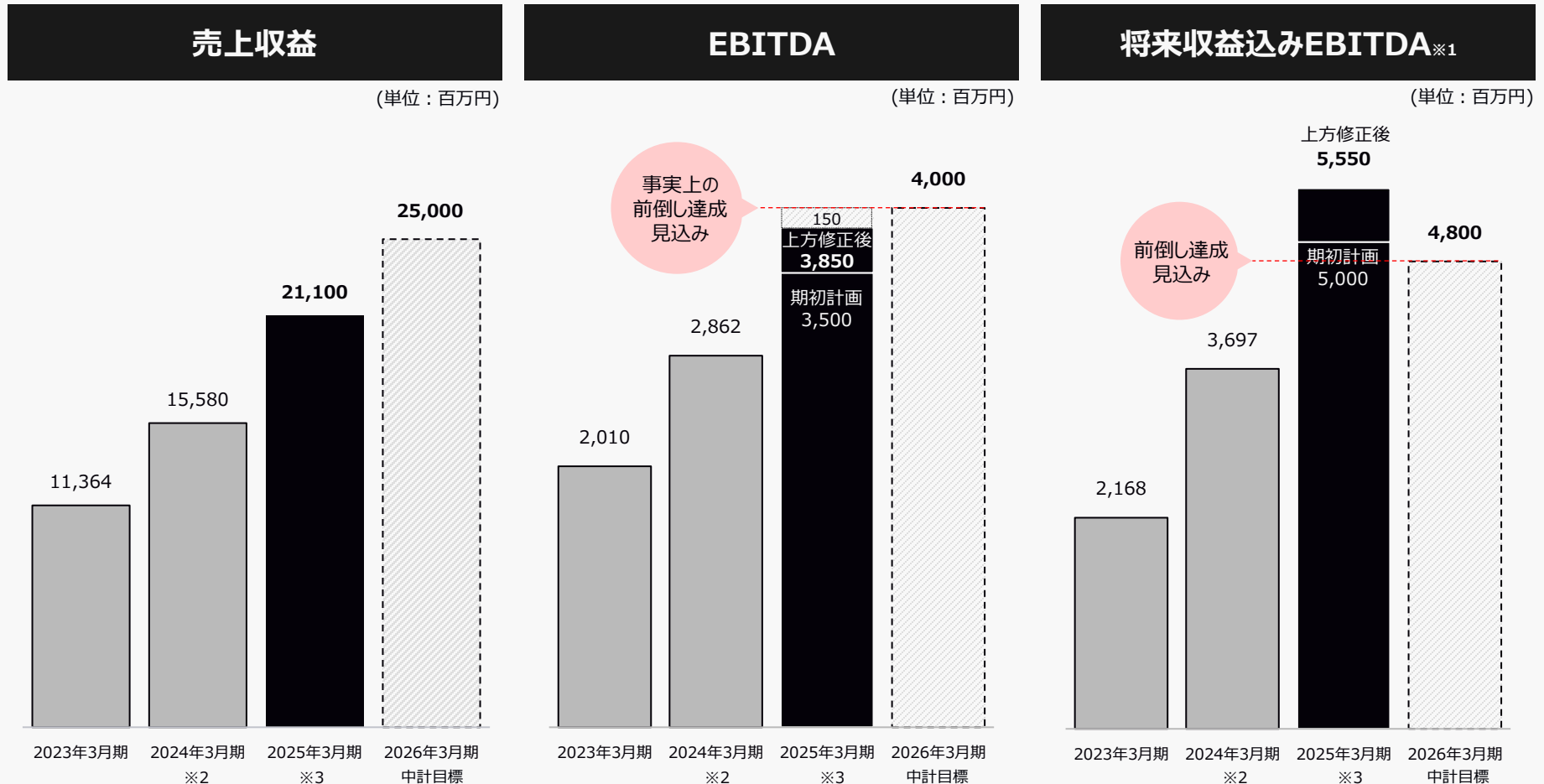
※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。

※ 2025年3月期におけるコーポレートアクションは、みん就株式会社の連結・NVA（ネットビジョンアカデミー）事業の譲渡・株式会社ドアーズの売却が該当。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

中計に対する進捗

期初時点では想定していなかった株主優待費用（約1.5億円/年）を除外すると、中計最終年度で掲げるEBITDA40億円を今期で事実上の前倒し達成見込み。来期を初年度とする新たな成長戦略を策定予定。



※1 将来収益込みEBITDA=EBITDA+ストック収益をショット収益として獲得した場合に本来当期に計上可能な収益の換算値。
 ※2 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。
 ※3 2025年3月期業績計画は、2024年5月12日に期初予想を公表、2024年11月13日に修正予想を公表。詳細は「2025年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載。

03

2025年3月期 第3四半期 決算概要

全体

売上収益	5,235 百万円	(YoY +44%)
EBITDA	787 百万円	(YoY +72%)
将来収益込みEBITDA	1,236 百万円	(YoY +64%)

- 売上収益は人材・エネルギー領域の事業成長によりYoY+44%の大幅増収。
- EBITDAは主にエネルギー領域の大幅な成長によりYoY+72%の大幅増益。
- ストック収益は順調に拡大し、EBITDAに占めるストック収益は約30%に拡大。通期では20%水準を見込む。

人材領域

売上収益 **1,512 百万円 (YoY+27%)** 事業利益 **637 百万円 (YoY+9%)**

- 売上収益は就職活動の早期化影響を受け人材領域全体の3Q単体のYoYはやや低く見えるものの、3Q累計期間ではYoY+41%の増収。
- 人材紹介はキャリアアドバイザー増員や成約単価上昇等によりYoY+45%増収。
- 引き続き人材採用競争は激化し、良好な市場環境を背景に成約単価の上昇が継続。

エネルギー領域

売上収益 **2,717 百万円 (YoY+60%)** 事業利益 **548 百万円 (YoY+68%)**

- 良好な市場環境を背景に電力事業者の新規顧客獲得需要や販促コストが増加し、成約単価がさらに上昇。総成約件数も大きく増加。
- 成約単価上昇、総成約件数拡大、及びストック収益拡大によりYoYで大幅な増収増益。QoQでも特に利益で大幅伸長。
- 3Qの将来収益は、YoY+32%の395百万円を積み上げ、エネルギー領域単体でのストック収益は210百万円に拡大。

売上収益は、両事業のオーガニックでの成長によりYoYで大幅に成長。利益は、各事業成長に加え、ストック収益の拡大も寄与し、売上成長以上の大幅増益。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2025年3月期		2024年3月期
	3Q会計期間実績	YoY	3Q会計期間実績
売上収益	5,235	+44%	3,627
EBITDA	787	+72%	456
将来収益	449	+50%	299
将来収益込みEBITDA	1,236	+64%	756
営業利益	590	+74%	340
税引前当期利益	573	+83%	313
当期利益（非継続事業含む）	358	+79%	199
親会社の所有者に 帰属する当期利益	360	+98%	181

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用

※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。

※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。

※ 2024年3月期2Qにポートエンジニアリング株式会社の売却により関係会社株式売却益186百万円が計上。2025年3月期1Qにネットビジョンアカデミー事業の事業譲渡により譲渡益247百万円が計上。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

2025年3月期 第3四半期 累計期間（非継続事業組替え後）

今期累計で売上収益、EBITDAともにYoY+40%以上の高い成長。将来収益は順調な積み上げを継続し、将来収益込みEBITDAではYoY+58%の成長を実現。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2025年3月期		2024年3月期
	3Q累計期間実績	YoY	3Q累計期間実績
売上収益	15,153	+43%	10,606
EBITDA	2,677	+40%	1,910
将来収益	1,226	+119%	560
将来収益込みEBITDA	3,903	+58%	2,471
営業利益	2,158	+35%	1,602
税引前当期利益	2,113	+37%	1,544
当期利益（非継続事業含む）	1,316	+25%	1,053
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,320	+35%	980

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用

※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。

※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。

※ 2024年3月期2Qにポートエンジニアリング株式会社の売却により関係会社株式売却益186百万円が計上。2025年3月期1Qにネットビジョンアカデミー事業の事業譲渡により譲渡益247百万円が計上。

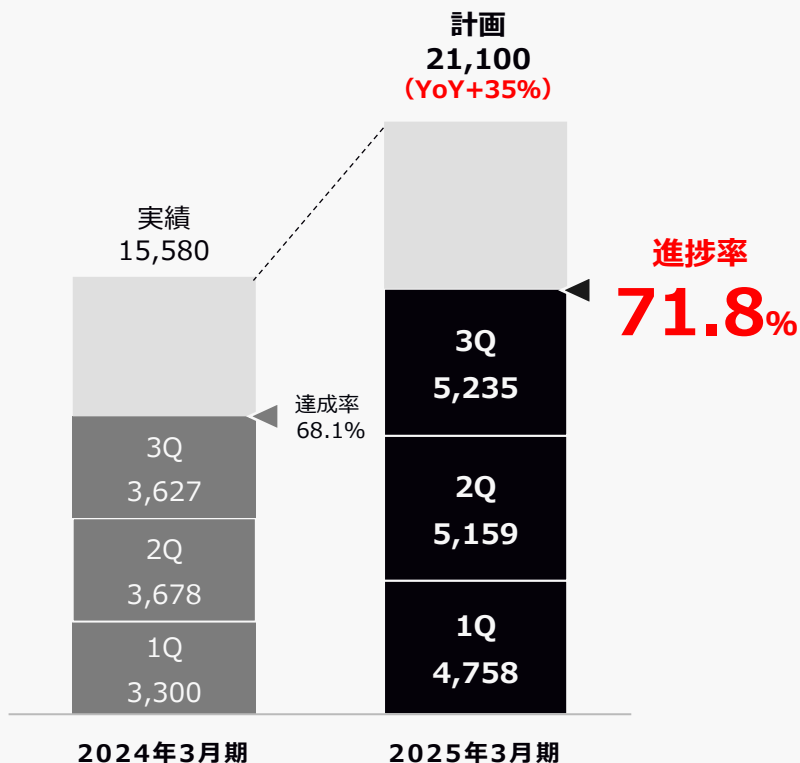
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

2025年3月期 業績計画進捗率 (非継続事業組替え後)

人材領域における一時的な季節要因や、事業の特性上の下期偏重型であることを考慮すると、計画通りの進捗。
特に利益において4Qは過去最大級の需要期となる見通し。

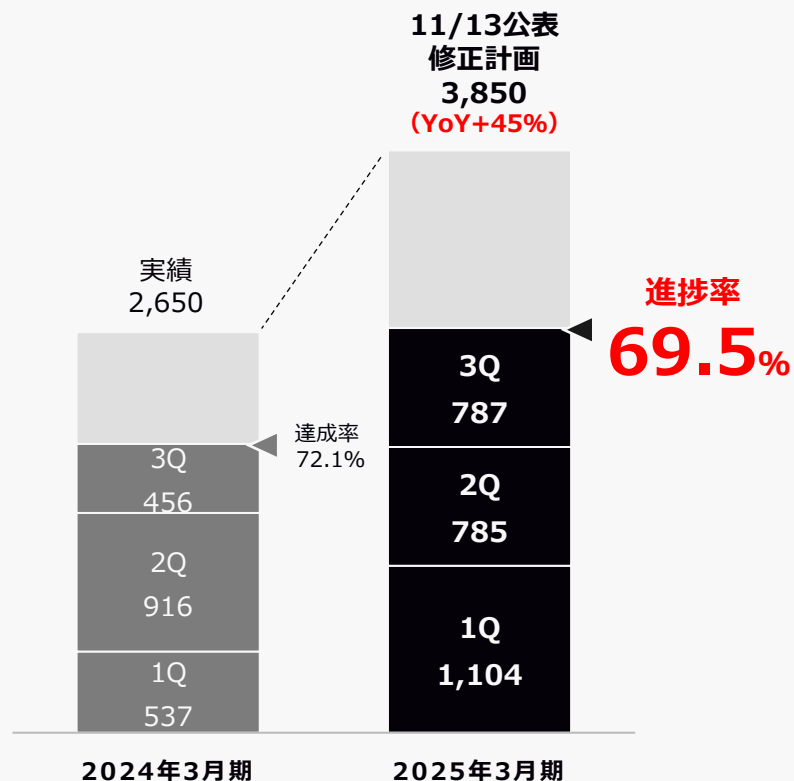
売上収益

(単位：百万円)



EBITDA

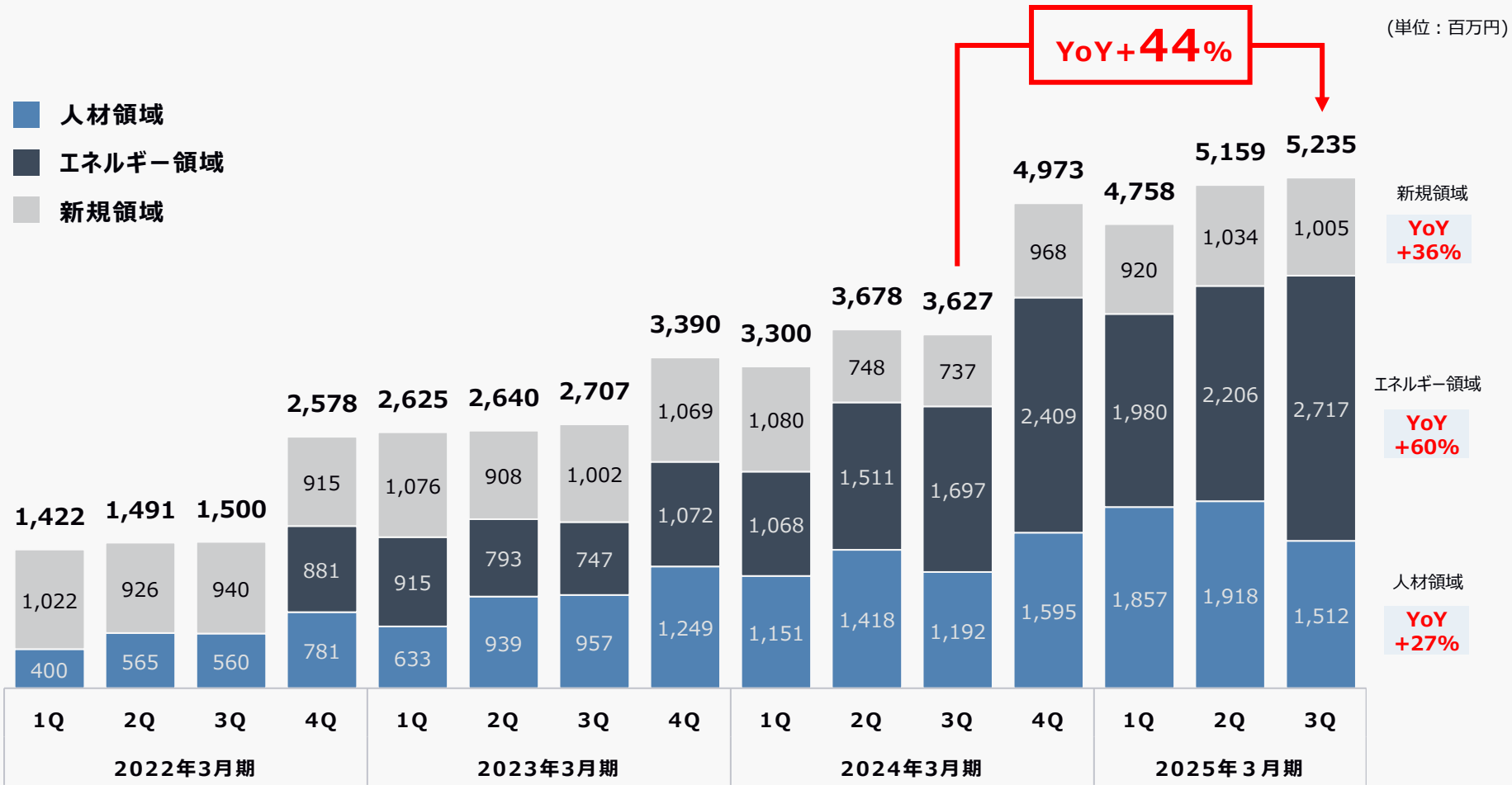
(単位：百万円)



※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

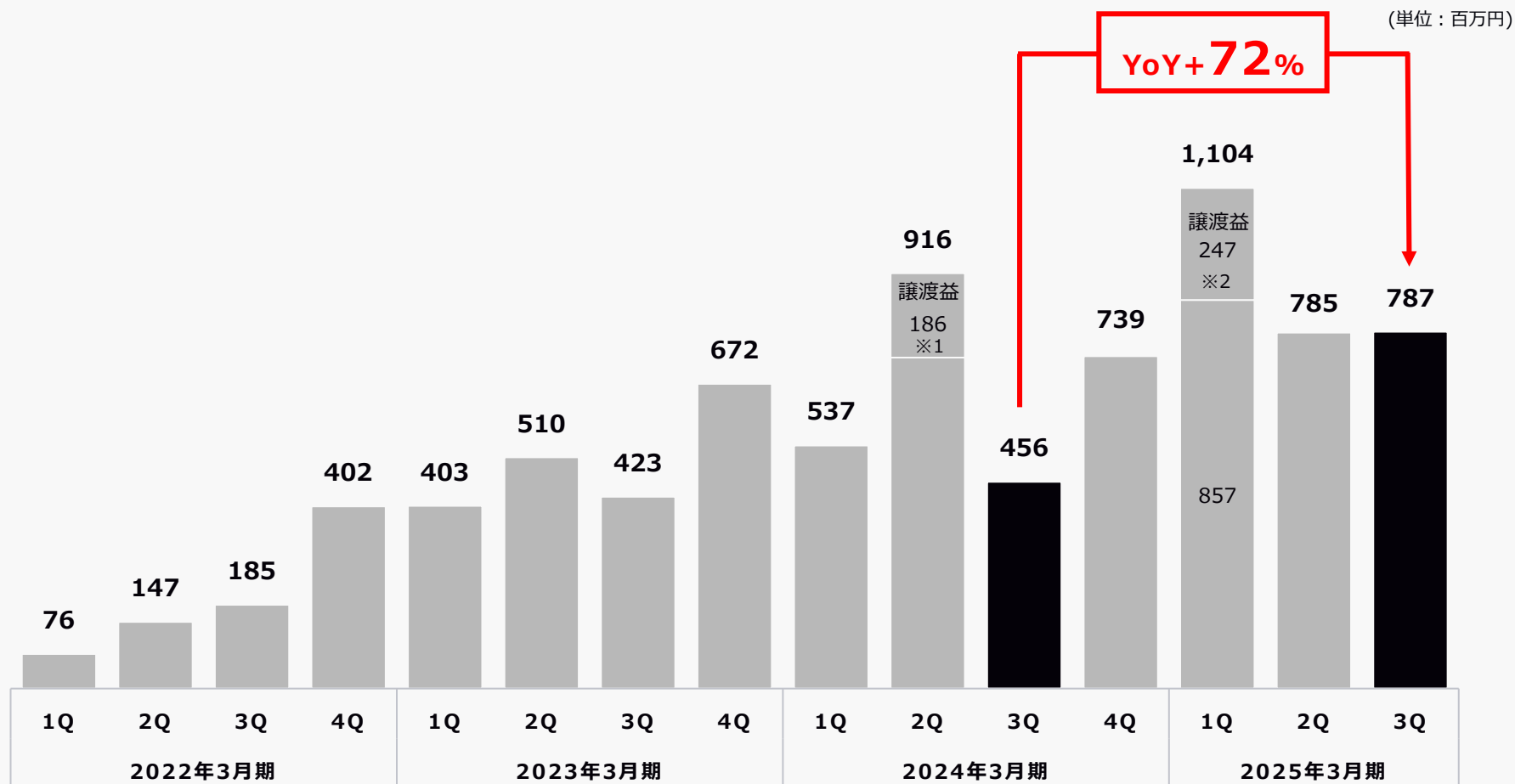
売上収益 四半期推移 (非継続事業組替え後)

良好な市場環境を背景にした両事業の成長により、過去最高の四半期売上収益を達成。特にエネルギー領域の大幅増収が牽引し、全体ではYoY+44%成長。



※ エネルギー領域・・・2022年1月（2022年3月期4Q）に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化。
 ※ 人材領域・・・2024年4月（2025年3月期1Q）にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー（NVA）を事業譲渡。
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズを株式売却に伴い連結から除外。（2024年3月期より非継続事業へ組替え。）
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材領域の事業利益率の低下影響を一部受けるものの、エネルギー領域でのオーガニック成長により、大幅増益。



※1 2023年7月にポートエンジニアリング株式会社を株式売却。関係会社株式売却益186百万円が計上。

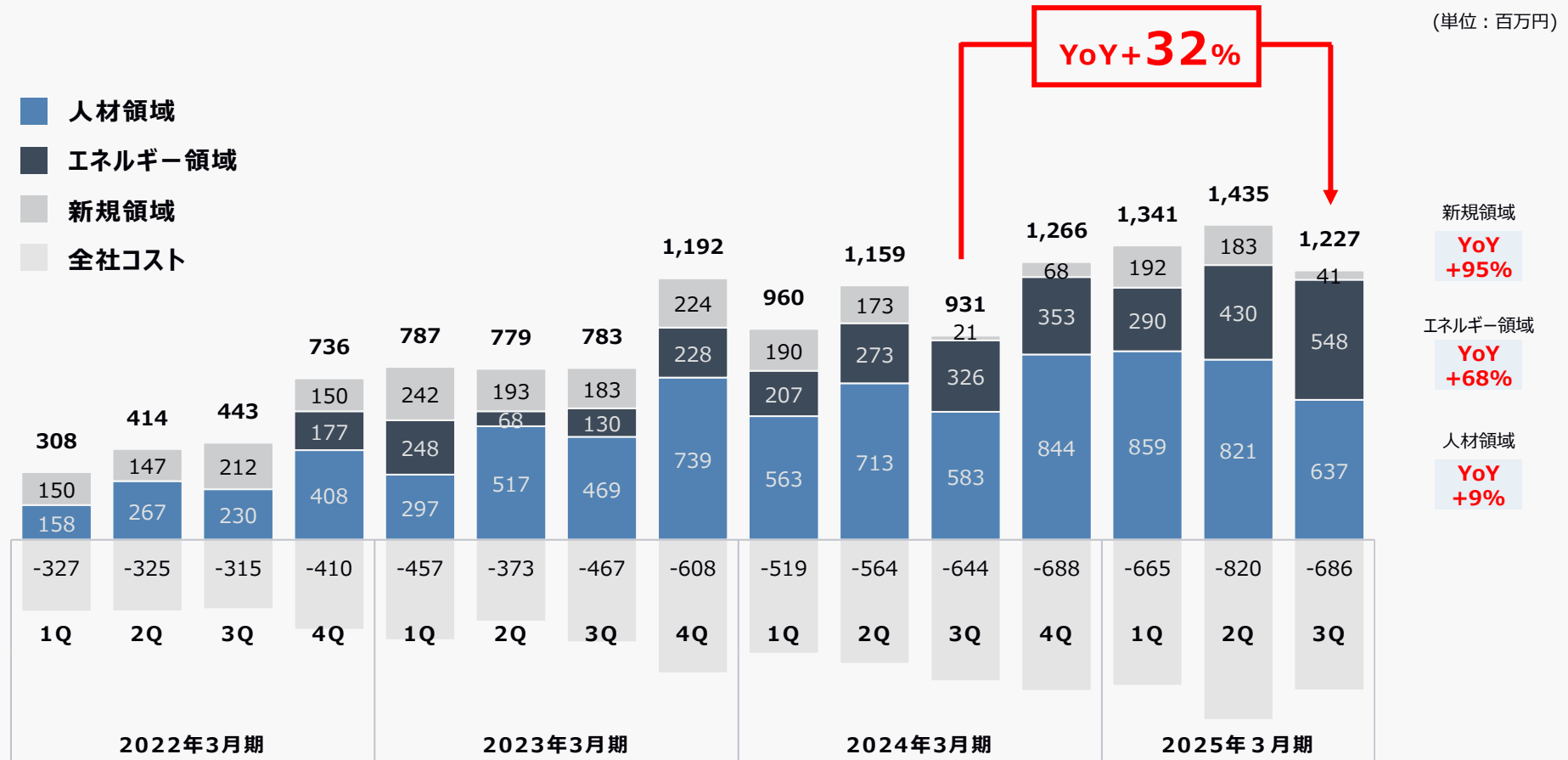
※2 2024年5月にネットビジョンアカデミー (NVA) 事業を売却。譲渡益247百万円が計上。

※3 2023年3月期までのEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用。

※4 2024年12月より株式会社HRteamの持分法適用開始、第3四半期全体への影響度は軽微

事業利益・全社コスト 四半期推移 (非継続事業組替え後)

エネルギー領域の過去最高の四半期事業利益達成により、全事業合計の事業利益はYoY+32%の大幅増益。
 開発コストの増加により全社コストはYoYで微増。

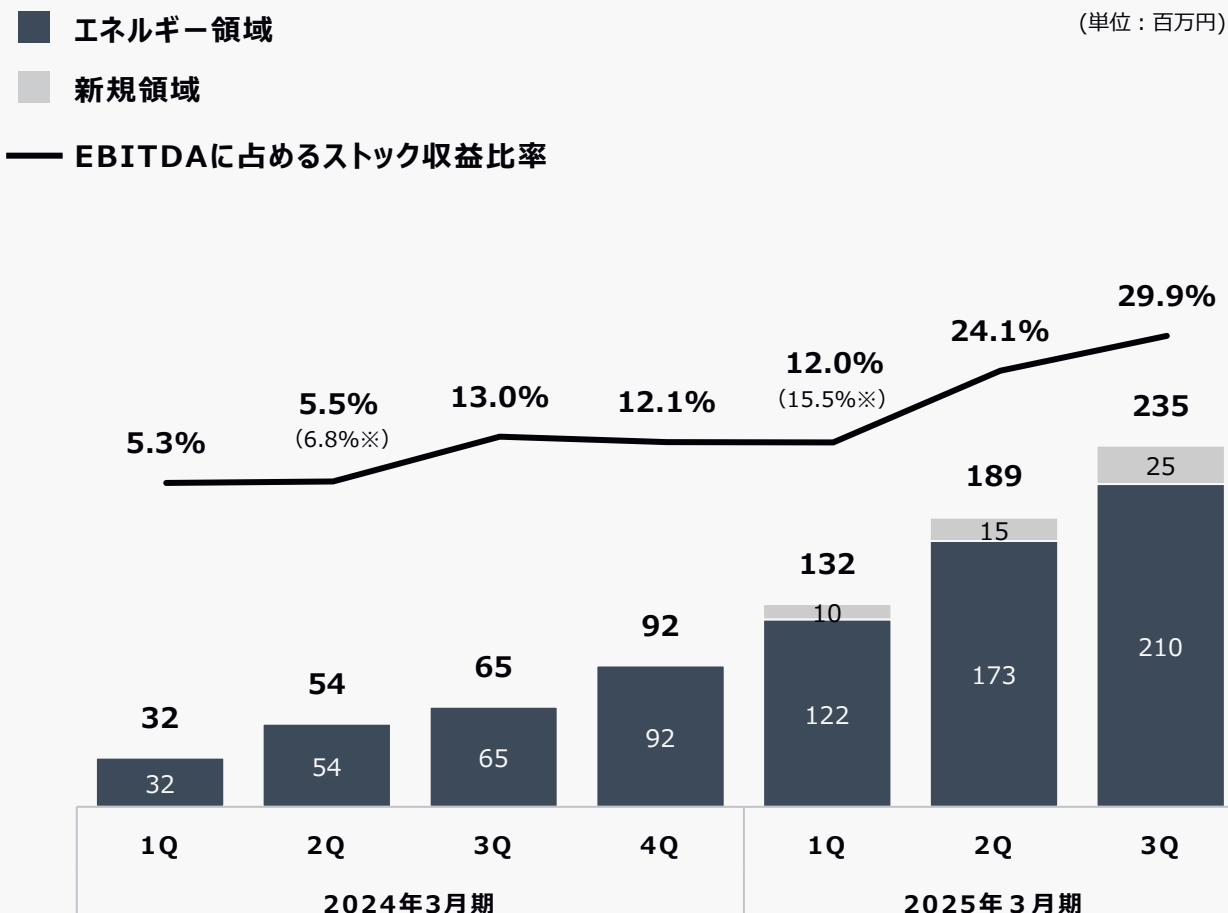


※ エネルギー領域・・・2022年1月（2022年3月期4Q）に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化。
 ※ 人材領域・・・2024年4月（2025年3月期1Q）にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー（NVA）を事業譲渡。
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズを株式売却に伴い連結から除外。（2024年3月期より非継続事業へ組替え。）

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

ストック収益 四半期推移

3Qは235百万円のストック収益を計上。前期4Qでの大幅な将来収益の積み上げが順調にストック収益の拡大に寄与。EBITDAに占めるストック収益の割合は29.9%に増加。通期では20%水準を見込む。



中計目標
(2026年3月期)

EBITDA
4,000百万円

EBITDAに占める
ストック収益比率
20%以上

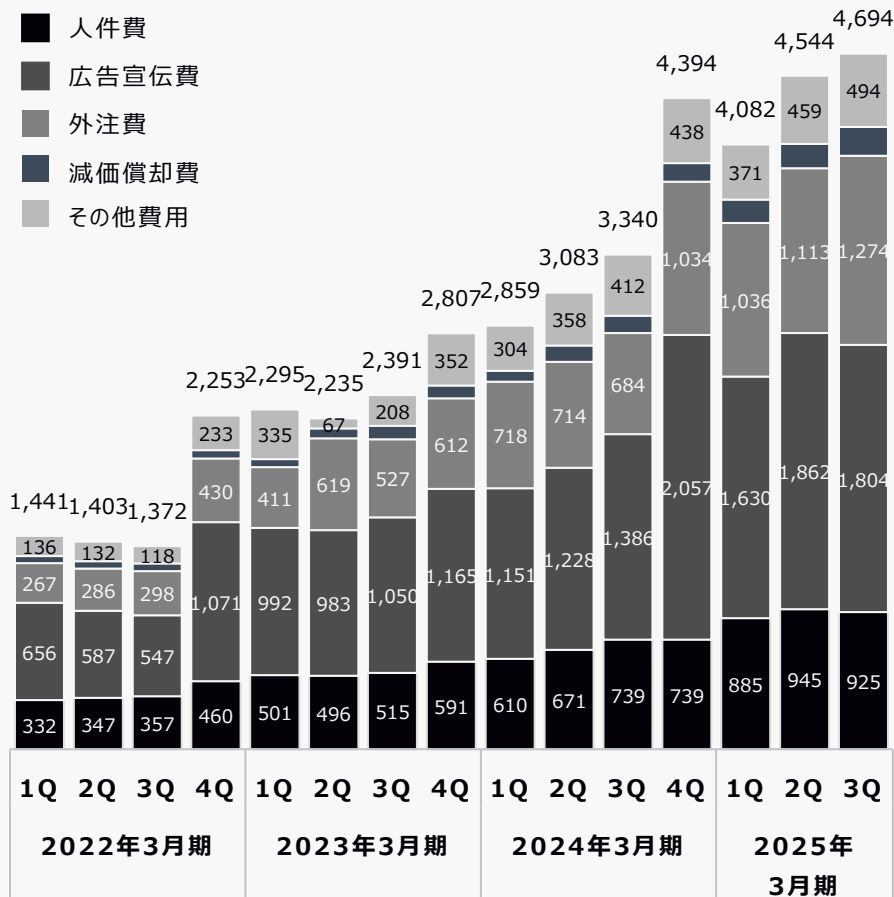
※ 譲渡益除外後EBITDAに占めるストック収益比率。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な費用 四半期推移 (非継続事業組替え後)

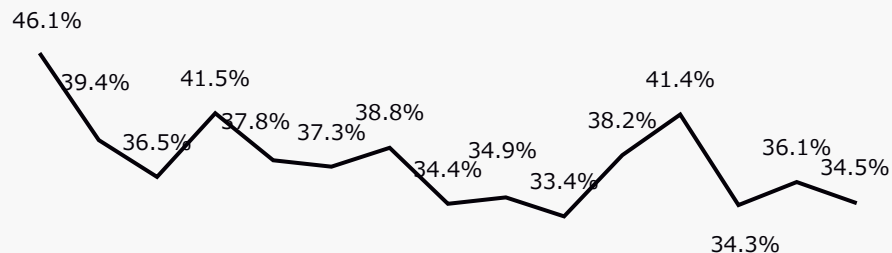
良好な市場環境を背景に両事業で積極的な成長投資継続。エネルギー領域でのマーケティング投資強化等より外注費がYoYで増加。売上に占める広告宣伝費はYoYで-3.7P減少。

主な費用

単位：(百万円)



売上に占める広告宣伝費率



※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.





財政状態

新規領域を中心に契約コストの増加や資本業務提携(HRteam、ライフアップ、エンクス)等により非流動資産が増加。金融機関からの借入は若干増加したものの、事業成長により利益剰余金は積み上がり、自己資本比率は改善。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2025年3月期2Q (2024年9月末)	2025年3月期3Q (2024年12月末)	差分
流動資産合計		7,787	7,405	▲382
現金及び現金同等物		3,929	3,738	▲190
その他金融資産		1,149	1,184	+35
非流動資産合計		11,337	12,939	+1,602
のれん		4,952	4,952	-
契約コスト		935	1,239	+303
内) エネルギー領域 契約コスト		265	323	+58
内) 新規領域 契約コスト		670	915	+245
資産合計		19,125	20,345	+1,219
流動負債合計		4,876	4,994	+117
非流動負債合計		6,608	7,030	+422
負債合計		11,485	12,025	+540
親会社の所有者に帰属する持分（自己資本）		7,641	8,322	+681
親会社の所有者に帰属する持分比率（自己資本比率）		40.0%	40.9%	+0.9p
資本合計		7,640	8,319	+679

第3四半期 主なコーポレートアクション

3Qにおいて、積極的に提携を実施。今後も当社事業のシェア拡大に向け積極的なアクションを実行。

	人材領域	エネルギー領域	エネルギー領域	エネルギー領域
提携先				
内容	資本業務提携 (追加株式取得) 株式取得: 発行済み株式総数10.8% 取得後の保有株式数:100株 (前回取得9.2%、追加取得後の保有割合:20.0%)	資本業務提携 取得株数: 発行済み株式総数16.67% 業務提携内容: PORTグループとの商流統合	資本業務提携 株式取得: 発行済み株式総数15.09% 業務提携内容: PORTグループとの商流統合	業務提携 1.商流活用 2.ENECHANGEプラットフォームの活用 3.共同での新規事業開発
締結日	株式譲渡実行日 2024年12月2日 (持分法適用関連会社化)	株式譲渡実行日 2024年11月15日 業務提携締結日 2024年12月1日	株式譲渡実行日 2025年12月20日 業務提携締結日 2025年1月6日	業務提携締結日 2025年2月3日

※ 2024年11月26日付公表「株式会社HRteamの株式追加取得に関するお知らせ」

※ 2024年11月13日公表「エネルギー領域における資本業務提携型ロールアップ戦略について及び株式会社ライフアップとの資本業務提携に関するお知らせ」

※ 2024年12月10日付公表「当社子会社（株式会社INE）と株式会社エンクスとの資本業務提携に関するお知らせ」

※ 2025年2月3日付公表「ENECHANGE株式会社との業務提携契約の締結及びENECHANGE 社株式に対する質権状況（貸付けの返済状況）に関するお知らせ」

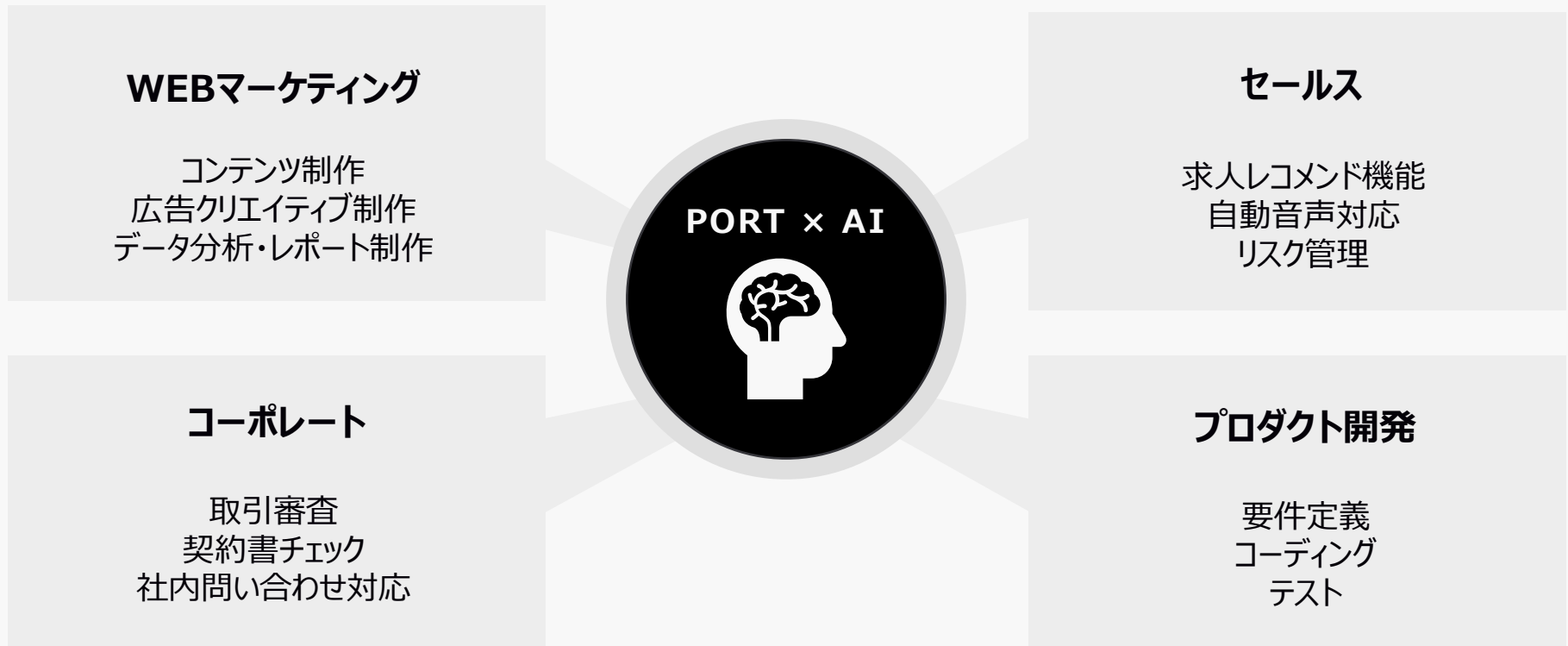
財政状態 のれんの状況

人材領域・エネルギー領域ともに、市場環境及び今後の見通しは良好であり、減損リスクは大きく低減。2024年4月より連結化したみん就のPMIは順調に進捗。

		市場		見通し
<p>人材領域</p> <p>約28億円</p>	◎	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用支援市場は企業の新卒採用意欲の拡大や需要の高まりにより拡大基調 主なサービス対象である新卒人口は進学率の上昇により横ばいを継続見込み 新卒採用競争の激化等によって、新卒採用における採用単価の上昇継続を見込む 	◎	<ul style="list-style-type: none"> プロダクトラインナップの拡充により新卒会員基盤が強化、集客力向上 成約支援組織の拡大や地方展開等により、更なる成約件数の拡大 市場における当社プレゼンスの向上も寄与し、成約単価の上昇は継続
<p>エネルギー領域</p> <p>約21億円</p>	◎	<ul style="list-style-type: none"> 地域電力の規制料金の値上げに伴い、各電力事業者が値上げを実施 電力卸価格の変動リスクは依然あるものの、2022年と比較し安定的な推移継続 各電力事業者の新規顧客獲得強化による競争環境の激化と販促費の積極投下 	◎	<ul style="list-style-type: none"> 市場シェア拡大に伴い当社プレゼンスが向上し、成約件数及び成約単価が上昇 継続的な成長の蓋然性向上に向け、ストック収益を最重要視 積極的なマーケティング投資を実施し、更なるシェア拡大を見込む

企業価値向上に向けたAIの徹底活用

全ての業務プロセスを見直し、各業務の生産性向上施策としてAIを事業及びコーポレート全方位に徹底活用し、積極的な投資を図る。複数のAIエージェントが稼働している体制を早期に構築する。



04

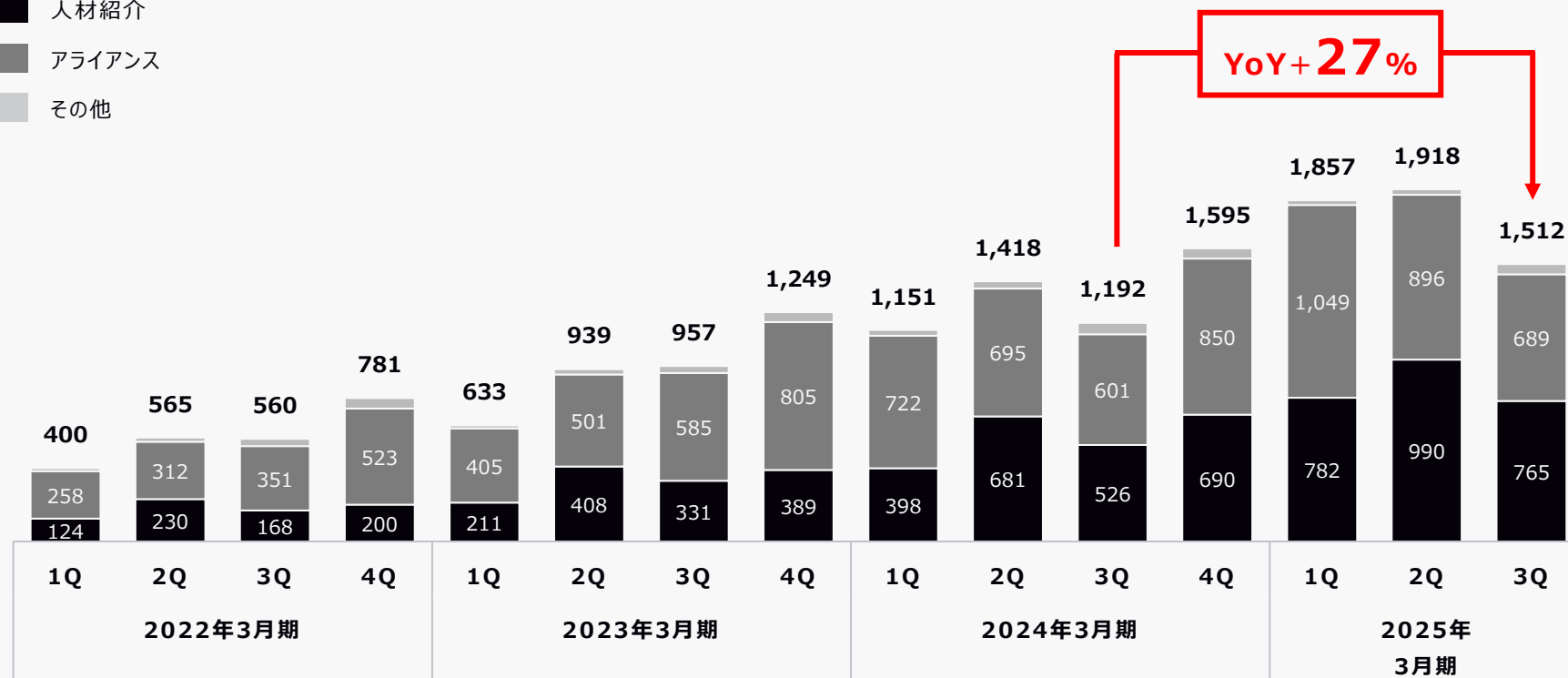
領域別 人材領域

人材紹介に注力。早期化の影響を受けるもキャリアアドバイザーの増員や成約単価の上昇等により増収。4QではさらにYoY成長率は高くなる見込み。

(単位：百万円)

2025年3月期 3Q			
合計	人材紹介	アライアンス	その他
1,512 (YoY +27%)	765 (YoY +45%)	689 (YoY +15%)	56 (YoY ▲12%)

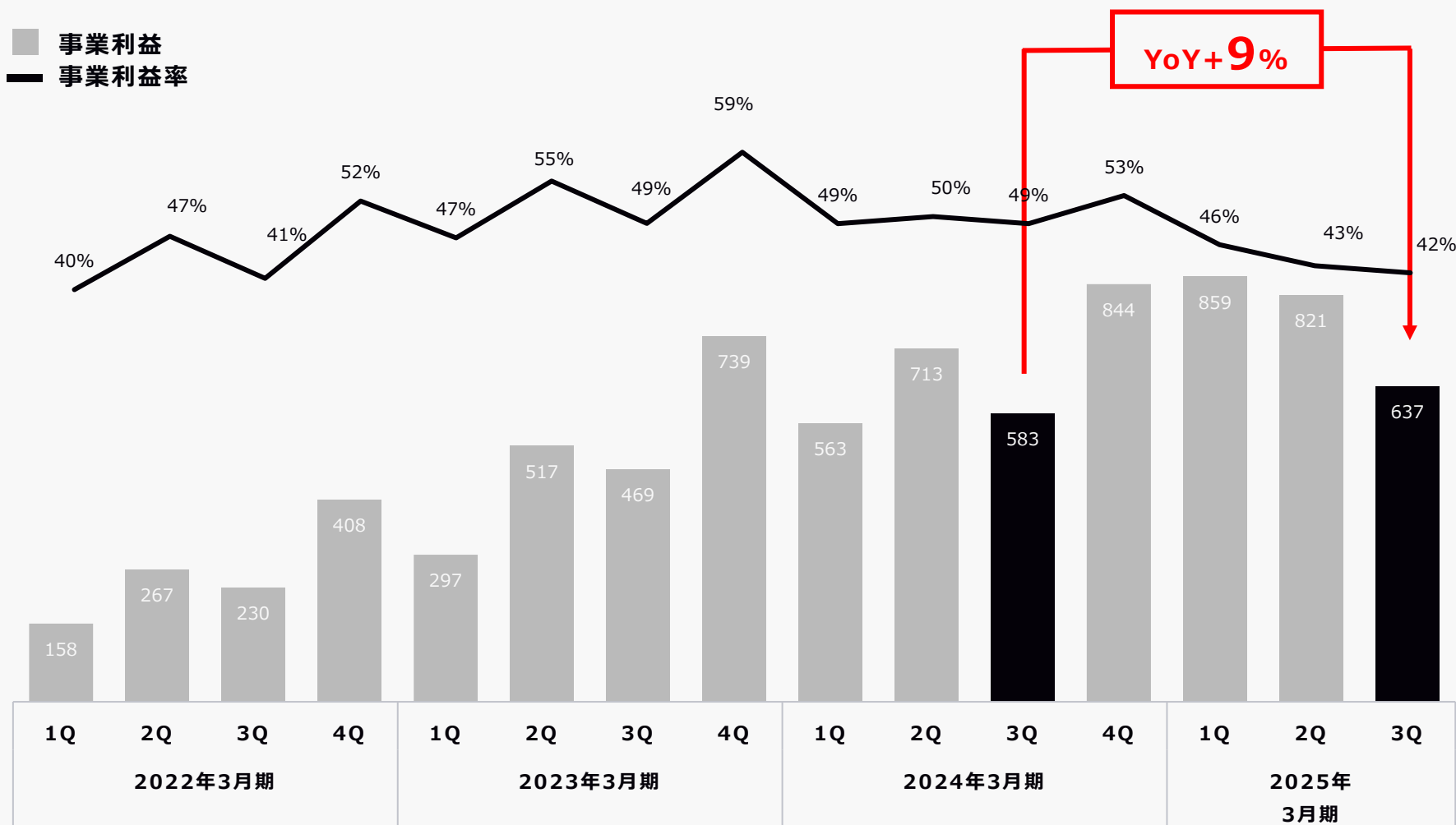
- 人材紹介
- アライアンス
- その他



※ 2025年3月期1Q (2024年4月) より、みん就株式会社が連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材紹介とアライアンスの売上構成比率の変化や、今期1Qより事業拡大にむけたみん就等のプロダクトへの成長投資を拡大したことにより、前期水準と比較し事業利益率が低下するも計画通りの進捗で推移。

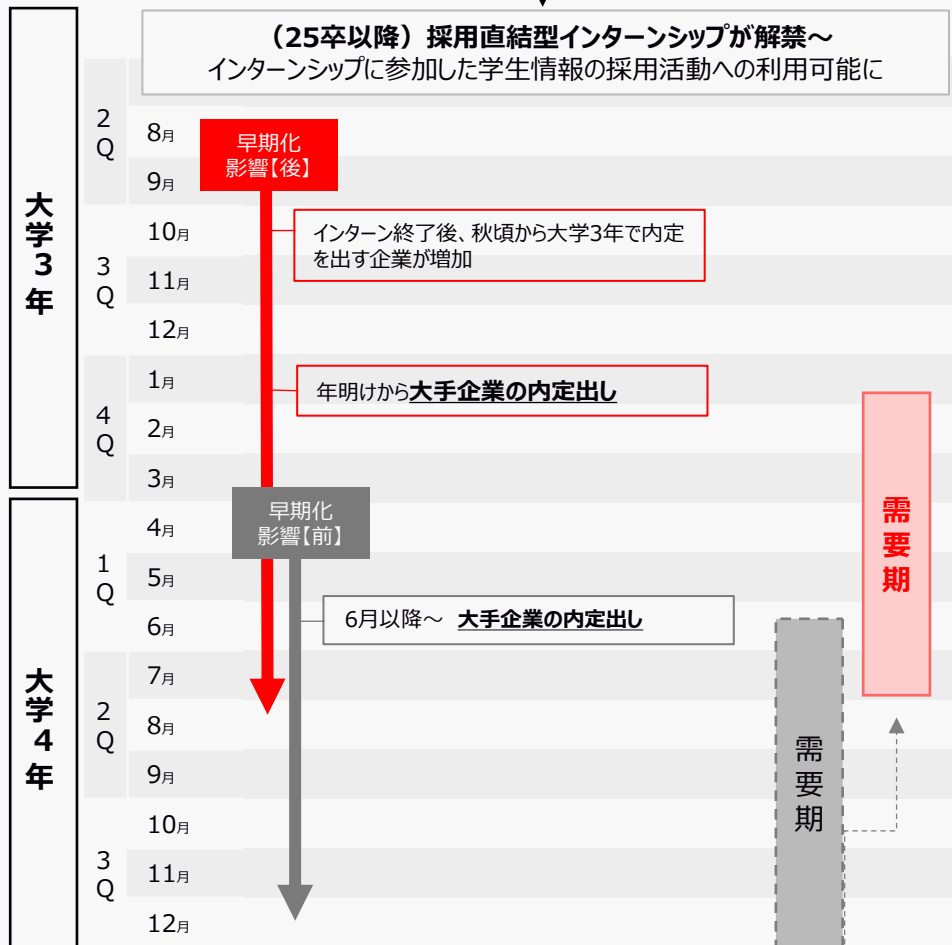
(単位：百万円)



就職活動の早期化により企業の内定出しが大手企業も含めて早期化。2Q・3Qの需要期は従来と比べて4Q（1-3月）・1Q（4-6月）に前倒し。

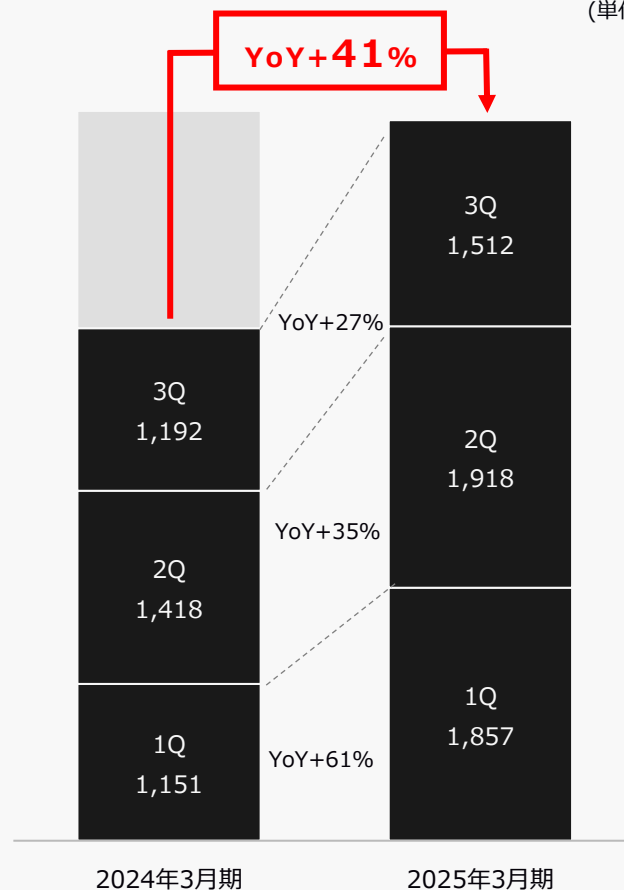
(21卒以降) 経団連が指針を廃止、政府主導の就活ルール策定へ

(25卒以降) 採用直結型インターンシップが解禁～
インターンシップに参加した学生情報の採用活動への利用可能に



人材領域 売上収益

(単位：百万円)



全体的に就職活動の早期化の影響を受けているが、引き続き4Qが最大の需要期であることに変化はなし。



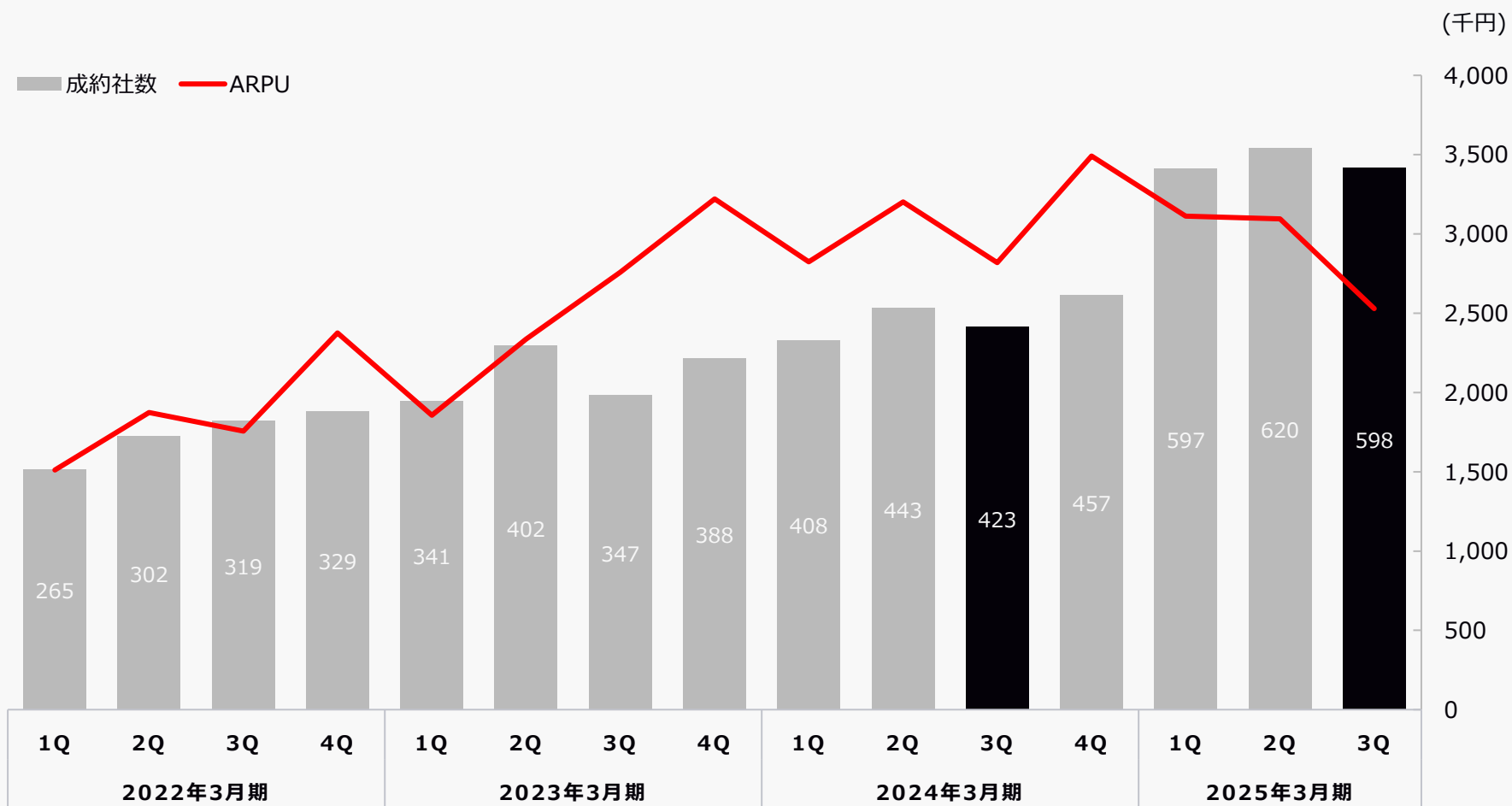
当社売上寄与度

△ : 低

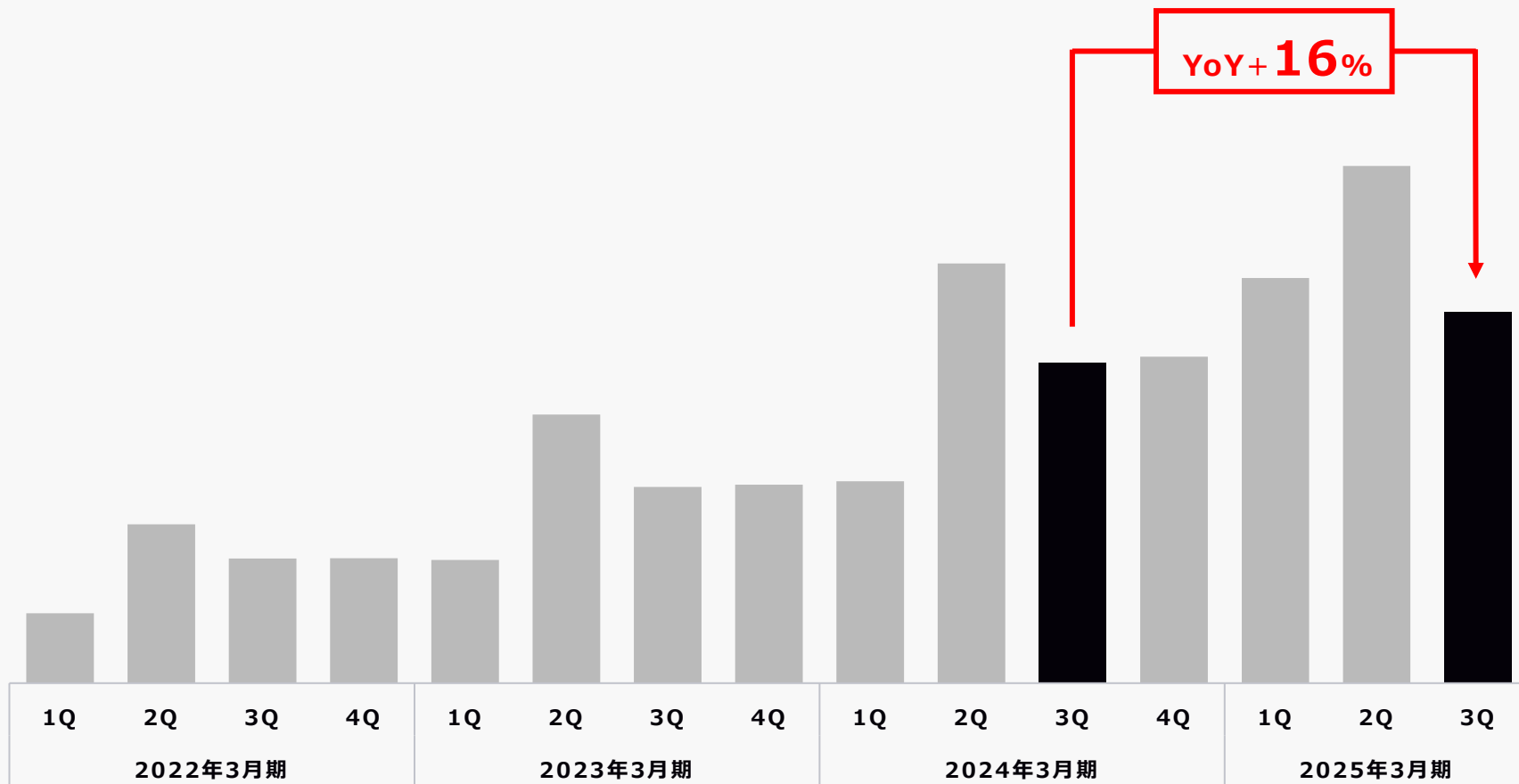
○ : 中

◎ : 大

人材紹介の事業特性・季節性の影響やみん就の連結により成約社数はYoYで増加。ARPUは人材紹介・アライアンスの売上構成比率の変化により微減。



前期3Qは4年生の成約件数が多かったものの、今期3Qは早期化影響で需要期となる3年生の4Qに向け、面談件数を拡大。4Qは人材紹介も需要期となり、YoYで大きく増加見込み。通年でも高い成長を継続。



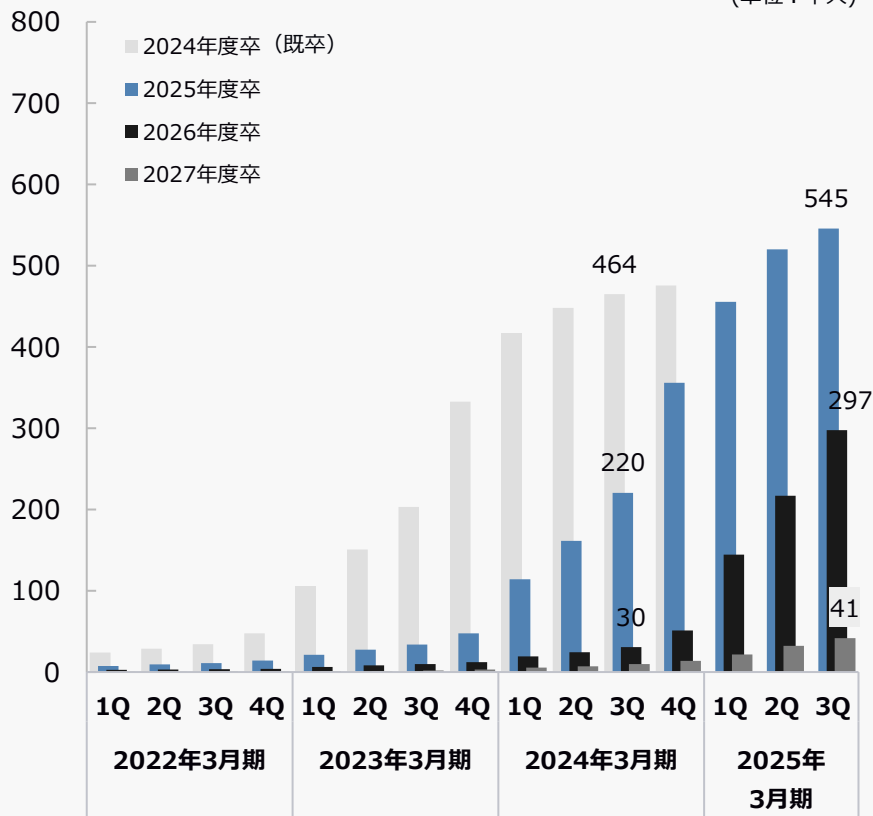
※ ネットビジョンアカデミー（NVA）を事業譲渡に伴い、成約件数を過去実績より除外。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

就職活動の早期化影響と各プロダクトへの積極投資により、26卒ユーザーにおいても早いスピードで会員化が進む。各プロダクトごとの会員連携も進み総会員数は大きく増加。ユニークベースでの算出は今期4Qから実施予定。

ユニーク会員数(累計)

※1・2

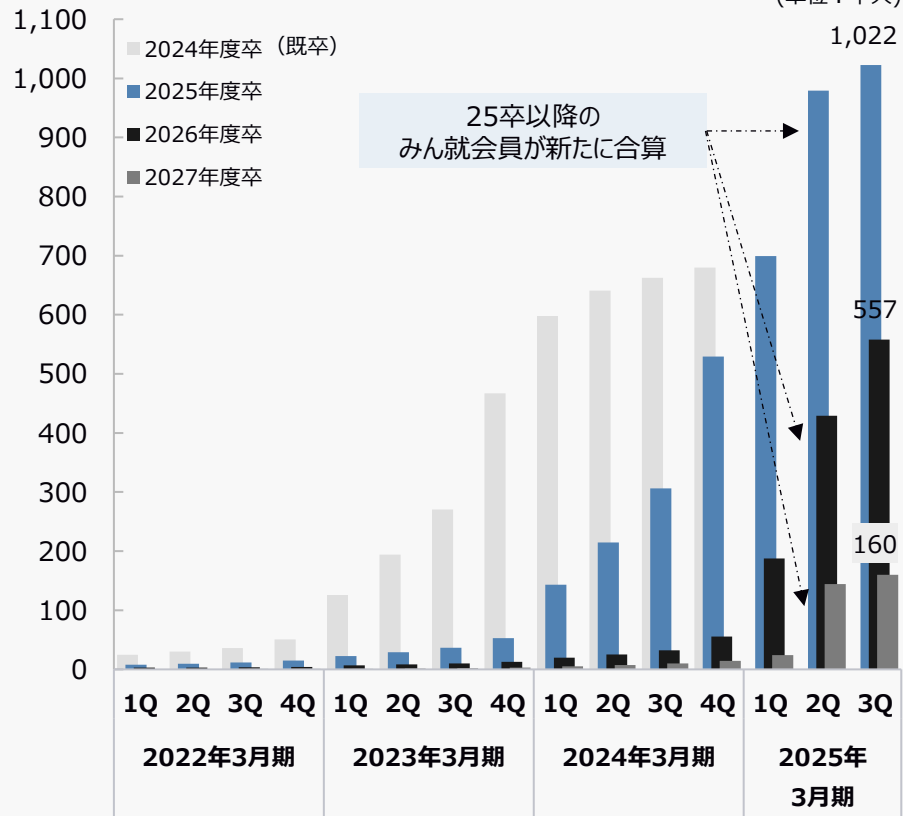
(単位：千人)



総会員数(累計)

(単純合算) ※1・3

(単位：千人)



※1 2024年度卒より、会員数データ算出定義を精査したため、過去開示していた2024年度・2025年度卒生の会員数と若干の誤差が生じております。

※2 「就活会議」、「キャリアパーク！」をはじめ、当社グループが運営するサービスの合算ユニーク会員数。

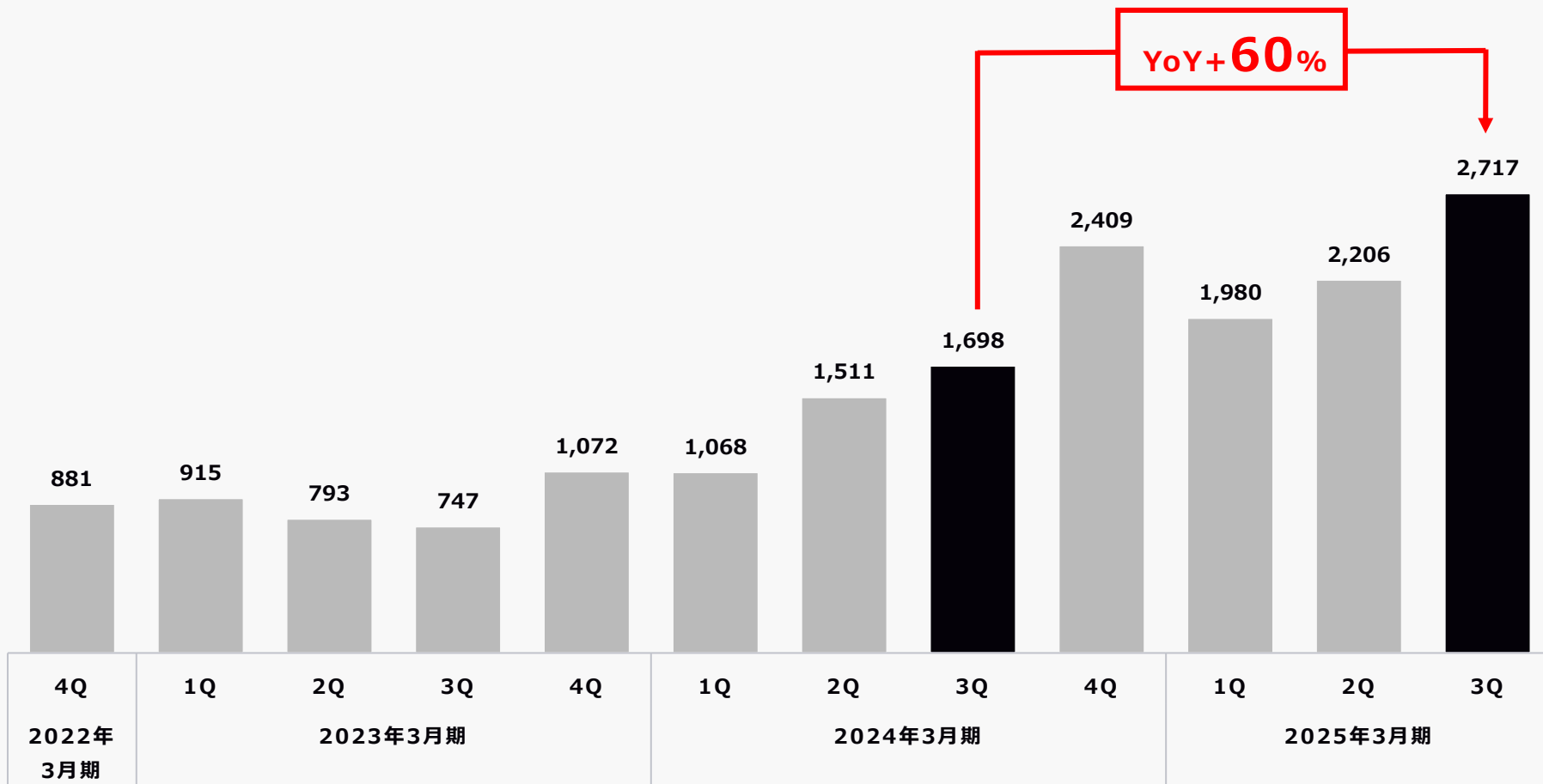
※3 「就活会議」、「キャリアパーク！」をはじめ、2025年3月期2Qから「みん就」を加えた当社グループが運営するサービスの単純合算の会員数。

04

領域別 エネルギー領域

過去最高の四半期売上収益を達成。JEPX市場価格の落ち着きにより電力事業者による顧客獲得需要が増加。成約件数の拡大に加えて大手取引先との電力成約単価の上昇が寄与し、YoY+60%の大幅成長。

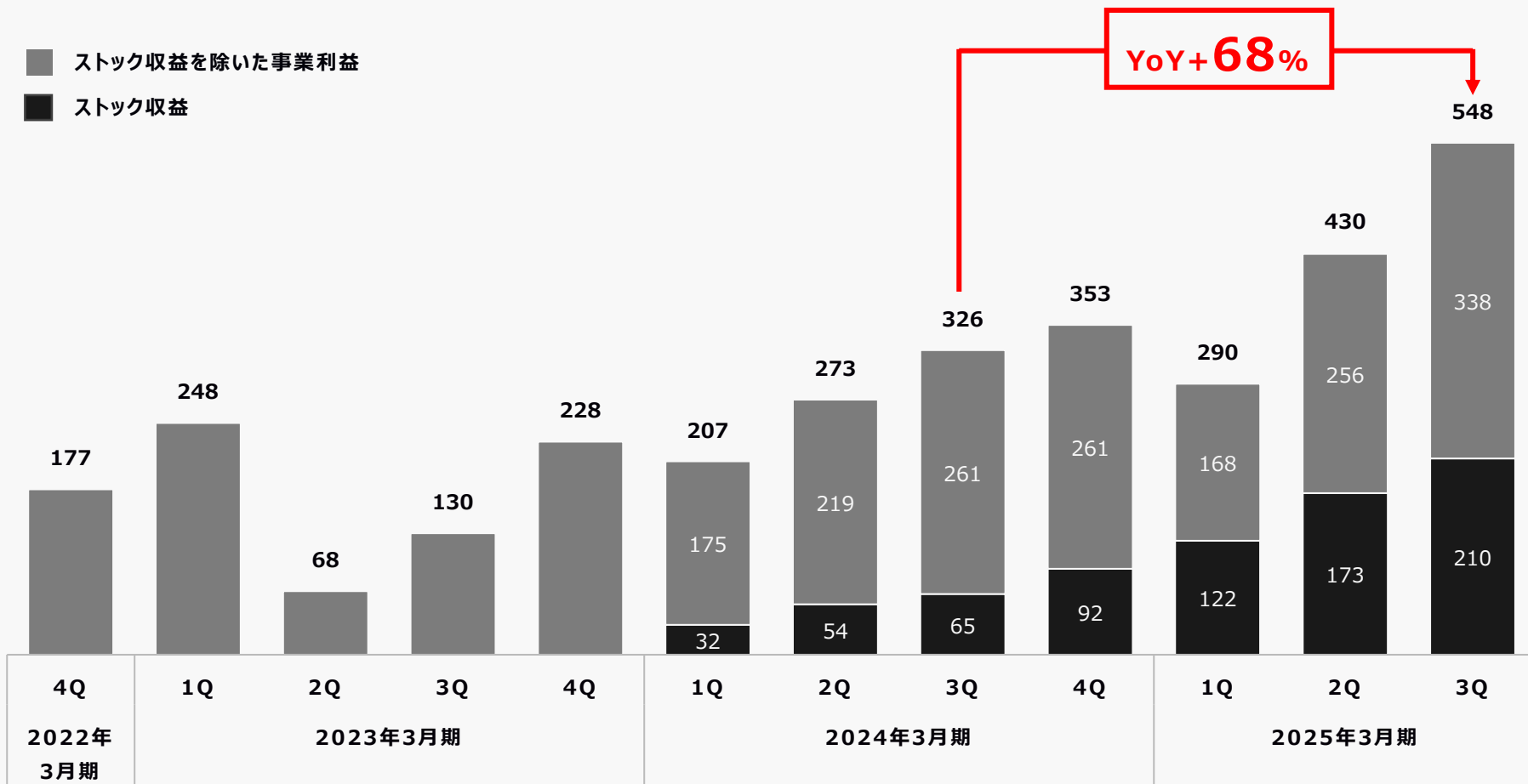
(単位：百万円)



※ 2022年1月(2022年3月期4Q)より株式会社INEを連結子会社化、2023年7月(2023年3月期2Q)より株式会社Five Lineを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

過去最高の四半期事業利益を達成。将来収益を戦略的に大きく積み上げながらも、成約単価の上昇及びストック収益の増加等が寄与し、YoY、QoQともに大幅増益。また、ストック収益の拡大により継続成長の蓋然性向上。

(単位：百万円)



※ 2022年1月(2022年3月期4Q)より株式会社INEを連結子会社化、2023年7月(2023年3月期2Q)より株式会社Five Lineを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

エネルギー領域におけるストック収益の最大化に向け、将来収益を重視。それらを従来のショット収益として換算した場合の事業利益創出力は3Q単体で約7.3億円。

将来収益とは

1ユーザーにおける収益形態の違い

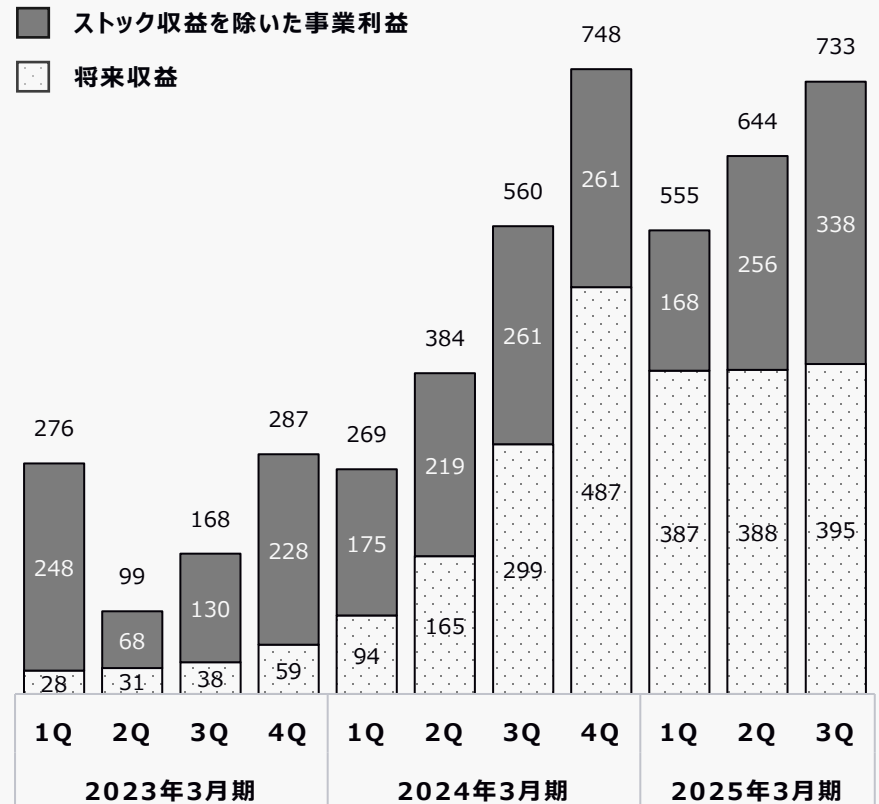
	①ショット収益型	②ストック収益型
収益発生タイミング	成約月のみ	ユーザーの電力契約期間
1成約あたりの収益	1万円（仮）	ユーザーの毎月の電力料金の2%（仮）

将来に渡って発生を見込む総収益

- ※ 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、全て差し引いた上で算出。
- ※ 将来に渡って見込む収益を5年間（60カ月）を上限として区切り算出。

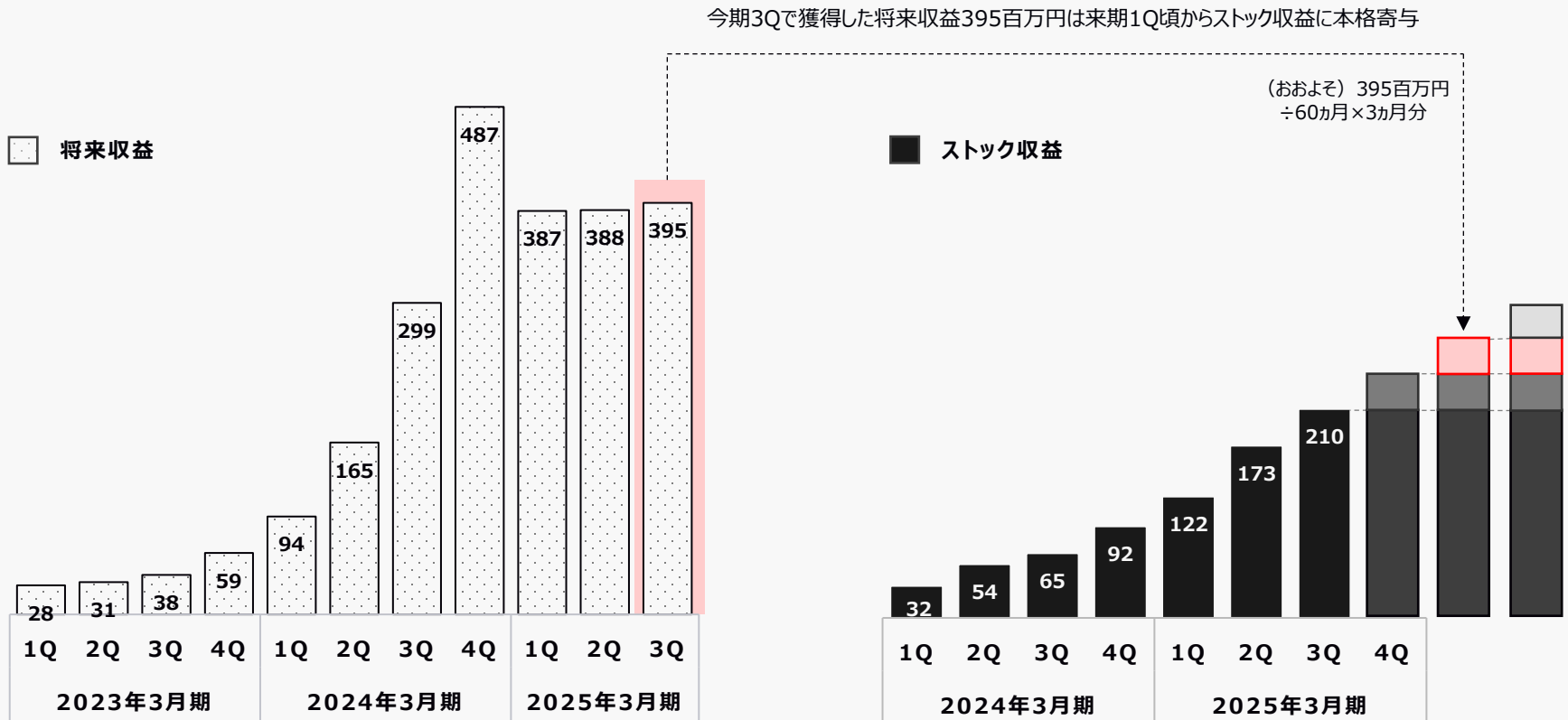
将来収益をショット収益型として換算した場合の事業利益創出力

（単位：百万円）



将来見込まれる総収益を将来収益として換算しているストック型案件は、成約獲得の約2四半期後(4-6ヶ月後)からストック収益として本格寄与。

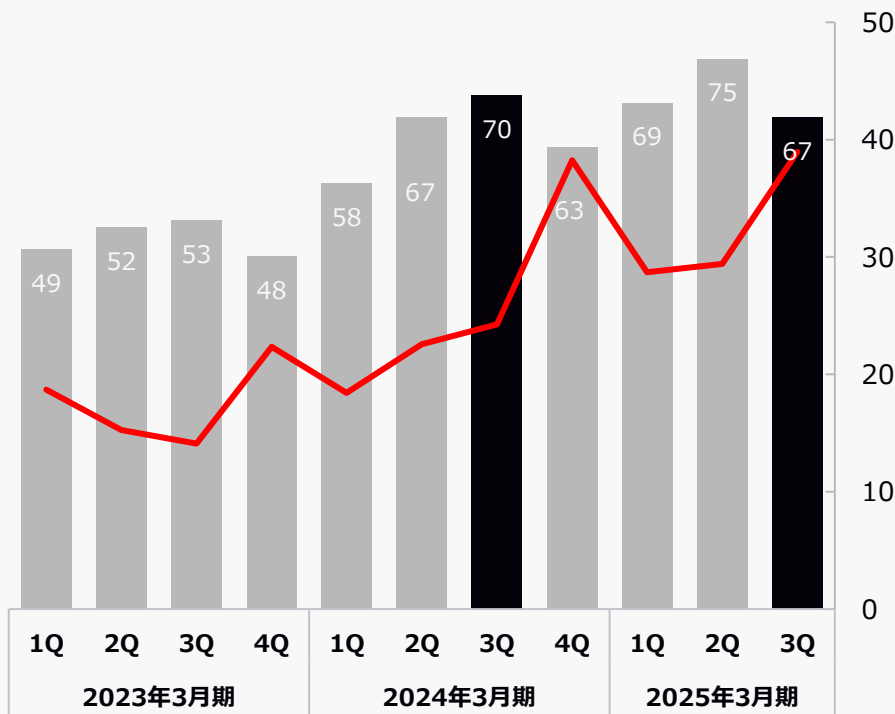
(単位：百万円)



各電力事業者の新規顧客獲得需要の増加や電力以外の付帯商品の成約も好調に推移し、総成約件数はYoYで増加。また、成約単価の上昇も寄与し、ARPU（1社あたりの売上収益）もYoYで大きく増加。

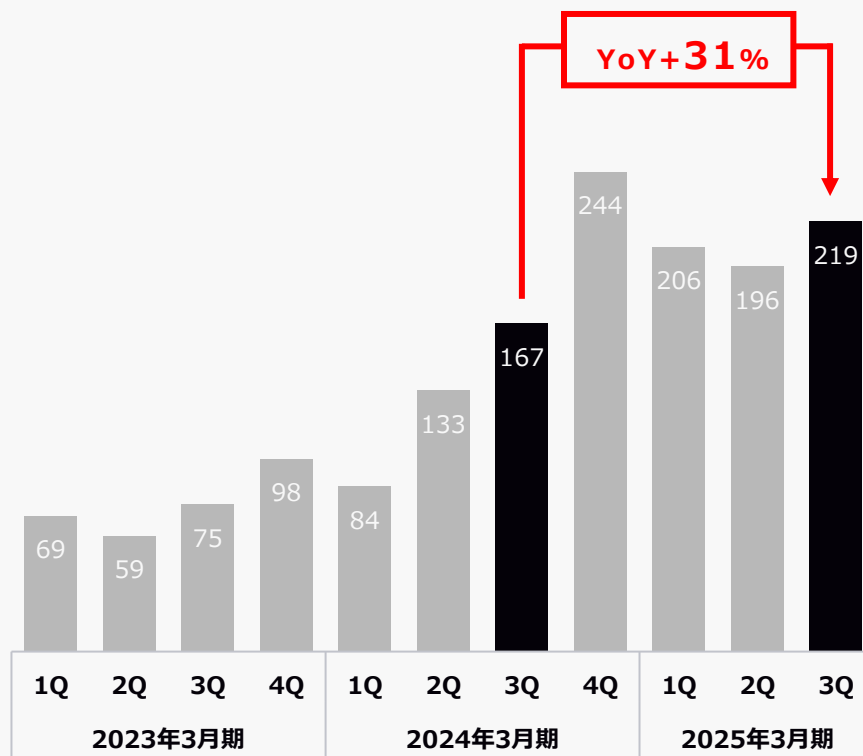
■ 成約社数 — ARPU

(単位：百万円)



総成約件数
(電力+ガス等)

(単位：千件)



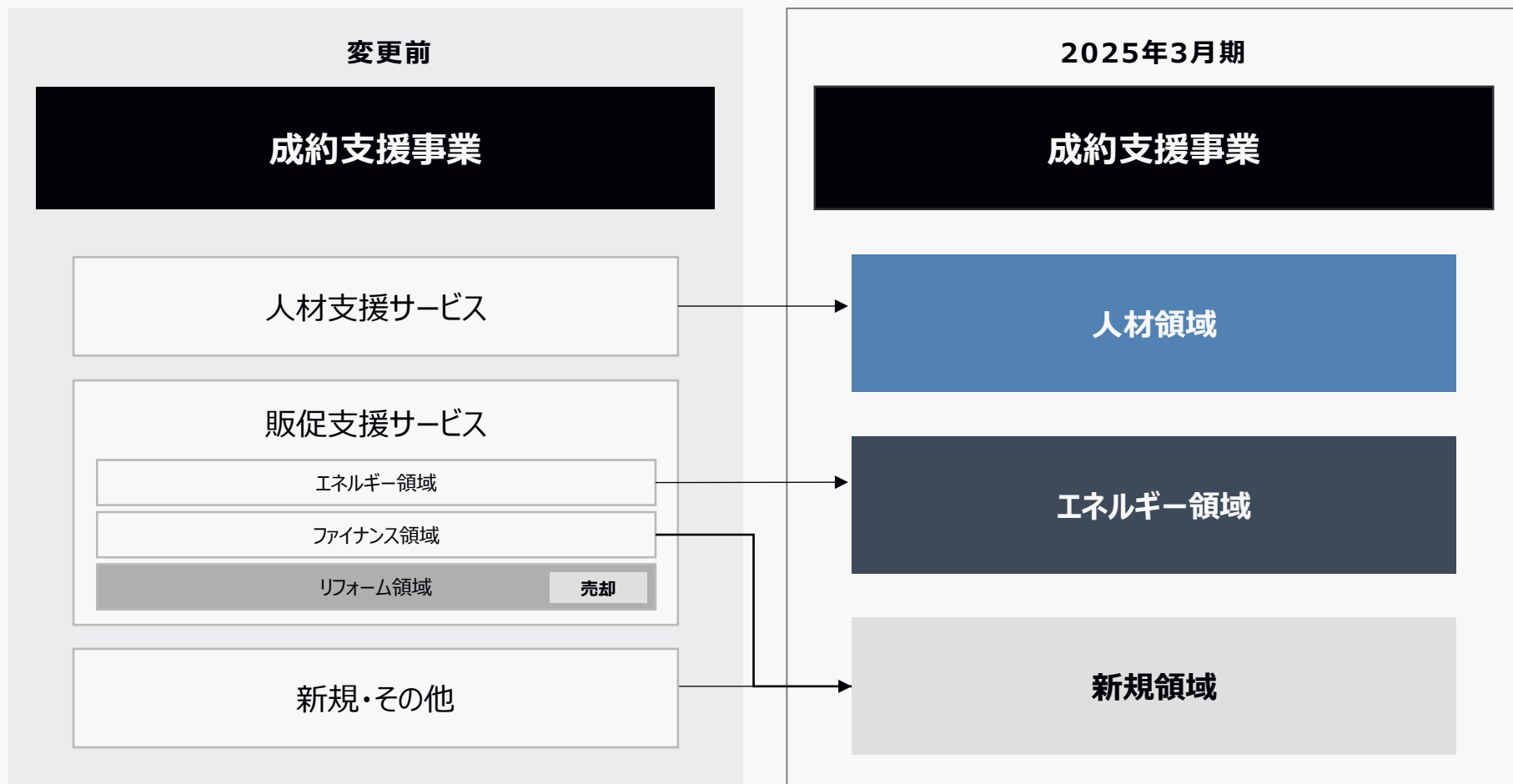
※ 算出方法の修正により2024年3月期3Qまで開示していた総成約件数から一部誤差が生じています。

05

お知らせ・主な経営指標

(再掲) 領域区分の変更

人材領域・エネルギー領域を主力事業としたうえで、現在の事業実態をより適切に示すために開示区分を今期より変更。



(再掲) ドアーズの売却による会計基準の影響

2024年5月末のドアーズの売却に伴い、IFRS会計基準に即して、今期2025年3月期1Qと比較年度となる前期2024年3月期実績について同社事業を非継続事業に分類。

PL計上方法の変更

ドアーズの損益は「非継続事業からの当期利益」として当期利益のみに反映される。(売却した当期と比較年度となる前期も遡って対応が必要)

業績表示の変更

前期2024年3月期より、非継続事業への組替えにより以下の数字に変更。今期業績計画には、非継続事業への組替えを前提に織り込み済み。

(単位：百万円)

(IFRS基準)	連結PL
継続事業	継続事業
	売上収益
	税引前利益
	法人所得税費用
	継続事業からの当期利益
非継続事業	非継続事業
	非継続事業からの当期利益
継続事業+非継続事業	当期利益

● ドアーズの業績を反映

2024年3月期	変更前	変更後
売上収益	16,622	15,580
EBITDA	2,862	2,650
将来収益込みEBITDA	3,910	3,697
営業利益	2,403	2,217
税引前当期利益	2,331	2,146
継続事業からの当期利益	1,530	1,399
非継続事業からの当期利益	-	130
当期利益	1,530	1,530

2025年3月期3Q オンライン決算説明会

Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて決算説明会を開催いたします。

開催日程	2025/2/13（木）18:00-
開催方法	Zoom ウェビナー
スピーカー	代表取締役社長CEO 春日博文
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	<ul style="list-style-type: none">2025年3月期 第3四半期 決算説明質疑応答（ZoomウェビナーからのQ&Aより受付）
申込方法	事前登録とさせていただきますので下記フォームよりお申込みください。 https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_1_8_xtkWSpGjoKSSV9etGg

適時開示情報やIRイベントに関するご案内など、個人投資家の皆様へ向けて積極的に情報発信を行っております。是非ご登録・フォローをお願いいたします。

IRニュースメール

登録者増加中

IR関連の最新情報を中心に、タイムリーに情報をお届けするべく、投資家IRメール配信を行っております。情報開示に合わせて、月数回、不定期に配信いたします。



登録はこちら

<https://theport.hubspotpagebuilder.com/mail/ir>

X (旧Twitter)

IR開示資料やIRイベントに関する情報の発信、またスペースを使った決算説明会のライブ配信を行っております。



ポート株式会社 IR公式アカウント

https://twitter.com/port_IR

YouTube

決算説明動画や適時開示情報に関する補足動画等を公開しております。わかりやすいIR情報の発信に努めてまいります。



ポート株式会社 公式アカウント

www.youtube.com/@port_IR

IR note

今期より開始

noteを使ったIR情報の発信を行っております。毎月のIR活動をまとめたIRレポートの公開や、IRイベントに関する情報発信などを行っております。

note

ポート株式会社 IR note

https://note.com/portir_7047/

主な経営指標 PL（四半期別）

2024年3月期 組替前

PORT INC.

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2022/3				FY2023/3				FY2024/3				FY2025/3		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上収益	1,422	1,491	1,500	2,578	2,625	2,640	2,707	3,390	3,579	3,936	3,875	5,231	4,758	5,159	5,235
人材領域	400	565	560	781	633	939	957	1,249	1,151	1,418	1,192	1,595	1,857	1,918	1,512
エネルギー領域	0	0	0	881	915	793	747	1,072	1,068	1,511	1,697	2,409	1,980	2,206	2,717
新規領域	1,022	926	940	915	1,076	908	1,002	1,069	1,359	1,006	985	1,226	920	1,034	1,005
主な費用	1,441	1,403	1,372	2,253	2,295	2,235	2,391	2,807	3,068	3,277	3,551	4,638	4,082	4,544	4,694
人件費	332	347	357	460	501	496	515	591	641	699	769	769	885	945	925
広告宣伝費	656	587	547	1,071	992	983	1,050	1,165	1,283	1,356	1,518	2,216	1,630	1,862	1,804
外注費	267	286	298	430	411	619	527	612	747	737	717	1,068	1,036	1,113	1,274
減価償却費	48	49	51	56	54	67	90	85	81	116	122	131	158	164	196
その他費用	136	132	118	233	335	67	208	352	313	367	423	452	371	459	494
事業利益	308	414	443	736	787	779	783	1,192	1,062	1,254	998	1,312	1,341	1,435	1,227
人材領域	158	267	230	408	297	517	469	739	563	713	583	844	859	821	637
エネルギー領域	0	0	0	177	248	68	130	228	207	273	326	353	290	430	548
新規領域	150	147	212	150	242	193	183	224	291	267	89	114	192	183	41
営業利益	26	96	134	341	349	442	332	574	532	863	377	630	945	621	590
EBITDA	76	147	185	402	403	510	423	672	614	986	500	761	1,104	785	787
将来収益込みEBITDA	-	-	-	-	431	542	462	732	709	1,151	799	1,249	1,492	1,174	1,236
税引前当期利益	16	89	131	327	348	429	319	561	518	846	349	616	930	609	573
親会社の所有者に帰属する当期利益	2	54	105	170	231	303	194	345	264	533	181	476	571	389	360

主な経営指標 PL（四半期別）

2024年3月期以降 組替後

PORT INC.

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2022/3				FY2023/3				FY2024/3※				FY2025/3		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上収益	1,422	1,491	1,500	2,578	2,625	2,640	2,707	3,390	3,300	3,678	3,627	4,973	4,758	5,159	5,235
人材領域	400	565	560	781	633	939	957	1,249	1,151	1,418	1,192	1,595	1,857	1,918	1,512
エネルギー領域	0	0	0	881	915	793	747	1,072	1,068	1,511	1,697	2,409	1,980	2,206	2,717
新規領域	1,022	926	940	915	1,076	908	1,002	1,069	1,080	748	737	968	920	1,034	1,005
主な費用	1,441	1,403	1,372	2,253	2,295	2,235	2,391	2,807	2,859	3,083	3,340	4,394	4,082	4,544	4,694
人件費	332	347	357	460	501	496	515	591	610	671	739	739	885	945	925
広告宣伝費	656	587	547	1,071	992	983	1,050	1,165	1,151	1,228	1,386	2,057	1,630	1,862	1,804
外注費	267	286	298	430	411	619	527	612	718	714	684	1,034	1,036	1,113	1,274
減価償却費	48	49	51	56	54	67	90	85	75	110	116	124	158	164	196
その他費用	136	132	118	233	335	67	208	352	304	358	412	438	371	459	494
事業利益	308	414	443	736	787	779	783	1,192	960	1,159	931	1,266	1,341	1,435	1,227
人材領域	158	267	230	408	297	517	469	739	563	713	583	844	859	821	637
エネルギー領域	0	0	0	177	248	68	130	228	207	273	326	353	290	430	548
新規領域	150	147	212	150	242	193	183	224	190	173	21	68	192	183	41
営業利益	26	96	134	341	349	442	332	574	461	800	340	614	945	621	590
EBITDA	76	147	185	402	403	510	423	672	537	916	456	739	1,104	785	787
将来収益込みEBITDA	-	-	-	-	431	542	462	732	632	1,082	756	1,226	1,492	1,174	1,236
税引前当期利益	16	89	131	327	348	429	319	561	448	783	313	601	930	609	573
親会社の所有者に帰属する当期利益	2	54	105	170	231	303	194	345	264	533	181	476	571	389	360

※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な経営指標 PL（年度別）

2024年3月期 組替前

PORT INC.

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3
売上収益	4,689	6,994	11,364	16,622
人材領域	1,471	2,308	3,779	5,357
エネルギー領域	0	881	3,528	6,687
新規領域	3,233	3,803	4,056	4,577
主な費用	4,770	6,470	9,730	14,536
人件費	961	1,498	2,105	2,879
広告宣伝費	2,082	2,863	4,191	6,375
外注費	920	1,282	2,171	3,271
減価償却費	81	206	297	452
のれん償却費	173	0	0	0
その他費用	550	620	963	1,557
事業利益	1,141	1,902	3,542	4,628
人材領域	689	1,064	2,023	2,704
エネルギー領域	0	177	675	1,160
新規領域	451	660	843	762
営業利益	106	599	1,699	2,403
EBITDA	290	810	2,010	2,862
将来収益込みEBITDA	-	-	2,168	3,910
税引前当期利益	159	564	1,658	2,331
親会社の所有者に帰属する当期利益	160	332	1,074	1,456

※ 主な費用を除き2021年3月期からIFRS基準。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3※
売上収益	4,689	6,994	11,364	15,580
人材領域	1,471	2,308	3,779	5,357
エネルギー領域	0	881	3,528	6,687
新規領域	3,233	3,803	4,056	3,535
主な費用	4,770	6,470	9,730	13,678
人件費	961	1,498	2,105	2,761
広告宣伝費	2,082	2,863	4,191	5,823
外注費	920	1,282	2,171	3,152
減価償却費	81	206	297	426
のれん償却費	173	0	0	0
その他費用	550	620	963	1,514
事業利益	1,141	1,902	3,542	4,345
人材領域	689	1,064	2,023	2,704
エネルギー領域	0	177	675	1,160
新規領域	451	660	843	453
営業利益	106	599	1,699	2,217
EBITDA	290	810	2,010	2,650
将来収益込みEBITDA	-	-	2,168	3,697
税引前当期利益	159	564	1,658	2,146
親会社の所有者に帰属する当期利益	160	332	1,074	1,456

※ 主な費用を除き2021年3月期からIFRS基準。

※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3	FY2025/3		
					1Q	2Q	3Q
流動資産合計	3,780	5,878	5,872	7,353	7,947	7,787	7,405
現金及び現金同等物	2,411	3,962	3,872	3,797	5,390	3,929	3,738
非流動資産合計・固定資産合計	2,975	4,443	5,562	8,882	10,437	11,337	12,939
有形固定資産	59	63	316	955	1,045	1,042	1,206
無形資産	429	443	607	1,152	1,319	1,806	2,244
のれん	1,909	3,337	3,399	3,995	4,952	4,952	4,952
資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	18,384	19,125	20,345
流動負債合計	2,103	3,060	3,023	4,451	4,196	4,876	4,994
非流動負債合計・固定負債合計	2,630	4,274	4,392	5,031	6,737	6,608	7,030
負債合計	4,733	7,335	7,415	9,482	10,933	11,485	12,025
資本合計・純資産	2,022	2,986	4,019	6,752	7,451	7,640	8,319
親会社に所有する持分（自己資本）	2,022	2,367	3,242	6,752	7,452	7,641	8,322
持分比率（自己資本比率）	29.9%	22.9%	28.4%	41.6%	40.5%	40.0%	40.9%
負債及び純資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	18,384	19,125	20,345

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、予想およ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および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。