



2025年2月20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

2025年3月期第3四半期 決算説明会 Q&A

2025年2月13日(木)に、ポート株式会社(代表取締役社長 CEO 春日博文、所在地：東京都新宿区、以下：当社)の2025年3月期第3四半期決算説明会を行いました。

ご出席の皆様から頂いた主なご質問に対する回答をまとめてレポートいたします。なお、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。

1. 全体について

Q. 各事業が好調かと思いますが、これだけの成長を持続させるためには、各事業にさまざまな課題があることも事実かと思えます。現状で各事業が抱える課題について教えてください。

A. 大きな課題として挙げられるのは、「見込み顧客の獲得」と「成約率の向上」です。当社の成約支援事業では、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・成約売上が上昇し、成長投資を加速させることで更なる成約件数の最大化に向けた成長サイクルへつなげていくことができます。そのため、どれだけ多くの見込み顧客を集められるか、そして高い確率で成約につなげられるかが、成長の鍵となります。これらに向けて、例えば人材領域では、プロダクトへの投資が不可欠です。現在、新卒層の約75%を会員として抱えていますが、単に会員数を増やすだけでなく、1会員あたりのサービス利用数を向上させることも重要な課題です。そのため、各プロダクト間の相互送客の強化に取り組んでおり、ユニーク会員数の増加とともに、各サービスの利用率を高めることに注力しています。また、成約率の向上には「優れた人材の確保」と「適切なマネジメント」が欠かせません。来年度はこれまで以上の新卒採用を見込んでおり、応募数も過去最高となる見込みです。さらに、マネジメントの観点では、人材領域でのキャリアアドバイザー、エネルギー領域でのインサイドセールスといった職種において、人員が増加する中での生産性の維持・向上が求められます。そのためには、テクノロジーの活用や業務の標準化・マニュアル化、リスク管理といった横断的な施策が重要となります。これらの取り組みを強化することで、組織の生産性を高め、成長を持続させていきたいと考えています。

Q. 既に ENECHANGE 社の株式の一部を売却しているようですが、売却に伴う損益は P/L には計上されないという理解で正しいでしょうか。

A. ENECHANGE 社の株式売却に伴う損益については、ENECHANGE 社との業務提携締結を目的と

した保有であったことから、IFRSの規程に則り、P/LではなくB/Sに計上する会計処理を想定しています。

また、本件に限らず長期保有を目的とした株式の売買についての当社の方針として、株式の売買による影響をP/Lに反映させないことで、事業の利益状況を適切に把握しやすくする意図があります。一方で、事業譲渡などについては、会計基準に基づきP/Lへ計上する必要があるため、今期（2025年3月期）および前期（2024年3月期）の一部売却益がP/Lに反映されています。ただし、こうした計上は当社の事業状況を正確に捉えるうえではやや複雑な要素となる側面もあります。いずれにしても、当社では会計基準に基づき適切に対応しています。

Q. 人材・エネルギー領域の深掘りに注力することですが、今後営業利益はどの程度まで伸ばしていくことができると考えていますか。

A. EBITDA100億円規模を目指しており、まずはそこを一つのベンチマークにしています。人材・エネルギー領域ともに巨大な市場規模における当社のシェアの拡大余地は依然として十分にあると考えています。

Q. 第3四半期決算発表と同時に、新たな中期経営計画に関する成長戦略の方向性をお示しすることでしたが、本決算で発表を行うのでしょうか。また、前回の中期経営計画を発表する前は「中期経営計画の進捗及び今後の成長戦略に関する資料」という資料で考え方を説明されていましたが、今回はいかがでしょうか。

A. 2025年3月期第3四半期決算説明資料では、前半に当社の成約支援事業に関する説明や当社の主力サービスである人材・エネルギー領域の市場環境について等、ブラッシュアップした内容を掲載させて頂きました。成長戦略に関連する部分的なものではありますが、是非本資料もご確認ください。

中期経営計画の進捗については、今期期初計画では想定していなかった株主優待費用を考慮すると事実上の前倒し達成が見込まれていることから、新たな中期経営計画の策定を進めております。中長期的な成長戦略についてもしっかりと深掘りしながら策定を行っており、本決算発表（2025年5月）のタイミングで合わせて発表したいと考えています。

Q. 5年後、10年後の会社のビジョンを教えてください。

A. 当社が掲げるパーパスは「社会的負債を、次世代の可能性に。」です。社会は目の前の課題解決を優先し本質的な課題解決を先送りし続けた結果、その課題は大きな「負債」となり蓄積していると考えています。当社は社会的負債となった課題を一つでも多く解決することを目指しています。これは当社のパーパスであり、根幹となる考え方です。

このパーパスを実現するためには、人材やエネルギーといった現在の領域に留まらず、複数の領域へ事業を展開していくことが重要であると考えます。また、各事業が市場内で高いシェアを獲得し、業界のトップランナーになることで市場を変革し、新しい価値を生み出す社会的インパクトを実現できると考えています。

したがって、当社は各市場でトップシェアを獲得し、その市場におけるリーディングカンパニーとして業界に変革をもたらすことを目指しています。

2. 人材領域について

Q. 就職活動の早期化影響により、第3四半期の売上収益は従来よりやや後退すると見込まれてお

り（2025年3月期第3四半期決算説明資料 P.55）、実際に人材領域の売上収益は QoQ で減収となっていますが、想定通りでしょうか。

A. 人材領域における QoQ の減収については、就職活動の早期化影響によるものです。従来よりも売上収益が第1四半期と第4四半期に集中する傾向が強まり、今期の QoQ の減収については想定通りの着地となっています。

Q. 人材紹介サービスとアライアンスサービスの売上構成比率の変化に伴い、事業利益率が低下したとありますが、詳細を教えてください。また、ARPU が四半期ごとに低下していますが、この傾向は継続するのでしょうか。

A. 当社は、人材領域において人材紹介サービスに注力しており、その拡大には組織規模の拡大が伴います。それにより、人材紹介サービスはアライアンスサービスと比較して、利益額は大きい一方で事業利益率は低いため、注力サービスである人材紹介サービスの売上構成比率が拡大することで一時的に事業利益率は低下する傾向にあります。しかし、これは人材紹介サービスの急激な成長過程における一時的な現象と捉えており、今後は一定の水準で安定する見込みです。

ARPU については、人材紹介サービスの成約社数が大きく増加する一方で、ARPU は減少傾向にあり、成約社数の増加に伴って、一社あたりの ARPU が低下することについては自然な現象であり課題認識は持っていません。ARPU を増加させる目的のために、一社あたりの取引金額が大きい取引先に絞ることで特定業界の市況悪化時に大きな影響を受けるリスクが高まると考えているため、当社では安定した成約社数を確保する方針を掲げています。成約社数拡大の結果として、ARPU がやや減少することは想定範囲内であり、この傾向は継続すると見込んでいます。

Q. 生成 AI の進化により、企業の採用意欲が低下し、雇用機会が減少する可能性が指摘されています。HR 市場への影響を短期・中期・長期の視点でどのように予測していますか。また、AI 時代に適応するための戦略について教えてください。

A. AI の影響により、さまざまな業界や職種に大きなインパクトが生じることは間違いありません。しかし、それによって大きな変化が起こることは想定されるものの、人手不足の状況を踏まえると、短期・中長期的にも企業の採用意欲が低下することは考えにくいと考えています。

また、社内では AI を積極的に活用し、業務プロセスを一から見直し、最適化に向けた要素を再評価していくことが重要であると考えています。社内で実用化された AI ツールが効果を発揮すれば、それを積極的に公表していきたいと考えています。

Q. 中途採用市場に進出する予定はありますか。

A. 当社は、新卒採用市場でのシェア拡大を最優先としていますが、既卒や第二新卒など、20代前半の若年層を対象にした中途採用市場にも既に進出しています。これは当社の成長戦略の一環として掲げている重要な取り組みであり、現在、次の成長フェーズに向けた具体的な計画を策定中です。特に、20代前半をターゲットにした人材紹介市場は今後さらに積極的に展開していきたいと考えています。

3. エネルギー領域について

Q. エネルギー領域では、成約単価の上昇が業績に大きな影響を与えていると思いますが、今後の成約単価のボラティリティはどの程度だと予想していますが。また、上昇傾向は今後数年間続くと考えていますか。

A. 成約単価については、いずれ一定の水準に落ち着くと考えています。ただし、その適正な水準がどこになるのかは、業界全体としてまだ見極めの段階にあると考えています。

ロシア・ウクライナ情勢の影響等により、近年、電力卸値（JEPX 市場価格）は大幅に上昇し各電力事業者は仕入れ価格が高騰したことで財政状況に大きな影響を受けましたが、電力料金の値上げを通じてユーザーへの適切な価格転嫁等ができるようになり、販促活動の再開・強化を通じて当社の成約単価の上昇へと繋がりました。現在はその影響がやや落ち着きを見せていますが、電力事業者がどの程度リスクを軽減できたのか、また今後どこまで顧客獲得における販促活動費用の許容度を高められるのかについては、依然として業界全体で慎重に見極めている状況であると考えています。

Q. エネルギー領域の売上収益が 100 億円に達しそうですが、今後どの程度の成長余地があると考えていますか。

A. 今後においても成長の余地は十分にあると考えています。現在、当社は主に引越しを契機とした新規契約において、個人向け電力・ガスの成約支援を行っており、前期（2024 年 3 月期）には年間約 63 万件の成約支援実績を達成しました。

今後は新規契約に限らず、切り替え需要への展開も進める予定です。また、個人向けだけではなく、法人向けの領域にも拡大していきたいと考えております。

当社の市場分析では、個人の引越しを契機とした新規契約や、契約先の切り替え需要は、年間約 700 万世帯あると見込んでいます。そのため、当社が成長できる余地は非常に大きく、今後も事業拡大を継続できると考えています。

4. 成長戦略について

Q. 日銀の政策金利引き上げにより、資金調達コストの上昇が考えられます。ポートの M&A 戦略にネガティブな影響を与える可能性はありますか。

A. 日銀の政策金利引き上げは一定程度継続すると想定していますが、当社の M&A 戦略に大きな支障をきたす状況には至っていないと認識しています。

確かに、資金調達コストの上昇が M&A 戦略に一定の影響を及ぼす可能性はありますが、それがネガティブな影響として M&A の抑制や資本金性資金への完全なシフトにつながるとは考えていません。

Q. 新たな成長戦略を描くにあたり、可能な限り成長率を維持するために必要なケイパビリティや、成否を分けるポイントをどのように分析していますか。

A. 現状の延長線上で成長を維持することは難しいと常に認識しています。そのため、新たな施策を継続的に打ち出していくことが不可欠だと考えています。

現在展開している人材・エネルギー領域には更なる成長余地があるの見込んでいます。特に、新卒採用市場では求人広告やイベント市場が人材紹介へとシフトする流れが加速すると見込んでおり、この領域でトップランナーとなることが重要であると考えています。

そのため、事業の横展開よりも、既存事業の深掘りを優先し、更なる成長を目指しています。今期は、ドアーズ社やネットビジョンアカデミー事業の売却を通じて、選択と集中を進めま

したが、今後もこの方針を継続します。

また、事業の成長において生産性の維持・向上は極めて重要です。人員の増加に伴う生産性の低下リスクに対応するため、テクノロジーの活用やマネジメントの強化を徹底し、効率性を損なわずに事業拡大を図ることが成否を分けるポイントだと考えています。

5. 株主還元・株主優待について

Q. 今期より 100 株以上保有の株主を対象に、株主優待を実施していますが、大口株主や長期保有株主への還元方法の検討等、今後の方針について改めてお考えを教えてください。

A. 株主還元方針については引き続き慎重に研究を続けてまいります。

株主優待については、一定のメリットがあると考えておりますが、保有株数に応じた配当による還元についても重要な要素として認識しております。

また、株主優待の意義や現在の配当方針については、上場企業として当社の株式の魅力をどのように高めていくかという観点からも、継続的に市場環境を踏まえた最適化を図っていくべきものと考えています。

そのため、現行の優待制度や配当方針のいずれかを否定するものではなく、株主還元の在り方については引き続き検討を重ねながら、適切な施策を講じていきたいと考えています。

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 : 2,407 百万円 (2024 年 12 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。