



2025 年 5 月 21 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 せ 先 常 務 執 行 役 員 辻 本 拓
財 務 I R 部 長

TEL. 03-5937-6466

2025 年 3 月期通期 決算説明会 Q & A

2025 年 5 月 14 日（水）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 月期通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. 人材領域について

Q. 2025 年 3 月期の利益計画が未達だったことに対し、要因の一つとして入社前の辞退者数が想定を大幅に上回ったことが上げられています。これを踏まえ、今期の業績見通しは保守的に見積もられているとのことですが、業績見通しの保守性の考え方と、この問題に対する具体的な対策について教えてください。また、近年話題となっている退職代行サービスの利用増加などにより、入社後の早期退職も増加傾向にあると考えられますが、これによる影響はどのように見込んでいますか。

A. 入社前辞退者数に関して今期（2026 年 3 月期）の業績見通しを保守的に見積もっているのは、就職活動の早期化影響による入社前辞退者数が当社想定以上に増加した状況を重く受け止め、より現実的な予測に基づいて事業運営を行うためです。今後の対策としては、当年度卒業予定の学生における早期入社決定者の比率を注視し、その比率が高まるほど辞退率も増加する傾向を考慮した上で、業績見通しに反映していく方針です。

また、退職代行サービス等の影響については、現在も注視しているものの、これによって当社における新卒入社者の退職率が顕著に増加しているという状況は確認されておりません。入社後の短期退職に関しては、新卒ビジネスの商慣習として、入社時に収益計上が確定し、原則として返金規定はないため、収益への直接的な影響は限定的であると考えております。

Q. 就職活動の早期化により生じる入社までのリードタイムの長期化について、収益面のリスクはポートが受容する事になると思うのですが、今後の対策として考えられている事があれば教えてください。

A. 就職活動の早期化に伴う入社までのリードタイムの長期化は、内定辞退の増加という形で収益面に影響を与える可能性があり、そのリスクは当社も認識しております。この課題に対する今後の対策として、内定者フォロー体制の強化を最重要事項として取り組んでまいります。具体的には、新たに内定者フォロー専門のグループを新設し、内定から入社までの期間において、

内定者を支援する取り組みを開始いたします。

Q. 新卒の人材紹介市場全体に対するポートの規模感を掴みかねています。現状の新卒紹介市場におけるポートのシェアはどの程度でしょうか。また、新中期経営計画では、どの程度のシェアを目指していますか。

A. 新卒の人材紹介市場における当社の現在のシェアは約10%程度と認識しており、このシェアを、新中期経営計画期間中に市場規模自体が成長していく新卒紹介市場において20%~30%のシェアへと拡大することは十分に現実的な目標であると考えております。

新卒紹介市場に加えて、現在立ち上げを進めている既卒・第二新卒を含む20代前半の若年層を対象とした紹介市場にも大きな成長の可能性を見込んでおります。この若年層の紹介市場は、今後更なる拡大が期待されており、当社としても積極的に取り組んでまいりたいと考えております。

現状、若年層の紹介事業はまだ本格的に立ち上がっている段階には至っておりませんが、今期中にしっかりと業績に貢献できるレベルまで成長させる計画です。これらの戦略を着実に実行することで、新卒紹介市場と若年層紹介市場の両面から、大きな成長を実現できると考えております。

Q. みんな就は、買収後に新しい変化はありますか。

A. システム面では、楽天グループのシステム基盤との切り離しが完了いたしました。これにより、みんな就独自の運営体制が確立され、より柔軟なサービス展開が可能になりました。また、現在4月という時期的な要因もございますが、みんな就と連携して運営している「みんなのキャンパス」においては、大学生による授業評価コンテンツへのアクセス数が過去最高を記録しており、ユーザーからの関心の高さを伺えます。

今後は、当社のグループインによるシナジーを活かし、他の運営プロダクトからの会員連携による基盤強化、人材紹介サービスの展開など、多角的な展開を通じて、みんな就の更なる成長にコミットしてまいります。

2. エネルギー領域について

Q. ストック利益の仮説検証の現状分析について教えてください。解約率と割引率は当初想定通りですか。または、ストック利益は想定以上に増加していますか。

A. 割引率については、獲得可能な総利益に対する現時点での評価（予想される契約継続期間）として適用しているため、その妥当性の判断にはもう少し期間が必要と考えております。一方で、解約率については、概ね当初の想定範囲内で推移しております。また、ストック単価（電気料金に対する割合や使用量に応じた課金単価など）は、全体的に保守的な見積りをしているものの、ストック利益は想定以上に増加しています。

また、詳細な分析を進めた結果、よりエンドユーザーにマッチしたサービス（商材や電力プラン）ほど解約率が低く、ストック単価が高い傾向にあることが見えてきました。今後は、これらの知見に基づき、高収益が見込める分野に注力して展開していく方針です。

Q. エネルギー領域は、将来利益の獲得強化のための費用先行により利益未達となったとあります。計画以上の費用を抛出した背景について解説をお願いします。

A. 今回の計画以上の費用抛出は、将来的なエネルギー領域における大きな利益獲得を確信し、そのための先行投資を積極的に行うという判断に基づいております。エネルギー領域単体で見れば、事業利益は着実に成長しており、将来への投資が十分に正当化される状況であると判断しました。

また、費用増加の背景には、競争の激化という側面もございます。しかしながら、当社の基本的な戦略としては、増加した費用を成約単価に転嫁することで、しっかりと利益を確保する方針になります。

当社は、他社と比較して成約単価が高く成約件数ボリュームも大きいため、結果として顧客との価格交渉力も高く、集客コストの許容度も高いという強みがあります。この強みを活かし、厳しい競争環境下でもエネルギー領域における将来の利益成長を目指してまいります。

Q. 系統用蓄電所事業は大手から新興まで様々な企業が参入していますが、どのような企業を競合相手と認識していますか。また、ポートが大手競合他社と差別化できる点について教えてください。

A. 特定の競合企業を明確に定めるというよりは、この成長が期待される市場において、独自の路線をしっかりと確立していくことを目指しております。その上で、当社の系統用蓄電所事業単体としても大きな利益を創出していく方針です。ただし、現状はまだ検証フェーズであることをご理解いただければと存じます。

系統用蓄電所事業は、大手企業から新興企業まで多くの企業が参入を検討・実施している状況です。これらの企業の中には、国の補助金や助成金を活用して事業を進めているケースも多く見られます。当社の系統用蓄電所事業への参入は、必ずしもそのような補助金に依存する形ではありません。その理由は、意思決定のスピード、設置の迅速性など、総合的に勘案した結果、独自の進め方の方がより長期的な合理性があると判断したためです。

また、他社との差別化として当社のエネルギー領域における戦略は、系統用蓄電所事業単体で捉えるのではなく、電力事業者様に対する垂直統合型の支援を視野に入れたものです。この全体的な戦略の中で、系統用蓄電所事業も重要な一旦を担ってまいります。

Q. 系統用蓄電所事業の本格参入時の資金手当てはグリーンローン等を活用とありますが、これだけ成長意欲があり、資金需要が高い中で、エクイティファイナンスは視野にないのでしょうか。

A. 系統用蓄電所事業の本格参入や、それに伴う新規事業の開発、M&Aなどの資金調達においては、金融機関からのローン活用を基本として考えております。

3. 新中期経営計画について

Q. 新中期経営計画の 30%成長継続による 800 億円の売上収益は、簡単ではない数字だと思います。春日社長は 800 億円のどの程度まで現状で見ることができているのでしょうか。

A. 800 億円という売上収益目標は、決して容易な数字ではないと認識しております。しかしながら、現在の事業の成長性、事業機会の拡大、そして具体的な戦略の実行計画に基づき、着実に目標達成に向けて取り組んでいきます。現時点で見えている範囲としては、中期経営計画で策定した各事業の成長戦略を着実に実行することで、目標達成に近づけると考えております。

Q. 新中期経営計画は最終年度の数字しか示されていませんが、安定的に成長していくイメージをお持ちでしょうか。それともどこかで投資をしつつ一気に上昇率を高めるイメージでしょうか。

基本的には各事業がそれぞれの成長フェーズに合わせて安定的に成長していくことを想定しております。ただし、市場の変化や新たな事業機会の出現によっては、戦略的な投資を行い、成長の加速を目指すことも視野に入れております。安定成長を基盤としつつ、柔軟な対応によって更なる成長を目指すというイメージです。

Q. 新中期経営計画に関して、売上収益は CAGR30%と記載がありますが、EBITDA、営業利益に関しても同様と考えてよいでしょうか。

A. 売上収益と同様に、EBITDA および営業利益についても CAGR30%の成長を目標としております。収益性の高い事業の成長と、効率的な費用管理によって、売上収益の成長に比例した利益成長を目指してまいります。

Q. 現在の利益率は 2030 年までで頭打ちと考えているのでしょうか。

A. 現在の利益率が 2030 年までで頭打ちになるとは考えておりません。事業規模の拡大によるスケールメリット、高収益事業の成長、そして継続的な費用効率化によって、将来的には利益率のさらなる向上も目指せるものと見込んでおります。

4. 株主還元・株主優待について

Q. 株主優待の廃止について、導入目的が一定程度達成され、公平性の観点から配当還元へと政策変更されたとのこと、個人的には正しい方向への回帰と受け止めております。一方で、流動性改善を期待して新たに株主になられた方の期待を損ねたり、長期株主も株価の変動に惑わされたりする可能性も懸念しております。本業が高い成長を続けている中での廃止はもったいないとも感じますが、会社としてどのように考えていますか。

A. 株主優待を基に当社の株式をご購入いただいた株主様にとっては、今回の廃止がネガティブに受け止められる可能性も当然あると認識しております。その点は重く受け止めております。一方で、株主優待の導入により、一定程度流動性の改善に寄与し、株主数の増加にもつながったと考えております。そうした意味では、当初の導入目的はある程度達成できたと判断いたしました。また、今後 5 年間の事業計画を見据えた際に、株主の皆様への利益還元をより重視する配当政策への転換が、長期的な企業価値向上にとって最も重要であるという結論に至りました。今後も株主の皆様への適切な利益還元と、事業成長への投資のバランスを図りながら引き続き企業価値の向上に努めてまいります。

Q. 株主優待発表時に、少なくとも 2025 年 3 月と 9 月の 2 回実施することを前提に利回り表記を行い、市場へ訴求されました。保有期間に条件を置いていたこともあり、少なくとも 2 回の実施は検討されなかったのでしょうか。また株価面も変わらないばかりか、現状の PTS 価格は優待発表日の引け値より下回っています。一連の政策の有効性についての認識も併せて教えてください。

A. 2024 年 9 月と 2025 年 3 月の計 2 回、株主優待を実施させていただきましたので、実施回数は 2 回となります。優待実施後の株価は変わっていないというご指摘はその通りであり、これは当社の責任であると認識しております。従いまして、今後の株価向上策としては、株主優待のような一時的な施策に頼るのではなく、しっかりとした成長投資を実行し、成長企業としての本来の姿を実現していくことが重要であ

ると判断しております。

5. その他

Q. AIO (AI SEO) により、今後 SEO によるトラフィックが減少する可能性があると考えていますが、今後の消費導線の変化に対してどのような取り組みを想定されていますでしょうか。また、AI Overviews によるトラフィック減少など現時点での動向変更があれば教えてください。

A. AI を活用した検索エンジンの進化、特に AIO (AI SEO) や AI Overviews によって、今後 SEO 経由のトラフィックが減少する可能性は認識しており、消費導線の変化に対する取り組みを検討しております。

中期経営計画においても、Web マーケティングに限定せず、マルチチャネルによるマーケティング戦略を推進していく方針を掲げております。これは、直近で影響がないとしても、将来的には AI による検索の変化が無視できないものになると考えているためです。

現時点では、当社の主力事業である人材領域およびエネルギー領域において、AI による検索の変化が業績に直接的な影響を与えている状況ではありません。しかしながら、今後の動向を注視し、変化に柔軟に対応できる体制を構築してまいります。

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 : 2,421 百万円 (2025 年 3 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。