



PORT INC.

2026年3月期 第1四半期

決算説明資料

ポート株式会社(証券コード：7047)

2025.8.12

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。

会社概要

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	2,431百万円(2025年6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	876名(2025年6月末：連結)
平均年齢	約28歳(2025年6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

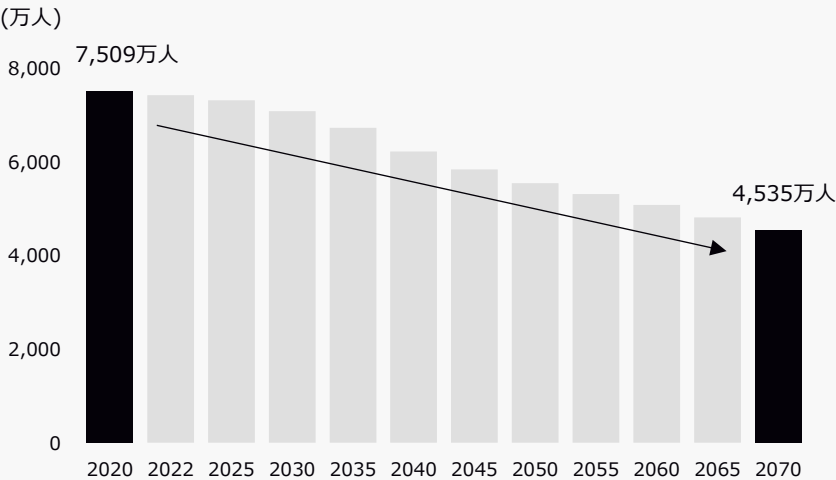
当社が認識する社会的負債

労働人口の減少が今後さらに加速していく中、労働生産性の低迷も深刻。
経済の持続可能性の危機に直面している中で、社会全体の生産性向上が喫緊の課題。

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

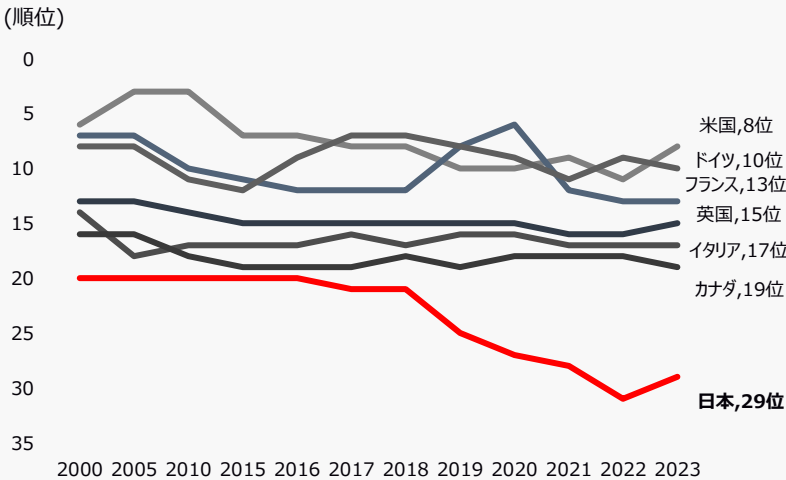
生産年齢人口(15~64)の推移予測



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

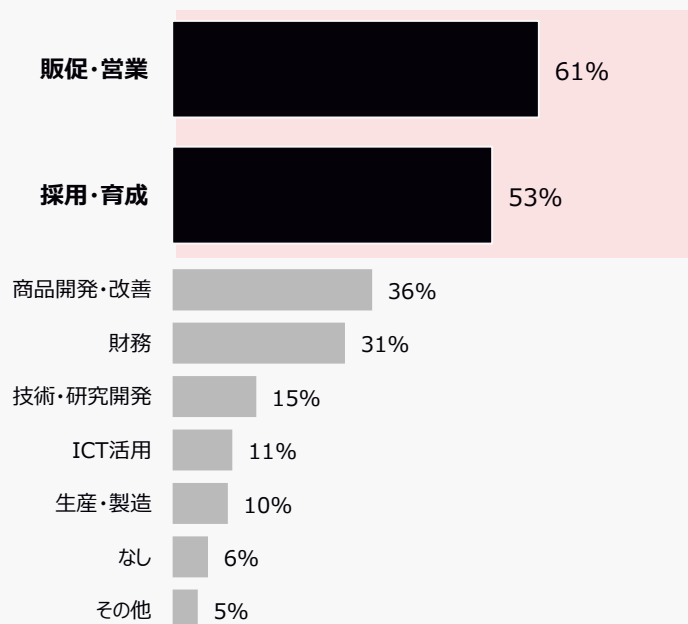


※1 内閣府「令和6年度高齢社会白書」
※2 公益財団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2024」2024年12月16日
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

課題に対するインサイト

企業の最大の経営課題である販促・採用の解決が、生産性向上の最大のインパクトとなる。
これらの領域における投資には掛け捨てリスクが存在し、ROIが不透明であるが故に課題化している。

企業の経営課題は販促・採用※



解決に向けたアプローチ

課題・原因

- 投資対効果 (ROI) が不透明なため、投資コストの掛け捨てリスクが高い
- 結果として、積極的な成長投資に踏み切れない

アプローチ

ROIの明確化 による **掛け捨てリスクのゼロ化**

効果

企業の成長投資の加速を促し業績成長に貢献
企業、そして社会全体の生産性向上を実現

※ 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

事業方針

ROIの明確化で、企業の掛け捨てリスクをゼロ化。

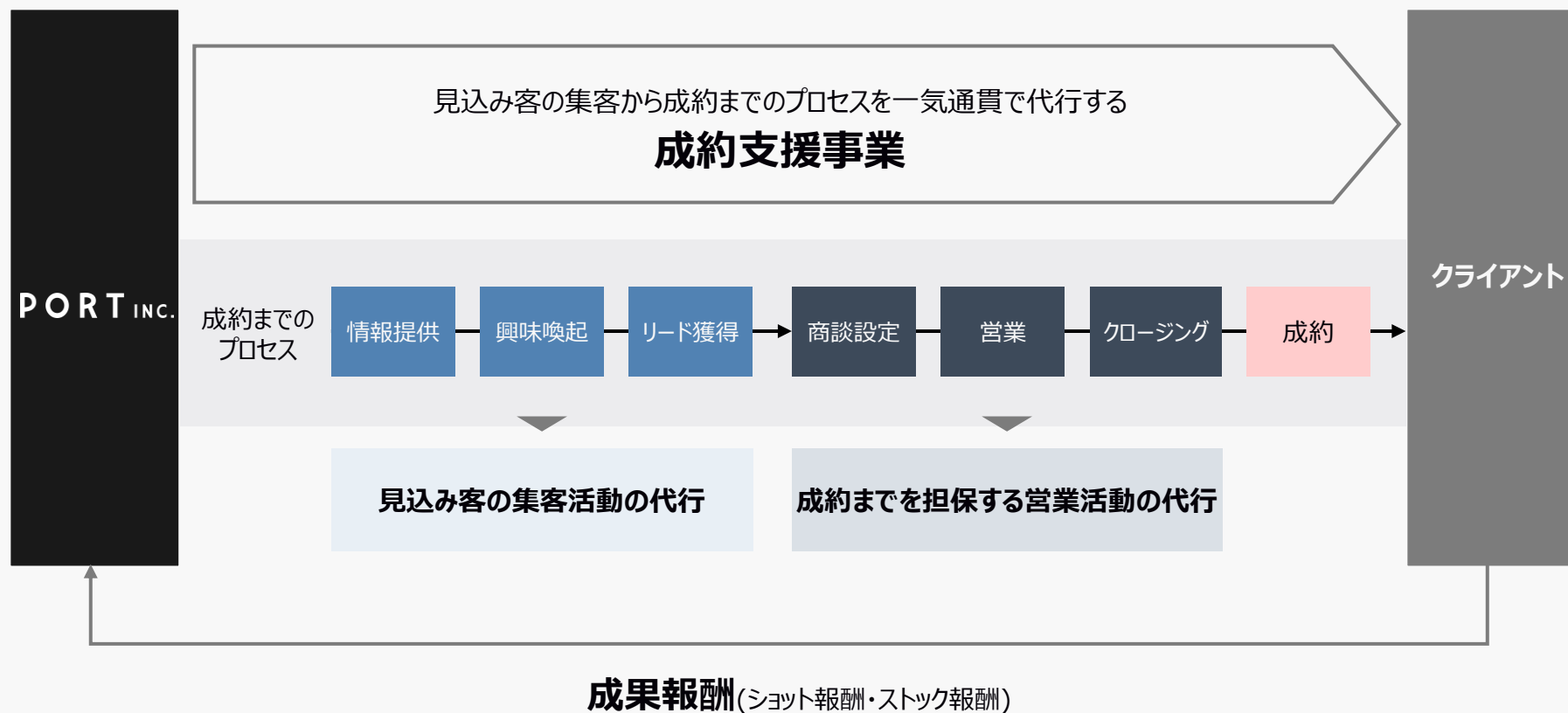
労働人口減少という社会的負債に対して、ROIが明確なサービス提供を通じて、企業の掛け捨てリスクをゼロにし、企業、そして社会全体の生産性向上に貢献する。

ビジネスモデル

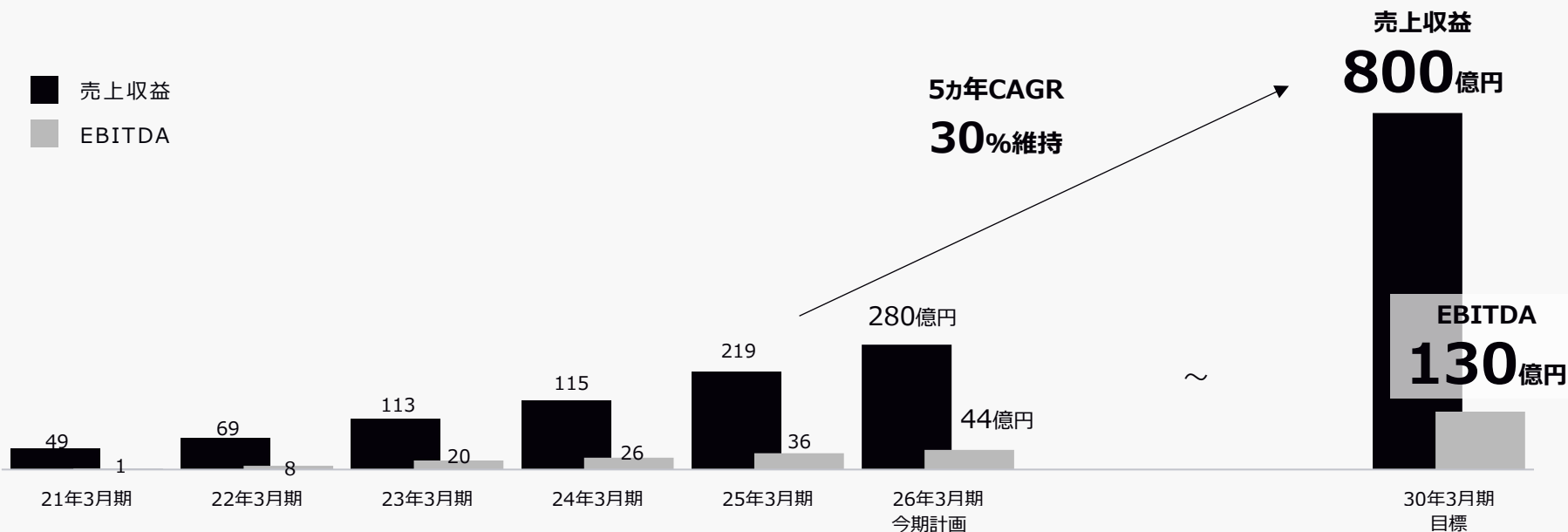
成約支援事業

企業の経営課題である成約活動に対して、高い成約力とマルチチャネルマーケティング力で、当社が集客～成約までのKPIを背負うことで、掛け捨てリスクをゼロにし、成約時に報酬が発生する成果報酬型モデル。

マルチチャネルマーケティング×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を、成果報酬型の報酬体系で支援する一気通貫型のビジネスモデル。



2030年3月期の通期売上収益800億円、EBITDA130億円を目指す。
中長期(5年スパン)のCAGR30%以上を継続するための5カ年目標と成長戦略は以下。



5カ年目標の成長戦略

① ストック利益への転換

毎年の増収増益を前提に、ストック利益への転換のために将来利益の獲得を推進し、継続成長の蓋然性を高める

② 既存事業の圧倒的地位確立

既存事業（人材・エネルギー領域）の圧倒的な地位確立と参入障壁の構築を目指して、オーガニック・インオーガニック投資を徹底

③ 新領域参入を目指したM&A

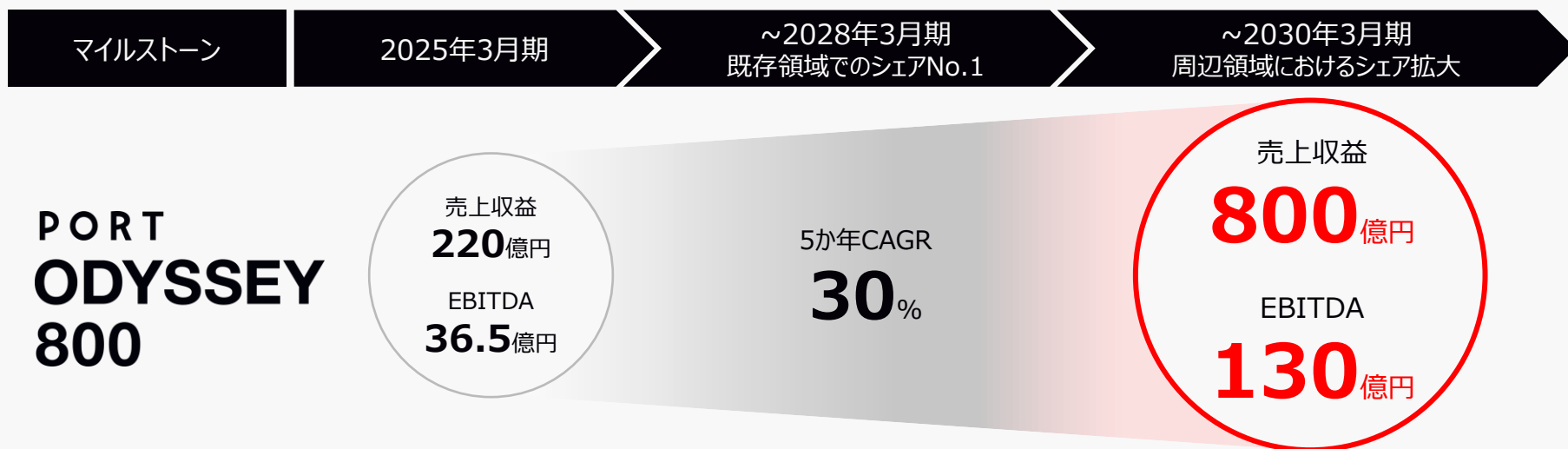
既存事業のロールアップM&Aだけでなく、次の柱となる新領域の成約支援事業への参入を目指したM&Aも積極的に推進

※ 第2次中期経営計画で掲げた2026年3月期の目標に対し、人材・エネルギー領域を中心に大幅に成長し、売上収益・EBITDAともに業績計画を上方修正。

中期経営計画目標「ODYSSEY800」

PORT INC.

現状の利益水準を毀損することなく、増益分からストック利益への転換を推進。3～5年スパンでストック利益比率の向上を図ることで、長期的な継続成長の蓋然性を高める収益構造に転換。



① ストック利益比率※1	23.9%	30%以上	40%以上
② エネルギー領域		個人向け低圧電気の 成約支援市場でシェアNo.1※2	- 法人領域でのシェア拡大 - 電力事業者に対する業務支援（通電支援、電力調達等）の更なる拡大
② 人材領域		新卒紹介市場でシェアNo.1※2	- 新卒採用支援市場全体でシェア拡大 - 若年層（既卒、第二新卒、20代）の就職支援等の周辺領域におけるシェア拡大
③ その他領域		新たな収益の柱となる新規事業の創出 M&Aによる新規領域への展開	

※1 全社EBITDAに対するストック利益の割合。

※2 成約件数ベース

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

01	2026年3月期 第1四半期 決算概要	P11
02	2026年3月期 第1四半期 決算概要(領域別 エネルギー領域)	P35
03	2026年3月期 第1四半期 決算概要(領域別 人材領域)	P41
04	お知らせ・主な経営指標	P51

01

各事業の売上収益はYoY+38%の高いオーガニック成長を実現。今期1Qは売上収益・EBITDAともに会社計画を上回る進捗で着地。

02

前期の積極的な将来利益の積み上げにより、ストック利益はYoY+188%と大きく増加。EBITDAに占めるストック利益比率も順調に拡大。

03

新中期経営計画「ODYSSEY800」の達成に向けM&A戦略を積極的に推進。検証中の系統用蓄電所事業は良好なスタート。

01

2026年3月期 第1四半期 決算概要

全体

売上収益	6,576 百万円 (YoY + 38%)	EBITDA	1,061 百万円 (YoY ▲ 4%)
			(譲渡益除外後※YoY + 23%)
重要KPI			
ストック利益	383 百万円 (YoY + 188%)	ストック利益EBITDA比率	36.1% (YoY + 24pt)
将来利益	693 百万円 (YoY + 79%)	将来利益込EBITDA	1,754 百万円 (YoY + 18%)

- 各事業のオーガニックの成長、特にエネルギー領域の大幅成長が牽引し、売上収益・EBITDAともに会社計画を上回る進捗で着地。
- ストック利益は383百万円(YoY+188%)に拡大し、前期1Qの譲渡益を除いたEBITDA対比ではYoY+23%増益。

エネルギー領域

売上収益	3,135 百万円 (YoY + 58%)	事業利益	509 百万円 (YoY + 76%)
------	-----------------------	------	---------------------

- 電力事業者の新規顧客獲得需要の増加や、マーケティング投資の強化により総成約件数がYoY+39%増加。
- 上記に加え、前期より積み上げた将来利益がストック利益の拡大に貢献。事業利益の成長に寄与。

人材領域

売上収益	2,397 百万円 (YoY + 29%)	事業利益	1,132 百万円 (YoY + 32%)
------	-----------------------	------	-----------------------

- 人材紹介は成約件数の拡大、成約単価の上昇によりYoY+55%増収。就職活動の早期化による業績への影響は2Q以降も注視。
- アライアンスは人材紹介への注力影響によりYoY+10%増収。みんな就は通期計画(+30%)を上回る成長を実現。

売上収益は各事業が好調に推移し、YoY大幅に成長。各利益も前期1Qのネットビジョンアカデミー事業の売却による譲渡益247百万円を除外後で増益。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2026年3月期			(参考)2025年3月期	
	1Q会計期間実績	YoY	譲渡益除外後 YoY	1Q会計期間実績	譲渡益除外後
売上収益	6,576	+38%	-	4,758	4,758
EBITDA	1,061	▲4%	+23%	1,104	857
営業利益	830	▲12%	+18%	945	698
税引前当期利益	812	▲13%	+19%	930	682
当期利益 (非継続事業含む)	572	+1%	+37%	568	417
親会社の所有者に帰属する 当期利益	572	+0.2%	+36%	571	419

重要KPI

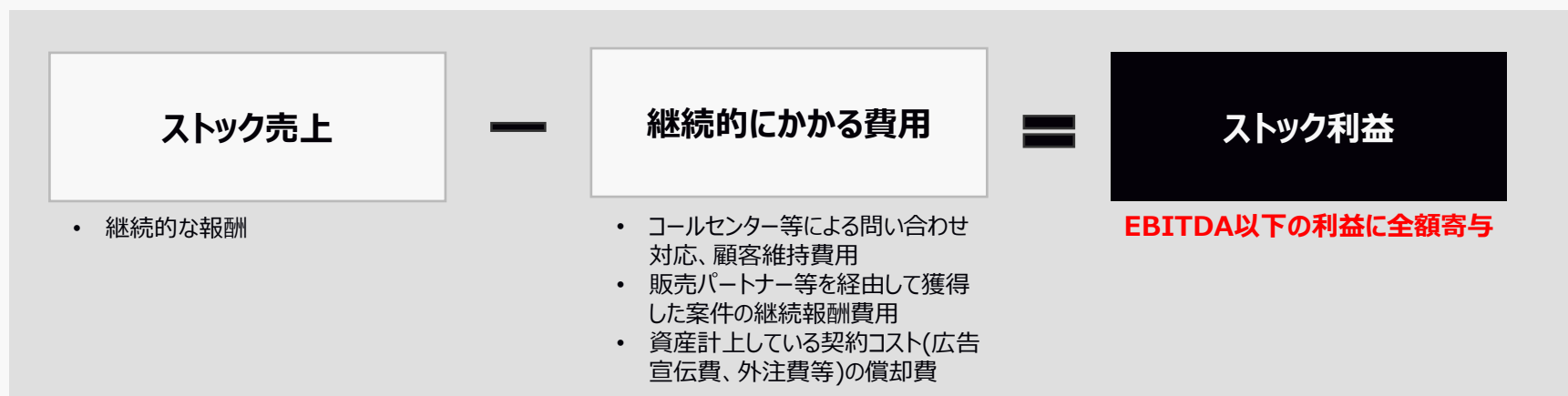
ストック利益	ストック利益比率(対EBITDA)	将来利益	将来利益込EBITDA
383 百万円	36.1 %	693 百万円	1,754 百万円
(YoY +188%)	(YoY +24pt)	(YoY +79%)	(YoY +18%)

※ 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5月(2025年3月期1Q)にネットビジョンアカデミー(NVA)事業を売却。譲渡益247百万円を除外して算出。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

重要KPI：ストック利益とは

ストック利益とは、毎月のストック売上から継続的にかかる費用を差し引いた利益であり、その全額がEBITDA以下の利益に直接寄与。「ODYSSEY800」の目標達成に向け、ストック利益を重要指標と位置付け。

ストック利益計算式



ストック利益構成事業

エネルギー領域

ユーザーの毎月の電気等の利用料(または使用量)に応じて、事業者より継続収益が発生。1成約で獲得した場合の将来想定されるストック利益がショット型契約に対して1.2～1.5倍以上高い案件をストック型契約にて獲得。

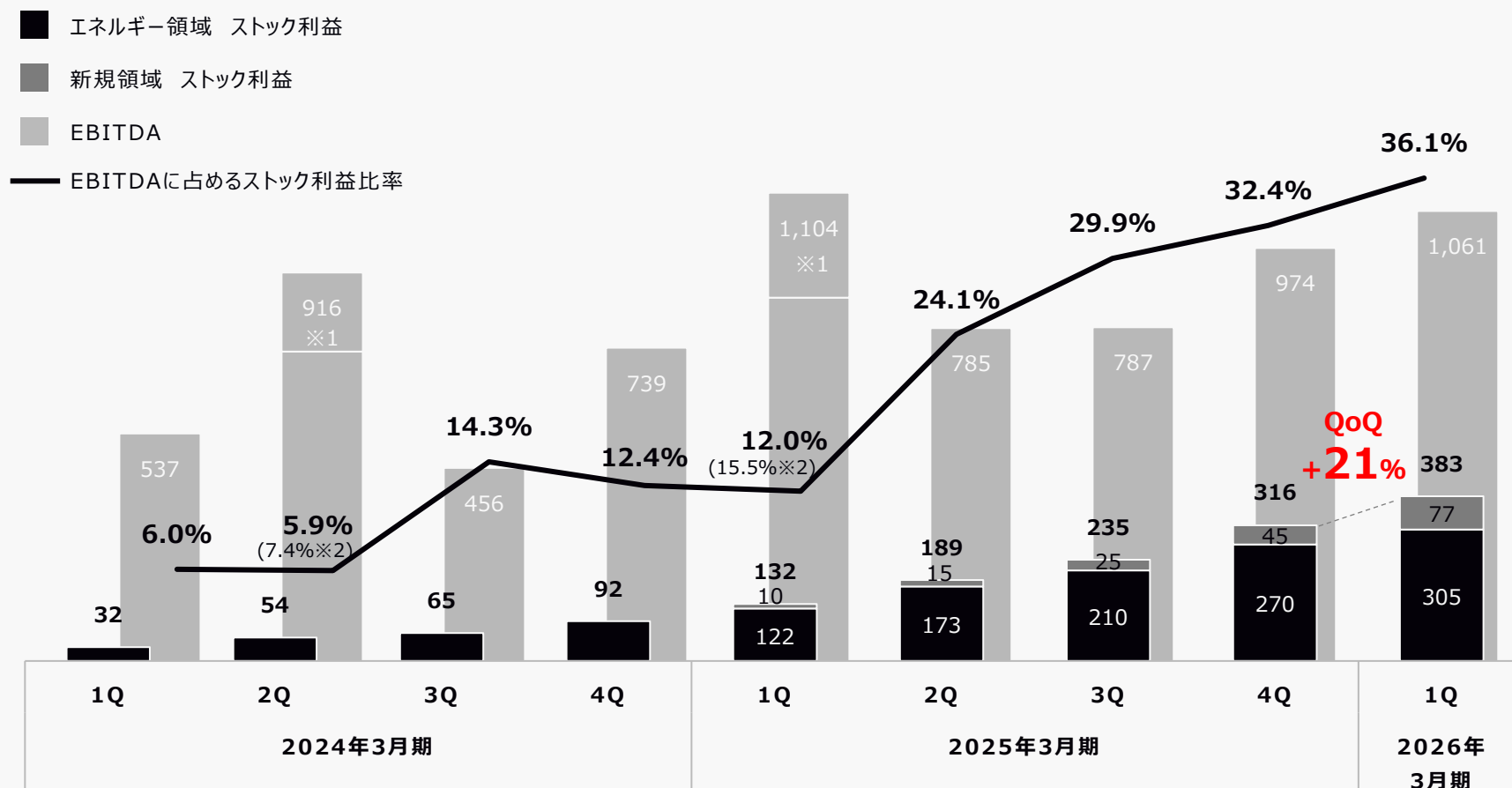
新規領域 (カードローン)

新生フィナンシャル株式会社のカードローン事業「レイク」との取り組みにおいて、当社から「レイク」へ送客したユーザーへの貸付残高による収益をベースにしたプロフィットシェア形式で継続収益(ストック利益)が発生。

重要KPI：ストック利益推移

前期(2025年3月期)での大幅な将来利益の積み上げが順調にストック利益の拡大に寄与。また冬場の電力需要増加の季節的要因に伴い、当社のストック利益にもポジティブに影響。

(単位：百万円)



※1 2023年7月(2024年3月期2Q)にポートエンジニアリング株式会社の株式を売却し、関係会社株式売却益186百万円を計上。2024年5月(2025年3月期1Q)にネットビジョンアカデミー(NVA)事業を売却。譲渡益247百万円を計上。

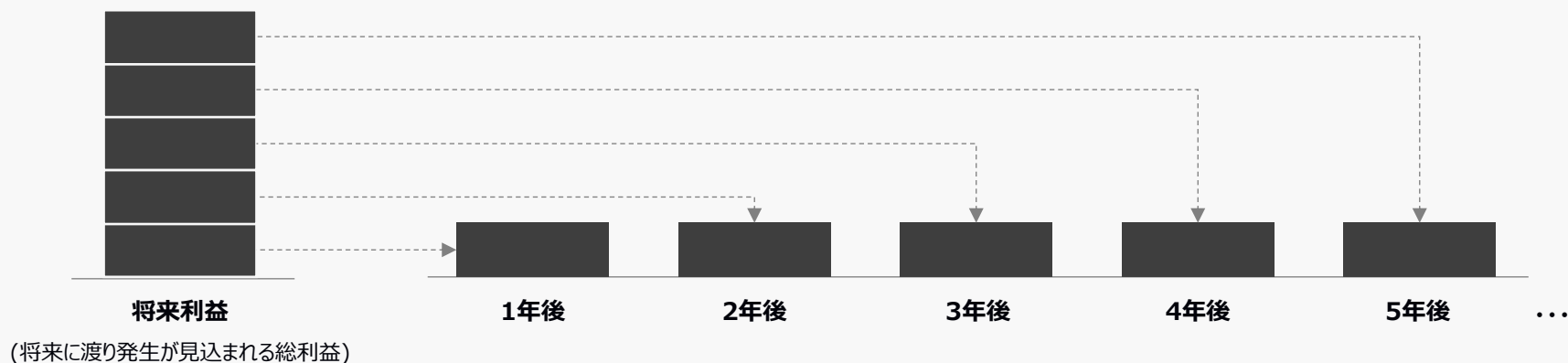
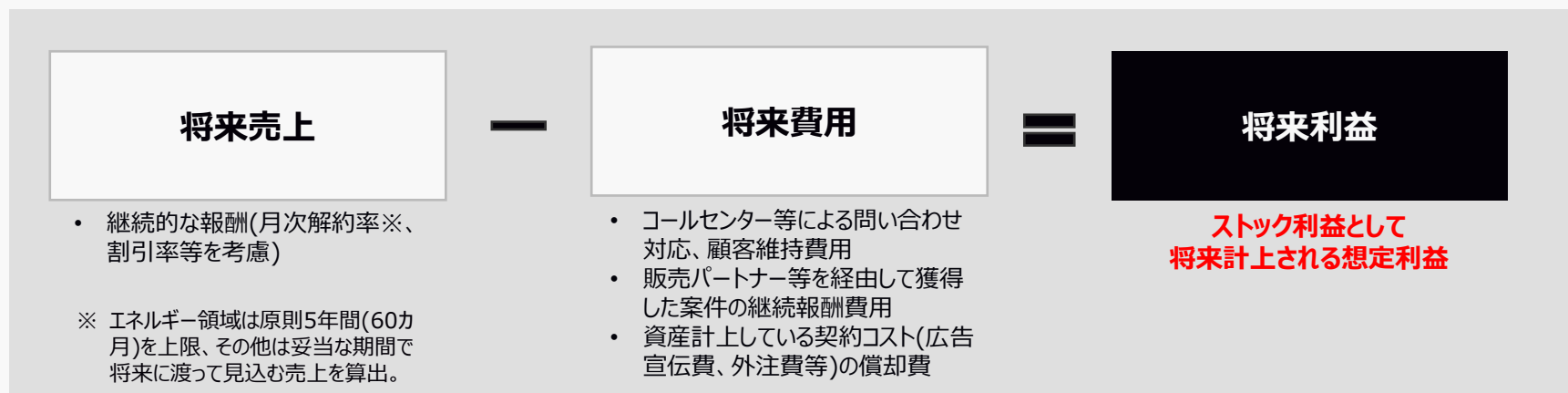
※2 譲渡益除外後EBITDAに占めるストック利益比率。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

重要KPI：将来利益

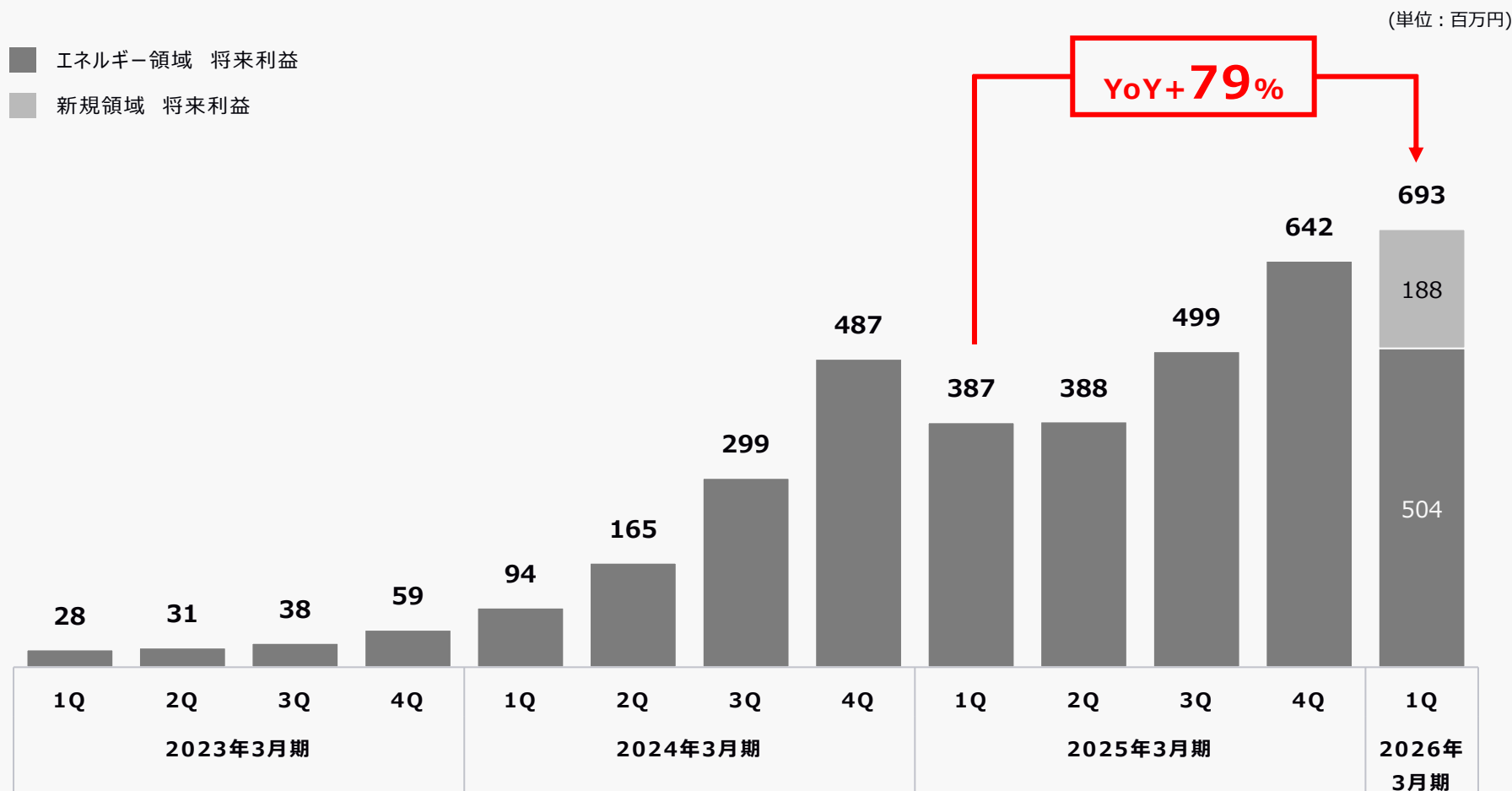
将来利益とは、当期にストック型契約で獲得した案件から将来に渡り見込まれる利益を試算した数値。将来利益の最大化がストック利益の拡大に寄与することから中長期的成長の重要指標と位置付け。

将来利益計算式



重要KPI：将来利益推移

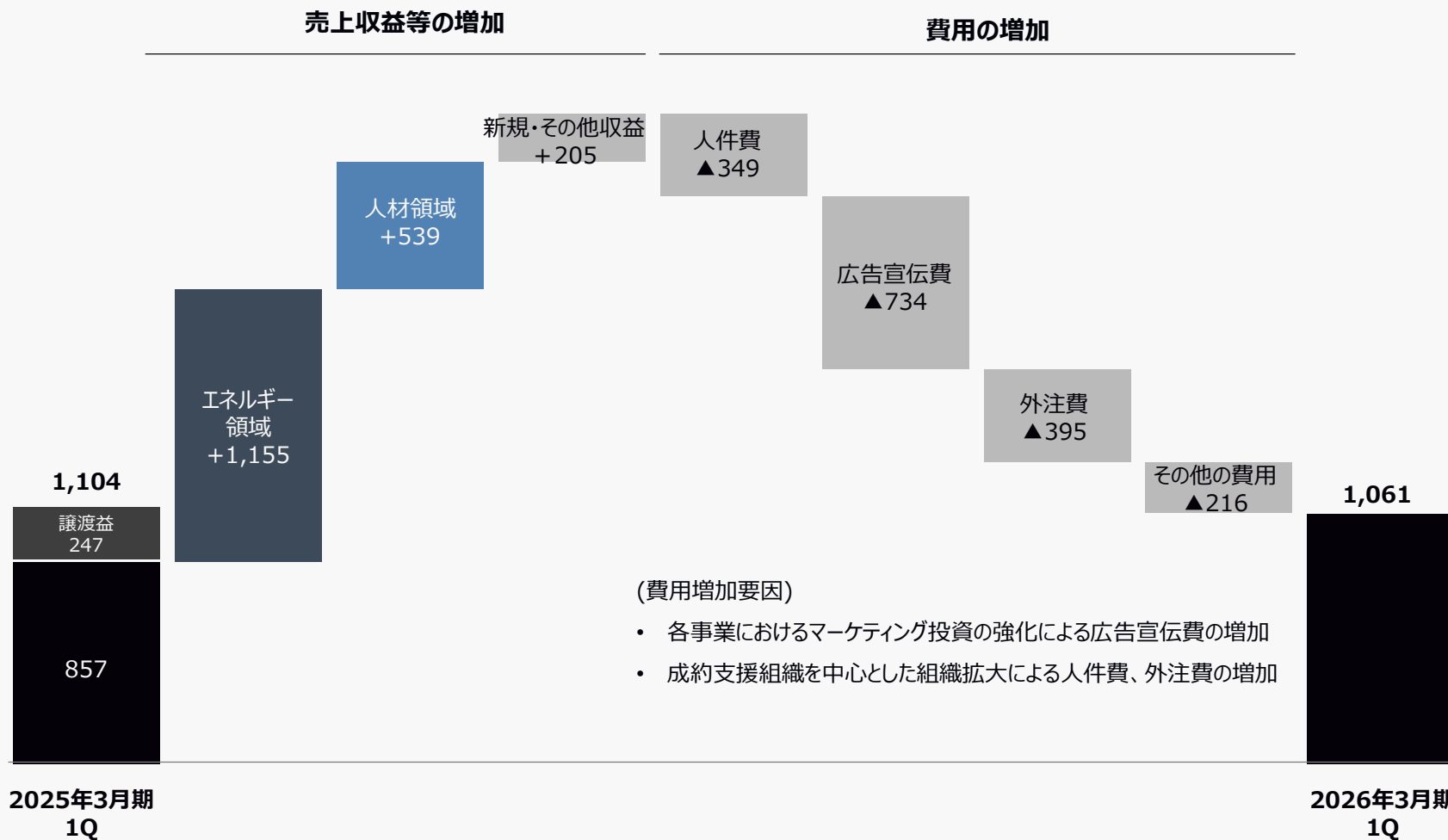
新規領域の将来利益が適正に算出可能となったことから計上を開始し、YoY+79%増加と通期計画以上に推移。
エネルギー領域単体でもマーケティング投資の強化による積極的な将来利益の積み上げによりYoY+30%増加。



EBITDA 増減分析

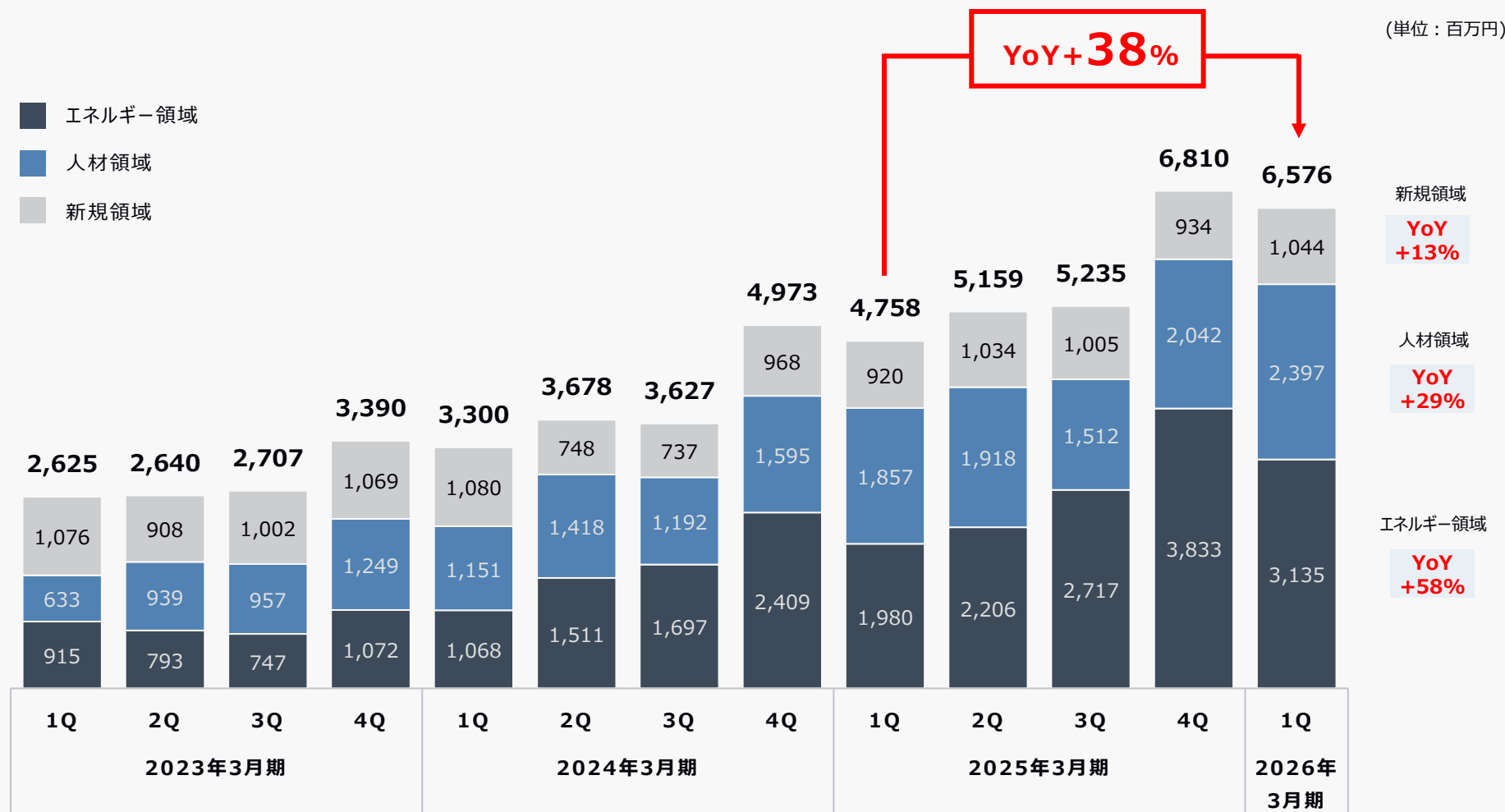
各事業の売上収益の拡大が各種コストの増加を上回り、EBITDAの増加に貢献。(前期1Qの譲渡益除外後で比較)

(単位：百万円)



売上収益 四半期推移

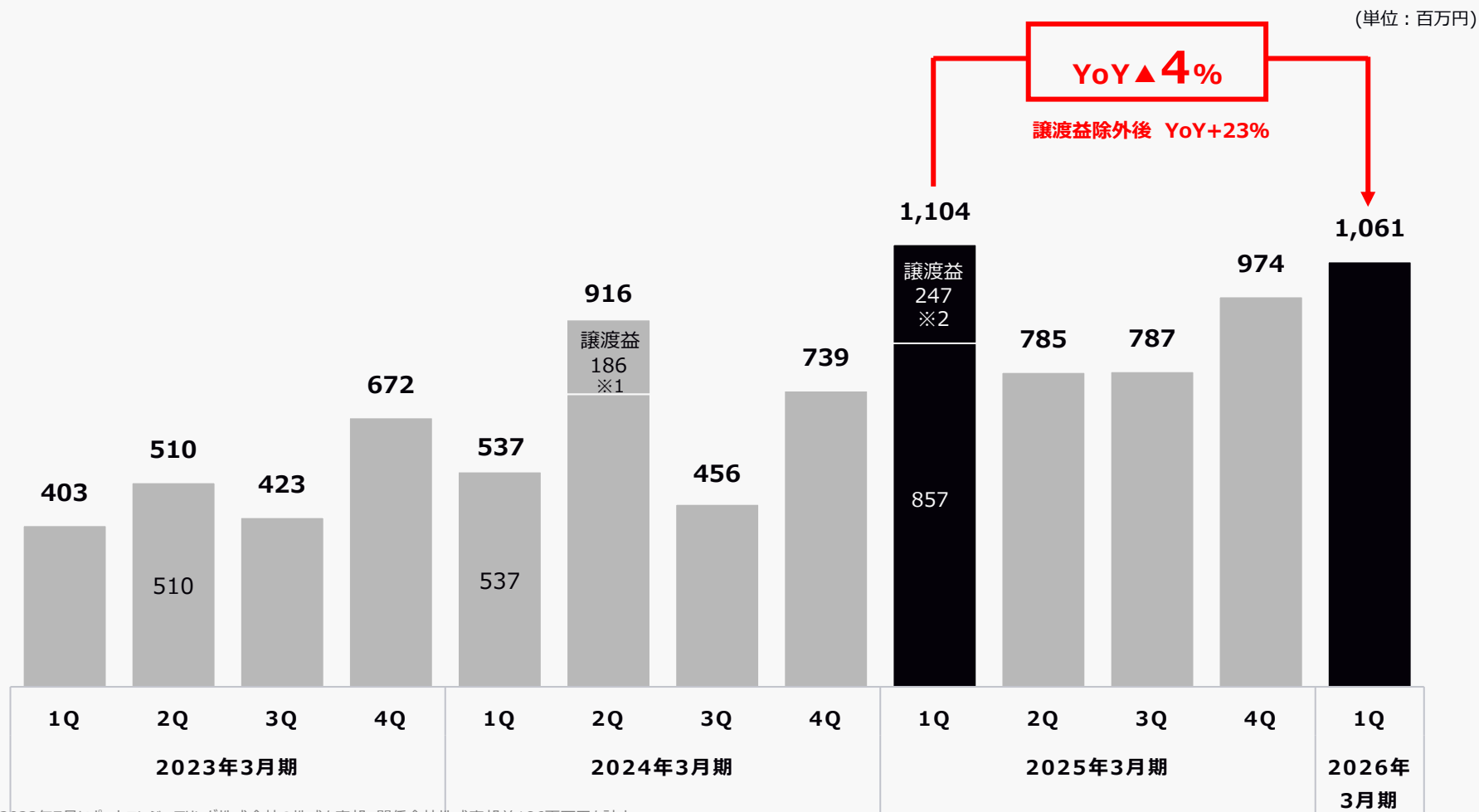
主力事業であるエネルギー・人材領域が大きく成長。特にエネルギー領域における大幅な成長が牽引し、全体ではYoY+38%増収。



※ 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.

積極的なマーケティング投資やエネルギー領域を中心とした将来利益の積み上げを継続しながらも、特殊要因※2を除いたオーガニックの成長で四半期EBITDA10億円の大台突破。



※1 2023年7月にポートエンジニアリング株式会社の株式を売却。関係会社株式売却益186百万円を計上。

※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247百万円を計上。

※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月期からの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。

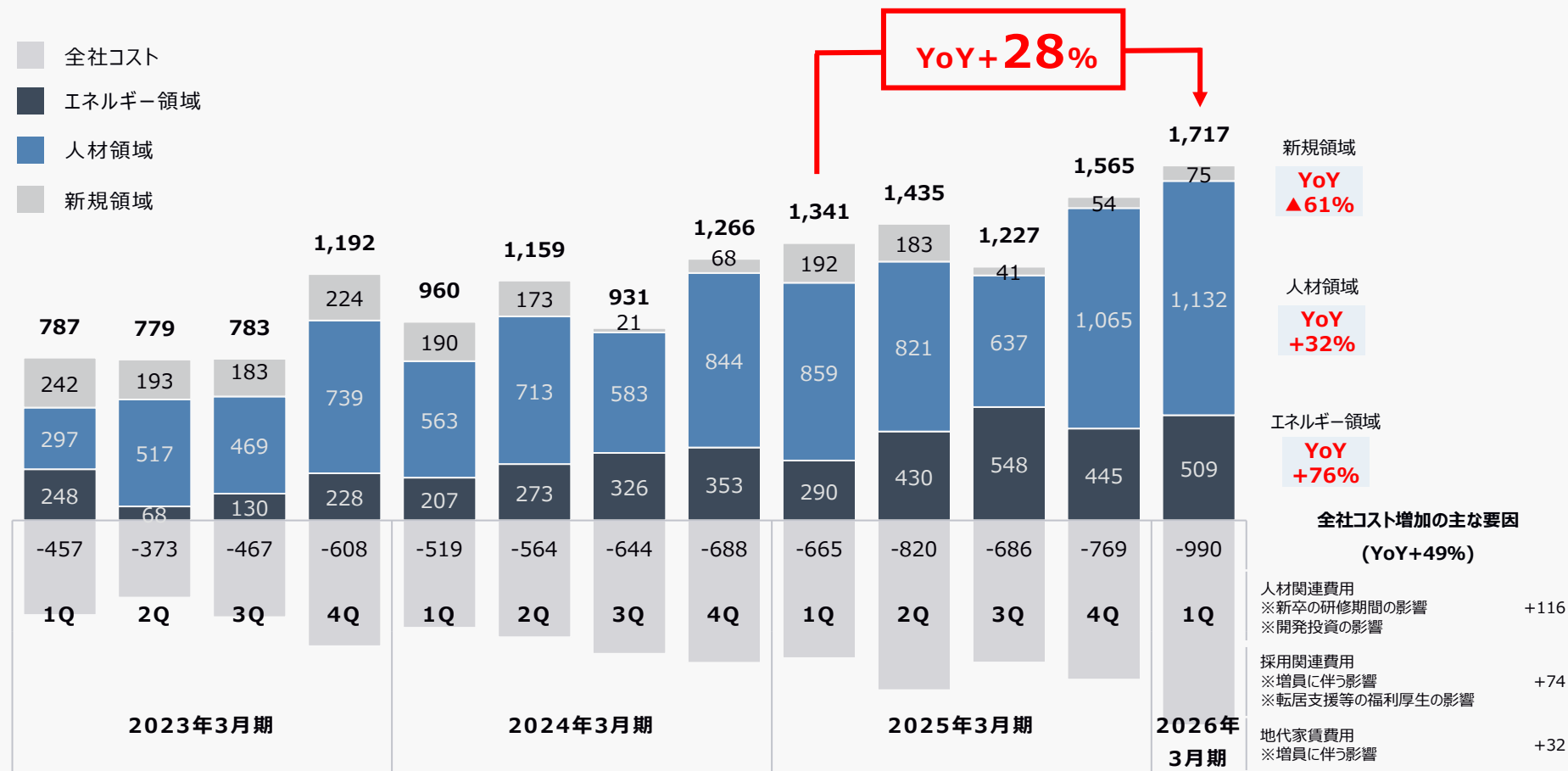
※4 2024年12月より株式会社HRteamの持分法適用開始、全体への影響度は軽微。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

事業利益・全社コスト 四半期推移

事業利益は各事業の成長によりYoY+28%。全社コストは、組織拡大・オフィス拡張に伴う採用教育費・地代家賃等の増加に加え、新入社員の研修期間中は全社コストに計上されることや開発投資等の人件費が影響。

(単位：百万円)



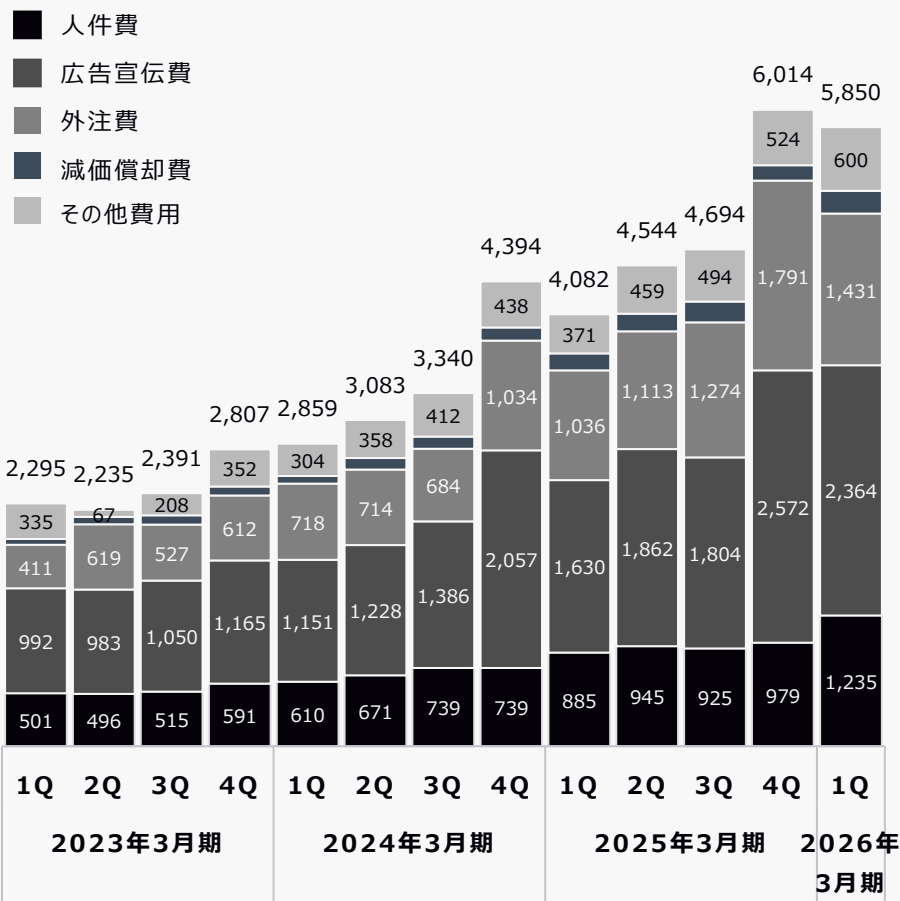
※ エネルギー領域・・・2022年1月(2022年3月期4Q)に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化。
 ※ 人材領域・・・2024年4月(2025年3月期1Q)にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー(NVA)を事業譲渡。
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズを株式売却に伴い連結から除外。(2024年3月期より非継続事業へ組替え。)

主な費用 四半期推移

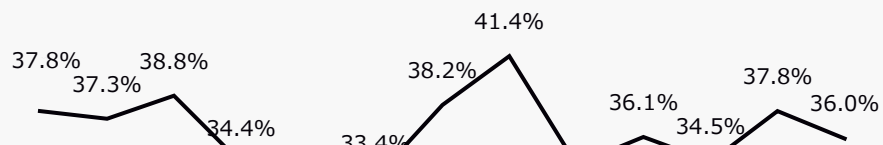
良好な市場環境を背景に各領域での積極的な成長投資継続。マーケティング投資の強化から売上に占める広告宣伝費はYoYで増加。また、組織拡大により人件費、外注費も増加。

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組替え後の数値。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

2026年3月期 業績予想

新中期経営計画「ODYSSEY800」の初年度となる2026年3月期は、ストック利益の着実な貢献結果を踏まえ、増収増益を前提に将来利益YoY+50%の獲得を最優先で取り組む。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2026年3月期		(参考)2025年3月期
	通期業績予想	YoY	通期実績
売上収益	28,000	+28%	21,963
EBITDA	4,400	+21%	3,652
営業利益	3,500	+17%	2,987
税引前当期利益	3,450	+18%	2,932
当期利益(非継続事業含む)	2,270	+21%	1,881
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,270	+20%	1,887

重要KPI目標	将来利益	2,810 百万円 (YoY +50%)	将来利益込EBITDA	7,210 百万円 (YoY +31%)
---------	------	-------------------------	-------------	-------------------------

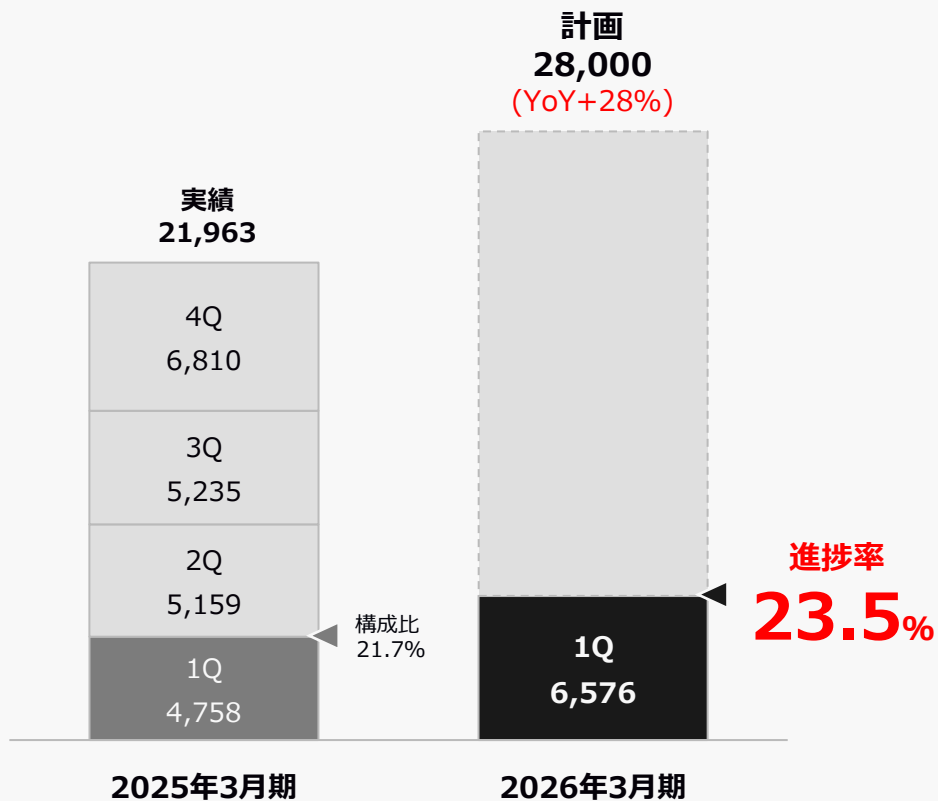
※ 将来利益=毎月のストック売上から、月次解約率、継続的にかかるコスト、割引率等を考慮し差し引き、エネルギー領域は5年間(60カ月)を上限、その他は妥当な期間で将来に渡って見込む収益として算出。
※ EBITDA=営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用
※ 将来利益込EBITDA = 将来利益 + EBITDA
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

2026年3月期 業績計画進捗率

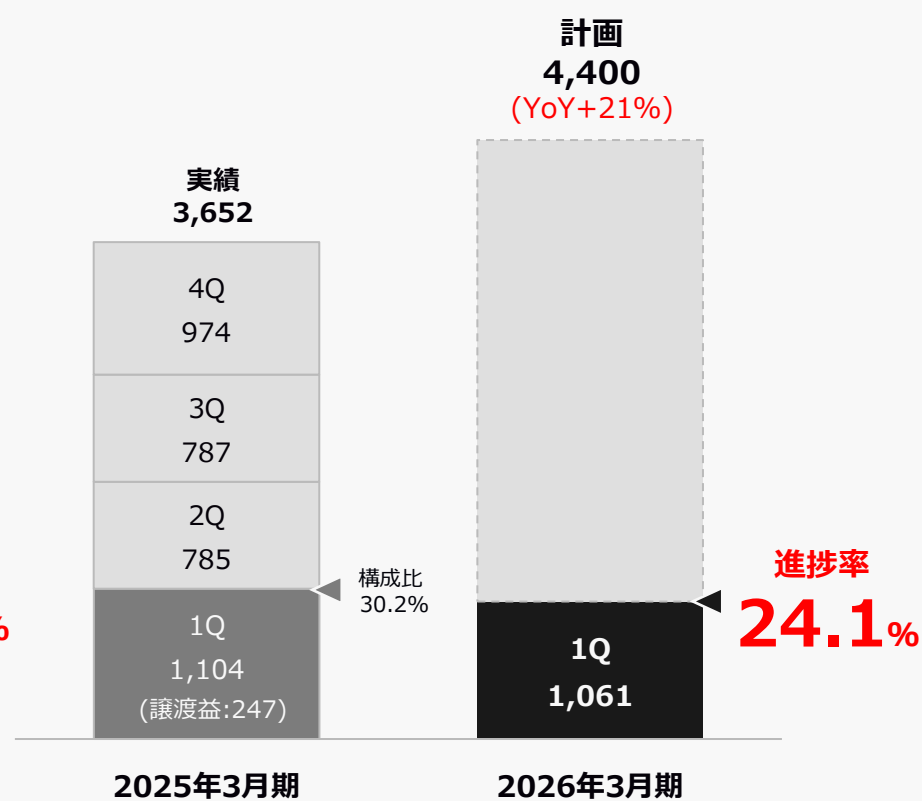
各事業のオーガニックな成長、特にエネルギー領域の大幅成長が牽引し、売上収益・EBITDAともに会社想定を上回る進捗で推移。通期計画に対し良好な進捗。

(単位：百万円)

売上収益



EBITDA



ENECHANGE株式の一部売却により現金が増加。非流動資産増加の主な内訳は系統用蓄電所2カ所稼働開始で有形固定資産増加、契約コストによる無形資産増加。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2025年3月期4Q (2025年3月末)	2026年3月期1Q (2025年6月末)	差分
	流動資産合計	7,287	7,358	+71
	現金及び現金同等物	2,543	3,513	+970
	その他の金融資産	30	31	+1
	非流動資産合計	15,441	16,180	+739
	のれん	4,554	4,554	-
	契約コスト	1,474	1,917	+442
	内)エネルギー領域 契約コスト	389	580	+190
	内)新規領域 契約コスト	1,084	1,336	+252
資産合計		22,729	23,539	+810
	流動負債合計	6,838	6,773	▲65
	非流動負債合計	7,384	7,820	+436
負債合計		14,222	14,594	+372
親会社所有者帰属持分(自己資本)		8,511	8,949	+438
親会社所有者帰属持分比率(自己資本比率)		37.4	38.0	+0.6pt
資本合計		8,506	8,945	+438

収益拡大により、のれん純資産倍率、Net Debt/EBITDA倍率ともに改善。財務方針であるベンチマーク水準は意識しながら、借入余力を活用したレバレッジを機動的に検討。

2025年3月末時点

連結BS(IFRS)

単位：(百万円)

現金預金	2,543		
のれん	4,554	有利子負債	7,129
		その他負債	7,093
その他資産	15,631	純資産	8,506

2025年6月末時点

連結BS(IFRS)

単位：(百万円)

現金預金	3,513		
のれん	4,554	有利子負債	8,352
		その他負債	6,241
その他資産	15,470	純資産	8,945



親会社所有者帰属持分比率※

37.4%

38.0%

30%程度をベンチマーク。M&A等により一時的な減少は許容方針。

のれん／親会社所有者帰属持分比率

53.5%

50.9%

100%程度をベンチマーク。M&A等により一時的な100%超えは許容方針。

Net Debt／EBITDA倍率

1.26x

1.10x

収益性の向上により健全な財務基盤を維持。

Net Debt／Equity倍率

0.54x

0.54x

負債増加があるも現金・純資産増加で変化なし。

※ 親会社所有者帰属持分比率 = 自己資本比率

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

のれんの状況

エネルギー・人材領域ともに、市場環境及び今後の見通しは良好であり、減損兆候はなし。2024年4月より連結化したみん就は前期(2025年3月期)にシステムの切り離しが完了、PMIは順調に進捗。

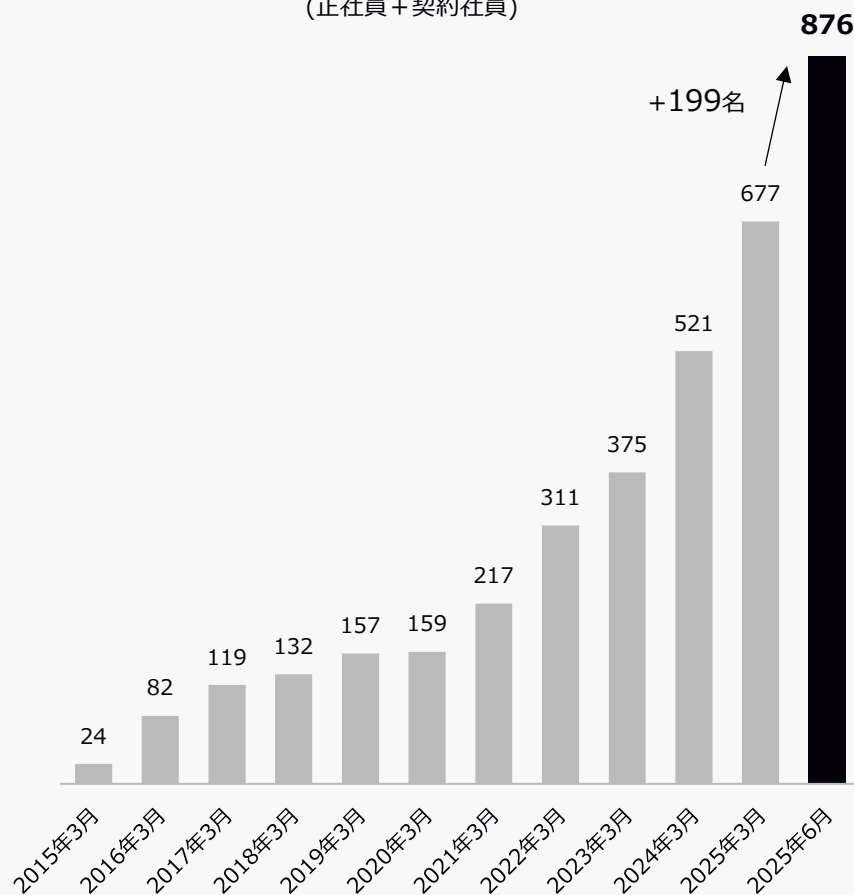
	市場		見通し	
エネルギー領域 約21億円	◎	- 地域電力の規制料金の値上げに伴い、各電力事業者が値上げを実施 - 電力卸価格の変動リスクは依然あるものの、2022年と比較し安定的な推移継続 - 各電力事業者の新規顧客獲得強化による競争環境の激化と販促費の積極投下	◎	- 市場シェア拡大に伴い当社プレゼンスが向上し、成約件数及び成約単価が上昇 - 継続的な成長の蓋然性向上に向け、ストック利益を最重要視 - 積極的なマーケティング投資を実施し、更なるシェア拡大を見込む
人材領域 約24億円	◎	- 新卒採用支援市場は企業の新卒採用意欲の拡大や需要の高まりにより拡大基調 - 主なサービス対象で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	◎	- 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

トピックス①：戦略的な組織拡大

今後の更なる成長に向け、成約支援組織を中心に体制を強化。連結従業員数は1Qで新卒社員を中心に約200名が入社。採用計画に対して順調に進捗。

連結従業員数

(正社員 + 契約社員)



組織体制の強化

- 新卒社員(約120名)を中心に約200名の組織拡大を実現。採用倍率も前期実績の約95倍をキープ。
- 新卒社員の約半数はキャリアアドバイザー等の成約支援組織に配属。6月に本配属後、2Q以降に業績に貢献。
- 生成AIを徹底活用し、ポジション別の適切な増員の必要性を見極め。コーポレート部門全体での人員増加は今期予定なし。

トピックス②：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積極的なAI投資を開始。AIを事業及びコーポレート全方位に徹底活用し、成約件数の拡大による売上の増加、効率化・費用削減による利益の増加を図る。

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し、社内におけるAI活用をアタリマエ化

	活用予定の業務内容と狙い	主な導入施策
① セールス	成約支援組織における生産性向上、成約率の向上 ・求人提案/自動音声対応/リスク管理(トークチェック)、等	(人材紹介)AIエージェントによる求人提案 (エネルギー領域)リスク管理、営業効率化
② マーケティング	集客効率の向上 ・コンテンツ・広告クリエイティブ制作/データ分析・レポート制作、等	WEBコンテンツ等の構成作成・文章の校閲、 広告制作・チェック AIプロダクトの提供(面接診断・自己PR)
③ 開発	開発時間の短縮、品質向上による生産性向上 ・要件整理/コーディング/バグ修正/テスト/AIエージェントの実装、等	自律型AIエージェントの導入、 コーディング補助・レビュー・要件整理、等
④ コーポレート	業務全体の効率化による増員抑制 ・取引審査/契約書・請求書確認/受注・発注確認、等	取引審査チェック、請求書関連自動化 (今期10本以上実装を計画しテスト段階)

トピックス③：M&Aに関する活動について

M&A戦略を開示し、ソーシング活動を強化。直接的なアプローチだけでなく、M&A仲介・FA・金融機関等との接点を強化し、持込案件の精度向上、検討数増加を図る。

M&A戦略について

中期経営計画「ODYSSEY800」の達成に向け、M&Aを成長戦略の柱として位置付け。2025年6月にM&A戦略に関する資料を開示。



現状の進捗

前期(2025年3月期)を上回るペースで持込案件および検討数は増加。当社からの直接的なアプローチも積極的に実施。

2025年3月期
持込案件検討数

約 **120 件**

2026年3月期1Q
持込案件検討数

約 **40 件**
(年間160件ペース)

トピックス④：デットキャパシティの想定シミュレーション

現状の財務状況に対して、Net Debt/EBITDA倍率で4倍、Net Debt/Equity倍率で2倍程度までをデットキャパシティの想定値としてシミュレーションした場合の追加の借入余力は以下。

※今後の成長に応じてキャパシティは上昇する想定。

現状の 財務状況	Net Debt／EBITDA倍率	1.10x	Net Debt／Equity倍率	0.54x
	Net Debt :	48.3 億円	Net Debt :	48.3 億円
	EBITDA(予想) :	44 億円	Equity(純資産) :	89.4 億円
デットキャパシティ の想定値	Net Debt／EBITDA倍率	4.00x	Net Debt／Equity倍率	2.00x
	想定 Net Debt :	176 億円	想定 Net Debt :	178.8 億円
	EBITDA(予想) :	44 億円	Equity(純資産) :	89.4 億円
	差額 :	127.7 億円	差額 :	130.5 億円
▼				
追加借入余力	約 130 億円			

※Net Debt48.3億円は2025年6月末時点の数値。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

トピックス④：利益創出インパクト

ODYSSEY800(EBITDA130億円)の達成に向けて、借入と自己株式の積極活用でM&Aを実行。過去のトラックレコード(EBITDA倍率で実質5倍程度)を鑑みると、EBITDAに対するインパクトは30億円程度を想定。

デットキャパシティ

約 **130** 億円

Net Debt/EBITDA倍率、Net Debt/Equity倍率
で換算した想定借入余力

自己株式

17.8 億円

2025年7月末時点保有自己株式929,303株
2025年8月8日終値1,925円換算



M&AによるEBITDA創出インパクト

約 **30** 億円

トピックス④：自己株式取得

現状の当社株価水準を鑑み、積極的な自己株式の取得を実行。今後のM&A等の機動的なコーポレートアクションに活用。

自己株式

今期累計 約 **3.8** 億円取得済

(2025年7月31日時点)



トピックス⑤：系統用蓄電所事業

系統用蓄電所事業への参入に向けた本格的な事業検証がスタート。既に2カ所で商業運転を開始。

現状の進捗

今期6月より2カ所で卸電力市場における商業運転開始。

	群馬 太田蓄電所	群馬 伊勢崎蓄電所①	群馬 伊勢崎蓄電所②
蓄電池出力	約2MW		
蓄電池容量	約8MWh		
稼働開始	2025年6月18日	2025年6月10日	準備中

直近の計画

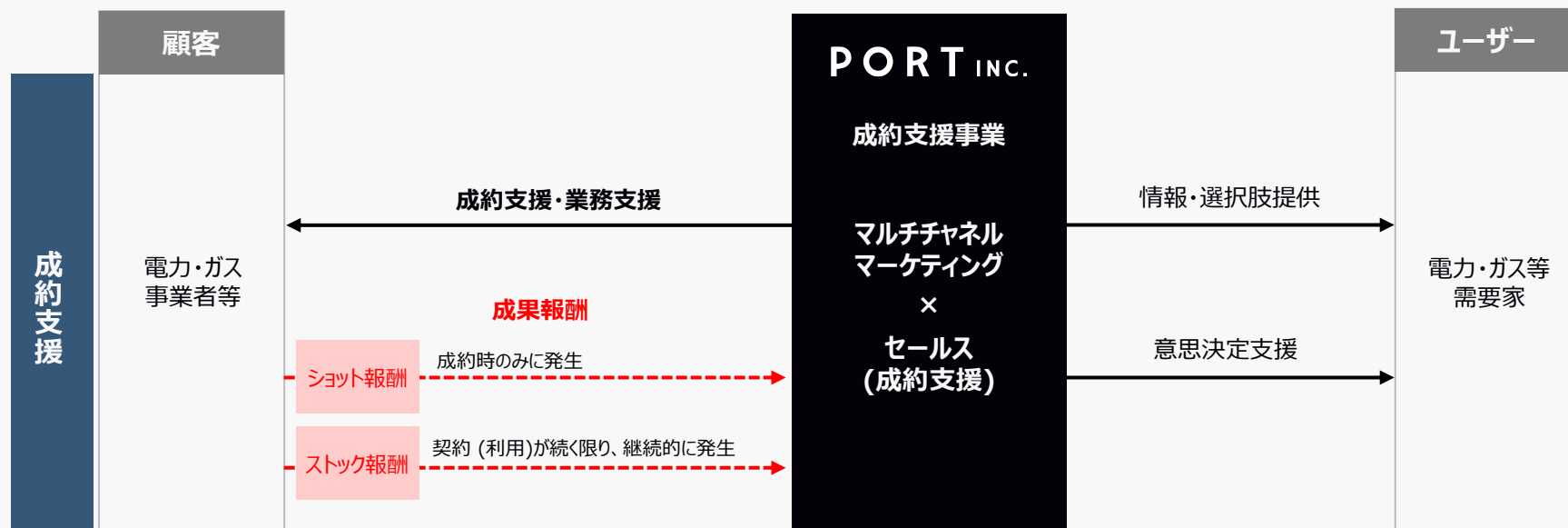
1. 運転開始済み案件の需給調整市場参入に向けた調整
2. 施工フェーズの残り1カ所の稼働開始(10月頃を予定)
3. 本格的な事業展開時に備えた事業所用地の仕入れ

02

領域別 エネルギー領域

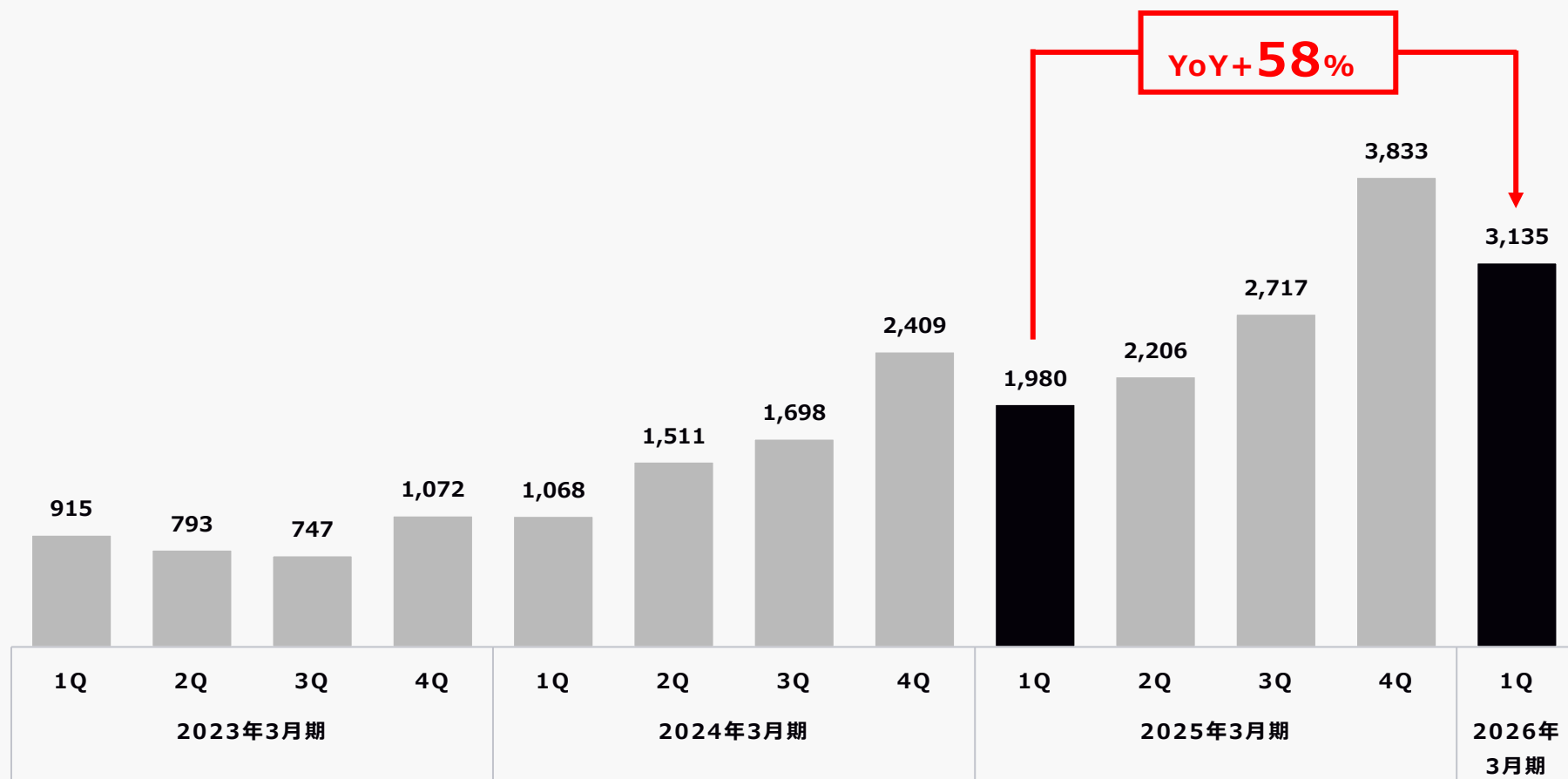
圧倒的な成約力とマルチチャネルマーケティングによる集客力を活用し、主に電力事業者向けの個人向け電力・ガス等の成約支援サービスを提供。

- 1 電力・ガス等の成約支援事業(電力の仕入れリスクを負わない)
- 2 電力事業者より成約時にショット報酬、電力の利用が続く限り発生するストック報酬が発生する収益モデル
- 3 個人向け電力成約支援におけるトップランナー



良好な市場環境を背景に引き続き積極的なマーケティング投資を継続。総成約件数の拡大に加えて成約単価の上昇が寄与し、YoY+58%の大幅成長。

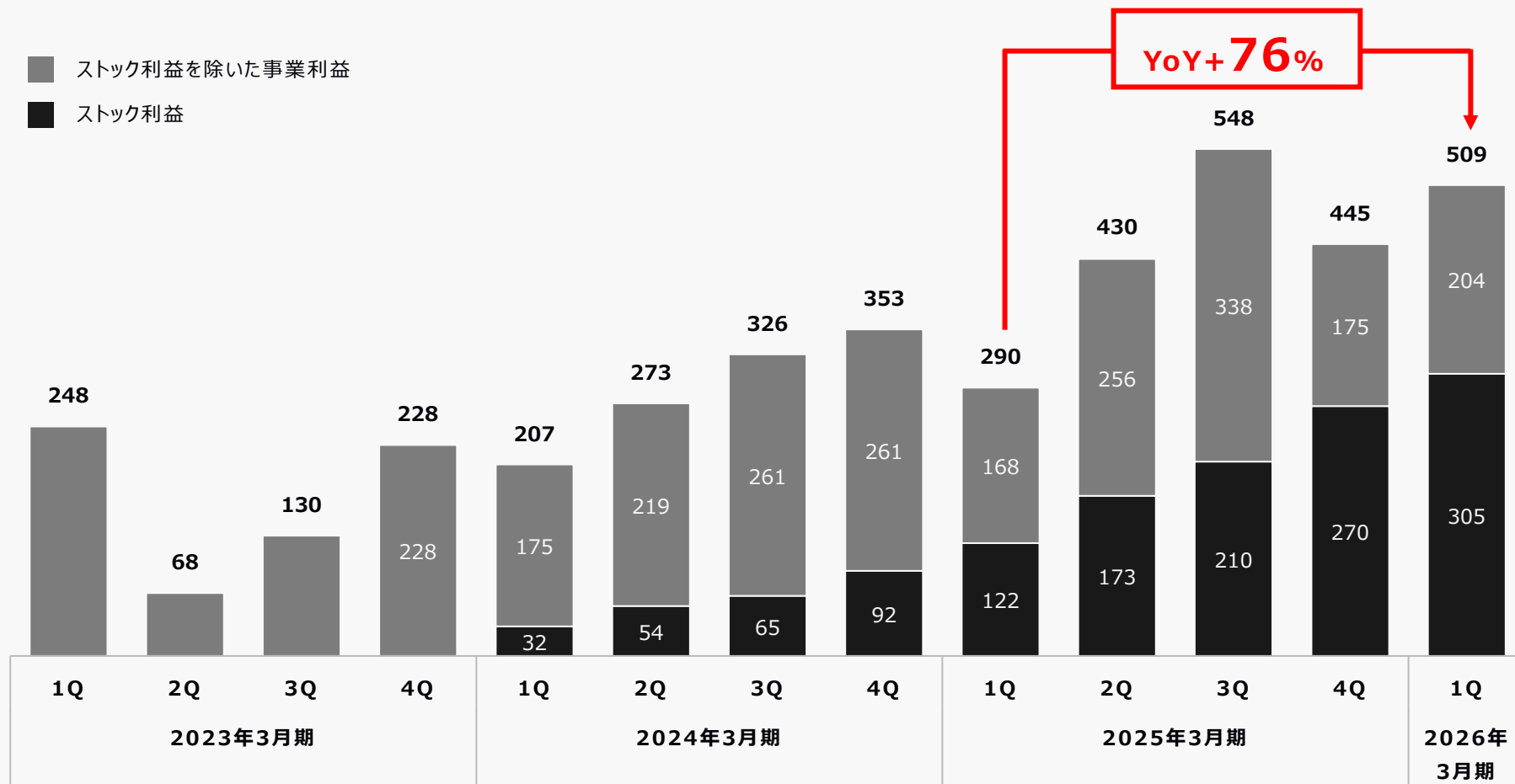
(単位：百万円)



繁忙期におけるマーケティング投資や来期以降の成長に向けた積極的な将来利益の積み上げを実施しながらも、着実なストック利益の拡大によりYoY+76%の増益。

(単位：百万円)

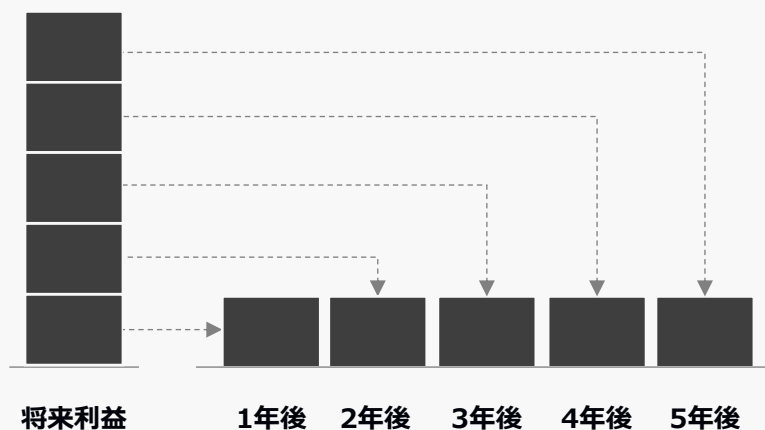
- ストック利益を除いた事業利益
- ストック利益



今期1Qで獲得したストック型契約すべてを従来のショット型契約に換算した場合の事業利益創出力は、1Q単体で708百万円。

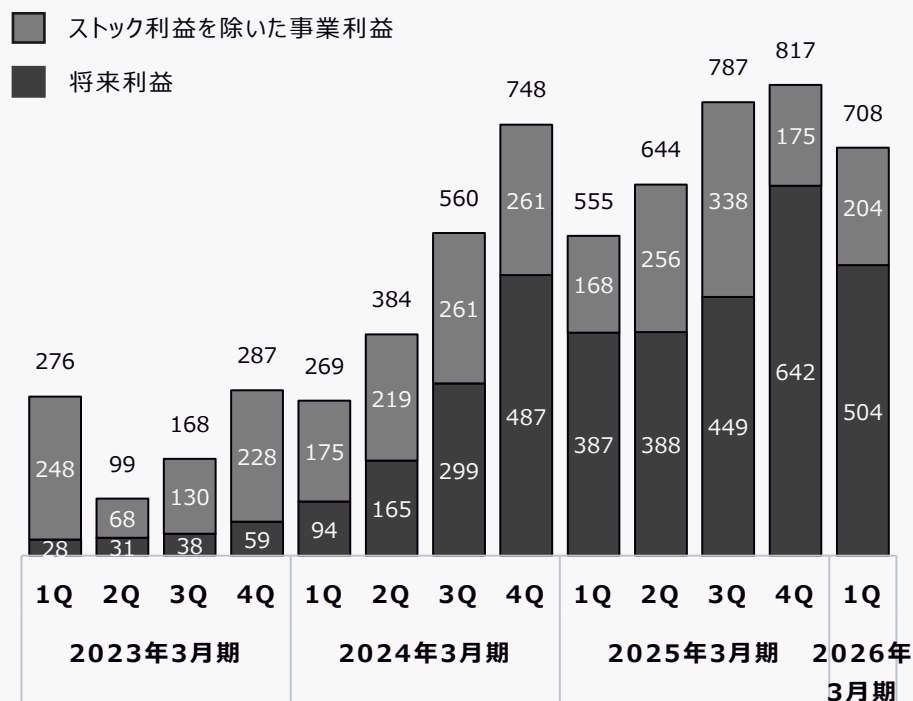
将来利益とは

ストック型契約で獲得した案件から、
将来に渡り見込まれる総利益



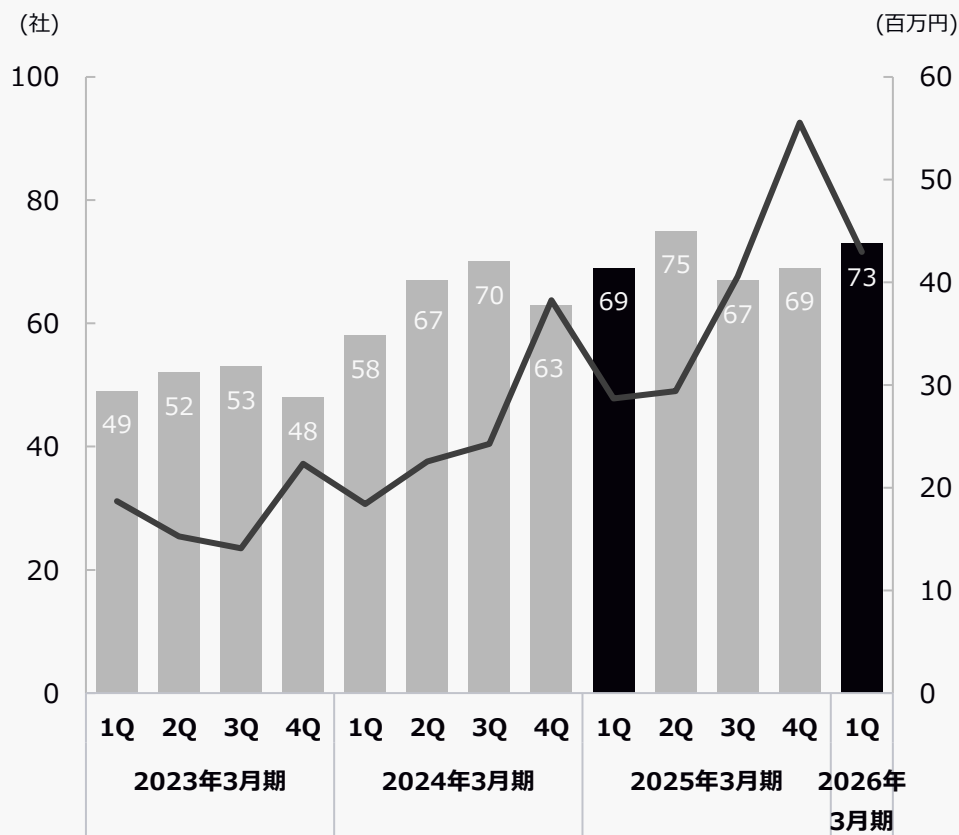
将来利益をショット型契約として換算した場合の
事業利益創出力

(単位：百万円)

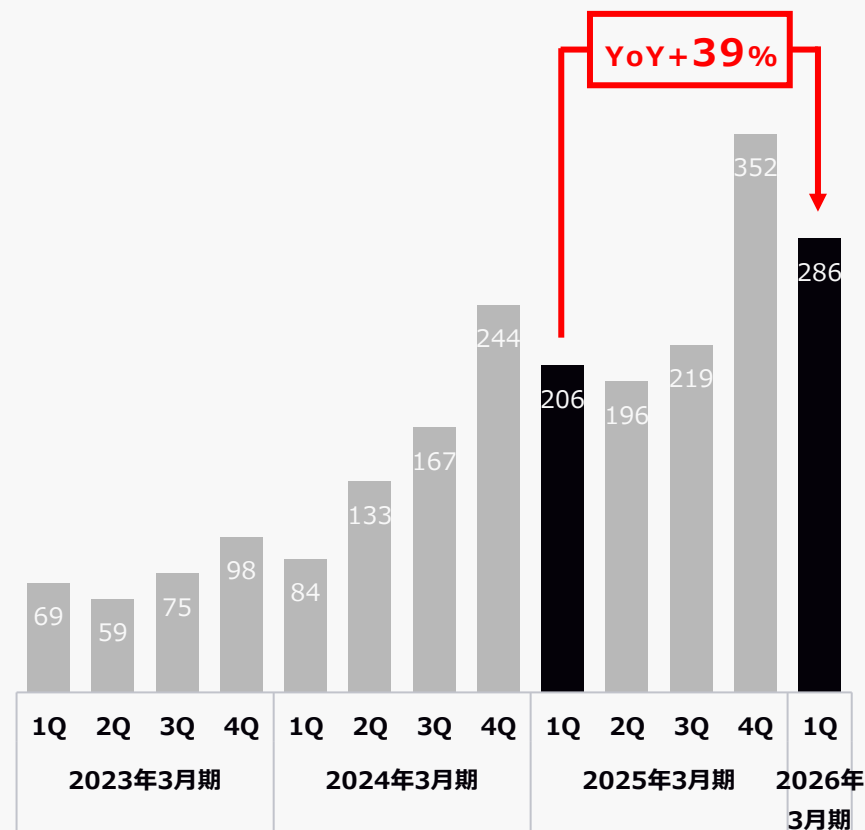


各電力事業者の新規顧客獲得需要の増加や電力以外の付帯商品の成約も好調に推移し、総成約件数はYoYで大幅に増加。また、成約単価の上昇等によりARPU(1社あたりの売上収益)はYoYで大幅に増加。

■ 成約社数 — ARPU

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。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

03

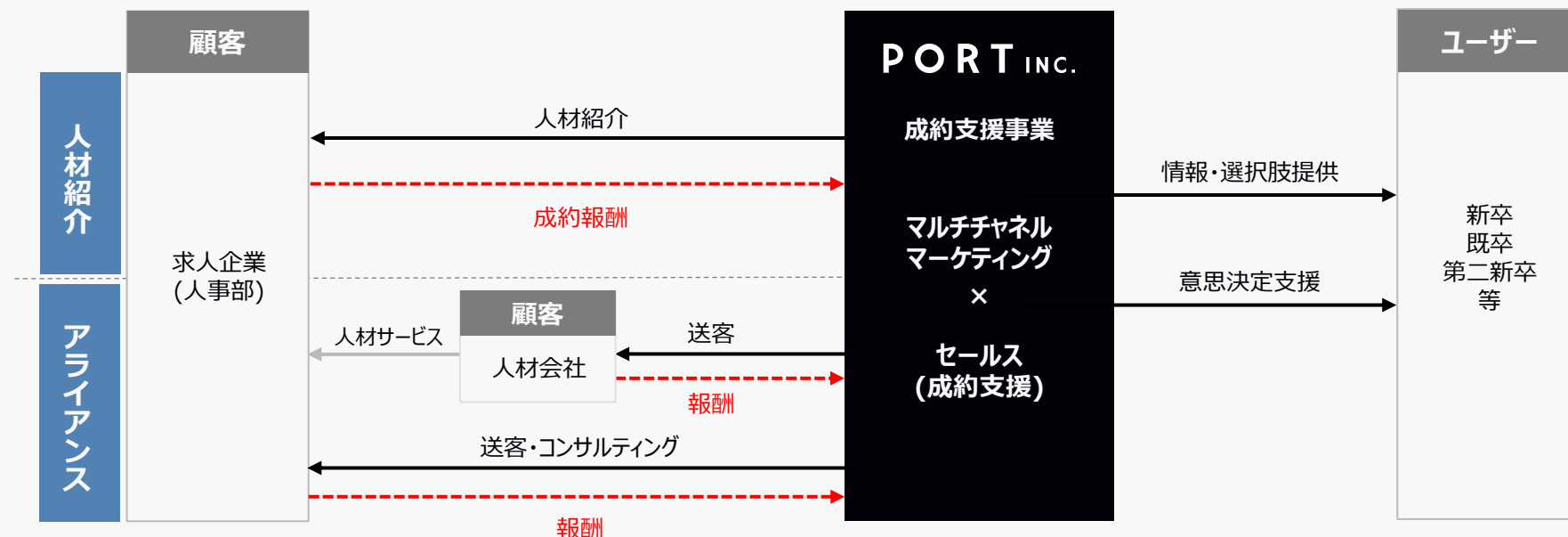
領域別 人材領域

圧倒的な成約力とマルチチャネルマーケティングによる集客力を活用し、主に新卒者の採用支援サービスを提供。
求人企業への人材紹介、求人企業および人材会社向けに送客・コンサルティングサービスのアライアンス事業を展開。

1 求人企業への人材紹介と人材会社および求人企業へのアライアンス事業を展開

2 ユニークユーザーベースで新卒者の90%以上ヘリーチ可能なマーケティング力

3 新卒人材紹介市場におけるトップランナー

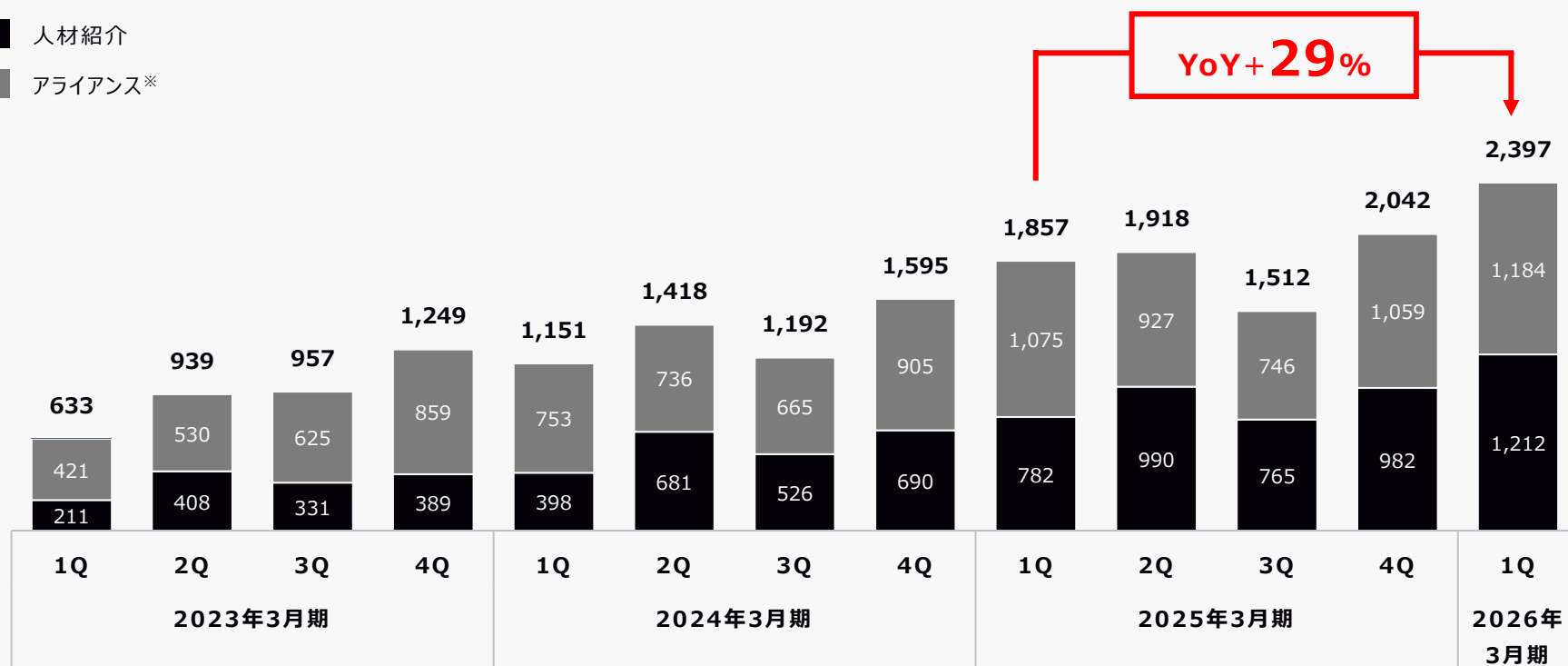


各サービスが四半期過去最高を更新。人材紹介では就職活動の早期化影響で需要期となる1Qにおいて、キャリアアドバイザーの増員や成約単価の上昇等により+55%の大幅成長。

(単位：百万円)

2026年3月期 1Q		
合計	人材紹介	アライアンス
2,397 (YoY +29%)	1,212 (YoY +55%)	1,184 (YoY +10%)

■ 人材紹介
■ アライアンス※



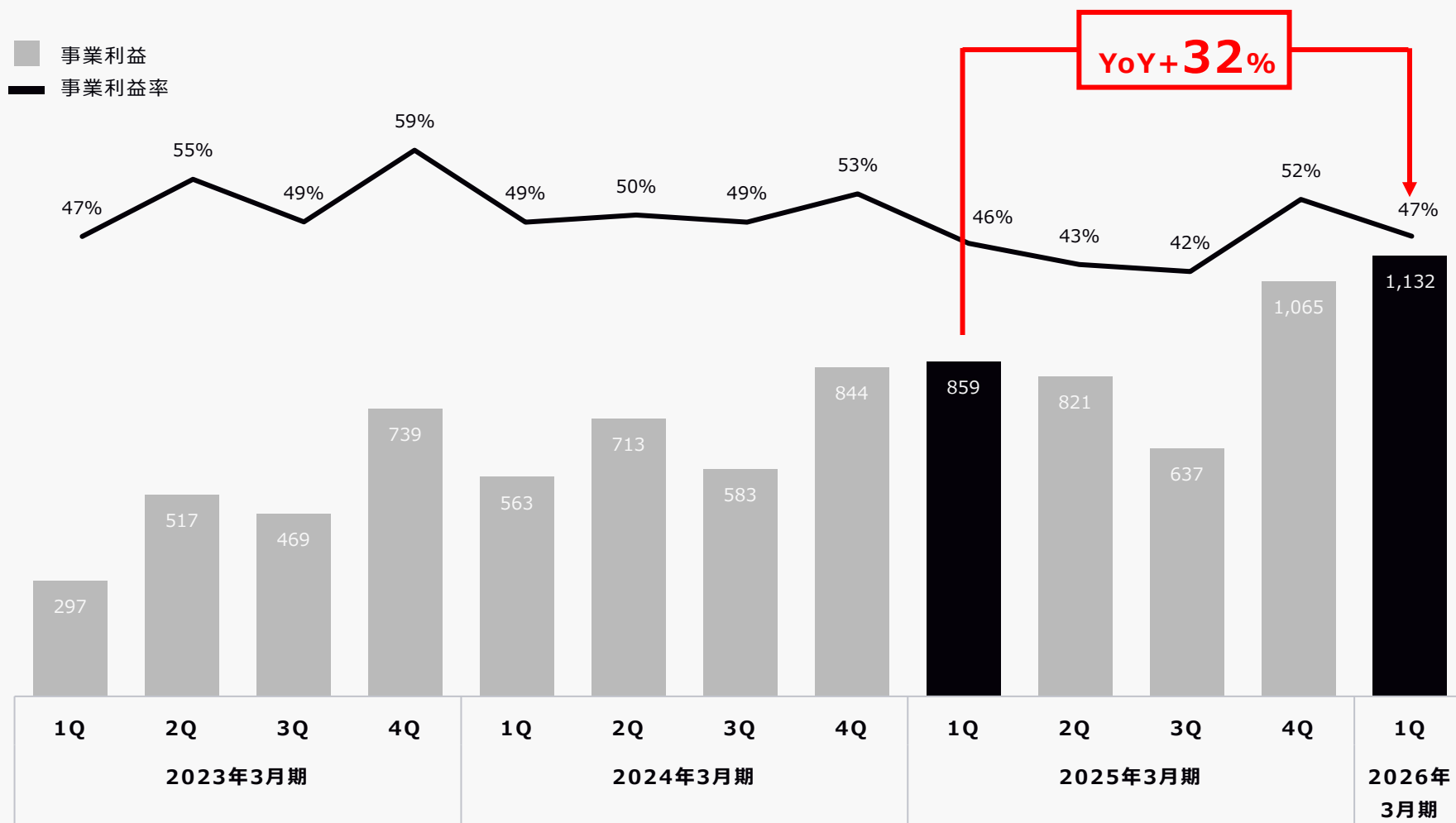
※ アライアンスの売上収益は、人材会社および企業向けの送客事業や企業向けコンサルティング事業などの売上を包括。

※ 2025年3月期1Q(2024年4月)より、みん就株式会社を連結子会社化。

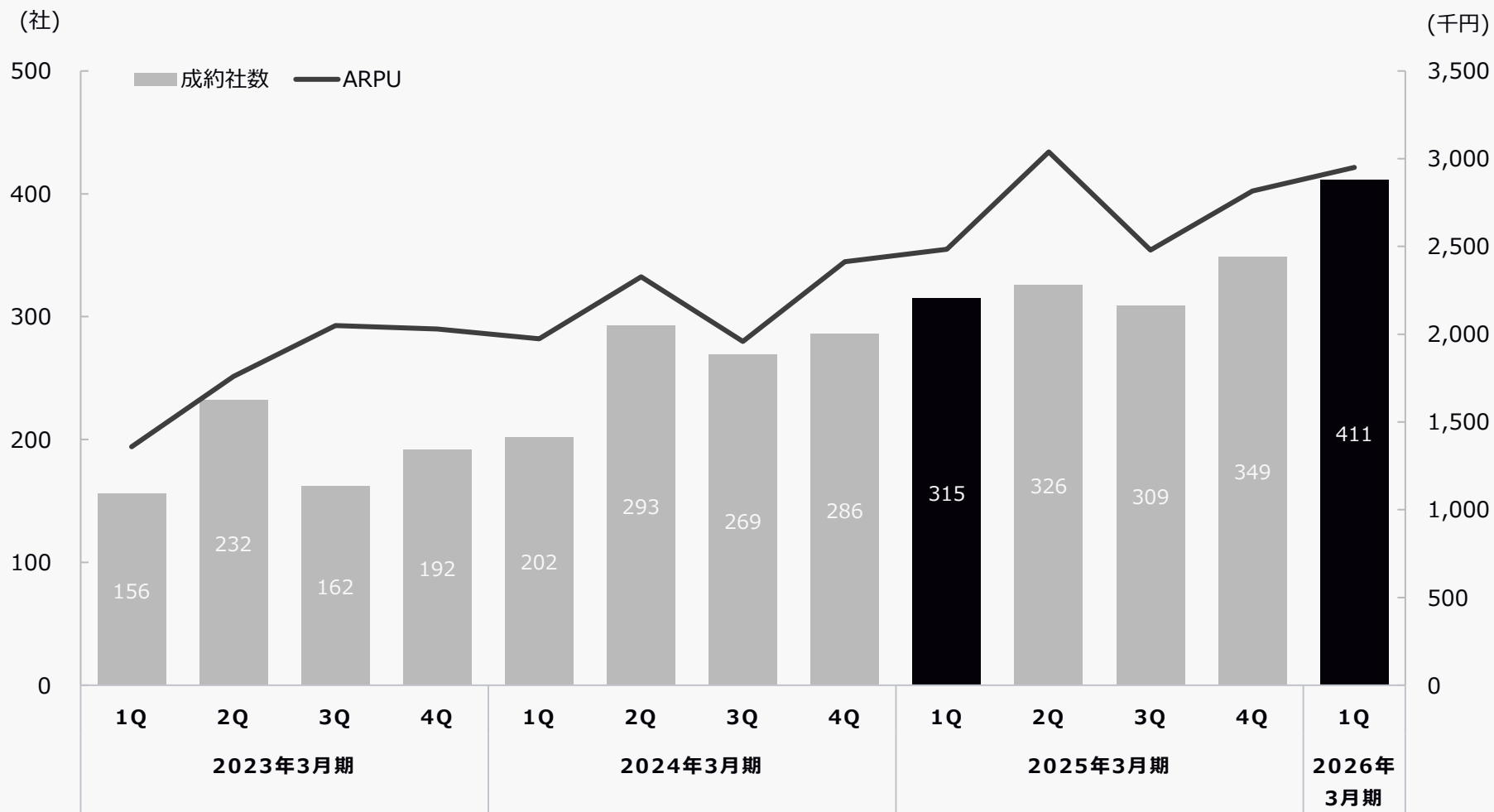
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

売上成長に伴い事業利益も成長。みん就等に関するプロダクト投資や1Qの積極的な人材投資の影響を受けるも利益成長は継続。

(単位：百万円)

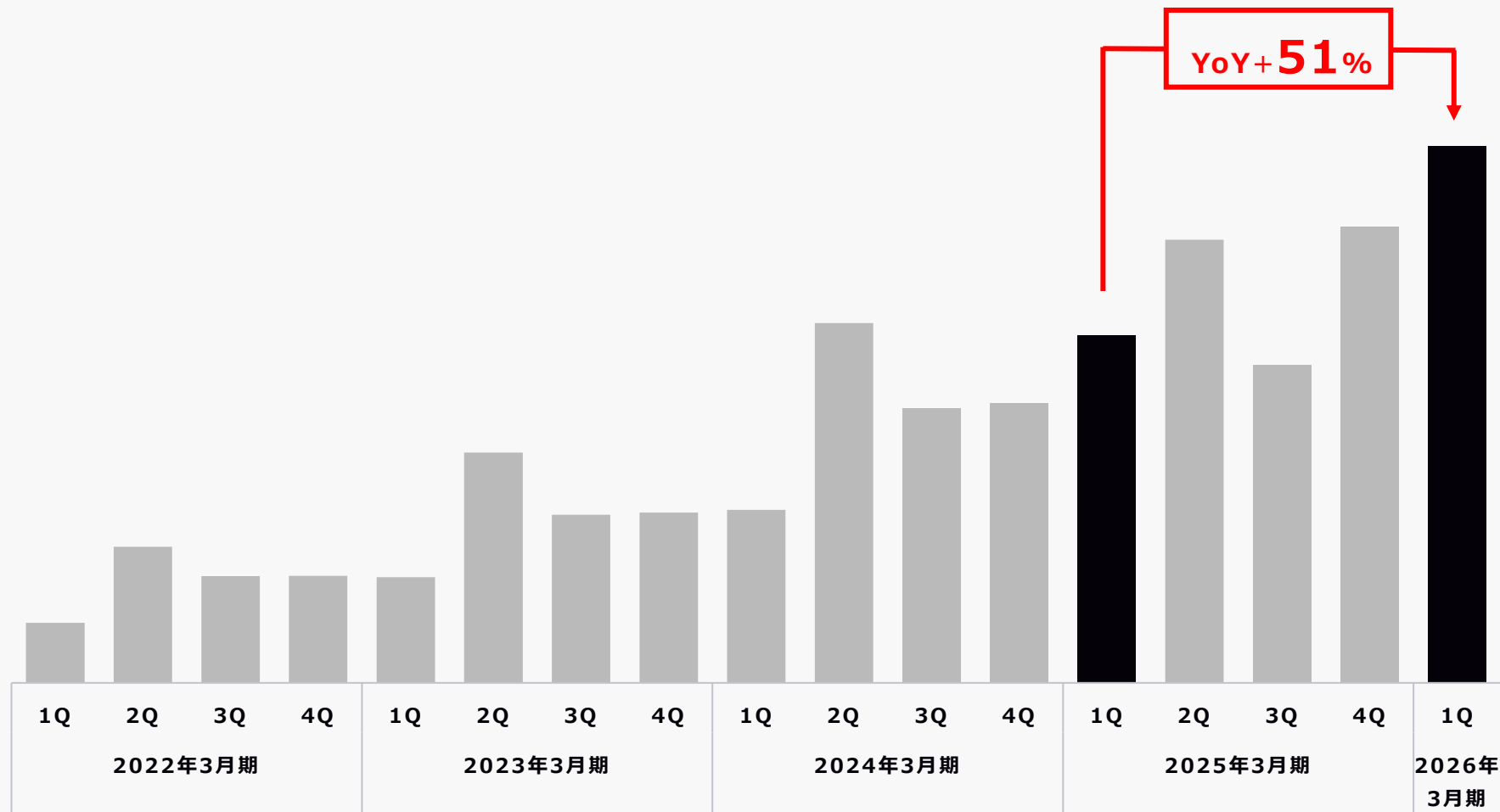


適正なKPI開示に向け、今期より主力サービスの人材紹介のみの成約社数・ARPUを開示。成約社数・成約単価ともに順調な推移。



※ ARPU = 人材紹介の売上収益 ÷ 成約社数
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

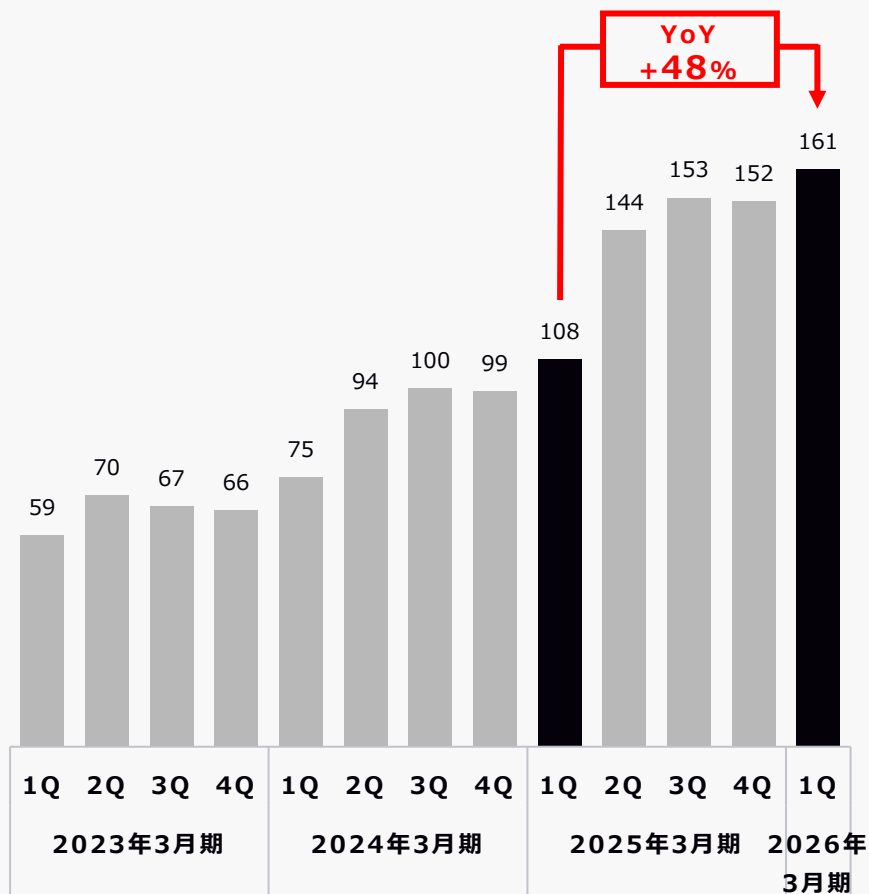
キャリアアドバイザーの増員や地方拠点の拡大等によりYoYで大幅に増加。早期化の影響も踏まえ、2Q以降の影響については引き続き注視が必要。



人材紹介ではキャリアアドバイザー等の成約支援組織の拡大を図りながらも、生産性向上や成約単価の上昇により1人当たり売上はYoY+8%増加。

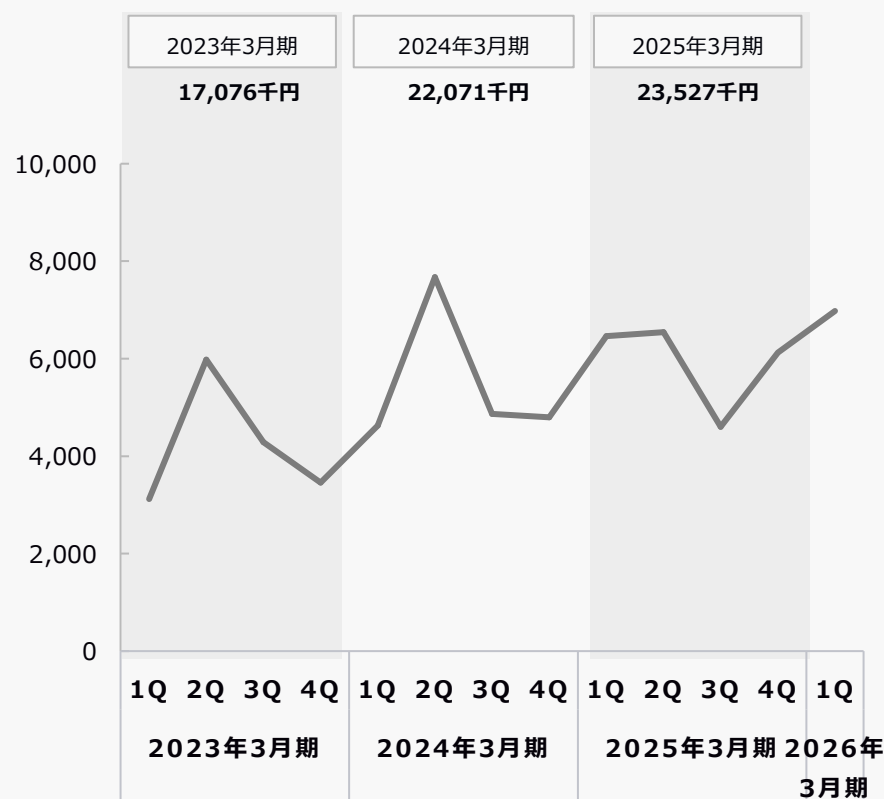
成約支援人材数※1

(単位：人)



1人当たり売上※2

(単位：千円)



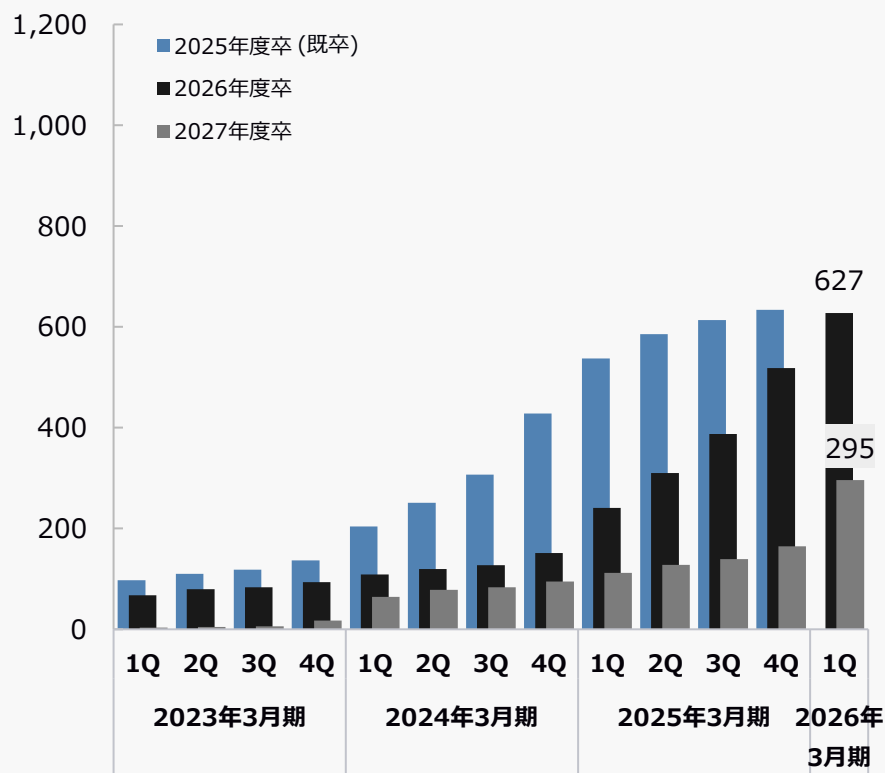
※1 成約支援人材数 = キャリアアドバイザー + リクルーティングアドバイザー。四半期毎の平均成約支援人材数。

※2 1人当たり売上 = 内定承諾数から内定承諾後辞退数を差し引いて発生した売上収益 ÷ 平均成約支援人材数。

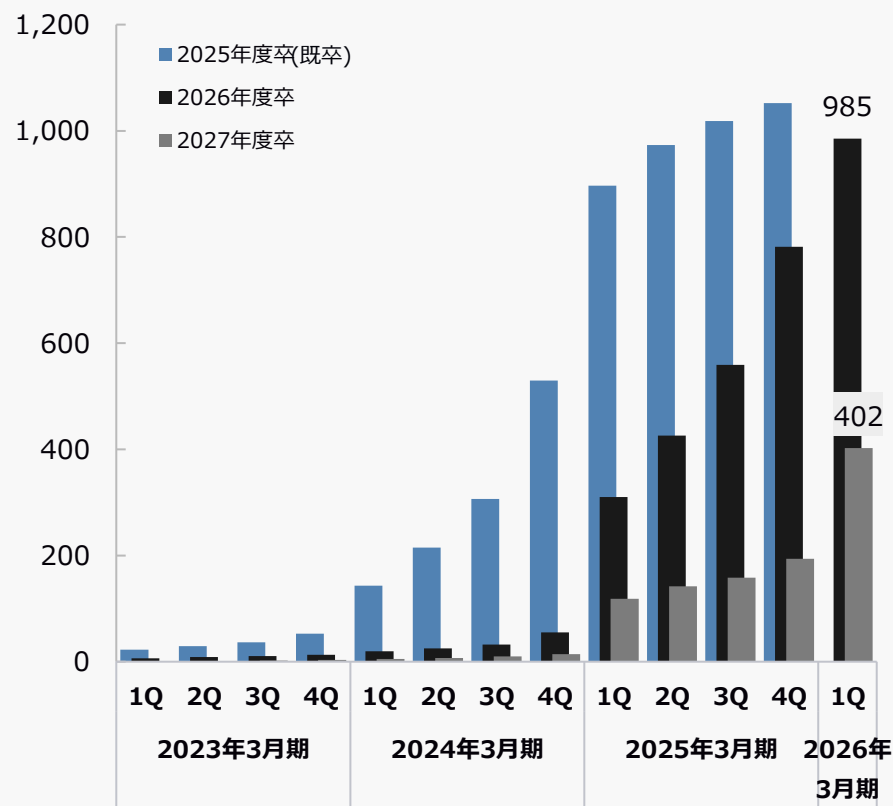
各プロダクトへの積極的な投資やプロダクトラインナップの強化により、26卒におけるユニーク会員数は約62万人、総会員数は約98万人。順調な会員獲得を継続。

(単位：千人)

ユニーク会員数(累計) ※1



総会員数(累計)(単純合算) ※2



※1 PORTグループが運営する各プロダクトの会員数をユニークベースで算出。

※2 PORTグループが運営する各プロダクトの会員数を単純合算し算出。

※3 システム整備が整ったため、2025年3月期より新たにPORTグループに加わった「みん就」「Matcher」を合算。

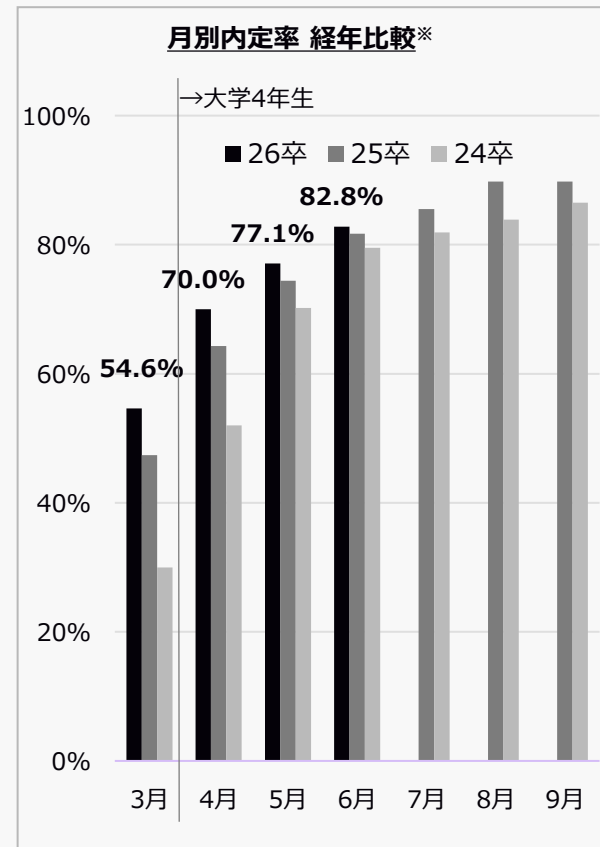
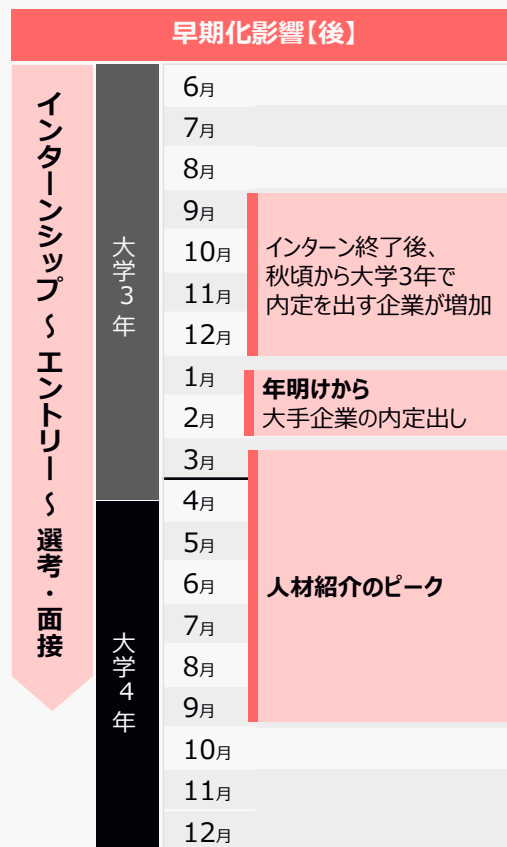
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

内定出しが大手企業も含め早期化。26卒では大学4年の6月時点で8割以上が内定を保持。人手不足に伴う人材獲得競争の激化により早期化、通年化が更に加速。

(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が可能に



就職活動の早期化の影響により、人材領域全体の季節性が変化。今期もより一層の早期化・通年化が進む可能性があり、動向については注視が必要。

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
	1Q			2Q			3Q			4Q		
早期化影響前	○			◎			○			◎		
↓												
早期化影響後	◎			○			△			◎		
人材紹介	大手企業の内定出しが早まり、学部4年/院2年の需要は大きく増加			学部4年/院2年の需要は一部1Qへ前倒しされるものの依然として高い			学部4年/院2年の紹介需要は高いものの、集客苦戦。学部3年/院1年の面談実施期となり、成約件数は四半期で最も少ない			大手企業内定出しが始まり、学部3年/院1年の需要は大きく増加		
アライアンス	採用直結型インターンシップの解禁により学部3年/院1年の需要が増加。学部4年/院2年も前倒しの影響で増加			早期化等の影響で需要は1Qへ前倒しされるものの、両学年共に需要は依然として高い			学部4年/院2年の紹介需要は高いものの、送客苦戦。前倒しの影響で、学部3年/院2年の送客需要が高い一方で、早期層が故に成約単価は以前と比較して低下			就活本格開始、紹介会社だけでなく、大手求人サイトもオープンし、需要が増加。学部2年の需要も増加		

当社売上寄与度 △: 小 ○: 中 ◎: 大

04

お知らせ・主な経営指標

2026年3月期1Q 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	2025/8/12(火)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	・ 2026年3月期第1四半期決算説明 ・ 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_1sITWUIKQ82GRHMxX9rrtA

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ニューズメール

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>

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

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

IR note

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)

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2023				FY2024※				FY2025				FY 2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上収益	2,625	2,640	2,707	3,390	3,300	3,678	3,627	4,973	4,758	5,159	5,235	6,810	6,576
エネルギー領域	915	793	747	1,072	1,068	1,511	1,697	2,409	1,980	2,206	2,717	3,833	3,135
人材領域	633	939	957	1,249	1,151	1,418	1,192	1,595	1,857	1,918	1,512	2,042	2,397
新規領域	1,076	908	1,002	1,069	1,080	748	737	968	920	1,034	1,005	934	1,044
主な費用	2,295	2,235	2,391	2,807	2,859	3,083	3,340	4,394	4,082	4,544	4,694	6,014	5,850
人件費	501	496	515	591	610	671	739	739	885	945	925	979	1,235
広告宣伝費	992	983	1,050	1,165	1,151	1,228	1,386	2,057	1,630	1,862	1,804	2,572	2,364
外注費	411	619	527	612	718	714	684	1,034	1,036	1,113	1,274	1,791	1,431
減価償却費	54	67	90	85	75	110	116	124	158	164	196	145	217
その他費用	335	67	208	352	304	358	412	438	371	459	494	524	600
事業利益	787	779	783	1,192	960	1,159	931	1,266	1,341	1,435	1,227	1,565	1,717
エネルギー領域	248	68	130	228	207	273	326	353	290	430	548	445	509
人材領域	297	517	469	739	563	713	583	844	859	821	637	1,065	1,132
新規領域	242	193	183	224	190	173	21	68	192	183	41	54	75
営業利益	349	442	332	574	461	800	340	614	945	621	590	829	830
EBITDA	403	510	423	672	537	916	456	739	1,104	785	787	974	1,061
将来利益込EBITDA	431	542	462	732	632	1,082	756	1,226	1,492	1,174	1,236	1,617	1,754
税引前当期利益	348	429	319	561	448	783	313	601	930	609	573	818	812
親会社の所有者に帰属する当期利益	231	303	194	345	264	533	181	476	571	389	360	566	572

※ 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)

会計基準：IFRS (単位：百万円)		FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上収益		4,689	6,994	11,364	15,580	21,963
	エネルギー領域	-	881	3,528	6,687	10,737
	人材領域	1,471	2,308	3,779	5,357	7,331
	新規領域	3,233	3,803	4,056	3,535	3,895
主な費用		4,770	6,470	9,730	13,678	19,335
	人件費	961	1,498	2,105	2,761	3,736
	広告宣伝費	2,082	2,863	4,191	5,823	7,869
	外注費	920	1,282	2,171	3,152	5,216
	減価償却費	81	206	297	426	664
	のれん償却費	173	-	-	-	-
	その他費用	550	620	963	1,514	1,848
事業利益		1,141	1,902	3,542	4,318	5,569
	エネルギー領域	-	177	675	1,160	1,714
	人材領域	689	1,064	2,023	2,704	3,383
	新規領域	451	660	843	453	471
営業利益		106	599	1,699	2,217	2,987
EBITDA		290	810	2,010	2,650	3,652
将来利益込EBITDA		-	-	2,168	3,697	5,520
税引前当期利益		159	564	1,658	2,146	2,932
親会社の所有者に帰属する当期利益		160	332	1,074	1,456	1,887

※ 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組替え後の数値。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な経営指標 BS

会計基準：IFRS (単位：百万円).	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026 Q1
流動資産合計	3,780	5,878	5,872	7,353	7,287	7,358
現金及び現金同等物	2,411	3,962	3,872	3,797	2,543	3,513
非流動資産合計	2,975	4,443	5,562	8,882	15,441	16,180
有形固定資産	59	63	316	955	1,503	1,945
無形資産	429	443	607	1,152	3,303	3,829
のれん	1,909	3,337	3,399	3,995	4,554	4,554
資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	22,729	23,539
流動負債合計	2,103	3,060	3,023	4,451	6,838	6,773
非流動負債合計	2,630	4,274	4,392	5,031	7,384	7,820
負債合計	4,733	7,335	7,415	9,482	14,222	14,594
資本合計	2,022	2,986	4,019	6,752	8,506	8,945
親会社の所有者に帰属する持分 (自己資本)	2,022	2,367	3,242	6,752	8,511	8,949
持分比率(自己資本比率)	29.9%	22.9%	28.4%	41.6%	37.4%	38.0%
負債及び純資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	22,729	23,539

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。

お問い合わせ先

ポート株式会社 財務IR部 IR担当

E-mail : ir@theport.jp

お問い合わせフォーム : <https://www.theport.jp/contact?purpose=ir>

The logo for PORT INC. is displayed in a bold, white, sans-serif typeface. The word "PORT" is in all caps and significantly larger than the word "INC.", which is also in all caps but smaller. The letters are widely spaced, giving the logo a clean, modern appearance. The background is a solid dark navy blue, and several small, dark gray squares are scattered across the page, some of which are partially visible behind the text.

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。