



PORT INC.

2025年3月期 第2四半期

決算説明資料

証券コード：7047

2024.11.13

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	2,405百万円（2024年9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	662名（2024年9月末：連結）
平均年齢	約28歳（2024年9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

目次

01	今期見通し	P5
02	2025年3月期 第2四半期 決算概要	P10
03	2025年3月期 第2四半期 領域別 決算概要	P25
04	お知らせ・主な経営指標	P41
05	APPENDIX <ul style="list-style-type: none">・ 会社概要・ 市場環境・ 競争優位性・ インオーガニック投資	P51

01 通期見通し

今期業績予想を上方修正、中期経営計画を事実上の前倒し達成

中期経営計画（以下、中計）最終年度の来期（26.3期）で掲げるEBITDA40億円に対して、高い成長率の維持により今期で事実上の前倒し達成を見込むため、来期を初年度とした新中計への移行を計画。

02 事業状況

人材、エネルギー領域共に好調、4Qは過去最大級の最需要期となる見通し

良好な市場環境に加え、人材領域はみんな就の連結化による総会員数の拡大や組織拡大による成約件数の最大化、エネルギー領域は総成約件数の拡大やストック収益の寄与等により、大幅成長を見込む。

03 2Q単体

季節性やコーポレートアクションの一時的な利益影響を受けるも、見通しは良好

売上収益はYoY+40%成長。EBITDAは人材領域の就職活動の早期化影響による需要期タイミングの変化、今期から実施する株主優待費用等の影響を受けるも、見通しは良好。

01 今期見通し

2025年3月期 業績予想の上方修正 (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、通期業績予想（各利益）を上方修正。

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 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

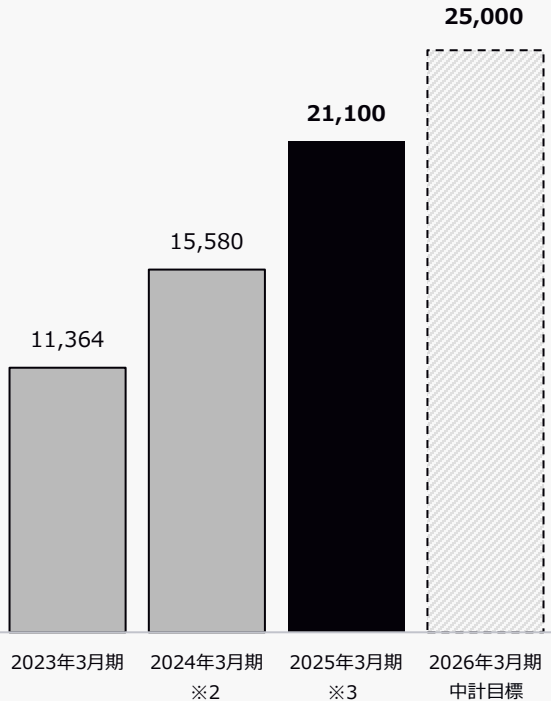
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用
 ※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。
 ※ 将来収益・・・1成約によって将来生まれる総収益。本来当期に計上されていたものを将来にわたって計上していくものであることから、当社の実力値は「将来収益込みEBITDA」によって測るべきものとする。
 ※ 2025年3月期におけるコーポレートアクションは、みんな就株式会社の連結・NVA（ネットビジョンアカデミー）事業の譲渡・株式会社ドアーズの売却が該当。
 Copyright © PORT INC. 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中計を策定予定。

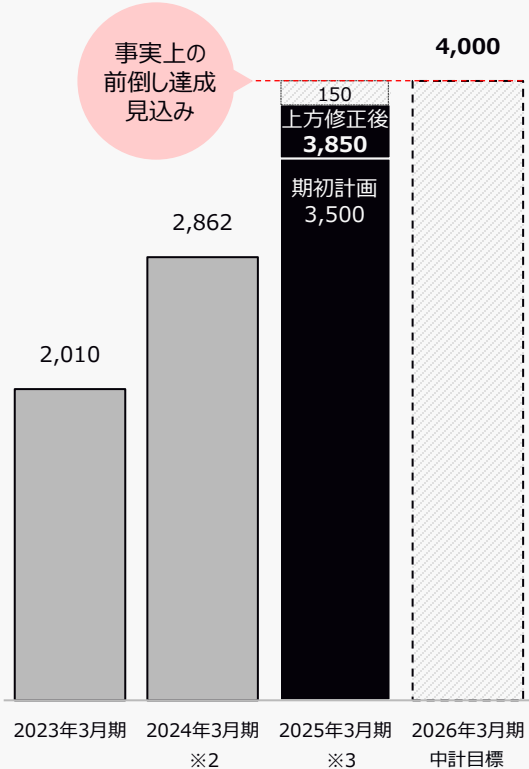
売上収益

(単位：百万円)



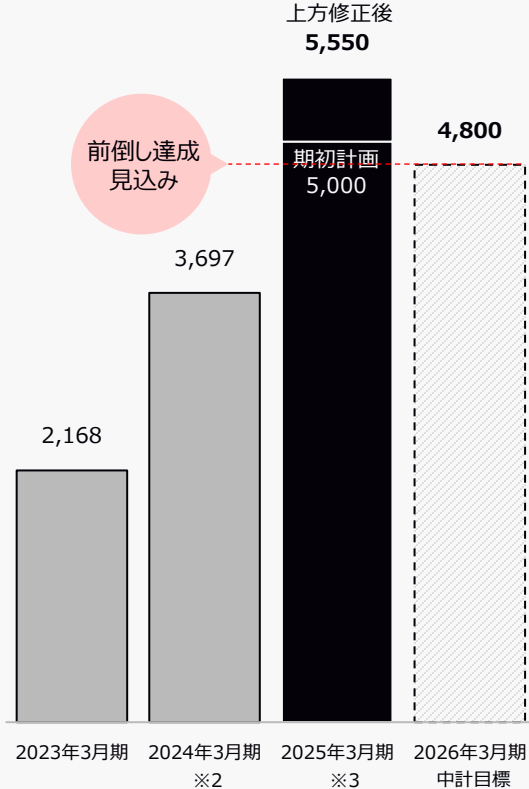
EBITDA

(単位：百万円)



将来収益込みEBITDA※1

(単位：百万円)



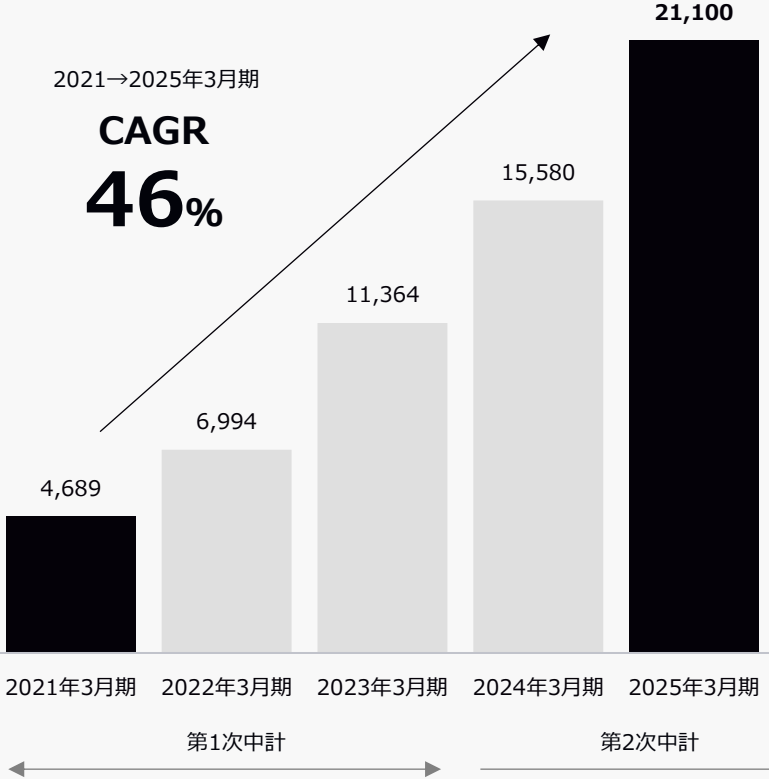
※1 将来収益込みEBITDA=EBITDA+ストック収益をショット収益として獲得した場合に本来当期に計上可能な収益の換算値。
 ※2 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。
 ※3 2025年3月期業績計画は、2024年5月12日に期初予想を公表、2024年11月13日に修正予想を公表。詳細は「2025年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載。

高い業績成長推移

第1次中計に続き、第2次においても、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。

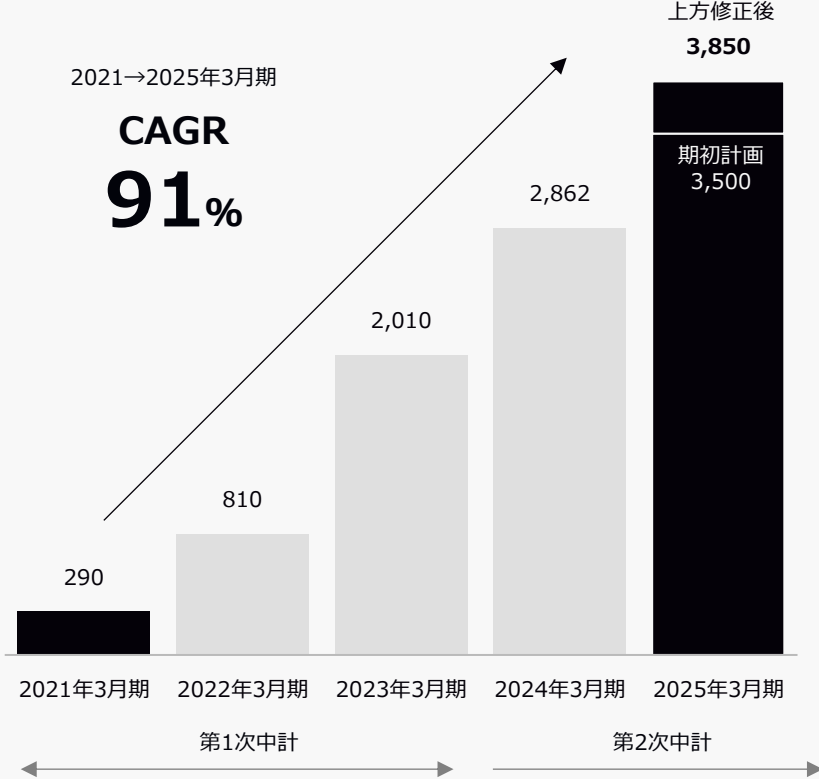
売上収益

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。

2025年3月期 下期（3Q・4Q）見通し

両事業ともに4Qが最需要期。CAGR30%以上の成長を継続見込み。

季節性トレンドと事業状況から、今期も4Qが最需要期になる見込み。両事業のオーガニックでの成長に加え、ストック収益の拡大も寄与。

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。

- 9月末時点のキャリアアドバイザー数は100名を超え（YoY約+40%）、今年度配属メンバー（約30名）の業績貢献を見込む。
- 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ことが想定されるため、大学4年生ではなく3年生との面談を3Qで積極的に実施し、今期の成約件数の最大化に向けた仕込みを開始。
- 企業の新卒採用意欲は今後も底堅く推移する見通し、良好な市場環境を背景に当社サービスへの需要も継続的に拡大。

エネルギー領域

成約単価の上昇に応じた積極的なマーケティング投資で、QoQ増収増益を継続見込み。

- 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に向け、成約単価は更に上昇見込み。
- 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。
- インオーガニック成長戦略に資本業務提携形式も活用し、積極的なロールアップを実現。来期成長への仕込みを遂行。

02

2025年3月期 第2四半期 決算概要

全体

売上収益	5,159 百万円 (YoY+40%)	
EBITDA	785 百万円 (YoY▲14%)	(譲渡益除外後YoY+8%)
将来収益込み EBITDA	1,174 百万円 (YoY+8%)	

- 売上収益は人材・エネルギー領域での大幅な成長によりYoY+40%の大幅増収。
- EBITDAは人材領域における就職活動の早期化影響による需要期タイミングの変化、今期から実施する株主優待費用等の影響を受けるも、見通しは良好。前期2Q及び今期1Qで発生したコーポレートアクションを考慮した譲渡益除外後EBITDAはYoY+8%増益。

人材領域

売上収益 **1,918** 百万円 (YoY+35%) 事業利益 **821** 百万円 (YoY+15%)

- 就職活動の早期化影響を受けながらも、人材領域全体の2Q累計期間での売上収益はYoY+47%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、アライアンスは主にみんな就の連結寄与でYoY+29%増収。
- 就職活動の早期化影響や売上構成比率の変化、みんな就の成長投資により事業利益率は一時的に低下。

エネルギー領域

売上収益 **2,206** 百万円 (YoY+46%) 事業利益 **430** 百万円 (YoY+57%)

- 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、成約単価が更に上昇。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。
- 2Qの将来収益は、YoY+135%の388百万円を積み上げ、エネルギー領域単体でのストック収益は173百万円に拡大。

売上収益は、各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、前期2Qでの子会社売却により発生した譲渡益を考慮するとYoYで増益。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2025年3月期			2024年3月期	
	2Q会計期間実績	YoY	譲渡益除外後	2Q会計期間実績	譲渡益除外後
売上収益	5,159	+40%	-	3,678	-
EBITDA	785	▲14%	+8%	916	730
将来収益	388	+135%	-	165	-
将来収益込みEBITDA	1,174	+8%	+31%	1,082	896
営業利益	621	▲22%	+1%	800	614
税引前当期利益	609	▲22%	+2%	783	597
当期利益（非継続事業含む）	389	▲28%	▲9%	542	427
親会社の所有者に 帰属する当期利益	389	▲27%	▲7%	533	418

※ 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に株式会社ポートエンジニアリング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2四半期 累計期間（非継続事業組替え後）

売上収益、EBITDAともに、前期2Q及び今期1Qで発生したコーポレートアクションによる譲渡益の計上を除くと、今期累計でのオーガニックの成長としてYoY+30%程度の成長。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2025年3月期				2024年3月期	
	2Q累計期間実績		YoY		2Q累計期間実績	譲渡除外後
		譲渡益 除外後		譲渡益 除外後		
売上収益	9,917	-	+42%	-	6,979	-
EBITDA	1,890	1,642	+30%	+30%	1,454	1,267
将来収益	776	-	+198%	-	260	-
将来収益込みEBITDA	2,666	2,419	+56%	+58%	1,714	1,528
営業利益	1,567	1,320	+24%	+23%	1,262	1,076
税引前当期利益	1,539	1,292	+25%	+24%	1,231	1,045
当期利益（非継続事業含む）	958	805	+12%	+9%	853	783
親会社の所有者に 帰属する当期利益	960	808	+20%	+18%	798	683

※ 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に株式会社ポートエンジニアリング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。

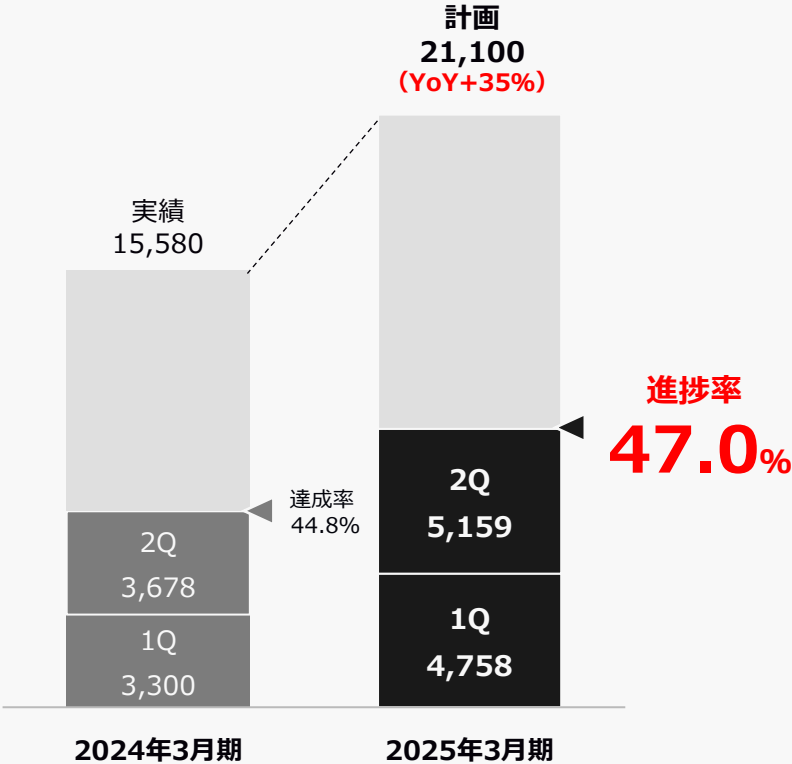
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

2025年3月期 通期 業績進捗率 (非継続事業組替え後)

EBITDAは、今期の株主優待費用や人材領域の一時的な季節性要因、みん就への成長投資による影響を受けるものの、通年を通じての影響はなく、事業の特性上下期偏重型であることも考慮すると計画通りの進捗。

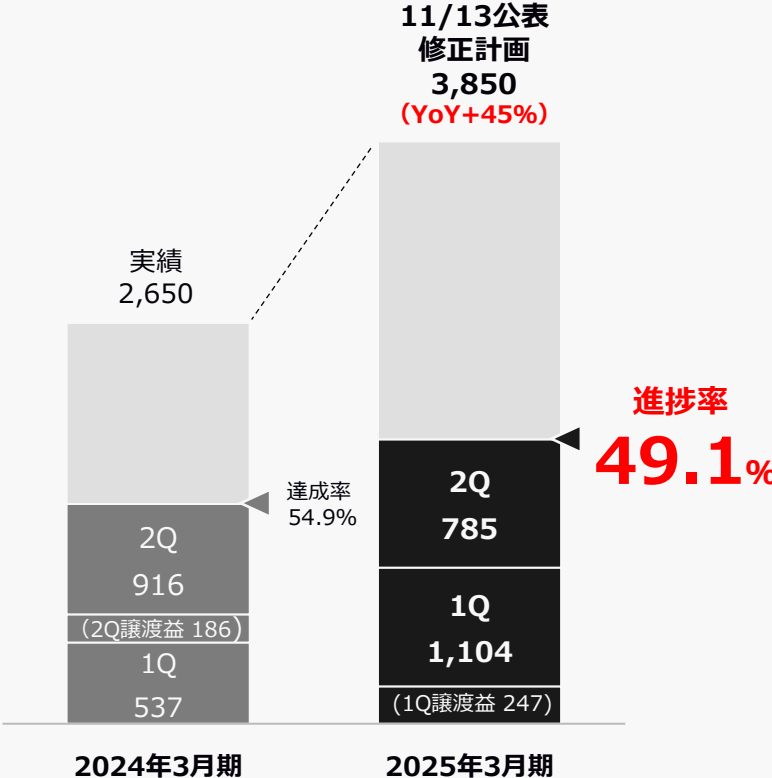
売上収益

(単位：百万円)



EBITDA

(単位：百万円)



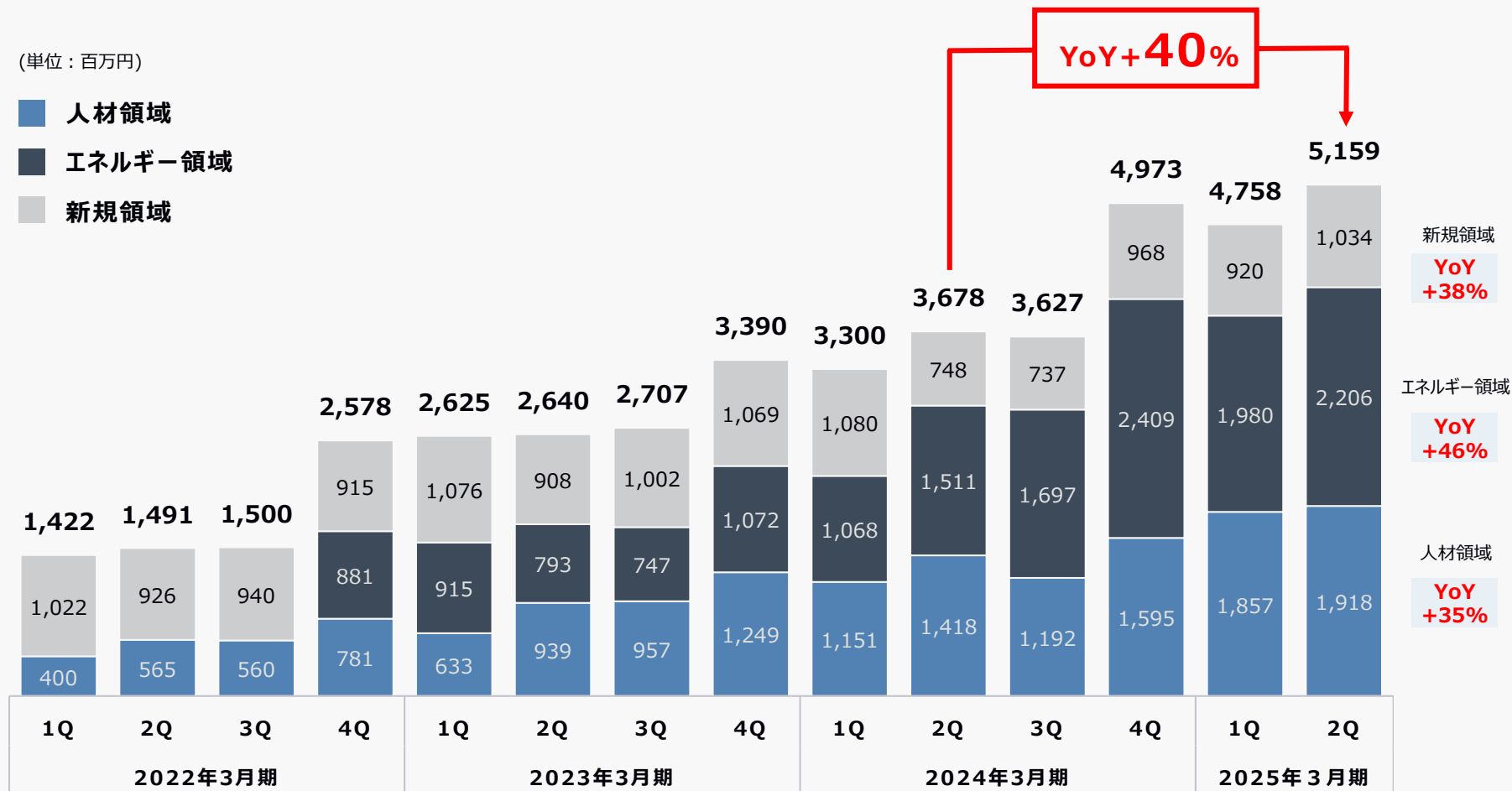
※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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やエネルギー領域におけるロールアップ型M&Aによるシナジー効果が大きく寄与し、全体ではYoY+40%成長。

(単位：百万円)

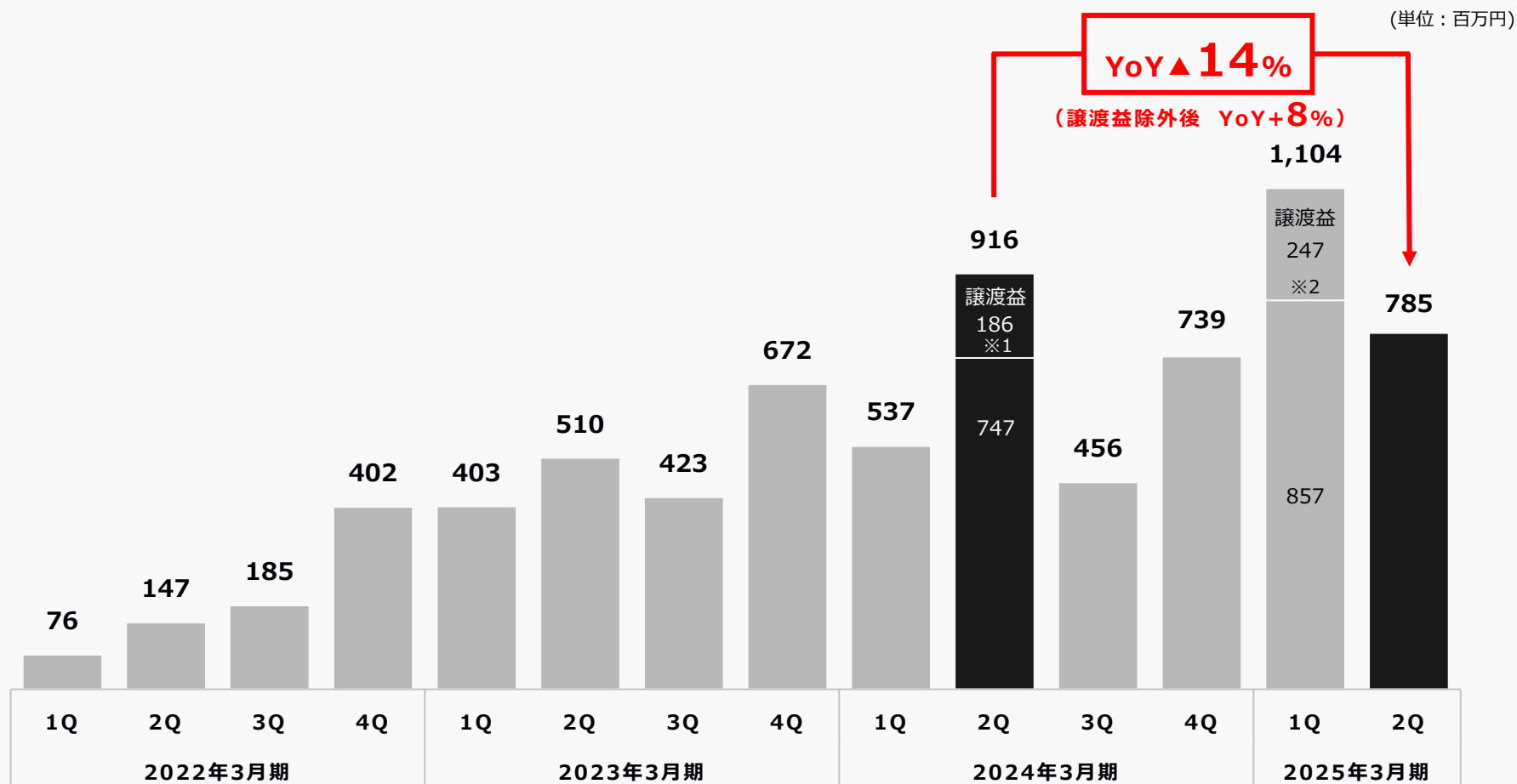
- 人材領域
- エネルギー領域
- 新規領域



※ 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.

EBITDA 四半期推移 (非継続事業組替え後)

人材領域の一時的な事業利益率低下、株主優待費用等が影響しYoYで減益となるも、エネルギー領域での大幅増益により、前期2Qの譲渡益を除いたEBITDAに対してはYoY+8%成長。



※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。

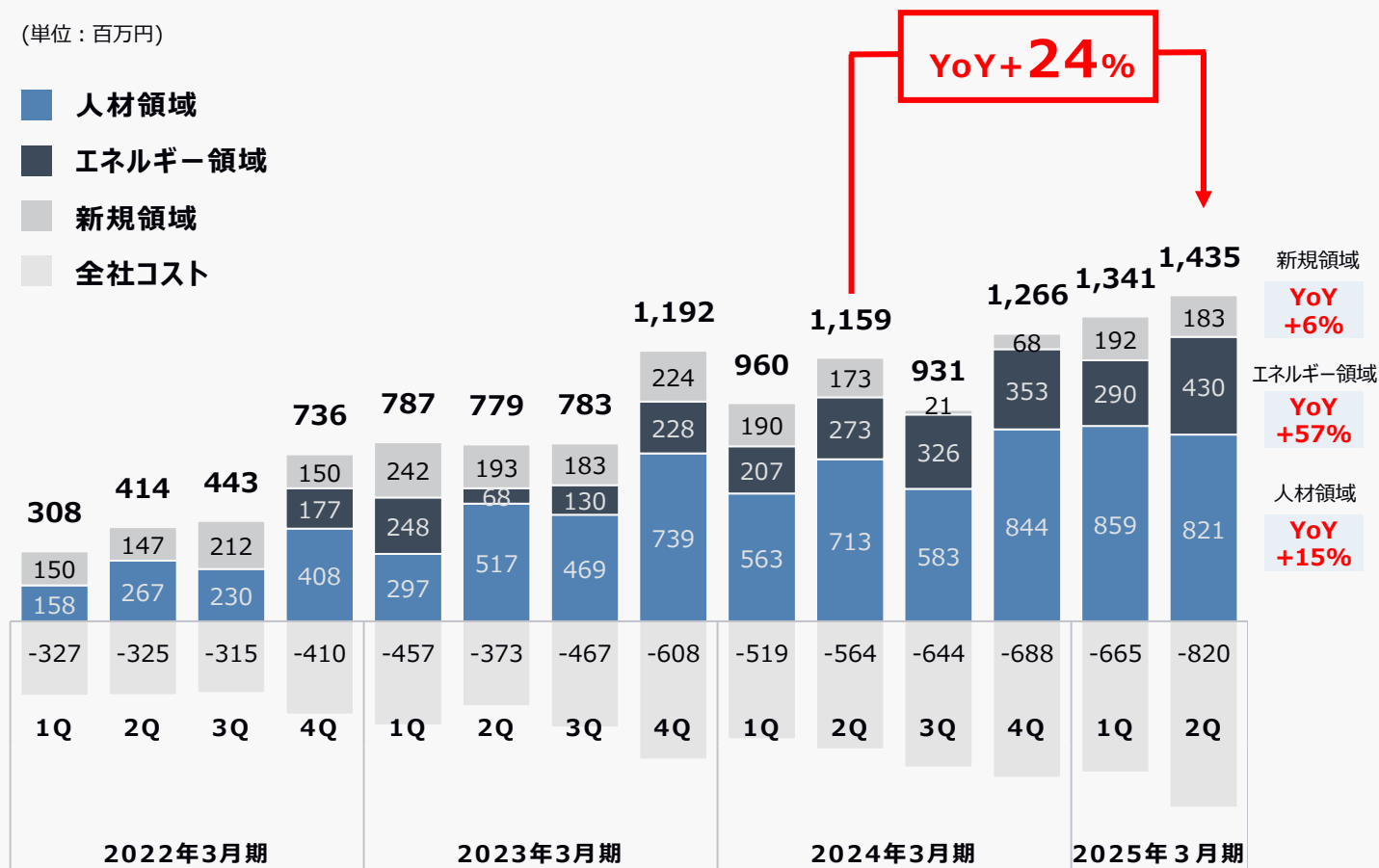
※3 2023年3月期までのEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用。

事業利益・全社コスト 四半期推移 (非継続事業組替え後)

エネルギー領域において大幅な増益を達成し、全事業の合計で過去最高の四半期事業利益を更新。全社コストについては、株主優待費用（約70百万円）の計上影響等により増加。

(単位：百万円)

- 人材領域
- エネルギー領域
- 新規領域
- 全社コスト



全社コスト変動要因

YoY (+255百万円)

主な内訳

- ・ 株主優待費用+71百万円
- ・ 有給休暇引当金+43百万円
- ・ 開発関連+58百万円
- ・ 採用関連+44百万円

QoQ (+155百万円)

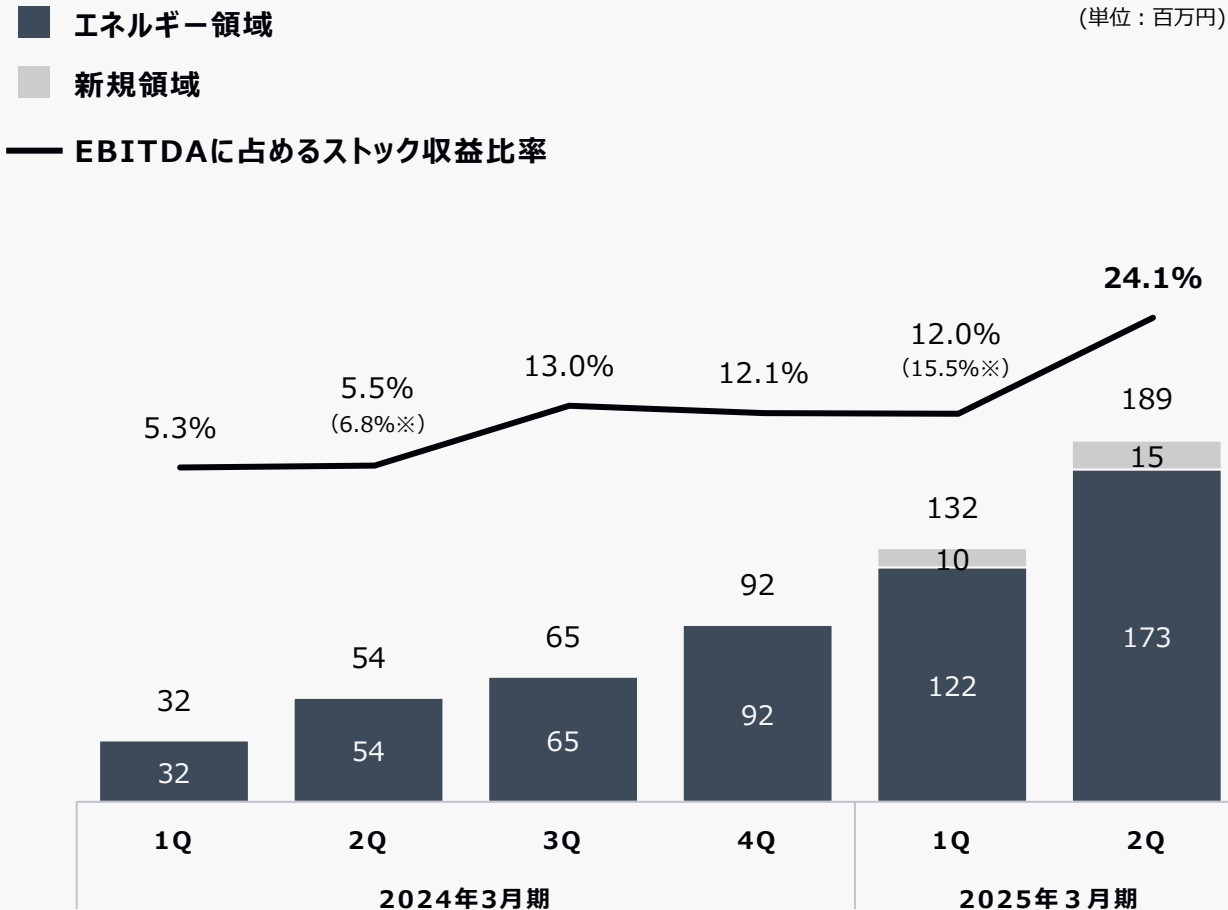
主な内訳

- ・ 株主優待費用+71百万円
- ・ 採用関連+32百万円
- ・ 有給休暇引当金+29百万円

※ 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。）
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

ストック収益 四半期推移

2Qは189百万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24.1%と大きく増加。



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

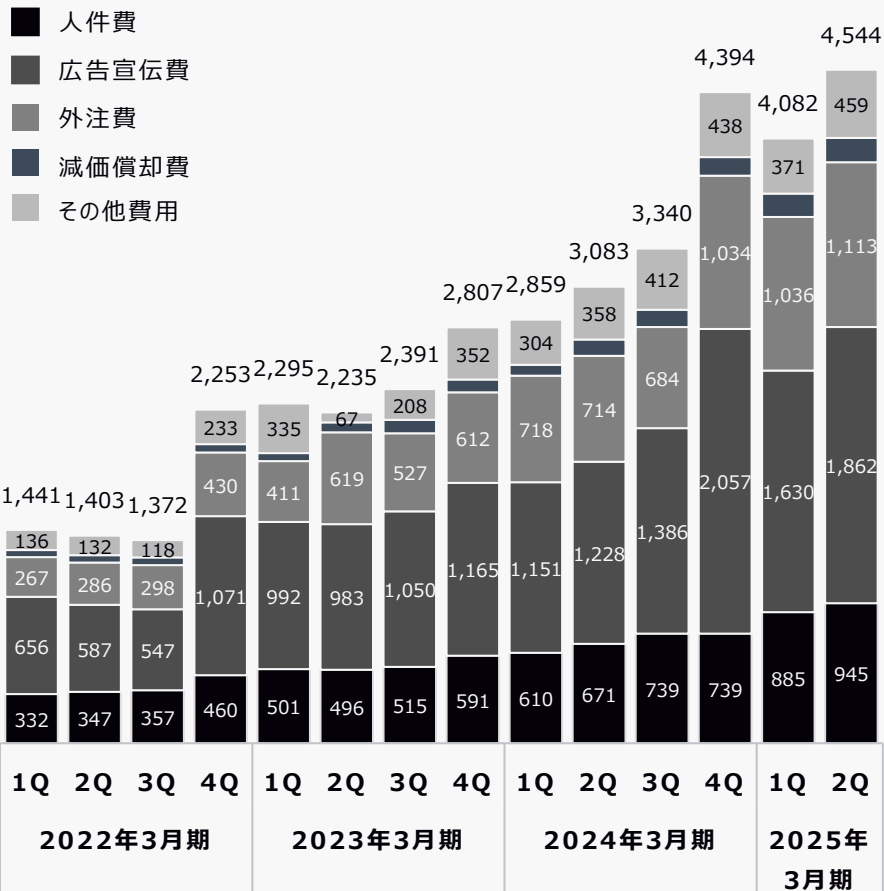
※ 譲渡益除外後EBITDAに占めるストック収益比率。

主な費用 四半期推移 (非継続事業組替え後)

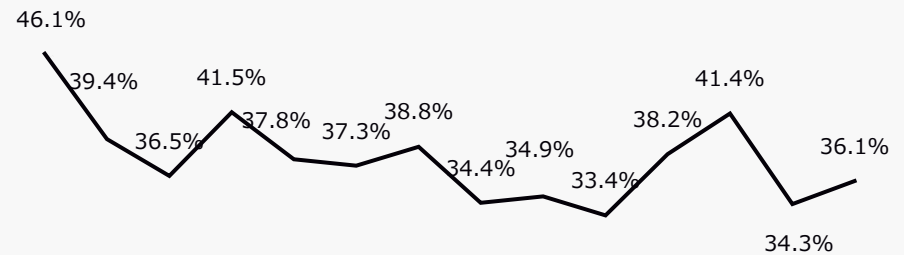
下期の繁忙期に向けた成長投資により広告宣伝費・外注費が増加。売上に占める広告宣伝費はYoYでやや増加。

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の組替え後。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

財政状態

ドアーズ売却に伴う買収時の借入金の残債返済やENECHANGE株式を担保にした貸付により現金が減少、その他金融資産に貸付金（約11億円）を計上。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2025年3月期1Q (2024年6月末)	2025年3月期2Q (2024年9月末)	差分
流動資産合計		7,947	7,787	▲159
現金及び現金同等物		5,390	3,929	▲1,460
その他金融資産		7	1,149	+1,141
非流動資産合計		10,437	11,337	+899
のれん		4,952	4,952	-
契約コスト		578	935	+325
内) エネルギー領域 契約コスト		184	265	+49
内) 新規領域 契約コスト		394	670	+276
資産合計		18,384	19,125	+740
流動負債合計		4,196	4,876	+680
非流動負債合計		6,737	6,608	▲128
負債合計		10,933	11,485	+551
親会社の所有者に帰属する持分（自己資本）		7,452	7,641	+188
親会社の所有者に帰属する持分比率（自己資本比率）		40.5%	40.0%	▲0.5p
資本合計		7,451	7,640	+188

2024年9月30日付でENECHANGE社の創業者であり前CEO個人への貸付けに係る債権を保全するために、株式質権設定契約書を締結。

貸付けから株式質権設定契約締結までの動き

- ENECHANGE社の前CEO個人の資金ニーズに対応する形で、当社から貸付けを実施。
- 2024年9月30日に当該貸付けに係る債権を保全するため、前CEOが保有するENECHANGE社の株式4,842,400株（発行済み株式総数に対する比率13.87%）に対する株式質権設定契約を締結。
- 期限の利益を喪失した場合（返済を遅滞した場合等）には、当社は質権を実行（株式取得）する可能性。
- 貸付金額は、約11億円であり、2024年9月末時点のBS「その他の金融資産」に計上。
- 貸付期間を含む本契約の詳細は非開示だが、個人への貸付けでもあるため長期の期間設定ではない。
- なお、当社は、本日時点でENECHANGE社の株式1,473,000株（発行済み株式総数に対する比率4.22%）を保有。（株式は2Q（7月以降）に取得）

今後の事業活動に与える影響

（ポジティブな影響）

- 協業について模索段階ではあるが、協業関係が構築できた場合は、強力なシナジー効果、業績にポジティブなインパクトが得られる可能性。

（リスク）

- 保有株式の株価が下落した場合、含み損リスクがあるがPLに損失計上はなし（BSの利益剰余金の減少）。

従前より両社のビジネスには極めて強い相互補完が存在すると考えており、両社の強みを生かした協業関係を構築することで、電力事業者向け支援サービスにおける強力なシナジーを創出することが可能であるという仮説を保有。

当社の仮説



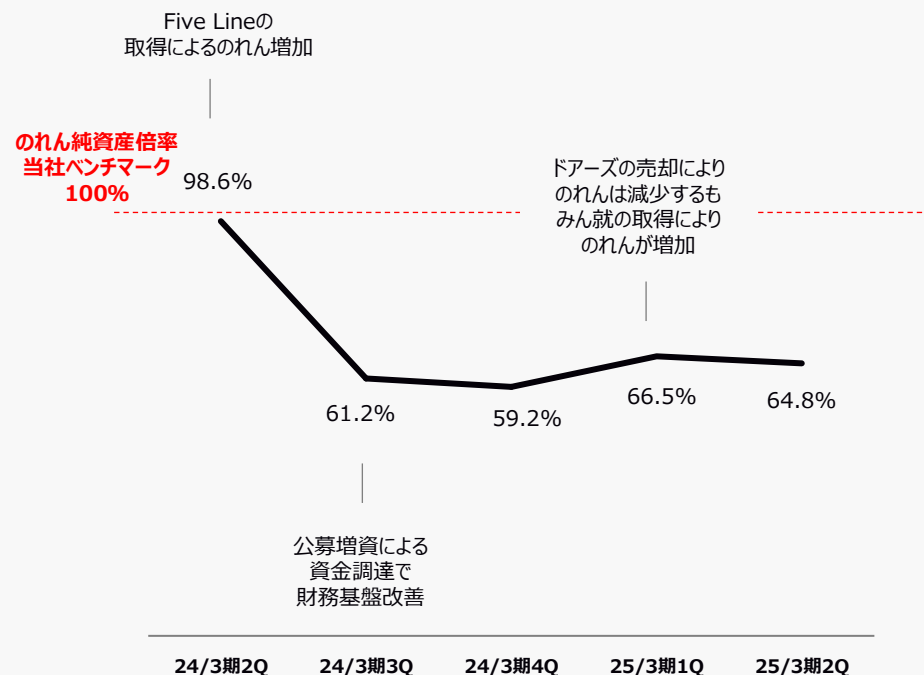
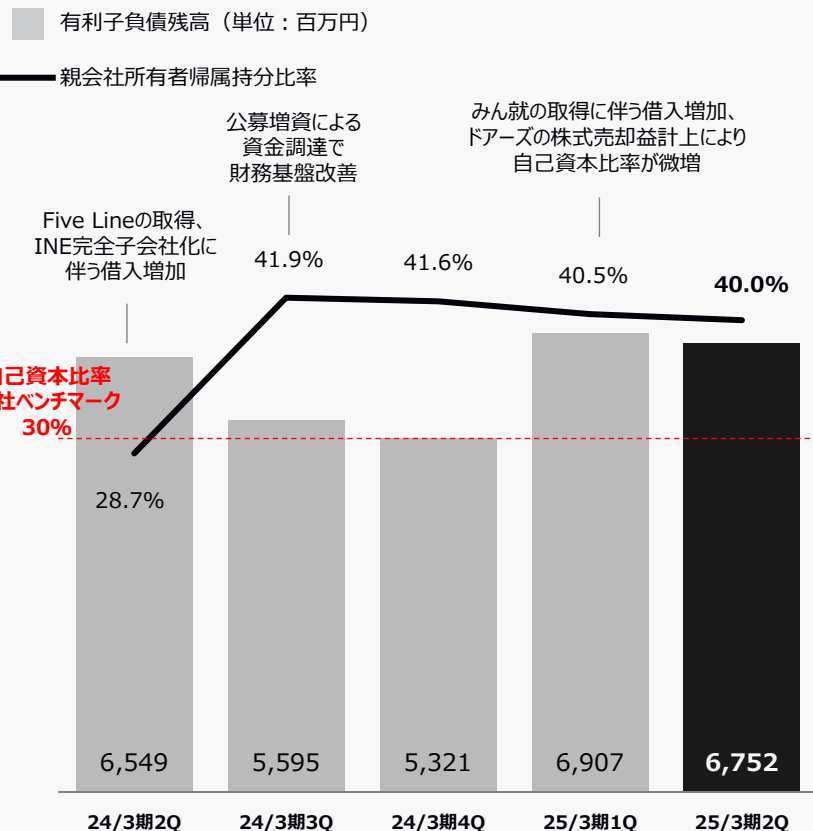
※ EV充電事業における当社事業との親和性は現時点では高くないと認識している一方で、上記協業領域における当社及びENECHANGE社へのアップサイドのポテンシャルは大きいと判断し、市場での株式取得+前CEOへの貸付けを実施

財政状態

両事業の成長による利益剰余金の積み上げが寄与し、自己資本比率については、40%水準を継続。今期1Qでのみん就の取得によりのがれんが増加するも、のがれん純資産倍率については、QoQで1.7P減少。

有利子負債残高・親会社所有帰属持分比率 (自己資本比率)

のがれん/親会社所有帰属持分比率 (のがれん純資産倍率)



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は上昇が続くと推測 	◎	<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

03

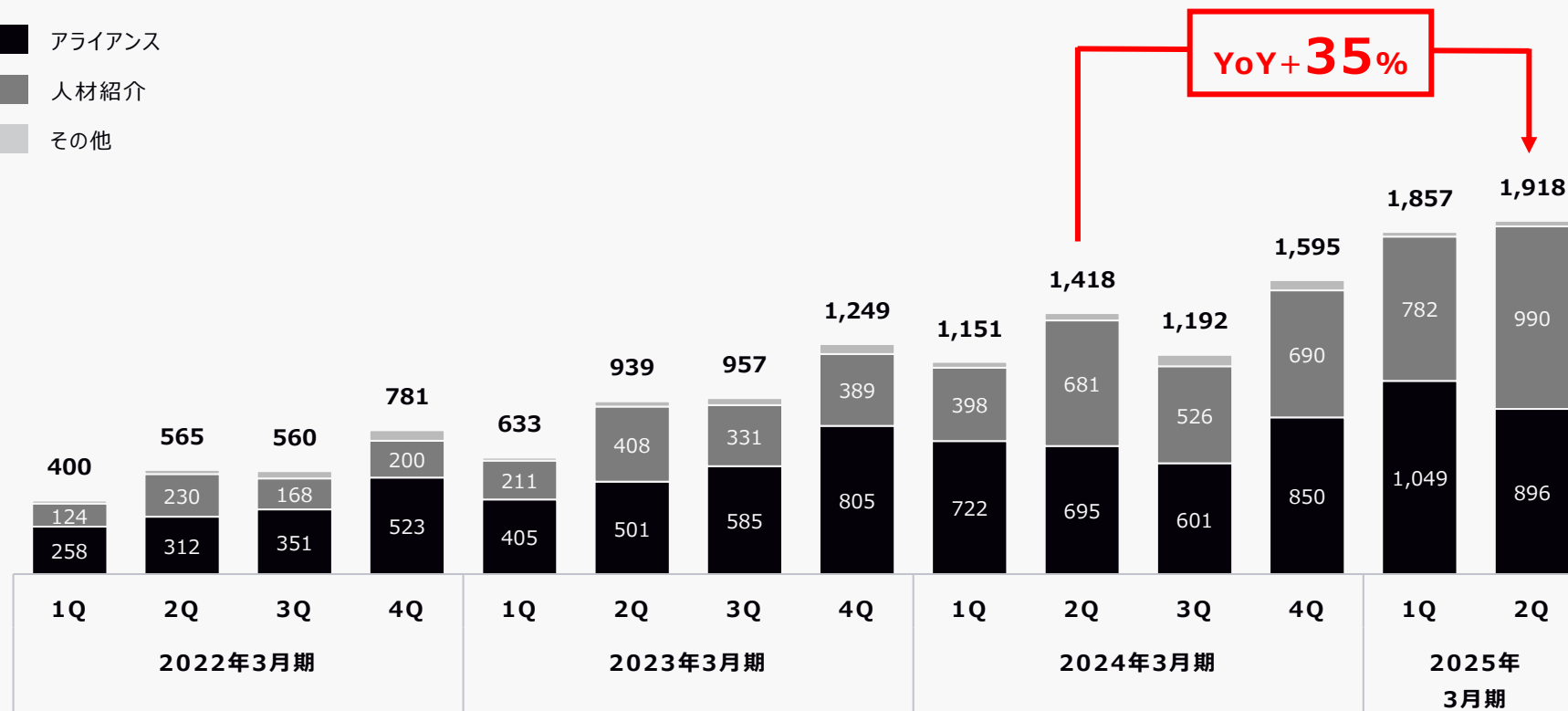
人材領域 決算概要

想定以上の就職活動の早期化影響を受けるも、**過去最高の四半期売上収益**を達成。人材紹介は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。アライアンスは主にPMI進捗が良好なみんな就の連結影響により増収。

(単位：百万円)

2025年3月期 2Q			
合計	アライアンス	人材紹介	その他
1,918 (YoY +35%)	896 (YoY +29%)	990 (YoY +45%)	31 (YoY ▲23%)

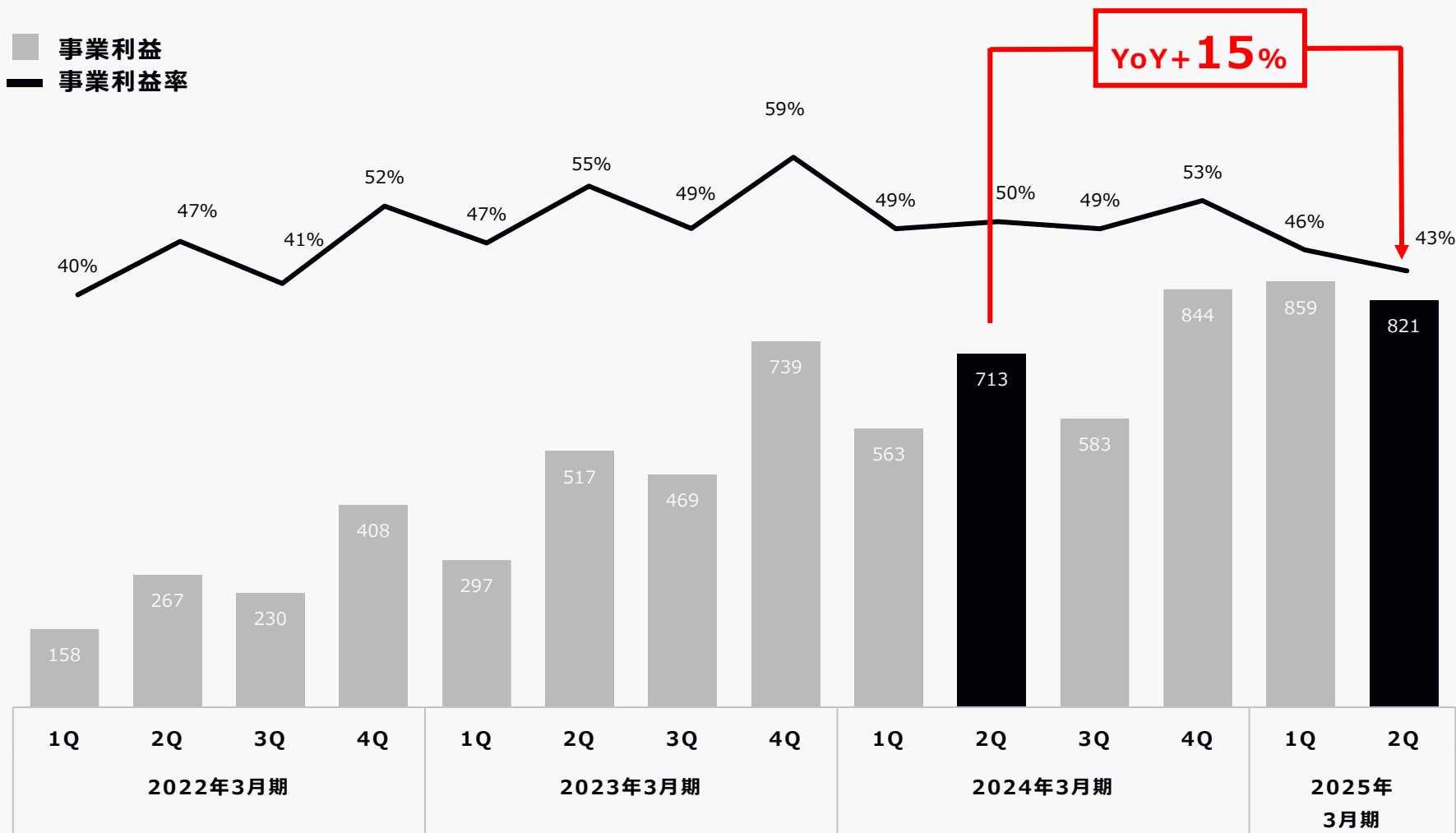
- アライアンス
- 人材紹介
- その他



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

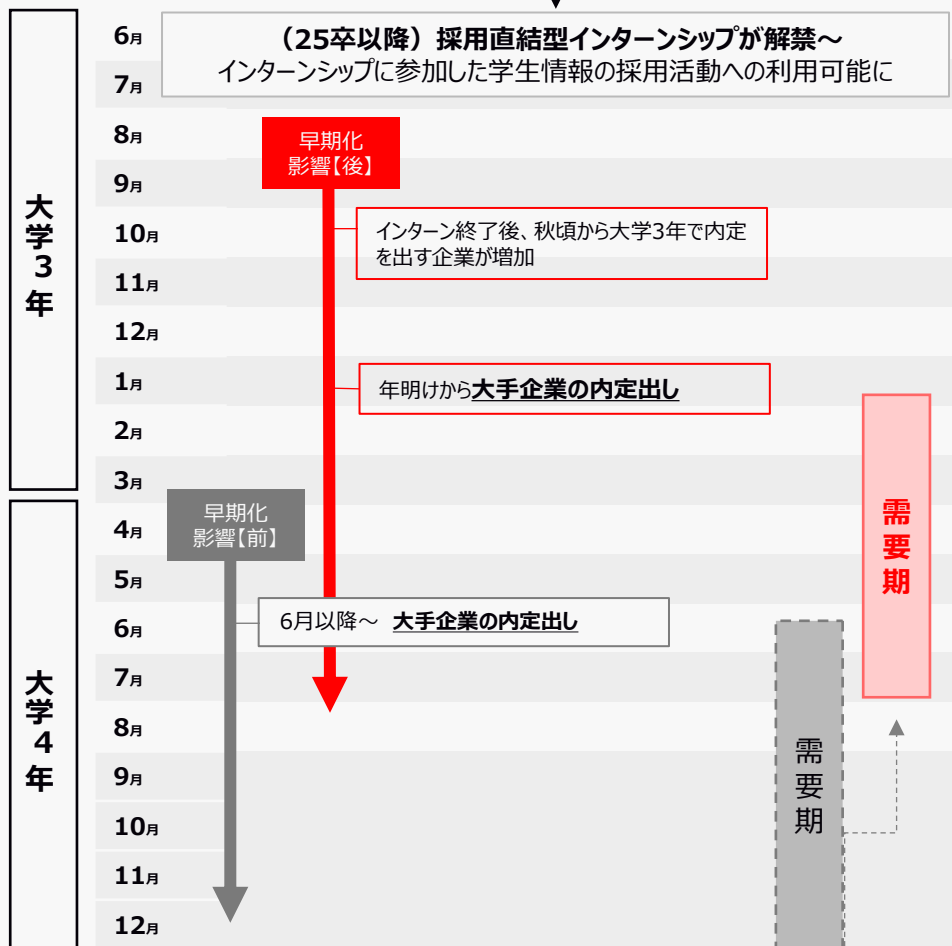
人材紹介とアライアンスの売上構成比率の変化や、みん就の事業拡大にむけた成長投資を開始したこと等により、事業利益率は一時的に低下。

(単位：百万円)



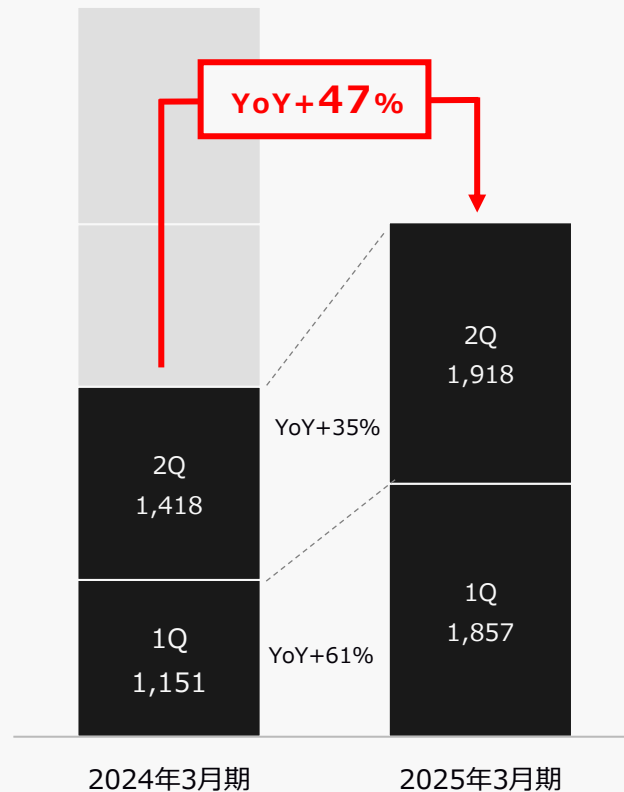
就職活動の早期化により企業の内定出しが大手企業も含めて早期化。2Q・3Qの需要期は従来より4Q（1-3月）・1Q（4-6月）に前倒し。

(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



人材領域 売上収益

(単位：百万円)



全体的に前倒し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。



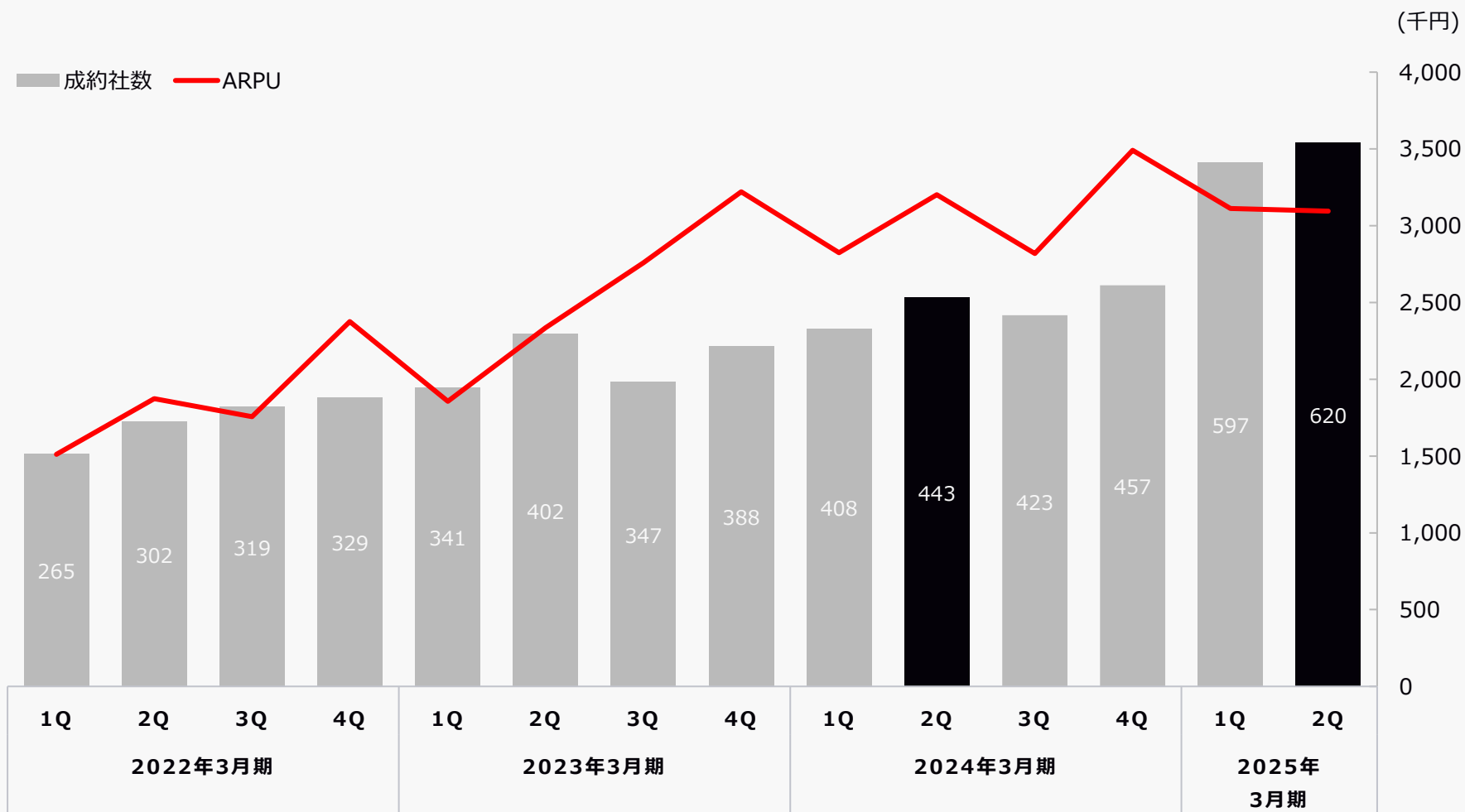
当社売上寄与度

△ : 低

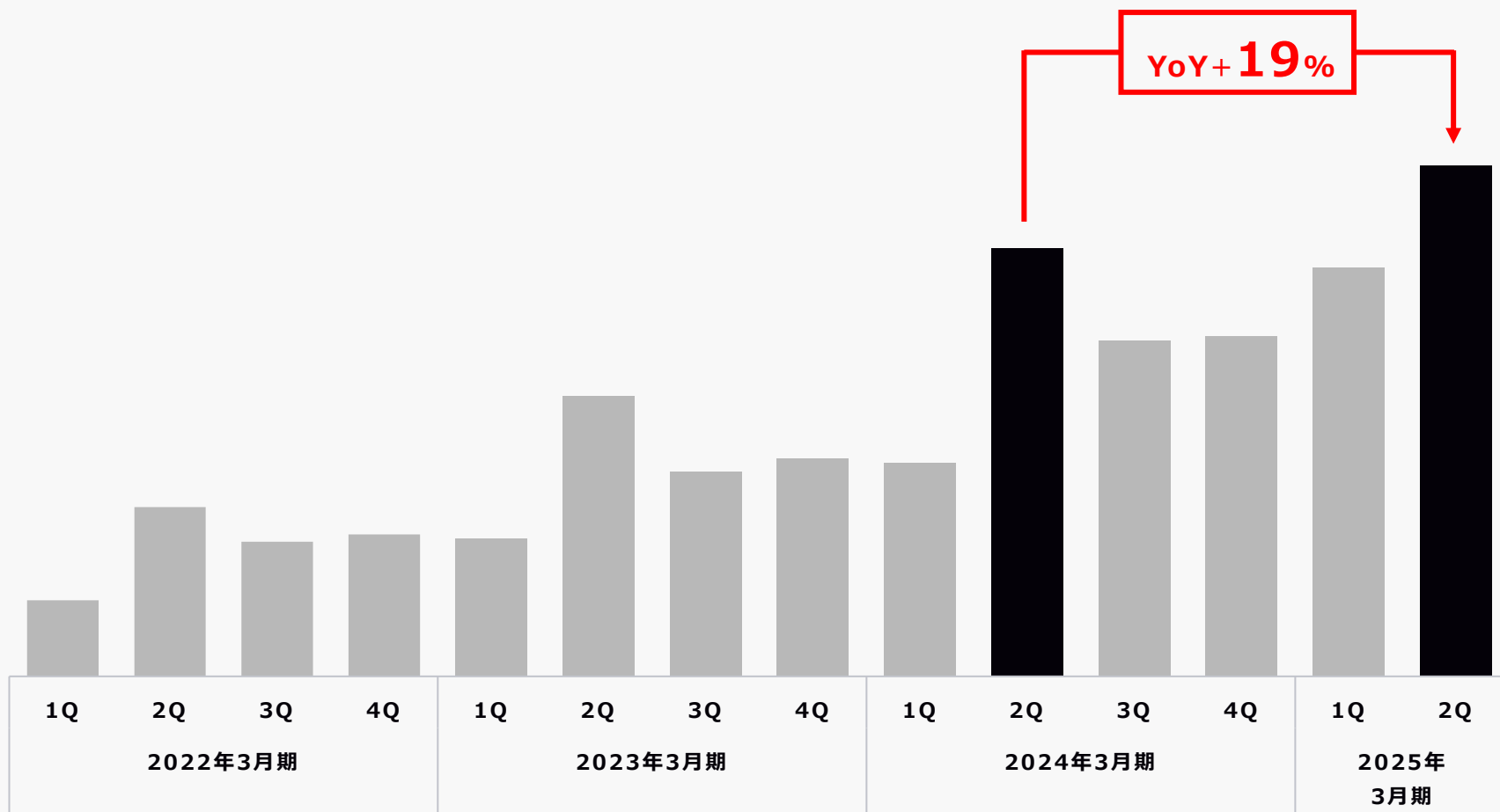
○ : 中

◎ : 大

人材紹介の季節性の影響及びみん就の連結により成約社数はYoYで増加。一時的な事業利益率の低下によりARPUは微減。



キャリアアドバイザーの増員や地方拠点の拡大などにより人材紹介の成約件数はYoY+19%増加。2Q累計期間の成長率はYoY+43%。就職活動の早期化に関する通期での影響はなく、高い成長を継続。

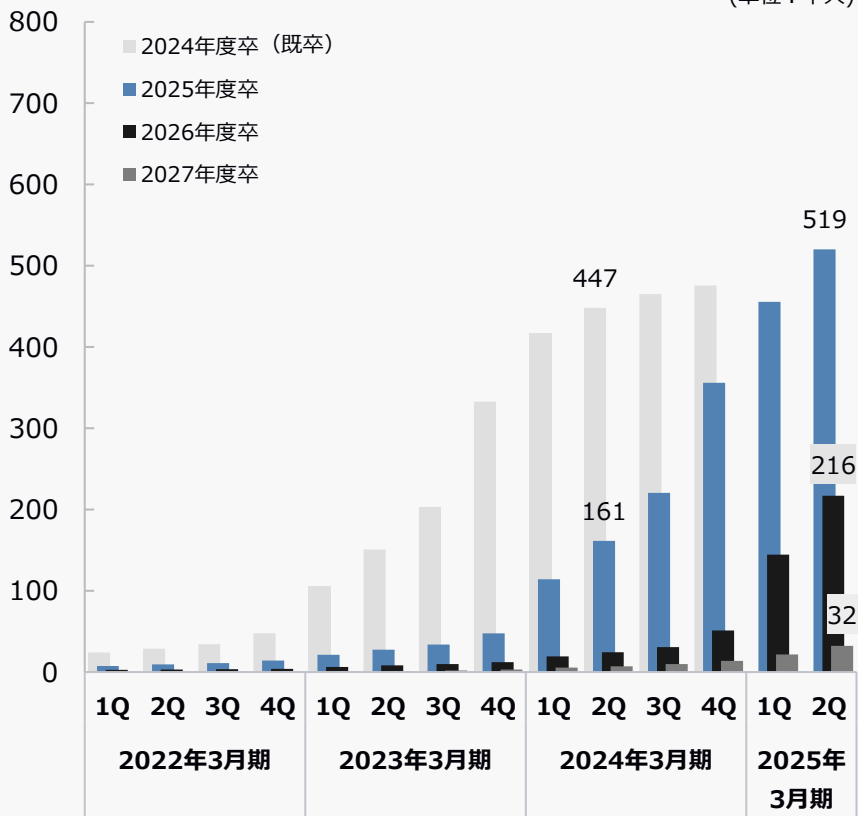


就職活動の早期化影響と各プロダクトへの積極投資により、26卒ユーザーにおいても早いスピードで会員化が進む。みんな就会員を含めた総会員数は90万人規模を超え、ユニークベースでの算出は今期4Qから実施予定。

ユニーク会員数(累計)

※1・2

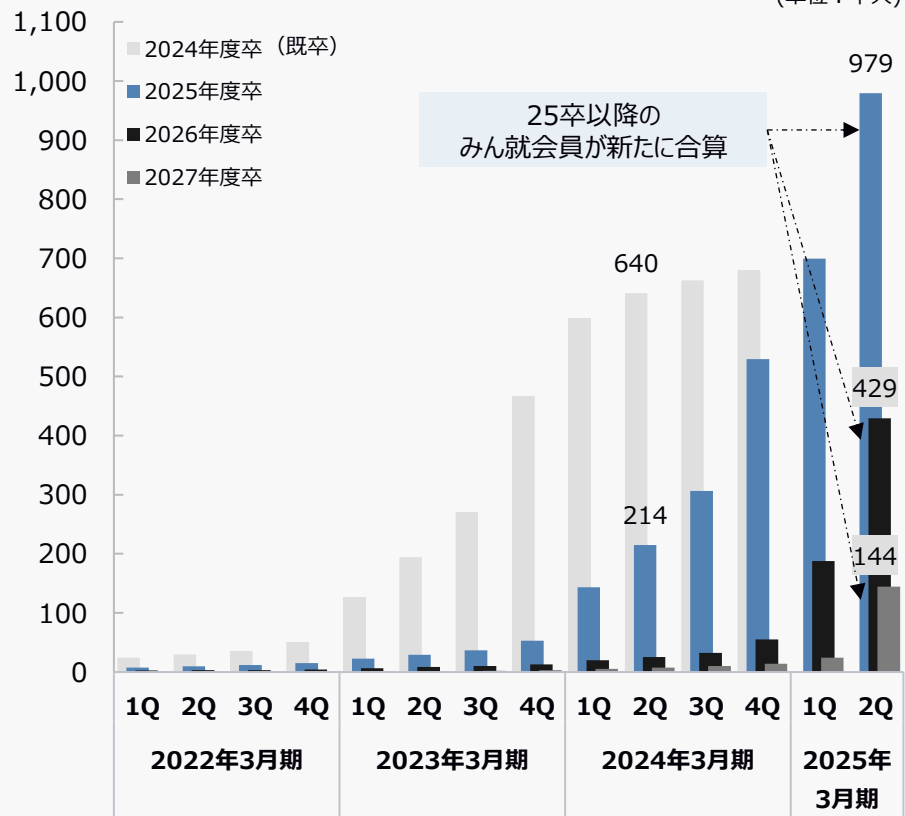
(単位：千人)



総会員数(累計)

(延べ会員数) ※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。

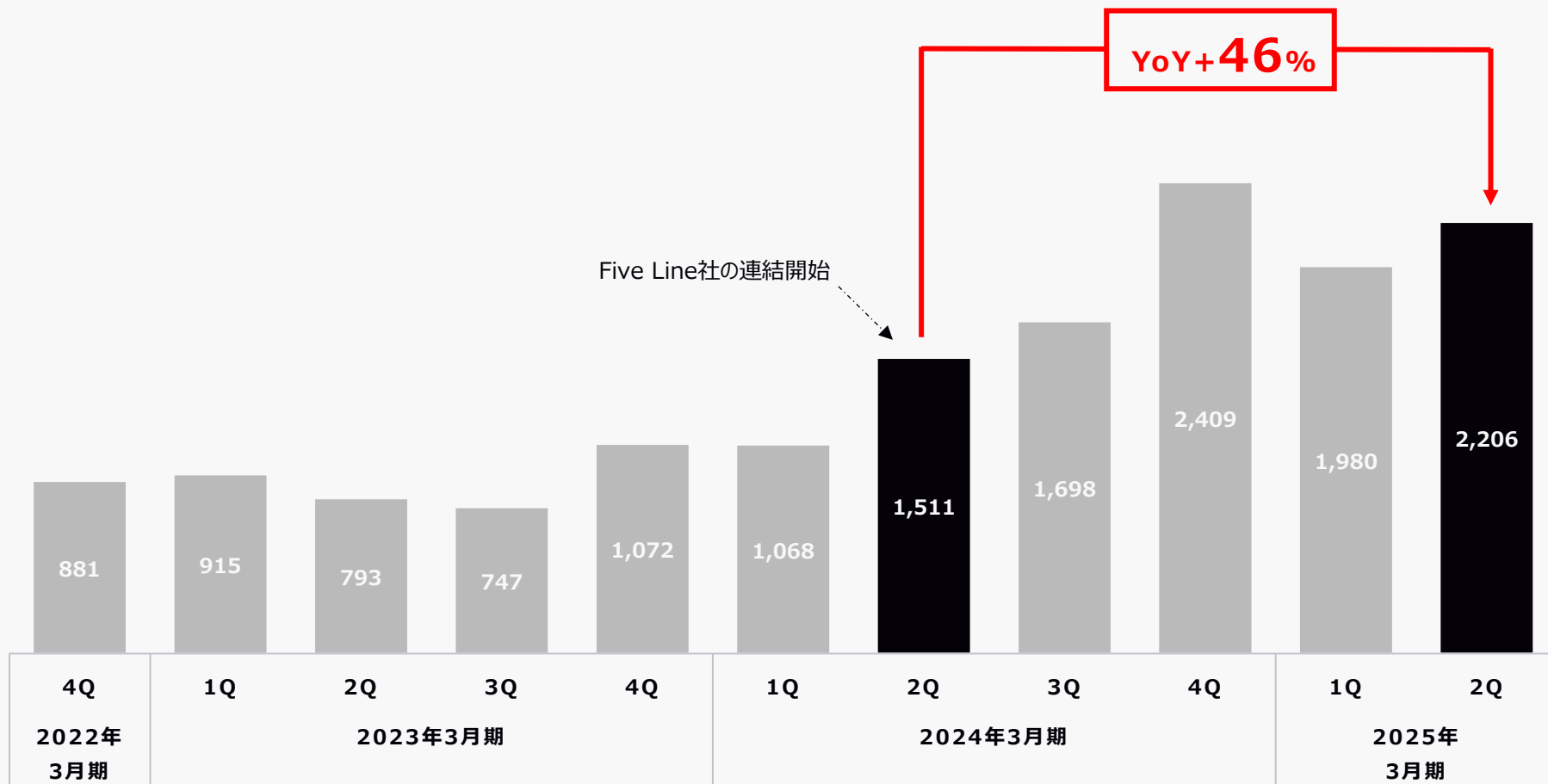
※2 「キャリアパーク!」、「就活会議」をはじめ、当社グループが運営するサービスの合算ユニーク会員数。

※3 「キャリアパーク!」、「就活会議」をはじめ、25年3月期2Qから「みんな就」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（非ユニーク）。

03 エネルギー領域 決算概要

エネルギー領域では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。大手取引先との電力成約単価の上昇や、ロールアップ型M&Aによるシナジー効果も寄与し、YoY+46%の大幅成長。

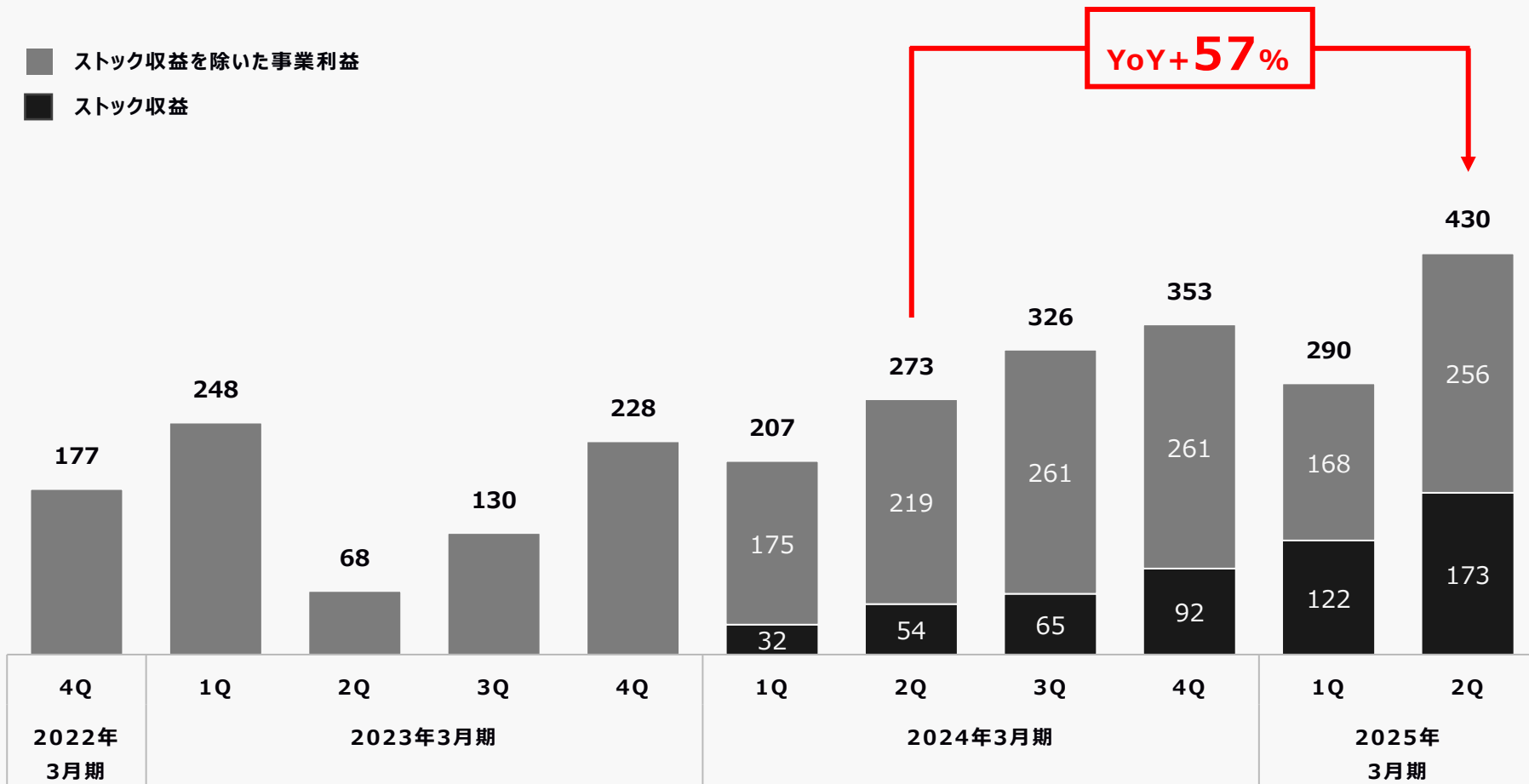
(単位：百万円)



※ エネルギー領域については、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)



※ エネルギー領域については、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2Q単体で約6.5億円。

将来収益とは

1ユーザーの電力契約を、①ショット収益型 または ②ストック収益型 で獲得した場合の収益発生タイミングと1成約あたり発生する収益の違いは以下の通り。

	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)

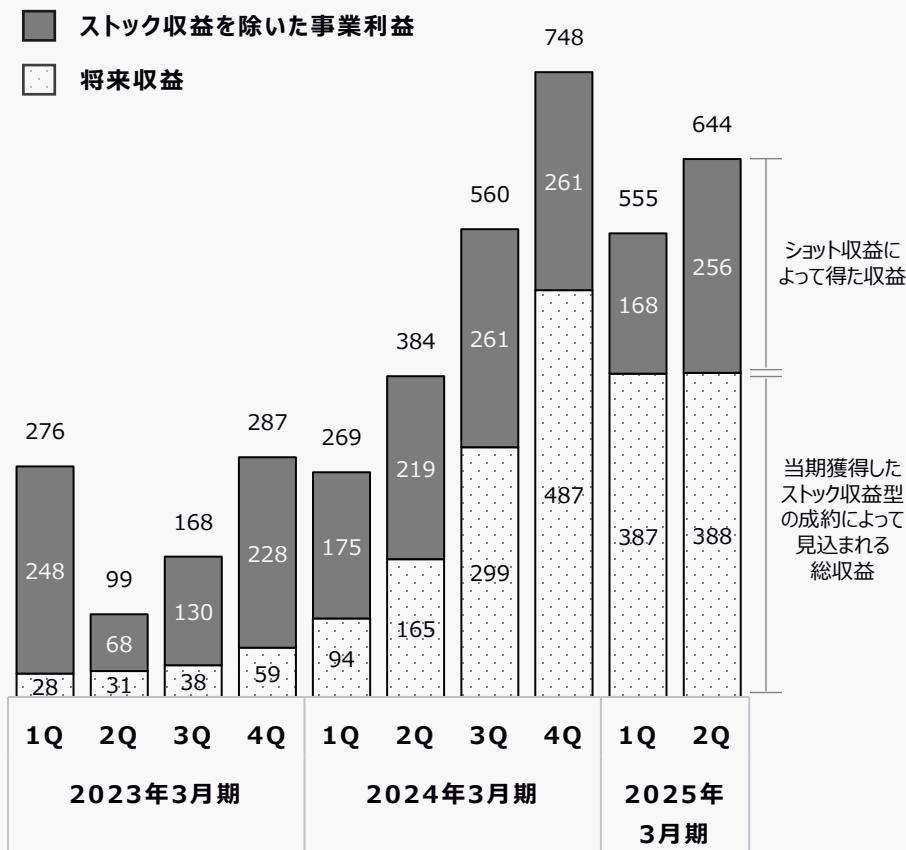
このうち「②ストック収益型の成約」によって、
将来に渡って発生を見込む**総収益**

||
将来収益

- ※ 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。

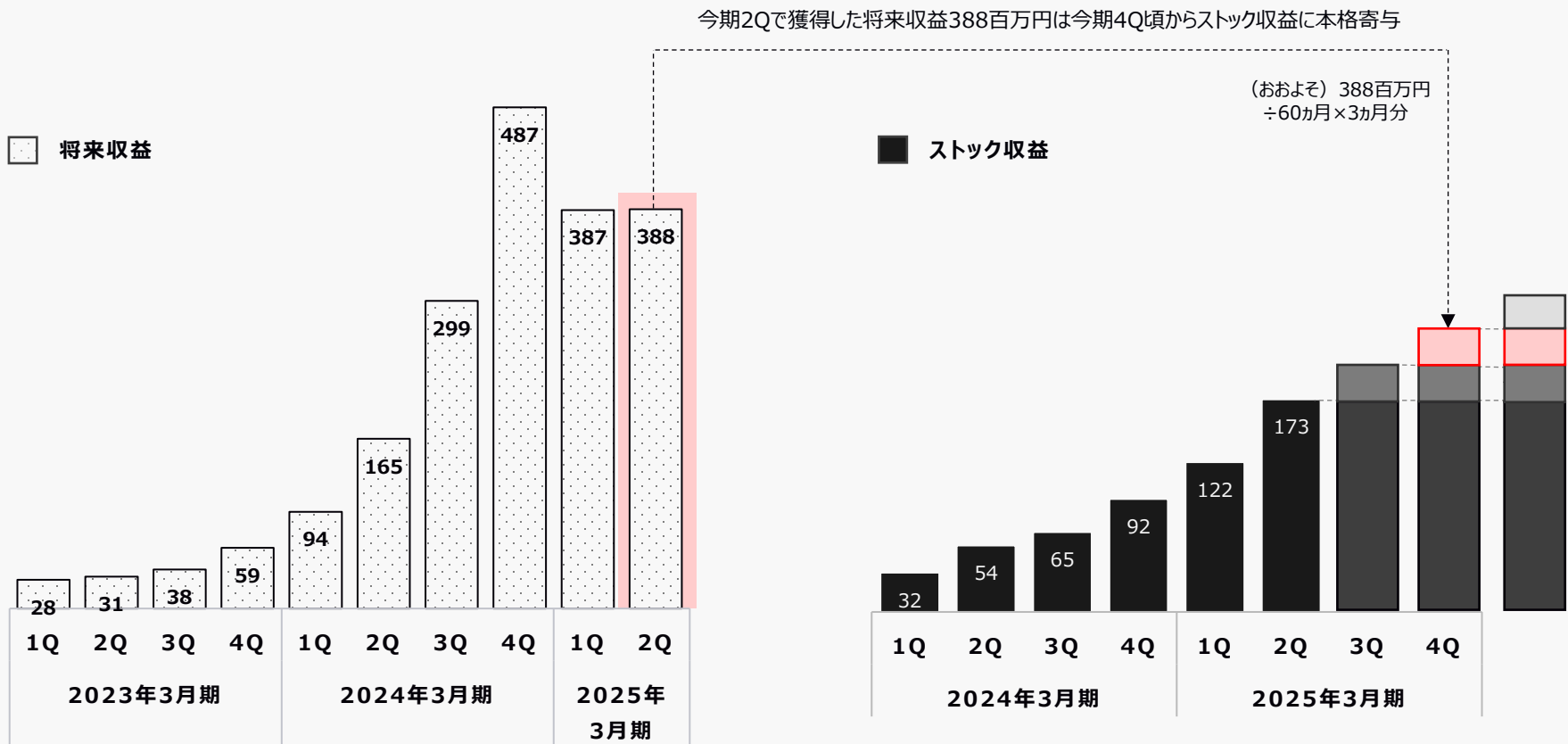
将来収益をショット収益として換算した場合の事業利益創出力

(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。前期4Qの将来収益は、今期2Qからストック収益に貢献。

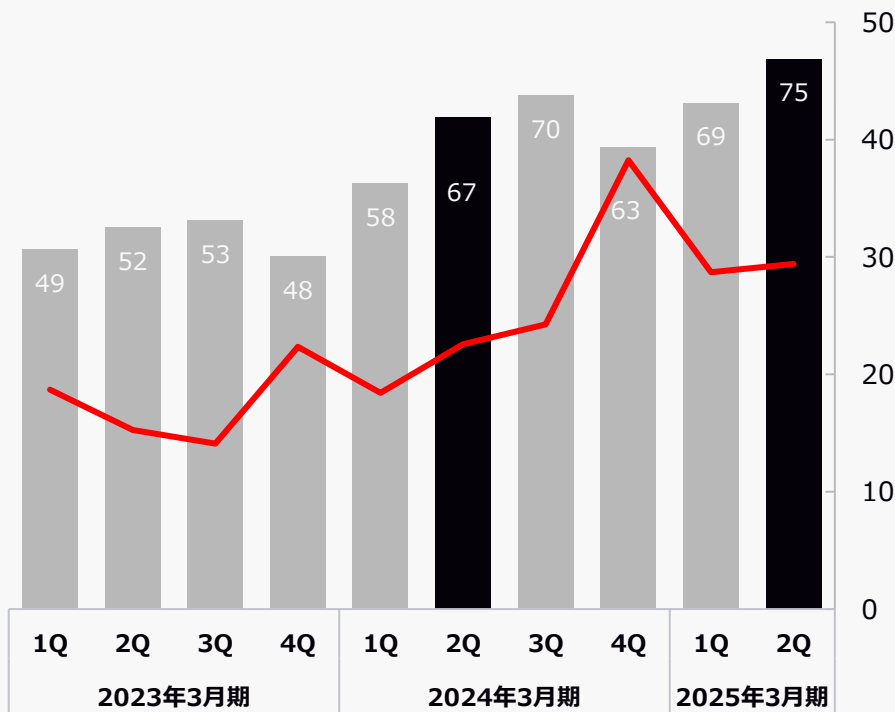
(単位：百万円)



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で大きく増加。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。

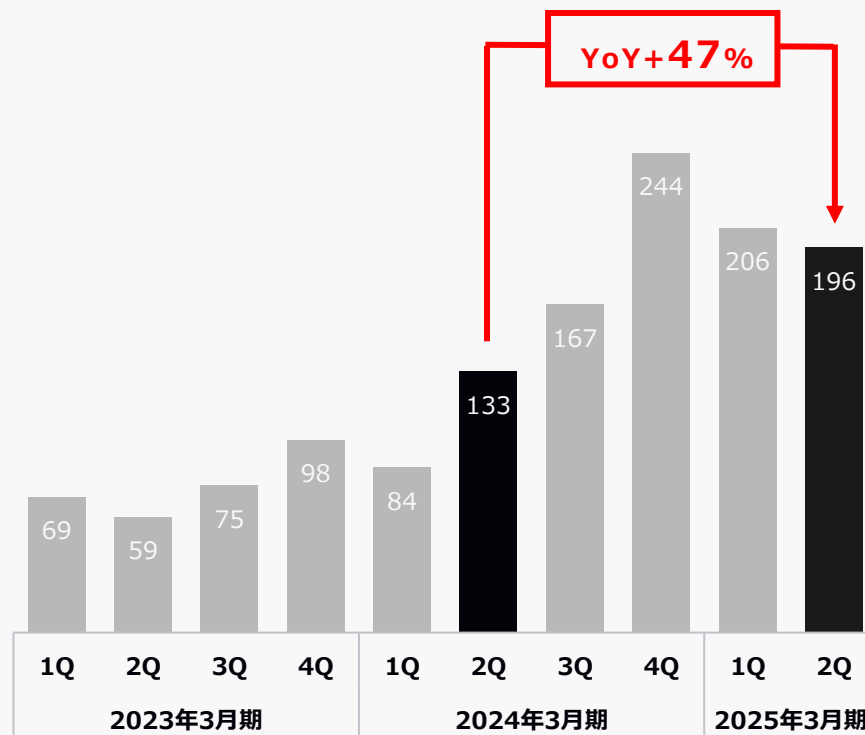
■ 成約社数 — ARPU

(単位：百万円)



総成約件数
(電力+ガス等)

(単位：千件)

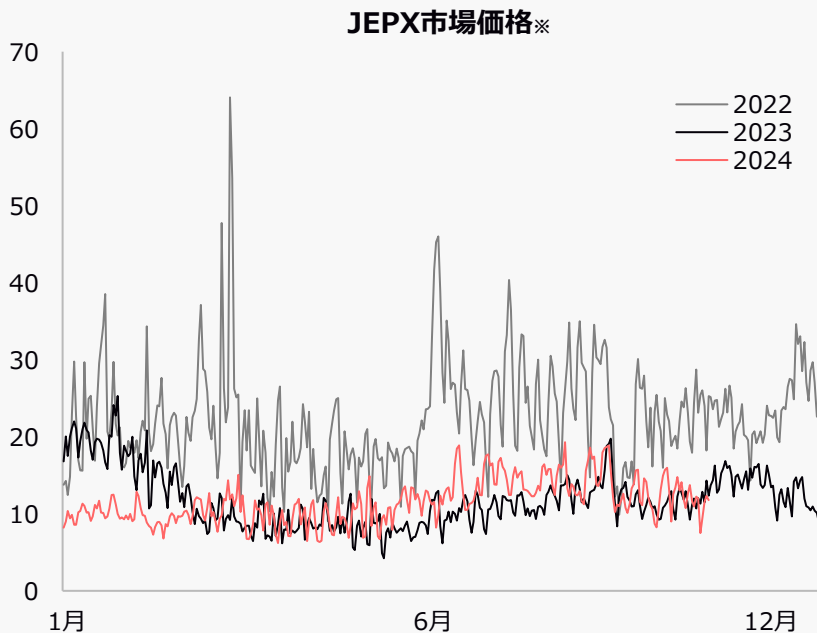


※ 算出方法の修正により2024年3月期第3四半期まで開示していた総成約件数から一部誤差が生じています。

JEPXは依然として変動リスクがあるものの、安定的な推移が継続。各地域電力事業者はJEPX市場価格の状況を背景に新規顧客獲得の強化が見られ、販促コストの増加による当社成約単価の上昇にも寄与。

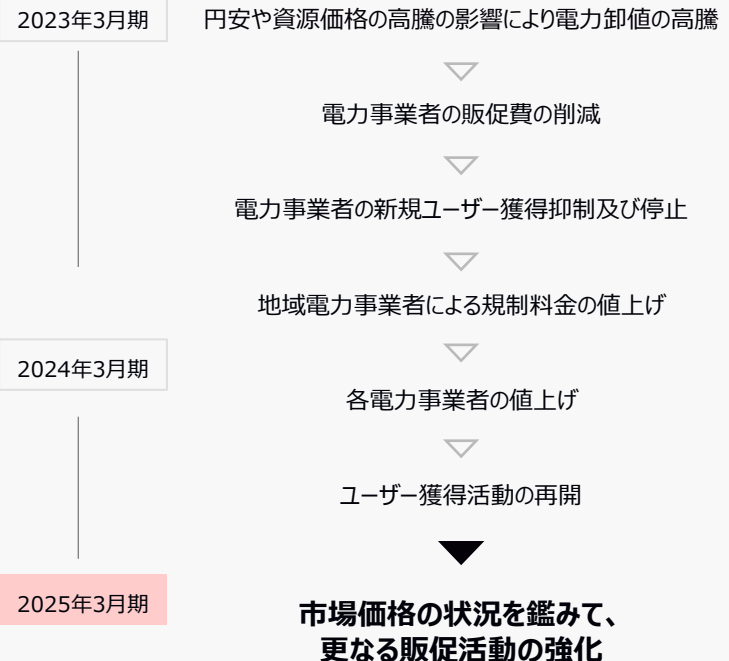
JEPX市場価格は安定傾向

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。



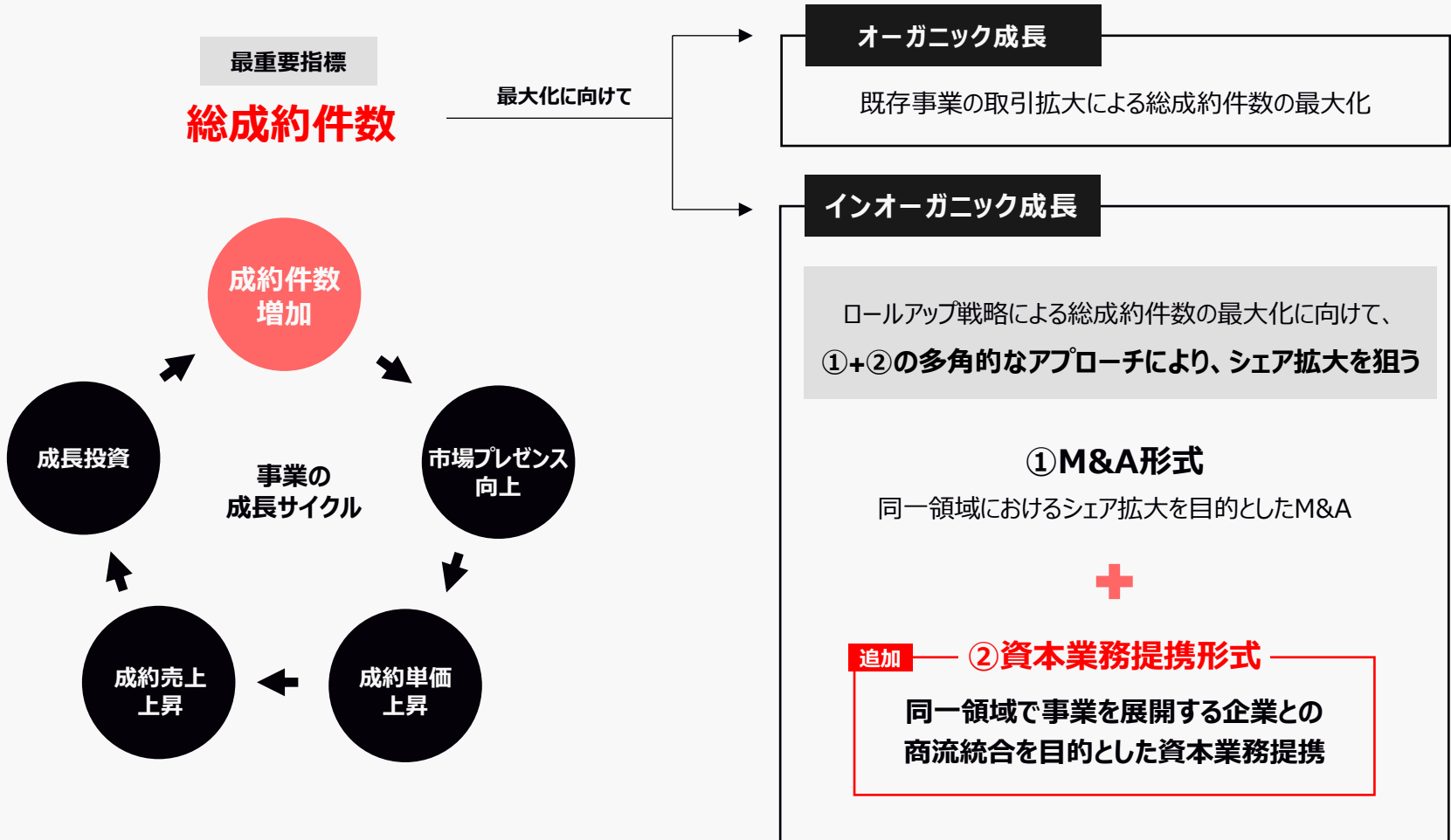
電力事業者等の販促活動が強化

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。



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

最重要指標である総成約件数の最大化に向けてオーガニック成長とインオーガニック成長の両輪で事業を推進。
 新たに資本業務提携形式のロールアップ戦略を加え、エネルギー領域における更なるシェア拡大を推進。

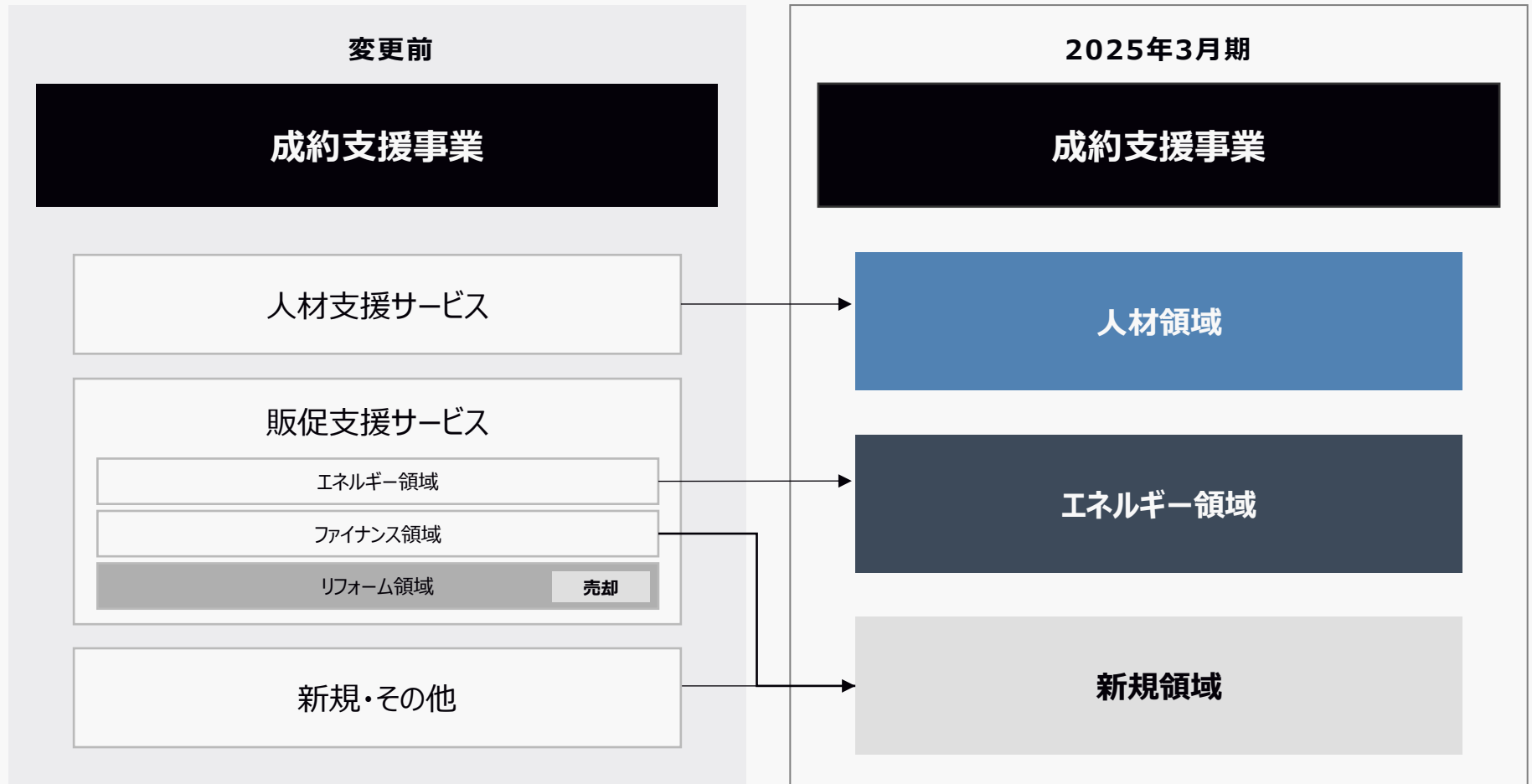


04

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2Q 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	2024/11/13（水）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2四半期 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_m2yMjR8VTtCmhjuMHP7tVg

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

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
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
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
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
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
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
人件費	332	347	357	460	501	496	515	591	641	699	769	769	885	945
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
外注費	267	286	298	430	411	619	527	612	747	737	717	1,068	1,036	1,113
減価償却費	48	49	51	56	54	67	90	85	81	116	122	131	158	164
その他費用	136	132	118	233	335	67	208	352	313	367	423	452	371	459
事業利益	308	414	443	736	787	779	783	1,192	1,062	1,254	998	1,312	1,341	1,435
人材領域	158	267	230	408	297	517	469	739	563	713	583	844	859	821
エネルギー領域	0	0	0	177	248	68	130	228	207	273	326	353	290	430
新規領域	150	147	212	150	242	193	183	224	291	267	89	114	192	183
営業利益	26	96	134	341	349	442	332	574	532	863	377	630	945	621
EBITDA	76	147	185	402	403	510	423	672	614	986	500	761	1,104	785
将来収益込みEBITDA	-	-	-	-	431	542	462	732	709	1,151	799	1,249	1,492	1,174
税引前当期利益	16	89	131	327	348	429	319	561	518	846	349	616	930	609
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

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
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
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
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
新規領域	1,022	926	940	915	1,076	908	1,002	1,069	1,080	748	737	968	920	1,034
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
人件費	332	347	357	460	501	496	515	591	610	671	739	739	885	945
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
外注費	267	286	298	430	411	619	527	612	718	714	684	1,034	1,036	1,113
減価償却費	48	49	51	56	54	67	90	85	75	110	116	124	158	164
その他費用	136	132	118	233	335	67	208	352	304	358	412	438	371	459
事業利益	308	414	443	736	787	779	783	1,192	960	1,159	931	1,266	1,341	1,435
人材領域	158	267	230	408	297	517	469	739	563	713	583	844	859	821
エネルギー領域	0	0	0	177	248	68	130	228	207	273	326	353	290	430
新規領域	150	147	212	150	242	193	183	224	190	173	21	68	192	183
営業利益	26	96	134	341	349	442	332	574	461	800	340	614	945	621
EBITDA	76	147	185	402	403	510	423	672	537	916	456	793	1,104	785
将来収益込みEBITDA	-	-	-	-	431	542	462	732	632	1,082	756	1,226	1,492	1,174
税引前当期利益	16	89	131	327	348	429	319	561	448	783	313	601	930	609
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

※ 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。

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.

主な経営指標 PL（年度別）

2024年3月期以降 組替後

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	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。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3	FY2025/3	
					1Q末	2Q末
流動資産合計	3,780	5,878	5,872	7,353	7,947	7,787
現金及び現金同等物	2,411	3,962	3,872	3,797	5,390	3,929
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
有形固定資産	59	63	316	955	1,045	1,042
無形資産	429	443	607	1,152	1,319	1,806
のれん	1,909	3,337	3,399	3,995	4,952	4,952
資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	18,384	19,125
流動負債合計	2,103	3,060	3,023	4,451	4,196	4,876
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
負債合計	4,733	7,335	7,415	9,482	10,933	11,485
資本合計・純資産	2,022	2,986	4,019	6,752	7,451	7,640
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
持分比率（自己資本比率）	29.9%	22.9%	28.4%	41.6%	40.5%	40.0%
負債及び純資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	18,384	19,125

05
APPENDIX

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	2,405百万円（2024年9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	662名（2024年9月末：連結）
平均年齢	約28歳（2024年9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

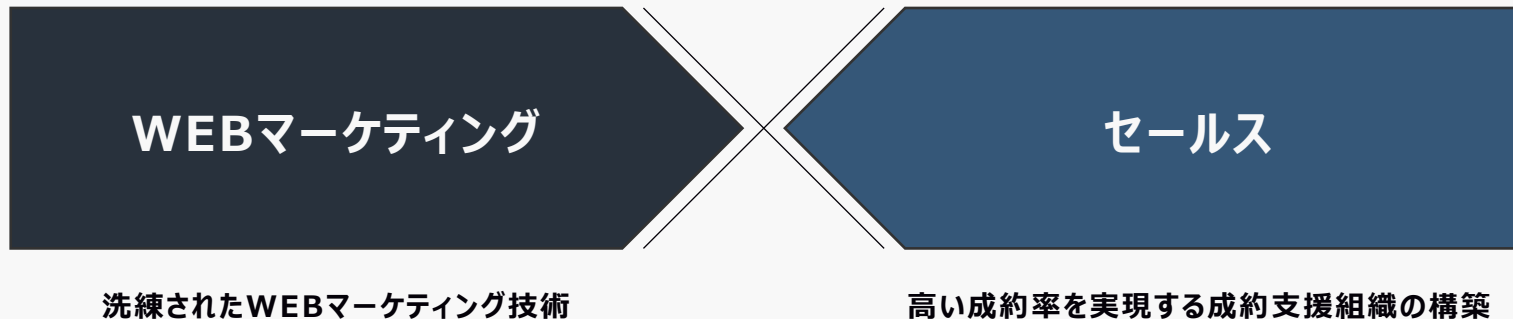
労働人口減少社会に、可能性を。

今、日本の最も大きな社会的負債である労働人口減少という事象に真正面から挑み、テクノロジー×リアルで持続可能な社会を創造することを目指す。

ビジネスモデル

成約支援事業

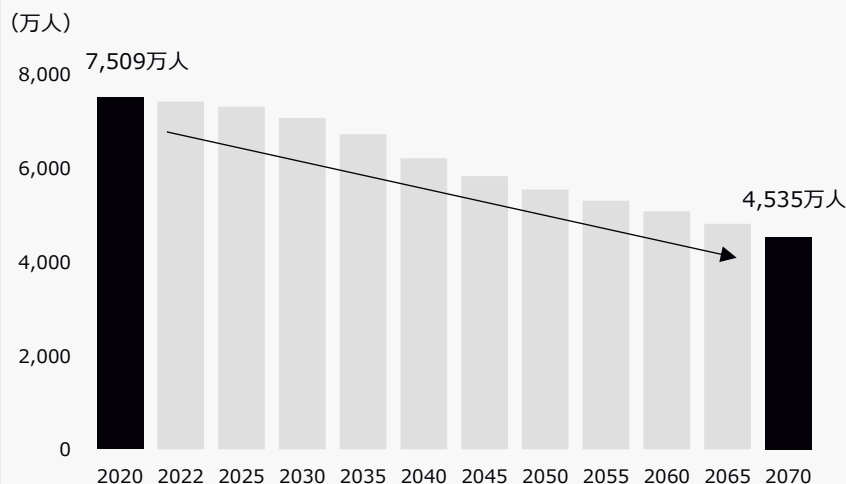
WEBマーケティング×セールスの融合で、企業の経営課題を成果報酬型で解決する成約支援事業。



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

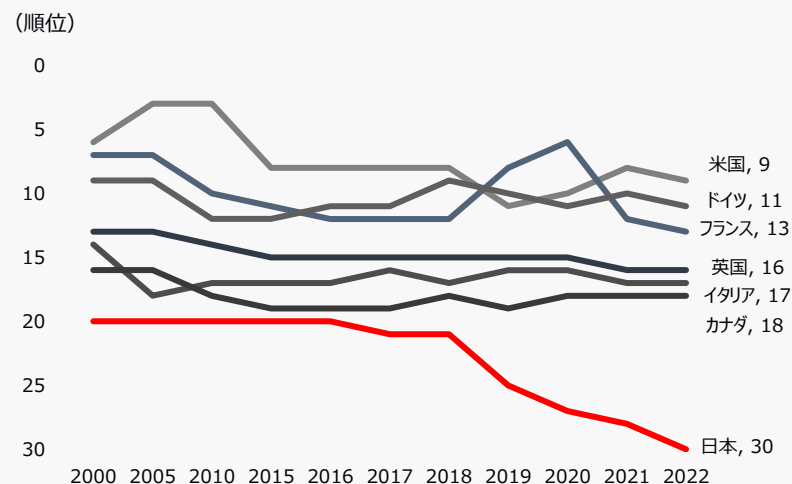
生産年齢人口(15~64)の推移予測



労働生産性の低迷

2022年度の日本の労働生産性は、
OECD38か国中30位と順位の下下が継続※2

主要先進国の時間当たり労働生産性順位の変遷



労働人口の減少は今後さらに加速していくなか、
相対的な労働生産性も低下傾向にあり、
現状の社会システム全体の持続可能性の危機に直面している。

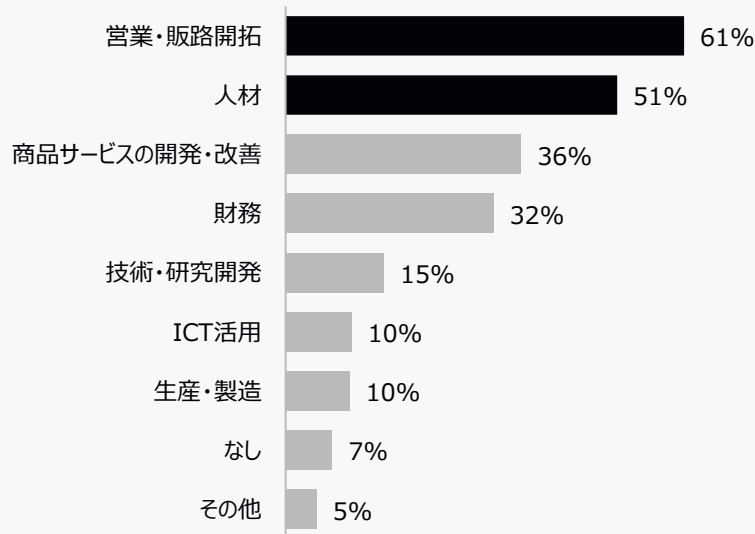
※1 内閣府「令和5年度高齢社会白書」(2023年版)

※2 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2023」2023年12月22日

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

企業の経営課題は販促・人材獲得

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「人材獲得」※2



巨大な市場ポテンシャル

企業の経営課題の「販促」と「人材獲得」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

企業の大きな経営課題を解決し、最も支持されるサービスを提供することが、
当社の大きな収益機会になる。

※1 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chushoKigyouZentai9wari.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

成約支援事業 展開領域

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中心に展開。各領域におけるシェア獲得は順調に拡大中であるものの、引き続き大きな拡大余地が存在。

成約支援事業

人材領域

新卒ユーザーの75%以上が当社プロダクト活用実績

売上比率

約 **32%**

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

国内最大規模(年50万件)の電力・ガス等の成約実績

売上比率

約 **40%**

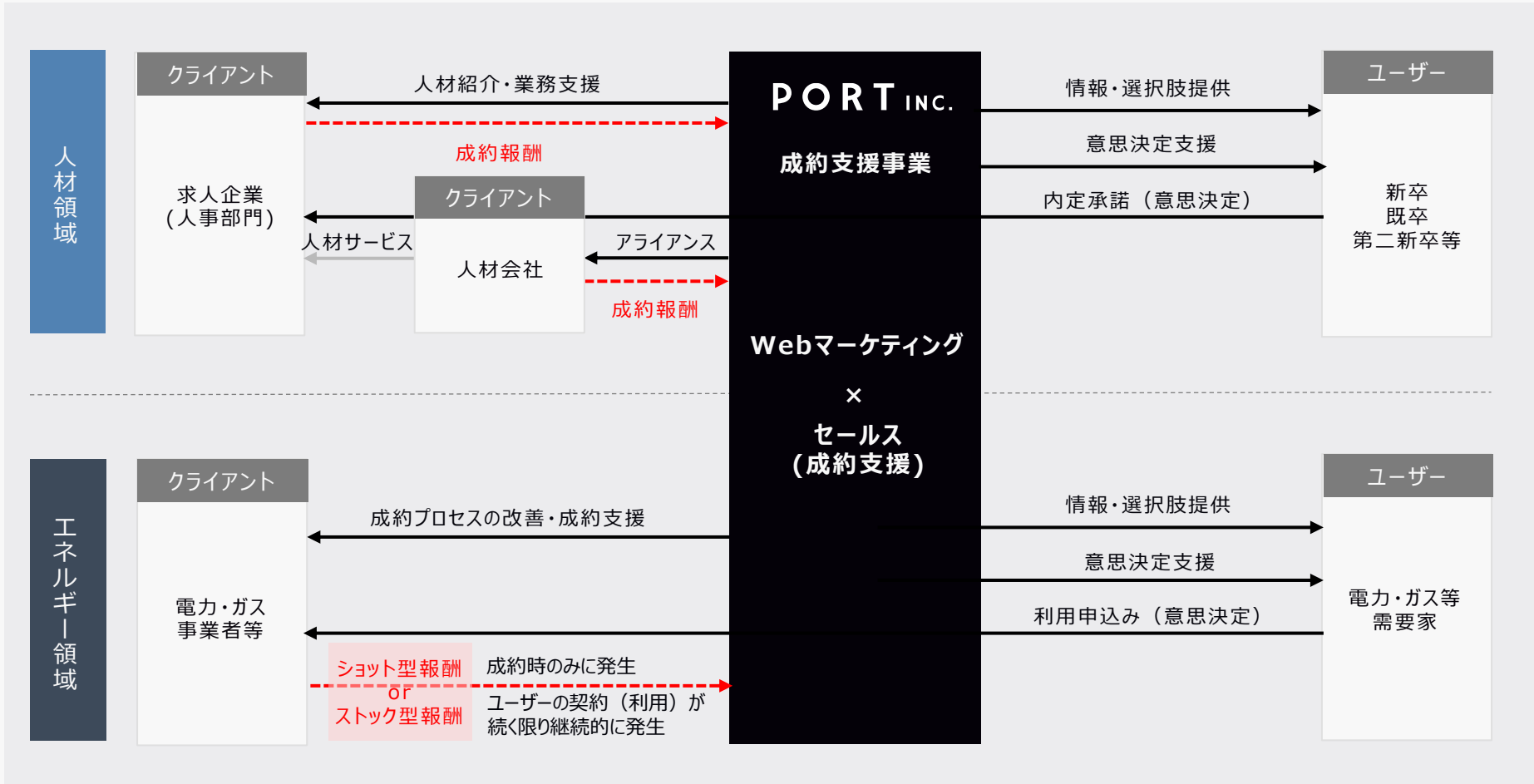
 

電力・ガス事業者向け販促支援サービス

業務支援サービス

成約支援事業 共通のビジネスモデル

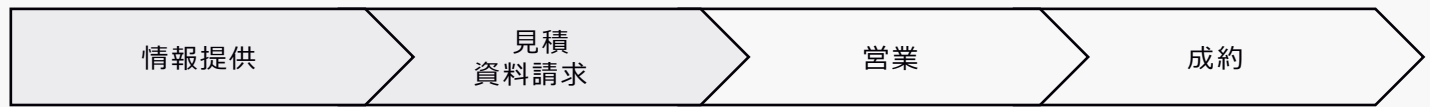
WEBマーケティング×セールスの融合により、クライアントの見込み客となるユーザーの集客から成約までの一気通貫型支援の共通のビジネスモデルを採用。



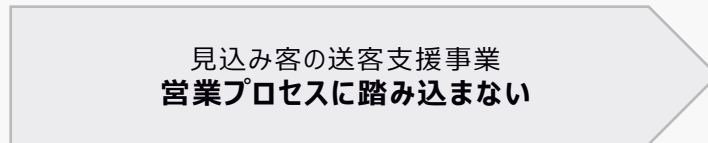
成約支援事業 独自性の高いビジネスモデル

最終的な成約地点までを一気通貫で支援し、クライアントサイドの費用の掛け捨てリスクが無い成約報酬型のユニークなビジネスモデルであり、必然的に支持が広がるモデル。

ユーザーへのマーケティングプロセス



インターネットメディア事業



アウトソーシング事業

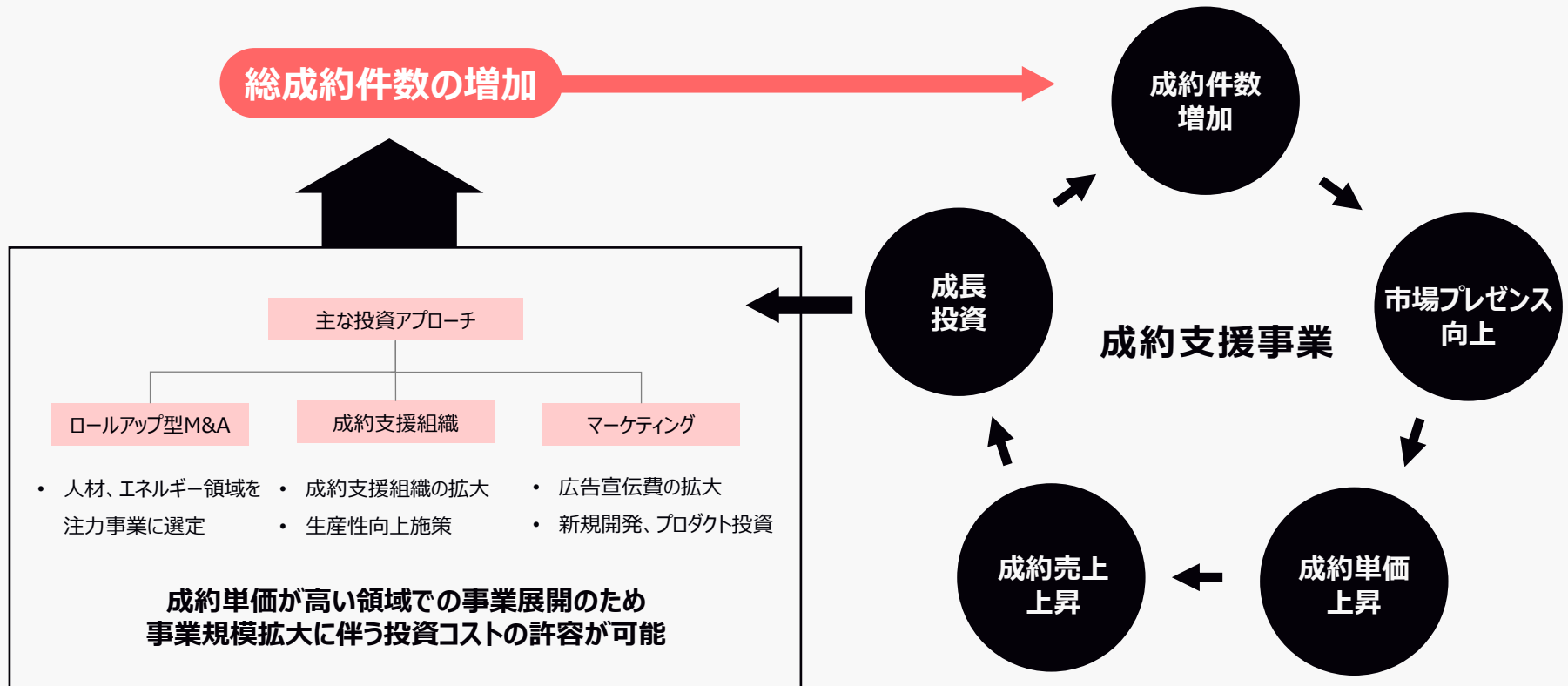


PORT INC.
成約支援事業



成約支援事業 持続的な成長を可能とする成長メカニズム

成約件数に応じて成約単価が上昇する事業領域を選定していることから、成約件数の最大化が最も重要となる。オーガニック成長、ロールアップ型M&Aを通じて成長サイクルを実現。



成約支援事業 主要KPI

成約先となる社数×一社あたり売上高(ARPU)が全体の売上を構成する。

上記の指標を向上させるために、集客力、成約力、営業力を重要項目とする。

売上高



成約社数



ARPU

重要項目

集客件数

- ユーザーファーストによる有効な情報提供、選択肢の提供
- データストックによる継続的な集客、複数プロダクトの展開

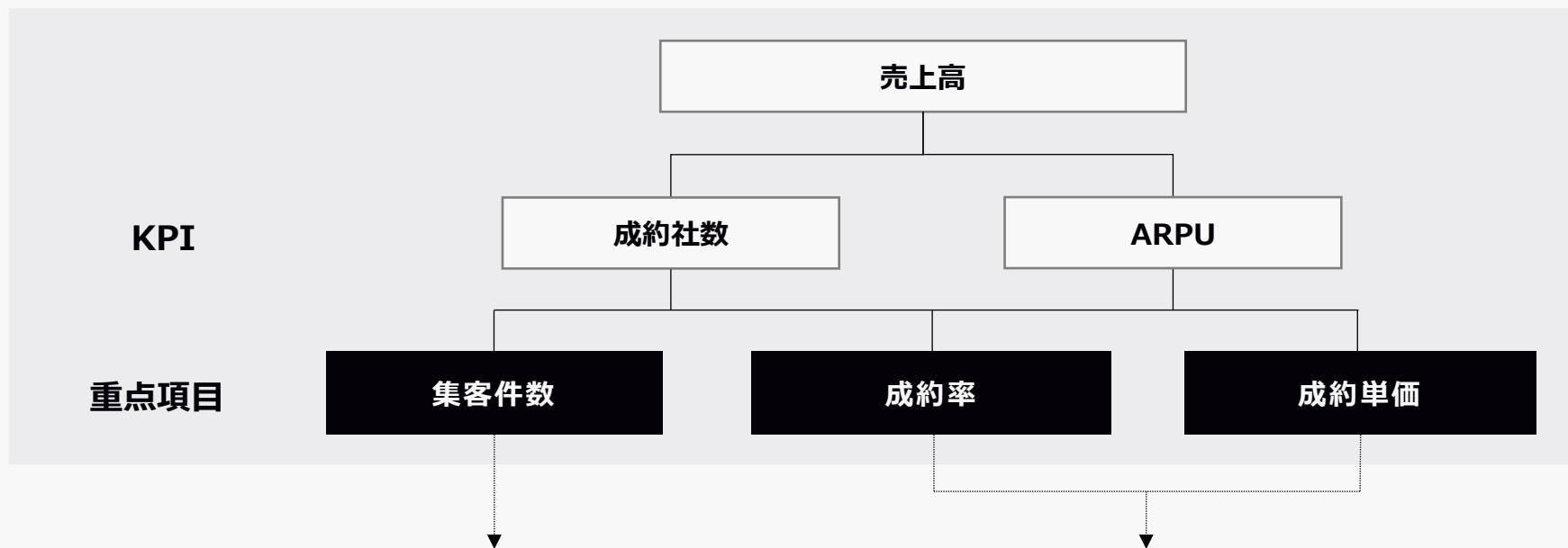
成約率

- クライアント、ユーザー双方の最適な成約の実現
- 組織拡大をしながら生産性を維持・向上を目指した仕組みづくり

成約単価

- 成約報酬システムによる導入ハードルの低下
- 継続顧客、長期リレーションの構築

重要指標である成約社数とARPUを拡大するための重要項目「集客件数」「成約率」「成約単価」に対して、当社は2つの競争力の源泉となる優位性を有している。



競争優位性

① WEBマーケティング

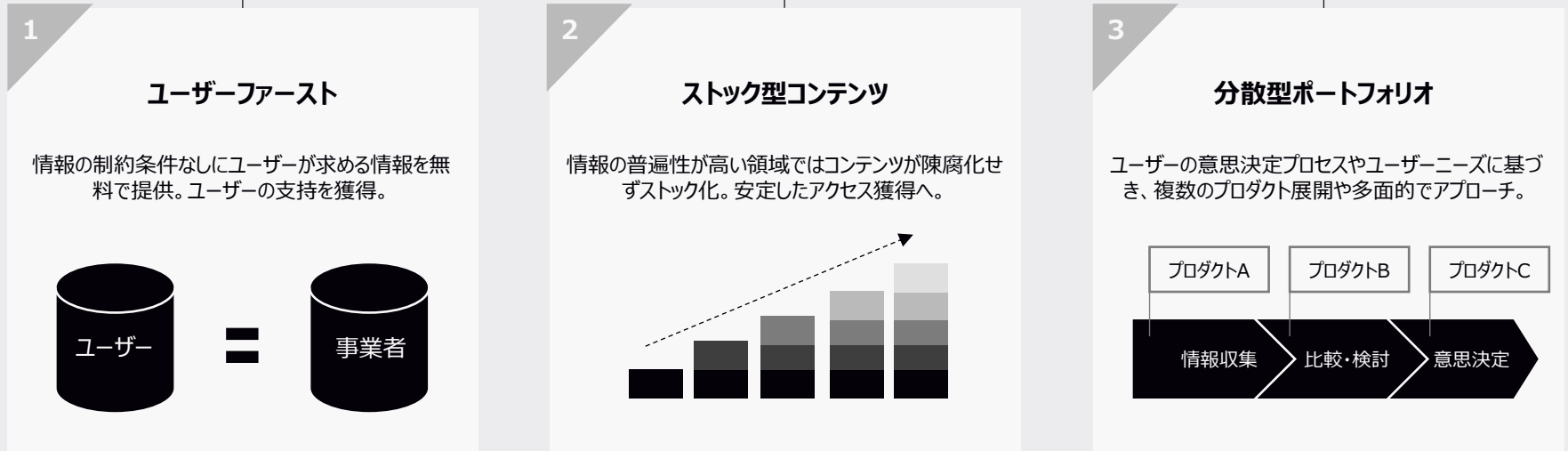


② セールス（成約支援組織）

競争優位性 ①WEBマーケティング

当社はWEBマーケティングに強みを持つことで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を保持。これらは主に3つのアプローチによって実現。

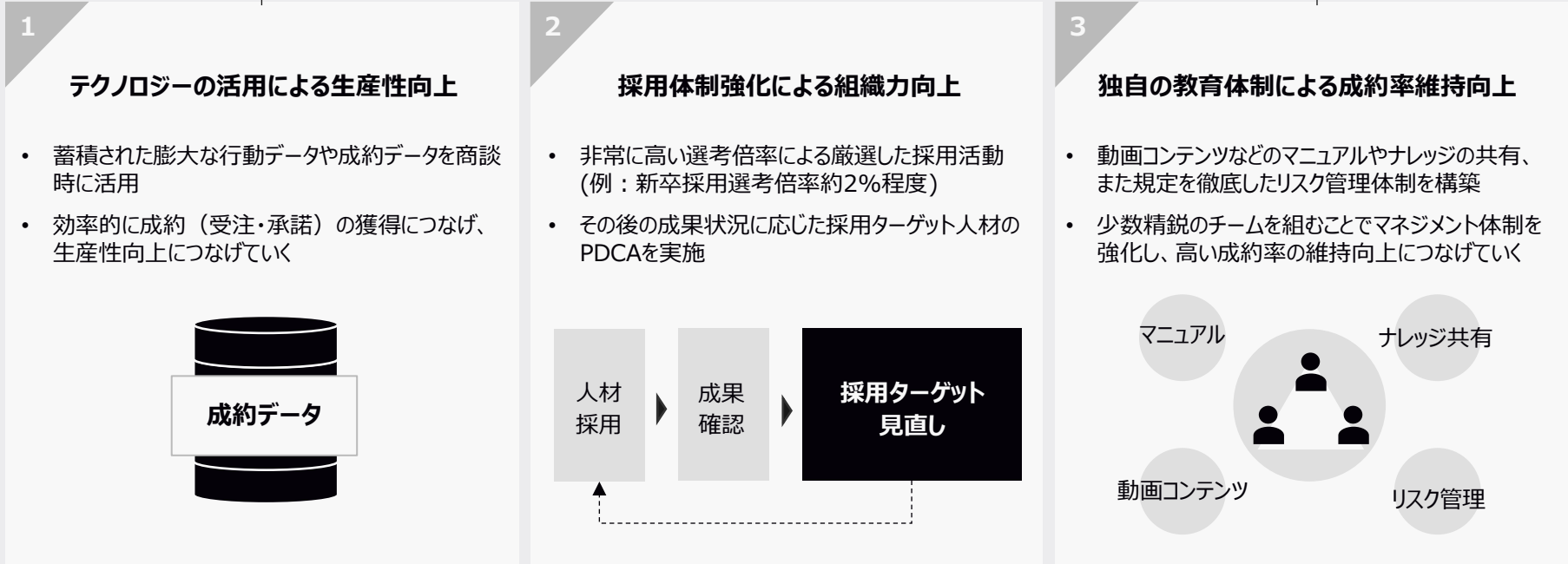
洗練されたWEBマーケティング技術



競争優位性 ②セールス（成約支援組織）

Webマーケティングによって集客したユーザーを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、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構築を目指す。

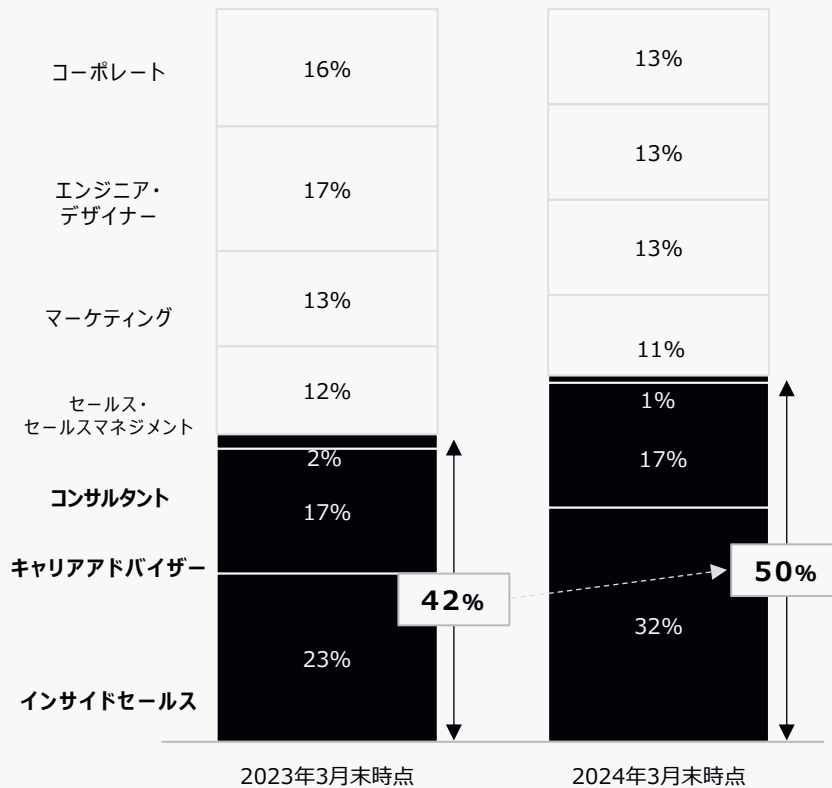
高い成約率を実現する成約支援組織の構築



競争優位性 ②セールス（成約支援組織）（参考）

成約支援組織への積極的な投資により、組織全体の50%以上まで成約支援組織が増加。

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)

50%以上

連結従業員数

375名

521名

人材領域 市場規模

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若年層になるため、クロスセルとして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。



※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

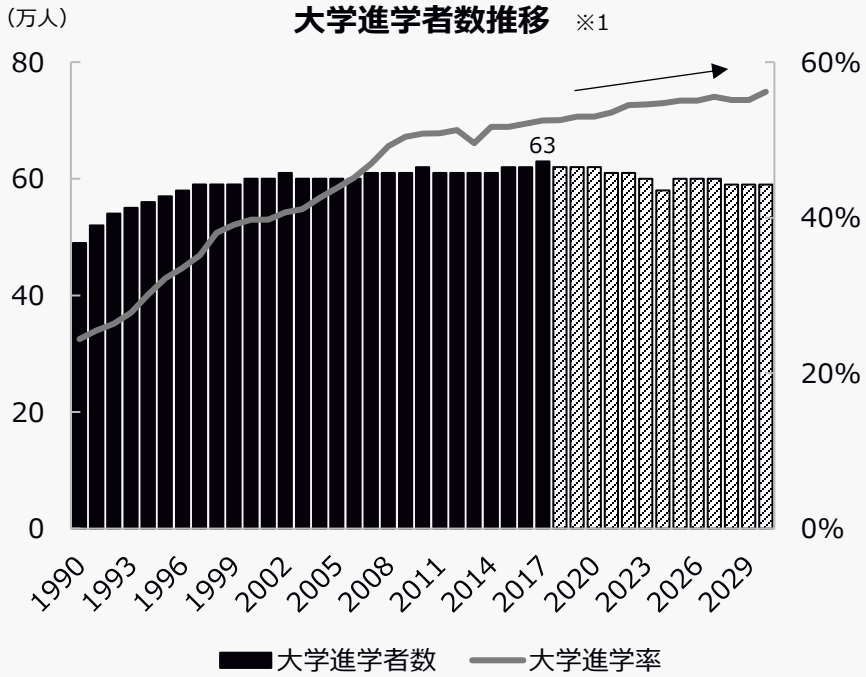
※4 厚生労働省「労働力調査」/日本の統計「主要職種別平均年齢、勤続年数、実労働時間数と月間給与額」より当社推計

人材領域 市場環境（新卒支援市場）

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。また、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。

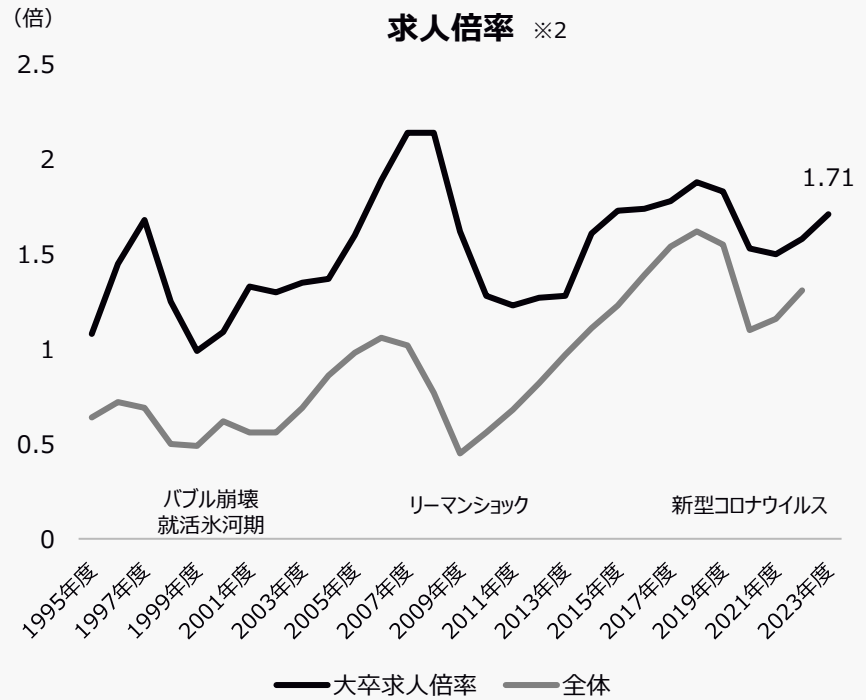
新卒人口は当面横ばいでの推移の見通し

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。
※1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40回ワークス大卒求人倍率調査（2024年卒）」
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材領域 市場環境（新卒支援市場）

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

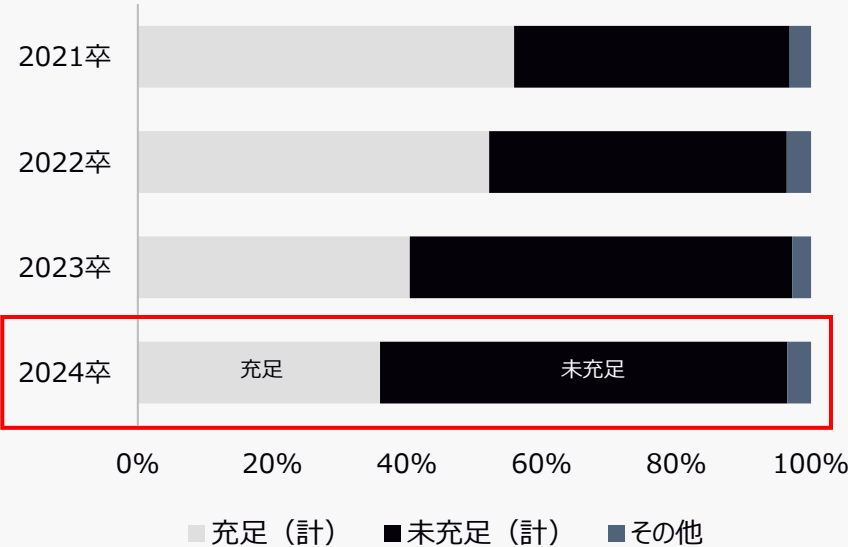
新卒採用における充足難易度は上昇

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※1。

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と推測。

新卒採用の採用計画数に対する充足状況※2



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と推測

※1 リクルート 就職みらい研究所『就職白書2024』
 ※2 リクルート 就職みらい研究所『就職白書2024』『就活白書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。
 ※ 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援市場の現状と展望2024年度版」
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材領域 市場環境（若年層支援市場）

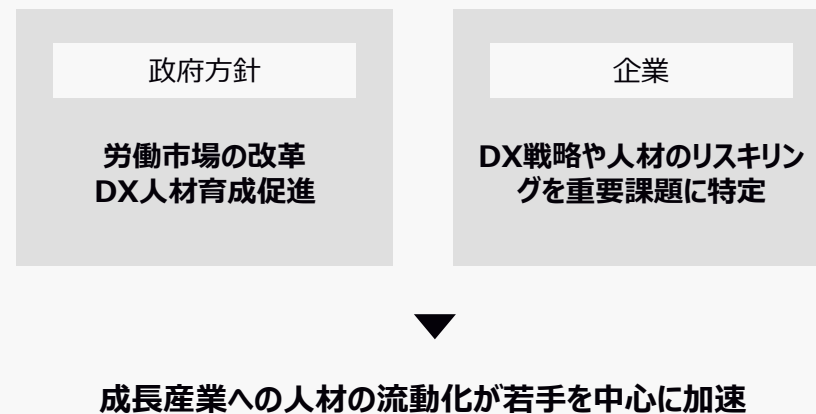
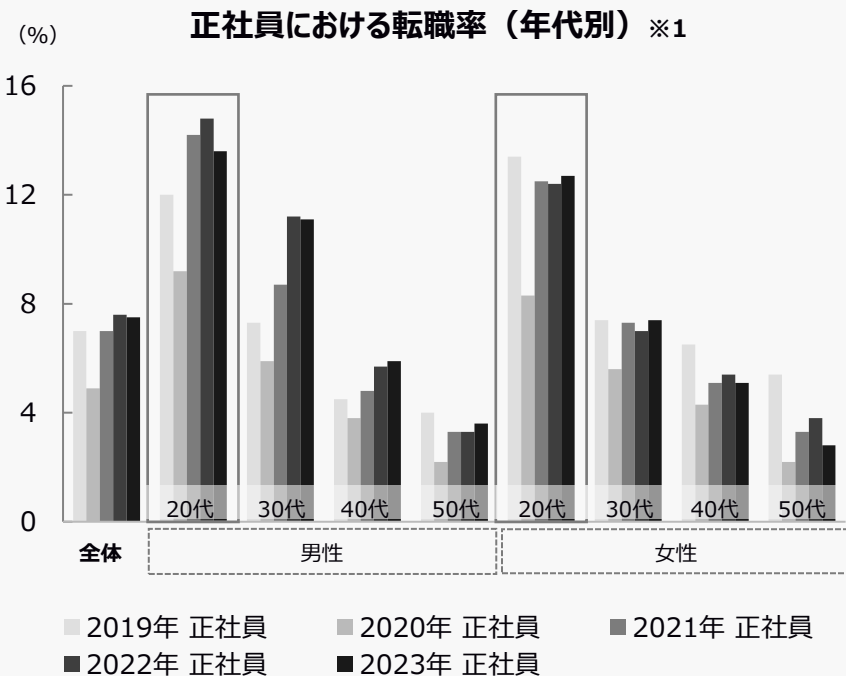
新卒採用支援市場を入口とし、若年層支援市場への参入を拡大中。若年層の転職率は増加傾向にあり※1、人材・未経験の若年層人材の採用ニーズがさらに高まることを想定。

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%で依然高水準が続き、20代で正社員の転職経験は12%超え。

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、今後も若手人材の流動化が加速すると推測。



※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.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/tp120903-1_00001.html

※3 <https://www.mofa.go.jp/mofaj/files/100396551.pdf>, https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/statement/2022/1003shoshinhyomei.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 https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/denryoku_gas/denryoku_gas/pdf/20230210_1.pdf

※2 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

※3 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

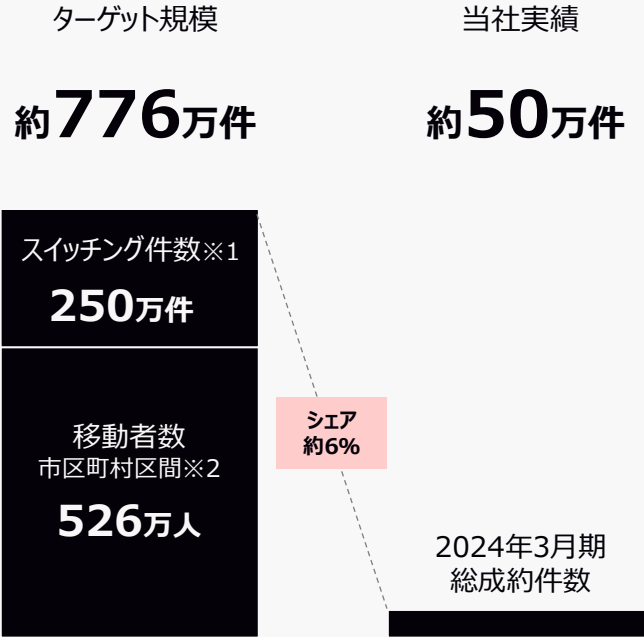
2016年以降の電力自由化によって電力・ガス事業者のユーザー獲得競争は加速化傾向。また当社のターゲット規模は年間約700万件と膨大なシェア拡大余地。

シェア拡大余地

電力・ガス等を新規契約または切替えを申し込むユーザーは年間700万件以上※3。対当社シェアは約6%と膨大なシェア拡大余地。

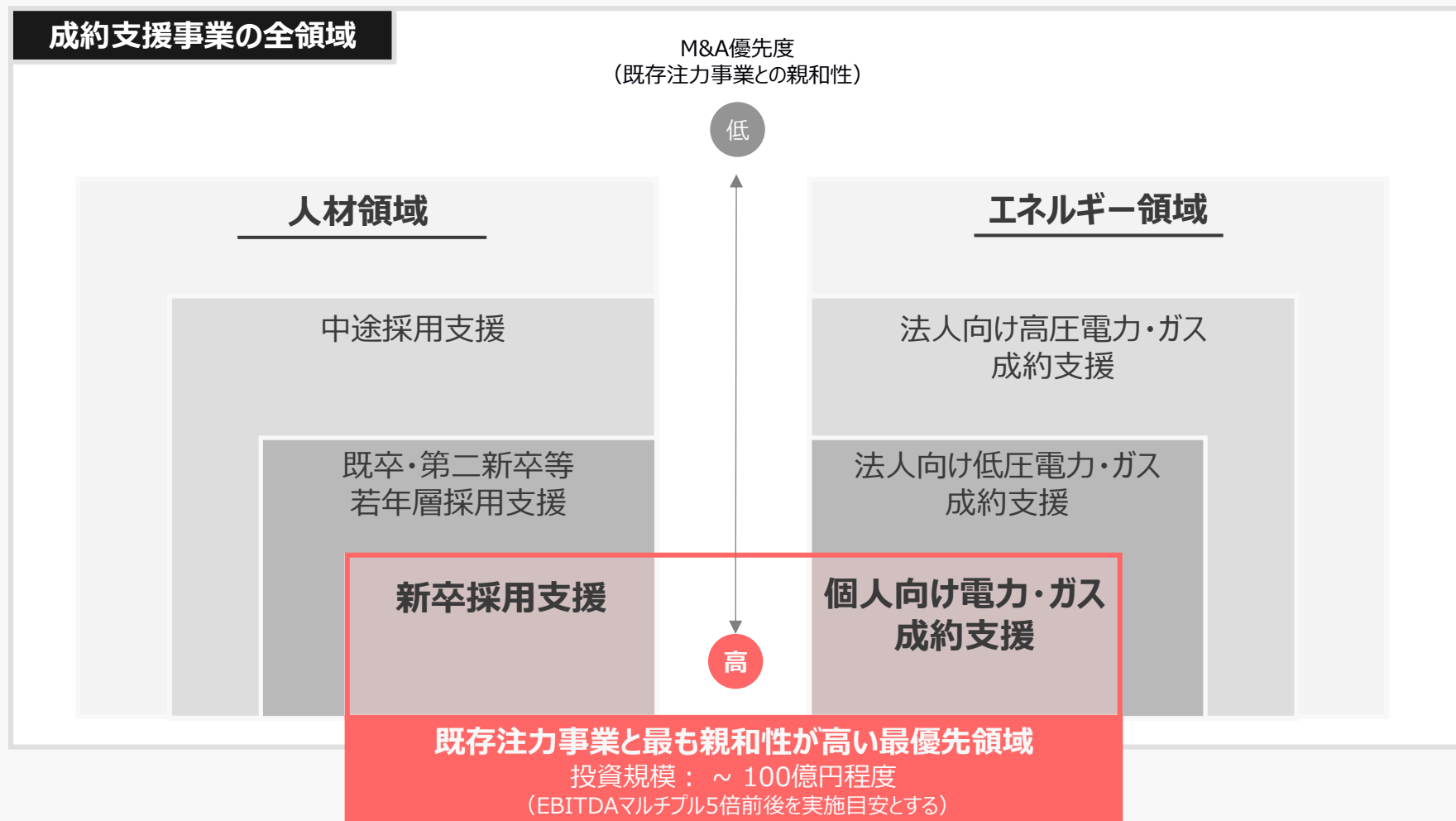
電力自由化、ユーザー獲得競争の加速化

2023年末時点で新電力シェアは約17%、うち家庭電力の低圧における新電力シェアは約32%。今後もユーザー獲得競争は加速化すると推測。



※1 電力・ガス取引監視等委員会
 ※2 総務省統計局 住民基本台帳人口移動報告2023年（令和5年）結果
 ※3 （※1+※2）
 ※4 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
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

選択と集中を意識しつつ、積極的なM&Aを通じて非連続なインオーガニック成長を実現するために、当中計間中は、成約支援事業の中でも既存の注力事業の拡大を目的としたロールアップ型のM&Aを最優先で実施



当社の事業に対する投資方針

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

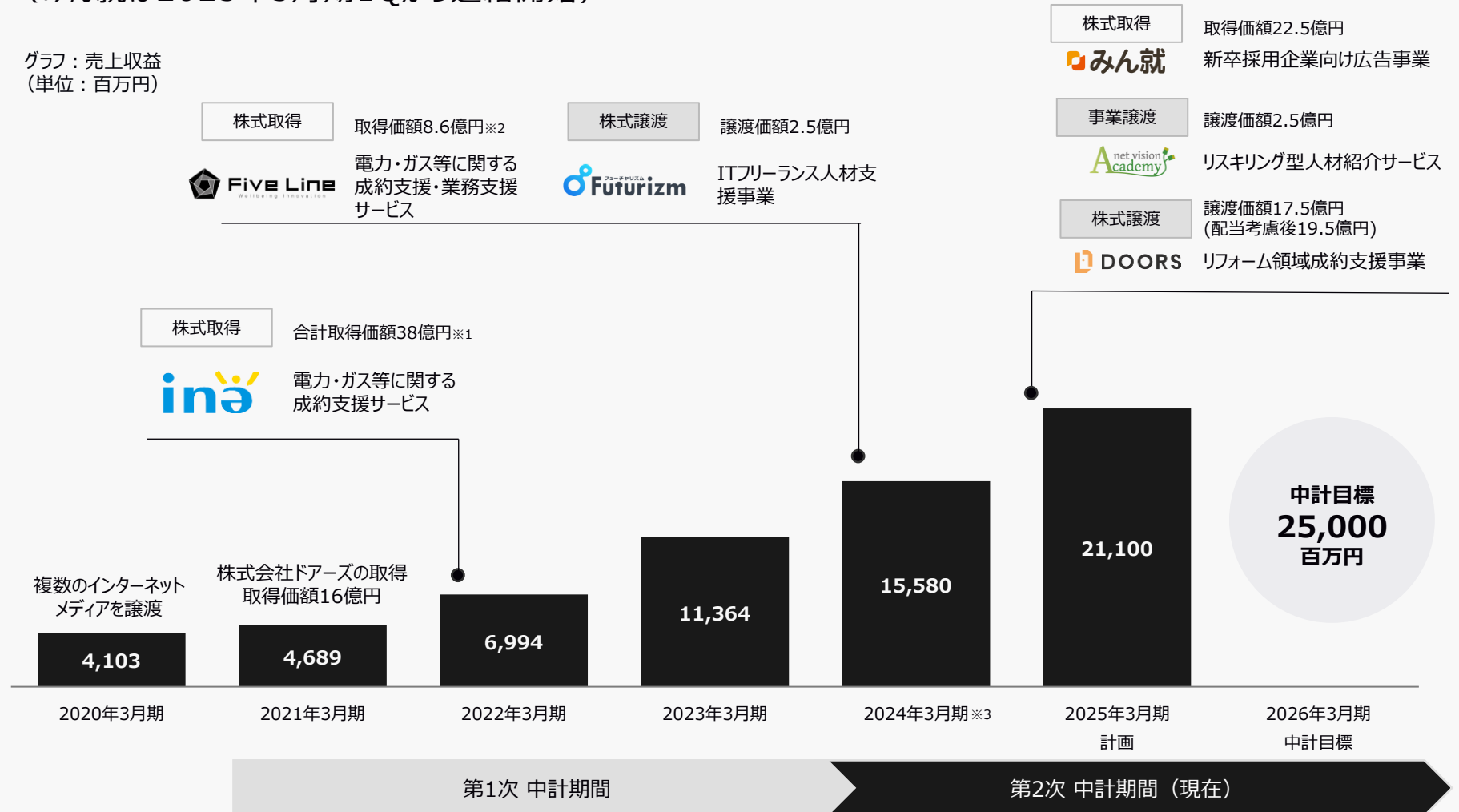
(市場規模と事業ポテンシャルの両面から見た将来的な可能性)

インオーガニック投資 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を実行し、非連続な成長を実現。

(みん就は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。

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。