



PORT INC.

2025年3月期 通期

決算説明資料

ポート株式会社（証券コード：7047）

2025.5.14

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	2,421百万円（2025年3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（2025年3月末：連結）
平均年齢	約28歳（2025年3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	2025年3月期通期 決算概要	P5
02	2025年3月期 第4四半期 決算概要	P19
03	2025年3月期 第4四半期 決算概要（領域別）	P28
04	2026年3月期通期 業績予想	P44
05	株主還元方針	P47
06	お知らせ・主な経営指標	P51

エグゼクティブサマリー

2025年3月期
通期業績

売上収益 **21,963** 百万円
(YoY + 41%)

EBITDA **3,652** 百万円
(YoY + 38%)

人材・エネルギー領域を主力に、高い連続成長を継続

- 各領域の大幅な事業成長に加え、ストック利益873百万円 (YoY+259%) が利益成長に大きく貢献。
- エネルギー領域は良好な市場環境に加え当社プレゼンスの向上やストック利益の拡大によりPORTグループ初となるシングル事業で100億円を突破。

2025年3月期
4Q業績

売上収益 **6,810** 百万円
(YoY + 37%)

EBITDA **974** 百万円
(YoY + 32%)

将来利益の積み上げを拡大しながらも、大幅な増収増益を達成

- 過去最高の四半期売上収益を達成。人材領域は人材紹介が成長を牽引しYoY+42%の成長、エネルギー領域ではYoY+59%の大幅増収。
- 将来利益の積み上げが着実なストック利益成長に寄与。将来利益は4Q単体で642百万円を積み上げ、来期以降の利益に貢献。

2026年3月期
予想

売上収益 **28,000** 百万円
(YoY + 28%)

EBITDA **4,400** 百万円
(YoY + 21%)

ストック利益の成長状況を鑑み、将来利益の獲得を最重要視

- 各領域ともにオーガニック・インオーガニック成長の両軸で事業拡大を推進。積極的な成長投資を継続し市場におけるシェア拡大を加速。
- 大幅な増収増益を前提に、通年での将来利益はYoY+50%の2,810百万円を計画。

01

2025年3月期通期 決算概要

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2025年3月期		(参考) 2024年3月期通期実績
	実績	YoY	
売上収益	21,963	+41%	15,580
EBITDA	3,652	+38%	2,650
営業利益	2,987	+35%	2,217
税引前当期利益	2,932	+37%	2,146
当期利益 (非継続事業を含む)	1,881	+23%	1,530
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,887	+30%	1,456

重要KPI

将来利益

1,868 百万円

(YoY +78%)

将来利益込EBITDA

5,520 百万円

(YoY +49%)

ストック利益

873 百万円

(YoY +259%)

ストック利益比率 (対EBITDA)

23.9 %

(YoY +14.7p)

各種定義

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

ストック利益=毎月のストック売上から継続的にかかるコストを差し引き算出した利益(EBITDA、営業利益に直結する利益)

2025年3月期通期業績 決算サマリー

全体

重要KPI

売上収益 **21,963** 百万円 (YoY+41%) ストック利益 **873** 百万円 (YoY+259%)
 EBITDA **3,652** 百万円 (YoY+38%) ストック利益EBITDA比率 **23.9%** (YoY+14.7p)

- 売上収益は各領域のオーガニックでの成長やM&Aによるシナジー効果等が寄与し、YoY+41%の大幅増収。
- EBITDAは、エネルギー領域を中心に来期に寄与する将来利益を積み上げながらも、オーガニックな成長によりYoY+38%の大幅増益。

人材領域

売上収益 **7,331** 百万円 (YoY+37%) 事業利益 **3,383** 百万円 (YoY+25%)

- 人材紹介はキャリアアドバイザー増員、地方展開等による成約件数の増加 (YoY+38%) に加え、成約単価が上昇しYoY+53%増収。
- アライアンスは人材紹介への注力、早期化影響を受けるものの、みん就の連結や成約件数の増加によりYoY+24%増収。

エネルギー領域

売上収益 **10,737** 百万円 (YoY+61%) 事業利益 **1,714** 百万円 (YoY+48%)

- 良好な市場環境に加えM&Aや資本業務提携等によるシナジー効果も寄与し、中計テーマで掲げた「シングル事業100億円」を達成。
- 電力事業者の新規顧客獲得需要の増加に伴うマーケティング投資により総成約件数はYoY+54%増加。

2025年3月期通期業績 計画対比

売上収益はM&Aや事業売却等の各コーポレートアクションを加味した上方修正後の計画に対し、大幅な事業成長により想定を上回り着地。EBITDAは期初計画を上回ったものの、上方修正後計画は未達。(次のページに詳細記載)

売上収益

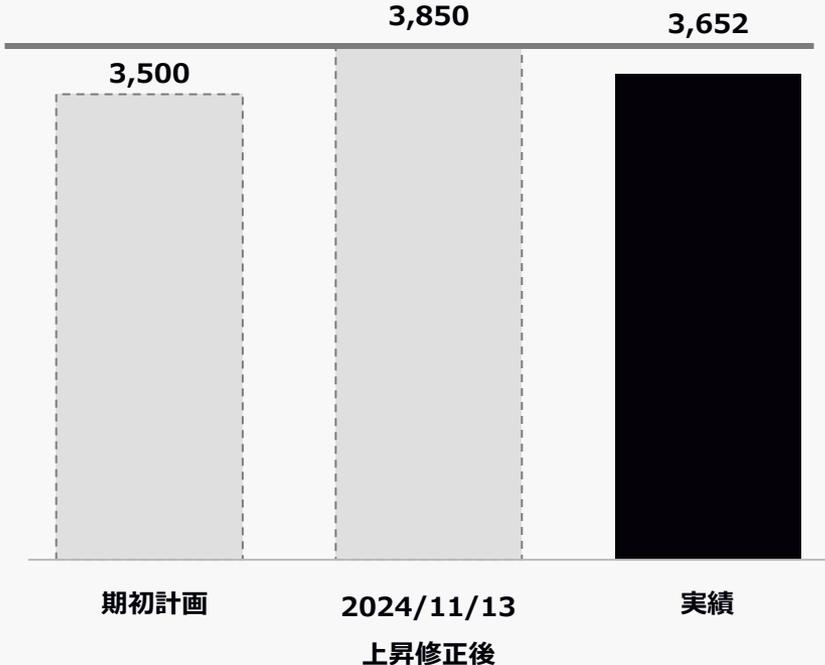
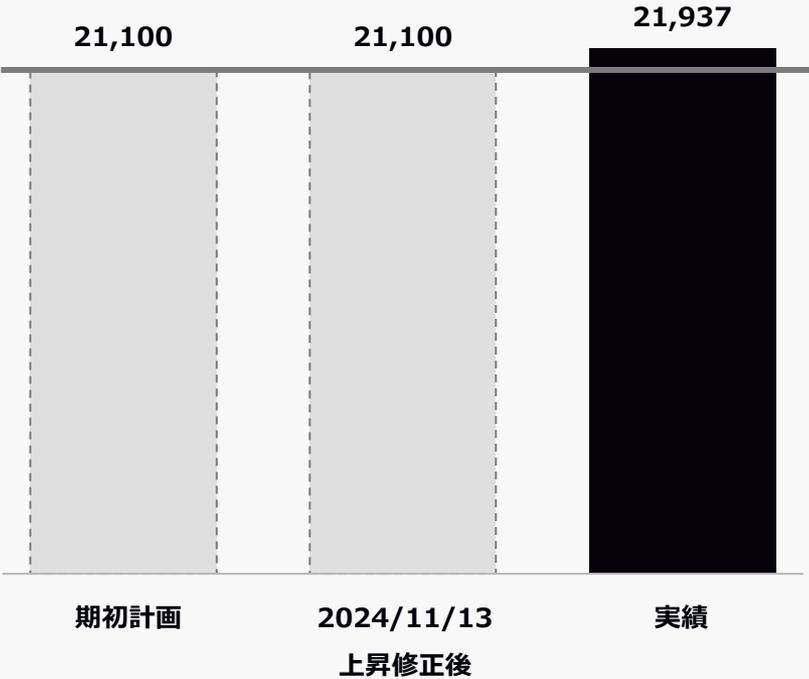
単位：(百万円)

EBITDA

単位：(百万円)

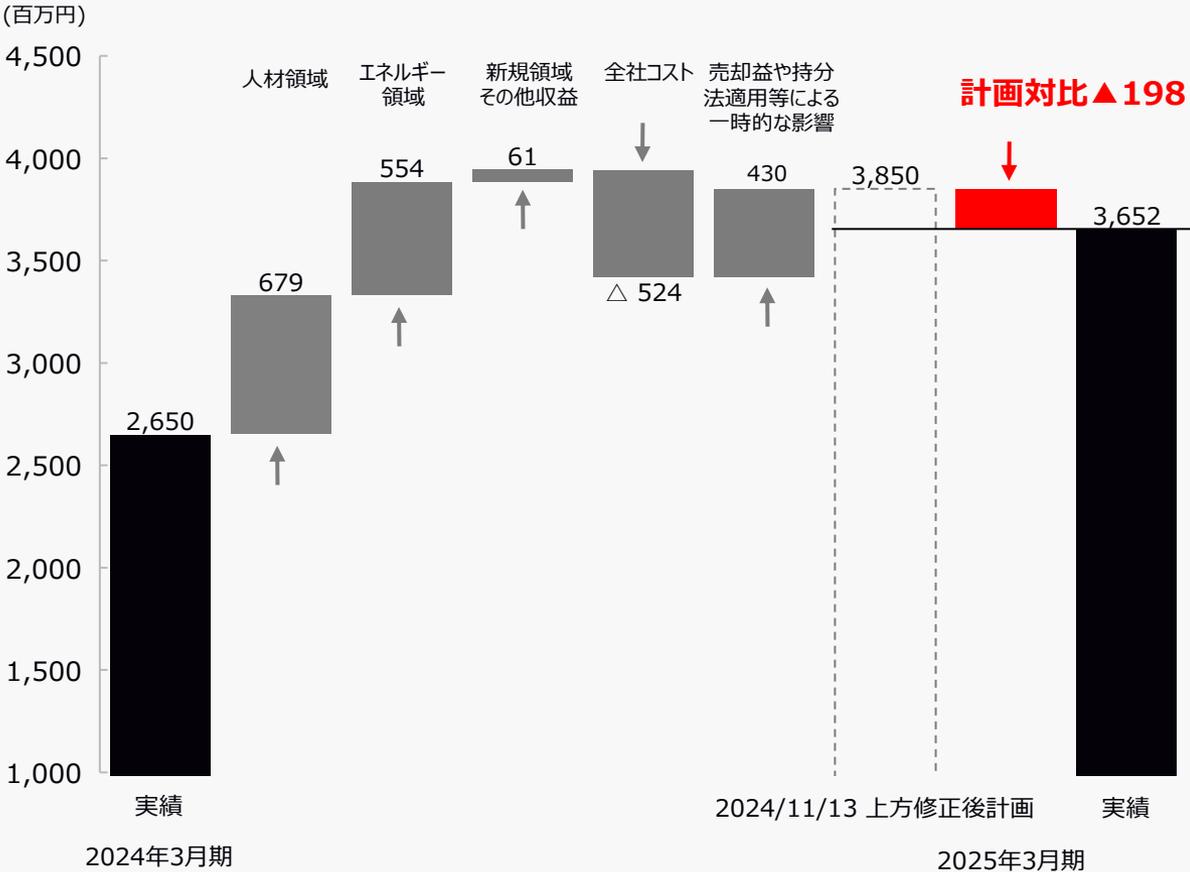
達成率 **104%**
差分 **+837**

達成率 **95%**
差分 **▲198**



2025年3月期通期業績 EBITDAの計画乖離要因

2024年11月13日の上方修正以降、人材領域において就職活動の早期化により入社前辞退率が当社想定以上に増加。26年3月期計画では、早期化影響により辞退率がさらに上昇する前提で保守的に設定済み。



主な要因

人材領域 入社前辞退数の増加

- 就職活動の早期化により、就活生の内定承諾後から入社までのリードタイムが拡大。当社の想定以上に入社前辞退率が増加し、売上利益に影響。

→更なる早期化に伴い、来期の入社前辞退率を保守的に設定済み。

エネルギー領域 将来利益獲得強化

- 中長期的な成長に向け、将来利益への獲得を強化。来期の利益に貢献するため、今期に対してはマイナス影響。

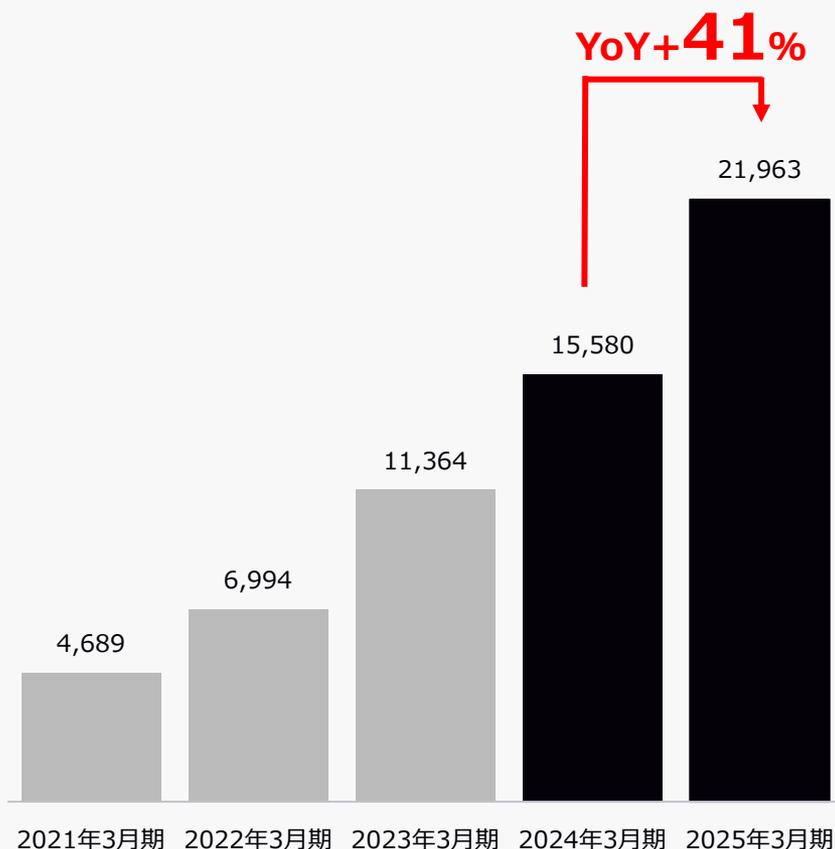
→来期以降のストック利益には貢献。

売上収益・EBITDA推移

各領域ともに良好な市場環境を背景に、積極的なマーケティング投資やロールアップ型M&Aによるシナジー効果の創出により、売上収益・EBITDAともに過去最高を達成。各市場における当社シェアは大きく拡大。

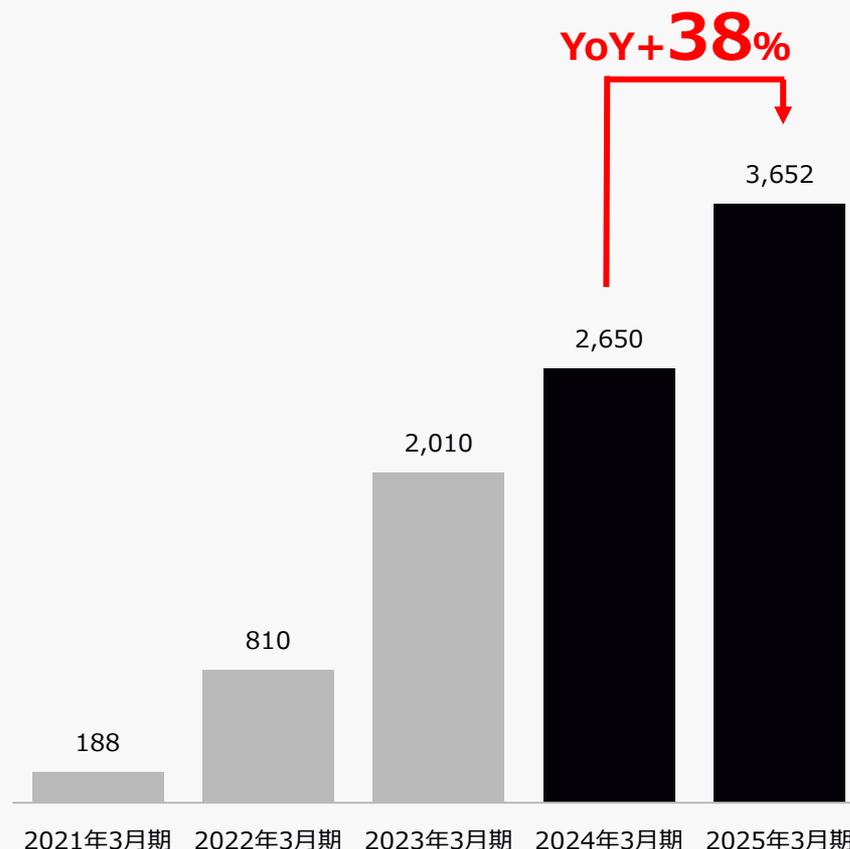
売上収益

単位：(百万円)



EBITDA

単位：(百万円)

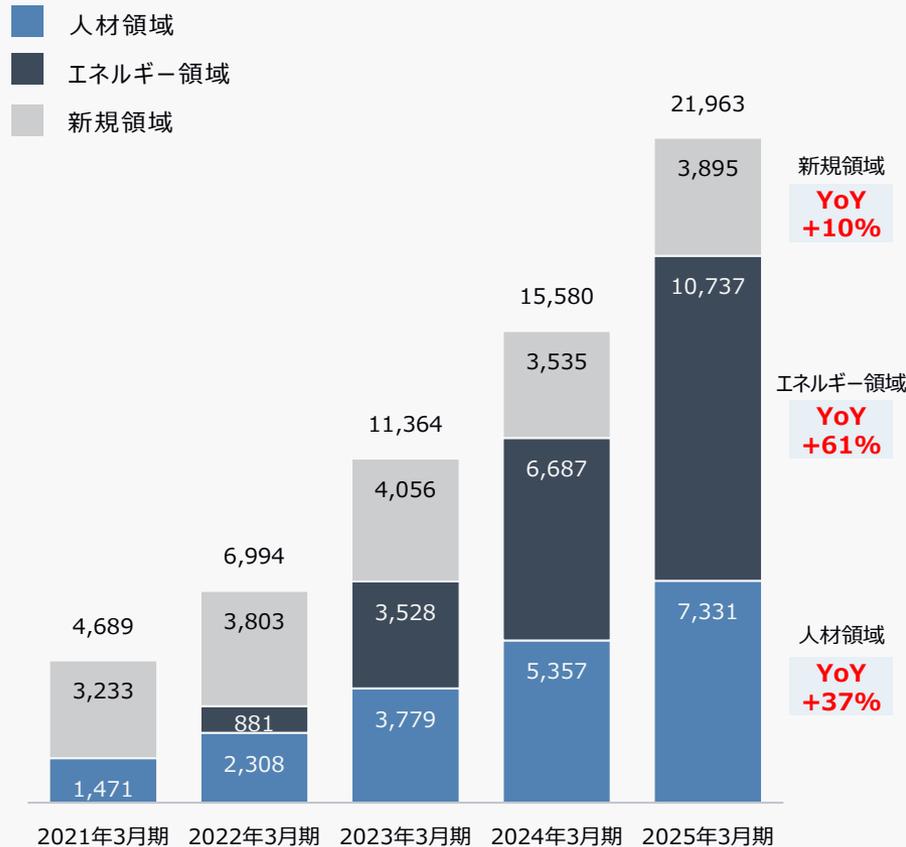


領域別推移

人材領域では、人材紹介が組織拡大、生産性向上によって成長を牽引。エネルギー領域では、電力事業者の新規顧客獲得需要の増加に伴う成約単価の上昇に加え、総成約件数の拡大により大幅に成長。

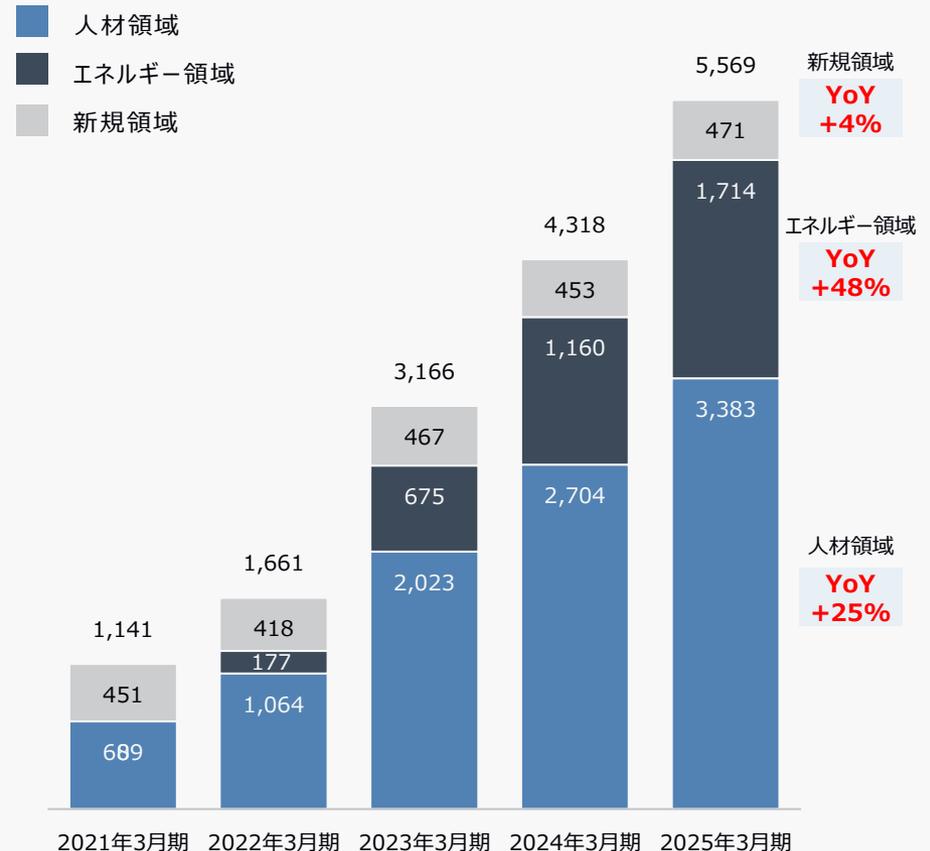
売上収益

単位：(百万円)



事業利益

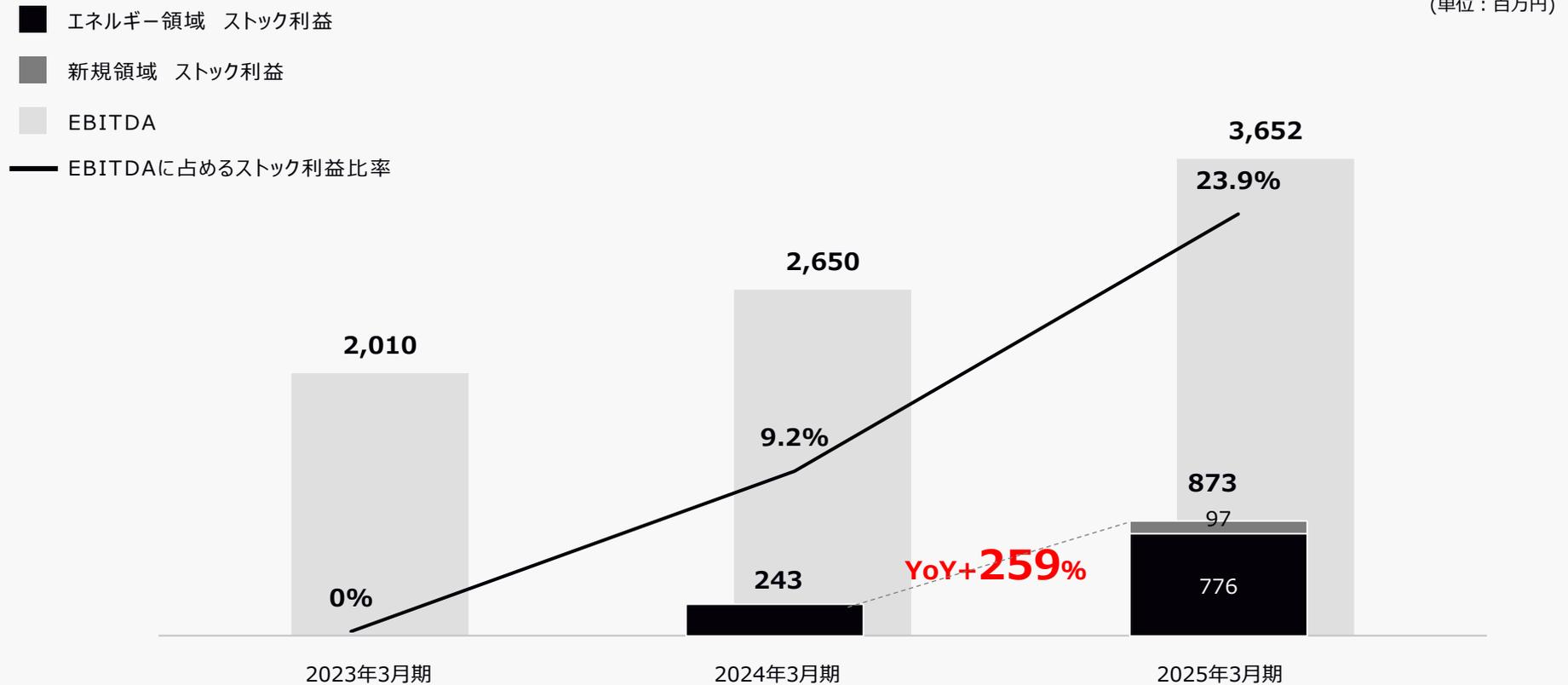
単位：(百万円)



※ 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.

重要KPI：ストック利益

当中期経営計画の柱である収益のポートフォリオ化＝ストック利益の最大化に向け、EBITDAに占めるストック利益比率の拡大を強化。積極的な将来利益の積み上げにより、当初想定を上回る進捗でストック利益は拡大。



重要KPI：将来利益

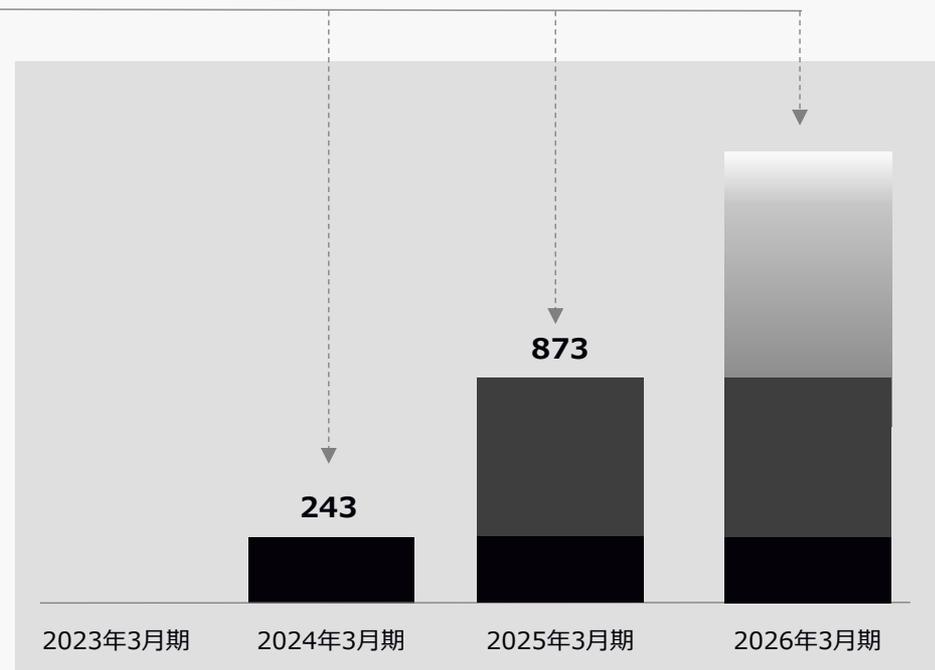
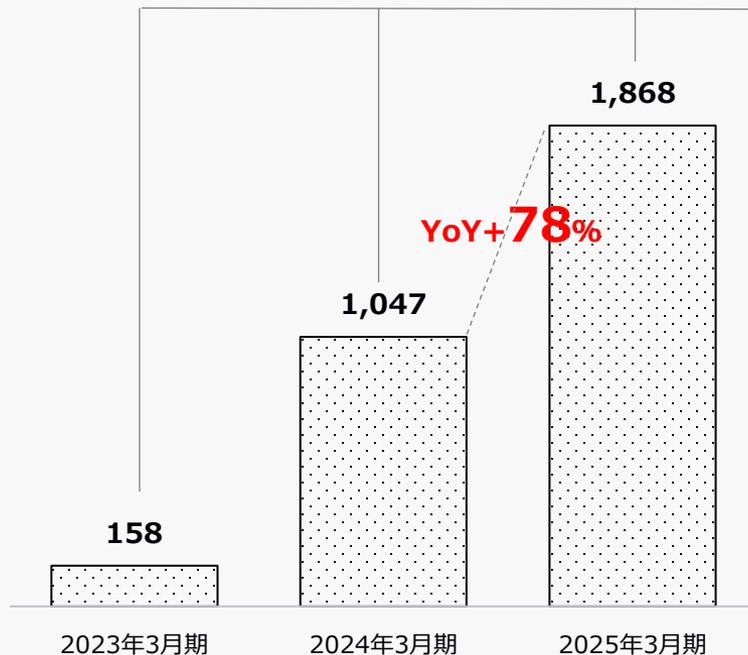
25年3月期ではさらに将来利益を積み上げ、通期で1,868百万円を獲得。これまで積み上げた将来利益は着実にストック利益の拡大に寄与し、来期以降においてもストック利益成長を見込む。

(単位：百万円)

将来利益

ストック利益

当四半期に積み上げた将来利益はおおよそ2四半期後からストック利益に寄与



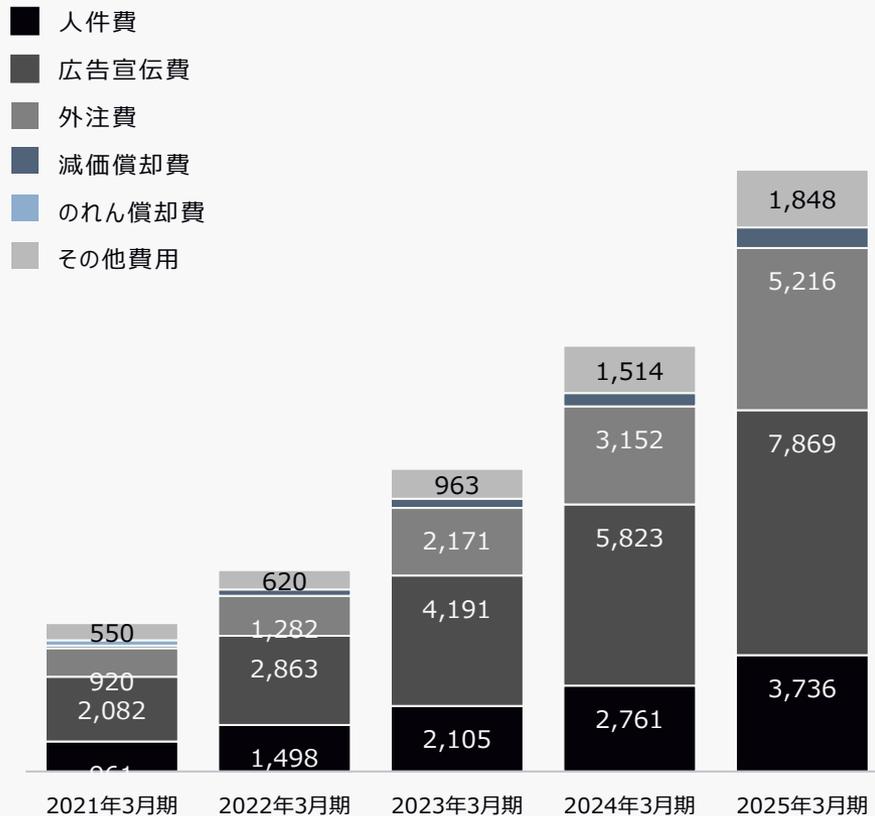
将来利益・・・毎月のストック売上から、月次解約率、継続的にかかるコスト、割引率等を考慮し、全て差し引いた上で算出。将来に渡って見込む収益期間は、エネルギー領域については5年間（60カ月）として算出し、その他はそれぞれに適した妥当な期間にて算出。

費用推移

シェア拡大にむけた先行投資により外注費、人件費を中心に増加。広告宣伝費率は人材・エネルギー領域での積極的な成長投資を継続するも、広告効率の最適化が進みYoYで改善。26年3月期も40%前後水準見込み。

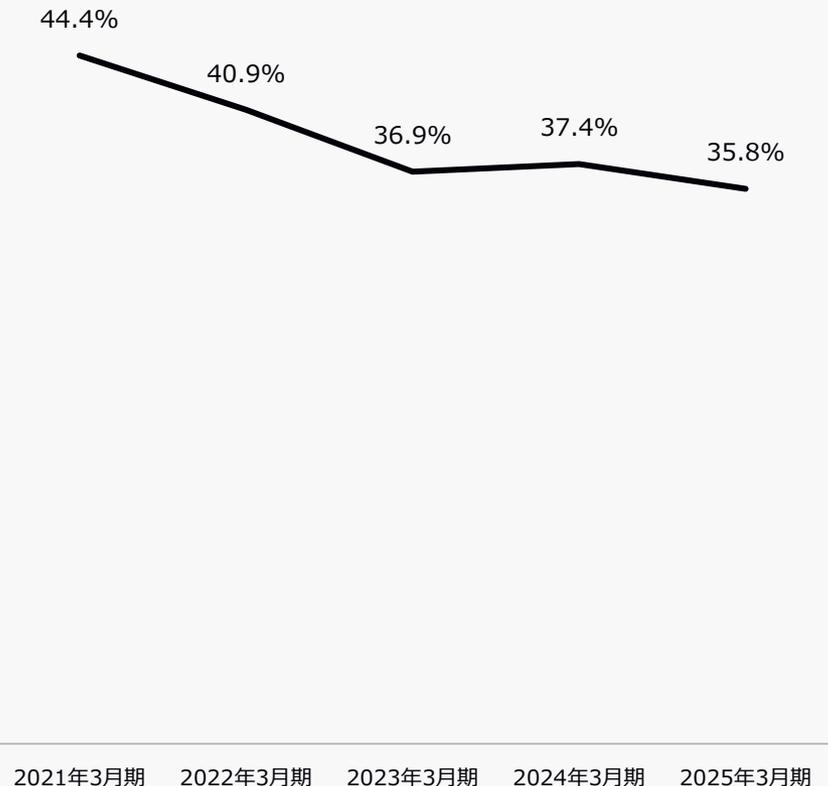
主な費用

単位：(百万円)



売上収益に占める広告宣伝費率

単位：(%)



※ 2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降は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.

ENECHANGE株式の質権実行により流動資産その他の金融資産が減少。非流動資産は株式計上のほか、資本業務提携、系統用蓄電所、契約コスト等の成長投資で増加。のれん減少はみん就PPAで一部商標権にしたため。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2025年3月期3Q (2024年12月末)	2025年3月期4Q (2025年3月末)	差分
流動資産合計		7,405	7,287	▲117
現金及び現金同等物		3,738	2,543	▲1,195
その他の金融資産		1,184	30	▲1,154
非流動資産合計		12,939	15,441	+2,501
のれん		4,952	4,554	▲398
契約コスト		1,239	1,474	+235
内) エネルギー領域 契約コスト		323	389	+66
内) 新規領域 契約コスト		915	1,084	+168
資産合計		20,345	22,729	+2,384
流動負債合計		4,994	6,838	+1,843
非流動負債合計		7,030	7,384	+353
負債合計		12,025	14,222	+2,197
親会社の所有者に帰属する持分 (自己資本)		8,322	8,511	+188
親会社の所有者に帰属する持分比率 (自己資本比率)		40.9%	37.4	▲3.5p
資本合計		8,319	8,506	+188

財務方針

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。

2024年3月末時点
連結BS (IFRS) 単位：(百万円)

現金預金	3,797	有利子負債	5,321
のれん	3,995	その他負債	4,161
その他資産	8,442	純資産	6,752

2025年3月末時点
連結BS (IFRS) 単位：(百万円)

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



	2024年3月末時点	2025年3月末時点	
親会社所有者帰属持分比率※	41.6%	37.4%	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	59.2%	53.5%	100%程度をベンチマーク。M&A等により一時的な100%越えは許容方針。
Net Debt／EBITDA倍率	2.01x	1.95x	収益性の向上により健全な財務基盤を維持、借入余力が十分にある状況。

※ 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

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、減損兆候はなし。2024年4月より連結化したみん就は25年3月期中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
<p>人材領域</p> <p>約24億円</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

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	25年3月期 導入済み
① セールス	<p>成約支援組織における生産性向上、成約率の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 求人提案/自動音声対応/リスク管理（トークチェック）、等 	<p>済</p> <p>(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AIエージェント</p>
② マーケティング	<p>集客効率の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>済</p> <p>WEBコンテンツ等の構成作成・文章の校閲 AIプロダクトの提供（面接診断・自己PR）</p>
③ 開発	<p>開発時間の短縮、品質向上による生産性向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>済</p> <p>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</p>
④ コーポレート	<p>業務全体の効率化による増員抑制</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引審査/契約書・請求書確認/受注・発注確認、等 	<p>済</p> <p>取引審査チェック (今期10本以上実装を計画しテスト段階)</p>

02

2025年3月期 第4四半期 決算概要

2025年3月期 第4四半期 決算サマリー

全体

重要KPI

売上収益	6,810 百万円 (YoY +37%)	ストック利益	316 百万円 (YoY +244%)
EBITDA	974 百万円 (YoY +32%)	ストック利益EBITDA比率	32.4% (YoY +20.0p)

- 両事業の成長により、売上収益・EBITDAともに四半期過去最高を更新。
- 積極的な将来利益の積み上げにより、EBITDAに占めるストック利益比率は大きく拡大。

人材領域

売上収益 **2,042** 百万円 (YoY +28%) 事業利益 **1,065** 百万円 (YoY +26%)

- 人材紹介は早期化による入社辞退率の増加影響を受けるものの、成約件数の拡大、成約単価の上昇によりYoY+42%増収。
- アライアンスは人材紹介への注力影響によりYoY+17%増収。みんな就のPMIは順調に推移し会社計画を上回る成長を達成。

エネルギー領域

売上収益 **3,833** 百万円 (YoY +59%) 事業利益 **445** 百万円 (YoY +26%)

- 電力事業者の新規顧客獲得需要の増加や、需要期におけるマーケティング投資の強化により総成約件数がYoY+44%増加。
- 上記に加え、M&A後のシナジー効果も寄与し成約単価はQoQで約10%上昇。積極的な将来利益の積み上げ継続。

売上収益・EBITDAともに、事業の好調な成長によりYoYで大幅に成長。当期利益は、事業規模拡大に伴う法人税等が影響。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2025年3月期		2024年3月期
	4Q会計期間実績	YoY	4Q会計期間実績
売上収益	6,810	+37%	4,973
EBITDA	974	+32%	739
営業利益	829	+35%	614
税引前当期利益	818	+36%	601
当期利益（非継続事業含む）	564	+18%	476
親会社の所有者に帰属する当期利益	566	+19%	476

重要KPI

将来利益

642 百万円

(YoY +32%)

将来利益込EBITDA

1,617 百万円

(YoY +32%)

ストック利益

316 百万円

(YoY +244%)

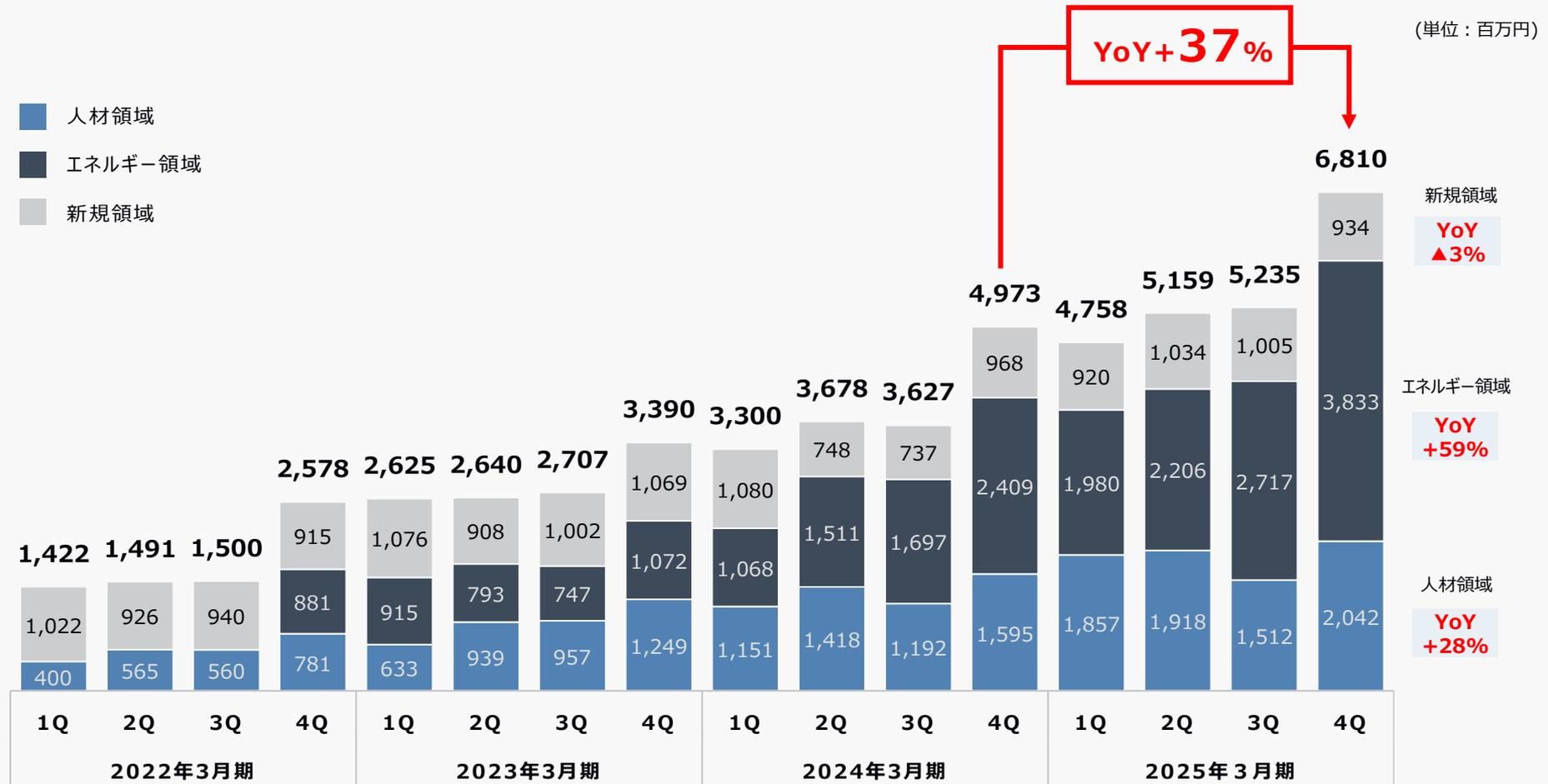
ストック利益比率（対EBITDA）

32.4 %

(YoY +20.0p)

売上収益 四半期推移

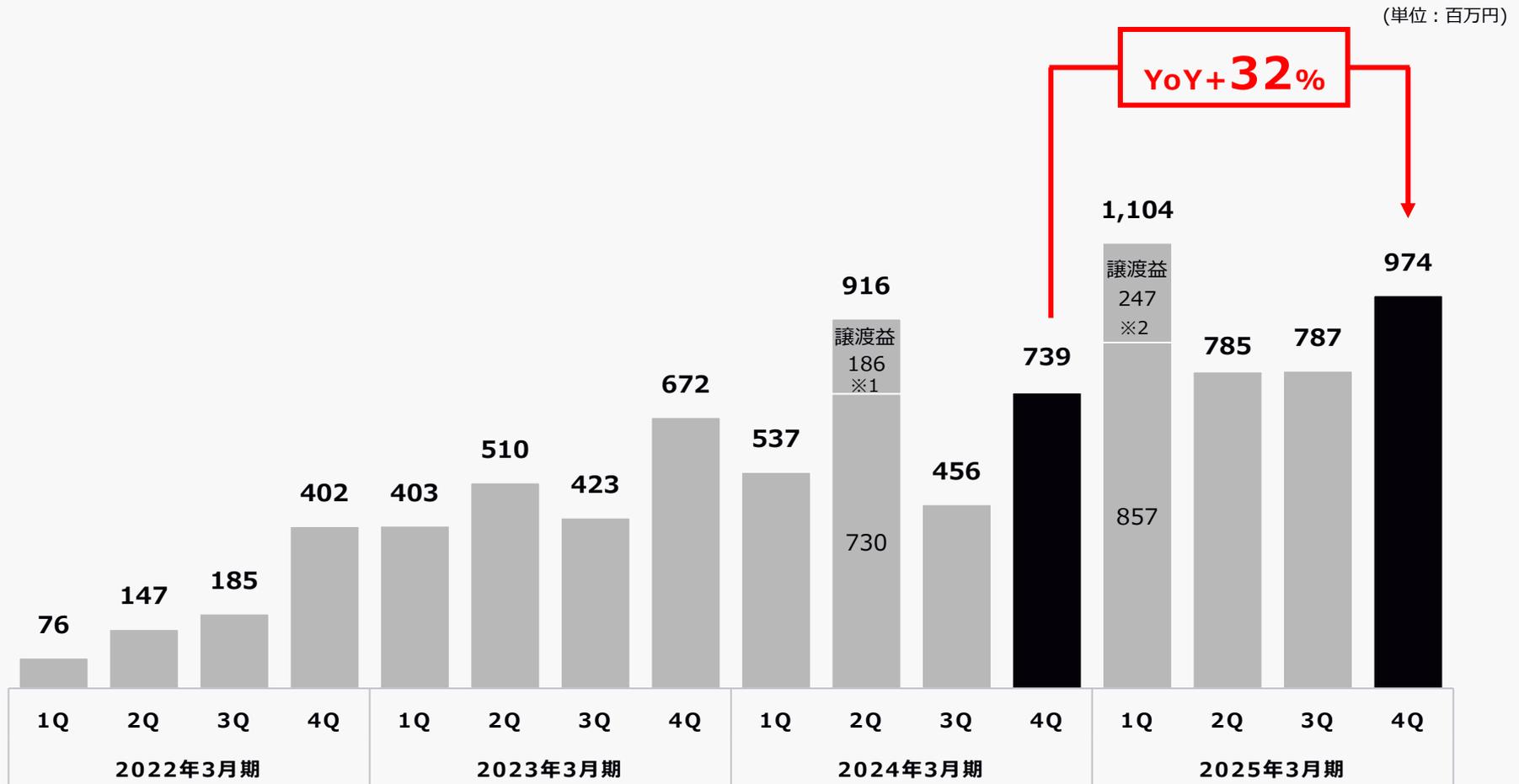
良好な市場環境を背景に主力事業である人材・エネルギー領域が成長し、過去最高の四半期売上収益を達成。特にエネルギー領域の大幅成長が牽引し、全体ではYoY+37%増収。



※ 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。）

EBITDA 四半期推移

エネルギー領域では繁忙期を好機に更なるシェア拡大を目指し、積極的なマーケティング投資や将来利益の積み上げを行いながらも、両事業の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。

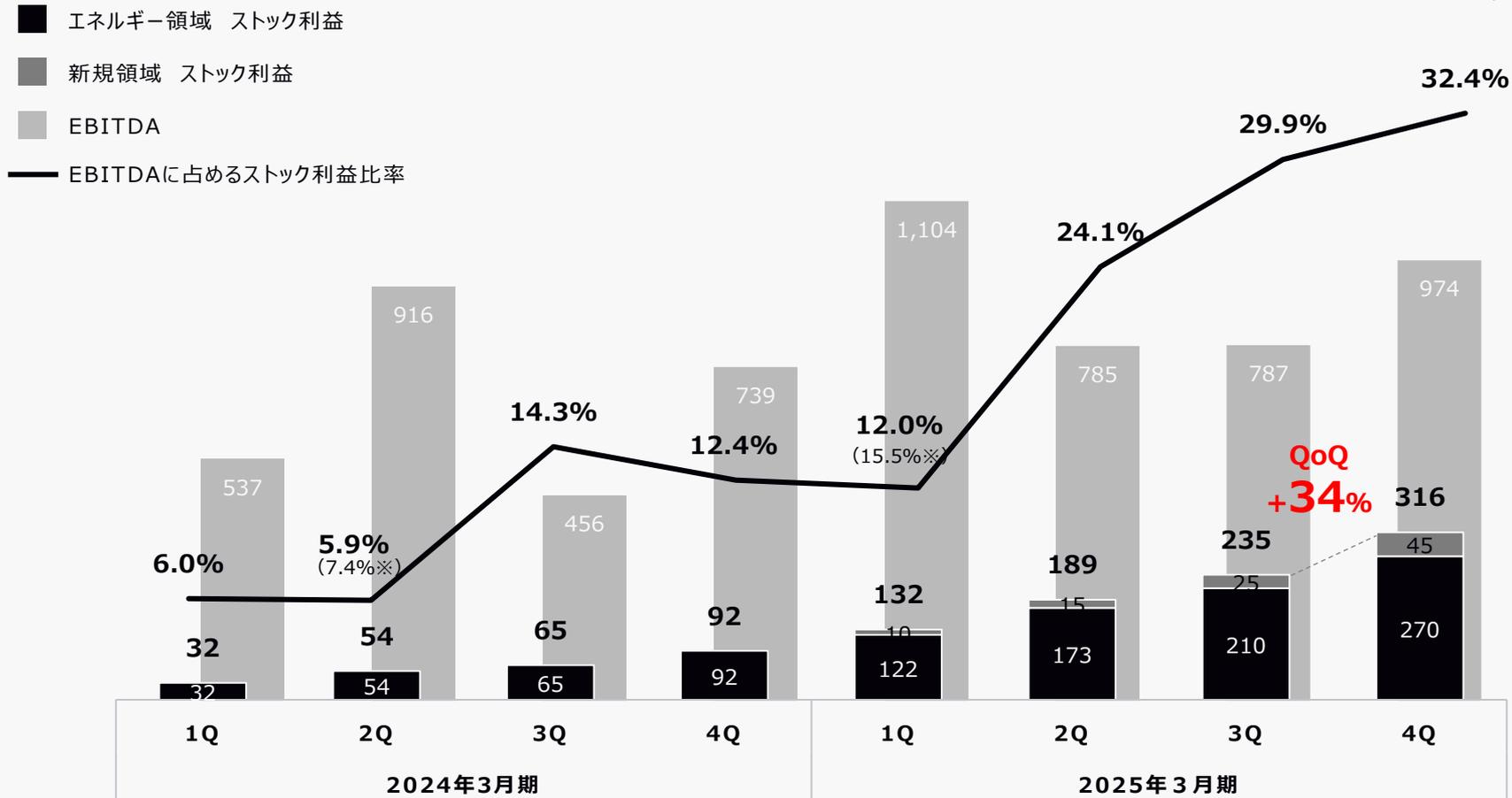
※4 2024年12月より株式会社HRteamの持分法適用開始、第3四半期全体への影響度は軽微

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

重要KPI：ストック利益

4Qは316百万円のストック利益を計上。前期下期・今期上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（1・2月）の電力需要増加に伴い当社のストック利益にもポジティブに影響。

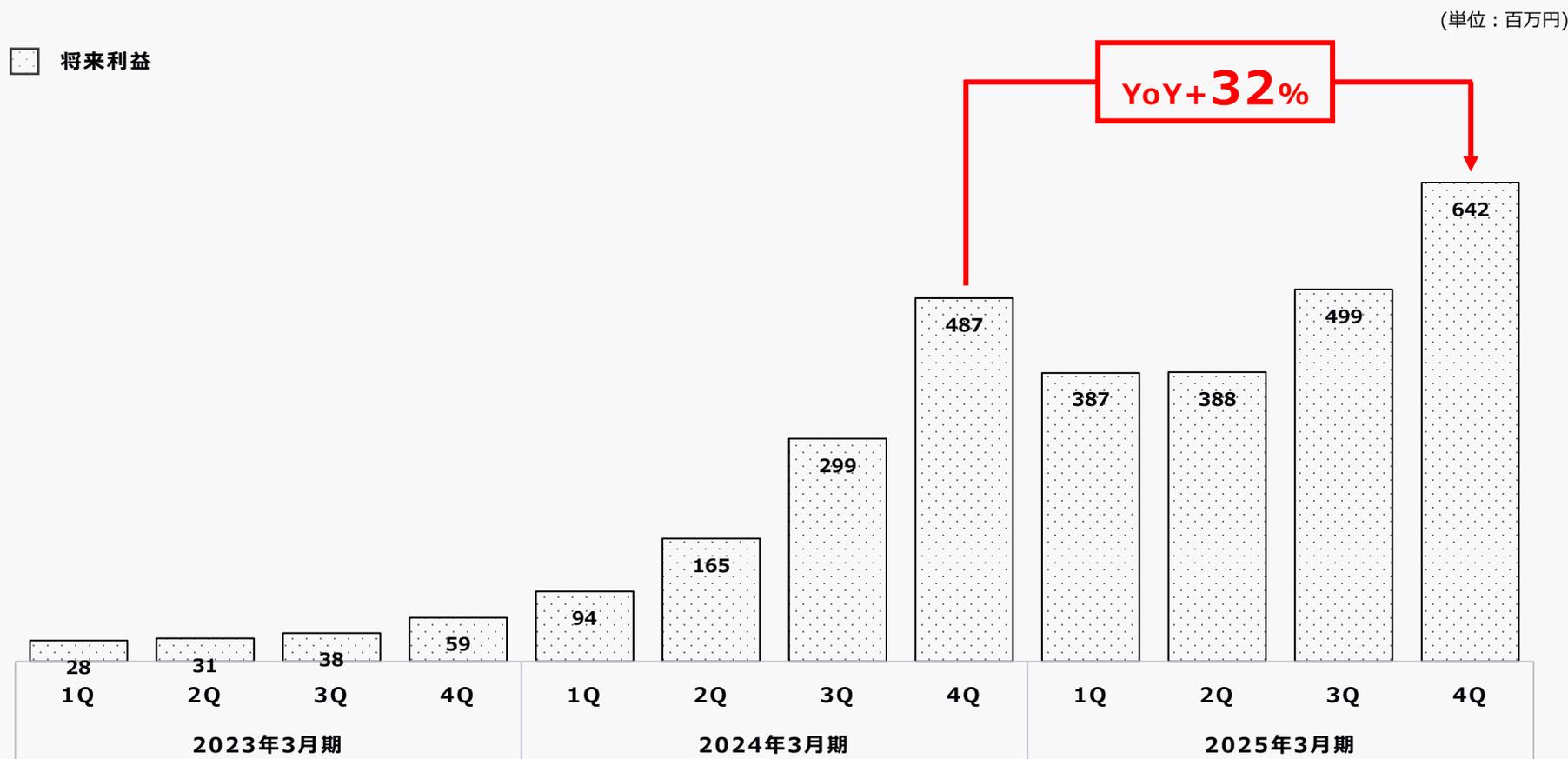
(単位：百万円)



※ 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.

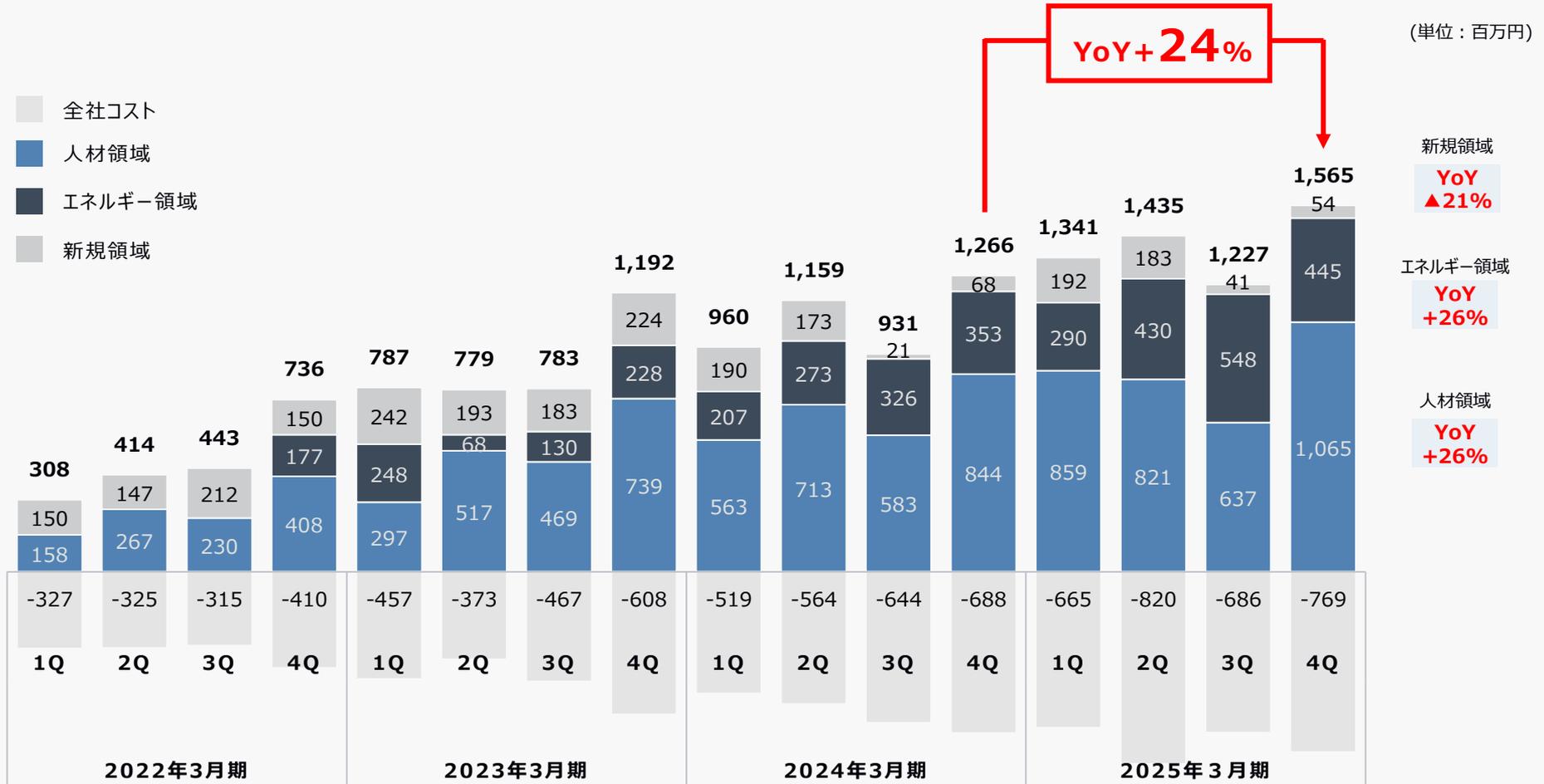
重要KPI：将来利益

エネルギー領域の需要期である4Qにおいて、来期以降のストック利益の拡大、継続的な利益成長の蓋然性向上に向け将来利益の積み上げを強化。4Q単体で642百万円を獲得。



事業利益・全社コスト 四半期推移

各領域の成長により全事業合計の事業利益はYoY+24%の増益。積極的なAI活用を進め生産性の向上に取り組みながらも、みん就のPMIおよび成長投資をはじめ、開発コストの増加により全社コストはYoYで増加。



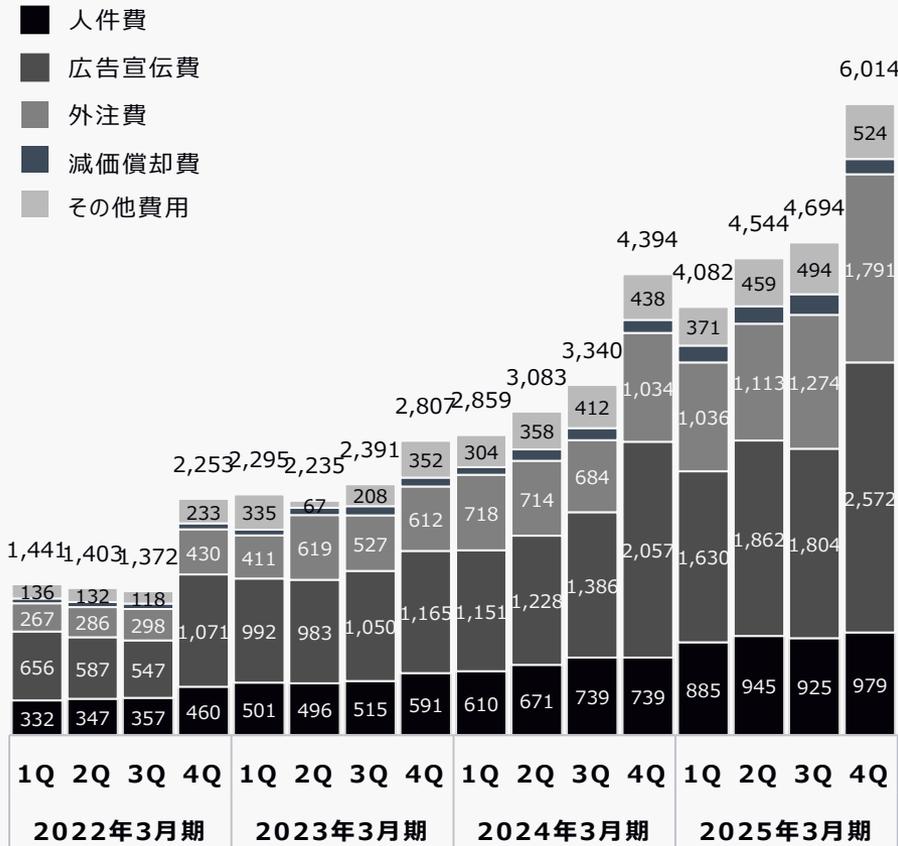
※ エネルギー領域・・・2022年1月（2022年3月期4Q）に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化。
 ※ 人材領域・・・2024年4月（2025年3月期1Q）にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー（NVA）を事業譲渡。
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズを株式売却に伴い連結から除外。（2024年3月期より非継続事業へ組替え。）
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な費用 四半期推移

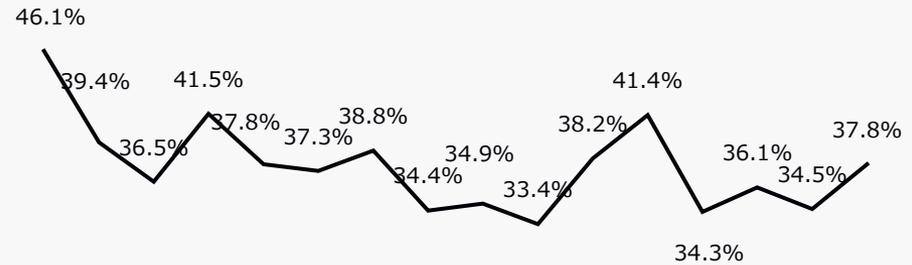
良好な市場環境を背景に各領域での積極的な成長投資継続。マーケティング投資の強化等より外注費がYoYで増加。広告の最適化が進み売上に占める広告宣伝費はYoYで-3.6P減少。

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.

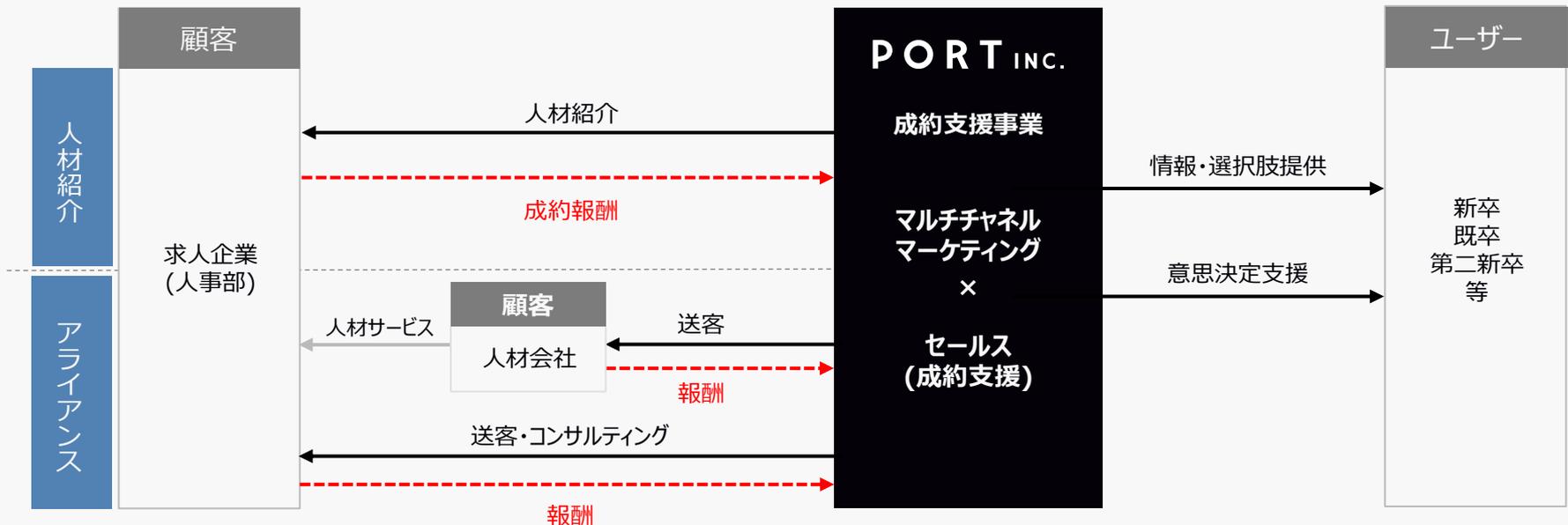
03

領域別 人材領域

人材領域のビジネスモデル

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%以上への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

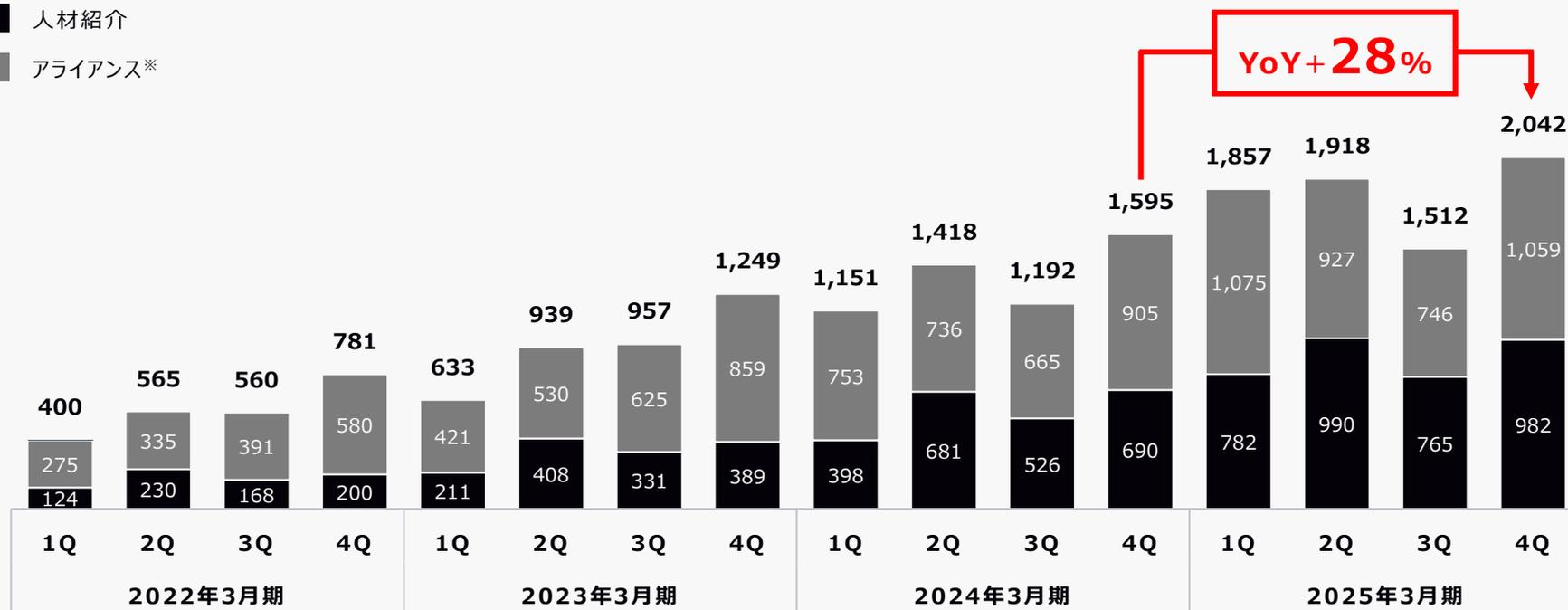


早期化の影響を受けるものの人材紹介ではキャリアアドバイザーの増員や成約単価の上昇等により+42%増収。今後も人材紹介に注力。みん就は計画以上に推移し、人材領域全体の成長に寄与。

(単位：百万円)

2025年3月期 4Q		
合計	人材紹介	アライアンス
2,042 (YoY +28%)	982 (YoY +42%)	1,059 (YoY +17%)

- 人材紹介
- アライアンス※



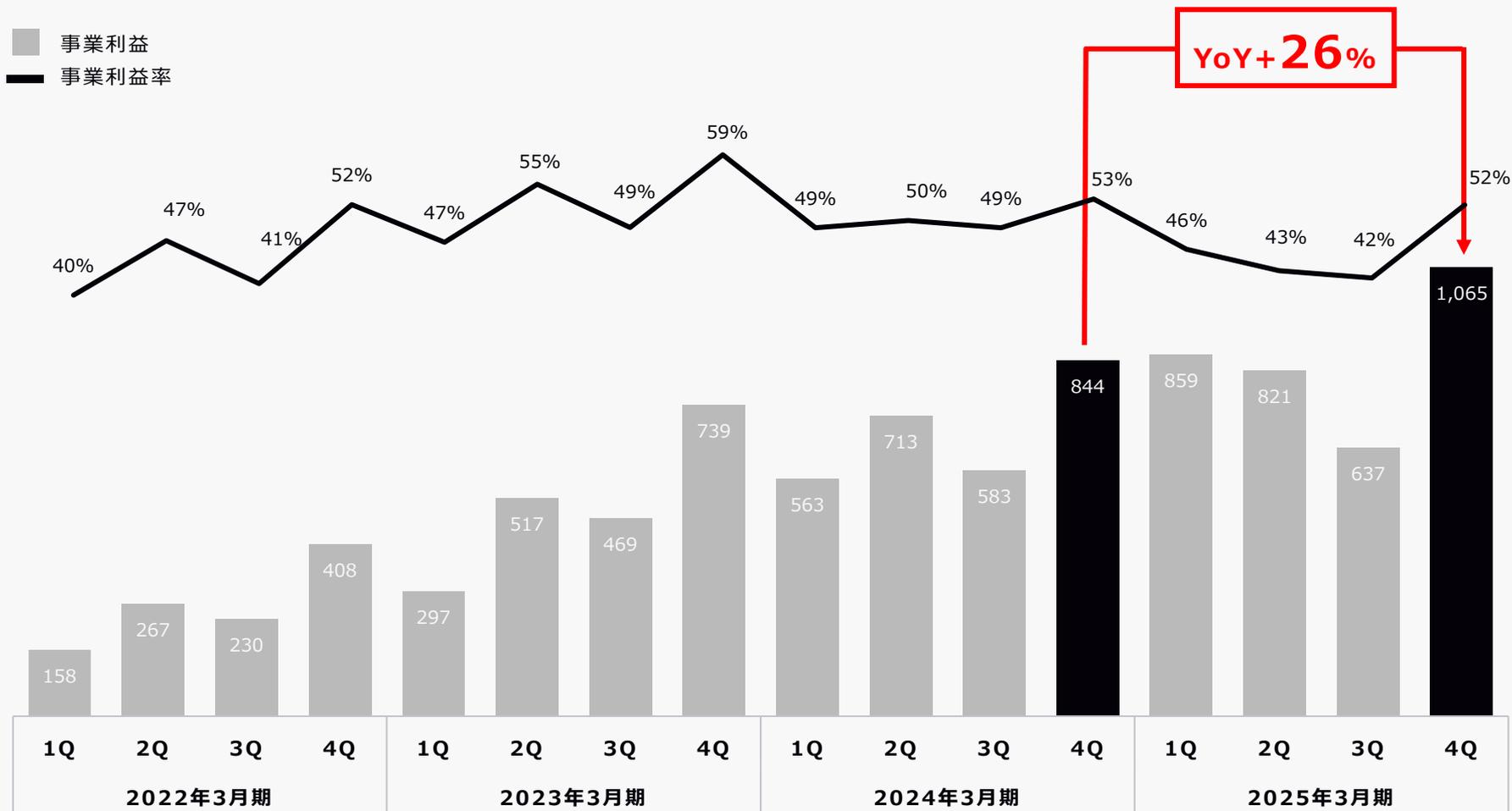
※ アライアンスは、人材会社および企業向け送客に加え、「その他」に含まれていた企業向けコンサルティングなどを包括。

※ 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。

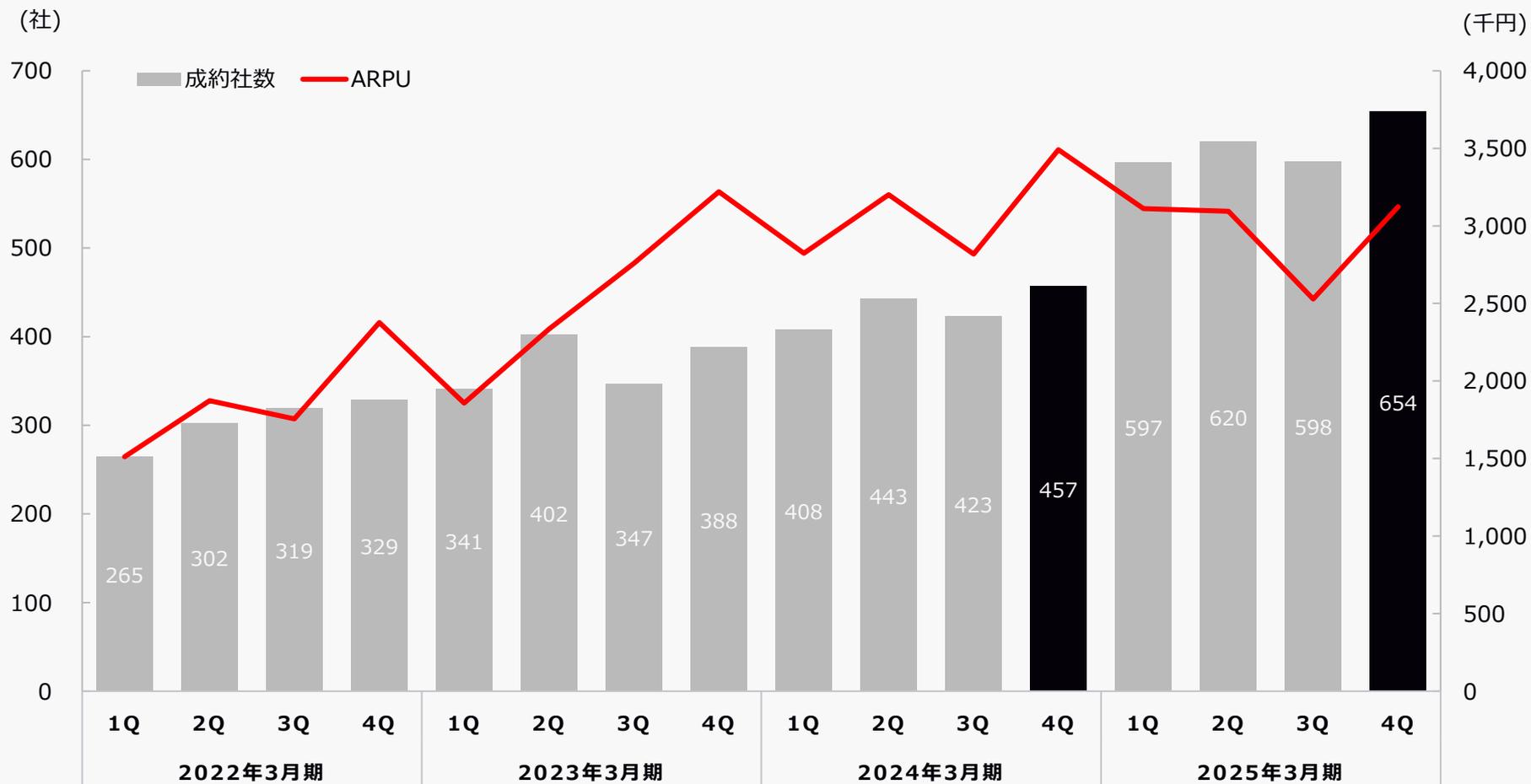
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

今期1Qより積極的な人材投資に加え、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継続。堅調な事業成長によりYoY+26%増益。

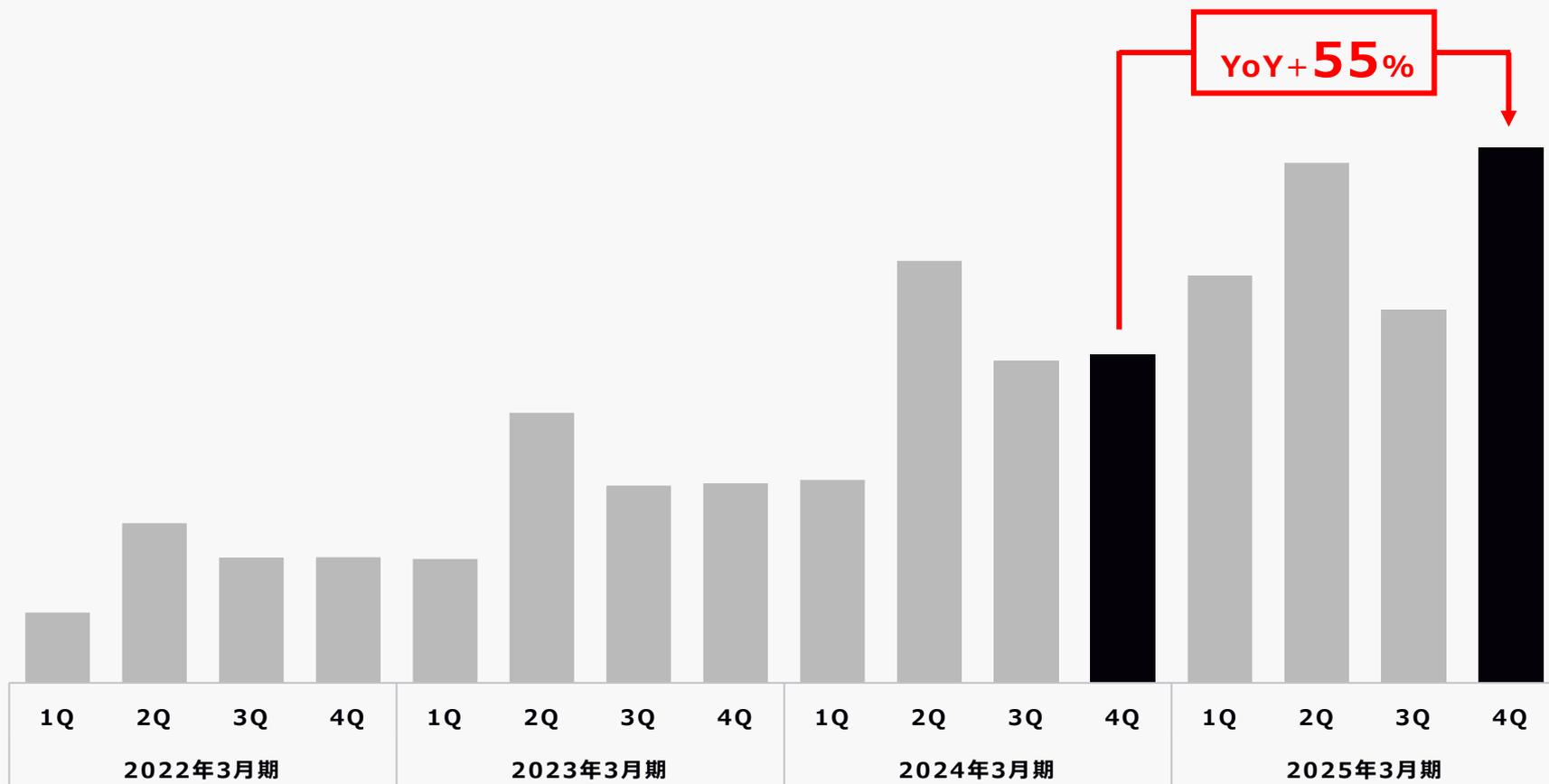
(単位：百万円)



人材紹介の事業特性・季節性の影響やみんな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。26年3月期からは人材紹介のみの成約社数・ARPUの開示を検討。



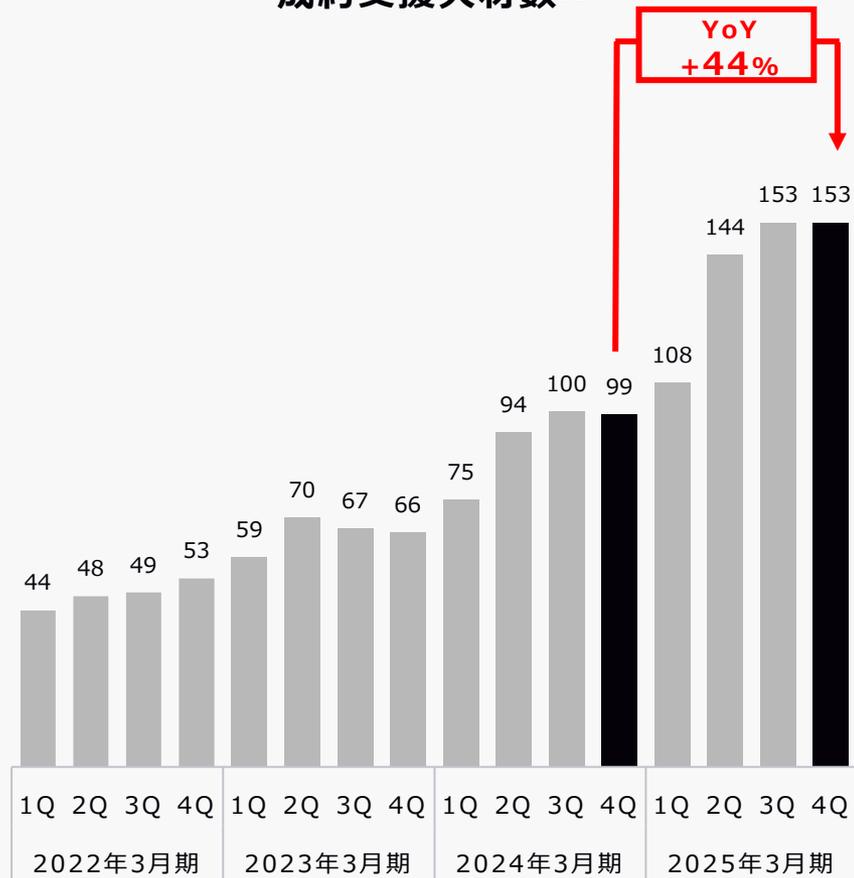
就職活動の早期化を背景に、人材紹介の需要期が4Qへシフトし。キャリアアドバイザーの増員や地方拠点の拡大等によりYoYで大幅に増加。



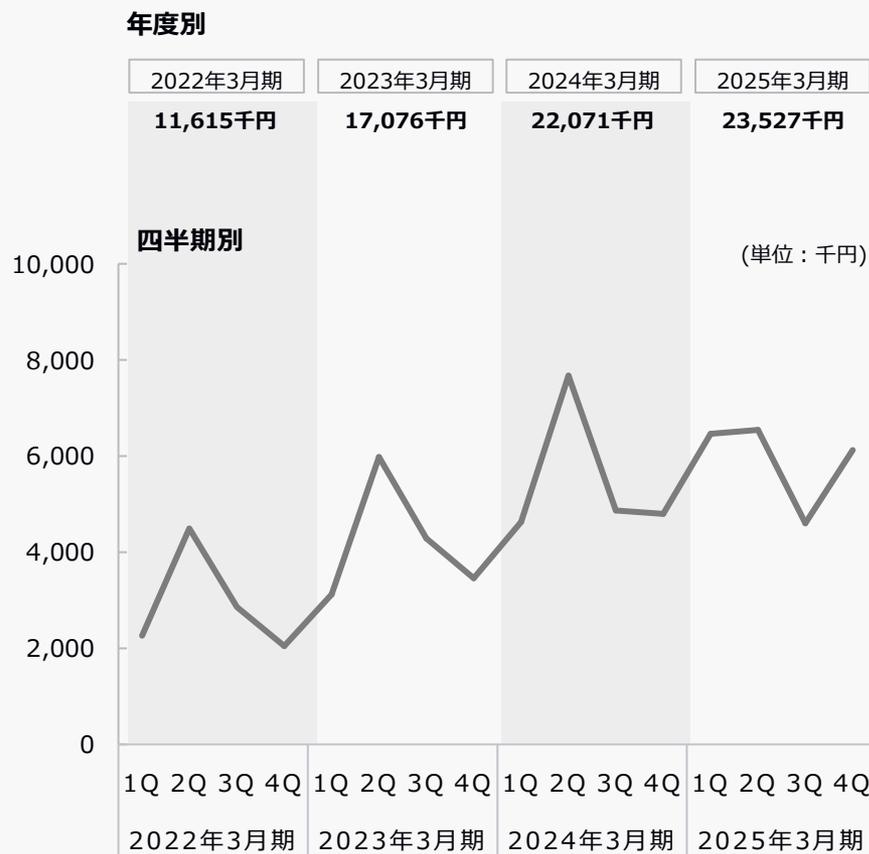
※ ネットビジョンアカデミー（NVA）を事業譲渡に伴い、成約件数を過去実績より除外。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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2025年3月期の1人当たり売上はYoY+7%増加。

成約支援人材数※1 (単位：人)



1人当たり売上※2



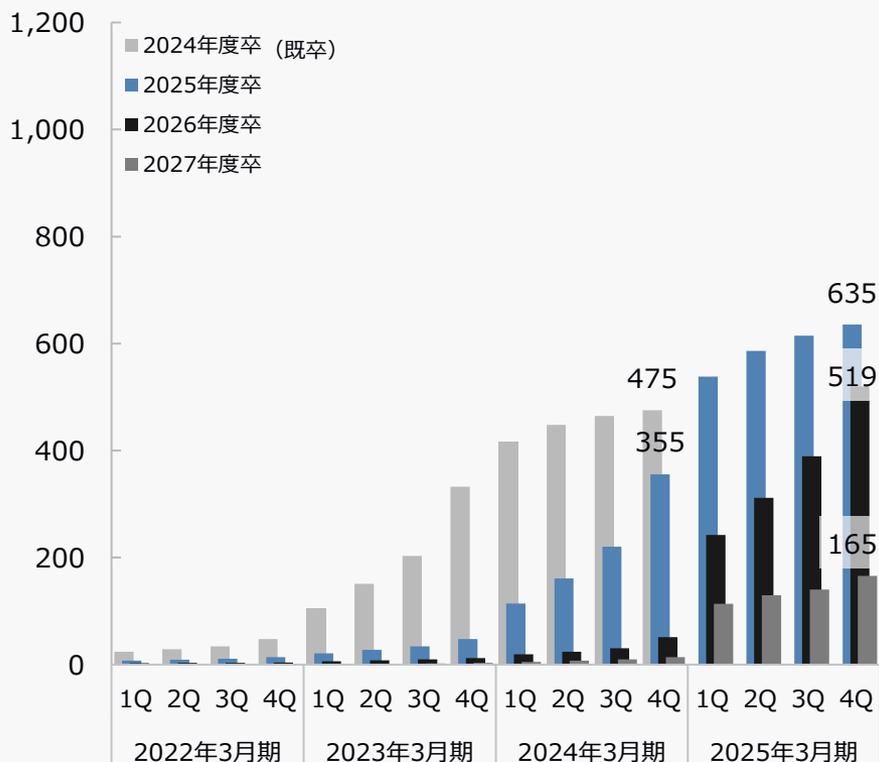
※1 成約支援人材数 = キャリアアドバイザー + リクルーティングアドバイザー。四半期毎の平均成約人材数。

※2 1人当たり売上 = 内定承諾数 - 内定承諾後辞退数を差し引き発生した売上収益 ÷ 平均成約人材数

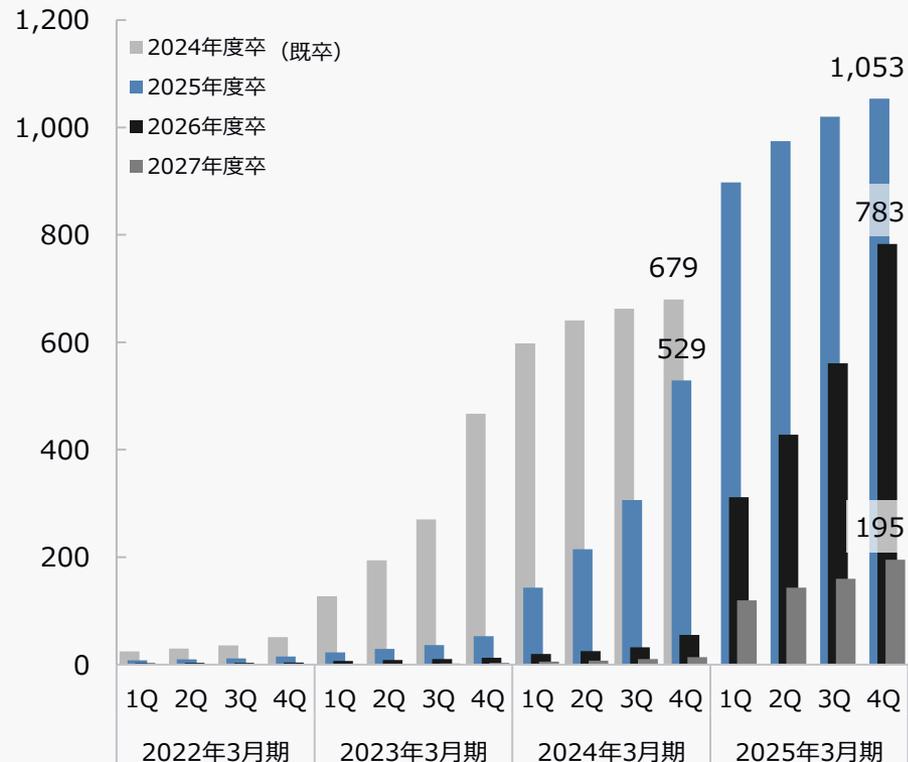
M&A後のシステム整備が整ったため新たにPORTグループに加わったみん就・Matcherを含めた会員数を2025年3月期1Qより開示。25卒におけるユニーク会員数は約63万人、総会員数は約100万人を突破。

(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



※3

※3

※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。

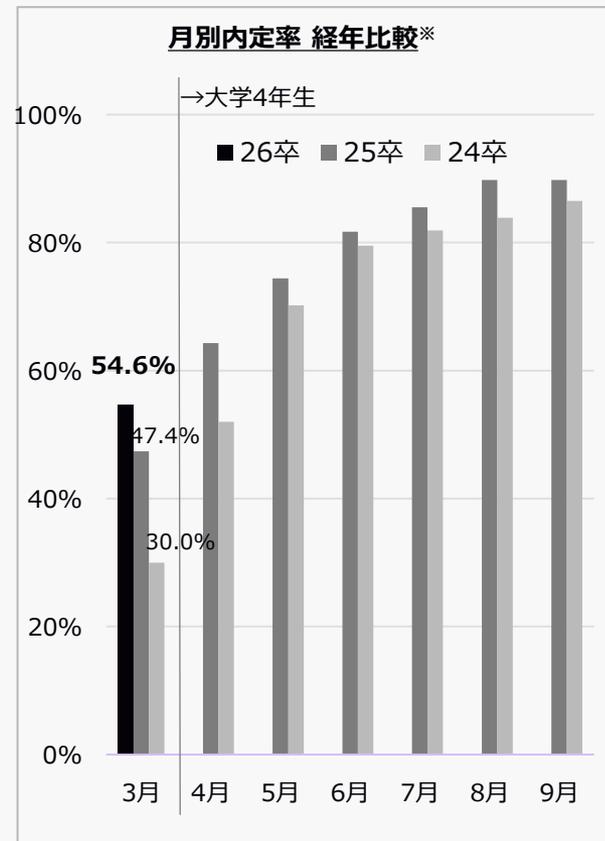
※2 PORTグループが運営する各プロダクトの会員数を単純合算し算出。

※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。2025年3月期1Q-3Qに開示していた数値との誤差が生じています。

就職活動の早期化により内定出しが大手企業も含めて早期化。26卒では大学3年の3月時点で約半数以上が企業からの内定を保持。人手不足に伴う人材獲得競争の激化により通年をかけて採用に取り組む企業が増加傾向。

(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



(就活早期化は、過渡期であり流動的であるため現時点での状況)

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。今後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			大学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			大学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。大学2年の需要も増加		

当社売上寄与度 △:小 ○:中 ◎:大

03

領域別 エネルギー領域

エネルギー領域 ビジネスモデル

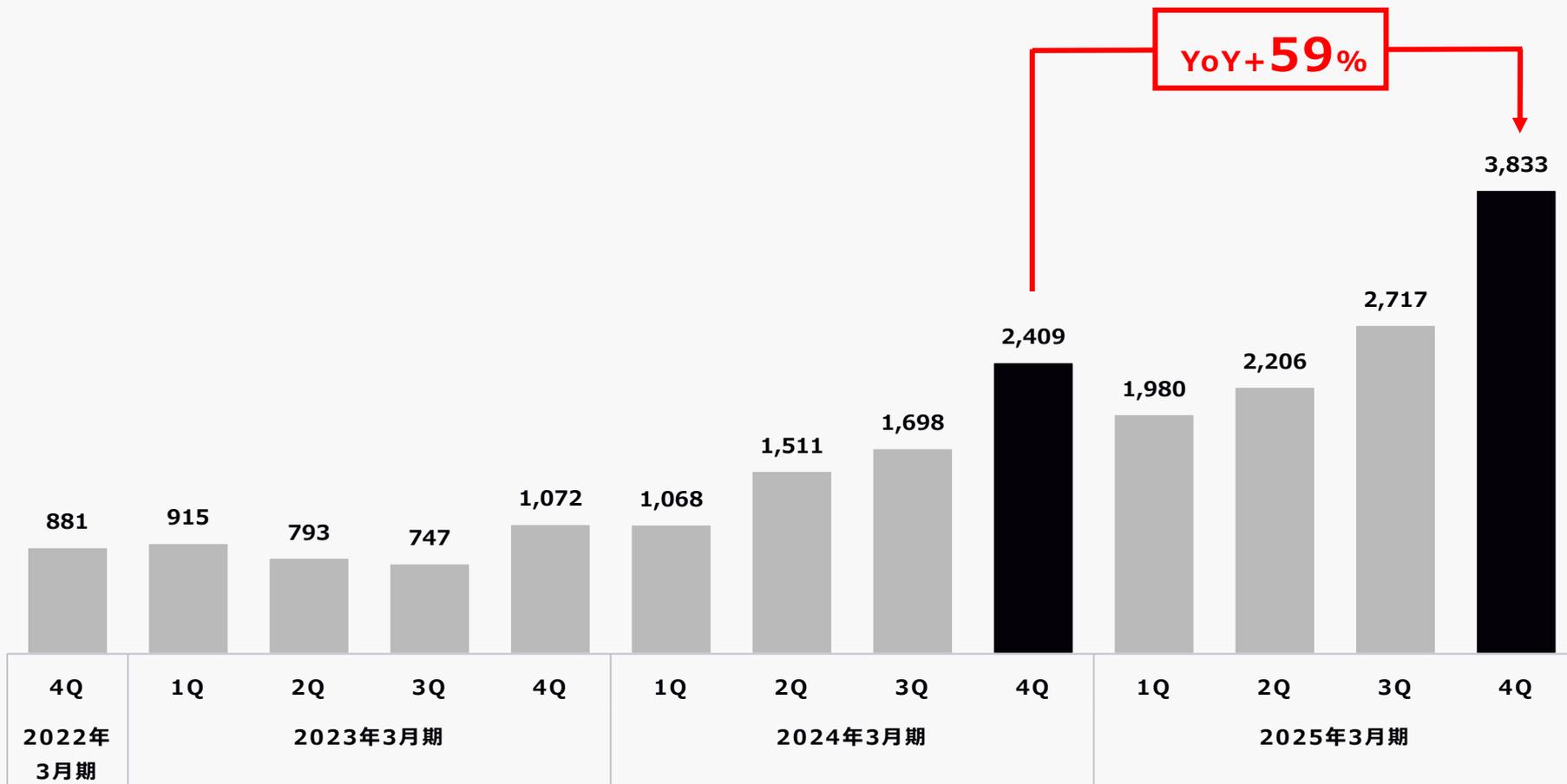
圧倒的な成約力とマルチチャネルマーケティングによる集客力を活用し、主に電力事業者向けの個人向け電力・ガス等の成約支援サービスを提供。

- 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



過去最高の四半期売上収益を達成。繁忙期を好機に更なるシェア拡大を目指し、マーケティング投資を強化。総成約件数の拡大に加えて成約単価の上昇が寄与し、YoY+59%の大幅成長。

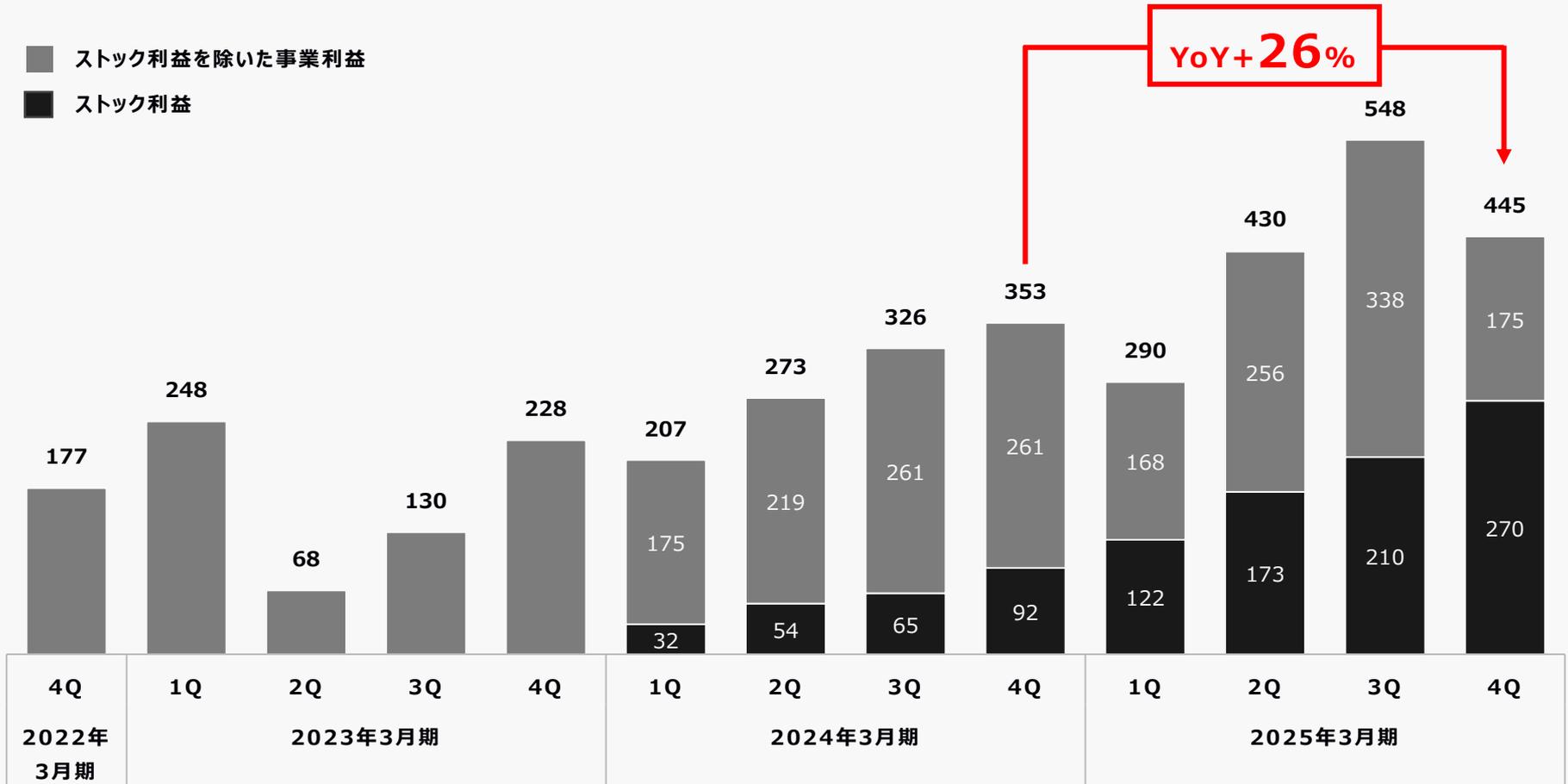
(単位：百万円)



※ 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.

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。着実なストック利益の拡大によりYoY+26%増益。

(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利益の最大化に向け、将来利益を重視。それらを従来のショット契約として換算した場合の事業利益創出力は4Q単体で約8.1億円。

将来利益とは

1ユーザーの成約支援における報酬形態

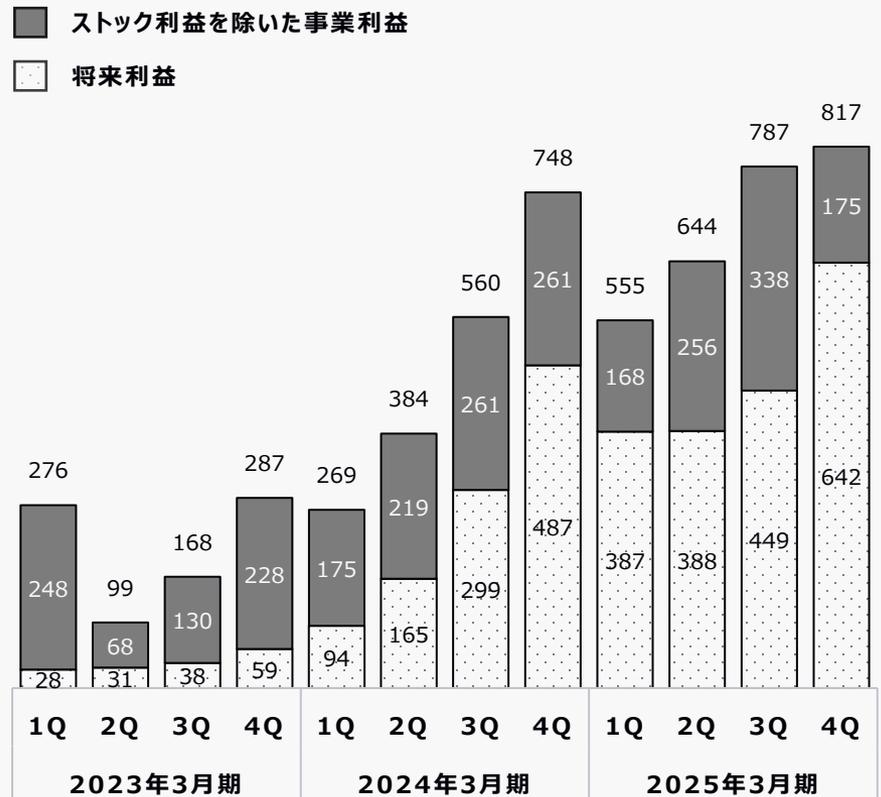
	①ショット契約	②ストック契約
収益発生タイミング	成約月のみ	ユーザーの電力契約期間
1成約あたりの収益	1万円（仮）	ユーザーの毎月の電力料金の2%（仮）

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、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。

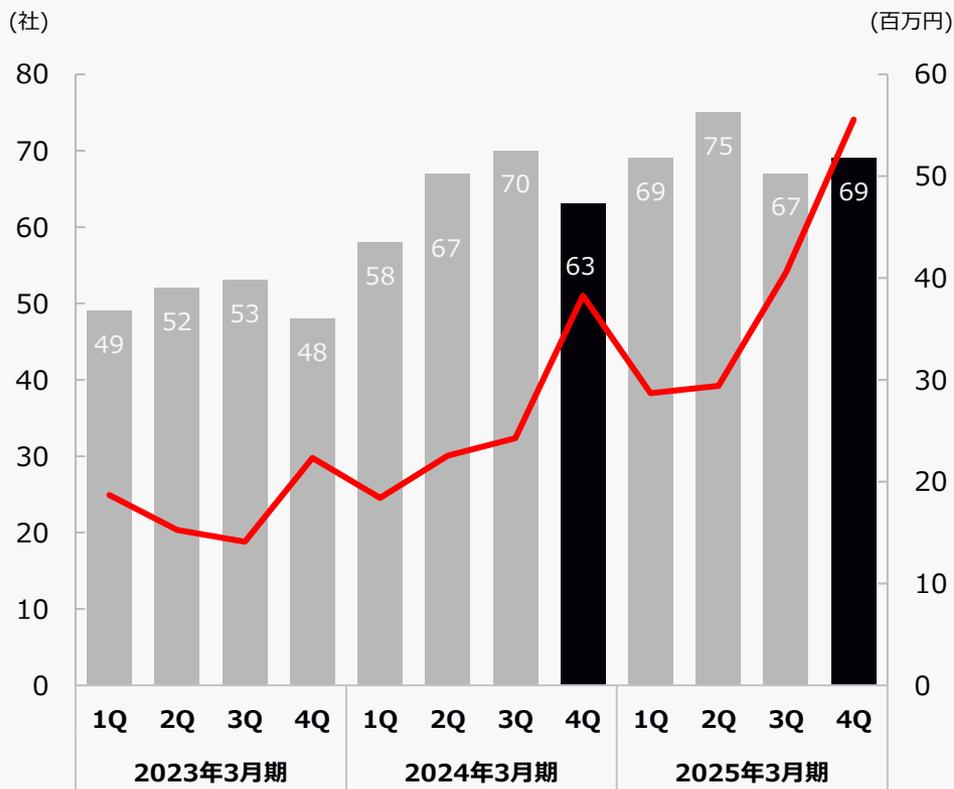
将来利益をショット契約として換算した場合の事業利益創出力

（単位：百万円）



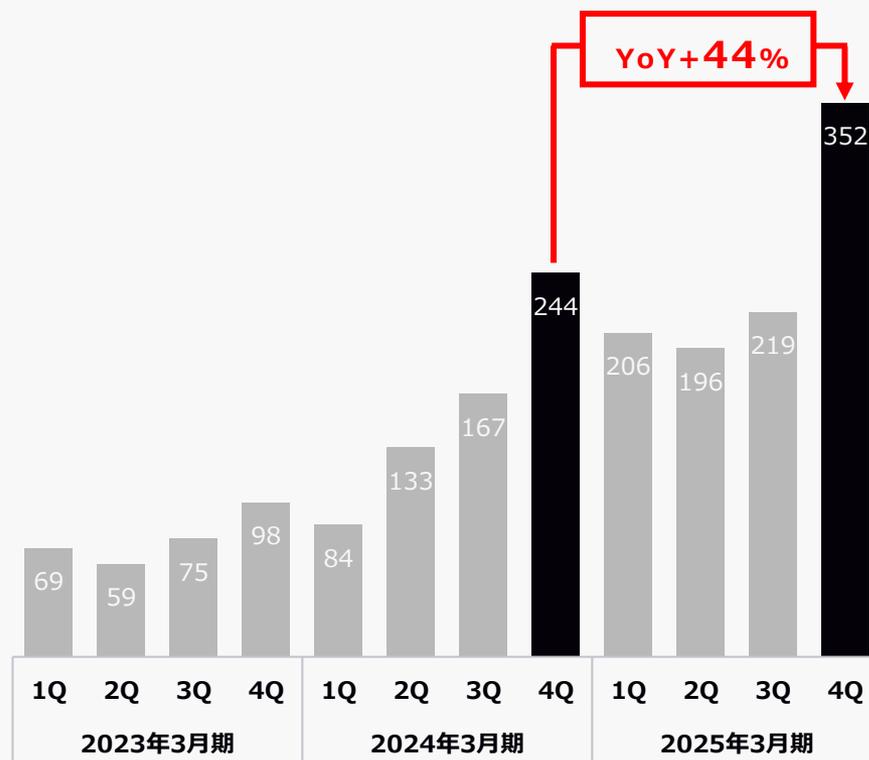
各電力事業者の新規顧客獲得需要の増加や電力以外の付帯商品の成約も好調に推移し、総成約件数はYoYで大幅に増加。また、成約単価の上昇等によりARPU（1社あたりの売上収益）はYoYで大幅に増加。

■ 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。

04

2026年3月期通期 業績予想

2026年3月期 業績予想

ストック利益の着実な貢献結果を踏まえ、26年3月期を初年度とする新中期経営計画「PORT ODYSSEY800」の初年度は増収増益を前提に将来利益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

主力事業である人材・エネルギー領域のシェア拡大に向け、オーガニック・インオーガニック成長の両軸で事業拡大を推進

新中期経営計画最終年度（30年3月期）でEBITDA130億円、ストック利益EBITDA比率40%の達成に向け、初年度より将来利益の獲得を最重要視

25年3月期の各利益実績には
+ 譲渡益247百万円
▲ 優待費用121百万円
合計 + 126百万円のインパクト

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

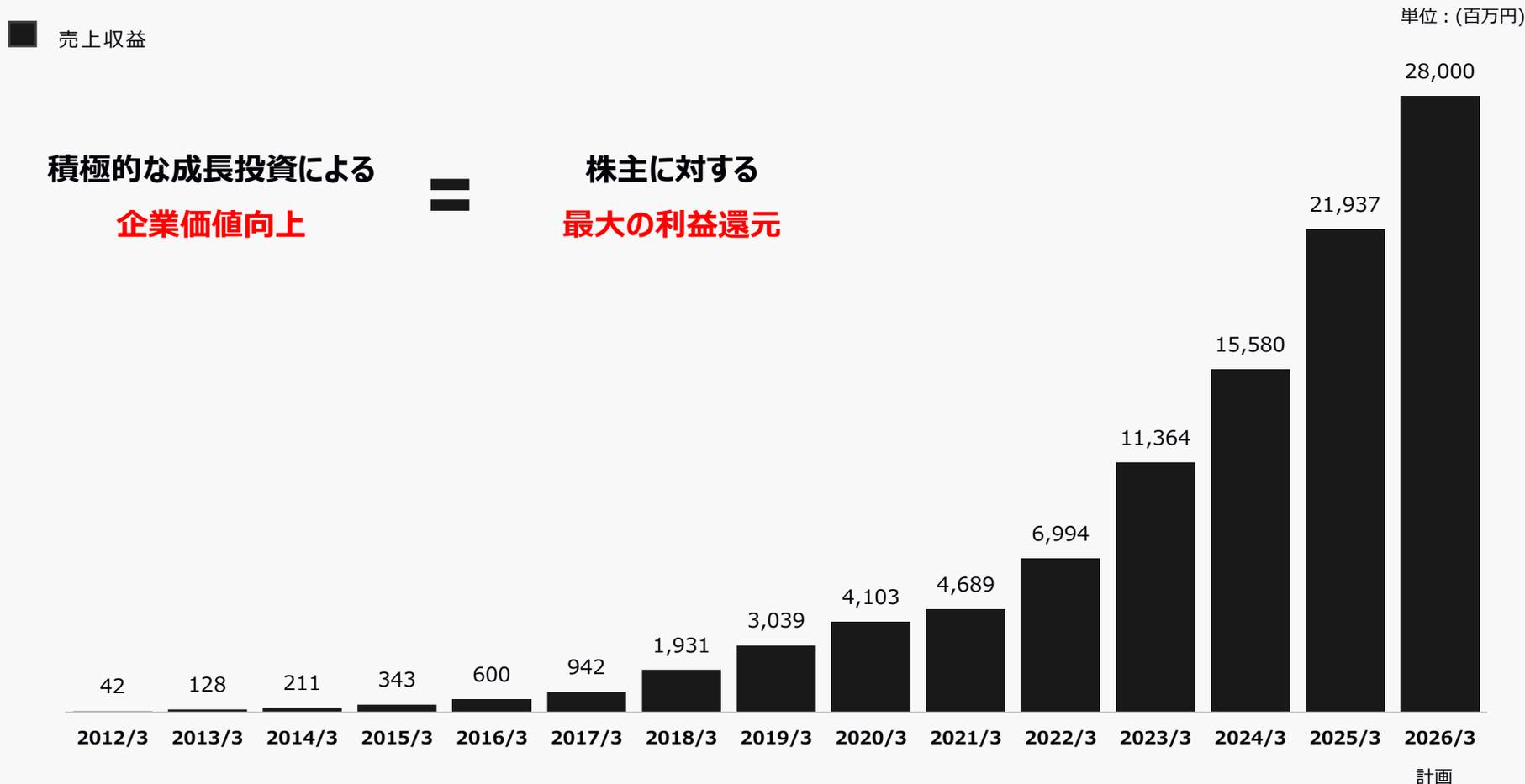
以下の前提をもとに業績計画を策定。

領域別	2026年3月期 見込み	前提及び主な取り組み
人材領域	<p>売上収益 +30%成長継続</p>	<p>新卒紹介市場におけるシェアNo.1に向け、強固な会員基盤を活用し高い成長継続</p> <ul style="list-style-type: none"> 人材紹介 早期化影響による入社前辞退率の増加を考慮しながらもより一層人材紹介に注力 成約支援人材 2025年4月に141名が入社、成約支援組織を40～50%程度拡大予定 成約件数・成約単価 地方拠点の拡大。福岡拠点の開設、大阪・名古屋拠点は拡大 単価上昇は見込まれるものの計画には保守的に織り込む AI活用による生産性、成約率、集客率向上 AIエージェントの稼働を強化、プロダクト開発にも活用し、会員基盤を強化
エネルギー領域	<p>売上収益 +30%成長継続</p>	<p>継続的な利益成長の蓋然性向上に向け、将来利益の積み上げ強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 成約件数 積極的なマーケティング投資を継続し更なる総成約件数の拡大。電力・ガス等の切替えユーザーにもアプローチ拡大（25年3月期はYoY+54%増） 成約単価 良好な市場環境に加え、市場における当社プレゼンス向上、成約単価は据え置きで計画 AI活用による生産性、成約率向上 リスク管理AIエージェントをはじめ複数のAIエージェントを展開 新規事業（系統用蓄電所事業）の検証継続 電力事業者への成約支援から業務支援への拡張

05

株主還元方針

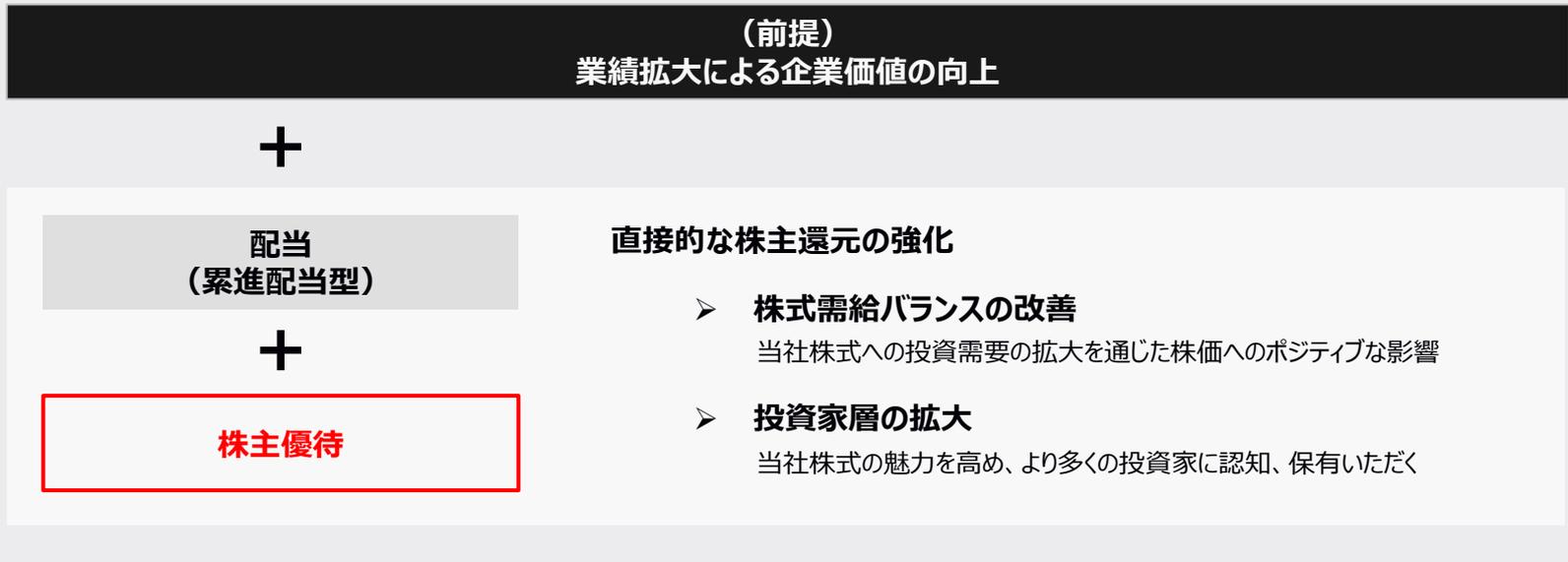
当社が上場しているグロース市場では、高い成長が期待されていることを含め、積極的な成長投資による業績拡大を通じて、企業価値向上を実現し、株主の皆様への利益還元に繋げることを最優先事項として設定。



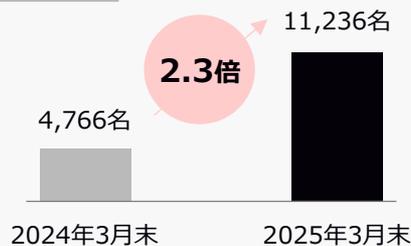
株主優待実施による効果

株式需給バランスの改善、投資家層の拡大を目的に、直接的な株主還元を強化を図るため株主優待を実施。結果として株主数は2倍以上拡大し目的を達成することができたとポジティブに評価。

株主還元方針



単元のみ株主数



2024年9月末/2025年3月末を基準日とした株主優待を実施

株主数の増加・認知度の向上に寄与

今後の株主還元方針

今後については株主平等、保有株式数に応じた公平な利益還元を重視し、配当ヘシフト。ただし、株主還元総額（配当・優待の合算）は拡大。



06

お知らせ・主な経営指標

2025年3月期通期 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	2025/5/14（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月期通期決算説明中期経営計画質疑応答（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_WpqCQS3-TqKDF5W8BXRJ4g

IR情報の発信

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

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）

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	Q4
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	6,810
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	2,042
エネルギー領域	-	-	-	881	915	793	747	1,072	1,068	1,511	1,697	2,409	1,980	2,206	2,717	3,833
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	934
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	6,014
人件費	332	347	357	460	501	496	515	591	610	671	739	739	885	945	925	979
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	2,572
外注費	267	286	298	430	411	619	527	612	718	714	684	1,034	1,036	1,113	1,274	1,791
減価償却費	48	49	51	56	54	67	90	85	75	110	116	124	158	164	196	145
その他費用	136	132	118	233	335	67	208	352	304	358	412	438	371	459	494	524
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	1,565
人材領域	158	267	230	408	297	517	469	739	563	713	583	844	859	821	637	1,065
エネルギー領域	-	-	-	177	248	68	130	228	207	273	326	353	290	430	548	445
新規領域	150	147	212	150	242	193	183	224	190	173	21	68	192	183	41	54
営業利益	26	96	134	341	349	442	332	574	461	800	340	614	945	621	590	829
EBITDA	76	147	185	402	403	510	423	672	537	916	456	739	1,104	785	787	974
将来利益込EBITDA	-	-	-	-	431	542	462	732	632	1,082	756	1,226	1,492	1,174	1,236	1,617
税引前当期利益	16	89	131	327	348	429	319	561	448	783	313	601	930	609	573	818
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	566

※ 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)	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3	FY2025/3
売上収益	4,689	6,994	11,364	15,580	21,963
人材領域	1,471	2,308	3,779	5,357	7,331
エネルギー領域	-	881	3,528	6,687	10,737
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	4,345	5,569
人材領域	689	1,064	2,023	2,704	3,383
エネルギー領域	-	177	675	1,160	1,714
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			
					Q1	Q2	Q3	Q4
流動資産合計	3,780	5,878	5,872	7,353	7,947	7,787	7,405	7,287
現金及び現金同等物	2,411	3,962	3,872	3,797	5,390	3,929	3,738	2,543
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	15,441
有形固定資産	59	63	316	955	1,045	1,042	1,206	1,503
無形資産	429	443	607	1,152	1,319	1,806	2,244	3,303
のれん	1,909	3,337	3,399	3,995	4,952	4,952	4,952	4,554
資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	18,384	19,125	20,345	22,729
流動負債合計	2,103	3,060	3,023	4,451	4,196	4,876	4,994	6,838
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	7,384
負債合計	4,733	7,335	7,415	9,482	10,933	11,485	12,025	14,222
資本合計・純資産	2,022	2,986	4,019	6,752	7,451	7,640	8,319	8,506
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	7,452	7,641	8,322	8,511
持分比率 (自己資本比率)	29.9%	22.9%	28.4%	41.6%	40.5%	40.0%	40.9%	37.4%
負債及び純資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	18,384	19,125	20,345	22,729

ディスクレーム

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>

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。