



2025 年 9 月 2 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

## 投資家Q & A 2025 年 8 月

2025 年 8 月に機関投資家様・個人投資家様より頂戴した主なご質問とその回答についてレポートいたします。

本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーの観点より、毎月第 2 営業日に開示を予定しております。また、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。

### 全体業績について

**Q. 2026 年 3 月期第 1 四半期の業績について、会社としてどのような評価をしていますか。**

A. 2026 年 3 月期第 1 四半期は、売上収益・EBITDA とともに会社計画を上回る進捗で着地いたしました。これは、各事業のオーガニック成長、特にエネルギー領域の大幅な成長が全体を牽引したことや、ストック利益も YoY+188%と大きく増加し EBITDA に寄与した結果であり、当社としてはポジティブな評価をしています。

また、前期に引き続き積極的な将来利益の積み上げを行っており、年間で将来利益前年比+50%増加の計画に対して第 1 四半期は前年同期比+79%増加となっております。

エネルギー領域は、マーケティング投資の強化等により総成約件数が増加し、成約単価の上昇に加え、着実なストック利益の拡大にも寄与しました。結果として大幅な増収増益を達成し、会社計画に対しては概ね計画通りの着地となりました。

人材領域は、キャリアアドバイザーの増員等による成約件数の増加や、就職活動の早期化影響により第 1 四半期が需要期となっていることも含めて、人材紹介サービスが大幅に成長し、会社計画を上回る着地となりました。

**Q. 現状の市場シェアについて教えてください。また、中長期的に各領域においてどの程度シェアを拡大していけるとお考えでしょうか。**

A. エネルギー領域における個人向け電力・ガス成約支援市場、人材領域における新卒人材紹介市場ともに現在は約 10%程度の市場シェアとなりますが、シェア拡大を図り、2030 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画期間においては、約 20~25%まで拡大していきたいと考えています。また、エネルギー領域においては法人向け市場へのシェア拡大、人材領域においては、既卒・第二新卒の 20 代若年層での人材紹介市場でのシェア拡大も図ってまいります。

Q. 今後も EBITDA マージンは 16%、営業利益率は 13-14%程度を維持する方針でしょうか。また、将来利益を積み上げることで、来期以降は構造的に利益率が上がる可能性はありますか。

A. 当社はまだ売上収益額や利益額の絶対的な成長を追求する段階にあると考えているため、今後も同水準を想定しています。ストック利益の拡大により構造的には来期以降の利益率は上がっていくものと考えていますが、エネルギー領域、人材領域ともにシェア拡大による総成約件数の最大化のためのマーケティング投資や更なるストック利益の拡大をはじめとした中長期的な成長のための先行投資も行っていく方針です。

## エネルギー領域について

Q. エネルギー領域ではストック利益が順調に積みあがっているかと思いますが、業績が好調な要因について教えてください。

A. エネルギー領域では良好な市場環境を背景にさらなる市場シェア拡大を目的にマーケティング投資を強化しています。その結果、総成約件数は今期第 1 四半期において YoY+39%増加しました。また成約単価の上昇も継続しています。

ストック利益については、前期までの大幅な将来利益の積み上げに加え、ユーザーの電力使用量に応じて一定割合がストック利益として計上されるため、冬場の電力需要の増加影響も第 1 四半期のストック利益にポジティブに影響しています。尚、今期第 1 四半期のエネルギー領域の将来利益は YoY+30%増加しており、引き続き積極的な将来利益の積み上げを行っていく方針です。

Q. 系統用蓄電所事業の進捗状況と今後の方針について教えてください。

A. 現在、群馬県の 2 カ所で系統用蓄電所が稼働しており、10 月にはさらに 1 カ所が稼働する予定です。本格展開する際には 10 カ所への投資拡大を計画しております。今期の業績予想の前提としては赤字を想定していますが、想定通りの収益があれば次年度以降での利益貢献が期待できます。需給調整市場への参入を目指し、今年度内に本格展開の意思決定を行うことを計画しています。

## 人材領域について

Q. 引き続き高い業績成長を継続する人材紹介サービスにおける事業の現状と今後の成長戦略について教えてください。

A. 人材紹介サービスでは、約 60 万人の新卒生の会員基盤を活用し、新卒・既卒・第二新卒等の 20 代前半の若年層向けにサービスを展開しています。特に新卒の人材紹介が著しい成長を遂げていますが、今後はさらなるシェア拡大を目指し、既卒・第二新卒へのサービスも強化していく方針です。

現在、成約支援人材（キャリアアドバイザー）は 150 名体制であり、毎年約 40～50%の増員を図っています。来期は新卒約 160～180 名を採用し、その約半数をキャリアアドバイザーに配属する計画です。

積極的な増員を図りつつ、AI 活用等による生産性も維持・向上させています。今期第 1 四半期においては、就職活動の早期化も影響し、成約件数は YoY+51%増加、人材紹介の売上収益は YoY+55%増と、高い成長を達成しました。

Q. 2024 年 4 月から連結子会社に加わった「みんな就」は、今期の会社計画において売上収益 30%の成長を見込んでいるとのことですが、具体的にどのような施策を実施しているのでしょうか。

A. みんな就は、前期 2025 年 3 月期に楽天グループからのシステム切り離しが完了し、サイト導線の改善やコンテンツ強化等、自社独自でのサービス改修を行っています。また、2025 年 5 月にはみんな就の IT 企業の顧客基盤を活用した IT 業界に特化した人材紹介サービスを行う新たな子会社（トラパス株式会社）を設立し、みんな就のさらなる成長に向け取り組んでいます。

## その他

Q. ステアブルコイン市場における成約支援事業への参入について、どのような背景や目的から参入を決めたのでしょうか。また具体的にどのようなサービスを展開するのか教えてください。

A. 日本のステアブルコイン市場の整備が進み、今後さらなる利用者層の拡大が見込まれることから、先行者としての優位性を獲得するべく、早期参入を決定いたしました。  
具体的には、ステアブルコインの発行者や取扱事業者に対し、利用者拡大のための成約支援事業を展開します。収益モデルは、ユーザーの口座開設時などの成約時に報酬が発生する「ショット型契約」と、取引量に応じて継続的に報酬が発生する「ストック型契約」の二つを組み合わせます。

## 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 : 2,431 百万円 (2025 年 6 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](mailto: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。