



PORT INC.

2025年3月期 第1四半期

決算説明資料

証券コード：7047

2024.8.13

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。

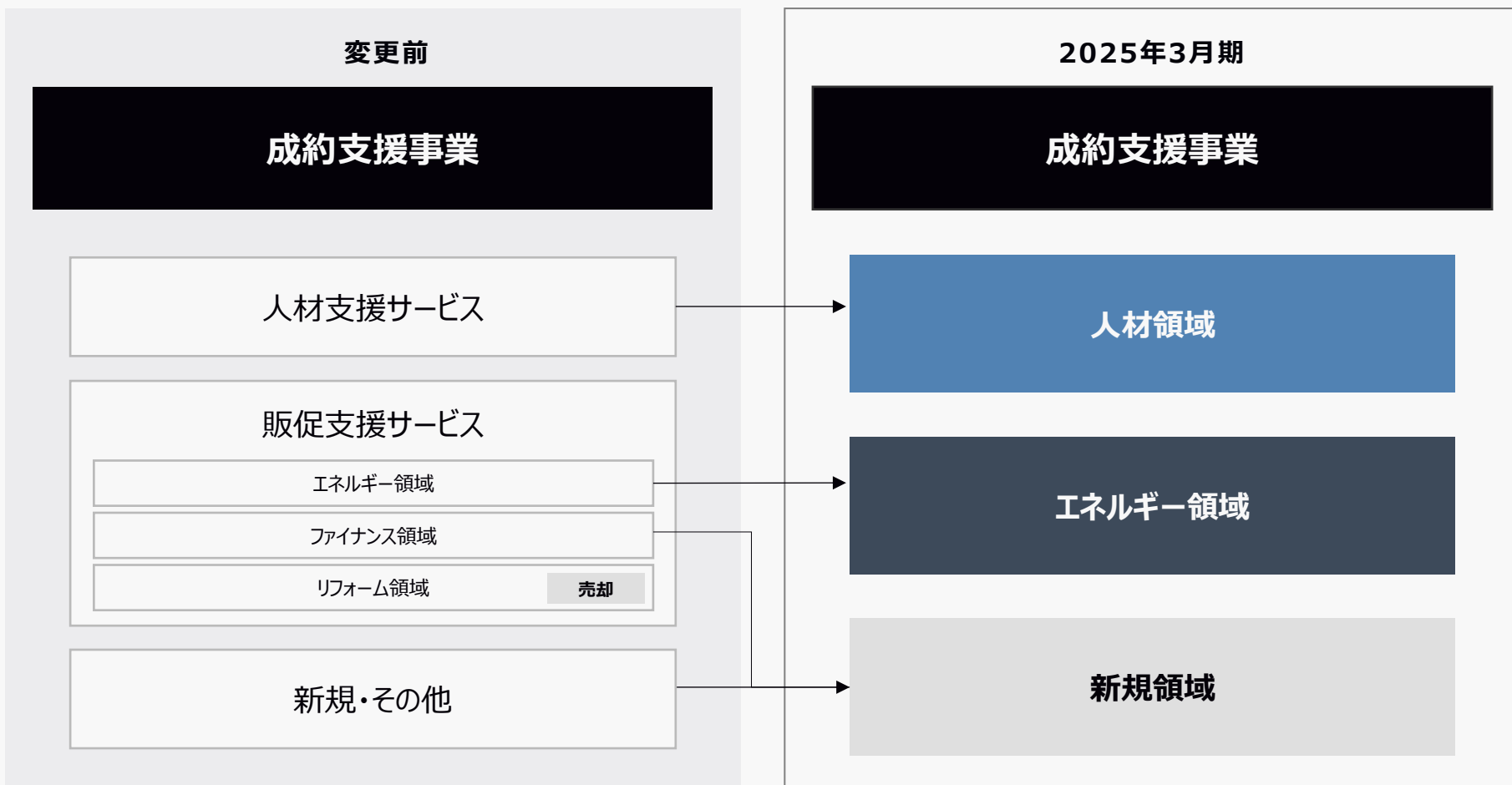
社名	ポート株式会社 / PORT INC.
設立	2011年4月18日
本社所在地	東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー5F
資本金	2,399百万円（2024年6月末時点）
代表者	代表取締役社長CEO 春日博文
事業内容	成約支援事業
従業員数	650名（2024年6月末：連結）
平均年齢	約28歳（2024年6月末）
男女比率	6 : 4
証券コード	7047（東証グロース） 2018年12月21日上場
主要グループ会社	株式会社INE/株式会社Five Line/ みん就株式会社

目次

01	2025年3月期 第1四半期 決算概要	P8
02	人材領域・エネルギー領域 決算概要	P22
03	第2四半期以降の見通し	P35
04	お知らせ・主な経営指標	P37
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	P45

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。



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、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

01

ドアーズの売却をはじめ、人材・エネルギー領域への選択と集中を実施し、会社想定を上回るオーガニックによる業績成長を実現。

02

人材領域は人材紹介がYoY+96%増収、エネルギー領域はYoY+85%増収と、高い成長率を継続。単一事業での売上収益100億円の早期達成を目指す。

03

ストック収益の最大化に向けて将来収益を十分に積み上げた上で、EBITDAは事業譲渡益除外後でYoY+60%増益。

04

ストック収益をベースにした配当だけでなく、株主優待を開始。株主還元施策を大幅強化(優待利回り6.1%)。

1Qにおけるコーポレートアクションと業績への影響

以下のコーポレートアクションを実施し、人材・エネルギー領域への選択と集中を実施。

みん就の連結開始

- 2024年4月から当社連結子会社。
- 今期1Qでは売上収益+225百万円と想定通りの業績寄与。

ネットビジョンアカデミー（NVA）事業の売却

- 2024年5月に事業売却。
- 今期1Qでは売上収益約▲51百万円、事業利益約▲24百万円のインパクト。（今期4月実績を参考）
- 事業譲渡益247百万円が計上。

ドアーズの売却

- 2024年5月に株式売却。
- IFRS会計基準により、当期利益のみを「非継続事業からの当期利益」に計上。
- 今期1Qでは売上収益約▲300百万円、事業利益▲100百万円のインパクト。

01

2025年3月期 第1四半期 決算概要

2025年3月期 第1四半期 決算サマリー

全体

売上収益 **4,758** 百万円 (YoY+44%)EBITDA **1,104** 百万円 (YoY+106%)

将来収益込みEBITDA

1,492 百万円 (YoY+136%)

- ・ 人材・エネルギー領域での大幅な成長により売上収益はYoY+44%の大幅増収。
- ・ EBITDAは、将来収益を387百万円積み上げた上で、オーガニックな成長及び事業譲渡益の計上によりYoY+106%の大幅増益。(譲渡益除外後でYoY+60%)
- ・ ストック収益は1Q単体で132百万円と、QoQで順調な増加を持続。

人材領域

売上収益 **1,857** 百万円 (YoY+61%)事業利益 **859** 百万円 (YoY+53%)

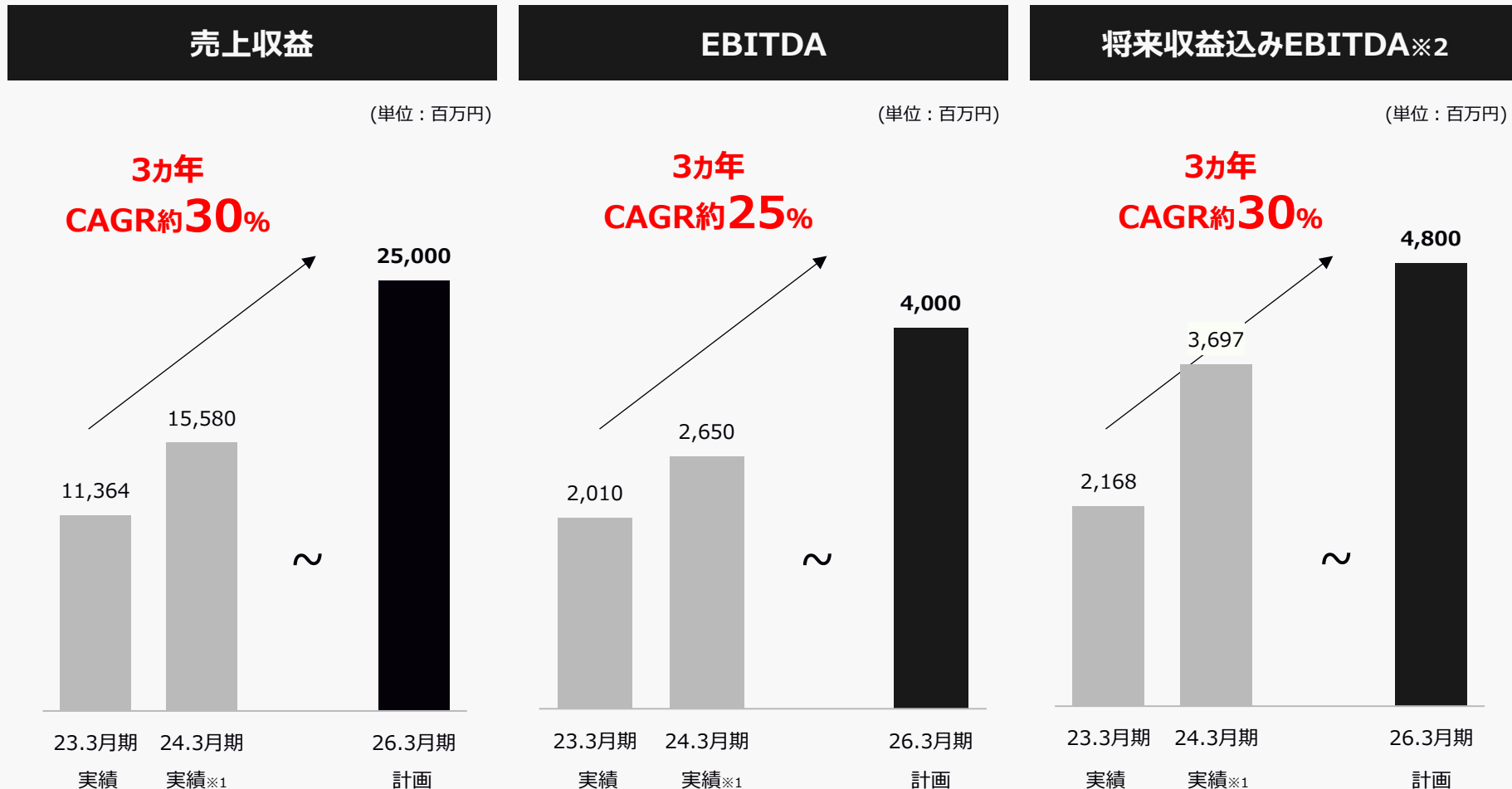
- ・ 人材紹介はキャリアアドバイザーの増員や就職活動の早期化影響もあり、成約件数が拡大。成約単価の上昇も寄与し、YoY+96%増収。
- ・ 人材会社向けのアライアンスは強固な会員基盤の活用による成約件数の増加に加え、みん就の連結も寄与しYoY+61%増収。
- ・ みん就のPMIは、業績・プロダクト・組織ともに順調に進捗。2Qよりみん就会員の本格連携により、総会員数の拡大を見込む。

エネルギー領域

売上収益 **1,980** 百万円 (YoY+85%)事業利益 **290** 百万円 (YoY+40%)

- ・ 良好な外部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。マーケティング投資を強化し総成約件数が大幅増加。
- ・ 上記に加え、ロールアップ型M&Aによるシナジー効果によって市場における当社プレゼンスは引き続き向上。成約単価の上昇にも寄与。
- ・ 将来収益の積み上げを大幅に強化し、1QはYoY+308%の387百万円。ストック収益もエネルギー領域単体で122百万円に拡大。

大幅な増収増益と、野心的な計画を設定。売上収益はCAGR30%成長を前提とする一方で、EBITDAは中計期間においては将来収益を意識するため、将来収益込みEBITDAでの30%成長を目指す。



※1 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。

※2 将来収益込みEBITDA=EBITDA+本来ショット収益として当期に計上した場合の収益。

2025年3月期 通期 業績予想 (非継続事業組替え後)

両事業でのCAGR30%以上の成長見込み。ドアーズの売却に伴う非継続事業への組替えや、今期既に発生しているみんな就取得、ドアーズ売却、NVA譲渡は業績予想に織り込み済み。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2025年3月期 通期		(参考) 2024年3月期 通期実績
	業績予想	前年度対比	
売上収益	21,100	+35%	15,580
EBITDA	3,500	+32%	2,650
将来収益	1,500	+43%	1,047
将来収益込みEBITDA	5,000	+35%	3,697
営業利益	2,900	+31%	2,217
税引前当期利益	2,830	+32%	2,146
当期利益 (非継続事業を含む)	1,870	+22%	1,530
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,850	+27%	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。

売上収益、EBITDAともに各事業のオーガニックでの成長によりYoYで大幅な増収増益。特にEBITDA及び各段階利益は、事業譲渡益247百万円の計上に加え、各事業の成長により四半期過去最高を達成。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2025年3月期				2024年3月期
	1Q会計期間実績		YoY		1Q会計期間実績
		譲渡益 除外後		譲渡益 除外後	
売上収益	4,758	-	+44%	-	3,300
EBITDA	1,104	857	+106%	+60%	537
将来収益	387	-	+308%	-	94
将来収益込みEBITDA	1,492	1,244	+136%	+97%	632
営業利益	945	698	+105%	+51%	461
税引前当期利益	930	682	+108%	+52%	448
当期利益 (非継続事業含む)	568	417	+83%	+34%	311
親会社の所有者に 帰属する当期利益	571	419	+116%	+58%	264

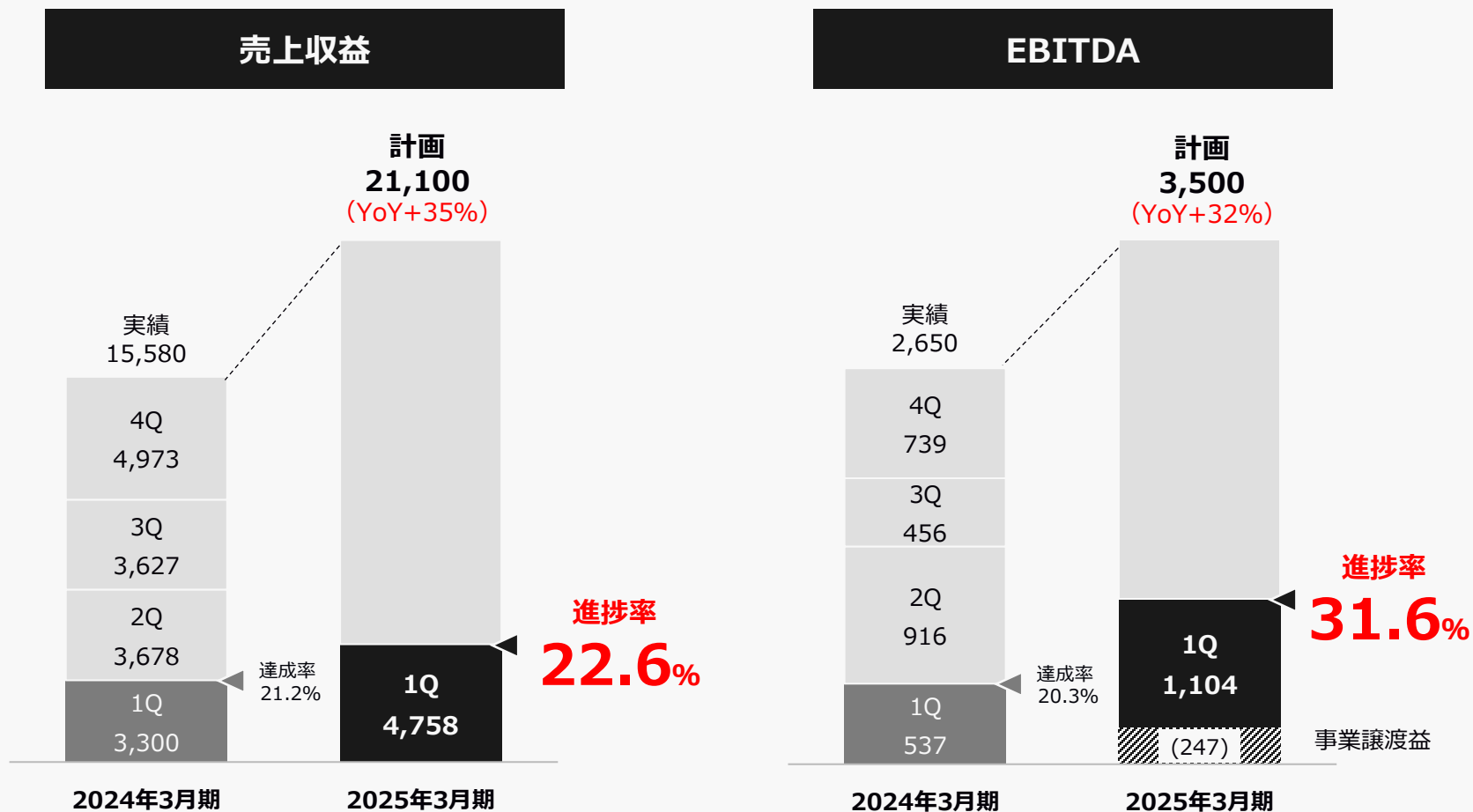
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用

※ 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月期第1四半期においても同様。

※ 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。

今期における各コーポレートアクションによる影響値を含めた通期計画に対し、事業特性から下期偏重（特に利益）であるものの両事業の大幅なオーガニック成長により、非常に良好なスタート。

(単位：百万円)

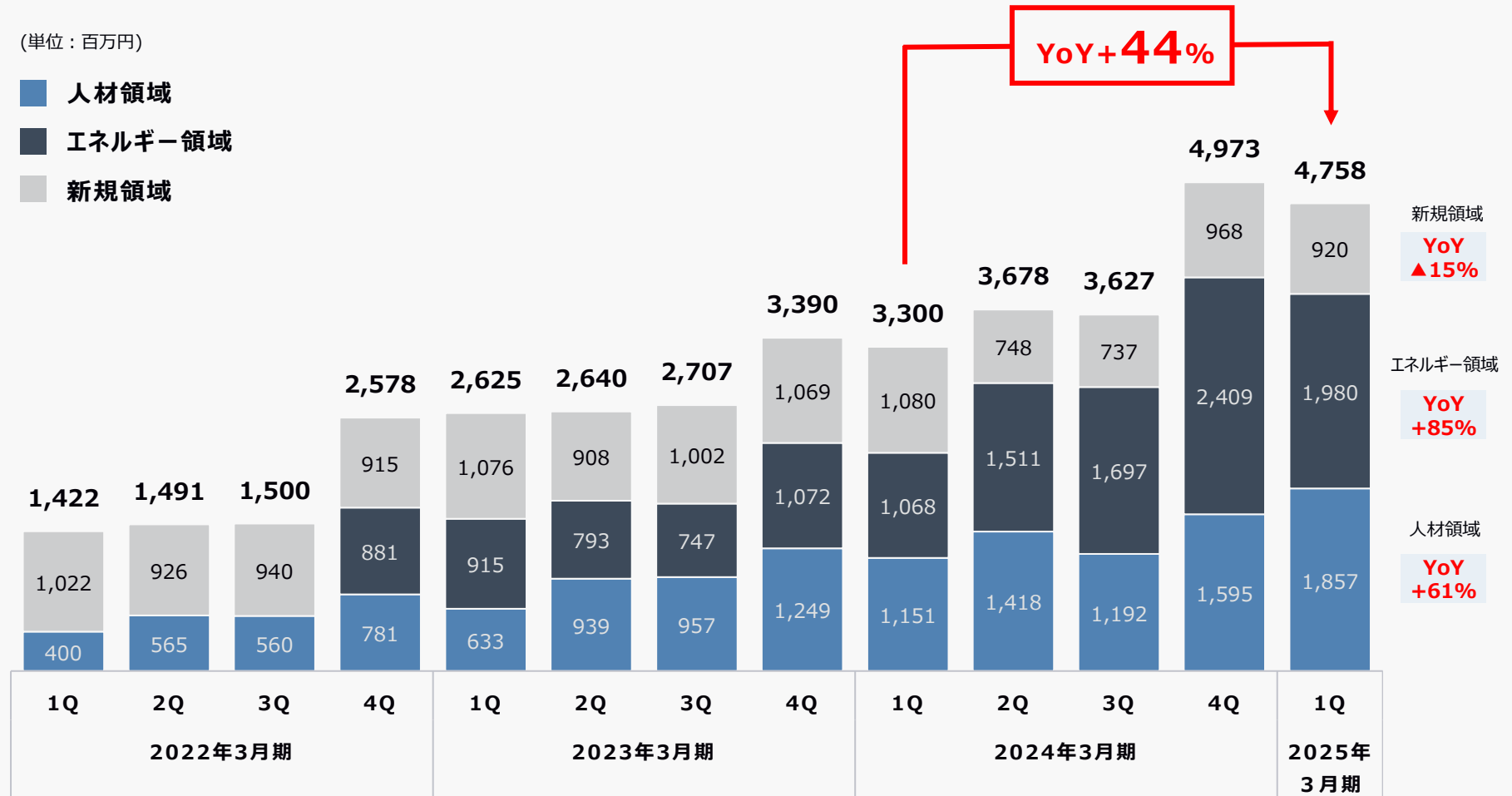


売上収益 四半期推移 (非継続事業組替え後)

良好な外部環境を背景に、両事業のオーガニック成長に加えて、特にエネルギー領域はロールアップ型M&Aによるシナジー効果も寄与し、YoY+44%成長。

(単位：百万円)

- 人材領域
- エネルギー領域
- 新規領域

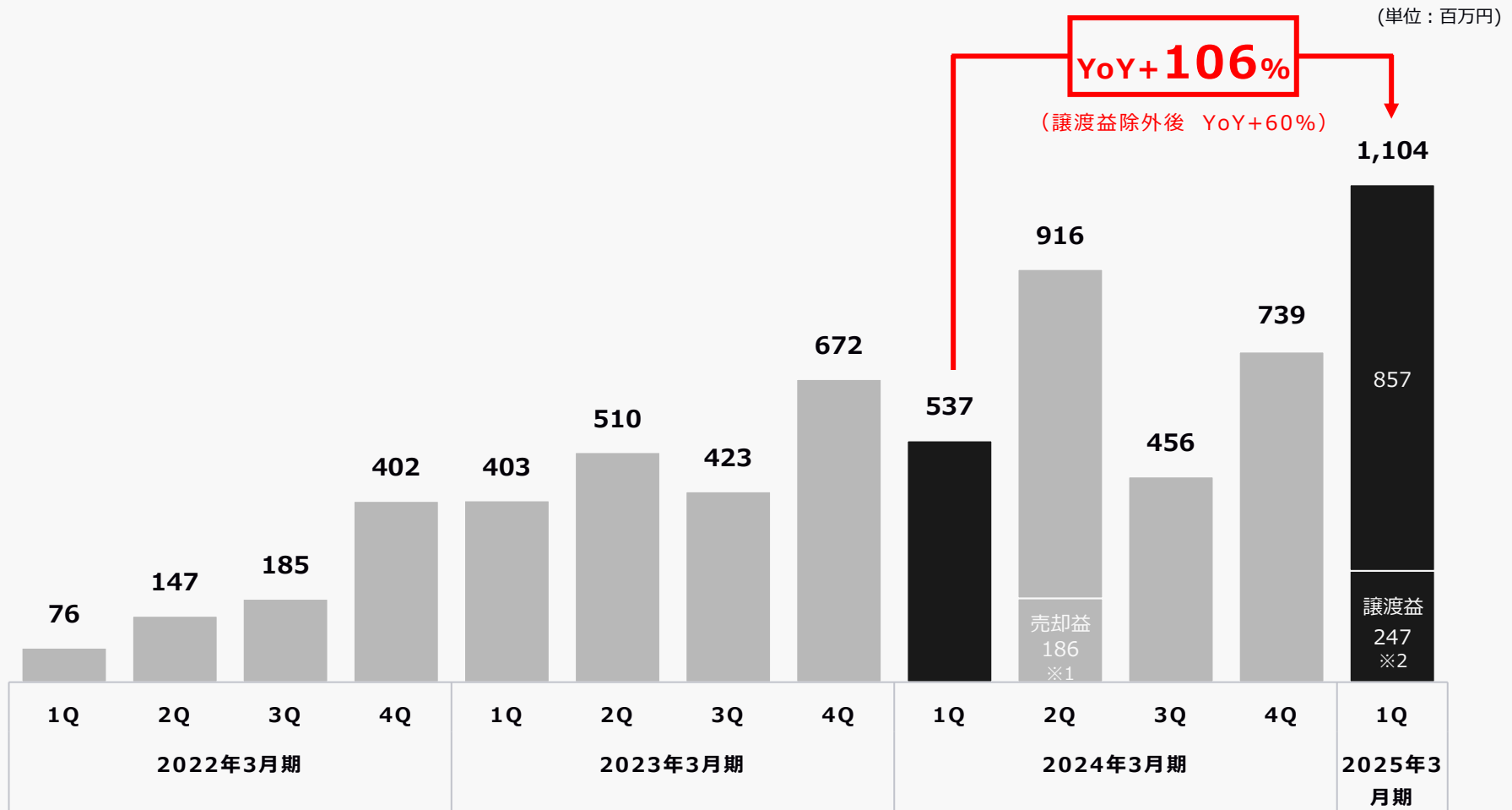


※ エネルギー領域・・・2022年1月（2022年3月期4Q）に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化。
 ※ 人材領域・・・2024年4月（2025年3月期1Q）にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー（NVA）を事業譲渡。
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズを株式売却に伴い連結から除外。（2024年3月期より非継続事業へ組替え。）

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

EBITDA 四半期推移 (非継続事業組替え後)

両事業の大幅成長により、4月人員増等のコスト増加も吸収し、**四半期過去最高**のEBITDAを達成。NVAの譲渡益を除いたEBITDAにおいてもYoY+60%の高い成長率を実現。



※1 2023年7月にポートエンジニアリング社を株式売却。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。

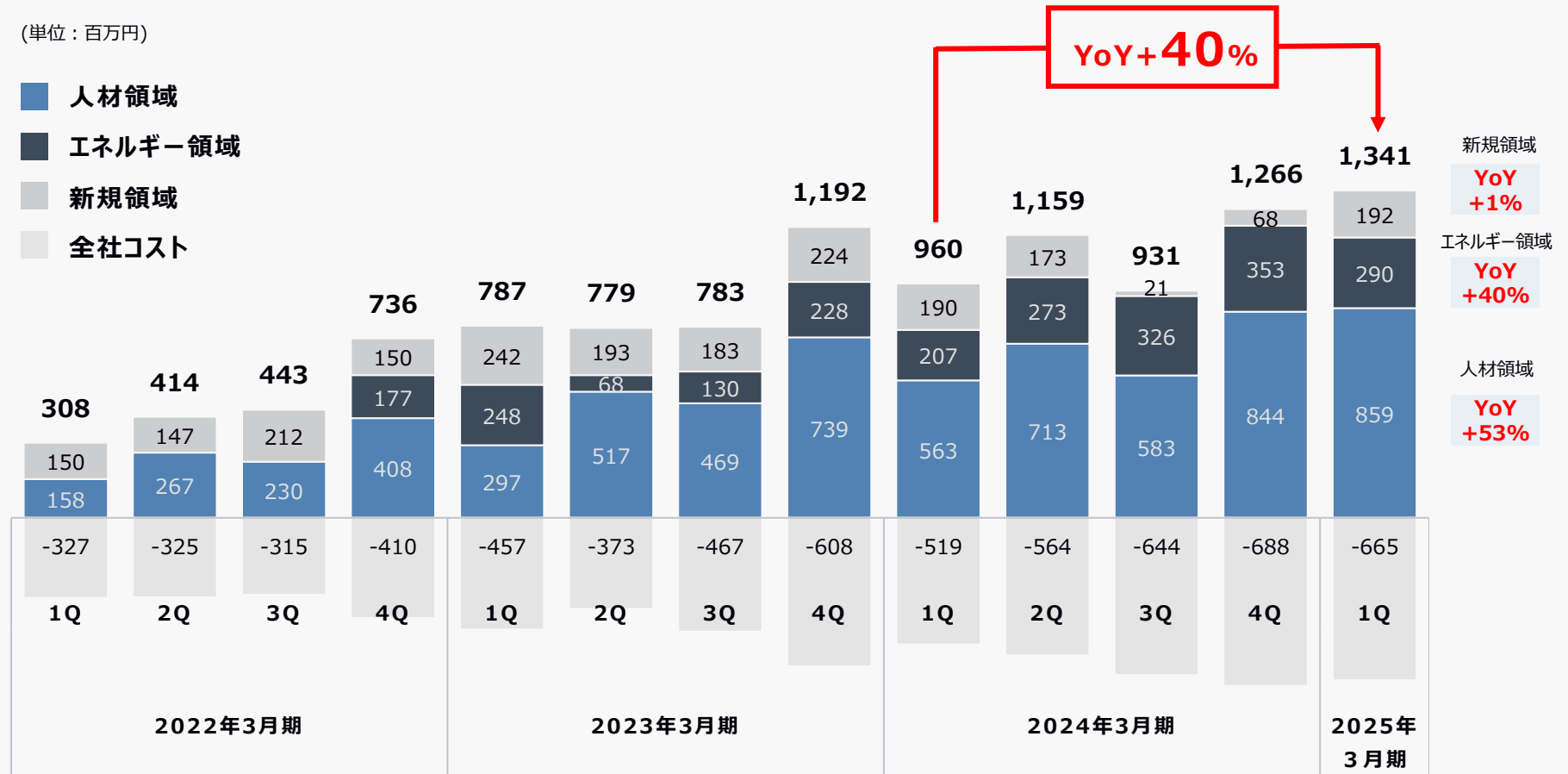
※3 2023年3月期までのEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用。

事業利益・全社コスト 四半期推移 (非継続事業組替え後)

引き続き積極的な成長投資の継続や、エネルギー領域での将来収益の積み上げを行いながらも、両事業ともに大きく伸長。

(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



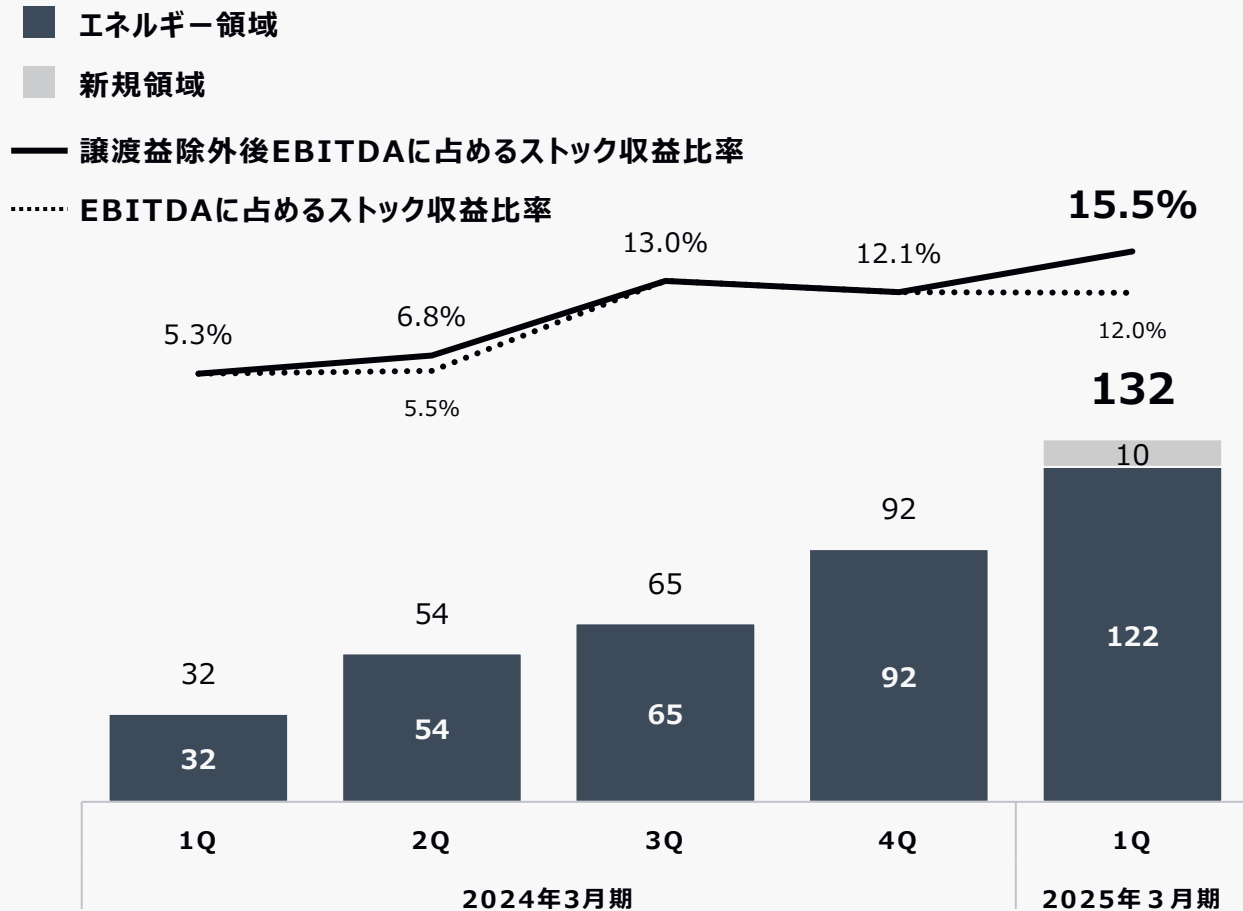
※ エネルギー領域・・・2022年1月（2022年3月期4Q）に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化。
 ※ 人材領域・・・2024年4月（2025年3月期1Q）にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー（NVA）を事業譲渡。
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズを株式売却に伴い連結から除外。（2024年3月期より非継続事業へ組替え。）

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

ストック収益 四半期推移

1Qは132百万円のストック収益を獲得し、QoQで順調に増加。また、今期より新規領域に含まれる新生フィナンシャル社「レイク」との業務提携によるストック収益が一定規模に達したため、開示を開始。

(単位：百万円)



中期経営計画目標
(2026年3月期)

EBITDA
4,000百万円

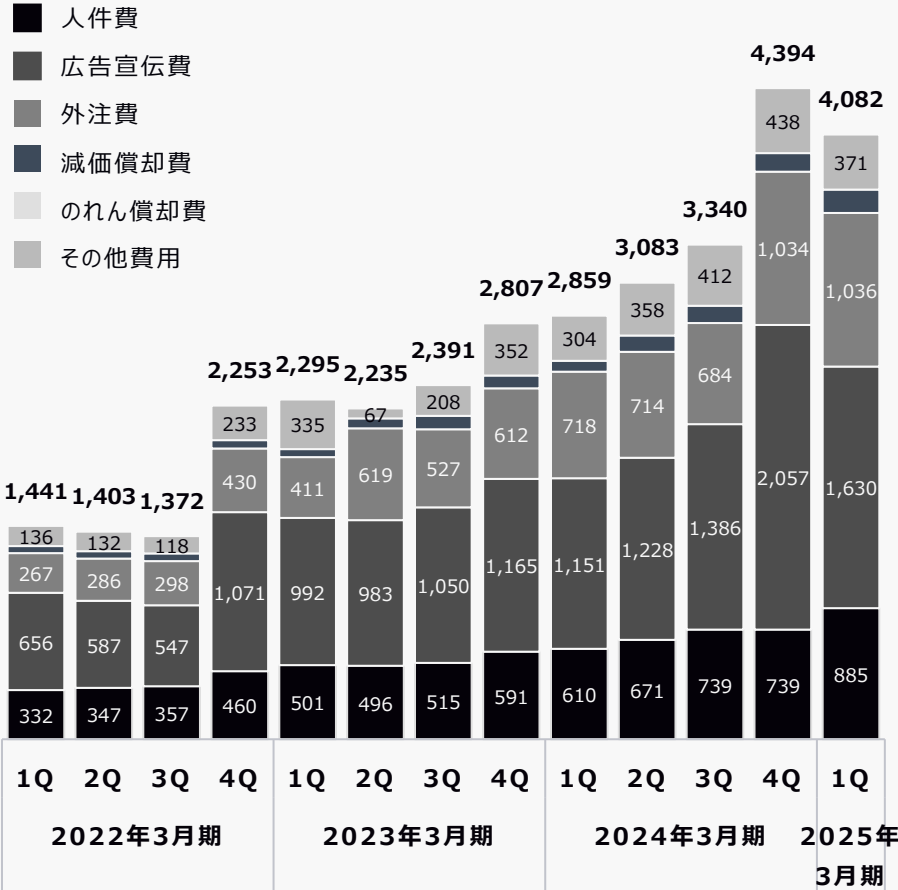
EBITDAに占める
ストック収益比率
20%以上

主な費用 四半期推移 (非継続事業組替え後)

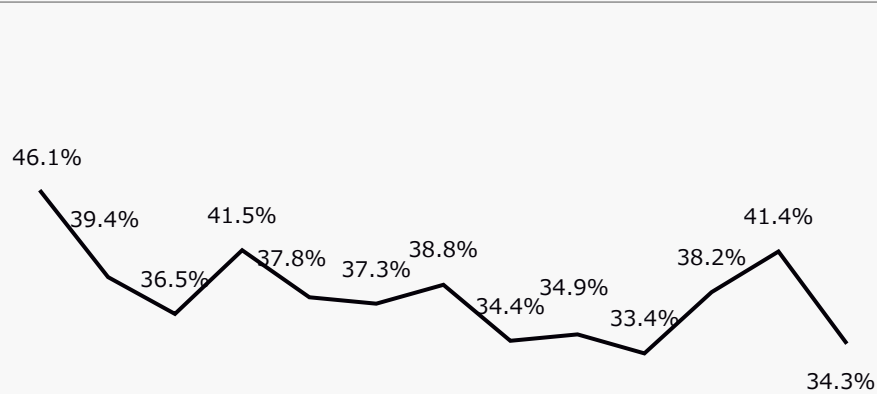
前期4Qは成長投資の更なる積み増しと、繁忙期における広告宣伝費・外注費が増加したものの、今期1Qは前年同期と同水準。2024年4月に新卒・中途含め100名以上が入社し、人件費が増加。

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

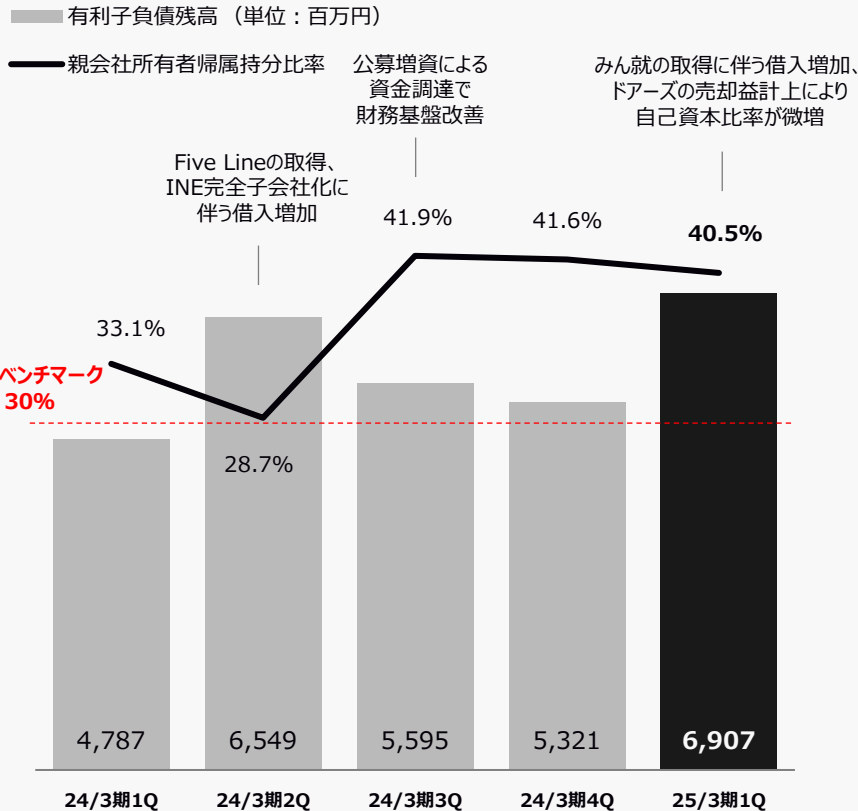
自己資本比率40%台継続。非流動資産は、ドアーズ売却、みん就取得の増減でのれんが9億円増加。のれん以外の増加は、INEの移転拡張、将来収益積み上げの顧客獲得コスト計上等。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2024年3月期4Q (2024年3月末)	2025年3月期1Q (2024年6月末)	差分
流動資産合計		7,353	7,947	+593
現金及び現金同等物		3,797	5,390	+1,592
非流動資産合計		8,882	10,437	+1,553
のれん		3,995	4,952	+957
契約コスト		-	578	+578
内) エネルギー領域 契約コスト		-	184	+184
内) 新規領域 契約コスト		-	394	+394
資産合計		16,235	18,384	+2,149
流動負債合計		4,451	4,196	▲254
非流動負債合計		5,031	6,737	+1,705
負債合計		9,482	10,933	+1,450
親会社の所有者に帰属する持分（自己資本）		6,752	7,452	+700
親会社の所有者に帰属する持分比率（自己資本比率）		41.6%	40.5%	▲1.1p
資本合計		6,752	7,451	+698

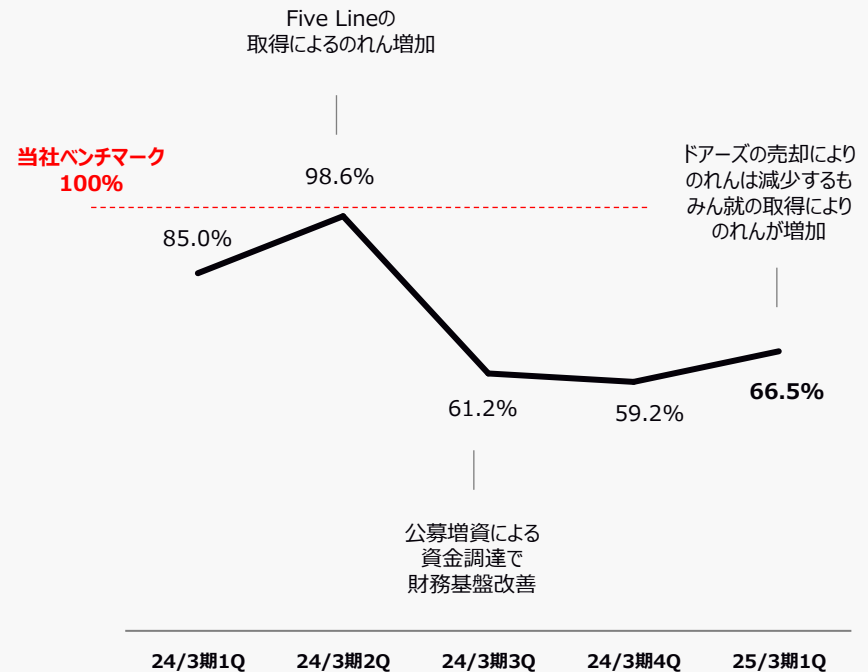
財政状態

みん就のM&Aでのれん、有利子負債が増加するも、ドアーズ売却、当期利益により自己資本比率、のれん純資産倍率ともに前期末比で大きく変化せず。

有利子負債残高・親会社所有帰属持分比率 (自己資本比率)



のれん/親会社所有帰属持分比率 (のれん純資産倍率)



財政状態 のれんの状況

ドアーズの売却により、のれんは人材・エネルギー領域のみに。市場環境、見通しともに良好で減損リスクは大きく低減。2024年4月よりみん就が追加、PMIは順調。

		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 電力事業者の新規顧客獲得強化による販促活動の積極投下、競争環境が激化 	◎	<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

02

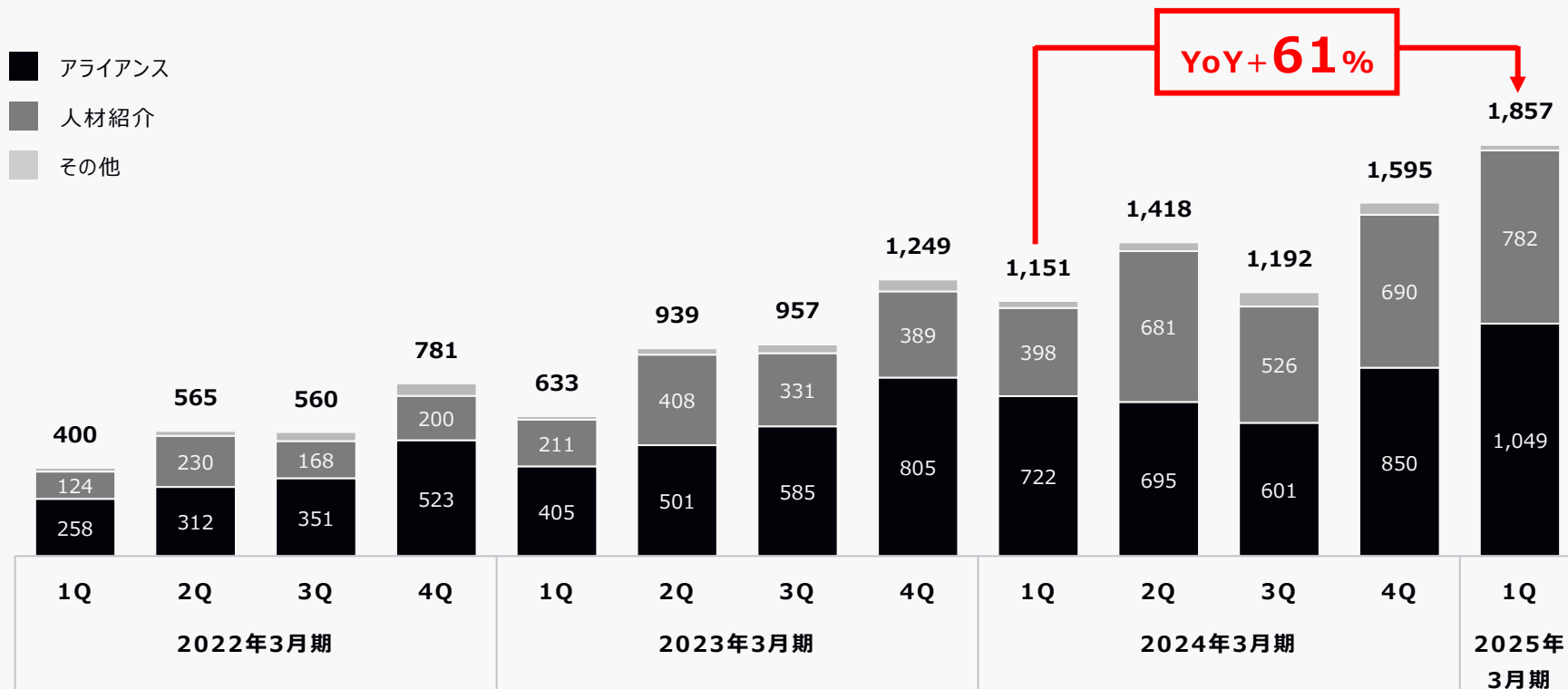
人材領域 決算概要

過去最高の四半期売上収益を更新。特に人材紹介においては成約件数がYoY+91%増加に加え成約単価の上昇も寄与し、YoY+96%の大幅増収。アライアンスは今期1Qよりみん就も加わり、YoY+61%増収。

(単位：百万円)

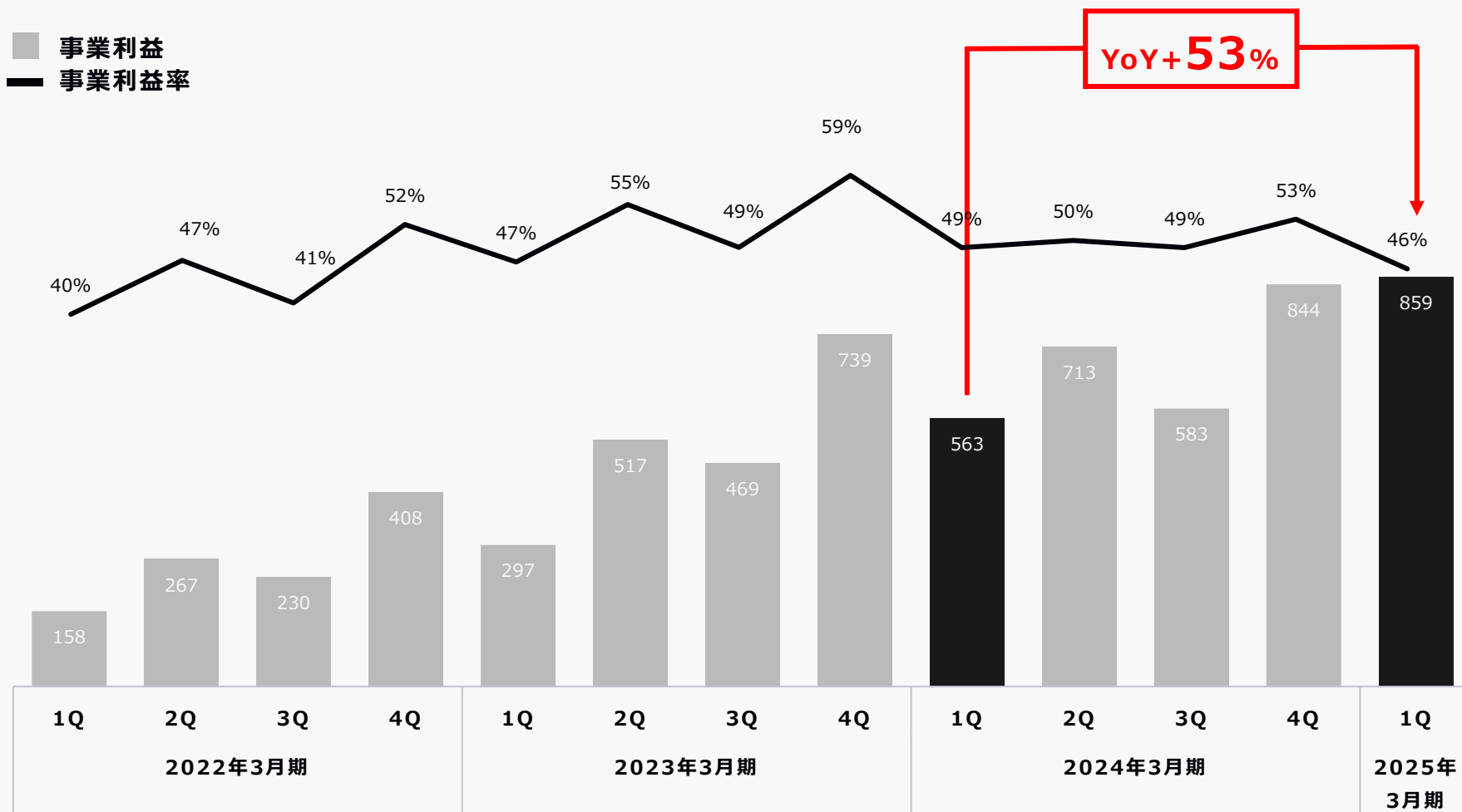
2025年3月期 1Q			
合計	アライアンス	人材紹介	その他
1,857 (YoY +61%)	1,049 (YoY +61%)	782 (YoY +96%)	25 (YoY ▲18%)

- アライアンス
- 人材紹介
- その他



過去最高の四半期事業利益を更新。事業利益率は、売上構成比率の変化や、人材領域の持続的な成長に向けたテストマーケティング等の事業投資の継続もあり、やや減少。

(単位：百万円)



引き続き4Qが最大の需要期であることに変化はなし。今期1Qにおいては、就職活動の早期化影響により、人材紹介の需要が従来よりも増加。

	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		
学部2年										春インターン		
										△		
学部3年/院1年	大手求人サイト インターンサイトオープン			夏インターン			採用直結型インターン開始 冬インターン			3/1 就活解禁日 大手求人サイトオープン		
	△			○			○			◎		
										※最も大きな需要期		
学部4年/院2年	6/1 面接解禁日			内定式								
	◎			◎			△			△		
	※従来：○						※従来：◎			※従来：○		

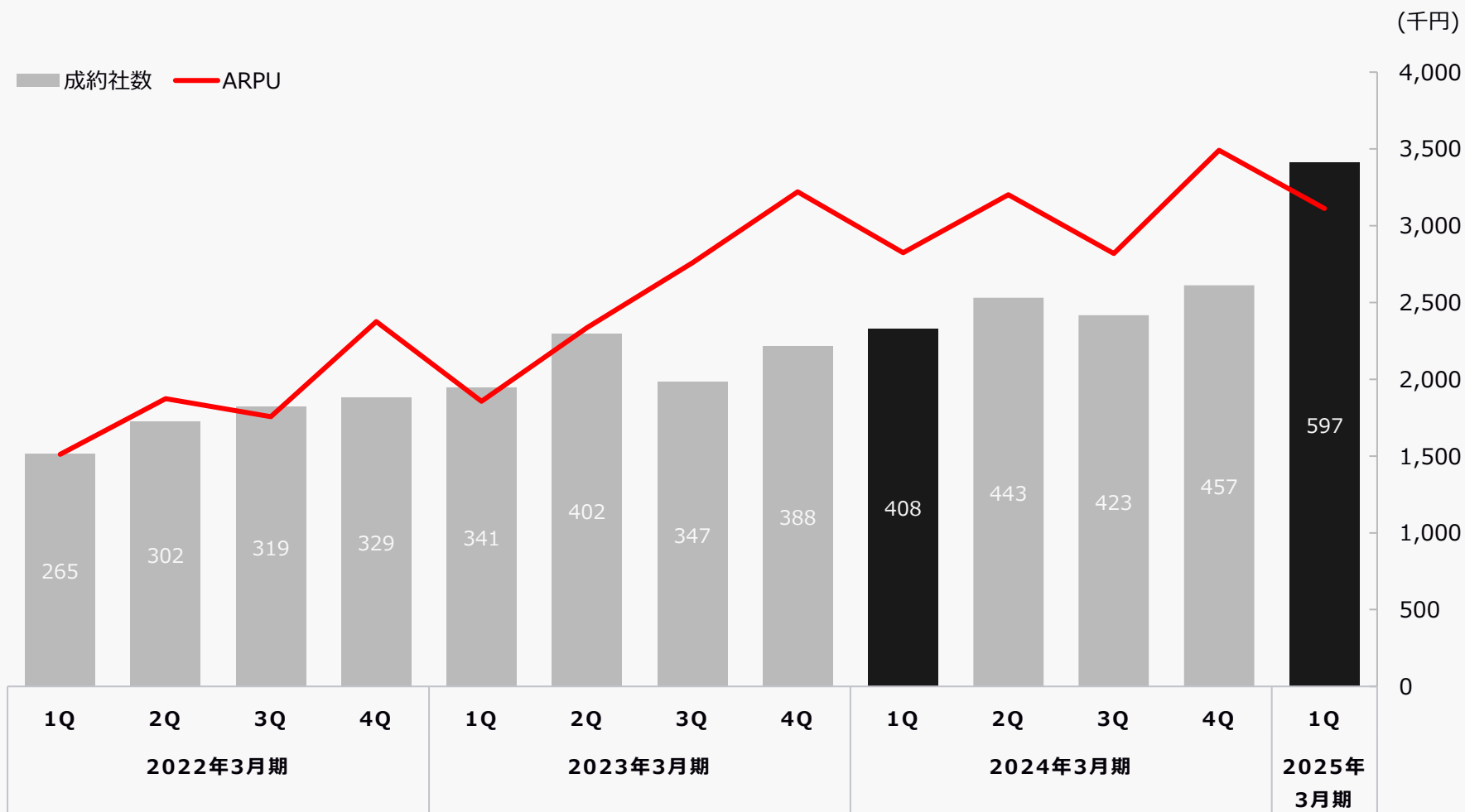
当社売上寄与度

△ : 低

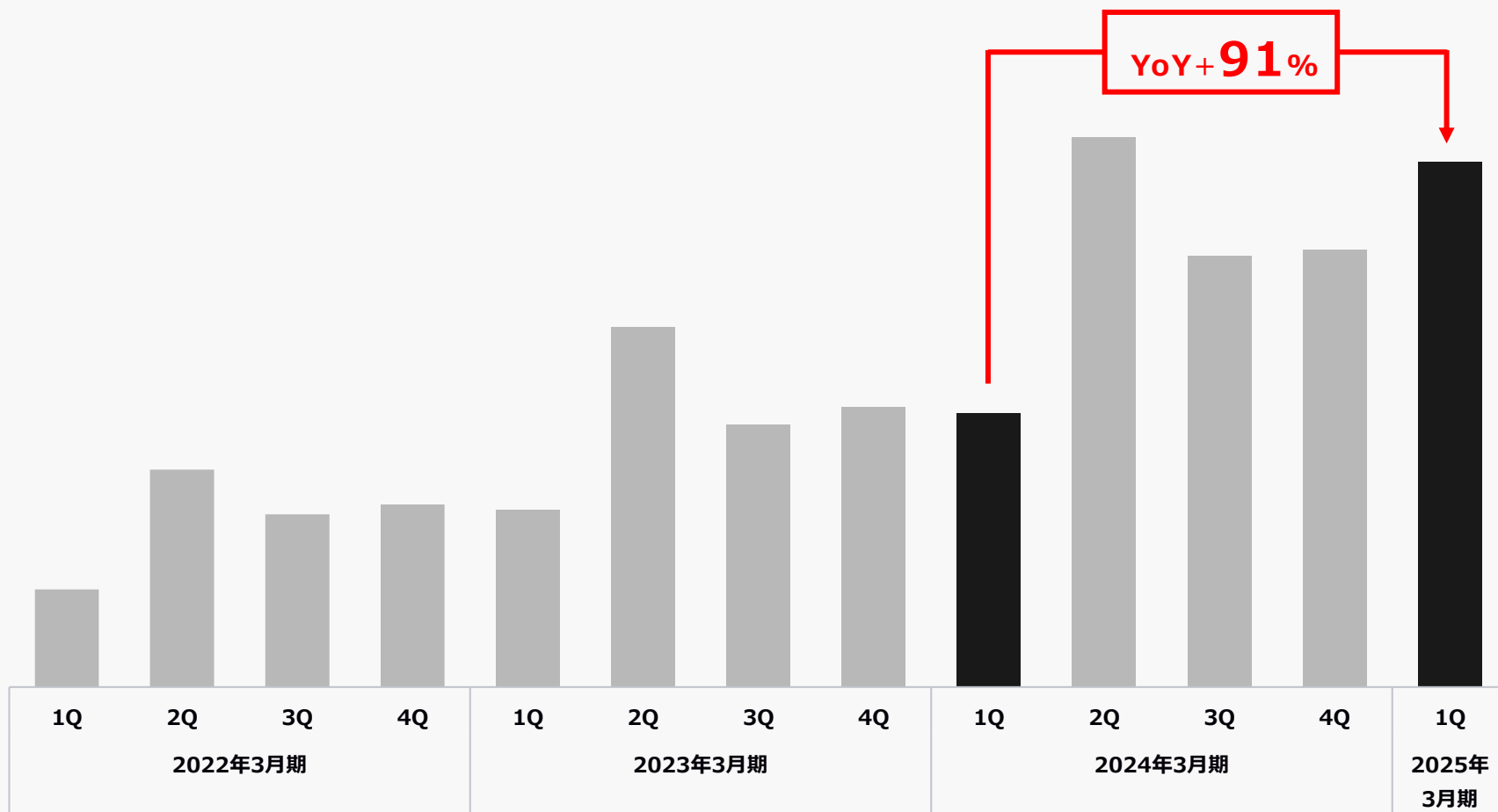
○ : 中

◎ : 大

引き続き求人企業からの人材紹介需要の拡大継続に加え、みんな就が加わり成約社数は約40%増加しながらも、人材領域全体の売上が大きく成長し、ARPU（成約社あたりの売上）は微増。



新卒採用における人材紹介サービスの需要が拡大している市場環境に加え、就職活動の早期化影響やキャリアアドバイザーの増員、生産性向上プログラムの影響で人材紹介の成約件数はYoYで2倍近くの大増加。

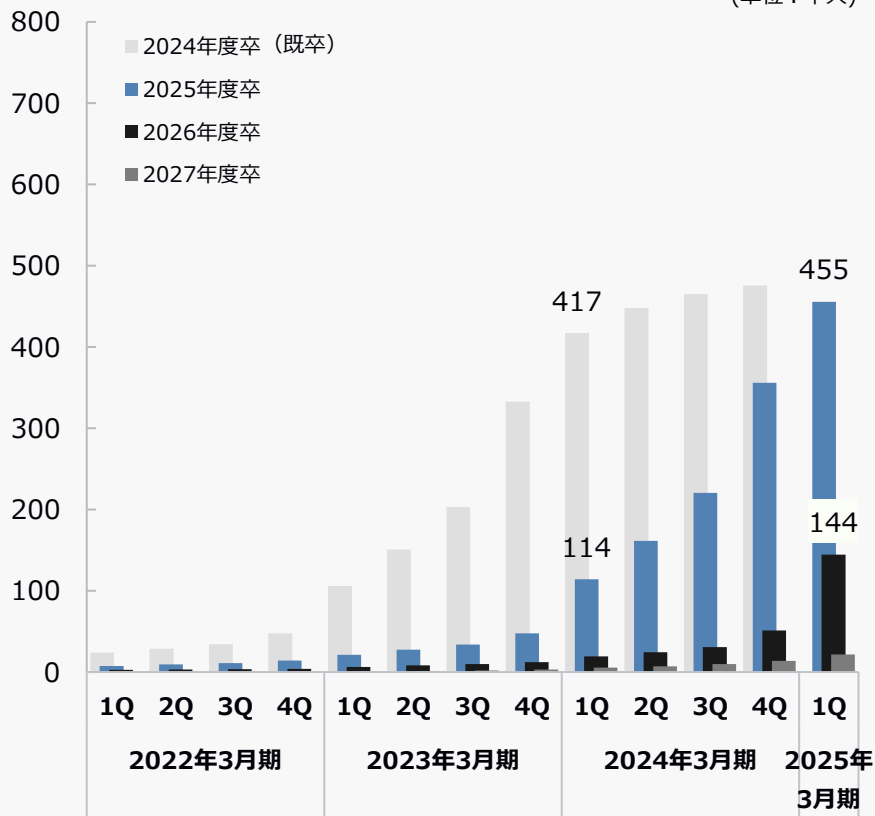


就職活動の早期化の影響と各プロダクトへの積極投資により、25年度卒会員は24年度卒会員よりも早いスピードでの会員化が進み、総会員数は70万人規模に到達。2Qからみんな就会員数も精緻化予定。

ユニーク会員数(累計)

※1・2・4

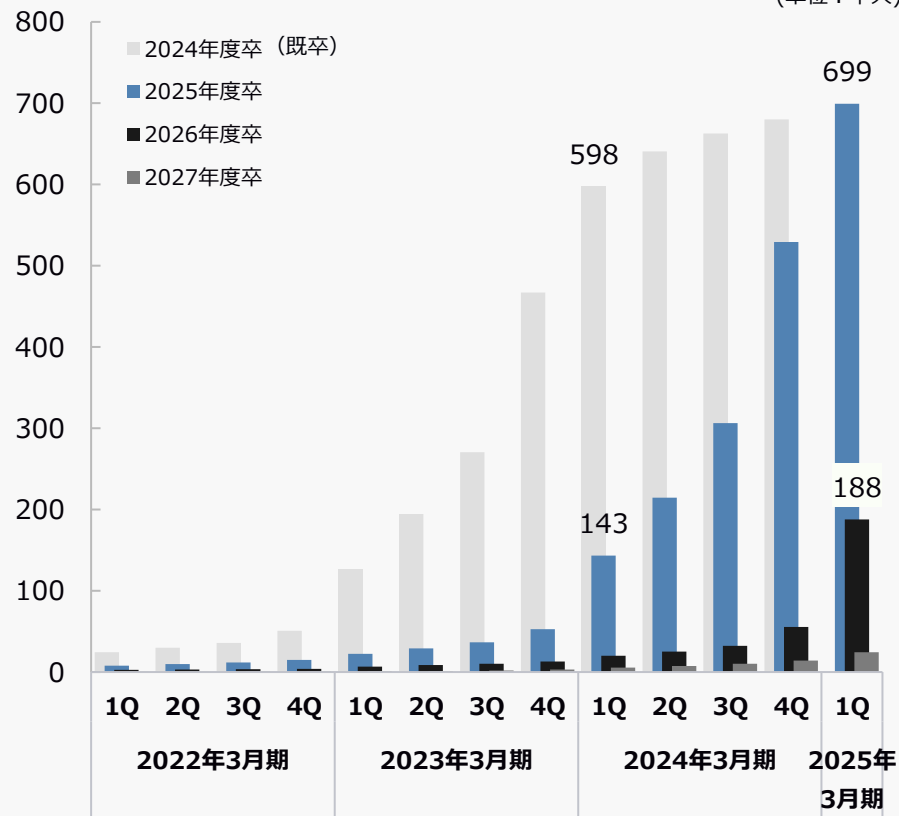
(単位：千人)



総会員数(累計)

(延べ会員数) ※1・3・4

(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。

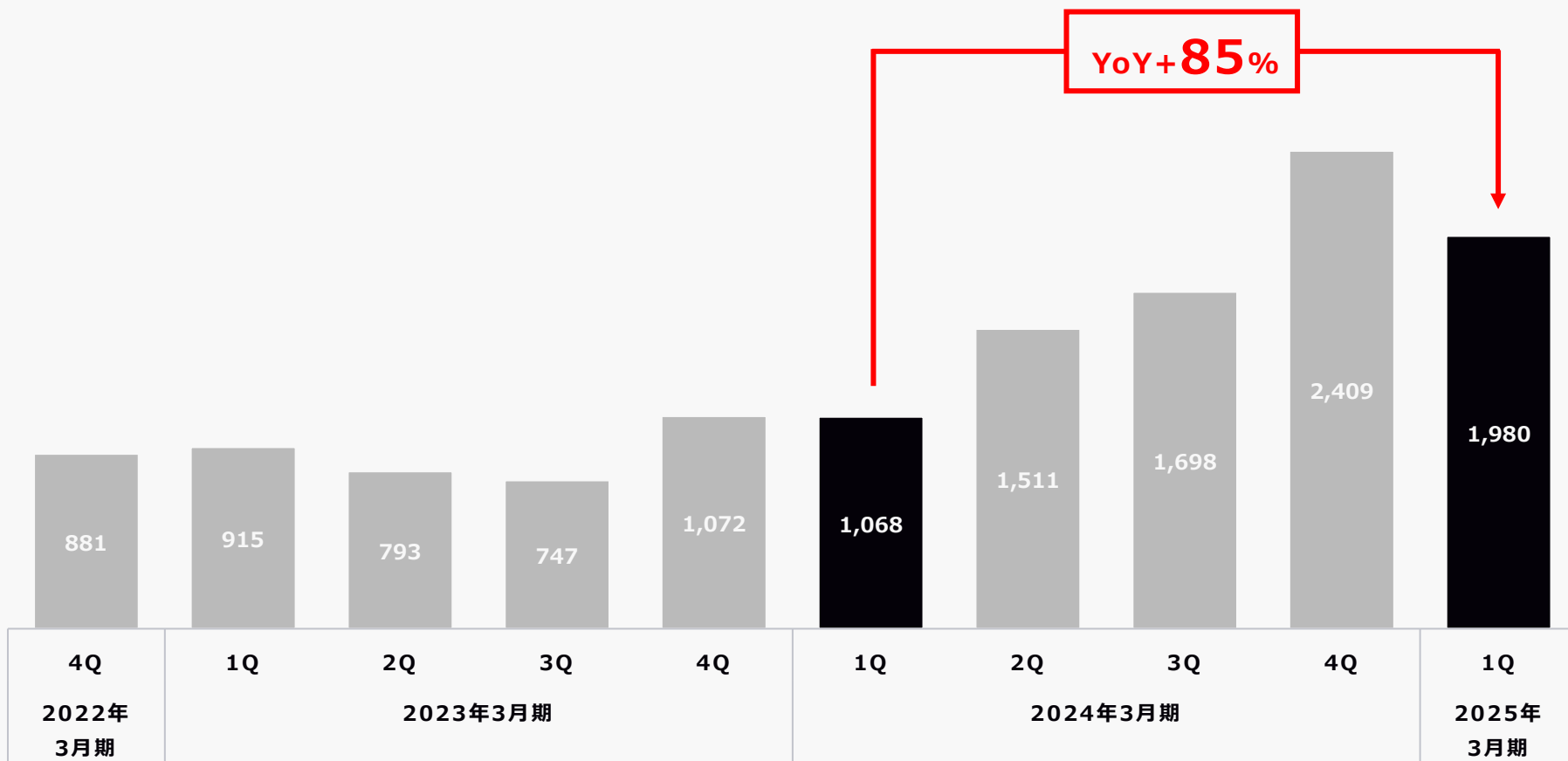
※3 「キャリアパーク!」、「就活会議」をはじめ、当社グループが運営するサービスの単純合算の会員数（非ユニーク）。

※4 「みんな就」も含めた会員数については現在調整中。2Qから精緻化を予定。

02 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。今期1Qは、前期4Qの需要期後も成約単価を維持。ロールアップ型M & Aによるシナジー効果も寄与し、YoY+85%の大幅成長。

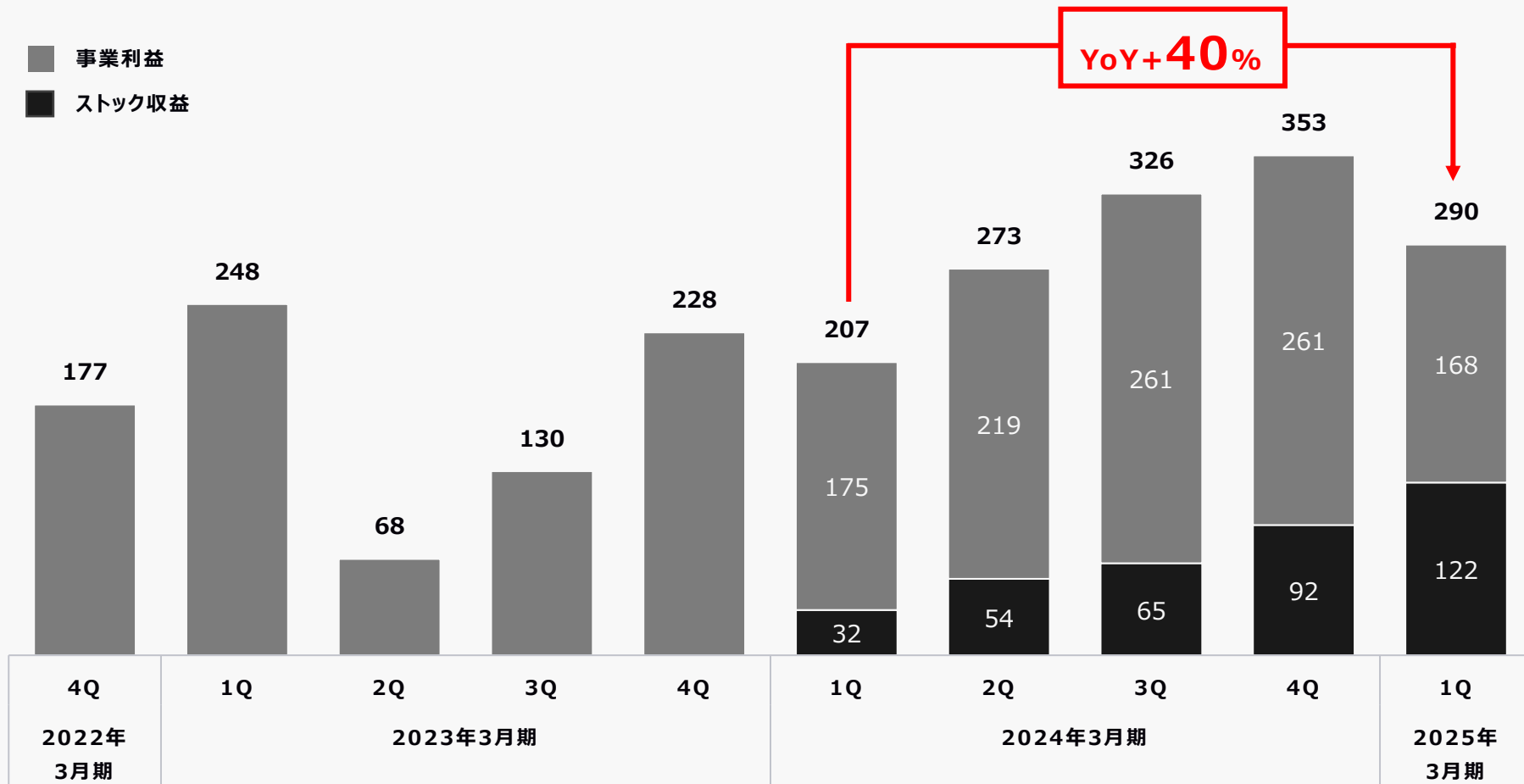
(単位：百万円)



※ 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.

エネルギー領域における将来収益を戦略的に大きく積み上げながらも、成約単価の維持及びストック収益の増加も寄与し、事業利益はYoY+40%で大きく伸長。ストック収益の拡大により事業利益の継続成長の蓋然性が向上。

(単位：百万円)

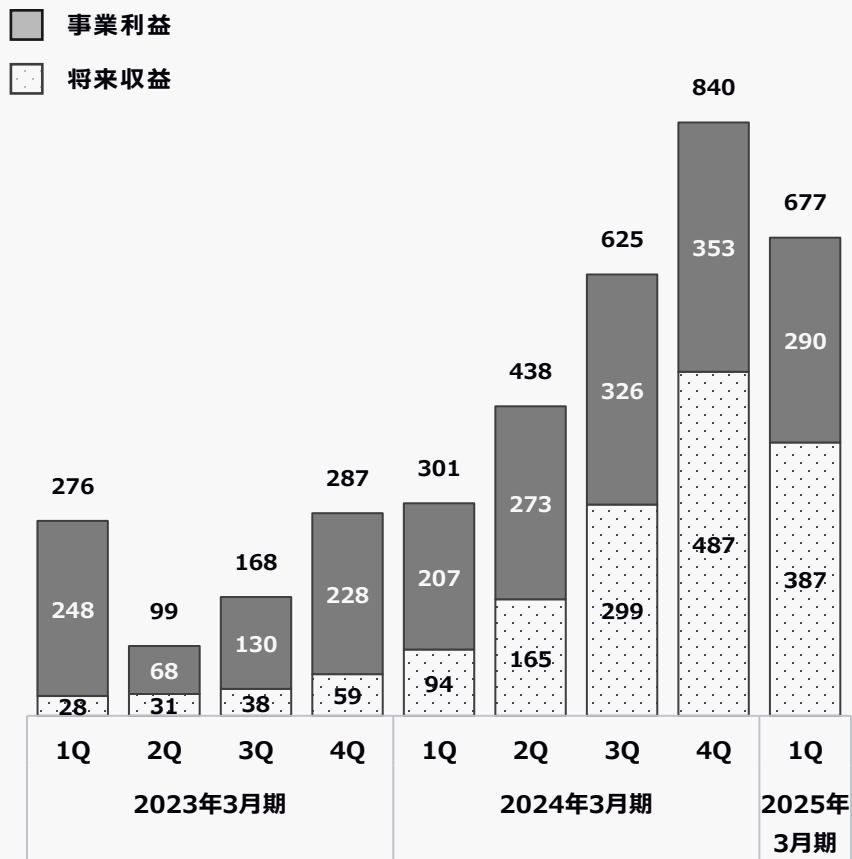


※ エネルギー領域については、2022年1月(2022年3月期4Q)より株式会社INEを連結子会社化、2023年7月(2023年3月期2Q)より株式会社Five Lineを連結子会社化。
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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1Q単体で約6.7億円。

将来収益・事業利益創出力

(単位：百万円)



将来収益とは

1ユーザーの電力契約を、ショット収益またはストック収益で獲得した場合

	ショット収益	ストック収益
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)

ストック収益によって、将来に渡って発生を見込む収益

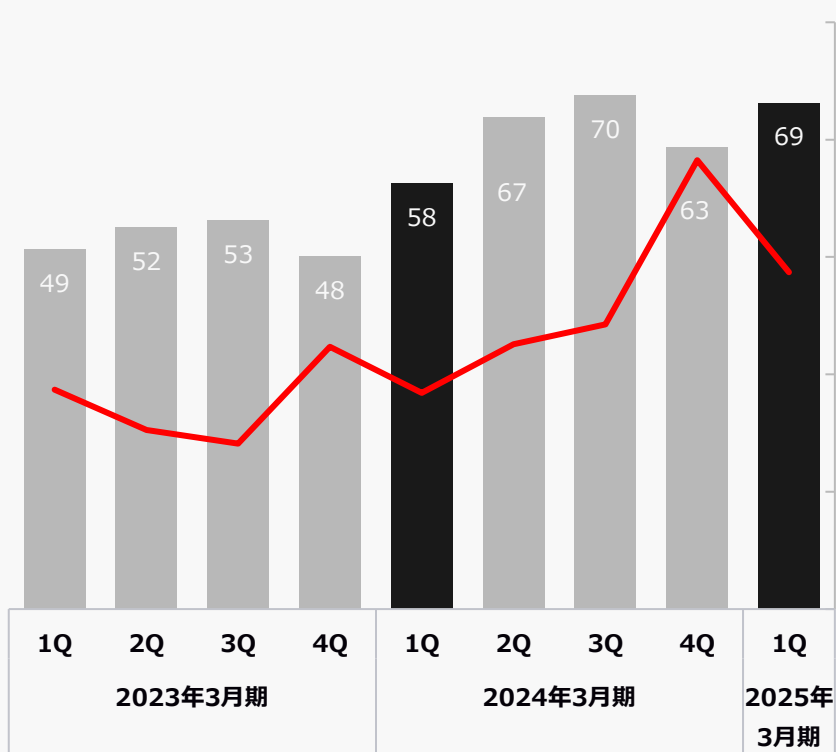
将来収益

毎月の売上から、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

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。

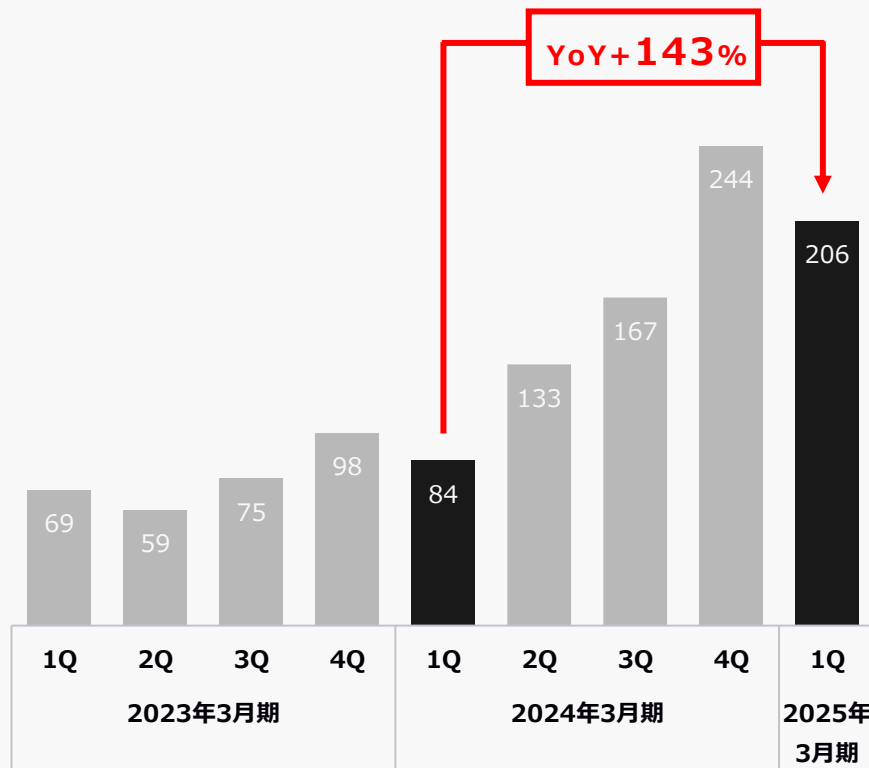
■ 成約社数 — ARPU

(単位：百万円)



総成約件数
(電力+ガス等)

(単位：千件)

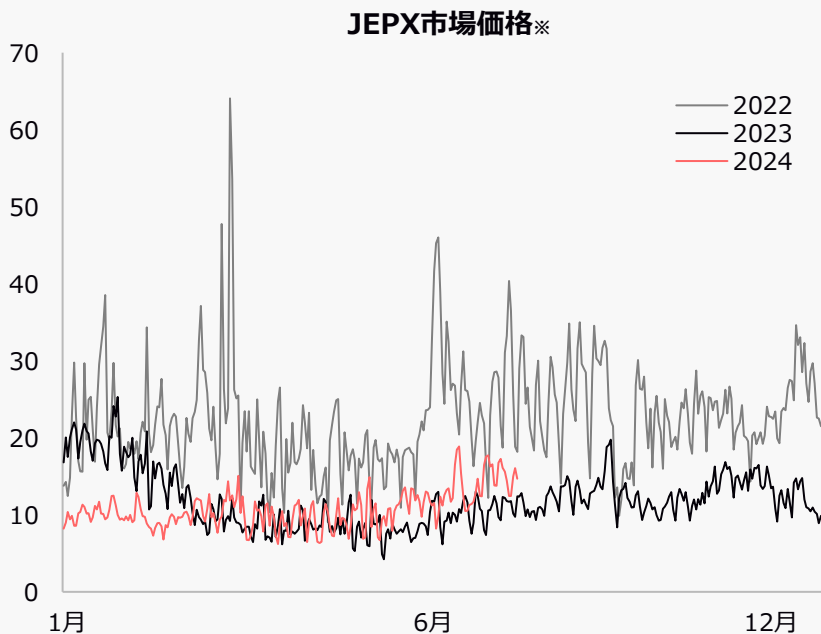


※ 算出方法の修正により2024年3月期第3四半期まで開示していた総成約件数から一部誤差が生じています。

引き続きJEPXは依然として変動リスクがあるものの、安定的な推移を持続。各地域電力事業者はJEPX市場価格の状況を踏まえ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向上にも寄与。

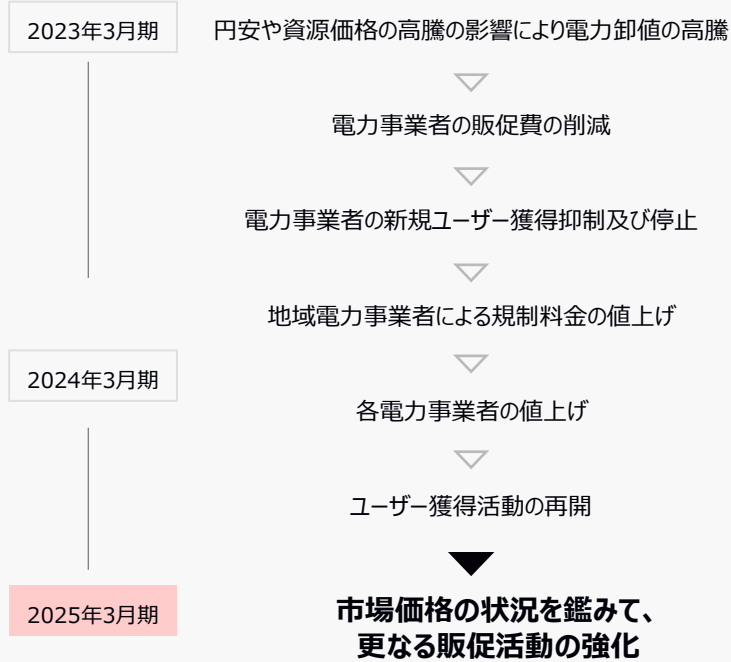
JEPX市場価格は安定傾向

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.

03

第2四半期以降の見通し

CAGR30%成長の継続。 両事業ともに堅調な推移の見通し。

人材領域

- 新卒採用の早期化・通年化の影響によりQ単位での影響は一定発生するものの、年間を通じてポジティブな影響が見込まれることに変化はなし。
- 6月に配属したキャリアアドバイザー約30名を加え、100名を超える成約支援組織の構築。生産性の維持向上を図りながら即戦力化を目指す。
- みんな就のPMIは順調な進捗。みんな就会員も加わった強固な会員基盤を活用し、新規サービスの立ち上げによる成約件数・成約単価上昇を図る。

エネルギー領域

- 電力卸市場の安定的な推移や為替動向等を背景に、2Q以降は各電力事業者の更なる新規顧客獲得強化が進むと見込む。
- M&A後のシナジー効果により、市場における当社プレゼンスの向上や、各電力事業者の販促コストの増加により、成約単価の上昇は継続。
- 今期はシェア拡大の絶好のタイミングと捉え、総成約件数の最大化を最優先とした大胆な投資を継続。

金利上昇、為替動向（円高）による影響は、極めて軽微

- 日銀の追加利上げ後の短期金利の上昇により、7月末時点と8月5日時点では1か月円TIBORが約0.1%程度上昇。
- 仮に0.2%上昇した場合の支払利息の増加額は年約1,400万円程度（2025年3月期では約1,000万円程度）であり、当社業績に与える影響は軽微。
- 為替動向（円高）により、各事業に与えるネガティブ影響は限定的であり、エネルギー領域においてはポジティブな見通し。

04

お知らせ・主な経営指標

2025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	2024/8/13（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	<ul style="list-style-type: none">2025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_oo4gzgZkTfWWVpWYuu9QBg

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

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				FY25
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
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
人材領域	400	565	560	781	633	939	957	1,249	1,151	1,418	1,192	1,595	1,857
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
新規領域	1,022	926	940	915	1,076	908	1,002	1,069	1,359	1,006	985	1,226	920
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
人件費	332	347	357	460	501	496	515	591	641	699	769	769	885
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
外注費	267	286	298	430	411	619	527	612	747	737	717	1,068	1,036
減価償却費	48	49	51	56	54	67	90	85	81	116	122	131	158
のれん償却費	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他費用	136	132	118	233	335	67	208	352	313	367	423	452	371
事業利益	308	414	443	736	787	779	783	1,192	1,062	1,254	998	1,312	1,341
人材領域	158	267	230	408	297	517	469	739	563	713	583	844	859
エネルギー領域	0	0	0	177	248	68	130	228	207	273	326	353	290
新規領域	150	147	212	150	242	193	183	224	291	267	89	114	192
営業利益	26	96	134	341	349	442	332	574	532	863	377	630	945
EBITDA	76	147	185	402	403	510	423	672	614	986	500	761	1,104
将来収益込みEBITDA	-	-	-	-	431	542	462	732	709	1,151	799	1,249	1,492
税引前当期利益	16	89	131	327	348	429	319	561	518	846	349	616	930
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

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※				FY25※
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
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
人材領域	400	565	560	781	633	939	957	1,249	1,151	1,418	1,192	1,595	1,857
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
新規領域	1,022	926	940	915	1,076	908	1,002	1,069	1,080	748	737	968	920
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
人件費	332	347	357	460	501	496	515	591	610	671	739	739	885
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
外注費	267	286	298	430	411	619	527	612	718	714	684	1,034	1,036
減価償却費	48	49	51	56	54	67	90	85	75	110	116	124	158
のれん償却費	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他費用	136	132	118	233	335	67	208	352	304	358	412	438	371
事業利益	308	414	443	736	787	779	783	1,192	960	1,159	931	1,266	1,341
人材領域	158	267	230	408	297	517	469	739	563	713	583	844	859
エネルギー領域	0	0	0	177	248	68	130	228	207	273	326	353	290
新規領域	150	147	212	150	242	193	183	224	190	173	21	68	192
営業利益	26	96	134	341	349	442	332	574	461	800	340	614	945
EBITDA	76	147	185	402	403	510	423	672	537	916	456	793	1,104
将来収益込みEBITDA	-	-	-	-	431	542	462	732	632	1,082	756	1,226	1,492
税引前当期利益	16	89	131	327	348	429	319	561	448	783	313	601	930
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

※ 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。

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

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

※ 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。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3	FY2025/3 1Q末
流動資産合計	3,780	5,878	5,872	7,353	7,947
現金及び現金同等物	2,411	3,962	3,872	3,797	5,390
非流動資産合計・固定資産合計	2,975	4,443	5,562	8,882	10,437
有形固定資産	59	63	316	955	1,045
無形固定資産	429	443	607	1,152	1,319
のれん	1,909	3,337	3,399	3,995	4,952
資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	18,384
流動負債合計	2,103	3,060	3,023	4,451	4,196
非流動負債合計・固定負債合計	2,630	4,274	4,392	5,031	6,737
負債合計	4,733	7,335	7,415	9,482	10,933
資本合計・純資産	2,022	2,986	4,019	6,752	7,451
親会社に所有する持分（自己資本）	2,022	2,367	3,242	6,752	7,452
持分比率（自己資本比率）	29.9%	22.9%	28.4%	41.6%	40.5%
負債及び純資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	18,384

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	2,399百万円（2024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	650名（2024年6月末：連結）
平均年齢	約28歳（2024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

経営戦略

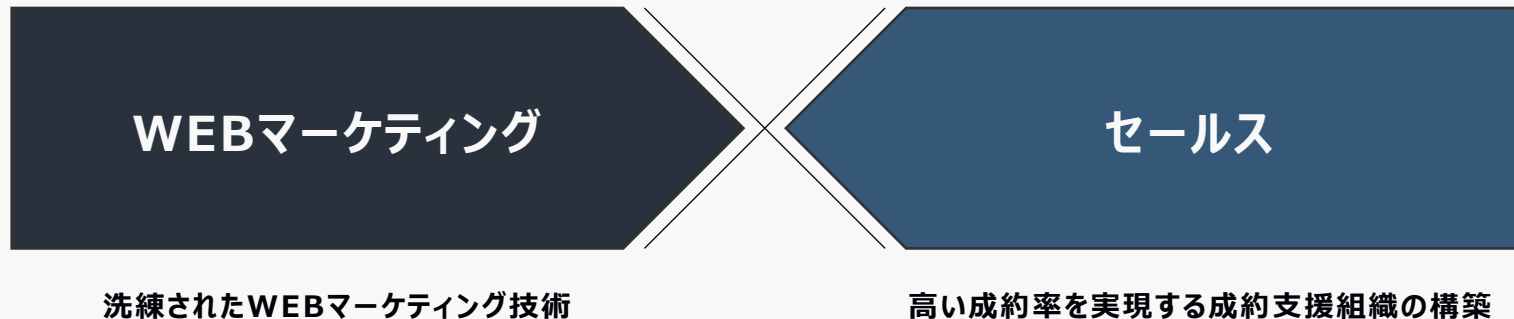
労働人口減少社会に、可能性を。

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

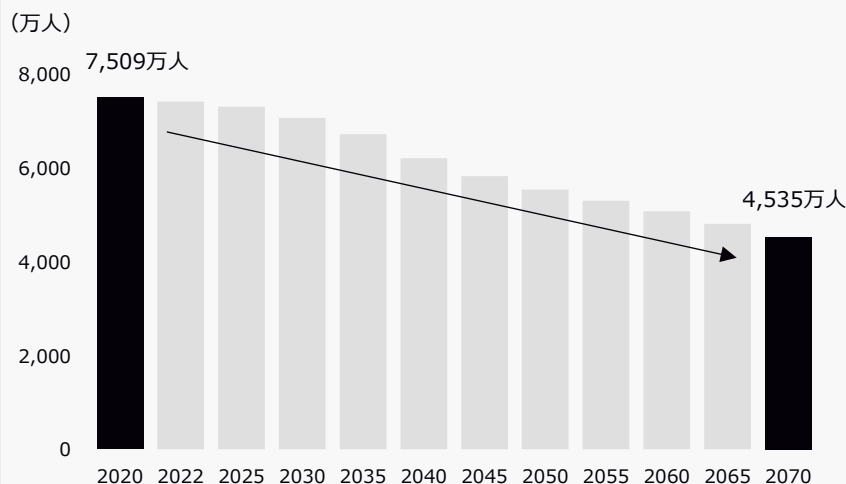
WEBマーケティング×セールスの融合で、企業の経営課題を成果報酬型で解決する成約支援事業。



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

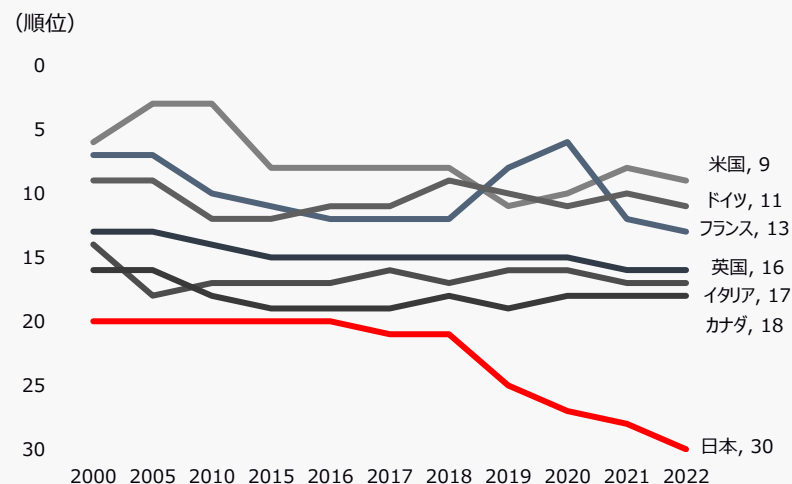
生産年齢人口(15~64)の推移予測



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位と順位の低下が継続※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。

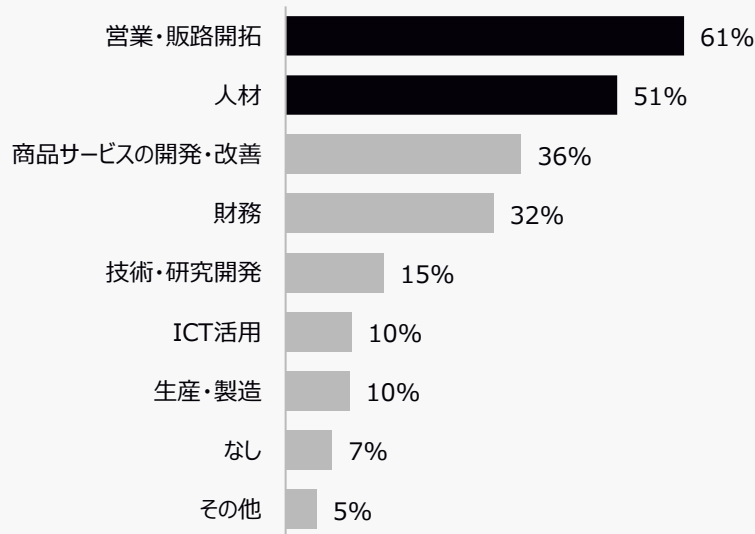
※1 内閣府「令和5年度高齢社会白書」(2023年版)

※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%**

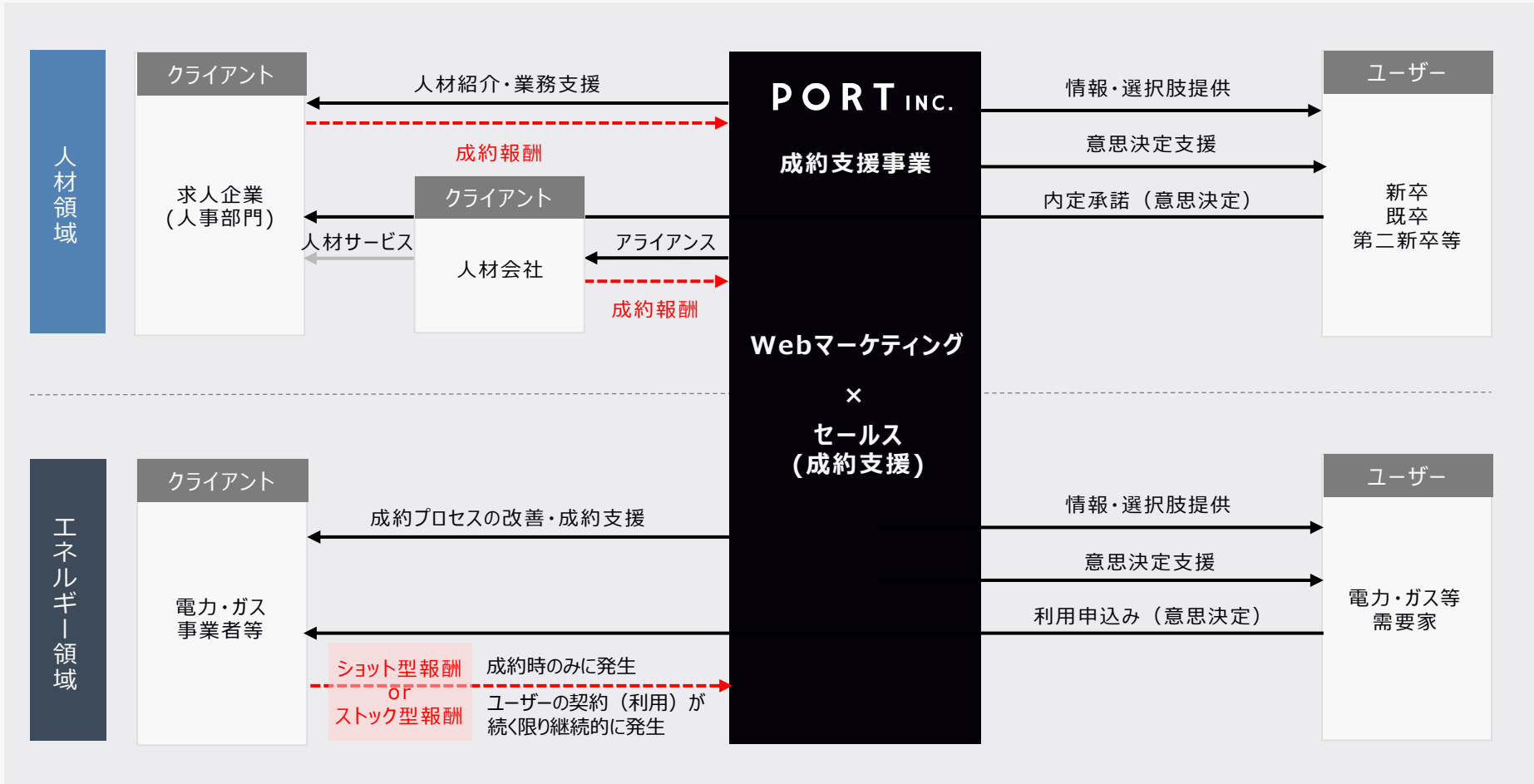



電力・ガス事業者向け販促支援サービス

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。

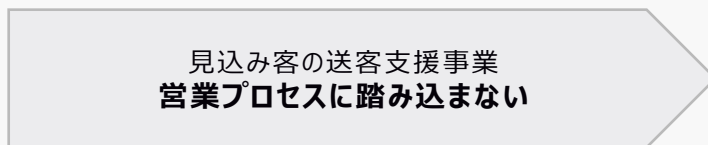


最終的な成約地点までを一気通貫で支援し、成約報酬型でクライアントの費用の掛け捨てリスクの無いユニークなビジネスモデルであり、必然的に支持が広がるモデル。

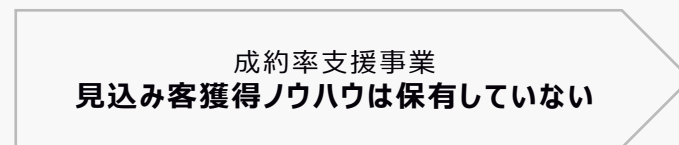
ユーザーへのマーケティングプロセス



インターネットメディア事業



アウトソーシング事業

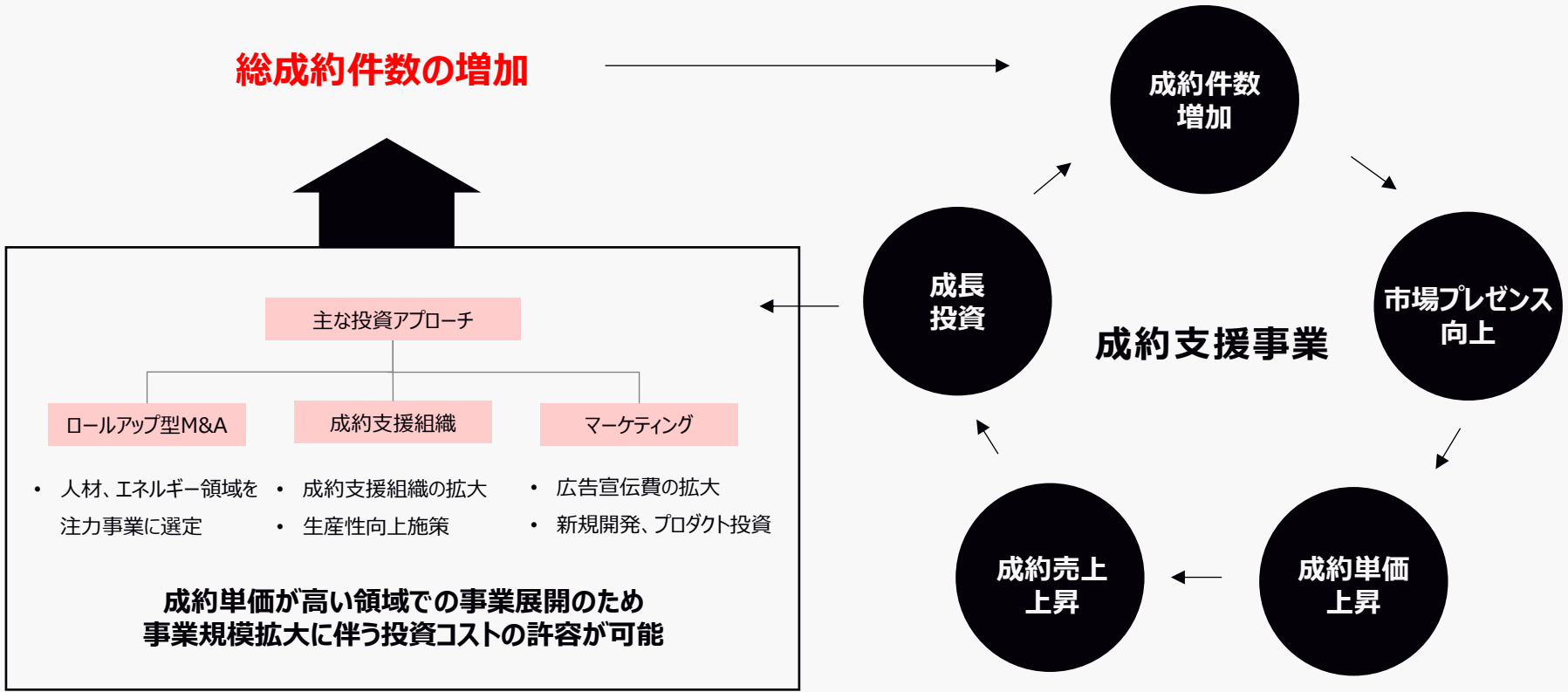


PORT INC.
成約支援事業



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

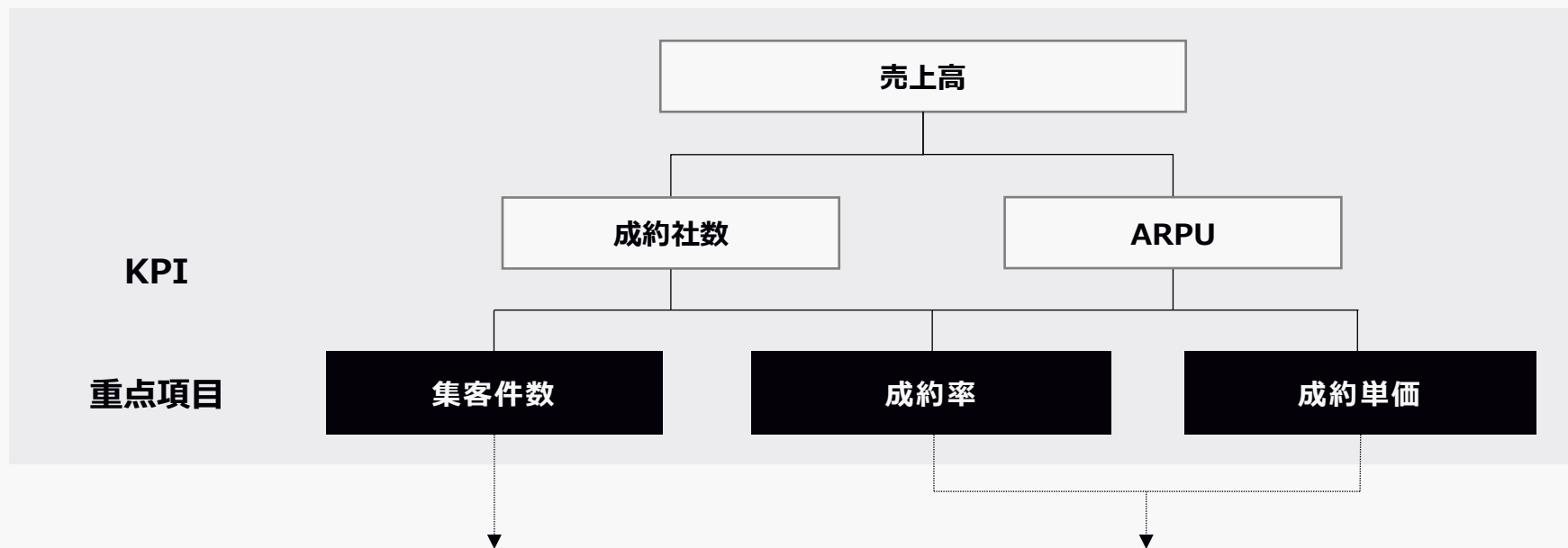
成約率

- 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

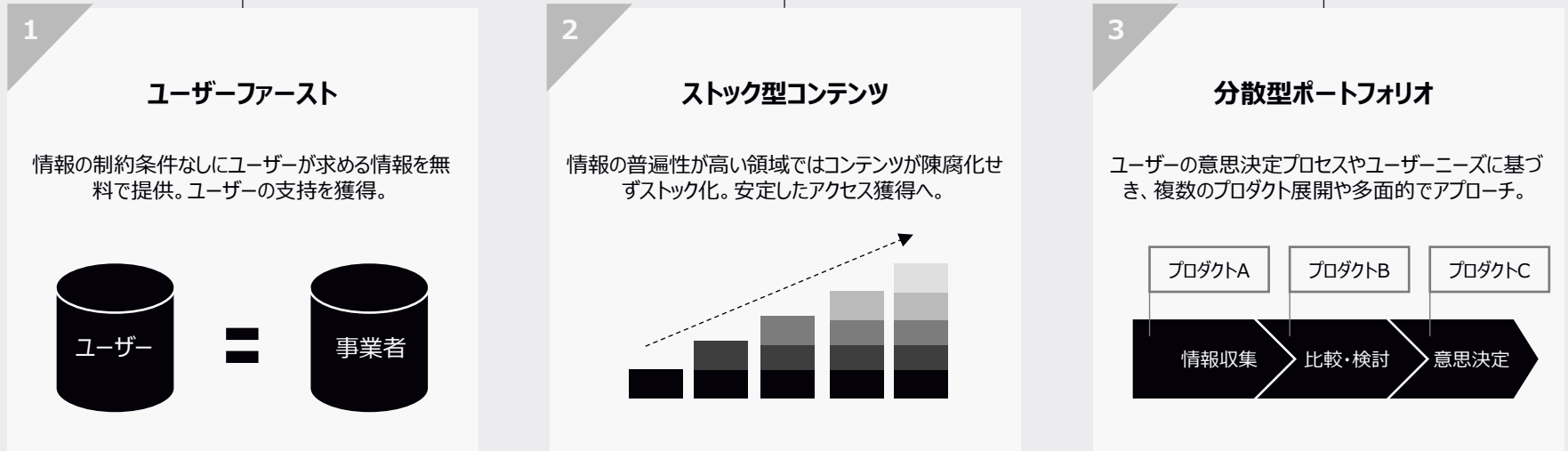


② セールス（成約支援組織）

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

1

テクノロジーの活用による生産性向上

- 蓄積された膨大な行動データや成約データを商談時に活用
- 効率的に成約（受注・承諾）の獲得につなげ、生産性向上につなげていく



2

採用体制強化による組織力向上

- 非常に高い選考倍率による厳選した採用活動（例：新卒採用選考倍率約2%程度）
- その後の成果状況に応じた採用ターゲット人材のPDCAを実施



3

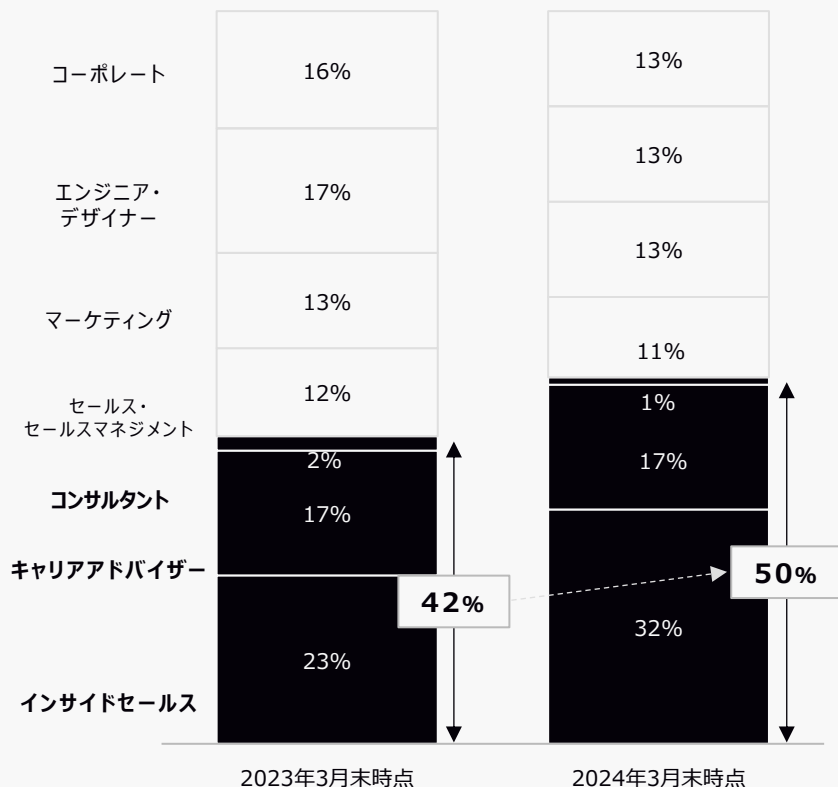
独自の教育体制による成約率維持向上

- 動画コンテンツなどのマニュアルやナレッジの共有、また規定を徹底したリスク管理体制を構築
- 少数精鋭のチームを組むことでマネジメント体制を強化し、高い成約率の維持向上につなげていく



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

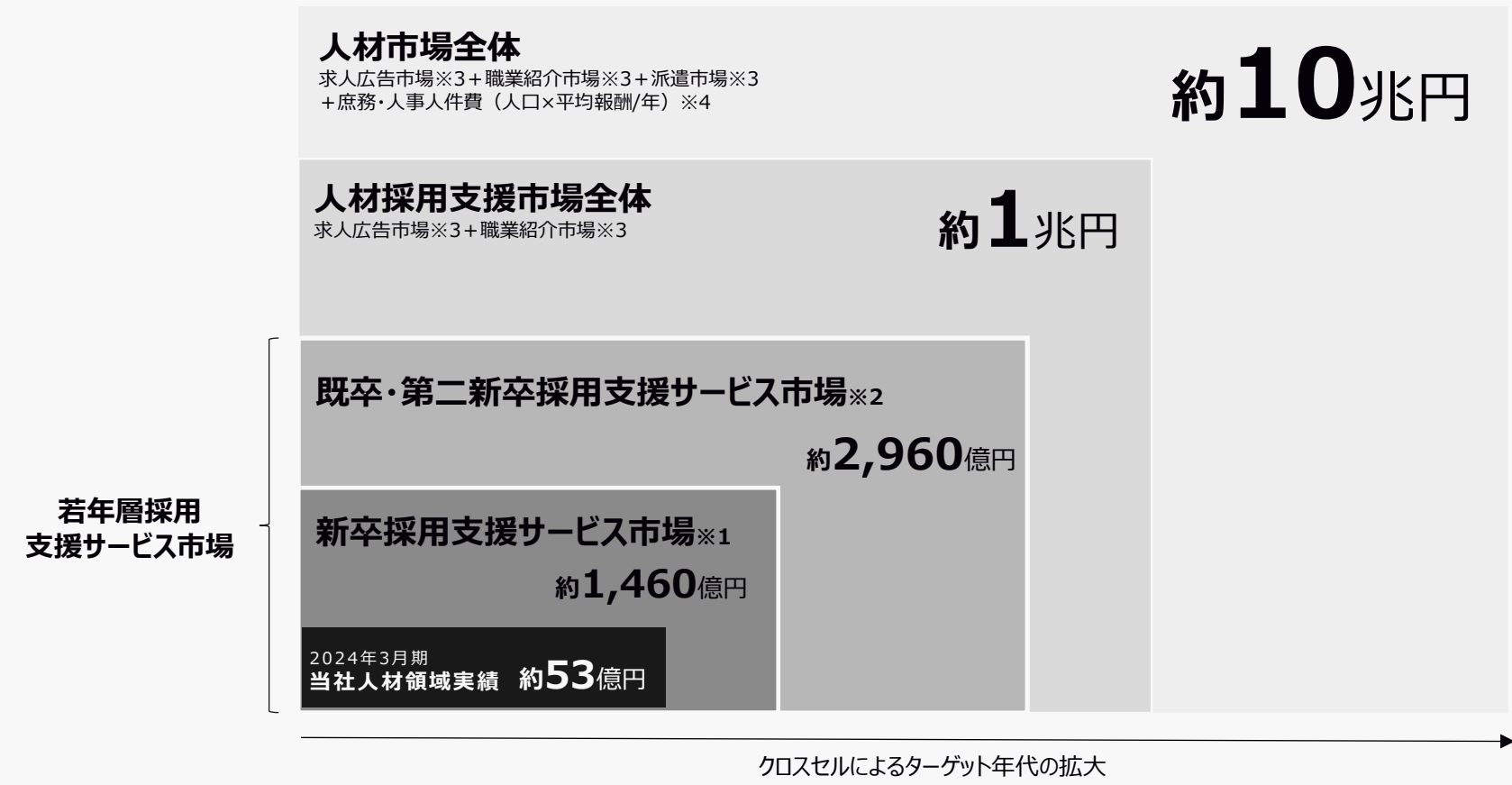
連結従業員数

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

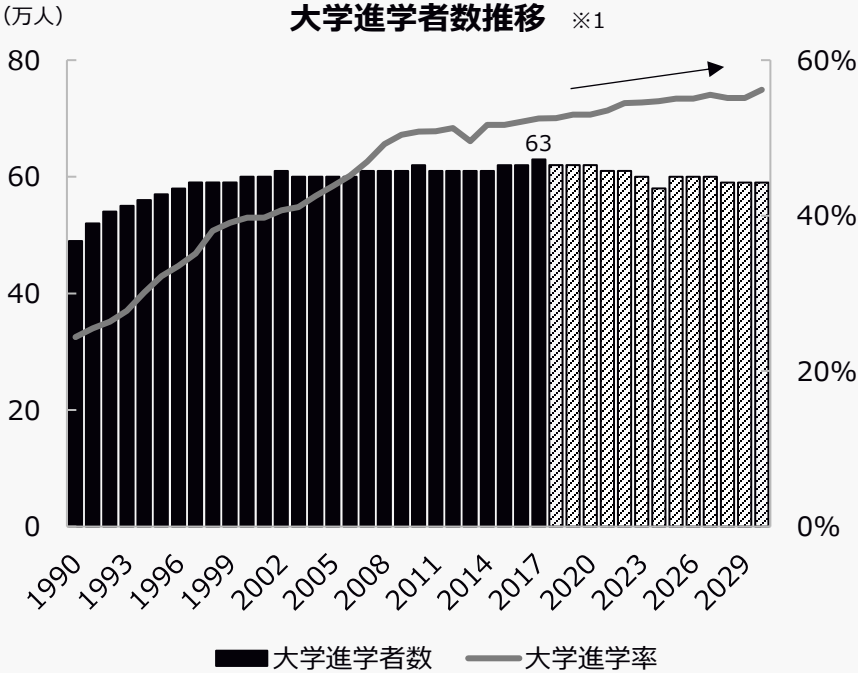
※4 厚生労働省「労働力調査」/日本の統計「主要職種別平均年齢、勤続年数、実労働時間数と月間給与額」より当社推計

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。

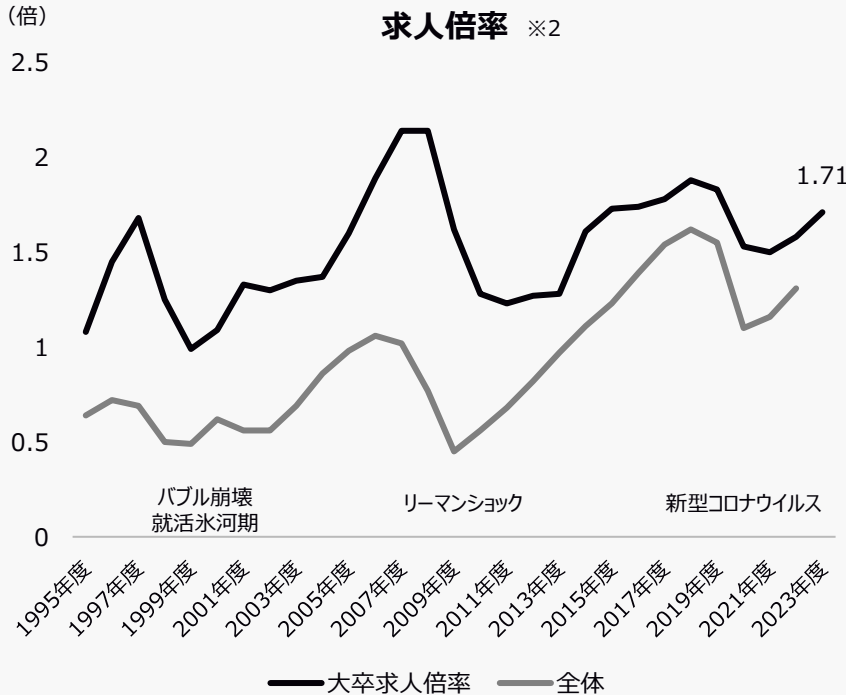
新卒人口は当面横ばいでの推移の見通し

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。

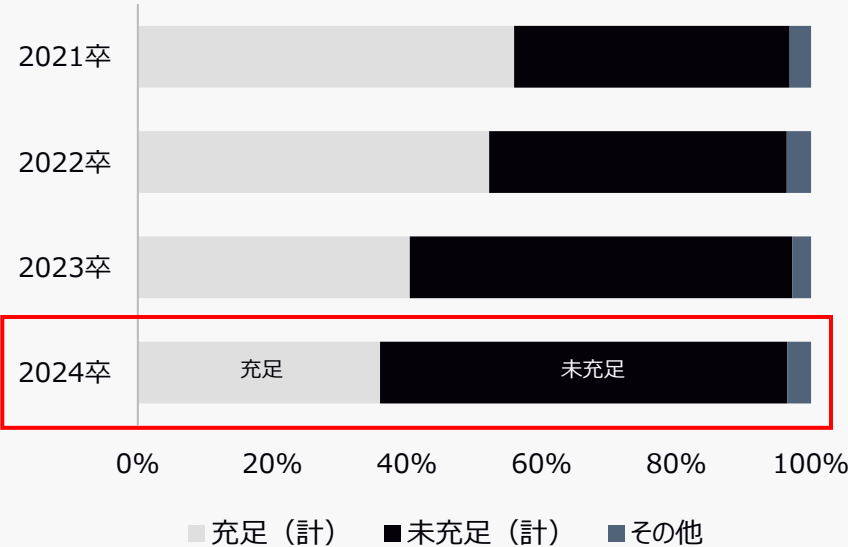
新卒採用における充足難易度は上昇

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）

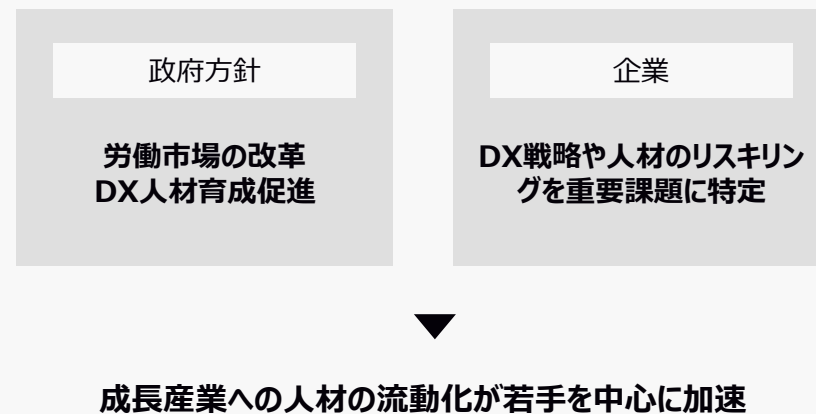
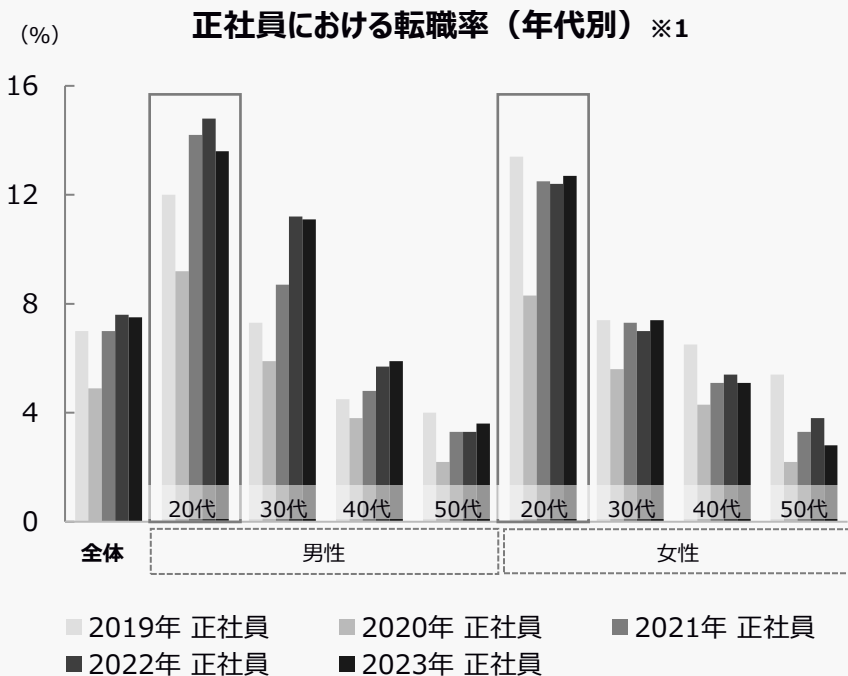
新卒採用支援市場を入口とし、若年層支援市場への参入を拡大中。若年層の転職率は増加傾向にあり※1、人材・未経験の若年層人材の採用ニーズがさらに高まることを想定。

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%で依然高水準が続く、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

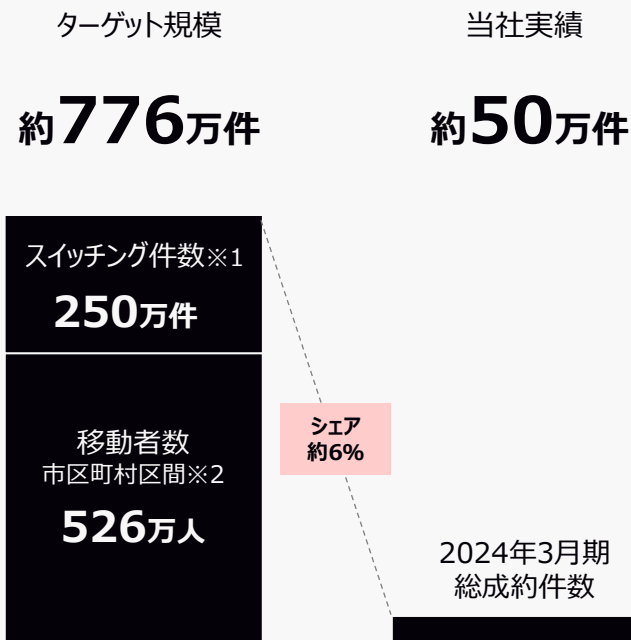
※3 2023年電力総販売額18兆円のうち低圧電力合計7兆円（電力・ガス取引監視等委員会より作成）×ストックマージン率実績3%を乗じて計算

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

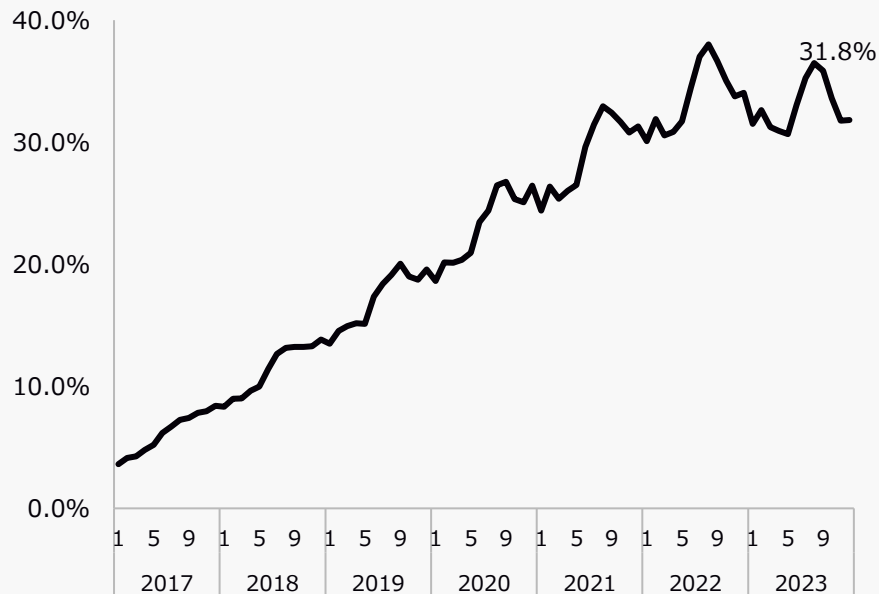
電力・ガス等を新規契約または切替を申し込むユーザーは年間700万件以上※3。対当社シェアは約6%と膨大なシェア拡大余地。



電力自由化、ユーザー獲得競争の加速化

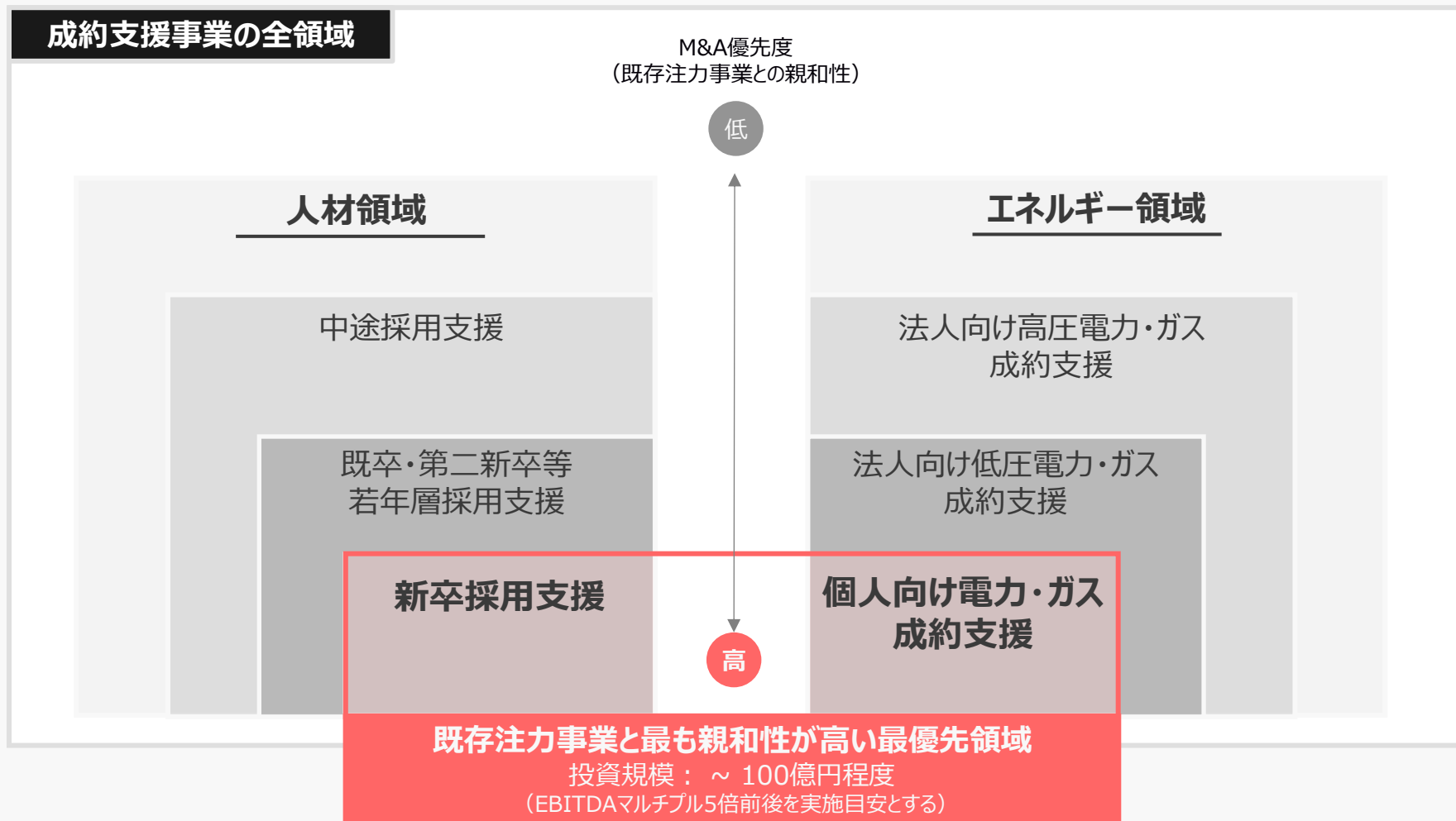
2023年末時点で新電力シェアは約17%、うち家庭電力の低圧における新電力シェアは約32%。今後もユーザー獲得競争は加速化すると推測。

低圧における新電力シェアの推移※1



※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、当中期経営計画期間中は、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。当中期経営計画期間においては、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

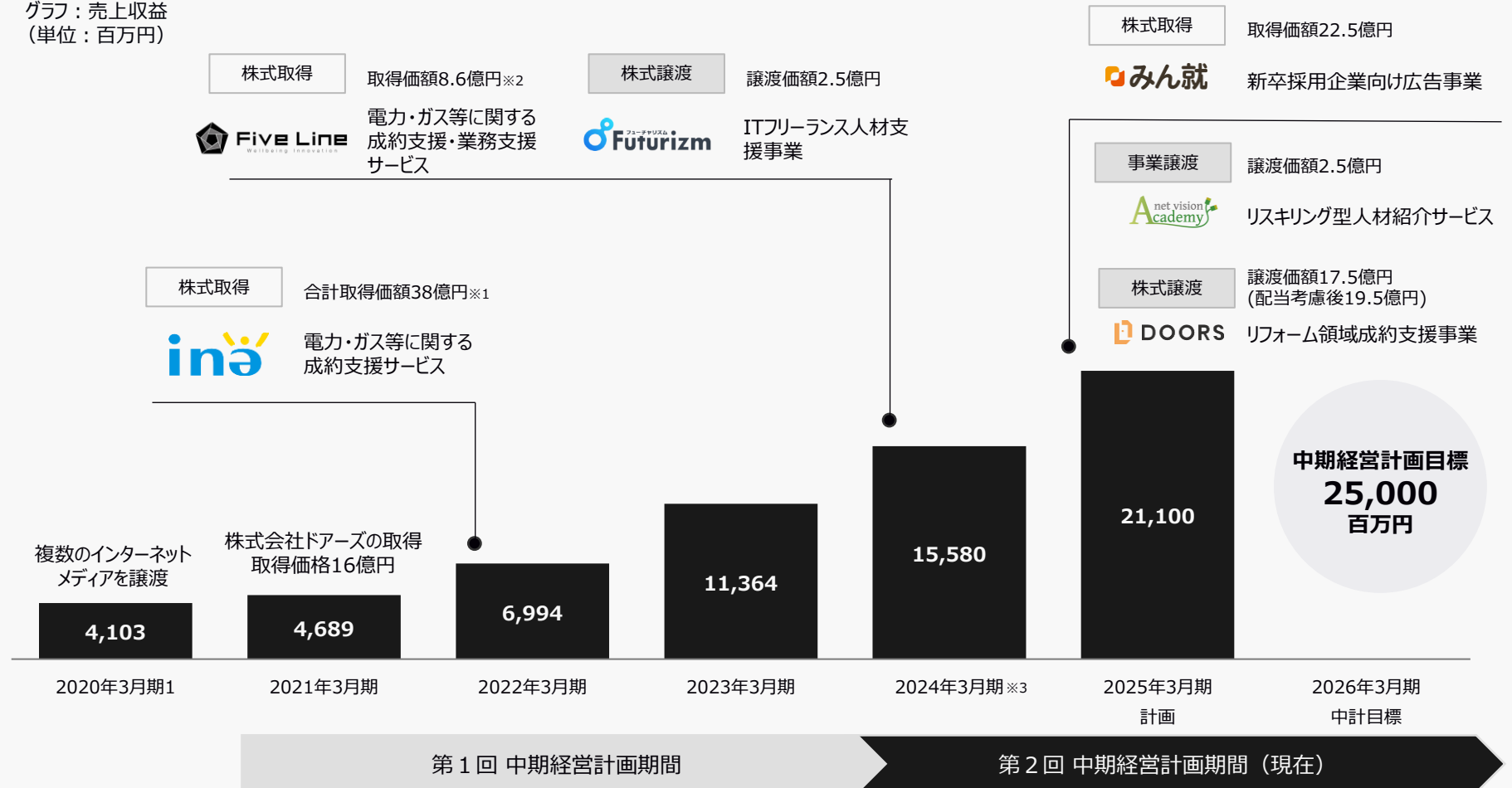
(市場規模と事業ポテンシャルの両面から見た将来的な可能性)

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。