



PORT INC.

2026年3月期 第2四半期

決算説明資料

ポート株式会社(証券コード：7047)

2025.11.13

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。

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	27百万円(2025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	892名(2025年9月末：連結)
平均年齢	約28歳(2025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

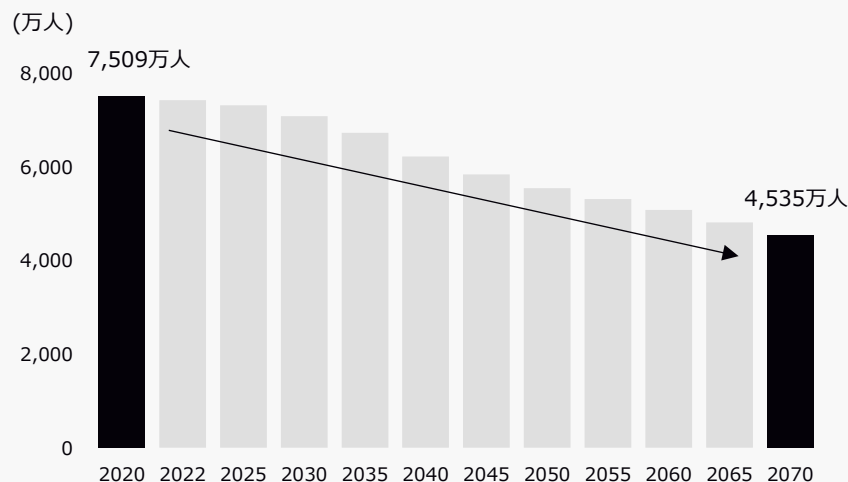
当社が認識する社会的負債

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

労働人口の減少

少子化に伴い、
日本の労働人口(生産年齢人口)は減少していく※1

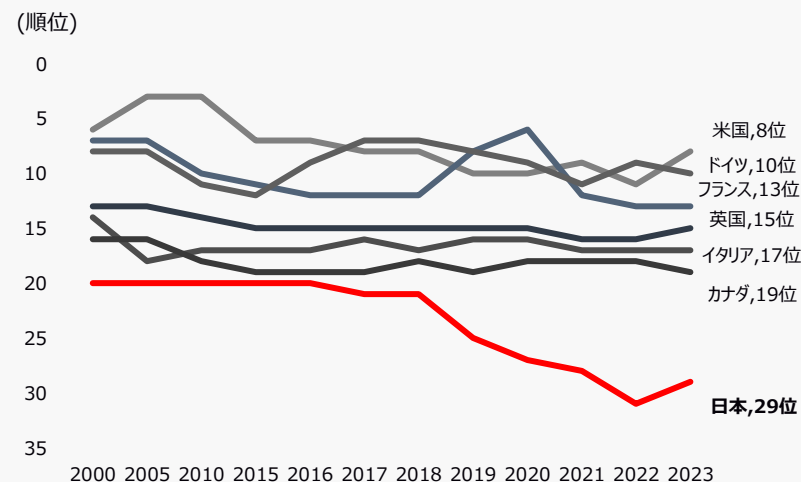
生産年齢人口(15~64)の推移予測



労働生産性の低迷

日本の労働生産性は、
OECD38か国中29位、G7で最下位※2

主要先進国の時間当たり労働生産性順位の変遷



※1 内閣府「令和6年度高齢社会白書」

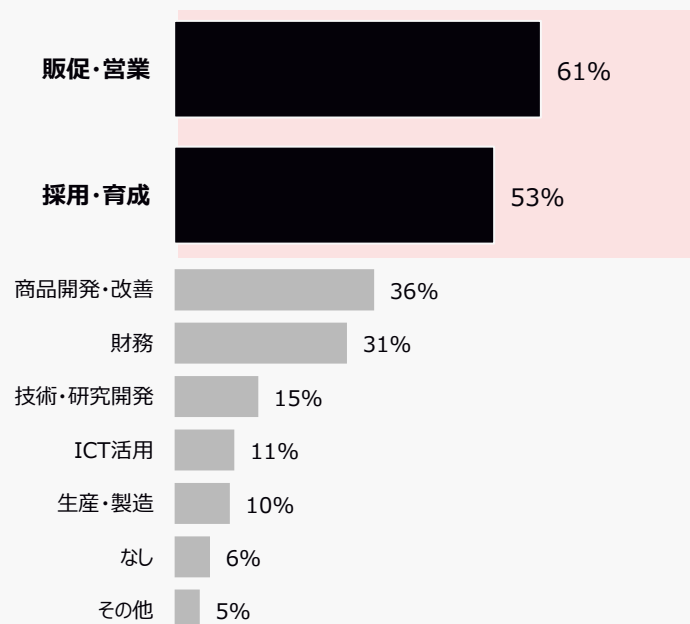
※2 公益財団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2024」2024年12月16日

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

課題に対するインサイト

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

企業の経営課題は販促・採用※



解決に向けたアプローチ

課題・原因

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

アプローチ

ROIの明確化 による **掛け捨てリスクのゼロ化**

効果

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

事業方針

ROIの明確化で、企業の掛け捨てリスクをゼロ化。

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

ビジネスモデル

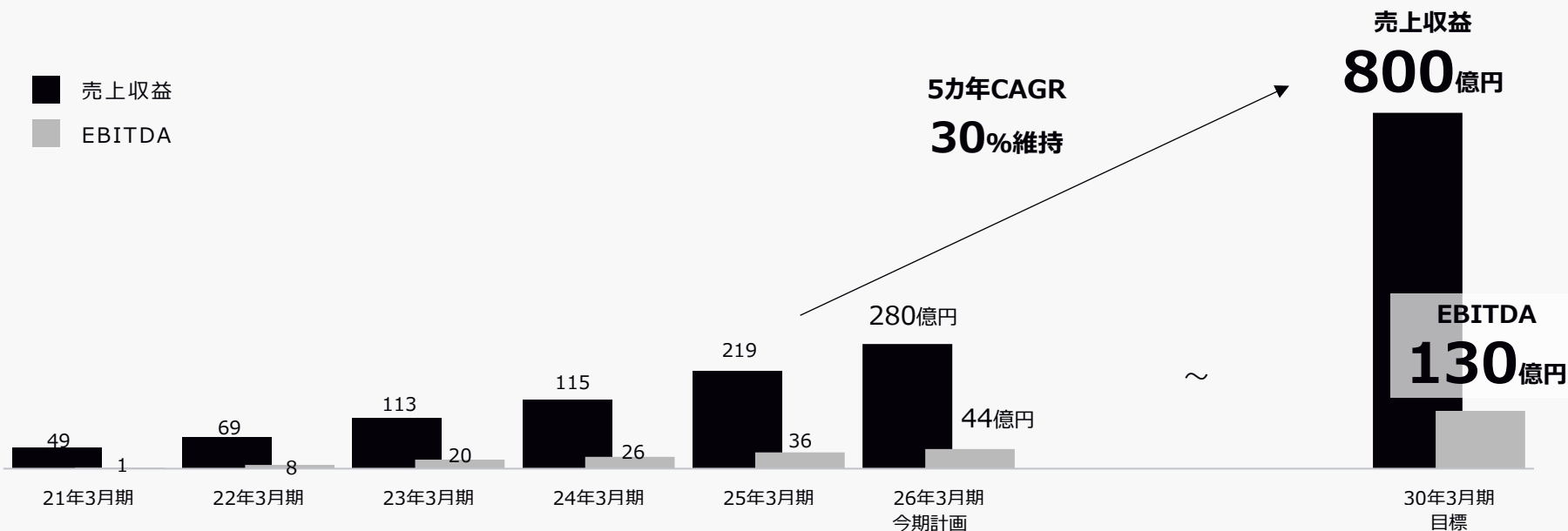
成約支援事業

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

マルチチャネルマーケティング×セールスの融合により、クライアントの見込み客となるユーザーの集客から成約までを、成果報酬型の報酬体系で支援する一気通貫型のビジネスモデル。



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



5カ年目標の成長戦略

① ストック利益への転換

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

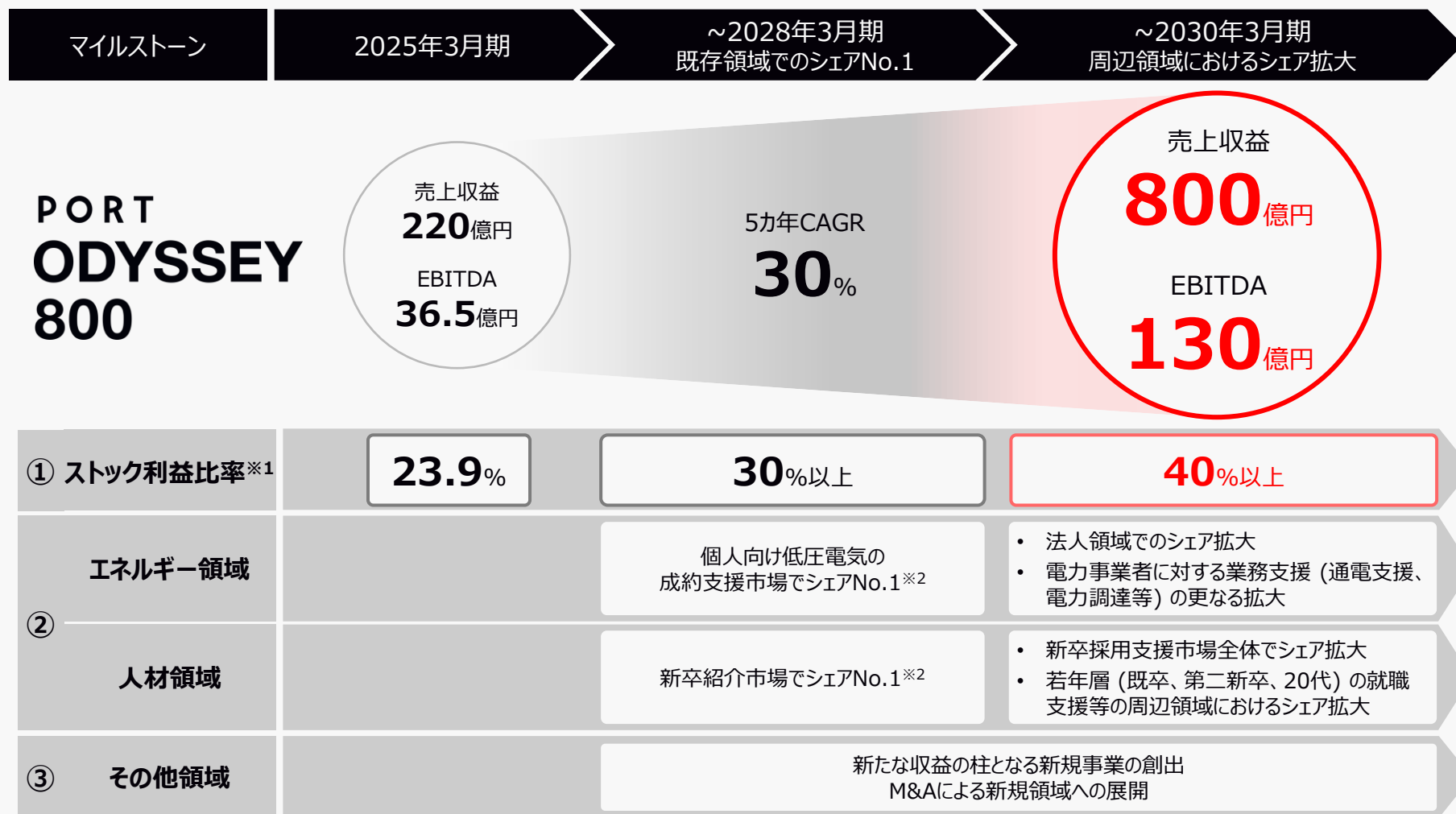
② 既存事業の圧倒的地位確立

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

③ 新領域参入を目指したM&A

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

「ODYSSEY800」を達成するためのマイルストーンは以下。
 ストック利益比率を重要なKPIに定め、各領域では更なる市場シェアの拡大を目指す。



※1 全社EBITDAに対するストック利益の割合。

※2 成約件数ベース

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

01	2026年3月期 第2四半期 決算概要	P11
02	2026年3月期 第2四半期 決算概要(領域別 エネルギー領域)	P40
03	2026年3月期 第2四半期 決算概要(領域別 人材領域)	P48
04	お知らせ・主な経営指標	P60

01

今期2Qは売上収益はYoY+23%、EBITDAはYoY+69%の大幅な増収増益を達成。特にEBITDAは会社計画を大きく上回る進捗で着地。

02

ストック利益はYoY+126%と大幅成長。EBITDAに占めるストック利益比率は32.2%(YoY+8pt)に増加。将来利益は計画以上に積み上げ。

03

人材領域では就職活動の早期化影響を大きく受けたものの、通期ではYoY+30%の成長継続見込み。

04

HRteam社のロールアップ型M&Aにより、人材領域の成長を加速。今期3Qから連結開始。また、系統用蓄電所事業参入に向けた検証は順調な進捗。

01

2026年3月期 第2四半期 決算概要

2026年3月期 第2四半期 決算サマリー

全体

売上収益 **6,359** 百万円 (YoY +23%)EBITDA **1,327** 百万円 (YoY +69%)

重要KPI

ストック利益 **427** 百万円 (YoY +126%)ストック利益EBITDA比率 **32.2** % (YoY +8pt)将来利益 **753** 百万円 (YoY +94%)将来利益込EBITDA **2,081** 百万円 (YoY +77%)

- 各事業のオーガニックの成長により増収増益、特にEBITDAは会社計画を大きく上回る進捗で着地。
- ストック利益は427百万円(YoY+126%)に拡大し順調な進捗。それに伴い将来利益は会社計画以上の積み上げを実施。

エネルギー領域

売上収益 **3,118** 百万円 (YoY +41%)事業利益 **744** 百万円 (YoY +73%)

- 電力事業者の新規顧客獲得需要の増加や、マーケティング投資の強化により総成約件数がYoY+27%増加。
- 上記に加え、前期より積み上げた将来利益がストック利益の拡大に貢献。事業利益の成長に大きく寄与。

人材領域

売上収益 **2,123** 百万円 (YoY +11%)事業利益 **801** 百万円 (YoY ▲2%)

- 人材紹介は想定以上に就職活動の早期化影響を受けながらも、組織拡大等による成約件数・成約単価の上昇によりYoY+24%増収。
- アライアンスは人材紹介への注力影響が継続、みん就はYoY+30%成長を見込む。

人材領域の今期2Qは就職活動の早期化による業績への影響を大きく受けたものの、通期では当初計画通りのYoY+30%成長継続を見込む(HRteam社連結加算を除き)。依然として良好な市場環境は継続。

2Q業績要因

就職活動の早期化が、前期及び想定以上に加速

- ・ 就職活動の早期化により、大学4年の6月末時点で82%以上の就活生が内定を保持※。そのため、2Q(7-9月期)での大学4年生の面談件数が当初計画から大きく乖離し、人材紹介の成約件数はYoY+17%の成長に留まった。
- ・ 一方、早期化の影響により従来の需要のピーク(大学4年の4-9月)から約2ヶ月程度前倒しになることを見込み、成約単価の高い大学3年生の年度内の成約増加に向け、面談設定リソースを大学3年生に優先的に集中させる戦略的判断を実施。

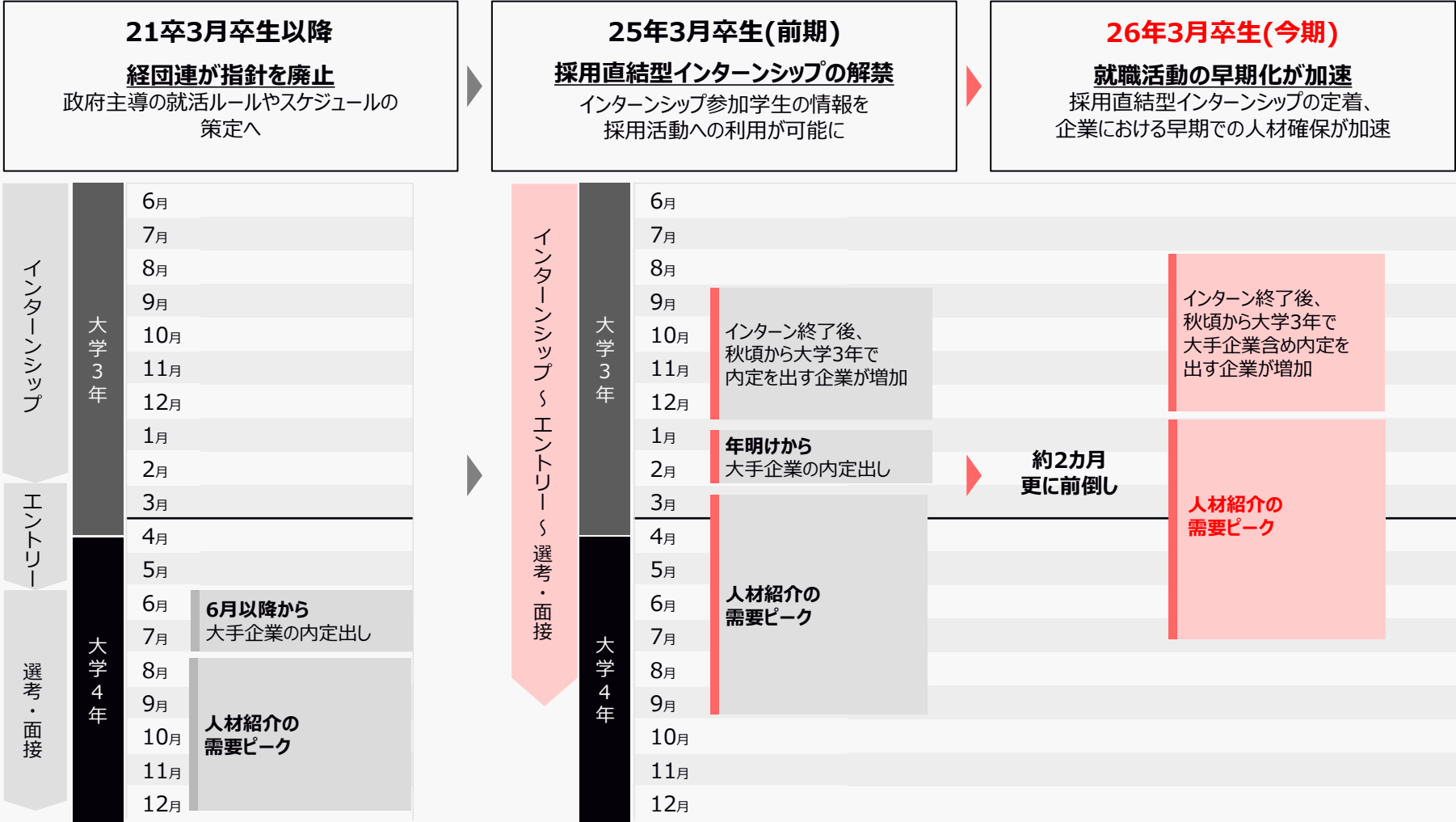
今期の見通し

影響は一時的、3Q・4Qは順調な成長を継続。通期ではYoY+30%の成長見込み

- ・ 人材獲得競争の激化等による成約単価の上昇は継続、また求職者との面談からの成約率(人材紹介決定率)も昨対比上昇。季節性による面談件数の影響以外の各種KPIは良好に推移。
- ・ キャリアアドバイザー等の成約支援人材はYoYで約30%の増員、組織体制強化は継続(来期入社予定の採用も順調に進捗)。
- ・ 3Q・4Q(特に4Q)は、当初計画よりも大学3年生の成約件数の増加が見込まれ、生産性の向上や成約単価、成約率の上昇等も寄与し、通期では計画通りのYoY+30%の成長を見込む。

就職活動の早期化の変遷

人手不足に伴う人材獲得競争の激化や採用直結型インターンシップの定着が進み、26年3月卒生は早期化が更に加速。人材紹介の需要ピークも前期比で約2カ月前倒し。



人材領域の業績トレンドの変化

早期化が更に加速したことで人材紹介の業績トレンドは以下の通りに変化。就職活動の早期化・通年化の影響により、今後の人材紹介の四半期毎の業績トレンドは平準化していくことを想定。

※早期化トレンドは過渡期であるため、現在の状況に基づき想定される業績トレンド。

人材紹介 業績トレンド

	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

前期	◎	○	△	◎
▼				
今期	◎	○	○	◎

学部3年/院1年時から学部4年/院2年に進級。人材紹介需要が前期4Qに続きピーク。

学部4年/院2年の人材紹介需要は落ち着き、学部3年/院1年の就活が徐々に活発に。

企業の内定出しが徐々にスタート。学部3年/院1年の人材紹介需要が増加。

大手企業の内定出しが早まり、学部3年/院1年の人材紹介需要のピーク。

当社売上寄与度 △：小 ○：中 ◎：大

各事業のオーガニックの成長により、売上収益、EBITDAともにYoY大幅成長。特にEBITDAは、ストック利益の拡大も寄与しYoY+69%の大幅増益。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2026年3月期2Q会計期間		2025年3月期2Q会計期間
	実績	YoY	実績
売上収益	6,359	+23%	5,159
EBITDA	1,327	+69%	785
営業利益	1,039	+67%	621
税引前当期利益	1,047	+72%	609
当期利益 (非継続事業含む)	708	+82%	389
親会社の所有者に帰属する当期利益	704	+81%	389

重要KPI

ストック利益

427 百万円

(YoY +126%)

ストック利益比率(対EBITDA)

32.2 %

(YoY +8pt)

将来利益

753 百万円

(YoY +94%)

将来利益込EBITDA

2,081 百万円

(YoY +77%)

※ 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

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

2026年3月期 第2四半期 累計期間

前期1Qのネットビジョンアカデミー事業の売却による譲渡益の計上を除くと、売上収益、EBITDAともに今期累計でYoY+30%以上の高い成長を継続。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2026年3月期2Q累計期間			2025年3月期2Q累計期間	
	実績	YoY	譲渡益除外後※ YoY	実績	譲渡益除外後※
売上収益	12,936	+30%	-	9,917	9,917
EBITDA	2,374	+26%	+45%	1,890	1,642
営業利益	1,856	+18%	+41%	1,567	1,320
税引前当期利益	1,845	+20%	+43%	1,539	1,292
当期利益 (非継続事業含む)	1,266	+32%	+57%	958	805
親会社の所有者に帰属 する当期利益	1,261	+31%	+56%	960	808

重要KPI

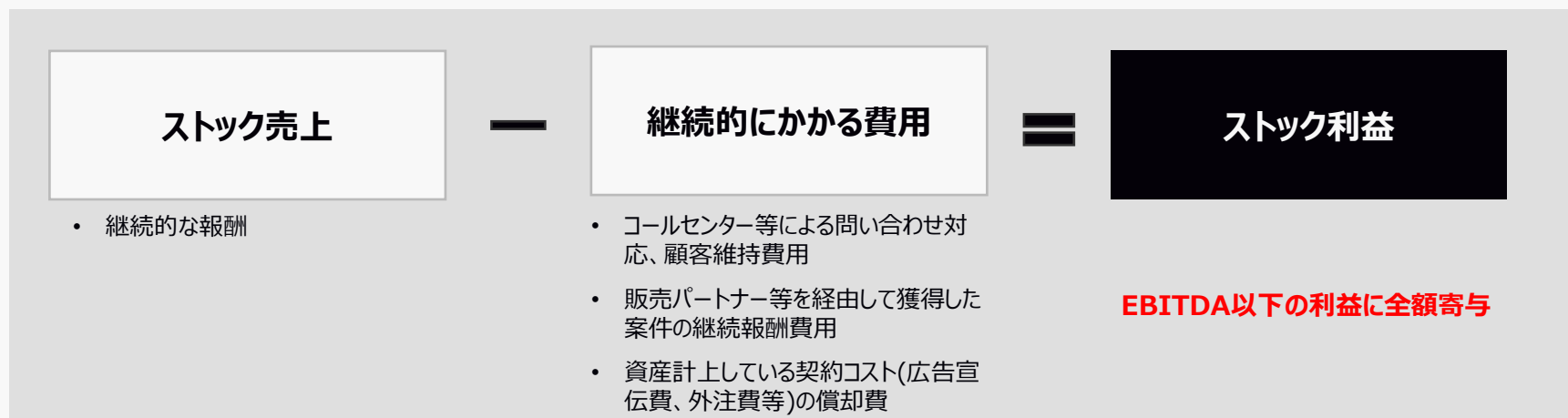
ストック利益	ストック利益比率(対EBITDA)	将来利益	将来利益込EBITDA
810 百万円	34.1 %	1,447 百万円	3,821 百万円
(YoY +152%)	(YoY +17pt)	(YoY +86%)	(YoY +43%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用
※ 2024年5月(2025年3月期1Q)にネットビジョンアカデミー(NVA)事業を売却。譲渡益247百万円を除外して算出。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

重要KPI：ストック利益とは

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

ストック利益計算式



ストック利益構成事業

エネルギー領域

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

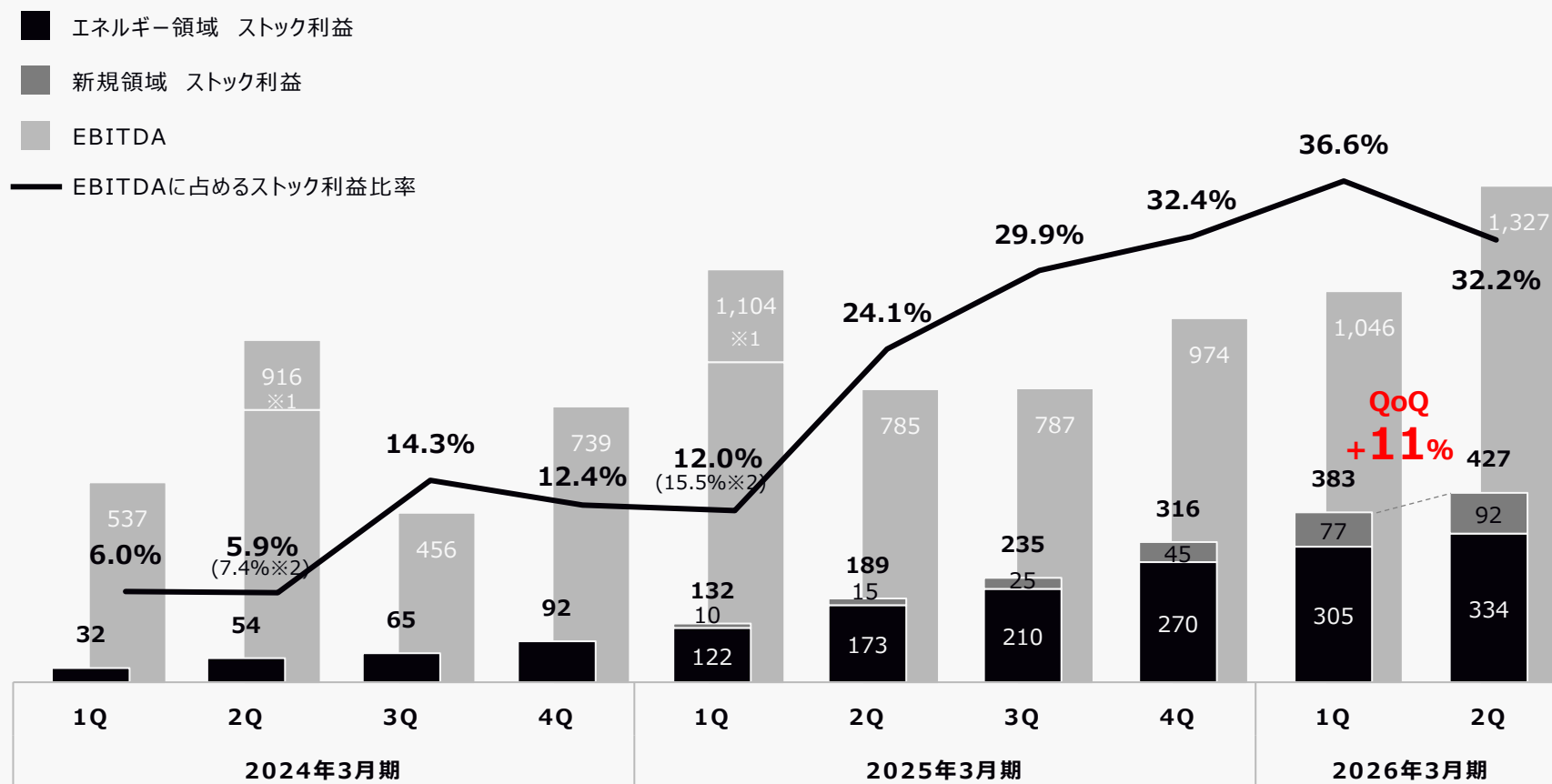
新規領域 (カードローン)

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

重要KPI：ストック利益推移

前期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。中期経営計画最終年度(2030年3月期)で掲げるストック利益比率40%に向けても順調な進捗で推移。

(単位：百万円)



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

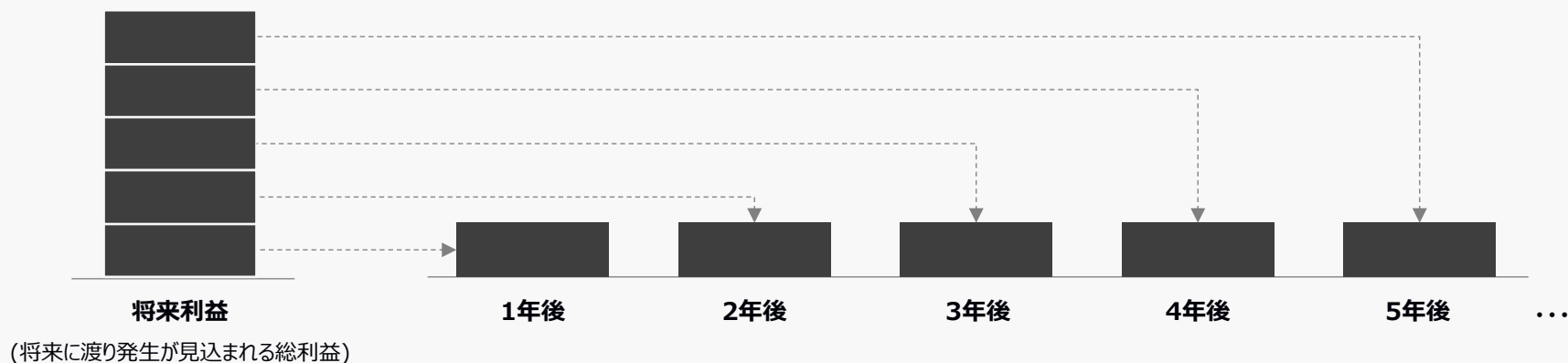
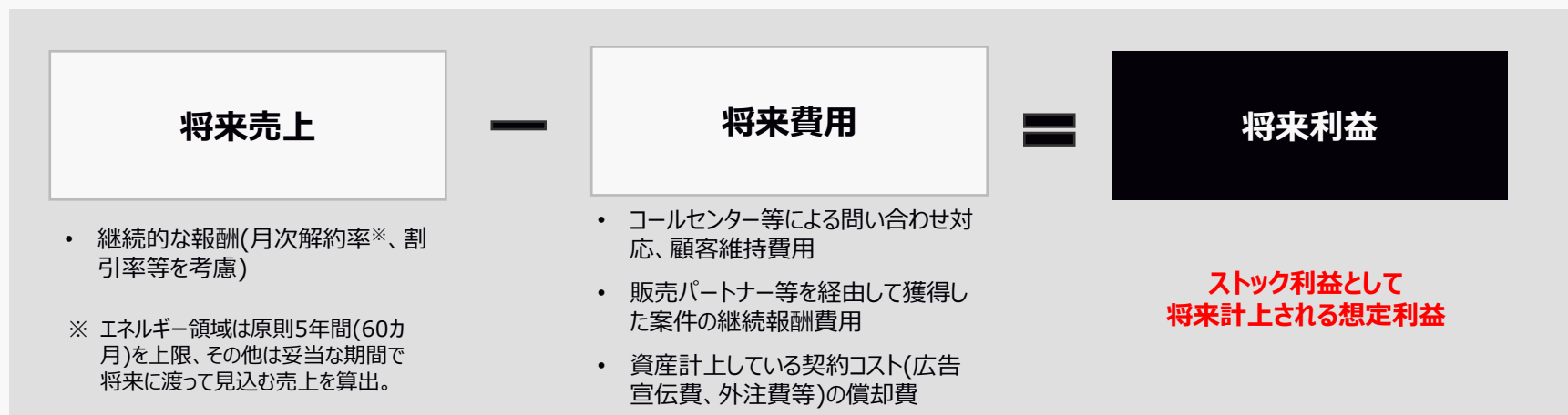
※2 譲渡益除外後EBITDAに占めるストック利益比率。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

重要KPI：将来利益

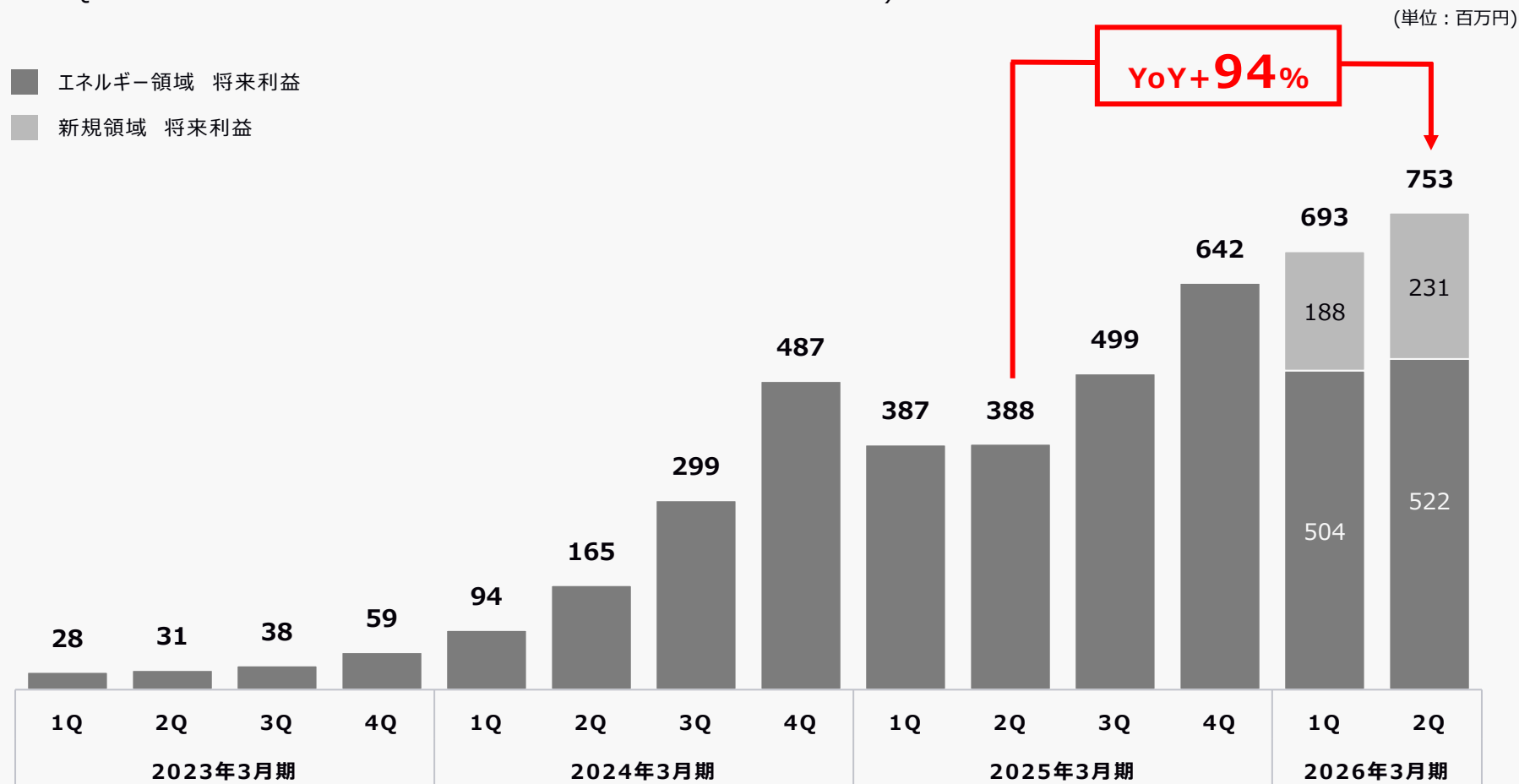
将来利益とは、当期にストック型契約で獲得した案件から将来に渡り見込まれる利益を試算した数値。将来利益の最大化がストック利益の拡大に寄与することから中長期的成長の重要指標と位置付け。

将来利益計算式



重要KPI：将来利益推移

順調なストック利益の拡大を鑑み、中期経営計画の達成に向け積極的な将来利益の積み上げを継続し、YoY+94%の大幅増加。エネルギー領域単体はYoY+34%増加。
(今期1Qより新規領域の将来利益が適正に算出可能となったことから計上を開始。)

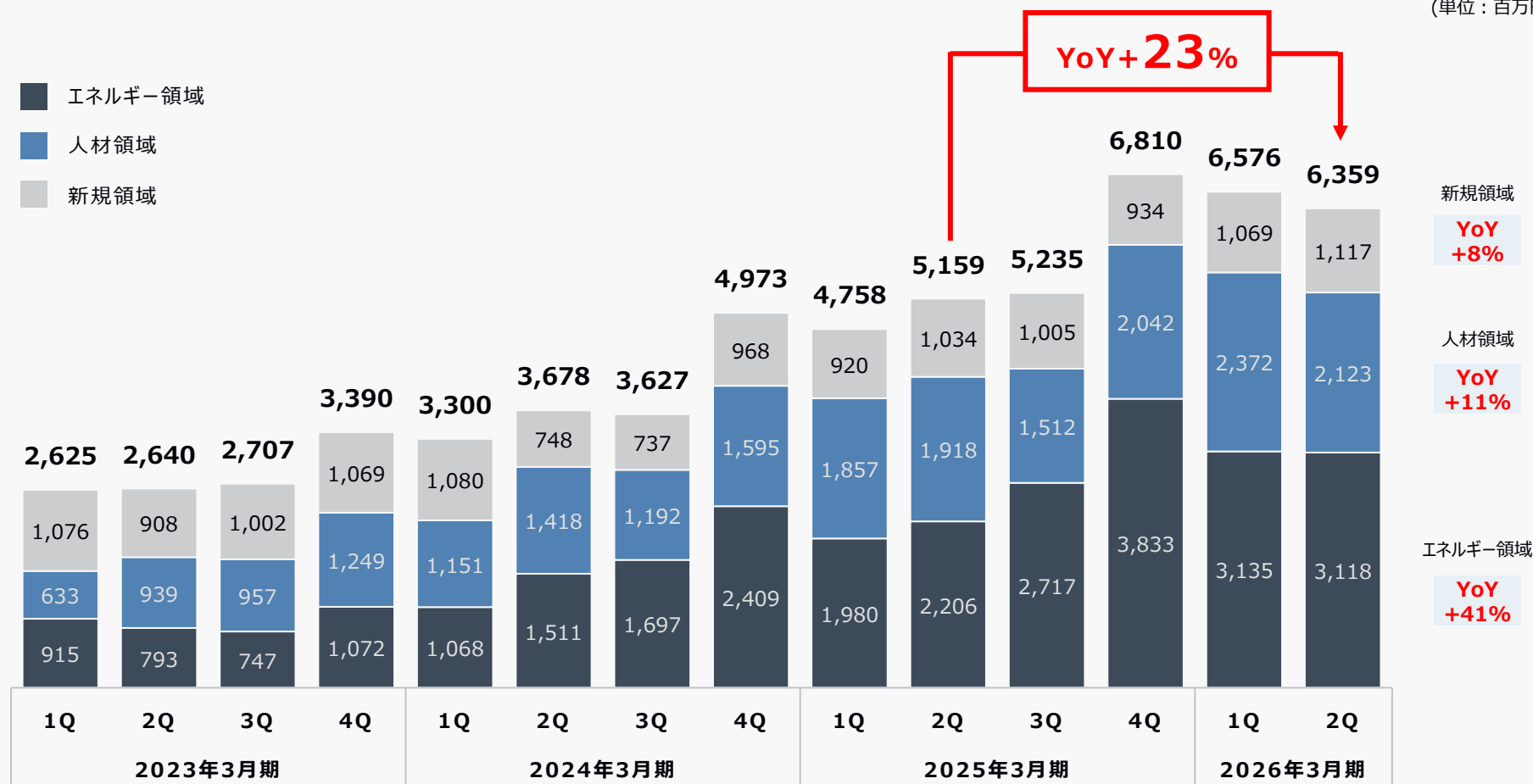


売上収益 四半期推移

PORT INC.

各事業のオーガニックの成長に加え、主力事業であるエネルギー領域の大幅な成長が牽引し、全体ではYoY+23%増収。人材領域は想定以上に早期化影響を受けたものの、通期では計画通りのYoY+30%成長見込み。

(単位：百万円)

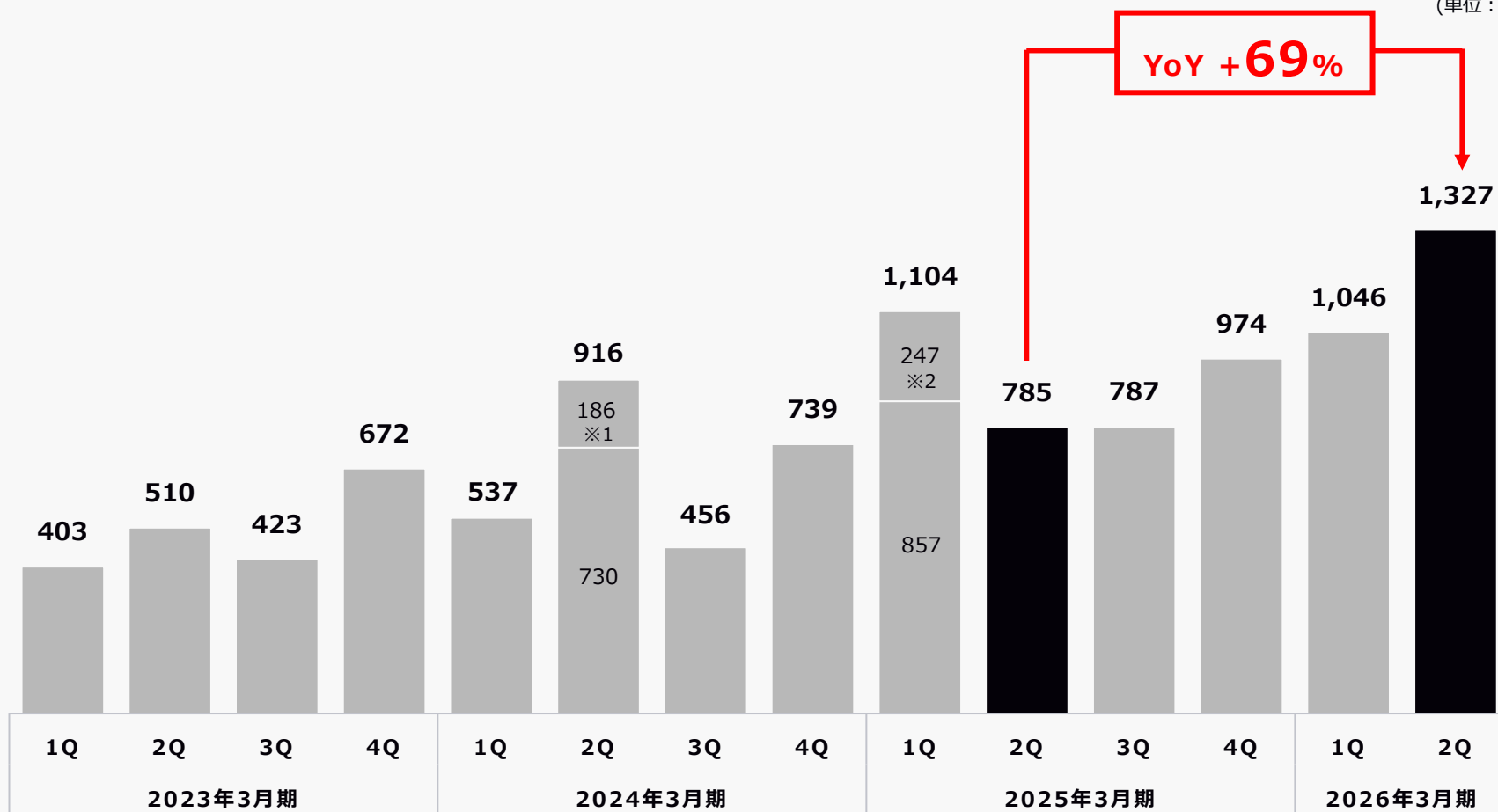


※ エネルギー領域・・・2022年1月(2022年3月期4Q)に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化。
 ※ 人材領域・・・2024年4月(2025年3月期1Q)にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー(NVA)を事業譲渡。
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズを株式売却に伴い連結から除外。(2024年3月期より非継続事業へ組替え。)

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材領域の早期化影響や積極的な将来利益の積み上げを継続しながらも、各事業の成長やストック利益の拡大等により**四半期過去最高**を達成。YoYでは有給引当金の計上時期の差異、株主優待廃止等も影響し大幅増益。

(単位：百万円)



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

※2 2024年5月にネットビジョンアカデミー(NVA)事業を売却。譲渡益247百万円を計上。

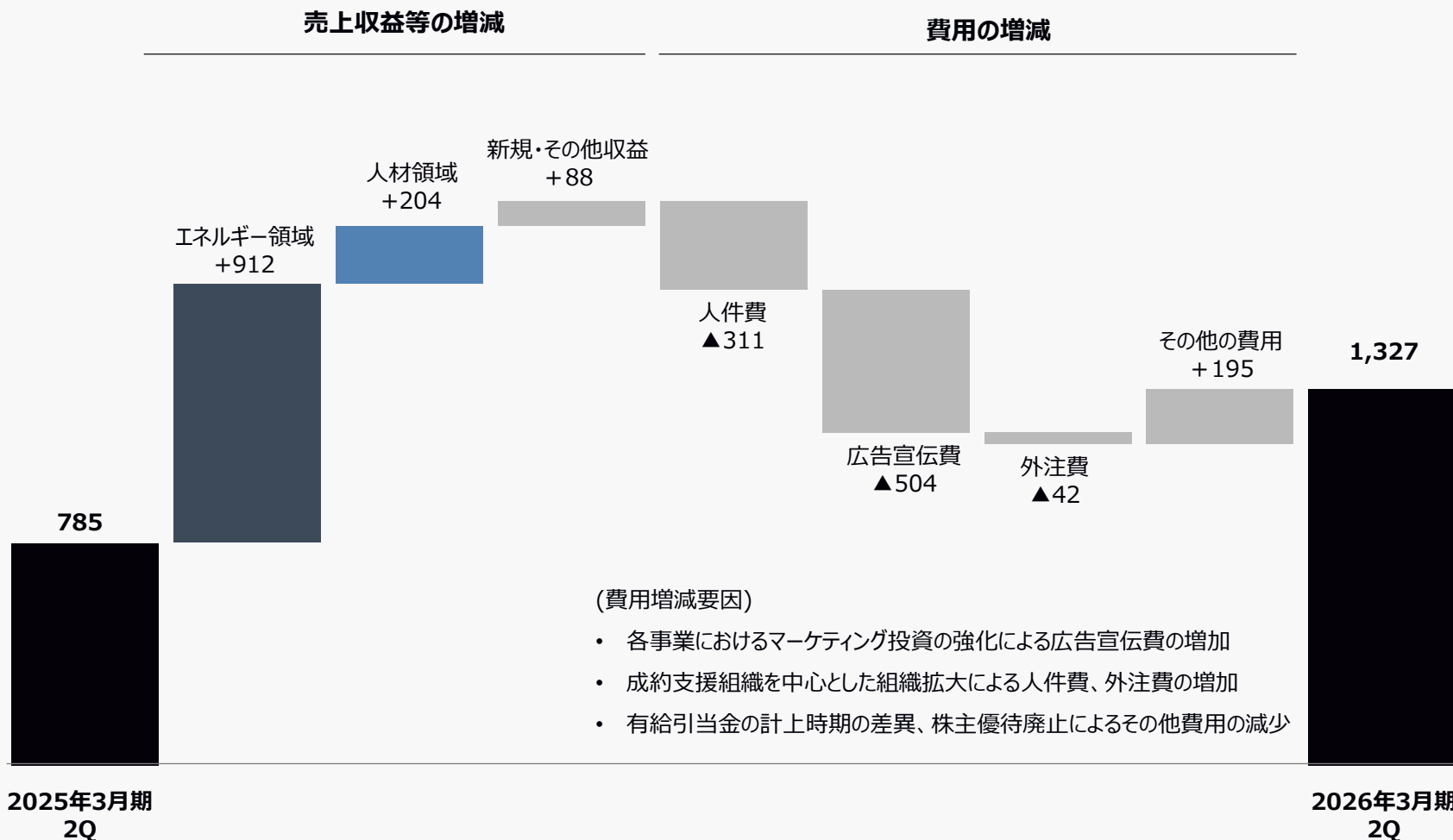
※3 2023年3月期までのEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用。2024年3月期からのEBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用。

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

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

エネルギー領域での大幅成長を中心に各事業の売上収益の拡大が、広告宣伝費や人件費の増加を大きく上回り、EBITDAの増加に貢献。

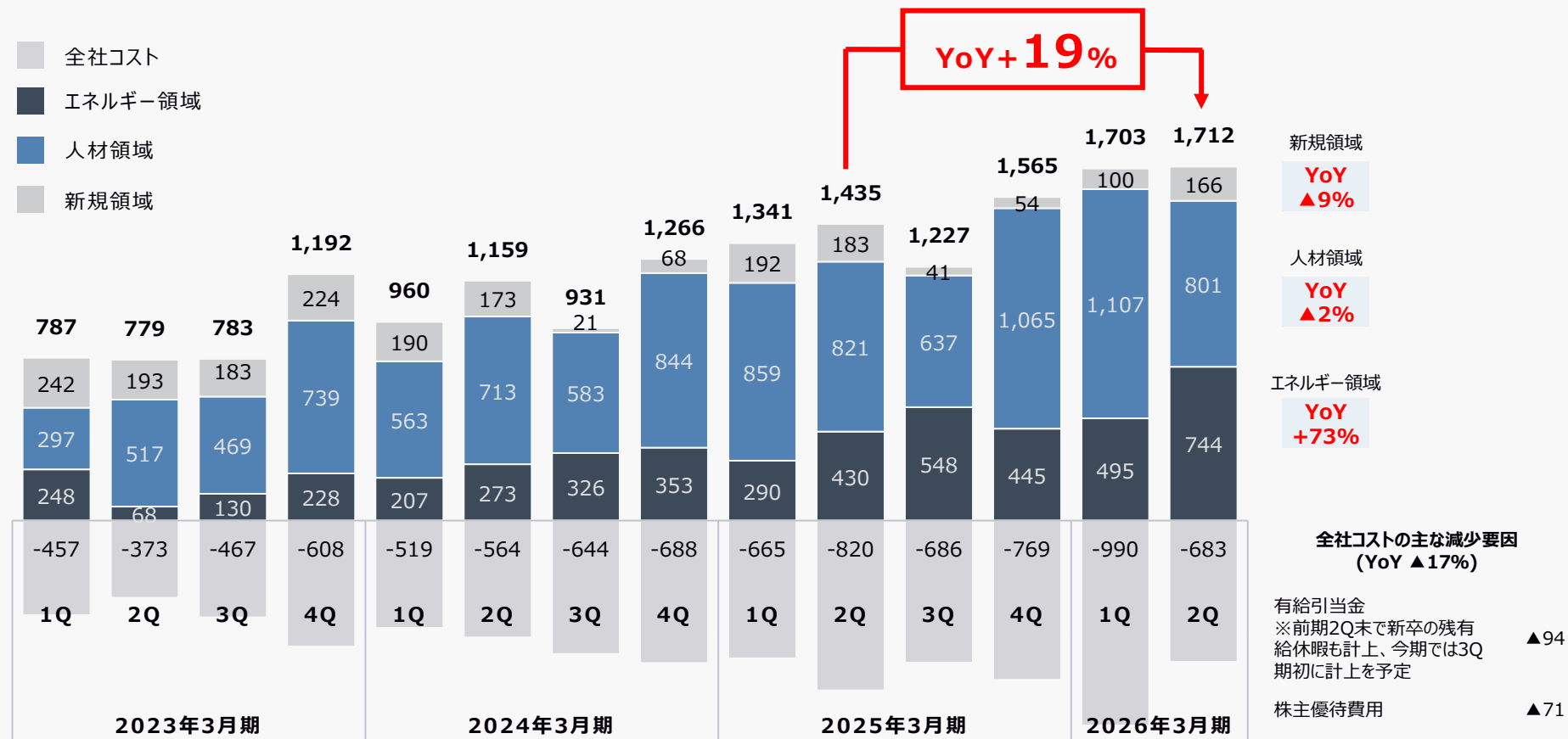
(単位：百万円)



事業利益・全社コスト 四半期推移

事業利益はYoY+19%成長。全社コストは組織拡大に伴う人件費・地代家賃等が増加も、有給引当金の計上時期の差異や株主優待廃止等によりYoY減少、QoQ減少は1Qに研修期間中の新卒人件費・採用費計上影響等。

(単位：百万円)



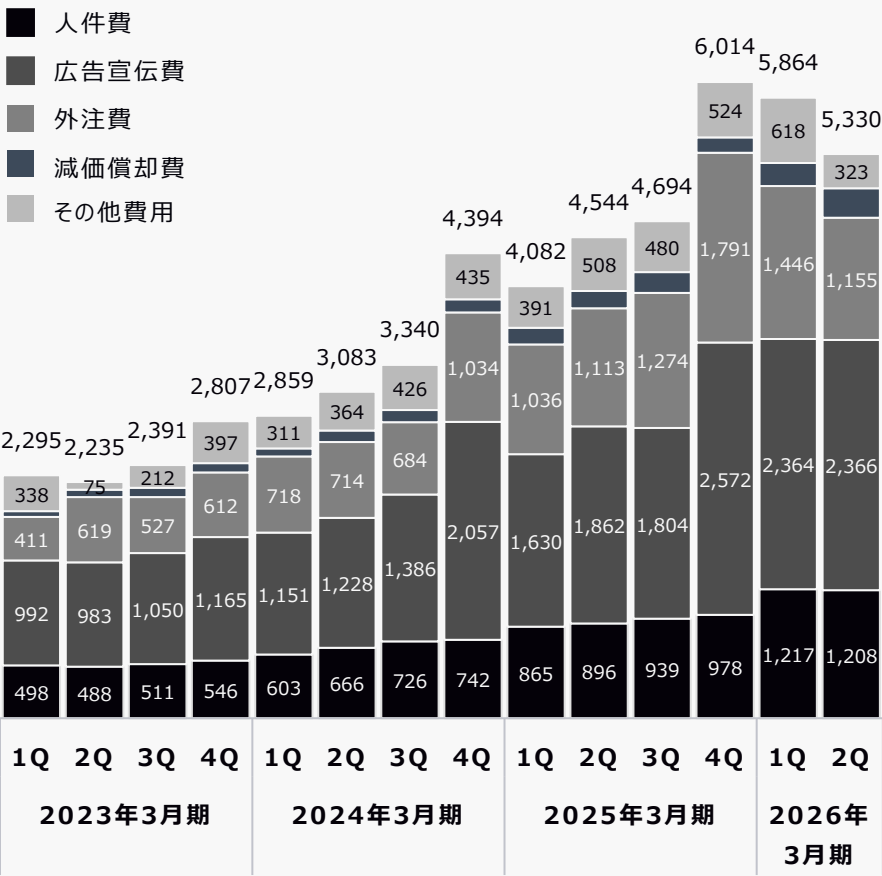
※ エネルギー領域・・・2022年1月(2022年3月期4Q)に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化。
 ※ 人材領域・・・2024年4月(2025年3月期1Q)にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー(NVA)を事業譲渡。
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズを株式売却に伴い連結から除外。(2024年3月期より非継続事業へ組替え。)
 ※ 2025年3月期2Qは株主優待費用として約70百万円を計上。尚、当社の株主還元方針として、2025年3月末をもって株主優待は廃止し、配当(累進配当)へシフト。
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な費用 四半期推移

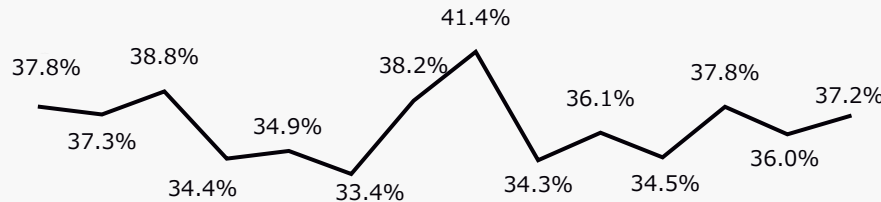
良好な市場環境を背景に各領域での積極的な成長投資継続。マーケティング投資の強化から売上に占める広告宣伝費はYoYで増加。また、組織拡大により人件費、外注費も増加。

主な費用

(単位：百万円)



売上に占める広告宣伝費率



※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業へ組替え後の数値。
※ 計上時期の差異等もあることから、有給引当金を「人件費」から「その他費用」に変更。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

2026年3月期 業績予想

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

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

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

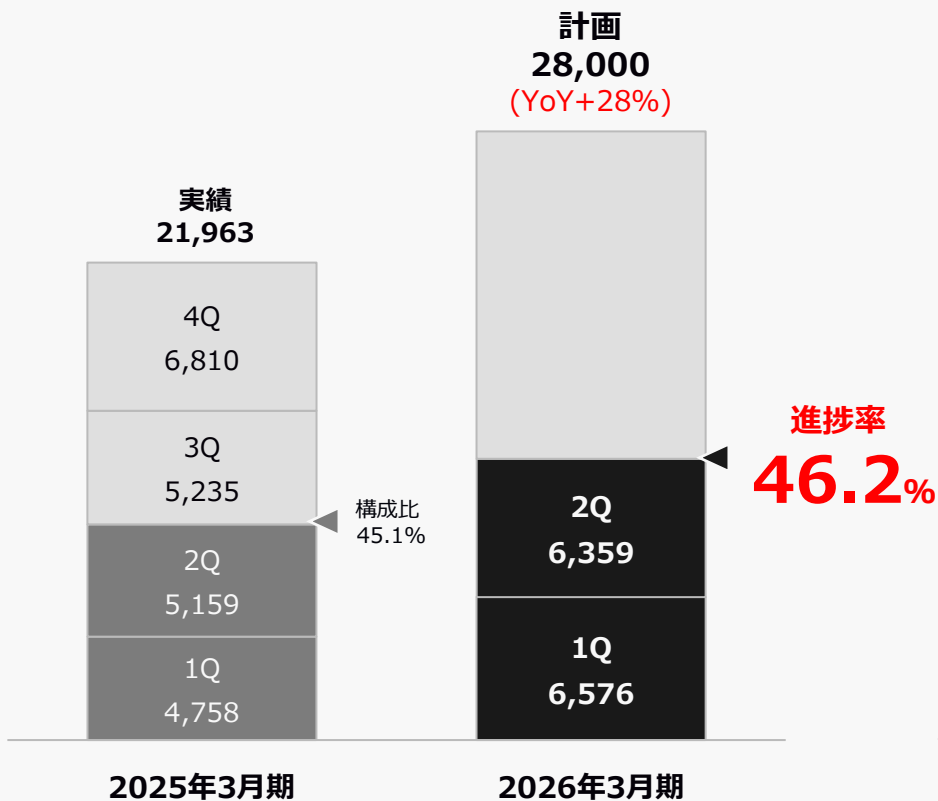
※ 将来利益=毎月のストック売上から、月次解約率、継続的にかかるコスト、割引率等を考慮し差し引き、エネルギー領域は5年間(60カ月)を上限、その他は妥当な期間で将来に渡って見込む収益として算出。
※ EBITDA=営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除去損及び評価損益 + 株式報酬費用
※ 将来利益込EBITDA = 将来利益 + EBITDA

2026年3月期 業績計画進捗率

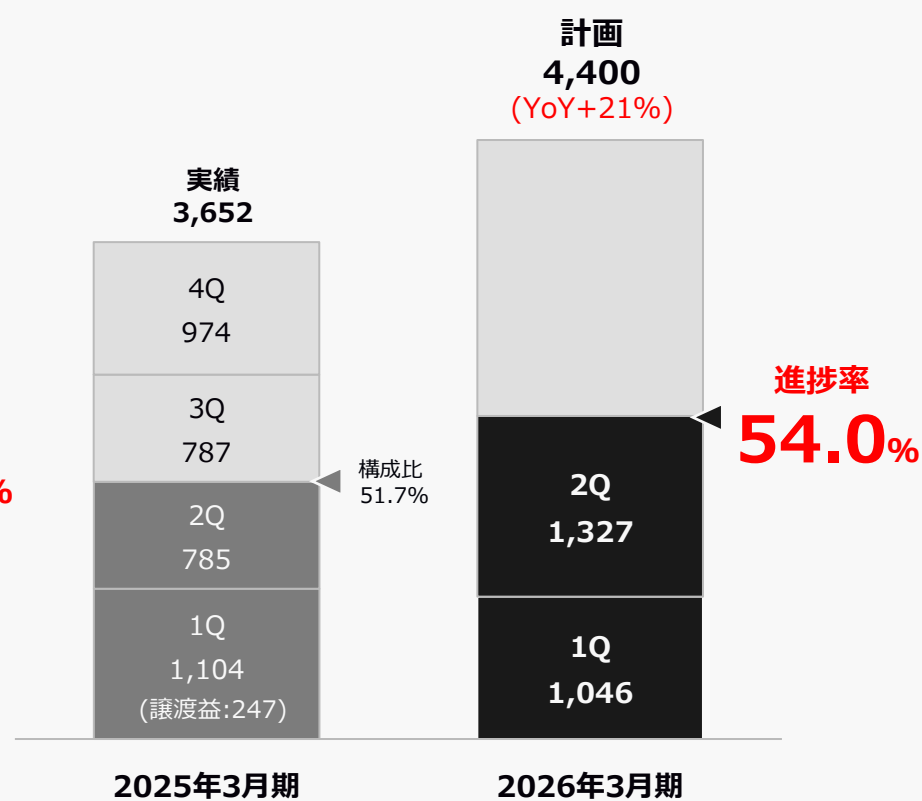
各事業のオーガニックな成長により通期計画に対し売上収益・EBITDAともに良好な進捗。事業の特性上、下期偏重型であることから特にEBITDAは会社計画を上回る進捗で推移。

(単位：百万円)

売上収益



EBITDA



借入により現金、有利子負債が増加。非流動資産増加の主な内訳は本社オフィス賃貸借契約更新による使用権資産の増加と契約コストによる無形資産増加。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2026年3月期1Q (2025年6月末)	2026年3月期2Q (2025年9月末)	差分
	流動資産合計	7,358	9,064	+1,705
	現金及び現金同等物	3,513	5,763	+2,249
	その他の金融資産	31	36	+5
	非流動資産合計	16,180	17,589	+1,409
	のれん	4,554	4,554	-
	契約コスト	1,917	2,268	+351
	内)エネルギー領域 契約コスト	580	650	+70
	内)新規領域 契約コスト	1,336	1,617	+281
資産合計		23,539	26,653	+3,114
	流動負債合計	6,773	7,440	+667
	非流動負債合計	7,820	9,765	+1,944
負債合計		14,594	17,206	+2,612
親会社所有者帰属持分(自己資本)		8,949	9,448	+499
親会社所有者帰属持分比率(自己資本比率)		38.0%	35.5%	▲2.5pt
資本合計		8,945	9,447	+502

収益拡大により、自己資本比率、のれん純資産倍率が改善。財務方針であるベンチマーク水準は意識しながら、借入余力を活用したレバレッジを機動的に検討。

2025年6月末時点 連結BS(IFRS) (単位：百万円)			
現金預金	3,513	有利子負債	8,352
のれん	4,554		
その他資産	15,470	その他負債	6,241
		純資産	8,945



2025年9月末時点 連結BS(IFRS) (単位：百万円)			
現金預金	5,763	有利子負債	9,528
のれん	4,554		
その他資産	16,336	その他負債	7,678
		純資産	9,447

	2025年6月末時点	2025年9月末時点	
親会社所有者帰属持分比率※1	38.0%	35.5%	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	50.9%	48.2%	100%程度をベンチマーク。M&A等により一時的な100%超えは許容方針。
Net Debt／EBITDA倍率※2	1.10x	0.86x	収益性の向上により健全な財務基盤を維持。
Net Debt／Equity倍率	0.54x	0.40x	負債増加があるも現金・純資産増加で変化なし。

※1 親会社所有者帰属持分比率＝自己資本比率。

※2 今期のEBITDA業績計画(4,400百万円)を用いて算出。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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

	市場		見通し	
エネルギー領域 約21億円	◎	- 地域電力の規制料金の値上げに伴い、各電力事業者が値上げを実施 - 電力卸価格の変動リスクは依然あるものの、2022年と比較し安定的な推移継続 - 各電力事業者の新規顧客獲得強化による競争環境の激化と販促費の積極投下	◎	- 市場シェア拡大に伴い当社プレゼンスが向上し、成約件数及び成約単価が上昇 - 継続的な成長の蓋然性向上に向け、ストック利益を最重要視 - 積極的なマーケティング投資を実施し、更なるシェア拡大を見込む
人材領域 約24億円	◎	- 新卒採用支援市場は企業の新卒採用意欲の拡大や需要の高まりにより拡大基調 - 主なサービス対象である新卒人口は進学率の上昇により横ばいを継続見込み - 新卒採用競争の激化等によって、新卒採用における採用単価の上昇継続を見込む	◎	- プロダクトラインナップの拡充により新卒会員基盤が強化、集客力向上 - 成約支援組織の拡大や地方展開等により、更なる成約件数の拡大 - 市場における当社プレゼンスの向上も寄与し、成約単価の上昇は継続

トピックス①：HRteam社のM&A(株式追加取得)

新卒紹介事業を中心に急成長を遂げているHRteam社のM&Aにより、新卒採用支援市場における競争優位性を強固にする象徴的なコーポレートアクションを実現。

新卒紹介サービス業界最大手クラス同士の融合で **業界No.1**
人材領域単体で **年間売上100億円** 突破を確実にするM&A

売上37億円※1



業界最大手クラスの成約件数



人材紹介売上35億円※2

PORT INC.

新卒層の90%以上の会員基盤
業界最大手クラスの成約件数

※1 当社の基準である成約支援時点(人材紹介では内定承諾時点)に統一した発生ベースの前期(2025年6月期)実績。

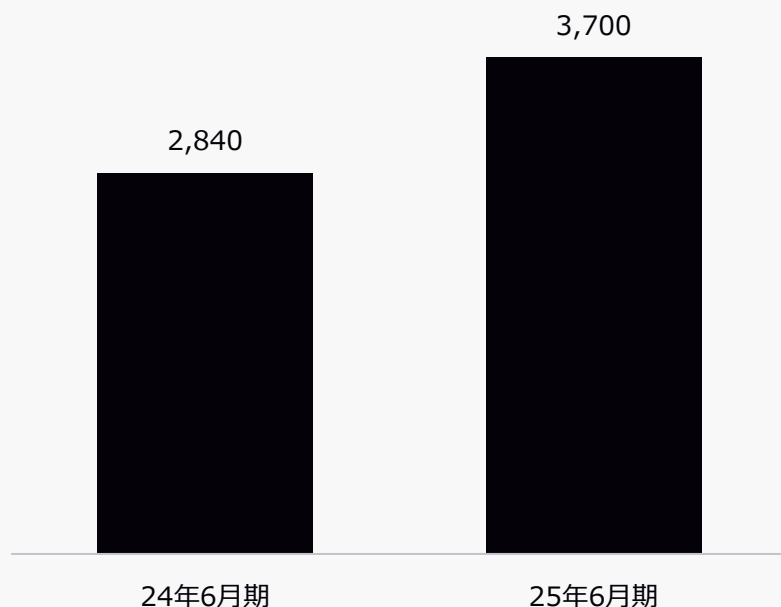
※2 前期(2025年3月期)実績。

トピックス①：HRteam社の業績推移

HRteam社の補正後の業績は、売上高約37億円、営業利益約10億円。人材紹介が売上の9割を占め、新卒紹介事業では業界最大手クラス。

売上高 (発生ベース)

(単位：百万円)



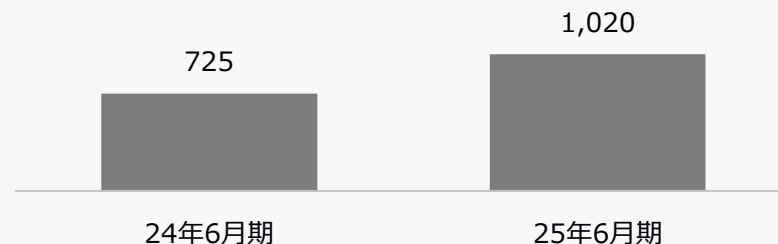
補正内容

HRteam社の従来の入社確定時点での売上計上から、当社基準の成約支援時点(内定承諾時点)に補正。就職活動早期化により、3年生後半(1～3月期)、4年生(4～6月期)での内定承諾件数が増加しているため、業績に与える影響は大。

(25年6月期の補正前売上高: 2,767百万円)

営業利益 (実力値ベース)

(単位：百万円)



補正内容

子会社化に伴い確実に発生しなくなる非経常的費用(旧グループ間取引費用など)を控除。コスト削減活動やシナジー効果とは別に、純粋な業績貢献として見込まれる実力値。

トピックス①：効率的な資本投下

これまでの段階的な株式取得を加味したネットキャッシュ控除後の営業利益(実力値ベース)マルチプルは4.85倍。
当社が定める基準値(営業利益の5倍前後)の許容範囲内で取得。

段階的な株式取得

2023年3月31日		2024年12月2日		今回	2025年11月4日
資本業務提携 保有比率 9.2%		株式追加取得 保有比率 20.0%		株式追加取得 保有比率 66.0%	
取得株式数	46株 (議決権所有割合:9.2%)	取得株式数	54株 (議決権所有割合:10.8%)	取得株式数	230株 (議決権所有割合:46.0%)
取得価額	2.76億円	取得価額	4.32億円	取得価額	27.6億円
バリュエーション	30億円	バリュエーション	40億円	バリュエーション	60億円



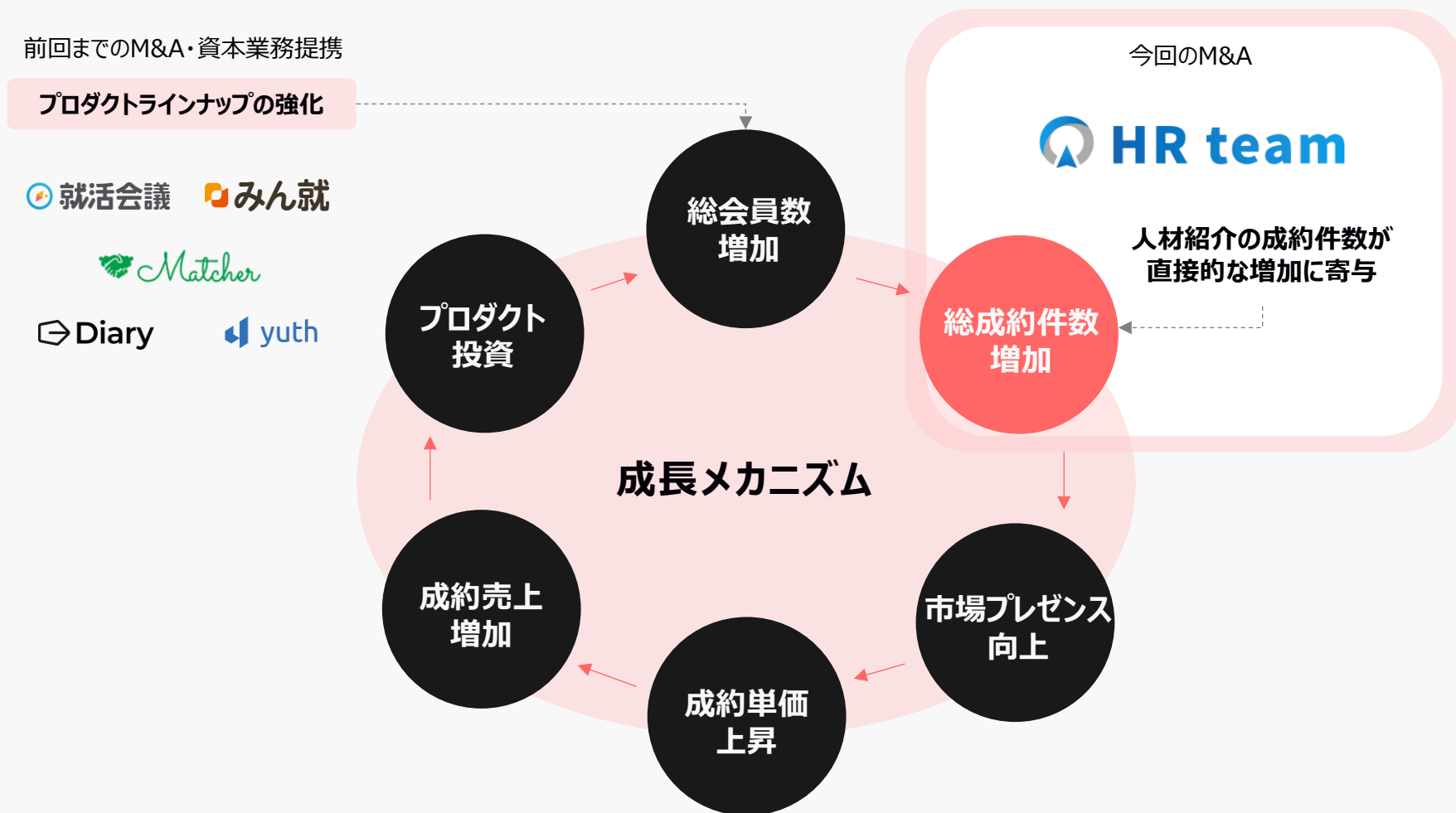
HRteam社 前期実績 営業利益(実力値ベース)	バリュエーション		ネットキャッシュ控除後※ 営業利益(実力値ベース)マルチプル
	今回	60億円	5.33倍
10.2億円	これまでの 段階取得を加味	55億円	4.85倍

※ バリュエーション金額から、2025年10月末時点でのHRteam社ネットキャッシュを控除。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

トピックス①：M&Aによるシナジー

新卒紹介で最大手クラスであるHRteam社のグループインで、成約件数の最大化による市場シェア拡大と、それに伴う成約単価交渉力向上で1成約あたりの売上増加にも寄与。結果、投資余力の拡大による更なる成長へ。



トピックス①：M&A後の想定BS

本M&Aにより、のれん純資産倍率等については一時的に悪化するものの、健全な範囲内。対象会社をはじめ人材領域で創出するキャッシュフローによって改善見込み。取得資金は手元資金及び一部借入金にて充当。

2025年9月末時点

M&A前 連結BS(IFRS)

(単位：百万円)

現金預金 5,763	有利子負債 9,528
のれん 4,554	
その他資産 16,336	その他負債 7,678
	純資産 9,447

自己資本比率：35.5%
のれん純資産倍率：48.2%

M&A後 連結想定BS(IFRS)※

(単位：百万円)

現金預金 4,543	有利子負債 9,751
のれん 7,964	
その他資産 16,781	その他負債 9,508
	純資産 10,028

自己資本比率：33.3%
のれん純資産倍率：81.7%

(参考)当社財務方針のベンチマーク水準
自己資本比率：30%程度
のれん純資産倍率：100%程度

HRteam社の今期業績予想は増収増益を見込み、今期3Qより連結開始を予定。

HRteam社の今期業績予想	増収増益見込み
連結開始予定日	2025年11月4日(2026年3月期第3四半期)
HRteam社連結後の領域区分	主に人材領域の人材紹介サービスの業績に反映
その他の収益計上	段階的な取得時のバリュエーション差異から、今回の子会社化時にその他の収益として299百万円計上予定。(2026年3月期第3四半期の営業利益に加算される)
2026年3月期当社連結業績予想	現在精査中であり、今後の業績に与える影響が判明次第、速やかに公表予定
その他	HRteam社の決算期は6月期から3月期に変更

トピックス②：系統用蓄電所事業、需給調整市場でも取引開始

系統用蓄電所事業への参入に向けた本格的な事業検証は順調な進捗。当初計画通り3カ所すべての蓄電所で稼働を開始し、群馬伊勢崎第一蓄電所では需給調整市場での取引を開始。

現状の進捗

3カ所全て稼働、需給調整市場(一次調整力)での取引を開始。

	群馬 太田蓄電所	群馬伊勢崎 第一蓄電所	群馬伊勢崎 第二蓄電所
蓄電池 出力	約2MW		
蓄電池 容量	約8MWh		
稼働状況 (開始日)	稼働中 (2025年6月18日)	稼働中 (2025年6月10日)	稼働中 (2025年10月16日)
現在の 取引市場	卸電力市場	卸電力市場 需給調整市場	卸電力市場

直近の計画

- ① 稼働中の全ての蓄電所で需給調整市場参入に向けた調整
- ② 需給調整市場の二次調整力・三次調整力での取引参入に向けた調整
- ③ 本格的な事業展開時に備えた事業所用地(10件程度)の仕入れ

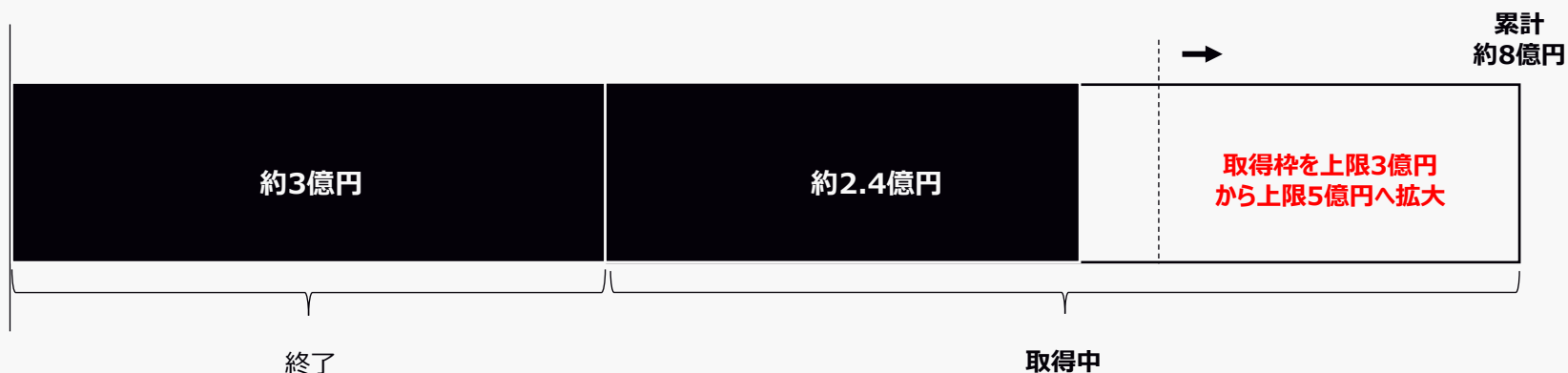
トピックス③：今期累計約8億円の自己株式取得へ

現状の当社株価水準を鑑み、自己株式の取得枠を拡大するとともに取得期間の延長を決議し、積極的な自己株式の取得を実行。今後のM&A等の機動的なコーポレートアクションに活用。

取得済自己株式総額

今期累計 約 **5.4** 億円

(2025年10月31日時点)



取得期間：2025年6月11日～6月18日
 取得した株式総数：164,000 株
 取得価格総額：299,950,200円

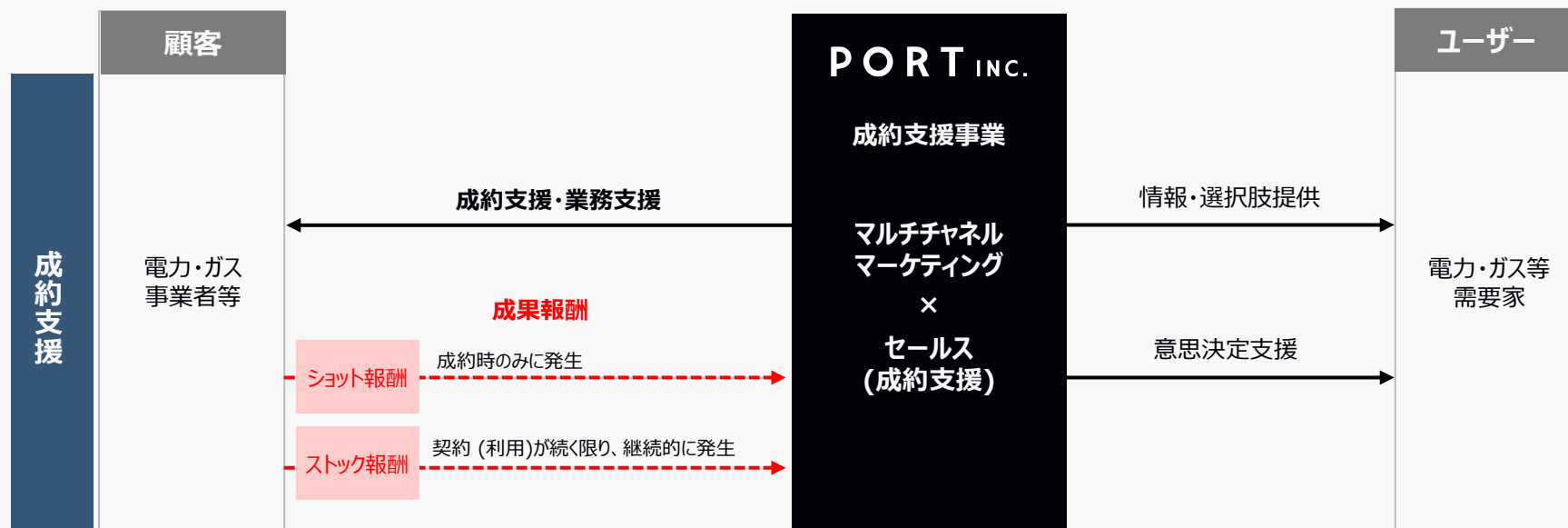
取得期間：2025年6月20日～9月30日 → 12月30日へ延長
 取得する株式総数：166,000 株 → 270,000 株へ拡大
 取得した株式総数：118,900 株
 取得価格総額：235,652,100円

02

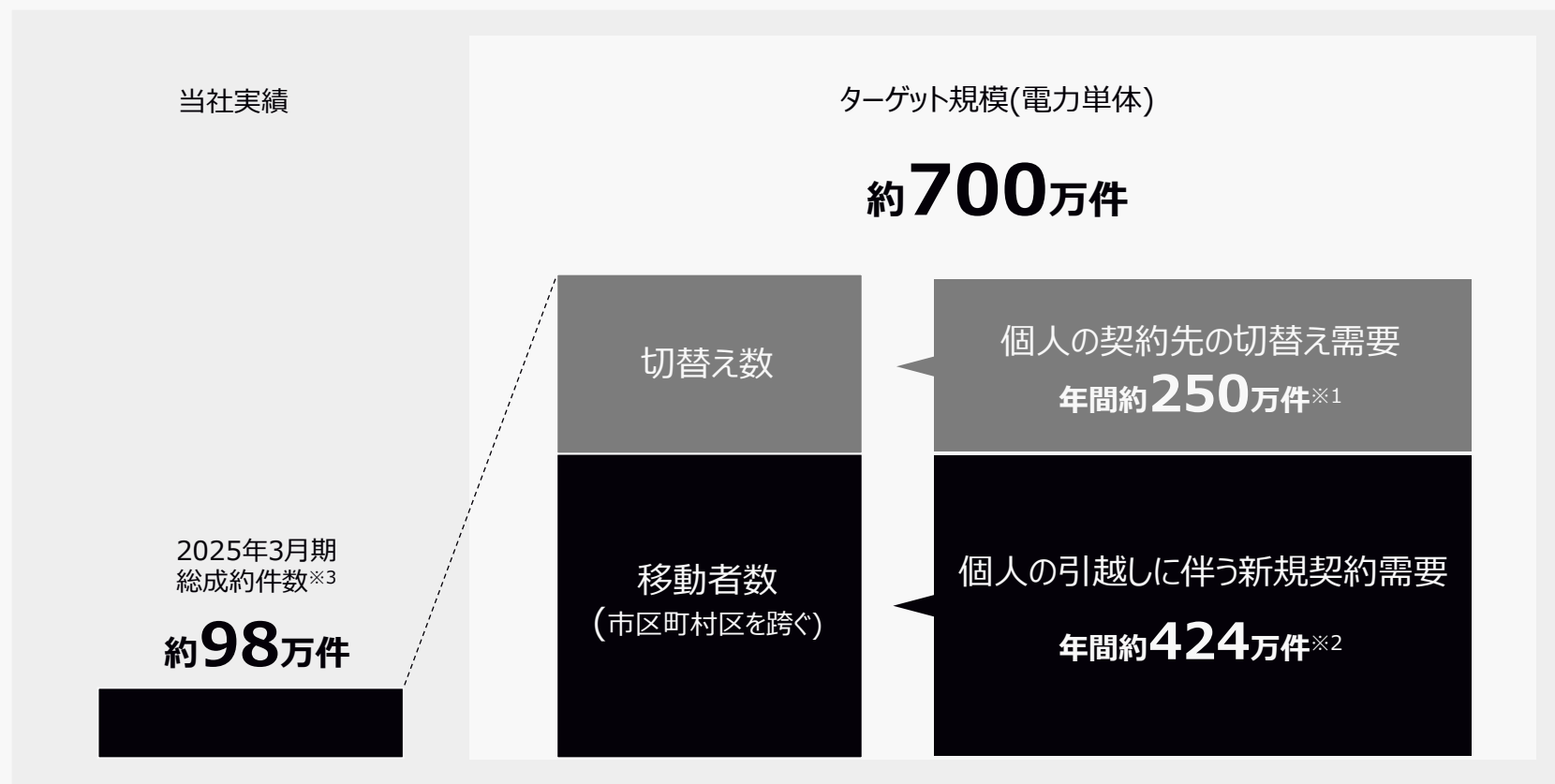
領域別 エネルギー領域

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

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



引越しを契機とした新規契約、契約先の切替え件数を合算すると、電力単体で年間約700万件の需要があると推測され、膨大なシェア拡大の余地が存在。



※1 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

※2 株式会社野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」2024年6月13日を参考に当社にて算出。

※3 総成約件数には電力以外のガス等付帯サービスの件数を含む。

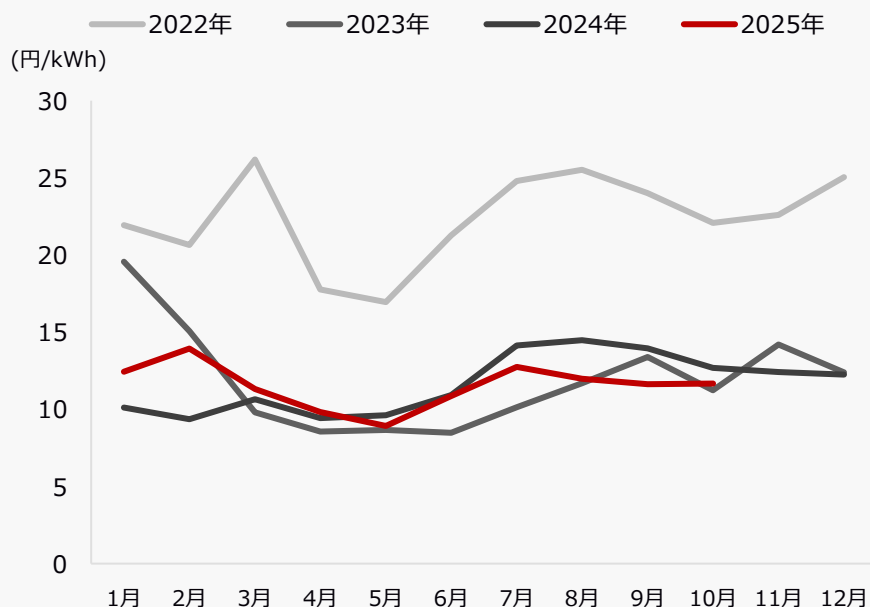
2022年は資源価格の高騰等により、JEPX市場価格が大きく上昇したものの、2023年以降は安定的な推移を継続。また電力事業者は従来よりも価格変動によるリスクヘッジが可能となり、販促活動の再開及び強化が加速。

JEPX市場価格は安定傾向

市場の見通し

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年以降は安定水準を継続。

JEPX市場価格※



電力事業者等の販促活動が強化

市場の見通し

市場連動型の価格プラン、ユーザーへの適切な価格転嫁など、電力事業者側のリスク負担が従来よりも軽減し、販促活動が再開の上、強化。

2023年3月期

円安や資源価格の高騰の影響による電力卸値の高騰

電力事業者の販促費の削減

電力事業者の新規ユーザー獲得抑制及び停止

地域電力事業者による規制料金の値上げ

2024年3月期

各電力事業者の値上げ

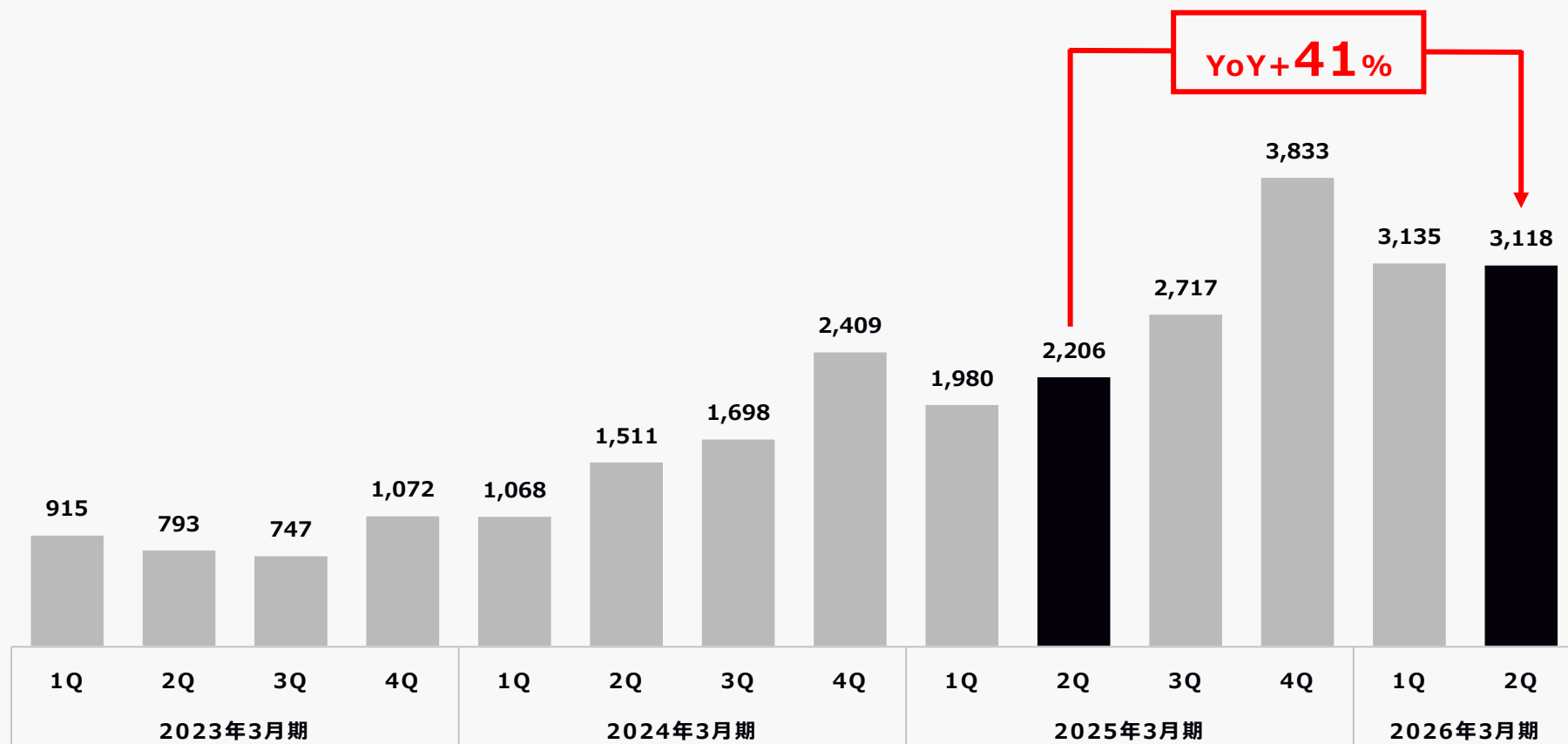
ユーザー獲得活動の再開

2025年3月期以降

市場価格の状況を鑑みた更なる販促活動の強化

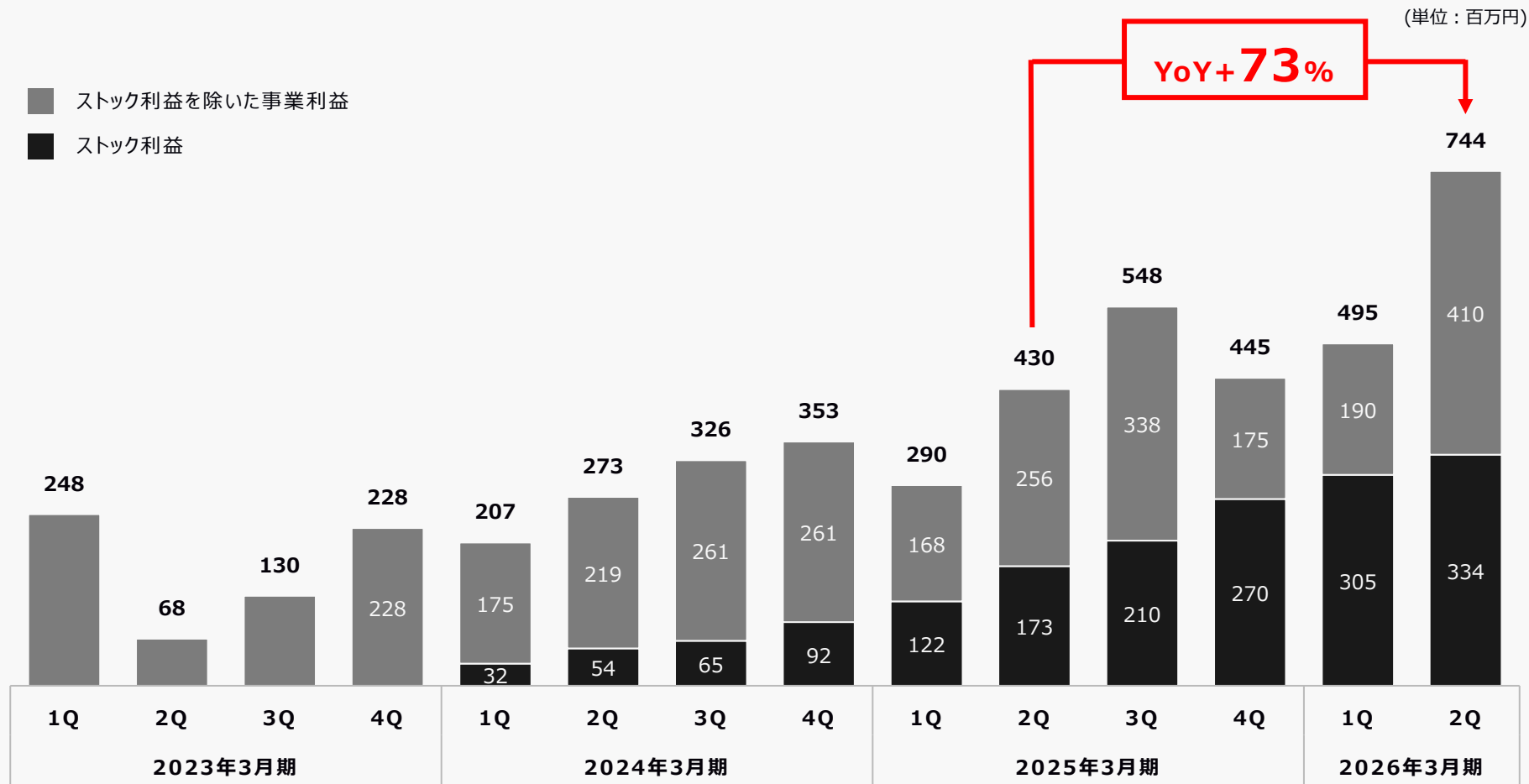
良好な市場環境を背景に引き続き積極的なマーケティング投資を継続。総成約件数の拡大に加えて成約単価の上昇が寄与し、YoY+41%の大幅成長。

(単位：百万円)



エネルギー領域 事業利益

マーケティング投資や来期以降の成長に向けた将来利益の積み上げを実施しながらも、着実なストック利益の拡大や成約単価の上昇により**四半期過去最高**を達成、YoY+73%の大幅増益。

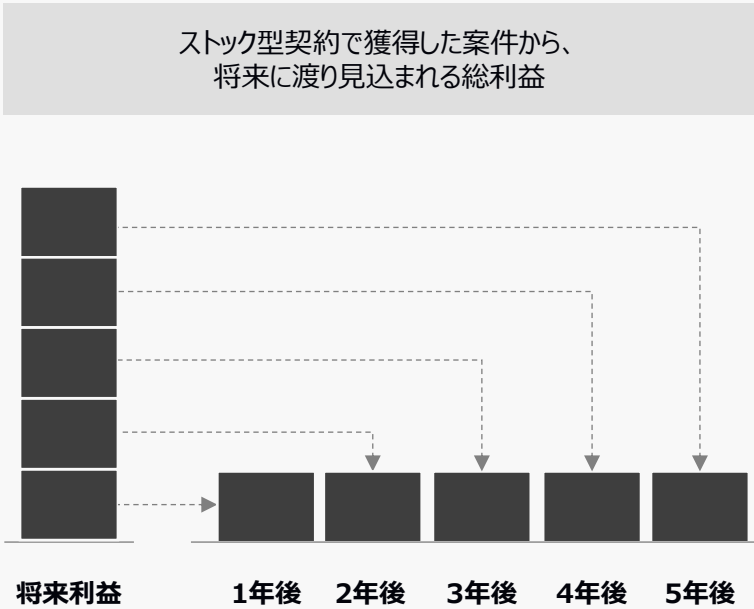


※ 2023年7月(2024年3月期2Q)より株式会社Five Lineを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

エネルギー領域 事業利益創出力の推移

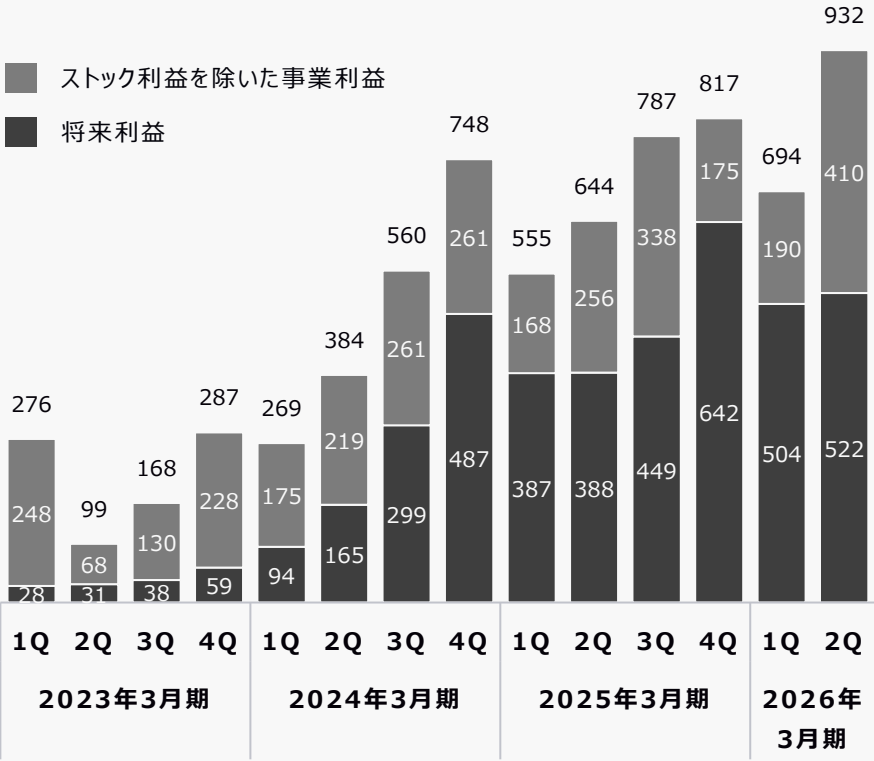
今期2Qで獲得したストック型契約すべてを従来のショット型契約に換算した場合の事業利益創出力は、2Q単体で四半期過去最高の932百万円。

将来利益とは



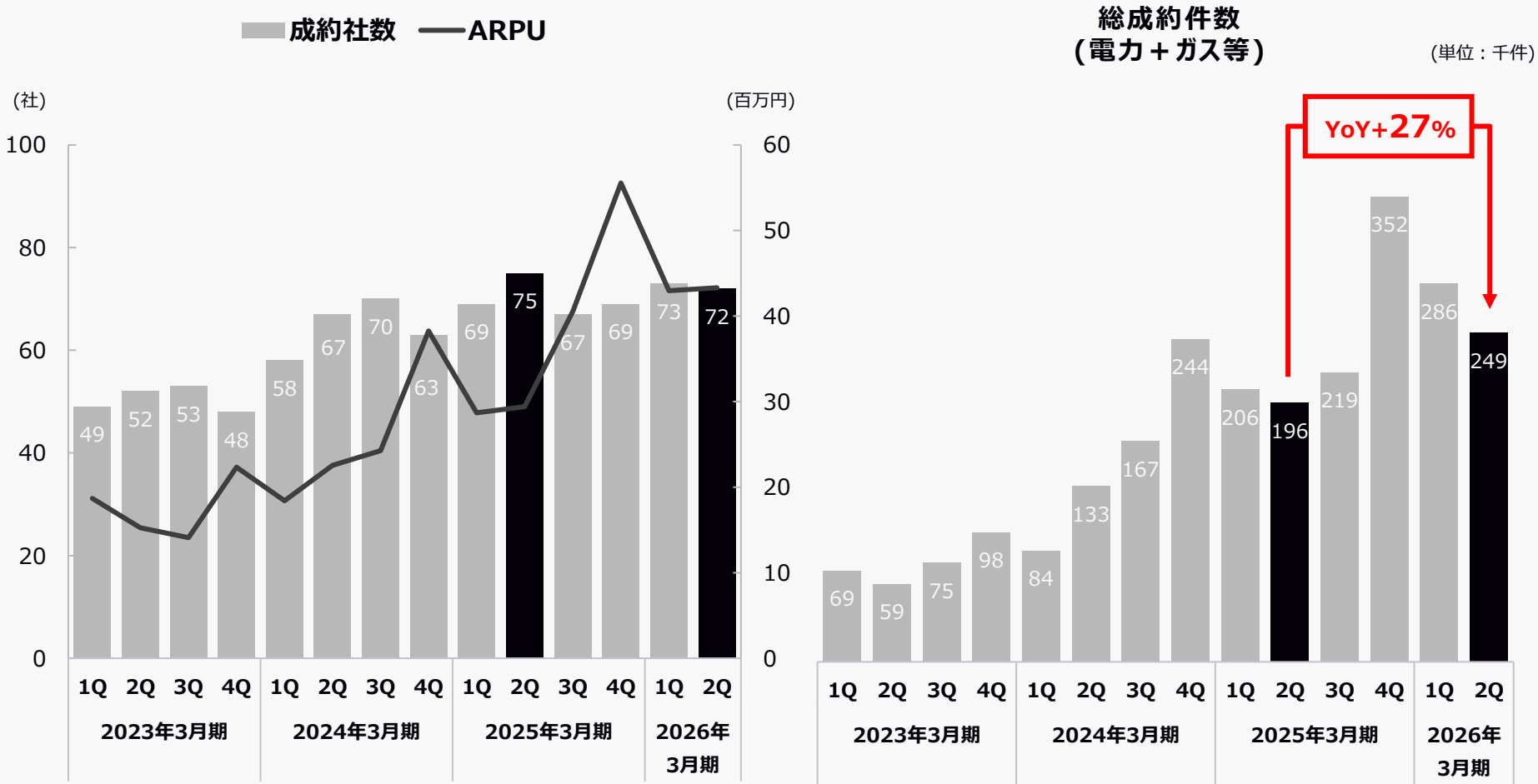
将来利益をショット型契約として換算した場合の事業利益創出力

(単位：百万円)



エネルギー領域 成約社数・ARPU及び総成約件数

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。



※ 算出方法の修正により2024年3月期3Qまで開示していた総成約件数から一部誤差が生じています。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

03

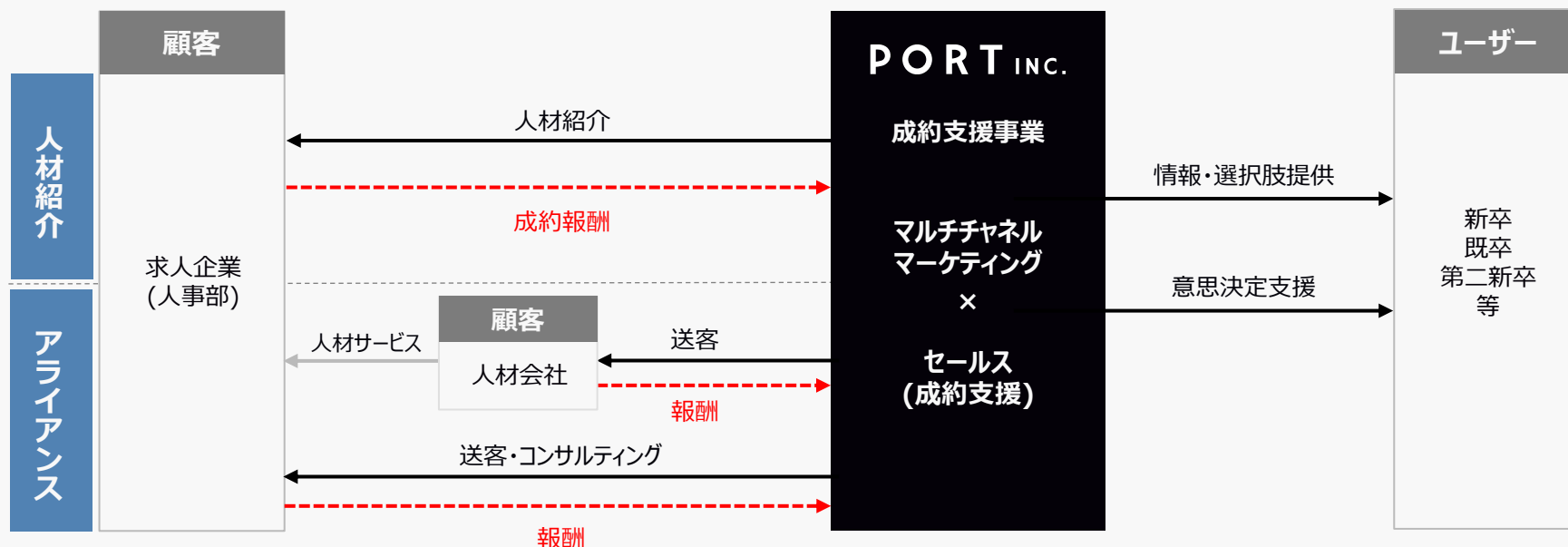
領域別 人材領域

圧倒的な成約力とマルチチャネルマーケティングによる集客力を活用し、主に新卒者の採用支援サービスを提供。
求人企業への人材紹介、求人企業及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及び求人企業へのアライアンス事業を展開

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

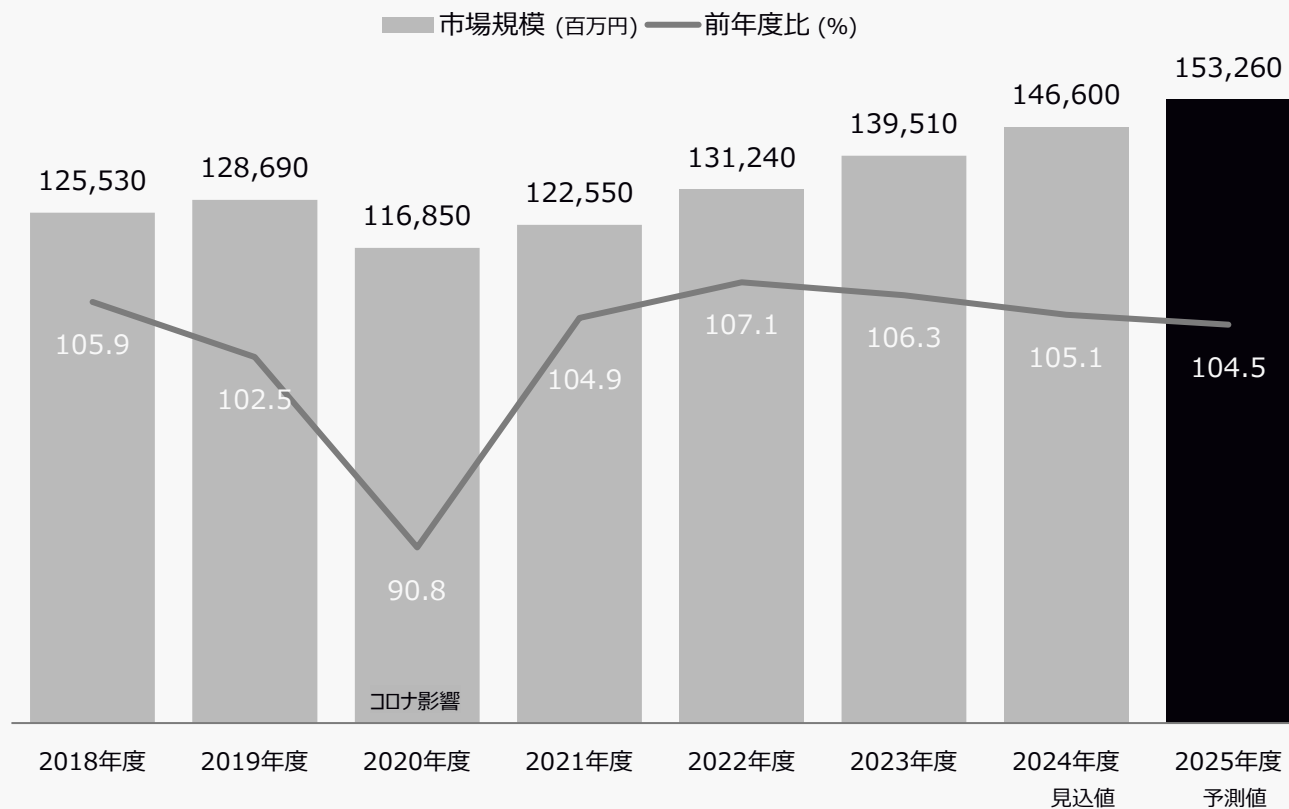
3 新卒人材紹介市場におけるトップランナー



慢性的な人手不足が続く中、新卒採用の意欲は高まり、企業の人材採用競争の一層の激化や人件費の上昇によって、採用コストも増加傾向。その結果、新卒採用市場全体の規模は拡大し、今後もこの傾向は継続見込み。

注：就職情報サイト市場、イベント・セミナー市場、新卒紹介サービス市場、新卒採用アウトソーシング市場、新卒採用アセスメントツール市場、内定者フォローサービス市場、新卒向けダイレクトリクルーティングサービスの7分野の市場を対象とし、サービス提供事業者売上高ベースで算出した。

新卒採用支援サービスの市場規模推移※



人材領域 市場環境(新卒採用支援市場)

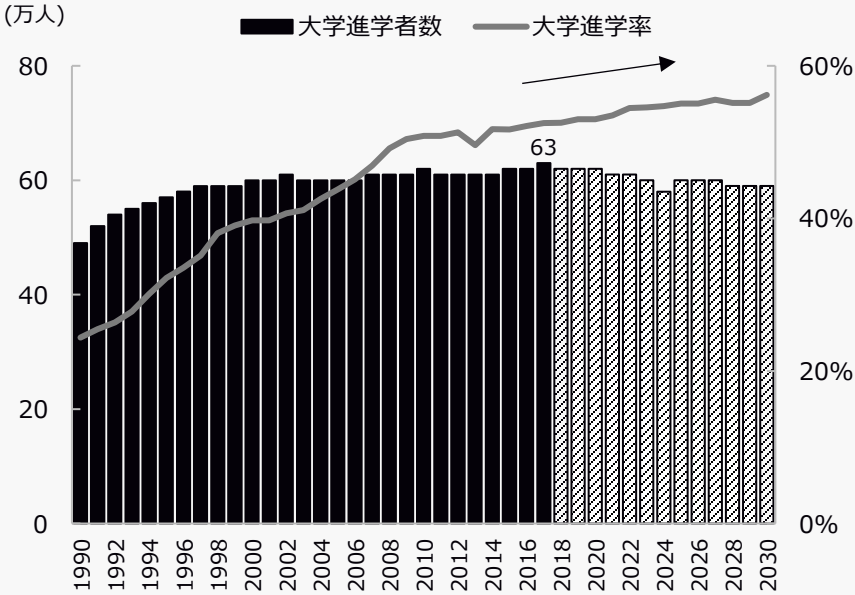
ターゲット人口となる大学進学者数は、人口減少による影響を大学進学率の増加がカバーし、当面横ばいで推移する見通し。また、大卒求人倍率は企業の採用需要回復に伴いコロナ禍前の水準まで大きく回復。

新卒人口は当面横ばいでの推移の見通し

市場の見通し

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。

大学進学者数推移※1

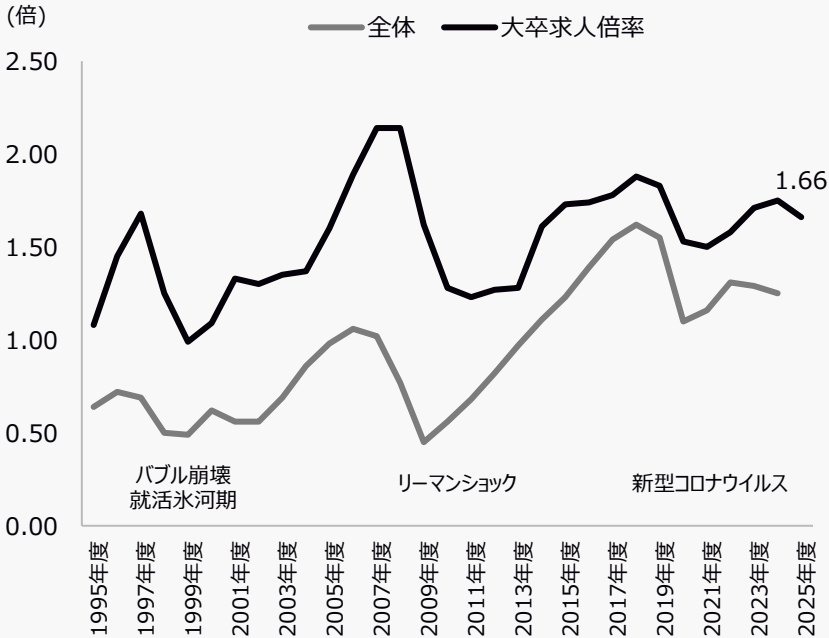


大卒求人倍率は上昇、景気変動による影響は比較的限定的

市場の見通し

コロナ後の大卒求人倍率は、経済回復に伴い採用意欲が上昇傾向。また、大卒求人倍率は全体と比して高く、景気によらず1倍以上が継続。

求人倍率※2



※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 厚生労働省「一般職業紹介状況」、リクルートワークス研究所「第42回 ワークス大卒求人倍率調査(2026年卒)」2025年4月24日公表
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材領域 市場環境(新卒採用支援市場)

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

新卒採用における充足難易度は上昇

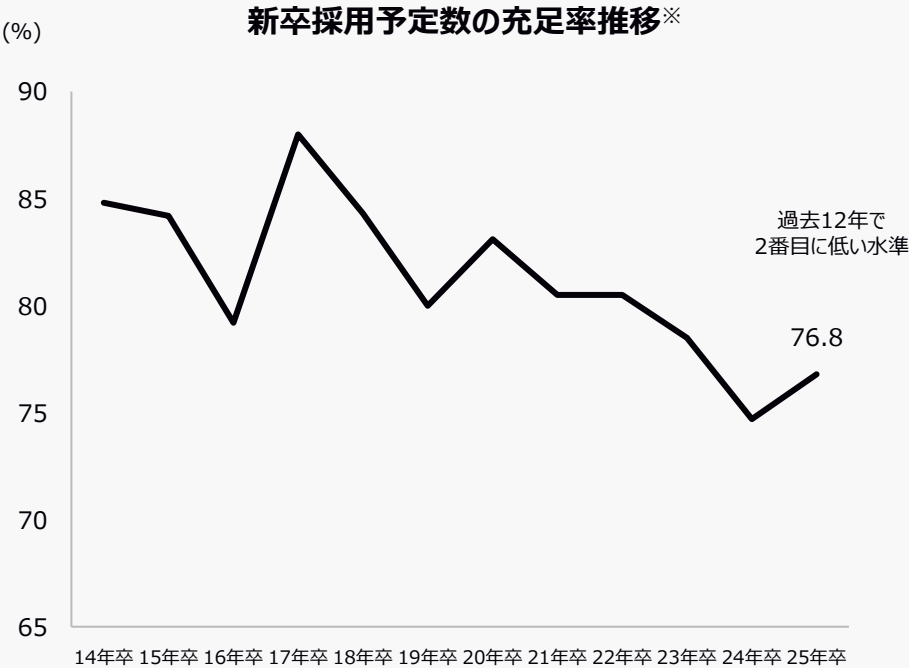
市場の見通し

新卒採用開始企業の増加及び既存企業の新卒受け入れ人数の増加により新卒採用の充足率は低下傾向にある。

新卒採用における採用単価の見通し

市場の見通し

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見込み。



新卒採用支援市場における採用単価のトレンド

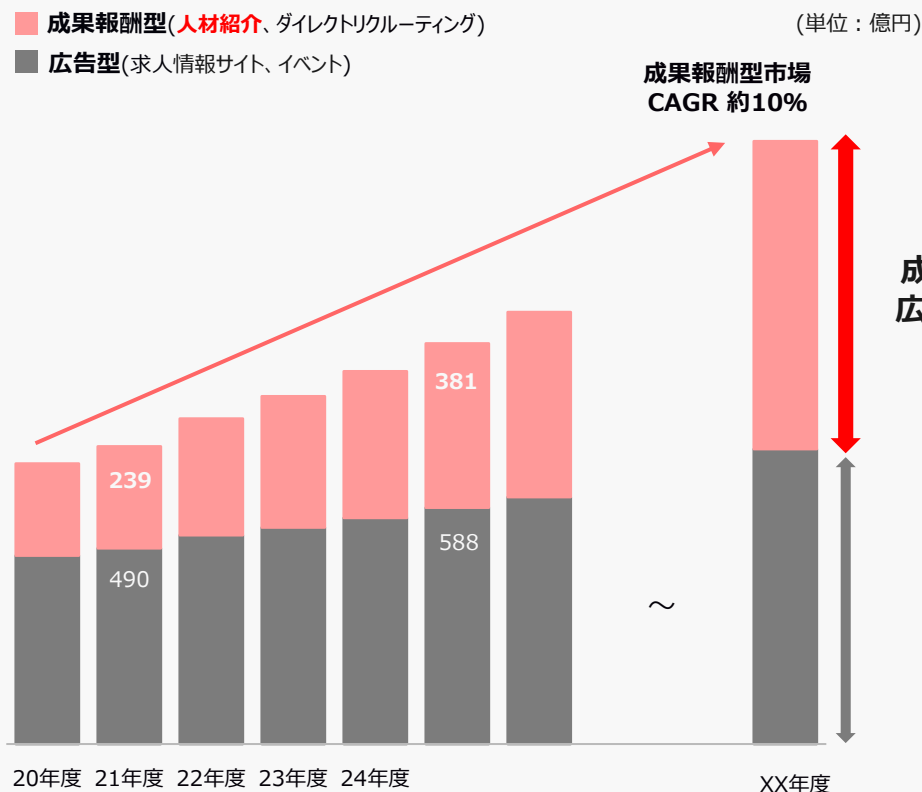
- 1. 新卒採用競争の激化、新卒採用開始企業の増加
- 2. 売り手市場による人材会社の求職者集客コスト上昇
- 3. 採用競争力の強化を目指した給与水準(初任給)の上昇

1人当たりの採用単価は今後も必然的に上昇する見込み

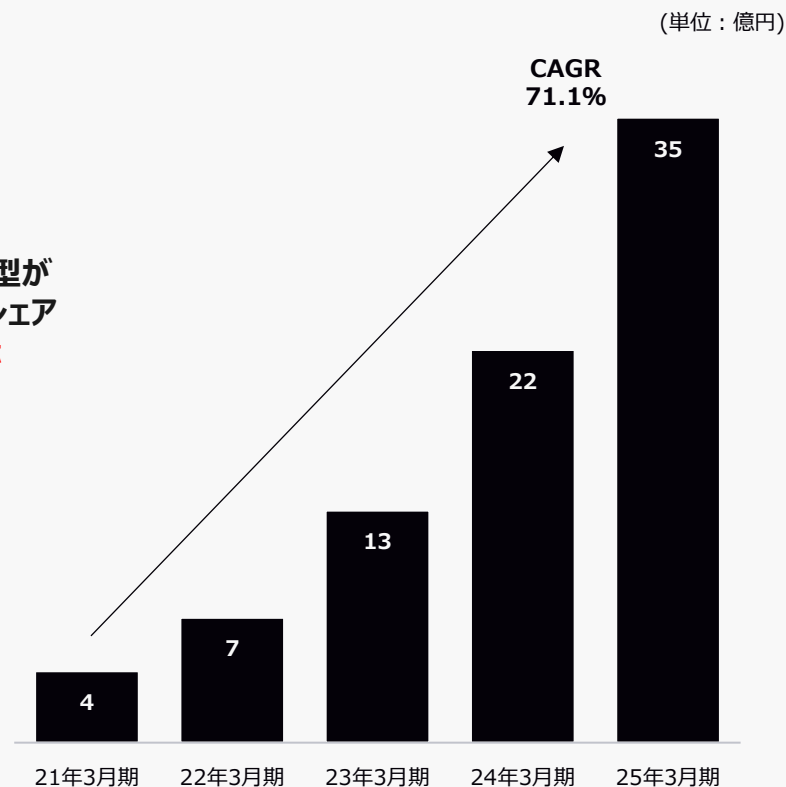
※ リクルートワークス研究所「ワークス採用見通し調査(新卒：2026年卒)」2024年12月20日公表。2024年10月1日時点の内定数÷2024年4月時点の採用予定数
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

新卒採用支援市場において、費用の掛け捨てリスクがなく効率的に採用ができる成果報酬型サービスへの需要が
 広告型サービスの市場を逆転すると見込み、当社は成果報酬型サービスの拡大に注力する方針。

各サービスにおける市場規模の見通し※
 ～成果報酬型中心の市場に転換～



ポート人材紹介サービス
 売上収益推移



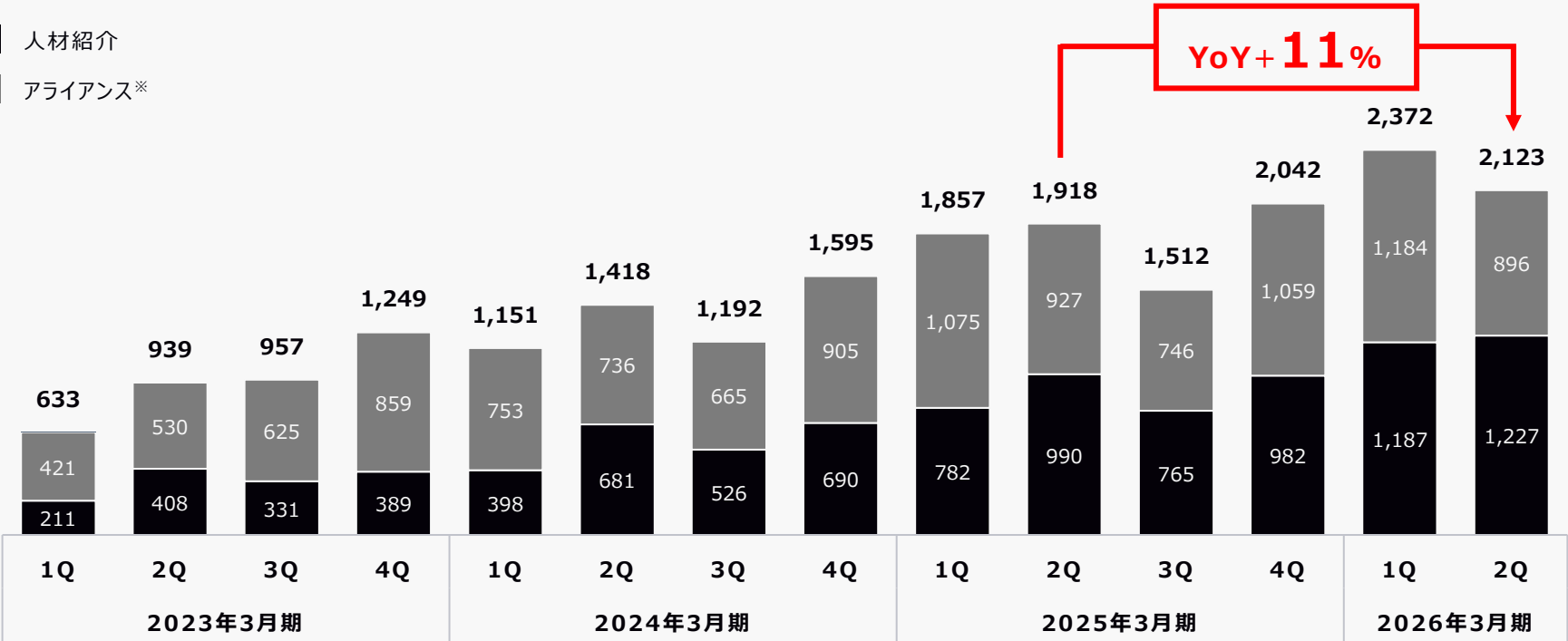
人材領域 売上収益

就職活動の早期化影響で2Qは当初計画に対して大きく乖離したものの、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人材紹介は+24%増収。

(単位：百万円)

2026年3月期 2Q		
合計	人材紹介	アライアンス
2,123 (YoY +11%)	1,227 (YoY +24%)	896 (YoY ▲3%)

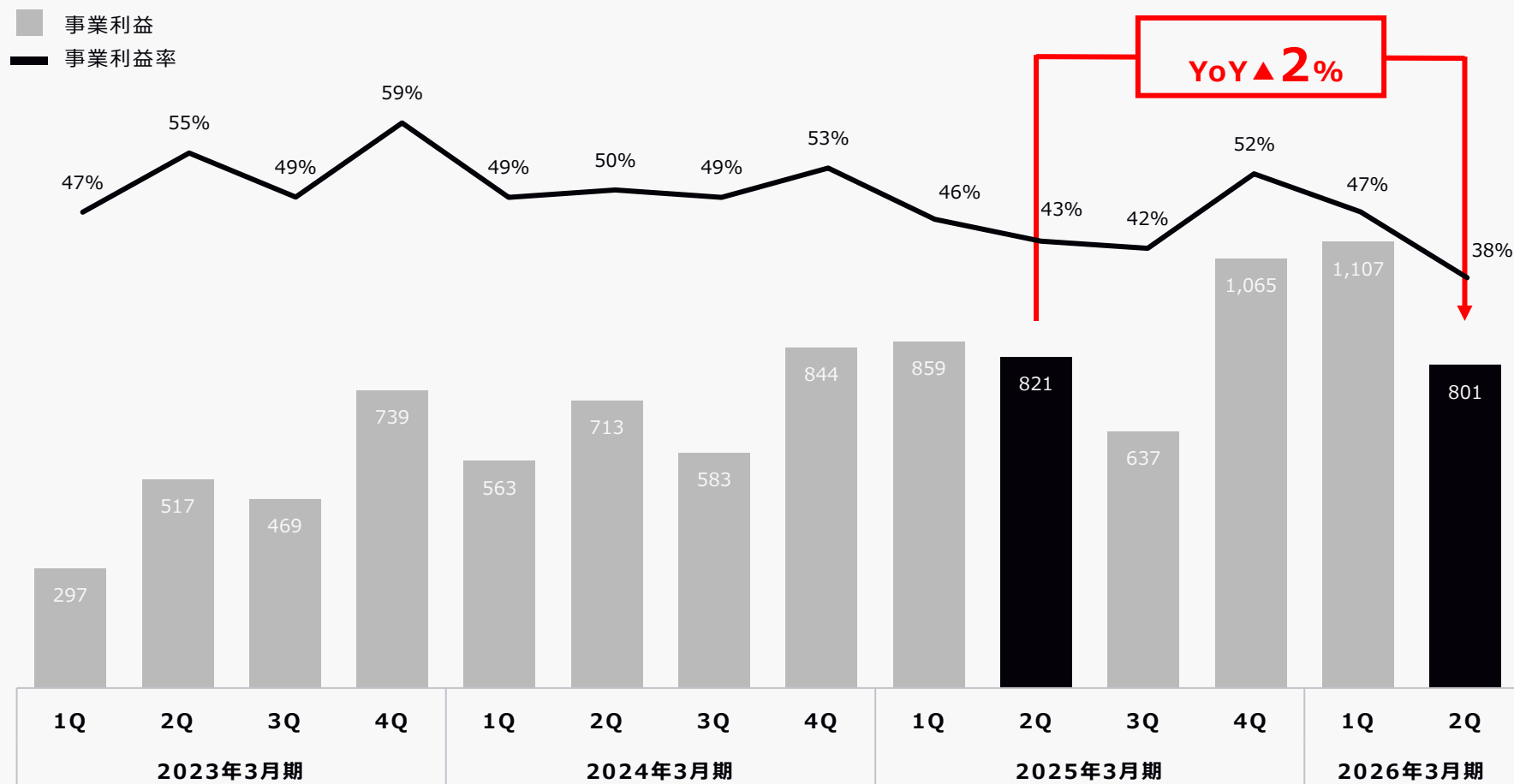
■ 人材紹介
■ アライアンス※



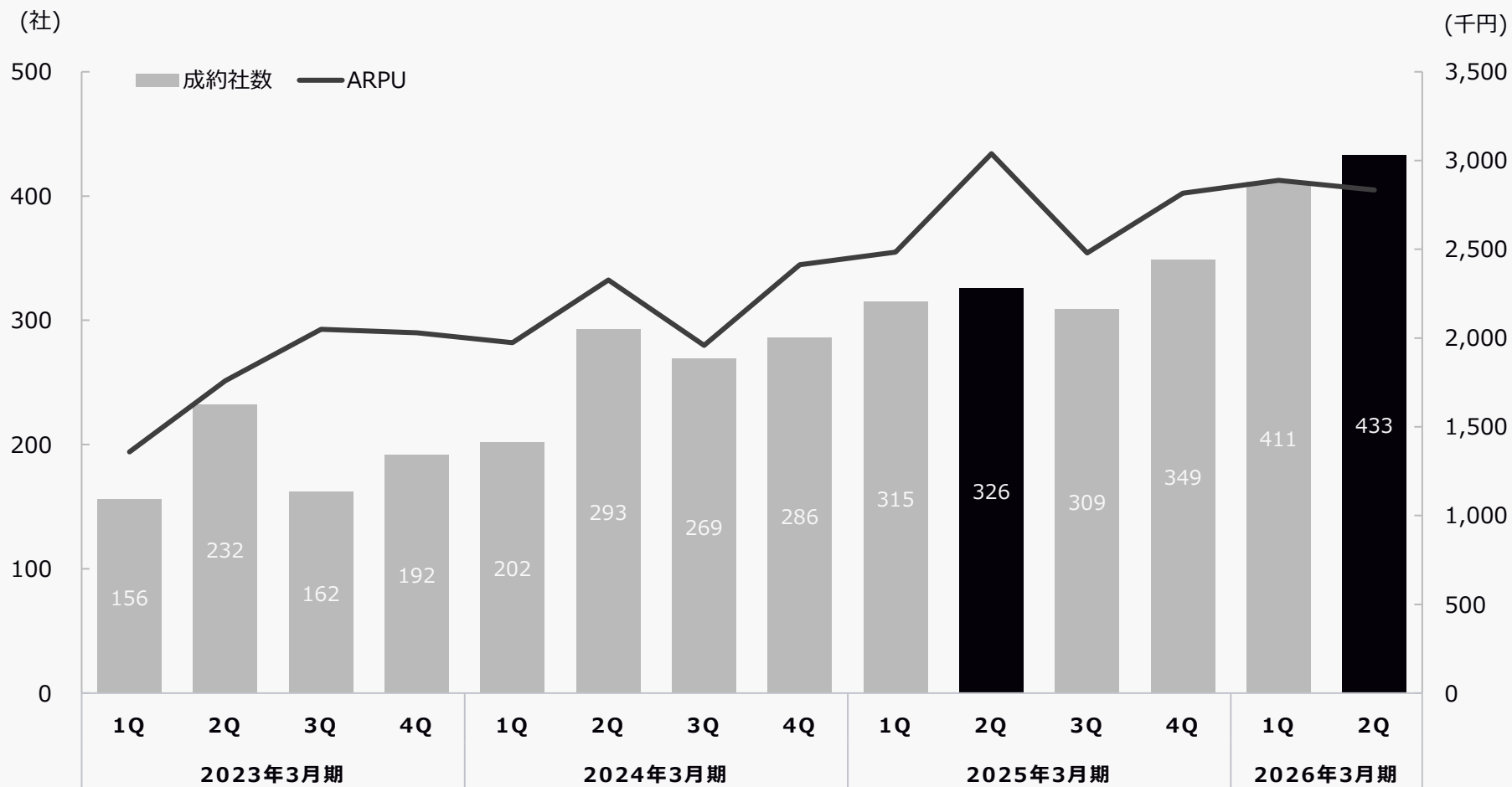
※ アライアンスの売上収益は、人材会社及び企業向けの送客事業や企業向けコンサルティング事業などの売上を包括。
※ 2025年3月期1Q(2024年4月)より、みん就株式会社を連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

就職活動の早期化影響等の季節性影響やみん就等へのプロダクト及び成約支援組織への投資により一時的に事業利益率は低下。積極的な成長投資は継続し、3Q以降は事業利益率40%水準見込み。

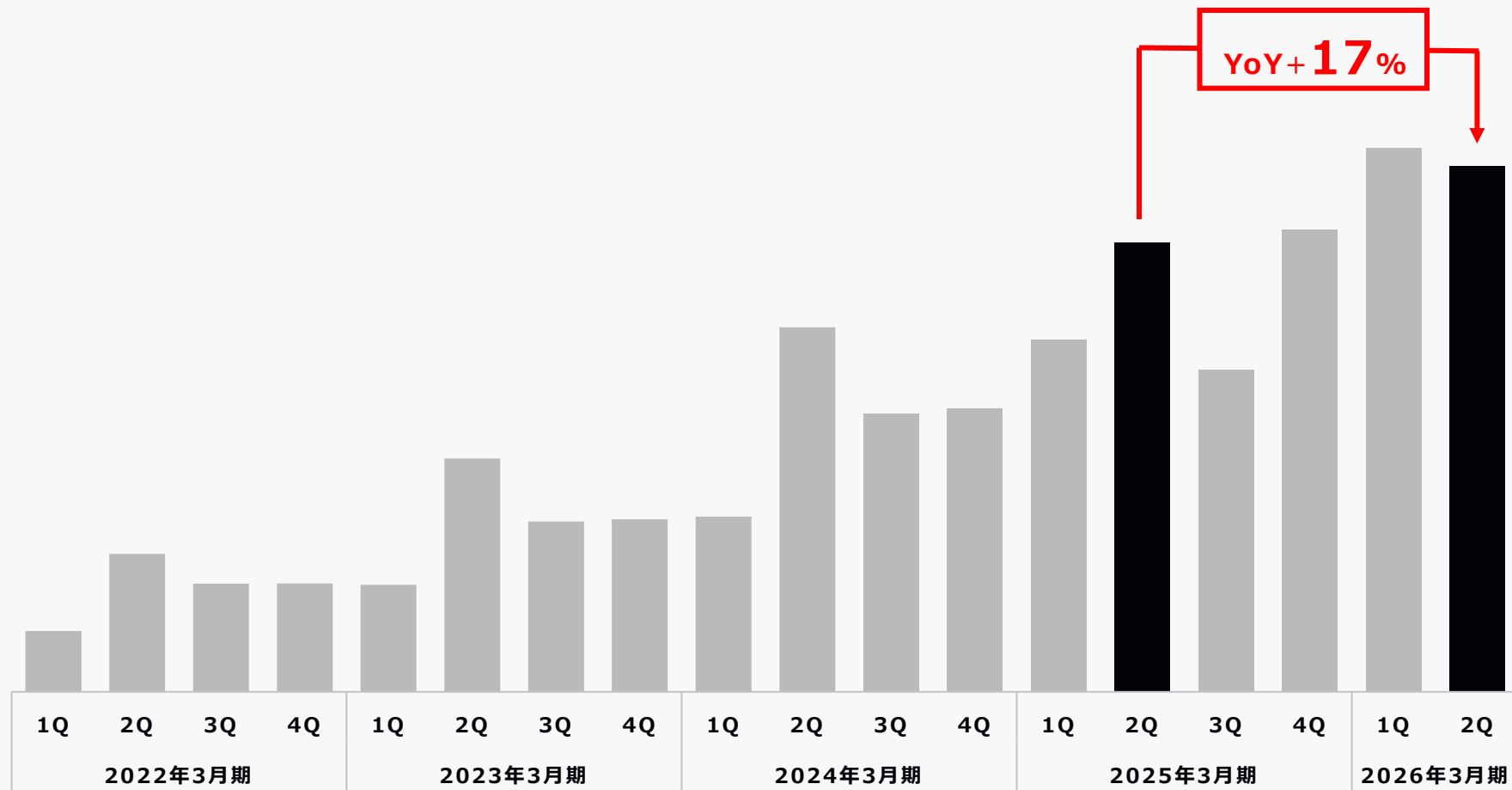
(単位：百万円)



適正なKPI開示に向け、今期より主力サービスの人材紹介のみの成約社数・ARPUを開示。季節性の影響を受けるも成約社数・ARPUともに順調な推移。成約単価も上昇継続。



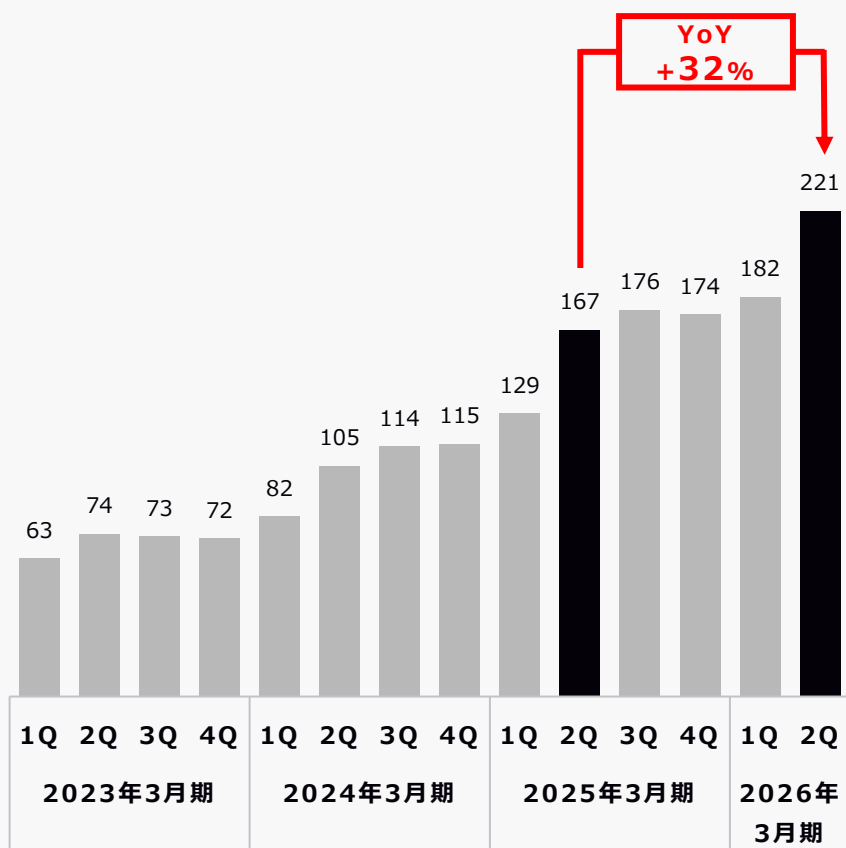
今期は、早期化影響により人材紹介の需要期が1Qへ前倒しとなったものの、キャリアアドバイザーの増員や地方拠点の拡大等によりYoYで+17%増加。



人材紹介では4月に入社した新卒社員が2Qから本格稼働し、成約支援人材数は大きく増加。組織の拡大を図りながらも、AI活用等による生産性の向上、成約単価の上昇等により通期での1人当たり売上は上昇傾向。

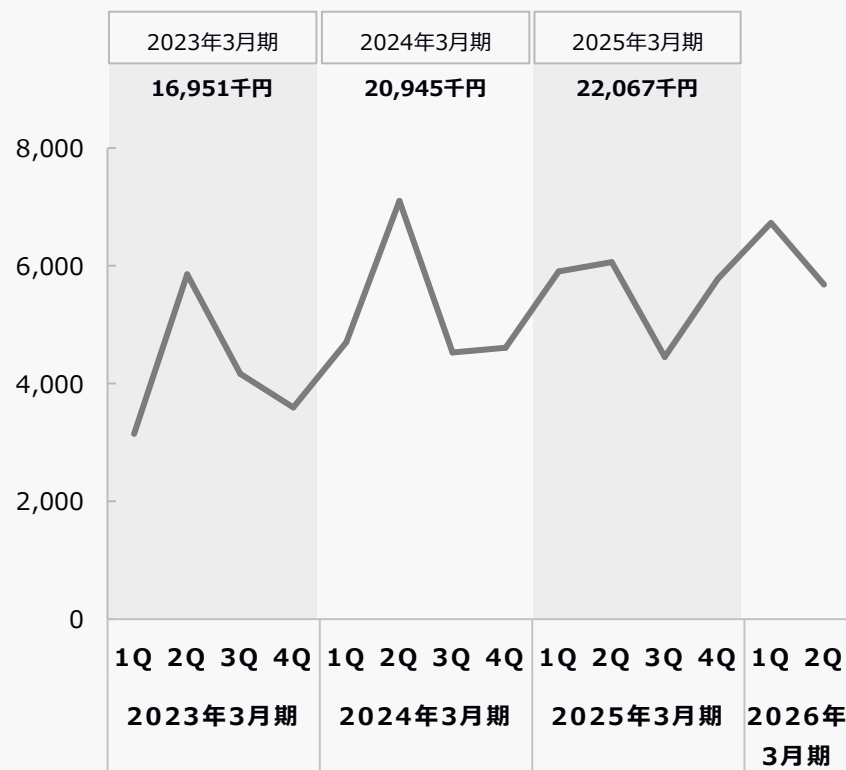
成約支援人材数※1・3

(単位：人)



1人当たり売上※2・3

(単位：千円)



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

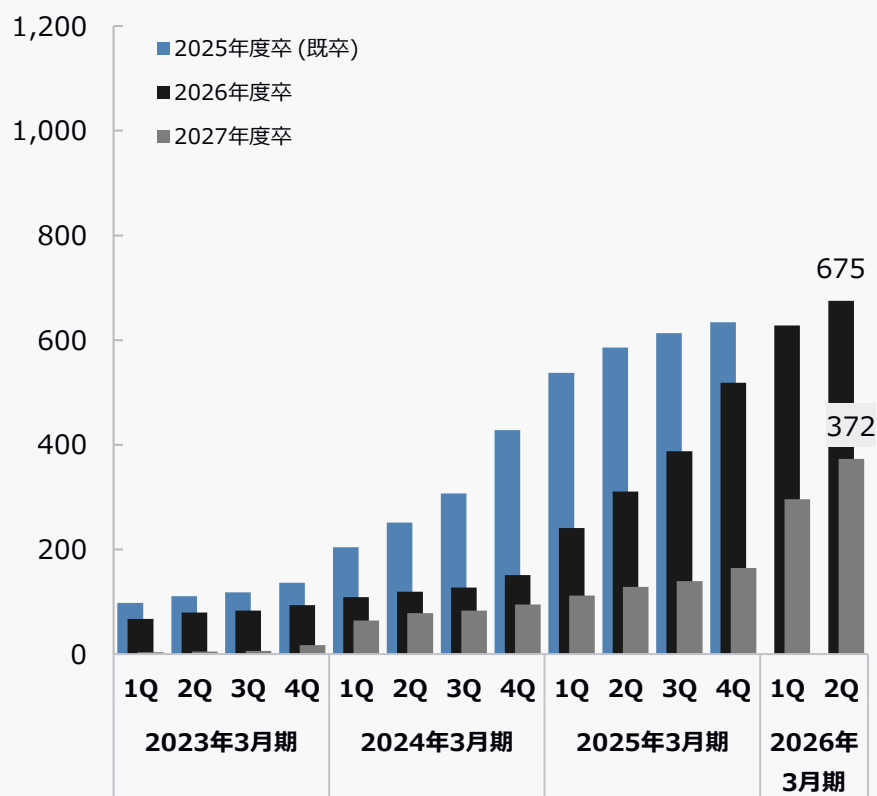
※2 1人当たり売上＝内定承諾数から内定承諾後辞退数を差し引いて発生した売上収益÷平均成約支援人材数。

※3 2026年3月期2Qにて、集計範囲(売上・集計対象者)の再精査を実施したため、これまで開示していた数値と若干の差異が生じています。

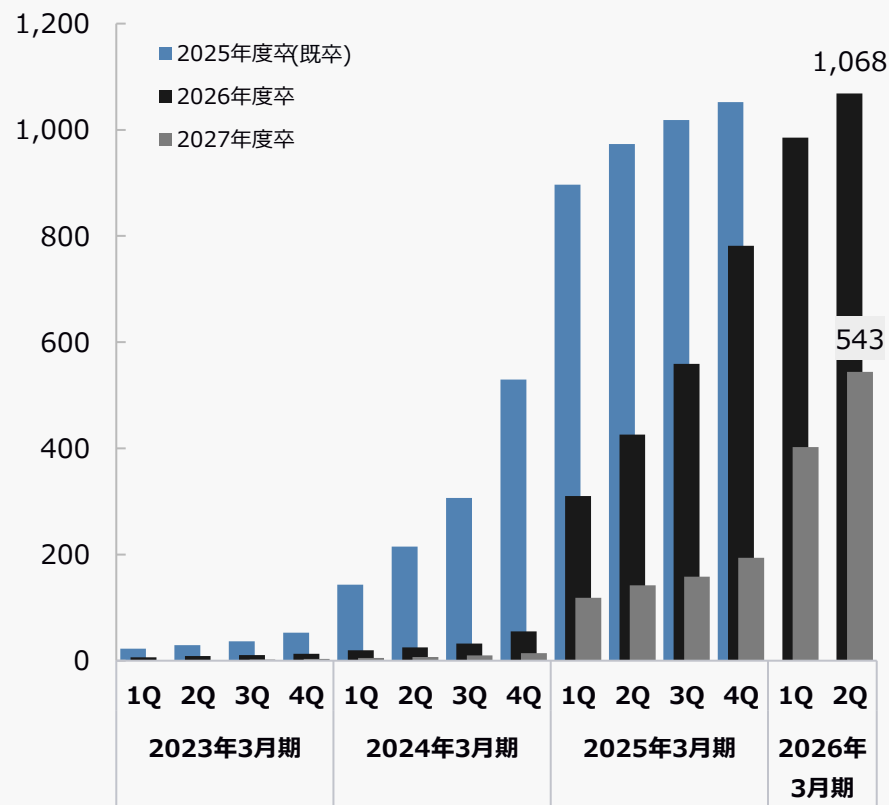
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

各プロダクトへの積極的な投資やプロダクトラインナップの強化により、26卒におけるユニーク会員数は約67万人、総会員数は約100万人を突破。順調な会員獲得を継続。

ユニーク会員数(累計)※1



総会員数(累計)※2 (単位:千人)



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

※2 PORTグループが運営する各プロダクトの会員数を単純合算し算出。

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

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

04

お知らせ・主な経営指標

2026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	2025/11/13(木)18:00-
開催方法	Zoom ウェビナー
スピーカー	代表取締役社長CEO 春日博文
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	・ 2026年3月期第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_6FijKnHURfGLq5lztLtVLA

適時開示情報やIRイベントに関するご案内など、個人投資家の皆様へ向けて積極的に情報発信を行っております。
是非ご登録・フォローをお願いいたします。

IRニューズメール

IR関連の最新情報を中心に、タイムリーに情報をお届けするべく、投資家IRメール配信を行っております。情報開示に合わせて、月数回、不定期に配信いたします。



登録はこちら

<https://theport.hubspotpagebuilder.com/mail/ir>

YouTube

決算説明動画や適時開示情報に関する補足動画等を公開しております。
わかりやすいIR情報の発信に努めてまいります。



ポート株式会社 公式アカウント

www.youtube.com/@port_IR

X(旧Twitter)

IR開示資料やIRイベントに関する情報の発信、またスペースを使った決算説明会のライブ配信を行っております。



ポート株式会社 IR公式アカウント

https://twitter.com/port_IR

IR note

noteを使ったIR情報の発信を行っております。毎月のIR活動をまとめたIRレポートの公開や、IRイベントに関する情報発信などを行っております。

note

ポート株式会社 IR note

https://note.com/portir_7047

主な経営指標 PL(四半期別)

会計基準：IFRS (単位：百万円)		FY2023				FY2024※				FY2025				FY2026	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上収益		2,625	2,640	2,707	3,390	3,300	3,678	3,627	4,973	4,758	5,159	5,235	6,810	6,576	6,359
	エネルギー領域	915	793	747	1,072	1,068	1,511	1,697	2,409	1,980	2,206	2,717	3,833	3,135	3,118
	人材領域	633	939	957	1,249	1,151	1,418	1,192	1,595	1,857	1,918	1,512	2,042	2,372	2,123
	新規領域	1,076	908	1,002	1,069	1,080	748	737	968	920	1,034	1,005	934	1,069	1,117
主な費用		2,295	2,235	2,391	2,807	2,859	3,083	3,340	4,394	4,082	4,544	4,694	6,014	5,864	5,330
	人件費	498	488	511	546	603	666	726	742	865	896	939	978	1,217	1,208
	広告宣伝費	992	983	1,050	1,165	1,151	1,228	1,386	2,057	1,630	1,862	1,804	2,572	2,364	2,366
	外注費	411	619	527	612	718	714	684	1,034	1,036	1,113	1,274	1,791	1,446	1,155
	減価償却費	54	67	90	85	75	110	116	124	158	164	196	145	217	276
	その他費用	338	75	212	397	311	364	426	435	391	508	480	524	618	323
事業利益		787	779	783	1,192	960	1,159	931	1,266	1,341	1,435	1,227	1,565	1,703	1,712
	エネルギー領域	248	68	130	228	207	273	326	353	290	430	548	445	495	744
	人材領域	297	517	469	739	563	713	583	844	859	821	637	1,065	1,107	801
	新規領域	242	193	183	224	190	173	21	68	192	183	41	54	100	166
営業利益		349	442	332	574	461	800	340	614	945	621	590	829	816	1,039
EBITDA		403	510	423	672	537	916	456	739	1,104	785	787	974	1,046	1,327
将来利益込EBITDA		431	542	462	732	632	1,082	756	1,226	1,492	1,174	1,236	1,617	1,740	2,081
税引前当期利益		348	429	319	561	448	783	313	601	930	609	573	818	797	1,047
親会社の所有者に帰属する 当期利益		231	303	194	345	264	533	181	476	571	389	360	566	557	704

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

主な経営指標 PL(年度別)

会計基準：IFRS (単位：百万円)		FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上収益		4,689	6,994	11,364	15,580	21,963
	エネルギー領域	-	881	3,528	6,687	10,737
	人材領域	1,471	2,308	3,779	5,357	7,331
	新規領域	3,233	3,803	4,056	3,535	3,895
主な費用		4,770	6,470	9,730	13,678	19,335
	人件費	961	1,491	2,044	2,739	3,680
	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	627	1,023	1,536	1,905
事業利益		1,141	1,902	3,542	4,318	5,569
	エネルギー領域	-	177	675	1,160	1,714
	人材領域	689	1,064	2,023	2,704	3,383
	新規領域	451	660	843	453	471
営業利益		106	599	1,699	2,217	2,987
EBITDA		290	810	2,010	2,650	3,652
将来利益込EBITDA		-	-	2,168	3,697	5,520
税引前当期利益		159	564	1,658	2,146	2,932
親会社の所有者に帰属する当期利益		160	332	1,074	1,456	1,887

※ 主な費用を除き2021年3月期からIFRS基準。

※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業へ組替え後の数値。

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な経営指標 BS

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	
						Q1	Q2
流動資産合計	3,780	5,878	5,872	7,353	7,287	7,358	9,064
現金及び現金同等物	2,411	3,962	3,872	3,797	2,543	3,513	5,763
非流動資産合計	2,975	4,443	5,562	8,882	15,441	16,180	17,589
有形固定資産	59	63	316	955	1,503	1,945	2,134
無形資産	429	443	607	1,152	3,303	3,829	4,283
のれん	1,909	3,337	3,399	3,995	4,554	4,554	4,554
資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	22,729	23,539	26,653
流動負債合計	2,103	3,060	3,023	4,451	6,838	6,773	7,440
非流動負債合計	2,630	4,274	4,392	5,031	7,384	7,820	9,765
負債合計	4,733	7,335	7,415	9,482	14,222	14,594	17,206
資本合計	2,022	2,986	4,019	6,752	8,506	8,945	9,447
親会社の所有者に帰属する持分 (自己資本)	2,022	2,367	3,242	6,752	8,511	8,949	9,448
持分比率(自己資本比率)	29.9%	22.9%	28.4%	41.6%	37.4%	38.0%	35.5%
負債及び純資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	22,729	23,539	26,653

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、予想及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及び国際的な経済状況が含まれます。

お問い合わせ先

ポート株式会社 財務IR部 IR担当

E-mail : ir@theport.jp

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

The logo for PORT INC. is displayed in a bold, white, sans-serif typeface. The word "PORT" is in all caps and significantly larger than the word "INC.", which is also in all caps but smaller. A small white square is positioned to the left of the "P".

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。