



PORT INC.

2026年3月期 第3四半期

決算説明資料

ポート株式会社(証券コード：7047)

2026.2.16

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	33百万円(2025年12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	1,093名(2025年12月末：連結)
平均年齢	約28歳(2025年12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/株式会社HRteam

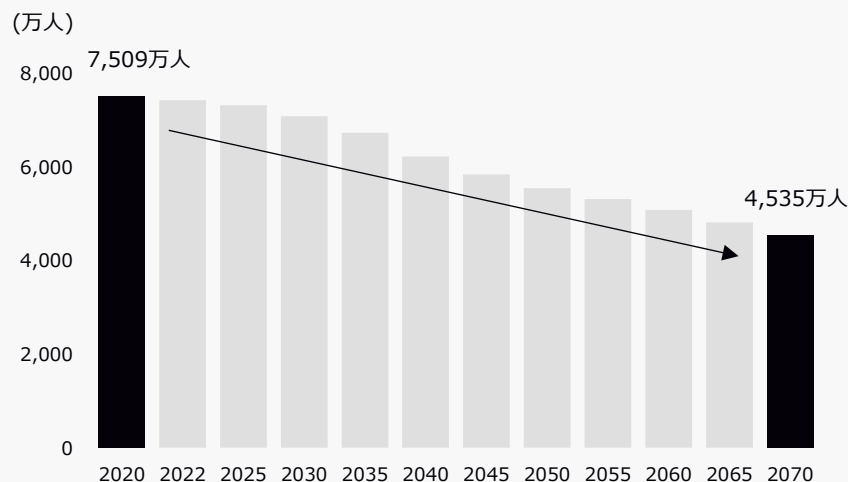
当社が認識する社会的負債

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

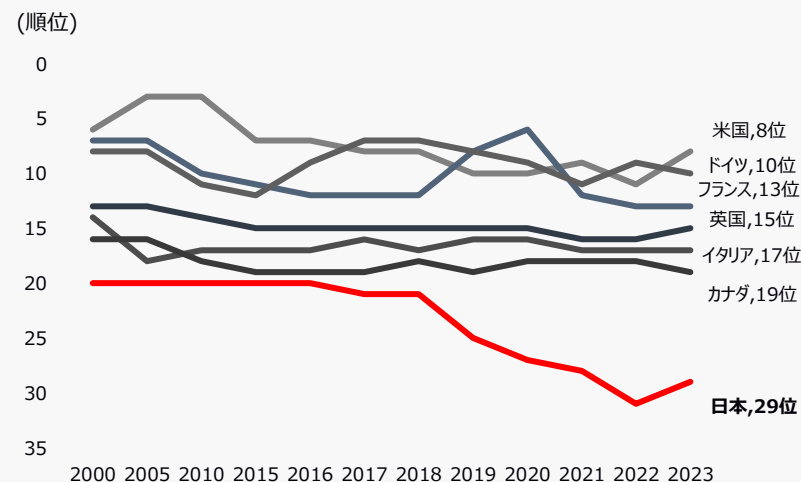
生産年齢人口(15~64)の推移予測



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」

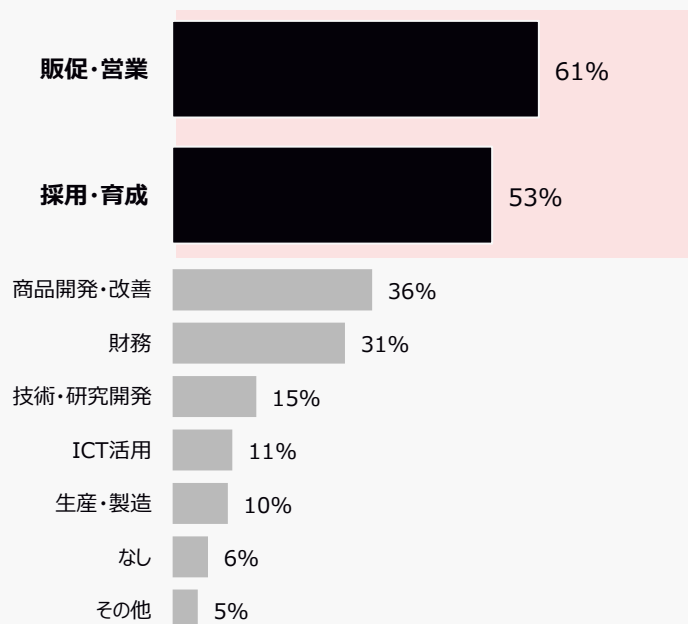
※2 公益財団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2024」2024年12月16日

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。

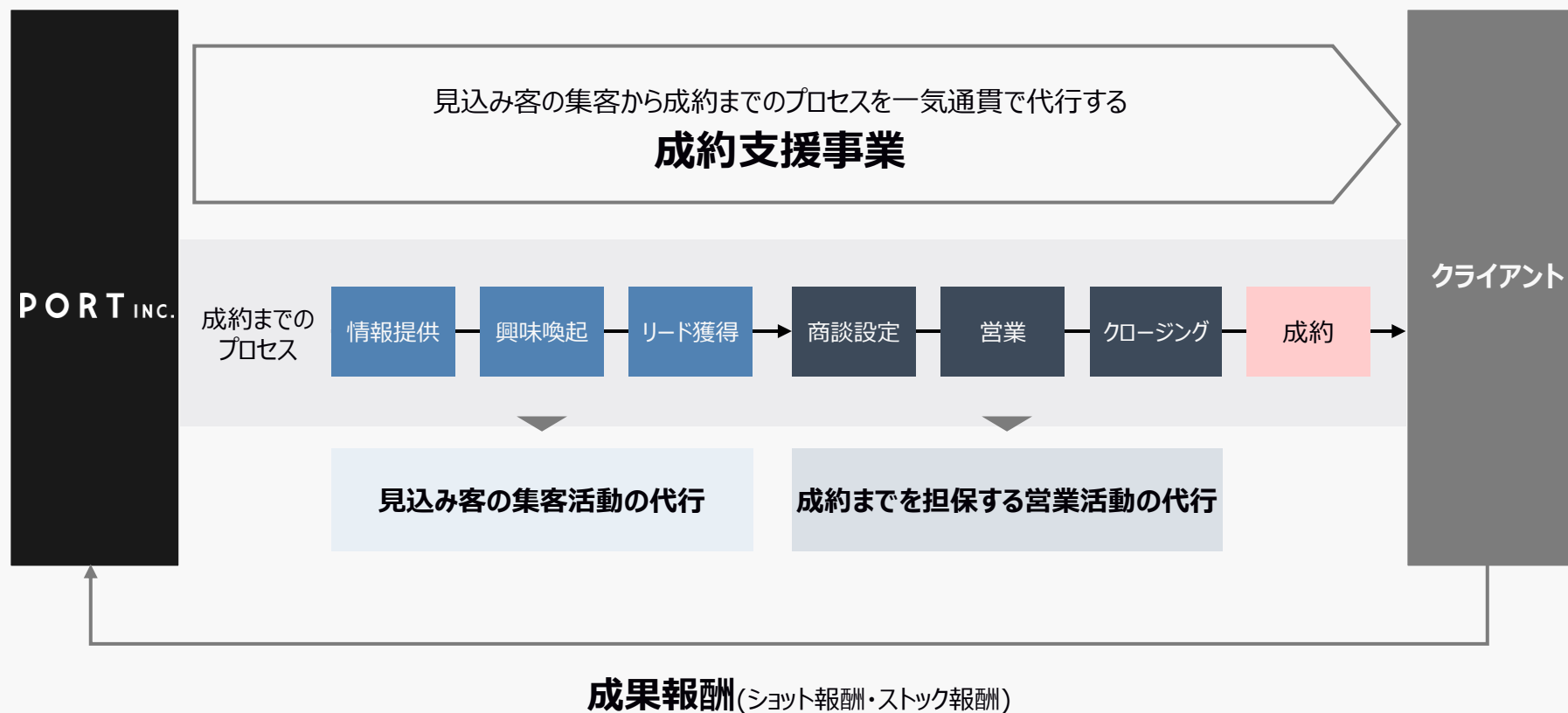
労働人口減少という社会的負債に対して、ROIが明確なサービス提供を通じて、企業の掛け捨てリスクをゼロにし、企業、そして社会全体の生産性向上に貢献する。

ビジネスモデル

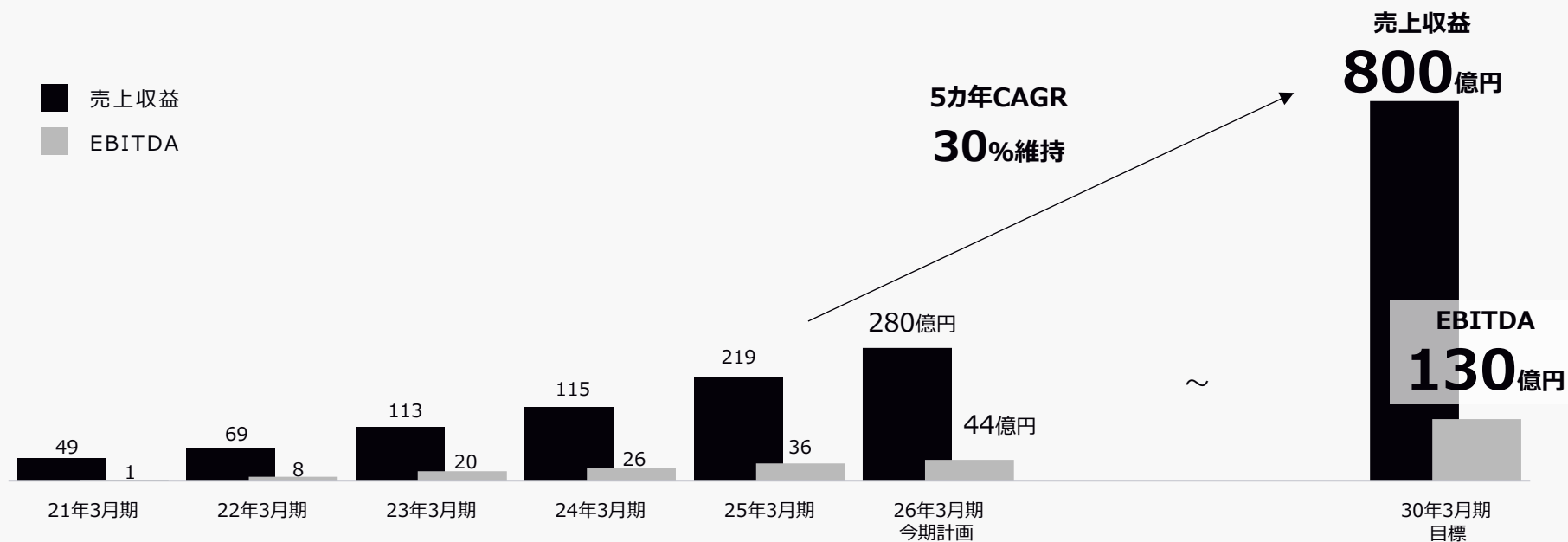
成約支援事業

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。

マイルストーン		2025年3月期	~2028年3月期 既存領域でのシェアNo.1	~2030年3月期 周辺領域におけるシェア拡大
01	ストック利益比率※1	23.9%	30%以上	40%以上
02	エネルギー領域		個人向け低圧電気の 成約支援市場でシェアNo.1※2	<ul style="list-style-type: none"> 法人領域でのシェア拡大 電力事業者に対する業務支援（通電支援、電力調達等）の更なる拡大
	人材領域		新卒紹介市場でシェアNo.1※2	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用支援市場全体でシェア拡大 若年層（既卒、第二新卒、20代）の就職支援等の周辺領域におけるシェア拡大
03	新規領域		新たな収益の柱となる新規事業の創出 M&Aによる新規領域への展開	

※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

01	2026年3月期 第3四半期 決算概要	P11
02	2026年3月期 第3四半期 エネルギー領域	P34
03	2026年3月期 第3四半期 人材領域	P42
04	2026年3月期 通期業績予想の修正	P56
05	お知らせ・主な経営指標	P61

01

3Qは売上収益YoY + 39%、EBITDAYoY + 115%※の大幅な増収増益。
オーガニックでも売上収益YoY + 25%、EBITDAYoY + 47%の成長。

※その他の収益に段階取得に係る差益323百万円を3Qに計上含む

02

人材領域は就職活動早期化影響が2Qあったものの、3Qは人材紹介がオーガニックでYoY + 60%の大幅増収、HRteam連結開始※で合計YoY + 144%。

※HRteam連結開始は2025年11月からで、3Qには2か月分が加算

03

エネルギー領域は良好な市場環境を背景に高い成長を維持。ストック利益も順調に積み上がっており、持続的な利益拡大に向けて良好な進捗。

04

オーガニックの計画比上振れ、HRteam連結化、系統用蓄電所事業黒字転換と、来期以降の継続成長に向けた成長投資を考慮し、業績予想を上方修正。

01

2026年3月期 第3四半期 決算概要

2026年3月期 第3四半期 決算サマリー

全体

売上収益 **7,254** 百万円 (YoY +39%)

(HRteam連結の影響除外後 (YoY +25%))

重要KPI

ストック利益 **459** 百万円 (YoY +95%)将来利益 **770** 百万円 (YoY +71%)EBITDA **1,688** 百万円 (YoY +115%)

(HRteam連結の影響除外後 (YoY +47%))

ストック利益EBITDA比率 **27.2** % (YoY ▲3pt)将来利益込EBITDA **2,459** 百万円 (YoY +99%)

- 各事業のオーガニック成長で増収増益、HRteam連結化で更に大幅な増収増益、特にEBITDAは期初計画を大きく上回る進捗で着地。
- ストック利益EBITDA比率は、段階取得に係る差益323百万円計上により一時的に低下。差益を除いた実質ベースでは、順調に拡大。

エネルギー領域

売上収益 **3,187** 百万円 (YoY +17%)事業利益 **733** 百万円 (YoY +34%)

- 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+13%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。事業利益の成長に寄与。

人材領域

売上収益 **2,831** 百万円 (YoY +87%)

(HRteam連結の影響除外後 (YoY +40%))

事業利益 **1,127** 百万円 (YoY +77%)

(HRteam連結の影響除外後 (YoY +37%))

- 人材紹介は3Qで想定通りに成約件数が大幅増加し、オーガニックでYoY+60%増収し、HRteam連結含めてYoY+144%大幅増収。
- 人材紹介への注力影響あるものの、アライアンスも、YoY+29%増収。

各事業のオーガニックの成長、特に3Qでは人材領域が成長牽引しHRteam連結化もあり、売上収益、EBITDAともにYoY大幅成長。各利益もHRteamの段階取得に係る差益の計上含めてYoY + 100%を超える大幅増益。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2026年3月期 3Q会計期間				2025年3月期 3Q会計期間
	実績	HRteam連結の 影響除外後実績※2	YoY	HRteam連結の 影響除外後YoY※2	実績
売上収益	7,254	6,540	+39%	+25%	5,235
EBITDA	1,688	1,157	+115%	+47%	787
営業利益	1,355	853	+129%	+44%	590
税引前当期利益	1,326	817	+131%	+42%	573
当期利益 (非継続事業含む)	944	498	+163%	+39%	358
親会社の所有者に帰属する 当期利益	901	497	+150%	+38%	360

重要KPI

ストック利益
459 百万円
(YoY + 95%)

ストック利益比率(対EBITDA)
27.2 %
(YoY ▲3pt)

段階取得に係る差益除外後33.7%(YoY +4pt) ※3

将来利益
770 百万円
(YoY + 71%)

将来利益込EBITDA
2,459 百万円
(YoY + 99%)

※1 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

※2 2026年3月期3Q(2025年11月)より、株式会社HRteamを連結子会社化。HRteamの3Q実績、段階的な取得時のバリュエーション差異323百万円を除外して算出

※3 段階的な取得時のバリュエーション差異323百万円を除外して算出したEBITDAに占めるストック利益比率

今期累計で売上収益YoY + 33%、各利益YoY + 50%以上の高い成長。ストック利益・将来利益ともに順調な積み上げを継続。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2026年3月期 3Q累計期間				2025年3月期 3Q累計期間
	実績	HRteam連結の 影響除外後実績※	YoY	HRteam連結の 影響除外後YoY※	実績
売上収益	20,191	19,476	+33%	+29%	15,153
EBITDA	4,063	3,532	+52%	+32%	2,677
営業利益	3,211	2,709	+49%	+26%	2,158
税引前当期利益	3,172	2,662	+50%	+26%	2,113
当期利益 (非継続事業含む)	2,211	1,764	+68%	+34%	1,316
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,163	1,759	+64%	+33%	1,320

重要KPI

ストック利益
1,270 百万円
(YoY + 128%)

ストック利益比率(対EBITDA)
31.3 %
(YoY + 10pt)

段階取得に係る差益除外後34.0%(YoY + 13pt) ※3

将来利益
2,217 百万円
(YoY + 81%)

将来利益込EBITDA
6,281 百万円
(YoY + 61%)

※1 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

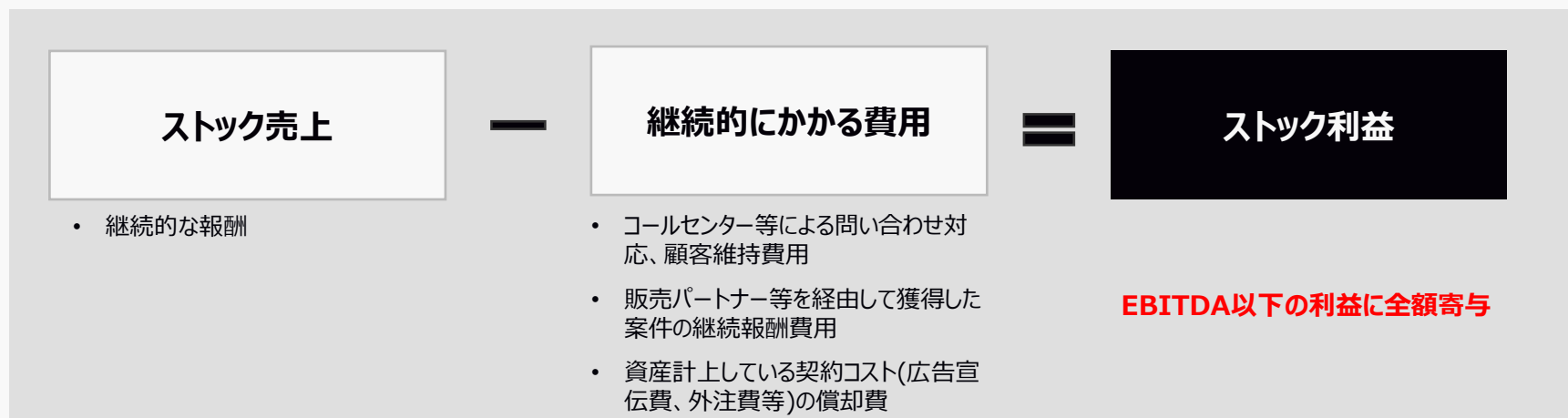
※2 2026年3月期3Q(2025年11月)より、株式会社HRteamを連結子会社化。HRteamの3Q実績、段階的な取得時のバリュエーション差異323百万円を除外して算出

※3 段階的な取得時のバリュエーション差異323百万円を除外して算出したEBITDAに占めるストック利益比率

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。

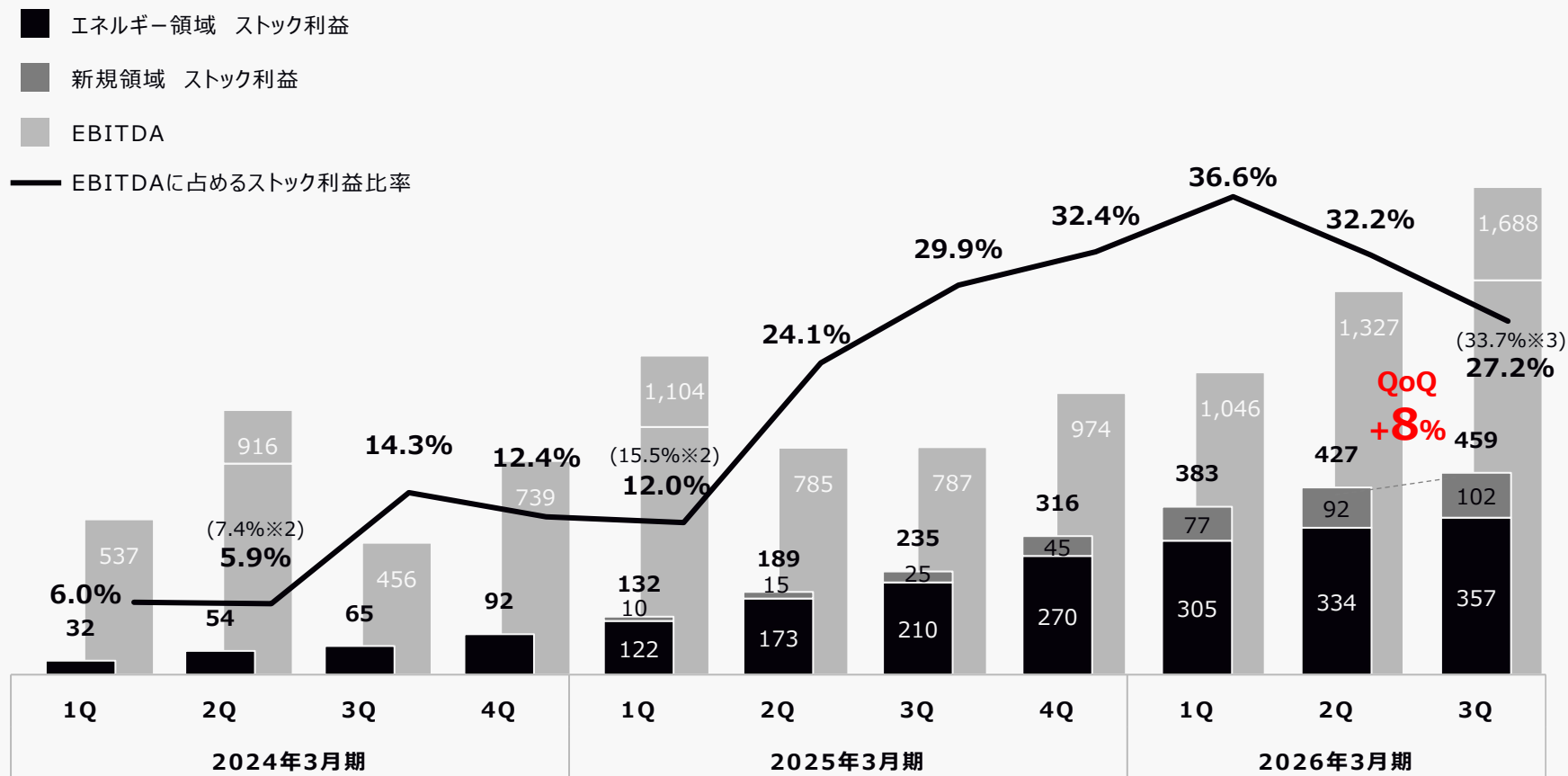
新規領域 (カードローン)

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。実質ベースのEBITDA※³に占めるストック利益比率は33.7%で、中期経営計画最終年度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)



※1,2 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。

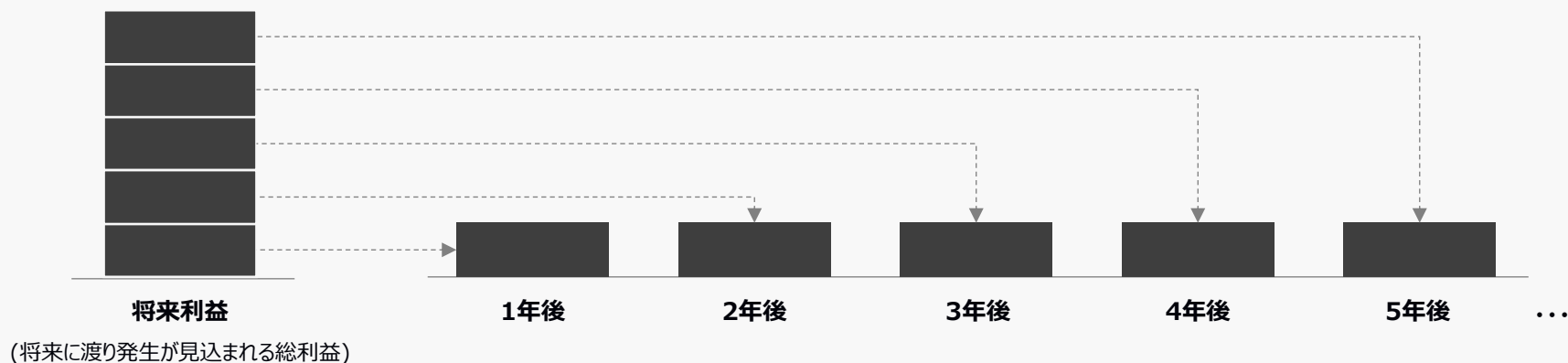
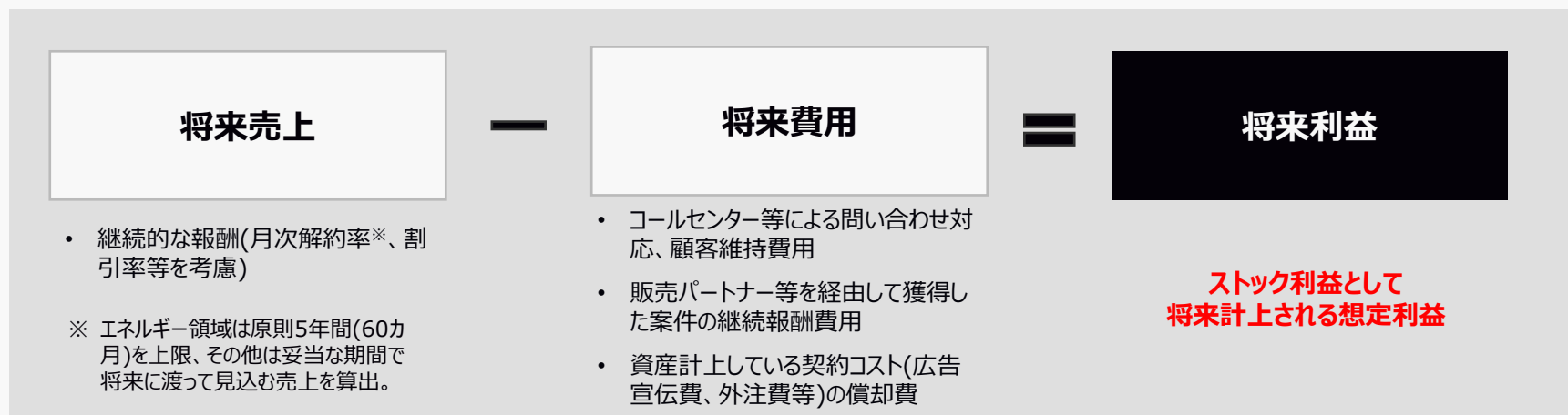
※3 段階的な取得時のバリュエーション差異323百万円を除外して算出したEBITDAに占めるストック利益比率

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。

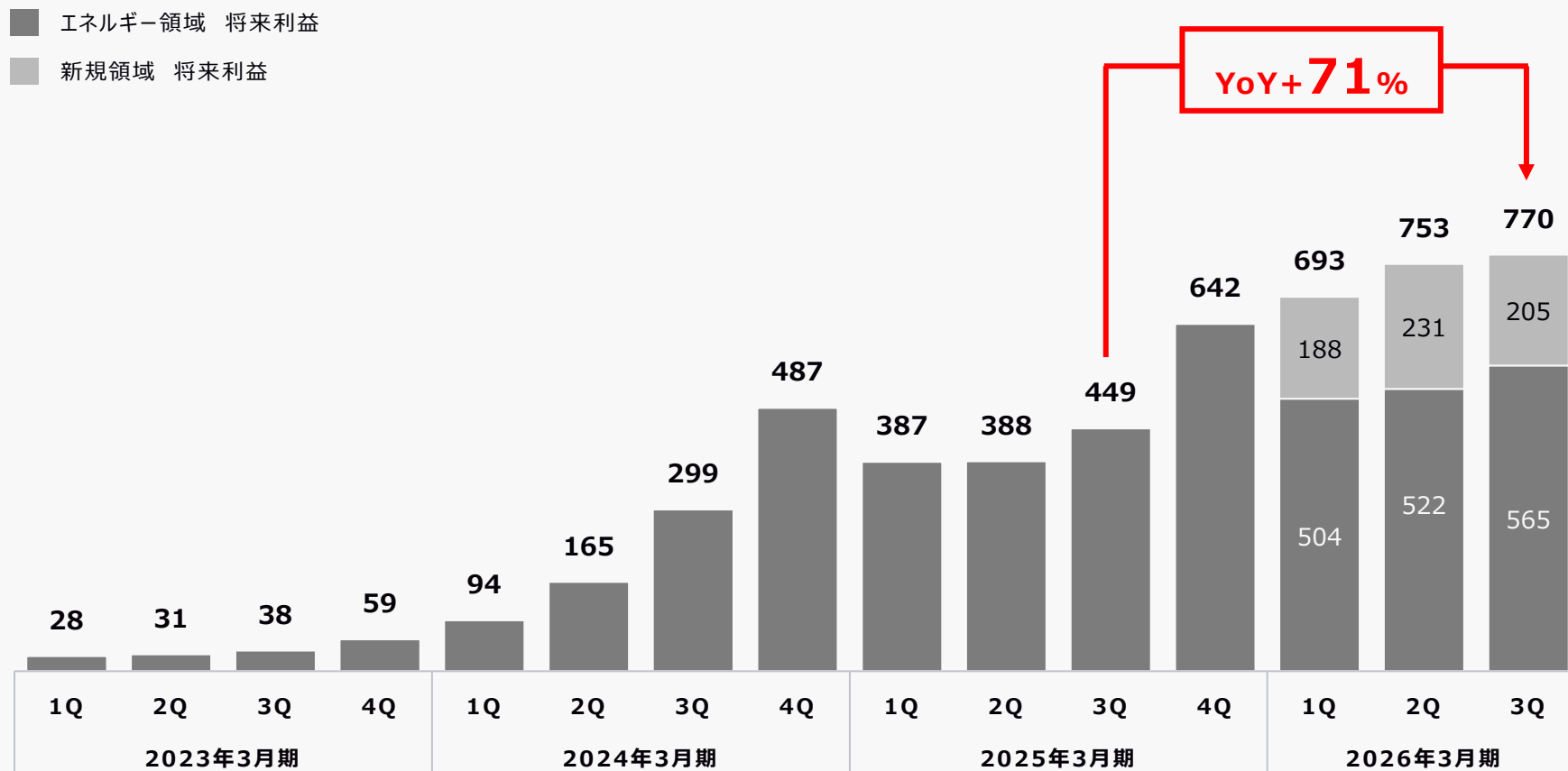
将来利益計算式



重要KPI：将来利益推移

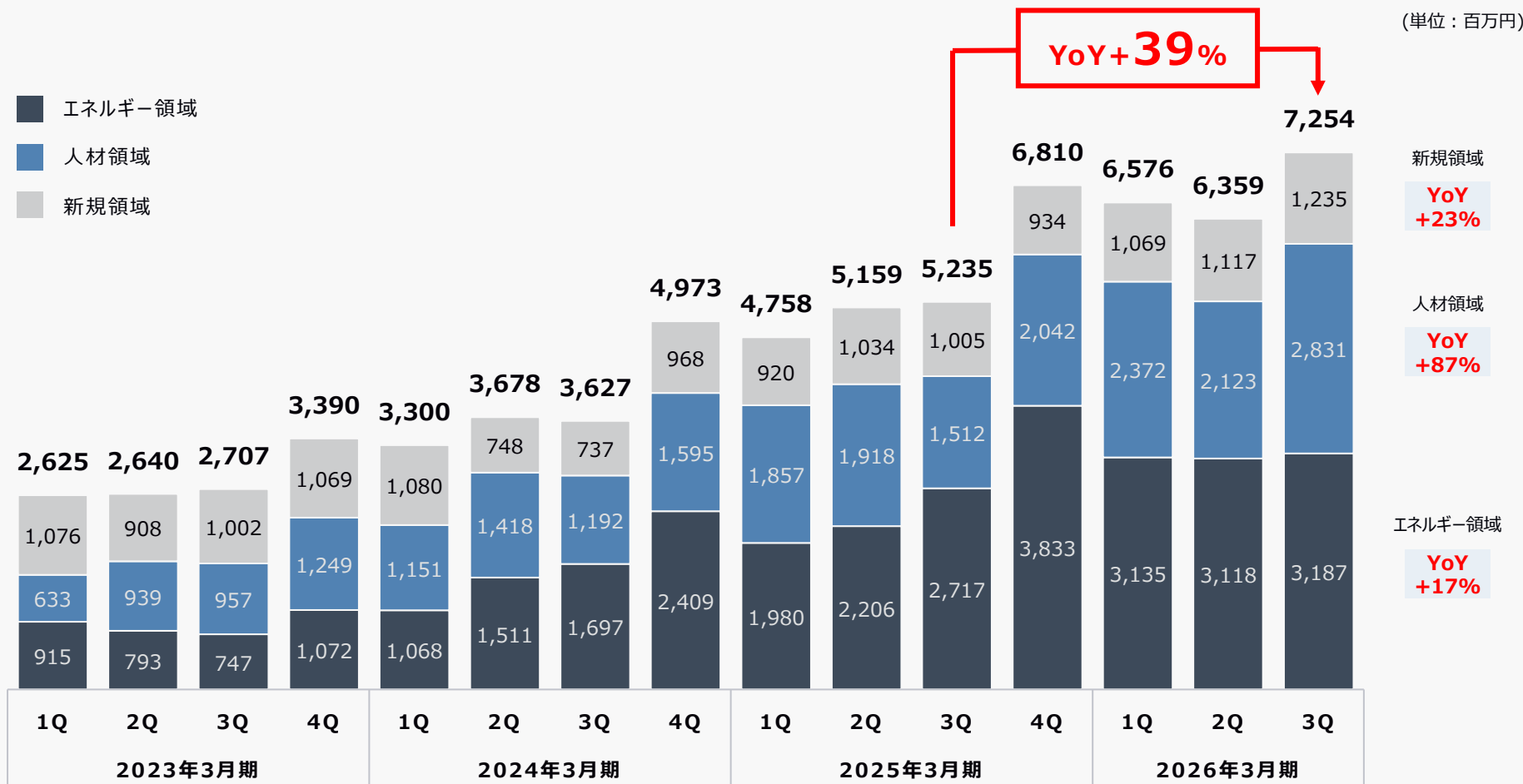
順調なストック利益の拡大を鑑み、中期経営計画の達成に向け積極的な将来利益の積み上げを継続し、YoY+71%の大幅増加。エネルギー領域単体はYoY+26%増加。
(今期1Qより新規領域の将来利益が適正に算出可能となったことから計上を開始。)

(単位：百万円)



売上収益 四半期推移

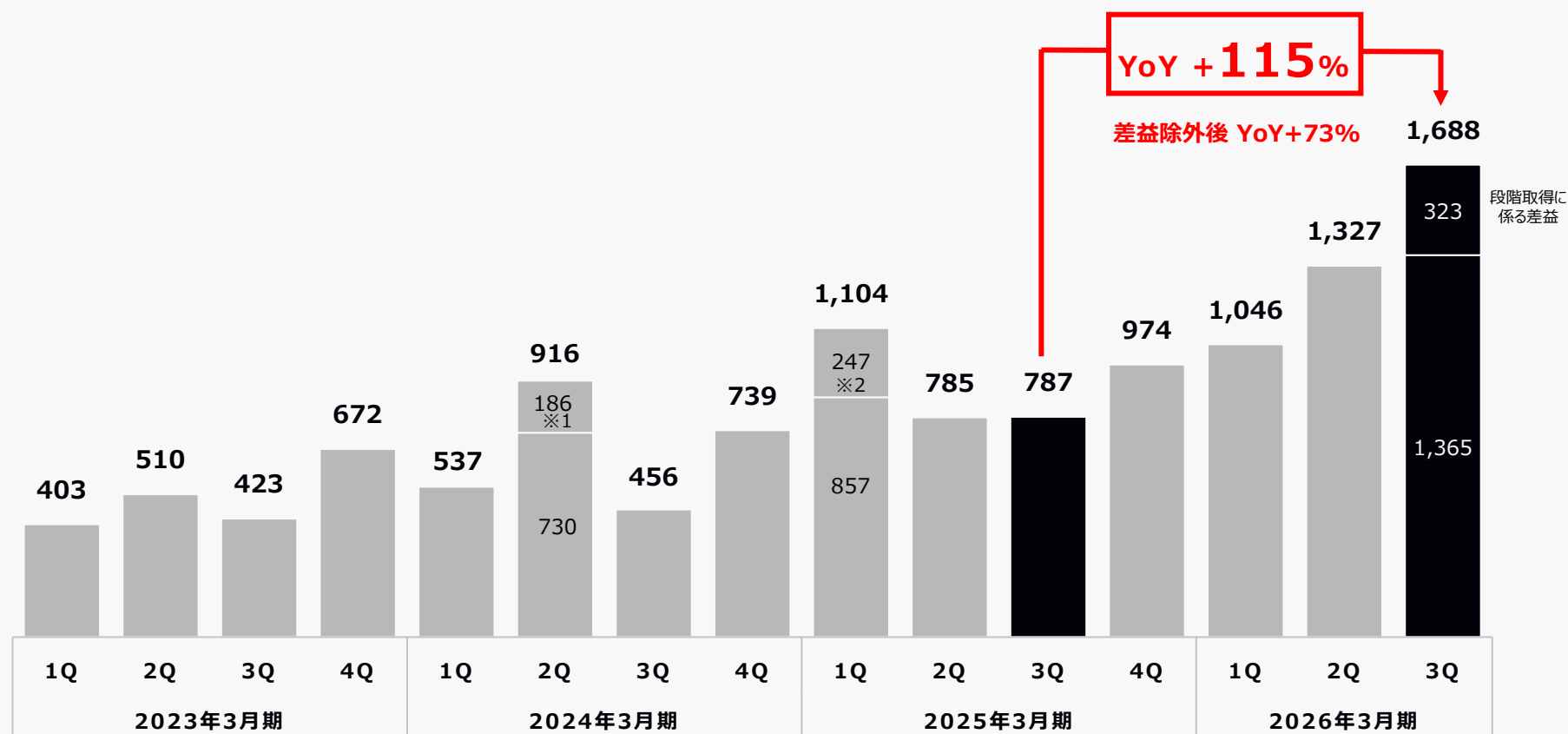
各事業のオーガニックの成長に加え、HRteam連結開始もあり、全体ではYoY+39%の大幅増収。人材領域はHRteam連結の影響除外後でYoY+40%の増収。エネルギー領域も引き続き高い成長水準を維持。



※ 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。)

積極的な将来利益の積み上げを継続しながらも、各事業のオーガニック成長やストック利益の積み上げ、HRteam連結化、段階取得に係る差益323百万円計上もあり、YoY+115%と大幅増益。

(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。

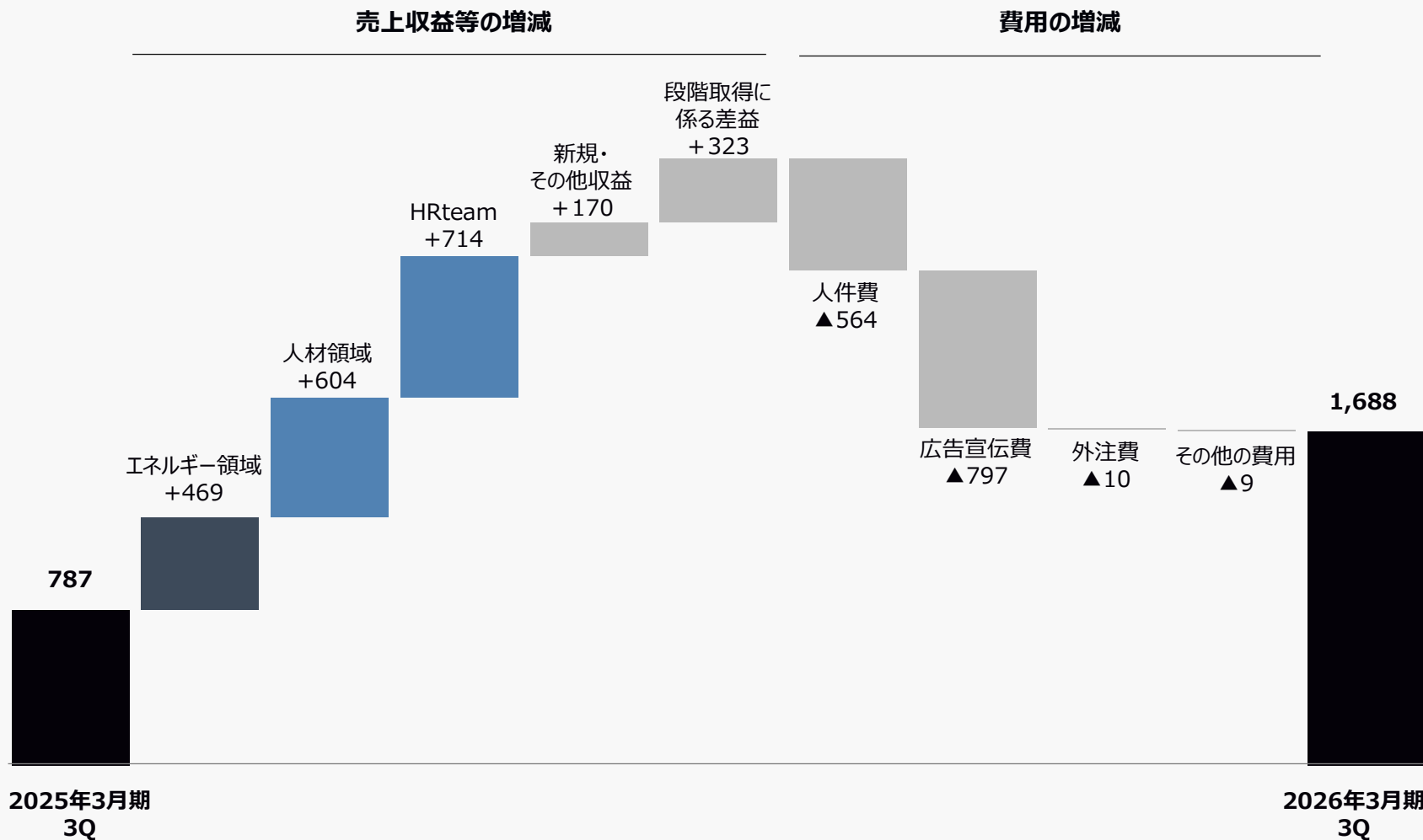
※2 2024年5月にネットビジョンアカデミー(NVA)事業を売却。譲渡益247百万円を計上。

※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。

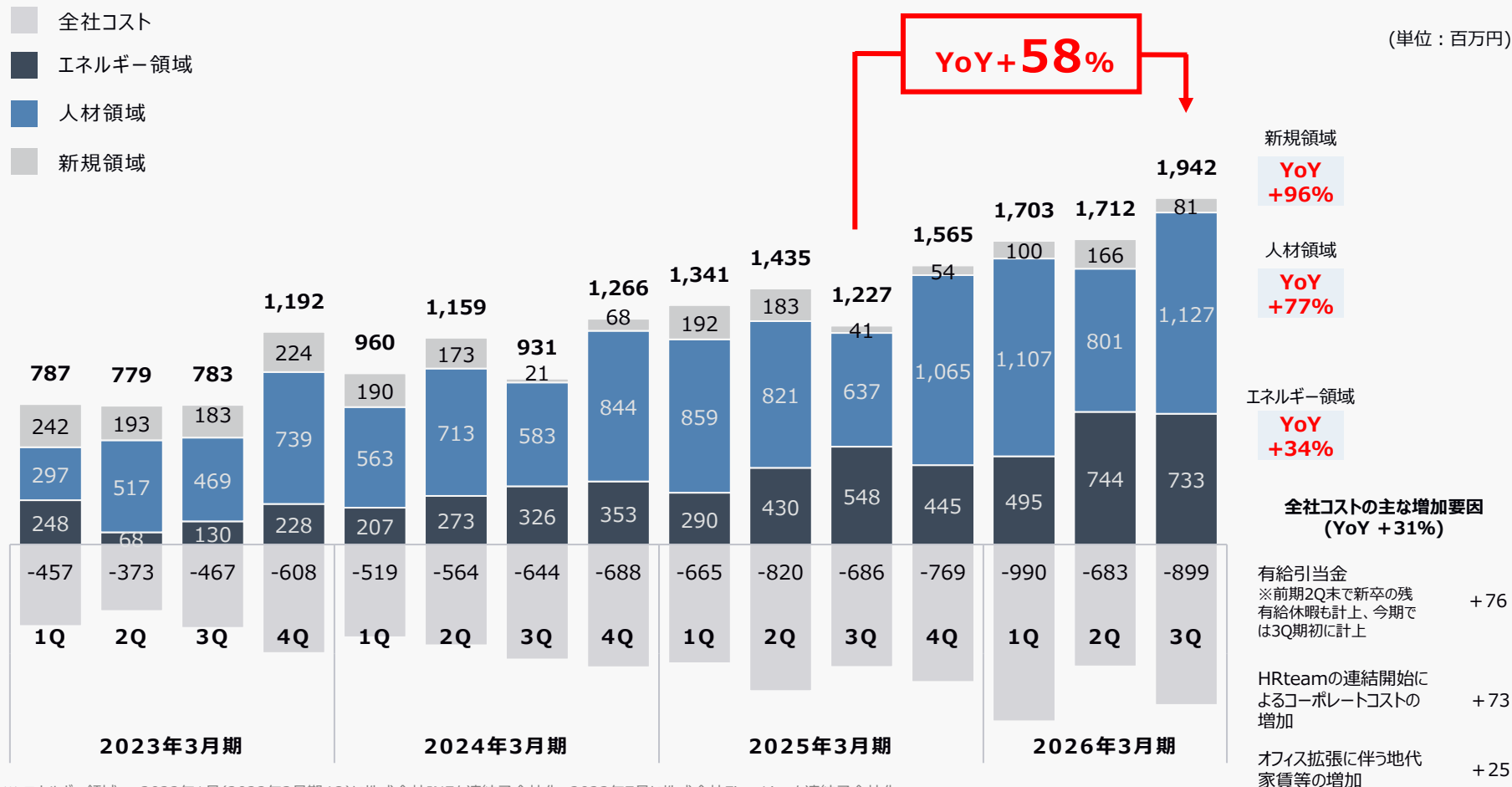
人材領域での大幅成長を中心に各事業の売上収益の拡大が、広告宣伝費や人件費の増加を大きく上回り、HRteam連結化も含めてEBITDAの大幅増加に貢献。

(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+58%の大幅成長。全社コストは有給引当金の計上時期の差異やHRteam連結開始、オフィス拡張に伴う地代家賃増加等の影響。



※ 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月期は株主優待費用として2Qに約70百万円、4Qに約50百万円を計上。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。

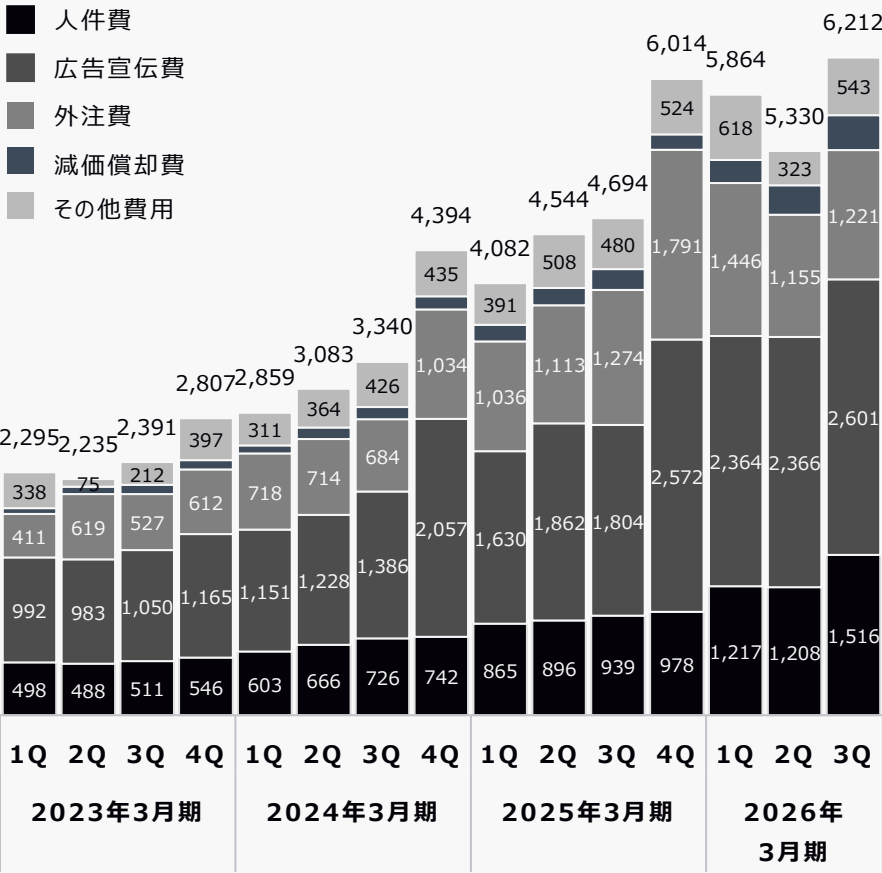
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な費用 四半期推移

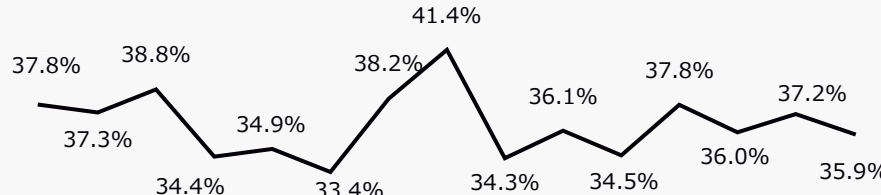
良好な市場環境を背景に各領域での積極的な成長投資継続。マーケティング投資の強化から売上に占める広告宣伝費はYoYで増加。また、人件費含めてHRteam連結開始により金額増加。

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.

非流動資産増加の主な内訳はHRteam連結によるのれんの増加と系統用蓄電所1カ所稼働開始で有形固定資産増加、オフィス賃貸借契約による使用権資産の増加と契約コストによる無形資産の増加。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2026年3月期2Q (2025年9月末)	2026年3月期3Q (2025年12月末)	差分
	流動資産合計	9,064	8,784	▲279
	現金及び現金同等物	5,763	4,985	▲777
	その他の金融資産	36	35	▲1
	非流動資産合計	17,589	22,290	+4,701
	のれん	4,554	8,134	+3,580
	契約コスト	2,268	2,587	+319
	内)エネルギー領域 契約コスト	650	708	+58
	内)新規領域 契約コスト	1,617	1,879	+261
資産合計		26,653	31,075	+4,422
	流動負債合計	7,440	9,990	+2,549
	非流動負債合計	9,765	10,682	+916
負債合計		17,206	20,672	+3,466
親会社所有者帰属持分(自己資本)		9,448	10,166	+717
親会社所有者帰属持分比率(自己資本比率)		35.5%	32.7%	▲2.7pt
資本合計		9,447	10,403	+956

HRteam連結開始により、各指標は変動したものの、ベンチマーク水準を維持。今後も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9月末時点 連結BS(IFRS) (単位：百万円)			2025年12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	現金預金	4,985	有利子負債 10,187
のれん	4,554		のれん	8,134	
その他資産 16,336		その他負債 7,678	その他資産 17,956		その他負債 10,485
		純資産 9,447			純資産 10,403



	2025年9月末時点	2025年12月末時点	
親会社所有者帰属持分比率※1	35.5%	32.7%	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	48.2%	80.0%	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	0.71x	0.98x	負債増加により上昇も、収益性の向上により許容範囲内を堅持。
Net Debt／Equity倍率	0.40x	0.51x	負債増加はあるも、純資産の増加により健全な財務基盤に変化なし。

※1 親会社所有者帰属持分比率＝自己資本比率。

※2 今期のEBITDA業績修正計画(5,300百万円)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PMIは順調に進捗。HRteam連結により人材領域のれんが約36億円増加(PPA前)。

	市場		見通し	
エネルギー領域 約21億円	◎	<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
人材領域 約60億円	◎	<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

トピックス①：系統用蓄電所 取引市場と現状の進捗

系統用蓄電所事業においては卸電力市場、需給調整市場、容量市場の3種類の市場での取引パターンが存在。
現状3か所の蓄電所が稼働しており、うち2か所について需給調整市場での取引を開始済。

ビジネスモデル

主に3つの市場取引パターンが存在し、
市場動向に応じた最適運用で収益最大化を実現

① 卸電力市場

需要家に供給するための電力量
(kWh価値)を取引する市場

② 需給調整市場

周波数維持のための調整力(ΔkW
価値)を取引する市場

③ 容量市場

将来に必要な供給力(kW価値)
を取引する市場

現状の進捗

総額約10億円の投資を実行
順次、需給調整市場(一次調整力)での取引も開始

	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 需給調整市場	卸電力市場 需給調整市場	卸電力市場

収益計上タイミング：取引月の2ヶ月後程度に計上想定
例)11月運用成果→2月計上

トピックス①：系統用蓄電所 黒字転換

第4四半期からの垂直立ち上げにより、当初の通期赤字計画の想定を上回り、初年度から通期黒字に転換。直近の稼働実績が来期のベースラインとなり、継続的な収益力を検証中。競争上の観点から現時点では詳細な業績インパクトは非開示。

利益推移イメージ

運用検証フェーズ

6月～12月

- ・ 試験運用の開始
- ・ 卸電力市場及び需給調整市場における取引の開始
- ・ 運用時における障害対応及び安定稼働体制の構築

2カ所稼働開始
卸電力市場参入

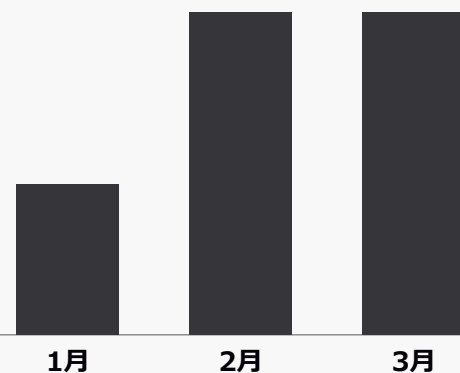
1カ所稼働開始
需給調整市場参入



収益化検証フェーズ

1月～3月

- ・ 各市場での取引体制の構築
- ・ 運用の安定稼働



来期以降の継続収益性を検証中

トピックス①：系統用蓄電所 直近のアクション計画

足元では、収益化の最終検証フェーズを進めつつ、本格的な事業展開に備えた準備を推進中。

01 全ての蓄電所での需給調整市場参入に向けた調整及び収益化検証

02 需給調整市場の二次・三次調整力での取引参入による対応力の強化

03 本格的な事業展開時にスピーディーな参入を可能とするため、土地のソーシング実施

来期以降の系統用蓄電所事業への本格的な参入に向けて、機動力、収益力、再現性を最大化させるため以下を開発戦略の基本方針とする予定。

開発戦略の基本方針

01 自己保有

共同出資型やアセットマネジメント型ではなく、自社でリスクとリターンをコントロールしながら、長期保有することで、投資対効果を最大化する。

02 自社開発

土地のソーシングから電力系統申請、蓄電池・関連システム・工事会社の選定等をすべて自社で主導することにより、コアノウハウの蓄積と開発コストの最小化を実現する。

03 市場取引

長期脱炭素オークション、賃借契約などの固定収益モデルではなく、市場取引に積極的に参画することで、高い収益性を追求する。

04 高圧蓄電所

稼働開始まで長期間を要する大規模な特別高圧蓄電所ではなく、早期稼働が可能な高圧蓄電所に特化。圧倒的なスピードでの事業展開を図る。

05 補助金未活用

機動性と柔軟性を確保するため、申請期間や採択可否による事業開始の遅延や影響、仕様や運用方針等に関する制約条件を排除するため、補助金等は原則活用しない方針を採用。

系統用蓄電所事業への投資資金として、M&A等の成長投資と別建てでの調達スキームを準備中。

01 グリーンファイナンスによる銀行借入を想定

系統用蓄電所事業の投資資金については、原則株式希薄化を伴うエクイティ調達を行わず、グリーンファイナンスによる銀行借入での資金調達が準備中。現在は複数の金融機関と協議中。

02 投資キャパシティの別建て管理

系統用蓄電所事業での収益を返済原資とした銀行借入として位置付けることで、M&A等の成長投資と別建てで調達し、デットキャパシティ(借入余力)を確保。

トピックス②：今期累計約7億円の自己株式取得を完了

現状の当社株価水準を鑑み、自己株式の取得枠を当初計画よりも拡大し今期は累計約7億円の自己株式を取得。今後のM&A等の積極的なコーポレートアクションにおける有効活用により資本コストの効率化を図る。

自己株式取得総額

今期累計 約 **7** 億円

(2025年12月30日時点)



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

トピックス③：コーポレートAIシステム「ENGINE」の進捗

コーポレートAIシステム「ENGINE」の本格展開により、管理部門の各業務プロセスにおけるAIの積極活用が定着。人員増員率の大幅抑制に貢献。

01

チェックAI

業務プロセスにおける1次チェック

- ・ 契約書、規約、規程等の一次レビュー及びリスク条項の検知の自動化
- ・ 経費精算等の申請内容の妥当性、不備等の一次スクリーニング自動化
- ・ 各勘定科目の仕訳処理等の異常検出の自動化

02

ドキュメンテーションAI

資料作成・校正

- ・ 会議録音からの議事録及び起案資料等のドラフト作成
- ・ 会計基準等の準拠すべき情報をインプットし、複雑な処理対応時の論拠を提示
- ・ 対外書類等の表記ルールをインプットし、ドラフト作成及び内容の矛盾等を精査

03

コミュニケーションAI

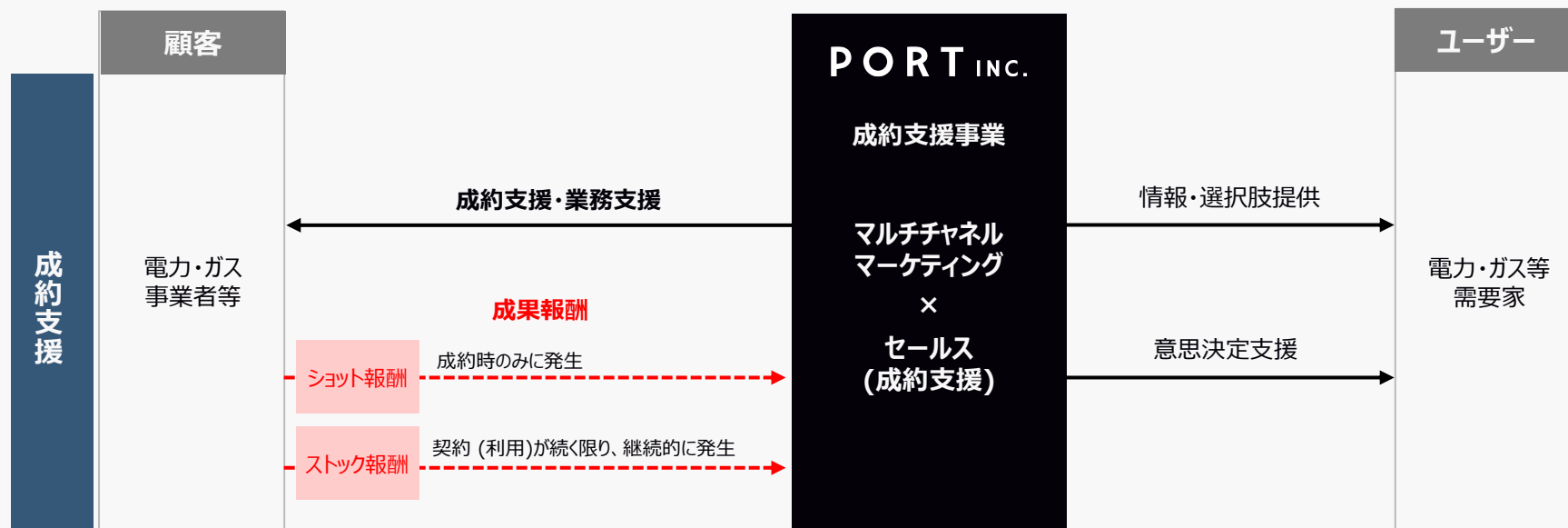
問い合わせ対応

- ・ 社内からの各問い合わせに対して、社内規程・ルール、法令等に基づき、担当者向けの回答案を作成
- ・ 対応履歴の蓄積によりナレッジ基盤を拡充

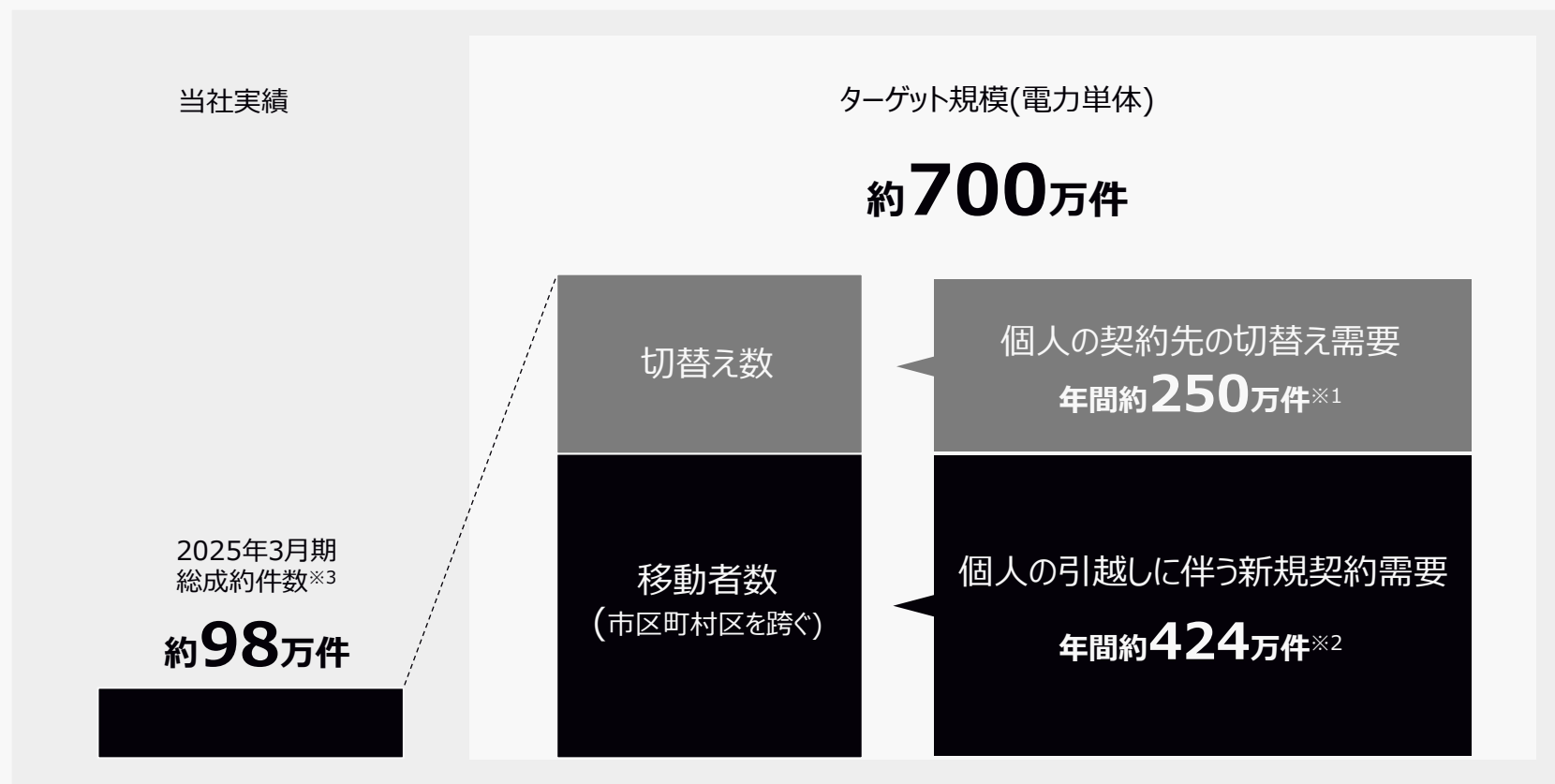
02 エネルギー領域

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。

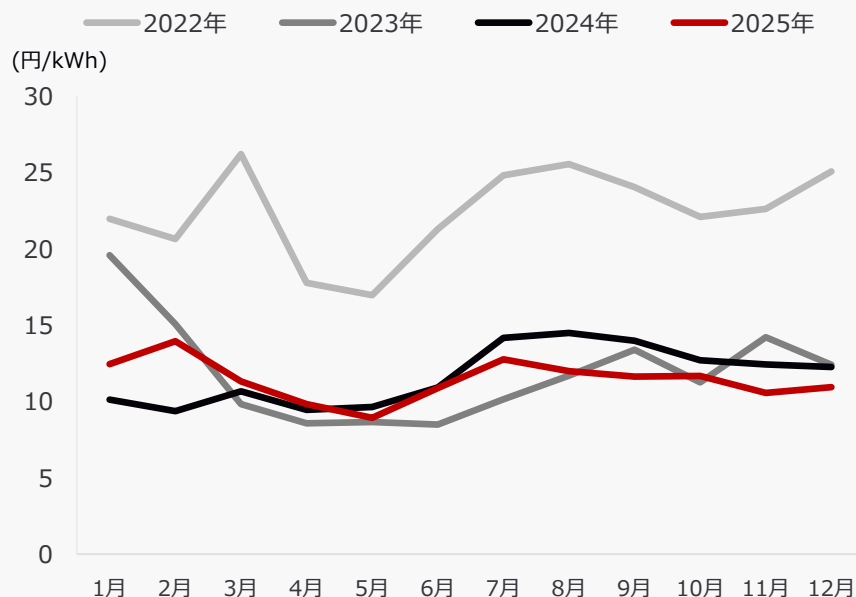
2022年は資源価格の高騰等により、JEPX市場価格が大きく上昇したものの、2023年以降は安定的な推移を継続。また電力事業者は従来よりも価格変動によるリスクヘッジが可能となり、販促活動の再開及び強化が加速。

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

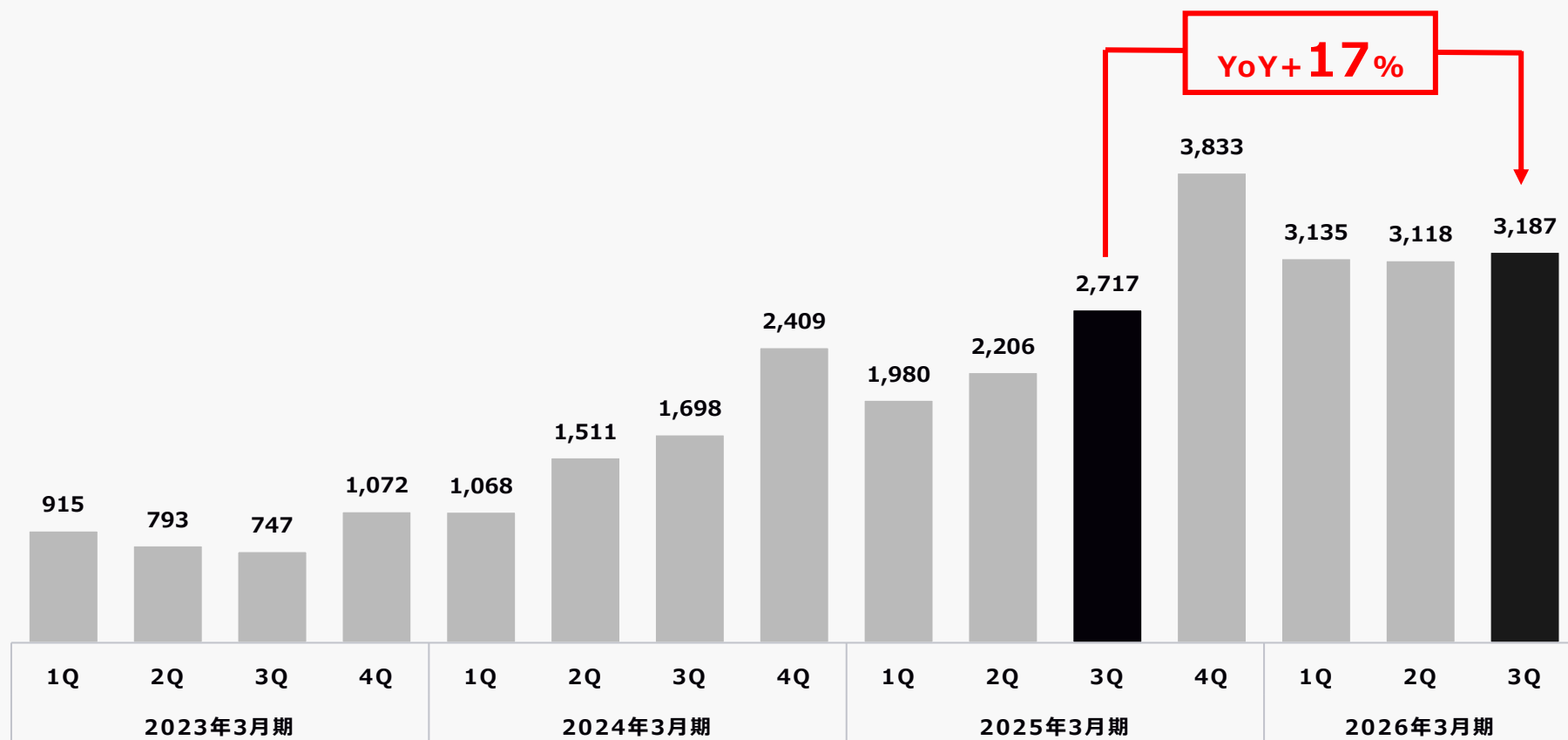
ユーザー獲得活動の再開

2025年3月期以降

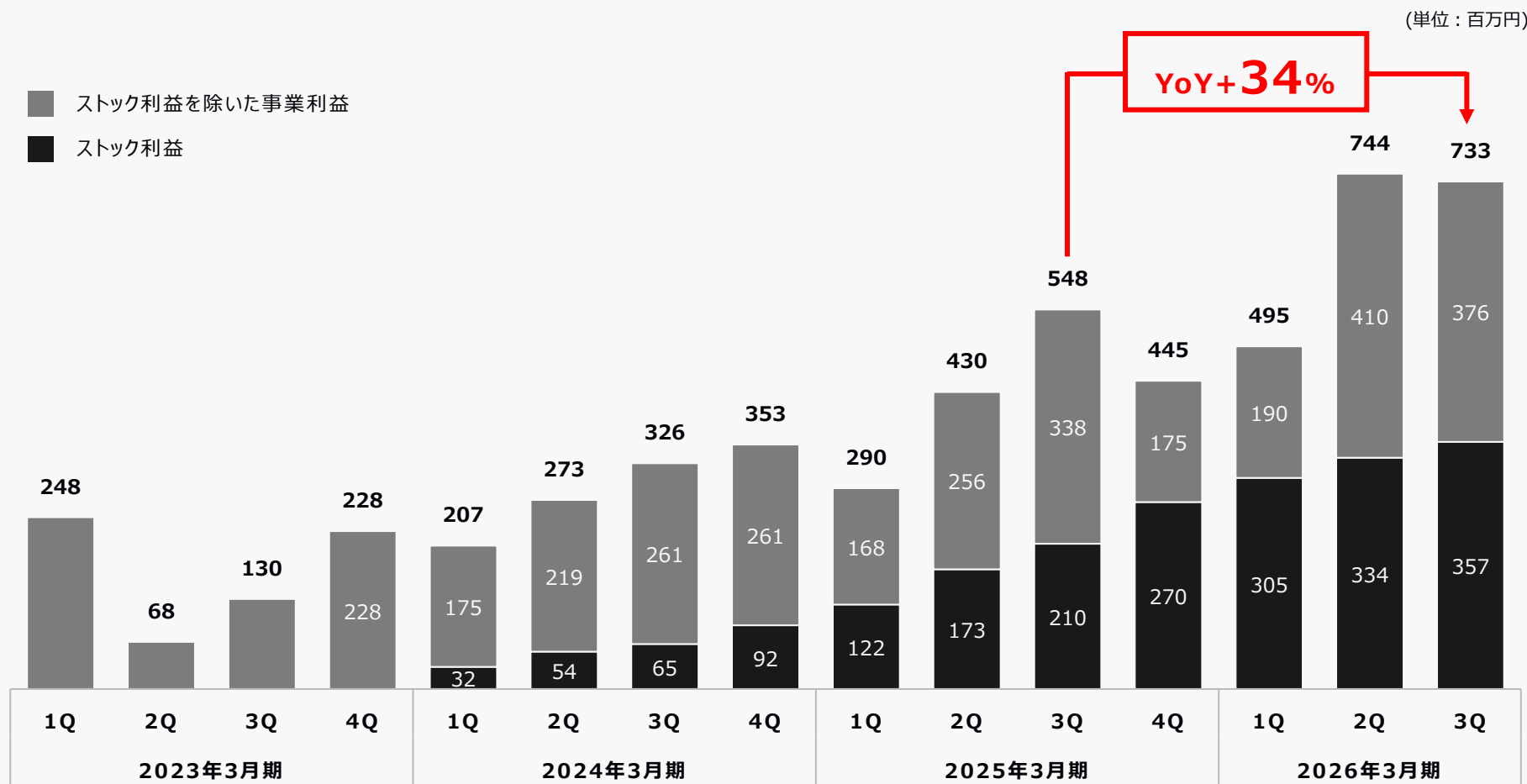
市場価格の状況を鑑みた更なる販促活動の強化

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+17%の成長。

(単位：百万円)



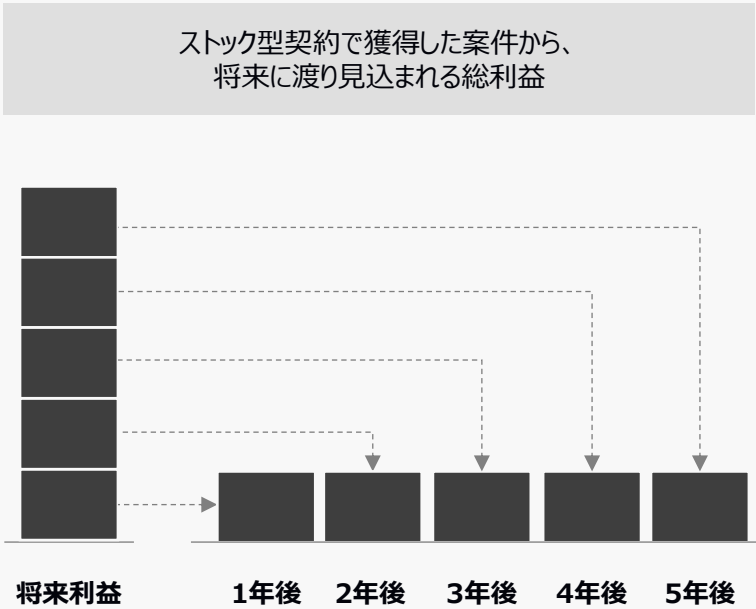
マーケティング投資や来期以降の成長に向けた将来利益の積み上げを実施しながらも、着実なストック利益の拡大や成約単価の上昇により2Qに次ぐ高水準を維持し、好調に推移。YoY+34%の増益。



エネルギー領域 事業利益創出力の推移

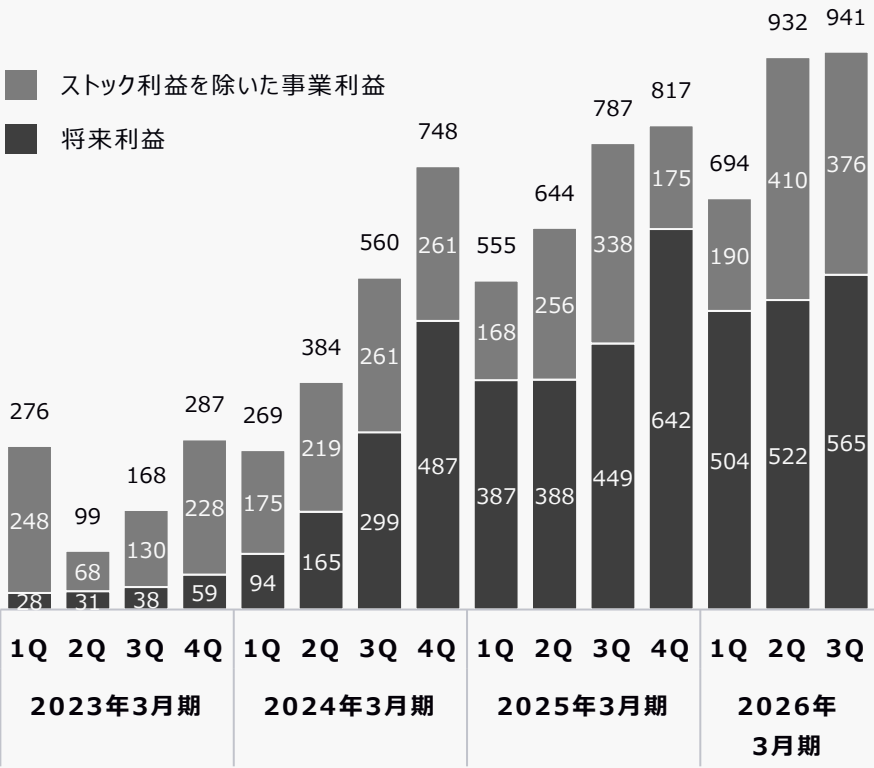
今期3Qで獲得したストック型契約すべてを従来のショット型契約に換算した場合の事業利益創出力は、3Q単体で941百万円。

将来利益とは



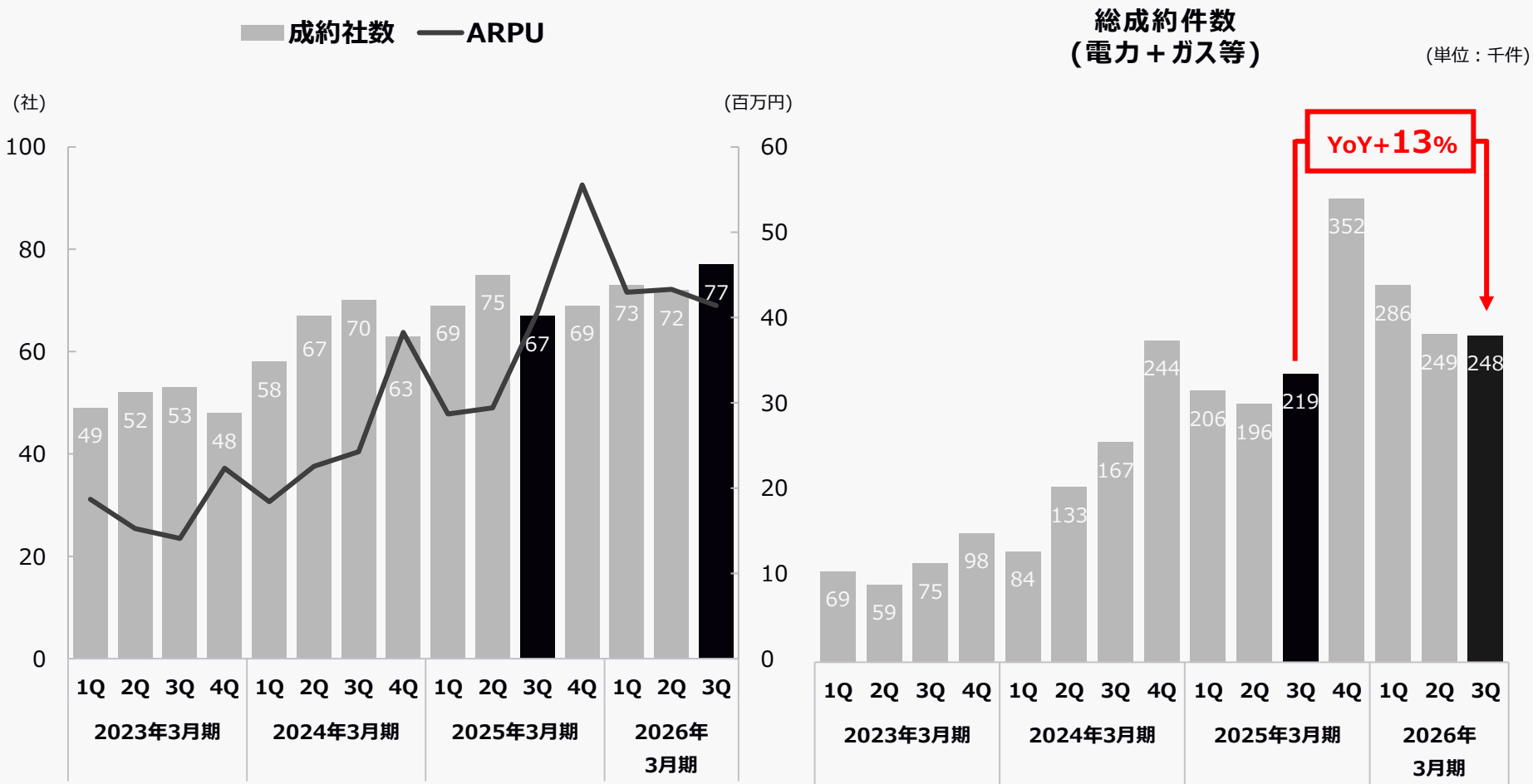
将来利益をショット型契約として換算した場合の
事業利益創出力

(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で増加。また、成約単価の上昇等によりARPU(1社当たりの売上収益)はYoYで増加。



※ 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

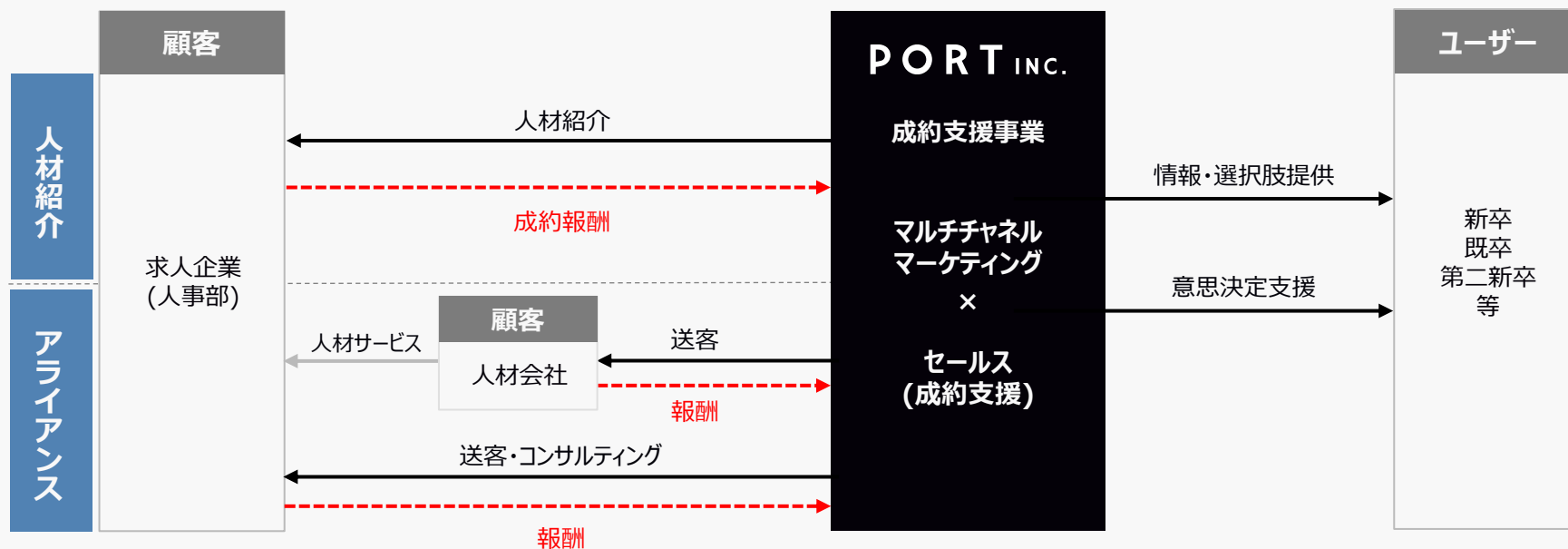
人材領域

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

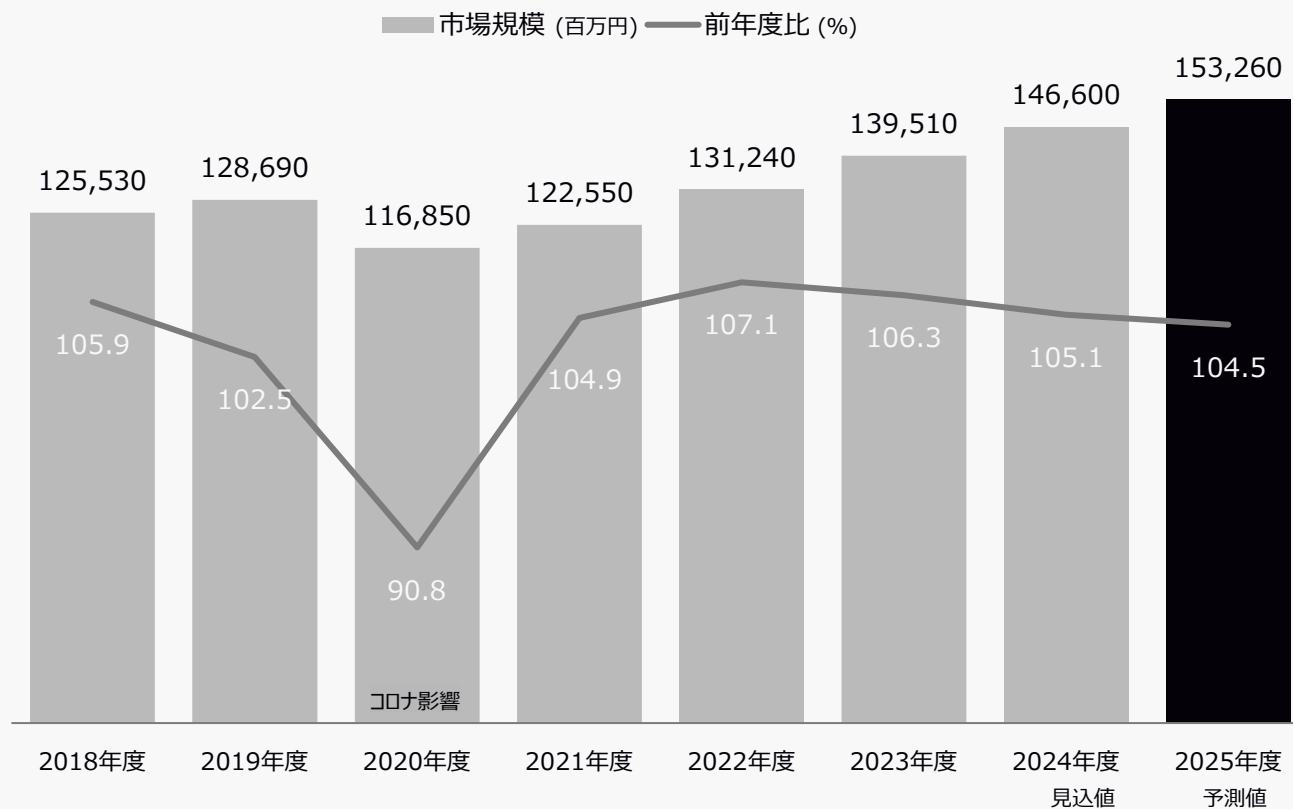
3 新卒人材紹介市場におけるトップランナー



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)

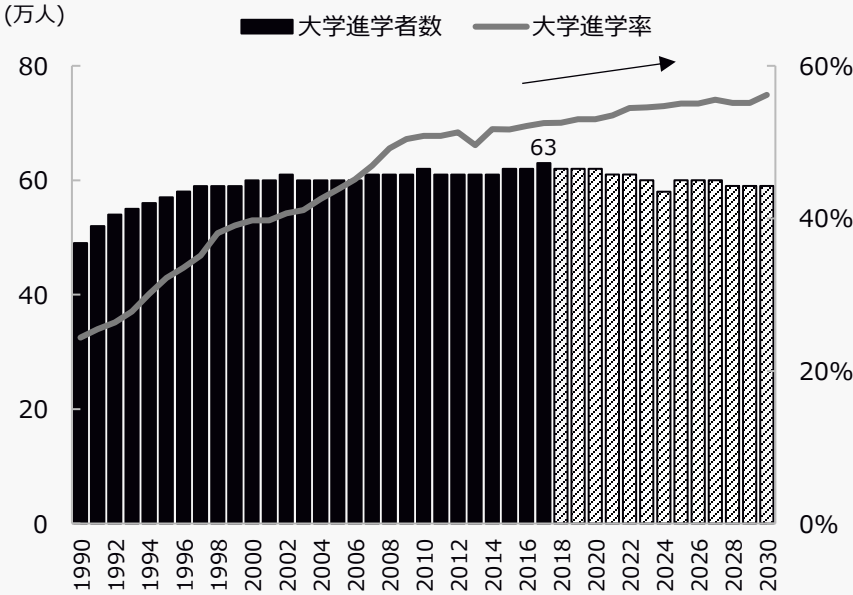
ターゲット人口となる大学進学者数は、人口減少による影響を大学進学率の増加がカバーし、当面横ばいで推移する見通し。また、大卒求人倍率は企業の採用需要回復に伴いコロナ禍前の水準まで大きく回復。

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

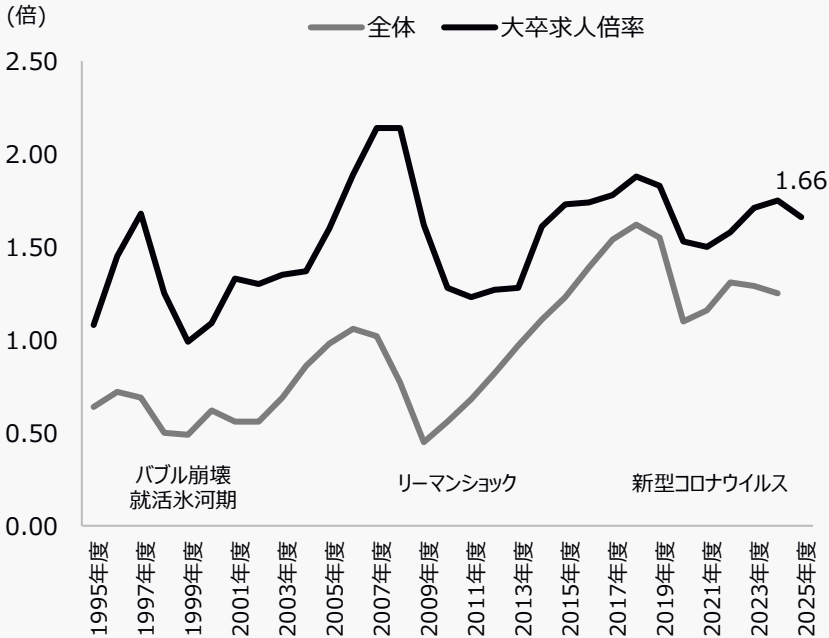


大卒求人倍率は上昇、景気変動による影響は比較的限定的

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

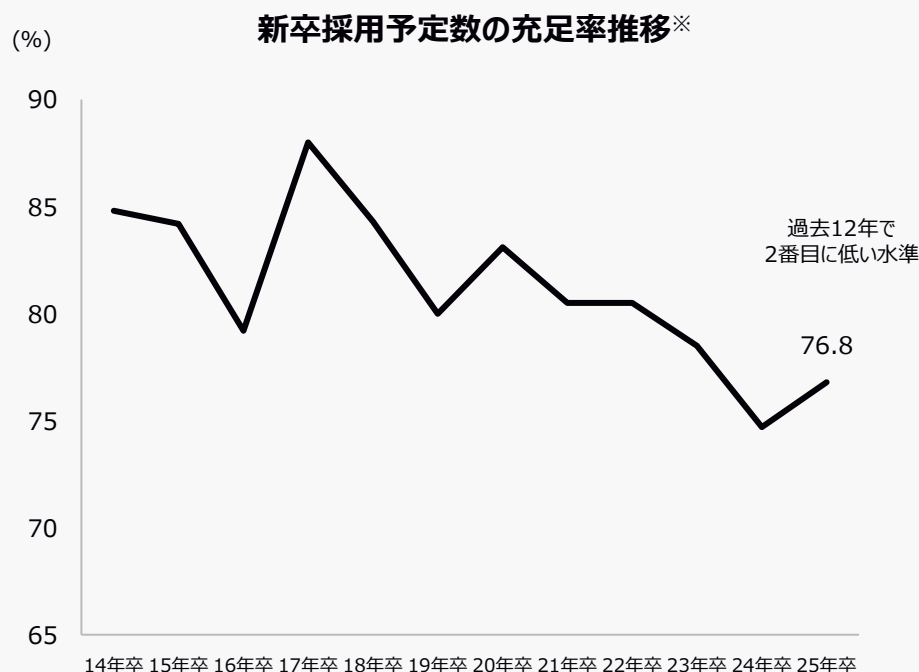
市場の
見通し

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。



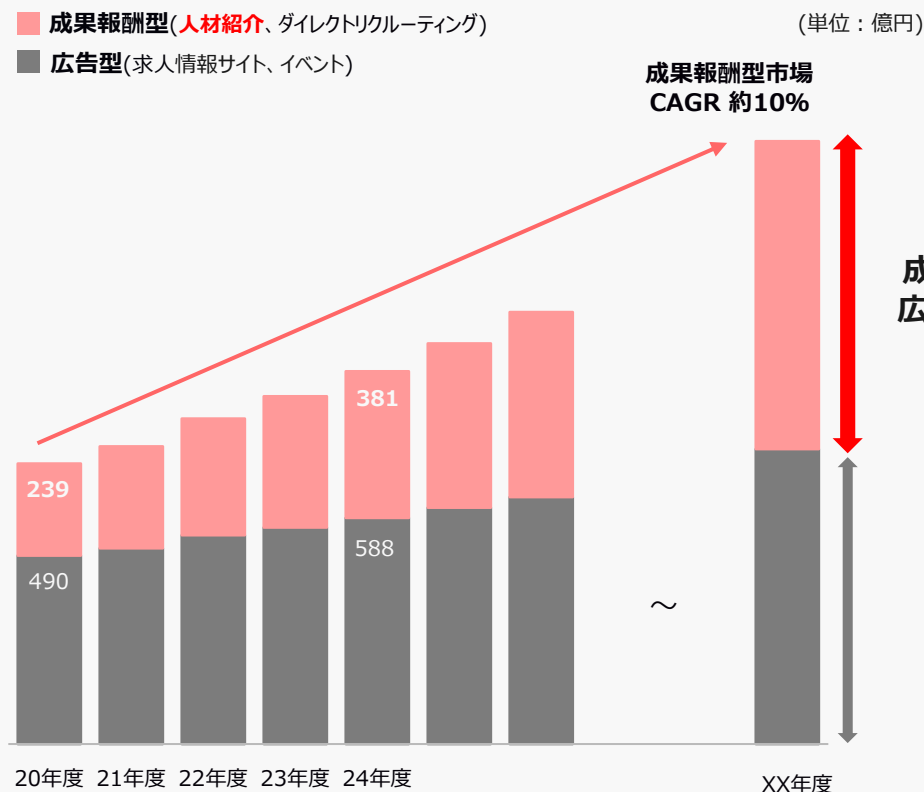
新卒採用支援市場における採用単価のトレンド

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

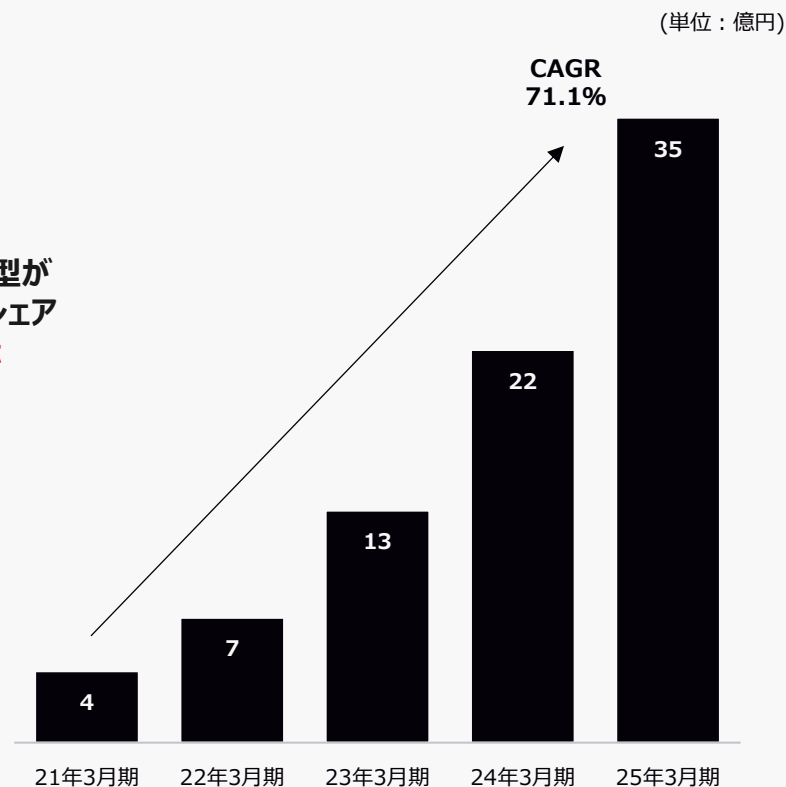
1人当たりの採用単価は今後も必然的に上昇する見込み

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。

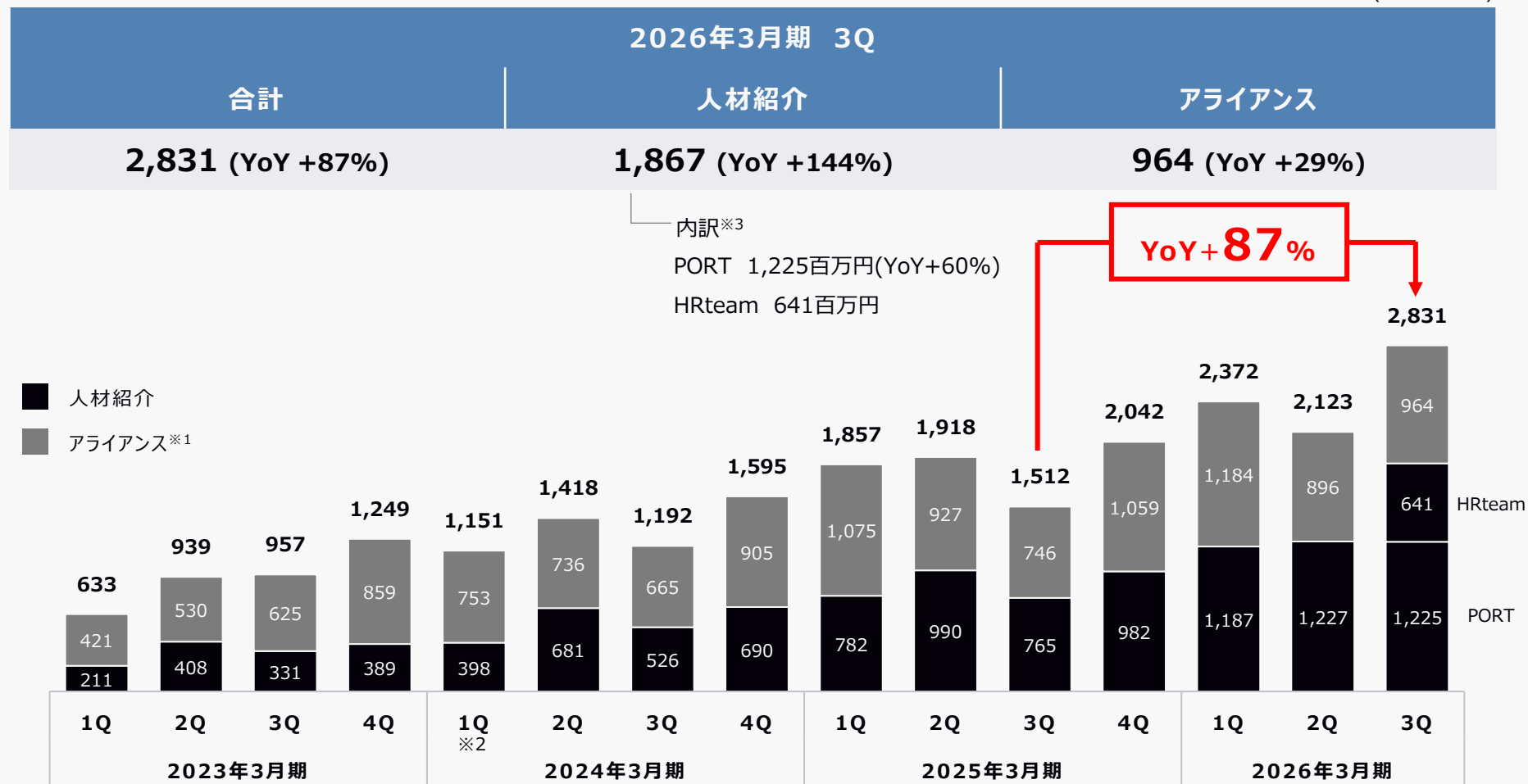
各サービスにおける市場規模の見通し※
 ～成果報酬型中心の市場に転換～



ポート人材紹介サービス
 売上収益推移



就職活動早期化影響を受け、大学3年生との面談設定を2Qから注力。3Qで当社想定通りに成約件数が順調に増加しオーガニックで人材紹介YoY+60%成長、HRteamも加わり人材紹介合計でYoY+144%の大幅成長。
(単位：百万円)



※1 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。

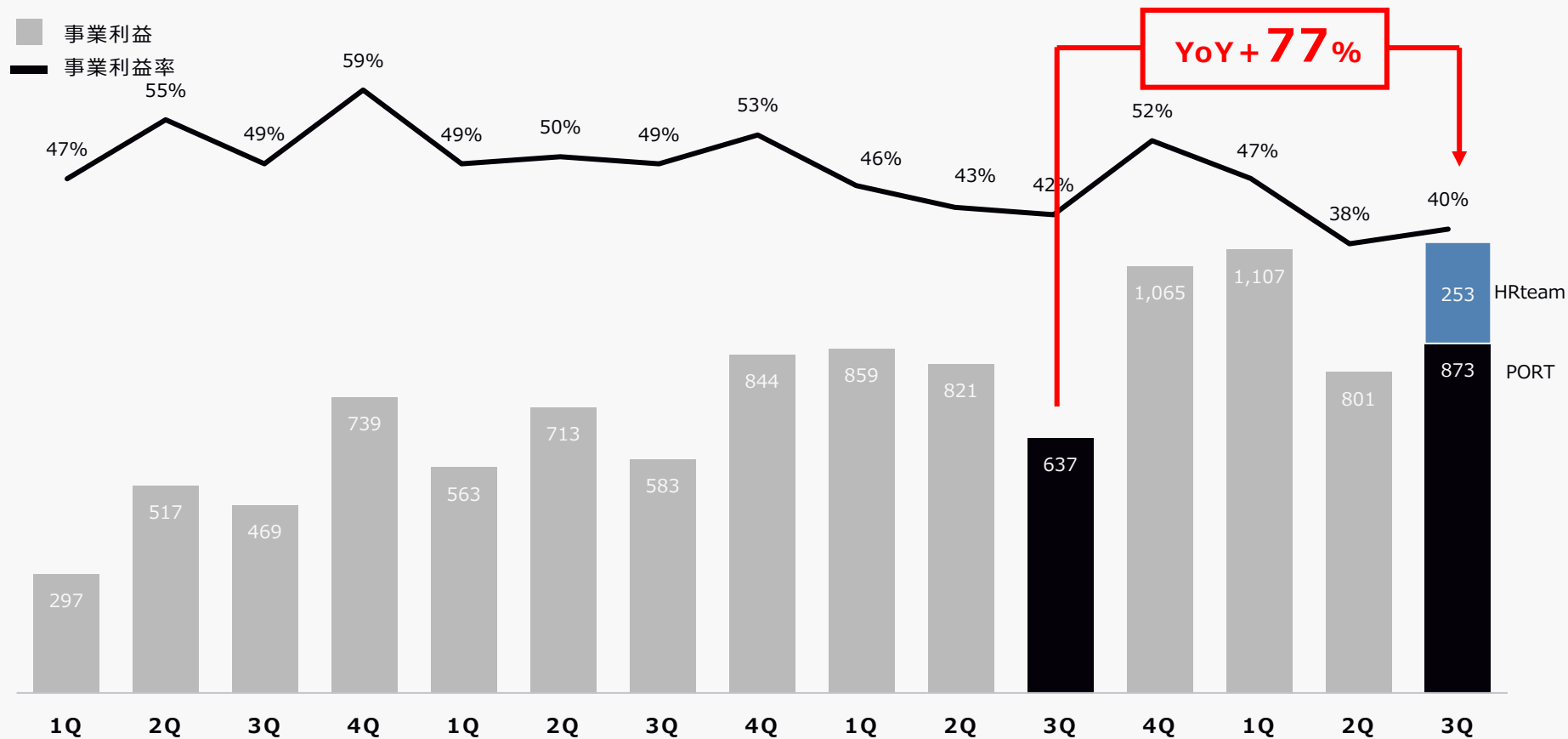
※2 2025年3月期1Q(2024年4月)より、みん就株式会社を連結子会社化。

※3 人材紹介の会社別の内訳については今期4Qまでの予定で、来期以降はHRteamとの連携を進め、成果の振り分けが困難であるため、合算して開示する方針。

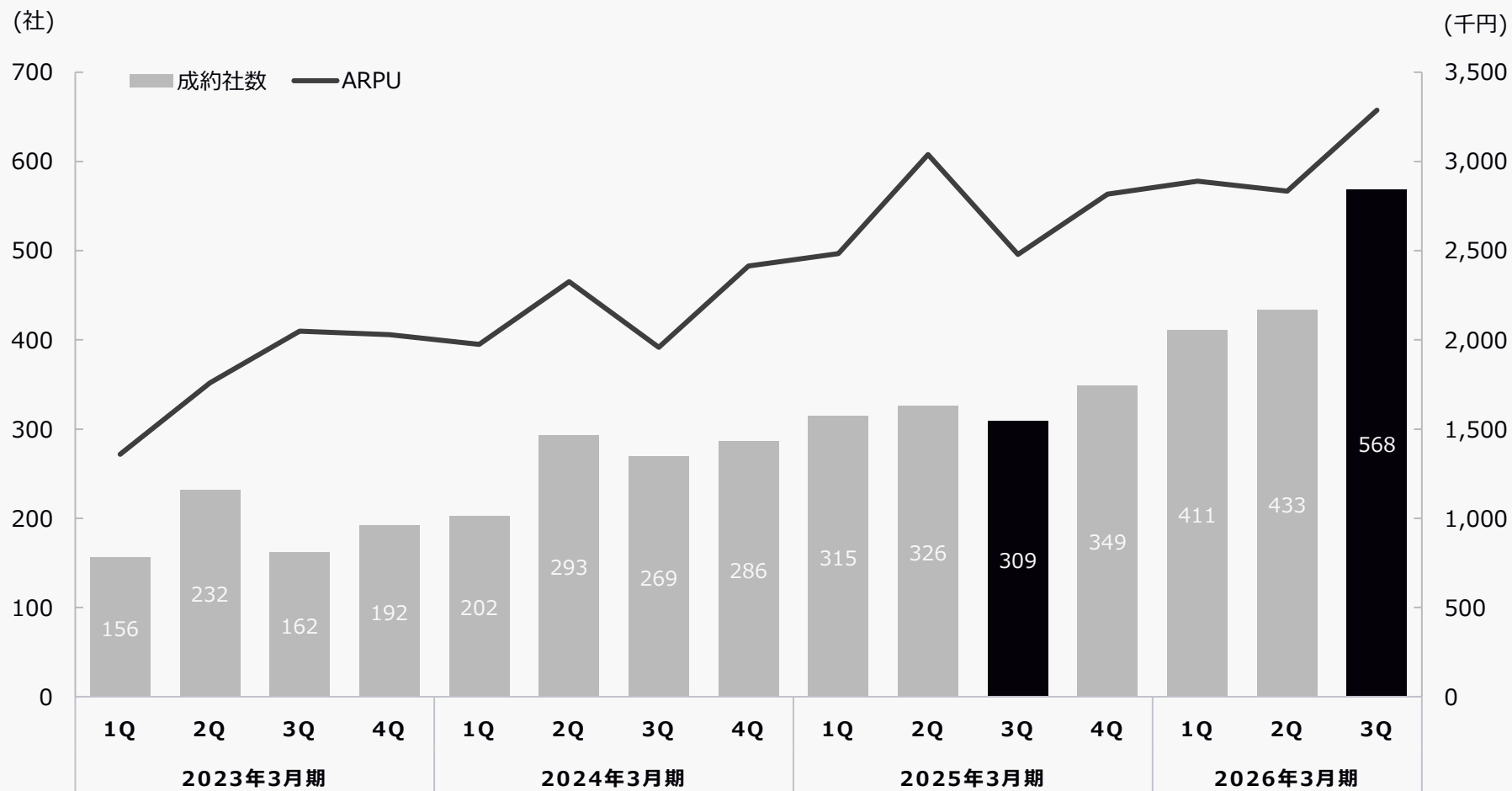
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

3Qで人材紹介・アライアンス共に大きく伸長したことが牽引し、オーガニックでYoY+37%増益。HRteam連結開始もあり事業利益合計はYoY+77%と大幅増益。積極的な成長投資は継続。

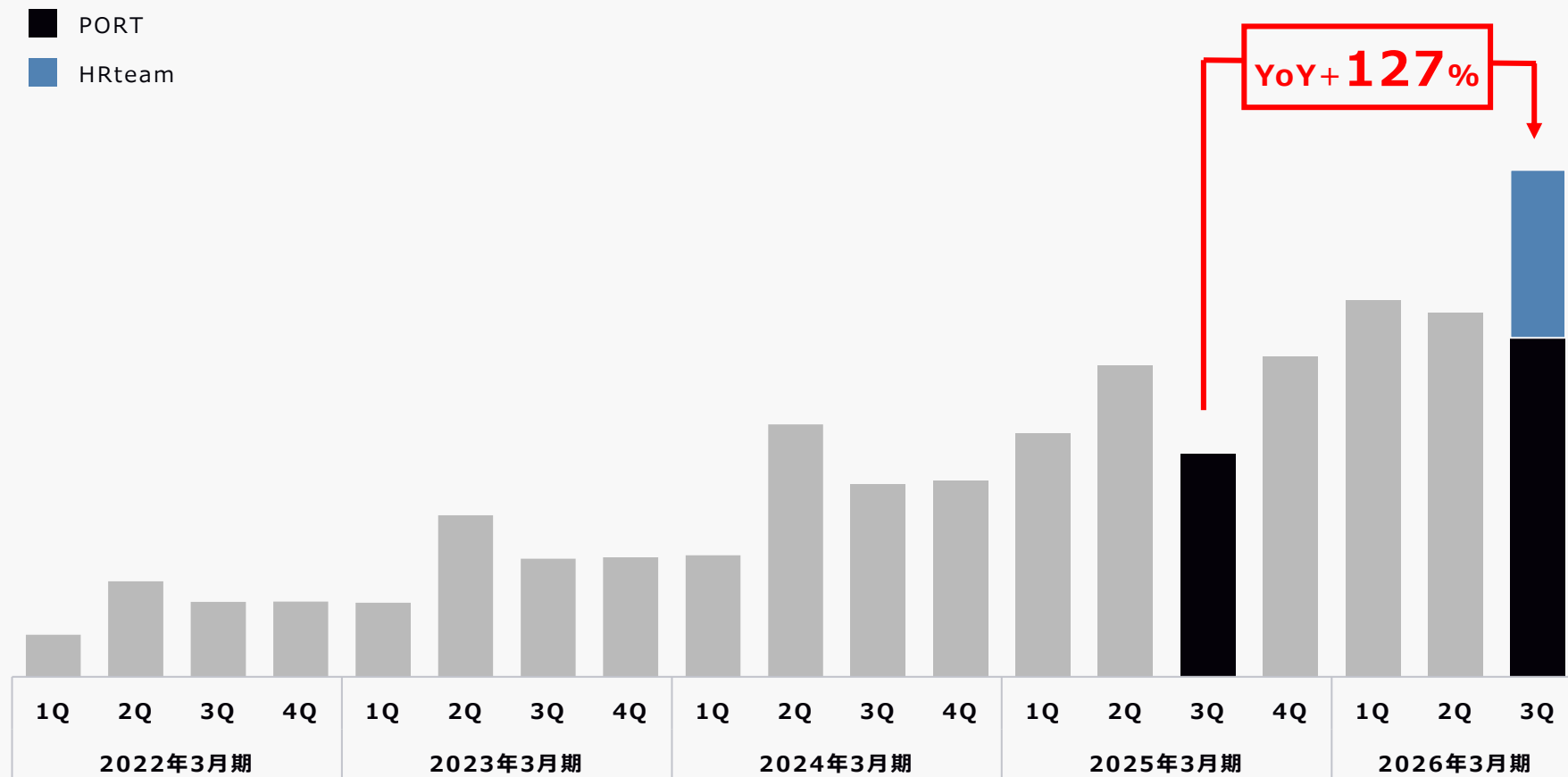
(単位：百万円)



成約単価の高い大学3年生の成約増加、HRteam連結開始により、成約社数・ARPUともに大きく増加。



早期化影響により3年生の人材紹介件数増加し、PORTのみでYoY + 51.9%と大幅に増加。HRteam連結開始も含めてYoYで+127%と大きく増加。4Qは需要期となり、YoYで大きく増加見込み。

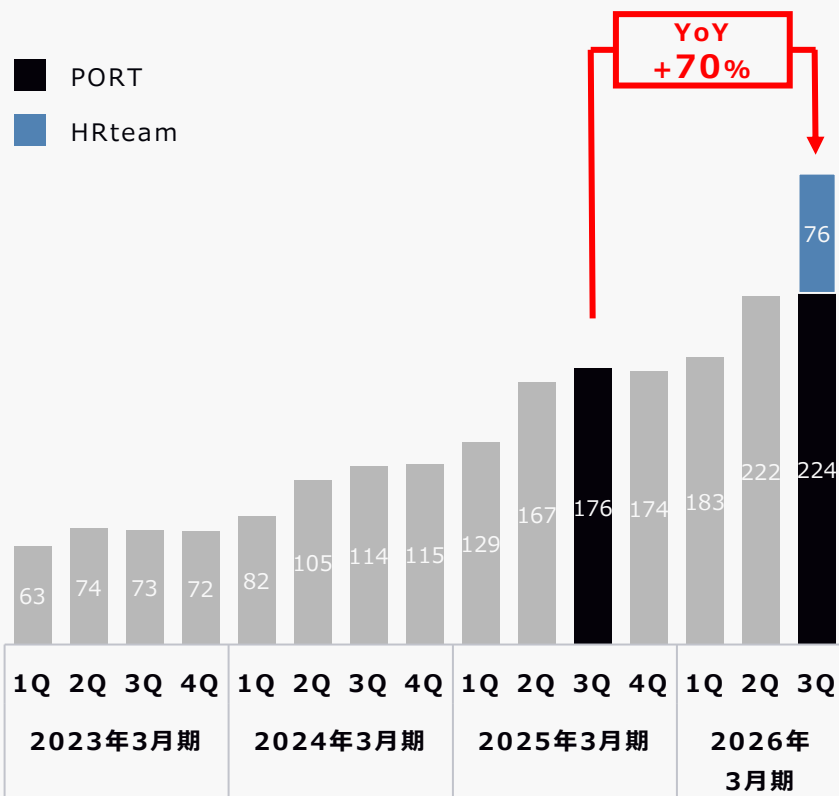


※ 2026年3月期3Q(2025年11月)より、株式会社HRteamを連結子会社化。

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。

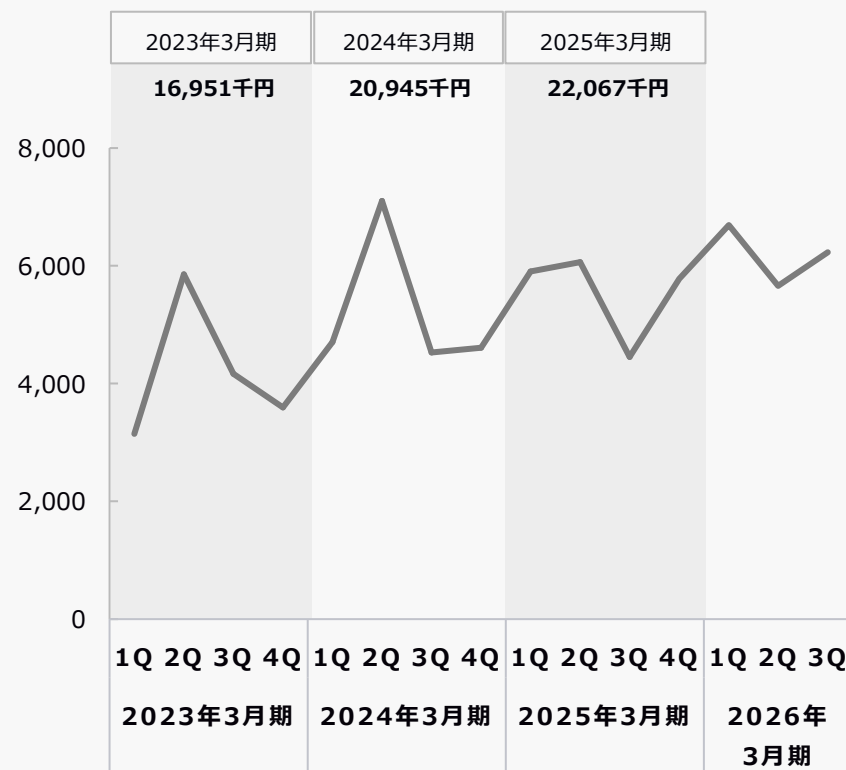
成約支援人材数※1・3

(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。

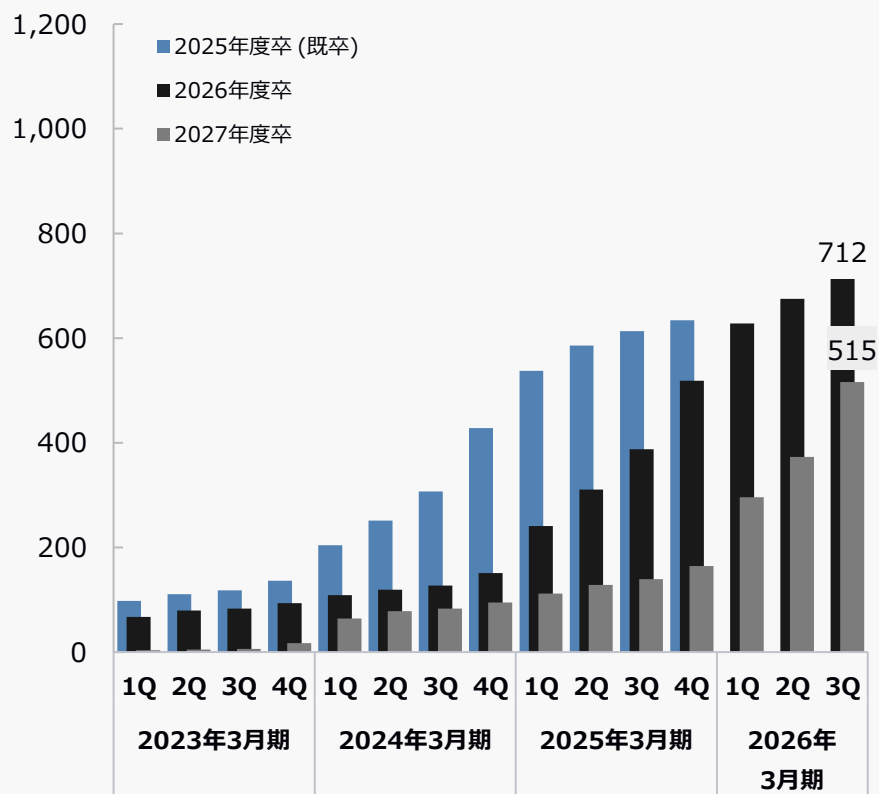
※2 1人当たり売上＝内定承諾数から内定承諾後辞退数を差し引いて発生した売上収益÷平均成約支援人材数。

※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。

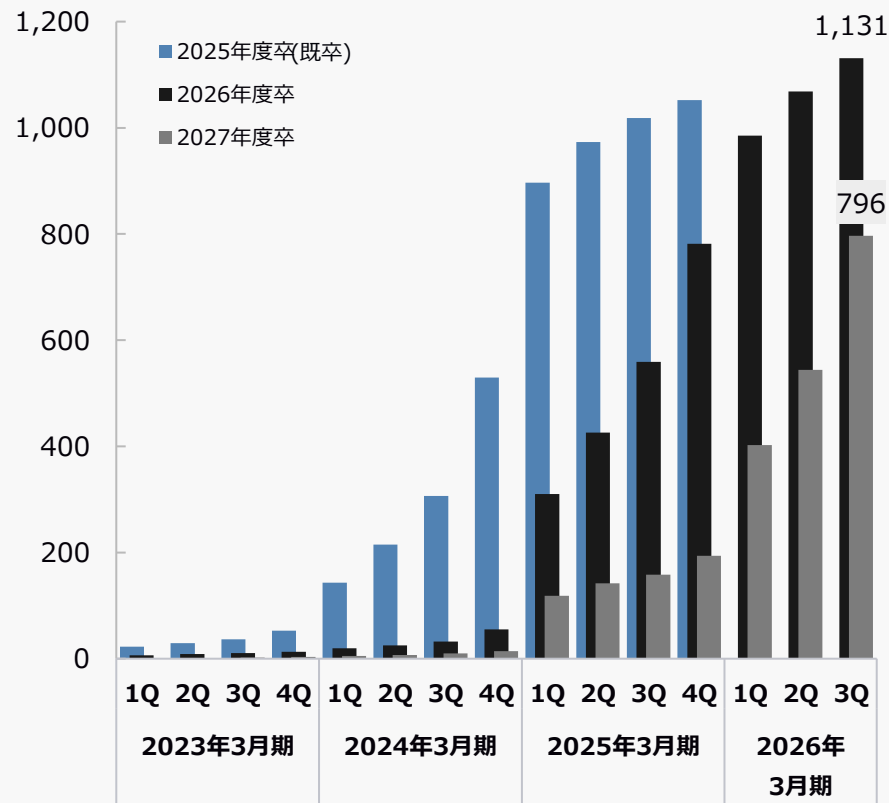
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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、既に27卒におけるユニーク会員数は約51万人、総会員数は約79万人を突破。27卒においても順調に会員獲得を継続。

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。

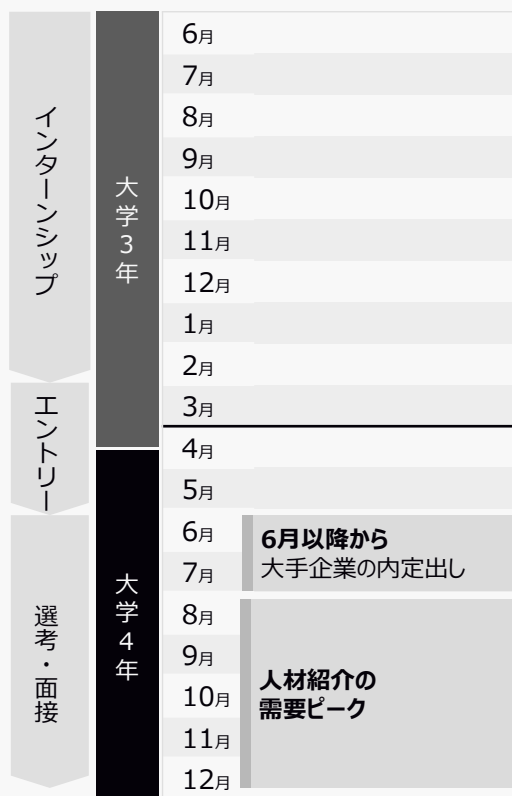
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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。

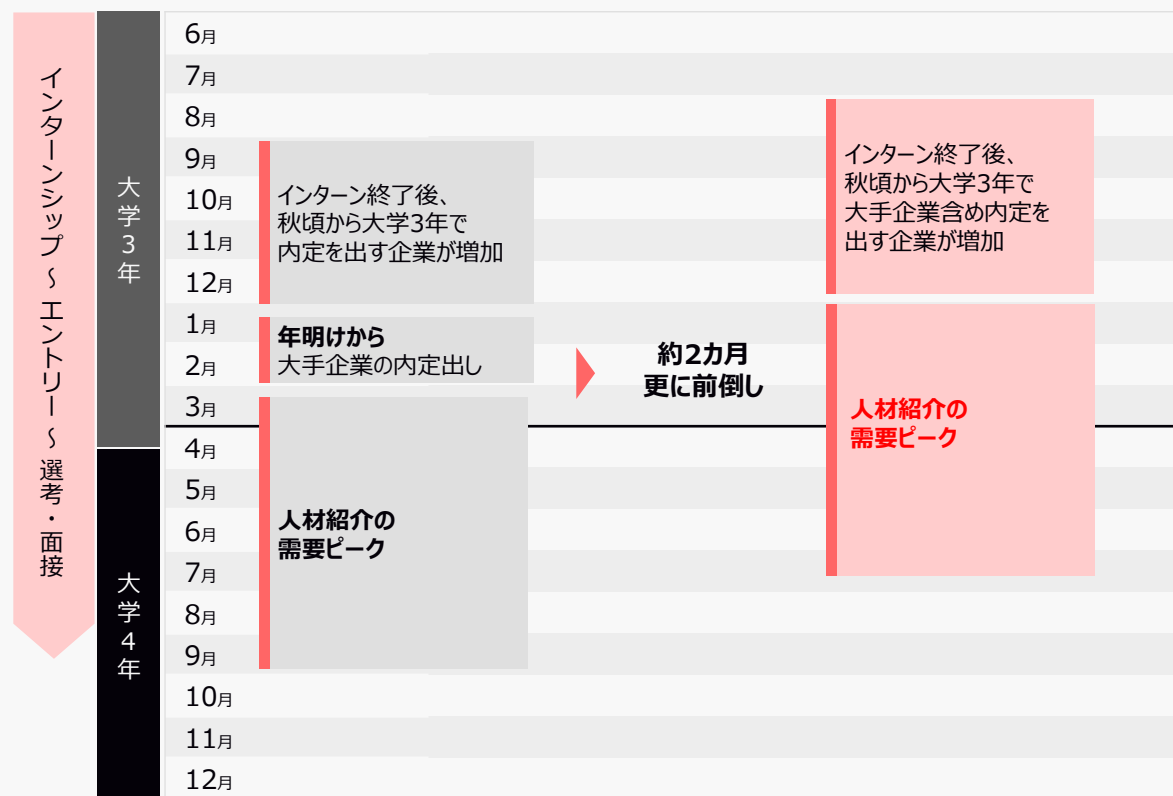
21卒3月卒生以降

経団連が指針を廃止
政府主導の就活ルールやスケジュールの策定へ



25年3月卒生(前期)

採用直結型インターンシップの解禁
インターンシップ参加学生の情報を
採用活動への利用が可能に



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。今回の資料で更新した部分は赤字で記載。

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。**通年化影響により学部4年/院2年の需要が一定継続。**

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

04

2026年3月期 通期業績予想の修正

2026年3月期 業績予想の修正(上方修正)

来期以降の高い成長持続のためにオーガニックの計画比上振れ分を将来利益積み上げ等の成長投資に回しながら、HRteam連結開始や系統用蓄電所事業の黒字転換により期初計画から特に各利益で大幅な上方修正。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2026年3月期 通期業績予想			(参考)2025年3月期
	期初計画	修正後	YoY	通期実績
売上収益	28,000	29,000	+32%	21,963
EBITDA	4,400	5,300	+45%	3,652
営業利益	3,500	4,100	+37%	2,987
税引前当期利益	3,450	4,000	+36%	2,932
当期利益(非継続事業含む)	2,270	2,720	+45%	1,881
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,270	2,670	+41%	1,887

重要KPI目標	将来利益		将来利益込 EBITDA	将来利益込 EBITDA	
	期初計画	修正後	期初計画	修正後	
	2,810 百万円 (YoY+50%)	3,200 百万円 (YoY+71%)	7,210 百万円 (YoY+31%)	8,500 百万円 (YoY+54%)	

※ 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

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

2026年3月期 業績計画進捗率

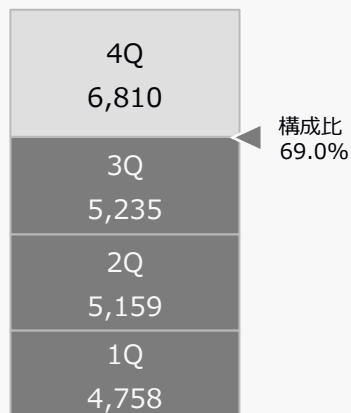
修正後計画に対して、4Qはエネルギー・人材領域ともに最需要期であることから順調な進捗。

(単位：百万円)

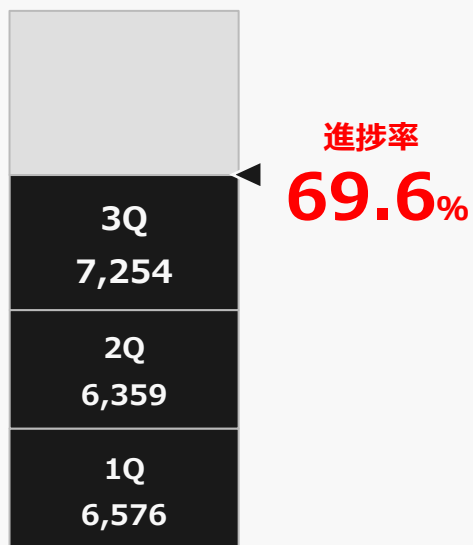
売上収益

計画(修正後)
29,000
(YoY+32%)

実績
21,963



2025年3月期



2026年3月期

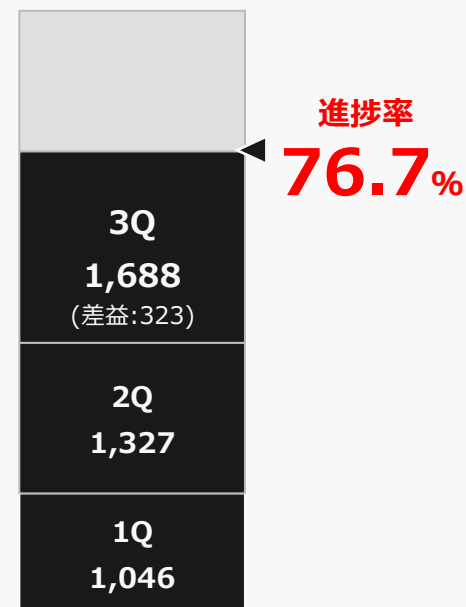
EBITDA

計画(修正後)
5,300
(YoY+45%)

実績
3,652



2025年3月期



2026年3月期

既存事業のオーガニック成長に加え、M&Aによる非連続な成長で当初予算を超過。来期以降の成長を見据えた戦略投資を織り込んだ上で、上方修正を実現。

- | | | |
|-----------|-------------------------------|--|
| 01 | 既存事業の
オーガニック成長 | <ul style="list-style-type: none">・ エネルギー・人材領域におけるオーガニック成長の持続・ 将来利益の積み上げによるストック利益の順調な成長 |
| 02 | HRteam連結化に
よるインパクト | <ul style="list-style-type: none">・ HRteam連結化による売上収益及び利益貢献・ 段階的取得に伴う一時的な評価益の計上 |
| 03 | 系統用蓄電所の
通期黒字化 | <ul style="list-style-type: none">・ 各蓄電所の安定稼働体制の構築・ 垂直立ち上げによる初年度からの通期黒字化の実現 |
| 04 | 来期を見据えた
戦略投資の実行 | <ul style="list-style-type: none">・ ストック利益最大化のためのマーケティング投資・ 業務オペレーションの生産性向上に向けたシステム投資 |

両事業ともに4Qが最需要期。来期も高い成長持続に向けた、成長投資を大胆に実行。

エネルギー領域

大規模なマーケティング投資によるシェア拡大と将来利益積み上げによるストック利益拡充を優先

- 新規領域を含めて今期の将来利益28億円→32億円に上乗せ。来期以降も着実なストック利益拡充を見込む。
- 系統用蓄電所事業は今期黒字転換で、来期の更なる業績貢献インパクトを精査中。本格参入決定時には10件程度の追加投資を見込む。

人材領域

新卒紹介で業界No.1の優位性活かし、良好な外部環境において圧倒的なNo.1を目指す

- 就職活動早期化で需要期となる4Qにおいても人材紹介の大幅増加を見込む。
- PORTに4月新卒約190名入社予定で半数程度を成約支援組織に配属し、オーガニックでも新卒紹介成長持続を見込む。
- HRteamのPMI本格化で顧客統合化。総成約件数最大化を活かした成約単価上昇によるグループシナジーを発揮。

05

お知らせ・主な経営指標

2026年3月期3Q 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	2026/2/16(月)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">・ 2026年3月期第3四半期決算説明・ 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_fqqUr4NdRbGfQHwI-DZYZA

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	Q3
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	7,254
	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	3,187
	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	2,831
	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	1,235
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	6,212
	人件費	498	488	511	546	603	666	726	742	865	896	939	978	1,217	1,208	1,516
	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	2,601
	外注費	411	619	527	612	718	714	684	1,034	1,036	1,113	1,274	1,791	1,446	1,155	1,221
	減価償却費	54	67	90	85	75	110	116	124	158	164	196	145	217	276	330
	その他費用	338	75	212	397	311	364	426	435	391	508	480	524	618	323	543
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	1,942
	エネルギー領域	248	68	130	228	207	273	326	353	290	430	548	445	495	744	733
	人材領域	297	517	469	739	563	713	583	844	859	821	637	1,065	1,107	801	1,127
	新規領域	242	193	183	224	190	173	21	68	192	183	41	54	100	166	81
営業利益		349	442	332	574	461	800	340	614	945	621	590	829	816	1,039	1,355
EBITDA		403	510	423	672	537	916	456	739	1,104	785	787	974	1,046	1,327	1,688
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	2,459
税引前当期利益		348	429	319	561	448	783	313	601	930	609	573	818	797	1,047	1,326
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	901

※ 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	Q3
流動資産合計	3,780	5,878	5,872	7,353	7,287	7,358	9,064	8,784
現金及び現金同等物	2,411	3,962	3,872	3,797	2,543	3,513	5,763	4,985
非流動資産合計	2,975	4,443	5,562	8,882	15,441	16,180	17,589	22,290
有形固定資産	59	63	316	955	1,278	1,945	2,134	2,142
無形資産	429	443	607	1,152	3,303	3,829	4,283	4,755
のれん	1,909	3,337	3,399	3,995	4,554	4,554	4,554	8,134
資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	22,729	23,539	26,653	31,075
流動負債合計	2,103	3,060	3,023	4,451	6,838	6,773	7,440	9,990
非流動負債合計	2,630	4,274	4,392	5,031	7,384	7,820	9,765	10,682
負債合計	4,733	7,335	7,415	9,482	14,222	14,594	17,206	20,672
資本合計	2,022	2,986	4,019	6,752	8,506	8,945	9,447	10,403
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	10,166
持分比率(自己資本比率)	29.9%	22.9%	28.4%	41.6%	37.4%	38.0%	35.5%	32.7%
負債及び純資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	22,729	23,539	26,653	31,075

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 font. The word "PORT" is in all caps and is 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。