



2026年3月3日

各 位

会 社 名 ポ ー ト 株 式 会 社  
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 春 日 博 文  
(コード番号：7047 東証グロース・福証 Q-Board)  
問 い 合 わ せ 先 常 務 執 行 役 員 辻 本 拓  
財 務 I R 部 長  
TEL. 03-5937-6466

## 投資家Q & A 2026年2月

2026年2月に機関投資家様・個人投資家様より頂戴した主なご質問とその回答についてレポートいたします。

本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーの観点より、毎月第2営業日に開示を予定しております。また、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

### 全体業績

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

A. 2026年3月期第3四半期は、売上収益7,254百万円（前年同期比+39%）、EBITDA1,688百万円（前年同期比+115%）の大幅な増収増益を達成し、特にEBITDAは会社期初計画を大きく上回る進捗で着地いたしました。これは、人材領域で人材紹介がオーガニックで前年同期比+60%増収したことや、エネルギー領域でのストック利益の積み上げに加え、HRteam社の連結化が大きく寄与したものです。これらに加え、連結化に伴う段階取得に係る差益323百万円が上積みされたことで、EBITDAは大幅に伸ばいたしました。当社としてはオーガニックの成長と戦略的M&Aの双方が結実した、ポジティブな進捗であると評価をしています。

エネルギー領域は、良好な市場環境を背景に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等により、総成約件数が前年同期比+13%増加し、また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しました。結果として売上収益は前年同期比+17%、事業利益は前年同期比+34%の増収増益を達成しています。

人材領域は、HRteam社の連結化も含めて、売上収益は前年同期比+87%、事業利益は前年同期比+77%と大幅な増収増益を達成しました。就職活動の早期化影響を受け、今期第2四半期より大学3年生との面談設定に注力した結果、成約件数が順調に増加し、人材紹介の売上収益はオーガニックで前年同期比+60%の成長を達成しました。さらにHRteam社の寄与が加わったことで、人材紹介全体では前年同期比144%という飛躍的な成長を遂げております。

Q. 今期（2026年3月期）は人材紹介の高い成長やHRteam社の連結化により飛躍的な成長を遂げましたが、来期の成長スピードをどうイメージしていますか。HRteam社の通期寄与や系統用蓄電所事業の収益が加わることで、今期のような高い成長角度を維持していく方針でしょうか。

A. 今期（2026年3月期）業績予想について、オーガニックの期初会社計画上振れやHRteam社の連結化、系統用蓄電所事業の黒字化等で期初予想を特に各利益において大幅に上方修正させて頂きましたが、最需要期となる第4四半期においては来期の高い成長持続に向けた大胆な成長投資を実行することを織り込んでの上方修正となります。エネルギー領域、人材領域ともに市場シェア拡大によるオーガニック成長と、HRteam社連結の通期寄与、系統用蓄電所事業の収益貢献を含めて高い成長を持続すべく取り組んでいく方針となります。

## エネルギー領域

Q. 今期第3四半期における成長率は、上期（第1・第2四半期）と比較してやや緩やかな推移となりました。この背景についてどのように分析・評価されていますか。また需要期となる第4四半期に向けた収益の見通しについて教えてください。

A. 前期までは各電力事業者の新規顧客獲得需要が増加し、当社プレゼンス向上も寄与することで四半期を進むごとに成約単価上昇も続いていたことも高い成長に加算されていました。足元でも各電力事業者の新規顧客需要は高い水準となり成約単価も上昇傾向ではありますが、これまでと比較すると上昇率という点では緩やかになっている点と、季節性として引越しの多い第4四半期と比較して、第2・第3四半期はフラットになりやすい環境でもあるため、今期第3四半期の成長率となっております。外部環境、競争環境の変化がある訳ではなく、第4四半期及び来期においても引き続き、総成約件数を拡大させることで市場シェア拡大を図っていただける見込みとなります。なお、需要期である第4四半期においては、来期以降の成長持続のためにマーケティング投資を積極的に行い、積極的な将来利益の積み上げを行っていく方針となります。

Q. イラン情勢により今後原油価格等が上昇した場合の、エネルギー領域の業績に与える影響について教えてください。

A. 今後資源価格がどのような水準まで上昇するかや、それによる各電力事業者への影響については注視する必要がありますが、各電力事業者は市場価格連動型プランの導入なども行っているため、2022年のロシア・ウクライナ情勢発生直後のような新規顧客獲得需要の急激な変化と比較するとマイルドな変化になるものとは想定しております。また、利益成長を持続するために収益ポートフォリオの強化としてストック利益の拡充を図っており、足元では全体のEBITDAに占めるストック利益の構成比は30%台で、エネルギー領域の事業利益に占める構成比は今期第3四半期で49%の比率となっております。今後資源価格高騰等により電気料金上昇があった場合には、ストック利益に対してはポジティブな影響となります。

## 人材領域・生成AIの影響について

**Q. 生成AI（LLM）の普及に伴う就活生の検索行動や意思決定導線の変化をどのように認識していますか。中長期的な集客・送客モデルの進化について教えてください。**

A. 生成AIの普及は、集客導線の変容や既存の介在価値を代替し得る「脅威」であると同時に、サービス品質を飛躍させる「機会」であると認識しています。  
当社は、過去の成功体験に固執せず、生成AIを前提とした次世代の成約支援モデルへの進化を基本方針として掲げております。

具体的な提供価値の進化については、生成AIを活用したキャリアアドバイス（求人紹介）のアシスト機能等を導入しており、AIによる圧倒的な情報処理能力と、人ならではの介在価値を融合させることで、マッチング精度と成約率の向上を図ってまいります。

また、ご指摘の集客構造の変化に対しては、多角的なチャネル構築を推進しております。具体的には、SNS、動画、アプリなどの集客チャネルの強化を図ることや、口コミ情報の信頼性担保のための施策を講ずる等、様々な施策を実施しております。さらに、リアルな集客チャネルとして、求職者同士のリファラル（友人紹介）の拡大に注力しております。特に連結化したHRteam社はリファラル経由の集客比率が極めて高く、そのノウハウをグループ全体へ横展開することで、技術変化に左右されない強固な集客基盤を構築していく方針です。

**Q. 生成AIの普及により、特定の学生層の採用ニーズが減少する等、人材紹介の成約数に影響が出る可能性をどう見ていますか。**

A. 当社が支援する業界・業種は特定カテゴリーに依存することなく、なかでも建設、医療・介護、物流、小売・サービス等の労働集約型セクターが比較的多く、現場での実務や対人スキルが重視されるため、これらの職種における採用ニーズは依然として底堅く、成約数への影響は限定的と考えております。なお、テクノロジーの影響により、業界・業種での採用ニーズ変化等があった場合にも、変化した採用ニーズに対応して人材紹介を行っていく方針となります。

## 会社概要

---

会社名 : ポート株式会社  
代表者 : 代表取締役社長 CEO 春日博文  
所在地 : 東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー5 階  
設 立 : 2011年 4 月  
資本金 : 33百万円 (2025年12月末時点)  
URL : <https://www.theport.jp/>

### ■本件に関するお問い合わせ

ポート株式会社 : IR 担当  
コーポレートサイト : <https://www.theport.jp/>  
E-mail : [ir@theport.jp](mailto:ir@theport.jp) TEL : 03-5937-6731

※当社ではリモートワーク制度を導入しております。  
お電話が通じにくくなる場合がございますので、  
お問い合わせはE-mailまでお願いできますと幸いです。