



PORT INC.

2026年3月期 通期

決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

ポート株式会社(証券コード：7047)

2026.5.15

目次

01	2026年3月期第4四半期 決算概要	P4
02	2026年3月期通期 決算概要	P9
03	2027年3月期通期 業績予想/ODYSSEY800アクションプラン	P36
04	お知らせ・主な経営指標	P56
05	APPENDIX	P62
	<ul style="list-style-type: none">・ 会社概要・ 市場環境・ 競争優位性・ ガバナンス・リスク情報	

01

4Qは今後の成長持続のため大胆な成長投資を実行しながら、通期で売上収益YoY+33%、EBITDAYoY+46%で着地し、上方修正後の数値を達成。

02

エネルギー領域は中東情勢の影響は限定的で、通期で高い成長を持続。順調なストック利益の積み上げに加え、4Qから系統用蓄電所事業の利益も寄与。

03

人材領域は就職活動早期化影響で3・4Qで大幅成長。HRteam連結により、合計YoY+44%の大幅増収。

04

27年3月期は、ストック利益の最大化を図るため将来利益への投資を継続するも、売上収益、EBITDAともに30%超の成長を見込む。

01

2026年3月期第4四半期 決算概要

2026年3月期 第4四半期 決算サマリー

全体

売上収益 **8,908** 百万円 (YoY +31%)

(HRteam連結の影響除外後 (YoY +15%))

重要KPI

ストック利益 **588** 百万円 (YoY +86%)将来利益 **1,155** 百万円 (YoY +80%)EBITDA **1,270** 百万円 (YoY +30%)

(HRteam連結の影響除外後 (YoY +9%))

ストック利益EBITDA比率 **46.3** % (YoY +14pt)将来利益込EBITDA **2,426** 百万円 (YoY +50%)

- 各事業の成長で、売上収益は四半期過去最高を更新。売上収益、EBITDAともにYoY + 30%超の大幅な増収増益。
- 27年3月期の成長持続に向けた将来利益の積み上げと大胆な成長投資を実行しながらオーガニックでもYoYで増収増益持続。

エネルギー領域

売上収益 **4,411** 百万円 (YoY +15%)事業利益 **755** 百万円 (YoY +69%)

- 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QoQで順調に伸長。
- 前期より積み上げた将来利益からのストック利益が大きく拡大。また、系統用蓄電所事業も利益貢献を開始し、事業利益の成長に寄与。

人材領域

売上収益 **3,239** 百万円 (YoY +59%)

(HRteam連結の影響除外後 (YoY +5%))

事業利益 **1,351** 百万円 (YoY +27%)

(HRteam連結の影響除外後 (YoY ▲3%))

- 人材紹介が3Qに引き続き成約件数が増加したことが成長牽引し、売上収益YoY + 59%の大幅増収。
- 就職活動早期化で辞退率が想定以上に上昇。27年3月期のリスク抑制のため引当金を追加計上し、オーガニックで微減益(詳細はp8)。

2026年3月期 第4四半期 会計期間

大胆な成長投資を実行しつつ、オーガニック成長とHRteam連結や系統用蓄電所事業の貢献で、売上収益、EBITDAともに大幅成長。HRteam除外後の営業利益以下減益は連結業績を意識した成長投資の影響。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2026年3月期 4Q会計期間				2025年3月期 4Q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	8,908	7,817	+31%	+15%	6,810
EBITDA	1,270	1,060	+30%	+9%	974
営業利益	861	696	+4%	▲16%	829
税引前当期利益	831	665	+2%	▲19%	818
当期利益 (非継続事業含む)	597	476	+6%	▲16%	564
親会社の所有者に帰属する 当期利益	554	474	▲2%	▲16%	566

重要KPI

ストック利益
588 百万円
(YoY +86%)

ストック利益比率(対EBITDA)
46.3 %
(YoY +14pt)

将来利益
1,155 百万円
(YoY +80%)

将来利益込EBITDA
2,426 百万円
(YoY +50%)

※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

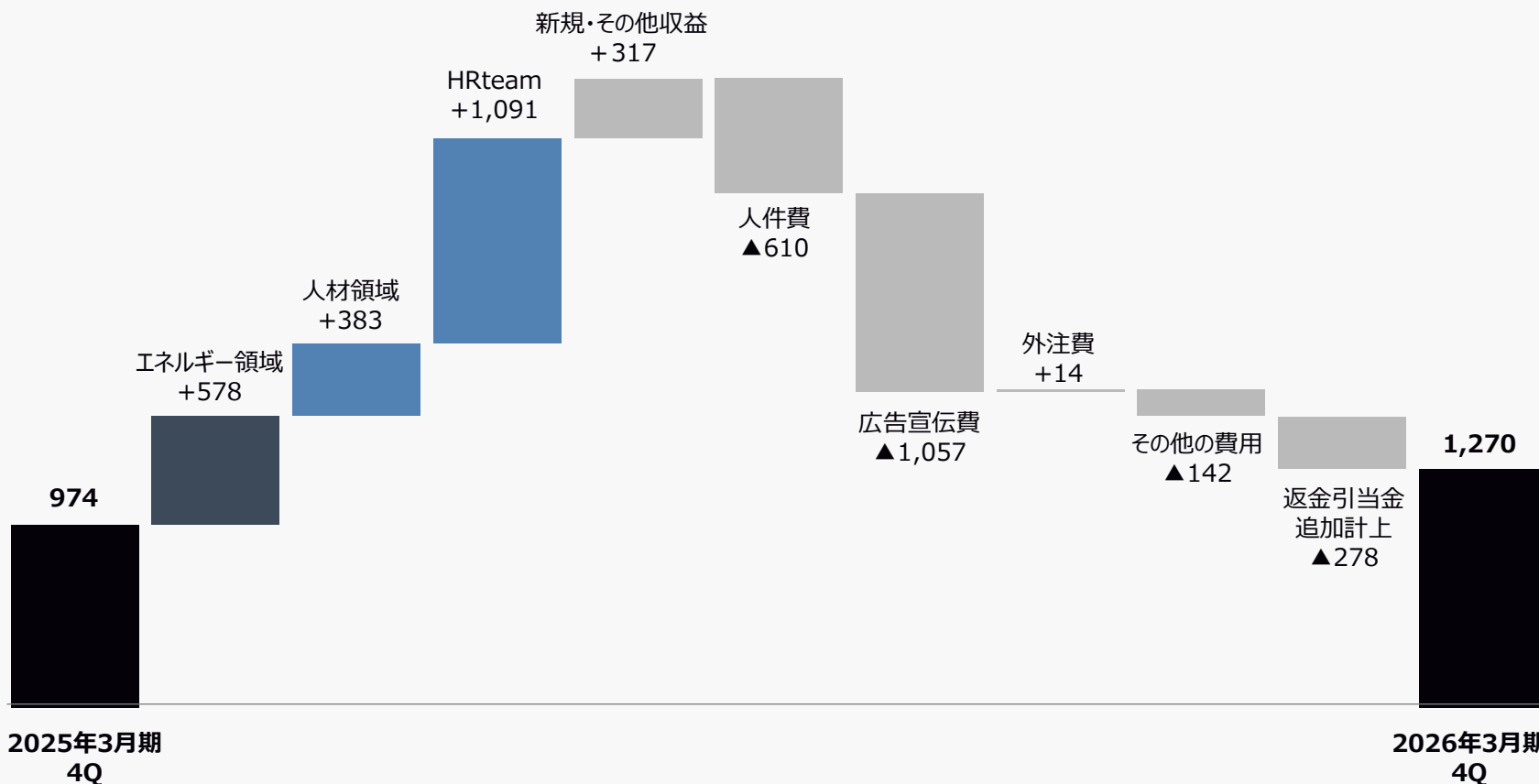
※2 2026年3月期3Q(2025年11月)より、株式会社HRteamを連結子会社化。HRteamの3Q・4Q実績、段階的な取得時のパリュエーション差異323百万円を除外して算出

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連結及び系統用蓄電所事業の影響も含めてEBITDAの増加に貢献。

(単位：百万円)

売上収益等の増減

費用の増減



早期層の成約件数増加に伴う返金リスクに対し、引当金を保守的に積み増し、27年3月期の減収リスクを抑制。追加の引当金計上前のPORT単体の人材紹介売上は、YoY + 37%と高い成長率を維持。

返金引当金の概要と対策

返金引当金の内容

新卒人材紹介では、内定承諾時に成約報酬を頂戴するが、承諾後辞退が生じた場合は返金義務が生じるため、過去実績より辞退率を見積もり事前に売上発生時に引当金を計上。

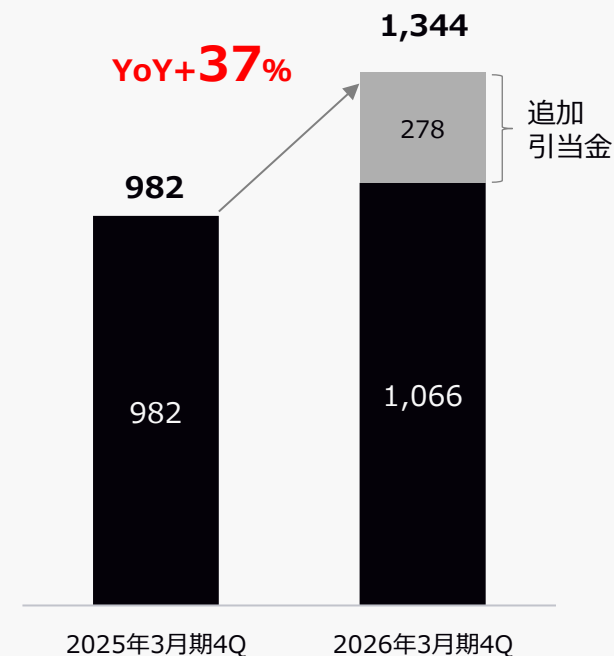
これまでの課題

就職活動早期化影響で大学3年時の売上比率上昇、加えて入社までのリードタイム長期化で内定辞退率が前期以上に上昇し、辞退率の見積もりが2期連続で乖離。

対応策

辞退率の押上要因となる早期層(大学3年生)分の売上に対して、年間平均辞退率に加えて引当金を追加計上することで、27年3月期における想定外の業績下振れリスクを低減。

追加引当金計上前売上(PORT単体)



02

2026年3月期通期 決算概要

2026年3月期通期 ハイライト

積極的な将来利益の積み上げや、成長投資を実行しつつ、各領域のオーガニック成長やストック利益の拡大も寄与し、YoY+30%を上回る大幅な増収増益で、上方修正数値を売上収益・EBITDAともに達成。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2026年3月期		2025年3月期
	実績	YoY	実績
売上収益	29,100	+33%	21,963
EBITDA	5,334	+46%	3,652
営業利益	4,073	+36%	2,987
税引前当期利益	4,004	+37%	2,932
当期利益 (非継続事業含む)	2,808	+49%	1,881
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,717	+44%	1,887

重要KPI

ストック利益
1,859 百万円
(YoY +113%)

ストック利益比率(対EBITDA)
34.9 %
(YoY +11pt)

将来利益
3,373 百万円
(YoY +81%)

将来利益込EBITDA
8,707 百万円
(YoY +58%)

※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

2026年3月期通期業績 決算サマリー

全体

売上収益 **29,100** 百万円 (YoY + 33%)EBITDA **5,334** 百万円 (YoY + 46%)

重要KPI

ストック利益 **1,859** 百万円 (YoY + 113%)ストック利益EBITDA比率 **34.9** % (YoY + 11pt)将来利益 **3,373** 百万円 (YoY + 81%)将来利益込EBITDA **8,707** 百万円 (YoY + 58%)

- 売上収益は、各領域のオーガニック成長やHRteam連結も寄与し、YoY+33%の増収。
- EBITDAは、来期に寄与する将来利益を積み上げながら、ストック利益が拡大しYoY+46%の大幅増益。

エネルギー領域

売上収益 **13,853** 百万円 (YoY + 29%)事業利益 **2,728** 百万円 (YoY + 59%)

- 良好な市場環境の中でマーケティング投資を積極的に実行し、増収増益を持続。
- 上記に加え、25年3月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 **10,566** 百万円 (YoY + 44%)事業利益 **4,387** 百万円 (YoY + 30%)

- 成約件数の堅調な推移やHRteam連結により、前回中計テーマで掲げた「シングル事業100億円」をエネルギー領域に続き達成。
- 人材紹介は成約件数の増加や成約単価の上昇、HRteam連結により大幅な増収。

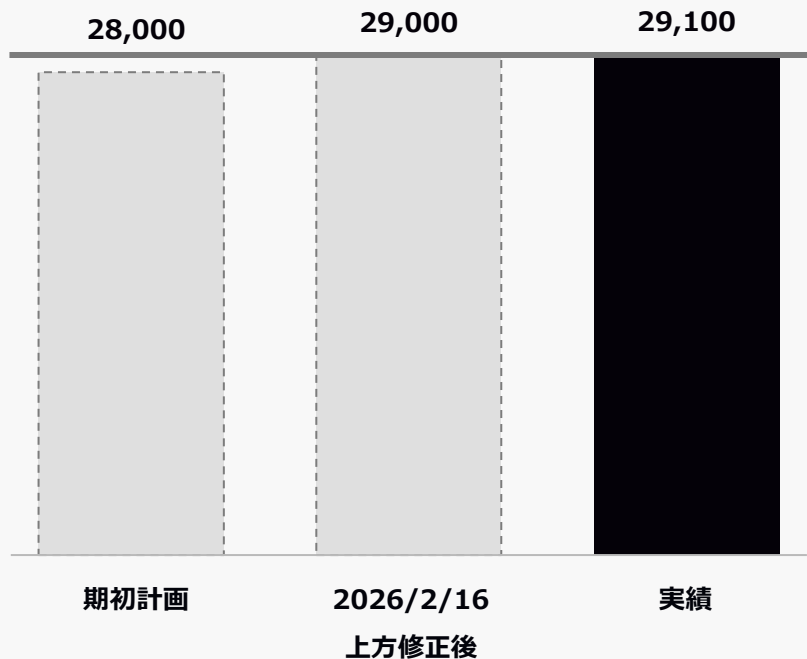
2026年3月期通期業績 計画対比

HRteam連結、系統用蓄電所事業の黒字化を織り込んだ上方修正数値に対し、4Qに将来利益の積み上げ、大胆な成長投資の実行や人材紹介の引当金追加計上をしながら、売上収益・EBITDAともに達成。

売上収益

単位：(百万円)

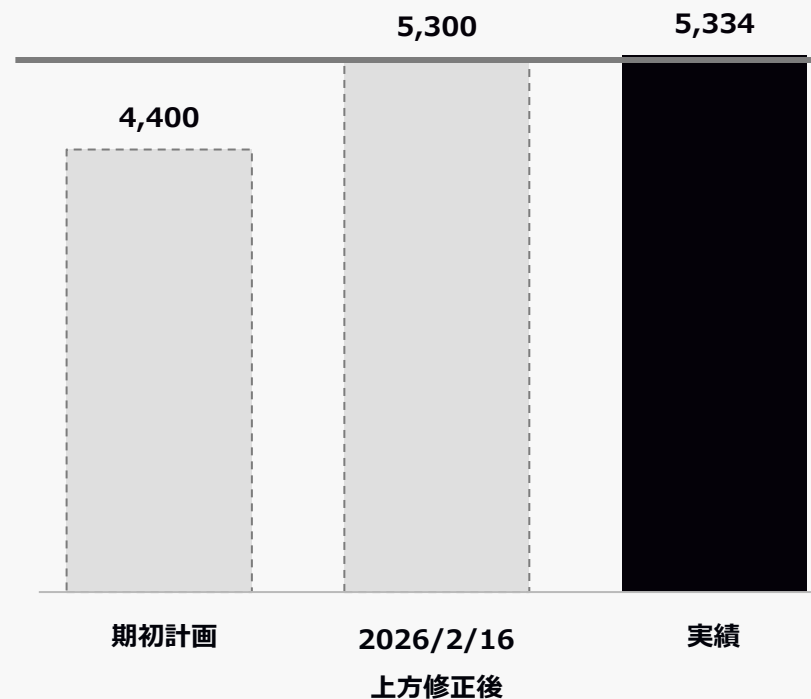
達成率 **100%**
 差分 **+100**



EBITDA

単位：(百万円)

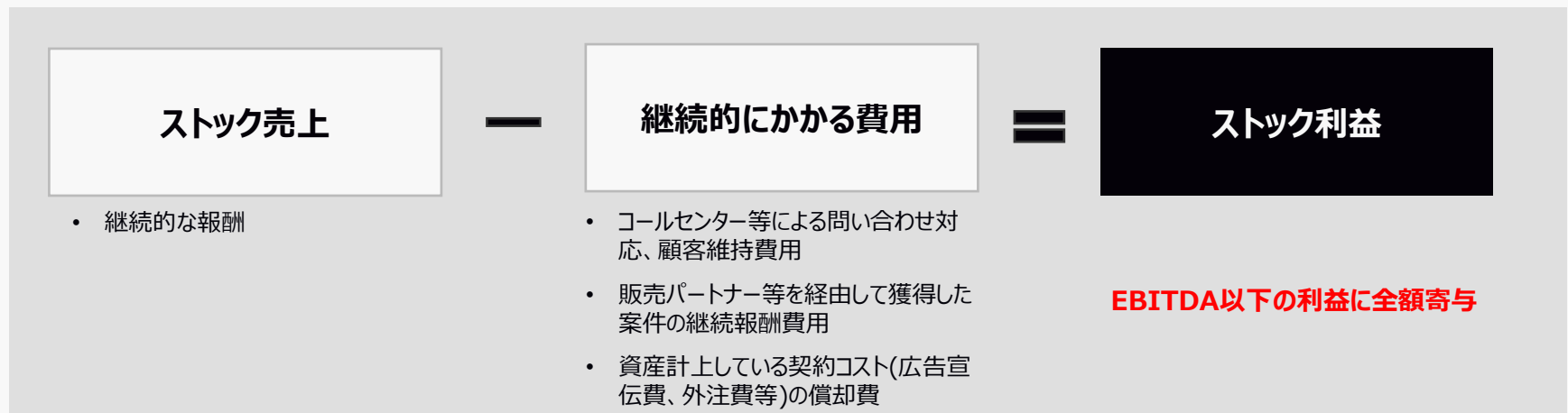
達成率 **100%**
 差分 **+34**



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。

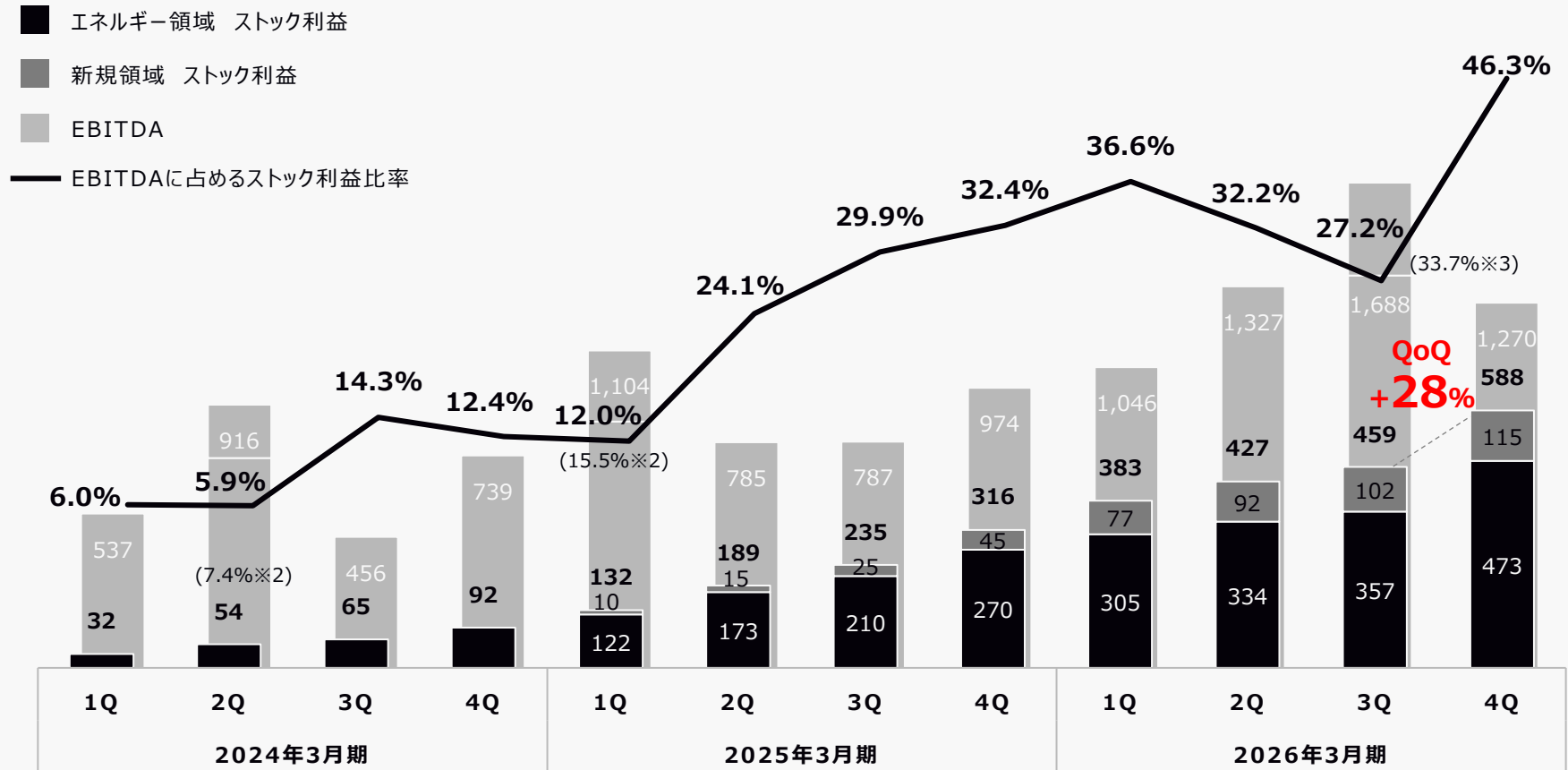
新規領域 (カードローン)

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 四半期推移

25年3月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。4Qでは大胆な成長投資を実行した影響で、EBITDA※3に占めるストック利益比率は一時的に46.3%まで上昇。

(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。

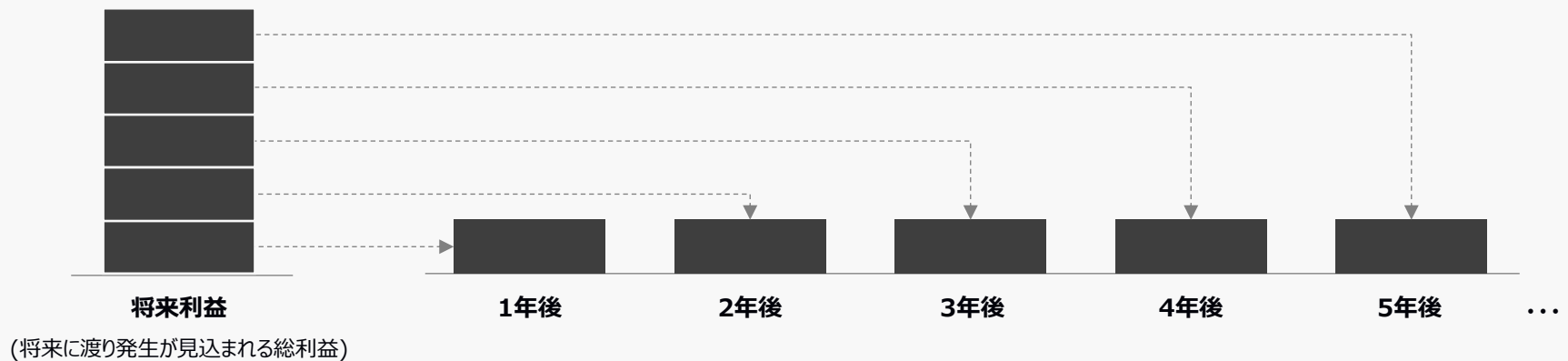
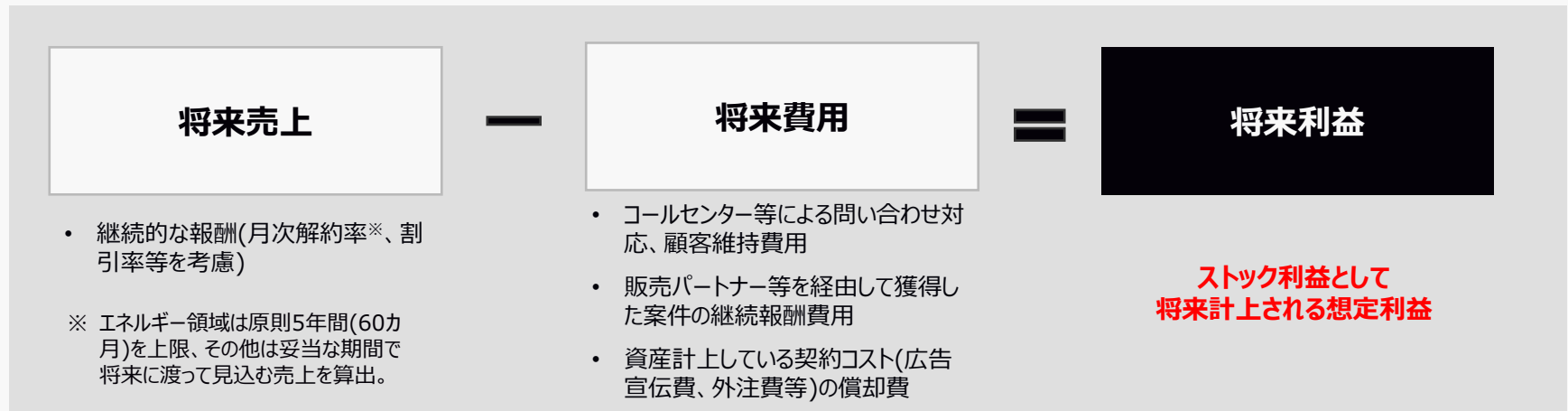
※2 譲渡益除外後EBITDAに占めるストック利益比率。

※3 段階的な取得時のバリエーション差異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：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

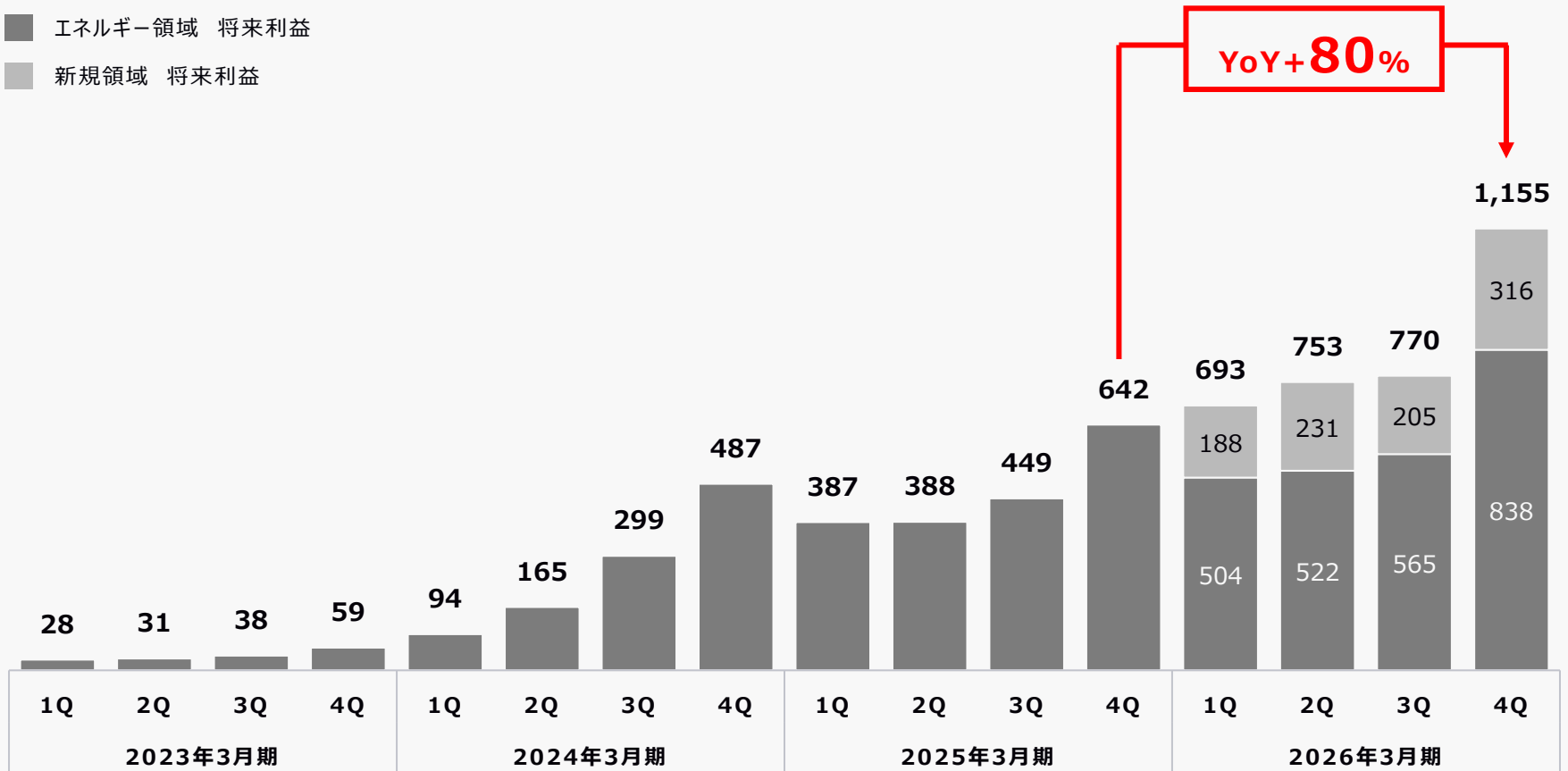


重要KPI：将来利益 四半期推移

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+80%の大幅増加。エネルギー領域単体はYoY+31%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)

- エネルギー領域 将来利益
- 新規領域 将来利益

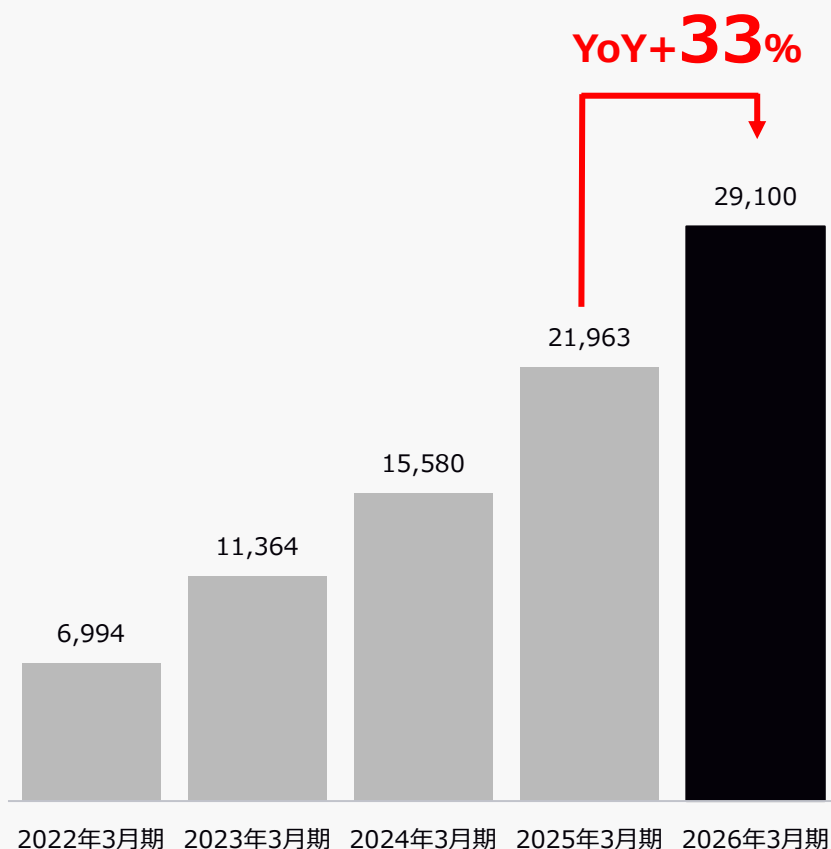


売上収益・EBITDA 通期推移

各領域ともにオーガニック成長とロールアップ型M&Aによるシナジー効果の創出により、売上収益・EBITDAともに過去最高を達成。各市場における当社シェアは大きく拡大。

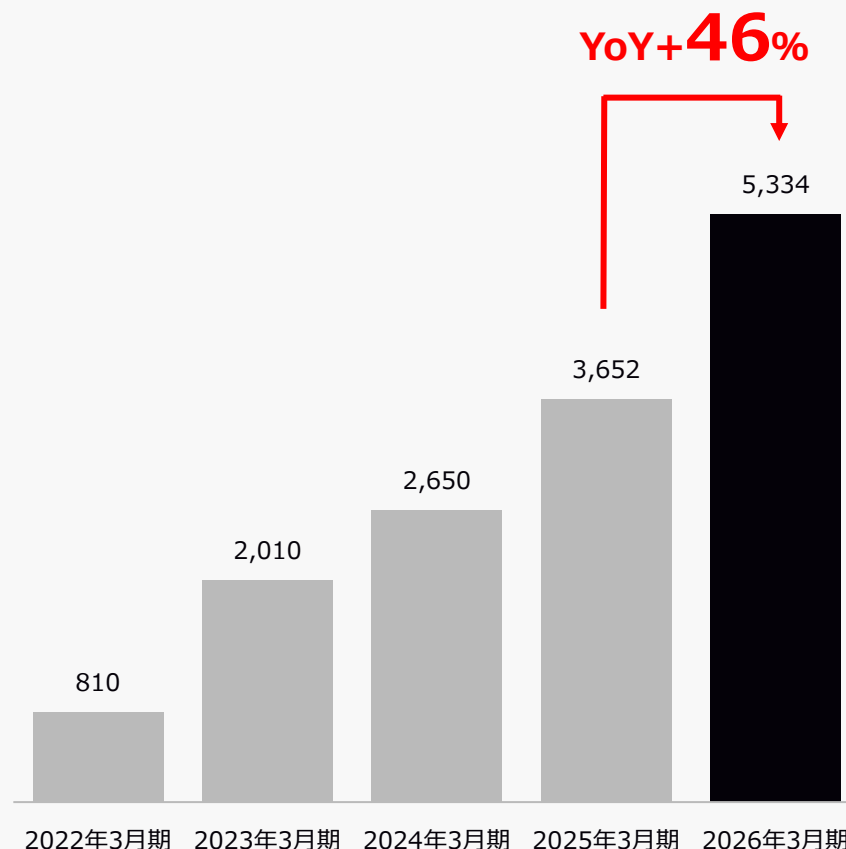
売上収益

単位：(百万円)



EBITDA

単位：(百万円)

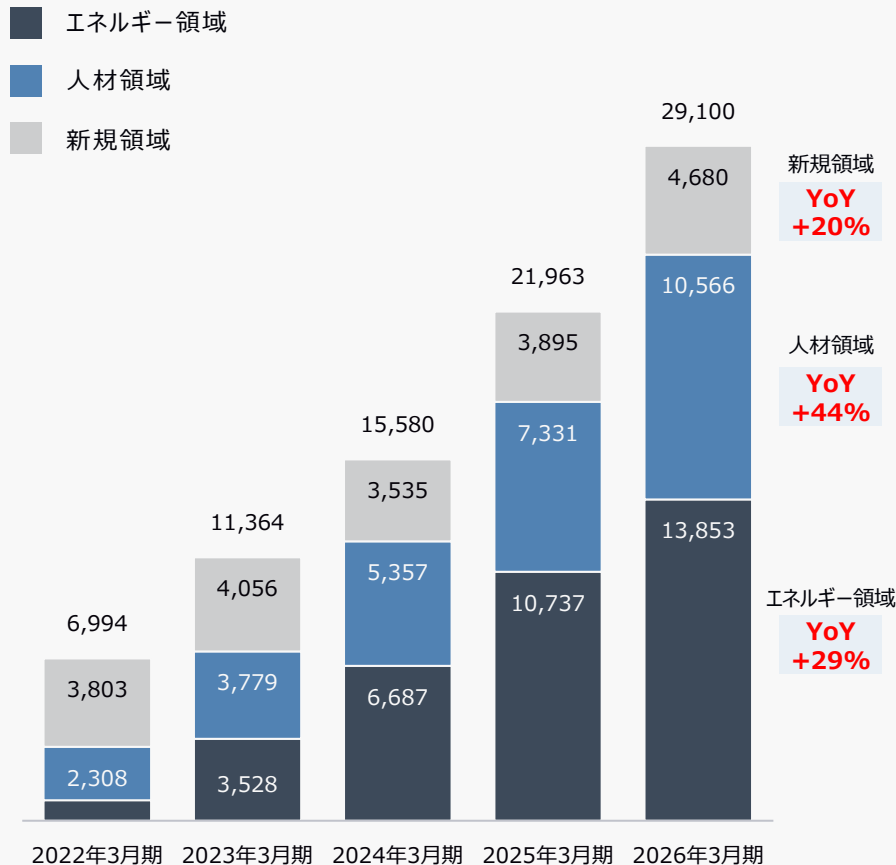


領域別売上収益・事業利益 通期推移

エネルギー領域では、総成約件数の拡大とストック利益の順調な積み上がりで成長を牽引。人材領域では、人材紹介がオーガニックの組織拡大・生産性向上での成長と、HRteam連結も含め大幅成長。

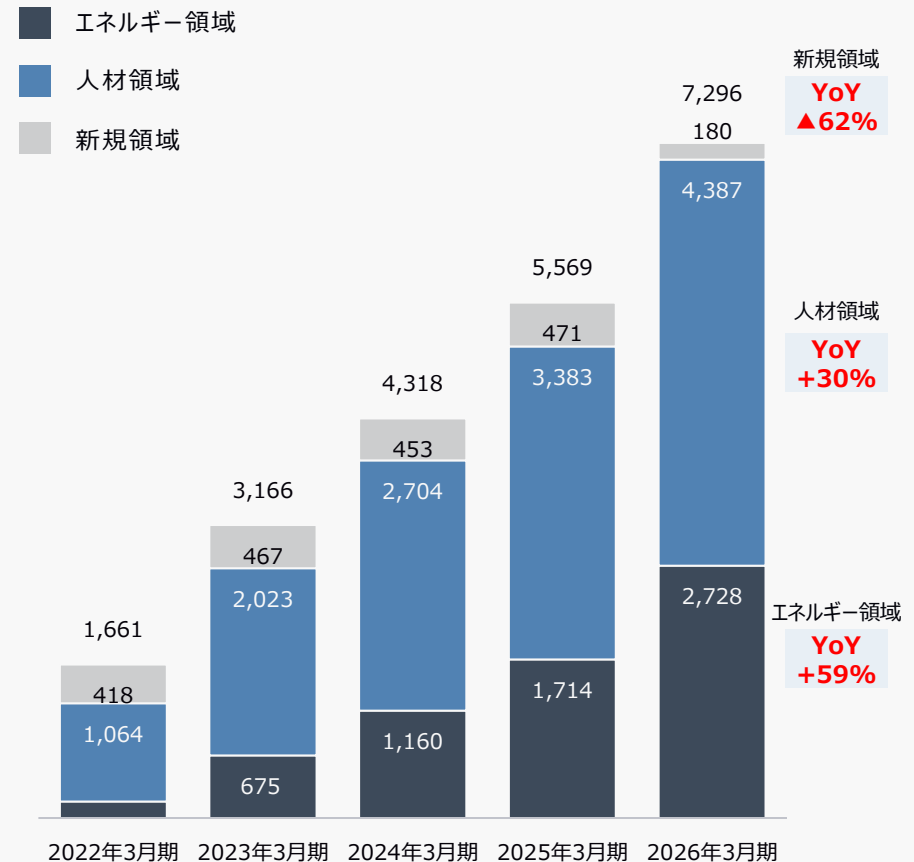
売上収益

単位：(百万円)



事業利益

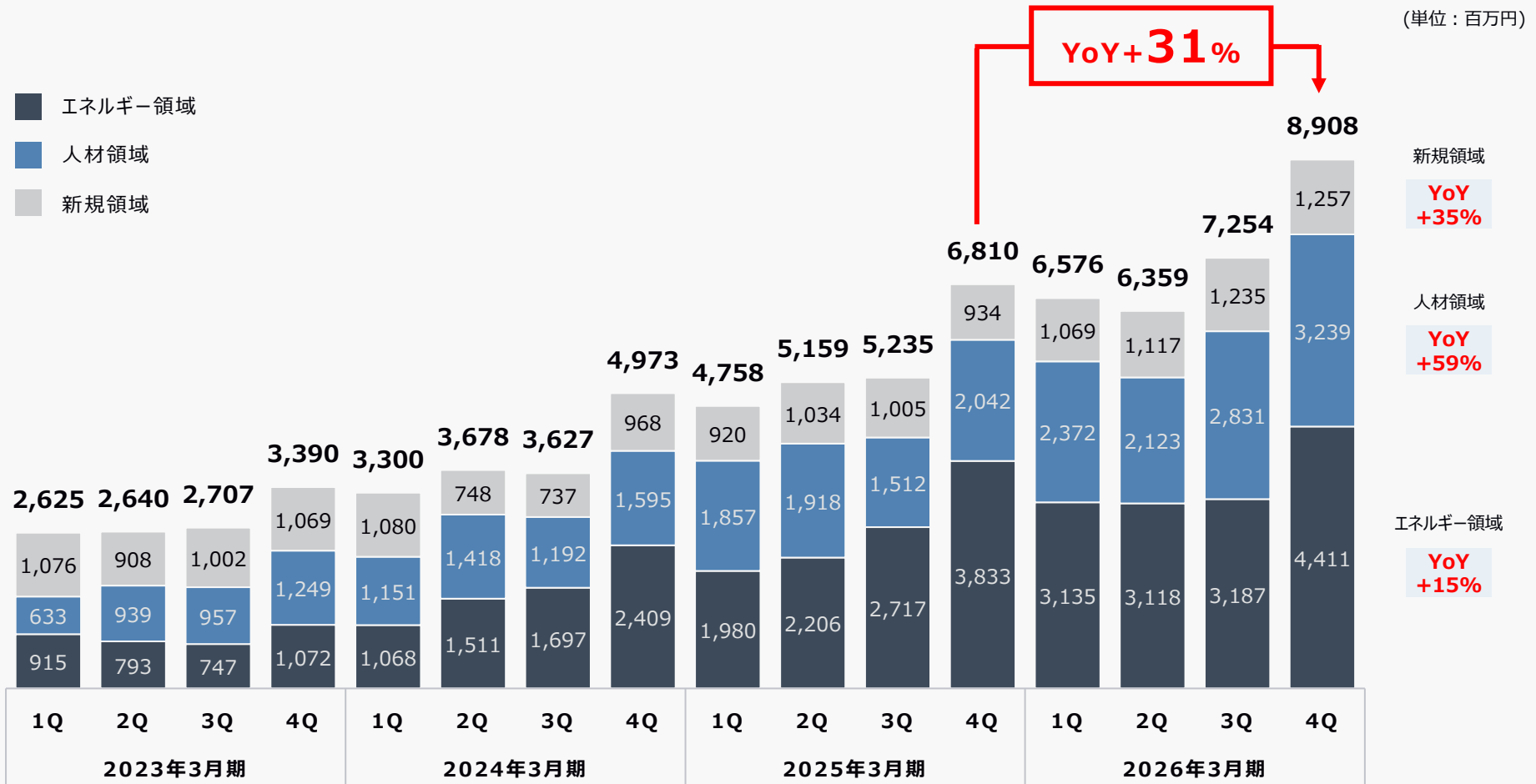
単位：(百万円)



※ 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.

売上収益 四半期推移

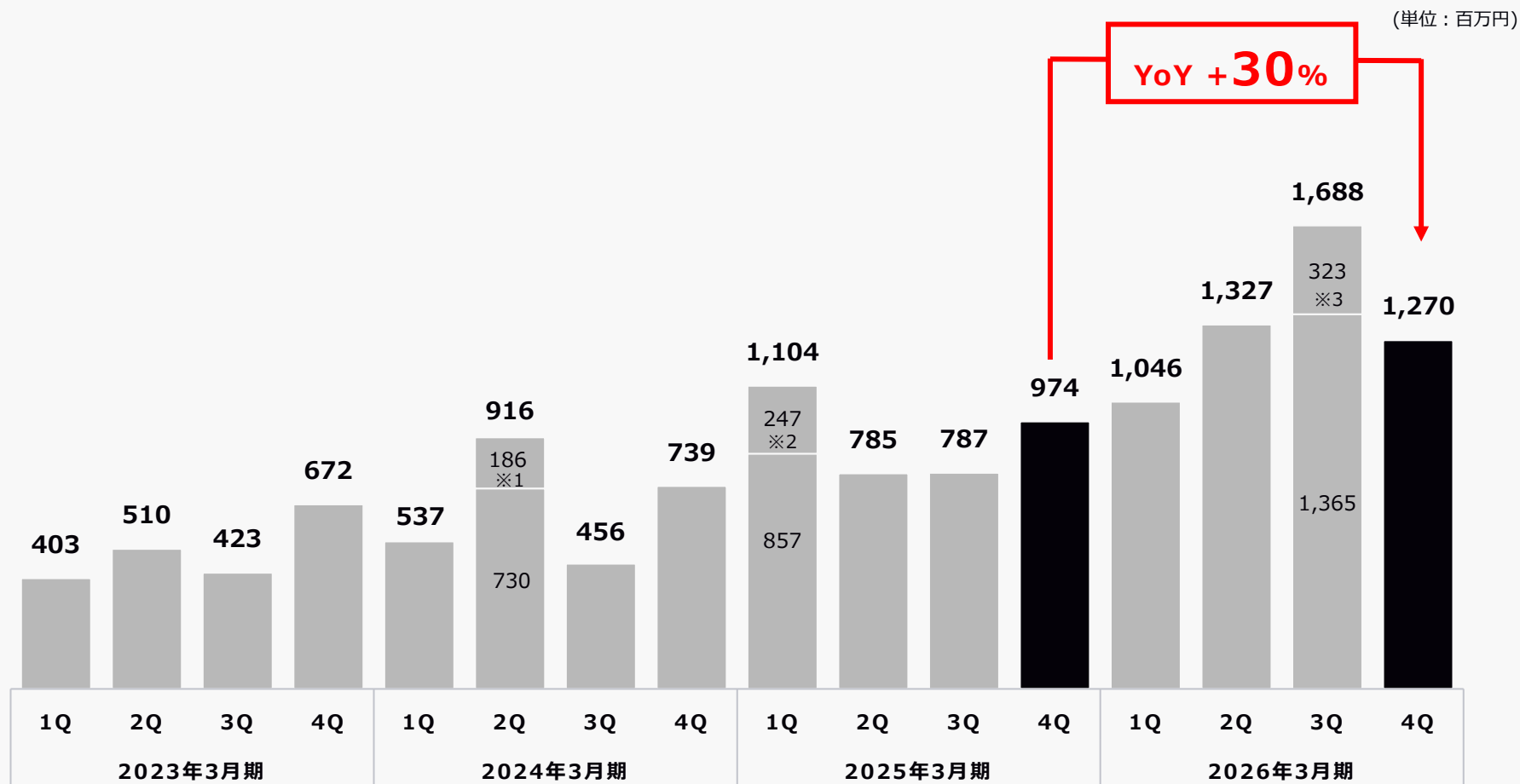
各事業のオーガニックの成長に加え、HRteam連結もあり、全体ではYoY+31%の大幅増収。エネルギー領域は将来利益の積み上げの影響で利益貢献するが、売上収益は堅調な成長を維持。



※ 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。)

Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

積極的な将来利益の積み上げや大胆な成長投資を実行しながらも、各事業のオーガニック成長やストック利益の拡大、HRteam連結、系統用蓄電所事業の利益貢献もあり、YoY+30%の増益。



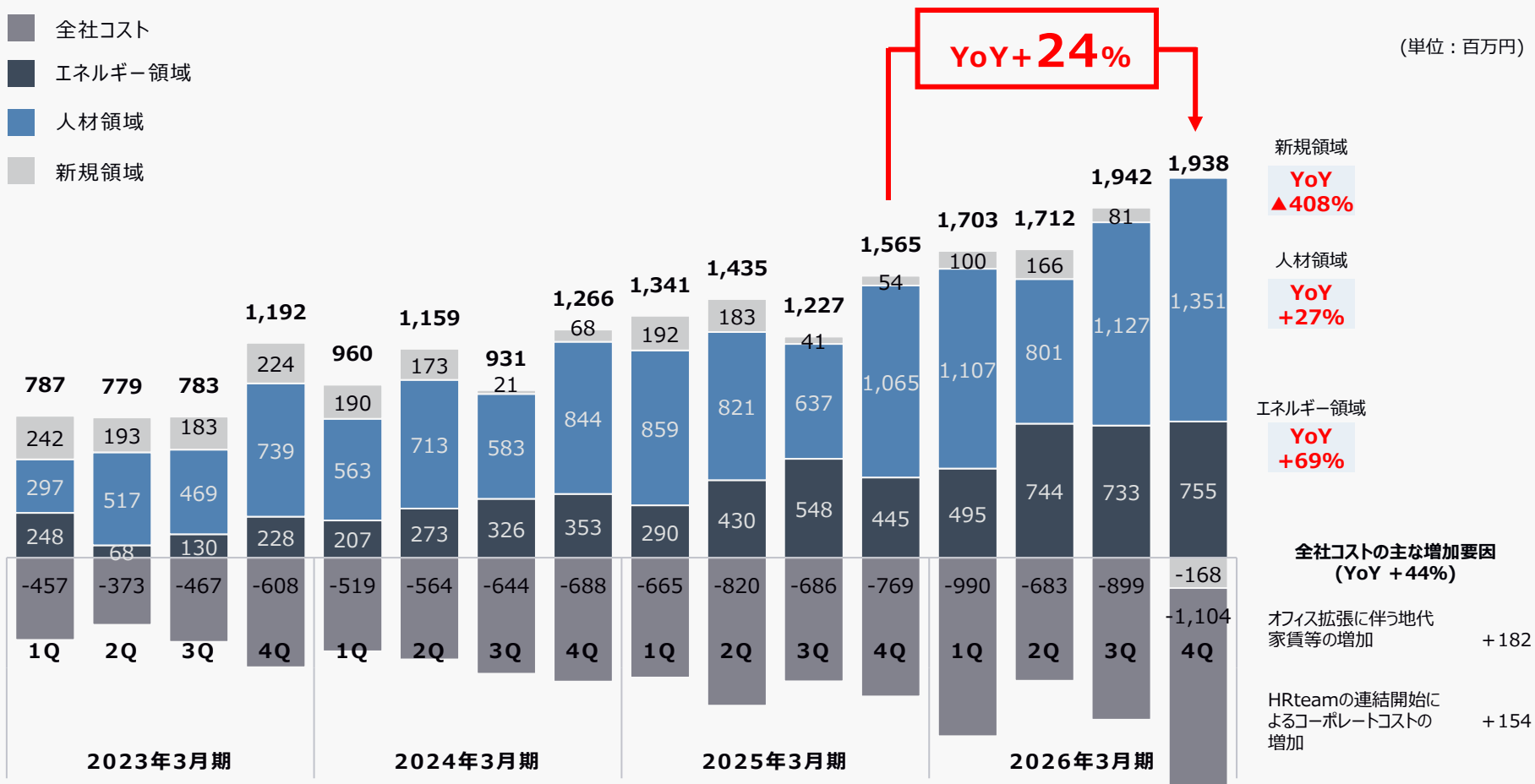
※1 2023年7月にポートエンジニアリング株式会社の株式を売却。関係会社株式売却益186百万円を計上。

※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 2025年11月より株式会社HRteamの連結開始。段階的な取得時のバリエーション差異323百万円を計上。

事業利益・全社コスト 四半期推移

事業利益はYoY+24%の成長。全社コストのYoY増加の主な要因は、HRteam連結開始によるコーポレートコストの増加と27年3月期の人員増加予定に伴うオフィス拡張による地代家賃等の増加。

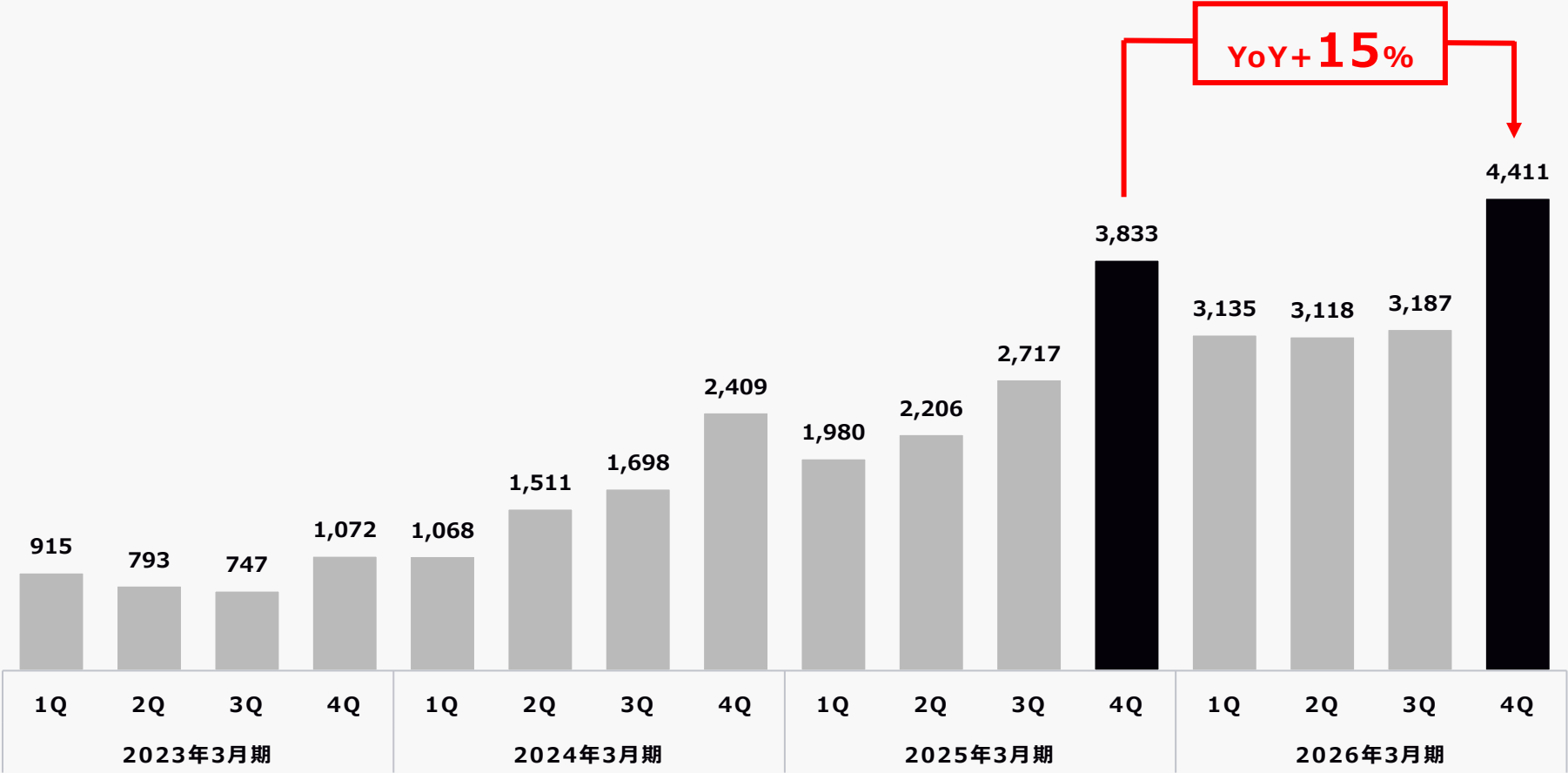


※ エネルギー領域・・・2022年1月(2022年3月期4Q)に株式会社INEを連結子会社化、2023年7月に株式会社Five Lineを連結子会社化。
 ※ 人材領域・・・2024年4月(2025年3月期1Q)にみん就株式会社を連結子会社化。2024年5月にネットビジョンアカデミー(NVA)を事業譲渡。
 ※ 新規領域・・・2024年6月に株式会社ドアーズを株式売却に伴い連結から除外。(2024年3月期より非継続事業へ組替え。)
 ※ 2025年3月期は株主優待費用として2Qに約70百万円、4Qに約50百万円を計上。尚、当社の株主還元方針として、2025年3月末をもって株主優待は廃止し、配当(累進配当)へシフト。
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

エネルギー領域 売上収益 四半期推移

良好な市場環境を背景に積極的なマーケティング投資を継続。総成約件数のQoQ増加に加えて成約単価の上昇が寄与したが、将来利益の積み上げを重視した結果、一時的に売上に影響するため、YoY+15%の成長。

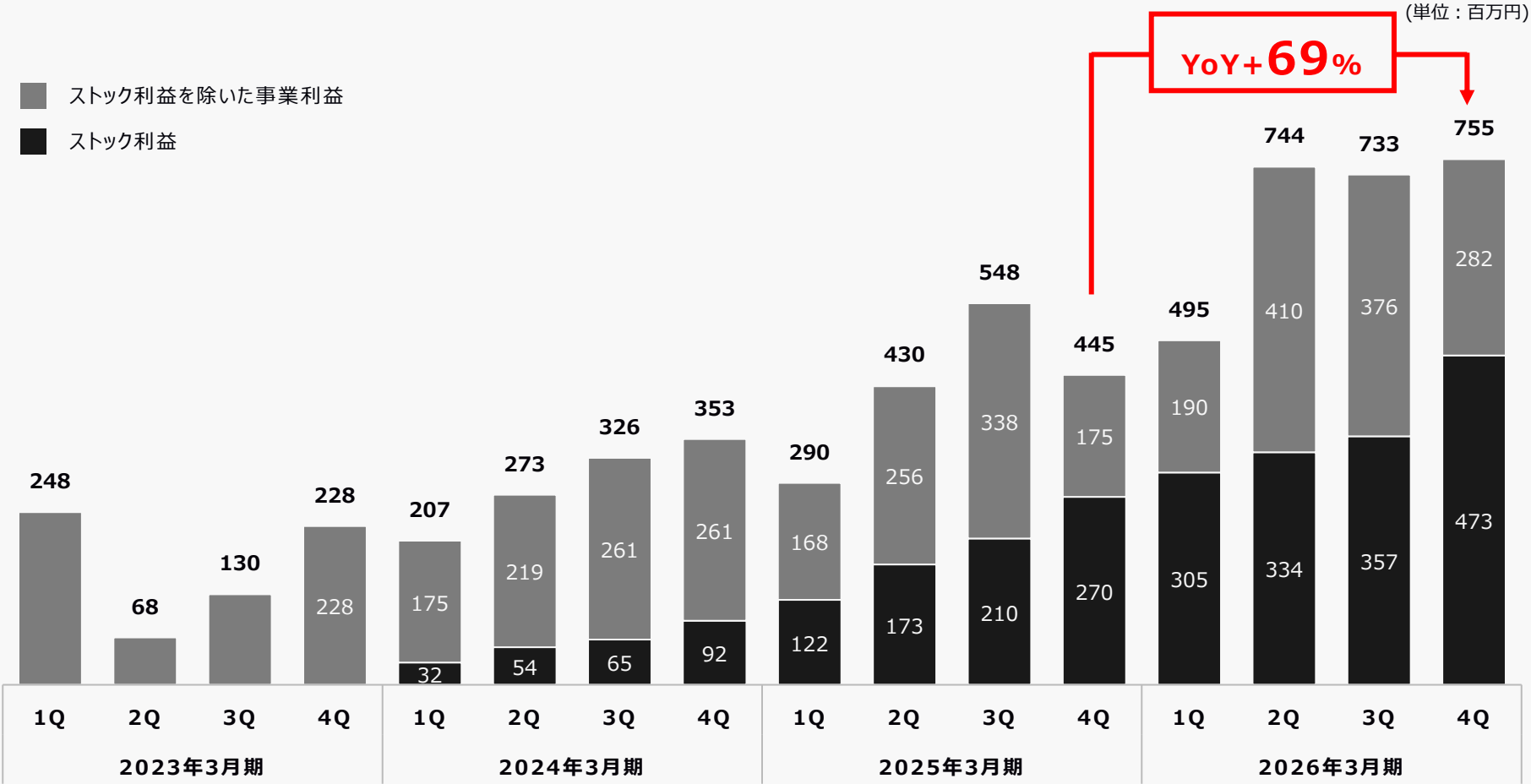
(単位：百万円)



※ 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 四半期推移

27年3月期以降の成長に向けた将来利益の積み上げや大胆な成長投資を実行しながら、着実なストック利益拡大や成約単価上昇で高水準を維持。4Qからの系統用蓄電所事業の利益寄与もあり、YoY+69%の大幅増益。



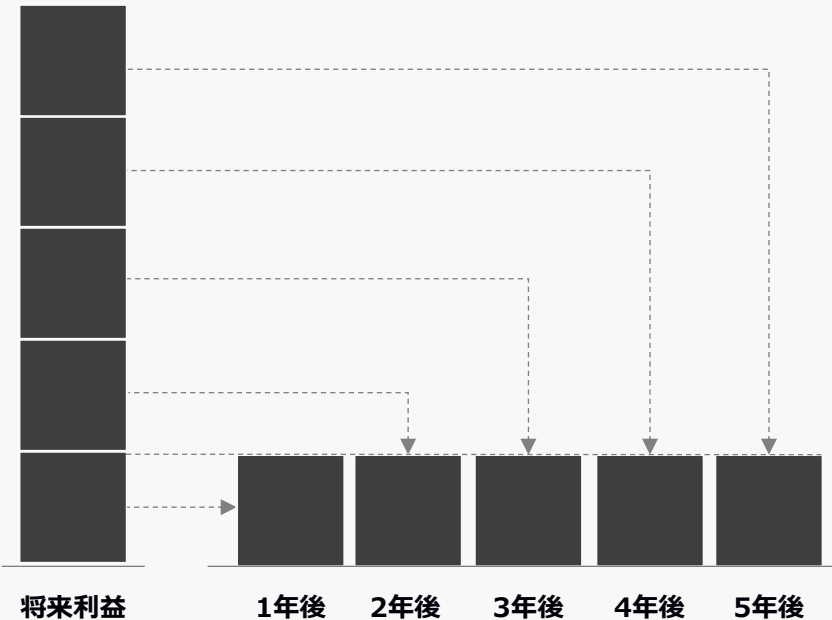
※ 2023年7月(2024年3月期2Q)より株式会社Five Lineを連結子会社化。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

エネルギー領域 事業利益創出力の推移

26年3月期4Q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、4Q単体で1,120百万円となり、四半期ベースで初の10億円を突破し、過去最高の利益創出力を更新。

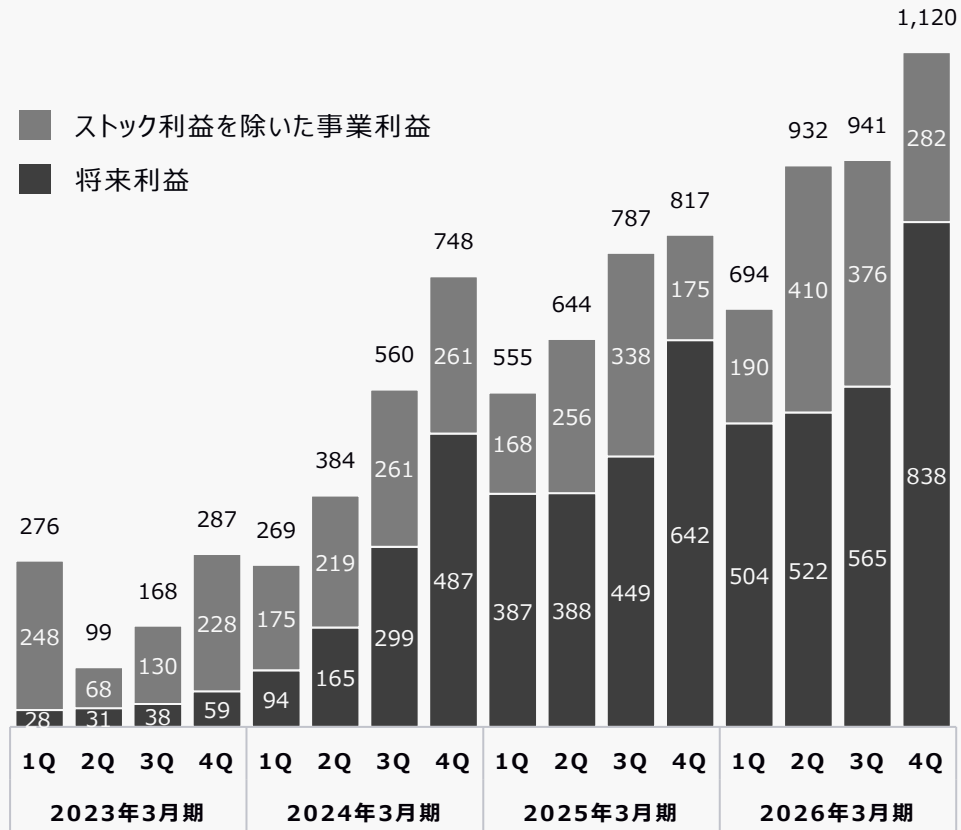
将来利益とは

ストック型契約で獲得した案件から、将来計上される想定利益



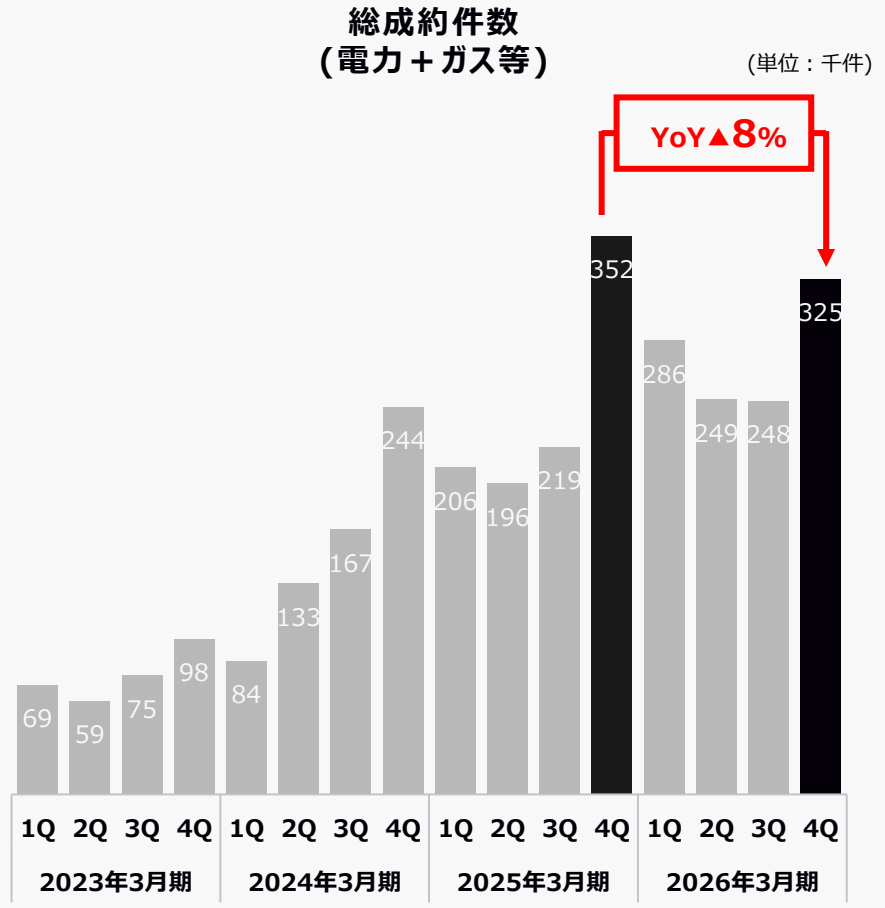
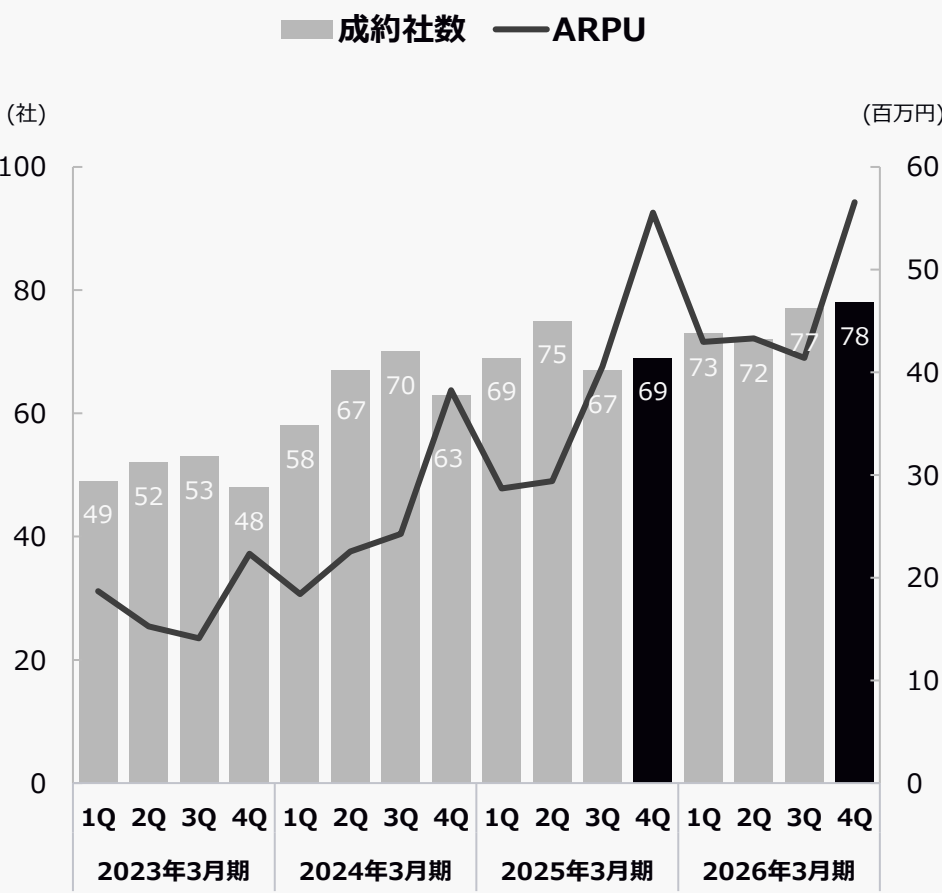
将来利益をショット型契約として換算した場合の事業利益創出力

(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中で、総成約件数はQoQで増加。25年3月期4Qが総成約件数の大幅拡大を最優先したQ実績となるためYoYで微減。



※ 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。

人材領域 売上収益 四半期推移

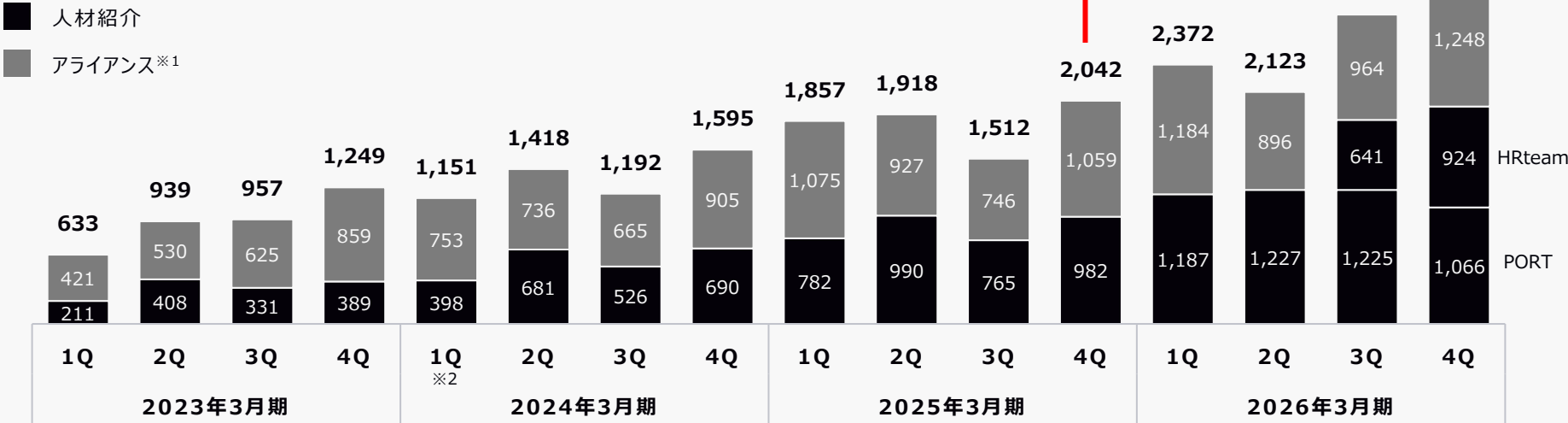
就職活動早期化影響を2Qで受けたものの、3Q・4Qで成約件数が大きく増加し、4Q及び通期で大幅成長継続。
 早期化影響による辞退率増加を4Qで保守的に引当金を追加計上し、27年3月期の減収リスクを抑制。

(単位：百万円)

2026年3月期 4Q		
合計	人材紹介	アライアンス
3,239 (YoY +59%)	1,990 (YoY +103%)	1,248 (YoY +18%)

内訳
 PORT 1,066百万円(YoY+8%)
 HRteam 924百万円
 27年3月期以降はHRteamとの連携を深め、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。

YoY+59%

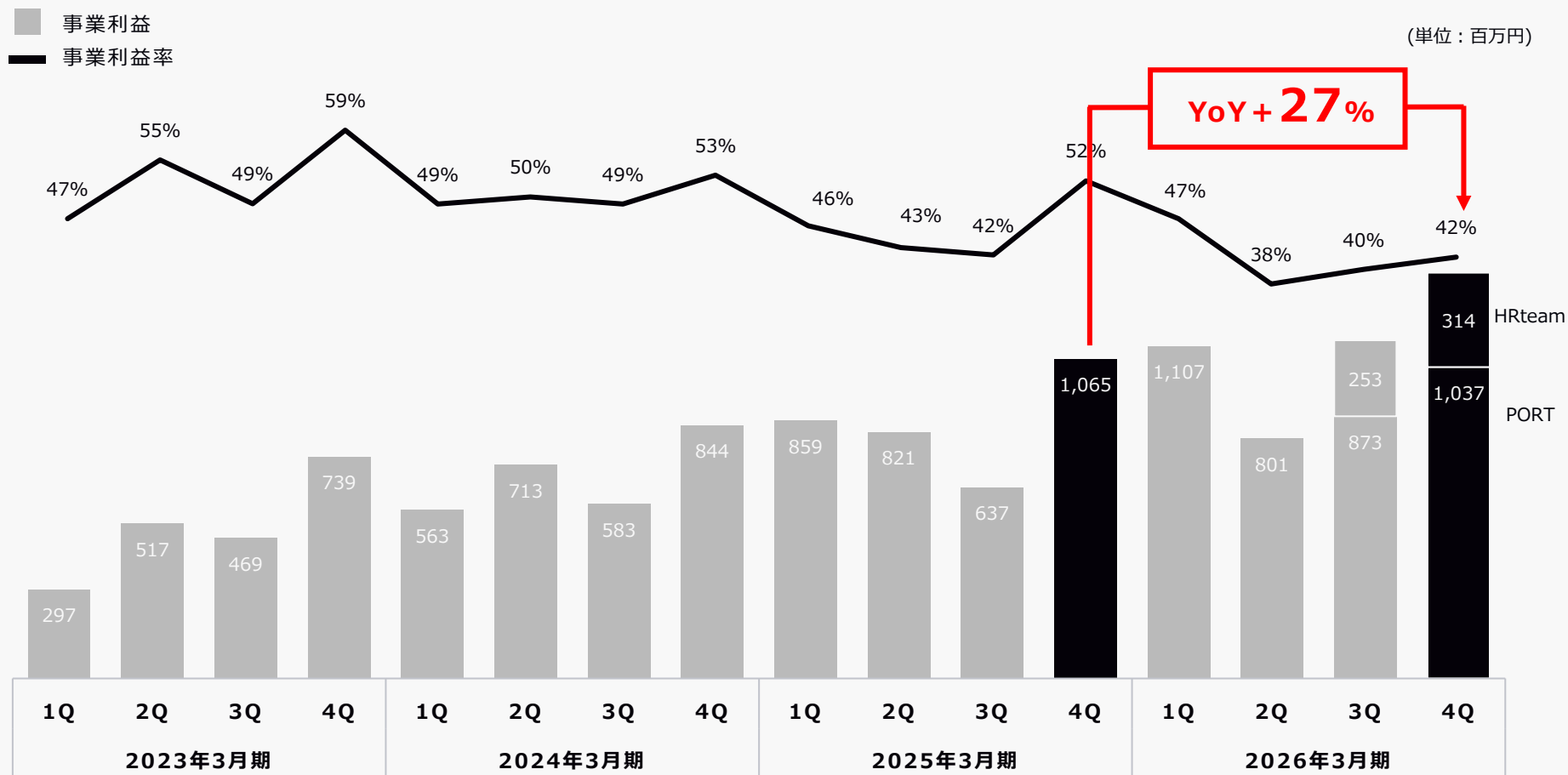


※1 アライアンスの売上収益は、人材会社及び企業向けの送客事業や企業向けコンサルティング事業などの売上を包括。

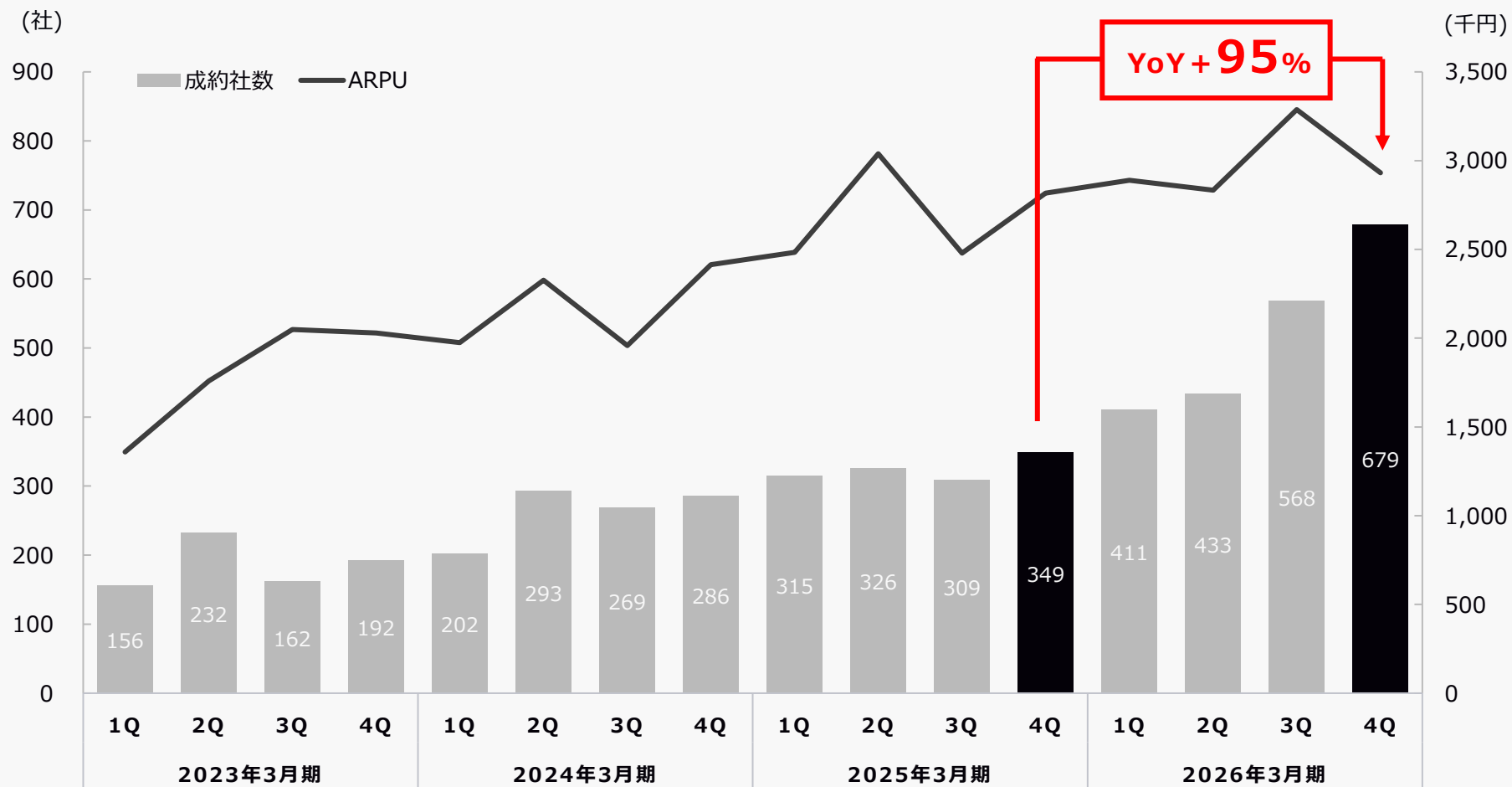
※2 2025年3月期1Q(2024年4月)より、みん就株式会社を連結子会社化。

人材領域 事業利益 四半期推移

4QでオーガニックのYoY微減益は大胆な成長投資と保守的な返金引当金追加計上による特殊要因。考慮前の実力値は影響なし。HRteam連結もあり事業利益合計はYoY+27%と大幅増益。



成約単価の高い早期層(大学3年生) の成約増加、HRteam連結により、成約社数・ARPUともに大きく増加。

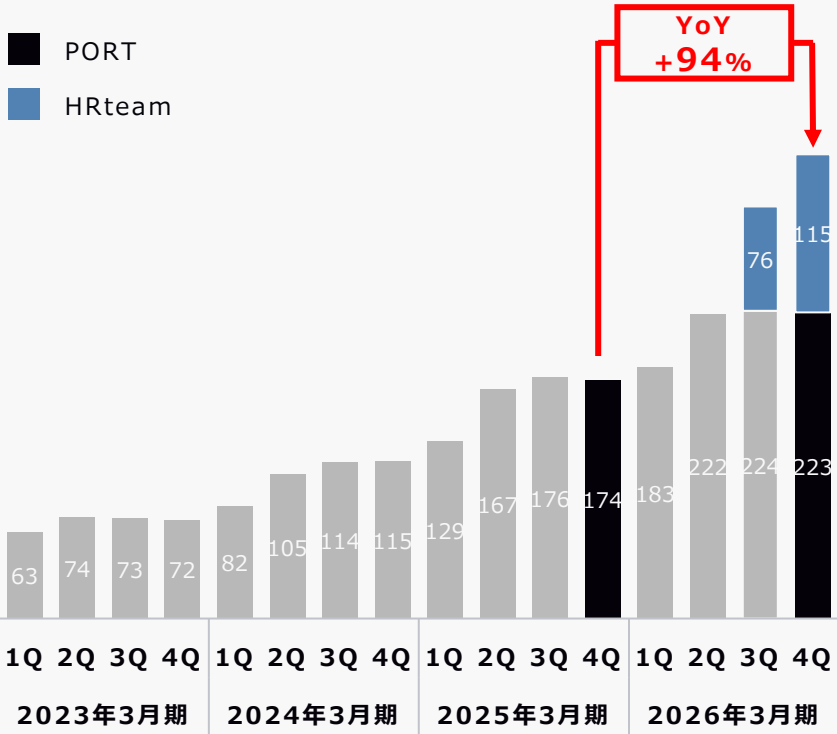


※ ARPU = 1社当たりの売上収益(人材紹介の売上収益÷成約社数)
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

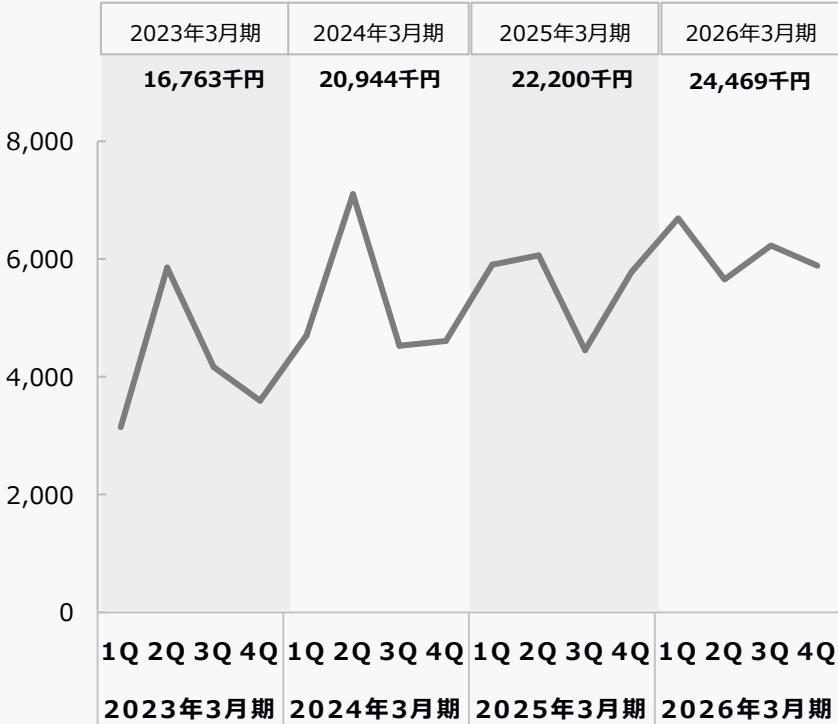
人材領域 人材紹介 成約支援組織・生産性

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)

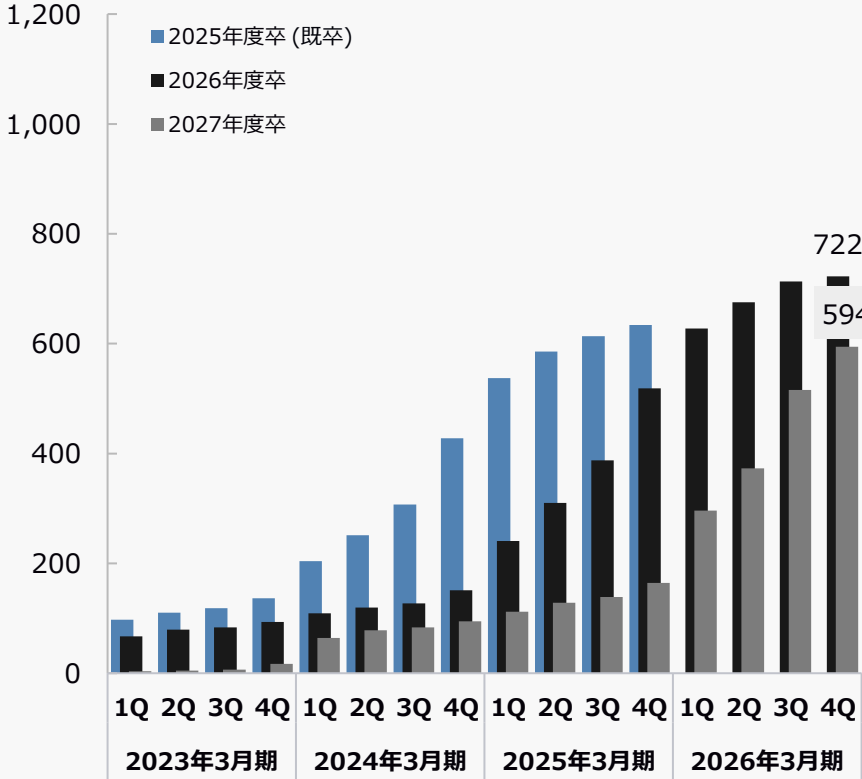


※1 成約支援人材数 = キャリアアドバイザー + リクルーティングアドバイザー。四半期毎の平均成約支援人材数。
 ※2 1人当たり売上 = 内定承諾数から内定承諾後辞退数を差し引いて発生した売上収益 ÷ 平均成約支援人材数。
 ※3 2026年3月期2Qにて、集計範囲(売上・集計対象者)の再精査を実施したため、これまで開示していた数値と若干の差異が生じています。
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

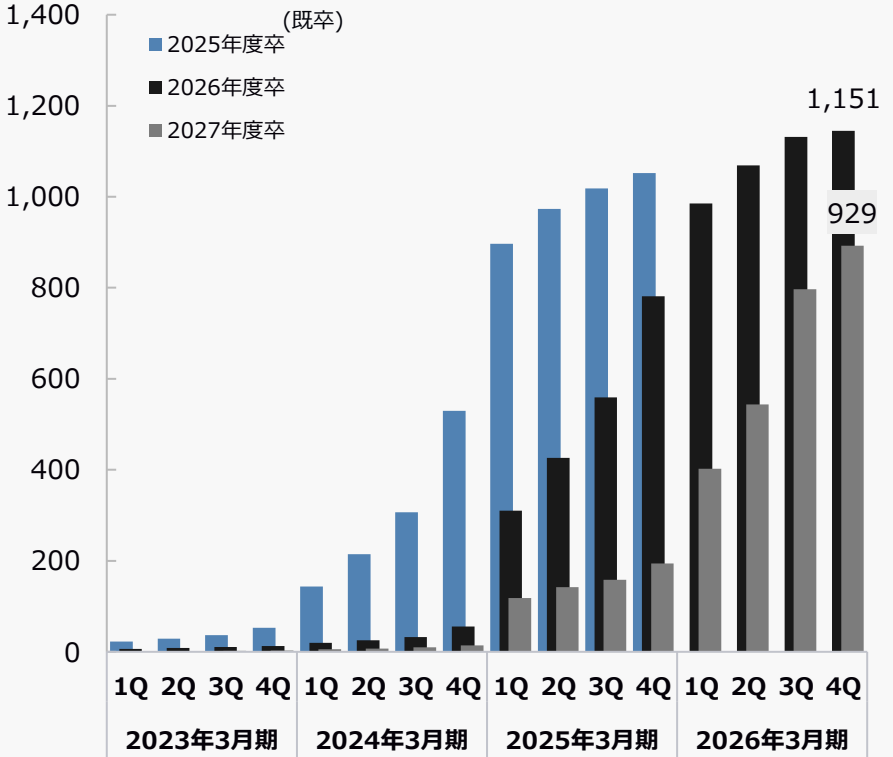
人材領域 会員数

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59万人、総会員数は約92万人を突破。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)



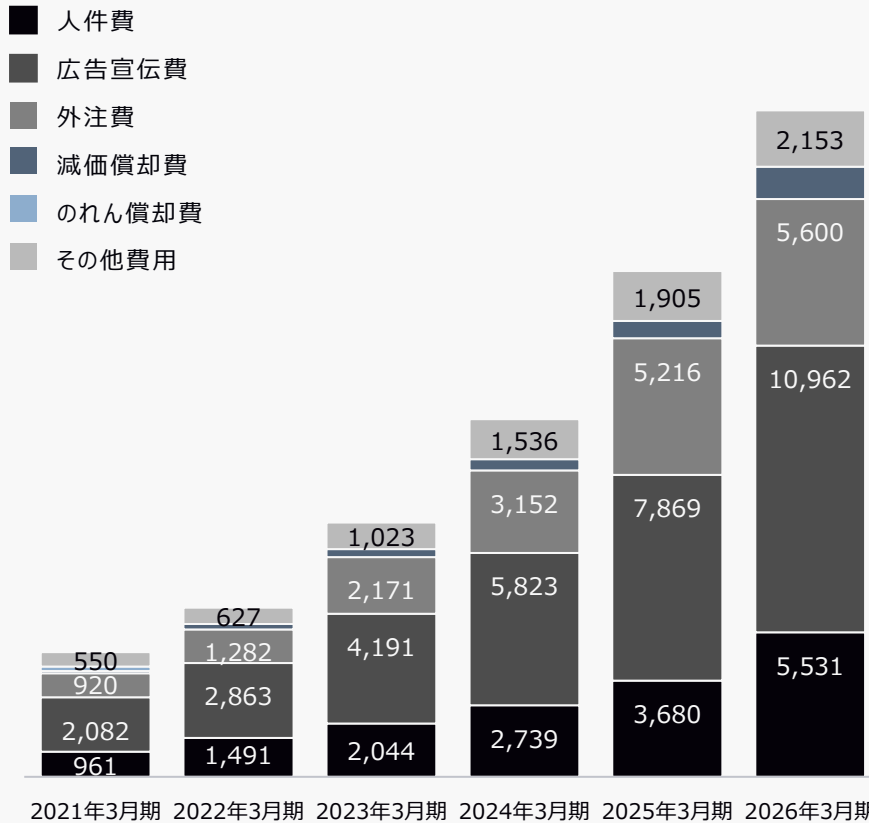
※1 PORTグループが運営する各プロダクトの会員数をユニークベースで算出。
 ※2 PORTグループが運営する各プロダクトの会員数を単純合算し算出。
 ※3 システム整備が整ったため、2025年3月期より新たにPORTグループに加わった「みん就」「Matcher」を合算。
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な費用 通期推移

シェア拡大にむけた先行投資により広告宣伝費、外注費が増加。3QからHRteam連結により人件費を中心に増加。広告宣伝費率は27年3月期も40%前後水準見込み。

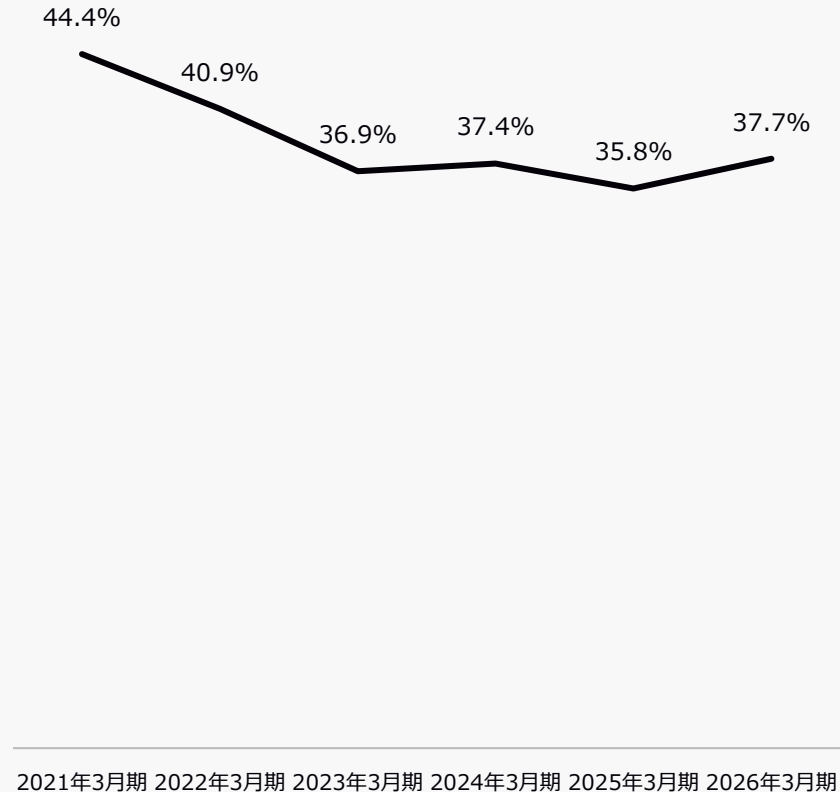
主な費用

単位：(百万円)



売上収益に占める広告宣伝費率

単位：(%)



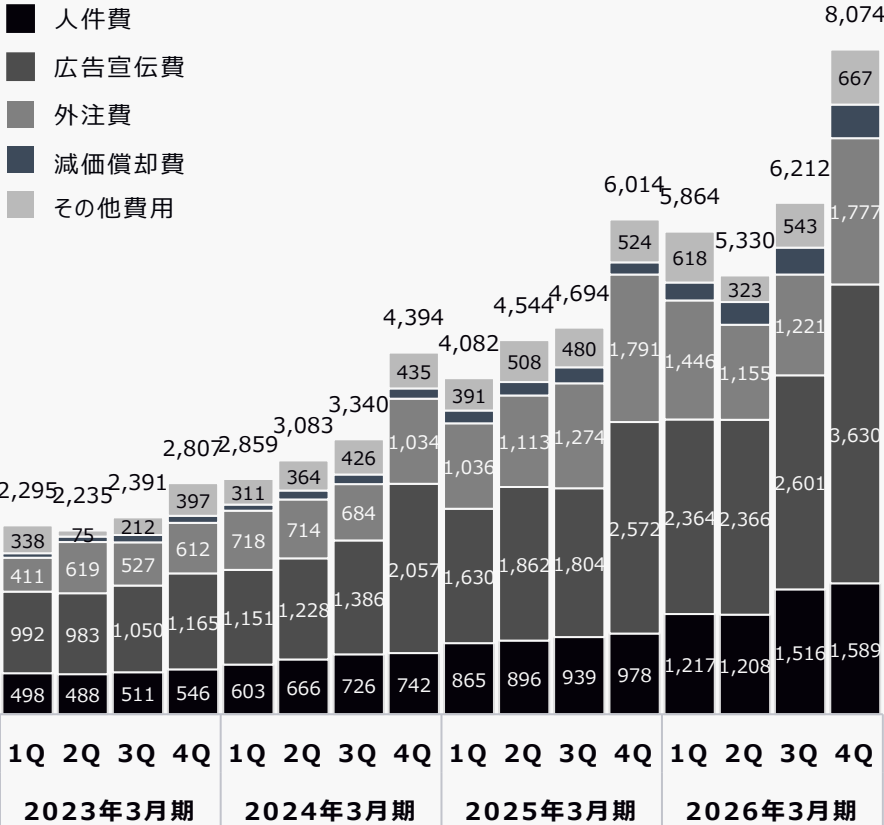
※ 2021年3月期以前は日本基準、2022年3月期以降はIFRS基準。
 ※ 2024年3月期以降の実績は、株式会社ドアーズの株式売却に伴い、業績を非継続事業への組替え後。
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

主な費用 四半期推移

オーガニックでの利益上振れ分を成長持続のために、4Qにおいて広告宣伝費・外注費を中心に大胆な成長投資を実行。広告宣伝費率はQoQで増加。また、3QからHRteam連結開始により人件費含めて増加。

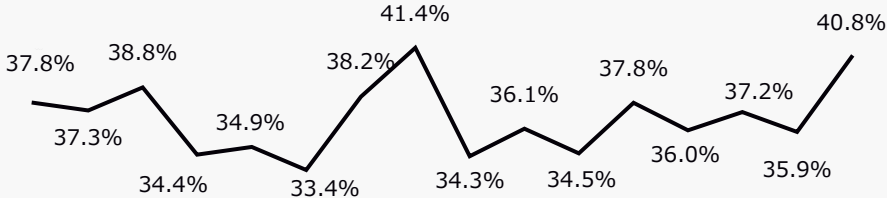
主な費用

(単位：百万円)



売上に占める広告宣伝費率

単位：(%)



2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q

※ 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.

機動的な成長投資対応のために現金ポジションを増加。流動負債の主な増加は、成長投資の実行によりマーケティング費用増加でその他の金融負債(未払金)増加、返金引当金追加計上による返金負債の増加。

会計基準：IFRS (単位：百万円)		2026年3月期3Q (2025年12月末)	2026年3月期4Q (2026年3月末)	差分
流動資産合計		8,784	13,128	+4,344
現金及び現金同等物		4,985	7,161	+2,176
その他の金融資産		35	54	+19
非流動資産合計		22,290	22,900	+609
のれん		8,134	8,234	+100
契約コスト		2,587	2,911	+324
内)エネルギー領域 契約コスト		708	763	+55
内)新規領域 契約コスト		1,879	2,147	+268
資産合計		31,075	36,029	+4,953
流動負債合計		9,990	14,153	+4,163
非流動負債合計		10,682	11,046	+364
負債合計		20,672	25,199	+4,527
親会社所有者帰属持分(自己資本)		10,166	10,549	+383
親会社所有者帰属持分比率(自己資本比率)		32.7%	29.3%	▲3.4pt
資本合計		10,403	10,829	+426

のれんの状況

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のPMIは順調に進捗。HRteam連結により人材領域のれんが約37億円増加(PPA前)。

	市場		見通し	
<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 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
<p>人材領域</p> <p>約61億円</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

03

2027年3月期 通期業績予想 ODYSSEY800アクションプラン

2027年3月期 通期業績予想

売上、EBITDAともにYoY + 30%超の増収増益。前期発生 of HRteam の段階取得による差益(3.2億円)は課税対象でないため当期利益に全額影響するが、除外後では当期利益YoY + 38%の増益継続。

会計基準：IFRS (単位：百万円)	2027年3月期		(参考)2026年3月期
	通期業績予想	YoY	通期実績
売上収益	39,000	+34%	29,100
EBITDA	7,000	+31%	5,334
営業利益	5,400	+33%	4,073
税引前当期利益	5,300	+32%	4,004
当期利益(非継続事業含む)	3,470	+24%	2,808
		+40%	(段階取得による差益除外後) 2,485
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,310	+22%	2,717
		+38%	(段階取得による差益除外後) 2,394

重要KPI目標	将来利益	4,500 百万円 (YoY + 33%)	将来利益込EBITDA	11,500 百万円 (YoY + 32%)
---------	------	--------------------------	-------------	---------------------------

※ 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

将来利益積み上げによるストック利益拡大を優先。これまでのシェア拡大に加えて生産性向上の両軸を重視する方針へ。将来利益及び事業利益成長で+30%超の成長を見込む

- 成約件数・単価：マルチチャンネルマーケティングを更に強化し、WEBチャンネル以外も伸長させるが、シェア拡大と利益拡大の両軸重視で、獲得効率を意識することから成約件数成長率は従来よりも若干マイルドな成長率(30%未満)を見込む。
- 市場環境：イラン情勢による資源価格高騰長期化等による影響は注視が必要。現状で各電力事業者の低圧(個人向け)における新規顧客獲得需要への影響は限定的。法人領域は立ち上げフェーズであるため影響は限定的。
- 系統用蓄電所事業：初年度黒字転換で、稼働中3ヶ所が通期で利益寄与。今期開発予定の最大10ヶ所については、28年3月期以降での利益寄与を見込む。27年3月期より通電支援と合わせ、業務支援サービスとして開示予定。

新卒紹介での業界内プレゼンスを活かし、圧倒的No.1の地位確立を目指す。HRteam通期寄与含め、売上・利益ともに+30%超の大幅成長を見込む

- 人材紹介：新卒人材紹介が成長ドライバーとなり、高い成長を見込む。グループに4月新卒243名入社、半数程度を成約支援組織に配属予定(+40%程度)。
- 成約件数・単価：成約支援人材の増加と地方拡大(大阪、名古屋、福岡の拠点設立と札幌、仙台でのテストマーケティング開始)で成約件数の大幅増加を見込む。成約単価も継続的な上昇を見込む。
- HRteam：PMI本格化で顧客統合。総成約件数最大化を活かした成約単価上昇や、HRteamの強みであるリアル集客チャネルのグループ展開によるシナジー創出を追求。

人材領域の業績トレンドの変化

早期化が更に加速することで人材紹介の業績トレンドは以下の通りに変化を想定。27年3月期は、26年3月期とのQごとの前年同期比では、早期化影響が2Qはネガティブ影響、4Qはポジティブ影響となる想定。

※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		
2025年3月期		◎			○			△				◎
2026年3月期		◎			○			○				◎
2027年3月期		○			△			○				◎

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4Qに次ぐ需要期。

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。2Qが注力卒年の切り替え時期になる見込み。

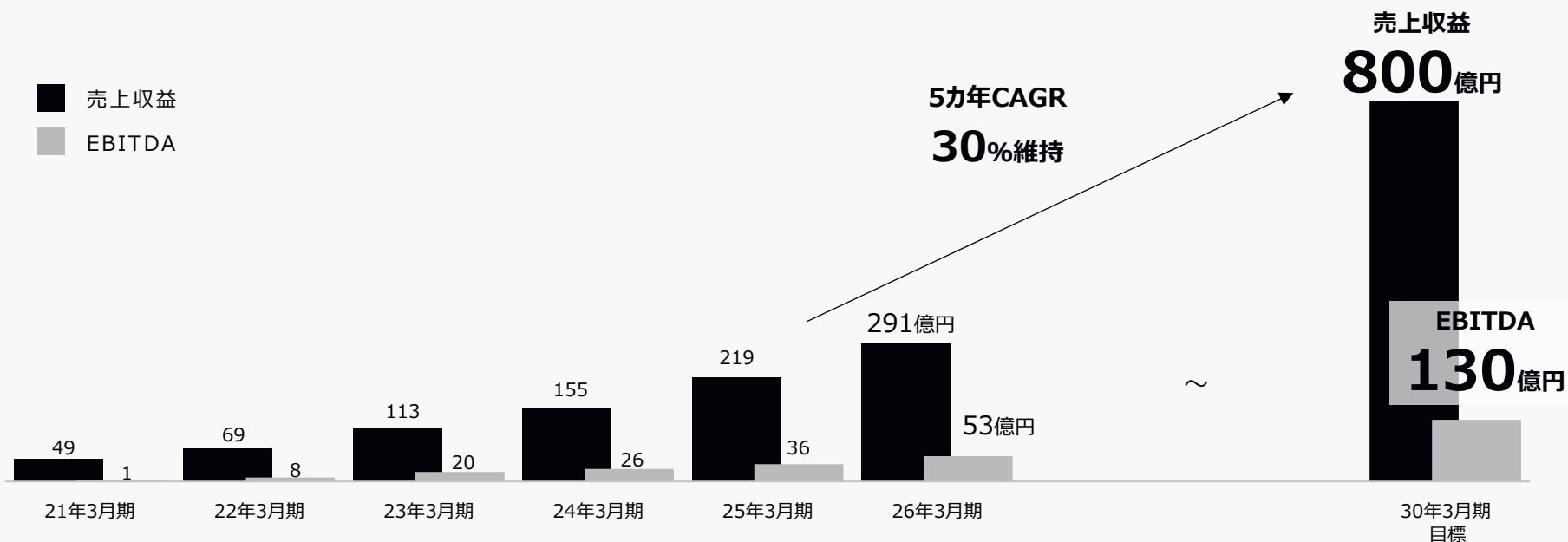
企業の内定出しが徐々にスタート。学部3年/院1年の人材紹介需要が増加。通年化影響により学部4年/院2年の需要が一定継続。

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。27年3月期はより4Q比重が高まる見込み。

当社売上寄与度 △：小 ○：中 ◎：大

PORT
ODYSSEY 800

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」を達成するための各成長戦略におけるマイルストーンは以下。

マイルストーン		2026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		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	

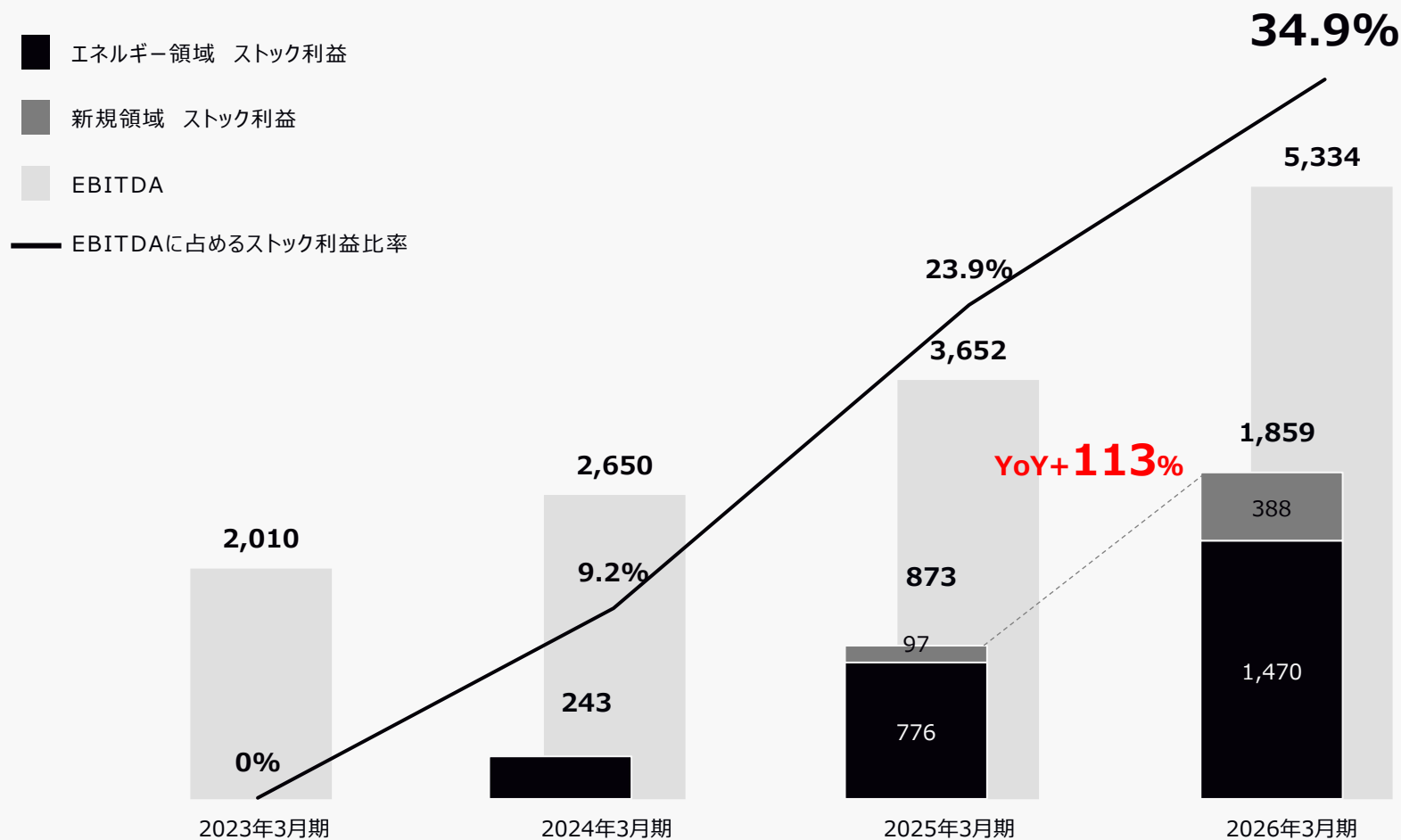
※1 全社EBITDAに対するストック利益の割合。

※2 成約件数ベース

①ストック利益への転換

収益のポートフォリオ化によりストック利益が前年比113%と大幅に伸長し、ストック利益比率は約35%まで向上。中期経営計画の目標である2030年3月期40%に向けて着実な進捗。

(単位：百万円)



①ストック利益への転換：将来利益への注力

ストック利益への転換を図るには、足元の売上収益・EBITDA成長率への一時的な影響を伴うものの、将来の利益成長の蓋然性は高まることから、戦略的かつ大胆に将来利益の最大化に注力。

ストック型収益の特徴

ショット型	成約ごとの一時報酬
ストック型	成約した案件に紐づく継続報酬 (例：電力利用料に応じた月額報酬)



LTVが長く、1成約当たりの総収益が高い案件を積極的にストック型契約へ転換。



売上収益、及びEBITDA成長率への一時的な影響を伴うものの、将来の**利益成長の蓋然性が高まる**。

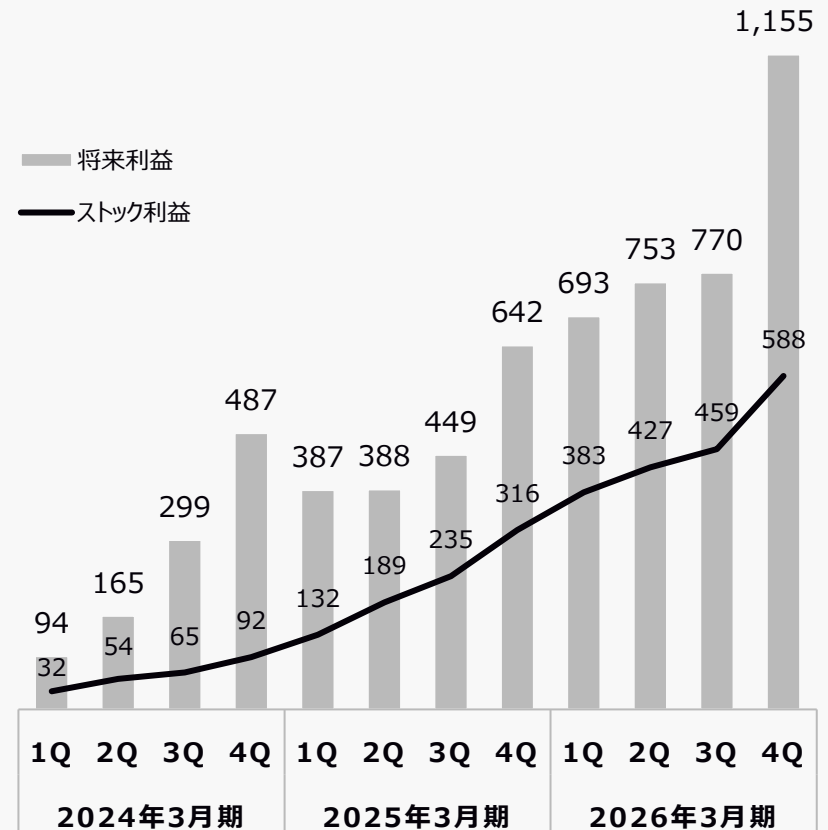


将来利益=ストック利益として将来計上される想定利益の成長をKPIとし、収益構造の転換を図る。

将来利益とストック利益

(単位：百万円)

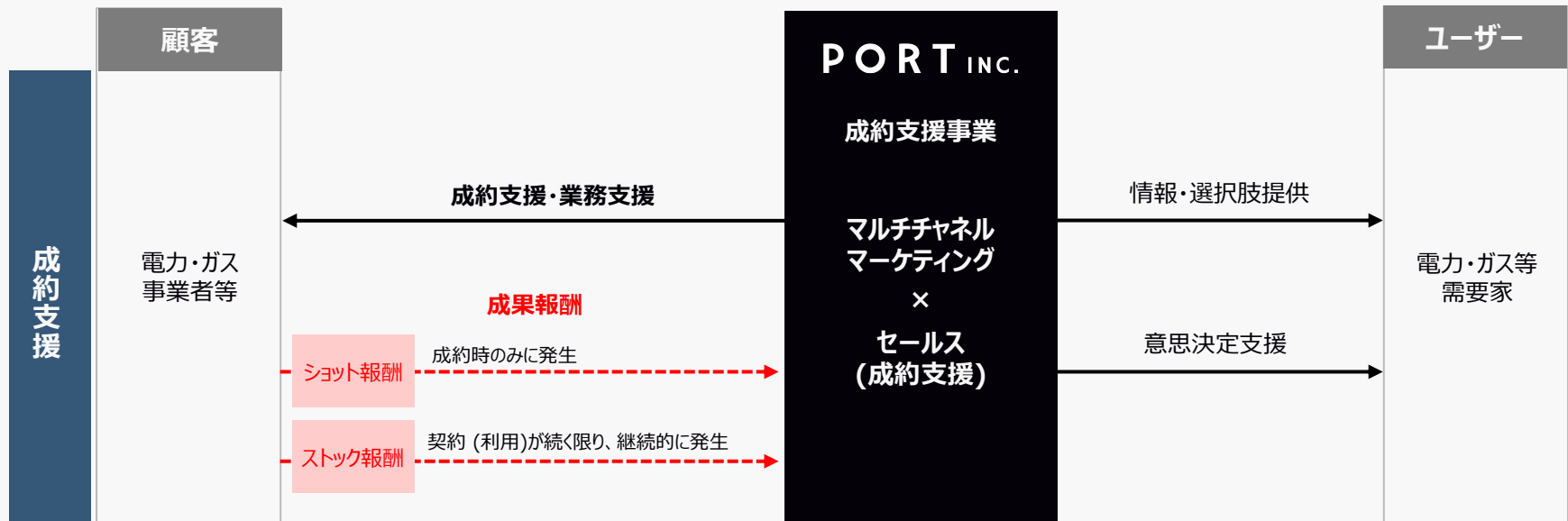
将来利益の獲得が、ストック利益の拡大に着実に寄与。



②既存事業の圧倒的地位確立：エネルギー領域のビジネスモデル

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法人向け電力・ガス等の成約支援サービスを提供。パーティカル支援構想に基づき、電力事業者の業務支援も開始。

- 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



②既存事業の圧倒的地位確立：エネルギー領域のバーティカル支援構想

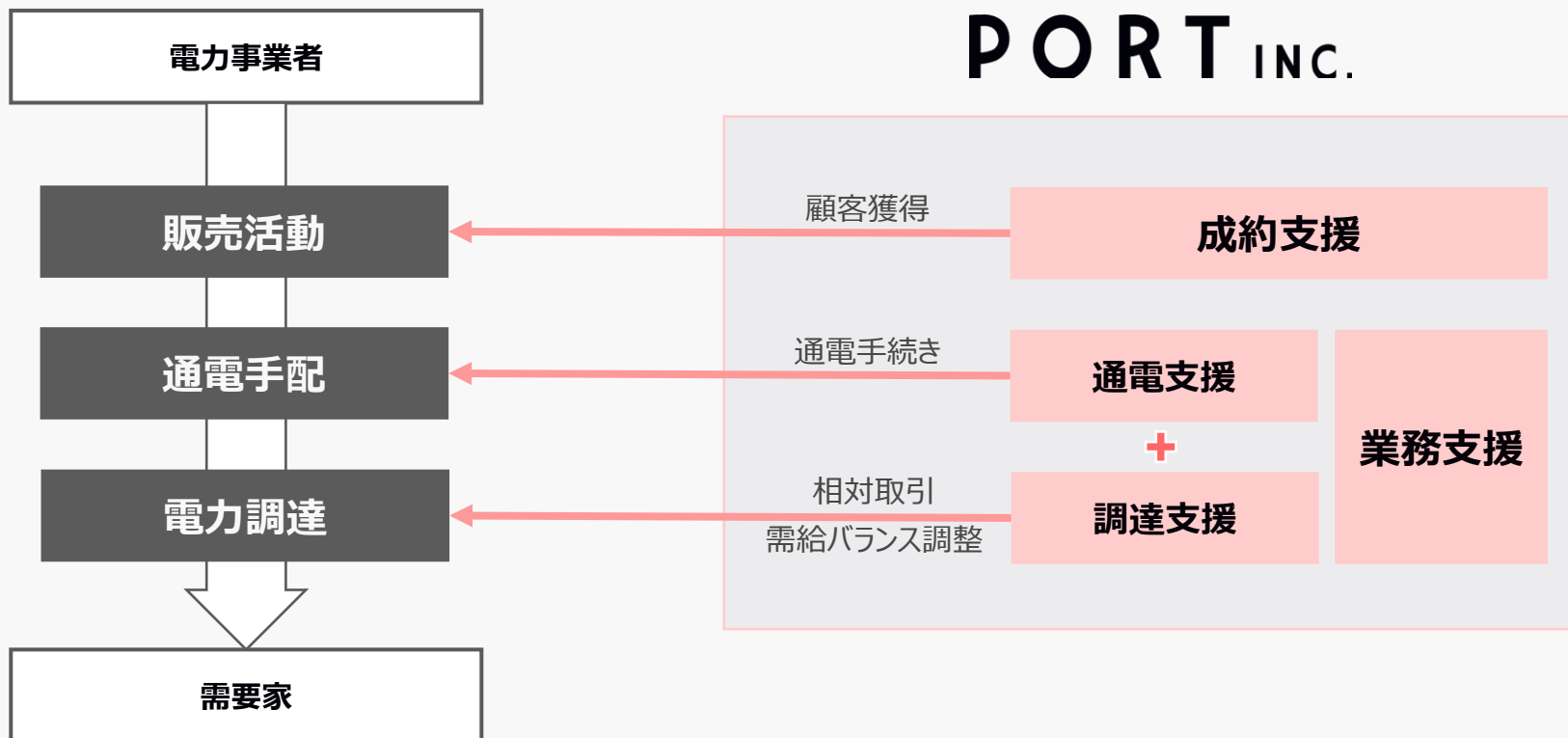
PORT INC.

販売活動に関する成約支援及び通電・調達活動に関する業務支援を一気通貫で提供。

電力事業者のバリューチェーンに深く入り込み、電力事業者にとって必要不可欠な存在となることを目指す。

電力事業者の供給までのプロセス

成約支援から業務支援への拡張



ODYSSEY800

バーティカル支援構想の元、業務支援サービスの拡大を図るとともに、将来利益及び事業利益成長率 + 30%を継続。

-
- 01 利益成長の最重要視** 「将来利益」の獲得を最重要視し、ストック利益を中心とした継続的な利益成長モデルを実現。
-
- 02 マルチチャネルのマーケティング** Web集客基盤の拡大だけでなく、不動産、引越し事業者等からのリアルチャネル戦略を強化。
-
- 03 法人領域への本格展開** 既存電力事業者との強固なパイプラインを活用し、法人向けエネルギー支援事業を垂直立ち上げ。
-
- 04 業務支援サービス開始** 系統用蓄電所事業、通電支援サービスなどを通じて、電力事業者のバリューチェーンに深く入り込む。
-

②既存事業の圧倒的地位確立：系統用蓄電所の稼働中(予定)一覧

現状3ヶ所の蓄電所が稼働しており、3ヶ所全てで卸電力市場、需給調整市場での取引を開始済。27年3月期に最大10ヶ所程度の蓄電所開発を目指し、まずは4ヶ所の開発投資を決定。

蓄電所名称	所在地	電力エリア	ステータス	開始日
群馬太田蓄電所	群馬県太田市	東京電力	稼働中	2025年6月18日
群馬伊勢崎第一蓄電所	群馬県伊勢崎市	東京電力	稼働中	2025年6月10日
群馬伊勢崎第二蓄電所	群馬県伊勢崎市	東京電力	稼働中	2025年10月16日
長野佐久第一蓄電所	長野県佐久市	中部電力	稼働予定	2026年12月頃(予定)
長崎佐世保上原蓄電所	長崎県佐世保市	九州電力	稼働予定	2027年1月頃(予定)
長崎佐世保吉井蓄電所	長崎県佐世保市	九州電力	稼働予定	2027年4月頃(予定)
長野木曽蓄電所	長野県木曽郡	中部電力	稼働予定	2027年5月頃(予定)

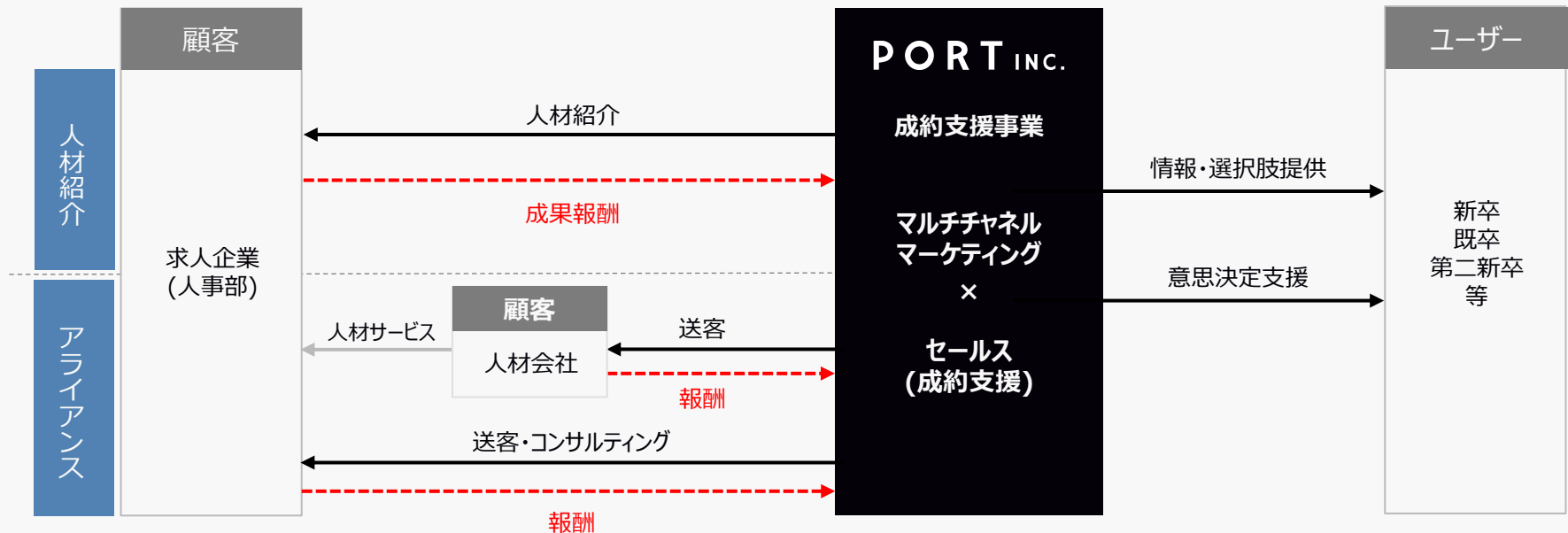
②既存事業の圧倒的地位確立：人材領域のビジネスモデル

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%以上への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



②既存事業の圧倒的地位確立：人材領域の成長戦略

ODYSSEY800

新卒採用支援市場において、成果報酬型ビジネス(人材紹介)で圧倒的No.1を確立し、売上300億円規模を実現。

-
- 01 リアルチャネル戦略** 新卒9割が利用するプロダクトの磨き込みと、「友達もまた就活生(求職者)」という市場特性を徹底活用。
-
- 02 HRteamとのシナジー最大化** ノウハウ融合(成約単価上昇、生産性向上、リアル集客基盤構築)を加速させ、シナジー最大化を追求。
-
- 03 組織力最大化と生産性向上** テクノロジー活用で、成約支援人材の一人当たり売上の上昇と、即戦力化の組織基盤を確立。
-

②既存事業の圧倒的地位確立：リアルチャネル戦略

「友達もまた就活生(求職者)」という新卒市場の特性を活かし、リアルチャネル比率を40%へ拡大。
既存の「プロダクトによる新卒9割基盤」と「リアル」の掛け合わせにより、更に強固な集客基盤を構築する。

1. 新卒市場の特異性(中途市場との決定的な差異)

- 「友達もまた就活生」で、求職活動をしている確率が極めて高い
- 学校・部活・サークルなど求職者が集まる「リアルな場」が存在

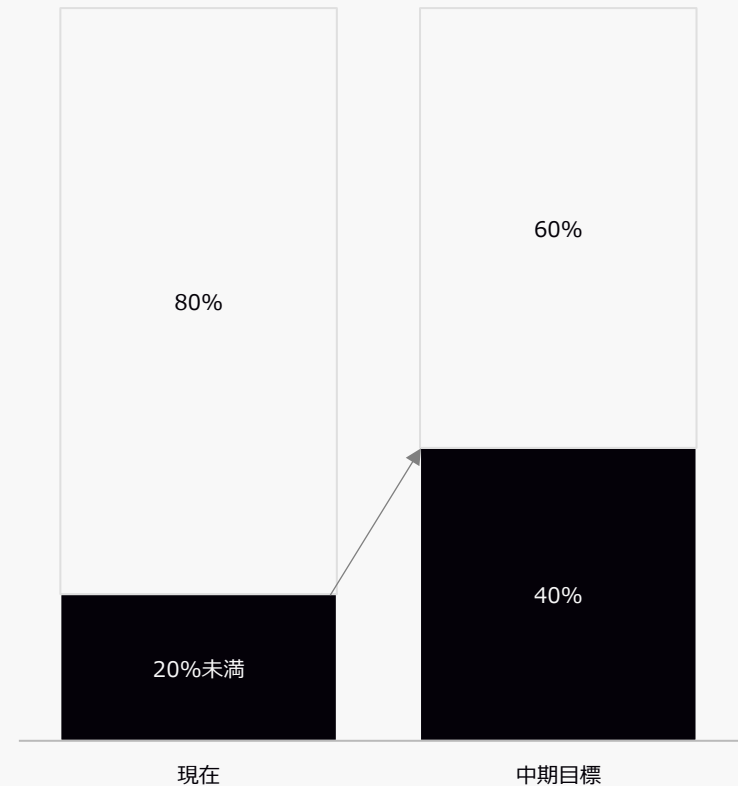
2. 戦略方針

- 友達紹介・リアル連携(リアルチャネル)の比率を戦略的に引き上げ、デジタルチャネルのみに依存しない集客独自基盤を構築する

3. 競争優位性の確立



- 「プロダクトによる新卒9割シェアの会員基盤」と「リアルチャネルでの集客基盤」で競争優位性を確立する

チャネル別の売上比率



③ M&A戦略：非連続な成長を実現する優先投資方針

既存領域の更なるシェア拡大(ロールアップ)を最優先とし、周辺の新規事業、新領域へと戦略的なM&Aを実行し、非連続な成長を実現。

	最優先領域（既存事業・周辺事業）		新領域
	エネルギー	人材※1	
優先度			
対象市場	<ul style="list-style-type: none"> 個人向け電力・ガス等の成約支援 法人向け電力・ガス等の成約支援 	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用支援 若年層の採用支援 	<ul style="list-style-type: none"> その他の成約支援及び新規事業
対象事業	<ul style="list-style-type: none"> 個人向け電気・ガス等の販売支援 法人向け電気の販売支援 付帯サービス等 業務支援等 	<ul style="list-style-type: none"> 新卒紹介 ダイレクトリクルーティング 中途人材紹介 ※主に若年層（既卒、第二新卒） 	<ul style="list-style-type: none"> 企業にとって獲得コストが高く、ユーザーの意思決定難易度が高い、非日常領域 次の事業の柱となり得るもの
期待するシナジー	<ul style="list-style-type: none"> 新たな集客チャネルの獲得(マルチチャネルマーケティングの強化) 成約件数増加による市場プレゼンスの向上と成約単価の上昇 成約力を活かした周辺事業への進出によるTAMの拡大 		<ul style="list-style-type: none"> 既存事業での成約支援のノウハウを活かした、新たな市場への参入

※ 人材派遣関連、採用管理システム関連については、既存領域のM&Aには該当せず、新規領域への参入として検討

根本的な事業需要は不変なものの、AIの不可逆的な進化に対し、成約支援におけるバリューチェーンの各プロセスに対してAI戦略をフル実装する。

需要の普遍性

技術革新に伴う電力需要拡大と、構造的な労働供給不足というマクロトレンドは不変。局所的な変化は起きるものの、電力・人材の根本的な需要は継続。

ビジネスモデルのAI実装の必要性

AI台頭による成約支援バリューチェーン(マーケティング×セールス)の変容を見据える。一切の楽観視を排し、ビジネスモデルの抜本的な改革及び実装が必要。



成約支援事業のバリューチェーン「マーケティング×セールス」の各プロセスへのAI戦略のフル実装

各バリューチェーンにおけるAIを中心に据えた最適化、AI完全駆動化、そしてAIと逆方向となるリアルチャネル強化等、あらゆるプロセスでAI戦略のフル実装を通じて、AI時代に成長を加速する企業への変容を実現する。

成約支援事業のバリューチェーンをAI戦略を前提に最適化を図ることで、圧倒的な競争優位性の確立を目指す。



「ENGINE」による業務プロセスのAI駆動化を推進。全グループ会社への展開を加速させ、事業成長をテクノロジーが牽引する体制を確立し、人的リソース追加に依存しないスケーラブルな事業構造への移行を目指す。

コーポレートAI「ENGINE」

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
- 財務数字と管理数字を紐づけ、社内及び社外向けのレポートの作成

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
- 部門内資料のインテリジェント・アーカイブ化による、自律的な情報探索環境の構築

ロードマップ



Phase 1
(完了)

コーポレート部門でのPOCと実運用
基礎モデル確立

Phase 2
(27年3月期)

各業務プロセスのAI化を加速
グループ全体に展開

Phase 3
(28年3月期～)

AI駆動型バックオフィス
完成

04

お知らせ・主な経営指標

2026年3月期通期 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	2026/5/15(金)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月期通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_BJ7IInRaSAGR7Xq00FeVbQ#/registration

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.net/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。



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	Q4
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	8,908
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	4,411
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	3,239
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	1,257
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	8,074
人件費	498	488	511	546	603	666	726	742	865	896	939	978	1,217	1,208	1,516	1,589
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	3,630
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	1,777
減価償却費	54	67	90	85	75	110	116	124	158	164	196	145	217	276	330	408
その他費用	338	75	212	397	311	364	426	435	391	508	480	524	618	323	543	667
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	1,938
エネルギー領域	248	68	130	228	207	273	326	353	290	430	548	445	495	744	733	755
人材領域	297	517	469	739	563	713	583	844	859	821	637	1,065	1,107	801	1,127	1,351
新規領域	242	193	183	224	190	173	21	68	192	183	41	54	100	166	81	-168
営業利益	349	442	332	574	461	800	340	614	945	621	590	829	816	1,039	1,355	861
EBITDA	403	510	423	672	537	916	456	739	1,104	785	787	974	1,046	1,327	1,688	1,270
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	2,426
税引前当期利益	348	429	319	561	448	783	313	601	930	609	573	818	797	1,047	1,326	831
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	554

※ 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。

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	FY2026
売上収益	4,689	6,994	11,364	15,580	21,963	29,100
エネルギー領域	-	881	3,528	6,687	10,737	13,853
人材領域	1,471	2,308	3,779	5,357	7,331	10,566
新規領域	3,233	3,803	4,056	3,535	3,895	4,680
主な費用	4,770	6,470	9,730	13,678	19,335	25,481
人件費	961	1,491	2,044	2,739	3,680	5,531
広告宣伝費	2,082	2,863	4,191	5,823	7,869	10,962
外注費	920	1,282	2,171	3,152	5,216	5,600
減価償却費	81	206	297	426	664	1,233
のれん償却費	173	-	-	-	-	-
その他費用	550	627	1,023	1,536	1,905	2,153
事業利益	1,141	1,902	3,542	4,318	5,569	7,296
エネルギー領域	-	177	675	1,160	1,714	2,728
人材領域	689	1,064	2,023	2,704	3,383	4,387
新規領域	451	660	843	453	471	180
営業利益	106	599	1,699	2,217	2,987	4,073
EBITDA	290	810	2,010	2,650	3,652	5,334
将来利益込EBITDA	-	-	2,168	3,697	5,520	8,707
税引前当期利益	159	564	1,658	2,146	2,932	4,004
親会社の所有者に帰属する当期利益	160	332	1,074	1,456	1,887	2,717

※ 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.

会計基準：IFRS (単位：百万円)	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026			
						Q1	Q2	Q3	Q4
流動資産合計	3,780	5,878	5,872	7,353	7,287	7,358	9,064	8,784	13,128
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	7,161
非流動資産合計	2,975	4,443	5,562	8,882	15,441	16,180	17,589	22,290	22,900
有形固定資産	59	63	316	955	1,278	1,945	2,134	2,142	2,391
無形資産	429	443	607	1,152	3,303	3,829	4,283	4,755	5,146
のれん	1,909	3,337	3,399	3,995	4,554	4,554	4,554	8,134	8,234
資産合計	6,755	10,322	11,435	16,235	22,729	23,539	26,653	31,075	36,029
流動負債合計	2,103	3,060	3,023	4,451	6,838	6,773	7,440	9,990	14,153
非流動負債合計	2,630	4,274	4,392	5,031	7,384	7,820	9,765	10,682	11,046
負債合計	4,733	7,335	7,415	9,482	14,222	14,594	17,206	20,672	25,199
資本合計	2,022	2,986	4,019	6,752	8,506	8,945	9,447	10,403	10,829
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	10,549
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%	29.3%
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	36,029

05 APPENDIX

会社概要

市場環境

競争優位性

ガバナンス・リスク情報

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	38百万円(2026年3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	1,032名(2026年3月末：連結)
平均年齢	約28歳(2026年3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

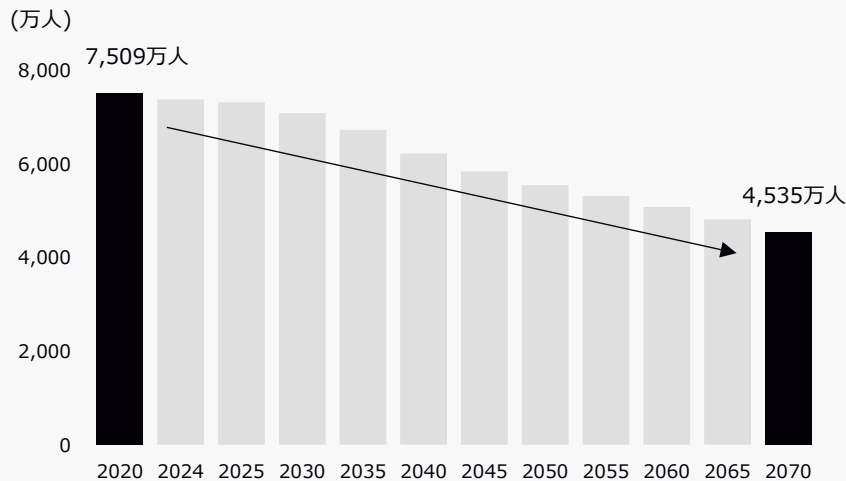
当社が認識する社会的負債

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

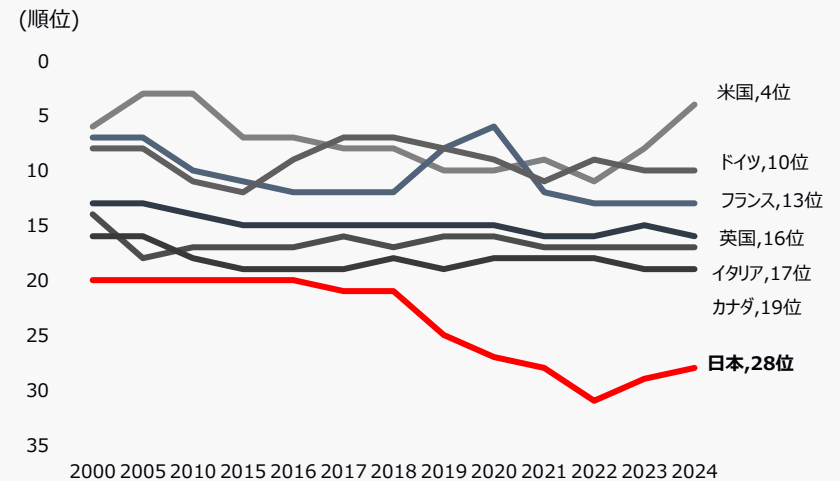
生産年齢人口(15~64)の推移予測



労働生産性の低迷

日本の労働生産性は、
 OECD38か国中28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7年度高齢社会白書」

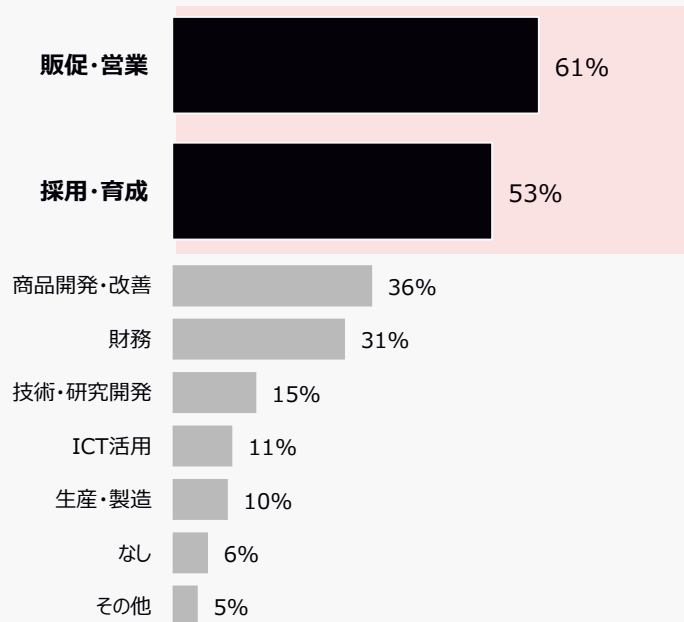
※2 公益財団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2025」2025年12月22日

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。

成約支援事業のビジネスモデル

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。



05 APPENDIX

会社概要

市場環境

競争優位性

ガバナンス・リスク情報

エネルギー領域 市場特性

2016年以降の小売電力の全面自由化により電力事業者のユーザー獲得競争は激化。また、電気料金メニューやサービスが多様化したことで、電力事業者への成約支援を行う当社の介在価値が増加。

電力自由化によって生まれた成約支援市場

市場の見通し 2016年4月の小売電力全面自由化以降、新規参入の事業者が増加。競争環境が生まれるとともに、ユーザーの意思決定難易度は上昇。

電力事業者数の増加

- 自由化前：10社
- 2025年時点：約1,000社

料金メニューやサービスが多様化

- ガス、携帯電話、付帯サービス等とのセットプランや脱炭素型、市場連動型プラン等、ユーザーの選択の幅が拡大

提携先企業例

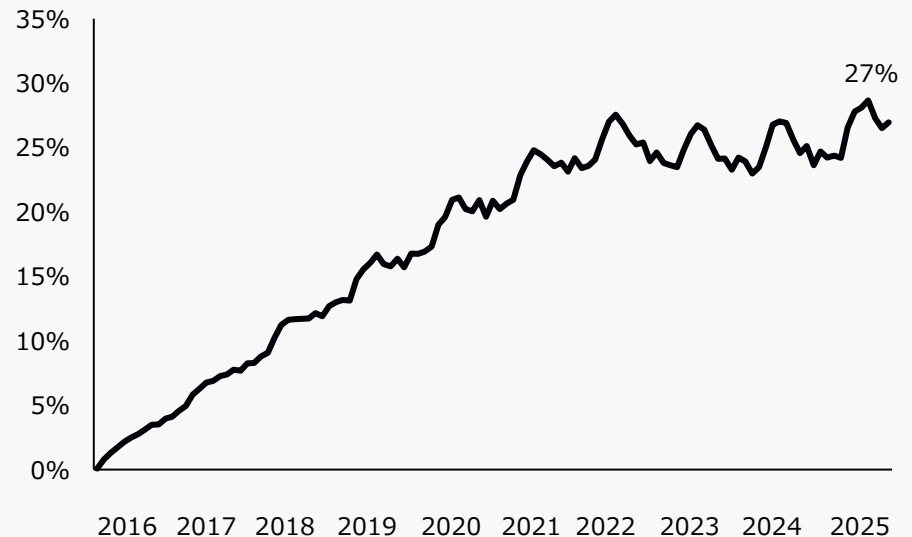
アースインフィニティ、大阪ガス、関西電力、
CDエナジーダイレクト、しろうま電力、Japan電力、
東京ガス、東邦ガス、日本瓦斯、HTBIナジー、他

※50音順

新電力シェアは緩やかに上昇傾向

市場の見通し 2025年12月時点で家庭電力の低圧における新電力シェアは約27%。今後もユーザーの獲得競争は加速する見込み。

低圧における新電力シェア※



エネルギー領域 市場規模

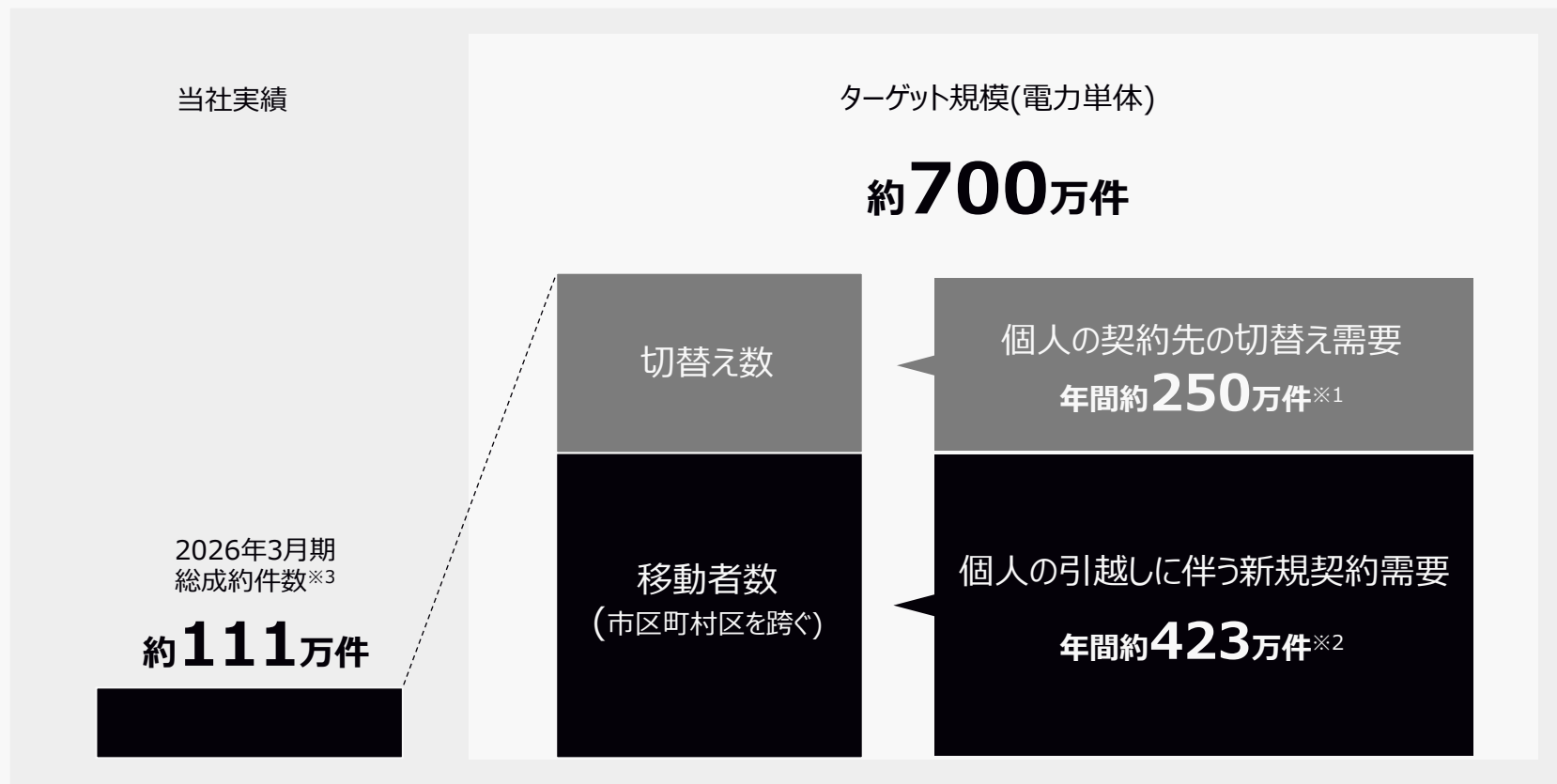
当社のメインターゲットは主に個人の電力・ガス等の新規契約または切替えの成約支援サービス市場。法人向けの成約支援にも進出することで、対象市場は拡大。



※1 2025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

※2 2025年電力総販売額18兆円のうち低圧電力合計8兆円（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

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」2025年6月12日を参考に当社にて算出。

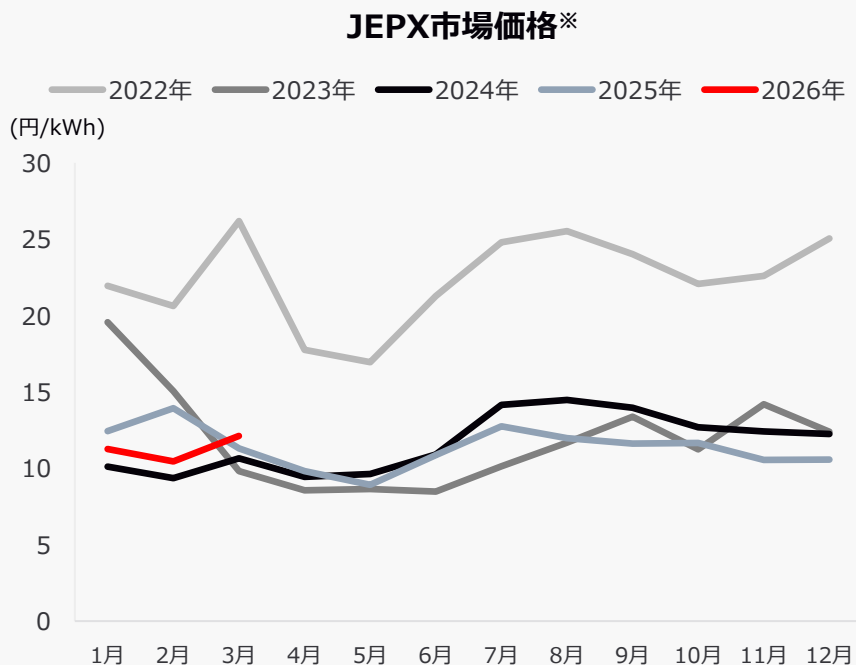
※3 総成約件数には電力以外のガス等付帯サービスの件数を含む。

エネルギー領域 市場環境

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。



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

2024年3月期

地域電力事業者による規制料金の値上げ

各電力事業者の値上げ

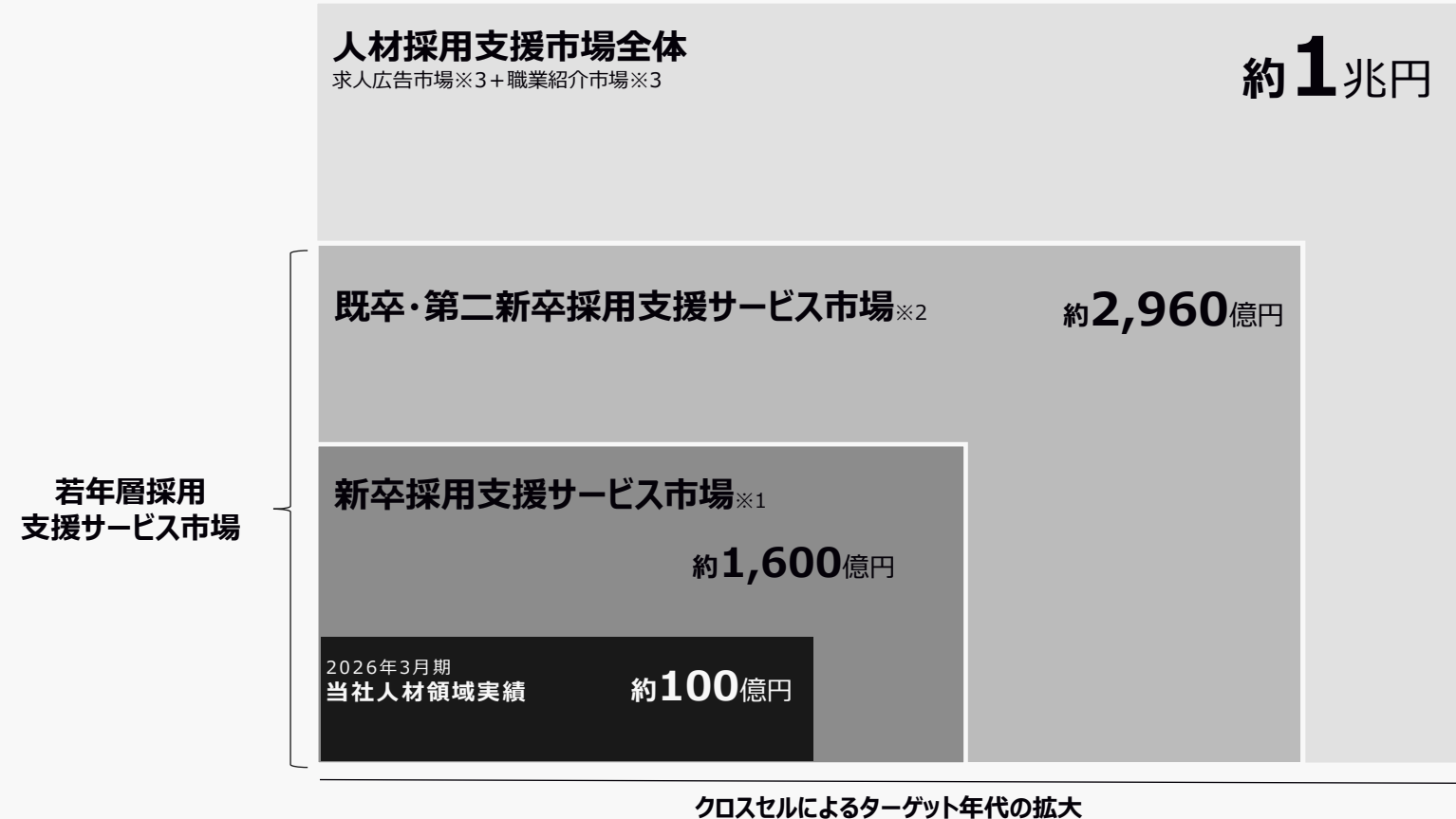
ユーザー獲得活動の再開

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

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（2026年）」（2026年4月30日発表）、2026年度予測値 サービス提供事業者売上高ベース

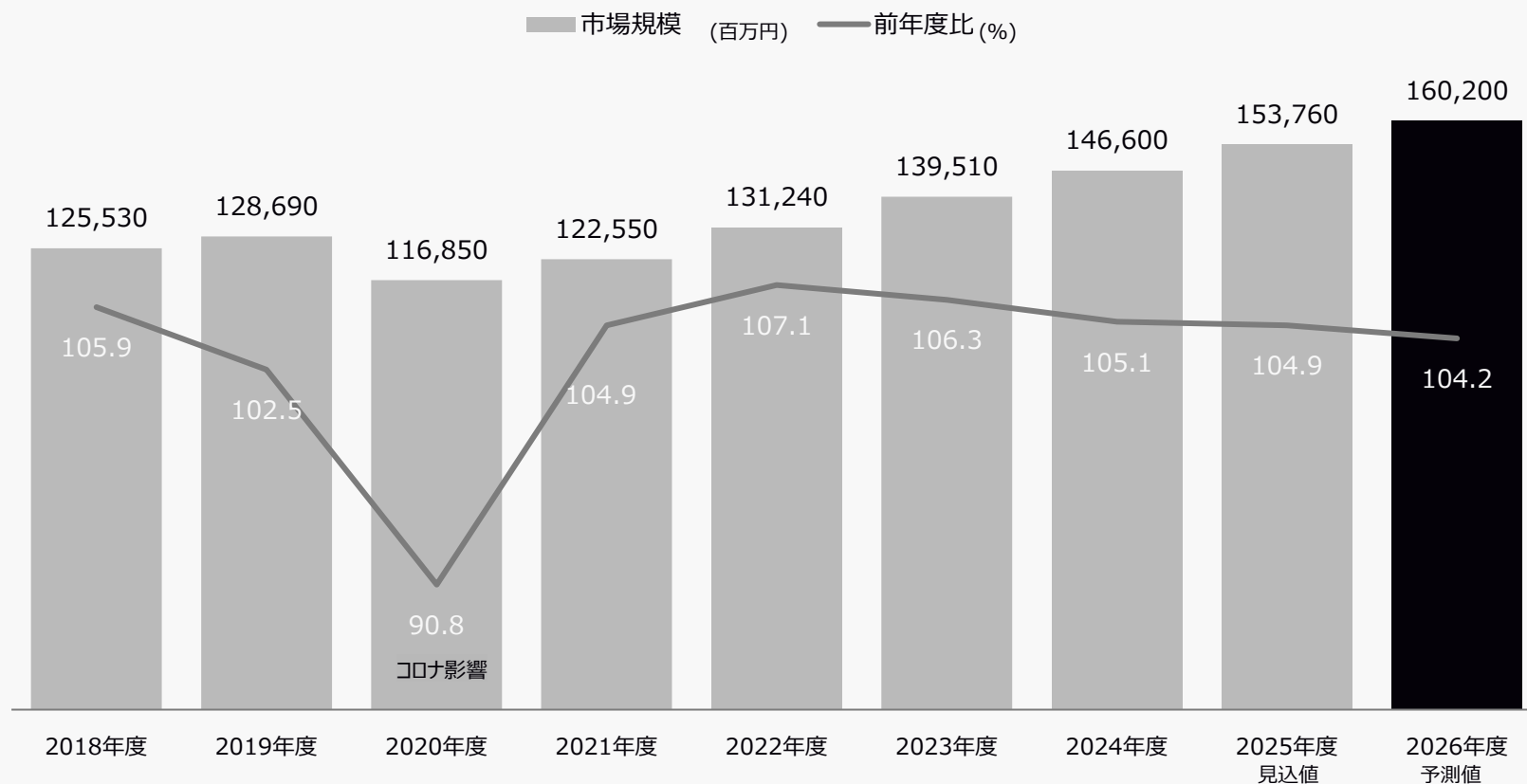
※2 求人広告市場 + 職業紹介市場の規模1兆円に厚生労働省労働力調査より15歳～34歳の転職者比率を乗じ、
https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/2021/0805_9201.html より未経験比率を35%と仮定して当社にて算出。

※3 https://j-hr.or.jp/wp/wp-content/uploads/JHR_JHR_2030_report_20210125.pdf

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市場の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※



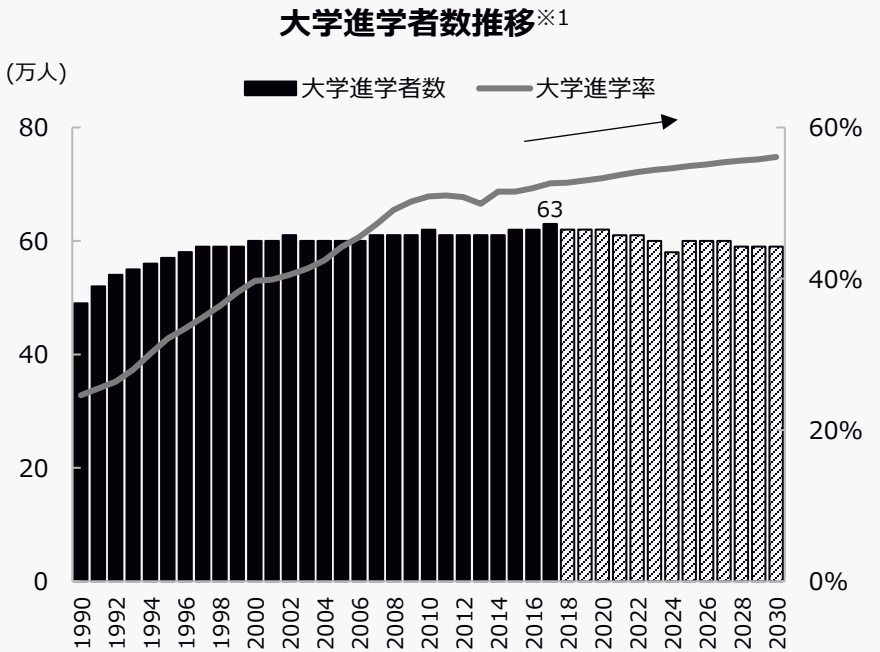
※ 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査(2023年、2024年、2025年、2026年)」(2026年4月30日発表)
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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。

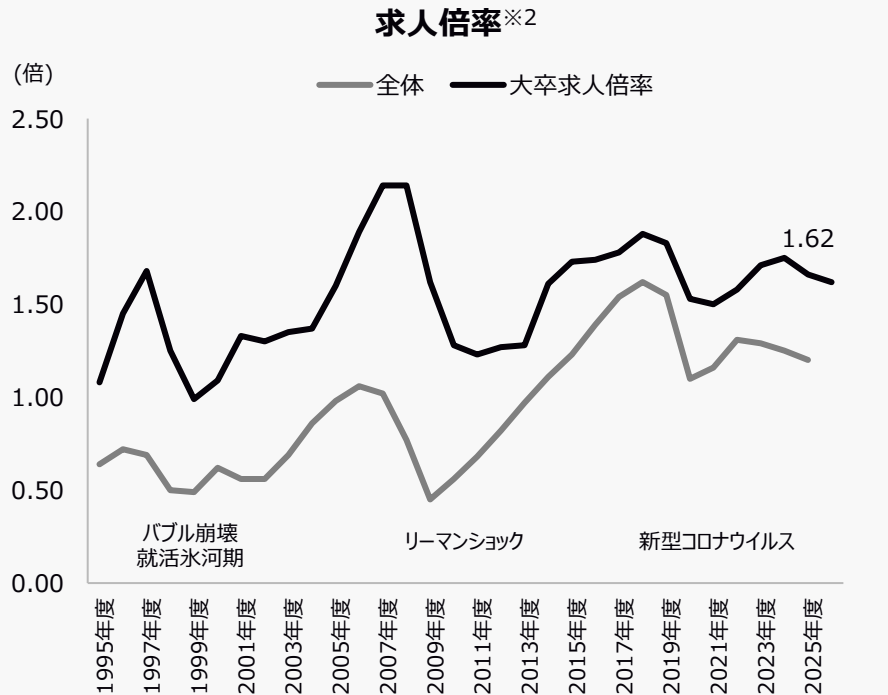
新卒人口は当面横ばいでの推移の見通し

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。



※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(2027年卒)」2026年4月23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



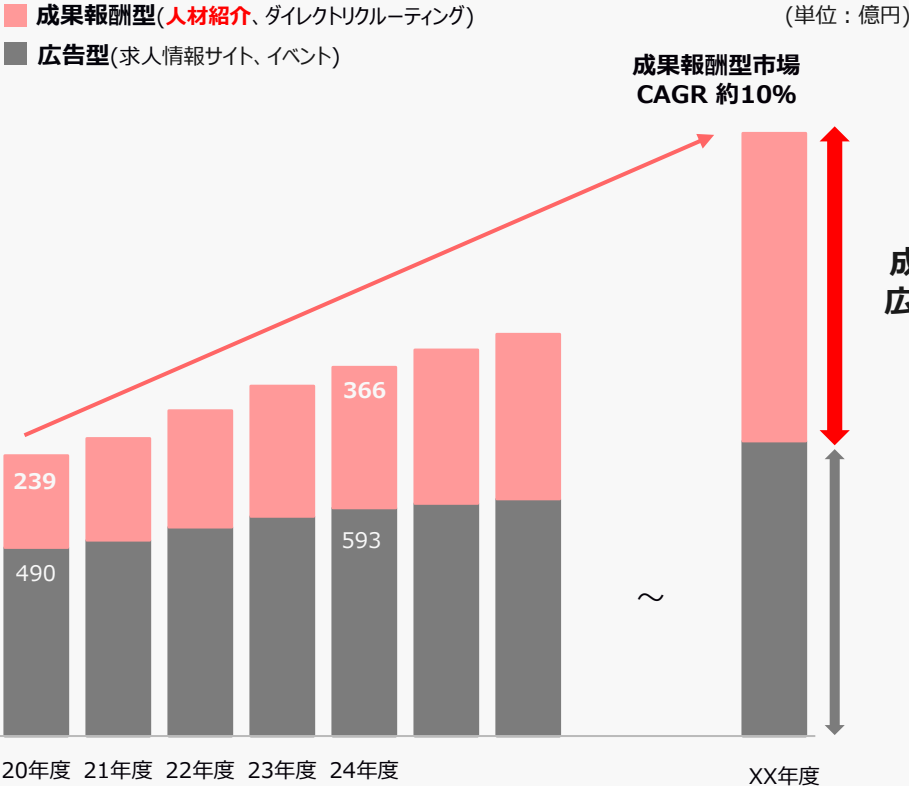
1人当たりの採用単価は今後も必然的に上昇する見込み

※ 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：2027年卒)」2025年12月23日公表。2025年10月1日時点の内定数÷2025年4月時点の採用予定数
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

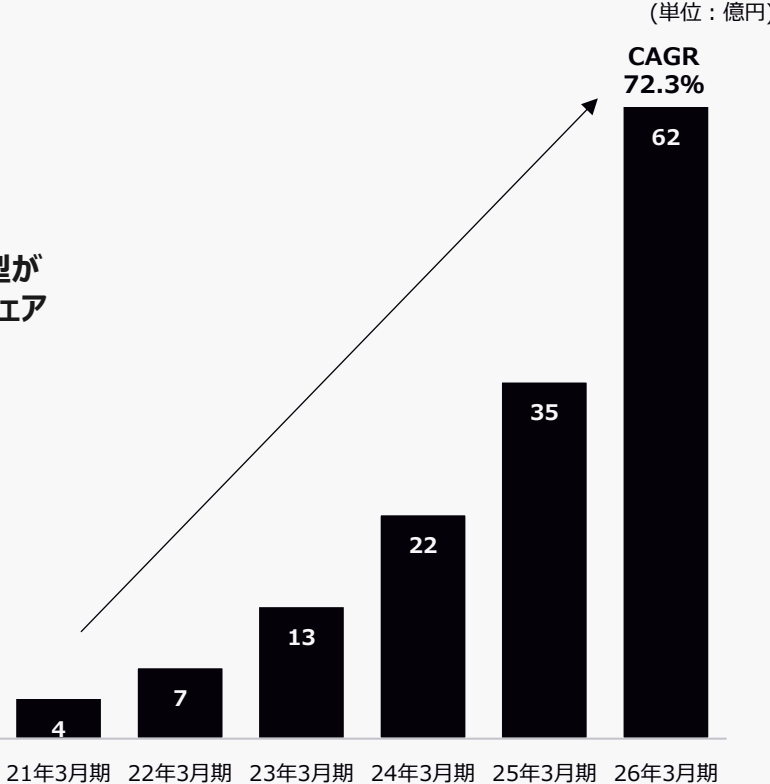
人材領域 市場環境(新卒採用支援市場)

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～



人材紹介サービス グループ売上収益推移



※ 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(2026年)」(2026年4月30日発表)を元に、当社独自で算出。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

人材領域 市場環境(若年層採用支援市場)

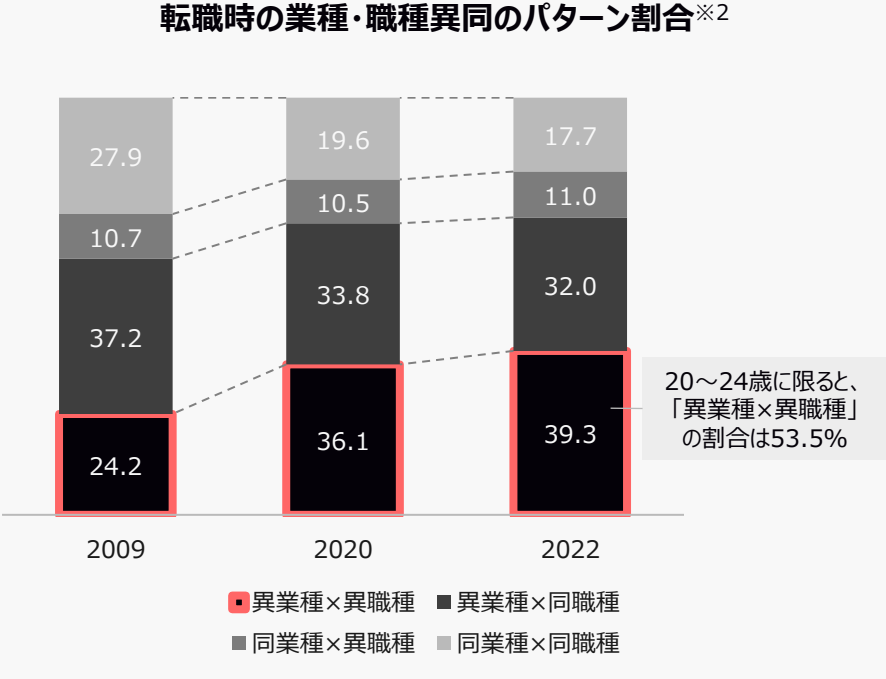
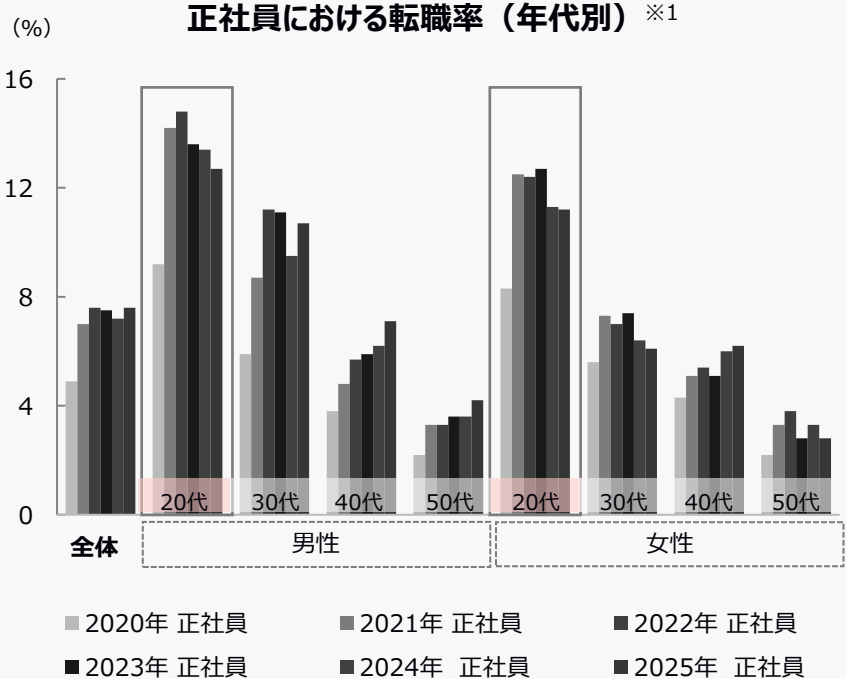
依然として若年層の転職率は高水準が続く※1、企業の人手不足に伴い未経験の若年層人材の採用ニーズが更に高まる見込み。

転職率は若年層において最も活発

市場の見通し 2025年の全体の転職率は7.6%でコロナ前を上回る高水準が続く、特に20代正社員の転職率は11%を超える。

若年層を中心に未経験人材の採用需要が拡大

市場の見通し 政府主導の人材移動促進の取り組みや企業におけるDX人材のニーズの高まりもあり、20代を中心に未経験人材の流動化が加速。



※1 株式会社マイナビ「転職動向調査2026年版（2025年実績）」2026年3月23日公表
 ※2 株式会社リクルート「「異業種×異職種」転職が全体のおよそ4割、過去最多に業種や職種を超えた「越境転職」が加速」2023年11月29日公表
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

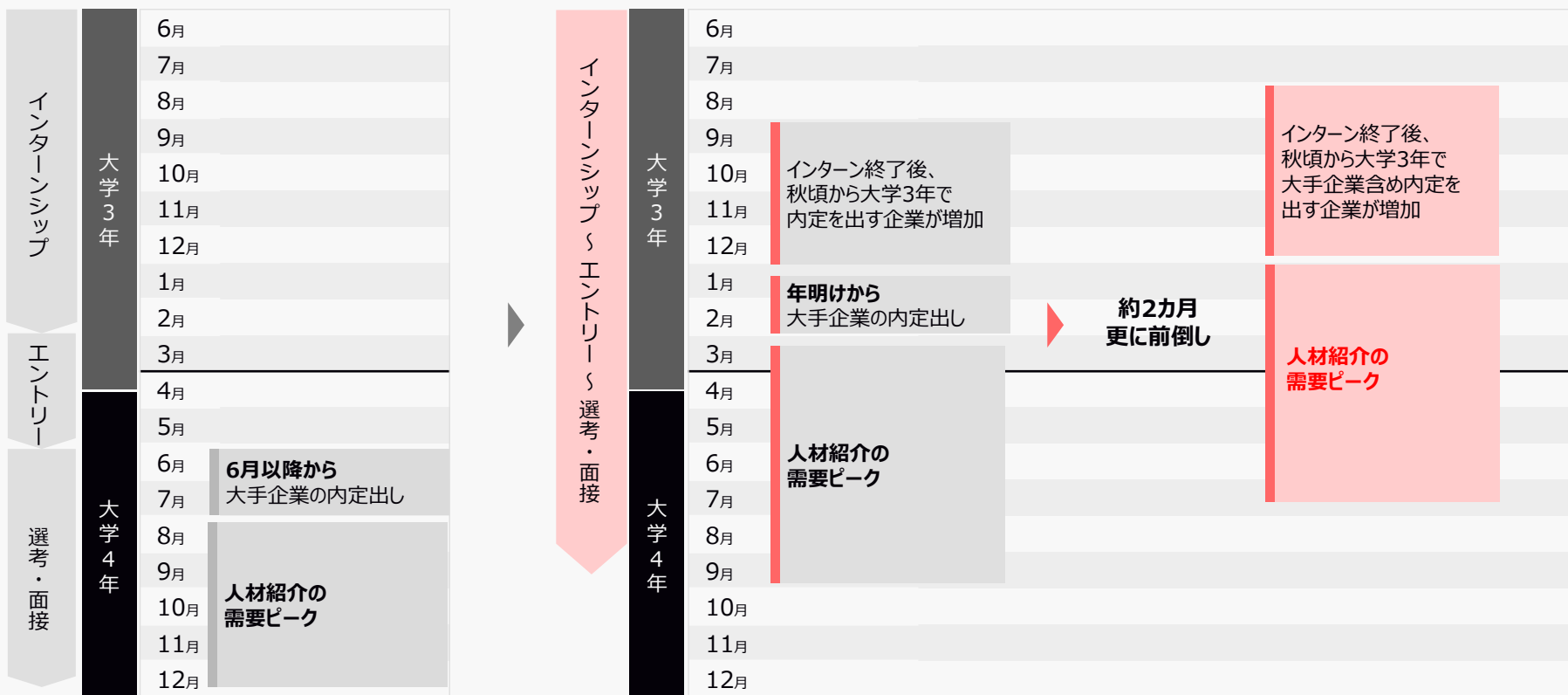
就職活動の早期化の変遷

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。今後も早期化、通年化はより加速する見通し。

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
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

26年3月卒生～
就職活動の早期化が加速
 採用直結型インターンシップの定着、企業における早期での人材確保が加速



05 APPENDIX

会社概要

市場環境

競争優位性

ガバナンス・リスク情報

1

横展開の拡張性を持つ **広大な市場規模**

2

掛け捨てリスクゼロの **成果報酬型の料金体系**

3

高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた **成約力**

4

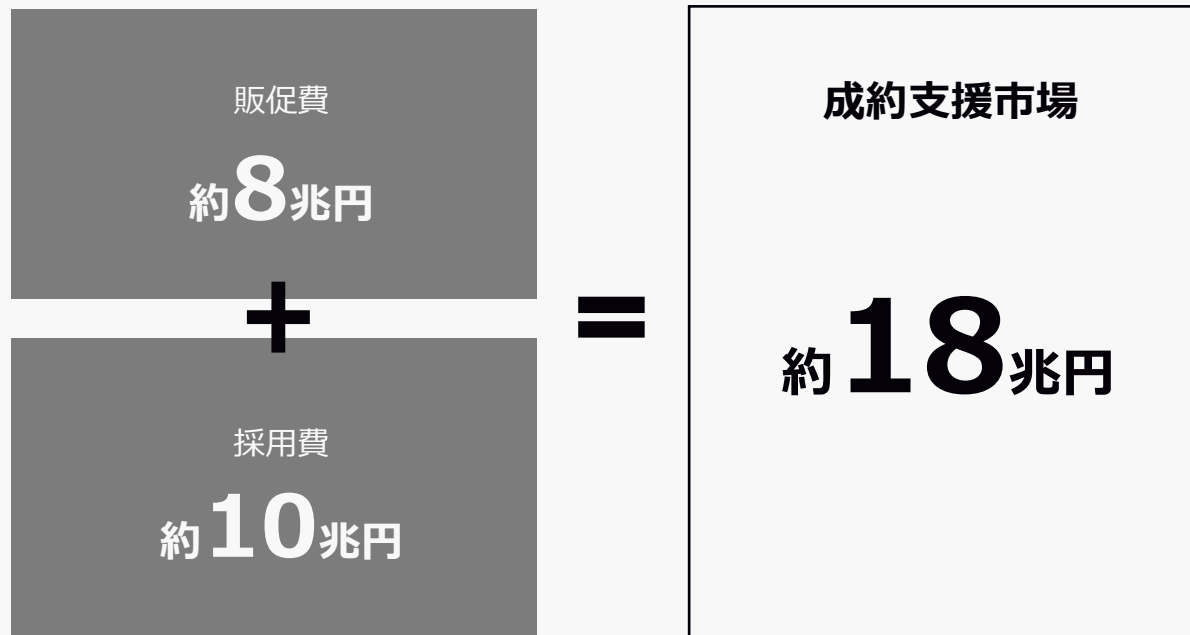
マルチチャネルマーケティングによる **集客力**

5

成約件数の最大化が競争優位性につながる **ボリュームインセンティブ型の市場構造**

1. 横展開の拡張性を持つ広大な市場規模

企業の経営課題である「販促」、「採用」には巨大な市場ポテンシャルが存在。
故に、当社の成約支援事業のシェア拡大による成長余地は非常に大きい。



販促費 = 広告宣伝費市場※1

採用費 = 求人広告市場※2 + 職業紹介市場※2 + 派遣市場※2 + 請負市場※2

※1 株式会社電通「2025年 日本の広告費」2026年3月5日

※2 一般社団法人人材サービス産業協議会「2030年の労働市場と人材サービス産業の役割」2019年11月7日

1. 横展開の拡張性を持つ広大な市場規模

企業にとっての成約コストが高く、ユーザーにとって意思決定の難易度が高いマーケットを「非日常領域」と捉え、これら領域の市場において成約支援事業を優先的に展開。



1. 横展開の拡張性を持つ広大な市場規模

企業の経営課題である販促、人材採用の解決に対する当社のアプローチが「成約支援」
「成約支援」には巨大な市場ポテンシャルが存在。

成約支援の市場規模

約 **18** 兆円

エネルギー及び人材領域の全体の市場規模※2

約 **1.5** 兆円

当社の既存事業の市場規模※1

人材領域 = 新卒採用支援市場
エネルギー領域 = 個人向け電力成約支援市場

約 **4,100** 億円

※1 個人向け電力市場及び新卒採用支援サービス市場の合算
※2 個人・法人向け電力市場全体及び人材採用支援市場全体の合算
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

当社の競争優位性

1

横展開の拡張性を持つ **広大な市場規模**

2

掛け捨てリスクゼロの **成果報酬型の料金体系**

3

高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた **成約力**

4

マルチチャネルマーケティングによる **集客力**

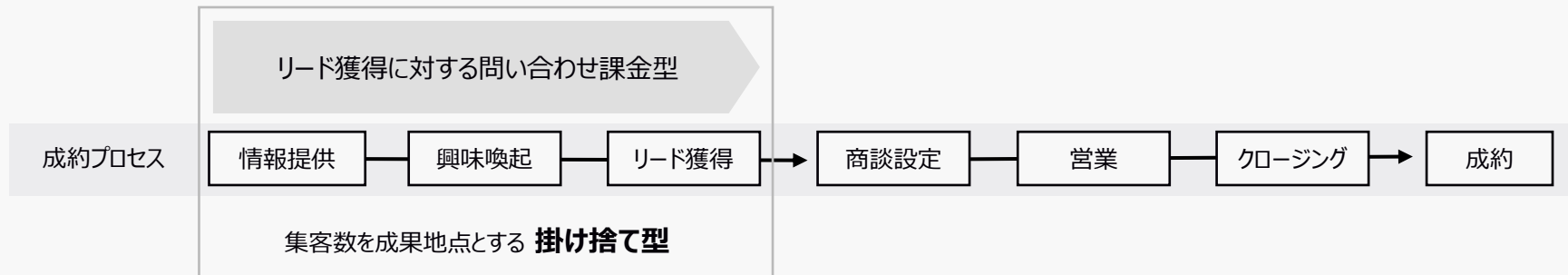
5

成約件数の最大化が競争優位性につながる **ボリュームインセンティブ型の市場構造**

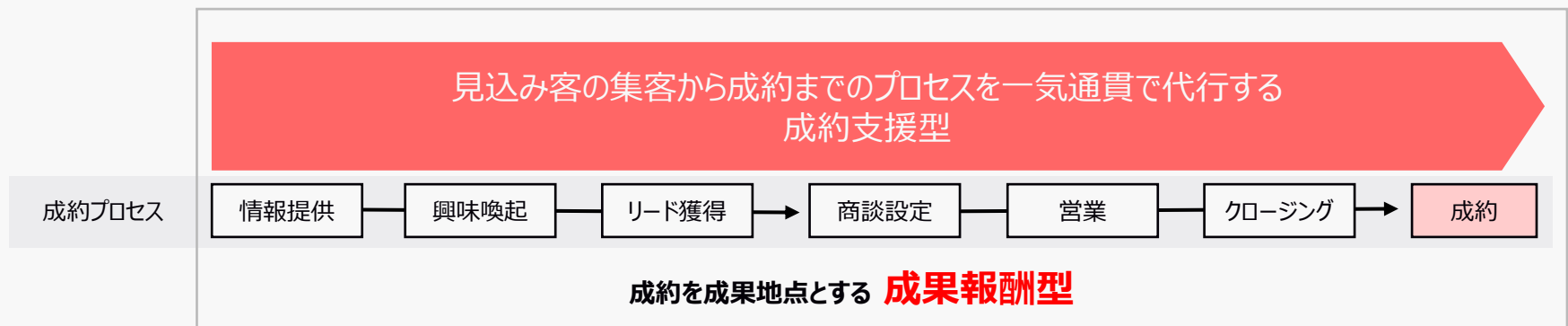
2. 掛け捨てリスクゼロの成果報酬型の料金体系

従来の事業は、企業の集客支援にとどまり、最終的な成果地点まで支援していないケースが多い。一方で当社は、成約タイミングで成果報酬が発生する、企業の掛け捨てリスクがない明確な料金体系を採用。

従来のインターネットメディア事業



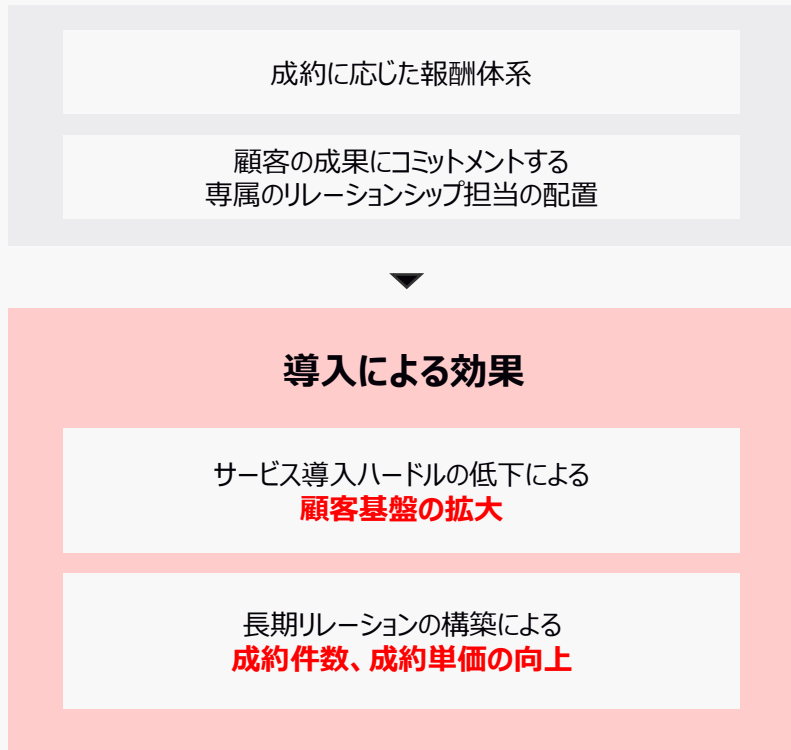
成約支援事業



2. 掛け捨てリスクゼロの成果報酬型の料金体系

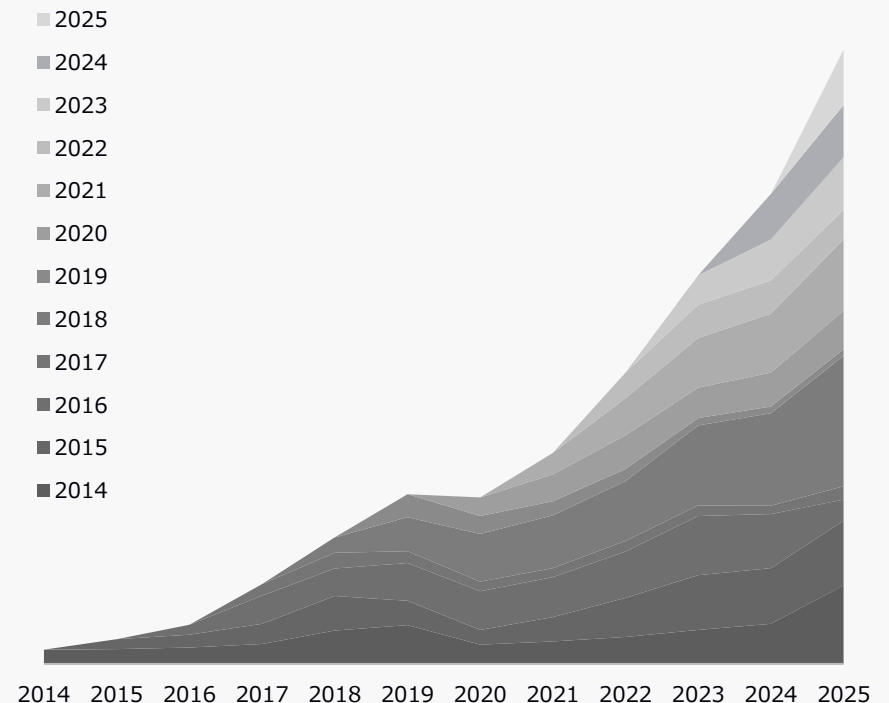
成約に応じた報酬体系と成果にコミットするリレーションシップ担当を専属で配置。
顧客のサービス導入ハードルを下げながら、長期リレーションを築き、1社当たり売上が上昇していくモデル。

成果報酬型モデル



取引開始年度別売上※

成果報酬型の料金システムにより、顧客リレーションが長期で継続しやすいことで、成約件数、成約単価の向上し、LTVが上昇している状況。



当社の競争優位性

1

横展開の拡張性を持つ **広大な市場規模**

2

掛け捨てリスクゼロの **成果報酬型の料金体系**

3

高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた **成約力**

4

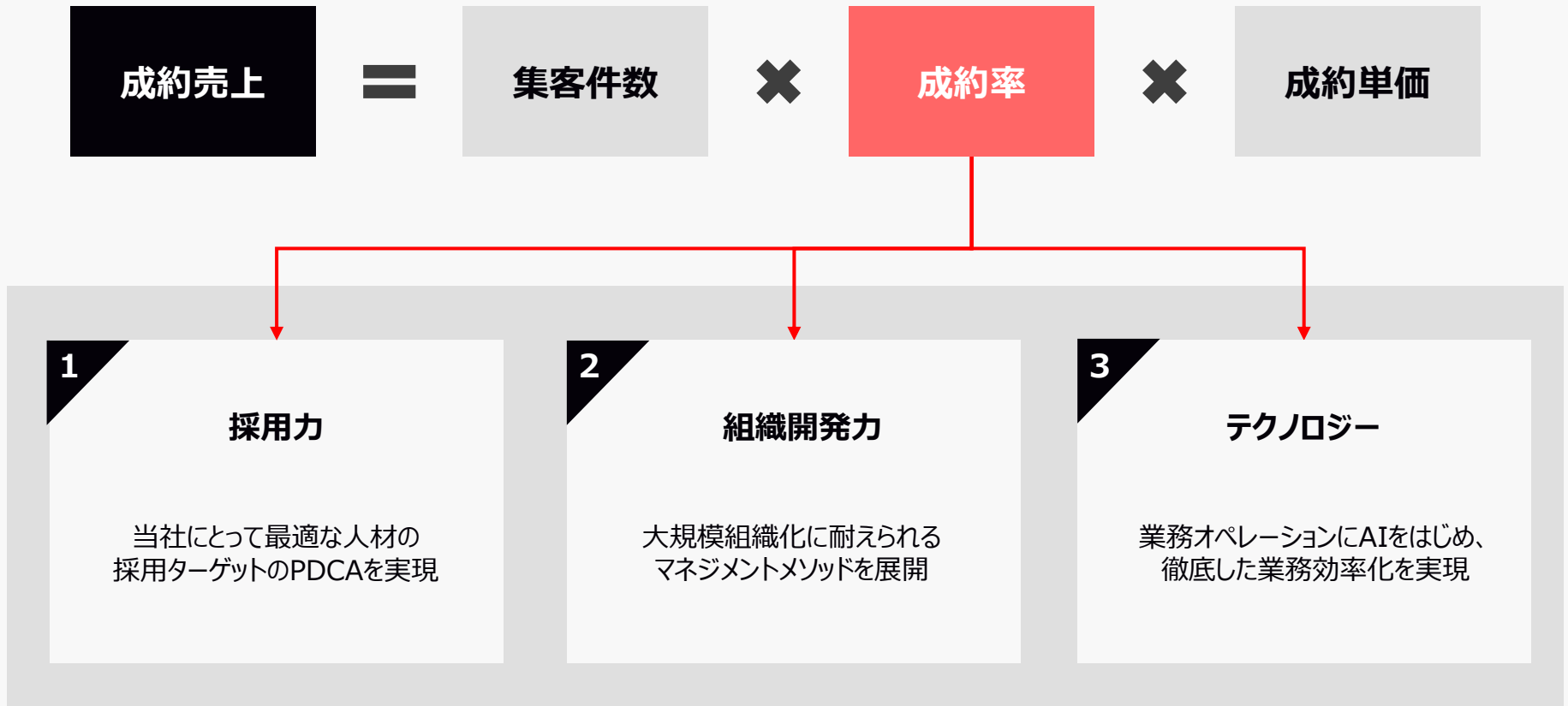
マルチチャネルマーケティングによる **集客力**

5

成約件数の最大化が競争優位性につながる **ボリュームインセンティブ型の市場構造**

3.高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた成約力

成約支援組織を内製化し、徹底した改善を継続することで、
集客ユーザーを高い成約率で結びつける体制を構築。

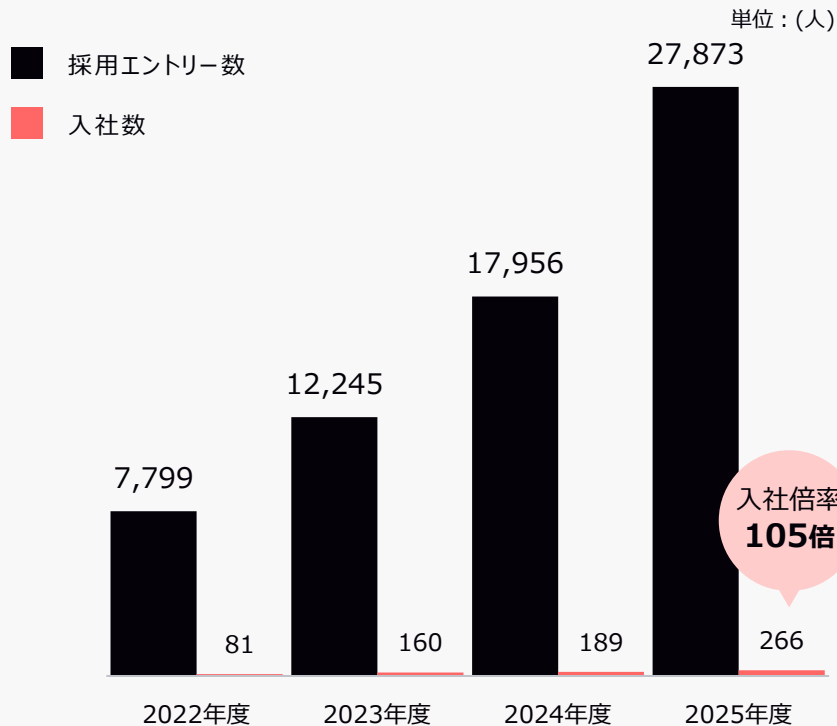


3.高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた成約力

新卒・中途ともにエントリー数は年々増加しており、高い人材採用力が競争優位性となっている。
入社後の成果状況を鑑みた採用活動の高速PDCAが成約力の向上に寄与。

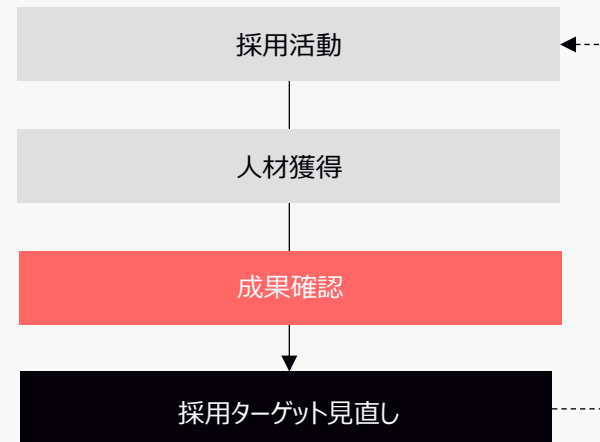
母集団形成力

自社へのエントリー数を高め、優秀な人材を獲得



採用活動における高速PDCA

事業責任者が、採用責任者を兼務する採用体制



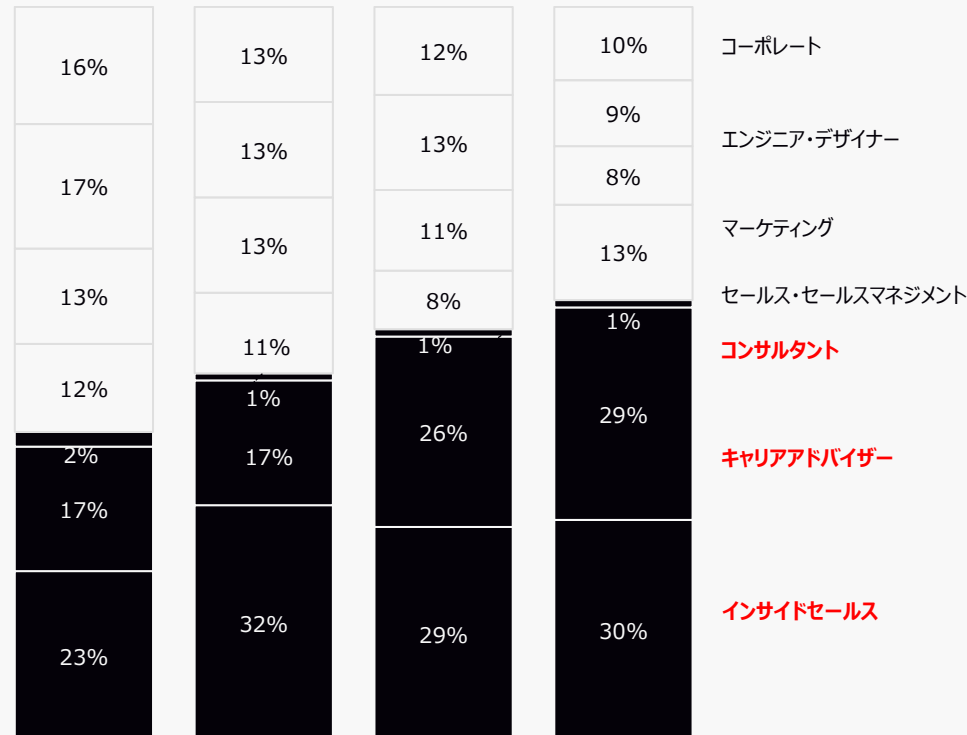
事業責任者が自社の採用に携わることで
成果確認の質・スピード向上、
最適な採用ターゲットの見直しを行うことが可能

※ 新卒・中途採用におけるエントリー数・入社数を合算して算出。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

3.高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた成約力

業績成長実現のため、積極的な人員拡大を実施。
なかでも成約支援組織の強化は重要なポイントで、現在は半数以上を占める。

グループ全体職種別割合



成約支援組織比率

(2026年3月末時点)

約60%

2023年3月末時点 2024年3月末時点 2025年3月末時点 2026年3月末時点

3.高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた成約力

組織拡大とともに組織開発へも注力し、成果を出す組織、継続する組織づくりを実現。
強固な組織体制が高い成約率を可能にする。

組織開発メソッド

成果を出すことができ、継続率の高い組織開発に注力

① 少数チームによるマネジメント体制

きめ細やかな成果管理、フォロー体制、チーム同士の競争環境の醸成

② 徹底したマニュアル管理

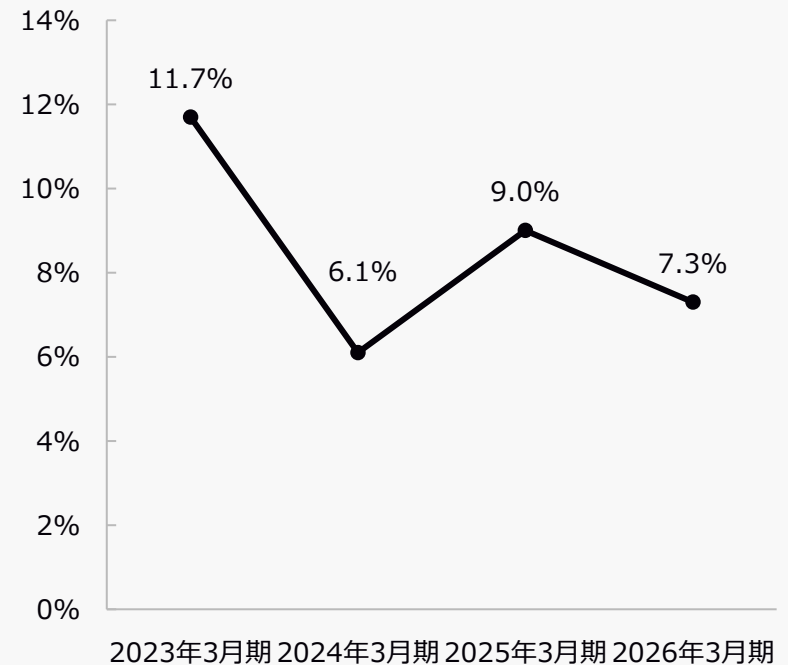
成功事例やナレッジを共有する定例会を開催、動画コンテンツ等を使用しノウハウ取得しやすい仕組みづくり

③ 従業員エンゲージメントを重要指標に設定

定期的なエンゲージメントサーベイ、上司部下の1on1、部署を超えたナナメ面談、四半期ごとの社員表彰制度等を実施

高い定着率

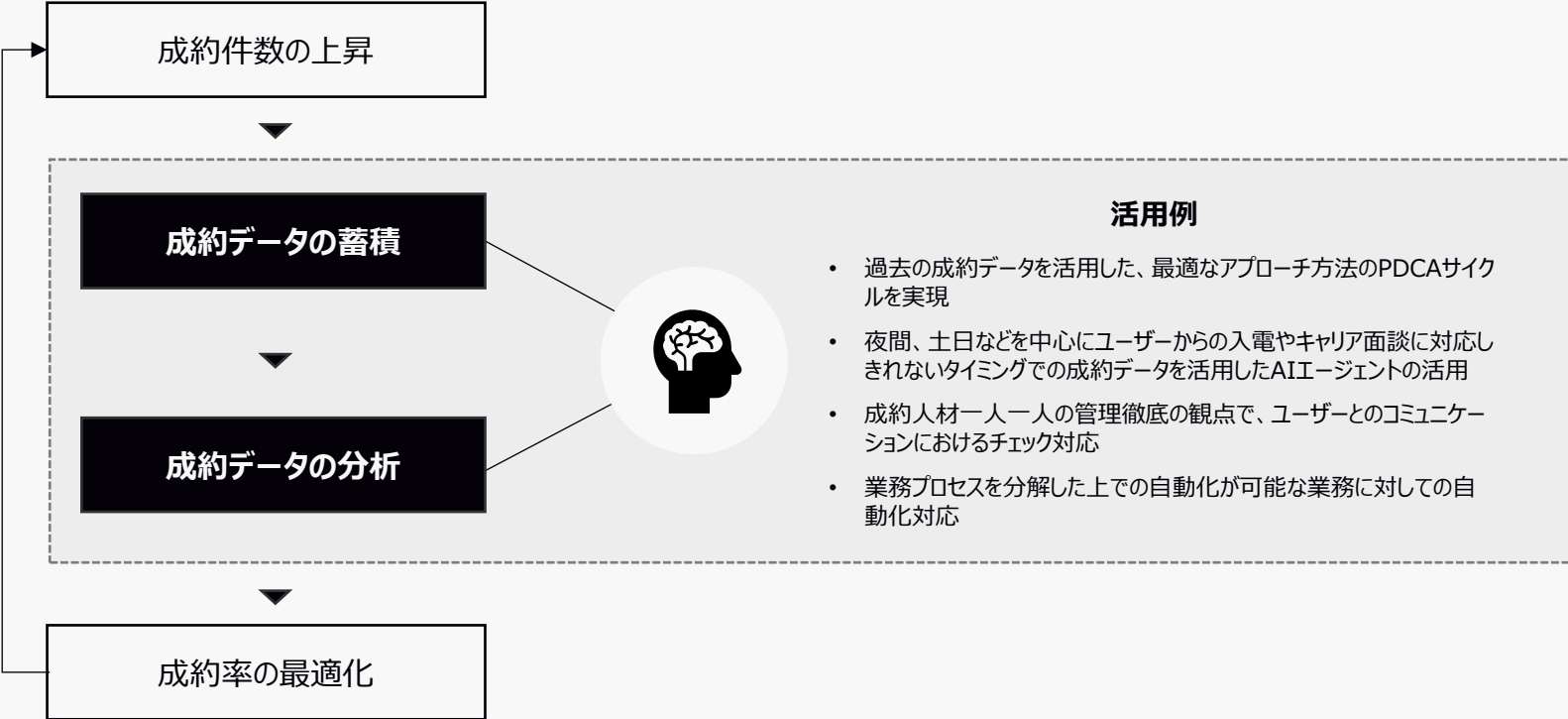
従業員数は拡大しながらも、離職率は10%未満程度を継続



3.高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた成約力

当社は成約件数ボリュームが多いため、AI活用における分析・効果検証の精度が高まり、成約件数の最大化×テクノロジーで参入障壁の構築が可能。

テクノロジーによる成約率向上サイクル



当社の競争優位性

1

横展開の拡張性を持つ **広大な市場規模**

2

掛け捨てリスクゼロの **成果報酬型の料金体系**

3

高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた **成約力**

4

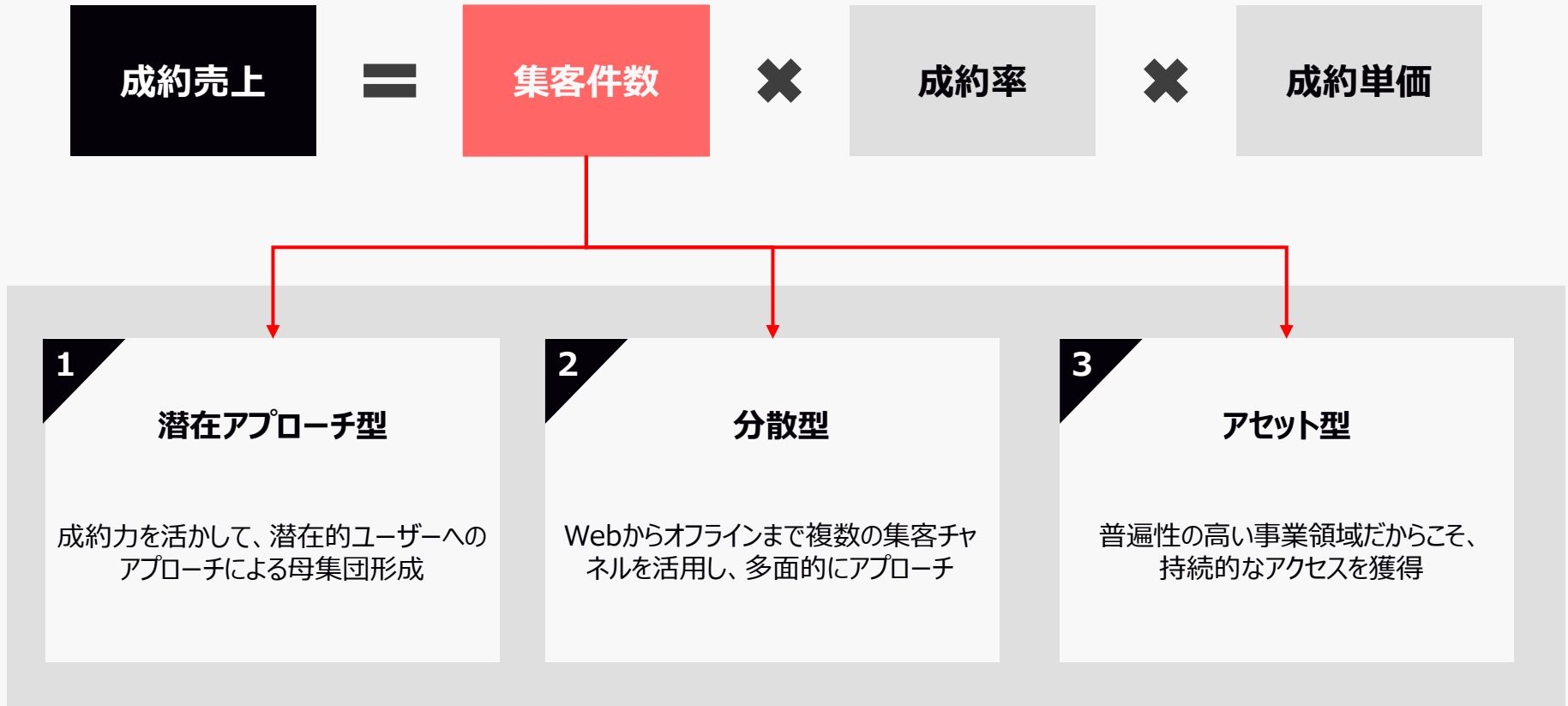
マルチチャネルマーケティングによる **集客力**

5

成約件数の最大化が競争優位性につながる **ボリュームインセンティブ型の市場構造**

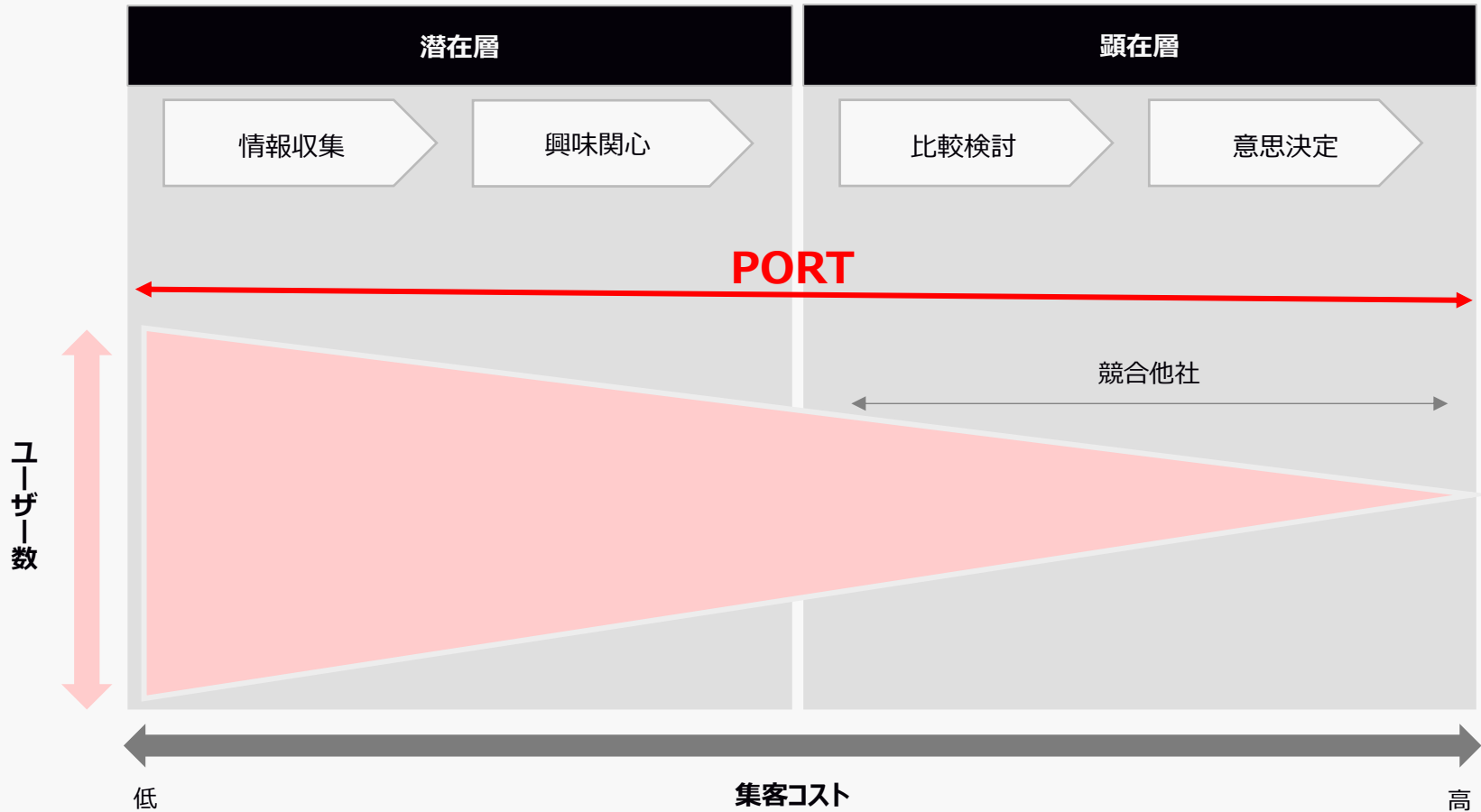
4. マルチチャネルマーケティングによる集客力

集客に特化した自社プロダクト群による広範なユーザーとのタッチポイントの創出とWEBマーケティングのノウハウにより大量の見込み客獲得が可能。



4. マルチチャネルマーケティングによる集客力

高い成約力によって成約を実現することができるため、
ユーザー数が多く、集客コストが低い潜在層からでも、集客が可能



4. マルチチャネルマーケティングによる集客力

広範な集客チャネルの展開により、集客件数を最大限に拡大。
 単一チャネルへの依存度を低下させ、事業リスクを軽減。

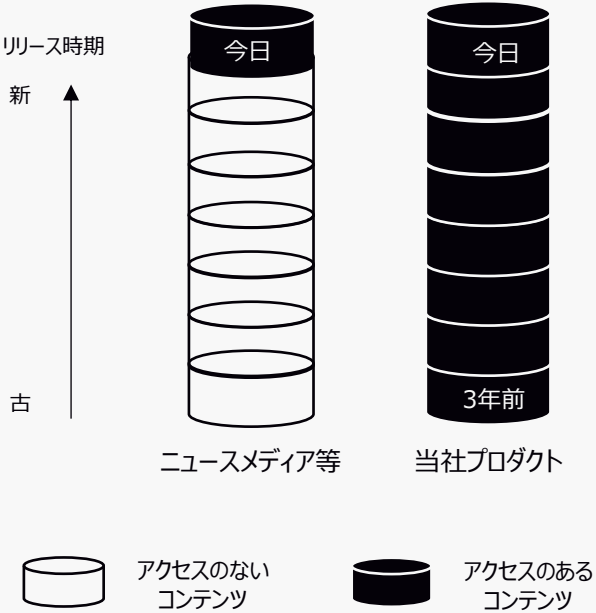
		人材領域				エネルギー領域	
		WEB	アプリ	SNS	広告	WEB	
集客チャネル	オンライン	就職会議 みんな就 キャリアパーク! 就活の未来 イベカツ	Matcher yuth	Diary	リスティング広告 ディスプレイ広告 アフィリエイト広告	エネチョイス <small>インターネット引越手続き専門サイト</small> 引越手続き.com	
	オフライン	大学・イベント		ポスティング広告 新聞広告等	不動産仲介・管理会社 引越し事業者 販売パートナー 提携事業者		

4. マルチチャネルマーケティングによる集客力

当社が展開する非日常領域は情報の普遍性が高いことから、蓄積された良質なコンテンツが安定的な集客を実現し、継続的なアクセスを確保。

アセット型コンテンツの特徴

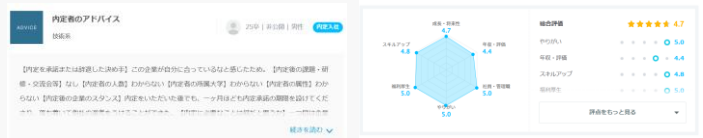
数年にわたって価値発揮するコンテンツに投資



当社が提供するコンテンツイメージ

- ① 一次情報の提供
ユーザーによるクチコミ・体験記等
- ② 専門情報の提供
専門家監修によるコンテンツ等
- ③ 専門ツールの提供
面接診断AI・自己PR作成ツール
電力プラン診断ツール等

累計300万件以上の就活選考体験



専門コンテンツ約7,000以上



ユーザーアクセスを活性化させるツール提供



当社の競争優位性

1

横展開の拡張性を持つ **広大な市場規模**

2

掛け捨てリスクゼロの **成果報酬型の料金体系**

3

高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた **成約力**

4

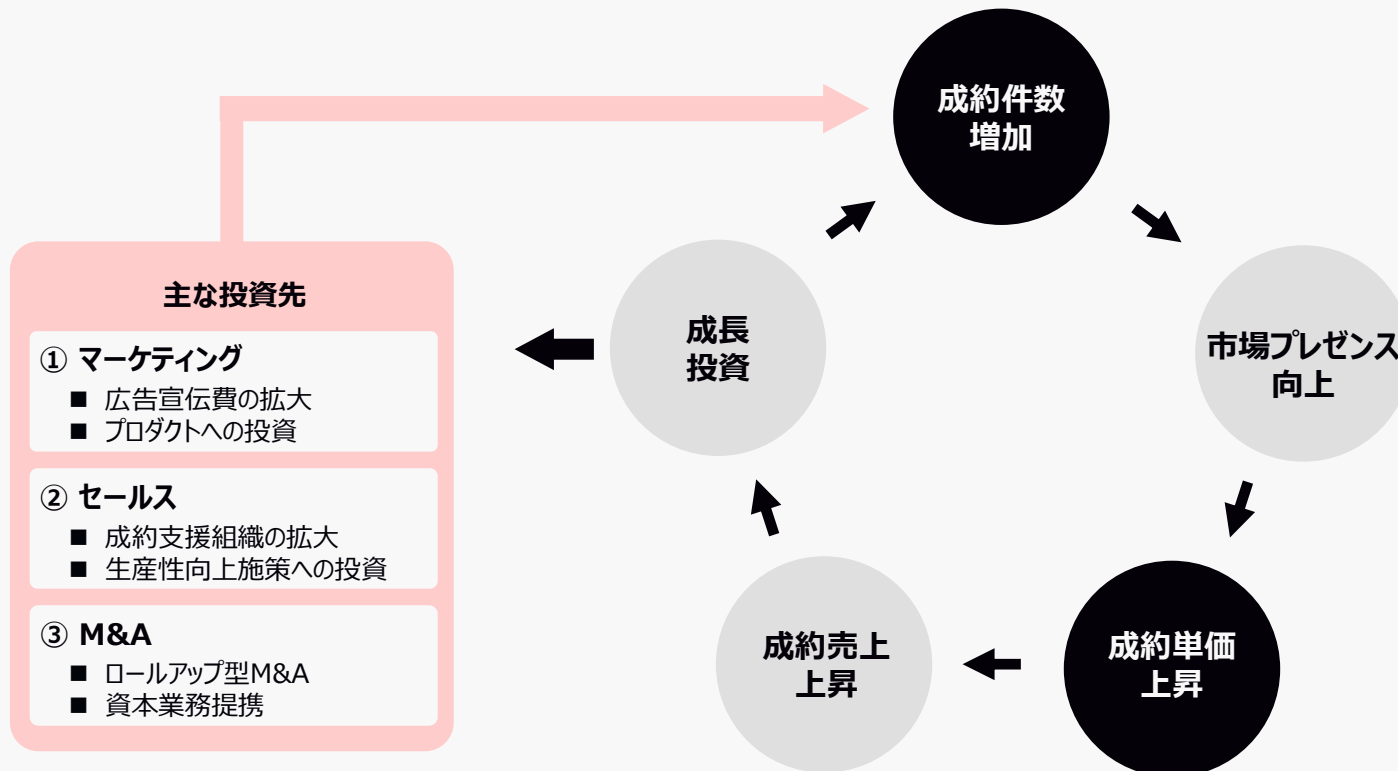
マルチチャネルマーケティングによる **集客力**

5

成約件数の最大化が競争優位性につながる **ボリュームインセンティブ型の市場構造**

5. ボリュームインセンティブ型の市場構造

成約件数の増加によって、市場プレゼンスが向上し、成約単価の向上につながるボリュームインセンティブ型の市場。
 成約単価の上昇により集客施策の許容CPAが上昇するため、市場における競争力が更に高まっていく構造。



05 APPENDIX

会社概要

市場環境

競争優位性

ガバナンス・リスク情報

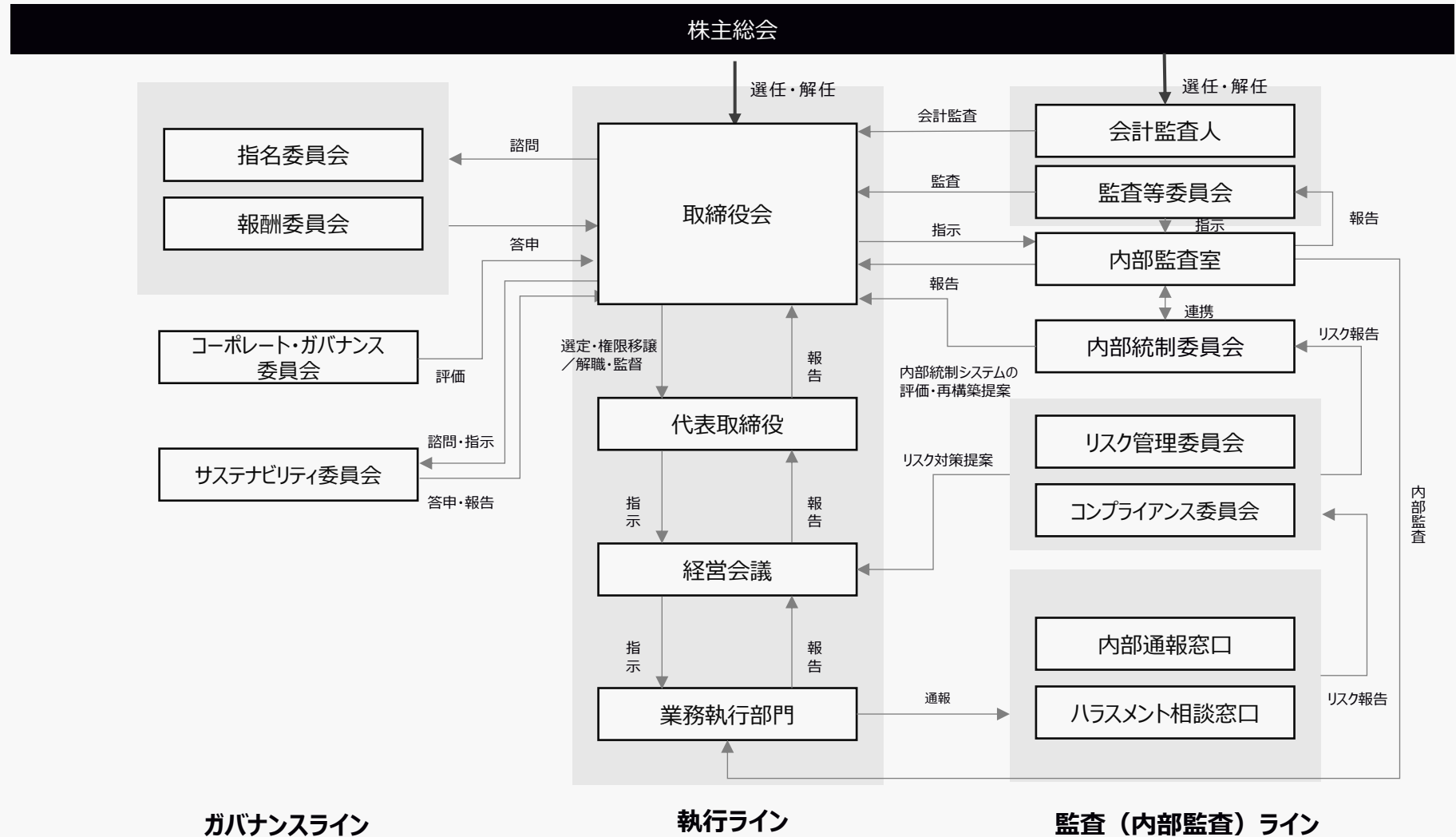
継続的な挑戦の土台としてのコーポレート・ガバナンス

パーパス実現と持続的な企業価値向上のため、規律ある積極的なリスクテイクを継続する。ステークホルダーの期待に応える経営基盤を構築すべく、ガバナンス高度化とリスク管理体制の強化に積極投資を実行する。



コーポレート・ガバナンス体制全体図

リスク管理及び内部統制システムの運用体制強化を踏まえ、当社のコーポレート・ガバナンス体制は下記の通り。



2026年3月期の主なトピックス

成長戦略であるインオーガニック投資により、2025年11月のHRteam連結子会社化などグループ規模が更に拡大。持続的な企業価値向上を実現するためにグループガバナンス体制の強化を推進。

■ リスク管理体制の高度化

経営判断の共通基準となるガイドラインを改訂し、リスク管理基準を明確化。影響度重視の算定ロジック導入とリスクマトリックス更新により、常に最適化される動的な管理体制へ刷新。

■ グループ内部通報(ホットライン)制度の運用開始

当社単体での運用から、対象をグループ全体へ拡大中。リスク情報の早期把握や、組織の自浄作用の強化だけでなく、全体のリスク管理体制への改善まで反映される体制を構築。

■ 内部統制システム監査の強化

内部統制システムを形式的に定めるだけでなく、実務的な約200のチェック項目に落とし込み、形骸化されない運用を構築。2026年3月期においては、特に子会社管理のチェック項目を重点的に追加。

リスク管理体制の高度化

事業拡大に伴う「攻めのガバナンス」実現に向け、グループリスクマネジメントガイドラインを改訂した。「挑戦と成長」を支える体制を構築し、テールリスクを捉える影響度重視のリスクマトリックスへ更新した。

■ リスク管理基準の明確化と管理体制の構築

リスクスタンスと経営の許容限度を定義した。年1回以上の取締役会での基準見直しと、重大案件の対応を義務付けている。

■ リスク評価算出ロジックの刷新

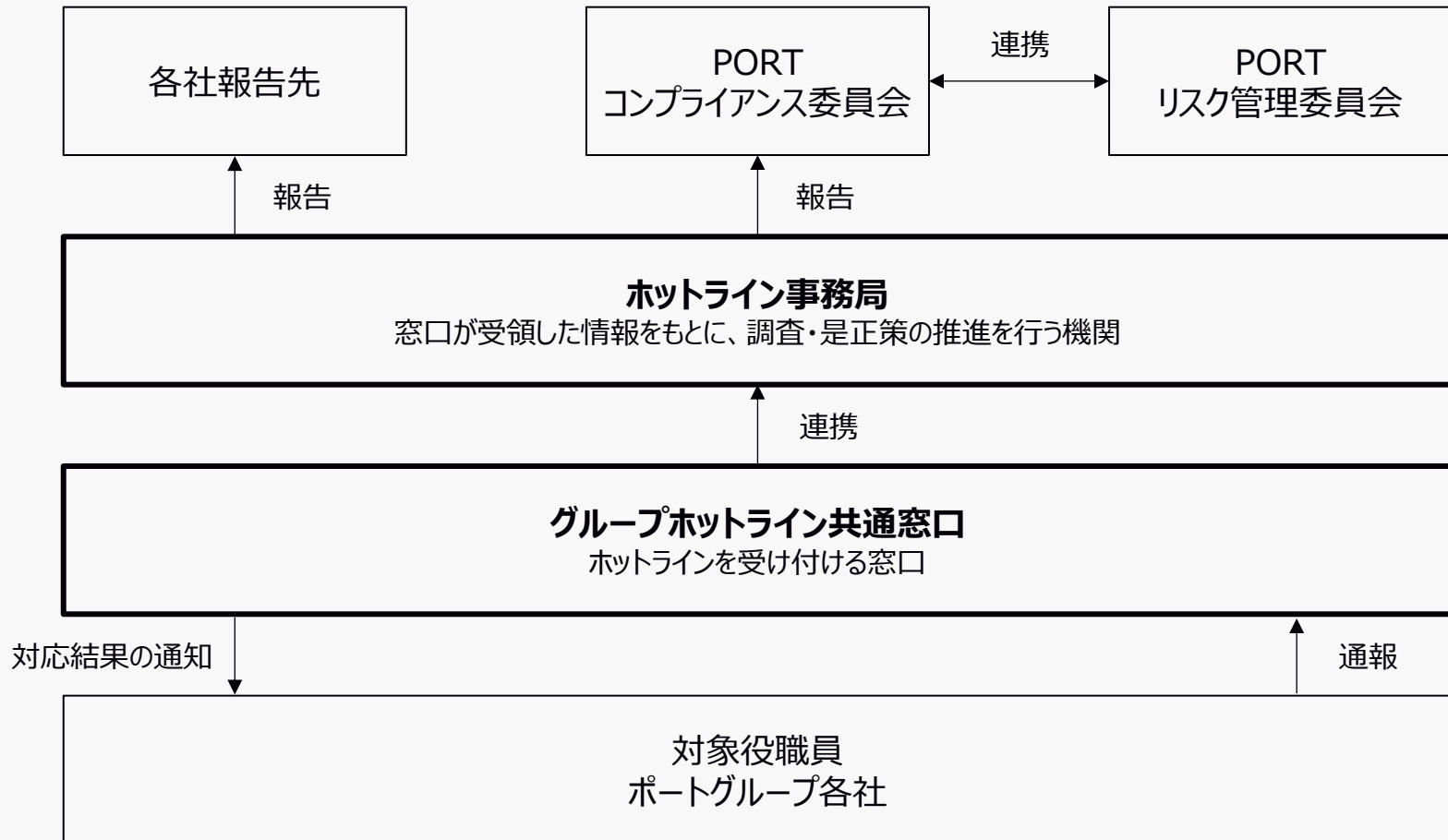
5段階評価へ拡張し、影響度に重み付けを行った。低頻度で甚大なリスクも的確に抽出するロジックへ刷新し、監視を強化した。

新リスクマトリックス

発生 頻度	A	ランク D	ランク C	ランク B	ランク A	ランク S
	B	ランク D	ランク D	ランク B	ランク A	ランク A
	C	ランク E	ランク D	ランク C	ランク B	ランク A
	D	ランク E	ランク D	ランク D	ランク B	ランク A
	E	ランク E	ランク E	ランク D	ランク D	ランク B
			E	D	C	B
		影響度				

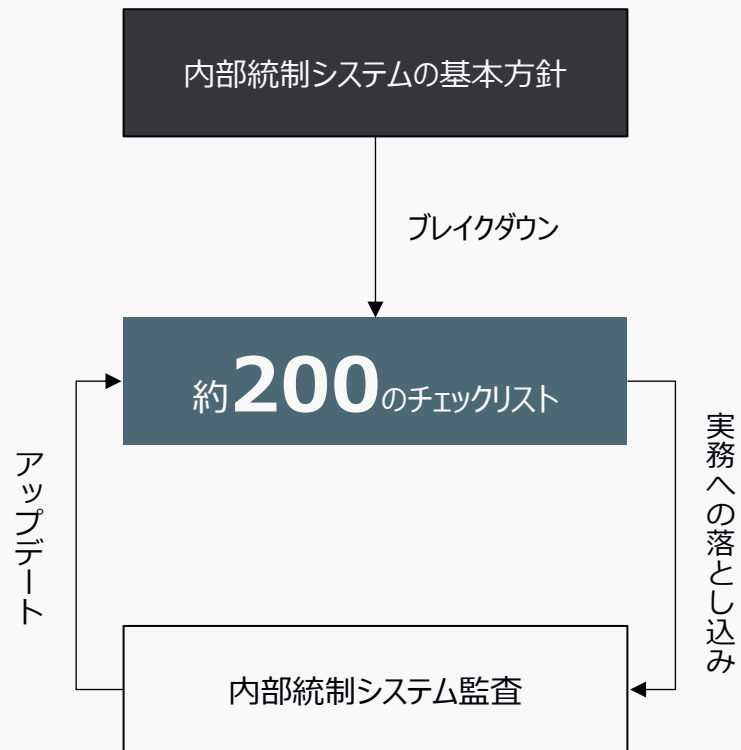
グループ内部通報(ホットライン)制度の運用開始

グループ全体での内部統制システム強化を目的とし、内部通報制度の対象をグループ全体へ拡大。リスク情報の早期把握を可能にし、通報から得られた課題について当社グループのリスク管理へ反映される体制を構築。



内部統制システム監査の強化

内部統制システムの基本方針に基づき、監査の実効性を担保するための実務的なチェックリストを運用。内部監査を通じて基本方針の遵守状況を厳格に確認するとともに、定期的な見直しを実施。



■ 実務的なチェックリスト運用

基本方針を具体的な監査項目に落とし込み、内部監査において厳格な運用状況の確認を定期的実施。

■ 継続的な実効性の担保

事業環境や組織フェーズの変化に合わせ、チェックリスト自体の定期的な見直しを実施し、監査の有効性を維持。

■ 重点強化事項

グループ拡大に伴うガバナンス体制の強化として、子会社管理に関する監査項目を今期新たに設定・追加。

主な事業等のリスク

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクの一覧。そのほかのリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」に記載予定。

事業遂行上の重要なリスク	顕在可能性等及びリスクへの対応策
<p>情報セキュリティに関するリスク</p> <p>サイバー攻撃や内部不正等により、当社グループが保有する個人情報や機密情報が外部に漏洩し社会的信用の失墜や損害賠償により、業績に重大な影響を及ぼす場合</p>	<p>顕在化可能性：中 影響度：大</p> <p>情シスや開発を中心とした専門のワーキンググループを設置し、ポリシーの厳格な運用と技術的対策、情報管理体制の高度化に努める</p>
<p>景気の動向等のマクロ環境に関するリスク</p> <p>地政学的リスクの長期化や急激なインフレ、為替・金利変動などにより世界経済の先行き不透明感が高まり当社の中期経営計画達成に影響を及ぼす場合</p>	<p>顕在化可能性：中 影響度：大</p> <p>専門分析チームを設置しマクロ環境の変化をモニタリング。顧客基盤の多角化と柔軟なコスト構造の構築により、収益基盤の安定化を図る</p>
<p>買収・投資活動及びのれんの減損に関わるリスク</p> <p>M&Aや事業投資の実行後に事業計画が未達となり、想定したシナジー効果が得られない場合</p>	<p>顕在化可能性：中 影響度：大</p> <p>デューデリジェンスによるリスク低減を徹底。買収後は自社のノウハウを活かしたPMIプロセスを推進し、確実なシナジー創出と計画達成を図る</p>
<p>事業プラットフォーム及び技術革新に関するリスク</p> <p>急速な技術革新への対応遅れやプラットフォームの仕様変更等により、競争力や集客力が低下する場合</p>	<p>顕在化可能性：中 影響度：大</p> <p>最新の技術動向を常に把握し、新興テクノロジーを積極利用。独自データ・マルチチャネルにより、特定プラットフォームへの依存リスクを低減</p>

ディスクレーム

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。

今後の開示

- 本資料において開示を行っている経営指標の進捗状況については、四半期決算発表における決算説明資料において開示することを予定しております。また、「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関する開示は、2027年3月期通期決算発表日(2027年5月)を目途として開示を行う予定です。

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>

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。