2026年11月20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 財務ＩＲ部長　辻　本　拓
TEL. 03-5937-6466

2027年３月期第２四半期 決算説明会 Ｑ＆Ａ

2026年11月16日（月）に、ポート株式会社（代表取締役社長CEO 春日博文、所在地：東京都新宿区、以下：当社）の2027年３月期第２四半期決算説明会を行いました。
ご出席の皆様から頂いた主なご質問に対する回答をまとめてレポートいたします。なお、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。

１．全体について

Q.今期は将来利益の獲得を優先されていますが、来期（2028年３月期）にはストック利益の増加によって、今期の収益性低下を取り戻せると考えていますか。利益回復が本格化する時期と、主な前提を教えてください。

A. 当社グループ全体の利益成長を最優先事項として捉えており、中期経営計画の達成確度を高めるため、系統用蓄電所等を除くエネルギー領域の成約支援事業においてもストック化を推進し、ストック利益を増加させていく方針です。
今期に生じている短期的な利益インパクトに対する回復時期については、今後のストックのボリューム拡大や全体の獲得リソースの投下状況によって変動する側面はあるものの、ストック利益の積み上げに伴って順次回復していくものと見込んでおります。

Q.ここ数年で一番不安を感じる決算の数値でしたが、今期業績予想の達成および中期経営計画「ODYSSEY800」の達成確度に変化はありますか。

A. ご指摘の通り、足元の業績進捗に対してご不安を感じられる側面があることは認識しておりますが、第２四半期についてはエネルギー領域のストック利益優先方針と人材領域の季節性要因影響及び成約支援人材の大幅増員が重なった為ではあります。今期業績予想の見通しについては、人材領域の第３四半期以降特に最需要期の第４四半期での大幅な利益拡大を見込んでおりますが、エネルギー領域のストック利益優先施策や系統用蓄電所事業が短期的な業績に与えるネガティブ影響について精査中になります。
今回の取り組みは、中期経営計画「ODYSSEY800」の達成に向けて最も適切な戦略を検討した結果、中長期的な収益基盤であるストック利益の強化をより一層図るという方針のもとで推進しているものです。短期的な見え方にとどまらず、中期経営計画達成に向けた確度を高めるための戦略的な進捗としてご理解いただけますと幸いです。

２．エネルギー領域について

Q.広告宣伝費が増加している一方で総成約件数の増加につながっていないことを踏まえると、マーケティング効率が悪化しているように見受けられます。また、今期第３四半期以降は改善するとの記載がありますが、その見込みの根拠や総成約件数が減少した要因について詳しく教えてください。

A. ご指摘の通り、生産性向上を意識した施策を推進した結果、総成約件数の増加につながっていないという側面がございます。
総成約件数が減少した主な要因は、LTVの高いユーザーの獲得を優先する生産性向上施策に取り組む中で、一部苦戦した点にあります。結果として、将来利益の拡大によって全体の利益水準は一定程度維持できたものの、前年比（2026年３月期）の利益創出力という観点でマイナスになっており、この点についてはネガティブなインパクトであったと認識しております。

第３四半期以降の改善見込みの根拠としては、引き続き将来利益を積み上げていく方針に加え、ストック型契約への切り替えによって１件当たりの獲得収益性が向上している点が挙げられます。獲得収益性が高まったことで、獲得コストの投下余力が増し、仮にLTVが多少低下するユーザー層であっても許容度を上げて獲得できる構造へと移行しつつあります。こうした収益構造の変化を背景に、第３四半期以降は総成約件数の挽回と成長を図ってまいります。

Q.５月の2026年３月期通期決算時には、エネルギー領域で30%超の事業利益成長を見込まれていましたが、現在もこの見通しは維持されていますか。利益確保より将来利益の積み上げを重視する方針によって、当初の利益計画に変更は生じていないのでしょうか。

A. ご指摘の通り、当初はストック利益の拡張や系統用蓄電所事業においてベースラインを整えることで、30%超の事業利益成長を見込んでおりました。
一方で、足元では将来利益がストック利益の拡大に大きく寄与しており、実際にストック利益の成長率は30%を超えている状況にあります。こうした好調な進捗を踏まえ、短期的には利益面に一定のインパクトが生じたとしても、中長期的な収益基盤となるストック利益の成長をより優先して取りに行くべきであると当社では判断し、現在の取り組みを推進しております。

Q.積み上がった将来利益は、実際のストック利益として何年程度で回収される想定でしょうか。解約率や回収実績は当初想定と比べて良好でしょうか。また、獲得時の費用を含めた投資回収期間はどの程度ですか。

A. エネルギー領域の将来利益については、解約率等を考慮し、一定の期間で区切って算出する前提から、基本的には５年を上限の目安として見込んでおります。
当社が2022年にエネルギー領域へ参入した当初は、ほぼ大半が単発のショットビジネスでしたが、その後ストック転換を推進し、現在では約４年分の実績データが蓄積されております。この推移を踏まえると、実際には５年を経過した後も継続してストック利益が積み上がり、中長期的な利益水準を大きく押し上げる効果が見えてきております。
短期的な業績面では、今期第２四半期単体において人材領域の成長等で吸収しきれなかった影響が重なり厳しい見え方となっておりますが、当社としては通期全体での利益成長もしっかりと見据えた上で、ストック転換を着実に推進してまいります。

Q.ストックの計上額を前年（2026年３月期）第２四半期並みとして残りをショット計上したと仮定した場合でも、対前年比で減益に見えます。「ストックを積み上げたから減益」ではなく事業が失速しているように見受けられますが、この失速の要因について教えてください。

A. 本件については両面から捉えていただきたいと考えておりますが、まず将来利益の成長率が前年同期比で約６割成長している点をご評価いただければと存じます。

その上で、総成約件数が減少している点に対するご指摘については、生産性向上に向けた獲得方針の転換が影響いたしました。しかしながら、当社としても総成約件数そのものが増加することに越したことはないと認識しております。今期第１四半期および第２四半期に取り組んできた生産性向上施策を基盤としつつ、第３四半期および第４四半期に向けては、いち早く獲得件数の再拡大・回復基調へと転じさせるべく取り組んでまいります。

Q.ストック型契約への順次移行とはどのような意味でしょうか。主要クライアントにおいてもショット型契約のみ認められているケースが多いなか、今後はストック型でも契約できるよう交渉を進めていくということでしょうか。

A. ご指摘の通り、すべてのクライアント企業がストック型契約への移行を望んでいるわけではないため、あくまでも各社との交渉状況がポイントとなります。
経済条件や契約条件、あるいは管理面での兼ね合いなど、クライアントごとの諸条件に応じて順次協議・移行を進めていく方針です。

Q. 系統用蓄電所事業について、既存稼働３件の収益は当初想定に対してどの程度の達成率でしょうか。また、今後開発する系統用蓄電所について、投資回収期間や想定IRRは維持されていますか。

A. 既存稼働している３件の収益については、当初想定に対して非常に高い達成率で推移いたしました。直近では需給調整市場の単価が大きく下落いたしましたが、今後も市場単価の変動が大きい状況が続くと見ており、リスクを低減するためにも今後は卸電力市場と需給調整市場を適切に組み合わせた運用が重要であると当社では考えております。

また、今後開発する系統用蓄電所の投資回収期間や想定IRRについては具体的な数値を開示しておりませんが、現在のボラティリティの高い事業環境を一定程度ベンチマークした上で事業計画を策定しております。今期第２四半期の実績に対して第３四半期・第４四半期にネガティブな影響が生じる側面はあるものの、事業開始時に決定した事業計画想定を大きく下回る水準ではなく、計画を上回る進捗を目指して推進してまいります。仮に想定を下回る状況となれば、改めて投資判断を見直す方針です。

Q.系統用蓄電所事業においても約定単価に警戒感が出ており、従来より投資を発表するごとに株価が下落する傾向が見られますが、今後の投資は抑制する方向でしょうか。

A. 市場の警戒感については当社としても認識しております。
しかしながら、一時的な市況ではなく中長期的な視点で捉えた場合、需給調整市場および卸電力市場を組み合わせた運用モデルを確立し成果を上げることができれば、十分に高い事業収益を生み出せる事業であると見込んでおります。まずは今期第３四半期における運用実績を見極めた上で、改めて状況をご報告したいと考えております。
なお、直近まで続いていた極めて高い単価水準が今後10年、20年と永続することを当初より前提としておらず、現在の市場環境の落ち着きはある程度想定の範囲内です。そのため、目先の単価変動よりも当初策定した事業計画を着実に達成できるかという進捗を重視して推進してまいります。

Q.系統用蓄電所の開発ペースについて、８月の決算説明会Q&Aでは保守的な単価前提で事業を組み立てているため上限価格引き下げの影響は限定的とのことでしたが、今回の資料では需給調整市場の約定単価が大きく低下し、短期的な業績への影響を精査中とあります。現在の単価水準でも、今期投資を決定した14件（約55億円）は資本コストを上回る見込みでしょうか。また、決算説明資料P31のパイプライン合計が８月の281ヶ所から179ヶ所に減少したのは、採算基準で案件を絞り込んだ結果でしょうか。現在のペースで開発を継続するか見直すかの判断の目安も教えてください。

A. ８月の決算説明会Q&Aでは、上限価格に近い単価水準で推移する前提においては開発投資の意思決定に大きな影響を及ぼさない旨をご説明いたしました。しかしながら、足元では上限価格の引き下げに加えて募集量自体が大きく減少したことで、実際の約定単価が大きく低下しており、従来想定よりも影響度が大きくなっております。また、今期第２四半期と比較して第３四半期以降の落ち幅が大きくなる見込みであるため、短期的な業績への影響を現在精査中と記載しております。

今期投資を決定した14件については、策定した事業計画を上回る見立てを立てており、仮にこれを下回る事業環境となる場合には追加投資を行わない方針です。
なお、パイプラインが281件から179件に減少した要因は、系統接続の時期が大幅に後ろ倒しとなった案件や、接続自体が困難となった案件などを整理・除外した結果によるものです。

３．人材領域について

Q.人材紹介について、AIの影響は顕在化していますか。例えば、就活生にとって自己PRや面接の練習は就活サービスを利用する一つの価値と推察しますが、それらはAIでも代替可能と考えられます。このように、AIの普及によってユーザーが従来の就活エージェントを利用しなくなる可能性はありますか。

A. ご指摘の通り、AIを活用するユーザーが増える可能性は否定できず、実際にAI面接なども増えております。こうした環境変化に対し、当社としてもAIエージェントの開発・活用を推進しております。
本件はどちらか一方に完全に置き換わるものではなく、AIと人のサポートには一定の共存性があると考えております。ユーザーにとって多様な選択肢が存在する中で、双方の強みを活かしたサービス提供を行ってまいります。

４．資本政策・株価について

Q. ９月の第三者割当増資について、希薄化を上回るEPSの拡大を目指すとのご説明がありましたが、今回の資金調達による成長投資について、経営陣としてはどのような時間軸や指標をもってその成果を評価されるお考えでしょうか。

A. 今回の資金調達の使途について、自己株式の処分も一部活用していることから希薄化のインパクトは一定程度低減されておりますが、生じた希薄化分については、調達資金を活用しきる２～３年という時間軸におけるEPSの拡大によって十分に回収・上回ることができると見込んでおります。
当社経営陣としても、この２～３年の期間におけるEPSの成長水準を重要な指標として捉え、投資成果を評価してまいります。

Q. ９月には第三者割当増資による約24.5億円の資金調達を発表し、M&A、ストック利益の拡大、系統用蓄電所開発を同時に加速する方針を示されました。今回の決算では先行投資による利益負担が顕在化していますが、今後の投資判断において、成長速度と短期的な利益・キャッシュフロー、資本効率をどのようにバランスさせる方針でしょうか。

A. 今期第２四半期単体での評価は難しい側面もございますが、通期の業績進捗を踏まえた上でしっかりとバランスを考慮してまいります。
前提として申し上げたいのは、ストック利益の拡大一辺倒で推進する方針ではないという点です。将来のキャッシュフロー創出のために短期的な全社赤字化を許容するといった極端な取り組みや、無理な加速度的成長は想定しておりません。成長速度と短期的な利益・キャッシュフロー、ならびに資本効率の一定程度のバランスを重視しながら、規律ある投資判断を行ってまいります。

Q. 今回の決算発表以降、株価下落が想定されるなか、自己株式を取得すべき水準と考えますが、検討されないのでしょうか。それとも、増資直後であり制度的に実施できないのでしょうか。

A. 前提として、自己株式の取得について全く否定するものではございませんが、先般の第三者割当増資等により調達した資金は、優先的に成長投資へ活用すべき資金であると当社では考えております。
将来的に、自己株式の取得が株価上昇やEPSの成長に大きく寄与し、成長投資を上回る効果が得られると判断される局面においては選択肢となり得ますが、現時点においては成長資金として事業成長に向けた投資へしっかりと活用してまいる方針です。

５．その他

Q.ポートは大量の個人データを保有し、インサイドセールスという人的オペレーションで高収益を上げるビジネスモデルゆえに、情報漏洩リスクが業績に直結すると認識しています。特に近年はM&Aによる子会社化や送客先とのデータ連携が拡大していますが、買収先を含めたグループ全体のセキュリティ水準の統一や、現場スタッフによる人的ミス・情報持ち出しを防ぐシステム上の対策について、経営としてどのような基準や体制で管理されているのでしょうか。

A. ご指摘の通り、人材紹介やエネルギー領域をはじめとする当社のビジネスにおいては、大量の個人データを一定の人的オペレーションによって管理している側面があるため、システム上での暗号化やデータ保全といった技術的対策だけでなく、人的リスクへの対応が極めて重要であると認識しております。
そのため、セキュリティ面においてはシステムの構築・維持コストだけでなくセキュリティ教育コストを重視し、しっかりと投資していくべき領域であると位置づけております。人的要因に伴う情報漏洩リスクを最小化するため、現場スタッフに対する継続的な教育・管理体制の強化を通じて、グループ全体の情報セキュリティ水準の維持・向上に努めてまいります。

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	：39百万円（2026年９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 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。