



PORT INC.

会社紹介資料

ポート株式会社 証券コード：7047

01	会社概要	P3
02	競争優位性	P9
03	各事業のビジネスモデルと市場環境	P30
04	新中期経営計画方針 PORT ODYSSEY800	P43

01

会社概要

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	2,421百万円（2025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	677名（2025年3月末：連結）
平均年齢	約28歳（2025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

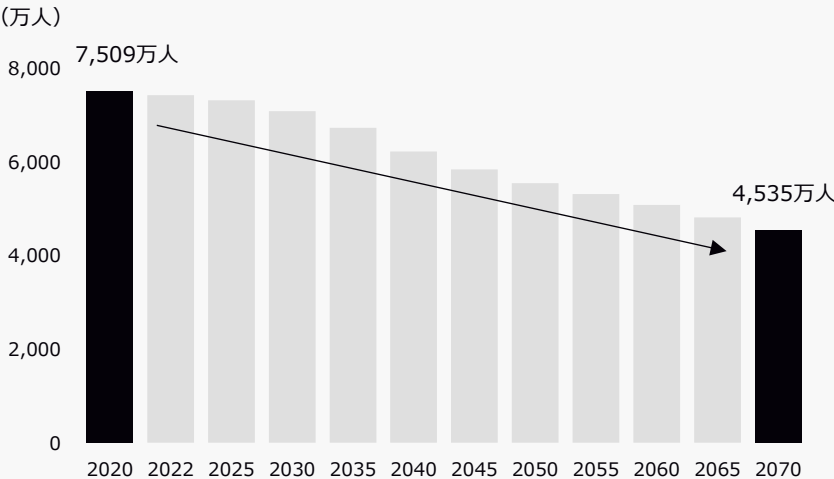
当社が認識する社会的負債

労働人口の減少が今後さらに加速していくなか、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

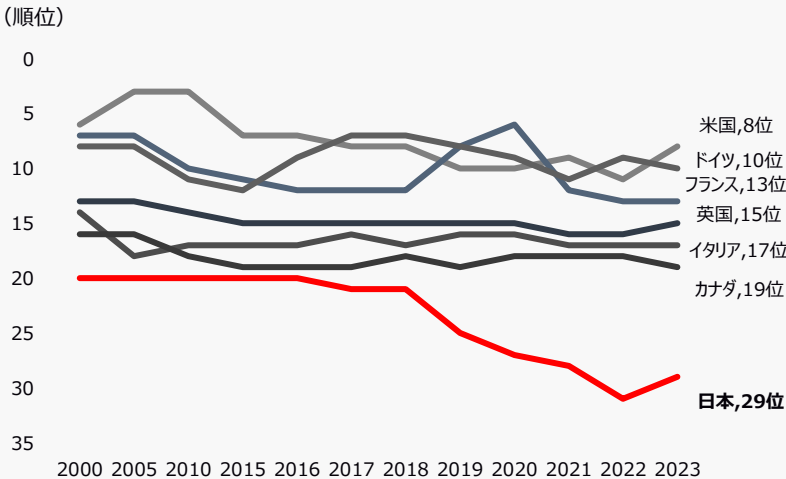
生産年齢人口（15～64）の推移予測



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

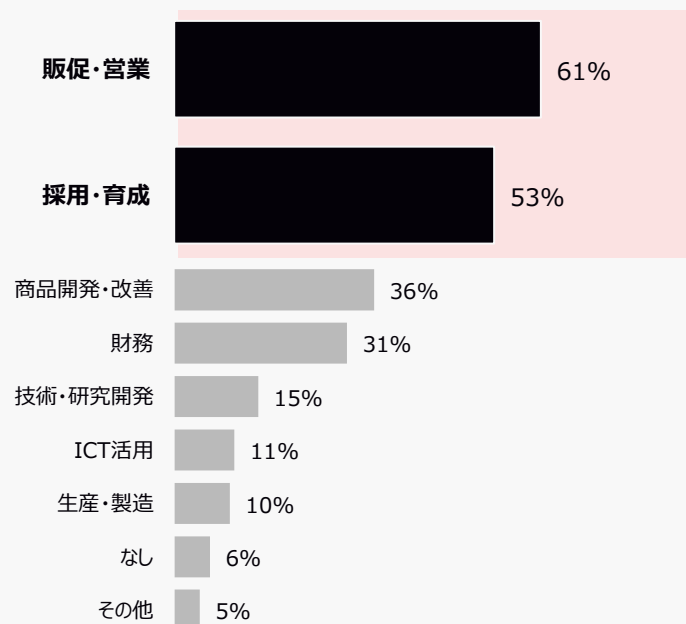


※1 内閣府「令和6年度高齢社会白書」
 ※2 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2024」2024年12月16日
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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

※1 <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chushoKigyousentai9wari.pdf>

※2 野村総合研究所「中小企業経営に関するアンケート（2021年3月）」

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。



02

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

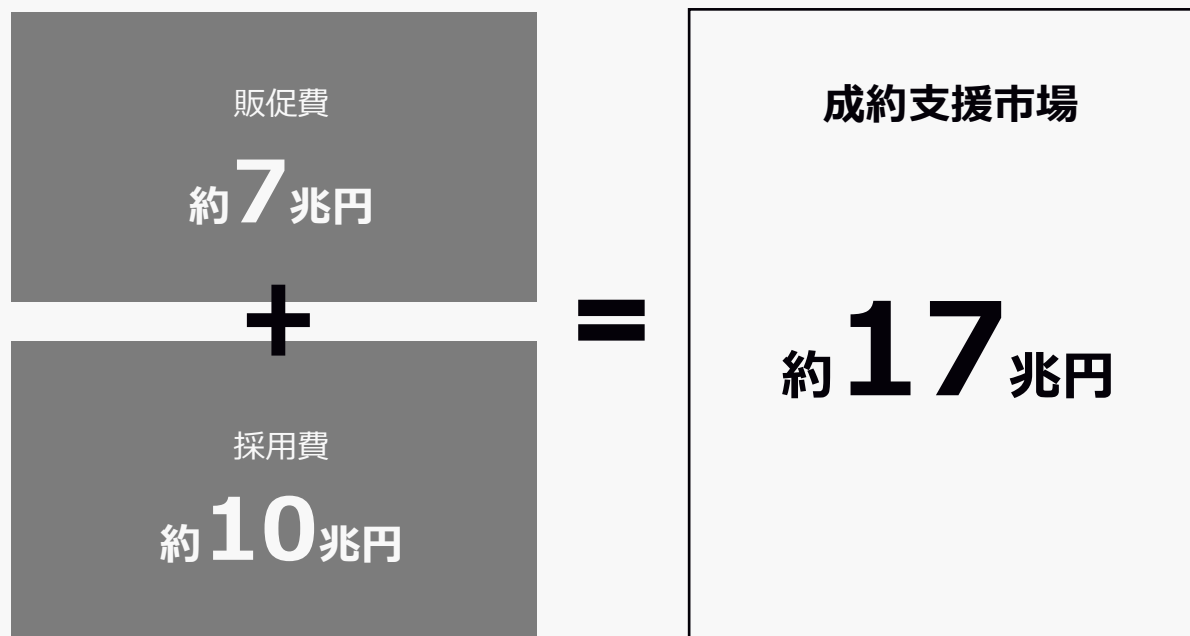
マルチチャネルマーケティングによる **集客力**

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**

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

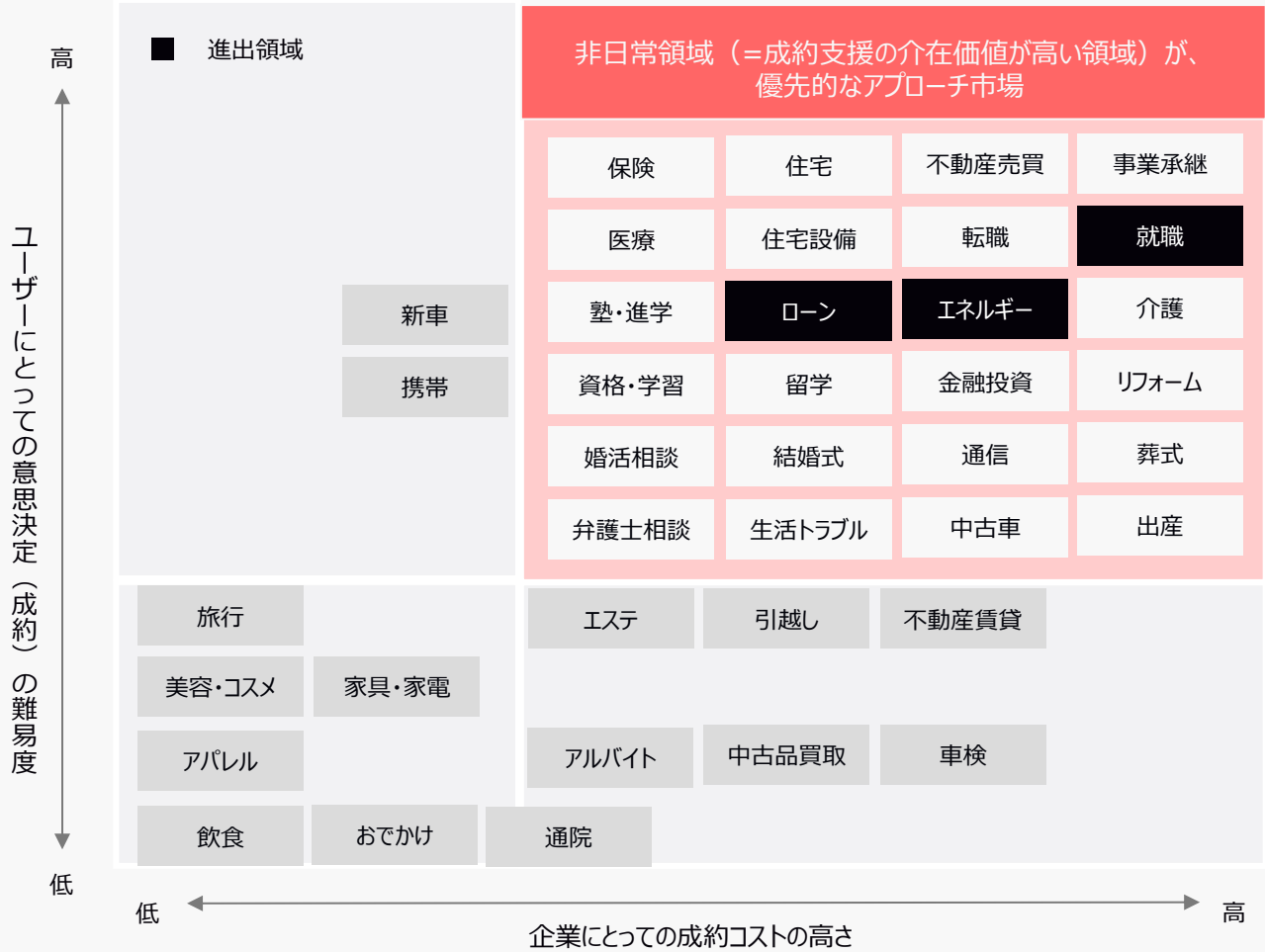
採用費 = 求人広告市場※2 + 職業紹介市場※2 + 派遣市場※2 + 請負市場※2

※1 株式会社電通「2024年 日本の広告宣伝費」2025年2月27日

※2 一般社団法人人材サービス産業協会「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 **17** 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 **3,500** 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.

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**

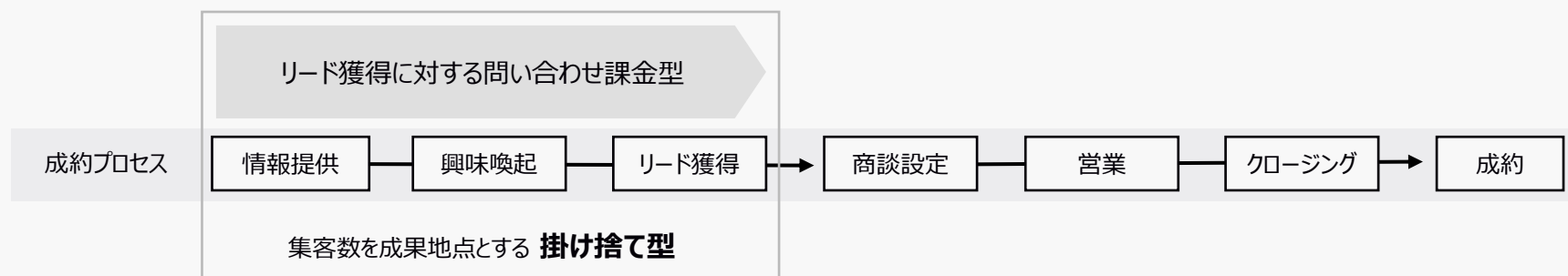
5

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**

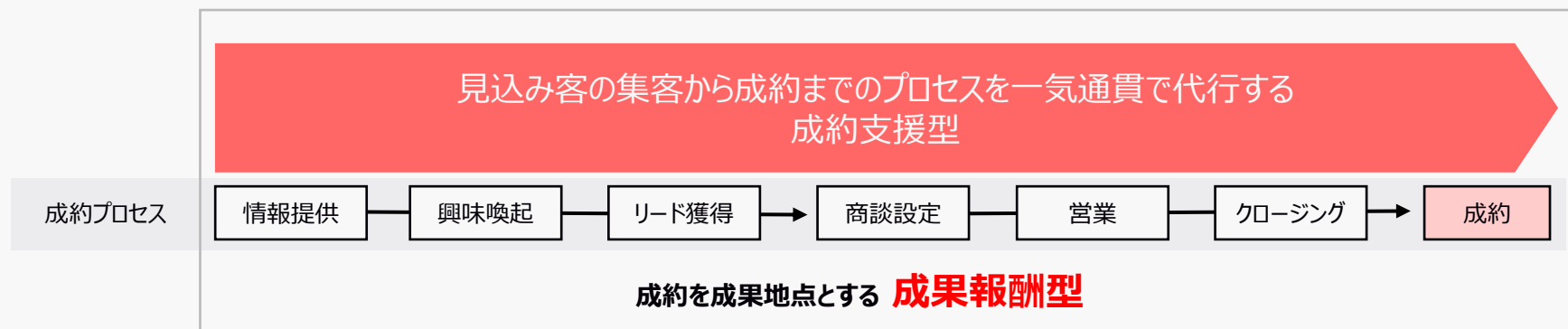
2. 掛け捨てリスクゼロの成果報酬型の料金体系

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



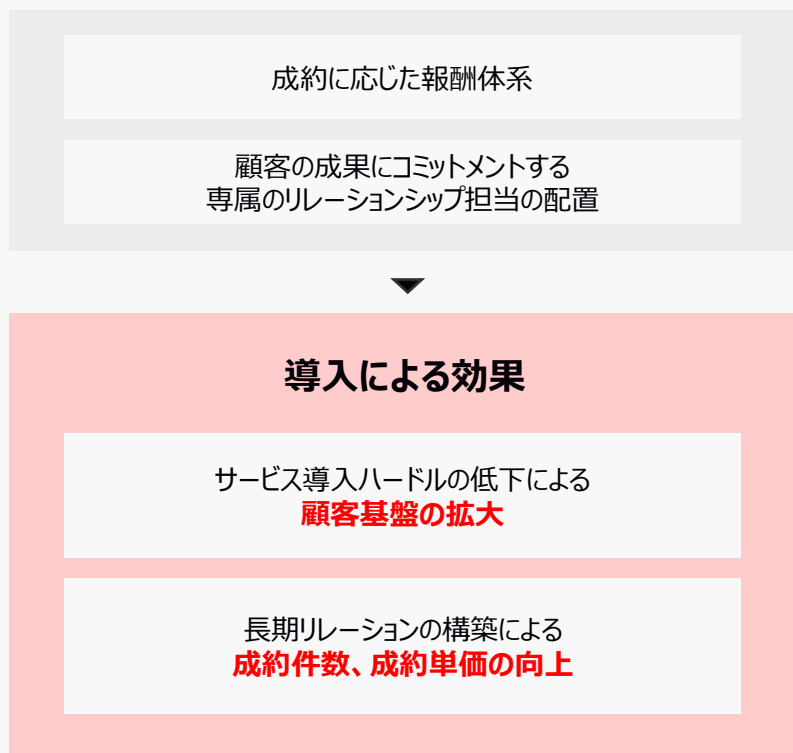
成約支援事業



2. 掛け捨てリスクゼロの成果報酬型の料金体系

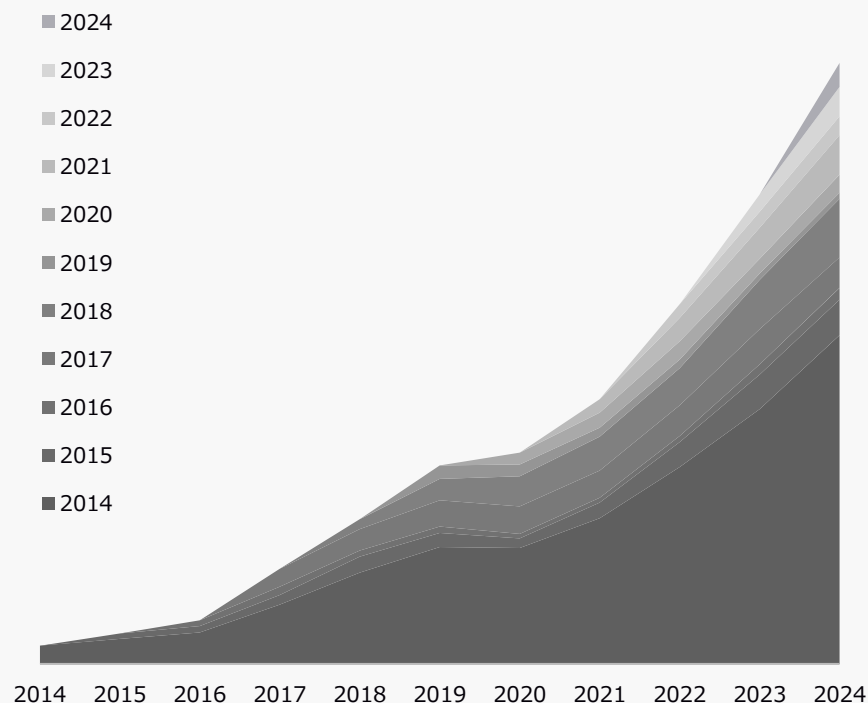
成約に応じた報酬体系と成果にコミットするリレーションシップ担当を専属で配置。
顧客のサービス導入ハードルを下げながら、長期リレーションを築き、1社あたり売上が上昇していくモデル。

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。



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

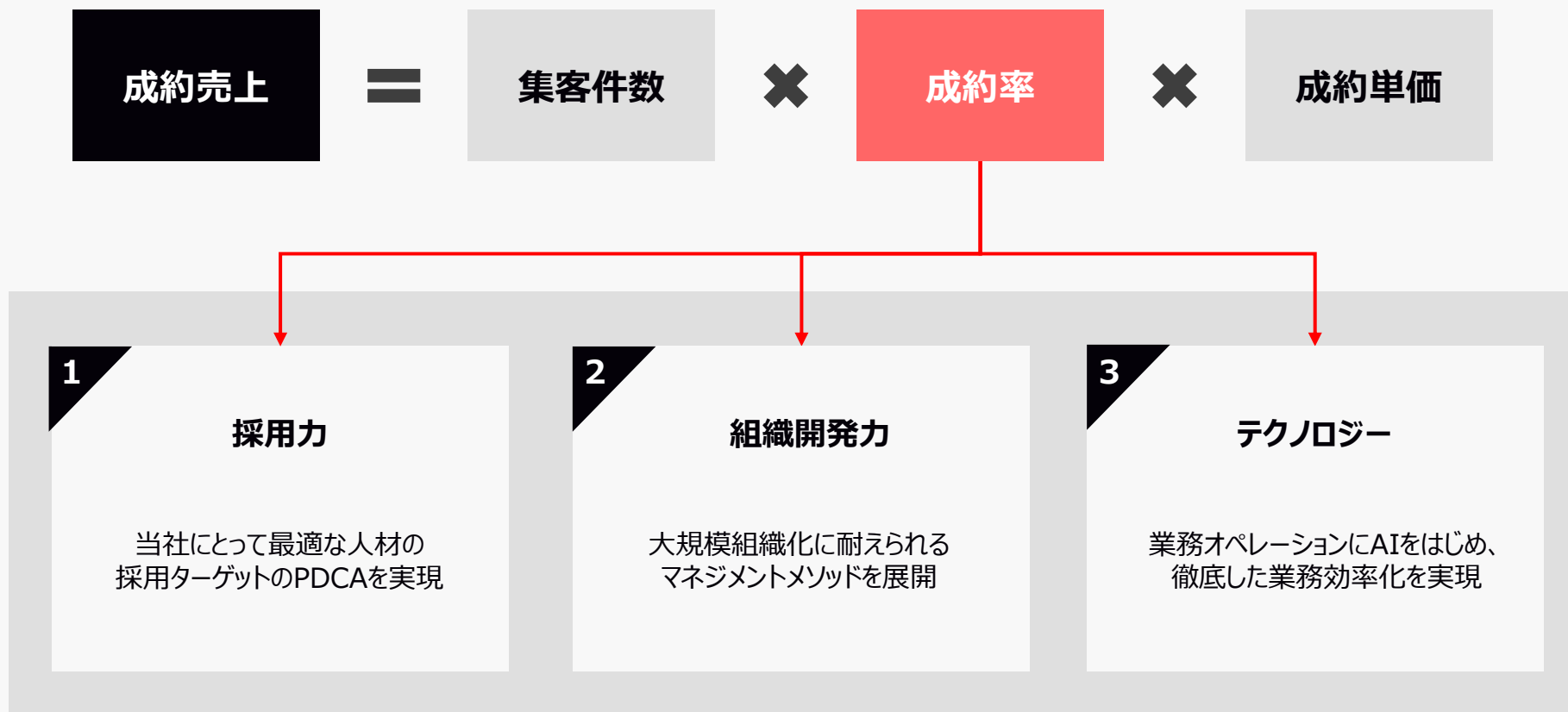
マルチチャネルマーケティングによる **集客力**

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。

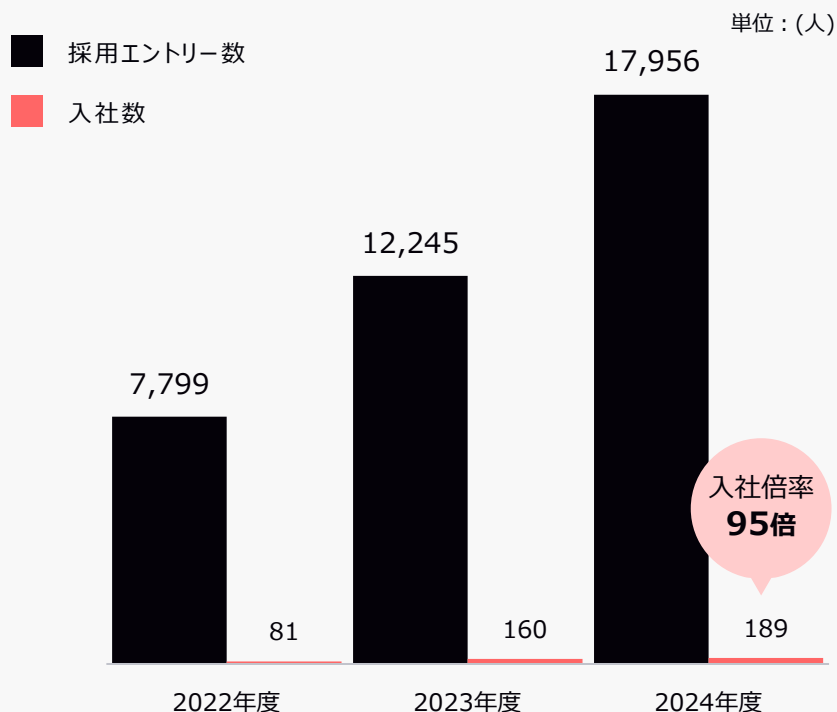


3.高い成約率を実現する成約支援組織に裏付けされた成約力

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。

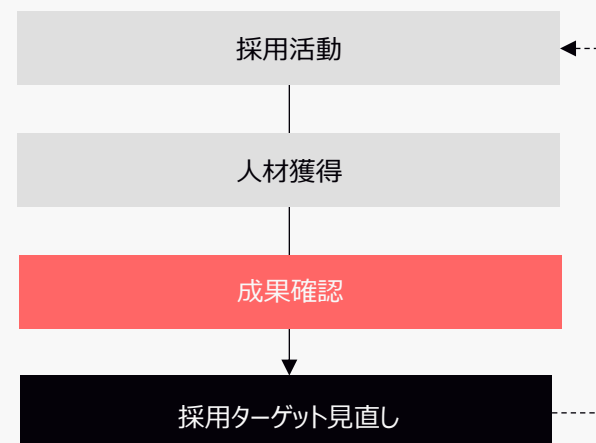
母集団形成力

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

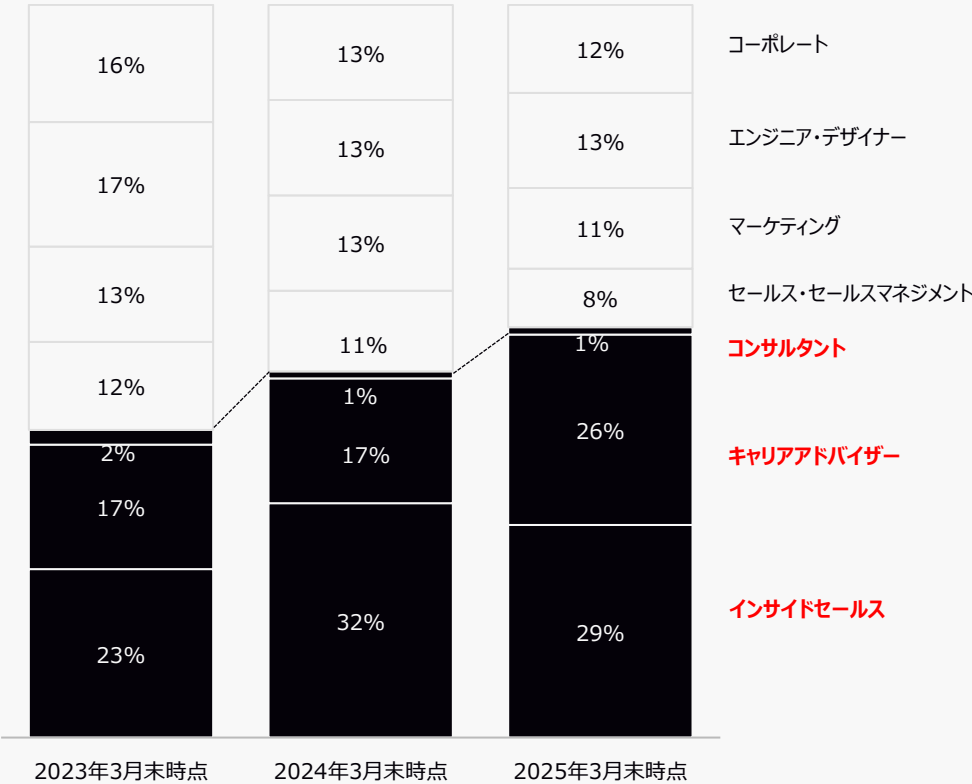


事業責任者が自社の採用に携わることで
成果確認の質・スピード向上、
最適な採用ターゲットの見直しを行うことが可能

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
(2025年3月末時点)

約56%

連結従業員数 375名 510名 677名

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

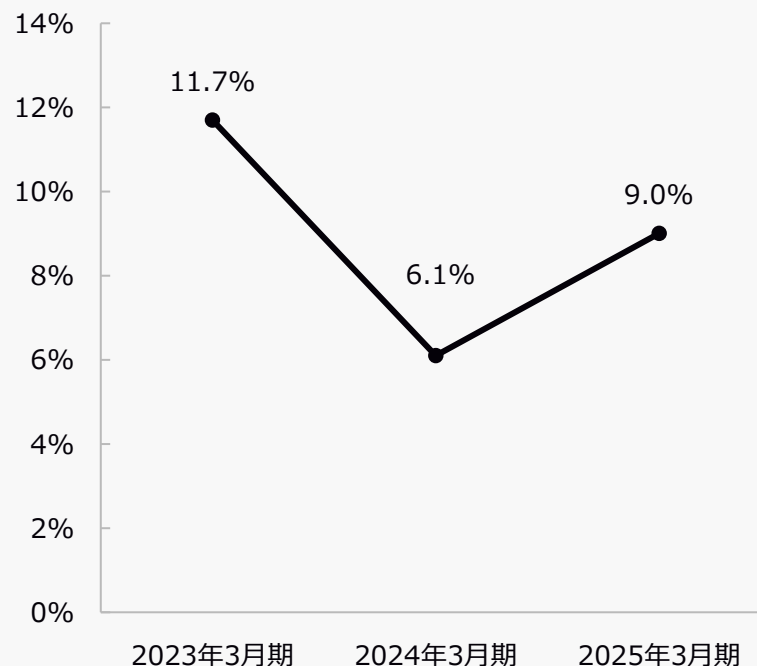
成功事例やナレッジを共有する定例会を開催、動画コンテンツ等を使用しノウハウ取得しやすい仕組みづくり

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

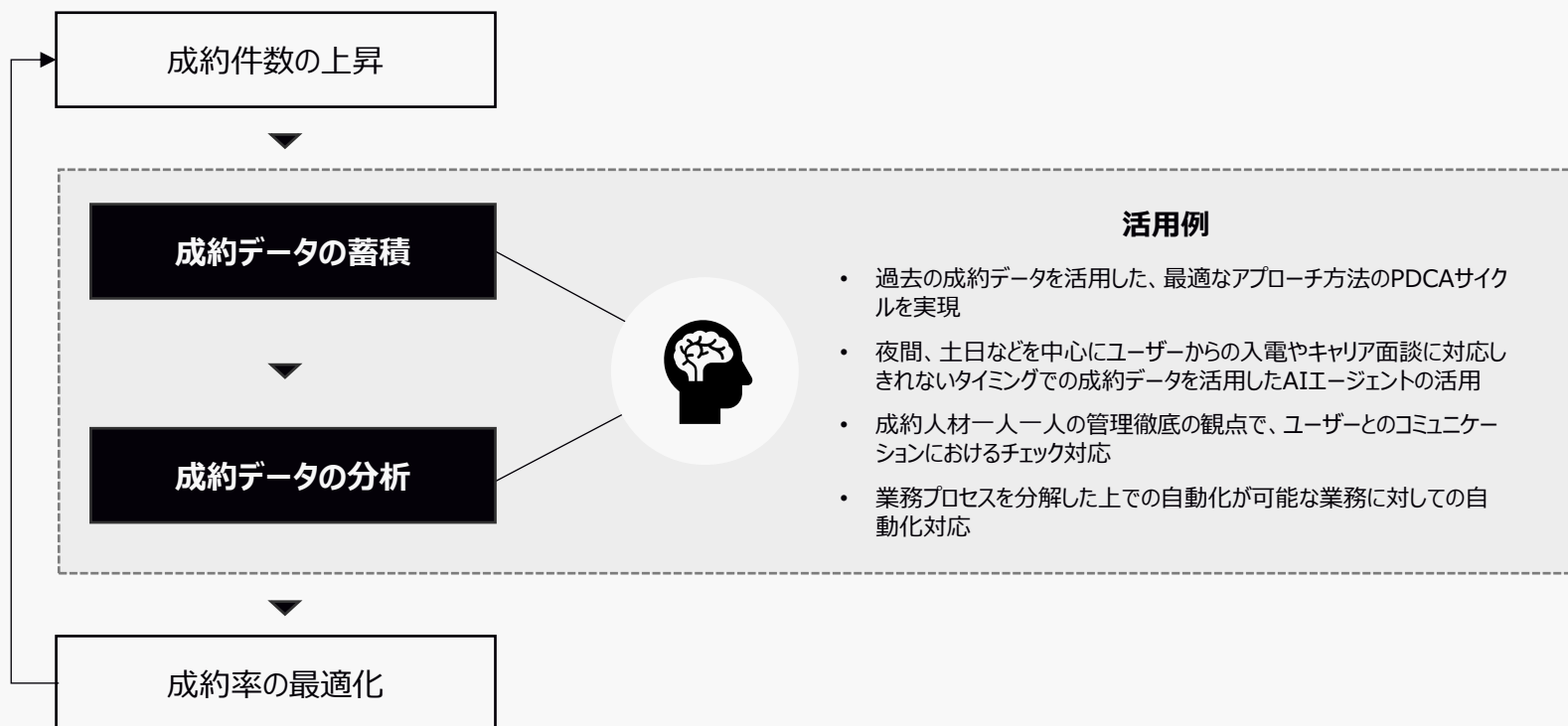
従業員数は拡大しながらも、離職率は10%未満程度を継続



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



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

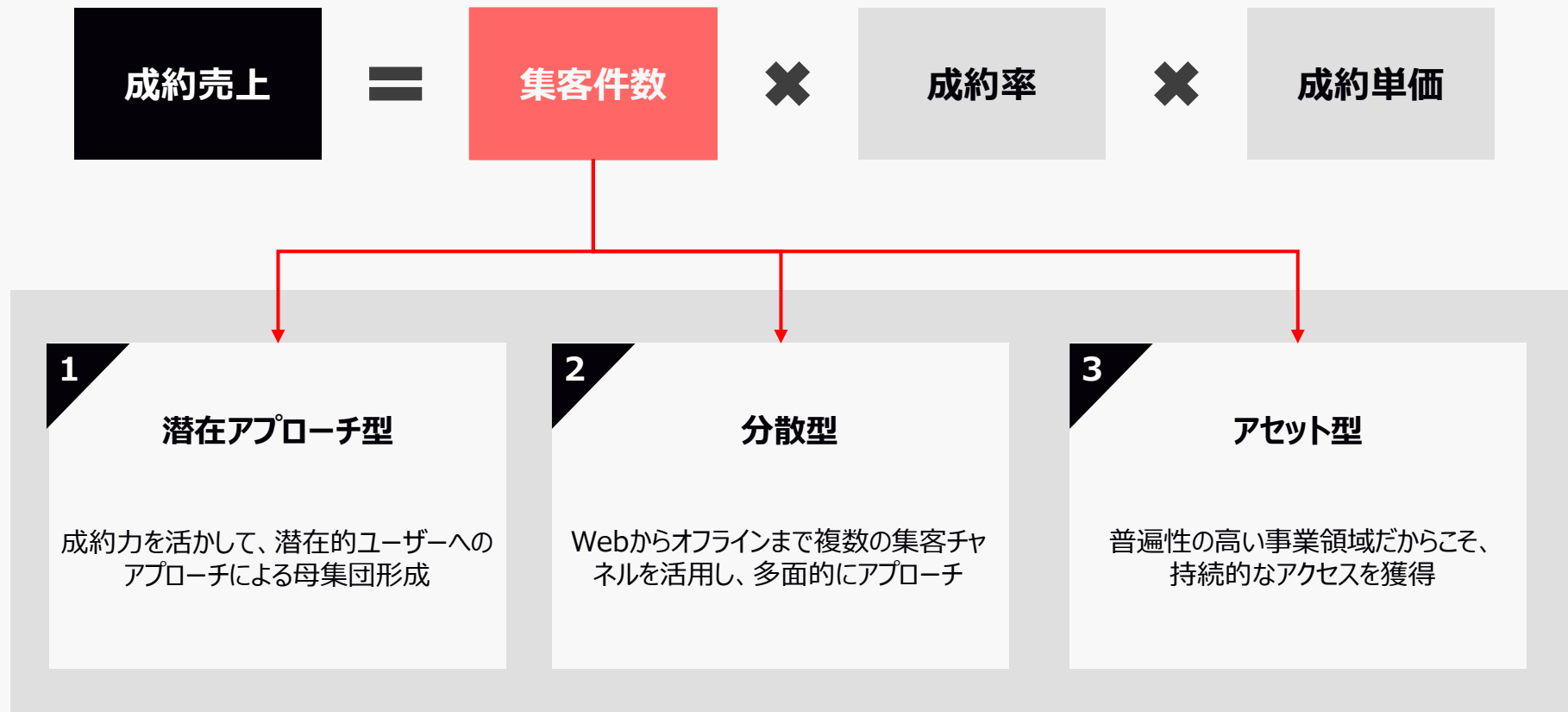
マルチチャネルマーケティングによる **集客力**

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**

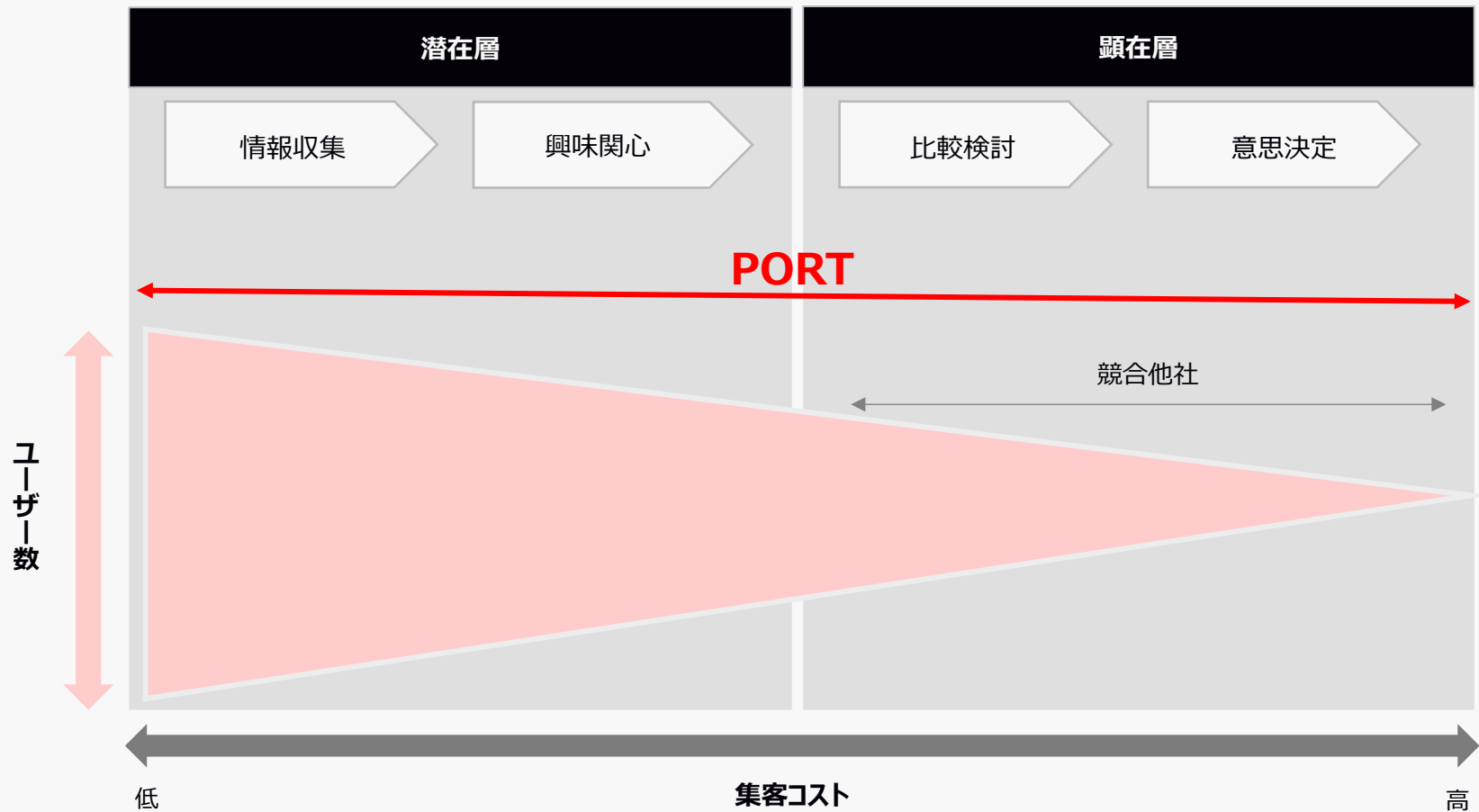
4. マルチチャネルマーケティングによる集客力

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。

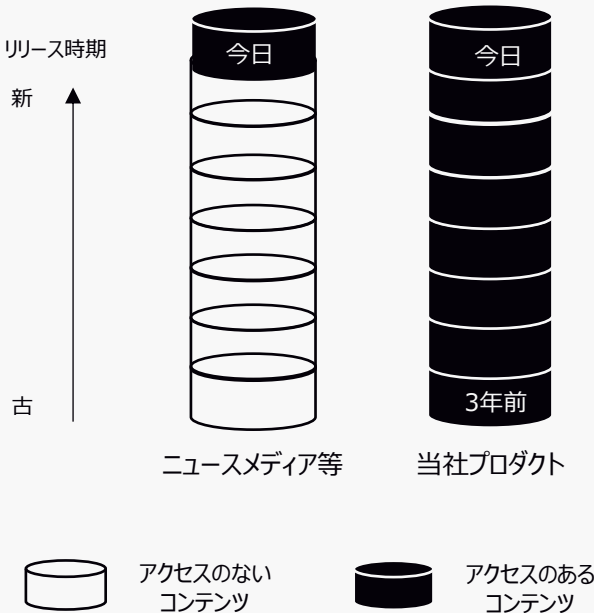
		人材領域				エネルギー領域
集客チャネル	オンライン	WEB	アプリ	SNS	広告	WEB
	オフライン	 就活会議  みんな就  キャリアパーク!  就活の未来  イベカツ	 Matcher  yuth	 Diary	リスティング広告 ディスプレイ広告 アフィリエイト広告	 イネチョイス  インターネット引越手続き専門サイト 引越手続き.com
	オフライン	大学・イベント			ポスティング広告 新聞広告等	不動産仲介・管理会社 引越し事業者 販売パートナー 提携事業者

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

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**

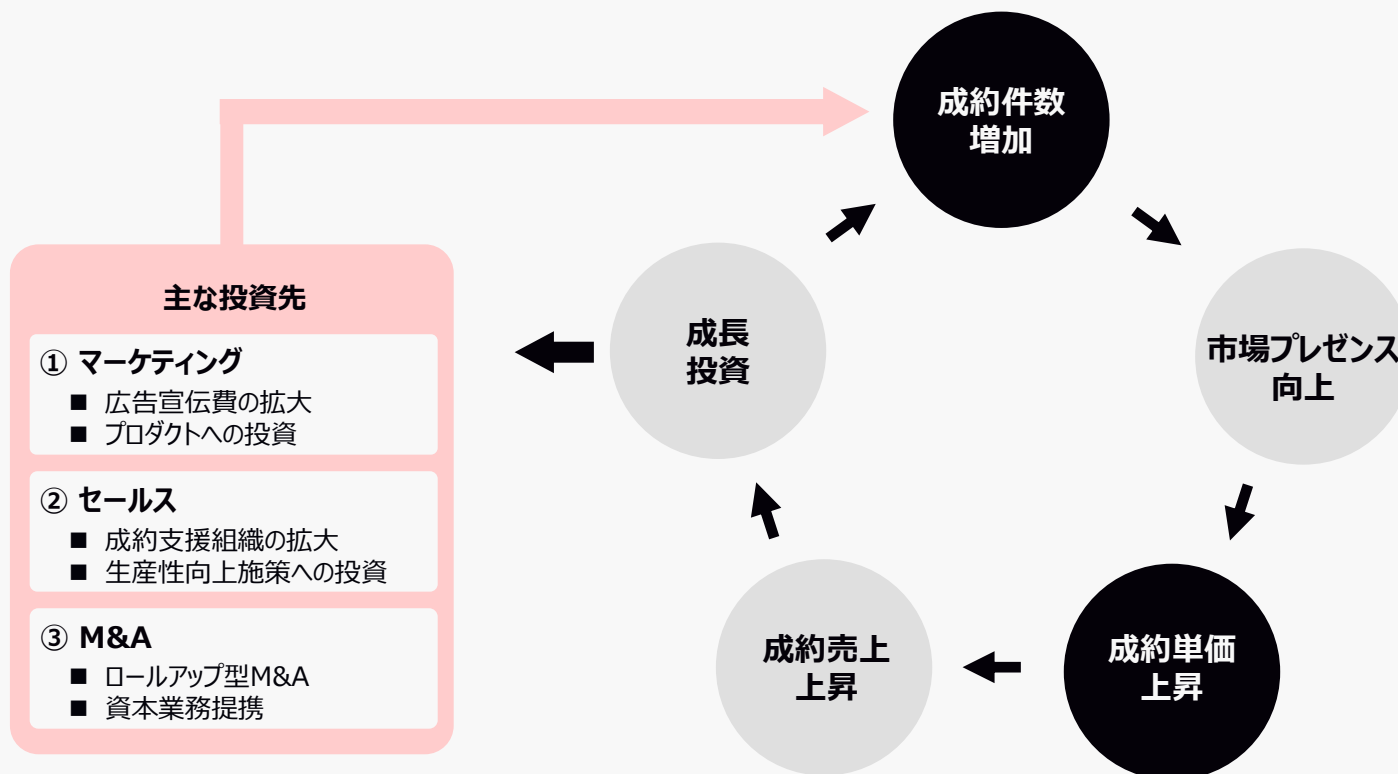
5

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さらに高まっていく構造。

$$\text{成約売上} = \text{集客件数} \times \text{成約率} \times \text{成約単価}$$

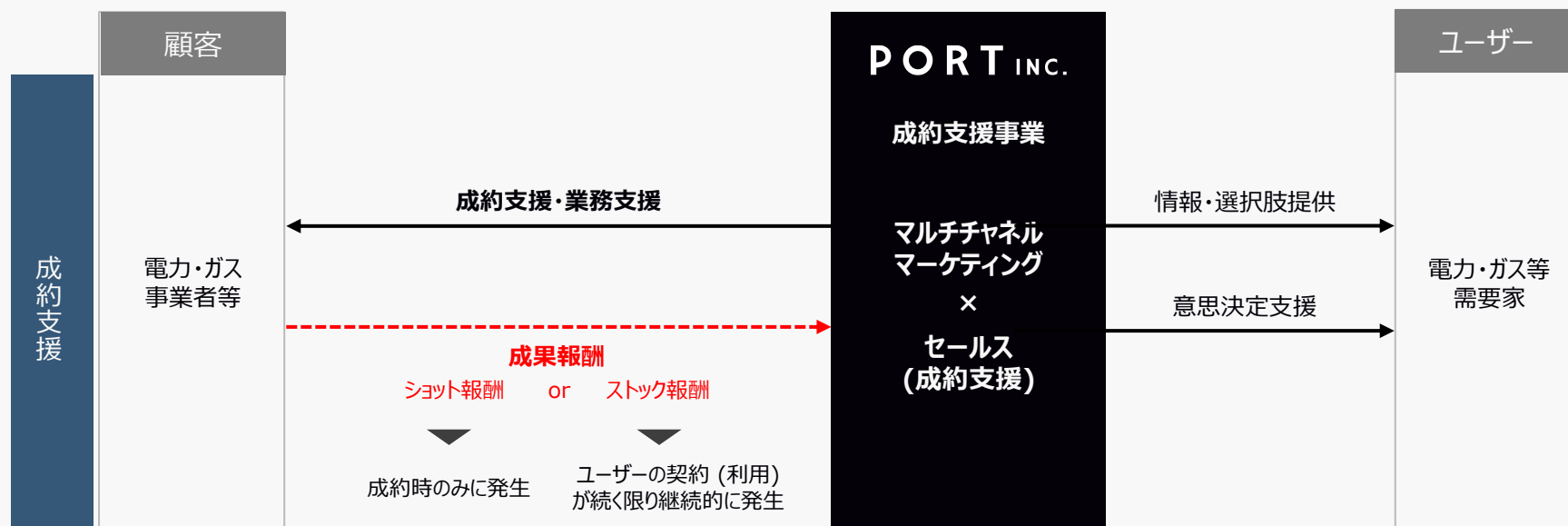


03

各事業のビジネスモデルと市場環境

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



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
- 2024年時点：約720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

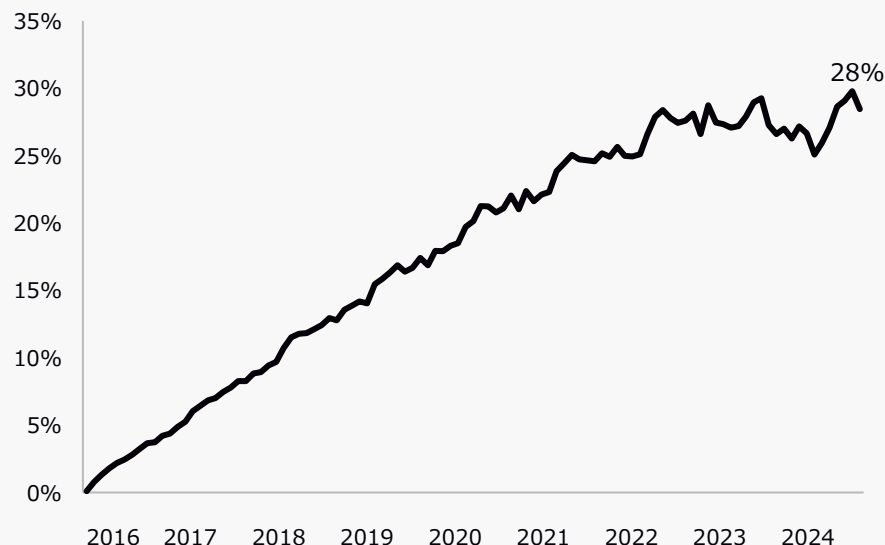
アースインフィニティ、大阪ガス、関西電力、
CDエナジーダイレクト、しろうま電力、Japan電力、
東京ガス、東邦ガス、日本瓦斯、HTBIエナジー、他

※50音順

新電力シェアは緩やかに上昇傾向

市場の見通し 2024年10月時点で家庭電力の低圧における新電力シェアは約28%。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

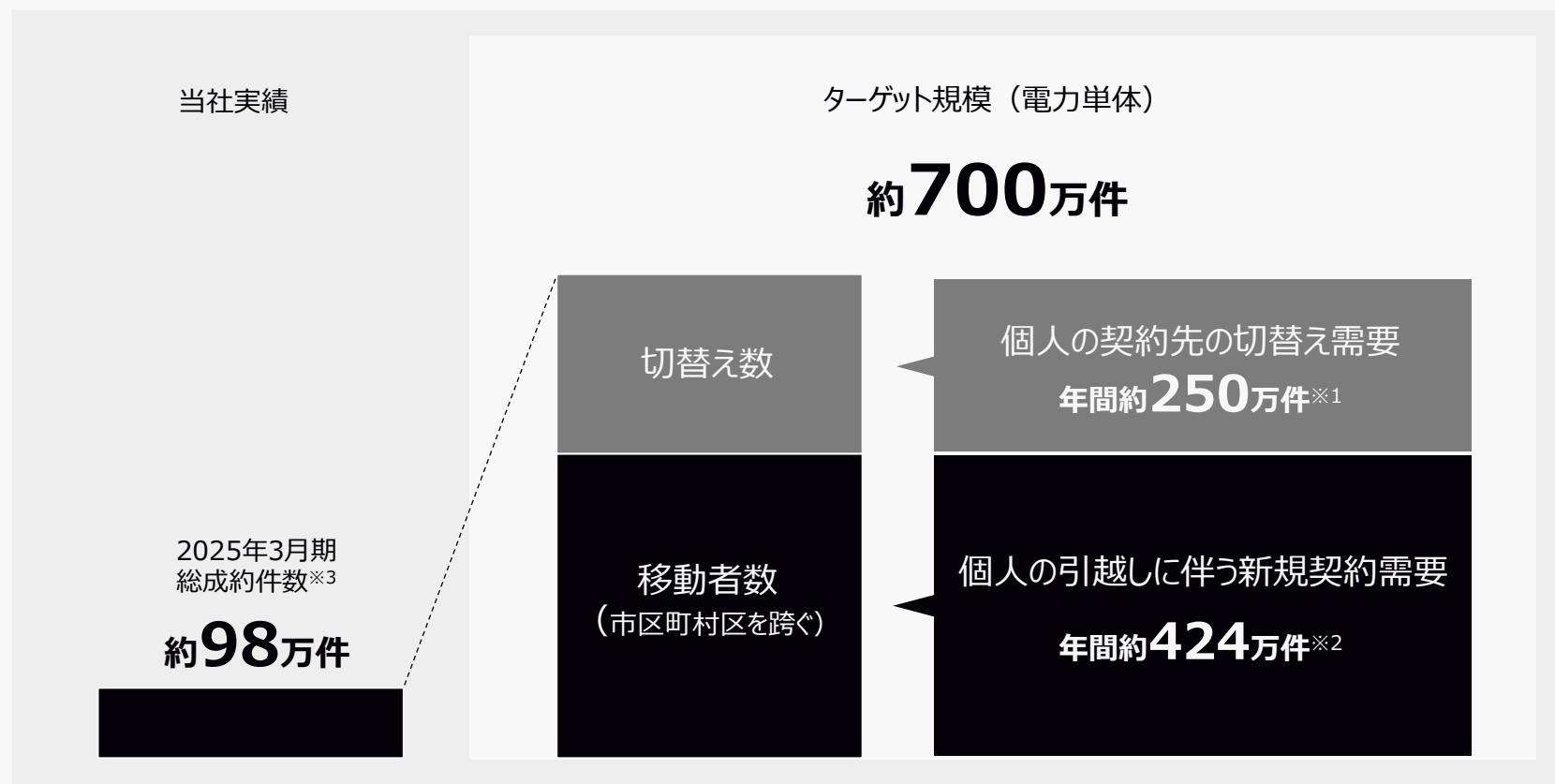
当社のメインターゲットは主に個人の電力・ガス等の新規契約又は切替えの成約支援サービス市場。法人向けの成約支援にも進出することで、対象市場は拡大。



※1 2023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 2023年電力総販売額18兆円のうち低圧電力合計7兆円（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」2024年6月13日を参考に当社にて算出。

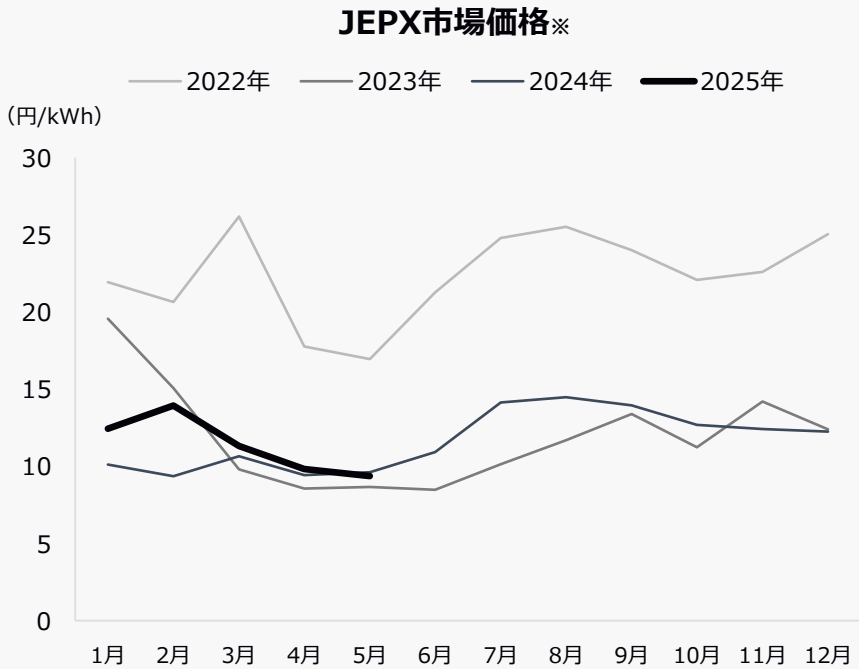
※3 総成約件数には電力以外のガス等付帯サービスの件数を含む。

エネルギー領域 直近の市場環境

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。

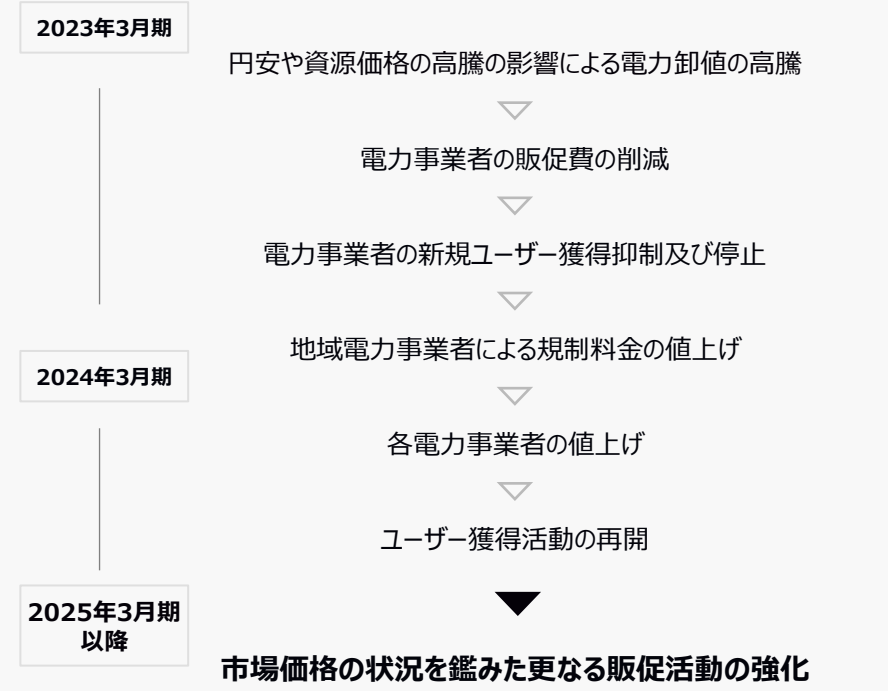
JEPX市場価格は安定傾向

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。



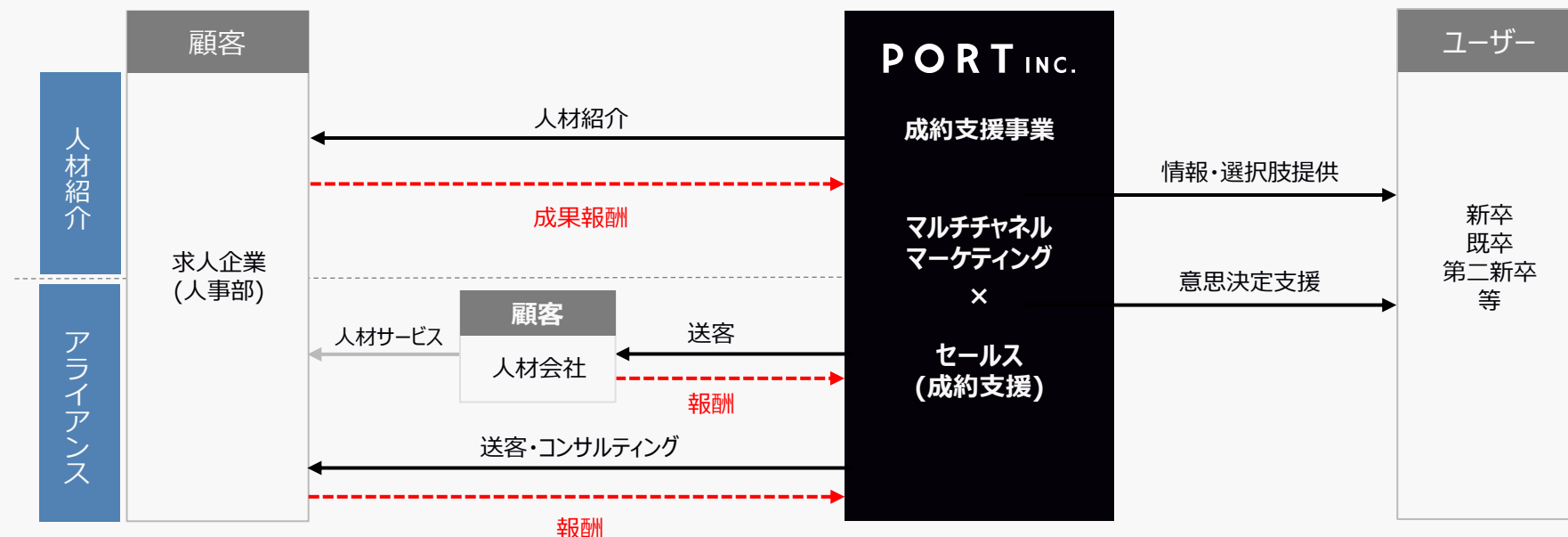
※ JEPX取引情報よりシステムブライスマ月平均 <https://www.jepx.jp/electricpower/market-data/spot/>
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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、求人企業およ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。

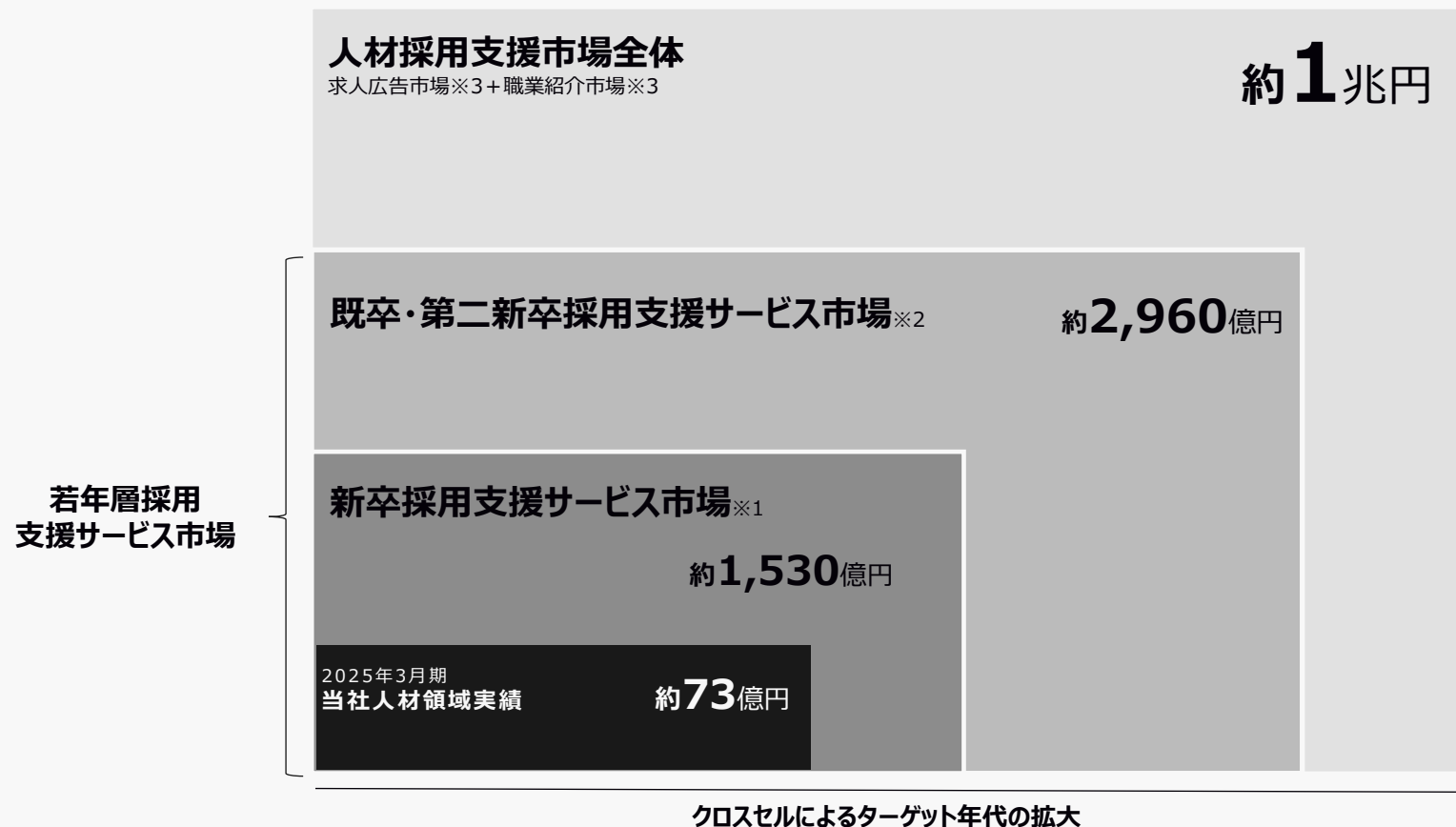
1 求人企業への人材紹介と人材会社および求人企業へのアライアンス事業を展開

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



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（2025年）」（2025年5月1日発表）、2025年度予測値 サービス提供事業者売上高ベース

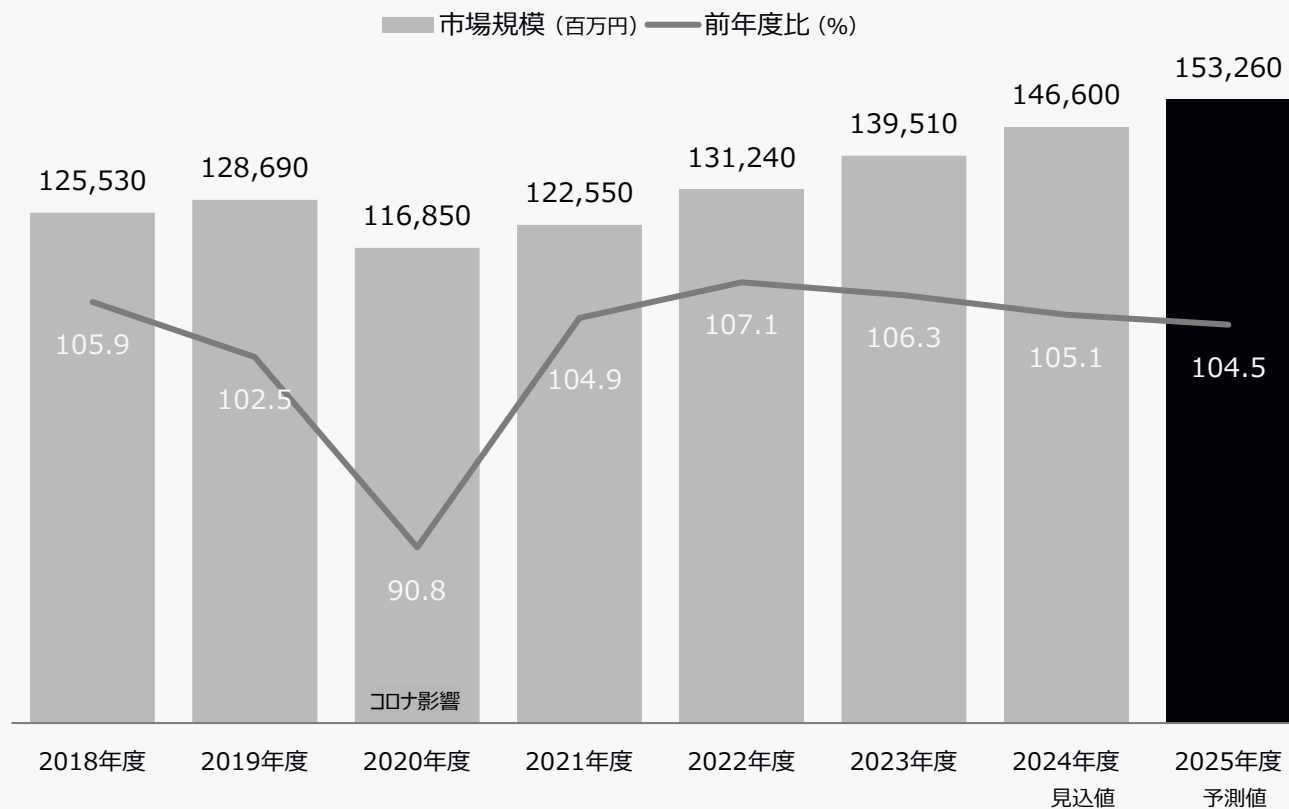
※2 求人広告市場 + 職業紹介市場の規模1兆円に厚生労働省労働力調査より15歳～34歳の転職者比率を乗じ、
https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/2021/0805_9201.html より未経験比率を35%と仮定して当社にて算出。

※3 https://j-hr.or.jp/wp-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※



人材領域 市場環境（新卒採用支援市場）

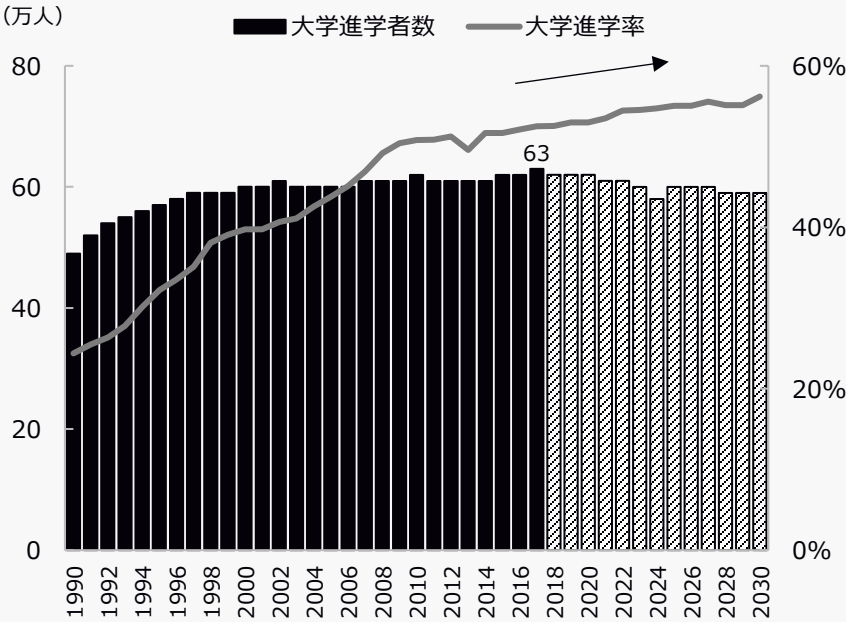
ターゲット人口となる大学進学者数は、人口減少による影響を大学進学率の増加がカバーし、当面横ばいで推移する見通し。また、大卒求人倍率は企業の採用需要回復に伴いコロナ禍前の水準まで大きく回復。

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

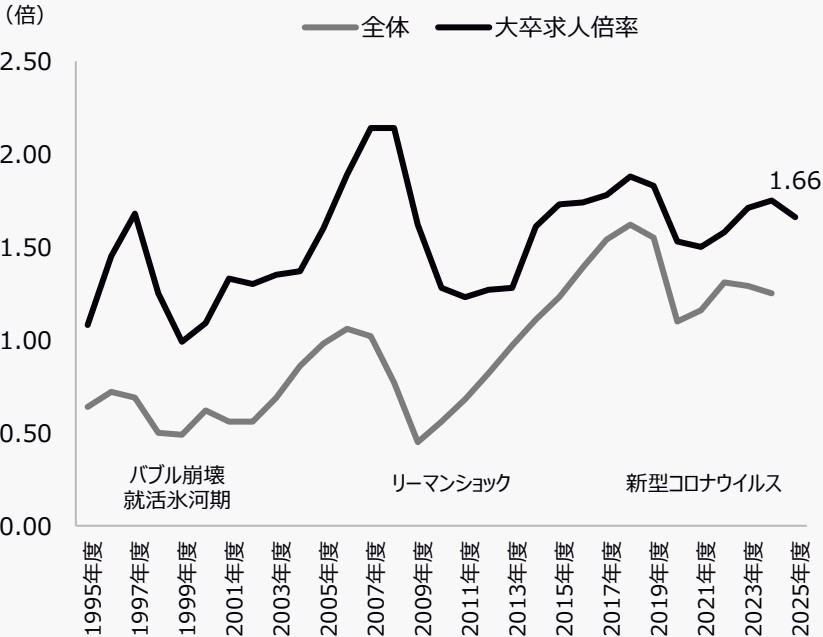


大卒求人倍率は上昇、景気変動による影響は比較的限定的

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。

新卒採用予定数の充足率推移※1



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

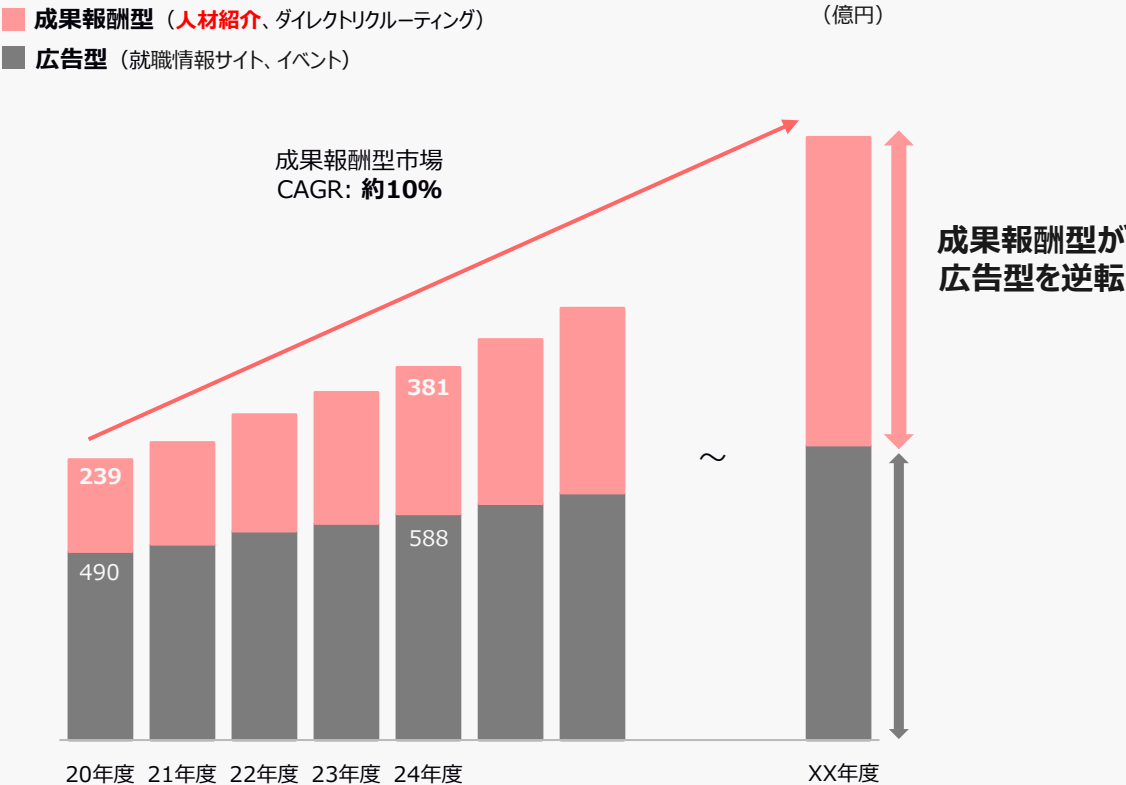
1人当たりの採用単価は今後も必然的に上昇する見込み

※1 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

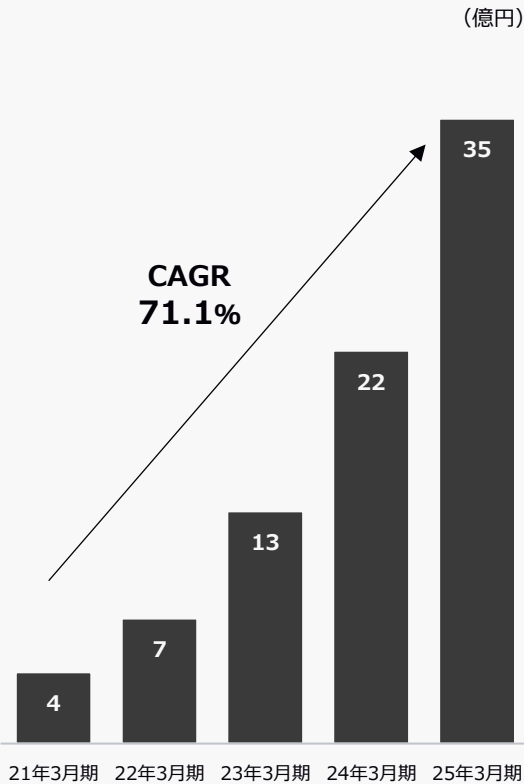
人材領域 市場規模（新卒採用支援市場）

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大きく増加する見込み。当社は成果報酬型サービスにおけるトップランナーとして新卒採用支援市場の成長を牽引。

各サービスにおける市場規模の見通し※1
～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



※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（2024年）」（2024年4月26日発表）を元に、当社独自で算出。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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さらに高まる見込み。

転職率は若年層において最も活発

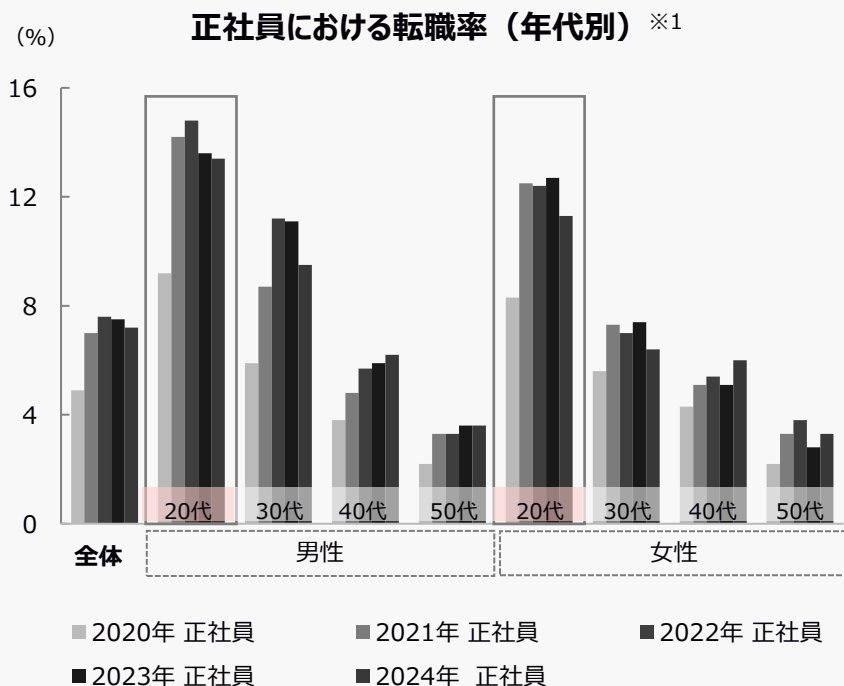
市場の見通し

2024年の全体の転職率は7.2%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12%を超える。

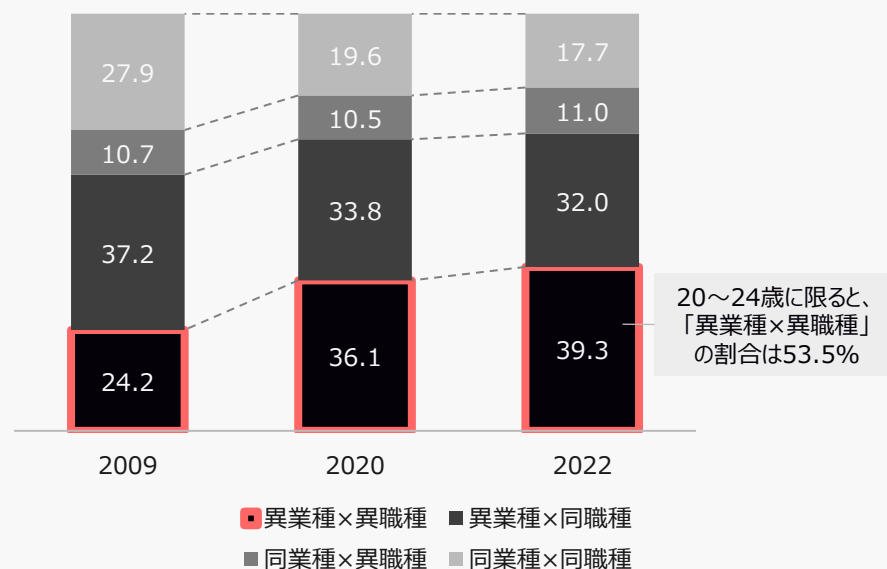
若年層を中心に未経験人材の採用需要が拡大

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。



転職時の業種・職種異同のパターン割合※2



※1 株式会社マナビ「転職動向調査2025年版（2024年実績）」2025年3月12日公表
 ※2 https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/assets/20231129_hr_01.pdf

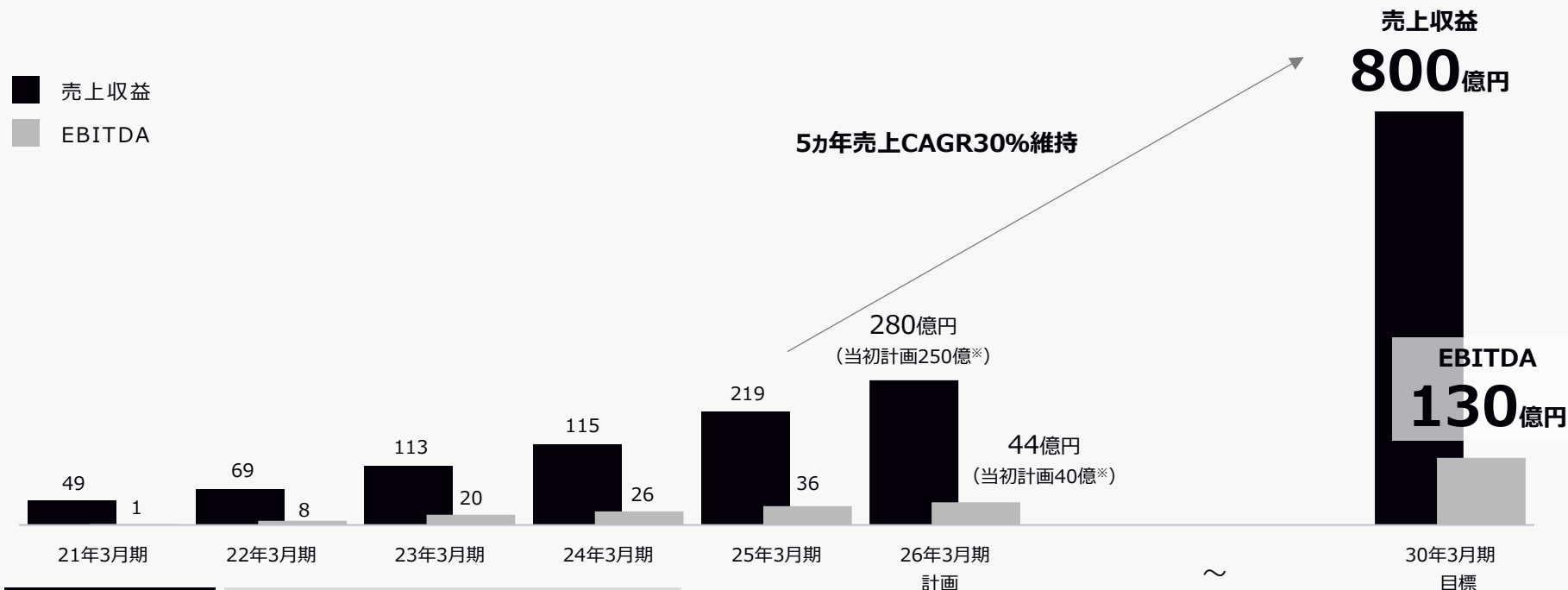
PORT ODYSSEY 800

04

新中期経営計画方針

2030年3月期の通期売上高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か年目標と成長戦略



5か年目標の成長戦略

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（人材・エネルギー領域）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

※ 第2次中期経営計画で掲げた2026年3月期の目標に対し、人材・エネルギー領域を中心に大幅に成長し、売上収益・EBITDAともに業績計画を上方修正。

2030年に向けた5カ年目標

現状の利益水準を毀損することなく、増益分からストック利益への転換を推進。3～5年スパンでストック利益比率の向上を図ることで、長期的な継続成長の蓋然性を高める収益構造に転換。

PORT
ODYSSEY
800

売上収益
220億円

EBITDA
36.5億円

5か年CAGR

30%

売上収益

800億円

EBITDA

130億円

マイルストーン	2025年3月期 現状	~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
① ストック利益比率※1	23.9%	30%以上	40%以上
② 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	- 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
② 人材領域		新卒紹介市場でシェアNo.1※2	- 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
③ その他領域		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

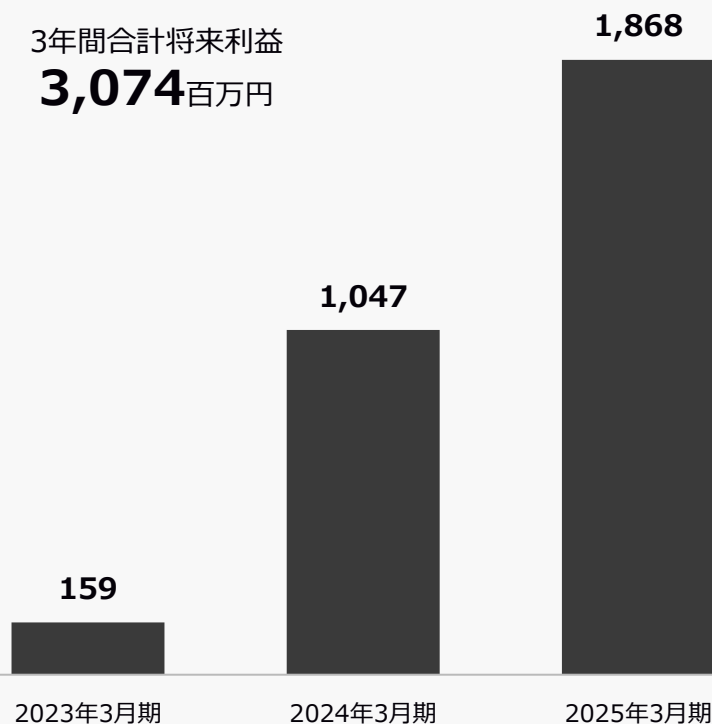
5か年目標の方針①：ストック利益への転換

将来利益の獲得が着実にストック利益の積み上げに繋がっており、長期的な利益成長の基盤構築が進行中。
2030年3月期までに年間のストック利益比率を40%まで引き上げる方針。

将来利益

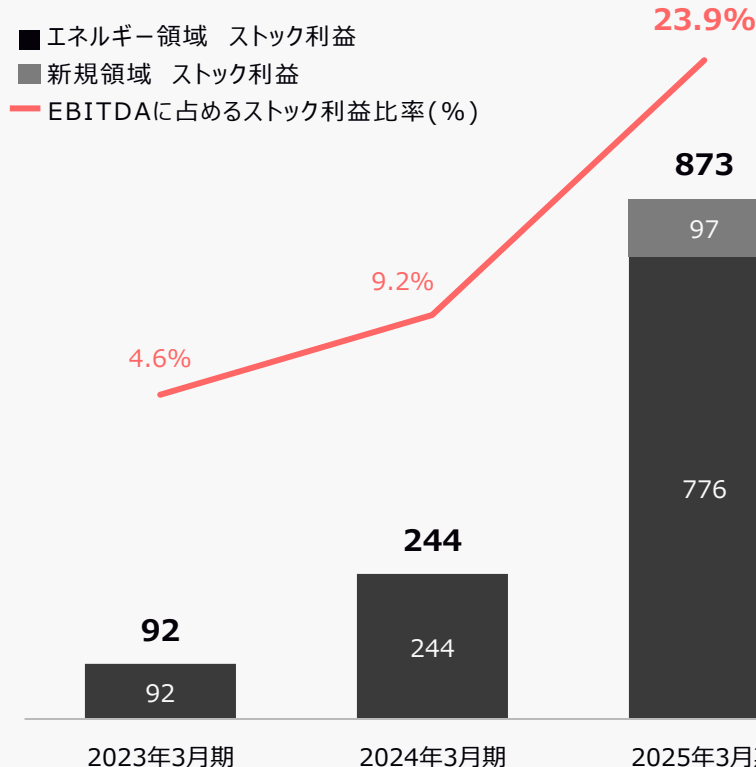
(単位：百万円)

3年間合計将来利益
3,074百万円



ストック利益※1

(単位：百万円)



※1 2024年3月期まではエネルギー領域のストック利益のみ。2025年3月期からは新規領域のストック利益の計上を開始。

5か年目標の方針②：エネルギー領域における地位確立

エネルギー領域におけるシェア拡大に向けたアクションプラン

1 総成約件数を最大化し、個人向け成約支援市場で早期にNo.1を達成※

- 既存集客チャネルへのマーケティング投資のさらなる拡大
- マルチチャネルマーケティング戦略の推進による、集客チャネルの多様化
- 組織拡大とマネジメント強化、テクノロジー活用による成約率向上
- ガス等の付帯商材の強化を図り、一人あたり収益を最大化
- 新規(引越し需要)の獲得だけでなく、切り替え需要の取込みによるターゲット層の拡大

2 法人向け電力・ガスの成約支援事業の垂直立ち上げと拡大

- 電力事業者との個人向け事業で培ったパイプラインを活かした商材ラインナップの早期拡充
- 個人向け事業で培った集客ノウハウの水平展開
- 強力な採用力、マネジメント力による成約力の強化、全国への拠点展開

3 電力事業者のバリューチェーン深堀り

- テクノロジー活用による通電手配等の業務プロセスの効率化(BPO×AIサービスの開発)
- 収益力を高める付帯サービス等の新商品の開発
- 安定運用を支える電力調達等の支援サービスの開発

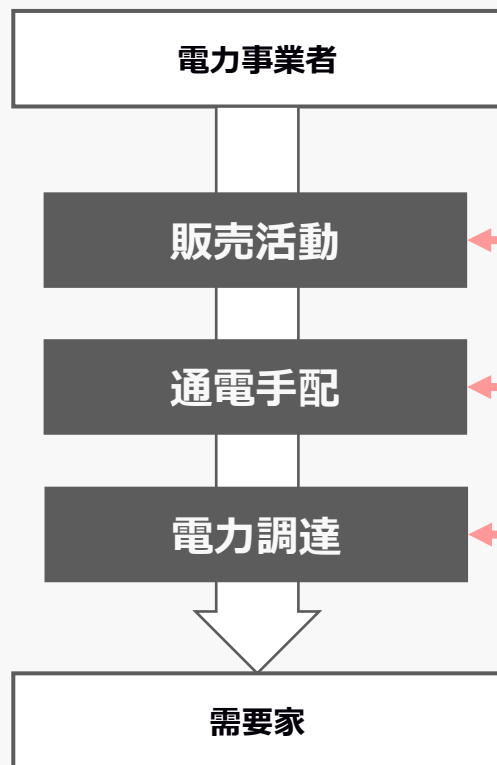
※ 総成約件数ベース。

5か年目標の方針②：エネルギー領域のバーティカル支援構想

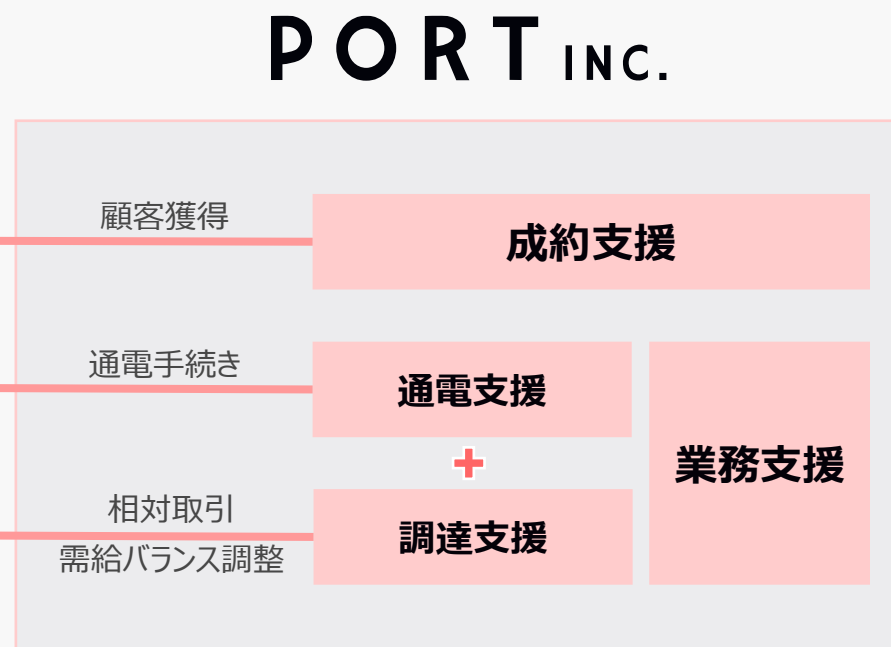
販売活動に関する成約支援及び通電・調達活動に関する業務支援を一気通貫で提供。

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



5か年目標の方針②：人材領域事業における地位確立

人材領域におけるシェア確立に向けたアクションプラン

1 圧倒的な会員基盤を活用し、新卒紹介市場で早期にNo.1を達成

- 積極的な組織拡大と全国へのさらなる拠点拡大
- 成約件数の最大化による成約単価の上昇(中途市場と同水準をターゲット)
- AIの徹底活用及び組織マネジメント力による成約率および一人あたり売上の維持・向上
- 業界、業種特化型エージェントサービスの開発によるターゲット層の拡大
- マルチチャネル戦略の推進による更なる集客力の強化

2 若年層人材紹介市場への早期参入と垂直立ち上げ

- 新卒紹介市場で蓄積した顧客基盤、会員データをフル活用
- 最も近接する既卒、第二新卒、20代等の領域から早期に参入
- 新卒、若年層向け紹介サービス全体の独自ブランド化

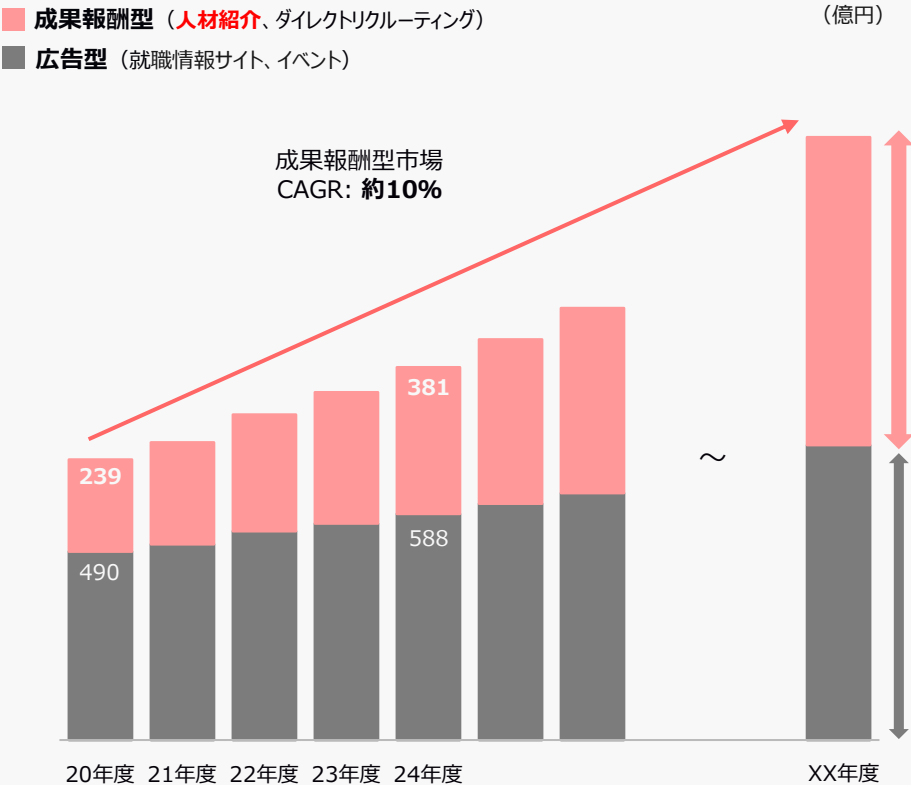
3 求人企業のHR関連業務支援への参入

- 採用力向上に向けた戦略的コンサルティング、研修等のサービスの開発
- 適性検査、面接支援、採用管理等の採用活動に関する業務支援
- 入社後の人的資本の最大活用のための業務支援

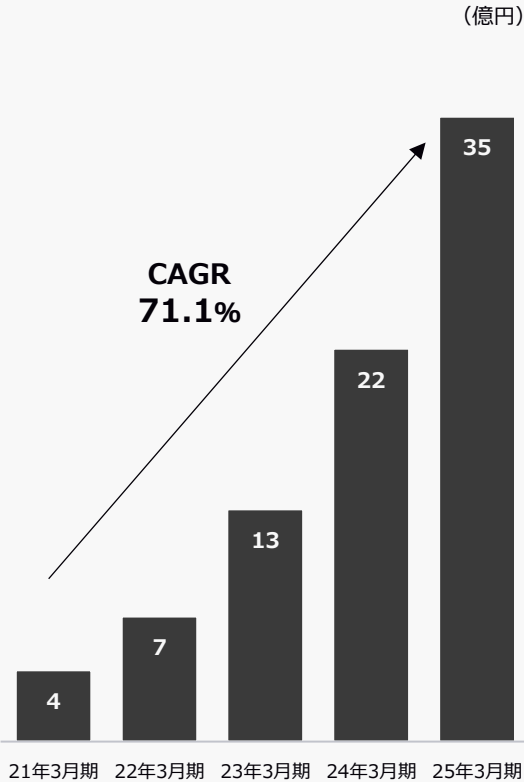
人材領域における成果報酬型市場No.1構想

新卒採用支援市場において、費用の掛け捨てリスク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拡大を見込み、成果報酬型にシフトする若年層人材領域におけるマーケットリーダーを目指す。

各サービスにおける市場規模の見通し※1
～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



※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（2024年）」（2024年4月26日発表）を元に、当社独自で算出。
Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

5か年目標の方針③：M&Aにおける投資規律

各事業領域ごとの投資・撤退に関する基準を明確化し、規律を持った事業運営とリソースの最適配分を行なうことで、継続的な高成長の実現を目指す。当中計期間においては、主に下記の3つの定量要件を重視。

投資・撤退における定量的な判断基準

成長率要件

売上収益CAGR

30% 以上

貢献度要件

グループ業績への貢献

10% 以上

(売上収益及び利益基準)

規模要件

単一事業売上

100億円 以上を見据える

(市場規模と事業ポテンシャルの両面から見た将来的な可能性)

- ※ 原則、上記の要件を確認し判断する
- ※ 但し、利益率が高い所謂キャッシュカウ事業のキャッシュフロー貢献の重要性や他事業との互換性などの重要性等を考慮の上、総合的に判断する

5か年目標の方針③：M&Aにおけるターゲット領域

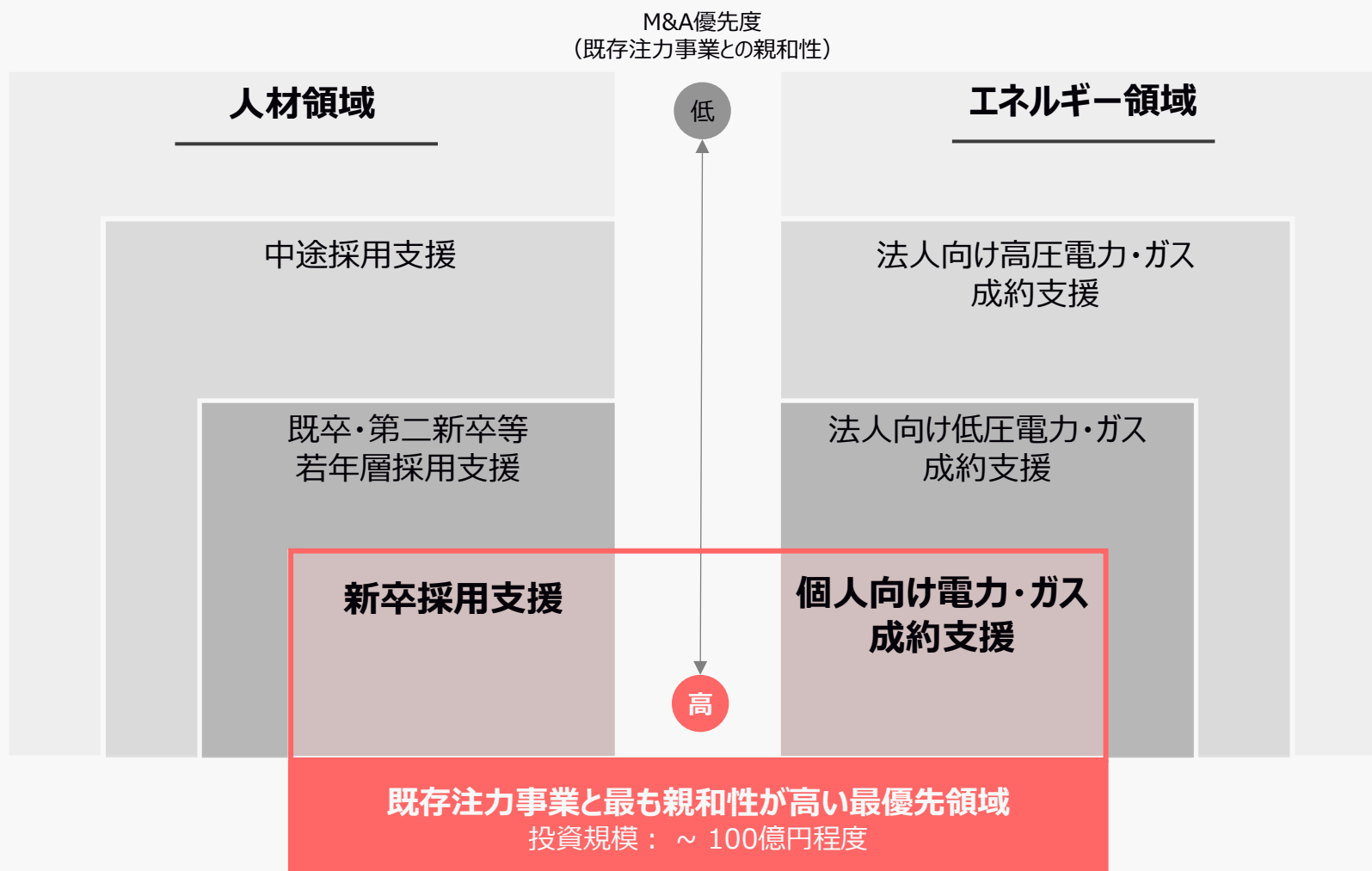
既存事業のロールアップを中心に集客チャネルの強化を目的としたM&Aオポチュニティを積極的に模索。
中長期の成長性を担保する周辺事業及び新領域のM&Aも実施していく方針。

	最優先領域（既存事業・周辺事業）		新領域
	人材※ ¹	エネルギー	
優先度			
対象市場	- 新卒採用支援 - 若年層の採用支援	- 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	その他の成約支援
対象事業	- 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）	- 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	- 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	- 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		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

※1 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

5か年目標の方針③：M&Aの最優先領域（既存事業および周辺事業）

選択と集中を意識し、当中計期間中は既存の成約支援事業の拡大を目的としたロールアップ型M&Aを最優先で実施。



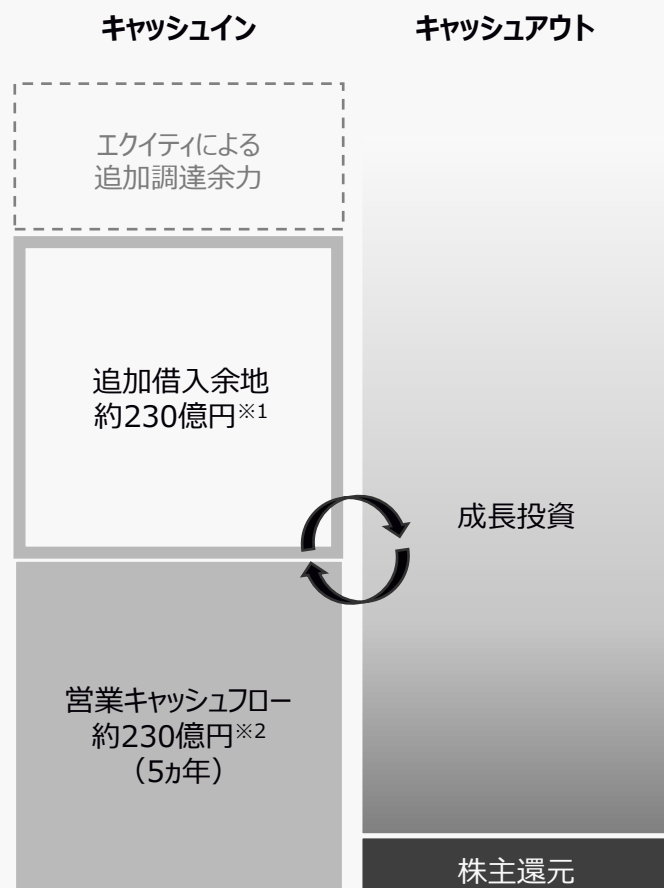
5か年目標の方針③：新領域のM&Aターゲット

新領域のM&Aに関しては、非日常領域における成約支援事業への展開を狙う。既存事業での成約支援のノウハウを活かし、事業の柱となり得る事業のM&Aを模索。



キャピタルアロケーション

持続的な営業キャッシュフローの成長により、追加の借入余地も同時に拡大していくことを想定。5か年営業CF、借入余力、自己株式活用で最大450億円以上の成長投資を見込む。



M&A、新規事業

- 人材・エネルギー領域における非連続な成長の実現に向け、既存事業のロールアップ型M&Aや資本業務提携を積極的に推進
- 成約支援事業の更なる展開に向けた新領域の展開
- 検証フェーズの系統用蓄電所事業をはじめ、新たな収益源を創出

既存事業への成長投資

- プロダクトやAI投資による成約力と生産性の向上
- マルチチャネル戦略による集客力の向上

配当・自己株取得

- ストック利益を原資とした累進配当や自己株取得による株主還元の強化

※1 追加借入余地は営業キャッシュフローの総額の1倍と仮定して計算
 ※2 営業キャッシュフローはCAGR30%で増加していくと仮定して総額を計算
 Copyright © PORT INC. All Rights Reserved.

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、予想およ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およ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. The letters are widely spaced, giving the logo a clean, modern appearance. The background is a solid dark navy blue, and several small, dark gray squares are scattered across the page, some of which are partially visible behind the text.

PORT INC.

社会的負債を、次世代の可能性に。