



2023年8月25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 常務執行役員兼 辻本 拓  
財務 IR 部長  
TEL. 03-5937-6466

## 投資家ミーティング Q&A

当社は、2023年8月2日付で投資家様から頂戴したご質問に関する Q&A を開示しておりますが、それ以降の投資家ミーティングにおいて機関投資家様・個人投資家様から追加の質問を頂戴しましたので、主な質問に対する回答をまとめ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開示するものであります。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。

**Q. 2024年3月期第1四半期の人材支援サービスは、人材企業系向けのアライアンス売上前年同期比 78%増、企業人事部門向けの人材紹介売上前年同期比 88%増と著しい成長が持続しているが、高成長持続の要因は何か？**

- A. リオープンによる旅行、飲食、小売業界の採用回復を含めて多くの業界での求人ニーズが底堅く推移し、採用競争がより一層激化する中で、新卒層の約 75%以上のシェア（※1）となる会員基盤が強固で業界内における当社プレゼンスは更に高まり、アライアンス、人材紹介ともに成約件数増加とともに、単価も上昇していることが要因となっております。
- また良好な外部環境影響の中で、2022年4月にルール変更された 2023年4月からの採用直結型のインターンシップの解禁（※2）、就職活動の早期化、通年化の影響もあり、人材系企業向けのアライアンス売上については、これまでよりも人材系企業からの需要が早期及び通期に渡って発生していることや、人材紹介売上において就職先の決定が早期化していることも好調な要因のひとつとなっております。
- ※1：2023年3月期通期決算説明資料  
※2：経団連「採用と大学教育の未来に関する産学協議会 2021年度報告書」

**Q. 人材支援サービスの業績の季節性はあるか？**

- A. 当社サービスの季節性としては、当社人材支援サービスの人材企業系向けのアライアンス売上は、大学3年生向けの手求人サイトがオープンする3月1日のある1～3月期（第4四半期）が強い需要期となっており、第1四半期以降、四半期ごとに需要が増加していく傾向があります。また、人材紹介売上については、大手企業の面接が本格的に開始される6月の後の7～9月期（第2四半期）が強い需要期となっております。

**Q. 就職活動早期化により第1四半期に需要が前倒し発生し、第2四半期の伸びが低くなるということはないか？**

A. 就職活動の早期化影響もあり、今期第1四半期のアライアンス売上が好調になっている点もあります。一方で内定率が上昇を続けているということもあり人材紹介会社を中心に集客に苦戦している状況ではありますが、当社においては前期第1四半期よりも、大学2年生の会員登録が19%増のペースで集客が好調で順調な会員登録となっており、人材系企業からの送客ニーズも底堅く推移していることを受け、第2四半期以降も多くの需要件数を確保しており、かつ成約単価の上昇も継続している為、アライアンス売上也好調な推移を見込んでおります。

また、今期第1四半期において前年同期比88%増収である人材紹介売上についても、人材紹介売上（紹介件数）の先行指標となる、新卒を中心とした求職者との面談件数や本サービスの継続利用者数（残アクティブ数）も順調な推移となり、人材紹介売上についても第2四半期以降も好調な推移を見込んでおります。

**Q. 就職活動の早期化、通年化影響により、現在の需要期である第4四半期（1～3月期）から、分散されただけになるか？**

A. 就職活動早期化及び通年化によって現在の最大の需要期である第4四半期（1～3月期）から、需要期が変化していくこともあると考えておりますが、人材系企業向けのアライアンス売上においては第4四半期からの需要前倒しということもよりも、大学3年生の市場が全体的に通年化によって拡大するという見立てをしていること、3年生が4年生になる前に就職先を決定することも見込まれるため人材紹介サービスが活況になること、さらに、これまでは、大学3年生夏ごろ（夏インターン）から就職活動開始されていたものが、大学2年春ごろ（春インターン）から活動を開始することから、大学2年生の1～3月期の活動も活況になってくることから、第4四半期での強い需要はありながら、他の四半期においても早期化、通年化により需要が上乘せされていくものと考えております。

以 上