



2022年10月26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 I R 部 長

TEL. 03-5937-6466

就職領域の進捗状況について

当社主軸領域である就職領域において、2023年3月期第1四半期（4～6月期）就職領域売上収益前年同期比58%増収と好調でしたが、第2四半期（7～9月期）においてもインバウンド回復等を主要因とした求人数の増加、採用競争力の激化に伴う獲得単価の増加などによって更に伸長し、売上収益が前年同期比で66%の増収見込みとなり、就職領域の第2四半期の業績（売上収益、各利益）についても、業績予想の前提となる第2四半期計画数値を上回る推移状況であることを下記の通りお知らせいたします。

記

1. 2023年3月期第2四半期の状況について

当社が中長期的な成長の実現のために継続的に行ってきたコンテンツ投資、マッチングシステム投資の効果もあり、就職領域においては会員基盤が年々強固なものとなっており、現状では就活生の約75%が当社会員となるシェアになっております。外部環境としても企業の求人ニーズは底堅く推移し、採用競争が激化している中で、当社への需要も強く送客単価、紹介単価ともに上昇傾向となっております。

また各産業においてデジタル人材も不足しており、強いIT人材需要や、リスキリングを通じた人材育成の動きも広がっている状況となります。

そのような中で、強固な会員基盤をベースに主に人材会社への送客及び新卒求人企業への人材紹介ともに好調な推移となっております。特にコロナ禍の影響を受け採用を抑制していた飲食・旅行・ホテル・小売業界向けの新卒紹介においては、インバウンドの回復や国内におけるリオープニング需要もあり、同業界向けの当社における新卒紹介件数は2021年3月期と比較して2023年3月期は約2.4倍と増加（回復）となっております、業績拡大に寄与しております。

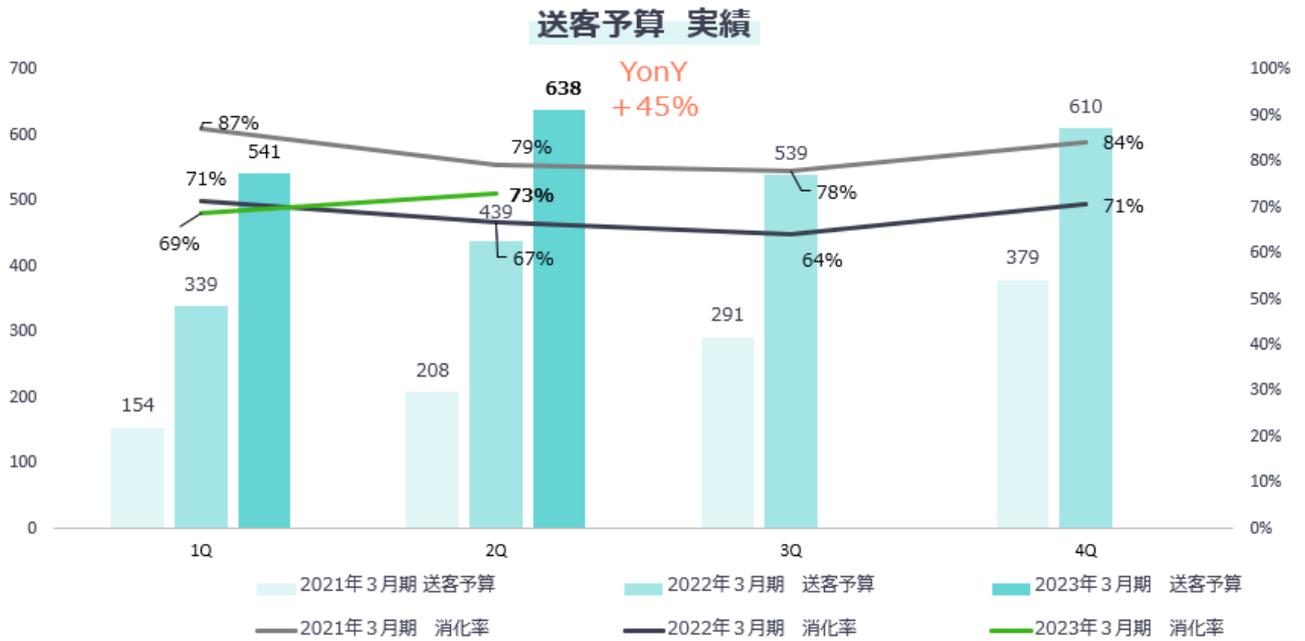
また理系人材に特化した人材紹介の増加やリスキリング型デジタル人材育成スクール「ネットビジョンアカデミー」等のクロスセル売上収益の拡大も寄与し、2023年3月期第2四半期（7～9月期）においては、前年同期比で送客予算が45%増加、消化率も73%と6.0ポイント改善、また人材紹介件数が65%増加となり、結果として就職領域売上収益（速報ベース）939百万円※と前年同期比66%の増収見込みで、就職領域の第2四半期の業績（売上収益、各利益）についても、業績予想の前提となる第2四半期計画数値を上回る推移状況であります。

※速報ベースの数値となり、決算確定作業により数値前後する可能性はございます。

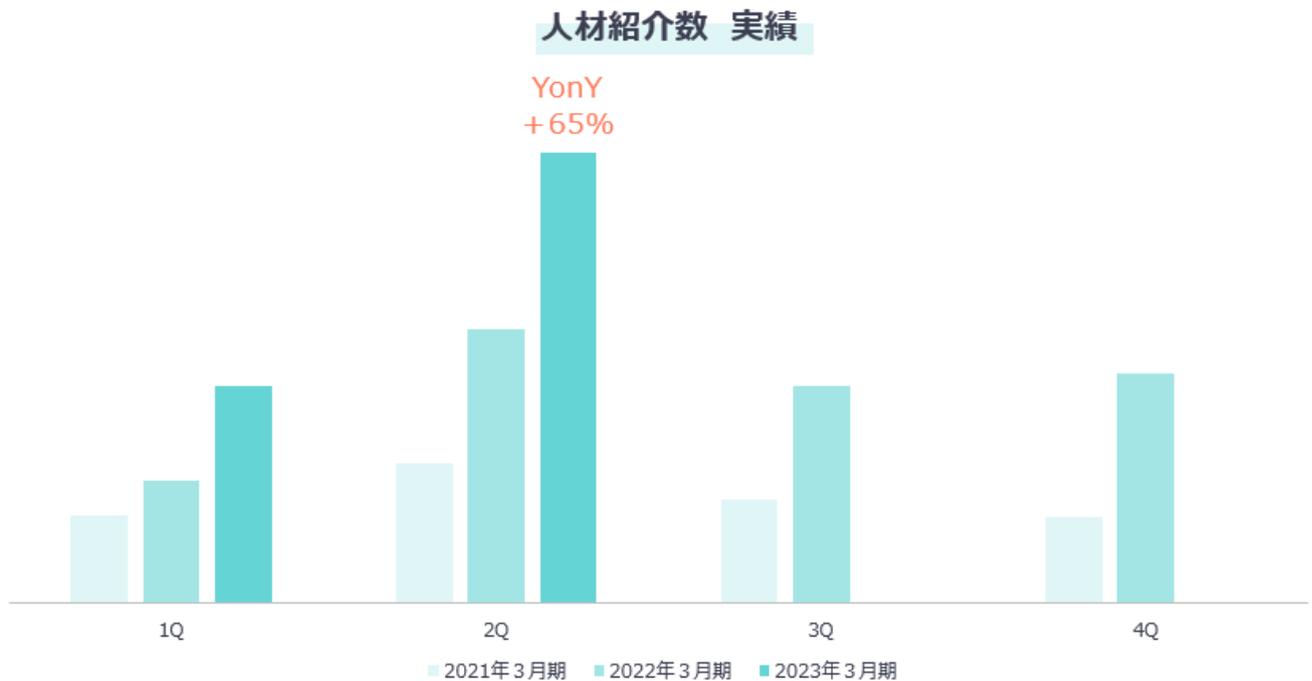
送客予算・消化率 前年同期比較

	22.3期 2Q	23.3期 2Q	前年同期比
送客予算（百万円）	439	638	+45%
消化率（%）	67%	73%	+6.0

送客予算・消化率 四半期推移



人材紹介数 四半期推移



※人材紹介数に関しては、既卒、第二新卒、フリーター、デジタル人材の紹介数も含めた数値で再精査したため、22.3期通期の発表時点から微調整

2. 2023年3月期第3四半期以降の見通しについて

2023年卒の大卒内定者数全体は4年ぶりの増加となっておりますが、2024年卒の採用についても更に採用数を増やす企業も多く、引き続き企業の求人ニーズが底堅く推移するとともに、就職活動の通年化の影響も徐々に始まっており、また、就職領域は例年下半期が需要期となることから、業績拡大についての見通しは良好に推移することを見込んでおります。

現時点においては、就職領域通期計画数値及び5月13日公表の2023年3月期業績予想の修正はございませんが、就職領域やエネルギー領域及び他の領域の状況による今期業績への影響が判明次第、また今後の進捗状況に応じて、修正が必要になりましたら、速やかに開示いたします。

以上

(参考) 当期業績予想

	売上収益	EBITDA	営業利益	税引前利益	当期利益	親会社の所有者に帰属する当期利益	基本的1株当たり当期利益
業績予想 (2023年3月期)	百万円 9,300	百万円 1,500	百万円 1,200	百万円 1,100	百万円 800	百万円 700	円 銭 61.13