



2024年4月2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

投資家Q & A

2024年3月

2024年3月に機関投資家様・個人投資家様より頂戴した主なご質問とその回答につい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、毎月月初に開示を予定しております。また、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。

#来期業績

Q. 中期経営計画では売上収益 250 億円（3 ヶ年 CAGR 約 30%）、将来収益も含めた EBITDA は 40 億円（3 ヶ年 CAGR 約 30%）が見込まれています。今期（2024年3月期）の売上収益と EBITDA の着地予想は前期比約+40%の成長ですが、来期も同じような目線感でしょうか。

A. 2024年3月期は中期経営計画の初年度で非常に好調なスタートを切ることができております。当社は多岐にわたるコーポレートアクションを行っておりますが、基本的にはオーガニックでの30%成長の目線感は変わらず、主力の人材支援サービスや販促支援サービスのエネルギー領域での好調な外部環境を背景に、成長を継続できると考えています。

コーポレートアクションとして主なものとしては、今期（2024年3月期）は、第2四半期に発生したポートエンジニアリング社の株式譲渡益1.8億が計上されております。一方、来期（2025年3月期）は、第1四半期からみん就株式会社の連結化が予定されております。

なお、5月の本決算発表時に来期の具体的な数値と計画を公表予定です。

#人材支援サービス

Q. 人材紹介を中心に高い成長率を継続していると思いますが、良好な事業環境はどれくらいまで続くと見込んでいますか。

- A. 新卒採用支援市場の規模は、2023年度で約1,400億円と見込まれております。2020年度はコロナにより一時的に低下したものの、2021年度からは毎年10%程度拡大しコロナ前を上回る水準で安定的に推移しています。人手不足や企業の新卒採用意欲の拡大を背景に新卒採用支援サービスのニーズの高まり、採用コストの増加により今後も市場規模は拡大すると推測しております。

また、新卒の対象人数は現在毎年約60万人います。若年層の人口は減少傾向にありますが、大学への進学率が増加しているため、今後も2030年までは新卒対象人数が大きく減少することはないと見込まれております。

また、既卒・第二新卒を含めた20代前半の若年層向けの人材採用支援市場の規模はさらに大きく、既卒・第二新卒向け事業の拡大に向けても取り組みを推進しております。

当社は新卒会員数（ユニーク数）約45万人保有しており、これらの潤沢な会員基盤や当社の競争優位性を活用することで、今後も新卒・既卒・第二新卒等、20代前半の若年層人材向けのサービスとしての拡大余地は非常に大きくあると考えております。

- Q. 人材支援サービスの成長ドライバーの考え方、現状のキャリアアドバイザーの採用状況について教えてください。また、キャリアアドバイザーは早いスピードで増員をしているかと思いますが、生産性向上への取り組みについて教えてください。

- A. 人材支援サービスでは、キャリアアドバイザーの増員を図り、生産性が低下せず人材紹介件数が大幅に増加していることが業績成長に寄与しております。今期（2023年4月）は、58名の新卒社員が入社し、2023年6月に新卒社員のうち24名をキャリアアドバイザーとして配属、来期（2024年4月）にはポートグループ全体で94名の新卒社員の入社を予定しており、その半数近くをキャリアアドバイザーに配属予定となります。

また、人員拡大による成長はもちろんのこと、2024年1月24日開示の「[人工知能を活用した人材紹介サービスの自動マッチング開発のお知らせ](#)」（[解説動画](#)）の通り、生産性向上プログラムを立ち上げ、一人当たり生産性を下げることなく継続成長を実現するための取り組みを行っております。人材育成プログラムの拡充や評価制度等にも力を入れ、社員のエンゲージメント向上に対する積極的な投資も行っております。

- Q. 各企業で新卒の初任給が上がっていますが、御社のビジネスにおいてはポジティブな影響になりますか。

- A. 初任給の上昇は、採用競争の激化を反映しており、この外部環境の変化は、当社の人材支援サービスの成約単価の上昇につながると考えております。また、外部環境要因だけでなく、市場シェア拡大とともに当社のプレゼンスを上げることで、成約単価を継続して向上させていく余地はあると考えています。

#資本業務提携

Q. 人材支援サービスでの「楽天みん就」の M&A に続き、Matcher 社との資本業務提携により、プロダクトのラインナップはおおよそ拡充されたという認識でしょうか。

A. 新卒の就職活動は長期間にわたり行われ、また活動状況ごとに利用するプロダクトも異なります。「楽天みん就」の M&A をはじめ、当社は就職活動における様々なフェーズに沿って多様なプロダクトを展開しておりますが、就活生と当社プロダクトの接触回数が増えれば多いほど、当社にとってはビジネス機会（サービス提供機会）の拡大に繋がると考えております。

Matcher 社との資本業務提携により、会員連携・相互送客により当社プロダクトの総会員数（プロダクトごとのユニーク会員を単純合算した指標）は 80 万人以上に拡大すると見込んでおり、国内最大規模の新卒会員基盤を誇るグループ企業として、優位なポジションになってきていると考えております。

引き続きロールアップ型 M&A や自社内での開発によりプロダクトラインナップの拡充を積極的に進めて参ります。

詳細は 2024 年 2 月 29 日開示の「[Matcher 株式会社との資本業務提携契約の締結に関するお知らせ](#)」「[補足説明資料](#)」「[解説動画](#)」をご確認ください。

Q. Matcher 株式会社との資本業務提携について、約 39%の株式を取得しているにも関わらず、持分法適用の対象としていないのはなぜですか？

A. Matcher 社は OB・OG 訪問のプラットフォームを提供しており、既に約 4.5 万人の会員がいます。特に、OB・OG 訪問は就職活動の初期段階で利用されており、就職活動の早い段階からユーザーにリーチできることを狙いに当社と Matcher 社との資本業務提携は行われています。

Matcher 社は 2015 年に設立された比較的若いスタートアップ企業であり、業績規模は当社連結業績からすると大きくないため持分法適用の対象とはしていません。一方で、当社グループとなることによる、会員連携・相互送客等のシナジー効果は高いと考えております。

#その他

Q. EBITDA100 億円達成を行使条件とした新株予約権の業績観察年度は 2030 年 3 月期～2036 年 3 月期とされていますが、目線感としてはどの年度をターゲットとして設定されていますか？

A. 中期経営計画の目標である EBITDA40 億円を 2026 年 3 月期に達成し、かつ CAGR30%で EBITDA が継続成長した場合 2030 年 3 月期に EBITDA100 億円に到達、CAGR25%で EBITDA が継続成長した場合 2031 年 3 月期に EBITDA100 億円に到達することになるため、早期での達成にコミットメント、インセンティブを高める設計として 2030 年 3 月期～33 年 3 月期の間での達成で 100%行使可能としております。

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 : 2,321百万円(2023年12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。